

2026年3月期第1四半期 決算説明資料

2025年8月7日



証券コード：7187

将来の成長を見据えたグループ化の推進

代表取締役社長の中島 土（なかしま ちち）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。以下に、2026年3月期第1四半期の業績をご報告いたします。

当第1四半期の業績は、主力事業の住居用賃料保証及び事業用賃料保証が好調に推移した結果、売上・利益ともに会社計画を上回って推移いたしました。背景には、業界トップクラスの店舗網と地域密着のきめ細やかなサービスが奏功したことが挙げられます。6月に三重支店を出店し、さらに9月には山形支店を開設する予定であり、開拓途上である東北エリアにも力を入れていきます。また、育成事業と位置付けている医療費保証や、不動産関連事業及びIT関連事業においても、業績は好調に推移しております。

当社では、既存事業の成長に加え、「グループ経営」を通じたお客様への一段のサービス向上を目指しております。例えば、本年4月にグループ化しましたK-net株式会社（家賃保証会社）については、人財交流や債権管理の強化を進めるとともに、同社の一棟保証サービスを切り口とした業界トップクラスの不動産会社との提携など、グループ全体で成長が加速しております。また、当社のマーケティングやプロモーション機能強化等のため、7月に株式会社エイエフビイ（総合広告代理店）をグループ化しました。当社ではグループの理念及びビジョンに共鳴いただけるパートナー企業との価値共創に取り組み、お客様へのサービス向上ならびに企業価値の向上を目指してまいります。

今後も、業績拡大や各種取組みによる企業価値向上を目指し、より一層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倍旧のご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

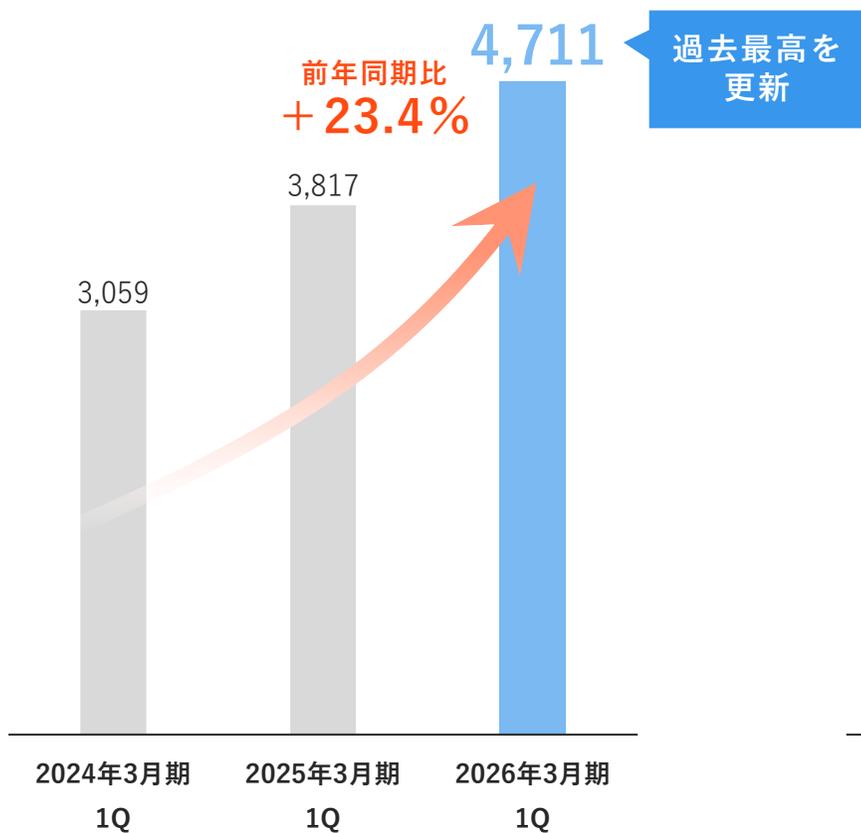


代表取締役社長 中島 土

売上・利益ともに会社計画を上回り過去最高を更新

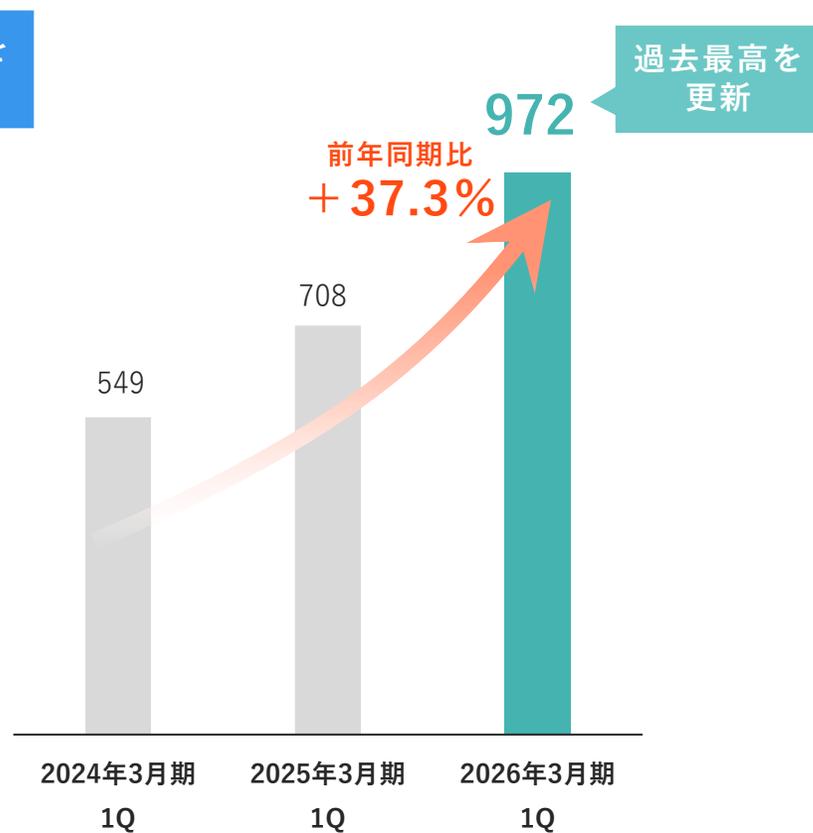
売上高

単位：百万円

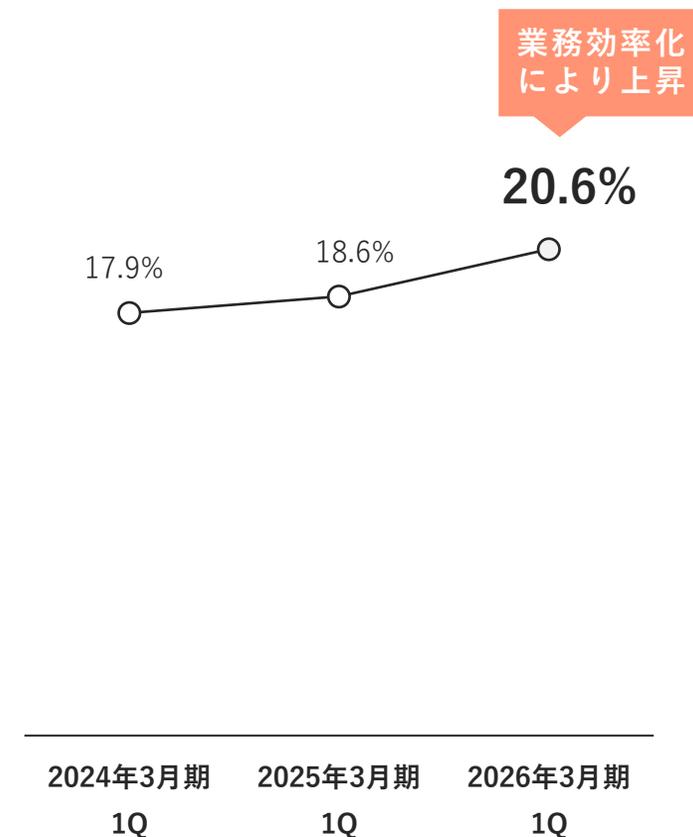


営業利益

単位：百万円



営業利益率



2025年3月期1Qの各項目においては、当第1四半期における表示方法の変更による前第1四半期への遡及、及び、前期末の企業結合に係る暫定的な会計処理の確定に伴う前第1四半期の会計処理の確定の内容を反映した数値を記載しております。

売上・利益ともに会社計画を上回り過去最高を更新

| | 2025年3月期 1Q実績 | 2026年3月期 1Q実績 | 前年同期比 |
|----------------------|------------------|------------------|--------|
| 単位：百万円 | | | |
| 売上高 | 3,817 | 4,711 | +23.4% |
| 営業利益 | 708 | 972 | +37.3% |
| 営業利益率 | 18.6% | 20.6% | — |
| 経常利益 | 712 | 955 | +34.2% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 468 | 664 | +41.8% |

- ▶ 売上高は、人財育成やアライアンスによる営業活動が奏功し、住居用賃料保証の伸びが加速、事業用賃料保証も好調に推移
子会社エイビスのIT関連事業、あすみらいの不動産関連事業も会社計画を上回って着地
- ▶ 2025年4月に子会社化したK-net株式会社の業績については、1Q決算には反映されていないものの会社計画を上振れて推移
(決算期のずれがあることから、1Qは、みなし取得日である4月末のB/S残高の反映のみ、P/Lは2Qより取り込み予定) ※詳細は18ページ参照
- ▶ 営業利益率は業務効率化により上昇、通期においてはK-net連結化等により、計画(16.7%)に近づく見込み
- ▶ 契約件数拡大に伴う貸倒関連費用の増加や競争激化による事務手数料(売上原価)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おける適切なリスクコントロール、業務効率化を持続的に推進

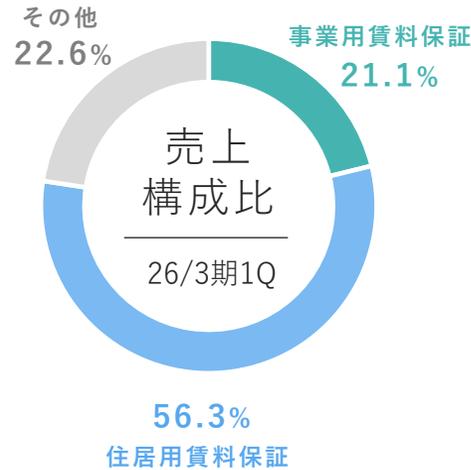
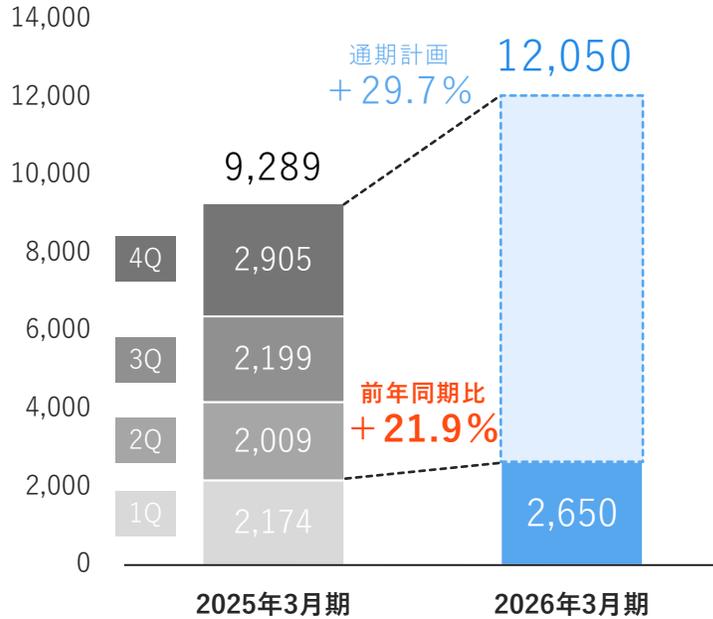
上記「2025年3月期1Q実績」の各項目においては、当第1四半期における表示方法の変更による前第1四半期への遡及、及び、前期末の企業結合に係る暫定的な会計処理の確定に伴う前第1四半期の会計処理の確定の内容を反映した数値を記載しております。

主力事業はともに好調に推移

(※子会社化したK-netの業績は第2四半期より反映予定)

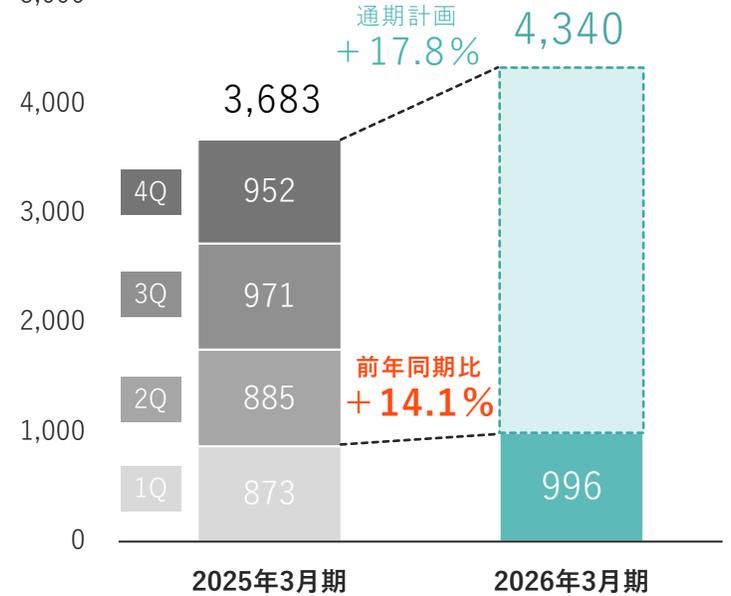
住居用賃料保証

単位：百万円



事業用賃料保証

単位：百万円



住居用賃料保証

前年同期比+21.9% (K-net分含まず) と大きく伸長

首都圏への人的リソース強化や人財育成、アライアンス実施等、各種戦略が奏功し、新規取引が拡大
地域密着によるきめ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出店エリアでの顧客獲得も進展

事業用賃料保証

通期ベースで過去最高の売上更新に向け、好調に推移

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
大手不動産会社へのアプローチを専門とするチームの提案営業により、拡大を目指す

その他

医療費保証、IT関連事業、不動産関連事業も計画を上回り好調に推移、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

主力事業：住居用賃料保証の成長戦略

市場成長率を大幅に上回る

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%)を大幅に上回り、好調に推移**

(マンション・アパート等)

| | 2024年3月期 実績 | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 計画 |
|---|------------------|------------------|-------------------------------|
|  市場の保証会社 利用率 | 75% | 76% | 77% |
| 市場売上規模 (市場成長率) | 2,240億円 (+4%) | 2,300億円 (+3%) | 2,360億円 (+3%) |
| 当社グループ売上高 (当社成長率) | 77億円 (+19.6%) | 92億円 (+19.3%) | 120億円 (+29.7%) |
| | | | 1Q実績 26億円 (+21.9%) |

住居用賃料保証における当社の強み

- 東証プライム上場、創業22年にわたり培った実績と高い信用力
- 業界No.1の店舗網、地域密着によるきめ細やかな対応
- 専門性と対応力を備えた営業人財の継続育成
- AI分析を活用した精度の高い与信審査とお客様に寄り添った対応による高い債権管理力
- 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11ページ参照

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
- シェアの低い首都圏における売上拡大
- 子会社K-netとの営業シナジー
(一棟保証サービスの拡販、近畿圏のシェア拡大) ※売上の連結化は2Q以降
- 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
- 住居用・事業用のクロスセル

事業用賃料保証市場は拡大が継続

市場環境

- アフターコロナにおける活発な入退去の特需一巡を踏まえ、市場成長率は10%程度と推定
- 事業用賃料保証の利用率は20%台であり、住居用賃料保証の利用率(77%)と比べてまだ低く、今後も**市場の拡大が継続する**
- 大型施設等様々な規模・業態への展開により市場のすそ野が拡大

(オフィス・店舗等)



| | 2024年3月期 実績 | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 計画 |
|----------------------|------------------|------------------|-----------------------------|
| 市場の保証会社 利用率 | 21% | 23% | 25% |
| 市場売上規模 (市場成長率) | 310億円 (+14%) | 350億円 (+14%) | 385億円 (+10%) |
| 当社グループ売上高 (当社成長率) | 32億円 (+23.9%) | 36億円 (+14.4%) | 43億円 (+17.8%) |
| | | | 1Q実績9億円 (+14.1%) |

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
- 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、**潜在的な拡大余地が大きい**

現在の事業用賃料保証の市場規模は推定**385億円**、
将来的に市場規模は約**1,200億円**まで拡大する

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等による投資系物件、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
- 一棟保証サービス (K-net) の事業用物件への拡大

売上及び代位弁済に関する指標は好調に推移

| ジェイリース 保証関連事業 | 2025年3月期 1Q実績 | 2026年3月期 1Q実績 | 前年同期比 |
|------------------|------------------|--------------------------|--------|
| 不動産会社協定件数 (千件) | 26 | 29 | +10.3% |
| 新規申込件数 (千件) | 63 | 71 | +12.3% |
| 保証賃料月額 (百万円) ※ | 52,145 | 61,123 | +17.2% |
| 代位弁済発生率 | 6.3% | (通期計画6.6%) 6.5% | +0.2pt |
| 代位弁済回収率 | 97.3% | (通期計画96.8%) 97.6% | +0.3pt |
| 代位弁済立替金残高 (百万円) | 6,725 | 7,464 | +11.0% |
| 店舗数 (店) | 36 | 41 | +5店舗 |
| 出店都道府県数 | 33 | 38 | +5県 |
| 従業員数 (名) | 431 | 445 | +14名 |

計画比▲0.1pt

計画比+0.8pt

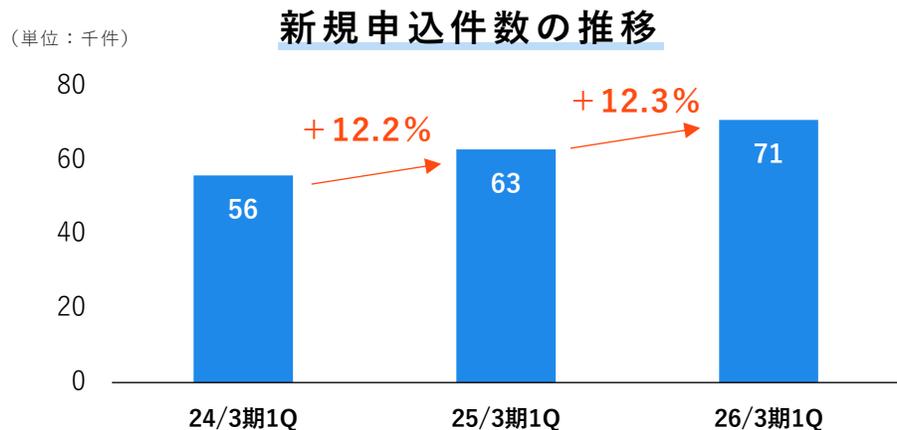
9/1山形支店出店

業界No.1の
店舗網

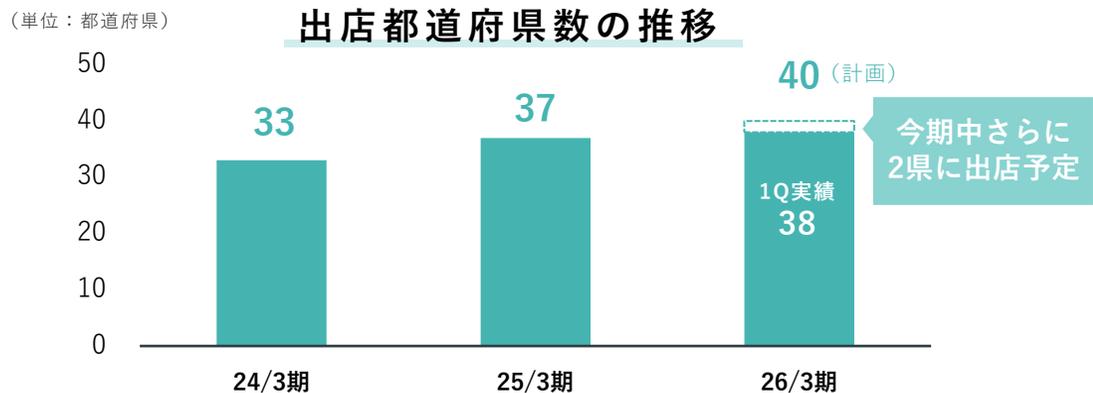
各指標はK-netを含まず、ジェイリース単体の数値

※保証賃料月額：仮に代位弁済発生率が100%であった場合に代位弁済する額 (月間)

売上及び代位弁済に関する指標は好調に推移

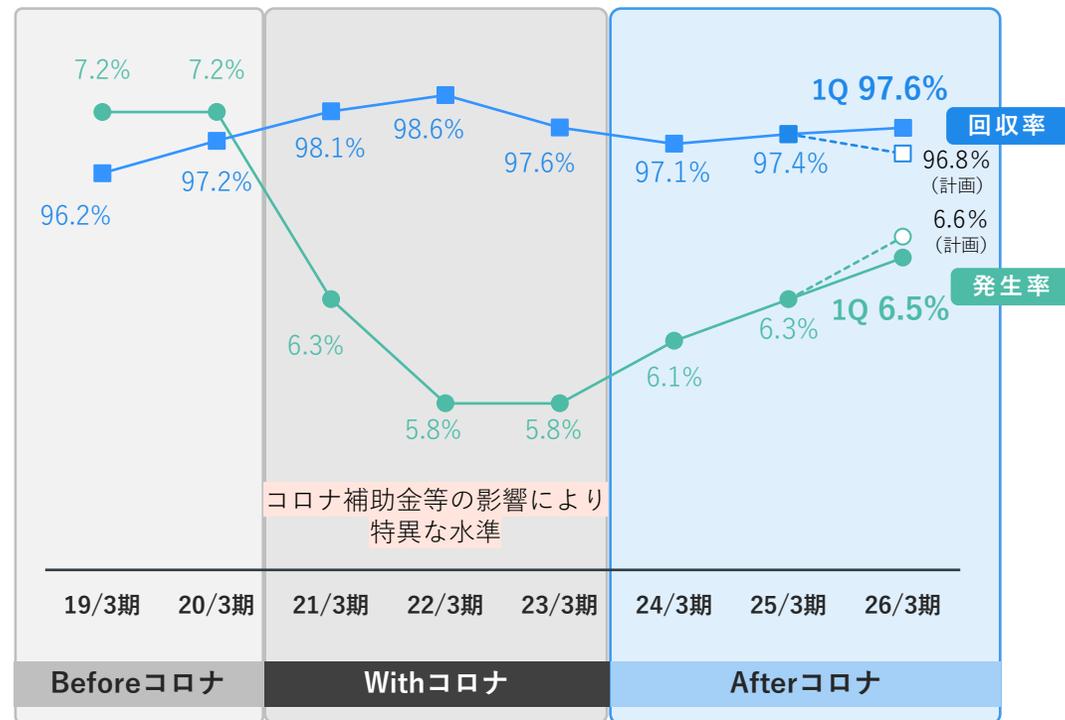


▶ 新規申込件数は2桁成長を継続



▶ 2025年6月に三重支店を開設、9月に山形支店を開設予定、47都道府県への出店を目指す

代位弁済発生率と回収率の推移



- ▶ 代位弁済発生率は、AIを活用した与信審査等により計画どおり進捗
- ▶ 代位弁済回収率は、きめ細やかな顧客対応等により、**通期計画を0.8ポイント上回り好調に推移**

リスクを機会に転換し、さらなる成長を目指す

| | | |
|-----|---------|---|
| 機会 | AIX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。→グループ会社(株)エイビス（IT関連事業）との連携等 |
| | リスク回避意識 | 人手不足、各種食材資材コストの上昇に伴う倒産廃業が増加する中、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、当社グループの事業機会が拡大。 |
| | 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。 ※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)の事業機会が拡大。 ※2 |
| | 高齢化 | 高齢化社会の到来により、信用補完サービスがニーズ拡大。 |
| | 家賃上昇 | 建築資材・改修費の高騰等により、賃料の値上げがされた場合、当社グループの売上である保証料も連動して上がるため、売上増加。 |
| リスク | 金利上昇 | 当社グループ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。→「賃貸志向」の機会につながる |
| | 物価高騰 | 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、代位弁済立替金等に影響を与える可能性。→「リスク回避意識」の機会につながる |

※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）

競争力と持続可能な成長を実現するエコシステム

その他付帯サービス

高齢者見守りサービス



緊急時駆付けサービス

通電代行サービス

開業支援サービス

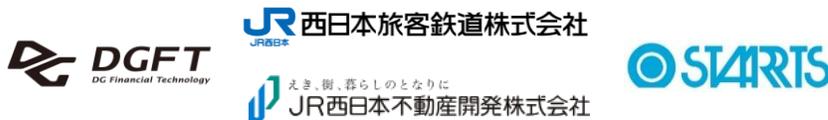


少額短期保険（火災保険）、孤独死保険

少額短期保険との連携先数は業界トップクラス



クレジットカード決済



電子契約サービス



大手不動産協会との連携



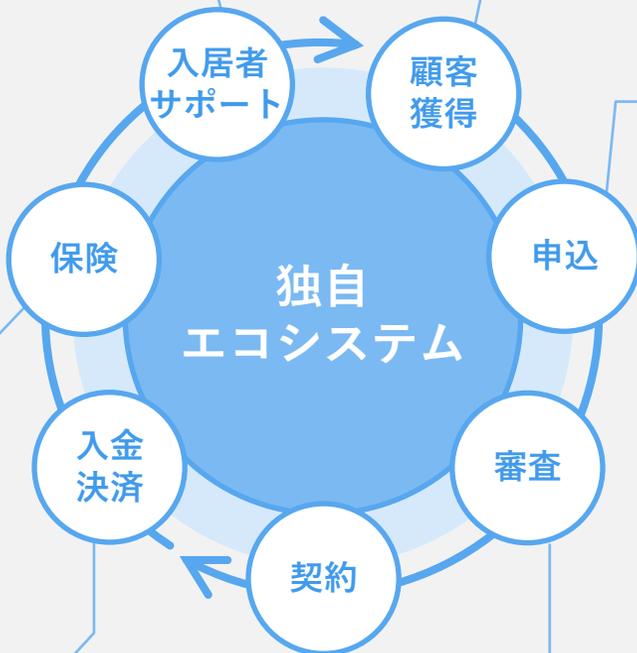
オンライン入居申込サービス

データ連携数は保証業界トップクラス



与信審査モデル構築

AI分析に基づく高度な与信審査モデルの構築



企業理念：全社員と私たちに関わる全ての人の幸せを追求
ビジョン：誰もが自分の人生をまっとうできる社会をつくる



家賃債務保証事業

- 2017年10月 事業用賃料保証戦略プラン「J-AKINAI」販売開始
- 2025年 4月 K-net株式会社子会社化
- 5月 株式会社Wellon Solutions 持分法適用会社化

育成事業

- 2012年6月 あすみらい株式会社（不動産関連事業）設立
- 2018年7月 医療費保証サービス開始
- 2023年5月 養育費保証サービス開始

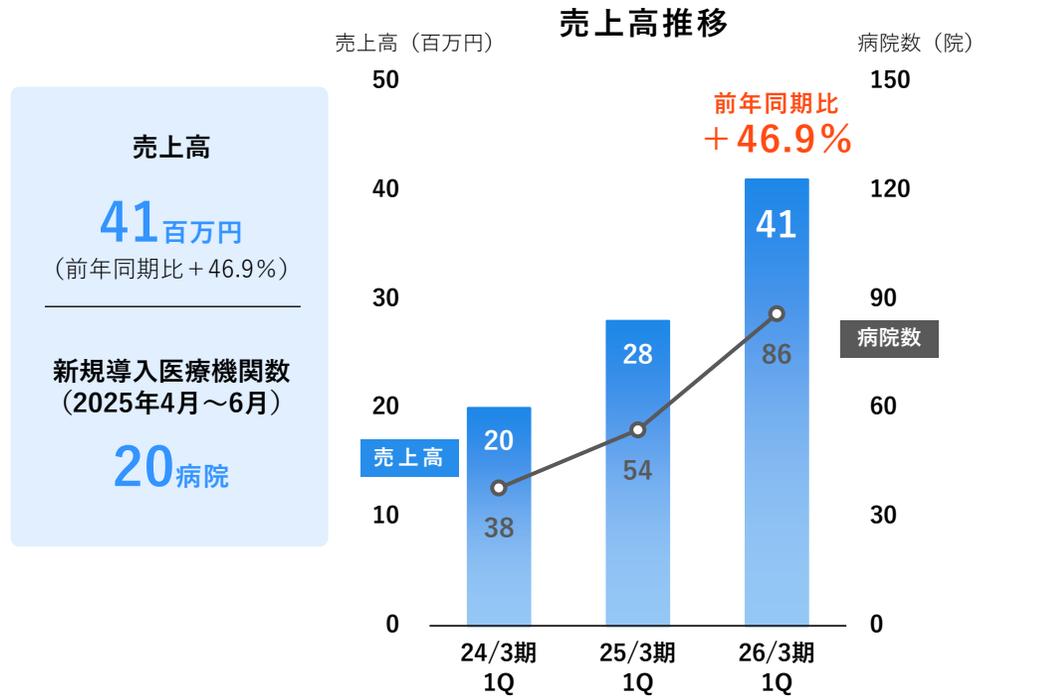
新規事業

- 2024年4月 株式会社エイビス（IT関連事業）子会社化
- 2025年4月 ジェイリースフットボールクラブ株式会社設立（分社化）
- 7月 株式会社エイエフビイ（広告関連事業）子会社化

理念・ビジョン実現のために、社会課題解決型の事業を拡大

医療費保証

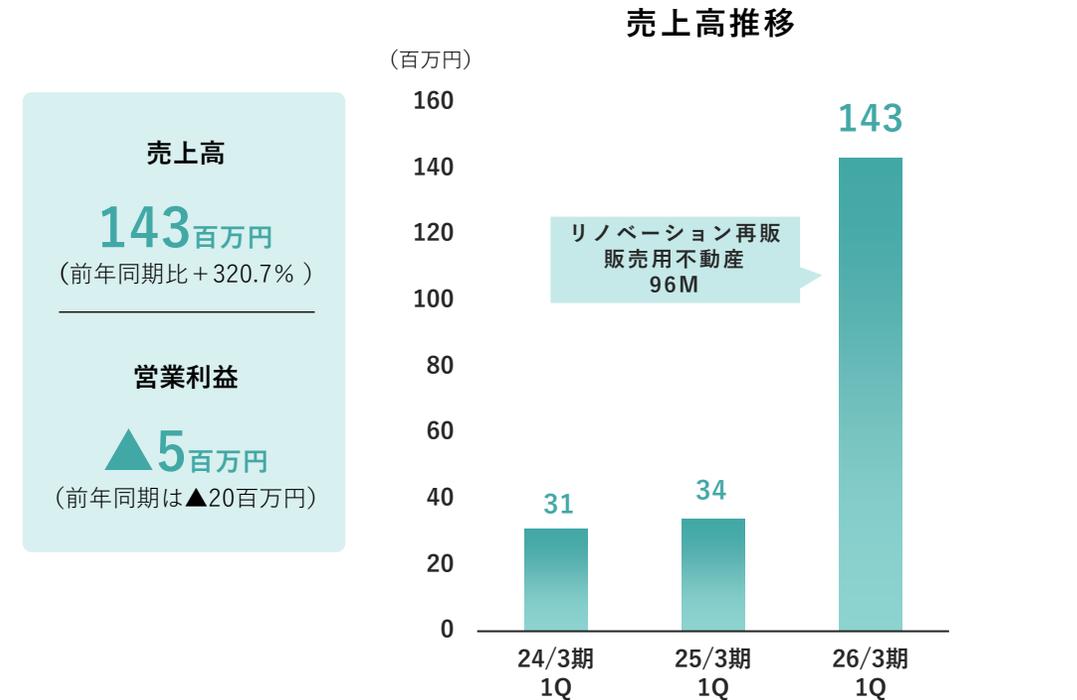
計画を上回って推移



- ▶ 医療費保証は、既存取引先やアライアンス先からの紹介のほか、直接営業による認知拡大が奏功し、新規提携先医療機関が拡大
- ▶ 成長期を迎え、今期より専門部署だけでなく全国各店舗による営業を開始

不動産関連事業 (あすみらい株式会社)

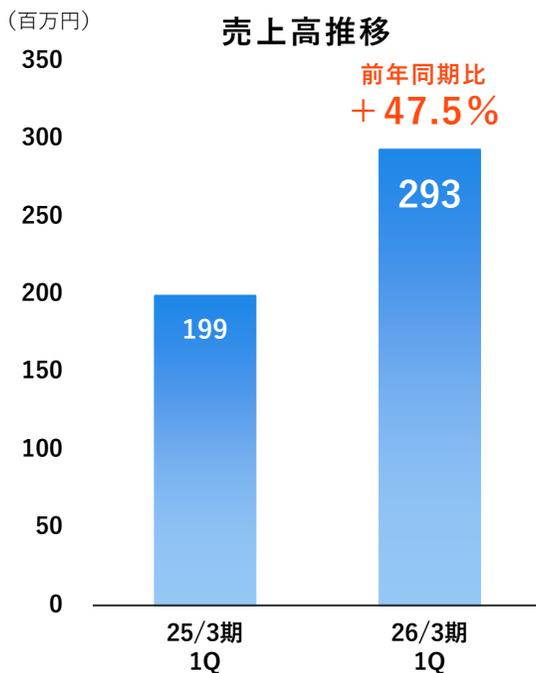
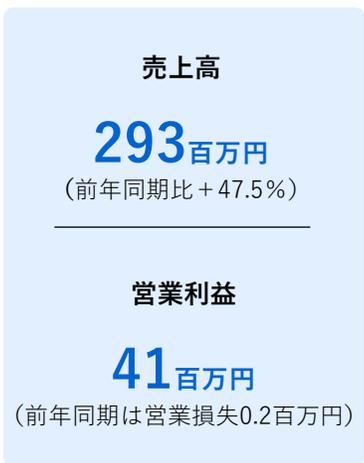
リノベーション再販等により大幅増



- ▶ 不動産関連事業 (子会社あすみらい: 外国人向け不動産仲介) は、リノベーション再販及び販売用不動産が好調に推移し、大幅増収

IT関連事業（株式会社エイビス）

会社計画を大幅に上回り、営業黒字化



エイビス単体、2024年5月より連結化

- ▶ エイビスは、グループ化により信用力が強化された効果もあり、業績は好調に推移、閑散期の1Qにおいても黒字化
- ▶ ジェイリースのシステム請負や共同システムプロジェクトなど業務シナジーが進展

K-net株式会社

シナジー戦略を遂行中

K-netの強み

- ・ 業界で優位性を持つ一棟保証サービスを軸とした事業展開
- ・ ファンド物件を取扱う大手・中堅の協定取引先
- ・ 近畿圏のネットワーク（8千社の協定取引先）

シナジー戦略

ジェイリースとのクロスセル

事例：2025年8月1日 株式会社JPMCファイナンスとの業務提携
一棟保証サービスをJPMCやパートナー企業が運営する全国の物件で導入

重複する店舗エリアの共有、人財の適切な配置

営業、債権管理ノウハウの相互活用、人材育成の強化

事例：ジェイリースからの出向
→債権管理指標の数値改善

- ▶ K-netは、シナジー発揮のための各種施策が進捗
- ▶ グループにおいて「一棟保証サービス」を新たな取引拡大の戦略商品と位置付け、積極的に拡販

一棟保証サービスについて



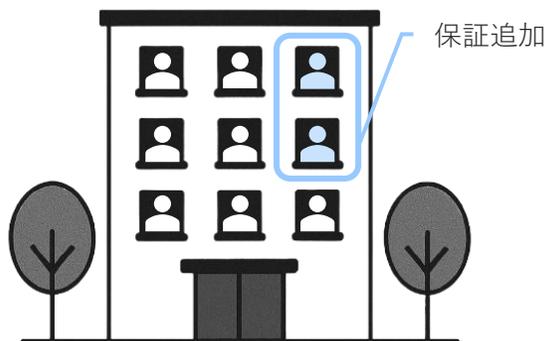
包括保証サービス契約



家主/管理会社

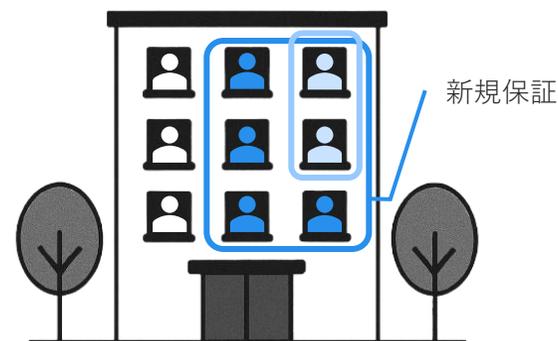
家主/管理会社との二者間契約によって保証提供（通常は入居者を含め三者間契約であり、利便性が格段に高い）

- 他社保証
- 保証未加入



保証がない既存入居者に対し、保証追加を行う

※不動産物件の売買等に伴うオーナーチェンジによって家賃保証が解除されるケースも多く、既存入居者への保証追加は、新たな家主にとって非常にニーズが高い（ファンドや大手家主からの引き合い多数）



一棟保証の契約後は、当該物件または家主/管理会社所有の住戸の入れ替わり等において、ジェイリースの保証を提供

当社グループインによる強化ポイント

- ・住居用物件のみ → 事業用、サ高住など他物件種別への展開
- ・近畿地方中心 → グループ店舗ネットワークを活用し全国展開
- ・無償提供 → 全国展開を契機に優れた商品性を踏まえ、有償提供も開始

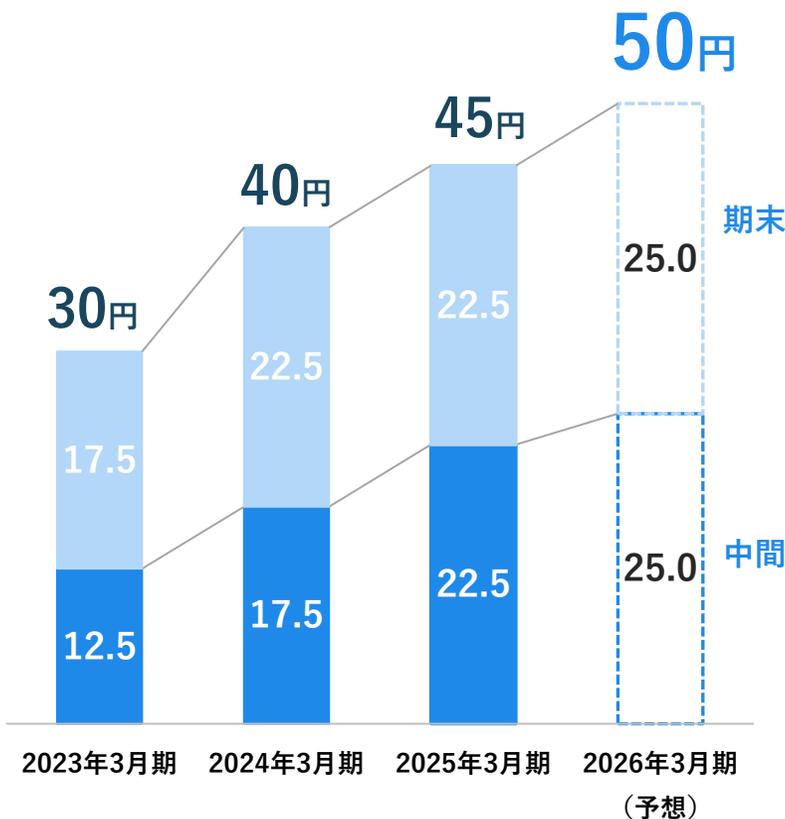
中間・期末ともに増配を計画

| | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 予想 |
|----|----------------|----------------|
| 中間 | 22.5円 | 25.0円 |
| 期末 | 22.5円 | 25.0円 |
| 合計 | 45.0円 | 50.0円 |

- ▶ 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

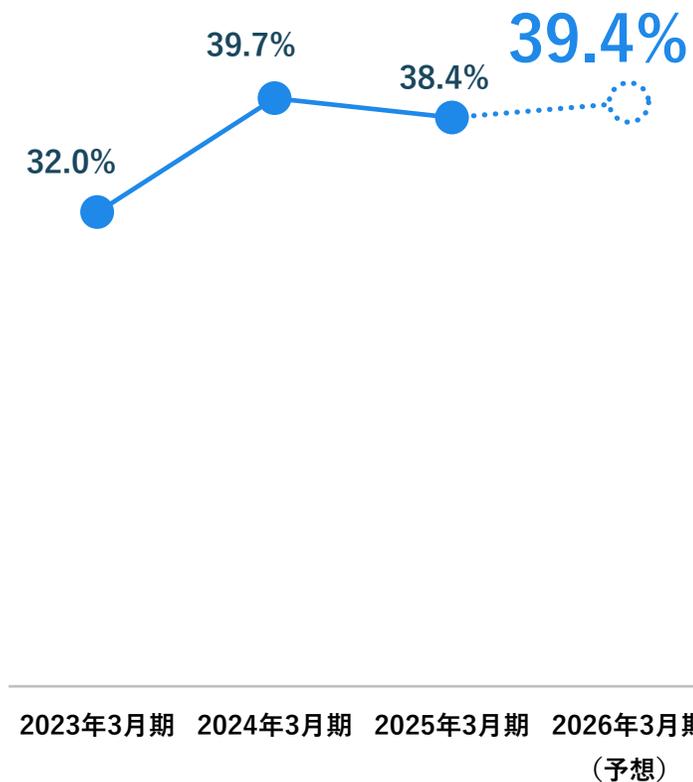
配当金の推移

6期連続増配を計画



配当性向

配当性向40%程度を基準に株主還元を実施



※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。

ジェイリースグループの「サステナビリティ」に関する具体的な取り組み

環境 Environment

当社グループは、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
- ・ 気候変動に関する情報開示（CDPスコアB）

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（東京本社・大分本社）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。

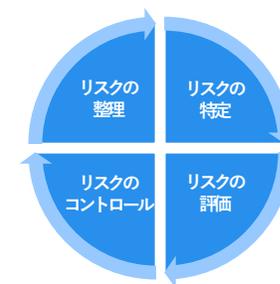
ガバナンス Governance

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

当社グループは、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。

K-netの業績の連結化

決算期のずれ（当社3月期決算、K-net10月期決算）があることから
当期は下記の通り変則的な連結決算を実施予定

各決算期における
K-net連結反映分

| | | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 |
|--------------|--------|-------|----|------|---------|----|------|-----|-----|---------|----|----|---------|
| 1Q (6月末) | ジェイリース | | | (決算) | | | | | | | | | |
| | K-net | B/Sのみ | | | | | | | | | | | |
| 2Q (9月末) | ジェイリース | | | | | | (決算) | | | | | | |
| | K-net | | | | B/S、P/L | | | | | | | | |
| 3Q (12月末) | ジェイリース | | | | | | | | | (決算) | | | |
| | K-net | | | | | | | | | B/S、P/L | | | |
| 本決算 (3月末) | ジェイリース | | | | | | | | | | | | (決算) |
| | K-net | | | | | | | | | | | | B/S、P/L |

※K-netの決算期について、12月開催の株主総会で10月期決算から3月期決算に変更する予定

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

ホームページ：<https://www.j-lease.jp>

