企業調査レポート

イントラスト

7191 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2018 年 6 月 22 日 (金)

執筆：客員アナリスト
角田秀夫
FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**

FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 事業内容 01
2. 業績動向 01
3. 成長戦略 02
4. 株主還元策 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03
3. 事業構成 04

■事業概要 04
1. 家賃債務保証 04
2. 医療費用保証・介護費用保証 06

■業績動向 07
1. 2018 年 3 月期通期の業績概要 07
2. 財務状況と経営指標 08

■今後の見通し 09

■中長期の成長戦略 10
1. 中期経営計画 10
2. 医療費用保証：エランと業務提携 12
3. 養育費保証を開始 12

■株主還元策 13

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

家賃をはじめ医療・介護費用等様々な領域で滞納リスクを保証する総合保証サービス会社、2017 年 12 月東証 1 部に昇格

イントラスト <7191> は、2006 年に現代表取締役社長の桑原豊（くわばらゆたか）氏が創業した新興の総合保証サービス会社である。大和ハウスグループ <1925> などの大手不動産会社が取引先であり、効率的かつコンプライアンスを徹底した企業運営を特徴とする。近年、滞納リスクを自社で取らずに専門業務のみを代行するソリューション事業の比率を高めており、収益性向上につなげている。家賃債務保証を手掛ける上場会社は、あんしん保証 <7183>、ジェイリース <7187>、Casa<7196> を含め 4 社あるが、同社は、医療費用保証・介護費用保証や養育費保証にも進出しており、総合保証サービスを展開する点で他社と一線を画している。2016 年 12 月には東証マザーズ市場に上場、2017 年 12 月には早くも東証 1 部に昇格した。

1. 事業内容

家賃債務保証市場はこれまでも毎年 2 ケタ成長をしてきており、今後も成長を維持すると見られている。家賃保証会社の利用率は 2010 年に 43% であったが、2016 年には 56% まで上昇（国土交通省「家賃債務保証の現状」より）、現在は 60% を超えていると考えられる。主な成長ドライバーは、世帯数の増加、連帯保証人に対して極度限度額の明示義務化（2020 年 4 月施行の民法改正）、高齢者の増加などである。

同社の家賃債務保証の特徴は、大手不動産顧客を対象に効率的なビジネスモデルを確立している点である。大手顧客の中でも大和リビング (株) をはじめとする大和ハウスグループとの関わりは深く、同社売上の約 7 割が大和ハウスグループである。大手顧客の全国的な組織力を活用して成長できる点でメリットがある。東京以外の拠点は 7 拠点、従業員数 92 名であり、同業他社と比較して圧倒的に少ない。営業利益率が 25% を超えているのも、大手顧客特化戦略の結果と言えるだろう。

2. 業績動向

2018 年 3 月期通期の業績は、売上高で前期比 8.8% 増の 2,951 百万円、営業利益で同 27.0% 増の 772 百万円、経常利益で 25.8% 増の 752 百万円、当期純利益で同 24.3% 増の 508 百万円となり増収増益となった。特に各利益に関しては 20% を超える大幅増益となった。売上面では、ソリューション事業が前期比 27.6% 増と高い成長をしたことが全社の増収をけん引した。利益面では、ソリューション事業の収益性が高いために、その比率の向上が営業利益増につながった。業容拡大により人件費が増加し、売上原価及び販管費も増加したものの、増収効果及び業務効率改善が奏功し大幅増益となった。

2019 年 3 月期通期の業績は、売上高で前期比 16.5% 増の 3,440 百万円、営業利益で同 19.7% 増の 925 百万円、経常利益で同 23.0% 増の 925 百万円、当期純利益で同 23.8% 増の 630 百万円を予想する。前期同様にソリューション事業の伸びが予想される。保証事業では、医療費用保証及び介護費用保証の分野が拡大すると予想する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 成長戦略

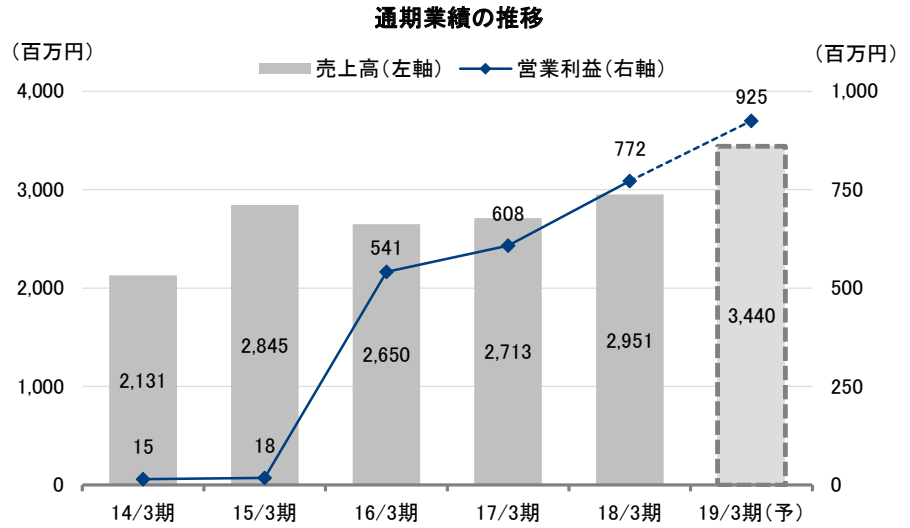
同社は、2021 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画を発表した。現在（2018 年 3 月期）からの 3 年間で、売上高で年平均 19.2% 成長、営業利益で同 17.4% 成長を見込むもので野心的な計画である。2021 年 3 月期の売上高は 5,000 百万円であり、そのうち 9 割程度が家賃保証関連であり、約 1 割が医療・介護を含む新分野の保証サービスを想定する。スローガンは「Zero to One」。創業当時を忘れずに、“ ゼロからイチ ” を生み出す意識を徹底し、3 年間で新たな事業分野を成長させる意気込みだ。既に、医療分野での入院患者向けレンタル事業のエラン <6099> と提携した販売強化、養育費保証サービスの開始など、挑戦が開始されている。

4. 株主還元策

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、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。2018 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 5 円（中間 2 円、期末 3 円、株式分割後換算）、配当性向 21.7% と増配した。2019 年 3 月期は配当金 7 円（中間 3.5 円、期末 3.5 円）、配当性向 24.6% と連続増配を予想する。

Key Points

- 家賃をはじめ医療・介護費用等様々な領域で滞納リスクを保証する総合保証サービス会社、2017 年 12 月東証 1 部に昇格
- 大手不動産管理会社を顧客に効率・高収益ビジネスモデルを確立
- 2018 年 3 月期は大幅増益。ソリューション事業の成長と業務効率改善が奏功
- 中期経営計画で 3 年後売上高 5,000 百万円、営業利益 1,250 百万円を目指す。医療・介護費用保証を次の柱へ



出所：決算短信、目論見書、ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

家賃をはじめ医療・介護費用など様々な領域で滞納リスクを保証する総合保証サービス会社、2017 年 12 月東証 1 部に昇格

1. 会社概要

同社は、2006 年に現代表取締役社長の桑原豊氏が創業した新興の総合保証サービス会社である。大和ハウスグループ、三井ホームエステート（株）（三井ホーム <1868>）、住友不動産 <8830>、パナソニック ホームズ不動産（株）（パナソニック ホームズ <1924>）、スターツグループ（スターツコーポレーション <8850>）などの大手不動産会社が取引先であり、効率的かつコンプライアンスを徹底した企業運営を特徴とする。近年、滞納リスクを自社で取らずに専門業務のみを代行するソリューション事業の業務比率を高めており、収益性向上につなげている。家賃債務保証を手掛ける上場会社は、あんしん保証、ジェイリース、Casa を含め 4 社あるが、同社は、医療費用保証・介護費用保証サービスや養育費保証サービスにも進出しており、総合保証サービスを展開する点で他社と一線を画している。

2. 沿革

同社は 2006 年に、現代表取締役社長の桑原豊氏とそのパートナーにより、賃貸不動産管理業界における連帯保証人代替制度の構築を目的に設立された。2007 年には、現在も最大の顧客企業である大和リビング（大和ハウスグループ）と業務提携し飛躍のチャンスをつかんだ。リーマンショックの影響は大きかったが、2010 年プレステージ・インターナショナル <4290> の支援を得て乗り切った。2014 年には三菱総合研究所 <3636> の協力で審査システムを開発し、三井住友海上火災保険（株）と業務提携し介護保証の商品を開発するなど、大手企業とのアライアンスを積極化する。2016 年 12 月には東証マザーズ市場に上場、2017 年 12 月には早くも東証 1 部に昇格した。

沿革

年	主な沿革
2006年	賃貸不動産管理業界における連帯保証人の代替制度の構築を目指し、東京都港区で会社設立
2007年	大和リビング（株）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	「（株）プレステージ・インターナショナル」グループとなる
2010年	家賃決済クレジットサービスを組み込んだ保証商品「Ce-Trust」を販売開始
2010年	（株）三菱総合研究所の協力を得て、審査システムを開発
2014年	介護費用保証商品「太陽」を販売開始。三井住友海上火災保険（株）と業務提携
2014年	Doc-on の販売を開始
2015年	医療費用保証商品「虹」を販売開始
2016年	東証マザーズ市場に上場
2017年	横浜ソリューションセンターを開設
2017年	東証 1 部に昇格
2018年	養育費保証商品を販売開始

出所：会社資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 事業構成

同社の保証ビジネスは大きく 2 つのタイプに分かれる。

（1）保証事業

同社が創業から手掛けてきた家賃債務をメインに、医療費用、介護費用、養育費等の様々な領域での滞納リスクを保証するサービスである。保証に関わる専門業務も提供する。4 年前（2014 年 3 月期）は全社売上の 100% がこのタイプであったが、49.6%（2018 年 3 月期 ）まで下がった。

（2）ソリューション事業

同社が保証のリスクを取らず、専門業務のみを提供する。同社の顧客が大手不動産管理会社であり、資金力が十分であるため滞納リスクを自社で取るケースがこのタイプである。2015 年 3 月期から急激に伸びており、全社売上の 50.4%（2018 年 3 月期）まで上がった。

事業の内容と構成（18/3 期通期）

	主な業務内容	売上高構成
保証事業	滞納リスクを保証。保証に関わる専門業務の提供	49.6%
ソリューション事業	リスクの保証はしない。保証に関わる専門業務の提供	50.4%

出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

大手不動産管理会社を顧客に効率的・高収益ビジネスモデルを確立

1. 家賃債務保証

（1）市場

家賃債務保証市場はこれまでも毎年 2 ケタ成長をしてきており、今後も成長を維持すると見られている。家賃保証会社の利用率は 2010 年に 43% であったが、2016 年には 56% まで上昇、現在は 60% を超えていると考えられる。以下の 4 つが主な成長ドライバーである。

a）世帯数の増加は、保証件数の増加につながる。
b）連帯保証人に対して極度限度額の明示義務化（2020 年 4 月施行の民法改正）により、連帯保証人の確保がますます困難になる。
c）高齢社会になり、収入が限定される高齢者は保証会社を利用する率が増える。
d）インバウンド人口の拡大。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

さらに、同社ならではの以下の 2 つの特長が、市場の追い風を受けやすくしている。

a) 大手不動産管理会社の成長性は、市場平均よりも高いため、同社にとって有利である。
b) 保証事業とソリューション事業のどちらのニーズにも対応できる。

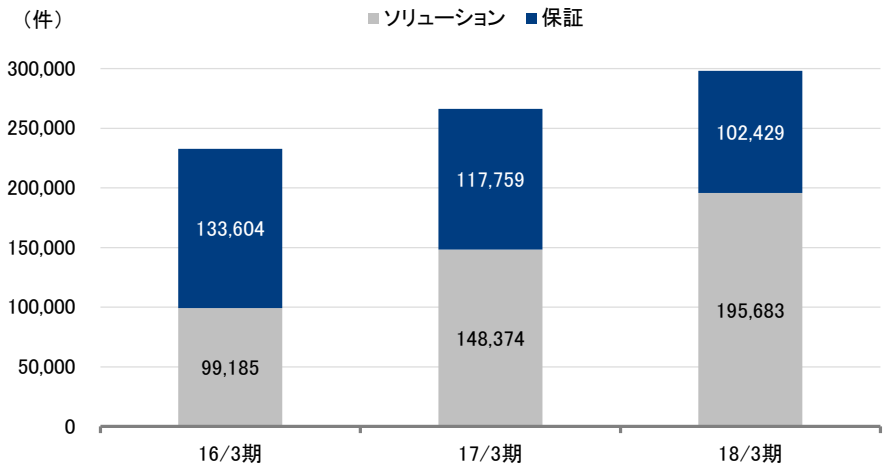
(2) 顧客企業

同社の特徴は、大手不動産管理会社を対象顧客としており、様々な側面で戦い方が同業他社と異なる。大手顧客の中でも大和リビング、大和ハウスフィナンシャルをはじめとする大和ハウスグループとの関わりは深い。このほかにも三井ホームエステート、住友不動産、パナソニックホームズ不動産、スターツグループなどが顧客企業となっている。顧客が大手企業であることによるメリットは、顧客の全国的な組織力を活用して成長できる点である。例えば、保証商品の販売において、顧客企業の本社と業務提携ができれば、あとは顧客企業が全国の拠点に徹底してくれ、自動的に保証商品が販売されていく。同社としては、営業拠点を全国にくまなく築き人員を手厚く配置する必要がなく、効率的である。実際に 2018 年 3 月期末の同社の東京以外の拠点は 7 拠点、従業員数 92 名であり、同業他社と比較して圧倒的に少ない。同社の営業利益率が 20% を超えているのも、大手顧客特化戦略の結果と言えるだろう。

(3) 契約件数

同社の保有契約件数は、創業以来順調に成長してきた。大手顧客数が増えたこともあるが、顧客内の管理戸数の伸びの影響が大きい。2018 年 3 月期末の保有契約件数は 298,112 件であり、2014 年 3 月期末から 2018 年 3 月期末で、年平均成長率 20.2% で成長した。ストック型の事業特性があり、契約は積み上がる傾向にある。構成としては、保証からソリューションへ移行が進む。

家賃債務保証における保有契約数推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）業務

保証事業及びソリューション事業において、行う業務は共通しており、7 つに分類される。（1）審査、2）契約管理、3）集金代行、4）未入金案内、5）調査訪問、6）法対応支援、7）滞納管理）に分かれるが、同社は 7 つそれぞれに蓄積してきたノウハウがある。例えば、1）の審査業務においては、三菱総合研究所と共同開発した重回帰分析モデルや独自の属性分析モデルを駆使して科学的に行っている。コンプライアンスに準拠したオペレーションを徹底していることも同社の強みであり、これまでにコンプライアンス上のトラブルは一度もない。

2. 医療費用保証・介護費用保証

同社は 2014 年に介護費用保証商品「太陽」、2015 年には医療費用債務保証商品「虹」を他社に先駆けてリリースした。医療及び介護業界におけるビジネスモデルも、家賃債務保証と類似している。医療であれば入院時、介護であれば入居時に、連帯保証人を代替すべく機関保証し、保証に関連する専門業務（集金代行など）を行う。例えば、入院患者は保証料 5,000 円を支払うことで連帯保証人は免除され、病院側は保証限度額 300,000 円を保証されるというものだ。

厚生労働省の平成 28 年医療施設調査によると、同社がメインターゲットとする 300 床以上の病院は全国で 1,513 施設あり、病床数で 691,363 床（全病床数の 44.3%）である。同社の実績は 94 病院、20,577 床（2018 年 3 月期）であり、開拓の余地が大いにある。94 病院の中には、千葉大学医学部附属病院、広島大学病院、鹿児島大学病院、東京女子医科大学八千代医療センターなどの地域を代表する病院が含まれており、今後の導入加速が期待される。2019 年 3 月期からは入院患者向けレンタル事業のエランとの協業により本格的な販売が開始される（後述）。介護市場においても同様に開拓余地は大きい。

医療・介護市場ポテンシャルと同社の実績

サービス	潜在市場	同社契約実績（18/3 期末）
医療費用保証	300 床以上の病院： 1,513 病院 691,363 床（全病床数の 44.3%）	94 医療機関（前年比 162%） 20,577 病床（前年比 148%）
介護費用保証	サービス付き高齢者向け住宅： 7,003 棟 230,311 戸	142 介護事業者（前年比 121%）

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2018 年 3 月期は大幅増益。ソリューション事業の成長と業務効率改善が奏功

1. 2018 年 3 月期通期の業績概要

2018 年 3 月期通期の業績は、売上高で前期比 8.8% 増の 2,951 百万円、営業利益で同 27.0% 増の 772 百万円、経常利益で 25.8% 増の 752 百万円、当期純利益で同 24.3% 増の 508 百万円となり増収増益となった。特に各利益に関しては 20% を超える大幅増益となった。

売上面では、ソリューション事業が前期比 27.6% 増と高い成長をしたことが全社の増収をけん引した。ソリューション事業の中では C&O（コンサル＆オペレーション）サービス、入居審査業務、保険デスクサービスなどが成長ドライバーとなった。保証事業は前期比 5.4% 減となったが、ソリューション事業への移行もあるなかでむしろ健闘したと見るのが妥当だ。高齢者向けの家賃債務保証商品、事業用家賃保証商品、養育費保証商品を開発・販売したのをはじめ、医療費用保証及び介護費用保証の分野でパートナーとの協業によるマーケット開拓した。

利益面では、ソリューション事業の収益性が高いために、その比率の向上が営業利益増につながった。業容拡大により人件費が増加し、売上原価が増加（前期比 4.8% 増）し、販管費も増加（前期比 0.9% 増）したものの、増収効果及び業務効率改善が奏功し大幅増益となった。

同社は営業利益率の高さに定評がある。20.4%（2016 年 3 月期）、22.4%（2017 年 3 月期）、26.2%（2018 年 3 月期）と 20% 以上を維持しながらさらに向上させている。同社が効率的なビジネスモデルを確立していることを示す根拠である。

2018 年 3 月期通期実績

（単位：百万円）

	17/3 期通期		18/3 期通期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	2,713	100.0%	2,951	100.0%	8.8%
売上総利益	1,280	47.2%	1,450	49.1%	13.3%
販管費	671	24.8%	677	23.0%	0.9%
営業利益	608	22.4%	772	26.2%	27.0%
経常利益	598	22.0%	752	25.5%	25.8%
当期純利益	409	15.1%	508	17.2%	24.3%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

無借金経営、財務の安全性はさらに向上

2. 財務状況と経営指標

2018 年 3 月期末の総資産残高は前期末比 338 百万円増の 3,506 百万円となった。そのうち流動資産は 309 百万円増の 3,266 百万円であり、主な要因は現預金の増加 353 百万円である。固定資産は 28 百万円増の 239 百万円であり、大きな変化はない。同社の財務上の強みとしては、現預金が 2,613 百万円と潤沢に積み上がっており、債務保証業界では珍しい資金需要が旺盛ではないスキームを確立している。

負債合計は前期末比 45 百万円減の 1,063 百万円となった。有利子負債がゼロの無借金経営であり、間接金融に依存しないビジネスモデルが同社の特長である。

純資産合計は前期末比 384 百万円増の 2,442 百万円と充実した。利益剰余金の増加が主な要因である。

経営指標（2018 年 3 月期末）では、流動比率が 328.6%（前期末 284.9%）、自己資本比率が 69.6%（前期末 64.9%）となり、財務の安全性がさらに向上した。

貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	17/3 期末	18/3 期末	増減額
流動資産	2,957	3,266	309
（現預金）	2,259	2,613	353
固定資産	210	239	28
総資産	3,168	3,506	338
流動負債	1,037	994	-43
固定負債	71	69	-2
負債合計	1,109	1,063	-45
純資産合計	2,058	2,442	384
負債純資産合計	3,168	3,506	338
＜安全性＞			
流動比率（流動資産÷流動負債）	284.9%	328.6%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	64.9%	69.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2019 年 3 月期は、売上高各利益ともに 2 桁成長を予想

2019 年 3 月期通期の業績は、売上高で前期比 16.5% 増の 3,440 百万円、営業利益で同 19.7% 増の 925 百万円、経常利益で同 23.0% 増の 925 百万円、当期純利益で同 23.8% 増の 630 百万円を予想する。

売上高に関しては前期同様にソリューション事業の伸びが予想される。ソリューション事業の中でも好調な C&O（コンサル＆オペレーション）サービス、入居審査業務、保険デスクサービスなどが伸びる見込み。保証事業では、医療費用保証及び介護費用保証の分野が拡大すると予想する。利益面に関しては、対象契約者の増加に伴うオペレーションコストの増加により営業費用が増えるが、収益構造が良いソリューション事業が伸びるため更なる増益を予想する。ちなみに、同社の売上・費用は保証期間内（例えば 12 ヶ月）に分割して月次計上されるため、予想の精度は高い。

2019 年 3 月期業績予想

（単位：百万円）

	18/3 期		19/3 期			
	実績	構成比	予想	構成比	増減	前期比
売上高	2,951	100.0%	3,440	100.0%	488	16.5%
営業利益	772	26.2%	925	26.9%	152	19.7%
経常利益	752	25.5%	925	26.9%	172	23.0%
当期純利益	508	17.2%	630	18.3%	121	23.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

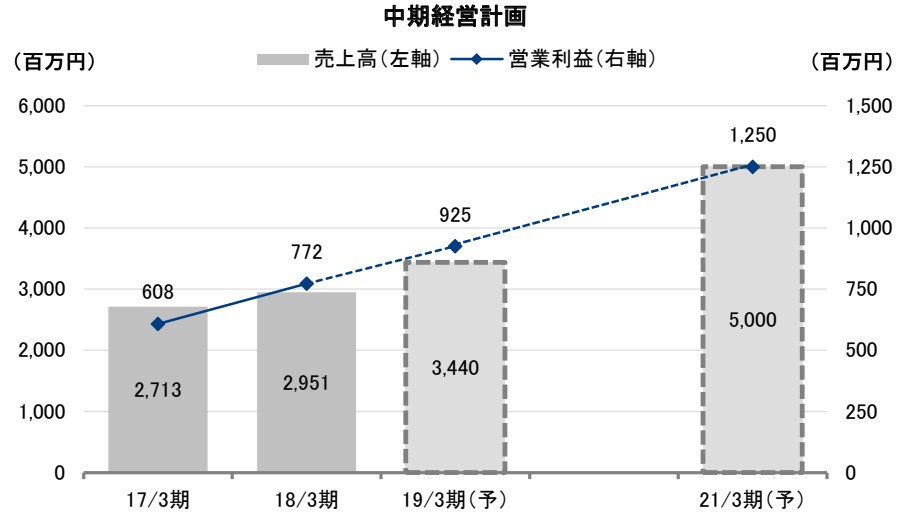
中長期の成長戦略

中期経営計画で 3 年後売上高 5,000 百万円、営業利益 1,250 百万円を目指す。医療・介護費用保証を次の柱へ

1. 中期経営計画

(1) 経営目標

同社は、2021 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画を発表した。2018 年 3 月期対比で、売上高で年平均 19.2% 成長、営業利益で同 17.4% 成長を見込むもので野心的な計画である。2021 年 3 月期の売上高は 5,000 百万円であり、そのうち 9 割程度が家賃保証関連であり、約 1 割が医療・介護を含む新分野の保証サービスを想定する。スローガンは「Zero to One」。創業当時を忘れずに、“ゼロからイチ”を生み出す意識を徹底し、3 年間で新たな事業分野を成長させる意気込みだ。



出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

(2) 基本方針

同社は総合保証サービス会社として、a) 家賃債務保証、b) ソリューションサービス、c) 医療費用保証／介護費用保証、d) 保証ビジネスの他業種展開の 4 領域を展開する。

a) 家賃債務保証

家賃債務保証は、主力成長事業として更に拡大・進化させる。同社ではこの事業を「拡大・進化」のステージにあると位置付けており、「実現投資（稼ぐ事業の成長、競争力強化のための投資）」を継続的に実施する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

b) ソリューションサービス

ソリューションサービスは、保証サービスと補完関係にある売上拡大の推進ドライバーである。「事業展開」「勝ちパターン確立」のステージにあると位置付けており、家賃債務保証と同様に「実現投資」を実施する。

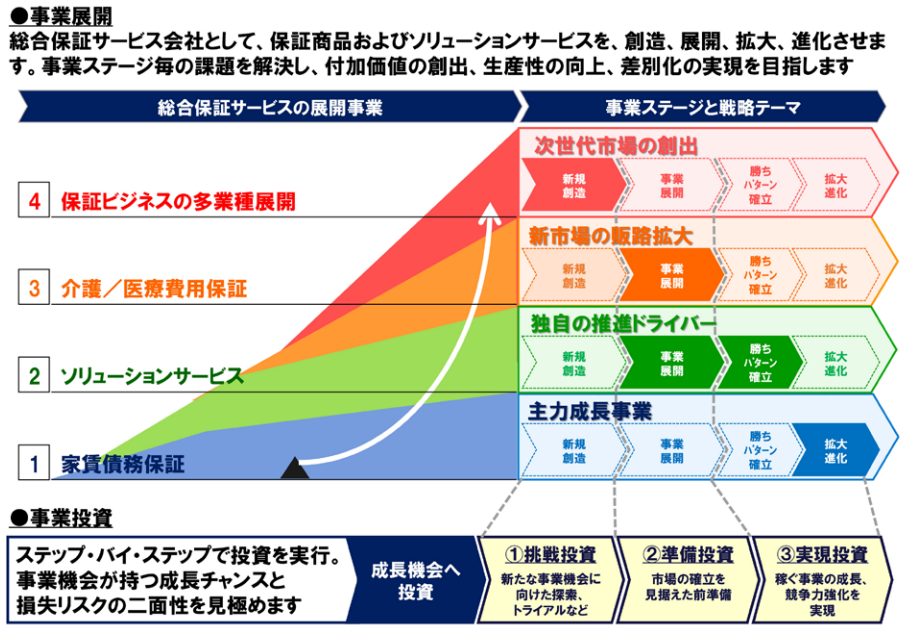
c) 医療費用保証／介護費用保証

医療費用保証及び介護費用保証は、家賃債務保証に続く新市場として育成する。「事業展開」のステージにあると位置付けており、「準備投資（市場の確立を見据えた前準備の投資）」を実施する。

d) 保証ビジネスの他業種展開

新事業の源泉を社内外に求め、新たな保証・ソリューションサービスを開発し、次世代事業を創出する。「新規創造」のステージにあると位置付けており、「挑戦投資（新たな事業機会に向けた探索、トライアルなどへの投資）」を実施する。投資金額の目安としては、挑戦投資に 70 ～ 150 百万円、準備投資に 80 ～ 150 百万円、実現投資に 500 ～ 700 百万円。全社では 650 ～ 1,000 百万円を事業のステージを見極めながら投資する。

中期経営計画の基本方針



出所：中期経営計画資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

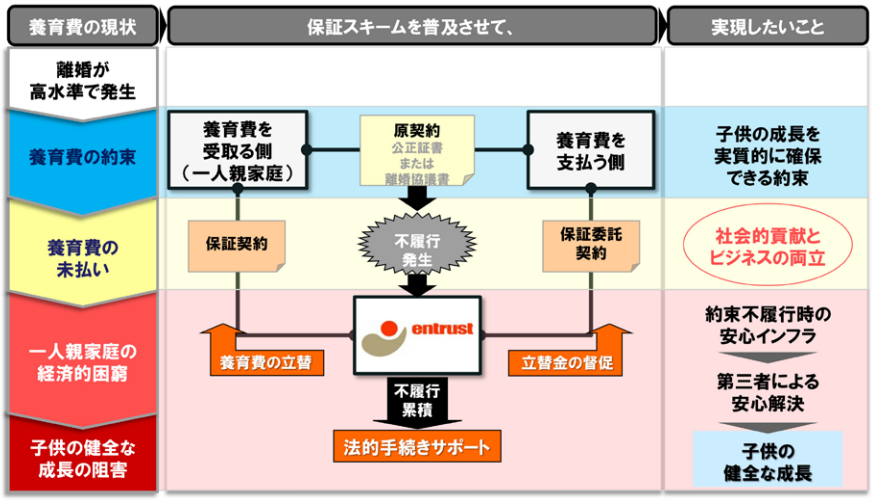
2. 医療費用保証：エランと業務提携

同社は、2018 年 2 月にエランと医療費用保証分野で業務提携した。エランは、入院患者が入院時に必要となる衣類やタオル類、日用品等を日額定額の支払いでレンタルできるサービス「CS セット」を提供する業界大手であり、全国の病院に販売ネットワークを持つ。今回の取り組みは、エランが提供する「CS セット」とイントラストが提供する医療費用保証を組み合わせた新商品「CS セット R」を共同開発し、病院経営において深刻な問題となっている入院費用の未収金問題を解決しようとするものだ。エランにとっては、業界初となる入院費保証付き入院時必需品レンタルシステムを開発することによって、顧客の負担軽減とともに、同業他社との差別化を図ることができる。同社にとっては、全国の病院へのアクセスが最大のメリットだろう。既に新商品の販売は開始されており、2019 年 3 月期にその成果が期待される。

3. 養育費保証を開始

同社は、保証会社としては初の養育費保証を開始する。2018 年 2 月から試行的に販売を開始し、時機を見て本格展開する計画だ。背景としては深刻な社会問題がある。国内の離婚件数は年間で約 22 万組（厚生労働省、2015 年）、うち未成年の子がいる離婚は約 13 万組、約 70% の母子家庭が養育費を受けていない状況である。同社は、総合保証サービス会社として未払養育費問題に取り組み、母子家庭の経済的困難の解決、子どもが安心して成長できる環境づくりに貢献すること等を目的に本事業を立ち上げた。基本スキームは、養育費の未払いが発生した際、「養育費を受け取るべき親」へ最大 12 ヶ月まで立替え、「養育費を支払うべき親」へ請求する。

養育費保証



出所：中期経営計画資料より掲載

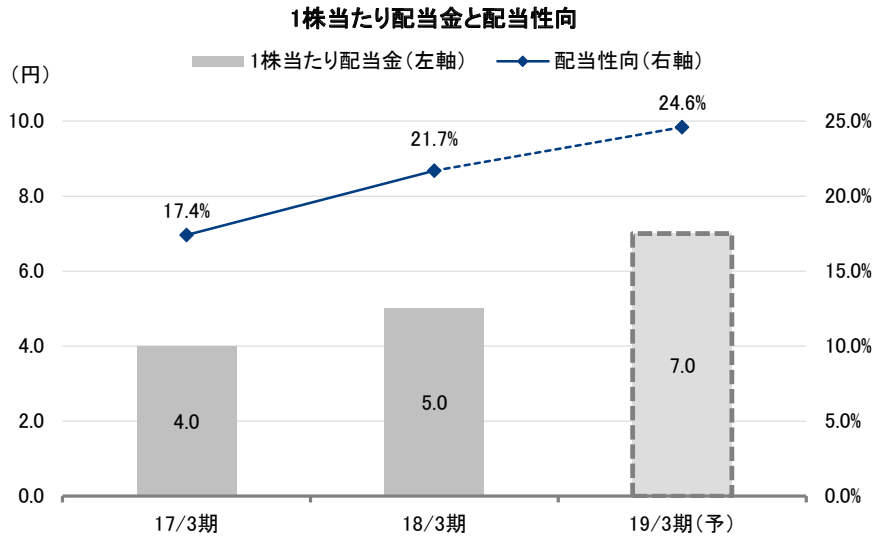
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

連続増配、2019 年 3 月期は配当金 7 円、配当性向 24.6% 予想。中期経営計画では 2021 年 3 月期までに配当性向 30% 超を目指す

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、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。2018 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 5 円（中間 2 円、期末 3 円、株式分割後換算）、配当性向 21.7% と増配した。2019 年 3 月期は配当金 7 円（中間 3.5 円、期末 3.5 円）、配当性向 24.6% と連続増配を予想する。なお、同社は 2018 年 3 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っている。

同社は中期経営計画の中で、配当性向を 2021 年 3 月期までに 30% 超を目指すことを宣言している。



注：2018 年 3 月 1 日付で普通株式 1：2 株の割合で株式分割を実施。18/3 期以前は遡及して修正
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“ＪＡＳＤＡＱ ＩＮＤＥＸ”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようにお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ