

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ジェイリース

7187 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年7月11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	02
5. 株主還元策	02
■ 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. 賃料債務保証	05
2. 賃料債務保証市場の概況	05
3. 同社ビジネスモデルの特長	06
■ 業績動向	10
1. 2024年3月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の成長戦略・トピック	14
1. 保証領域を超えて事業領域を拡大する3ヶ年経営計画を発表	14
2. 3ヶ年経営計画の数値目標： 2027年3月期に売上高で200億円超、営業利益で34億円超を計画	14
3. M&A：エイビスを子会社化しITシステム業界に進出	15
4. 3ヶ年経営計画における中核事業、既存事業の計画	16
■ サステナビリティへの取り組み	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 2024年3月期は過去最高の売上高・営業利益を達成。 保証領域を超えて事業領域を拡大する3ヶ年経営計画を発表。 ITシステム業界のエイビスを100%子会社化

#### 1. 事業内容

ジェイリース<7187>は、賃料債務保証業界の大手の1社である。同社の特徴は、地域に密着したサービスの提供と多店舗展開であり、全国の主要都市に拠点を拡げつつ（2024年3月末時点で全国36店舗）、地域に根差した営業活動と入居者への対応を行っている。そのため、特に中小の不動産会社からの支持は厚く、26千件の不動産会社と協定を結ぶ。住居用賃料保証と事業用賃料保証の両市場でトップグループに入る稀有な企業である。新たに発表された3ヶ年経営計画では、保証領域を超えて「信用で人をつなぐ会社」を目指すことを宣言した。2024年4月には、(株)エイビスをグループ化しIT・システムに事業領域を拡大した。

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るとともに、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“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、店舗数とスタッフ数の多さ、きめ細かな商品・サービス、協定件数と申込件数の多さ、住居用賃料保証と事業用賃料保証のクロスセリング、業界トップ水準の代位弁済発生率と代位弁済回収率、高い成長性・収益性の6点が挙げられる。

#### 2. 業績動向

2024年3月期の業績は、売上高で前期比20.6%増の13,220百万円、営業利益で同5.8%増の2,606百万円、経常利益で同5.9%増の2,611百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.3%増の1,789百万円となり、過去最高の売上高・営業利益を達成した。売上面では、首都圏への人的戦力投入や、アライアンスなどの各種戦略、上期のプロモーション投資の効果などが売上成長を牽引した。主力の住居用賃料保証では、出店エリアでの顧客の囲い込み、地域密着営業による細やかなニーズへの対応などが奏功し増収につながった。営業利益面では、上期に戦略投資318百万円があったものの、AIを活用した与信審査モデルの構築、入居者に寄り添った債権管理業務などリスクコントロールに取り組み、効率化を進めた結果、増益となった。経営指標では、代位弁済発生率が6.1%、代位弁済回収率が97.1%と高い水準であることから、債権の質が維持・向上し、債権管理業務が効率的に行われていると言える。

### 3. 今後の見通し

2025年3月期の業績は、売上高で前期比22.6%増の16,210百万円、営業利益で同7.8%増の2,810百万円と売上高・営業利益ともに過去最高を更新する予想である。売上高については、新規顧客の獲得及び既存契約からの継続保証料収入の増加、エイビスのグループ化により高い増収率を想定した。同社では大都市エリアでのシェアが相対的に低いため(3~5%)、以前から店舗や人的資源を投入しており、2025年3月期もシェア拡大が見込まれる。事業用賃料保証では、顧客のリスク意識の変化などにより需要拡大が予想される。また、2024年4月にエイビスをグループ化しており、事業領域が拡大した。営業利益に関しては、営業利益率がやや低下する予想である。要因としては、足元の物価上昇やコロナ関連の補助金効果の剥落などにより顧客の賃料支払い状況に影響がでており、代位弁済立替金が増加傾向にあることが挙げられる。代位弁済発生率(6.5%予想)及び代位弁済回収率(96.6%予想)は前期から若干悪化することを見込んでいる。弊社では、業界の外部環境が良好ななか、やや保守的な計画と考えており、IT関連子会社との相乗効果なども期待できることから、業績予想を超えてくと見ている。

### 4. 成長戦略・トピック

同社は、2025年3月期を初年度、2027年3月期を最終年度とする3ヶ年経営計画を発表した。新中期ビジョンでは保証領域を超えて「信用で人をつなぐ会社」を目指すことを宣言した。これまで賃料保証業界での成長を目指してきたが、今後は中核事業である住居用賃料保証や事業用賃料保証でのさらなる拡大を前提としつつ、育成事業(不動産仲介事業:子会社あすみらい(株)、医療費保証、養育費保証)、新規事業(IT・システム事業:子会社エイビスを中核とした事業展開等)を含めた複数の柱を打ち立てる方向にシフトする。3ヶ年経営計画では、積極的な成長を目指しており、高い数値目標を設定した。2027年3月期に売上高で21,170百万円(年平均成長率17.0%)。営業利益で3,465百万円(同10.0%)を目指す。

2024年4月30日に同社は、エイビスの発行済株式の100%を取得した。新中期ビジョンが示すとおり、保証領域以外への展開の第一弾となる。エイビスは様々なソフトウェアの開発を行うが、特に環境検査機関向けパッケージソフトの開発及び販売、保守においては業界No.1であり、全国各地に取引基盤がある。また、病院、介護施設・在宅向け「みまもりシステム」は、世界的に評価が高く、タイ、マレーシア、ベトナムなど国際的な販路を確立している。システムエンジニアを中心に68名の従業員が在籍する。今後の事業体制(役職員)及び事業戦略としては、既存を踏襲し、自主性を重んじる方針である。3ヶ年経営計画では2027年3月期に売上高1,720百万円を目指す。

### 5. 株主還元策

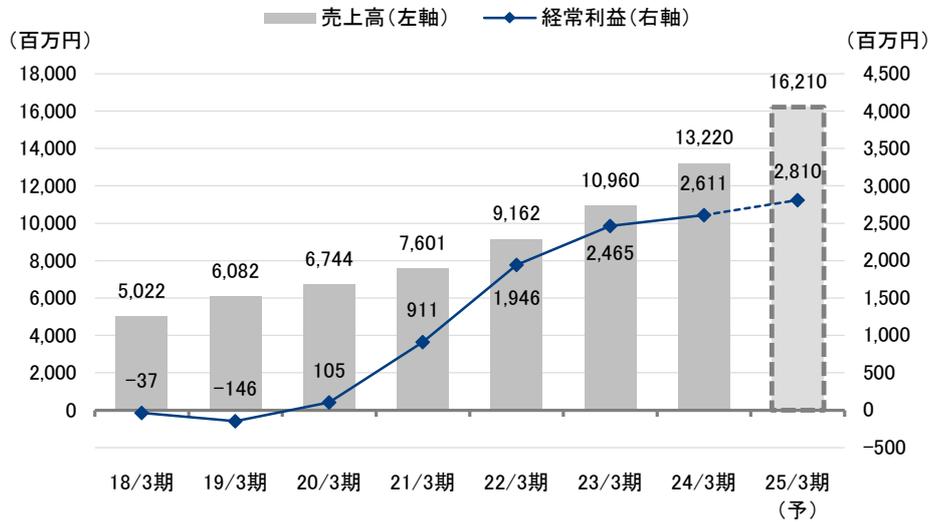
配当性向はこれまで30%程度を継続する方針だったが、2023年12月に40%程度を当面の基準とする方針が示された。2024年3月期は年間配当金40.0円(中間17.5円、期末22.5円)、配当性向39.7%となった。2025年3月期は、年間配当金45.0円(中間22.5円、期末22.5円)、配当性向42.3%を見込んでいる。中長期的に安定した利益成長が見込まれるため、安定した増配が期待できる。なお、2024年3月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。また、長期的な個人株主との関係強化を見据え、株主優待制度としてプレミアム優待倶楽部を導入している。

要約

Key Points

- ・業界屈指の店舗網・人材を基盤に、地域密着で中小不動産会社と協業する営業スタイル。住居用賃料保証と事業用賃料保証の両市場でシェアを拡大中
- ・2024年3月期は過去最高の売上高・営業利益を達成。首都圏への人的戦力投入やアライアンス戦略が奏功
- ・利益成長により財務基盤の強化が進む。自己資本比率で約40%に到達、中期的に50%以上を目指す
- ・保証領域を超えて事業領域を拡大する3ヶ年経営計画を発表。ITシステム業界のエイビスを100%子会社化

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 全国展開する賃料債務保証業界の専門大手。 住居用賃料保証、事業用賃料保証を中心に、 医療費保証や養育費保証も手掛ける

#### 1. 会社概要と沿革

同社は、賃料債務保証業界の大手1社である。大分県で2004年に設立され、当初から地域に密着した賃料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てきた。2010年には、東京、新潟をはじめ東日本に進出し、全国の主要都市に拠点を上げた（2024年3月時点で全国36店舗）。地域別売上構成比では長らく九州の比率が高かったものの、現在では関東が九州を上回っている。なお、同社の特長は、地域に密着したサービスの提供と多店舗展開であり、中小の不動産会社からの支持は厚く、26千件の不動産会社と協定を結ぶ。住居用賃料保証と事業用賃料保証の両市場でトップグループに入る稀有な企業である。新たに発表された3ヶ年経営計画では、保証領域を超えて「信用で人をつなぐ会社」を目指すことを宣言した。この方針のもと2024年4月には、エイビスをグループ化しIT・システムに事業領域を拡大した。

2016年6月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズに上場、2018年3月には東証1部に昇格し、2022年4月の東証市場区分再編に伴いプライム市場へ移行した。2024年3月時点で賃料債務保証会社で唯一のプライム市場上場会社である。

#### 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、賃貸不動産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賃料収入を保証する賃料債務保証サービスを主に提供している。売上構成比は96.6%（2024年3月期）、利益構成比は98.8%（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賃料保証と、店舗やオフィスを対象とした事業用賃料保証があるが、それぞれ商品内容のほか、与信審査手法や営業手法、債権管理手法が異なる。また、新規事業の医療費保証もこのセグメントに属する。一方、「不動産関連事業」は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。売上構成比は3.4%（同）、利益構成比は1.2%（同）と規模は小さい。2025年3月期からは2024年4月のM&AによりIT・システム事業が計上される（2024年5月から連結開始、売上高で11億円規模の見通し）。

## 会社概要

## 事業の内容と構成 (連結、2024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	売上構成 (%)	セグメント利益	利益構成 (%)
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)。主力の住居用賃料保証のほか、店舗や事務所を対象とした事業用賃料保証、新規分野である医療費保証などを含む	12,782	96.6%	2,574	98.8%
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、不動産物件の売買および賃貸の仲介を行う	447	3.4%	31	1.2%
合計		13,220	100.0%	2,606	100.0%

注：売上高は調整前

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

業界屈指の店舗網・人材を基盤に、  
 地域密着で中小不動産会社と協業する営業スタイル。  
 住居用賃料保証と事業用賃料保証の両市場でシェアを拡大中

### 1. 賃料債務保証

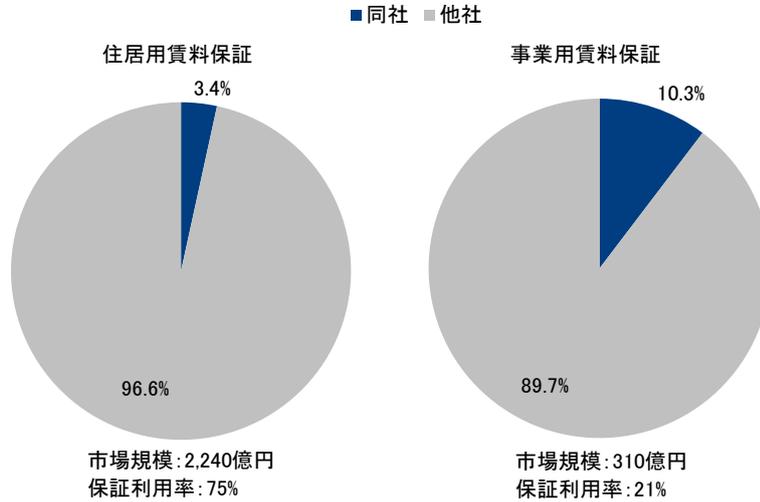
賃料債務保証とは、住宅や店舗・事務所の賃貸において連帯保証人が果たしてきた役割を専門の保証会社が担い、入居予定者・不動産会社・不動産オーナーの三者の契約関係を円滑に行うための仕組みである。入居者にとっては、連帯保証人を確保できなくても入居が可能なほか、万が一支払いの遅延をしても円滑な立替払いにより家主との関係を良好に維持できるメリットがある。また、事業用賃料保証においては、敷金の減額により初期費用を抑えることができる。不動産オーナーにとっては、滞納発生時の賃料保証だけでなく、従来入居が困難だった人にも賃貸が可能になるため、空室率の抑制が期待できる。さらに、不動産会社にとっても仲介料の増加や事務手数料収入が期待できる。賃料債務保証は三者が 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。

### 2. 賃料債務保証市場の概況

同社によると、住居用賃料保証市場の規模は 2,240 億円で保証利用率は 75% 程度と推定される。賃貸借契約における賃料債務保証会社の利用率は、2010 年に 39% (国土交通省) であったことから、過去 10 数年で大幅に上昇したことがわかる。その要因は、2020 年 4 月に施行された改正民法 (債権法) である。この改正では、連帯保証人が保証する金額の極度額 (上限) が設定されているため、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) を契機に賃料滞納に対する意識が高まり、結果として賃料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したことも挙げられる。なお、事業用賃料保証市場は 310 億円と相対的に小さいが、保証利用率が 21% 程度であることから高い成長性が期待できる。同社は、200 社程度が競合する住居用市場で 3.4% のシェア、20 社程度が競合する事業用市場で 10.3% のシェアを獲得する大手企業の一角であり、両市場で高度なノウハウを有し事業展開している点が特長となっている。

事業概要

賃料保証市場の規模と当社シェア



注：市場規模は当社推定  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 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るとともに、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“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) 店舗網と人数の多さ、(2) きめ細かな商品・サービス、(3) 協定件数と申込件数の多さ、(4) 住居用賃料保証と事業用賃料保証とクロスセリング、(5) 業界トップ水準の代位弁済発生率と代位弁済回収率、(6) 高い成長性・収益性の6点が挙げられる。

(1) 店舗網と人数

2024年3月末時点で全国36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・沖縄で10店舗、近畿・中四国で8店舗、東海・北陸で4店舗、関東甲信越で10店舗、東北・北海道で4店舗を展開している。スタッフ人数も多く、連結で404人(2024年3月期)が所属している。同社の店舗数とスタッフ数の多さは、同業他社と比較すると明確になる。同業A社は14店舗・291人(2024年1月末)、同業B社は8店舗(2024年3月末、スタッフ数は非開示)、同業C社は10店舗・152人(2024年3月末)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。

店舗数と人数の同業他社との比較

	売上高 (百万円、24/3期)	店舗数	売上高/店舗数 (百万円/店)	従業員数 (人)	売上高/人数 (百万円/人)
同社	13,220	36	367	404	32.7
同業A社	11,224	14	802	291	38.6
同業B社	8,971	8	1,121	-	-
同業C社	4,842	10	484	152	31.9

注：A社は1月決算  
出所：同社資料、各社ホームページよりフィスコ作成

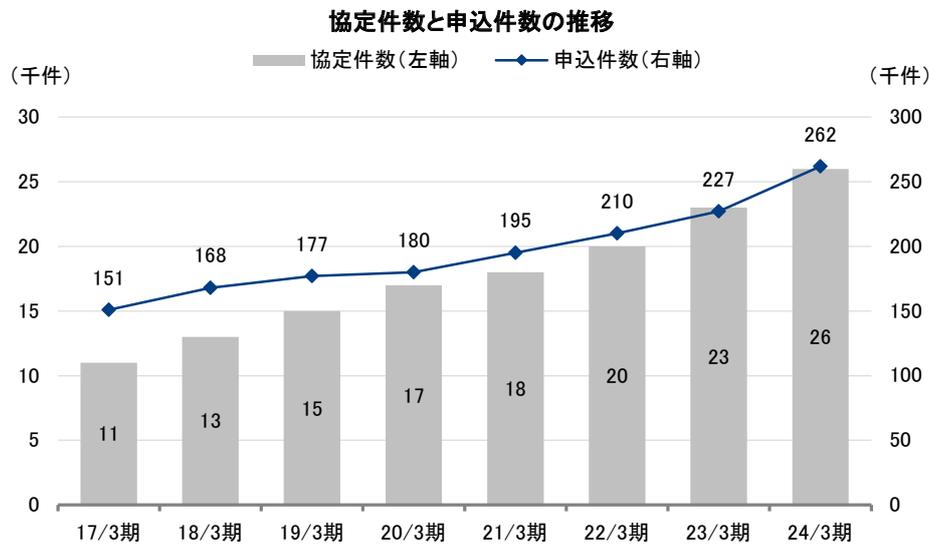
事業概要

(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、月払いなど多様な保証料の支払い形態をそろえているが、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、個々の不動産会社から信頼を勝ち得ている。代位弁済に関しては、賃料の収納代行サービスも行っており、サービスを利用する会社には賃料の滞納の有無にかかわらず賃料全額が入金される。個別の代位弁済請求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」「月2回」「退去精算後」などが多く、同社の迅速対応は際立っている。また業界最大の店舗数を誇り、代位弁済発生後に連絡が取れない場合の物件への訪問もを行っている。これにより例えば高齢者の孤独死の早期発見につながり大家から感謝されるケースも少なくないという。このような地域密着のきめ細かな対応が評判と信頼へとつながっている。

(3) 協定件数と申込件数

賃料債務保証会社は、不動産の賃貸業務を行う不動産会社とあらかじめ契約（協定）を行う。同社は主に中小の不動産会社を協定先としており、26千件という非常に多くの協定件数を持っている。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、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：決算説明資料よりフィスコ作成

## 事業概要

**(4) 住居用保証と事業用保証のクロスセリング**

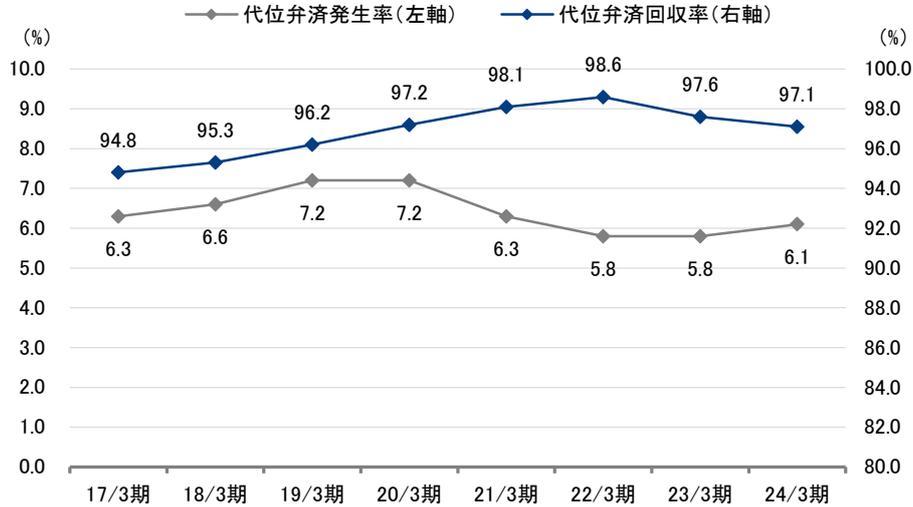
同社の特長の1つとしてオフィスや店舗の賃料を保証する事業用賃料保証がある。住居用の賃料保証と比べて競合会社が少なく、保証の利用率も低いいため、拡大の余地は大きい。住居用と事業用の審査手法は大きく異なるため、住居用の保証会社が簡単に事業用賃料保証を展開できるものではない。同社は創業来、事業用賃料保証を展開しており、永年培ってきたノウハウによって他社の一歩先を行っていると言える。同社は事業用賃料保証を成長性の高い分野と捉え、2017年に保証内容を充実させた商品「J-AKINA」の販売を開始し、事業用賃料保証の拡大を加速させている。住居用と事業用の保証料売上構成比は、2021年3月期の78:22が2024年3月期には71:29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いる。なお、比較的未導入の多い事業用賃料保証を提案し、実績を積み上げたうえで住居用賃料保証を提案するなど、住居用賃料保証と事業用賃料保証にはクロスセリングの有効性も実証されている。

**(5) 業界トップ水準の代位弁済発生率と代位弁済回収率**

保証関連事業の重要な経営指標として、代位弁済発生率と代位弁済回収率がある。代位弁済発生率（高いほど収益にマイナス）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、過去にこの比率が上がった時期もあるが、現在では一定の知名度とシェア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月期からは好転し、明確な改善が見られる。2024年3月期は6.1%（前期は5.8%）と良好な水準を維持した。代位弁済回収率（高くなるほど収益にプラス）は、97.1%（2024年3月期）と前期からは0.5ポイント低下したものの、堅調である。両指標が若干低下傾向な理由としては、コロナ禍における補助金などの恩恵により高水準だった前期の反動であり、ふれ幅は織り込み済みである。リスクのある保証をする存在である保証会社にとって、代位弁済をゼロにすることや、回収を100%することは不可能であり、目標とはならない。適正な審査により債権の良質化を進めつつ、より広く保証を提供する（一定のリスクをとる）ことも社会的な使命である。なお、現時点で同社はこれらの指標において業界トップの水準と考えられる。同社の厳格かつ迅速な審査を支えるのは、専門的なデータと独自開発のシステム、ノウハウを持つ審査部門の存在である。本人属性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、個人信用情報など多様な情報ソースからAIを活用したモデルを作り、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

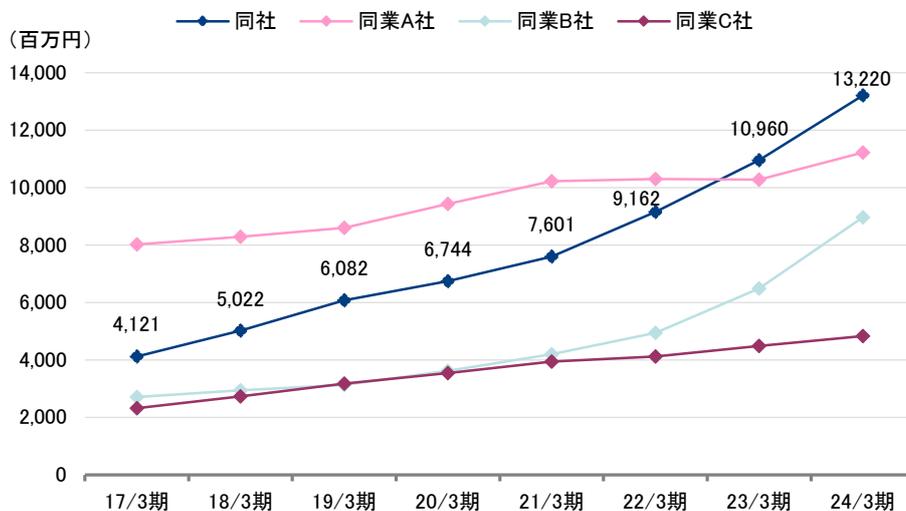


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(6) 高い成長性・収益性

同社は、同業他社と比較して、高い成長性に特長がある。2017年3月期から2024年3月期までの7年間の売上高の成長性を比較すると、同社が年率18.1%増、同業A社が年率8.0%増、同業B社が年率18.1%増、同業C社が年率14.0%増となっており、同社の成長性が業界内でも高いことがわかる。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、事業用賃料保証の拡大が見込まれることなどから、しばらくは着実な成長が続くだろう。一方、売上高経常利益率で比較すると、同社19.7%（2024年3月期）に対して、同業A社7.0%（2024年1月期）、同業B社23.1%（2024年3月期）、同業C社9.1%（2024年3月期）となっており、収益力においても業界上位であることがわかる。

同業他社との成長性比較(売上高の推移)



注：A社は1月決算

出所：各社決算短信よりフィスコ作成

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

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

## 業績動向

### 2024年3月期は過去最高の売上高・営業利益を達成。 首都圏への人的戦力投入やアライアンス戦略が奏功

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高で前期比20.6%増の13,220百万円、営業利益で同5.8%増の2,606百万円、経常利益で同5.9%増の2,611百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.3%増の1,789百万円となり、過去最高の売上高・営業利益を達成した。

#### 2024年3月期業績

(単位：百万円)

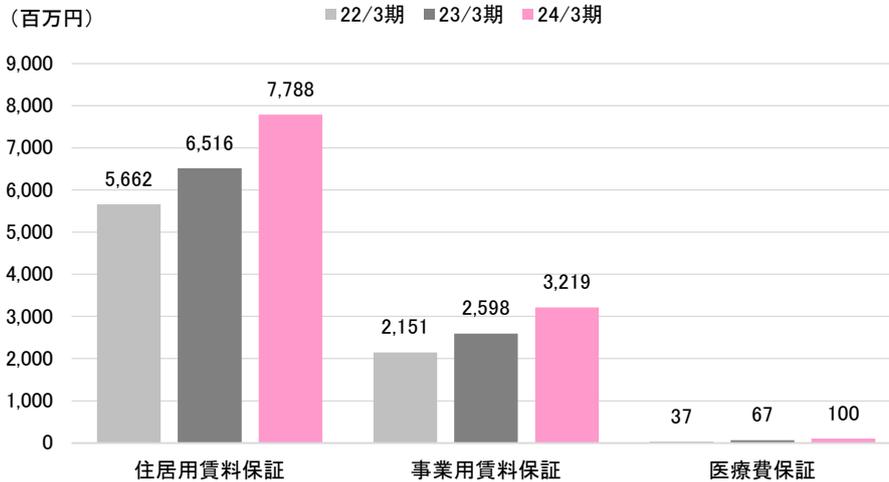
	23/3期		24/3期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	10,960	100.0%	13,220	100.0%	20.6%
売上総利益	8,311	75.8%	9,724	73.6%	17.0%
販管費	5,846	53.3%	7,117	53.8%	21.7%
営業利益	2,465	22.5%	2,606	19.7%	5.8%
経常利益	2,465	22.5%	2,611	19.8%	5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,667	15.2%	1,789	13.5%	7.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面では、首都圏への人的戦力投入や、アライアンスなどの各種戦略、上期のプロモーション投資の効果などが売上成長を牽引した。主力の住居用賃料保証は、前期比19.6%増と高い増収率となった。外部環境は、賃貸不動産業界における入居需要が底堅く推移しているほか、少子高齢化や晩婚化の進行による単身世帯の増加、賃料債務保証利用率（現状75%程度）の堅調な伸びにより良好である。こうした状況のなか出店エリアでの顧客の囲い込み、地域密着営業による細やかなニーズへの対応などが奏功し増収につながった。相対的にシェアの低い大都市エリア（1都3県、愛知県、大阪府）への注力や（一社）全国不動産協会をはじめとする外部企業・団体との提携による営業ネットワークの拡充も成長に寄与した。事業用賃料保証は、前期比23.9%の成長となった。事業用賃貸借契約における保証利用率は21%程度と低く、貸主のリスク回避意識の高まりなどを背景に拡大余地が大きい。同社では、市場規模の大きい首都圏での営業に一段と注力したことで、市場を超える成長を達成した。

業績動向

**事業種類別の保証料収入推移**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益は前期比 141 百万円の増加、営業利益率は 19.7%（前期比 2.8 ポイント低下）となった。上期に戦略投資 318 百万円（TVCM などの広告投資 168 百万円、人件費ベースアップ及び人員増 150 百万円）があったものの、AI を活用した与信審査モデルの構築、入居者に寄り添った債権管理業務などリスクコントロールに取り組み効率化を進めた結果、増益となった。経営指標では、代位弁済立替金残高が前期比 1,150 百万円増加したものの、主に入居者への未督促分（回収可能性が相対的に高い）が増加したものであり、債権の質は向上している。代位弁済発生率は 6.1%（計画は 6.2%、前期は 5.8%）とリスクコントロールはできている。また、代位弁済回収率が 97.1%（計画は 97.0%、前期は 97.6%）と高い水準にあることから、債権の質が維持・向上し、債権管理業務が効率的に行われていると言える。

## 利益成長により財務基盤の強化が進む。 自己資本比率で約 40% に到達、中期的に 50% 以上を目指す

### 2. 財務状況と経営指標

2024 年 3 月期末の総資産は前期末比 1,830 百万円増の 11,586 百万円となった。うち流動資産は同 1,688 百万円増の 9,373 百万円であり、主な要因は、代位弁済立替金の増加 1,170 百万円、未収保証料の増加 363 百万円、収納代行立替金の増加 302 百万円などである。固定資産は同 141 百万円増の 2,212 百万円であり、主な要因は投資その他の資産の増加である。

負債合計は前期末比 663 百万円増の 6,959 百万円となった。うち流動負債は同 690 百万円増の 6,817 百万円であり、主な要因は前受金の増加 401 百万円などである。固定負債はほぼ変わらなかった。有利子負債残高は、同 144 百万円減の 1,267 百万円と抑制されている。

**ジェイリース** | 2024年7月11日(木)  
 7187 東証プライム市場 | <https://www.j-lease.jp/ir/>

業績動向

経営指標では、自己資本比率が39.9%（前期末は35.5%）、流動比率が137.5%（前期末は125.4%）と安全性の改善が著しい。ROE（自己資本当期純利益率）が44.3%（前期は57.2%）、ROA（総資産経営利益率）が24.5%（前期は26.5%）と効率性・収益性の高さも注目に値する。安定成長しながら収益を拡大しており、今後もさらに財務基盤が強化されるだろう。なお、新たな3ヶ年経営計画では、自己資本比率で50%以上、ROEで20～35%程度、それぞれ確保することが示された。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	23/3 期	24/3 期	増減額
<b>流動資産</b>	7,684	9,373	1,688
現金及び預金	1,201	1,438	237
未収保証料	1,356	1,719	363
代位弁済立替金	5,113	6,283	1,170
収納代行立替金	967	1,270	302
貸倒引当金	-1,810	-2,007	-196
<b>固定資産</b>	2,070	2,212	141
<b>総資産</b>	9,755	11,586	1,830
<b>流動負債</b>	6,127	6,817	690
短期借入金	1,260	1,240	-20
前受金	2,354	2,756	401
<b>固定負債</b>	168	141	-27
<b>負債合計</b>	6,295	6,959	663
<b>純資産合計</b>	3,460	4,627	1,167
利益剰余金	2,585	3,749	1,164
<b>負債純資産合計</b>	9,755	11,586	1,830
<b>&lt;安全性&gt;</b>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	125.4%	137.5%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	35.5%	39.9%	-
<b>&lt;効率性・収益性&gt;</b>			
ROE（自己資本当期純利益率）	57.2%	44.3%	-
ROA（総資産経営利益率）	26.5%	24.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期は好調な賃料保証事業に加え、 IT関連会社のグループ化により業績拡大予想。 売上高 16,210 百万円、営業利益 2,810 百万円と過去最高更新を見込む

2025年3月期の業績は、売上高で前期比 22.6% 増の 16,210 百万円、営業利益で同 7.8% 増の 2,810 百万円、経常利益で同 7.6% 増の 2,810 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 5.6% 増の 1,890 百万円と、売上高、各利益ともに過去最高益を更新する予想である。

#### 2025年3月期業績予想

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	13,220	100.0%	16,210	100.0%	22.6%
営業利益	2,606	19.7%	2,810	17.3%	7.8%
経常利益	2,611	19.8%	2,810	17.3%	7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,789	13.5%	1,890	11.7%	5.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、新規顧客の獲得及び既存契約からの継続保証料収入の増加、エイビスのグループ化により高い増収率を想定した。住居用賃料保証に関しては、引越し需要や外国人労働者の増加、不動産オーナーのリスク回避意識の変化などにより、機関保証の需要は増加傾向が続くことが予想される。同社では大都市エリアでのシェアが相対的に低いため（3～5%）、以前から店舗や人的資源を投入しており、2025年3月期もシェア拡大が見込まれる。また、事業用賃料保証については、顧客のリスク意識の変化などにより事業用保証の需要拡大が予想される。また、2024年4月にエイビスをグループ化しており、事業領域が拡大した。エイビスの2025年3月期の売上高予想は 1,180 百万円である。弊社は、業界の外部環境が良好ななか、足元で同社は業界のパフォーマンスを超える成長をしており、例年どおり売上目標を超えてくると見ている。

営業利益に関しては、営業利益率で 17.3%（前期は 19.7%）とやや利益率は低下するものの、前期比 7.8% 増と順調に増益する予想である。利益率低下の要因としては、足元の物価上昇やコロナ関連の補助金効果の剥落などにより顧客の賃料支払い状況に影響がでており、代位弁済立替金が増加傾向にあることが挙げられる。この傾向は、一方で賃貸人における保証ニーズの拡大につながるため、事業機会の増大が見込め、増収効果により利益額は成長すると想定される。債権管理業務コスト削減や生産性向上といった取り組みは継続するものの、代位弁済発生率（6.5% 予想）及び代位弁済回収率（96.6% 予想）はコロナ禍前の水準に向かい前期から若干悪化することを見込んでいる。弊社は、やや保守的な利益予想と捉えており、IT関連の子会社のパフォーマンスや相乗効果なども期待できることから、業績予想を超えてくると見ている。

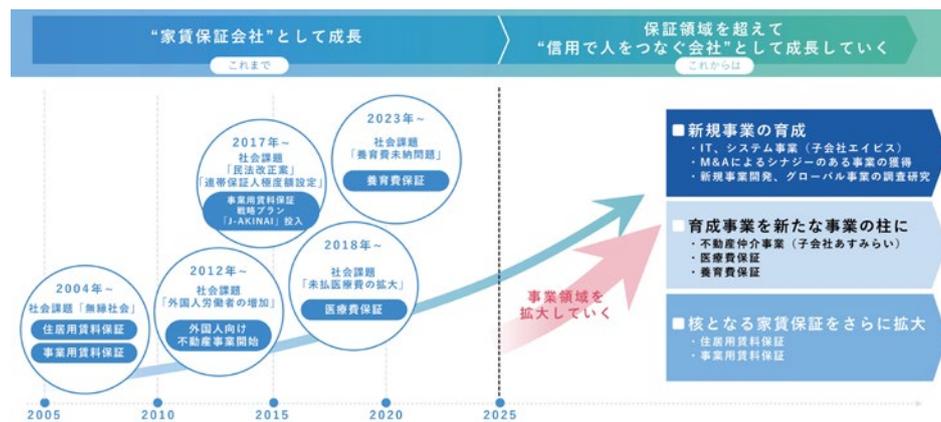
## ■ 中長期の成長戦略・トピック

### 保証領域を超えて事業領域を拡大する3ヶ年経営計画を発表。 ITシステム業界のエイビスを100%子会社化

#### 1. 保証領域を超えて事業領域を拡大する3ヶ年経営計画を発表

同社は、2025年3月期を初年度、2027年3月期を最終年度とする3ヶ年経営計画を発表した。新中期ビジョンでは保証領域を超えて「信用で人をつなぐ会社」を目指すことを宣言した。これまで賃料保証業界での成長を目指してきたが、今後は中核事業である住居用賃料保証や事業用賃料保証でのさらなる拡大を前提としつつ、育成事業（不動産仲介事業：子会社あすみらい、医療費保証、養育費保証）、新規事業（IT・システム事業：子会社エイビスを中核とした事業展開等）を含めた複数の柱を打ち立てる方向にシフトする。

#### 事業領域の拡大と事業成長



出所：3ヶ年経営計画（2025年3月期～2027年3月期）より掲載

#### 2. 3ヶ年経営計画の数値目標：2027年3月期に売上高で200億円超、営業利益で34億円超を計画

3ヶ年経営計画では、積極的な成長を目指しており、高い数値目標を設定した。2027年3月期に売上高で21,170百万円（年平均成長率17.0%）、営業利益で3,465百万円（同10.0%）を目指す。売上高営業利益率では、16.4%と2024年3月期（19.7%）からやや低下を見込んでいる。これは、コロナ禍の特殊要因（手厚い助成金など）がなくなることを前提として保証事業でのリスクを勘案したためである。利益成長とともに自己資本も充実し、2027年3月期末にの自己資本比率は50%以上を達成する計画である。並行して、資本効率も一定以上の水準を目指す。ROEでは20～35%程度を計画する。利益成長を背景に、株主還元を強化する方針であり、配当性向で40%前後を維持しつつ、継続的な増配を目指す。

中長期の成長戦略・トピック

3ヶ年経営計画の数値目標

	24/3 期実績	25/3 期計画	26/3 期計画	27/3 期計画	年平均成長率
売上高 (百万円)	13,220	16,210	18,760	21,170	17.0
営業利益 (百万円)	2,606	2810	3,060	3,465	10.0
営業利益率 (%)	19.7	17.3	16.3	16.4	-
自己資本比率 (%)	39.9	-	-	50% 以上	-
ROE (%)	44.3	-	-	20 ~ 35% 程度	-
配当性向 (%)	39.7	42.3	40 前後	40 前後	-

出所：3ヶ年経営計画（2025年3月期～2027年3月期）よりフィスコ作成

3. M&A：エイビスを子会社化し IT システム業界に進出

2024年4月30日に同社は、エイビスの発行済株式の100%を取得した。新中期ビジョンが示す通り、保証領域以外への展開の第一弾となる。エイビスは1997年に大分県大分市で創業したシステム会社であり、同社とは同郷であり、システム開発を通じて以前から取り引きを行ってきた間柄である。様々なソフトウェアの開発を行うが、特に環境検査機関向けパッケージソフトの開発及び販売、保守においては、業界 No.1 であり、全国各地に取引基盤がある。また、病院、介護施設・在宅向け「みまもりシステム」は、世界的に評価が高く、タイ、マレーシア、ベトナムなど国際的な販路を確立している。同社とエイビスの両社は、相乗効果も期待できる。同社にとっては、これまで以上に保証業務のDXを進展させ、優位性を築ける。また、将来的には同社の海外進出においてもエイビスの基盤を活用できる。エイビスにとっても、同社の不動産業界などの顧客基盤の活用により事業機会は広がる。エイビスの最大の資産は人的資本であり、システムエンジニアを中心に68名の従業員が在籍する。今後の事業体制（役職員）及び事業戦略としては、既存を踏襲し、自主性を重んじる方針である。直近の売上高は1,700百万円を計上した実績がある。これは、コロナ禍での特需の影響であり2025年3月期は売上高1,180百万円を見込んでいる。3ヶ年経営計画では2027年3月期に売上高1,720百万円を目指す。

エイビスの概要

名称	株式会社エイビス
設立年	1997年9月
住所	本社：大分市金池町3-3-11 金池 MG ビル、その他に東京支店と大阪営業所
代表者	代表取締役社長 佐藤 誠樹
事業内容	コンピュータソフトウェアの開発及び販売 ・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・ウィルス対策・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
業績	売上高 1,700 百万円（2023年8月期）
従業員数	68名（2024年1月現在）
M&A スキーム	同社が株式会社エイビスの発行済株式 100% を取得
株式譲渡時期	2024年4月30日

出所：プレスリリース、株式会社エイビスの株式取得（子会社化）に関する補足資料よりフィスコ作成

#### 4.3 ヶ年経営計画における中核事業、既存事業の計画

##### (1) 住居用賃料保証

主力の住居用賃料保証では、業界 No.1 の店舗展開をさらに充実させ、日本全国を面で結び、よりきめ細やかな地域密着戦略を実践していく。資源配分としては、拡大余地が高い大都市エリアに集中して人材を投入しシェアアップを図る。店舗数では2027年3月期に47店（現在33都道府県36店）と11店を増加し、47都道府県の全国制覇に近づく。住居用賃料保証業界の市場成長率は年3%程度（同社推定）だが、同社においては年率12.5%で成長させ、2027年3月期に11,100百万円の売上規模を目指す。

##### (2) 事業用賃料保証

事業用賃料保証では、不安定な経済環境が続くなか、ニーズが拡大している。同社は、「業界 No.1 の店舗網」、「事業用に特化した与信審査・営業・債権管理」、「大型・投資物件の開拓」、「人財育成・戦略的配置」により業界 No.1 を目指す。これまでは中小店舗・事務所を対象としてきたが、大型オフィス・大型商業施設に積極展開する考えで伸びしろは大きい。事業用賃料保証業界の市場成長率は年14%程度（同社推定）だが、同社においては年率17.3%で成長させ、2027年3月期に5,200百万円の売上規模を目指す。

##### (3) 育成事業：医療費保証

医療費保証市場は、黎明期であるものの、潜在市場規模1,000億円程度とポテンシャルは大きい。2020年の民法改正や医療機関の人手不足などが市場成長のドライバーと考えられる。有望なプロダクトは、同社が独自に開発した医療機関に対する「入院費等未収金保証サービス」である。本事業を年率30.1%で成長させ、2027年3月期に220百万円の売上規模を目指す。

##### (4) 育成事業：不動産関連事業（あすみらい）

不動産関連事業では、子会社あすみらいが外国人向け不動産仲介、リノベーション再販による成長を計画する。あすみらいの強みは、外国人スタッフ、マンスリーマンション運営、同社とのシナジーなどである。本事業を年率7.2%で成長させ、2027年3月期に550百万円の売上規模を目指す。

## ■ サステナビリティへの取り組み

同社は、「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すべての人の幸せを追求します。」という企業理念の下、保証その他の活動を通じて社会の安心を共創することを目指している。

環境 (E) に対する取り組みの一例としては、各種デジタル化により紙資源使用量を削減している。また社用車のEV車やハイブリット車への切替えにも着手している。

社会 (S) の一例としては、ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンの一環として、従業員の疲労回復・疾病の予防などを目的に、あん摩・マッサージ指圧師などの国家資格免許を保有する視覚障がい者を、ヘルスキーパーとして採用し、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) の一例としては、全社員へのコンプライアンス研修を継続的に実施しているほか、取締役会の実効性評価を行い、コーポレートガバナンス・コードへの対応を確認している。

### サステナビリティに関する具体的な取り組み

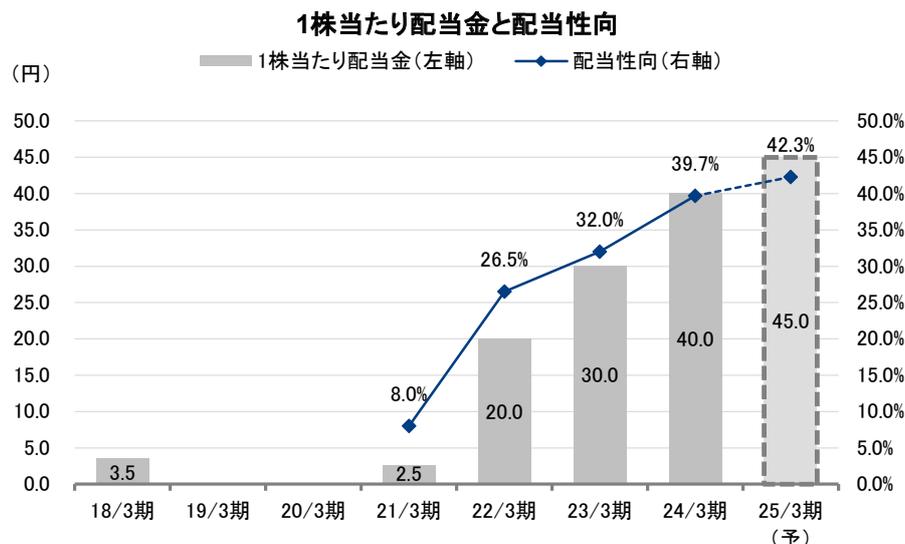
環境 Environment	社会 Social	ガバナンス Governance
<p><b>環境に対する取り組み</b></p> <p>当社は、事業活動が環境・気候変動に与える影響を認識し、社会・経済の発展と地球環境の保全を両立した「持続可能な社会」の実現に向け、取り組みを続けます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・社用車の電動車 (EV) への移行開始</li> <li>・夏場、冬場の室内温度調整</li> <li>・業務効率化による経費削減</li> <li>・紙の使用量の削減</li> <li>・電子申込/電子契約の普及促進</li> <li>・会議資料の電子閲覧</li> <li>・社用車使用時のエコドライブ (急発進・急加速・急減速の抑制、アイドリング時間の抑制、速度超過の防止)</li> <li>・社用車にテレマティクスを搭載し運転状況を管理</li> <li>・ジェイリースF1による試合開催地での清掃活動</li> </ul>  	<p><b>ジェイリース健康経営宣言</b></p> <p>“全社員一人ひとりの物心両面の幸せは、まず健康であることから生まれる”を掲げています。</p> <p><b>健康経営優良法人 2024</b> Health and productivity</p> <p><b>ダイバーシティ・エクイティ&amp;インクルージョン</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・障がい者雇用、外国人雇用</li> <li>・視覚障がい者の支援を目的とする奨学基金 (一般財団法人ジェイリース奨学基金)</li> <li>・難病・障がい当事者との協働企画による、当社役員向けのDE&amp;I研修を実施</li> <li>・女性活躍推進 (女性管理職)</li> <li>・産休、育休取得推進等</li> </ul> <p><b>スポーツを通じた社会貢献</b></p> <p>選手のひたむきな姿や高い技術は、人々のスポーツへの関心を高め、夢や感動を与えるなど、活力ある健全な社会の形成にも大きく寄与します。</p>  	<p><b>取締役会実効性評価</b></p> <p>取締役の監督機能のさらなる強化に向け、取締役に対し、取締役会全体の実効性評価について外部機関の助言を得ながらアンケートを実施しております。全体的に評価が高い項目が多く、取締役会は、コーポレートガバナンス・コードにおいて要請されている事項を踏まえ、適切に運営されているものと評価しております。</p>  <p><b>リスク管理態勢の強化</b></p> <p>リスク管理態勢を強化するため、各部門にて当社のビジネス特性とリスクの全体像を踏まえたリスクシナリオの分析、評価、コントロールに取り組んでおります。</p>  <p><b>コンプライアンスの徹底</b></p> <p>当社は、コンプライアンスの徹底を経営の最重要課題としており、透明性の高い経営の推進とコンプライアンス態勢のより一層の強化を図ってまいります。</p>

出所：3ヶ年経営計画（2025年3月期～2027年3月期）より掲載

## 株主還元策

### 2024年3月期は年間配当金 40.0 円（前期比 10.0 円増）と 4 期連続の増配を達成。配当性向の目安が 40% に上昇

同社は、株主への利益還元を経営の最重要課題の1つと位置付けており、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回としている。配当性向はこれまで30%程度を継続する方針だったが、3ヶ年経営計画では40%程度を当面の基準とする方針が示された。2024年3月期の年間配当金は前期比10.0円増の40.0円（中間17.5円、期末22.5円）、配当性向は39.7%となった。2025年3月期の年間配当金は前期比5.0円増の45.0円（中間22.5円、期末22.5円）、配当性向は42.3%を予想している。中長期的に安定した利益成長が見込まれるため、安定した増配が期待できる。なお、2024年3月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。また、長期的な個人株主との関係強化を見据え、株主優待制度としてプレミアム優待倶楽部を導入している。



注：2024年3月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行った。過去分においても当該株式分割を考慮した値としている。

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