

2017年3月期 第1四半期 決算補足資料

2016年8月8日

家賃保証会社なら賃貸保証の

 **ジェイリース株式会社**
(東証マザーズ：7187)



- 1. 第1四半期の業績概要** p.3
- 2. 四半期毎の推移** p.4
- 3. 第2四半期及び通期業績予想** p.5
- 4. 主な指標** p.6
- 5. 成長戦略** p.7

本資料に掲載されている業績予想等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因により大きく異なる可能性があります。



1.第1四半期の業績概要

(単位：百万円)

	2016年3月期 第1四半期	2017年3月期 第1四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	746	965	一時費用 +218	+29.3%
営業利益	42	34	退職給付 19百万円 ▲7	▲18.8%
経常利益	41	19	上場関連 11百万円 ▲21	▲51.3%
四半期純利益	15	10	▲5	▲33.3%

震災の影響は軽微。一時的な費用計上も含め、計画どおりに進捗

売上高

- 大都市圏を中心とする順調な営業拡大を継続
- 平成28年熊本地震の直後は、被災地を中心に一時的に申込数が減少したが、被災者支援プランの導入によって、結果として熊本支店における過去最高の申込件数を記録

営業利益

- 従業員増加に伴う退職給付債務の算定方法変更により、変更時差異19百万円を一括して費用処理
- 順調な営業拡大に伴う申込増加に対応するため、人員増加、審査コストの増加等

経常利益

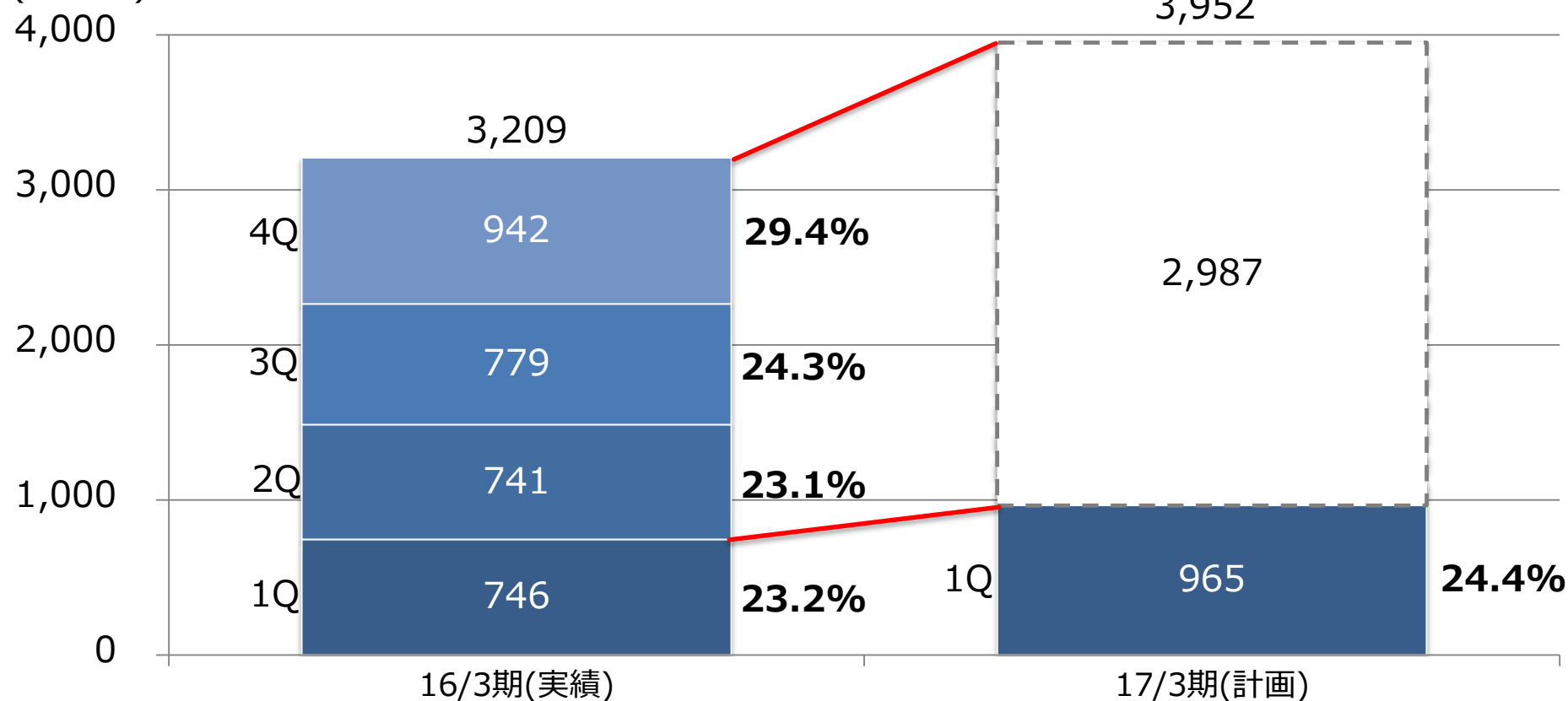
- 株式交付費及び上場関連費用の計11百万円を営業外費用として計上



2. 四半期毎の推移

■ 連結売上高

(百万円)



- 新規保証契約は、引っ越しシーズン（2月～4月）に増加
- 売上高（保証料）の計上は、保証契約の契約時に信用補完相当分、残額を賃料保証相当分として保証期間にわたって計上（契約時 50：保証期間 50）



3.第2四半期及び通期業績予想

(単位：百万円)

	今期（2017年3月期）				前期（2016年3月期）	
	2Q累計予想	前期比	通期予想	前期比	2Q累計実績	通期実績
売上高	1,820	+22.3%	3,952	+23.2%	1,487	3,209
営業利益	77	+5.5%	329	+59.3%	73	207
経常利益	72	+0.6%	319	+57.2%	72	203
当期純利益	45	+47.3%	213	+143.8%	30	87

概ね計画通りに進捗しており、上半期および通期の業績予想は据え置き

- 売上高については、順調に営業拡大が進捗（1Qも計画を若干上回る推移）
- 7月に埼玉支店、横浜支店の開設 ⇒ 首都圏（一都三県）での営業拡大
- 四半期毎の費用変動については、売上原価等の売上高に連動するものを除き、ほぼ横ばい
- 当期純利益は、上場に伴う新株発行による同族会社の留保金課税の削減
- 全体の業績としては、概ね計画通りに進捗しており、上半期および通期の業績予想は据え置き

4. 主な指標

	今期(2017年3月期)				前期(2016年3月期)	
	1 Q実績	前期比	通期予想	前期比	1 Q実績	通期実績
協定件数 (千件)	10	+26.9%	11	+19.8%	7	9
申込件数 (千件)	35	+39.9%	142	+15.4%	25	123
契約保証料 (百万円)	911	+27.2%	3,609	+20.3%	716	3,001
代位弁済発生額 (百万円)	1,032	+51.5%	1,232	+55.9%	681	790
// 発生率 (%)	6.6	—	6.8	—	5.6	5.4
// 回収額 (百万円)	977	+48.2%	1,176	+54.2%	659	762
// 回収率 (%)	94.7	—	95.4	—	96.8	96.4

※1 契約保証料は、契約時に受領した保証額であり、売上高（按分等による計上額）とは異なる

※2 代位弁済発生額・回収額はそれぞれ月平均額

- 店舗網の拡充、新規エリア開拓により協定件数・申込件数の増加
- 代位弁済発生率は、都市部の営業拡大により増加しているものの、一般的な賃貸住宅の初期滞納率7.3%と比しても低率
- 代位弁済回収率は、都市部の営業拡大によってやや低下しているものの、売上高との関係性からも特別懸念される水準ではなく、債権管理業務の集約化等による体制強化、ならびに開発中の与信システムの導入等によって改善を図る

5.成長戦略

経営資源の集中

- 家賃債務保証事業に経営資源を集中
- 単身世帯の増加による世帯総数の増加、民法改正案による個人保証規制の強化（個人連帯保証人の金銭的担保効果の低下）といった社会的背景を追い風に拡大

営業力の強化

- ①**店舗網の拡充**
 - 大都市への出店（平成30年には5店舗増の25店舗）
- ②**各店舗での地域密着型営業を深化**
 - 個別ニーズの発掘によるサービス拡充、一人当たり売上高の向上
- ③**他業種とのアライアンスによる新サービスの開発**
 - 時代の変化にあわせた顧客満足の追求（生活サポートの充実）

収益性の向上

- ①**新与信システムの開発、審査体制の効率化**
 - 顧客属性の自動判定システムの導入、効率化
- ②**債権管理体制の効率化**
 - コールセンター機能の強化により債権管理業務の集約化

事業基盤の強化

- 内部管理体制の更なる強化
- PRおよびIR活動による企業ブランド力の向上
- 公共性／社会性を前提に、株主重視の経営の実践

売上高の拡大 利益率の上昇

当社は、家賃債務保証サービスを軸に、不動産オーナー、不動産会社、入居者に対して外部とのアライアンスを含め各種サービスの拡充を図り、**家賃債務保証事業を核とした『生活サポートの総合商社』**として企業価値の向上を目指します。

