



2026年3月16日

各位

会社名 全国保証株式会社
代表者名 代表取締役社長 青木 裕一
(コード番号：7164 東証プライム市場)
問合せ先 取締役 経営企画部長 水口 耕
TEL：03-3270-2302

全国保証株式会社 次期中期経営計画について

当社は、2026～2030年度の中期経営計画「Go for 50 保証の力で未来をひらく」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 基本方針・戦略

- (1) 基幹事業の成長と進化
 - ① ソリューション提供による規模拡大
 - ② 規模拡大とコスト管理によるEPS向上
- (2) 新たな収益の獲得
 - ① 住生活グループ形成
 - ② 資産運用の利回り改善
- (3) 人材・組織・ガバナンス強化
 - ① 人的資本の価値向上・組織力強化
 - ② グループガバナンス強化
- (4) 資本政策
 - ① 資本活用と資本効率向上
 - ② 株主還元

2. 計画数値

| | 2025年度 (予想) | 2030年度 (計画) |
|------------|-------------|-------------|
| 保証債務残高 | 21.3兆円 | 27.3兆円 |
| 一株当たり当期純利益 | 238.6円 | 298.0円 |
| ROE | 13.3% | 12-15% |
| 従業員満足度 | 4.9点 | 4.9点以上 |

以上

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



新中期経営計画

2026-2030 Go for 50 保証の力で未来をひらく

全国保証株式会社 東証プライム：7164

新中期経営計画

長期ビジョン

P4

新中期経営計画のビジョン

P5

新中期経営計画の概要

P6

資本コストや株価を意識した経営の実現

P7

新中期経営計画 KPI

P8

基本方針I. 基幹事業の成長と進化

基幹事業の成長と進化

P10

基幹事業の成長と進化 (ソリューション提供による規模拡大)

P11

基幹事業の成長と進化 (規模拡大とコスト管理によるEPS向上)

P15

基本方針II. 新たな収益の獲得

新たな収益の獲得 (住生活グループ形成)

P18

新たな収益の獲得 (資産運用の利回り改善)

P21

基本方針III. 人材・組織・ガバナンス強化

人材・組織・ガバナンス強化 (人的資本の価値向上・組織力強化)

P23

人材・組織・ガバナンス強化 (グループガバナンス強化)

P26

基本方針IV. 資本政策

資本政策 (資本活用と資本効率向上)

P28

資本政策 (株主還元)

P31

参考情報

前中計振り返り

P33

新中期経営計画環境分析

P38

— 新中期経営計画

不確実性を増す外部環境のなか、将来の目指す姿として長期ビジョンを描き、実現に向けた中期経営計画を策定

2023-2025

前中期経営計画 ビジョン

2026-2030

新中期経営計画 ビジョン

2035

長期ビジョン

不確実性を増す外部環境

バックキャスト

住生活・金融総合グループとして
ステークホルダーに価値を提供する

地域社会

地域課題解決の提案による
持続可能な地域づくりに貢献

金融機関

共に地域経済を支える
ビジネスパートナー

従業員

仕事への誇りや成長を実感する
新たな企業文化を醸成

株主・投資家

安定・成長・信頼による
長期的な企業価値向上



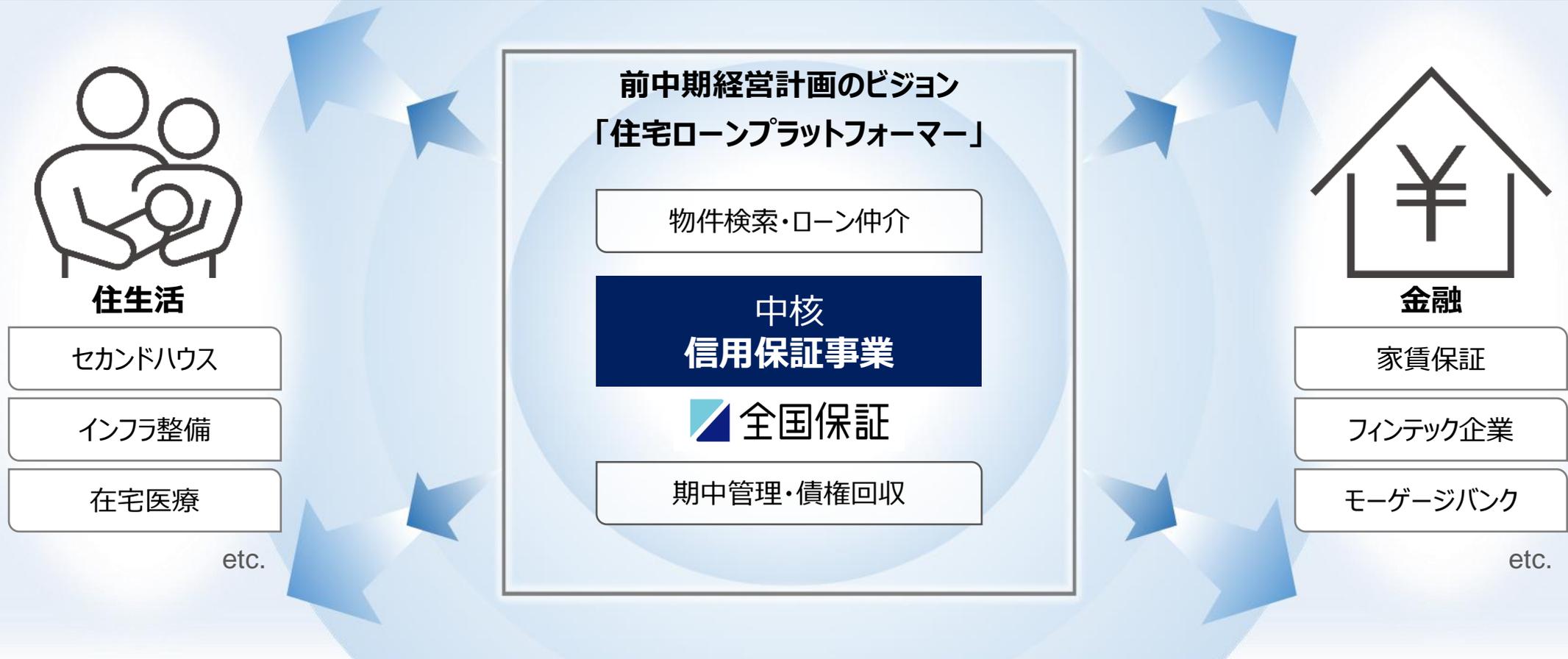
住宅ローン保証を中核
とした住生活・金融分野
の総合グループ形成

住宅ローン
プラットフォーム
を目指す

基幹事業である信用保証事業を中核に、前中計で掲げた住宅ローンプラットフォームに加えて、住生活領域へ事業拡大
住生活・金融の総合グループ形成することで新たな価値を創造していく

新中期経営計画のビジョン

住宅ローン保証を中核とした住生活・金融分野の総合グループ形成



10年後のありたい姿からバックキャストして新中期経営計画を策定 設立50周年に向けて各種取り組みを実行していく

新中期経営計画 2026-2030

Go for 50 保証の力で未来をひらく

新中期経営計画の最終年度である2031年2月に50周年を迎える

これまでに培った信用保証事業を礎に住生活分野での新たな価値創造に向かう意思を込めている

ビジョン

住宅ローン保証を中核とした住生活・金融分野の総合グループ形成

基本方針

I

基幹事業の成長と進化

- ソリューション提供による規模拡大
- 規模拡大とコスト管理によるEPS向上

II

新たな収益の獲得

- 住生活グループ形成
- 資産運用の利回り改善

III

人材・組織・ガバナンス強化

- 人的資本の価値向上・組織力強化
- グループガバナンス強化

IV

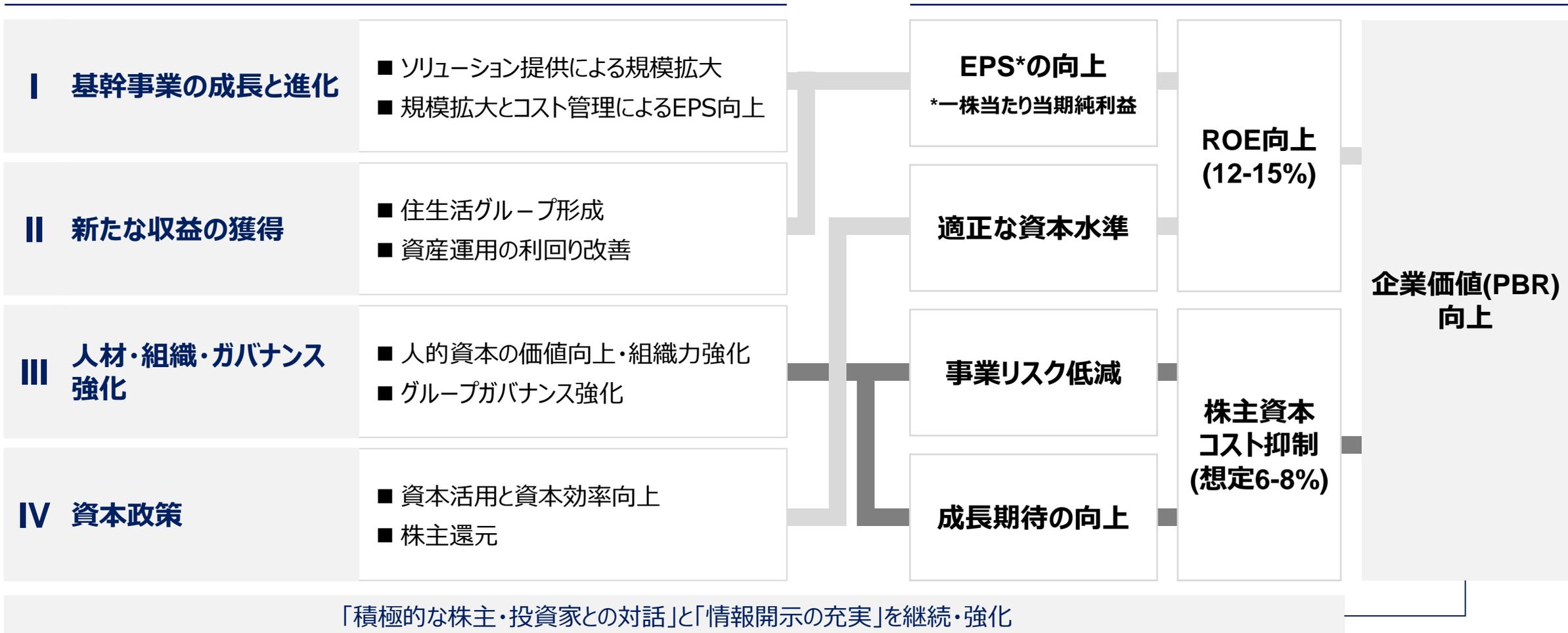
資本政策

- 資本活用と資本効率向上
- 株主還元

新中期経営計画の基本方針に取り組むことで、ROEの向上、株主資本コスト抑制を図り企業価値を高めていく

新中期経営計画 Go for 50 基本方針

PBRロジックツリー



基幹事業の規模(保証債務残高)、収益性・成長性(EPS)、資本効率性(ROE)に関するKPIを設定
 人的資本投資に関する指標として、従業員満足度をKPIとして設定

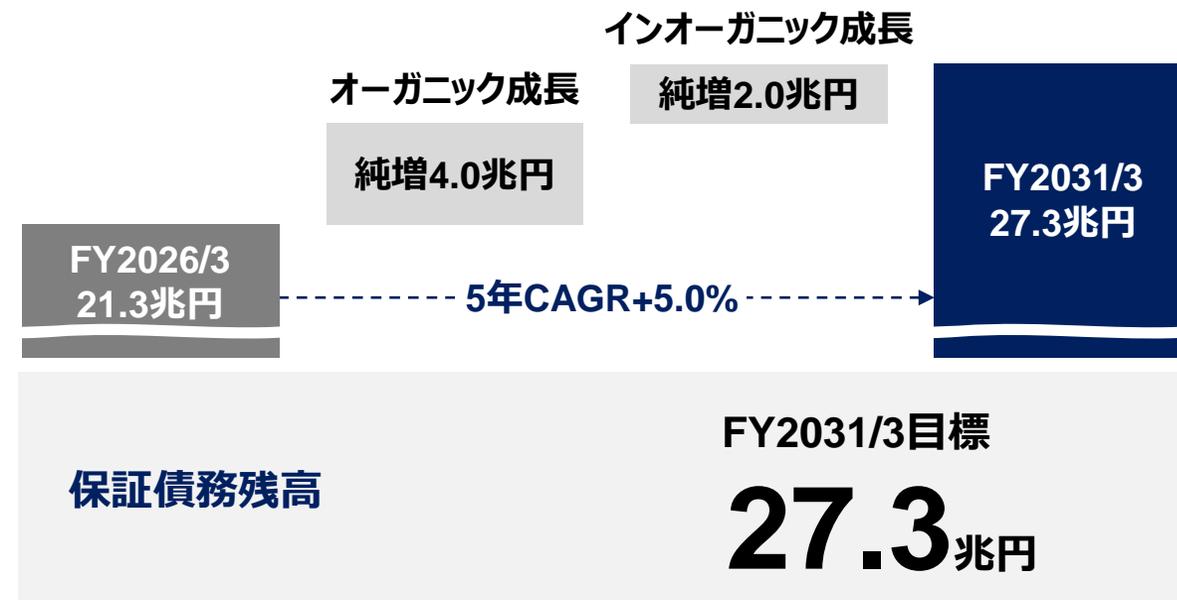
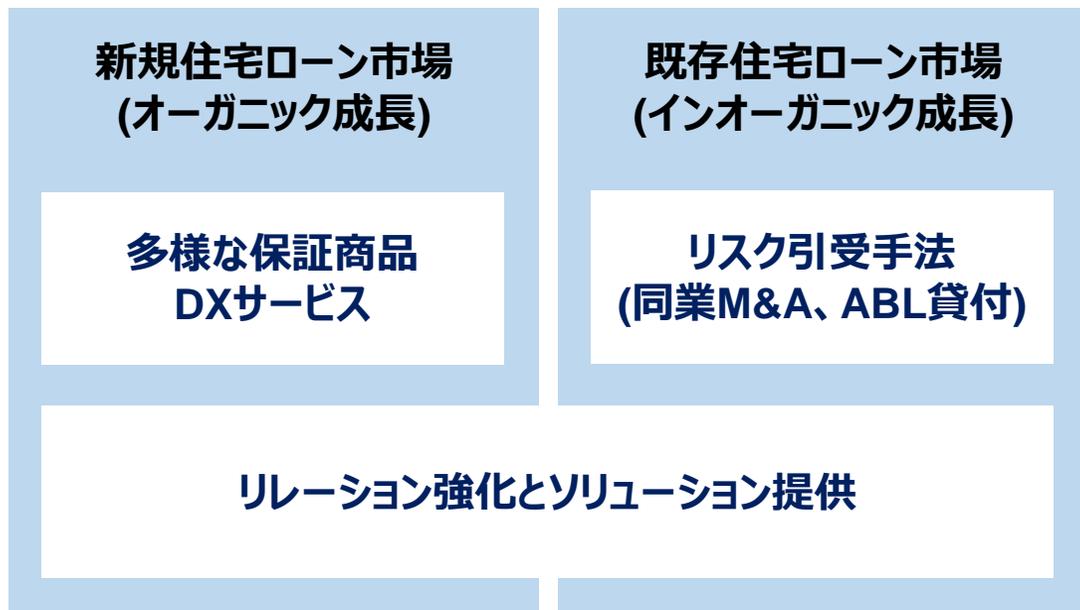
| | FY2026/3 業績予想* | FY2031/3 | CAGR |
|-------------------|-------------------|----------|-------|
| 保証債務残高 | 21.3兆円 | 27.3兆円 | +5.0% |
| EPS 一株当たり当期純利益 | 238.6円 | 298.0円 | +4.5% |
| ROE | 13.3% | 12-15% | - |
| 従業員満足度 | 4.9点 | 4.9点以上 | - |

* 業績予想は2026年3月16日公表数値、保証債務残高は同日時点での見込み値

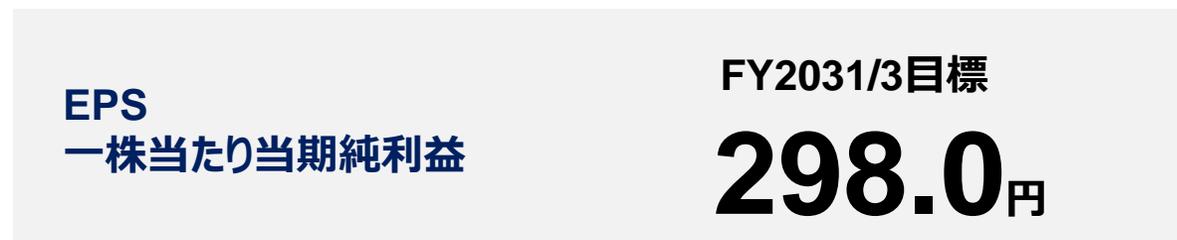
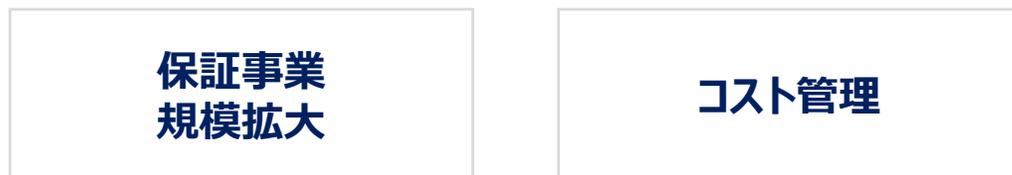
基本方針I. 基幹事業の成長と進化

基幹事業である住宅ローン保証事業において更なる成長と進化を目指す

ソリューション提供による規模拡大 P11～



規模拡大とコスト管理によるEPS向上 P15～



従来のリレーション強化に加えてソリューション提供による“課題解決”を図ることで基幹事業の規模拡大を目指す

前中期経営計画

新中期経営計画

取り組み

リレーション強化

金融機関との新規提携

深耕営業による関係強化

ソリューション提供

顧客の課題を解決

新たに取り組み強化



リレーション強化

深耕営業による関係強化

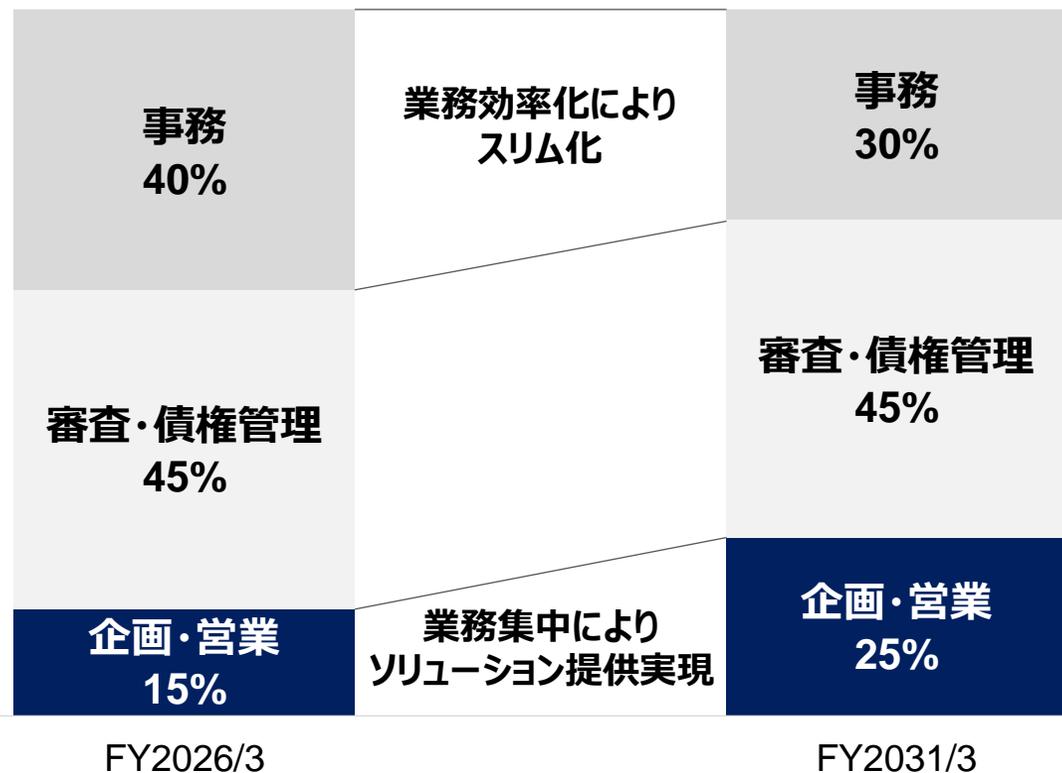
継続して取り組み

- 体制面の強化
企画・営業分野に業務集中 ▶ P12
- 提供するソリューション
新規ローン保証、既存ローン保証にてソリューションを提供 ▶ P13~
- 深耕営業の継続
全国にある拠点網を活用し、地域に密着した営業活動を展開

金融機関へのソリューション提供を実現するため、業務効率化を進め企画・営業の時間を創出

人員構成割合

- 業務効率化により事務をスリム化、ソリューション提供のための企画・営業への時間を創出



業務効率化の取り組み

| 施策 | 主な取り組み | 期待する効果 |
|----------|------------------------|----------------|
| 業務フロー改善 | 業務可視化・再構築 AI活用範囲の拡大 | 人的リソースの最適配置を実現 |
| DXサービス提供 | 当社DXサービスの金融機関への提供拡大 | 審査項目情報の入力作業を削減 |
| 社内システム改善 | クラウド環境×APIによる外部情報連携 | 柔軟性・拡張性向上 |

市場ニーズをとらえた商品・サービスの提供により、新規住宅ローン市場からの獲得(オーガニック成長)を図る

新規住宅ローン市場(オーガニック成長)

- 新築市場が縮小するなか、中古市場拡大と価格高騰により住宅ローン新規貸出は20兆円の規模を維持
- 物価上昇に伴い不動産価格上昇が続くと予想、新築に比べて割安な中古住宅需要の継続を見込む
- 5年間累計で11兆円の新規保証実行を計画、約定返済を踏まえたオーガニック成長による残高純増4兆円を目指す

【新規住宅ローン市場】

当社新規保証金額 **1.8兆円**
FY2026/3予想

獲得可能な市場

新規住宅ローン貸出金額 約**21兆円**

出所) 住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移」

当社が提供するソリューション

多様な保証商品

- 中古住宅市場拡大に伴うリフォーム需要増加に対応する商品、生活関連資金を対象とする商品を開発・提供する
- 地域金融機関と連携しエリア特性を踏まえた各種施策に取り組み、地域の課題解決を図る

DXサービス

- 不動産業者、金融機関、借入人は住宅ローン手続きの省力化を求めており、Web完結型の住宅ローン申込に対応するサービスを提供していく

オーガニック成長
新規保証実行金額
(5年間累計)

新中計期間累計目標

11.0兆円
(残高純増額4.0兆円)

金融機関ごとのニーズに合わせたリスク引受により、既存住宅ローン市場からの獲得(インオーガニック成長)を図る

既存住宅ローン市場(インオーガニック成長)

- 既存住宅ローン市場は210兆円超の巨大市場であり拡大傾向、金融機関のニーズに合致したリスク引受手法を提案
- ABL貸付等の償還状況に応じて獲得金額を変化させるため、インオーガニック市場では残高純増額を指標として管理する
- 既存住宅ローン市場からの獲得により2兆円分の保証債務残高純増を目指す

【既存住宅ローン市場】

当社保証債務残高 **21.3兆円**
FY2026/3予想

提案可能な市場

民間住宅ローン貸出残高 約**210兆円**

出所) 住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移」

当社が提供するソリューション

子会社保証会社のM&A

- 子会社保証会社の残高減少や人員不足、統合により重複して存在するなど、金融機関の経営合理化の課題を解決
- 過去6社の引受をしており、取り組みを継続していく

ABL貸付等

- 住宅ローンに対するリスクウェイト低減によるRORA・自己資本比率改善の課題解決を図る
- リスク引受はABL貸付のほか、RMBS購入、損失補填契約の手法により対応、金融機関要望等により検討していく

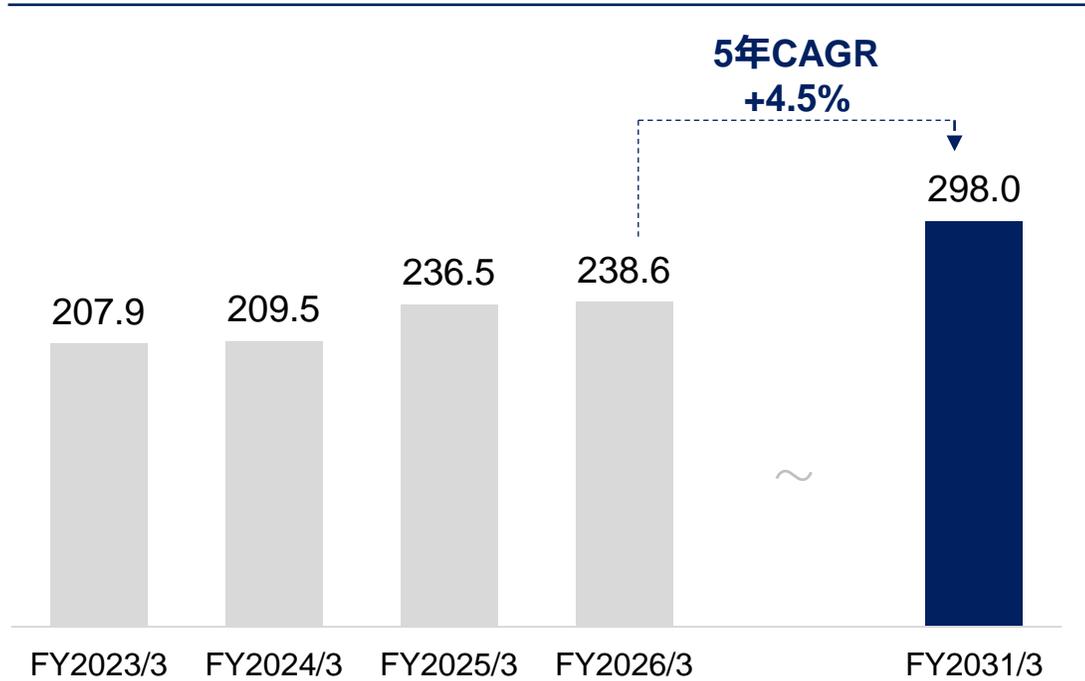
インオーガニック成長
既存住宅ローン市場からの
獲得による残高純増額

新中計期間残高純増目標

2.0兆円

保証事業の規模拡大とコスト管理によりEPS向上を目指す

EPSの推移



EPS
一株当たり当期純利益

FY2031/3目標
298.0円

EPS向上に向けた取り組み

保証事業 規模拡大

- リレーション強化による顧客課題の把握と、ソリューション提供による課題解決提案
- 市場ニーズをとらえた商品・サービスの提供
- 金融機関の住宅ローン課題解決

コスト管理

- 保証債務および求償債権管理 (与信関連費用管理) ▶P16
- グループ会社の機能集約による効率化

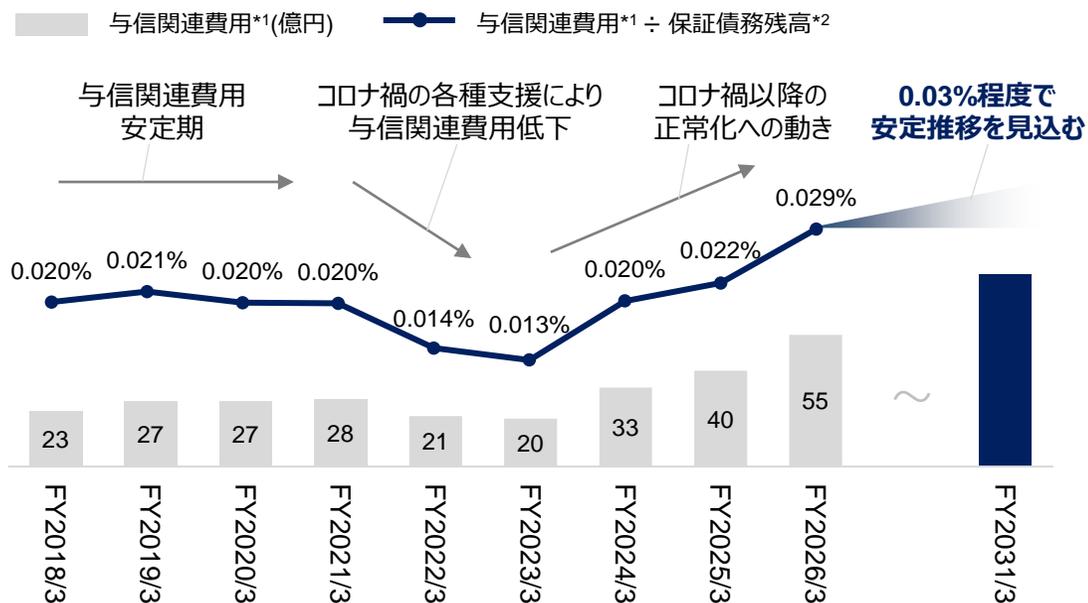
新たな収益の 獲得

- 「基本方針II. 新たな収益の獲得」に整理 ▶P17

与信関連費用はコロナ禍前後で変化があったものの、足元で影響は薄れつつあり今後安定推移を見込む

与信関連費用*1の推移

- コロナ禍の各種支援終了の影響により、残高に対する与信関連費用の割合が上昇傾向にあった
- 上記影響の落ち着きとともに、与信関連費用は中長期的に0.03%程度での安定推移を見込む



*1 与信関連費用は債務保証損失引当金繰入額と貸倒引当金繰入額の合計
*2 全国保証およびグループ会社の期末保証債務残高、ABL貸付・RMBS・損失補填を除く

保証債務・求償債権管理に関する取り組み

顧客相談体制の充実

- 保証委託者との連絡手法を拡充
- 早期相談実施による問題解決を図る

金融機関との連携強化

- 金融機関と連携強化を図り、保証委託者が抱える問題の早期把握・解決を図る

物件売却による回収最大化

- 代位弁済後は、グループ会社のあけぼの債権回収社が集中管理を実施
- 市場動向を踏まえた物件売却手法を選択

与信関連費用*1 ÷ 保証債務残高*2

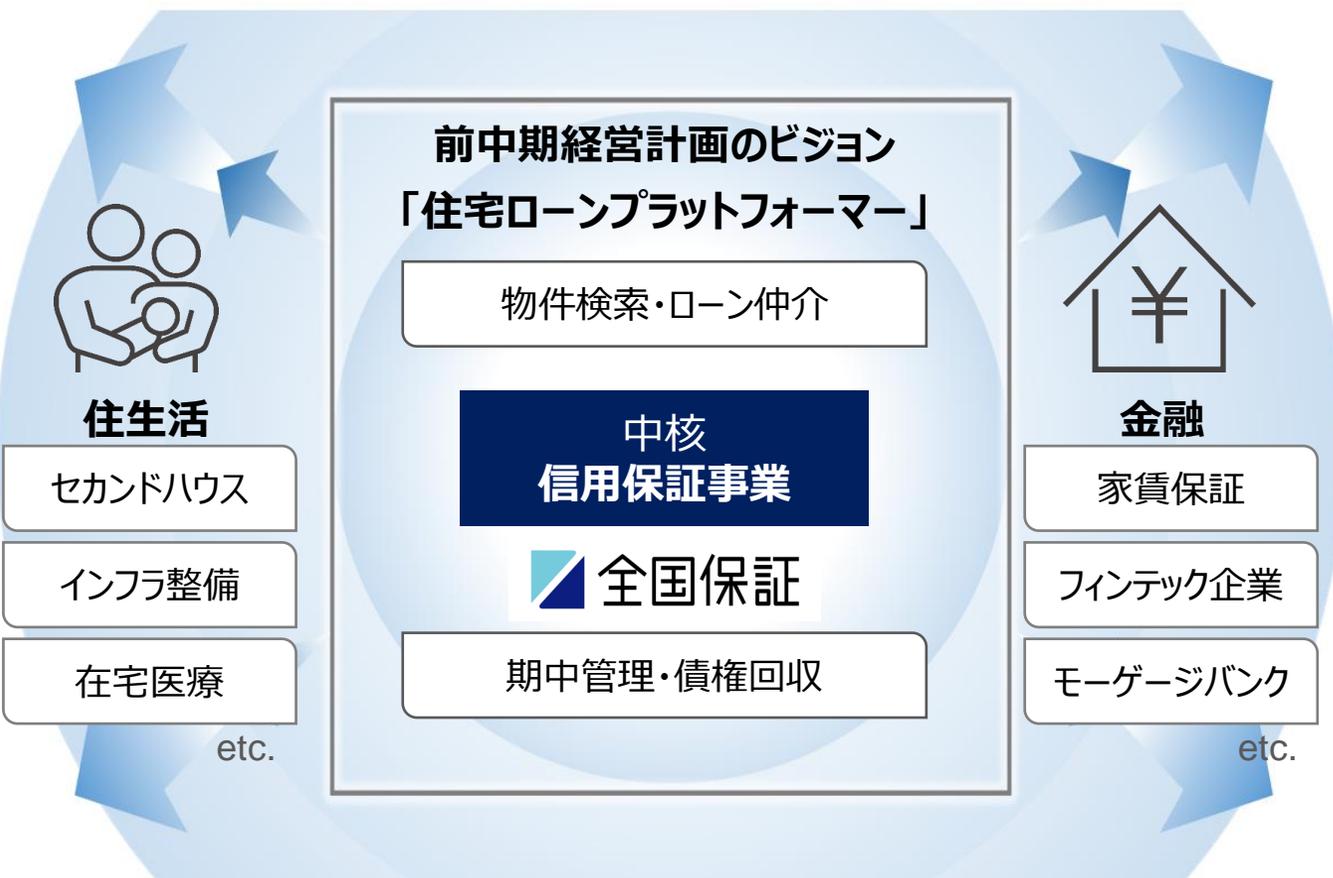
FY2031/3目標

0.03%

— 基本方針II. 新たな収益の獲得

住宅ローン保証を中核に、住生活・金融の総合グループを形成し新たな収益の獲得を目指す

住宅ローン保証を中核とした 住生活・金融分野の総合グループ形成



グループの目指す姿

- 住宅ローン保証を中核に、住宅ローンの川上・川下領域を拡大、住生活関連領域にも進出
- ステークホルダーへの中長期的な価値提供を実現する住生活・金融の総合グループ形成を目指す

住宅ローン保証を中核とした事業領域拡大

- 活用可能な資本を用いて、M&Aや一部出資による資本提携を進める
- 投資先の事業分野でのシナジー実現を図ることで、事業領域を拡大していく
- CVCを活用したスタートアップ企業への出資も継続

既存グループ会社の活用により新たな収益拡大を図る

みのり信用保証株式会社

- 全国保証のセカンドブランドの保証会社
- 親族間売買や狭小物件を対象とするなどニッチな顧客層に対して信用保証を提供している
- 新中期経営計画においては、提携金融機関の増加ならびに細やかなニーズを捉えた商品を提供し収益拡大を図る

あけぼの債権回収株式会社

- 住宅ローンの債権管理回収業を中核としたサービス会社
- 全国保証の求償債権管理に加えて、金融機関からの事務受託拡大に向けて、人員およびシステムを強化
- 新中期経営計画においては、受託先数の増加ならびに債権買取を推進するとともに、新たな収益源を模索していく

みのり信用保証

ニッチ分野での
商品展開

金融機関

あけぼの債権回収

金融機関からの事務受託・
債権買取拡大

金融機関

全国保証

全国保証が提携している金融機関

2026年3月期に資本業務提携契約を締結した2社との連携を進めていく

株式会社MFS

株式会社MFS

- 2025年11月資本業務提携契約締結
- AIをはじめとした新たな技術によるローン審査プロセス高度化に向けた共同研究
- 両社の金融機関・不動産事業者等の提携網にサービス普及拡大(下図)

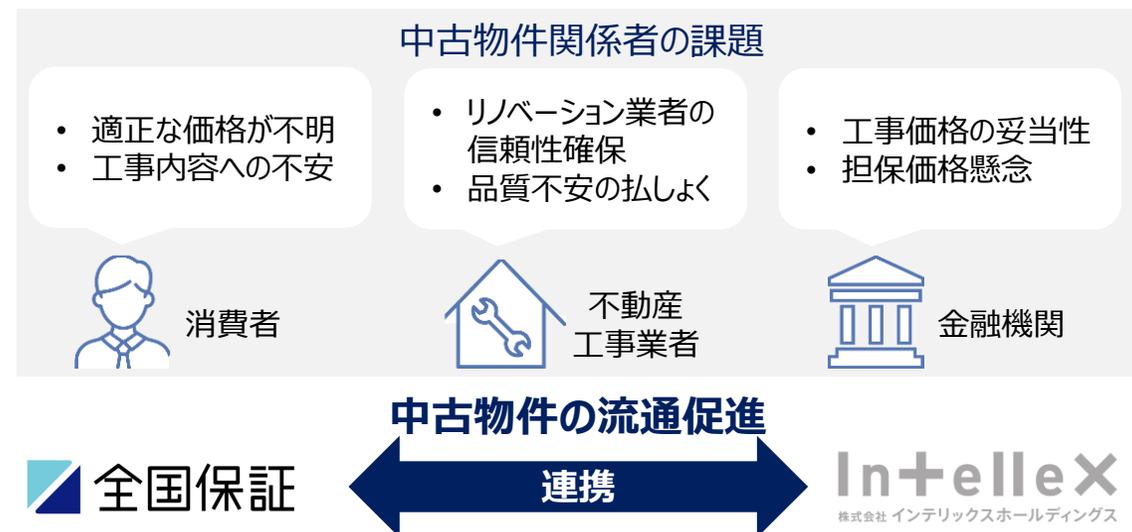


In+elleX

株式会社 インテリックスホールディングス

株式会社インテリックスホールディングス

- 2026年2月資本業務提携契約締結
- 住宅ローン希望者の金融機関申込前の事前審査照会を受付、住宅ローンおよび中古買取再販における連携を行う
- 両社が協力することで中古物件関係者の課題解決に向けて取り組みを進めていく(下図)



資金の性質およびリスクに応じた金融資産ポートフォリオの構築により収益率向上を図る

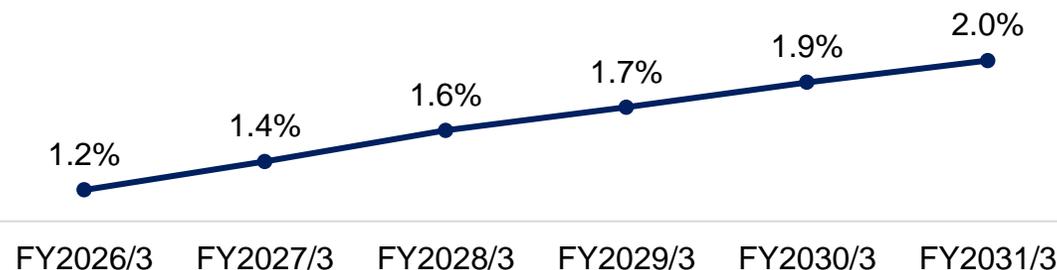
前受収益・必要資本の活用

- 保証開始時に受領する保証料(前受収益)と、必要資本を原資とした資産運用収益の向上を図る
- 金利ある世界のなかで、満期保有目的債券の償還に合わせポートフォリオの入替による収益率向上を図る



* 保証債務残高に対して必要な資本。残高×PD×LGD×平均完済期間にて算出。
PD、LGD、平均完済期間は過去実績を基に当社にて設定

運用収益率と金融資産のポートフォリオ



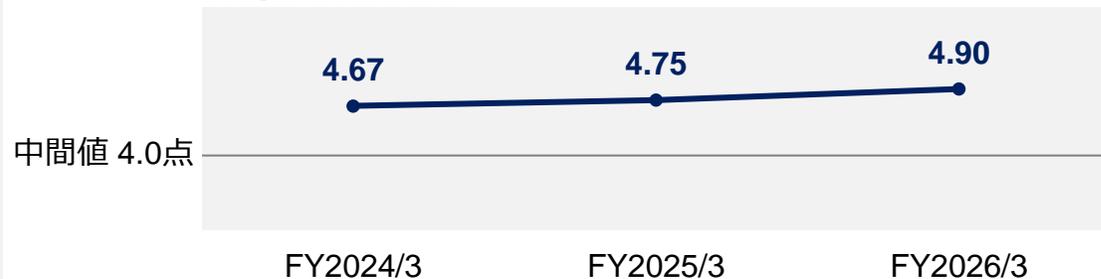
| | FY2026/3見込み | FY2031/3目標 |
|-------|-------------|------------|
| 資産運用益 | 49億円 | 94億円 |
| 運用収益率 | 収益率1.2% | 収益率2.0% |

基本方針III. 人材・組織・ガバナンス強化

従業員満足度向上とエンゲージメント強化を同時に推進

仕事へのやりがいを示すワークエンゲージメント指数が相対的に低いことから、人事制度の改定等により改善を図る

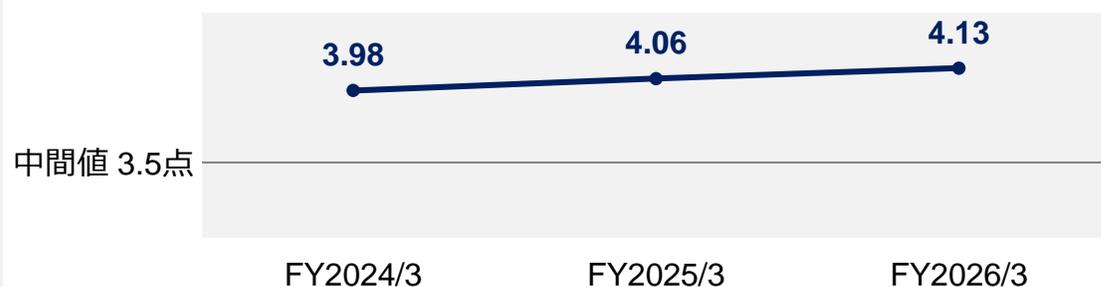
従業員満足度



ワークエンゲージメント



組織コミットメント



従業員満足度

- 社員の総合満足度は7点満点の平均値4.90点と中間値の4点を上回っている
- 人材育成や評価基準の透明化、多様な働き方の推進など人的資本の価値向上と組織力強化に取り組む▶P24

エンゲージメント指数

- ワークエンゲージメント指数（仕事へのやりがい）7点満点の平均値4.04点と中間値4点を上回っているが、他指数と比較すると相対的に低評価、人事制度改定等で向上▶P25
- 組織コミットメント（組織への愛着）6点満点の平均値4.13点と中間値3.5点を上回っている、継続して職場環境の整備や上司との関係性・サポート体制を高めていく

従業員満足度
エンゲージメント各指数

FY2031/3目標

FY2026/3以上

人的資本の価値向上と組織力強化により従業員満足度とエンゲージメントを高め、中期経営計画達成の原動力とする

人的資本の価値向上

専門人材の育成

- 専門人材向けのキャリアパス提示
- 外部研修充実や自己研鑽支援
- 蓄積したノウハウの継承

多様な働き方

- 職務経験の多様化を促進
- 従業員満足度、女性管理職比率向上に向けた取り組み推進

健康増進

- 従業員の健康変化を早期発見
- 健康リテラシー向上による、活力ある働き方を支援

従業員満足度 エンゲージメント 向上

組織力強化

株主との価値共有

- 全従業員を対象とする株式給付信託を導入、中長期的な企業価値向上を志向する文化を醸成

組織体制・人員構成の見直し

- 組織の役割や目的の見直し
- 効率化を進めることで業務別人員構成を見直し

職場環境の整備

- 福利厚生の見直し
- 社内システム環境を整備・強化、DX化推進

実効性向上のため2028年4月に人事制度改定を予定

詳細は次ページ

2028年4月に人事制度改定を予定、現行制度の課題解決を図り“人的資本の価値向上と組織力強化”の実効性を高める

| | 現行人事制度の課題 | 新人事制度案 (2028年4月開始予定) |
|--------|---|---|
| 職制 | <ul style="list-style-type: none"> 「転勤の有無」と「業務範囲の制限」による職制区分があり、機動的な人材活用に向けて解決が必要 | <ul style="list-style-type: none"> 業務範囲の制限を撤廃し全従業員総合職化 本人の意欲次第で新しい業務にチャレンジ可能 |
| キャリア | <ul style="list-style-type: none"> マネジメント層を目指すキャリアパスが主力で選択肢が少ない | <ul style="list-style-type: none"> 複線型のキャリアパス制度を導入 本人の得意分野で能力発揮できるキャリアモデルを提示 |
| 評価基準 | <ul style="list-style-type: none"> 職能に対する評価基準があるものの、業績貢献やスキルへの評価制度の導入が必要 | <ul style="list-style-type: none"> 評価基準と目的を明確化、成果が反映される評価制度を構築 定期的な研修・アナウンスにより評価の納得度を向上 |
| 教育制度 | <ul style="list-style-type: none"> 階層別の研修機会が充実したものの、成果発揮の場が少ない | <ul style="list-style-type: none"> 社内の業務別研修を体系的に整備 外部研修や自己研鑽メニューを充実しキャリア自律を支援 |
| 柔軟な働き方 | <ul style="list-style-type: none"> ライフスタイルの変化や、多様化するライフイベントに対応した転勤制度・勤務体系の整備が必要 | <ul style="list-style-type: none"> 転勤制度の在り方を整備 個々の事情に応じた柔軟な勤務体系の整備 |

グループガバナンスを強化することでグループ経営の実効性を高める

コンプライアンス

- グループ従業員に対するコンプライアンスおよび人権尊重に関する教育、理解浸透、意識向上
- コンプライアンス相談体制の実効性向上

リスク管理

- グループ会社の増加を想定した管理体制を構築
- 各種リスクの発生状況、管理状況、リスク管理体制の整備状況等を検証

実効性の高い グループガバナンス

情報セキュリティ

- グループ会社の増加を想定した共通システム構築
- 情報システムにかかる第三者セキュリティ診断の定期的実施と、横断的なPDCAサイクルを実行

個人情報保護

- 個人情報保護マネジメントシステムの確立および実施、維持、改善
- グループ従業員向けの教育、理解浸透、意識向上

基本方針Ⅳ. 資本政策

適正な資本水準に基づくROEターゲットは12-15%

各種指標や新中期経営計画での取り組みについて積極的なIR活動を行い株主・投資家の理解を深めていく

ROEおよび投資家期待収益率の推移



● ROE ● 投資家期待収益率 (1÷PER)



ROEターゲット
12-15%



株主資本コストの予想
6-8%

ROE

ターゲットレンジ
12-15%

- 株主資本コストはCAPMベース6-8%で推移
- PERから逆算した投資家期待収益率は8%前後で推移しており想定範疇
- CAPM・PER逆数の双方の視点で資本コストを注視していく

FY2023/3

FY2024/3

FY2025/3

FY2026/3

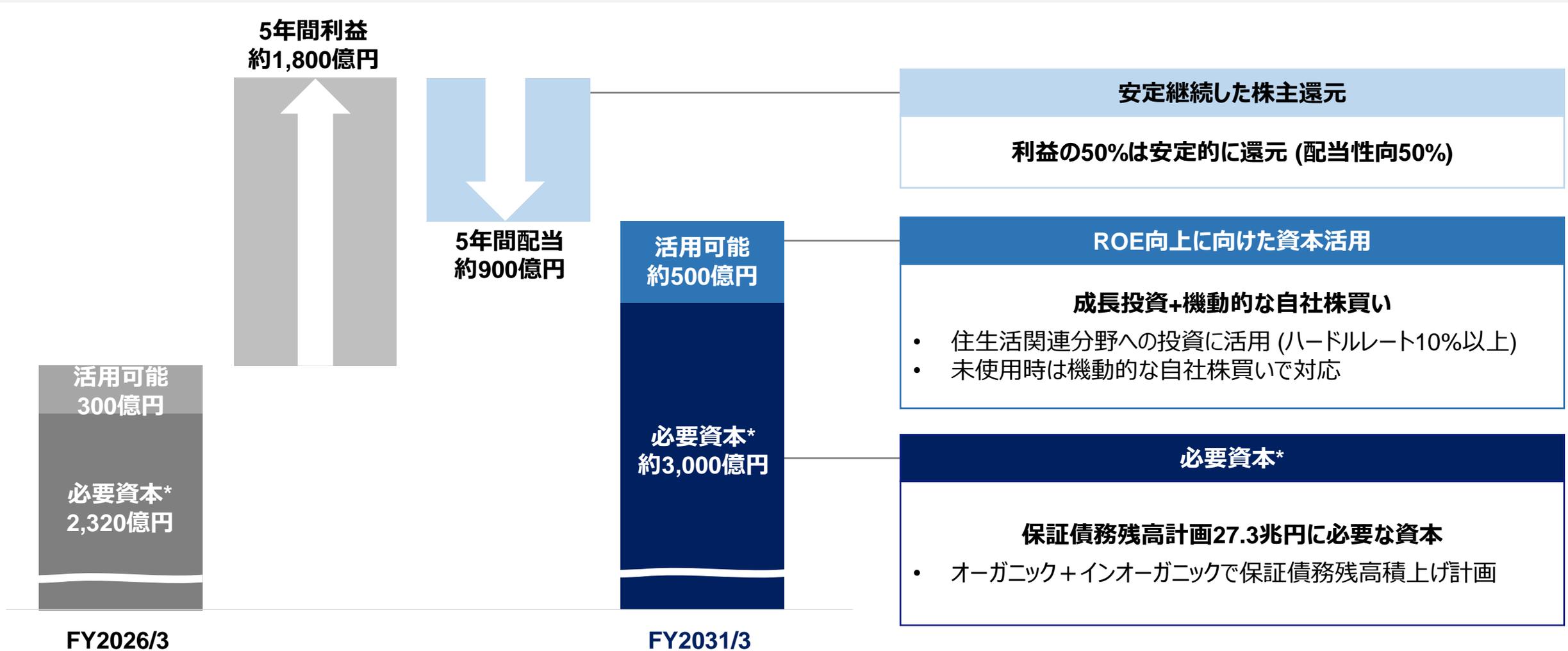
FY2031/3

企業価値向上に向けた 投資家との対話・情報開示充実

- 事業内容・業績・取り組みに対する理解浸透を目的に、株主・投資家との対話を充実
- 対話を通じて得られた意見を、経営施策などに反映
- 株主・投資家が経営の健全性を適切に判断できるように情報開示を充実

新中期経営計画においても
積極的に実施していく

信用保証事業に必要な資本を確保しつつ、ROE向上のために資本を活用していく

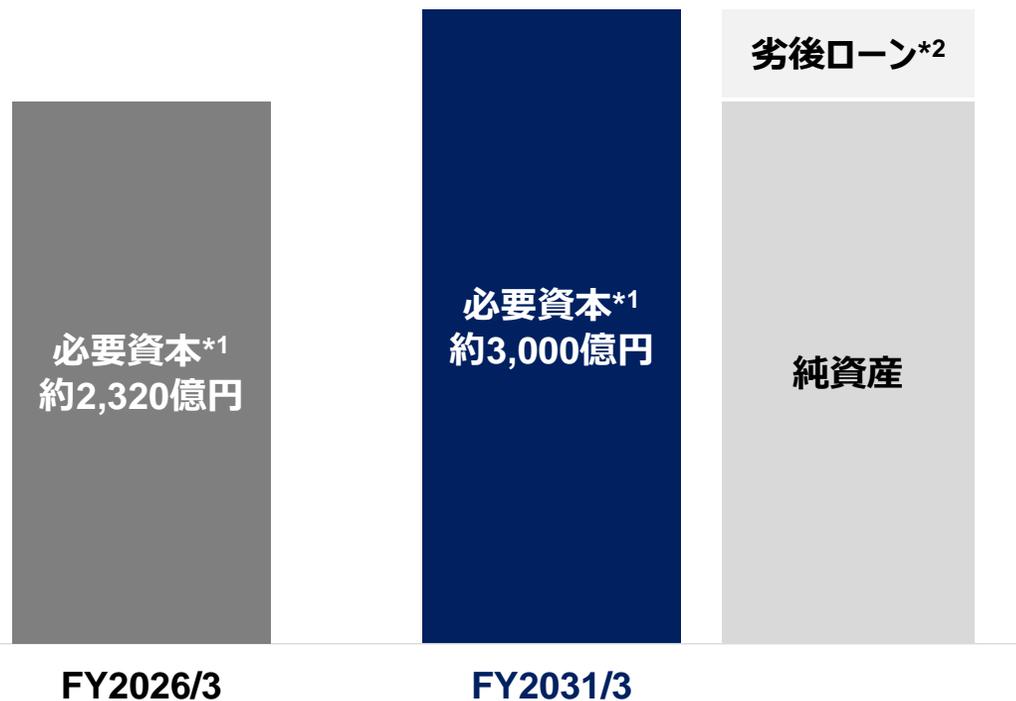


* 保証債務残高に対して必要な資本。残高×PD×LGD×平均完済期間にて算出。PD、LGD、平均完済期間は過去実績を基に当社にて設定

増加する保証債務残高に対して必要な資本水準を維持していく

資本水準

引き続き資本性負債(劣後ローン)を活用しつつ、保証債務残高に対して必要な資本水準を維持



保証債務残高および必要資本*1の内訳

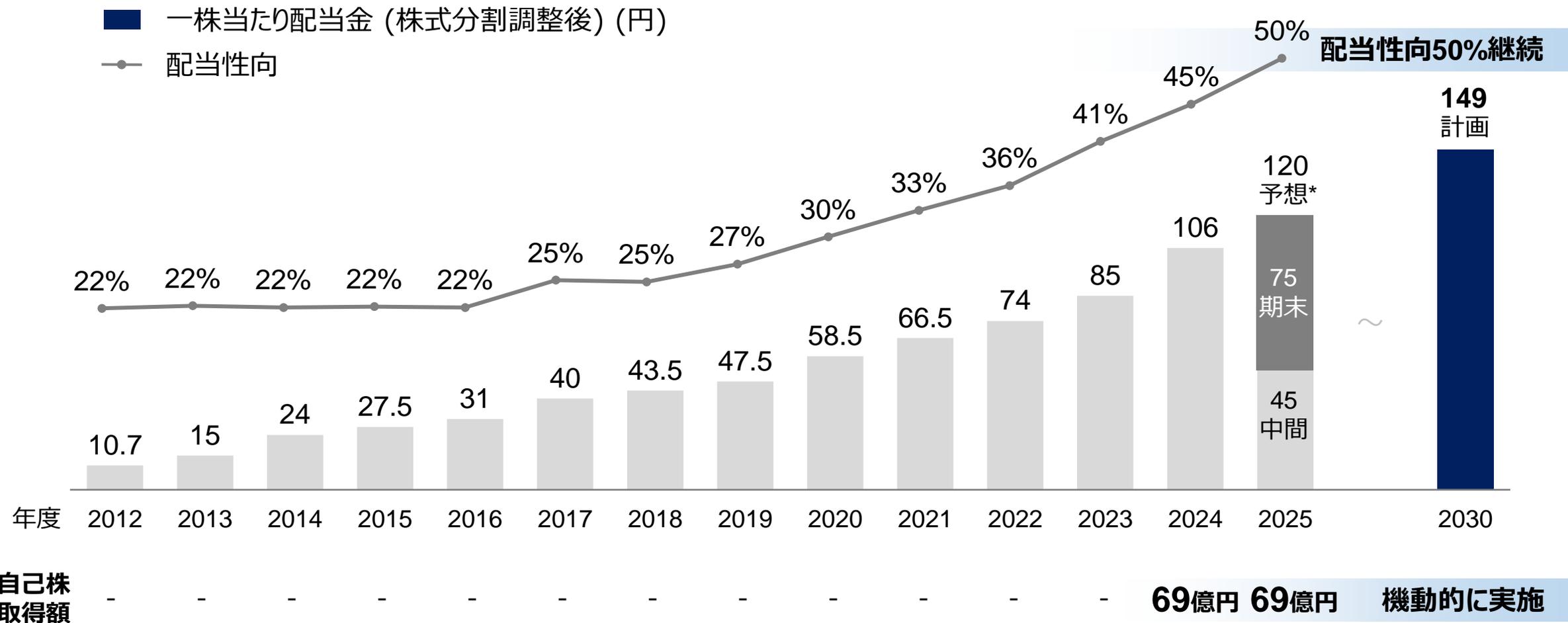
必要資本*1は保証債務、ABL貸付等に対する1年間に発生する損失見込み (PD×LGD)に平均完済期間を乗じて算出

| | FY2026/3 | | FY2031/3 | |
|-------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | 保証債務残高 | 必要資本 | 保証債務残高 | 必要資本 |
| 全国保証 | 17.8兆円 | 2,080億円 | 21.8兆円 | 2,550億円 |
| グループ会社 | 1.0兆円 | 130億円 | 2.8兆円 | 330億円 |
| ABL貸付・損失補填等 | 2.5兆円 | 110億円 | 2.7兆円 | 120億円 |
| 合計 | 21.3兆円 | 2,320億円 | 27.3兆円 | 3,000億円 |

*1 保証債務残高に対して必要な資本。残高×PD×LGD×平均完済期間にて算出。PD、LGD、平均完済期間は過去実績を基に当社にて設定

*2 劣後ローンの資本性部分(借入残高の75%)

**中期経営計画では配当性向50%を維持
安定的・継続的な株主還元を実現し、自社株買いは機動的に対応**



* 配当予想は2026年3月16日に配当予想修正を公表

— 参考情報

| | FY2026/3 計画*1 | FY2026/3 業績予想*2 | 計画比 | 計画差異の要因 |
|---------|------------------|--------------------|--------|---|
| 保証債務残高 | 19.0兆円 | 21.3兆円 | +11.2% | <ul style="list-style-type: none"> 既存住宅ローン市場からの獲得(インオーガニック成長)による保証債務残高獲得が計画を上振れ |
| 営業収益 | 600億円 | 585億円 | △2.5% | <ul style="list-style-type: none"> インオーガニック成長により残高は増加したものの、ABL貸付等による収益は、営業外収益に計上している(6億円超) |
| 営業利益 | 450億円 | 411億円 | △8.7% | <ul style="list-style-type: none"> 与信関連費用、その他費用が上振れたため営業利益を押し下げ 与信関連費用は、コロナ以降の経済正常化する過程で増加した |
| 経常利益 | 485億円 | 460億円 | △5.2% | <ul style="list-style-type: none"> 資産運用、ABL貸付等による営業外収益は計画を上回った 完済を計画していた資本性負債(劣後ローン)を資本効率の観点から借換実施、営業外費用が計画を上振れ、経常利益を押し下げ |
| 当期純利益 | 335億円 | 320億円 | △4.5% | <ul style="list-style-type: none"> 当期純利益は、営業費用の上振れ等により計画を下回った |
| ROE | 14% | 13.3% | △0.7pt | <ul style="list-style-type: none"> ROEは13.4%(FY2024/3)、13.8%(FY2025/3)で推移 利益成長が計画を下回ったことが影響 |
| 配当性向 | 50% | 50% | - | <ul style="list-style-type: none"> 計画通り段階的に配当性向引き上げ 配当に加えて機動的な自社株買いを実施 |
| 女性管理職比率 | 5.0%以上 | 2.6% | △2.4pt | <ul style="list-style-type: none"> 女性管理職の育成が進まず計画を下回る見込み 管理職の一つ前の職階は増加しており、人材育成を継続 |
| 従業員満足度 | 4.5点以上 | 4.9点 | +0.4点 | <ul style="list-style-type: none"> 人的資本投資、職場環境改善効果などにより計画を上回った |

*1 計画は2023年3月22日公表数値 *2 業績予想は2026年3月16日公表数値、保証債務残高は同日時点での見込み値

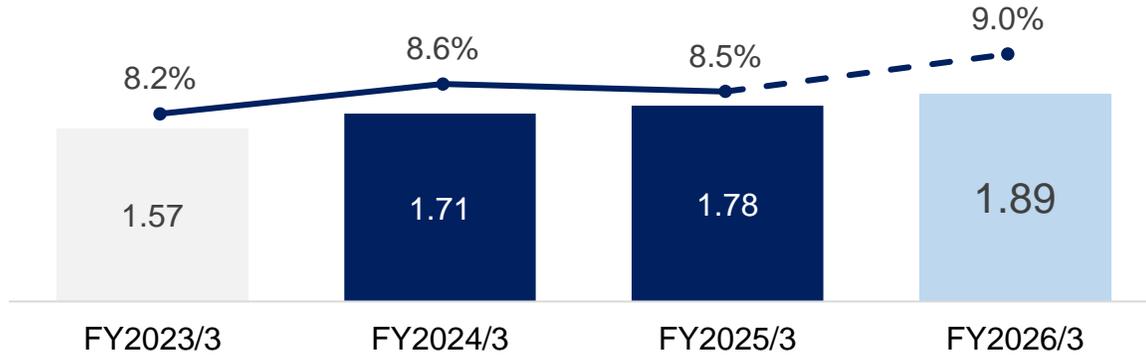
新規保証実行金額・保証債務残高ともに計画を達成する見通し

既存住宅ローン市場からの獲得であるインオーガニック戦略は、計画1.2兆円を大きく上回る3.4兆円の実績を見込む

新規保証実行 オーガニック

計画 FY2026/3新規保証実行
1.8兆円 市場シェア***9.5%**

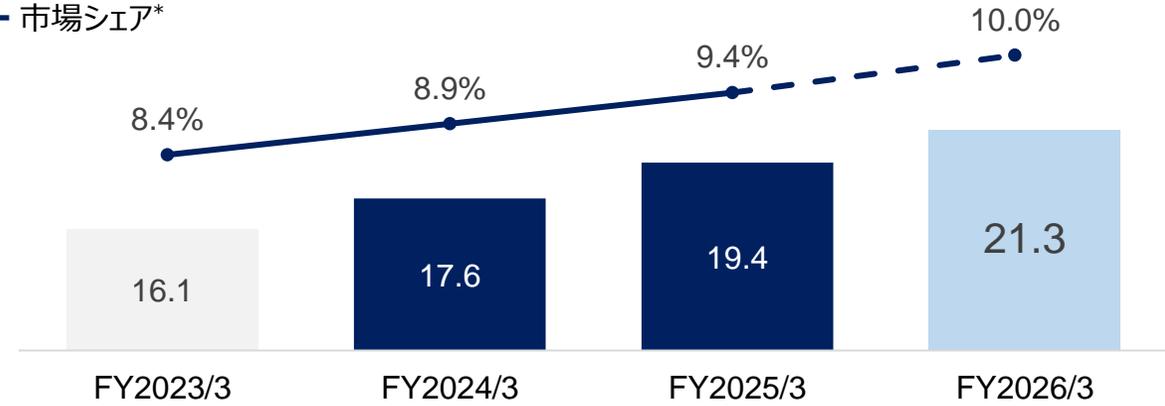
■ 新規保証実行金額(兆円)
● 市場シェア*



保証債務残高 オーガニック インオーガニック

計画 FY2026/3保証債務残高
19.0兆円 市場シェア***10%**

■ 保証債務残高(兆円)
● 市場シェア*



オーガニック獲得の取り組み

商品・サービス開発

保証上限金額増額、対象物件最低面積緩和、子育て世代向けキャンペーン、DXサービス提供

保証対象の範囲拡大

グループ会社によるニッチ顧客層獲得
(狭小物件・親族間売買等)

インオーガニックによる獲得見込み(計画1.2兆円)

| | | |
|-----------------|------------|--------------|
| 保証会社M&A | 4件 | 0.9兆円 |
| ABL貸付、RMBS、損失補填 | 13件 | 2.7兆円 |
| 合計 | 17件 | 3.6兆円 |

* 市場シェアは住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高」の推移を基に当社にて算出

案件チャネル拡大に向けたプラットフォーム構築およびグループ会社活用を開始 協業、M&A・投資およびCVCの活用については、住宅関連企業などを中心に着実に実行

案件チャネル 拡大

計画

物件検討前に借入可能額を決められる
仕組みを構築

- リクルート社やアットホーム社、その他不動産会社等と連携し物件検討前に借り入れ可能額が把握できるサービスを提供
- 年間受付実績は9,605件と一定利用あるが、保証実行に至ったのは332件であり、サービス拡大に課題残す

グループ会社 活用

計画

グループ会社のサービサー会社や保証会社を
活用し新たな収益源を拡大する

- あけぼの債権回収
3金融機関から債権管理業務受託開始も収益拡大に至らず
- みのり信用保証
狭小物件や親族間売買などニッチ顧客層向け商品提供するが
グループ収益貢献には至っていない

 あけぼの債権回収

 みのり信用保証

協業、 M&A・投資

計画

住宅ローンプラットフォーム構築のため
住宅ローン周辺事業会社の協業・M&A

- MFS社、インテリックス社と資本業務提携を締結、シナジーを見込める会社との協業を進めている

株式会社MFS

In+elleX
株式会社 インテリックスホールディングス

CVC投資

計画

CVCを活用したスタートアップ企業への出資、
事業シナジー創出

- 2023年にCVC設立し9社18億円を出資
総額50億円を予定しており2028年度中に出資完了予定

 iYell
いえ-る

 SANU

 ファミトラ

 on call

 Tent

 aba

 Nealle

 digdig

 MW

サクセッションプランの運用開始、従業員満足度・エンゲージメント調査など人的資本投資を強化 コンプライアンス・リスク統括部の設置などガバナンス向上に向けた体制を構築

人的資本への投資

- ・ 階層別研修制度見直しやサクセッションプランの運用開始
- ・ 従業員満足度、エンゲージメント調査の結果は計画を上回る
- ・ 女性活躍に取り組むが女性管理職比率は計画を下回る

人材KPI



計画

人材育成、従業員満足度向上、女性活躍による企業価値向上

コーポレートガバナンス充実

- ・ デュアルレポーティングライン等構築による内部監査部門と取締役会および監査役会の機能強化
- ・ 人権方針制定および教育・浸透によるコンプライアンス強化

計画

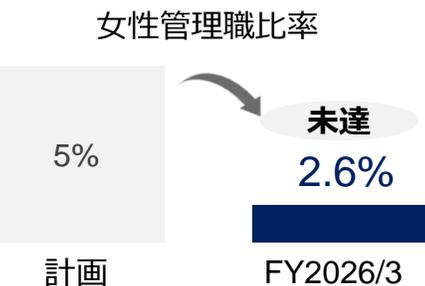
持続的な成長を実現するためコーポレートガバナンスの充実を図る

気候変動への取り組み

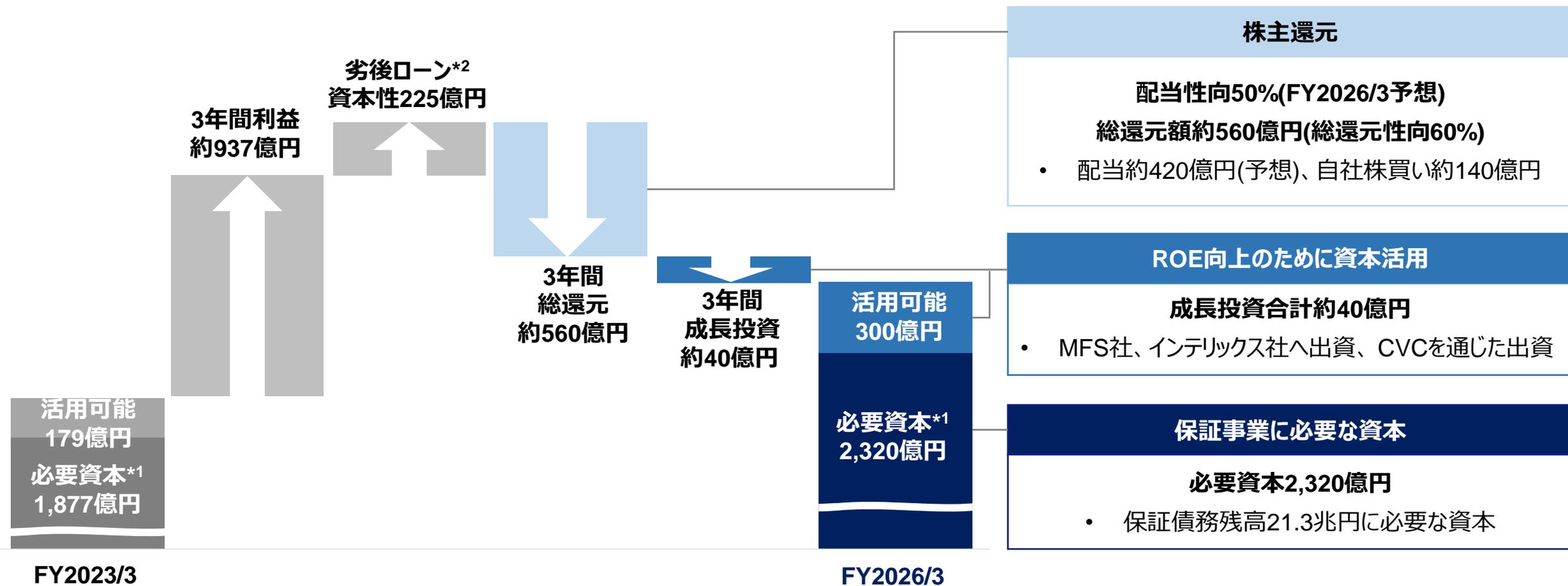
- ・ 2024年に地方自治体・金融機関と連携した空き家対策専用商品を開発し提携自治体を拡大
- ・ 営業車両の切り替えやオフィスでの再生可能エネルギーの活用により温室効果ガス排出量を2013年度比で38.5%削減、計画達成に向けて順調に推移

計画

2030年までに温室効果ガス排出量2013年度比50%削減



資本性劣後ローンにより資本コストを抑えつつ活用可能な資本を確保、
株主還元については、配当および自社株買いにて総還元額約560億円を見込む



FY2023/3

FY2026/3

*1 保証債務残高に対して必要な資本。残高×PD×LGD×平均完済期間にて算出。PD、LGD、平均完済期間は過去実績を基に当社にて設定

*2 劣後ローンの資本性部分(借入残高の75%)

外部環境の不確実性が増すなか、住宅および住宅ローン市場は底堅い推移を予想 金利上昇は当社にポジティブな要素が大きい

外部環境



- 人口減少が続くが、三大都市や地方主要都市の影響は限定的
- 人手不足の継続により、雇用環境の急激な悪化は見込まない
- 政府の物価高対応や賃金上昇を想定するものの、実質賃金は足踏みを見込む

住宅/住宅ローン市場



- 住宅価格は都市部を中心に上昇が続き、中古住宅を選択する人が増える
- ペアローンや超長期住宅ローンなど不動産価格高騰に対応する商品が選ばれる
- 利便性向上、コスト削減などを目的に住宅ローン手続きのオンライン化が進む

金利



- 現状の金利水準、上昇ペースにおいては、住宅購入需要は底堅く推移
- 金利ある世界においては、借換需要や外部保証への需要が高まる
- 資産運用利回りの上昇により保有資産からの受取利息等の増加が見込まれる



免責事項

この資料は投資家の参考に資するため、全国保証株式会社(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。当資料に記載された内容は、2026年3月16日時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。