2026年12月期 第３四半期
決算補足資料

ＮＳグループ株式会社

東証プライム【471A】

2026年11月12日

ＮＳグループの強み

01

2026年12月期 第３四半期 連結業績報告

成長戦略と株主還元

家賃債務保証市場におけるシェア

当社グループは住居用保証市場・事業用保証市場の双方で高いシェアを獲得しており、
両市場を合算した全用途市場において1位のシェア*1 を有している

家賃債務保証市場全体

家賃債務保証
市場規模
（2025年度）
2,722億円*2

家賃債務保証事業 上場企業	ＮＳグループ	A社	B社	C社	D社
2025年度連結売上高	**298億円**	262億円	216億円	128億円	123億円
家賃債務保証市場 全体におけるシェア ※3	**No.1** **11.0%**	9.6%	7.9%	4.7%	4.5%

アルファーを合算した場合
11.5%

住居用保証市場

住居用保証
市場規模
（2025年度実績）
2,385億円*2

NSグループ
237億円 *4
シェア 9.9%

事業用保証市場

事業用保証
市場規模
（2025年度実績）
337億円*2

NSグループ
61億円 *4
シェア 18.2%

※1．各社売上高は決算開示資料より抜粋、市場規模を基に企業シェアを当社で算出
※2．出典：株式会社矢野経済研究所「2026年版家賃債務保証市場の実態と展望」（2026年7月）
※3．家賃債務保証事業を主とする上場会社のうち売上高上位5社で比
※4．新規保証料＋用途別に更新保証料を含めた値

©2026 NS Group, Inc.

ＮＳグループの強み

1

高い営業力による取扱店接点

全国30拠点を配置して幅広くカバー。特に大都市圏に強み

業界最多 ※1
74,345 店

2

利益に直結する高い債権回収力

組織化された経験豊富な回収チームで
毎期95%超の回収率を維持

回収率実績 ※2
96.1 %

高収益構造

4

差別化されたポジショニング

営業・回収・審査の強みを活かし、中小不動産の真のパートナーに

中小規模の不動産管理会社に対し、審査通過率の高さと長く住んで頂く為の回収体制は極めて好評であり、結果的にブルーオーシャンを獲得

3

業界最高水準

強い回収力を背景とした高い審査通過率

長年の業歴で蓄積した豊富なデータとノウハウを活かしたAI審査

※1．2026年9月末時点の日本セーフティー株式会社および株式会社アルファーの取扱店数を合算した件数。家賃債務保証事業を主とする上場会社のうち売上高上位5社で比較

※2．2026年9月末時点の2026年度累計実績値

©2026 NS Group, Inc.

ＮＳグループの強み

02

2026年12月期 第３四半期 連結業績報告

成長戦略と株主還元

エグゼクティブサマリー

営業収益増収率	+11.3%
ストック売上高比率	53.6%
EBITDAマージン ※EBITDA…営業利益+減価償却費及び償却費	40%超
債権回収率 3Q累計	96.1%

連結範囲の変更： 第３四半期末より株式会社アルファーのBS連結を開始、
PL連結は第４四半期から開始予定
（取得関連費用122百万円とのれん170百万円は第３四半期に計上済）

それぞれ高水準で推移

©2026 NS Group, Inc.

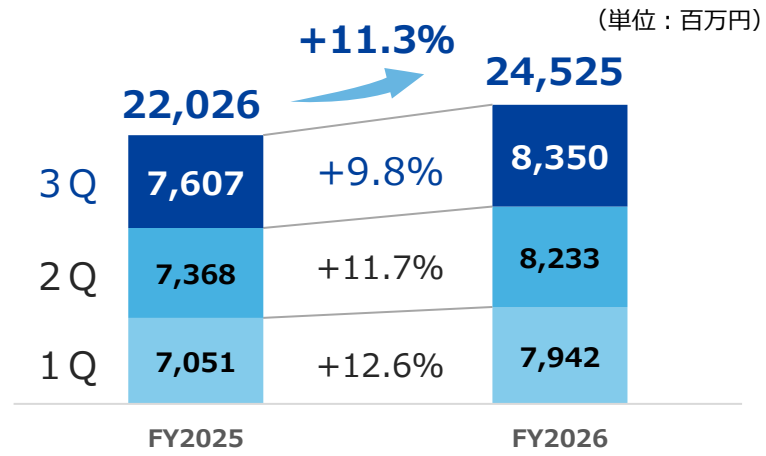
連結業績（前年同期比/対通期予想進捗率）

（単位：百万円）

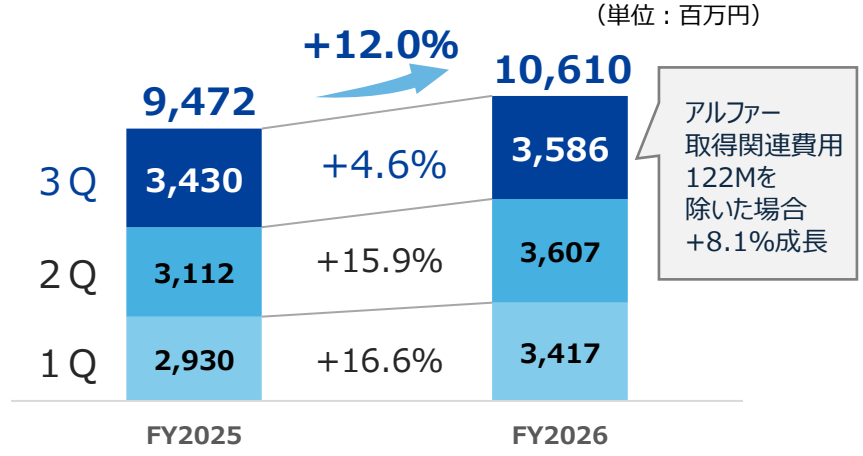
	2025年12月期 3Q実績	2026年12月期 通期予想	2026年12月期 3Q実績	前年同期比	対通期予想 進捗率
営業収益	22,026	33,069	**24,525**	**+11.3%**	**74.2%**
新規保証料（按分前）	11,505	16,703	**12,061**	**+4.8%**	**72.2%**
営業費用	14,258	21,494	**15,604**	**+9.4%**	**72.6%**
営業利益	8,140	11,898	**9,215**	**+13.2%**	**77.5%**
営業利益率	37.0%	36.0%	**37.6%**	**+0.6pt**	-
当期利益	5,029	7,900	**6,109**	**+21.5%**	**77.3%**
当期利益率	22.8%	23.9%	**24.9%**	**+2.1pt**	-
EBITDA	9,472	13,779	**10,610**	**+12.0%**	**77.0%**
EBITDAマージン	43.0%	41.7%	**43.3%**	**+0.3pt**	-

EBITDA…営業利益+減価償却費及び償却費
※前期3Q実績には上場関連費用等386百万円が含まれる
※アルファーの損益は4Qから連結予定

営業収益



EBITDA



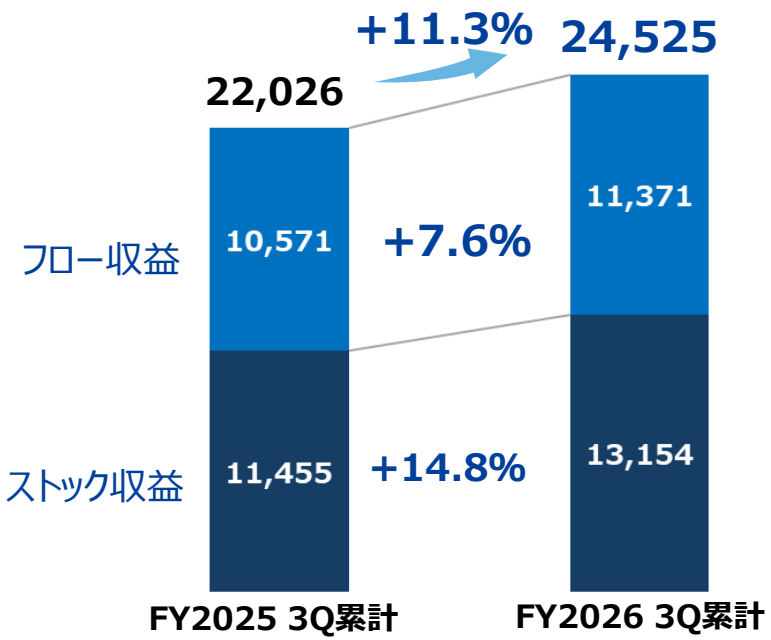
トップラインの確実な成長と共に高い収益性を維持

©2026 NS Group, Inc.

営業収益の内訳（フロー／ストック）

営業収益（フロー/ストック別）

（単位：百万円）

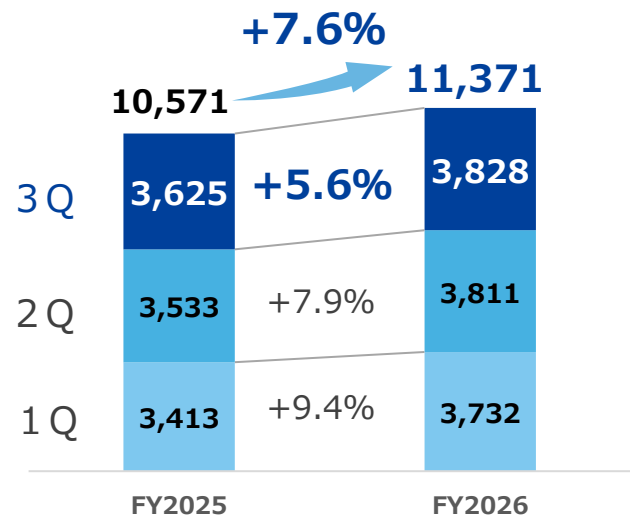


	FY2025 3Q累計	FY2026 3Q累計
フロー収益	48.0%	46.4%
ストック収益	52.0%	53.6%

営業収益　フロー／ストック別 四半期内訳

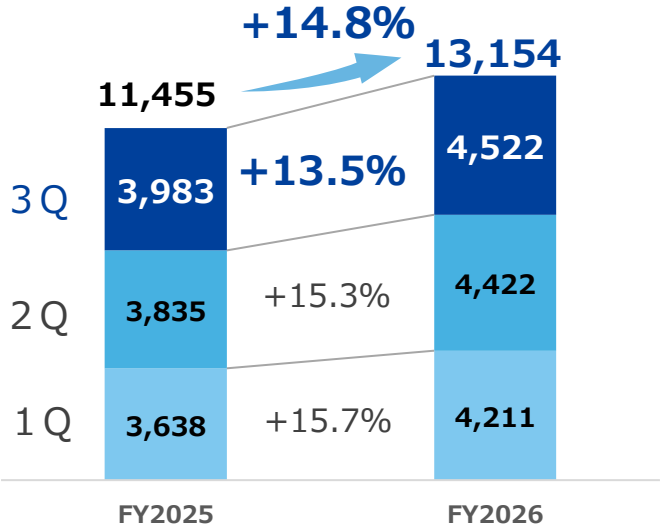
フロー収益（新規保証料*期間按分後）

（単位：百万円）



ストック収益（更新保証料他）

（単位：百万円）



ストック収益内訳	FY2025 3Q累計	FY2026 3Q累計	対前年増減率
年払更新保証料	7,614	7,927	+4.1%
月払更新保証料	1,235	1,843	+49.3%
その他売上（※）	2,607	3,383	+29.8%

※　その他売上･･･集金代行手数料など

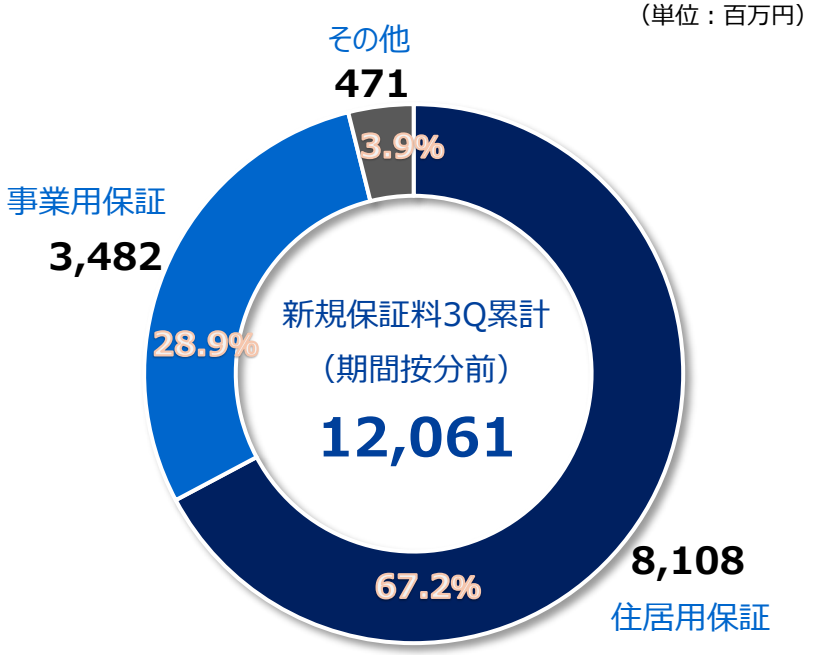
ストック収益が着実に成長し、ブレの少ない業績が継続

©2026 NS Group, Inc.

新規保証料の内訳（住居用保証/事業用保証）

新規保証料全体（期間按分前）

（単位：百万円）

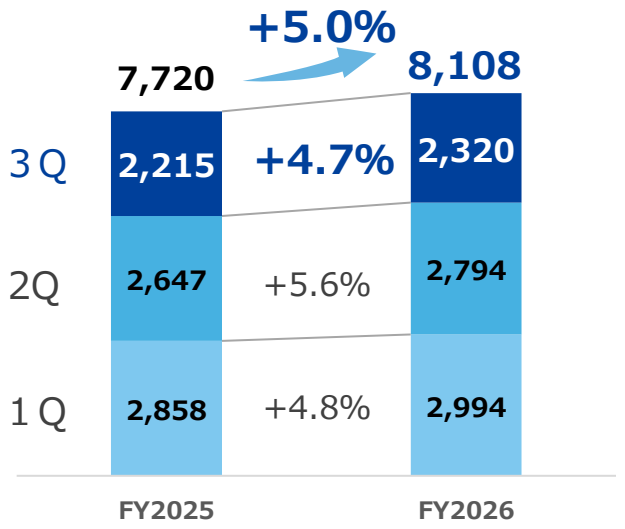


※その他・・・工場、貸地、倉庫、ボックス、駐車場

新規保証料 主要用途別 四半期内訳

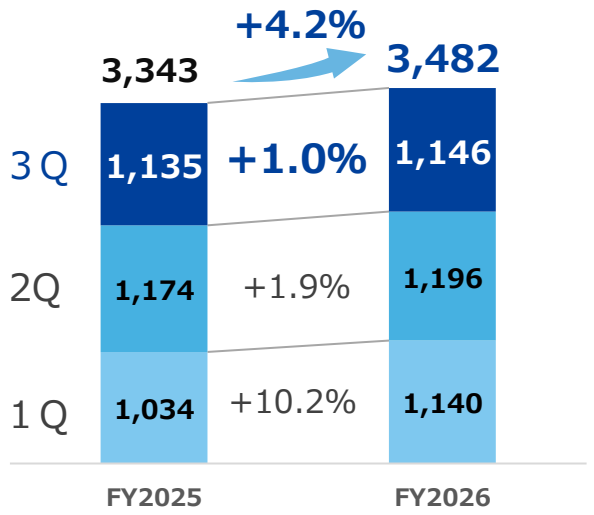
住居用保証

（単位：百万円）



事業用保証

（単位：百万円）



3Q累計 新規保証料全体 前期比+4.8%	《要因別成長率》	件数成長率 ±0.0% 単価成長率 +4.9%

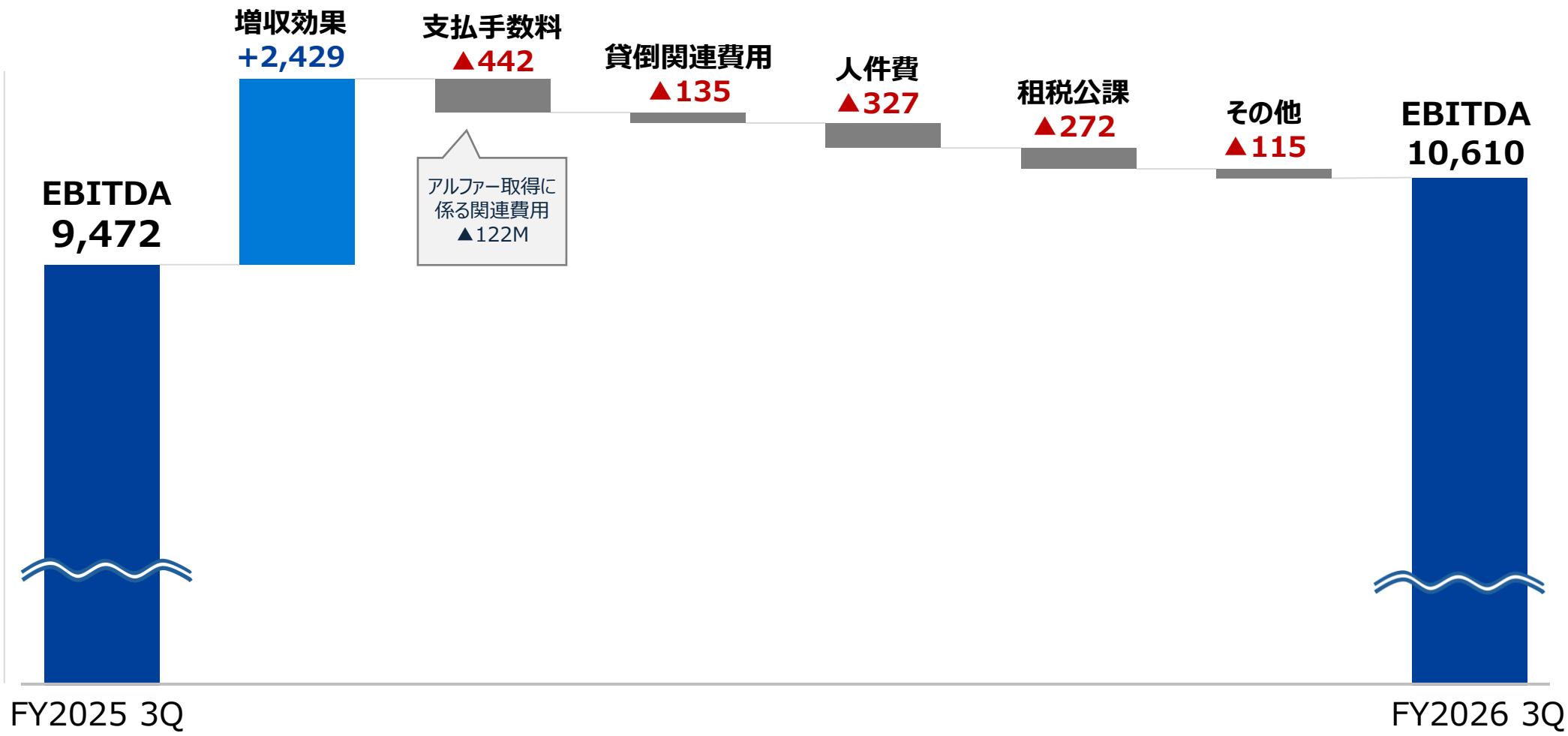
住居用保証・事業用保証ともに単価成長が収益拡大を牽引

©2026 NS Group, Inc.

EBITDAの推移（対前年同期）

EBITDA…営業利益+減価償却費及び償却費

（単位：百万円）

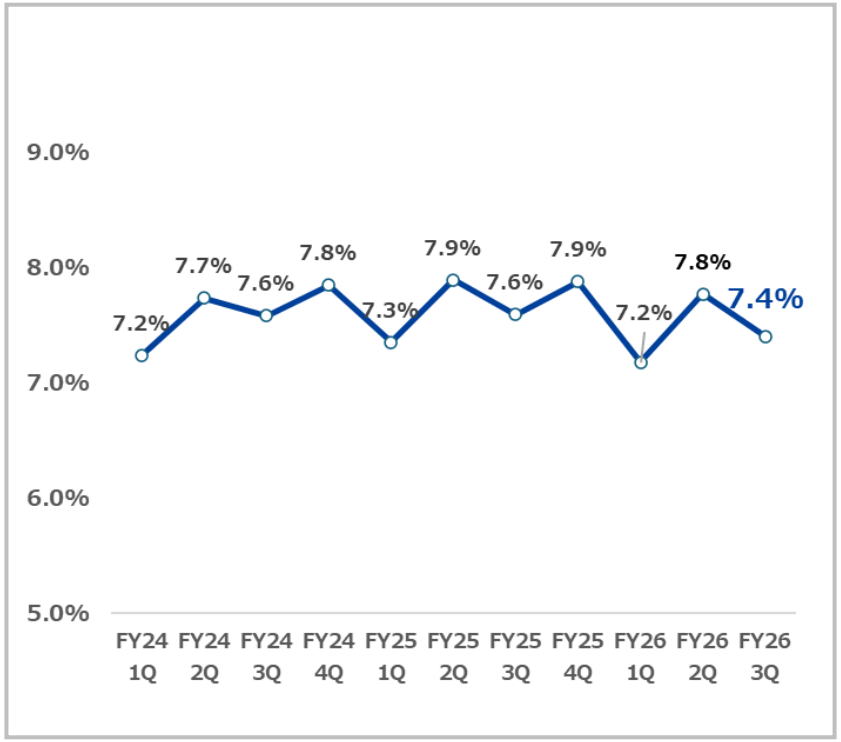


M&A関連で一時的な費用が発生するも、的確なコストコントロールで吸収しEBITDAが増加

©2026 NS Group, Inc.

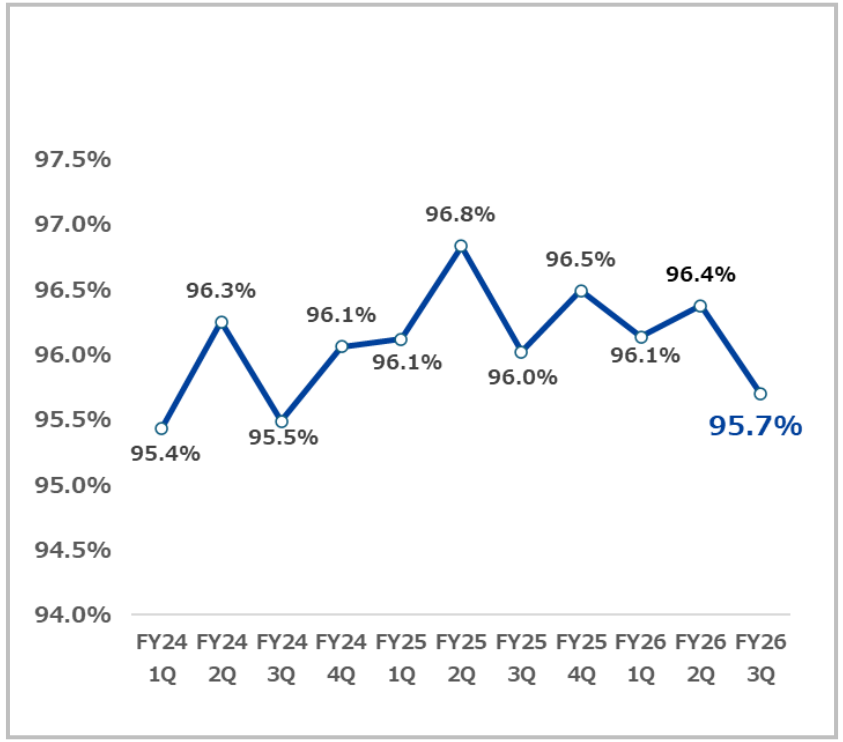
その他指標

代位弁済率



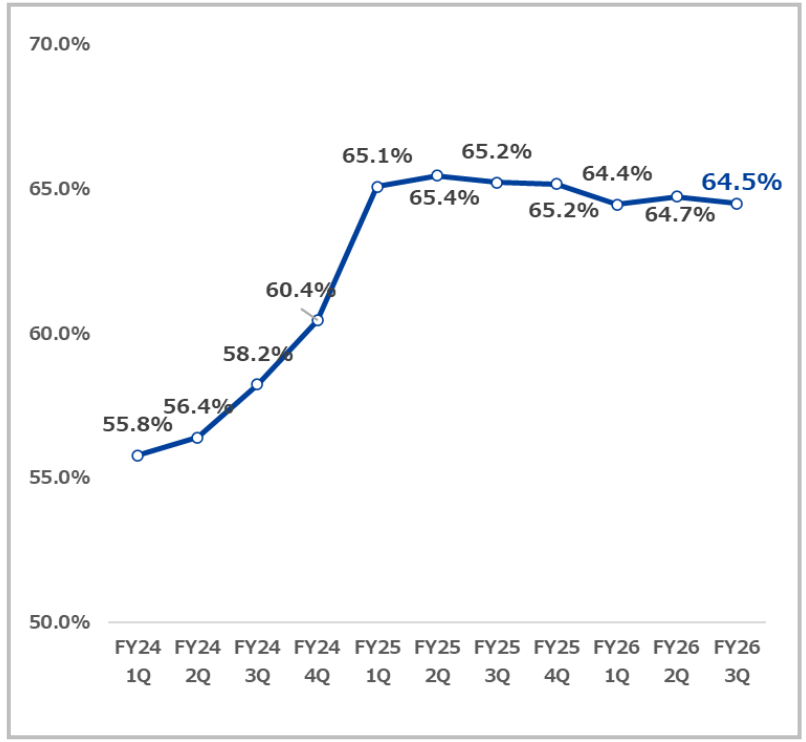
・前年同期比で0.2ポイント改善、7%台を維持し安定的な推移
・AI活用による審査精度の高度化等によって代位弁済の抑制を目指す

債権回収率



・引き続き95.0%超の債権回収率を維持
・シルバーウィークによって稼働日が少なく回収率が下がったものの、債権の質が良化したため貸倒関連コストの増加は抑制

貸倒引当率（対保証履行債権）



・保証履行債権に対し、毎期60%を超える引当を計上
・FY24の引当率が50%となっているが引当金の計上基準に変更はなく、FY23の回収率が悪く、保証履行債権が増加したことによりFY24の引当率が相対的に低くなったため

代位弁済率、回収率は引き続き安定的推移、IFRS基準に基づいた厳格な引当計算により保証履行債権に対して十分な引当

©2026 NS Group, Inc.

ＮＳグループの強み

03

2026年12月期 第３四半期 連結業績報告

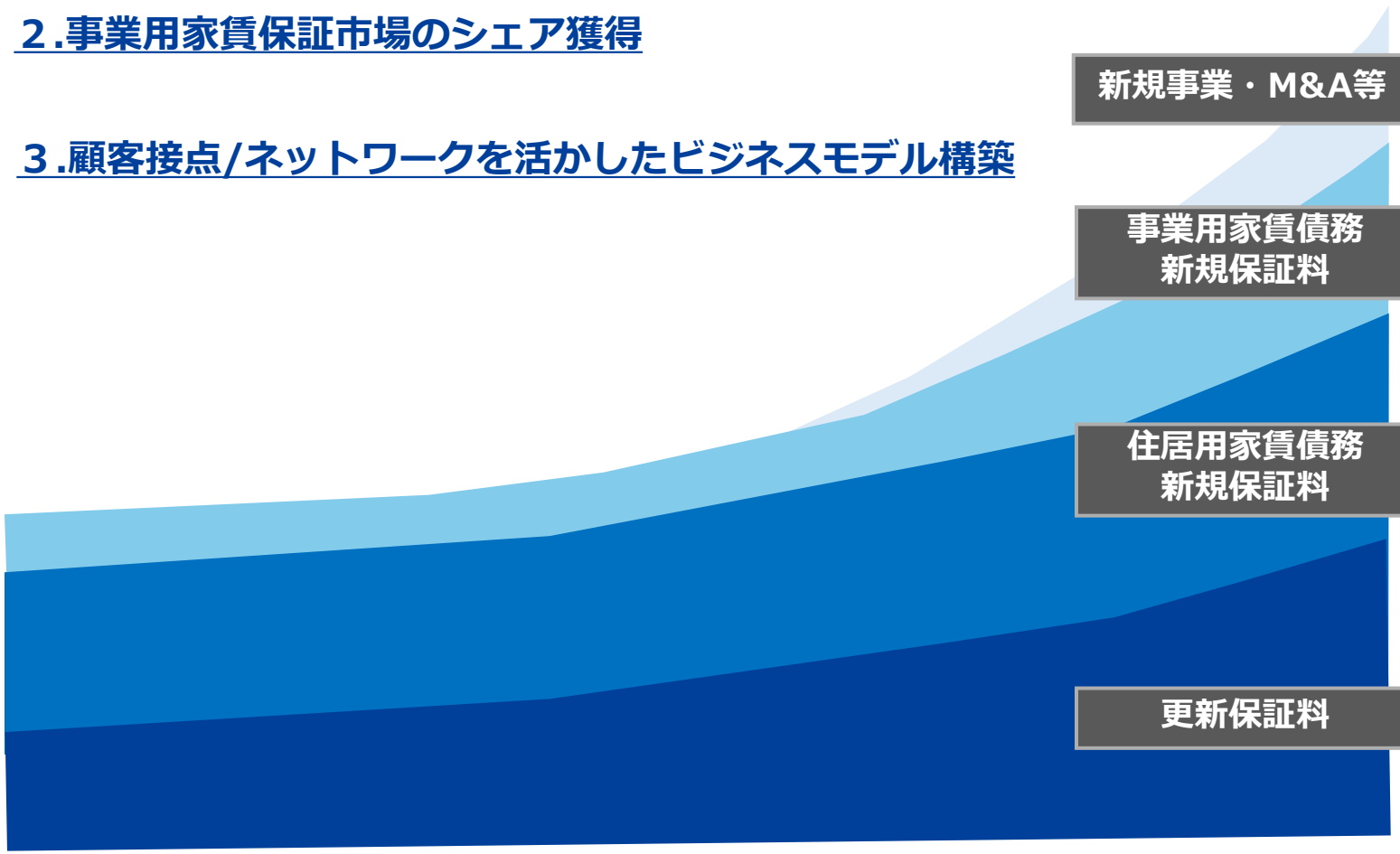
成長戦略と株主還元

事業拡大に向けた経営戦略

1.ストック収益の安定的拡大と住居用保証市場のシェア拡大

2.事業用家賃保証市場のシェア獲得

3.顧客接点/ネットワークを活かしたビジネスモデル構築



顧客接点を活かした商品提供
- 多様なバンドル商品の開発
- データを活用した新規事業の推進

M&A
- 中堅中小家賃保証会社の買収や異業種とのM&Aの検討

- 事業用家賃保証を取扱う不動産会社への営業強化
- 商品設計の多様化

- 営業人員の強化
- 商品付加価値の向上
- 月払い更新保証料への移行推進

©2026 NS Group, Inc.

保証料売上 単価成長施策

インフレによる家賃上昇影響のほか、保証プランや付帯サービスの拡充や見直し、
事業用保証のターゲット拡大といった営業戦略も今後単価成長に寄与

住居用保証

■新プラン・付帯サービスの販売提供

✓ 外国籍プラン
✓ 入居時点検・AI退去立会付帯サービス 等

新規保証料や更新保証料率を通常より高めに設定する分、顧客ニーズに合わせたプランや付帯サービスを提供

▶ 新プランや付帯サービスの利用拡大が売上成長・保証料の単価成長に寄与

■更新保証料価格設定の見直し

適正な価格設定への見直しを実施
年払・月払更新保証料ともに、これまでの固定額から家賃に連動した金額設定に
（下限額も既存のプランより引き上げ）

▶ 新規取扱店を中心に適用開始
今後既存取扱店の切替も推進し更新保証料売上の拡大・単価成長に寄与

事業用保証

■高額案件の獲得拡大

事業用法人審査の強化・改善に加え
資本効率性の重視などによる事業用家賃保証ニーズの高まりもあり、月額家賃が100万円を超える高額保証の獲得を拡大

▶ 適切なリスクコントロールにより高額案件の獲得拡大
事業用保証の売上拡大および単価成長に寄与

今後、単価成長施策が浸透していく

©2026 NS Group, Inc.

キャッシュアロケーション・株主還元について

キャッシュアロケーションイメージ

2025-2027

営業CF
240～300

キャッシュイン

成長投資
IT投資 / M&A / 人的投資

株主還元
配当性向50%以上

借入金返済

キャッシュアウト

自己株式取得

- 資本効率の改善および株式報酬型ストックオプション制度において交付される株式に充当するため

取得日：5月29日
取得株数：3,469,400株
取得価額：4,964,711,400円

取得日：7月1日～8月31日（進行中）
取得株数：810,000株（上限）
取得価額：1,500,000,000円（上限）

M&A

- 7月17日 九州地区における競争力の強化・シェア拡大のため株式会社アルファーの株式を100%取得

配当情報

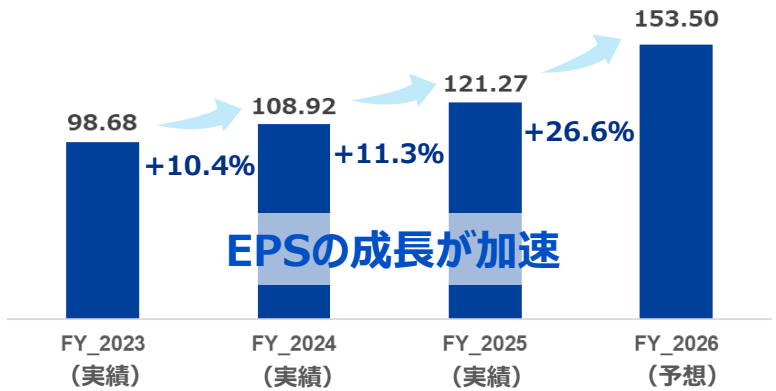
	2025年12月期	2026年12月期
1株当たりの配当金	35.0円	76.0円
	期末配当	年間配当予想
配当方針	配当性向50%以上	
配当性向	50.1%	50.2%

配当利回り

株価　1,487円※　　76円／1,487円 ＝ 5.11%　※11月11日終値

EPS推移

（単位：円）



資本効率やキャッシュアロケーションに配慮した還元を継続

©2026 NS Group, Inc.

Appendix

2026年12月期 第3四半期 連結損益計算書(四半期・累計比較)

NSグループ

（単位：百万円）

	2025年12月期 第3四半期 実績	2026年12月期 第3四半期 実績	前年比	
			（百万円）	（%）
営業収益	7,607	8,350	742	9.8%
営業費用	4,733	5,312	580	12.3%
支払手数料	1,253	1,495	242	19.4%
従業員給付費用	1,425	1,545	121	8.5%
貸倒関連費用	904	938	34	3.7%
減価償却費及び償却費	449	467	18	4.0%
租税公課	158	268	111	70.2%
その他	544	599	55	10.0%
その他の収益	104	91	-12	-11.9%
その他の費用	-2	9	12	-473.3%
営業利益	2,981	3,119	138	4.6%
金融収益	3	20	17	604.4%
金融費用	131	156	26	19.8%
税引前当期利益	2,853	2,983	130	4.5%
法人所得税費用	1,007	944	-62	-6.2%
当期利益	1,847	2,039	192	10.4%

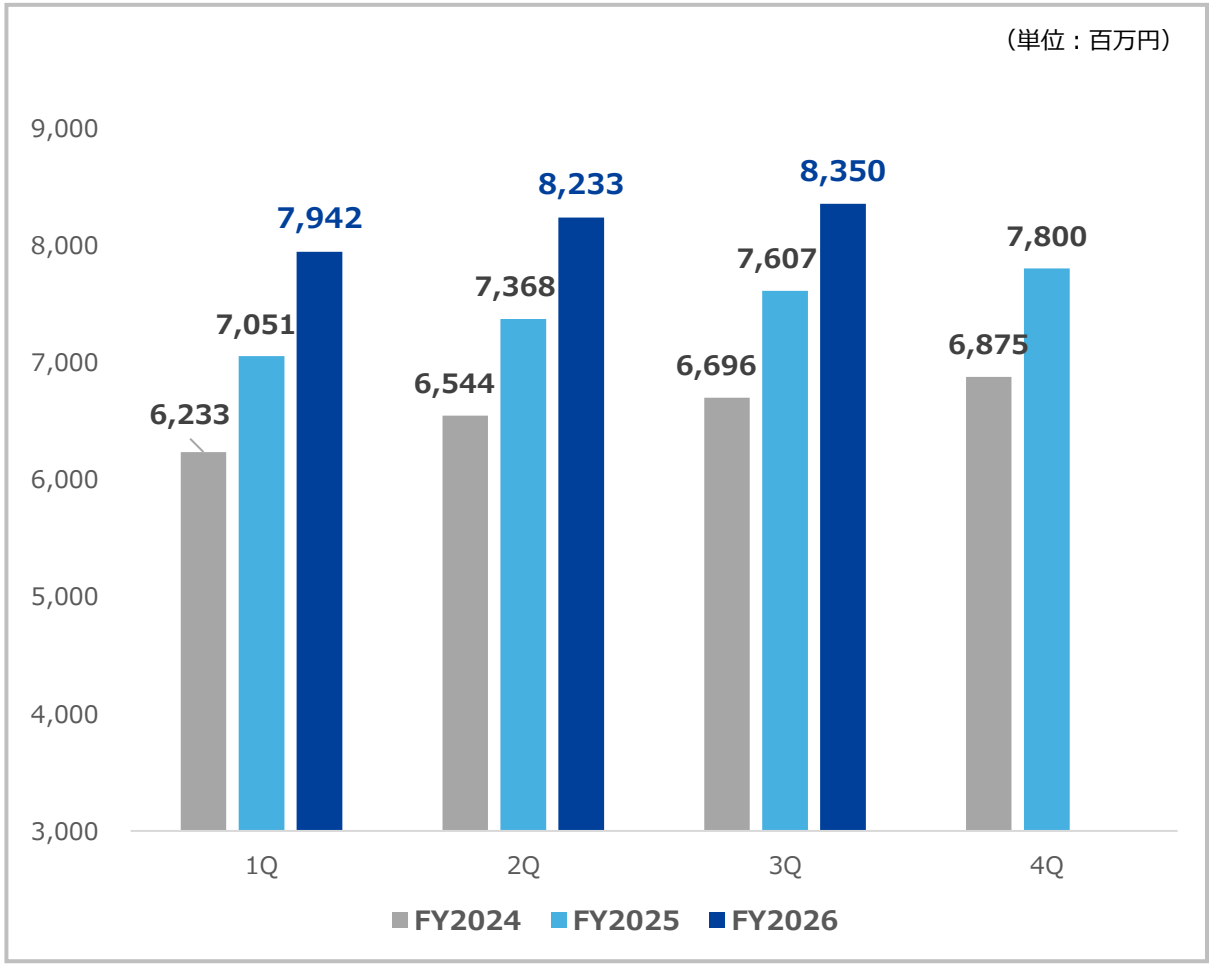
（単位：百万円）

	2025年12月期 第3四半期 累計実績	2026年12月期 第3四半期 累計実績	前年比	
			（百万円）	（%）
営業収益	22,026	24,525	2,499	11.3%
営業費用	14,258	15,604	1,346	9.4%
支払手数料	3,719	4,158	439	11.8%
従業員給付費用	4,247	4,574	327	7.7%
貸倒関連費用	2,650	2,785	135	5.1%
減価償却費及び償却費	1,332	1,395	62	4.7%
租税公課	516	788	272	52.8%
その他	1,794	1,904	110	6.1%
その他の収益	374	305	-69	-18.6%
その他の費用	2	11	8	331.0%
営業利益	8,140	9,215	1,075	13.2%
金融収益	9	46	37	433.7%
金融費用	392	445	53	13.5%
税引前当期利益	7,756	8,816	1,060	13.7%
法人所得税費用	2,727	2,708	-19	-0.7%
当期利益	5,029	6,109	1,079	21.5%

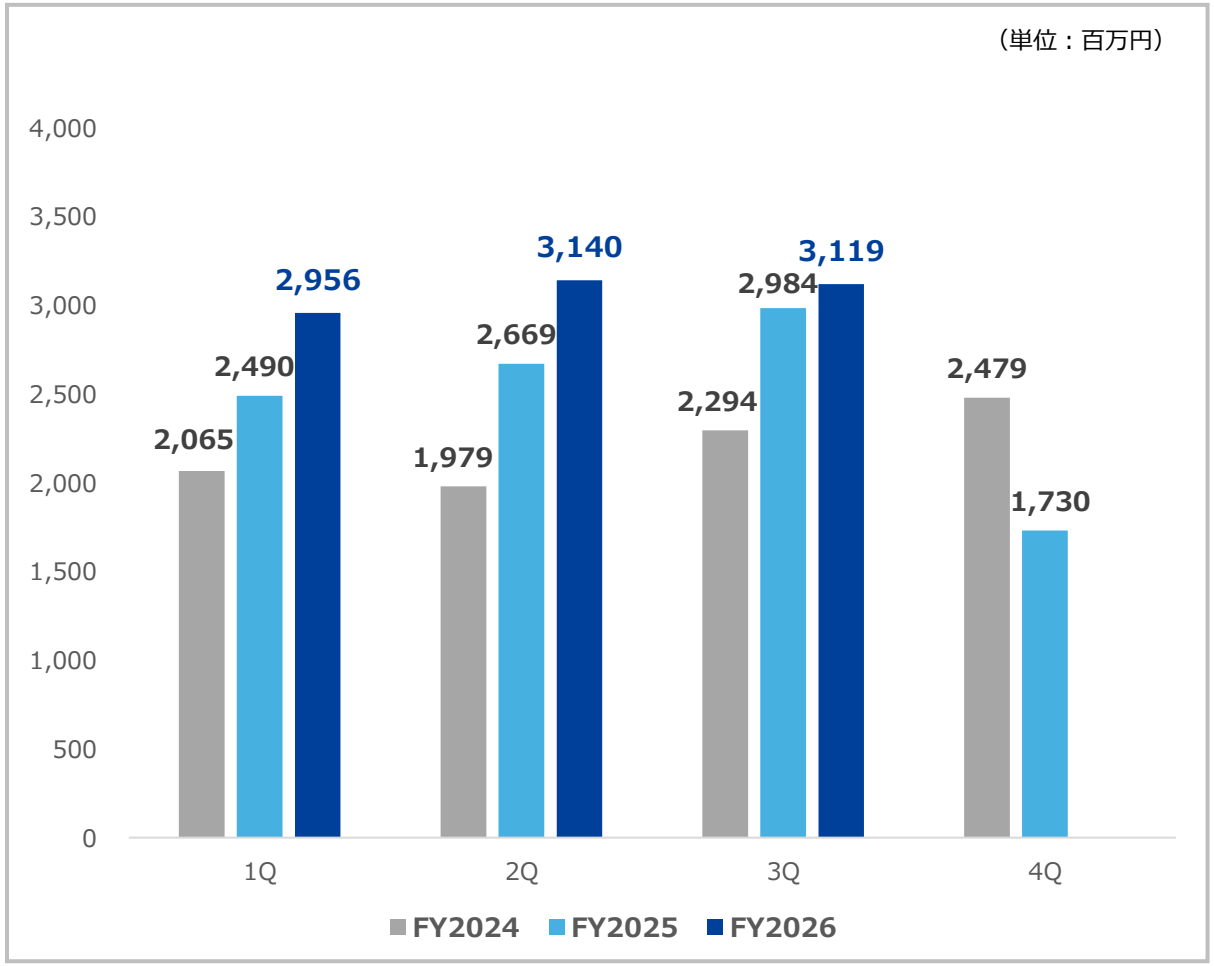
©2026 NS Group, Inc.

営業収益・営業利益 四半期別推移

営業収益



営業利益



©2026 NS Group, Inc.

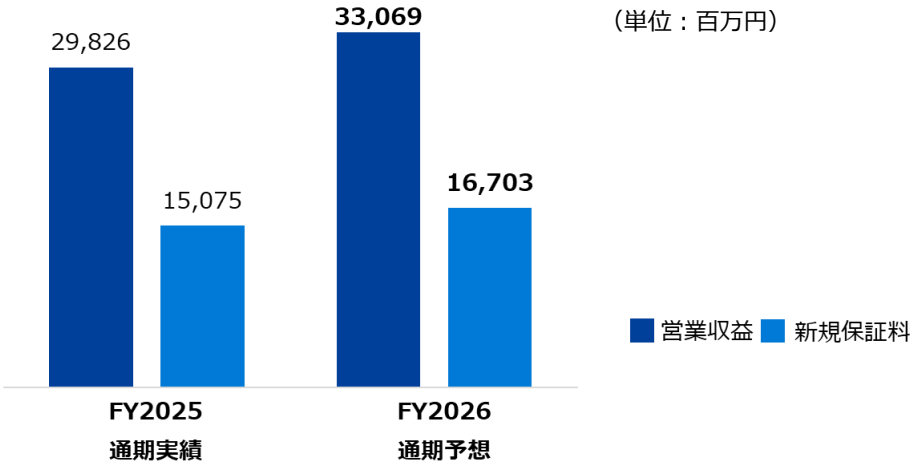
2026年12月期 通期業績予想

（単位：百万円）

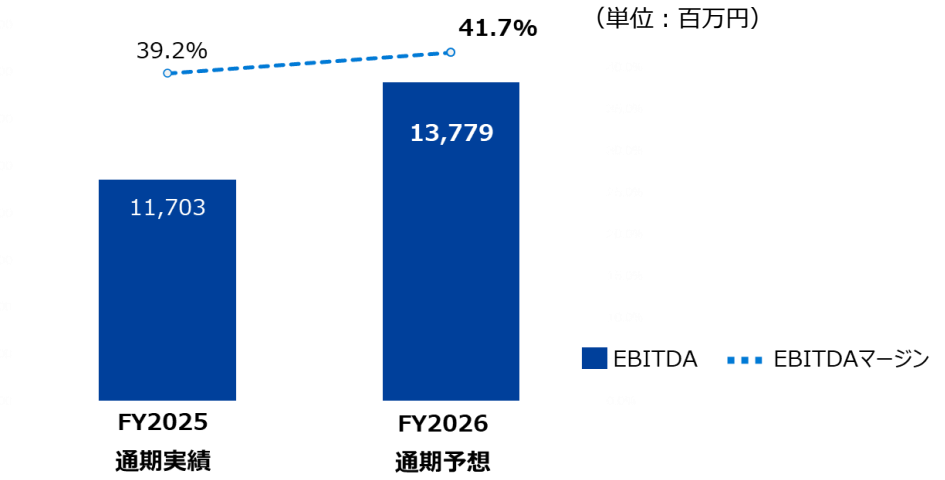
	2025年 通期実績	2026年 通期予想	対前期増減率
営業収益	29,826	33,069	10.9%
（内新規保証料　按分前）	15,075	16,703	10.8%
営業利益	9,873	11,898	20.5%
営業利益率	33.1%	36.0%	2.9pt
当期利益	6,325	7,900	24.9%
当期利益率	21.2%	23.9%	2.7pt
EBITDA	11,703	13,779	17.7%
EBITDAマージン	39.2%	41.7%	2.4pt

2026年2月13日公表の
2026年12月期 連結業績予想から修正なし

■営業収益/新規保証料（按分前）



■EBITDA/EBITDAマージン



©2026 NS Group, Inc.

会社概要/沿革

会社概要

代表者	大塚 孝之（代表取締役社長）
役員	専務取締役　鳳山　一洋 取締役相談役　清水　信 取締役・監査等委員　松澤　元雄 取締役・監査等委員　吉川　友貞 取締役・監査等委員　松尾　信吉 取締役　茂野　祥子
本社所在地	大阪府大阪市北区中之島3-3-3
従業員数	単体：85名 連結：985名 *2026年9月30日時点
事業内容	グループ会社の経営管理等
グループ会社	日本セーフティー株式会社（家賃債務保証事業） 株式会社アルファー（家賃債務保証事業）
資本金	100百万円

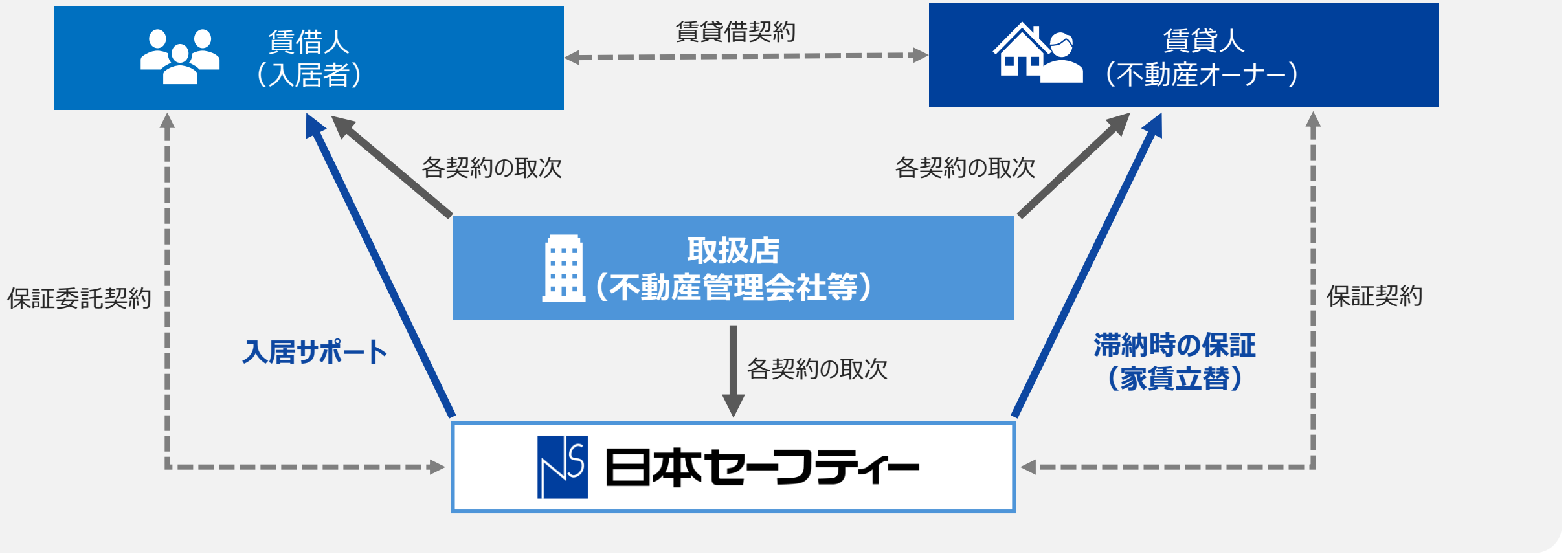
グループ沿革

1997年2月	大阪にて日本セーフティー株式会社 設立
2006年1月	取扱店登録数10,000店突破
2009年2月	ダウンロード契約書を導入
2011年11月	請求代行型集金代行サービスを開始
2013年2月	取扱店登録数30,000店突破
2015年1月	家賃債務保証サービス統括用基幹システムリリース
2018年9月	取扱店業務支援システム「N-Pallet(エヌパレ)」リリース
2019年1月	事業用シェア拡大に向け「Nテナント」販売開始
2019年12月	取扱店登録数50,000店突破
2021年12月	Bain Capital グループが日本セーフティー株式51%取得
2023年6月	取扱店登録数60,000店突破
2023年10月	ＮＳグループ 発足
2025年12月	**東京証券取引所プライム市場 新規上場**
2026年7月	株式会社アルファー 完全子会社化

©2026 NS Group, Inc.

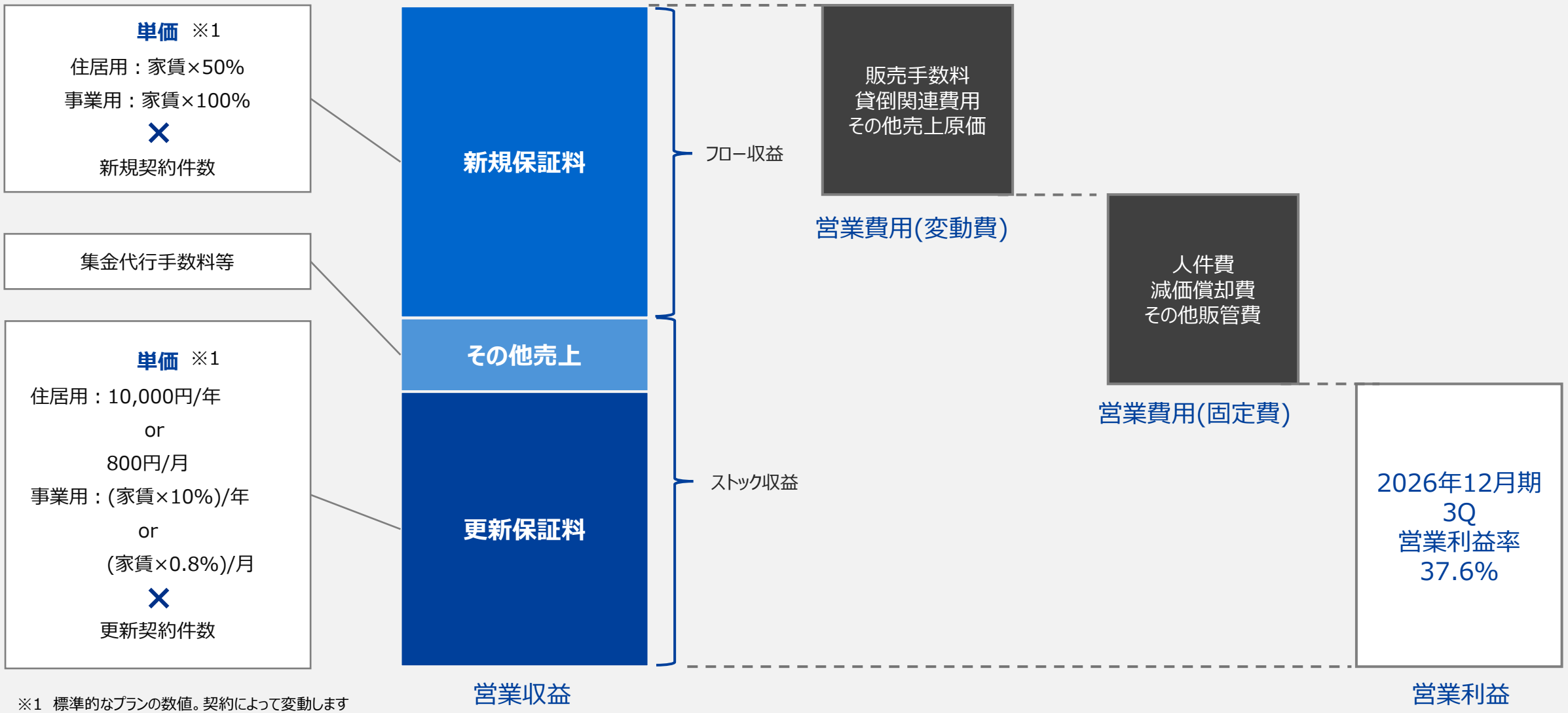
家賃債務保証事業

当社が不動産賃貸借契約の連帯保証人の役割を果たすことにより、
賃借人にとっては連帯保証人がいなくても、希望の部屋が借りやすく、
不動産オーナーにとっては、万が一の時に家賃等を保証されることで、安心して部屋を貸すことができる



©2026 NS Group, Inc.

収益構造



※1 標準的なプランの数値。契約によって変動します

©2026 NS Group, Inc.

ＮＳグループの強み　１.取扱店数

競合他社の取扱店数 *1

	A社	B社	C社	D社
74,345	59,068	32,000	15,672	非開示

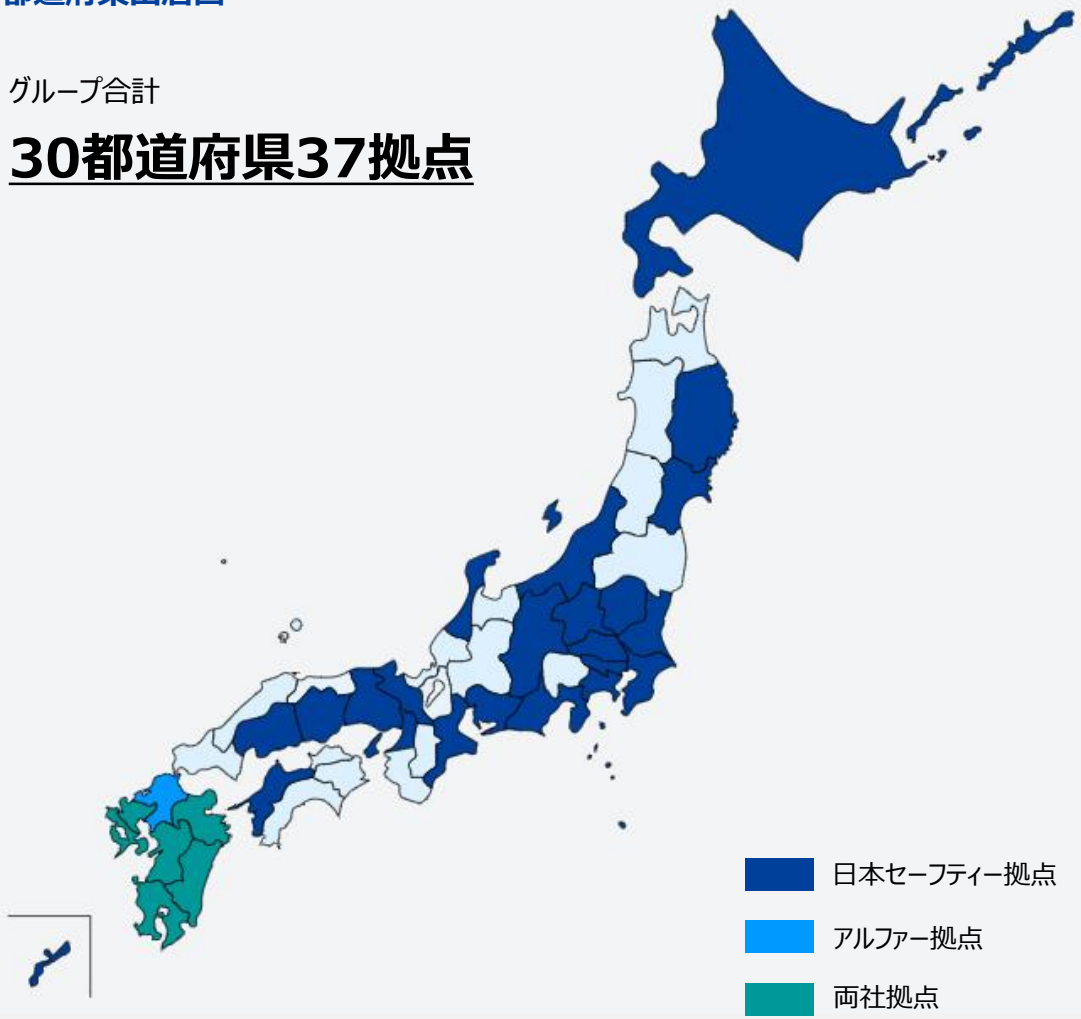
※1．2026年6月末時点の日本セーフティー株式会社および株式会社アルファーの合算した取扱店件数。
家賃債務保証事業を主とする上場会社のうち売上高上位5社で比較

アルファーのグループ化によって九州全域をカバー
日本セーフティーは関東・関西の大都市圏を中心に
シェアを拡大
賃料平均が上昇傾向の都市部は引き続き注力

都道府県出店図

グループ合計

30都道府県37拠点



©2026 NS Group, Inc.

ＮＳグループの強み　2. 高い債権回収力

滞納の段階に応じた回収プロセスと体制

滞納発生

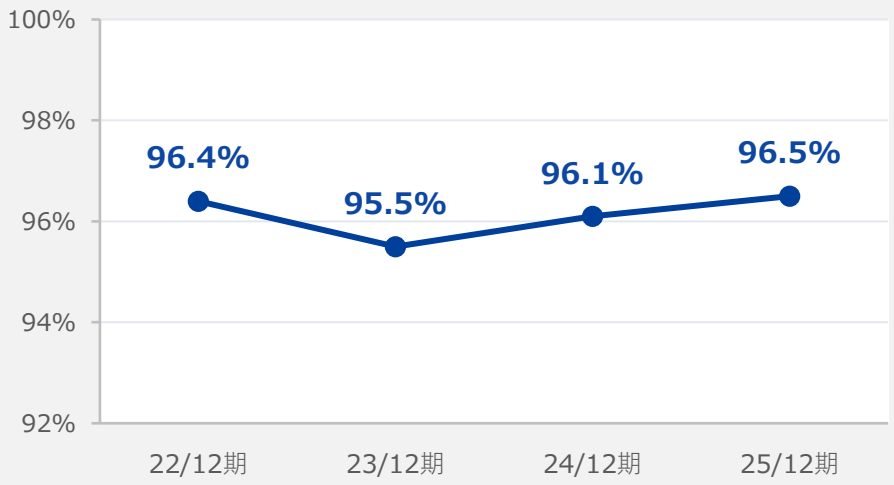
初期対応（約60%）
電話督促を中心に早期回収

カウンセリング（約40%）
専任チームが訪問を含め対応

訴訟対応（約0.5%）
明渡訴訟の実行

滞納の段階に応じて債権を機動的に移管し、適材適所の体制で長期化を抑制

回収率の推移



毎期95%超の回収率を維持

高い回収率を支える3つの仕組み

1 **モニタリングによる早期是正**
送金額・正常化率・複数月滞納率を全社／支店別にモニタリングし、課題支店へ早期に対処。人員数調整や専任チーム編成を機動的に実施

2 **健全な回収プロセスの徹底**
詳細な行動規範を策定し、全案件の交渉を録音・モニタリング。過度な回収行為を抑制し、クレーム数は低位で推移

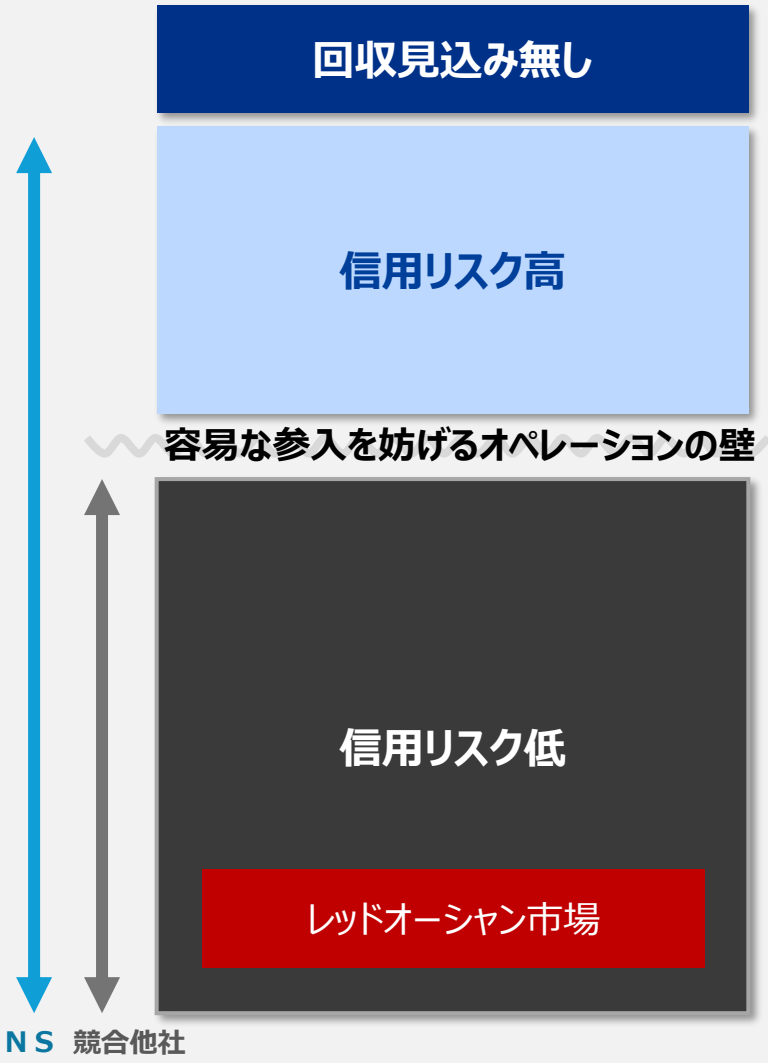
3 **AIによる回収オペレーション高度化**
数十万人の滞納データから貸倒リスク判定AIを内製化。難易度に応じて督促部署・督促順序を最適化し、効率的な債権処理を実現

©2026 NS Group, Inc.

ＮＳグループの強み　3. 申込審査

審査通過率
業界最高水準

賃借人セグメント



審査コンセプト

入居の可能性を広げる審査

- ✓ 25年超の業歴を通じて蓄積した約470万件の豊富なデータとAIを組み合わせた高精度な審査モデル
- ✓ 外部機関の信用情報に頼らず独自の審査モデルを構築することによって住居用、事業用問わず幅広い審査が可能

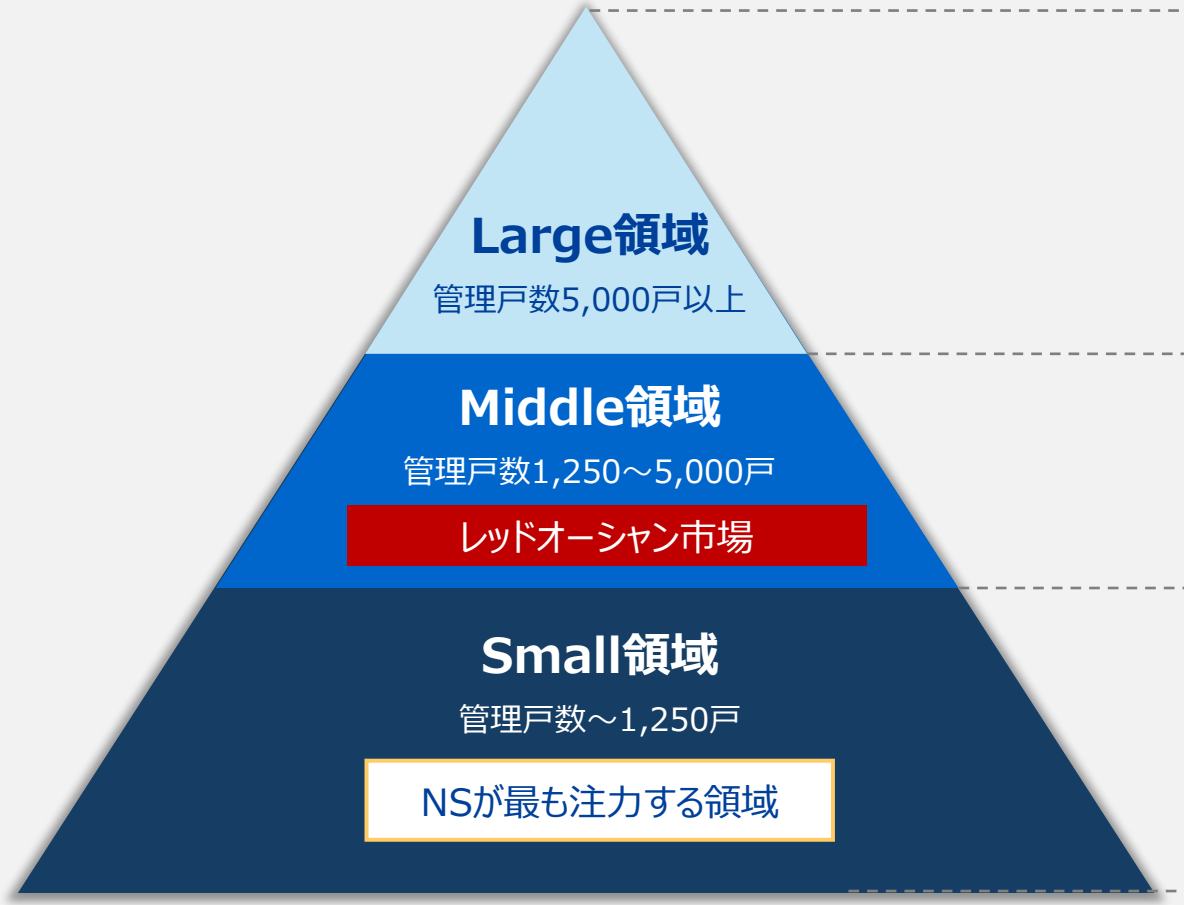
独自の高精度審査モデルに加え、
高い債権回収力を組み合わせることによって
高リスク層の保証が可能に

©2026 NS Group, Inc.

ＮＳグループの強み　4. 差別化されたポジショニング

不動産管理会社を管理戸数別にセグメント分けした場合、
NSグループは高い審査通過率や手厚い保証プラン、付帯サービスを強みに、「Small領域」に強みを持つ

不動産管理会社セグメント別特徴（管理戸数別）



- ✓ 大手不動産会社自社物件の取り扱いが多い
- ✓ **販売手数料率が競争が熾烈**

- ✓ 都市部の人気物件の取り扱いが多い
- ✓ 賃借人の信用リスクが低い傾向
- ✓ 信販系保証会社の主戦場
- ✓ **販売手数料率の競争が活発**

- ✓ 安価な賃料帯の物件の取り扱いが多い
- ✓ 賃借人の信用リスクが高い傾向
- ✓ 保証会社に対して審査通過率や細かなサービスを重視する傾向
- ✓ **販売手数料率の競争は控えめ**

©2026 NS Group, Inc.

市場環境とＮＳグループの競争優位性

住居用保証

競争優位性

- ✓ 大都市圏を中心とした業界最多の全国取扱店ネットワーク
- ✓ 高い審査通過率
- ✓ 豊富な付帯サービス
- ✓ 不動産管理会社の負担軽減する各種サービスの拡充
- ✓ 手厚い保証プラン

市場成長要因

- ✓ 外国人労働者、高齢者などの単身世帯の増加
- ✓ 民法改正
- ✓ インフレ

事業用保証

競争優位性

- ✓ 大都市圏を中心とした業界最多の全国取扱店ネットワーク
- ✓ 事業用専門の審査部門
- ✓ 手厚い保証プラン

市場成長要因

- ✓ 賃借人の敷金負担軽減の潮流
- ✓ 民法改正
- ✓ インフレ

©2026 NS Group, Inc.

事業環境に関するリスクと機会

金利上昇	＋ 賃貸需要の高まりにより新規保証契約が増加する可能性 － 借入金に係る支払利息が増加
物価上昇	＋ 家賃上昇に伴い、保証料単価が上昇する可能性 ＋ 引っ越し控えにより契約継続率が上昇し、更新保証料が増収する可能性 － 引っ越し控えにより新規保証料が減収する可能性

家賃債務保証はリスク耐性が高いビジネスモデルである

©2026 NS Group, Inc.

注意事項

本資料に掲載されている業績予想等の将来に関する記述は、
本資料発表日時点において当社が入手可能な情報により策定したものであり、
実際の業績等は様々な要因により変動する可能性があります。
これらの業績予想や施策の掲載について確約・保証はございませんのでご留意ください。

本資料に関するお問い合わせ先
ＮＳグループ株式会社　IR広報部
ir@nihon-safety.co.jp