

2024年3月期 第2四半期

決算説明会

2023年11月



QUALITY FOR THE FUTURE
新たな価値へ、新たな未来へ

全保連株式会社

10月25日、
東京証券取引所
スタンダード市場に
新規上場いたしました。



#14 RYUICHI KISHIMOTO

企業理念

QUALITY FOR THE FUTURE
新たな価値へ、新たな未来へ

中期経営方針

先進性を追求し、変革する未来を乗り
越え続けるリーディングカンパニー

売上高は過去最高を更新、営業利益も業績予想に対して計画通りに進捗

売上高

営業利益

配当予想
(1株当たり)

従業員1人当たり
売上高予想(2)

121.7億円

(通期予想対比 49.1%)

17.4億円

(通期予想対比 73.0%)

25円

(予想配当性向 31.3%)

40百万円

(前期比 105.6%)

(単位：百万円)

| | 24/3期 1Q | 24/3期 2Q (7-9月) | 24/3期 2Q累計 | 進捗率 | 24/3期 予想(3) |
|------------|-------------|--------------------|---------------|-----|----------------|
| 売上高 | 6,053 | 6,121 | 12,174 | 49% | 24,754 |
| 売上原価 | 1,633 | 1,341 | 2,974 | - | - |
| 販売費及び一般管理費 | 3,572 | 3,877 | 7,449 | - | - |
| 営業利益 | 847 | 902 | 1,749 | 73% | 2,395 |
| 経常利益 | 832 | 887 | 1,719 | 74% | 2,308 |
| 四半期純利益 | 575 | 611 | 1,186 | 74% | 1,612 |
| 配当 (円) | - | - | - | - | 25 |

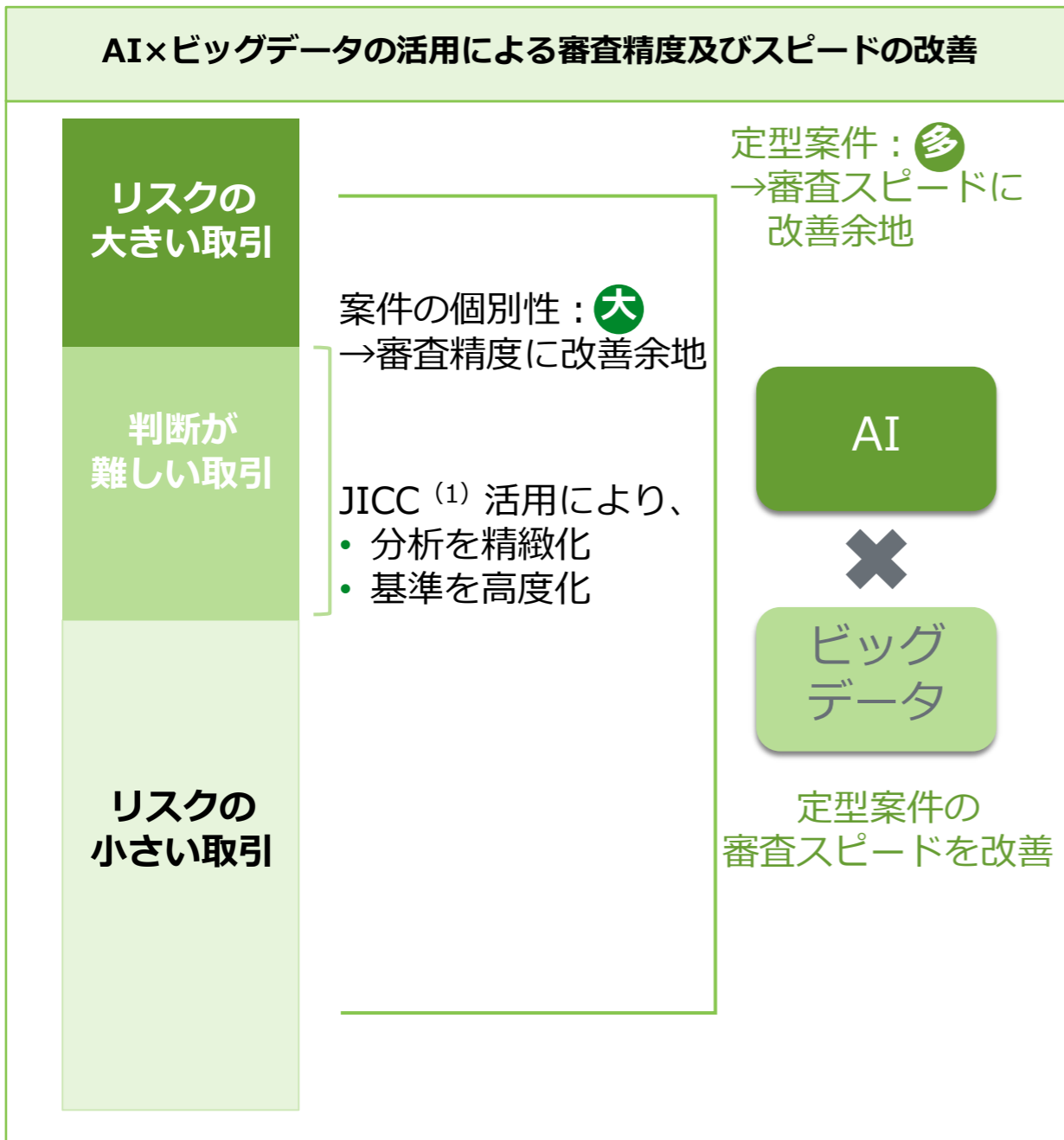
(1)2023年3月期の各四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、2024年3月期の各四半期の対前年同四半期増減率は記載しておりません。

(2)(従業員1人当たり売上高) = 年間売上高 ÷ 期末従業員数で算定

(3)通期業績予想は据え置き

最新技術の積極的な導入により、さらなる成長を展望

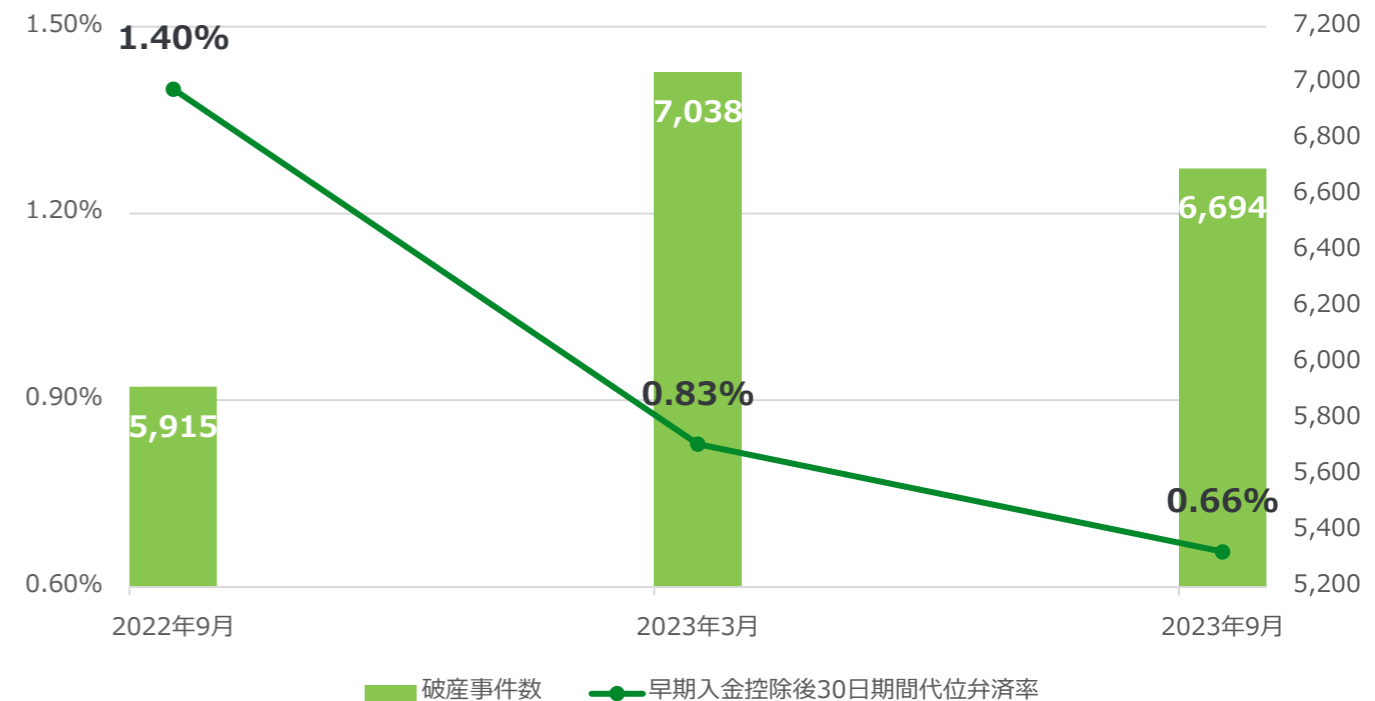
■ 審査高度化に向けた中長期的な取組み



(1) 日本信用情報機構。会員となることで、審査に際して個人の借入等に関する参考情報を取得可能

■ 早期入金控除後30日期間代位弁済率 (注) 推移

(注) 当社が開発した審査精度を測定する指標
代位弁済が発生したものの内、30日以内に入金の無かった件数を総契約件数で除して算出



コロナ禍の影響もあり足許の破産事件数 (2) は増加傾向

審査高度化により早期入金控除後30日期間代位弁済率は大幅に改善

(2) 司法統計 (速報値)

Z-WEB2.0導入で、入居者様・協定会社様の利便性が格段に向上

Z-WEB2.0（電子申込）により、最短 **3 STEP** で申込みが完了



申込データ入力

<https://www.zenhoren.jp/>

QRコード／URLを連携



申込内容確認し審査依頼



審査結果を確認



お申込の手間削減

- 書類の印刷・記入・郵送・FAX等不要
- 入力不備を自動チェック




来店不要


- 場所・時間を問わずオンライン申込
- 遠方顧客層へも対応可



時間の短縮

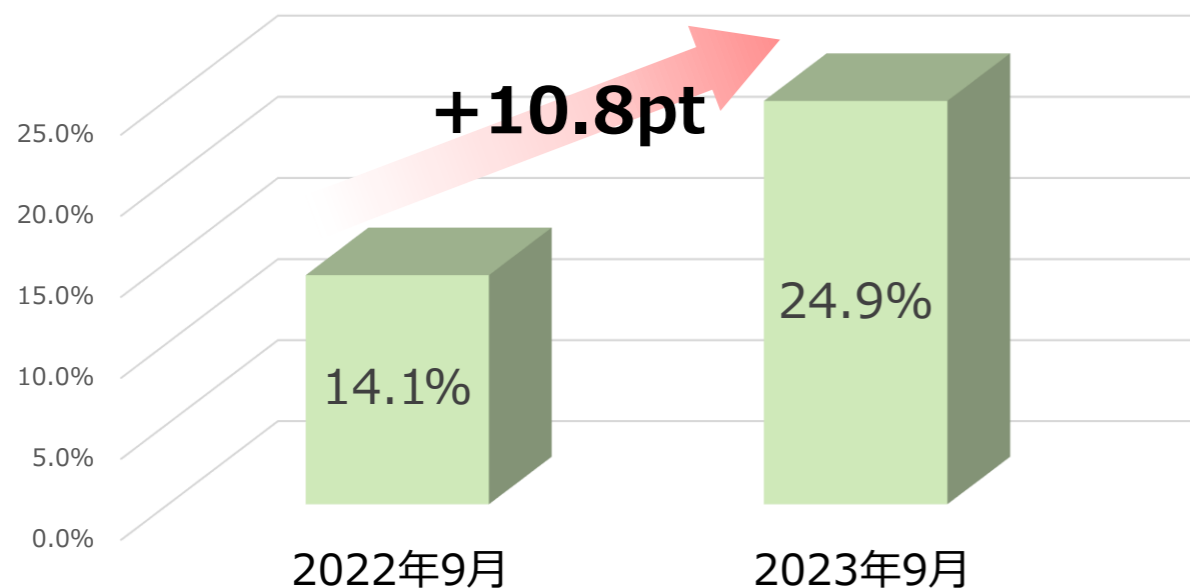
- スピーディな入居審査
- お客様の拘束時間削減
- 郵送でのやり取り不要
- 外出先でも対応可能 

無料でご利用可能

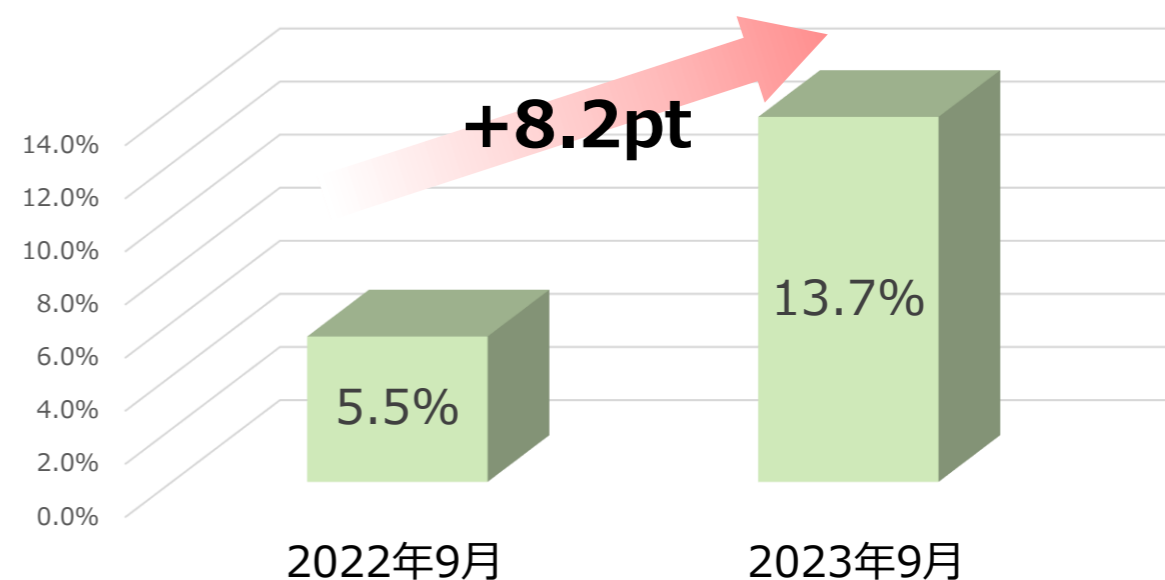
- すべての機能
- SMS送信
- 本人確認書類添付
- メール送信 

電子化推進により、業務の飛躍的な効率化と大幅なコスト削減を実現

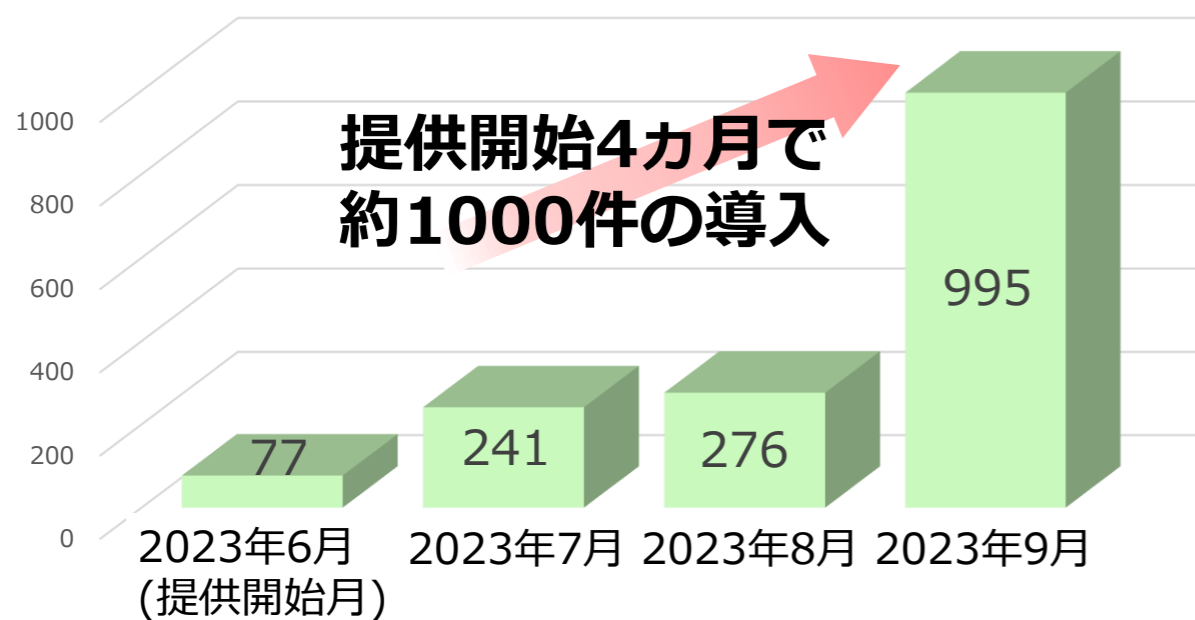
電子申込率



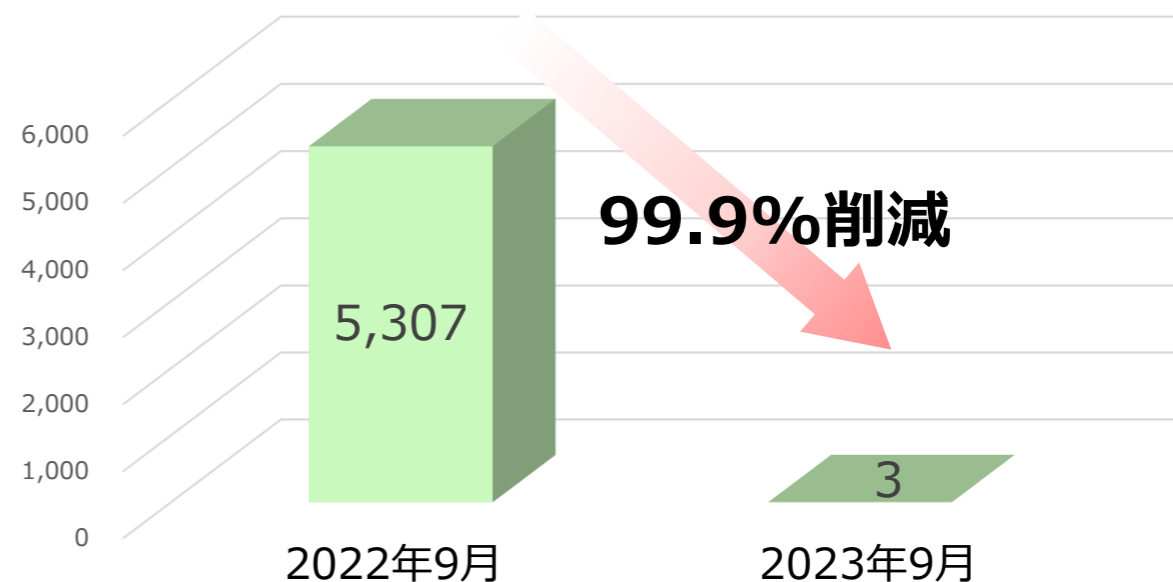
電子契約率



Z-WEB2.0導入社数



複写式紙契約書件数



新たな保証業務として専修学校向け学費保証の全国展開を推進

専修学校及び学生を
取巻く環境

事業の合理性

当社の取組み意義

学費保証を全国に拡販中

学校・学生を取巻く環境は厳しく
分割払での学費納入の需要が存在

競合がなく先駆者たりうる⁽¹⁾
上に採算性も見込める事業

事業の拡大と、教育支援に
よる社会的意義を両立

学校

- 少子化
- 大学無償化

学生

- 実質可処分所得減少
- 学費の高騰

潜在市場規模：
約**200億**円⁽²⁾

未開拓市場：
学費保証事業**0**社⁽³⁾

代位弁済発生率：
1 抑制可能

貸倒率：
2 抑制可能

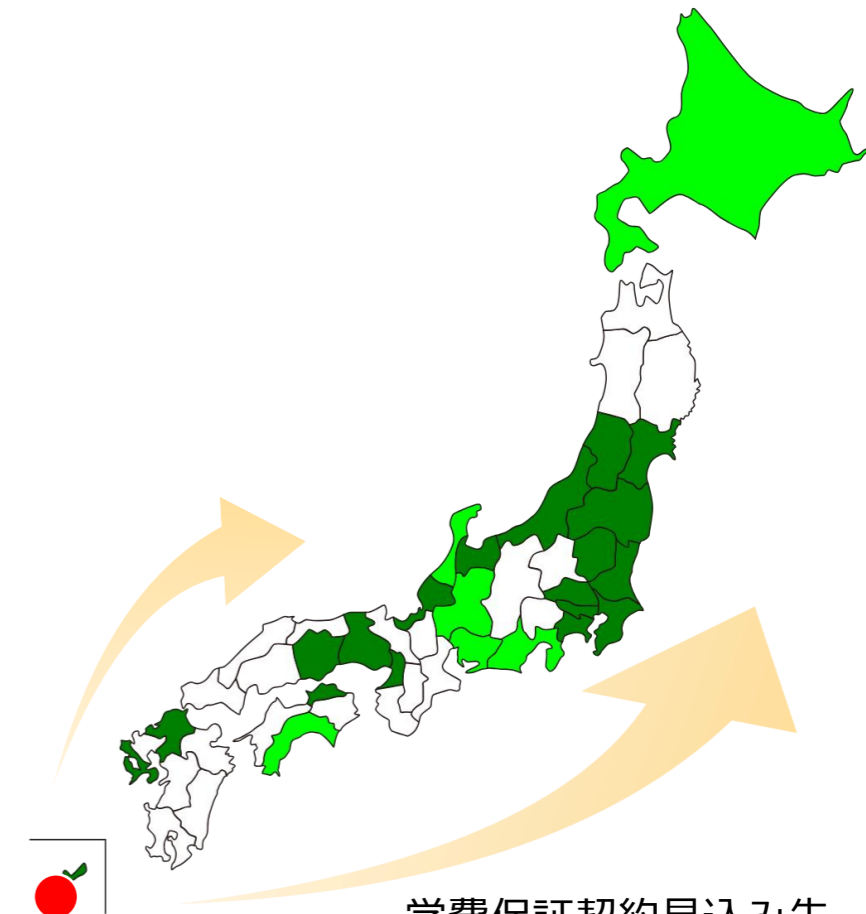
与信・回収
ノウハウ

営業基盤活用

新たな成長領域

社会的意義

- 1** 学生の就学継続意欲が高い学校⁽⁴⁾を対象
- 2** 保護者の連帯保証を受け入れる想定



- 学費保証契約見込み先学校の所在都府県
- 上記以外の拡販活動先学校の所在道県

注：
 (1) 2023年2月当社調べ
 (2) 「文部科学統計要覧（令和4年版）専修学校」に掲載の専修学生数66.2万人の学費を1人あたり30,000円（当社計画値）で保証すると仮定し算定
 (3) 当社推計値。教育ローン事業者は一括納付希望者を対象としているため、競合とはみなさず
 (4) 卒業後に資格を取得または卒業が資格試験の受験条件となっている学科等を設けている学校を想定

当社の事業基盤を活かした事業展開により、着実な成長を見込む

■ 事業用領域の成長戦略



協定会社網に対し、保証会社の選定基準である“信用力”を訴求

住居用領域で積み上げた
累計契約件数381万件の事業基盤



ニーズに即した新商品

Z-Business
NEO

✓ 保証限度額拡大

法人審査精度向上



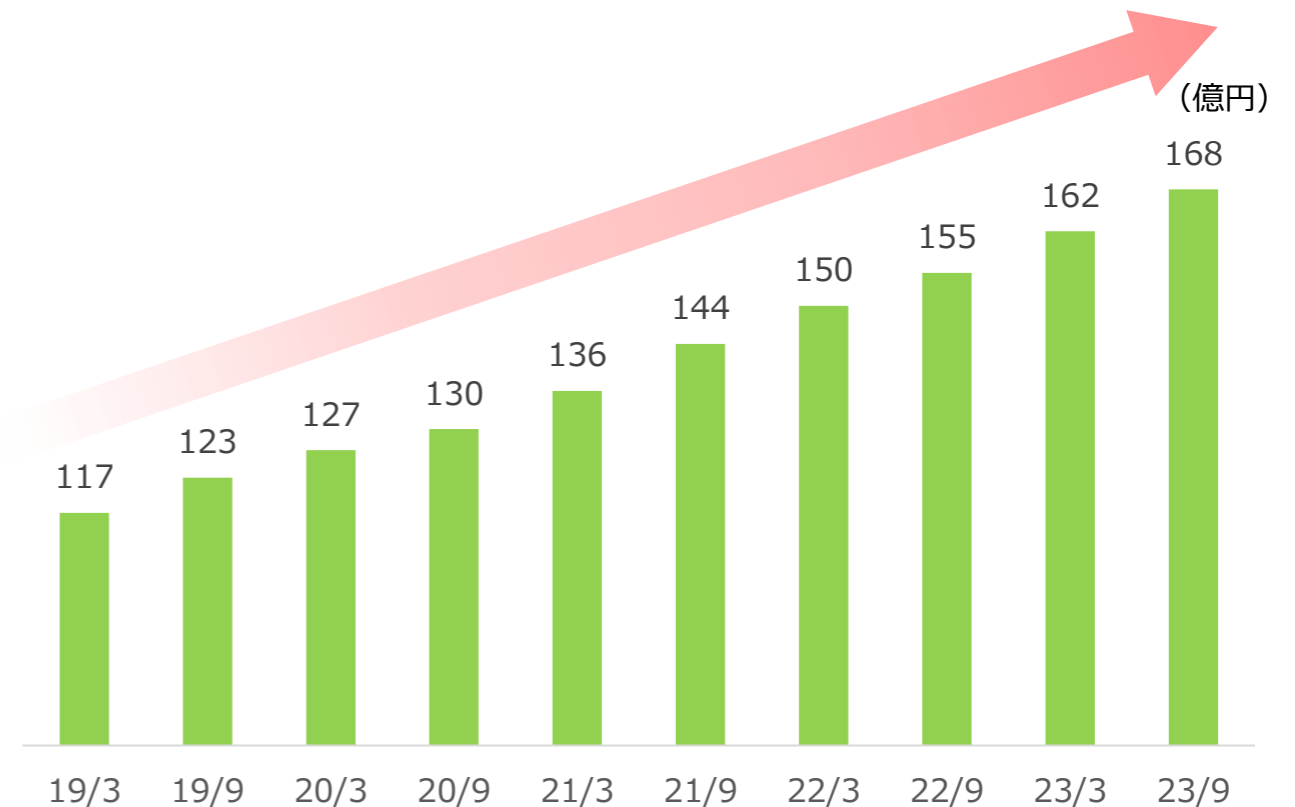
- ✓ 大手金融機関出身審査部長
- ✓ 法人審査の従業員研修強化

■ 事業用家賃債務保証の残高推移 (1)

(収益の基礎となる賃料合計額 (ストック) / 月間)

2023年4月～9月の
初回保証委託料合計

前年同期比 **136.6%**



注:
(1) 既存契約の月額賃料合計額

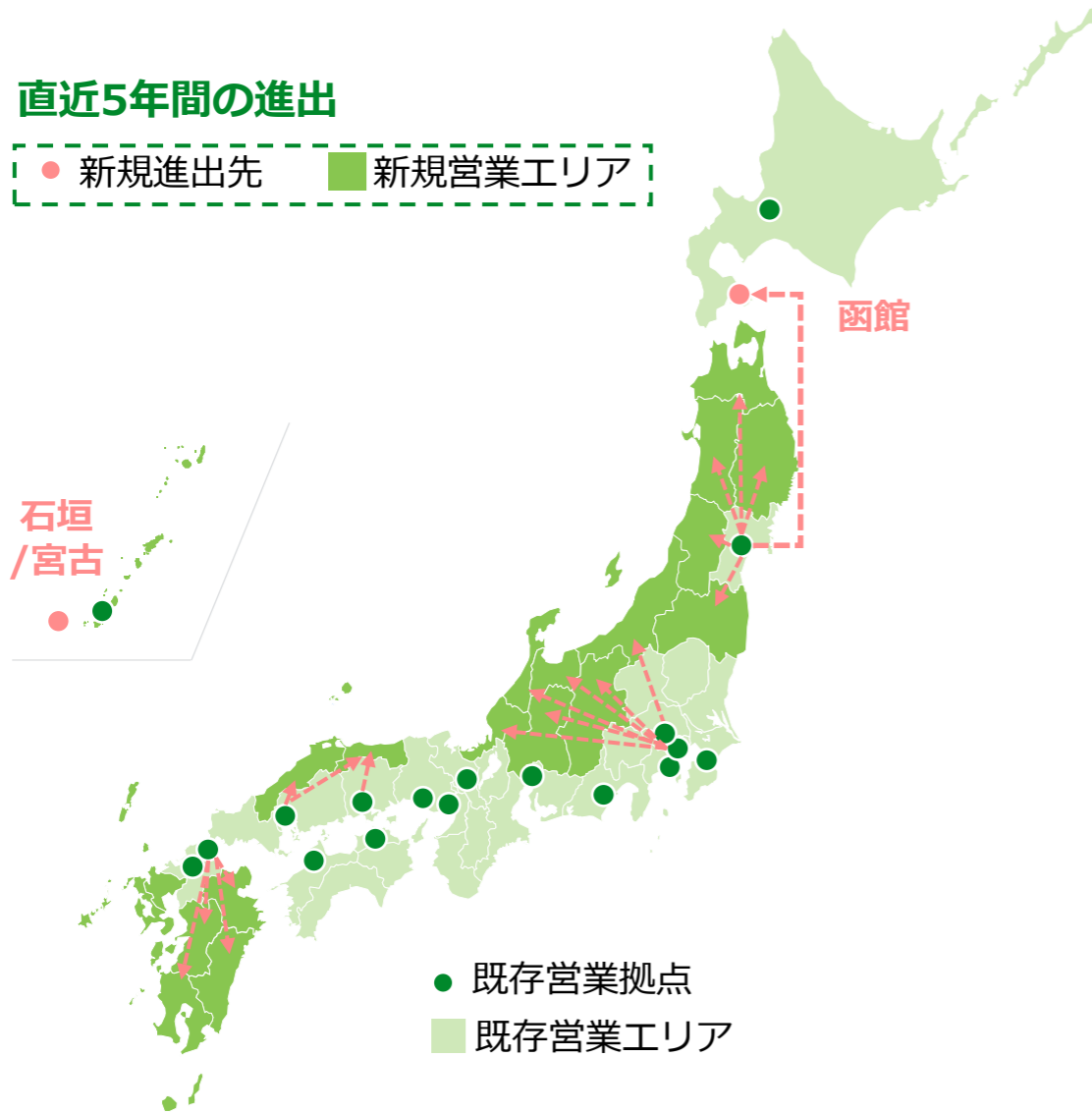
既存拠点網を活用して営業エリアを全国に拡大、他社からのリプレイスを狙う

■ 営業エリアの拡大

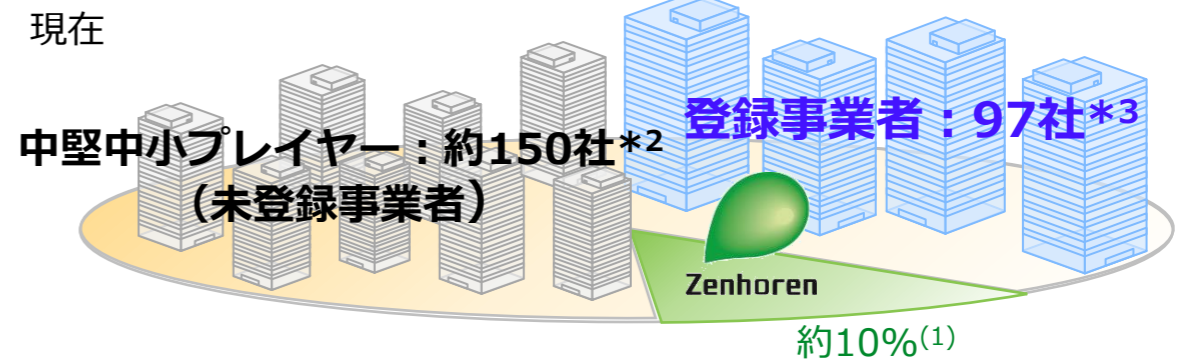
- ✓ 既存の拠点網を活用し効率的・機動的な営業戦略を展開

直近5年間の進出

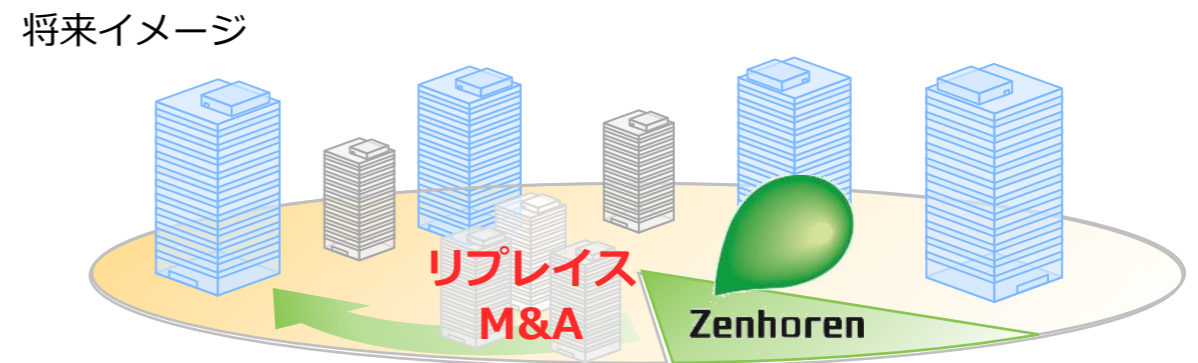
- 新規進出先
- 新規営業エリア



■ 競争激化による市場シェアの拡大



市場の競争激化による
体力のない企業淘汰の可能性



同業他社からの市場シェア獲得を狙う

注:

- (1) 当社推計家賃債務保証市場規模約2,000億円に対する当社売上高の割合
- (2) 第211回国会答弁にて回答された業界団体独自調査による数値 (2022年7月12日時点)
- (3) 2023年10月19日時点で国交省の家賃債務保証業者に登録している事業者数

(単位：百万円)

| 資産 | |
|-------------|--------|
| 流動資産 | 14,853 |
| 現金及び預金 | 5,384 |
| 未収入金 | 2,846 |
| 求償債権 | 6,792 |
| 貸倒引当金 | ▲4,141 |
| その他 | 3,971 |
| 固定資産 | 6,715 |
| 有形固定資産 | 574 |
| 無形固定資産 | 2,108 |
| 投資その他の資産 | 4,033 |

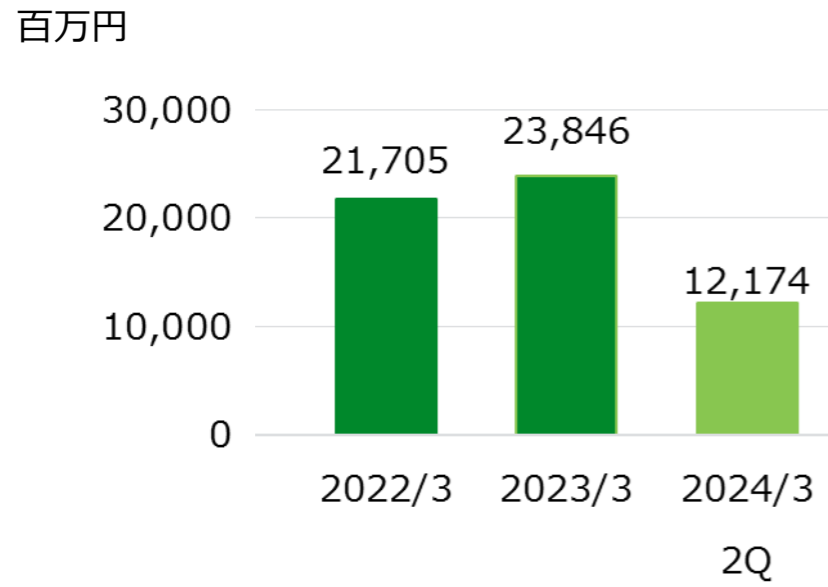
| 負債 | |
|-------------|--------|
| 流動負債 | 17,585 |
| 保証履行損失引当金 | 874 |
| 前受金 | 10,561 |
| その他 | 6,148 |
| 固定負債 | 984 |
| 純資産 | |
| 株主資本 | 2,995 |

- 発生状況*に応じて、債権区分ごとに管理
(*債権未発生、1ヶ月以内、3ヶ月以内、1年以内、1年超)

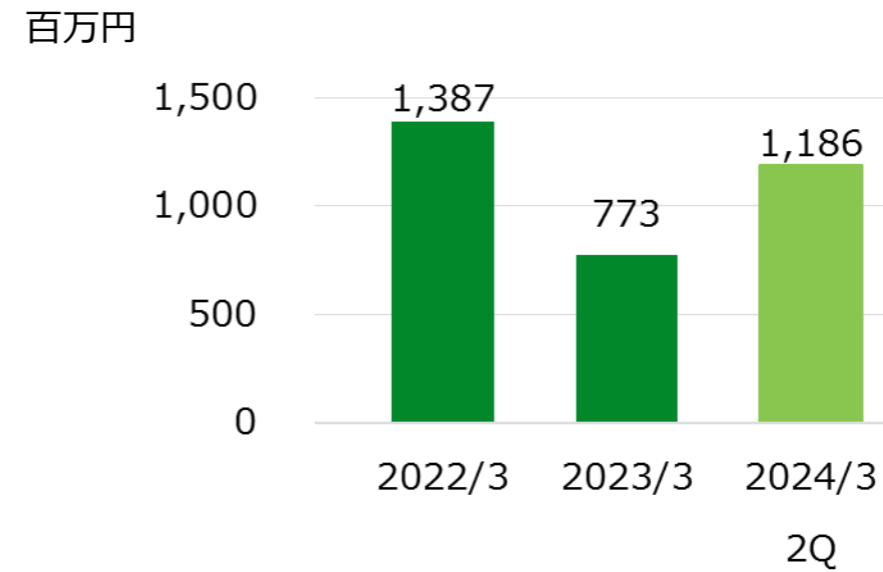
- 家賃債務保証に係る損失に備えるため、過去の代位弁済発生率等を勘案し、損失負担見込額を計上しております。

- 受領済保証料のうち会計上の履行義務の未到来部分 = 売上未計上の将来収益

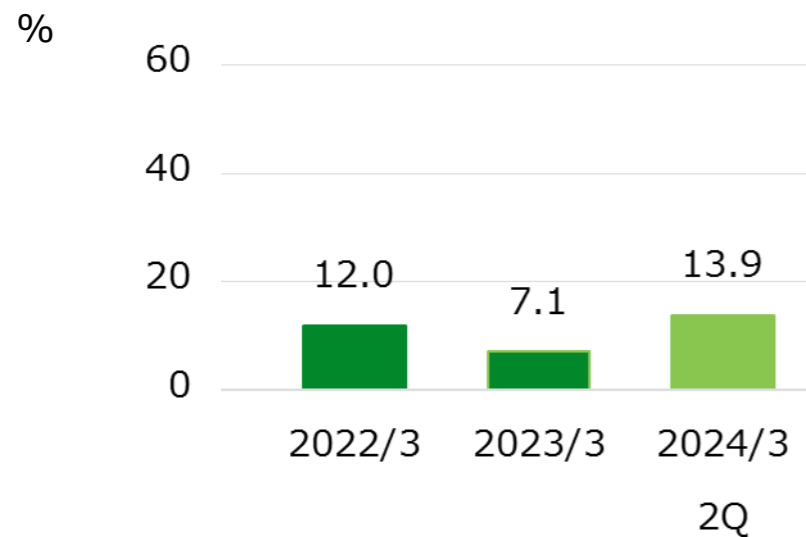
■売上高（直近2年間）



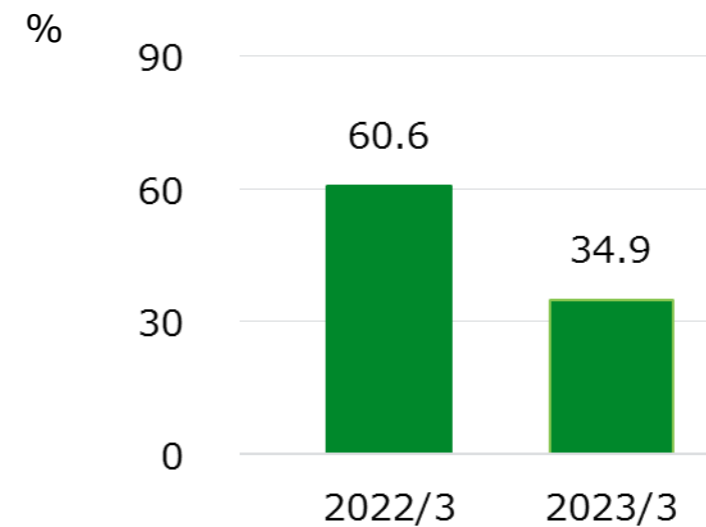
■当期純利益（直近2年間）



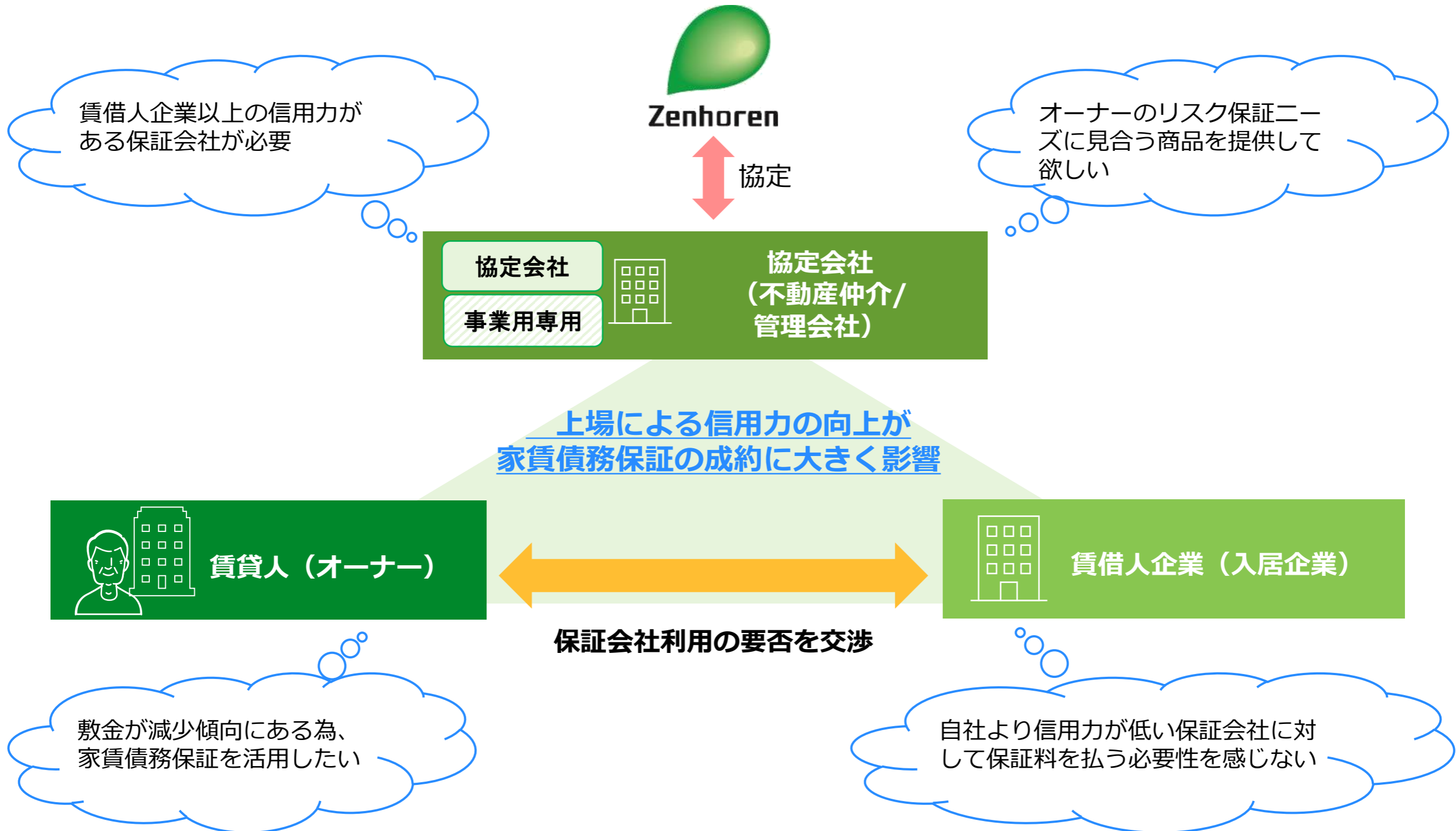
■自己資本比率（直近2年間）



■自己資本利益率(ROE)（直近2年間）

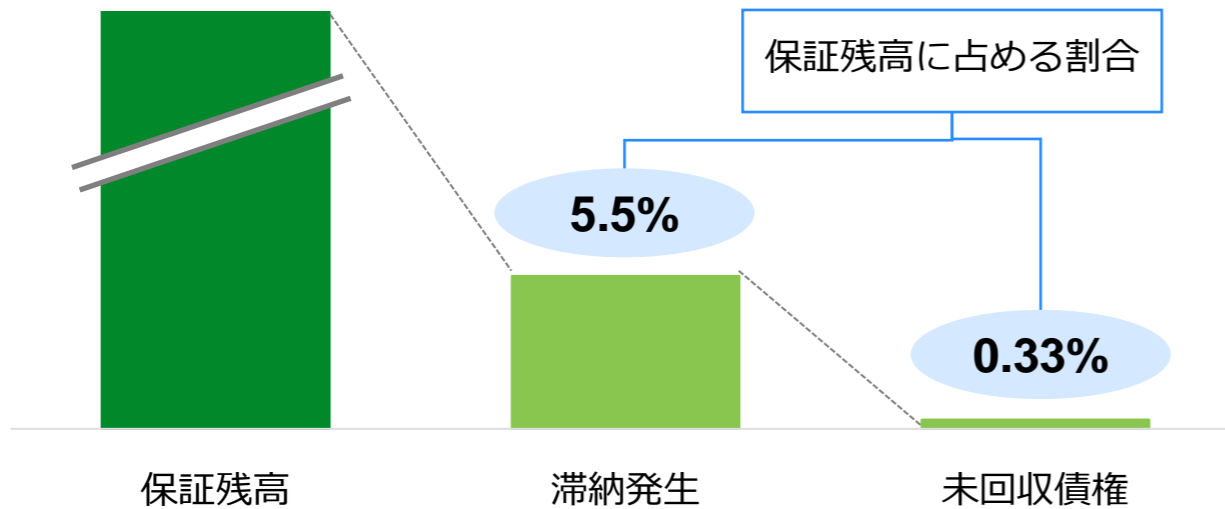


- 事業用専門の不動産会社は少なく、ターゲットとなる不動産会社は住居用保証の提供先と同様
- 借借人による家賃保証の利用の交渉余地があるため、借借人以上の信用力が保証会社には必須

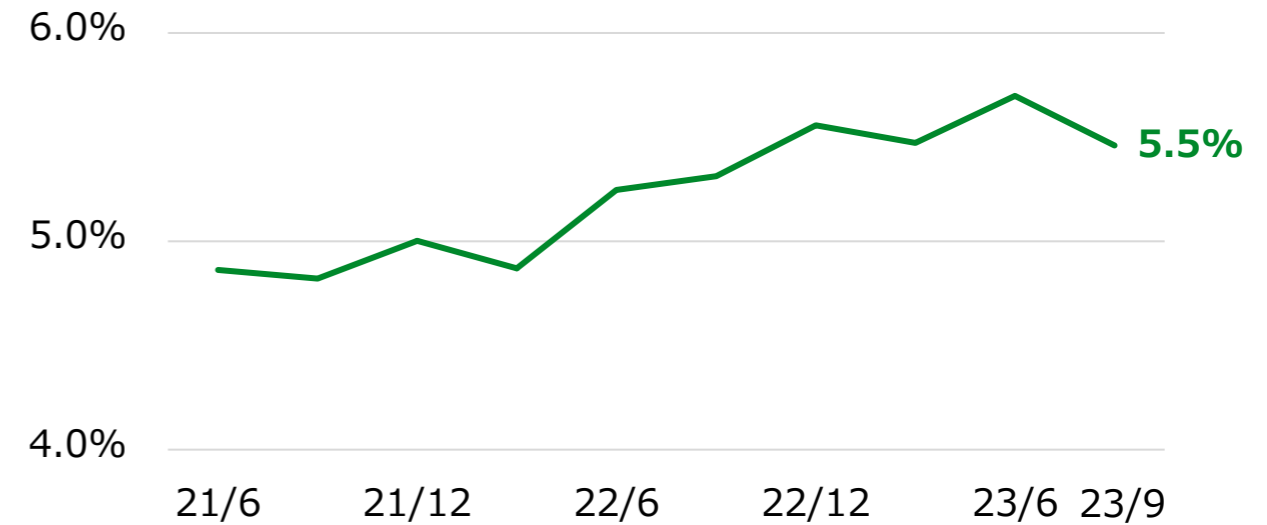


- 家賃滞納の発生率は6%未満に抑え、更に代位弁済後100%近くの債権を回収している状況
- JICCデータ活用やAI審査の導入により、代位弁済率の更なる抑制を目指す
- 代位弁済回収率は恒常的に100%に近い水準を保持

■ 代位弁済の構造(1)



■ 代位弁済率(2)の推移



賃貸人（オーナー）への代位弁済（立替）発生件数の割合

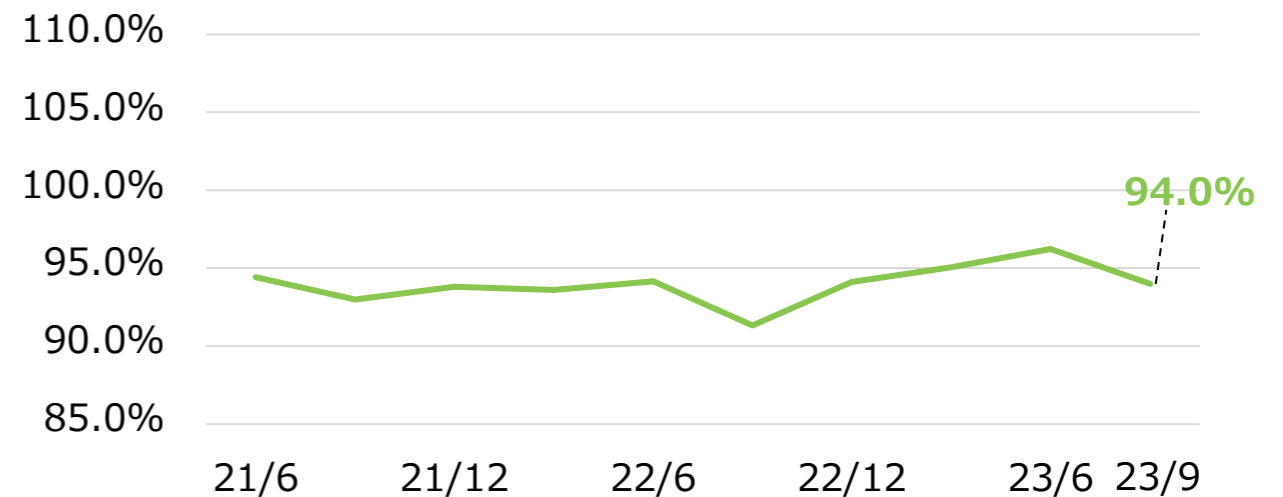
代位弁済件数



契約件数

- 協定会社毎の特性に基づいた個別管理体制に加え、JICCの活用によって代位弁済率を低位に抑え込み

■ 代位弁済回収率(3)の推移



注:
 (1) 2023年9月末時点。滞納発生は代位弁済発生率5.5%であり、未回収債権は代位弁済率に1-代位弁済回収率94.0%を乗じて算定
 (2) 代位弁済率は、代位弁済の発生件数を契約件数で除して四半期毎に算定
 (3) 当月に回収した求償債権残高を当月に発生した代位弁済金額で除した比率

目指すべき姿

顧客・地域社会・従業員・株主から厚い信任を得て、新しい未来に向かって共創する

保証事業を通じて



- 誰もが安心して住居を借りて、住み続けられる為の住居用保証事業



- 単身高齢者や外国人も取り残さない社会的意義のある保証サービス



- 学費保証を通じて、誰もが質の高い教育を受けられるようサポート

社内活動を通じて



- 温室効果ガス排出量削減の取組み



- トナーカートリッジリサイクル推進、PCFC認証紙の採用
- ペーパーレス化推進



- 通勤時の公共交通機関利用促進
- クールビズ/ウォームビズ推進



沖縄県難病相談支援センター
認定NPO法人
アンビシャス
難病支援活動

B. League 2022-23
Season Champions
RYUKYU GOLDEN KINGS
琉球ゴールデンキングス
野球の
トライアウト事業
JAPAN WINTER LEAGUE
スポーツ支援

対象：琉球大学生
目的：未来社会を創造する、
若手研究者の育成
全保連未来創出奨学金

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。

I Rに関するお問い合わせ窓口：全保連株式会社 経営企画部
E mail : ir-info@zenhoren.co.jp