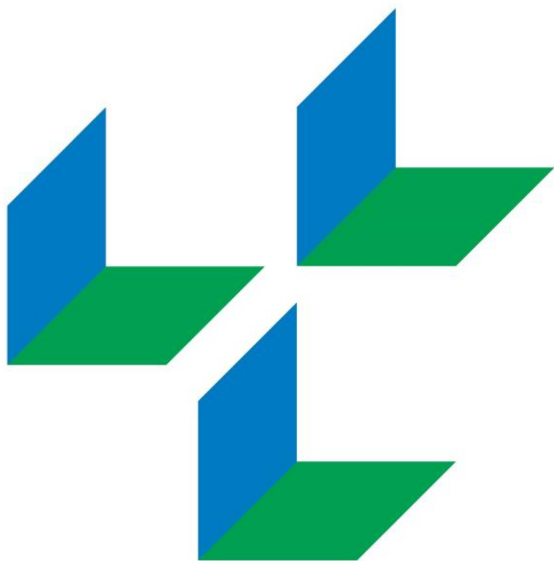




2025年3月期 決算説明資料

2025年5月15日



証券コード：7187

6期連続増収増益、5期連続増配を達成

代表取締役社長の中島 土（なかしま つち）です。日頃より大変お世話になり、厚く御礼を申し上げます。ここに2025年3月期の業績をご報告いたします。

家賃債務保証業界において競争が激化する中、当社の強みである全国店舗展開及び地域密着のきめ細やかなサービスを活かした営業活動が奏功し、売上が好調に推移するとともに、緻密なリスクコントロールを通じた貸倒関連コストの抑制等により、売上・利益ともに会社計画を上回り達成し、この結果、6期連続増収増益、5期連続増配となりました。

2024年4月にグループ化したIT企業のエイビス社は、当社の各種プロジェクトに専門的な知見をもって参画するなど、グループ全体の成長に貢献しております。

加えて、2025年4月には近畿圏を中心に事業展開し「一棟保証サービス」に強みを持つ家賃債務保証会社のK-net社をグループ化しました。今後、シナジー効果を発揮し、当社グループの競争力の向上及びさらなるシェアの拡大を目指してまいります。

当社グループは引き続き、事業領域を問わないグループ化の加速、店舗展開やアライアンスによる営業拡大、さらにはアジアへの海外進出等による企業価値の向上を通じ、より一層の株主還元に努めてまいります。

皆さまにおかれましては倍旧のご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長

中島 土

2025年 3 月期 業績

売上・利益ともに会社計画を上回り過去最高を更新

売上高

単位：百万円

計画比 + 6.5%

17,267

10,960

13,220

2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

営業利益

単位：百万円

計画比 + 10.4%

3,102

2,465

2,606

2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

営業利益率

22.5%

19.7%

18.0%

コロナ補助金等による
特殊要因の剥落

計画比 + 0.7pt

< 利益率の低下要因 >

- ① コロナ後の経済活動の平常化による貸倒関連費用の増加
- ② 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

上記①、②を考慮した計画としていたが、リスクコントロールによる貸倒関連費用の抑制等を進めた結果、営業利益率は計画を上回って着地

2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

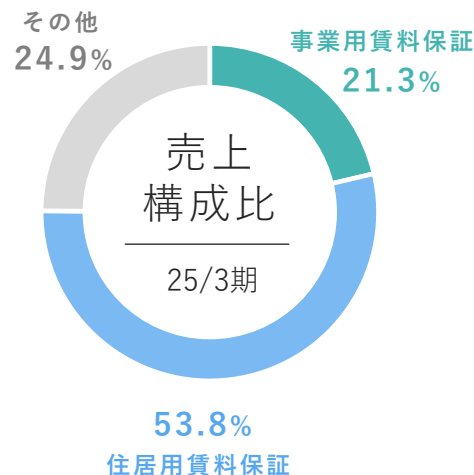
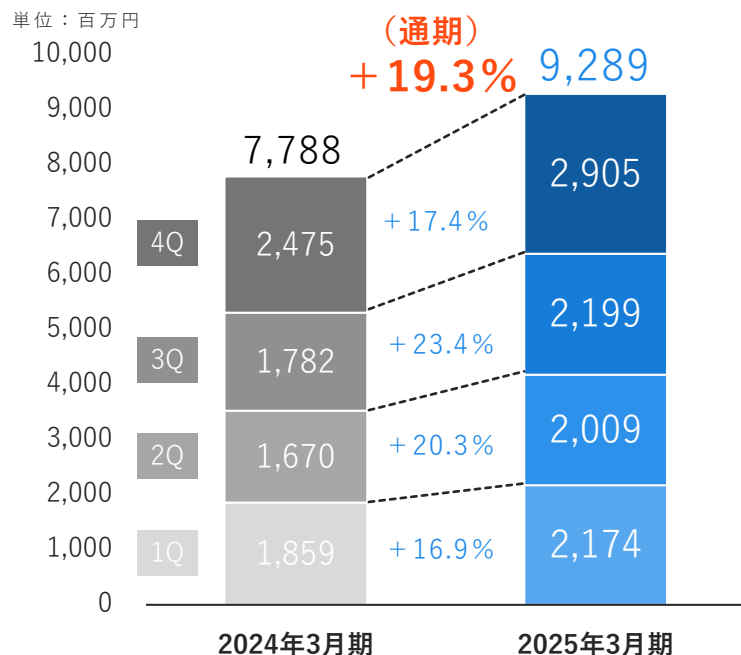
売上・利益ともに会社計画を上回り過去最高を更新

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2025年3月期 実績	前年同期比	計画比
単位：百万円					
売上高	13,220	16,210	17,267	+30.6%	+6.5%
営業利益	2,606	2,810	3,102	+19.0%	+10.4%
営業利益率	19.7%	17.3%	18.0%	-1.7pt	+0.7pt
経常利益	2,611	2,810	3,097	+18.6%	+10.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,789	1,890	2,089	+16.7%	+10.5%

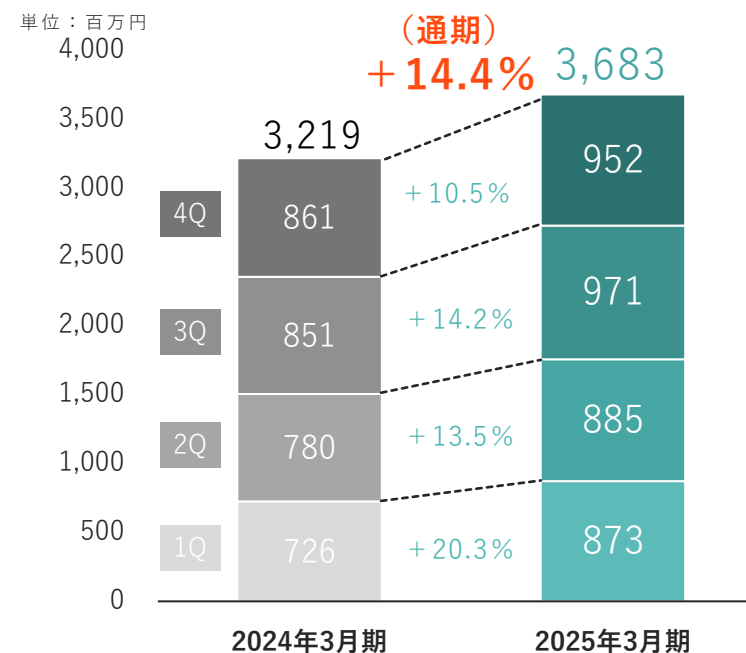
- ▶ 売上高は、人財育成やアライアンスによる営業活動が奏功し、住居用賃料保証の伸びが加速、事業用賃料保証も堅調に推移
また、2025年3月期より株式会社エイビス^(※)の子会社化も寄与（2024年5月より計11ヶ月分業績を連結化）
- ▶ 貸倒関連費用の増加や競争激化による事務手数料（売上原価）の増加に加えて、4QにおけるK-net子会社化に伴う
アドバイザー費用等を吸収し、各利益ともに会社計画を上回って達成
- ▶ AIを活用した与信審査及び債権管理業務等における適切なリスクコントロール、業務効率化を継続

住居用賃料保証は前期比 +19.3% と業績牽引のドライバーに

住居用賃料保証



事業用賃料保証



住居用 賃料保証

会社計画（前期比 +13.9%）に対し +19.3% と計画を大きく上回る

首都圏への人的リソース強化や人財育成、アライアンス実施等、各種戦略が奏功し、新規取引が拡大
地域密着による細やかなニーズへの対応等により、既存顧客との関係性向上が進むとともに、新規出店（4箇所）エリアでの顧客獲得も進展

事業用 賃料保証

通期ベースで過去最高の売上を更新、堅調に推移

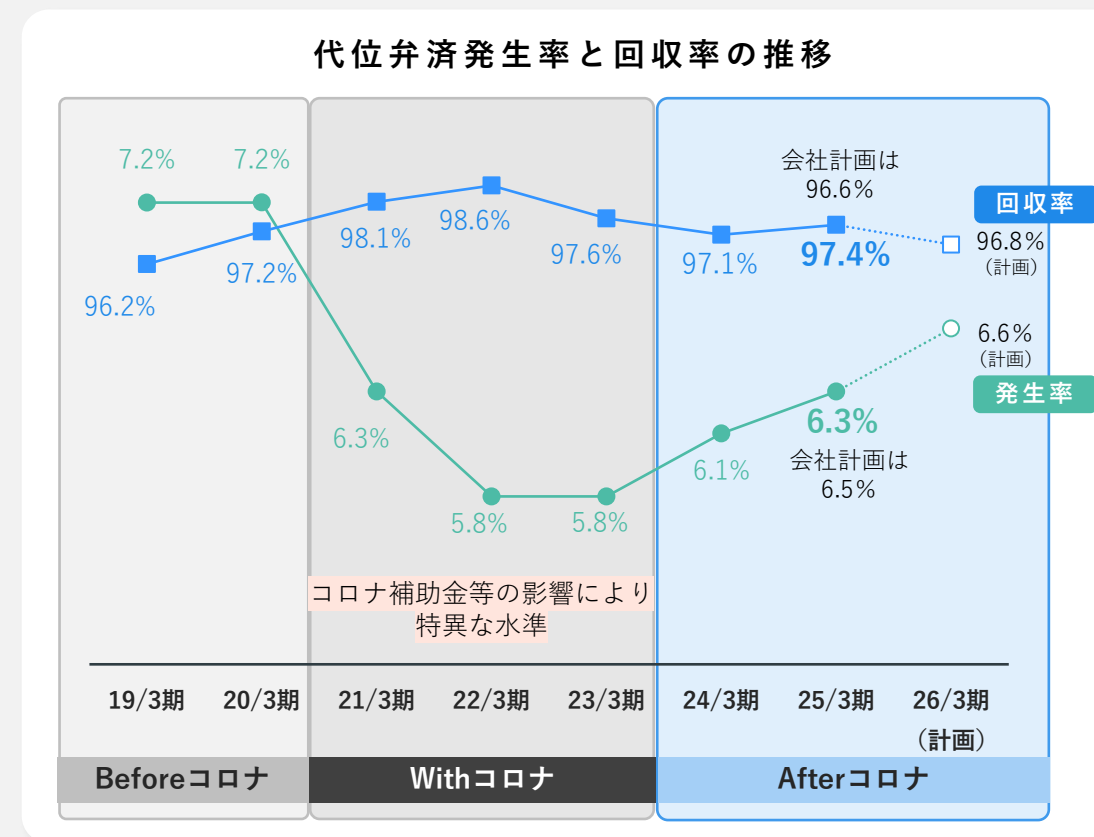
不動産オーナーのリスク回避姿勢及び事業用賃料保証の利用率拡大を背景に、市場規模の大きい首都圏での営業に一段と注力
大型施設（ショッピングモール）等、様々な規模・業態への営業を展開し、市場のすそ野を拡大

その他

医療費保証は順調、子会社エイビスも売上増加に寄与（11ヶ月分業績連結化）、代位弁済手数料・収納代行手数料も契約件数拡大に伴い増加

代位弁済発生率・回収率ともに会社計画よりも好調に推移

保証関連事業	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績
不動産会社協定件数（千件）	26	28
申込件数（千件）	262	296
保証賃料月額（百万円）※	49,897	58,673
代位弁済発生率	6.1% (通期計画6.5%)	6.3%
代位弁済回収率	97.1% (通期計画96.6%)	97.4%
代位弁済立替金残高（百万円）	6,590	7,177
店舗数（店）	36	40 業界No.1の 店舗網
出店都道府県数	33	37
従業員数（名）	396	437

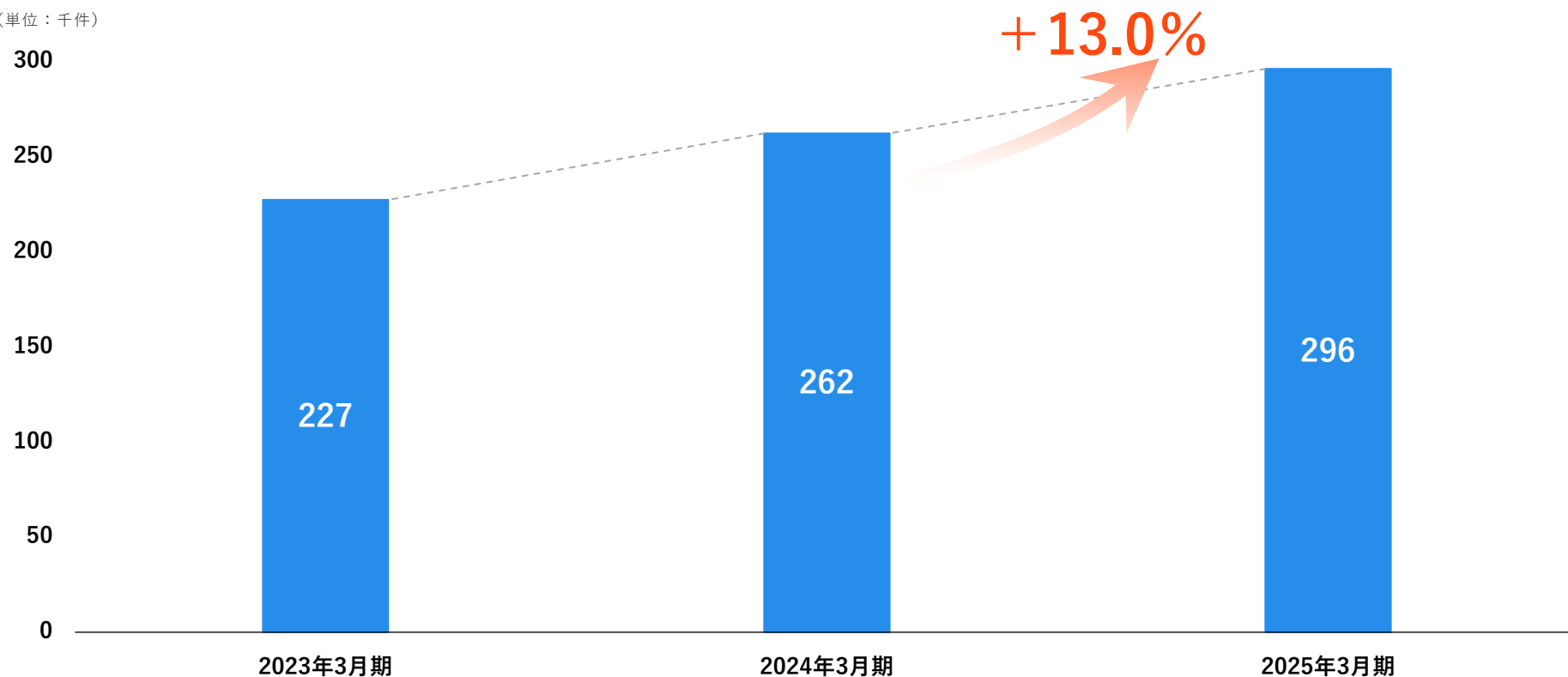


- ▶ 代位弁済発生率は、AIを活用した与信審査等により、計画を0.2ポイント抑制し好調に推移
- ▶ 代位弁済回収率は、きめ細やかな顧客対応等により、計画を0.8ポイント上回り好調に推移
- ▶ 代位弁済立替金残高は、売上の増加に対し適正な水準で推移
- ▶ 2025年3月期は4支店（富山支店、滋賀支店、山梨支店、奈良支店）を開設済（37都道府県 40支店）

新規申込件数は2桁成長を継続し順調に増加

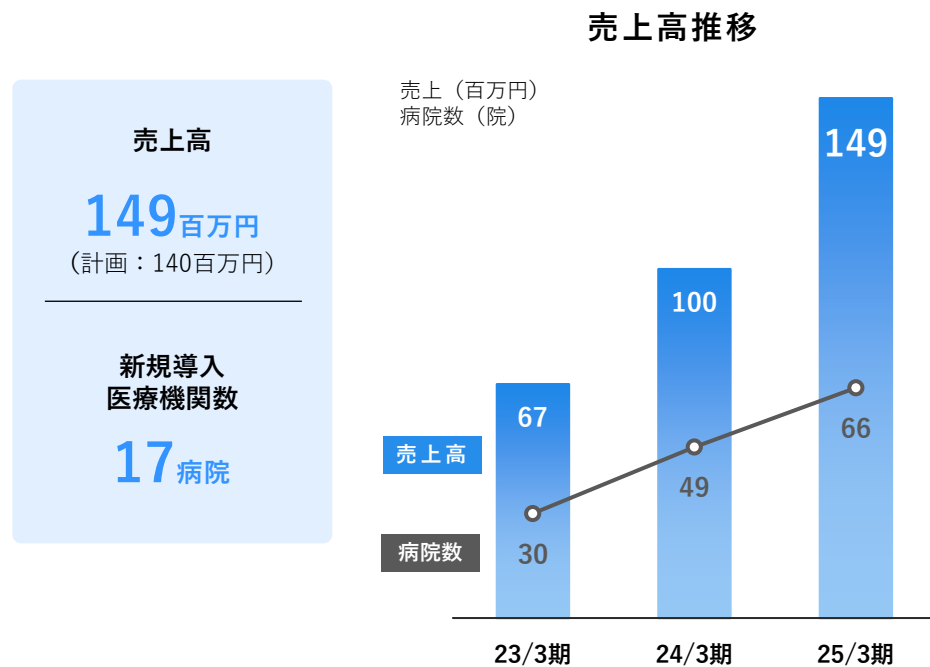
- 多様な企業や団体とのアライアンス強化、地域密着の営業戦略により、新規申込件数は2桁成長を継続し順調に増加
- オンライン入居申込サービスによるDXの推進等、申込の効率的な受付体制を強化

（単位：千件）

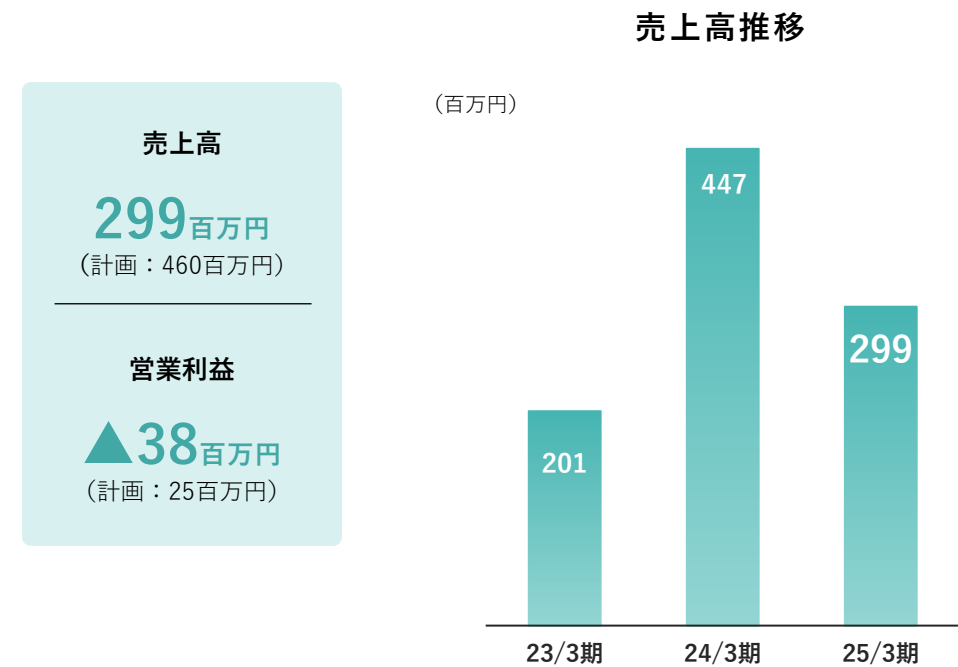


医療費保証は計画を上回る

医療費保証



不動産関連事業（あすみらい株式会社）



- ▶ 医療費保証は、既存取引先やアライアンス先からの紹介など、多岐にわたる新規開拓ルートにより、提携先医療機関が拡大
- ▶ 不動産関連事業（子会社あすみらい：外国人向け不動産仲介）は、販売用不動産の引渡長期化等により減収

子会社エイビスは大型受注もあり売上・利益ともに計画を大幅に上回る

IT関連事業 (株式会社エイビス)

売上高

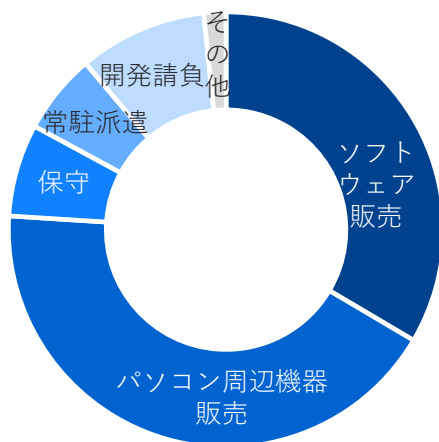
1,848百万円
(計画：1,180百万円)

営業利益

124百万円
(計画：78百万円)

エイビス単体、2024年5月より連結化

25/3期売上高内訳



エイビスの強み



環境検査システム
国内業界シェアNo.1



ソフトウェア受託開発
大手企業、行政等の実績に
裏付けられた安定した技術力



医療機関・介護施設
向け各種システム
「みまもりシステム」「健診シス
テム」等の開発、販売、保守

シナジー

- 事例① システム請負
ジェイリースの顧客向けシステム(名称：TRUSTA)統合 (2024年12月) **TRUSTA**
- 事例② 共同システムプロジェクト
ジェイリースの基幹システム更改プロジェクトメンバーとして参画中
- 事例③ 顧客紹介
ジェイリースの協定先へみまもりシステムの導入、エイビスの取引先に医療費保証を提案
- 事例④ 人財交流
社員のジェイリースへの出向 (2025年4月～)

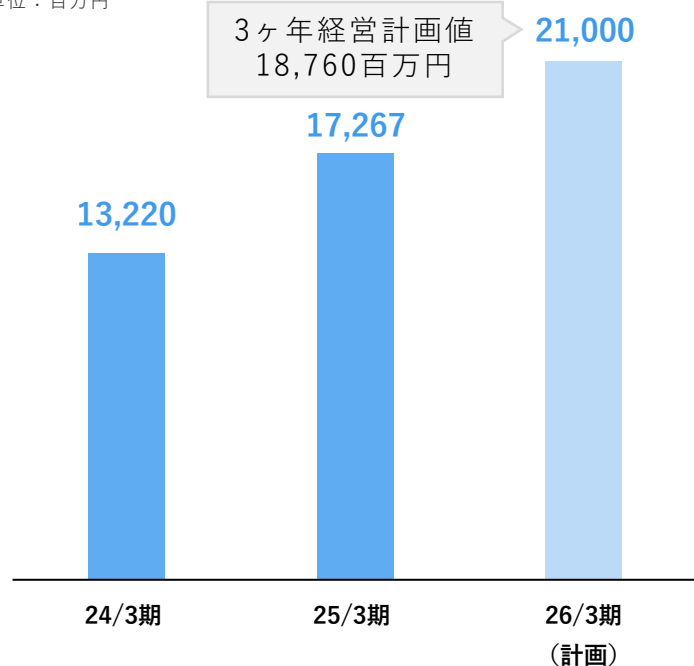
- ▶ 連結売上高のうち1割超を占め、売上拡大に貢献
- ▶ 理念経営の推進により、グループ連携及び統合の進捗は非常に順調
- ▶ 基幹システム更改プロジェクトへの参画など、組織横断的な活動によりグループ全体の成長を加速

■ 2026年 3 月期 計画及び戦略

3ヶ年経営計画(2024年5月公表)を大幅に上回る見通し

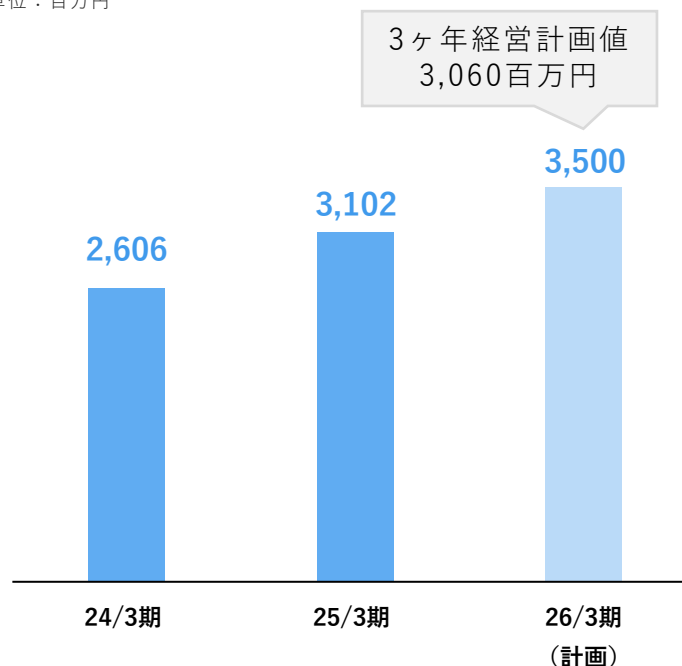
売上高

単位：百万円

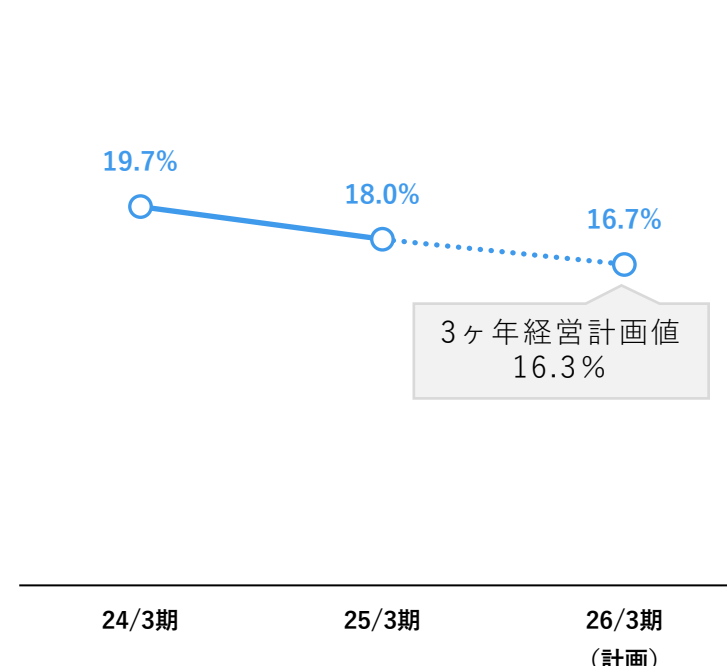


営業利益

単位：百万円



営業利益率



- ▶ 2026/3期のK-netを除いた計画値は、売上高19,420百万円、営業利益3,490百万円、営業利益率18.0%
- ▶ 売上高は、主力事業の堅調な拡大、K-netのグループ化により、3ヶ年経営計画を大幅に上回る見込み
- ▶ 営業利益及び営業利益率は、貸倒関連費用等の増加及び競争激化による事務手数料の増加を吸収するとともに、リスクコントロールの強化や業務の効率化等により、3ヶ年経営計画を上回る見込み

各事業ともに堅調に推移する見込み

住居用賃料保証

単位：百万円

※K-net社
1,320百万円を含む

※ 12,050

7,788 9,289

24/3期 25/3期 26/3期
(計画)

事業用賃料保証

単位：百万円

※K-net社
220百万円を含む

※ 4,340

3,219 3,683

24/3期 25/3期 26/3期
(計画)

医療費保証

単位：百万円

100

149

190

24/3期 25/3期 26/3期
(計画)

連結子会社：あすみらい株式会社

不動産関連事業

単位：百万円

447

299

485

24/3期 25/3期 26/3期
(計画)

連結子会社：株式会社エイビス

IT関連事業

単位：百万円

単発大型受注
480百万円あり

1,848

1,545

2024年5月より
連結化

25/3期 26/3期
(計画)

リスクを機会に転換し、さらなる成長を目指す

機会	AIX化	少子高齢化や人口減少によりテクノロジー需要が高まり、生成AIによるオペレーションの最適化やビッグデータの活用による業務効率化が進展する。（新たにグループ化した(株)エイビスとの連携等）
	リスク回避意識	人手不足、各種食材資材コストの上昇に伴う倒産廃業が増加する中、不動産オーナーのリスク回避意識が高まることで、住居用・事業用賃料保証のニーズが強まり、当社グループの事業機会が拡大する。
	賃貸志向	金利上昇や、物件価格の上昇により持家志向から賃貸志向への移行が拡大している。 ※1
	外国人	外国人の留学生や労働者等の増加により、外国人に対する保証件数の増加及び外国人向け不動産事業を行う子会社あすみらい(株)の事業機会の拡大が見込まれる。 ※2
	高齢化	高齢化社会の到来により、信用補完サービスのニーズ拡大が見込まれる。
リスク	家賃上昇 NEW	建築資材・改修費の高騰等により、賃料の値上げがされた場合、当社グループの売上である保証料も連動して上がるため、売上の増加につながる。
	金利上昇	当社グループの借入金の金額規模から直接的な影響は軽微。一方、借入れコスト増加による企業の出店の見送りや景気悪化に伴う引越しの抑制により保証申込が停滞する可能性がある。 → 「賃貸志向」の機会にもつながる
	物価高騰	インフレによる原材料価格の上昇や景気低迷が進んだ場合、飲食店等のテナント企業の経営に一定の影響を及ぼし、代位弁済立替金等に影響を与える可能性がある。 → 「リスク回避意識」の機会にもつながる

※1 令和5年度「土地問題に関する国民の意識調査」（国土交通省）における「所有と賃借の志向」調査によると「借家（賃貸住宅）で構わない、又は借家（賃貸住宅）が望ましい」という回答が15.1%から17.5%と増加傾向
 ※2 当社においては訪日外国人向けサービスを拡充（2024年1月24日付「訪日外国人向け家賃保証サービス拡充に関するお知らせ」参照）

47都道府県への全国展開を目指す

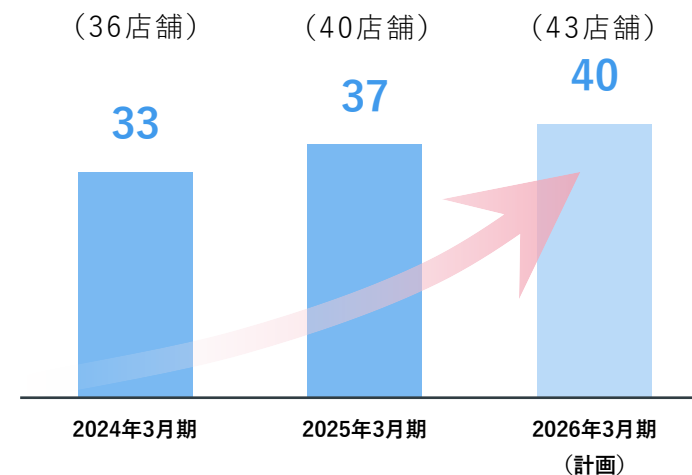
日本全国を面で結ぶ、
よりきめ細やかな地域密着戦略



店舗戦略

- 全国各地でのシェアアップ
- 全国に当社グループサービス、安心の提供
 - ・ 地域密着の営業体制の強化
 - ・ 顧客に寄り添った債権管理の徹底
- 独自エコシステムの拡大（詳細は20ページ参照）
 - ・ 店舗網を活用したアライアンスの拡大
 - ・ 当社グループのサービス提供拠点

出店都道府県数の計画



※2025年4月にグループ化したK-netを加えると、2026年3月期計画は49店舗

市場成長率を大幅に上回る

市場環境

- 競合は200社超も、新規参入は多く見られない成熟市場
(カード会社・信販会社を含む)
- 住居用賃貸物件における保証の利用が一般化し、保証会社利用率が高水準で推移
- **当社の強み(右記参照)を活かし市場成長率(+3%)を大幅に上回り、好調に推移**

(マンション・アパート等)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画
 市場の保証会社 利用率	75%	76%	77%
市場売上規模 (市場成長率)	2,240億円 (+4%)	2,300億円 (+3%)	2,360億円 (+3%)
当社グループ売上高 (成長率)	77億円 (+19.6%)	92億円 (+19.3%)	120億円 (+29.7%)

※「市場の保証会社利用率」(賃貸借契約における保証契約の利用割合)及び「市場売上規模(市場成長率)」は当社推定

住居用賃料保証における当社の強み

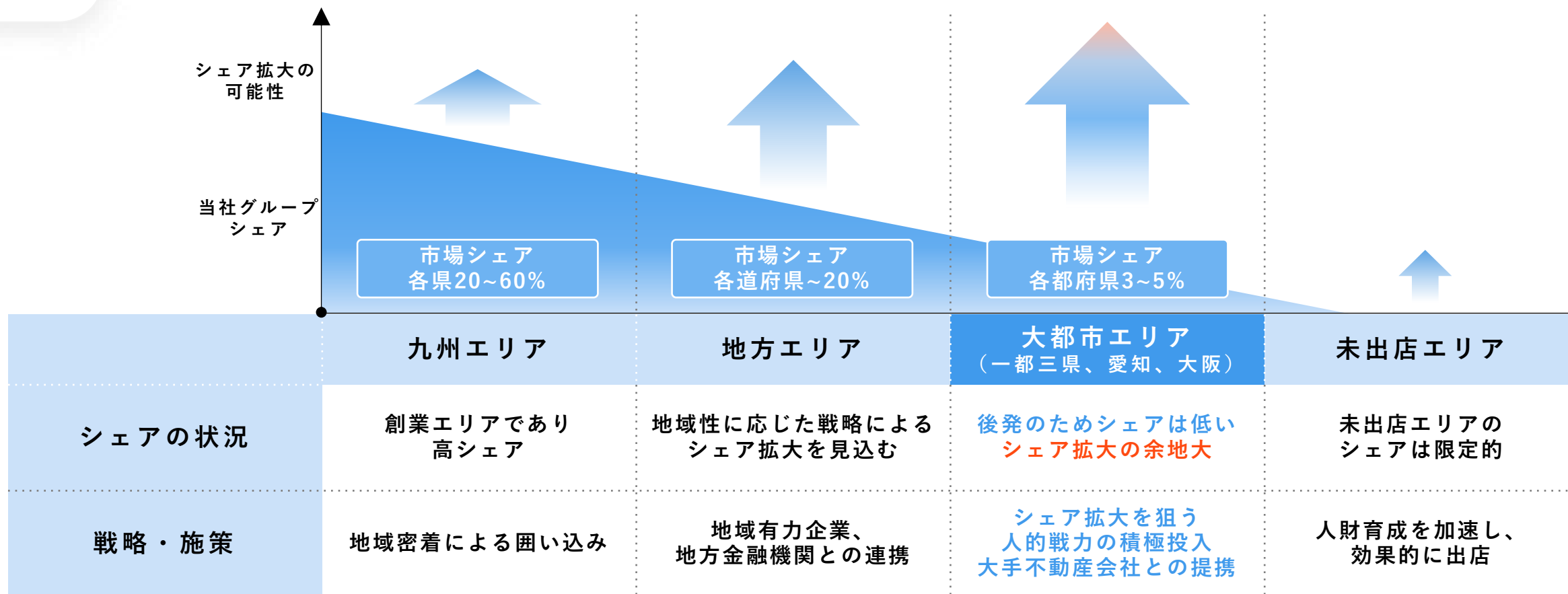
- 東証プライム上場、創業20年にわたり培った実績と高い信用力
- 業界No.1の店舗網、地域密着による細やかな対応
- 専門性と対応力を備えた営業人財の継続育成
- AI分析を活用した精度の高い与信審査と高い債権回収力
- 多様なアライアンス先との共創から生み出される充実したサービス
詳細は20ページ参照

住居用賃料保証の戦略

- 出店による全国ネットワークのさらなる拡大
- シェアの低い首都圏における売上拡大
- 住居用・事業用のクロスセル
- パートナー企業との営業連携や全国から選抜された専門チームによる
大手不動産会社へのアプローチ
- 子会社K-netとの営業シナジー(一棟保証の拡販、近畿圏のシェア拡大)



エリア別の戦略策定、拡大余地が高い大都市圏でのシェアアップ



事業用賃料保証市場は成長が続く、拡大余地が大きい

市場環境

- アフターコロナにおける活発な入退去の特需が一巡する一方で、事業用賃料保証の利用率は20%台で推移しており、住居用賃料保証の利用率（76%）と比べてまだ低く、今後も認知拡大により**市場の拡大が継続する見込み**
- 様々な規模・業態への展開により市場のすそ野を拡大するとともに、大型施設等へのアプローチも積極化

（オフィス・店舗等）

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画
 市場の保証会社 利用率	21%	23%	25%
市場売上規模 （市場成長率）	310億円 （+14%）	350億円 （+14%）	385億円 （+10%）
当社グループ売上高 （成長率）	32億円 （+23.9%）	36億円 （+14.4%）	43億円 （+17.8%）

※ 「市場の保証会社利用率」（賃貸借契約における保証契約の利用割合）及び「市場売上規模（市場成長率）」は当社推定
アフターコロナの頻繁な入退去の一巡もあり、市場成長率見込みを14%から10%に変更

事業用賃料保証市場の拡大余地

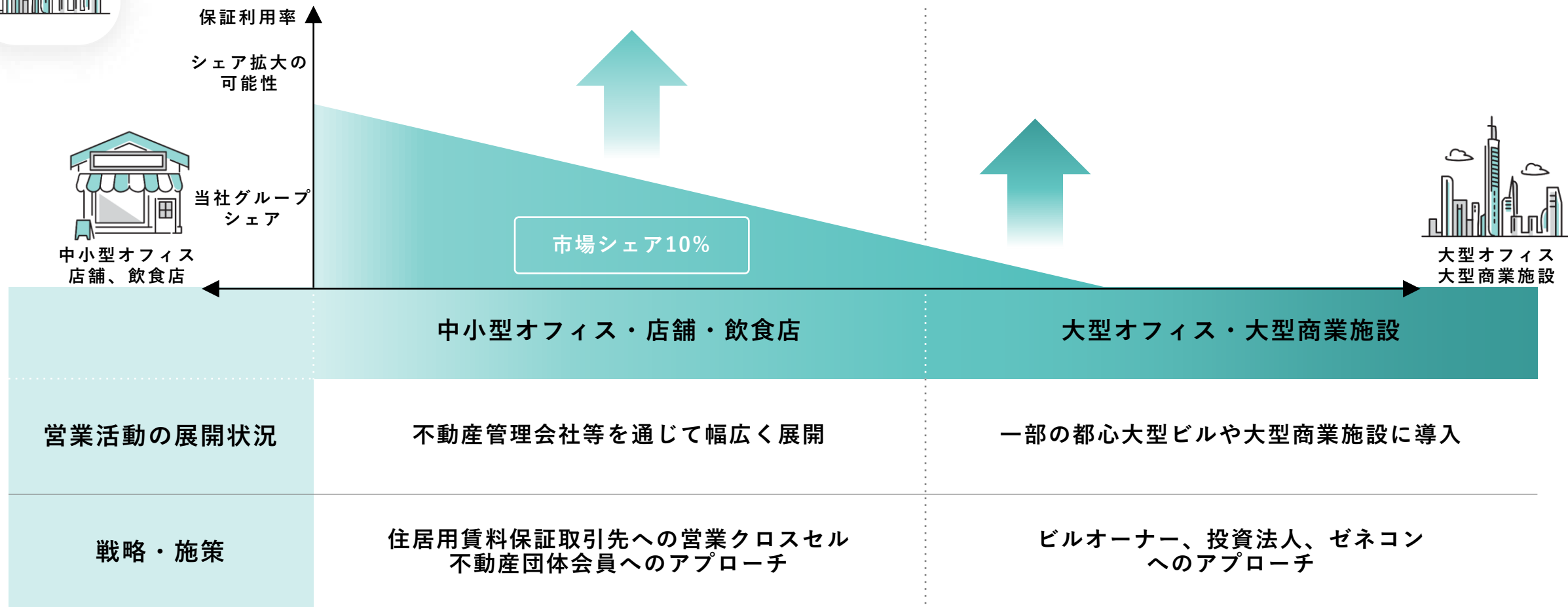
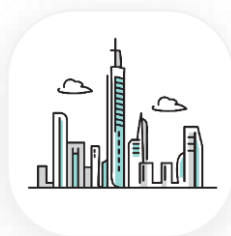
- 中小型オフィスや店舗、飲食店等
⇒引き続き保証ニーズが高く、利用拡大が続く見込み
- 大型オフィスや商業施設
⇒一部で利用が始まったところであり、**潜在的な拡大余地が大きい**

現在の事業用賃料保証の市場規模は推定**350億円**、
将来的に市場規模は約**1,200億円**まで拡大する見込み

事業用賃料保証の戦略

- ニーズが拡大している首都圏への戦略的人財配置
- パートナー企業との営業連携や全国から選抜された専門チームによる投資系物件、大型商業・オフィス複合施設等へのアプローチ
- ビルオーナー、投資法人、ゼネコン等へのアプローチ
- 住居用・事業用のクロスセル
- 一棟保証（K-net）の事業用物件への拡大

市場の拡大を牽引、「大型オフィス・大型商業施設」にも積極展開



競争力と持続可能な成長を実現するエコシステム

その他付帯サービス

高齢者見守りサービス



緊急時駆け付けサービス

株式会社シード・コーポレーション



多言語コールセンター



通電代行サービス



近隣トラブル解決支援



開業支援サービス



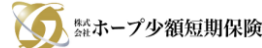
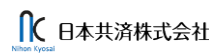
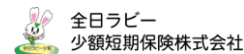
時間外救急窓口連携



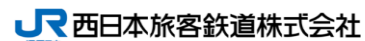
少額短期保険（火災保険）、孤独死保険

少額短期保険との連携先数は業界トップクラス

東京海上ミレア少額短期
東京海上ウエスト少額短期



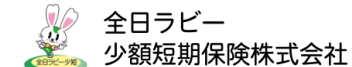
クレジットカード決済



電子契約サービス

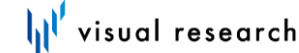


大手不動産協会との連携



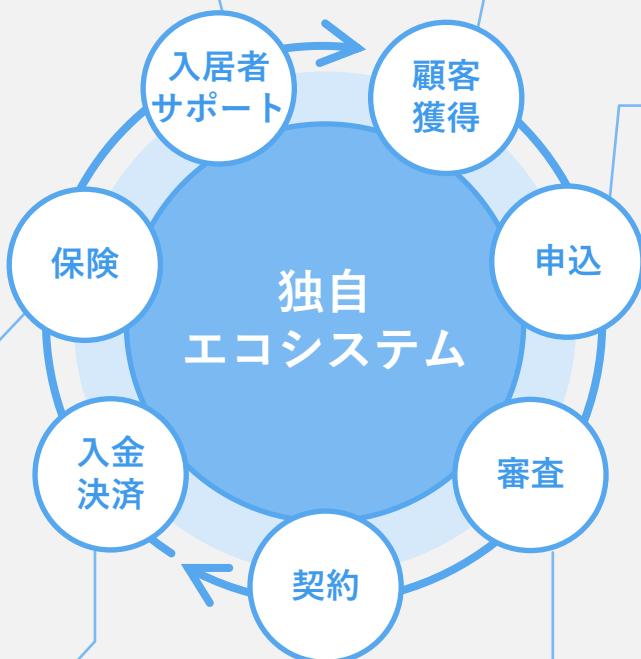
オンライン入居申込サービス

連携数は保証業界トップクラス



与信審査モデル構築

AI分析に基づく高度な与信審査モデルの構築



各事業ともに一層の拡大を図る

医療費保証



2026/3期計画

売上高

190百万円

(前年同期比+26.9%)

全国各店舗における営業を開始

患者に
ための
メリット

外国人観光客の医療費未払いの増加や身寄りのない高齢者の増加等による、医療費の未払いや保証人が立てられない課題を解消

病院に
ための
メリット

人手不足などによる労働環境が悪化する中、督促業務の削減など業務効率化や財務健全化に寄与

潜在市場規模1,000億円程度

厚生省公表の全国の病院数、病床数より推定

不動産関連事業



2026/3期計画

売上高

485百万円

(前年同期比+61.9%)

営業利益

34百万円

(黒字転換)

インバウンドニーズを取り込み業績拡大

事業戦略

- 高付加価値営業への転換
- マンスリー事業・賃貸事業の収益改善
- 販売用不動産事業のノウハウ発揮

IT関連事業



2026/3期計画

売上高

1,545百万円

(前年同期比▲16.4%)

営業利益

140百万円

(前年同期比+12.3%)

※前期は単発大型受注480百万円あり

新規顧客開拓、サービス向上により業績拡大

事業戦略

- 自治体との連携強化、安定受注
- 環境検査システムの保守サービス向上
- 提案営業等による新規開拓
- ジェイリースとのシナジー

両社の営業ネットワークと商品性融合により競争力のさらなる向上、業容拡大を目指す

会社概要

設立	1983年5月
本社	兵庫県神戸市
支店	札幌、東京、名古屋、大阪、福岡
従業員数	74名（2024年10月現在）
売上高	1,580百万円（2026年3月期計画、単体）
営業利益	10百万円（2026年3月期計画、単体）



K-netの強み

- 業界で優位性を持つ一棟保証サービスを軸とした事業展開
- ファンド物件を取扱う大手・中堅の協定取引先
- 近畿圏のネットワーク（8千社の協定取引先）

一棟保証サービスとは

- ・ 既存入居者に無償で家賃保証を提供する**先行投資型保証サービス**（対象：保証未契約で滞納のない入居者）
- ・ 家主、管理会社との二者間契約（一棟単位）
- ・ **入れ替わり等、新たな入居者の当社の保証利用（有償）が条件**
- ・ 賃貸物件の売買などが多いファンドや大手家主にとって魅力の高いサービス

今後の展開、シナジー

- ジェイリースとのクロスセル
 - ・ 住居用一棟保証の全国展開
 - ・ 事業用一棟保証サービスの新たな開発
 - ・ サ高住など新たなターゲットの拡大
- 重複する店舗エリアの共有や人財の適切な配置
- 営業、債権管理ノウハウの相互活用、人財育成の強化

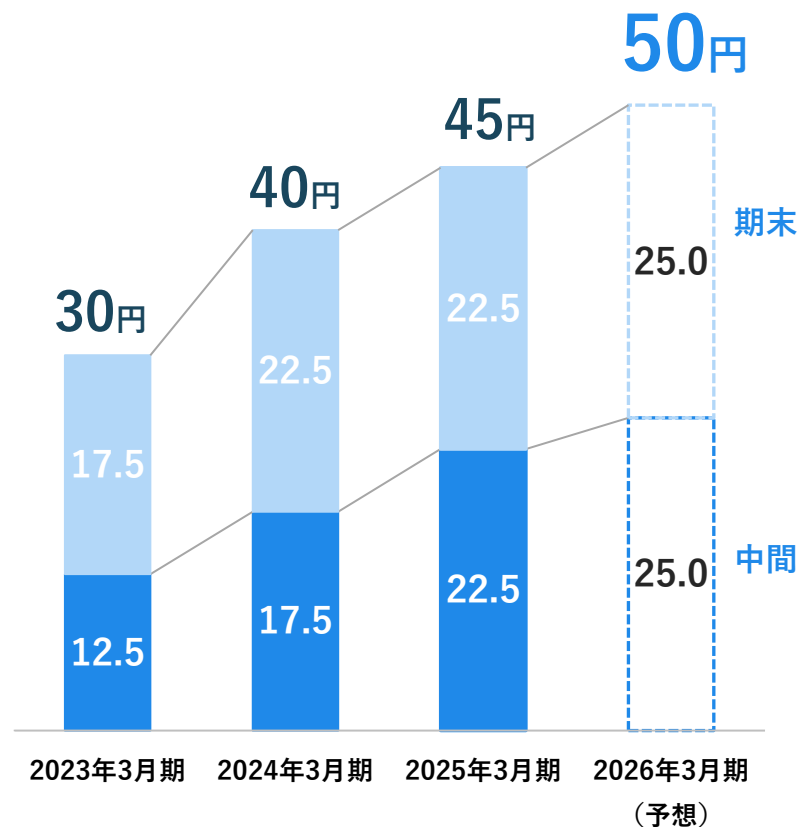
中間・期末ともに増配を計画

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想
中間	22.5円	25.0円
期末	22.5円	25.0円
合計	45.0円	50.0円

- ▶ 配当性向40%程度を基準（配当基本方針）
- ▶ 株主優待はプレミアム優待倶楽部を継続

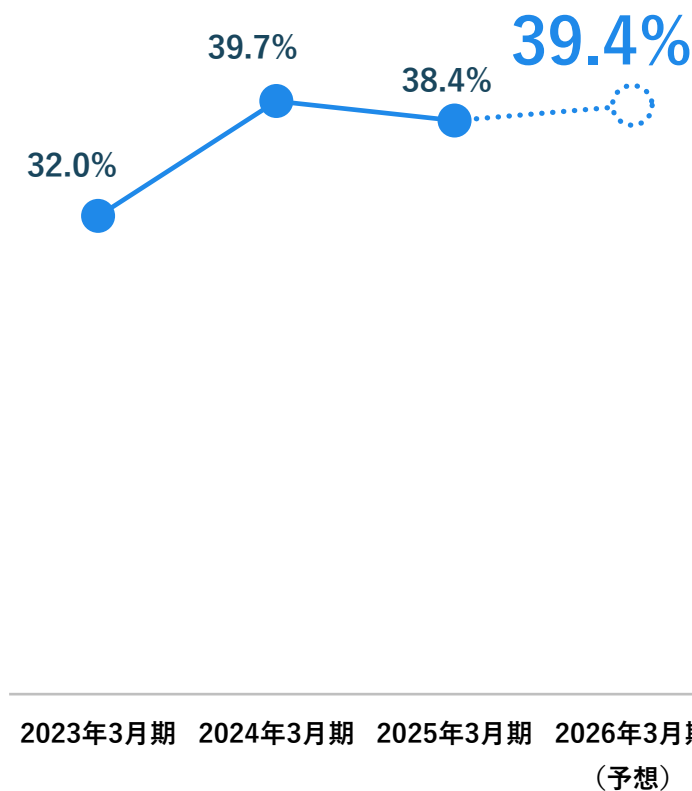
配当金の推移

6期連続増配を計画



配当性向

配当性向40%程度を基準に株主還元を実施



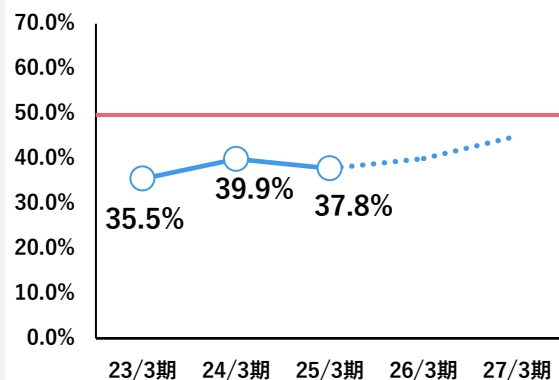
※2024年3月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、過去分においても当該株式分割を考慮した値としております。

企業価値向上に向けた取り組みを推進

財務健全性の確保

自己資本比率は、積極的な株主還元及び成長投資を実施しつつ、50%以上の確保を目指す

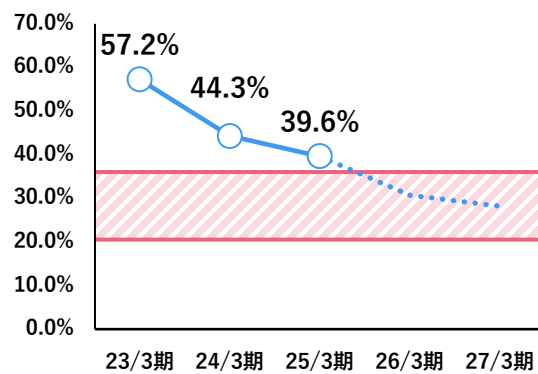
自己資本比率
50%以上



持続的な企業価値向上

ROEは、自己資本が強化されることによって低下するが20~35%程度の確保を目指す

ROE
20~35%程度



キャッシュ・アロケーション

積極的な株主還元を行うとともに、新規・育成事業への投資、経営基盤である人財・システムへの投資を行う

営業CF
10~20億円

手元資金
10~20億円

新規・育成事業
40%

人財
DX・システム
30%

株主還元
30%

ジェイリースグループの「サステナビリティ」に関する具体的な取り組み

環境 Environment

当社グループは、事業活動が環境・気候変動に与える影響を認識し、社会・経済の発展と地球環境の保全を両立した「持続可能な社会」の実現に向け、取り組みを続けます。

取り組みの具体例

- ・ 社有車のEV、ハイブリッド車への移行
- ・ 夏場、冬場の室内温度調整
- ・ 各種デジタル化による紙資源使用量の削減
- ・ CO2排出量の算定
- ・ 社有車使用時のエコドライブ
 - ➡ 急発進・急加速・急減速の抑制、アイドリング時間の抑制、速度超過の防止を目的に社有車にテレマティクス機器を搭載し運転状況を管理しています。
- ・ ジェイリースFCによる試合開催地での清掃活動
- ・ 気候変動に関する情報開示（CDPスコアB）

環境検査業務支援システム

子会社エイビスでは、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ます。



社会 Social

ジェイリース健康経営宣言

“全社員一人ひとりの物心両面の幸せは、まず健康であることから生まれる”を掲げています。



DE&Iの具体例

- ・ 障がい者雇用
- ・ 視覚障がい者の支援を目的とする奨学基金（一般財団法人 ジェイリース奨学基金）
- ・ 難病・障がい当事者との協働企画による、当社役員向けのDE&I研修を実施
- ・ 女性活躍推進（女性管理職）
- ・ 産休、育休取得推進
- ・ 子育て中の社員同士の交流会（育カフェ）
- ・ 子会社あすみらいを中心とする外国人雇用
- ・ ウェブアクセシビリティへの対応



社内ヘルスキーパー制度を導入

スポーツを通じた社会貢献

ジェイリースFC選手のひたむきな姿や高い技術は、人々のスポーツへの関心を高め、夢や感動を与えるなど、活力ある健全な社会の形成にも大きく寄与します。

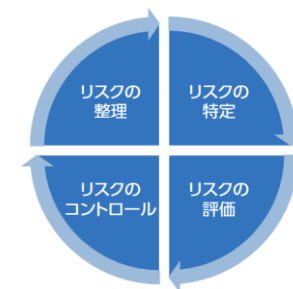
ガバナンス Governance

取締役会実効性評価



取締役の監督機能のさらなる強化に向け、取締役に対し、取締役会全体の実効性評価について第三者機関の利用による独立性・客観性を確保したアンケートを実施しております。全体的に評価が高い項目が多く、取締役会は、コーポレートガバナンス・コードにおいて要請されている事項を踏まえ、適切に運営されているものと評価しております。

リスク管理態勢の強化



リスク管理態勢を強化するため、各部門にて当社のビジネス特性とリスクの全体像を踏まえたリスクシナリオの分析、評価、コントロールに取り組んでおります。

コンプライアンスの徹底

当社グループは、コンプライアンスの徹底を経営の最重要課題としており、透明性の高い経営の推進とコンプライアンス態勢のより一層の強化を図ってまいります。

将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

I R に関するお問い合わせ先

ジェイリース株式会社 経営企画部
電話：03-5909-1245 E-mail：ir@j-lease.jp

ホームページ：<https://www.j-lease.jp>

