

# 2017年3月期 第3四半期 決算補足資料

2017年2月7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2四半期決算概況** p.3
- 2. 通期業績予想** p.4
- 3. 通期計画に対する進捗状況** 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3四半期決算概況

(百万円)

	16/3期3Q (実績)	17/3期3Q (実績)	前年同期比 増減	前年同期比 増減率
売上高	2,266	2,889	+622	+27.5%
営業利益	112	137	+24	+22.1%
経常利益	110	117	+6	+6.3%
純利益	51	71	+20	+40.1%

## 第3四半期実績は増収増益

17/3期  
3Q実績

- 2Qに出店した横浜・埼玉支店を含む**首都圏エリアでの順調な営業拡大**の継続により売上高は前年同期比27.5%増。
- 1Qに計上した一時費用30百万円（退職給付債務算出方法変更及び上場関連費用）及び熊本震災のマイナス影響を吸収し、ほぼ計画通りの利益を確保、経常利益は前年同期比6.3%増。
- 純利益は、都市部での営業拡大に伴う売上商品構成の変化により、売上高（保証料）按分計上に対する税負担が縮小し前年同期比40.1%増。



## 2. 通期業績予想

(百万円)

	16/3期 (実績)	17/3期 (計画)	前期比 増減	前期比 増減率
売上高	3,209	3,952	+743	+23.2%
営業利益	207	329	+122	+59.3%
経常利益	203	319	+116	+57.2%
純利益	87	213	+125	+143.8%

### 通期予想は期初計画値を変更せず

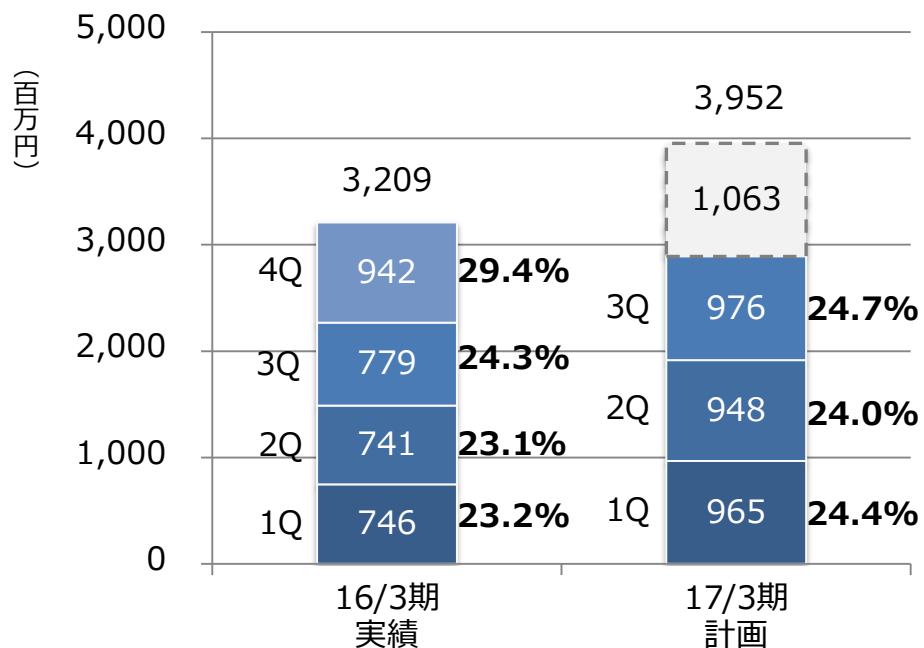
17/3期  
通期計画

- 当期3Qまで売上高は計画を上回って推移。
- 当期4Qにおいて大きな環境変化は予見されず、新規契約は好調に推移するものと予想
- 新与信システム、業務効率化による経費削減が見込まれる
- したがって、**業績予想の修正は行わず、全ての段階利益での計画達成を図る**
- ベリトランス(株)との協業によるクレジット決済サービス導入、(株)アプラスとの協業など、**アライアンス展開が進展、稼動**

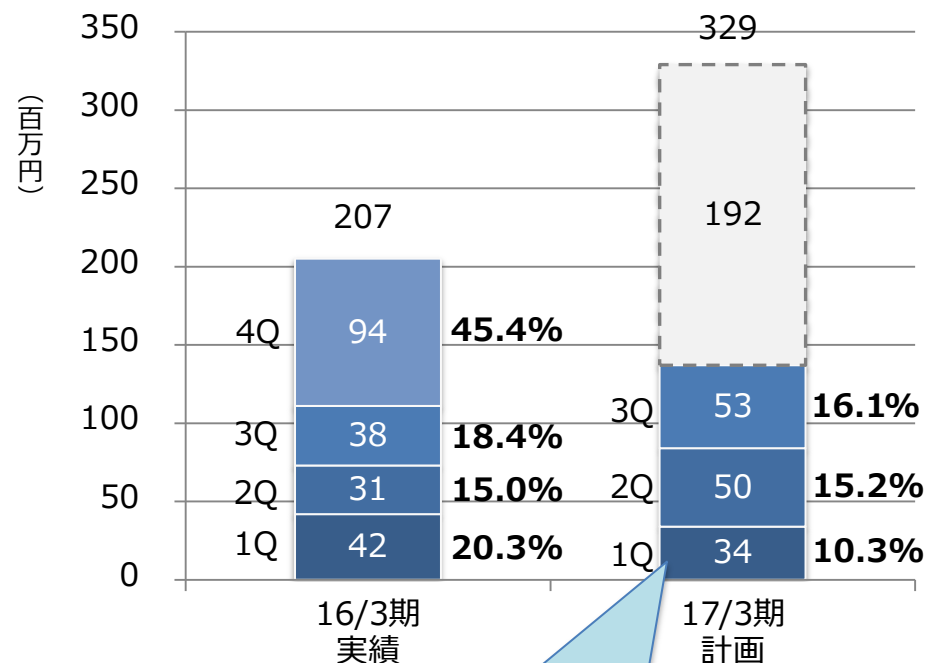


### 3. 通期計画に対する進捗状況

#### 四半期別売上高内訳



#### 四半期別営業利益内訳



1Qは退職給付債務の算出方法変更に伴う一時費用及び熊本震災の影響あり

- 新規保証契約は、引越しシーズン（2月～4月、主に4Q）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（50：50）
- 利益面では固定費が一定のため、さらに4Qに集中する傾向
- 当期3Qまで売上高は計画を上回って推移。当期4Qは新与信システムの稼働、業務効率化による経費削減が見込まれ、通期計画の利益確保を図る



## 4. 主な指標

	16/03期3Q	17/03期3Q	16/03期	17/03期 計画
協定件数 (千件)	9	11	9	11
申込件数 (千件)	79	100	123	142
受取保証料 (百万円)	2,059	2,541	3,001	3,609
代位弁済発生額 (百万円)	756	1,107	790	1,232
// 発生率 (%)	5.6	6.4	5.4	6.8
// 回収額 (百万円)	730	1,049	762	1,176
// 回収率 (%)	96.5	94.7	96.4	95.4

※ 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上昇しているものの、一般的な賃貸住宅の初期滞納率7%前後と比しても低率
- 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い。債権管理業務の集約化等による体制強化、与信システムの稼働による与信精度向上、さらにクレジットカード会社、信販会社との協業等によって改善を図る



# 5. 成長戦略

<p><b>経営資源の集中</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 家賃債務保証事業に経営資源を集中</li> <li>● 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</li> </ul>
<p><b>営業力の強化</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① <b>店舗網の拡充</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 大都市への出店（2018年には5店舗増の25店舗） ⇒ <b>2016年7月に横浜・埼玉支店開設</b></li> </ul> </li> <li>② <b>各店舗での地域密着型営業を深化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul> </li> <li>③ <b>他業種とのアライアンスによる新サービスの開発</b> ⇒ <b>クレジットカード決済サービスの導入等（4Q中にサービス提供開始予定）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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）</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>収益性の向上</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① <b>新与信システムの開発、審査体制の効率化</b> ⇒ <b>2017年1月稼働開始</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客属性の自動判定システムの導入、効率化</li> </ul> </li> <li>② <b>債権管理体制の効率化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul> </li> <li>③ <b>他業種とのアライアンスによる効率的な事業運営</b> ⇒ <b>(株)アプラスとの提携（1月より提携商品販売開始）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 外部リソース活用による与信債権管理の効率化</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>事業基盤の強化</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 内部管理体制の更なる強化</li> <li>● PRおよびIR活動による企業ブランド力の向上</li> <li>● 公共性／社会性を前提に、株主重視の経営の実践</li> </ul>

**売上高の拡大 利益率の上昇**



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す。

