

Briefing Transcription

|| 2026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 >>>](#)

2026年8月27日 (木)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 会社紹介	03
■ 決算説明	06
■ 質疑応答	19

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

2026年8月27日 (木)

■ 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



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。

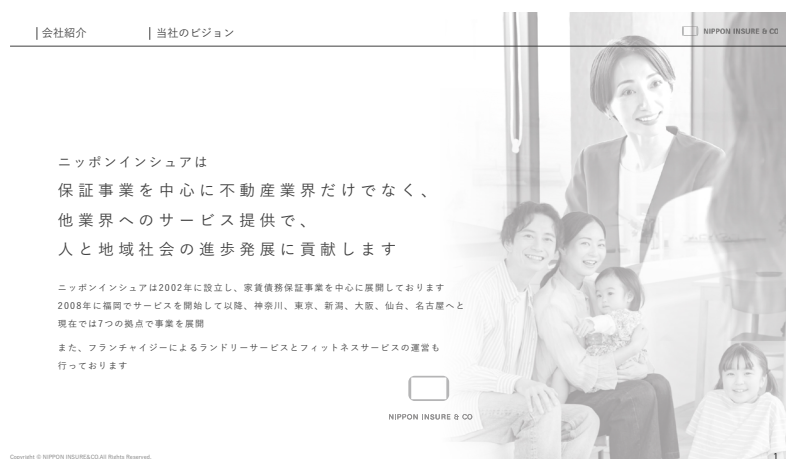
はじめに7月28日の熊本地震により、被害に遭われました皆様、並びに関係者の皆様に、心よりお見舞い申し上げます。

また、被災地の一日も早い復興をお祈り申し上げます。

それでは、本日は、2026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。

会社紹介



はじめに、当社の概要について簡単にご説明いたします。

当社は2002年に設立し、家賃債務保証事業を中心に展開しております。

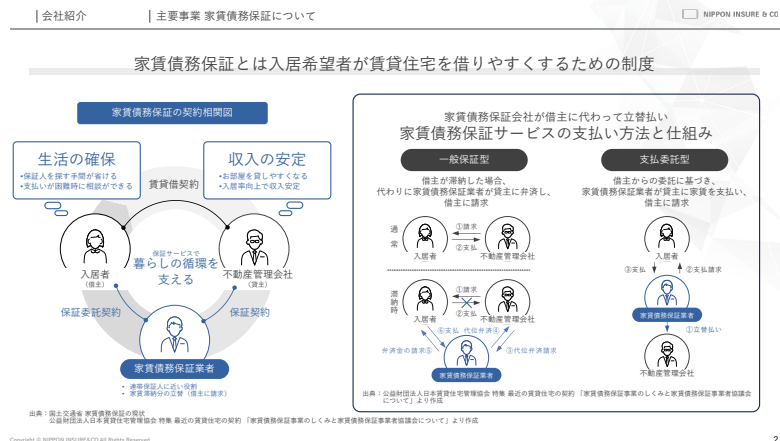
2008年に福岡でサービスを開始して以降、神奈川、東京、新潟、大阪、仙台、名古屋へ拠点を広げ、現在は7
拠点で事業を行っております。

また、フランチャイジーによるランドリーサービスとフィットネスサービスの運営も行っております。

賃貸業界では連帯保証人の確保、住宅確保要配慮者の方への対応、空室対策など、課題が一層大きくなってお
ります。

当社は保証事業を通じて、これらの課題解決に努め、「人と地域社会の進歩発展に貢献する」という経営理念の
実現を目指しております。

会社紹介



続いて、当社の主な事業である家賃債務保証についてご説明いたします。

【家賃債務保証サービスとは】

家賃債務保証とは、賃貸借契約時に必要な連帯保証人の代わりに、当社が機関保証としてその役割を担う制度です。

借主は当社と保証委託契約を結び、保証料をお支払いいただきます。この保証料が当社の収益になります。

【家賃債務保証サービスの流れ】

サービスの流れは、契約後に万が一滞納が発生した場合、当社が家賃を立て替えて管理会社へ送金し、その後借主に請求する仕組みです。

これにより、借主は連帯保証人探しの手間が省け、入居中に、支払いが困難な状況になっても、住まいを守ることができます。

一方、管理会社は専門的な入居審査や滞納リスクを軽減でき、入居率や家賃収入の安定につながります。当社はこの事業を通じて、借主の生活を守り、管理会社の収益を確保し、暮らしの循環を支える重要な役割を果たしております。

【支払い方法と仕組み】

また、この家賃債務保証サービスには「一般保証型」と「支払委託型」の2種類があります。

一般保証型は、借主が管理会社へ家賃を支払い、滞納時に当社が立て替える方式、支払委託型は、当社が借主から家賃を引き落とし、貸主へ送金する方式です。

なお、このサービスは不動産管理会社を通じて借主へ提供されるため、当社の営業先は不動産管理会社となっております。

以上が、当社の概要です。

詳しい会社概要につきましては、最後のページに付録として掲載しておりますので、あわせてご覧いただければと存じます。

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年8月27日 (木)
5843 東証スタンダード その他金融業

会社紹介

| 目 次 |

□ NIPPON INSURE & CO

目 次 Contents	01 実 績	P. 04
	02 成長戦略	P. 12
	03 サステナビリティ	P. 18
	04 付 録	P. 20

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

3

それでは、今回の主な説明項目です。
・ 2026年9月期 第3四半期 の実績
・ 成長戦略
になります。

決算説明



□ NIPPON INSURE & CO

01 | 実績 ACTUAL RESULTS
FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.



NIPPON INSURE & CO

4

それでは、2026年9月期 第3四半期 の実績から報告いたします。

01 | 実績

| 業績サマリー

□ NIPPON INSURE & CO

売上高・営業利益ともに前年同期比で増加

(単位: 百万円)	2025年9月期 3Q実績	2026年9月期 3Q実績	前年同期比 (2025年9月期3Q実績比率)
売上高	2,741	3,123	114.0%
内 保証事業	2,573	2,949	114.6%
その他	167	174	104.3%
売上総利益	1,699	2,041	120.1%
販売費及び一般管理費	1,150	1,206	104.9%
営業利益	549	835	152.1%
営業利益率	20.0%	26.7%	-
経常利益	561	847	150.8%
四半期純利益	376	581	154.4%
四半期利益率	13.7%	18.6%	-

※記載の金額は百万円以下を切り捨て

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

5

こちらは、業績と前年同期比になります。

売上高 : 3,123百万円 (前年同期比114.0%)

営業利益 : 835百万円 (前年同期比152.1%)

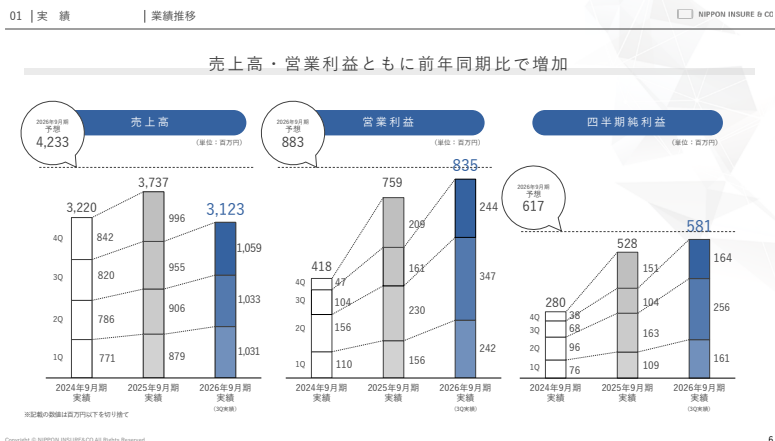
四半期純利益 : 581百万円 (前年同期比154.4%)

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。

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年8月27日 (木)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明



こちらが、当期（2026年9月期第3四半期）の売上高、営業利益、四半期純利益の過去2期分との比較推移です。

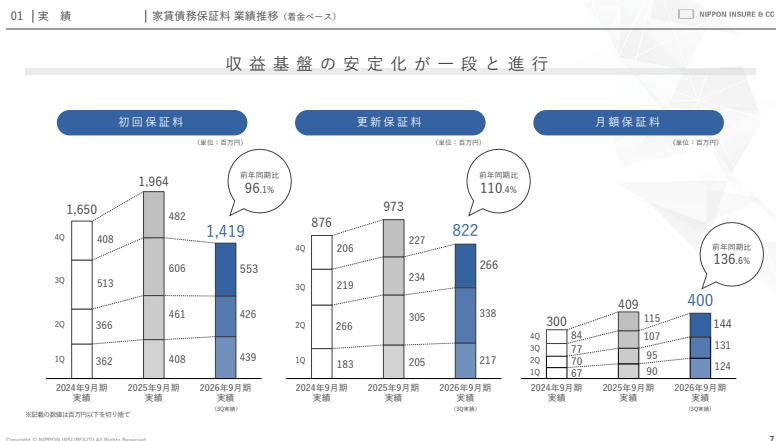
【売上高】

まず、売上高につきましては、新規取引先の開拓に注力し、営業エリアの拡充を進めております。
加えて、既存取引先に対しては、新しい商品設計の提案や付加価値サービスの提供を強化し、シェア拡大を図っております。

【営業利益・純利益】

利益面では、デジタル化と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オペレーターによる自動化システムを導入することで、業務効率の向上を実現しております。
さらに、信用情報を活用した審査や早期督促の仕組みにより、求償債権の発生率を抑制し、滞納リスクを低減することで、収益の安定性を高めております。
加えて、当社の強みである、高い債権回収率を維持することで、貸倒リスクを抑え、安定的な利益確保に大きく貢献しています。
これらの取り組みにより、営業利益および当期純利益の確保につなげております。
その結果、当社の売上高の増加と利益率の改善に寄与しております。
今後も、営業力の強化とデジタル化による効率化を継続し、さらなる成長を目指してまいります。

決算説明



こちらが家賃債務保証に関するグラフです。

保証契約時にお支払いいただく「初回保証料」、1年に一度の更新時にお支払いいただく「更新保証料」、ケースとしては多くございませんが、毎月お支払いいただく「月額保証料」、以上の3つについてご報告いたします。

【初回保証料】

まず、初回保証料につきましては、当期(2026年9月期第3四半期)までの実績は1,419百万円(前年同期比: 96.1%)となっております。

【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ております。

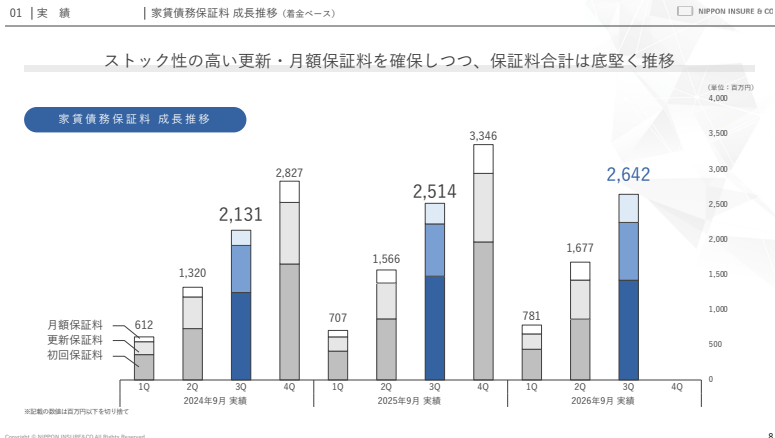
実績は822百万円(前年同期比: 110.4%)で、安定的な収益基盤の形成につながっております。

【月額保証料】

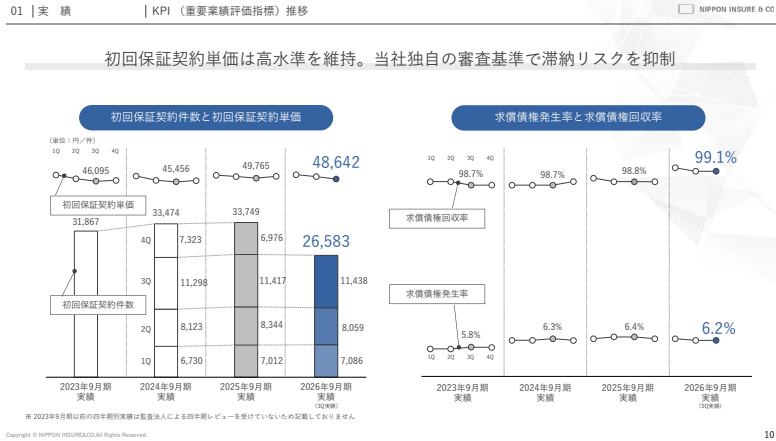
三つ目の月額保証料につきましても、増加傾向にあり、実績は400百万円(前年同期比: 136.6%)となっております。

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年8月27日 (木)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明



決算説明



当社の成長に直結するKPIについてご説明いたします。

【初回保証契約件数】

契約件数は堅調な推移を維持しています。

今後も積極的な営業活動を通じて、さらなる契約件数の増加を目指してまいります。

【初回保証契約単価】

初回保証契約単価につきましては、賃料上昇の影響に加え、ニーズに合わせた付帯商品やカスタマイズ商品の販売を拡充することで、高い契約単価を維持しております。

引き続き市場動向を注視し、適切な対応を進めてまいります。

続いて、収益確保のためのKPIである「求償債権発生率」と「求償債権回収率」についてご説明いたします。

【求償債権発生率】

求償債権発生率につきましては、支払委託型契約の増加に伴う初期遅延が一部発生しておりますが、一方で、信用情報等を活用した、当社独自の審査基準により、長期滞納につながるリスクは抑制できております。

その結果、求償債権発生率は前年とほぼ同水準で推移しております。

【求償債権回収率】

求償債権回収率につきましては、AIやIVR(自動音声応答システム)などの督促ツールを活用し、大量案件を効率的に処理できる体制を整えることで、初期督促の生産性が大幅に向上しております。

さらに、顧客の支払履歴を分析し、遅延リスクの高い顧客に対して早期に督促を開始する仕組みも構築しております。

これらの取り組みにより、求償債権回収率は継続して高い水準を維持しております。

売上面では、契約件数の安定推移と単価上昇により収益基盤を強化しております。

一方、収益面では、当社独自の審査基準の運用と、効率的な回収体制の構築により、回収率を高水準で維持し、貸倒リスクの抑制につなげております。

今後も、付加価値サービスの拡充と回収プロセスの高度化を進め、持続的な成長を目指してまいります。

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年8月27日 (木)
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】

当社は前回の業績予想発表後も、新たな付加価値を提供する商品開発や業務提携を通じて、更なる顧客の利便性向上を進め、顧客ニーズへの対応強化に取り組んでまいりました。

また、SMSを活用したWEB請求・オートコール・AIオペレーターによるオートメーション機能を継続的に活用し滞納の初期段階から迅速な対応を行うことで、高い回収率の維持に取り組んでおります。

この結果、前回公表した業績予想を上回る見通しとなったことから、上方修正を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25円への修正を行っております。

【まとめ】

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。

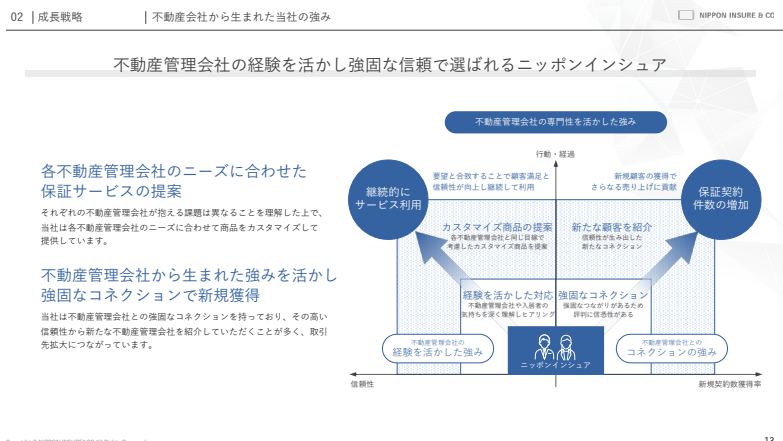
引き続き、皆さまのご支援とご期待にお応えできるよう努めてまいりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年8月27日 (木)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明



ここからは、当社の成長戦略になります。



最初に、当社の強みである「不動産管理会社から生まれた強み」についてご説明いたします。

【経験とノウハウを活かしたサービス】

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おります。

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となっております。

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、ニーズに合わせたカスタマイズ商品の提供を行っております。

これは、管理会社としての経験があるからこそ実現できることです。

【包括的なサービス】

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ことにより、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生まれ、顧客満足につながっております。

その結果、保証サービスの継続利用を促進しております。

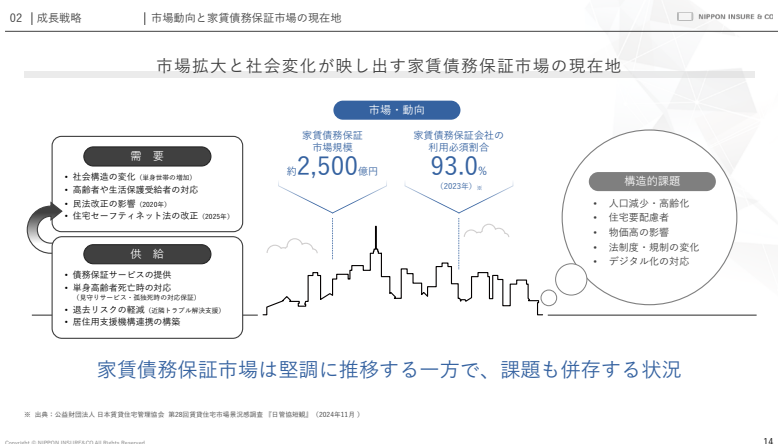
決算説明

【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管理会社をご紹介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おります。

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、実績につながっていると考えております。



次に、市場動向と家賃債務保証市場についてご説明いたします。

【市場動向と需要】

家賃債務保証市場は、2024年の推計で約2,500億円規模と非常に大きな市場を形成しております。

家賃債務保証会社の利用割合も2023年時点で90%を超え、賃貸契約において保証会社の利用はすでに当たり前となっております。

この背景には、未婚化の進行による単身世帯の増加や、単身高齢者への対応のニーズの高まりがあると考えております。

さらに、2020年の民法改正の影響も、利用率を押し上げる要因と考えております。

【構造的課題】

こうした市場の拡大・定着が進む一方で、長期的な視点で見た際には、解決すべき構造的な課題も存在しております。

人口減少、単身高齢者の増加、生活要配慮者の方への対応、物価上昇の影響、法制度・規制の変化、そしてデジタル化への適応力などがその代表例と考えております。

このように、市場は依然として堅調で需要も安定している一方、構造的な課題も同時に存在していると考えております。

当社はその状況を前向きに捉え、持続的な競争力を確保すべく、次の成長戦略を策定しております。

決算説明



まず、当社の3つの成長戦略についてです。

【事業展開】

一つ目は、主要都市を中心とした事業展開です。

今後も、需要動向や投資効率を慎重に見極めながら、主要都市を中心に拠点展開を検討してまいります。

人口が多く賃料相場も高い地域で展開することで、売上単価の向上を目指しております。

また、開設した支店を起点に、近隣県までカバーすることで、営業活動の強化とエリア拡大を進めてまいります。

さらに、不動産管理会社から生まれた当社の強みを活かし、ニーズに合わせた商品提案と柔軟なサポートを通じて、不動産管理会社との信頼関係を深め、保証サービスの継続的なご利用につなげてまいります。

【DXによる持続的な収益創出体制の構築】

二つ目は、DXによる持続的な収益創出体制の構築です。

RPAやOCR、クラウドシステムを導入し、業務効率化と精度向上を実現しております。

さらに、AIオペレーターやロボットコールを活用し、迅速な対応で回収力と顧客満足度を高め、デジタル化で、契約件数が増えても設備や人員を増やさず対応できる体制を整えております。

今後も積極的なシステム投資で処理能力を向上させ、サービス品質を高めてまいります。

【人材育成】

三つ目は、人材育成による接客技術の向上です。

当社は形の無いサービスを提供しており、信用力が非常に重要です。

そのため、外部講師による研修を定期的実施し、傾聴力や質問力を高め、お客様との信頼関係を強化し、取引先への提案力を向上させてまいります。

人材育成は社員の成長と定着を促し、サービス品質を高めることで、持続的な成長を実現してまいります。

以上の戦略で、当社は持続的な成長を促進してまいります。

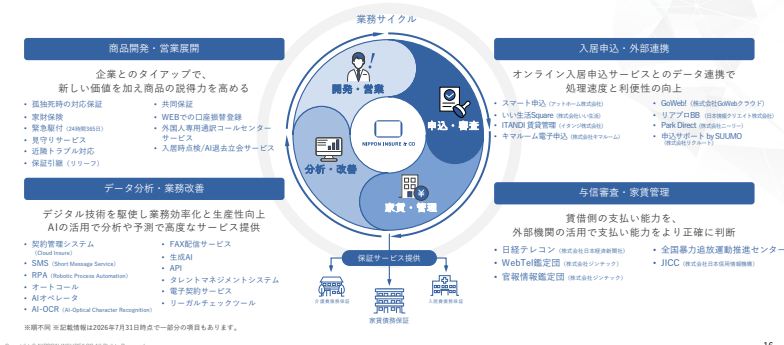
決算説明

02 | 成長戦略

| 業務サイクルと関連する取り組み

□ NIPPON INSURE & CO

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



また、当社の主力事業である家賃債務保証について、商品開発から回収までの事業サイクルに沿って、各段階で、付加価値を高める取り組みを進めております。

【商品開発・営業展開】

まず、商品開発・営業展開では単なる家賃債務保証にとどまらず、市場の変化に即した、居住の安定を支える多様なプランを提供しております。

具体的には、「24時間緊急駆け付け」「近隣トラブル対応」に加え、増加する単身高齢者層を見据えた「見守りサービス」や「孤独死時の対応保証」を積極的に付帯し、借主の安心と管理会社の業務負担軽減を両立しております。

さらに、営業スタッフによる管理会社へのヒアリングを通じ、ニーズに応じたカスタマイズ商品も提供し、社会的課題への対応と事業成長を両立してまいります。

【入居申込・外部連携】

次に、入居申込みでは入居申込システムとのデータ連携を強化し、不動産DXの流れに沿った業務効率化を推進しております。

スムーズな申込環境を構築し、利便性向上とコスト削減を実現しております。

【与信審査・家賃管理】

さらに、入居審査では複数の外部機関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おります。信用情報を参考にすることで、滞納発生率の抑制にもつなげております。

【データ分析・業務改善】

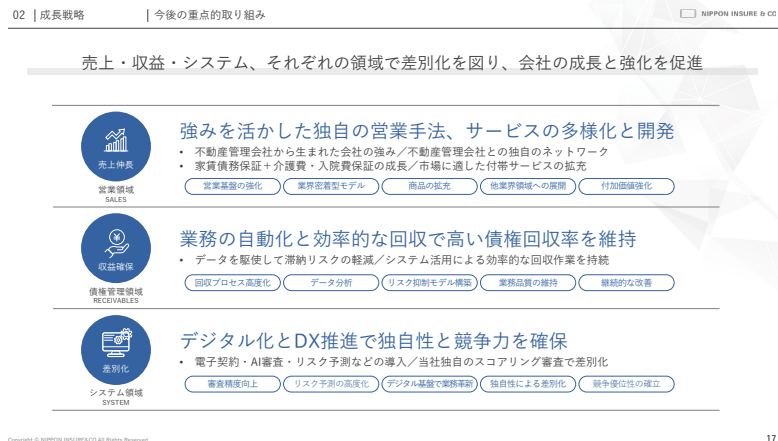
最後に、分析と業務改善ではRPAやOCR、AIなどのデジタル技術を活用し、業務効率化と生産性向上を実現しております。

顧客の支払履歴分析や遅延リスク予測により、早期督促を可能にしております。

さらに、当社オリジナルの契約管理システム「Cloud Insure (クラウド インシュア)」により、契約情報の一元管理やペーパーレス化によるコスト削減を推進しております。

決算説明

以上の取り組みに加え、これまで培ったノウハウを活かし、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」を展開しております。これらは運用実績を積み重ねており、今後は市場環境を見極めつつ、中長期的な成長分野として育成してまいります。



最後に、今後の重点的取り組みについてご説明いたします。

【売上伸長 - 営業領域】

まず、売上につながる営業領域では、不動産管理会社から生まれた保証会社としての強みを活かし、独自のネットワークと営業手法をさらに進化させてまいります。

商品・サービスのブラッシュアップを行いながら、ニーズに応じた付帯サービスの開発やラインナップの拡充を進めることで、提案力と取扱領域の多角化を図ります。

市場の動向を常に捉え、時勢に適したサービスを提供することで、顧客満足度の向上と事業成長を両立してまいります。

【収益確保 - 債権管理領域】

次に収益確保につながる債権管理領域では、業務の自動化を推進し、効率的かつ質の高い回収体制を継続し構築してまいります。

データ分析やリスク予測を活用し、滞納や貸し倒れリスクの軽減、システムを用いた回収作業の効率化により、高い債権回収率を維持し、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「Cloud Insure (クラウド インシュア)」の継続的な改善に加え、DX推進の取り組みを加速してまいります。

電子契約、AI審査、リスク予測、独自スコアリングなど先進技術の導入を進め、業務効率化とユーザビリティ向上を両立することで、競争力の強化を実現してまいります。

当社は、これらの取り組みを通じて、独自性と価値を高め、お客様の満足度向上と持続的な成長を目指してまいります。

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年8月27日 (木)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明



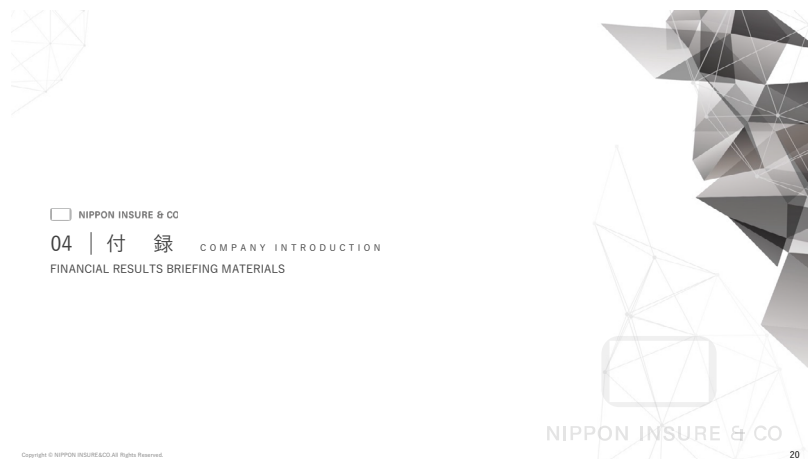
それでは、当社のサステナビリティについてです。

03 サステナビリティ 事業とSDGs・ESG	
“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	
 社会 持続可能な 開発目標	地域社会の活性化 介護療養型医療施設を本拠地に提供し、社会的にサポートが必要なお年寄りでも多く生活化介護・医療を受けられるように保証のデカワでサポートします。カーブスの30分サーキットトレーニングは、人が思い強く素晴らしい人生を交差し多くの方の健康寿命の延伸に貢献します。
 SDGs 持続可能な 開発目標	従業員に最大限のパフォーマンスを 新入社員から中堅社員まで社内・社外研修を取り入れ、共に育つ【共育】と教える【教育】の両方を推進します。また、【教育】では知識向上やスキルアップをはかる教員員に対しては会社が費用を負担し、個人が希望する教育研修を提供し、自己研鑽やスキル向上を支援します。
 平等 SDGs	差別の無い平等な社会づくり 入居者全てはLGBTを問わず、人の中身によって施設で平等な暮らしを行っています。また、出産・育児・介護などライフイベントに合わせた働き方ができるよう、必要に応じて業務パフォーマンスとのバランスを取りつつ、産休・育休、時短勤務などを認めています。こうした配慮により、女性に限りながら生活負担による労働・昇進機会や平等の是正に貢献します。
 ESG 持続可能な 企業への 取り組み	デジタル化によるペーパーレスの推進 当社はペーパーレス化を推進し、契約書や申込書の電子化を進めています。契約管理システムを導入し、情報をデータで管理することで、各種書類のデジタル化を推進し、紙資源の使用量を大幅に削減に努めています。
 ESG 持続可能な 企業への 取り組み	多様な債務保証サービスの提供と女性活躍推進 数億円債務保証に加え、介護療養型施設や入居費債務保証を提供することで、より多くの方が安心して生活できるよう支援しています。また、女性の活躍を推進し、多様性と包摂性のある職場環境を整えています。
 ESG 持続可能な 企業への 取り組み	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 コンプライアンス・リスクマネジメント委員会を中心に、毎月1回のリスク・コンプライアンス研修を実施し、従業員の間識向上を図っています。さらに、定期的なテストを通じて理解を深めています。また、リスクコンプライアンスマニュアルを作成し、毎年見直しを行い、更には、従業員が報告しやすい環境を整えています。

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、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

以上で、当社の決算説明を終了いたします。

決算説明



□ NIPPON INSURE & CO

04 | 付 録 COMPANY INTRODUCTION
FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

20

04 | 付 録 | 会社概要

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 3億7千2百万円 (2026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 127名 (2026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・コテナ用) / 介護費債務保証サービス / 入院費債務保証サービス / ランドリーサービス (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]
 - ・ ログマーク [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]
- 許可可・届出
 - ・ 家賃債務保証業者登録制度 国土交通省 (2023年3月)
 - ・ プライバシーマーク制度 経済産業省 (2015年12月)

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

21

04 | 付 録 | 代表挨拶

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、連帯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、物価高の影響により生活コストが上昇する中、住宅の確保に不安を抱える世帯が増加しており、住宅セーフティネット法の改正により、より幅広い層への支援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、オンライン契約や電子署名の導入が進み、業務効率化と利便性の向上が図られています。また、蓄積された顧客データの分析やAIの活用により、滞納リスクの低減や迅速な対応が不可欠となっております。

このような状況下において、私たちは、多くの方々に安心して暮らせる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、入居者様に信頼され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みまいります。

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行之、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.

22

■ 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。
 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。

質疑応答

| 事前質問に対する回答 |

□ NIPPON INSURE & CO

<Q.1>

「初回保証契約件数および契約単価の減少要因」について

<質問.1>

「初回保証契約件数および契約単価の減少要因」に関するご質問を頂きました。

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>

当第3四半期における初回保証契約件数は26,583件（前年同期比99.2%）、初回保証契約単価は48,642円（同97.7%）となりました。

まず契約件数につきましては、従来よりご説明しておりますとおり、昨今の家賃水準や引越し関連費用の上昇等を背景に、住み替え需要がやや鈍化している影響があるものと認識しております。

また、当社は契約件数のみを追求するのではなく、高い回収率と収益性を維持する観点から、与信管理や審査を適切に実施しており、その結果として求償債権回収率は引き続き高い水準を維持しております。

次に契約単価につきましては、居住用案件・事業用案件等の契約構成の変化や商品構成の影響など複数の要因があり、一概に単一の理由で説明することは難しいものと考えております。

なお、足元の状況につきましては、当社固有の要因というよりも市場環境の影響を受けた側面が大きいものと認識しており、現時点で当社の競争力に大きな変化が生じているとは考えておりません。

一方で、当社の収益構造は初回保証契約のみならず、更新保証料や月額保証料などのストック収益によって構成されております。

そのため、初回契約件数や契約単価の短期的な変動が直ちに業績へ大きな影響を及ぼすものではなく、実際に当第3四半期においても売上・利益ともに成長を継続しております。

今後につきましては、既存取引先との関係強化、主要都市を中心とした営業展開、サービス付加価値の向上などを通じて契約件数の拡大を図るとともに、ストック収益の積み上げによる安定成長を継続してまいります。

収益性向上の両立により中長期的な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。

質疑応答

| 事前質問に対する回答 |

□ NIPPON INSURE & CO

<Q.2>

「利益成長の要因および今後の成長戦略」について

<質問.2>

「利益成長の要因および今後の成長戦略」に関する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>

足元の利益成長につきましては、売上高の成長に加え、DX推進や業務効率化による収益性向上が大きく寄与しております。

当社ではこれまで、SMS、オートコール、AIオペレーターなどの活用を進めることで、審査・督促・回収業務の効率化を図りながら、高い回収率の維持とコストコントロールを実現してまいりました。

そのため、今後につきましても一定の生産性向上余地は残されているものと認識しており、利益率改善の余地は引き続き存在すると考えております。

一方で、収益性のみを追求する段階にあるとは考えておらず、中長期的な成長のためには新規契約の積み上げによるストック収益基盤の拡大も重要であると認識しております。

当社の事業モデルは、初回保証契約件数が将来の更新保証料や月額保証料の源泉となるストック型の収益構造であるため、契約件数の拡大と収益性向上はどちらか一方を選択する関係ではなく、両方をバランスよく成長させることが重要であると考えております。

したがって、今後の成長戦略としては、

- ・既存エリアの深耕
- ・主要都市でのシェア拡大
- ・介護・医療など周辺領域への展開
- ・DXによる生産性向上

を継続しながら、トップラインの拡大と収益性向上を両立させることで、持続的な企業価値向上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。

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年8月27日 (木)
5843 東証スタンダード その他金融業

質疑応答

| 事前質問に対する回答 |

☐ NIPPON INSURE & CO

<Q.3>

「株式会社WAKLUSとの業務提携」について

<質問.3>

「株式会社WAKLUSとの業務提携」についての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>

株式会社WAKLUSとの業務提携につきましては、外国人入居者向け市場への対応強化を目的として実施したものであり、当社にとって中長期的な成長機会の一つであると認識しております。

当社といたしましては、人口減少や少子高齢化が進む中、外国人入居者市場は今後拡大が期待できる市場の一つと認識しており、本提携を通じて新たな顧客基盤の獲得と事業機会の拡大を図ってまいります。

なお、短期的な成果のみを追求するのではなく、適切なリスク管理を行いながら、中長期的な企業価値向上につなげてまいりたいと考えております。

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.4>

「株主還元および配当方針」について

Copyright © NIPPON INSURANCE All Rights Reserved.

<質問.4>

「株主還元および配当方針」に関する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>

当社では、株主還元を重要な経営課題の一つとして認識しております。

一方で、当社は現在も成長過程にあると認識しており、営業エリアの拡大、DX推進による競争力強化、介護・医療分野をはじめとした新たな成長領域への投資など、将来の企業価値向上に向けた成長投資も重要であると考えております。

そのため、現時点では「配当性向10%以上」を基本方針としておりますが、これは配当の下限水準として設定しているものであり、業績動向、財務状況、成長投資の必要性等を総合的に勘案しながら、株主還元の充実にについて継続的に検討しております。

また、当社としては配当利回りのみならず、事業の成長による利益拡大や企業価値向上も含めて株主の皆様へ還元していくことが重要であると考えております。

今後につきましても、成長投資と株主還元のバランスを図りながら、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

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。

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。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、理由のいかんを問わず、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