

# 2018年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

2017年8月9日





- 1. 第1四半期決算概況** p.3
- 2. 第2四半期及び通期業績予想** 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1四半期決算概況

(百万円)

	17/3期 1 Q (実績)	18/3期 1 Q (実績)	前期比 増減	前期比 増減率
売上高	965	1,188	+223	+23.2%
営業利益	34	115	+80	+236.6%
営業利益率	3.5%	9.7%	-	-
経常利益	19	106	+86	+433.0%
純利益	10	69	+59	+565.8%

## 第1四半期実績は大幅増収増益 売上高、各利益ともに計画を上回って推移

18/3期  
1 Q実績

- 5月札幌支店を開設（7月岡山支店）。都市部を中心とする順調な営業拡大により**売上高は前期比23.2%増**
- 前期1Qには、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）があったこと、加えて、当期1Qにおいては、業務効率化が進捗したことにより、**経常利益は前期比433.0%増**
- 中長期債権の削減への取り組みが6月から本格化



## 2. 第2四半期及び通期業績予想

(百万円)

	18/3期 2Q予想	前期比	18/3期 通期予想	前期比	17/3期 2Q実績	17/3期 通期実績
売上高	2,308	+20.6%	5,069	+23.0%	1,913	4,121
営業利益	106	+26.1%	396	+17.5%	84	337
営業利益率	4.6%	-	7.8%	-	4.4%	8.2%
経常利益	94	+39.3%	360	+15.5%	67	312
純利益	45	+17.3%	247	+12.4%	38	220

### 第2四半期及び通期予想は期初計画値を変更せず

18/3期  
計画

- 現時点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と予想。外部アライアンスの進捗、与信システム、業務効率化等の効果も期待される
- 中長期債権の削減への取り組みが6月からの本格化となったことで、1Q経費は計画比マイナスで推移。2Q以降へのずれ込みによる経費増加を見込む
- 1Q実績は売上、利益ともに順調に推移しているが、2Q以降の売上高、経費等の推移を確認すべく、**現時点では業績予想を据え置く**

配当予想

「配当方針の変更及び配当予想の修正に関するお知らせ」(2017年8月9日公表)

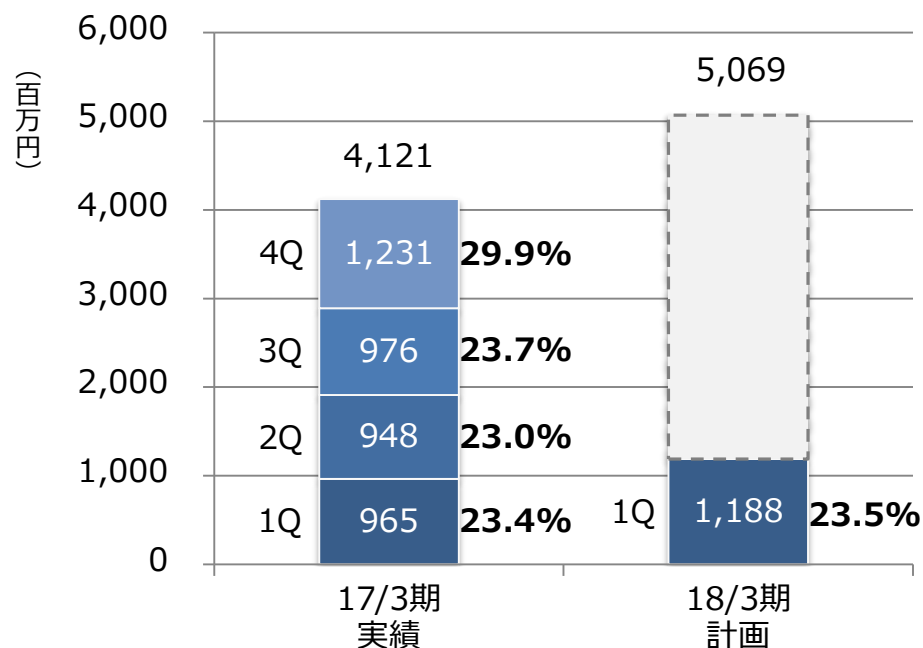
配当性向15%以上を当面の基準とする配当方針

(中間5円+期末5円=年10円)

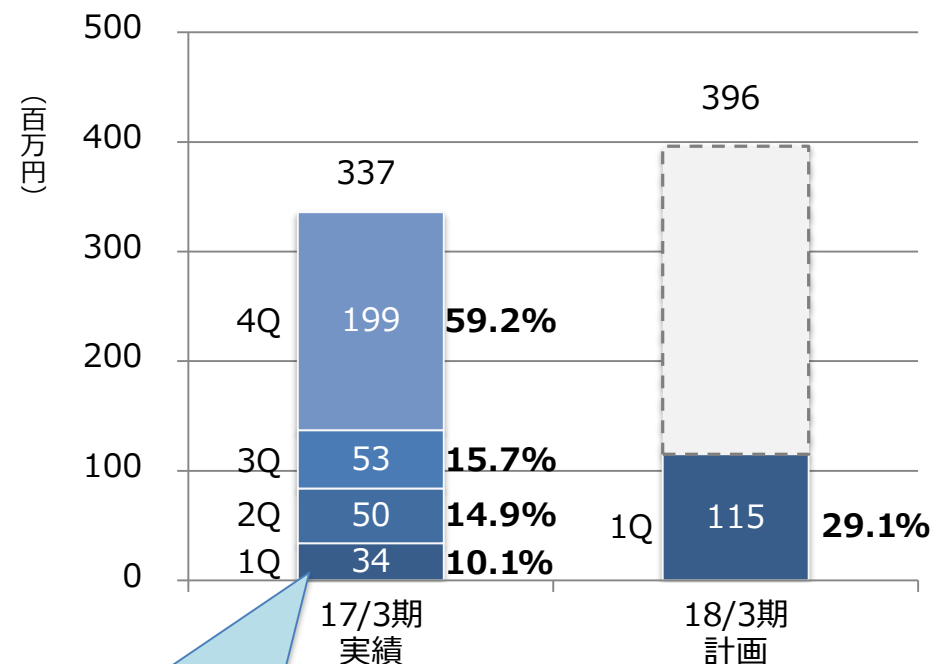


### 3. 通期計画に対する進捗状況

#### 四半期別売上高内訳



#### 四半期別営業利益内訳



前期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

#### 事業の季節性について

- 新規保証契約は、引っ越しシーズン（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）
- したがって、4Qの売上高は他の四半期よりも増える傾向があり、利益面では固定費が一定のため、さらに4Qに集中する傾向がある



## 4. 主な指標

	18/3期 1Q実績	18/3期 通期予想	17/3期 1Q実績	17/3期 通期実績
協定件数 (千件)	12	13	10	11
申込件数 (千件)	36	168	35	151
受取保証料 (百万円)	1,007	4,445	911	3,750
代位弁済発生額 (百万円)	1,399	1,430	1,032	1,145
// 発生率 (%)	6.5	6.6	5.6	6.3
// 回収額 (百万円)	1,325	1,355	977	1,085
// 回収率 (%)	94.7	94.8	94.7	94.8

※ 1 受取保証料は、契約時に受領した保証料額であり、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
- 債権管理業務の体制強化、与信システムによる与信精度向上、さらに外部アライアンスの本格稼働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、2017年5月26日可決成立）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>	<p><b>①店舗網の拡充</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 大都市への出店（2017年度から2年で5店舗増の25店舗） ⇒<b>2017年5月に札幌支店開設</b> <b>2017年7月に岡山支店開設</b></li> </ul> <p><b>②アライアンス展開（サービス拡充）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● (株)アプラスやベリトランス(株)との協業推進</li> <li>● サービス拡充のための各種アライアンス検討及び展開 ⇒<b>2017年6月に家賃収納代行サービスにおける分別管理信託開始</b></li> </ul> <p><b>③外国人向けサービス拡大</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● コールセンターによる多言語対応（英・中・韓・越）</li> <li>● 子会社あすみらいの事業拡大 ⇒<b>2017年8月に外国人対応コールセンター開設（当社グループの外国人対応を集約）</b></li> </ul>
<p><b>収益性の向上</b></p>	<p><b>①債権管理の強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 債権管理業務の集約化、審査与信システムの精度向上</li> <li>● 中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との連携強化、貸倒償却）</li> </ul> <p><b>②他業種とのアライアンスによる効率的な事業運営</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 外部リソースの活用による与信、債権管理の効率化</li> </ul>
<p><b>事業基盤の強化</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人材育成の強化、内部管理体制の強化 ⇒<b>2017年6月に独立役員を2名増員</b></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 ⇒<b>剰余金の配当の開始（中間5円、期末5円）</b></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。

