

2020年3月期 決算説明資料

2020年5月29日

 ジェイリース株式会社

東証一部 7187

新型コロナウイルス感染症の影響により、2020年5月に開催を予定しておりました決算説明会を中止し、本資料の公表をもって決算説明とさせていただきます。



I	決算概要	p. 3
II	今後の取り組み	p.17

I

決算概要

(2020年3月期実績/2021年3月期予想)



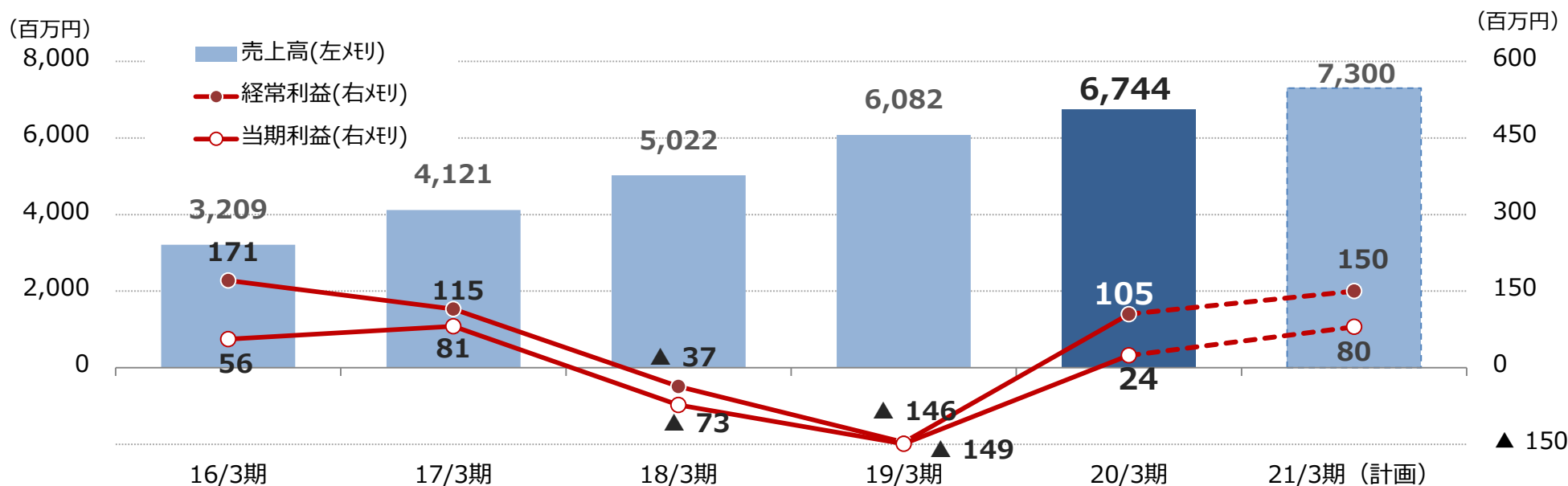
決算概況（ポイント）

2020年3月期は増収増益

- 与信審査の強化、取引先の選別などを推進し、引き続き業務効率化による経費圧縮に注力
- 債権管理面では、適切な与信コントロール、回収強化等により、ほぼ想定通りの結果
- 売上高は過去最高を更新、営業利益・経常利益・当期純利益ともに黒字転換

2021年3月期も引き続き増収増益を見込む

- コロナ禍の影響による申込減少により、新規契約保証料については通期で減少を見込むが、既存契約からの継続保証料や代位弁済手数料等の増加によって増収を見込む
- 債権管理面においてもコロナ禍の影響を見込むが、各種経費の圧縮効果もあり、引き続き増収増益を見込む





2020年3月期決算概況

(百万円)

	19/3期 実績	20/3期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率	20/3期 計画	計画比 増減額	計画比 増減率
売上高	6,082	6,744	+662	+10.9%	7,050	▲305	▲4.3%
営業利益又は営業損失(▲)	▲101	155	+257	-	270	▲114	▲42.4%
営業利益率	-	2.3%	-	-	3.8%	-	-
経常利益又は経常損失(▲)	▲146	105	+252	-	220	▲114	▲51.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失(▲)	▲149	24	+174	-	150	▲125	▲83.9%

売上及び利益は計画未達となったが増収増益

20/3期 決算概要

- 与信審査の強化、取引先選別等の取り組み、新型コロナウイルス感染症の拡大による申込数の減少もあり、売上高は計画未達となったが、与信審査の強化等によって保証契約の良化が進捗（将来的な貸倒コストの抑制）
- 業務集約化、効率化等の推進によって、売上の計画比減をすべてカバーするまでには至らなかったものの、経費削減は順調に進捗、対前期比、売上高10.9%増に対し販管費は5.7%増に抑制
- 営業利益、経常利益、当期純利益ともに黒字転換
- 営業キャッシュ・フローについても順調に改善（▲763百万円→▲195百万円）



2021年3月期業績予想

(百万円)

	20/3期 (実績)	21/3期 (計画)	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	6,744	7,300	+555	+8.2%
営業利益	155	200	+44	+28.6%
営業利益率	2.3%	2.7%	-	-
経常利益	105	150	+44	+41.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	24	80	+55	+230.6%

コロナ禍の影響を吸収し、増収増益を継続する見込み

21/3期 計画

- 上期はコロナ禍の影響により申込数減少、下期には影響が徐々に弱まると想定
- 新規契約は落ち込むものの、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により**売上高は前期比8.2%増**を見込む
- 人員体制については、不動産会社との調整、入居者への案内等について一層強化するため、一時的に債権管理へ大幅にシフト
- 経費計画、人員計画、設備投資計画の見直しにより支出を削減
(販管費は前期比7.2%増)

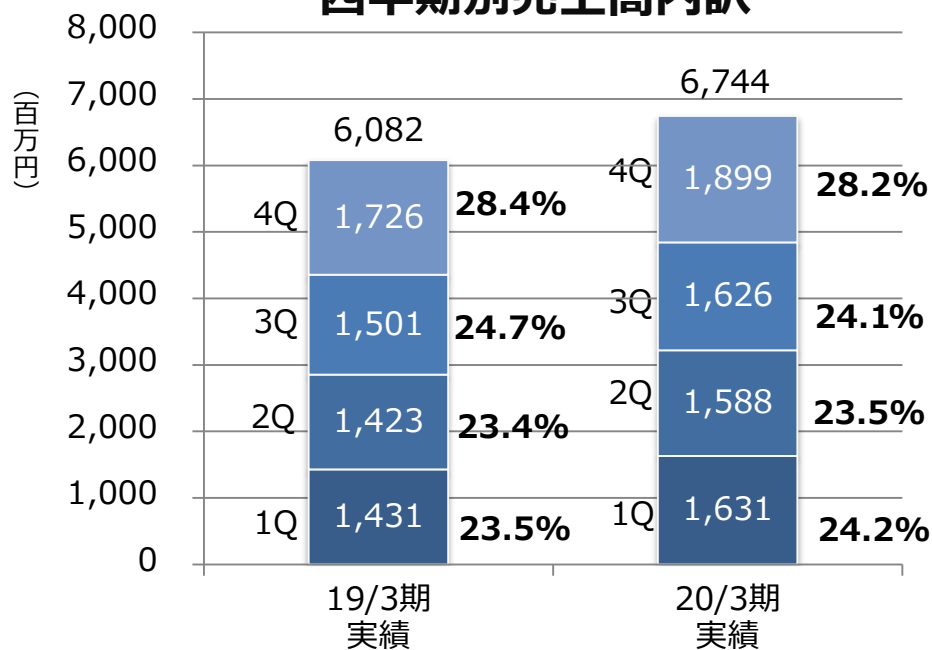
配当

- 今期の配当予想は無配であるが、今後配当原資ができ次第、速やかに復配を実施

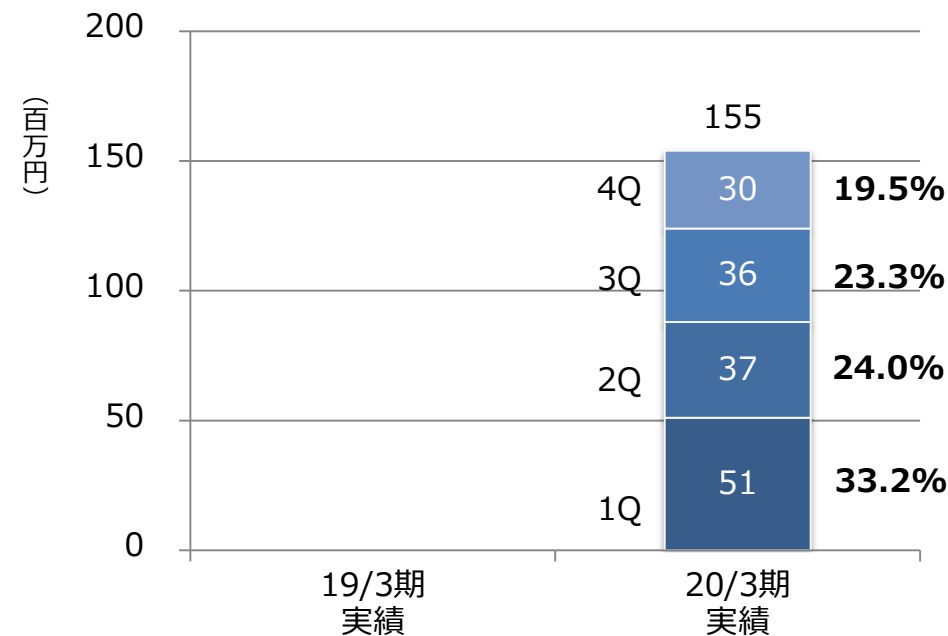


四半期ごとの収益実績

四半期別売上高内訳



四半期別営業利益内訳



※19/3期は営業損失であるため、グラフを作成していません。

事業の季節性について

- 新規保証契約は、引越シーズン（2月～4月、主に4Q）に増加
- 売上高（保証料）の計上は、保証契約の契約時に信用補完相当分、残額を賃料保証相当分として保証期間にわたって計上（BS上の前受金は繰延額）
- 売上高（PL）に占める新規契約時の売上額と按分等による保証ストックからの売上額の構成比は、52：48
- 引越シーズンにより、4Qの売上高は他の四半期よりも増える傾向があり、利益面では固定費が一定のため、さらに4Qに集中する傾向があるが、20/3期においては、貸倒引当金の新型コロナウイルス感染症拡大の影響等を踏まえた期末洗替えにより4Qの利益が縮小（洗替え影響64百万円）

セグメント別収益及び利益増減要因

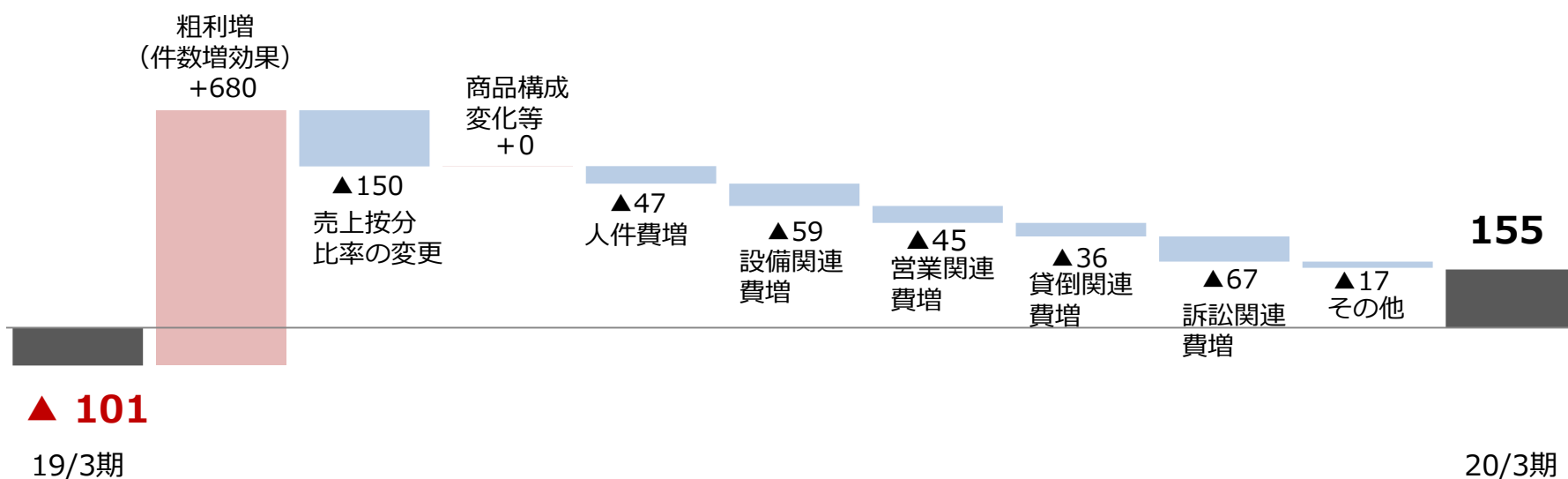
セグメント別収益

(百万円)

報告セグメント	科目	19/3期	20/3期	増減額	21/3期 計画
保証関連事業	売上高	5,947	6,649	+701	7,220
	セグメント利益又は損失(▲)	▲95	157	+253	199
不動産関連事業	売上高	135	95	▲39	80
	セグメント損失(▲)	▲6	▲2	+3	1
合計	売上高	6,082	6,744	+662	7,300
	営業利益又は営業損失(▲)	▲101	155	+257	200

※20/3期よりセグメント区分を「保証関連事業」と「不動産関連事業」に変更

営業利益増減要因 (単位：百万円)





バランスシート

(百万円)

	19/3期末	20/3期末	増減額
資産の部			
現金及び預金	896	979	+82
未収保証料	691	753	+61
未収手数料	27	34	+7
代位弁済立替金	4,340	5,265	+925
収納代行立替金	546	547	+0
貸倒引当金	▲1,476	▲2,027	▲551
流動資産合計	5,286	5,836	+550
有形固定資産	97	293	+196
無形固定資産	288	395	+106
繰延税金資産	926	1,120	+193
貸倒引当金	▲64	▲74	▲10
固定資産合計	1,480	1,997	+516
資産合計	6,766	7,833	+1,066

	19/3期末	20/3期末	増減額
負債の部			
短期有利子負債	2,660	3,310	+650
収納代行未払金	831	878	+46
前受金	1,515	1,761	+246
流動負債合計	5,852	6,863	+1,011
長期有利子負債	179	119	▲60
固定負債合計	287	319	+31
負債合計	6,140	7,182	+1,042
純資産の部			
資本金	713	713	+0
株主資本合計	625	650	+24
純資産合計	625	650	+24
負債純資産合計	6,766	7,833	+1,066

補足 ポイント	<p>① 家賃債務保証件数の増加にともなう立替金の増加</p> <p>② システム入替えによるリース資産の増加</p> <p>③ 代位弁済立替金の増加に伴う借入金増加</p> <p>④ 保証料売上の按分比率変更による増加</p>
------------	--



主な指標

	19/3期	20/3期	21/3期 計画
協定件数 (千件)	15	17	18
申込件数 (千件)	177	180	171
受取保証料 (百万円)	5,261	5,762	5,862
従業員数 (人)	334	334	346

※受取保証料は、契約時に受領した保証額であり、売上高（按分等による計上額）とは異なる

商品プラン別売上高

(百万円)

一括支払型	2,280 (43.3%)	2,216 (38.5%)	2,010 (34.3%)
毎年支払型	2,480 (47.1%)	2,829 (49.1%)	3,081 (52.6%)
毎月支払型	500 (9.5%)	716 (12.4%)	770 (13.1%)
合計	5,261	5,762	5,862

保証料の内訳 (初回・継続)

(百万円)

初回保証料	4,365 (83.0%)	4,562 (79.2%)	4,418 (75.4%)
継続保証料	895 (17.0%)	1,200 (20.8%)	1,444 (24.6%)
合計	5,261	5,762	5,862



地域別売上高（受取保証料）

関東の伸びが全体の売上拡大を牽引

(百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期計画
関東	2,144(40.8%)	2,419(42.0%)	2,467(42.1%)
九州	1,933(36.7%)	1,980(34.4%)	1,966(33.5%)
その他	1,183(22.5%)	1,363(23.7%)	1,428(24.4%)
合計	5,261(100%)	5,762(100%)	5,862(100%)

関東

7営業拠点

群馬、宇都宮、茨城、埼玉、
千葉、東京、横浜

九州

9営業拠点

福岡、北九州、佐賀、長崎、
佐世保、大分、熊本、宮崎、鹿児島

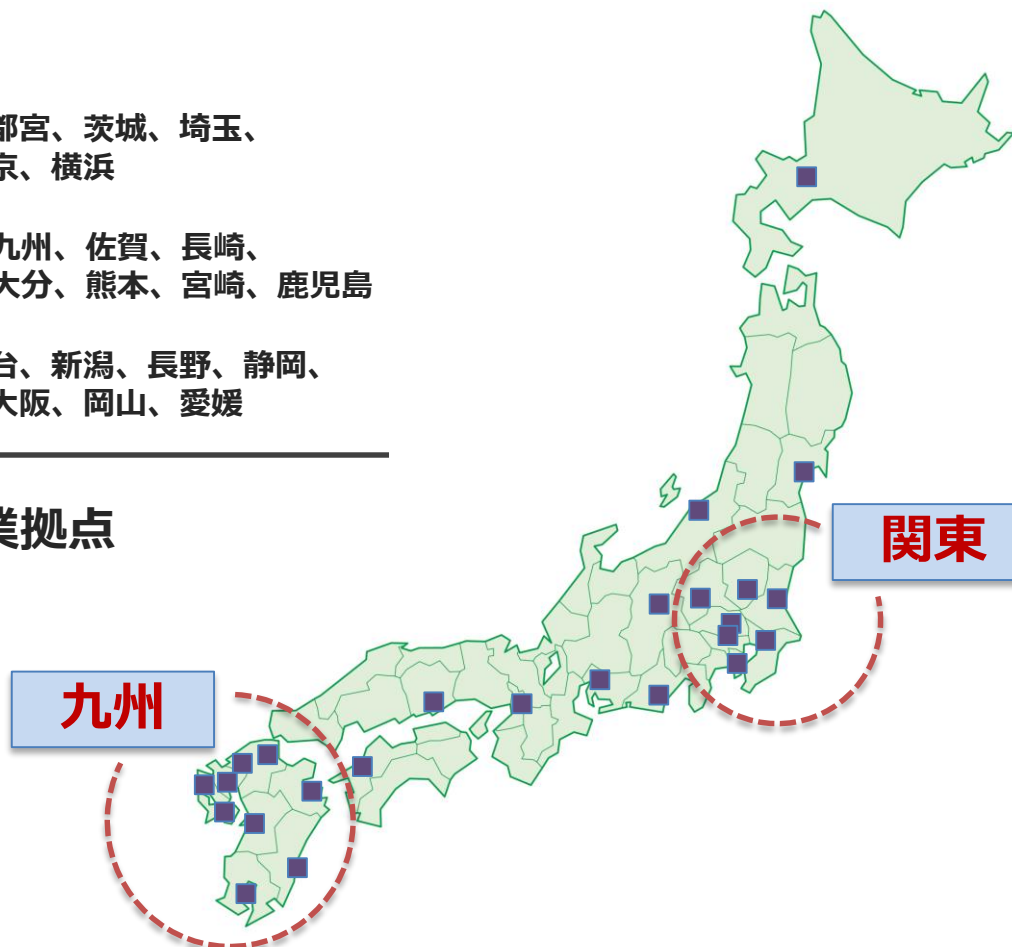
その他

9営業拠点

札幌、仙台、新潟、長野、静岡、
名古屋、大阪、岡山、愛媛

合計

23都道府県、25営業拠点

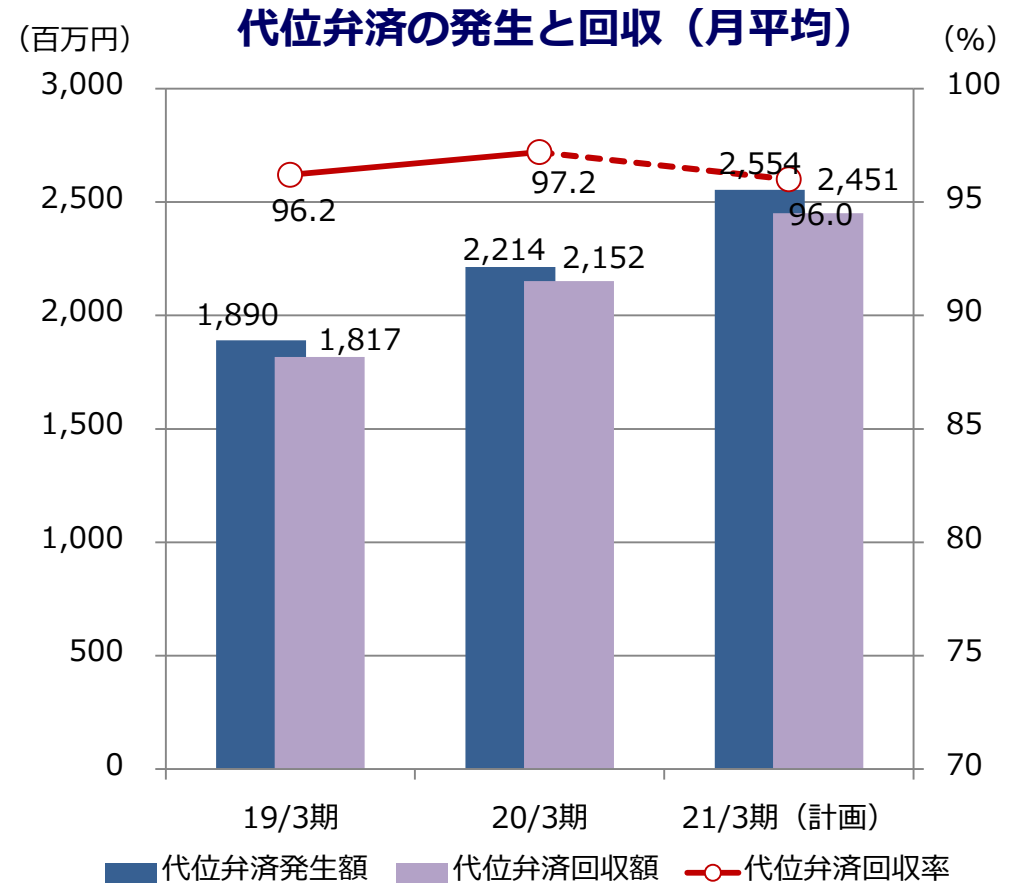
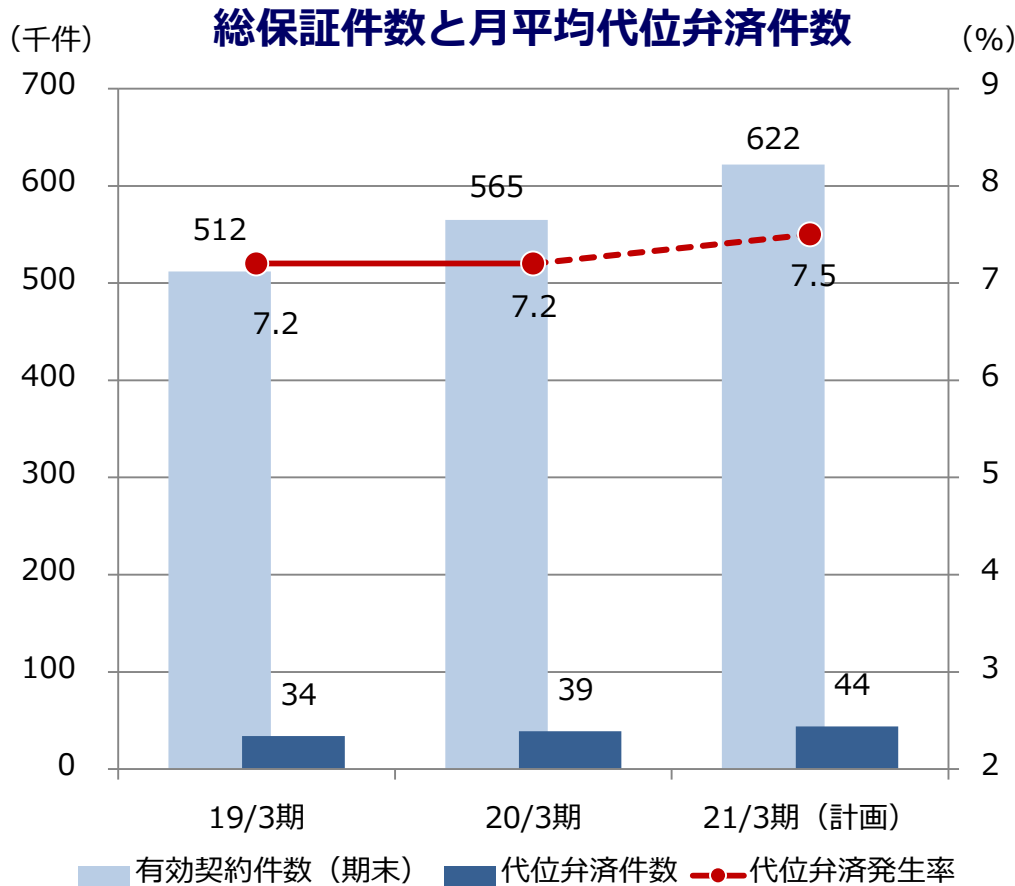


関東

九州

代位弁済の状況

- 代位弁済発生率は、与信審査の強化、取引先の選別等により一定水準を維持
- 代位弁済回収率は、債権管理業務の体制強化等により改善継続
- 21/3期は新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた計画



	19/3期	20/3期
保証限度月額 (百万円)	25,571	28,921

※代位弁済回収率は、当該期間の代位弁済発生額に対する回収額 (過去の代位弁済発生分を含む) の比率

※仮に代位弁済発生率が100%であった場合に代位弁済する額 (月間)



代位弁済立替金にかかる貸倒引当金

(百万円)

	2019/3期 前期実績	2020/3期 実績	前期比 増減額
代位弁済残高	4,370	5,300	+929
貸倒引当金	1,493	2,056	+562
引当率	34.2%	38.8%	-

与信審査の強化、回収強化等により1年未満債権の回収は従来以上に進捗
1年超債権については、法的対応、貸倒償却等による圧縮を推進
貸倒引当金は代位弁済残高の増加及び新型コロナウイルス感染症の影響等を踏
まえた期末洗替えにより増加

◆代位弁済立替金にかかる貸倒引当金の算定方法

- (1) 名寄せし最も古い代位弁済発生日を基準日とする
- (2) 基準日からの経過期間別にカテゴリー分けする
- (3) 各カテゴリーの債権に貸倒実績率(※)を乗じて貸倒引当金を算出する

※貸倒実績率

- ・ 貸倒実績率は過去3年の平均値を使用
- ・ 第4四半期は、当期を含む3年の平均値を使用(洗替え)
第1四半期から第3四半期は前第4四半期で使用した貸倒実績率を使用



①Sシリーズの本格展開

- 個人信用情報を利用し、審査のスピード、精度、承認率を従来商品に比べ大きく向上
- 2019年11月から販売開始し、足元で新規案件の6割超はSシリーズに切り替え済み
- 審査精度の向上により、代位弁済発生率、回収率等の良化が進捗（利益率向上）

②店舗統合

- 基幹店への業務集約により、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

③医療費保証サービス「J-ホスピタル」の販売拡大

2018年7月より営業開始し、契約が増加

- 大手損害保険会社との連携商品
- 期末における契約高は46百万円
- 地域金融機関との販売連携を拡大中。見込み先、新規先への積極的な営業を継続

④事業者向けサービスの販売拡大

- 保証内容等を充実させた商品(J-AKINAI)展開により順調に増加
- 事業者向けサービスの売上（受取保証料）は前期比16.2%増



新型コロナウイルス感染症の影響と取り組み①

市場動向

転居・引越数

- ・緊急事態宣言下においても、一定数の入居需要が継続（前年比2～4割減）
- ・入居申込、契約のオンライン完結も増加

借借人（住居・事業者）

- ・収入減による家賃滞納の増加

賃貸人

- ・家賃滞納、減額、猶予等による家賃収入減少

国・自治体

家賃等に関する補助制度

当社においても、保証料収入、代位弁済立替金の発生・回収率への一定の影響は想定される

当社が「地域密着」で培ってきた情報力、対応力を最大限に発揮することで、これら影響を最小限に止めるとともに、不動産会社、賃貸人、借借人に寄り添い、より深い信頼関係を築いてまいります。



業績予想の前提

【売上】

- ・第1四半期は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
 - ※ 4月の申込数は対前年同月比約10%減、5月は転勤や転居の再開などで前年同月と同水準まで回復しているが、相応のストレスシナリオで計画
- ・家賃債務保証会社の必要性、重要性の認識が高まり、機関保証利用の増加や、対応力の高い保証会社への切り替えが進む可能性（上ぶれ要因。売上計画には織り込まず）

【代位弁済、債権回収】

- ※現時点で、目に見えた代位弁済の増加や回収率の悪化は無いが、相応のストレスシナリオで計画
- ・代位弁済 ⇒コミットメントライン及び当座貸越契約による枠を5月27日付けで20億円追加し
85億円の枠を確保（3月末の利用は32.5億円）
⇒事業用プラン「J-AKINAI」は保険付保により一定期間以上のリスクは移転済
- ・債権回収 ⇒住居確保給付金制度等の行政支援情報の提供・活用
⇒債権管理人員を増強（営業社員を債権管理業務にシフト）

Ⅱ 今後の取り組み



営業力の強化

①店舗網の整備継続、地域密着型営業の継続

- 地域密着No.1を目指し、全国の不動産会社とのネットワークを更に強化・拡大

②アライアンス展開（サービス拡充）

- Web申込、電子契約等とのシステム連係による利便性向上
- 外国人向けサービスの拡充

⇒(株)ラカラジャパンとの業務提携
中国人留学生に対する不動産賃貸・家賃債務保証サービスの提供

③事業者向けサービスの拡大

- 民法改正による連帯保証人の制限を踏まえ、事業用・賃料債務保証サービスの強化・拡大

⇒事業者向け保証料
対前期比16.2%増加

④「Sシリーズ」展開

- 審査精度アップ、審査時間短縮、承認率アップを実現したSシリーズ拡販による顧客獲得

⇒3月度申込のうち62%はSシリーズ

新事業の展開

①既存ノウハウを活用した新サービス

- 医療機関の医業未収金に対する保証サービスの展開（医療機関負担、年間契約）

⇒大手損害保険会社との商品連携
地域金融機関等との販売連携を展開中
契約高46百万円

収益性の向上

①全社を通じた業務改善の推進

- 同一業務の集約による効率化・最適化、営業特化型店舗の展開
- 基幹業務システム全面リニューアルを活かした業務効率化
- 新商品Sシリーズによる審査精度の向上及び業務効率化

⇒売上成長を維持、債権内容の良化、業務効率化
各種経費の抑制による利益率の改善

②債権管理の強化

- 債権管理業務の人員増強（営業からの転換等）、経過期間毎の回収行動の最適化
- 中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との法的回収の連携強化・回収委託、貸倒償却）

内部体制の強化

- 過年度決算の訂正等を踏まえ、財務報告に係る内部統制の一層の強化
- 人材の確保、業務手順の運用徹底など、決算・財務報告プロセスの運用強化



売上高の拡大 利益率の向上



① 新商品「Sシリーズ」の販売拡大

・ 新与信審査システム（3つのS）

- ① **スピーディー**：原則20分以内の審査回答
- ② **承認率UP**：精緻化した与信判断
- ③ **審査精度向上**：外部の膨大な個人信用情報を用いた審査スキームの実現

- ・ 取引不動産会社に対して、順次、従来商品からの切替えを進め、申込全体の9割を目指す（基幹商品化） ※3月時点で62%

<メリット>

不動産会社：顧客拡大

入居者：入居可能性の拡大

当社：契約拡大、債権の良質化

家賃債務保証サービスの売上拡大への期待に加え、顧客層の良質化によって、将来的な展開可能性も拡大



②事業体制の強化

- ・ 与信強化、取引先選別等の取り組みを引き続き行っていくことで債権の良質化を図り、将来的な貸倒コストを削減
- ・ 債権管理業務の人員増強（営業からの転換等）、経過期間毎の回収行動の最適化
- ・ 中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との法的回収の連携強化・回収委託、貸倒償却）



引き続き債権管理体制の強化を継続し、コロナ後の事業拡大への布石とする



外国人向けサービスの展開

株式会社ラカラジャパンとの業務提携（2020年5月25日リリース）

【提携先】

- ・ 拉卡拉支付股份有限公司（Lakala）の日本法人である株式会社ラカラジャパン
- ・ Lakalaは、モバイル決済大国中国で最大規模の決済サービスプラットフォーム
-中国全土で約1,500万か所の決済インフラ、毎日2,500万回を超える決算トランザクション、72兆円を超える年間取扱額

【提携背景】

- ・ 訪日外国人の入居申込等については、クレジットヒストリーが不明なことなどから、与信審査が難しく、訪日外国人、不動産業界ともに機会損失が数多く発生している状況

【提携内容】

- ・ ラカラグループの与信ノウハウ・情報と当社の家賃債務保証ノウハウを活用
- ・ 中国国内で**訪日前に与信判断**を行い、**入居物件の提供**
⇒効率的かつ適正な与信判断と迅速な国内住環境の提供
- ・ 中国⇒日本への**スムーズな海外送金**の提供（賃料等決済）
- ・ 国内大手不動産会社への導入調整が進んでおり、留学繁忙期の9月までに運用開始予定



【メリット】

入居申込者（中国人）

- ・ 入国前に迅速な入居審査と物件確保
- ・ 人民元での決済

不動産会社

- ・ 顧客拡大、入居審査の効率化

当社

- ・ 外国人（中国人）の与信審査の効率・精度向上
- ・ 売上拡大、良質な顧客の拡大

ラカラグループ

- ・ 顧客ネットワークの拡大

中国人留学生等を対象にスタート、与信ノウハウを活かし、その後、国内既存居住者、中国以外の訪日外国人への拡大も目指す



オーナー・不動産会社との強い連携のもと、 充実した生活サポートを提供

消費者向けサービス

一般消費者

- 家賃収納代行サービスにおける分別管理信託
- 信販会社との共同保証商品
- クレジット決済保険付帯サービス
- 緊急駆けつけみまもりサービス

② 外部企業とのタイアップによる
サービス拡充

① 「Sシリーズ」の販売強化

外国人

多言語対応コールセンター
による外国人対応

高齢者

高齢者みまもりシステム
の取次販売

その他

今後発生する社会的ニーズに
迅速に対応

事業者向けサービス

保証内容を大幅拡充させた事業用
商品「J, AKINA I」

ノウハウ活用による 保証領域の拡大

医療費保証サービスプラン
「J, ホスピタル」

.....

店舗運営の見直し・商品の整備・人材育成



中期（2023年3月期）数値目標

- 社員一人ひとりが利益を意識した店舗運営
- 財務体質の強化を図ったうえで、効率性の数値を明確化
- 早期復配を目指す

	20/3期実績	21/3期計画	23/3期目標
売上高 (対前期比)	6,744 百万円 (+10.9%)	7,300 百万円 (+8.2%)	8,600百万円
営業利益 (営業利益率)	155百万円 (2.3%)	200 百万円 (2.7%)	営業利益率8%
一人当り 売上高	20 百万円	21 百万円	25百万円
配当	無配	無配	早期復配を目指す

※株主優待は継続実施



I Rに関するお問い合わせ先

ジェイリース株式会社 経営企画部

電話 : 03-5909-1245

E-mail : ir@j-lease.jp

URL : <https://www.j-lease.jp>

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。