

2026年3月期第3四半期 決算説明資料

2026年2月9日

信用で人をつなぐ
 ジェイリース



証券コード:7187

業績は過去最高を更新、売上・利益ともに会社計画を上回る

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。以下に、2026年3月期第3四半期の業績をご報告いたします。

当第3四半期の業績は、主力事業の住居用賃料保証及び事業用賃料保証が好調に推移した結果、売上・利益ともに会社計画を上回って推移いたしました。主な要因としては、家賃債務保証業界における業界最大の店舗網（39都道府県に出店）を活用した地域密着サービスと、首都圏における営業戦略が奏功したことが挙げられます。

デフレからインフレに日本経済が転換する中、不動産業界では家賃上昇と賃貸志向の高まりもあり、当社にとっては業績拡大の追い風となっております。引き続き首都圏でのシェアアップを図るとともに、全国47都道府県への出店戦略を着実に進めてまいります。

昨年4月にグループ化したK-netにつきましては、内部統制の強化、店舗集約等の事業最適化を進めております。11月に策定したシナジー戦略を実行し、来期からの業績寄与に向けて、双方の強みを活かしてまいります。

また今後、AIを用いたスマートホームの普及が進む中、当社は先駆けて三菱地所株式会社様とアライアンスを締結しました。当社の3万社を超える賃貸管理会社とのネットワークを活用し、新たな保証プラットフォームの構築を進めてまいります。

今後も業績拡大や各種取組みによる企業価値向上を目指し、より一層の株主還元に努めてまいり所存であります。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)

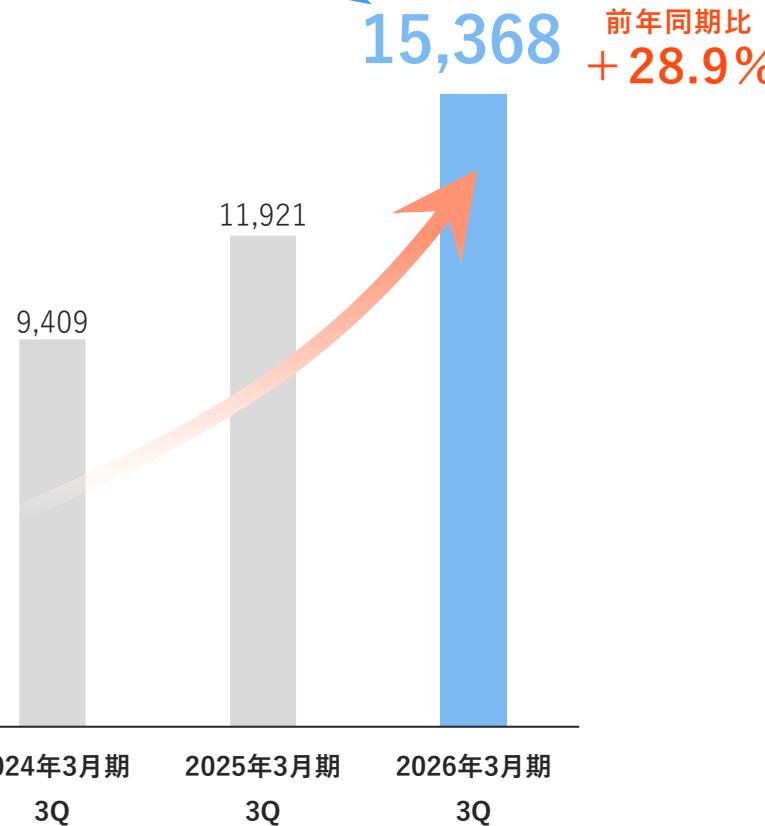


売上・利益ともに過去最高を更新

売上高

単位：百万円

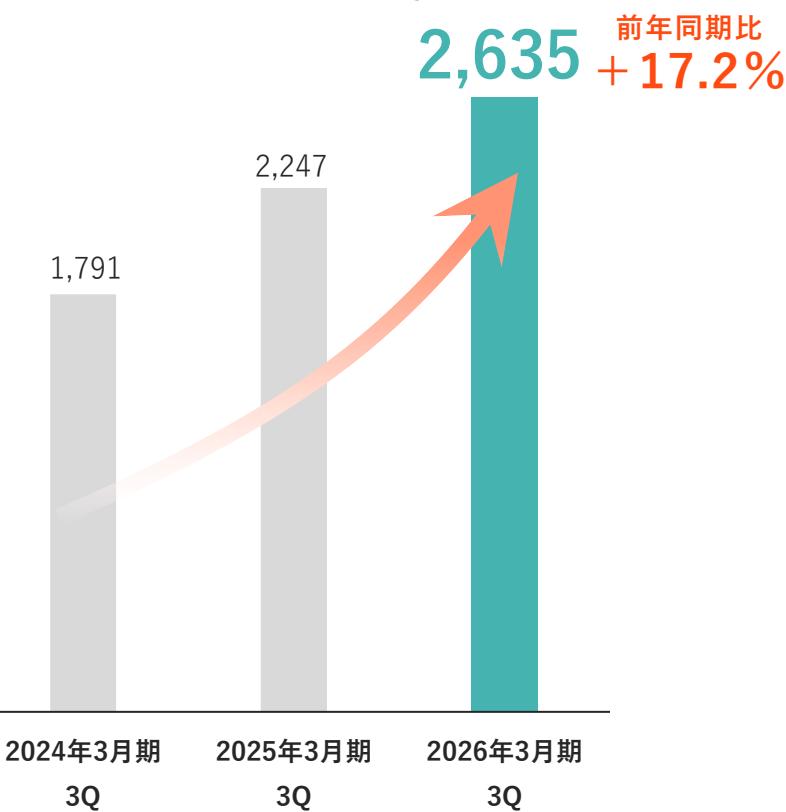
過去最高を更新



営業利益

単位：百万円

過去最高を更新



営業利益率

19.0%

18.9%

19.0%

17.1%

K-net分（のれん含む）を除く

売上・利益・利益率とともに会社計画を上回って推移

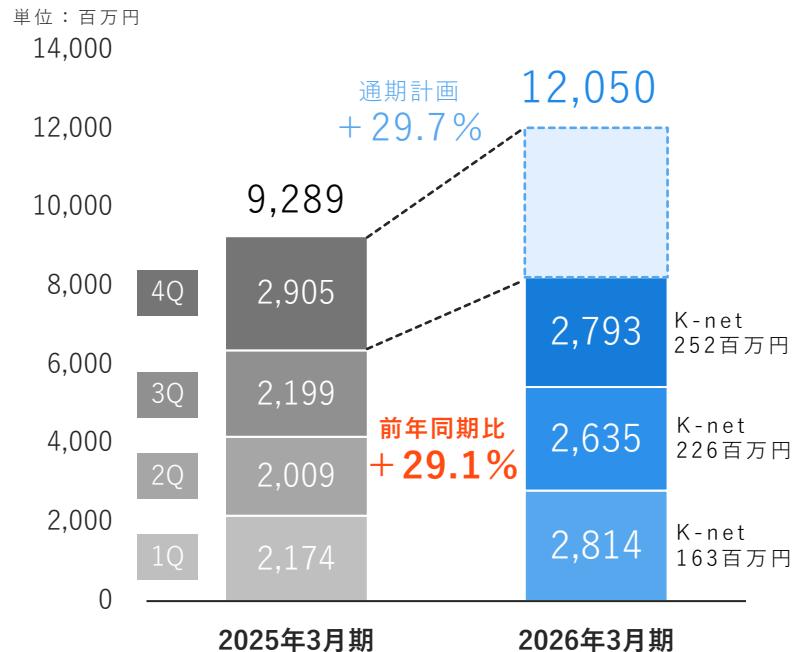
単位：百万円	2025年3月期 3Q実績 ※	2026年3月期 3Q実績	前年同期比
売上高	11,921	15,368	+28.9%
営業利益	2,247	2,635	+17.2%
営業利益率	18.9%	17.1%	-1.8pt
経常利益	2,235	2,596	+16.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,487	1,767	+18.9%

※上記「2025年3月期3Q実績」の各項目においては、ジェイリースフットボールクラブ株式会社設立（分社化）による当第3四半期における表示方法の変更に伴う前第3四半期への遡及、及び、株式会社エイビスの子会社化による前期末の企業結合に係る暫定的な会計処理の確定に伴う前第3四半期の会計処理の確定の内容（のれん償却額）を反映した数値を記載しております。

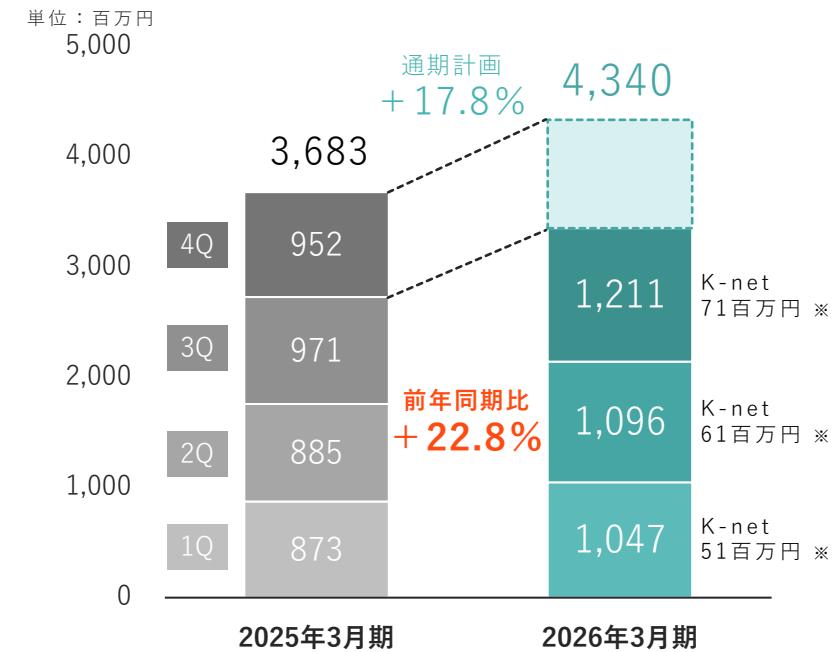
- ▶ 売上高は、営業拡大に加え、2025年4月に子会社化したK-netの売上（2025年5月～12月分）も寄与
主力の住居用賃料保証及び事業用賃料保証が好調に推移
- ▶ 契約件数拡大に伴う貸倒関連費用の増加や、競争激化に伴う事務手数料（売上原価）の増加、M&Aによるのれん償却費の増加を、
売上増加とコストコントロールで吸収し、各利益ともに過去最高益を更新
- ▶ AIを活用した与信審査及び債権管理業務等における適切なリスクコントロール、業務効率化を持続的に推進

通期売上の過去最高更新に向け、好調に推移

住居用賃料保証



事業用賃料保証



住居用 賃料保証

前年同期比 +29.1%と大きく伸長、K-netも売上増に寄与

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
地域密着によるきめ細やかな顧客ニーズへの対応等により、既存顧客との関係性の向上及び出店エリアでの顧客獲得が進展
繁忙期（1月～3月）を迎える中、申込数は好調に推移しており、通期計画の達成を見込む

事業用 賃料保証

通期売上の過去最高更新に向け、好調に推移

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
大手不動産会社への営業が奏功し高額物件に対する保証が増加、契約単価も上昇

その他

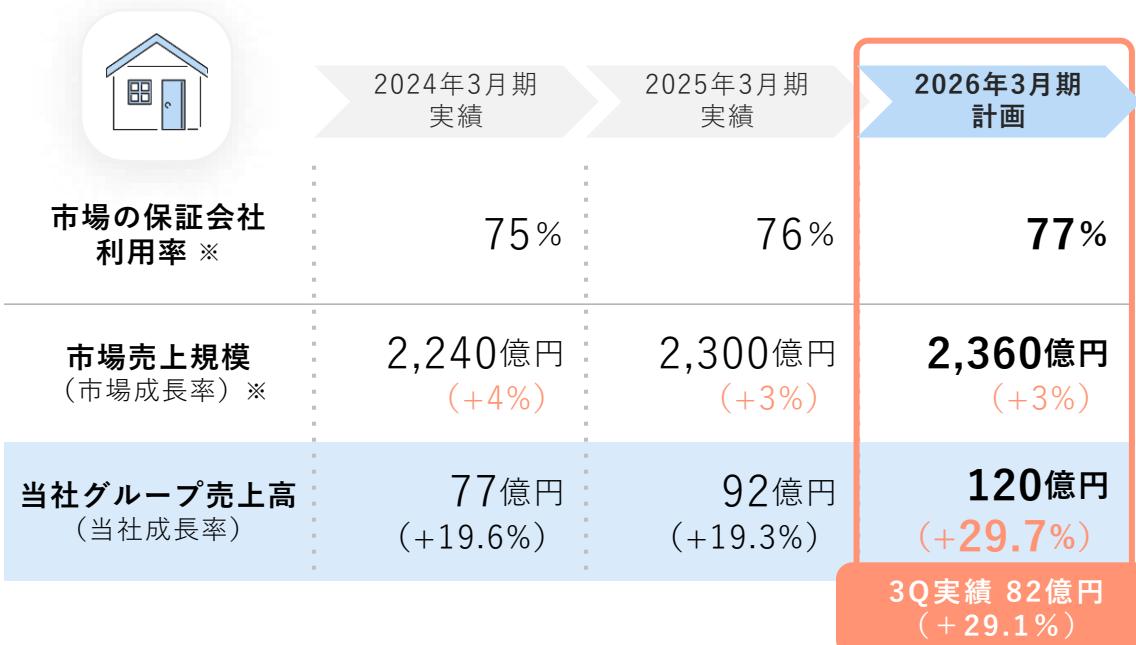
医療費保証、IT関連事業、不動産関連事業も計画を上回り好調に推移、代位弁済手数料・収納代行手数料も契約件数拡大に伴い増加

市場成長率を大幅に上回る

市場環境

- 不動産価格と金利上昇により**賃貸需要が拡大**、当社では**契約数が伸び**、**賃料水準の上昇**に伴い**契約単価も上がる**ため、業績の追い風となる
- 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)



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22年にわたり培った実績と高い信用力
- 業界No.1の店舗網、地域密着によるきめ細やかな対応
- 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、お客様に寄り添った対応による高い債権管理力
- 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

住居用賃料保証の戦略

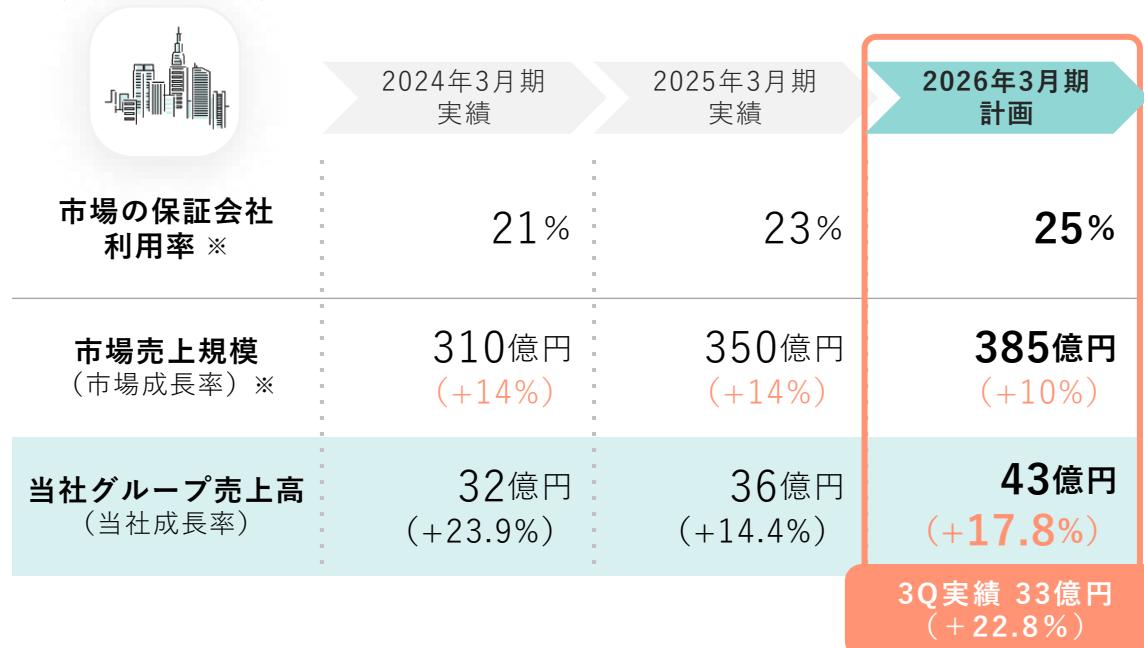
- 出店による全国ネットワークのさらなる拡大
- シェアの低い首都圏における売上拡大
- 子会社K-netとの営業シナジー
(一棟保証サービスの拡販、近畿圏のシェア拡大)
- パートナー企業との営業連携や全国から選抜された専門チームによる大手不動産会社へのアプローチ

事業用賃料保証市場は拡大が継続

市場環境

- 不動産価格と金利上昇により不動産オーナーのリスク回避姿勢が強まる
当社では契約数が伸び、賃料水準の上昇に伴い契約単価も上がるため、業績の追い風となる
- 事業用賃料保証の利用率は20%台であり、住居用賃料保証の利用率（77%）と比べてまだ低く、今後も市場の拡大が継続する
- 大型施設等様々な規模・業態への展開により市場のすそ野が拡大

(オフィス・店舗等)



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
- 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**385億円**、
将来的に市場規模は約**1,200億円**まで拡大すると推測

事業用賃料保証の戦略

- 一棟保証サービス（K-net）の事業用物件への拡大
- 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等による投資系物件、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

主な指標（KPI）

適切なリスクコントロールにより代位弁済回収率は計画を上回って推移

保証関連事業（ジェイリース単体）

	2025年3月期 3Q実績	2026年3月期 3Q実績	前年同期比
不動産会社協定件数（千件）	28	30	+9.3%
新規申込件数（千件）	196	215	+9.4%
保証賃料月額（百万円）※	55,973	65,696	+17.4%
代位弁済発生率	6.3%	6.6%	+0.3pt
代位弁済回収率	97.5%	97.5%	-0.0pt
代位弁済立替金残高（百万円）	6,514	7,808	+19.9%
店舗数（店）	40	42	+2店舗
出店都道府県数	37	39	+2県
従業員数（名）	429	447	+18名

通期計画6.6%
(計画比-0.0pt)

通期計画96.8%
(計画比+0.7pt)

業界No.1の
店舗網

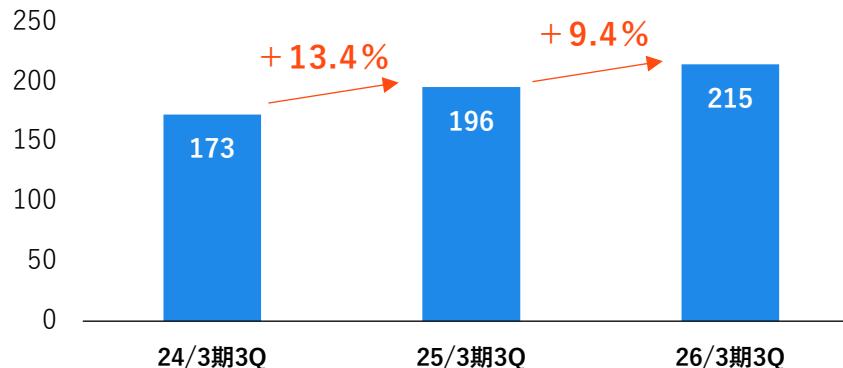
各指標はK-netを含まず、ジェイリース単体の数値

※保証賃料月額：仮に代位弁済発生率が100%であった場合に代位弁済する額（月間）

売上及び代位弁済に関する指標は好調に推移

(単位：千件)

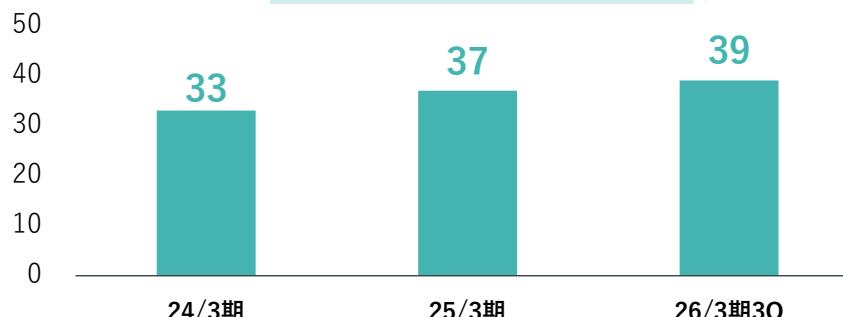
新規申込件数の推移 (ジェイリース単体)



- ▶ 新規申込件数は好調に推移

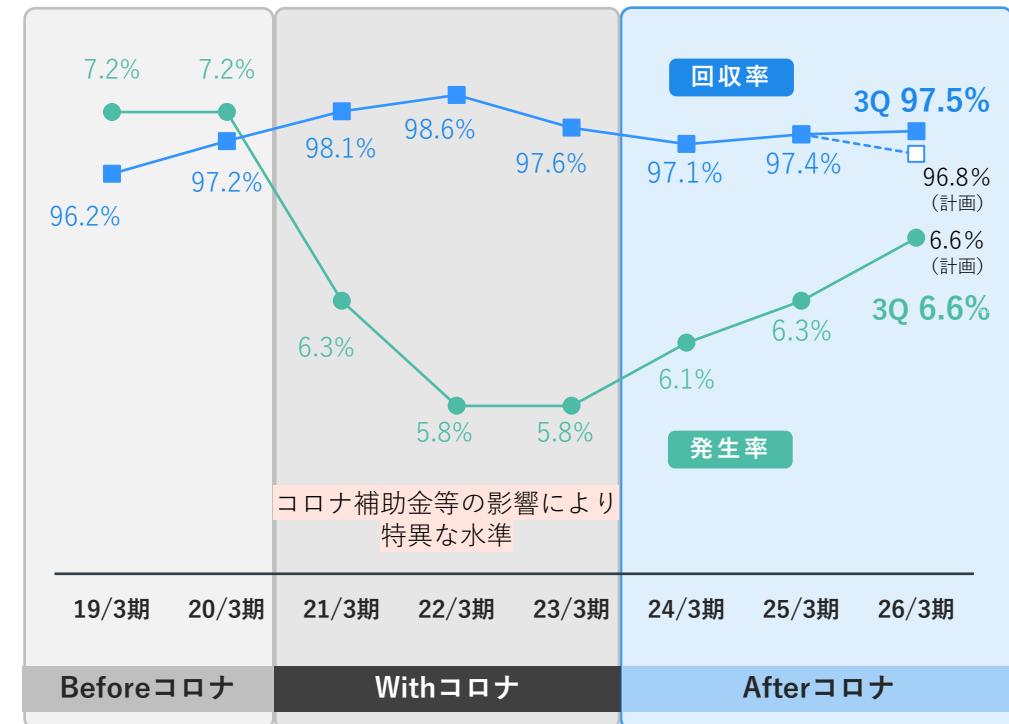
(単位：都道府県)

出店都道府県数の推移 (ジェイリース単体)



- ▶ 47都道府県への出店を目指し
2025年6月に三重支店、9月に山形支店を開設済み
- ▶ 2026年3月に青森支店、秋田支店を開設予定

代位弁済発生率と回収率の推移 (ジェイリース単体)



- ▶ 代位弁済発生率は、AIを活用した与信審査等により計画どおり進捗
- ▶ 代位弁済回収率は、きめ細やかな顧客対応等により、
通期計画を0.7ポイント上回り好調に推移

リスクを機会に転換し、さらなる成長を目指す

事象	内容	当社グループへの影響	
機会	AI・DX化	少子高齢化・人口減少で省人化テクノロジー需要が加速、生成AIによるオペレーション最適化、ビッグデータ活用による業務効率化が進展	電子申込/契約による業務効率化の進展 AIソリューション推進部を発足→AIを活用した事業推進 スマートホームの普及による住み替え、保証需要が増加 →三菱地所(株)のスマートホーム「HOMETACT」販売代理店を契約（2026年1月5日公表）
	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	不動産オーナーのリスク回避意識の上昇 →住居用・事業用賃料保証のニーズが増加し、事業機会が拡大
	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※1	賃貸入居者基盤の拡大 →保証ニーズの増加、売上拡大
	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※2	外国人向け不動産事業を行う子会社あすみらい(株)の事業機会が拡大
	高齢化	高齢化社会の深まりにより、単身高齢者の「連帯保証人不在」問題が顕在化	高齢者向け保証・見守りサービスが拡大 →ライフ・タイム・バリューの向上
	家賃上昇	建築資材・改修費の高騰等により、賃料が上昇	保証料単価の上昇 →売上拡大
	金利上昇	借り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	当社グループの借入金額では直接的な影響は軽微、引越しの抑制による保証申込の減少が想定されるも、住宅の買い控えによる賃貸志向への機会に
	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	代位弁済立替金の増加が想定されるも、賃貸人側のリスク回避意識向上による機会に

※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「所有と賃借の意向」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）

企業理念：全社員と私たちに関わる全ての人の幸せを追求
ビジョン：誰もが自分の人生をまとうできる社会をつくる



家賃債務保証事業

- 2017年10月 事業用賃料保証戦略プラン「J-AKINAI」販売開始
- 2025年 4月 K-net株式会社 子会社化
→一棟保証サービスを活用した顧客の獲得
- 5月 株式会社Wellon Solutions 持分法適用会社化
→銀行のネットワークを活用した顧客層の拡大

育成事業

- 2012年 6月 あすみらい株式会社（不動産関連事業）設立
→外国人向けサービス拡充
- 2018年 7月 医療費保証サービス開始
→第三の柱としてリソースを投下
- 2023年 5月 養育費保証サービス開始

新規事業

- 2024年 4月 株式会社エイビス（IT関連事業）子会社化
→システム基盤強化、クロスセル
- 2025年 4月 ジェイリースフットボールクラブ株式会社設立（分社化）
→当社の認知度向上による営業力強化
- 7月 株式会社エイエフビイ（広告関連事業）子会社化
→マーケティング・プロモーション機能の強化

理念・ビジョン実現のために、社会課題解決型の事業を拡大

K-net株式会社（保証関連事業）シナジー戦略を遂行中

売上高
969百万円

通期計画1,580百万円

営業利益
7百万円

通期計画10百万円

K-net単体、2025年5月～12月業績

K-netの強み

- 業界で優位性を持つ**一棟保証サービス** ※次ページ参照
- 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）

シナジー戦略

Point① ジェイリースの全国店舗網を活かした一棟保証サービスの拡販

- ・事例：2025年8月1日 株式会社JPMCファイナンスとの業務提携
一棟保証サービスをJPMCやパートナー企業が運営する全国の物件で導入

Point② 重複する店舗エリアの共有、人財の適切な配置

- ・事例：K-net神戸本店とジェイリース神戸支店の効率的な店舗再編
ノウハウの共有と人財交流を図る

Point③ 営業、債権管理ノウハウの相互活用、人財育成の強化

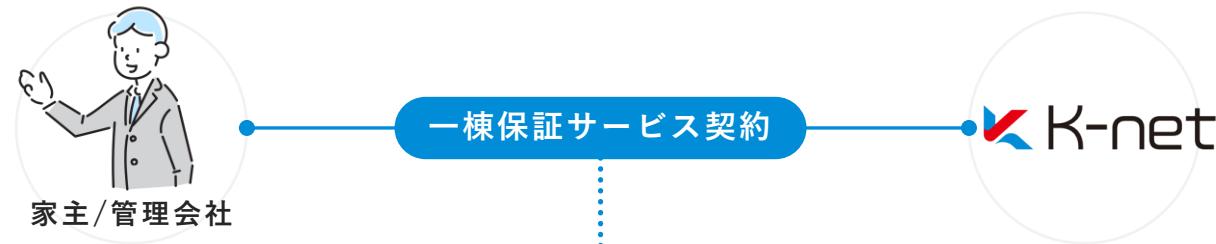
- ・事例：ジェイリースからの出向
債権管理指標の数値改善

Point④ シナジー最大化戦略を策定（2025年11月）

- 上記に加え、
1. 一棟保証商品をバージョンアップ（サービスの無償から有償へ切替等）
 2. K-netは一棟保証に特化
- 通常の新規保証は順次ジェイリースとの契約に切替え
→審査精度の向上により貸倒関連コストを抑制

- ▶ K-netは、シナジー発揮のための各種施策が進捗
- ▶ 一棟保証サービスをジェイリースと共同で拡販成功、導入に向け複数社との商談も進行中

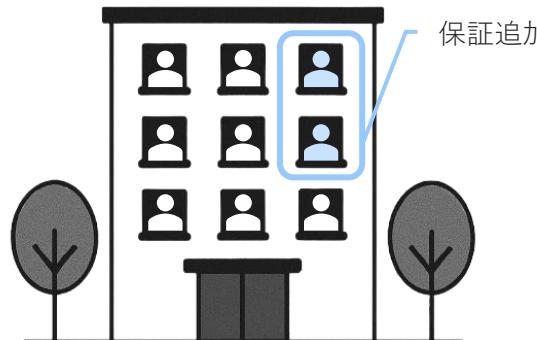
一棟保証サービスについて



家主/管理会社との二者間契約によって保証提供（通常は入居者を含め三者間契約であり、利便性が格段に高い）

保証がない既存入居者に対し、保証追加を行う

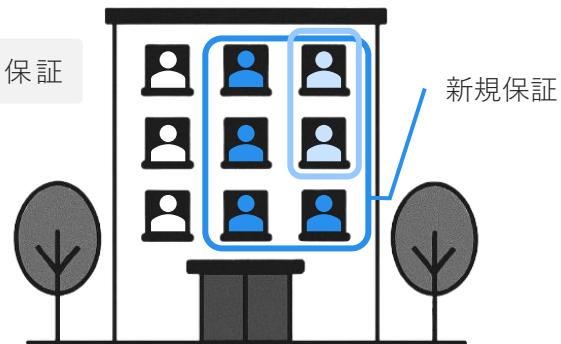
- 他社保証
- 保証未加入



※不動産物件の売買等に伴うオーナーチェンジによって
家賃保証が解除されるケース多く、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
(ファンドや大手家主からの引き合い多数)

一棟保証の契約後は、住戸の入れ替わり等において
ジェイリースの保証を提供

- ジェイリース保証



当社グループによる
強化ポイント

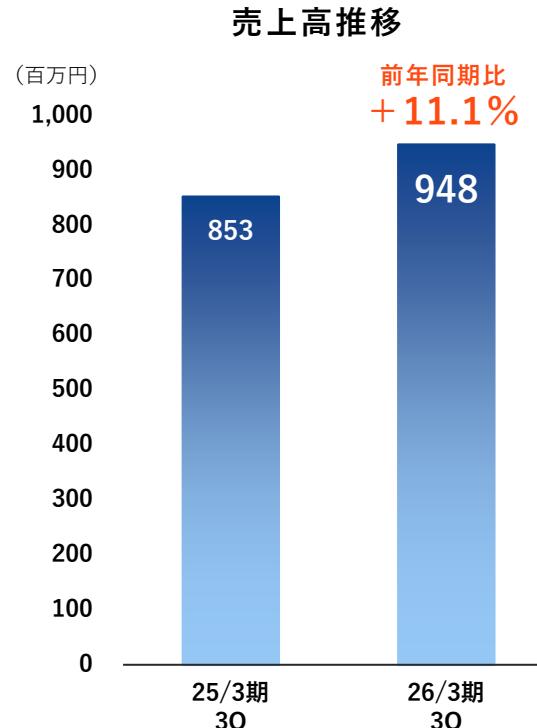
- 住居用物件のみ
- 近畿地方中心
- 無償提供

- 事業用、サ高住など他物件種別への展開
- グループ店舗ネットワークを活用し全国展開
- 全国展開を契機に優れた商品性を踏まえ、有償提供を開始

株式会社エイビス (IT関連事業) 会社計画を上回って推移、営業黒字化

売上高	948 百万円
(前年同期比 +11.1%)	
営業利益	95 百万円
(前年同期は営業損失0.7百万円)	

エイビス単体、2024年5月より連結化



シナジー戦略

Point① システム基盤の強化

- 事例：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

Point② 顧客基盤の強化

- 事例：医療費保証を中心とした取引先の相互紹介
双方の新規顧客開拓が進捗

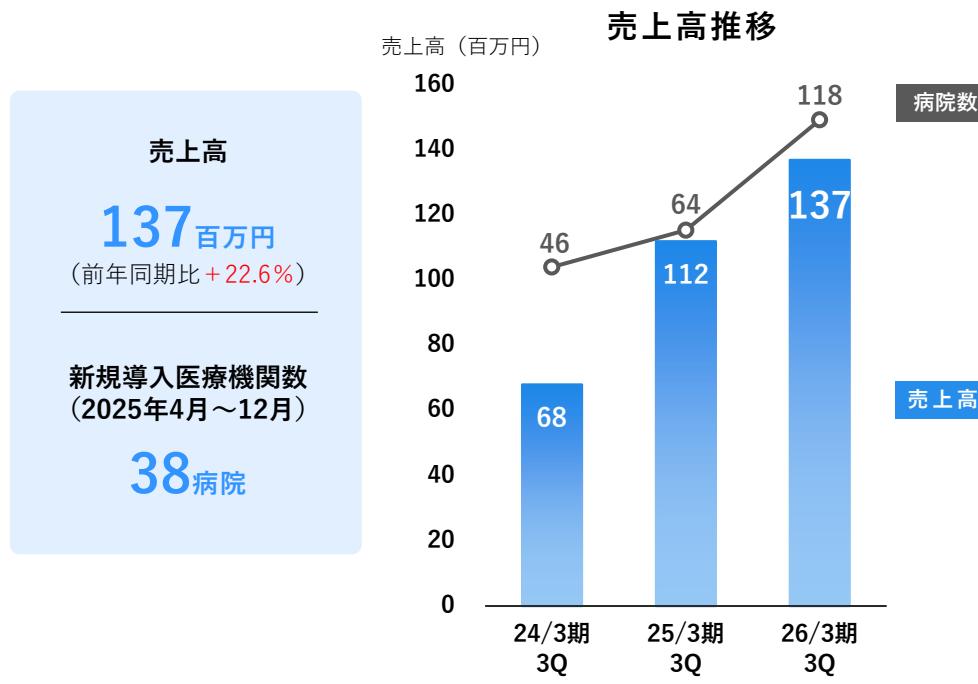
Point③ 人財交流

- 事例：ジェイリースへの出向
ITリテラシーの向上

- エイビスは、グループ化によって信用力が強化された効果もあり、ソフトウェア販売を中心に好調に推移
4Qが繁忙期であり、通期計画の営業利益140百万円に向け順調に進捗
- ジェイリースのシステム請負や共同システムプロジェクトなど業務シナジーが進展

医療費保証

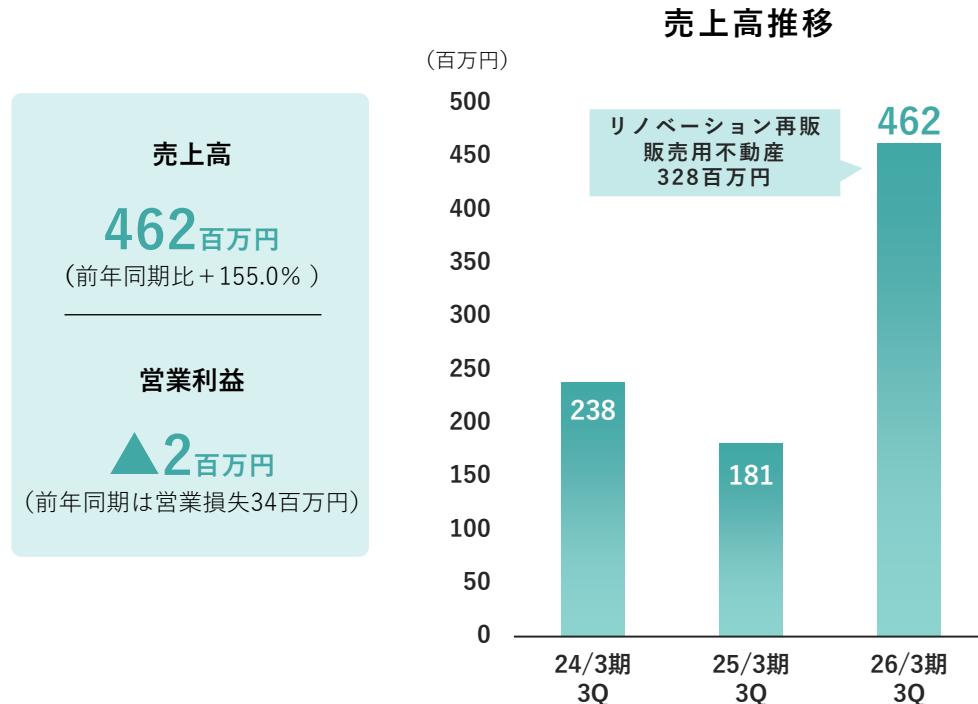
計画を上回って推移



- ▶ 医療費保証は、既存取引先やアライアンス先からの紹介のほか、直接営業による認知拡大が奏功し、新規提携先医療機関が拡大
- ▶ 成長期を迎える今期より専門部署に加え全国各店舗による営業を開始、商談件数・成約事例増加

あすみらい株式会社 (不動産関連事業)

リノベーション再販等により大幅増

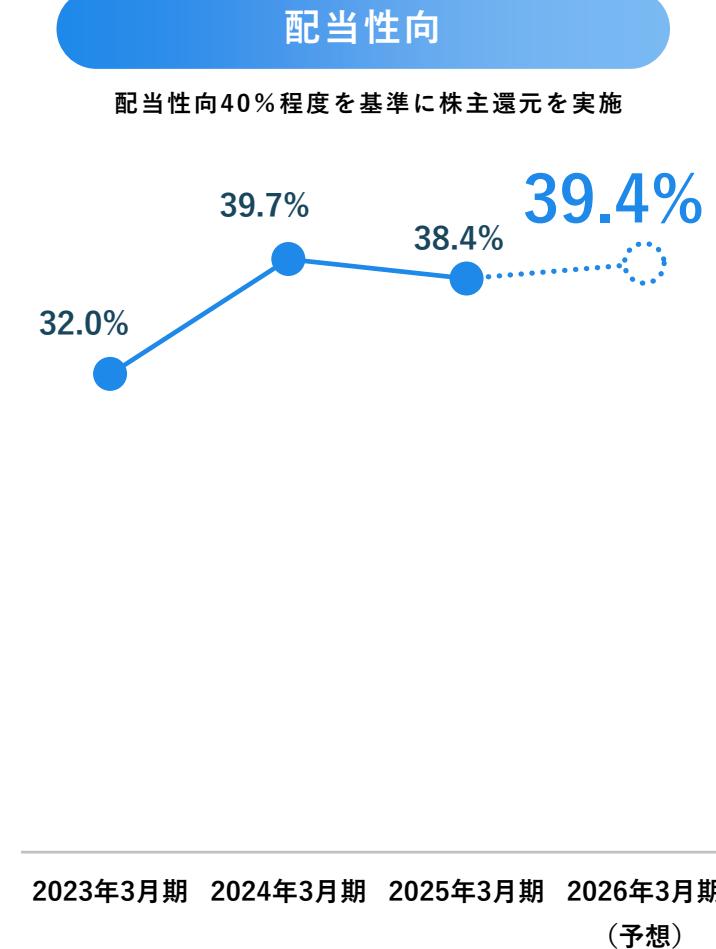
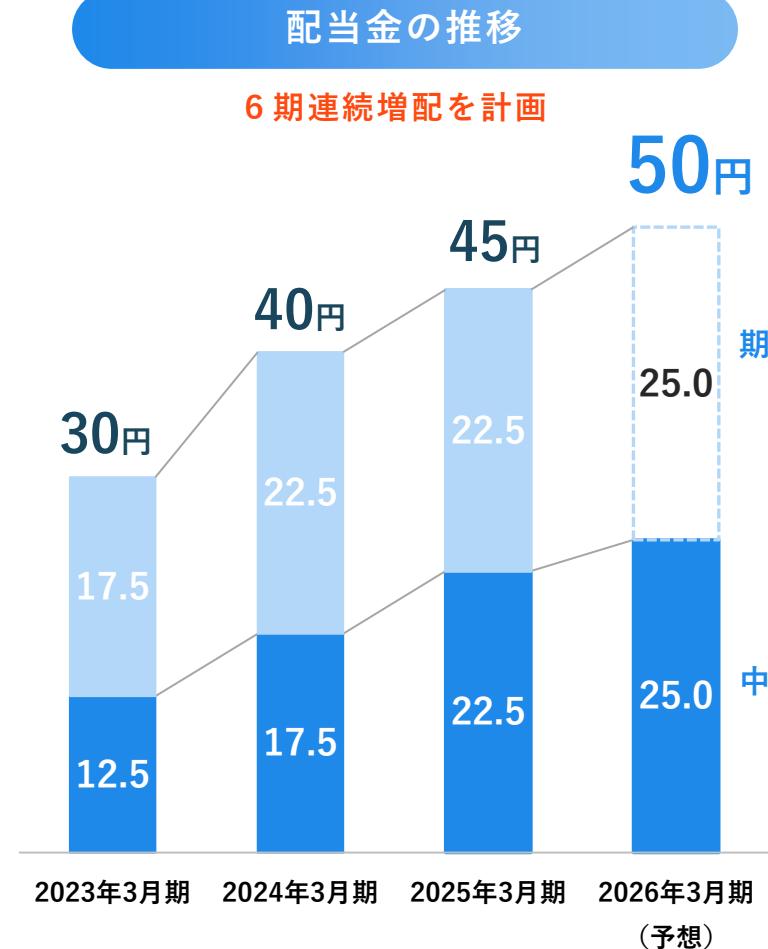


- ▶ 不動産関連事業（子会社あすみらい：外国人向け不動産仲介）は、リノベーション再販及び販売用不動産が好調に推移し、計画を上回り大幅増収
- ▶ 営業利益は計画通り進捗、通期黒字計画に向けて順調に進捗

中間・期末とともに増配を計画

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

- ▶ 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俱楽部を継続



※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。

K-netの業績の連結化

2Qまでは、決算期のズレ（当社3月期決算、K-net10月期決算）があることから
下記の通り変則的な連結決算を実施、3Qからは決算期を統一

	1Q			2Q			3Q			4Q		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
各決算期における K-net連結反映分 ↓ P/L：未反映 B/S：4月末	ジェイリース			(決算)								
1Q (6月末)	K-net	B/Sのみ										
P/L：5～7月 B/S：7月末	ジェイリース					(決算)						
2Q (9月末)	K-net				B/S、P/L							
P/L：5～12月 B/S：12月末	ジェイリース								(決算)			
3Q (12月末)	K-net								B/S、P/L			
P/L：5～3月 B/S：3月末	ジェイリース									(決算)		
本決算 (3月末)	K-net									B/S、P/L		

※K-netの決算期について、2026年1月開催の株主総会で10月期決算から3月期決算に変更

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。

環境配慮への取り組み

- ・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。



環境検査業務支援システム
「eaXrossシリーズ」

社会 Social

住宅確保要配慮者に対する取り組み

改正住宅セーフティネット法による当社取り組み
・住宅確保要配慮者居住支援法人（20都府県の指定）
・国土交通大臣による家賃債務保証業者の認定（第5号）

DE&Iの推進

- ・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（東京本社・大分本社）を導入

スポーツを通じた社会貢献

当社の実業団サッカーチーム「ジェイリースFC」は、地域でのボランティア活動などに取り組んでおり、2026シーズンよりJFLへの参入が決定いたしました。引き続き、スポーツを通じたまちづくりを推進してまいります。

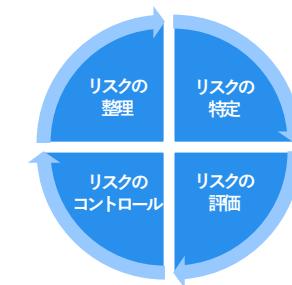
ガバナンス Governance

取締役会実効性評価の実施



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>

