

|| 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 >>>](#)

2023年7月18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	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. 賃料債務保証とは	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	09
1. 2023年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 中長期の成長戦略・トピック	13
1. エリア戦略：大都市圏でのシェア拡大余地が大きい	13
2. 未来投資：人件費・AIシステム・TVCMなど先行投資を加速	14
3. ポテンシャルの大きい医療費保証市場で事業を育成中	15
■ サステナビリティへの取り組み	16
■ 株主還元策	17

## ■ 要約

**2023年3月期は売上高100億円超え、各利益でも過去最高を更新。  
住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに順調。  
大都市圏でのシェア拡大余地大。  
人件費・AIシステム・TVCMなどの先行投資を加速**

### 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（2023年5月時点で全国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、中小の不動産会社からの支持は厚く、23千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、店舗網と人数、きめ細かな商品・サービス、協定件数と申込件数、事業用賃料保証とクロスセリング、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

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比19.6%増の10,960百万円、営業利益で同25.0%増の2,465百万円となり、売上高で初の100億円を超え、各利益でも過去最高を更新した。売上面では、住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに大都市圏や新規出店エリアでの顧客獲得が堅調に推移した。これは、強みである地域密着営業、外部企業との連携やニーズに対応した顧客の囲い込み等が奏功した結果でもある。利益面では、過去4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、債権管理業務の効率化につながった。経営指標では、代位弁済発生率は5.8%（前期は5.8%）、代位弁済回収率が97.6%（同98.6%）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

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比13.7%増の12,460百万円、営業利益で同5.5%増の2,600百万円と、過去最高業績を更新する予想となっている。売上高では、前期(19.6%増)と比べ緩やかな成長になるものの、外部環境はアフターコロナ期に入り、住宅用・事業用ともに事業機会が拡大することが想定される。利益面では、高い収益性を維持するもののやや伸びが鈍化する予想である。この要因は、賃金の大幅ベースアップ、TVCMを軸としたプロモーションなどの先行投資を行う計画であるためである。また、物価上昇やコロナ関連の補助金効果の剥落等の影響を織り込み、代位弁済発生率(6.2%予想)及び代位弁済回収率(97.0%予想)は若干低下すると予想している。弊社では、住宅用・事業用ともに事業環境が良好であり、上期の先行投資により認知度及び人的パフォーマンスが向上、売上規模の拡大による規模の効果が期待できることなどから、通期では業績予想を超えてくると見ている。

### 4. 成長戦略・トピック

同社は、未来投資として、「人」「システム」「プロモーション」に先行投資をすることで中長期の成長を計画している。「人」に関する注目の施策としては、業績連動賞与の導入(2023年3月期冬期賞与から導入済)があり、従来の賞与額に比べ平均で約40%アップとなった。2023年4月からは賃金の大幅アップも行っている。新入社員の給与が約20%アップとなるほか、全社員の給与水準を向上する。また、扶養家族の人数に応じた家族手当の新設や社宅における社員負担割合の軽減、スーパーフレックス制度の導入など様々な制度の変更、導入を行った。これらにより優秀な人材の確保やモチベーションの向上が期待できる。「システム」に関する注目の施策としては、与信審査におけるAI分析の導入が挙げられる。これまで与信審査のモデル作りの作業はデータベースをもとに人手で分析してきたが、AIが最適なモデルを分析することで、与信審査の精度向上や業務効率化が期待される。2023年夏頃には本システムの稼働を予定する。「プロモーション」に関しては、既にTVCMが全国ネットで放映されている。俳優の満島真之介氏がテナントを借りた若手社長を演じるCM「オフィスにて…」編は、不動産オーナーの感情をユニークに表現しており、同社の役割やブランドを伝える上で強い印象を残すものとなった。業界での評判も良いという。同社では上期に集中して放映を行い(予算160百万円)、効果検証を行いながら、下期のメディアミックスに反映させる計画である。事業用賃料保証市場は、保証利用率が低く成長市場であるため、認知度の向上を図りつつ業界ナンバーワンを狙う。

### 5. 株主還元策

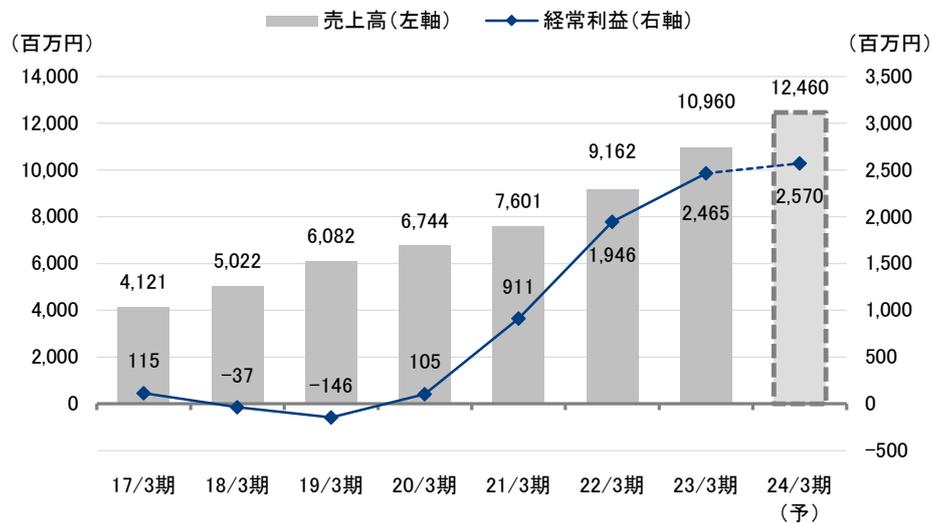
同社は、株主への利益還元を経営の最重要課題の1つとして位置付けており、財務体質の強化や事業拡大のための内部留保の充実を図りつつ、安定的かつ継続的な配当を行う方針である。配当は、中間と期末の年2回を基本的な方針としており、配当性向30%以上を継続する方針である。好調な業績を背景に、配当を再開した2021年3月期からは増配ペースが加速した。2023年3月期は年間配当金60.0円(中間25.0円、期末35.0円)、配当性向32.0%となった。2024年3月期は、年間配当金70.0円(中間35.0円、期末35.0円)、配当性向35.9%を予想する。中長期的に安定した利益成長が見込まれるため、安定した増配が期待できるだろう。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
- ・ 2023年3月期は売上高100億円超え、各利益でも過去最高を更新。住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに順調
- ・ 2024年3月期はアフターコロナ期の事業機会を捉え業績拡大予想。売上高12,460百万円、営業利益2,600百万円と過去最高更新を見込む
- ・ 大都市圏でのシェア拡大余地大。人件費・AIシステム・TVCMなどの先行投資を加速
- ・ 2023年3月期は年間配当金60.0円(前期比20.0円増)、配当性向32.0%。利益成長により安定した増配が期待できる

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專業大手。 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広げた（2023年5月時点で全国36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、23千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、中期経営計画においても“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。

#### 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としており、売上構成比は98.3%（2023年3月期）、利益構成比は99.9%（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。売上構成比は1.7%（同）、利益構成比は0.1%（同）と規模は小さい。

#### 事業の内容と構成（連結、2023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、新規分野である医療費保証などを含む	10,772	98.3%	2,462	99.9%
不動産関連事業	子会社のあすみらい（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	188	1.7%	2	0.1%
合計		10,960	100.0%	2,465	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

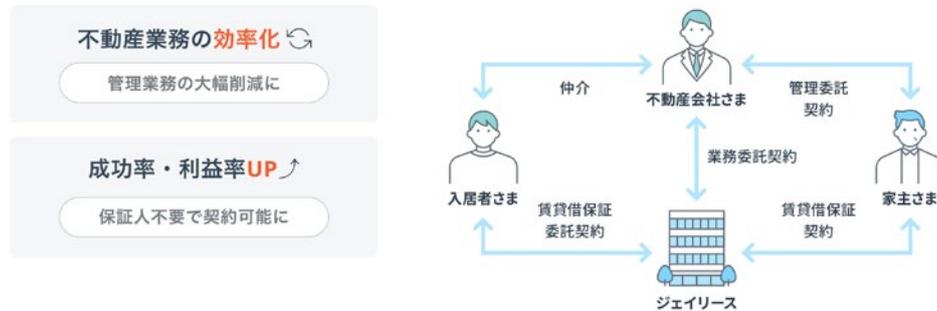
## ■ 事業概要

**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。

#### 家賃保証のメリット



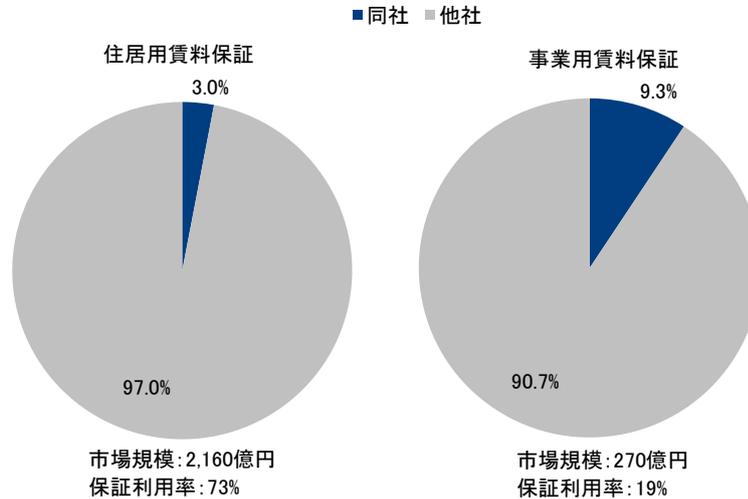
出所：会社ホームページより掲載

### 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 2,160 億円で保証利用率 73% 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) 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ていることも挙げられる。なお、事業用賃料保証市場は 270 億円と相対的に小さいが、保証利用率が 19% 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 3.0% のシェア、10 社程度が競合する事業用市場で 9.1% 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。

事業概要

**賃料保証市場の規模と当社シェア**



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。

#### (1) 店舗網と人数

2023年5月時点で全国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362人(2023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14店舗・295人、同業B社は7店舗・150人(2023年3月末)、同業C社は10店舗・141人(2023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。

**店舗数と人数の同業他社比較**

	売上高 (百万円、23/3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	10,960	36	304	362	30.3
同業A社	10,286	14	735	295	34.9
同業B社	6,491	7	927	150	43.3
同業C社	4,497	10	450	141	31.9

出所: 会社資料、各社ホームページよりフィスコ作成

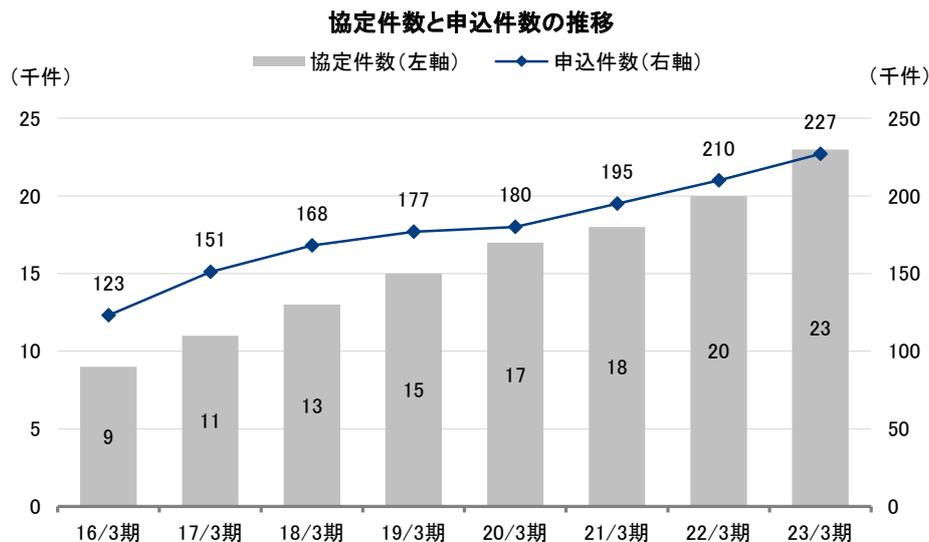
事業概要

### (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」「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、23千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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

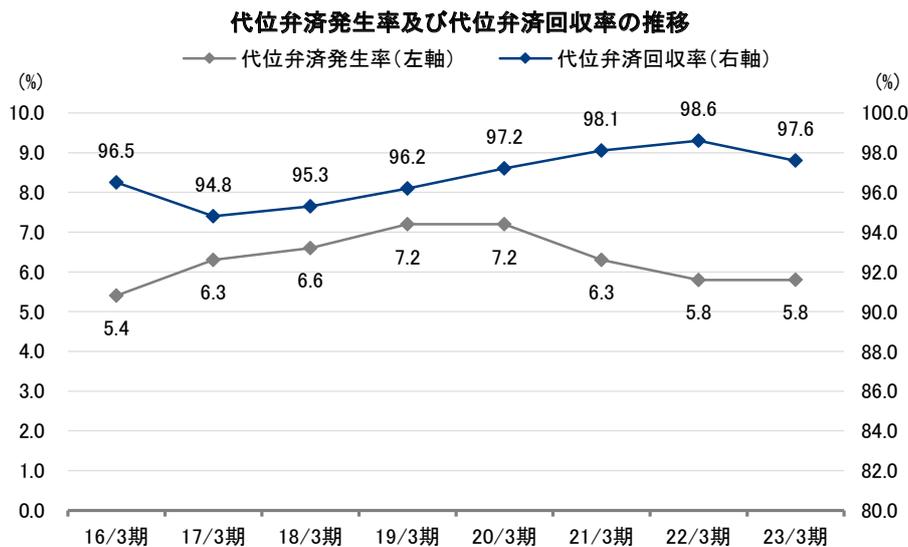
### (4) 事業用賃料保証とクロスセリング

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、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があり他社の一步先を行っていると言えるだろう。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-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から2023年3月期で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。

事業概要

**(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、2021年3月期からは好転し、明確な改善が見られる。2023年3月期は5.8%と良好な水準を維持した。代位弁済回収率は、97.6%（2023年3月期）と前期からは1.0ポイント低下したものの、これはコロナ禍における補助金等の恩恵により高水準だった前期の反動であり、依然として高水準を維持した。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として求められている。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、個人信用情報などを活用して、徹底的かつ迅速に審査を行う。

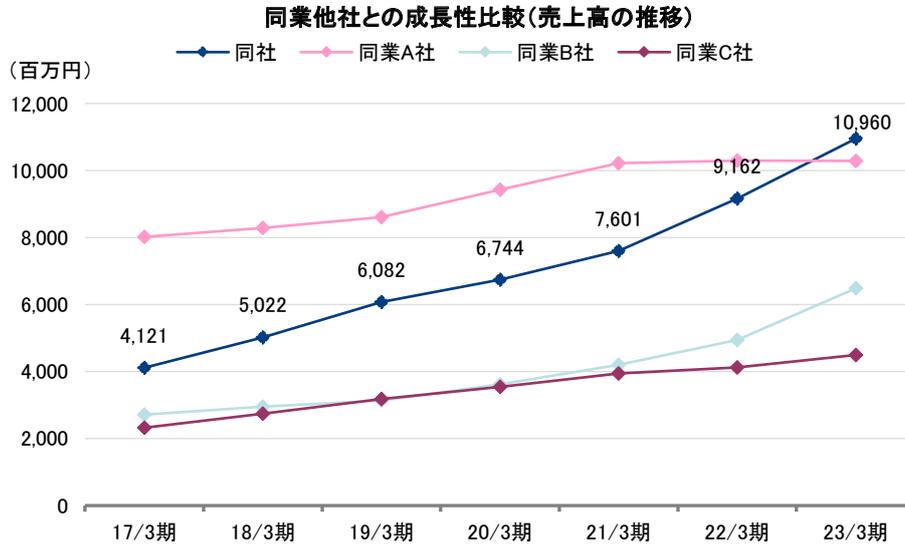


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**(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2023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17.7%増、同業A社が年率4.2%増、同業B社が年率15.6%増、同業C社が年率11.6%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、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%（2023年3月期）に対して、同業A社8.7%（2023年1月期）、同業B社25.0%（2022年3月期）、同業C社15.1%（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。

## 事業概要



出所：各社決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2023年3月期は売上高100億円超え、各利益でも過去最高を更新。住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに順調

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比19.6%増の10,960百万円、営業利益で同25.0%増の2,465百万円、経常利益で同26.7%増の2,465百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.4%増の1,667百万円となり、売上高で初の100億円を超え、各利益でも過去最高を更新した。

#### 2023年3月期業績

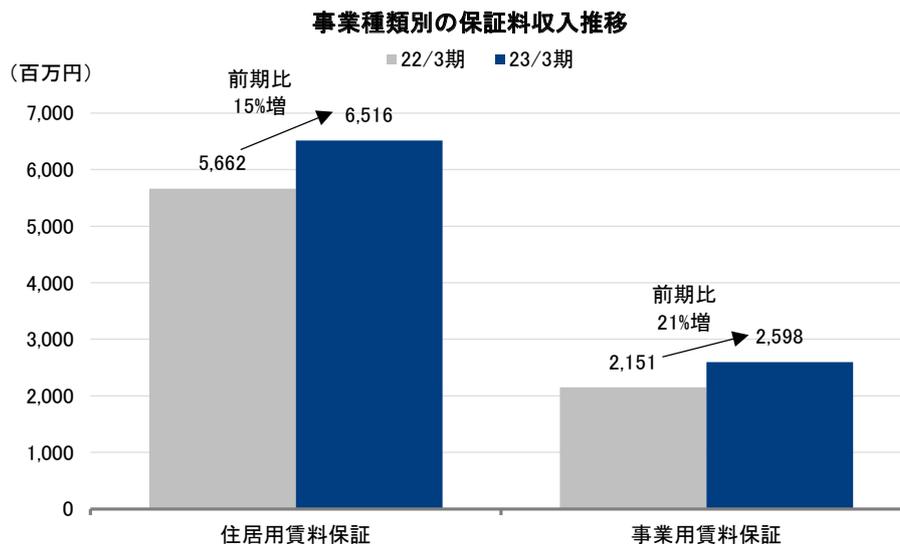
(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	9,162	100.0%	10,960	100.0%	19.6%
売上総利益	7,067	77.1%	8,311	75.8%	17.6%
販管費	5,096	55.6%	5,846	53.3%	14.7%
営業利益	1,971	21.5%	2,465	22.5%	25.0%
経常利益	1,946	21.2%	2,465	22.5%	26.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,340	14.6%	1,667	15.2%	24.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上面では、住居用賃料保証、事業用賃料保証ともに大都市圏や新規出店エリアでの顧客獲得が堅調に推移した。売上構成比で59%を占める住居用賃料保証は、前期比15%増となった。背景として、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賃料債務保証利用率（現状73%程度）の堅調な伸びもあるが、同社の強みである地域密着営業、外部企業との連携やニーズに対応した顧客の囲い込み等が奏功した結果でもある。地域別では、大都市圏（1都3県、愛知県、大阪府）の売上高が前期比23.7%増となり、全体の伸びをけん引した。新規出店（2023年3月期は4店舗）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、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。売上構成比で24%を占める事業用賃料保証は、前期比21%成長となった。事業用賃貸借契約における保証利用率は19%程度と低く、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。コロナ禍や経済停滞期における貸主のリスク回避意識の高まりやアフターコロナにおける出店増加等も追い風となった。一方で、この分野では新規参入企業も見られたか、同社は業界をリードする企業として強みを発揮し、市場成長（14%程度）を超える成長をした。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益は前期比493百万円の増加、営業利益率は22.5%（同1.0ポイント上昇）と好調を維持した。過去4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、債権管理業務の効率化につながった。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398百万円増加したものの、主に3ヶ月以内の残高（入居者への未督促分も含まれており、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5.8%（前期は5.8%）とリスクコントロールができていていることを示す。また、代位弁済回収率が97.6%（同98.6%）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。なお、販管費は前期比14.7%増と売上高の伸び（同19.6%）よりも伸びを抑制し、堅調な増益に寄与した。

## 自己資本比率は35.5%と中期の目標であった30%超えを達成。 収益回復により財務基盤の強化が進む

### 2. 財務状況と経営指標

2023年3月期末の総資産は前期末比923百万円増の9,755百万円となった。うち流動資産は同1,085百万円増の7,684百万円であり、主な要因は、代位弁済立替金の増加398百万円、未収入金の増加377百万円などによる。固定資産は同162百万円減の2,070百万円であり、主な要因は有形固定資産の減少72百万円などである。

負債合計は前期末比163百万円減の6,295百万円となった。うち流動負債は同120百万円減の6,127百万円であり、主な要因は短期借入金の減少540百万円などである。固定負債はほぼ変わらなかった。有利子負債残高は、同606百万円減の1,348百万円と減少傾向が続く。

経営指標（2023年3月期末）では、自己資本比率が35.5%（前期末は26.9%）であり、中期の目標であった30%を上回った。流動比率も125.4%（前期末は105.6%）と安全性が改善している。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)

	22/3 期	23/3 期	増減額
流動資産	6,599	7,684	1,085
現金及び預金	1,022	1,201	178
代位弁済立替金	4,715	5,113	398
収納代行立替金	1,389	967	-421
未収入金	201	578	377
貸倒引当金	-2,066	-1,810	256
固定資産	2,233	2,070	-162
総資産	8,832	9,755	923
流動負債	6,247	6,127	-120
短期借入金	1,800	1,260	-540
固定負債	211	168	-42
負債合計	6,459	6,295	-163
純資産合計	2,372	3,460	1,087
利益剰余金	1,363	2,585	1,221
負債純資産合計	8,832	9,755	923
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	105.6%	125.4%	
自己資本比率（自己資本÷総資産）	26.9%	35.5%	
<効率性・収益性>			
ROE（自己資本当期純利益率）	74.9%	57.2%	
ROA（経常利益÷総資産）	22.9%	26.5%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期はアフターコロナ期の事業機会を捉え業績拡大予想。 売上高 12,460 百万円、営業利益 2,600 百万円と過去最高更新を見込む

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比 13.7% 増の 12,460 百万円、営業利益で同 5.5% 増の 2,600 百万円、経常利益で同 4.2% 増の 2,570 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 3.8% 増の 1,730 百万円と、過去最高業績を更新する予想となっている。

#### 2024年3月期業績予想

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	10,960	100.0%	12,460	100.0%	13.7%
営業利益	2,465	22.5%	2,600	20.9%	5.5%
経常利益	2,465	22.5%	2,570	20.6%	4.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,667	15.2%	1,730	13.9%	3.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は前期比 13.7% 増と、前期（19.6% 増）と比べ緩やかな成長になるものの、外部環境はアフターコロナ期に入り、事業機会が拡大することが想定される。住居賃貸料保証に関しては、人流の増加に伴う引っ越し需要の増加、入国制限緩和等による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。同社では過去 2 年間に新店舗が戦力化するなど都市部でのシェア拡大が見込まれる。また、成長分野として注力する事業用賃貸料保証については、新オフィス・新店舗開設の増加により事業用保証の需要が拡大することが予想される。弊社では、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、例年通り売上目標を超えてくると見ている。

営業利益は前期比 5.5% 増、営業利益率 20.9%（前期は 22.5%）と、高い収益性を維持するもののやや伸びが鈍化する予想である。この要因は、賃金の大幅ベースアップ等による人件費の増加（年間 300 百万円増）に加え、TVCM を軸としたプロモーション（約 160 百万円）を上期に実施するなど、繁忙期（第 4 四半期）の成長に向けた先行投資を行う計画であるためである。債権管理業務コスト削減や生産性向上は継続するものの、代位弁済発生率（6.2% 予想）及び代位弁済回収率（97.0% 予想）は若干悪化すると予想している。これは、物価上昇やコロナ関連の補助金効果の剥落等により顧客の賃料支払い状況に一定の影響が及ぶことを織り込んだためである。弊社では、やや保守的な利益予想と捉えており、上期の先行投資により認知度及び人的パフォーマンスが向上、売上規模の拡大による規模の効果が期待できることなどから、通期では利益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

### 大都市圏でのシェア拡大余地大。 人件費・AIシステム・TVCMなどの先行投資を加速

同社は、中期経営計画において、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 を目指している。

#### 1. エリア戦略：大都市圏でのシェア拡大余地が大きい

同社は、九州が創業エリアであり、長年の地域密着営業により九州圏全体で約40%の市場シェアを誇る。売上高は安定しており、2023年3月期には前期比で1.7%増となった。今後は、フォロー営業を中心とした既存顧客の囲い込みを行う方針である。大都市圏（1都3県、愛知県、大阪府）では、2010年の東京進出を契機に成長してきたはいるが、市場規模の大きさに対して、同社の市場シェアは3%～4%と低く、拡大の余地が大きい。2023年3月期の売上高は前期比23.7%増と成長性が高かった。新規顧客開拓を中心とした積極営業や事業用保証とのクロスセリング等により今後も成長が期待できる。また、その他の地方圏においても業績拡大の余地がある。このエリアでの同社の市場シェアは0%～20%とばらつきが大きく、拠点展開の効率性が維持できる範囲での拡大を行う計画である。地方圏での2023年3月期の売上高は前期比21.7%増と成長性が高かった。今後も年2～4店舗を新規出店し、全国ネットワークの完成を急ぐとともに、地域に根差した手厚いサービスの提供を行う。

#### 2. 未来投資：人件費・AIシステム・TVCMなど先行投資を加速

同社は、未来投資として、「人」「システム」「プロモーション」に先行投資をすることで中長期の成長を計画している。

##### (1) 人

「人」に関する戦略としては、人的資本経営を軸として、人材の育成・強化、戦略的配置、等級・報酬・評価制度の見直しを図る。注目の施策としては、業績連動賞与の導入（2023年3月期冬期賞与から導入済）、等級・報酬制度の新制度移行などがあり、順次実行に移されている。賞与額に関しては、従来の賞与額に比べ平均で約40%アップとなった。2023年4月からは賃金の大幅アップも行っている。新入社員の給与が約20%アップとなるほか、全社員の給与水準を向上する。また、扶養家族の人数に応じた家族手当の新設や自宅における社員負担割合の軽減、スーパーフレックス制度の導入など様々な制度の変更、導入を行った。これらにより優秀な人材の確保やモチベーションの向上が期待できる。

中長期の成長戦略・トピック

(2) システム

「システム」に関する戦略としては、業務プロセスの変革、各種データの統合管理、与信管理システムの強化を図る。「データ」面では、これまでに与信審査、顧客データの分析や保有情報のデジタル化推進などを行ってきた。また、「DX」面では、オンライン入居申込の提携拡大、自動与信審査システム開発、電子契約の導入、定型業務のRPA化など不動産取引に関する手続きのオンライン化が既に進んでいる。注目の施策としては、与信審査におけるAI分析の導入が挙げられる。これまで与信審査のモデル作りの作業はデータベースをもとに人手で分析してきたが、AIが最適なモデルを分析することで、与信審査の精度向上や業務効率化が期待される。2023年夏頃には本システムの稼働を予定する。同社では、DX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)を目指している。

(3) プロモーション

「プロモーション」に関する戦略としては、プロモーションの強化、デジタルマーケティングの展開を図る。2024年3月期の上期は、事業用賃料保証に関するプロモーションの一環としてTVCMを行う計画であり、既に全国ネットで認知効率の高い番組を選択して放映されている。俳優の満島真之介氏がテナントを借りた若手社長を演じるCM「オフィスにて…」編は、不動産オーナーの感情をユニークに表現しており、同社の役割やブランドを伝える上で強い印象を残すものとなった。業界での評判も良いという。同社では上期に集中して放映を行い(予算160百万円)、効果検証を行いながら、下期のメディアミックスに反映させる計画である。事業用賃料保証市場は、保証利用率が低く成長市場であるため、認知度の向上を図りつつ業界ナンバーワンを狙う。

未来投資(人、システム、プロモーション)

「人」「システム」「プロモーション」を軸に成長投資

領域	成長投資の戦略	進捗(実施済み)	今後の計画
人 Human Resources	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 人的資本経営を軸とした投資</li> <li>▶ 人材の育成・強化</li> <li>▶ 人材の戦略的配置(採用と異動)</li> <li>▶ 等級・報酬・評価制度の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 新人事制度(新評価制度)始動</li> <li>▶ 業績連動賞与の導入</li> <li>▶ 新エリアへの出店による全国ネットワークの拡大</li> <li>▶ 戦略的組織改編</li> <li>▶ 中途採用の積極的な実施</li> <li>▶ 労働時間及び休暇の制度充実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 等級・報酬制度の新制度移行</li> <li>▶ 新エリア出店による全国ネットワークの更なる拡大</li> <li>▶ 社員教育及び採用の積極的な実施</li> <li>▶ 営業能力強化及び地域密着の深化による顧客獲得と定着</li> <li>▶ 高度IT人材の採用</li> </ul>
システム (データ・DX) System	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 業務プロセス改革(電子化・Web化・自動化)</li> <li>▶ 各種データの統合管理</li> <li>▶ 与信管理システムの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 与信審査、顧客データの分析</li> <li>▶ 保有情報のデジタル化推進</li> <li>▶ オンライン入居申込の提携拡大</li> <li>▶ 自動与信審査システム開発</li> <li>▶ 電子契約の導入</li> <li>▶ 各種手続きの電子化</li> <li>▶ 定型業務のRPA化</li> <li>▶ IT・システム本部の組織改編、強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 既存分野+新規分野による情報量増加</li> <li>▶ 業務効率化の進展</li> <li>▶ 電子申込・電子契約の拡大</li> <li>▶ 各種データ分析の高度化、与信審査におけるAI分析の導入</li> <li>▶ 次世代基幹システムの開発</li> <li>▶ 独自DWH構築</li> </ul>
プロモーション Promotion	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ プロモーション強化</li> <li>▶ デジタルマーケティングの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 事業用賃料保証に関するプロモーション</li> <li>▶ テレビCM</li> <li>▶ ランディング広告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ データを活用したデジタルマーケティング</li> <li>▶ テレビCM効果検証</li> </ul>

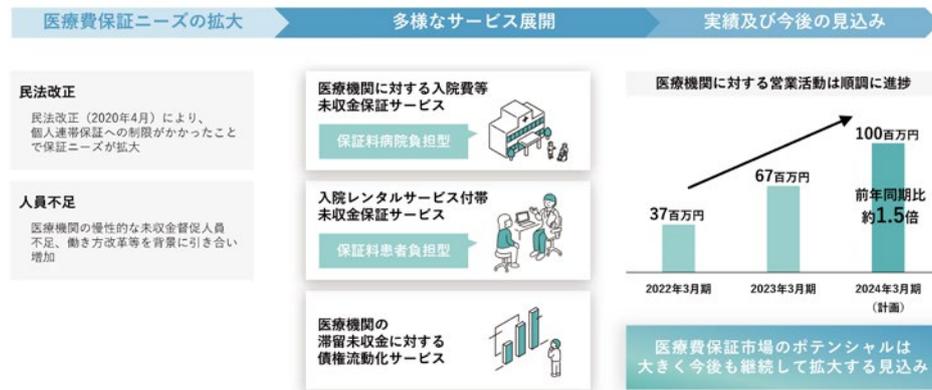
出所：決算説明資料より掲載

### 3. ポテンシャルの大きい医療費保証市場で事業を育成中

医療費保証市場は、市場がまだ黎明期であるものの、ポテンシャルは大きい。参入から専門部門及び異業種とのアライアンスを組織したものの、コロナ禍が重なったため積極的な営業活動が制限され、限定的な成長にとどまった経緯がある。有望なプロダクトは、医療機関に対する「入院費等未収金保証サービス」であり、同社が独自に開発したものである。2023年3月期の売上高は67百万円、2024年3月期は前期比約1.5倍の100百万円に伸ばす計画である。

#### 事業ポートフォリオ（育成事業）

#### 医療費保証市場は拡大中、2024年3月期の売上は約1.5倍の100百万円を計画



出所：決算説明資料より掲載

## ■ サステナビリティへの取り組み

### 保証事業を通じて「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。

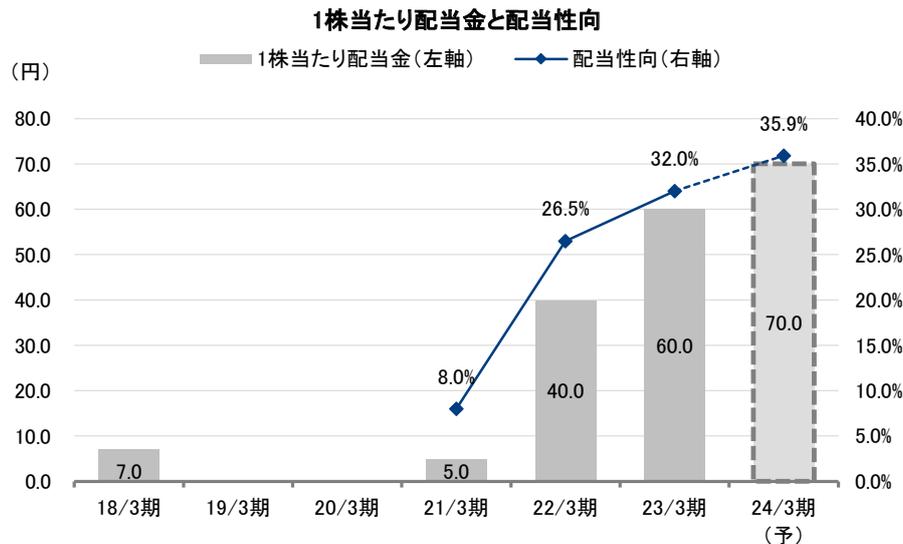
#### (4) ESG への取り組み

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、コーポレートガバナンス・コードへ対応する。

## ■ 株主還元策

**2023年3月期は年間配当金 60.0 円（前期比 20.0 円増）、  
 配当性向 32.0%。  
 利益成長により安定した増配が期待できる**

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30%以上を継続する方針である。好調な業績を背景に、配当を再開した2021年3月期からは増配ペースが加速した。2023年3月期は年間配当金60.0円（中間25.0円、期末35.0円）、配当性向32.0%となった。2024年3月期は、年間配当金70.0円（中間35.0円、期末35.0円）、配当性向35.9%を予想する。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だろう。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