2026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 >>>

2026年11月26日（木）

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

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

2026年11月26日（木）

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 20

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

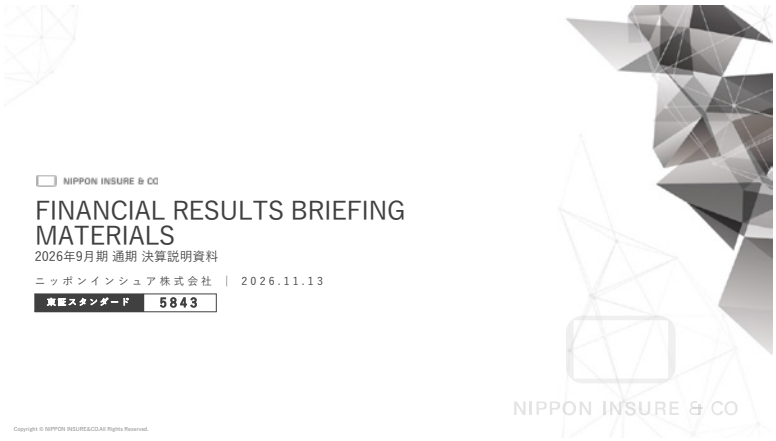
2026年11月26日（木）

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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

冒頭のあいさつ



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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社紹介



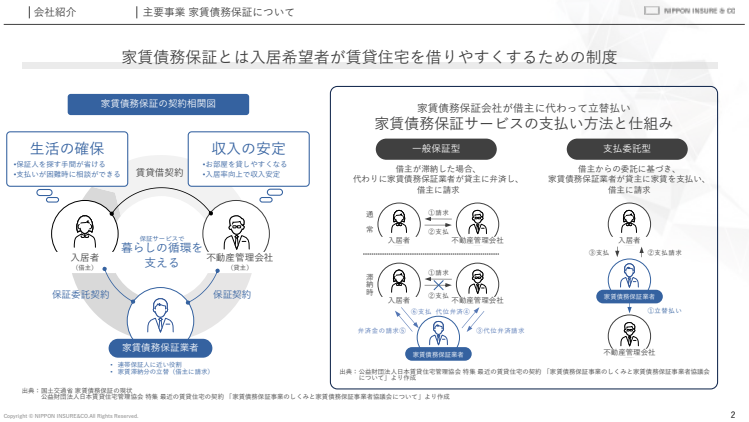
はじめに、当社の概要について簡単にご説明いたします。
当社は2002年に設立し、家賃債務保証事業を中心に展開しております。
2008年に福岡でサービスを開始して以降、神奈川、東京、新潟、大阪、仙台、名古屋へ拠点を広げ、現在は7拠点で事業を行っております。
また、フランチャイジーによるランドリーサービスとフィットネスサービスの運営も行っております。
賃貸業界では連帯保証人の確保、住宅確保要配慮者の方への対応、空室対策など、課題がより一層大きくなっております。
当社は保証事業を通じて、これらの課題解決に努め、「人と地域社会の進歩発展に貢献する」という経営理念の実現を目指しております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

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になります。

【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、支払いが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種類があります。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。

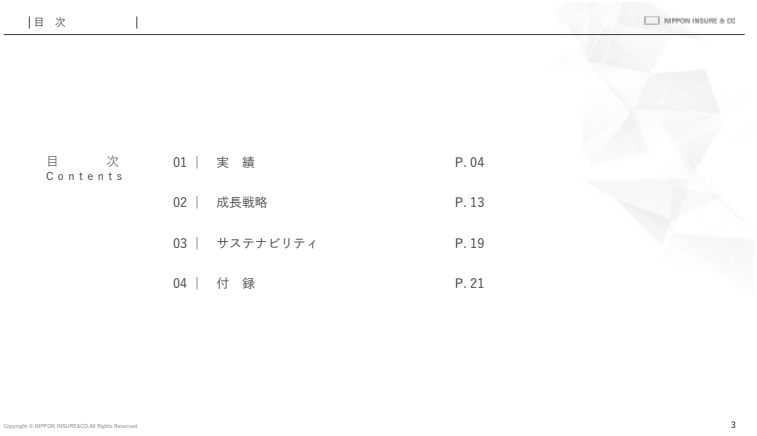
以上が、当社の概要です。詳しい会社概要につきましては、最後のページに付録として掲載しておりますので、あわせてご覧いただければと存じます。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

決算説明



それでは、今回の主な説明項目です。
・2026年9月期通期の実績
・成長戦略
になります。



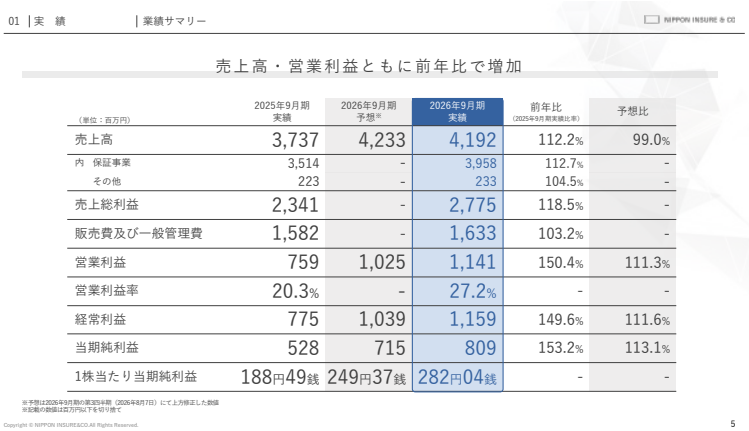
それでは、2026年9月期通期の実績から報告いたします。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

決算説明


01 | 実　績　　| 業績サマリー

売上高・営業利益ともに前年比で増加

（単位：百万円）	2025年9月期 実績	2026年9月期 予想※	2026年9月期 実績	前年比 （2025年9月期実績比率）	予想比
売上高	3,737	4,233	4,192	112.2%	99.0%
内　保証事業	3,514	-	3,958	112.7%	-
その他	223	-	233	104.5%	-
売上総利益	2,341	-	2,775	118.5%	-
販売費及び一般管理費	1,582	-	1,633	103.2%	-
営業利益	759	1,025	1,141	150.4%	111.3%
営業利益率	20.3%	-	27.2%	-	-
経常利益	775	1,039	1,159	149.6%	111.6%
当期純利益	528	715	809	153.2%	113.1%
1株当たり当期純利益	188円49銭	249円37銭	282円04銭	-	-

※予想は2026年9月期の第3四半期（2026年8月7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.

5

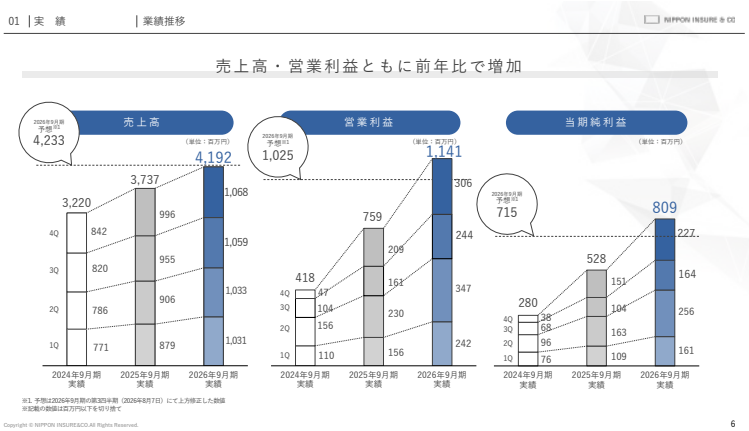
こちらは、業績と前年比になります。
売上高：前年比112.2%の4,192百万円（2026年9月期第3四半期で開示した予想比で、99.0%）
営業利益：前年比150.4%の1,141百万円（2026年9月期第3四半期で開示した予想比で、111.3%）
当期純利益：前年比153.2%の809百万円（2026年9月期第3四半期で開示した予想比で、113.1%）
の、業績になりました。
詳しくは次のページで説明いたします。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

決算説明



こちらが、通期（2026年9月期）の売上高、営業利益、当期純利益の過去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、営業利益および当期純利益の確保につなげております。

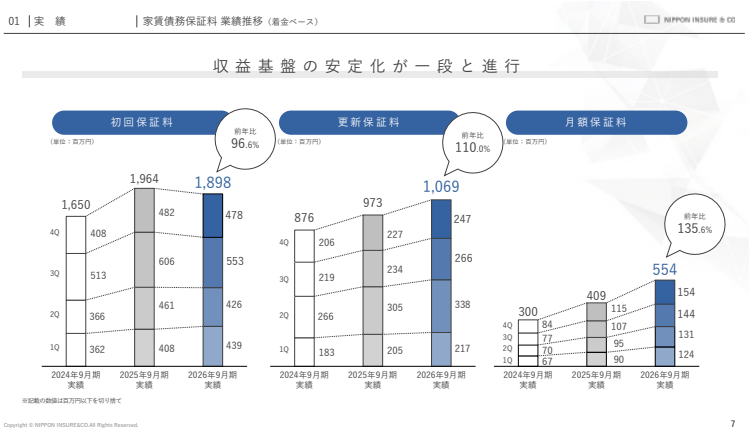
その結果、当社の売上高の増加と利益率の改善に寄与しております。
今後も、営業力の強化とデジタル化による効率化を継続し、さらなる成長を目指してまいります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

決算説明



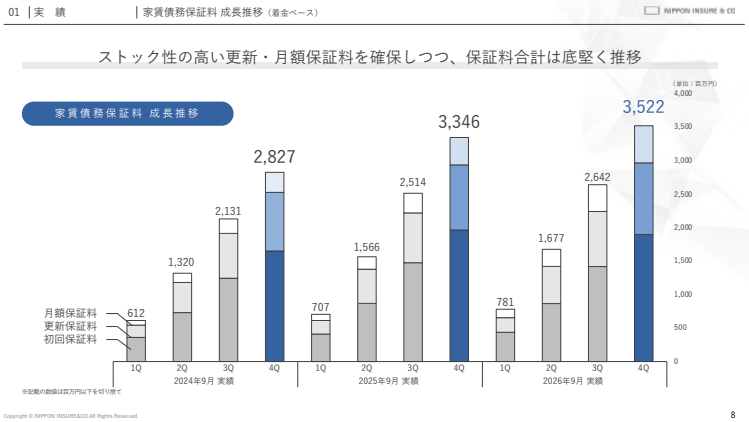
こちらが家賃債務保証に関するグラフです。
保証契約時にお支払いいただく「初回保証料」、1年に一度の更新時にお支払いいただく「更新保証料」、ケースとしては多くございませんが、毎月お支払いいただく「月額保証料」、以上の3つについてご報告いたします。

【初回保証料】
まず、初回保証料につきましては、当期（2026年9月期通期）の実績は1,898百万円（前年比：96.6%）となっております。

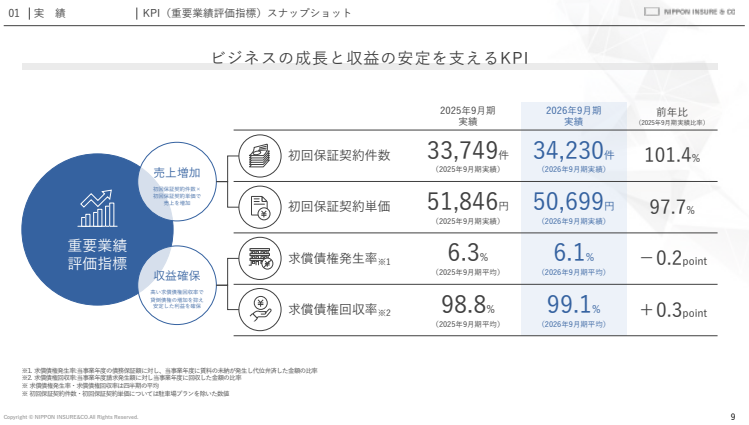
【更新保証料】
続いて、更新保証料ですが、こちらは契約更新に伴い発生する収入であり、ストック型収入として重要な役割を果たしております。実績は1,069百万円（前年比：110.0%）で、安定的な収益基盤の形成につながっております。

【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554百万円（前年比：135.6%）となっております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



こちらのグラフは、先ほどご説明した初回・更新・月額の各保証料を合算した、保証料全体の四半期推移です。
保証料全体としても、底堅く推移しております。
当社としては、保証料構成の質の向上を背景に、安定的な収益基盤の構築が進んでおります。



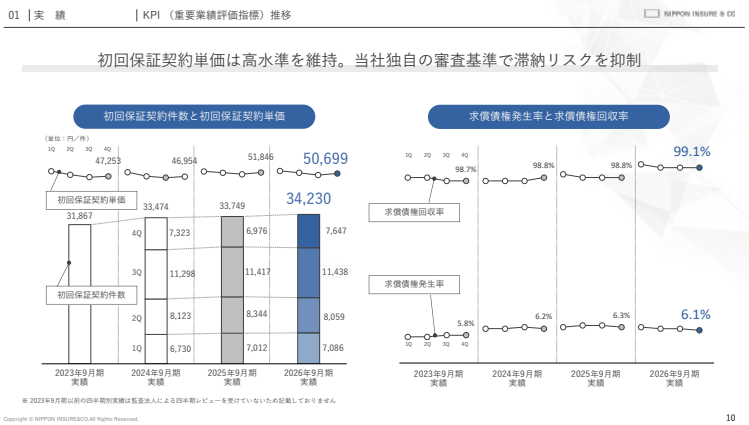
それでは、次に当社の成長を実現するためのKPIについてご報告いたします。
こちらが、当社のKPI。当期（2026年9月期通期）の実績と前年比です。
初回保証契約件数：34,230件（前年比：101.4%）
初回保証契約単価：50,699円（前年比：97.7%）
求償債権発生率：6.1%（前年比：-0.2point）
求償債権回収率：99.1%（前年比：+0.3point）
の実績になりました。
なお、この初回保証契約件数と初回保証契約単価につきましては、駐車場契約を除いた数値となっております。
次が各KPIの推移になります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

決算説明



当社の成長に直結する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。

【初回保証契約単価】
初回保証契約単価につきましては、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しております。

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一部発生しておりますが、一方で、信用情報等を活用した、当社独自の審査基準により、長期滞納につながるリスクは抑制できております。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に加え、更新保証料・月額保証料の積み上がりにより、収益基盤の強化を進めております。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

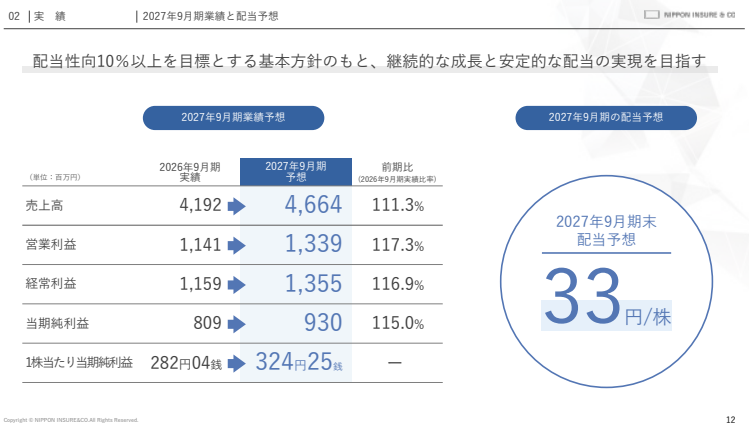
ニッポンインシュア株式会社
5843 東証スタンダード その他金融業

2026年11月26日（木）

決算説明



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と、1株当たり25円への配当予想の引き上げをご報告いたしました。2026年9月期は各利益ともに予想を上回る結果となっております。この業績を踏まえ、1株当たりの配当は、期初予想では22円、第3四半期の上方修正では25円、そして今回30円へと増配することといたしました。これにより、期初予想と比較して8円の増配となります。
今後も、業績の成長とともに、株主の皆様への還元に努めてまいります。



続いて、2027年9月期の業績予想と配当予想になります。
売上高：前年比111.3%の4,664百万円
営業利益：前年比117.3%の1,339百万円
経常利益：前年比116.9%の1,355百万円
当期純利益：前年比115.0%の930百万円
1株当たり当期純利益：324円25銭
配当予想：1株当たり33円
を予想として報告いたします。
2027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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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まいります。
加えて、2026年9月期にリニューアルした「Cloud Insure（クラウドインシュア）」についても、2027年9月期は、さらなる利用促進を図り、業務効率化と利用拡大を通じて利益の創出につなげてまいります。
こうした体制により、変化を見逃さず、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。



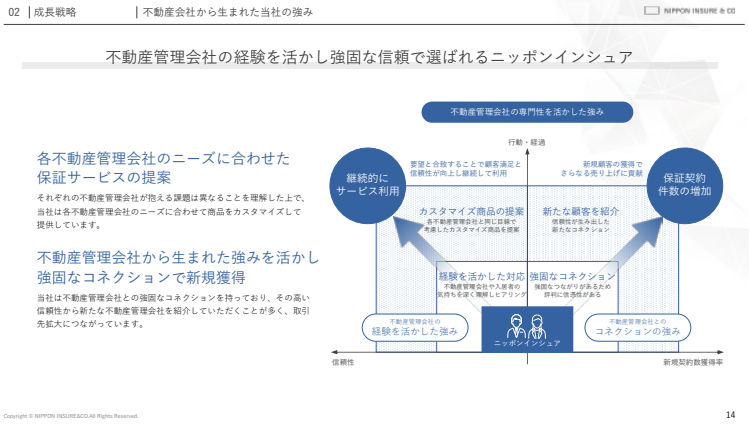
ここからは、当社の成長戦略になります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

決算説明



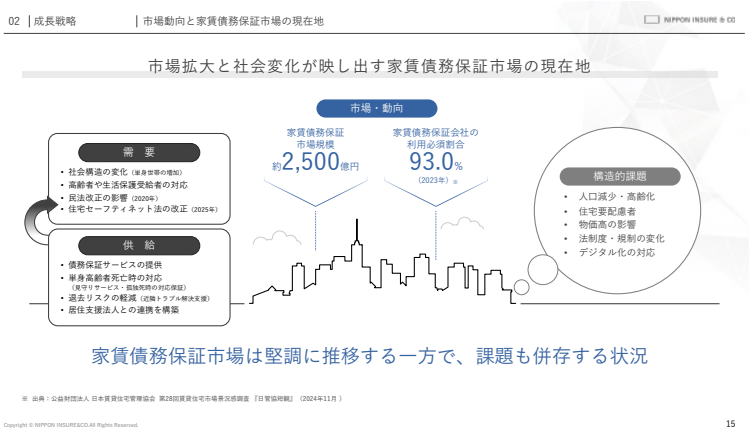
最初に、当社の強みである「不動産管理会社から生まれた強み」についてご説明いたします。

【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、実績につながっていると考えております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



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9割を超え、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年の民法改正の影響も、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、住宅確保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。

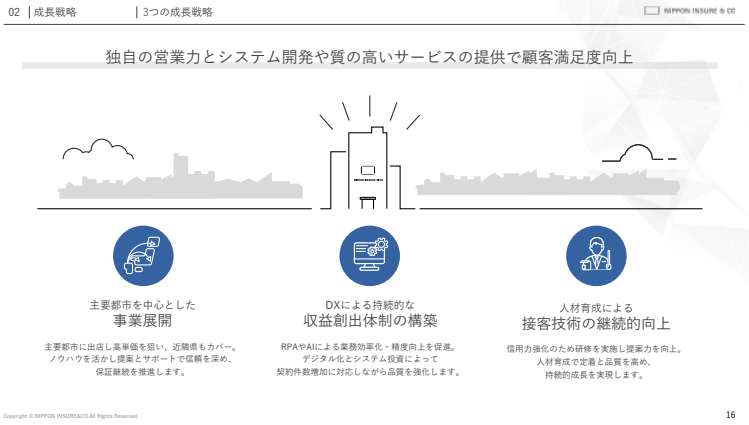
このように、市場は依然として堅調で需要も安定している一方、構造的な課題も同時に存在していると考えております。当社はその状況を前向きに捉え、持続的な競争力を確保すべく、次の成長戦略を策定しております。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

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、需要動向や投資効率を慎重に見極めながら、主要都市を中心に拠点展開を検討してまいります。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、開設した支店を起点に、近隣県までカバーすることで、営業活動の強化とエリア拡大を進めてまいります。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を通じて、不動産管理会社との信頼関係を深め、保証サービスの継続的なご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オペレーター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に実施し、傾聴力や質問力を高め、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。

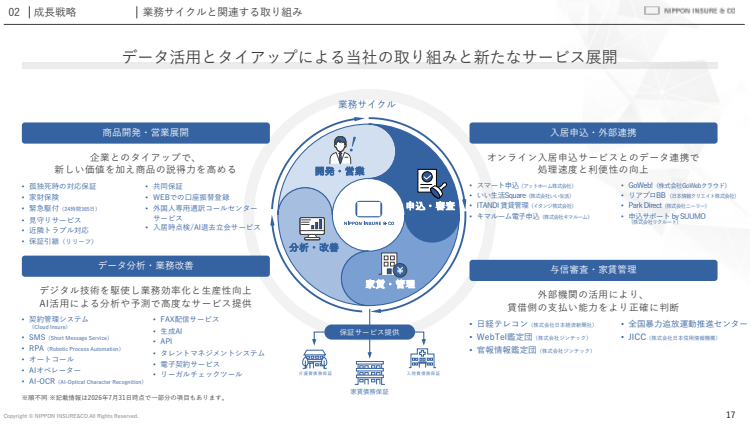
以上の戦略で、当社は持続的な成長を促進してまいります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

決算説明



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おります。

【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駆使し、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。

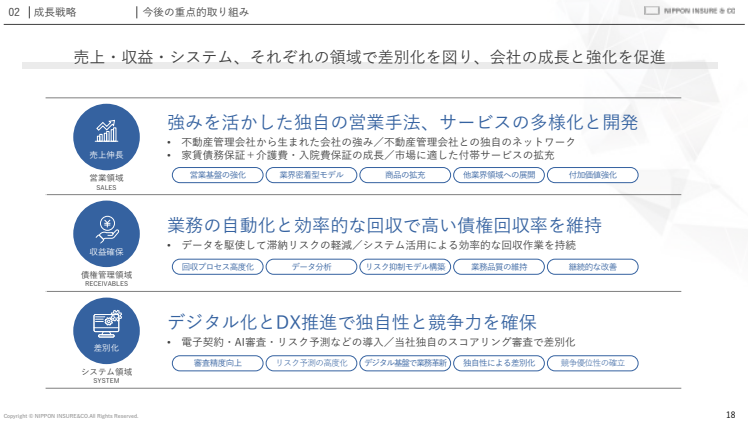
以上の取り組みに加え、これまで培ったノウハウを活かし、高齢者施設に入所される方を対象とした「介護費債務保証サービス」や入院患者様の債務を保証する「入院費債務保証サービス」を展開しております。これらは運用実績を積み重ねており、今後は市場環境を見極めつつ、中長期的な成長分野として育成してまいります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

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的に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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

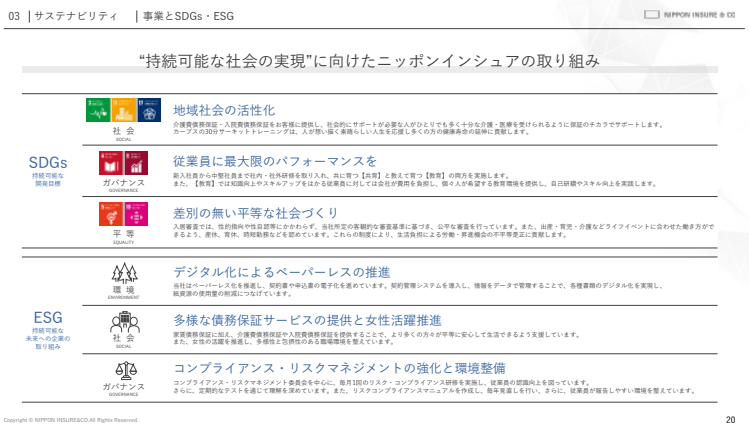
ニッポンインシュア株式会社
5843 東証スタンダード その他金融業

2026年11月26日（木）

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。



当社は事業活動を通じて、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、多様な債務保証サービスの提供、女性活躍の推進、コンプライアンス・リスクマネジメントの強化に努め、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

決算説明

NIPPON INSURE & CO

04 | 付　録　COMPANY INTRODUCTION

FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS

Copyright © NIPPON INSURE&CO.All Rights Reserved.

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	3億7千2百万円（2026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	129名（2026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（住居用、事業用、駐車場・コンテナ用）／介護費債務保証サービス／入院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	・スマートサポート保証［2012年6月4日 商願2012-044582］ ・ロゴマーク［2014年3月18日 商願2014-020569］ ・Cloud Insure（クラウドインシュア）［2017年7月5日 商願2017-090867］
■許認可・届出	・国土交通省 家賃債務保証業者登録制度（2023年3月） ・プライバシーマーク制度（2015年12月）

Copyright © NIPPON INSURE&CO.All Rights Reserved.

社会の変化に柔軟に対応した保証サービスで、
持続可能な成長と地域社会へ貢献してまいります

当社は、家賃債務保証業界のリーディングカンパニーとして、お客様の多様なニーズに応える高品質なサービスを提供してまいりました。私たちは「全従業員の幸福を追求し、地域社会の発展に寄与する」という企業理念のもと、連帯保証人制度に代わる革新的な保証サービスを広めることを使命としています。

近年では、物価高の影響により生活コストが上昇する中、住宅の確保に不安を抱える世帯が増加しており、住宅セーフティネット法の改正により、より幅広い層への支援が求められています。さらに、賃貸不動産業界ではデジタル技術の進化により、オンライン契約や電子署名の導入が進み、業務効率化と利便性の向上が図られています。また、蓄積された顧客データの分析やAIの活用により、滞納リスクの低減や迅速な対応が不可欠となっております。

このような状況下において、私たちは、多くの方々に安心して暮らせる住環境を提供するため、不動産会社様やオーナー様との強固なパートナーシップを築き、入居者様に信頼される保証事業を推進しています。社会の変化に柔軟に対応し、賃貸住宅市場の安定と発展に貢献するため、独自の家賃債務保証サービスを展開し、皆様の課題解決に取り組んでまいります。

中長期的な経営戦略として、家賃債務保証サービスの新たな商品開発や、不動産会社様のニーズに合わせた商品設計を継続的に行い、既存商圏のシェア拡大と新規商圏への展開を積極的に進めてまいります。また、家賃債務保証サービスで培ったノウハウを活かし、介護・医療分野での保証サービス拡大を図り、さらなる成長を目指します。

さらに、コーポレートガバナンスの強化や経営基盤の整備を進め、持続可能な成長と利益を追求することで、株主価値の向上に努めてまいります。

最後に、すべてのステークホルダーの皆様に信頼され、期待される企業となるよう、社員一丸となって取り組んでまいります。

代表取締役社長　坂本 真也

Copyright © NIPPON INSURE&CO.All Rights Reserved.

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答



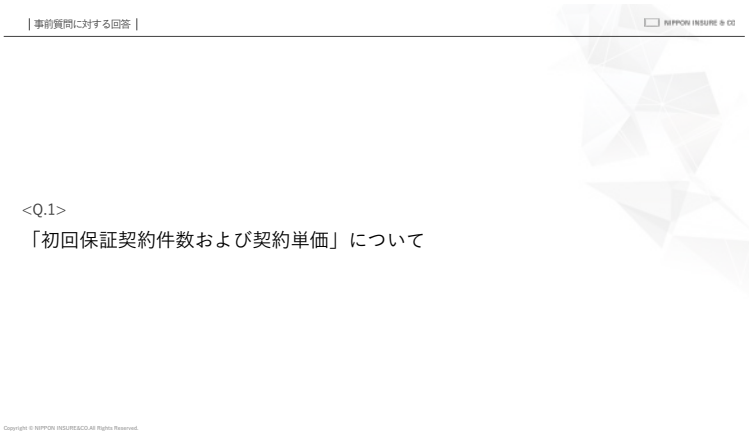
ここからは、事前にいただきましたご質問にお答えいたします。
たくさんのご質問をお寄せいただき、誠にありがとうございました。
同じ趣旨のご質問には、まとめて回答させていただきますので、ご了承ください。
それでは、最初の質問にすすめさせていただきます。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

2026年11月26日（木）

質疑応答

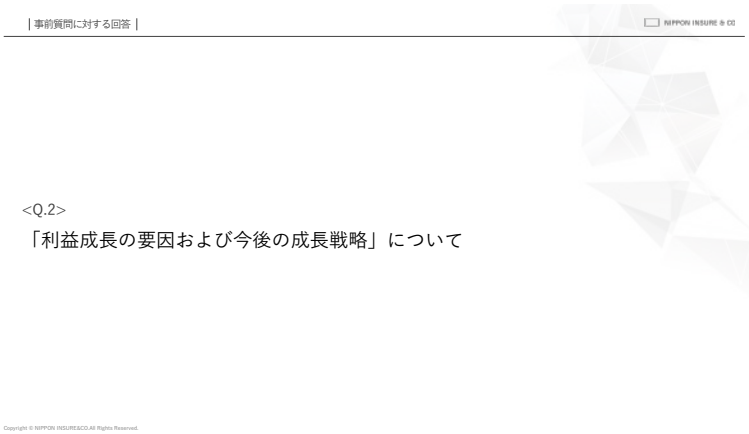


＜質問.1＞
「初回保証契約件数および契約単価」に関するご質問を頂きました。
ご質問ありがとうございます。
では、回答させていただきます。

＜回答＞
2026年9月期の初回保証契約件数は34,230件（前期比101.4%）、初回保証契約単価は50,699円（同97.7%）となりました。
まず契約件数につきましては、従来よりご説明しておりますとおり、昨今の家賃水準や引越し関連費用の上昇等を背景に、住み替え需要がやや鈍化している影響があるものと認識しております。
また、当社は契約件数のみを追求するのではなく、高い回収率と収益性を維持する観点から、与信管理や審査を適切に実施しており、その結果として求償債権回収率は引き続き高い水準を維持しております。
次に契約単価につきましては、居住用案件・事業用案件等の契約構成の変化や商品構成の影響など複数の要因があり、一概に単一の理由で説明することは難しいものと考えております。
なお、具体的な数値の公表は行っておりませんが、居住用案件の初回保証契約件数及び契約単価につきましては、前年対比で増加しておりまして、当社では、変動幅の大きな事業用案件の単価の低下が2026年9月期の契約単価減少の主な要因と認識しております。
こうした足元の状況につきましては、当社固有の要因というよりも市場環境の影響を受けた側面が大きいものと認識しており、現時点で当社の競争力に大きな変化が生じているとは考えておりません。
以上が、ご質問への回答となります。
では、次の質問です。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

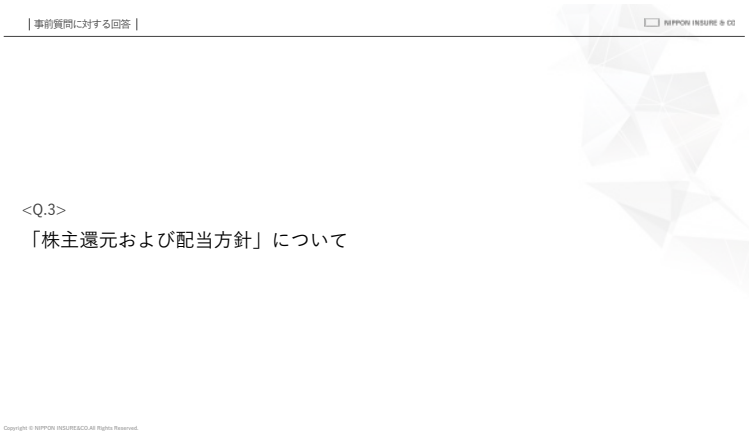


＜質問.2＞
「利益成長の要因および今後の成長戦略」に関するご質問を頂きました。
ご質問ありがとうございます。
では、回答させていただきます。

＜回答＞
2026年9月期の利益成長につきましては、売上高の成長に加え、DX推進や業務効率化による収益性向上が大きく寄与しております。
当社ではこれまで、SMS、オートコール、AIオペレータなどの活用を進めることで、審査・督促・回収業務の効率化を図りながら、高い収益性の維持とコストコントロールを実現してまいりました。
また、昨年リニューアルした「Cloud Insure」の利用促進も進んでおり、お客様の利便性向上とあわせ、当社の業務効率向上にも寄与しております。
そのため、今後につきましても引き続き、一定の生産性向上余地は残されているものと認識しており、利益率改善の余地は存在すると考えております。
一方で、収益性のみを追求する段階にあるとは考えておらず、中長期的な成長のためには新規契約の積み上げによるストック収益基盤の拡大も重要であると認識しております。
当社の事業モデルは、初回保証契約件数が将来の更新保証料や月額保証料の源泉となるストック型の収益構造であるため、契約件数の拡大と収益性向上はどちらか一方を選択する関係ではなく、両方をバランスよく成長させることが重要であると考えております。
したがいまして、今後の成長戦略としては、
・既存エリアの深耕
・主要都市でのシェア拡大
・介護・医療など周辺領域への展開
・DXによる生産性向上というこれまでの方針を継続しながら、トップラインの拡大と収益性向上を両立させることで、持続的な企業価値向上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、次が最後の質問になります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答



＜質問.3＞
「株主還元および配当方針」に関するご質問を頂きました。
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＞
当社では、株主還元を重要な経営課題の一つとして認識しております。
一方で、当社は現在も成長過程にあると認識しており、営業エリアの拡大、DX推進による競争力強化、介護・医療分野をはじめとした新たな成長領域への投資など、将来の企業価値向上に向けた成長投資も重要であると考えております。
そのため、現時点では「配当性向10%以上」を基本方針としておりますが、これは配当の下限水準として設定しているものであり、業績動向、財務状況、成長投資の必要性等を総合的に勘案しながら、株主還元の充実について継続的に検討しております。
そうした検討の結果、2026年9月期の配当額は一株当たり30円と昨年に比べ11円の増配とさせて頂きました。
また、当社としては配当利回りのみならず、事業の成長による利益拡大や企業価値向上も含めて株主の皆様へ還元していくことが重要であると考えております。
今後につきましても、成長投資と株主還元のバランスを図りながら、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。
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。

以上で当社の決算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、今期は増収増益で終えることができました。
今後ともより一層のご支援のほどよろしくお願いいたします。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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・表示したものですが、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