

2025年3月期 決算説明資料



Zenhoren

全保連株式会社

わたしたちは  MUFG です。

2025年5月

東証スタンダード

5845

QUALITY FOR THE FUTURE

新たな価値へ、新たな未来へ

- 私たちは、お客さまの期待と信頼に真心・責任をもってお応えし、賃貸市場全体に安心・安全をお届けします
- 自由で柔軟な発想を尊重し、これまでにない新たな価値の提供と新たな未来の創造を実現する企業として、これからも皆様とともに歩んでまいります

行動規範

当社は以下の行動規範に則り、活動します。

誠実・信頼

品質・価値

変化・進化

挑戦・成長

チームワーク

- 1. 2025年3月期決算の概要**
- 2. 長期経営計画（26/3期—30/3期）**
- 3. 配当方針（累進配当の実施）**

1. 2025年3月期決算の概要

2025年3月期 業績概要

主要 ポイント

1. 売上高は2期連続で過去最高を更新、当期純利益も過去最高を達成（上場以前も含む）
2. DX戦略等により経費を大幅圧縮、各段階利益は前期実績・計画値ともに大きく上回る

(単位：百万円)	25/3期			24/3期 (実績)	25/3期 (計画)	前期比・計画比差異コメント
	実績	前期比 増減率	計画比 増減率			
売上高	25,658	4.7%	△1.4%	24,510	26,021	継続保証委託料増加等により2期連続で過去最高を更新。 <u>不採算取引解消</u> により計画比は微減
販売費及び 一般管理費	14,605	△3.2%	△7.6%	15,094	15,810	DX推進による業務効率化等により、大幅な経費削減の一方、従業員の処遇改善を実施
営業利益	2,548	14.6%	6.0%	2,224	2,403	経費削減に伴い、前期実績・計画値を上回る営業増益を達成
経常利益	2,538	16.0%	7.0%	2,189	2,372	前期比・計画比ともに増益
当期純利益	1,621	5.4%	△0.1%	1,538	1,623	公開買付関連費用3億円を特別損失に計上するも、過去最高益を達成
(調整後) EBITDAマージン ^{注1}	31.5%	△1.4%	—	32.9%	—	

注1：（調整後）EBITDAマージン＝（営業利益＋減価償却費＋貸倒引当金繰入＋債権処分損）/売上高

主要諸元（成長性）

ポイント

1. 協定会社拠点数は前年同期比4.5%増加し54,000拠点超
2. 累計家賃債務保証契約件数は着実に増加、保有契約件数は不採算取引を見直すも増加

協定会社拠点数

2024年3月末からの増加数

+2,315 拠点 (+4.5%)

(千拠点)

上場企業 No.1 注1

54,123 拠点

55
54
53
52
51
50
49
48
47

49,469

51,808

3月
2023年

3月
2024年

3月
2025年

累計家賃債務保証契約件数

2024年3月末からの増加数

+27.9 万件 (+7.0%)

(万件)

424.3 万件

430
420
410
400
390
380
370
360
350
340
330

366.3

396.4

3月
2023年

3月
2024年

3月
2025年

保有契約件数

2024年3月末からの増加数

+1.3 万件 (+0.7%)

(万件)

194.9 万件

196
195
194
193
192
191
190
189
188
187

189.8

193.6

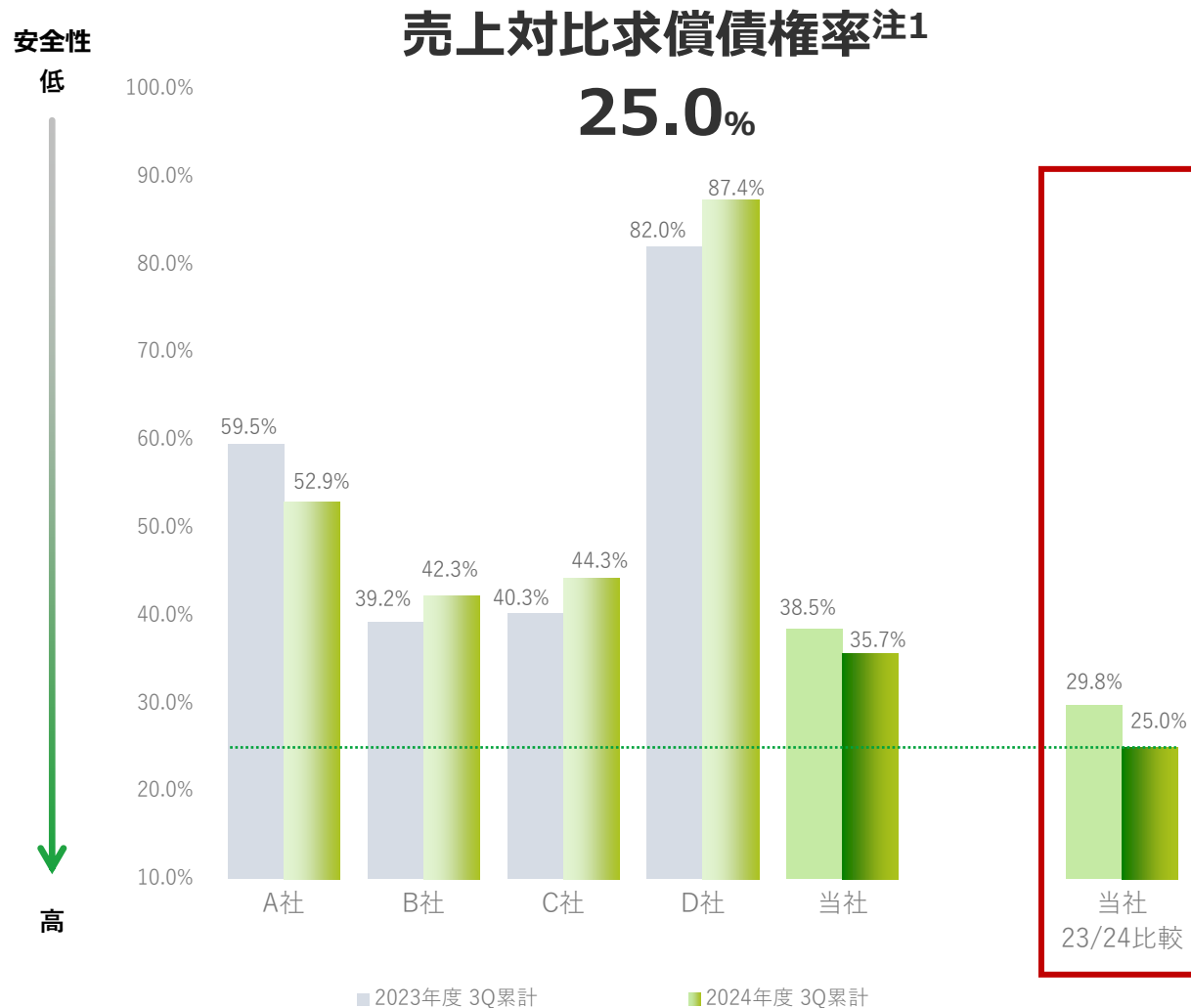
3月
2023年

3月
2024年

3月
2025年

ポイント

売上対比求償債権率^{注1}は同業他社と比較して良好な水準を確保



- ・ 厳格な求償債権処分を実施
- ・ 適切なリスクコントロールを継続

売上対比求償債権率：25%

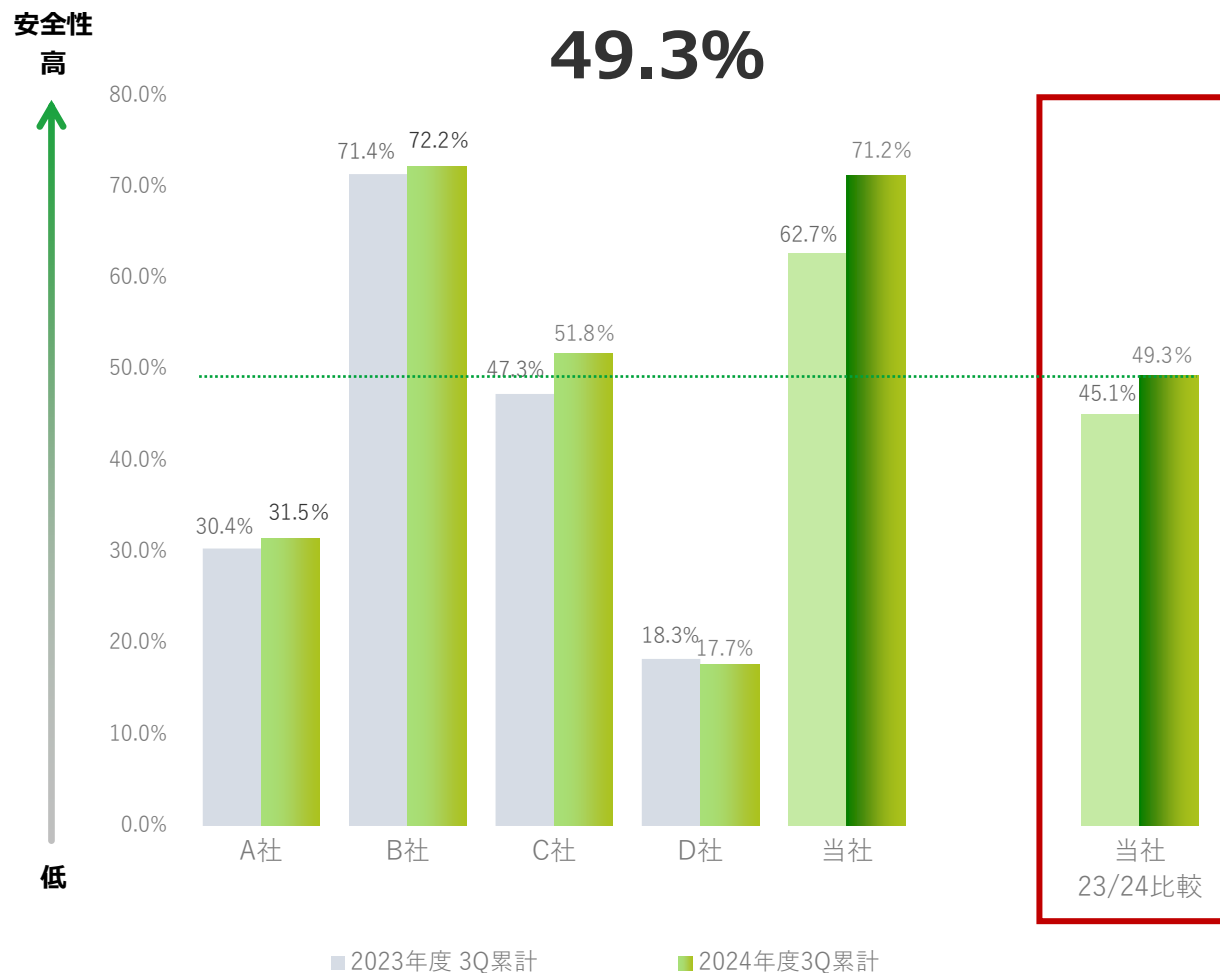
注1:当社の安全性を示す指標の1つ

ポイント

求償債権対比貸倒引当率^{注1}は同業他社と比較して良好な水準を確保

求償債権対比貸倒引当率^{注1}

49.3%



- ・ 厳格な貸倒引当を実施
- ・ 数値面と運用面の両面から安定した財務体質を堅持



求償債権対比貸倒引当率：49.3%

主要諸元（安全性）

ポイント

1. 早期入金控除後30日期間代位弁済率は大幅に低下
2. 代位弁済回収率は継続して改善

早期入金控除後30日期間代位弁済率^{注1}

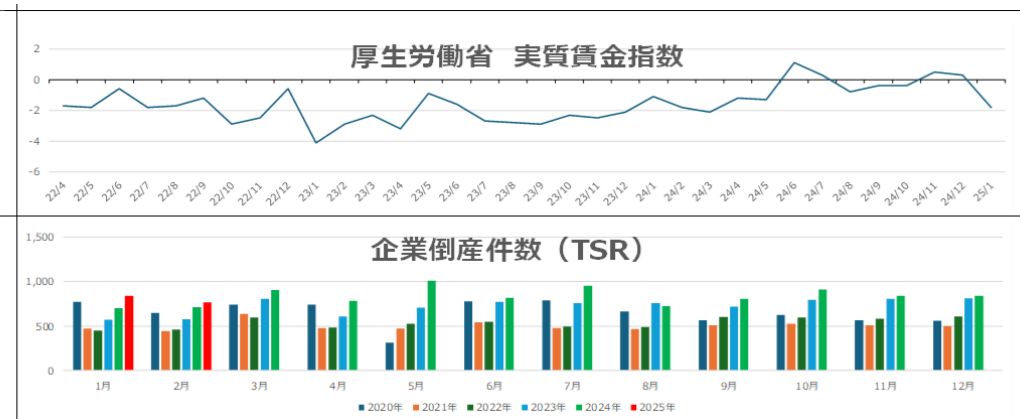
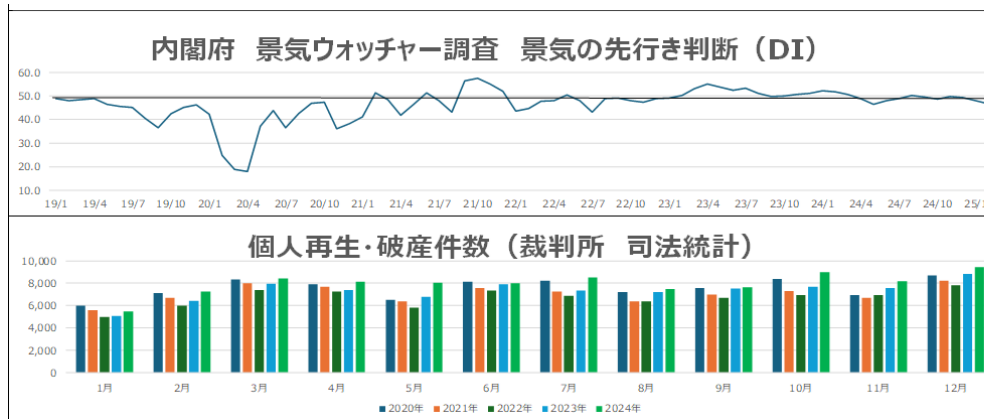
2022年度	2023年度	2024年度
1.23%	0.59%	0.47%

2期連続で低下

代位弁済回収率

2022年度	2023年度	2024年度
93.7%	95.6%	96.0%

2期連続で上昇



逆風的环境下でも、審査の高度化を実現することで、
早期入金控除後30日期間代位弁済率は減少し、代位弁済回収率は上昇

注1：当社が開発した審査精度を測定する指標。一定期間内に契約した案件について、初回賃料支払日に代位弁済が発生し且つ30日以内に入金の無かった件数を当該期間内の契約件数で除して算出。

出典：東京商工リサーチ：全国企業倒産状況、最高裁判所：司法統計、内閣府統計表：景気ウォッチャー調査、厚生労働省：毎月勤労統計調査

主要諸元（電子化）

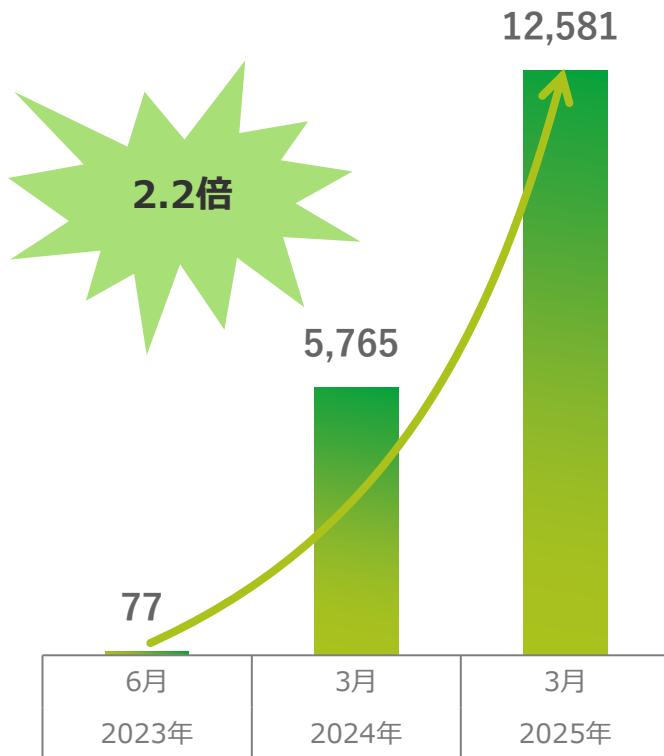
ポイント

1. 2023年6月リリース以降、Z-WEB2.0導入拠点数は飛躍的に拡大
2. 審査時間短縮に寄与（競争優位性が高い）

Z-WEB2.0 導入拠点数

2024年3月末からの増加数

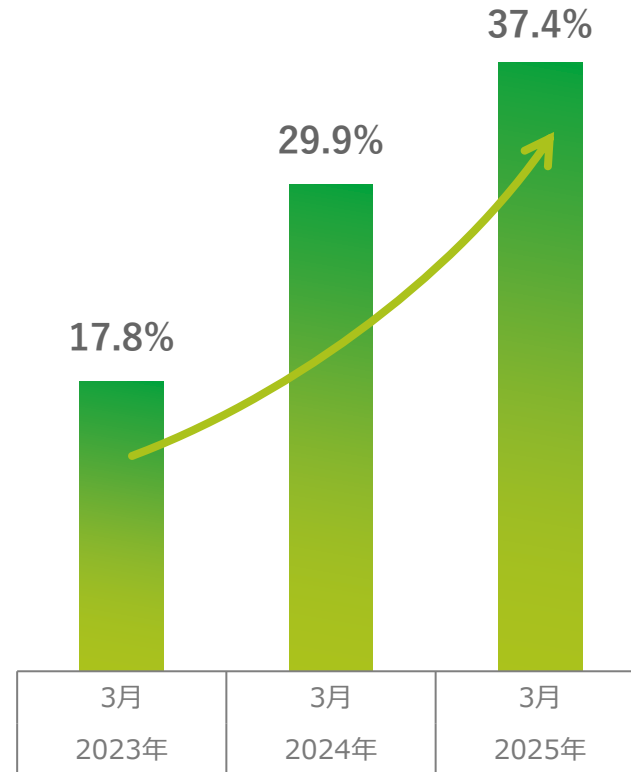
+ 6,816 拠点



電子申込率

2024年3月末からの増加率

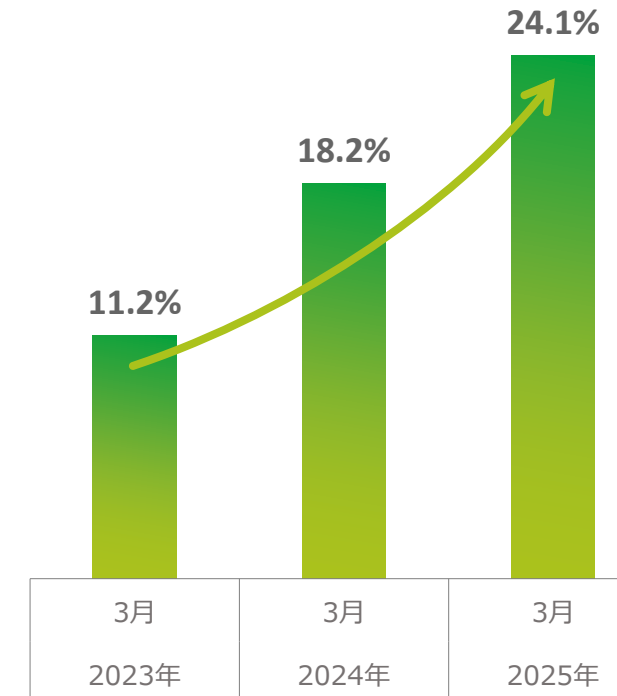
+ 7.5%



電子契約率

2024年3月末からの増加率

+ 5.9%



2025年3月期 貸借対照表の概要

- 主要ポイント**
- 1. 当期純利益の過去最高益達成と新株予約権の行使に伴い、現預金や株主資本が大幅に増加
 - 2. 借入・リース債務が着実に減少し、自己資本比率は30%を超過

(単位：百万円)	24/3期	25/3期 期末		
	期末	実績	増減	主な増減要因
流動資産	14,764	16,677	1,913	新株予約権行使による現預金の増加2,566 厳格な求償債権処理の実施による求償債権の減少△879
固定資産	7,028	6,084	△944	固定資産取得183、減価償却△1,034、事務所縮小による敷金返還△20、繰延税金資産の減少△57
資産合計	21,793	22,762	969	
流動負債	16,439	15,485	△954	借入金返済△405、リース債務の減少△216、未払法人税等の減少△315、前受保証料の減少△144
固定負債	593	83	△510	長期借入金返済△86、リース債務の減少△417
負債合計	17,033	15,568	△1,465	
株主資本	4,755	7,192	2,437	新株の発行（新株予約権の行使）1,453、剰余金の配当△656、利益剰余金の増加1,616
新株予約権	4	0	△4	新株予約券の行使△4
純資産合計	4,759	7,193	2,434	
現金及び預金	5,202	7,768	2,566	営業活動による増加3,052、投資活動による減少△658、財務活動による減少△328、定期預金預入500
有利子負債	2,447	1,322	△1,125	借入金返済△491、リース債務の減少△633
自己資本比率	21.8%	31.6%	9.8%	新株発行による自己資本の増加

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	24/3期	25/3期 期末	
	期末	実績	期首残高からの変動要因
現金及び現金同等物の期首残高	3,656	5,202	
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,324	3,063	法人所得税の支払額1,172百万円等があったが、税引前当期利益2,237百万円、求償債権・立替金の減少877百万円、減価償却費1,034百万円等により、3,063百万円の増加となった。
税金等調整前当期純利益	2,187	2,237	
減価償却	1,073	1,034	
求償債権・家賃立替金の増減（△は増加）	△834	877	厳格な求償債権処理の実施による求償債権の減少
法人税等の支払額（△は支払）	554	△1,280	
その他・公開買付費用	359	76	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△560	△668	有形固定資産および無形固定資産の取得183百万円、定期預金の預入500百万円等により、668百万円の減少となった。
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,217	△328	新株発行1,453百万円等があったが、現金配当656百万円、借入金の返済492百万円、リース債務の返済633百万円等により、328百万円の減少となった。
現金及び現金同等物の増減額	1,546	2,065	
現金及び現金同等物の期末残高	5,202	7,268	
フリーキャッシュ・フロー	2,764	2,394	

2. 長期経営計画 (2026年3月期—2030年3月期)

(1) 長期経営計画の目指す姿

(2) 2030年3月期 業績目標

(3) 長期経営計画実現に向けた戦略

- 戦略 1. MUFGとの戦略**
- 戦略 2. 地銀戦略**
- 戦略 3. 高齢者戦略**
- 戦略 4. 事業用戦略**
- 戦略 5. DX戦略**

(1) 長期経営計画の目指す姿

トップラインよりもボトムライン重視

圧倒的な信用力を背景とした採算性重視の営業
審査高度化・回収高度化による**信用コスト低減**



持続的な企業価値向上

不安定な経済情勢の中でも、長期に亘り安定的な業績の維持が可能
5年間の**長期経営計画**を策定

三菱UFJフィナンシャル・グループとの連携

- 1 日本最大の巨大金融グループである
三菱UFJフィナンシャル・グループの
連結子会社としての圧倒的信用力
- 2 三菱UFJフィナンシャル・グループとの
資本業務提携に基づく多様なシナジー効果
の実現

強固な営業基盤

- 1 協定会社拠点数54千拠点超の
強固な営業基盤
- 2 国内営業に特化、米国通商政策や
為替変動の直接の影響無し
- 3 借入僅少で金利上昇への耐性有り

(2) 2030年3月期 業績目標

主要 ポイント

1. 5年後に、売上高345億円（2025年3月期比**+34%**）
営業利益53億円（2025年3月期比**2.1倍**）
2. 時価総額600億円(2025年3月期比**2.4倍**)企業への成長を目指す

2030年3月期計画値

売上高 | 345億円

営業利益 | 53億円

時価総額^{注1} | 600億円

ROE | 25%

PBR | 4倍

		長期経営計画	
	2025年3月期 実績	2026年3月期	2030年3月期
(単位：百万円)			
売上高	25,658	26,003	34,500
営業利益	2,548	2,667	5,300
経常利益	2,538	2,662	5,300
当期純利益	1,621	1,829	3,700
時価総額 ^{注1}	25,359	29,000	60,000

注1：算定根拠のPERは東証スタンダード市場其他金融業の2025/3月平均値（16.1倍）を使用

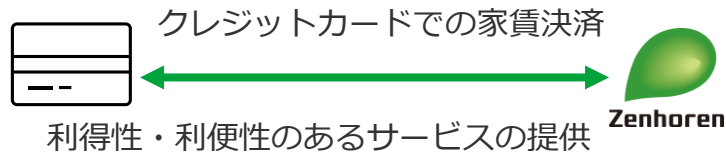
(3)-1 長期計画実現に向けた戦略

戦略1. MUFGとの戦略

資本業務提携等を通じた5つのシナジー効果の極大化

収益拡大

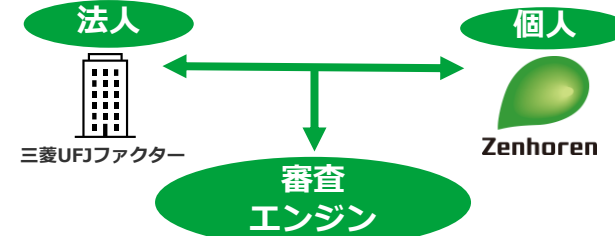
家賃のクレジットカード払い
導入による収益拡大



審査の高度化

法人審査エンジンの共同開発

データ・ノウハウの共有



信頼性向上

MUFGグループクレジットの使用
による安心感・信頼感の向上

グループ
クレジット使用

A member of
MUFG

顧客基盤の拡充

MUFG取引先の紹介を通じた
顧客基盤の拡充



コスト削減

相互ノウハウ活用による
事務業務関連効率化促進



(3)-2・3 長期計画実現に向けた戦略

戦略2. 地銀戦略

地方銀行の狙い

- ・新規業務による収益基盤の拡充
- ・案件連携による紹介手数料の獲得
- ・将来のリテール顧客層の情報入手

×

当社の狙い

- ・効率的な地方市場の開拓
- ・顧客基盤の更なる拡充
- ・優良顧客の獲得

地銀との業務提携（家賃債務保証業務の協働推進）
当社営業拠点の空白地域での営業強化

現 状

- ・当社との提携「開始」：2行、提携「合意」：1行
- ・先行実施の事例に関心を示す他地方銀行は着実に増加

戦 略

- ・MUFGの持つ親密地銀とのリレーションの活用による提携戦略の加速化（MUFGグループとしての推進）
- ・一般的な取組事例の紹介による潜在的な地銀ニーズの顕在化

目 標

- ・全国規模での顧客基盤の拡充（圧倒的な市場シェア）
- ・地銀との「Win-Win」の関係による収益力強化

戦略3. 高齢者戦略

環 境

我が国の人口減少が加速するなか、高齢者人口は2043年まで増加が見込まれる

単身高齢者の方に対するトータルサポート

過去からの取組

【孤独死発生の抑制】

- ・電力データを活用した見守りサービスの活用

【居室内孤独死発生時の対応】

- ・孤独死保険付帯商品の提供

【居室外孤独死発生時の対応】

- ・居室内残置物撤去費用等の保証内容の拡充

新たなニーズや
制度変更への対応

目 標

貸借人・賃貸人それぞれに対する「**安心**」の提供

(3)-4・5 長期計画実現に向けた戦略

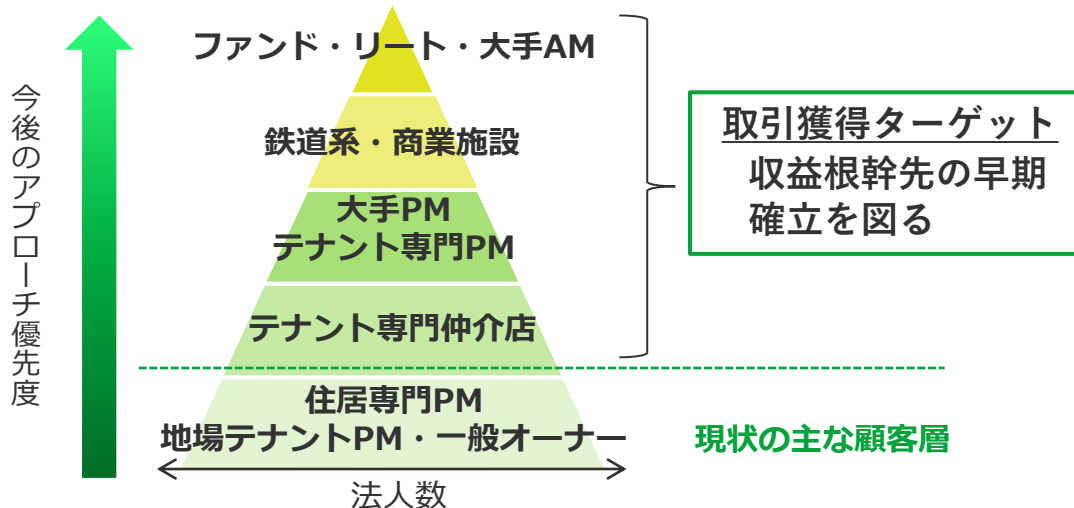
戦略4. 事業用戦略

現 状

- ・ 事業用債務保証はデフォルト率が低いため、信用コストが低い。
- ・ 賃料単価が高く、コストパフォーマンスに優れている。
- ・ 潜在的な市場規模は住居用よりも大きい。

戦 略

- ・ MUFGの持つ顧客リレーションの活用による営業活動の**加速化（MUFGグループとしての推進）**
- ・ 市場ニーズに合致した**専用商品の導入**（保証内容拡充・敷金代替）



戦略5. DX戦略

業務効率化推進と新たなマーケットの獲得
MUFGグループ連携によるDX推進の加速化

社内向けDX

- 審査・回収・オペレーション等
社内業務の効率化や生産性の向上を実現
- データドリブンによる経営戦略の高度化・迅速化を企図

業務の効率化・省力化
業務プロセスの改善
データ可視化による意思決定迅速化

顧客向けDX

- 不動産業界のニーズに対応するデジタルサービスの顧客への提供による**顧客接点の拡大**
- 生活における付加価値の提供ができる**「生活のプラットフォーマー」**を目指す。

デジタル化・顧客接点拡大
収益拡大
生活のプラットフォーマー

3. 配当方針（累進配当の実施） （2026年3月期－2030年3月期）

3. 配当方針（2026/3期 – 2030/3期）

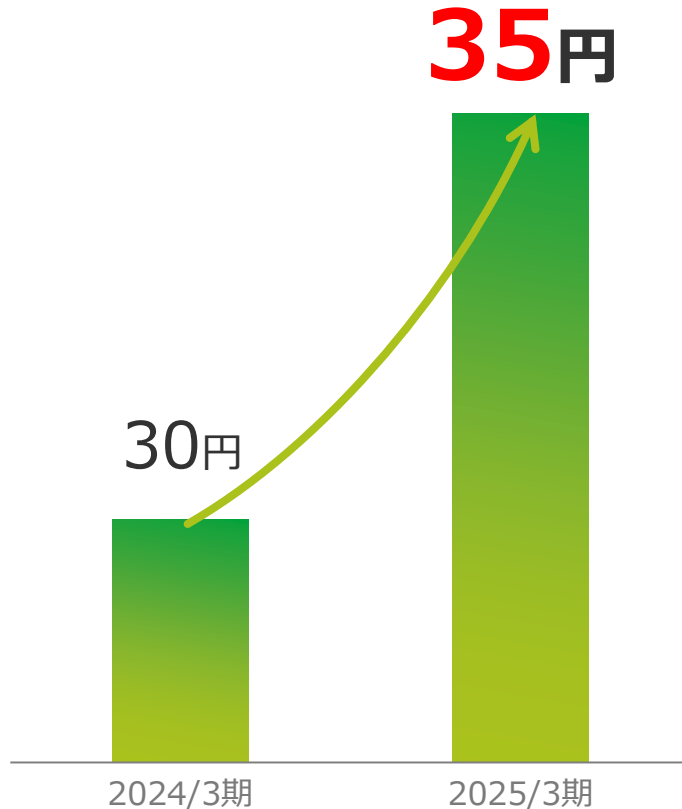
ポイント

強固な財務基盤を維持しつつ、中長期的な企業価値向上を実現することで**株主還元のさらなる向上を目指す**



累進配当^{注1}の実施

配当金の推移



長期経営計画期間

配当金

35円以上

or

配当性向

50%以上

方針

1株当たり配当金35円以上または配当性向50%以上のいずれか高い方とし、累進配当^{注1}を実施する

注1: 配当金を毎年増配、または最低でも横ばいの水準で配当し続けること。

Appendix

琉球ゴールデンキングス 沖縄県勢初の天皇杯優勝



高校生に向けての金融教育

沖縄県内の高校生に向けて「お金の基礎知識」をテーマに金融教育を実施



当社役員が講師
(メガバンク出身)

お金の基礎知識



沖縄県内の
高校生に向けて



SNSを利用した学費保証の認知度向上

奨学金と学費保証の違いが
分かりやすく、学費保証を
利用したい！

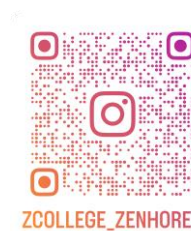
生活する上でお金の知識が学べる！

専門学校の学費について学べる！

奨学金について知っておくべき
ポイントが分かりやすい！



学費の分割納入に対するニーズに対応するため、
当社は、「**Z-College Support (学費保証)**」を拡販
奨学金と**Z-College Support (学費保証)**の違い等を
SNSを通じて情報発信



本資料は、全保連株式会社の業績見通しが記載されております。

業績見通しの記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、実際の業績は様々な要素により業績見通しとは異なる可能性があります。

IRに関するお問い合わせ



全保連株式会社
経営企画部

E - mail **ir-info@zenhoren.co.jp**

電話番号 **050-3124-6500**