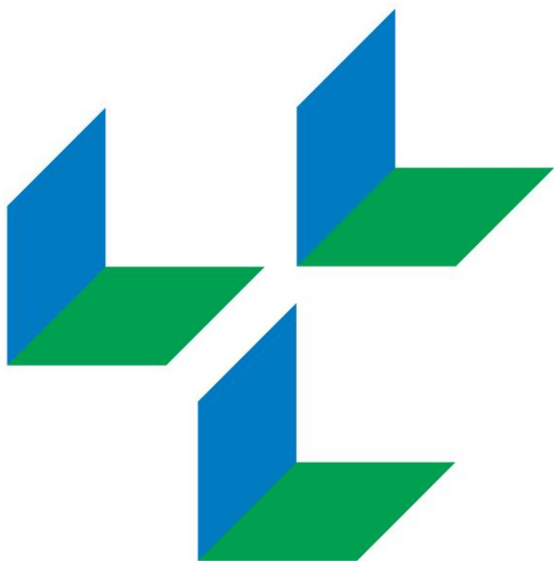




2025年3月期第2四半期 決算説明資料

2024年11月20日



証券コード: 7187

01 はじめに

社長あいさつ P. 3

02 業績

2025年3月期2Q業績推移 P. 4
2025年3月期2Q業績サマリー P. 5
主力事業について P. 6~8
主な指標（KPI） P. 9~11
育成事業について P. 12
新規事業について P. 13

03 経営環境および成長戦略

機会とリスク P. 14
未来投資（人、システム） P. 15
株主還元（配当予想について） P. 16
さらなる成長に向けたスキーム P. 17
住宅確保要配慮者居住支援法人 P. 18
サステナビリティ P. 19
スポーツを通じた社会貢献 P. 20
理念経営 P. 21

売上、利益ともに会社計画を上回り過去最高を更新

代表取締役社長の中島土（なかしま ち）です。日頃より大変お世話になり、厚く御礼を申し上げます。
ここに2025年3月期第2四半期の業績をご報告いたします。

当第2四半期の業績は、売上が好調に推移し、また、適切なリスクコントロールによって会社計画に対して貸倒関連コストを抑制できたため、売上、利益ともに過去最高を更新いたしました。

この勢いをさらに加速させるために、7月に富山支店、滋賀支店、そして10月には山梨支店、奈良支店を開設しました。当社の強みである地域密着サービスを全国に展開するとともに、さらなる売上拡大が見込める大都市圏でのシェアアップも同時に目指してまいります。

また、これまでのAI等を活用した与信審査に加え、10月より債権管理スキームにもAI分析を新たに導入いたしました。リスクコントロールのさらなる精緻化により、一層の業務効率化を図り、データドリブン経営を通じて収益の最大化と企業価値の向上を目指してまいります。

さらに、今後予定しております基幹システムの刷新による業務基盤の進化、理念経営の加速による従業員のスキル・マインド・ノウハウのさらなる向上、積極的な新卒・キャリア採用を通じた人財基盤の強化を図り、中長期的かつ持続可能な成長を実現してまいります。

私たちは未来ビジョンである「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、上記取り組みのほか、保証領域に限らない様々な社会課題の解決に向け、多くのパートナーと共に新たな価値を共創してまいります。

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、一層の業績の拡大及び配当等の株主還元に努めてまいります。皆さまにおかれましては引き続きご支援を賜ります様よろしくお願い申し上げます。



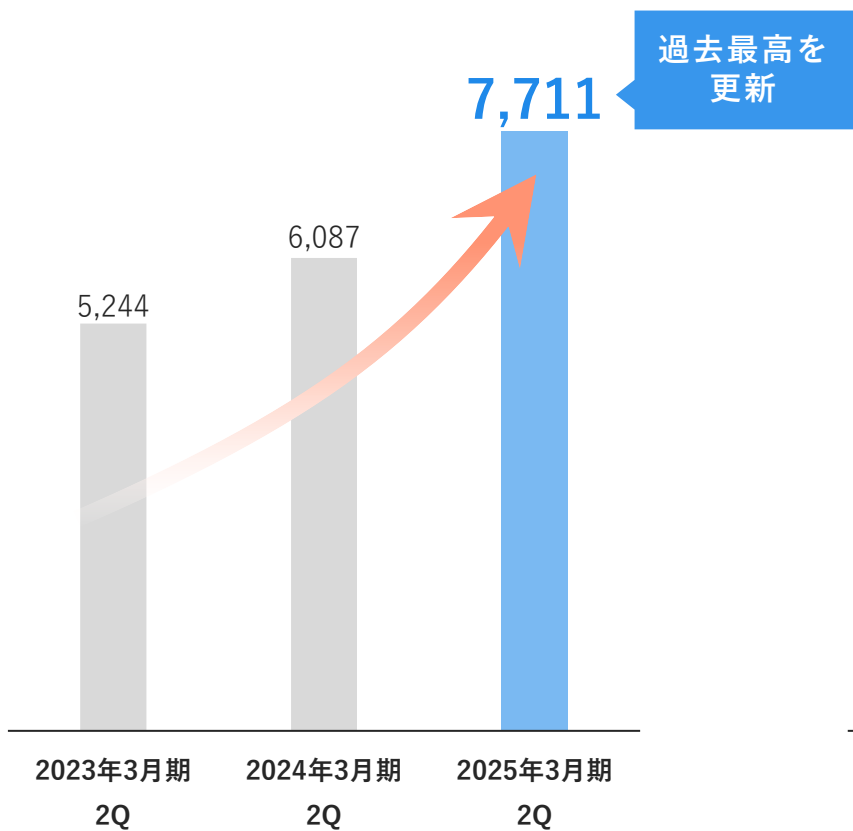
代表取締役社長

中島 土

売上、利益ともに2Qの過去最高を更新

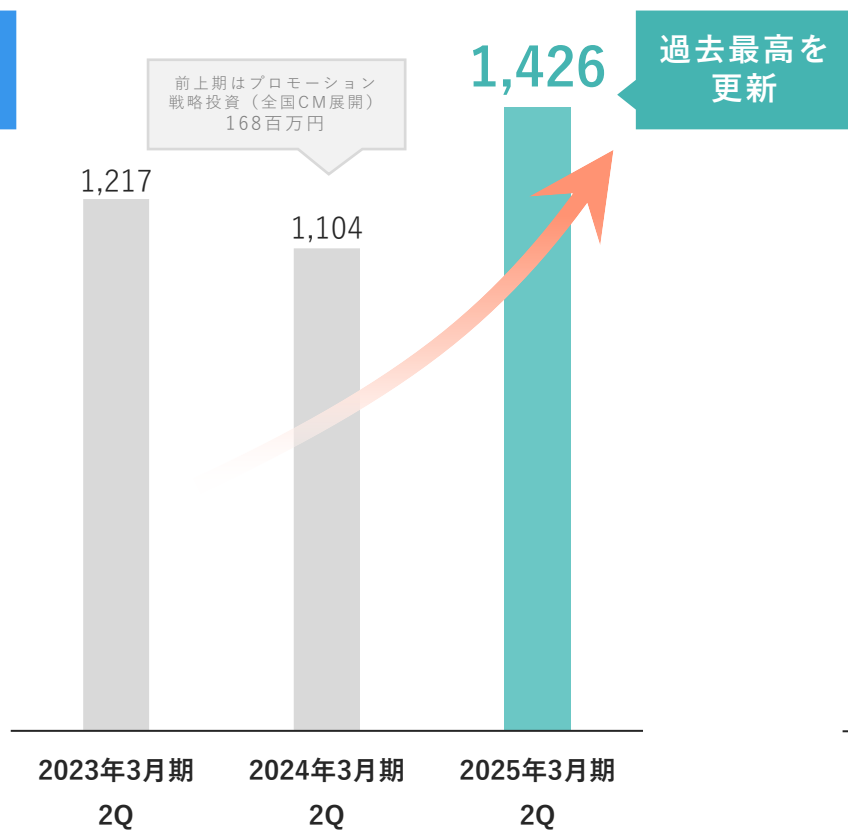
売上高

(単位：百万円)

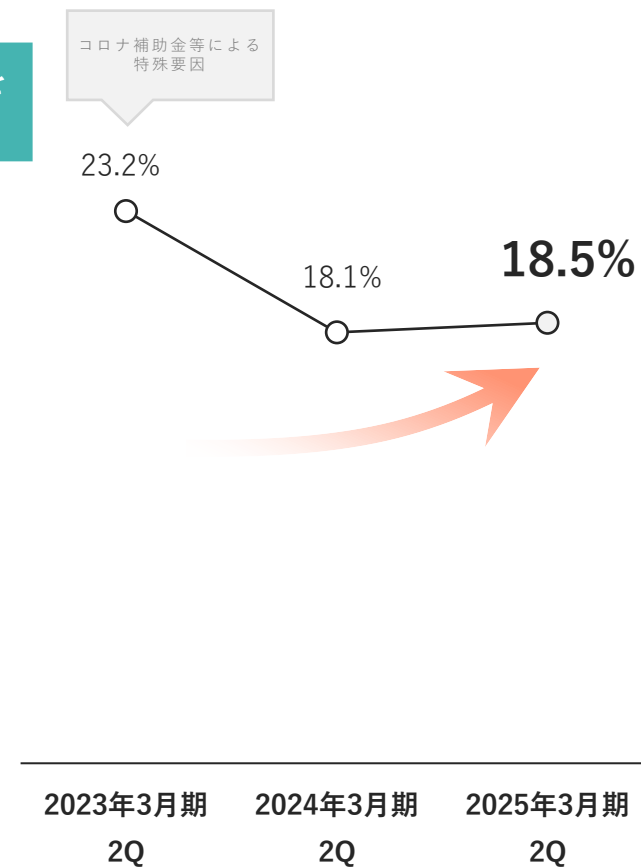


営業利益

(単位：百万円)



営業利益率



売上、利益ともに会社計画を上回って推移

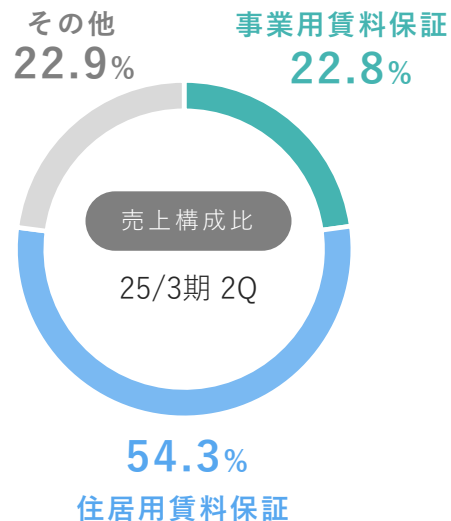
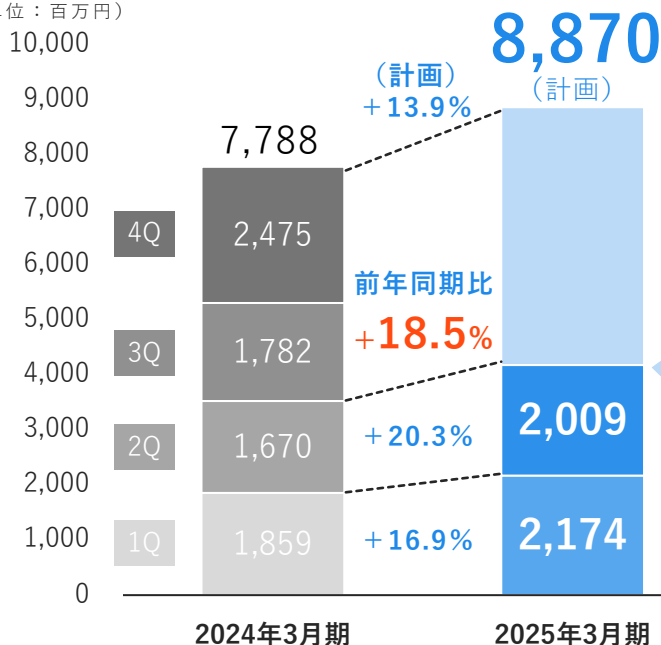
	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	6,087	7,711	+26.7%
営業利益	1,104	1,426	+29.2%
営業利益率	18.1%	18.5%	+0.4pt
経常利益	1,105	1,414	+28.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	760	920	+21.0%

- ▶ 売上高は住居用賃料保証が計画を大きく上回って推移し、事業用賃料保証も堅調に推移
- ▶ 与信審査及び債権管理業務等による適切なリスクコントロールを継続
- ▶ 競争激化による事務手数料の増加や貸倒関連費用等の増加を吸収し、各利益ともに会社計画を上回って推移

住居用賃料保証の伸びが加速、事業用賃料保証は堅調に推移

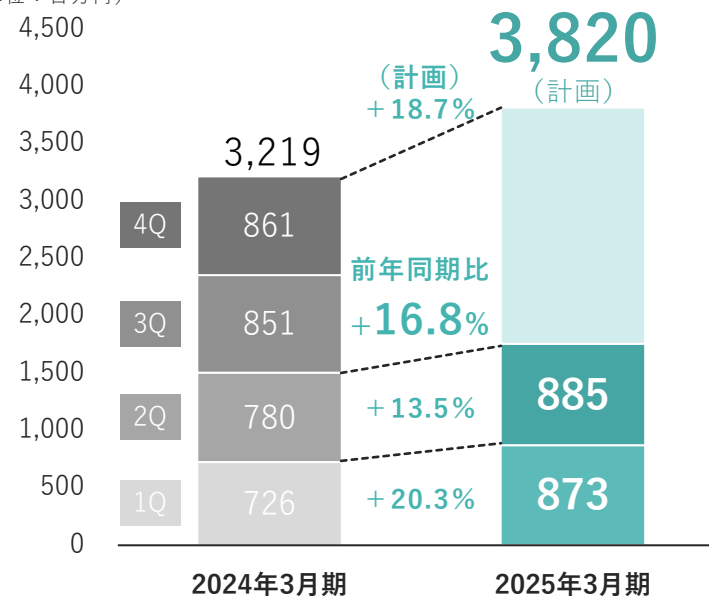
住居用賃料保証

(単位：百万円)



事業用賃料保証

(単位：百万円)



住居用賃料保証

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奏功し、新規取引が拡大、**計画比大幅増**。地域密着の顧客フォローや細やかなニーズへの対応等により既存顧客との関係維持向上も進む

事業用賃料保証

コロナ禍・アフターコロナの頻繁な入退去の一巡感及び競合他社の増加により、伸び率は鈍化するも、事業用賃料保証の認知拡大及び不動産オーナーのリスク回避意識を背景に、今後も継続成長する見込み。市場規模の大きい首都圏での営業に一段と注力、大型オフィスや商業施設にも積極展開

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〕）は順調、子会社エイビスも売上増加に寄与。代位弁済手数料、収納代行手数料も契約件数拡大に伴い増加

市場成長率を大幅にアウトパフォーム

（マンション・アパート等）



市場は緩やかに成長

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
市場の保証会社 利用率※	73%	75%	76%
市場売上規模 （市場成長率）※	2,160億円 （+4%）	2,240億円 （+4%）	2,300億円 （+3%）
当社売上高 （当社成長率）	65億円 （+14.5%）	77億円 （+19.6%）	88億円 （+13.9%）
			2Q実績+18.5%

- ▶ 参入障壁が低く、競合他社が200社超（カード・信販会社を含む）
- ▶ 住居用賃貸物件における保証の利用が一般化し、保証会社利用率が高水準となり、上昇鈍化傾向
- ▶ 上記の環境の中、**当社の強みを活かし市場成長率を大幅にアウトパフォーム、計画に対しても大幅増で推移**

▶ 住居用賃料保証における当社の強み

- ✓ 業界No.1の店舗網、地域密着による細やかな対応
- ✓ 長年の経験と教育を通じて育成された専門性と対応力を備えた営業人材
- ✓ AI分析を活用した精度の高い与信審査と高い債権回収力に裏付けられた積極的な営業展開
- ✓ 多様なアライアンス先との共創から生み出される充実したサービス
詳細は17ページ参照
- ✓ 東証プライム上場、創業20年にわたり培った実績と高い信用力

▶ 住居用賃料保証の戦略

- ✓ 出店による全国ネットワークのさらなる拡大
- ✓ WEB申込サービスや少額短期保険会社等とのアライアンスによる申込チャネルの拡大
- ✓ 住居用・事業用のクロスセル
- ✓ パートナー企業との営業連携や全国から選抜された専門チームによる大手不動産会社へのアプローチ

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

（オフィス・店舗等）



保証利用率が低く成長市場

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
市場の保証会社 利用率※	19%	21%	23%
市場売上規模 （市場成長率）※	270億円 （+14%）	310億円 （+14%）	350億円 （+14%）
当社売上高 （当社成長率）	25億円 （+20.7%）	32億円 （+23.9%）	38億円 （+18.7%）
			2Q実績+16.8%

- ▶ コロナ禍・アフターコロナの頻繁な入退去が一巡、競合他社の増加
- ▶ 一方、事業用賃料保証の利用率はまだ低く、さらなる認知拡大及び不動産オーナーのリスク回避意識を背景に、市場は今後も継続成長する見込み
- ▶ 市場規模の大きい首都圏での営業に一段と注力、大型オフィスや商業施設にも積極展開

事業用賃料保証における当社の強み

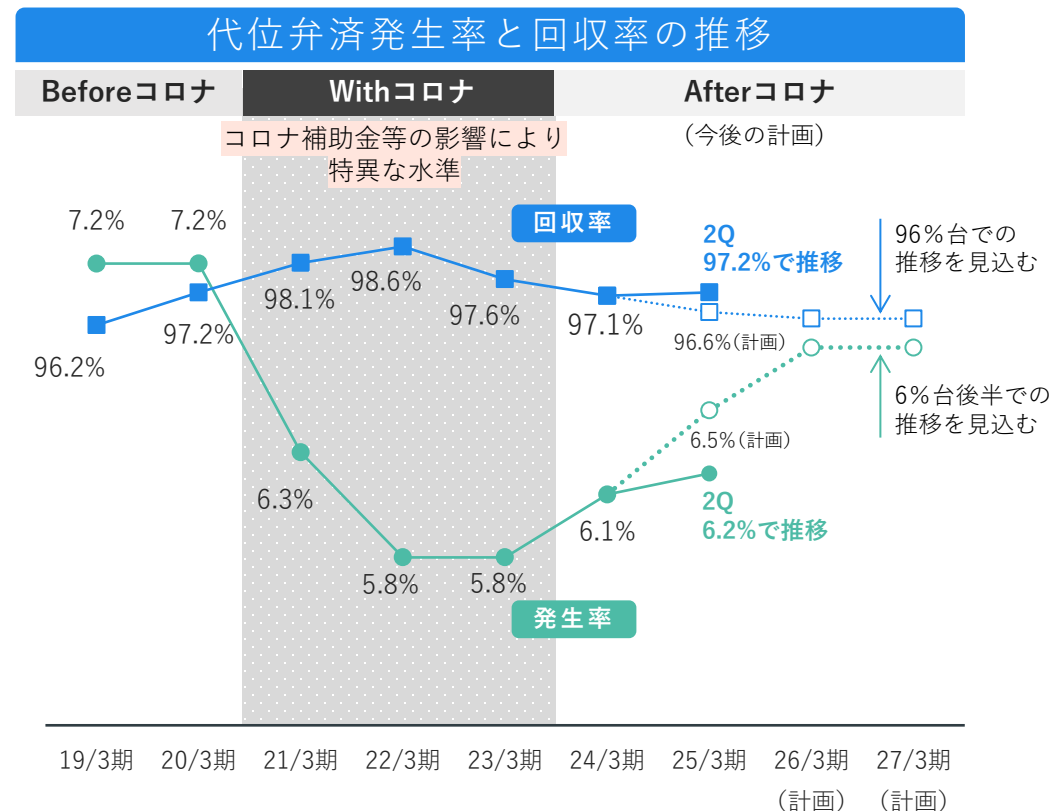
- ✓ 創業来、事業用賃料保証を展開してきた先行優位性
- ✓ 業界No.1の店舗網、地域密着による細やかな対応
- ✓ 長年の経験と教育を通じて育成された専門性と対応力を備えた営業人財
- ✓ 豊富な独自データによる事業用に特化した審査部門及び債権管理部門
- ✓ 物件の用途や種別、賃料の高低に関わらず審査申込・契約が可能な体制
- ✓ 東証プライム上場、創業20年にわたり培った実績と高い信用力

事業用賃料保証の戦略

- ✓ ニーズが拡大している首都圏への戦略的人財配置
- ✓ パートナー企業との営業連携や全国から選抜された専門チームによる投資系物件、大型商業・オフィス複合施設等へのアプローチ
- ✓ ビルオーナー、投資法人、ゼネコン等へのアプローチ
- ✓ 住居用・事業用のクロスセル

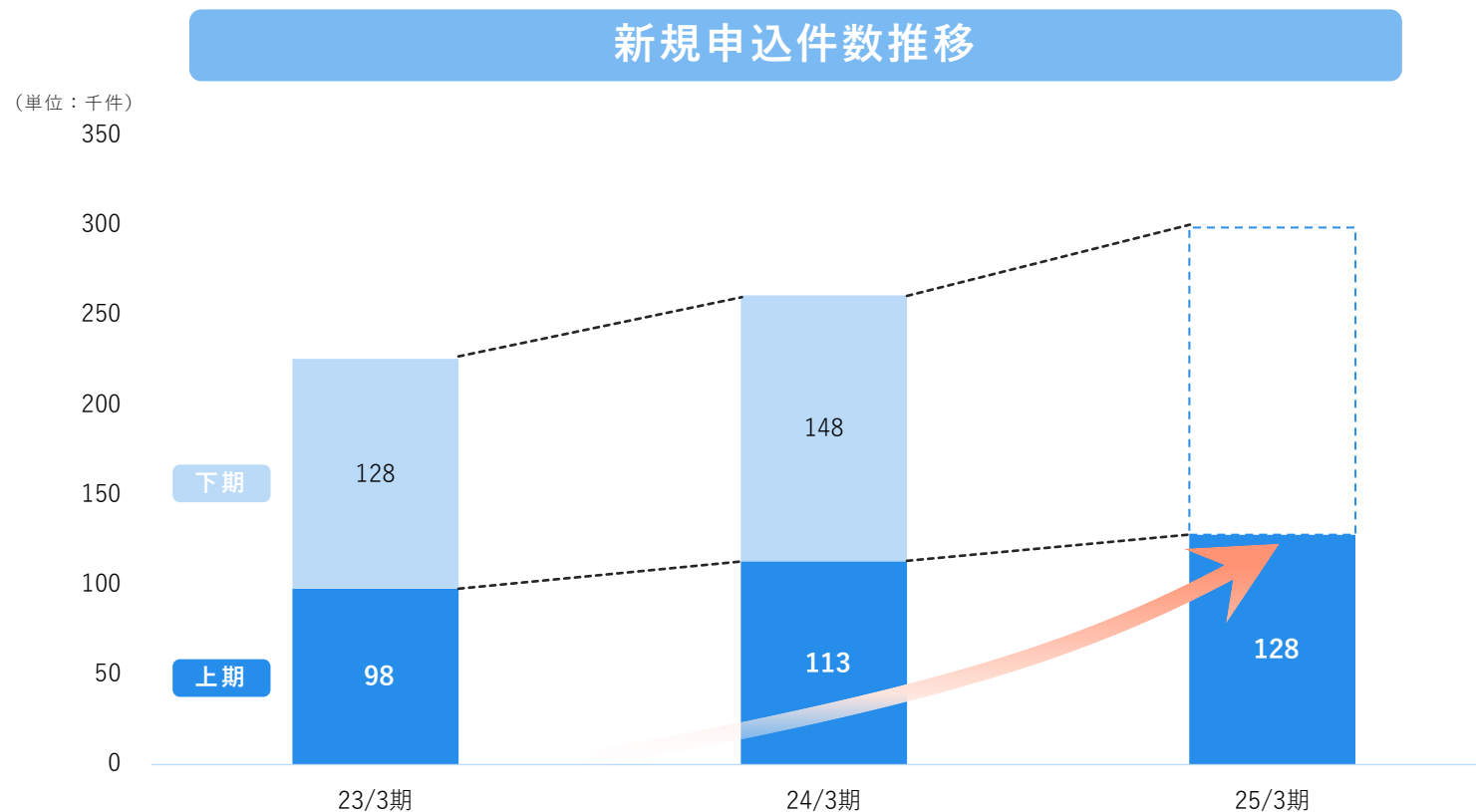
代位弁済発生率、回収率ともに好調に推移

保証関連事業	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績
不動産会社協定件数（千件）	24	27
申込件数（千件）	113	128
保証賃料月額（百万円）※	46,285	54,037
代位弁済発生率	6.2%	（通期計画6.5%） 6.2%
代位弁済回収率	97.1%	（通期計画96.6%） 97.2%
店舗数（店）	36	業界No.1の 店舗網 38
出店都道府県数	33	35
従業員数（名）	389	433



- ▶ 物価高、金利上昇、倒産件数増加等の環境変化の中、AI分析に基づく与信審査、債権管理等により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7月に富山支店、滋賀支店、10月に山梨支店、奈良支店を開設（37都道府県40支店）

新規申込件数は堅調に増加

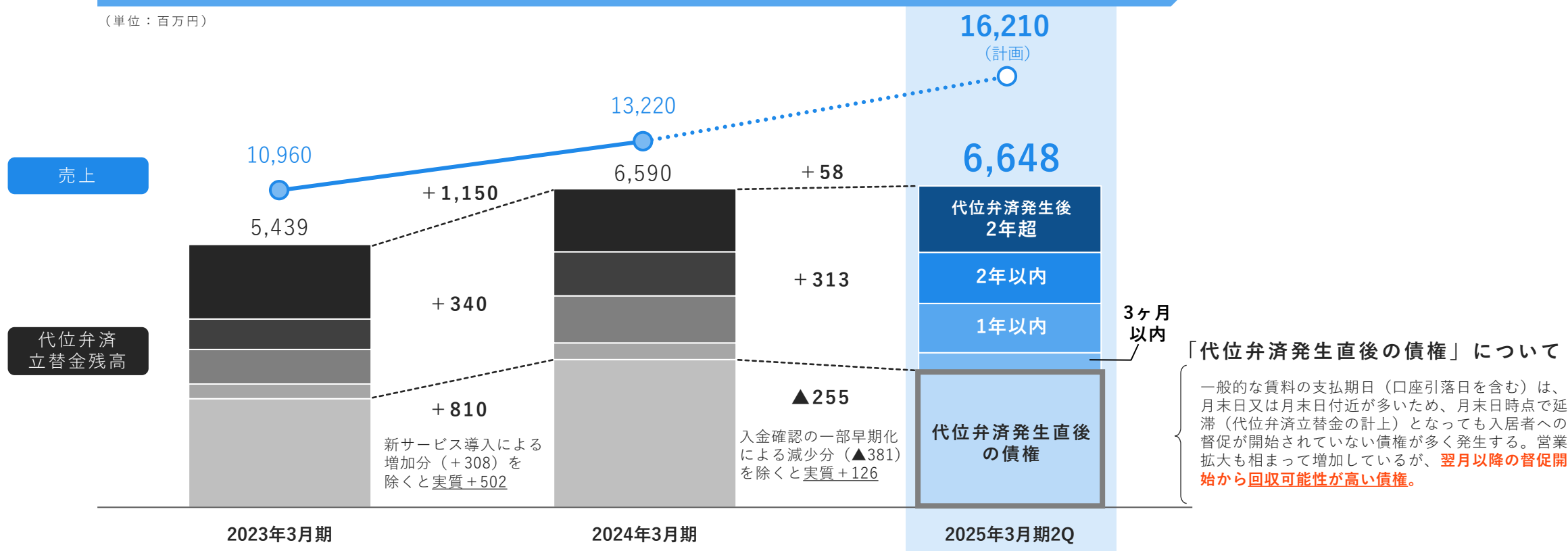


- ▶ 多様な企業や団体とのアライアンス強化、地域密着の営業戦略により、新規申込件数は堅調に増加
下期も前期同様の伸びを計画
- ▶ オンライン入居申込サービスによるデジタル化の推進等、申込の効率的な受付体制を強化

売上の増加率に比べ、代位弁済立替金残高の増加を抑制

売上と代位弁済立替金残高の推移

(単位：百万円)



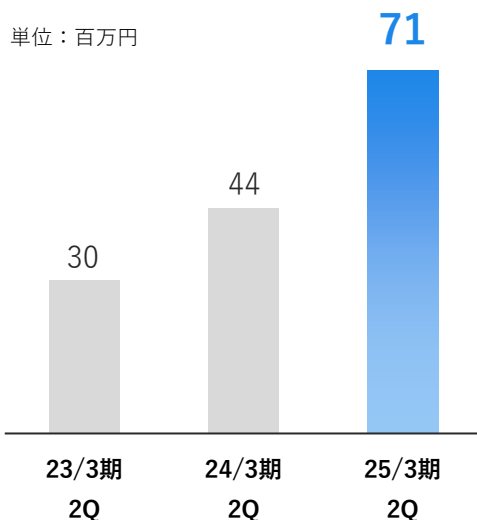
- ▶ 代位弁済立替金（代位弁済発生直後の債権を除く）は、増加傾向にあるものの、契約件数及び売上の増加に伴う適正な水準で推移
- ▶ AI分析をもとにした新審査モデル（2023年11月運用開始）の活用等により審査精度が向上
- ▶ AI分析を活用した債権管理業務の運用を開始、債権管理モデルの精緻化による一層の業務効率化を図る

医療費保証は拡大中、子会社あすみらいは堅調に推移

医療費保証

2Q売上推移

単位：百万円



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)



医療機関等の滞留未収金
に対する債権流動化サービス

2025年3月期 導入例

- ・ 静岡済生会総合病院 様
- ・ 日本赤十字社那須赤十字病院 様
- ・ 香川県立中央病院 様
- ・ 大阪医科薬科大学病院 様
- ・ 福山市民病院 様 他

▶ 提携医療機関の増加などにより、売上は計画通り推移

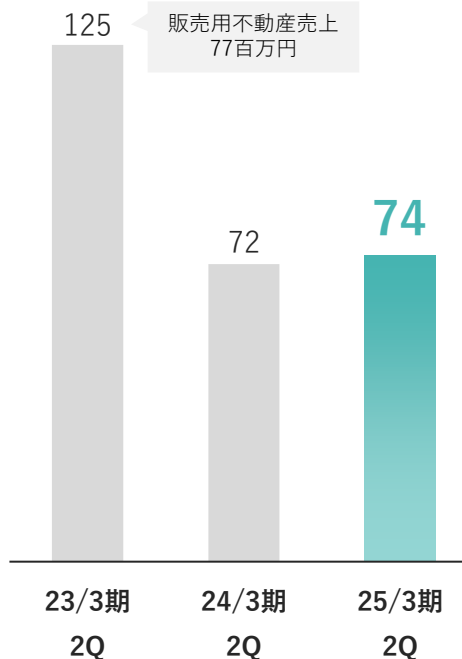
▶ 公立病院、赤十字病院などへの導入が進捗

▶ 医療費保証市場のポテンシャルは大きく、今後も拡大

不動産関連事業（グループ会社あすみらい㈱）

2Q売上推移

単位：百万円



あすみらいの強み



不動産事業に精通した
多数の外国人スタッフ



安定した高稼働
マンスリーマンション運営



ジェイリースの
店舗ネットワークを
活かした顧客獲得

▶ 円安により日本の不動産に対する外国人ニーズが高く、
売買仲介案件等多数あり

▶ 契約済で10月以降引渡予定の案件多数、通期計画達成に順調な進捗

▶ 東京支店開設による営業力強化（開設済み）

2024年4月にグループ化したエイビスの売上は計画比+19%で推移



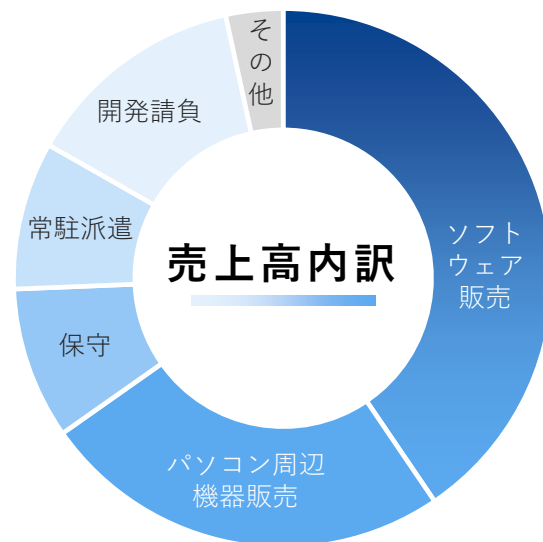
エイビス単体：2Q（5-9月）業績

売上高：541百万円

（2Q計画：456百万円）

営業利益：▲13百万円

（2Q計画：▲29百万円）



- ▶ 2024年5月業績よりジェイリースの業績に連結化
- ▶ 業績に季節性あり、4Qの売上、利益が多い
- ▶ 通期は黒字計画
2Q（5-9月）は売上、営業利益ともに計画を上回って推移

シナジー効果を発揮し、事業領域の拡大を図る

エイビスの“強み”



環境検査システム

・国内業界シェアNo.1



ソフトウェア受託開発

・大手企業、行政等の実績に裏付けられた安定した技術力



医療機関・介護施設向け各種システム

・「みまもりシステム」「健診システム」等の開発、販売、保守

シナジー戦略

医療費保証において、営業連携等を実施中
システム分野において、従来より密な連携を開始

事例①

・ジェイリースの協定先にてエイビスのみまもりシステムを導入

事例②

・エイビスの取引先にジェイリースの医療費保証サービスを提案

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(株)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。
	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(株)の事業機会の拡大が見込まれる。 ※2
	高齢化	高齢化社会の到来により、信用補完サービスのニーズ拡大が見込まれる。
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。

※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）

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

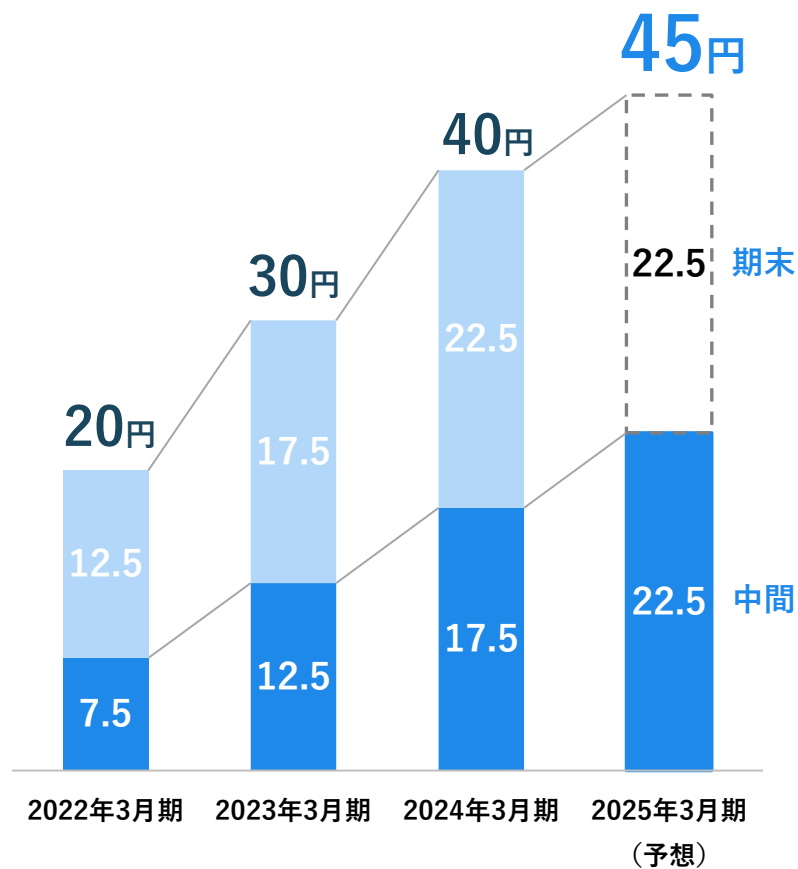
領域	成長投資の戦略	進捗（実施済み）	今後の計画
 人 Human Resources	・ 人的資本経営を軸とした投資 ・ 人財の育成・強化 ・ 人財の戦略的配置（採用と異動） ・ 等級・報酬・評価制度の見直し	・ 新人事制度（新評価制度）始動 ・ 業績連動賞与の導入、等級・報酬制度の新制度移行（前年比年収5%up） ・ 新エリアへの出店による全国ネットワークの拡大 ・ 新卒採用の積極的な実施 ・ 労働時間及び休暇の制度充実 ・ より良い職場環境への取組み ・ 首都圏の組織改編	・ 全国ネットワークを活かした営業のさらなる拡大・深耕 ・ 採用と育成の好循環を生み出す ・ 営業戦力強化及び地域密着の深化による顧客獲得と定着 ・ 理念経営の実践
 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 ・ 債権管理における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 ・ エイビス社の技術力を活かしたサービス開発
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 ・ 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 ・ グローバル展開の調査、研究

増益により増配を継続、配当性向は40％程度の方針

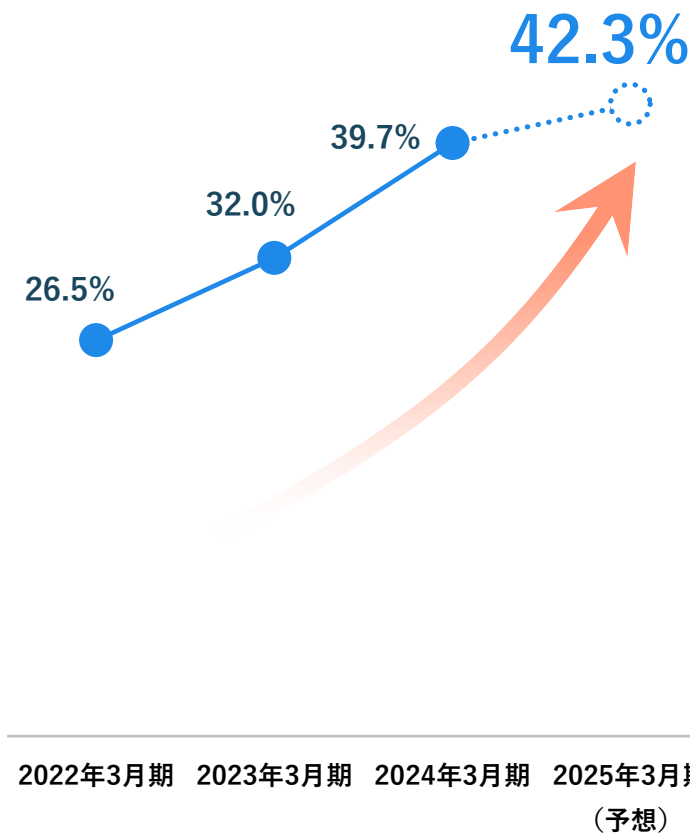
	2024年3月期 実績	2025年3月期
中間	17.5円	22.5円
期末	22.5円	22.5円（予想）
合計	40.0円	45.0円（予想）

- ▶ 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。

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

その他の付帯サービス

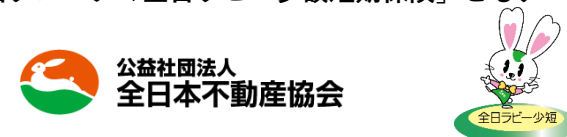
- ・住環境関連企業とアライアンスにより、サービス・利便性を向上

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

大手不動産協会・大手企業とのタイアップ

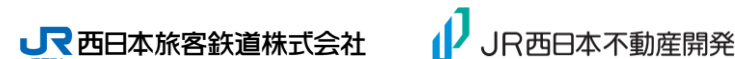
公益社団法人全日本不動産協会

- ・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

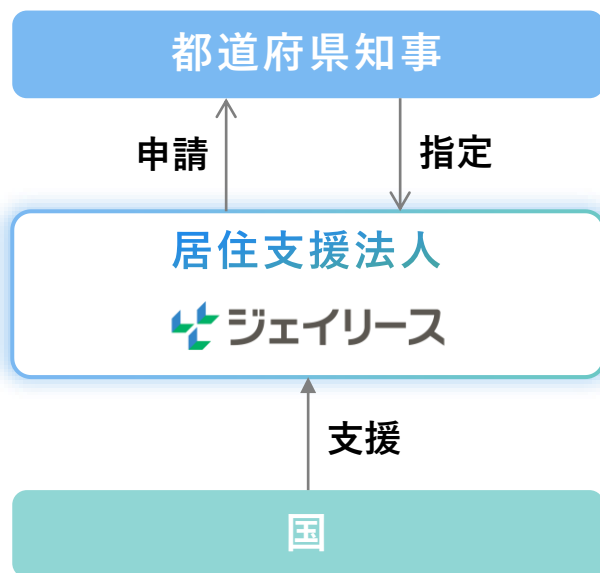


高度な与信審査・債権管理モデル構築

- ・AI分析に基づく高度な与信審査・債権管理モデルの構築
- ・適切な与信提供と債権管理業務の効率化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



住宅セーフティネット法に基づく「住宅確保要配慮者 居住支援法人」※の指定は13府県に拡大



当社が指定を受けた都道府県（13府県）

岩手県、群馬県、千葉県、石川県、長野県、京都府、奈良県、
島根県、山口県、長崎県、大分県、宮崎県、鹿児島県

※2024年4月～10月末

今後も順次拡大予定

- ▶ 高齢者や所得事情のある方などの賃貸住宅へのニーズ拡大により、改正住宅セーフティネット法の施行が来年秋頃を目標に進められている
- ▶ この改正により、賃貸住宅市場の活性化が見込まれることから、今後も居住支援法人の申請を推進する

※住宅確保要配慮者 居住支援法人とは、住宅セーフティネット法に基づき、住宅確保要配慮者（低額所得者、被災者、高齢者、障害者、子供を養育する者、その他住宅の確保に特に配慮を要する者）の民間賃貸住宅への円滑な入居の促進を図るため、住宅確保要配慮者に対し家賃債務保証の提供、賃貸住宅への入居に係る住宅情報の提供・相談、見守りなどの生活支援等を実施する法人として都道府県が指定するものです。

「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 健康経営優良法人 2024 Health and productivity
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 パートナシップで 目標を達成しよう
ESGへの取り組み	環境 Environment ・社用車のEVやハイブリッド車への移行 ・空調時間管理等 ・各種デジタル化による紙資源使用量の削減 ・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 	

全国社会人サッカー選手権大会 第3位、11月の全国地域サッカーCL2024出場が決定

ジェイリースFC 概要



設立	2018年4月2日
カテゴリー	九州サッカーリーグ
クラブ理念	スポーツを通じて ジェイリースフットボールクラブを取り巻く 全ての人を このまちを もっと元気に もっとハッピーに
所属人数	選手28名、スタッフ6名（うち社員13名）

主なクラブ戦績

2018年度	大分県社会人サッカーリーグ3部 優勝（2部昇格）
2019年度	大分県社会人サッカーリーグ2部 優勝（1部昇格）
2020年度	大分県社会人サッカーリーグ1部 優勝（九州サッカーリーグ昇格）
2021年度	KYFA第49回九州サッカーリーグ 第3位
2022年度	KYFA第50回九州サッカーリーグ 第4位
2023年度	KYFA第51回九州サッカーリーグ 第3位
2024年度	KYFA第52回九州サッカーリーグ 第2位
	天皇杯 JFA 第104回全日本サッカー選手権大会 2回戦敗退
	第60回全国社会人サッカー選手権大会 第3位

主な地域貢献活動

- ・ 高齢者福祉施設訪問（2024年20回訪問）
- ・ 保育園、小学校サッカー教室（2024年27回開催）
- ・ 地域のイベント参加（選手・コーチ）
- ・ ブラインドサッカー大会参加
- ・ 試合開催地での清掃活動

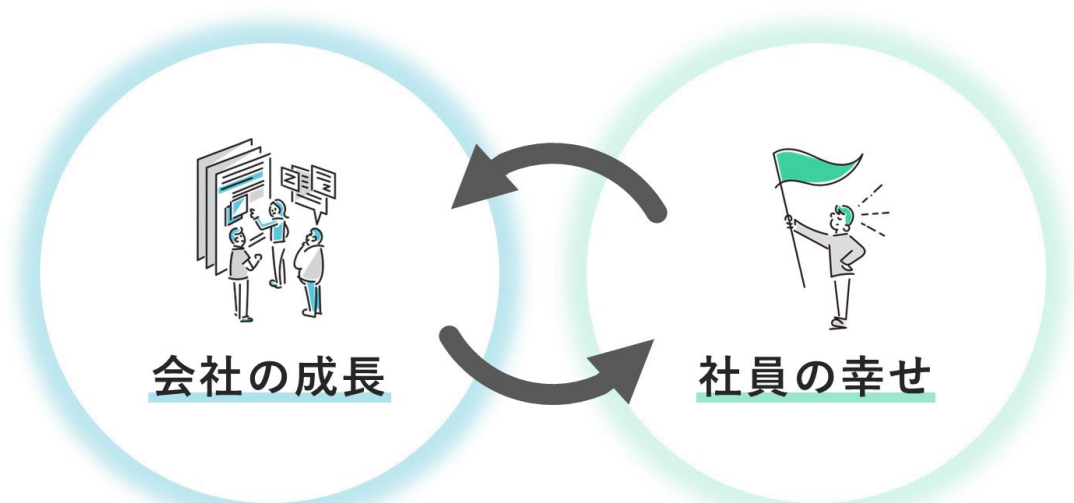


- ▶ 実業団サッカーチームとしての活動を通じた地域貢献
- ▶ 早期のJFL昇格、アマチュアNo.1クラブを目指す

人財成長をドライバーとした企業成長の実現

主な取組み

取締役～課長職までの理念浸透研修……………	131名受講
毎週朝のマネジメント勉強会(役員から一般社員まで)…	参加率41.5%
理念浸透ディスカッション……………	実施率100%
営業力向上のための勉強……………	180名受講
社員の倫理観を高めるグループ学習……………	70名受講



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>

