

2019年3月期 決算説明会資料

2019年5月28日

 ジェイリース株式会社

東証一部 7187



I	決算概要	p. 3
II	今後の取り組み	p.16

I

決算概要

(2019年3月期実績/2020年3月期予想)



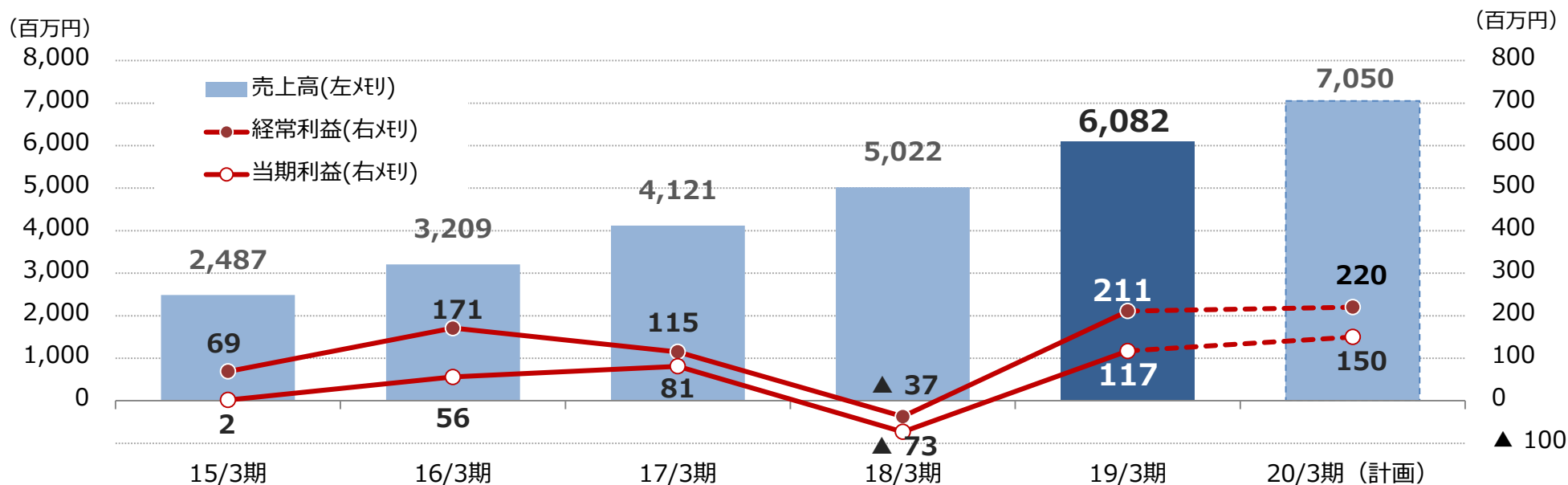
決算概況 (ポイント)

2019年3月期売上実績は過去最高額を計上し、増収増益

- 売上は順調に推移。新規出店の静岡・京都・愛媛支店も順調なスタート。
前期比 売上高+21.1%、営業利益13.4倍、経常利益・当期純利益は黒字転換
- 業務集約化・効率化による経費削減を図り、各利益は計画比増
計画比 売上高▲0.4%、営業利益+16.5%、経常利益+24.5%、当期純利益+30.4%

2020年3月期予想は引き続き増収増益を見込む

- 売上按分比率の変更が大きなマイナス要因となるが、引き続き大都市圏を中心とした営業展開と事業者向け保証商品の拡販等により売上高は15.9%増を計画
- 貸倒関連費用や訴訟関連費用及び基幹業務システムの全面リニューアルに伴う費用が増加するが、業務効率化等を進め、営業利益5.3%増、経常利益4.0%増、当期純利益27.8%増を見込む





2019年3月期決算概況

(百万円)

	18/3期 実績	19/3期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率	19/3期 計画	計画比 増減額	計画比 増減率
売上高	5,022	6,082	+1,059	+21.1%	6,110	▲27	▲0.4%
営業利益	19	256	+237	13.4倍	220	+36	+16.5%
営業利益率	0.4%	4.2%	-	-	3.6%	-	-
経常利益	▲37	211	+248	-	170	+41	+24.5%
純利益	▲73	117	+191	-	90	+27	+30.4%

18/3期の実績は訂正後（2018年12月13日発表「2019年3月期第2四半決算短信の公表及び過年度の決算短信等の訂正に関するお知らせ」）の数値を記載しております

売上実績は過去最高額を計上し、増収増益

19/3期 決算概要

- 都市部や前期出店した札幌、岡山、東京西支店の売上寄与、事業者向け保証商品の順調な拡販等により**売上高は前期比21.1%増**
- 新規出店は、6月静岡、9月京都、10月愛媛
- 業務効率化や集約化の取り組みが進展、各種経費や人員増加を抑制し**営業利益は前期比13.4倍、経常利益、当期純利益ともに計画を上回る**



2020年3月期業績予想

(百万円)

	19/3期 (実績)	20/3期 (計画)	前期比 増減率
売上高	6,082	7,050	+15.9%
営業利益	256	270	+5.3%
営業利益率	4.2%	3.8%	-
経常利益	211	220	+4.0%
当期純利益	117	150	+27.8%

売上高、各利益ともに引き続き、増収増益を計画

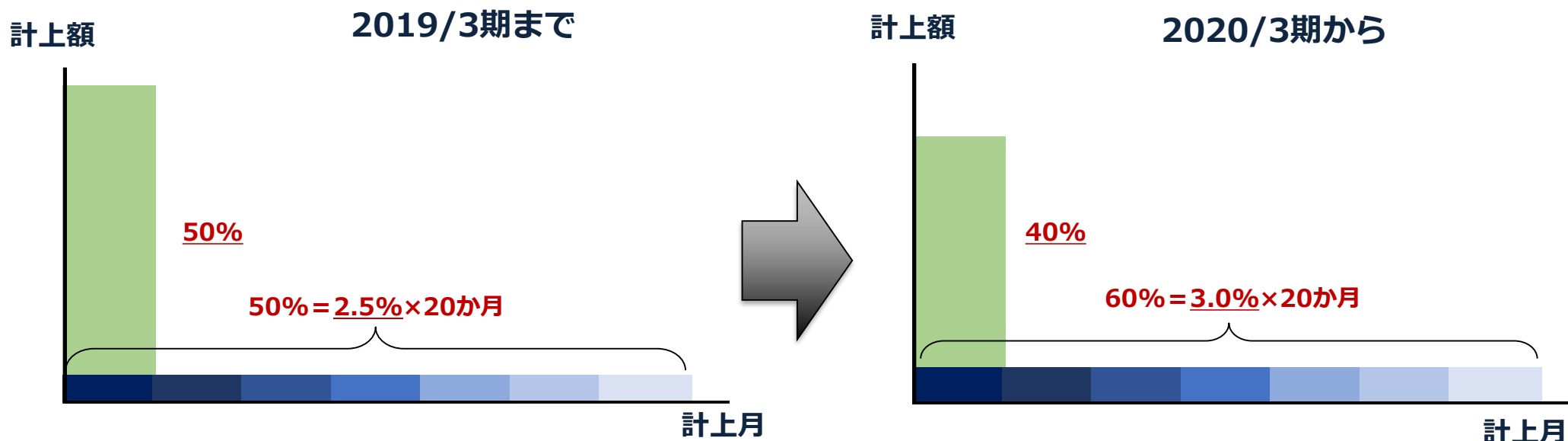
20/3期
予想

- 売上高は、引き続き堅調な推移を見込む
- 売上按分比率の変更により約▲150百万円の影響（詳細は次ページ参照）
- 新規出店については、出店後営業から営業後出店へターゲット地域へは近隣基幹店舗等から遠隔営業することにより今期出店は無し
- 人員配置及び増強等による債権管理体制の一層の強化
- 一層の中長期債権削減への取組み、業務効率化・集約化により、経費抑制、利益率向上を図る



保証料売上の按分計上について（按分比率の変更）

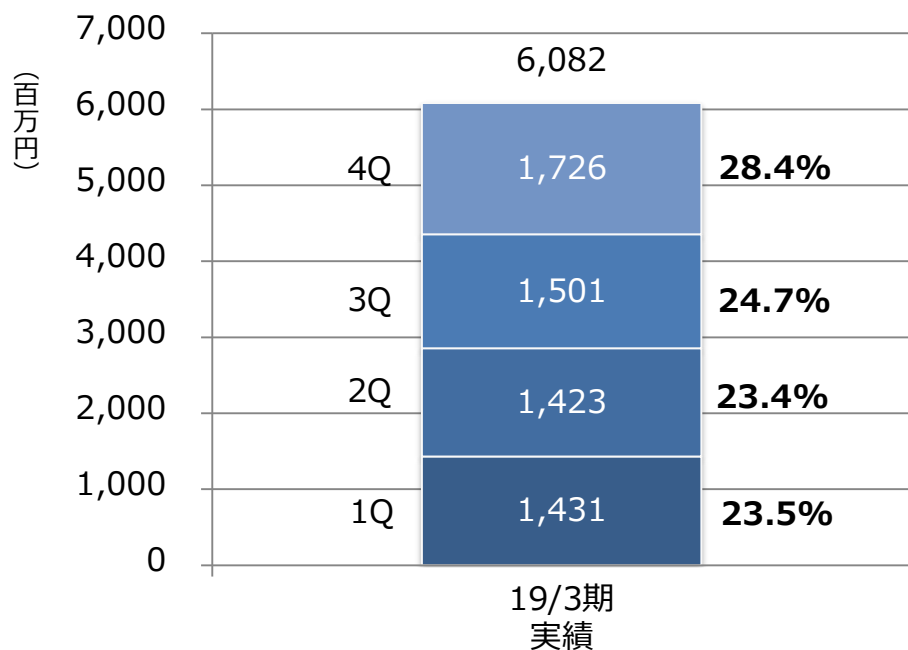
- 当社の受取保証料の約半分を占める「保証料一括支払い型商品」は、「①信用補完（入居時の役務）相当分」と「②賃料保証（入居後の役務）相当分」に分けて売上計上
- ①：②の比率は、「審査に係るコスト」と「債権管理に係るコスト」の比率
- 貸倒引当金繰入額の増加等により債権管理に係るコストが増加したことから、**2020年3月期より按分比率を 50：50から40：60に変更**
- 按分比率の変更により、2020年3月期は従来の比率による計算と比べて**売上高に対して約150百万円のマイナスの影響**
手数料等経費の計上は変わらないため、**利益に対しても同額のマイナスの影響**
- 按分比率の変更による影響は比率変更の年度にのみ発生、翌期は平準化



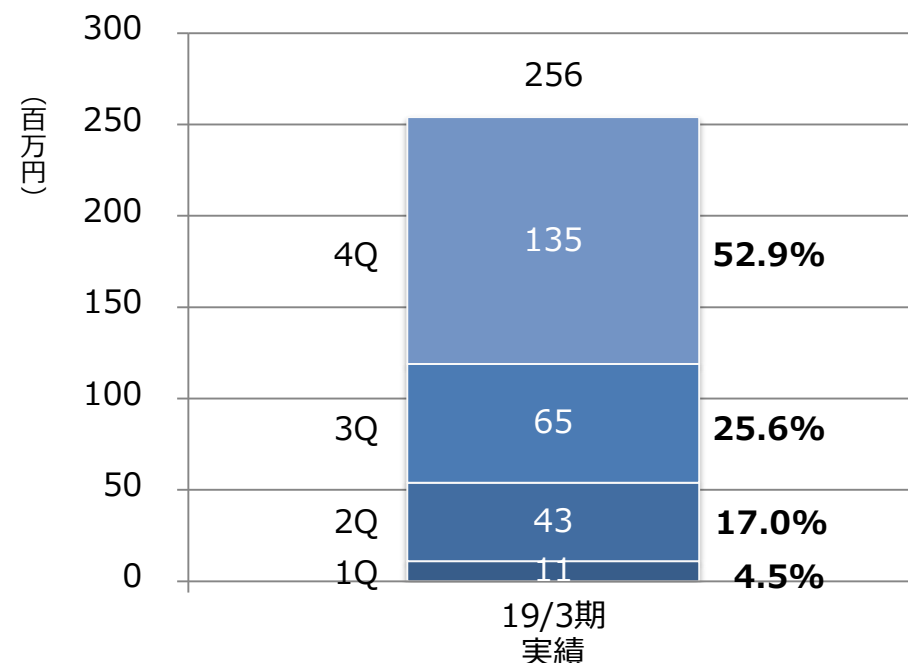


四半期ごとの収益実績

四半期別売上高内訳



四半期別営業利益内訳



事業の季節性について

- 新規保証契約は、引越シーズン（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（BS上の前受金は繰延額）
- 売上高（PL）に占める新規契約時の売上額と按分等による保証ストックからの売上額の構成比は、53：47
- 引越シーズンにより、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

セグメント別収益及び利益増減要因

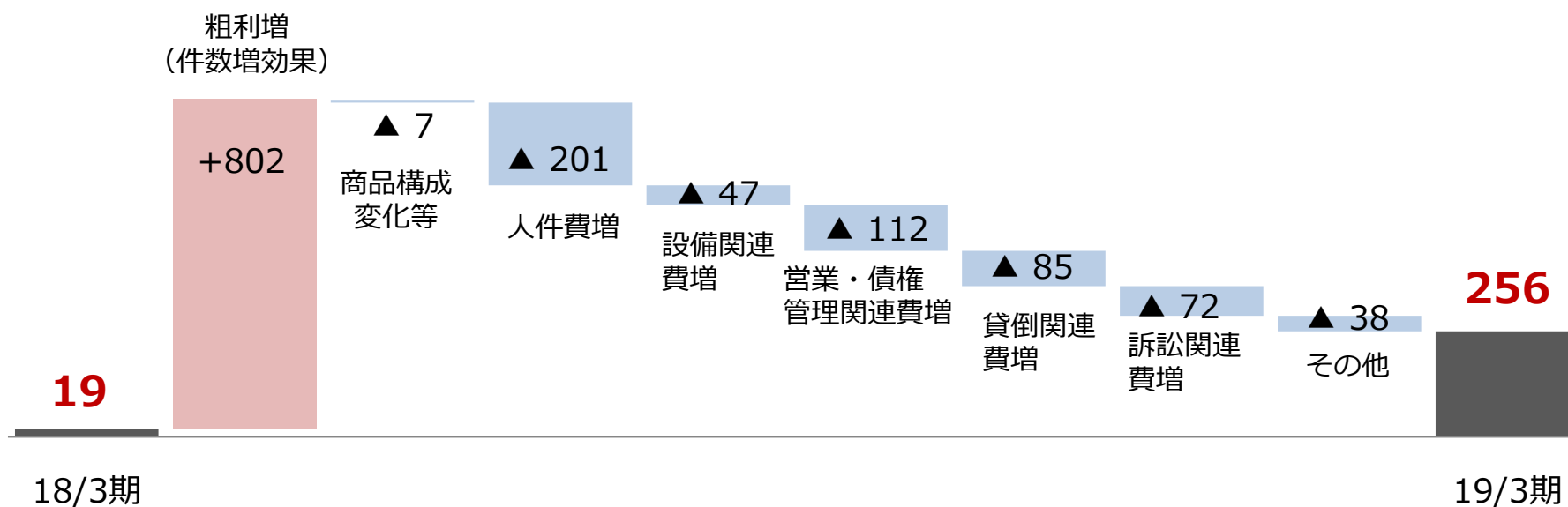
セグメント別収益

(百万円)

報告セグメント	科目	18/3期	19/3期	増減額	20/3期 計画
家賃債務保証事業	売上高	4,887	5,947	+1,060	6,935
	セグメント利益	13	262	+249	275
不動産仲介事業	売上高	135	135	▲0	115
	セグメント利益	6	▲6	▲12	▲5
合計	売上高	5,022	6,082	+1,059	7,050
	営業利益	19	256	+237	270

18/3期の実績は訂正後（2018年12月13日発表「2019年3月期第2四半決算短信の公表及び過年度の決算短信等の訂正に関するお知らせ」）の数値を記載しております

営業利益増減要因（単位：百万円）





バランスシート

(単位：百万円)

	18/3期末	19/3期末	増減額
資産の部			
現金及び預金	796	896	+100
未収保証料	589	691	+102
未収手数料	19	27	+7
代位弁済立替金	3,066	4,340	+1,273
収納代行立替金	471	546	+75
貸倒引当金	▲752	▲1,118	▲366
流動資産合計	4,360	5,644	+1,283
有形固定資産	114	97	▲17
無形固定資産	172	288	+115
繰延税金資産	692	835	+143
貸倒引当金	▲92	▲64	+28
固定資産合計	1,125	1,389	+263
資産合計	5,486	7,033	+1,547

①

②

	18/3期末	19/3期末	増減額
負債の部			
短期有利子負債	1,463	2,660	+1,196
収納代行未払金	790	831	+40
前受金	1,324	1,515	+190
流動負債合計	4,274	5,852	+1,578
長期有利子負債	239	179	▲60
固定負債合計	402	287	▲114
負債合計	4,676	6,140	+1,463
純資産の部			
資本金	712	713	+0
株主資本合計	813	893	+79
純資産合計	809	893	+83
負債純資産合計	5,486	7,033	+1,547

③

①

18/3期の実績は訂正後（2018年12月13日発表「2019年3月期第2四半決算短信の公表及び過年度の決算短信等の訂正に関するお知らせ」参照）の数値を記載しております

補足 ポイント	<p>① 営業拡大に伴う未収保証料、前受金（保証料）の増加</p> <p>② 家賃債務保証件数の増加にともなう立替金の増加</p> <p>③ 代位弁済立替金の増加に伴う借入金増加</p>
------------	---



主な指標

	18/3期	19/3期	20/3期 計画
協定件数 (千件)	13	15	16
申込件数 (千件)	168	190	209
受取保証料 (百万円)	4,350	5,261	6,130
従業員数 (連結) (人)	326	334	355

※受取保証料は、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

商品プラン別売上高

(百万円)

Jサポート (一括支払型)	2,170 (49.9%)	2,280 (43.3%)	2,300 (37.5%)
Jウィング (毎年支払型)	1,810 (41.6%)	2,480 (47.1%)	3,190 (52.0%)
JフラットNEO (毎月支払型)	368 (8.5%)	500 (9.5%)	640 (10.4%)
合計	4,350	5,261	6,130

保証料の内訳 (初回・継続)

(百万円)

初回保証料	3,745 (86.1%)	4,365 (83.0%)	4,900 (79.9%)
継続保証料	605 (13.9%)	895 (17.0%)	1,230 (20.1%)
合計	4,350	5,261	6,130



地域別売上高（受取保証料）

(百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期計画
関東	1,711(39.3%)	2,144(40.8%)	2,570(41.9%)
九州	1,809(41.6%)	1,933(36.7%)	2,060(33.6%)
その他	830(19.1%)	1,183(22.5%)	1,500(24.5%)
合計	4,350(100%)	5,261(100%)	6,130(100%)

関東

8 営業拠点

群馬、宇都宮、茨城、埼玉、
千葉、東京、東京西、横浜

九州

9 営業拠点

福岡、北九州、佐賀、長崎、
佐世保、大分、熊本、宮崎、鹿児島

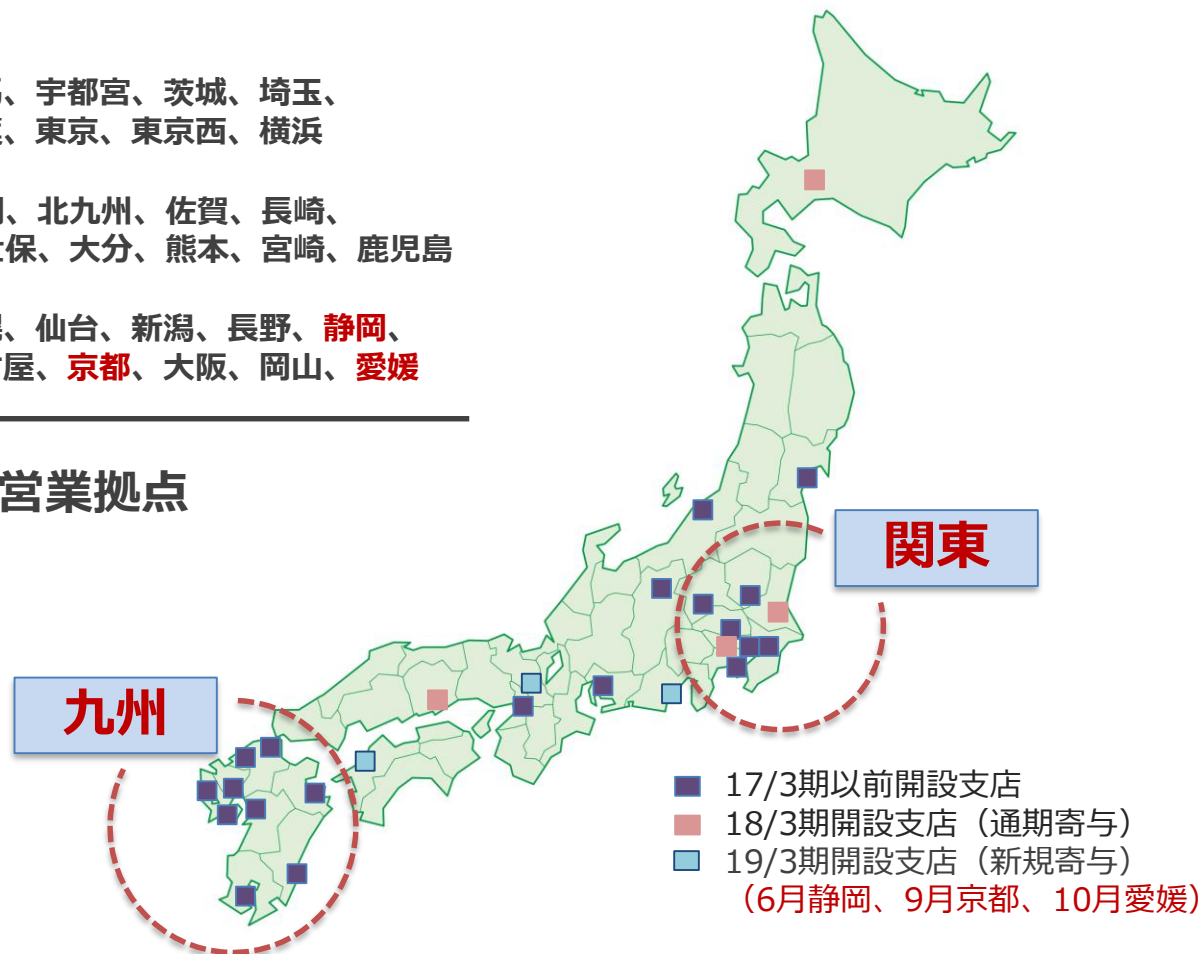
その他

10 営業拠点

札幌、仙台、新潟、長野、静岡、
名古屋、京都、大阪、岡山、愛媛

合計

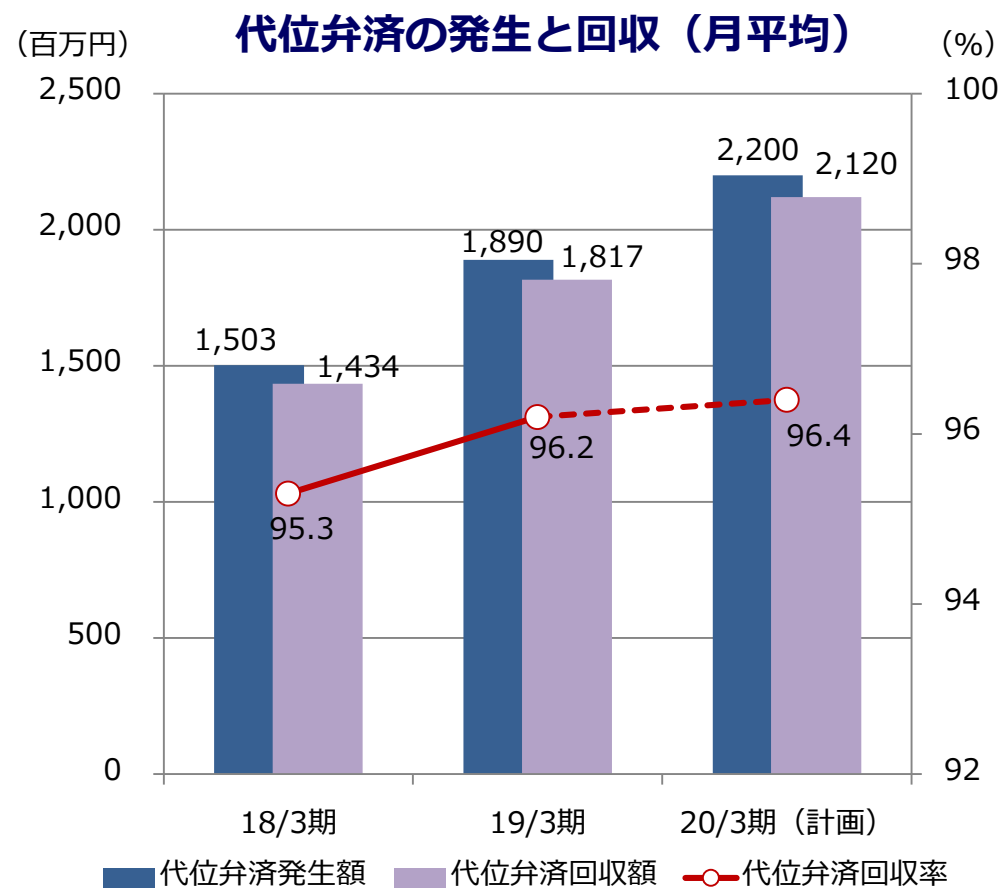
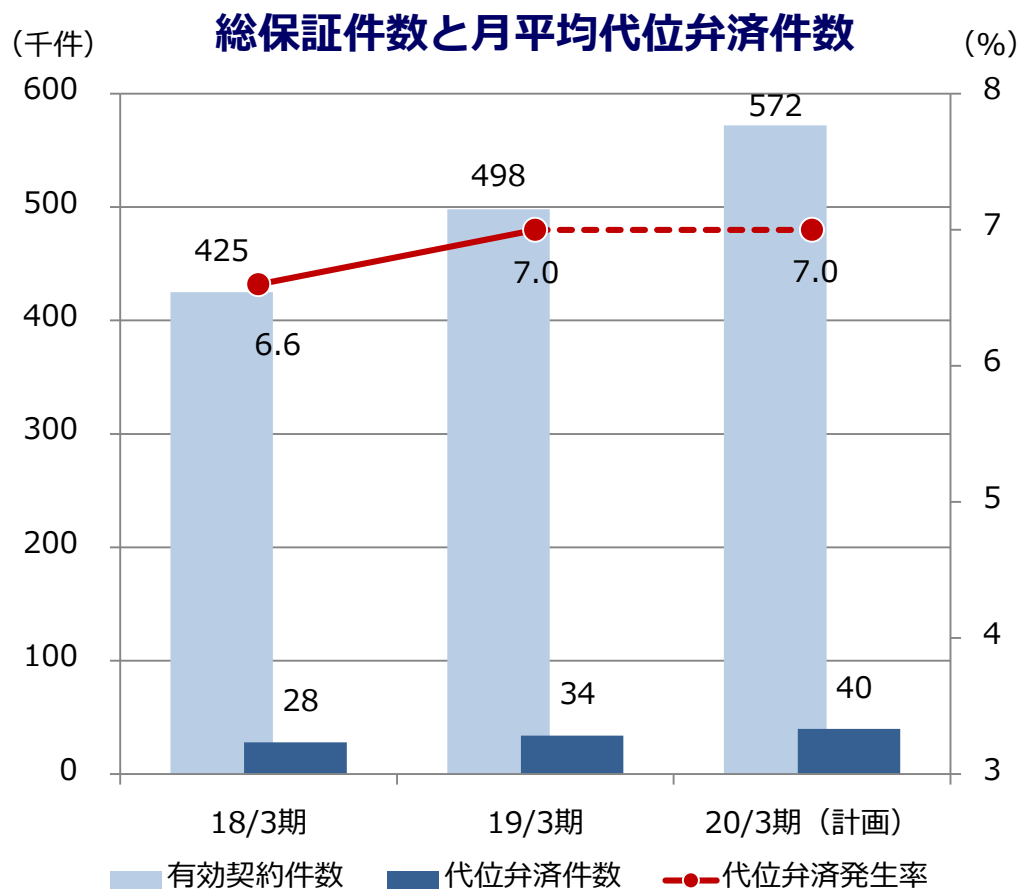
24都道府県、27営業拠点





代位弁済の状況

- 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%前後とほぼ同水準を維持
- 代位弁済回収率は、96%と改善傾向。引き続き、債権管理業務の体制強化、与信厳格化、中長期債権の回収強化等により代位弁済立替金増加を抑制していく



	18/3期	19/3期
保証限度月額 (百万円)	21,398	25,571

※代位弁済回収率は、当該期間において行った代位弁済発生額に対する回収額の比率であり、回収不能額とは異なる



代位弁済立替金にかかる貸倒引当金

(百万円)

	2018/3期 前期実績	2019/3期 実績	前期比 増減額	2020/3期 計画
代位弁済残高	3,146	4,370	+1,224	5,440
貸倒引当金	818	1,135	+317	1,510
引当率	26.0%	26.0%	-	27.8%
貸倒関連費用	536	624	+88	800
(貸倒償却額)	65	307	+242	450

◆代位弁済立替金にかかる貸倒引当金の算定方法

- (1) 名寄せし最も古い代位弁済発生日を基準日とする
- (2) 基準日からの経過期間別にカテゴリー分けする
- (3) 各カテゴリーの債権に貸倒実績率^(※)を乗じて貸倒引当金を算出する

※貸倒実績率

- ・ 貸倒実績率は過去3年の平均値を使用
- ・ 第4四半期は、当期を含む3年の平均値を使用、
第1四半期から第3四半期は前第4四半期で使用した貸倒実績率を使用



①新規出店

- 上期 6/11 静岡支店、9/10 京都支店
- 下期 10/15 愛媛支店（松山）

②医療費保証サービス「J-ホスピタル」取り組み開始

18年7月より営業開始し、複数の契約実績

- （契約事例）A病院（ベッド数300床） …年間保証料 約12百万円（19年4月よりスタート）
- 問い合わせに加え、金融機関等からの紹介も多く、見込み先、新規先への積極的な営業を継続

③事業者向けサービスの販売拡大

- 従来の事業者向け商品に加え、内容を充実させた商品(J-AKINAI)展開により順調に増加
- 事業者向けサービスの売上（受取保証料）は966百万円、前年同期比19.8%増

④外国人向け保証サービスの拡大

- 外国籍の申込増加により、申込みの増加傾向が継続
- 前年同期比20.1%増。申込全体の7.0%
- 入居後の生活サポートサービスも開始

Ⅱ 今後の取り組み



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（2020年4月施行予定）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価値の低下）、空き家の活用促進といった社会的背景を追い風に拡大

営業力の強化

①店舗網の整備継続、地域密着型営業の深化 ⇒出店後営業から営業後出店に出店方針変更

- 全国網の整備を推進
- 地域密着No.1を目指し、全国の不動産会社とのネットワークを更に拡大

②アライアンス展開（サービス拡充）

③外国人向けサービス拡大

⇒外国人の入居後の生活サポートサービス開始
外国人向け家賃保証プランに付帯し展開

- コールセンターによる多言語対応（15か国語）

④事業者向けサービスの拡大

- 民法改正による連帯保証人の制限を踏まえ、事業用・賃料債務保証サービスの拡大

⑤既存ノウハウを活用した新サービス

⇒数社と取引がスタート
多くの医療機関から問い合わせを受け、
申込・契約等、順次対応中

- 医療機関の医業未収金に対する保証サービスの開始

収益性の向上

①全社を通じた業務改善の推進

- 支店網拡充に伴う非効率化に対する運営体制の見直し
- 同一業務の集約による効率化・最適化、営業特化型店舗の展開
- システム全面リニューアル（2019年10月予定）による業務効率化
- 不動産賃貸借契約の電子化と連携推進

②債権管理の強化

- 債権管理業務の集約化、審査与信システムの精度向上
- 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）

内部体制の強化

- 前期の過年度決算の訂正等を踏まえ、財務報告に係る内部統制の一層の強化
- 人材の確保、業務手順の運用徹底など、決算・財務報告プロセスの運用強化



売上高の拡大 利益率の向上



① 出店後営業から営業後出店へ

<背景>

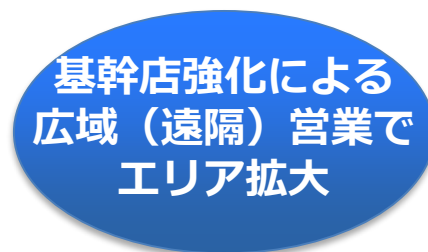
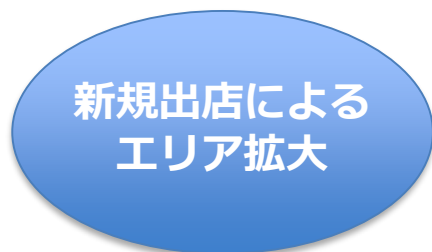
これまで：大都市への出店が中心であり、市場規模も大きく、
収支の見込みが比較的立て易い

現 状：大都市への出店は一巡し、小規模エリアがターゲットとなるため、
収支確保が見込み辛くなってきた

<対応策>

これまでの全国展開網の考え方

今後の全国展開網の考え方



一定の商圈形成のメドがたった
段階で店舗設置を検討

● 基幹店⇒地域の中核店舗

- ・ 事務・管理業務の統括
- ・ 未出店地域の営業カバー

● サテライト店⇒営業特化店

- ・ 地域密着営業の追求
- ・ 事務・管理は基幹店に集約



② 代位弁済立替金増加の抑制に注力

<背景>

これまで：首都圏及び大都市部におけるシェア拡大及び当社認知度の向上等を目的に、
相応のリスクを許容し売上拡大
現 状：市場での当社の認知度が高まり一定の目標は達成、
一方で代位弁済の増加や債権管理に係るコスト上昇

<対応策>

- **与信機能の強化、審査基準の見直し**
スコアリング機能の精緻化、高度化
他の保証会社否決案件等に対するリスク許容度の見直し
- **協定先（不動産会社）別の採算管理の徹底**
代位弁済発生率の高い協定先への説明強化、手数料の変更
- **債権管理の強化**
債権管理業務の集約化及び増員、業務外注等による債権管理に係る労働力確保
複数月連続の代位弁済発生抑制（初回代位弁済時の説明や確認の徹底）
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）



民法改正等による家賃債務保証ニーズの拡大を追い風に
各ターゲットごとのサービスを充実させ、事業成長をさらに加速

消費者向けサービス

一般消費者

- 家賃収納代行サービスにおける分別管理信託
- 信販会社との共同保証商品
- クレジット決済保険付帯サービス
- 緊急駆けつけみまもりサービス

②外部企業とのタイアップによるサービス拡充

①地域密着型営業の更なる推進

外国人

多言語対応コールセンターによる外国人対応

高齢者

高齢者みまもりシステムの取次販売

その他

今後発生する社会的ニーズに迅速に対応

事業者向けサービス

保証内容を大幅拡充させた事業用商品「J-AKINA I」

ノウハウ活用による保証領域の拡大

医療費保証サービスプラン「J、ホスピタル」

.....

店舗ネットワークの整備・人材育成



中期（2022年3月期）数値目標

- 社員一人ひとりが利益を意識した店舗運営
- 財務体質の強化を図ったうえで、効率性の数値を明確化
- 早期復配を目指す

	19/3期実績	20/3期計画	22/3期目標
売上高 (対前期比)	6,082 百万円 (+21.1%)	7,050 百万円 (+15.9%)	8,800百万円
営業利益 (営業利益率)	256百万円 (4.2%)	270 百万円 (3.8%)	営業利益率8%
一人当り 売上高	18百万円	19 百万円	24 百万円
配当	無配	無配	早期復配を目指す

※株主優待は継続実施



当社が目指す企業像

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。





ご清聴ありがとうございました

IR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 : 03-5909-1241

E-mail : ir@j-lease.jp

URL : <https://www.j-lease.jp/>

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。