

2018年11月12日
株式会社イントラスト

個人投資家説明会を開催いたしました

記

日 付：2018年11月 9日（金）

場 所：今村証券高岡支店

主 催：今村証券株式会社

参加人数：41名

今村証券株式会社様にご協力いただき、高岡支店にて投資家の皆さまへ弊社のご案内をさせていただきました。
詳細に関しましては、是非、資料をご覧くださいませ。

【本件に関するお問合せ】

株式会社イントラスト IR

（証券コード：7191）

TEL:03-5213-0805 MAIL:info@entrust-inc.jp

URL:<https://www.entrust-inc.jp/>



会社説明資料

株式会社イントラスト

証券コード
7191



本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

201811

1. 会社情報

2. 業績関連

3. 成長戦略

*** 中期経営計画**

1. 会社情報

● 会 社 名 : 株式会社イントラスト

● 設立年月日 : 2006年3月

● 資 本 金 : 10億32百万円

● 決 算 期 : 3月

● 代表取締役 : 桑原 豊

● 本社所在地 : 東京都千代田区麹町1-4

● 主 な 拠 点 : 仙台市、秋田市、富山市、名古屋市、大阪市、福岡市
横浜ソリューションセンター

● 従 業 員 数 : 96名

● 事 業 内 容 : 総合保証サービス業



2006年 3月 東京都港区に株式会社イントラストを設立

2007年10月 大和リビング株式会社と業務提携
大和リビング専用商品の「D-Support」を販売開始

2010年 2月 「プレステージ・インターショナル」グループとなる。

2010年10月 大手信販会社と業務提携
家賃決済クレジットサービス付帯の保証商品「Ce-Trust」販売開始

2014年 6月 新たな保証商品の開発で三井住友海上火災保険株式会社と業務提携

2014年 8月 介護費用保証商品「太陽」を販売開始

2015年 5月 医療費用保証商品「虹」を販売開始

2016年12月 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場

2017年12月 東京証券取引所市場第一部に株式を上場

2018年 2月 養育費保証商品を販売開始

2つの事業で、
マーケットニーズに応える、カスタマイズサービスを提供

保証事業

リスク+サービスのセットを保証として提供

膨大な
大手企業
マーケット



ソリューション事業

保証に関わる専門性をサービスとして提供



債権の滞納リスク+サービスのセットを保証として提供

保証事業

様々な契約時に必要とされる連帯保証人をイントラストが
その立場を引き受けて、代行する制度

例えば、家賃債務保証の場合

借借人



賃貸人



連帯保証人



連帯保証人が必要な賃貸借契約において、
成約率を向上させるメリットがあり、機関保証のニーズは年々拡大

顧客ニーズを効率的に解決する専門的な業務支援サービス

ソリューション事業

保証事業

蓄積したスキル・ノウハウ

専門サービスに展開

1. C&O(コンサル&オペレーション)サービス

審査業務



契約管理



集金代行



未入金案内



調査訪問



法対応支援



滞納管理



2. Doc-onサービス



コールセンター機能

支払い・督促通知機能

決済機能（特許出願中）

3. 保険デスクサービス



保険募集業務

コールセンター機能

コンプライアンスに準拠した
オペレーション

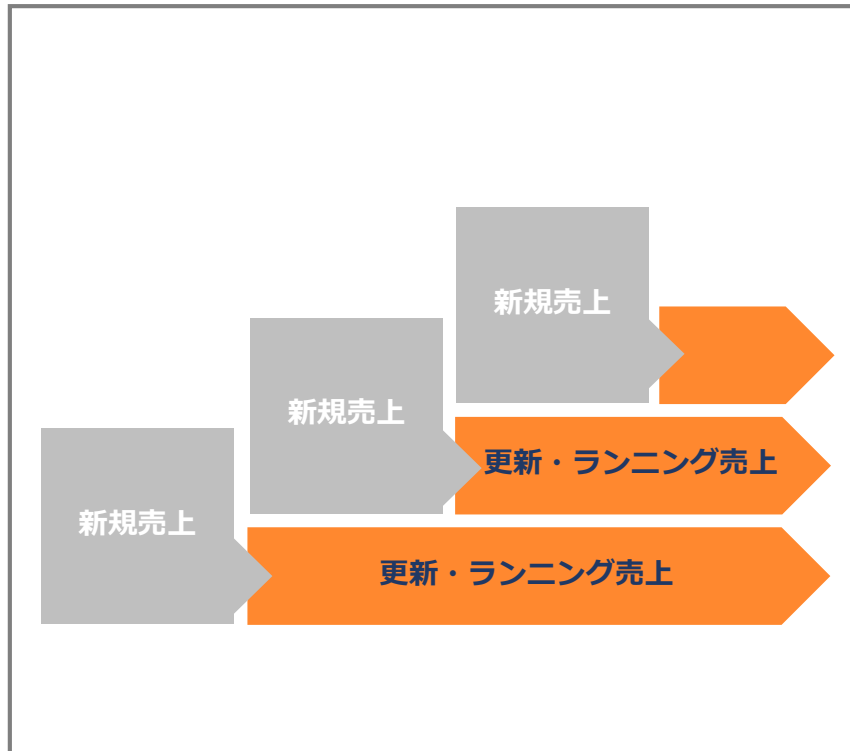
顧客の固有ニーズに合わせてデザイン

柔軟な解決策を提示

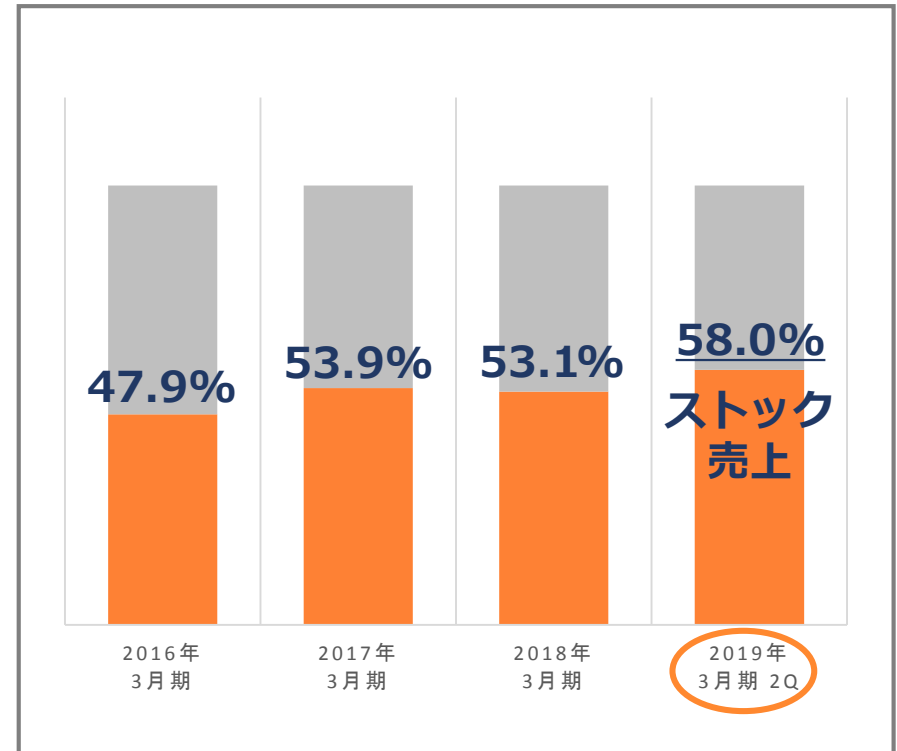


個別固有の問題を解決

🏠 スtock型ビジネス



🏠 スtock売上高構成比率



2. 業績関連

増収スタート!

売上高
前年同期比 **4.3%** ↑

【主な要因】

- ・ **売上**はソリューション事業が成長を牽引。前期に開設した横浜ソリューションセンターで運営する新規事業が順調に成長、プラス寄与
- ・ **営業利益**は増収による増益効果はあったものの、適正な人員増強に伴う人件費の増加等により、第2四半期においては減益
営業利益率は20%超の高水準維持

売上高

1,506 百万円
(前年同期比 **104.3%**)

営業利益

358 百万円
(前年同期比 **89.2%**)

(単位：百万円)

	[前期]2018/3期2Q	[今期]2019/3期2Q		対前年同期比	
	実績	実績	売上高比率	増減額	増減率
売上高	1,444	1,506	-	63	4.3%
営業利益	402	358	23.8%	▲ 43	-10.8%
経常利益	398	358	23.8%	▲ 39	-9.9%
四半期純利益	268	236	15.7%	▲ 31	-11.7%

増収増益見込

売上高
前年同期比 **6.7%** ↑

営業利益
前年同期比 **4.9%** ↑

【主な要因】

- ・ **売上**はソリューション事業におけるC&Oサービスおよび保険デスクサービスの高成長をベースに確実な増収を見込む
- ・ **営業利益**はオペレーションの効率アップによる費用抑制を図る
営業利益率は25.7%の高水準予想

売上高

3,150 百万円
(前年同期比 **106.7%**)

営業利益

810 百万円
(前年同期比 **104.9%**)

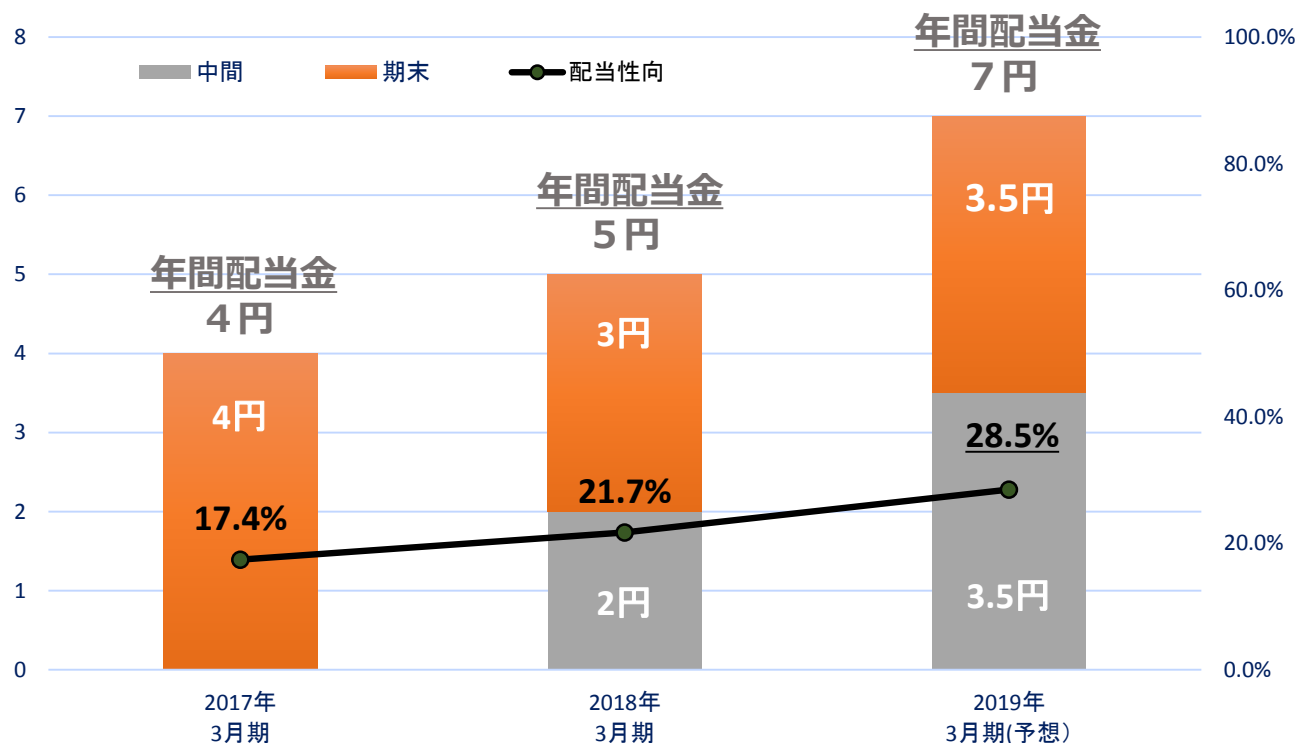
(単位：百万円)

	[前期]2018/3期	[今期]2019/3期 業績予想		対前年同期比		当初業績予想比	
	実績	修正後	売上高比率	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	2,951	3,150	-	198	6.7%	▲ 290	-8.4%
営業利益	772	810	25.7%	37	4.9%	▲ 114	-12.4%
経常利益	752	810	25.7%	57	7.7%	▲ 114	-12.4%
当期純利益	508	545	17.3%	36	7.2%	▲ 84	-13.5%

* 2018年10月24日に上期の業績の進捗を加味し通期見通しの修正を発表

配当方針

将来の事業拡大と企業体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績と連動した安定的な配当を継続していく



* 2017年3月期の配当については、普通配当3円、記念配当1円（東証マザーズ上場記念）

3. 成長戦略

総合保証サービス事業で、家賃債務保証に次ぐ新市場の創造 あらゆる社会問題の解決に挑戦

高齢者介護問題

医療費未収金問題

未払い養育費問題



養育費保証



医療費用保証



介護費用保証

ESP* (社内起業家支援制度)



保険デスク



保証事業

リスクとサービスのセットを保証として提供

2006

家賃債務保証

2014

2015

Doc-on

2016

2017

2018

ソリューション事業

保証に関わる専門性をサービスとして提供

C&O(コンサル&オペレーション)

*ESP:「イントラスト・スタートアップ・プログラム」の略

保証新分野を取り巻く市場環境

医療機関



医療費未収金問題

【法律】医療法 改正
外部監査の義務化

【厚生労働省】

2007-2008年検討会実施
医療費未収金問題

介護施設



高齢者介護問題

【法律】民法 改正
保証人保護 保証極度額明示

【国土交通省】

2020年までの目標設定
サービス付き高齢者向け住宅

医療費未収金問題 解決へ

【医療費未収金問題の現状と対策】

- 厚生労働省は2007年に医療費未収金問題に関する検討会を立ち上げ、有識者との審議を重ね対策を検討。
- 医療機関に占める医療費未収金は、高水準で、病院経営を圧迫。
- イントラストは2015年に医療費用保証を開発、100以上の医療機関に提供、普及に努める。



人による保証から機関保証へ

医療費用保証

NEWS

医療法改正により平成30年4月決算から大規模病院の外部監査が義務化され医療費未収金対策が求められる



画像はイメージです

医療機関では医療費の未収金問題が病院経営悪化の問題となっており、現在、その金額は1,000億円*を超過すると推定されます。

*2006年に四病院団体協議会「治療費未払問題検討委員会」に加盟する5,570病院で実施された調査によると医療費未収金は約853億円(3年間累積)と判明。現在では、1,000億円を超過すると推定。

高齢者介護問題 解決へ

【高齢者介護の現状と対策】

- 日本は2010年から総人口の21%以上が65歳以上の老年人口が占める超高齢社会
- 国土交通省は課題となっている介護施設の整備に向けてサービス付き高齢者向け住宅の目標を設定し対応に乗り出している。
- イントラストは2014年に介護費用保証を開発150以上の介護施設に提供、普及に努める。



人による保証から機関保証へ

介護費用保証

NEWS

サービス付き高齢者向け住宅の推進

「サ高住」戸数(戸)



出典：国土交通省「サービス付き高齢者向け住宅」登録事務局公表データ

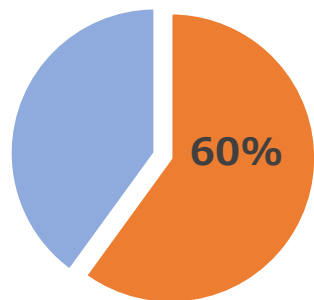


画像はイメージです

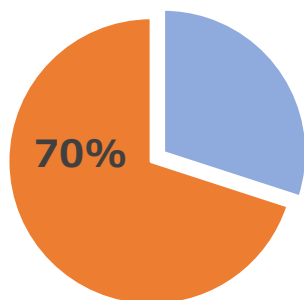
未払い養育費問題 解決へ

【日本の離婚と養育費に関する現状】

離婚件数のうち未成年の子のいる離婚



養育費を受けていない母子家庭の割合

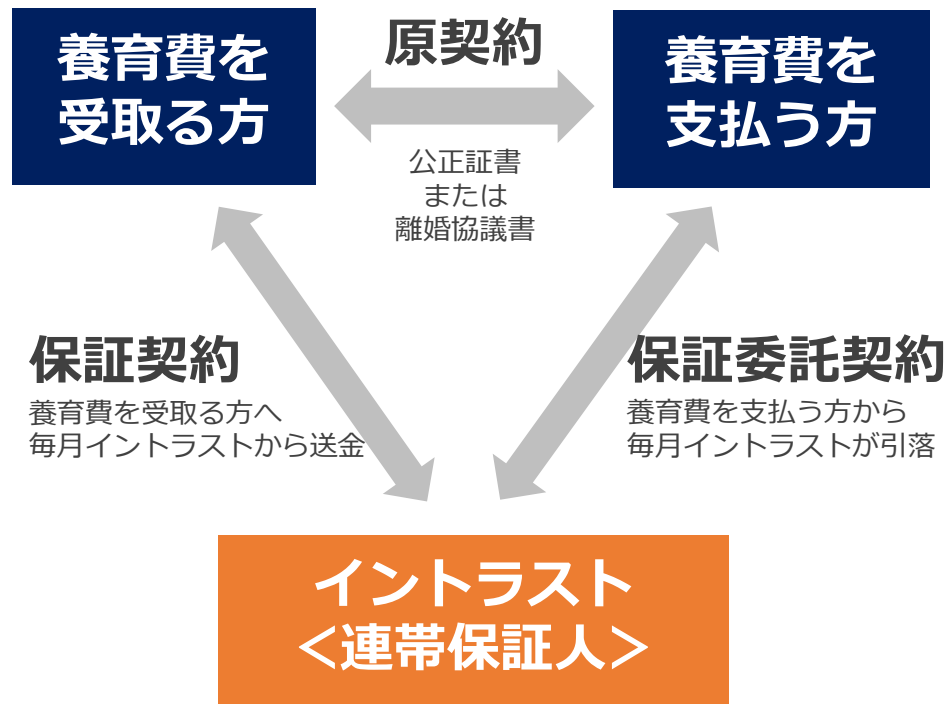


○2015年の離婚件数は年間で約22万組、うち未成年の子がいる離婚件数は約13万組

○約70%の母子家庭が養育費を受けていない状況

出典：厚生労働省「人口動態統計」

養育費保証の仕組み



2018年2月ー

養育費保証



画像はイメージです

- ・ 未払い養育費の立替
- ・ 養育費を支払う方との交渉
- ・ 法的手続きサポート

*** 中期経営計画**

(2019年3月期-2021年3月期)

中期経営計画の経営目標



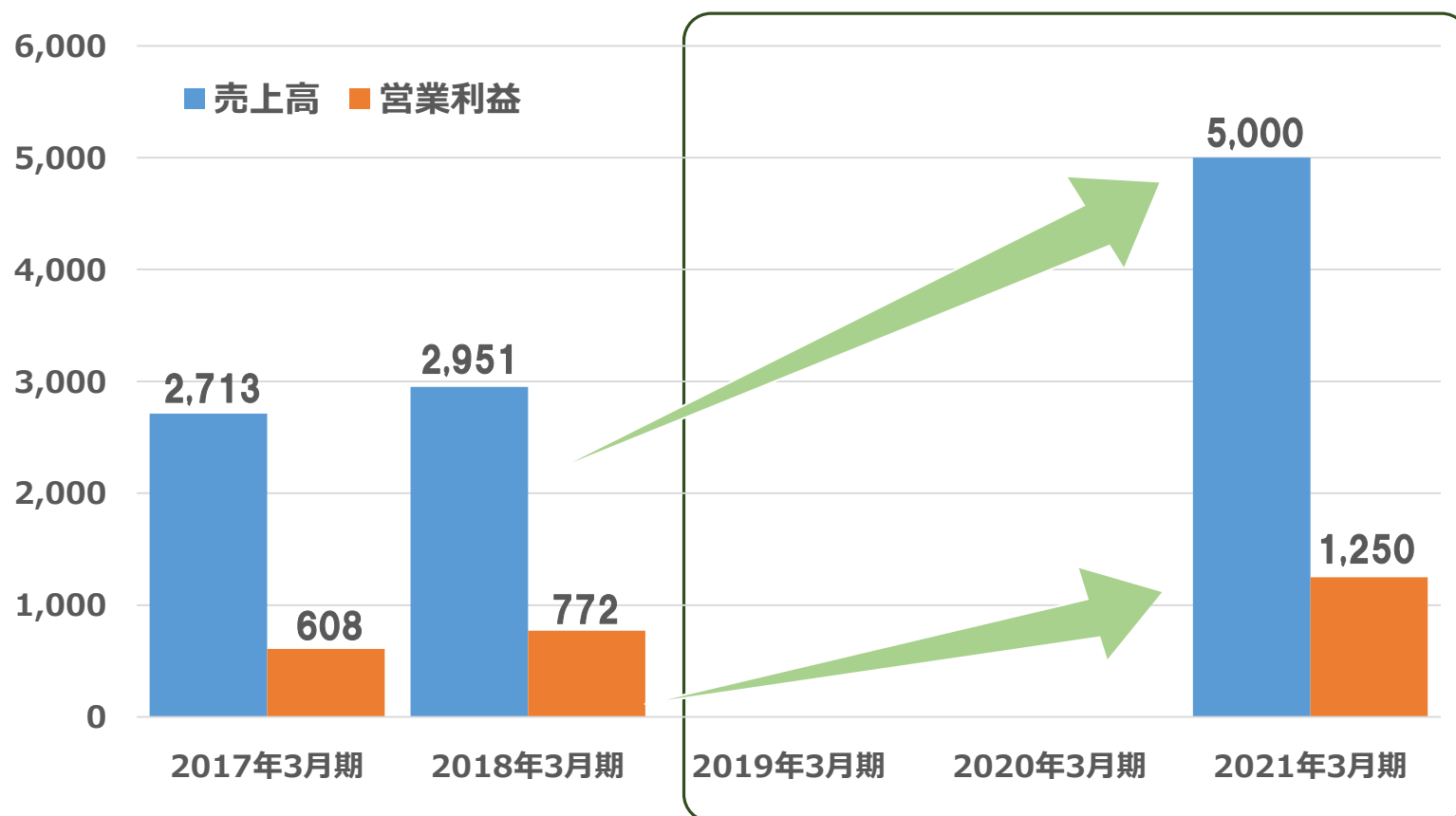
中期経営目標
(2021年3月期まで)

売上高
5,000 百万円

営業利益
1,250 百万円

営業利益率
25 %

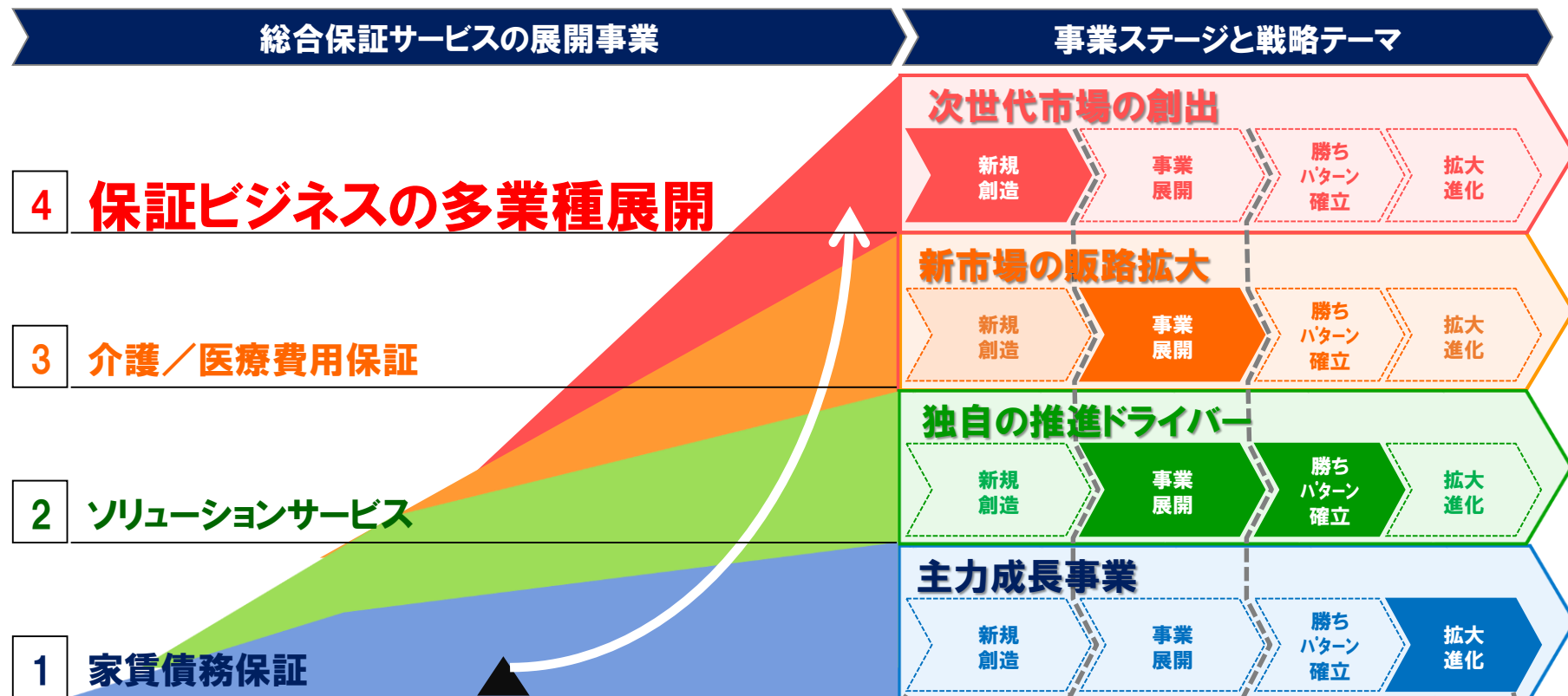
単位: 百万円



中期経営計画の基本方針

●事業展開

総合保証サービス会社として保証商品およびソリューションサービスを創造、展開、拡大、進化させます。
事業ステージ毎の課題を解決し、付加価値の創出、生産性の向上、差別化の実現を目指します



●事業投資

ステップ・バイ・ステップで投資を実行。
事業機会が持つ成長チャンスと
損失リスクの二面性を見極めます

成長機会へ
投資

①挑戦投資
新たな事業機会に
向けた探索、
トライアルなど

②準備投資
市場の確立を
見据えた前準備

③実現投資
事業の成長、
競争力強化を
実現

成長投資、株主還元、経営効率性、財務健全性の4つを重視し、バランスの取れた投資・財務戦略を実現する

1. 成長投資

投資目安：650～1000 百万円

● **投資機会ステップ・バイ・ステップ。事業成長を段階的に見極め投資を実行**

① 挑戦投資

新たな事業機会に向けた探索、トライアルなど

新たな事業機会の発掘

- ・実験プロジェクト運営
- ・社内提案のチャレンジ
※ESP制度
- ・テストマーケティング
- ・M&A など

70～150百万円

② 準備投資

市場の確立を見据えた前準備

事業化への体制確立

- ・プロトタイプシステムの構築
- ・専門部署、要員の確保
- ・プロモーションの補強
- ・M&A など

80～150百万円

③ 実現投資

事業の成長、競争力強化を実現

事業強化、収益増加

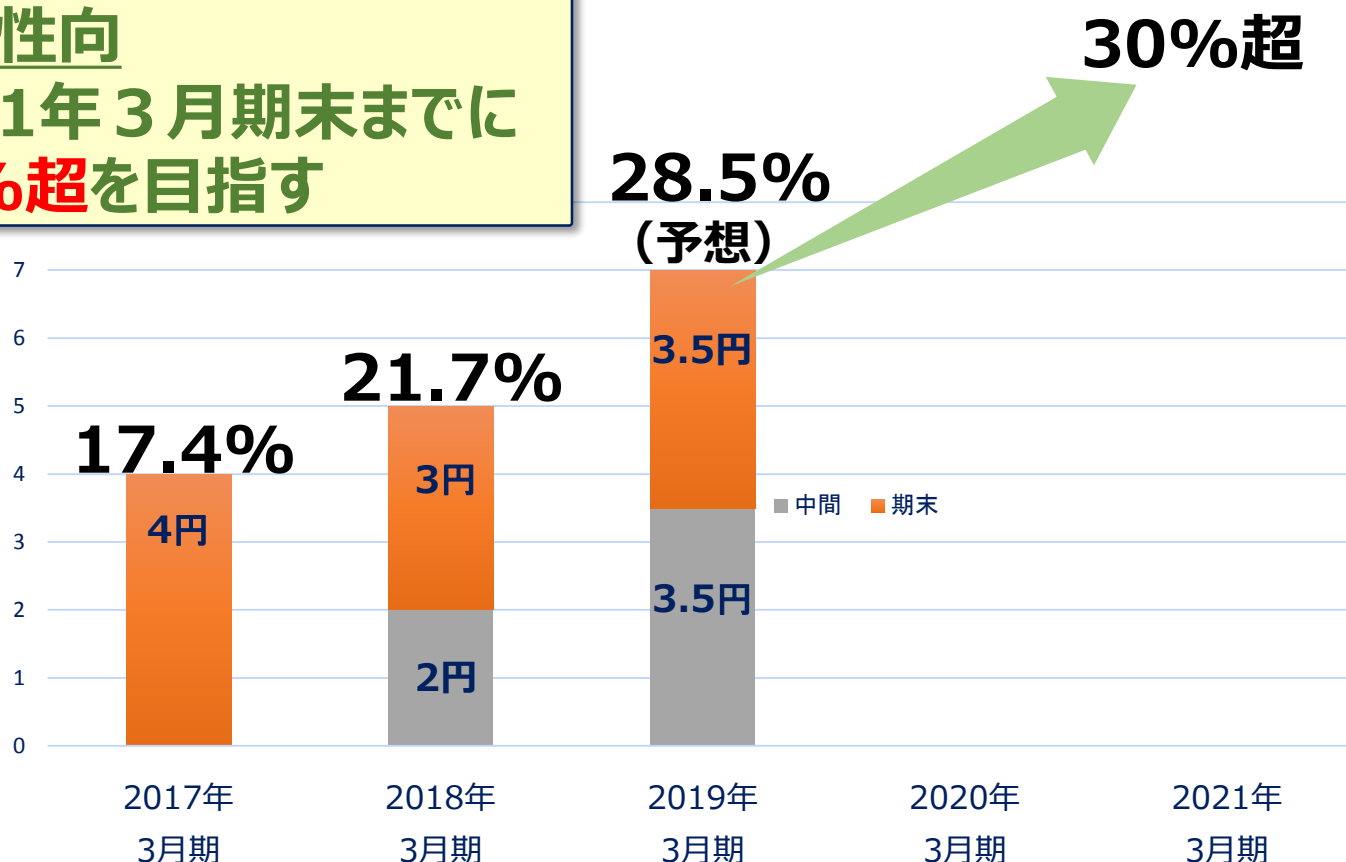
- ・保証新商品開発
- ・IoT, AIの実証実験
- ・営業力の強化
- ・基幹情報システム構築
- ・大型ソリューションセンターの開設
- ・M&A など

500～700百万円

成長投資、株主還元、経営効率性、財務健全性の4つを重視し、バランスの取れた投資・財務戦略を実現する

2. 株主還元

- 配当性向
2021年3月期末までに
30%超を目指す



* **株主優待制度**[平成30年3月期より開始]：毎年期末時点にて当社株主名簿に記載または記録された株主様のうち、当社株式1単位(100株)以上を保有する株主様を対象に**一律500円分のQUOカード**を贈呈。

成長投資、株主還元、経営効率性、財務健全性の4つを重視し、バランスの取れた投資・財務戦略を実現する

3. 経営効率性

● ROE

20%以上を維持し、経営の効率性を重視する

4. 財務健全性

● 自己資本比率

60%目処に財務健全性を確保する

MISSION

**イントラストは保証スキームで社会インフラを
提供しサービスと流通の活性化を実現します**

株式会社イントラスト

資料中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります。実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おください。実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。

問合せ窓口：株式会社イントラスト IR

Email : info@entrust-inc.jp