

イントラスト 7191

家賃から介護費用まで
総合保証サービス事業展開

「ストック型モデル」に強み

イントラスト（7191）は総合保証サービス事業を手掛ける。家賃債務保証をベースに、そのノウハウを活用して横展開を図り、医療費用保証、介護費用保証なども行う。ストック型のビジネスモデルで、業績面では安定的な成長の継続が期待できる。同社の現状と将来について桑原豊社長に聞いた。

桑原豊 社長に聞く



——御社の事業内容を教えてください。
「主力の家賃債務保証は、賃貸不動産の賃貸借契約を締結する際に必要となる連帯保証人を引き受け、賃料の滞納リスクをカバーしています。顧客は大和ハウス工業（1925）グループの大和リビングなどほとんどが大手不動産管理会社で、多数の顧客を一手に引き受け、稼働率も高水準にあります。それが経営基盤の強さ、売上高の安定的な成長につながっています」

——10月に今3月期業績予想を下方修正しました。
「上期について新規の賃貸借契約数が例年のトレンドから算出した当初の想定を下回ったため、ソリューション事業の受託件数が伸び悩みました。営業利益（非連結）が9億2500万円↓8億1000万円（前期比4・9%増）で、30%以上の修正ではないものの、情報を正確に、迅速に伝えることを重視し、

養育費保証など新市場開拓にも注力

今回の修正を実施しました。ただ、不動産管理会社との取引状況、市場シェアに大きな変化はなく、長期的な成長トレンドは変わらないと思っています」

——家賃債務保証にとどまらず、医療、介護費用の保証にも力を入れていますね。
「医療、介護とも高額な費用が必要なケースが多く、延滞は社会問題になっていきます。医療費用保証に関しては、①病院から患者に販売する②エラン（6099）と組んで入院セットレンタルと同時販売する③損保会社と組んで販売する——の3パターンで利用者の増加を図っています。医療、介護とも潜在的なニーズは非常に大きく、数年後には数億円規模のまとまった売上高になるとみえます」

——そのほかの保証サービスには何がありますか。
「当社は家賃債務保証サービスだけでなく総合保証サ-

ビスの会社で、常に新しい保証サービスの開発に努めています。社内にESP（イントラスト・スタートアップ・プログラム）起業家支援制度があり、社員一人ひとりが市場を探求し、潜在的な市場の顕在化、さらには新市場の創出を目指しています。今年2月から販売を開始した養育費保証サービスもESPから生まれたものです。同サービスはまだ始まったばかりですが、需要は確実であり、今後の成長が期待できます」

——将来のビジョン、株主還元について教えてください。
「当社のビジネスモデルはストック型で、業績は着実に右肩上がりが見込めます。それに加えて、新サービスの開発、投入で、より一層成長力を高めていくつもりです。また、業績成長につれ、株主還元にも積極的に取り組んでいきます。今期の配当は中間期3・5円、期末3・5円の年間7円で、配当性向は24%強になる予定です。配当性向に関しては、いずれ30%以上にする目標を持っています」