

『2022年3月期第2四半期決算』 及び 『新3ヶ年計画』 説明会資料

業界オンリーワンの総合賃料保証会社を目指す



2021年11月29日

東証一部 7187

はじめに／社長あいさつ

P.3

第一部 2022年3月期第2四半期決算

2Q決算概要

KPI

通期計画

P.5 ~ P.8

P.9 ~ P.10

P.11

第二部 新3ヶ年計画

新3ヶ年計画概要

数値目標

成長戦略

成長に向けた基盤強化

その他

P.13 ~ P.15

P.16 ~ P.19

P.20 ~ P.27

P.28 ~ P.29

ジェイリース株式会社、社長の中島です。

まず、今年度第2四半期を振り返りますと、売上につきましては、住居用賃料保証の堅調な推移及び成長分野として注力する事業用賃料保証の拡大により、想定を上回る推移となりました。また、独自データを活用した与信コントロール等により利益率も改善しており、売上、利益ともに過去最高を更新することができました。この結果、配当につきましても、期初計画から増額することができました。

当社は、コロナ禍において加速した社会変化を好機と捉えており、営業ネットワーク・アプローチ手法の拡充、与信審査や商品サービスの改訂、更には社内人事制度改革やDX投資などの先行投資を積極的に展開し、自らを積極的に変革することで賃料保証市場へのアプローチを更に強化してまいります。

2024年3月期を最終年度とする新3ヶ年計画においては、「業界オンリーワンの総合賃料保証会社」として、成熟市場である住居用賃料保証市場での出店、人員強化を通じたシェア拡大及び成長市場である事業用賃料保証市場では、先行ノウハウの更なる強化によって業界No.1を目指してまいります。

なお、2022年4月の東京証券取引所の新市場区分においてはプライム市場を選択申請いたしました。

今後とも投資家の皆さまとの対話を通じた株主還元の拡充、更なる増配の検討や事業展開を通じて皆さまの期待にお応えできるよう引き続き尽力してまいります。皆さまにおかれましては倍旧のご支援を重ねてお願い申し上げます。

代表取締役社長

中島 拓

第一部 2022年3月期第2四半期決算

売上、利益、利益率ともに過去最高を更新

売上高

4,369百万円
前年同期比 +24.9%

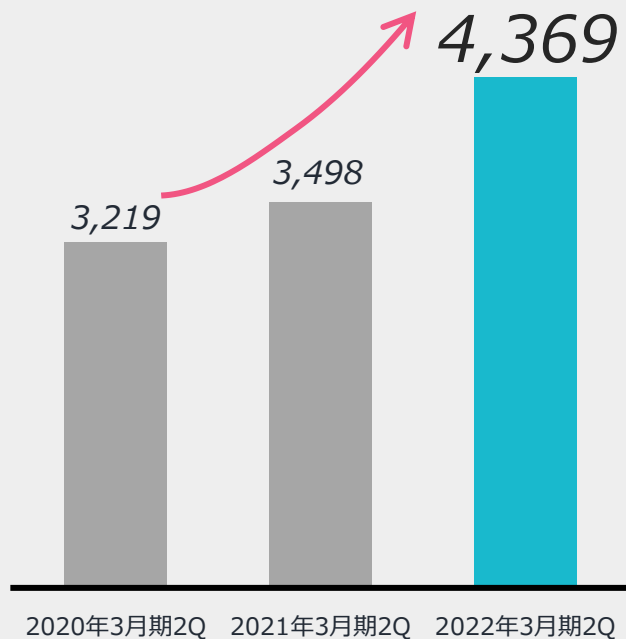
営業利益

883百万円
前年同期比 +169.3%

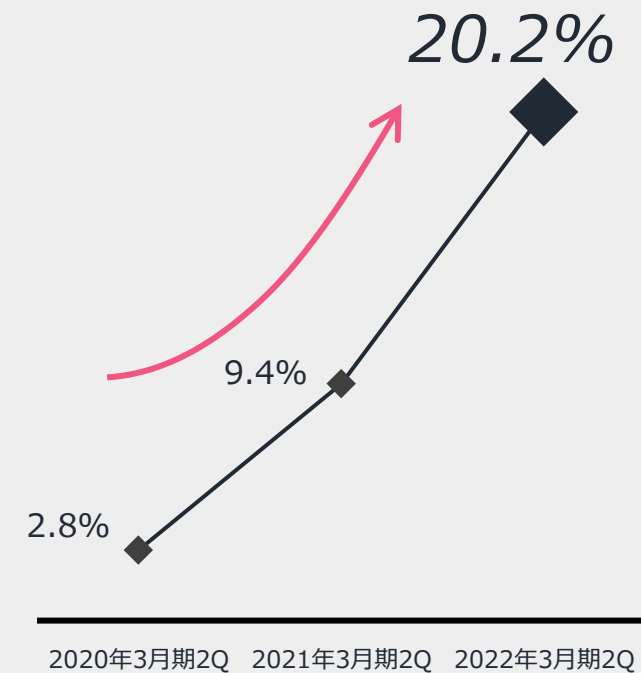
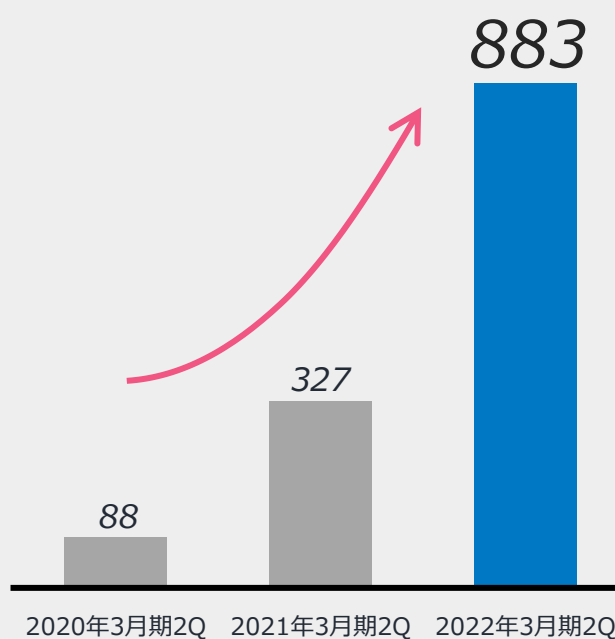
営業利益率

20.2%
前年同期比 +10.8ポイント

(百万円)



(百万円)



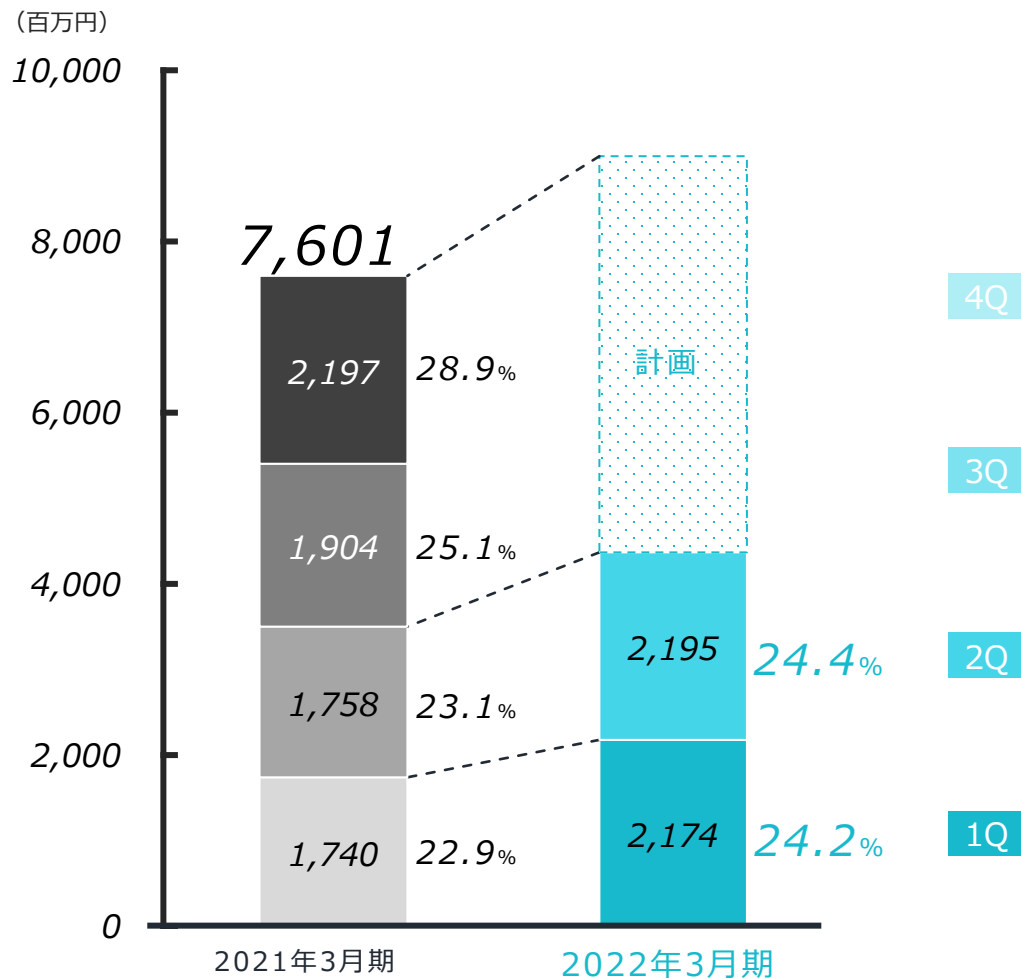
大幅増収増益、過去最高益を更新

(百万円)	2021年3月期 前2Q実績	2022年3月期	前年同期比
		2Q実績	
売上高	3,498	4,369	+24.9%
営業利益	327	883	+169.3%
営業利益率	9.4%	20.2%	
経常利益	306	868	+183.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	192	582	+202.7%
営業キャッシュ・フロー	217	616	+183.9%

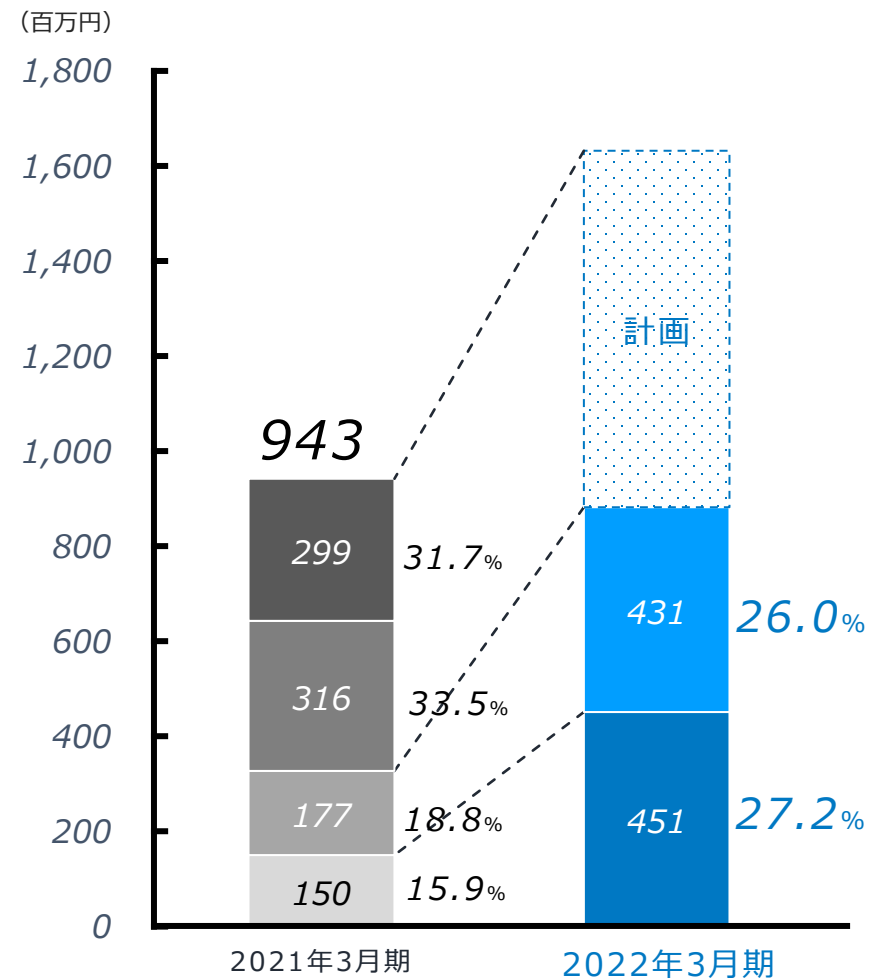
- 住居用賃料保証の堅調な推移、成長分野として注力する事業用賃料保証が売上拡大に寄与
- 独自データベースを活用した与信審査の強化、債権管理業務の強化策により、与信コストのコントロール
- 新規出店（広島、京都）による地域密着の営業ネットワーク拡充（10月には金沢に出店）
- 営業キャッシュ・フローは前期比大幅改善

1Qの流れを引継ぎ、2Qも成長が続く

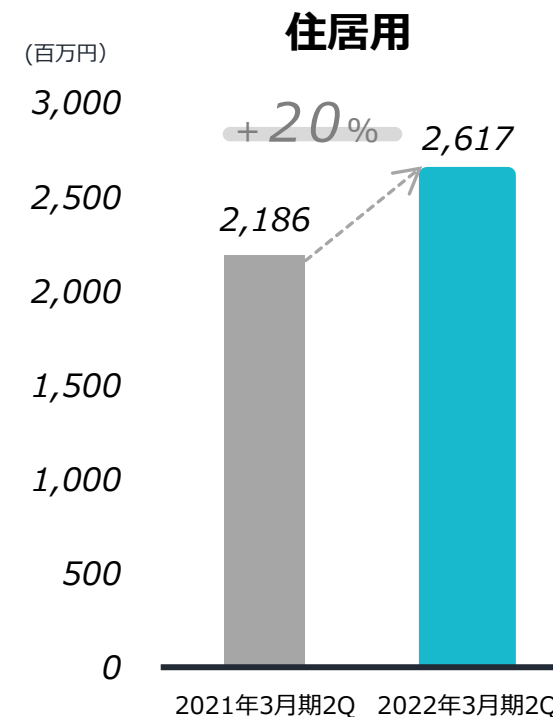
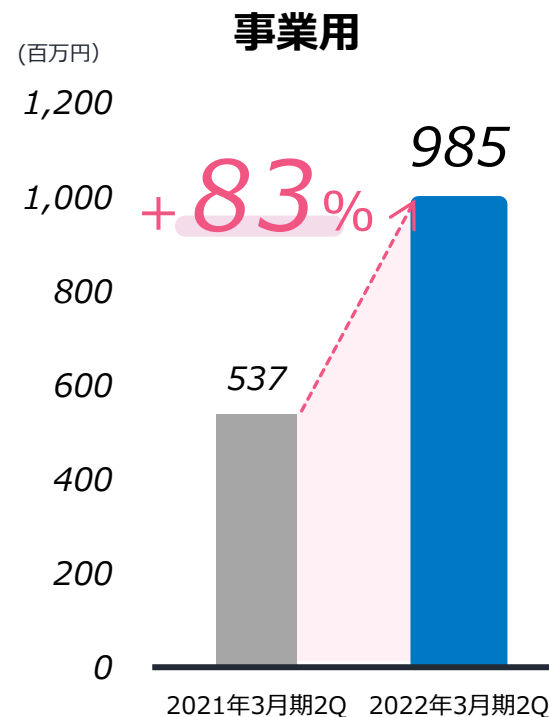
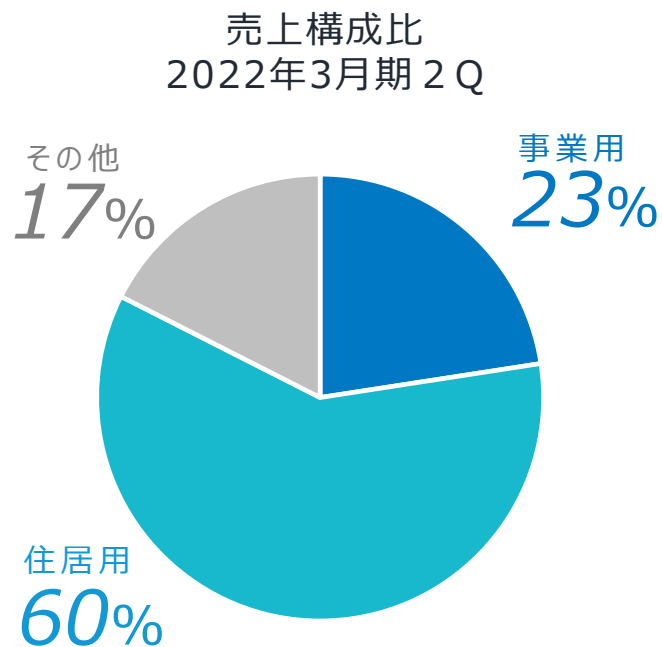
売上高（四半期別業績推移）



営業利益（四半期別業績推移）



事業用賃料保証が新たな成長ドライバーに



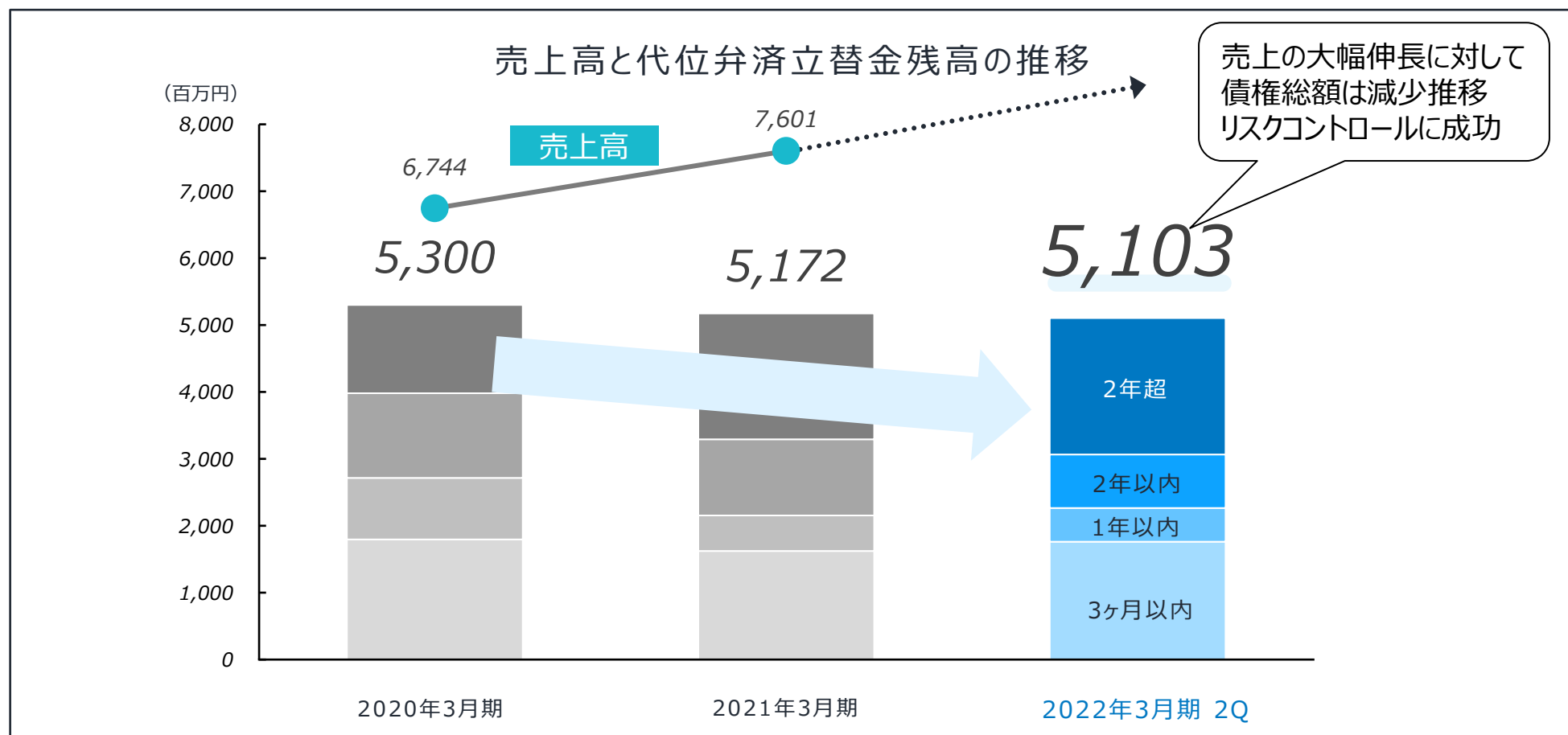
- 事業用賃貸契約における保証契約の利用率は低く、拡大余地が大きい
- 住居用賃料保証と事業用賃料保証のクロスセルによる営業シナジー効果も発揮
- 新たな成長分野「医療費保証」への投資も積極化していく方針

代位弁済発生率及び回収率の改善が継続

- 独自のデータベース活用等により、代位弁済発生率が前年同期比0.7ポイント改善
- 債権管理業務の強化・効率化により、代位弁済回収率が前年同期比0.6ポイント改善

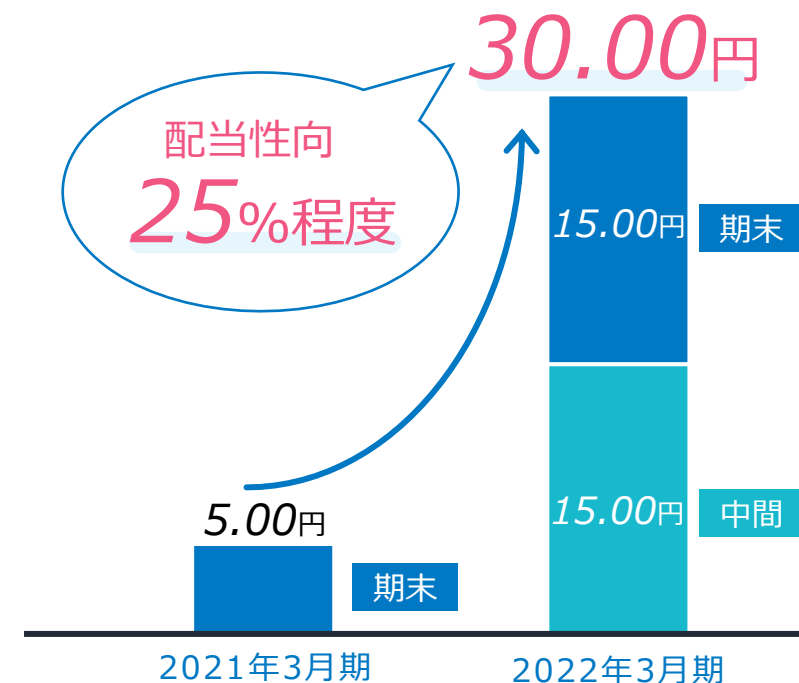
(保証関連事業)		2021年3月期 前2Q実績	2022年3月期
			2Q実績
不動産会社協定件数（千件）		17	19
申込件数（千件）		83	91
保証賃料月額（百万円）		30,282	34,979
代位弁済	発生率	6.6%	↓ 5.9%
	回収率	97.9%	↑ 98.5%
店舗数（店）		26	28
従業員数（名）		332	354

- 売上高の大幅増に対し、代位弁済立替金残高は微減（与信コントロールに成功）
- 独自データの活用による代位弁済発生率の低下及び債権管理業務の効率化による回収率向上が寄与
- 代位弁済立替金残高は、会社計画を下回る水準で推移



過去最高業績の更新を計画、好調な業績推移により配当は大幅増配を計画

(百万円)	2021年3月期 前期実績	2022年3月期 計画	前年同期比
売上高	7,601	9,000	+18.4%
営業利益	943	1,660	+75.9%
営業利益率	12.4%	18.4%	
経常利益	911	1,630	+78.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	552	1,060	+91.8%



※期末配当は、6月開催の定時株主総会に付議予定

- 2021年9月15日に業績及び配当予想を上方修正
- 足元も業績は堅調に推移。3Q以降もコロナの影響が不透明であることから、業績は期初計画を据え置き
- 年間配当20円（中間10円、期末10円）を年間配当30円（中間15円、期末15円）に
- 株主優待制度は、プレミアム優待倶楽部を継続

第二部 新3ヶ年計画

～業界オンリーワンの総合賃料保証会社を目指して～

住居用賃料保証市場



住居用賃料保証会社

対象

個人
マンション、アパート

事業用賃料保証市場



事業用賃料保証会社

対象

法人、個人事業主
オフィス、店舗

ジェイリース

住居用賃料保証と事業用賃料保証においては、
「商品性」、「与信審査手法」、「営業手法」、「債権管理手法」が異なる

当社は、両市場に高度なノウハウを有し事業展開する総合賃料保証会社

コロナで顕在化した社会課題を事業機会に変換し、成長スピードを加速させる

修正計画の前提

1. 売上高

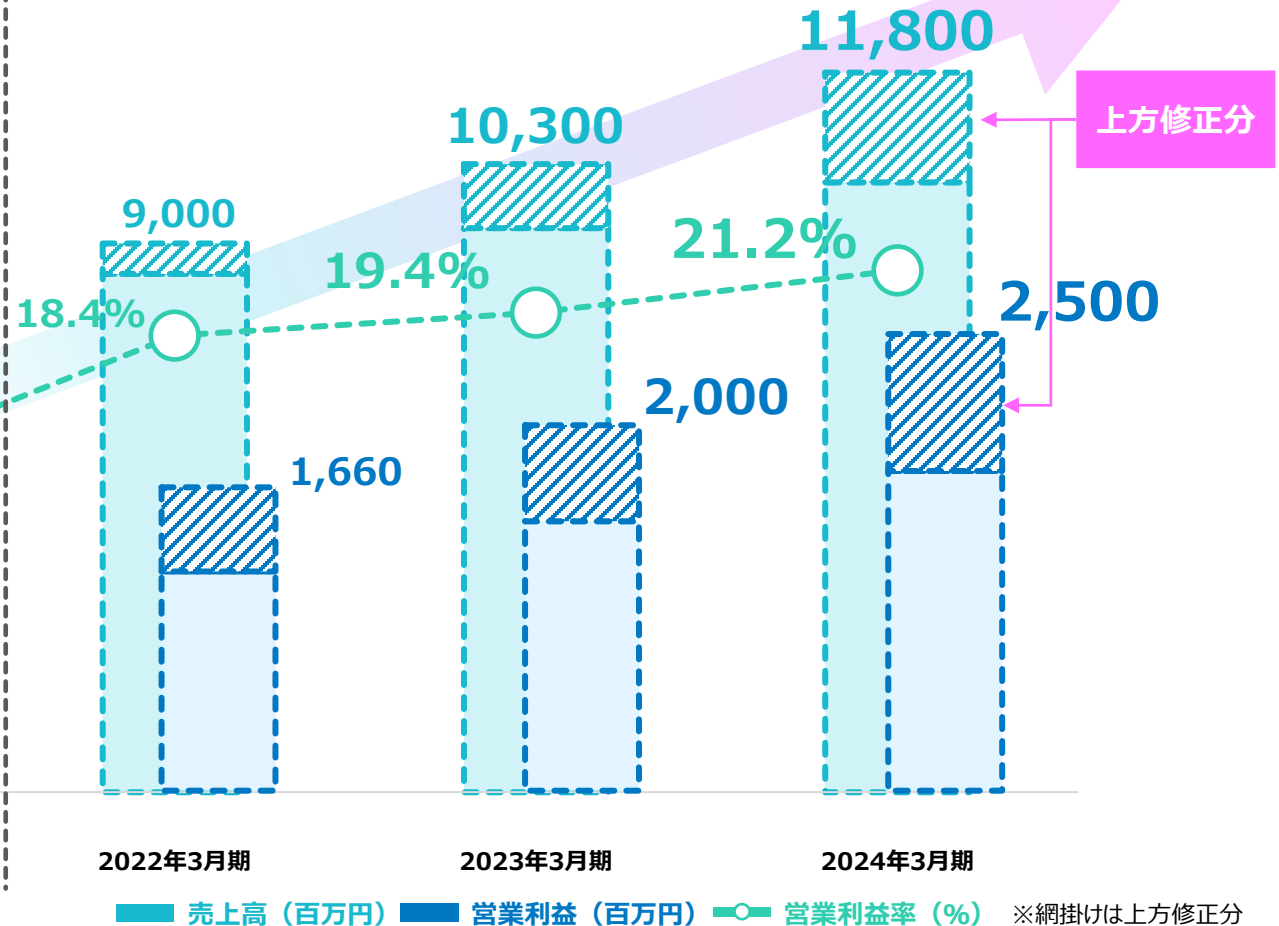
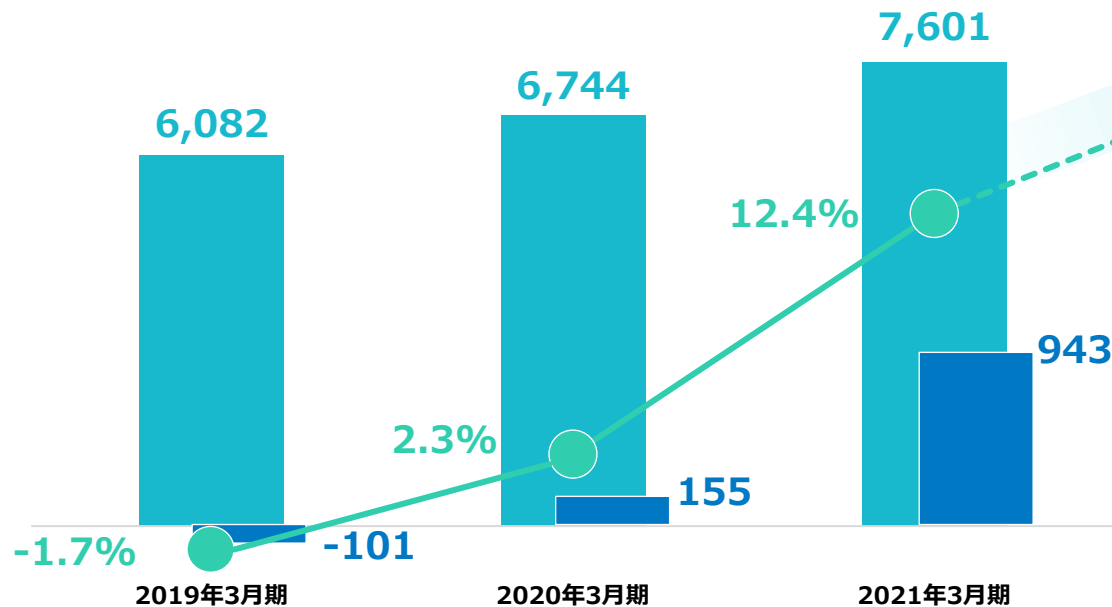
事業用賃料保証のニーズの取込みに成功した他、主力事業である住居用賃料保証の売上も堅調に推移

2. 営業利益

増収効果、貸倒コスト削減、生産性向上が増益に寄与
DX化および働き方改革を通じた生産性の向上を継続

新3ヶ年計画

貸倒コスト削減に向けた各種施策が大きく寄与し、売上に対して大幅な増益を計画する



業界オンリーワンに向けた 新3ヶ年計画の数値目標

売上高：118億円
(+55% vs FY2021)

営業利益：25億円
(+165% vs FY2021)

営業利益率：21.2%
(+8.8ポイント vs FY2021)

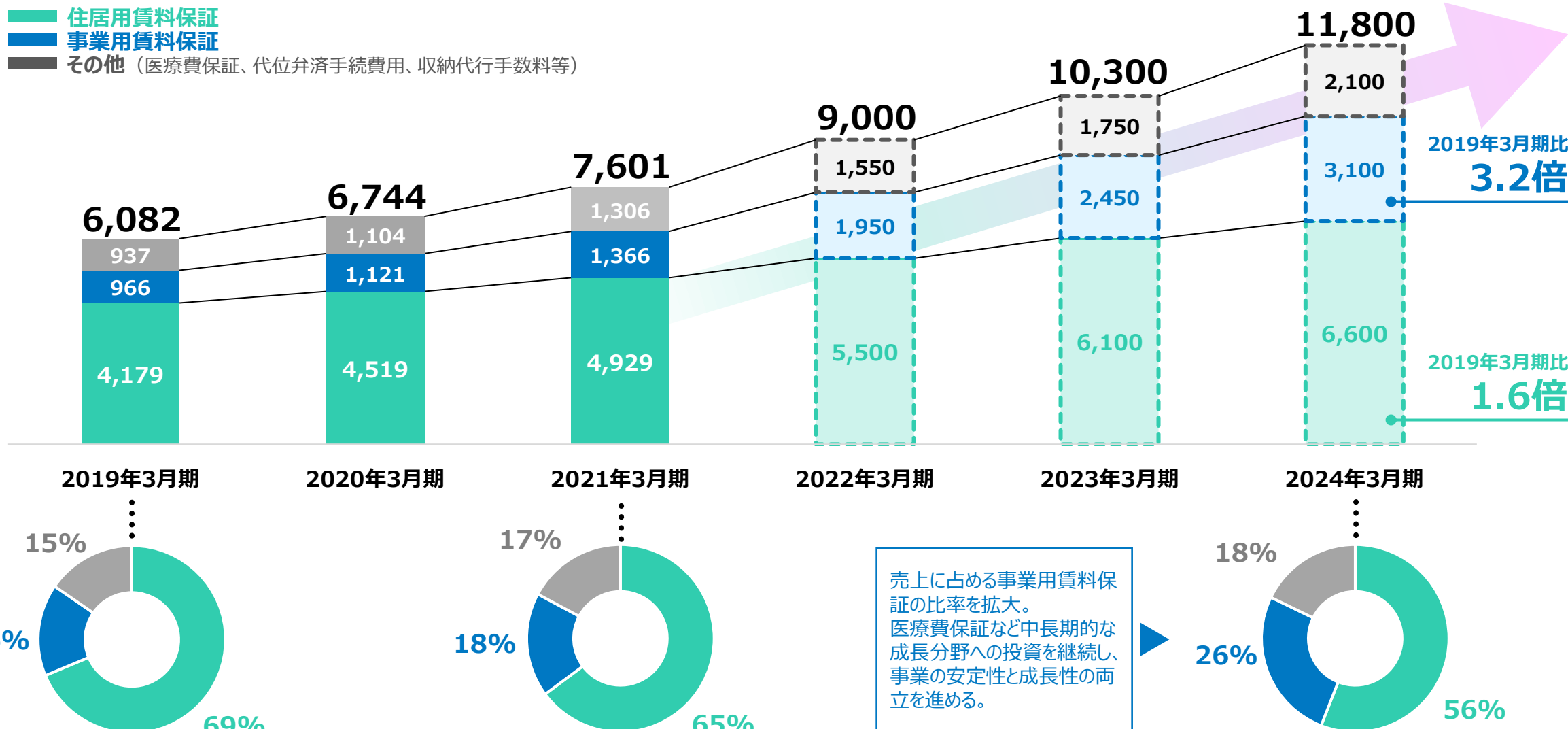
※各数値は新3ヶ年計画の最終年度の目標値

計画達成に向けた3つの施策

1. 主力分野の住居用賃料保証のシェア拡大
2. 成長分野の事業用賃料保証の積極展開
3. 中期的な事業成長のための基盤強化

業界オンリーワンの総合賃料保証会社として、売上ポートフォリオを構築する

事業別売上高の推移 (百万円)

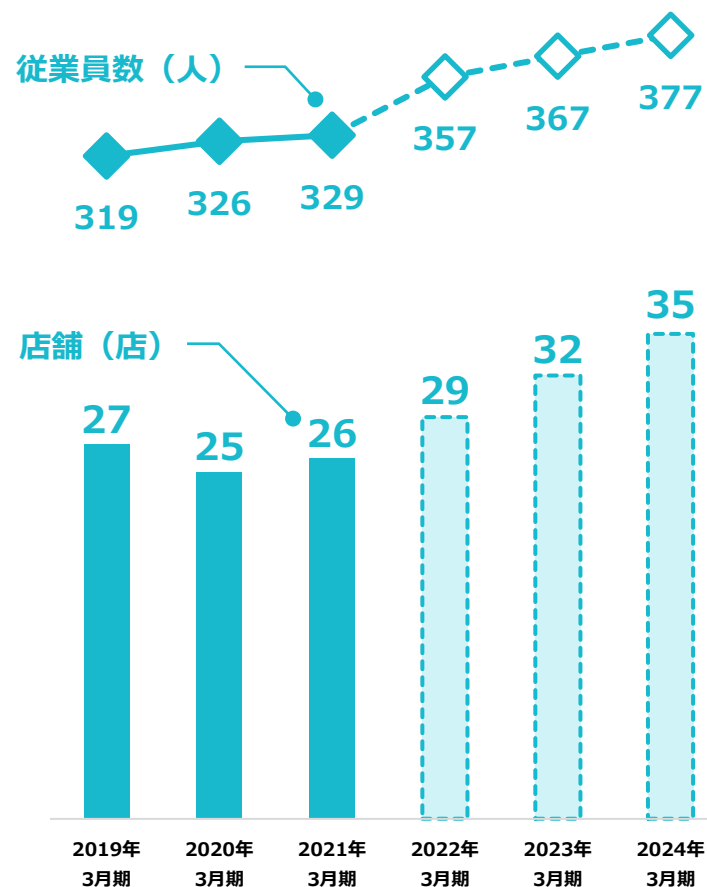


出店と人員の増強等を通じ、申込増加を実現する

従業員数・店舗数

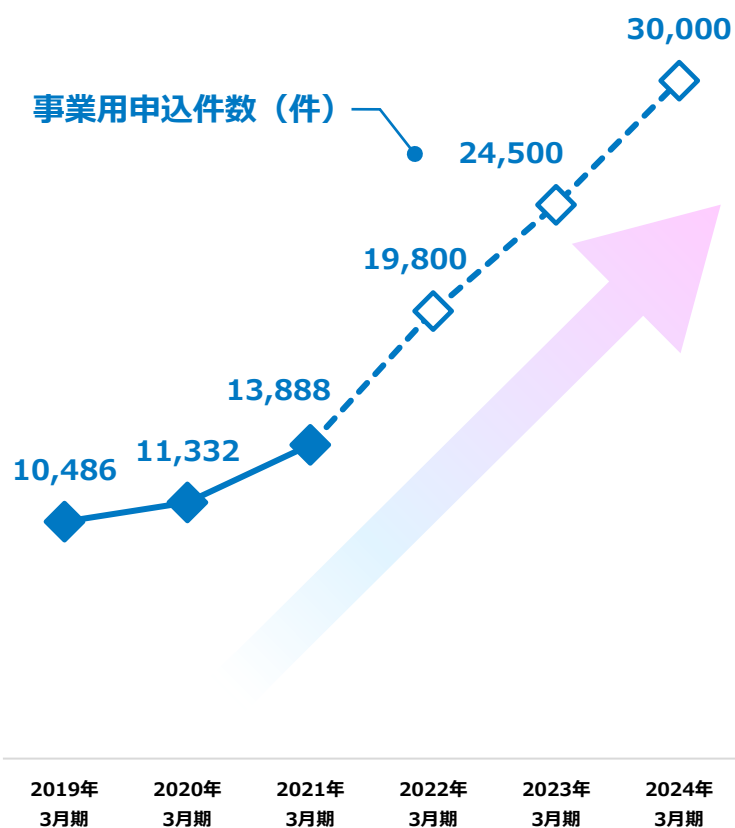
(保証関連事業)

リソース強化、ネットワーク拡大



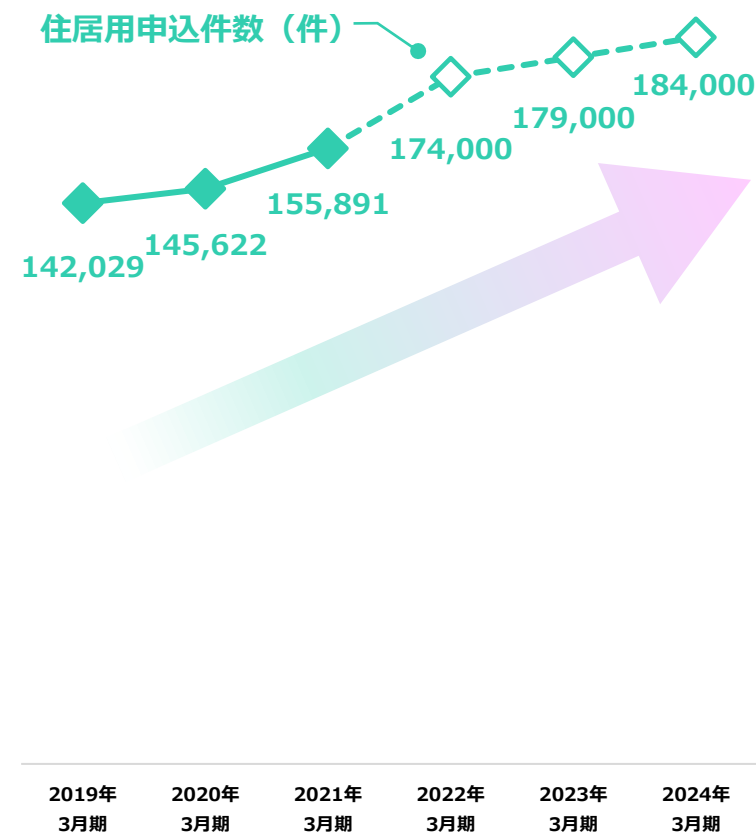
事業用賃料保証の申込件数

事業用賃料保証で業界No.1を目指す



住居用賃料保証の申込件数

出店、営業強化による継続成長

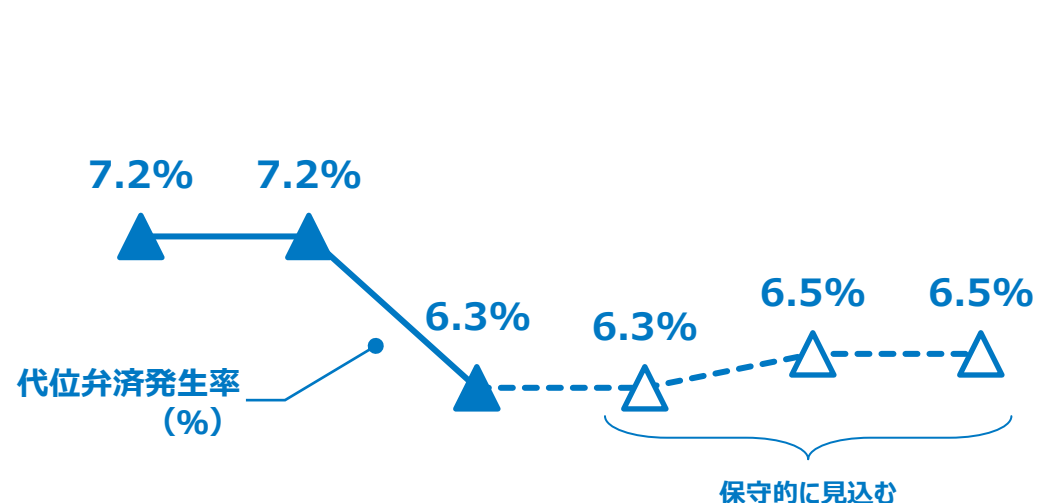


与信コントロールが当社の競争優位性

代位弁済発生率

代位弁済発生率は低位推移

- ・独自データを活用することで与信コントロールを実現し、代位弁済発生率は低位で推移している。
- ・2022年3月期下期以降は保守的に見込む。

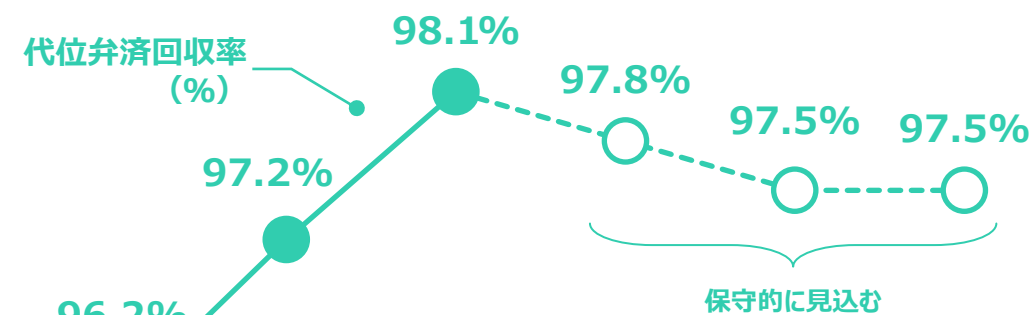


2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期

代位弁済回収率

安定した回収率を維持

- ・与信コントロール及び債権管理体制の強化により代位弁済回収率は底堅く推移。
- ・2022年3月期下期以降は保守的に見込む。

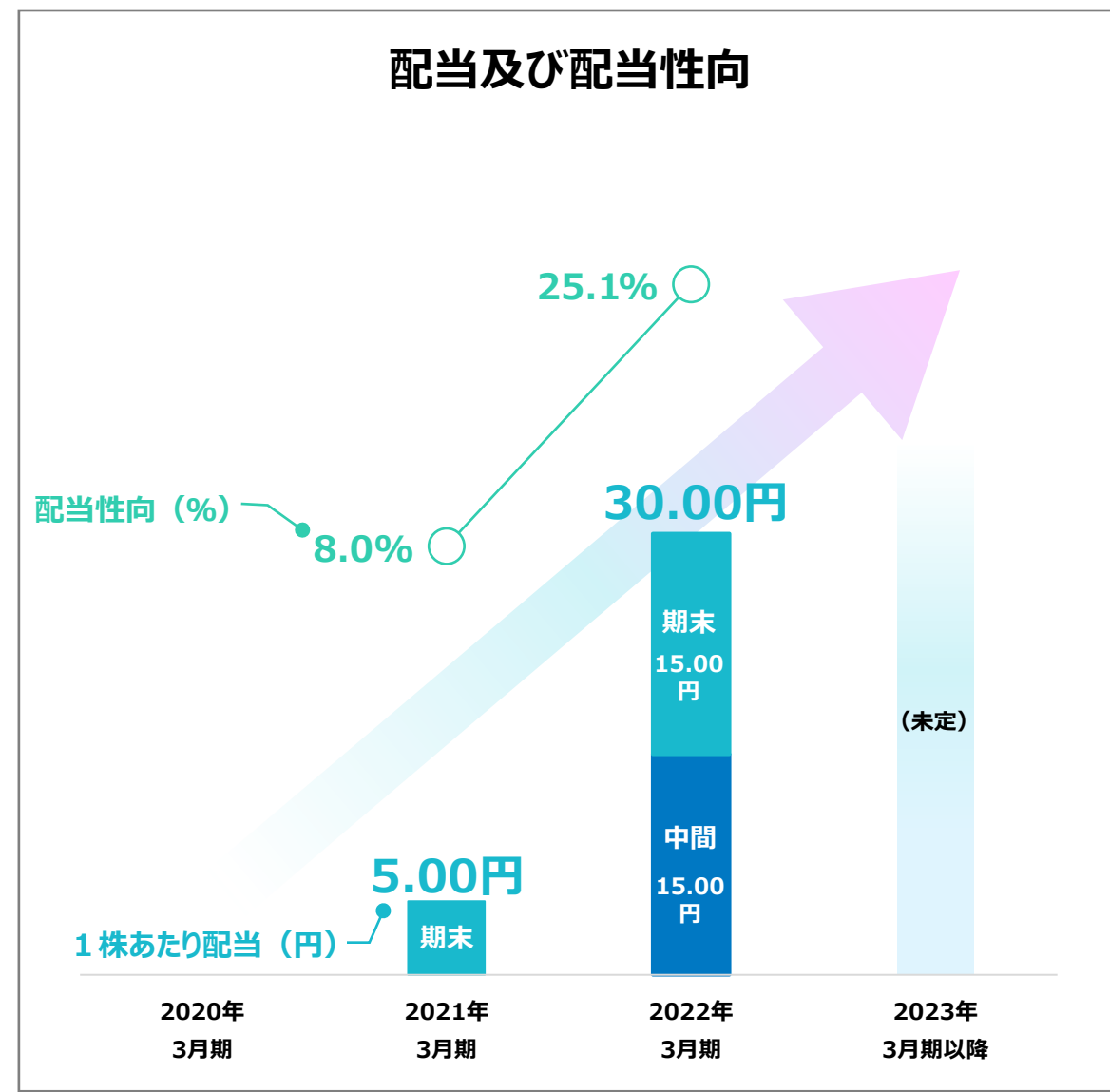


2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期

新3ヶ年計画の利益成長に応じた株主還元を行う

株主還元の方針

- ・中間及び期末の年2回の配当実施
- ・配当性向20%程度の維持
- ・投資家の皆さまとの対話を通じ、更なる株主還元を目指す



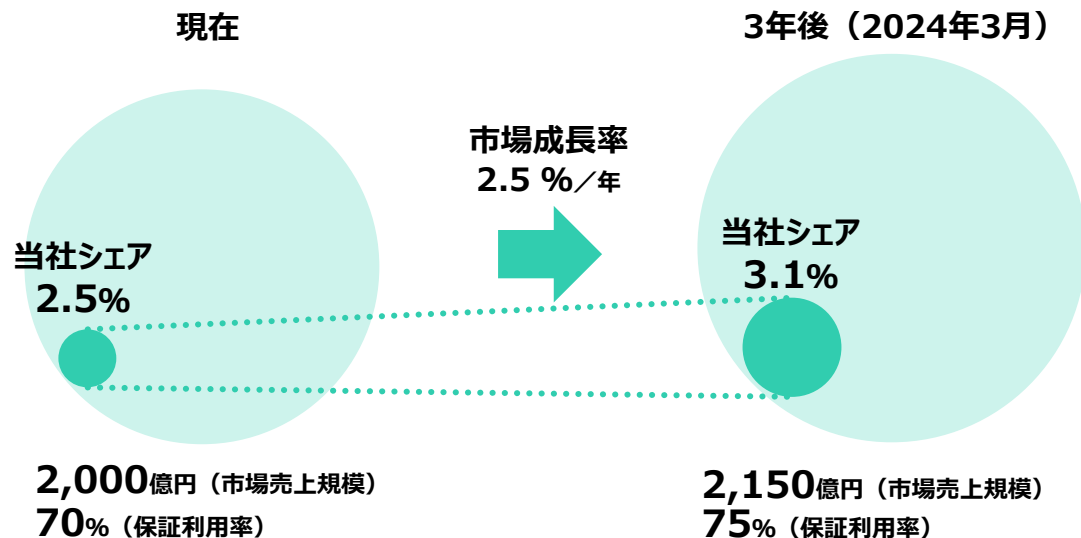
成熟市場におけるシェア拡大、成長市場における開拓強化を図る

成熟市場

住居用賃料保証市場

民法改正の影響等も一巡し、ゆるやかな市場成長を見込む

成熟市場において、シェア拡大



競合他社が200社超

戦略

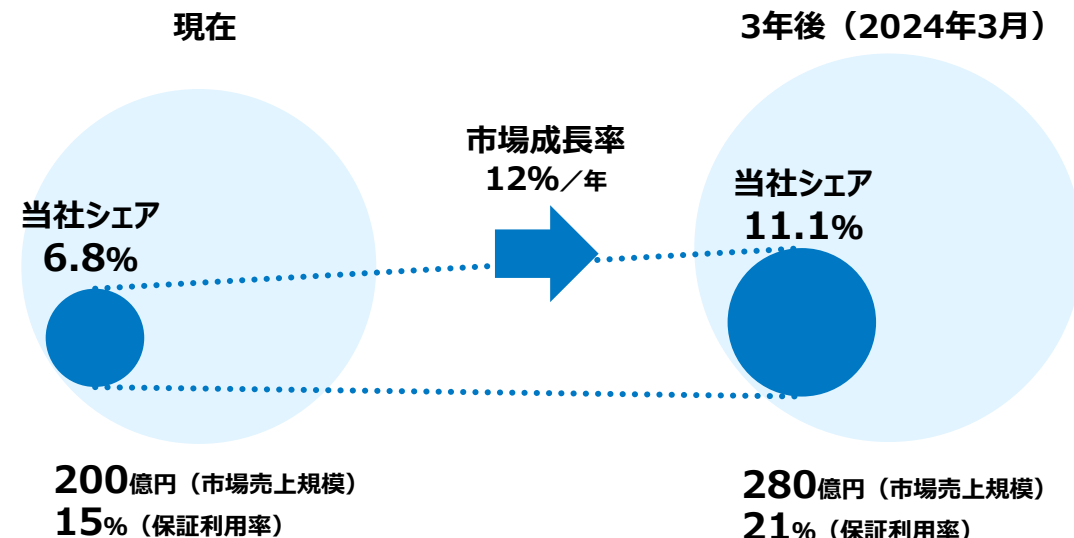
出店と人員増強等を通じた一段の地域密着の営業を実現、シェア・アップを目指す

成長市場

事業用賃料保証市場

コロナをきっかけに店舗、オフィス賃貸における賃料保証はニューノーマルに

成長市場において、業界No.1を目指す



競合他社は少ない

戦略

事業用賃料保証に注力している競合先は10社程度
➡ 先行ノウハウを活かし、積極的に市場開拓を進める
※現在の市場トップシェアは15%程度

店舗網、人材、与信審査力を最大限に活用する

業界トップクラスの強み Strengths

成長戦略 Growth strategy

1. 店舗網

出店都道府県数
(26都道府県 29拠点)

業界No. 1

出店の継続

- ・年間2～4店舗出店（全国ネットワークの拡大）
- ・各種業務提携の拡大（住まいに関する付帯サービスを提供する事業者との業務提携等）

2. 人材

住居用・事業用賃料保証の両方を提案できる営業力

顧客課題やニーズに即座に対応

コンプライアンスを重視した債権回収力

営業力の更なる強化

- ・営業研修、動画マニュアル等の拡充、ニーズに合わせたシステム対応

債権回収力の更なる強化

- ・社内教育、顧客対応状況のモニタリング強化による個人スキルアップ

社員のモチベーションアップ

- ・能力や成果を重視した報酬制度への移行

3. 与信審査力

独自データの蓄積
与信審査ノウハウ

高度なデータ分析

- ・高度なデータ分析に対応したシステム（DWH）構築
- ・与信審査の更なる精度向上

顧客ニーズに合わせた保証商品の拡大、ノウハウによる差別化を図る

住居用賃料保証

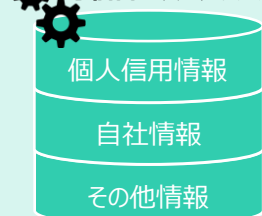
人材共有

事業用賃料保証

与信審査ノウハウ、地域密着によるシェア拡大

業界トップクラスの与信審査ノウハウ

与信審査スコアリング



売上拡大と低い代位弁済
発生率を実現
更なる精緻化

プロダクト強化

多数のシステム連携

賃貸管理システム、
電子申込、電子契約等

アライアンスの強化

不動産会社、生活サービス事業
者、保険会社、金融機関と連携

サービスの向上及び
利便性向上による
顧客囲い込み

成長市場における業界No. 1を目指す

優位性強化による差別化

商品優位性

・業界最大クラスの保証範囲、対象物件、保証額

物件種別、用途を問わない提案力

・オフィス、店舗等の用途別のニーズの把握
・敷金等の従来のリスクヘッジに代わる保証提案

業種、規模別の与信審査ノウハウ

・事業用審査専属部署による高度化
・独自データの蓄積、活用

マーケティング強化

営業ターゲット戦略

・オーナー、ファンド等の物件所有者
・建設会社、不動産仲介会社
・住居用賃料保証の既存取引先

+

プロモーション
活用

新事業分野（医療費保証等）

市場は黎明期、新規分野への投資

事業拡大に向け注力、市場は成長

・医療費保証市場は黎明期
・新規成長事業と位置づけ、専属部門による営業強化

プロダクト強化

・入院費等の未収金保証商品ラインナップの強化
・滞留未収金に対する債権流動化サービス強化

営業チャネル強化

・大手損保会社とのアライアンスの継続、強化
・リネンサービス企業等の医療周辺事業者とのアライアンス
・金融機関とのビジネスマッチング

基盤強化に向けた3つの施策

人

出店強化と
人材活躍の推進

- ・人材採用の継続
- ・人材の育成、強化
- ・人事制度の見直し
(報酬、評価体系)

データ

データ構造の最適化による
与信審査・回収の強化

- ・与信審査精度の向上
- ・業務効率化
- ・新規事業開発、アライアンス強化

D X

不動産取引に関する手続きの
オンライン化を促進

- ・外部賃貸システムとの連携強化
- ・契約の電子化による業界D Xを推進
- ・社内の業務効率化

人

データ

DX

成長に向けた出店・組織改編

年間2～4店舗の出店

→広域なエリアカバーによる
全国におけるシェア拡大

→エリア分散による
経営に係るリスクマネジメント



戦略的組織改編

2021年4月より

- ・東西支社体制
- ・法人営業統括部
- ・事業用与信審査部署
- ・経過期間別の債権管理部署



再編組織の浸透
営業・債権管理の
更なる強化

人材の育成・強化

教育研修の実施、スキルアップ支援

ロールプレイングの実施

- ・オンライン、オフライン商談対応の推進。ソリューション営業による、顧客の課題解決力の強化
- ・成功事例の共有、深化
- ・顧客（不動産会社、入居者）に寄り添った対応

情報・知識の積み上げ

- ・与信審査担当、人員の継続育成
- ・法務、IT等を含めた各種知識の底上げ
- ・社内グループウェア配信、オンライン研修の活用による人材育成
- ・コンプライアンス研修の継続

人事制度の見直し
(報酬、評価体系)人事制度改革
「Team Up Project」による実践

従業員の活躍推進を目的とした
部門横断型プロジェクト

2022年3月期

- 能力・成果に応じた、新たな評価制度の開始
- エキスパート職制度、ジョブローテーションの導入

2023年3月期

- 今後の事業展開を見据えた、新たな新等級制度、新報酬制度を開始予定

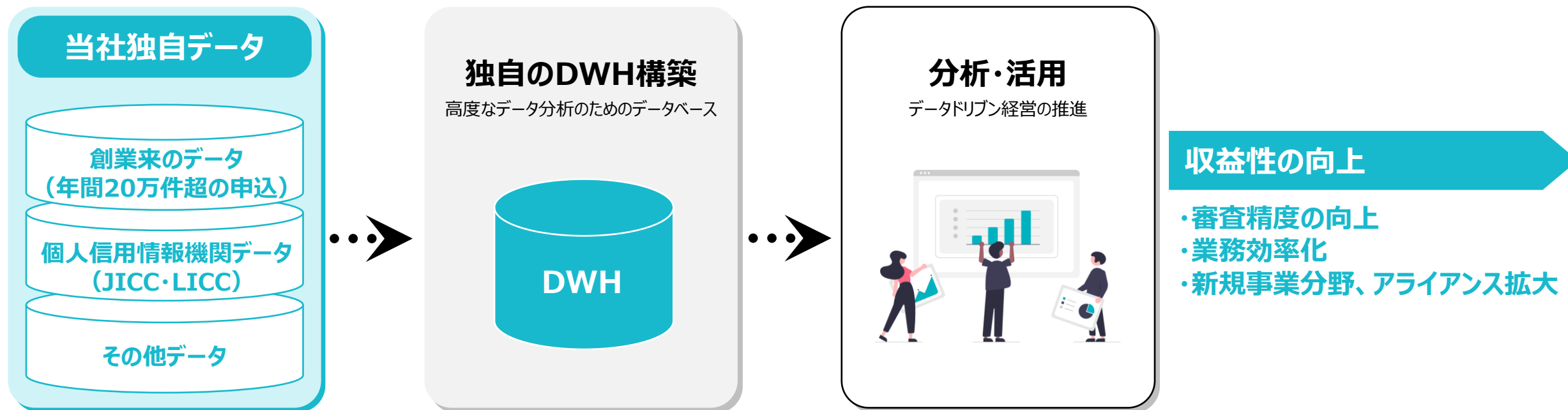


プロジェクトメンバーによる討議シーン

人

データ

DX



審査精度の向上 : 売上の拡大、代位弁済発生率、回収率の適正水準維持（リスクマネジメント）、自動与信審査

業務効率化 : 顧客行動の把握に基づく債権管理業務、営業活動の効率化

新規事業、アライアンス拡大 : 当社独自データを活用した新たな保証事業、与信事業の創出

人

データ

DX

2021/5

デジタル改革関連法成立

不動産業界のDXが加速

2022/5までに

デジタル改革関連法が施行される予定

2023年以降

不動産業界DX比率の向上続く

当社の取組み

申込のDX化

業界のオンライン入居申込サービス
各社と多数アライアンス主要10社と連携し、シームレスな申込を実現
API連携による業務効率化の進展

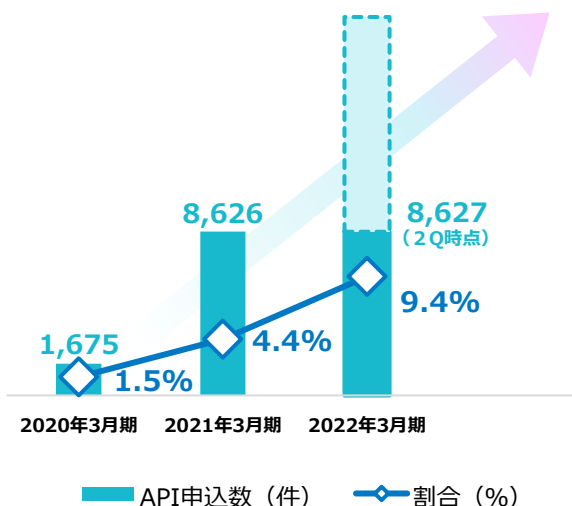
アットホーム株式会社
株式会社アンビションDXホールディングス
株式会社いい生活
株式会社いえらぶGROUP
イタンジ株式会社

SS Technologies株式会社
株式会社セイルポート
日本情報クリエイティブ株式会社
株式会社リアルネットプロ
株式会社ワークデザイン

その他

- ⇒自社システムの強化
- ⇒大手不動産会社システムとの連携開発中

API申込数と申込全体に占める割合（当社実績）



契約のDX化

自社システムへの実装だけでなく、
有カプラットフォームと連携拡大

イタンジ「電子契約くん」とのAPI連携予定

ITANDI BB +
電子契約くんGMOグローバルサイン・HD「GMOサイン」の実装予定
(一部導入済み)

電子印鑑なら

GMOサイン

人

データ

DX

これまでの施策

今後の施策

- RPA
- オートコールシステム
- 与信審査システムの自動化

- アウトソーシング

- RPAの一層の活用
- AI-OCR活用
- 社内手続きオンライン化強化

- 人材管理システム

- 社内コミュニケーションツール
- リモート商談
- リモートワーク対応

- オンライン研修

- リモート対応強化

- グループウェア
- 申込のオンライン化
- 電子契約

- 電子契約の拡大
- 外部事業者とのAPI連携拡大

効率化

リモート化

利便性向上

ITツールの活用

1人あたり売上高
(百万円)

※連結従業員数で算出

18

20

22

24

27

30

2019年3月期

2020年3月期

2021年3月期

2022年3月期

2023年3月期

2024年3月期

プライム市場の上場維持基準の充足状況

	プライム市場 上場維持基準	一次判定 (2021年6月末時点)	現状 (2021年10月末時点)
株主数	800人以上	○	○
流通株式数	2万単位以上	○	○
流通株式時価総額	100億円以上	要改善	○
流通株式比率	35%以上	○	○
売買代金	1日平均売買代金 0.2億円以上	○	○

➡ 2021年10月末時点では、プライム市場の上場維持基準を充足

判定は決算期末、今後も各種取組みにより企業価値向上を目指す



「住」に安心をもたらし誰もが
自分の人生をまっとうできる社会をつくる

企業理念

私たちは社会の安定と発展に貢献する責任を自覚し、公正かつ誠実な企業活動を基盤とした創造的なサービスの提供を通じて全社員と私たちに関わるすべての人の幸せを追求します。

保証サービスを通じて

誰もが人間らしい生活が営める社会をつくる

→住まいがある安心、医療が受けられる安心



人々の「信用」という財産を守る



企業活動を通じて

行政と連携し地域の発展に貢献する



様々な企業とのタイアップにより便利で
豊かな価値を提供する



多様な価値観を尊重し創造性あふれる
社会をつくる



社員個々のスキルアップを支援し、あらゆる
環境で活躍できる人材を育む



E

- 紙資源使用量の削減
- オフィスの電力消費量削減

S

- 障がい者雇用
- 女性活躍推進
- 地域社会とのコミュニケーション

G

- リスク管理体制の強化
- 管理監督機能の強化
- 内部統制プロセスの実効性確保

将来見通しに関する注意事項

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。

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：03-5909-1245
E-mail：ir@j-lease.jp

ホームページ
URL：<https://www.j-lease.jp>