

# 2025年3月期第3四半期 決算説明資料

2025年2月5日



証券コード：7187

## 01 はじめに

社長メッセージ P. 3

## 02 業績

2025年3月期3Q業績推移 P. 4

2025年3月期3Q業績サマリー P. 5

主力事業について P. 6~8

主な指標 (KPI) P. 9~11

育成事業について P. 12~13

新規事業について P. 14

## 03 成長戦略

機会とリスク P. 15

未来投資 (人、システム) P. 16

株主還元 (配当予想について) P. 17

さらなる成長に向けたスキーム P. 18

住宅確保要配慮者居住支援法人 P. 19

サステナビリティ P. 20

スポーツを通じた社会貢献 P. 21

## 3Q業績は計画を上回って推移 繁忙期の4Qも好調継続

代表取締役社長の中島 土（なかしま つち）です。日頃より大変お世話になり、厚く御礼を申し上げます。ここに2025年3月期第3四半期の業績をご報告いたします。

当第3四半期業績は、業界内の競争が激化する中、当社においては顧客獲得が進み売上が好調に推移するとともに、継続的なリスクコントロールの推進により貸倒関連コストを抑制した結果、売上・利益ともに会社計画を上回って着地いたしました。繁忙期となる第4四半期においても好調を継続しております。

また、2024年4月にグループ化したIT企業のエイビス社は、当社の契約管理システムと家賃収納管理システムの統合（名称：TRUSTA）や、新基幹システム開発プロジェクトへ専門的な知見をもって参画するなど、グループ全体の成長に貢献しております。

引き続き、当社グループの理念実現に共鳴する、新たなパートナー企業との価値共創に取り組んでまいります。

さらに、新たな事業領域への挑戦として海外展開についても準備を進めており、東アジアをターゲットに調査を実施しております。日本で培ったノウハウを海外における社会課題の解決に活かすべく、2026年3月期中に現地へ準備室を開設する計画で進めているところです。

今後も、株主の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまへ貢献すべく、一層の業績拡大を通して配当等の株主還元に努めてまいります。皆さまにおかれましては引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



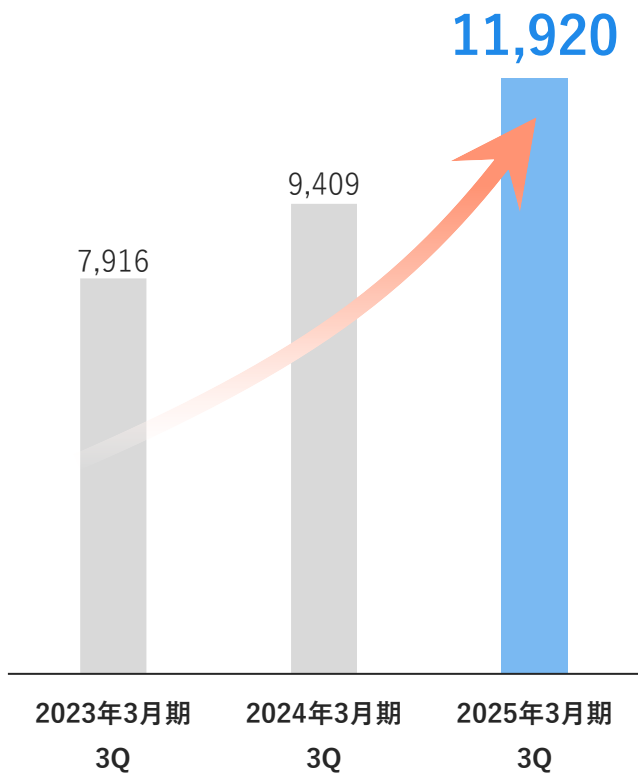
代表取締役社長

中島 土

### 売上・利益ともに3Qの過去最高を更新

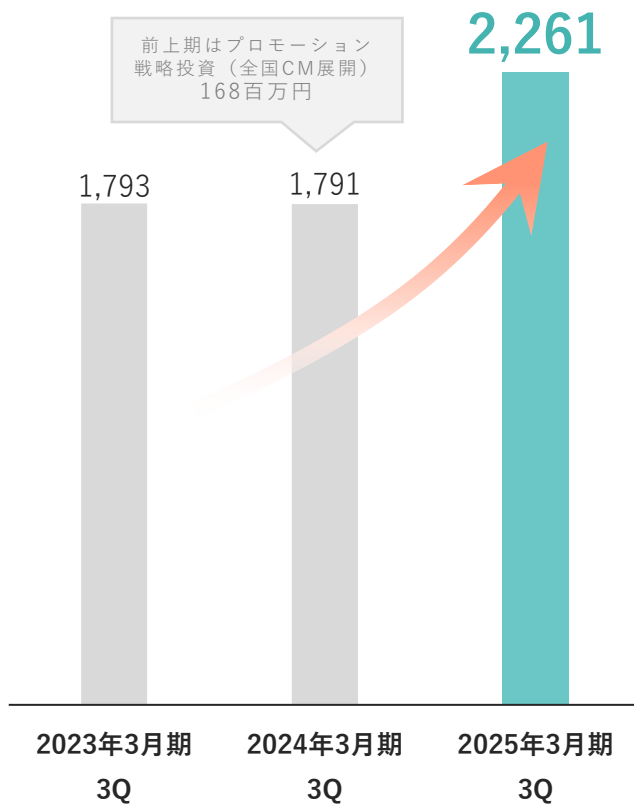
#### 売上高

(単位：百万円)



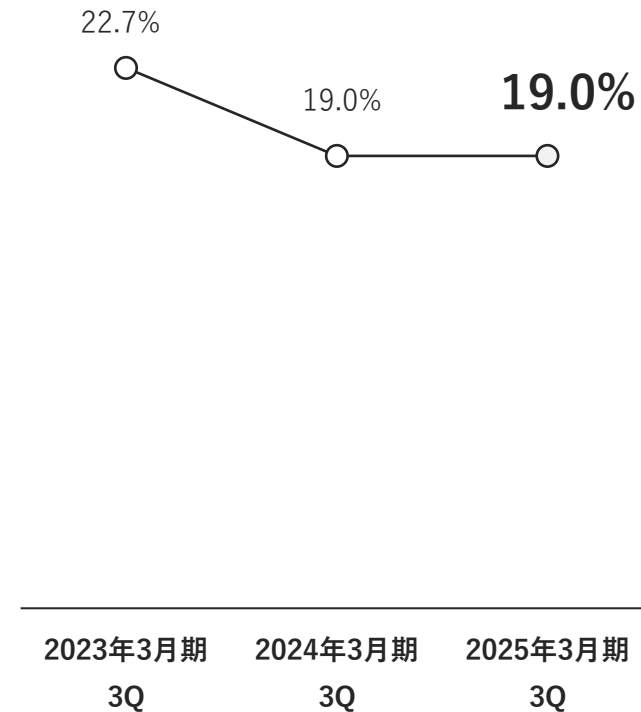
#### 営業利益

(単位：百万円)



#### 営業利益率

コロナ補助金等による特殊要因



## 売上・利益ともに3Qの過去最高を更新

(単位：百万円)

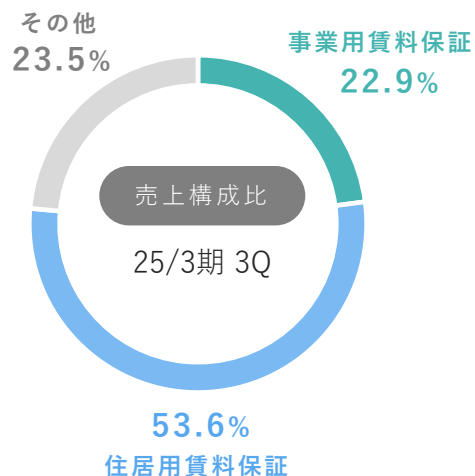
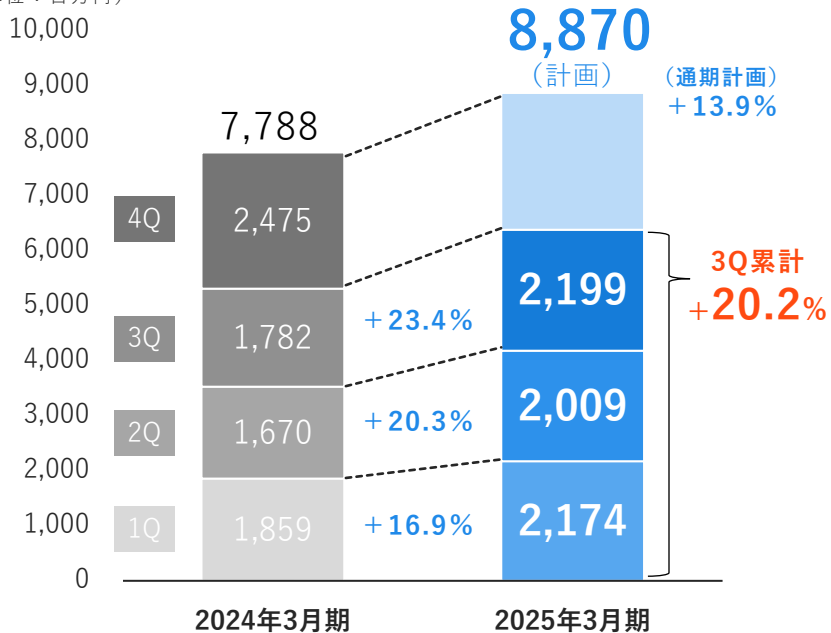
	2024年3月期 3Q実績	2025年3月期 3Q実績	前年同期比
売上高	9,409	<b>11,920</b>	+26.7%
営業利益	1,791	<b>2,261</b>	+26.2%
営業利益率	19.0%	<b>19.0%</b>	—
経常利益	1,789	<b>2,249</b>	+25.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,204	<b>1,494</b>	+24.1%

- ▶ 売上高は、営業活動が奏功し、住居用賃料保証の伸びが加速、事業用賃料保証も堅調に推移
- ▶ 今期より株式会社エイビス<sup>(※)</sup>子会社化（2024年5月より業績連結化）
- ▶ 貸倒関連費用等の増加や競争激化による事務手数料の増加を吸収し、各利益ともに会社計画を上回って推移
- ▶ AIを活用した与信審査及び債権管理業務等による適切なリスクコントロール、業務効率化を継続

## 住居用賃料保証は前年同期比+20.2%と業績牽引のドライバーに

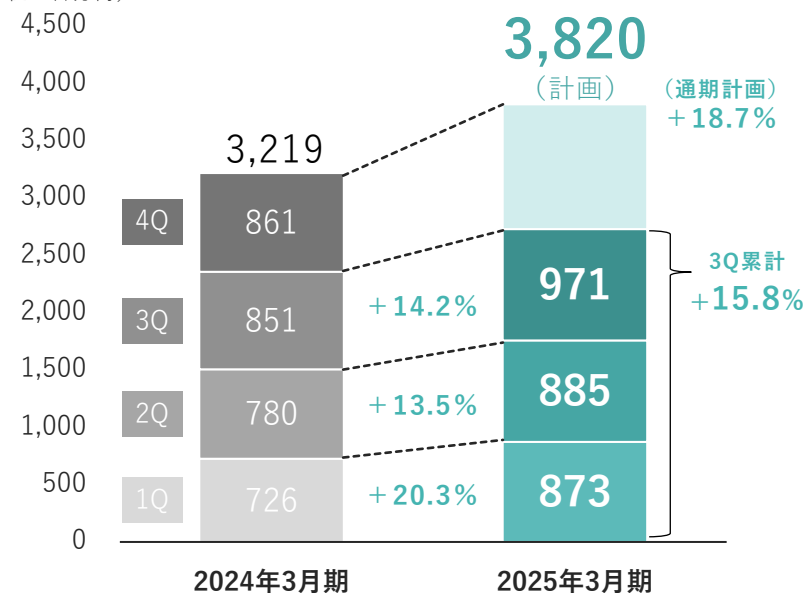
### 住居用賃料保証

(単位：百万円)



### 事業用賃料保証

(単位：百万円)



#### 住居用賃料保証

通期会社計画の前年同期比+13.9%に対し3Q累計実績は前年同期比+20.2%と計画を上回るペースで推移

首都圏への人的リソース強化や人財育成、アライアンス実施など各種戦略が奏功し、新規取引が拡大  
地域密着による細やかなニーズへの対応等により既存顧客との関係性向上が進むとともに新規出店エリアでの顧客獲得も進展

#### 事業用賃料保証

四半期ベースで過去最高の売上を更新するなど業績は堅調に推移

不動産オーナーのリスク回避姿勢及び事業用賃料保証の利用率拡大を背景に、市場規模の大きい首都圏での営業に一段と注力  
様々な規模・業態への展開により市場のすそ野を拡大するとともに、大型施設等へのアプローチも積極化

#### その他


育成事業（医療費保証、子会社あすみらい〔外国人向け不動産仲介〕）は順調、子会社エイビスも売上増加に寄与  
代位弁済手数料、収納代行手数料も契約件数拡大に伴い増加

## 市場成長率を大幅にアウトパフォーム

### 市場環境

- 競合は200社超も、新規参入は多く見られない成熟市場  
(カード会社・信販会社を含む)
- 住居用賃貸物件における保証の利用が一般化し、保証会社利用率が高水準で推移
- **当社の強み（右記参照）を活かし市場成長率+3%を大幅にアウトパフォーム、好調に推移**

(マンション・アパート等)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
 市場の保証会社 利用率※	73%	75%	<b>76%</b>
市場売上規模 (市場成長率) ※	2,160億円 (+4%)	2,240億円 (+4%)	<b>2,300億円 (+3%)</b>
当社売上高 (当社成長率)	65億円 (+14.5%)	77億円 (+19.6%)	<b>88億円 (+13.9%)</b>
			<b>3Q累計実績 63億円 (+20.2%)</b>

### 住居用賃料保証における当社の強み

- 業界No.1の店舗網、地域密着による細やかな対応
- 長年の経験と教育を通じて育成された専門性と対応力を備えた営業人材
- AI分析を活用した精度の高い与信審査と高い債権回収力に裏付けられた積極的な営業展開
- 多様なアライアンス先との共創から生み出される充実したサービス  
詳細は18ページ参照
- 東証プライム上場、創業20年にわたり培った実績と高い信用力

### 住居用賃料保証の戦略

- 出店による全国ネットワークのさらなる拡大
- WEB申込サービスや少額短期保険会社等とのアライアンスによる申込チャネルの拡大
- 住居用・事業用のクロスセル
- パートナー企業との営業連携や全国から選抜された専門チームによる大手不動産会社へのアプローチ

## 事業用賃料保証市場は成長が続く、拡大余地が大きい

### 市場環境

- アフターコロナにおける活発な入退去の特需が一巡する一方で、事業用賃料保証の利用率は20%台で推移しており、住居用賃料保証の利用率（76%）と比べてまだ低く、今後も認知拡大により市場の拡大が継続する見込み
- 様々な規模・業態への展開により市場のすそ野を拡大するとともに、大型施設等へのアプローチも積極化

（オフィス・店舗等）



	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
市場の保証会社 利用率※	19%	21%	<b>23%</b>
市場売上規模 (市場成長率) ※	270億円 (+14%)	310億円 (+14%)	<b>350億円 (+14%)</b>
当社売上高 (当社成長率)	25億円 (+20.7%)	32億円 (+23.9%)	<b>38億円 (+18.7%)</b>
			<b>3Q累計実績 27億円 (+15.8%)</b>

### 事業用賃料保証市場の拡大余地

- 中小型オフィスや店舗、飲食店等  
→引き続き保証ニーズが高く、利用拡大が続く見込み
- 大型オフィスや商業施設  
→一部で利用が始まったところであり、潜在的な拡大余地は大きい

現在の事業用賃料保証の市場規模は推定**350億円**、  
将来的に市場規模は約**1,200億円**まで拡大する見込み

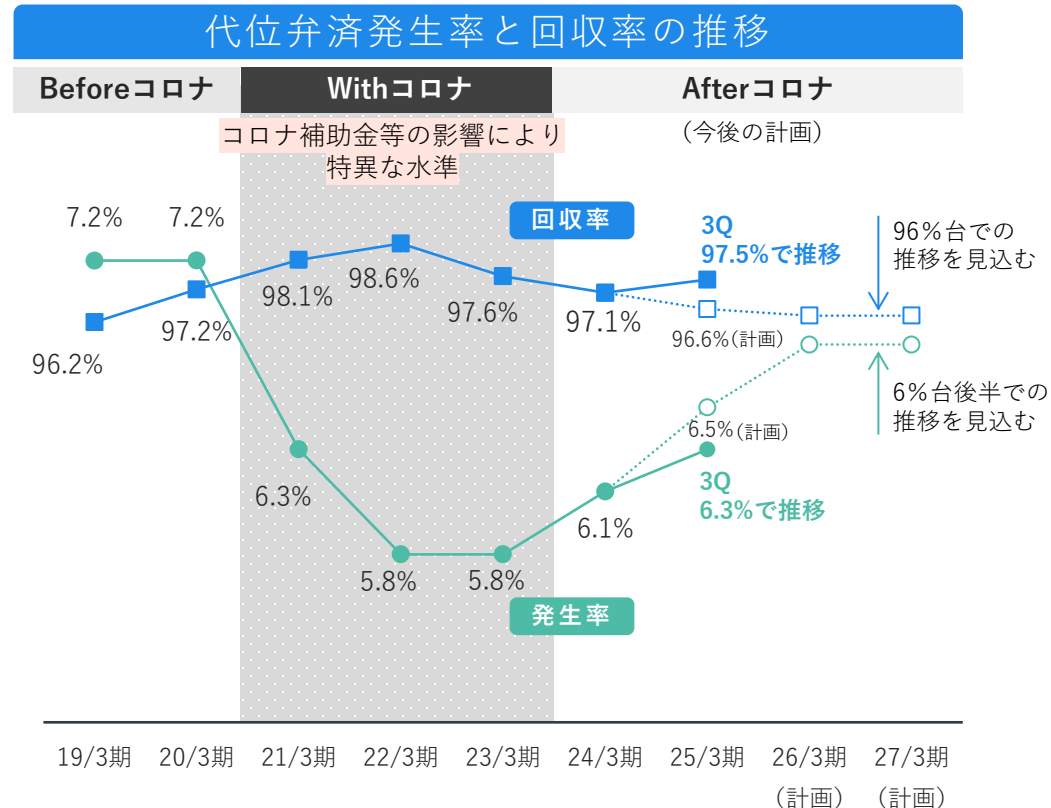
### 事業用賃料保証の戦略

- ニーズが拡大している首都圏への戦略的人財配置
- パートナー企業との営業連携や全国から選抜された専門チームによる投資系物件、大型商業・オフィス複合施設等へのアプローチ
- ビルオーナー、投資法人、ゼネコン等へのアプローチ
- 住居用・事業用のクロスセル



## 代位弁済発生率・回収率ともに好調に推移

保証関連事業	2024年3月期 3Q実績	2025年3月期 3Q実績
不動産会社協定件数 (千件)	25	28
申込件数 (千件)	173	196
保証賃料月額 (百万円) ※	47,895	55,973
代位弁済発生率	6.2%	(通期計画6.5%) <b>6.3%</b>
代位弁済回収率	97.2%	(通期計画96.6%) <b>97.5%</b>
代位弁済立替金残高 (百万円)	2024年3月末 6,590	<b>6,514</b>
店舗数 (店)	36	<b>40</b>
出店都道府県数	33	<b>37</b>
従業員数 (名)	395	<b>429</b>

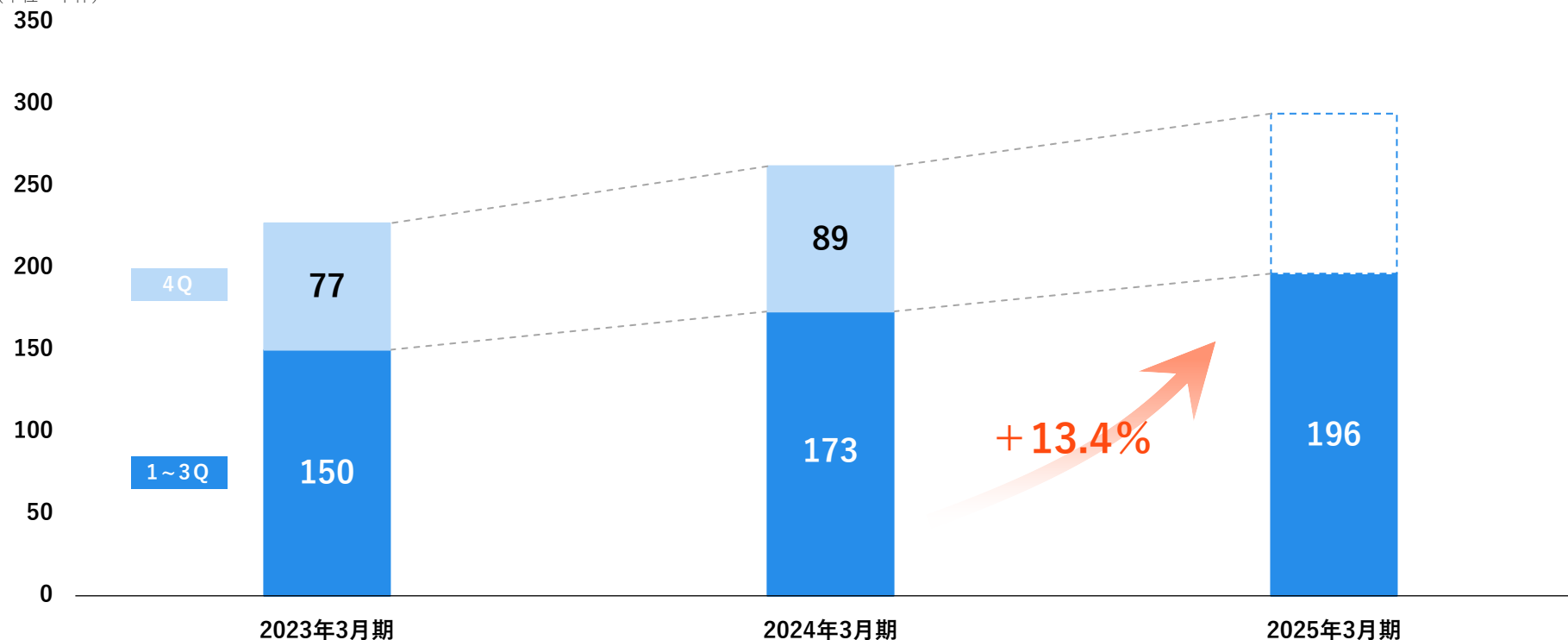
業界No.1の  
店舗網

- ▶ 代位弁済指標は計画に対し好水準を継続、引き続きAI分析に基づく与信審査、債権管理等による業務効率化とリスクコントロールを推進
- ▶ 地域密着の営業展開により不動産会社協定件数、申込件数ともに堅調に増加
- ▶ 今期は4支店（富山支店、滋賀支店、山梨支店、奈良支店）を開設済（37都道府県 40支店）

## 新規申込件数は2桁成長を継続し堅調に増加

- 多様な企業や団体とのアライアンス強化、地域密着の営業戦略により、新規申込件数は2桁成長を継続し堅調に増加
- オンライン入居申込サービスによるデジタル化の推進等、申込の効率的な受付体制を強化

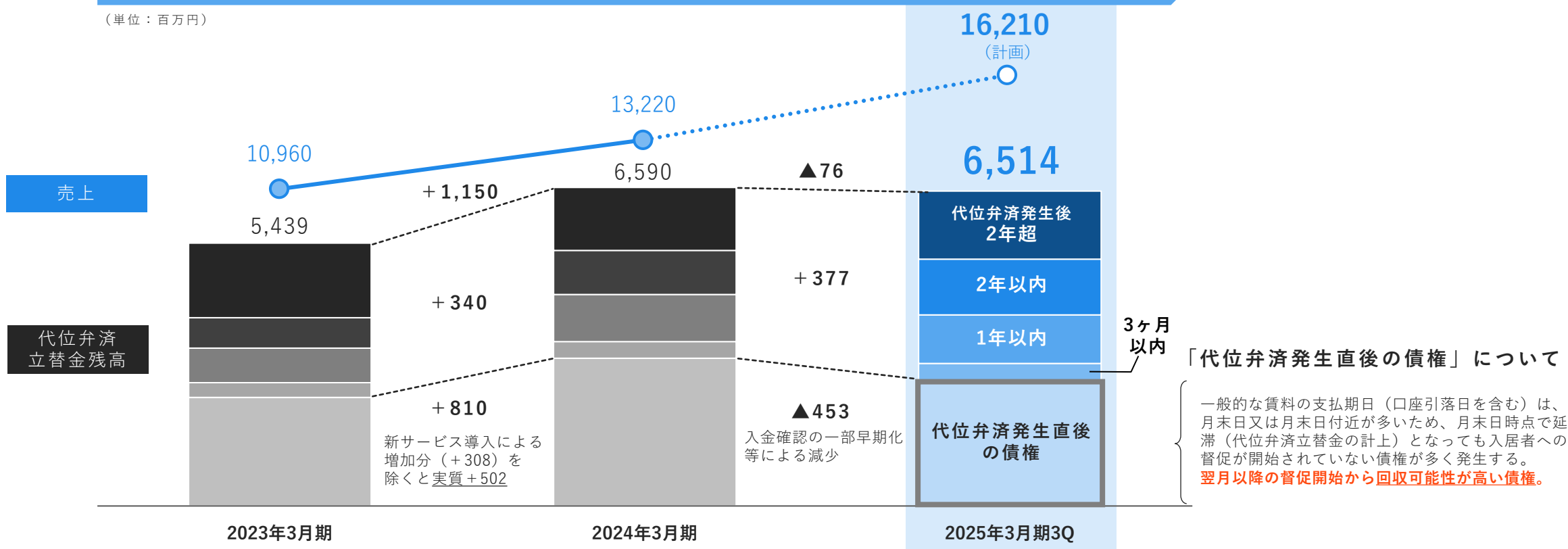
(単位：千件)



## 売上の増加に対し、代位弁済立替金残高は適正な水準で推移

売上と代位弁済立替金残高の推移

(単位：百万円)

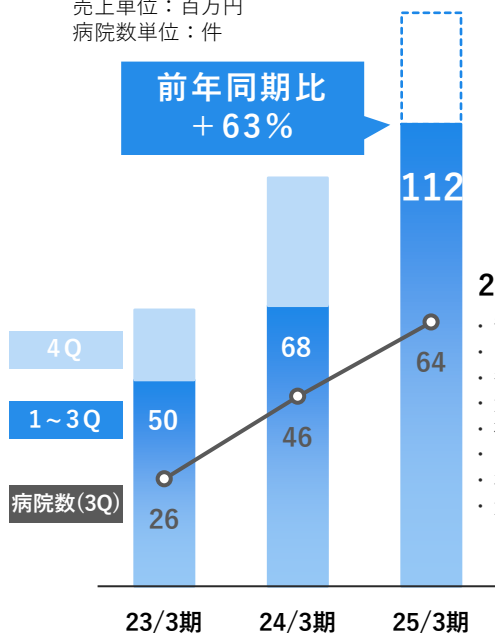


- ▶ 代位弁済立替金（代位弁済発生直後の債権を除く）は、増加傾向にあるものの、契約件数及び売上の増加に伴う適正な水準で推移
- ▶ AI分析をもとにした新審査モデル（2023年11月運用開始）の活用により審査精度が向上
- ▶ AI分析を活用した債権管理業務の運用を開始、債権管理モデルの精緻化による一層の業務効率化を図る

## 医療費保証は計画を上回り進捗

### 売上及び提携病院数推移

売上単位：百万円  
病院数単位：件



#### 2025年3月期 導入例

- ・ 静岡済生会総合病院 様
- ・ 日本赤十字社那須赤十字病院 様
- ・ 香川県立中央病院 様
- ・ 大阪医科薬科大学病院 様
- ・ 福山市民病院 様
- ・ 国家公務員共済組合連合会 千早病院 様
- ・ 札幌禎心会病院 様
- ・ 大阪府済生会中津病院 様 他

### 医療現場における課題と医療費保証ニーズ



#### 患者

インバウンドや独居老人の増加により、**医療費の未払いや保証人が立てられない課題を解消**



#### 病院

人手不足などによる労働環境が悪化する中、**督促業務の削減など業務効率化や財務健全化に寄与**

医療費保証の認知度が向上し、  
利用が拡大する見込み

### 多様なサービス展開



医療機関に対する  
**入院費等未収金保証サービス**  
(保証料病院負担型)



入院レンタルサービス付帯  
**未収金保証サービス**  
(保証料患者負担型)



医療機関等の滞留未収金  
に対する**債権流動化サービス**

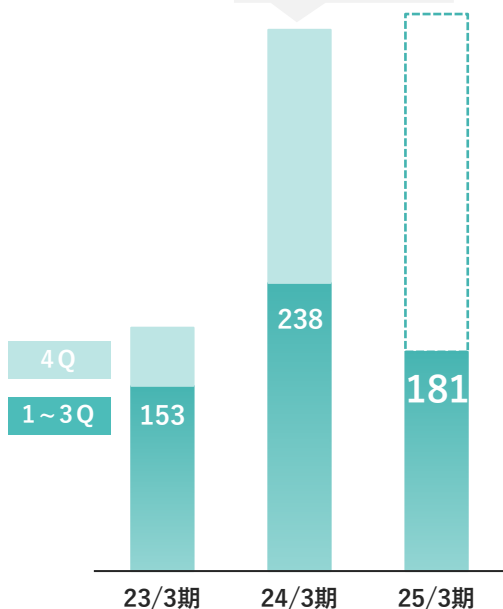
- ▶ 提携医療機関の増加などにより、売上は計画を上回り推移（進捗率80%）
- ▶ 既存取引先やアライアンス先からの紹介など、多岐にわたる新規開拓ルートにより、公立病院、赤十字病院などへの導入が進捗
- ▶ 医療費保証市場のポテンシャルは大きく、地域の健全な医療サービス体制をサポートすることで、今後も拡大を見込む

## 不動産関連事業（子会社あすみらい）は堅調に推移

### 売上推移

単位：百万円

前3Q販売用不動産  
売上98百万円



### 主な事業

	ターゲット	売上構成比 (25/3期計画)	事業モデル
販売用不動産	国内外の個人及び法人	55%	自社でリーシングし、収益物件として販売契約～引渡（売上計上）までに期間を要することがある
マンスリーマンション運営	日本での居住予定外国人、日本語学校等	25%	来日から居住物件を探す間の住居を賃貸
不動産売買仲介	外国人富裕層	10%	投資用不動産の売買仲介による手数料
その他	国内外の個人及び法人	10%	賃貸仲介、広告料売上、物件設備修繕等

### あすみらいの強み



不動産事業に精通した多数の外国人スタッフ



安定した高稼働マンスリーマンション運営



ジェイリースの店舗ネットワークを活かした顧客獲得

- ▶ 販売用不動産売上は単価が大きく、売上インパクトが計上月（引渡し決済）に左右されることから、3Qは前年同期比減収
- ▶ 円安により日本の不動産に対する外国人投資ニーズが高まっており、4Qにかけて引渡し予定の物件が多数
- ▶ 引き続き外国人からの引き合いは強まると当社では考えており、安定的な成長を視野に入れた体制の強化を図る
- ▶ 業容拡大に伴い福岡本店を移転増床（2/12オープン予定）

## IT関連事業（子会社エイビス）は売上・利益ともに計画を上回って着地

### 売上及び営業利益

エイビス単体：3Q（5-12月）業績

売上高

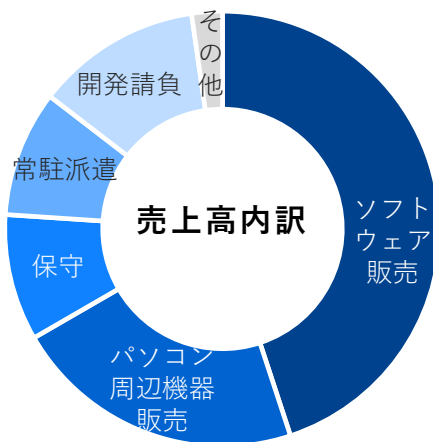
**853**百万円

(3Q計画：710百万円)

営業利益

**▲0.7**百万円

(3Q計画：▲41百万円)



- 2024年5月よりジェイリースの業績に連結化
- 業績に季節性あり、4Qの売上・利益が多い
- 売上・営業利益ともに計画を上回り、通期計画達成に向け順調に推移  
(通期計画：売上1,180百万円、営業利益78百万円)

### エイビスの強み



環境検査システム

国内業界シェアNo.1



ソフトウェア受託開発

大手企業、行政等の実績に裏付けられた安定した技術力



医療機関・介護施設向け各種システム

「みまもりシステム」「健診システム」等の開発、販売、保守

### シナジー戦略

医療費保証において、営業連携等を実施中  
システム分野において、従来より密な連携を開始

- 事例① ジェイリースの提携不動産会社向け契約管理システムと家賃収納管理システムの統合(名称：TRUSTA)をエイビスが請負
- 事例② ジェイリースの基幹システム更改において専門知見を活かしプロジェクトメンバーとして参画
- 事例③ ジェイリースの協定先にてエイビスのみまもりシステムを導入
- 事例④ エイビスの取引先にジェイリースの医療費保証サービスを提案

**TRUSTA**



## 事業機会をドライバーとしたさらなる成長を目指す

機会	DX化	少子高齢化や人口減少によりテクノロジー需要が高まり、生成AIによるオペレーションの最適化やビッグデータの活用による業務効率化が進展する。（新たにグループ化した(株)エイビスとの連携等）
	リスク回避意識	金利上昇、インフレ等により景気低迷が進んだ場合、不動産オーナーのリスク回避意識が高まることで、住居用・事業用賃料保証のニーズが強まり、当社の事業機会が拡大する。
	賃貸志向	金利上昇や、物件価格の上昇により持家志向から賃貸志向への移行が拡大している。 ※1
	外国人	外国人の留学生や労働者等の増加により、外国人に対する保証件数の増加及び外国人向け不動産事業を行う子会社あすみらい(株)の事業機会の拡大が見込まれる。 ※2
	高齢化	高齢化社会の到来により、信用補完サービスのニーズ拡大が見込まれる。
リスク	金利上昇	当社の借入金の金額規模から直接的な影響は軽微。一方、借入れコスト増加による企業の出店の見送りや景気悪化に伴う引越しの抑制により保証申込が停滞する可能性がある。
	インフレ	インフレによる原材料価格の上昇や景気低迷が進んだ場合、飲食店等のテナント企業の経営に一定の影響を及ぼし、当社の代位弁済立替金等に影響を与える可能性がある。

※1 令和5年度「土地問題に関する国民の意識調査」（国土交通省）における「所有と賃借の志向」調査によると「借家（賃貸住宅）で構わない、又は借家（賃貸住宅）が望ましい」という回答が15.1%から17.5%と増加傾向

※2 当社においては訪日外国人向けサービスを拡充（2024年1月24日付「訪日外国人向け家賃保証サービス拡充に関するお知らせ」参照）

## 持続的な成長、理念経営の実現のため人・システム等への成長投資

領域	成長投資の戦略	進捗（実施済み）	今後の計画
 <p>人 Human Resources</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人的資本経営を軸とした投資</li> <li>・人財の育成・強化</li> <li>・人財の戦略的配置（採用と異動）</li> <li>・等級・報酬・評価制度の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新人事制度（新評価制度）始動</li> <li>・業績連動賞与の導入、等級・報酬制度の新制度移行（前年比年収5%up）</li> <li>・新エリアへの出店による全国ネットワークの拡大</li> <li>・新卒採用の積極的な実施</li> <li>・労働時間及び休暇の制度充実</li> <li>・より良い職場環境への取組み</li> <li>・首都圏の組織改編</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全国ネットワークを活かした営業のさらなる拡大・深耕</li> <li>・採用と育成の好循環を生み出す</li> <li>・営業戦術強化及び地域密着の深化による顧客獲得と定着</li> <li>・理念経営の実践</li> <li>・新人事制度の検証と深化</li> </ul>
 <p>システム（データ・DX） System</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務プロセス改革 （電子化・WEB化・自動化）</li> <li>・各種データの統合管理</li> <li>・与信管理システムの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・与信審査、顧客データの分析</li> <li>・保有情報のデジタル化推進</li> <li>・オンライン入居申込の提携拡大</li> <li>・電子契約の導入</li> <li>・各種手続きの電子化、定型業務のRPA化</li> <li>・ITシステム本部の組織改編、強化</li> <li>・与信審査におけるAI分析の導入</li> <li>・債権管理におけるAI分析の導入</li> <li>・顧客向けWEBシステムのリニューアル実施</li> <li>・生成AI活用ツールの導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存分野＋新規分野による情報量増加</li> <li>・業務効率化の進展</li> <li>・電子申込・電子契約の拡大</li> <li>・各種データ分析の高度化</li> <li>・次世代基幹システムの開発</li> <li>・独自DWH構築</li> <li>・エイビス社の技術力を活かしたサービス開発</li> <li>・与信審査モデルのブラッシュアップ</li> </ul>
<p>その他 Others</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・優位性ある保証商品開発</li> <li>・事業領域の拡大、グローバル展開</li> <li>・スポーツを通じた地域貢献活動 （ジェイリースFC）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・賃貸業界有力企業との提携を軸にした商品開発</li> <li>・DXを活用した月極駐車場賃料保証サービス開始</li> <li>・高齢者福祉施設、保育園等に定期交流訪問 （ジェイリースFC）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業用賃料保証の商品性向上による更なる差別化</li> <li>・シナジー効果のある企業のM&amp;A</li> <li>・新規事業開発</li> <li>・グローバル展開の調査、研究</li> </ul>

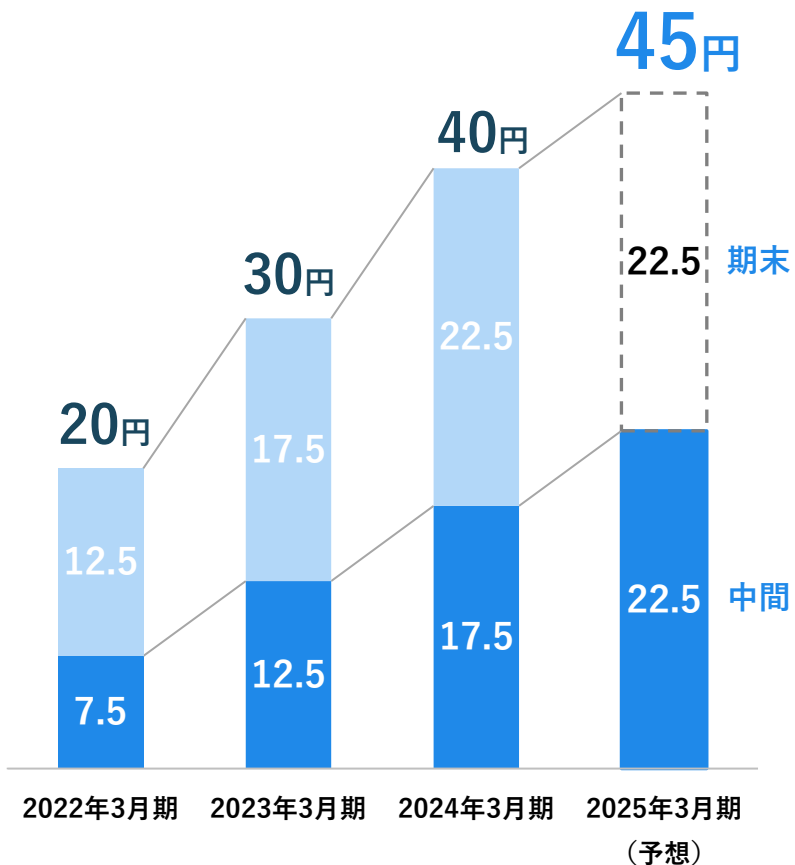


### 配当性向は40%程度を継続

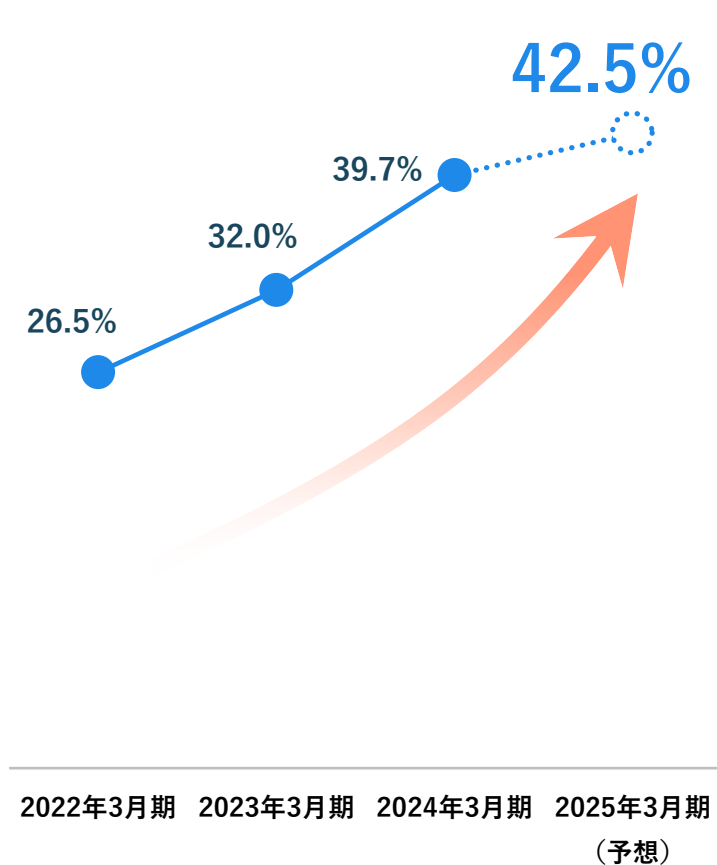
	2024年3月期 実績	2025年3月期
中間	17.5円	22.5円
期末	22.5円	22.5円 (予想)
合計	40.0円	45.0円 (予想)

- ▶ 配当性向40%程度を基準（配当基本方針）
- ▶ 株主優待はプレミアム優待倶楽部を継続

配当金の推移



配当性向



※2024年3月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、過去分においても当該株式分割を考慮した値としております。

※2025年3月期の配当性向は、当第3四半期における株式数の増加を反映しております。

## 顧客やアライアンス先との共創を通じた独自エコシステムの拡大

### 賃貸業界の有力プラットフォームとのシステム連携を実現

- ・賃貸業界プラットフォームとのデータ連携先数は保証業界トップクラス
- ・利便性向上による顧客の囲い込み

#### オンライン入居申込サービスとのAPI連携



#### 電子契約サービスとのAPI連携



#### 少額短期保険（家財保険）会社とのデータ連携

- ・少額短期保険との連携先数は業界トップクラス
- ・サービス連携に加え、取引先の相互紹介を実施



### その他の付帯サービス

・住環境関連企業とアライアンスにより、サービス・利便性を向上	
クレジットカード決済（初期費用、賃料等）	孤独死保険を自動付帯
集金代行（賃料、少額短期保険料等同時収納）	緊急時駆け付けサービス
高齢者見守りサービス	多言語コールセンター
賃貸ソフトとの連動	通電代行サービス
	時間外救急窓口連携
	近隣トラブル解決支援



### 大手不動産協会・大手企業とのタイアップ

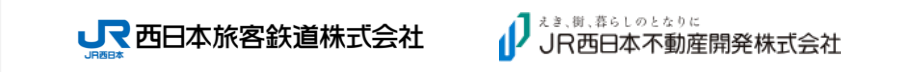
#### 公益社団法人全日本不動産協会

- ・全国不動産協会と提携し、全国で約3割の不動産事業者が加入する全日本不動産協会員向けに「全日ラビース」を開発
- ・全日グループ「全日ラビース少額短期保険」ともデータ連携開始



#### JR西日本グループ

- ・JR西日本、JR西日本不動産開発と提携。JR西日本が発行するクレジットカードに家賃保証を組み合わせた「J-WESTカードプラン」を開発



#### 中部電力グループ

- ・中部電力ミライズコネクと提携し、単身高齢者世帯増加を受け、電力使用状況データを活用した入居者見守りサービスを付帯した家賃保証サービスを開発



### 顧客向けWEBシステム拡充

- ・エイビス社と共同で顧客向けWEBシステムをリニューアル開発し、顧客利便性を向上

**TRUSTA**

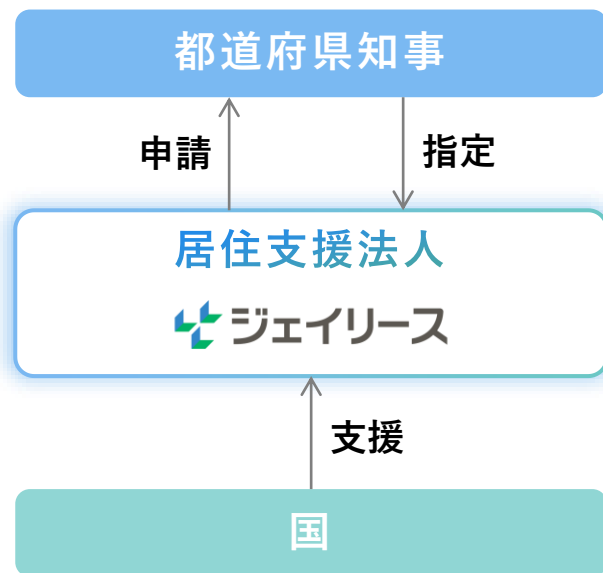
- ・月極駐車場賃料保証サービスをオンラインで完結

### 高度な与信審査・債権管理モデル構築

- ・AI分析に基づく高度な与信審査・債権管理モデルの構築
- ・適切な与信提供と債権管理業務の効率化を通じた顧客利益の最大化と当社の収益最大化を目指す
- ・より戦略的・機動的なリスクコントロールが可能



## 住宅セーフティネット法に基づく「住宅確保要配慮者 居住支援法人<sup>※</sup>」の指定は15府県に拡大



### 当社が指定を受けた都道府県（15府県）

岩手県、群馬県、千葉県、石川県、長野県、京都府、奈良県、島根県、  
山口県、佐賀県、長崎県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

2024年4月～2025年1月末

今後も順次拡大予定

- ▶ 高齢者や所得事情のある方などの賃貸住宅へのニーズ拡大により、改正住宅セーフティネット法が2025年10月に施行予定
- ▶ この改正により、賃貸住宅市場の活性化が見込まれることから、今後も居住支援法人の申請を推進する

<sup>※</sup>住宅確保要配慮者 居住支援法人とは、住宅セーフティネット法に基づき、住宅確保要配慮者（低額所得者、被災者、高齢者、障害者、子供を養育する者、その他住宅の確保に特に配慮を要する者）の民間賃貸住宅への円滑な入居の促進を図るため、住宅確保要配慮者に対し家賃債務保証の提供、賃貸住宅への入居に係る住宅情報の提供・相談、見守りなどの生活支援等を実施する法人として都道府県が指定するものです。

## 環境 Environment

当社は、事業活動が環境・気候変動に与える影響を認識し、社会・経済の発展と地球環境の保全を両立した「持続可能な社会」の実現に向け、取り組みを続けます。

### 取り組みの具体例

- ・ 社有車のEV、ハイブリッド車への移行
- ・ 夏場、冬場の室内温度調整
- ・ 各種デジタル化による紙資源使用量の削減
- ・ CO2排出量の算定
- ・ 社有車使用時のエコドライブ
  - 急発進・急加速・急減速の抑制、アイドリング時間の抑制、速度超過の防止を目的に社有車にテレマティクス機器を搭載し運転状況を管理しています。
- ・ ジェイリースFCによる試合開催地での清掃活動

### 環境検査業務支援システム

子会社エイビスでは、水質検査、大気検査、浄化槽法定検査等の環境分析業務を支援するシステムを開発し、水道局や工場等をはじめとする200以上の企業・自治体等へ導入しています。



環境検査業務支援システム  
「eaXROSSシリーズ」

## 社会 Social

### ジェイリース健康経営宣言

“全社員一人ひとりの物心両面の幸せは、まず健康であることから生まれる”を掲げています。



### DE&Iの具体例

- ・ 障がい者雇用
- ・ 視覚障がい者の支援を目的とする奨学基金（一般財団法人 ジェイリース奨学基金）
- ・ 難病・障がい当事者との協働企画による、当社役員向けのDE&I研修を実施
- ・ 女性活躍推進（女性管理職）
- ・ 産休、育休取得推進
- ・ 子育て中の社員同士の交流会（育カフェ）
- ・ 子会社あすみらいを中心とする外国人雇用
- ・ ウェブアクセシビリティへの対応



社内ヘルスキーパー制度を導入

### スポーツを通じた社会貢献

ジェイリースFC選手のひたむきな姿や高い技術は、人々のスポーツへの関心を高め、夢や感動を与えるなど、活力ある健全な社会の形成にも大きく寄与します。（詳細は次ページ参照）

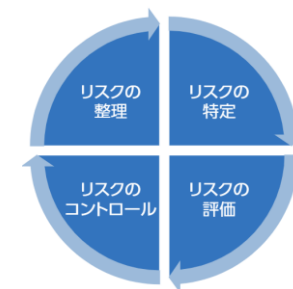
## ガバナンス Governance

### 取締役会実効性評価



取締役の監督機能のさらなる強化に向け、取締役に対し、取締役会全体の実効性評価について第三者機関の利用による独立性・客観性を確保したアンケートを実施しております。全体的に評価が高い項目が多く、取締役会は、コーポレートガバナンス・コードにおいて要請されている事項を踏まえ、適切に運営されているものと評価しております。

### リスク管理態勢の強化



リスク管理態勢を強化するため、各部門にて当社のビジネス特性とリスクの全体像を踏まえたリスクシナリオの分析、評価、コントロールに取り組んでおります。

### コンプライアンスの徹底

当社は、コンプライアンスの徹底を経営の最重要課題としており、透明性の高い経営の推進とコンプライアンス態勢のより一層の強化を図ってまいります。

## 早期のJFL昇格、アマチュアNo.1クラブを目指す

### ジェイリースFC 概要

「スポーツを通じたまちづくり」「地域貢献」を目的に創設



設立	2018年4月2日
カテゴリー	九州サッカーリーグ
クラブ理念	スポーツを通じて ジェイリースフットボールクラブを取り巻く 全ての人を このまちを もっと元気に もっとハッピーに
所属人数	選手29名、スタッフ7名（うち社員13名）

### 主なクラブ戦績

2018年度	大分県社会人サッカーリーグ3部 優勝（2部昇格）
2019年度	大分県社会人サッカーリーグ2部 優勝（1部昇格）
2020年度	大分県社会人サッカーリーグ1部 優勝（九州サッカーリーグ昇格）
2021年度	KYFA第49回九州サッカーリーグ 第3位
2022年度	KYFA第50回九州サッカーリーグ 第4位
2023年度	KYFA第51回九州サッカーリーグ 第3位
2024年度	KYFA第52回九州サッカーリーグ 第2位
	天皇杯 JFA 第104回全日本サッカー選手権大会 2回戦進出
	第60回全国社会人サッカー選手権大会 第3位
	全国地域サッカーチャンピオンズリーグ2024 第4位

### 主な地域貢献活動

- ・ 高齢者福祉施設訪問（2024年23回訪問）
- ・ 保育園、小学校サッカー教室（2024年33回開催）
- ・ 地域のイベント参加（2024年32回）
- ・ ブラインドサッカー大会参加
- ・ 試合開催地での清掃活動



- ▶ 実業団サッカーチームとしての活動を通じた地域貢献
- ▶ 早期のJFL昇格、アマチュアNo.1クラブを目指す



## 将来見通しに関する注意事項

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。

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：03-5909-1245 E-mail：[ir@j-lease.jp](mailto:ir@j-lease.jp)

ホームページ：<https://www.j-lease.jp>

