

2025 年 11 月 12 日

各 位

会 社 名 NS グループ株式会社
代表者名 代表取締役社長 大塚孝之
(コード番号：471A 東証プライム市場)
問合せ先 執行役員 CFO 財務経理部長
吉田 智宏
(TEL. 06-7639-0900)

中長期的な経営戦略及び事業目標について

NS グループ株式会社（代表取締役社長 大塚孝之、本社：大阪府大阪市北区）は、保証事業に係るステークホルダーである賃借人及び不動産オーナーに向けた安心の提供と入居支援の両立を企業ミッションに、子会社である日本セーフティー株式会社（以下、当社と併せて「当社グループ」といいます）を実質的な事業運営主体として、業界黎明期から 28 年に亘り家賃債務保証サービスを提供してまいりました。

当社グループが提供する家賃債務保証は、不動産賃貸借取引において賃借人の信用補完を目的とするサービスであり、不動産オーナーの家賃未収リスクや空室リスクを軽減させるだけでなく、一般的に賃借人に求められる連帯保証人の手配が当該サービスで代替可能となったことから、本邦の不動産賃貸借取引を円滑化するために不可欠なビジネスへと発展しています。当該ビジネスは、物件の仲介・管理を行う不動産管理会社が保証契約手続きを仲介する BtoBtoC のビジネスモデルであり、不動産管理会社に販売手数料を支払うことで賃借人の紹介を受け、賃借人と家賃債務保証契約を締結します。事業収益は、新規契約からもたらされる新規保証料と、既存契約からもたらされる更新保証料から成り、新規契約獲得による成長性と蓄積された既存契約による安定性の双方を有する、稀有な収益モデルです。

当社グループは業界最多の全国約 6.6 万店舗の取扱店（注 1）基盤を誇り、2024 年度において業界 No.1 の保証料収入を獲得する家賃債務保証業界のリーディングカンパニーです。当社グループの強みは、業界最高水準の高い審査通過率と回収率です。この高い回収率は、業界黎明期からの事業運営を通じて蓄積した回収ノウハウを持つ経験豊富な回収チームや、滞納顧客の情報や取扱店との連携情報等の豊富なデータの存在により実現されるもので、競合他社が一朝一夕に模倣することが困難な競争優位性であると考えています。また、当社グループは中堅・中小の不動産管理会社からなる厚い顧客基盤を有しており、きめ細かな営業・サービスの提供を徹底し当社グループの付加価値を訴求することで、販売手数料に

過度に依存せず、シェアの拡大に繋げています。その結果、当社グループの 2024 年 12 月期の調整後 EBITDA margin（注 2）は 42%と、業界の競合他社を大きく凌駕する収益性を実現しています。

注 1）取扱店とは、当社グループの保証商品を仲介する不動産管理会社の店舗を指します。

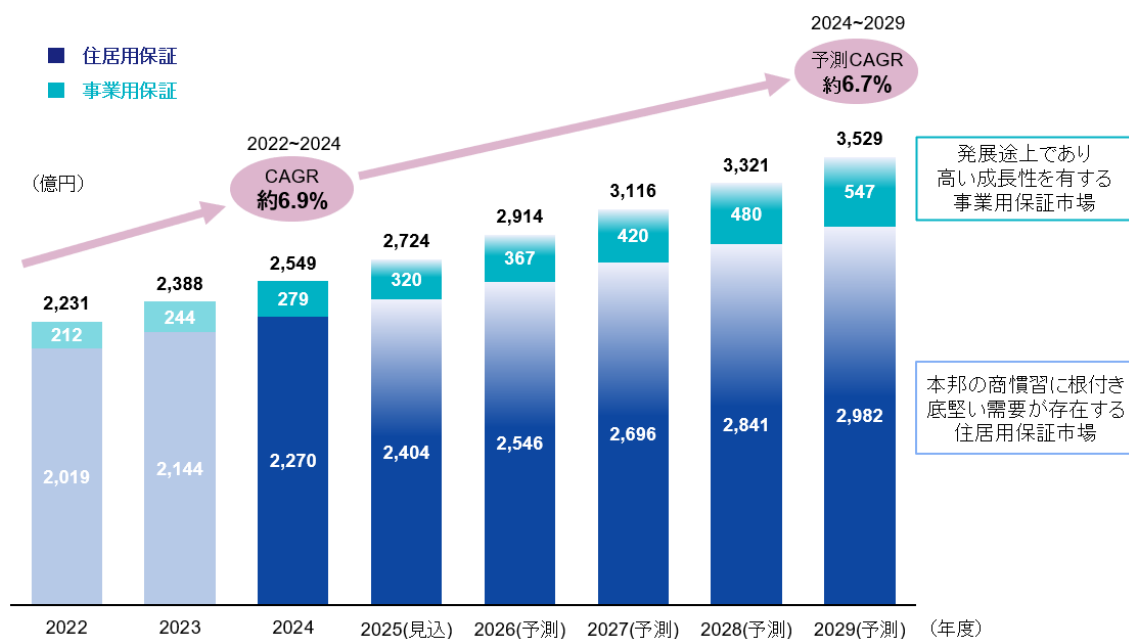
注 2）調整後 EBITDA margin の定義につきましては下記 2.の注記をご参照ください。

1. 事業環境認識

住居用保証においては、日本では借地借家法による賃借人保護が強く、家賃滞納による不動産オーナーの未回収/機会損失リスクが高いことから、家賃債務保証は業界慣習に根付く不可欠な存在となっています。単身世帯・高齢者単身世帯・外国人世帯等、賃貸借契約時に連帯保証人を付けることが出来ない借主の増加、及び、個人の連帯保証人が負う保証限度額の設定を義務化する民法改正が追い風となり、家賃債務保証市場は堅調に成長してまいりました。保証利用世帯数・利用率の増加、保証料単価の上昇に直結する平均賃料の増加等により安定的な成長が見込まれ、2024 年度から 2029 年度の予測年平均市場成長率は約 5.6%となっています（注 1）。また、2025 年 10 月から施行された改正住宅セーフティーネット法（注 2）により要配慮者に対する賃貸住宅の供給が増加することで、今後賃貸需要が拡大する可能性も考えられます。加えて、中堅・中小企業も含めると多数存在する家賃債務保証事業者の合従連衡による、市場シェアの獲得余地が存在するものと考えています。

事業用保証は、商業用不動産の家賃債務保証ビジネスであり、コロナウイルス蔓延を契機にテナントの敷金負担が難しい事業環境に変化したことや、民法改正により主債務者が自身の財産状況等を連帯保証人へ開示することが義務化されたことを契機に需要が急拡大しています。事業用保証領域は、保証が活用されていない賃貸借契約も数多存在する発展途上中の市場であり、潜在開拓余地が多分に存在することから高い市場成長が見込まれており、2024 年度から 2029 年度の予測年平均市場成長率は約 14.4%となっています（注 1）。将来的には、家賃債務保証の信用補完機能を通じて、大手不動産管理会社がテナントを誘致する際の高額な敷金の代替として活用されることも想定され、事業用保証が多くの企業のビジネス拡充の一助となることを期待しています。また、住居用保証と異なり、家賃債務保証企業の信用力が賃借人よりも高いことが利用の前提となることから、同日付で公表の東京証券取引所への上場を通じて、更なる事業成長を展望しています。

このような、底堅い需要が存在する住居用保証市場の安定的な成長と、発展途上である事業用保証市場の高い成長性に支えられ、家賃債務保証市場全体の 2024 年度から 2029 年度の予測年平均市場成長率は約 6.7%となっています（注 1）。



注1) 市場規模は株式会社矢野経済研究所のレポート「2025年度版 家賃債務保証市場の実態と展望」(2025年5月)における推計値(事業者売上高ベース)に基づき当社にて予想年平均市場成長率を算出。

注2) 住宅セーフティネット法とは、正式名称を「住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律」といい、不動産オーナーが住宅確保要配慮者に賃貸住宅を提供しやすくし、住宅確保要配慮者が円滑に入居できる市場環境の整備を目的とした法律です。住宅確保要配慮者とは、住宅確保に特に配慮が必要となる高齢者、障害者、低額所得者、子育て世帯等を指します。

2. 中期経営期間における目標将来数値

足許の事業環境、当社グループの事業基盤及び事業戦略を踏まえ、2025 年度から 2027 年度の 3 ヶ年中期経営計画を策定いたしました。

	実績 (2024 年 12 月期)	目標 (2027 年 12 月期)	年平均成長率 CAGR
営業収益	263 億円	約 365 億円	約 12%
EBITDA margin	42%	約 43%	-

新規保証料	137 億円	約 185 億円	約 11%
うち住居用保証	94 億円	約 115 億円	約 7%
うち事業用保証	37 億円	約 60 億円	約 18%

新規契約件数	320 千件	約 385 千件	—
うち住居用保証	249 千件	約 295 千件	—
うち事業用保証	23 千件	約 35 千件	—

注)

- ・営業収益については国際会計基準（IFRS）に基づき表示。
- ・新規保証料は、当該事業年度に新規に締結された保証契約に基づくキャッシュベースの数値。
- ・商業用不動産向け保証のうち、店舗・オフィス向けの保証を「事業用保証」と定義。
- ・住居用保証及び事業用保証に加えてその他セグメントが存在するため、住居用保証及び事業用保証の新規保証料・新規契約件数の合計値は、全社の数値と一致しない。
- ・2024 年 12 月期の EBITDA margin は、上場関連費用を調整した調整後 EBITDA margin の数値を記載。 EBITDA margin は EBITDA を営業収益で除して算出。

3. 成長戦略

当社グループは、既存の家賃債務保証事業の更なる効率化・高度化を推進し、確固たる業界 No.1 のポジショニングの確立を目指します。さらには、家賃債務保証事業に留まらない保証領域の高度化や新規事業の創出、不動産 DX 業者としての事業拡大を視野に、以下の成長戦略を推進してまいります。

（1） 既存家賃債務保証事業の拡大

住居用保証については、当社グループは関東・関西の双方の大都市圏にそれぞれ東京本社・大阪本社を置き、関東・関西の大都市圏の営業収益が全社の営業収益に占める割合が高くなっています。大都市圏では地方都市を上回るペースで住居用不動産の平均賃料が上昇

しており、家賃債務保証市場の成長率が高くなっています。大都市圏内でシェアが低い又は未踏エリアに対して優先的に人員を配置し、営業を強化することで、更に網羅的なシェア獲得を目指します。加えて、営業生産性を最大化するべく、顧客を規模やエリア別にセグメンテーションのうえ、採算別に緻密な営業プランを設計、本部・拠点にて営業成果をトラッキングし、迅速な改善を行ってまいります。

事業用保証においては、賃貸企業の多様化するニーズを捕捉し、柔軟かつ迅速に商品設計・提供をすることで、競合他社との差別化を図ります。営業面では、住居用保証で培ったネットワークや営業ノウハウを活用し、事業用をメインで仲介する不動産管理会社や大手デベロッパー、REIT等をリストアップのうえ、大手不動産管理会社向けの専任部隊を含む全社の営業人員が取扱店開拓を推進してまいります。

上記に加えて、契約に占める集金代行比率上昇による手数料収入の獲得や、督促・請求事務手数料の徴収により、滞納に伴い生じるコストを回収する施策の導入、更なる審査の高度化・精緻化を企図したスコアリング機能の追加、中堅・中小の家賃債務保証事業者のM&Aによる事業基盤の拡大等、成長性・収益性の双方の追求に取り組んでまいります。

（２） ARPU の向上

家賃債務保証ユーザーに対して、新たな商品・サービスをクロスセルすることで ARPU (Average Revenue Per User) の向上を目指し、2024 年 12 月期の ARPU は前年度比で 5.7% 増加しています。具体的な施策として、既にローンチ済の家賃保証と駆けつけサービスのバンドル商品や多言語プランの提供に加えて、家賃保証と火災保険のバンドル商品の提供、更には保証領域の延長として、テナント・飲食店向けの開業サービス、更なるクロスセルの多角化を企図したサービスの拡充を検討していきます。

注）ARPU は営業収益を保証対象者累計（計算基準の期中平均）で除して算出。

（３） AI 活用・DX を通じた業務改善・事業多角化

AI 導入による審査業務をはじめとした各種業務の効率化や精度向上、取扱店における Web 申込導入の推進や、SNS の公式アカウントを活用した賃借人との連絡の簡素化等、DX による既存業務改善に取り組んでまいります。特に、AI を活用した業務改善は、顧客の滞納情報や取扱店との連携情報等、長い業歴を通じて蓄積した豊富なデータを有している当社グループならではの取り組みであり、競合他社が模倣困難な競争優位性の一層の強化に繋がるものであると考えています。中長期的には、契約者データを活用した広告や、物件情報を活用した賃借人と不動産オーナーのそれぞれに向けた不動産関連サービス等を展開し、不動産 DX 事業者として更なる飛躍を目指し事業拡大を推進します。将来的には、不動産関連ビジネスを DX で変革するトップランナーへと成長することを目指します。

[Disclaimer]

本記者発表文は、当社の企業情報等の提供を目的としており、日本国内外を問わず、一切の投資勧誘又はこれに類する行為のために作成及び公表されたものではありません。また、本記者発表文に記載されている当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、企業の動向、他社との競争、規制環境、人材の確保、その他経営環境等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。また、当社は本記者発表文上の将来に関する記述について本記者発表文を更新する義務を負うものではありません。

本記者発表文は、米国における証券の募集又は販売を構成するものではありません。1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の募集又は販売を行うことはできません。米国において当該証券の公募を行う場合には、当社及びその経営陣に関する詳細な情報並びに当社の財務諸表を記載し、当社から入手できる目論見書によって行うこととなりますが、本件においては米国内で公募又は公への販売は行われません。