

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2018年6月18日(月)

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>

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

目次

■要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
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. 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	05
3. 成長性の比較	07
■業績動向	08
1. 2018年3月期通期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	09
■今後の見通し	10
■中長期の成長戦略	11
1. 中期（2021年3月期）数値目標	11
2. 成長戦略	12
3. 出店計画	13
4. 業務の集約による店舗運営の効率化	14
■株主還元策	15

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

■ 要約

九州地盤から全国展開する家賃債務保証専業大手、 積極的な出店と地域密着戦略で高成長を実現。東証1部昇格

ジェイリース <7187> は、2004年に現代表取締役社長の中島拓（なかしまひらく）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る。2010年には、東京、新潟をはじめ東日本進出に着手し、全国の主要都市に拠点を拡げている（2018年5月時点で全国24拠点）。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

家賃債務保証会社の利用率は年々高まっており、国土交通省資料によると2010年で39%、2014年で56%、2016年で69%と急速に高まっている。今後は民法改正（債権法、2020年4月1日施行）も追い風になりそうだ。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。結果として家賃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取り、入居者審査では科学的なアプローチも取り入れて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。同業他社と比較して、高い成長性が特徴であり、都市部での出店攻勢がその原動力である。

2. 業績動向

2018年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比21.9%増の5,022百万円、営業利益で同20.9%増の407百万円、経常利益で同12.5%増の351百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.9%増の251百万円となり、5年連続の増収増益を達成した。期末（主に3月）に引っ越し時期の分散化による繁忙期のずれ込みがあり、若干想定よりも下回ったものの、都市部を中心に過去出店してきた営業所の順調な営業拡大が寄与し、大幅増収となった。また、今期は札幌、岡山、茨城、東京西の各支店を新規出店し、将来に向けての成長の布石も打つことができた。

2019年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比21.0%増の6,080百万円、営業利益で同20.2%増の490百万円、経常利益で同25.3%増の440百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同23.4%増の310百万円と大幅な増収増益の見通しだ。売上面では、引き続き首都圏をはじめとする大都市圏エリアでの営業拡大が継続する見込みである。コスト面では、今期も継続して中長期債権の削減に取組むとともに、業務効率化・集約化への投資等を行うため、一時的な経費増加を見込むが、中期では収益性の改善を図る計画だ。売上高・営業利益ともに伸び率は前期並みの目標設定であり、大きな外部環境変化がなければ達成可能な数字と判断する。

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

要約

3. 成長戦略

同社は3年後の2021年3月期の中期数値目標を策定している。売上高においては、毎年1,000百万円程度の増加を継続することを目標としており、順調にいけば8,000百万円（2021年3月期）を超える。営業利益率は8%以上を継続することを目標とし、概算で640百万円（2021年3月期）が目安となる。店舗網の拡充に関しては、2021年3月期までに39店舗体制（3年間で15店舗増）とする計画であり、47都道府県での地域密着戦略の基盤を完成させたいと考えである。2018年3月期までに地盤である九州（9店舗）と関東（8店舗）は拠点網の構築が完了した。2019年3月期からは地方都市にも展開を行う予定であるが、元々地方都市（九州）を地盤としてきたことから、地方都市攻略にも自信を持つ同社は収益力の向上を課題に挙げており、店舗運営の考え方も進化させる。従来、各店舗は独立した存在であり、営業、事務、管理のすべてをこなしていたが、今後は、基幹店に事務作業（事務・管理機能）を集約し、その周りの店舗（サテライト店）は営業に特化する。

4. 株主還元策

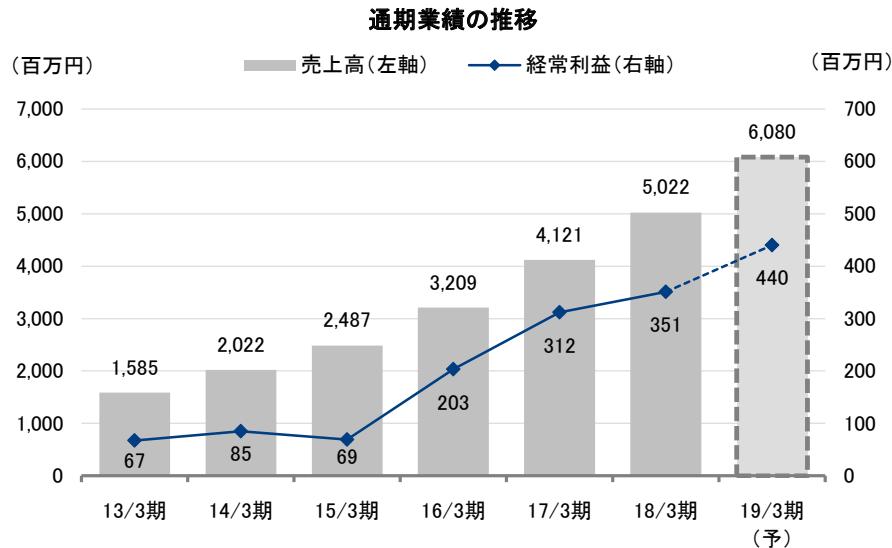
同社は、株主への利益還元を経営の最重要課題の1つとして位置付けており、財務体質の強化や事業拡大のための内部留保の充実を図りつつ、安定的かつ継続的な配当を行う方針である。配当は、中間と期末の年2回を基本的な方針としており、配当性向20%程度を当面の基準とする。2018年3月期の配当金は7円（中間2.5円、期末4.5円）、配当性向24.1%となった。2019年3月期の配当金は7.2円（中間3.6円、期末3.6円）、配当性向20.4%を予想する。

Key Points

- ・九州地盤から全国展開する家賃債務保証専業大手、東証1部昇格
- ・積極的な出店と地域密着戦略で高成長を実現
- ・2018年3月期は3期連続增收増益。新規出店4店で全国24店舗体制に
- ・2021年3月期に売上高8,000百万円前後目標。攻め（出店）と守り（店舗効率化、債権管理）を強化

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

要約



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 会社概要

九州地盤から全国展開する家賃債務保証専業大手、東証1部昇格

1. 会社概要と沿革

同社は2004年に、現社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る。2010年には、東京、新潟、宇都宮に支店展開し、東日本進出に着手。2013年からは名古屋、大阪などにも展開し、全国の主要都市に拠点を拡げている（2018年5月時点で全国24拠点）。同社の特徴は多様な商品プランと迅速なサービス（審査や入金）であり、中小の不動産会社からの支持は厚く、13千件の不動産会社と協定を結ぶ。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、「家賃債務保証事業」と「不動産仲介事業」に分かれる。主力の「家賃債務保証事業」は、賃貸住宅の入居予定者の連帯保証人の替わりに保証を引受け、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サービスである。売上高構成比は97.3%（2018年3月期）、利益構成比は98.5%（同）を占める。「不動産仲介事業」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を行う。売上高構成比は2.7%（2018年3月期）、利益構成比は1.5%（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（ディスクレーマー）をお読みください。

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

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

会社概要

事業の内容と構成（連結、2018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 (%)
家賃債務保証事業	連帯保証人の替わりに保証を引受けける事業（機関保証）	4,887	97.3%	401	98.5%
不動産仲介事業	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を行う	135	2.7%	6	1.5%
合計		5,022	100.0%	407	100.0%

出所：決算短信より作成

事業概要

積極的な出店と地域密着戦略で高成長を実現

1. 家賃債務保証市場の概況

賃貸住宅の入居時において、連帯保証人をめぐる問題は増加の一途をたどっている。核家族化、少子高齢化、外国人の増加、無縁社会の広がり、家族関係の希薄化などが進展したために、連帯保証人を見つけられない人やできれば連帯保証人を頼みたくない人が増加した。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しまっ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。

家賃債務保証会社の利用率は年々高まっており、国土交通省資料によると2010年で39%、2014年で56%、2016年で69%と急速に高まっている。今後は民法改正（債権法、2020年4月1日施行）も追い風になりそうだ。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。結果として家賃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。

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

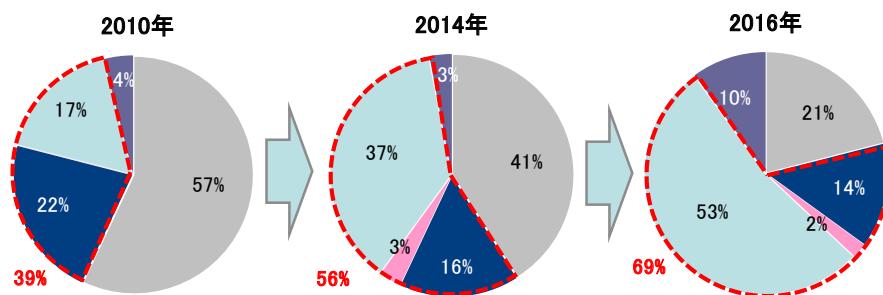
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

事業概要

家賃保証会社の利用

- 連帯保証人のみ
- 連帯保証人+家賃債務保証会社
- 家賃債務保証会社が別途連携保証人を付加
- 家賃債務保証会社のみ
- どちらもなし



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業環境としては、人口は減少トレンドにあるものの、少人数世帯を中心に世帯数は増加傾向であり、定住外国人の増加や民法改正など、家賃債務保証市場には追い風が吹いている。

2. 同社ビジネスモデルの特長

同社の家賃債務保証事業におけるビジネスモデルの主な特長は、(1) 店舗網と人数、(2) きめ細かな商品・サービス、(3) 厳格かつ迅速な審査と高い回収率、の3点である。

(1) 店舗網と人数

2018年5月時点で全国24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2店舗、東海で1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、408人（2018年4月）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。店舗当たり売上高では、同業A社は829百万円/店が一番高く、同社は209百万円/店と最も低い。1人当たり売上高では、同業B社が32百万円/人と最も高く、同社は12百万円/人と最も低い。同社の店舗網の緊密さと人数投入量の多さが浮き彫りになっている。同社の協定先は主に中堅・中小の不動産仲介会社であり、13千件という圧倒的多数の協定件数（不動産会社との契約）を持つことを可能にしている。

店舗数と人数の同業他社比較

	売上高 (百万円、18/3期)	店舗数	売上 / 店舗数 (百万円 / 店)	従業員数 (人)	売上 / 人数 (百万円 / 人)
同社	5,022	24	209	408	12.3
同業A社	8,293	10	829	322	25.7
同業B社	2,951	8	368	92	32.0
同業C社	2,741	11	249	115	23.8

出所：会社資料、各社ホームページよりフィスコ作成

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

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

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

事業概要

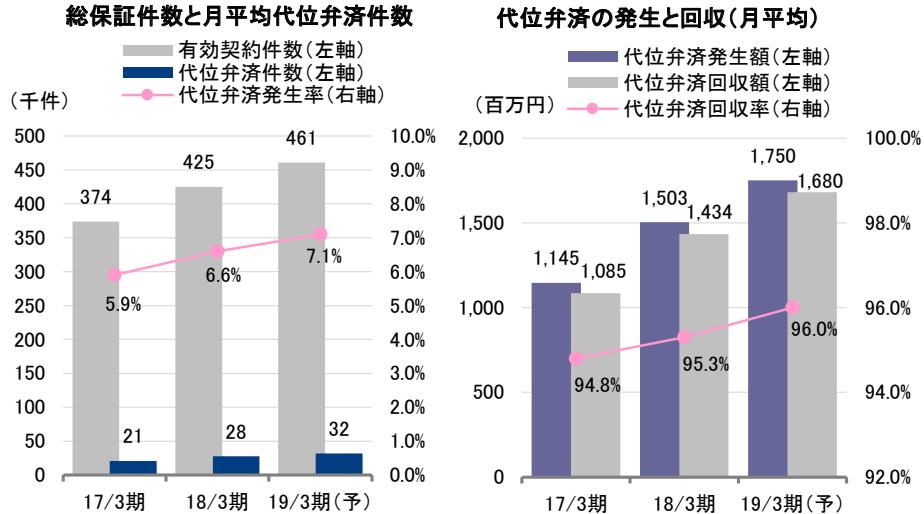
(2) きめ細かな商品・サービス

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、個々の不動産会社との信頼を勝ち得るのに貢献する。

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。

(3) 厳格かつ迅速な審査と高い回収率

改善の余地はあるものの、回収率は高い水準にある。審査の厳格さの指標の1つとして、代位弁済の発生率があるが、同社は直近6.6%（2018年3月期）であり、平均的と言われる7.1%よりも低い。前期（2017年3月期）よりも0.7ポイント上昇したが、この要因は競争の厳しい都市部に後発に参入したために、やや広い属性の保証を受け入れたためである。代位弁済の回収率は、95.3%（同）であり、前期よりも0.5ポイント上昇した。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がある。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、新聞記事検索、代位弁済情報データベースなどを活用して、徹底的かつ迅速に審査を行う。今後も手を緩めることなく、債権管理業務の集約化や弁護士・司法書士等との連携強化などにより更なる改善を図る。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

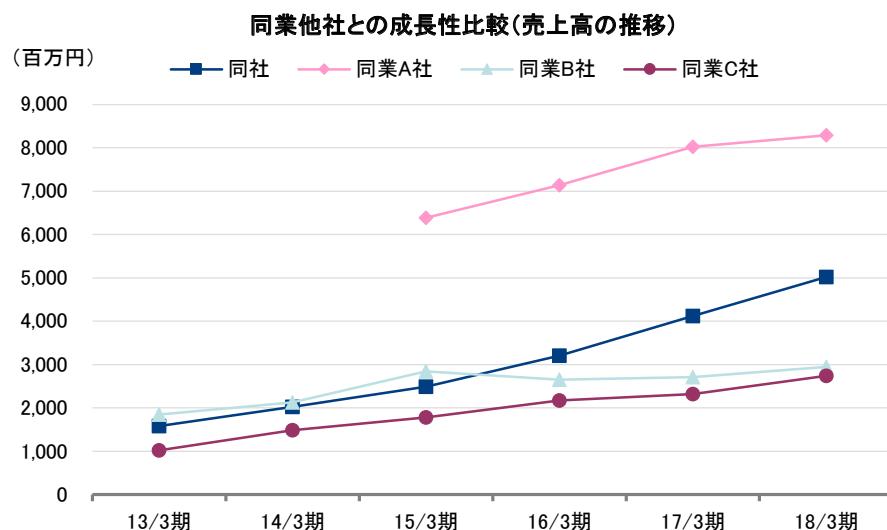
同社のビジネスモデルは、店舗と人で都市部を中心に面展開し、顧客のニーズに徹底的に応えることで信頼を勝取り、入居者審査では科学的なアプローチも取入れて厳格にリスクを管理するという“地域密着+リスク管理徹底ビジネスモデル”である。

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

事業概要

3. 成長性の比較

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2018年3月期までの4期間の売上高上昇率で比較すると、同社が年率26.4%、同業A社が9.1%、同業B社が1.2%、同業C社が15.5%となっている。同社の成長の原動力は出店であり、出店ペースを決めるのは人材育成のスピードや黒字化までの時間である。現状、人材育成や黒字化までの時間を考慮した適切な出店ペースは、年に2～5店舗だと考えられる。同社が進出していない大都市エリアはまだ広く残っているため、しばらくは店舗当たりのポテンシャルの大きな都市部で、着実なペースの出店が続くだろう。



出所：会社資料よりフィスコ作成

一方で、経常利益で比較すると、同社351万円（2018年3月期）に対して、同業A社1,212百万円（同）、同業B社752百万円（同）、同業C社160百万円（同）となっており、収益力の向上が課題となる。

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

■ 業績動向

2018年3月期は3期連続増収増益。 新規出店4店で全国24店舗体制に

1. 2018年3月期通期の業績概要

2018年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比21.9%増の5,022百万円、営業利益で同20.9%増の407百万円、経常利益で同12.5%増の351百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.9%増の251百万円となり、5期連続の増収と3期連続の増益を達成した。

売上面では、期末（主に3月）に引っ越し時期の分散化による繁忙期のずれ込みがあり、若干想定よりも下回ったものの、都市部を中心に過去出店してきた営業所の順調な営業拡大が寄与し、大幅増収となった。経営指標である協定件数（不動産管理会社数）が13千件（前期は11千件）、保証の申込件数は168千件（同151千件）とそれぞれ増加した。

利益面では、増収による粗利増加が最大の増益要因である。営業・債権管理関連費用が200百万円増加したが、このうちの約半分（約100百万円）は弁護士・訴訟費用であり滞納状態を早期に解決する新しい基準（2017年6月～）に沿ったものであり、不可欠な出費である。また、今期は札幌、岡山、茨城、東京西の各支店を新規出店し、将来に向けての成長の布石も打つことができた。人件費の増加110百万円や設備関連費の増加65百万円は新規出店に連動した先行投資である。

2018年3月期通期業績

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	4,121	100.0%	5,022	100.0%	21.9%
売上総利益	3,259	79.1%	3,900	77.7%	19.7%
販管費	2,922	70.9%	3,493	69.5%	19.5%
営業利益	337	8.2%	407	8.1%	20.9%
経常利益	312	7.6%	351	7.0%	12.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	220	5.3%	251	5.0%	13.9%

出所：決算短信よりFISCO作成

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

業績動向

資産規模が拡大。安全性指標も向上

2. 財務状況と経営指標

2018年3月期通期末の総資産残高は413百万円増（前期末比）の5,891百万円と資産規模が拡大した。うち流動資産は304百万円増の5,322百万円であり、主な増加要因は代位弁済立替金の増加1,052百万円、収納代行立替金の増加208百万円であり、主な減少要因は現預金減少1,175百万円である。固定資産は108百万円増の659百万円である。

負債合計は171百万円増（前期末比）の4,676百万円となった。うち流動負債は26百万円減の4,274百万円であり、大きな変動はなかった。固定負債は198百万円増の402百万円であり、主な要因は長期借入金の増加236百万円である。

純資産合計が241百万円増（前期末比）の1,304百万円となったのは、利益剰余金の増加が要因である。

経営指標（2018年3月期末）では、流動比率が124.5%（前期116.7%）、自己資本比率が21.8%（同19.1%）であり、安全性は向上している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	増減額
流動資産	5,018	5,322	304
(現預金)	1,972	796	-1,175
(代位弁済立替金)	1,997	3,049	1,052
(収納代行立替金)	263	471	208
固定資産	550	659	108
総資産	5,568	5,981	413
流動負債	4,300	4,274	-26
固定負債	204	402	198
負債合計	4,505	4,676	171
純資産合計	1,063	1,304	241
負債純資産合計	5,568	5,981	413
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	116.7%	124.5%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	19.1%	21.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
 7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2019年3月期も20%を超える増収増益を予想。 攻め（新店5店）と守り（中長期債権削減、業務効率化）を積極化

2019年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比21.0%増の6,080百万円、営業利益で同20.2%増の490百万円、経常利益で同25.3%増の440百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同23.4%増の310百万円と大幅な増収増益の見通しだ。

売上面では、引き続き首都圏をはじめとする大都市圏エリアでの営業拡大が継続する見込みである。前期に出店した札幌、岡山、茨城、東京西の4店舗も2期目に入り伸び盛りとなる。本期はさらに、静岡、石川、京都、大阪南、愛媛の5支店を出店予定であり、47都道府県での地域密着体制の確立を目指す。コスト面では、本期も継続して中長期債権の削減に取組むとともに、業務効率化・集約化への投資等を行うため、一時的な経費増加を見込むが、中期では収益性の改善を図る計画だ。家賃債務保証上場4社の中で同社が最も高い増収率を計画するが、売上高・営業利益ともに伸び率は前期並みの目標設定であり、大きな外部環境変化がなければ達成可能な数字と判断する。

2019年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	5,022	100.0%	6,080	100.0%	21.0%
営業利益	407	8.1%	490	8.1%	20.2%
経常利益	351	7.0%	440	7.2%	25.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	251	5.0%	310	5.1%	23.4%

出所：決算短信よりFISCO作成

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

■ 中長期の成長戦略

**2021年3月期に売上高8,000百万円前後目標。
攻め（出店）と守り（店舗効率化、債権管理）を強化**

1. 中期（2021年3月期）数値目標

同社は3年後の2021年3月期の中期数値目標を策定している。売上高においては、毎年1,000百万円以上の増加を継続することを目標としており、順調なら約8,000百万円（2021年3月期）を超えてくる。営業利益率は8%以上を継続することを目標とし、概算で640百万円（2021年3月期）が目安となる。人手をかけた地域密着営業が強みの同社ではあるが、今後は生産性の向上を継続し、従業員1人当たり売上高を現状の15百万円（2018年3月期）から20百万円（2021年3月期）に高める考えだ。配当性向に関しては、現状と同水準の20%程度を維持したい考えだ。



出所：決算説明会資料より掲載

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

中長期の成長戦略

2. 成長戦略

同社は、成長戦略の中で、(1) 経営資源の集中、(2) 営業力の強化、(3) 収益性の向上、の3つを挙げている。

(1) 経営資源の集中

家賃債務保証事業に経営資源を集中する方針だ。単身世帯の増加や民法改正（連帯保証人の担保効果低下）といった社会的背景は追い風であり、同社にとって寄り道をせずに本業に邁進する構えだ。

(2) 営業力の強化

営業力の強化に関しては4つの重点項目がある。1) 店舗網の拡充及び地域密着型営業の深化、2) アライアンス展開（サービス拡充）、3) 外国人向けサービス拡大、4) 事業者向けサービスの拡大である。外国人向けサービスに関しては、多言語対応（当初4ヶ国語→現在14ヶ国語）のコールセンターを設置してから外国人の保証申し込みが急伸し、申込み全体の7%以上（2018年3月）になっている。今後も外国人向けに入居後の生活サポートを目的に新サービスを準備中である。事業者向けには、事業用保証サービスの戦略商品「J-AKINAI」を今期より本格展開する。

(3) 収益力の向上

収益性の向上に関しては、1) 全社を通じた業務改善の推進、2) 債権管理の強化、がテーマとなる。店舗網が全国に拡充したために、各店舗内で行っている一部業務をセンターで集約化できれば効率化につながる（後述）。前期より取組みを強化してきた中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との連携強化、貸倒償却）に関しては、徐々に成果が表れつつあるが、中期的に取組みを継続していく。

成長戦略

重点項目	進捗状況	対象
営業力の強化		
1) 店舗網の拡充、地域密着型営業の深化 ・全国網の整備推進（現在24店舗） ・2021年3月期には39店舗体制、業界最大規模営業ネットワーク構築 ・47都道府県で地域密着No.1を目指し、全国の不動産会社とのネットワークをさらに拡大	2019年3月期は5店舗出店予定 (静岡、石川、京都、大阪南、愛媛)	一般消費者
2) アライアンス展開（サービス拡充） ・既存提携先との協業 ・サービス拡充のための各種アライアンス展開	高齢者みまもりシステムの取次販売などを開始	一般消費者 高齢者
3) 外国人向けサービス拡大 ・コールセンターによる多言語対応（14ヶ国語） ・子会社あすみらい（不動産仲介）の事業拡大	入居後の生活サポート、新サービス準備中	外国人
4) 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拡大	事業用保証サービスの戦略商品「J-AKINAI」を今期より本格展開	事業者
収益力の向上		
1) 全社を通じた業務改善の推進 ・店舗網拡充に伴う非効率化に対する運営体制の見直し ・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	営業力の向上を目的とした事務作業の効率化	-
2) 債権管理の強化 ・債権管理業務の集約化、審査与信システムの精度向上 ・中長期債権の削減（人員配置、弁護士・司法書士との連携強化、貸倒償却）	2018年3月期第2四半期より取組み強化。徐々に成果が表れつつある（中期的取組み）	-

出所：会社資料より作成

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

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

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

中長期の成長戦略

3. 出店計画

店舗網の拡充に関しては、2021年3月期までに39店舗体制（3年間で15店舗増）とする計画であり、47都道府県での地域密着戦略の基盤を完成させたい考えである。2018年3月期までに地盤である九州（9店舗）と関東（8店舗）は拠点網の構築が完了した。2019年3月期からは地方都市にも展開を行う予定であるが、元々地方都市（九州）を地盤としてきたことから、地方都市攻略にも自信を持つ。2019年3月期は、静岡、石川、京都、大阪南、愛媛への出店を計画する。



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

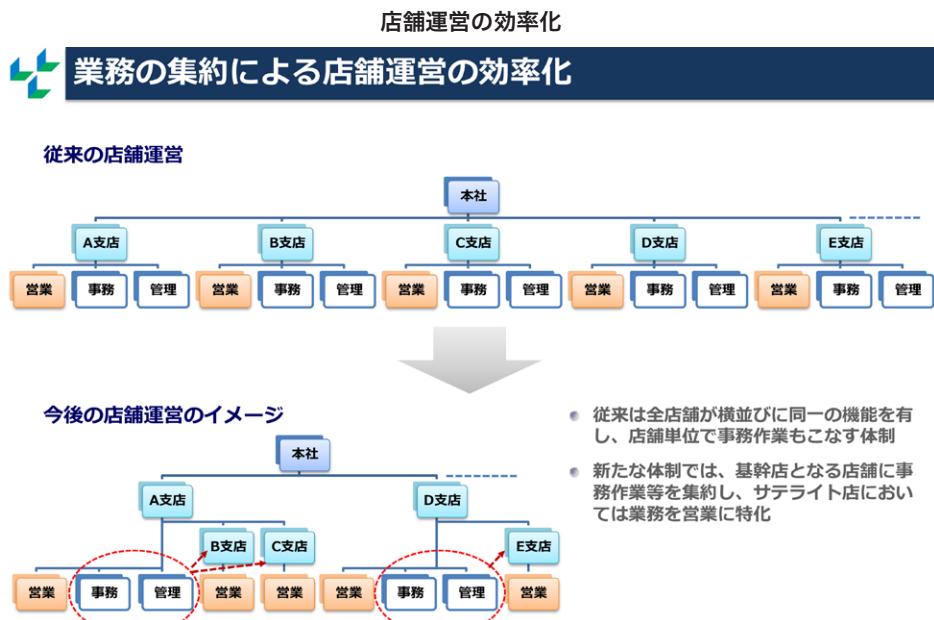
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

中長期の成長戦略

4. 業務の集約による店舗運営の効率化

同社は収益力の向上を課題に挙げており、店舗運営の考え方も進化させる。従来、各店舗は独立した存在であり、営業、事務、管理のすべての機能がそろい、店舗単位で事務作業を含めたすべてをこなしていた。今後の店舗運営の考え方では、基幹店に事務作業（事務・管理機能）を集約し、その周りの店舗（サテライト店）は営業に特化する。事務作業の効率化とともに、営業人員が他の業務から解放され、営業に特化できるため、営業力の向上にもつながることが期待される。



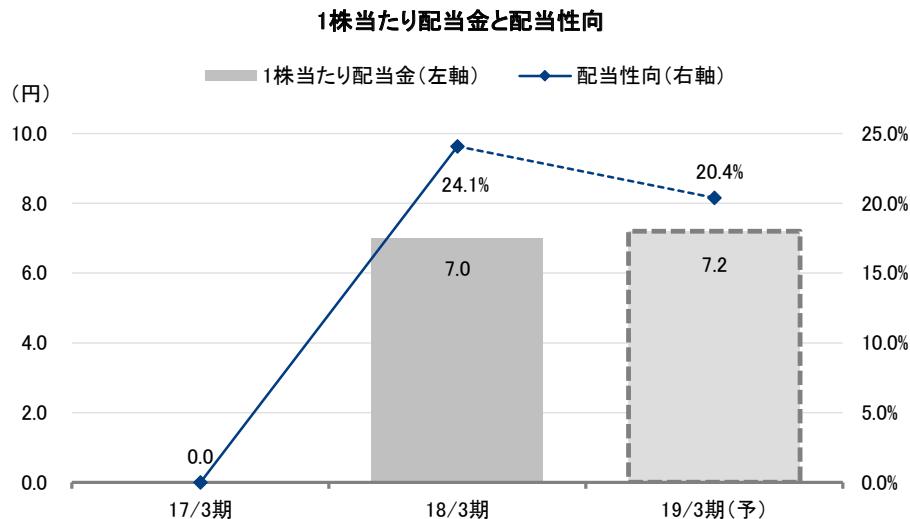
出所：決算説明会資料より掲載

ジェイリース | 2018年6月18日(月)
7187 東証1部 <https://www.j-lease.jp/ir/>

■ 株主還元策

**2018年3月期に配当開始。
2019年3月期は年7.2円、配当性向20.4%を予想**

同社は、株主への利益還元を経営の最重要課題の1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する。2018年3月期の配当金は7円(中間2.5円、期末4.5円)、配当性向24.1%となった。2019年3月期の配当金は7.2円(中間3.6円、期末3.6円)、配当性向20.4%を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指數値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ