

|| 企業調査レポート ||

## ジェイリース

7187 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 6 月 18 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	02
3. 今後の見通し	02
4. 成長戦略・トピックス	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業構成	04
■ 事業概要	05
1. 家賃債務保証市場の概況	05
2. 同社ビジネスモデルの特長	06
■ 業績動向	09
1. 2020年3月期通期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 中長期の成長戦略・トピックス	12
1. 新型コロナウイルス感染症の同社への影響	12
2. ラカラジャパンとの業務提携	13
3. 新商品のリリース	14
■ 株主還元策	14

## ■ 要約

### 2020年3月期は2ケタ増収と利益V字回復を達成。 与信コントロール、回収強化等で成果。 新型コロナウイルス感染症の影響は、 家賃債務保証会社利用率の上昇などプラス面も

ジェイリース<7187>は、家賃債務保証業界の大手の1社である。2004年に現代表取締役社長兼会長の中島拓(なかしまひろく)氏が大分県で設立した。当初から地域に密着した家賃債務保証サービスを行い、宮崎、熊本と支店を増やし九州の基盤を固めた。2010年には、東京、新潟を始め東日本進出に着手し、全国の主要都市に拠点を広げている(2020年5月時点で全国25拠点)。地域別には長らく九州の比率が高かったものの、現在では関東の売上構成比が九州を上回っている。2016年6月に東証マザーズに上場、2018年3月には東証1部に昇格した。

#### 1. 事業内容

国土交通省資料によると、賃貸借契約において家賃債務保証会社の利用率は、2010年に39%、2014年には56%に上昇しており、2018年の調査結果(日本賃貸住宅管理協会調査)では、75%まで上昇している。2020年4月に施行された改正民法(債権法)も追い風になる。この改正では、連帯保証人が保証する金額の極度額(上限)が設定されるため、連帯保証人の担保価値が低下する。また、足元では新型コロナウイルス感染症の影響で家賃滞納率の上昇が懸念されていることから、結果としては家賃債務保証会社の利用を必須とする不動産オーナーが増加することが予想される。

2020年5月時点で全国25店舗を展開しており、店舗を介した地域密着が同社の強みである。地域別には、地元の九州で9店舗、近畿・中四国で3店舗、東海で2店舗、関東甲信越で9店舗、東北北海道で2店舗となっている。店舗が多いということはスタッフ人数も多くなり、同社連結で334人(2020年3月期末時点)が所属している。同社の店舗数とスタッフ人数の多さは、同業他社と比較すると明確になる。同業A社は12店舗・294人、同業B社は7店舗・104人、同業C社は10店舗・120人でそれぞれ全国をカバーしており、同社の店舗網の緊密さと人数投入量の多さは顕著である。つまり、地域密着が同社の基本戦略であると言える。

## 2. 業績動向

2020年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比10.9%増の6,744百万円、営業利益で155百万円（前期は101百万円の損失）、経常利益で105百万円（同146百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で24百万円（同149百万円の損失）となり、2ケタ増収とともに利益のV字回復を達成した。売上面では、賃貸住宅市場が底堅く推移し、改正民法による連帯保証人の保証限度額設定の義務化の追い風が吹くなか、主力の家賃債務保証事業において、積極的な営業活動を展開し、前期比で2ケタ成長を達成した。2020年3月期は新規出店がなく、既存店の市場深耕により成長した。また、商品としては、事業者向け保証商品「J-AKINAI」の拡販に力を入れるとともに、2019年11月より個人信用情報を審査に用いた新商品「Sシリーズ」の販売を拡大した。なお、売上高計画7,050百万円に対しては4.3%減の未達となったが、要因としては、与信審査の強化、取引先選別等の債権良質化への取り組みが挙げられる。債権管理面では、与信審査の強化を図り、貸倒リスクが高い案件の契約を抑制するなど、将来的な貸倒コストや訴訟関連費用を抑制するための債権良質化を推進したことに加え、回収も強化した。経費面では、東京西支店を東京本社営業部に、京都支店を大阪支店に統合するなど、業務集約化及び効率化を積極的に実行することで削減に努めた。その結果、販管費率が前期比3.7ポイント低下し、営業利益率は同4.0ポイント上昇した。新型コロナウイルス感染症の影響はあったものの、売上拡大とリスク・経費コントロールを両立し、利益のV字回復を達成した。

## 3. 今後の見通し

2021年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比8.2%増の7,300百万円、営業利益で同28.6%増の200百万円、経常利益で同41.5%増の150百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同230.6%増の80百万円と大幅増益の見通しとなっている。売上高の予想においては、新型コロナウイルス感染症の影響がカギとなる。同社は、第1四半期に新規契約が前年同期比約15%減、第2四半期から年度末にかけて徐々に回復する想定としている。また、年間の売上高が前期比8.2%増と伸びる要因としては、既存契約からの継続保証料、代位弁済手数料、収納代行手数料等の増加などが挙げられる。つまり、新規顧客からの売上高に依存しないストック型のビジネスモデルが確立していると言えるだろう。なお、費用面では販管費の増加（前期比7.2%増）を見込んでいるが、売上高の伸びよりも販管費の伸びは抑えられる見込みだ。結果として、営業利益では前期比28.6%増、営業利益率では0.4ポイント上昇の2.7%と収益性を高める計画だ。弊社では、新型コロナウイルス感染症拡大のリスクを十分に織り込んだ計画となっており、実現性は高いと見ている。

#### 4. 成長戦略・トピックス

新型コロナウイルス感染症拡大は、同社においても様々な側面で影響を与える可能性がある。新規契約においては、短期的には、引越しの減少・延期、不動産仲介会社の休業などにより、2020年4月の新規契約件数は約10%程度減少したが、5月は転勤や転居の再開などにより前年同月と同水準まで回復している。中期的には、家賃滞納リスクを回避したい不動産オーナーにおいて、家賃債務保証会社の必要性、重要性の認識が高まる可能性があり、その場合には追い風となる。また、同社の商品プランにおいては、継続保証料の比率が高まっており、売上高は安定する。足元では目に見えた代位弁済の増加はないものの、家賃滞納が増加すれば、代位弁済の件数は増加することが懸念される。同社では、2020年3月時点でコミットメントライン及び当座貸越契約による65億円の枠を確保（利用率約50%）しており、2020年5月には2行から10億円ずつ計20億円の枠を追加確保した。家賃債務保証業界上場4社の進行期の業績予想では、3社（同社含む）が増収増益予想、1社が増収減益予想とポジティブな予想をしており、業界としてはプラス面が上回ると考察できる。

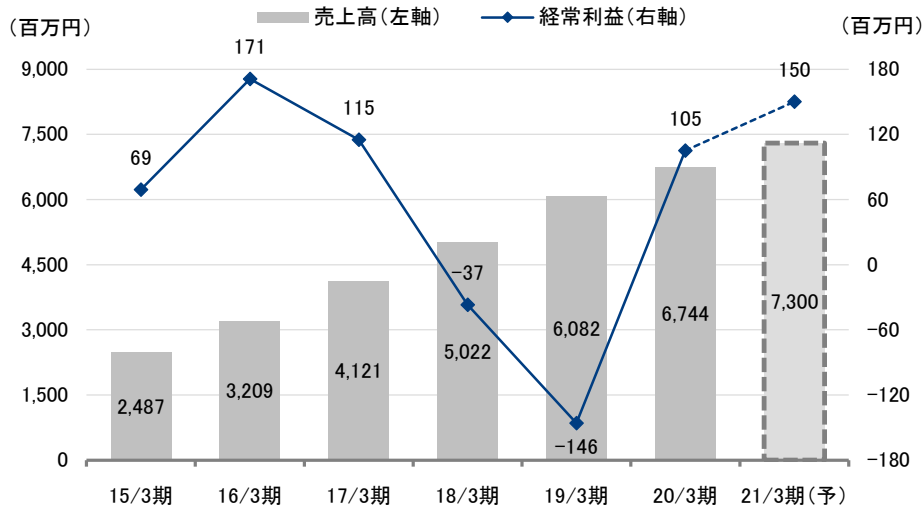
2020年5月に同社は、中国最大規模の決済サービスプラットフォーマーであるラカラ支付股份有限公司(Lakala Payment Co., Ltd. 本社:中国北京/以下、ラカラ、中国深圳証券取引所(証券コード<300773>))の日本法人(株)ラカラジャパン(本社:東京都千代田区)と、訪日中国人に対する日本国内の不動産賃貸借に関する各種サービスの提供を目的とする業務提携契約を締結した。本提携の主な内容は、ラカラグループが持つ膨大な中国人与信ノウハウ・情報と同社の家賃債務保証における与信ノウハウを活用し、中国国内で日本への入国前に与信判断を行い、その与信判断をもとに国内不動産を提供することである。また、中国国内での人民元による資金決済(中国国内の銀行口座から振替。初期費用、毎月賃料等)と国内不動産仲介会社等に対する日本円での送金を可能とする。これまでの方法よりも、スピードと利便性、与信の精度が向上する、訪日中国人及び国内不動産仲介会社双方にとってWin-Winの取り組みである。

#### Key Points

- ・2020年3月期は2ケタ増収と利益V字回復を達成。与信コントロール、回収強化、業務集約化などで成果
- ・2021年3月期は新型コロナウイルス感染症のリスクを織り込むも増収増益を予想。新規契約は減少するものの、継続保証料や代位弁済手数料等が伸びる見込み
- ・新型コロナウイルス感染症の影響は、引越しの減少や賃料滞納増加などマイナス面が懸念されるも、家賃債務保証会社利用率の上昇などプラス面も存在

## 要約

## 通期業績の推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 九州から全国展開する家賃債務保証業界の専門大手

#### 1. 会社概要と沿革

同社は、家賃債務保証業界の大手の1社である。2004年に現代表取締役社長兼会長の中島拓氏が大阪府で設立した。当初から地域に密着した家賃債務保証サービスを行い、宮崎、熊本と支店を増やし九州の基盤を固めた。2010年には、東京、新潟を始め東日本進出に着手し、全国の主要都市に拠点を広げた（2020年5月時点で全国25拠点）。地域別には長らく九州の比率が高かったものの、現在では関東の売上高構成比が九州を上回っている。なお、同社の特徴は、多様な商品プランと迅速なサービス（審査や代位弁済）であり、中小の不動産仲介会社からの支持は厚く、17千件の不動産仲介会社と協定を結ぶ。2016年6月に東証マザーズに上場、2018年3月には東証1部に昇格した。

#### 2. 事業構成

同社の事業は、「保証関連事業」と「不動産関連事業」に分かれる。主力の「保証関連事業」は、賃貸住宅の入居予定者の連帯保証人の代わりに保証を引き受け、不動産オーナーに対して滞納時の代位弁済などにより安定的な家賃収入を保証する家賃債務保証サービスを主としており売上高構成比は98.6%（2020年3月期）、利益構成比は101.3%（同）を占める。「不動産関連事業」は、子会社あすみらい（株）において、外国人に対する賃貸住宅の提供、不動産物件の売買及び賃貸の仲介・管理を行う。売上高構成比は1.4%（同）、利益構成比は-1.4%（同）と規模は小さい。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレージャー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 会社概要

## 事業の内容と構成 (連結、2020年3月期)

(単位：百万円)

事業セグメント	主な業務内容	売上高	売上高構成比	セグメント利益	利益構成比
保証関連事業	連帯保証人の代わりに保証を引き受ける事業 (機関保証)	6,649	98.6%	157	101.3%
不動産関連事業	子会社あすみらいにおいて、外国人に対する賃貸住宅の提供、不動産物件の売買及び賃貸の仲介・管理を行う	95	1.4%	-2	-1.4%
合計		6,744	100.0%	155	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

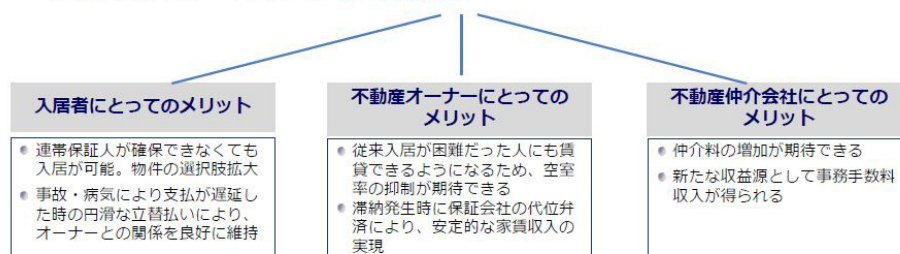
### 地域密着で中小不動産仲介会社と協業するスタイル。 上場4社の中では過去5年間の成長性でトップ

#### 1. 家賃債務保証市場の概況

家賃債務保証とは、住宅の賃貸において連帯保証人が果たしてきた役割を専門の保証会社が担い、入居予定者・不動産仲介会社・不動産オーナーの3者の契約関係を円滑に行うための仕組みである。入居者にとっては、連帯保証人を確保できなくても入居が可能であるとともに、万が一支払いの遅延をしても円滑な立替払いにより家主との関係を良好に維持できるメリットがある。不動産オーナーにとっては、滞納発生時の家賃保証だけでなく、従来入居が困難だった人にも賃貸が可能になるため、空室率の抑制が期待できる。さらに、不動産仲介会社にとっても仲介料の増加や事務手数料収入が期待できる。家賃債務保証は3者がWin-Winの関係を維持できる点で、時代のニーズに合致したサービスである。

#### 家賃保証のメリット

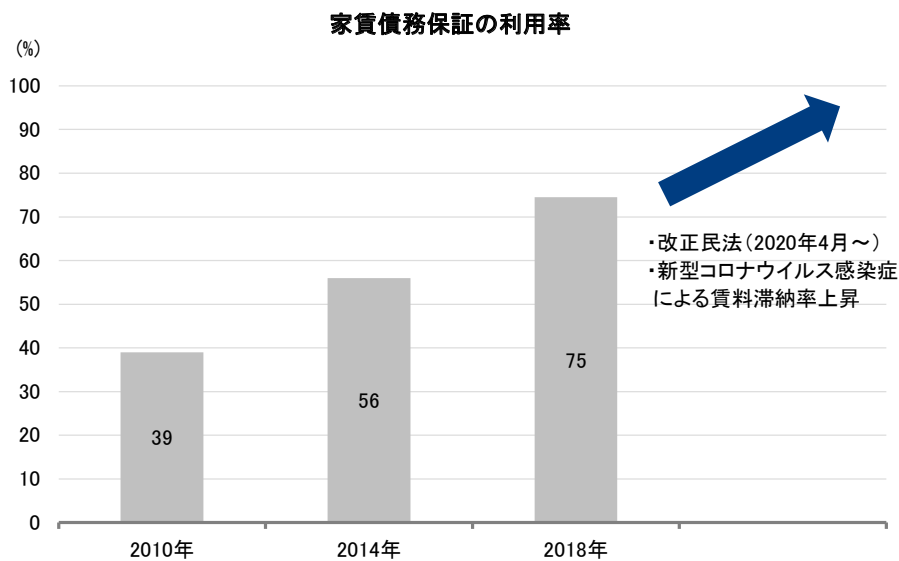
連帯保証人が果たしてきた役割を、専門の保証会社等が担い、入居予定者-不動産仲介会社-オーナーの契約を円滑に行うための仕組みが **家賃債務保証**



出所：会社資料より掲載

## 事業概要

国土交通省資料によると、賃貸借契約において家賃債務保証会社の利用率は、2010年に39%、2014年には56%に上昇しており、2018年の調査結果（日本賃貸住宅管理協会調査）では、75%まで上昇している。2020年4月に施行された改正民法（債権法）も追い風になる。この改正では、連帯保証人が保証する金額の極度額（上限）が設定されるため、連帯保証人の担保価値が低下する。また、足元では新型コロナウイルス感染症の影響で家賃滞納率の上昇が懸念されていることから、結果としては家賃債務保証会社の利用を必須とする不動産オーナーが増加することが予想される。



出所：国土交通省、(公財)日本賃貸住宅管理協会資料よりフィスコ作成

## 2. 同社ビジネスモデルの特長

同社のビジネスモデルは、店舗と人で都市部を中心に面展開し、顧客のニーズに徹底的に応えることで信頼を勝ち取り、入居者審査では科学的なアプローチも取り入れて厳格にリスクを管理するという“地域密着+リスク管理徹底ビジネスモデル”である。具体的な特長としては、(1) 店舗網と人数、(2) きめ細かな商品・サービス、(3) 協定件数と申込件数、(4) 代位弁済発生率と代位弁済回収率、(5) 高い成長性、の5点が挙げられる。

### (1) 店舗網と人数

2020年5月時点で全国25店舗を展開しており、店舗を介した地域密着が同社の強みである。地域別には、地元の九州で9店舗、近畿・中四国で3店舗、東海で2店舗、関東甲信越で9店舗、東北北海道で2店舗である。店舗が多いということはスタッフ人数も多くなり、同社連結で334人(2020年3月期)が所属している。同社の店舗数とスタッフ人数の多さは、同業他社と比較すると明確になる。同業A社は12店舗・294人、同業B社は7店舗・104人、同業C社は10店舗・120人でそれぞれ全国をカバーしており、同社の店舗網の緊密さと人数投入量の多さは顕著である。つまり、地域密着が同社の基本戦略であると言える。



## 事業概要

## 店舗数と人数の同業他社比較

	20/3期売上高 (百万円)	店舗数 (店)	売上 / 店舗数 (百万円 / 店)	従業員数 (人)	売上 / 人数 (百万円 / 人)
同社	6,744	25	270	334	20.2
同業A社	9,436	12	786	294	32.1
同業B社	3,626	7	518	104	34.9
同業C社	3,542	10	354	120	29.5

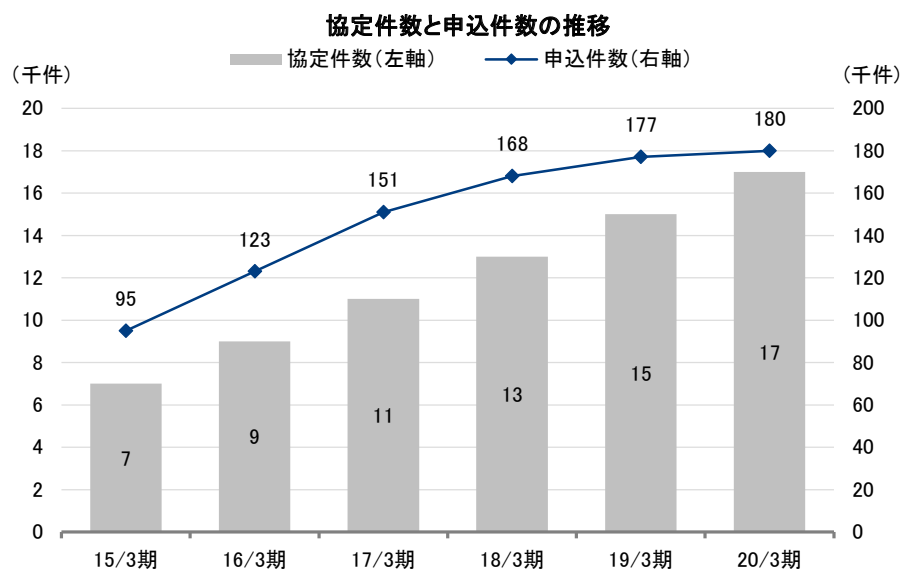
出所：会社資料、各社ホームページよりフィスコ作成

## (2) きめ細かな商品・サービス

きめ細かな商品・サービス対応は同社の強みである。利用者のニーズに応じて、一括払い、年払い、月払いなどの多様な保証料の支払い形態が選択でき、同業他社でこれらをすべてそろえる企業は少ない。また、不動産仲介会社からのリクエストによるカスタマイズも積極的に実施し、個々の不動産仲介会社からの信頼を勝ち得ることに貢献している。代位弁済時の支払日に関しては、同社が「3営業日後」に支払うのに対して、同業他社では「月末」や「月2回」、「退去精算後」などであり、同社の迅速対応は際立っている。また、家賃の収納代行サービスも行っており、このサービスを利用すると家賃の滞納の有無にかかわらず家賃全額が入金されることとなる。

## (3) 協定件数と申込件数

家賃債務保証会社は、不動産の賃貸業務を行う不動産仲介会社とあらかじめ契約（協定）を行う。同社の協定先は主に中堅・中小の不動産仲介会社であり、17千件という圧倒的多数の協定件数（不動産仲介会社との契約）を持つという特徴がある。全国の店舗と営業人員で地域に密着した業務を行うことにより、過去一貫して協定件数を増やしてきた。協定件数の増加に伴い、保証の申込件数も増加し、それにより新規の保証契約も増えている。

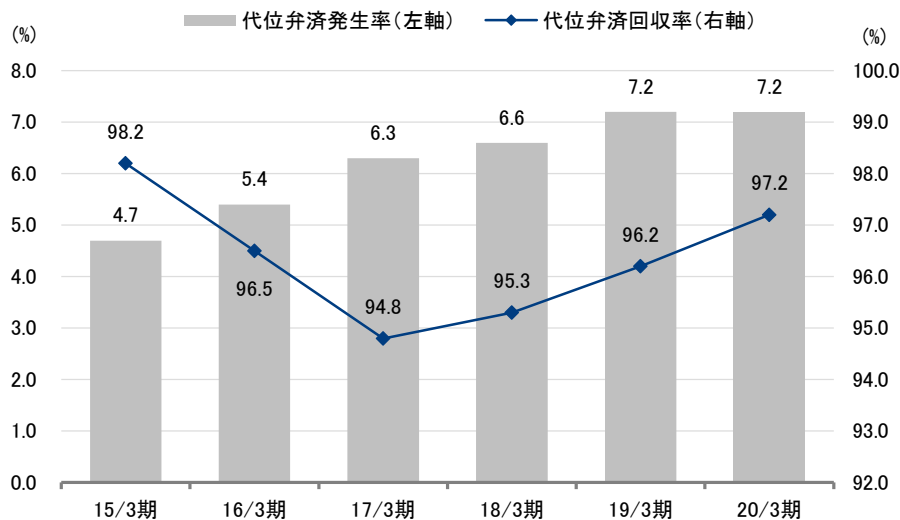


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業概要

**(4) 代位弁済発生率と代位弁済回収率**

保証関連事業の経営指標としては、代位弁済発生率（以下、発生率）と代位弁済回収率（以下、回収率）が重要である。発生率は、保証契約を結んだ件数のうち、滞納などが起こり代位弁済をした件数の比率である。2020年3月期の同社の発生率は7.2%であり、過去数年徐々に上がってきた経緯がある。これは、後発企業として都市部でシェアを伸ばすなかで、難しい属性の顧客にも対応してきた結果であるが、一般的な賃貸住宅の初期滞納率（7.0%前後）と同水準であり、今後はこの水準を維持する予定である。代位弁済の回収率は、97.2%（2020年3月期）と高水準。過去2年では上昇を続けており、改善が続く。いずれの指標も、審査時点での厳格さが影響を及ぼす。同社の厳格かつ迅速な審査を支えるのは、専門的なデータとノウハウを持つ審査部門の存在である。収入と賃料のバランス、転居理由などから入居者チェックをするほか、新聞記事、代位弁済情報データベース、個人信用情報などを活用して、徹底的かつ迅速に審査を行う。

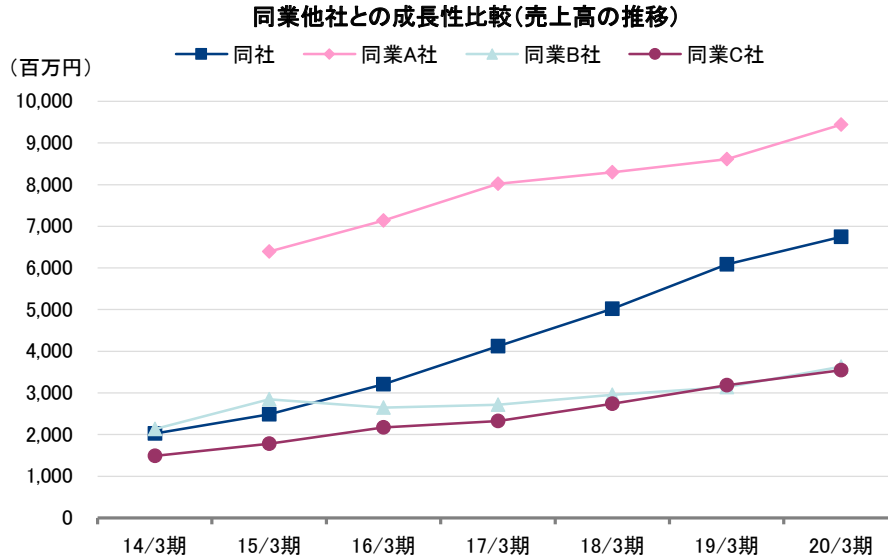
**代位弁済発生率及び代位弁済回収率の推移**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**(5) 高い成長性**

同社は、同業他社と比較して、高い成長性に特徴がある。2015年3月期から2020年3月期までの6期間で売上高を比較すると、同社が年率22.1%増、同業A社が年率8.1%増、同業B社が年率4.9%増、同業C社が年率14.7%増となっており、同社の成長性は際立っている。同社の成長の原動力は九州以外のエリアへの拡大と深耕である。特に東名阪の大都市エリアでは、同社がシェアを伸ばす余地はまだ広く残っているため、しばらくは着実なペースの成長が続くだろう。

## 事業概要



出所：各社決算短信よりフィスコ作成

一方で、経常利益で比較すると、同社 105 百万円（2020 年 3 月期）に対して、同業 A 社 1,577 百万円（2020 年 1 月期）、同業 B 社 1,026 百万円（2020 年 3 月期）、同業 C 社 454 百万円（2020 年 3 月期）となっており、収益力の向上が課題となっている。

## 業績動向

### 2020 年 3 月期は 2 ケタ増収と利益 V 字回復を達成。与信コントロール、回収強化、業務集約化などで成果

#### 1. 2020 年 3 月期通期の業績概要

2020 年 3 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 10.9% 増の 6,744 百万円、営業利益で 155 百万円（前期は 101 百万円の損失）、経常利益で 105 百万円（同 146 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で 24 百万円（同 149 百万円の損失）となり、2 ケタ増収とともに利益の V 字回復を達成した。

## 業績動向

売上面では、賃貸住宅市場が底堅く推移し、改正民法による連帯保証人の保証限度額設定の義務化の追い風が吹くなか、主力の保証関連事業において、積極的な営業活動を展開し、前期比で2ケタ成長を達成した。2020年3月期は新規出店がなく、2019年3月期に出店した静岡支店・京都支店・愛媛支店を始めとする既存店の市場深耕により成長を達成した。また、商品としては、事業者向け保証商品「J-AKINAI」の拡販に力を入れるとともに、2019年11月より個人信用情報を審査に用いた新商品「Sシリーズ」の販売を拡大した。なお、売上高計画7,050百万円に対しては4.3%減の未達となったが、要因としては、与信審査の強化、取引先選別等の債権良質化への取り組みが挙げられる。

債権管理面では、与信審査の強化を図り、貸倒リスクが高い案件の契約を抑制するなど、将来的な貸倒コストや訴訟関連費用を抑制するための債権良質化を推進したことに加え、回収も強化した。経費面では、東京西支店を東京本社営業部に、京都支店を大阪支店に統合するなど、業務集約化及び効率化を積極的に実行することで削減に努めた。その結果、販管費率が前期比3.7ポイント低下し、営業利益率は同4.0ポイント上昇した。新型コロナウイルス感染症の影響はあったものの、売上拡大とリスク・経費コントロールを両立し、利益のV字回復を達成した。

## 2020年3月期通期業績

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	6,082	100.0%	6,744	100.0%	10.9%
売上総利益	4,696	77.2%	5,226	77.5%	11.3%
販管費	4,797	78.9%	5,070	75.2%	5.7%
営業利益	-101	-1.7%	155	2.3%	-
経常利益	-146	-2.4%	105	1.6%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-149	-2.5%	24	0.4%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 代位弁済立替金の増加に伴い負債も増加。 財務の安全性に課題を残すものの、 「安定成長路線」への変更に伴う収益回復により財務基盤強化を見込む

### 2. 財務状況と経営指標

2020年3月期末の総資産は前期末比1,066百万円増の7,833百万円と資産規模が拡大した。うち流動資産は550百万円増の5,836百万円であり、主な要因は、貸倒引当金が551百万円増加（流動資産の減少）したものの、代位弁済立替金が925百万円増加したためである。固定資産は516百万円増の1,997百万円であり、主な要因は投資その他の資産の213百万円増加である。

負債合計は前期末比1,042百万円増の7,182百万円となった。うち流動負債は1,010百万円増の6,863百万円であり、主な要因は短期借入金の増加650百万円である。固定負債に大きな変化はなかった。

## 業績動向

経営指標（2020年3月期末）では、流動比率が85.0%（前期は90.3%）、自己資本比率が8.3%（前期は9.2%）であり、安全性は改善の余地がある。既に「成長優先路線」から「安定成長路線」に舵が切られており、収益性の回復とともに財務基盤が強化されることになるだろう。

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	増減額
流動資産	5,286	5,836	550
（現金及び預金）	896	979	82
（代位弁済立替金）	4,340	5,265	925
（貸倒引当金）	-1,476	-2,027	-551
固定資産	1,480	1,997	516
総資産	6,766	7,833	1,066
流動負債	5,852	6,863	1,010
固定負債	287	319	31
負債合計	6,140	7,182	1,042
純資産合計	625	650	24
負債純資産合計	6,766	7,833	1,066
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	90.3%	85.0%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	9.2%	8.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2021年3月期は新型コロナウイルス感染症のリスクを織り込むも増収増益を予想。新規契約は減少するものの、継続保証料や代位弁済手数料等が伸びる見込み

2021年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比8.2%増の7,300百万円、営業利益で同28.6%増の200百万円、経常利益で同41.5%増の150百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同230.6%増の80百万円と大幅増益を予想している。

売上高の予想においては、新型コロナウイルス感染症の影響がカギとなる。同社は、第1四半期に新規契約が前年同期比約15%減、第2四半期から年度末にかけて徐々に回復する想定としているが、足元の申込数は、対前年同期比で4月は10%減、5月は転勤や転居の再開などにより前年同月と同水準まで回復しており、想定よりも落ち込みが少ない。また、年間の売上高が前期比8.2%増と伸びる要因としては、既存契約からの継続保証料、代位弁済手数料、収納代行手数料等の増加などが挙げられる。つまり、新規顧客からの売上高に依存しないストック型のビジネスモデルが確立していると言えるだろう。

今後の見通し

費用面では、販管費の増加（前期比 7.2% 増）を見込んでいるが、売上高の伸びよりも販管費の伸びは抑えられる見込みだ。結果として、営業利益では前期比 28.6% 増、営業利益率では 0.4 ポイント上昇の 2.7% と収益性を高める計画だ。弊社では、新型コロナウイルス感染症拡大のリスクを十分に織り込んだ計画となっており、実現性は高いと見ている。

### 2021年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	6,744	100.0%	7,300	100.0%	8.2%
営業利益	155	2.3%	200	2.7%	28.6%
経常利益	105	1.6%	150	2.1%	41.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24	0.4%	80	1.1%	230.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略・トピックス

**新型コロナウイルス感染症の影響は、  
引越しの減少や賃料滞納増加などマイナス面が懸念されるも、  
家賃債務保証会社利用率の上昇などプラス面も存在。  
中国決済 2 位のラカラグループと業務提携**

### 1. 新型コロナウイルス感染症の同社への影響

新型コロナウイルス感染症拡大は、同社においても様々な側面で影響を与える可能性がある。新規契約においては、短期的には引越しの減少・延期、不動産仲介会社の休業などにより、2020年4月の新規契約件数は約10%程度減少したが、5月は転勤や転居の再開などにより前年同月と同水準まで回復している。中期的には、家賃滞納リスクを回避したい不動産オーナーにおいて、家賃債務保証会社の必要性、重要性の認識が高まる可能性があり、その場合には追い風となる。また、同社の商品プランにおいては、継続保証料の比率が高まっており、売上高は安定する。足元では、目に見えた代位弁済の増加はないものの、家賃滞納が増加すれば、代位弁済の件数は増加することが懸念される。同社では、2020年3月時点でコミットメントライン及び当座貸越契約による65億円の枠を確保（利用率約50%）しており、2020年5月には2行から10億円ずつ計20億円の枠を追加確保した。また、代位弁済の増加に伴い、回収件数、回収業務が増加する懸念がある。対策としては、営業人員を一時的に債権管理業務にシフトするなど、販管費を大幅に増やさず対応する予定だ。住居確保給付金制度、新型コロナウイルス感染症拡大に向けた補助金等の行政支援の充実も期待されている。なお、家賃債務保証業界上場4社の進行期の業績予想では、3社（同社含む）が増収増益予想、1社が増収減益予想とポジティブな予想をしており、業界としてはプラス面が上回ると考察できる。

ジェイリース | 2020年6月18日(木)  
7187 東証1部 | <https://www.j-lease.jp/ir/>

中長期の成長戦略・トピックス

### 新型コロナウイルス感染症の同社への影響

対象事業・機能	プラス面（影響なしを含む）	マイナス面
家賃保証契約 新規契約	中期的には、家賃債務保証会社の必要性、重要性の認識が高まる可能性	引越しの減少、延期、不動産仲介会社の休業などにより、4月の新規契約数は約10%程度減、5月は前年同月と同水準
既存契約	（過去の保証契約からの収入は継続）	
代位弁済	（足元、目に見えた代位弁済の増加なし）	家賃滞納が増加し代位弁済が増加する懸念あり
債権回収	住居確保給付金制度、新型コロナウイルス感染症拡大に向けた補助金等の行政支援の充実 （足元、目に見えた回収率の悪化はなし）	回収件数、回収業務が増加する懸念あり

出所：ヒアリングよりフィスコ作成

## 2. ラカラジャパンとの業務提携

2020年5月に同社は、中国最大規模の決済サービスプラットフォーマーであるラカラの日本法人ラカラジャパンと、訪日中国人に対する日本国内の不動産賃貸借に関する各種サービスの提供を目的とする業務提携契約を締結した。

現在、中国を始め諸外国からのインバウンド需要は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け大幅に減少しているが、今後の経済活動の再開に伴い、留学・就労を目的とする訪日外国人の数は再び増加し、日本における住宅確保のニーズも回復が見込まれる。一方で、従来の訪日外国人の住宅確保においては、クレジットヒストリーが不明なこと、資金決済手法が限定されること等を原因として入居申込時における審査が十分に機能しておらず、訪日外国人及び賃貸不動産業界の双方にとって機会損失が数多く発生していた。このようななか、同社はラカラ及びラカラジャパンと、相互の情報・技術・ノウハウ・ネットワーク等を活用し、訪日中国人のスムーズな賃貸住宅確保を支援するサービスを立ち上げる。本提携の主な内容は、ラカラグループが持つ膨大な中国人与信ノウハウ・情報と同社の家賃債務保証における与信ノウハウを活用し、中国国内で日本への入国前に与信判断を行い、その与信判断をもとに国内不動産を提供することである。また、中国との送金・集金のやり取りについては規制も多く、賃料等の決済手段の確保が重要な課題となっているが、本スキームは、中国国内での人民元による資金決済（中国国内の銀行口座から振替。初期費用、毎月賃料等）と国内不動産仲介会社等に対する日本円での送金を可能とする。これまでの方法よりも、スピードと利便性、与信の精度が向上する、訪日中国人及び国内不動産仲介会社双方にとって Win-Win の取り組みである。

なお、ラカラは、モバイル決済大国中国で第2位の決済サービスプラットフォーマーとして中国全土で約1,500万ヶ所の決済インフラを保有する。決済のトランザクションは毎日平均2,500万回を超え、年間取扱金額は72兆円（2018年実績）に上り、膨大な個人決済情報を有している。

ジェイリース | 2020年6月18日(木)  
7187 東証1部 | <https://www.j-lease.jp/ir/>

中長期の成長戦略・トピックス

### ラカラジャパンの概要

名称	株式会社ラカラジャパン
事業内容	マルチ決済サービス、インバウンドソリューション
設立年月	2018年2月
所在地	東京都千代田区外神田 6-8-10
代表者	張 健
資本金	36,600 千円
大株主	Lago Co., Ltd. (ラカラ子会社であるラカラ香港社)

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

### 3. 新商品のリリース

同社は、2019年11月より、これまでの家賃債務保証商品に3つのプラスS（スピーディー、承認率UP、審査精度向上）を付加した、新商品「Sシリーズ」の販売を開始した。

3つのSとは以下のとおり。

- (1) 原則20分以内の回答を実現する「スピーディー」な審査
- (2) 精緻化した与信判断による「承認率UP」
- (3) 個人信用情報を用いた審査スキームの実現による「審査精度向上」

特に、個人信用情報を用いることで与信精度が向上し、代位弁済の抑制などにもつながることが見込まれる。既に2020年3月度申込約1.4万件のうち6割以上は「Sシリーズ」であり、基幹商品として育てたい考えだ。

## ■ 株主還元策

### 配当の早期実施を目標に掲げる

同社は、2020年3月期は無配、2021年3月期も無配を予定しているが、配当原資ができ次第早期復配を目指すとしている。

なお、2020年3月期末は株主優待として、期末に1単元(100株)以上の株式を保有する株主を対象にQUOカード(1,000円分)を贈呈した。株主優待は、継続して実施するとしている。



#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp