

# 2026年3月期 決算説明資料

2026年5月13日



証券コード：7187

## はじめに

社長メッセージ P. 3

## 2026年3月期 業績

2026年3月期業績推移 P. 5  
2026年3月期業績サマリー P. 6  
主力事業について P. 7~8  
主な指標 (KPI) P. 9~10  
新規グループ会社の状況 P. 11~13  
育成事業の業績進捗 P. 14

## 2027年3月期 計画及び戦略

業績予想 P. 16~18  
主力事業について P. 19~20  
機会とリスク P. 21  
事業展開 P. 22  
配当予想・株主還元 P. 23  
資本コストや株価を意識した経営 P. 24  
サステナビリティ P. 25

### 7期連続 増収増益を達成、6期連続 増配を実現 AI変革（AX）による持続的な利益成長を目指す

代表取締役社長の中島 土（なかしま つち）です。日頃よりご支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。

2026年3月期は、業界最大の店舗網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によって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り、過去最高を更新いたしました。

また、3ヶ年経営計画を1年前倒しで達成することができました。

2027年3月期は、引き続き首都圏でのシェアアップと、6店舗の新規出店によって全国47都道府県への店舗網を構築するとともに、中期成長の3大戦略として、以下に注力いたします。

#### 1. AI変革の加速化

- ・オペレーションのAXを担う「プロセス企画部」を新設し、与信・債権管理等の自動化を進め、強固な経営基盤を構築
- ・金融とAIの融合を成長のレバレッジとして活用することで、資産効率の向上を積極的に推進

#### 2. 戦略的投資の実行

- ・AXのベースとなる新基幹システム開発
- ・東京本社増床による首都圏営業の体制強化
- ・社会的ニーズが高まる医療費保証の強化
- ・チャレンジと成長を促す新人事制度の導入

#### 3. ストック型収益モデルの構築とシナジーの発揮

- ・K-netとの「一棟保証サービス」共同拡販で保証収益を拡大
- ・HOMETACT（三菱地所グループ）の拡販を通じた次世代の保証プラットフォームの創出

戦略的投資の実行によって上期は減益見込みですが、通期では売上拡大効果により過去最高益を更新する計画であり、引き続き企業価値の向上と一層の株主還元に向けて努めてまいります。

今後とも倍旧のご支援を賜りますよう、何卒よろしくご支援申し上げます。



代表取締役社長

中島 土

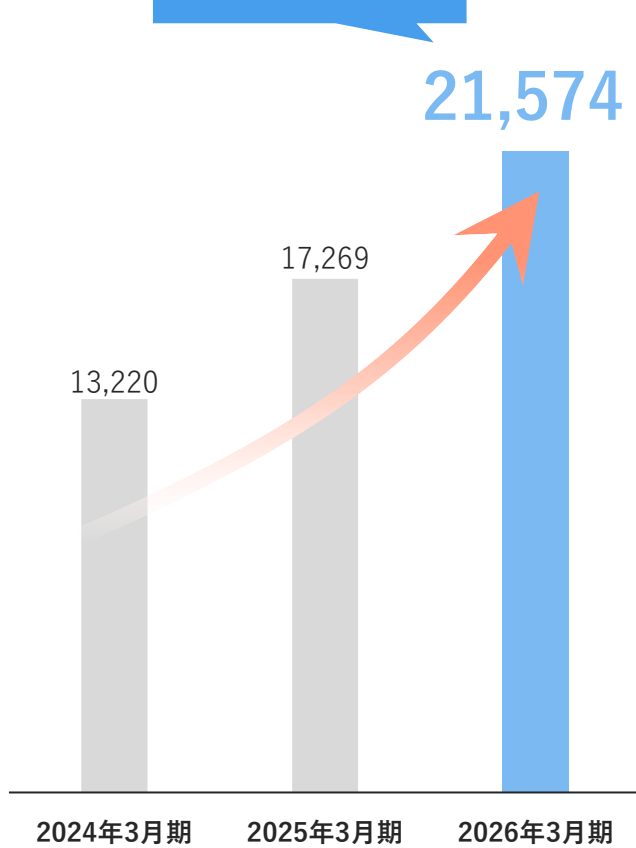
■ 2026年3月期 業績

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

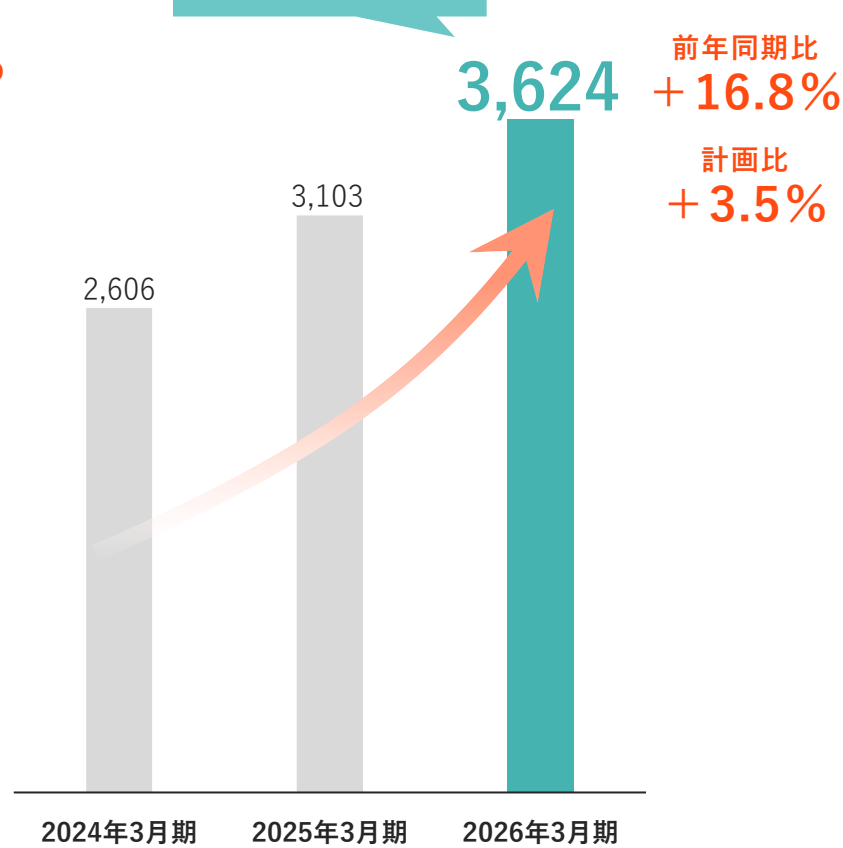


営業利益

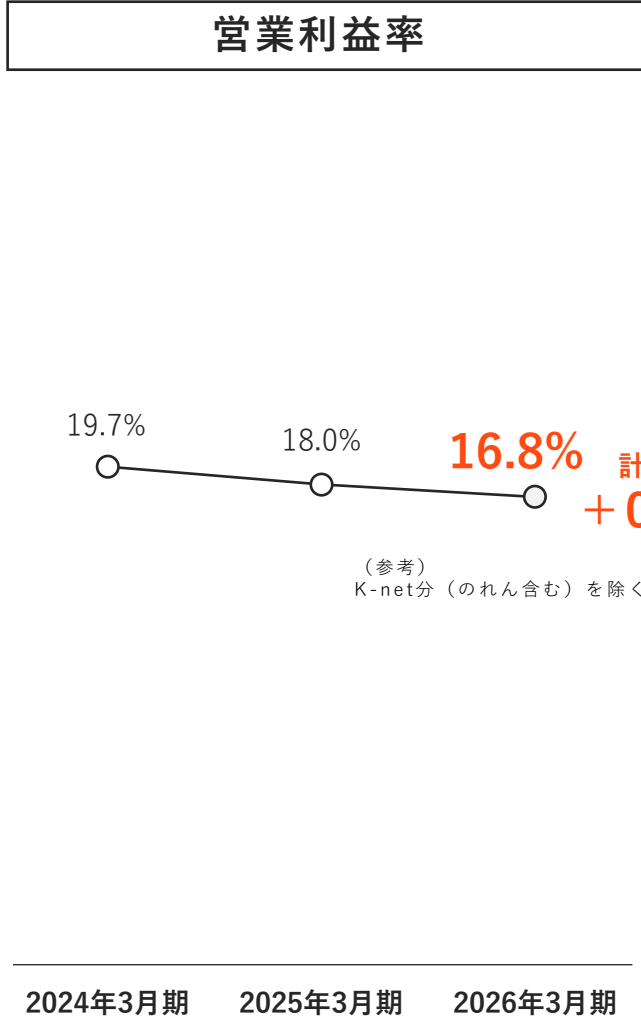
単位：百万円

過去最高を更新

前年同期比  
+24.9%  
計画比  
+2.7%



営業利益率



売上・利益・利益率ともに会社計画を上回って推移

| 単位：百万円              | 2025年3月期<br>実績 ※ | 2026年3月期<br>計画 | 2026年3月期<br>実績 | 前年同期比  | 計画比    |
|---------------------|------------------|----------------|----------------|--------|--------|
| 売上高                 | 17,269           | 21,000         | <b>21,574</b>  | +24.9% | +2.7%  |
| 営業利益                | 3,103            | 3,500          | <b>3,624</b>   | +16.8% | +3.5%  |
| 営業利益率               | 18.0%            | 16.7%          | <b>16.8%</b>   | -1.2pt | +0.1pt |
| 経常利益                | 3,097            | 3,450          | <b>3,590</b>   | +15.9% | +4.1%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 2,089            | 2,290          | <b>2,470</b>   | +18.3% | +7.9%  |

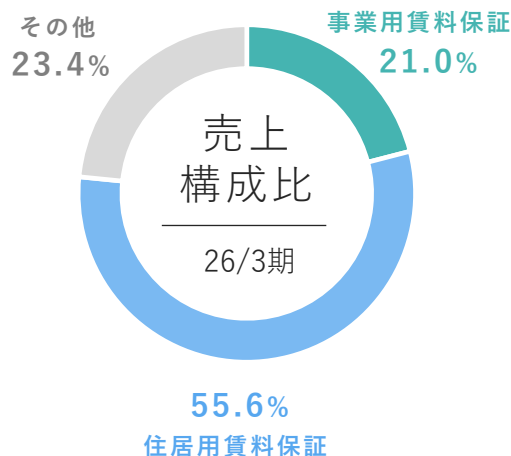
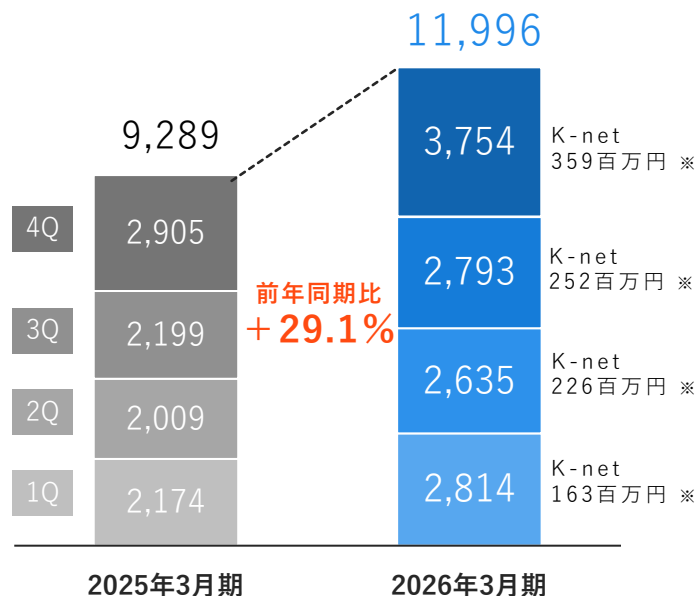
※上記「2025年3月期実績」の各項目においては、ジェイリースフットボールクラブ株式会社設立（分社化）による当期における表示方法の変更に伴う前期への遡及を反映した数値を記載しております。

- ▶ 売上高は、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するとともに、2025年4月に子会社化したK-netの売上も寄与し、2桁成長を継続
- ▶ 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、売上拡大で吸収し、各利益ともに過去最高を更新
- ▶ 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

住居用・事業用ともに売上の過去最高を更新

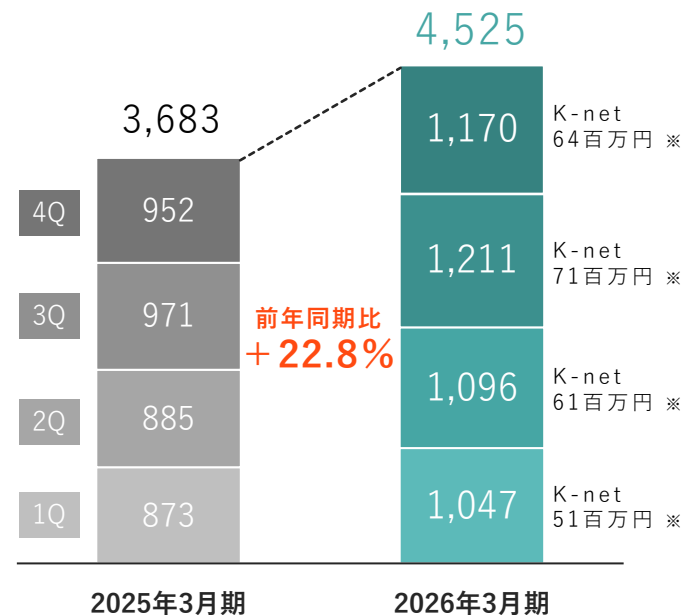
住居用賃料保証

単位：百万円



事業用賃料保証

単位：百万円



住居用賃料保証

前年同期比+29.1%と大きく伸長、K-netも売上増に寄与し、過去最高を更新  
 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

事業用賃料保証

市場開拓も進み、前年同期比+22.8%と過去最高を更新  
 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

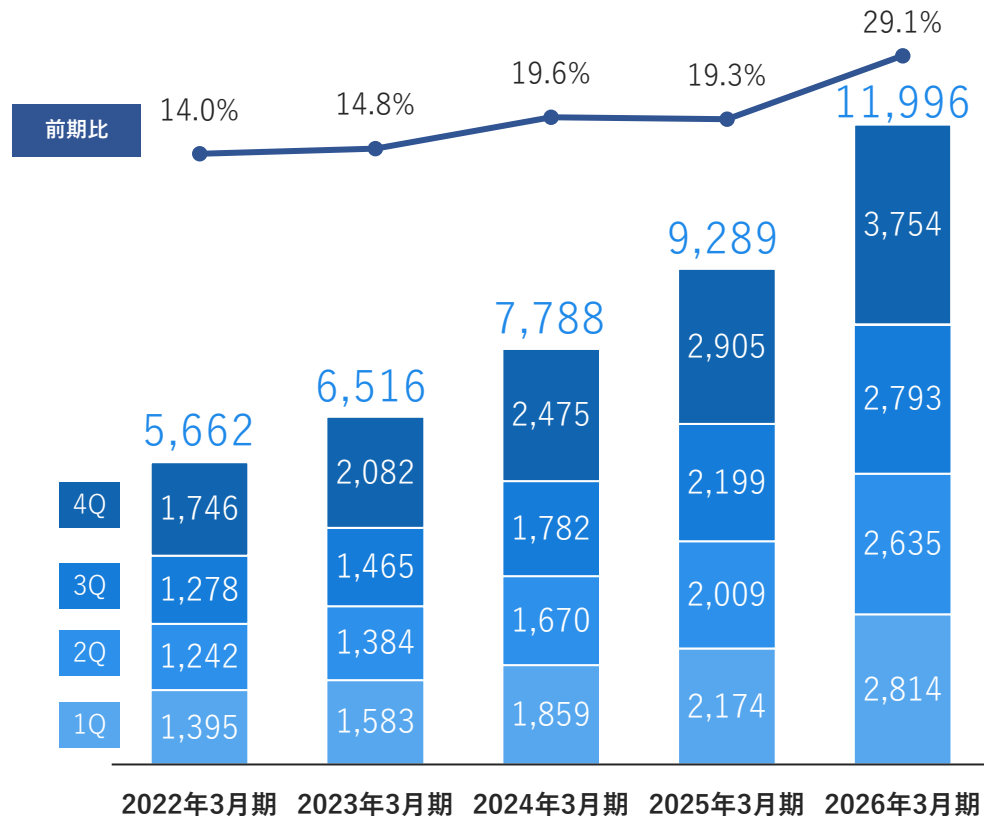
医療費保証、IT関連事業、不動産関連事業も好調に推移、代位弁済手数料・収納代行手数料も契約件数拡大に伴い増加

※PLはK-net連結化により変則的な決算であるが、本グラフにおいては実際の発生月に合わせた。そのため、1Q及び2Qの数値は、2026年3月期第2四半期決算説明資料（PLと合わせたもの）と異なる

# (参考) 主力事業の業績推移

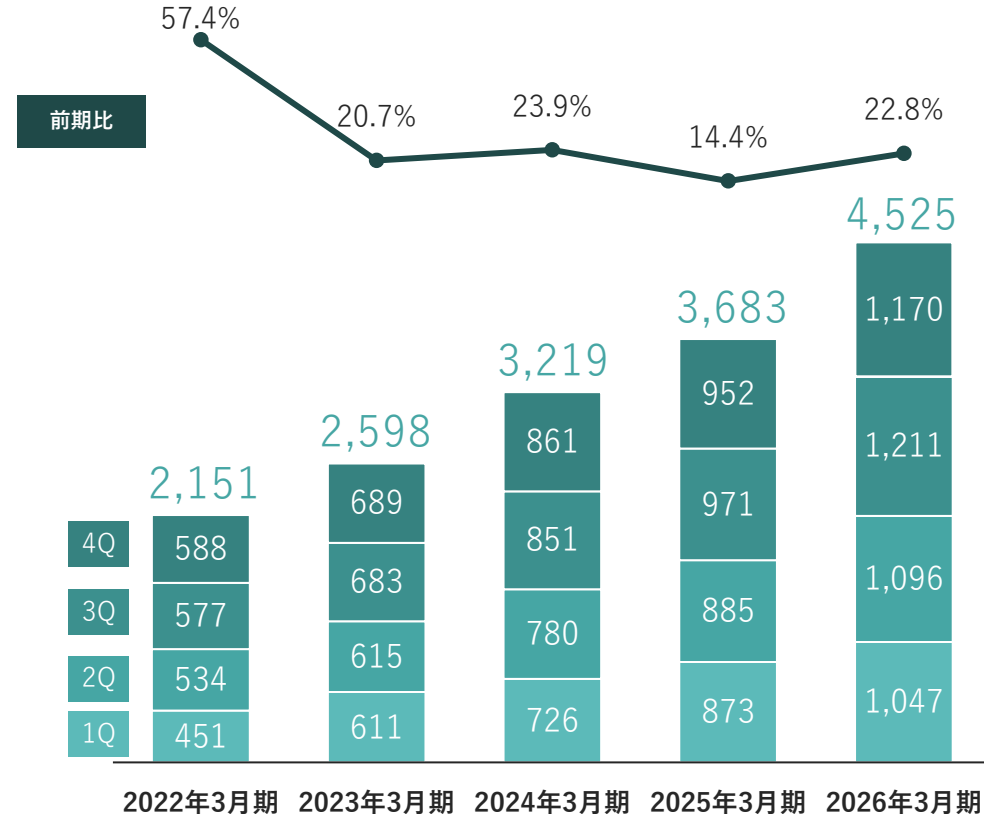
## 住居用賃料保証

単位：百万円



## 事業用賃料保証

単位：百万円



## 主な指標 (KPI)

### 保証関連事業 (ジェイリース単体)

|                 | 2025年3月期<br>実績 | 2026年3月期<br>実績 | 前年同期比  |
|-----------------|----------------|----------------|--------|
| 不動産会社協定件数 (千件)  | 28             | <b>31</b>      | +9.2%  |
| 新規申込件数 (千件)     | 296            | <b>321</b>     | +8.6%  |
| 住居用平均契約賃料 (円)   | 69,668         | <b>72,782</b>  | +4.5%  |
| 事業用平均契約賃料 (円)   | 168,101        | <b>184,210</b> | +9.6%  |
| 代位弁済発生率         | 6.3%           | <b>6.5%</b>    | +0.2pt |
| 代位弁済回収率         | 97.4%          | <b>97.4%</b>   | +0.0pt |
| 代位弁済立替金残高 (百万円) | 7,177          | <b>8,562</b>   | +19.3% |
| 店舗数 (店)         | 40             | <b>44</b>      | +4店舗   |
| 出店都道府県数         | 37             | <b>41</b>      | +4県    |
| 従業員数 (名)        | 437            | <b>451</b>     | +14名   |

計画比-0.1pt

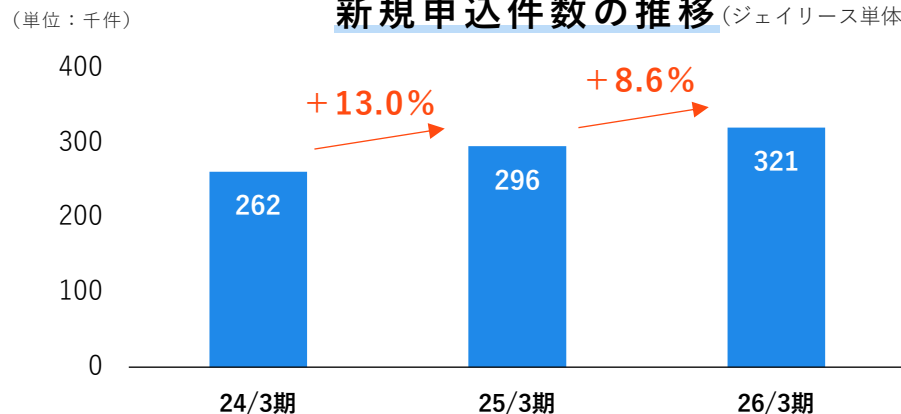
計画比+0.6pt

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

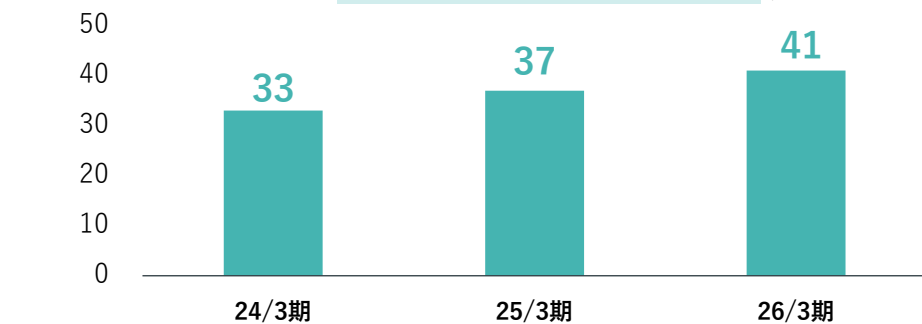
適切なリスクコントロールにより代位弁済回収率は計画を上回って推移

新規申込件数の推移 (ジェイリース単体)



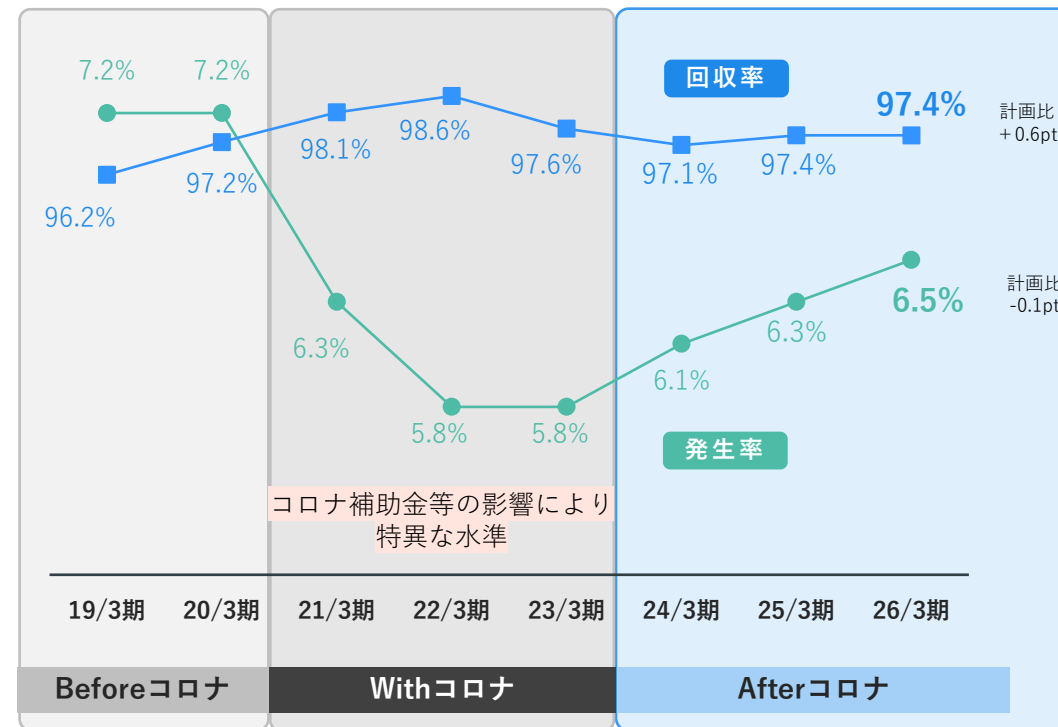
▶ 新規申込件数は好調に推移

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、2026年3月に青森支店、秋田支店を開設

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0.6ポイント上回り好調に推移**

## 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

**1,378**百万円

通期計画1,580百万円

営業利益

**46**百万円

通期計画10百万円

K-net単体、2025年5月より連結化

### 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、計画に沿って進捗中
  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



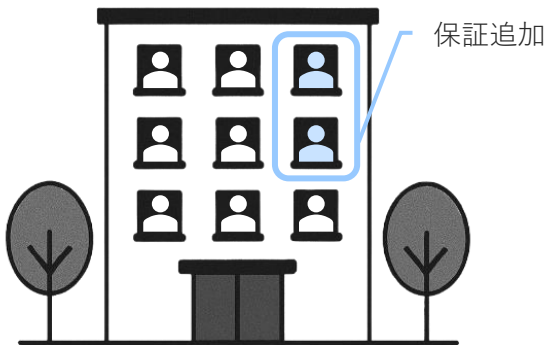
一棟保証サービス契約



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

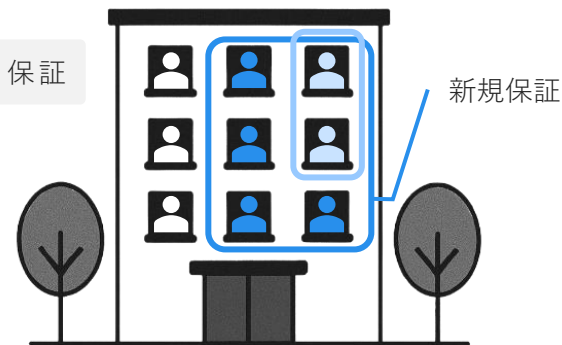
- 他社保証
- 保証未加入



※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（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



当社グループインによる  
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)

大幅増益を達成

売上高

1,526百万円

(前年同期比▲17.4%)

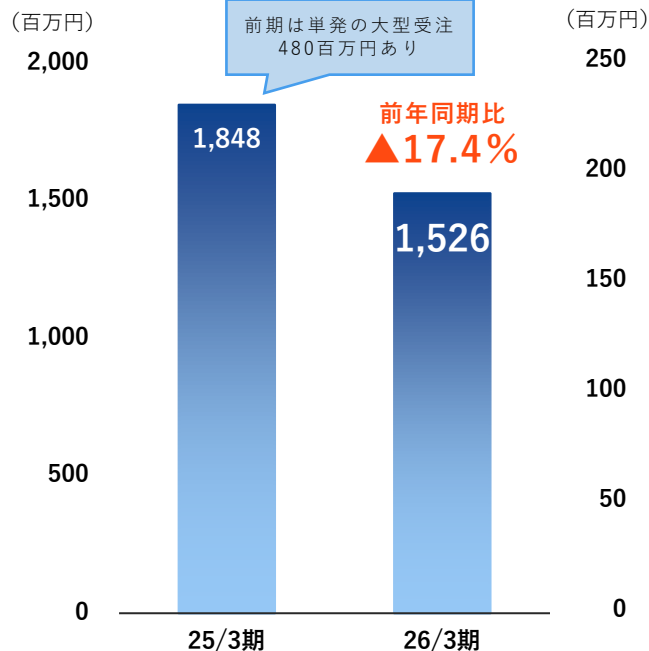
営業利益

194百万円

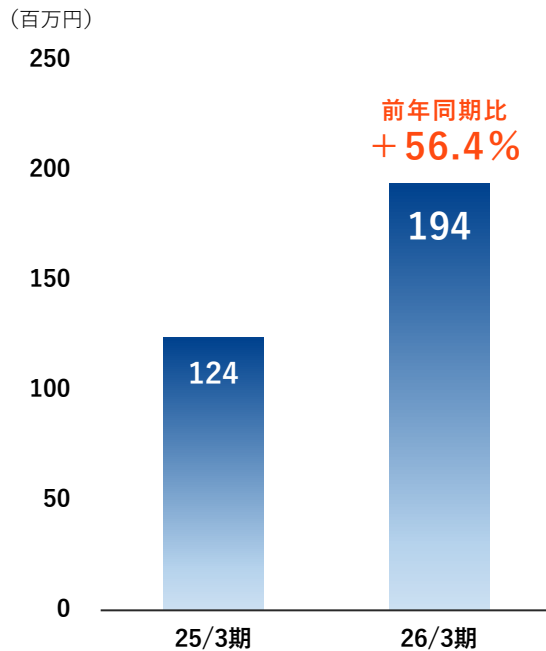
(前年同期比+56.4%)

エイビス単体、2024年5月より連結化

売上高推移



営業利益推移



### シナジー戦略

**Point① システム基盤の強化**

- ・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  
更改プロジェクトを牽引

**Point② 顧客基盤の強化**

- ・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

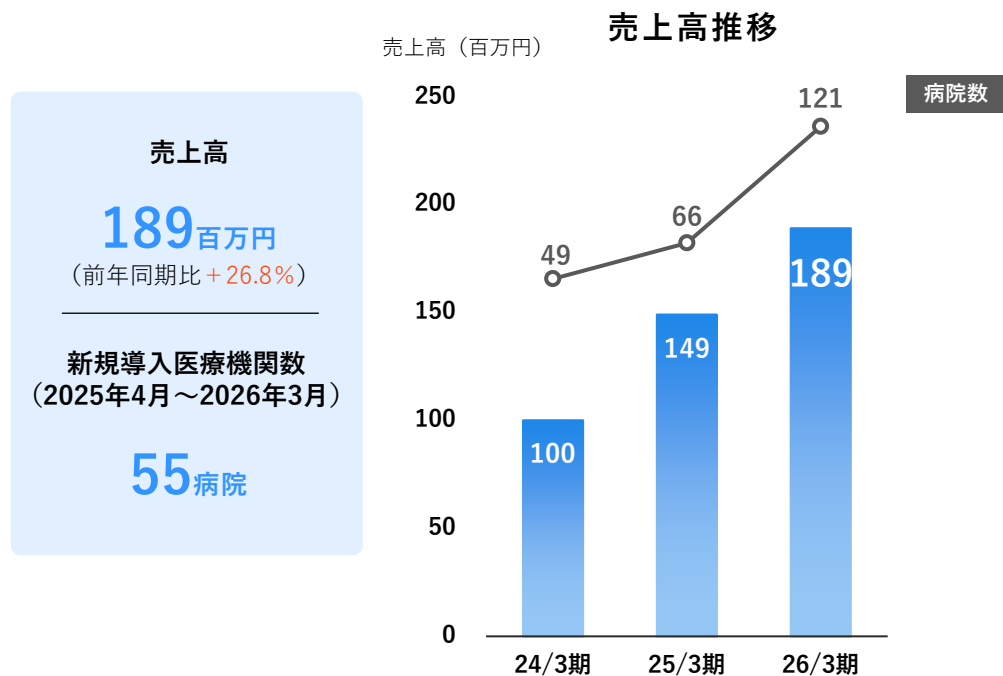
**Point③ 人財交流**

- ・管理職人財も含めた相互出向  
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
- ▶ 前期の大型発注もあり当期は減収も、採算を重視し、利益率の高い案件を多く獲得したことにより大幅増益
- ▶ 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

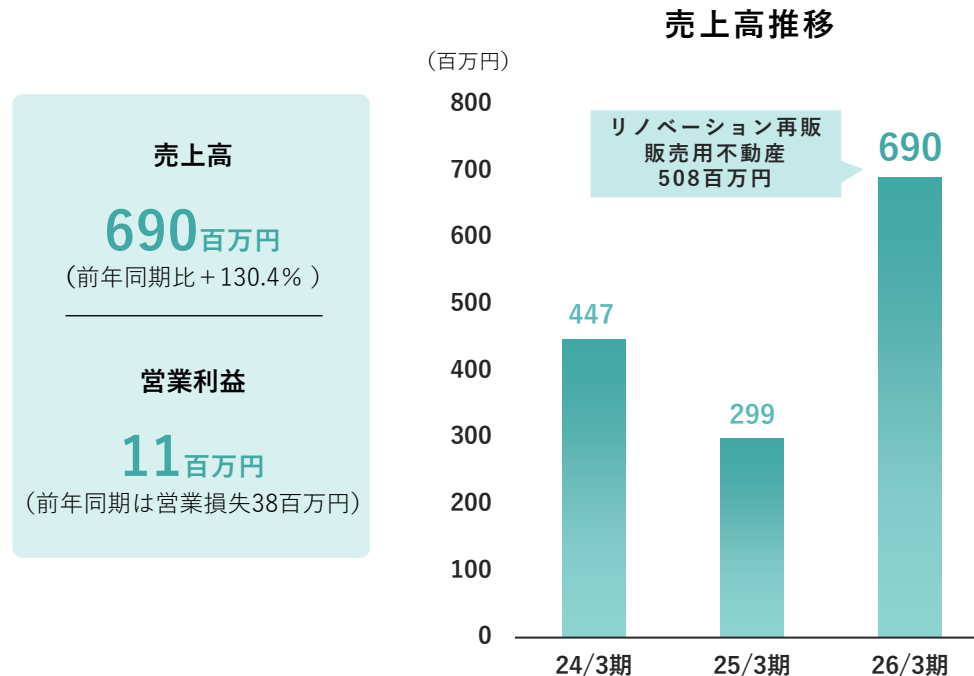
高成長を継続



- ▶ 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、2025年4月より専門部署に加え全国各店舗による営業を実施、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



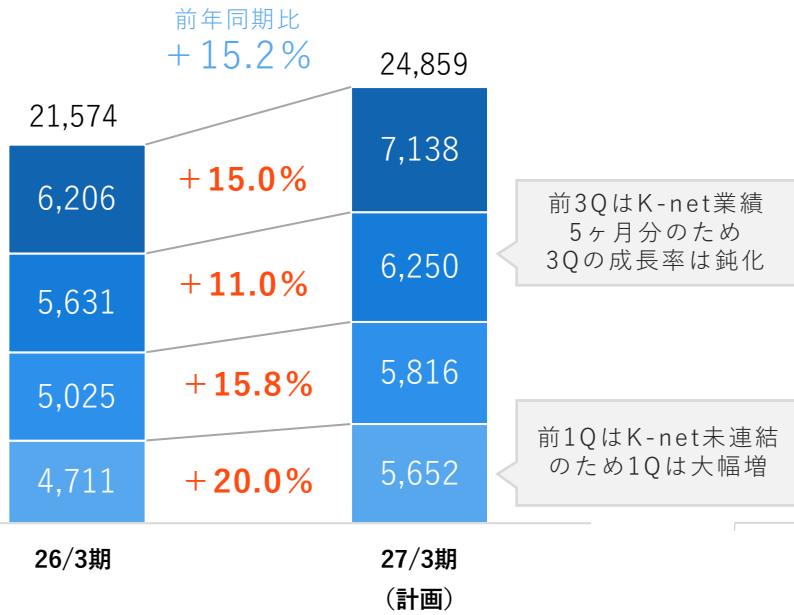
- ▶ 不動産関連事業（子会社あすみらい：外国人向け不動産仲介）は、リノベーション再販及び販売用不動産が好調に推移し、計画を上回り大幅増収
- ▶ 営業利益は通期黒字転換

## ■ 2027年3月期 計画及び戦略

増収効果で先行投資分を吸収、過去最高益更新を計画

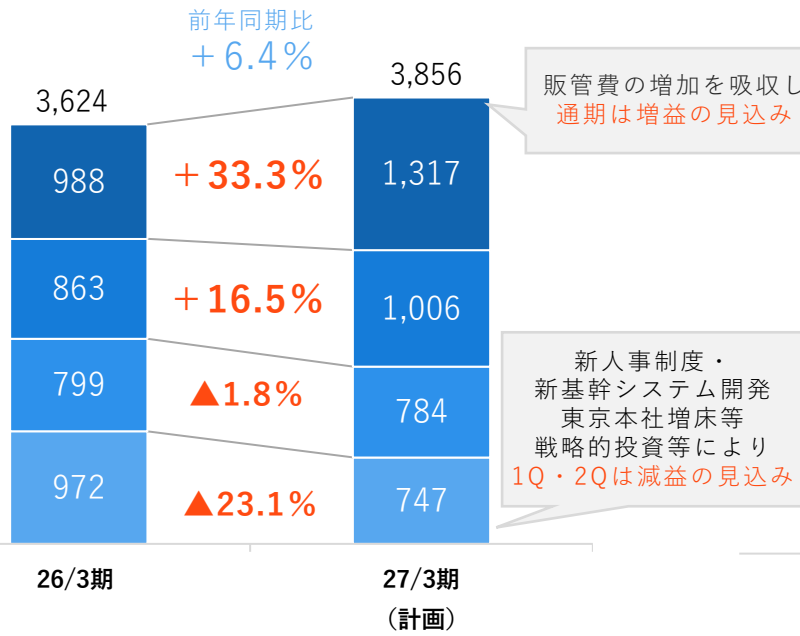
売上高

単位：百万円

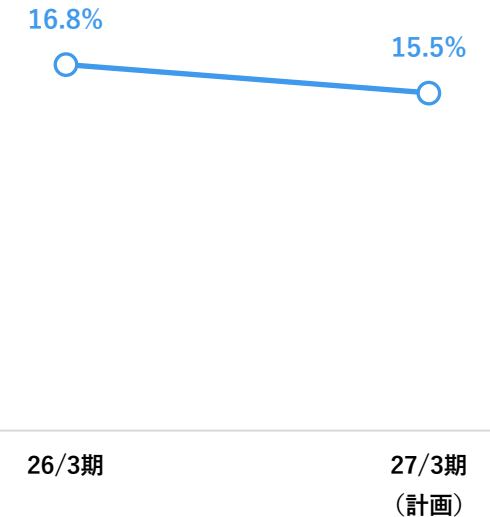


営業利益

単位：百万円

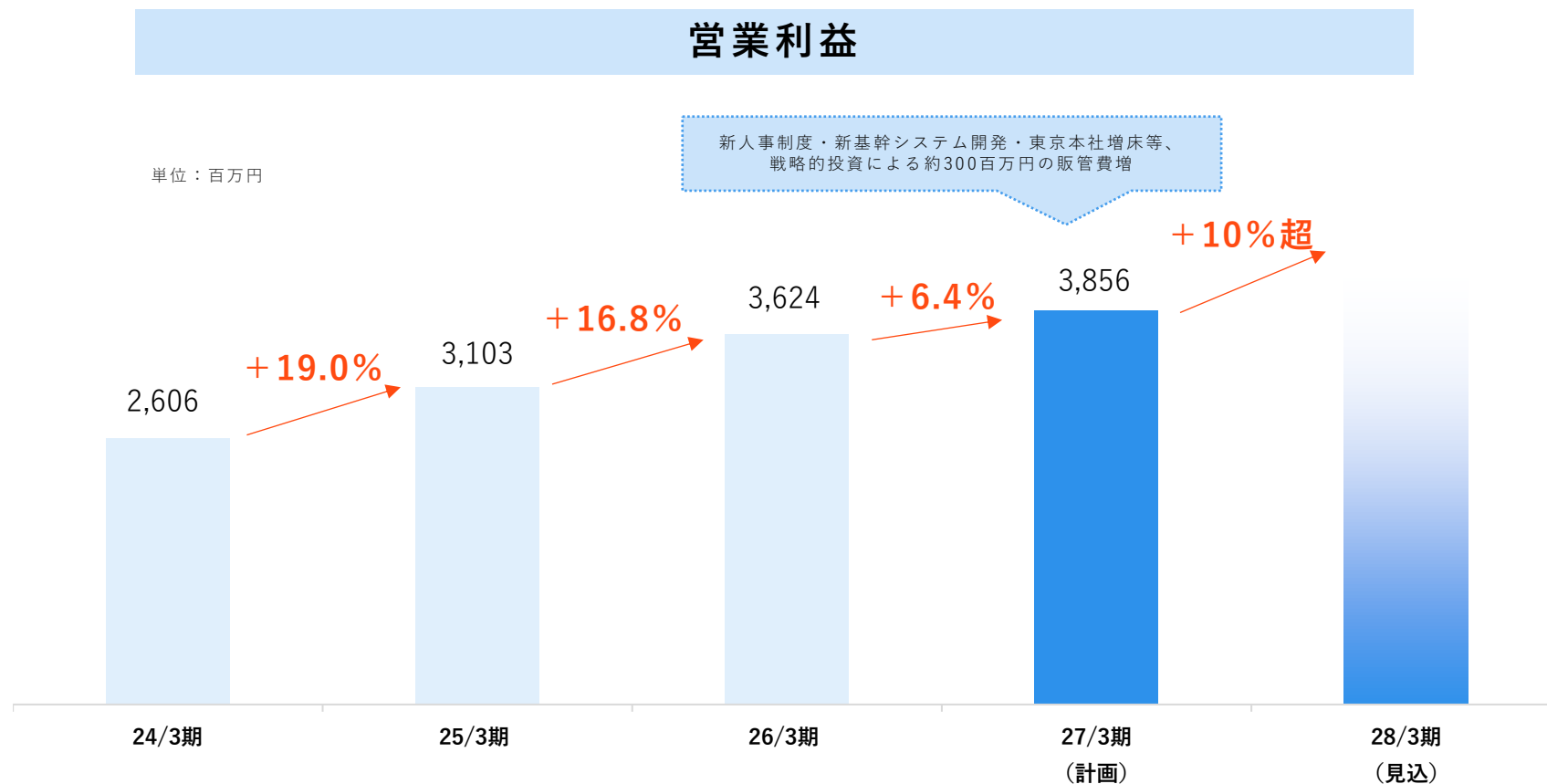


営業利益率



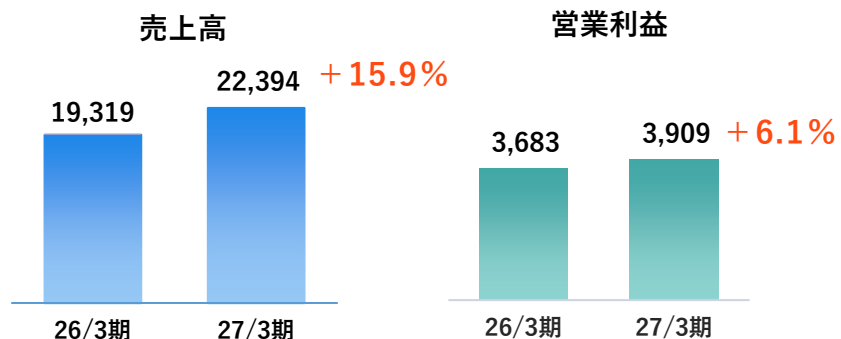
- ▶ **3ヶ年経営計画(2024年5月公表：売上高21,170百万円、営業利益3,465百万円)を1年前倒しで達成**
- ▶ **売上高は、主力の住居用/事業用賃料保証が成長を牽引し2桁成長を継続、医療費保証は前期比30%増の246百万円を計画**
- ▶ **契約件数増加に伴う貸倒関連費用や訴訟関連費用の増加のほか、2026年4月よりチャレンジと成長を促す新人事制度導入（前期比+135百万円）、AI活用のベースとなる新基幹システムの開発費用（前期比+121百万円）、2026年4月に首都圏強化のため東京本社増床（前期比+40百万円）等の戦略的投資により前期比約300百万円の販管費増加**
- ▶ **営業利益は、戦略的投資及び前上期の各経費の抑制があったことから、上期では減益となるも、通期では増収効果により増益の見込み**
- ▶ **代位弁済発生率は6.7%（前期は6.5%）、回収率96.8%（前期は97.4%）、代位弁済指標の中期見通しは、発生率7%程度、回収率96%台を想定**

2027年3月期は戦略投資により営業利益6.4%増加の計画  
売上拡大、投資一巡、投資効果により2028年3月期は2桁成長を見込む

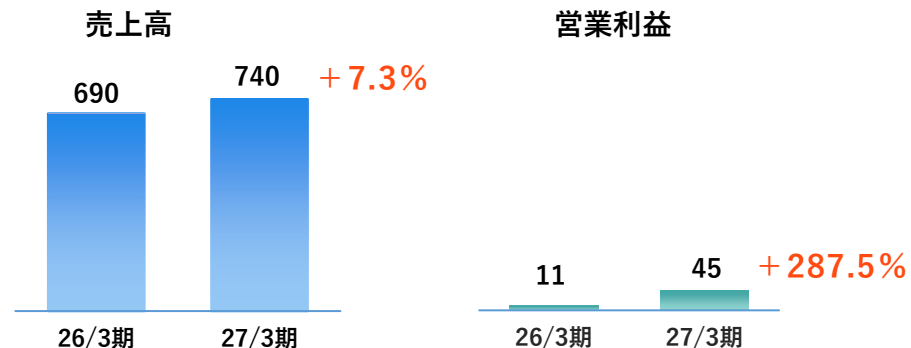


各事業ともに堅調に推移する見込み

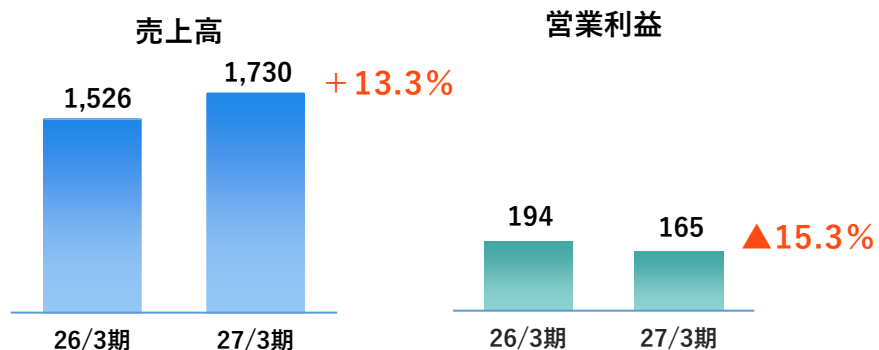
保証関連事業



不動産関連事業

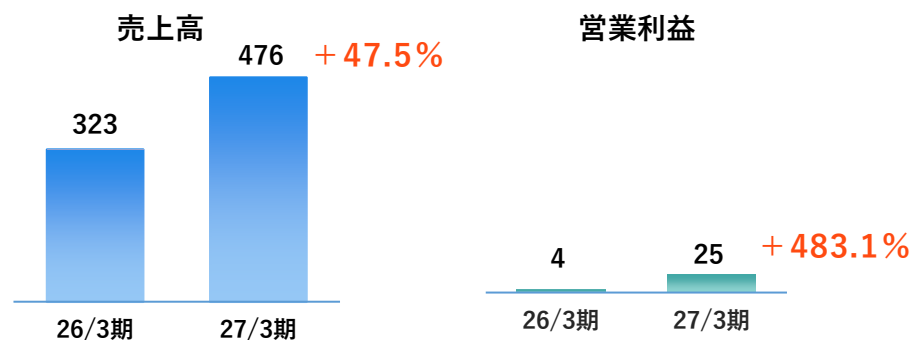


IT関連事業



2026年3月期は採算の良い単発案件が複数あり、2027年3月期は同様の案件を見込まず

その他 (AFB: 広告代理店、ジェイリースフットボールクラブ)



売上増加要因  
 ・2025年9月より連結対象となったAFB売上の通年反映等により+86百万円  
 ・ジェイリースフットボールクラブのスポンサー料の増加+64百万円

(注) 各事業における数値は単体 (のれん償却費等を含まない)

## 市場成長率を大幅に上回って拡大

### 市場環境

- 建築費の高騰、不動産価格・金利上昇
  - 単身世帯、在留外国人の増加
  - 住居用賃貸物件における保証の利用が高水準で推移
  - 大都市圏を中心に賃料水準が上昇
- } 賃貸需要の拡大
- } 保証料収入の増加

(マンション・アパート等)



|                      | 2025年3月期<br>実績   | 2026年3月期<br>実績    | 2027年3月期<br>計画            |
|----------------------|------------------|-------------------|---------------------------|
| 市場の保証会社<br>利用率 ※     | 76%              | 77%               | <b>78%</b>                |
| 市場売上規模<br>(市場成長率) ※  | 2,300億円<br>(+3%) | 2,360億円<br>(+3%)  | <b>2,430億円<br/>(+3%)</b>  |
| 当社グループ売上高<br>(当社成長率) | 92億円<br>(+19.3%) | 119億円<br>(+29.1%) | <b>139億円<br/>(+16.1%)</b> |

K-net除くと+18.3%

### 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、**今期6店舗開設により全国47都道府県体制へ**
- シェアが低く拡大余地の大き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、事業再編）
- 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
- **HOMETACT（三菱地所グループ）の拡販を通じた次世代の保証プラットフォームの創出**

## 事業用賃料保証市場は拡大が継続

### 市場環境

- 事業用賃料保証の利用率は20%台
- 大型施設等様々な規模・業態への展開
- 企業のオフィス環境改善ニーズが増加


サービスの認知が広がり  
市場が拡大中

### 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

(オフィス・店舗等)

|   | 2025年3月期<br>実績   | 2026年3月期<br>実績   | 2027年3月期<br>計画          |
|---|------------------|------------------|-------------------------|
| <br>市場の保証会社<br>利用率 ※ | 23%              | 25%              | <b>27%</b>              |
| 市場売上規模<br>(市場成長率) ※   | 350億円<br>(+14%)  | 385億円<br>(+10%)  | <b>420億円</b><br>(+10%)  |
| 当社グループ売上高<br>(当社成長率)  | 36億円<br>(+14.4%) | 45億円<br>(+22.8%) | <b>50億円</b><br>(+12.5%) |

K-net除くと+16.1%

### 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

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の進化   | 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 | 社内AXを担うプロセス企画部の創設及びセカンドサイトアナリティカとの業務提携によるAIを活用した業務自動化等のAX推進<br>スマートホームの普及による住み替え、保証需要が増加<br>→三菱地所グループのスマートホーム「HOMETACT」販売代理店を契約 |
|     | 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<br>→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<br>→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<br>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<br>→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<br>→売上拡大   |
| リスク | 金利上昇    | 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                              | 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）

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っ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

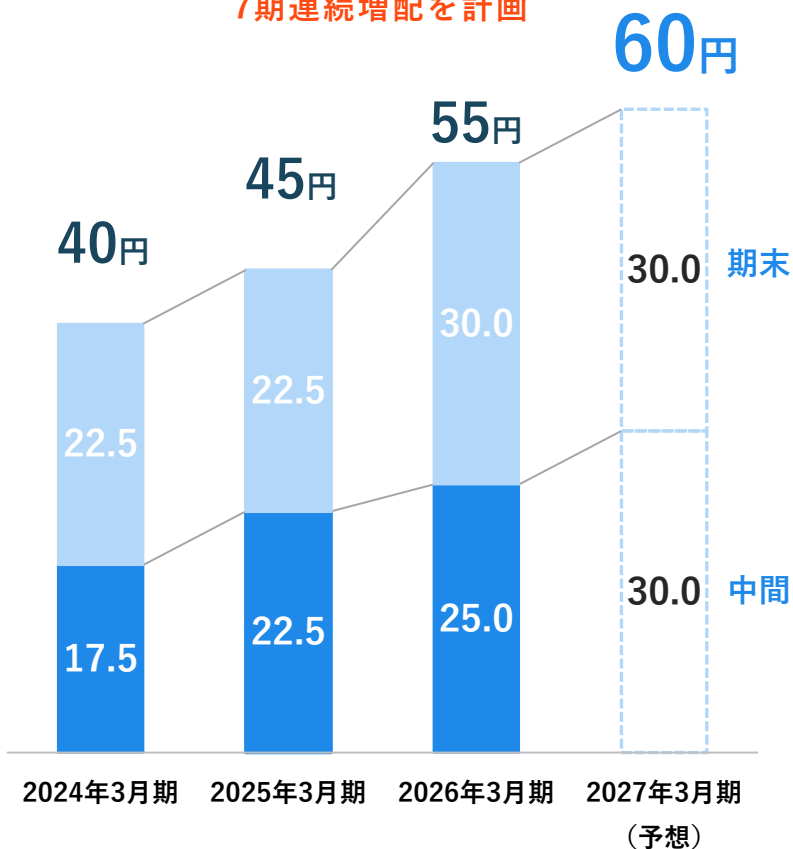
2026年3月期末配当は25円から30円に増配  
2027年3月期においても増配を計画

|    | 2026年3月期<br>実績 | 2027年3月期<br>予想 |
|----|----------------|----------------|
| 中間 | 25.0円          | 30.0円          |
| 期末 | 30.0円          | 30.0円          |
| 合計 | 55.0円          | 60.0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

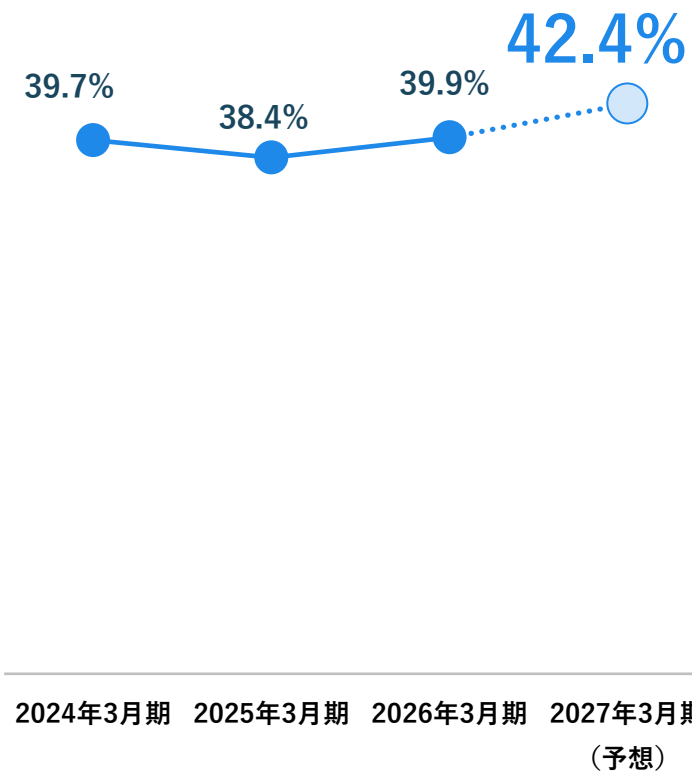
配当金の推移

7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



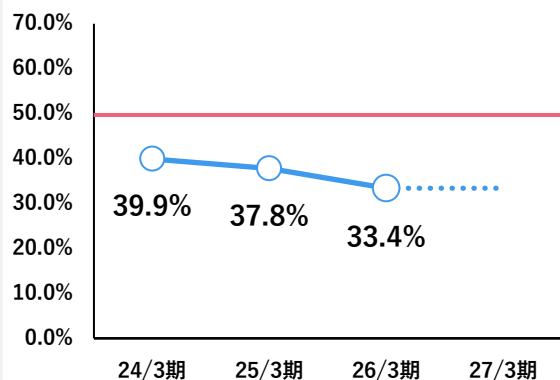
※2024年3月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、過去分においても当該株式分割を考慮した値としております。

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

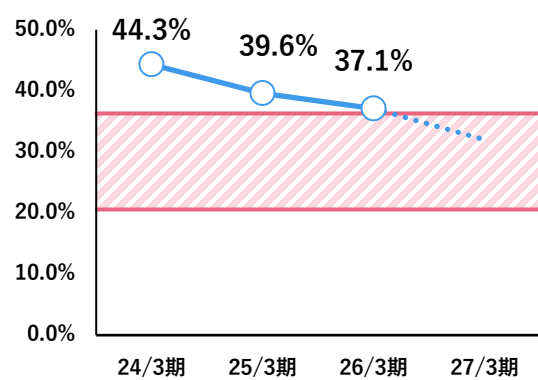
自己資本比率  
50%以上



持続的な企業価値向上

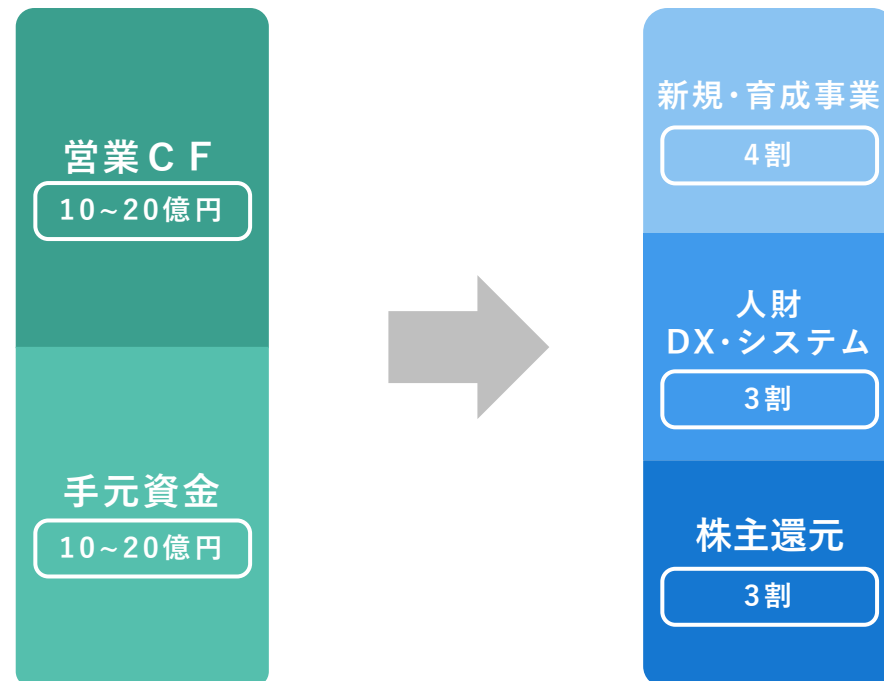
ROEは、自己資本が強化されることによって低下するが20~35%程度の確保を目指す

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



# 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。



## 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

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積極的に取り組んでおります。2026年シーズンよりJFLへ昇格しました。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。



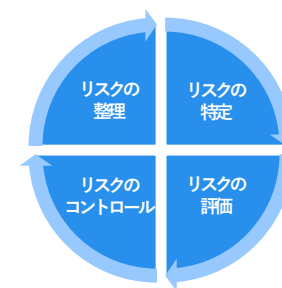
## ガバナンス Governance

### 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。

IR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](mailto:ir@j-lease.jp)

ホームページ：<https://www.j-lease.jp>

