

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 >>>](#)

2022年6月3日(金)

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. 成長戦略・トピック	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. 賃料債務保証とは	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	05
■ 業績動向	09
1. 2022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	13
1. 数値計画	13
2. 事業別の戦略	13
3. 成長基盤構築の施策	14
■ サステナビリティへの取り組み	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

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することで、“業界オンリーワンの総合賃料保証会社”を目指す

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あげつつ（2022年5月時点で全国32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、中小の不動産会社からの支持は厚く、20千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り、“業界オンリーワンの総合賃料保証会社”を目指している。

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。

2. 業績動向

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比20.5%増の9,162百万円、営業利益で同108.8%増の1,971百万円となり、売上高及び各利益で過去最高を更新した。売上面では、主力事業である住居用賃料保証が堅調に推移したことに加え、成長分野として注力する事業用賃料保証が継続して売上拡大に寄与した。利益面では、過去3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こと、入居者の状況に応じた債権管理業務を引き続き実施したことなどにより、与信コストがコントロールでき、債権管理業務コストの削減につながった。経営指標では、売上高を拡大するなか、代位弁済立替金残高は前期比186百万円減少し、代位弁済発生率は5.8%（前期は6.3%）、代位弁済回収率は98.6%（同98.1%）と良好であった。

3. 今後の見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比14.0%増の10,450百万円、営業利益で同11.6%増の2,200百万円と、過去最高業績を更新する予想となっている。売上高については、引き続き住居用賃料保証と事業用賃料保証のクロスセリングを追求する方針だ。一方、利益面では増収効果のほか、債権管理業務コスト削減や生産性向上が増益に寄与する予定となっている。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(5.8%予想)及び代位弁済回収率(97.7%予想)は良好な水準を維持する計画である。足元の業績は好調で外部環境が良好であること、事業用賃料保証は1件当たりの売上高が相対的に高く効率的であるほか、債権管理業務コスト削減のさらなる成果が期待できることなどから、業績予想から上振れて着地する可能性も十分であると弊社では見ている。

要約

4. 成長戦略・トピック

同社は、3年後の2024年3月期を目標年度とする3ヶ年計画を公表していたが、好調な実績を背景に2021年11月に上方修正をし、新たに「新3ヶ年計画」を策定した。主力の住居用賃料保証、成長分野である事業用賃料保証、新事業分野である医療費保証等の3分野で、顧客ニーズに合わせた保証商品を拡大し、ノウハウによる差別化を図る戦略を掲げている。また、成長基盤の構築・強化のために「人」「データ」「DX」の3つの施策を実行していく方針だ。このうち、「DX」に関する施策としては、不動産取引に関する手続きのオンライン化を促進していく。社内外の業務効率化のほか、各種データ分析の高度化を図ることで、1人当たりの労働生産性の向上を目指す。具体的には、「申込のDX化」として業界のオンライン入居申込サービス（API連携）を推進しているほか、「契約のDX化」として、有力プラットフォームとの連携拡大を進めている。

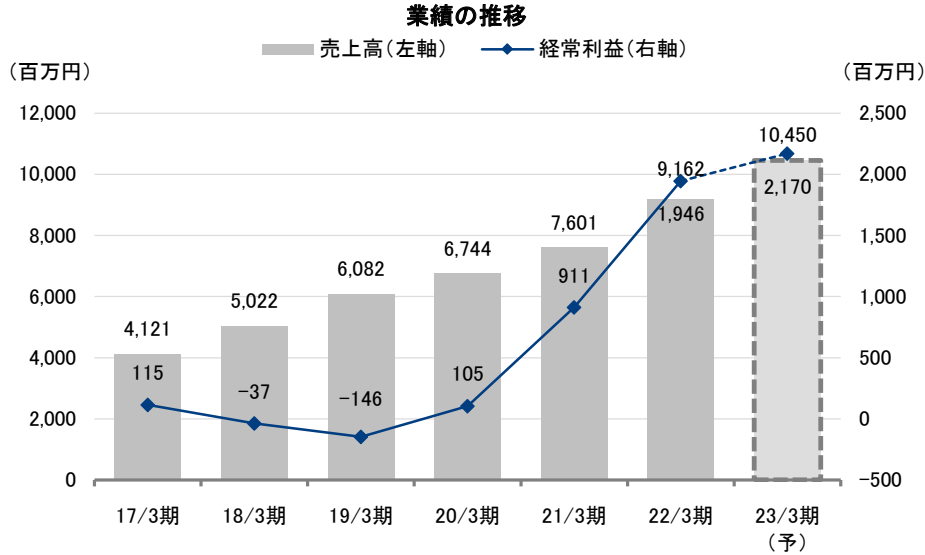
5. 株主還元策

同社は配当について、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が、利益体質が定着したことから、2023年3月期以降は30%程度に基準を変更することを発表した。配当実績については、好調な業績を背景に、2021年3月期は復配を実施、2022年3月期は年間配当金40.0円（中間15.0円、期末25.0円）、配当性向26.5%となった。2023年3月期は、年間配当金50.0円（中間25.0円、期末25.0円）、配当性向30.1%を予想する。

Key Points

- ・地域密着で中小不動産会社と協業する営業スタイル
- ・2022年3月期は売上高・各利益ともに過去最高を更新。主力の住居用賃料保証は堅調に推移、成長分野の事業用賃料保証は急成長
- ・2023年3月期は住居用・事業用ともに業績拡大が継続することで、売上高・利益とも過去最高更新を見込む
- ・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することで、“業界オンリーワンの総合賃料保証会社”を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

九州から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、賃料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た。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上げた（2022年5月時点で全国32店舗）。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、20千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り、新3ヶ年計画においても“業界オンリーワンの総合賃料保証会社”を目指す。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、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。

会社概要

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賃料収入を保証する賃料債務保証サービスを主としており、売上高構成比は99.2%（2022年3月期）、利益構成比は100.9%（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（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-0.9%（同）と規模は小さい。

事業の内容と構成（連結、2022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（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	9,089	99.2%	1,989	100.9%
不動産関連事業	子会社の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	73	0.8%	-18	-0.9%
合計		9,162	100.0%	1,971	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

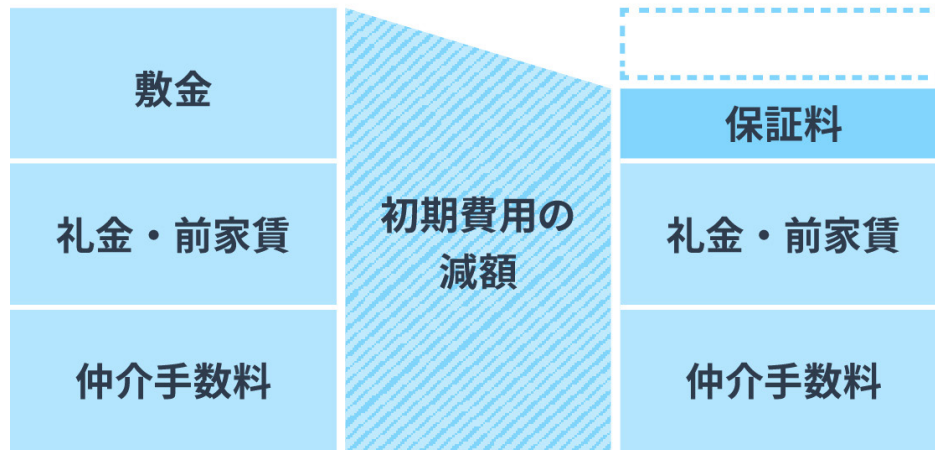
1. 賃料債務保証とは

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。また、入居者にとっては保証により保証人探しや依頼の手間を省くことができ、また、特に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。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

賃料保証による初期費用の減額設計

初期費用の合計



出所：会社ホームページより掲載

2. 賃料債務保証市場の概況

同社によると、賃料債務保証市場の市場規模及び保証利用率は住居用賃料保証市場が約 2,000 億円で保証利用率 70%、事業用賃料保証市場が約 200 億円で保証利用率約 15%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。その要因としては、2020 年 4 月に施行された改正民法（債権法）が追い風になっている。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）の影響で賃料滞納に対する意識が高まっていることから、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ていることも挙げられる。なお、事業用賃料保証市場は約 200 億円市場と相対的に小さいが、保証利用率が約 15%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 2.5%のシェア、10 社程度が競合する事業用市場で 6.8%のシェアを獲得しており、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。

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。

事業概要

(1) 店舗網と人数

2022年5月時点で全国32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6店舗、東海・北陸で3店舗、関東甲信越で10店舗、東北・北海道で4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354人（2022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・304人、同業B社は7店舗・121人（2021年3月末）、同業C社は10店舗・132人（2021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。つまり、地域密着が同社の基本戦略であると言える。

同業他社比較

	22/3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	9,162	32	286	354	25.9
同業A社	10,304	12	859	304	33.9
同業B社	4,943	7	706	121	40.9
同業C社	4,130	10	413	132	31.3

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

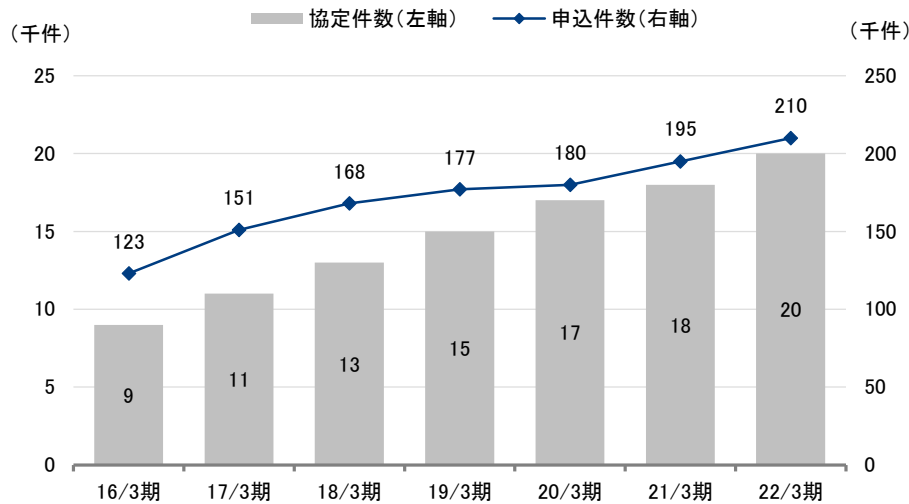
きめ細かな商品・サービス対応は同社の強みである。利用者のニーズに応じて、一括払い、年払い、月払いなどの多様な保証料の支払い形態が選択でき、同業他社でこれらをすべてそろえる企業は少ない。また、不動産会社からのリクエストによるカスタマイズも積極的に実施し、個々の不動産会社からの信頼を勝ち得ることに貢献している。代位弁済時の支払日に関しては、同社が「3営業日後」に支払うのに対して、同業他社では「月末」や「月2回」、「退去精算後」などが多く、同社の迅速対応は際立っている。また、賃料の収納代行サービスも行っており、このサービスを利用すると賃料の滞納の有無にかかわらず賃料全額が入金されることとなる。

(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。同社の協定先は主に中堅・中小の不動産会社であり、20千件という圧倒的多数の協定件数（不動産会社との契約）を持つという特長がある。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

協定件数と申込件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

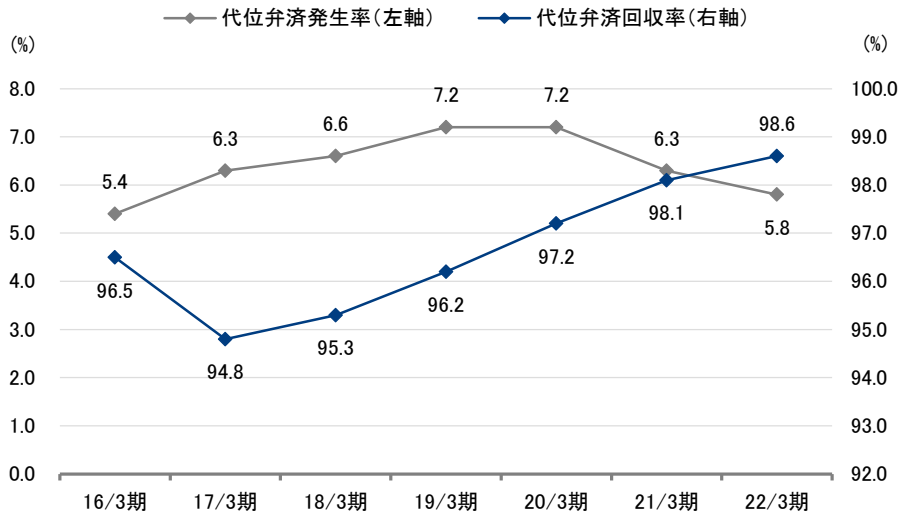
(4) 事業用賃料保証とクロスセリング

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始められるものではないが、当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。当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、2022年3月期で72:28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。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が実証されている。

(5) 業界トップ水準の代位弁済発生率と代位弁済回収率

保証関連事業の経営指標としては、代位弁済発生率と代位弁済回収率が重要である。代位弁済発生率は、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、2022年3月期の同社の代位弁済発生率は5.8%となり、明確な改善が見られる。2023年3月期は5.8%を計画しており、良好な水準を維持する予定である。代位弁済回収率は、98.6%（2022年3月期）と2018年3月期以降改善が続いている（2023年3月期は97.7%を見込む）。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。なお、現時点で当社は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。

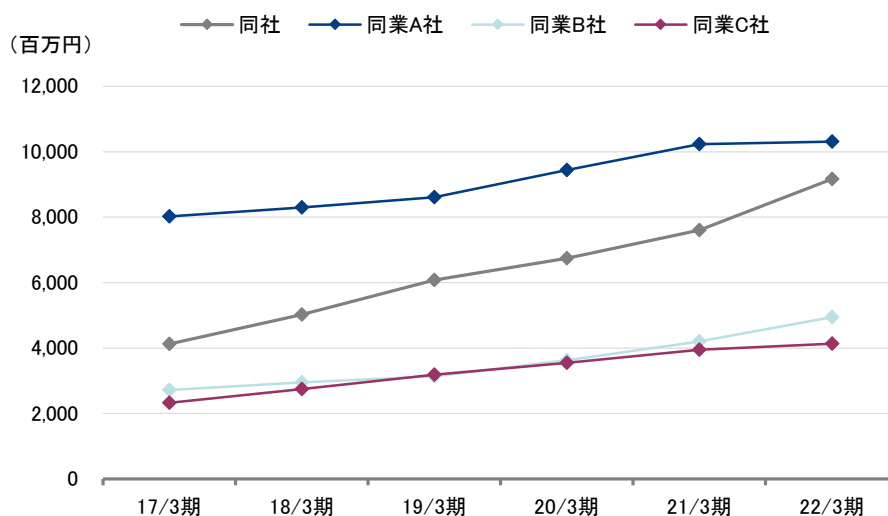
事業概要

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2022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17.3%増、同業A社が年率5.1%増、同業B社が年率12.7%増、同業C社が年率12.2%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、既述のとおり事業用賃料保証の拡大が見込まれることなどから、しばらくは着実なペースの成長が続くだろう。一方、売上高経常利益率で比較すると、同社21.2%（2022年3月期）に対して、同業A社11.1%（2022年1月期）、同業B社23.9%（2022年3月期）、同業C社14.2%（2022年3月期）となっており、収益力においても業界トップレベル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)


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

2022年3月期は売上高・各利益ともに過去最高を更新。 主力の住居用賃料保証は堅調に推移、 成長分野の事業用賃料保証は急成長

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比20.5%増の9,162百万円、営業利益で同108.8%増の1,971百万円、経常利益で同113.6%増の1,946百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同142.5%増の1,340百万円となり、売上高及び各利益で過去最高を更新した。

2022年3月期連結業績

(単位：百万円)

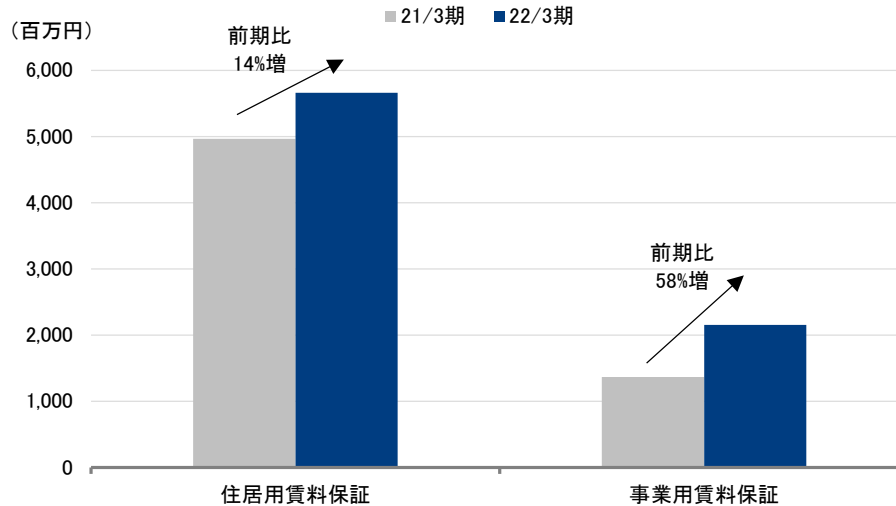
	21/3 期		22/3 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	7,601	100.0%	9,162	100.0%	20.5%
売上総利益	5,908	77.7%	7,067	77.1%	19.6%
販管費	4,964	65.3%	5,096	55.6%	2.7%
営業利益	943	12.4%	1,971	21.5%	108.8%
経常利益	911	12.0%	1,946	21.2%	113.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	552	7.3%	1,340	14.6%	142.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面では、主力事業である住居用賃料保証が堅調に推移したことに加え、成長分野として注力する事業用賃料保証が継続して売上拡大に寄与したことにより、売上高は過去最高を更新した。売上構成の62%を占める住居用賃料保証は、前期比14%増となった。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、賃料債務保証に対する需要は堅調である。新規出店（2022年3月期は6店舗）や外部企業との提携による営業ネットワークの拡充、顧客ニーズに対応した商品ラインナップ強化等も成長に寄与した。一方、売上構成の23%を占める事業用賃料保証は、前期比58%増と急成長した。事業用賃貸借契約における保証契約の利用率は約15%と低く、拡大余地が大きいことから、事業用賃料保証を成長分野と見据え、積極的な拡販を行った。コロナ禍において事業用賃貸物件の流動性が向上するなか、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。このほか、住居用賃料保証と事業用賃料保証のクロスセルの成果も出た。

業績動向

事業種類別の保証料収入推移



注：各種資料より弊社試算
 出所：会社資料よりフィスコ作成

営業利益は前期比 1,027 百万円の増加、営業利益率は 21.5%（同 9.1 ポイント上昇）とほぼ倍増となった。過去 3 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こと、入居者の状況に応じた債権管理業務を引き続き実施したことなどにより、与信コストがコントロールでき、債権管理業務コストの削減につながった。経営指標では、売上高を拡大するなか、代位弁済立替金残高は前期比 186 百万円減少し、代位弁済発生率は 5.8%（前期は 6.3%）とリスクコントロールができています。また、代位弁済回収率が 98.6%（同 98.1%）に上昇していることから、債権管理業務の効率化が進んだと言える。なお、販管費は同 131 百万円増と微増に抑え、販管費率では同 9.7 ポイント減となり、大幅な増益に寄与した。

自己資本比率は 26.9% と前期比 12.1 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

2022 年 3 月期末の資産合計は前期末比 678 百万円増の 8,832 百万円となった。うち流動資産は 497 百万円増の 6,599 百万円であり、主な要因は収納代行立替金の増加 319 百万円、代位弁済立替金の減少 276 百万円、貸倒引当金の減少 189 百万円などによる。固定資産は 180 百万円増の 2,233 百万円であり、主な要因は有形固定資産の増加である。

負債合計は前期末比 489 百万円減の 6,459 百万円となった。うち流動負債は 490 百万円減の 6,247 百万円であり、主な要因は短期借入金の減少 950 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、前期末比 915 百万円減の 1,954 百万円と減少傾向が続く。

業績動向

経営指標（2022年3月期末）では、流動比率が[※]105.6%（前期は90.6%）、自己資本比率が26.9%（前期は14.8%）であり、安全性が大幅に改善した。同社は安定成長フェーズに入り収益力が高まっており、今後もさらに財務基盤が強化されることになるだろう。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
流動資産	6,101	6,599	497
（現金及び預金）	1,103	1,022	-81
（代位弁済立替金）	4,991	4,715	-276
（収納代行立替金）	1,069	1,389	319
（貸倒引当金）	-2,341	-2,066	274
固定資産	2,052	2,233	180
資産合計	8,154	8,832	678
流動負債	6,738	6,247	-490
（短期借入金）	2,750	1,800	-950
固定負債	210	211	1
負債合計	6,948	6,459	-489
純資産合計	1,205	2,372	1,167
（利益剰余金）	201	1,363	1,162
負債純資産合計	8,154	8,832	678
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	90.6%	105.6%	15.0pt
自己資本比率（自己資本÷総資産）	14.8%	26.9%	12.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期は住居用・事業用ともに業績拡大が継続することで、売上高・利益とも過去最高更新を見込む

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比14.0%増の10,450百万円、営業利益で同11.6%増の2,200百万円、経常利益で同11.5%増の2,170百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同10.4%増の1,480百万円と、過去最高業績を更新する予想となっている。

今後の見通し

2023年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	9,162	100.0%	10,450	100.0%	14.0%
営業利益	1,971	21.5%	2,200	21.1%	11.6%
経常利益	1,946	21.2%	2,170	20.8%	11.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,340	14.6%	1,480	14.2%	10.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は前期比 14.0% 増と、前期（20.5%）と比べ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。住居用賃料保証に関しては、少子高齢化や晩婚化に起因する世帯数の増加、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あり、ウクライナ及びロシアの情勢変化による業績への大きな影響はない見通しである。また、成長分野として注力する事業用賃料保証については、顧客のリスク意識変化等により、オフィスや店舗等の事業用保証の需要が拡大しており、2023年3月期もその傾向が続くと予想される。同社では、引き続き住居用賃料保証と事業用賃料保証のクロスセリングを追求する方針である。なお、新規出店は3支店を計画している。弊社では、足元の業績が好調であること、外部環境が良好であることなどから、例年通り売上予想が上振れる可能性も十分あると見ている。

営業利益は前期比 11.6% 増、営業利益率 21.1%（前期は 21.5%）と、高い収益性を維持する予想で、増収効果のほか、債権管理業務コスト削減や生産性向上が増益に寄与する予定となっている。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（5.8% 予想）及び代位弁済回収率（97.7% 予想）は良好な水準を維持する計画である。2023年3月期は、中長期の成長を見据え、社内管理業務のデジタル化（DX化）及び働き方改革を通じたさらなる生産性向上にも取り組む。弊社では、事業用賃料保証は1件当たりの売上高が相対的に高く効率的であること、様々な施策の積み重ねにより債権管理業務コスト削減のさらなる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。

■ 中長期の成長戦略・トピック

「申込のDX化」「契約のDX化」などにより業務効率化を推進し、さらなる生産性向上を目指す

1. 数値計画

同社は、3年後の2024年3月期を目標年度とする3ヶ年計画を公表していたが、好調な実績を背景に2021年11月に上方修正、さらに2022年5月に2回目の上方修正を発表した。上方修正後の数値計画としては、2024年3月期に売上高11,900百万円、売上高の年間成長率14.0%を掲げているが、過去5年間の年平均成長率が17.3%であることから最低限のコミットメントラインと考えられる。これまでの成長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店舗を新規出店し、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。なお、近年の出店は旗艦店ではなく軽装備のサテライト店舗が多く、その投資対効果は実証済みである。また、成長分野として注力す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。一方、利益面では2024年3月期に営業利益2,520百万円、営業利益率21.2%を目指す。また、利益成長により、自己資本比率の向上や配当性向に応じた配当の増額も達成したい考えだ。

新3ヶ年計画

2024年3月期までの目標	
売上高	11,900百万円
売上高の成長率	年間増加率10%を目指す(2024年3月期まで平均14.0%成長)
新規出店	年間2～4店舗を新規出店し、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	2,520百万円
営業利益率	21.2%
財務体質	利益成長による財務体質(自己資本比率等)の改善
株主還元	積極的な株主還元(2023年3月期より配当性向目安を30%程度に向上)

注：各数値は2022年5月公表の値

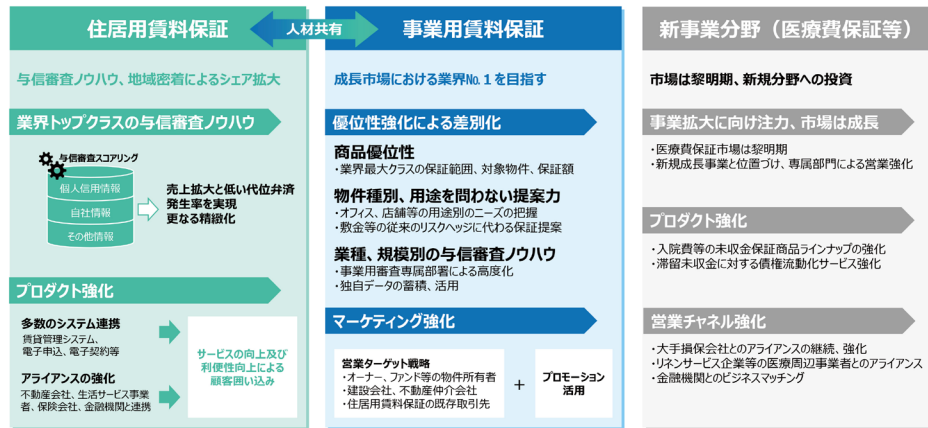
出所：新3ヶ年計画、決算説明資料、ヒアリングよりフィスコ作成

2. 事業別の戦略

同社は、主力の住居用賃料保証、成長分野である事業用賃料保証、新事業分野である医療費保証等の3分野で、顧客ニーズに合わせた保証商品を拡大し、ノウハウによる差別化を図る戦略を掲げている。住居用賃料保証では、業界トップクラスの与信審査ノウハウを武器に収益力を維持・向上させ、不動産業界などの関連業界とのアライアンス等により利便性を向上させることで、シェア拡大を図る。事業用賃料保証では、商品優位性、提案力、与信審査ノウハウなどでの優位性をさらに強化・差別化し、これまで以上にマーケティングを強化することで、成長市場における業界No.1を目指す。医療費保証分野は、市場がまだ黎明期である。専門部門による営業強化、医療機関に対する「入院費等未収金保証サービス」を中心としたプロダクト強化、異業種とのアライアンスによる営業チャネル強化などにより、新事業を軌道に乗せる方針だ。

中長期の成長戦略・トピック

事業別の成長戦略



出所：新3ヶ年計画より掲載

3. 成長基盤構築の施策

同社は、成長基盤の構築・強化のために「人」「データ」「DX」の3つの施策を実行していく方針だ。

(1) 人

「人」に関する施策としては、出店強化及び人材活躍の推進を挙げている。成長に向けて年2～4店舗を出店するほか、戦略的な組織変更を行い、営業・債権管理のさらなる強化を図る。また、人材採用も継続して行う。教育研修の実施やスキルアップ支援などにより人材育成を強化するほか、社員主導のプロジェクトによる人事制度の見直し、平均賃金の引き上げも進めていく。

(2) データ

「データ」に関する施策としては、DWH（高度なデータ分析を行うためのデータベース）の構築や、各種データの更なる充実化、データ分析の高度化を図り、与信審査精度の向上のほか、業務効率化や新規事業開発・アライアンス強化などにより、収益性の向上を目指す。

(3) DX

「DX」に関する施策としては、不動産取引に関する手続きのオンライン化を促進していく。社内外の業務効率化のほか、各種データ分析の高度化を図ることで、1人当たりの労働生産性の向上を目指す。現在取り組みが加速しているものとして「申込のDX化」がある。不動産業界では、申込みの段階で入居者や不動産会社が手書きで情報を記入し、FAXでやりとりを行う方法が慣例として残っている。保証会社でもFAXで受け取った情報を手入力したうえで審査などの後工程を行うため、非効率の要因となっていた。これに対し同社では、大手不動産会社やシステム会社などを巻き込んで業界全体でのオンライン入居申込サービス（API連携）を推進している。2020年3月期に開始以降、申込全体に占めるAPI申込数は2022年3月期第2四半期時点で9.4%、2022年通期では12.3%まで拡大している。一方、2021年5月にはデジタル改革関連法案が成立し、重要事項説明書（25条書面）及び契約書（37条書面）の電子化が解禁となった。同社では、自社システムへの実装だけでなく、業界をリードするプラットフォームであるイタンジ（株）の「電子契約くん」やGMOグローバルサイン・ホールディングス<3788>の「GMOサイン」など、有力プラットフォームとの連携を拡大することで、「契約のDX化」を推進している。これらのDX化を推進することで、2024年3月期の1人当たり売上高30百万円（2021年3月期は22百万円）を目指す。

中長期の成長戦略・トピック

DX化の推進



■ サステナビリティへの取り組み

「11 住み続けられるまちづくりを」をはじめとする SDGs 達成を目指す

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、保証を通じて社会の安心を共創することを目指している。具体的には、以下4つの取り組みによって持続可能な成長を目指すことを宣言している。

(1) 保証サービスの提供

保証サービスの提供によって、「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。誰もが人間らしい生活が営める社会をつくり、人々の「信用」という財産を守る取り組みと言える。

(2) 社内各種取り組み

社内の各種取り組みによって、多様な価値観を尊重し、創造性あふれる社会をつくることを目指している。また、社員個々のスキルアップを支援し、活躍できる人材を育てている。

(3) 各種タイアップ

不動産会社はもちろん、保険会社、生活サービス事業者、金融機関、システム会社など、様々な企業とのタイアップにより便利で豊かな価値を提供するほか、行政と連携し地域の発展に貢献することを目指している。

(4) ESG への取り組み

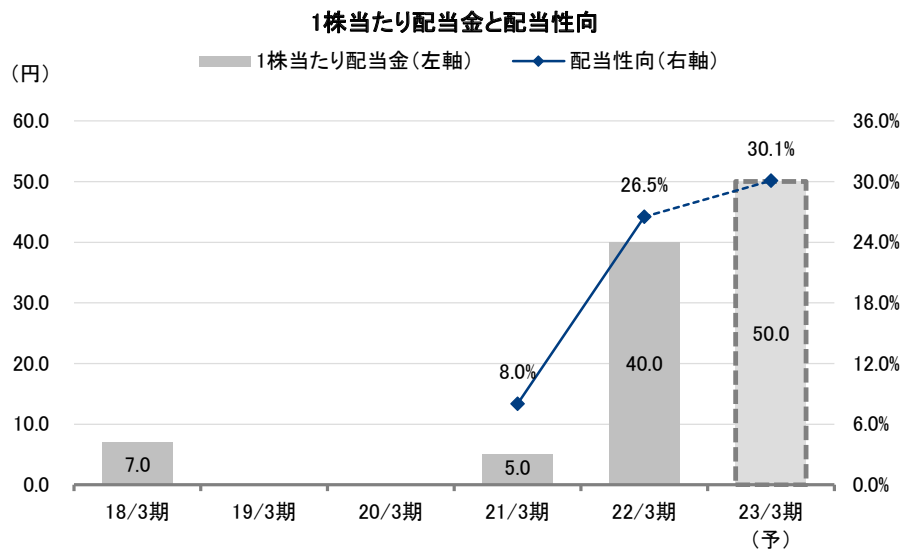
同社は、ESG（Environment:環境、Social:社会、Governance:ガバナンス）に配慮した経営を実践している。環境(E)の一例としては、各種デジタル化により紙資源使用量の削減につなげている。社会(S)の一例としては、従業員の疲労回復・疾病の予防などを目的に、視覚に障がいを持ち、あん摩・マッサージ指圧師等の国家資格免許を保有するヘルスキーパーを採用し、健常者と障がい者の共生を目指す先進的な取り組みを行っている。ガバナンス(G)の一例としては、全社員へのコンプライアンス研修を継続的に実施しているほか、新コーポレートガバナンスコードへの対応も行う予定だ。

■ 株主還元策

2022年3月期は増益を背景に前期比35.0円増と大幅な増配。 2023年3月期以降は配当性向20%から30%程度に基準を変更

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、好調な業績を背景に、2021年3月期は復配を実施、2022年3月期は年間配当金40.0円（中間15.0円、期末25.0円）、配当性向26.5%となった。2023年3月期は、年間配当金50.0円（中間25.0円、期末25.0円）、配当性向30.1%を予想する。なお、利益体質が定着したことから、2023年3月期以降は配当性向30%程度に基準を変更することを発表した。

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。



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