

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ジェイリース

7187 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年6月30日(金)

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>

目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	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	06
3. 成長性の比較	08
■ 業績動向	09
1. 2017年3月期通期の業績概要	09
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（2020年3月期）数値目標と重点施策	11
2. 重点戦略	12
3. 提携事例紹介：ペリトランスとの提携	13
■ 株主還元策	14

■ 要約

九州地盤の家賃債務保証専門大手、首都圏での営業拡大で成長加速

ジェイリース <7187> は、2004年に現代表取締役社長の中島拓（なかしまひろく）氏が大阪府で設立した。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、新潟を始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（2017年5月時点で全国21拠点）。2016年6月に東証マザーズに上場した。地域別には東日本の伸びが大きく、東日本の売上構成比は46.5%（2017年3月期）まで上昇、2018年3月期には西日本を逆転する計画だ。

1. 事業内容

家賃債務保証の市場規模は67,510百万円（2014年度、帝国データバンク）と推定されており、年率13.2%（2010年度～2014年度）で成長してきた。今後は民法改正（債権法、5月に成立）により連帯保証人の担保価値が低下するため、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ち取り、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

2017年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比28.4%増の4,121百万円、営業利益で同62.7%増の337百万円、経常利益で同53.5%増の312百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同152.0%増の220百万円となり、4年連続の増収増益を達成、過去最高益を更新した。第2四半期に出店した横浜支店・埼玉支店を含めた、首都圏エリアにおいて営業拡大したことが増収の主な要因である。人件費などの販管費は増加したが、増収効果が上回り、大幅増益を達成した。

2018年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比23.0%増の5,069百万円、経常利益で同15.5%増の360百万円と増収増益の見通しだ。引き続き首都圏エリアでの営業拡大が継続し、5月に札幌支店を開設しており、7月には岡山支店を開設予定であり、全国の都市部のカバー体制を整備する。コスト面では代位弁済の増加を抑えるために、中長期債権の削減に注力する方針だ。売上げ・各利益ともに前期の伸び率をやや下回る目標設定であり、確実性の高い予想値と言えるだろう。

要約

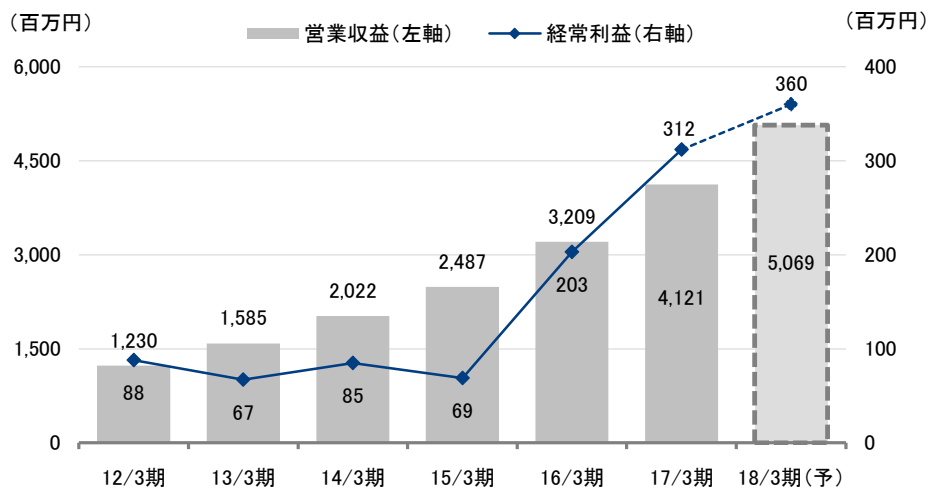
3. 成長戦略

同社は3年後の2020年3月期の中期数値目標を策定している。売上高を毎年1,000百万円程度積み上げ、7,000百万円(2020年3月期)を目指す。営業利益率は8%程度を継続する。人手をかけた地域密着営業が強みの同社ではあるが、生産性の向上を継続し1人当たり売上高を18百万円(2020年3月期)に高める考えだ。営業力の強化が施策の中心となるが、店舗網の拡充と各店舗での地域密着営業、他業種とのアライアンスを強化する。2017年から2年で5店舗のペースで大都市に出店する予定。直近では5月に札幌に開設しており、7月には岡山の開業をする。各店舗においては得意の地域密着営業を深化させ、個別ニーズの発掘によりサービスを拡充し、1人当たり売上の上昇を図りたい考えだ。他業種とのアライアンスに関しては、2017年4月に新サービス開発部門(営業推進部)を東京に設置し体制を整えた。ペリトランス(株)との提携によるクレジット決済サービスの導入や(株)アプラスとの連携商品が当面の事業機会となるが、繁忙期が明けた4月から本格的な営業がスタートしている。

Key Points

- ・店舗数と人数で面展開する“地域密着+リスク管理徹底ビジネスモデル”
- ・2017年3月期は大幅な増収増益、過去最高益を達成、首都圏での営業拡大継続
- ・2020年3月期に売上高70億円前後、営業利益率8%を目指す

通期業績の推移



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

九州が地盤の家賃債務保証専門大手、東日本に積極展開し業績伸ばす

1. 会社概要と沿革

同社は2004年に、現社長の中島拓氏が大阪府で設立した。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広げている（2017年5月時点で全国21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、11,000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家賃収入を保証するサービスである。売上高構成比は97.6%（2017年3月期）、利益構成比は98.5%（2017年3月期）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2.4%（2017年3月期）、利益構成比は1.5%（2017年3月期）と規模は小さい。

事業の内容と構成（連結、17/3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	連帯保証人の代わりに保証を引き受ける事業（機関保証）	4,023	97.6%	332	98.5%
不動産仲介事業	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、不動産物件の売買および賃貸の仲介を行う	97	2.4%	5	1.5%
合計		4,121	100.0%	337	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

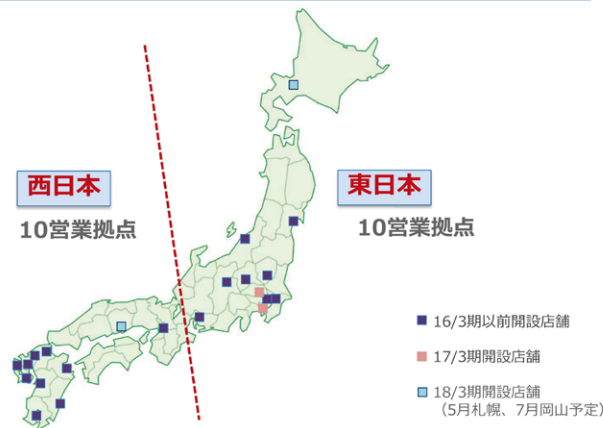
地域別には東日本の伸びが大きく、東日本の売上構成比は37.4%（2016年3月期）から46.5%（2017年3月期）まで上がった。2018年3月期には、東日本が西日本を逆転する計画だ。

地域別売上高の概要


地域別売上高（受取保証料）

東日本の伸びが全体の売上拡大を牽引

	16/3期	17/3期	18/3期計画
東日本（百万円）	1,121(37.4%)	1,744(46.5%)	2,271(51.1%)
西日本（百万円）	1,879(62.6%)	2,006(53.5%)	2,174(48.9%)
合計（百万円）	3,001(100.0%)	3,750(100.0%)	4,445(100.0%)



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

店舗数と人数で面展開する “地域密着＋リスク管理徹底ビジネスモデル”

1. 家賃債務保証市場の概況

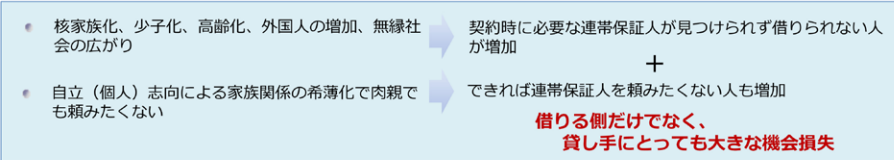
賃貸住宅の入居時において、連帯保証人をめぐる問題は増加の一途をたどっている。核家族化、少子高齢化、外国人の増加、無縁社会の広がり、家族関係の希薄化などが進展したために、連帯保証人を見つけられない人やできれば連帯保証人を頼みたくない人が増加した。家賃債務保証とは、住宅の賃貸において連帯保証人が果たしてきた役割を、専門の保証会社が担い、入居予定者・不動産仲介会社・不動産オーナーの3者の契約関係を円滑に行うための仕組みである。入居者にとっては、連帯保証人を確保できなくても入居が可能であるとともに、万が一支払いの遅延をしても円滑な立替払いにより家主との関係を良好に維持できるメリットがある。不動産オーナーにとっては、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。

事業概要

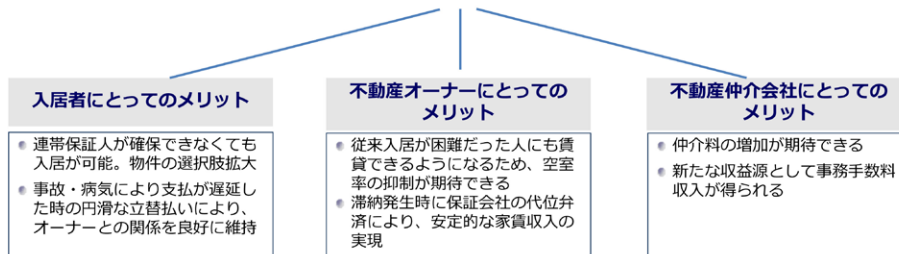
家賃債務保証の概要

家賃債務保証とは

賃貸入居時における連帯保証人をめぐる問題



連帯保証人が果たしてきた役割を、専門の保証会社等が担い、入居予定者-不動産仲介会社-オーナーの契約を円滑に行うための仕組みが **家賃債務保証**



出所：上場後会社説明会資料より掲載

家賃債務保証の市場規模は 67,510 百万円 (2014 年度、帝国データバンク) と推定されており、年率 13.2% (2010 年度 - 2014 年度) で成長してきた。国土交通省資料によると、賃貸借契約において家賃保証会社の利用割合は 39% (2010 年) から 56% (2014 年) に 4 年間で 17 ポイント上昇しており、直近の調査結果では、69% まで上昇しており、市場の成長を裏付けている。今後は民法改正 (債権法、5 月に成立) 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。法の施行は 2 ~ 3 年後になる。

事業概要

民法改正の概要


民法改正による影響
民法（債権法）改正

- 2015年3月31日「民法の一部を改正する法律案」が閣議決定、同日中に国会提出
 ⇒ **2017年4月14日 衆院本会議で可決 2~3年後の施行が見込まれる**
- 不動産賃貸契約に係る改正においては、連帯保証人に関する規定の改正、新たに敷金に関する規定などが盛り込まれている

連帯保証人について

- 個人の連帯保証人については、「極度額」をあらかじめ書面で定めないと無効とされる
- 賃料が増額した場合に、増額分は保証額には及ばない

敷金について

- 今改正によりはじめて定義を設けるとともに返還義務を明文化
- 通常使用による損耗や経年劣化に対する修繕費用の負担義務が賃借人になりやすいことを明示

想定される影響

- ✓ (本来連帯保証人を保護するための改正だが) 極度額が設定されることにより、**連帯保証人(人的保証)の金銭的な担保価値が低下**
- ✓ 連帯保証人よりも家賃収入の確実な**家賃保証会社の利用を必須とするオーナーの増加**

出所：決算説明会資料より掲載

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

2017年5月時点で全国21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1店舗、東海で1店舗、関東甲信越で8店舗、東北北海道で2店舗(5月開店の札幌を含む)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、同社単体で276人(2017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11店舗、112人、同業B社は7店舗、83人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が浮き彫りになっている。同社の営業対象は主に中堅・中小の不動産仲介会社であり、約11,000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、17/3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)
ジェイリース	4,023	21	192	276	14.6
同業A社	2,323	11	211	112	21
同業B社	2,713	7	388	83	33

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

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。

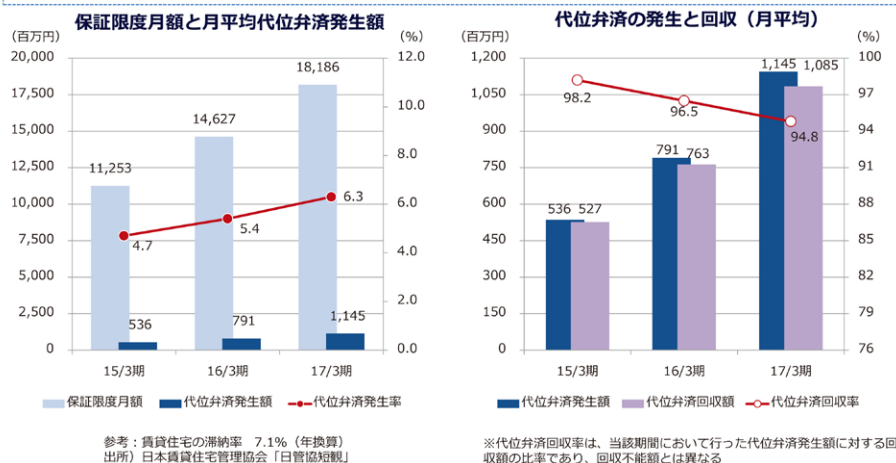
(3) 厳格かつ迅速な審査と高い回収率

改善の余地はあるものの、回収率が高い水準にある。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6.3%（2017年3月期）であり、平均的と言われる7.1%よりも低い。前年（2016年3月期）よりも0.9ポイント上昇したが、この要因は都市部（特に東京など）の代位弁済発生率が高いためである。代位弁済の回収率は、94.8%（2017年3月期）であり、この数字が意味することは、20件の滞納のうち19件は回収しているということであり、高い水準である。年々低下してきているが、これも都市部での回収率の低さが影響しており、売上げ（保証料）との対比から特に懸念はない。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。

代位弁済の状況

代位弁済の状況

- 代位弁済発生率は、都市部の営業拡大により上昇しているものの、一般的な賃貸住宅の初期滞納率7.1%と比しても低率
- 代位弁済回収率は、都市部の営業拡大によって低下しているものの、売上高との関係性からも特別懸念される水準ではない。債権管理業務の集約化等による体制強化、与信システムの導入効果、さらにクレジットカード会社、信販会社との協業、弁護士・司法書士等との連携強化等によって改善を図る



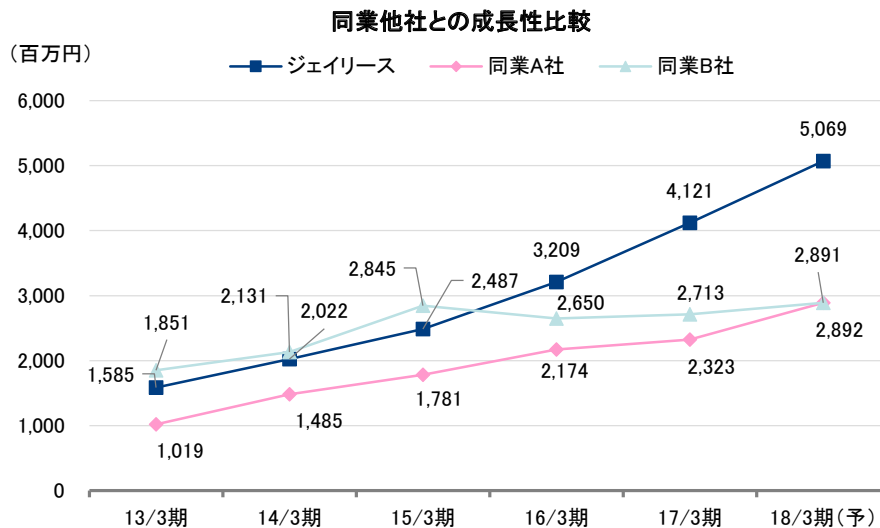
出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

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、入居者審査では科学的なアプローチも取り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。

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。2013年3月から2017年3月期までの4年間で比較すると、同社が年率27.0%、同業A社が22.9%、同業B社が10.0%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2~3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312百万円（2017年3月期）に対して、同業A社326百万円（2017年3月期）、同業B社598百万円（2017年3月期）となっており、収益力の向上が課題となる。

業績動向

2017年3月期は大幅な増収増益、過去最高益を達成、首都圏での営業拡大継続

1. 2017年3月期通期の業績概要

2017年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比28.4%増の4,121百万円、営業利益で同62.7%増の337百万円、経常利益で同53.5%増の312百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同152.0%増の220百万円となり、4年連続の増収増益を達成した。

売上面では、第2四半期に出店した横浜支店・埼玉支店を含めた首都圏エリアにおいて営業拡大したことが増収の主な要因である。経営指標である家賃保証の申込件数は123千件(2016年3月期)から151千件に増加した。人件費の増加(291百万円)など販管費は増加したが、増収効果が上回り、大幅増益を達成した。なお、当期純利益が152.0%の大幅増となった要因は、都市部での営業拡大に伴う売上商品構成の変化により、売上高(保証料)按分計上に対する税負担が縮小したためである。

2017年3月期通期業績

(単位：百万円)

	2016年3月期		2017年3月期		
	実績	対売上比(%)	実績	対売上比(%)	前期比(%)
売上高	3,209	100.0%	4,121	100.0%	28.4%
売上総利益	2,637	82.2%	3,259	79.1%	23.6%
販管費	2,429	75.7%	2,922	70.9%	20.3%
営業利益	207	6.5%	337	8.2%	62.7%
経常利益	203	6.3%	312	7.6%	53.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	87	2.7%	220	5.3%	152.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

株式上場により自己資本比率が上昇

2. 財務状況と経営指標

2017年3月期通期末の総資産残高は1,614百万円増(前期末比)の5,568百万円となった。うち流動資産は1,518百万円増の5,018百万円であり、主な要因は現預金の増加1,307百万円、代位弁済立替金の増加1,361百万円、収納代行立替金の減少1,408百万円である。固定資産は95百万円増の550百万円であり、主な要因は繰延税金資産の増加67百万円である。

負債合計は834百万円増(前期末比)の4,505百万円となった。うち流動負債は897百万円増の4,300百万円であり、主な要因は収納代行未払金の増加936百万円である。固定負債は62百万円減の204百万円であり、主な要因は社債の減少60百万円である。

業績動向

純資産合計が779百万円増（前期末比）の1,063百万円となったのは、株式上場による株主資本の充実が要因である。

経営指標（2017年3月期末）では、流動比率が116.7%（前期102.8%）、自己資本比率が19.1%（前期7.2%）であり、安全性は改善傾向だ。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	2016年3月期末	2017年3月期末	増減額
流動資産	3,499	5,018	1,518
（現預金）	665	1,972	1,307
（代位弁済立替金）	636	1,997	1,361
（収納代行立替金）	1,672	263	-1,408
固定資産	454	550	95
総資産	3,953	5,568	1,614
流動負債	3,403	4,300	897
（収納代行業未払金）	-	936	936
固定負債	266	204	-62
負債合計	3,670	4,505	834
純資産合計	283	1,063	779
負債純資産合計	3,953	5,568	1,614
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	102.8%	116.7%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	7.2%	19.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年3月期も着実に増収増益、首都圏攻略を継続、新店（札幌、岡山）も開設

2018年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比23.0%増の5,069百万円、営業利益は同17.5%増で396百万円、経常利益で同15.5%増の360百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同12.4%増で247百万円と増収増益の見通しだ。

今後の見通し

売上面では、引き続き首都圏エリアでの営業拡大が継続する見込みである。2017年5月に札幌支店を開設しており、7月に岡山支店を開設予定であり、全国の都市部のカバー体制を整備する。コスト面では代位弁済の増加を抑えるために、中長期債権の削減に注力する方針だ。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の増加傾向であり、定住外国人の増加や民法改正（債権法、個人保証人の保証限度額の設定等を義務付け）の方向性など、家賃債務保証市場には追い風が吹く。売上げ・各利益ともに前期の伸び率をやや下回る目標設定であり、確実性の高い予想値と言えるだろう。

2018年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2017年3月期		2018年3月期		
	実績	対売上比 (%)	予想	対売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	4,121	100.0%	5,069	100.0%	23.0%
営業利益	337	8.2%	396	7.8%	17.5%
経常利益	312	7.6%	360	7.1%	15.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	220	5.3%	247	4.9%	12.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

2020年3月期に売上高70億円前後、営業利益率8%を目指す

1. 中期（2020年3月期）数値目標と重点施策

同社は3年後の2020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、順調なら約7,000百万円（2020年3月期）に達する。営業利益率は8%程度を継続することを目標とし、概算で560百万円（2020年3月期）を目指す。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、1人当たり売上高を現状の14百万円（2017年3月期）から18百万円（2020年3月期）に高める考えだ。

今後の業績目標


中期（20/3期）数値目標

- 当面は事業規模及び利益の拡大に重点
- 財務体質の強化を図ったうえで、効率化の数値を明確化
- 早期に配当を実施

	17/3期実績	18/3期計画	20/3期目標
売上高	4,121 百万円 (+28.4%)	5,069 百万円 (+23.0%)	対前年比1,000百万円 程度の増加を継続
営業利益 (営業利益率)	337 百万円 (8.2%)	396 百万円 (7.8%)	営業利益率8%程度 を継続
一人当り 売上高	14 百万円	15 百万円	18 百万円
株主還元	無し	株主優待 開始	配当の早期実施 (実施時期未定)

出所：決算説明会資料より掲載

2. 重点戦略

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、(4) 事業基盤の強化、の4つの重点施策を挙げている。

(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、同社にとっては寄り道をせずに本業に邁進する構えだ。

(2) 営業力の強化

店舗網の拡充と各店舗での地域密着営業、他業種とのアライアンスを強化する。2017年から2年で5店舗のペースで大都市に出店する予定だ。直近では5月に札幌に開設しており、7月には岡山の開設をする。各店舗においては得意の地域密着営業を深化させ、個別ニーズの発掘によりサービスを拡充し、1人当たり売上の向上を図りたい考えだ。他業種とのアライアンスに関しては、2017年4月に新サービス開発部門（営業推進部）を東京に設置し体制を整えた。ペリトランスとの提携によるクレジット決済サービスの導入が当面の事業機会となるが、繁忙期が明けた4月から本格的な営業がスタートしている。

(3) 収益力の向上

新与信システムの開発、審査体制の効率化、債権管理の強化、他業種とのアライアンスによる効率的事業運営などがテーマとなる。既に一部は着手されており、2017年1月には顧客属性自動判定システムが導入され効率化が図られた。(株)アプラス(アプラスフィナンシャル<8589>)との提携による提携商品販売は、繁忙期明けの4月から本格的な営業がスタートした。同社にとっては、与信債権管理の効率化が期待できる。

(4) 事業基盤の強化

内部管理体制の更なる強化、株主重視経営の実践などを具体的に取り組む。

3. 提携事例紹介：ペリトランスとの提携

同社は、2016年9月に決済代行大手のペリトランスと提携し、家賃や保証料のクレジットカード決済サービスを開発、2017年4月から本格的な営業を開始した。この仕組みを使うと、入居者は手持ちのクレジットカードでポイントを貯めながらメールで簡単に決済が可能となる。一般的に、不動産会社や家主のカード決済手数料の負担が大きな壁となるが、本スキームでは、保証と組み合わせることで商品化することにより決済手数料の手数を下げる。

このサービスを推進することによる同社のメリットは以下の4点である。

- (1) 家賃クレジットカード決済市場の拡大が家賃債務保証の拡大にもつながる
- (2) 入居者審査コストの削減
- (3) 代位弁済発生率の低減
- (4) 家賃集金代行における立替資金が不要

本来、家賃をクレジットカードで支払いたい消費者は50%以上存在する(2015年、econtext ASIA Group)。カード決済が進まなかった家賃取引が変わるのか、同社商品の普及動向に注目したい。

ベリトランスとの提携の概要

ベリトランス(株)との提携について①

クレジット決済サービスの導入

- ベリトランス株式会社との提携によるクレジットカード決済サービスの導入に関する基本合意契約締結について2016年9月7日付リリース
- 家賃債務保証サービスを利用する入居者の初期費用、月額家賃、保証料等をまとめて当社でクレジットカード決済



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

配当の早期実施を目標に掲げる。 2017年3月期末に株主優待制度を開始

同社は、財務体質強化を優先するため、これまで配当を行っていない。実施時期は未定であるが、配当の早期実施を目標としている。

2017年3月期末は株主優待として、期末に一単元以上の株式を保有する株主を対象にQUOカード(1,000円分)を贈呈した。

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”の指数値及び商標は、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。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いたします。

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