



Zenhoren

全保連株式会社

2024年3月期

決算説明資料

2024年5月

東証スタンダード

5845

1 主要なポイント P.03

2 中期経営計画 P.10

3 Appendix P.29



主要なポイント

QUALITY FOR THE FUTURE
新たな価値へ、新たな未来へ

2024/3期 期末 主要なポイント

売上高は過去最高・当期純利益は前期比倍増

売上高

245.1億円

前期比 102.8%

当期純利益

15.3億円

前期比 198.8%

期末配当
(1株当たり)

30円

配当性向 39.4%

従業員1人当たり
通期売上高*1

40.3百万円

前期比 105.2%

(単位：百万円)	24/3期 1Q	24/3期 2Q	24/3期 3Q	24/3期 4Q	24/3期 累計	前期比	23/3期
売上高	6,053	6,121	6,105	6,231	24,510	102.8%	23,846
売上原価	1,633	1,341	2,276	1,941	7,191	87.1%	8,259
販売費及び一般管理費	3,572	3,877	3,716	3,929	15,094	110.3%	13,683
営業利益	847	902	114	361	2,224	116.8%	1,904
経常利益	832	887	106	364	2,189	118.7%	1,844
当期純利益	575	611	67	285	1,538	198.8%	773
配当 (円)	-	-	-	-	30	-	4

(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

2025/3期 予想 主要なポイント

売上高・当期純利益ともに過去最高を見込む

売上高予想

260.2億円

前期比 106.2%

経常利益予想

23.7億円

前期比 108.4%

当期純利益予想

16.2億円

前期比 105.5%

期末配当予想

(1株当たり)

30円

配当性向 42.2%

(単位：百万円)	25/3期 1Q	25/3期 2Q	25/3期 2Q累計	25/3期 累計	前期比
売上高	6,333	6,390	12,724	26,021	106.2%
売上原価	2,212	1,721	3,934	7,807	108.6%
販売費及び一般管理費	3,751	3,986	7,738	15,810	104.7%
営業利益	369	682	1,051	2,403	108.0%
経常利益	362	673	1,036	2,372	108.4%
当期純利益	253	469	723	1,623	105.5%
配当（円）	-	-	-	30	-

主要な計数1（成長性）

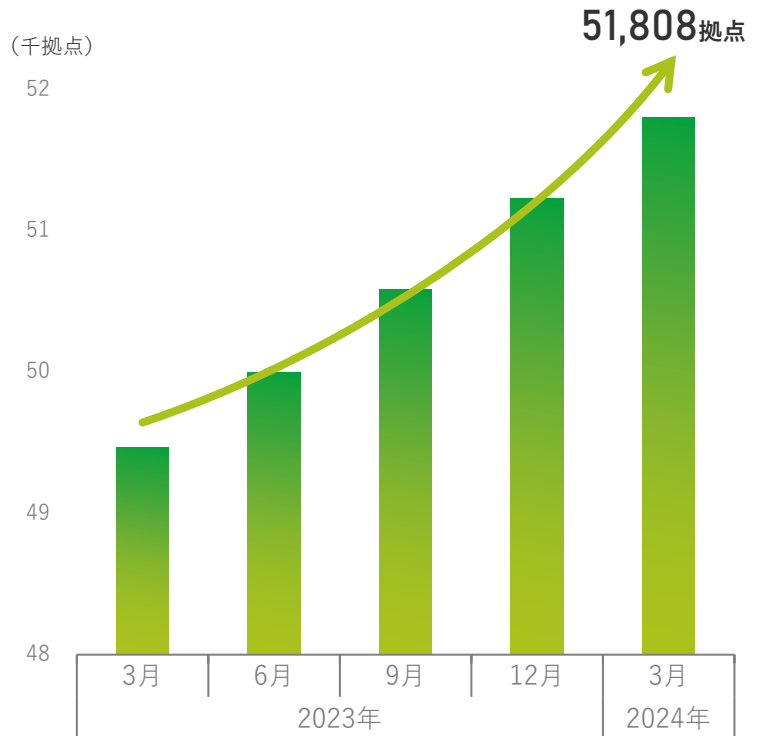
協定会社拠点数、契約件数は堅調に増加

協定会社拠点数（累計）

2023年3月末からの増加数

+2,339 拠点

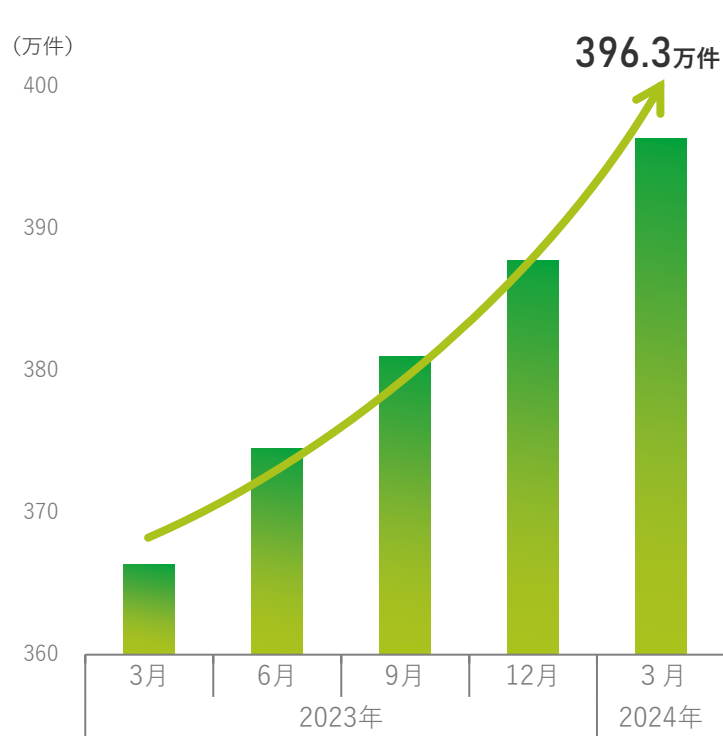
上場企業 No.1*1



累計家賃債務保証契約件数

2023年3月末からの増加数

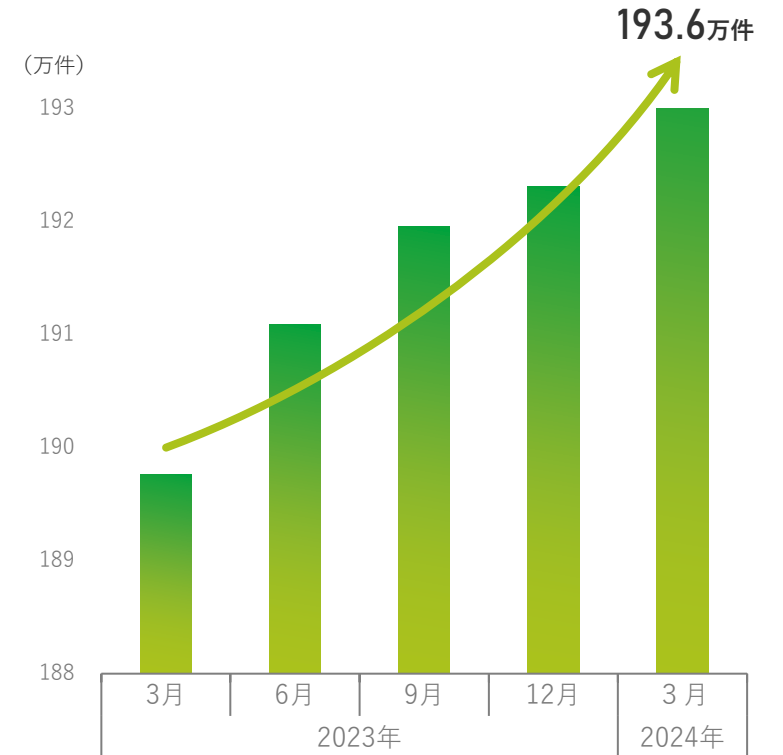
+30.0 万件



保有契約件数

2023年3月末からの増加数

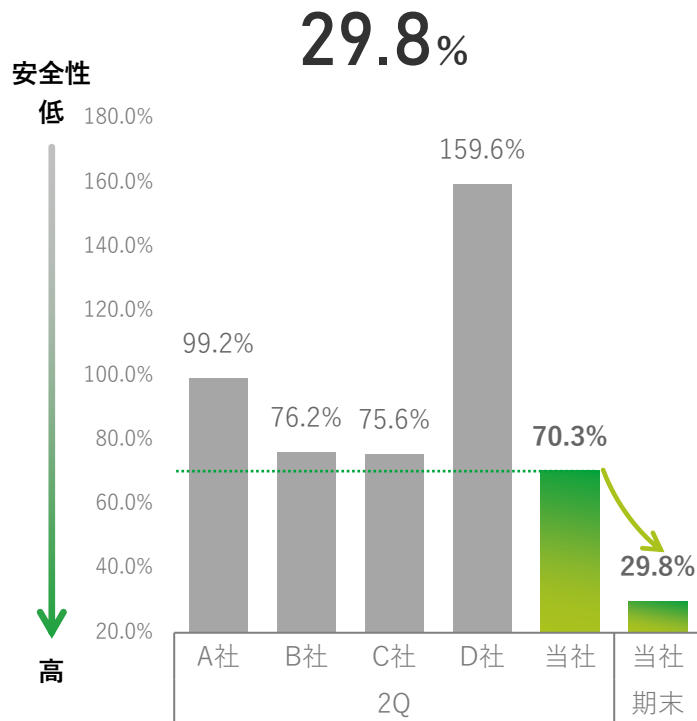
+3.8 万件



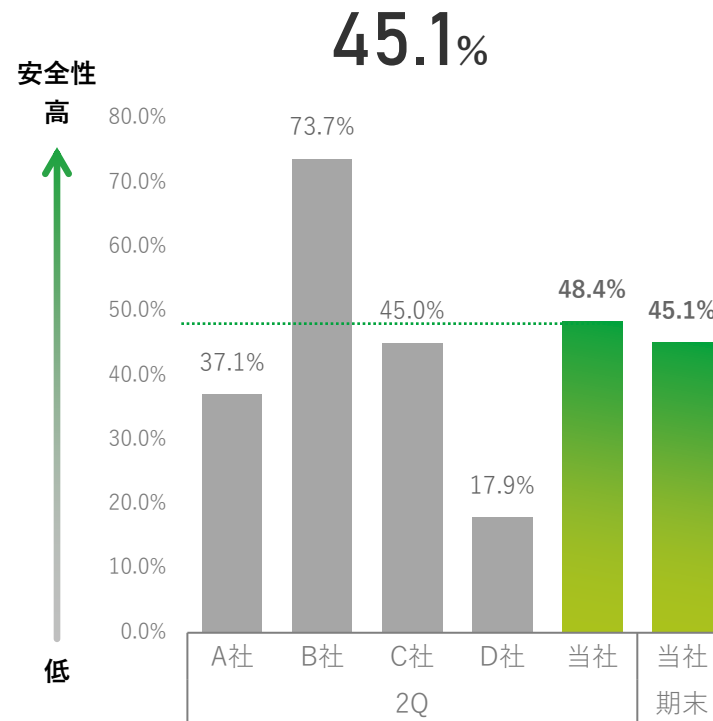
主要な計数2（安全性/収益性）

安全性は業界最高水準、収益性も他社比遜色なし

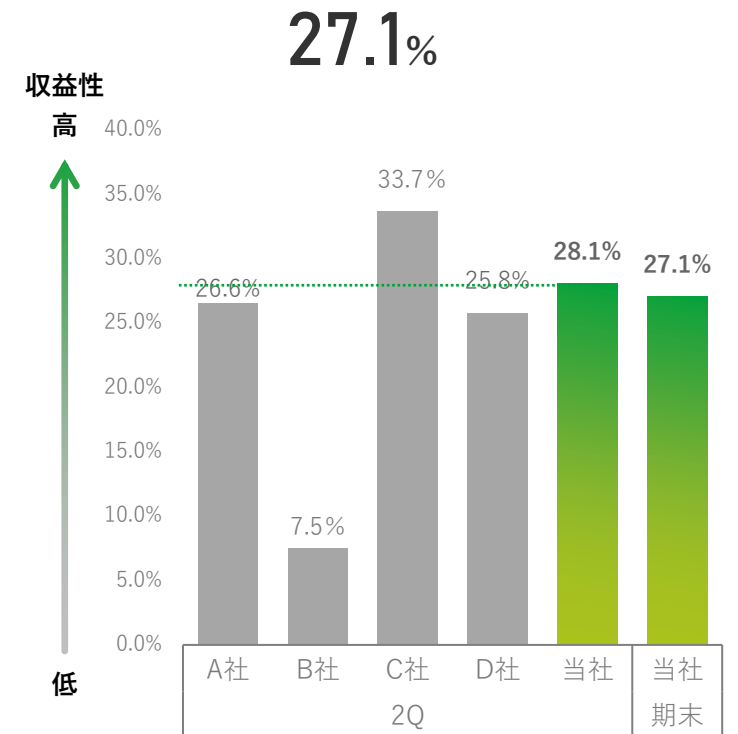
売上対比求償債権率*1.3



求償債権対比貸倒引当率*1.3



(調整後) EBITDAマージン*1.2.3

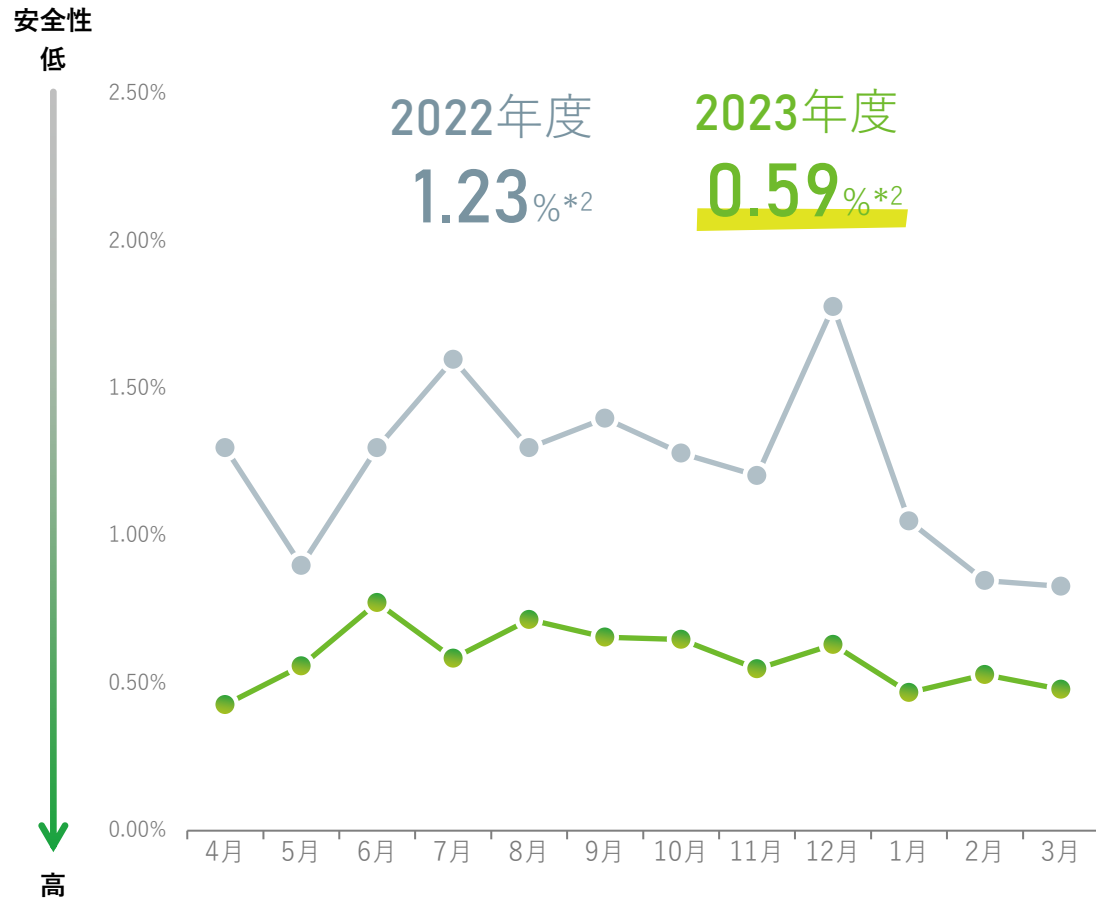


1. 同一条件で比較可能な公表している家賃債務保証事業を主たる事業とする上場4社と当社の比較
 2. (調整後) EBITDAマージン = (営業利益 + 減価償却費 + 引当金繰入額 + 債権処分損) / 売上
 3. 2Qの同業他社数値につきましては、求償債権の算出方法を変更しております。

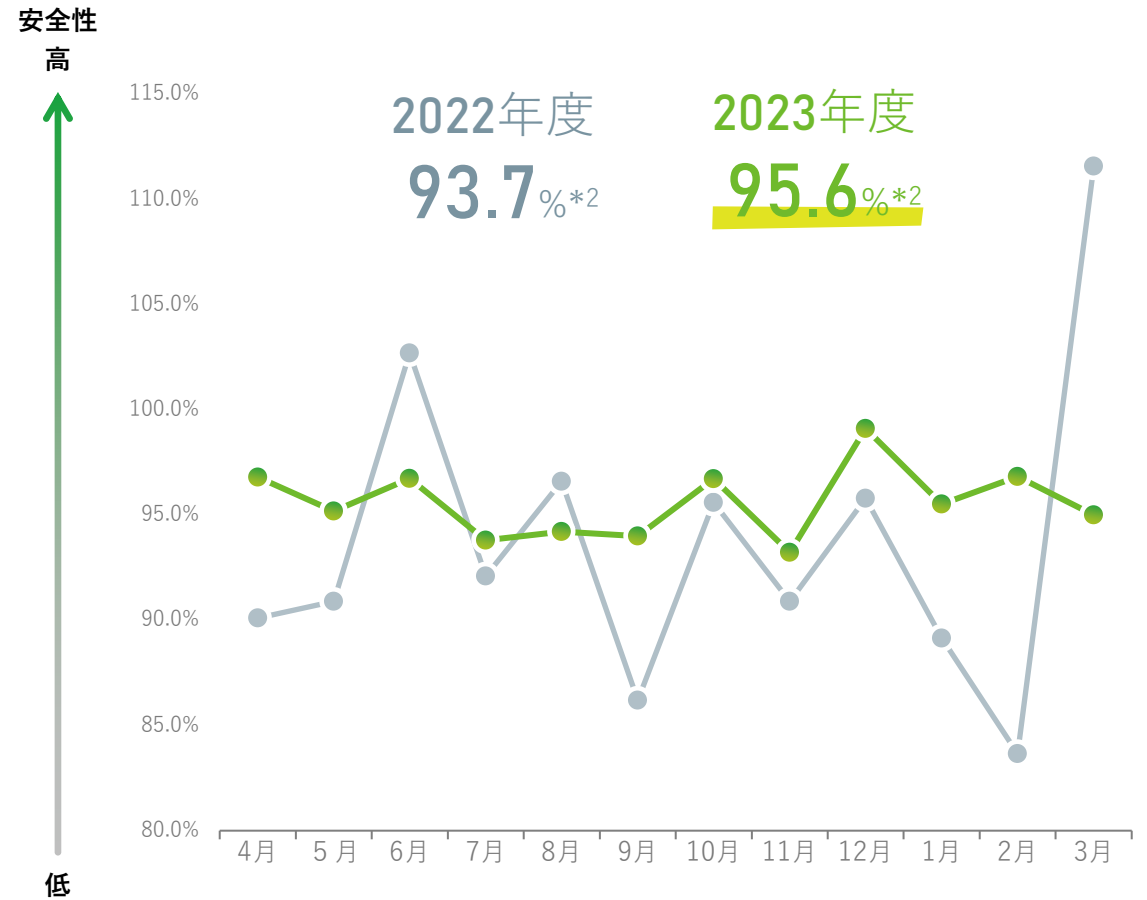
主要な計数3（安全性）

早期入金控除後30日期間代位弁済率・代位弁済回収率ともに大幅に改善

早期入金控除後30日期間代位弁済率*1



代位弁済回収率

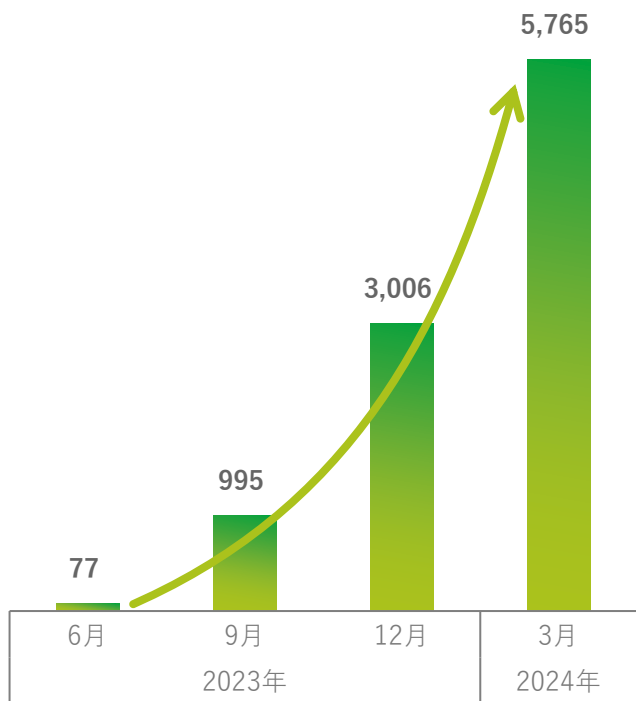


1. 当社が開発した審査精度を測定する指標。代位弁済が発生したものの内、30日以内に入金の無かった件数を総契約件数で除して算出
 2. 年度平均の数値

当社のDXの取り組みは順調に進捗

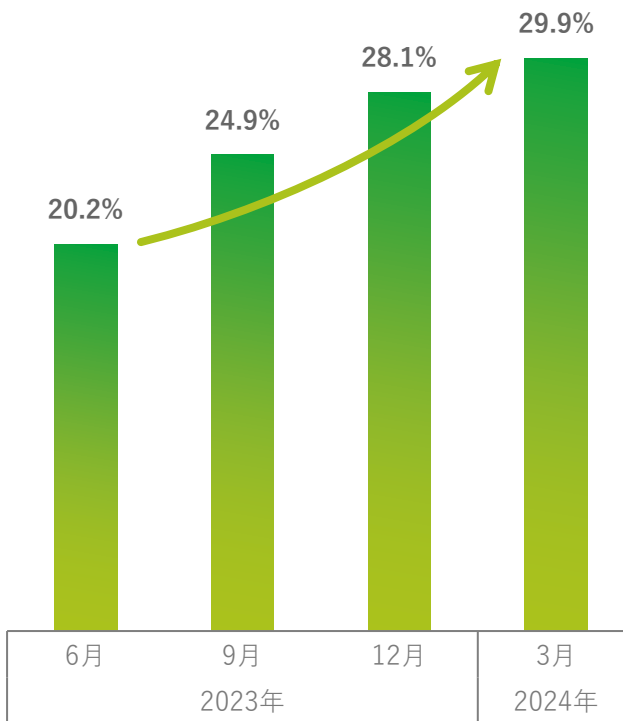
Z-WEB2.0 導入拠点数

+5,688拠点



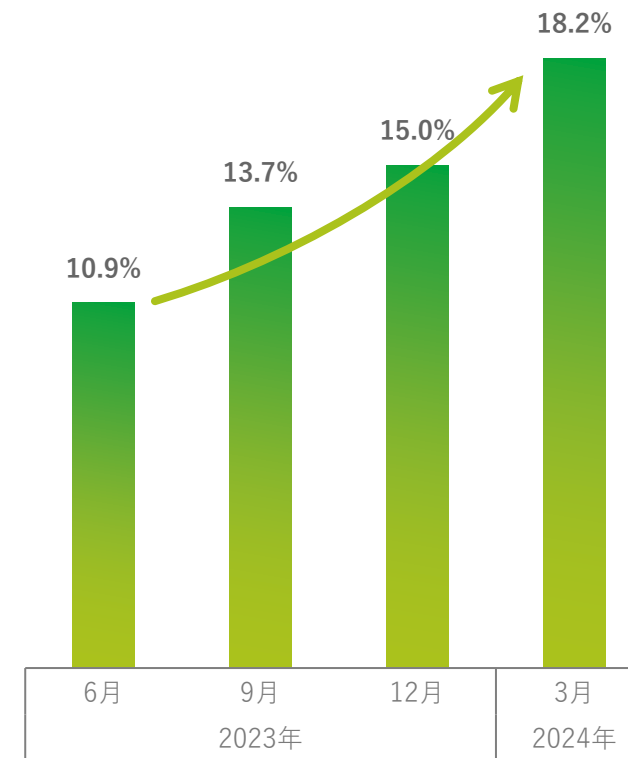
電子申込率

+9.7pt



電子契約率

+7.3pt





中期経営計画 (2024 - 2026年度)

QUALITY FOR THE FUTURE
新たな価値へ、新たな未来へ

企業理念/目指すべき姿

企業理念

QUALITY FOR THE FUTURE
新たな価値へ、新たな未来へ

目指すべき姿

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

2027年3月期は、売上高300億円・経常利益30億円・時価総額300億円を計画

2027年3月期計画値

売上高 | **300**億円

経常利益 | **30**億円

時価総額 | **300**億円

ROE | **21%**

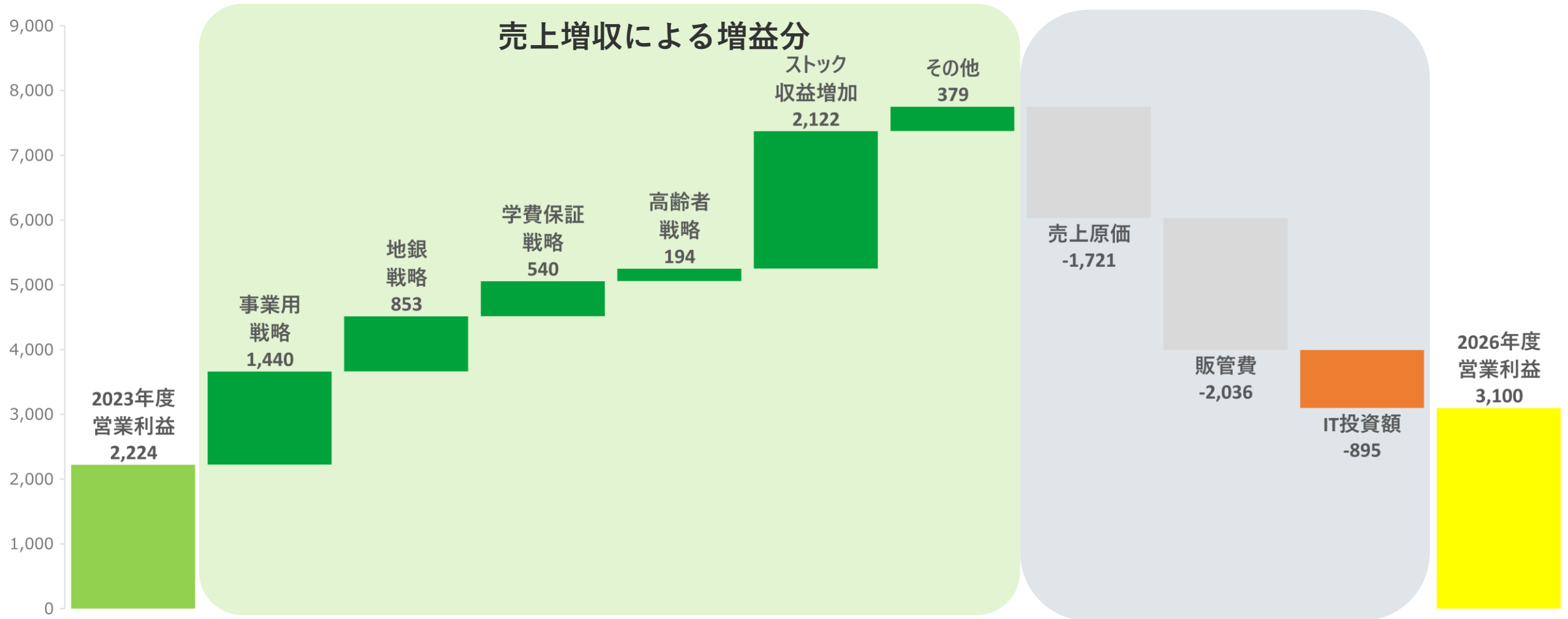
PBR | **3.1**倍

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	中期経営計画		
		2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
売上高	24,510	26,021	28,103	30,000
売上総利益	17,319	18,213	19,557	21,400
営業利益	2,224	2,403	2,655	3,100
経常利益	2,189	2,372	2,626	3,000
当期純利益	1,538	1,623	1,802	2,100
総資産	21,793	21,848	23,633	26,000
純資産	4,759	7,090	8,203	9,700
時価総額	19,433	—	—	30,000
自己資本比率	21.8%	32.4%	34.7%	37.3%
売上高当期純利益率	6.3%	6.2%	6.4%	7.0%

中期経営計画の営業利益増減内訳

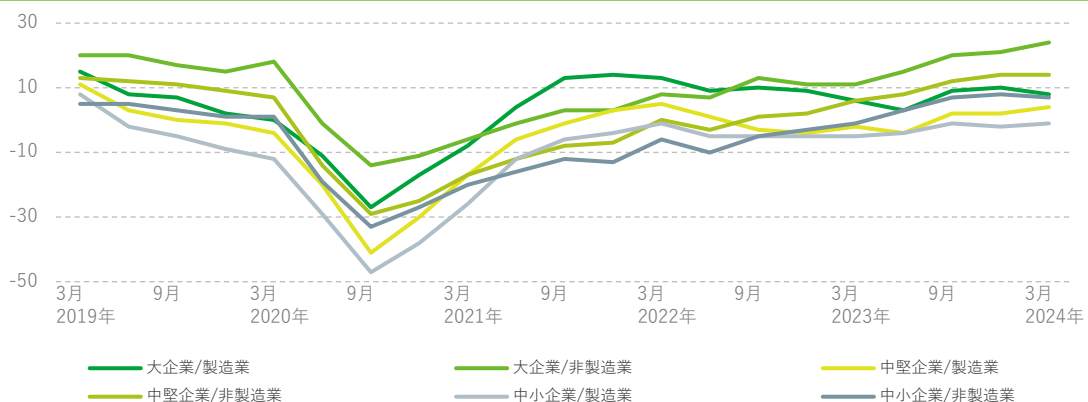
各種戦略による増収・IT投資を積極的に行い、10億円の増益を見込む

(百万円)

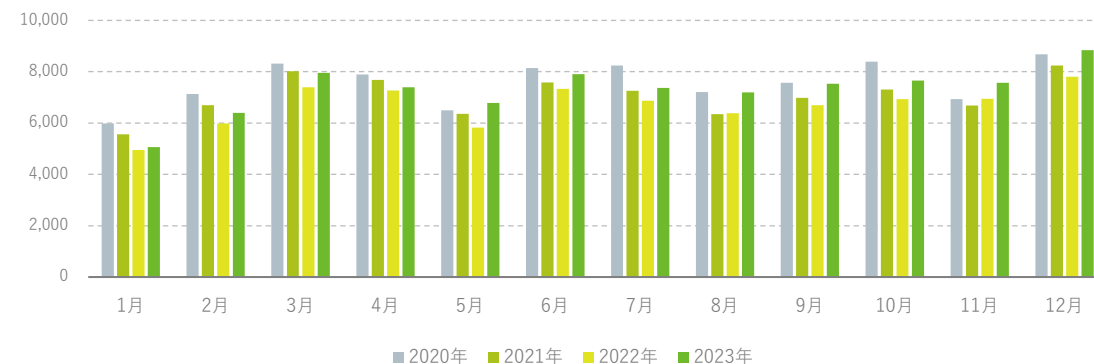


景気は堅調に推移、一方で個人再生・破産・企業倒産は増加傾向

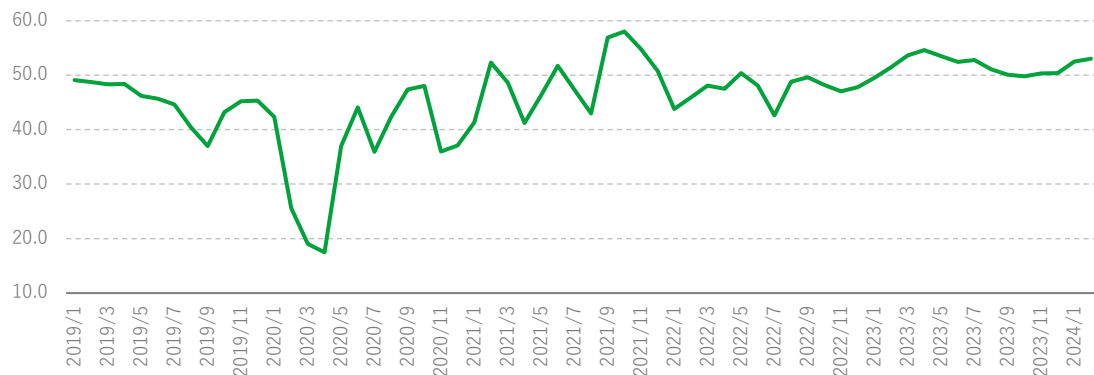
日銀 全国短観 予測 (DI)



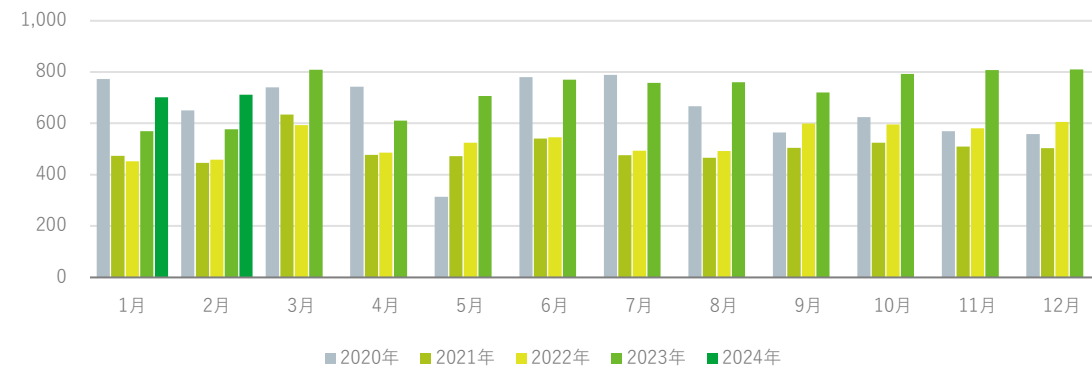
個人再生・破産件数 (裁判所 司法統計)



内閣府 景気ウォッチャー調査 景気の先行き判断 (DI)

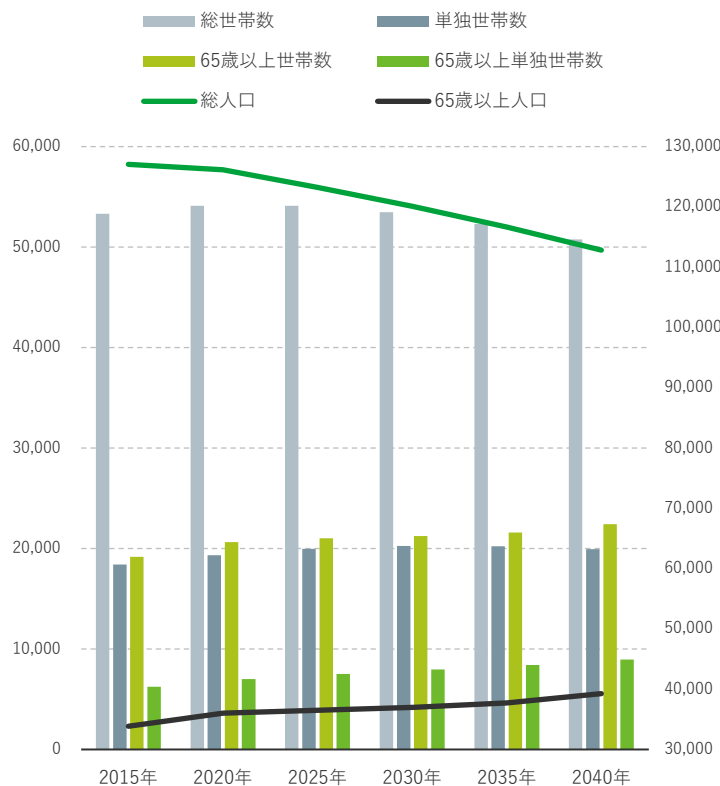


企業倒産件数*1

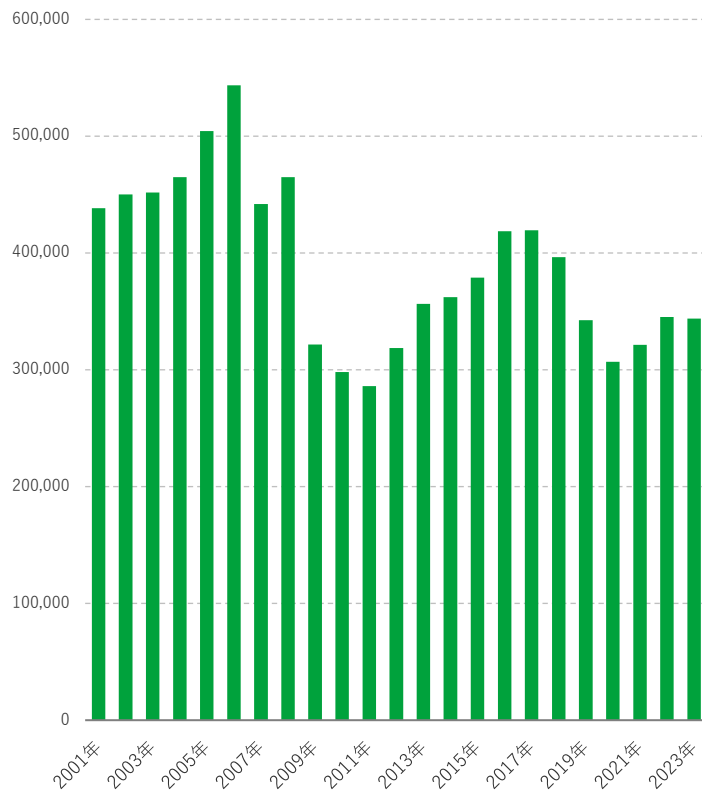


家賃債務保証市場は緩やかに増加

人口・世帯数推計*1



新設住宅（貸家）戸数*2



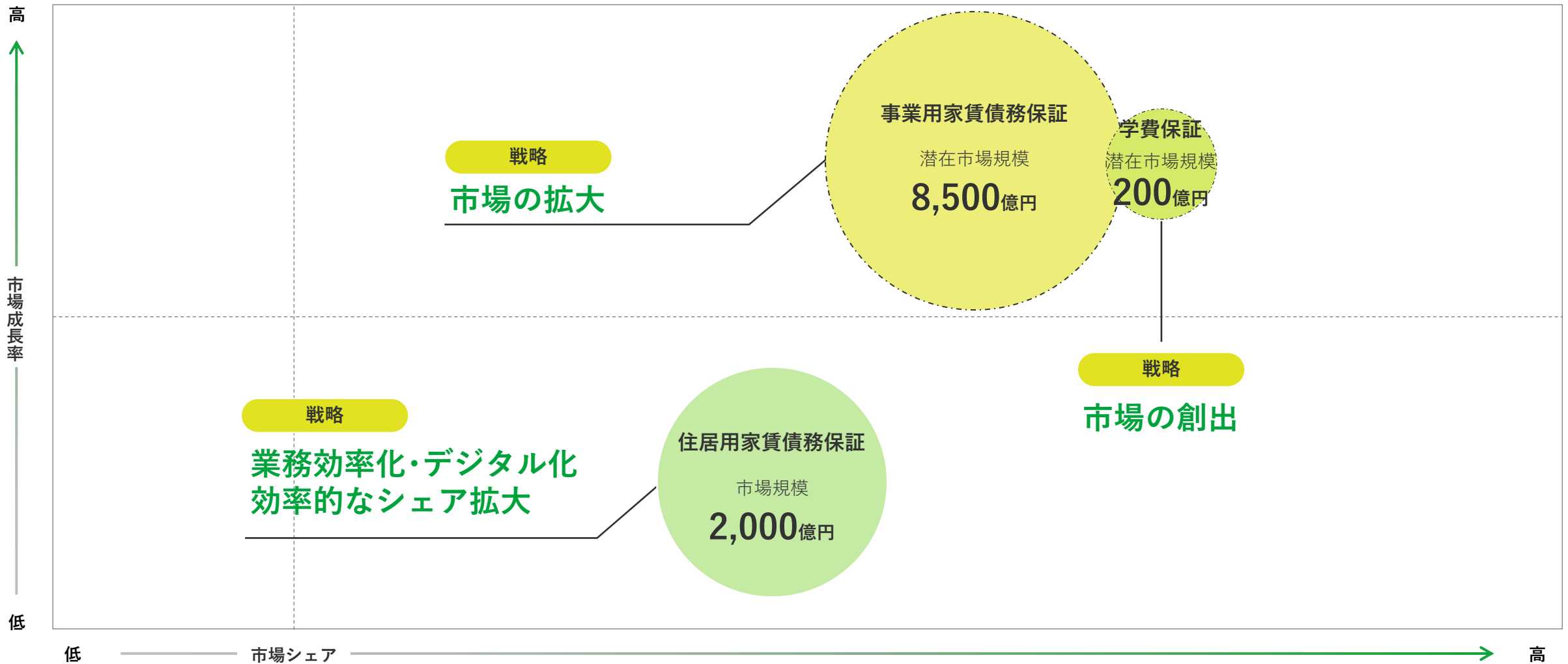
賃貸戸数と専用住宅月次平均賃料*3



*1：（総務省 住宅・土地統計調査） *2：（国土交通省：「令和 6 年 3 月分 建築着工統計調査報告」） *3：（国立社会保障・人口問題研究所）

内部環境分析

戦略分野である事業用・学費保証は市場拡大に注力、住居用は更なるシェア拡大



内部環境分析

当社のROEは東証プライム市場上場企業平均を大きく上回る水準

	WACC	自己資本コスト	デュポン分解		
当社推計値	8.8%	9.7%			
2023年3月期	ROIC	ROE	売上高当期純利益率	総資産回転率	財務レバレッジ
当社	12.1%	53.2%	3.2%	116.7%	1405.7%
A社*1	34.2%	48.2%	15.2%	112.4%	282.0%
B社*1	3.7%	3.7%	2.5%	77.8%	193.3%
C社*1	19.3%	19.3%	15.5%	81.4%	153.1%
D社*1	18.7%	21.8%	10.5%	47.5%	437.4%
E社*1	12.3%	17.9%	6.8%	84.4%	309.3%
東証プライム平均	7.1%	7.9%	5.3%	24.8%	594.3%
東証スタンダード平均	8.3%	6.3%	3.3%	69.1%	279.8%
東証グロース平均	6.8%	2.4%	1.2%	88.9%	221.3%

2027年3月期	ROE	PBR	売上高当期純利益率	自己資本比率
当社	21.0%	3.1倍	7.0%	37.3%

1. 同一条件で比較可能な公表している家賃債務保証事業を主たる事業とする上場5社と当社の比較

売上高向上・利益率改善・資本政策によりROE21%達成

取り組みと戦略

要素分解

ROE目標値

販路拡大及びマーケットシェア向上

- 1 居住用家賃債務保証における戦略
 - 地銀戦略
 - 高齢者戦略
- 2 戦略分野での戦略
 - 事業用戦略
 - 学費保証戦略
- 3 DX戦略
 - デジタル化 & 顧客接点拡大

売上原価削減

- 4 信用コスト削減（審査・回収高度化）

販売費及び一般管理費削減

- 5 DX戦略：業務効率化・省力化

資本コスト抑制

- 6 人財育成

売上高向上

利益率改善

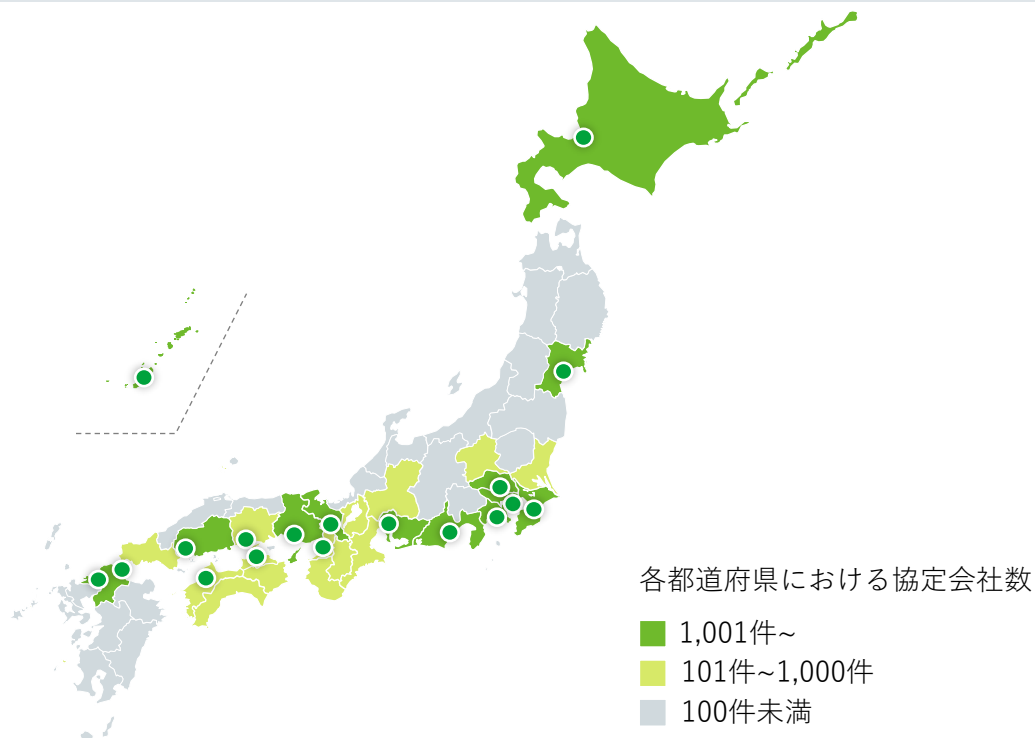
資本政策

2027/3期：21%

地銀戦略～地銀が有する強固な営業基盤を活用し、トップシェアを獲得～

現状

成熟期を迎えた居住用マーケットでは最低限の経営資源で効率的な営業活動やそれぞれの地域にあった取組が必要となる。



戦略

地銀グループとの提携で両社が抱える課題を解決し当社シェアを拡大

具体的な提携内容

業績連動型手数料支払いモデルで当社営業業務を委託

当社グループが抱える課題

更なるシェア拡大に向け、拠点のないエリアへの営業展開

地銀グループが抱える課題

コア業務純益は年々減少、新たな収益源の確保が急務
過疎化や高齢化など地域が抱える課題への対応

高齢者戦略～今後成長する有望な市場へのアプローチ～

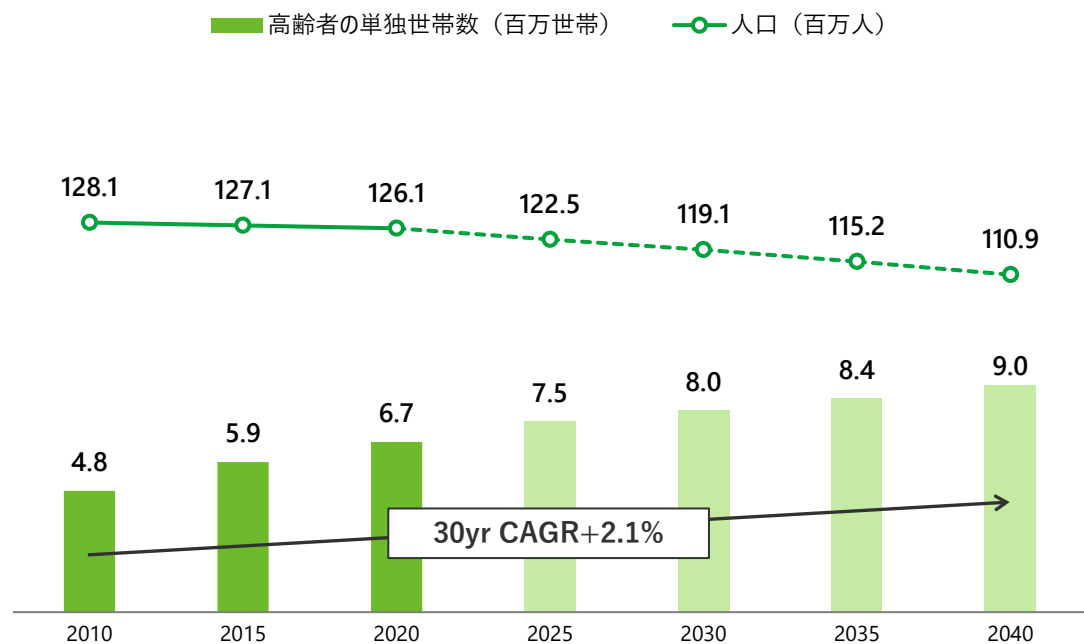
現状

我が国の人口減少が加速するなか、
高齢者人口は2043年まで増加を続ける見込み

戦略

孤独死等への対応強化を図り、
高齢者への賃貸に対する安心を提供

人口と高齢者単独世帯数の推移*1



具体的施策

- 居室内発生時の対応 **孤独死保険付帯商品の提供 (2017年リリース済み)**
- +
- 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**
- 居室外発生時の対応 **新たな保険商品付帯プランの提供**
- 契約終了後の対応 **残置物の処理等の関するモデル条項の活用**

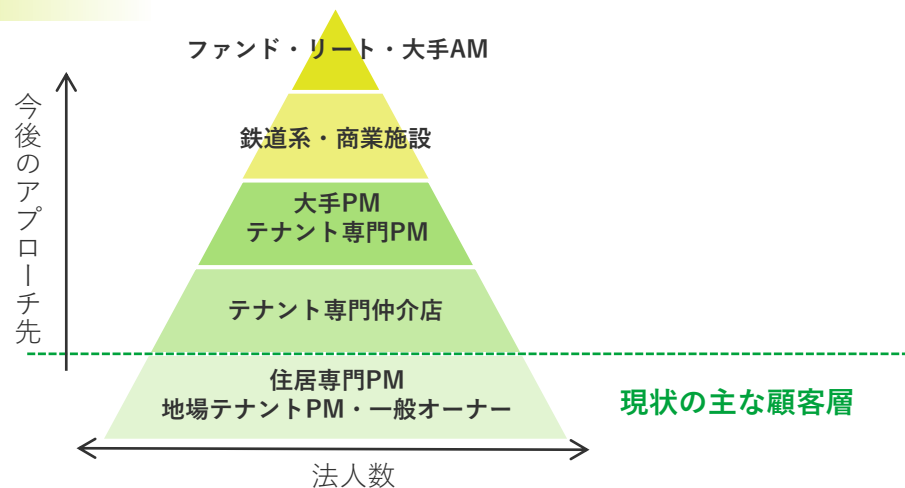
*1: 令和2年国勢調査 (総務省)、日本の将来推計人口 (平成29年集計) (国立社会保障・人口問題研究所) 日本の世帯数の将来推計 (全国推計・平成30年推計) (国立社会保障・人口問題研究所)

事業用戦略～当社を飛躍的に成長させるドライバー～

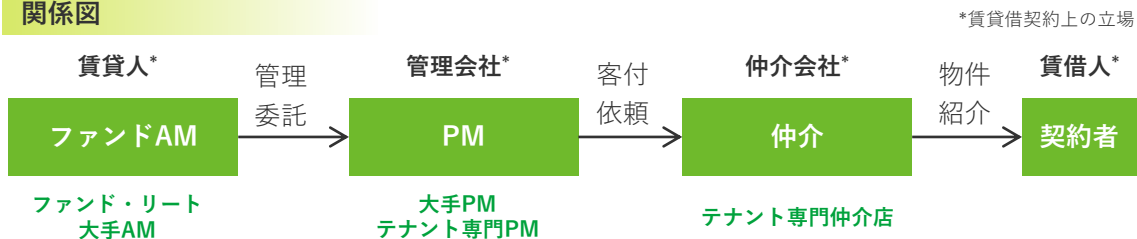
現状

住居専用PM・地場テナントPM・一般オーナーへのアプローチにとどまっている。

カテゴリ分類



関係図



戦略

事業用戦略の5つのポイント（2024年2月開始）

- 1 ファンドへの営業強化
- 2 大手PM会社への営業強化
- 3 テナント専門仲介会社へ提案営業
- 4 ショッピングセンター運営会社への提案営業
- 5 既存取引不動産会社への事業用利用提案営業

ファンド・AM・PM・テナント専門
仲介会社への利用提案を強化

学費保証戦略～先駆者として市場を創出する～

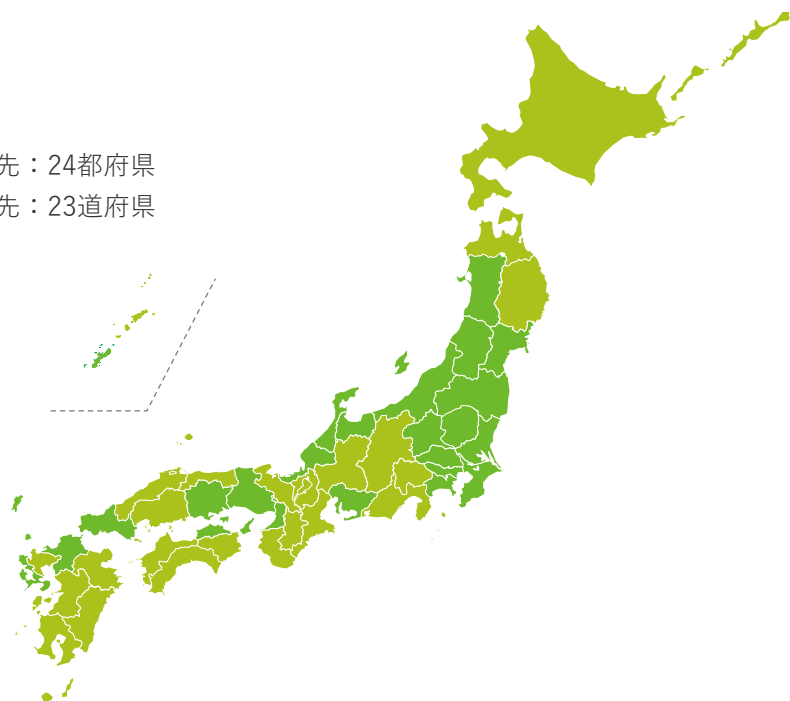
現状

2024年3月末時点営業状況

協定済み学校数

51校

- 学費保証契約見込み先：24都府県
- 上記以外の拡販活動先：23道府県



全国3,156校の専修学校のうち当社がターゲットとする学校^{*1}は1,525校あり、うち6割程度は「専修学校各種学校連合会」へ加盟している。

1. 卒業を条件に国家資格取得もしくは受験資格が得られる学校

戦略

1 業界団体との関係構築

- 各都道府県設置の「専修学校各種学校連合会」との関係強化
- 一般社団法人 全国専門学校教育研究会（123校加盟）の賛助会員となり接触ポイントを増やす。

2 家賃債務保証取引ネットワークの活用

- 学生プラン利用実績の多い不動産会社へ専修学校の紹介を打診

事業計画

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
累計協定学校拠点数 (校)	480	800	1,000
契約件数	1,667	16,667	20,885

DX戦略

社内向けDX

データをフル活用し、審査・回収・オペレーション等
社内業務の効率化や生産性向上を実現



顧客向けDX

データを駆使し、不動産業界のニーズに対応する
デジタルサービスを顧客へ提供し、競争力を強化していく

業務プロセス改善を行い、効率化・省力化を行う

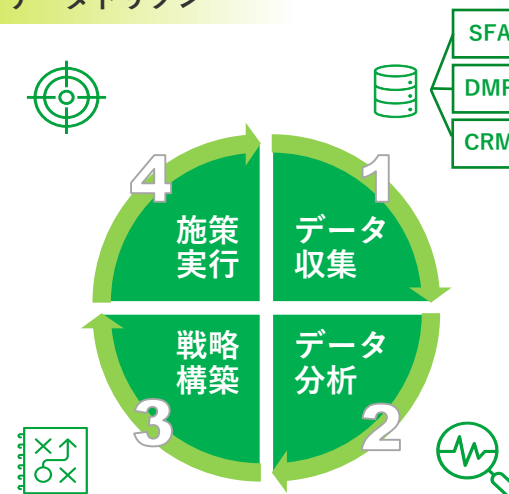


社内DX（業務プロセス改善・デジタル化）

業務機能のデジタル化による効率化・省力化



データドリブン

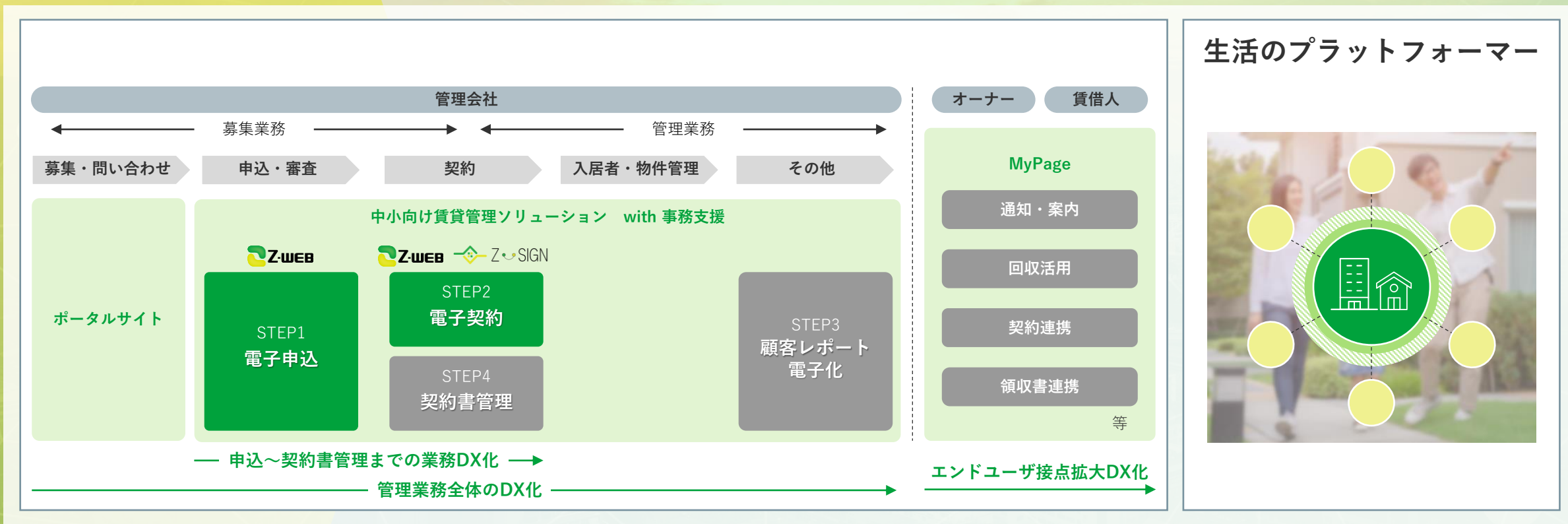


最新データで意思決定の迅速化

顧客接点を拡大させ、生活のプラットフォーマーとなる



顧客向けDXで実施した内容を起点に新たなマーケットを獲得する。



人財戦略

ダイバーシティー

誰もが未来に向かって新たな価値を創出し、活躍できるよう取り組みを推進

項目	2022年度	2023年度	中長期目標
女性管理職比率	11%	12%	15%
女性役員比率	20%	30%	30%
育休取得率（女性）	100%	82%	100%
育休取得率（男性）	36%	54%	50%
障害者雇用率	3.2%	3.2%	2.7%

- 生産性重視の働き方推進（リモートワーク・出勤バランス）
- 外国人採用（ベトナム技術系大学新卒採用開始）

戦略

課題

- 人財育成を促す仕組みの拡充
- 若手・中堅社員の成長スピード改善
- 管理職のマネジメント能力強化

育成計画

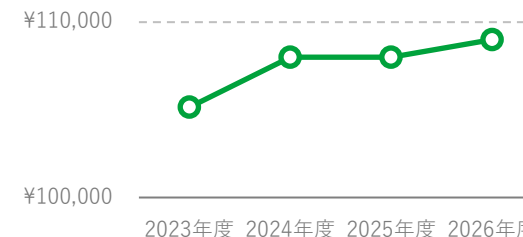
- 企業理念の浸透
- 評価基準の見直し
- 研修体制の充実
- 計画的なジョブローテーション

あるべき姿

- 戦略的な人事計画による社員の育成
- 社員が自らチャレンジし、成長していく体制
- 組織をリードできるマネジメント層の増加

社員一人当たりの研修費用

- 一人当たりの研修費用を増額し、高い水準で維持
- 研修体制のさらなる充実を図る



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

難病支援活動

沖縄県難病相談支援センター
認定NPO法人アンビシャス



スポーツ支援



全保連未来創出奨学金

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



公益財団法人
琉球大学後援財団
The University of the Ryukyus Foundation

沖縄経済活性化

株式会社ジャパンエンターテイメントへ
出資

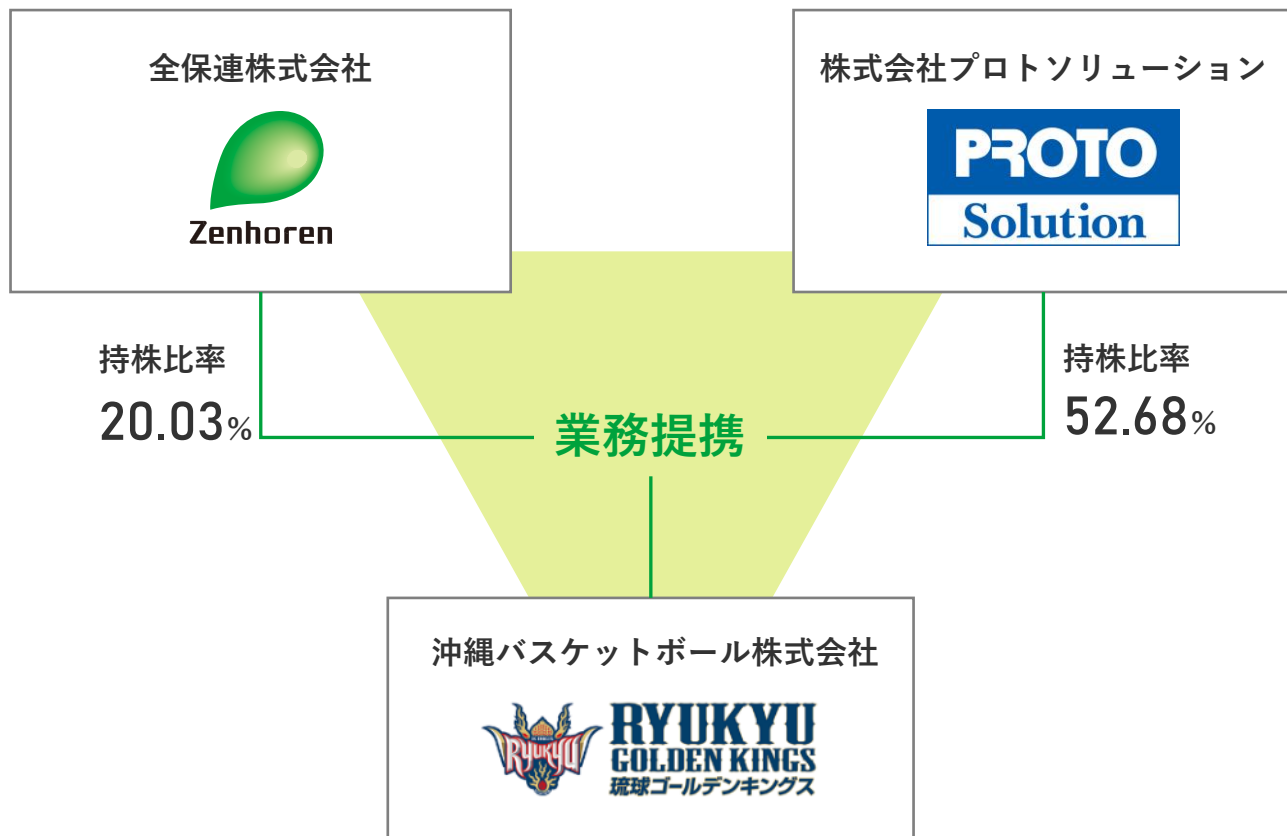


画像提供：ジャパンエンターテイメント



地域貢献～沖縄バスケットボール～

ブランドプロモーション・地域貢献活動・青少年育成等を強力に推進





Appendix

QUALITY FOR THE FUTURE
新たな価値へ、新たな未来へ

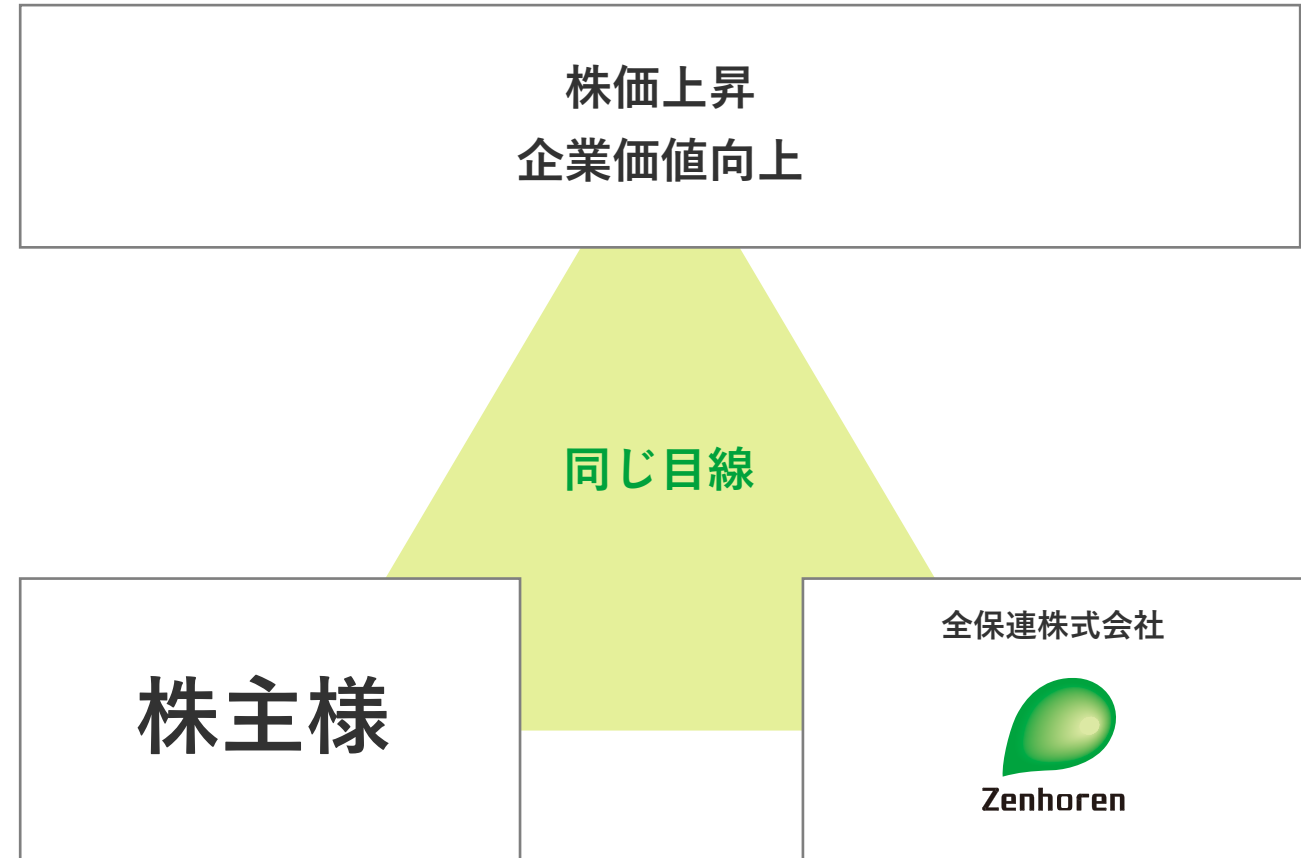
譲渡制限付株式報酬制度

譲渡制限付株式報酬制度導入について

譲渡制限付株式報酬制度の導入

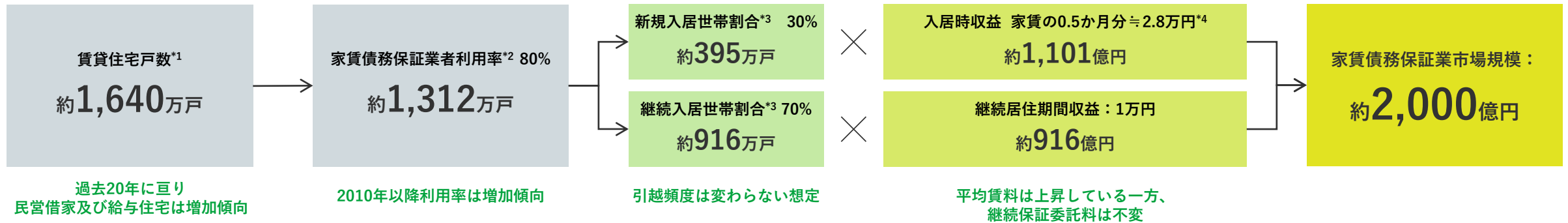
株価変動のメリットとリスクを株主の皆様と共有することで、株価上昇及び企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高める目的の下、当社取締役に対して譲渡制限付株式を割り当てるものです。なお、割当ては当社自己株式にて行います。

*本制度に関する議案を2024年6月27日開催予定の定時株主総会に付議予定

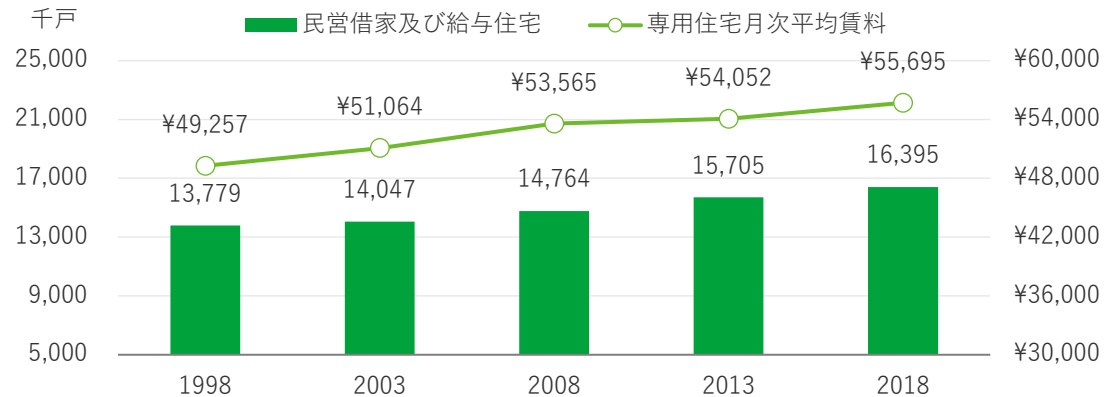


住居用家賃債務保証市場

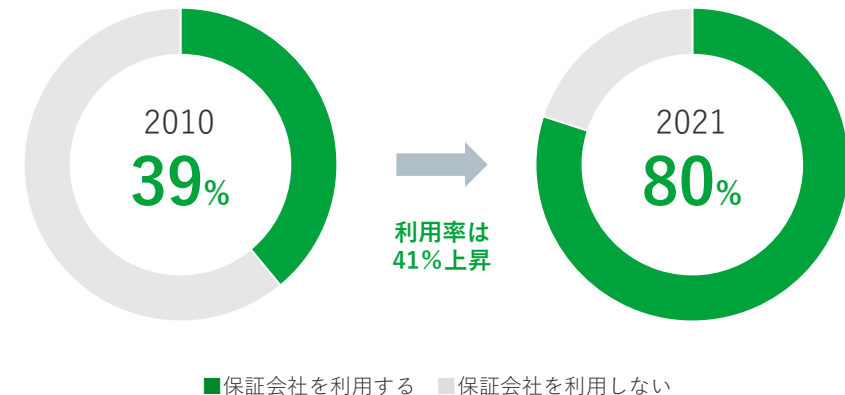
住居用家賃債務保証の市場規模の考え方



賃貸戸数と専用住宅月次平均賃料推移

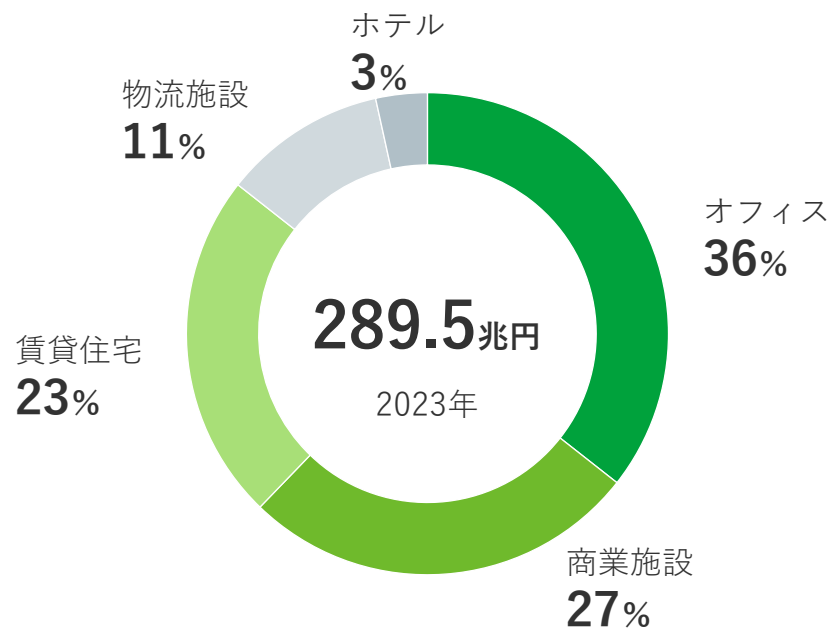


家賃債務保証業者の利用率^{*5}



^{*1} 平成30年住宅・土地統計調査/2018年 ^{*2} 令和3年度家賃債務保証業者の登録制度に関する実態調査/2021年 ^{*3} 当社推計値 ^{*4} 「平成30年住宅・土地統計調査（総務省）」における、2018年の専用住宅1か月当たり家賃から算出。「平成30年住宅・土地統計調査（総務省）」は5年ごとに開示 ^{*5} 出所: 令和3年度 家賃債務保証業者の登録制度に関する実態調査（国交省、日本賃貸住宅管理協会）調査対象：公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の賃貸住宅管理業に携わる会員。回答者数：187社 「保証会社を利用する」には「家賃債務保証業者のみ」、「家賃債務保証業者が別途連帯保証人を付加」、「連帯保証人+家賃債務保証業者」が含まれる。「保証会社を利用しない」には「連帯保証人のみ」、「どちらもなし」が含まれる

事業用不動産の資産規模 (1)



事業用不動産の資産規模 (2)

179.0兆円

事業用家賃債務保証の市場規模



未開拓スペースが大きく豊富な潜在成長余地が存在

1. ニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模（2023年）」より

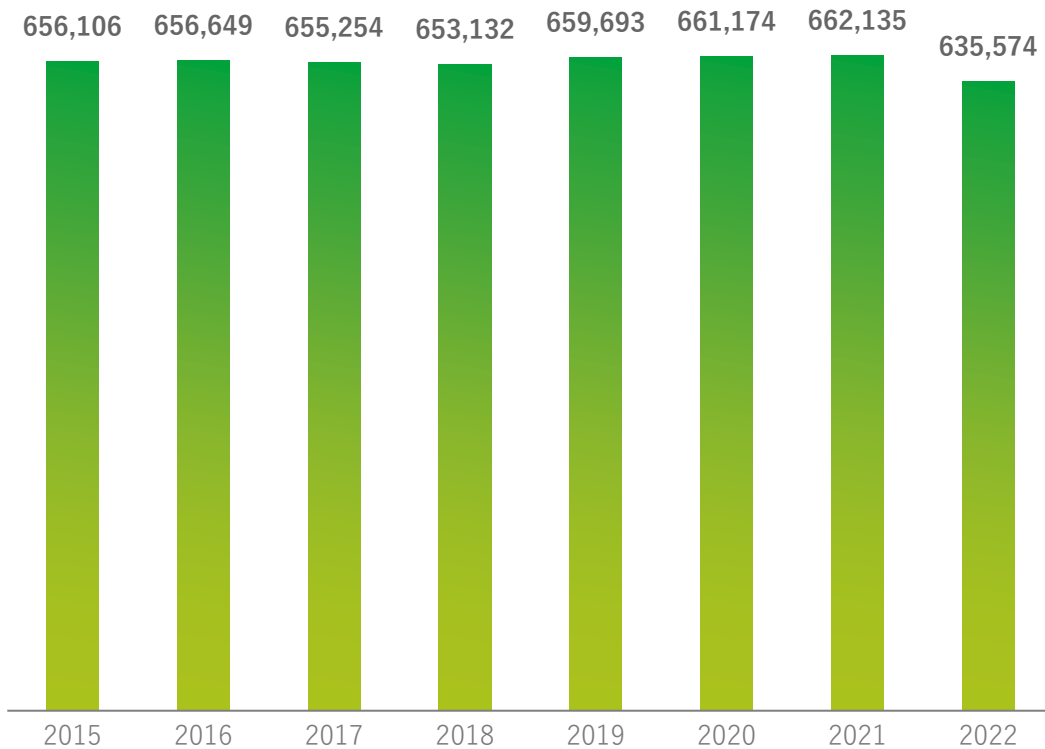
2. オフィス及び商業施設の資産規模合計

3. SOM：Serviceable Obtainable Market；顧客へのアプローチにより実際に獲得可能な市場規模、SAM：Serviceable Available Market；顧客へアプローチにより獲得し得る市場規模、TAM：Total Addressable Market；獲得できる可能性のある最大の市場規模

4. 2023年4月28日時点で上場しているJ-REIT（アセットタイプがオフィス系または商業施設系の投資法人に限る）の直近決算期末の賃料事業収益（半期分の収益を年換算）の合計額＝①事業用不動産賃料収入、当該運用資産取得額の合計額＝②J-REIT資産規模、①事業用不動産賃料収入÷②J-REIT資産規模＝③J-REIT利回り、（日本の収益不動産資産規模（オフィスまたは商業施設に限る）×③J-REIT利回り）÷12ヶ月＝推計潜在市場規模

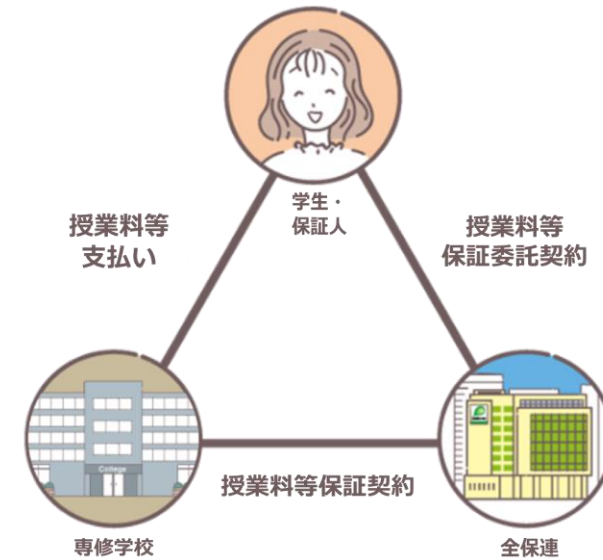
学費保証（Z-College support）市場

専修学校における生徒数の推移



市場規模

潜在市場規模 約200億円*1



学費保証を全国に拡販

1. 「文部科学統計要覧（令和5年版）専修学校」に掲載の専修学生数63.6万人の学費を1人あたり30,000円（当社計画値）で保証すると仮定し算定。

ご留意事項

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