

会社情報

(2023年9月30日現在)

■会社概要		■役員			
会社名	株式会社イントラスト (英名：Entrust Inc.)	代表取締役社長 執行役員	桑原 豊	取締役（社外）	山中 正竹
証券コード	7191	取締役 執行役員	太田 博之	取締役（社外）	松山 哲人
		取締役 執行役員	竹内 祐博	取締役（社外）	網野 麻理
設立	2006年3月	取締役 執行役員	川島 俊忠	常勤監査役（社外）	佐藤 智之
資本金	10億45百万円	取締役	玉上 進一	監査役	吉田 範夫
本社所在地	東京都千代田区麹町1-4 半蔵門ファーストビル2F			監査役（社外）	坂田美穂子
従業員数	279名（アルバイト・パート含む）				

株式情報

(2023年9月30日現在)

■株式の状況		■大株主の状況	
発行済株式の総数	22,360,122株	<株主名>	
発行可能株式総数	60,000,000株	<所有株式数の割合>	
株主総数	5,337名	PRESTIGE INTERNATIONAL (S) PTE. LTD.	
		日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	
		桑原 豊	
		GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	
		株式会社桑原トラスト	
		THE CHASE MANHATTAN BANK, N. A. LONDON SPECIAL ACCOUNT NO. 1	
		JPモルガン証券株式会社	
		株式会社トリニティジャパン	
		株式会社SBI証券	
		株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	

株主メモ

上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場	株主名簿管理人 同事務取扱事務局	みずほ信託銀行株式会社 〒100-8241 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
事業年度	4月1日から3月31日まで		みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内に招集いたします。	同連絡先・郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
基準日	3月31日		みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
剰余金の配当の基準日	3月31日、9月30日	未払配当金のお支払	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
単元株式数	100株	公告掲載方法	みずほ信託銀行 (トラストラウンジを除く)、みずほ銀行 電子公告により行います。(https://www.entrust-inc.jp/) ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。



株式会社イントラスト

〒102-0083 東京都千代田区麹町1-4 半蔵門ファーストビル2F
TEL. 03-5213-0250 / FAX. 03-5213-0251
<https://www.entrust-inc.jp/>

スマートフォンの方は
こちらから



entrust

VOL. 12

WING

株式会社イントラスト スタンダード市場7191

第19期 中間報告書
2023年4月1日～2023年9月30日



イントラストの経営理念

経営姿勢

我々はお客様に三つの価値（喜び、安心、信頼）を提供します。

お客様にどれだけ 喜んでいただけるか。

お客様に心から喜んで
いただくため、
常に全力を尽くす姿勢。

お客様にどれだけ 安心していただけるか。

お客様へご提供している商品が、
日頃安心してご利用いただけているか
ということに高い関心を持ち続ける姿勢。

お客様にどれだけ 信頼していただけるか。

お客様のニーズに敏感な
情報感度を持ち、
真の信頼とは何かを追求する姿勢。

基本方針

我々は以下の五原則に従って会社を運営します。

感動

いつの時代においても、
お客様に感動していただける
企業を目指す。

活躍

社員が心身ともに健やかに活躍できる
職場環境を目指す。

挑戦

挑戦し続ける創造力と実行力を持ち、
時代と共に生き続けられる
企業を目指す。

品格

コンプライアンスを最重要視し、
常に秩序と品格のある行動を徹底する。

自覚

社員一人ひとりが社会に
参画しているという強い自覚と誇りを
持てる企業を目指す。



» ご挨拶

株主の皆様へ

日頃から弊社業務におきましては、多大なるご高配賜りまして誠にありがとうございます。心より感謝申し上げます。今年の夏はいつにも増して暑い日が続き、日本では猛暑日日数の最多記録も更新しました。あらゆる地域で自然災害が多く発生し、地

球環境が明らかに変化していることを強く感じております。

弊社社業におきましては、極めて順調で、前年度30%を超える成長を遂げております。これもひとえに皆様のご支援の賜物と感謝いたしております。

総合保証サービス会社として提供してまいりました家賃債務保証、どこよりも早く商品開発に取り組み提供してまいりました医療費用保証や介護費用保証、世の中のニーズに正面から向き合ってきたからこそ提供できた養育費保証。これらが皆様に認知されたことで弊社の成長は支えられております。ここからさらに、これらのサービスが皆様の生活に速く深く馴染んでいくように進めてまいります。総合保証サービス会社として、どこよりも早く社会のニーズを察知し、早く取り組んできた弊社だからこそこのサービスと強く感じているところであります。今後も社会のニーズと皆様に喜んでもらえるサービスをいち早く提供させていただくために、スピード感を持って企業経営を行っていく所存です。

「社会のニーズと共に居続ける！」という強い信念を持って運営してまいりますので、引き続きのご支援とご期待を賜りたく、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

桑原 豊



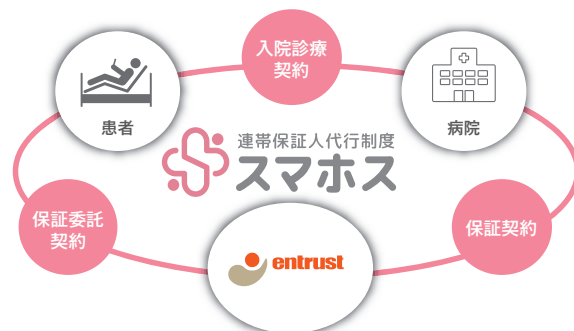
Ⅰ 医療・介護の新サービス!!

当社は家賃債務保証を中心に、医療や介護、養育費といったさまざまな分野における保証商品を提供してまいりました。その中から特に注力している医療・介護の商品をご紹介します。

医療費用保証

患者サービス・未収金対策の新たなスタンダード 連帯保証人代行制度「スマホス」

高齢化が進み医療の社会ニーズが高まりを見せるなか、医療機関においては医療費の未収金が課題になってきています。また、令和2年の民法改正により入院時の保証人を立てる際の手続きが複雑になり、医療機関と患者の双方にとって大きな負担となっています。スマホスはこれらの課題を一貫して解決いたします。



イントラストは、大手損害保険会社と保険契約を締結することにより入院医療費の未収金に対して、リスクヘッジを図っています。

サービスモデル

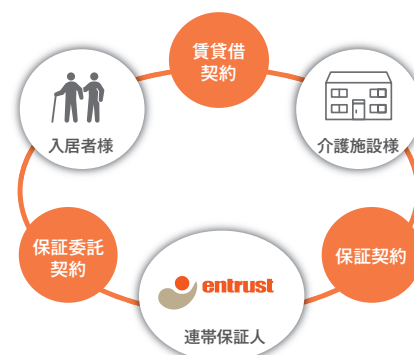


医療機関の前年度未収金実績に基づいて見積もった保証料を医療機関にお支払いいただいております。契約更改時（1年ごと）には、導入後の未収金実績に基づき保証料が再計算されます。

介護費用保証

施設運営で今後想定されるリスクやトラブルをサポート 安心パック&介護費用保証

介護施設での生活に不安を抱える方も多く見受けられます。例えば、施設でケガをしてしまった場合、一部のケースを除いて治療費等は自己負担となり、ご本人やその親族の方にとって、ケガによる治療費は突然の出費となってしまう。このような突然の事故やケガに対応し、快適な入居生活をサポートできるよう、イントラストは損保ジャパンと提携し、新たな保証商品の提供を開始いたしました。



4つのメリット

- ① 未収金のリスクヘッジ**
利用料の滞納や未払いがなくなることで経営上のリスクをカバーし、将来的な介護報酬引き下げに備えられます。
- ② 督促回収業務の削減**
介護のお仕事に専念することができ、郵券・電話代、人件費、労働時間を削減することができます。
- ③ 入居中のケガは傷害保険で対応**
入居者がケガで入院や手術をした場合でも、保険会社から見舞金を支払われるため、ご親族とのトラブルを回避することができます。
- ④ 入居者同士のトラブルにも損害保険で対応**
他の入居者や財物に損害を与えた場合でも対応することができ、入居者への手厚いサポートを実現可能に。施設の評判に貢献します。

サービスモデル



契約を希望される入所者に保証料をお支払いいただいております。最近では、介護事業者が入居者の身の安全や安心を考慮し、入所者全員に本サービスのご案内、およびご契約いただくケースが増えています。



オペレーターとして 培った経験を活かして コールセンターの品質を高め お客様の期待に応える。

プロフィール

鷹森 慎太郎

債権管理部
リーガルコンプライアンスグループ兼ソリューショングループ
シニアマネージャー

2016年入社

所属されている2つの部署の役割を教えてください。

債権管理部のソリューショングループは、未入金案内を目的としたコールセンター業務を担う部署で、約40名のオペレーターと5名のSV（スーパーバイザー）で構成。家賃を滞納している方へご連絡して、状況に応じたお支払い方法をご案内しています。滞納と聞けばネガティブな印象を受けますが、決済方法の変更手続きの不備・遅延などが原因となるケースも少なくありません。予期しない電話に驚かれることもありますので、ファーストコンタクトでは特に慎重にご説明とヒアリングを進めています。

リーガルコンプライアンスグループは、当事者が亡くなったケースを含め、対話での解決が実質的に不可能になった案件の法的対応を検討・推進する部署です。基本的には、クライアント（賃貸物件の管理会社）に必要な書類を用意していただいて、弁護士に法的措置をお願いするケースが多いですね。以降の対応として、支払い督促の申し立てと2020年の法改正後は財産開示請求にも力を入れ、回収や解決の可能性を広げています。

現在の仕事内容ややりがいについて教えてください。

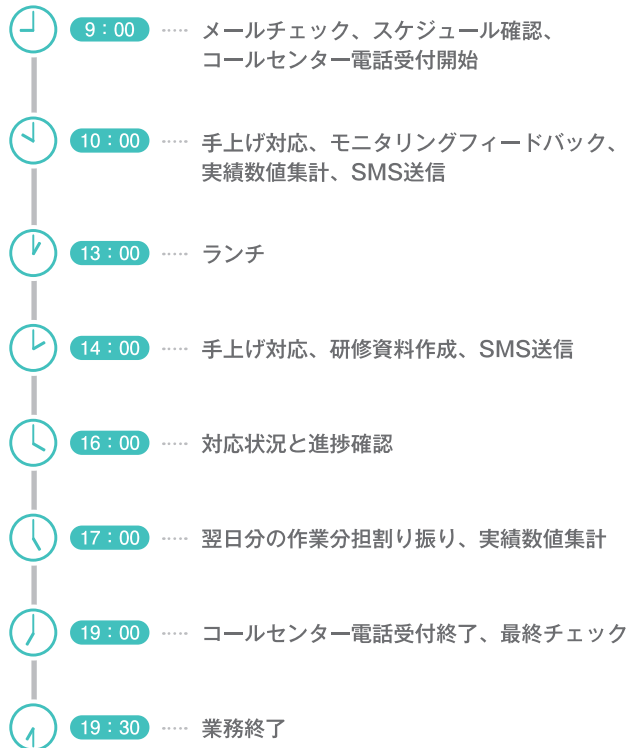
ソリューショングループについていえば、オペレーターとSVをマネジメントするのが私の仕事。債権回収に不可欠な交渉のノウハウと、システムを使いこなすための技術を彼らに落とし込んでコールセンターの品質を高めることにやりがいを感じています。コールセンターのオペレーターといえば、サービスの利用者や購買者からの問い合わせに対応するイメージがありますが、当社の場合はそれだけではありません。クライアントのシステムにアクセスし、許可された情報を引き出して、滞納している方とコンタクトを取ります。システムの仕様と当社に与えられる権限はクライアン

トによって異なりますので、オペレーターは複数のシステムを使いこなす技術も要求されるのです。そのため、たとえば更新料のような関連カテゴリに対応した新たなサービスがスタートするときや、新規のクライアントから業務委託を受けたときは担当者全員でトレーニングを行い、課題を洗い出すようにしています。シニアマネージャーとなってからは滞納している方と直接お話をする機会は少なくなりましたが、私はもともとコールセンターの仕事がしたくて当社を志望しました。そして派遣スタッフから契約社員、正社員へとステップアップしながらオペレーターとしてのキャリアを重ねてきましたので、滞納されている方の心情も、オペレーターの要望も理解できる、それが私の強みです。去年から今年にかけては新たなサービスが続々とスタートして新規コールセンターの開設準備と運用に追われていましたが、そのなかですべてのオペレーターが不満を感じることなく仕事ができる環境を整備できたことは大きな自信になりました。他のグループと連携する機会も増えており、行動範囲は年々広がっていますね。





一日の仕事の流れ



イントラストの社風や職場環境で好きなところは？

年齢や職歴、ポジションに関係なく、ポジティブな意見を積極的に取り入れてチャレンジする社風は、私が派遣契約で入社した8年前から変わらないですね。役員との距離も上場を機にさらに近くなった気がします。また、数年前から新たなビジネスのアイデアを社内で募集する社内事業公募制度（イントラスト・スタートアップ・プログラム）が確立されました。新卒社員でも応募できるのが魅力で、既存の事業や組織の枠組みを超える新たな事業やキャリアがこの制度から生まれています。

今後、どんなことを意識して仕事を続けていきますか？

最も大切なのは、既存の手法にとらわれずに回収の可能性を高めることだと思います。現在、滞納されている家賃の回収は銀行振込とコンビニ決済（コンビニの代金収納による決済）が主流ですが、今後はスマホ決済も可能になるかもしれません。家賃を滞納される方のなかには、コンビニや金融機関まで一人で出かけるのが困難な方もおられますので、ショートメールやチャットアプリの利用も含め、利用者の負担を軽減できる可能性があればすべてトライするつもりでいます。債権管理部には新しい方法を挑戦することに抵抗がないスタッフがそろっていて、実現の可能性については常に議論をしていますので、お客様にとっても滞納されている方にとっても最適な方法が、きっと見つかると思います。

併せて、今後は組織を作る人材、組織を運営していける人材の育成が課題と考えております。

それを念頭とした教育を行っていけるよう、私自身も日々勉強をしていきたいと思っています。

2024年3月期／第2四半期業績ハイライト・通期業績見通し

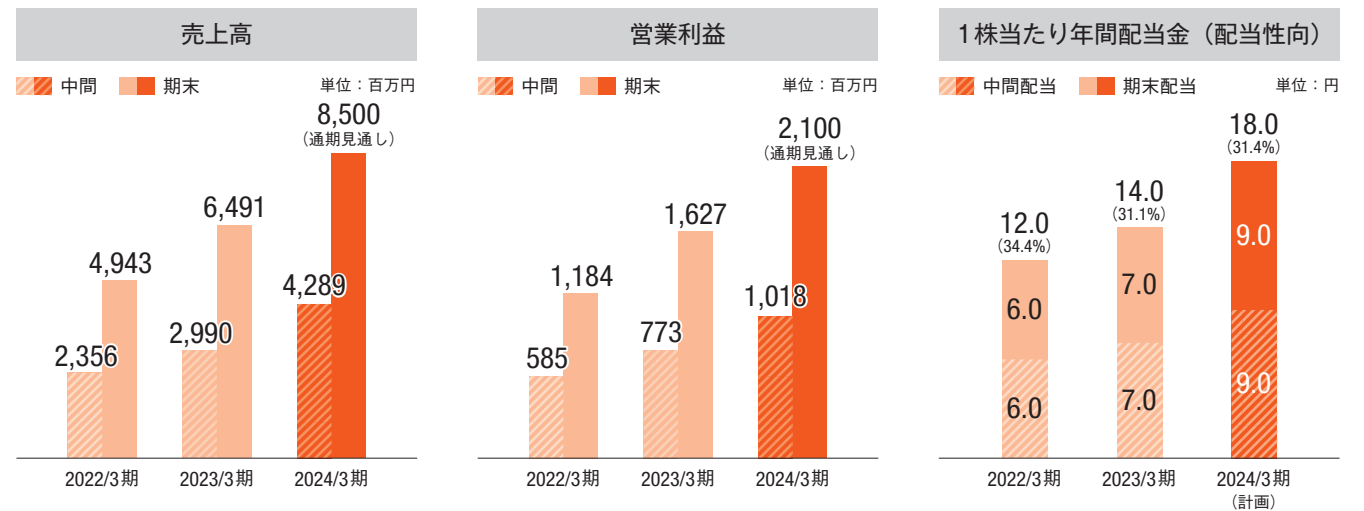
売上高、営業利益ともに大幅な増収・増益。
保証事業が前年同期比168.04%と大きく成長。

第2四半期（累計）業績のポイント

家賃債務保証における新規契約数が順調に伸び、保有契約数も増加したことにより、初回保証料および更新保証料が順調に推移いたしました。その結果、保証事業の売上高は3,651百万円、ソリューション事業の売上高は637百万円となり、売上高は合計で4,289百万円となりました。営業利益は1,018百万円、経常利益は1,012百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は592百万円となりました。

2024年3月期通期業績見通しのポイント

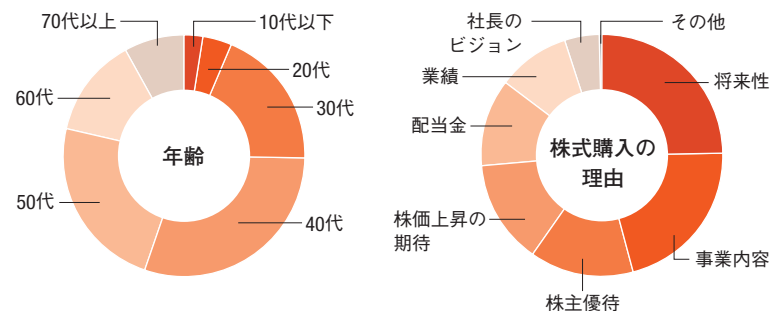
家賃債務保証は居住用商品の増加継続・事業用商品の拡販、医療費用保証は、新規契約のさらなる獲得に向けて営業活動を強化した結果、売上高・営業利益ともに中期経営計画を超える成長を見せております。通期業績は売上高8,500百万円、営業利益2,100百万円、経常利益2,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,280百万円を見込んでおります。当期の年間配当金は、期末配当予想9円と合わせて前期実績から4円増配の1株当たり18円を予定しております。



株主の皆様からいただいたアンケート結果

調査期間：2023/6/23－2023/7/31

アンケート回収率：11.3%



Q 株主通信で
特に興味を持たれた内容は
何ですか？

- 1位** 特集 第2次中期経営計画の進捗
- 2位** 特集 社長インタビュー
- 3位** 業績ハイライト

株主の皆様から寄せられた声にお答えいたします

Q1 ソリューション商品とは具体的にどのような商品ですか？
保証商品とはどう違うのでしょうか？

A1 ソリューション商品は、弊社の専門性を活かしてお客様のニーズを解決する、業務受託型サービスです。例えば、家賃債務におけるソリューション商品では「未入金案内」があります。保証の場合、当社が督促（役務提供）と代位弁済（立替）を行うと未回収のリスクを負いますが、ソリューション商品は、滞納残額のリスクを取ることはありません。

Q2 医療費用保証（スマホス）について、契約病院数は伸びているようですが、
売上にあまり変化がないのはなぜでしょうか？

A2 弊社のスマホスを採用いただくと、ほとんどの医療機関では未収金の軽減に成功するため、その結果を踏まえた2年目の保証料は、ほぼ下がる傾向があります。そのため、契約病院数と保証料売上が比例するように右肩上がりにはならず、新たな医療機関の新規売上与合算して緩やかな上昇となっております。なお、未収金軽減は一時的な売上減となっても、弊社にとって顧客の信頼を獲得し、取引の継続に繋がるメリットと認識しております。

Q3 保証分野の保有件数に着実な伸びが見られますが、
これは既存クライアントの管理戸数増加によるものでしょうか？
それとも新規契約企業数が増加しているのでしょうか？

A3 家賃保証の保有契約件数の伸びは、①既存管理会社の弊社利用率上昇、②既存管理会社の管理戸数増加、③既存管理会社のソリューション商品から保証商品への切り替えが挙げられます。特に③の寄与度が高く、②はメーカー系管理会社の管理戸数増加が特に多くみられます。また①は継続的な傾向となっています。

Q4 規模の大きい競合他社が多いですが、
その中でイントラストが顧客に選ばれる強みは何でしょうか？

A4 大手の管理会社と長期取引が実現できる理由としては、①大手管理会社が持つ固有のニーズに対応した保証商品をオーダーメイドで構築できる点、②継続的にシステム投資を行い、クライアントと業務効率を毎年改善できている点、③弊社の利用率が向上し、業務委託手数料を比較的高めにお支払いできている点、④財務基盤が安定している点などが挙げられます。またクライアントのニーズを聞き取り、解決型提案を行える営業も、ご好評をいただいております。

Q5 中期経営計画の進捗を教えてください。

A5 2021年5月に発表した中期経営計画（3ヶ年）では、売上高80億円、営業利益20億円を目標にしておりましたが、2024年3月期には売上高85億円、営業利益21億円と計画を上回る見通しをお示しすることができました。また足元では順調な進捗を続けております。M&Aの本格的な検討も進めるとともに、新たな事業・商品の開発を続け、株主の皆様のご期待に応えるべく事業の拡大を目指してまいります。

Q6 今回スタンダード市場への変更をされましたが、
プライム市場への再上場を目指しているのでしょうか？
プライム市場上場に向けての計画を教えてください。

A6 これまでどおり、企業価値を成長させる企業運営を行い、その過程としてプライム市場への再上場を見据えております。今の経営戦略（中期経営計画）を着実に実行し、さらに成長させて時価総額を高めていき、安定的にプライム市場への上場要件を網羅できる状態を実現すべく、引き続き努力してまいります。