

主力の住居用賃料保証を核に全国40店舗展開

事業用賃料保証事業が急成長し第二の柱に

家賃債務保証の専門大手

ジェイリース [7187・プライム]



中島 土社長

Profile●なかしま・つち
1982年1月生まれ、大分県出身。
2004年中央大学を卒業後、アコム
入社。11年ジェイリース顧問、12年
取締役常務、14年取締役専務、18
年取締役副社長に就任。23年代表
取締役社長に就任（現任）。

大都市部の出店を強化し
住居用賃料保証の売上好調

ジェイリースの2025年3月期連結業績は、売上高172億6700万円（前期比30・6％増）、営業利益31億200万円（同19・0％増）。過去最高収益を更新した。

同社の事業の土台となるのが、売上比率約6割を占める「住居用賃料保証事業」だ。賃貸マンションやアパートなどの入居者の連帯保証人の代わりに保証を引き受け、滞納時に大家に賃料を保証するサービスであり、売上高は前期比19・3％増の92億8900万円となった。

同社の推定によると、住居用賃料保証の市場規模は約2300億円。市場成長率は約3〜4％と緩やかに拡大する。この状況で、同社は大都市部に人的戦力を積極投入。市場成長率を超える2桁成長を続けている。

「当社は大分で創業し、九州及び地方での市場シェアが高いのですが、大都市部に伸びしろがあると考えています。そこで大都市部への人的リソースを強化し、採用と教育も積極的に行っていました。その成果が出ていたと思います」（中島土社長）

ニーズ高まる事業用賃料保証
先行優位性を強みに成長加速

同社の主力である住居用賃料保証事業の分野は、保証利用率約8割という成熟市場であり、競合約200社が戦う激戦区だ。同社は住居用賃料保証に次ぐ柱として、近年、店舗やオフィスを対象とした「事業用賃料保証事業」に注力し、成果を上げている。

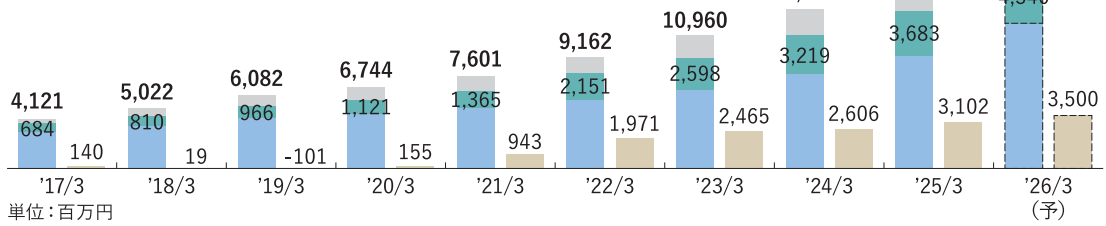
事業用賃料保証事業の25年3月期売上高は前期比14・4％増の36億8300万円、売上比率は約2割を占める。

同社の事業用賃料保証サービス「J-AKINAI（ジェイ・アキナイ）」は、最大賃料24カ月保証など手厚いサービスを提供しており、契約数を大幅に伸ばしている。好調の理由は、民法改正により連帯保証人が負う限度額の設

ジェイリース (7187)

■売上高と営業利益の推移

売上高 住居用 事業用 その他
営業利益



単位：百万円

事業用賃料保証事業が成長、
比率は徐々に拡大してきた

は『ジェイ・アキナイ』を作る前から事業用賃料保証に力を入れていましたので、ある種の先行利益があります。当社のノウハウをまだまだ伸び

しろのあるマーケットの中で生かしていくことができます。元々、住居用の賃料保証でお取引いただいている管理会社の皆様に、『事業用も始めませんか』という営業スタイルで拡大してきました。事業用専門の不動産会社もありますので、そういったところを新規開拓する部門の人員もかなり強化しています」（同氏）

理念経営を通じ人財育成
「信用で人をつなぐ会社」を目指す

同社は現在、27年3月期をゴールとする「3ヶ年経営計画」を推進中だ。27年3月期の目標値として売上高211億7000万円、営業利益34億6500万円、営業利益率16・4％を見込む（取材日は3月7日）。5月15日に発表した26年3月期予想は、売上高210億円、営業利益35億円と計画を1年前倒すスピード感となっている。

23年6月に社長に就任した中島氏が、特に注力してきたのが理念経営だ。企業理念の実現に向けて外部研修も活用し、全階層における研修の実施継続、マネジメントの勉強会などを積極的に開催している。



▲勉強会の様子

「他社がやらないことをやるのが当社であり、これほど研修をやっている会社はなかなかないと思います。その1つとして、毎週月曜日朝8時から任意参加型のマネジメント勉強会を開催していて、220人以上が参加しています」（同氏）

勉強会では、最初の15分間、人材教育コンサルティング会社の映像を見る。次の15分間に、役職役割は一切関係なく小グループに分かれて、現場をどうしていきたいかというディスカッションをするという。

「勉強会の最後に全体に対するシェアの時間を取りますが、もう挙手が止まらないんです。みんな、言いたくて言いたくて仕方がない。当社の企業理念が『全社員と私たちに関わる全ての人々の幸せを追求する』というもので、まず全社員の幸せがあります。私とし

ては金銭的な面、その他福利厚生面の面、これも非常に重要ですが、物心両面の真のところをより充実させて、『ジェイリースで働いてよかった』と心の底から感じてもらえる会社にもっともってしていきたいという思いで取り組んでいます」（同氏）

同社はこれまで、住宅や店舗などの賃貸物件の信用を補完する家賃保証会社として成長を遂げてきた。今後は事業領域を拡大し、「信用で人をつなぐ会社」として成長していく」と中島社長は話す。

「当社の未来ビジョンは『誰もが自分の人生をまっとうできる社会』をつくることです。これは、自分の選択、決定を自分ですることができ、そういった社会を作ることを目指しています。そのためには、住まいの問題以外にも解決すべき社会課題がいっぱいあります。医療の分野では患者さんが保証人を依頼しないで入院できる医療費保証や、また教育の分野ではひとり親家庭の養育費保証などの事業を育成しています。今後も新しい分野へ果敢に挑戦していきたいと考えています」（同氏）

株式データMEMO			
直近株価	1,282円	(25.5/26終値)	
年初来高値	1,497円	(25.3/25)	
年初来安値	1,080円	(25.4/7)	
時価総額	231億円		
PER	10.0倍	配当利回り	3.90%
PBR	3.89倍	決算期	3月

2025年3月期 連結業績			前期比
売上高	172億6,700万円		30.6%増
営業利益	31億200万円		19.0%増
経常利益	30億9,700万円		18.6%増
当期純利益	20億8,900万円		16.7%増
2026年3月期 連結業績予想			前期比
売上高	210億円		21.6%増
営業利益	35億円		12.8%増
経常利益	34億5,000万円		11.4%増
当期純利益	22億9,000万円		9.6%増

値動き

定と情報提供が義務化されたことだ。それに伴い賃料保証会社のニーズが高まった。またコロナ禍において、小型店舗の賃料滞納リスクの上昇やテナントの退室の増加により、大家がリスク回避に賃料保証を導入したいという機運が上がったことも背景にある。

「コロナ禍によって残念ながら廃業したテナントさんがいる一方で、その空いた物件に挑戦してこられる入居者の方々もいる。つまり物件の流動性がコロナ禍の中で大きく高まりました。そこで私共が保証させていただくことで売上が増大しました」（同氏）

同社によると、事業用賃料保証市場の将来的な想定市場規模は約1200億円。市場は拡大を続けており、注目されている。

一方、同市場における保証利用率は同社推定で約2割だ。住居用賃料保証市場が成熟市場になったのに対し、事業用保証市場は伸びしろが大きいという。

「事業用賃料保証は市場のサイズは大きい一方で、あまり使われていない。そして当社