

|| 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 >>>](#)

2026年7月9日(木)

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. 中長期の成長戦略・トピックス	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	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. 2026年3月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の成長戦略・トピックス	14
1. 独自サービスの一棟保証を展開する子会社K-netとのシナジーを最大化し全国展開へ	14
2. AI活用を目的にプロセス企画部の創設、セカンドサイトアナリティカと業務提携	14
3. 三菱地所グループが提供する 総合スマートホームサービス「HOMETACT」の販売代理店契約を締結	15
■ サステナビリティへの取り組み	15
■ 株主還元策	16

要約

2026年3月期は7期連続で増収増益

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(2026年3月末時点で全国44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31千件の協定を結ぶ。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。保証領域での多角化も進めており、一棟保証や医療費保証など、成長性の高い分野に進出している。

2. 業績動向

2026年3月期の業績は、売上高が前期比24.9%増の21,574百万円、営業利益が同16.8%増の3,624百万円となり、7年連続で過去最高の売上高・営業利益を更新した。主な増収要因としては、市場規模の大きい首都圏での営業に一段と注力したことで、住居用賃料保証及び事業用賃料保証が好調に推移したことや2025年4月に子会社化したK-net(株)による売上への寄与などが挙げられる。営業利益については、契約件数拡大に伴う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)の増加などのコスト増を、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や増収効果などが吸収し、同520百万円増加して過去最高を更新した。

3. 今後の見通し

2027年3月期の業績は、売上高が前期比15.2%増の24,859百万円、営業利益が同6.4%増の3,856百万円と、売上高、各利益ともに過去最高を更新する見込みである。住居用賃料保証に関しては、大都市エリアでのシェアが未だ低いため、シェア拡大の余地が大きい。さらに、全国47都道府県体制の仕上げの段階に入り、新規出店(6店舗予定)と今期中に全都道府県への出店を完了させる。事業用賃料保証については、顧客のリスク意識の変化などによりオフィスや店舗などの事業用保証ニーズの拡大が継続する見込みだ。また、K-netや(株)エイエフビイ(広告関連事業、2025年7月に子会社化)の通期連結及びその相乗効果による業績拡大も期待できる。業界の市場環境が良好ななか、業界大手企業としての同社の認知度・ブランド力が向上しており、例年どおり売上高目標を超えてくると弊社は見ている。営業利益に関しては、前期比6.4%増とやや抑制された伸長になる見込みである。チャレンジと成長を促す新人事制度導入、AI活用のベースである新基幹システムの開発、首都圏強化のための東京本社増床などの戦略的投資を主に実施することがその要因である。弊社は、利益についてもやや保守的な予想と捉えている。首都圏への資源投入やAI活用の高度化、近年連結された各子会社との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。

要約

4. 中長期の成長戦略・トピックス

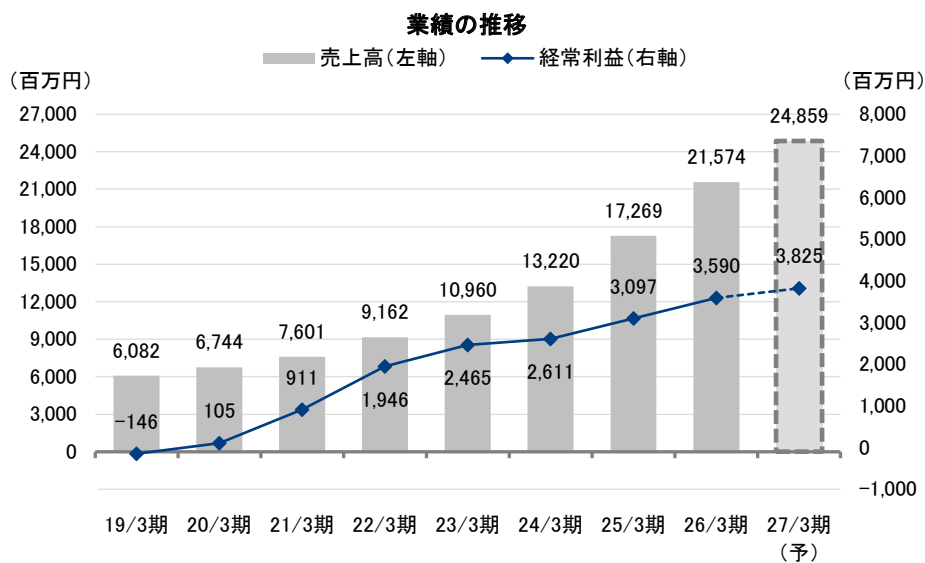
同社は、これまでも審査モデルにAIを活用してきており、代位弁済発生の増加抑制などに成果を上げてきた。2026年4月に、AIを前提とした組織に変革するために「プロセス企画部」を新設し、事務処理や審査などの業務を自動化し、コストを抑えると同時に品質の向上を実現させる。2026年5月には、先進的なAI技術の研究開発及びAI活用支援を行うセカンドサイトアナリティカ<5028>（本社：東京都千代田区）と業務提携を行い、AIを活用した業務のプロセス改革によるコスト構造の最適化、人的リソースの高付加価値業務への再配置及び事業運営の高度化などを強力に推進する。

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つと位置付けている。2026年3月期の年間配当金は前期比10.0円増の55.0円（中間25.0円、期末30.0円）で6期連続の増配となり、配当性向は39.9%となった。2027年3月期の年間配当金は同5.0円増の60.0円（中間30.0円、期末30.0円）、配当性向は42.4%を予想している。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。

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
- ・ 2026年3月期は7期連続増収増益を達成
- ・ AI活用を目的に専門組織創設、セカンドサイトアナリティカと業務提携
- ・ 2026年3月期は年間配当金55.0円、配当性向39.9%。6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、事業用賃料保証が中心

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（2026年3月末時点で全国41都道府県に44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31千件の協定を結ぶ。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た。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。保証領域での多角化も進めており、一棟保証や医療費保証など、成長性の高い分野に進出している。

2016年6月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に上場、2018年3月には東証一部に昇格し、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。2026年3月時点で賃料債務保証を主業とする会社で東証プライム市場に上場する2社の1社である。

2. 事業構成

同社の事業は、主に「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90.0%（2026年3月期）、利益構成比は97.1%（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、育成中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3.2%（同）、利益構成比は0.3%（同）と規模は小さい。「IT関連事業」は、ソフトウェア開発等を行うエイビスにおいて、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6.8%（同）、利益構成比は2.5%（同）であり、今後の成長が期待される。

会社概要

主な事業の内容と構成 (連結、2026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		セグメント利益	
		構成比	構成比	構成比	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、店舗やオフィス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。	19,306	90.0%	3,535	97.1%
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 買及び賃貸の仲介・管理を行う。	682	3.2%	11	0.3%
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、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。	1,459	6.8%	92	2.5%
合計		21,448	-	3,639	-

注：売上高は外部顧客への売上高のみ、売上高、セグメント利益に「その他」は含まない
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

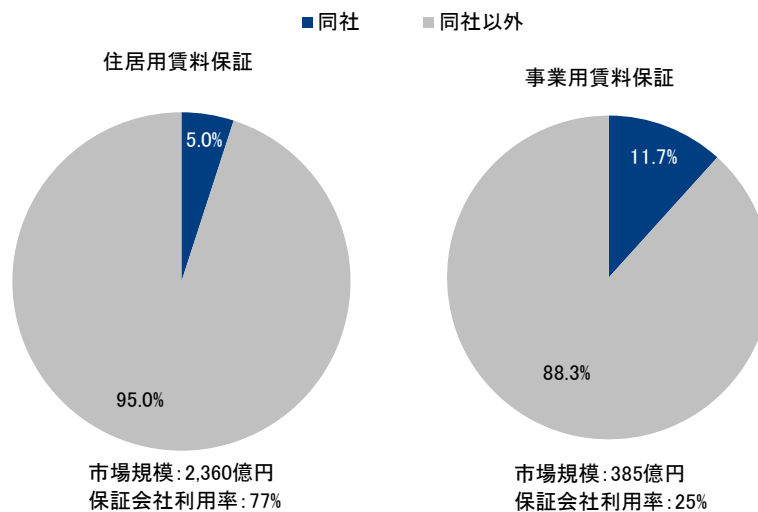
賃料債務保証とは、住宅や店舗・オフィスの賃貸において連帯保証人が果たしてきた役割を保証会社が担い、入居者・不動産会社・不動産オーナーの三者の契約関係を円滑に行うための仕組みである。入居者にとっては、連帯保証人を確保できなくても入居が可能のほか、万が一支払いの遅延をしても円滑な立替払いにより家主との関係を良好に維持できるメリットがある。また、事業用賃料保証においては、敷金を減額するなど賃借時の初期支出を抑えることができる。不動産オーナーにとっては、滞納発生時の賃料債務保証だけでなく、従来入居が困難だった人にも賃貸が可能になるため、空室率の低下が期待できる。さらに、不動産会社にとっても仲介料の増加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2,360億円(2026年3月期)で市場の保証会社利用率は77%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385億円(同)と相対的に小さいが、賃料債務保証会社の利用率は未だ25%程度であることから、今後の高い成長が期待できる。同社は、200社超が競合する住居用賃料保証市場で5.0%のシェア、20社程度が競合する事業用賃料保証市場で11.7%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



注: 市場規模は同社推定
 出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

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、店舗と人で全国各地に面展開し、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) 業界最大級の店舗網
- (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管理力
- (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) 業界最大級の店舗網

2026年3月末時点で全国44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7店舗、関東甲信で10店舗、東北・北海道で7店舗を展開している。従業員数は451人(単体、2026年3月期末)である。同社の店舗数と従業員数の多さは、同業他社と比較すると明確である。同業A社は17店舗・276人、同業B社は7店舗・183人、同業C社は10店舗・181人、同業D社は19店舗・595人、同業E社は30店舗・788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。1店舗当たり売上高は他社に比べ低くなっているものの、従業員1人当たりの売上高は業界では平均的である。

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	19,319	44店舗	439	451人	42
同業A社	12,753	17店舗	750	276人	46
同業B社	12,283	7店舗	1,754	183人	67
同業C社	6,162	10店舗	616	181人	34
同業D社	26,188	19店舗	1,378	595人	44
同業E社	29,826	30店舗	994	788人	37

注：同社数値は2026年3月期(末)。売上高は保証関連事業のみ、他社の数値は最新の開示数値
 出所：会社資料、各社ホームページよりフィスコ作成

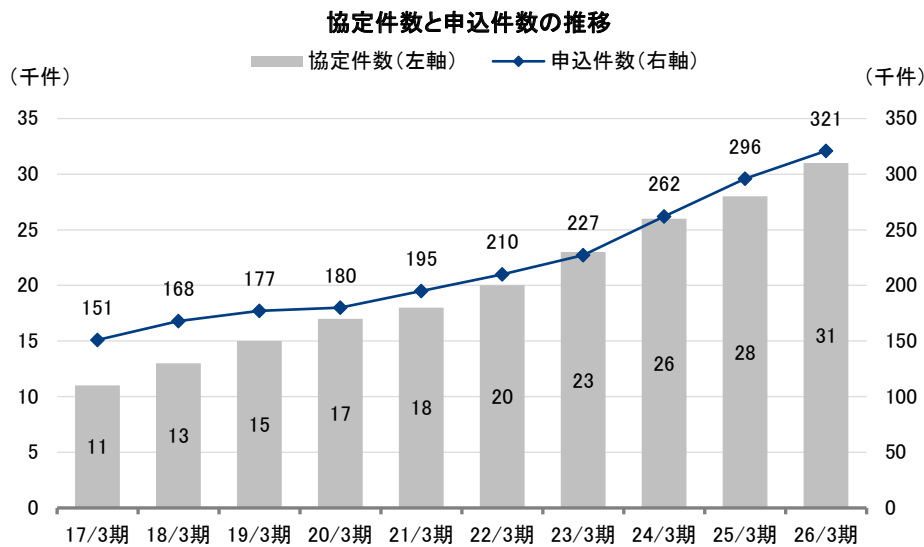
事業概要

(2) 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。このため、たとえば高齢者の孤独死を早期に発見できるなど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。

(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、31千件という数多くの協定件数を有している。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するため新規の保証契約の増加にもつながっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

保証関連事業における同社の強みは、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。顧客獲得には大手不動産協会との連携が有効になる。申し込み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。保証審査では、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。入金決済にはクレジットカード決済会社、保険契約には保険会社、入居者サポート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

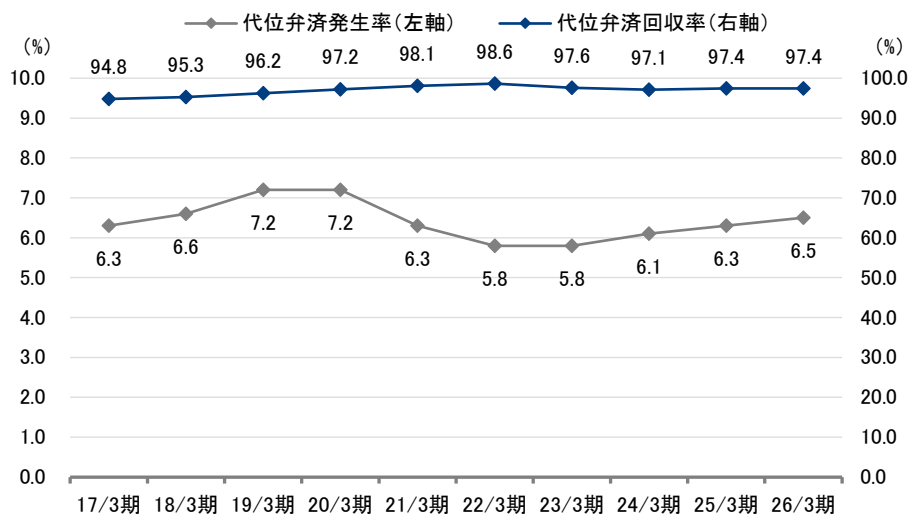
(4) 専門性と対応力を備えた営業人材の継続的な育成

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走っていると言える。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材は、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Off-JT及びOJTなどを通じて営業人材の育成を継続的に行うことで個々のパフォーマンスを高めている。一棟保証や医療費保証の営業は既に全国各店舗で行われており、営業人材の育成は順調に進んでいる。

(5) AI分析を活用した精度の高い与信審査と高い債権管理力

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。2026年3月期は6.5%(前期は6.3%)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%(2026年3月期)と前期並みで推移した。この指標がコロナ禍と比べると若干低下傾向にある理由としては、補助金などの恩恵が剥落してきたこともあり、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%に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、高いノウハウを有する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、個人信用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。

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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレージャー)をお読みください。
 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

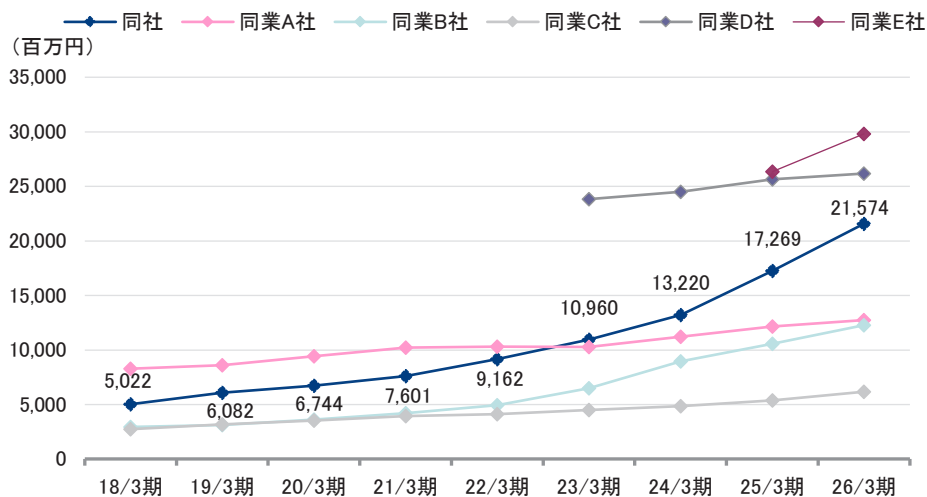
事業概要

(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

同社は、賃料債務保証を主業とする会社で東証プライム市場に上場する2社の1社である。同業他社と比較しても高い成長性に特長がある。2018年3月期から2026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20.0%増、同業A社が年率5.5%増、同業B社が年率19.5%増、同業C社が年率10.7%増、同業D社が年率3.2%増、同業E社が年率13.2%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16.6% (2026年3月期) に対して、同業A社0.4% (2026年1月期)、同業B社22.8% (2026年3月期)、同業C社6.7% (2026年3月期)、同業D社12.1% (2026年3月期)、同業E社31.4% (2025年12月期) となっており、収益力においても業界上位ではあるものの、さらに向上の余地があることがわかる。

* D社及びE社は上場以降の売上高の成長性

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、E社は12月決算
出所：各社決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期：7年連続増収増益を達成

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比24.9%増の21,574百万円、営業利益が同16.8%増の3,624百万円、経常利益が同15.9%増の3,590百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.3%増の2,470百万円となり、7年連続で増収増益を達成した。

2026年3月期業績

(単位：百万円)

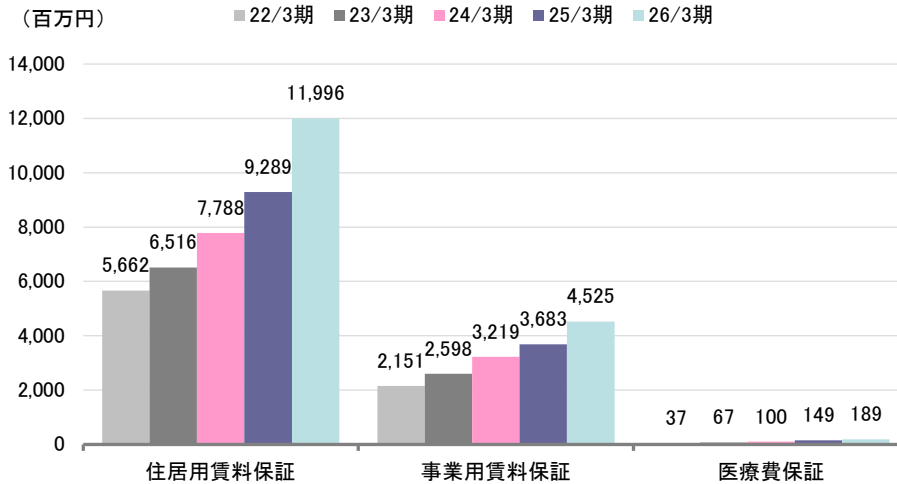
	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	17,269	-	21,574	-	24.9%
売上総利益	11,690	67.7%	14,614	67.7%	25.0%
販管費	8,586	49.7%	10,990	50.9%	28.0%
営業利益	3,103	18.0%	3,624	16.8%	16.8%
経常利益	3,097	17.9%	3,590	16.6%	15.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,089	12.1%	2,470	11.5%	18.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

主な増収要因としては、人材育成やアライアンスによる営業拡大に加え、市場規模の大きい首都圏での営業に一段と注力したことで、住居用賃料保証及び事業用賃料保証が好調に推移したことや子会社化したK-netの売上への寄与などが挙げられる。主力の住居用賃料保証は、同29.1%増と高い増収率となった。建築費の高騰、不動産価格・金利上昇による賃貸志向の向上、単身世帯、在留外国人の増加などに起因して賃貸不動産業界における入居需要は拡大するなか、賃料債務保証の普及や大都市での賃料の上昇など、家賃債務保証業界には追い風が吹く。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で既存顧客との関係性向上を図った。また、新規出店(4ヶ所、三重支店、山形支店、青森支店、秋田支店)エリアでの積極的な顧客獲得も進展した。特に、シェアが相対的に低い大都市エリア(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22.8%増と好調に推移した。事業用賃貸保証市場における保証会社利用率は25%程度と未だ低いが、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、大型オフィスや商業施設等、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ている。また、2025年4月より連結したK-netは、住宅用で1,000百万円、事業用で247百万円の増収貢献があった。

業績動向

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520百万円の増加、営業利益率は16.8%（前期比1.2ポイント低下）となった。契約件数拡大に伴う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、M&Aによるのれん償却費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等における適切なリスクコントロール効果、継続した業務効率化、増収効果などが吸収し、過去最高の営業利益を達成した。経営指標を見ると、代位弁済発生率は6.5%（計画比0.1ポイント減）と抑制できており、代位弁済回収率は97.4%（計画比0.6ポイント増）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。

急成長しながらも健全な財務基盤を維持

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は前期末比6,495百万円増の22,137百万円となった。うち流動資産は同2,911百万円増の14,467百万円であり、主な要因として、代位弁済立替金が1,704百万円、未収保証料が546百万円、収納代行立替金が433百万円、それぞれ増加した。固定資産は同3,583百万円増の7,670百万円で、子会社取得に伴うのれんの増加1,473百万円などが主な要因である。

負債合計は前期末比5,025百万円増の14,751百万円となった。うち流動負債は同3,541百万円増の11,735百万円であり、主な要因として、短期借入金が1,553百万円、前受金が1,016百万円、それぞれ増加した。固定負債は同1,484百万円増の3,016百万円であり、主な要因は長期借入金の増加1,226百万円などである。資産規模の拡大に伴い、有利子負債（長短借入金）残高は、同3,308百万円増加して5,839百万円となった。

ジェイリース | 2026年7月9日 (木)
 7187 東証プライム市場 | <https://www.j-lease.jp/ir/>

業績動向

経営指標では、自己資本比率が33.4% (前期末は37.8%)、流動比率が123.3% (前期末は141.0%) と安全性を維持している。ROE (自己資本当期純利益率) が37.1% (前期末は39.6%)、ROA (総資産経常利益率) が19.0% (前期末は22.8%) 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。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	前期末比
流動資産	11,555	14,467	2,911
現金及び預金	2,351	2,743	392
未収保証料	1,993	2,539	546
代位弁済立替金	6,871	8,576	1,704
収納代行立替金	1,527	1,961	433
貸倒引当金	-2,428	-3,256	-827
固定資産	4,086	7,670	3,583
のれん	636	2,109	1,473
資産合計	15,641	22,137	6,495
流動負債	8,193	11,735	3,541
短期借入金	1,103	2,656	1,553
前受金	3,153	4,170	1,016
固定負債	1,531	3,016	1,484
長期借入金	1,110	2,337	1,226
負債合計	9,725	14,751	5,025
純資産合計	5,916	7,386	1,469
利益剰余金	5,033	6,648	1,614
負債純資産合計	15,641	22,137	6,495
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	141.0%	123.3%	-17.7pp
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	37.8%	33.4%	-4.4pp
<効率性・収益性>			
ROE (自己資本当期純利益率)	39.6%	37.1%	-2.5pp
ROA (総資産経常利益率)	22.8%	19.0%	-3.8pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は首都圏での事業拡大とM&A相乗効果で増収、増益を見込む

2027年3月期の業績は、売上高で前期比15.2%増の24,859百万円、営業利益で同6.4%増の3,856百万円、経常利益で同6.5%増の3,825百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.1%増の2,522百万円と、売上高、各利益ともに過去最高を更新する見込みである。

2027年3月期業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	21,574	-	24,859	-	15.2%
営業利益	3,624	16.8%	3,856	15.5%	6.4%
経常利益	3,590	16.6%	3,825	15.4%	6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,470	11.5%	2,522	10.1%	2.1%

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による2ケタ成長を見込む。住居用賃料保証に関しては、大都市エリアでのシェアが未だ低いいため、シェア拡大の余地が大きい。さらに、全国47都道府県体制の仕上げの段階に入り、新規出店(6店舗予定)と営業開拓を継続する。事業用賃料保証については、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、物価上昇等が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、賃貸人の保証ニーズの拡大や家賃上昇に伴う保証料売上の増加などにより、事業機会が拡大する見込みである。また、完全子会社化したK-net(2025年4月)、エイエフビイ(2025年7月)の通期連結及びその相乗効果による業績拡大も期待できる。弊社は、業界の市場環境が良好ななか、業界大手企業としての同社の認知度・ブランド力が向上しており、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6.4%増とやや抑制された伸長になる見込みである。チャレンジと成長を促す新人事制度導入(前期比135百万円増)、AI活用のベースである新基幹システムの開発(同121百万円増)、首都圏強化のための東京本社増床(2026年4月、同40百万円増)などの戦略的投資を主に実施することがその要因である。戦略的投資は上期に集中するため、上期決算では減益となるが、通期では増収効果により増益の見込みである。代位弁済発生率(前期比0.2ポイント増の6.7%予想)及び代位弁済回収率(前期比0.6ポイント減の96.8%予想)は前期比で若干悪化する前提である。弊社は、利益についてもやや保守的な予想と捉えている。首都圏への資源投入やAI活用の高度化、近年連結された各子会社との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

一棟保証サービスを全国展開へ。 AI活用を目的に専門組織創設、業務提携も推進

1. 独自サービスの一棟保証を展開する子会社K-netとのシナジーを最大化し全国展開へ

同社は、2025年4月に家賃債務保証事業を行うK-netを連結子会社化しており、今後は相乗効果の顕在化が期待できる。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債務保証会社である。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。不動産物件の売買等に伴うオーナーチェンジによって家賃債務保証が解除されるケースも多く、既存入居者への保証追加は、新たな家主にとって非常にニーズが高い。また、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。同社では、2026年3月期に一棟保証の営業を担う人材育成を進め、現在では全国の支店で「一棟保証サービス」の営業活動を行える体制が整った。一般の集合住宅はもちろん「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。K-netの2026年3月期は、売上高1,378百万円、営業利益46百万円となった。「一棟保証サービス」が、これまでの商圈(近畿圏)から全国に拡大することで売上・利益の増加が見込まれる。

2. AI活用を目的にプロセス企画部の創設、セカンドサイトアナリティカと業務提携

同社は、これまでも審査モデルにAIを活用してきており、成果を上げてきた。特に2023年11月に開始した審査モデルでは、与信データを学習させたAIの活用が奏功し、審査精度の向上や代位弁済発生率の抑制に寄与してきた。なお、AI審査モデルを2026年1月にバージョンアップしている。

2026年4月に、AIを前提とした組織に変革するために「プロセス企画部」を新設した。事務処理や審査などの業務を自動化し、コストを抑えると同時に品質の向上を実現させる。

2026年5月には、機械学習を核とした先進的なAI技術の研究開発を通じて様々な業種・分野に対してAI活用支援を行うセカンドサイトアナリティカと業務提携を行った。AIを活用した業務のプロセス改革によるコスト構造の最適化、人的リソースの高付加価値業務への再配置及び事業運営の高度化などを強力に推進する。セカンドサイトアナリティカは、これまで同社のAIを活用した高度な与信審査モデル・エンジンの開発を担った実績がある。今後はさらにそれ以外の業務プロセスへのAI実装支援に取り組む。

3. 三菱地所グループが提供する総合スマートホームサービス「HOMETACT」の販売代理店契約を締結

同社は、2026年2月に三菱地所<8802>グループが提供する総合スマートホームサービス「HOMETACT (ホームタクト)」の販売代理店契約を締結し、販売を開始した。全国の44店舗、賃貸管理会社協定数31千件という営業ネットワークを活用し、「HOMETACT」の導入拡大を加速させていく。スマートデバイスは米国では40%を超える普及率で、日本でも若年層を中心に普及が期待されており、その市場規模は2030年には3.3兆円、年平均成長率で14.1%と予想されている。将来展望としては「HOMETACT」を活用した包括保証パッケージ商品の共同開発・提供を目指す考えだ。

■ 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、「誰もが自分の人生をまっとうできる社会をつくる」をビジョンとして掲げている。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り替えにも着手している。エイビスでは、水質検査、大気検査、浄化槽 法定検査等の環境分析業務を支援するシステムを開発し、水道局や工場等をはじめとする200以上の企業・自治体等へ導入している。

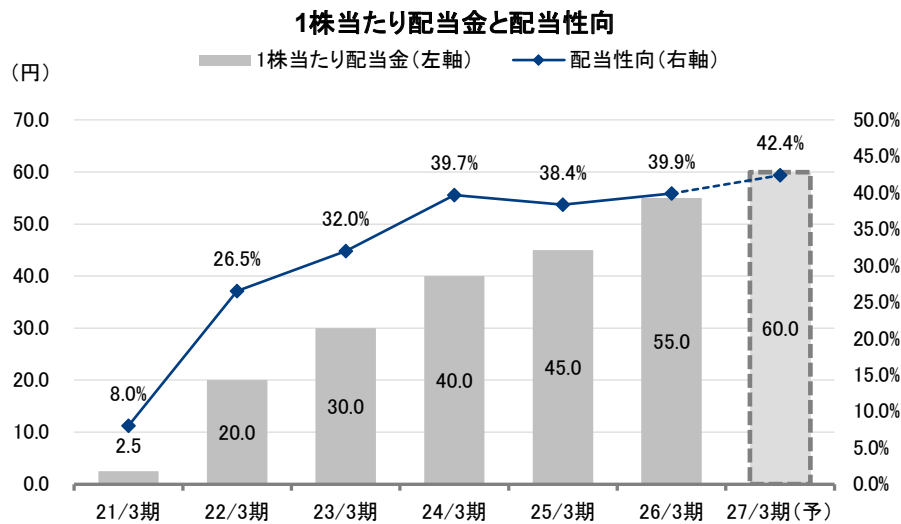
社会 (Social) に対する取り組み例として、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンを推進している。その一環として、従業員の疲労回復・疾病の予防などを目的に、あん摩マッサージ指圧師などの国家資格を保有する視覚障がい者をヘルスキーパーとして採用し、健常者と障がい者の共生を目指す取り組みを行っている。また、実業団サッカーチーム「ジェイリースFC」(2026年シーズンよりJFLへ昇格)は、地域でのボランティア活動などに積極的に取り組んでいる。

ガバナンス (Governance) に対する取り組み例として、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、リスク管理の強化、コンプライアンスの徹底を実施している。

■ 株主還元策

2026年3月期は年間配当金55.0円、配当性向39.9%。 6期連続増配を達成

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。2026年3月期の年間配当金は前期比10.0円増の55.0円（中間25.0円、期末30.0円）で6期連続の増配となり、配当性向は39.9%となった。2027年3月期の年間配当金は同5.0円増の60.0円（中間30.0円、期末30.0円）、配当性向は42.4%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・表示したものです。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、配布等することは強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