

未来ビジョン

ジェイリースグループは、安心を生み出し、誰もが「自分の人生をまっとうできる社会」をつくることを未来の社会における存在意義としています。社会課題を解決または軽減することで、誰もが自由にチャレンジできる世界を目指します。

企業理念

**私たちは、社会の安定と発展に貢献する責任を自覚し、
公正かつ誠実な企業活動を基盤とした創造的なサービスの提供を通して
全社員と私たちに関わる全ての人の幸せを追求します。**

理念浸透に向けた取り組み

- 企業理念についての理解を深めるとともに自分事にするための少人数ディスカッションを全社員で実施
- また、自分の幸せと会社の成長を関連付け、会社というプラットフォームを使って自分の成長と幸せを実現することについて、各社員が考えられるように研修等を実施するなど、働きがいのある会社を目指す
- 全拠点でのポスター掲示

ジェイリースグループの事業

ジェイリース株式会社においては、住居用/事業用賃料保証（家賃の滞納があった場合に、賃借人に代わり賃貸人へ立替払いをするサービス）、医療費保証（入院患者の未払医療費を医療機関に立替払いするサービス）、養育費保証（ひとり親に対する未払養育費を受取者に立替払いするサービス）の保証関連事業を展開しています。

K-net株式会社においては、住居用/事業用賃料保証を行っており、家賃債務保証業界でもユニークな一棟保証サービスを軸とした事業展開を行っています。

あすみらい株式会社においては、特に外国人をターゲットとした賃貸仲介や売買仲介、マンスリーマンション運営などの不動産関連事業を行っており、東京、福岡の2拠点で業務を展開しています。

株式会社エイビスにおいては、コンピューターソフトウェアの開発及び販売などのIT関連事業を展開しています。

JLM株式会社及び匿名組合においては、滞留債権を当社が買い取る債権流動化サービスを展開しています。

ジェイリースフットボールクラブ株式会社では、ジェイリースFCのチーム経営のほか、各種イベントの企画・運営、サッカーやその他各種スポーツ教室、講演会など、スポーツを通じた地域貢献活動を行っています。

家賃債務保証とは

マンションやアパート、事務所や店舗などの家賃滞納時に、保証会社（ジェイリース）が賃借人に代わり賃貸人へ家賃を立替払いする仕組みです。家賃のほか、退去時にかかる費用なども保証しています。

入居者にとっては、契約時に連帯保証人を立てる必要がなくなることなどのメリットがあります。

賃貸物件オーナーにとっては、家賃滞納のリスクがなくなるため、利用が拡大しています。

当社における保証の対象となる物件は、住居、事業所、店舗、工場、駐車場、トランクルームです。

サブリースと家賃債務保証の違い

サブリースも家賃債務保証も、どちらも「家賃保証」と呼ばれていますが、サブリースは賃貸物件を借り上げ、入居者に転貸することで、物件の入居有無にかかわらず一定の家賃収入を保証するものです。家賃債務保証は、入居中の契約者が家賃滞納した際に、立替をすることで、収入が途絶えないよう保証するものです。

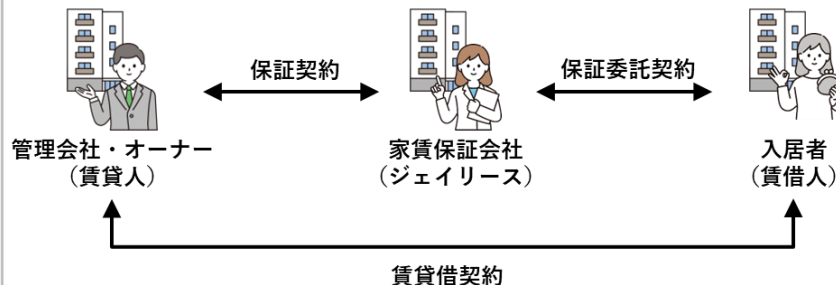
サブリース

賃貸物件を借上げ、入居者に転貸し、オーナー（賃貸人）に対して入居者の有無にかかわらず一定の家賃を支払う仕組み（空室保証）



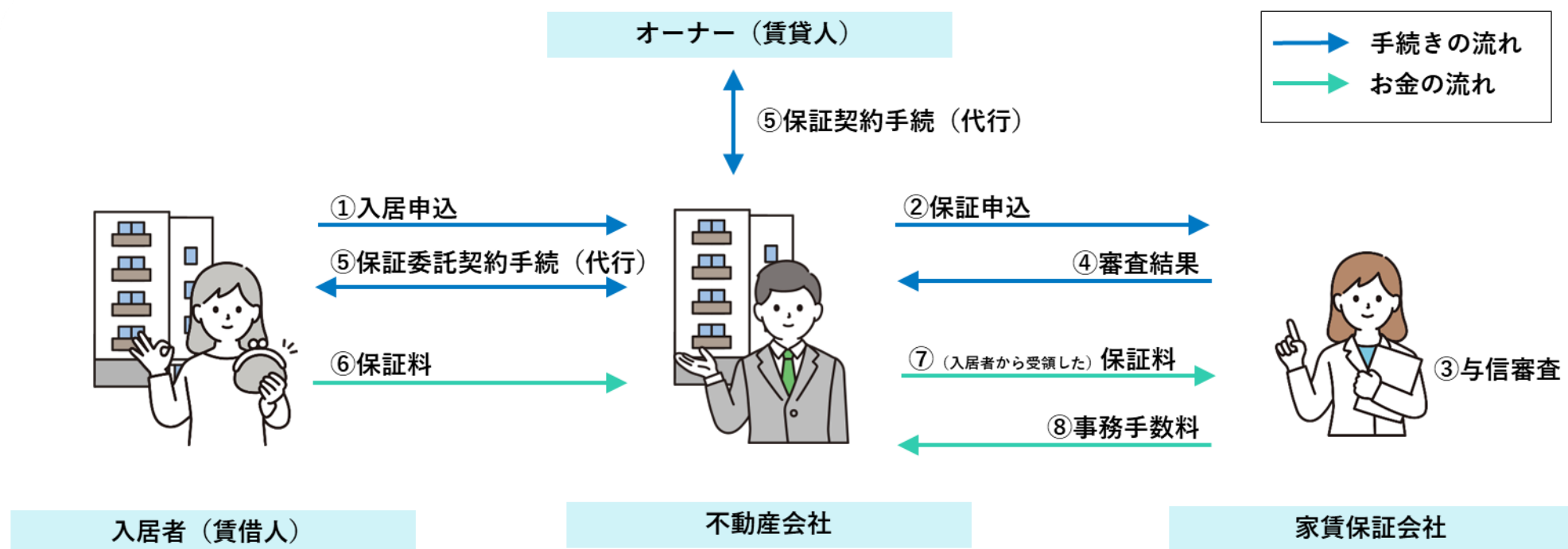
家賃債務保証

入居者が滞納した家賃を立て替える仕組み（滞納保証）



家賃債務保証の手続きとお金の流れ（申込、契約）

入居者の保証人代行の考えのもと、契約時に不動産会社が入居者から保証料を徴収し当社にお支払いいただきます。
 その際に、送客及び事務手続きの対価として、当社から不動産会社に対して事務手数料をお支払いいたします。
 家賃保証に関する手続きはすべて不動産会社が行うため、契約時には、当社が入居者と直接対面することはありません。



- ✓ 家賃保証に関する契約手続きは不動産会社が代行
- ✓ 利用する保証会社を不動産会社が選ぶことが多い

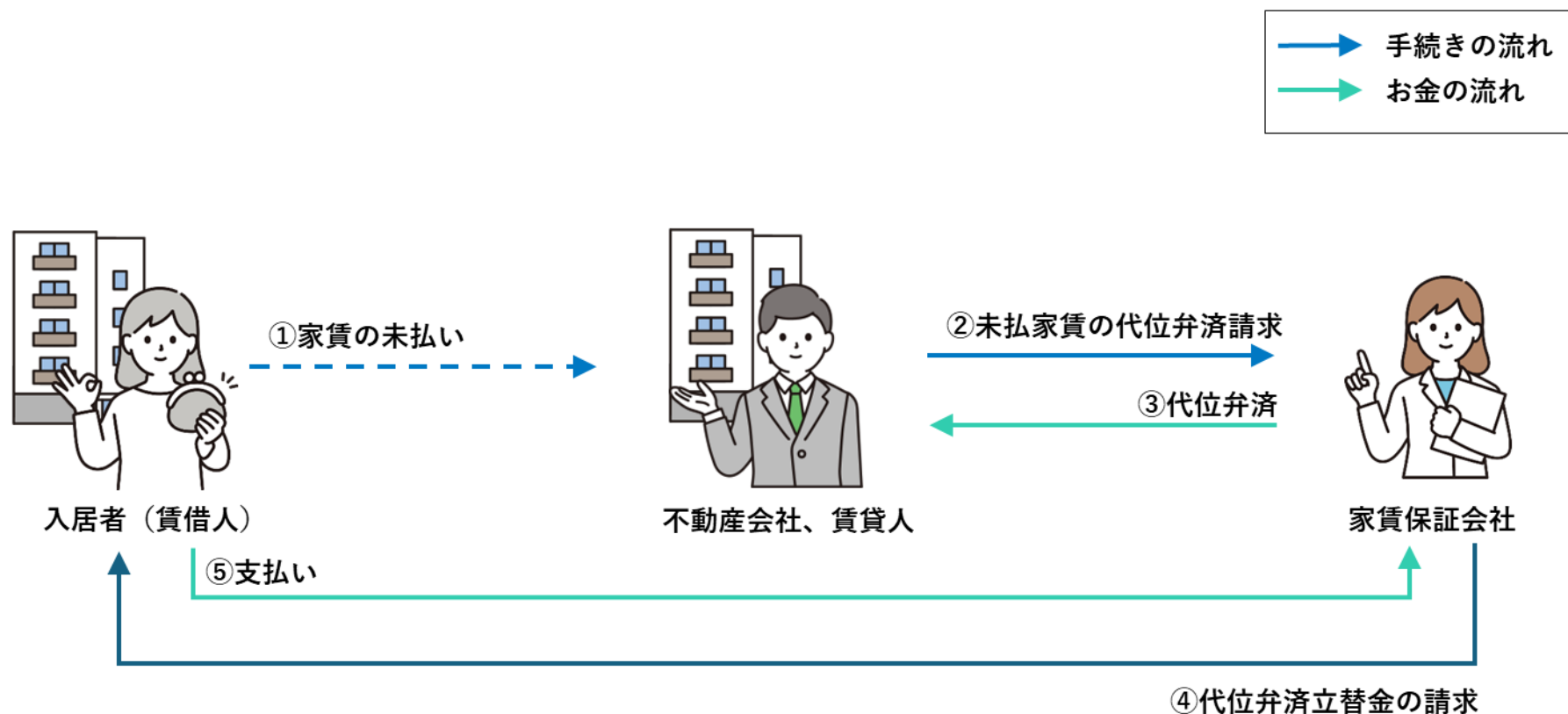
家賃債務保証の手続きとお金の流れ（滞納発生時）

滞納発生時に不動産会社から滞納の連絡を受け、当社が賃借人に代わり家主または不動産会社へ未払賃料を支払います。

賃借人へ後日連絡を取り、当社へ立替家賃の入金案内を行い、支払っていただきます。

なお、滞納報告のいない収納代行型（口座振替サービスを利用し、当社が家賃を指定口座へ送金するサービス）もあります。

（当社新規契約のうち、7割超が収納代行を利用しており、比率増加中）



保証審査について

創業来より培ったノウハウとデータを組み合わせた独自の審査を行っています。

家賃の支払い能力の無い方またはその恐れのある方については、お断りすることがあります。（承認率は85～90％程度）

2019年より個人信用情報機関のデータ照会を活用し、さらに2023年にAI分析による新たな審査モデルを構築するなど、審査精度の向上を図っています。

なお、高齢者や外国人、生活保護受給者などの審査も引き受けており、そのことを理由に断ることはありません。

債権管理について

債権の発生期間別やエリア別に人員を配置したり、対応人数を増やすなど、債権管理体制の強化を図るとともに、各種分析を活用し一層の業務効率化を図っています。

監督官庁、登録制度について

家賃債務保証事業における監督官庁は国土交通省です。

免許制ではありませんが、国土交通省が制定する家賃債務保証事業者登録制度があり、当社は2017年に登録をしています。

[登録家賃債務保証業者一覧（国土交通省HP）](#)

創業の想い

創業時より、「無縁社会」の到来により、連帯保証人を探すことが難しい人が増えることを予見。

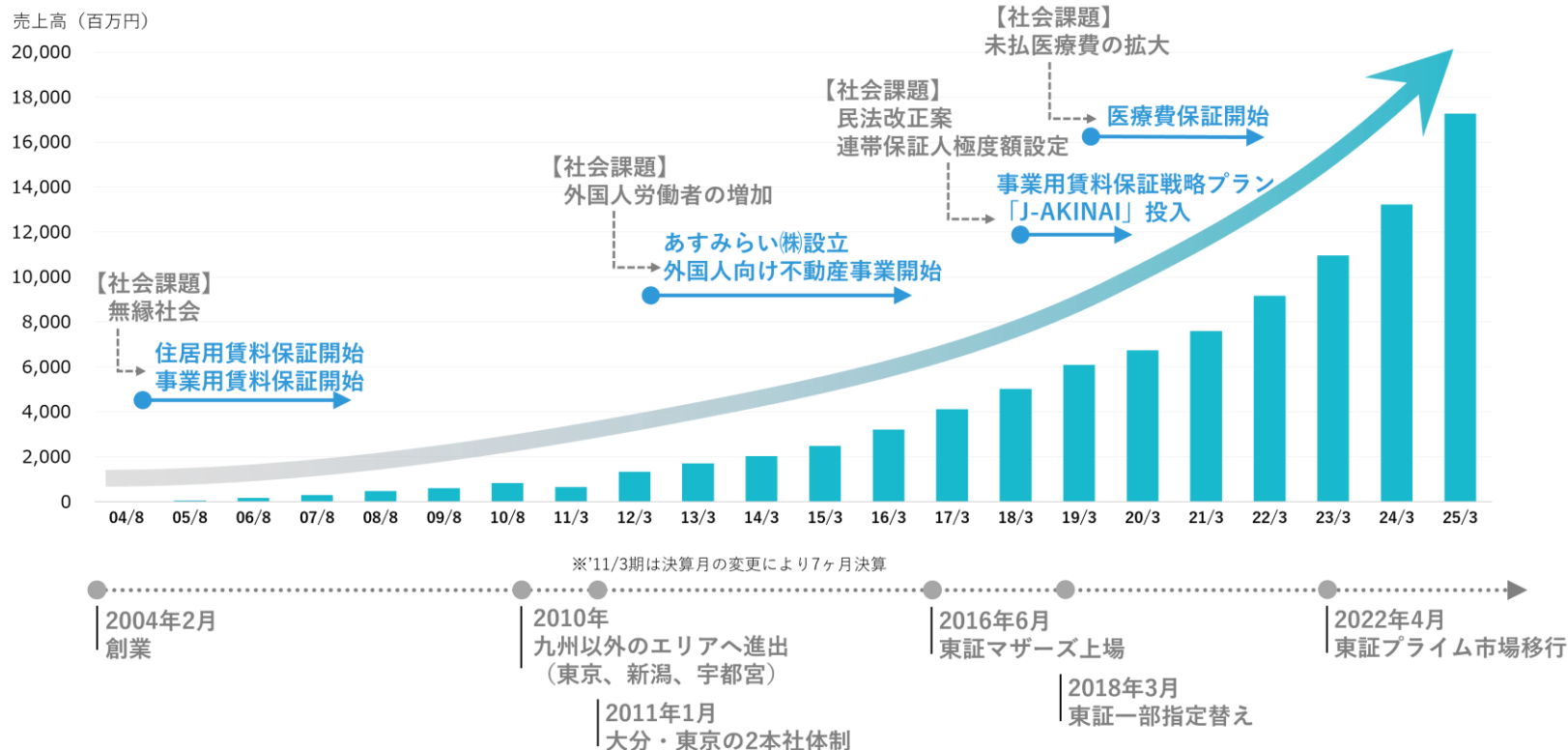
高齢者、身寄りのない方など保証人を探すことが難しい方も不自由なく住まいを探せるようにしたい、との思いから現代表取締役会長の中島拓が地元大分にて起業しました。

沿革

2004年2月	創業
2012年6月	子会社あすみらい株式会社設立
2016年6月	東京証券取引所 マザーズ上場
2017年12月	家賃債務保証事業者登録制度へ登録
2018年3月	東京証券取引所 市場第一部へ指定替え (2022年4月よりプライム市場)
2018年7月	医療費保証サービス開始
2019年7月	子会社JLM株式会社設立
2023年5月	代表取締役社長交代
2024年4月	株式会社エイビス子会社化
2025年4月	K-net株式会社子会社化

[詳細の沿革はこちら](#)

社会課題を事業機会に転換し、増収を継続



市場規模

住居用賃料保証における事業者数は、200社超の事業者がいるとされており、2,300億円程度と想定しています。

売上規模は、専門の保証会社（当社を含む）が6割程度、カード・信販会社が2割程度、不動産管理会社による自社保証が2割程度です。（数値は当社推計）

当社はシェア5%程度で、業界5位程度のポジションです。

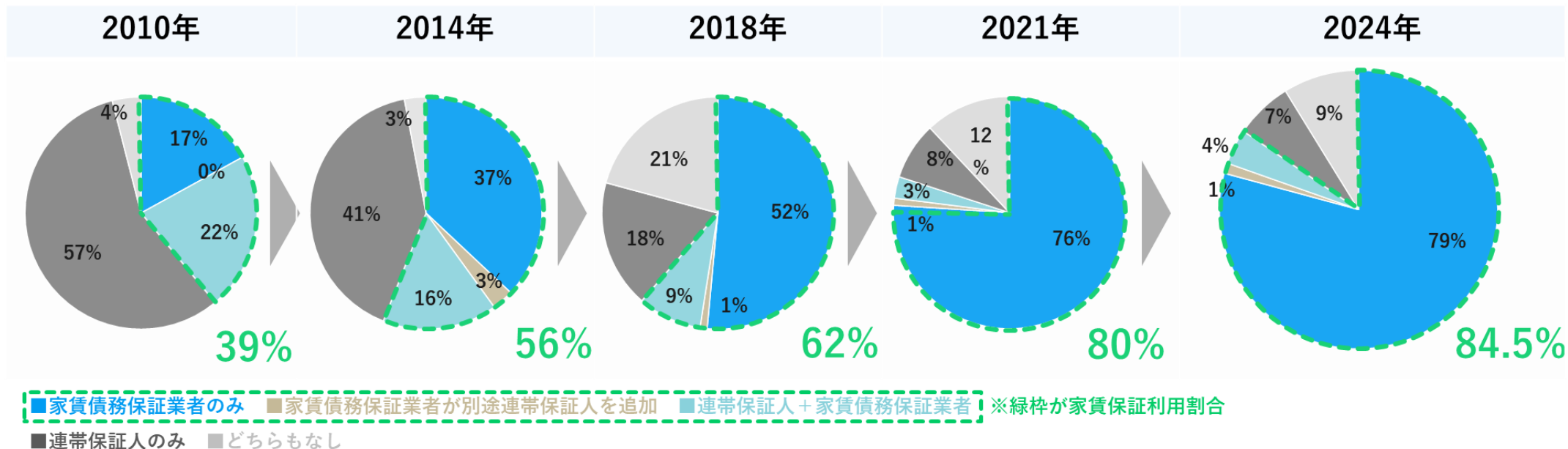
単身世帯数の増加などを背景に、市場は年3%程度の成長をしております。（数値は当社推計）

保証利用率について

家賃債務保証業者の登録制度に関する実態調査によると、不動産管理会社の賃貸契約のうち8割以上が家賃保証を利用しています。

なお不動産管理会社が管理している物件は全体の約6割であり残りの4割の自主管理物件については家賃保証率がやや低いため、全体の家賃保証利用率は8割程度と推定しています。

不動産管理会社の賃貸借契約における家賃債務保証の利用状況※契約単位（家賃債務保証業者の登録制度に関する実態調査令和6年度より）



市場規模

事業用賃料保証における事業者数は、20～30社程度で、市場規模は350億円と想定しています。

売上規模は、専業の保証会社（当社を含む）が8～9割程度、カード・信販会社、不動産管理会社による自社保証がそれぞれ1割未満です。（数値は当社推計）

当社のように住居用・事業用どちらも取り扱う事業者もありますが、事業用賃料保証のみを取り扱う事業者もいます。

事業用物件における保証の利用が拡大しており、市場成長率は10％程度です。（数値は当社推計）

保証利用率について

事業用賃料保証における利用は2割程度と推定しています。

敷金や保証金を徴収することで家賃滞納のリスク対応をしていたため、保証の利用は広まっていませんでしたが、コロナ禍での不動産オーナーのリスク回避意識や、有事の際の業務煩雑化への懸念、リーシングのための初期費用減額などの考えから、利用が増加しています。将来的には、50%以上になると見込んでいます。

医療費保証とは

医療機関における未払医療費を保証するサービスです。入院患者の医療費未払が発生した時に、当社が代わりに医療機関へ医療費の支払いをします。医療機関と包括契約を締結し、医療機関の保証料負担による未払保証をするサービス（保証料病院負担型）と、当社が入院サービス会社と業務提携契約を締結し、入院患者が費用負担する入院セットサービスに医療費保証を付帯するサービス（保証料患者負担型）があります。また、すでに滞留債権となっている未払医療費を当社が買い取る債権流動化サービスも展開しています。

市場規模

厚生労働省の調査などによる全国の医療機関数や病床数、病床利用率、1病院あたりの年間未収金額から、未収金の医療費保証の潜在市場規模は700～1,200億円と想定しています。市場成長率は20%程度です。（数値は当社推計）
2020年4月の改正民法により、連帯保証人の極度額設定が必要となったことや、医療機関における慢性的な人手不足、入院時に保証人が不要となる利便性などから、医療費保証のニーズは高まっています。

競合他社について

競合事業者として、家賃債務保証会社が5社程度参入しているほか、弁護士委託、決済代行会社などがあります。弁護士委託による未収金回収は、従来より行われているものの、未収金すべてが無くなるわけではなく、また、決済代行会社利用による未収金回収は、審査があるため、すべての入院患者が利用できない一方で、家賃債務保証会社による医療費保証は、すべての未収金を保証するとともに、損害保険会社や入院セットサービス会社との連携など、販売ルートが多岐にわたることや、「病院負担型」「患者負担型」など、複数のサービスがあることが強みです。当社においては、2018年にサービスを開始しました。

保証導入率について

全国の病院数は約8,300施設で、そのうち医療費保証を利用している病院は、300程度と推定しております。病院業界における医療費保証の認知度もまだ高くなく、拡大余地は大きいと見込んでいます。

あすみらい株式会社について

日本に来た外国人が安心してお部屋探しができるよう、多言語に対応したスタッフによるサポートを行っています。
また、日本の不動産購入を希望する外国人に、お客様の収益プランに合った物件の紹介をしています。店舗は福岡と東京にあり、日本語、英語、韓国語、中国語の対応ができるスタッフが所属しています。

事業内容

	ターゲット	事業モデル
販売用不動産	国内外の個人及び法人	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	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	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	賃貸仲介、広告料売上、物件設備修繕等

株式会社エイビスについて

1997年に創業し、大分、東京、大阪の拠点から環境検査システムの開発販売や、システム開発、パッケージソフトの販売などを行っています。環境検査システムでは国内シェアNo.1のトップランナーとして、全国各地の企業と取引しています。システム開発では、大分県や大分市、その他自治体と多く取引をしています。

事業内容

- ・環境検査機関向けパッケージソフトの開発及び販売、保守
- ・各種ソフトウェア受託開発
- ・各種パッケージソフトの販売及び保守（資産管理、ウイルス対策、WEBセキュリティ診断など）
- ・病院、介護施設、在宅向け「みまもりシステム」の開発及び販売、保守
- ・医療・健診パッケージソフトの開発及び販売、保守

ジェイリースフットボールクラブについて

ジェイリースのCSR活動の一環としてスポーツを通じたまちづくり、地域貢献に取り組むため、特定非営利活動法人カティオーラ（大分市角子原）と連携し、創設されました。九州サッカーリーグに所属しており、サッカーのほか、地域の高齢者福祉施設や保育園などに訪問し、サッカー教室やレクリエーションなどの活動も行っています。

強み① 業界最大の出店店舗数と出店都道府県数

地域密着型サービスは当社の最大の特徴であり、各地域の不動産会社に足を運び要望を直接聞くなど不動産会社との関係性を深めるとともに、家賃を滞納したまま連絡がつかない入居者がいた場合、支店の社員が直接訪問し、大家様に協力いただき安否確認をすることもあります。当社は業界最大の40支店、37都道府県（2025年3月現在）に出店しています。常に顧客の身近な存在であり続けるため、47都道府県への出店を目指しています。

強み③ 豊富な独自データ

これまでの累計契約件数は170万件を超えており、様々な項目を設け、独自データベースを蓄積しています。その膨大なデータを活用し、AI分析をするなど精度の高い与信審査を行っています。家賃保証の黎明期より20年以上培ってきたデータや保証ノウハウ、実績には大きな自信があります。

強み② 多様なアライアンス

賃貸業界の有力プラットフォームとのシステム連携は家賃保証業界トップクラスであり、オンライン入居申込サービスや電子契約サービス、少額短期保険会社との連携などを進めています。その他、住環境に関する企業とのアライアンスにより付帯サービスを展開し、サービス拡充や利便性の向上を図っています。さらに、全国で約3割の不動産事業者が加入する公益社団法人全日本不動産協会と連携した保証商品の開発や、大手企業とのタイアップも展開しています。様々な業界のアライアンス先との共創を通じて、独自エコシステムの拡大を図っております。

強み④ 東証プライム上場企業

当社は2016年6月に東京証券取引所マザーズに上場、2018年3月には市場第一部へ指定替えをし、2022年4月の市場再編でプライム市場に移行し、高い信頼を得ています。

■ 住居用賃貸料保証の強み

業界No.1の店舗網を活かした地域密着による細やかな対応や、長年の教育による営業人財、様々な企業とのアライアンスによる充実したサービス、AI分析を活用した精度の高い審査が強みです。また、家賃の滞納が続く入居者に対しては、単に督促をするのではなく、どうしたら支払いができるようになるかを共に考えるなど入居者に寄り添った対応を心がけており、入居者に寄り添った対応も当社の強みです。

市場は緩やかに成長する中、当社の強みを活かし市場成長率を上回る成長を続けています。

■ 事業用賃貸料保証の強み

2004年の創業から事業用賃貸料保証を展開してきた先行優位性、業界No.1の店舗網による地域密着対応、長年の経験と教育を通じた専門性と対応力を備えた営業人財、豊富な独自データによる審査及び債権管理、物件の用途や種別、賃料の高低に関わらず審査申込や契約が可能な体制

コロナ禍で不動産オーナーのリスク回避意識が高まり、ニーズが拡大したことも追い風になり、拡大しています。

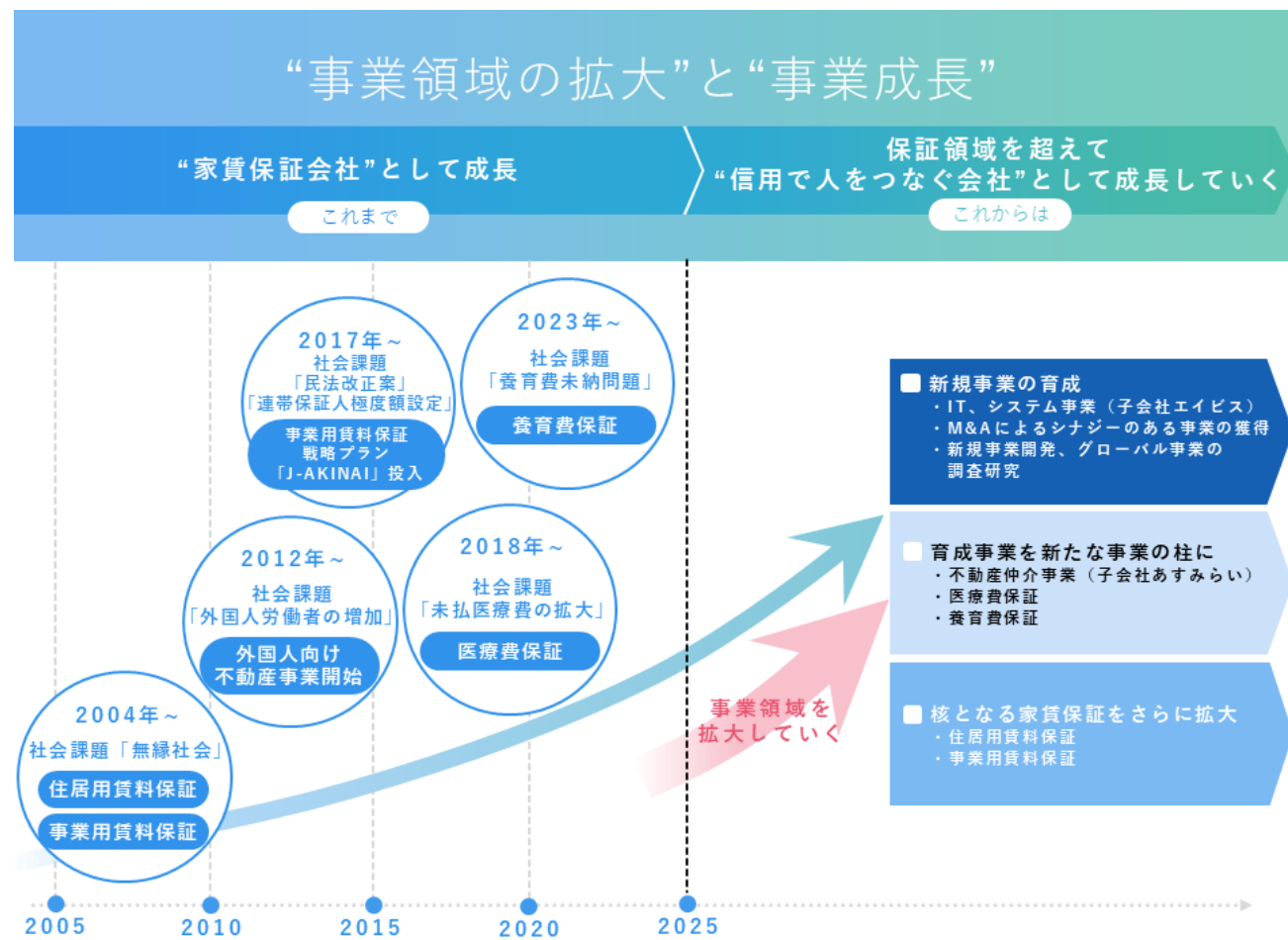
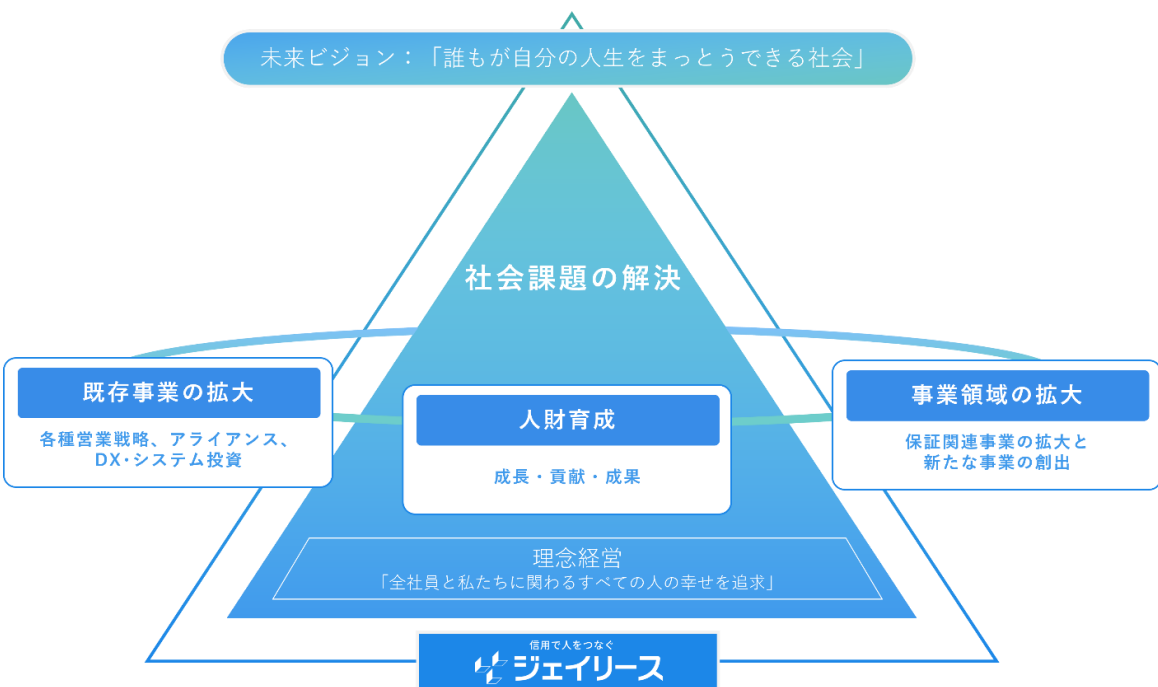
■ 医療費保証の強み

入院患者だけでなく、外来、無保険者、外国人も保証が可能で、保証料負担も、病院負担型、患者負担型の取り扱いがあります。また、滞留した過去の未収金の処理を行いたい医療機関に向けた債権流動化サービスもあり、豊富な商品を取り扱っています。潜在市場は1,000億円あると推定していますが、医療費保証はサービスの歴史が浅く利用率が低いため、拡大余地が非常に大きいと考えています。

家賃保証会社として成長してきた実績をもとに、核となる家賃保証をさらに拡大し、さらにそのノウハウを生かした育成事業を新たな事業柱にするとともに、新規事業の育成を図ります。

新規事業については、保証領域に限らず、海外展開を含め幅広く検討を進めてまいります。

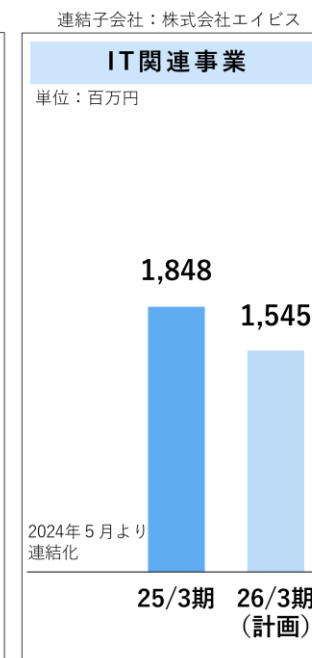
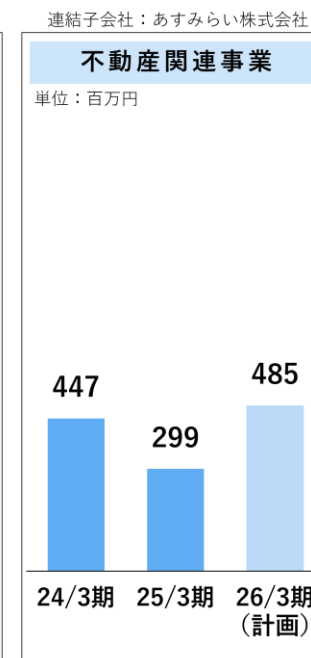
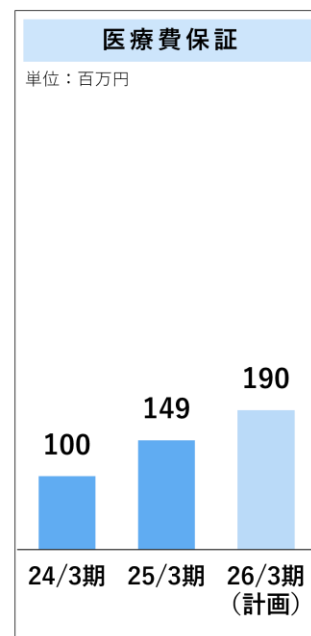
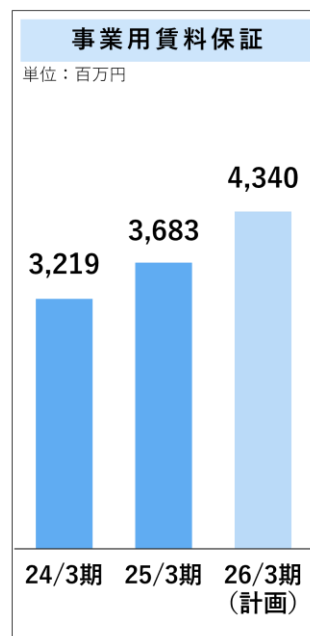
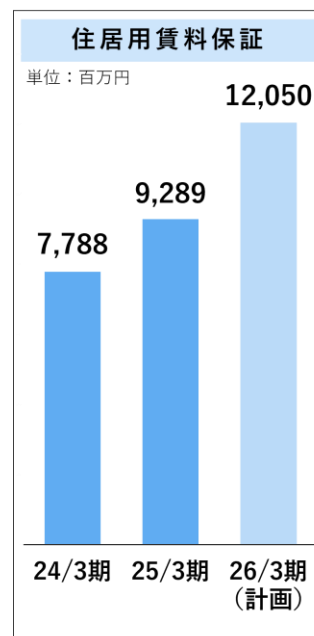
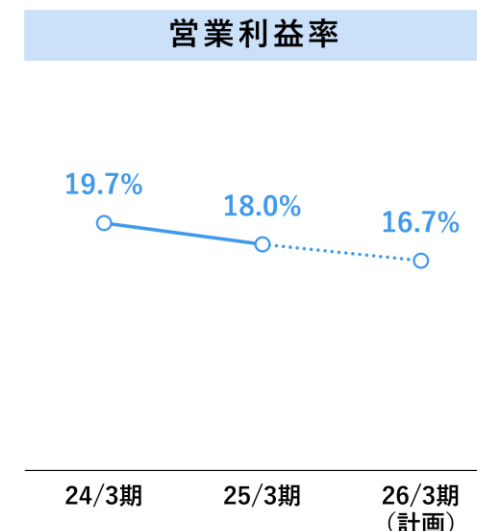
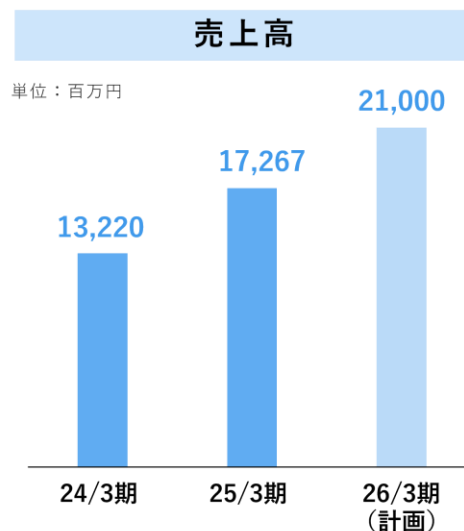
当社は、役職員の成長こそが、一人ひとりの幸せと会社の成長を生み出す源泉であるという基本的考えのもと、理念経営を通じた人財育成により役職員の成長・働きがいを創出し、会社の成長ドライバーとしていきます。



(売上、営業利益)

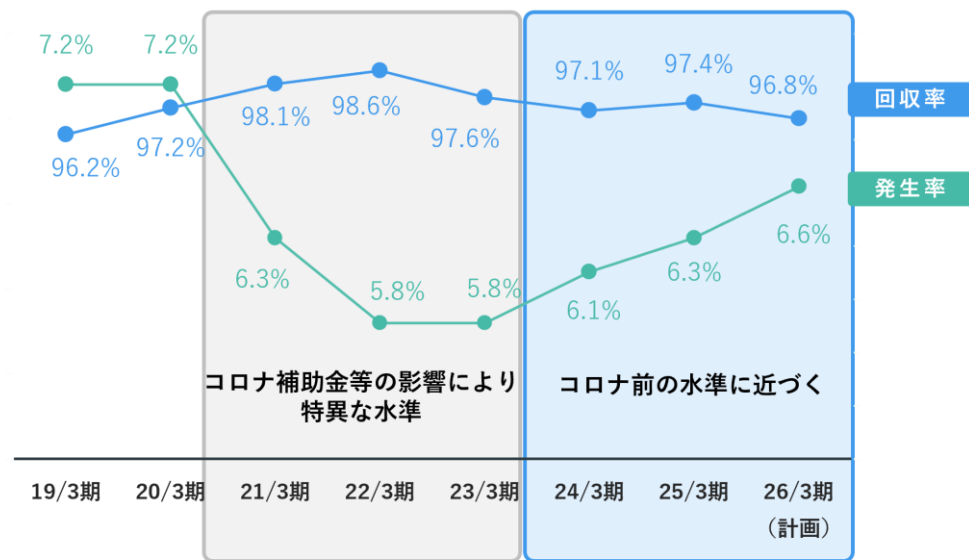
売上は2桁成長、過去最高益の更新を継続し、2026年3月期は売上210億円、営業利益35億円を計画しています。

営業利益率は、コロナ禍においては補助金などの特殊要因により20%超と高水準であったものの、アフターコロナでは特殊要因がなくなったことから、2026年3月期には16.7%を計画しています。



（代位弁済関連指標）

代位弁済発生率率、回収率ともに、コロナ禍においては補助金等の影響により、特異な水準となっておりましたが、アフターコロナではリスクコントロールを継続しながら、コロナ前の水準に近づいていくものと想定し、代位弁済発生率6.8%、代位弁済回収率96%程度を計画しています。

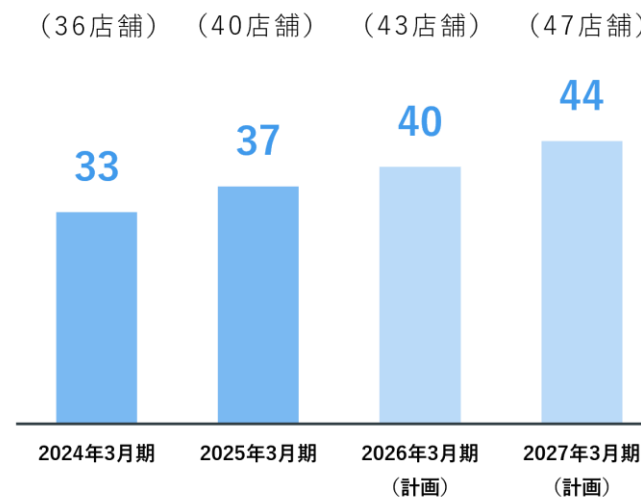


発生率 当該期間中の代位弁済発生件数 ÷ 保証契約件数

回収率 当該期間中の代位弁済回収金額 ÷ 当該期間中の代位弁済発生金額

（店舗数）

業界最大ネットワークをさらに拡充し、2027年3月期には47支店（43都道府県）への出店を計画し、今後可及的速やかに47都道府県への展開を目指します。



※2025年4月にグループ化したK-netを加えると、
2026年3月期計画は49店舗、2027年3月期計画は53店舗

保証料の売上計上について

保証料売上については、保証契約締結時に「信用補完相当分」（入居審査に保証人を探すことが不要になる対価）を計上し、「家賃債務保証相当分」（家賃滞納時に立替をする対価）を均等按分して計上しています。

売上原価について

売上原価のうち、協定不動産会社に保証契約手続代行及び送客の対価として支払う事務手数料が8割程度を占めており、その他に、収納代行手数料原価などが含まれております。なお、貸倒関連費用は、販売費及び一般管理費に計上しております。

貸倒引当金の計上方法について

債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権及び破産更生債権等については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しています。

なお、債権の分類については、債権者毎の延滞期間に基づいて分類しています。

代位弁済発生時のP/Lのインパクトとタイミングについて

代位弁済立替金残高にある債務者に対して、代位弁済日からの経過期間に応じて、貸倒引当金及び貸倒引当金繰入額を計上しています。

代位弁済（立替）が発生した時は、貸借対照表の流動資産「代位弁済立替金」に計上され、未回収となった経過期間に応じて債務者を分類し、それぞれの債権分類ごとに貸倒実績率を乗じることにより貸借対照表に貸倒引当金を計上しております。

また、貸倒引当金の償却による取り崩しを加味した期末の貸倒引当金との差分を「貸倒引当金繰入額」として、回収不能となった債権については、貸倒引当金との差分を「貸倒損失」として販売費及び一般管理費に計上しています。