

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

全国保証株式会社(7164)

開催日：2020年12月17日(木)

説明者：代表取締役社長 石川 英治 氏

1. 全国保証とは

- ・ 当社は1981(昭和56)年2月に設立。来年2月で丸40周年の節目を迎えます。事業内容は信用保証事業。保証債務残高は約14兆円弱(2020年9月末現在)。非常に多額の保証をしています。東京に本社があり、その他、全国主要13都市に支店・営業所があります。東証一部上場。「JPX日経インデックス400」の構成銘柄にもなっています。
- ・ 経営理念の中で大事にしているキーワードが『「お客様の夢と幸せの実現」をお手伝いする』です。「夢の実現」に「幸せ」も加えています。お客様は当社の保証を使い、住宅ローンを組み、マイホームを手に入れます。夢はそこで実現できますが、重要なのはそれからの人生。手に入れた住宅で幸せな人生を送っていただくことが、何よりも重要だと考えています。そのために私たちは毎日、心して仕事をしています。
- ・ 当社の役割は、住宅ローン、住宅融資の保証人になることです。収益の源泉は、お客様からいただく保証料です。従来、住宅ローンを借り入れる時は、金額が大きく長期に渡るので、金融機関からは保証人を立てることが求められます。そこで、親戚や職場の同僚・上司などが保証人になるのが一般的でしたが、最近は当社のような保証人を引き受ける専門会社が数多くあり、機関保証が主流になっています。それにより、借入人は保証人を探す手間がなくなり、金融機関にとっても個人の保証人ではリスクもつきまといますが、機関保証であれば、その点で安心。双方が便利な制度です。そして個人の保証人が少なくなる点でもメリットがあります。このような点で当社の事業は社会的にも重要だと考えています。
- ・ 保証業界について、同業他社は国内に数多くあり、そのほとんどが金融機関の系列会社や金融機関グループで設立した会社です。一方当社は、どこの金融グループにも属しておらず、独立系です。独立系で当社のような規模で展開しているのは、当社だけです。提携金融機関数は2020年9月末現在で741機関。金融機関やグループ内の系列会社だと、親会社関連やグループ内の保証が専門になりますが、当社はどこの金融機関とも提携できます。これは当社の強みです。銀行、信用金庫、信用組合、JA、その他どこの金融機関の保証でも引き受けられます。各グループ内での提携率も80~90%で、多くの金融機関と仕事をしています。皆様のご近所の金融機関も、当社をご利用いただいている金融機関の一つだろうと思います。
- ・ 例えば、銀行関係では95行と提携しています。しかし、各銀行も子会社で保証会社を有しています。では、なぜ当社を利用しているのか。

地方銀行では地元の地域を飛び出し、隣の県や首都圏に支店を開き、ローンを伸ばそう、

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

大和インベスター・リレーションズ
Daiva Investor Relations

という動きがあります。また、リスク分散という見方もあります。その他にも、幅広い層に住宅ローンを展開したい、借入人や不動産業者に早く融資引受の可否を回答したいというニーズもあります。当社はこれらのニーズにお応えすることができます。これも当社の強みです。独立系は当社だけなので、当社と提携する金融機関が増えています。例えば、早く回答したい、という声に対して、当社にはデータやノウハウの蓄積が豊富なので、それらを元にお答えできます。

- ・ 住宅ローンは案件ごとに内容が異なり、お客様の数だけ複雑な内容があります。また、金融機関の若手の職員が住宅ローンを担当することも多く、不慣れな方もいます。当社はそういった部分のサポートも行っており、これも金融機関から支持されている理由の一つだと思います。金融機関の担当者向けに、全国各地で勉強会を実施。最近ではテレビ会議システムを利用し、リモートでも行っています。顔の見える関係を構築するために、金融機関の支店やローンセンターにも積極的に出向いています。これにより、質問や相談しやすい関係を醸成しています。

年に1度、住宅ローンキャンペーンを実施し、金融機関の営業活動をサポートしていることも、ご支持いただいている理由の一つだと思います。

- ・ 当社は40年近い歴史があるので、さまざまなデータやノウハウの蓄積があります。それらを使い、迅速に、かつ高い精度で保証引受の可否を判断できるのも、当社の強みです。システム化やペーパーレス化、事務の集中化を進めた成果として、延滞件数も低水準で推移。3カ月以上返済が滞っている方の割合は全体で0.2%程度で落ち着いています。コロナウイルス禍にあっても、2020年9月の延滞割合は0.17%で減少傾向にあります。
 - ・ 延滞が発生すると、当社では電話や訪問でお客様にアプローチし、お客様の話を聞き、カウンセリング的な対応をしています。金融機関を含めた三者面談になることもあります。しかし、それでも返済できない方もいます。そうすると、代位弁済を行います。代位弁済とは、返済が困難になったお客様に代わって、保証人である当社が借入金を支払うことです。この状況も近年、低位で安定しています。2020年3月期は120億円の代位弁済が発生していますが、代位弁済割合は横ばいが続いています。
- 代位弁済後は、何らかの方法でお客様から債務を返済していただきます。これを回収といいます。担保物件の回収率は、2020年3月期で69.8%。返済方法で一番多いのは、物件の売却です。それにより代位弁済額の7割が返っています。残りの3割も、分割でコツコツと返済される方もいますし、お金を工面して返済される方もいるので、最終的な回収率は、やや上昇します。
- どうしても返済できない案件は償却することになります。これに備え、貸倒引当金を十分に積み、対応しています。
- ・ 当社の収益構造について、まずStep1として、当社は融資が行われるタイミングで、お客様から保証料を一括でいただいています。保証料はお客様の借入金額や期間に応じ

て変動します。原則、一括ですが、最近は毎月の返済額の中に保証料を含んだ分割払いも徐々に増えています。

Step2 として、受け取った保証料は預り金として扱い、すぐに収益には計上しません。バランスシート(貸借対照表)の「前受収益」という科目があり、ここに預け入れます。2020 年 9 月末の前受収益は 1,845 億円です。

住宅ローンは毎月、返済が進み、残高も徐々に少なくなります。例えば 2,000 万円を借り入れ、1 年後には元本が 1,950 万円になると、50 万円の返済が進んだ、ということです。これは当社から見ると、50 万円分の保証が済んだ、と言えます。この時点でお客様に何かあったら、当社は 1,950 万円分の保証をすればいい、というわけです。そして、返済が進んだ 50 万円分に対応する保証料を収益に計上します。これが Step3 です。今は年単位でお話しましたが、実際には月単位ですべてのお客様に対して計算して行っており、前受収益の中から、少しずつ計上しています。

したがって当社は典型的なストックビジネスで、営業収益は安定しています。そして、保証債務残高を積み上げることが収益の拡大につながります。分割払いの保証料については、毎月、金融機関経由で振り込まれます。それをそのまま収益計上しており、預かり分がない形です。

- ・ 保証債務残高は順調に増加。2020 年 9 月末で 13 兆 9,684 億円で、大きな保証をしています。契約数は 83.9 万件です。
- ・ 残高が増加しているので、業績も堅調に推移しています。2021 年 3 月期は、当期純利益 254 億 8,000 万円を見込んでいます。

2. 中期経営計画

- ・ 今年 4 月から「Beyond the Border」という中期経営計画がスタートしており、今年が 1 年目です。これまで 40 年間積み上げてきた「信用」と「信頼」を礎とし、国内トップの保証会社として、確固たる地位を確立するのが、当中期経営計画のビジョンです。長期的な目標は、住宅ローン残高シェア 10%の達成です。当中期経営計画最終年度の 2022 年度末の目標は、保証債務残高 16.8 兆円です。
- ・ 当中期経営計画では「事業規模拡大」、「事業領域拡大」、「企業価値向上」の 3 つの柱があります。

「事業規模拡大」は、今提携している 741 の金融機関ともっと関係を強化し、利用拡大を促す。一番強化しなければならないことだと思います。また、既存住宅ローン市場へのアプローチは、今回の中期経営計画での新たな取り組みです。当社の保証を使わずに住宅ローンを実行している市場もまだまだあります。当社の市場シェアは現在 8%ほどなので、残り 92%は当社以外、もしくは保証に未対応、ということになります。ここを狙い、当社のシェアを高めるのが既存住宅市場へのアプローチです。他の保証会社の M&A や他社保証の当社への付け替えなどが、具体的な手法です。実際に今年 2 月に保

証会社を M&A で取得し、子会社化しています。過去には他社で保証対応していたまとまったお客様を、当社で引き受けることもありました。このような展開を今後も進めていきます。

「事業領域拡大」では、当社には保証関連の子会社や債権回収の子会社もあります。これらの会社を活用し、グループ収益を拡大させる多様化も重要だと考えています。新規事業や海外展開も検討しています。当社は今、国内展開のみですが、少子高齢化もあり、海外市場も研究する必要があると考えています。ここ 3 年間はさまざまな調査を行い、将来的な海外展開の可能性を見定めていきたいと思っています。

「企業価値向上」では、非財務情報の充実として、ESG や SDGs に積極的に取り組みます。

3. 株主還元

- 上場企業として、株主還元は重要な経営課題です。その一方で内部留保の必要性もあります。当社の取引先はすべて金融機関なので、今後も安定・安心して当社の保証をご利用いただくには、経営の安定性や盤石な財務基盤が欠かせません。保証残高も増加しているので、それに伴い自己資本の強化も求められます。それが金融機関からの信頼となり、当社への利用促進に繋がります。そのため、収益の中から一定程度の内部留保を積み上げたうえで、株主の皆様へ配当金をお支払いしています。

上場以来、1 株当たりの配当金は毎年増配しています。2021 年 3 月期は 1 株当たり 111 円を予想。前期は 95 円だったので、今期も増配ということになります。

配当性向も上場来少しずつ上げていますが、株主の皆様からのお声もあり、当中期経営計画の 3 年間で段階的に向上させ、最終的には 35%まで引き上げる計画です。2021 年 3 月期は 30%を予定しています。

- 当社への投資の魅力を高め、特に個人投資家の皆様に保有していただきたく、株主優待制度を設けています。保有期間に応じて、継続保有期間 1 年未満の方には 3,000 円相当のクオカード、1 年以上保有し長期で応援していただいている方には 5,000 円相当のクオカードもしくはカタログギフトのどちらかを進呈しています。カタログギフトは、全国の特産品を集めています。

当社は社会的にも重要な事項を担っていると認識しています。急成長を目指すのではなく、しっかりとした安定成長を目指す企業です。投資先候補の一つに加えていただければ幸いです。

以 上