

Briefing Transcription

|| 2025 年 9 月期 通期 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 12 月 3 日 (水)



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	07
■ 質疑応答	20
■ 終わりのあいさつ	23

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

2025 年 12 月 3 日 (水)

■ 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 通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。

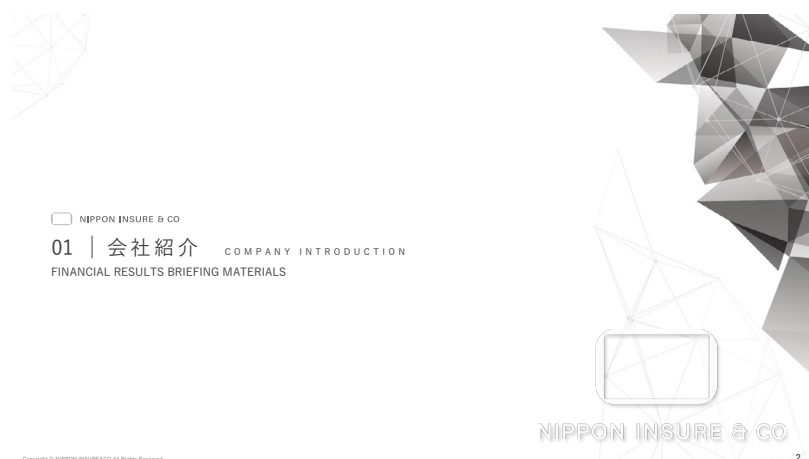
目次		
目次 Contents	01 会社紹介	P. 02
	02 実績	P. 08
	03 成長戦略	P. 16
	04 サステナビリティ	P. 22

本日の主な説明内容は

- ・ 会社紹介
- ・ 2025 年 9 月期 通期の実績
- ・ 成長戦略

です。それでは、会社紹介になります。

会社紹介



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。

01 | 会社紹介 | 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	3億5千7百万円 (2025年9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	126名 (2025年9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 (住宅用、事業用、駐車場・コンテナ用) / 介護債務保証サービス/入居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	<ul style="list-style-type: none"> 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]
■許可・届出	<ul style="list-style-type: none"> 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)

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。

会社紹介

01 | 会社紹介

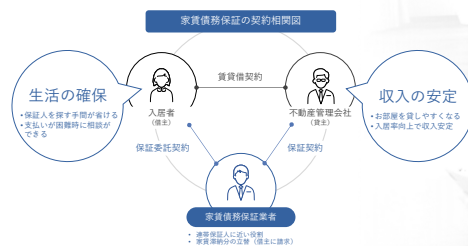
| 主要事業の家賃債務保証サービスとは

NIPPON INSURANCE CO.

家賃債務保証とは

入居希望者が賃貸住宅を借りやすくなるための制度

家賃債務保証とは、入居希望者が賃貸住宅の契約を締結する場合に、保証会社が借主の連帯保証人に近い役割を果たす制度です。借主が賃貸借契約の期間中に家賃等を滞納した場合に、保証会社が一定範囲内で立て替えます。



出典：国土交通省 家賃債務保証の提供
公益財団法人日本賃貸住宅管理協会 特集 最近の家賃住宅の契約「家賃債務保証サービス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 CO. All Rights Reserved.

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せるようになります。

【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ますので、スムーズに入居できます。また、入居中に事故や入院など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することができます。不動産管理会社にとっては、入居審査を当社が行いますので、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。

会社紹介

<p>01 会社紹介</p>	<p> 家賃債務保証サービスの支払い方法と仕組み</p>	<p>□ NIPPON INSURE 6 CO.</p>
<div style="text-align: center;"> <h2>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</h2> </div> <p>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、その立替金を債主に請求する点です。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <h3>一般保証型</h3> <p>借主が滞った場合、 代わりに家賃債務保証業者が貸主に弁済し、 債主に請求</p> </div> <div style="width: 45%;"> <h3>支払委託型</h3> <p>借主からの委任に基づき、 家賃債務保証業者が貸主に家賃を支払い、 債主に請求</p> </div> </div> <p>出典：公益財団法人日本不動産総合協会 特集 最近の家賃住宅の契約「家賃債務保証事業のしくみと家賃債務保証事業者協会について」より作成</p> <p>Copyright © NIPPON INSURANCE All Rights Reserved.</p>		

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をし、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。

01 | 会社紹介

■ 当社の取り組み

NIPPON INSURE

BO

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


NIPPON INSURE

BO

与信審査

質價面の支払い能力を、
外部機関の活用で支払い能力をより正確に判断

- ・ 日経 Credit（株式会社日本経済新聞社）
- ・ WebCredit（株式会社クレジットコム）
- ・ 安部信保保証信用（株式会社信保ファンク）
- ・ 全国暴力追放運動推進センター
- ・ LICC（一般財団法人全国生活者信用調査会）
- ・ JCC（株式会社日本全国信用保証機構）



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競争力を高める

- ・ 保険残高残
- ・ 契約保護
- ・ 緊急相談（24時間対応）
- ・ 見守りサービス
- ・ 家族保障
- ・ 近所トラブル対応
- ・ 共同保証
- ・ WEBでの口頭損害登録
- ・ 保証代行（リターン）

データ連携

オンライン入居申込みサービスのデータ連携で
処理速度と利便性の向上

- ・ スマートサイン（ソフトバンクグループ）
- ・ いし生活Support（株式会社いし生活）
- ・ ITANDI賃貸管理（i-TANDI株式会社）
- ・ キヤムホーム Sign（株式会社キャムホーム）
- ・ Go Web（株式会社GotoWebテクノロジー）
- ・ リアポロ（株式会社リアポロシステムズ）
- ・ Park Drive（株式会社パークドライブ）
- ・ 申込サポート by SUUMO（株式会社スーモ）



システムとの連携と活用

デジタル技術を活用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 system）
- ・ SMS（Short Message Service）
- ・ RPA（Robotic Process Automation）
- ・ オートコック
- ・ AIオペレーター
- ・ AI-OCR（AI Optical Character Recognition）
- ・ 生通知
- ・ API
- ・ タレントマネジメントシステム
- ・ 電子契約サービス
- ・ リーガルチェックツール

※本ページ 目次記載事項は2024年9月30日時点での一部分の項目もあります。
 1. 2023年9月30日現在「ITANDI 株式会社」と、i-SUMOサービスと提携を再開。各サービス名称も新たに実装されました。

Copyright © 2024 NIPPON INSURE BO. 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。

会社紹介

【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おります。

【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おこなって、業務効率化、利便性の向上、コスト削減を実現しております。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。

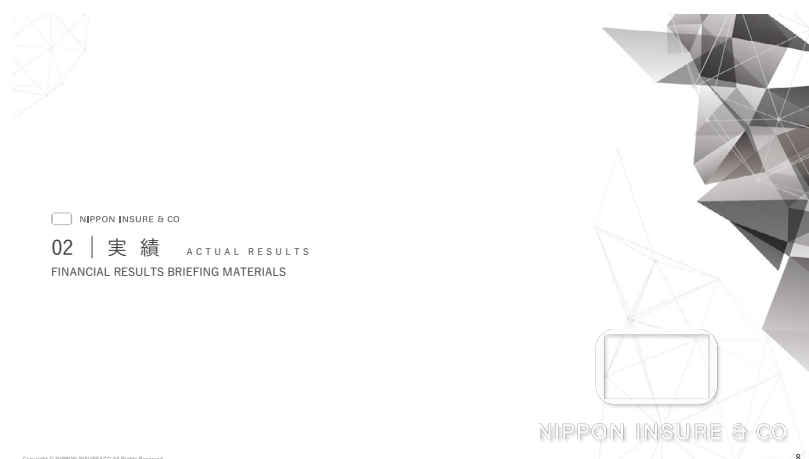
【他企業とのタイアップ、付帯サービス】

様々な企業様とタイアップをおこない、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おります。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为先駆けて設計しておりますので、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おこない、会社ごとにカスタマイズした商品の提供もおこなっております。

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。

決算説明



02 | 実績 ACTUAL RESULTS
FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS

それでは、2025 年 9 月期 通期の実績になります。

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 実績	2025年9月期 予想	2025年9月期 実績	前年同期比 (2024年9月 前実績比率)	予想比
売上高	3,220	3,715	3,737	116.0%	100.6%
内 保証事業	3,013	3,492	3,514	116.6%	100.6%
その他	207	222	223	107.7%	100.3%
売上総利益	1,886	2,271	2,341	124.1%	103.1%
販売費及び一般管理費	1,468	1,632	1,582	107.8%	97.0%
営業利益	418	639	759	181.5%	118.7%
営業利益率	13.0%	17.2%	20.3%	-	-
経常利益	410	652	775	188.9%	118.7%
当期純利益	280	440	528	188.7%	120.0%
1株当たり当期純利益	100円73銭	157円04銭	188円49銭	-	-

※予想は2025年9月期の第3四半期（2025年9月30日）にて上方修正した数値
※記載の数値は百万円以下を切り捨て

Copyright © NIPPON INSURE & CO. All Rights Reserved.

こちらは、業績と前年同期比になります。

売上高 : 前期比 116.0% の 3,737 百万円
2025 年 9 月期第 3 四半期で開示した予想比で、100.6%

営業利益 : 前期比 181.5% の 759 百万円
予想比で、118.7%

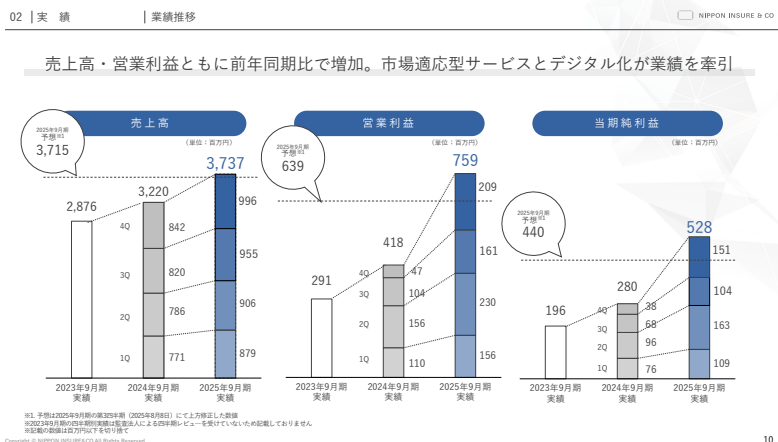
当期純利益 : 前期比 188.7% の 528 百万円
同じく予想比では、120.0%

の、業績になりました。

決算説明

賃貸市場の成約賃料の上昇などでのトップラインの増加、審査から求償債権回収までのフローやシステム活用の拡充などで更に効率化につなげる事ができ、利益が修正予想を上回る業績につながったと考えております。

それでは次のページで、実際の売上高や営業利益など、結果の要因についてご説明いたします。



こちらが、2025 年 9 月期 通期の売上高、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、契約件数は安定的に推移し、契約単価の上昇もあり、売上も増加しております。

【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、営業利益および当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いたしました。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。

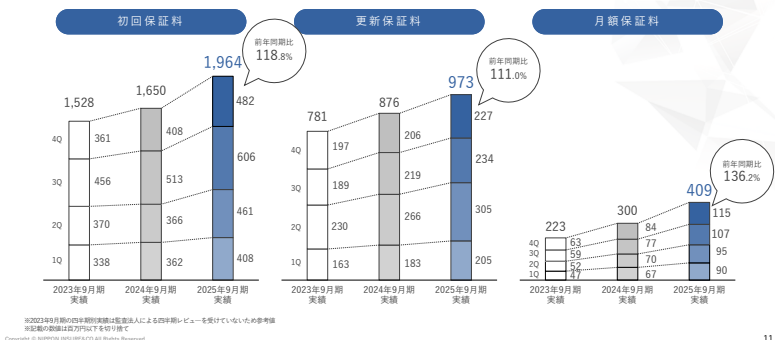
決算説明

02 | 実 績

| 家賃債務保証料 業績推移 (書金ベース)

□ NIPPON INSURE & CO

保証契約件数は堅調に伸長し、初回保証料は昨年同期比の約118%で推移



11

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】

初回保証料の今期の実績は、前年同期比で118.8%の1,964百万円。

【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111.0%の973百万円で、安定的な収益基盤の形成につながっております。

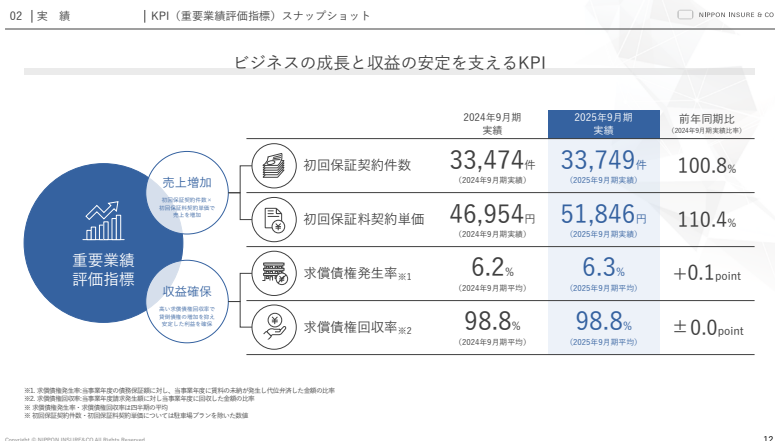
【月額保証料】

三つ目の月額保証料につきましても、同様に増加傾向で、実績は、前年同期比で136.2%の409百万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 12 月 3 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 通期の実績と前年同期比です。

【結果】

初回保証契約件数 : 33,749 件 (前期比 (通期) 100.8%)

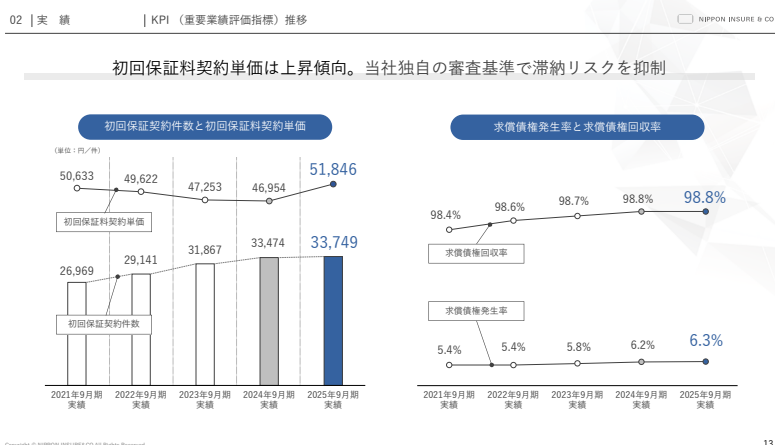
初回保証料契約単価 : 51,846 円 (前期比 (通期) 110.4%)

求償債権発生率 : 6.3% (前期比 (通期) + 0.1point)

求償債権回収率 : 98.8% (前期比 (通期) ± 0.0point)

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、売上増加に直結する KPI として「初回保証契約件数」と「初回保証料契約単価」があります。

【初回保証契約件数】

新規取扱店の拡大や既存取引先でのシェア拡大により、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。

ニッポンインシュア株式会社 | 2025 年 12 月 3 日 (水)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明

【初回保証料契約単価】

契約単価も上昇しております。ニーズに合わせた付帯商品やカスタマイズ商品、また居住用、事業用の成約賃料の上昇も単価上昇の要因となっております。

引き続き、市場動向を注視し、適切な対応を続けてまいります。

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】

発生率は前年同期比で微増していますが、これは支払委託型契約の増加や口座登録の不備など、初期遅延が主な要因です。支払い能力自体に問題があるケースは多くありません。

SMS や WEB 請求、自動音声案内などの督促ツールを活用し、即時回収に努めてまいります。

【求償債権回収率】

契約件数が増加する中で、回収率は高い水準を維持しています。1 ヶ月以内の滞納はシステムを活用して迅速に対応し、2 ヶ月以上の長期滞納には人による交渉や訪問を行うなど、状況に応じて人とシステムを使い分けております。

このように、売上面では契約件数の安定的な推移と単価上昇が寄与し、収益面では効率的な回収体制により収益確保を実現しています。信用情報を活用した審査や、入居者の支払履歴分析による早期督促も、長期滞納リスクの抑制に繋がっております。今後も、これらの KPI を注視しながら、持続的な成長と企業価値向上に取り組んでまいります。



続いて、当期業績と配当についてです。

第3四半期の決算説明時に、業績予想の上方修正、及びそれに伴い1株当たり16円への期末配当予想の報告をさせていただきました。2025年9月期の結果としましては、皆様のご支援と当社の堅実な業績で、当期は予想を上回る結果になりました。

その業績に伴い1株当たり19円の配当を報告させていただきます。

これは、皆様のご支援と当社の堅実な業績の結果で、そのお陰で当期は配当を増加し、株主の皆様に対する還元を一層強化してまいります。

ニッポンインシュア株式会社 | 2025 年 12 月 3 日 (水)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明

02 | 実 績

| 2026年9月期業績と配当予想

□ NIPPON INSURE & CO

配当性向10%以上を目標とする基本方針のもと、継続的な成長で安定的な配当の実現を目指す

	2025年9月期 実績	2026年9月期 予想	前期比 (2025年9月期実績比率)
(単位：百万円)			
売上高	3,737	4,233	113.3%
営業利益	759	883	116.4%
経常利益	775	887	114.5%
当期純利益	528	617	116.8%
1株当たり 当期純利益	188円49銭	218円59銭	—

2026年9月期末
配当予想
22円/株

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

15

続いて、2026 年 9 月期の業績予想と配当予想になります。

売上高 : 前期比 113.3% の 4,233 百万円

営業利益 : 前期比 116.4% の 883 百万円

経常利益 : 前期比 114.5% の 887 百万円

当期純利益 : 前期比 116.8% の 617 百万円

1 株当たり当期純利益 : 218 円 59 銭

配当予想 : 1 株当たり 22 円

を予想として報告いたします。

2026 年 9 月期の予想につきましては、取引会社ごとのこれまでの状況を踏まえつつ、市場動向も考慮しながら予想を策定しております。当社の強みでもある「不動産管理会社との強固なコネクション」を活かし、日頃から密にコミュニケーションを取りながら現場の動向や市場の変化について積極的に情報収集を行っています。こうした体制により、変化の兆しを見逃さず、柔軟に対応できるよう努めてまいります

配当に関しては、業績拡大のための投資を見据えるとともに、継続的な配当を行うため、年 1 回の期末配当として配当性向 10% 以上を目標とすることを基本方針としております。

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。

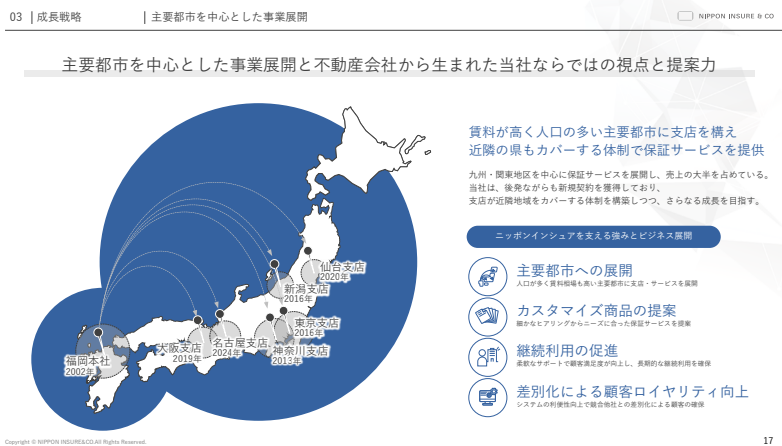
決算説明



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、

- 1 つ目は、主要都市を中心とした事業展開
- 2 つ目は、システム活用によるコストリーダーシップ戦略
- 3 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おります。

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

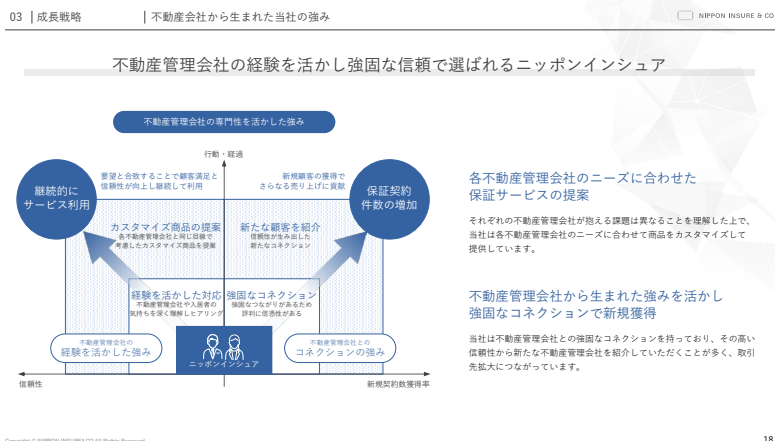
【強み】

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。

【システムー差別化】

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おります。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てまいります。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、収益を確保してまいります。



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をいたします。

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】

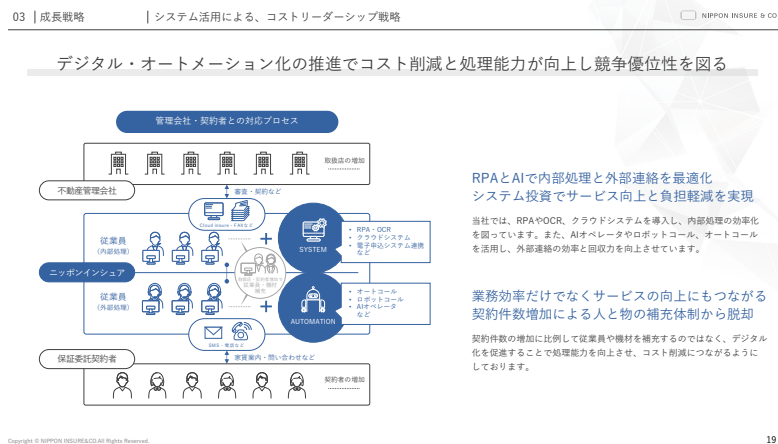
当社は、各管理会社が抱える課題は、それぞれ異なることを理解した上で、ニーズに合わせて、カスタマイズした商品の提供も行っております。これは、管理会社としての経験があるからこそできることであります。また、付帯サービスを含めた保証や入居者対応などの包括的なサービスを提供する事で、管理会社はワンストップで様々なサポートを受けられます。この利便性が、顧客満足につながり、継続的に保証サービスを利用していただけます。

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、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おります。これにより、業務の効率化と精度向上を実現しております。

【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おります。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おります。

【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おります。

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。

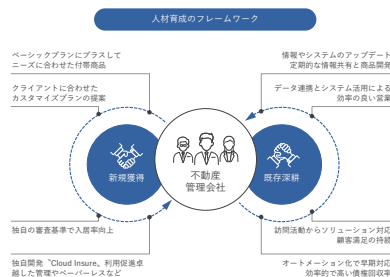
決算説明

03 | 成長戦略

| 人材育成による接客技術の向上

□ NIPPON INSURE & CO.

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



顧客満足追求するための強力な営業力の向上と実践

常に最新の情報やスキルを習得し、クライアントの要望に迅速に対応しています。人材育成を通じて接客スキルを向上させ、顧客満足度を高めています。クライアントとの信頼関係を強化し、新規顧客の獲得と既存顧客の深耕を持続しています。

信頼と成長を支えるための充実した研修プログラムの実施

当社は形のない商品を提供しており、滞りが発生することもあるため、会社や従業員の信用力も重要と捉えています。定期的に外部講師を招き、取引先管理会社の課題解決に向けた提案ができるように入材育成を行い、密着型・提案型の営業活動を継続し、新規取引先の開拓と既存取引先のシェア拡大に繋がっています。

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

20

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おります。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と考えております。

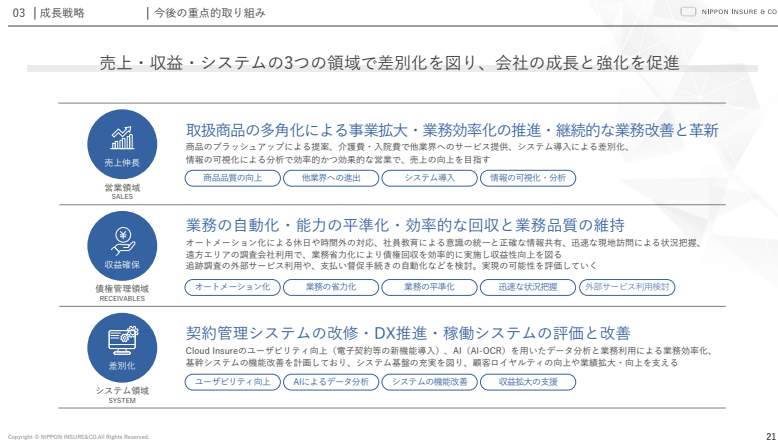
【研修によるお客様との繋がりを強化】

そのため当社では、定期的に外部講師を招いて、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おります。これにより、お客様との繋がりを深めることを目指しております。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。

ニッポンインシュア株式会社 | 2025 年 12 月 3 日 (水)
5843 東証スタンダード その他金融業

決算説明



こちらが今後の重点的な取り組みです。

【売上伸長 — 営業領域】

まず、攻めの営業領域では、商品のブラッシュアップを行いながら提案力を強化し、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。

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。

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。これにより、収益性の向上を目指してまいります。

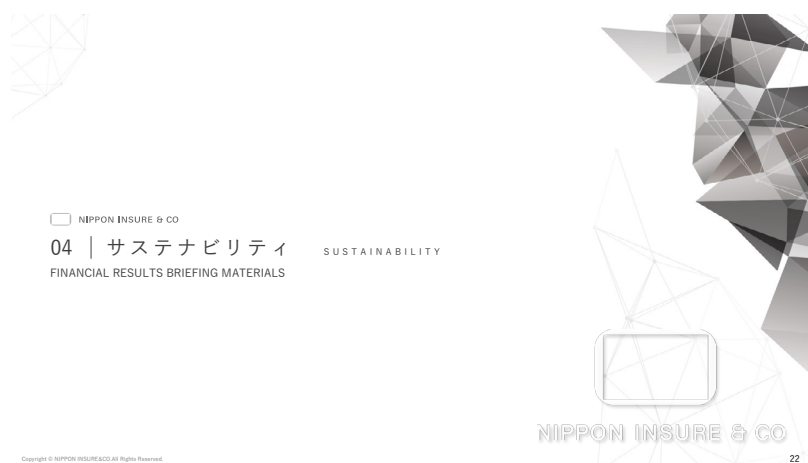
【差別化 — システム領域】

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。

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。

04 | サステナビリティ | 事業とSDGs・ESG

NIPPON INSURANCE 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

社会
SOCIETY

地域社会の活性化

介護療養型保険制度や入居型介護保険サービスの提供は、社会的にサポートが必要な人がひとりで多くをこなす介護・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、人が思い通りに活動しやすい人生を応援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

ガバナンス
GOVERNANCE

従業員に最大限のパフォーマンスを

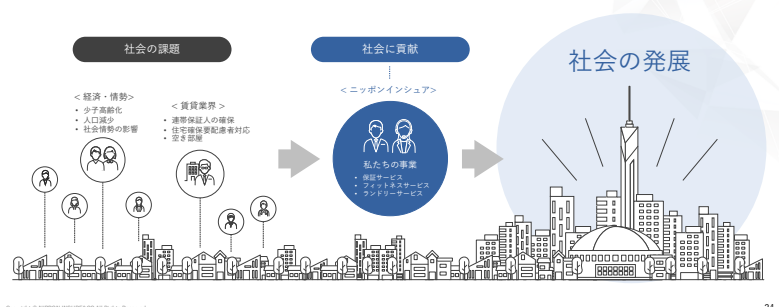
働く人から希望されるまで働く・休休制を働き手本人、共に働く【仲間】と考える【仲間】の両方を意識します。
また、【仲間】での活動により活動の場を拡大し、仲間と活動の場を拡大し、

決算説明

| 私たちの理念 |

□ NIPPON INSURE & 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



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」に貢献をしてまいります。

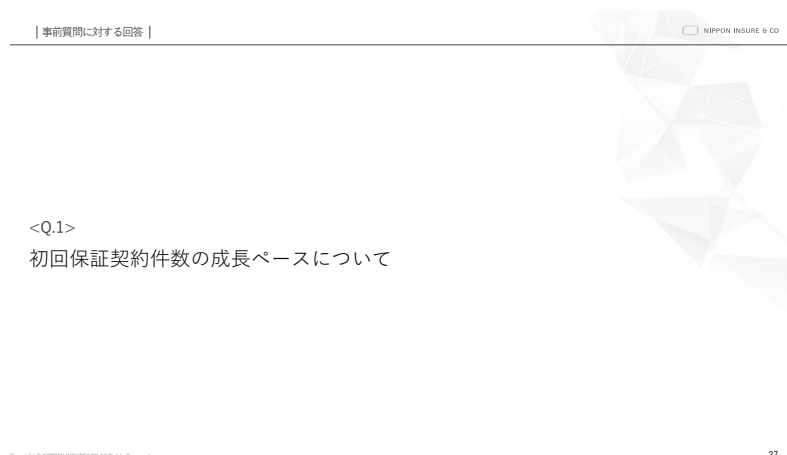
以上で説明を終わらせていただきます。

■ 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。



<Q.1>
初回保証契約件数の成長ペースについて

<質問.1>

「初回保証契約件数の成長ペースについて」
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。

質疑応答

<回答>

2025 年 9 月期は、営業活動を強化しつつ、適切な滞納リスク管理と高い求償債権回収率の維持を図るため、引き続き適切な審査基準を適用してまいりました。その結果、契約件数は安定的に推移しております。また、家賃相場や建築費の上昇により新規賃貸物件が減少するなど、外部環境の変化も見られますが、こうしたリスクを注視しながら、新規顧客の開拓や既存顧客との取引拡大に取り組んでおります。公表しております 2026 年 9 月期の業績予想達成に向け、営業体制の強化やデジタル施策による効率化を進め、契約件数のさらなる拡大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 & CO

<Q.2>

来期の業績予想の算出方法について

Copyright © NIPPON INSURANCE&COLLAR Rights Reserved.

28

<質問 .2 >

「来期の業績予想の算出方法について」
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>

来期の業績予想につきましては、これまでの実績や市場動向を踏まえ、契約件数と単価を積み上げて売上予想を作成しております。
費用面につきましても、今期の実績や今後の人員計画、投資計画を加味し、予算を策定しております。

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.3>

保証料契約単価の増加要因について

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

29

<質問 .3 >

「保証料契約単価の増加要因について」
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>

保証料契約単価の増加要因については、顧客ニーズに応じた付帯商品やカスタマイズ商品の提供、タイアップによる付加価値の創出を通じて、商品の価値向上に取り組んでおります。
加えて、居住用・事業用物件の成約賃料の上昇が主な要因となっております。
今後も市場動向を注視し、柔軟かつ適切な対応を継続することで、顧客満足度と収益性の両立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、次が最後の質問となります。

質疑応答

| 事前質問に対する回答 |

□ NIPPON INSURE & CO

<Q.4>

今後の株式分割に関する方針について

Copyright © NIPPON INSURANCE All Rights Reserved.

30

<質問 .4 >

「今後の株式分割に関する方針について」
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>

今後の方針につきましては、株主の皆様の利便性向上や市場での流動性確保の観点から、資本政策や投資単位の適正化を含め、総合的に検討しております。
現時点で具体的な内容や時期は決定しておりませんが、東京証券取引所のガイドラインや市場動向を踏まえ、適切な投資単位の維持に努めてまいります。
方針に変更がある場合には、法令および上場規程に基づき、速やかに適時開示を行います。

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

これもちまして、説明を終わらせていただきます。
皆様のご支援のおかげをもちまして、2025 年 9 月期も好業績をおさめることができました。
今後ともより一層のご支援のほどを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