

決算説明会資料

2022年 3 月期

 ジェイリース

2022年 5 月23日

東証プライム市場 7187

| | | |
|-----------|---------------------------|----------|
| 1. | はじめに | |
| | 社長あいさつ | P. 3 |
| | 昨今の国際情勢及び経済状況の変化に対する当社の認識 | P. 4 |
| 2. | 業績 | |
| | 2022年3月期業績推移（通期） | P. 5 |
| | 業績サマリー（通期） | P. 6 |
| | 四半期業績の推移 | P. 7 |
| | 事業ポートフォリオ | P. 8～9 |
| | 主な指標（当社KPI） | P. 10～11 |
| 3. | 計画 | |
| | 通期計画（2023年3月期） | P. 12 |
| | 3ヶ年計画 | P. 13 |
| | 株主還元 | P. 14 |
| 4. | 成長戦略 | |
| | 成長投資の進捗及び計画 | P. 15 |
| | 新規成長分野 | P. 16 |
| | サステナビリティ | P. 17 |
| | 当社が共創したい未来 | P. 18 |



～アフターコロナの成長を目指した投資を加速～

平素よりお世話になります、代表取締役社長の中島です。

さて、当社の2022年3月期は、主力分野の住居用賃料保証の堅調な推移及び成長分野の事業用賃料保証の拡大により、売上高は過去最高を更新いたしました。売上の拡大に加え、業務効率化や与信コントロール等により、各利益においても過去最高を更新いたしました。

コロナをきっかけとした不動産オーナーのリスク回避意識の高まりなど、当社ではコロナ禍で顕在化した社会ニーズを事業機会と捉え、事業用賃料保証を積極的に拡販するとともに、新規出店（2022年3月期は3店舗の出店計画を前倒しし6店舗を出店）、人的投資及びDX投資の拡大など、今後の更なる成長のための先行投資を加速させております。

2023年3月期は、引き続き、人・データ・DXへの先行投資を積極的に行ってまいります。売上は引き続き好調に推移する見込みであり、利益面では、先行投資を吸収し、過去最高を更新する計画としております。

当社は今後とも、新たなサービスの提供を含め、持続可能な社会の実現に必要なサービスの提供を続けてまいります。投資家の皆さまとの対話を通じた株主還元の拡充のほか、事業展開を通じて皆さまの期待にお応えできるよう力を尽くしてまいります。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



為替変動やインフレ進行、金利変動等による業績への影響は軽微であり、過去最高売上・利益更新へ

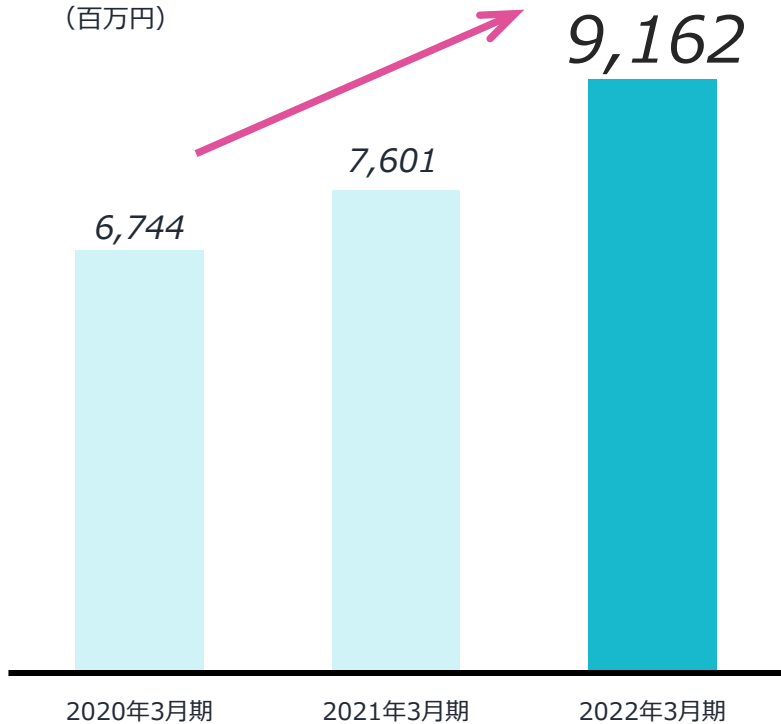
- 当社では海外取引は無いため、直近の急速な為替変動による直接的な影響はありません。
- 間接的な影響としては、円安を背景とした原材料価格の上昇やインフレ、景気低迷等が進んだ場合、入居企業等の経営に一定の影響を及ぼし、当社の代位弁済立替金等に影響を与える可能性があります。一方で、不動産オーナーのリスク回避意識が更に高まることで、住居用・事業用賃料保証のニーズや社会的価値が向上し、事業拡大の機会が高まると考えております。
- 金利については、現在の国内政策等を鑑みて金利水準は低位で推移する可能性が高いと想定しており、資金調達コストの短期的な上昇の可能性は低いと考えております。仮に、想定以上の金利上昇が発生したとしても、当社の借入金の金額規模から経営への影響は軽微であると考えております。

売上、利益、利益率ともに過去最高を更新

売上高

↑ 9,162百万円
前年同期比 +20.5%

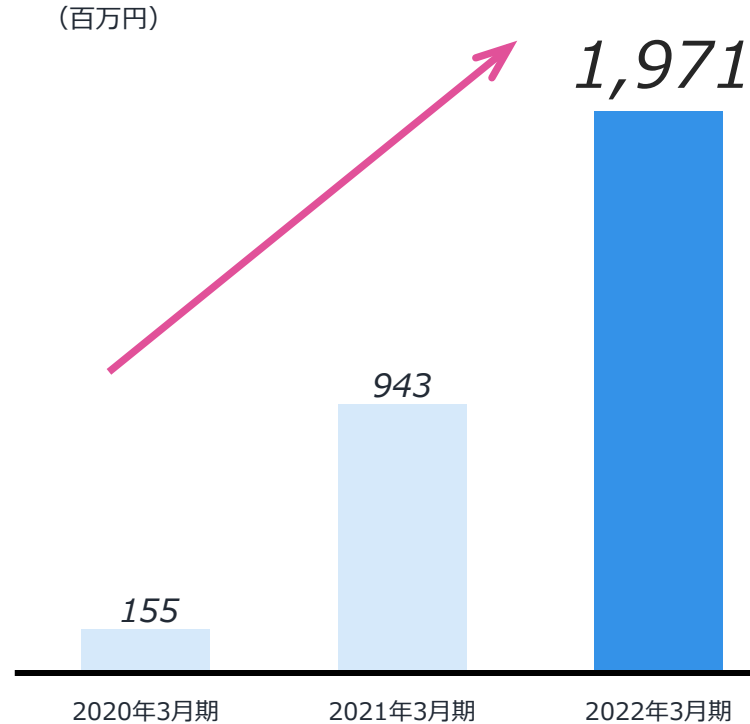
(百万円)



営業利益

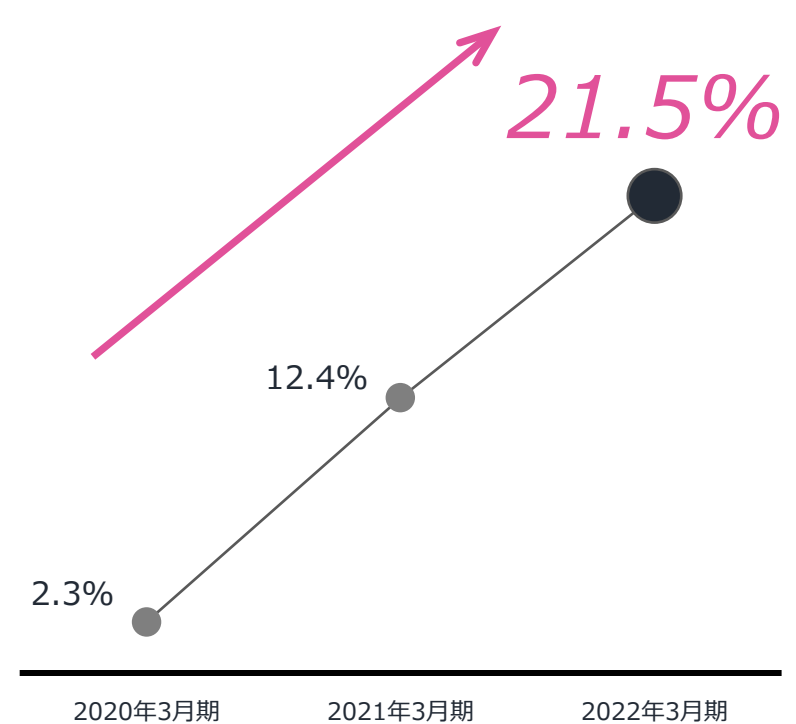
↑ 1,971百万円
前年同期比 +108.8%

(百万円)



営業利益率

↑ 21.5%
前年同期比 +9.1ポイント



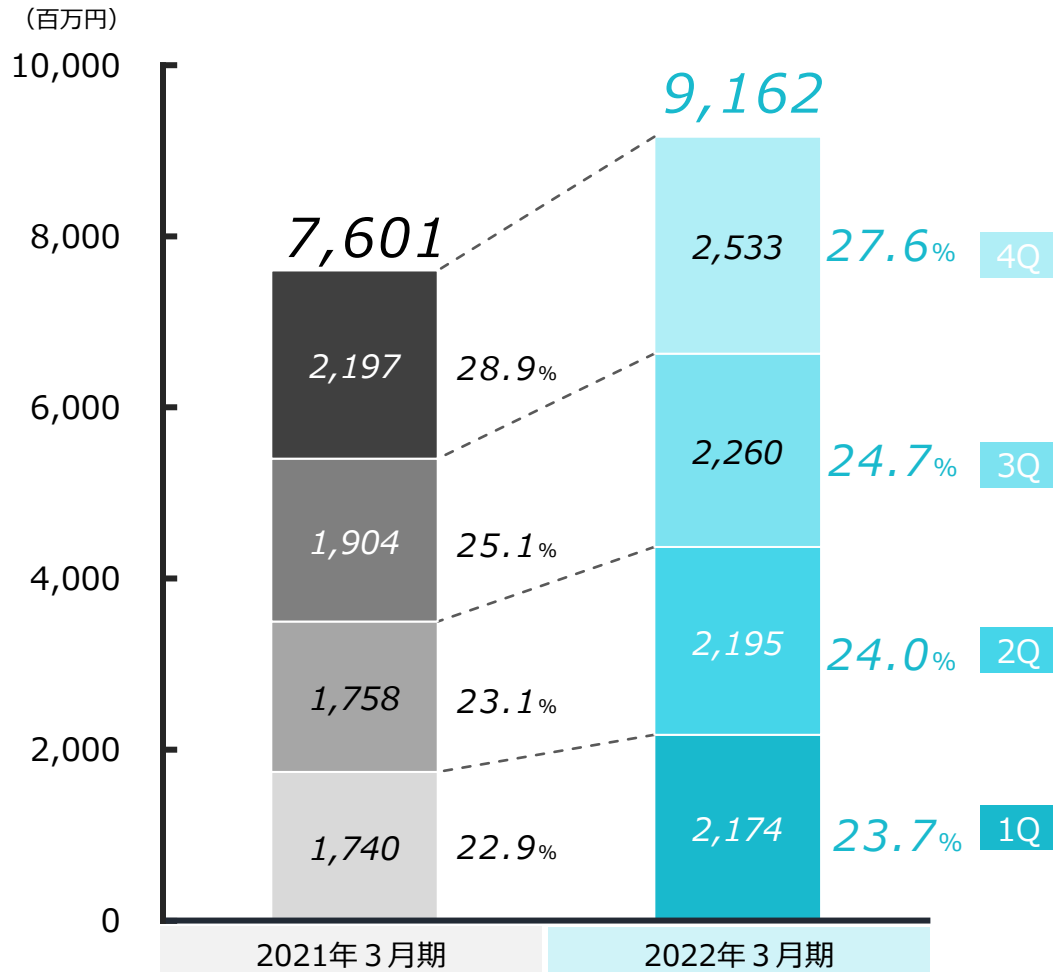
大幅増収増益、過去最高益を更新

| (百万円) | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 前年同期比 |
|-----------------|----------|----------|---------|
| | 通期実績 | 通期実績 | |
| 売上高 | 7,601 | 9,162 | +20.5% |
| 営業利益 | 943 | 1,971 | +108.8% |
| 営業利益率 | 12.4% | 21.5% | |
| 経常利益 | 911 | 1,946 | +113.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 552 | 1,340 | +142.5% |
| 営業キャッシュ・フロー | 847 | 1,339 | +58.1% |
| 自己資本比率 | 14.8% | 26.9% | |

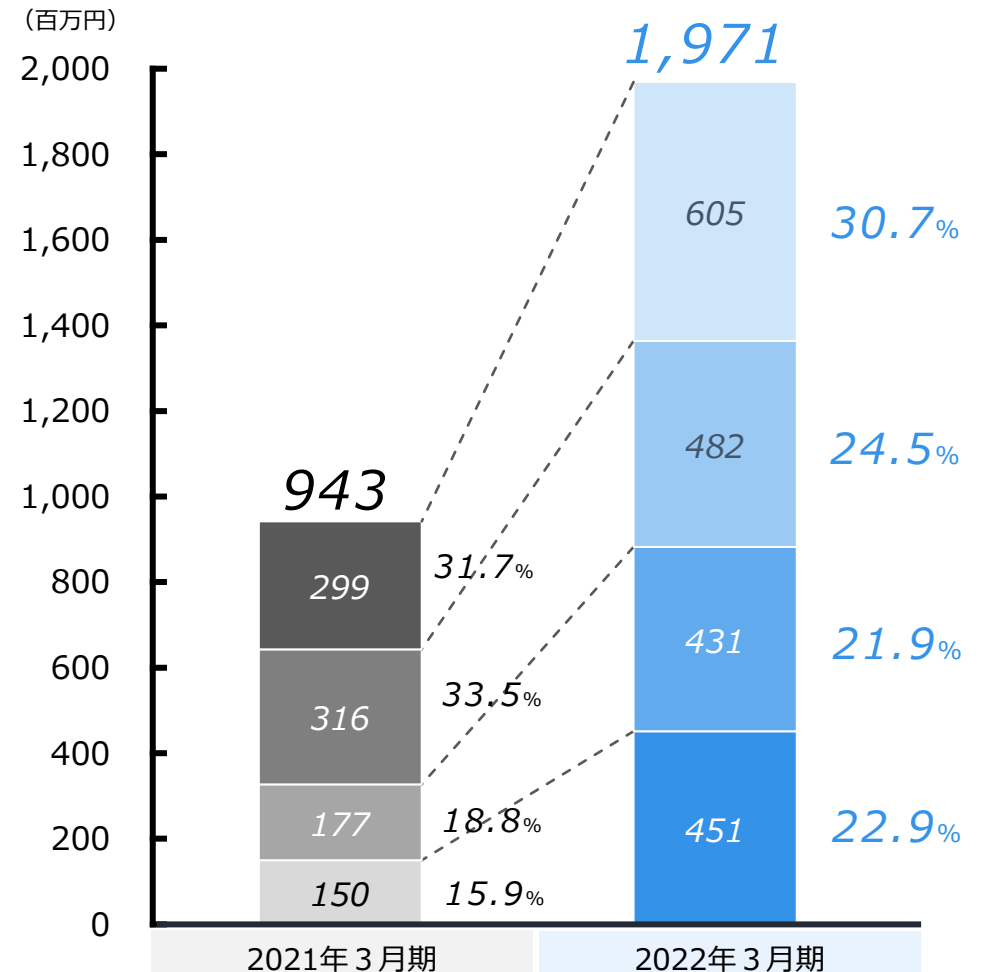
- 主力事業の住居用賃料保証の堅調な推移、成長分野として注力する事業用賃料保証が継続して売上拡大に寄与
- 独自データベースを活用した与信審査、債権管理業務の強化策により、与信コストのコントロールに成功
- 過去最高の6支店を開設（5月：広島、京都、10月：金沢、2月：神戸、福島、盛岡）、地域密着の営業ネットワーク拡充を推進

売上拡大及び代位弁済発生抑制を背景に営業利益は好調に推移

売上高（四半期別業績推移）



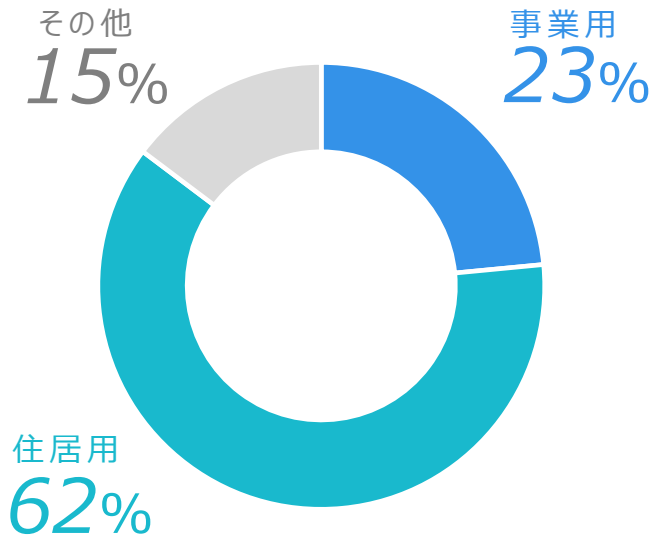
営業利益（四半期別業績推移）



事業用賃料保証が成長ドライバーに

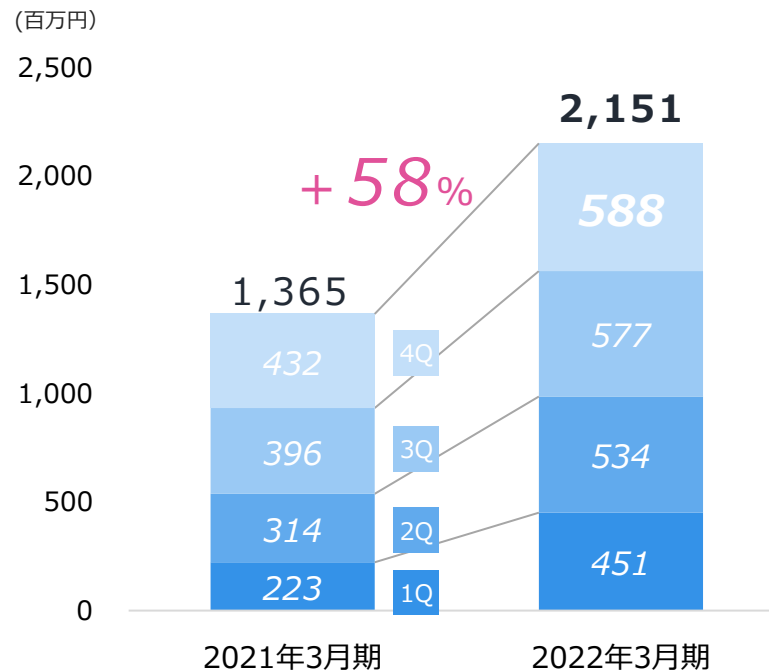
- 事業用賃貸契約における保証契約の利用率は低く、拡大余地が大きい
- 不動産会社への住居用及び事業用賃料保証のクロスセルに成功
- コロナをきっかけとした不動産オーナーのリスク意識の変化により、事業用賃料保証のニーズが高まっており、アフターコロナにおいても継続伸長を見込む（詳細はP9参照）

売上構成比（2022年3月期）

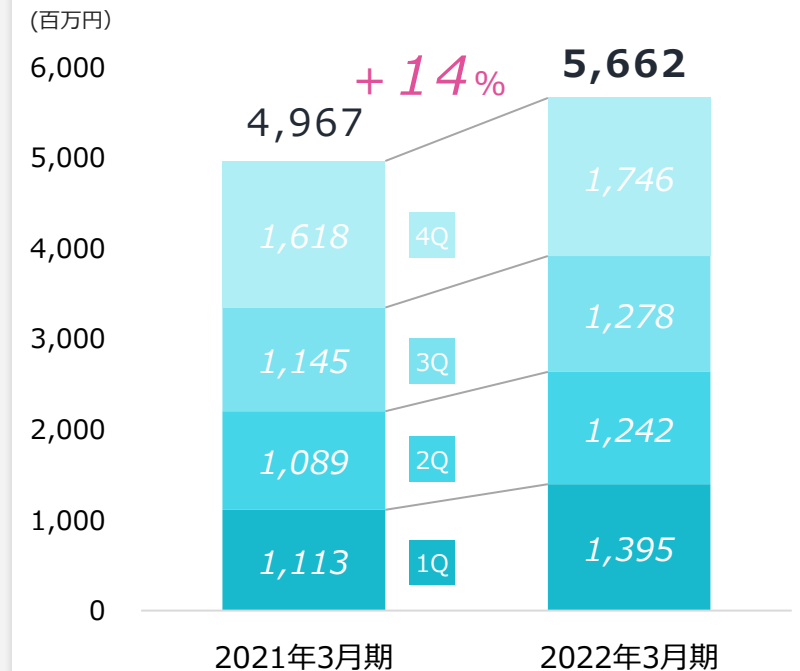


注：前期は住居用65%、事業用18%、その他17%

事業用賃料保証

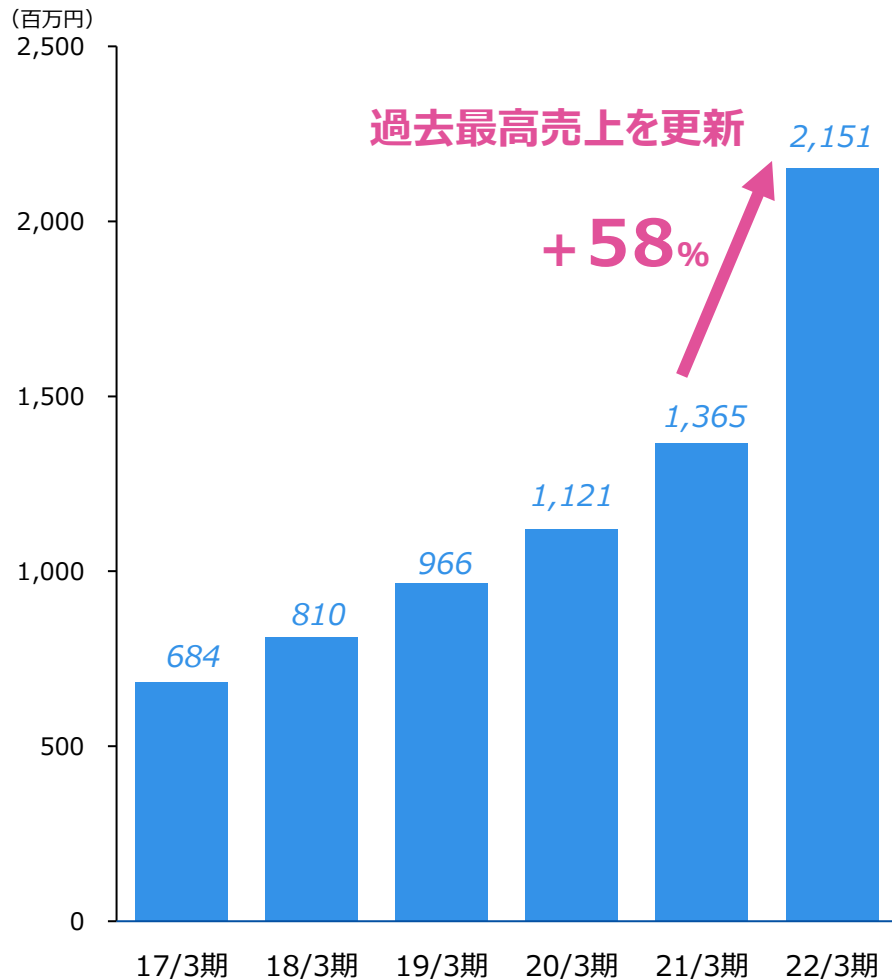


住居用賃料保証



店舗・オフィス賃貸における賃料保証はニューノーマルとして定着

事業用賃料保証の推移



01 不動産オーナーのリスク回避意識の高まり

新型コロナウイルス感染症の影響にて

- 入居事業者の財務状況、利益率の悪化
→不動産オーナーのリスクマネジメント意識向上による保証ニーズの拡大

02 事業用賃貸物件の流動性向上

- 入居事業者の入れ替わり
例：大手事業者が入居していた好立地オフィスに中小事業者が入居するなど

03 成長市場でのシェア獲得を進める

- 賃貸契約における保証契約利用率は15%程度と拡大余地が大きい
(当社の支店及び顧客ヒアリングをベースに算出)
- 当社は業界最大級の充実した保証内容の商品を有しており
同市場における優位性を発揮することが可能
- 業界ナンバーワンの出店都道府県数に裏付けられた営業チャネル及び
提案力をベースに事業用賃料保証の利用を促進
- 豊富な独自データを用いた与信ノウハウ

代位弁済発生率及び回収率の改善が継続

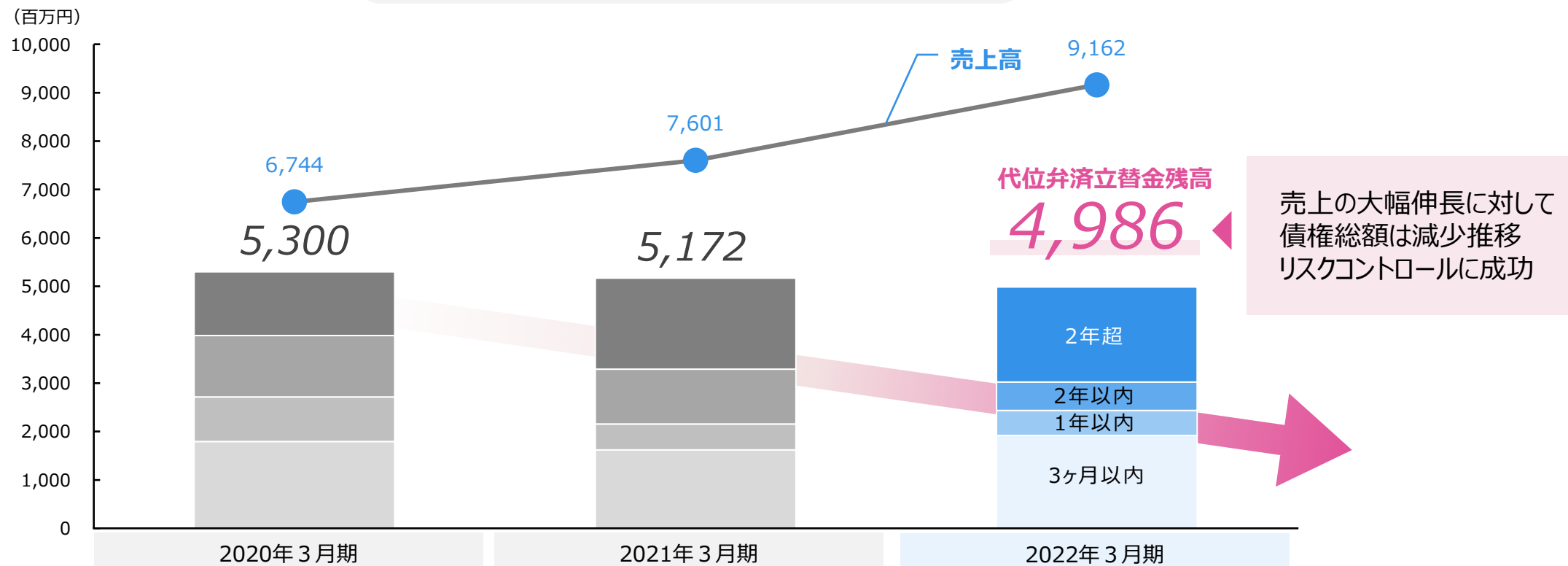
- 独自のデータベース活用等により、代位弁済発生率は**5.8%**（前年同期比**0.5**ポイント改善）
- 債権管理業務の強化等により、代位弁済回収率は**98.6%**（前年同期比**0.5**ポイント改善）

| | | 2021年3月期 前期実績 | 2022年3月期 実績 |
|---------------|-----|------------------|----------------|
| （保証関連事業） | | | |
| 不動産会社協定件数（千件） | | 18 | 20 |
| 申込件数（千件） | | 195 | 210 |
| 保証賃料月額（百万円） | | 32,711 | 37,600 |
| 代位弁済 | 発生率 | 6.3% | ↓ 5.8% |
| | 回収率 | 98.1% | ↑ 98.6% |
| 店舗数（店） | | 26 | 32 |
| 従業員数（名） | | 329 | 354 |

売上高の大幅増に対し、代位弁済立替金残高は大幅減

- 独自データの活用等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等による回収率向上が寄与
- 代位弁済立替金残高は、減少傾向を維持（2022年3月期は、会社計画を上回るリスクコントロールに成功）

売上高と代位弁済立替金残高の推移



売上、利益ともに過去最高を見込む

| (百万円) | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 前期比 増減 |
|-----------------|----------|---------------|-----------|
| | 通期実績 | 通期計画 | |
| 売上高 | 9,162 | 10,450 | + 1,288 |
| 営業利益 | 1,971 | 2,200 | + 229 |
| 営業利益率 | 21.5% | 21.1% | |
| 経常利益 | 1,946 | 2,170 | + 224 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,340 | 1,480 | + 140 |

- 2021年11月公表の新3ヶ年計画の2023年3月期売上高10,300百万円、営業利益2,000百万円から上方修正（P13参照）
- アフター・コロナの社会課題を事業機会に転換し、住居用・事業用ともに業績の拡大を継続
- 代位弁済発生率及び回収率のコントロールによる立替金残高の減少、貸倒関連コストの抑制を継続
- 中長期的な成長のため、人・データ・DXへ投資拡大

3ヶ年計画はほぼ計画通りに進行中

| (百万円) | 3ヶ年計画 (2021年11月公表) | | |
|-------|--------------------|---------------|---------------|
| | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 |
| | 計画 | 計画 | 計画 |
| 売上高 | 9,000 | 10,300 | 11,800 |
| 営業利益 | 1,660 | 2,000 | 2,500 |
| 営業利益率 | 18.4% | 19.4% | 21.2% |



| (百万円) | 3ヶ年計画 (今回更新) | | |
|-------|--------------|---------------|---------------|
| | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 |
| | 実績 | 計画 | 計画 |
| 売上高 | 9,162 | 10,450 | 11,900 |
| 営業利益 | 1,971 | 2,200 | 2,520 |
| 営業利益率 | 21.5% | 21.1% | 21.2% |

- 売上については、主力分野の住居用賃料保証のシェア拡大、成長分野の事業用賃料保証の積極展開により堅調に推移を見込む
- 営業利益については、代位弁済発生率及び回収率を保守的に計画し、人・データ・DXへの先行投資を吸収し、過去最高益の更新を見込む
- 新規出店は、毎年2～4店舗程度を計画

増配を計画

中間・期末配当を継続（通期10円増）

| | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|----|----------|----------|
| 中間 | 15円 | 25円 |
| 期末 | 25円 | 25円 |
| 合計 | 40円 | 50円 |

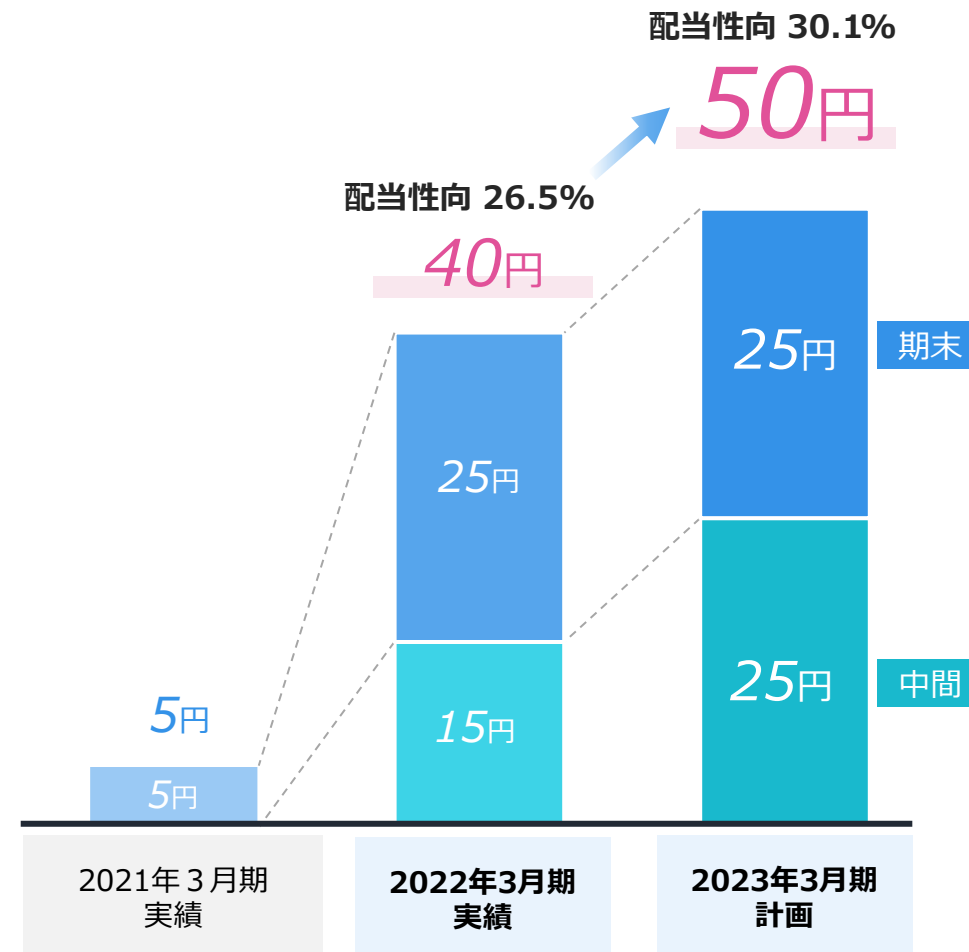
▶ 年間配当50円（中間25円、期末25円）

2023年3月期以降は、
配当性向30%程度を基準とする

株主優待制度

▶ プレミアム優待倶楽部を継続

配当及び配当性向



※2022年3月期の期末配当は、本年6月開催の定時株主総会に付議予定

| 領域 | 項目 | 進捗 | 今後の計画 |
|---|--|---|---|
| <p style="text-align: center; color: #e91e63; font-weight: bold;">内部体制の強化</p> | <ul style="list-style-type: none"> (1) 財務報告に係る内部統制の一層の強化 (2) IT統制、コンプライアンス体制の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・監査法人との一層の連携強化 ・全社員対象のコンプライアンス研修実施 ・内部監査の強化 ・改訂CGコードへの適応 ・リスク管理委員会の機能強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・改訂CGコードへの適応 ・コンプライアンス研修の継続 ・リスク管理態勢の高度化 |
| <p style="text-align: center; color: #00a0e9; font-weight: bold;">人</p> | <ul style="list-style-type: none"> (1) 人材の育成・強化 (2) 人材の戦略的配置（採用と異動） (3) 等級・報酬・評価制度の見直し | <ul style="list-style-type: none"> ・新人事制度（新評価制度）始動「Team Up Project」の発足 ・新エリアへの出店による全国ネットワークの拡大 ・戦略的組織改編（東西支社体制、事業用審査課の新設等） ・中途採用の積極的な実施 | <ul style="list-style-type: none"> ・等級・報酬制度の新制度移行 ・新エリアへの出店による全国ネットワークの拡大 ・営業戦力強化及び地域密着の深化による顧客獲得と定着 |
| <p style="text-align: center; font-weight: bold;">データ</p> | <ul style="list-style-type: none"> (1) 家賃債務保証分野における拡大 (2) 医療費保証分野における拡大 (3) 異業種とのアライアンスによる新たなビジネス展開 | <ul style="list-style-type: none"> ・新規契約の拡大 ・与信審査、顧客データの分析 ・新事業分野、アライアンスの拡大 ・保有情報のデジタル化推進 | <ul style="list-style-type: none"> ・既存分野＋新規分野による情報量増加 ・独自データの開発 ・AI分析の導入 ・独自DWH（高度なデータ分析のためのデータベース）構築 |
| <p style="text-align: center; color: #0070c0; font-weight: bold;">DX</p> | <ul style="list-style-type: none"> (1) 業務プロセス改革（電子化・Web化・自動化） (2) 各種データの統合管理 (3) 与信管理システムの強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・オンライン入居申込の提携拡大 ・自動与信審査システム開発 ・電子契約の導入 ・各種手続きの電子化 | <ul style="list-style-type: none"> ・業務効率化の進展 ・各種データ分析の高度化 ・審査精度の向上 ・営業キャッシュ・フローの拡大 ・次世代基幹システムの開発 |

新たな成長分野「医療費保証」へ注力

- 市場は黎明期であり、今後の事業拡大に向け注力

多様なサービス展開

01 医療機関に対する入院費等
未収金保証サービス

保証料病院負担型

(2020年3月期本格始動)

02 滞留未収金に対する
債権流動化サービス

(2020年3月期本格始動)

03 入院レンタルサービス付帯
未収金保証サービス

保証料患者負担型

(2021年9月本格始動)



市場ニーズの拡大

- 医療機関の慢性的な未収金督促人員不足、働き方改革等を背景に引き合い増加
- 民法改正（2020年4月）により個人連帯保証への制限がかかったことで保証ニーズが拡大
- ニーズが拡大するも、コロナ禍で医療機関の検討進捗の遅れもあり、医療費保証売上高（債権買取手数料売上を除く）は横ばい
- 利用開始に向けた交渉継続中の病院多数



「11住み続けられるまちづくりを」はじめとする
SDGs達成を目指す

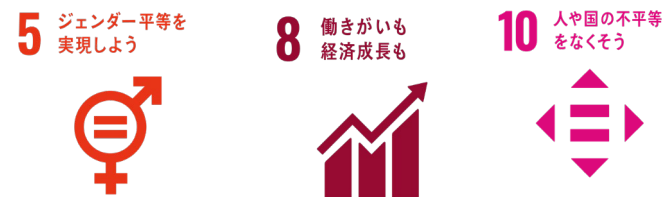
01 保証サービス提供によって

- 誰もが人間らしい生活が営める社会をつくる
- 人々の「信用」という財産を守る



02 社内各種取り組みによって

- 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、活躍できる人材を育む



03 各種タイアップによって

- 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



04 ESGへの取り組み

環境
Environment

- ・各種デジタル化による紙資源使用量の削減
- ・空調時間管理等

社会
Social

- ・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

ガバナンス
Governance

- ・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

ジェイリースは『笑顔をつなぐ』会社です。
保証を通じて社会の安心を共創します

地域密着の広範な
ネットワーク



様々な
保証ノウハウ



優秀な人材



様々なサービス
提供を可能
とする仕組み



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。

IR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>