

2026年3月期  
**決算説明資料**



Zenhoren

全保連株式会社

A member of  MUFG

2026年5月

東証スタンダード

5845

**01 2026年3月期 決算説明**

**02 長期経営計画 上方修正**

**03 トピックス**

# 2026年3月期 決算説明

## 2026年3月期 決算ハイライト

 主要  
ポイント

- M U F G とのシナジー効果実現等により、売上・利益ともに上場来連続で過去最高を更新。
- 全方位での企業価値向上施策実施により、時価総額は2023年10月の上場時から2.2倍に拡大。

## 【損益計算書】

(単位：百万円)

## 【主な指標等】

(単位：円)

	25/3期	26/3期	増減		25/3期	26/3期	増減
売上高	25,658	<b>26,188</b>	<b>530</b>	株価 (円) ※	935	960	25
売上原価	8,504	<b>7,955</b>	<b>▲548</b>	時価総額	25,358	25,587	228
売上総利益	17,154	18,233	1,079	PBR	3.5	3.2	<b>▲0.4</b>
販売費及び一般管理費	14,605	15,059	454	年間1株配当 (円)	35.0	40.0	5.0
営業利益	2,548	<b>3,173</b>	<b>625</b>	2025. 4 : (株)三菱UFJフィナンシャル・グループの連結子会社化			
経常利益	2,538	<b>3,178</b>	<b>639</b>	2025. 5 : 長期経営計画公表、5年後の時価総額目標600億円			
特別損失	301	<b>645</b>	343	2025. 5 : 株主還元方針を変更し、累進配当を導入			
税引前当期純利益	2,237	2,533	296	2025.12 : 監査等委員会設置会社への移行決定、ガバナンス強化			
当期純利益	1,621	1,728	107	2026. 2 : 「三菱UFJカードプラン」提供開始 (家賃カード決済)			
【ポイント】				【ポイント】			
①売上・利益ともに過去最高。特損は会長退職金等で一過性。				③堅調な業績等を背景に株価上昇、時価総額は上場時の2.2倍。			
②審査高度化・回収強化で売上増加でも信用コストは大幅低減。				④三菱UFJフィナンシャル・グループとのシナジー効果が顕在化。			

※25/3期はTOB期間中のため株価が高騰

## 主要 ポイント

- 潤沢な現預金と純資産を擁し、実質無借金で金利上昇にも耐え得る強固なバランスシート。
- 審査高度化・回収強化により、不良債権予備軍の圧縮を実現した盤石な財務内容。

## 【貸借対照表】

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	増減		25/3期	26/3期	増減
現金及び預金	7,768	10,435	2,666	借入金	900	0	▲900
求償債権・家賃立替金	6,419	5,903	▲515	保証履行損失引当金	766	677	▲89
その他流動資産	5,651	5,723	71	前受金	10,778	10,890	111
貸倒引当金	-3,161	-3,013	148	その他流動負債	3,039	4,922	1,882
流動資産合計	16,677	19,048	2,371	流動負債合計	15,485	16,490	1,005
繰延税金資産	3,701	3,861	160	固定負債	83	318	234
その他固定資産	2,383	1,994	▲389	負債合計	15,568	16,808	1,240
固定資産合計	6,084	5,855	▲228	純資産	7,193	8,096	902
資産合計	22,762	24,904	2,142	負債純資産合計	22,762	24,904	2,142
【ポイント】				【ポイント】			
① 現預金が大幅増加、M&AやAI審査等への積極投資の原資へ。				③ 借入金減少、実質無借金化。金利上昇への耐性強化。			
② 売上増も求償債権・家賃立替金（不良債権予備軍）は減少。				④ 純資産増加（自己資本比率31.6%→32.5%）。			

## ポイント

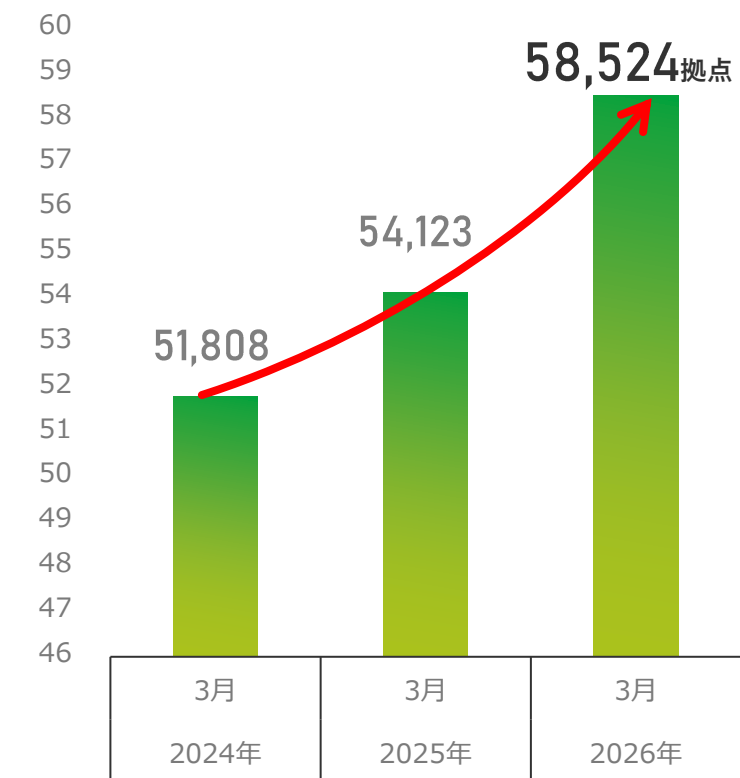
■ 協定会社拠点数・累計家賃債務保証契約件数ともに順調に増加。

### 協定会社拠点数

2025年3月末からの増加数

**+4,401**拠点 (+8.1%)

(千拠点)

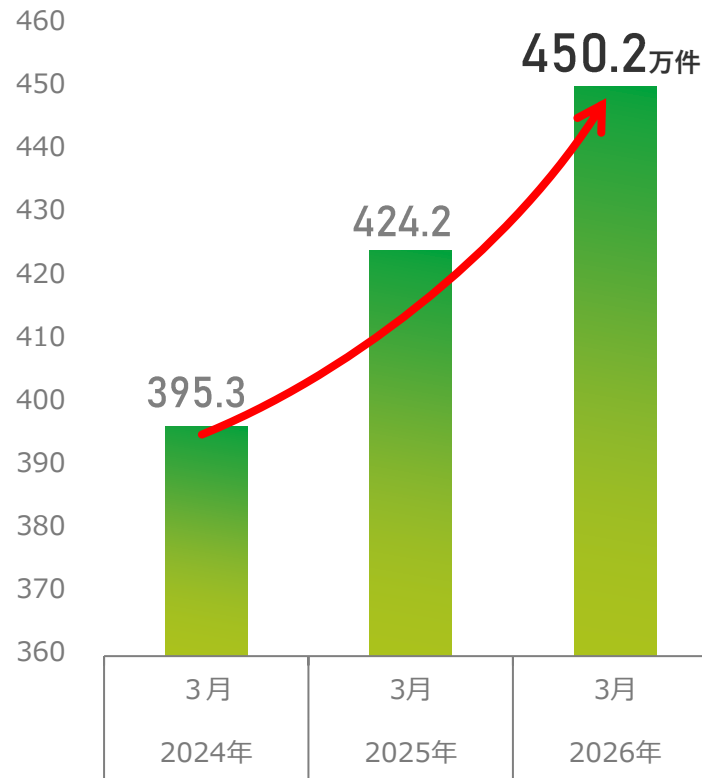


### 累計家賃債務保証契約件数

2025年3月末からの増加数

**+25.9**万件 (+6.1%)

(万件)

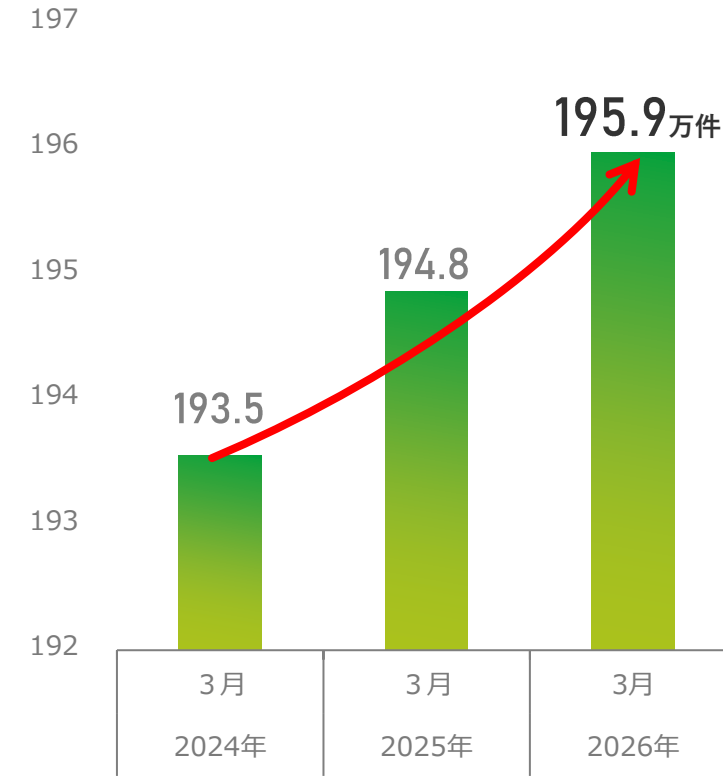


### 保有契約件数

2025年3月末からの増加数

**+1.1**万件 (+0.6%)

(万件)



## ポイント

- 求償債権（不良債権予備軍）の圧縮を実現、売上高に対する比率でも圧倒的な業界No.1。
- 業界No.1の引当も計上し、盤石な財務内容を堅持。実質的な収益力も業界トップ水準。

### 売上高対比求償債権比率

# 22.5%

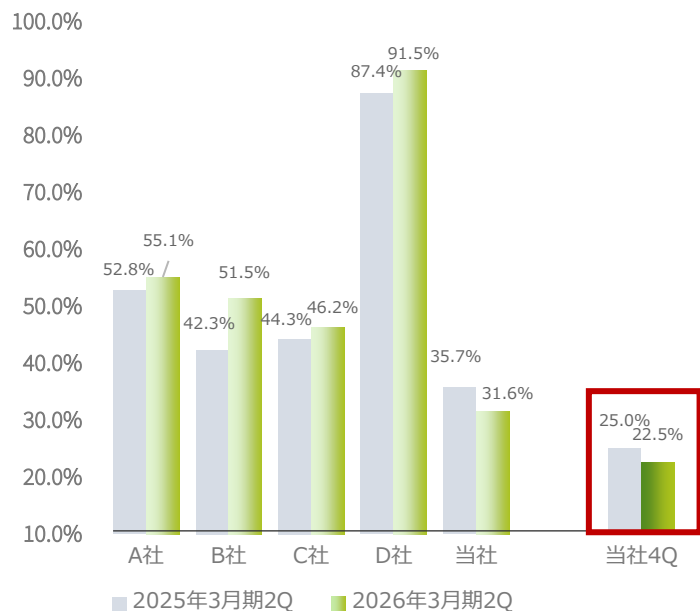
### 求償債権対比貸倒引当率

# 51.0%

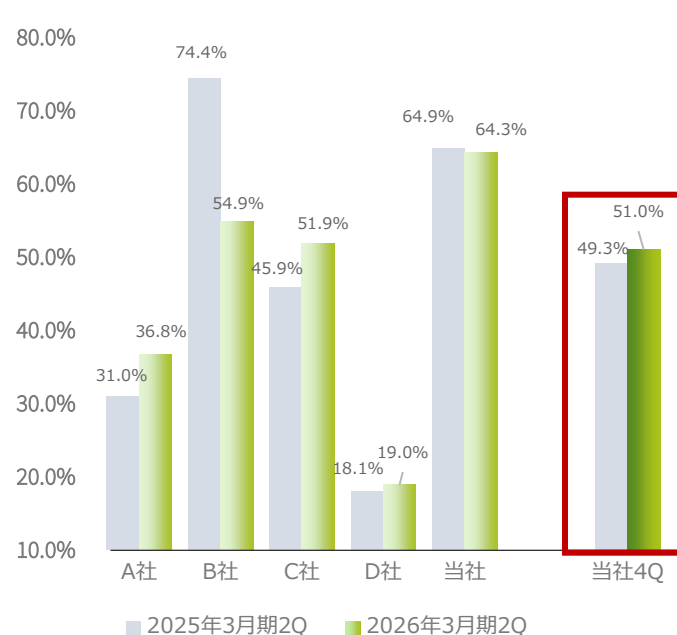
### （調整後）EBITDAマージン<sup>注1</sup>

# 30.0%

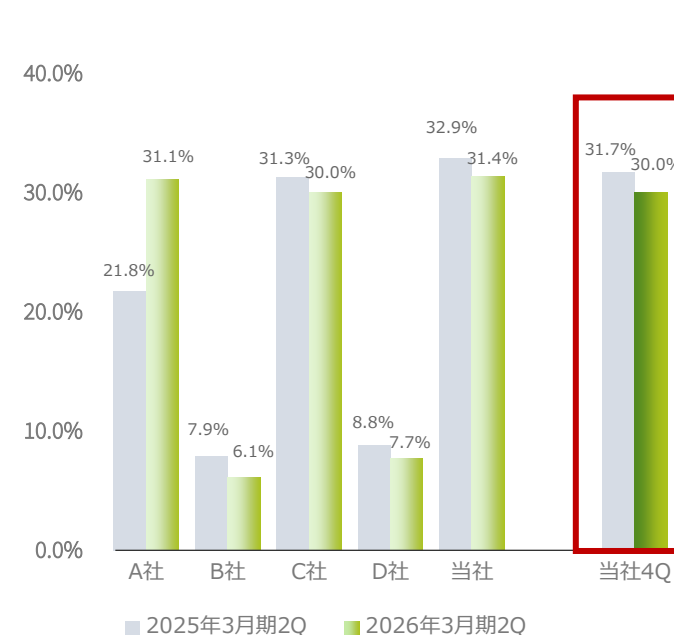
安全性  
低



安全性  
高



収益性  
高



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

## ポイント

- 審査精度を表す「早期入金控除後30日期間代位弁済率」<sup>注1</sup>、回収力を表す「代位弁済回収率」はともに改善、良好な数値を堅持。

### 早期入金控除後30日期間代位弁済率<sup>注1</sup>

**0.45%**  
(前年同期比▲0.01pt)

### 代位弁済回収率

**96.4%**  
(前年同期比+0.4pt)

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<sup>注1</sup>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。



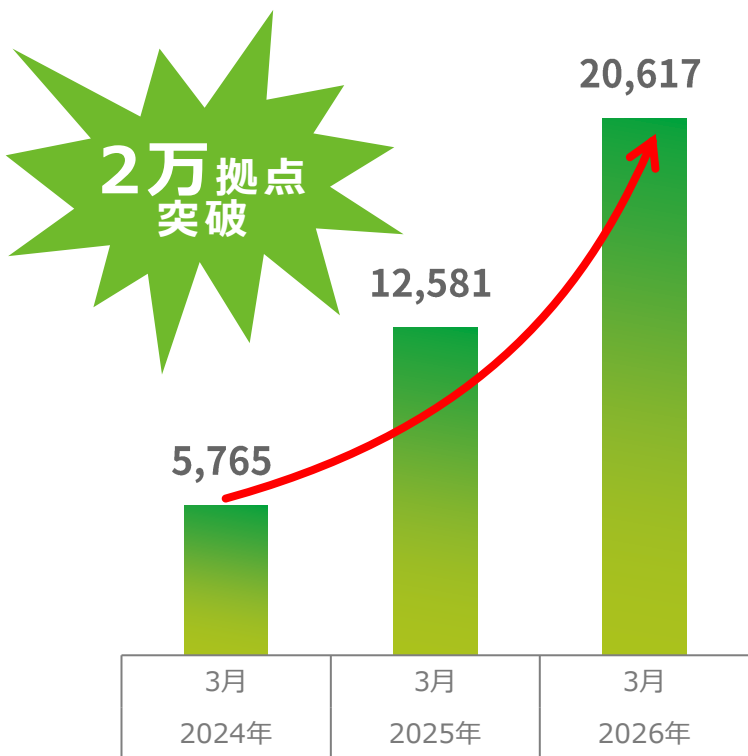
## ポイント

- Z-WEB2.0の導入拠点数は、記念キャンペーンの実施が奏功し2万拠点を突破（2年間で約3.5倍）。
- 電子申込率、電子契約率ともに順調に増加、電子化・業務効率化が進展。

### Z-WEB2.0 導入拠点数

2025年3月末からの増加数

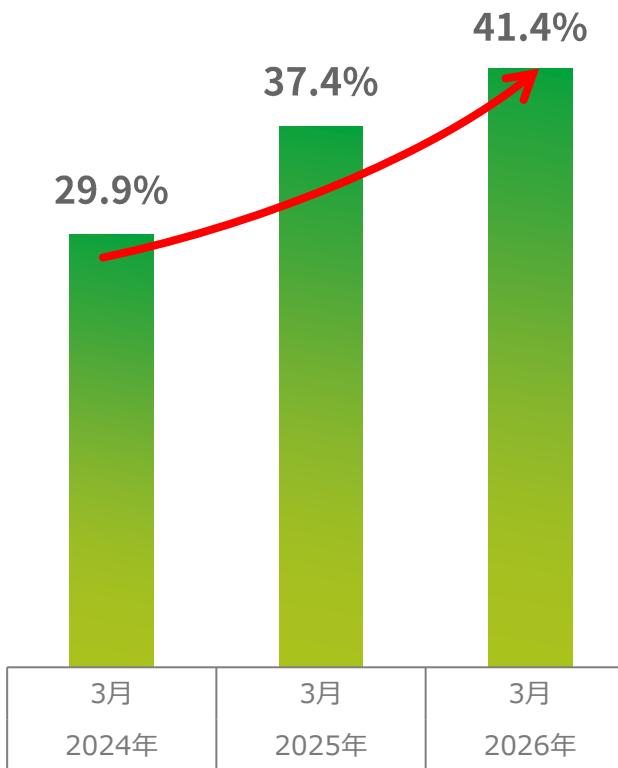
+ **8,036** 拠点



### 電子申込率

2025年3月末からの増加幅

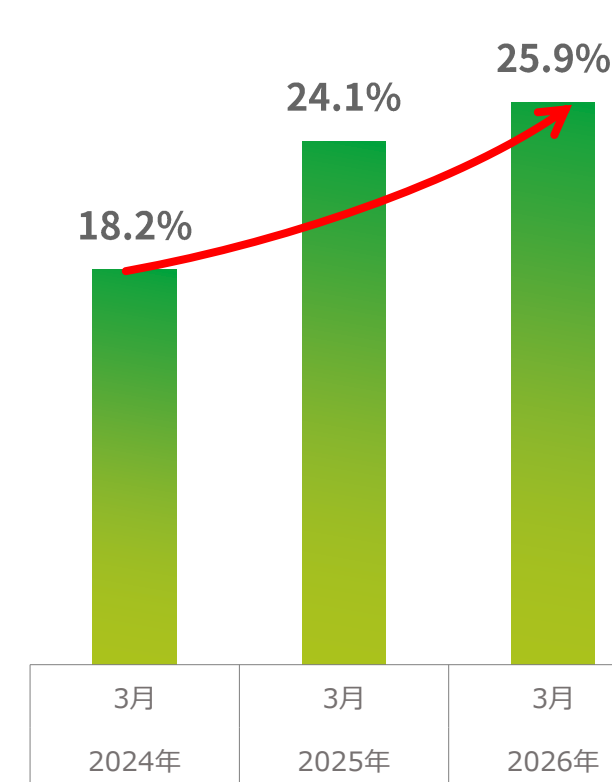
+ **4.0**pt



### 電子契約率

2025年3月末からの増加幅

+ **1.8**pt



# 長期経営計画 上方修正 (2027/3期～2030/3期)

# 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

# 長期経営計画ハイライト

## 長期経営計画（2027/3期～2030/3期）の概要

- ①三菱UFJフィナンシャル・グループとの連携が実行フェーズに入ったことを受け、長期経営計画の見直しを実施。
- ②連携のシナジー効果織り込みにより売上・利益とも当初計画を上回り、2030年3月期の時価総額は669億円を見込む。

【単位：百万円】	2026/3期			2027/3期			2030/3期		
	当初計画	実績	達成率	当初計画	新計画	増減	当初計画	新計画	増減
売上高	26,003	26,188	100.7%	27,109	27,416	307	34,500	36,000	1,500
営業利益	2,667	3,173	119.0%	3,211	3,530	319	5,300	6,300	1,000
経常利益	2,662	3,178	119.4%	3,207	3,532	325	5,300	6,300	1,000
税引後純損益	1,829	1,728	94.5%	2,244	2,524	279	3,700	4,300	600
ROE	22.5%	21.2%	94.4%	23.7%	26.4%	2.6%	25.2%	27.2%	2.0%
PBR	3.6	3.2	87.1%	3.8	4.0	0.2	4.1	4.2	0.1
時価総額※	29,000	25,587	88.2%	36,130	38,618	2,488	60,000	66,900	6,900

※2027/3期以降の算定根拠となるPERは東証スタンダード市場の2026/3月平均値（15.3）を使用。

### 2026/3期総括

- ①売上・利益ともに上場来連続で過去最高を更新。
- ②会長退職金の特損計上、イラン情勢を受けた株価下落により、ROE等の指標は未達。

### 新たな長期経営計画のポイント

- ①売上・利益ともに連続で過去最高を更新する予定。
- ②財務内容もさらに改善、AI活用による業務効率化も進展し、ROE等の指標も軒並み改善を見込む。

# 戦略の方向性

## 取り組みと戦略

## 要素分解

## ROE目標値

### 既存マーケットシェア拡大・新マーケット開拓

#### 1 居住用市場：ブランド戦略、提携戦略の強化による戦略的なシェア拡大

- MUFG戦略：三菱UFJカード商品のリリース等、MUFG機能の活用による商品優位性の実現
- 地銀戦略：地銀との「Win-Win」関係構築による、効率的なシェア拡大の実現
- 高齢者戦略：外部機能との提携による、借借人・貸貸人双方に対する「安心」提供の実現

#### 2 戦略分野：他社との差異化を意識した新たな成長ドライバーの確立

- 事業用戦略：MUFGグループとの連携による取引基盤の飛躍的拡大
- 学費保証戦略：過去の実績データを活用した対象先・商品性の改定検討

#### 3 DX分野：顧客チャネルの拡充による顧客訴求力の向上

- DX戦略：YUIPASSの機能拡充と借借人への提供サービスの充実

### 売上原価削減

#### 4 審査・回収高度化：回収不能債権の発生回避による信用コストの低減

### 販売費及び一般管理費削減

#### 5 DX戦略：業務効率化・省力化による固定費の削減と業務自体の見直し

### 資本コスト抑制

#### 6 人財育成：当社の成長を支え、企業価値向上を実現できる人財の確保・育成

売上増加

2030/3期：27.2%

利益率改善

資本政策

## クレジットカード商品

### 実績



- 居住用マーケットにおける「三菱UFJカードプラン」リリース (2026年2月)

### 今後の取組

- 新規領域へのカード決済機能拡大  
～事業用マーケット、学生カード～

■ 事業用：カード決済利用可能な体制整備

■ 学 生：若年層との取引拡大、MUFGグループへの送客

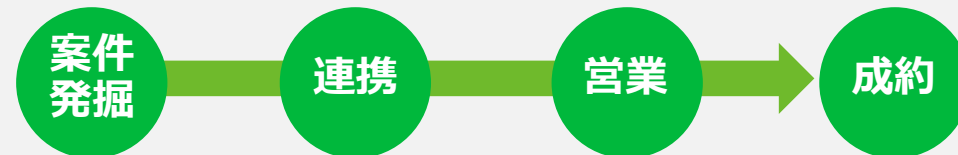
### 目指すゴール

「三菱UFJカードプラン」の拡販による  
顧客基盤の飛躍的拡大

## 取引先紹介

### 実績

- MUFGとの顧客連携スキームの構築



### 今後の取組

- MUFGとの顧客連携スキームの稼働による全国レベルでの新規案件の積み上げ



### 目指すゴール

MUFG顧客基盤の活用による当社業容の拡大

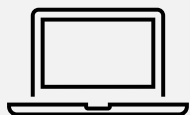
事務業務効率化

実績

- 事務の一部機能集約決定、将来像の検討

今後の取組

- 機能集約の実施と組織体制の再構築
- DXによる更なる業務効率化の推進



業務効率化  
推進

目指すゴール

MUFG機能の活用による  
業務効率化、コスト削減の実現

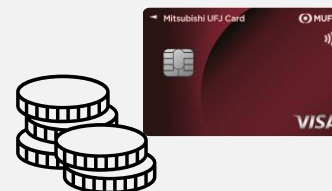
決済ソリューション

実績

- ビジネスカードの取次の開始

今後の取組

- 借借人向け初期費用カード決済



月額賃料だけでなく、初期費用についても  
「三菱UFJカード」で決済ができるように  
社内体制を整備

目指すゴール

MUFGのソリューション機能の提供による  
協定会社との更なるリレーション強化

## 目指すゴール

- ① 地銀の盤石な顧客基盤と全保連の知見/専門性の融合による  
当社シェアの飛躍的拡大
- ② 地銀との協働により家賃保証機能を地域全体に提供することによる  
地域活性化への貢献

## 地銀との提携実績

- 2024年 3月 滋賀保証サービス株式会社と提携（滋賀銀行）  
2025年11月 鹿児島保証サービス株式会社と提携（鹿児島銀行）  
2026年 3月 株式会社りゅうぎんディーシーと提携（琉球銀行）

## 地銀マーケットの動き

- ① 自社Gr保証・業務提携方式・共同保証方式等、様々な形で  
複数の銀行Grが家賃保証業務を検討中
- ② 事業用と居住用とで異なった形態での家賃保証業務の実施  
を検討している銀行もあり

## 今後の取組

 MUFG MUFPGの持つ親密地銀とのリレーションを  
最大限に活用した地銀へのアプローチ



地銀マーケットの特性と地銀の経営課題を  
意識した具体的な提案



×



戦略・施策の協働策定  
(マーケット別・個社別)  
役割を明確化した営業推進  
(双方の強みを活かす)

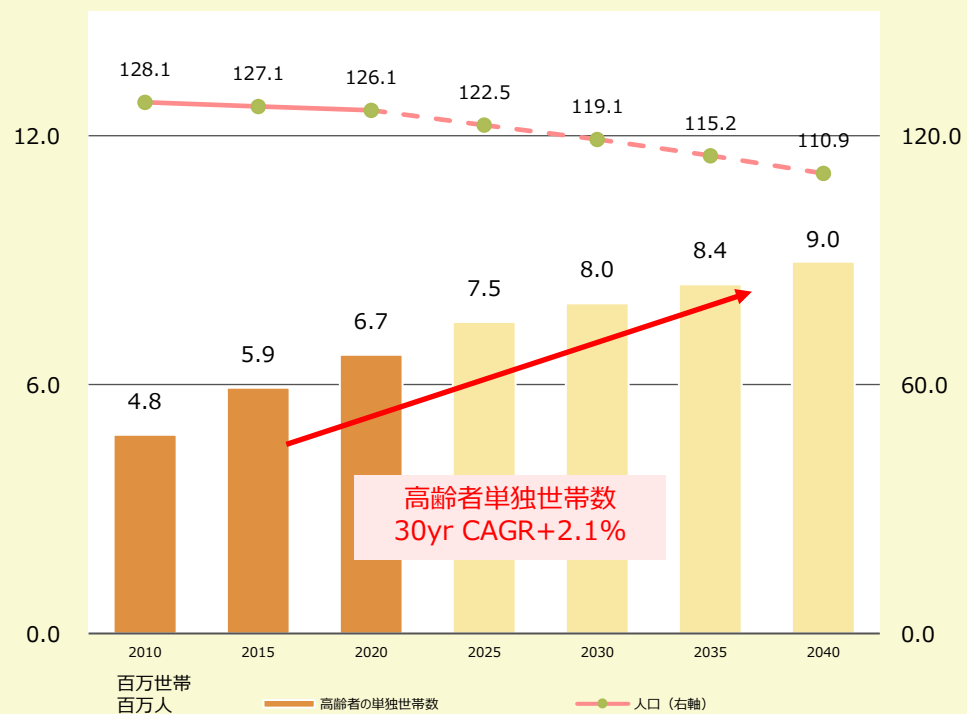
地銀マーケットへの更なる広がり喚起し得る  
相互が利益実感を体感できる真の「Win-Win」関係の具体化



## 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

### 人口と高齢者単独世帯数の推移



出所：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）

## 戦略

入居者・賃貸人双方に対する「安心」を提供

01 電力データを活用した見守りサービスの活用

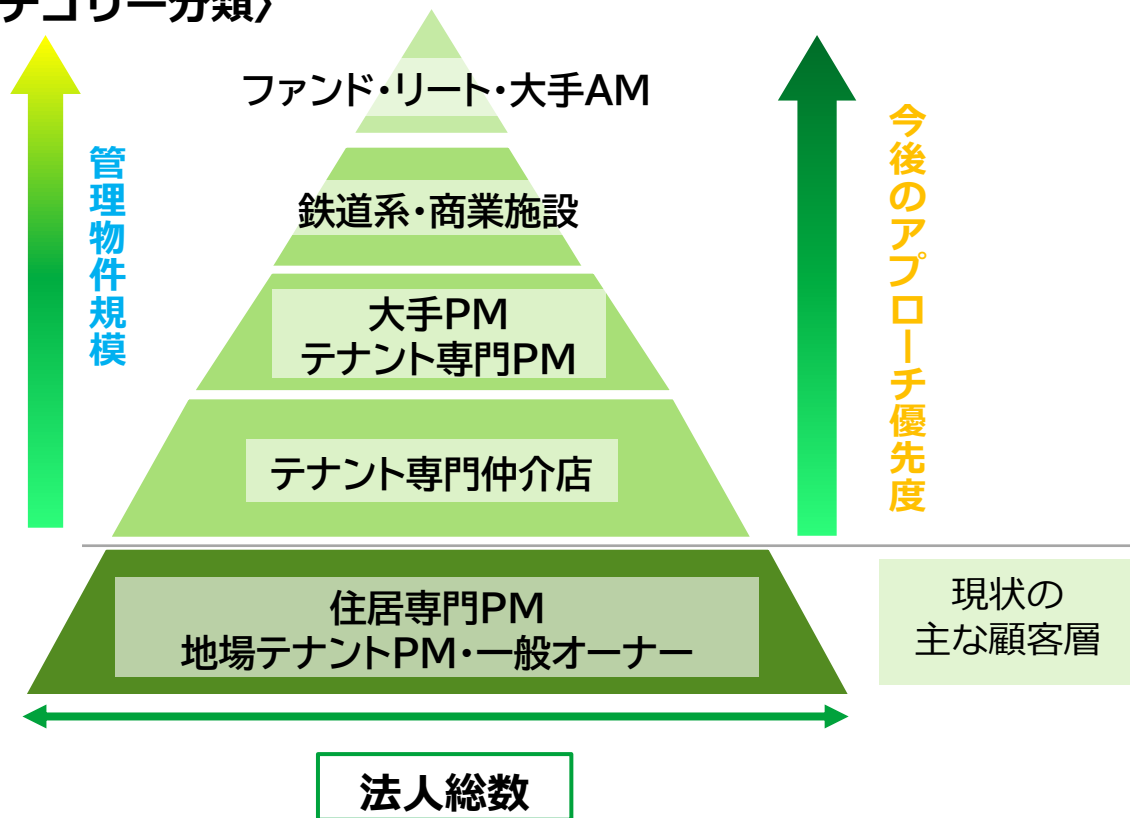
02 孤独死保険付帯商品の提供

03 保証内容の拡充

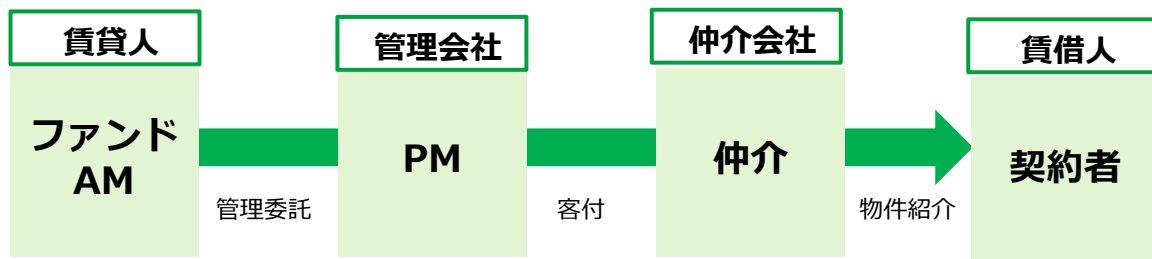
04 死後事務委任契約の活用

## 事業用取扱い会社の関係図とカテゴリー分類

### 〈カテゴリー分類〉



### 〈関係図〉



## 戦略

### MUFGグループとのシナジー効果の具体化

- ～MUFGグループの顧客基盤の活用による戦略的なアプローチ
- ・ MUFGへの紹介依頼先（アプローチ優先先）
- ・ MUFGからの個別連携先（MUFGニーズ発掘先）

### 環境変化を踏まえた新たなニーズ喚起

- ～「金利がある時代」における資金有効活用やバランスシートのスリム化提案（事業用家賃保証活用による敷金削減）
- ・ 多店舗展開大手テナント
- ・ スタートアップ企業（テナント）
- ・ 特定のテナントを招聘したいオーナー・管理会社

### 規模の大きい新分野への進出

～物流分野へのアプローチ

J-REIT保有不動産の用途別比率（総額：24,101,787百万円）



（注）取得価格ベース（出所）不動産証券化協会 2026年1月末時点

## 審査力

AI審査モデルの精度向上

オルタナティブデータ強化

JICC情報に加えて  
業種等のデータを取り込む

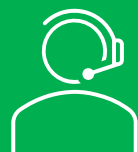
トラディショナルデータ強化  
属性・物件情報に加えて  
過去のデフォルト情報も  
学習する



AI審査による精度向上、  
デフォルトの未然防止を図る

## 信用コスト圧縮

当社が誇るDXを  
最大限活用し、  
信用コストの  
大幅な圧縮に努める



選択と集中を  
意識した活動実施

## 回収力

顧客接点の拡大

応答しやすい時間帯を  
AIで判別、接点強化を図る

AI解決指南モデルの構築

交渉記録のAI解析による  
解決パターン類型化を目指す

AI電話オペレーター

社員に代わり  
顧客交渉を行うAIを検証する

個別案件の管理

ノウハウを集約し、  
長期化する債権の抑制を図る

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

業務プロセス改善・デジタル化

営業  
CRM構築

- ・データ連携による**マーケティング機能の高度化**
- ・顧客リテンションの**AIスコア化**

審査  
AI審査

- ・Z-WEB2.0経由での**審査自動化**
- ・グループ連携による**AI審査モデルの高度化**

オペレーション  
対話型AI

- ・**対話型AI**によるコスト削減（コール業務）
- ・自動化促進による更なる効率化の促進

コレクション  
ロボット化

- ・回収チャネルの**オートメーション化**
- ・督促手法・交渉タイミングの**AIレコメンド**
- ・譲渡リスクの**AIスコア化**
- ・**生成AI活用**による業務効率化(交渉記録入力等)

- ・最新データで意思決定を迅速化
- ・データ連携による戦略・施策の多様化
- ・生成AIの利活用

情報セキュリティ強化とITインフラ最適化

情報セキュリティ  
ガバナンス強化

ITインフラ  
統合と最適化

業務プロセス  
効率化

MSA化による  
ビジネスアジリティ向上

MSA:マイクロサービスアーキテクチャ

データ活用



**MUFG**  
三菱UFJ銀行

**MUFG**  
三菱UFJニコス



日本IBM

AIパートナーシップ

1

シームレスな  
統合AI基盤の構築  
▼  
保証プロセスの高度化

2

AIと人間の共創による  
新しい保証モデルの確立  
▼  
保証サービスの強化

3

仕様駆動開発の活用  
▼  
開発の生産性向上



AIを活用した保証サービスの新しいスタンダードの提示

## 借借人向けポータルサイト（YUIPASS）について

「YUIPASS」= 沖縄方言「ゆいまーる（支え合う・助け合う）」+ 「パスポート」

～ 借借人様が全国どこでも安心して暮らせるようにとの願いを込めた「**生活のプラットフォーム**」



## 人的資本

女性管理職比率

15%  
(11%)\*1

育児休業取得率  
(女性)

100%  
(92%)\*1

育児休業取得率  
(男性)

85%  
(80%)\*1

4年間の年収増加率\*2

35.9%

## 人財育成

課長

マネジメント研修

課長代理

チームマネジメント研修

主任・主任候補

課題設定力研修等

若手社員向け

各種OJT等

全社員向け

日経TEST等

戦略的な人事計画

チャレンジ・成長する体制の構築

組織をリードできるマネジメント層の増加

注1: 2025年度の実績値

注2: 2021年度比2025年度までの4年間の平均年収の増加率



環境

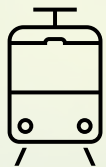


- 温室効果ガス排出量削減に向けて、電力・燃料の計測実施
- トナーカートリッジリサイクル推進、PCFC認証紙の採用
- 電子申込・電子契約の利用推進
- 通勤時の公共交通機関利用促進

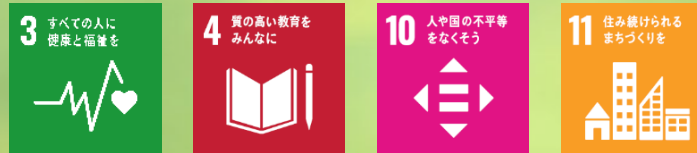
電子申込・契約



公共交通機関  
利用促進



社会



- 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
- 沖縄県下の高校生に向けて金融教育の実施

Z-Support Premium

難病支援活動



地域貢献・  
スポーツ振興



ガバナンス

監査役会設置会社



監査等委員会設置会社

取締役会の監査・監督機能の更なる高度化を図ることで当社にとって最善のコーポレート・ガバナンス体制を構築する



## 配当予想

配当支払 開始予定日	2026年6月10日
1株当たり 配当金（期末）	40円
配当性向	50%以上

## 株主還元に関する考え方

- 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によって株主還元の向上を目指す。
- 長期経営計画期間中（2027年3月期～2030年3月期）の配当金は以下のいずれか高い方とし、累進配当を実施。
  - ① 1株当たり配当金40円以上
  - ② 配当性向50%以上

株主の皆さまへの持続的かつ  
安定的な利益還元を一層強化することを目的としております。

## 株主・投資家との対話の充実

- アナリスト・機関投資家向け説明会開催  
(中間・通期)
- 個人投資家向け説明会実施  
(2026年6月開催予定)

## 開示内容の充実

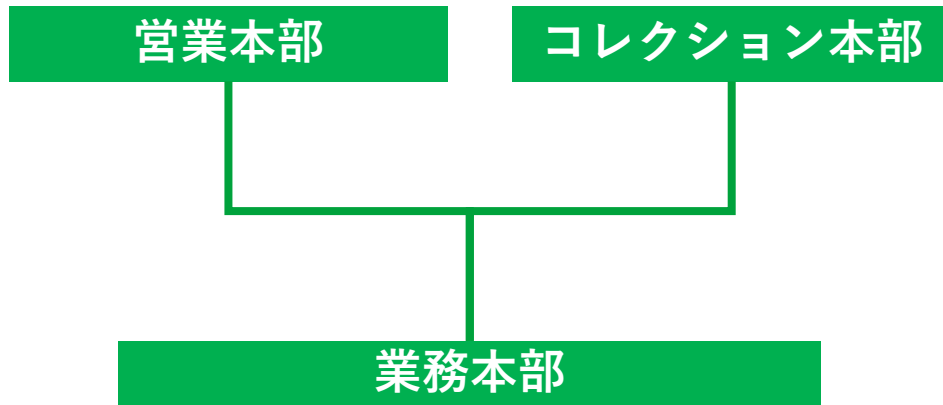
- 決算説明資料の充実  
→株主の皆さまに当社の事業内容・成長戦略  
を分かりやすく説明
- 豊富な情報開示  
→当社の取組について、適宜情報発信

今後も市場との対話を継続し、株主の皆さまに情報を提供してまいります。

# トピックス

# 「業務本部」の新設・「オペレーションセンター」の再編

—業務効率化・サービス品質向上を目指す—



■ ワンストップで入居者様及び不動産会社様からのお問い合わせやお悩みにお応え

■ 顧客対応力の更なる強化を図る



■ 地域的集約から機能的集約へと再編

■ 応対品質の統一・向上を図る  
■ 業務効率を大幅に改善

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](mailto:ir-info@zenhoren.co.jp)

電話番号 050-3124-6500