

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

NS グループ

471A 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026 年 9 月 10 日 (木)

執筆：客員アナリスト

吉林 拓馬

FISCO Ltd. Analyst Takuma Yoshibayashi



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	03
1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要.....	03
2. 2026 年 12 月期の業績見通し.....	03
3. 中長期の成長戦略.....	03
■ 会社概要	05
1. 会社概要.....	05
2. 沿革.....	05
■ 事業概要	08
1. 事業内容.....	08
2. 収益構造.....	09
3. 競合環境.....	10
■ 業績動向	12
1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要.....	12
2. 代位弁済率、債権回収率及び貸倒引当率.....	13
3. 財務状況と財務指標.....	14
■ 今後の見通し	16
■ 中長期の成長戦略	18
■ サステナビリティ	20
■ 株主還元策	21

要約

新規・更新保証料が順調に拡大、都市圏・事業用開拓と M&A で収益基盤を強化

NS グループ<471A>は、住居用及び事業用の賃貸不動産市場で家賃債務保証事業を手掛けている。子会社の日本セーフティー（株）が入居者の連帯保証人となり、賃料や管理費の支払いを保証するサービスを全国で展開する。不動産仲介会社、管理会社、賃貸人を主な取引先とし、入居時の保証委託契約に基づき新規保証料や更新保証料を受領する仕組みで収益を得ている。入居者が家賃を滞納した場合には同社が賃貸人へ代位弁済（入居者に代わって賃料等を支払うこと）を行い、その後入居者から回収する。保証人を確保しにくい社会環境の変化により利用は拡大しており、同社は長年の審査ノウハウと回収体制を生かして事業を成長させてきた。加えて、家賃の集金代行サービスも提供し、分別送金などの機能により賃貸管理業務の効率化に貢献している。全国の営業網と不動産会社との取引関係、審査から回収までの一体的な運営体制が競争力となっている。

1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要

2026 年 12 月期中間期の業績は、営業収益が前年同期比 12.2%増の 16,175 百万円、営業利益が同 18.2%増の 6,096 百万円、EBITDA（営業利益＋減価償却費及び償却費）が同 16.2%増の 7,024 百万円、税引前中間利益が同 19.0%増の 5,834 百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益が同 27.9%増の 4,070 百万円となった。営業収益の拡大をけん引したのは、新規契約の獲得や家賃水準の上昇による新規保証料の増加と、過去契約の積み上げによる更新保証料の伸長である。新規保証料は同 8.6%増の 7,543 百万円、更新保証料は同 10.7%増の 6,445 百万円となった。人員拡充などの成長投資を進めるなかでも、営業収益の伸びが営業費用の増加を上回り、EBITDA マージンは同 1.5 ポイント上昇の 43.4%となった。前年同期の上場関連費用等の反動を除いても増益を確保しており、契約基盤の拡大と収益性の向上を両立した点は高く評価できる。

2. 2026 年 12 月期の業績見通し

2026 年 12 月期業績は、営業収益が前期比 10.9%増の 33,069 百万円、営業利益が同 20.5%増の 11,898 百万円、EBITDA は同 17.7%増の 13,779 百万円、税引前利益が同 21.5%増の 11,379 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 24.9%増の 7,900 百万円の見通しである。営業収益は新規契約件数の増加と家賃水準の上昇により、引き続き拡大する見込みである。新規保証料は同 10.8%増を計画し、特に事業用保証の高い伸びを見込む。過去契約の積み上げに伴う更新保証料の増加も収益拡大に寄与する。利益面では増収効果に加え、貸倒関連費用の抑制や前期に発生した上場関連費用等の剥落により、2 ケタ増益を見込む。中間期の営業利益は通期計画に対して 51.2%まで進捗し、中間期計画も上回った。新規保証料と更新保証料が順調に推移し、貸倒関連費用も適切に管理されていることから、通期計画には一定の上振れ余地がある。7 月に子会社化した（株）アルファーとの連携も、今後の収益基盤強化に寄与すると期待される。

3. 中長期の成長戦略

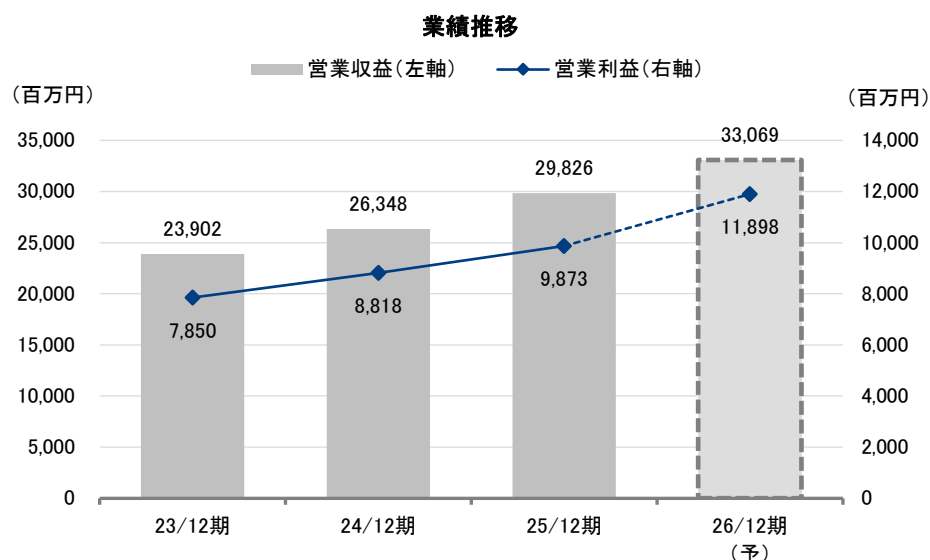
同社は、2025 年 11 月 12 日に 2027 年 12 月期までの中期経営計画を公表し、家賃債務保証事業の拡大と収益構造の高度化を柱とする成長戦略を掲げている。2027 年 12 月期の目標は営業収益約 365 億円、調整後 EBITDA マージ

NS グループ | 2026 年 9 月 10 日 (木)
471A 東証プライム市場 | <https://nsg-inc.co.jp/ir>

ン約 43.0%、新規契約件数約 38.5 万件、新規保証料約 185 億円である。住居用保証ではシェアの低い大都市圏や未開拓地域に営業人員を重点配置し、取扱店と契約件数の拡大を図る。事業用保証では不動産会社やデベロッパー、REIT などへの営業を強化し、高単価分野の成長をねらう。付加価値サービスや集金代行の拡大による顧客単価の上昇、審査・回収業務の効率化にも取り組む。なお、7 月には九州を地盤とするアルファールを子会社化し、約 5,500 社の取扱店網を獲得した。2026 年 12 月期業績への影響は軽微と見込まれるものの、九州における事業基盤の拡充につながる。中期経営計画の達成には大都市圏でのシェア向上、事業用保証の拡大、顧客単価と業務効率の改善が重要となる。これらの施策が着実に進めば、収益基盤の強化と持続的な利益成長が期待される。

Key Points

- ・ 2026 年 12 月期中間期は 2 ケタ増収増益、新規保証料と更新保証料が伸長、EBITDA マージンも改善
- ・ 2026 年 12 月期は 20%超の営業増益を見込む、良好な進捗から通期計画に上振れ余地
- ・ 中期経営計画では売上成長と収益性の両立を目指す、初の M&A で事業基盤を拡大



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

家賃債務保証事業を展開、審査から回収までの一貫体制で賃貸インフラを支える

1. 会社概要

同社は、住居用及び事業用の賃貸不動産市場において家賃債務保証を中核事業とする企業グループである。中核子会社である日本セーフティーが入居者の連帯保証人となり、賃料や管理費などの支払いを保証するサービスを全国で展開している。主な顧客は不動産仲介会社、不動産管理会社、賃貸人であり、入居者に対しては保証機能を提供する立場を取る。賃貸借契約の際に保証委託契約を締結し、入居者から新規保証料及び更新保証料を受領するビジネスモデルである。

家賃債務保証サービスでは、入居者が賃料を滞納した場合に同社が賃貸人へ代位弁済を行い、その後入居者に対して求償を行う。賃貸人は賃料収入の安定化を図ることができ、入居者は連帯保証人を立てる負担を軽減することができる。少子高齢化、単身世帯の増加、保証人を確保しにくい社会環境の変化などを背景として、家賃債務保証の利用は拡大しており、同社は長年にわたり積み上げた審査ノウハウと回収体制を基盤に事業を拡大してきた。

同社は保証サービスに加え、集金代行サービスも展開している。金融機関と提携し、家賃等の収納業務を不動産会社や賃貸人に代わって実施する体制を整えている。入居者から預かった家賃や管理料などを指定口座へ正確に送金する仕組みを構築しており、賃貸管理業務の効率化に貢献している。特に、家賃と管理料などを分けて異なる送金先へ直接送金できる分別送金サービスは、実務ニーズに即した機能として差別化要素となっている。

同社の強みは、全国規模の営業ネットワークと不動産会社との強固な取引基盤にある。長年の取引実績に基づく信用力に加え、審査、代位弁済、回収までを一気通貫で行うオペレーション体制を有している点も競争力の源泉である。入居者対応や督促業務においても専門部署を設け、きめ細かな運営を行っている。家賃保証を軸に、賃貸市場におけるリスク補完機能を担うインフラ的な存在として事業を展開している。

2. 沿革

同社の実質的な事業の出発点は、1997 年 2 月 25 日に設立された日本セーフティー（株）（以下、旧 日本セーフティー）である。創業者は岩本祐司（いわもとゆうじ）氏であり、大谷彰宏（おおたにあきひろ）氏の出資を受けて大阪府大阪市にて設立された。創業当初から家賃債務保証事業を手掛け、入居者の連帯保証人となって家賃や原状回復費用の支払いを保証するビジネスモデルを確立した。当時は賃貸契約に連帯保証人が求められるケースが多く、保証人確保が入居の障壁となっていた。旧 日本セーフティーはこの課題に応え、賃借人の利便性向上と賃貸人の安定収入確保を両立する仕組みを提供し、事業基盤を築いた。

2000 年代以降は商品・サービスの拡充と業務基盤の高度化に注力した。2009 年にダウンロード契約書を導入し、業界に先駆けて手続きの効率化を進めた。2015 年には家賃債務保証サービスを統括管理する自社開発の基幹システム「SIONS」をリリースし、審査や債権管理の高度化を推進した。2018 年には顧客の操作性を高めた「N-pallet」を投入し、2019 年には事業用分野の拡大を目的として「N テナント」を発売した。取扱店登録数も拡大を続け、

2023 年 6 月には 60,000 店を突破し、2026 年 6 月末時点には 68,210 店となった。2025 年 4 月には DataRobot Japan (株) の AI を導入した高精度な審査モデルの運用を開始し、審査精度と業務効率の向上を図っている。

資本構成の面で大きな転機となったのが、2021 年の Bain Capital Private Equity, LP 及びそのグループ会社（以下、総称してバインキャピタルグループ）との提携である。2021 年 8 月、バインキャピタルグループが投資助言を行うファンドにより (株) BCJ-53 及び (株) BCJ-54 が設立された。同年 12 月、BCJ-54 は旧 日本セーフティー及び大谷氏の資産管理会社である (株) BV アセットの全株式を取得し、事業承継を実行した。同買収は LBO ローンを活用して行われ、有利子負債は当初 32,000 百万円であった。その後、2023 年 11 月にリファイナンスを実施して返済を進めた結果、2026 年 6 月末時点の残高は 25,393 百万円となっている。なお、買収に伴い 36,039 百万円ののれんが発生した。

2022 年 1 月には、BV アセットが旧 日本セーフティーを吸収合併し、商号を日本セーフティーへ変更した。2023 年には管理部門を持株会社側へ移管し、グループ経営体制を整備した。同年 10 月、BCJ-54 は NS グループ（以下、旧 NS グループ）へ商号変更し、持株会社体制となった。一方で、BCJ-53 は当初から持株会社として位置付けられており、2025 年 10 月に旧 NS グループを吸収合併すると同時に、商号を NS グループへ変更した。これにより持株会社機能と事業会社を統合した現在の体制が確立された。

同社は 1997 年の創業以来、家賃債務保証事業に特化して事業基盤とシステム基盤を磨き、2021 年以降はバインキャピタルグループの支援の下で資本構造を再編し、ガバナンスと財務基盤を強化した。2025 年 12 月には東京証券取引所プライム市場へ株式上場を果たし、上場企業としてさらなる成長を目指す段階に入っている。

同社の沿革

年月	概要
2021 年 8 月	グローバル・プライベート・エクイティーファームである Bain Capital Private Equity, LP 及びそのグループ会社（以下、総称してバインキャピタルグループ）が投資助言を行うファンドが (株) BCJ-53 を設立
2025 年 10 月	BCJ-53 が NS グループ (株) を吸収合併し、NS グループに商号変更
2025 年 12 月	東証プライム市場上場
2026 年 7 月	九州で家賃債務保証事業を展開する (株) アルファを完全子会社化

NS グループ | 2026 年 9 月 10 日 (木)
471A 東証プライム市場 | <https://nsg-inc.co.jp/ir>

日本セーフティーの沿革

年月	概要
1997 年 2 月	家賃債務保証事業を実施することを目的として、日本セーフティー（株）（以下、旧 日本セーフティー）を設立
2002 年 2 月	関東地域初の拠点となる東京本社及び東京支店を開設
2004 年 8 月	東海地域初の拠点となる名古屋支店を開設
2004 年 8 月	北関東地域初の拠点となる埼玉支店を開設
2005 年 8 月	西日本地域初の拠点となる広島支店を開設
2006 年 1 月	取扱店登録数 10,000 店突破
2006 年 5 月	東北地域初の拠点となる仙台支店を開設
2007 年 4 月	少額短期保険を取り扱う会社として、セーフティージャパン・リスクマネジメント（株）を設立
2009 年 2 月	競合他社に先駆けダウンロード契約書（Web からダウンロードして利用する契約書）を導入
2010 年 2 月	沖縄地区にて家賃債務保証事業を展開することを目的として、琉球セーフティー（株）を設立
2010 年 12 月	取扱店登録数 20,000 店突破
2011 年 1 月	1 年更新の保証契約、更新保証料一律 1 万円の商品の導入
2011 年 11 月	請求代行型集金代行サービスを開始
2013 年 2 月	取扱店登録数 30,000 店突破
2015 年 1 月	家賃債務保証サービスを統括的に管理するために自社開発した基幹システム「SIONS」をリリース
2016 年 5 月	取扱店のニーズを踏まえて広く提案できる新商品「16 プラン」の販売開始
2016 年 9 月	取扱店登録数 40,000 店突破
2017 年 9 月	大谷彰宏氏が兵庫県西宮市に資産管理会社として BV アセットを設立
2017 年 12 月	国土交通省の告示による家賃債務保証事業者登録制度に家賃債務保証事業者として登録完了
2018 年 9 月	従来の業務支援システムから、顧客の操作性を向上し双方向性のあるシステムへバージョンアップした「N-pallet（エヌパレ）」をリリース
2019 年 1 月	事業用のシェア拡大に向けて「N テナント」の販売開始
2019 年 12 月	取扱店登録数 50,000 店突破
2020 年 9 月	月極駐車場オンライン契約サービス Park Direct を運営する（株）ニーリーと業務提携し、Park Direct 経由で契約した月極駐車場の賃料保証を開始
2021 年 1 月	旧 日本セーフティーが琉球セーフティーを吸収合併
2021 年 12 月	バインキャピタルグループが（株）BCJ-53 の株式の 51%を保有することで、旧 日本セーフティーの株式 51%を取得
2021 年 12 月	セーフティージャパン・リスクマネジメントの全株式を売却
2022 年 1 月	BV アセットは、旧 日本セーフティーを吸収合併し、日本セーフティーに商号変更
2023 年 1 月	SIONS に審査のスコアリング機能を追加
2023 年 6 月	取扱店登録数 60,000 店突破
2025 年 4 月	審査モデルのさらなる精度向上と審査プロセスの効率化のため、DataRobot Japan（株）の AI を導入した高精度な審査モデルの運用を開始
2026 年 2 月	賃借人の利便性向上を目的に LINE 通知メッセージ・SMS による案内、バーコード決済を導入
2026 年 4 月	不動産管理会社の業務効率化と入居申込者の利便性向上のため、審査申込を WEB で完結できる「NSWeb 申込サービス」をリリース

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

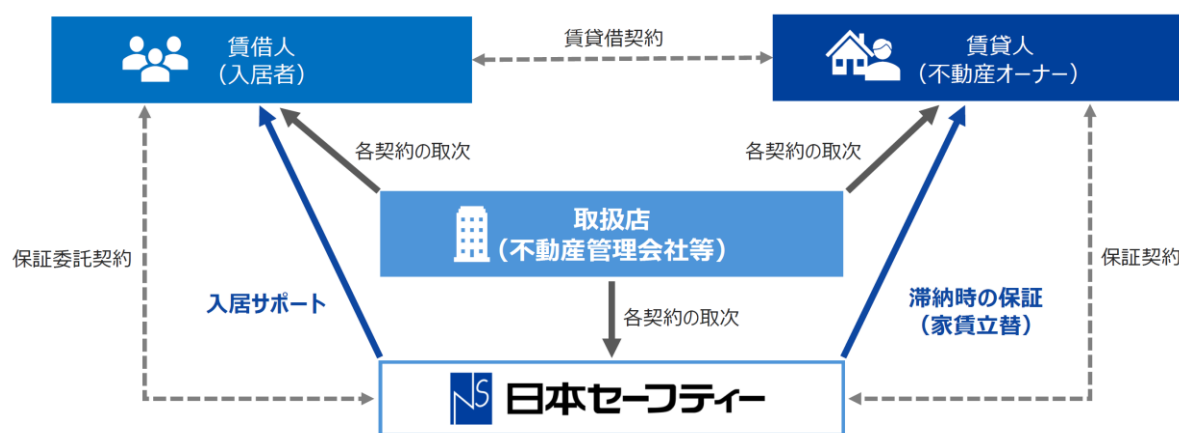
事業概要

住居用と事業用の双方で保証需要が拡大、集金代行との組み合わせで顧客基盤を深耕

1. 事業内容

同社の主力事業は、子会社である日本セーフティーが展開する住居用及び事業用の家賃債務保証事業である。賃貸住宅の契約では、入居者が連帯保証人を用意する慣行が長く続いてきたものの、近年では単身世帯や高齢者世帯の増加により保証人を確保できない入居希望者が増えており、保証会社を利用する契約形態が一般化しつつある。同社は入居者の連帯保証人の役割を担い、家賃などの支払いを保証することで、入居者と賃貸人の双方を支えるサービスを提供している。また、同社は住宅向けに加えて、オフィスや店舗などの事業用賃貸不動産を対象とした賃料保証サービスも展開している。近年はコロナ禍を契機として事業者の資金繰りが悪化し、従来必要とされてきた敷金を十分に確保することが難しいケースが増加している。このような環境のなかで、保証会社が賃料支払いを保証する仕組みは賃借人の初期負担を軽減するとともに、賃貸人にとっても賃料回収リスクを低減する手段として利用が広がっている。

家賃債務保証事業の概要図



出所：決算説明会資料より掲載

家賃債務保証では入居者が賃料を滞納した場合、同社が賃貸人に対して賃料を立て替えて支払う（代位弁済）。その後、同社が入居者に対して立替分を回収する仕組みである。保証対象は賃料や共益費だけでなく、退去時の原状回復費用、早期解約違約金、残置物処理費用、明渡訴訟費用などに及ぶ場合もある。賃貸人にとっては賃料収入の安定性が高まり、入居者にとっては保証人を用意できなくても入居できる可能性が広がることから、同事業は賃貸住宅市場の円滑な取引を支えるインフラとして機能している。

同社の収益源は入居者から受け取る保証委託料である。契約時に新規保証料を受領し、その後は年次または月次で更新保証料を受け取る仕組みとなっている。契約の仲介は不動産仲介会社や管理会社が担い、入居申込の段階

で保証契約が同時に締結されるケースが一般的である。そのため、全国の不動産会社との提携ネットワークは重要な営業チャネルであり、同社の事業基盤を形成するパートナーとなっている。

また、家賃債務保証と併せて集金代行サービスも提供している。同社が不動産会社や賃貸人に代わって入居者から賃料を回収して送金する仕組みであり、金融機関の収納代行機能を活用して賃料の引き落としや送金処理を一括で行う。賃貸人にとっては入金管理の負担が軽減されるとともに、資金回収の確実性が高まる。特徴的な機能として、賃料と管理費などを別々の送金先に振り分ける「分別送金サービス」が挙げられる。たとえば賃料はオーナーへ、管理料は管理会社へ送金するなど、賃貸管理の実務に合わせた柔軟な処理が可能である。同様の仕組みを提供する競合は限られており、細かな業務ニーズへの対応力が不動産会社からの評価につながっている。同社は家賃債務保証と集金代行を組み合わせることで、家賃管理に関わる業務を包括的に支援する体制を構築している。

同社の事業運営におけるポイントは、審査と回収の仕組みである。入居審査では、独自の基幹システムに蓄積されたデータや過去の実績を活用し、申込者の信用リスクを評価する。審査のコンセプトは「通過させるための審査」であり、過度に厳格な基準を設けるのではなく、入居希望者の事情を踏まえながらリスクを管理する方針を採っている。また審査の迅速性も重視しており、平均 2 時間程度で結果を提示する体制を整えている。入居申込から契約までのスピードを重視する不動産会社にとって、この対応力は重要な評価ポイントとなる。

一方で、リスク管理の要となるのが回収業務である。滞納が発生した場合、同社は蓄積したデータをもとに滞納状況を分類し、状況に応じた回収対応を行う。早期の段階で正常な支払い状態に戻すことを重視し、電話や訪問などの対応を段階的に実施する。長期化した債権については弁護士に回収業務を委任するなど、回収プロセスを体系化している。審査で受け入れの幅を確保しながら高い回収率を維持している点が同社のビジネスモデルの根幹である。

同社の家賃債務保証事業は、賃料保証を軸として審査、回収、集金管理までを一気通貫で提供する点に特徴がある。賃貸人には安定した賃料収入を、入居者には住まいへのアクセスを提供することで、賃貸住宅市場の円滑な運営を支えるビジネスモデルとなっている。長年のデータ蓄積と実務ノウハウを背景として、同社は不動産会社から継続的に案件を獲得する体制を構築している。

2. 収益構造

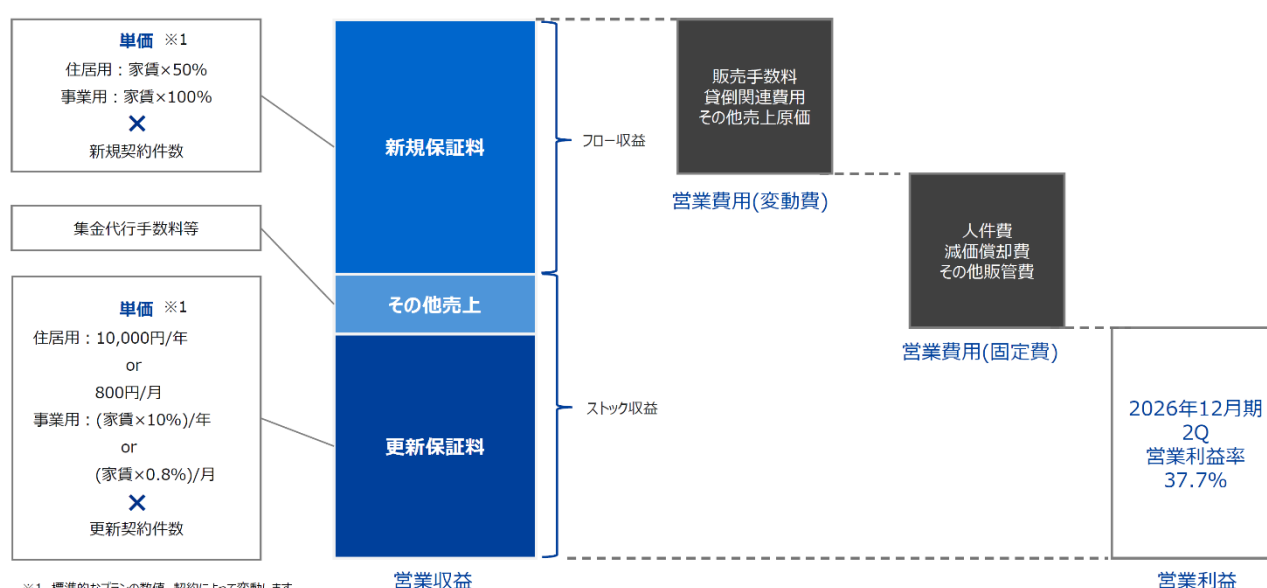
同社の主な収益源は入居者が支払う保証料であり、フロー収益とストック収益の 2 つに分かれる。同社の収益構造は新規契約の積み上げでフロー収益を獲得し、その後の契約更新によりストック収益を継続的に積み上げていくモデルとなっている。

フロー収益の中心は、新規契約時に発生する新規保証料である。保証料は家賃を基準として設定されており、住居用では「家賃×50%」、事業用では「家賃×100%」が標準的な水準となる。したがって、フロー収益は「保証料単価」と「新規契約件数」によって決まる。全国の不動産会社から入居者を紹介してもらい、契約件数を積み上げることがフロー収益の拡大に直結する。ストック収益の中心は更新保証料である。保証契約は一定期間ごとに更新され、その際に更新保証料が発生する。住居用の場合は「10,000 円/年」あるいは「800 円/月」が標準的な水準であり、事業用では「家賃×10%/年」または「家賃×0.8%/月」が目安となる。ストック収益は「更新保証料の単価」と「更新契約件数」によって決まり、過去の契約の積み上げがそのまま将来収益の基盤となる。新規

契約が増えるほど更新契約も増えるため、契約残高の拡大に伴いストック収益も安定的に成長する構造となっている。2026 年 12 月期中間期実績を見ると、フロー収益は 46.6%、ストック収益は 53.4%であり、契約の積み上がりにより安定的な収益基盤が形成されている。

費用面では、販売手数料や貸倒関連費用などが主な変動費であり、新規契約の獲得や保証履行に伴う費用が中心である。固定費は人件費や減価償却費などである。家賃保証ビジネスは契約残高が拡大するほどストック収益が積み上がるため、一定規模を超えると固定費比率が低下し、高い利益率を実現しやすい構造となっている。

家賃債務保証事業における収益構造の概要図



出所：決算説明会資料より掲載

3. 競合環境

家賃債務保証市場には複数の競合企業が存在する。住居用分野では全保連<5845>、イントラスト<7191>、ジェイリース<7187>、Casa<7196>など、事業用分野では店舗やオフィスのテナント保証に注力するフォーシーズ（株）が代表的な競合先として挙げられる。

もっとも、家賃債務保証業界では不動産管理会社の規模によって競争環境が大きく異なる。管理戸数が 5,000 戸を超える大手管理会社では自社で保証機能を持つケースが多く、外部の保証会社が入り込む余地は限られる。一方で、管理戸数が 1,250 戸から 5,000 戸程度の中堅管理会社では、（株）オリコフォレントインシュアや（株）エポスカードなどの信販系保証会社が主戦場としており、販売手数料を中心とした競争が激しい領域となっている。

これに対して同社は、管理戸数が比較的小さい中小規模の不動産管理会社との取引を長年にわたり積み重ねてきた。この領域では審査の柔軟さや日々の業務対応など、きめ細かなサービスが重視される傾向がある。その結果、信販系保証会社との直接的な競争は限定的であり、同社は独自のポジションを築いている。

同社の競争力を支える要素の 1 つは全国に広がる取扱店ネットワークである。大都市圏を中心として中核子会社の日本セーフティーが全国 30 拠点に営業体制を配置し、2026 年 6 月末時点の協定不動産会社数は 68,210 店と業界最多の規模を有する。このネットワークは新規契約の獲得につながるだけでなく、不動産会社との日常的な連携を深めることで、審査や回収の運用にも好影響を与えている。

また、AI を活用した審査体制及び高い債権回収力も強みである。長年の事業運営で蓄積してきた滞納データや取引情報をもとに AI を活用した審査モデルを構築しており、「通過させるための審査」という考え方を採用している。入居者の信用情報だけで判断するのではなく、回収可能性を高めるための情報を幅広く収集することを重視している。緊急連絡先の取得や保証人情報の確認などにより回収体制を事前に整えることで、審査通過率を確保しながらリスク管理を行っている。同時に、蓄積された滞納データを活用し、入居者の滞納状況を複数の段階に分類したうえで状況に応じた回収対応を行う体制を整えている。経験豊富な回収チームと分業化されたオペレーションを組み合わせることで、回収率は 96.5% (2025 年 12 月期通期実績) と高い水準を維持している。審査段階で回収を見据えた情報を確保し、実際の回収業務でもデータを活用した対応を行うことで、審査通過率と高い回収率の両立を実現している。

このように同社の競争力の源泉は、中小規模の不動産管理会社を主な顧客とする独自のポジショニング、全国規模の営業ネットワーク、審査及び債権回収のオペレーション力にある。いずれも長年の事業運営のなかで蓄積してきた取引関係、データ、実務ノウハウなどにより築かれたものであり、短期間で構築できるものではない。独自の顧客基盤と運用力を背景として、同社は今後も家賃債務保証市場において安定した競争優位を維持する可能性が高いと弊社は考えている。

業績動向

2026 年 12 月期中間期は新規保証料と更新保証料の拡大により 2 ケタ増収増益

1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要

2026 年 12 月期中間期の業績は、営業収益が前年同期比 12.2%増の 16,175 百万円、営業利益が同 18.2%増の 6,096 百万円、EBITDA は同 16.2%増の 7,024 百万円、税引前中間利益が同 19.0%増の 5,834 百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益が同 27.9%増の 4,070 百万円となった。

営業収益をフロー収益とストック収益に分けると、フロー収益である新規保証料（会計上の売上計上ベース）は前年同期比 8.6%増の 7,543 百万円となった。更新保証料及びその他売上を合わせたストック収益は同 15.5%増の 8,632 百万円と積み上がった。営業収益に占めるストック収益の比率は前年同期の 51.8%から 53.4%へ上昇した。

ストック収益のうち、過去契約の積み上げによる更新保証料は前年同期比 10.7%増の 6,445 百万円となった。内訳は、年払更新保証料が同 4.4%増の 5,273 百万円、月払更新保証料が同 52.0%増の 1,172 百万円である。新規契約の拡大に伴い更新契約の母数が増加していることに加え、月払更新保証料への移行も収益拡大に寄与した。家賃の集金代行手数料などのその他売上も同 32.6%増の 2,187 百万円と伸長した。

フロー収益の先行指標となる、契約時に受領する保証料ベースの新規保証料（期間按分前）は前年同期比 5.6%増の 8,445 百万円となった。増加要因を見ると、新規契約件数の増加による数量要因が同 0.8%増、家賃水準の上昇などによる単価要因が同 4.8%増であり、単価上昇の寄与が大きかった。用途別では、住居用保証が同 5.2%増の 5,788 百万円、事業用保証が同 5.8%増の 2,336 百万円、その他が 321 百万円となった。住居用保証、事業用保証はいずれも拡大した。前年同期に高い伸びを記録した事業用保証は成長率が鈍化したものの、4-6 月期は住居用保証の伸びが新規保証料の拡大に寄与した。

営業費用は前年同期比 8.0%増の 10,292 百万円となった。将来の事業拡大を見据えた人員増強により、従業員給付費用は同 7.3%増の 3,028 百万円となった。営業収益の拡大に伴い、支払手数料は同 8.0%増の 2,663 百万円、貸倒関連費用は同 5.8%増の 1,847 百万円となった。EBITDA の増減要因を見ると、増収効果が 1,700 百万円の増加要因となった一方で、支払手数料の増加が 197 百万円、貸倒関連費用の増加が 102 百万円、人件費の増加が 206 百万円、租税公課の増加が 162 百万円、その他が 51 百万円の減少要因となった。この結果、営業利益は同 18.2%増の 6,096 百万円、EBITDA は同 16.2%増の 7,024 百万円となり、EBITDA マージンは同 1.5 ポイント上昇の 43.4%となった。前年同期に計上した上場関連費用等 291 百万円の反動も増益率を押し上げたが、同費用を除いた前年同期との単純比較でも増益を確保した。

2026 年 12 月期中間期は、新規保証料の拡大によりフロー収益が伸長するとともに、更新保証料や集金代行手数料などのストック収益がフロー収益を上回る伸びとなり、収益基盤が一段と拡大した。コスト面では、人員拡充など将来に向けた成長投資を行いながら、営業収益が営業費用を上回るペースで拡大し、利益率が改善した点が評価される。新規契約の獲得が将来の更新保証料の増加につながる事業構造であり、今後も安定性と収益性を両立した業績拡大が期待される。

NS グループ | 2026 年 9 月 10 日 (木)
471A 東証プライム市場 | https://nsg-inc.co.jp/ir

2026 年 12 月期中間期の業績概要

(単位：百万円)

	25/12 期中間期		26/12 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
営業収益	14,419	-	16,175	-	1,756	12.2%
営業費用	9,526	66.1%	10,292	63.6%	766	8.0%
営業利益	5,159	35.8%	6,096	37.7%	937	18.2%
EBITDA	6,042	41.9%	7,024	43.4%	982	16.2%
税引前中間利益	4,903	34.0%	5,834	36.1%	931	19.0%
親会社の所有者に帰属する中間利益	3,183	22.1%	4,070	25.2%	887	27.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 代位弁済率、債権回収率及び貸倒引当率

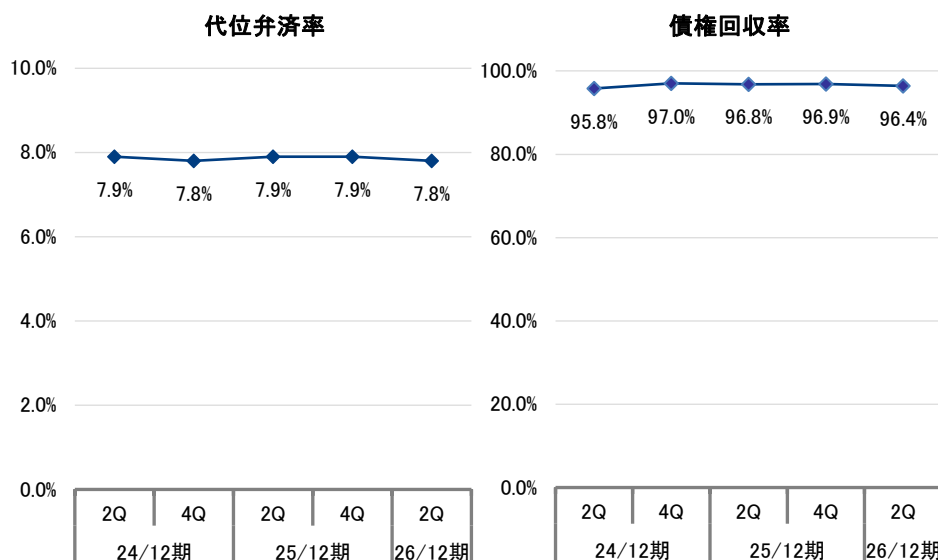
2026 年 12 月期第 2 四半期単独の代位弁済率は 7.8%となり、前年同期比 0.1 ポイント低下した。第 1 四半期の 7.2%からは上昇したが、例年、第 1 四半期から第 2 四半期にかけて上昇する季節性が見られ、想定される範囲内の推移となった。2024 年 12 月期以降は 7%台で安定しており、保証残高が拡大するなかでもリスク水準は適切に管理されている。同社は、2025 年 4 月に運用を開始した AI 審査モデルの高度化に加え、LINE を活用した通知配信などにより滞納の未然防止を図っている。これらの施策により、幅広い入居者を受け入れながら代位弁済の発生を抑える方針である。

第 2 四半期単独の債権回収率は 96.4%となり、前年同期比 0.4 ポイント低下した。2025 年 12 月期第 4 四半期の 96.9%からは若干低下したものの、引き続き 96%を上回る高い水準を維持している。同社は滞納状況を複数の段階に分類し、それぞれの状況に適した人員やチームが対応する「滞納解決スキーム」を整備している。回収業務の分業化や基幹システムを活用した情報共有、回収先の優先順位付けなども行っており、安定した回収実績につながっている。高い回収率は貸倒関連費用や訴訟費用の抑制にも寄与している。

今回新たに開示された保証履行債権に対する貸倒引当率は第 2 四半期が 64.7%となり、前年同期比 0.7 ポイント低下したものの、第 1 四半期の 64.4%からは 0.3 ポイント上昇しており、2024 年 12 月期第 4 四半期以降は 60%を超える水準を維持している。高い債権回収率を確保する一方で、IFRS に基づいて将来の回収不能に備えた引当を十分に計上しており、保証履行債権の増加に対する備えも確保されている。

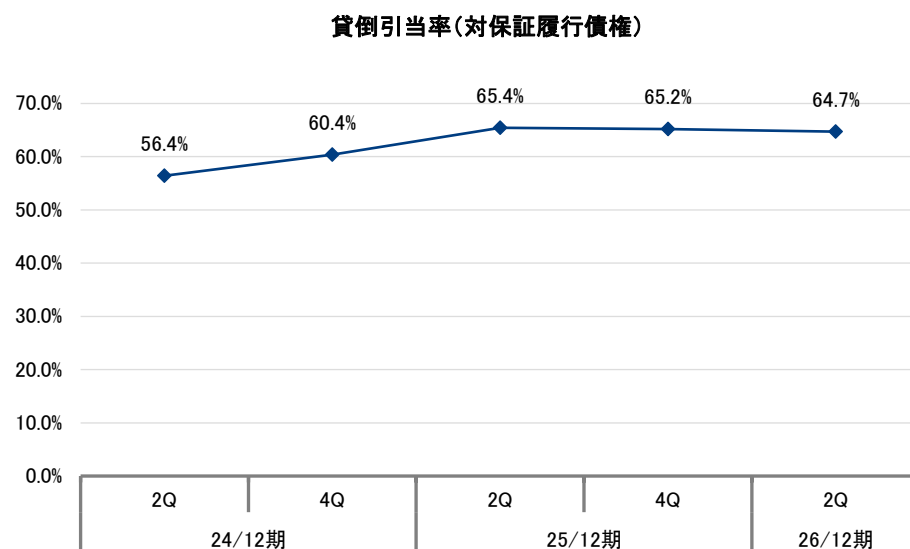
代位弁済率は前年同期比で低下し、債権回収率と貸倒引当率も高い水準を維持した。審査による代位弁済の抑制、滞納発生後の回収、将来の回収不能に備えた引当がそれぞれ適切に機能していると判断される。保証契約の拡大とリスク管理を両立しており、同社の事業モデルは安定性と高い収益性を兼ね備えていると考える。

NS グループ | 2026 年 9 月 10 日 (木)
471A 東証プライム市場 | https://nsg-inc.co.jp/ir



注：代位弁済率＝当月の送金額÷（当月債務保証中の案件数×平均保証家賃額）、債権回収率＝入金額÷送金額

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



注：貸倒引当率＝保証履行債権に対する貸倒引当金の割合

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 財務状況と財務指標

2026 年 12 月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 2,160 百万円減少の 73,980 百万円となった。流動資産は同 1,432 百万円減少の 28,066 百万円となり、営業債権及びその他の債権が 987 百万円増加した一方で、現金及び現金同等物が 2,625 百万円減少した。非流動資産は同 728 百万円減少の 45,914 百万円となった。減価償却及び償却により、有形固定資産が 213 百万円、無形資産が 496 百万円、それぞれ減少した。

NS グループ | 2026 年 9 月 10 日 (木)
471A 東証プライム市場 | <https://nsg-inc.co.jp/ir>

負債合計は前期末比 271 百万円減少の 46,985 百万円となった。流動負債は同 602 百万円増加の 20,173 百万円であり、金融保証契約が 1,207 百万円増加した一方、未払法人所得税が 445 百万円減少した。非流動負債は同 873 百万円減少の 26,812 百万円となり、借入金が 485 百万円、リース負債が 207 百万円、繰延税金負債が 205 百万円、それぞれ減少した。資本合計は同 1,889 百万円減少の 26,995 百万円となった。中間包括利益の計上により 4,070 百万円、新株予約権の行使により 831 百万円増加した一方、配当により 1,825 百万円、自己株式の取得により 4,965 百万円減少した。

主な財務指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末比 1.4 ポイント低下の 36.5%となった。ただし、低下の主因は資本政策の一環として実施した自己株式の取得であり、事業収益の悪化によるものではない。短期的な支払能力を表す流動比率は 139.1%と、十分な水準を維持している。ネットデットは株主還元に伴う現金減少により同 2,150 百万円増の 12,035 百万円となったものの、有利子負債は同 475 百万円減少しており、返済は着実に進んでいる。加えて、保証履行債権に対する引当も高い水準にあることから、事業リスクへの備えに懸念は小さい。今後も利益の積み上げと借入金の返済を進めることで、成長投資と株主還元を両立しながら、資本構成の改善を図ることができると考える。

貸借対照表及び主要な財務指標

(単位：百万円)

	25/12 期末	26/12 期中間期末	増減
流動資産	29,498	28,066	-1,432
現金及び現金同等物	15,983	13,358	-2,625
営業債権及びその他の債権	11,782	12,770	987
非流動資産	46,643	45,914	-728
有形固定資産	1,433	1,220	-213
無形資産	7,682	7,186	-496
のれん	36,039	36,039	-
繰延税金資産	1,106	1,113	7
資産合計	76,141	73,980	-2,160
流動負債	19,571	20,173	602
営業債務及びその他の債務	3,792	3,518	-274
金融保証契約	10,869	12,076	1,207
借入金	961	970	9
非流動負債	27,685	26,812	-873
借入金	24,907	24,423	-485
負債合計	47,256	46,985	-271
(有利子負債)	25,868	25,393	-475
資本合計	28,884	26,995	-1,889
利益剰余金	20,657	22,901	2,244
主な財務指標			
親会社所有者帰属持分比率	37.9%	36.5%	-1.4pp
流動比率	150.7%	139.1%	-11.6pp
ネットデット	9,885	12,035	2,150

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 12 月期は 20%超の営業増益を見込む、通期計画に上振れ余地

2026 年 12 月期業績は、営業収益が前期比 10.9%増の 33,069 百万円、営業利益が同 20.5%増の 11,898 百万円、EBITDA は同 17.7%増の 13,779 百万円、税引前利益が同 21.5%増の 11,379 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 24.9%増の 7,900 百万円の見通しである。中間期決算発表時点で通期予想に変更はない。

営業収益は、家賃債務保証における新規契約の増加と家賃水準の上昇により、引き続き拡大する見込みである。新規保証料（期間按分前）は前期比 10.8%増の 16,703 百万円を計画しており、その内訳を見ると、件数成長率は同 5.1%増、単価成長率は同 5.7%増を見込む。住居用保証では、世帯数の増加や都市部の賃貸需要の底堅さを背景に同社の強みを活かして安定的な成長が続く見通しである。事業用保証では、店舗やオフィス向けの賃料保証需要が拡大しており、同社が成長分野と位置付ける事業用保証の伸びが収益拡大をけん引すると見られる一方で、競争環境の激化が著しく、営業戦略の差別化が求められる。新規保証料の内訳は、住居用保証が同 6.7%増の 10,686 百万円、事業用保証が同 18.7%増の 5,298 百万円、その他が同 20.1%増の 718 百万円である。また、これまで積み上げてきた契約の更新に伴い、更新保証料も安定的な拡大が続く見通しである。

コスト面では、回収体制の強化と審査精度の向上により、引き続き貸倒関連費用の抑制を図る。同社は滞納債権を段階別に管理する体制を整備しており、高い回収率を維持することでリスクコストを安定させてきた。2026 年 12 月期もこの体制を維持し、貸倒関連費用を適切に管理する方針である。併せて、社内の生産性向上に向けた IT 投資を進め、AI 技術の活用範囲を審査以外の業務にも広げることで業務効率の改善を図る。これにより業務品質の向上とコスト効率の改善の両立を目指す。

利益面では、収益の拡大に加え、貸倒関連費用の抑制や一時費用の減少が寄与し、営業利益は前期比 20.5%増と高い成長を見込む。なお、2025 年 12 月期には東証プライム市場への上場に伴う関連費用など 1,449 百万円の一時的費用が発生しており、2026 年 12 月期はこれらの費用が剥落することも利益押し上げ要因となる。中間期の営業利益は通期計画に対して 51.2%まで進捗し、中間期計画も上回った。新規保証料は中間期計画に対して 95.7%の進捗となったものの、通期計画に対する進捗率は 50%を超えており、下期も中間期並みの水準を維持すれば計画達成が見込まれる。ストック収益の拡大と貸倒関連費用の適切な管理も続いていることから、通期計画の達成確度は高く、一定の上振れ余地もあると弊社では考えている。

また、同社は 7 月に九州で家賃債務保証事業を展開するアルファを完全子会社化した。2026 年 12 月期業績への影響は軽微と見込まれるが、約 5,500 社の取扱店網の獲得や業務効率化により、中長期的な収益基盤の強化が期待される。株式上場後初となる通期業績は、計画達成に向けて順調に進捗していると評価できる。

NS グループ | 2026 年 9 月 10 日 (木)
471A 東証プライム市場 | <https://nsg-inc.co.jp/ir>

2026 年 12 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/12 期		26/12 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
営業収益	29,826	-	33,069	-	3,243	10.9%
営業利益	9,873	33.1%	11,898	36.0%	2,025	20.5%
EBITDA	11,699	39.2%	13,779	41.7%	2,080	17.7%
税引前利益	9,365	31.4%	11,379	34.4%	2,014	21.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益	6,325	21.2%	7,900	23.9%	1,575	24.9%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画では売上成長と収益性の両立を目指す、初の M&A で事業基盤を拡大

同社は、2025 年 11 月 12 日に 2027 年 12 月期までの中期経営計画を公表し、家賃債務保証事業の拡大と収益構造の高度化を軸とする成長戦略を掲げている。主力である家賃債務保証事業の競争力を高めつつ、保証領域の拡張や不動産 DX 関連サービスの拡大も視野に入れ、業界トップのポジションをより強固にする方針である。

2027 年 12 月期の定量目標として、営業収益約 365 億円（2024 年 12 月期から 2027 年 12 月期までの年平均成長率約 12%）、調整後 EBITDA マージン約 43.0%を掲げており、高い売上成長と収益性の両立を目指す。事業 KPI としては、新規契約件数約 38.5 万件、新規保証料約 185 億円を目標としている。内訳は、住居用保証が新規契約約 29.5 万件、新規保証料約 115 億円、事業用保証が新規契約約 3.5 万件、新規保証料約 60 億円であり、住居用、事業用の双方で契約数の拡大を図る。

中期経営計画の定量目標

(単位：億円)

	24/12 期 実績	25/12 期 実績	26/12 期 予想	27/12 期 計画	24/12 期-27/12 期 年平均成長率
営業収益	263	298	330	約 365	約 12%
調整後 EBITDA マージン	42.2%	44.1%	41.7%	約 43.0%	-
新規保証料	137	151	167	約 185	約 11%
住居用保証	94	100	107	約 115	約 7%
事業用保証	37	45	53	約 60	約 18%
新規契約件数（千件）	320	339	357	約 385	-
住居用保証	249	-	-	約 295	-
事業用保証	23	-	-	約 35	-

注：調整後 EBITDA=EBITDA（営業利益+減価償却費及び償却費）+マネジメントフィー+上場関連費用

注：2026 年 12 月期以降は調整項目が発生しないため、調整後 EBITDA マージンは EBITDA マージンと一致する

注：住居用保証及び事業用保証に加えてその他セグメントが存在するため、住居用保証及び事業用保証の新規保証料・新規契約件数の合計値は全社の数値と一致しない

出所：中期経営計画資料、決算説明会資料よりフィスコ作成

成長の中核となるのは、既存の家賃債務保証事業の拡大である。住居用保証では、大都市圏での営業強化が主な施策となる。東京本社と大阪本社を軸とした営業体制を生かし、都市圏のなかでもシェアが低いエリアや未開拓地域に人員を重点配置する。顧客の規模やエリアごとに営業戦略を細分化し、営業成果を本部と拠点で継続的に検証する体制も整える。営業生産性を高めながら取扱店の拡大を進めることで、契約件数の増加と市場シェアの向上をねらう。

一方で、事業用保証では店舗やオフィスなどの事業用賃貸市場の拡大を取り込みながら成長を加速させる方針である。住居用保証で培った営業ネットワークやノウハウを活用し、事業用賃貸を扱う不動産会社、デベロッパー、

REIT などへの営業を強化する。商品面では企業ニーズに応じた柔軟な商品設計を行い、競合との差別化を図る。事業用保証は単価が高く収益性も高いため、この分野の拡大は収益成長に大きく寄与する可能性がある。

収益施策としては、家賃保証の利用者に対して付加価値サービスを提供し、クロスセルを進めることで、ARPU (Average Revenue Per User、営業収益を保証対象者累計(期中平均)で除した値)の引き上げにも注力する。既に家賃保証と駆けつけサービスを組み合わせた商品や多言語対応プランを提供しており、今後は火災保険とのバンドル商品やテナント向け開業支援サービスなどの拡充も検討している。保証サービスの利用を起点に関連サービスを広げることで、顧客当たり収益の増加を図る考えである。

このほか、収益性の改善につながる施策として、契約に占める集金代行の比率上昇による手数料収入の拡大を図るほか、督促・請求事務手数料の徴収によって滞納対応に伴うコストの回収を進める。加えて、審査機能の高度化やスコアリングの精緻化による与信管理の強化も進めている。業務面では審査プロセスの効率化や収納代行手数料の見直しなどにより、変動費の削減も図る。

なお、中期経営計画には織り込まれていない潜在的なアップサイドも複数存在する。主な施策としては独立系の中堅・中小地域保証会社の買収や信販系家賃債務保証会社との提携による事業基盤の拡大、AI を活用した審査・回収業務の効率化、未開拓地域への出店、コスト構造の見直しなどが挙げられる。このうち M&A では、同社にとって初の M&A として、7 月に九州で家賃債務保証事業を展開するアルファアの買収が実現した。約 5,500 社の取扱店網を獲得したことで、グループの営業拠点は 30 都道府県 37 拠点に広がった。2026 年 12 月期業績への影響は軽微と見込まれるものの、まずは九州でのシェア拡大を図る。中長期的には AI・システム連携による業務効率化や回収ノウハウの移管、商品プランの見直し、事業用保証の拡販により、アルファアの収益性向上を目指す。

M&A 以外では、AI 審査の高度化による不採算取引の改善や、回収難易度の分析を活用した回収業務の効率化が収益性の改善に寄与すると考えられる。未開拓地域への出店は営業エリアの拡大に加え、競争が比較的緩やかな地域での顧客獲得にもつながる。信販系家賃債務保証会社との提携や追加的なコスト削減も含め、これらの施策が進展すれば、中期経営計画に対する上振れ要因となる可能性がある。

営業強化、ARPU 向上、各種収益施策の積み重ねが計画どおり進めば、中期経営計画の達成可能性は十分にあると考えられる。家賃債務保証事業を基盤としながら保証領域や不動産関連サービスの拡張を進めることで、中長期的な利益拡大と持続的な企業価値向上が期待される。

■ サステナビリティ

事業の拡大が社会課題の解決に直結する構造、人的投資とガバナンスの強化も進展

同社のサステナビリティは、家賃債務保証という事業そのものが社会課題の解決と密接に結び付いている点に特徴がある。賃貸住宅市場では単身世帯や高齢者世帯の増加に伴い、連帯保証人を確保できない入居希望者が増えている。同社は保証会社として入居者の支払いを保証する役割を担い、入居機会の拡大と賃貸人の収益安定の双方を支える仕組みを提供している。家賃債務保証は賃貸住宅市場の円滑な運営を支える社会インフラとしての性格を持つサービスであり、同社の事業拡大は安全・安心な賃貸住宅市場の形成に直結する。この点は同社のサステナビリティのなかでも最も本質的な要素である。

同社はマテリアリティとして、1) より多くの人々が安全・安心に暮らせる社会の実現、2) ダイバーシティの推進、3) 個人情報の保護、4) コンプライアンスの遵守、5) 気候変動リスクへの対応の 5 項目を掲げている。家賃債務保証は個人情報や信用情報を扱うほか、審査や債権回収では高い倫理観が求められるため、コンプライアンスと情報管理の重要性は高い。コンプライアンス面では、労務コンプライアンス委員会を設置し、相談窓口の可視化や管理職向けコンプライアンス研修などを行っており、カスタマーハラスメントに関する基本方針も策定している。また、コンプライアンス研修の実施回数を年 2 回以上、内部通報制度の周知を年 1 回以上とする KPI を設定している。情報管理面では、個人情報保護研修を年 1 回以上実施するほか、2026 年 12 月期中間期までに情報セキュリティとガバナンスを担う専任チームを立ち上げた。これらは、信用リスクと個人情報を扱う保証ビジネスの信頼性を維持するうえで欠かせない取り組みである。

同社は人材を「事業の持続的成長と企業価値創造の中核資産」と位置付け、採用・育成・エンゲージメントの各面で制度整備を進めている。採用面では、拠点拡大に対応した人材確保に加え、DX 専門領域の人材の獲得を進めている。第二新卒、女性、地方人材など多様な人材を対象とした採用設計を採り、組織の多様性と地域密着の両立を目指している。育成面では階層別・職種別の教育制度を整え、配属や早期登用の仕組みを設けている。評価制度の透明性向上や処遇制度の見直しにも取り組み、働きがいと成果を結び付ける組織づくりを進めている。保証ビジネスは審査、回収、顧客対応など人材の専門性に依存する部分が大きく、人材投資は競争力と直結する領域である。

環境面では、事業活動の各過程で省資源・省エネルギーを推進し、廃棄物削減など環境負荷の低減に取り組んでいる。同社の事業は製造業のように直接的な環境負荷が大きい業種ではないものの、事業規模の拡大に伴いオフィスや IT インフラの消費エネルギーは増える。効率的な業務運営やデジタル化の推進は、業務効率の改善と環境負荷低減の両面で効果を持つ取り組みといえる。

同社のサステナビリティは ESG 施策を事業と切り離して進めるのではなく、家賃債務保証の普及が入居機会の拡大と賃貸住宅市場の安定に寄与する事業構造に特徴がある。事業の拡大が社会的価値の創出にもつながる点は、中長期的な企業価値を評価するうえで重要である。マテリアリティごとの目標と実績の開示も進み、各施策の進捗を検証しやすくなった。今後は人的投資やガバナンスの強化により審査、債権回収、顧客対応の品質などがさらに高まっていけば、持続的な成長と企業価値の向上が期待される。

■ 株主還元策

高水準の配当方針を掲げる、資本効率の改善に自己株式取得も活用

同社は安定的かつ継続的な配当を基本方針としている。資本効率の向上を意識しながら、事業運営や財務体質の強化に必要な内部留保とのバランスを取りつつ株主への利益還元を行う考えである。内部留保資金は中長期的な成長に向けた事業基盤の強化やサービス拡充などに活用する方針であり、成長投資と株主還元を両立させる資本政策を志向している。

配当は中間配当と期末配当の年 2 回を基本とし、配当性向は 50%以上を目標としている。これは国内上場企業のなかでも比較的高い水準に位置しており、安定配当を重視する姿勢がうかがえる。家賃債務保証事業は更新保証料などのストック収益の割合が高く、安定したキャッシュ・フローを生みやすい事業構造である。安定した収益基盤は継続的な配当を支える要素と考える。

2025 年 12 月期の期末配当は 1 株当たり 35.0 円となった。2026 年 12 月期の中間配当は 1 株当たり 38.0 円となり、期末配当も同額を予定している。年間配当予想は 76.0 円、予想配当性向は 50.2%で、前回予想から変更はない。配当以外の資本政策では、2026 年 5 月に 3,469,400 株（取得価額 4,965 百万円）、7 月 1 日から 8 月 31 日に 810,000 株（同 1,251 百万円）の自己株式を取得し、2026 年の累計取得株数は 4,279,400 株、取得価額は 6,215 百万円となった。いずれも資本効率の改善と株式報酬型ストックオプション制度で交付する株式への充当を目的としている。高水準の配当を維持しつつ、資本効率の改善にも取り組む姿勢は、株主価値向上の観点から評価されるところと考える。

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