

2018年 6月 6日
株式会社イントラスト

『季刊 監事』に桑原のインタビューが掲載されました
～医療費保証ビジネスを開拓したベンチャー起業家に聞く～

株式会社財界研究所発行の2018.7 No. 003 『季刊 監事』に弊社代表取締役社長 桑原 豊のインタビューが掲載されましたのでお知らせいたします。

◆タイトル

外国人の急患も急増、医療費未払い問題が再燃
「入院費用の回収をきちんと行うことは、国の医療費高騰の抑止にも繋がります」

※ [禁無断転載] 添付記事は許可をいただいた上、掲載しております。

以上

【本件に関するお問合せ】

株式会社イントラスト (証券コード：7191)

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

URL：<https://www.entrust-inc.jp/>

医療費保証ビジネスを開拓した **ベンチャー起業家** に聞く——
外国人の急患も急増、医療費未払い問題が再燃——
**「入院費用の回収をきちんと
行うことは、国の医療費高騰の
抑止にも繋がります」**

イントラスト社長 桑原 豊

**損保会社から独立して起業
家賃債務保証商品が祖業**

—— 病院などの医療費用の保証商品を提供している日本でも初めての会社だと聞きました。まず起業のきっかけはどのようなところにあったのでしょうか？

桑原 わたしは起業前に外資系の損害保険会社2社で17、18年くらい経験していたのですが、そこでリスクについての考え方がある程度、勉強させていただきました。

イントラストを創業したのは今から12年ほど前ですが、そのころ家賃の債務保証商品が活況を呈し始めていました。歴史的にはもっと昔からあったものですが、利用頻度が上がってきて、その中で損保にいた経験と当時の人脈のお陰で、彼らと共同で資本を投じて会社を立ち上げることができたという経緯です。

—— そのころ日本では家賃債務保証の市場ができてきたということですか。

桑原 当時はまだ本当に小さな市場で、今でもそんなに大きな市場ではありませんが、10年くらい経って家賃債務の保証商品のニーズも高まり、現在は利用頻度も上がってきて、漸く、一般への認知度も高く



なったかなと思います。

ですから弊社は家賃債務の保証商品が創業の商品ということです。

—— 最初は苦労が多かったのでは？

桑原 リスクについてはある程度、損保で経験してきたとは言え、家賃については、滞納する方がこんなに多くいることに正直、最初は驚きました。それも何年か経つと、こういうものなのかということが分かってきました。

それで、当初のビジネスモデルは今とは違って、滞納された方の家賃の相当額をわれわれが立て替えて先にお支払いしていたのです。すると何が起きるか。業容が拡大すればするほど資金需要が高まるのです。そういういわば自縛的なビジネスモデルなので会社をあまり大きくできませんでした。そこで大きく仕組みを変えて、メガバンク系の収納代行会社と組むことで資金

の提供、つまり立て替え払いについてはそこで行ってもらうようにして、われわれは専門的な役務の提供だけを行うようにしたのです。

これで業容を拡大すると資金繰りに苦しむといったモデルをいったん終了でき、その結果、弊社は現在も借金がなく、身軽な経営を行えるようになりました。

一昨年(2016年)12月7日に東証マザーズに上場させていただき、基準では最短となる、ちょうど1年後の17年12月7日に東証1部に市場変更しました。

ですから非常に順調に業容拡大が進んでいるところです。

—— 最初にビジネスモデルをつくるときに参考にしたものは？

桑原 当時、弊社よりも先に市場に出ている会社が3、4社あって、そういうところを見ながら、競争力のあるものを少しずつ手作りで作っていました。

家賃債務保証会社のくくりでは一時、約300社が国内にあったと聞きますが、最近では40～50社ぐらいに淘汰されたようです。同じ商材で上場している会社は現在、弊社を含め4社です。

それで、われわれは今「総合保証サービス会社」と申し上げています。家賃債務保証の商品で蓄積したノウハウがあるので、同じような仕組みを使い医療や介護、養育費などの分野へ横展開を進めています。

最初に横展開をしたのが介護の分野で、次に医療、そして今、養育費を始めたばかりです。介護と医療は当初は苦勞しましたが、漸く手応えを掴んできたところです。

既に全国約140カ所の介護施設が導入 預かり金を抑え入所しやすいメリット

—— 介護分野で参考にしたものは？

桑原 家賃保証の場合、貸す方と借りる方がいて、賃貸借契約があり、賃貸借契約にある経済的な部分、要は家賃を払うという約束事に不履行が発生した場合、弊社が入居者の連帯保証人の立場で大家さんに家賃を払うことになります。

介護施設の場合も同じで、入所者が費用を払わない場合、われわれが施設に対して保証する、立て付けは全く一緒です。

医療に関しても病院と入院患者とわれわれとの関係は、家賃の保証と同じ仕組みです。特に介護は、家賃債務保証の仕組みをそのままマーケットを変えた形です。

—— 最初に介護をやられたとき、不都合や不便はありませんでしたか？

桑原 やってみてわかったのは、家賃の債務保証に比べて滞納があまり発生しないことです。というのは、ご年配の方が入所するときは当然、ご自分で手続きをしづらるので、ご家族の方が金銭管理をされているケースが多いためだと思います。

では、どうやってそのニーズを掘り起こすかです。施設に入所する際、保証金や預かり金など一定の規模の金額を施設側が受け取ります。聞くところによると何千万円という施設もあれば何百万円、何十万円という施設もあります。この保証金、預かり金は将来、不履行が発生した場合、例えばサービス料を滞納したときのためとか、施設を維持するための費用等、もろもろの理由が付いていますが、われわれの介護費用保証商品を導入していただければ、これを保証するので、まず預かり金が少なく済む、というのがうたい文句です。イニシャルコストが低減され、入所しやすくなるのがメリットです。

—— 施設側にメリットがある？

桑原 施設側にもありますし、入所者も

多額の保証金がなくなりイニシャルコストを低減できるので、入所しやすくなります。

—— 営業はどのように？

桑原 われわれが施設にお話に行って、こういう商品、商材がありますと説明しています。すると先方の施設が入所者に対して、こういう保証をご利用いただけますとお薦めいただくケースがあると思います。契約施設は現在、140カ所ぐらいです。

—— 入所者に契約に関する説明が必要になりますね？

桑原 そうです。契約なので署名捺印もしていただきますから、そこは説明がちゃんと必要です。

その説明は介護施設の方にさせていただいています。

滞納の99%は うっかり忘れていたというもの

—— そのためのノウハウや教育、ある程度の知識導入はどういうやり方ですか。

桑原 これは別にさほど難しいものではなく、もともと介護施設が普段日常されているサービス、役務のベースですが、それに対してサービス料を入所者が払います。そこで払えなかった場合、連帯保証人としてイントラストが立て替えます、という説明を簡単にさせていただくのです。当然、契約書はありますから、契約書をご覧になっていただき署名捺印していただいています。

—— 御社の収入源はどこから？

桑原 入口の保証料として一定金額をいただいています。当然、入所者の滞納があった場合、われわれが立て替え払いをして最終的に入所者から回収するわけですが、そこで人が動くので費用として人件費が掛かったり、最初の段階でエントリー業務に掛かるコストが当然あります。最終的に回

収ができればいいですが、できないと焦げ付きになり、そのままコストになりますから、その差分がわれわれの収益です。

—— 介護の場合、焦げ付きは出にくいと。

桑原 そうかもしれません。

—— 将来、焦げ付きが出そうだというリスクは読めるのですか。

桑原 介護を始めて2年半から3年弱くらいになりますが、比較的安定していて大きくぶれることはないと思います。

滞納の99%はうっかり入金するのを忘れたというものです。本当に経済的に困窮しているケースが最終的に弊社の焦げ付きリスクになると思います。

—— 医療の場合は介護ともリスクは違ってきますね。

桑原 そうですね。いまはまだ通院のみの商品はやっていませんが、入院は15日から18日ぐらいが平均値で、ほとんどの病院で連帯保証人を必要としています。そこで、弊社の商品をご利用いただいていた。「いました」と過去形なのは、2月に発表させていただいたのですが、入院する際に必要となる衣類やタオルなどのレンタルサービスを提供する会社様と、弊社の医療費用保証をセットにした商品をつくり、展開を始めたからです。現在は、本商品をご利用される患者様には自動的に弊社の連帯保証が付く形で展開しています。

—— 何病院と契約していますか。

桑原 2015年10月から医療の保証商品をスタートして現在、約90病院です。

—— 介護や医療分野で同じことをしている会社はほかにあるのですか？

桑原 われわれの知っている範囲ではほかにはありません。

—— 入院の保証の発生率は？

桑原 まだ統計として出せるほどのポ

リユームがありませんが、やはり一定率で出ています。医療費用保証と先ほどの家賃債務保証の大きな違いは、医療では医師には応召義務があるということです。例えば、怪我をしたり具合が悪くなって担ぎ込まれた人は、たとえお金を持っていなくても医師は診なくてははいけません。お金がなくても医療をしなくてはならないのです。

家賃の場合は最初に審査がありますから、そもそも審査に通らないと保証の対象になりません。

ですから病院の場合、あなたは保証の対象にはなりません、ということではできないので、一定の免責はありますがお引き受けすることになるわけです。ですから滞納の仕方も、保証の発生率も当然、違ってくると思います。

医療向け外国語サービス提供会社と提携して外国人向け医療費保証商品も

—— 医療の方がリスクが高いということですね。

桑原 リスクが高いというより、審査のプロセスを経ないので保証の発生率が若干高めになるかなど。従いまして、それはプライシング（価格）の方で調整をしていくというかたちになると思います。

—— 最近、外国人の方も担ぎ込まれるケースが増えています。ほとんどは日本の保険には無加入ですから支払いも大変でしょうが、こういうケースでも保証をするのですか。

桑原 外国人向けの保証はまだ、本格的にはやっていないのですが、というのは言語の問題があるからです。そこで外国語を得意とする機関と一緒に、実は既に実証実験として都内大手の病院でサービスを提供してしまっていて、いま検証をしているところ

です。

これもある程度検証がうまくいったので、すこし広げていこうということで、4月にプレスリリースしたばかりですが、医療現場に対して英語を中心とした多言語の提供を行っている社団法人と提携して、今後、広げていこうと考えています。

ご存知のとおり日本にはいま年間2千万人を超える訪日外国人がいらっしゃいますが、これを4千万人、6千万人と増やしていこうという国の方針ですから、それに対応して、外国人の急患の方が病院に運び込まれるケースが増えていくことが想定されます。われわれもそういったところへサービスを提供していけるのであれば、医療現場へのお手伝いもできますし、ひいては社会への貢献にもなると考えています。

—— ところで視点を変えて、国民医療費が高騰している中でこうした商品が出てくる意義は何だと考えていますか？

桑原 国の医療費の高騰に対して詳しく解説する立場にはありませんが、感じていることを言うならば、7割を国の保険で賄い3割が自己負担だとすると、その3割も当然、病院にとっては大事な収入源のほうです。ところが、ここの部分で滞納が起きて未払いが発生すると最大で病院の売上が3割減となるわけです。地域の医療を健全に、なおかつ維持していくには国からの補助、税金で賄わなければならない費用は当然、一定の量は必要ですが、この滞納部分が減っていけば税金からの補填も少なくなることができますから、医療費高騰に対して微力ではあると思いますが、入院費用の回収をきちんとやっていくことは、国の医療費高騰の抑止には自ずと繋がっていくのではないかと考えています。