

企業研究

vol.038

イントラスト

(東京都千代田区)

桑原豊社長(61)



家賃債務保証会社の中でも、手堅い財務基盤を抱えるイントラスト(東京都千代田区)。有利子負債はゼロ。自己資本比率は70%を超える。業績も順調に推移しており、前期は売上高31億円、営業利益は8億円と過去最高を更新。賃貸管理会社のニーズに合わせた家賃債務保証サービスで着実にストックを増やし、同時に賃貸業界で得た保証ノウハウを他業界で横展開する経営姿勢が、同社を成長軌道にのせている。桑原豊社長に詳細を聞いた。

会社概要

社名: イントラスト
住所: 東京都千代田区麹町1-4 半蔵門ファーストビル2F
設立: 2006年3月
資本金: 10億3400万円
従業員数: 96人
業務内容: 家賃債務保証、医療費用保証、介護費用保証、養育費保証、コンサル&オペレーションサービス、Doc-onサービス、保険デスクサービス

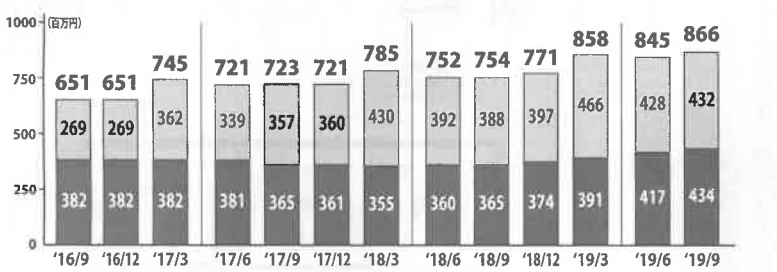
会社メモ

家賃債務保証会社として06年3月に設立。同社に定型商品はない。基本的には顧客である賃貸管理会社のニーズに合わせてカスタマイズしてOEM形式で提供している。家賃債務保証分野に限った保有契約件数は19年9月時点で34万4517件。3年前と比べて10万件ほど増えている。

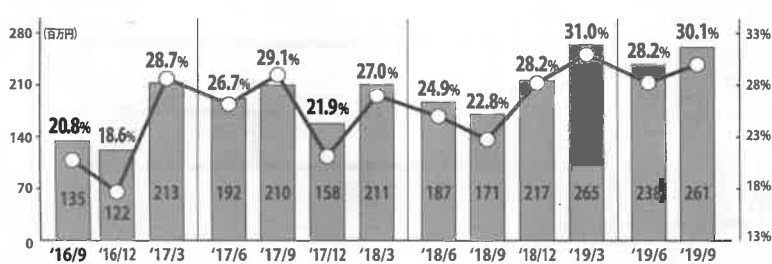
社長メモ

桑原豊社長
1958年10月生まれ、東京都出身。法政大卒。81年4月 INA 保険会社(現Chubb 損害保険)入社。チューリッヒ保険会社日本支社などを経て、2006年3月、パートナーと同社を設立、代表取締役。13年5月、代表取締役社長に就任(現任)。

売上高の四半期推移



営業利益・営業利益率の四半期推移



※イントラストの決算資料をもとに当社が制作

火災保険の加入・更新サポート業務も展開

ソリューション事業のサービスは多彩。中には、入居者の火災保険の加入・更新業務をサポートする「保険デスクサービス」があり、少しずつ大手管理会社の利用を増やしている。2016年9月にリリースした。サービス内容は主に5つ。火災保険契約の案内、コールセンター対応、火災保険の契約の締結、契約後の異動等に伴う事務手続き、管理会社への報告業務だ。

管理会社が利用するメリットは、業務効率化以外にもある。無保険の入居者が、万が一事故を起こしたら、賠償責任を持つのはオーナー側で、管理会社は善管注意義務を問われる可能性が出てくるという。そのため保険デスクで加入・更新もれを防ぐ。「入居者の方々に保険に入っていたらどうかを促していることを、しっかり裏付けるためにも、保険デスクを利用してもらっています(桑原社長)。

家賃保証ノウハウを他業界へ横展開

「総合保証サービス会社」と申し上げています。もうひとつの「ソリューション事業」は、他の家賃債務保証会社にはない独自のサービスです。これはほとんど家賃債務保証の変形版です。審査・回収業務、SMS一括送信業務といった家賃債務保証事業に付随した、代位弁済リスクをこらさない「役割」を管理会社に提供しています。ここ数年、ソリューション事業の実績が積み上がっており、同部門の前期売上高は約16億円。保証事業の約15億円を上回っています。

多くの引き合いをいただいています。もともとは10年以上前に、ある大手管理会社と「連帯保証人不要プラン」をつくり、当社が代位弁済リスクのない家賃回収・審査業務などの付随業務をはじめたことが、ソリューション事業の根幹を成し遂げました。そこが社ほどですが、管理戸数1万户以上の大手管理会社がほとんどです。

1人あたりの売上高は約3500万円、同業他社の3倍の生産性です。保証事業のほうでは、家賃債務保証サービスのほか、医療費・介護費・養育費の保証も手掛けています。なかでも医療・介護費保証が3倍以上は成長しています。

回収代行会社とは、お互いウィンウィンで今も取引を続けています。滞納が起きたときに代位弁済するのではなく、前払いで送金する仕組みです。滞納発生率も6%以下で、回収率も98%です。社員100人、アルバイト80人でまかなえています。社員入ったと実感しています。中でも入院費の滞納リスクを保証する病院負担型の医療費保証が成長をけん引しています。医療現場では、医療費の未払いが増え、1施設あたりで毎月1200万〜1600万円ほどの未収金債権が問題化しています。厚生労働省も回収を促すように、病院を指導しているのですが、病院には回収のインフラ・ノウハウがありません。やむを得ない事情を抱える患者がいらっしやれば、なおさら回収は難しくなります。そこで当社が損保会社と連携し、2014年に介護分野、15年に医療分野の保証事業に参入しました。

御社は保証事業とソリューション事業の2本のビジネスで成り立っています。まず、保証事業ですが、オーダーメイド型の家賃債務保証商品のほか、その業務経験で得た「保証」のノウハウを医療・介護・養育費といった別の市場へ横展開し、拡大しています。当社にとって家賃債務保証サービスは「ワンオフゼム」の商品。家賃債務保証会社といわれることが多いのですが、あくまで当社は「総合保証サービス会社」として活動しています。

「連帯保証人不要プラン」をつくり、当社が代位弁済リスクのない家賃回収・審査業務などの付随業務をはじめたことが、ソリューション事業の根幹を成し遂げました。そこが社ほどですが、管理戸数1万户以上の大手管理会社がほとんどです。

「入居者の方々に保険に入っていたらどうかを促していることを、しっかり裏付けるためにも、保険デスクを利用してもらっています(桑原社長)。

中長期的には、家賃・医療費・介護費・養育費の4本柱になりますか。あくまでイメージですが、家賃債務保証が一番。次に数字として伸びるのが、医療費保証と見込んでいます。開花すれば、5年以内には家賃債務保証を越すかもしれません。3番目が介護費と養育費が同等に並ぶでしょう。