

2018年3月期第2四半期 決算説明会資料

2017年11月21日



東証マザーズ 7187



I 決算概要

p.3

II 今後の取り組み

p.16

参考 補足資料

p.27

I 決算概要

(2018年3月期第2四半期実績/2018年3月予想)



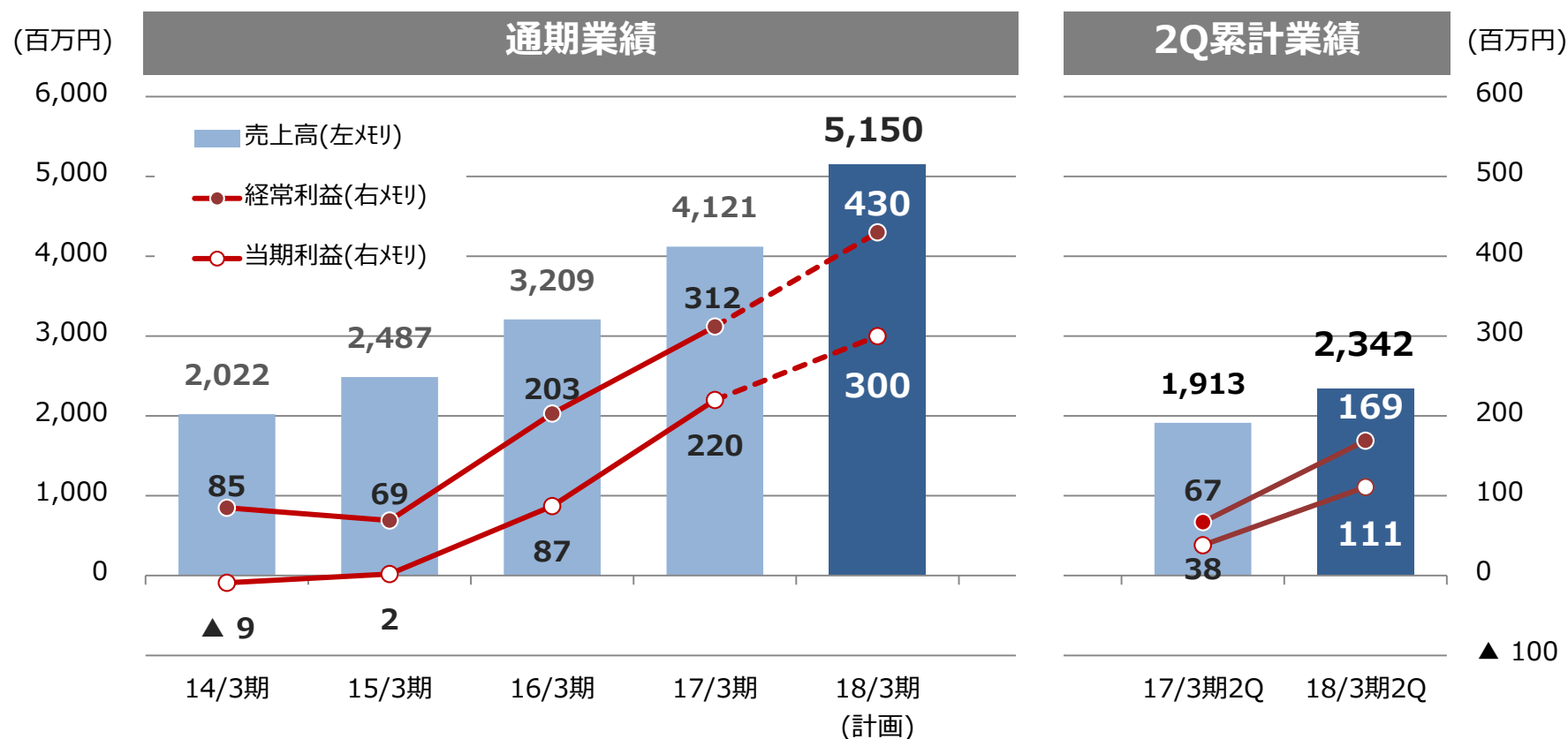
18/3期2Q決算のポイント

2Q決算総括

- 前年同期比大幅増収増益
- 期初計画に対しても、売上高は若干の上振れながら、利益面では大幅に上回って推移
- 第2四半期の上振れを踏まえ、通期予想も上方修正
- あわせて期末配当予想を5円（年間10円）から※7円（同12円）に修正

業績推移

※12月1日付け株式分割（1：2）に伴い3.5円に修正





18/3期2Q決算概況

	17/3期 2Q (実績)	18/3期 2Q (実績)	前年同期比 増減率	計画比 増減率	18/3期 2Q (期初計画)
売上高	1,913	2,342	+22.4%	+1.5%	2,308
売上総利益	1,535	1,851	+20.6%	+0.7%	1,839
営業利益	84	187	+122.8%	+76.4%	106
営業利益率	4.4%	8.0%	-	-	4.6%
経常利益	67	169	+149.9%	+79.8%	94
純利益	38	111	+186.0%	+146.7%	45

2Q決算概要

- 5月札幌支店、7月岡山支店を開設。都市部を中心とする順調な営業拡大により**売上高は前年同期比22.4%増**
- 当第2四半期においては、外部アライアンス、審査与信システム、業務集約等による業務効率化が進捗したことにより、**営業利益は前年同期比122.8%増、経常利益は前年同期比149.9%増**
- 中長期債権の削減への取り組みを6月から本格開始
- 多言語対応コールセンターを開設（あすみらい^(株)、8月）、外国人保証申込の新規獲得営業の拡大



18/3期通期修正予想

	17/3期 (実績)	18/3期 (修正予想)	前期比 増減率	計画比 増減率	18/3期 (期初予想)
売上高	4,121	5,150	+25.0%	+1.6%	5,069
売上総利益	3,259	4,030	+23.7%	+1.6%	3,966
営業利益	337	480	+42.4%	+21.2%	396
営業利益率	8.2%	9.3%	-	-	7.8%
経常利益	312	430	+37.8%	+19.4%	360
純利益	220	300	+36.4%	+21.5%	247

18/3期 計画

- 第3四半期以降の**売上高は、引き続き順調**であり、ほぼ計画どおりの推移を予想
- 3年後の39店舗体制を目指し、人材育成、各態勢の整備を進める
- 来期の出店計画を前倒し、11月に茨城、1月に東京（多摩地区）を開設予定
- 経費面では、業務効率化等の効果が上半期に継続して期待されるが、中長期債権の削減への取り組みを強化するため、第3四半期以降の**経費総額は、ほぼ計画どおり**を予想

配当予想

配当性向15%以上を基準とする配当方針

中間5円、期末3.5円（12月1日付株式分割（※）前基準では7円、2円増配）、配当性向17.3%

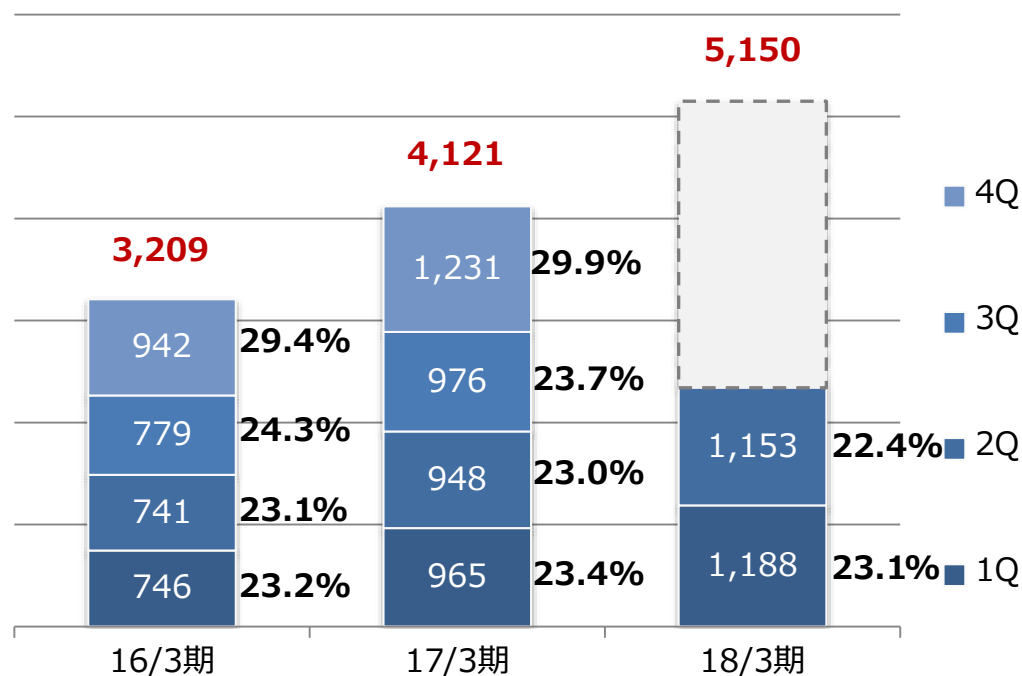
（※）2017年12月1日付で株式分割（1：2）を実施予定



(参考) 四半期別の売上・営業利益

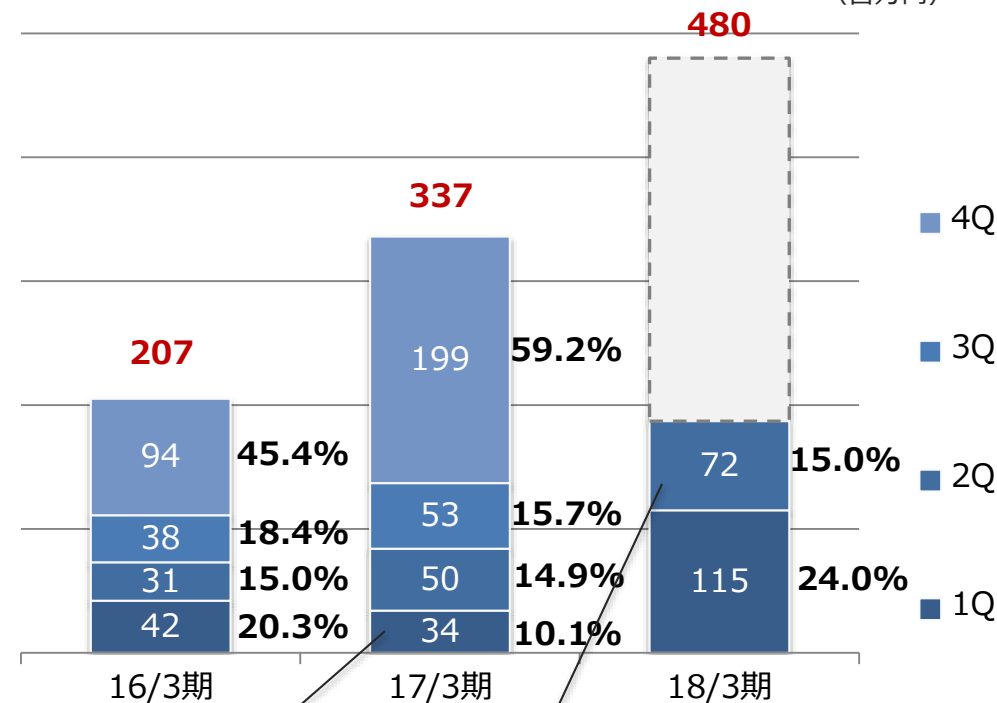
四半期別売上高内訳

(百万円)



四半期別営業利益内訳

(百万円)



前1Qは退職給付債務の算出方法変更に伴う一時費用及び熊本震災の影響あり

①6月より中長期債権削減の取り組みを本格化（経費増）
②新規店舗は新エリアへの出店のため2Qは経費先行
⇒ともに期初計画通り

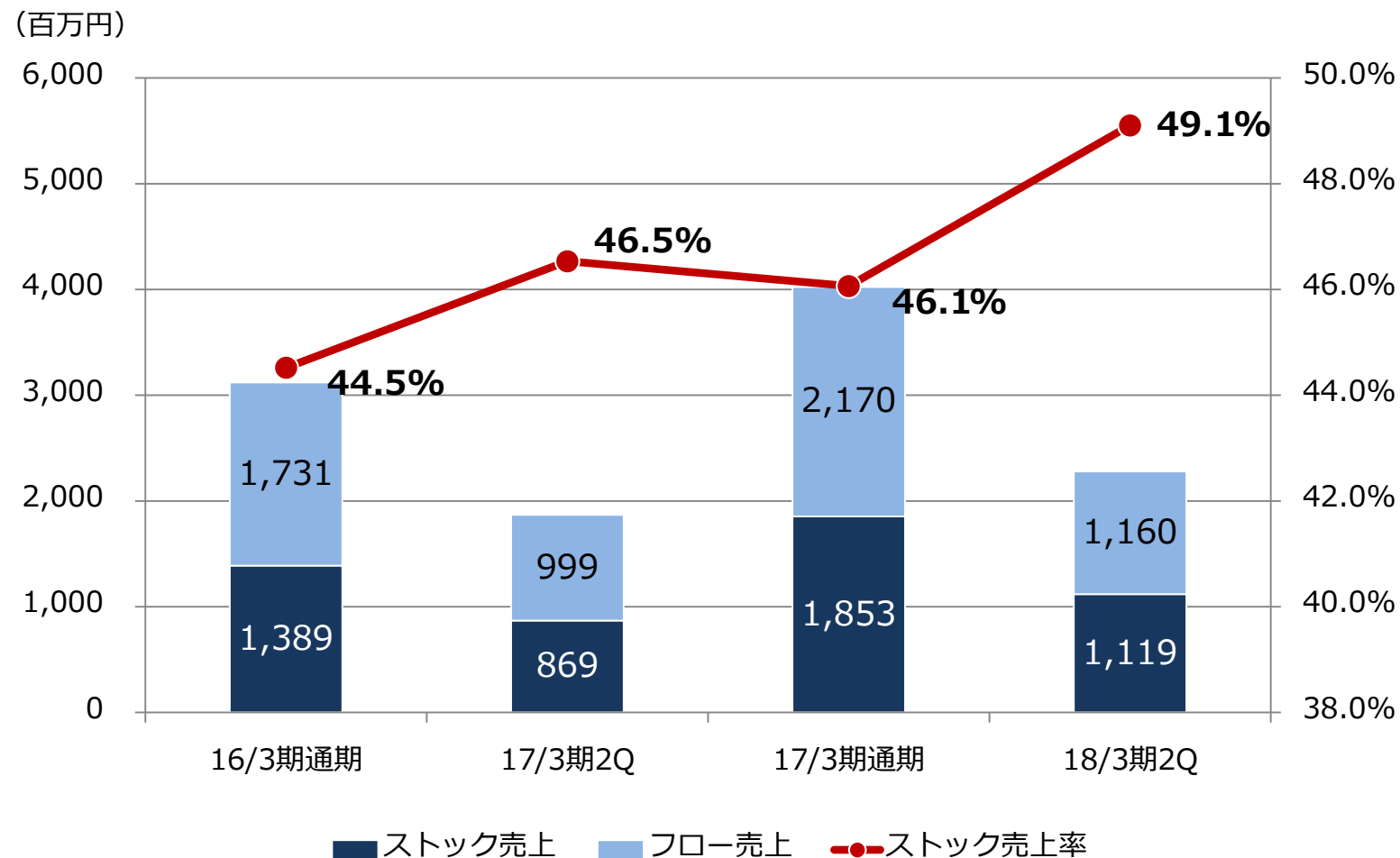
事業の季節性について

- ・ 新規保証契約は、引っ越しシーズン（2月～4月、主に4Q）に増加
- ・ 売上高（保証料）の計上は、保証契約の契約時に信用補完相当分、残額を賃料保証相当分として保証期間にわたって計上（BS上の前受金は繰延額）
- ・ 売上高（PL）に占める新規契約時の売上額と按分等による保証ストックからの売上額の構成比は、51：49（前期2Qは54：46、商品構成の変化によりストック売上が拡大）
- ・ 引越シーズンにより、4Qの売上高は他の四半期よりも増える傾向があり、利益面では固定費が一定のため、さらに4Qに集中する傾向がある



(参考) 売上構造の推移

フロー/ストック売上高の構成



商品構成の変化（都市部での営業拡大による年払型・月払型商品へのシフト）により、按分・継続によるストック売上の比率が上昇



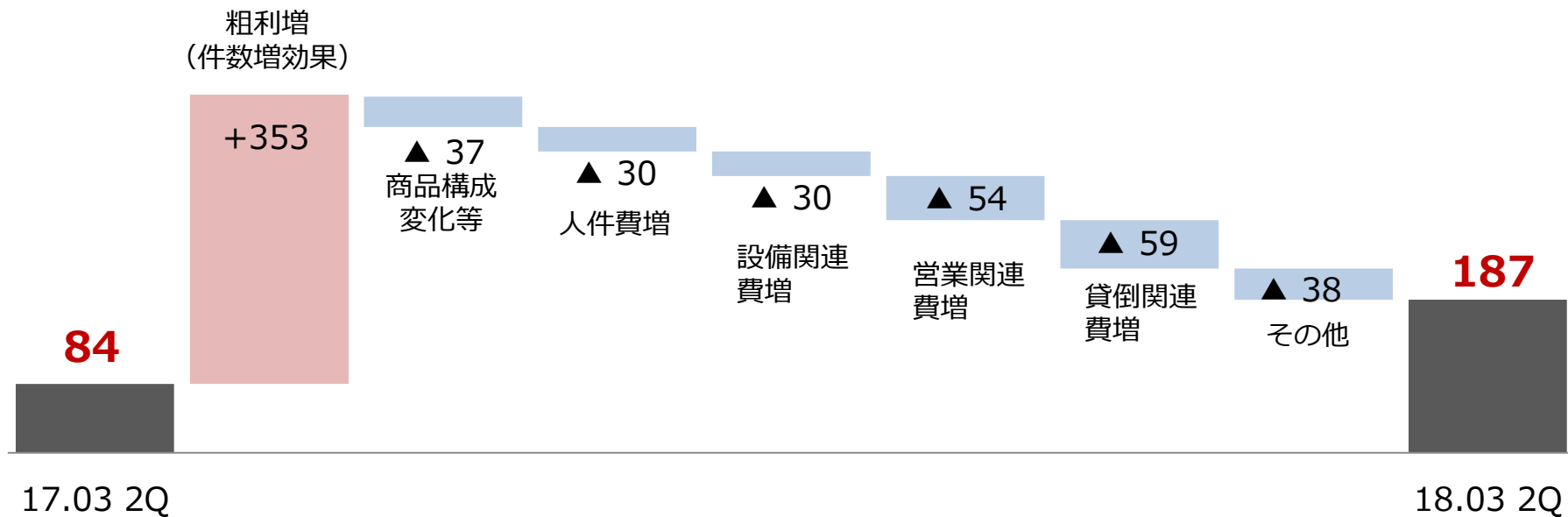
利益増減要因

セグメント別収益

(百万円)

報告セグメント	科目	17/3期 2Q実績	18/3期 2Q実績	増減額	18/3期 計画
家賃債務保証事業	売上高	1,868	2,280	+411	5,020
	セグメント利益	88	183	+94	455
不動産仲介事業	売上高	44	62	+17	130
	セグメント利益	▲4	4	+9	25
合計	売上高	1,913	2,342	+429	5,150
	営業利益	84	187	+103	480

営業利益増減要因（単位：百万円）





バランスシート

(単位：百万円)

	17/3期末	18/3期 2Q末	増減額
資産の部			
現金及び預金	1,972	810	▲1,161 ①
未収保証料	433	290	▲142
未収手数料	13	17	+3
代位弁済立替金	1,997	2,518	+520 ②
収納代行立替金	263	410	+146
繰延税金資産	307	315	+7
貸倒引当金	▲77	▲115	▲37
流動資産合計	5,018	4,354	▲663
有形固定資産	132	133	+0
無形固定資産	153	139	▲14
投資その他の資産	263	291	+27
固定資産合計	550	564	+14
資産合計	5,568	4,919	▲648

	17/3期末	18/3期 2Q末	増減額
負債の部			
短期有利子負債	1,680	1,168	▲512 ③
収納代行未払金	936	739	▲196
前受金	1,192	1,170	▲22
流動負債合計	4,300	3,578	▲722
長期有利子負債	33	—	▲33
固定負債合計	204	159	▲44
負債合計	4,505	3,737	▲767
資本金	705	708	+3
株主資本合計	1,064	1,183	+118
純資産合計	1,063	1,181	+118
負債純資産合計	5,568	4,919	▲648

補足 ポイント

- ① 前期末については、家賃収納代行サービスの翌月初払いのタイミングが翌月第1営業日となったことから当該送金予定資金936百万円を月末時点で準備
- ② 家賃債務保証件数の増加にともなう立替金の増加
- ③ 家賃収納代行サービスの資金スキーム変更により短期有利子負債は減少



主な指標

	17/3期 2Q	18/3期 2Q	17/3期	18/3期 計画
協定件数 (千件)	10	12	11	13
申込件数 (千件)	67	73	151	171
受取保証料 (百万円)	1,716	1,943	3,750	4,464
従業員数 (人)	297	320	288	329

※受取保証料は、契約時に受領した保証額であり、売上高（按分等による計上額）とは異なる

商品プラン別売上高

(百万円)

Jサポート (一括支払型)	1,035 (60.4%)	1,033 (53.2%)	2,130 (56.8%)	2,165 (48.5%)
Jウィング (毎年支払型)	572 (33.3%)	739 (38.1%)	1,355 (36.1%)	1,857 (41.6%)
JフラットNEO (毎月支払型)	108 (6.3%)	170 (8.8%)	264 (7.1%)	442 (9.9%)
合計	1,716	1,943	3,750	4,464

保証料の内訳（初回・継続）

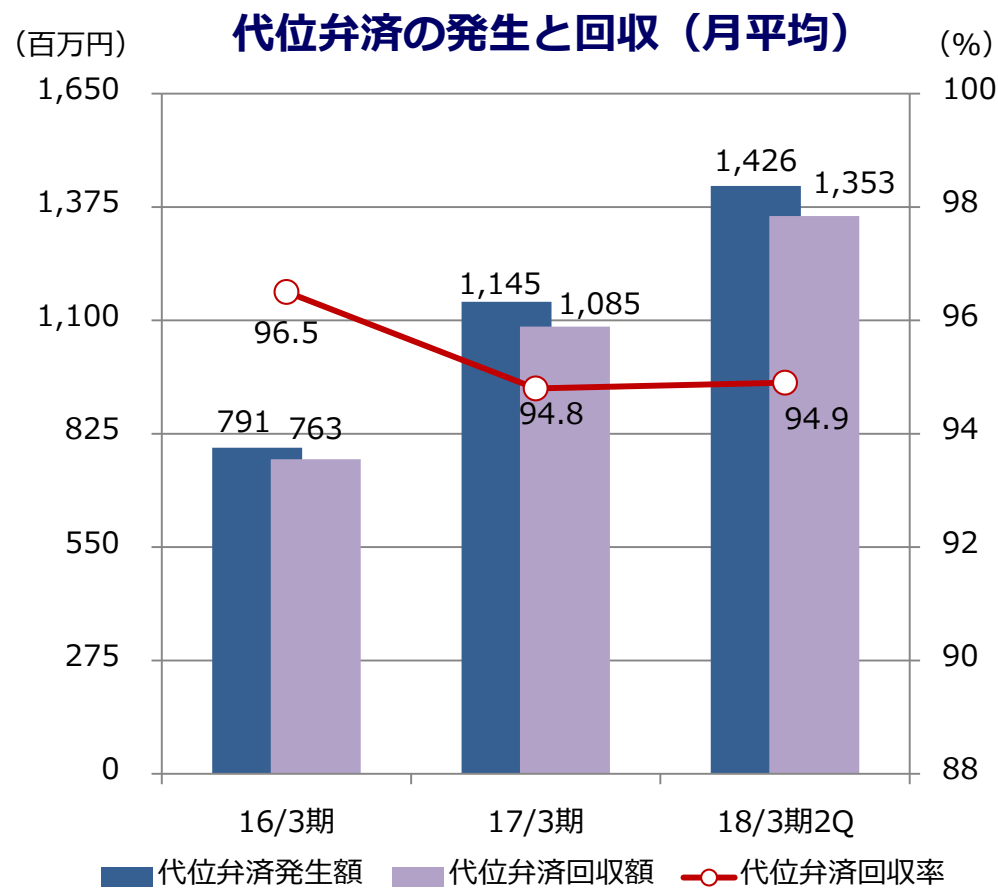
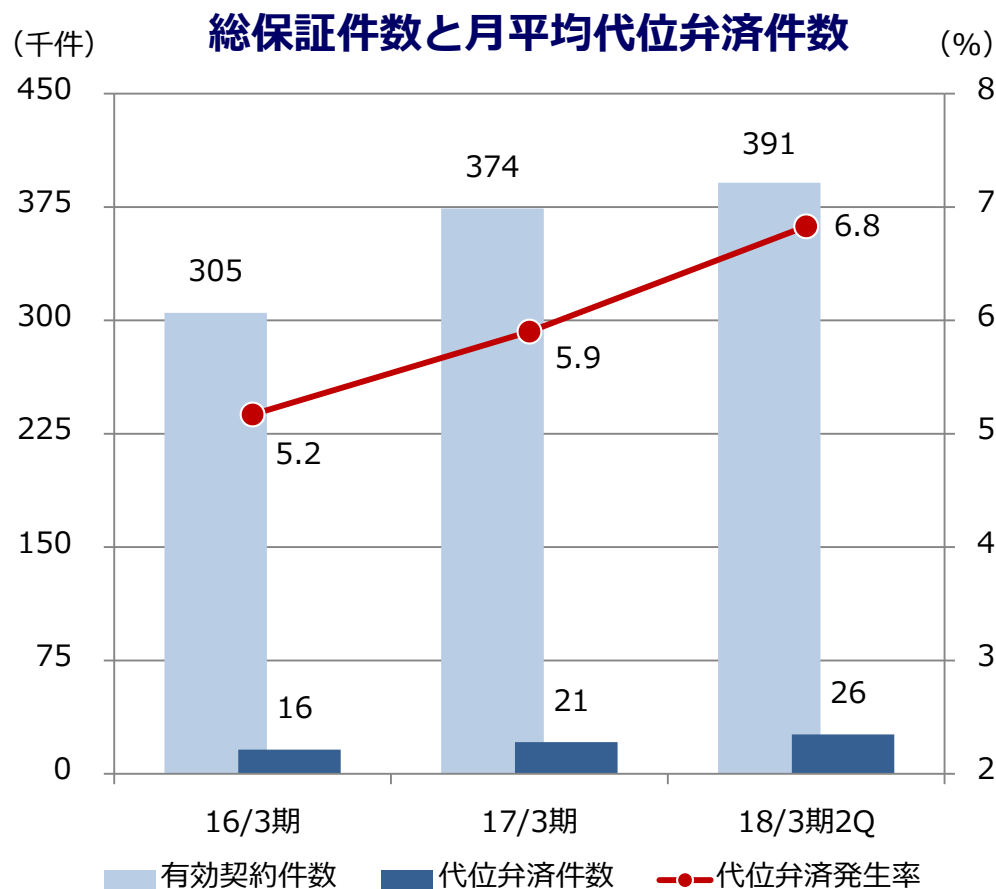
(百万円)

初回保証料	1,551 (90.4%)	1,699 (87.5%)	3,303 (88.1%)	3,807 (85.3%)
継続保証料	165 (9.6%)	243 (12.5%)	447 (11.9%)	657 (14.7%)
合計	1,716	1,943	3,750	4,464



代位弁済の状況

- 代位弁済発生率は、都市部の営業拡大により上昇しているものの、一般的な賃貸住宅の初期滞納率7%前後と比しても問題ない
- 都市部の営業拡大によって代位弁済回収率が低下しているものの、売上高との関係性からも特別懸念される水準ではない。債権管理業務の集約化等による体制強化、審査与信システムの導入効果、さらにクレジットカード会社、信販会社との協業、弁護士・司法書士等との連携強化等によって改善を図る



	16/3期	17/3期	18/3期2Q
保証限度月額 (百万円)	14,627	18,186	19,228

※代位弁済回収率は、当該期間において行った代位弁済発生額に対する回収額の比率であり、回収不能額とは異なる



地域別売上高（受取保証料）

関東の伸びが全体の売上拡大を牽引

	17/03期2Q	18/03期2Q	17/03期	18/03期計画
関東（百万円）	608(35.5%)	741(38.1%)	1,381(36.8%)	1,812(40.6%)
九州（百万円）	862(50.3%)	854(44.0%)	1,794(47.8%)	1,864(41.7%)
その他（百万円）	244(14.3%)	347(17.9%)	574(15.3%)	788(17.7%)
合計（百万円）	1,716(100.0%)	1,943(100.0%)	3,750(100.0%)	4,464(100.0%)

関東

6 営業拠点
(期末8拠点)

群馬、宇都宮、埼玉、千葉、
東京、横浜、(茨城)、(東京)

九州

9 営業拠点

福岡、北九州、佐賀、長崎、
佐世保、大分、熊本、宮崎、鹿児島

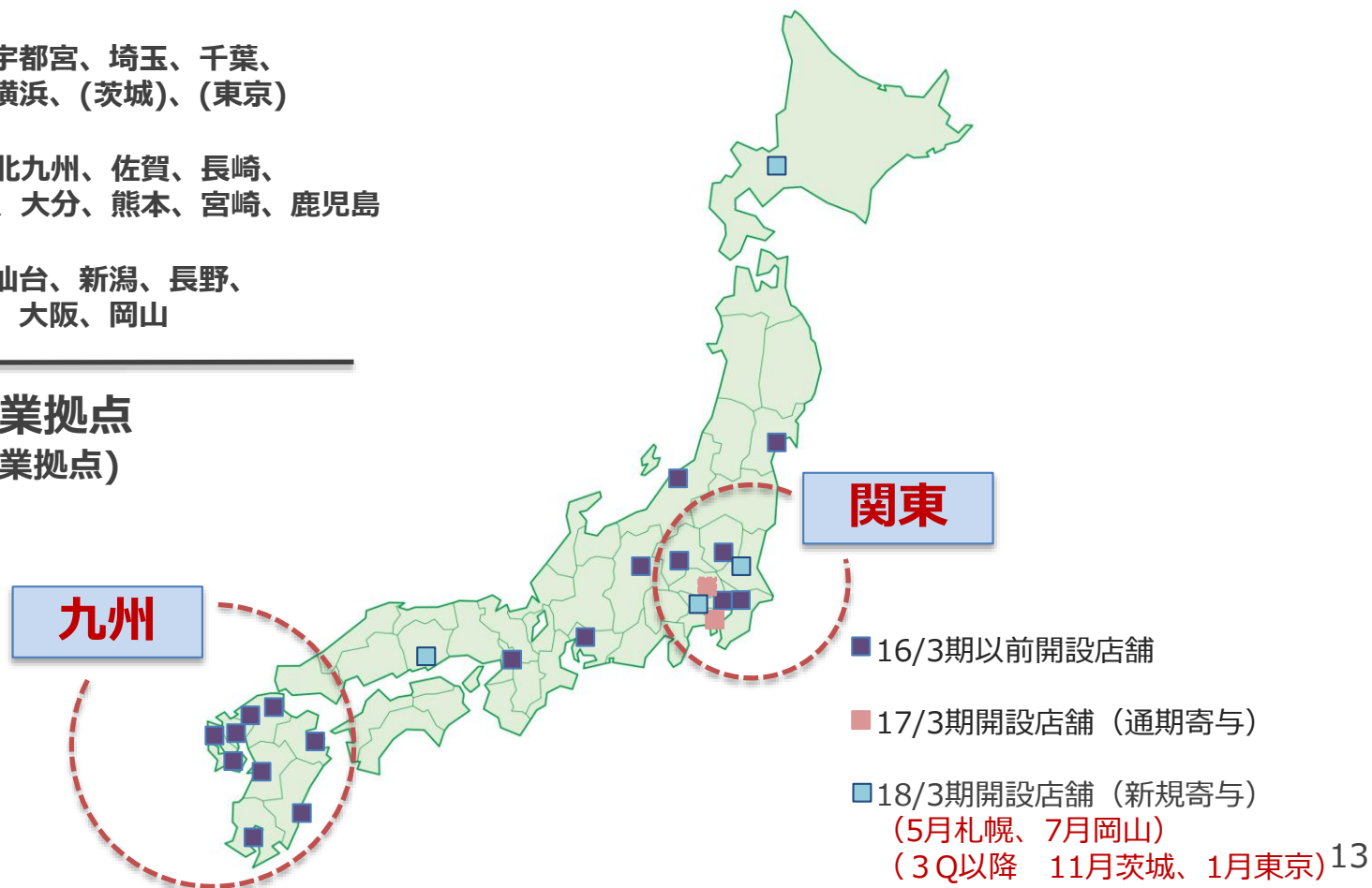
その他

7 営業拠点

札幌、仙台、新潟、長野、
名古屋、大阪、岡山

合計

20都道府県、22営業拠点
(期末21都道府県、24営業拠点)





今期トピックス①

①家賃収納代行サービスにおける分別管理信託を開始（6月）

前回説明会にて報告（詳細は補足資料参照）

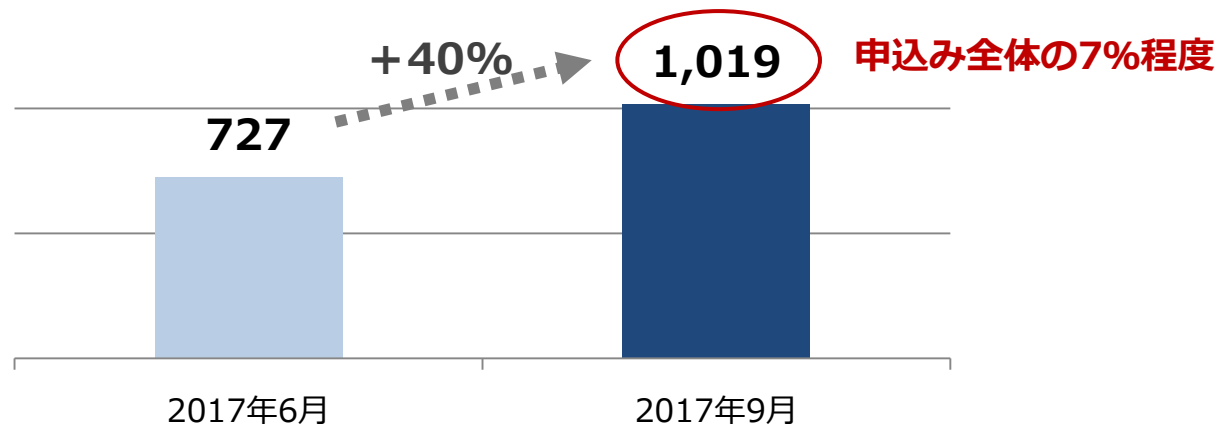
②新規出店

- 5/8 札幌支店
- 7/3 岡山支店
- 11/21 茨城支店（土浦）、1月東京（多摩地区）へ追加出店の予定

③外国人向けサービスを強化

- 多言語コールセンターを開設（8月）---英・中・韓・越 4カ国語に対応
- 外国人対応を集約。新規開拓営業を強化

コールセンター開設後、外国人からの申込みが急増
～外国人保証申込み件数～





④ 株式分割

7/1付 1株→2株

12/1付 1株→2株（予定）

⑤ 配当方針の変更

8/9 配当方針の変更をリリース

- 収益の安定化にともない株主への利益還元として配当を実施
- 配当性向は当面15%以上を当面の基準

10/19 業績予想の修正にともない、期末配当予想も修正

- 修正予想に基づく今期予想配当性向 **17.3%**

今期配当予想

	8/9公表	10/19修正	11/8修正 (株式分割を考慮した配当額)
中間配当	5.0円	5.0円	—
期末配当	5.0円	7.0円	3.5円 (7.0円)
年間配当	10.0円	12.0円	(12.0円)

Ⅱ 今後の取り組み



経営資源の 集中

- 家賃債務保証事業に経営資源を集中
- 単身世帯の増加による世帯総数の増加、民法改正による個人保証規制の強化（個人連帯保証人の金銭的担保価値の低下）、空き家の活用促進といった社会的背景を追い風に拡大

営業力の 強化

①店舗網の拡充、地域密着型営業の深化

- 都市部への出店（当期4店舗出店し24店舗体制に）
- 2020年度には39店舗（+15店舗）体制、業界最大規模の営業ネットワークを構築する
- 地域密着型営業の推進により、全国の不動産会社とのネットワークを更に拡大

⇒市場環境は強い追い風、店舗網を更に拡大

当期：5月札幌、7月岡山、
11月茨城、1月東京（多摩地区）

②アライアンス展開（サービス拡充）

- (株)アプラスやベリトランス(株)との協業推進
- サービス拡充のための各種アライアンス検討及び展開

⇒6月、家賃収納代行サービス分別管理信託
⇒10月、お部屋トラブル緊急駆け付けサービス
⇒10月、高齢者在宅みまもりシステム（取次）

③外国人向けサービス拡大

- コールセンターによる多言語対応（英・中・韓・越）
- 子会社あすみらい(株)（不動産仲介）の事業拡大

⇒8月、多言語コールセンター開設
外国人対応を集約し、新規獲得営業を強化

④事業者向けサービスの拡大

- 民法改正による連帯保証人の制限を踏まえ、事業用・賃料債務保証サービスの拡大

⇒10月、事業用保証サービスの本格展開開始
保証内容を大幅に拡充した、戦略商品『J-AKINAI』

収益性の 向上

①債権管理の強化

- 債権管理業務の集約化、審査与信システムの精度向上
- 中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との連携強化、貸倒償却）

②他業種とのアライアンスによる効率的な事業運営

- 外部リソースの活用による与信、債権管理の効率化

売上高の拡大 利益率の上昇



民法改正等による家賃債務保証ニーズの拡大を追い風に
各ターゲットごとのサービスを充実させ、事業成長をさらに加速

消費者向けサービス				事業者向け サービス
一般消費者	外国人	高齢者	その他	
● シード・コーポレーションとの お部屋トラブル緊急駆け付けサービス ● ベリトランスとのクレジット決済 サービス ● アプラスとの共同保証商品 管理信託 ● 家賃収納代行サービスにおける分別 ②外部企業とのタイアップによる サービス拡充	多言語対応コールセンター による外国人対応	高齢者みまもりシステム の取次販売	今後発生する社会的ニーズに 迅速に対応	保証内容を大幅拡充させた事業用 商品「J-AKINA I」の販売

店舗ネットワークの拡大・人材育成



出店計画を見直し、2020年に向けさらに加速

出店目標 従来 2020年度 25店 ⇒ **39店に変更** (2018~20年度の3年間で+15店)

- 民法改正や空き家対策等の動きが本格化
- 業界には強い追い風が増えており、出店を加速させることにより全国網の整備を早期に実現する
- 付帯サービスの強化により、高齢者、外国人への営業強化

～2012年

九州での成功
から東京へ

2013～17年

大都市圏に積
極的に展開

2018年～

全国拠点網の
整備へ

その他地域（7店舗）

- 今後、全国主要都市に展開。全都道府県をカバーできる店舗網を構築
- 九州同様、各地域の取引慣習に応じたサービス、メニューの提供により差別化

九州（9店舗）

- 店舗網としてはほぼ完成形
- サービス強化等による地域密着のさらなる深耕、シェア拡大

関東（6店舗+2店舗予定）

- 概ね1都県1拠点網構築にメド。今後も需要規模に合わせ出店
- 地元不動産会社におけるステイタスの向上、大手不動産会社との協定を目指す

下期出店予定

■ 既出店舗

■ 今期出店舗

□ 来期出店候補地

事業用プランのサービスを充実

- 民法改正に向け、居住用だけでなく事業用物件でも機関保証へのシフトが進む見込み
 - ✓ 第三者の個人連帯保証人については、事前に公正証書による保証意思の確認が必要
 - ✓ 個人の連帯保証人に対して、債務者の財産や収支状況等の資力説明の義務
- 都市部においては、今後、**新築ビルの供給が進み、空室率の上昇**が懸念される。空室率の上昇は、**賃料低下や敷金等の条件緩和が進み、中小企業の入居促進**が見込まれる
- 対象となる事業用物件は、オフィス、店舗、工場、倉庫等と幅広く、月額賃料等の上限設定なし
- これまでの事業用プラン取り扱い実績をもとに、**厳格な保証審査・債権管理ノウハウ**を構築
- 高リスクかつ低利用度ゆえに現状競合が少ないが、当社は、民法改正を機に需要が高まると考え、上記ノウハウをもとに積極展開

NEW RELEASE

J-AKINAI

＝ ジェイ-アキナイ ＝

ジェイリースから待望の
新事業用プランが遂に始動！

保証限度額

(月額総賃料対し)

24

ヶ月分

充実した保証内容

月額総賃料

残置物撤去費用

解約予告

義務違反金

賃貸借更新料

更新事務手数料

明渡訴訟費用

保証料

初回保証料

(月額総賃料に対し)

100%

継続保証料

(毎年 月額総賃料に対し)

10%

～生活サポートの総合商社～

 ジェイリース株式会社

<http://www.j-lease.jp>

ジェイリース

お申し込み
お問い合わせ

0120-775-752

東京本社

〒163-1108 東京都新宿区西新宿6丁目22番1号解僱スクエアタワー8F

TEL 03-5808-1241(代表) FAX 03-5808-1242 E-MAIL info@j-lease.jp

大分本社

〒870-0034 大分県大分市春日1丁目3番19号大分中央ビル7F

TEL 097-534-2277(代表) FAX 097-515-7878 E-MAIL info@j-lease.jp

■北海道東北地区/札幌支店・仙台支店

■関東北陸地区/東京本社・松本支店・宇都宮支店・群馬支店・埼玉支店・千葉支店・横浜支店・新潟支店

■中部近畿地区/長野支店・名古屋支店・大塚支店

■中国九州地区/大分本社・宮崎支店・岡山支店・福岡支店・佐賀支店・長崎支店・佐賀支店・熊本支店・宮崎支店・鹿児島支店

外国人・高齢者向けサービスを強化

①外国人向け 多言語コールセンターの開設

英語・中国語・韓国語・ベトナム語に対応
日本語が話せない人でも手続きが可能

現在の業務

契約にかかる対応
・申込み受付
・審査対応
家賃滞納時における対応
・通知および督促
・問い合わせ窓口

今後の業務

不動産会社の外国人対応サポート
日常生活に係る各種相談窓口として機能強化予定

②高齢者みまもりシステムの取次開始

(株)エイビスとの提携

- ・センサーによる生活行動の検知
- ・メールによる注意喚起、危険情報の連絡

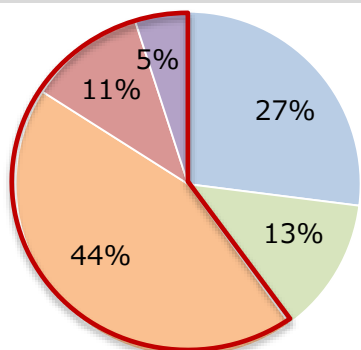
入居者

取次

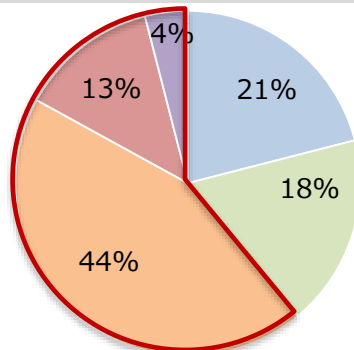


(ご参考)住宅確保要配慮者の入居者に対するオーナーの拒否感

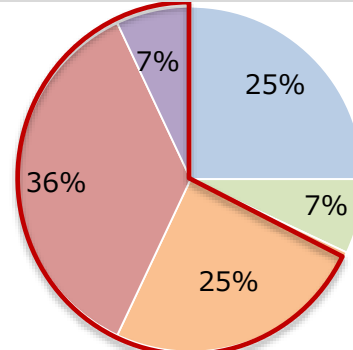
高齢者：60%



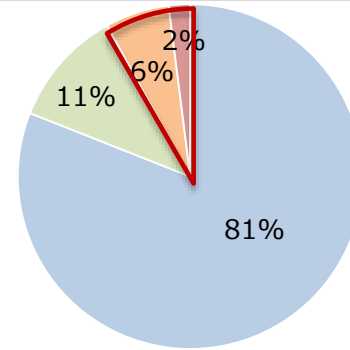
外国人：61%



障がい者：68%



子育て世帯：8%



■ 従前と変わらない ■ 従前は拒否感があったが現在は無い ■ 拒否感はあるものの従前より弱くなっている
■ 従前と変わらず拒否感が強い ■ 従前より拒否感が強くなっている



民法（債権法）改正

- 2015年3月31日「民法の一部を改正する法律案」が閣議決定、同日中に国会提出
⇒ **2017年6月2日公布 概ね3年後の施行が見込まれる**
- 不動産賃貸契約に係る改正においては、連帯保証人に関する規定の改正などが盛り込まれている

主な改正の ポイント

- ・ 個人の連帯保証人については、「極度額」をあらかじめ書面で定めないと無効とされる（保証履行額等が極度額を超えた後は無保証）
- ・ 賃料が増額した場合に、増額分は保証額には及ばない

更に事業のための契約については

- ・ 第三者の個人連帯保証人については、事前に公正証書による保証意思の確認が必要
- ・ 個人の連帯保証人に対して、債務者の財産や収支状況等の資力説明の義務

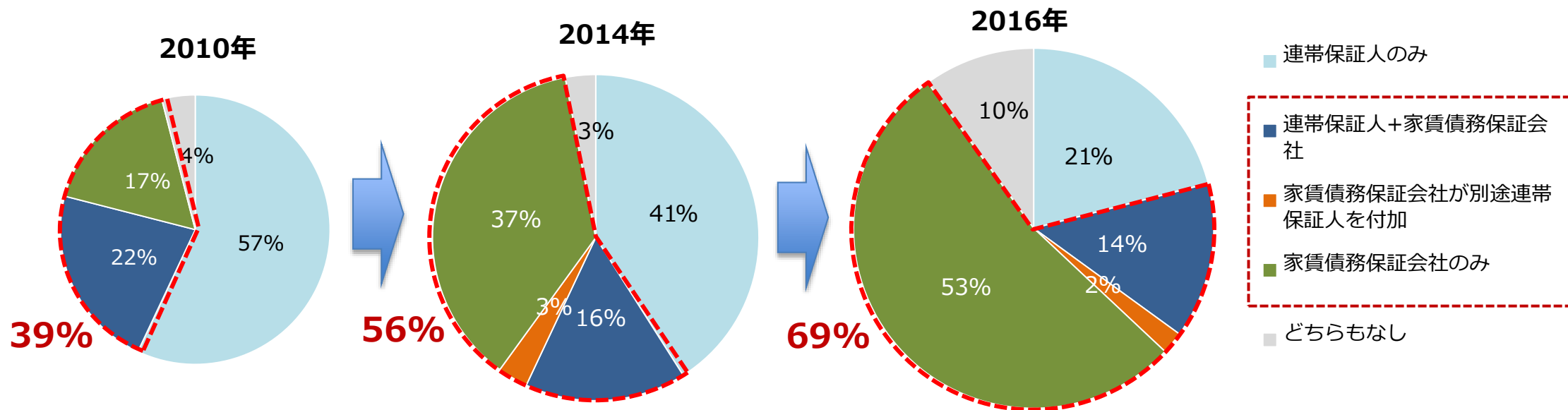
想定される影響

- ✓ （本来連帯保証人を保護するための改正だが）極度額が設定されることにより、**連帯保証人（人的保証）の金銭的な担保価値が低下**
 - ✓ 事業のための契約に関しては、更に手続きが複雑となり、連帯保証人の確保の負担が拡大
- 
- ✓ 家賃債務保証会社については、個人ではなく、これらは適用されないため、連帯保証人よりも家賃収入の確実な**家賃保証会社の利用を求めるオーナーの増加**



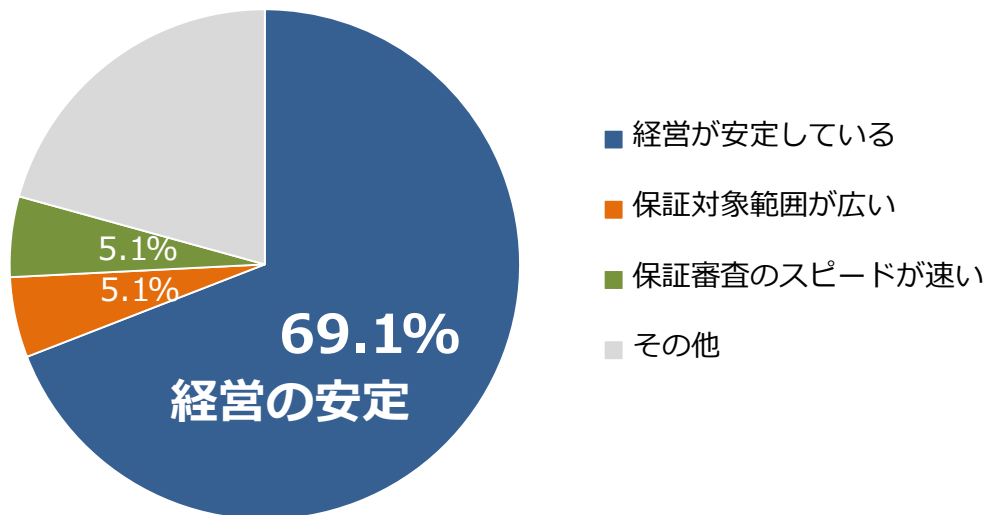
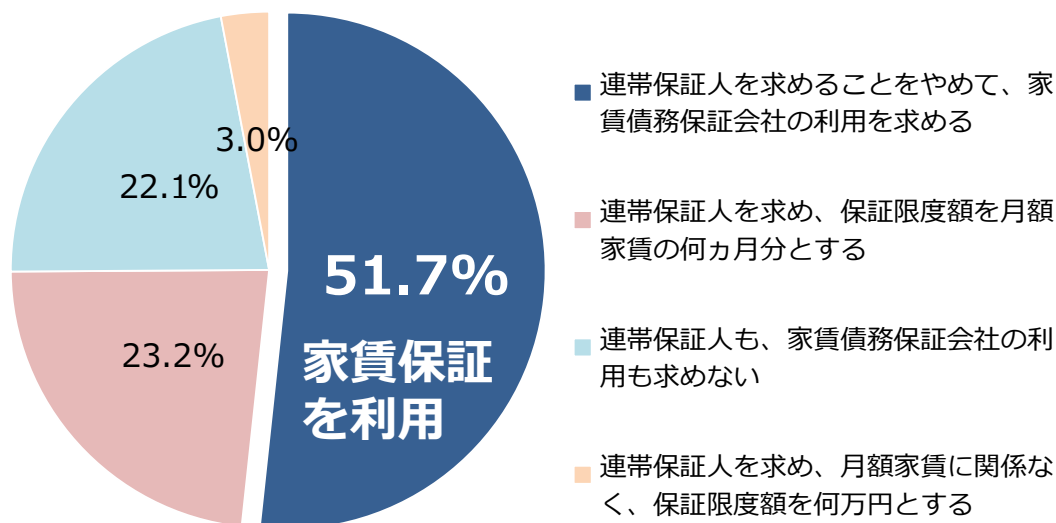
増加する家賃債務保証会社の利用

賃貸借契約において家賃債務保証会社の利用割合は2年間で13ポイント上昇



現在連帯保証人を必須としている貸主（オーナー）のうち半数が、民法改正により、「連帯保証人を求めることをやめて、家賃債務保証会社の利用を求める」ことを検討

不動産会社が家賃債務保証会社を選択する際、最も重視する条件については、「経営の安定」「保証対象範囲」「保証審査のスピード」が上位



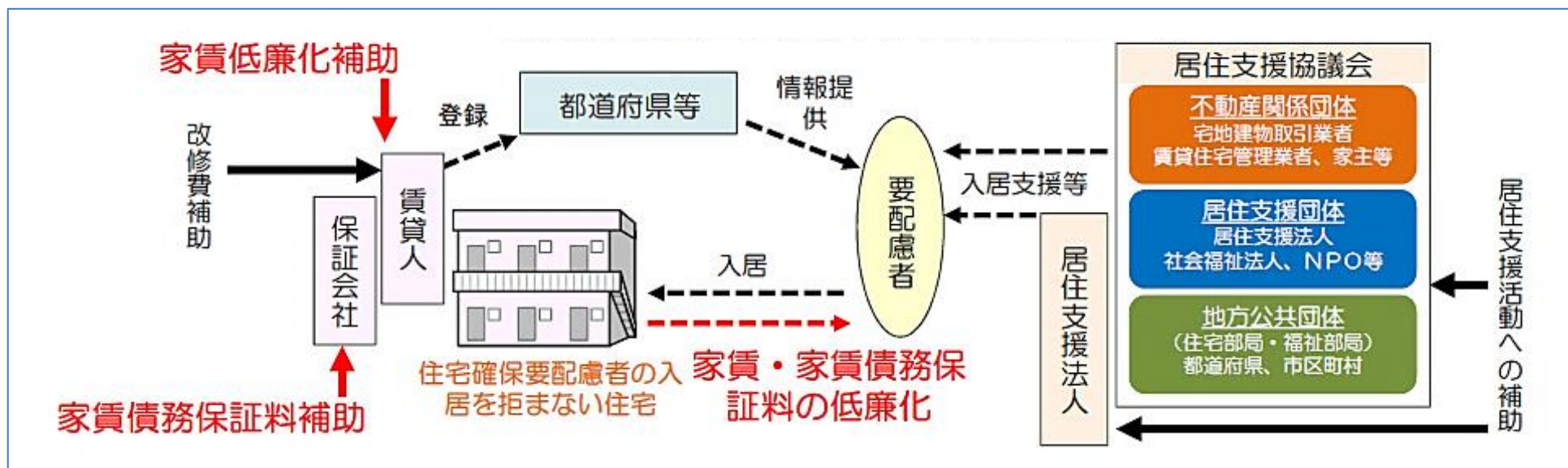


「住宅セーフティネット制度」への取り組み

「改正住宅セーフティネット法」が10月に施行

- 住宅確保要配慮者(※)の入居を拒まない賃貸住宅の登録制度など、民間賃貸住宅や空き家を活用した「新たな住宅セーフティネット制度」がスタート
※高齢者、子育て世帯、低所得者、障がい者、被災者等
- 住宅金融支援機構との保険契約（国の登録制度への登録が必要）により、立替金の回収にかかるリスクは軽減
- 当社は、生活を守るライフライン企業として、こうした取り組みに賛同し、積極的に対応

新たな住宅セーフティネット制度のイメージ



出所) 国土交通省資料



中期（20/3期）数値目標

- 当面は事業規模及び利益の拡大に重点
- 財務体質の強化を図ったうえで、効率性の数値を明確化
- 今期より配当を実施

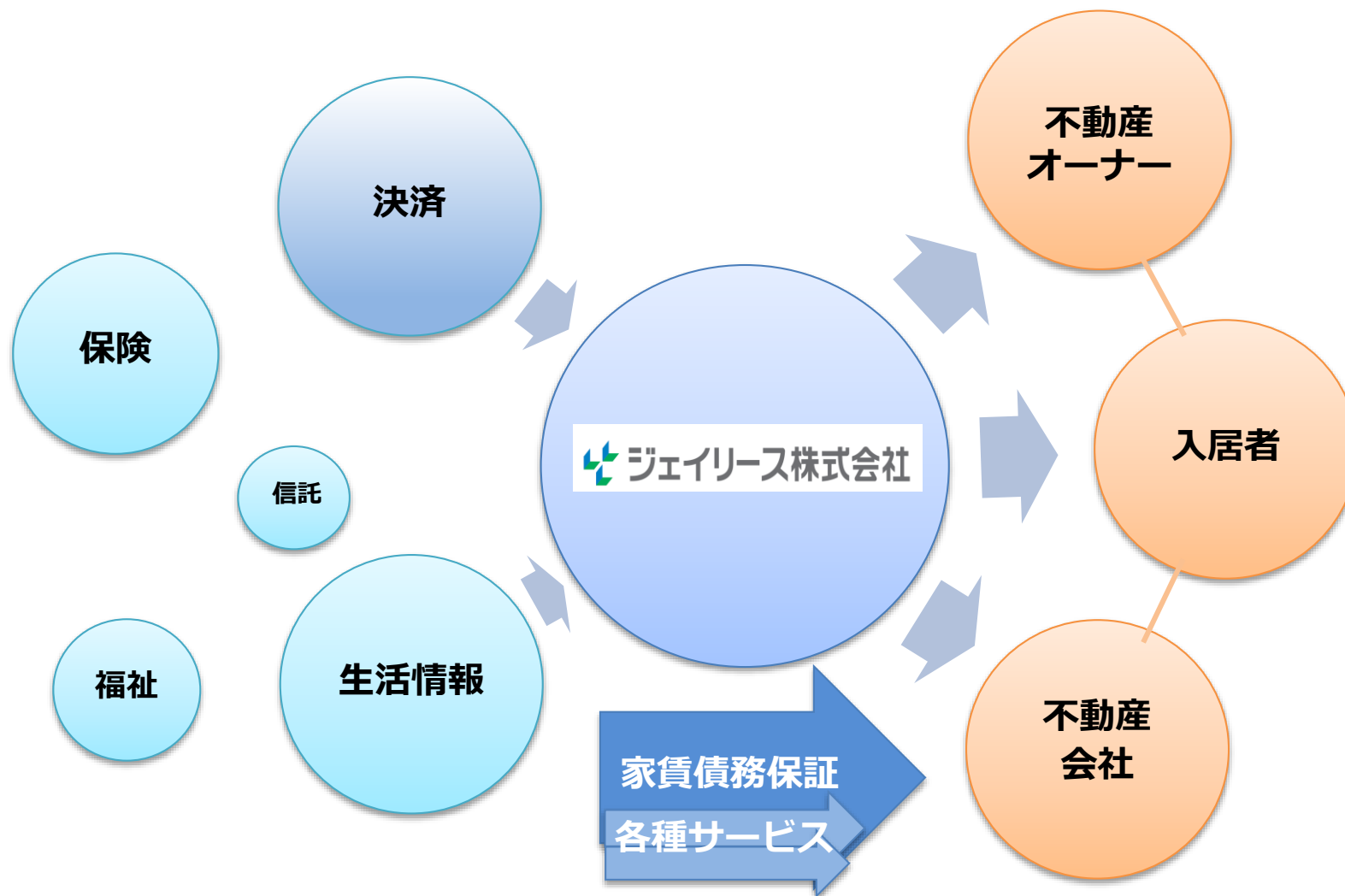
	17/3期実績	18/3期修正計画	20/3期目標
売上高	4,121 百万円 (+28.4%)	5,150 百万円 (+25.0%)	対前年比1,000百万円 以上の増加を継続
営業利益 (営業利益率)	337 百万円 (8.2%)	480 百万円 (9.3%)	営業利益率8%以上 を継続
一人当り 売上高	14 百万円	15 百万円	18 百万円以上
株主還元	無し	配当12.0 円/年 (配当性向17.3%)	配当性向15%以上

※配当は12/1付の株式分割前基準



当社が目指す企業像

家賃債務保証サービスを軸に、不動産オーナー、不動産会社、入居者に対して外部とのアライアンスを含め各種サービスの拡充を図り、**家賃債務保証事業を核とした『生活サポートの総合商社』**として企業価値の向上を目指す。



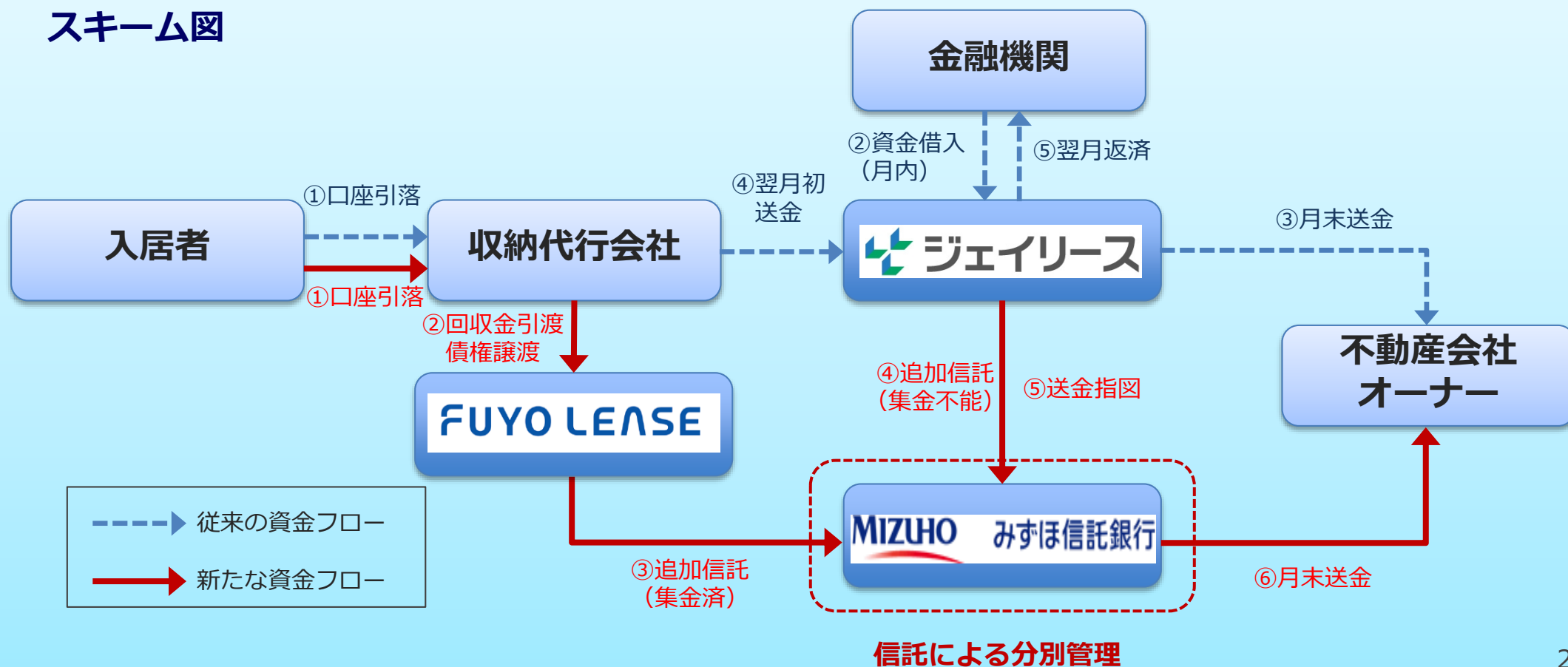
参考補足資料



家賃収納代行サービスの資金スキームの変更

- 家賃収納代行サービスにおいて、芙蓉総合リース株式会社と回収金引渡債権譲渡契約を締結。2017年3月より取引を開始
- 月末送金サービスの利用拡大により増加する月末の資金調達を抑制するため、収納代行会社に対して有する回収金引渡債権を真正譲渡し、資金入金を早期化
⇒ **月末・期末の短期借入金の圧縮、CF計算書の改善**
- 当社に一時入金された家賃等の回収金を信託財産として分別管理し、当社の信用に起因するリスク、資金流用リスクの軽減を図り、資金管理の健全性を確保する

スキーム図

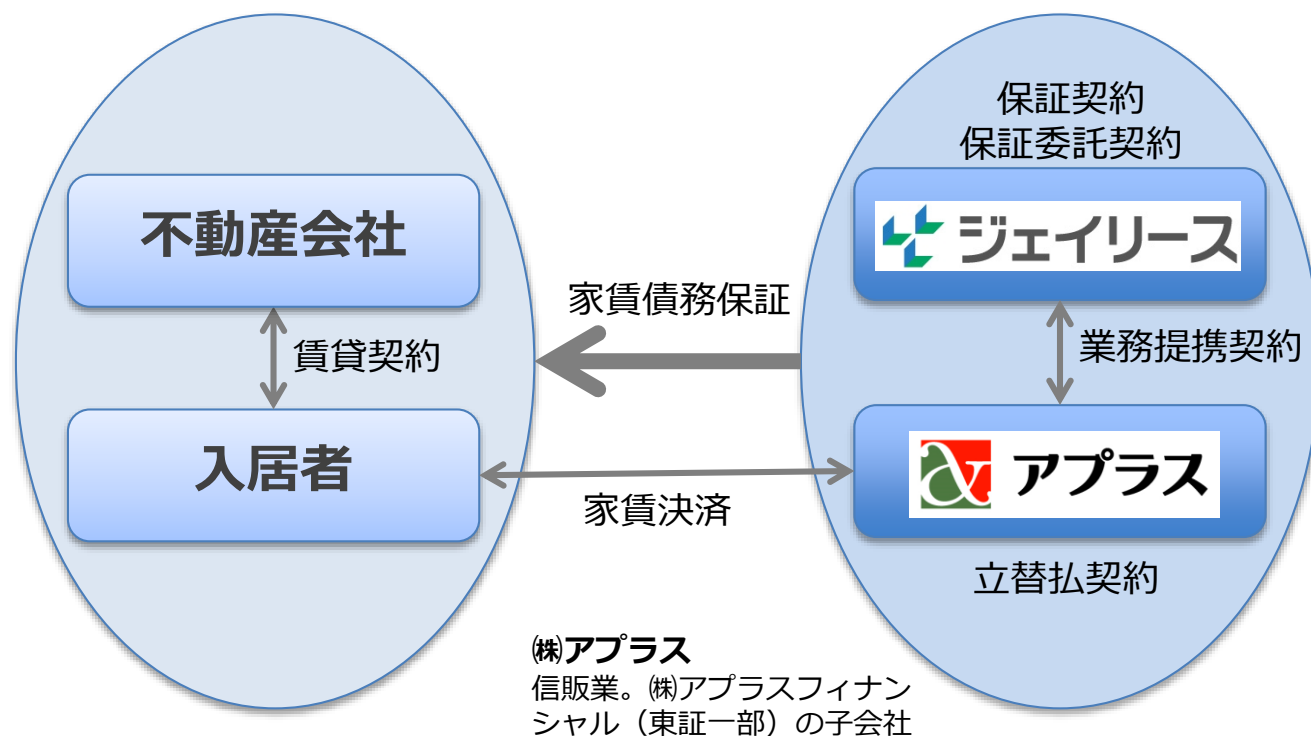




(株)アプラスとの提携について

両社のノウハウの融合・役割分担による効率的なサービス提供を実現

- 株式会社アプラスとの家賃債務保証事業における業務提携契約締結について2016年10月28日付リリース
- 審査・債権管理における費用・資金の効率化
- JフラットNEO（月払型）への導入から開始し、状況を見ながら他商品への展開を検討



- ① 共同審査による入居者審査の強化及び審査時間の短縮
⇒ 優良顧客層の拡大及び顧客利便性の向上
 - ② アプラス家賃サービスによる立替及び回収業務の軽減
⇒ 初期を(株)アプラス、中長期が当社
- Timeline diagram showing the transition from (株)アプラス to ジェイリース over a 24-month guarantee limit.
- (株)アプラス | ジェイリース | 保証限度額 24か月
- ③ 家賃集金代行サービスにおける資金の早期化
⇒ アプラス家賃サービスによる口座振替
 - ④ 毎月の家賃等の支払いに応じた「Tポイント」付与
⇒ 入居者へのお得感提供、付加価値の拡大
(家賃等の決済額200円につき1ポイント)

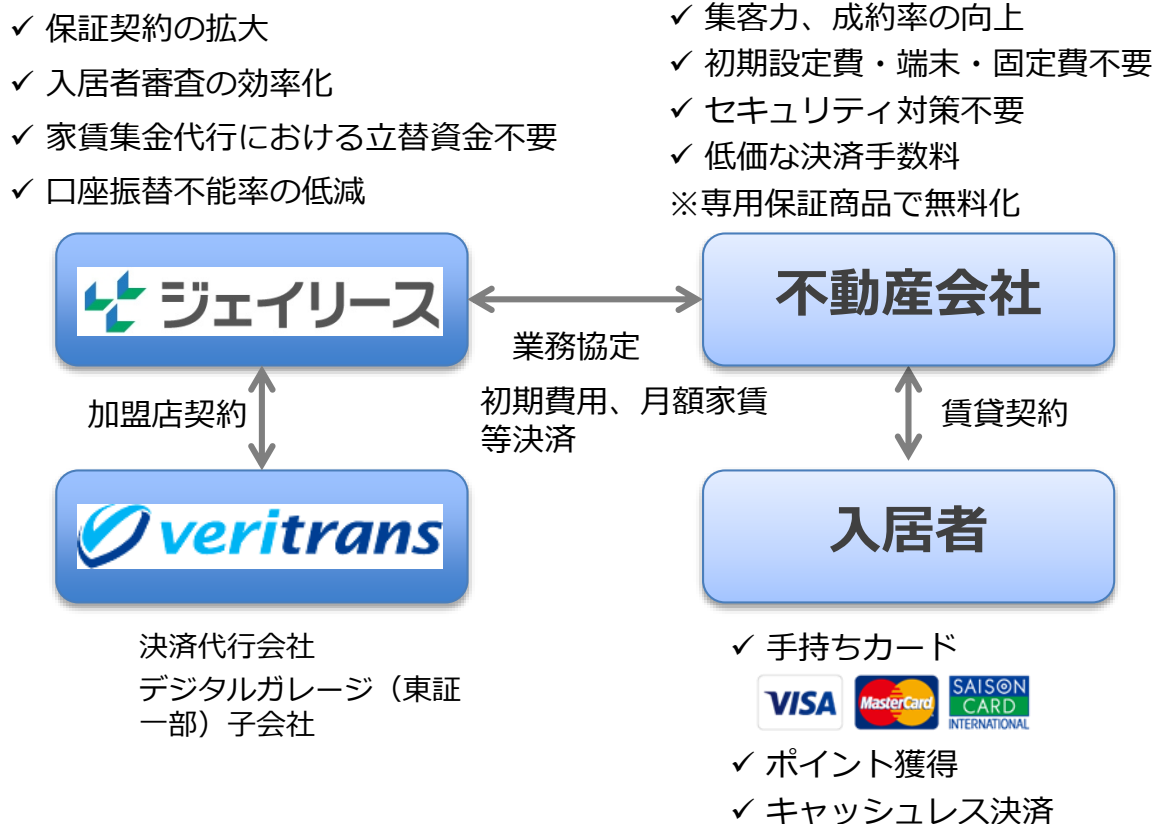
(株)アプラスへのアウトソースにより審査・債権管理・資金コストを低減
審査時間の短縮、Tポイント付与等による顧客への付加価値向上

利益率の上昇
売上高の増加

クレジット決済サービスの導入

- ベリトランス株式会社との提携によるクレジットカード決済サービスの導入に関する基本合意契約締結について2016年9月7日付リリース
- 家賃債務保証サービスを利用する入居者の初期費用、月額家賃、保証料等をまとめて当社でクレジットカード決済

関係図



クレジットカード決済の方法 (メール決済)

■不動産会社

メールアドレスを取得

保証サービスお申込書

- お名前
- メールアドレス

■入居者

カード決済/登録



お客様の携帯やPC

決済入力画面

カード決済/登録

VISA

カード番号: 4111 1111 1111 1111

有効期限: 01 / 16

カード名義: TEST TARO

セキュリティコード

カード情報入力完了

ジェイリース

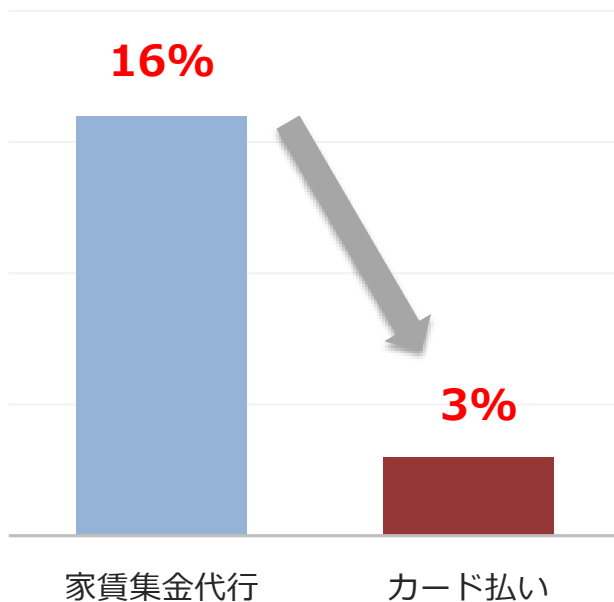


ベリトランスのメール決済
を利用

当社のねらい

- 家賃クレジットカード決済の市場拡大 ⇒ 家賃債務保証の拡大
- 入居者の一定のクレジット与信枠の保持を背景とした審査コストの削減
- 債権管理コストの削減（代位弁済発生率の低減）
口座振替不能率（印鑑相違や残高不足等）とカード決済不能率の違い（約5分の1）
- 家賃集金代行における立替資金不要

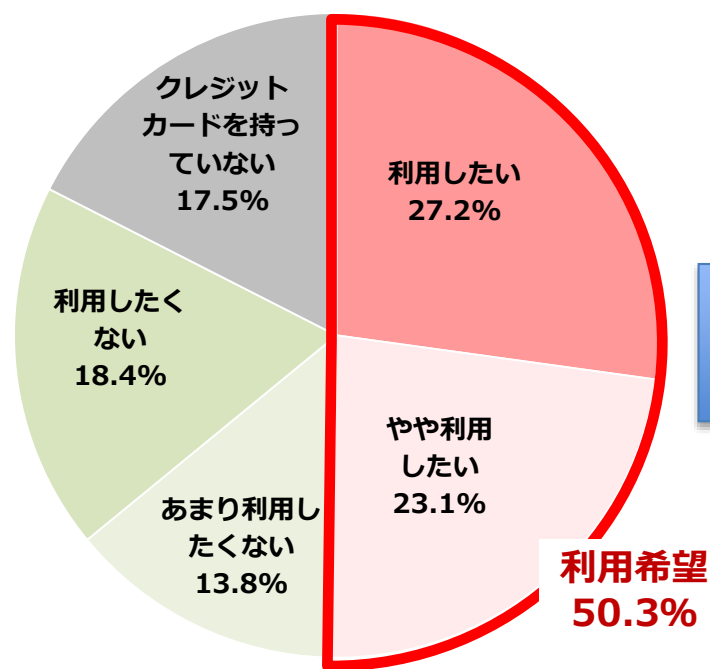
口座振替・決済不能比率



※家賃集金代行は、当社実績（平成27年10月～平成28年9月）

※カード払いは、継続決済時の不能率。当社調べ

家賃の支払いにクレジットカードを利用したいか



出所) 2015年5月econtext ASIA Group 決済に関わるアンケートについて

家賃クレジットカード決済希望は50%を上回る

一方で、賃貸住宅への居住有無はあるが、**家賃のクレジットカード利用率は0.9%**と非常に低水準(2015年11月(株)JCB調査。過去3か月間の利用実績)

- カード会社や決済代行会社にとって、家賃決済は今後重要な市場
- しかしながら、不動産会社や家主のカード決済手数料の負担が大きな壁
- **当社は、家賃債務保証における審査・管理コストの削減とボリュームメリットによって、これら課題の解決・拡大を狙う**



ご清聴ありがとうございました

今後のI Rに関するお問い合わせ先

ジェイリース株式会社 経営企画部

電話 : 03-5909-1241

E-mail : ir@j-lease.jp

URL : <http://www.j-lease.jp/>

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。