Briefing Transcription

2025 年 9 月期第 1 四半期　決算説明会文字起こし

ニッポンインシュア株式会社

5843 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

会社説明動画はこちら >>>

2025 年 3 月 4 日（火）

FISCO

FISCO Ltd.

https://www.fisco.co.jp

目次

■出演者 ―― 01
■冒頭のあいさつ ―― 02
■決算説明 ―― 03
■質疑応答 ―― 19
■終わりのあいさつ ―― 22

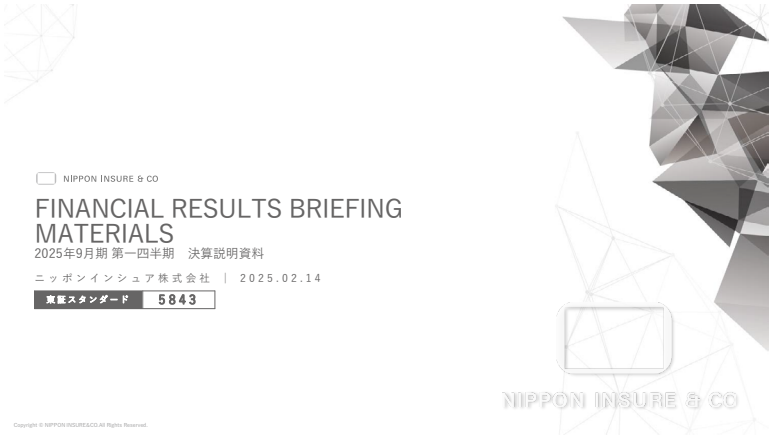
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出演者

ニッポンインシュア株式会社
代表取締役社長　　坂本　真也様

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

冒頭のあいさつ



皆様、本日はご参加いただき、誠にありがとうございます。ニッポンインシュア株式会社 代表の坂本です。本日は 2025 年 9 月期第 1 四半期の決算説明をさせていただきます。限られた時間ではございますが、何卒よろしくお願い申し上げます。

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

ニッポンインシュア株式会社
5843 東証スタンダード市場

2025 年 3 月 4 日（火）

決算説明

本日の主な説明内容は
・会社紹介
・2025 年 9 月期 第 1 四半期の実績
・成長戦略
です。

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

まずは、会社概要について簡単に説明させていただきます。当社は、2002 年に設立しまして、主の事業は家賃債務保証です。この家賃債務保証を開始したのが 2008 年で、福岡からスタートし、神奈川、東京、新潟、大阪、仙台、名古屋の現在では 7 つの拠点で事業展開をしております。また、フランチャイジーでランドリーサービスとフィットネスサービスの運営を行っております。

それでは、次からが主の事業であります家賃債務保証についての説明になります。

当社の主な事業である家賃債務保証について説明いたします。この家賃債務保証とは、賃貸でお部屋を借りる際に連帯保証人が必要になりますが、人的保証に代わり、機関保証として連帯保証人に近い役割を果たす制度です。

サービスの基本的な流れですが、まず、借主が当社と保証委託契約を交わし、保証料を支払っていただきます。この保証料が当社の売上になります。

次に、不動産管理会社と当社で契約を交わしているため、サービスがスタート。サービスの期間中に万が一滞納があった場合には、当社が家賃等を立て替えて送金し、その後、立て替えた金額を借主に対して請求するという流れです。

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

この家賃債務保証サービスは、借主と貸主双方にメリットがあると考えています。借主にとっては、連帯保証人を探す手間が省けるため、スムーズに入居できます。また、入居中に事故や入院等で支払いが困難になった場合でも、当社が立て替えて送金することでお部屋を確保できます。不動産管理会社にとっては、入居審査を当社が行うため、専門的な入居審査をすることなく滞納リスクを下げることができ、貸しやすくなることで入居率が上がり家賃収入が安定します。

私たちは、この事業が借主の生活を守り、管理会社の収入を確保することで、暮らしのサイクルを循環させる重要な役割を果たしていると認識し、日々の業務を行っております。

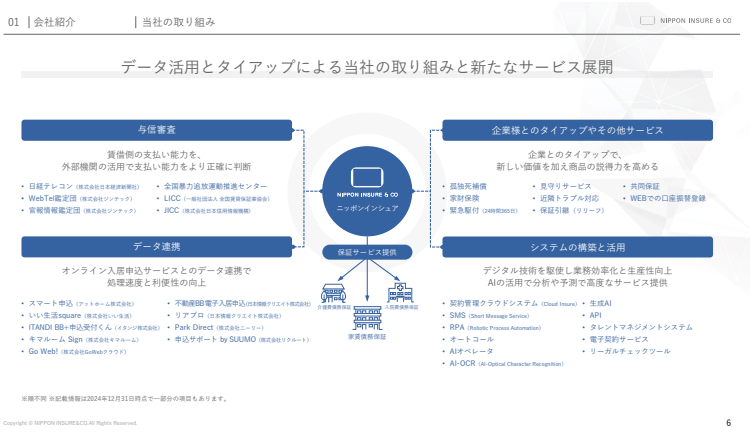
家賃債務保証サービスには大きく「一般保証型」と「支払委託型」2 種類があります。

一般保証型は、借主が不動産管理会社に毎月家賃を支払い、滞納が発生した場合には、不動産管理会社から当社に報告があり、当社が立て替えて送金し、その後に借主へ請求する流れです。

支払委託型は、当社が借主から家賃の引き落としを行い、引き落としの有無にかかわらず貸主へ送金します。そして、引き落としがなされなかった場合には、後日請求するという流れになります。

また、この家賃債務保証サービスを借主へ提供するのは不動産管理会社ですので、当社の営業先は不動産管理会社ということになります。

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



こちらが主力事業である家賃債務保証に関する当社の取り組みです。

与信審査では、複数の外部機関のデータベースを活用し、独自の審査基準を的確に運用しています。入居申込システムとのデータ連携やシステム活用を積極的に行い、業務効率化、利便性の向上、コスト削減を実現しています。不動産 DX（デジタルトランスフォーメーション）の流れに沿ったデータ連携はもちろん、当社オリジナルの顧客管理システム「クラウドインシュア」をご利用いただくことで、「顧客・契約情報の管理による業務効率の向上」や「ペーパーレス化によるコスト削減」といった効果の期待ができます。

様々な企業様とタイアップし、単なる家賃債務保証だけでなく、付加価値を付けた多様なプランを提供しています。保証範囲や保証料の変更だけでなく、「24 時間の緊急駆け付け」や「近隣トラブル対応」、さらに今後の高齢化を見据えた高齢者向けの「見守りサービス」などを付帯することで、借主にもメリットがあり、管理会社の業務負担軽減にもつながる商品を先駆けて設計していますので、ニーズに合わせた提案が可能です。また、当社の営業スタッフが管理会社にヒアリングを行い、会社ごとにカスタマイズした商品の提供も行っております。

今後も、これらのカテゴリをさらにブラッシュアップし、事業展開を強化してまいります。

さらに、家賃債務保証の経験を活かし、「高齢者施設に入所される方を対象とした介護費債務保証サービス」や「入院患者様の債務を保証する入院費債務保証サービス」を新たに展開しています。これら二つのサービスは、まだ小規模な割合ではありますが、今後の新たな収益源に育てていきたいと考えております。

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

02 | 実 績 | 業績サマリー

NIPPON INSURE & CO

売上・利益ともに前年同期比で増加。強固な基盤で安定した業績向上

（単位：百万円）	2024年9月期 1Q実績	2025年9月期 1Q実績	前年同期比 （2024年9月期1Q実績比率）
売上高	771	879	114.0%
内 保証事業	719	822	114.4%
その他	51	56	108.7%
売上総利益	475	548	115.3%
販売費及び一般管理費	365	391	107.3%
営業利益	110	156	141.9%
営業利益率	14.4%	17.9%	-
経常利益	99	157	157.6%
四半期純利益	76	109	142.6%
四半期純利益率	9.9%	12.4%	-

※記載の数値は百万円以下を切り捨て

Copyright © NIPPON INSURE&CO.All Rights Reserved.

8

それでは、2025 年 9 月期 第 1 四半期の実績になります。

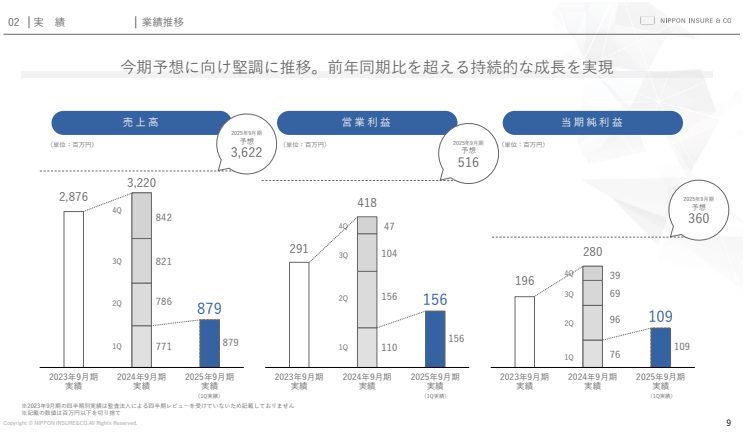
業績と前年同期比は下記になります。
売上高 ：前期比 114.0% の 879 百万円
営業利益：前期比 141.9% の 156 百万円
四半期純利益：前期比 142.6% の 109 百万円

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

ニッポンインシュア株式会社
5843 東証スタンダード市場

2025 年 3 月 4 日（火）

決算説明



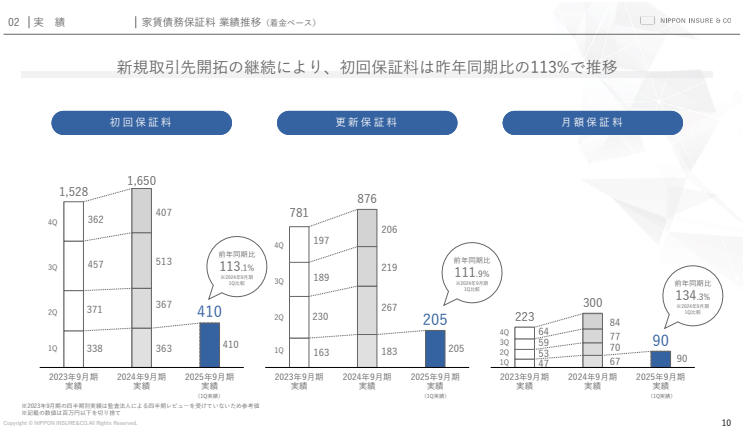
こちらが、2025 年 9 月期第 1 四半期の売上高、営業利益、当期純利益の過去 2 期分と比較、推移になります。

まず、売上高についてですが、引き続き新規取引先の開拓に注力し、営業エリアの拡充にも取り組んでまいりました。既存の取引先に対しては、新しい商品設計の提案や対応を強化することで、シェアの拡大を目指してきました。その結果、契約件数が増加し、売上も増加しております。（前期比 114.0 %）

また、当社はデジタル化やオートメーション化を推進し、SMS を活用した WEB 請求やオートコール、AI オペレータによる自動化システムを積極的に導入しております。これにより、業務の効率化と回収率の向上を実現し、営業利益および当期純利益の増加に繋がりました。（営業利益：前期比 141.9%）（当期純利益：前期比 142.6%）

以上の結果、当社は新規取引先の開拓と既存取引先への対応強化により、売上高の増加を達成しました。また、デジタル化とオートメーション化の推進により、業務効率の向上と回収率の改善を実現し、営業利益および当期純利益の増加に繋がりました。今後もこれらの取り組みを継続し、さらなる成長を目指してまいります。

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

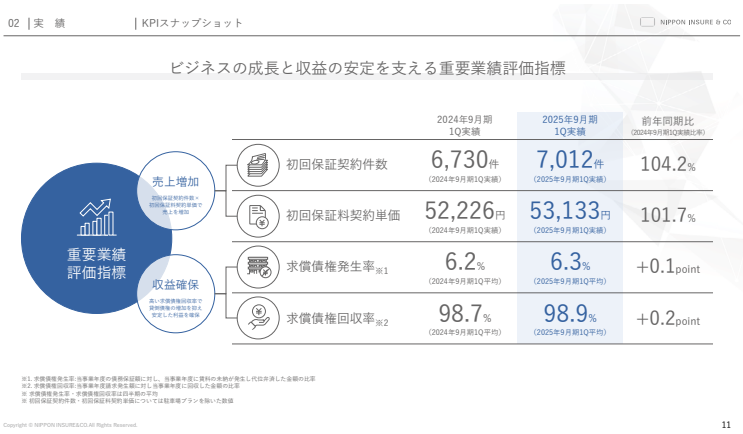


家賃債務保証に関してのグラフですが、保証料売上には 3 つの分類があります。
1 つ目は、保証契約時にお支払いいただく「初回保証料」
2 つ目は、1 年に一度の更新時にお支払いいただく「更新保証料」
3 つ目に、ケースとしては多くありませんが、毎月お支払いいただく「月額保証料」

初回保証料は、新規取引先、契約件数の増加で第 1 四半期までの実績は、410 百万円。前年同期比で 113.1%。

続いて、更新保証料ですが、こちらは契約更新に伴い発生する収入であり、ストック型収入として重要な役割を果たします。
実績は、205 百万円。前年同期比で 111.9% と安定的な収益基盤の形成につながっています。

3 つ目の月額保証料についても、同様に増加傾向で、実績は 90 百万円。前年同期比で 134.3% と伸びています。
それでは、次がこの売上を増加していくための当社の KPI について説明をいたします。



当社の KPI、2025 年 9 月期第 1 四半期までの実績と前年同期比ですが、下記実績を残しております。

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

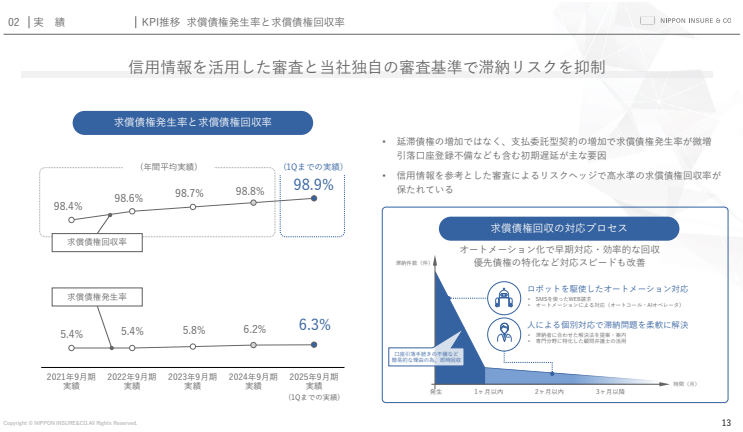
初回保証契約件数：7,012 件（前年同期比（1Q まで）104.2%）
初回保証料契約単価：53,133 円（前年同期比（1Q まで）101.7%）
求償債権発生率：6.3%（前年同期比（1Q まで）＋ 0.1pt）
求償債権回収率：98.9%（前年同期比（1Q まで）＋ 0.2pt）

各 KPI の推移ですが、まず、売上増加の為の KPI である「初回保証契約件数」と「初回保証料契約単価」になります。

初回保証契約件数については、新規取扱店の拡大や既存取引先でのシェア拡大で、契約件数も前年同期より増加しております。ニーズに合わせた付帯商品を揃えていることが、契約件数増加の一因と考えております。引き続き、積極的な営業活動を行い、契約件数の増加につなげてまいります。

初回保証料契約単価については、事業用単価は若干の減少はしたものの、居住用単価は増加しております。また、当社が居住用に注力していることにより、居住用の売上構成が増加しており、全体の単価については増加につながっております。この契約単価は市場に左右されやすいため、引き続きその事を認識しながら、適切な対策を講じられるよう継続的に注視してまいります。

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



続いて、収益確保の為の KPI である「求償債権発生率」と「求償債権回収率」になります。

求償債権発生率は前年同期比と比べて微増しておりますが、支払委託型契約の増加に伴うもので、引落の口座登録不備なども含む初期遅延が主な要因で、「支払いができない」という方ではありません。SMS による事前支払案内や WEB 請求、自動音声案内などの督促ツールを活用し、即時回収に繋げています。

求償債権回収率は、契約件数が増加しているにもかかわらず、継続的に高水準の回収率を保っております。

右下の図は、求償債権回収の対応プロセスを示しています。1 ヶ月以内の滞納は、引落口座登録の不備など軽微な理由が多く、対象者も多いため、主にシステムを活用して大量の数を迅速に対応し、2 ヶ月、3 ヶ月以上については、交渉や訪問などの業務が必要となるため、人が対応しております。

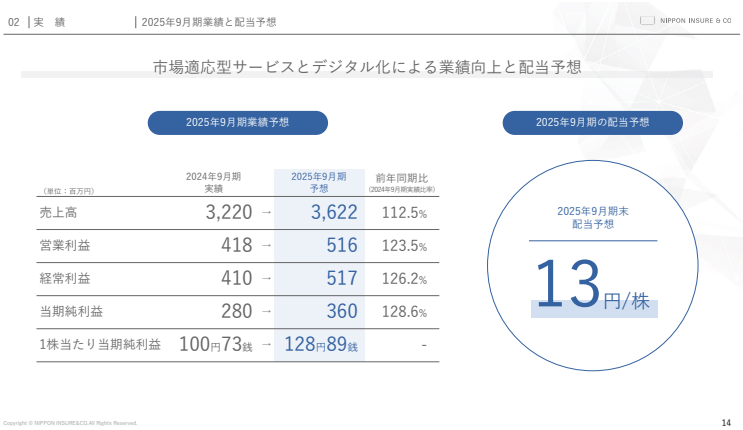
このように、人とシステムを効果的に使い分けることで、「対応スピードの向上」「回収効率の向上」「優先債権の特化」を実現し、効率的な回収業務を行っております。信用情報を参考とした審査を導入し、長期滞納者の発生リスクを抑制しているほか、入居者の支払履歴を分析し、遅延リスクの高い入居者に対して、早期に督促を開始した成果のあらわれだと考えております。

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

ニッポンインシュア株式会社
5843 東証スタンダード市場

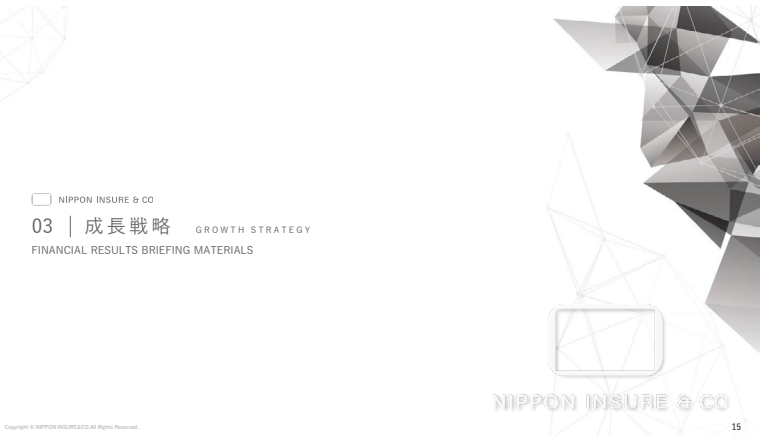
2025 年 3 月 4 日（火）

決算説明



2025 年 9 月期の業績予想及び配当になります。
売上高：前期比 112.5% の 3,622 百万円
営業利益：前期比 123.5% の 516 百万円
経常利益：前期比 126.2% の 517 百万円
当期純利益：前期比 128.6% の 360 百万円
1 株当たり当期純利益：128 円 89 銭
配当予想：1 株当たり 13 円

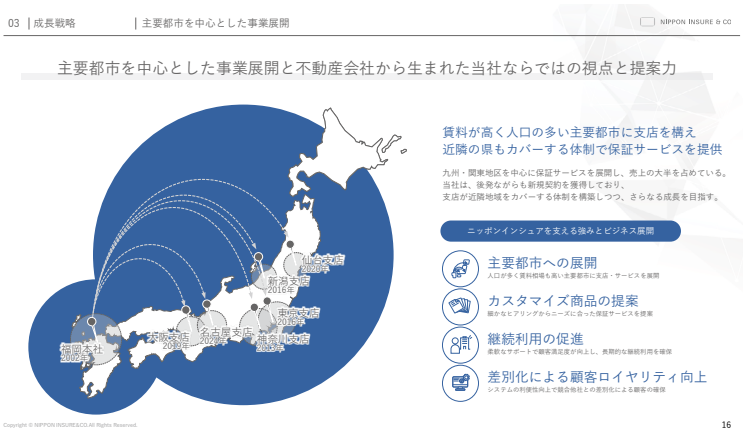
2024 年 9 月期通期で発表した内容と変わらず、今期予想として報告いたします。市場に適したサービスの提供及びシェアの拡大を行い、デジタル化を更に推進し、今後も継続的な成長と安定した配当を目指し、全力を尽くしてまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



ここからは、成長戦略になります。

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

成長戦略としては、大きく 3 つ挙げており、
一つ目は主要都市を中心とした事業展開
二つ目はシステム活用による、コストリーダーシップ戦略
三つ目に人材育成による接客技術の向上
になります。



まず最初に、事業展開です。

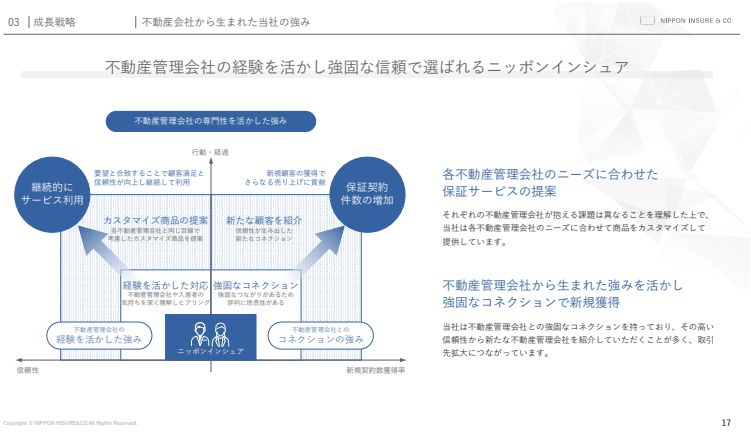
事業展開の方針として、今後も主要都市への出店を計画しております。主要都市を中心に展開する理由は、人口が多く賃料相場も高いため、売上単価が向上するからです。また、開設した支店から近隣の県もカバーする体制を維持しています。昨年（2024 年）には 7 拠点目となる名古屋支店を開設しました。今後も営業活動の強化とエリア拡大を図り、顧客満足度の向上とパートナー企業との連携を深め、更なる成長を目指してまいります。

また、当社は不動産管理会社から生まれた家賃債務保証会社としての強みを活かし、ニーズに合わせてカスタマイズした商品の提案や、柔軟なサポートで信頼関係を強化し、保証サービスの長期的な継続利用につなげてまいります。

システム面では、顧客管理システム「クラウドインシュア」の利便性を、状況に応じて継続的に向上させています。これにより、競合他社との差別化を図り、管理会社との連携を強化し、顧客ロイヤリティの向上にも努めてまいります。

当社は家賃債務保証業界では後発で小規模ながらも、競合他社からシェアを獲得してきた実績があります。既存支店でのシェア拡大と新規出店によるエリア拡大を継続的に行い、更にシェアの拡充を目指します。今後も、ニーズに合わせた多様な商品プランで契約件数を増加させ、高い回収率を維持して損金を減らし、収益を確保します。

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



ここでは、先ほど話をいたしました当社の強みである不動産管理会社から生まれた強みについて説明いたします。当社は不動産管理会社から生まれた保証会社であり、豊富な経験とノウハウを活かして家賃債務保証サービスを提供しています。この背景により、管理会社や入居者の気持ちを深く理解し、きめ細やかな対応が可能です。

当社は、各管理会社が抱える課題は、それぞれ異なることを理解した上で、各管理会社のニーズに合わせてカスタマイズした商品の提供も行っております。これは、管理会社としての経験があるからこそできることであります。また、付帯サービスを含めた保証や入居者対応などの包括的なサービスを提供する事により、管理会社にはワンストップで様々なサポートを受けられる利便性があることで、顧客満足につながり、継続的に保証サービスを利用していただくメリットが生まれます。

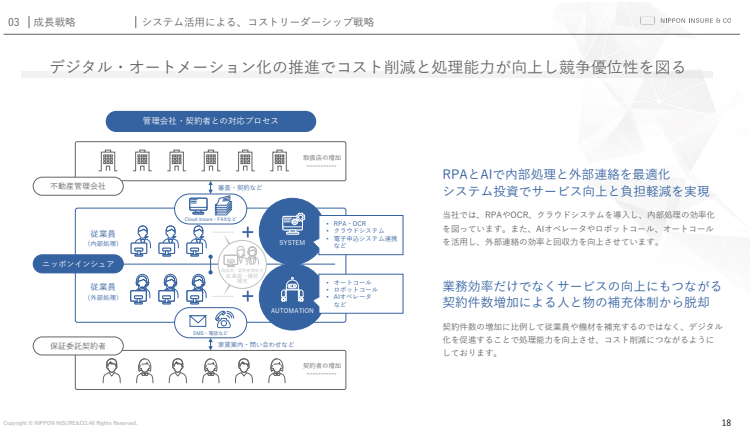
さらに、当社は不動産管理会社との強固なコネクションを持っており、その高い信頼性から新たな不動産管理会社を紹介していただくことが多く、取引先拡大から新規契約件数の増加やエリア展開につなげております。

このように、当社は不動産管理会社としての経験と家賃債務保証サービスを組み合わせることで、管理会社と入居者の双方に多くのメリットを提供し、競合他社との差別化を図っています。不動産管理会社が抱える課題を理解し、それに寄り添った提案を行うことで、信頼できるパートナーとして選ばれ、結果を残せている理由と考えております。

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

ニッポンインシュア株式会社 5843 東証スタンダード市場 | 2025 年 3 月 4 日（火）

決算説明



2 つ目の成長戦略はコストリーダーシップ戦略です。

当社では、管理会社に対する処理において、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）や OCR（光学文字認識）、クラウドシステムの導入で、内部処理の改善に努めています。これにより、業務の効率化と精度向上を実現しています。

また、外部連絡に関しては、AI オペレータやロボットコール、オートコールなどの技術を引き続き活用し、業務効率と回収力の向上を図っています。これにより、迅速かつ効果的なコミュニケーションが可能となり、顧客満足度の向上にも寄与しています。

さらに、デジタル化やオートメーション化により、契約件数が増加しても設備や人員を増やすことなく対応できる体制を整えています。

今後も、このようなシステム活用に積極的に投資し、処理能力をさらに向上させるとともに、業務負担の軽減とサービスの向上を目指してまいります。

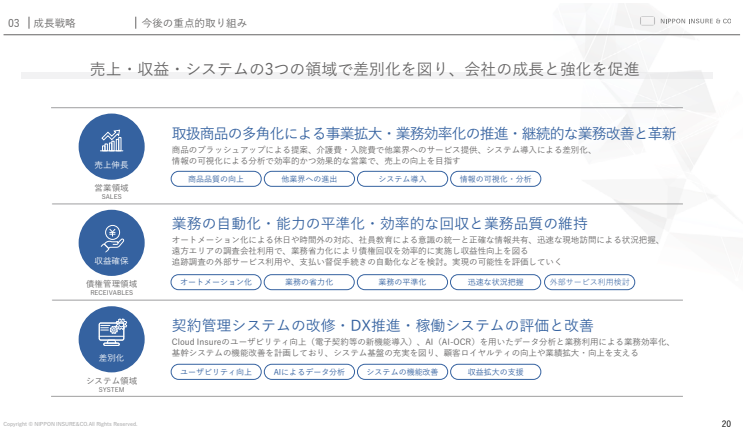
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3 つ目の成長戦略は人材育成です。

当社は形のある商品を製造・販売するのではなく、形のないサービスを提供しています。また、このサービスを利用するのは滞納が発生した時と頻度も多くはないため、商品内容だけでなく、会社や従業員の信用力も非常に重要です。

そのため当社では、定期的に外部講師を招き、数ヶ月にわたって傾聴力や質問力などを高める研修を実施しています。これにより、お客様との繋がりを深めることを目指しています。また、取引先管理会社の課題に対して適切な提案ができるよう、人材育成を進めつつ、密接な関係を築く提案型の営業活動を展開してまいります。

人材育成は、単に新規取引先開拓の手段ではなく、社員一人ひとりの成長を促し、長期的に働き続けられる環境を整え、優秀な人材の定着を図ることを目的としています。これにより、当社のサービス品質を高め、持続的な成長を実現してまいります。



こちらが今後の重点的な取り組みです。

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

まず、攻めの営業領域では、取扱商品の多角化による事業拡大と業務効率化を引き続き推進します。商品のブラッシュアップを通じて提案力を強化し、介護費や入院費の分野で他業界へのサービス提供を行います。また、システム活用による差別化を図り、利便性の向上を通じて顧客満足度を高めます。

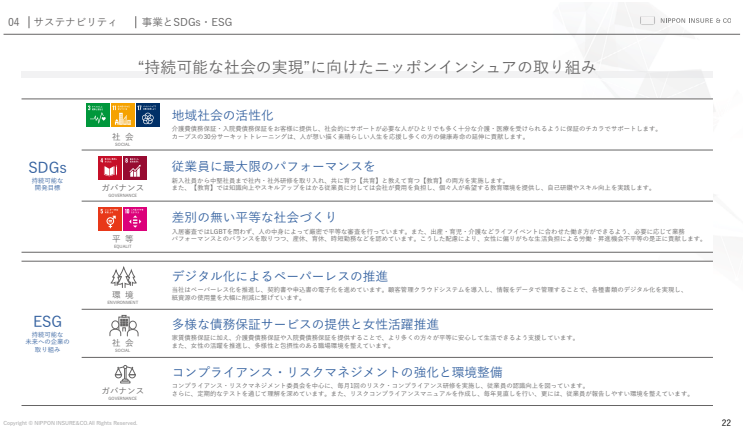
また、状況や時勢の変化に常にアンテナを張り、臨機応変に対応することで、不動産管理会社のニーズに迅速に応えてまいります。家賃債務保証サービスの拡大はもちろん、今後増加が予想される高齢者人口に対してや、介護費や入院費の分野での対応を強化し、サービスの充実を図ってまいります。

次に、守りの債権管理領域では、業務の自動化と社員の業務能力の平準化と高度化を継続的に進め、効率的な回収と業務品質の維持を図ります。また、オートメーション化などの更なるシステム活用により、業務の省力化を図り、債権回収を効率的に実施します。これにより、収益性の向上を目指してまいります。

最後に、システム領域では、契約管理システムの改修や DX の推進、稼働中のシステムの評価と改善を継続的に行い、時勢に応じた最適化を図ってまいります。顧客管理システム「クラウドインシュア」のユーザビリティ向上を図り、AI を用いたデータ分析と業務利用による業務効率化を進めてまいります。これにより、顧客ロイヤルティの向上や業績の拡大・向上を支えることを目指してまいります。

以上の取り組みを通じて、お客様の満足度向上と当社の更なる成長の実現を目指してまいります。

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



それでは、当社のサステナビリティについてです。当社の事業を通じて、SDGs の「社会」「ガバナンス」「平等」に貢献できるように努め、ESG では「ペーパーレス化の推進」「多様な債務保証サービスの提供と女性活躍推進」「コンプライアンス・リスクマネジメントの強化」に努めております。

最後になりますが、当社の決意をお伝えいたします。

社会の課題として「少子高齢化」「人口減少」「社会情勢の影響」があります。
その中で、賃貸業界の課題として「連帯保証人の確保」「住宅確保要配慮者の方への対応」「空室対策」が挙げられます。

当社の事業を通じて、これらの課題を解決し、当社の経営理念である「人と地域社会の進歩発展に貢献」をしてまいります。

以上で説明を終わらせていただきます。

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

質疑応答

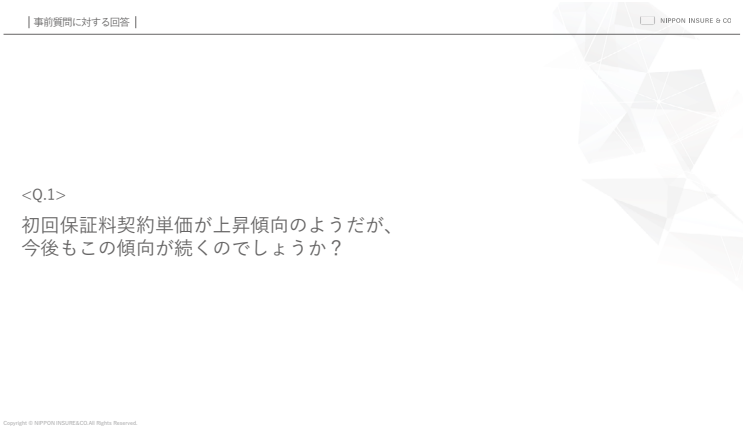
ここからは、事前にいただきましたご質問にお答えいたします。たくさんのご質問をお寄せいただき、誠にありがとうございました。

多数のご質問をいただきましたが、同じ趣旨のご質問には、まとめて回答させていただきますので、ご了承ください。

それでは、最初の質問にすすめさせていただきます。

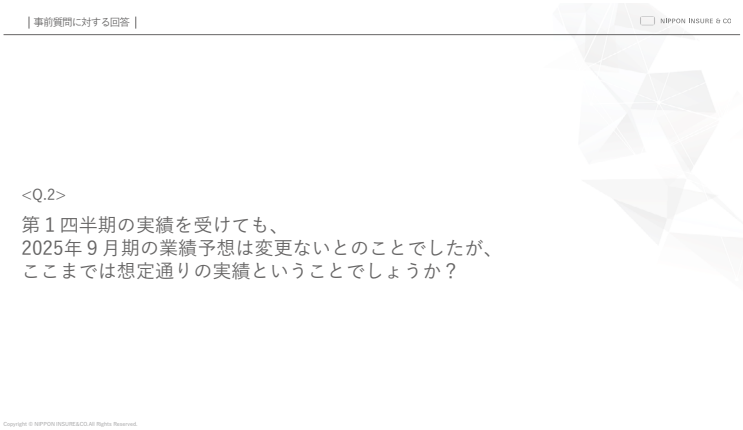
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答



＜質問＞
初回保証料契約単価が上昇傾向のようだが、今後もこの傾向が続くのでしょうか？

＜回答＞
初回保証料契約単価は賃貸市場の家賃相場に影響される面が大きく、今後の予測については、個人的な所感になってしまいますので回答は差し控えさせていただきますが、当社としても様々な企業様と連携を行い、新しいサービスを加えるなど、商品の価値向上を図っております。

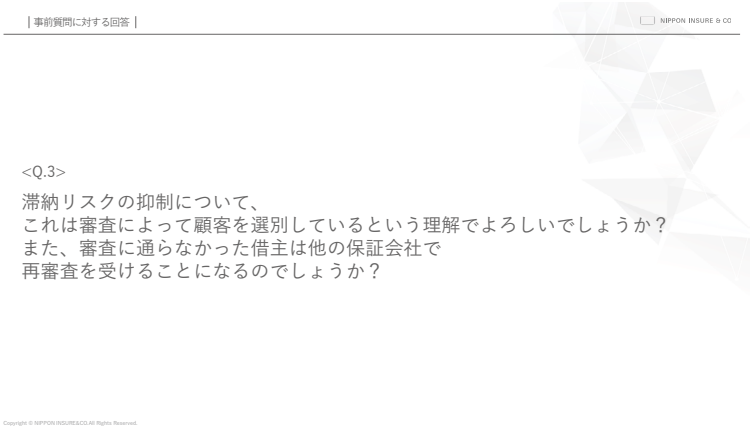


＜質問＞
第 1 四半期の実績を受けても、2025 年 9 月期の業績予想は変更ないとのことでしたが、ここまでは想定通りの実績ということでしょうか？

＜回答＞
第 1 四半期については、当社想定より若干上振れでの着地実績となりました。2025 年 9 月期の業績予想につきましては、例年、第 4 四半期を中心に退去に伴う原状回復工事に関連する費用が計上されやすい傾向があり、事前の見通しが困難であるため、一旦、据え置きとしておりますが、収支が判明次第、必要な場合に業績予想の修正を行わせていただきます。

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

質疑応答



＜質問＞
滞納リスクの抑制について、これは審査によって顧客を選別しているという理解でよろしいでしょうか？また、審査に通らなかった借主は他の保証会社で再審査を受けることになるのでしょうか？

＜回答＞
審査に関しては、信用情報を参考にしつつ、当社独自の審査基準に基づいて当社サービス利用申込者の審査を行っております。当社の審査を通過しなかった場合、その後の対応は管理会社様の判断となります。具体的には、別の保証会社への依頼や賃貸借契約の締結を断念されることが考えられます。

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

終わりのあいさつ

本日はお忙しい中、動画の視聴ありがとうございます。2025 年 9 月期第 1 四半期の決算説明をさせて頂きました。どうもありがとうございました。

■問い合わせ窓口

ニッポンインシュア株式会社 IR・広報課
E-mail. ir-info@nipponinsure.jp

■免責事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場概観、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予想数値が含まれます。将来予想に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予想に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何らの保証するものではありません。
- 本資料には、独立したの公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンド等一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る業績又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

Copyright © NIPPON INSURE&CO.All Rights Reserved.

NIPPON INSURE & CO

NIPPON INSURE & CO

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。

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・表示したものですが、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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

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て作成されていますが、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、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、配布等することは堅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