



2024年3月期第2四半期 決算説明会資料

2023.11.21

ジェイリース株式会社

東証プライム：7187

私たちの未来ビジョン

Future vision

信用を保証して安心を生み出し、
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

Philosophy

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して、
全社員と私たちに関わる
全ての人の幸せを追求します。



中期経営計画

ビジョンを実現するための中期戦略・数値目標



一年間・四半期の目標

ビジョンを実現するための年度施策・数値目標



私の日々の仕事

幸せな人生と、ビジョン実現につなげる日々の業務

企業文化

Corporate culture

ジェイリースの仕事とは、
人間が人間らしく生きるために欠かせない「信頼」を扱う仕事であり、
その礎となる組織は、ひとりの人間を尊重し、
すべての社員が自主自律のもと、仲間への貢献を分かち合える組織であるべきである。

未来ビジョン | Future vision

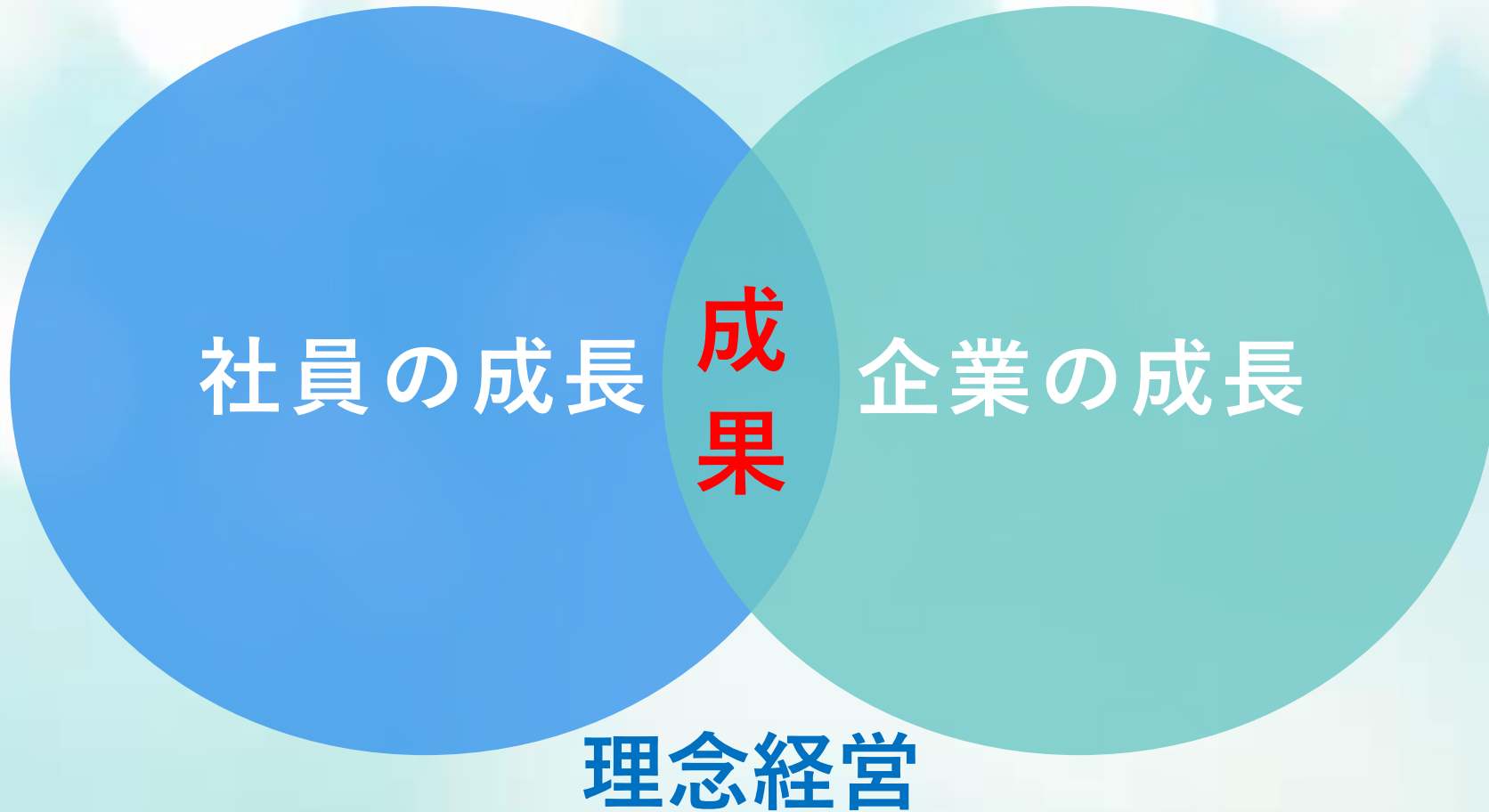
信用を保証して安心を生み出し、

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 | Philosophy

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要通过して、
全社員と私たちに関わる全ての人の**幸せ**を追求します。

最大の成果を生み出し続けるために
「社員一人ひとりの**成長への投資**」を加速します。



私たちの未来ビジョン

Future vision

信用を保証して安心を生み出し、
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

Philosophy

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して、
全社員と私たちに関わる
全ての人の幸せを追求します。



中期経営計画

ビジョンを実現するための中期戦略・数値目標



一年間・四半期の目標

ビジョンを実現するための年度施策・数値目標



私の日々の仕事

幸せな人生と、ビジョン実現につなげる日々の業務

企業文化

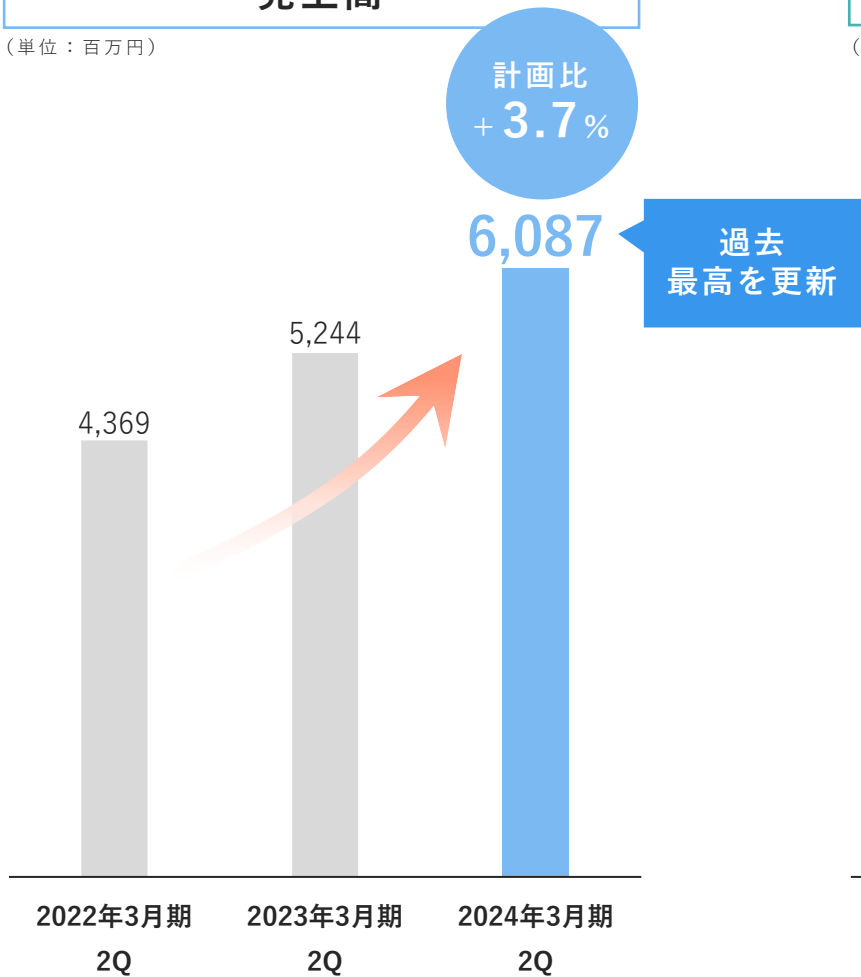
Corporate culture

ジェイリースの仕事とは、
人間が人間らしく生きるために欠かせない「信頼」を扱う仕事であり、
その礎となる組織は、ひとりの人間を尊重し、
すべての社員が自主自律のもと、仲間への貢献を分かち合える組織であるべきである。

売上は過去最高を更新
利益は戦略投資によって減益も、計画を上回る

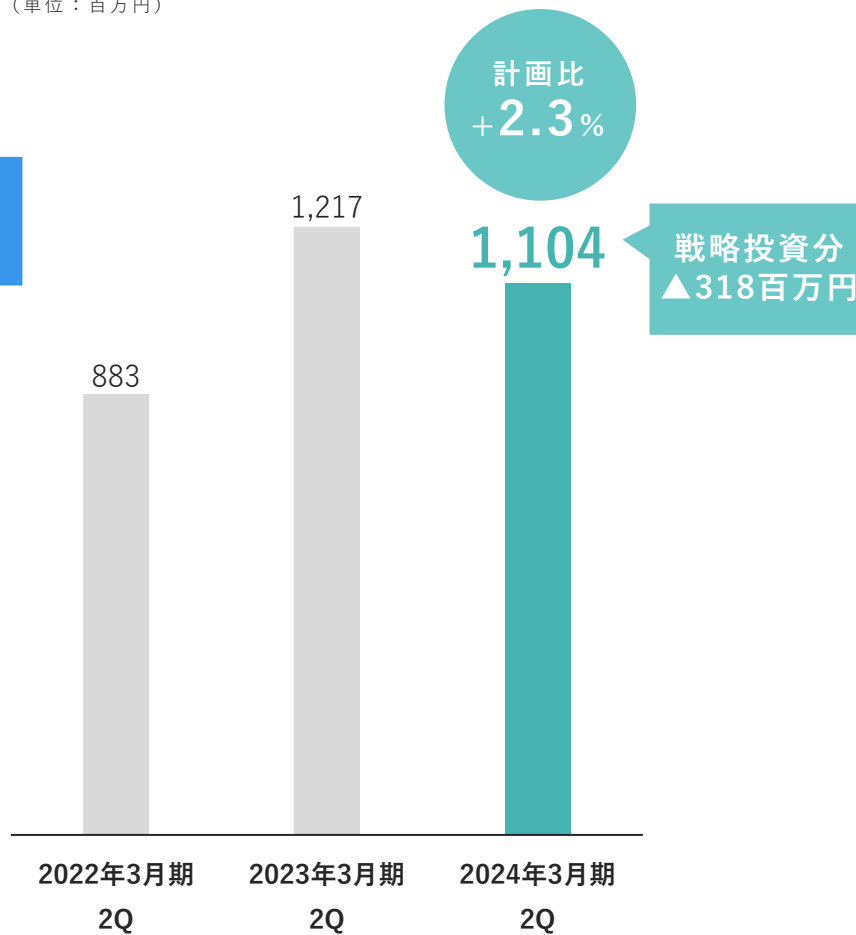
売上高

(単位：百万円)

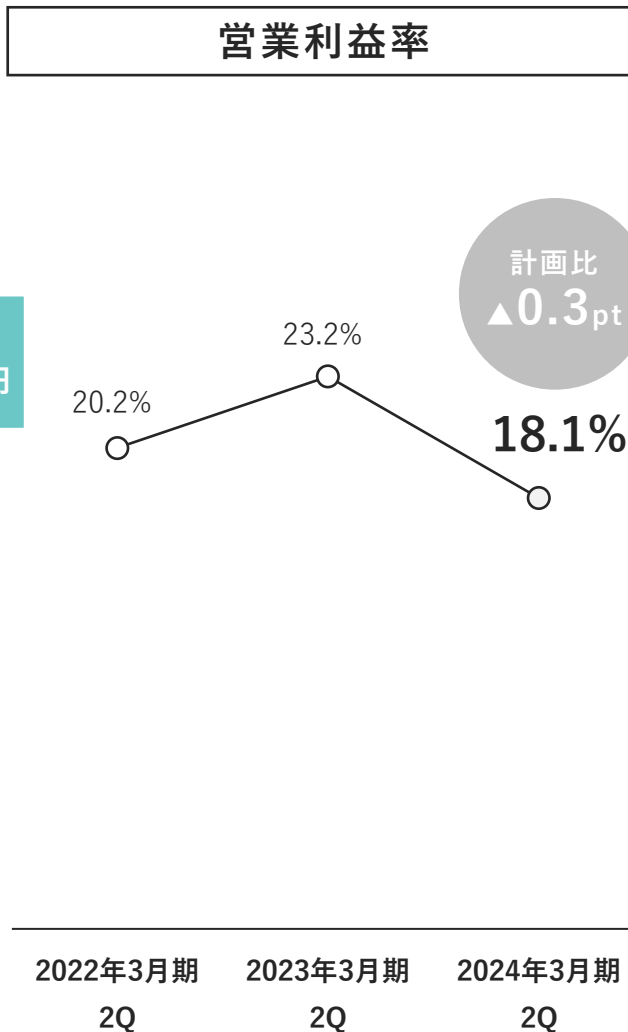


営業利益

(単位：百万円)



営業利益率



最大の成果を生み出し続けるために
「社員一人ひとりの**成長への投資**」を加速します。



売上は過去最高を更新、計画通り戦略投資を実行

	2023年3月期 2Q実績	2024年3月期 2Q計画	2024年3月期 2Q実績	前年同期比	計画比
(単位：百万円)					
売上高	5,244	5,870	6,087	+16.1%	+3.7%
販売費及び一般管理費	2,797	3,400	3,494	+24.9%	+2.8%
営業利益	1,217	1,080	1,104	△9.3%	+2.3%
営業利益率	23.2%	18.4%	18.1%	—	—
経常利益	1,207	1,060	1,105	△8.5%	+4.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	839	690	760	△9.4%	+10.2%

2Q戦略投資実績

- ・プロモーション（テレビCM等）

+168百万円
(計画比+8百万円)

- ・人件費（ベースアップ及び人員増）

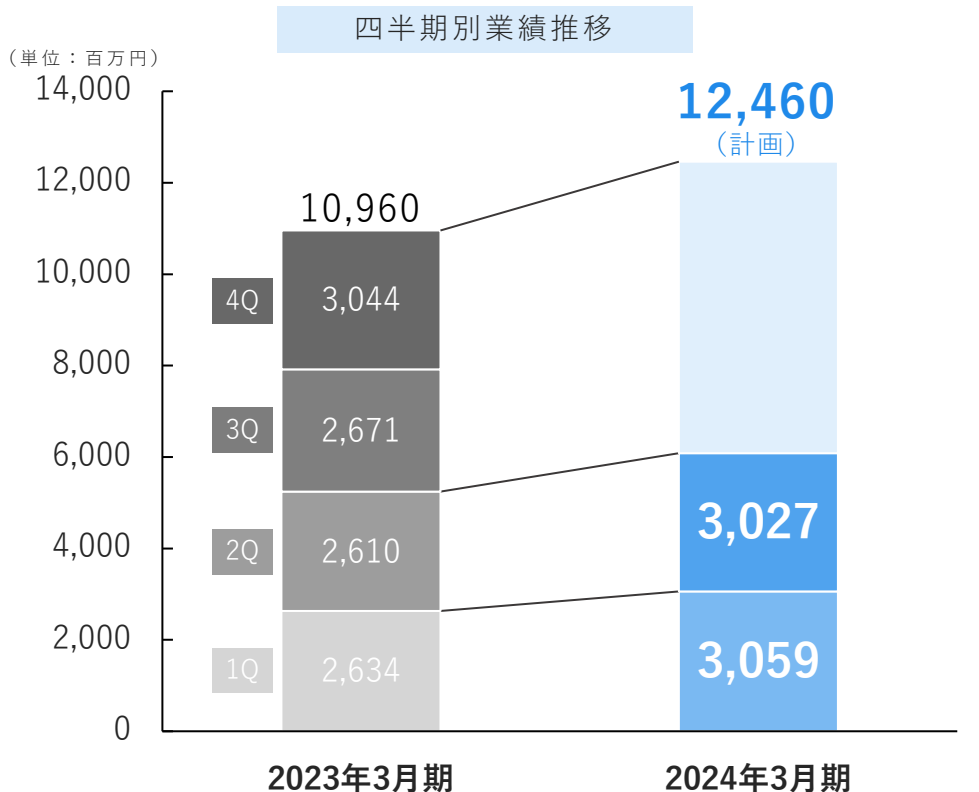
+150百万円
(計画比+10百万円)

▶ 売上は、住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに会社計画を上回って堅調に推移

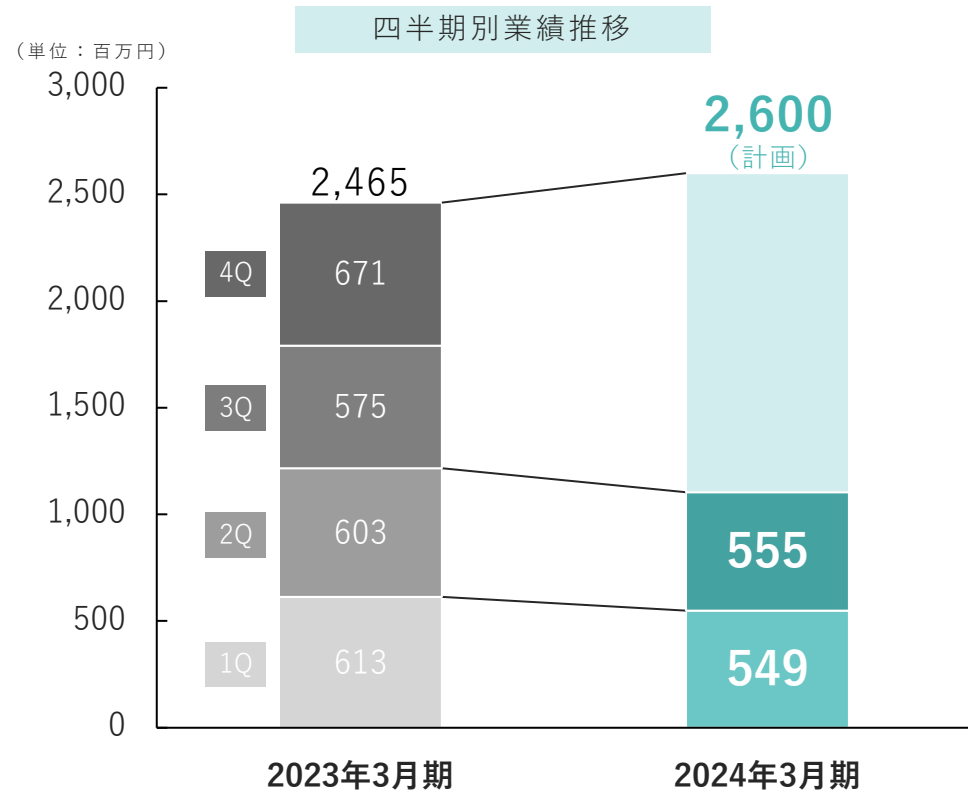
▶ プロモーションや人件費等の戦略投資は計画通り実施、売上の拡大により利益は計画を上回る

売上、利益は計画を上回り堅調に推移

売上高



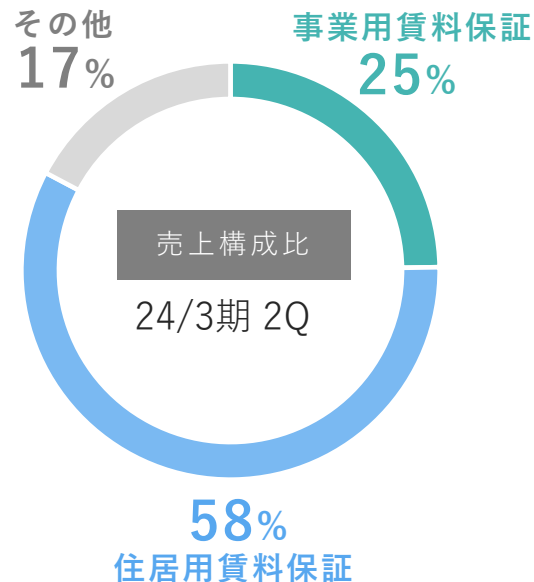
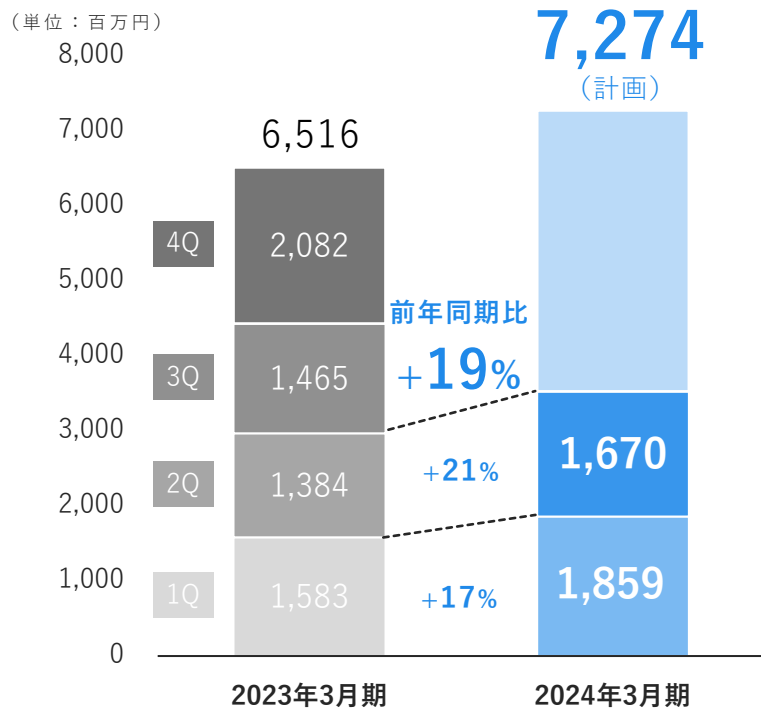
営業利益



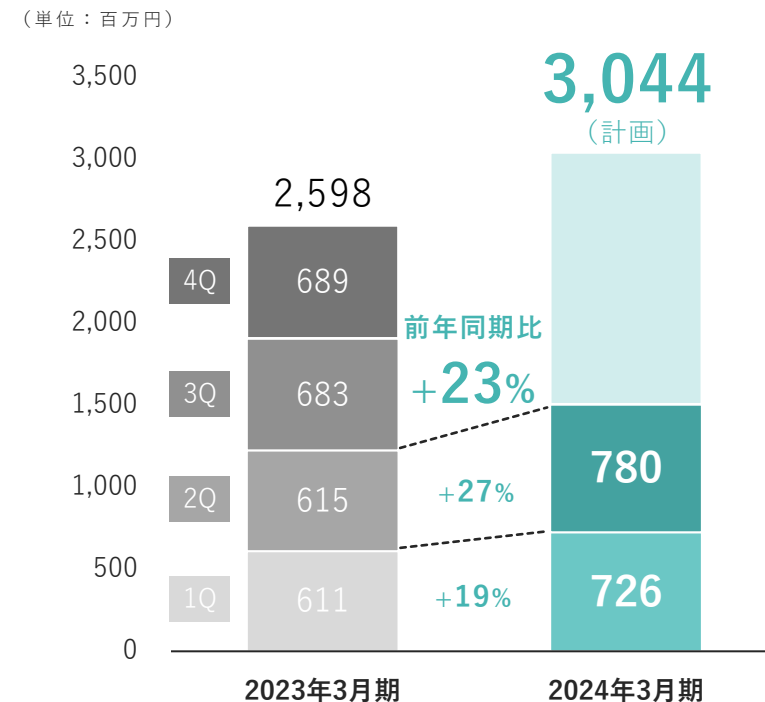
- ▶ 下期も上期からの好調な業績を引継ぎ、増益を計画
- ▶ 上期は戦略投資を計画通りに実施したことにより減益となったが、下期はプロモーション及び採用の一巡もあり、営業利益は大幅な増益を見込む

住居用・事業用賃料保証ともに計画を上回り推移

住居用賃料保証



事業用賃料保証



住居用賃料保証

外部企業や業界団体との連携が奏功し、新規取引が拡大。出店エリアでの顧客の囲い込み、地域密着営業による細やかなニーズへの対応等も進む。

事業用賃料保証

市場が拡大する中、営業活動も順調に進み、堅調に売上拡大。更に営業注力。

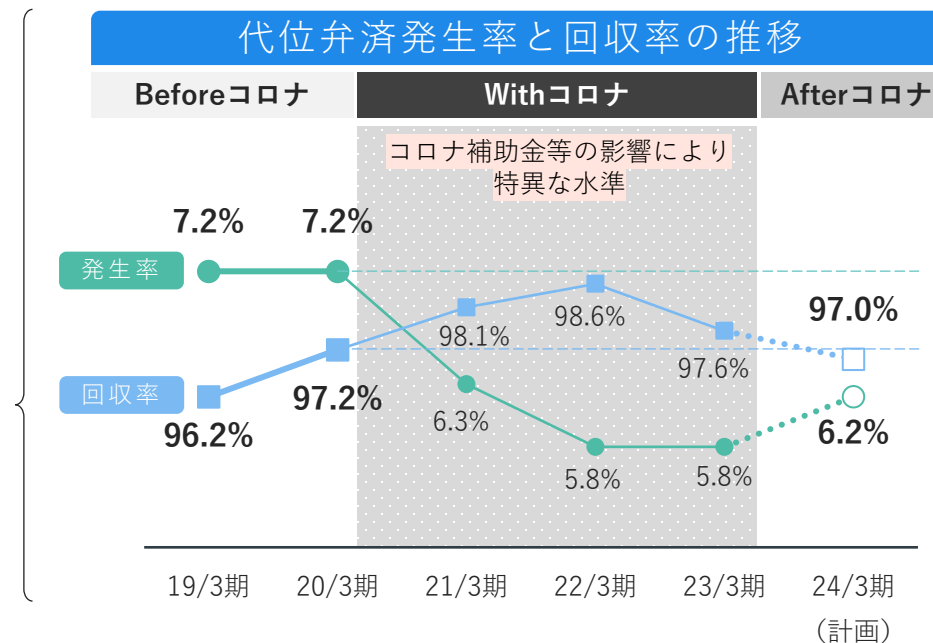
その他

育成事業（医療費保証、子会社あすみらい〔外国人向け不動産仲介〕）、代位弁済手数料、収納代行手数料

代位弁済発生率、回収率ともにほぼ会社計画通りで推移

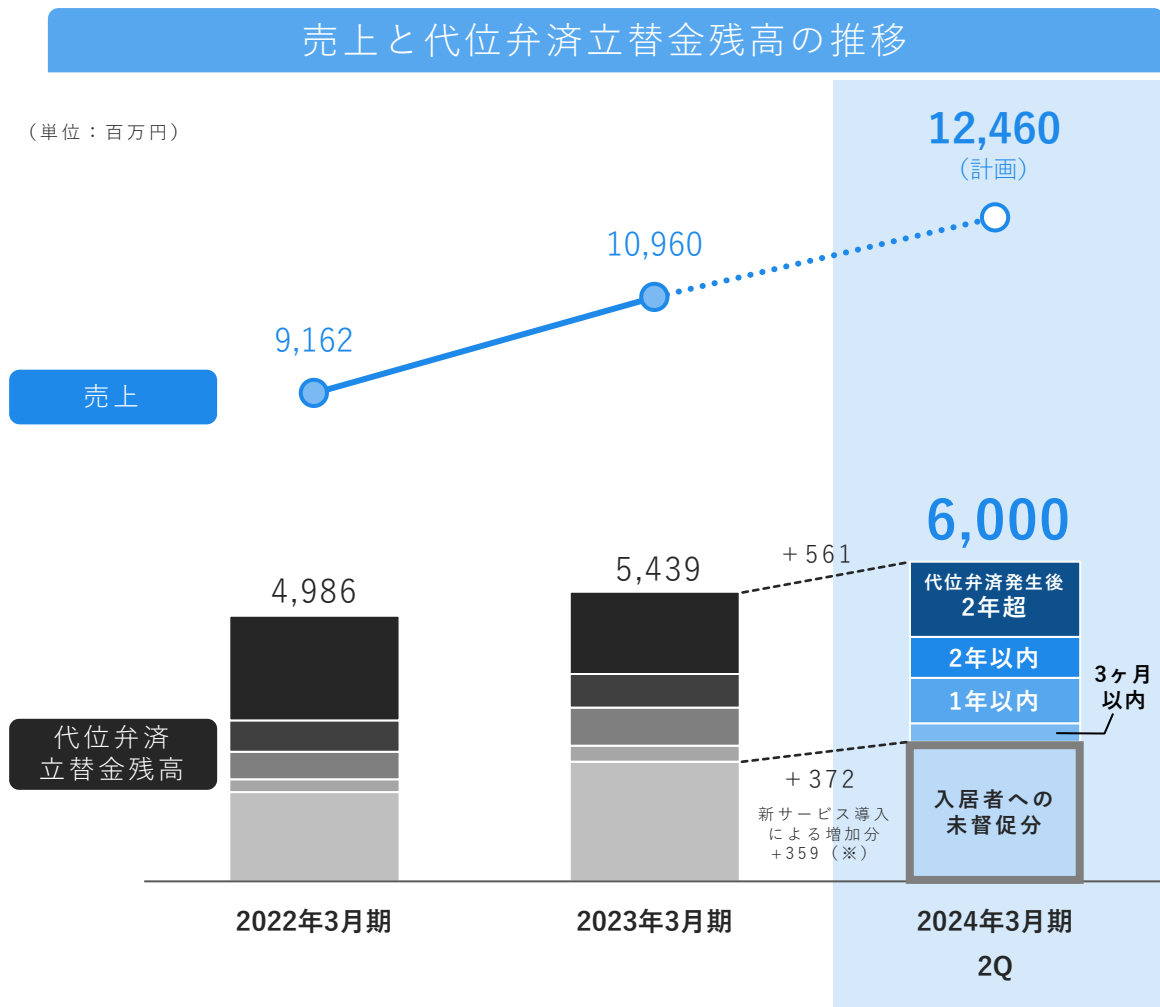
保証関連事業

	2023年3月期 2Q実績	2024年3月期 2Q実績
不動産会社協定件数 (千件)	21	24
申込件数 (千件)	98	113
保証賃料月額 (百万円) ※	40,193	46,285
代位弁済発生率	5.8%	通期計画6.2% 6.2%
代位弁済回収率	97.7%	通期計画97.0% 97.1%
店舗数 (店)	32	36
従業員数 (名)	357	389



- ▶ 代位弁済発生率、回収率ともに、コロナ禍の特異な水準から通常の状態に戻ることを織り込み、業績計画を策定
- ▶ 与信審査や債権管理業務による適切なリスクコントロールにより計画通り推移
- ▶ 地域密着の営業展開により店舗数や申込件数等は堅調に増加

代位弁済立替金残高は計画通り推移



契約件数の増加に伴い、代位弁済立替金残高も増加傾向 (会社計画通り)

新しい施策

昨年から行ってきたAI分析をもとに当下期より新審査モデルを導入
更なる審査精度向上により売上の増加と代位弁済増加の抑制の両立を目指す

3ヶ月以内の代位弁済立替金残高について

一般的な賃料の支払期日は、月末日又は月末日付近が多いため、月末日時点で延滞 (代位弁済立替金の計上) となっても入居者への督促が開始されていない債権が8割超含まれる。営業拡大も相まって増加しているが、翌月以降の督促開始から回収可能性が高い債権。

※「入居者への未督促分」の前期末比372百万円増加のうち359百万円は、新規契約における賃料の初月支払い新サービス (SMS通知) を7月から導入したことに伴う増加。手続き変更による入金確認のタイムラグであり、実際の入金行動の変化は無い。

アフターコロナ社会での事業機会を活かし売上・利益ともに過去最高を目指す

機会	リスク回避意識	金利上昇、インフレ等により景気低迷が進んだ場合、不動産オーナーのリスク回避意識が高まることで、住居用・事業用賃料保証のニーズが強まり、当社の事業機会が拡大する。
	人流の回復	人流の増加に伴う引越件数の増加や新オフィス・新店舗開設の増加により、保証件数の増加が見込まれる。
	賃貸志向	金利上昇や、物件価格の上昇により持家志向から賃貸志向への移行が拡大している [※] 。
	外国人	外国人の留学生や労働者等の増加により、外国人に対する保証件数の増加及び外国人向け不動産事業を行う子会社のあすみらい(株)の事業機会の拡大が見込まれる。
リスク	金利上昇	当社の借入金の金額規模から直接的な影響は軽微。一方、借入れコスト増加による企業の出店の見送りや景気悪化に伴う引越しの抑制により保証申込が停滞する可能性がある。
	インフレ	インフレによる原材料価格の上昇や景気低迷が進んだ場合、飲食店等のテナント企業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る。

※ 令和4年度「土地問題に関する国民の意識調査」（国土交通省）における「所有と賃借の志向」調査によると「借家（賃貸住宅）で構わない、又は借家（賃貸住宅）が望ましい」という回答が10.5%から15.1%と増加傾向

両市場において市場成長率をアウトパフォーム



(マンション・アパート等)
住居用賃料保証

市場は緩やかに成長

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画
市場の保証会社 利用率※	71%	73%	75%
市場売上規模 (市場成長率) ※	2,080億円 (+4%)	2,160億円 (+4%)	2,240億円 (+4%)
当社売上高 (当社成長率)	56億円 (+14%)	65億円 (+15%)	72億円 計画 (+12%) 2Q実績+19%

- ▶ 競合他社が200社超 (カード・信販会社を含む)
- ▶ 参入障壁は低いものの、当社の信用力、各種アライアンス、エリア・ネットワークの拡大等により競争優位性を維持



(オフィス・店舗等)
事業用賃料保証

コロナをきっかけに成長市場へ

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画
市場の保証会社 利用率※	17%	19%	21%
市場売上規模 (市場成長率) ※	240億円 (+14%)	270億円 (+14%)	310億円 (+14%)
当社売上高 (当社成長率)	21億円 (+58%)	25億円 (+21%)	30億円 計画 (+17%) 2Q実績+23%

2022年3月期はコロナ禍で急拡大

- ▶ コロナ禍で不動産オーナーのリスク回避意識の高まり
- ▶ 競合他社の参入がみられるが、一定の参入障壁 (営業、審査、回収等ノウハウ) があり、当社は先行者メリットがある

事業用賃料保証市場における当社の強みを活かし、業界ナンバーワンを目指す

事業用賃料保証

- ▶ 保証利用率は2割程度（当社推定）と拡大余地が大きい
- ▶ 景気低迷など不安定な経済環境によるオーナーのリスク回避意識の高まりや、アフターコロナにおける経済回復に伴う出店等の増加による市場拡大
- ▶ 同業他社の参入が見られるが、当社優位性は不変

事業用賃料保証における当社の強み



市場における先行優位性

- 「営業」「与信審査」「回収」ノウハウが参入障壁
▶ 創業来、事業用賃料保証を展開している当社に優位性



業界No.1の営業網

- ・業界No.1の出店数、出店都道府県数に裏付けられた全国の営業チャンネル
- ・地域密着による細やかな対応



事業用に特化した与信審査

- ・豊富な独自データを用いた与信ノウハウ
- ・事業用与信審査に特化した専門組織

2024年3月期の事業用賃料保証の戦略



認知度アップ

- ▶ 全国ネットのTVCM（上期）、WEB広告等を使ったプロモーションの強化



ネットワーク活用

- ▶ 当社のアライアンスやこれまで築いてきた様々なネットワークを活用。投資系物件、大型商業・オフィス複合施設等への導入も進める



人材活用

- ▶ 優先的に人的リソースを投下

▶▶ 市場成長率を上回る成長を実現

医療費保証市場は拡大中、2024年3月期の売上は約1.5倍の100百万円を計画

医療費保証ニーズの拡大

民法改正

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

人員不足

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

多様なサービス展開



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）



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）



医療機関の滞留未収金に対する債権流動化サービス

実績及び今後の見込み

医療機関に対する営業活動は順調に進捗

2024年3月期導入例

- ・日本赤十字社京都第一赤十字病院 様
- ・日本赤十字社和歌山医療センター 様
- ・国家公務員共済組合連合会 横浜栄共済病院 様 他

2022年3月期実績 37百万円



2023年3月期実績 67百万円

2024年3月期計画：100百万円

2024年3月期2Q実績 42百万円

医療費保証市場のポテンシャルは大きく、今後も継続して拡大する見込み

持続的な成長、理念経営の実現のため人・システム等への成長投資

領域	成長投資の戦略	進捗（実施済み）	今後の計画
 <p>人 Human Resources</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資本経営を軸とした投資 ・人材の育成・強化 ・人材の戦略的配置（採用と異動） ・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 ・業績連動賞与の導入 ・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 ・中途採用の積極的な実施 ・労働時間及び休暇の制度充実 ・より良い職場環境への取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・全国ネットワークを活かした営業の更なる拡大・深耕 ・採用と育成の好循環を生み出す ・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>システム（データ・DX） System</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・業務プロセス改革（電子化・WEB化・自動化） ・各種データの統合管理 ・与信管理システムの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・与信審査、顧客データの分析 ・保有情報のデジタル化推進 ・オンライン入居申込の提携拡大 ・電子契約の導入 ・各種手続きの電子化、定型業務のRPA化 ・IT・システム本部の組織改編、強化 ・与信審査におけるAI分析の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存分野＋新規分野による情報量増加 ・業務効率化の進展 ・電子申込・電子契約の拡大 ・各種データ分析の高度化 ・次世代基幹システムの開発 ・独自DWH構築
<p>その他 Others</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・プロモーション強化 ・デジタルマーケティングの展開 ・スポーツを通じた地域貢献活動（ジェイリースFC） 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業用賃料保証に関するプロモーション ・テレビCM ・WEB広告 	<ul style="list-style-type: none"> ・データを活用したデジタルマーケティング ・テレビCM効果検証と新戦略の構築

独自エコシステムの創出により、高い成長率を実現

賃貸業界の有力プラットフォームとのシステム連携を実現

- ・賃貸業界プラットフォームとのデータ連携先数は保証業界トップクラス
- ・利便性向上による顧客の囲い込み

オンライン入居申込サービス



電子契約サービス



売上拡大

競合他社との差別化
提携による相乗効果

利益拡大

リスクコントロール
業務効率化

大手不動産協会・大手企業とのタイアップ

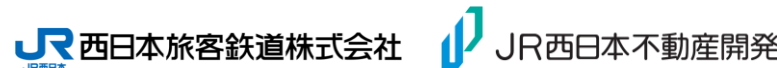
公益社団法人全日本不動産協会

- ・全国不動産協会と提携し、全国で約3割の不動産事業者が加入する全日本不動産協会員向けに「全日ラビー保証」を開発
- ・全日グループ「全日ラビー少額短期保険」ともデータ連携開始



JR西日本グループ

- ・JR西日本・JR西日本不動産開発と提携し、JR西日本が発行する「J-WESTカード」に家賃保証サービスを組み合わせた「J-WESTカードプラン」を開発



少額短期保険会社との連携

- ・少額短期保険との連携先数は業界トップクラス
- ・サービス連携に加え、取引先の相互紹介を実施



その他の付帯サービス

- ・住環境に関連する企業とアライアンスにより、サービス・利便性の向上


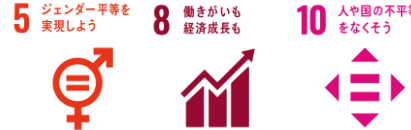


クレジットカード決済（初期費用、賃料等）	孤独死保険を自動付帯	
集金代行（賃料・保険料等同時収納）	緊急時駆け付けサービス	
高齢者見守りサービス	多言語コールセンター	時間外救急窓口連携
賃貸ソフトとの連動	通電代行サービス	近隣トラブル解決支援

高度な与信審査モデル構築

- ・AIを活用した分析に基づく高度な与信審査モデル構築
- ・適切な与信提供を通じた顧客利益の最大化と当社の収益最大化を目指す
- ・より戦略的・機動的なリスクコントロールが可能



「11 住み続けられるまちづくりを」をはじめとするSDGs達成を目指す

<p>保証サービスの提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>1 貧困をなくそう</p> <p>3 すべての人に健康と福祉を</p> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p> <p>11 住み続けられるまちづくりを</p> <p>16 平和と公正をすべての人に</p> 	
<p>社内の各種取り組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・多様な価値観を尊重し、社員のさらなる挑戦を促進する ・社員の物心両面の満足を追求する 	<p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p> <p>8 働きがいも経済成長も</p> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p> 	
<p>各種アライアンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・関係する団体等と連携し、地域の発展に貢献する ・外部企業とのアライアンスにより社会に新しい価値を提供する 	<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> <p>11 住み続けられるまちづくりを</p> <p>17 パートナリシップで目標を達成しよう</p> 	
<p>ESGへの取り組み</p>	<p>環境 Environment</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・CO2排出量の算定、排出抑制策の実施 	<p>社会 Social</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・社会人サッカーチーム（ジェイリースFC） 	<p>ガバナンス Governance</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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、信用を保証して安心を生み出し、
誰もが「自分の人生をまっとうできる社会」を目指します

出店数業界No.1による
地域密着ネットワーク

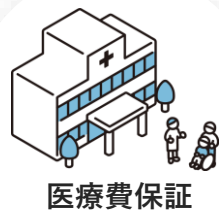
営業ネットワーク

お客さまに
寄り添った対応

優秀な人材

人事制度改革

社員育成の継続実施



様々な保証ノウハウ

3つの保証事業

精緻化された与信審査

様々なサービス提供を
可能とする仕組み

アライアンスの拡大

柔軟なシステム対応

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：<https://www.j-lease.jp>

