

## おおいだ 望遠鏡

### 元気印企業・ジェイリース(株)中島社長に聞く

家賃債務保証業務で着実に成長路線を歩み、全国展開中の元気印企業・ジェイリース(株)(本社大分市都町3-7-23)の代表取締役社長兼CEO中島拓氏に業績好調の要因、今後の事業展開などを聞いた。同社の近年の業績推移は下記の通り。単位は千円。

決算期	売上高	経常利益	当期利益
22年8月期(12ヶ月)	831,374	142,734	77,747
23年3月期(7ヶ月)	658,387	91,631	32,953
24年3月期(12ヶ月)	1,249,171	202,657	93,311

#### 中島拓氏プロフィール

##### (履歴)

- 昭和32年 大分県大分市生
- 昭和48年 大分大学教育学部附属中学校 卒業
- 昭和51年 大分県立大分上野丘高校 卒業
- 昭和55年 中央大学法学部 卒業

##### (職歴)

- 昭和55年 株式会社拓成入社、現代表取締役社長
- 平成16年 ジェイリース株式会社設立 現代表取締役社長

##### (信条)

「至誠通天」

##### (団体・公職)

- ・NPO法人NORS(民間住宅安定化全国支援組織) 理事長
- ・NPO法人大分県海外教育支援機構 理事長
- ・地域経済活性化研究会 理事長
- ・一般社団法人全国賃貸保証業協会(LICC) 専務理事
- ・平成9年 社団法人日本青年会議所 国際室委員長就任

##### (主な著書)

- 地域経済活性化研究会著「検証 過払い」(Bkc 出版)
- NPO法人ロフィア著「お金を使う人 お金に使われる人」(時事通信出版局)



【Q】創業のきっかけは？当時シュミレーションしていた状況と比べて現在はどうですか？

【A】JCメンバーのOB有志で新規事業を模索していたなか、家賃債務保証業は今後成長が見込めると判断し事業化に着手、平成16年2月、50人の出資によりジェイリース(株)を設立しました。認知度、知名度向上や基盤整備には時間を要しましたが、第4期目となる19年8月期で損益分岐点の売上に乗せ、以降堅調な業績増を辿っております。明確な数字目標をもったスタートであったほか、見込み通り市場も拡大、ほぼ当時シュミレーションした通りの進捗状況です。

【Q】成長にはたくさんの条件があると思いますが、一番の条件は何だと思いますか？一番大切にしている事は？

【A】弊社においては経営の透明性が一番と考えており、ホームページ上で財務諸表を公開しております。また、平成21年にはプライバシーマークも取得しております。独自の審査システムにも高い評価を頂き、入居者様、家主様、不動産業者様に弊社の事業姿勢が評価されていることも成長に繋がっていると思います。

【Q】業績好調の要因は何ですか？

【A】特に大分、宮崎、熊本地区での知名度が浸透し、各エリア共に圧倒的なシェアを確立したほか、新規出店効果も大きいと思います。代位弁済回収率が高い水準を維持している事も大きいです。23年1月J2大分トリニータ（株）大分フットボールクラブ）とオフィシャルパートナー契約を締結した事による知名度向上も寄与していると思います。また、若い人材登用（新卒中心）による組織の活性化やモチベーション向上も業績増に大きく貢献していると考えています。因みに近年の採用状況は大卒中心に23年4月が10名、24年4月が19名（内外国人2名）、25年4月は30名程度を予定しております。各種研修制度、OJTの推進、目標の明確化による人材育成を行っており、役割を超えた協力体制の構築による組織力の強化も目指しています。

【Q】24年3月期決算および中期の業績目標は？

【A】24年3月期の業績は売上高12億4917万円（前期6億5838万円、7ヶ月決算）、経常利益2億265万円（同9163万円）、当期利益9331万円（同3295万円）。おかげさまで新店舗の出店効果や認知度のアップも寄与して増収増益決算となり、売上、利益ともに過去最高を更新しました。自己資本比率も48.7%（前期は44.8%）と向上し、より財務体質の安定性、健全度は高まりました。節目である第10期目の25年3月期は売上高15億8000万円、営業利益2億3000万円、第11期目の26年3月期は売上高18億2000万円、営業利益3億円を目標としております。引き続き新店舗の開設効果と都市圏での営業強化などで予算は達成できると考えております。

【Q】近年ハイペースで支店を開設、今後の成長戦略は？

【A】平成22年8月東京支社開設を機に出店ペースを加速、同年9月新潟支店、同年11月宇都宮支店を開設、23年9月長野支店、群馬支店の両支店を開設。24年に入りましては、2月福岡支店、鹿児島支店の両支店を開設、4月に北九州支店を開設、九州においては沖縄県を除く全エリアを網羅しました。今後、国内においては一旦出店ペースを控え、24年に入り開設した3支店の5ヶ月での黒字化に努めるほか、まだ認知度が充分でない既存支店のシェア拡大を最優先させます。また、都市圏での営業強化を図ります。海外展開におきましては本年秋頃韓国にソウル支店を開設し新たなビジネスモデルを構築する予定です。更に多様化する顧客ニーズに対応し新商品の開発に取り組んでいきます。

【Q】韓国での事業展開を検討されていますが、どのようなビジネスモデルですか？

【A】本年秋頃韓国ソウル支店を開設し日本に居住したい韓国人の賃貸家賃保証業務を開始する予定です。陣容は5名の予定。内3名は現地採用を考えております。この前段階として東京を本社として新たに不動産会社を設立する予定であり、同時に福岡支店を開設します。この上で外国人の受け入れが可能な賃貸物件を日本全国で集め、その情報を日本への居住希望者に提供したいと考えております。少子高齢化などで低迷が続く日本国内の賃貸不動産業界の活性化に期待が持てるほか、外国人居住者にとっても日本での安心、安全な住まいの確保が可能となり、互いに大きなメリットが生まれると考えております。このなかで、これまで培ったノウハウを生かし新たに韓国での家賃債務保証業務を展開を考えております。はじめての海外事業展開となりますが、現地との交流、市場調査など入念な準備をしており、勝算は十分あると考えております。