

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年1月13日 (火)

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. 2025年9月期業績の概要	01
2. 2026年9月期業績の見通し	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要と沿革	03
■ 事業概要	04
1. 保証事業	04
2. その他	05
■ 強み	06
■ 業績動向	07
1. 2025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	11
■ 今後の見通し	12
1. 2026年9月期業績の見通し	12
2. 事業環境	14
■ 成長戦略	15
1. 主要戦略	15
2. 今後の重点的取り組み	17
■ 株主還元	18
■ SDGsの取り組み	19

## ■ 要約

### 2025年9月期も創業以来過去最高の売上高・営業利益を更新、 各段階利益が大きく伸長

ニッポンインシュア<5843>は、不動産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. 2025年9月期業績の概要

2025年9月期の業績は、売上高3,737百万円（前期比16.0%増）、営業利益759百万円（同81.5%増）、経常利益775百万円（同88.9%増）、当期純利益528百万円（同88.7%増）と、2024年9月期に続き、創業以来過去最高の売上高、営業利益を更新した。特に各段階利益は大幅な増益で着地した。2025年8月に上方修正した通期業績予想の達成率は、売上高は100.6%、営業利益は同118.7%、経常利益は同118.7%、当期純利益は同120.0%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3,514百万円（同16.6%増）と全体利益をけん引した。営業エリア拡大と需要に即したカスタマイズ商品が成果を上げ、KPIの「初回保証契約件数」が安定的に推移したほか、堅調な家賃相場もあり「初回保証料契約単価」は大幅な上昇と、売上高の増加に貢献した。ランドリーサービスやフィットネスサービスを展開するその他は売上高223百万円（同7.7%増）と、地域密着型の事業運営で安定した収益を確保した。大幅に伸長した利益については、強化するDX施策、AIオペレーター等による自動化が業務効率化と回収率向上に大きく寄与した結果である。なお営業利益率は20.3%と前期比で7.3ポイント上昇した。

ニッポンインシュア  
5843 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)  
<https://www.nipponinsure.jp/ir/>

## 要約

## 2. 2026年9月期業績の見通し

2026年9月期の業績は、売上高4,233百万円（前期比13.3%増）、営業利益883百万円（同16.4%増）、経常利益887百万円（同14.5%増）、当期純利益617百万円（同16.8%増）と増収増益を見込んでいる。家賃債務保証市場については、賃貸住宅需要は増加が見込まれる一方、入居者の支払いリスク上昇の懸念のほか、競争激化の様相も呈しており、市場環境は不安定な状況にある。しかし、同社はこれまでの新規顧客開拓での実績と、既存取引先に対する付加価値商品等で取引量を伸ばした経緯から、市場シェア拡大余地を十分に見込んでいる。不動産管理業の経歴を強みに、不動産管理会社の詳細なニーズを読み取り、的確な提案で対応エリアを広げ、市場ポジションを確立する考えである。売上高については、新規顧客開拓のほか既存顧客での付加価値商品で収益を伸ばす。また、独自開発した契約管理クラウドシステム「Cloud Insure（クラウドインシュア）」のリニューアルにより、不動産管理会社の利便性向上で継続的な取引を維持するほか、連携強化からの迅速な顧客対応で新たな付加価値商品の開発等を推進する。2025年8月に業務提携した（株）Wizと事業用賃貸物件に特化した「開業支援サポートサービス」の提供を開始しており、同社家賃債務保証サービスの顧客の開業に関わる各種手続き等の簡素化に寄与し、事業用不動産向け家賃債務保証サービスの高付加価値商品として、売上向上策の1つとなることに期待したい。利益面では、業務でAIの活用を含めDXを推進するほか、債権回収督促のスキル向上に向け人材育成にも積極的に取り組む。AIやRPA（Robotic Process Automation※）を活用した支払督促手続きの自動化では2025年9月期に一定の効果がみられるうえ、業務効率化が可能な領域はまだ多いと認識しており、AIによる業務対応分野を広げる方針で、対象業務の精査や費用対効果の見極めなど、計画を進めているようだ。

※ ソフトウェア型ロボットが定型業務を中心に代行して自動化することを指す。

## 3. 成長戦略

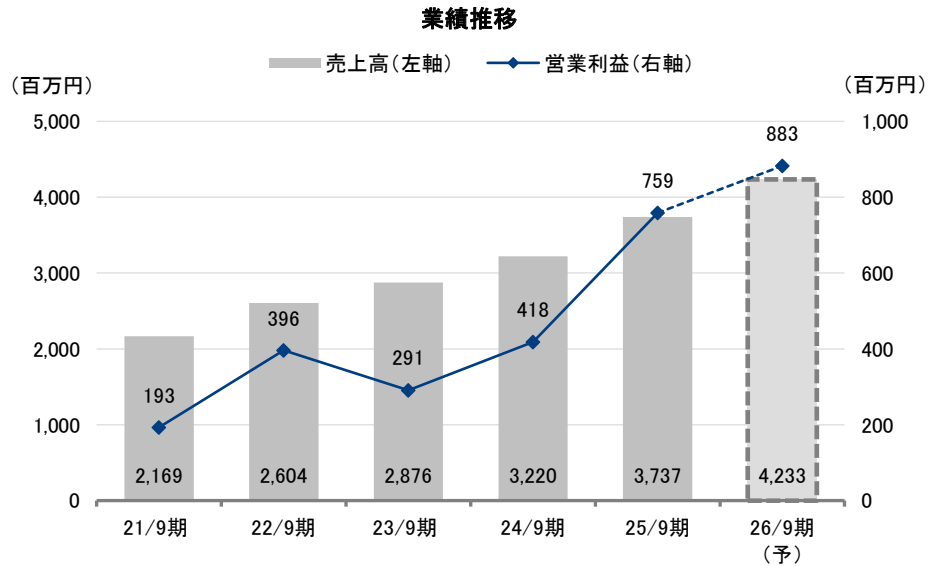
成長戦略として、「主要都市を中心とした事業展開」「システム活用による、コストリーダーシップ戦略」の実現、「人材育成による接客技術の向上」の3点を掲げる。不動産管理会社から生まれた家賃保証会社という経歴に基づく独自の営業力とシステム開発力、質の高いサービスの提供により、顧客満足度を向上させるとともに業績向上を図る。今後の重点取り組みとしては、売上、収益、システムの3領域における戦略を掲げている。売上面では、サービスの多角化による事業拡大、業務効率化の推進、継続的な業務改善と革新の3戦略を掲げ、売上の向上を目指す。収益面では、債権管理領域における戦略として、業務の自動化、社員の業務能力の標準化と高度化、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、独自開発した契約管理クラウドシステム「Cloud Insure（クラウドインシュア）」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。同社はこれらの戦略について具体的な目標時期を明示していないが、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背景を強みに不動産管理会社との強固な連携で業績拡大
- ・ 2025年9月期は保証事業における営業エリア拡大とカスタマイズ商品などの成果により、創業以来最高の業績を更新
- ・ 2026年9月期も増収増益が続く見込み。AI活用を含むDX推進により業務効率化を図る

ニッポンインシュア 2026年1月13日 (火)  
5843 東証スタンダード市場 <https://www.nipponinsure.jp/ir/>

要約



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

## 会社概要と沿革

### 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ゆえに、オーナー、不動産会社、不動産管理会社、入居者のニーズはどこよりも心得ており、充実したサービスを提供できる。

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、家賃債務保証サービスのみならず、不動産に関する様々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。

## 会社概要と沿革

## 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)より家賃債務保証事業を譲受
2017年 1月	契約管理クラウドシステム「Cloud Insure(クラウドインシュア)」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債務保証事業を譲受
2023年10月	東京証券取引所スタンダード市場に上場

出所：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(2025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。

##### (1) 家賃債務保証サービス

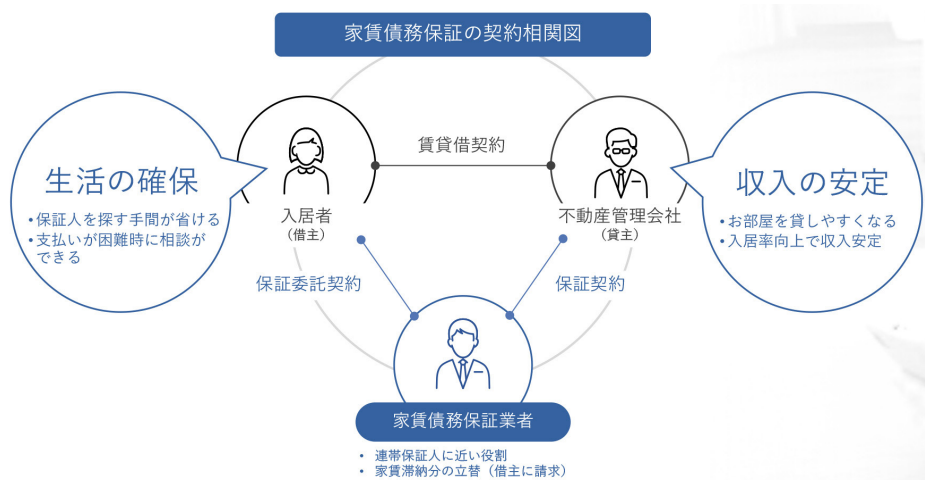
賃貸住宅の賃貸借契約において入居者の連帯保証人の役割を果たすサービスである。連帯保証人が必要だが見つからない、あるいは知人に頼みたくないなどの入居希望者が増加しており、現在では家賃債務保証サービスの利用が主流になっている。同社は不動産管理会社を通じて入居希望者から申込を受け入居審査を行い、契約可否を判断する。家賃債務保証では、万が一、入居者が病気や怪我で働けない、または、失業などで収入が一時的になくなり、家賃が払えなくなったなどの場合に、同社が一時的に家賃を立て替える。

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。

ニッポンインシュア 2026年1月13日 (火)  
5843 東証スタンダード市場 <https://www.nipponinsure.jp/ir/>

#### 事業概要

#### 家賃債務保証の契約関係図



出典：国土交通省 家賃債務保証の現状  
公益財団法人日本賃貸住宅管理協会 特集 最近の賃貸住宅の契約「家賃債務保証事業のしくみと家賃債務保証事業者協議会について」より作成

出所：決算説明資料より掲載

#### (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が、他社や専門機関との連携など、効果的に医療機関や介護施設へアプローチを進めている。

#### 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WASH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「WASHハウス」のフランチャイジーとして福岡県で3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も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できる。住居用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。これら入居者対応の付帯サービスのワンストップ提供により不動産管理会社から信頼を獲得し、新たな不動産管理会社の紹介につながることも強みの1つである。また、求償債権発生率※1 6.3%に対し、求償債権回収率※2は98.8%と高いことから（2025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うかがえる。

※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、独自開発した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。これにより、同社の契約保証サービスを利用する顧客の情報を一元管理し、不動産管理会社が必要時に適宜情報を閲覧、確認できるなど、不動産管理会社の業務効率改善を推進する。



ニッポンインシュア  
5843 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)  
<https://www.nipponinsure.jp/ir/>

## 業績動向

### 主力事業はエリア拡大と新商品設計で増収、増益。DXが成長の肝に

#### 1. 2025年9月期業績の概要

2025年9月期の業績は、売上高3,737百万円（前期比16.0%増）、営業利益759百万円（同81.5%増）、経常利益775百万円（同88.9%増）、当期純利益528百万円（同88.7%増）と、2024年9月期に続き、創業以来過去最高の売上高、営業利益を更新した。特に各段階利益は大幅な増益で着地した。2025年8月に上方修正した通期業績予想の達成率は、売上高は100.6%、営業利益は118.7%、経常利益は118.7%、当期純利益は120.1%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3,514百万円（同16.6%増）と全体収益をけん引した。営業エリアの拡大による新規取引先の開拓と、既存顧客に向け市場動向を反映し需要に即した新たな設計でのカスタマイズ商品の提案等によりKPIの「初回保証契約件数」は33,749件（同0.8%増）と安定的に推移した。また、市場環境として、居住用、事業用ともに堅調な家賃相場から、KPIの「初回保証料契約単価」は51,846円（同10.4%増）と大幅な上昇もあり、売上高の増加につながった。その他については売上高223百万円（同7.7%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フランチャイザーの盤石な事業基盤の下、地域密着型の事業運営で安定した収益を確保した。大幅に伸長した利益については、強化するDX施策、AIオペレーター等による自動化が業務効率化と回収率向上に大きく寄与した結果である。また、同社事業では業務の自動化により規模の経済が強く働くことから、売上増加につれて単位当たりのコストが低減され利益率上昇につながったことも一因といえるだろう。なお営業利益率は20.3%と前期比で7.3ポイント上昇した。

#### 2025年9月期の業績概要

（単位：百万円）

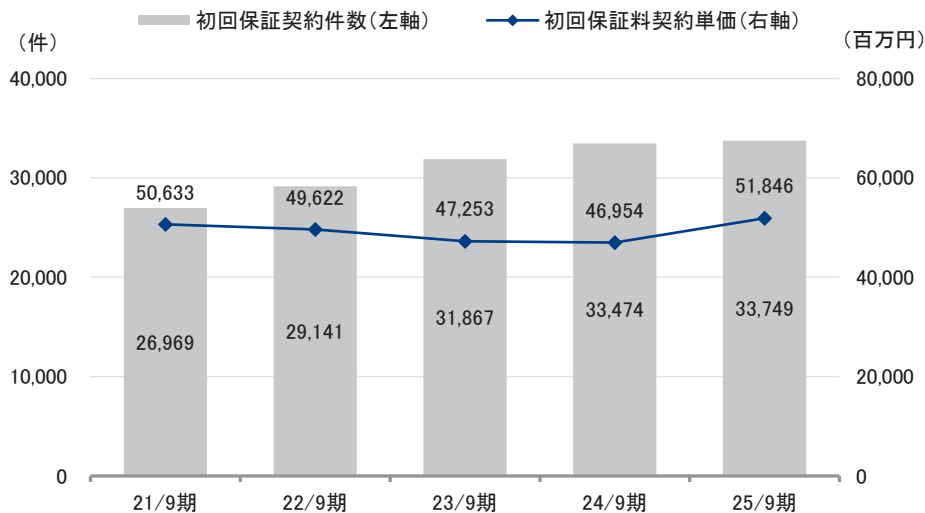
	24/9期		通期予想	25/9期		前期比 増減率	通期予想 達成率
	実績	構成比		実績	構成比		
売上高	3,220	100.0%	3,715	3,737	100.0%	16.0%	100.6%
売上総利益	1,886	58.6%	2,271	2,341	62.7%	24.1%	103.1%
販売費及び一般管理費	1,468	45.6%	1,632	1,582	42.3%	7.8%	97.0%
営業利益	418	13.0%	639	759	20.3%	81.5%	118.7%
経常利益	410	12.7%	652	775	20.7%	88.9%	118.7%
当期純利益	280	8.7%	440	528	14.1%	88.7%	120.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ニッポンインシュア | 2026年1月13日 (火)  
5843 東証スタンダード市場 | <https://www.nipponinsure.jp/ir/>

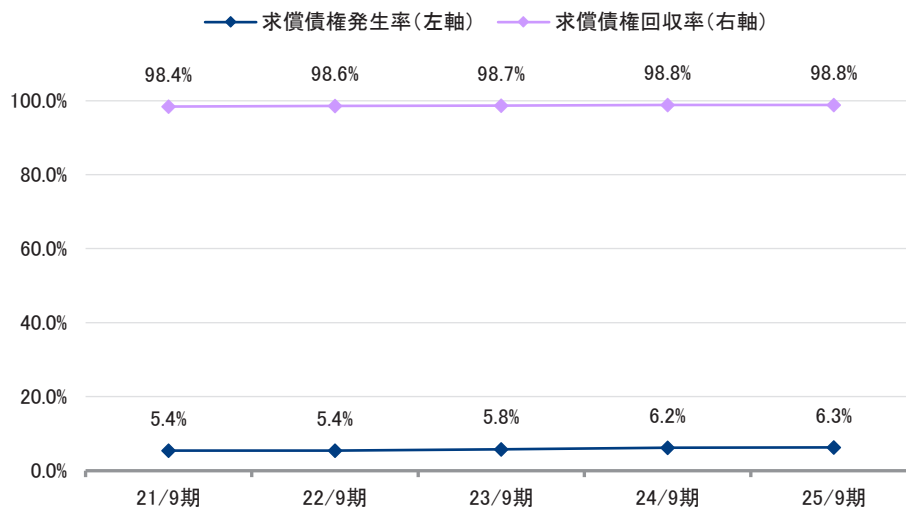
業績動向

### 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

## 2. 事業別の業績状況

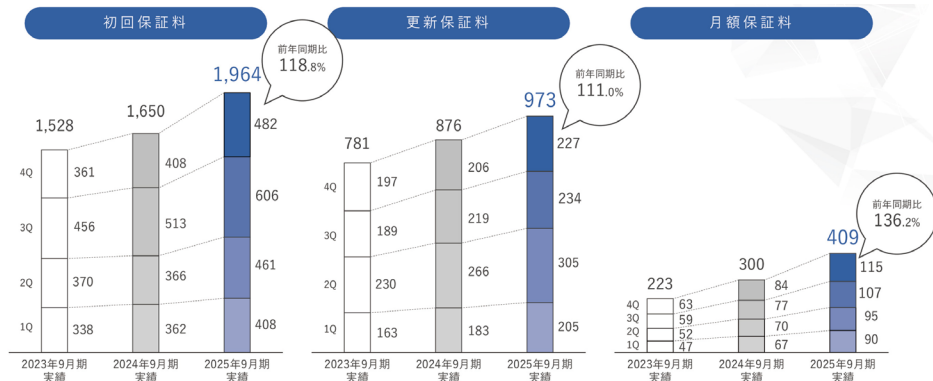
### (1) 保証事業

2025年9月期売上高は、前期比16.6%増の3,514百万円、セグメント利益については同54.4%増の1,031百万円と特に利益が大きく伸びた。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、順に同18.8%増の1,964百万円、同11.1%増の973百万円、同36.2%増の409百万円と、いずれも堅調に推移したなか、初回保証料は前期の増加率より10.8ポイント増と成長度合いが大きい。これは初回契約単価の上昇に起因する。また、初回保証料の増加を反映し、安定した収益基盤となる更新保証料も堅調に伸びている。新規取引先の開拓では、2024年に開設した名古屋支店や、周辺エリアへの営業範囲拡大が貢献した。既存顧客の不動産管理会社に対しては、顧客ニーズに合わせたカスタマイズ商品や、市場環境の変化に対応し、増加する単身世帯や高齢化に対応した商品設計、付帯サービスとしてクレーム対応等を付加した商品の提案を強化し、シェアを拡大した。なお、同社の取引先の不動産管理会社では、昨今のインフレや建築費高騰等の経済情勢を反映した、適切な賃料の設定に成功しているようで、その賃料は「初回保証料契約単価」に連動することから、同社の営業力が有力取引先との関係を深耕した成果といえるだろう。ほかにも、同社が独自開発した契約管理クラウドシステム「Cloud Insure (クラウドインシュア)」の利用促進も強化し、不動産管理会社の業務効率化に寄与するとともに売上高を拡大した。

2025年9月期の営業利益率29.4% (前期比7.2ポイント増) と好調な点に関しては、社内でのDX活用の貢献が大きい。契約業務では審査から求償債権回収までのフローを一元化したシステムを、請求業務ではSMSでのWeb請求やオートコールを、求償債権回収業務ではRPAを活用し、業務効率化の推進から利益を押し上げた。求償債権発生率は前期比0.1ポイント上昇の6.3%とほぼ横ばいで、初回保証料契約単価や初回保証契約件数の伸びと比較すれば大きな問題とはいえないだろう。さらに、求償債権回収率は前期と変わらず98.8%と高水準を維持していることから懸念は少ないと見られる。高い求償債権回収率は同社の強みの1つで、様々な外部データを活用した独自の審査基準を的確に運用している。さらに求償債権の督促には早期に対応し、分割支払いの提案など、顧客事情に合わせた対応が、求償債権回収率の高水準につながっている。なお、家賃相場の上昇に関し、前述した初回保証料契約単価の拡大要因になる一方で、入居者の支払い能力の観点では懸念材料となることから、これまで同様に厳格な審査と求償債権回収の体制の強化など、リスク管理を徹底して継続する。ただし、一辺倒な厳格対応ではなく、顧客の状況への思慮や、外部環境とのバランスを見ながらのフレキシブルな対応で、同社が不利益を被らずに不動産管理会社との良好な関係を維持できる適切なバランスにも配慮する。

## 業績動向

## 家賃債務保証料業績推移



出所：決算説明資料より掲載

## (2) その他

2025年9月期売上高は、前期比7.7%増の223百万円、セグメント利益は同21.8%増の35百万円となった。人件費や広告宣伝費等コストのかからないフランチャイズ経営を要因に、売上高の増加以上に利益が拡大することから、特に利益の増加率が大幅に上昇した。ランドリーサービスでは店舗の美化「安心、安全、清潔」の維持を心掛け、フィットネスサービスではカウンセリング等のサポート体制を強化し、それぞれ地域密着型の経営で前期比増収・増益を果たした。

## 2025年9月期事業別業績概要

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	3,220	100.0%	3,737	100.0%	16.0%
保証事業	3,013	93.6%	3,514	94.0%	16.6%
その他	207	6.4%	223	6.0%	7.7%
営業利益	418	13.0%	759	20.3%	81.5%
保証事業	668	22.2%	1,031	29.4%	54.4%
その他	29	14.0%	35	15.9%	21.8%
全社費用	-278	-	-307	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

ニッポンインシュア  
5843 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)  
<https://www.nipponinsure.jp/ir/>

## 業績動向

### 3. 財務状況

2025年9月期末における総資産は5,337百万円と、前期末比736百万円増加した。主な要因は、流動資産における現金及び預金の増加299百万円、未収入金の増加192百万円、求償債権の増加320百万円、貸倒引当金の増加144百万円等である。

負債合計は2,842百万円と、前期末比219百万円増加した。主な要因は、流動負債において、保証履行引当金が34百万円減少した一方、未払法人税等が44百万円、前受収益が194百万円増加したこと等である。

純資産合計は2,494百万円と、前期末比516百万円増加した。主な要因は、配当金の支払いにより30百万円減少したものの、当期純利益の計上による利益剰余金が528百万円増加したことなどである。

この結果、2025年9月期末の自己資本比率は46.7%（前期末比3.7ポイント上昇）、流動比率は173.4%（同12.6ポイント上昇）となった。2025年9月期の好収益が利益剰余金に反映され、自己資本が充実したことで自己資本比率が上昇したほか、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。これにより、不動産関連市場の急激な環境変化にも耐えうる事業基盤が整いつつある。

#### 簡易貸借対照表

(単位：百万円)

	24/9期	25/9期	増減
流動資産	4,050	4,721	671
現金及び預金	2,460	2,759	299
未収入金	724	917	192
求償債権	1,272	1,593	320
貸倒引当金	-486	-631	-144
固定資産	549	615	65
有形固定資産	30	26	-3
無形固定資産	81	112	30
投資その他の資産	437	476	39
資産合計	4,600	5,337	736
流動負債	2,518	2,723	204
短期借入金	483	481	-2
預り金	139	140	1
前受収益	1,198	1,393	194
保証履行引当金	420	385	-34
固定負債	103	118	14
長期借入金	6	5	0
リース債務	7	2	-4
負債合計	2,622	2,842	219
純資産合計	1,977	2,494	516
負債純資産合計	4,600	5,337	736
【主要経営指標】			
自己資本比率	43.0%	46.7%	3.7pp
流動比率	160.8%	173.4%	12.6pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

ニッポンインシュア  
5843 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)  
<https://www.nipponinsure.jp/ir/>

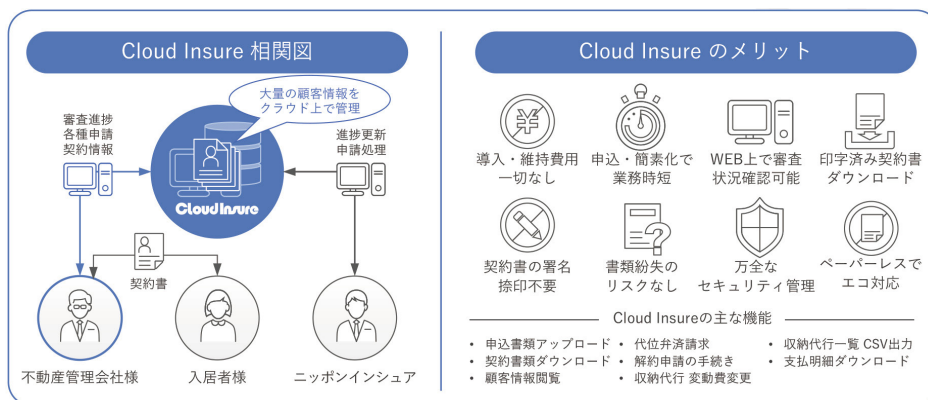
## ■ 今後の見通し

### 市場の動きと不動産管理会社のニーズを機敏に読み、引き続き増収増益、企業成長を推進

#### 1. 2026年9月期業績の見通し

2026年9月期の業績は、売上高4,233百万円（前期比13.3%増）、営業利益883百万円（同16.4%増）、経常利益887百万円（同14.5%増）、当期純利益617百万円（同16.8%増）と増収増益を見込んでいる。家賃債務保証市場については、単身世帯増加等の社会背景から賃貸住宅需要は増加が見込まれる一方、それにつれて入居者の支払いリスク上昇の懸念もあるほか、競争激化の様相も呈しており、市場環境は不安定な状況にある。しかし、同社はこれまでの新規顧客開拓での実績、ブランドスイッチも含め新規取引先を拡大してきた背景と、既存取引先に対しては付加価値商品など潜在需要を具現化した商品設計で取引量を伸ばした経緯から、市場シェア拡大をねらう余地を十分に見込んでいる。不動産管理業を経歴に持つ同社ならではの強みを生かし、営業活動では育成で培った傾聴力をフル稼働して不動産管理会社の仔細なニーズを読み取り、的確な提案で着実に対応エリアを広げて取引量を伸ばし、2025年9月期のモメンタムを継続して市場ポジションを確立する考えである。売上高については、新規顧客開拓のほか、既存顧客では付加価値商品の設計等を中心に競争優位性を高めてシェアを拡大し、収益を伸ばす。また、独自開発した契約管理クラウドシステム「Cloud Insure（クラウドインシュア）」のリニューアルを実施し、不動産管理会社の利便性をさらに向上して顧客ロイヤルティを高め継続的な取引を維持するほか、連携強化からの迅速な顧客対応で市場の変化や需要に即した新たな付加価値商品の開発等の施策を推進する。

#### 「Cloud Insure」の概要



出所：決算説明資料より掲載



ニッポンインシュア  
5843 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)  
<https://www.nipponinsure.jp/ir/>

## 今後の見通し

2025年9月期は賃貸不動産市場の活況から居住用、事業用ともに伸長したが、居住用同様に、事業用向けにもカスタマイズや付加価値商品を充実する方針で、2025年8月に協業プラットフォームを展開するWizと業務提携し、事業用賃貸物件に特化した「開業支援サポートサービス」の提供を開始した。これにより、同社の家賃債務保証サービスを利用する顧客では、創業の各種手続き等の事務手続きが簡素化されるなど高付加価値商品の様相を呈したサービスの利用が可能となった。開始直後で売上全体に占める割合は限定的だが、同社の事業用不動産向け家賃債務保証サービスの付加価値商品、売上向上策の1つとして機能することに期待したい。

利益面では、業務でAIを含めDXを推進するほか、自動化では対応しきれない求償債権回収での督促のスキル向上に向け、人材育成にも積極的に取り組む。同社は、AIやRPAを活用した支払督促手続きの自動化については、2025年9月期には求償債権回収業務の迅速化やコスト削減、回収率の向上に一定の効果が出たと評価しており、2026年9月期も引き続き求償債権回収の体制強化に向け、状況に応じて最適化を図る考えである。また、業務効率化が可能な領域はまだ多いと認識しており、前述の回収プロセスの自動化以外にもAIによる対応分野を広げる方針で、現在、効率化の見込める業務を精査し、費用対効果を見極めるなど、計画を進めているようだ。現在利用するシステムの対応範囲拡大や機能改善も含め、AI、DX対応を進め、収益性の向上とコストの最適化を図り、利益の押し上げにつながることに期待したい。

2025年9月期に若干上昇した求償債権発生率について、支払委託型契約の増加に伴う引落口座登録不備などの初期遅延が主な要因だが、同社では最近、支払委託型契約の増加傾向が見られる。家賃債務保証は、借主が滞納した際に家賃債務保証業者が弁済を代行する「一般保証型」と、家賃債務保証業者を経由して家賃を代行して支払う「支払委託型」の2つの契約形態がある。同社では、実際に「支払委託型契約」の全体売上に占める割合が上昇しているほか、不動産管理会社での省力化の需要も多いことから、「支払委託型契約」の比率上昇の継続を推測しているようだ。そのため、口座登録不備などによる初回の一時的な滞納とはいえ、不要な金利リスクを避けるためにも求償債権回収の初動を早めるなどの施策によりコストを抑える方針である。さらに同社の契約数増加と市場環境として初回保証料契約単価の上昇も顕著なことから、市場動向を見つつ、状況に応じて1度限りの求償債権発生に対応する即時回収の仕組みを構築するなど、健全に利益を確保する方向性を検討しているようだ。

## 2026年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期		26/9期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	3,737	100.0%	4,233	100.0%	13.3%
売上総利益	2,341	62.7%	-	-	-
営業利益	759	20.3%	883	20.9%	16.4%
経常利益	775	20.7%	887	21.0%	14.5%
当期純利益	528	14.1%	617	14.6%	16.8%

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、最近は家賃債務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債務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。2025年9月30日現在119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の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。

2025年10月、「住宅セーフティネット改正法」が施行された。低所得や単身の高齢者など住宅確保を配慮されるべき人々（住宅確保要配慮者）へ住宅供給を促す仕組みが構築され、誰もが安心して暮らせる社会を目指している。この制度では、家賃債務保証事業者の役割は大きく、国土交通省が、住宅確保要配慮者が利用しやすい家賃債務保証事業者の認定制度を設けており、認定されれば住宅金融支援機構の家賃債務保証保険を受け、政府と一体となって居住サポート住宅を中心に住宅確保要配慮者の入居をサポートする。なお、社会支援の一環となるため、家賃債務保証保険の内容は登録家賃債務保証業者向けよりも手厚くなる。現在、同社は、自治体の連携強化を念頭に状況を注視しつつ、対応する新たな商品を開発している。認定家賃債務保証業者制度に関しても、申請を進めている。

## ■ 成長戦略

### 主要都市を中心とした事業展開、DXによる顧客と双方での省力化、接客技術向上に向けた人材育成で、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、「主要都市を中心とした事業展開」「システム活用による、コストリーダーシップ戦略」の実現、「人材育成による接客技術の向上」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、業績向上を図る。

「主要都市を中心とした事業展開」では、人口が多く家賃相場の高い主要都市をターゲットに進出し、契約単価の向上を目指す。2024年3月に開設した名古屋支店では東海エリアの営業体制強化を図り、順調に進捗している。新規エリア進出の戦略として、まず地場の不動産管理会社との取引開始から関係を構築し、需要動向を読みながら採算を見極め、高収益性を見通せるエリアに出店して市場を深掘りする。これにより新規出店によるキャッシュ・フローの悪化などリスクを低減し、堅実に事業エリアを拡大している。現在、主要都市を中心に進出エリアのねらいを定めており、準備を進めている。なお、家賃相場に関しては、同社によれば、全国的に上昇機運が高まっている訳ではなく、地域により違いがあるようで、さらに、地域の中でも不動産管理会社の展開エリアによって状況は異なる。そのため、進出エリアでの収益最大化に向け、各地域の市場環境の仔細な把握が重要で、同社は常にアンテナを張らせ展開候補地を検討している。ほかにも、進出した主要都市の支店を基点に、取引先の不動産管理会社との連携を深耕し、紹介等で効率的に周辺地域へも展開を進めている。

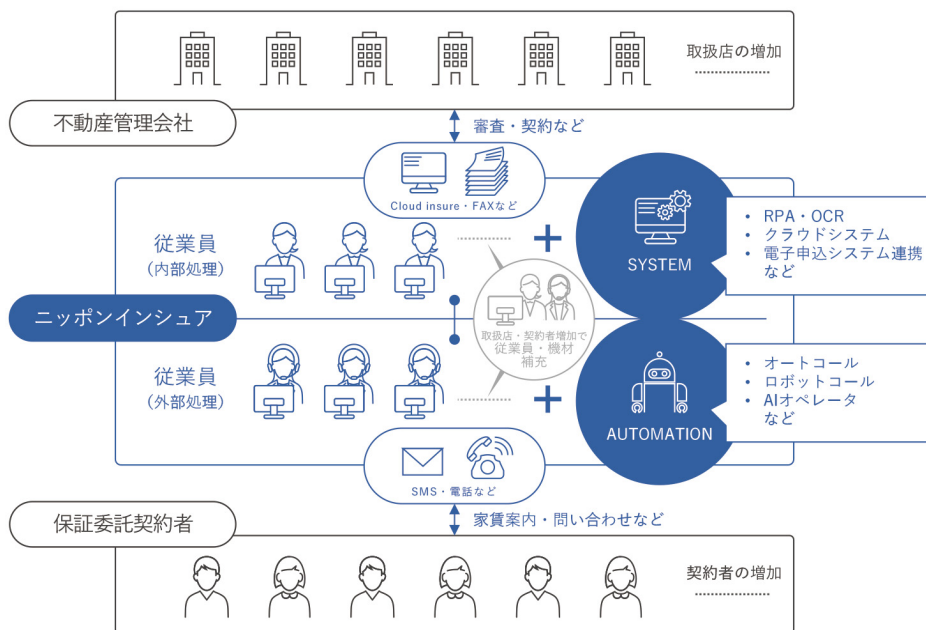
「システム活用による、コストリーダーシップ戦略」の実現に関し、不動産管理会社に関わる業務では、RPAやOCR、クラウドシステムの導入で、内部処理の業務効率と精度の向上を実現する。入居者対応では、オートコールやロボットコール、AIオペレーター等の活用により、季節要因として業務量の一時的な増加や減少、将来的な業務量拡大に際しても、人材の余剰によるコストの無駄遣いや、人員追加、設備投資でのコスト負担などの発生を抑え、安定して業務を効率化するとともに回収率向上も図る。加えて適時適切なコミュニケーションを可能とし、顧客満足度の上昇から長期的な取引の継続を見込む。また、前述のとおり、取引先でのスイッチングコスト形成に一役を担う独自開発した契約管理クラウドシステム「Cloud Insure (クラウドインシュア)」のリニューアルを2025年12月に実施している。

ニッポンインシュア | 2026年1月13日 (火)  
5843 東証スタンダード市場 | <https://www.nipponinsure.jp/ir/>

成長戦略

### システム開発によるコストリーダーシップの実現

管理会社・契約者との対応プロセス



出所：決算説明資料より掲載

「人材育成による接客技術の向上」については、同社は不動産の賃貸借契約を下支えする形でサービスを提供することから、不動産管理会社等の取引先や賃借人への対応の多くは滞納発生時となるため、人材の信用力は重要と捉えている。そのため、外部講師による数ヶ月間にわたる傾聴力や質問力を高める研修を、定期的実施している。これにより取引先との関係深耕のほか、軋轢の少ないスムーズな債権回収対応を目指している。営業力の観点では、取引先の不動産管理会社に対し、個々の課題解決に資する提案型営業を進めることで信頼を獲得し、良好な関係維持に注力している。人材のエンゲージメントに関しては、社員の成長を促す業務や研修により、優秀な人材の定着を図り、延いてはサービス品質の向上にもつながり、同社の競争力強化から持続的な成長にも貢献する。

## 2. 今後の重点的取り組み

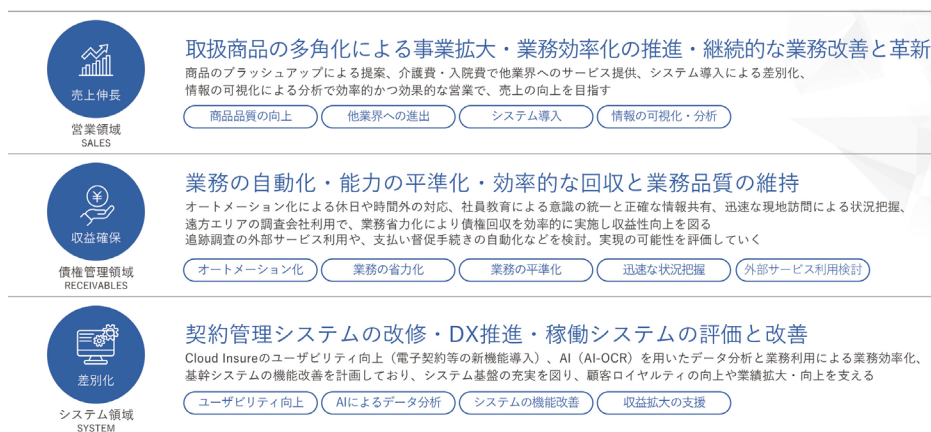
今後の重点的取り組みとして、事業の成長と基盤の強化に向け、売上、収益、システムの3つの領域における戦略と計画を掲げている。具体的な目標時期は明示されていないが、業績動向と併せて注目したい。

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。他業界へのサービス提供に関しては、2019年9月に介護費債務保証「ケアサポート」を提供開始し、高齢化に伴い増加する入居者を連帯保証し安心を支える。2021年6月からは、入院費債務保証サービス「メディカルインシュア」で、三井物産インシュアランス(株)、三井住友海上火災保険(株)との連携を開始した。高齢者の入院数が高止まりするなか、近年増加する外国籍のツーリストや在留外国人にも対応しており、社会的側面からの好反響で同社認知度向上につながるだろう。コロナ禍を経た現在、少しずつ反響は増えているが、売上全体に占める割合は少ない。今後は「メディカルインシュア」同様にパートナー企業と連携して販路を拡大する方針である。

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、社員の業務能力の平準化と高度化、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、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4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。また、現在、外部の追跡調査サービスや債券督促の自動化等について、実現可能性を評価、検討しており、導入によるさらなる効率化が待たれる。

システム領域における戦略として、独自開発した契約管理システム「Cloud Insure(クラウドインシュア)」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(クラウドインシュア)」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。「Cloud Insure(クラウドインシュア)」に関しては、前述のとおり2025年12月に新機能追加によるリニューアルを実施したほか、現在、AI(AI-OCR)による業務効率化では審査の自動化システムの改善を進めており、基幹システムでも同様に機能改善に取り組んでいる。これらによりシステム基盤の充実を図り、業績拡大・収益向上を支える。

### 今後の重点的取り組み

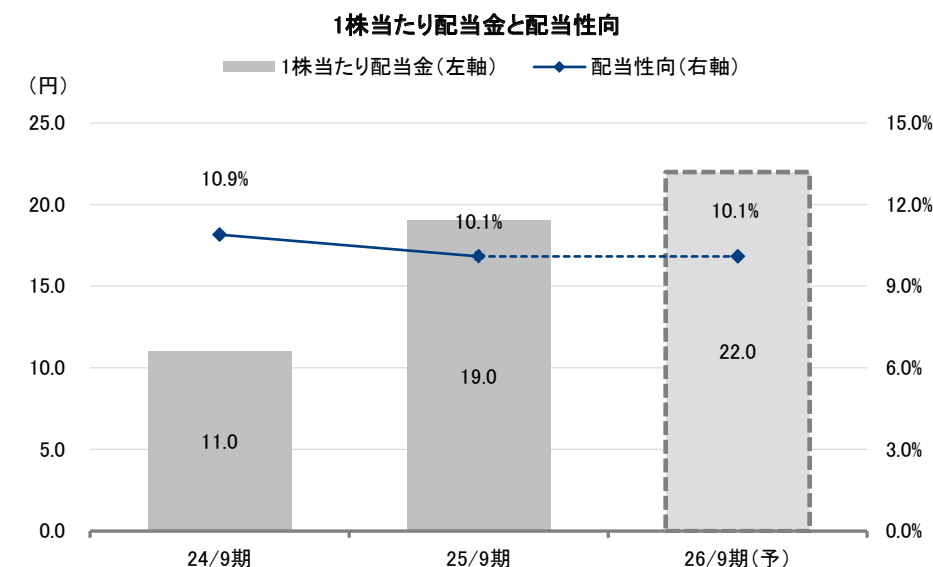


出所：決算説明資料より掲載

## 株主還元

### 家賃債務保証サービスをベースに基盤を固め、還元充実を目指す

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。同社は、現時点では成長段階にあり、業績の向上、規模の拡大を中心に株主の期待に応える姿勢で、当面は配当性向10%以上を基本方針とする。上場後の初配当となった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月期は期初計画で1株当たり年13.0円の期末配当を予定していたが、好調な業績を背景に配当性向10.1%の1株当たり19.0円の配当を実施した。2026年9月期は配当性向10.1%の1株当たり22.0円を配当する計画である。配当性向10%以上を基本方針とすることから、2025年9月期同様に業績の上振れに伴う配当金の上方修正の可能性に期待したい。



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」の下、安心して快適な社会の持続的発展と、健全で健康的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。運動習慣が身に付くことで、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を

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図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。

### 差別のな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、Web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、配布等することは強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