

2025年3月期第1四半期 決算説明資料

2024年8月7日



証券コード：7187

01 はじめに

社長あいさつ P. 3

02 業績

2025年3月期1Q業績推移 P. 4

2025年3月期1Q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. 9~10

育成事業について P. 11

新規事業について P. 12

03 経営環境および成長戦略

機会とリスク P. 13

未来投資 (人、システム) P. 14

株主還元 (配当予想について) P. 15

さらなる成長に向けたスキーム P. 16

サステナビリティ P. 17

住宅確保要配慮者居住支援法人の指定 P. 18

売上・利益ともに会社計画を上回り過去最高を更新

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。ここに2025年3月期第1四半期の業績をご報告いたします。

当第1四半期はおかげさまで住居用賃料保証の売上、事業用賃料保証の売上がともに計画を大きく上回ったため、売上、利益ともに過去最高を更新することができました。同時に、2024年5月に公表しました3ヶ年経営計画に対しても好スタートを切ることができました。これもひとえに皆さまのご愛顧の賜物と重ねまして感謝を申し上げます。

当社は今後とも、大都市圏でのシェア拡大、さらなる地域密着サービス実現のための新規出店加速、AIを用いた与信審査と債権管理業務の強化によるリスクコントロールの推進、社内教育の深化、新卒中途採用の拡大に伴う人財投資等々を積極的におこない、さらなる業績拡大を図ってまいります。

併せて当社は、我々のビジョンである「誰もが自分の人生をまっとうできる社会」の実現を目指し、保証領域に限らない社会課題の解決に向け、新たな価値共創の推進にも積極的に取り組んでまいります。なお、2024年4月にグループ化したIT企業のエイビス社とは、両社各部門での連携を進めており、すでに一部でクロスセルなどのシナジー効果も見られております。

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、業績拡大による一層の利益還元に努めてまいります。

皆さまにおかれましては引続きのご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

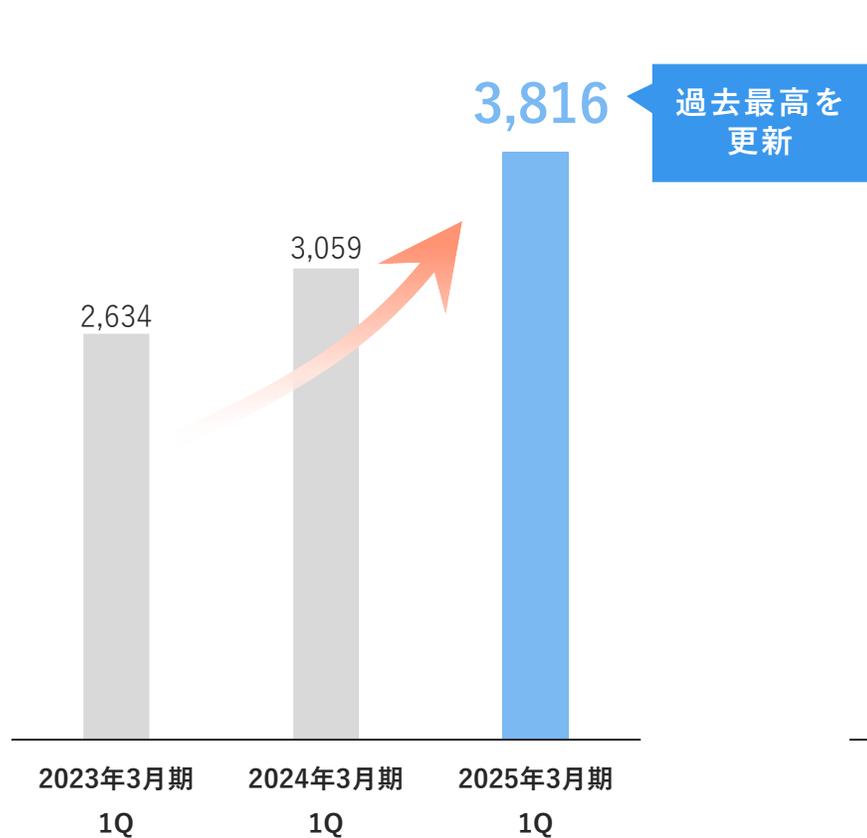
中島土



売上、利益ともに1Qの過去最高を更新

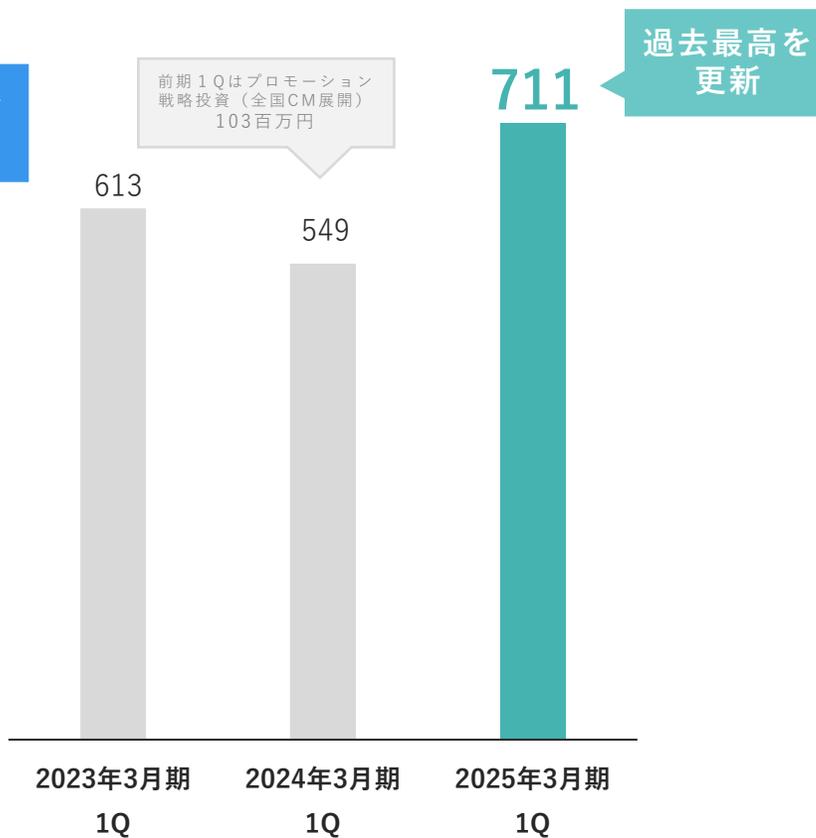
売上高

(単位：百万円)

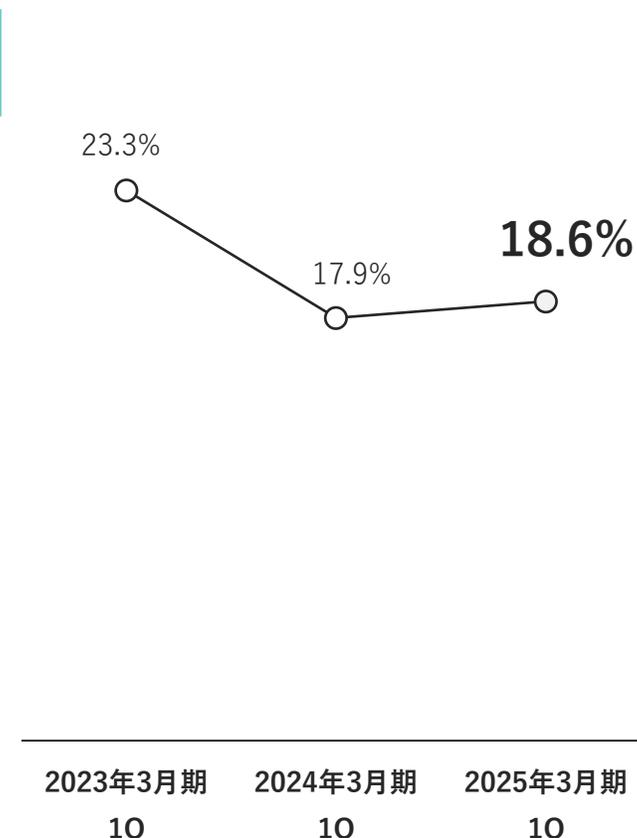


営業利益

(単位：百万円)



営業利益率



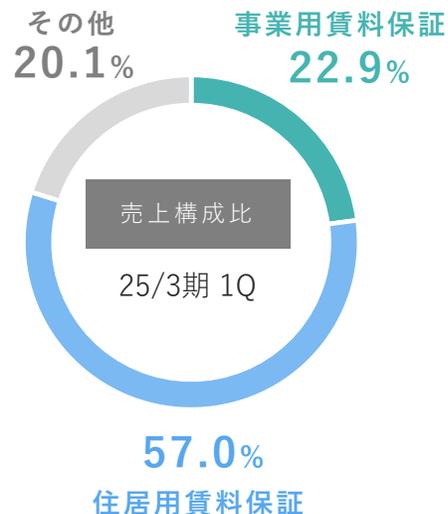
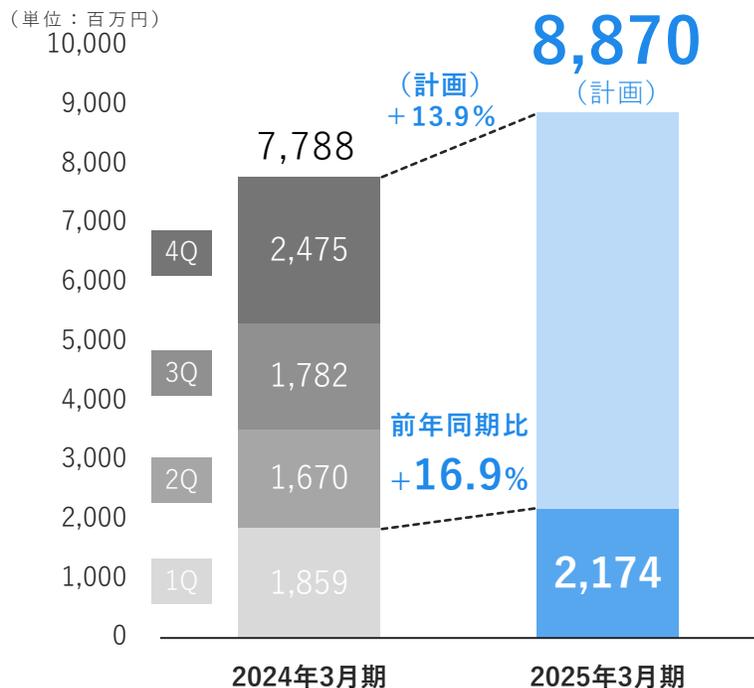
売上、利益ともに会社計画を上回って推移

| | 2024年3月期 1Q実績 | 2025年3月期 1Q実績 | 前年同期比 |
|----------------------|------------------|------------------|--------|
| (単位：百万円) | | | |
| 売上高 | 3,059 | 3,816 | +24.8% |
| 営業利益 | 549 | 711 | +29.6% |
| 営業利益率 | 17.9% | 18.6% | — |
| 経常利益 | 546 | 716 | +30.9% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 349 | 471 | +34.8% |

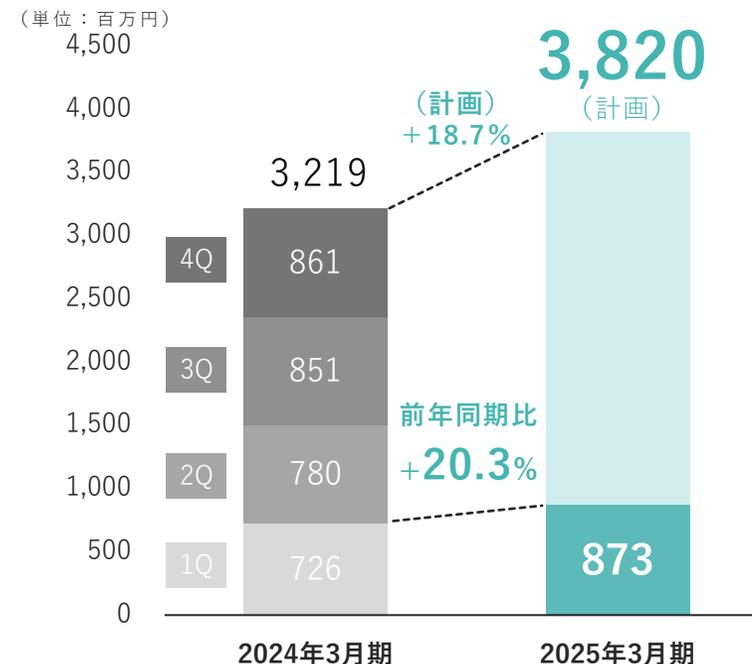
- ▶ 住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに計画を上回って推移
- ▶ 人財採用は順調、1Q実績は、新卒採用24名、キャリア採用20名と会社計画通りに進捗
- ▶ 与信審査及び債権管理業務等による適切なリスクコントロールを継続
- ▶ 戦略的な顧客囲い込みによる事務手数料の増加や貸倒関連費用等の増加を吸収し、各利益ともに会社計画を上回って推移

住居用・事業用賃料保証ともに計画を上回って推移

住居用賃料保証



事業用賃料保証



住居用賃料保証

首都圏への人的戦力投入や人財育成、アライアンスなどの各種戦略が奏功し、新規取引が拡大
出店エリアでの顧客の囲い込み、地域密着営業による細やかなニーズへの対応等も進む

事業用賃料保証

オフィスや店舗に対する保証ニーズが拡大する中、営業活動も順調に進み、売上は堅調に推移
市場規模の大きい首都圏での営業に一段と注力、大型オフィスや商業施設にも積極展開

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

両市場において市場成長率をアウトパフォーム



住居用賃料保証

(マンション・アパート等)

市場は緩やかに成長

| | 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% | 76% |
| 市場売上規模 (市場成長率) ※ | 2,160億円 (+4%) | 2,240億円 (+4%) | 2,300億円 (+3%) |
| 当社売上高 (当社成長率) | 65億円 (+14.5%) | 77億円 (+19.6%) | 88億円 (+13.9%) |
| | | | 1Q実績+16.9% |

- ▶ 競合他社が200社超 (カード・信販会社を含む)
- ▶ 参入障壁は低いものの、当社の信用力、各種アライアンス、エリア・ネットワークの拡大等により競争優位性を維持



事業用賃料保証

(オフィス・店舗等)

市場ニーズが高まり成長市場へ

| | 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% | 23% |
| 市場売上規模 (市場成長率) ※ | 270億円 (+14%) | 310億円 (+14%) | 350億円 (+14%) |
| 当社売上高 (当社成長率) | 25億円 (+20.7%) | 32億円 (+23.9%) | 38億円 (+18.7%) |
| | | | 1Q実績+20.3% |

- ▶ 景気低迷など不安定な経済環境により、不動産オーナーのリスク回避意識が向上
- ▶ 競合他社の参入がみられるが、一定の参入障壁 (営業、審査、回収等ノウハウ) があり、当社は先行者メリットがある

事業用賃料保証市場における当社の強みを活かし、業界ナンバーワンを目指す

業界環境：事業用賃料保証

- ▶ 保証利用率は2割程度（当社推定）と拡大余地が大きい
- ▶ 景気低迷など不安定な経済環境によるオーナーのリスク回避意識の高まりや、アフターコロナにおける経済回復に伴う出店等の増加による市場拡大
- ▶ 同業他社の参入が見られるが、当社優位性は不変

事業用賃料保証における当社の強み



市場における先行優位性

- 「営業」「与信審査」「回収」ノウハウが参入障壁
▶ 創業来、事業用賃料保証を展開している当社に優位性



業界No.1の店舗網

- ・業界No.1の出店数、出店都道府県数に裏付けられた全国の営業チャンネル
- ・地域密着による細やかな対応



事業用に特化した与信審査、債権管理

- ・豊富な独自データを用いた与信ノウハウ
- ・事業用与信審査・債権管理に特化したそれぞれの専門組織

事業用賃料保証の戦略



戦略的人財配置

- ▶ 適切な人財配置、ニーズが拡大している首都圏へ戦略的に人的リソースを投下



ネットワーク活用

- ▶ 当社のアライアンスやこれまで築いてきた様々なネットワークを活用。投資系物件、大型商業・オフィス複合施設等への導入も進める



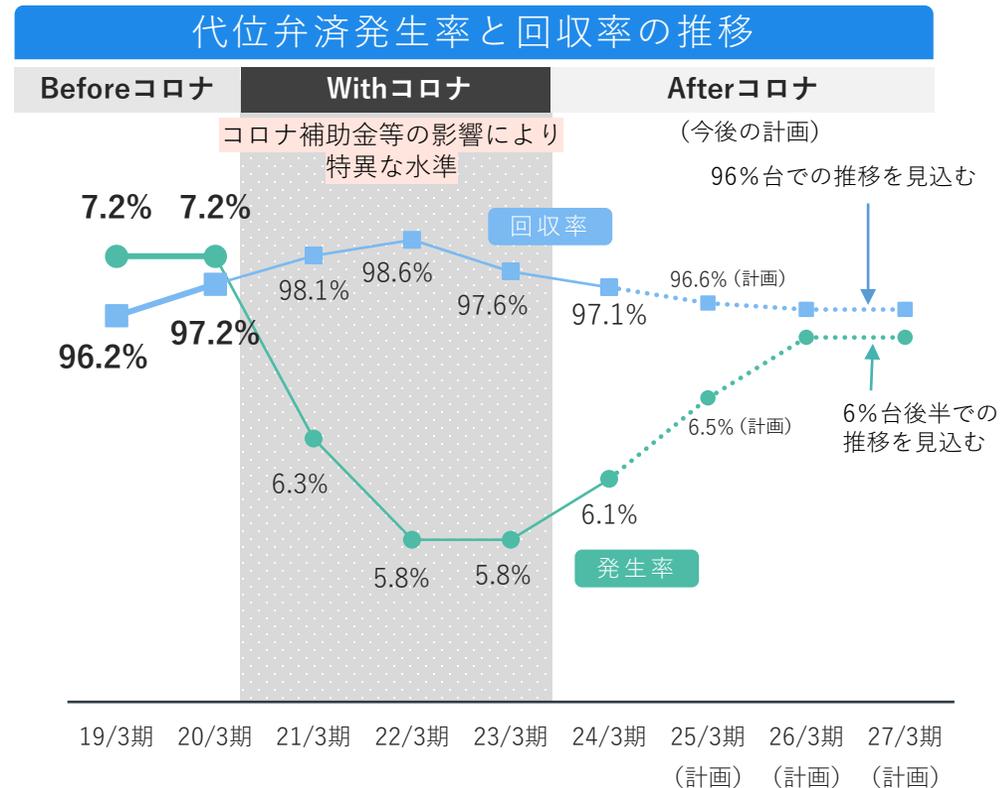
クロスセル

- ▶ 住居用賃料保証取引先に対する提案によるスムーズな導入

▶▶ 市場成長率を上回る成長を実現

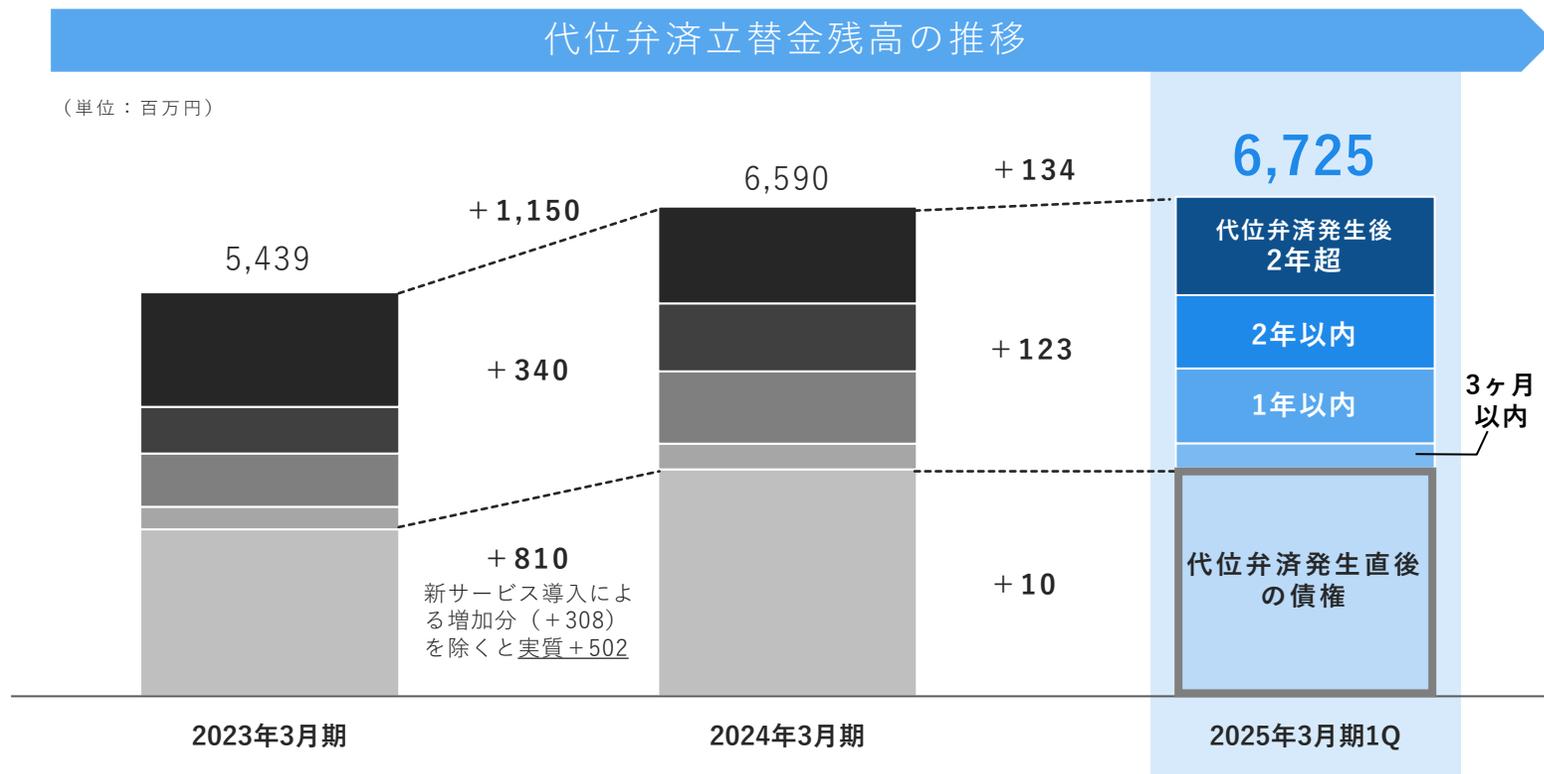
代位弁済発生率、回収率ともに好調に推移

| 保証関連事業 | 2024年3月期 1Q実績 | 2025年3月期 1Q実績 |
|----------------|------------------|------------------------|
| 不動産会社協定件数 (千件) | 23 | 26 |
| 申込件数 (千件) | 56 | 63 |
| 保証賃料月額 (百万円) ※ | 44,767 | 52,145 |
| 代位弁済発生率 | 6.2% | 通期計画6.5% 6.3% |
| 代位弁済回収率 | 97.4% | 通期計画96.6% 97.3% |
| 店舗数 (店) | 36 | 36 |
| 出店都道府県数 | 33 | 33 |
| 従業員数 (名) | 383 | 431 |



- ▶ 代位弁済発生率、回収率ともに好調に推移、AI分析に基づく与信審査等により適切なリスクコントロールを継続
- ▶ 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
- ▶ 2024年7月に富山支店、滋賀支店を開設（35都道府県38支店）、今期はさらに新エリアで2支店開設予定

代位弁済立替金残高は計画通り推移



「代位弁済発生直後の債権」について

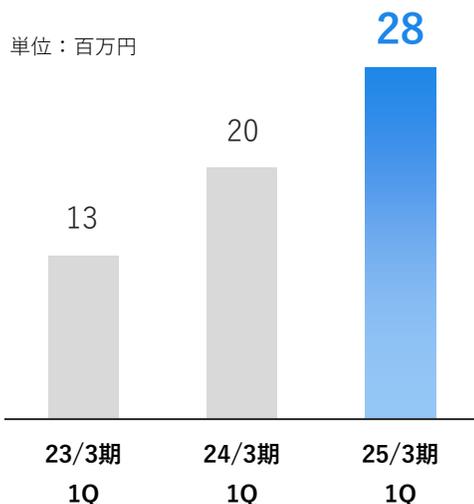
一般的な賃料の支払期日（口座引落日を含む）は、月末日又は月末日付近が多いため、月末日時点で延滞（代位弁済立替金の計上）となっても入居者への督促が開始されていない債権が多く発生する。営業拡大も相まって増加しているが、翌月以降の督促開始から回収可能性が高い債権。

- ▶ 代位弁済立替金は増加傾向にあるものの、契約件数の増加に伴う適正な水準で計画通り推移
- ▶ AI分析をもとにした新審査モデル（2023年11月運用開始）の活用等により審査精度が向上
- ▶ 債権管理業務においても、AI分析の導入を準備中。業務効率化とより効果的な債権回収業務を目指す

医療費保証は拡大中、子会社あすみらいは堅調に推移

医療費保証

1Q売上推移



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 他

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)

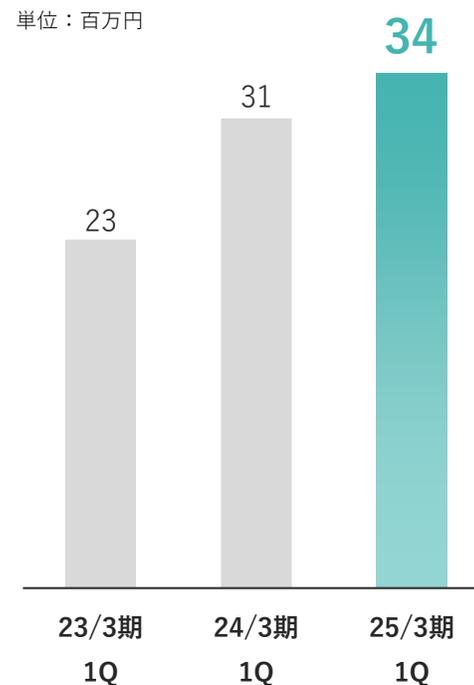


医療機関の滞留未収金
に対する債権流動化
サービス

- ▶ 提携医療機関の増加などにより、売上は計画通り推移
- ▶ 医療費保証市場のポテンシャルは大きく、今後も拡大を見込む

不動産関連事業 (グループ会社あすみらい株)

1Q売上推移



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

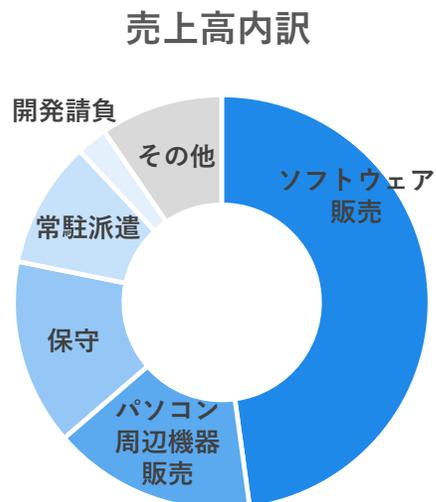


ジェイリースの
店舗ネットワークを
活かした顧客獲得

- ▶ 円安により日本の不動産に対する外国人ニーズが高く、売買仲介案件等多数あり
- ▶ 東京支店開設による営業力強化 (開設済み)

2024年4月にグループ化したエイビスの業績は計画通りに推移

| | |
|------------|--------|
| 1Q（5-6月）業績 | |
| 売上高 | 199百万円 |
| 営業損失 | 0.2百万円 |
| ※エイビス単体 | |



シナジー効果を発揮し、事業領域の拡大を図る

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）
ジェイリースの協定先にてエイビスのみまもりシステムを導入

（事例2）
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

▶ 2024年5月業績よりジェイリースの業績に連結化
（1Qは5-6月の2ヶ月分を計上）

▶ 通期会社計画 売上1,180百万円に向けて堅調に推移（4Qが繁忙期）

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4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10.5%から15.1%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

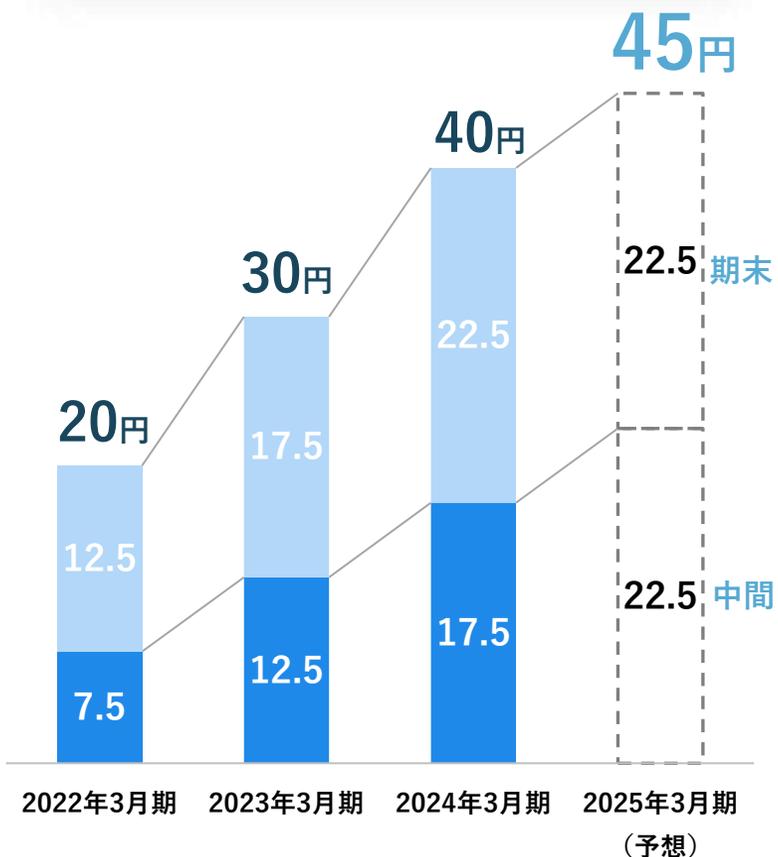
| 領域 | 成長投資の戦略 | 進捗（実施済み） | 今後の計画 |
|--|--|--|--|
|  <p>人 Human Resources</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・人的資本経営を軸とした投資 ・人財の育成・強化 ・人財の戦略的配置（採用と異動） ・等級・報酬・評価制度の見直し | <ul style="list-style-type: none"> ・新人事制度（新評価制度）始動 ・業績連動賞与の導入、等級・報酬制度の新制度移行（前年比年収5%up） ・新エリアへの出店による全国ネットワークの拡大 ・新卒採用の積極的な実施 ・労働時間及び休暇の制度充実 ・より良い職場環境への取組み ・首都圏の組織改編 | <ul style="list-style-type: none"> ・全国ネットワークを活かした営業のさらなる拡大・深耕 ・採用と育成の好循環を生み出す ・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 ・理念経営の実践 |
|  <p>システム（データ・DX） System</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・業務プロセス改革 （電子化・WEB化・自動化） ・各種データの統合管理 ・与信管理システムの強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・与信審査、顧客データの分析 ・保有情報のデジタル化推進 ・オンライン入居申込の提携拡大 ・電子契約の導入 ・各種手続きの電子化、定型業務のRPA化 ・IT・システム本部の組織改編、強化 ・与信審査におけるAI分析の導入 | <ul style="list-style-type: none"> ・既存分野＋新規分野による情報量増加 ・業務効率化の進展 ・電子申込・電子契約の拡大 ・各種データ分析の高度化 ・次世代基幹システムの開発 ・独自DWH構築 ・エイビス社の技術力を活かしたサービス開発 |
| <p>その他 Others</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・効果的なプロモーション ・スポーツを通じた地域貢献活動 （ジェイリースFC） ・グローバル展開 | <ul style="list-style-type: none"> ・事業用賃料保証に関するプロモーション ・WEB広告 | <ul style="list-style-type: none"> ・データを活用したデジタルマーケティング ・シナジー効果のある企業のM&A ・新規事業開発 ・グローバル展開の調査、研究 |

増益により増配を継続、配当性向は40%程度の方針

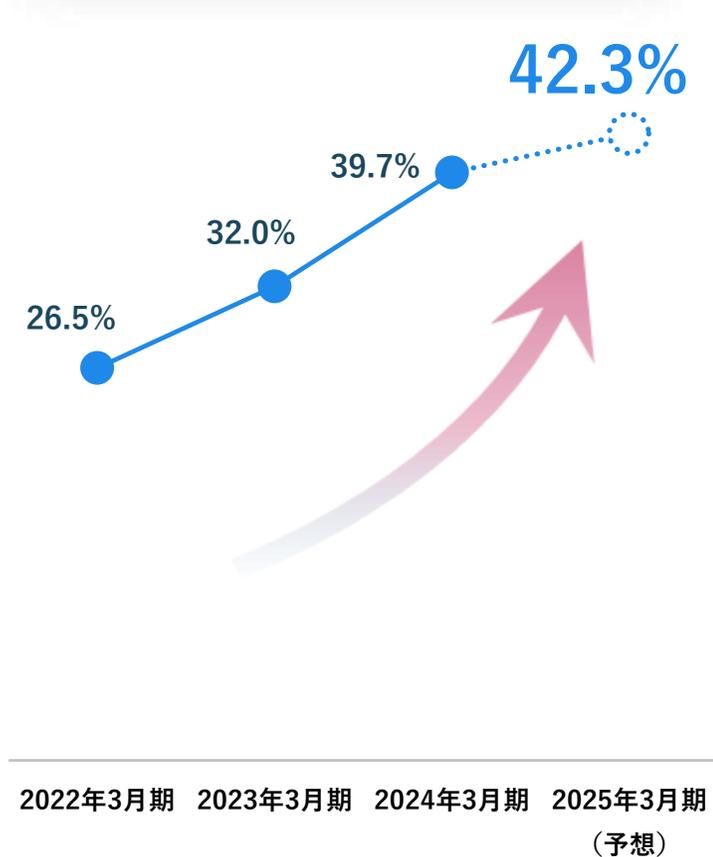
| | 2024年3月期 実績 | 2025年3月期 予想 |
|----|----------------|----------------|
| 中間 | 17.5円 | 22.5円 |
| 期末 | 22.5円 | 22.5円 |
| 合計 | 40.0円 | 45.0円 |

- ▶ 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



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。

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



電子契約サービス



少額短期保険会社との連携

- ・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



売上拡大

競合他社との差別化
提携による相乗効果

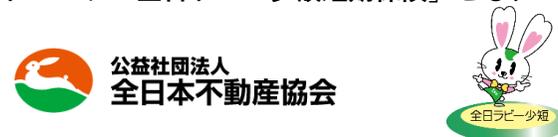
利益拡大

リスクコントロール
業務効率化

大手不動産協会・大手企業とのタイアップ

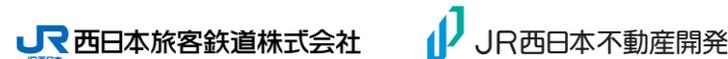
公益社団法人全日本不動産協会

- ・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「全日ラビー保証」を開発
- ・全日グループ「全日ラビー少額短期保険」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西日本発行のJ-WEST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



中部電力ミライズコネクト

- ・中部電力ミライズコネクトと提携し、単身高齢者増加を受け、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



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

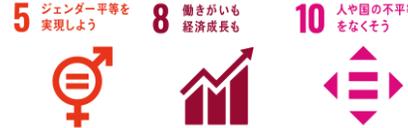
| | |
|----------------------|-------------|
| クレジットカード決済（初期費用、賃料等） | 孤独死保険を自動付帯 |
| 集金代行（賃料・保険料等同時収納） | 緊急時駆け付けサービス |
| 高齢者見守りサービス | 多言語コールセンター |
| 時間外救急窓口連携 | |
| 賃貸ソフトとの連動 | 通電代行サービス |
| | 近隣トラブル解決支援 |

高度な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
- ・適切な与信提供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

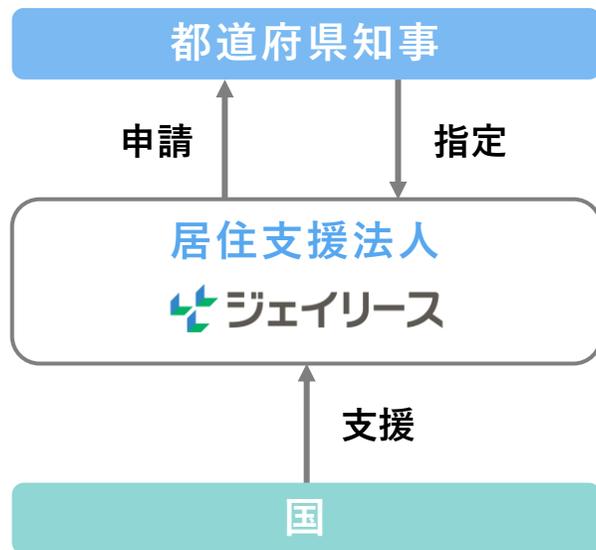


「11 住み続けられるまちづくりを」等に向けた各種取組みを実施

| | | | |
|------------------|--|---|---|
| <p>保証サービスの提供</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・誰もが人間らしい生活が営める社会をつくる ・人々の“信用”という財産を守る | <p>1 貧困をなくそう</p> <p>3 すべての人に健康と福祉を</p> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p> <p>11 住み続けられるまちづくりを</p> <p>16 平和と公正をすべての人に</p>  | |
| <p>社内の各種取組み</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・多様な価値観を尊重し、社員のさらなる挑戦を促進する ・社員の物心両面の満足を追求する | <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p> <p>8 働きがいも経済成長も</p> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>  | |
| <p>各種アライアンス</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・関係する団体等と連携し、地域の発展に貢献する ・外部企業とのアライアンスにより社会に新しい価値を提供する | <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> <p>11 住み続けられるまちづくりを</p> <p>17 パートナーシップで目標を達成しよう</p>  | |
| <p>ESGへの取組み</p> | <p>環境 Environment</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社用車のEV移行 ・空調時間管理等 ・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、排出抑制策の実施  | <p>社会 Social</p> <ul style="list-style-type: none"> ・障がい者雇用 ・女性活躍推進 ・地域社会とのコミュニケーション ・社会人サッカーチーム（ジェイリースFC）  | <p>ガバナンス Governance</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リスク管理体制の強化 ・管理監督機能の強化 ・内部統制プロセスの実効性確保  |

TOPICS 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」に指定されました

※



当社が指定を受けた都道府県（7県）
大分県、宮崎県、鹿児島県、山口県、島根県、奈良県、岩手県

※2024年4月～7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、住宅セーフティネット法の改正が来年秋頃を目標に進められている
- ▶ 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

※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。

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>

