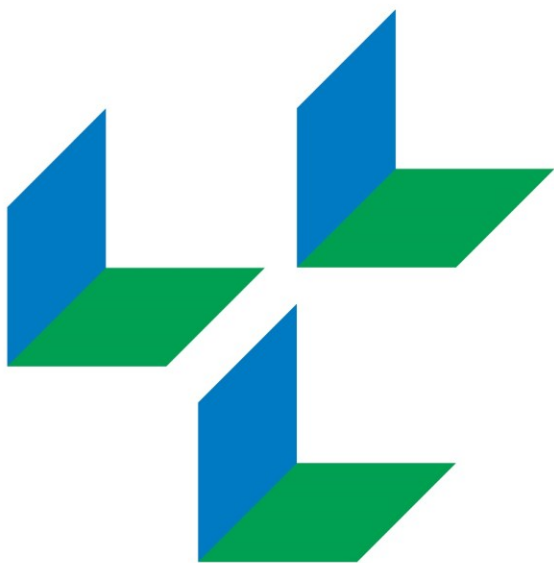




2027年3月期第1四半期 決算説明資料

2026年8月7日



証券コード: 7187

第1四半期は売上・利益ともに計画を上回る、足元も順調に推移

代表取締役社長の中島 土（なかしま ち）です。日頃よりご支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。本年6月、ジェイリースグループCEOに就任いたしました。引き続き、企業価値向上に尽力してまいります。

2027年3月期第1四半期の業績は、継続的な出店戦略や首都圏での営業強化が奏功し、売上は計画を2.5%上回る結果となりました。経費面では、新基幹システム開発、新人事制度導入などの戦略的投資は、計画通り進捗いたしました。売上の進捗が計画を上回る一方で、広告宣伝費や販売促進費などのコストコントロールを進めた結果、当第1四半期のコストはほぼ計画通りに着地しました。これにより、営業利益は計画を20.4%上回る結果となりました。

業績予想は据え置きとしておりますが、足元の売上も順調であることから、経費抑制を強化しつつ、通期利益の上振れにつながるよう、収益性の向上に引き続き取り組んでまいります。

今後も、家賃債務保証事業に加え、成長余地の大きい医療費保証、スマートホームサービスHOMETACTのさらなる拡販を図るとともに、今年度より着手したAIを活用した業務改革（AX）を進め、資本効率の向上に努めてまいります。また、海外展開に向けた調査を進めるなど、新たな事業へ挑戦いたします。

引き続き、資本コストを上回るリターンの創出を前提に、成長投資・事業ポートフォリオ経営を進めるとともに、一層の株主還元に努めてまいります。今後とも変わらぬ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 社長執行役員
ジェイリースグループCEO

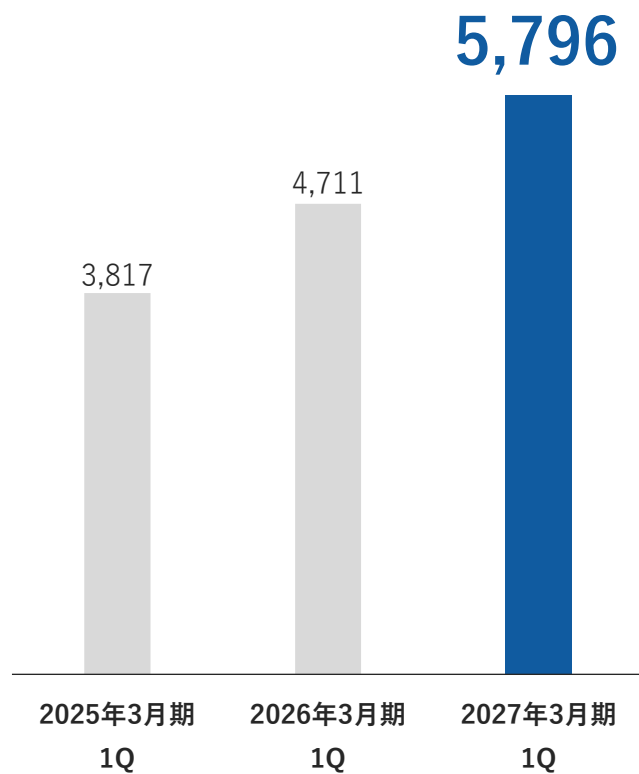
中島 土

戦略的投資は計画通り進捗、各利益は計画を上回って推移

売上高

単位：百万円

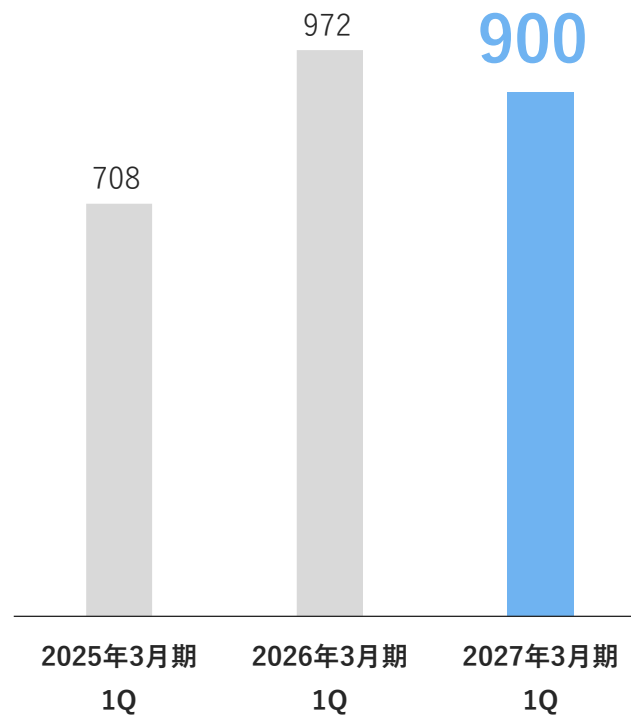
前年同期比 **+23.0%**
計画比 **+2.5%**



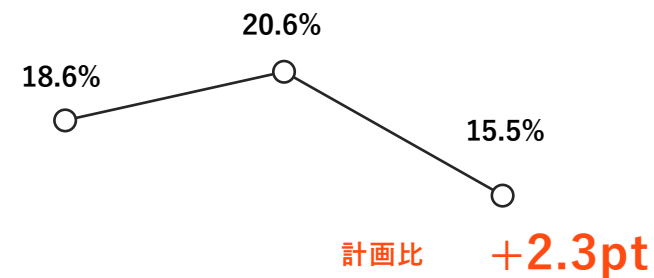
営業利益

単位：百万円

前年同期比 **▲7.4%**
計画比 **+20.4%**



営業利益率



戦略的投資は計画通り進捗、各利益は計画を上回って推移

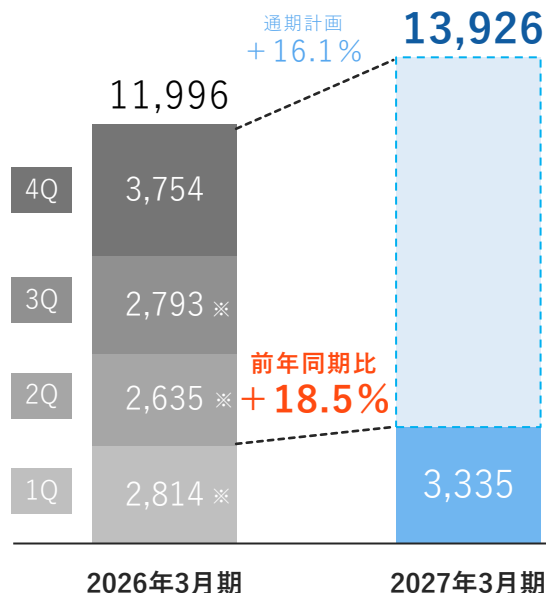
	2026年3月期 1Q実績	2027年3月期 1Q計画	2027年3月期 1Q実績	前年同期比	計画比
単位：百万円					
売上高	4,711	5,652	5,796	+23.0%	+2.5%
営業利益	972	747	900	▲7.4%	+20.4%
営業利益率	20.6%	13.2%	15.5%	▲5.1pt	+2.3pt
経常利益	955	739	887	▲7.1%	+20.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	664	466	525	▲21.0%	+12.8%

- ▶ 売上が上振れた一方で、経費はほぼ計画通りに進捗した結果、各利益は計画を大幅に上回る
- ▶ 主力の住居用賃料保証及び事業用賃料保証が首都圏を中心に好調に推移
出店エリア拡大の効果や、前期子会社化したK-netの売上（前第1四半期は計上無し）も寄与し、2桁成長を継続、売上計画を2.5%上回る
- ▶ チャレンジと成長を促す新人事制度の導入、AXのベースとなる新基幹システムの開発、首都圏の営業強化を目的とした東京本社増床など、戦略的投資は計画通り進捗
- ▶ 人件費等の一部経費が計画を下回ったことや、広告宣伝費・訴訟関連費等の費用見直しにより、経費はほぼ計画通りに進捗

主力事業：住居用賃料保証の成長戦略

住居用賃料保証の売上

単位：百万円



※2026年3月期は、K-net連結化により変則的な決算であったが、本グラフにおいては実際の発生月に集計

市場環境

- 建築費の高騰、不動産価格・金利の上昇
- 単身世帯、在留外国人の増加
- 住居用賃貸物件における保証の利用が高水準で推移
- 大都市圏を中心に賃料水準が上昇

賃貸需要の拡大

保証料収入の増加

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材の継続育成
- 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債権管理体制
- 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

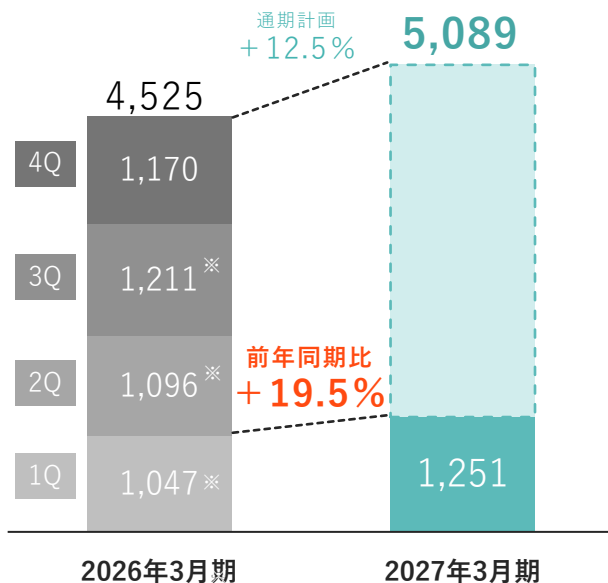
住居用賃料保証の戦略

- 出店による全国ネットワークのさらなる拡大、
今期6店舗開設により全47都道府県体制へ
- 子会社K-netとの営業シナジー（一棟保証サービスの拡販、事業再編）
- 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
- HOMETACT（三菱地所グループ）の拡販を通じた次世代の保証プラットフォームの創出
- 首都圏への営業強化
（九州発祥のため、首都圏への展開が後発であり、シェアが低く
拡大余地が大きい）

主力事業：事業用賃料保証の成長戦略

事業用賃料保証の売上

単位：百万円



※2026年3月期は、K-net連結化により変則的な決算であったが、本グラフにおいては実際の発生月に集計

市場環境

- 事業用賃貸の保証利用率は20%台
- 大型施設等様々な規模・業態への展開
- 企業のオフィス環境改善ニーズが増加

サービスの認知が広がり
市場が拡大中

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**420億円**、
将来的に市場規模は約**1,200億円**まで拡大すると推測

現在の市場規模は、各社売上規模および成長率等を踏まえた当社推定。
将来市場規模は、保証利用率の上昇余地等を踏まえた当社推定。
大型の施設やオフィス等への導入が進めば市場規模はさらに拡大する可能性。

事業用賃料保証の戦略

- **一棟保証サービス（K-net）の事業用物件への拡大**
- 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

主な指標（KPI）

保証関連事業（ジェイリース単体）※1

	2026年3月期 1Q実績	2027年3月期 1Q実績	前年同期比
不動産会社協定件数（件）※2	29,000	32,000	+9.3%
新規申込件数（件）※2	71,000	75,000	+5.5%
住居用平均契約賃料（円）	70,387	73,468	+4.4%
事業用平均契約賃料（円）	176,012	191,586	+8.8%
代位弁済発生率	6.5%	6.8%	+0.3pt
代位弁済回収率	97.6%	97.2%	▲0.4pt
代位弁済立替金残高（百万円）	7,464	8,847	+18.5%
店舗数（店）	41	44	+3店舗
出店都道府県数	38	41	+3県
従業員数（名）	445	484	+39名

計画比+0.1pt

計画比+0.4pt

業界No.1の
店舗網

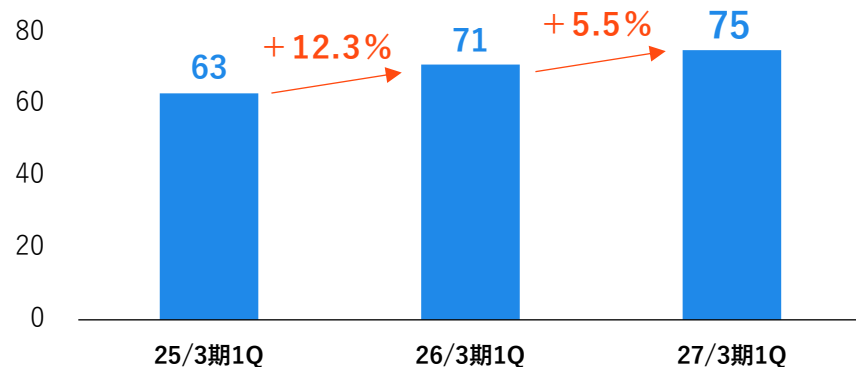
※1 各指標はK-netを含まず、ジェイリース単体の数値

※2 1,000件未満切り捨て

主な指標 (KPI)

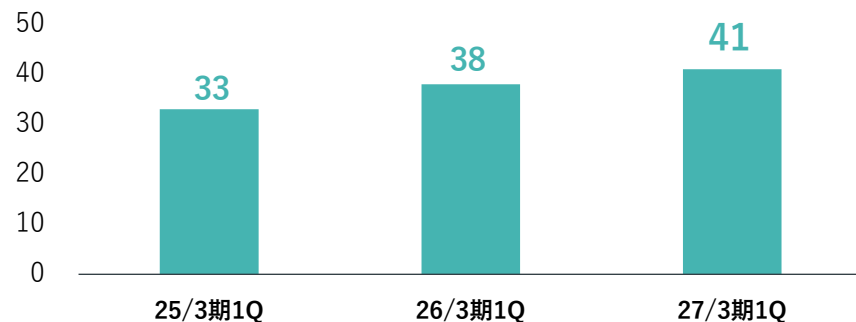
適切なリスクコントロールにより代位弁済回収率は計画を上回って推移

(単位：千件) **新規申込件数の推移** (ジェイリース単体)



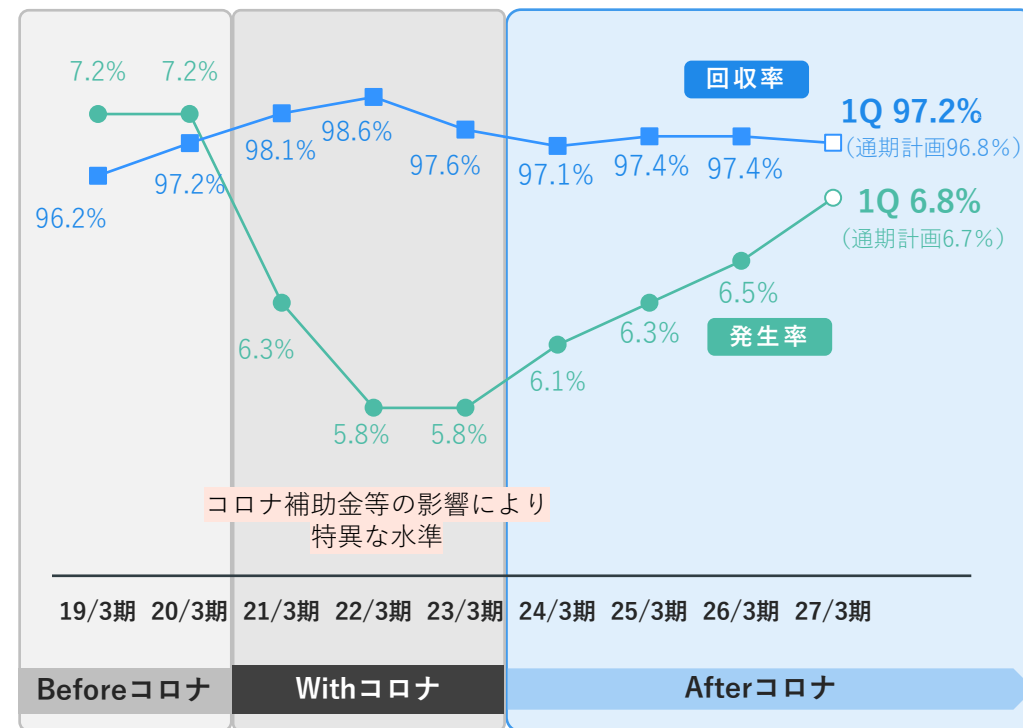
▶ 物価高による引越し控えの傾向も、新規申込件数は堅調に推移

(単位：都道府県) **出店都道府県数の推移** (ジェイリース単体)



▶ 2027年3月期は、6店舗開設により全47都道府県体制へ

代位弁済発生率と回収率の推移 (ジェイリース単体)

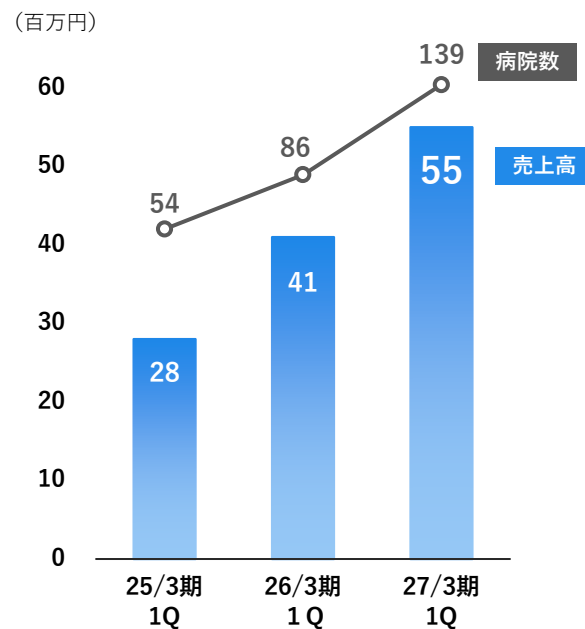


- ▶ 代位弁済発生率は、物価高騰による家計への影響等により、想定通りの上昇
- ▶ 代位弁済回収率は、きめ細やかな顧客対応等により、**通期計画を0.4ポイント上回り好調に推移**
- ▶ 代位弁済指標の中期見通しは、発生率7%程度、回収率96%台を想定

医療費保証事業

高成長を継続

売上高、病院数推移



売上高

55百万円

(前年同期比 +31.8%)

新規導入医療機関数
(2026年4月～6月)

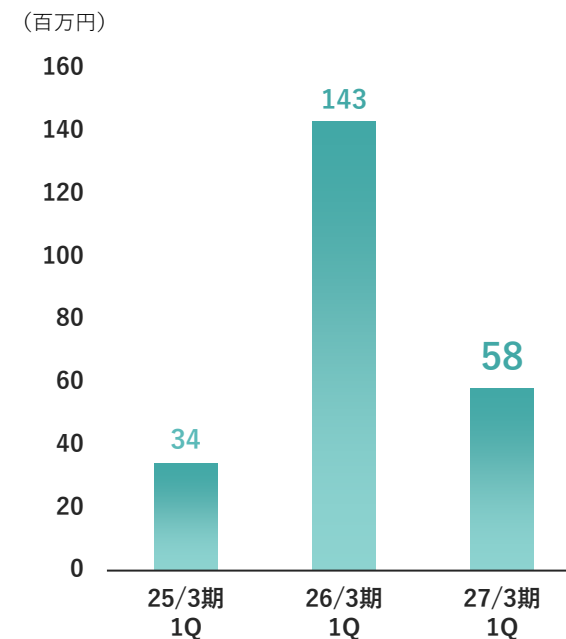
19病院

- ▶ 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
- ▶ 医療業界における医療費保証のサービス認知度はまだ低く拡大余地は大きい

あすみらい株式会社 (不動産関連事業)

計画通り進捗

売上高推移



売上高

58百万円

(前年同期比▲59.5%)

営業利益

▲14百万円

(前年同期は営業損失5百万円)

- ▶ 前期は契約単価の大きいリノベーション再販及び販売用不動産96百万円がありその反動で減収も、計画通り進捗
- ▶ 前期に物件仕入れを強化、今期中の売却を進め黒字化を目指す

K-net株式会社 (保証関連事業)

シナジー戦略を遂行中

売上高

401百万円

営業利益

0百万円

K-net単体

シナジー戦略

Point①

ジェイリースの全国店舗網を活かした
一棟保証サービスの拡販

K-netは一棟保証に特化

通常の新規保証は順次ジェイリースとの契約に切替え
→審査精度の向上により貸倒関連コストを抑制

Point②

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、人財育成の強化

- ▶ 一棟保証サービスをジェイリースと共同で拡販成功、導入に向け複数社との商談も進行中
- ▶ 一棟保証の1Q新規導入は28社（前年同期比 +86.7%）
→一棟保証＝現在保証がない既存入居者に対して、保証追加、将来の入居入替時に当社保証利用を確約

株式会社エイビス (IT関連事業)

グループ連携強化を計画

売上高

270百万円

（前年同期比▲7.9%）

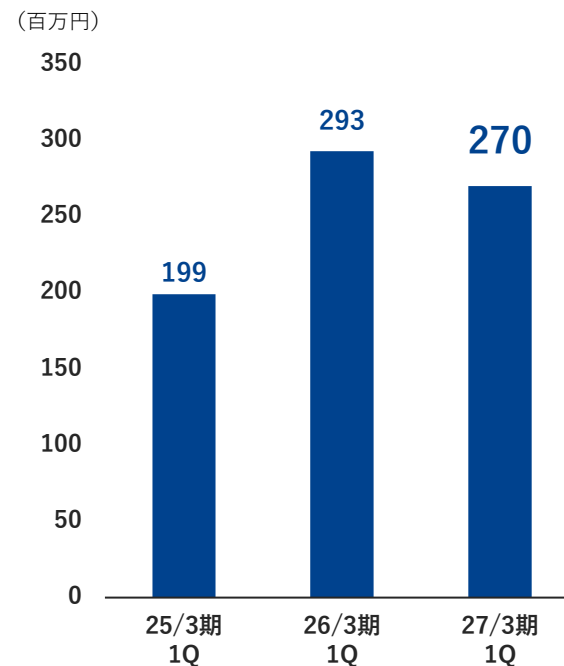
営業利益

▲4百万円

（前年同期は営業利益41百万円）

エイビス単体

売上高推移



- ▶ 案件が集中し好調だった前期1Qの反動や一部2Q以降への月ズレにより減収も、堅調に推移
- ▶ 業績に季節性あり、4Qの売上・利益が大きい
- ▶ 収益性を重視した事業運営への転換を図るとともに、AI・セキュリティ等の横展開を通じたグループ連携を強化し、業績向上と持続的な成長基盤の構築を目指す

リスクを機会に転換し、さらなる成長を目指す

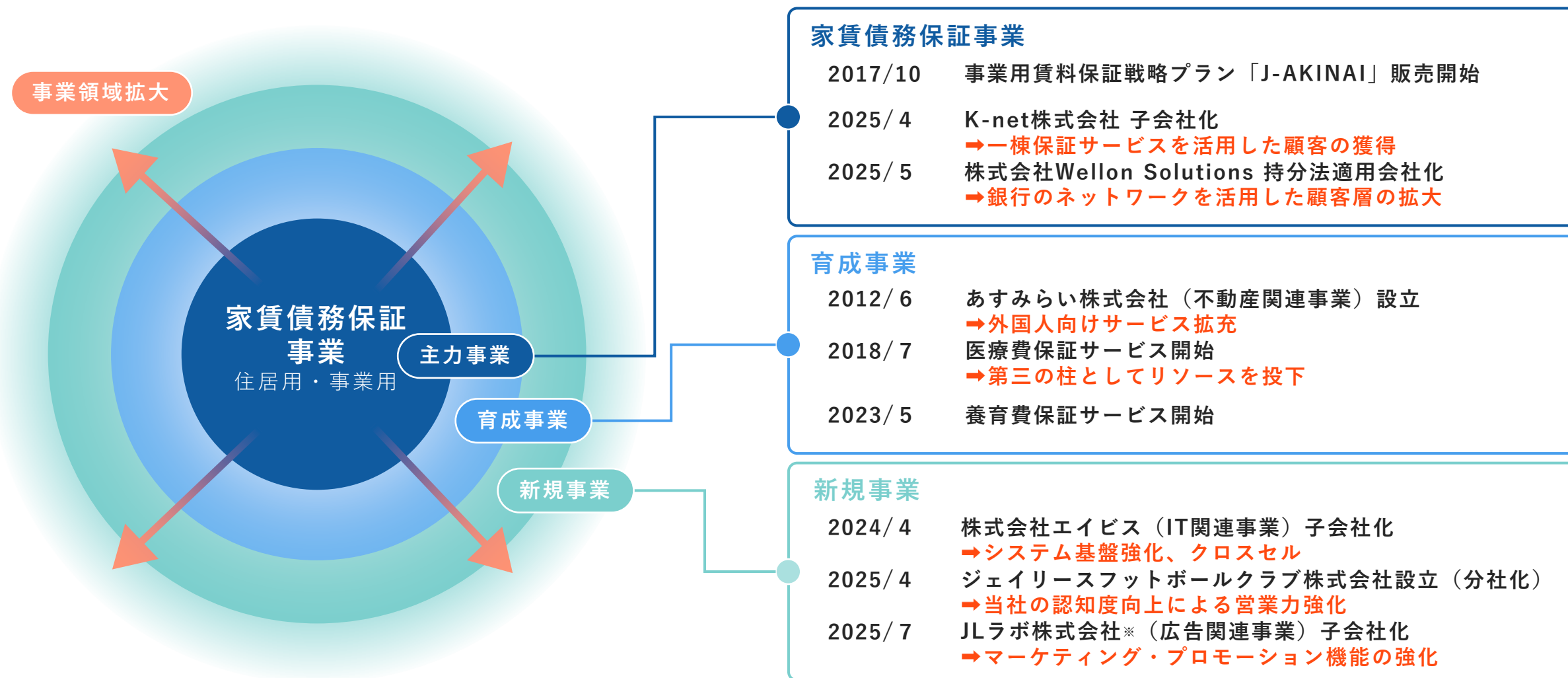
	事象	内容	当社グループへの影響
機会	AIの進化	少子高齢化・人口減少で省人化テクノロジー需要が加速、生成AIによるオペレーション最適化、ビッグデータ活用による業務効率化が進展	社内AXを担うプロセス企画部の創設及びセカンドサイトアナリティカとの業務提携によるAIを活用した業務自動化等のAX推進 スマートホームの普及による住み替え、保証需要が増加 →三菱地所グループのスマートホーム「HOMETACT」の販売代理店契約による営業開始
	リスク回避意識	人手不足、各種食材資材コストの上昇に伴う倒産廃業が増加	不動産オーナーのリスク回避意識の上昇 →住居用・事業用賃料保証のニーズが増加し、事業機会が拡大
	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	賃貸入居者基盤の拡大 →保証ニーズの増加、売上拡大
	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 ※2	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
	高齢化	高齢化社会の深まりにより、単身高齢者の「連帯保証人不在」問題が顕在化	高齢者向け保証・見守りサービスが拡大 →ライフ・タイム・バリューの向上
	家賃上昇	建築資材・改修費の高騰等により、賃料が上昇	保証料単価の上昇 →売上拡大
リスク	金利上昇	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	当社グループの借入金額では直接的な影響は軽微、引越しの抑制による保証申込の減少が想定されるも、住宅の買い控えによる賃貸志向への機会に
	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	代位弁済立替金の増加が想定されるも、賃貸人側のリスク回避意識向上による機会に

※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）

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

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



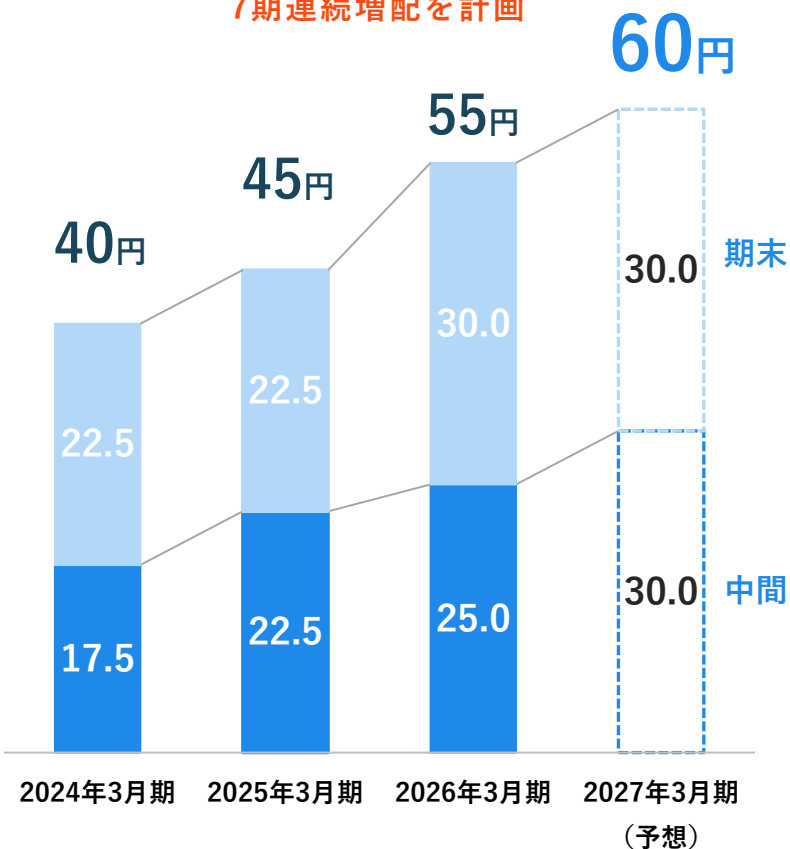
7期連続の増配を計画

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想
中間	25.0円	30.0円
期末	30.0円	30.0円
合計	55.0円	60.0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

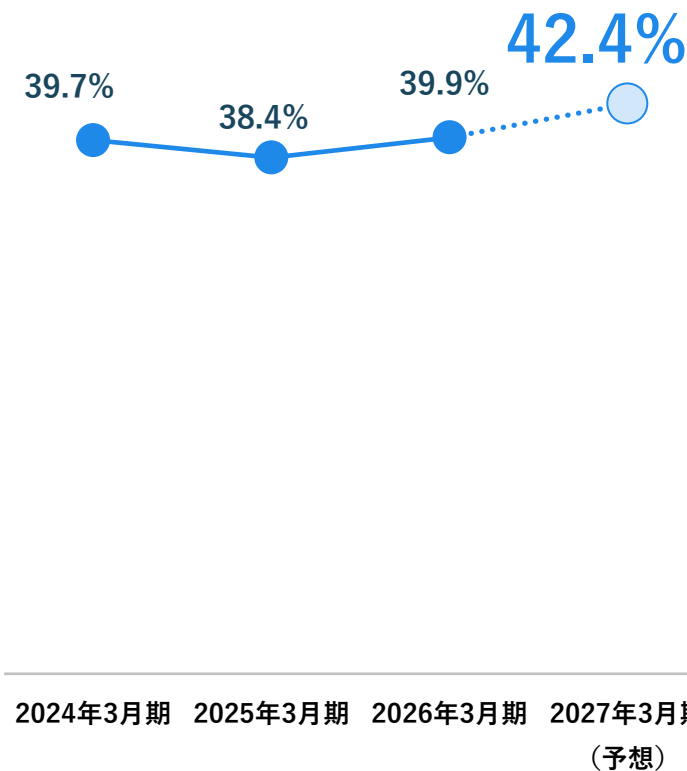
配当金の推移

7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。

環境配慮への取り組み

- ・ 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。



社会 Social

住宅確保要配慮者に対する取り組み

- 改正住宅セーフティネット法による当社取り組み
- ・ 住宅確保要配慮者居住支援法人（20都府県の指定）
 - ・ 国土交通大臣による家賃債務保証業者の認定（第5号）

DE&Iの推進

- ・ 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）
- ・ 介護に関する社員同士の交流会（介護カフェ）
- ・ 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

実業団サッカーチーム「ジェイリースFC」は、地域でのボランティア活動などに積極的に取り組んでおります。2026年シーズンよりJFLへ昇格しました。引き続き、スポーツを通じたまちづくりを推進してまいります。



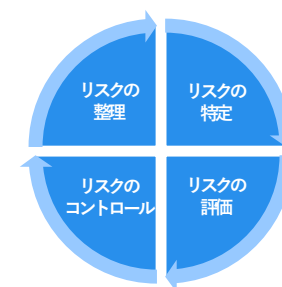
ガバナンス Governance

取締役会実効性評価の実施



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。

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。

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

ホームページ：<https://www.j-lease.jp>

