



2024年 3 月期 決算説明資料

2024.05.30

ジェイリース株式会社

東証プライム：7187

01 はじめに

社長あいさつ P. 3
「売上・利益ともに計画を上回り過去最高を更新、
新3ヶ年経営計画を策定」

02 業績

2024年3月期業績推移 P. 4
2024年3月期業績サマリー P. 5
四半期業績の推移 P. 6~7
主な指標（KPI） P. 8~10

03 経営環境および成長戦略

機会とリスク P. 11
事業ポートフォリオ P. 12~16
未来投資（人、システム） P. 17
さらなる成長に向けたスキーム P. 18
2025年3月期業績予想 P. 19
配当予想、株主還元 P. 20
3ヶ年経営計画概要 P. 21
サステナビリティ P. 22

売上・利益ともに計画を上回り過去最高を更新、新3ヶ年経営計画を策定

皆さまには日頃より大変お世話になり、誠にありがとうございます。

代表取締役社長の中島土（なかしま ちち）です。

さて、2024年3月期通期の業績につきましては、外部企業や団体とのアライアンスや地域密着営業の継続等が奏功したとともに、代位弁済関連は各指標において計画通り推移したことや、外国人向け不動産仲介を行う子会社あすみらい(株)の業績も好調であったことなどにより、おかげさまで売上、利益ともに期初計画を上回り、過去最高を更新いたしました。

また、決算発表に合わせて「信用で人をつなぐ」をテーマとした新3ヶ年経営計画を発表いたしました。当社グループの中核事業の家賃保証事業と、育成事業である医療費保証や養育費保証をさらに拡大するとともに、当社グループのビジョンである「誰もが自分の人生をまっとうできる社会」の実現を目指し、保証領域に限らない社会課題の解決に向けた新たな事業やサービス開発を展開してまいります。

さらに2024年4月、当社はIT企業の(株)エイビスの株式を100%取得いたしました。今後のさらなる成長にはITを活用したサービス強化が必要不可欠なところ、強力なパートナーを当グループにお迎えすることができ大変に心強く感じております。今後は同社が手掛ける高齢者向けのみまもりサービスや各種システムの開発力とのシナジーを社内外で創出するとともに、同社が持つ海外ネットワークを活用したグローバルな展開に挑戦してまいります。

この一年、企業理念とビジョンの実現に向けた「理念経営」を加速してまいりましたところ、社員一人ひとりの意識とマネジメント力が向上し、会社全体の成長を深く感じております。これからも理念経営を通じ、社会に貢献できる人財の育成を進めてまいります。

今後も株主の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまへより一層の利益還元に努めてまいります。

引続きのご支援を重ねてお願い申し上げます。



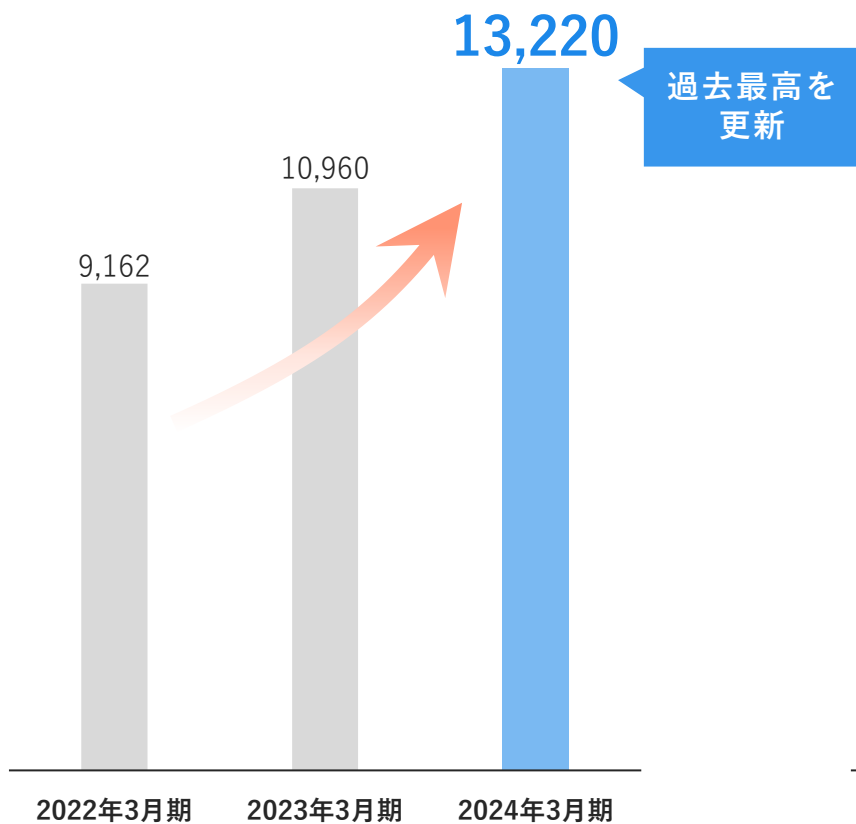
代表取締役社長

中島 土

売上、利益ともに過去最高を更新

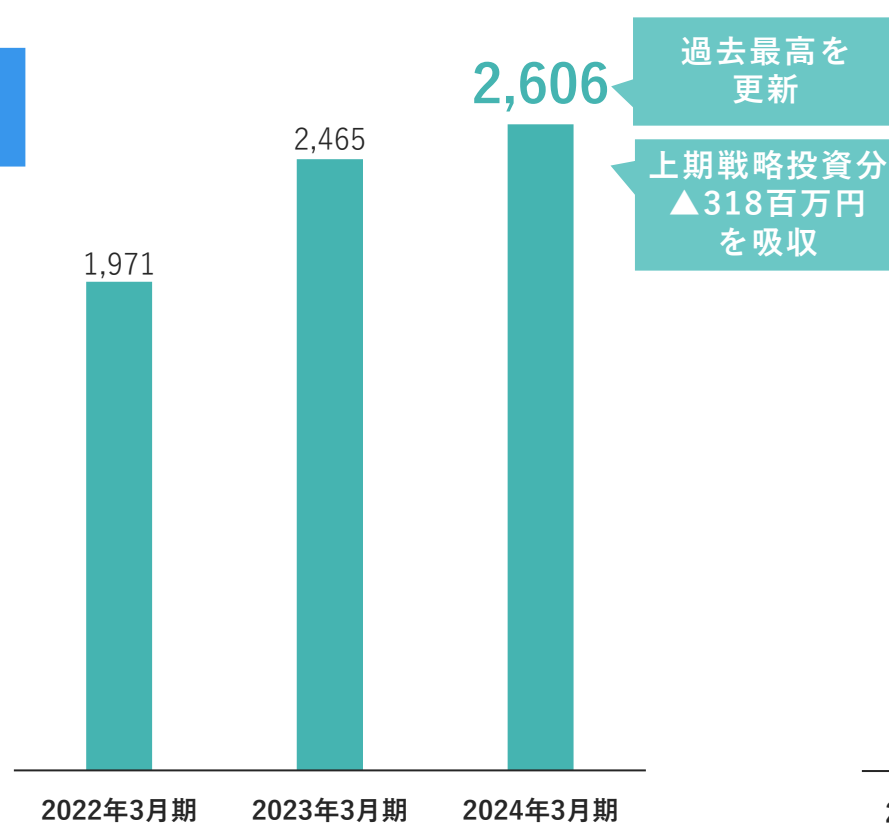
売上高

(単位：百万円)

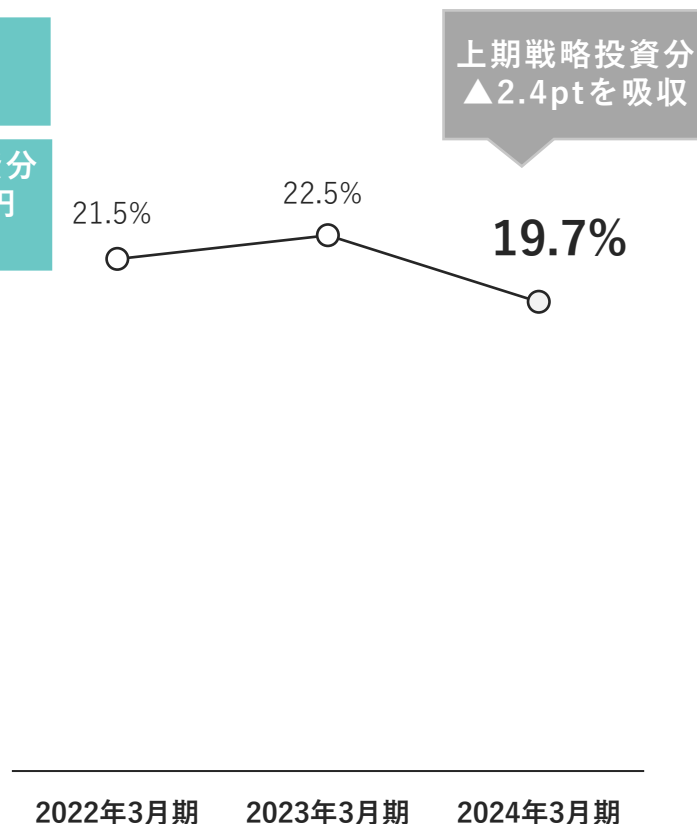


営業利益

(単位：百万円)



営業利益率



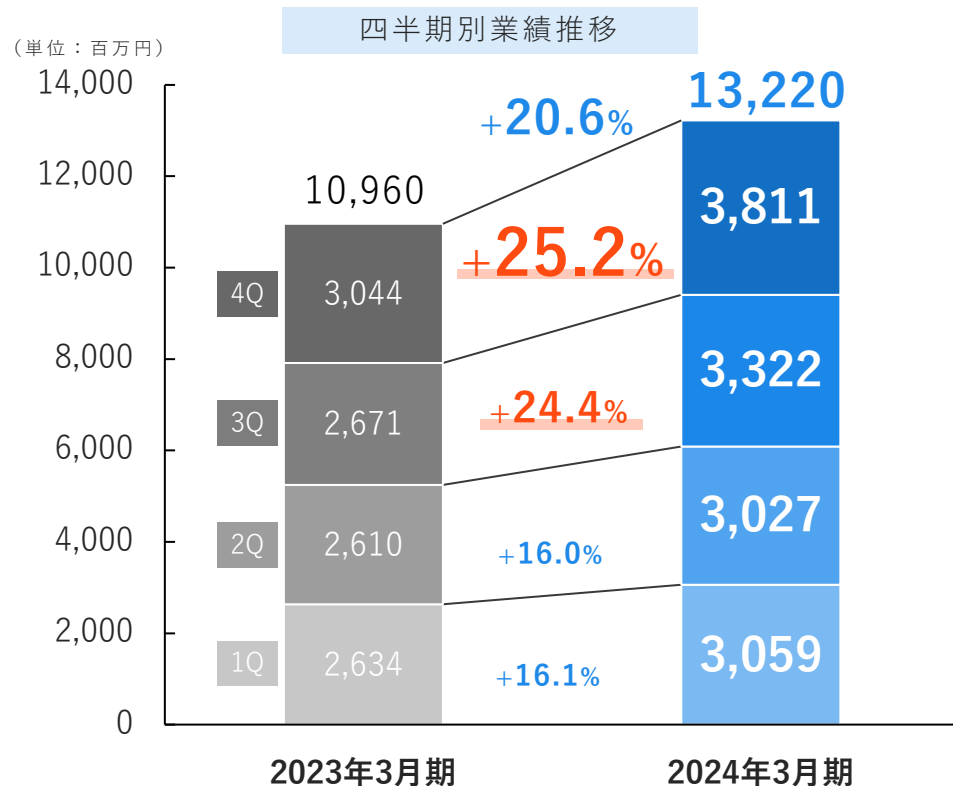
売上、各利益ともに好調に推移。増収増益で計画を達成

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	10,960	13,220	+20.6%
営業利益	2,465	2,606	+5.8%
営業利益率	22.5%	19.7%	—
経常利益	2,465	2,611	+5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,667	1,789	+7.3%

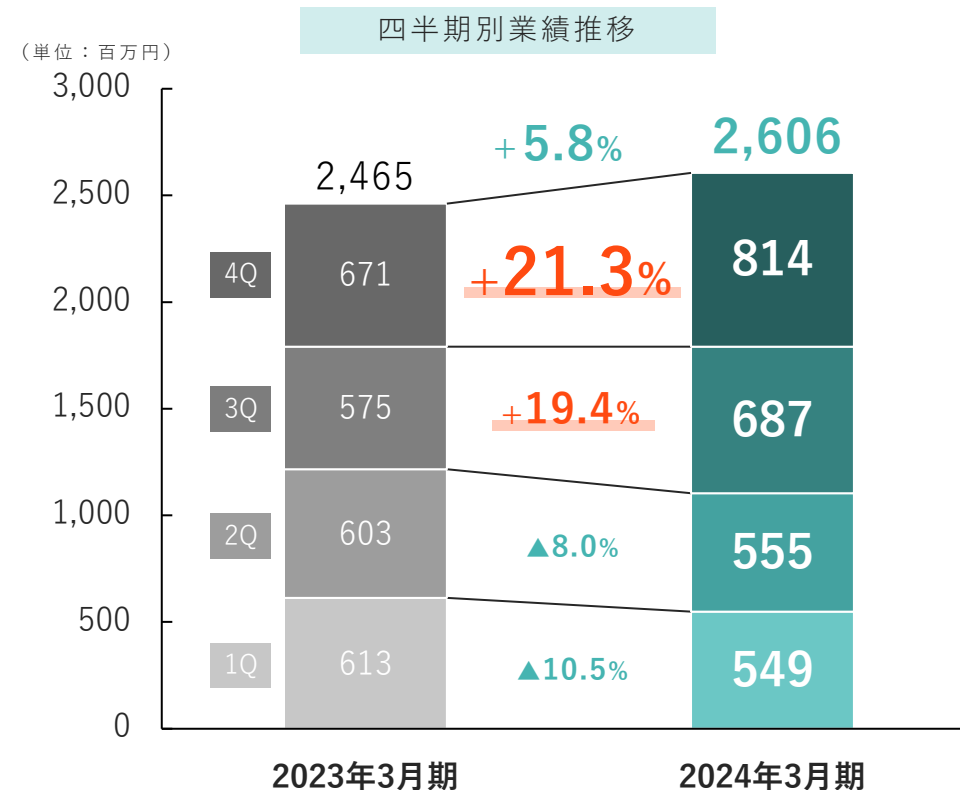
- ▶ 首都圏への人的戦力投入や人財育成、アライアンスなどの各種戦略が売上成長を牽引し、住居用賃料保証、事業用賃料保証とともに計画を上回って好調に推移
- ▶ 与信審査及び債権管理業務等による適切なコストコントロールを継続
- ▶ 上期の戦略投資（プロモーション、給与のベースアップ）、競争激化による事務手数料（売上原価）率の上昇を吸収し、各利益ともに計画を上回って着地

下期は売上・利益ともに計画通り大幅に伸長

売上高



営業利益

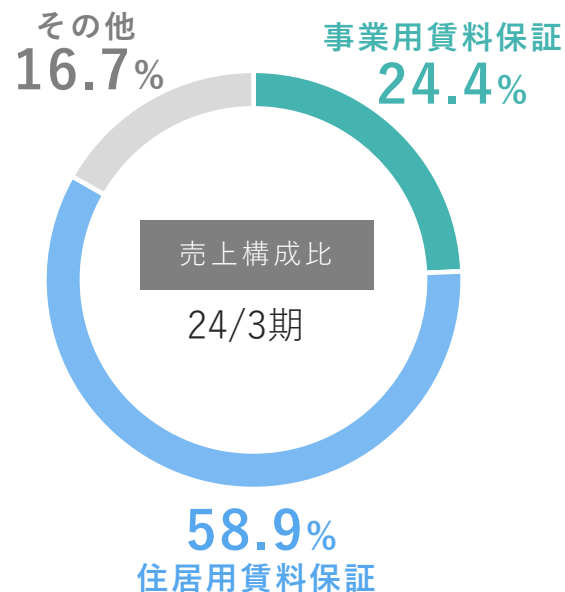
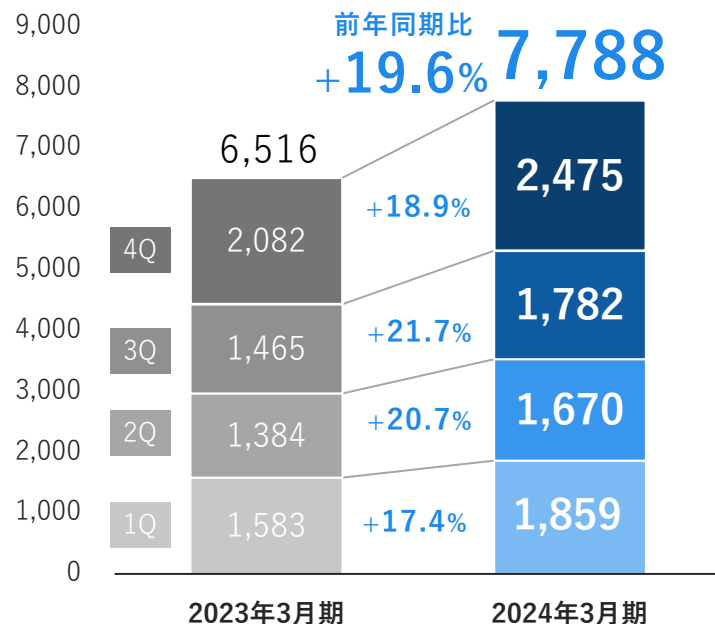


- ▶ 住居用賃料保証と事業用賃料保証が好調、売上の増加を牽引
- ▶ プロモーションへの戦略投資（CMの全国放送）は計画通り上期で終了
- ▶ 首都圏への人的戦力投入、上期のプロモーション投資の効果等もあり、売上・利益とも特に下期に加速

住居用・事業用賃料保証ともに好調に推移

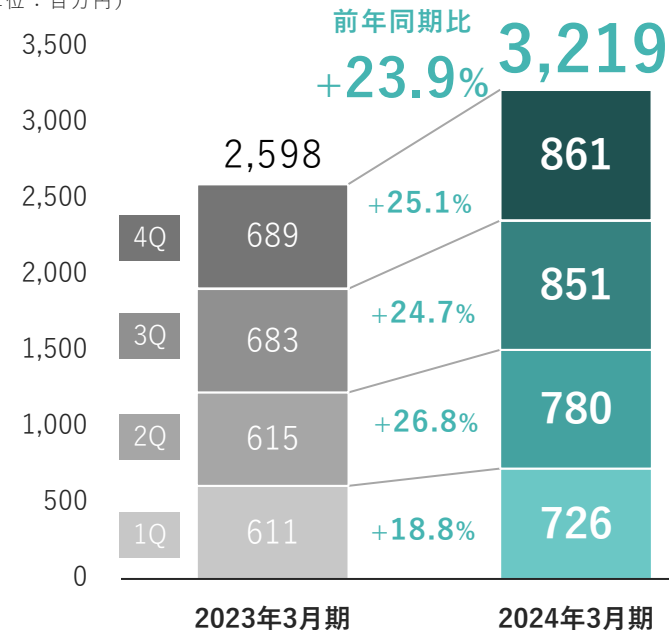
住居用賃料保証

(単位：百万円)



事業用賃料保証

(単位：百万円)



住居用賃料保証

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、売上は堅調に推移
市場規模の大きい首都圏での営業に一段と注力

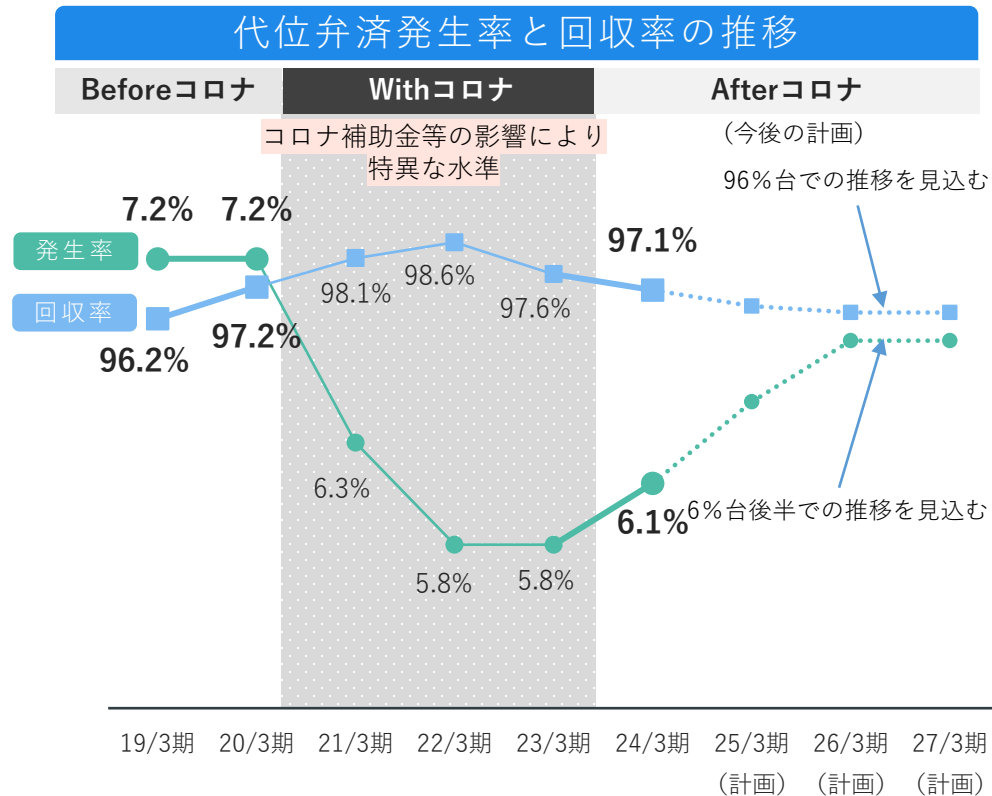
その他

育成事業は順調（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、収納代行手数料も増加
2023年6月より開始した養育費保証も引き合い増加

代位弁済発生率、回収率ともに計画通り推移

保証関連事業

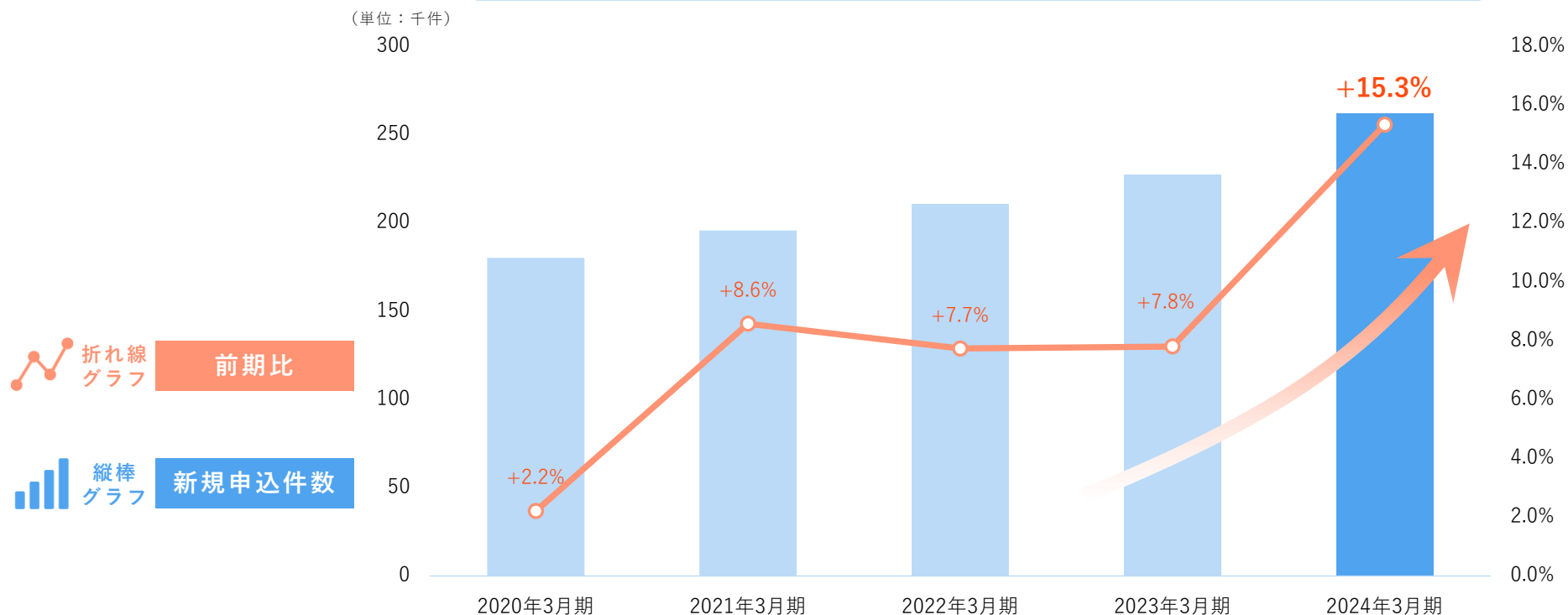
	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績
不動産会社協定件数（千件）	23	26
申込件数（千件）	227	262
保証賃料月額（百万円）※	43,173	49,897
代位弁済発生率	5.8%	通期計画6.2% 6.1%
代位弁済回収率	97.6%	通期計画97.0% 97.1%
店舗数（店）	36	36
従業員数（名）	362	396



- ▶ 代位弁済発生率、回収率ともに通期計画通りの水準、適切なリスクコントロールを継続
- ▶ 地域密着の営業展開により不動産会社協定件数、申込件数ともに堅調に増加
- ▶ 2024年3月期は戦略的に拡大余地の大きい首都圏に人的戦力投入、2025年3月期は4店舗の新規出店を計画

新規申込件数の増加が加速、新AI与信で効率化推進

新規申込件数推移

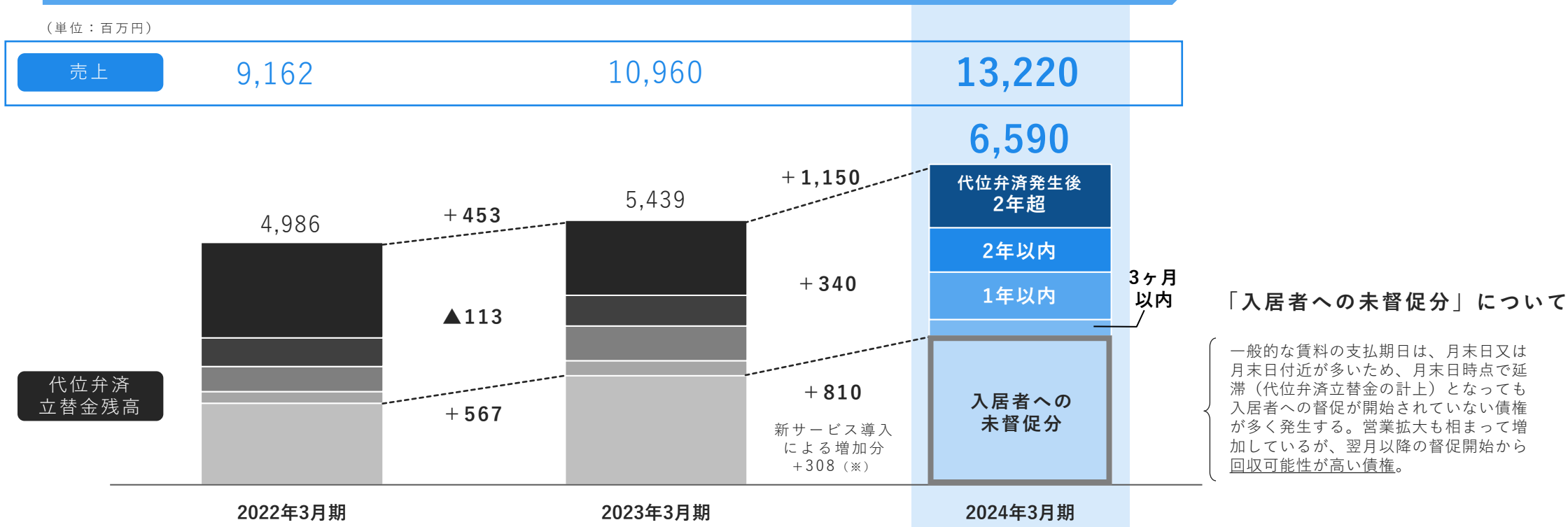


- ▶ 多様な企業や団体とのアライアンス強化、地域密着の営業戦略により、新規申込件数の増加が加速
- ▶ 新AI与信を用いるとともに、オンライン入居申込サービスによるデジタル化を推進、申込の効率的な受付体制を強化

代位弁済立替金残高は計画通り推移

売上と代位弁済立替金残高の推移

（単位：百万円）



- ▶ 契約件数の増加に伴い、代位弁済立替金残高も増加傾向（回収可能性の高い「入居者への未督促分」が主に増加）
- ▶ 与信審査において、AI分析をもとにした新審査モデルを11月より運用開始、精度向上により売上増加と代位弁済抑制を目指す
- ▶ 債権管理業務において、AI分析の導入準備中、業務効率化とより効果的な債権回収業務を目指す
- ▶ 代位弁済立替金に対する適切なリスク評価による貸倒引当金計上

事業機会をドライバーとしたさらなる成長を目指す

機会	DX化	少子高齢化や人口減少によりテクノロジー需要が高まり、生成AIによるオペレーションの最適化やビッグデータの活用による業務効率化が進展する。（新たにグループ化した㈱エイビスとの連携等）
	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。
	人流の増加	人流の増加に伴う引越し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。※1
	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あすみらい㈱の事業機会の拡大が見込まれる。※2
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。

※1 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

※2 当社においては訪日外国人向けサービスを拡充（2024年1月24日付「訪日外国人向け家賃保証サービス拡充に関するお知らせ」参照）

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 実績
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%)	77億円 (+20%)

- ▶ 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

市場ニーズが高まり成長市場へ

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績
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%)	32億円 (+24%)

2022年3月期はコロナ禍で急拡大

- ▶ 景気低迷など不安定な経済環境により、不動産オーナーのリスク回避意識が向上
- ▶ 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の店舗網

- ・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、債権管理

- ・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
- ・事業用債権管理に特化した専門組織

事業用賃料保証の戦略



戦略的人財配置

- ▶ 適切な人財配置、ニーズが拡大している首都圏へ戦略的に人的リソースを投下



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



クロスセル

- ▶ 住居用賃料保証取引先に対する提案によるスムーズな導入

▶▶ 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100百万円と計画達成

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

未収金督促に対する医療機関の慢性的な職員不足、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

医療機関に対する営業活動は
順調に進捗

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月期実績 100百万円

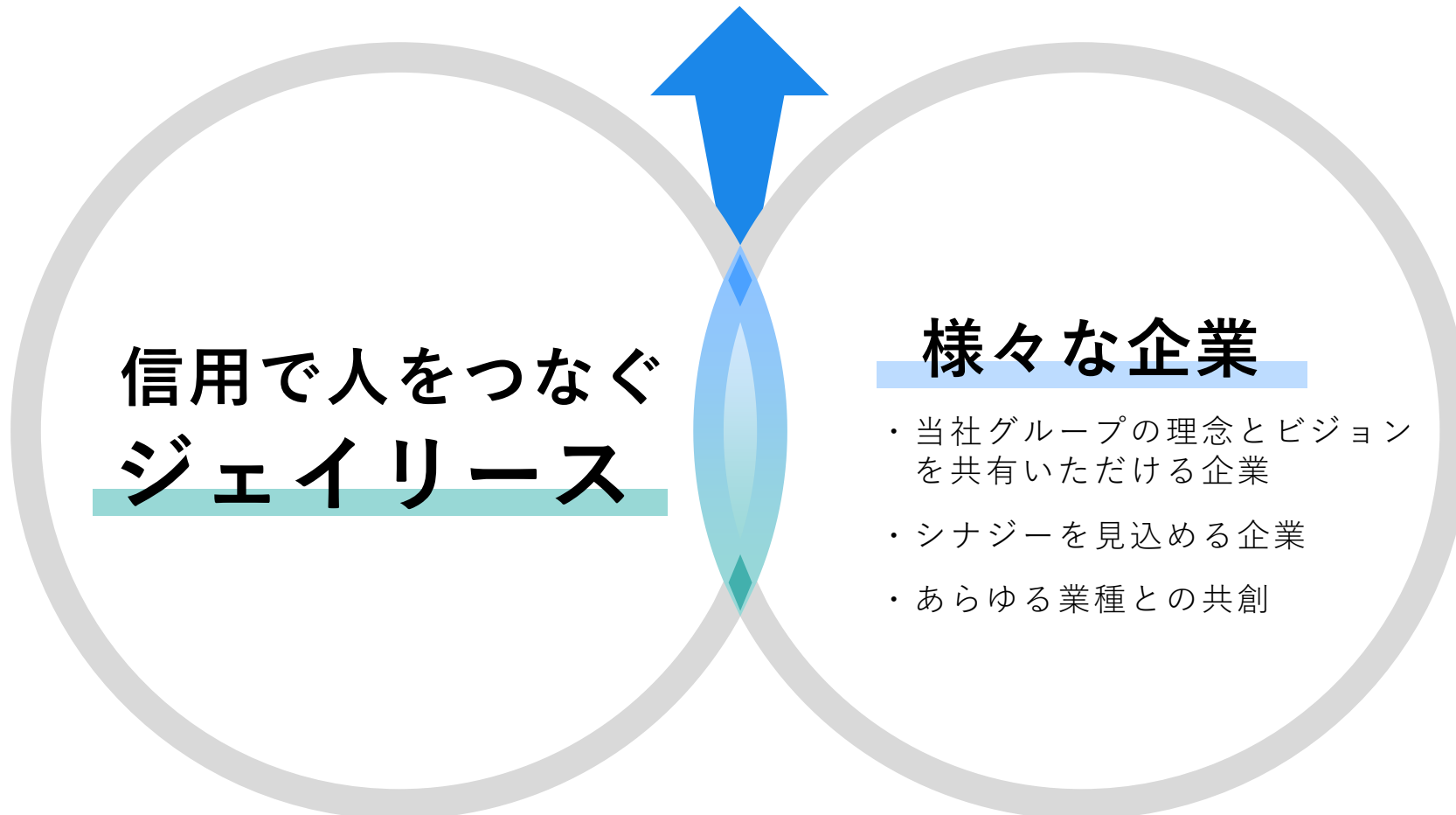
2024年3月期導入例

- ・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

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

当社のM&Aや新規事業に対する考え方

事業を通じた社会課題の解決を加速させる



互いのシナジー効果を発揮し、事業領域の拡大を図る

2024年4月に(株)エイビス株式を100%取得

会社概要

設立：1997年9月

事業所：大分、東京、大阪

売上高：1,700百万円（2023年8月期）

従業員数：68名（2024年1月現在）



今後も理念とビジョンを共有できシナジー効果のある企業のM&Aによる成長戦略を計画

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
 人 Human Resources	・ 人的資本経営を軸とした投資 ・ 人財の育成・強化 ・ 人財の戦略的配置（採用と異動） ・ 等級・報酬・評価制度の見直し	・ 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 ・ 首都圏の組織改編	・ 全国ネットワークを活かした営業のさらなる拡大・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 ・ <u>エイビス社との人財交流</u>
 システム（データ・DX） System	・ 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	・ 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	・ 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 ・ <u>エイビス社の技術力を活かしたサービス開発</u>
 その他 Others	・ 効果的なプロモーション ・ スポーツを通じた地域貢献活動（ジェイリースFC） ・ グローバル展開	・ 事業用賃料保証に関するプロモーション ・ テレビCM（全国放送） ・ WEB広告	・ データを活用したデジタルマーケティング ・ シナジー効果のある企業のM&A ・ 新規事業開発 ・ <u>グローバル展開の調査、研究</u>

顧客やアライアンス先との共創を通じた独自エコシステムの拡大

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



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



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。JR西日本発行のJ-WESTカードに家賃保証を組み合わせたJ-WESTカードプランを開発



中部電力ミライズコネクト

- ・中部電力ミライズコネクトと提携し、単身高齢者増加を受け、電力使用状況データを活用した入居者見守りサービスを付帯した家賃保証サービスを開発



その他の付帯サービス

- ・住環境関連企業とアライアンスにより、サービス・利便性を向上

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分析に基づく高度な与信審査モデルの構築
- ・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



売上・利益ともに過去最高の更新を計画

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減率	(参考) エイビス除く 増減率
(単位：百万円)				
売上高	13,220	16,210 (うちエイビス分1,180)	+22.6%	+13.7%
営業利益	2,606	2,810 (うちエイビス分78)	+7.8%	+4.8%
営業利益率	19.7%	17.3%	—	—
経常利益	2,611	2,810 (うちエイビス分80)	+7.6%	+4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,789	1,890 (うちエイビス分50)	+5.6%	+2.8%
代位弁済発生率	6.1%	6.5%	—	—
代位弁済回収率	97.1%	96.6%	—	—

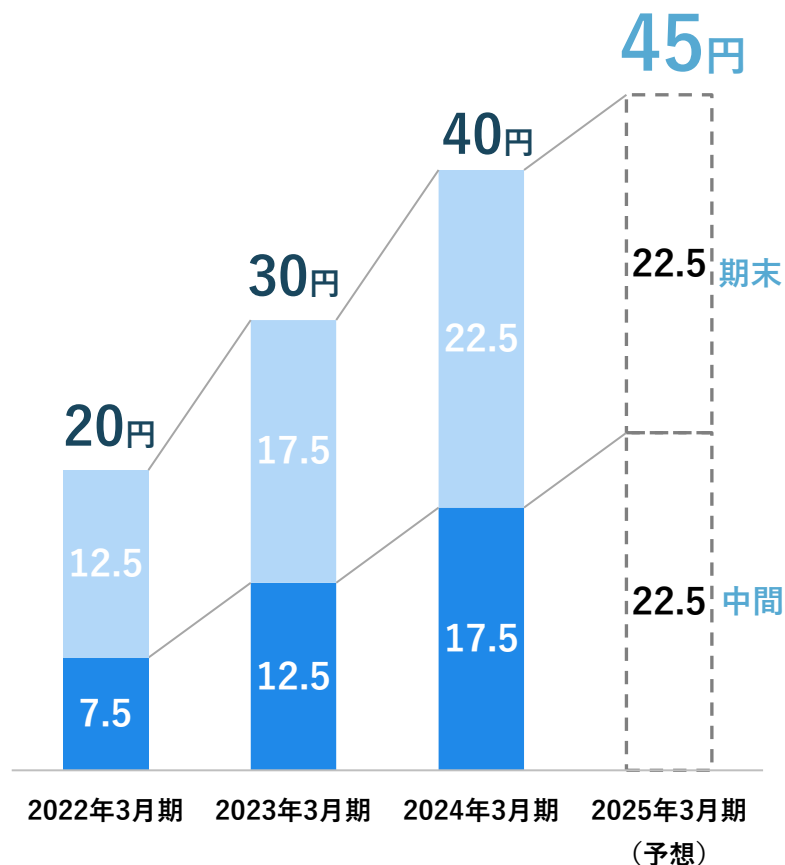
- ▶ アライアンスや地域密着営業、人財育成などにより売上は継続成長
- ▶ 代位弁済関連指標は、コロナ補助金等の影響による特異な水準から戻ることを想定
- ▶ 貸倒関連費用の増加や競争激化による事務手数料の上昇を吸収し、増益を計画
- ▶ 株式会社エイビスの子会社化（2024年5月より連結）により、売上高等の押し上げ（のれん償却は年95百万円程度）

増益により増配を継続、配当性向は40％程度の方針

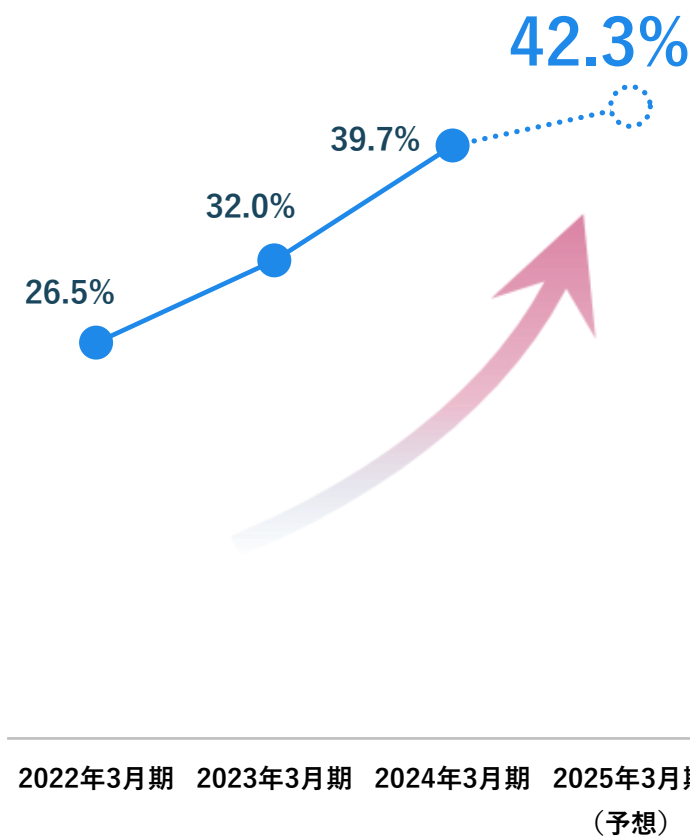
	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想
中間	17.5円	22.5円
期末	22.5円	22.5円
合計	40.0円	45.0円

- ▶ 配当性向40％程度を基準（配当基本方針）
- ▶ 株主優待はプレミアム優待倶楽部を継続

配当金の推移



配当性向



※2024年3月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、過去分においても当該株式分割を考慮した値としております。

2027年3月期は売上211億円、営業利益34億円、全国47店舗を計画

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
売上高（百万円）	13,220	16,210	18,760	21,170
営業利益（百万円）	2,606	2,810	3,060	3,465
営業利益率	19.7%	17.3%	16.3%	16.4%
代位弁済発生率	6.1%	6.5%	6.8%	6.8%
代位弁済回収率	97.1%	96.6%	96.4%	96.4%
店舗数（店）	36	40	43	47

テーマ

「信用で人をつなぐ会社」として事業領域を拡大

基本戦略

- ・売上は2桁成長、過去最高益の更新を継続
- ・既存事業の拡大に加え、新たな事業の柱を育成
- ・人的資本経営の実践

KPI

- ・代位弁済発生率はリスクコントロールにより6%台で推移
- ・代位弁済回収率はコロナ前の水準に戻る想定で、96%台を維持

店舗数

- ・業界最大のネットワーク構築を推進し、地域密着の営業基盤強化を図る

経営環境や成長戦略等の詳細は、2024年5月10日公表「3ヶ年経営計画」をご参照ください

「11 住み続けられるまちづくりを」等に向けた各種取組みを実施

保証サービスの提供	・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	1 貧困をなくそう 3 すべての人に健康と福祉を 10 人や国の不平等をなくそう 11 住み続けられるまちづくりを 16 平和と公正をすべての人に
社内の各種取り組み	・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	5 ジェンダー平等を実現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう
各種アライアンス	・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	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 11 住み続けられるまちづくりを 17 パートナリーシップで目標を達成しよう
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 ・CO2排出量の算定、排出抑制策の実施  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 ・社会人サッカーチーム（ジェイリースFC）  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 	

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：<https://www.j-lease.jp>

