

|| 企業調査レポート ||

ニッポンインシュア

5843 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年1月10日(金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年9月期業績の概要	01
2. 2025年9月期業績の見通し	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
● 沿革	04
■ 事業概要	04
1. 保証事業	04
2. その他	06
■ 強み	06
■ 業績動向	07
1. 2024年9月期業績の概要	07
2. 事業別の業績状況	09
3. 財務状況	10
■ 今後の見通し	12
1. 2025年9月期業績の見通し	12
2. 事業環境	13
■ 成長戦略	13
1. 主要戦略	13
2. 今後の重点的取り組み	15
■ 株主還元	17
■ SDGsの取り組み	18

■ 要約

2024年9月期は創業以来過去最高の売上高・営業利益を更新、保証契約件数が順調に増加

ニッポンインシュア<5843>は、賃貸管理会社から派生した経歴を有し、賃貸住宅などにおける家賃債務を保証する家賃債務保証サービスを中核に、今後の高齢化などの社会問題解決のための介護費債務保証サービス、入院費債務保証サービスを提供する。

1. 2024年9月期業績の概要

2023年10月上場後、最初の事業年度となる2024年9月期の業績は、売上高3,220百万円(前期比12.0%増)、営業利益418百万円(同43.4%増)、経常利益410百万円(同40.5%増)、当期純利益280百万円(同42.3%増)と、売上高と営業利益については、創業以来過去最高を更新した。2024年5月に上方修正した通期業績予想の達成率は、売上高は101.0%、営業利益は同119.2%、経常利益は同120.0%、当期純利益は同121.3%といずれも計画を超過する好業績となった。売上面については、主力の保証事業において売上高3,013百万円(同12.7%増)を記録した。シェア拡大を図るべくエリア拡大と新規取引先の開拓を積極的に進めたことで、保証契約件数が増加した。同社では売上高増加に向けた重要指標値(KPI)として、「初回保証契約件数×初回保証料契約単価」を採用しており、初回保証契約件数は33,474件(同5.0%増)、初回保証料契約単価は46,954円(同0.7%減)と堅調に推移した。初回保証契約件数は居住用、事業用ともに増加したが、特に居住用の契約獲得に注力した結果、居住用の伸びが大きかった。その他については売上高207百万円(同2.6%増)となった。ランドリーサービスやフィットネスサービスにおいて、安定した事業運営を進めたことで売上を確保した。利益面では求償債権発生率が6.2%(同0.4pp上昇)となったが、要因は延滞債権増加ではなく、主に支払委託型の契約増加に伴う、費用引き落とし口座登録の不備等の一時的な事務手続きエラーである。債権管理業務においてもWeb請求やオートコール等のデジタル化を進めて業務効率化を図った結果、増益を確保した。なお営業利益率は13.0%と前期比で2.9pp改善した。

要約

2. 2025年9月期業績の見通し

2025年9月期の業績は、売上高3,622百万円（前期比12.5%増）、営業利益516百万円（同23.5%増）、経常利益517百万円（同26.2%増）、当期純利益360百万円（同28.6%増）と増収増益を見込んでいる。同社は不動産管理会社から派生した家賃保証会社としての強みを生かし、地元の福岡や、東京、神奈川といった首都圏地域を中心に、他の主要都市でも不動産管理会社の開拓を進めている。これらの地域は市場規模が大きく、家賃相場も高いため、同社は引き続き営業活動を積極展開する。既存の不動産管理会社に対しては、不動産業界の課題を機敏に捉えるほか、不動産管理会社が直面する課題に真摯に向き合い、基本パッケージをカスタマイズして最適なソリューションを提案し、契約件数の増加を図る。売上高の伸び率は2024年9月期と同程度と控えめで、同社は十分達成可能と見込んでいるようだ。利益面では収益確保とデジタル化推進による業務効率化の2点が柱となる。収益確保については、KPIの求償債権発生率と求償債権回収率の管理を徹底する。積極的な契約獲得の推進と並行して厳格な審査を継続するほか、契約後のモニタリングにより求償債権の発生そのものを抑制する。発生した求償債権については、システム化により督促処理を初期の段階で効率的に進め、培ったノウハウで回収業務をより早期かつ確実に実行し、貸倒債権発生を抑制する。デジタル化推進については、処理能力を増強することで、契約件数の増加に対して人材を増員することなく、業務効率化とコスト削減を図る。2025年9月期は特に大きなシステム投資を予定していないが、利益成長とのバランスを取りながら業界や顧客ニーズを見据え、必要な投資を行う。一方、生産性向上に向け顧客対応力を強化すべく、従業員の能力開発を促進することから、人材関連投資による費用増加の可能性もあり、各段階利益の前期比伸び率を控えめに見通している。

3. 成長戦略

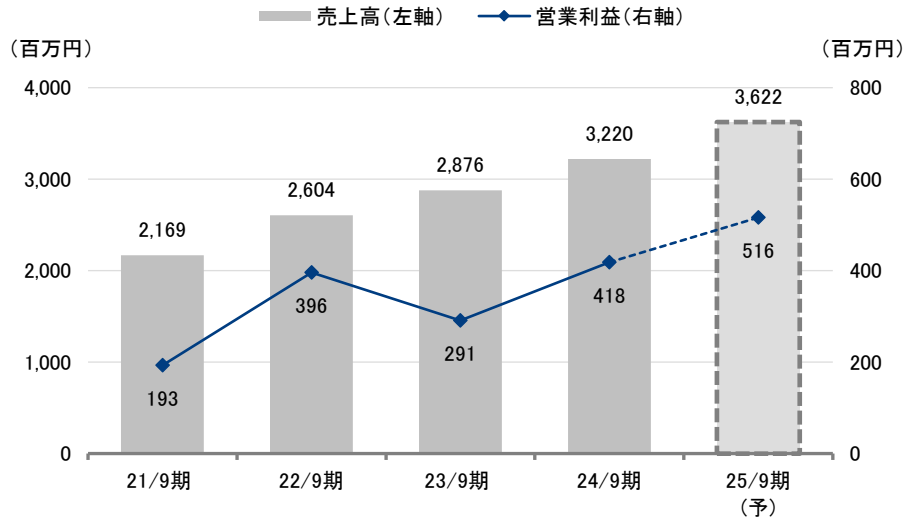
成長戦略として、「事業展開（エリア展開と新しい商品展開）」「システム開発によるコストリーダーシップの実現」「接客技術の継続的向上」の3点を掲げる。不動産会社から生まれた家賃保証会社という経歴に基づく独自の営業力とシステム開発力、質の高いサービスの提供により、顧客満足度を向上させるとともに業績向上を図る。今後の重点取り組みとして、売上、収益、システムの3領域における戦略を掲げている。売上面では、サービスの多角化による事業拡大、業務効率化の推進、継続的な業務改善と革新の3戦略を掲げ、売上の向上を目指す。収益面では、債権管理領域における戦略として、業務の自動化、能力の平常化、効率的な回収と業務品質の維持を掲げ、債権回収を効率的に実施し収益性向上を図る。システム領域における戦略として、Cloud Insureの利便性改修による顧客ロイヤルティの向上、DX推進による業務効率の向上、稼働システムの評価と改善の3点の施策を掲げ、業績拡大・向上を支えるシステム基盤の充実を図る。これらの戦略について具体的な目標時期は明示されていないが、業績動向と併せて注目したい。

Key Points

- ・不動産管理会社から生まれた家賃保証会社として不動産管理会社他社との強い関係を築き業績拡大
- ・2024年9月期は新規取引先開拓と契約者数の堅調な増加により、創業以来最高の売上高・営業利益を計上
- ・独自の営業ノウハウとデジタル化推進によるコストリーダーシップで優位性を確保

要約

業績推移



出所：決算短信、新株式発行並びに株式売出届出目論見書よりフィスコ作成

■ 会社概要

人と地域社会の進歩・発展への貢献を目標に、 保証事業で安心と快適を提供

同社は、中核事業として家賃債務保証サービスを提供しており、賃貸管理会社が扱う賃貸住宅等の家賃債務を保証する。ほかにも、高齢化などの社会問題解決のための介護費債務保証サービスや、入院費債務保証サービスを展開する。

同社は賃貸管理会社の一部門からスタートし、その後独立した家賃保証会社である。代表取締役社長の坂本真也氏は賃貸管理会社で20年勤務し、家賃債務保証のステークホルダーであるオーナーや入居者と深く関わってきた。そこで得た経験をもとに、より身近で安心して利用できる家賃保証会社を目指している。賃貸管理会社から派生した家賃保証会社であるが故に、オーナー、不動産会社、入居者のニーズは何処よりも心得ており、充実したサービスを提供できる。

会社概要

● 沿革

同社は2002年4月に福岡市中央区今川において建築コンサルタント業を目的とする会社として、ニッポンインシュアの前身である「(株)エム・サポート」を設立した。その後、2008年10月に家賃債務保証業を福岡で開始し、神奈川、東京、新潟、大阪、仙台、名古屋の7拠点で事業を展開している。また、フランチャイジーとしてランドリーサービスとフィットネスサービスを運営している。これまで培ってきたノウハウをもとに、家賃保証サービスのみならず、不動産に関するさまざまな相談に応えている。また、2019年10月より介護費債務保証サービスと入院費債務保証サービスを開始した。

沿革

2002年 4月	(株)エム・サポート設立
2009年10月	コインランドリー事業を開始
2012年12月	保証システム導入
2013年12月	(株)ユーミーインシュアより家賃債務保証事業を譲受
2014年 4月	ニッポンインシュア(株)へ社名変更
2015年 9月	(株)プラスジャパンを買収子会社化
2015年12月	プライバシーマークを取得
2015年12月	スマートレンダー(株)より家賃保証事業を譲受
2017年 1月	Cloud Insure(契約情報を管理する独自WEBシステム)開始
2018年 3月	家賃債務保証業者登録
2019年 5月	(株)プラスジャパンを合併
2019年 9月	(株)アールイーソリューションを合併
2019年 9月	プロパティマネジメントサポート(株)を合併
2019年10月	介護費債務保証サービス・入院費債務保証サービスの販売開始
2020年 3月	(株)日本あんしん保証の家賃保証事業を譲受
2023年10月	東京証券取引所スタンダード市場に上場

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

家賃債務保証サービスを中核とする保証事業を展開

1. 保証事業

家賃債務保証サービス事業を中核に保証事業を展開しており、同事業が売上高の9割超を占める(2024年9月期)。家賃債務保証サービス「スマートサポート」は、賃貸物件を借りる際に必要とされる「連帯保証人」を同社が代行して引き受けるシステムである。これにより契約者とオーナー・不動産管理会社の賃貸借契約をよりスムーズに行うことができる。

事業概要

(1) 家賃債務保証サービス

賃貸住宅の賃貸借契約において入居者の連帯保証人の役割を果たすサービスである。連帯保証人が必要だが見つからない、あるいは知人に頼みたくない等の入居希望者が増加しており、現在では家賃債務保証サービスの利用が主流になっている。同社は不動産管理会社を通じて入居希望者から申し込みを受け入居審査を行い、契約可否を判断する。家賃債務保証では、万が一、入居者が病気や怪我で働けない、または、失業などで収入が一時的になくなり、家賃が払えなくなった等の場合に、同社が一時的に家賃を立て替える。

これにより、入居者が居住を失うことなく、オーナーや不動産管理会社との信頼関係を維持できる。また、オーナーにとっては、予期せぬトラブルで家賃滞納などが起こると収入が不安定になるリスクがあるため、貸したくても貸せない、さらに賃貸後も常に不安を抱える場合がある。同社が連帯保証人となることで、オーナーは安心して物件を貸出し、安定した家賃収入を見込める。



(2) 介護費債務保証サービス

単身高齢者の増加に伴い、老人ホームや高齢者施設に入所する人は増加傾向にある。しかし、いざ入所を考えたとしても連帯保証人が立てられず、見つけることも難しいのが現状だ。介護施設の利用者と同社が保証委託契約を締結し、入所者と介護施設の入所契約をよりスムーズに行う介護費債務保証サービス「ケアサポート」を提供する。同社が施設利用者の連帯保証人となり、介護施設利用費（月々の利用料及び食費・光熱費・医療費・介護費、退去後の原状回復費や各種違約金）などの滞納リスクを引き受けることで、施設運営会社は安心して経営に専念できる。

(3) 入院費債務保証サービス

入院患者との間で保証委託契約を締結し、同社が連帯保証人となることで入院費の未納リスクを引き受けるサービス「メディカルインシュア」を提供する。入院患者は連帯保証人を探す必要がなく、治療を受けることができる。医療機関は入院費の未納リスクがなくなるだけでなく、不慣れな回収業務の負担も軽減される。さらに、未収金が発生した場合でも、同社が入院患者に代わり入院費を立て替えるため、従来の業務に専念でき、病院経営の安定にもつながる。なお、「介護費債務保証サービス」「入院費債務保証サービス」は、開始直後にコロナ禍によって積極的な営業活動が行えなかったこともあり、現在はノウハウ蓄積とともに医療機関や介護施設へのアプローチを進めている。

事業概要

2. その他

その他、フィットネスサービスとランドリーサービスを展開する。フィットネスサービスでは(株)カーブスジャパンが運営する女性だけのフィットネスクラブ「Curves (カーブス)」のフランチャイジーとして福岡市で6店舗を運営する。ランドリーサービスではWA S Hハウス<6537>が運営する日本最大のコインランドリーチェーン「WA S Hハウス」のフランチャイジーとして福岡県で4店舗を運営する。

■ 強み

不動産管理会社から生まれた家賃債務保証サービス会社

同社の強みは、不動産管理会社から生まれた家賃債務保証サービス会社であることだ。基本パッケージを有しながらカスタマイズが容易なため、不動産管理会社のニーズに合わせ、多様な商品プランを提案出来る。住居プランでは孤独死時の原状回復費用を保証するほか、家財保険、緊急駆付、見守り等のサービスを展開する。見守りサービスではヤマトホールディングス<9064>傘下のヤマト運輸(株)と連携するなど、大手企業とのタイアップによって、ニーズに合ったプランを全国で提供できることも強みの1つである。

また、求償債権発生率^{※1}16.2%に対し、求償債権回収率^{※2}は98.8%と高いことから(2024年9月期)、信用審査、回収業務の的確な遂行が確認される。初回保証契約数も増加しており、安定した経営状況が窺える。

※1 当該事業年度の債務保証額に対し、当該事業年度に賃料の未納が発生し代位弁済した金額の比率

※2 当該事業年度請求発生額に対し当該事業年度に回収した金額の比率

また、独自の契約管理クラウドシステム「Cloud Insure (クラウドインシュア)」では、不動産管理会社と同社をダイレクトに接続し、入居者の契約情報が記載された家賃債務保証サービスの契約書をダウンロードできるほか、申込に必要な書類をアップロードできる機能を揃えており、不動産管理会社の業務効率改善を推進する。

業績動向

主力の保証事業は順調に拡大、 デジタル化推進による業務効率化で収益性改善が進む

1. 2024年9月期業績の概要

2023年10月上場後、最初の事業年度となる2024年9月期の業績は、売上高3,220百万円（前期比12.0%増）、営業利益418百万円（同43.4%増）、経常利益410百万円（同40.5%増）、当期純利益280百万円（同42.3%増）と、売上高と営業利益について創業以来過去最高を更新した。2024年5月に上方修正した通期業績予想の達成率は、売上高は101.0%、営業利益は119.2%、経常利益は120.0%、当期純利益は121.3%といずれも計画を超過する好業績となった。売上面については、主力の保証事業において売上高3,013百万円（同12.7%増）を記録した。シェア拡大を図るべく対象地域拡大と新規取引先開拓を積極的に進めたことで、新規取扱店数及び契約件数が増加した。同社では売上高増加に向けたKPIとして、「初回保証契約件数×初回保証料契約単価」を採用しており、初回保証契約件数は33,474件（同5.0%増）、初回保証料契約単価は46,954円（同0.7%減）と堅調に推移した。初回保証契約件数は居住用、事業用とも増加したが、特に居住用の契約獲得に注力したことで居住用が大きく伸び、初回保証料契約単価は前期比ほぼ横ばいで着地した。その他については売上高207百万円（同2.6%増）となった。ランドリースerviceやフィットネスサービスにおいて安定した事業運営を進めたことで売上を確保した。利益面では求償債権発生率が6.2%（同0.4pp上昇）となったが、要因は延滞債権増加ではなく、主に支払委託型の契約増加に伴う、費用引き落とし口座登録の不備等の一時的な事務手続きエラーである。債権管理業務においてもWeb請求やオートコール等のデジタル化を進めて業務効率化を図った結果、増益を確保した。なお営業利益率は13.0%と前期比で2.9pp改善した。

2024年9月期の業績概要

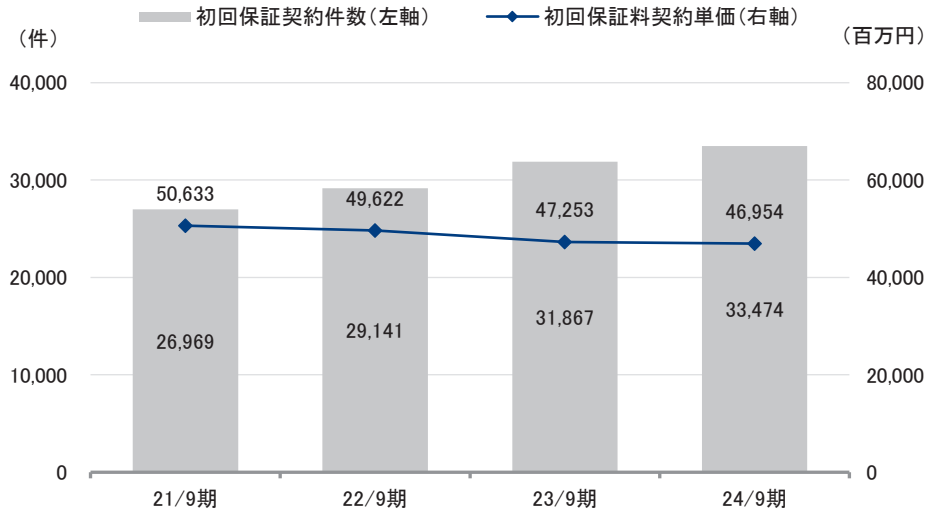
（単位：百万円）

	23/9期		予想	24/9期		前期比 増減率	予想 達成率
	実績	構成比		実績	構成比		
売上高	2,876	100.0%	3,188	3,220	100.0%	12.0%	101.0%
売上総利益	1,672	58.1%	-	1,886	58.6%	12.8%	-
販管費	1,380	48.0%	-	1,468	45.6%	6.3%	-
営業利益	291	10.1%	351	418	13.0%	43.4%	119.2%
経常利益	292	10.2%	342	410	12.7%	40.5%	120.0%
当期純利益	196	6.8%	231	280	8.7%	42.3%	121.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

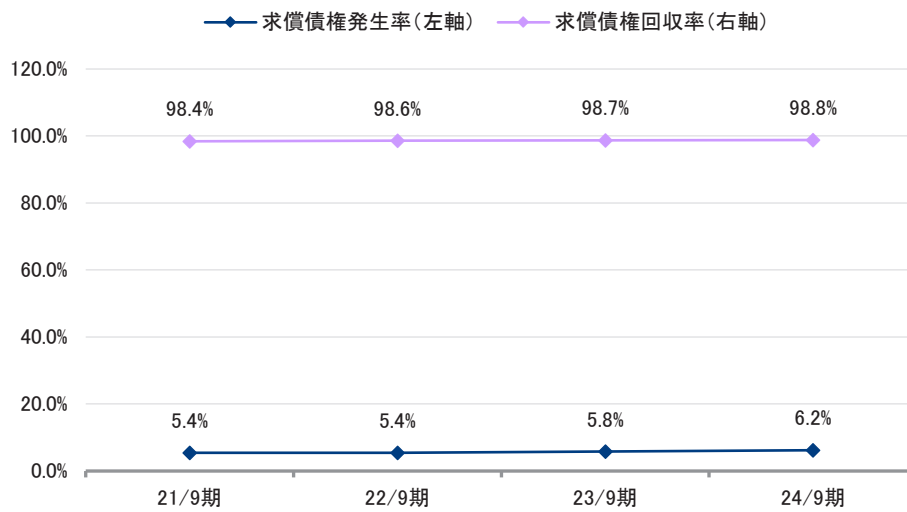
業績動向

初回保証契約件数と初回保証料契約単価



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

求償債権発生率と求償債権回収率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

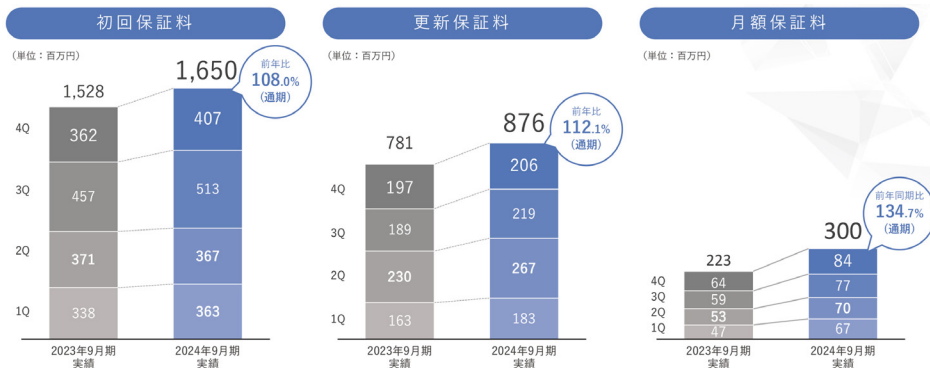
2. 事業別の業績状況

(1) 保証事業

2024年9月期売上高は、前期比12.7%増の3,013百万円、セグメント利益については同24.2%増の668百万円と大きく伸びた。本事業における保証料に関する売上は、初回保証料、更新保証料、月額保証料の3つで構成されており、初回保証料は同8.0%増の1,650百万円、更新保証料は同12.1%増の876百万円、月額保証料は同34.7%増の300百万円と、いずれも堅調に推移した。KPIの初回保証契約件数が堅調に伸びたことによって初回保証料の増加につながった。また、福岡をはじめとする営業拠点において積極的に不動産管理会社等の開拓を進めつつ、特に東京、神奈川など首都圏は不動産管理会社数が多く、さらに家賃相場も高いため、同社は注力エリアとして都市部での開拓を進めたと見られる。保証契約件数については、不動産管理会社の負担軽減につながるサービスをきめ細かく提案して紐帯を強化したことで、安定した顧客斡旋を引き出し契約件数増加につながった。さらに顧客ニーズを不動産管理会社経由で把握するケースも多く、迅速で柔軟な対応により契約件数を押し上げた。不動産管理会社は複数の家賃保証会社と取引関係があることから、同社は不動産管理会社との関係強化を業績拡大に直結する重要要素と認識し対応している。なお、保証料について、契約継続に伴って生じる更新保証料については、初回保証契約者数の増加にほぼ連動して積み上がることから、安定した収益基盤として業績に寄与している。

利益面では、求償権発生率が前期比で0.4pp上昇の6.2%となったが、支払委託型保証の増加に伴う口座登録不備等事務手続きエラーが要因で、既に回収完了しており貸倒れの懸念はない。一方求償権回収率は、実績ベースで98.8%（前期比0.1pp上昇）と非常に高い水準を保っている。顧客信用状況を審査の入口で入念にチェックするほか、信用情報機関を利用し信用調査を徹底する等、厳格な審査基準を適用していることが最大の要因だ。ほかにも、滞納発生時の独自の回収ノウハウのほか、SMSやAIオペレータ対応等のシステム実装が効率的な回収業務を支えている。管理体制についても求償権発生率や求償権回収率を指標として運用していることから、利益創出に向けた強靱な体質が形成されていると言えよう。債権管理業務においてもWeb請求やオートコール等のデジタル化を進めて業務効率化を図った結果、増益を確保した。なお営業利益率は22.2%と前期比で2.1pp改善した。

家賃債務保証料業績推移



業績動向

(2) その他

2024年9月期売上高は、前期比2.6%増の207百万円、セグメント利益は同1.0%増の29百万円となった。ランドリーサービスについては、店舗の美化に努めて「安心、安全、清潔」な店舗の維持を心掛けた。またフィットネスサービスは、既存会員のサポート体制の強化や、集客活動を活発化させて新規会員獲得に努めたことにより前期比増収・増益を果たした。

2024年9月期事業別業績概要

(単位：百万円)

	23/9期		24/9期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	2,876	100.0%	3,220	100.0%	12.0%
保証事業	2,674	93.0%	3,013	93.6%	12.7%
その他	202	7.0%	207	6.4%	2.6%
営業利益	291	100.0%	418	100.0%	43.4%
保証事業	538	94.9%	668	95.8%	24.2%
その他	28	5.1%	29	4.2%	1.0%
全社費用	-275	-	-278	-	-

注：営業利益の構成比は、全社費用を除く前の営業利益に対する割合
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2024年9月期末における総資産は4,600百万円となり、前期末比1,192百万円増加した。主な要因は、現金及び預金の増加730百万円、未収入金の増加161百万円、求償債権の増加319百万円、貸倒引当金の減少125百万円等である。

一方、負債合計は2,622百万円となり、前期末比317百万円増加した。主な要因は、未払法人税等の増加95百万円、前受収益の増加110百万円、保証履行引当金の増加115百万円等である。

純資産合計は1,977百万円となり、前期末比875百万円増加した。主な要因は上場に伴う新株式発行により資本金及び資本剰余金がそれぞれ297百万円増加したほか、当期純利益の計上による利益剰余金の増加280百万円である。

この結果、2024年9月期末の自己資本比率は43.0%（前期末比10.6pp上昇）、流動比率は160.8%（同28.0pp上昇）となった。上場に伴い595百万円を資金調達し、自己資本を充実させたことで自己資本比率が上昇したほか、調達資金を現金及び預金にストックしたことで流動比率が上昇し、その結果、財務面の安定性が増した。

ニッポンインシュア | 2025年1月10日(金)
 5843 東証スタンダード市場 | <https://www.nipponinsure.jp/ir/>

業績動向

簡易貸借対照表

(単位：百万円)

	23/9 期末	24/9 期末	増減
流動資産	2,943	4,050	1,107
現金及び預金	1,729	2,460	730
未収入金	563	724	161
求償債権	952	1,272	319
貸倒引当金	-360	-486	-125
固定資産	464	549	85
有形固定資産	34	30	-4
無形固定資産	61	81	19
投資その他の資産	367	437	70
資産合計	3,407	4,600	1,192
流動負債	2,215	2,518	303
短期借入金	479	483	4
預り金	127	139	11
前受収益	1,088	1,198	110
保証履行引当金	305	420	115
固定負債	89	103	14
長期借入金	7	6	-0
負債合計	2,305	2,622	317
純資産合計	1,102	1,977	875
負債純資産合計	3,407	4,600	1,192
【主要経営指標】			
自己資本比率	32.4%	43.0%	10.6pp
流動比率	132.8%	160.8%	28.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

不動産管理会社開拓に関する独自ノウハウとデジタル化を強みに引き続き増収増益を見込む

1. 2025年9月期業績の見通し

2025年9月期の業績は、売上高3,622百万円（前期比12.5%増）、営業利益516百万円（同23.5%増）、経常利益517百万円（同26.2%増）、当期純利益360百万円（同28.6%増）と増収増益を見込んでいる。売上面では引き続き、基本方針である新規取扱店数の拡大と保証契約件数の増加を積極的に目指す。前述のとおり、同社は不動産管理会社から派生した家賃保証会社であることから、不動産管理会社に寄り添い、ニーズに即した商品を提案し、契約につなげるというビジネススタイルにより、積極展開する計画だ。同社によると、既存顧客の不動産管理会社との関係強化から、他の不動産管理会社の紹介を受けており、強みとなっているようだ。地元福岡のほか、首都圏の東京や神奈川を中心に、主要都市の大阪、名古屋、新潟、仙台エリアでも顧客開拓を進めている。これら地域は市場規模が大きく、家賃相場も高いため、同社は開拓余地が大きいと判断し、引き続き営業活動を積極展開する。既存の不動産管理会社に対しては、新たなサービス提案を鍵に営業活動を推進し、シェアアップを図る。不動産業界の課題を機敏に捉えるほか、不動産管理会社が直面する課題、例えば入居者の孤独死や近隣トラブルなど実務的な問題から、収益力強化や業務効率化といった経営課題に対して真摯に向き合い、基本パッケージをカスタマイズして最適ソリューションを提案する。コンサルティングを中心に据えた営業活動を進めることで、契約数を拡大する考えだ。売上高の伸び率は2024年9月期と同程度と控えめで、同社は十分達成可能と見込んでいるようだ。

利益面では収益確保とデジタル化推進による業務効率化の2点が柱となる。収益確保については、KPIの求償債権発生率と求償債権回収率の管理を徹底し、積極的な契約獲得の推進と並行して厳格な審査を継続するほか、契約後のモニタリングにより求償債権の発生そのものを抑制する。発生した求償債権については、システム化により督促処理の初期段階で効率的に進め、培ったノウハウで回収業務をより早期かつ確実に実行し、貸倒債権発生を抑制する。デジタル化推進については、既に受付や契約の段階では申込書類等のOCR※1導入や電子申込システムとの連携、RPA※2による自動化処理等を実施しているほか、顧客への連絡や督促に関してはSMSの活用や、オートコール、AIオペレータの活用等を実装済である。システム投資を進め処理能力を増強することで、契約件数の増加に対して人材を増員することなく、業務効率化とコスト削減を図る。2025年9月期は特に大きなシステム投資を予定していないが、利益成長とのバランスを取りながら業界や顧客ニーズを見据え、必要な投資を行う方針である。一方、生産性向上に向け顧客対応力を強化すべく、従業員の能力開発を推進することから、人材関連投資による費用増加の可能性もあり、各段階利益の伸び率は前期と比べ控えめな見通しとなっている。

※1 紙文書をスキャナーで読み込み、デジタル化する技術を指す。

※2 パソコンで行っている事務作業を自動化できるソフトウェアロボット技術を指す。

今後の見通し

2025年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/9 期		25/9 期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	3,220	100.0%	3,622	100.0%	12.5%
営業利益	418	13.0%	516	14.2%	23.5%
経常利益	410	12.7%	517	14.3%	26.2%
当期純利益	280	8.7%	360	9.9%	28.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業環境

賃貸不動産業界においては、これまでは賃貸借契約に際して入居者に連帯保証人を要求するのが一般的であったが、最近は家賃保証制度への加入を必須とする契約が増加している。背景としては、都市部での単身世帯のほか、単身高齢者や外国人居住者の増加等といった要因が挙げられる。加えて、2020年4月に施行された改正民法で、連帯保証人の弁済に「極度額」を設定し、確定的な具体的金額を契約書に明記することが義務付けられたことも一因である。連帯保証人のリスク量が明示されることにより、連帯保証人になることを回避する傾向が増加したことや、賃貸物件のオーナーにとっては連帯保証人に対して極度額を超える家賃債権を請求できなくなる等のデメリットが顕在化した。これらを受け、入居者に対して家賃保証制度への加入を求める賃貸借契約が増加した。国土交通省による2021年の調査（家賃債務保証業者の登録制度に関する実態調査）では、賃貸借契約の80%で家賃債務保証業者が利用されており、今後も家賃債務保証に対する需要は増加すると考えられる。

国土交通省では家賃債務保証制度の普及に向けて、一定の要件を満たす家賃債務保証業者登録制度を2017年10月に創設した。2024年9月30日現在108者が登録されており、家賃債務保証業を適正かつ確実に実施できる保証業者として、業務体制や業務適正化のためのルール遵守などの要件が定められている。違反行為に対しては指導や登録の抹消が適用される。賃貸物件の借主が安心して家賃債務保証業者を活用できるよう、国を挙げて情報提供を推進している。

■ 成長戦略

顧客視点での事業展開、システム開発による省力化、接客技術のさらなる向上により家賃債務保証サービスを拡大

1. 主要戦略

成長戦略として、「事業展開（エリア展開と新しい商品展開）」「システム開発によるコストリーダーシップの実現」「接客技術の継続的向上」の3点を掲げる。不動産会社から生まれた家賃保証会社という経歴に基づく独自の営業力とシステム開発力、質の高いサービス提供により、顧客満足度を向上させるとともに業績向上を図る。

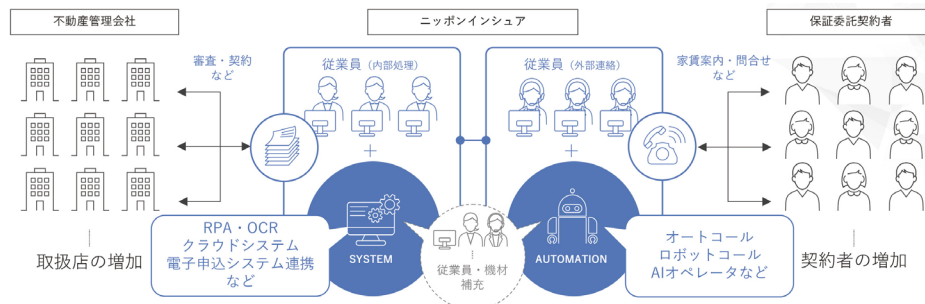
成長戦略

「事業展開」では、地元の福岡や、東京、神奈川といった主要マーケットをはじめ、支店を置く国内主要都市において事業展開を進める。各支店を地域の要と位置付け、支店地域のみならず周辺地域へも営業活動を推進する。各支店で取引関係のある不動産管理会社との関係を生かして周辺地域の同業者の紹介を受けるなど、新規取引先を積極的に開拓し、顧客契約件数の増加を図る。強みである経歴を背景とした提案力や、後述するシステム開発力に裏付けられたサービス提供力、高い債権回収率を誇るマネジメント力が武器になる。各拠点を中心にエリア展開を図るとともに、将来的には他の地域への進出も考えられる。

さらに、家賃債務保証サービスで培った営業力や商品提供力を、介護・医療等の新領域で活用し、ビジネスを拡大することも期待される。

「システム開発によるコストリーダーシップの実現」では、顧客からの契約受付～審査～契約までの事務処理や、契約後の家賃の支払管理に関する業務を徹底的にデジタル化することで、コスト削減と同時に、処理能力や債権回収率の向上を推進している。申込書や契約書はOCRにより電子申込システムと連携し、審査や契約に関する処理はRPAによる自動化を進めている。契約した顧客に対しては、家賃の支払案内や問い合わせでオートコールやAIオペレータ等を活用していることから、契約者増加の際にもシステム処理能力の増強だけで対応可能となっている。このようなバックオフィス系の業務は、顧客の増加に伴い業務量が積み上がり負荷がかかるため人員を増やす必要があるが、徹底的にシステム化することでコスト削減と省力化を実現している。契約数が増加するほど規模の経済が働きコスト競争力が強化され、優位性として機能するだろう。また同社は「Cloud Insure」という独自システムを導入しており、同社と不動産管理会社が共同利用して、契約内容や顧客情報を管理する。顧客需要に迅速に対応できるほか、事務のペーパーレス化にもつながり、利便性とコスト削減に効果を発揮している。不動産業界のDX推進が予想され、呼応して機能アップすることで不動産管理会社やエンドユーザーである顧客へのサービスを強化する。

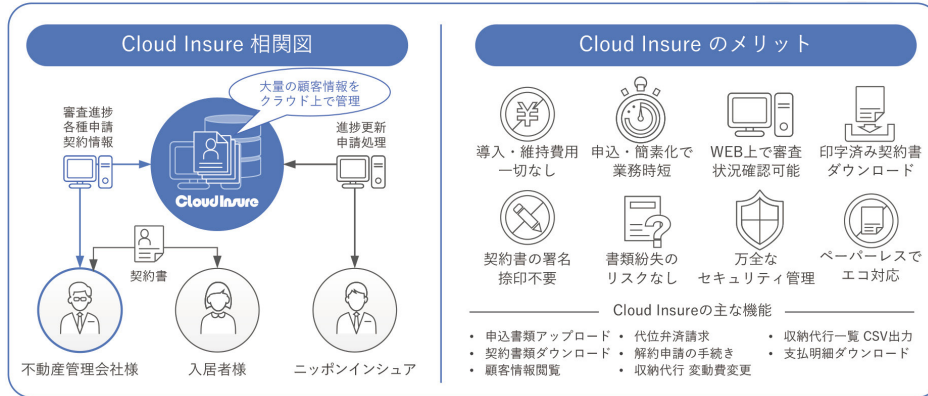
システム開発によるコストリーダーシップの実現



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

「Cloud Insure」の概要



出所：決算説明資料より掲載

「接客技術の継続的向上」では、営業活動で培ってきた不動産会社に対する課題解決力や、顧客に寄り添ったサービス提案力、独自の審査基準、情報収集・共有力といったスキルを形式知化して人材育成に生かし、営業力や顧客対応力等の接客技術を定着・向上させる。取引先の新規開拓や既存取引先との深耕、従業員の生産性向上に役立て、さらに顧客満足度を高めるとともに業績拡大を図る。情報やスキルを常にアップデートすることで、競争力強化につなげる。

2. 今後の重点的取り組み

今後の重点的取り組みとして、事業の成長と基盤の強化に向け、売上、収益、システムの3つの領域における戦略と計画を掲げている。具体的な目標時期は明示されていないが、業績動向と併せて注目したい。

売上面では、サービスの多角化による事業拡大、業務効率化の推進、継続的な業務改善と革新を掲げている。計画として、商品のブラッシュアップによる提案、介護費・入院費で他業界へのサービス提供、システム導入による差別化、情報の可視化による分析で効率的・効果的な営業の4点を挙げ、売上の向上を目指す。

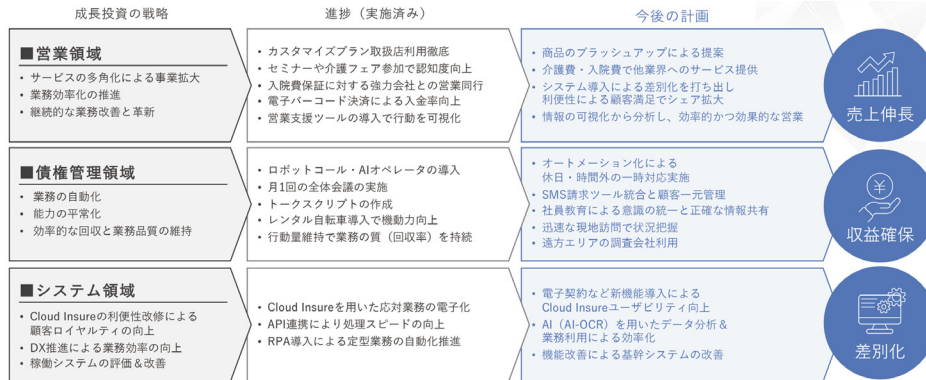
収益面については、債権管理領域における戦略として、業務の自動化、能力の平準化、効率的な回収と業務品質の維持を掲げる。計画では、オートメーション化による休日や時間外の対応、SMS 請求ツール統合と顧客一元管理、社員教育による意識の統一と正確な情報共有、迅速な現地訪問による状況把握、遠方エリアの調査会社利用の5点を挙げている。業務省力化により債権回収を効率的に実施し収益性向上を図る。

システム領域における戦略として、Cloud Insure の利便性改修による顧客ロイヤルティの向上、DX 推進による業務効率の向上、稼働システムの評価と改善の3点を掲げる。計画では、Cloud Insure のユーザビリティ向上（電子契約等の新機能導入）、AI（AI-OCR）を用いたデータ分析と業務利用による業務効率化、基幹システムの機能改善を挙げている。システム基盤の充実を図り、業績拡大・向上を支える。

ニッポンインシュア | 2025年1月10日(金)
5843 東証スタンダード市場 | <https://www.nipponinsure.jp/ir/>

成長戦略

今後の重点的取り組み

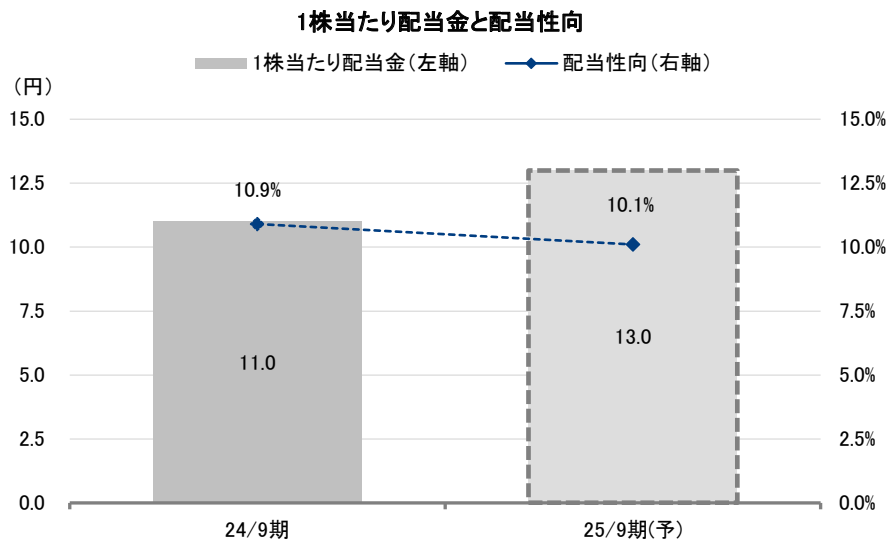


出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元

債権買取サービスをベースに顧客基盤を固め、 取引規模拡大で継続的な成長と株主還元の充実を目指す

配当政策の基本方針として、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く事業環境を勘案したうえで、株主に安定的かつ継続的な利益還元を実施する。具体的には市場に適したサービス提供とシェア拡大に加え、デジタル化を推進することで持続的な成長と安定配当を実現する。当面は配当性向10%以上を基本方針とする。上場後の初年度となる2024年9月期は、1株当たり年11.0円の期末配当を実施し、配当性向は10.9%となった。なお、2025年9月期は1株当たり年13.0円の期末配当を予定し、配当性向は10.1%の見込みである。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ SDGs の取り組み

スローガンである「人と地域の社会に貢献」のもと、安心で快適な社会の持続的発展と、健全な環境の保全や継承を支える事業活動を展開している。

地域社会の活性化

十分な介護、医療を受けるにはひとりのチカラではどうしようもない場合がある。施設利用にも保証人を必要とする場面が多いが、近年は人間関係の希薄化や経済的理由で保証人の確保が難しい時代になっている。同社は介護費債務保証・入院費債務保証を提供し、社会的弱者が十分な介護・医療を受けられるよう、保証のチカラでサポートする。

カーブスの30分のサーキットトレーニングは、運動がはじめての人も、今まで運動が長続きしなかった人も体を動かすことが好きになる画期的なプログラムとなっている。運動習慣が身につくことで、体が健康になり心も前向きに変わる。カーブスにおいて、健康寿命を伸ばす活動を支援する。

従業員に最大級のパフォーマンス

同社では、共に育つ「共育」と教えて育つ「教育」の両方を実施する。「共育」プログラムとして新入社員から中堅社員まで社内・社外研修を行い、「教育」では知識やスキルの向上をはかる社員に対して費用を負担し、希望する教育環境を提供することで自己研鑽や成長を支援する。

差別の無い平等な社会づくり

社会的な男らしさや女らしさではなく、自分らしさで仕事ができる環境を実現している。社員のうち女性が半数以上を占め、比例して管理職の女性比率が高いことも同社の特徴である。

家賃債務保証の入居審査ではLGBTQを問わず、厳密性はもちろんのこと人格や内面性から平等な審査を行っている。ほかにも、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、業務パフォーマンスとのバランスを取りつつ、産休、育休、時短勤務などフレキシブルな就業制度を敷いており、労働・昇進機会不平等の是正に貢献している。

また常に、国内及び国家間の格差是正に向け、ウェブサイト、SNS、印刷物などによる情報発信や採用において、障害、性別、年齢、国籍、性的志向による差別や不平等の撤廃に留意している。

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