

Briefing Transcription

|| 2026年9月期第1四半期 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2月27日(金)



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	05
■ 質疑応答	17
■ 終わりのあいさつ	20

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年2月27日(金)
5843 東証スタンダード その他金融業

■ 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、2026年9月期第1四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、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

目次		□ NIPPON INSURE & CO	
目次 Contents	01 実績		P.04
	02 成長戦略		P.10
	03 サステナビリティ		P.17
	04 付録		P.19

本日の主な説明項目は

- ・ 2026年9月期 第1四半期の実績
 - ・ 成長戦略
- です。

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。

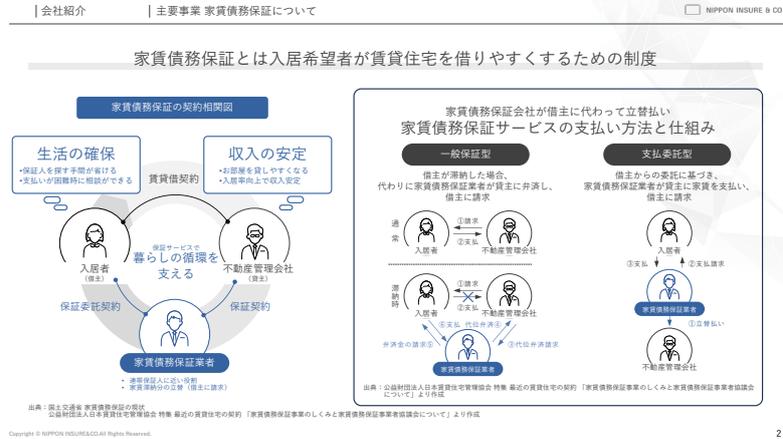
2008年に福岡でサービスを開始して以降、神奈川県、東京都、新潟県、大阪府、仙台市、名古屋市へ拠点を広げ、現在は全国7拠点で事業を行っております。

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となります。

【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。

決算説明



それでは、2026年9月期第1四半期の実績から報告いたします。

01 | 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)	2025年9月期 1Q実績	2026年9月期 1Q実績	前年同期比 (2025年9月期比実績比)
売上高	879	1,031	117.3%
内 保証事業	822	972	118.2%
その他	56	59	104.8%
売上総利益	548	668	121.8%
販売費及び一般管理費	391	425	108.6%
営業利益	156	242	154.6%
営業利益率	17.9%	23.5%	-
経常利益	157	244	155.2%
四半期純利益	109	161	148.0%
四半期純利益率	12.4%	15.6%	-

※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 : 1,031 百万円 (前年同期比 117.3%)

営業利益 : 242 百万円 (前年同期比 154.6%)

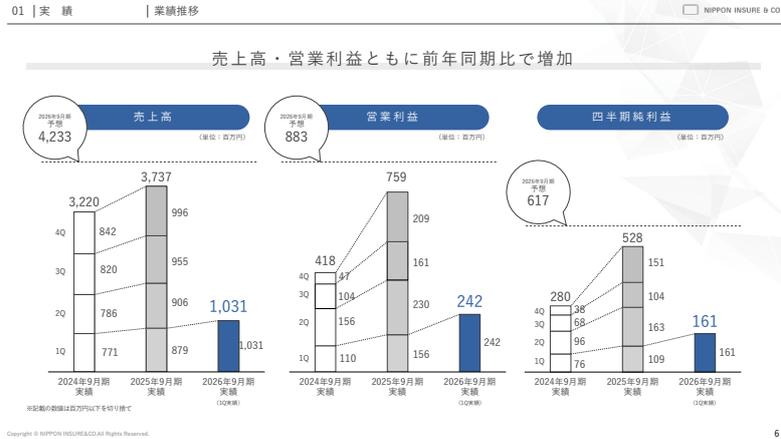
四半期純利益 : 161 百万円 (前年同期比 148.0%)

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2月27日(金)
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1四半期)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】

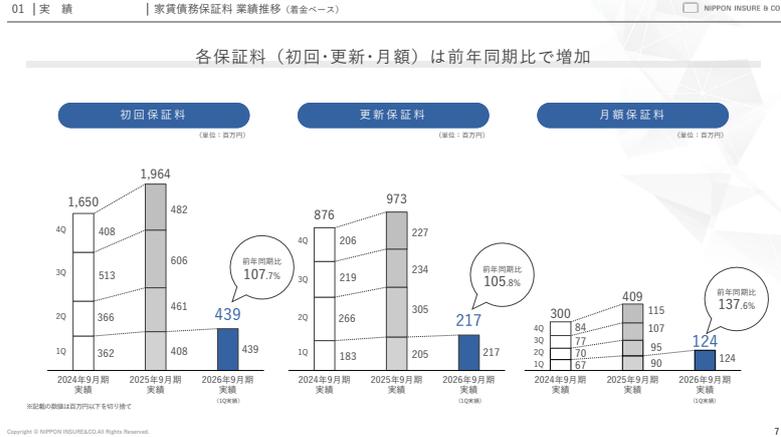
まず、売上高につきましては、新規取引先の開拓に注力し、営業エリアの拡充を進めております。加えて、既存取引先に対しては、新しい商品設計の提案や付加価値サービスの提供を強化し、シェア拡大を図っております。

【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、営業利益および四半期純利益の確保につなげております。以上の取り組みにより、当社は売上高の増加と利益率の改善を達成しております。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。

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年2月27日(金)
5843 東証スタンダード その他金融業

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1四半期) までの実績は439百万円 (前年同期比: 107.7%) 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217百万円 (前年同期比: 105.8%) 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124百万円 (前年同期比: 137.6%) となっております。
それでは、次にこの売上を増加させるための当社のKPIについてご報告いたします。

ニッポンインシュア株式会社 | 2026年2月27日(金)
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。当期（2026 年 9 月期第 1 四半期）までの実績と前年同期比です。

初回保証契約件数 : 7,086 件（前年同期比：101.0%）

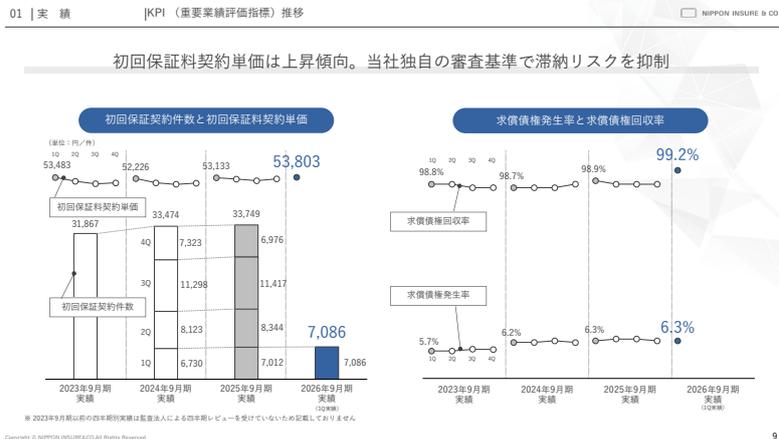
初回保証料契約単価 : 53,803 円（前年同期比：101.2%）

求償債権発生率 : 6.3%（前年同期比：+ 0.0point）

求償債権回収率 : 99.2%（前年同期比：+ 0.3point）

の実績になりました。

なお、この初回保証契約件数と初回保証料契約単価につきましては、駐車場契約を除いた数値となっております。次が各 KPI の推移になります。



当社の売上増加に直結する 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。

決算説明

【初回保証料契約単価】

初回保証料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することができました。
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、初期遅延が主な上昇要因となっております。これに対し、信用情報等を参考にした当社独自の審査基準で、長期滞納者の発生リスクを抑制しております。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。

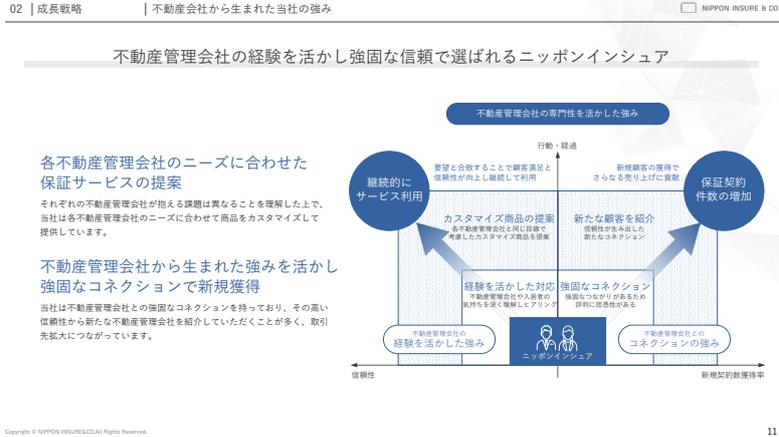
【求償債権回収率】

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。



ここからは、当社の成長戦略になります。

決算説明



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。

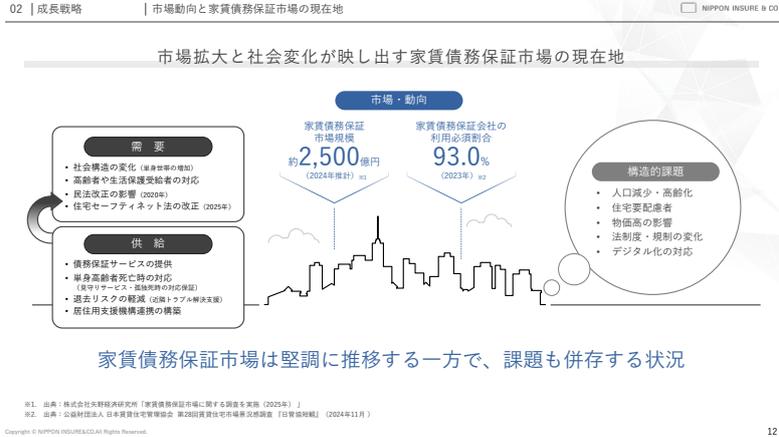
【強固なコネクション】

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がっております。

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、結果を残せていると考えております。

決算説明



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】

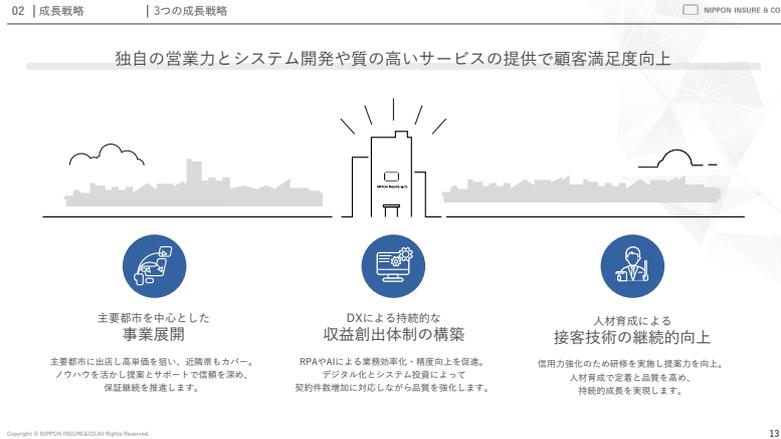
こうした市場の拡大・定着が進む一方で、長期的な視点で見た際には、解決すべき構造的な課題も存在しております。

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。

今後も主要都市への出店を計画しております。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、開設した支店から近隣県もカバーし、営業活動の強化とエリア拡大を、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で信頼関係を深め、保証サービスの継続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。

当社は形のな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、これにより、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。

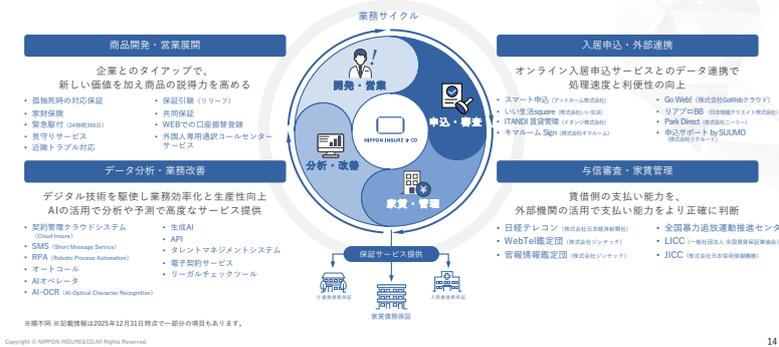
人材育成は社員の成長と定着を促し、サービス品質を高めることで、持続的な成長を実現してまいります。

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

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。運用実績を積み重ねており、市場全体に対しては拡大余地が大きく、今後の成長ポテンシャルが高いと考えております。当社では、これらのサービスを中長期的な収益基盤として育成してまいります。

02 | 成長戦略 | 顧客管理システム Cloud Insure

「情報をつなぎ、人をつなぎ、信頼をつなぐ」長期関係と利益確保を支える新基盤

契約管理クラウドシステム

Cloud Insure

新たな特長 2025年12月 Cloud Insure (クラウドインシュア) リニューアル

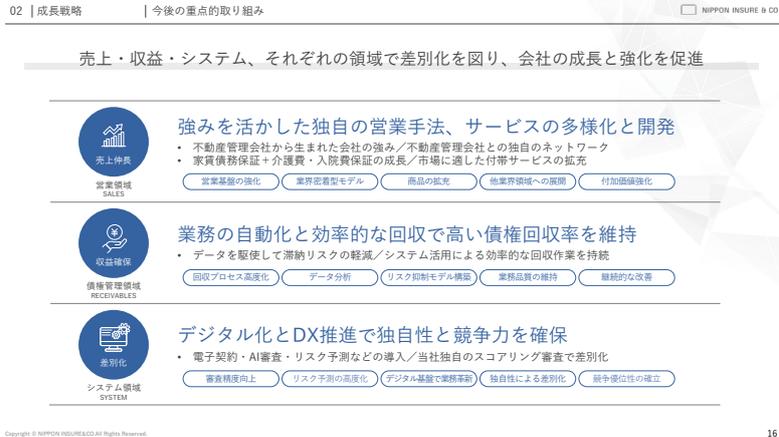
- 「つながる」クラウドシステムによる業務の一元管理
- お客様要望を反映した実務直結型の機能拡張

今後も、「Cloud Insure」はご利用者様の声を反映し改善を重ね、業務基盤の定着と信頼構築を通じ当社の競争力を高めていきます

Copyright © NIPPON INSURE&CO,LLC All Rights Reserved. 15

そして、当社が提供する契約管理システム「Cloud Insure (クラウド インシュア)」につきましては、昨年12月に運用基盤と機能面の見直しを行い、より使いやすい形へとリニューアルいたしました。今回のリニューアルにより、よりスムーズで密度の高いコミュニケーションが可能となり、日常的にコンタクトが取りやすくなることで、取引先との関係性が一層強化され、保証契約を継続してご利用いただきやすい体制構築につながっております。これらの取り組みにより、「Cloud Insure」は“情報をつなぎ、人をつなぎ、信頼をつなぐ”仕組みとして着実に進化しております。柔軟性と拡張性を兼ね備えた新しい基盤により、今後もお客様のニーズに合わせて進化を続けていくことが可能となり、長期的な関係構築と持続的な成長につなげてまいります。

決算説明



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。

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 NIPPON INSURE & 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

<p>SDGs 持続可能な開発目標</p>	<p>社会 11 地域社会の活性化</p> <p>介護療養型医療・入居型療養施設を本邦域に提供し、社会的にサポートが必要な人がひとりで多く手元化介護・看護を受けられるように保証のテラサポートします。カープスの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歩み多くの方の健康寿命の延伸に貢献します。</p>
<p>SDGs 持続可能な開発目標</p>	<p>ガバナンス 8 従業員に最大限のパフォーマンスを</p> <p>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】と抱えて育つ【抱育】の両方を推進します。また、【抱育】では知識向上やスキルアップをはじめ従業員に対しては会社が費用を負担し、個人が負担する教育費を提供し、自己研鑽やスキル向上を支援します。</p>
<p>SDGs 持続可能な開発目標</p>	<p>平等 5 差別の無い平等な社会づくり</p> <p>入籍者までLGBTを問わず、人の中身によって配役や中込率を審査を行っています。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、女性に限りならぬ生産員による労働・昇進機会や平等の処遇に貢献します。</p>
<p>ESG 持続可能な企業への企業価値の向上</p>	<p>環境 13 デジタル化によるペーパーレスの推進</p> <p>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。顧客管理クラウドシステムを導入し、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。</p>
<p>ESG 持続可能な企業への企業価値の向上</p>	<p>社会 8 多様な債務保証サービスの提供と女性活躍推進</p> <p>多様な債務保証に加え、介護療養型施設や入居型療養施設を提供することで、より多くの方が安心して生活が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。</p>
<p>ESG 持続可能な企業への企業価値の向上</p>	<p>ガバナンス 17 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</p> <p>コンプライアンス・リスクマネジメント委員会を中心に、毎月回のリスク・コンプライアンス研修を実施し、従業員の認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再検証し、毎年見直しを行い、更には、従業員が報知しやすい環境を整えています。</p>

18

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」に努めて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。

■ 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。

| 事前質問に対する回答 |

□ NIPPON INSURE & CO

<Q.1>

売上増加率に比べて、利益率の上昇幅が大きい理由は何ですか

<質問.1 >

「売上増加率に比べて、利益率の上昇幅が大きい理由は何ですか」という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>

当第1四半期におきましては、売上高の増加に加え、利益構造の改善が進んだことが利益率向上の主な要因となっております。

具体的には、DX・業務効率化の進展によるコストコントロール、回収効率の向上による原価・費用の抑制といった複数の要因が組み合わさった結果、売上の伸び以上に利益率が改善する形となりました。

弊社では、単に売上を拡大するだけでなく、収益性を伴った成長を重視しており、その成果が表れたものと認識しております。

以上が、ご質問への回答となります。

では、次の質問です。

| 事前質問に対する回答 |

☐ NIPPON INSURE & CO

<Q.2>

初回保証契約件数の増加が見られない場合、将来的な業績成長は難しくなりますか

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

<質問.2>

「初回保証契約件数の増加が見られない場合、将来的な業績成長は難しくなりますか」という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>

弊社の保証売上は、契約期間にわたり売上を按分して計上する会計処理を行っております。

そのため、売上は単年度の初回保証契約件数の増減だけで決まるものではなく、既存契約の継続状況や契約単価の動向など、さまざまな要素が影響いたします。

一方で、初回保証契約件数の積み上げは、将来の売上基盤を形成していく上で重要な要素の一つであることに変わりはありません。

弊社といたしましては、契約件数の拡大とあわせて、商品価値の向上や既存契約の積み上げを通じ、総合的な売上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.3>

第1四半期時点で営業利益は前年同期比50%超の増加となっており、
通期の増益予想と比べると高い水準ですが、
期初想定どおりの進捗と見てよいのでしょうか

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

<質問.3>

「第1四半期時点での営業利益は前年同期比50%超の増加となっており、通期の増益予想と比べると高い水準ですが、期初想定どおりの進捗と見てよいのでしょうか」という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>

弊社では、年度後半における費用動向や外部環境の変化を慎重に見極める必要があると考えており、現段階では通期予想の修正は行っておりません。

今後、開示が必要な事象が生じた場合には、適切に情報開示を行ってまいります。

以上が、ご質問への回答となります。

では、次が最後の質問になります。

<Q.4>

好調な業績を踏まえ、配当性向の引き上げなど
株主還元の拡充を検討されていますか

Copyright © NIPPON INSURE&CO All Rights Reserved.

<質問 .4 >

「好調な業績を踏まえ、配当性向の引き上げなど株主還元の拡充を検討されていますか」という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>

弊社は、株主の皆様へ対する利益還元も経営の重要課題であると認識しており、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上で、株主の皆様に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針であります。

今後も業績や財務状況を踏まえながら、継続的に検討してまいります。

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。

■ 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、2026年9月期第1四半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、理由のいかなを問わず、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