

|| 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 >>>](#)

2025年7月1日(火)

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	01
4. 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	03
■ 事業概要	04
1. 賃料債務保証	04
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・強み	06
■ 業績動向	10
1. 2025年3月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
■ 中長期の成長戦略・トピックス	15
1. 一棟保証サービスに強みを持つ K-net を子会社化	15
2. 保証領域を超えて事業領域を拡大する3ヶ年経営計画とその進捗	15
3. ポスト M&A：エイビスの子会社化による IT システム業界への進出	16
■ サステナビリティへの取り組み	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

2025年3月期の売上高、利益は6期連続で過去最高を更新。 K-netを子会社化

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広げつつ（2025年3月末時点で全国40店舗）、地域に根差した営業活動と入居者への信用供与を行っている。そのため、大手のほか中小の不動産会社からの支持も厚く、不動産会社と28千件の協定を結ぶ。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企業である。進行中の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、2024年4月には、(株)エイビスを子会社化し、IT・システム分野に事業領域を拡大した。

2. 業績動向

2025年3月期の業績は、売上高で前期比30.6%増の17,267百万円、営業利益で同19.0%増の3,102百万円と、6年連続で過去最高の売上高・利益を更新した。首都圏への人的リソース強化や人財育成、アライアンス実施等、各種戦略が奏功し、新規取引が拡大したことで増収となった。特に主力の住居用賃料保証は、同19.3%増と高い増収率となった。また、ソフトウェア開発等を行うエイビスを100%子会社化し、2024年5月より連結計上したことも増収に寄与した。営業利益は、貸倒関連費用の増加、競争激化に伴う不動産会社への事務手数料（売上原価）の増加などコスト増加要因があったものの、AIを活用した与信審査及び債権管理業務等における適切なリスクコントロール、継続した業務効率化、増収効果などが吸収し、ニケタ増益となった。

3. 今後の見通し

2026年3月期の業績は、売上高で前期比21.6%増の21,000百万円、営業利益で同12.8%増の3,500百万円、経常利益で同11.4%増の3,450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.6%増の2,290百万円と、売上高、各利益ともに過去最高を更新する見込みである。主力の保証関連事業の拡大とM&Aによりグループ化した事業（IT関連、家賃債務保証）の連結計上により20%を超える増収を見込む。2025年4月21日にK-net(株)（同売上高1,580百万円見込み）を完全子会社化したことで、双方のリソースを活用した事業領域の拡大とサービス開発の強化による業績拡大も寄与する見込みである。営業利益に関しては、引き続き、貸倒関連費用等の増加及び競争激化による事務手数料の増加が見込まれるものの、増収効果で吸収するとともに、リスクコントロールの強化や業務の効率化等により信用コストを抑制し収益を拡大したい考えだ。IT関連および家賃債務保証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弊社は見ている。

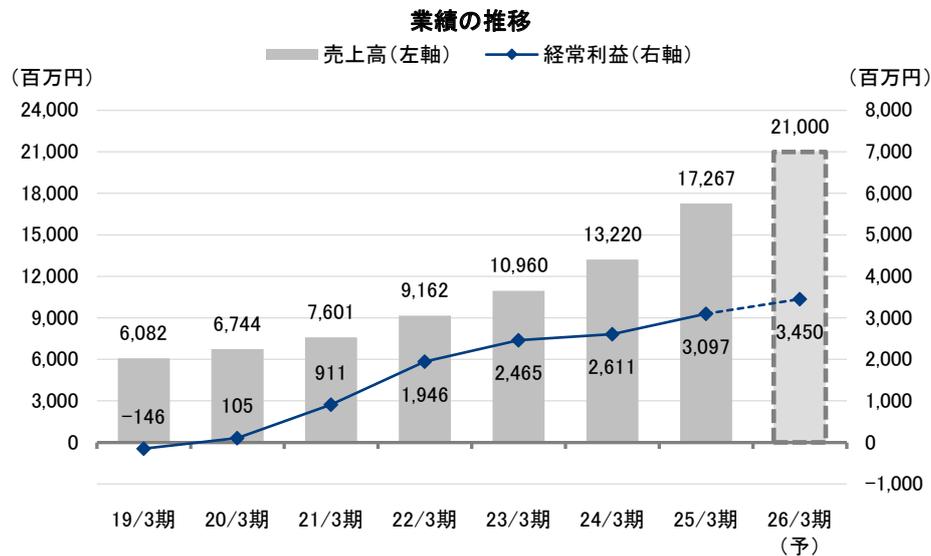
要約

4. 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1つと位置付けている。配当は、進行中の3ヶ年経営計画では配当性向40%程度を当面の基準とする方針である。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)で5期連続の増配となり、配当性向は38.4%となった。2026年3月期の年間配当金は同5.0円増の50.0円(中間25.0円、期末25.0円)、配当性向は39.4%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。また、株主優待制度としてジェイリース・プレミアム優待倶楽部を導入している。

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にも強い営業スタイル。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
- ・2025年3月期は6年連続で過去最高の売上高・営業利益を達成。住宅用賃料保証の伸長、IT関連会社の連結子会社化が増収に寄与
- ・一棟保証サービスに強みを持つK-netを子会社化
- ・配当性向は40%程度を基準。2025年3月期は年間配当金45.0円(前期比5.0円増)と5期連続の増配を達成



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、賃料債務保証業界大手の1社である。2004年に大分県で設立。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広げた（2025年3月末時点で全国40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る。大手のほか中小の不動産会社からの支持も厚く、不動産会社と28千件の協定を結ぶ。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企業である。進行中の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。2024年4月には、エイビスをグループ化してIT・システム分野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。2025年3月時点で賃料債務保証を主業とする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」「不動産関連事業」「IT関連事業」に分かれる。主力の「保証関連事業」は、主に賃貸不動産において連帯保証人に代わって入居予定者の賃料債務保証を引き受け、入居者が滞納した場合でも同社が代位弁済をすることで、不動産オーナーが安定して賃料収入を得られるサービスを提供している。「保証関連事業」の売上構成比は88.3%（2025年3月期）、利益構成比は100.2%（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、これらは保証内容、与信審査手法や営業手法、債権管理手法が異なる。また、育成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。売上構成比は1.7%（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「IT関連事業」が加わり、ソフトウェア開発等を行うエイビスにおいては、環境検査システムの開発販売をはじめとするソフトウェア開発等のITサービスを展開する。売上構成比は10.0%（同）、利益構成比は1.0%（同）であり、今後の成長が期待される。

会社概要

事業毎の業務内容と構成比 (2025年3月期連結)

(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）。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、育成分野である医療費保証などを含む。	15,245	88.3%	3,133	100.2%
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。	291	1.7%	-38	-1.2%
IT 関連事業	ソフトウェア開発等を行う子会社エイビスにおいては、環境検査システムの開発販売をはじめとする IT サービスを展開する。	1,731	10.0%	30	1.0%
合計		17,267	100.0%	3,126	100.0%

注：セグメント利益は調整前。

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・人財を基盤に、 地域密着で大手のほか中小不動産会社にも強み

1. 賃料債務保証

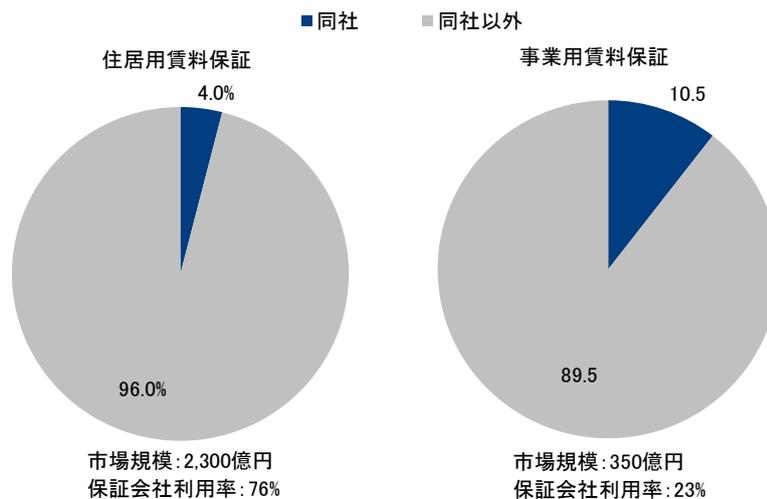
賃料債務保証とは、住宅や店舗・事務所の賃貸において連帯保証人が果たしてきた役割を保証会社が担い、入居者・不動産会社・不動産オーナーの三者の契約関係を円滑に行うための仕組みである。入居者にとっては、連帯保証人を確保できなくても入居が可能のほか、万が一支払いの遅延をしても円滑な立替払いにより家主との関係を良好に維持できるメリットがある。また、事業用賃料保証においては、敷金を減額するなど賃借時の初期支出を抑えることができる。不動産オーナーにとっては、滞納発生時の賃料債務保証だけでなく、従来入居が困難だった人にも賃貸が可能になるため、空室率の低下が期待できる。さらに、不動産会社にとっても仲介料の増加や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

事業概要

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2,300億円（2025年3月期）で市場の保証会社利用率は76%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年に約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。この改正により連帯保証人が保証する金額の極度額（上限）が設定されたため、連帯保証の担保価値が低下することになった。また、近年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危機感が高まり、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。現在では、住居用賃貸物件における賃料債務保証の利用は一般化し、保証会社を利用しない契約が少ないのが実態だ。現在、顕在化している事業用賃料保証市場は350億円（同）と相対的に小さいが、保証会社の利用率は未だ23%程度であることから、今後の高い成長性が期待できる。同社は、200社超が競合する住居用賃料保証市場で4.0%のシェア、20社程度が競合する事業用賃料保証市場で10.5%のシェアを有する大手企業の一角であり、高度なノウハウを有しながら両市場で事業展開している点が特長である。

賃料債務保証市場の規模と同社シェア



事業概要

3. 同社ビジネスモデルの特長・強み

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、保証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・強みとしては、以下の6点が挙げられる。

- (1) 業界 No.1 の店舗網
- (2) 地域密着による細やかな対応
- (3) 多様なアライアンス先との共創から生み出される充実したサービス
- (4) 専門性と対応力を備えた営業人財の継続的な育成
- (5) AI 分析を活用した精度の高い与信審査と高い債権回収力
- (6) 東証プライム上場、創業来 20 年以上にわたり培った実績と高い信用力

(1) 業界 No.1 の店舗網

2025年3月末時点で全国40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。地域別では、地元の九州・沖縄で10店舗、近畿・中四国で10店舗、東海・北陸で5店舗、関東甲信越で11店舗、東北・北海道で4店舗を展開している。従業員数は508人（連結、2025年3月期末）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である。同業A社は17店舗・290人、同業B社は8店舗・177人、同業C社は11店舗・152人、同業D社は19店舗・608人でそれぞれ全国をカバーしており、同社の店舗網の緻密さは顕著である。一方で、1店舗当たり売上高、従業員1人当たりの売上高は他社に比べ低くなっている。

店舗数と従業員数の同業他社比較

(単位：百万円)

	売上高	店舗数	1店舗当たり売上高	従業員数	従業員1人当たり売上高
ジェイリース	17,267	40店	432	508人	34.0
同業A社	12,157	17店	715	290人	41.9
同業B社	10,572	8店	1,322	177人	59.7
同業C社	5,376	11店	489	152人	35.4
同業D社	25,658	19店	1,350	608人	42.2

注1：売上高は2025年3月期。同業A社は2025年1月期。

注2：同社売上高は保証関連事業のみ。

出所：決算短信、各社ホームページよりフィスコ作成

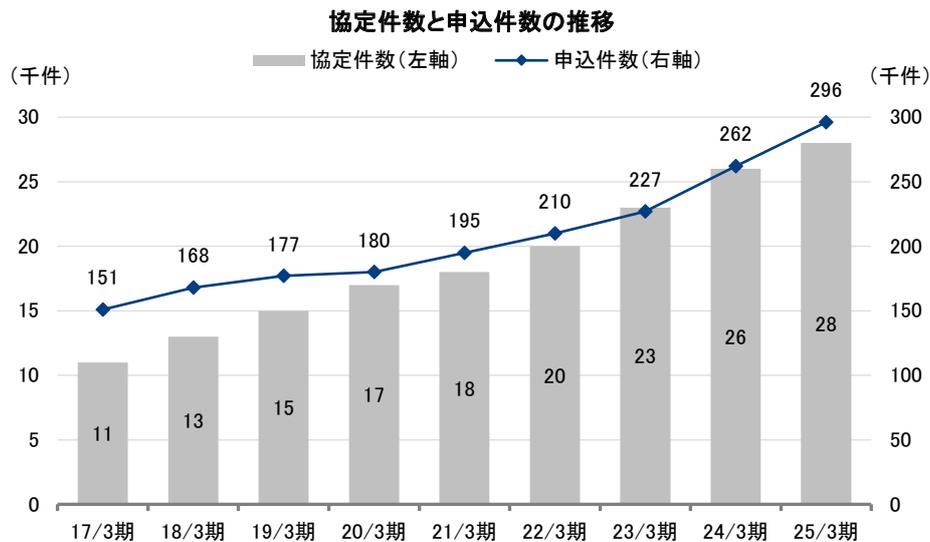
(2) 地域密着による細やかな対応

地域密着による細やかな対応は同社の基本方針であり、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、これらをすべてそろえる同業他社は少ない。また、不動産会社からのリクエストによるカスタマイズにも積極的に対応し、個々の不動産会社から信頼を得ている。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、この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は同社の「3営業日後」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、同社の迅速な対応は際立っている。また業界最大の店舗数を持っていることで、代位弁済発生後に連絡が取れない場合には賃借人宛の訪問も行っている。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やかな対応が評判と信頼へとつながっている。

事業概要

(3) 多様なアライアンス先との共創から生み出される充実したサービス

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。同社との協定先は中小の不動産会社も多く、28千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

同社が保証関連事業を拡大するうえで強みとしていることは、多様なアライアンス先との共創から生み出される充実したサービスだ。顧客獲得時には大手不動産協会との連携が有効となる。申込時にはオンライン入居申込サービスを取り扱う各社との情報連携が利便性やスピードを高める。保証審査時には、AI分析に基づく高度な与信審査モデルを外部の専門性を活用し構築している。賃貸借契約時には電子契約が増えてきており、保証委託契約も含めた連携が求められる。入金決済時にはクレジットカード決済会社、保険契約には保険各社、入居者サポート時には付帯サービス提供会社、それぞれとの連携がカギとなる。これらの連携先との信頼関係は一朝一夕には形成できないものであり、同社が形成するエコシステムは同社の成長力と差別化につながっている。

事業概要

競争力と持続可能な成長を実現するエコシステム



出所：決算説明資料より掲載

(4) 専門性と対応力を備えた営業人財の継続育成

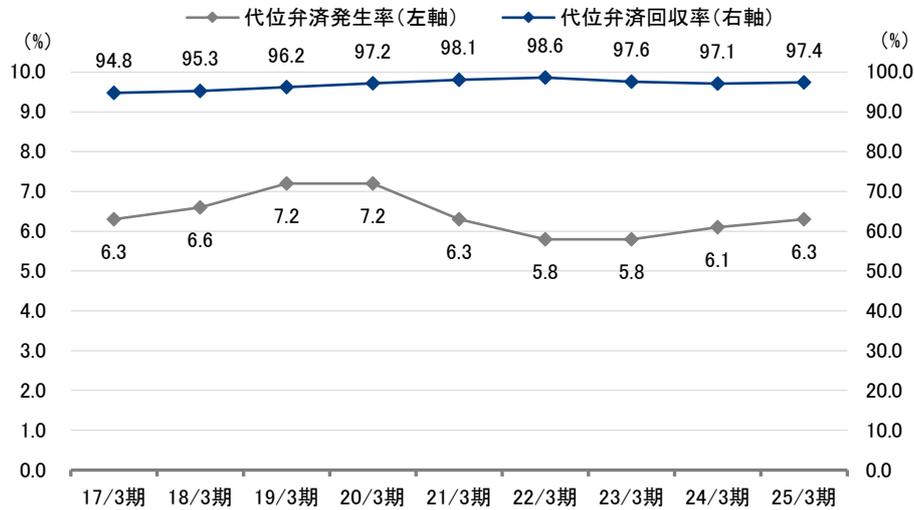
同社の特長の1つとしてオフィスや店舗の賃料を保証する事業用賃料保証がある。住居用と事業用の審査手法は大きく異なるため、住居用の専門保証会社が事業用賃料保証を展開することは容易ではない。同社は創業来、事業用賃料保証を展開しており、永年培ってきたノウハウによって他社の一歩先を行っていると言える。不動産会社への営業時に、比較的未導入の多い事業用賃料保証を提案し、実績を積み上げたうえで住居用賃料保証を提案するなど、住居用賃料保証と事業用賃料保証にはクロスセリングの有効性も実証されている。一方で各支店の営業人財は、住居用と事業用の両方の専門性と対応力が求められる。同社では継続的な Off-JT および OJT により人財育成を行ってきており、能力向上がパフォーマンスの向上につながっている。2026年3月期は医療費保証の営業を全国各店舗で開始する計画であり、営業人財の継続育成はさらに進化することになる。

(5) AI 分析を活用した精度の高い与信審査と高い債権回収力

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、同社が保証契約を結んでいる件数のうち、滞納などによ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。2025年3月期は6.3%（前期は6.1%）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、97.4%（2025年3月期）と前期からは0.3ポイント上昇した。この指標がコロナ禍と比べると若干低下傾向な理由としては、補助金などの恩恵が剥落してきたことも一因であり、振りは織り込み済みである。賃料債務保証は一定の与信リスクが生じることは必然であり、代位弁済をゼロにすることや、回収率を100%することは現実的な目標とはならない。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にあると考えられる。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。属性情報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、個人情報情報など多様な情報ソースから AI を活用したモデルを構築し、徹底的かつ迅速な保証審査に取り組んでいる。

事業概要

代位弁済発生率および代位弁済回収率の推移



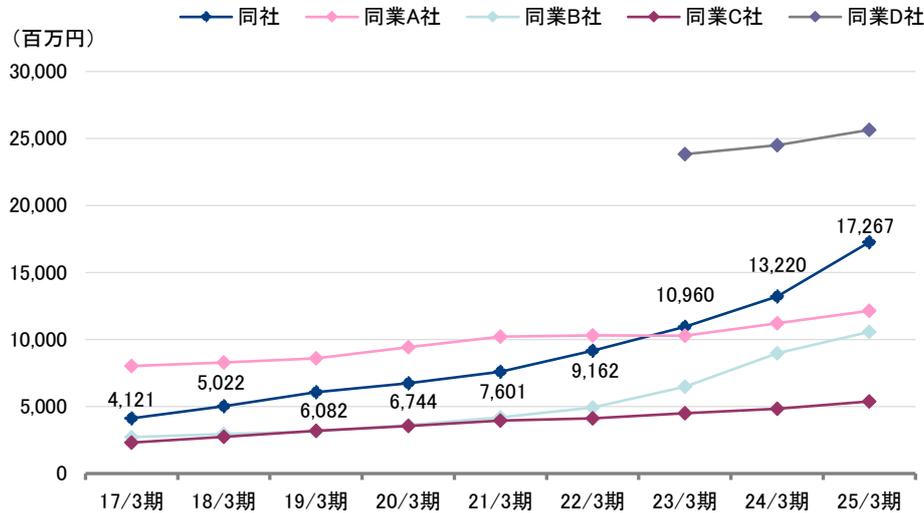
出所：決算説明資料より掲載

(6) 東証プライム上場、創業 20 年にわたり培った実績と高い信用力

同社は、賃料債務保証を主業とする会社で唯一の東証プライム市場上場会社である。同業他社と比較して、高い成長性に特長がある。2016年3月期から2025年3月期までの9期間の売上高の成長性を比較すると、同社が年率19.6%増、同業A社が年率5.3%増、同業B社が年率18.5%増、同業C社が年率11.1%増となっており、同社の成長性が業界内でも高い水準にあることがわかる。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、認知度・信頼度の向上とともに営業現場において同社が採用されやすい状況が生まれていることなどから、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17.9%（2025年3月期）に対して、同業A社12.9%（2025年1月期）、同業B社22.2%（2025年3月期）、同業C社3.2%（2025年3月期）、同業D社9.9%（2025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。

事業概要

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

業績動向

2025年3月期は6年連続過去最高の売上高・営業利益を達成

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の業績は、売上高で前期比30.6%増の17,267百万円、営業利益で同19.0%増の3,102百万円、経常利益で同18.6%増の3,097百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.7%増の2,089百万円となり、6年連続で過去最高の売上高・営業利益を更新した。

2025年3月期業績

(単位：百万円)

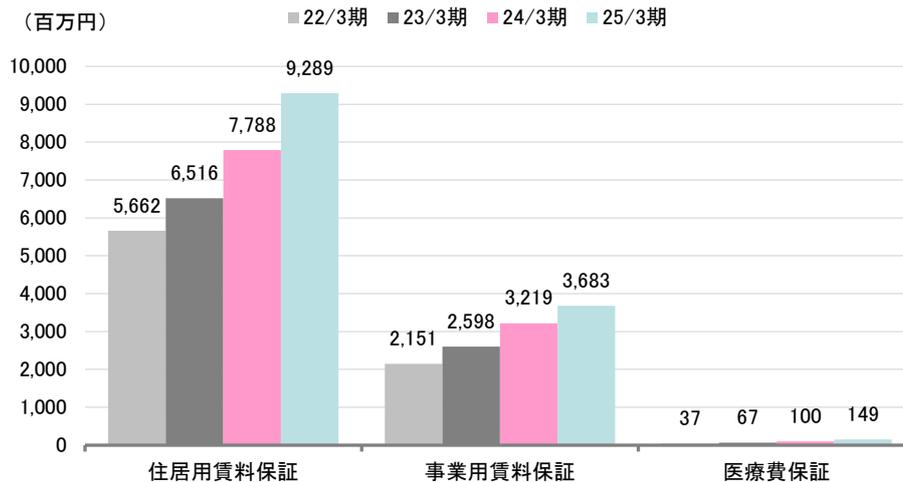
	24/3期		25/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	13,220	100.0%	17,267	100.0%	30.6%
売上総利益	9,724	73.6%	11,817	68.4%	21.5%
販管費	7,117	53.8%	8,714	50.5%	22.4%
営業利益	2,606	19.7%	3,102	18.0%	19.0%
経常利益	2,611	19.8%	3,097	17.9%	18.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,789	13.5%	2,089	12.1%	16.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

主な増収要因は、首都圏への人的リソース強化や人材育成、アライアンス実施等、各種戦略が奏功し、新規取引が拡大したことによる。また、主力の住居賃貸料保証は、同 19.3% 増と高い増収率となった。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、賃料債務保証の一般化など、好調な市場環境が背景にある。こうした状況のなか同社は出店エリアでの地域密着による細やかなニーズへの対応などによる既存顧客との関係性向上を図るとともに、新規出店（4 箇所、富山支店、滋賀支店、山梨支店、奈良支店）エリアでの積極的な顧客獲得も進展した。一方で、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、同 14.4% 増と堅調な推移となった。事業用賃貸保証市場における保証会社利用率は 23% 程度と低く、貸主のリスク意識の高まりなどを背景に今後の拡大余地が大きい。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するとともに、大型施設（ショッピングモール）等、様々な規模・業態への営業を展開し、市場のすそ野を拡大した。また、ソフトウェア開発等を行うエイビスを 100% 子会社化し、2024 年 5 月より連結計上したことも増収に貢献した。

保証種類別の売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益は同 495 百万円の増加、営業利益率は 18.0%（前期比 1.7 ポイント低下）となった。コロナ禍後の経済活動の平常化による貸倒関連費用の増加、競争激化による不動産会社への事務手数料（売上原価）の増加などコスト増加要因があったものの、AI を活用した与信審査及び債権管理業務等における適切なリスクコントロール、継続した業務効率化、増収効果などにより吸収し、営業利益率は計画比 0.7 ポイント増で着地した。経営指標では、代位弁済発生率は 6.3%（計画は 6.5%、前期は 6.1%）とリスクコントロールはできており、代位弁済回収率は 97.4%（計画は 96.6%、前期は 97.1%）と高い水準にあることから、債権管理が適切に行われていると言える。

急成長しながら健全な財務基盤を維持。 中期的に自己資本比率 50% 以上を目指す

2. 財務状況と経営指標

2025年3月期末の総資産は前期末比4,055百万円増の15,641百万円となった。うち流動資産は同2,181百万円増の11,555百万円であり、主な要因は、現金及び預金の増加912百万円、代位弁済立替金の増加587百万円、未収保証料の増加273百万円、収納代行立替金の増加256百万円などである。固定資産は同1,873百万円増の4,086百万円であり、子会社取得に伴うのれんの増加636百万円などである。

負債合計は前期末比2,766百万円増の9,725百万円となった。うち流動負債は同1,375百万円増の8,193百万円であり、主な要因は前受金の増加397百万円などである。固定負債は同1,390百万円増の1,531百万円であり、主な要因は長期借入金の増加1,110百万円などである。有利子負債（長短借入金）残高は、同1,100百万円増の2,340百万円と増加したものの、現金及び預金の期末残高（2,351百万円）と比較しても抑制されている。

経営指標では、自己資本比率が37.8%（前期末は39.9%）、流動比率が141.0%（前期末は137.5%）と高い安全性を維持している。ROE（自己資本当期純利益率）が39.6%（前期末は44.3%）、ROA（総資産経常利益率）が22.8%（前期末は24.5%）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、進行中の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を目標としている。

ジェイリース | 2025年7月1日(火)
 7187 東証プライム市場 | <https://www.j-lease.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	前期末比
流動資産	9,373	11,555	2,181
現金及び預金	1,438	2,351	912
未収保証料	1,719	1,993	273
代位弁済立替金	6,283	6,871	587
収納代行立替金	1,270	1,527	256
貸倒引当金	-2,007	-2,428	-421
固定資産	2,212	4,086	1,873
のれん	0	636	636
資産合計	11,586	15,641	4,055
流動負債	6,817	8,193	1,375
短期借入金	1,240	1,103	-137
前受金	2,756	3,153	397
固定負債	141	1,531	1,390
長期借入金	0	1,110	1,110
負債合計	6,959	9,725	2,766
純資産合計	4,627	5,916	1,289
利益剰余金	3,749	5,033	1,284
負債純資産合計	11,586	15,641	4,055
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	137.5%	141.0%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	39.9%	37.8%	-
<効率性・収益性>			
ROE (自己資本当期純利益率)	44.3%	39.6%	-
ROA (総資産経常利益率)	24.5%	22.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は事業拡大とM&A効果で売上高、各利益とも過去最高更新見込み

2026年3月期の業績は、売上高で前期比21.6%増の21,000百万円、営業利益で同12.8%増の3,500百万円、経常利益で同11.4%増の3,450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.6%増の2,290百万円と、売上高、各利益ともに過去最高を更新する見込みである。

2026年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/3期		予想	26/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	17,267	100.0%	21,000	100.0%	21.6%
営業利益	3,102	18.0%	3,500	16.7%	12.8%
経常利益	3,097	17.9%	3,450	16.4%	11.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,089	12.1%	2,290	10.9%	9.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、主力の保証関連事業の拡大とM&Aによりグループ化した事業の連結計上により20%を超える成長を見込む。住居賃貸料保証に関しては、シェア拡大が継続し好調に推移すると予想する。同社では大都市エリアでのシェアが未だ低いため、以前から店舗や人的資源を投入しており、同時に47都道府県への出店を目指し2026年3月期も新規出店(3店舗予定)と営業開拓を継続する。事業用賃貸料保証については、顧客のリスク意識の変化などによりオフィスや店舗等の事業用保証ニーズの拡大が継続する見込みだ。足元では、契約件数の増加に加えて、物価上昇やコロナ禍関連の補助金効果の剥落等により同社顧客の賃料支払い状況に一定の影響を及ぼし、代位弁済立替金が増加傾向にあるが、建築資材の高騰などによる家賃上昇は保証料収入の増加にもなることや、賃貸人における保証ニーズの拡大につながるため、事業機会が拡大する見込みである。また、2024年4月30日付でエイビス(2026年3月期売上高1,545百万円見込み)を、2025年4月21日付でK-net(同売上高1,580百万円見込み)を完全子会社化し、グループ内のリソースを活用した事業領域の拡大とサービス開発の強化による業績拡大を見込む。弊社は、業界の市場環境が良好なか、足元で同社は業界全体のパフォーマンスを超える成長をしており、例年どおり売上高目標を超えてくると見ている。

営業利益に関しては、前期比12.8%増と増益となる見込みである。貸倒関連費用等の増加及び競争激化による事務手数料の増加が見込まれるものの、増収効果がそれらを吸収し、さらにリスクコントロールの強化や業務の効率化等を進めることでより収益を拡大したい考えだ。代位弁済発生率(6.6%予想)および代位弁済回収率(96.8%予想)はコロナ禍前の状況に近く、前期比で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、M&Aでグループ化したIT関連および家賃債務保証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・トピックス

一棟保証サービスに強みを持つ K-net を子会社化

1. 一棟保証サービスに強みを持つ K-net を子会社化

同社は、2025年4月に家賃債務保証事業を行う K-net の発行済株式 100% を取得し、子会社化を完了した。K-net は近畿圏を中心に約 8 千社の協定取引先を持つ家賃保証会社である。市場優位性がある「一棟保証サービス」を軸とした事業展開を行っており、ファンド物件を取り扱う大手・中堅の協定取引先には強いパイプを持つ。「一棟保証サービス」とは、一棟単位の管理物件を対象に、家賃債務保証に加入していない物件に無償で保証を提供することで、家賃の滞納リスクを低減し、物件オーナーの賃貸経営を安定化するサービスである。先行投資型の保証サービスであるため、リスク計算などを含めた高い専門性が求められる。「一棟保証サービス」を同社の全国ネットワークを通じて販売を拡大するほか、一般住宅以外の「サービス付き高齢者向け住宅」や「オフィスビル・商業施設」へ対象を拡大するなど強力な武器にもなる。また、両社の営業拠点において相互顧客紹介、人財の適切な配置、営業、債権管理ノウハウの相互活用などでも幅広くシナジー創出が見込まれる。2026年3月期の売上高貢献は 1,580 百万円を予想する。

2. 保証領域を超えて事業領域を拡大する 3 ヶ年経営計画とその進捗

同社は、2025年3月期～2027年3月期の3ヶ年経営計画を推進中である。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。これまで賃料債務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（不動産関連事業：子会社あすみらい、医療費保証、養育費保証）、新規事業（IT 関連事業：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。

数値計画は、2027年3月期に売上高が 21,170 百万円、営業利益が 3,465 百万円、売上高営業利益率が 16.4% とした。2 年目である 2026 年 3 月期の予想では、これらの数値計画をほぼ達成する見込みであり、1 年前倒しで進捗していると言えるだろう。利益成長とともに自己資本も充実し、2027年3月期末に自己資本比率は 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% 程度を維持しつつ、継続的な増配を目指す。

3. ポスト M&A：エイビスの子会社化による IT システム業界への進出

2024年4月30日に連結子会社となったエイビスは1年目に順調な成果をあげた。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、システム開発を通じて以前から取り引きを行っている。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、グローバルに事業展開しており、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。2025年3月期は売上高 1,848 百万円（計画は 1,180 百万円）、営業利益 124 百万円（計画は 78 百万円）と行政向けの特需もあり大きく業績が上振れた。同社の顧客向けシステムや基幹システム更改プロジェクトに参画するなど、早くもグループシナジーを創出している。

■ 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全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（Environment）に対する取り組み例として、各種デジタル化により紙資源使用量を削減している。また社有車の EV やハイブリッド車への切替えにも着手している。

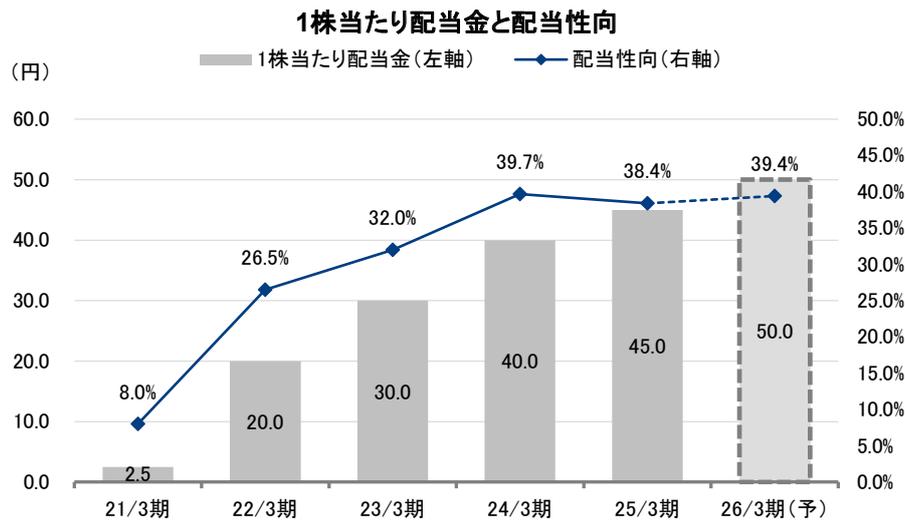
社会（Social）に対する取り組み例としては、ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンの一環として、従業員の疲労回復・疾病の予防などを目的に、あん摩マッサージ指圧師などの国家資格免許を保有する視覚障がい者をヘルスキーパーとして採用し、健常者と障がい者の共生を目指す取り組みを行っている。

ガバナンス（Governance）に対する取り組み例としては、全社員へのコンプライアンス研修を継続的に実施するほか、取締役会の実効性評価、コーポレートガバナンス・コードへの適切な対応を実施している。

■ 株主還元策

2025年3月期は年間配当金 45.0円と5期連続の増配を達成

同社は、株主への利益還元を経営の最重要課題の1つと位置付けている。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、進行中の3ヶ年経営計画では配当性向40%程度を当面の基準とする方針である。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）で5期連続の増配となり、配当性向は38.4%となった。2026年3月期の年間配当金は同5.0円増の50.0円（中間25.0円、期末25.0円）、配当性向は39.4%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。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ジェイリース・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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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