

2020年3月期 決算補足説明資料

2020年5月12日

 **ジェイリース株式会社**
(東証一部：7187)



1. 決算概況	p. 3
2. 2020年3月期実績	p. 4
3. 主な指標（家賃債務保証事業）	p. 5
4. 代位弁済立替金にかかる貸倒引当金	p. 6
5. 四半期ごとの収益実績	p. 7
6. 新型コロナウイルス感染症の影響	p. 8
7. 2021年3月期業績予想	p. 10
8. 成長戦略	p. 11

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. 決算概況（ポイント）

2020年3月期は増収増益

- 与信審査の強化、取引先の選別などを推進し、引き続き業務効率化による経費圧縮に注力
- 債権管理面では、適切な与信コントロール、回収強化等により、ほぼ想定通りの結果
- 売上高は過去最高を更新、営業利益・経常利益・当期純利益ともに黒字転換

2021年3月期も引き続き増収増益を見込む

- コロナ禍の影響による申込減少により、新規契約保証料については、通期で減少を見込むが、既存契約からの継続保証料や代位弁済手数料等の増加によって増収を見込む
- 債権管理面においてもコロナ禍の影響を見込むが、各種経費の圧縮効果もあり、引き続き増収増益を見込む



2. 2020年3月期実績

(百万円)

	19/3期 前期実績	20/3期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率	20/3期 計画	計画比 増減率
売上高	6,082	6,744	+662	+10.9%	7,050	▲4.3%
営業利益又は営業損失(▲)	▲101	155	+257	-	270	▲42.4%
営業利益率	-	2.3%	-	-	3.8%	-
経常利益又は経常損失(▲)	▲146	105	+252	-	220	▲51.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失(▲)	▲149	24	+174	-	150	▲83.9%

売上及び利益は計画未達となったが**増収増益**

20/3期 実績

- 与信審査の強化、取引先選別等の取り組み、新型コロナウイルス感染症の拡大による申込数の減少もあり、売上高は計画未達となったが、与信審査の強化等によって保証契約の良化が進捗（将来的な貸倒コストの抑制）
- 業務集約化、効率化等の推進によって、売上の計画比減をすべてカバーするまでには至らなかったものの、経費削減は順調に進捗、対前期比、売上高10.9%増に対し販管費は5.7%増に抑制
- 営業利益、経常利益、当期純利益ともに黒字転換
- 営業キャッシュ・フローについても順調に改善（▲763百万円→▲195百万円）



3. 主な指標（家賃債務保証事業）

	19/3期 前期実績	20/3期 実績	前期比 増減
協定件数（千件）	15	17	+9.6%
申込件数（千件）	177	180	+1.7%
受取保証料（百万円）	5,261	5,762	+9.5%
代位弁済発生額/月（百万円）	1,890	2,214	+17.1%
// 発生率（%）	7.2	7.2	-
// 回収額/月（百万円）	1,817	2,152	+18.4%
// 回収率（%）	96.2	97.2	+1.0ポイント
店舗数（店）	27	25	▲2
従業員数（名）	319	326	+7

注）代位弁済回収率は、当該期間の代位弁済発生額に対する回収額（過去の代位弁済発生分を含む）の比率

- 代位弁済発生率は、与信審査の強化、取引先の選別等により一定水準を維持
- 代位弁済回収率は、債権管理業務の体制強化等により改善継続
- 基幹店への業務集約により、東京西支店を東京本社営業部に、京都支店を大阪支店に統合

4. 代位弁済立替金にかかる貸倒引当金

(百万円)

	2019/3期 前期実績	2020/3期 実績	前期比 増減額
代位弁済残高	4,340	5,265	+925
貸倒引当金	1,493	2,056	+562
引当率	34.4%	39.0%	-

与信審査の強化、回収強化等により1年未満債権の回収は従来以上に進捗
1年超債権については、法的対応、貸倒償却等による圧縮を推進
貸倒引当金は代位弁済残高の増加及び新型コロナウイルス感染症の影響等を踏
まえた期末洗替えにより増加

◆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

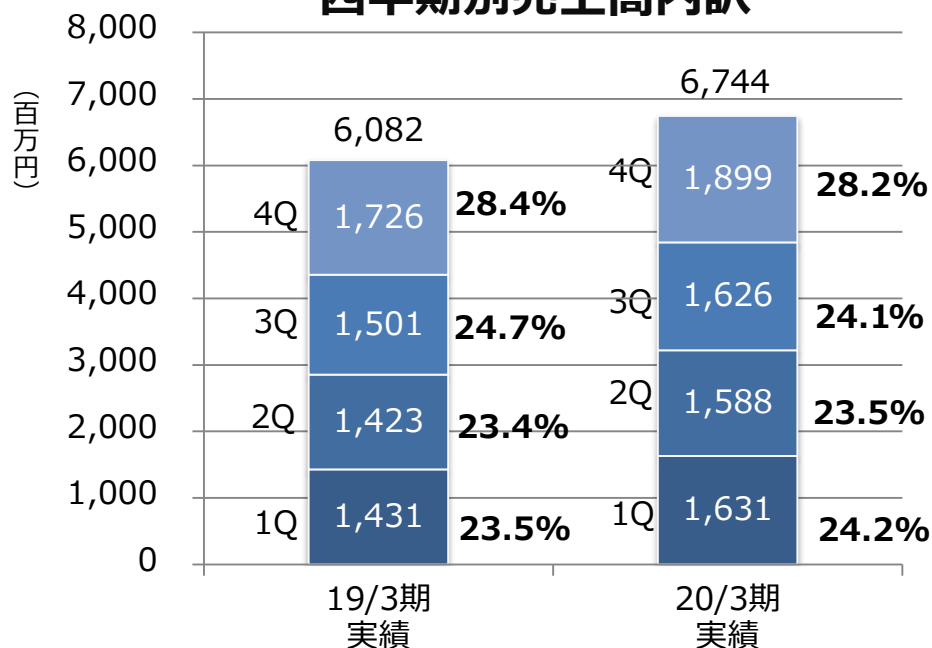
※貸倒実績率

- ・ 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（洗替え）
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

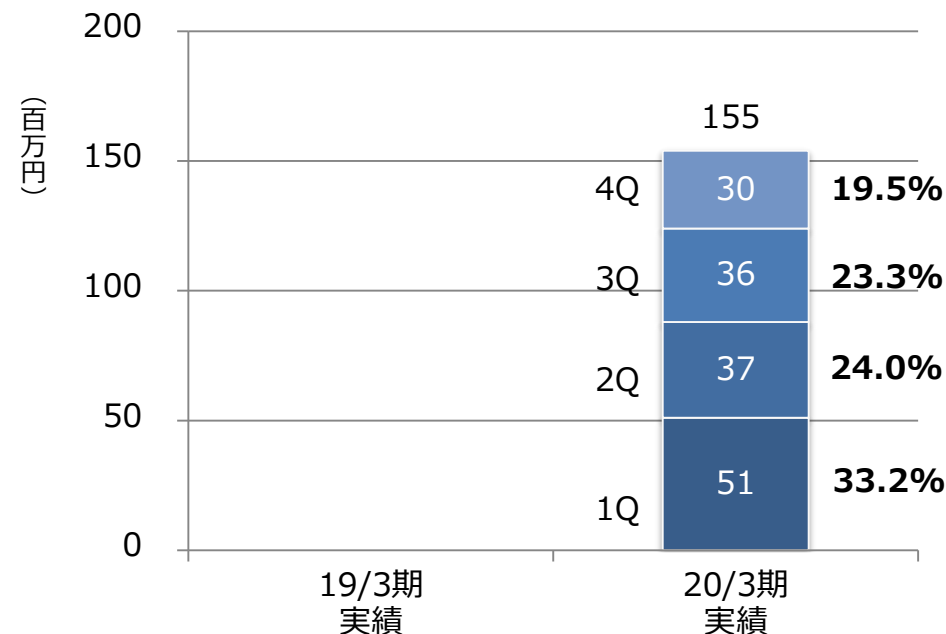


5. 四半期ごとの収益実績

四半期別売上高内訳



四半期別営業利益内訳



※19/3期は営業損失であるため、グラフを作成していません。

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、52：48
- 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が、20/3期においては、貸倒引当金の新型コロナウイルス感染症の影響等を踏まえた期末洗替えにより4Qの利益が縮小（洗替え影響64百万円）



6. 新型コロナウイルス感染症の影響（1）

市場動向

転居・引越数

- ・緊急事態宣言下においても、一定数の入居需要が継続（前年比2～4割減）
- ・入居申込、契約のオンライン完結も増加

借借人（住居・事業者）

- ・収入減による家賃滞納の増加

賃貸人

- ・家賃滞納、減額、猶予等による家賃収入減少

国・自治体

家賃等に関する補助制度

当社においても、保証料収入、代位弁済立替金の発生・回収率への一定の影響は想定される

当社が「地域密着」で培ってきた情報力、対応力を最大限に発揮することで、これら影響を最小限に止めるとともに、不動産会社、賃貸人、借借人に寄り添い、より深い信頼関係を築いてまいります。



6. 新型コロナウイルス感染症の影響（2）

業績予想の前提

【売上】

- ・第1四半期は新規契約が前年同期比約15%減、第2四半期から年度末にかけて徐々に回復する想定
 - ※現時点の申込数は、対前年同期比約10%減で推移しているが、相応のストレスシナリオで計画
- ・家賃債務保証会社の必要性、重要性の認識が高まり、機関保証利用の増加や、対応力の高い保証会社への切り替えが進む可能性（上ぶれ要因。売上計画には織り込まず）

【代位弁済、債権回収】

- ※現時点で、目に見えた代位弁済の増加や回収率の悪化は無いが、相応のストレスシナリオで計画
- ・代位弁済 ⇒コミットメントライン及び当座貸越契約による65億円の枠を確保（利用率約50%）
 - 状況に応じて枠の増額も検討
 - ⇒事業用プラン「J-AKINAI」は保険付保により一定期間以上のリスクは移転済
- ・債権回収 ⇒住居確保給付金制度等の行政支援情報の提供・活用
 - ⇒債権管理人員を増強（営業社員を債権管理業務にシフト）



7. 2021年3月期業績予想

(百万円)

	2020/3期 実績	2021/3期 予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	6,744	7,300	+555	+8.2%
営業利益	155	200	+44	+28.6%
営業利益率	2.3%	2.7%	-	-
経常利益	105	150	+44	+41.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24	80	+55	+230.6%

コロナ禍の影響を吸収し、増収増益を継続する見込み

2021/3期 予想	<ul style="list-style-type: none"> ● 上期はコロナ禍の影響により申込数減少、下期には影響が徐々に弱まると想定 ● 新規契約は落ち込むものの、既存契約からの継続保証料、代位弁済手数料、収納代行手数料等の増加により売上高は前期比8.2%増を見込む ● 人員体制については、不動産会社との調整、入居者への案内等について一層強化するため、一時的に債権管理へ大幅にシフト ● 経費計画、人員計画、設備投資計画の見直しにより支出を削減 (販管費は前期比7.2%増)
配当	<ul style="list-style-type: none"> ● 今期の配当予想は無配であるが、今後配当原資ができ次第、速やかに復配を実施



8. 成長戦略

営業力の強化

①店舗網の整備継続、地域密着型営業の継続

- 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強化・拡大

②アライアンス展開（サービス拡充）

- Web申込、電子契約等とのシステム連係による利便性向上
- 外国人向けサービスの拡充

③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強化・拡大

⇒事業者向け保証料
対前期比16.2%増加

④「Sシリーズ」展開

- 審査精度アップ、審査時間短縮、承認率アップを実現したSシリーズ拡販による顧客獲得

⇒3月度申込約1.4万件のうち62%はSシリーズ

新事業の展開

①既存ノウハウを活用した新サービス

- 医療機関の医業未収金に対する保証サービスの展開（医療機関負担、年間契約）

⇒大手損害保険会社との商品連携
地域金融機関等との販売連携を展開中
契約高46百万円

収益性の向上

①全社を通じた業務改善の推進

- 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
- 基幹業務システム全面リニューアル（10月）による業務効率化
- 新商品Sシリーズ導入による審査精度の向上及び業務効率化

⇒売上成長を維持、債権内容の良化、業務効率化
各種経費の抑制による利益率の改善

②債権管理の強化

- 債権管理業務の人員増強（営業からの転換等）、経過期間毎の回収行動の最適化
- 中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との法的回収の連携強化・回収委託、貸倒償却）

内部体制の強化

- 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



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

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。