

|| 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 >>>](#)

2021 年 7 月 8 日 (木)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 事業内容 | 01 |
| 2. 業績動向 | 01 |
| 3. 今後の見通し | 02 |
| 4. 成長戦略・トピックス | 02 |
| 5. 株主還元策 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要と沿革 | 03 |
| 2. 事業構成 | 04 |
| ■ 事業概要 | 04 |
| 1. 家賃債務保証市場の概況 | 04 |
| 2. 同社ビジネスモデルの特長 | 06 |
| ■ 業績動向 | 09 |
| 1. 2021年3月期の業績概要 | 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 |
| ■ ESGへの取り組み | 14 |
| ■ 株主還元策 | 15 |

■ 要約

2021年3月期業績は成長分野とする事業用賃料保証が成長し、 売上高・各利益ともに過去最高を更新。 中期計画では2024年3月期に売上高100億円以上、 営業利益15～20億円を目指す

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(2021年5月時点で全国28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拡大(以下、コロナ禍)の影響で家賃滞納に対する意識が高まっていることから、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。

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、入居者審査では独自データを活用し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)事業用賃料保証、(5)代位弁済発生率と代位弁済回収率、(6)高い成長性、の6点が挙げられる。

2. 業績動向

2021年3月期の連結業績は、売上高で前期比12.7%増の7,601百万円、営業利益で同506.8%増の943百万円となり、売上高及び各利益で過去最高を更新した。事業用賃料保証を成長分野と見据えて積極的な営業を推進したこともあり、保証関連事業が順調に推移した。また、独自データを活用することで保証ストックの質を維持・向上できた。経営指標では、債権管理業務を強化したことで、代位弁済発生率は6.3%(前期は7.2%)と低位にコントロールでき、代位弁済回収率は98.1%(同97.2%)と上昇した。

3. 今後の見通し

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比11.8%増の8,500百万円、営業利益で同27.1%増の1,200百万円と、売上高・各利益ともに2ケタ成長を予想し、過去最高業績を更新する計画である。引き続き事業用賃料保証の営業に力を入れる方針で、新規出店は最大で4支店を計画している(2021年5月時点で2店舗開設済)。なお、足元(2021年4月、5月)の業績は好調に推移しているものの、コロナ禍による影響を考慮し、各指標は保守的に設定されている。キャッシュ・フローのバロメーターとなる代位弁済発生率は6.6%(前期は6.3%)、代位弁済回収率は97.0%(同98.1%)と良好な状態を維持する計画である。2022年3月期は、中長期の成長を見据えた投資も同時に行う予定で、新規出店に加え、事業用賃料保証強化のための人材採用・教育、独自の与信データベースの高度化、社内管理業務のデジタル化(DX)への投資を継続する。

4. 成長戦略・トピックス

同社は、3年後の2024年3月期を目標年度とする中期経営計画を公表しており、2024年3月期に売上高100億円以上、売上高の年間成長率10%を目指す。過去5年間の年平均成長率が18.8%であることから年間成長率10%は最低限のコミットメントと考えられる。これまでの成長のドライバーは東日本への進出と浸透であったが、今後も年2~4店舗の出店を計画しており、全国ネットワークの完成を急ぐ。なお、近年の出店は旗艦店ではなく軽装備のサテライト的な店舗が多く、その投資対効果は実証済みである。また同社の強みとなっている事業用賃料保証が近年成長ドライバーとなっており、今後も事業用賃料保証が同社の成長に大きな役割を果たすであろう。利益面では、2024年3月期に営業利益15~20億円、営業利益率15~20%を目指す。また、利益成長により、自己資本比率の向上(現状14.8%)や配当性向の向上(現状8.0%、20%目安)も達成したい考えだ。

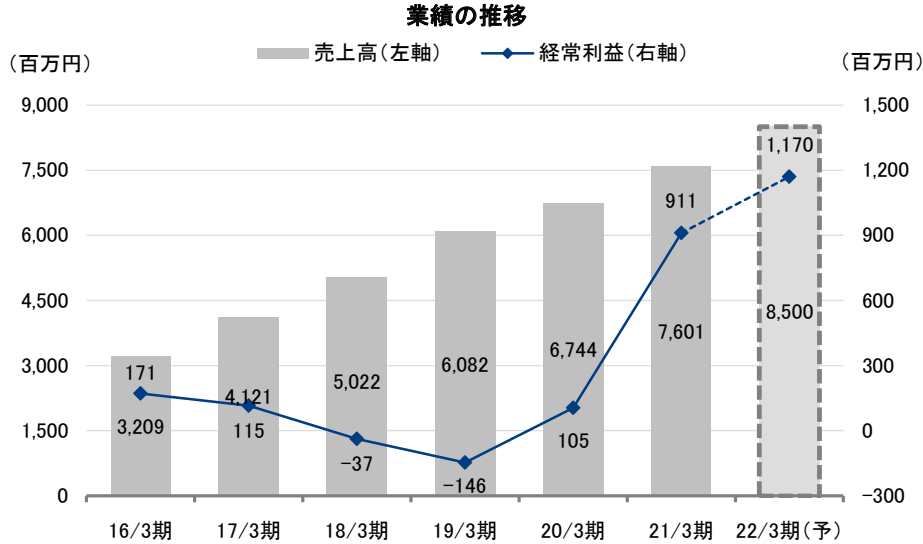
5. 株主還元策

同社は、株主への利益還元を経営の最重要課題の一つとして位置付けており、財務体質の強化や事業拡大のための内部留保の充実を図りつつ、安定的かつ継続的な配当を行う方針である。2019年3月期及び2020年3月期は配当原資が乏しく無配となったが、2021年3月期は好調な業績を背景に、年配当金5.0円、配当性向8.0%と復配を実施した。2022年3月期は、年間配当金20.0円(前期比15.0円増配)、配当性向25.3%を予想する。成長投資とのバランスを勘案しながら、配当性向目安の切り上げなど一段の株主還元も視野に入る。

Key Points

- ・ 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社のなかでは過去6年間の成長性でトップ
- ・ 2021年3月期は売上高・各利益ともに過去最高を更新。コロナ禍による顧客のリスク意識の変化が追い風となり、事業用賃料保証が成長
- ・ 中期計画では2024年3月期に売上高100億円以上、営業利益15~20億円を目指す
- ・ 2021年3月期は復配を実施。2022年3月期は増益を背景に前期比15.0円増配、配当性向25.3%を予想

要約



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。 住居用家賃保証を中心に、事業用賃料保証、医療費保証も手掛ける

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拡げた(2021年5月時点で全国28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、18千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99.2%（2021年3月期）、利益構成比は102.0%（同）を占める。保証の種類としては一般の賃貸マンションやアパートなどを対象とした住居用家賃保証と、店舗やオフィスを対象とした事業用賃料保証で商品内容が異なる。また、新規事業の医療費保証もこのセグメントに属する。「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0.8%（同）、利益構成比は-2.0%（同）と規模は小さい。

事業の内容と構成（連結、2021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） | 7,538 | 99.2% | 962 | 102.0% |
| 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 | 62 | 0.8% | -18 | -2.0% |
| 合計 | | 7,601 | 100.0% | 943 | 100.0% |

出所：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社のなかでは過去6年間の成長性でトップ

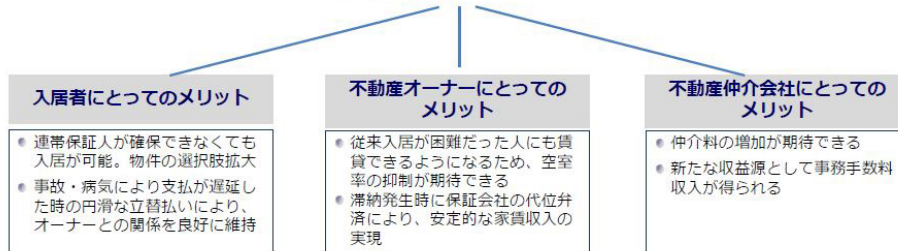
1. 家賃債務保証市場の概況

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。

事業概要

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**

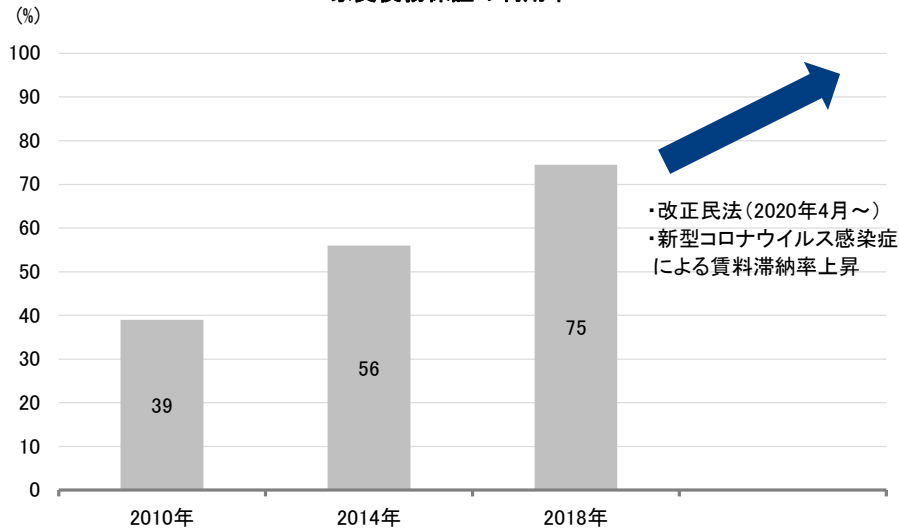


出所：会社資料より掲載

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、足元ではコロナ禍の影響で家賃滞納に対する意識が高まっていることから、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。

* 2018年調査結果の家賃保証利用率75%という数字は住居用の賃貸契約におけるものであり、事業用テナントの利用率は10%未満と考えられている。

家賃債務保証の利用率



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

事業概要

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、入居者審査では独自データを活用し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) 事業用賃料保証、(5) 代位弁済発生率と代位弁済回収率、(6) 高い成長性、の6点が挙げられる。

(1) 店舗網と人数

2021年5月時点で全国28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5店舗、東海で2店舗、関東甲信越で10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329人(2021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・305人、同業B社は7店舗(2021年3月末人数未公開)、同業C社は10店舗・132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よう。

店舗数と人数の同業他社比較

| | 21/3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 | 7,601 | 26 | 292 | 329 | 23.1 |
| 同業A社 | 10,226 | 12 | 852 | 305 | 33.5 |
| 同業B社 | 4,203 | 7 | 600 | - | - |
| 同業C社 | 3,946 | 10 | 395 | 132 | 29.9 |

出所：会社資料、各社ホームページよりフィスコ作成

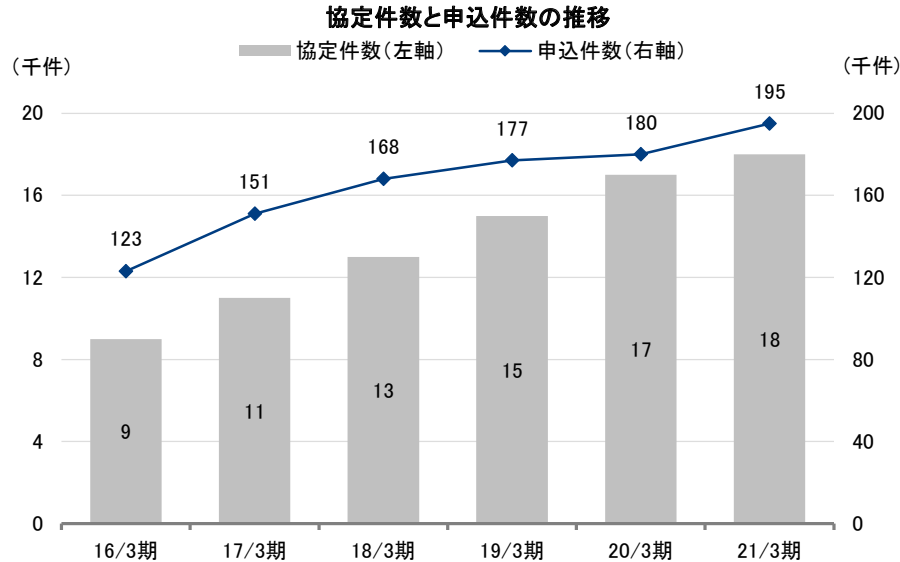
(2) きめ細かな商品・サービス

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、18千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。

事業概要



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) 事業用賃料保証

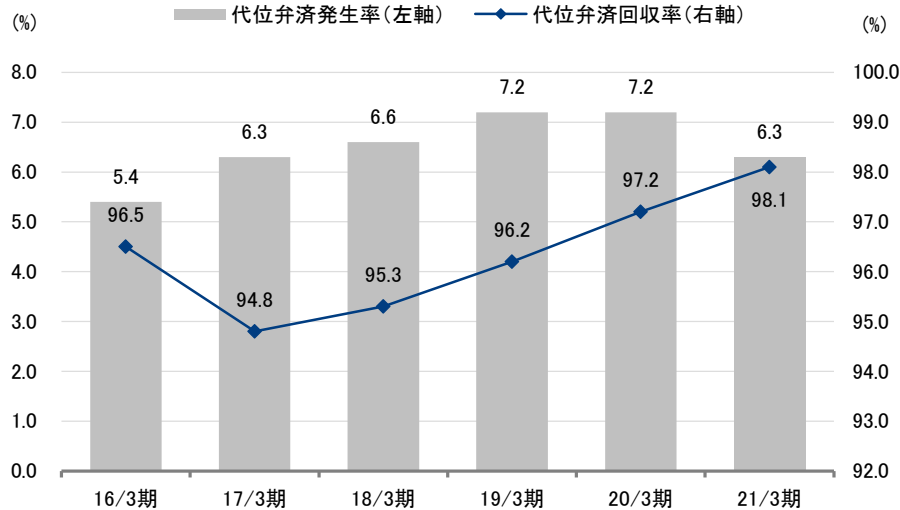
同社の特徴の一つとしてオフィスや店舗の賃料を保証する事業用賃料保証がある。住居用の家賃保証と比べて競合会社が少なく、保証の利用率も低いため、拡大の余地は大きい。住居用と事業用の審査手法は大きく異なるため、住居用の保証会社が簡単に事業用賃料保証を始められるものではないが、同社には永年培ってきた事業用賃料保証のノウハウがあり他社の一歩先を行っているといえるだろう。同社は事業用賃料保証を成長性の高い分野と捉え、2017年に保証内容を充実させた商品「J-AKINAI」の販売を開始し、事業用賃料保証の拡大を加速させている。住居用と事業用の保証料売上構成比は、2021年3月期で78:22となっており、着実に事業用賃料保証の割合が高くなってきている。事業用賃料保証は今後の同社の成長の牽引役となっていくであろう。

(5) 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、保証契約を結んでいる件数のうち、滞納などが起こり代位弁済をした件数の比率である。後発企業として都市部での知名度の向上やシェアを伸ばすなかで、戦略的に難しい属性の顧客にも対応してきた結果、過去にこの比率が徐々に上がってきた経緯があるが、一定の知名度が得られたことから採算重視に戦略を転換した。その結果、2021年3月期の同社の発生率は6.3%となり、明確な改善が見られる。2022年3月期は6.6%を計画しており、今後も同程度の水準を維持する予定である。代位弁済の回収率は、98.1%(2021年3月期)と2018年3月期以降改善が続いている。いずれの指標も改善しており、厳格な審査による債権の良質化が順調に進んでいることがわかる。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、個人情報情報などを活用して、徹底的かつ迅速に審査を行う。

事業概要

代位弁済発生率及び代位弁済回収率の推移

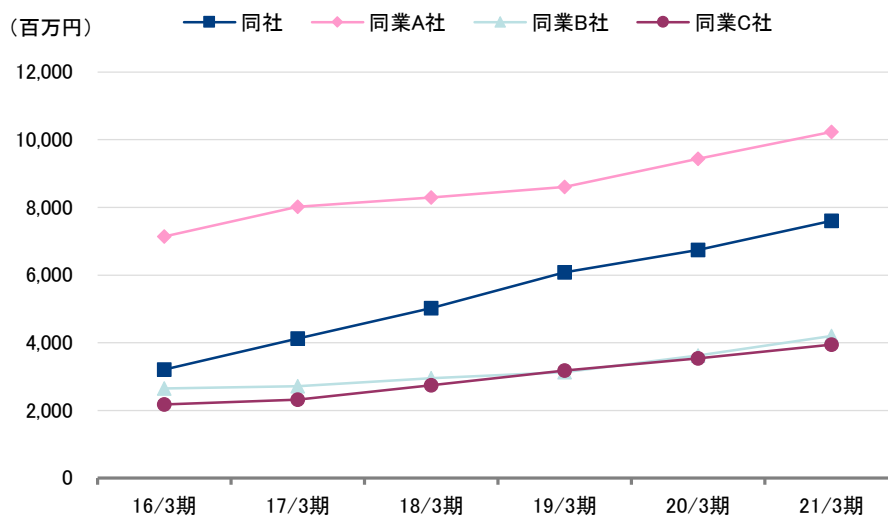


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(6) 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。2016年3月期から2021年3月期までの6年間の売上高の成長性を比較すると、同社が年率18.8%増、同業A社が年率7.5%増、同業B社が年率9.7%増、同業C社が年率12.7%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こと、前述の通り事業用賃料保証の拡大が見込まれること、医療費保証も拡大していることから、しばらくは着実なペースの成長が続くだろう。一方で、経常利益額で比較すると、同社911百万円(2021年3月期)に対して、同業A社1,090百万円(2021年1月期)、同業B社1,153百万円(2021年3月期)、同業C社799百万円(2021年3月期)となっており、収益力においても業界の平均水準に達していることがわかる。

同業他社との成長性比較(売上高の推移)



出所：各社決算短信よりフィスコ作成

業績動向

**2021年3月期は売上高・各利益ともに過去最高を更新、
営業利益で前期比約5倍の9億円超を達成。
コロナ禍による顧客のリスク意識の変化が追い風となり、
事業用賃料保証が成長**

1. 2021年3月期の業績概要

2021年3月期の連結業績は、売上高で前期比12.7%増の7,601百万円、営業利益で前期比506.8%増の943百万円、経常利益で前期比759.9%増の911百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で552百万円（前期は24百万円）となり、売上高及び各利益で過去最高を更新した。

売上面では、主力の保証関連事業が順調に成長した。売上構成の78%を占める住居用保証料は、前期比11%前後（弊社試算）の増加となった。コロナ禍においても入居需要は底堅く推移しており、少子高齢化や晩婚化の進行による単身世帯の増加及び2020年4月に施行された改正民法による連帯保証人の保証限度額設定の義務化等により、家賃債務保証に対する需要は堅調である。新規契約の獲得に加え、既存契約からの継続保証料等も順調に推移した。一方、売上構成の22%を占める事業用保証料は、同21.9%と住居用保証料より一層成長した。事業用賃貸借契約における保証契約の利用率は低く、拡大余地が大きいことから同社は、事業用賃料保証を成長分野と見据え、積極的な営業を推進している。コロナ禍において事業用賃貸物件の流動性が増すなか、貸主のリスクマネジメントに対する意識変化も追い風となった。また、営業エリアを全国に拡げ、保証内容を拡充したことも奏功した。

営業利益は前期比788百万円の増加、営業利益率は12.4%（同10.1ポイント上昇）と記録的な増益となった。一因としては、過去2年以上にわたり独自のデータベースを活用して与信審査の強化を行ってきた結果、債権が良質化し貸倒コストが減少したことがある。経営指標では、債権管理業務を強化したことで、代位弁済立替金残高は前期比128百万円減少し、代位弁済発生率は6.3%（前期は7.2%）と低位にコントロールできている。また、代位弁済回収率が98.1%（同97.2%）と上昇したことに対し、従業員数は329名（前期比3名増）・店舗数は28店舗（同3店舗増）であった。なお、販管費は同106百万円減少、販管費率では同9.9ポイント減となり、大幅な増益に寄与した。

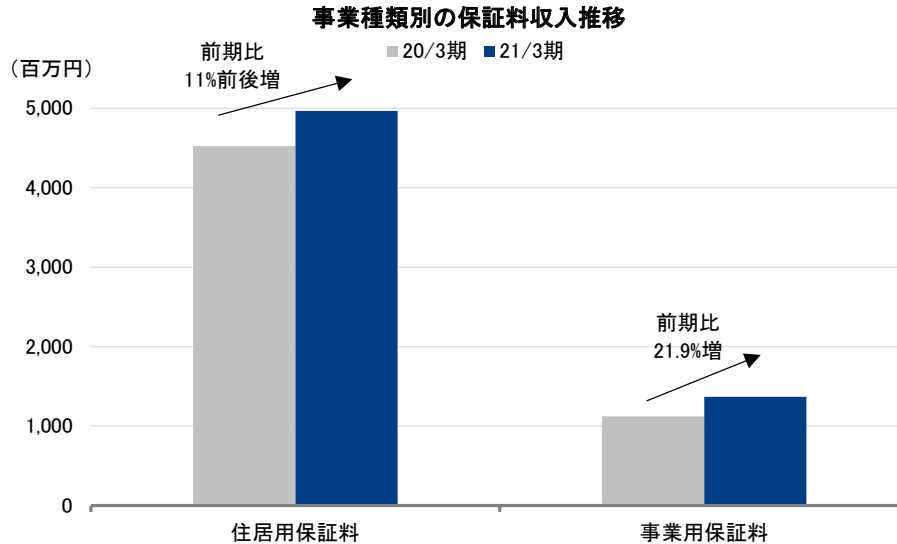
2021年3月期業績

（単位：百万円）

| | 20/3期 | | 21/3期 | | 前期比 |
|-----------------|-------|--------|-------|--------|--------|
| | 実績 | 対売上比 | 実績 | 対売上比 | |
| 売上高 | 6,744 | 100.0% | 7,601 | 100.0% | 12.7% |
| 売上総利益 | 5,226 | 77.5% | 5,908 | 77.7% | 13.0% |
| 販管費 | 5,070 | 75.2% | 4,964 | 65.3% | -2.1% |
| 営業利益 | 155 | 2.3% | 943 | 12.4% | 506.8% |
| 経常利益 | 105 | 1.6% | 911 | 12.0% | 759.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 24 | 0.4% | 552 | 7.3% | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



注：各種資料からの弊社試算によるもの
 出所：会社資料よりフィスコ作成

自己資本比率は14.8%と前期比6.5ポイント改善。 収益回復により財務基盤強化が進む

2. 財務状況と経営指標

2021年3月期末の総資産は前期末比320百万円増の8,154百万円となった。うち流動資産は265百万円増の6,101百万円であり、主な要因は、貸倒引当金が314百万円減少したものの、収納代立替金が522百万円増加したためである。固定資産は55百万円増と大きな変化はなかった。

負債合計は前期末比234百万円減の6,948百万円となった。うち流動負債は125百万円減の6,738百万円であり、主な要因は短期借入金の500百万円減である。固定負債は108百万円減の210百万円であり、主な要因は長期借入金の60百万円減である。

経営指標（2021年3月期末）では、流動比率が90.6%（前期は85.0%）、自己資本比率が14.8%（前期は8.3%）であり、安全性が改善した。「成長優先路線」から「安定成長路線」に舵が切られ収益性が回復したためであり、今後もさらに財務基盤が強化されることになるだろう。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

| | 20/3 期末 | 21/3 期末 | 増減額 |
|---------------------|---------|---------|------|
| 流動資産 | 5,836 | 6,101 | 265 |
| (現金及び預金) | 979 | 1,103 | 124 |
| (代位弁済立替金) | 5,265 | 4,991 | -274 |
| (収納代行立替金) | 547 | 1,069 | 522 |
| (貸倒引当金) | -2,027 | -2,341 | -314 |
| 固定資産 | 1,997 | 2,052 | 55 |
| 総資産 | 7,833 | 8,154 | 320 |
| 流動負債 | 6,863 | 6,738 | -125 |
| 固定負債 | 319 | 210 | -108 |
| 負債合計 | 7,182 | 6,948 | -234 |
| 純資産合計 | 650 | 1,205 | 555 |
| 負債純資産合計 | 7,833 | 8,154 | 320 |
| <安全性> | | | |
| 流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債) | 85.0% | 90.6% | - |
| 自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産) | 8.3% | 14.8% | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年3月期は過去最高業績を更新する計画、引き続き事業用保証に注力

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比11.8%増の8,500百万円、営業利益で同27.1%増の1,200百万円、経常利益で同28.4%増の1,170百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同26.7%増の700百万円と売上高・各利益ともに2ケタ成長を予想し、過去最高業績を更新する計画である。

足元(2021年4月、5月)の業績は好調に推移しているものの、コロナ禍による影響を考慮し、各指標は保守的に設定された。売上高は前期比11.8%と前期(12.7%)と比べ若干緩やかな成長になるものの、外部環境はこれまで通り良好である。少子高齢化や晩婚化に起因する世帯数の増加、定住外国人の増加、民法(債権法)における個人保証人の保証限度額の設定等を義務付ける改正の影響などにより、機関保証の需要は増加傾向が続く。コロナ禍によるマイナスの影響は限定的で、むしろ顧客のリスク意識の変化等により、オフィスや店舗等の事業用賃料保証の需要が拡大すると予想される。これらの結果、同社では2022年3月期も事業用賃料保証の営業に力を入れる方針である。新規出店は最大で4支店を計画しているが、2021年5月時点で京都支店及び広島支店を開設している。なお、コロナ禍の影響が大きかった2021年3月期上期の売上高の伸び率は前年同期比8.7%、下期は同16.4%と下期に回復したこと、足元の業績が好調であることから、売上予想が上振れる可能性も十分あると弊社では考えている。

今後の見通し

営業利益は前期比 27.1% 増、営業利益率は同 1.7 ポイント上昇と、いずれも過去最高を更新する予想だ。キャッシュ・フローのパロメーターとなる代位弁済発生率は 6.6%（前期は 6.3%）、代位弁済回収率は 97.0%（同 98.1%）と良好な状態を維持する計画である。2022 年 3 月期は、中長期の成長を見据えた投資も同時に行う予定で、新規出店に加え、事業用賃料保証強化のための人材採用・教育、独自の与信データベースの高度化、社内管理業務のデジタル化（DX）への投資を継続する。弊社では、事業用賃料保証の成長が 2022 年 3 月期も予想されること、過去 2 年以上に及ぶ債権良質化への取り組みの成果が期待できることなどから、利益予想の実現性は高いと見ている。

2022 年 3 月期業績予想

（単位：百万円）

| | 21/3 期 | | 22/3 期 | | 前期比 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | 予想 | 対売上比 | |
| 売上高 | 7,601 | 100.0% | 8,500 | 100.0% | 11.8% |
| 営業利益 | 943 | 12.4% | 1,200 | 14.1% | 27.1% |
| 経常利益 | 911 | 12.0% | 1,170 | 13.8% | 28.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 552 | 7.3% | 700 | 8.2% | 26.7% |

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

**中期計画では 2024 年 3 月期に売上高 100 億円以上、
営業利益 15 ～ 20 億円を目指す。
「人材」「独自データ」「DX」への投資を継続**

同社は、3 年後の 2024 年 3 月期を目標年度とする中期経営計画を公表しており、2024 年 3 月期に売上高 100 億円以上、売上高の年間成長率 10% を目指す。過去 5 年間の年平均成長率が 18.8% であることから年間成長率 10% は最低限のコミットメントと考えられる。これまでの成長のドライバーは東日本への進出と浸透であったが、今後も年 2 ～ 4 店舗の出店を計画しており、全国ネットワークの完成を急ぐ。なお、近年の出店は旗艦店ではなく軽装備のサテライト的な店舗が多く、その投資対効果は実証済みである。また同社の強みとなっている事業用賃料保証が近年成長ドライバーとなっており、今後も事業用賃料保証が同社の成長に大きな役割を果たすであろう。利益面では、2024 年 3 月期に営業利益 15 ～ 20 億円、営業利益率 15 ～ 20% を目指す。また、利益成長により、自己資本比率の向上（現状 14.8%）や配当性向の向上（現状 8.0%、20% 目安）も達成したい考えだ。

ジェイリース | 2021年7月8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

中期計画 (2024年3月期)

| 売上高 | 100億円以上 |
|---------|---------------------------------------|
| 売上高の成長率 | 年間増加率 10% |
| 新規出店 | 年2～4店舗を計画し、さらなる地域密着の促進と全国ネットワークの完成を急ぐ |
| 営業利益額 | 15～20億円 |
| 営業利益率 | 15～20% |
| 財務体質 | 利益成長による自己資本比率等の改善を目指す |
| 株主還元 | 積極的な株主還元 (配当性向 20% 超を維持・向上) |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期計画の実現のために同社は、将来に向けた継続的な投資を計画している。投資領域は「内部体制の強化」「人」「データ」「DX」の4つとしている。「内部体制の強化」に関しては、コンプライアンス研修を継続的に実施することに加え、新コーポレートガバナンスコードへの対応を行う計画だ。「人」に関しては、新人事制度へ随時移行するとともに、社員教育研修を強化し、得意とする地域密着の深化による顧客獲得と定着を図りたい考えだ。「データ」に関しては、独自のデータウェアハウス（高度なデータ分析のためのデータベース）の構築を計画している。具体的には、新規分野の情報を独自に追加し、データ量年20%前後の増加を目指し、審査精度のさらなる向上を目指す。「DX」に関しては、業務効率化の進展とともに、各種データ分析の高度化を図り、1人当たりの労働生産性の向上を目指す。

成長投資の計画

| | |
|---------|--|
| 内部体制の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・新コーポレートガバナンスコードへの対応 ・コンプライアンス研修の継続実施 |
| 人 | <ul style="list-style-type: none"> ・新人事制度への随時移行 ・社員教育研修の強化 ・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 |
| データ | <ul style="list-style-type: none"> ・独自のデータウェアハウス構築（新規分野の情報を独自に追加、データ量年20%前後増加） |
| DX | <ul style="list-style-type: none"> ・業務効率化の進展 ・各種データ分析の高度化 ・審査精度の向上 ・営業キャッシュ・フローの拡大 |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ ESG への取り組み

本業の保証サービスを通じた安心な住環境の実現に加え、 スポーツを通じた地域貢献、健常者と障がい者の共生を目指す

同社は ESG (Environment : 環境、Social : 社会、Governance : ガバナンス) に配慮した経営を実践している。具体的には、本業である保証サービスを通じて、「住み続けられるまちづくり」をはじめとする安心な住環境の実現に貢献するとともに、スポーツを通じた地域貢献活動や障がい者と共生する先進的な施策を導入している。

【環境 (E)】に関しては、本業の保証サービスを通じて「住み続けられるまちづくり」をはじめとする安心な住環境の実現に貢献している。家賃保証サービスは、不動産管理会社や不動産オーナーにとっての督促や収納など様々な業務を肩代わりし、不動産業界にとって欠かせないプラットフォームとなっている。またビーチクリーン活動など環境を意識した清掃活動も積極的に行っている。

【社会 (S)】に関しては、本業の保証サービスを通じて、外国人や生活保護受給者をはじめとする与信が難しい人の賃貸借契約を可能にしている。また、CSR の側面では、Jリーグ「大分トリニータ」のオフィシャルスポンサーであり、ジェイリースフットボールクラブ (大分市) を創設するなど、スポーツを通じた地域貢献活動を積極的に実践している。また、従業員の疲労回復・疾病の予防などを目的に、視覚に障がいを持ち、あん摩・マッサージ指圧師等の国家資格免許を保有するヘルスキーパーを採用し、健常者と障がい者の共生を目指す先進的な取り組みを行っている。

【ガバナンス (G)】に関しては、全社員へのコンプライアンス研修を継続的に実施してきた。今後は、新コーポレートガバナンスコードへの対応を計画している。

ESG への取り組み事例

| | |
|-----------|---|
| 環境 (E) | ・本業の保証サービスを通じて、「住み続けられるまちづくり」をはじめとする安心な住環境の実現に貢献する |
| 社会 (S) | ・本業の保証サービスを通じて、外国人や生活保護受給者をはじめとする与信が難しい人の賃貸借契約を可能にする ・Jリーグ「大分トリニータ」のオフィシャルスポンサーをはじめ、スポーツを通じた地域貢献活動等を展開する ・従業員の疲労回復・疾病の予防などを目的に、視覚に障がいを持ち、あん摩・マッサージ指圧師等の国家資格免許を保有するヘルスキーパーを採用し、健常者と障がい者の共生を目指す |
| ガバナンス (G) | ・新コーポレートガバナンスコードへの対応を計画中 ・全社員へのコンプライアンス研修を継続実施 |

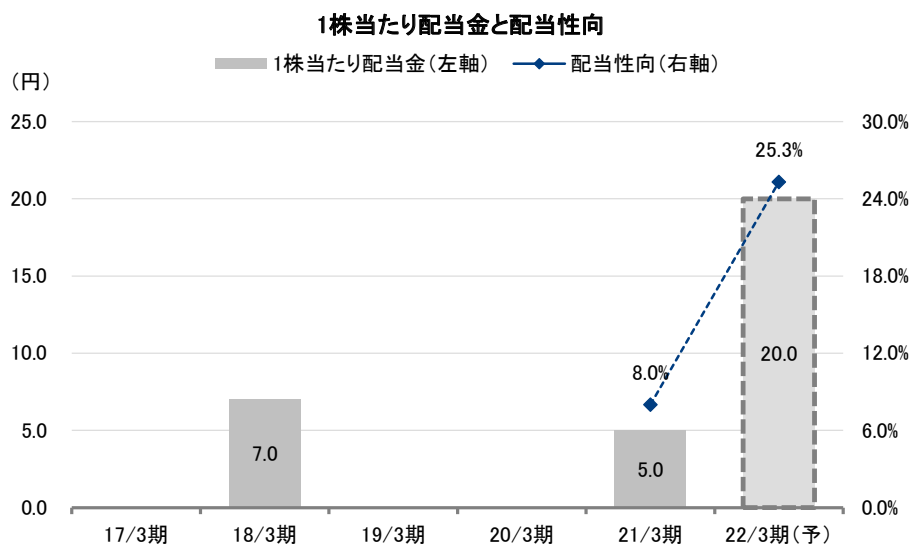
出所：ホームページ、ヒアリングよりフィスコ作成

■ 株主還元策

2021年3月期は復配を実施。 2022年3月期は増益を背景に前期比15.0円増配、 配当性向25.3%を予想

同社は、株主への利益還元を経営の最重要課題の一つとして位置付けており、財務体質の強化や事業拡大のための内部留保の充実を図りつつ、安定的かつ継続的な配当を行う方針である。配当は、中間と期末の年2回を基本的な方針としており、配当性向20%程度を当面の基準としてきた。2019年3月期及び2020年3月期は配当原資が乏しく無配となったが、2021年3月期は好調な業績を背景に、年配当金5.0円、配当性向8.0%と復配を実施した。2022年3月期は、年間配当金20.0円(中間10.0円、期末10.0円)、配当性向25.3%を予想する。成長投資とのバランスを勘案しながら、配当性向目安の切り上げなど一段の株主還元も視野に入る。

なお、2021年3月期末より長期的な個人株主との関係強化を見据え、これまでの株主優待制度(QUOカード贈呈)をプレミアム優待倶楽部に変更した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp