# FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS

2023年9月期 通期 決算説明資料

ニッポンインシュア株式会社 | 2023.11.30

東証スタンダード 5843



#### 目 次 Contents

■ 01 イントロダクション

P. 2

■ 02 会社紹介

P. 4

■ 03 実績

P. 11

■ 04 業績予想

P. 19

■ 05 成長戦略

P. 23

■ 06 サステナビリティ

P. 29

FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS



# ニッポンインシュアは、日本を代表する保証会社へ 飛躍と進化で安心してご利用いただける保証事業を推進

ニッポンインシュア株式会社は、家賃債務保証業界のリーディングカンパニーを目指し、 お客様の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。

"全従業員の物心両面の幸せを追求すると同時に人と地域社会の進歩発展に貢献する"という企業理念のもと、 連帯保証人制度に代わる機関保証の普及をミッションとしています。

私たちは、多くの方へ快適な住環境を提供できるように、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、

入居者様に安心してご利用いただける保証事業を推進しております。

社会の変化に対応し、賃貸住宅市場の安定と発展に貢献するため、今後も、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います。

中長期的な経営戦略として、当社の基幹ビジネスである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ながら、既存商圏のシェア拡大と新規商圏への展開を

積極的に行ってまいります。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・医療分野での保証商品拡大を図り、さらなる成長を目指します。

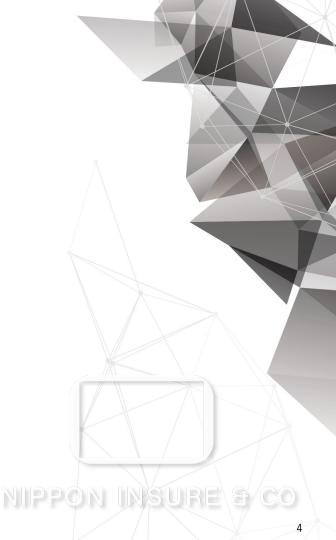
一方で、コーポレートガバナンスの強化や経営基盤の整備を進め、持続可能な成長と利益を追求することにより、株主価値向上に努めてまいります。

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

城本真也

02 | 会社紹介 company introduction

FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS



会社概要

NIPPON INSURE & CO

# ニッポンインシュアは、日本を代表する保証会社へ 飛躍と進化で安心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2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 3億4千7百万円(2023年10月31日現在)

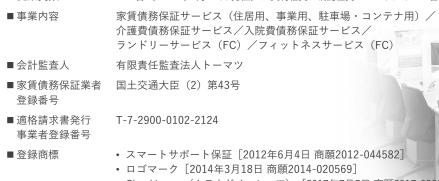
■上場市場 東京証券取引所 スタンダード市場「証券コード5843]

■従業員数 122名(2023年9月30日現在)※契約社員・嘱託社員・パートタイマー含む

• 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 • 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)





Copyright © NIPPON INSURE&CO.All Rights Reserved.

# 入居希望者が賃貸住宅を借りやすくするための制度

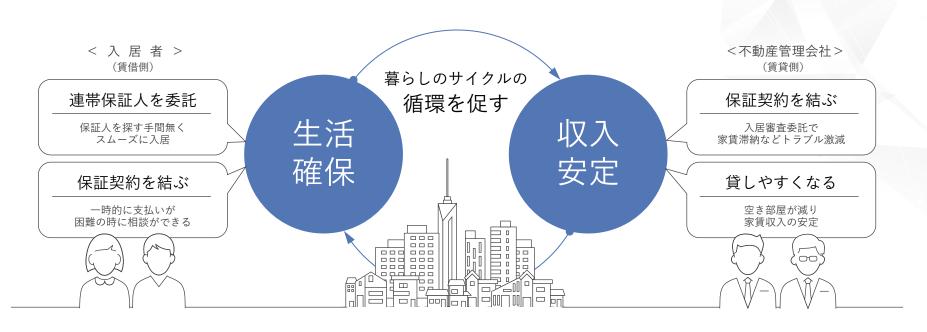
家賃債務保証とは、入居希望者が賃貸住宅の契約を締結する場合に、保証会社が借主の連帯保証人に近い役割を 果たす制度です。借主が賃貸借契約の期間中に家賃等を滞納した場合に、保証会社が一定範囲内で立て替えます。 NIPPON INSURE & CO

#### 一般保証型 支払委託型 借主が滞納した場合、代わりに 借主からの委託に基づき、 家賃債務保証業者が貸主に弁済し、 家賃債務保証業者が貸主に家賃を支払い、 借主に請求 借主に請求 1請求 ②支払 入居者 ②支払請求 ③支払い 滞納時 入居者 不動産管理会社 ⑥支払 代位弁済④ ✓ ①立替払い 弁済金の請求⑤ ③代位弁済請求 → 滞納した場合のみ発生 家賃債務保証業者 不動産管理会社

出典: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

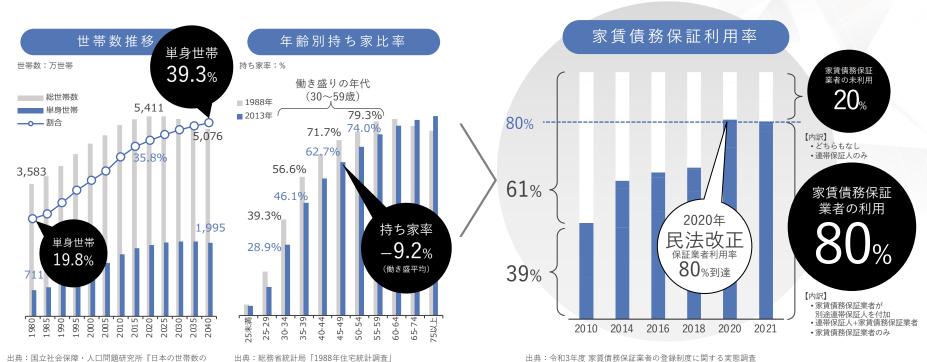
# 家賃債務保証の社会的貢献

# 保証の力で、人と地域社会の進歩発展に貢献



# 家賃債務保証業界の市場環境

# 生活環境の変化・単身世帯の増加で今後も必要とされる



「2013年住宅・土地統計調査」より作成

Copyright © NIPPON INSURE&CO.All Rights Reserved.

将来推計(全国推計)』(2018(平成30)年推計)

下和3年及 豕貝貝筋体証未有の豆鉢削反に関する天態調査

#### アップデートし続ける当社の取り組み

#### 与信審査

賃借側の支払い能力を、 外部機関の活用で支払い能力をより正確に判断

 日経テレコン

 株式会社ジンテック

 官報情報鑑定団
 よことを表する

 LICC

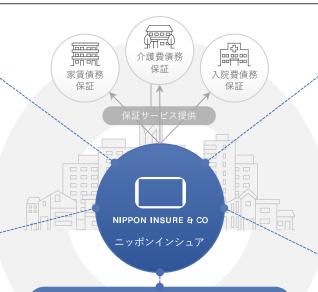
 株式会社日本信用情報機構

#### データ連携

オンライン入居申込サービスとのデータ連携で 処理速度と利便性の向上

スマート申込	申込サポート by SUUMO
アットホーム株式会社	株式会社リクルート
申込受付くん	キマRoom!
ィタンジ株式会社	株式会社セイルボート
いい生活賃貸クラウド	賃貸革命10
株式会社いい生活	日本情報クリエイト株式会社
パークダイレクト	

※順不同 ※記載情報は2023年10月1日時点で一部分の項目もあります。



#### システム構築

データ連携とシステム活用でDX化を推進

契約管理クラウドミ Cloud Insure	ノステム	SMS		RPA
オートコール	AIオペ	レータ		AI-OCR
ChatGPT (法人向け)	API	連携	タレ	ントマネジメント システム

#### 付帯・その他サービス

あらゆるクライアントの状況を判断 要望に応えれる様々な商品でソリューション営業

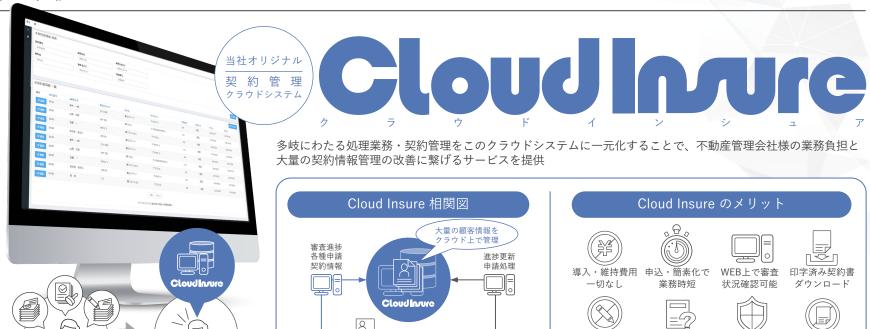
孤独死補償	家財保険		
緊急駆付(24時間365日)	見守りサービス		
近隣トラブル対応	保証引継 (リリーフ)		
共同保証	WEBでの口座振替登録		

#### 様々な企業様とのタイアップ

企業とのタイアップで、 新しい価値を加え商品の説得力を高める

ヤマト運輸株式会社	楽天損害保険株式会社			
三井住友海上火災保険株式会社				
株式会社ヴァンガードスミス	株式会社ニーリー			

#### 付加価値サービス



契約書

入居者様

ニッポンインシュア

不動産管理会社様

多岐にわたる処理業務・契約管理を このクラウドシステムに一元化することで 業務負担と管理を改善

#### Cloud Insure のメリット





業務時短





状況確認可能

ダウンロード



契約書の署名



書類紛失の リスクなし セキュリティ管理





エコ対応

Cloud Insureの主な機能

- 代位弁済請求
- 契約書類ダウンロード 解約申請の手続き
- · 収納代行一覧 CSV出力 支払明細ダウンロード

- 顧客情報閲覧
- 収納代行 変動費変更

03 | 実績 ACTUAL RESULTS

FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS



# 業績サマリー

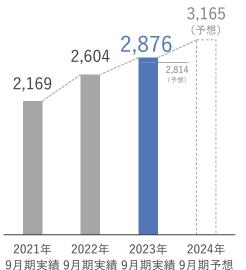
(単位:百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期 実績	2023年9月期 予想	2023年9月期 実績	前期比(2022年9月期実績比率)	予想比 (2022年9月期予想比率)
売上高	2,169	2,604	2,814	2,876	110.4%	102.2%
内 保証事業	1,991	2,408	2,615	2,674	111.0%	102.2%
その他	177	196	199	202	103.2%	101.6%
売上総利益	1,352	1,587	1,601	1,672	105.3%	104.4%
販売費及び一般管理費	1,158	1,191	1,367	1,380	115.9%	101.0%
営業利益	193	396	233	291	73.6%	124.7%
営業利益率	8.9%	15.2%	8.3%	10.1%	-	-
経常利益	193	406	230	292	71.9%	126.7%
当期純利益	105	255	164	196	77.1%	119.6%
1株あたり当期純利益 (円・銭)	52円59銭	127円69銭	82円28銭	98円44銭	-	-

13

#### 業績推移

- 新規取扱店数、契約件数の伸長で、売上高も毎年増加傾向
- 利益に関しては、「人件費」と「貸倒損失」の増加により減益

# 売上高



#### 営業利益



#### 当期純利益

(単位:百万円)



14

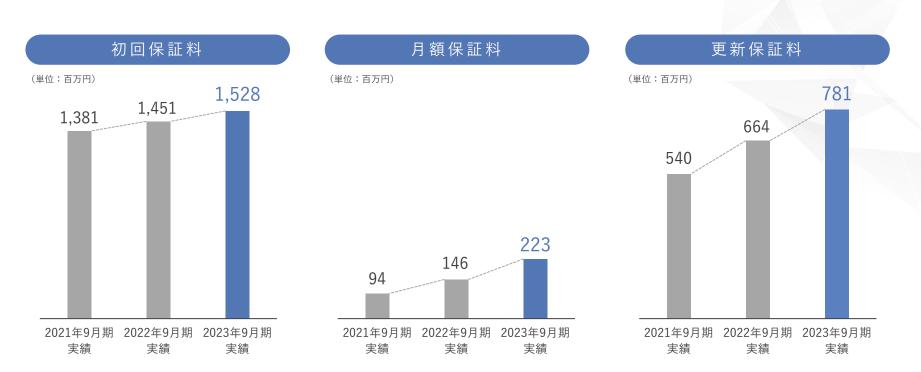
#### 売上構成比

- 売上の9割を保証サービスで占めており、内訳では家賃債務保証がその9割以上
- 介護費債務保証・入院費債務保証を育成し、家賃債務保証との3本柱として成長させることを目指す

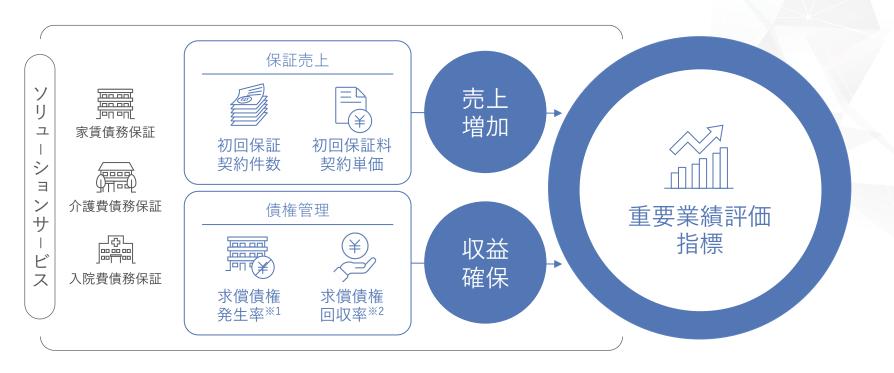


#### 家賃債務保証料 業績推移 (着金ベース)

- 契約数の増加に伴い、当該売上高も連動して増加
- 初回保証料及び更新保証料は契約(保証)期間で按分計上しており、月額保証料は一括計上



# 主要事業のKPI



※1. 求償債権発生率:当事業年度の債務保証額に対し、当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. 求償債権回収率:当事業年度請求発生額に対し当事業年度に回収した金額の比率。

#### KPIスナップショット

- 初回保証契約件数×初回保証料契約単価で売上を増加させる戦略を展開
- 求償債権発生に対して高い求償債権回収率を実現することで、損金を減らし安定した利益を確保



初回保証契約件数

75 607

(2023年9月期実績)



初回保証料契約単価

35,607<sub>♯</sub> 42,923<sub>Ḥ</sub>

(2023年9月期年間平均)



求償債権発生率素

5.8%

(2023年9月期年間平均)



求償債権回収率\*\*2

98.7%

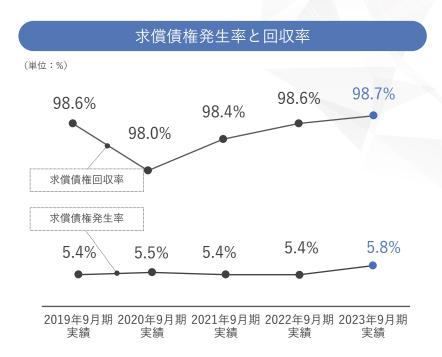
(2023年9月期年間平均)

※1. 求償債権発生率:当事業年度の債務保証額に対し、当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. 求償債権回収率:当事業年度請求発生額に対し当事業年度に回収した金額の比率。

#### KPI推移 保証契約件数と契約単価/求償債権発生率と回収率

- 新規取扱店が増えたことにより、初回保証契約数は直近5年間で2倍近く増加
- 求償債権回収率は、初期滞納に対する督促ツール導入効果で高水準をキープ
- 求償債権発生率が増加したものの、増加の要因は支払委託型の増加によるものなので即時回収できるレベル





18

04 | 業績予想 EARNINGS FORECAST

FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS



20

# 2024年9月期の業績予想

- 主力サービスの好調な売上に加え、さらなる拡販・新サービスの展開と成長・DX推進の加速の施策で推移
- 人員増による将来の利益拡大への期待で投資しつつ、販管費の抑制を図る

(単位:百万円)	2023年9月期 実績	2024年9月期 予想	前期比 (2023年9月期比率)
売上高	2,876	3,165	110.1%
内 保証事業	2,674	2,946	110.2%
その他	202	219	108.4%
売上総利益	1,672	1,752	104.8%
販売費及び一般管理費	1,380	1,454	105.4%
営業利益	291	297	102.1%
営業利益率	10.1%	9.4%	-
経常利益	292	301	103.3%
当期純利益	196	209	106.6%
1株あたり当期純利益 (円・銭)	98円44銭	75円46銭	-

#### 今期の重点的取組み

- 売上・収益・システムによる差別化の3つの領域で会社の成長と強化を促進
- Alを駆使したDX推進で業務効率向上から利益確保につなげる

#### 成長投資の戦略

#### ■営業領域

- 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

#### ■債権管理領域

- 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

進捗 (実施済み)

• カスタマイズプラン取扱店利用徹底

• セミナーや介護フェア参加で認知度向上

• 電子バーコード決済による入金率向上

• 営業支援ツールの導入で行動を可視化

入院費保証に対する強力会社との営業同行

• トークスクリプトの作成

### 今後の計画

- 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を打ち出し 利便性による顧客満足でシェア拡大
- 情報の可視化から分析し、効率的かつ効果的な営業



#### ロボットコール・Alオペレータの導入

- 月1回の全体会議の実施
- レンタル自転車導入で機動力向上
- 行動量維持で業務の質(回収率)を持続

- オートメーション化による 休日・時間外の一時対応実施
- 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
- 迅速な現地訪問で状況把握
- 遠方エリアの調査会社利用



#### ■システム領域

- 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&改善

- CloudInsureを用いた応対業務の電子化
- API連携により処理スピードの向上
- RPA導入による定型業務の自動化推進

- 電子契約など新機能導入による CloudInsureユーザビリティ向上
- AI (AI-OCR) を用いたデータ分析 & 業務利用による効率化
- ・ 機能改善による基幹システムの改善



# 配当金



#### 配当について

当社は、これまで成長過程にあることから、内部留保を充実させ、企業価値を高めることに注力してきました。今後は、将来の事業展開に備えた内部留保を確保しつつ、株主様への利益還元を行うことが重要であると判断しました。そのため、年1回の期末配当として配当性向10%以上を目標とし、配当を開始いたします。配当開始により、当社は更なる成長と企業価値の向上を目指してまいります。

05 | 成長戦略 GROWTH STRATEGY

FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS



#### 主要戦略

# 独自の営業力とシステム開発や質の高いサービスの提供で顧客満足度向上



主要都市をカバーできる体制へ

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



要に上をいくサービスへ 接客技術の継続的 向上

# 主要都市を中心とした事業展開

不動産会社から生まれた当社ならではの視点と提案力 ▽ < ニッポンインシュアを支える強みとビジネス展開 > 新たな収益を生み出すビジネススタイルでサービス提供 九州・関東地区を中心に保証サービスを展開し、 ニーズに合わせられる多様な商品プランで 売上の大半を占めている。 契約件数增加 当社は、後発ながらも新規契約を獲得しており、 近隣もその支店でカバーする体制を構築しつつ、 さらなる成長を目指す。 高い回収率の持続で損益を減らし 仙台支店 2020年 収益確保 新潟支店 2016年 独自開発のシステムで他社との差別化で 顧客ロイヤルティ向上 東京支店 2016年 大阪支店 神奈川支店 2013年 主要都市中心の営業展開で 福岡本社 2002年 シェア拡充

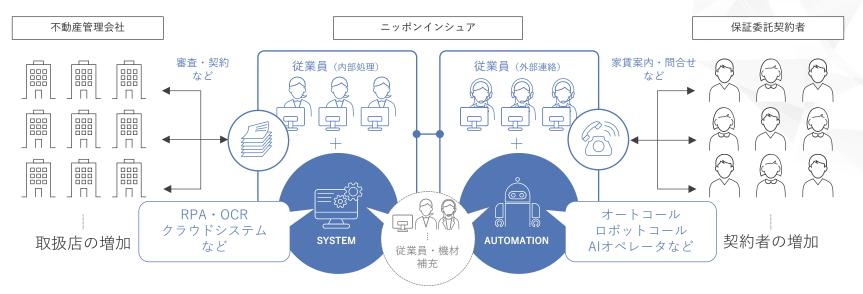
#### 新たな保証サービス

現在、当社同様の家賃債務保証会社で介護費・入院費への保証サービス提供は希少 不慣れな未収金業務をアウトソーシングで本来の業務に専念



#### システム開発によるコストリーダーシップの実現

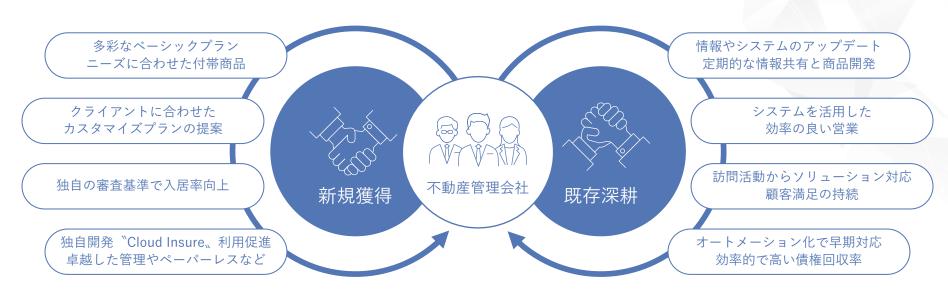
デジタル化促進でコスト削減と処理能力の向上を促進 事業の経済コストを競合他社を下回る水準に引き下げ、競争優位性を図る



顧客が増える度に従業員+機材の補充していたが、デジタル化促進で顧客が増加しても一定の従業員数で対応可能 更なる投資で処理能力も進化し、業務効率だけでなくサービスの向上にもつながる

#### 構築された営業手法を継続かつ更新

人材育成から接客スキル向上でつながる顧客満足 クライアントとの信頼関係で新規獲得・既存深耕を持続



常に情報やスキルをアップデート。クライアントの要望に応えるスピード感 構築された営業手法のサイクルを継続かつ更新を繰り返し、確実に実績を積み上げています

06 | サステナビリティ

T SUSTAINABILITY

FINANCIAL RESULTS BRIEFING MATERIALS



#### 事業とSDGsとのつながり

#### "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 SOCIAL

# 地域社会の活性化

介護費債務保証・入院費債務保証をお客様に提供し、弱者的立場の人たちに対してひとりでも多くの方に十分な介護・医療を受けれる為に保証のチカラでサポートします。

カーブスの30分のサーキットトレーニングは、それぞれの人が想い描く素晴らしい人生を応援し多くの方の健康寿命を伸ばす活動をいたします。





ガバナンス GOVERNANCE

# 従業員に最大限のパフォーマンスを

新入社員から中堅社員まで社外研修を行い、共に育つ【共育】と教えて育つ【教育】の両方を実施します。 また、【教育】では知識向上やスキルアップをはかる従業員に対しては会社が費用を負担し、個々人が希望する教育環境を 提供し、自己研鑽やスキル向上を実践します。



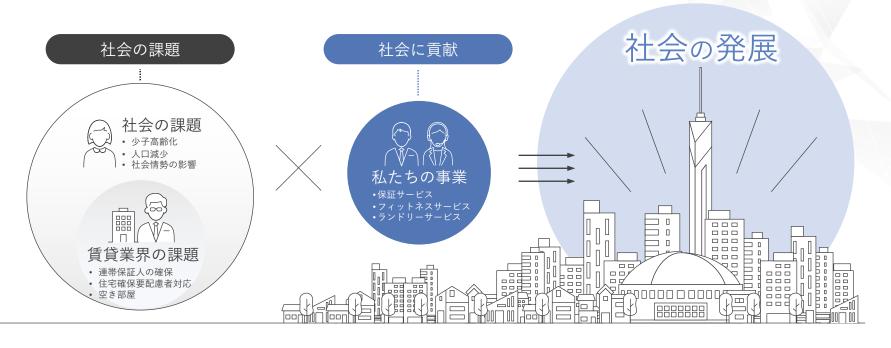
平 等 EQUALIT

# 差別の無い平等な社会づくり

入居審査ではLGBTを問わず、人の中身によって厳密で平等な審査を行なっています。 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、女性に偏りがちな生活負担による労働・昇進機会不平等の是正に貢献します。

#### 私たちの理念

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



31

#### ■問い合わせ窓口

ニッポンインシュア株式会社 人事・総務課

#### E-mail. ir-info@nipponinsure.jp

#### ■免責事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。
- ・本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予想数値が含まれます。将来予想に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予想に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務 諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報 が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情 報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基 準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

