

Briefing Transcription

|| 2025年9月期第3四半期 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 その他金融業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025年8月27日(水)



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

■ 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

■冒頭のあいさつ



■ニッポンインシュア 坂本様

皆様、本日はご視聴いただき、誠にありがとうございます。

私は、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3四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。

■ 決算説明

目次		NIPPON INSURE & CO	
目次 Contents	01 会社紹介		P. 02
	02 実績		P. 08
	03 成長戦略		P. 16
	04 サステナビリティ		P. 22

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved. 1

本日の主な説明内容は

- ・会社紹介
- ・2025年9月期 第3四半期の実績
- ・成長戦略

です。それでは、会社紹介になります。



会社概要について簡単に説明させていただきます。

すでに当社のことをよくご存じの方もいらっしゃると思いますが、初めてご視聴いただく方や、ニッポンインシュアについてあまり詳しくない方にとっても、ご理解いただけるよう、簡潔に説明させていただきますので、宜しくお願いいたします。

ニッポンインシュア株式会社 | 2025年8月27日(水)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明

01 | 会社紹介 | 代表挨拶

NIPPON INSURE © CO

社会の変化に柔軟に対応した保証サービスで、
持続可能な成長と地域社会へ貢献してまいります

当社は、家賃債務保証業界のリーディングカンパニーとして、お客様の多様なニーズに応える高品質なサービスを提供してまいりました。私たちは「全従業員の幸福を追求し、地域社会の発展に寄与する」という企業理念のもと、適時保証人制度に代わる革新的な保証サービスを広めることを使命としています。

近年では、人口が減少する一方で、高齢者の単身世帯が増加傾向にあり、これに対応するための社会的な取り組みが求められています。さらに、賃貸不動産業界ではデジタル技術の進化により、オンライン化や電子署名の導入が進み、文書管理や顧客対応の効率化が進んでいます。また、蓄積された顧客データを分析、またはAIを活用し、業務効率の向上や滞納リスクの削減に努める必要があるなど、状況に応じた迅速かつ的確な対応が必要とされており、

このような状況下において、私たちは、多くの方々に快適な住環境を提供するため、不動産会社様やオーナー様との強固なパートナーシップを築き、入居者様に安心してご利用いただける保証事業を推進しています。社会の変化に柔軟に対応し、賃貸住宅市場の安定と発展に貢献するため、独自の家賃債務保証サービスを展開し、皆様の課題解決に取り組んでまいります。

中長期的な経営戦略として、家賃債務保証サービスの新たな商品開発や、不動産会社様のニーズに合わせた商品設計を継続的に、既存商圏のシェア拡大と新規商圏への展開を積極的に進めてまいります。また、家賃債務保証サービスで培ったノウハウを活かし、介護・医療分野での保証サービスを拡大を図り、さらなる成長を目指します。さらに、コーポレートガバナンスの強化や経営基盤の整備を進め、持続可能な成長と利益を追求することで、株主価値の向上に努めてまいります。

最後に、すべてのステークホルダーの皆様へ信頼され、期待される企業となるよう、社員一丸となって取り組んでまいります。

代表取締役社長 坂本真也

Copyright © NIPPON INSURE CO. All Rights Reserved.

3

01 | 会社紹介 | 会社概要

NIPPON INSURE © CO

人と地域社会を支える保証会社へ
飛躍と進化で信頼してご利用いただける保証事業を推進

- 社名 ニッポンインシュア株式会社
- 本拠地 福岡市中央区天神二丁目14番2号 福岡証券ビル6階
- 代表者 代表取締役社長 坂本 真也
- 設立 2002年4月10日
- 資本金 3億5千万円 (2025年6月30日現在)
- 上場市場 東京証券取引所 スタンダード市場 [証券コード5843]
- 従業員数 122名 (2025年6月30日現在) ※契約社員・嘱託社員・パートタイマー含む
- 事業内容 家賃債務保証サービス (住居用、事業用、駐車場・コナナ用) / 介護賃債務保証サービス/入居賃債務保証サービス / フランチャイズサービス (FC) / フィットネスサービス (FC)
- 会計監査人 有限責任監査法人トーマツ
- 家賃債務保証業者登録番号 国土交通大臣 (2) 第43号
- 登録商標
 - ・スマートサポート保証 [2012年6月4日 商標2012-044582]
 - ・ロゴマーク [2014年3月18日 商標2014-020569]
 - ・Cloud Insure (クラウドインシュア) [2017年7月5日 商標2017-090867]
- 許認可・届出
 - ・家賃債務保証業者登録制度 国土交通省 (2023年3月)
 - ・プライシマーケ制度 経済産業省 (2015年12月)

Copyright © NIPPON INSURE CO. All Rights Reserved.

4

こちらが会社概要です。

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、フランチャイズ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。

決算説明



当社の主の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。

【家賃債務保証サービスの流れ】

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。

【保証サービスのメリット】

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。

【社会に対する役割】

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。

ニッポンインシュア株式会社 | 2025年8月27日(水)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明

01 | 会社紹介 | 家賃債務保証サービスの支払い方法

家賃債務保証会社が借主に代わって立替払い
家賃債務保証サービスの支払い方法と仕組み

家賃債務保証サービスでは、契約形態により支払い先が異なり、主に「一般保証型」と「支払委託型」の2つに大別されます。どちらの形態でも共通しているのは、家賃債務保証業者が借主に代わって立替払いを行い、その立替金を借主に請求する点です。

一般保証型

借主が滞納した場合、代わりに家賃債務保証業者が貸主に弁済し、借主に請求

支払委託型

借主からの委託に基づき、家賃債務保証業者が借主に家賃を支払い、借主に請求

出典：公益財団法人日本賃貸住宅管理協会 特報 最近の賃貸住宅の動向「家賃債務保証事業のしくみと家賃債務保証事業者協議会について」より作成
Copyright © NIPPON INSURANCE All Rights Reserved.

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」の2種類があります。

【2種類の支払い方法】

- ・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。

01 | 会社紹介 | 当社の取り組み

データ活用とタイアップによる当社の取り組みと新たなサービス展開

与信審査

賃借料の支払い能力を、外部機関の活用で支払い能力をより正確に判断

- ・ 日経テレコン (株式会社日本経済情報センター)
- ・ WebTelemat (株式会社テレマテック)
- ・ 官報情報文庫 (株式会社シナジック)
- ・ 全国暴力追放運動推進センター
- ・ LIICC (一般社団法人全国賃貸保証事業者協会)
- ・ JICC (株式会社日本賃貸保証機構)

企業様とのタイアップやその他サービス

企業とのタイアップで、新しい価値を加え商品の訴求力を高める

- ・ 国旅死補償
- ・ 家財保険
- ・ 緊急駆けつけ (24時間365日)
- ・ 賃貸サービス
- ・ 近隣トラブル対応
- ・ WEBでの口頭更新登録
- ・ 保証引継 (リターン)

データ連携

オンライン入居申込サービスとのデータ連携で、処理速度と利便性の向上

- ・ スマート申込 (フロンティア建設株式会社)
- ・ いい生活Square (株式会社いい生活)
- ・ ITANDI BBi-申込受付くん (イオンテック株式会社)
- ・ キマールム Sign (株式会社キマールム)
- ・ Go Web! (株式会社GoWeb!テクノロジ)
- ・ リアプロBBS (株式会社リアプロ)
- ・ Park Direct (株式会社パークダイレクト)
- ・ 申込サポート by SUUMO (株式会社SUUMO)

システムの構築と活用

デジタル技術を駆使し業務効率化と生産性向上、AIの活用で分析や予測で高度なサービス提供

- ・ 契約管理クラウドシステム (Cloud Based)
- ・ SMS (Short Message Service)
- ・ RPA (Robotic Process Automation)
- ・ オートコール
- ・ AIオペレーター
- ・ AI-QCR (Artificial Character Recognition)
- ・ 生成AI
- ・ API
- ・ タレントマネジメントシステム
- ・ 電子契約サービス
- ・ リーダーチェックツール

※当資料に記載情報は2025年6月30日時点の一部の項目もあります。
※1. 2025年5月28日より「リアプロ」と「不動産情報」は統合され、新たに「リアプロ情報」としてサービスを展開。
Copyright © NIPPON INSURANCE All Rights Reserved.

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】

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。

決算説明

【データ連携とシステム活用】

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 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。

【他企業とのタイアップ、付帯サービス】

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。



それでは、2025年9月期第3四半期の実績になります。

ニッポンインシュア株式会社 | 2025年8月27日(水)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明

02 | 実績 | 業績サマリー

売上高・営業利益ともに前年同期比で増加

(単位:百万円)	2024年9月期 3Q実績	2025年9月期 3Q実績	前年同期比 (2024年9月期3Q実績比)
売上高	2,378	2,741	115.3%
内 保証事業	2,223	2,573	115.8%
その他	155	167	107.9%
売上総利益	1,436	1,699	118.3%
販売費及び一般管理費	1,066	1,150	107.9%
営業利益	370	549	148.1%
営業利益率	15.6%	20.0%	-
経常利益	361	561	155.6%
四半期純利益	241	376	156.3%
四半期純利益率	10.1%	13.7%	-

※記載の数値は百万円以下を切り捨て
Copyright © NIPPON INSURANCE CO. All Rights Reserved.

9

こちらは、業績と前年同期比になります。

売上高 : 前期比 115.3% の 2,741 百万円

営業利益 : 前期比 148.1% の 549 百万円

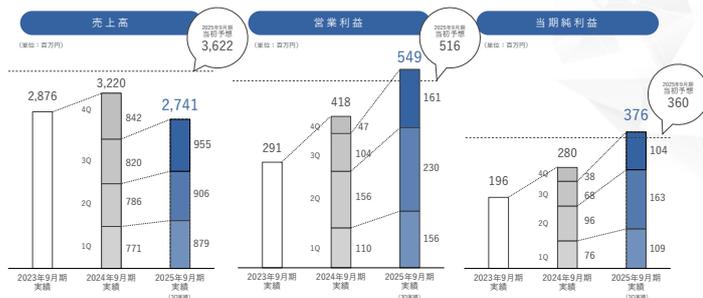
四半期純利益 : 前期比 156.3% の 376 百万円

の、業績になりました。

詳しくは次のページで説明いたします。

02 | 実績 | 業績推移

売上高・営業利益ともに前年同期比で増加



※2025年9月期の四半期純利益は監査法人による四半期レビューを受けていないため記載しておりません
※記載の数値は百万円以下を切り捨て
Copyright © NIPPON INSURANCE CO. All Rights Reserved.

10

こちらが、2025年9月期第3四半期の売上高、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。

【売上高】

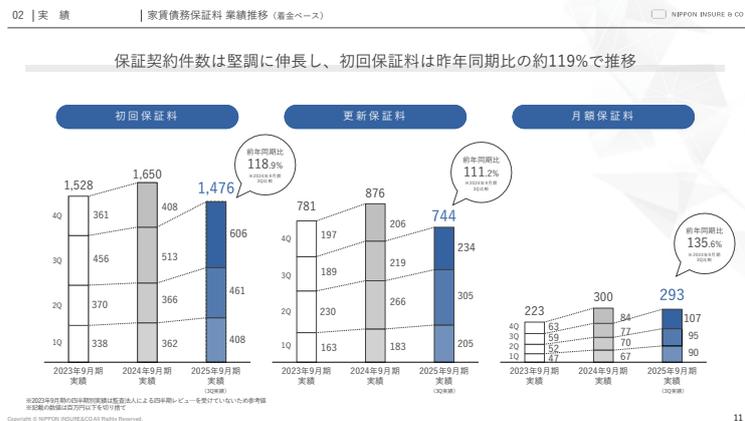
まず、売上高についてですが、引き続き新規取引先の開拓に注力し、営業エリアの拡充にも取り組んでまいりました。既存の取引先に対しては、新しい商品設計の提案や対応を強化することで、シェアの拡大を目指してまいりました。その結果、契約件数が増加し、売上も増加しております。

決算説明

【営業利益・純利益】

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、営業利益および四半期純利益の増加に繋がりました。

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、営業利益および四半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。



こちらが家賃債務保証に関するグラフです。

保証料売上には3つの分類がありまして、

- 一つ目は、保証契約時にお支払いいただく「初回保証料」、
 - 二つ目は、1年に一度の更新時にお支払いいただく「更新保証料」、
 - 三つ目に、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」
- この3つの分類があります。

【初回保証料】

初回保証料は、新規取引先、契約件数の増加で第3四半期までの実績は、前年同期比で118.9%の1,476百万円。

【更新保証料】

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、前年同期比で111.2%の744百万円で、安定的な収益基盤の形成につながっています。

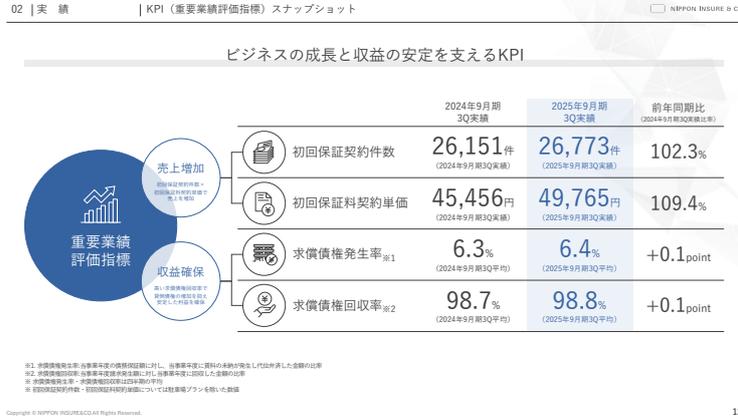
【月額保証料】

三つ目の月額保証料についても、同様に増加傾向で、実績は、前年同期比で135.6%の293百万円と伸びております。

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。

ニッポンインシュア株式会社 | 2025年8月27日(水)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明

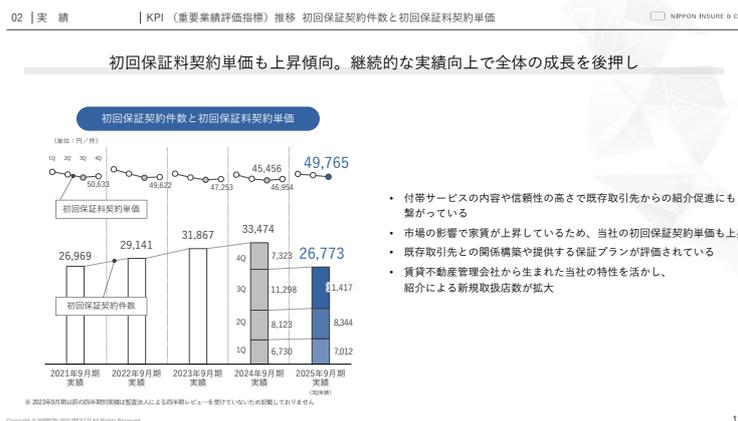


こちらが、当社の KPI 2025年9月期第3四半期までの実績と前年同期比です。

【結果】

- 初回保証契約件数 : 26,773 件 (前年同期比 (3Q まで) 102.3%)
 - 初回保証料契約単価 : 49,765 円 (前年同期比 (3Q まで) 109.4%)
 - 求償債権発生率 : 6.4% (前年同期比 (3Q まで) + 0.1point)
 - 求償債権回収率 : 98.8% (前年同期比 (3Q まで) + 0.1point)
- の実績を残しております。

次が各 KPI の推移になります。



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。

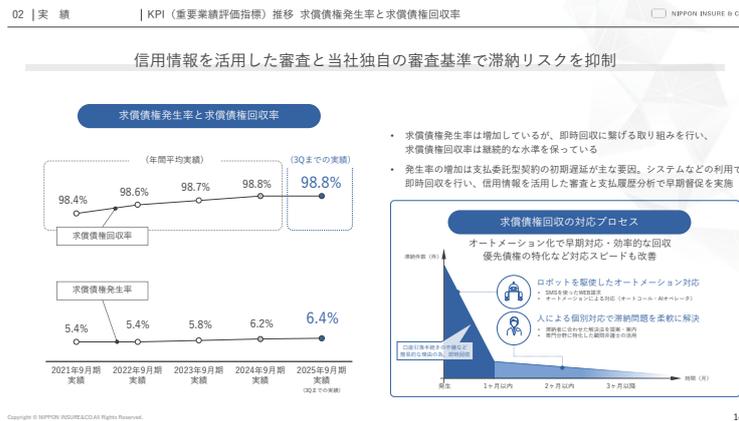
【初回保証契約件数】

初回保証契約件数につきましては、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。

決算説明

【初回保証料契約単価】

初回保証料契約単価につきましては、居住用・事業用ともに増加ができております。当社の取引先の契約物件の家賃の上昇や付帯サービスの利用増加に伴い、昨年同時期より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。



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】

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すので、「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、即時回収に繋がっています。

【求償債権回収率】

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、継続的な水準を保っております。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。

ニッポンインシュア株式会社 | 2025年8月27日(水)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明



実績報告の最後に業績予想の修正および配当予想の修正についてです。

【業績予想】

当社では、積極的な新規顧客の開拓に加え、既存のお客様に対する情報提供や提案活動を強化してまいりました。その結果、契約申込件数が順調に増加しております。また、SMS 請求やオートコール、AI オペレーターといったシステムの活用により、回収効率の向上にも取り組んでまいりました。これらの取り組みの成果として、今回、業績予想を上方修正することといたしました。

【配当予想】

続いて、配当予想の修正についてご説明いたします。当社は、事業拡大に向けた投資を見据えつつ、安定的な株主還元を継続することを基本方針としており、年1回の期末配当を実施し、配当性向10%以上を目標としております。今回の業績予想の上方修正に伴い、前回予想に比べて3円の増配となる、1株当たり16円への修正を行っております。

今後も、持続的な成長と企業価値の向上を目指し、全社一丸となって取り組んでまいります。

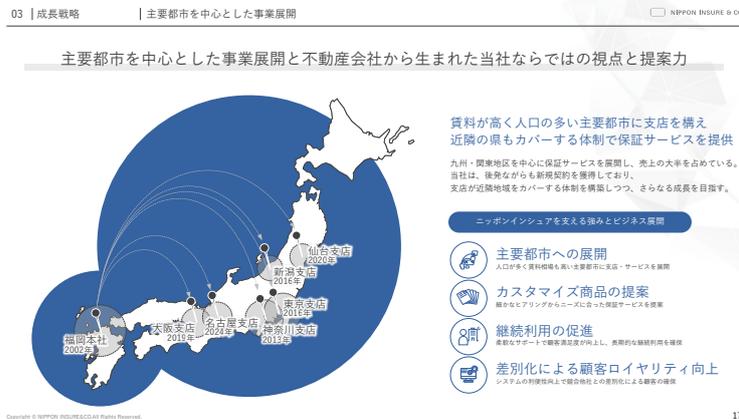
引き続き、皆さまのご支援とご期待にお応えできるよう努めてまいりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

決算説明



ここからは、当社の成長戦略になります。

成長戦略としては、大きく3つ挙げており、
 一つ目の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。

【事業展開方針】

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）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。

決算説明

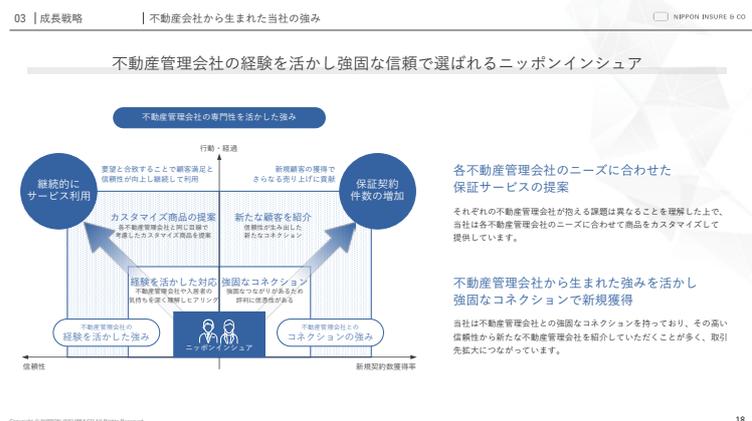
【強み】

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-差別化】

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きます。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を行い、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。



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。

【個々に合わせた（カスタマイズ）商品提案】

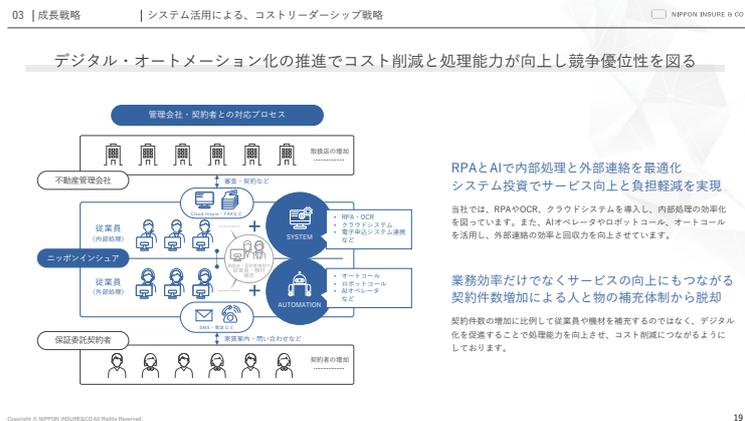
当社は、各管理会社が抱える課題は、それぞれ異なることを理解した上で、各管理会社のニーズに合わせてカスタマイズした商品の提供も行っております。これは、管理会社としての経験があるからこそできることであります。また、付帯サービスを含めた保証や入居者対応などの包括的なサービスを提供する事により、管理会社にはワンストップで様々なサポートを受けられる利便性があることで、顧客満足につながり、継続的に保証サービスを利用していただくメリットが生まれます。

決算説明

【強固なコネクション】

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、結果を残している理由と考えております。



2つ目の成長戦略はコストリーダーシップ戦略です。

【業務効率化】

当社では、管理会社に対する処理において、RPAやOCR、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。

【回収力・顧客満足向上】

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。

【コスト削減】

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。

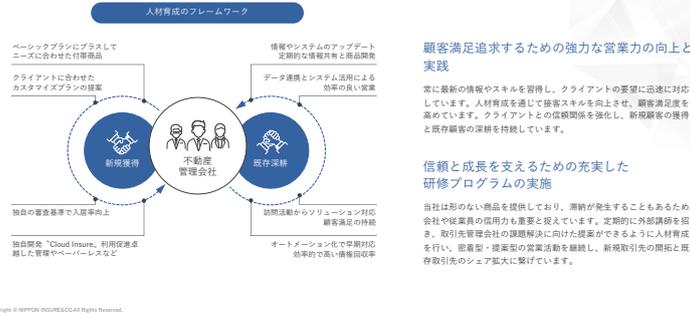
今後も、このようなシステム活用に積極的に投資し、処理能力をさらに向上させるとともに、業務負担の軽減とサービスの向上を目指してまいります。

ニッポンインシュア株式会社 | 2025年8月27日(水)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明

03 | 成長戦略 | 人材育成による接客技術の向上

人材育成による接客スキル向上でクライアントとの信頼関係で新規獲得・既存深耕を持続



3つ目の成長戦略は人材育成です。

【人材育成の必要性】

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。

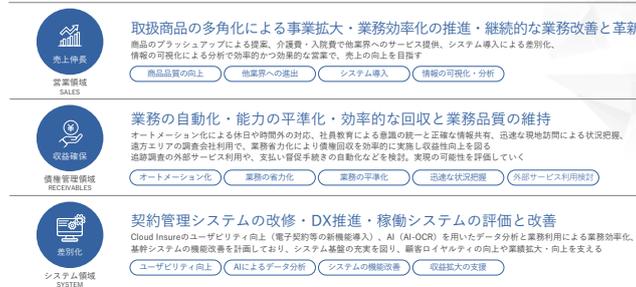
【研修によるお客様との繋がりを強化】

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。

03 | 成長戦略 | 今後の重点的取り組み

売上・収益・システムの3つの領域で差別化を図り、会社の成長と強化を促進



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.

決算説明

【売上伸長－営業領域】

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。

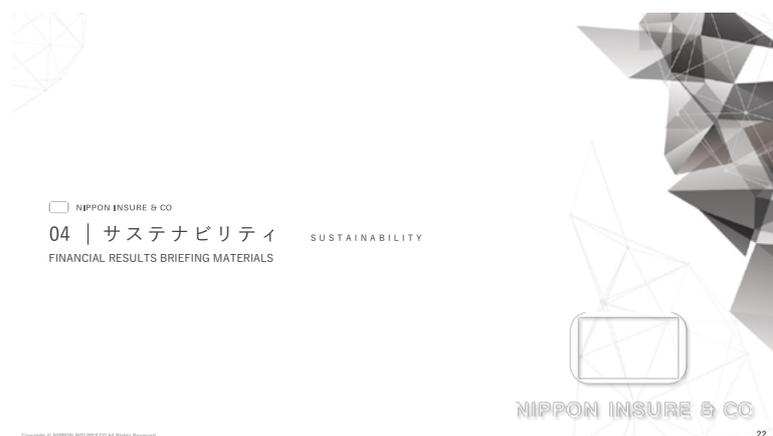
【収益確保－債権管理領域】

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。

【差別化－システム領域】

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。



それでは、当社のサステナビリティについてです。

決算説明

04 | サステナビリティ | 事業とSDGs・ESG □ NIPPON INSURE 6 CO

“持続可能な社会の実現”に向けたニッポンインシュアの取り組み

地域社会の活性化

社会
Society

企業活動を通じて、人財確保や社会貢献を推進し、社会に貢献する人材を多く育成し、活躍を促されるよう支援のサポートをします。各部署の取引ネットワークを通じて、人が集まり活躍しやすい人生を応援し、多岐の課題解決の場面に貢献します。

従業員に最大限のパフォーマンスを

SDGs
持続可能な
開発目標

ガバナンス
Governance

個人社員のモチベーションを高め、社内外での活躍を促し、共に働く【仲間】と【挑戦】の両方を推進します。また、【働き方】で生活とワークライフバランスを両立し、社員の健康と幸福を促進し、自己研鑽やスキル向上を支援します。

差別の無い平等な社会づくり

平等
Equality

人事制度では公平性を保ち、人の能力によって適材適所を確保しています。また、会議・研修・介護など多岐にわたる機会を設け、必要に応じて業務パフォーマンスの向上を支援し、性別・年齢・国籍・障がいなどを問わず、活躍の場を確保し、多岐の課題解決の場面に貢献します。

デジタル化によるペーパーレスの推進

環境
Environment

紙質のペーパーレスを推進し、顧客や社員のデジタル化を進めています。顧客管理クラウドシステムを導入し、情報をデータで管理することで、各部署のデジタル化を推進し、顧客サービスの向上に貢献しています。

多様な債務保証サービスの提供と女性活躍推進

ESG
持続可能な
社会への
取り組み

社会
Society

多様な債務保証サービスを提供し、多岐の課題解決の場面に貢献しています。また、女性の活躍を推進し、多岐の課題解決の場面に貢献しています。

コンプライアンス・リスクマネジメントの強化と環境整備

ガバナンス
Governance

コンプライアンス・リスクマネジメントを強化し、経営の透明性を高め、信頼性の向上に貢献しています。また、リスクマネジメントを強化し、顧客サービスの向上に貢献しています。

Copyright © NIPPON INSURE CO. All Rights Reserved. 23

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。

私たちの理念 □ NIPPON INSURE 6 CO

ニッポンインシュアは保証事業を中心に不動産業界だけでなく、他業界へのサービス提供で、人と地域社会の進歩発展に貢献します

社会の課題

- <経済・情勢>
 - 少子高齢化
 - 人口減少
 - 社会情勢の影響
- <賃貸業界>
 - 連帯保証人の確保
 - 住宅確保要配慮者への対応
 - 空室対策

社会に貢献

<ニッポンインシュア>

私たちの事業

- 保証サービス
- 賃貸不動産サービス
- ライフソリューション

社会の発展

Copyright © NIPPON INSURE CO. All Rights Reserved. 24

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」をしております。

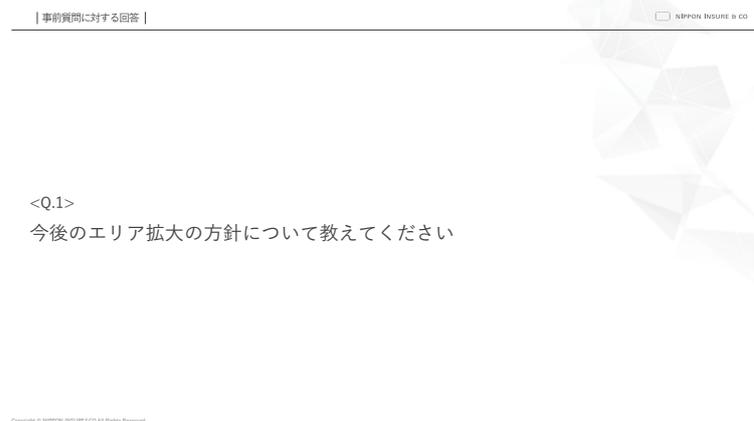
以上で説明を終わらせていただきます。

■ 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。



<質問.1 >

「今後のエリア拡大の方針について教えてください」という質問をいただきました。ご質問ありがとうございます。では、回答させていただきます。

質疑応答

<回答>

候補地や出店時期に関する具体的な数値に関しては、公表を行っておりませんのでご回答を差し控えさせていただきますが、エリア拡大は弊社の成長戦略のひとつでもありますので、適切なタイミングで支店を開設し、株主の皆様のご期待に応えられるよう更なる成長を目指してまいります。

以上が、ご質問への回答となります。

では、次の質問です。

| 事前質問に対する回答 |

□ NIPPON INSURE 0 CO

<Q.2>

季節要因はありますか？

Copyright © NIPPON INSURE CO. All Rights Reserved.

<質問 .2 >

「季節要因はありますか？」という質問をいただきました。ご質問ありがとうございます。では、回答させていただきます。

<回答>

業績の季節性に関してですが、居住用は引越しが多い1～3月が繁忙期となります。但し、売り上げにつきましては、年間の売り上げを月次ベースで案分計上いたしますので、現時点においてはPLに季節性が大きく影響することはないと判断しております。

費用面につきましては、第4四半期には、例年、求償債権の増加が見込まれます。賃貸の繁忙期明けに退去清算が増加する傾向があり、第4四半期で損失の増加、また、求償債権の増加に伴い引当金の増加を予想しております。ですが、弊社としてもこの第4四半期は督促ツールである“ロボットコール・AIオペレータ”をフル活用し、行動量と質をあげ回収力強化を図ってまいります。

以上が、ご質問への回答となります。

では、次が最後の質問になります。

質疑応答

| 事前質問に対する回答 |

NIPPON INSURE & CO

<Q.3>

今後の成長戦略としてM&Aなどは検討されていますか？

Copyright © NIPPON INSURANCE All Rights Reserved.

<質問.3>

「今後の成長戦略としてM & Aなどは検討されていますか？」という質問をいただきました。ご質問ありがとうございます。では、回答させていただきます。

<回答>

今後の規模拡大の選択肢として、M&Aや事業譲渡などは随時検討しておりますが、現時点においては具体的な案件はございません。具体的な案件が決定した場合などは、適切に情報の公表を行ってまいります。以上が、ご質問への回答となります。

今回の質問、回答に関しましては以上となります。

■ 終わりのあいさつ

■ 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、当社の有価証券の買値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測に関する記述は、過去の実績及び想定に基づき当社が現時点で可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述は、当社の業績計画、市場環境、競合状況、規制に関する情報、成長機会及び財務計画などから算出されています。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がな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。将来予測に関する記述は、過去の実績及び想定された将来の業績や市場環境、想定はあくまでも過去の事実であり、実際の業績や市場環境は当該記述によって異なる可能性があります。当社は、財務上の予測の達成可能性について保証するものではありません。
- 本資料には、独立した調査結果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財務諸表が示されています。
- 本資料には、当社の標準市場、業界のトレンドや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当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信頼性について保証を行っておりません。かかる外部情報についてはその正確性及び信頼性を保証するものではありません。また、当社に係る重要文書に関する情報は、算定方法や基準の異なる他の情報により、当社に係る情報の正確性及び信頼性が低い可能性があります。

Copyright © NIPPON INSURE CO. All Rights Reserved.



これを持ちまして、説明を終わらせていただきます。
今後とも、より一層のご支援のほどよろしくお願いいたします。

重要事項（ディスクレマー）

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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