



2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社イントラスト

証券コード：7191

1

2024年3月期 第2四半期 業績

2

2024年3月期 会社計画

3

会社情報

1

2024年3月期 第2四半期 業績

2

2024年3月期 会社計画

3

会社情報

売上高は前期比143.4%、営業利益は前期比131.6%と好調

- 家賃債務保証が大きく成長し、増収
- 保証事業が拡大し、営業利益率は23.8%と堅調

(百万円)

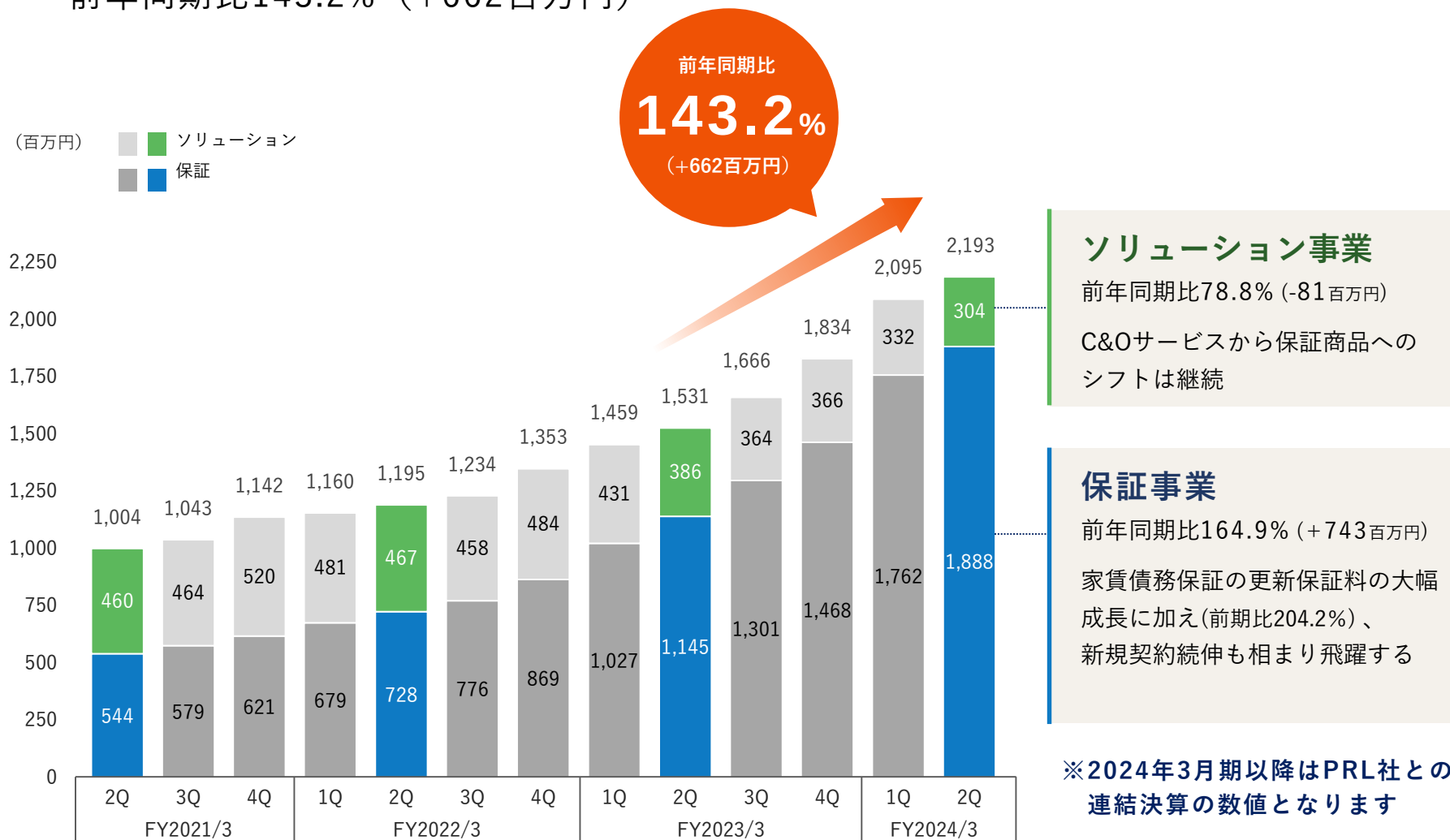
	2022/9 実績	2023/9 実績	前期比
売上高	2,990	4,289	143.4%
営業利益	773	1,018	131.6%
(利益率)	25.9%	23.8%	-
経常利益	771	1,012	131.3%
(利益率)	25.8%	23.6%	-
純利益	478	592	123.8%
(利益率)	16.0%	13.8%	-

- 家賃債務保証の成長が貢献し、大きく成長
- 家賃債務保証の成長に伴い、代位弁済や家賃収納決済コストが連動して増加
- 第1四半期に引き続き、プレミアライフ社の事業改善を積極的に推進し一時的な費用が発生

※2024年3月期以降はプレミアライフ社（以下、PRL社）との連結決算の数値となります

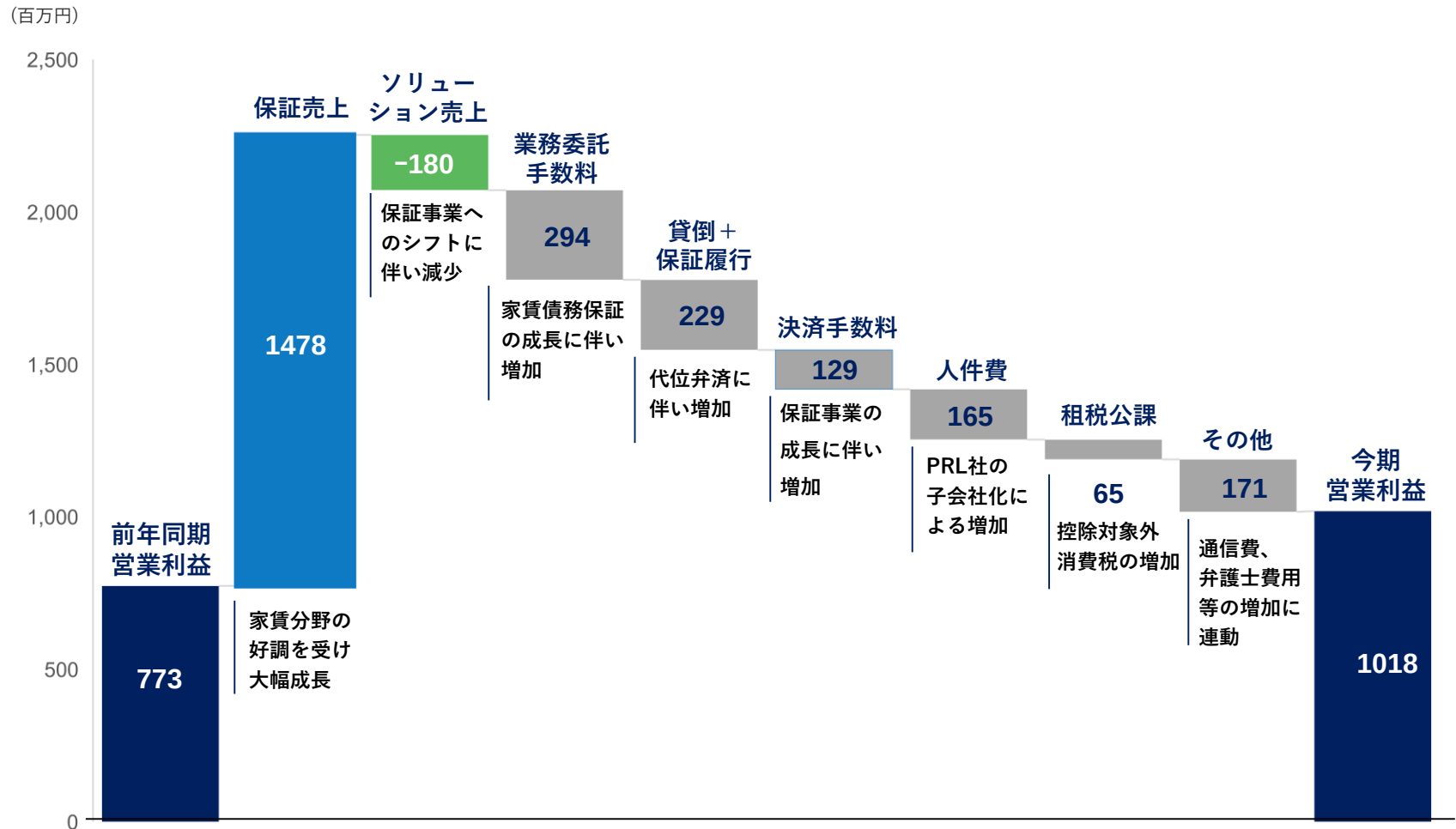
売上高の四半期推移

- 売上は保証事業が躍進、前年同期を大幅に上回る成長を記録
前年同期比143.2%（+662百万円）



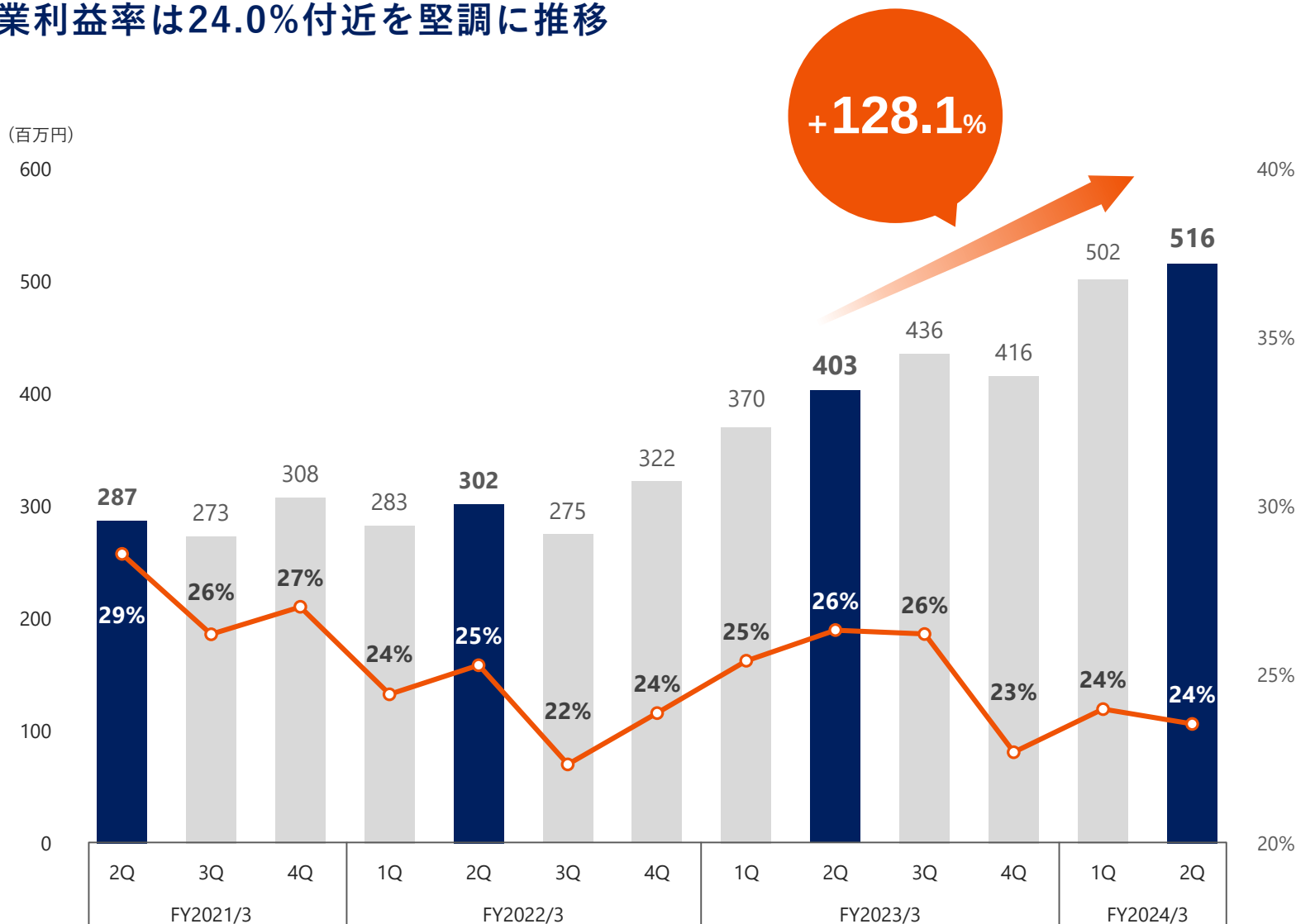
営業利益の増減分析

- 保証売上の増収が寄与
- 保証に関わる関連費用(業務委託手数料、貸倒関連、決済手数料)を吸収し、営業利益も大幅増



営業利益の四半期推移

- 営業利益額は前年同期比128.1%と大幅に増加
- 営業利益率は24.0%付近を堅調に推移

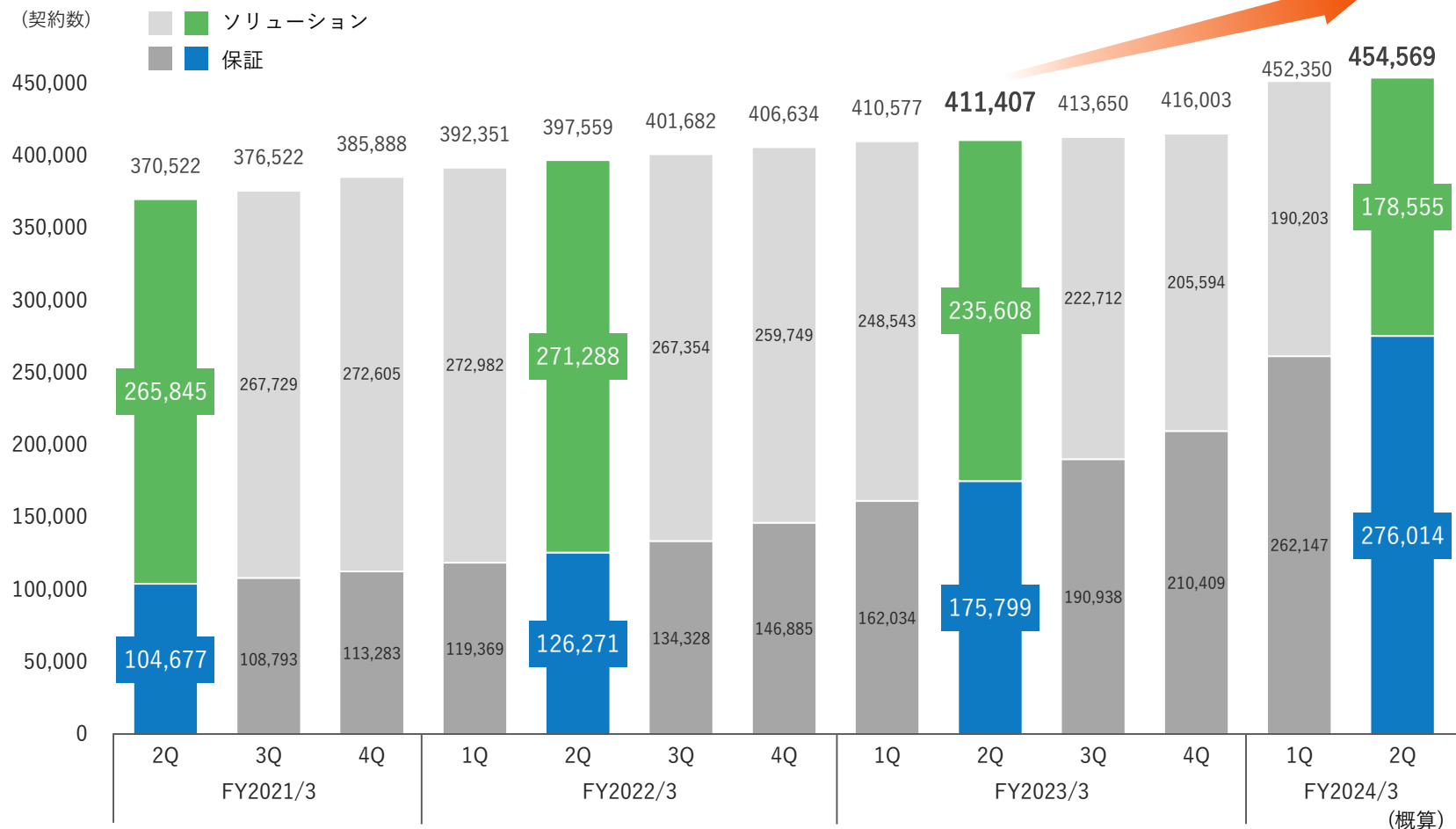


家賃分野 保有件数の推移

■ 保証分野が成長を牽引

PRL社の子会社化も寄与し、保有件数は着実に積み上がる

+43,162



※2024年3月期以降はPRL社保有契約も含む件数

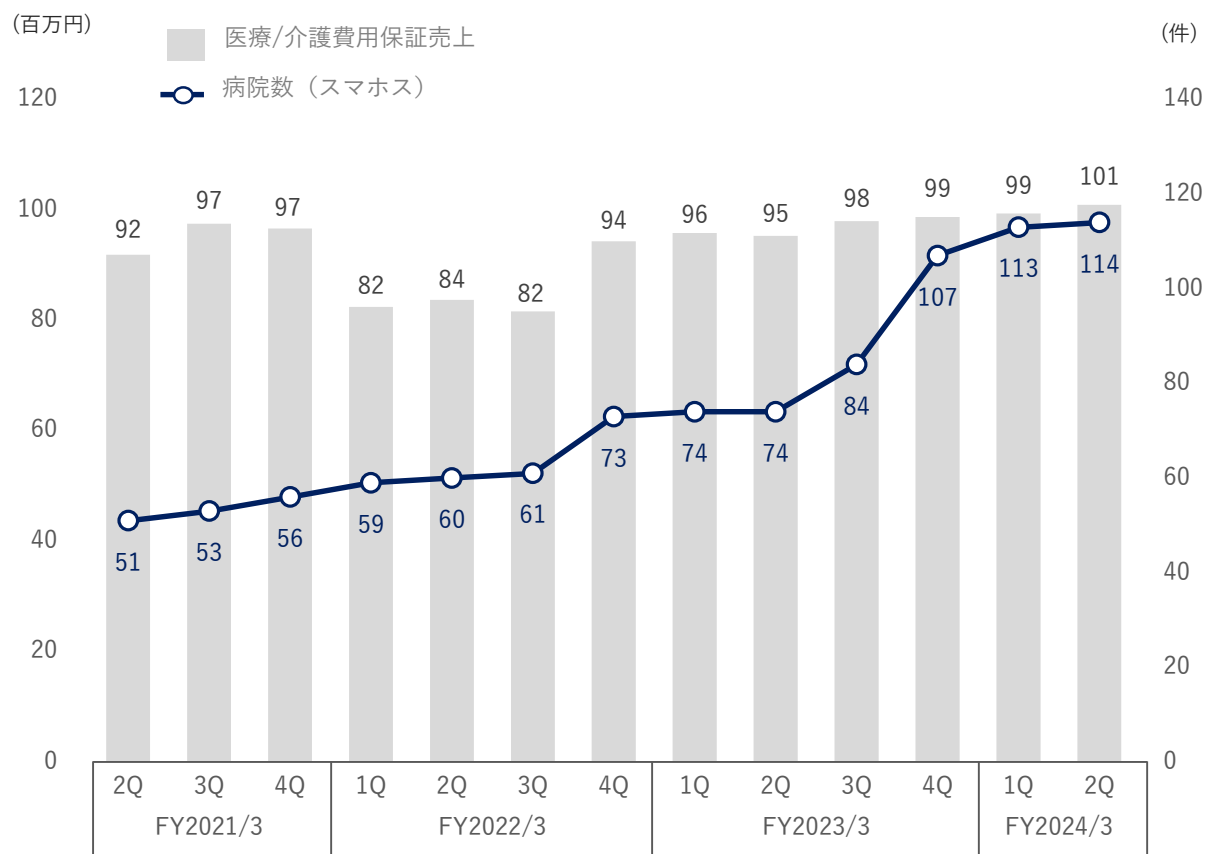
医療／介護費用保証の四半期売上推移

■ 医療分野 スマホスの見積依頼が増加

- ・ 保険会社との協業による営業活動活発化、引き続き拡販に向け営業強化を推進

■ 介護分野 傷害保険付き介護費用保証が好調

- ・ 前期末から第2四半期にかけて新たに14事業者へ導入



● 連帯保証人代行制度 スマホスは続伸

114 医療機関 対前期末 + 7

28,399 病床

● 医療費用保証付き入院 セット及びその他商品

62 医療機関

11,473 病床

● 介護費用保証

225 介護事業者 対前期末 + 14

その他財務データ(貸借対照表)

(百万円)

	2022/9 (前期)	2023/9 (今期)	増減額
流動資産	6,099	7,743	1,643
現金及び預金	3,873	5,229	1,356
売掛金	199	209	9
立替金	2,322	3,244	922
その他	468	521	53
貸倒引当金	-764	-1,461	-696
固定資産	989	1,201	212
有形固定資産	89	172	83
無形固定資産	222	252	30
投資その他の資産	677	776	99
流動負債	2,183	3,136	952
内・契約負債	1,492	2,030	538
内・保証履行引当金	146	314	168
固定負債	105	154	49
純資産	4,800	5,654	853
総資産	7,089	8,945	1,856

家賃債務保証の新規契約増加に
連動し増加
※代位弁済額に対し十分かつ適正な額

家賃債務保証の新規契約増加に
伴い、翌月以降の収益源泉と
なる契約負債が増加(36%増)

1

2024年3月期 第2四半期 業績

2

2024年3月期 会社計画

3

会社情報

全体計画サマリと進捗

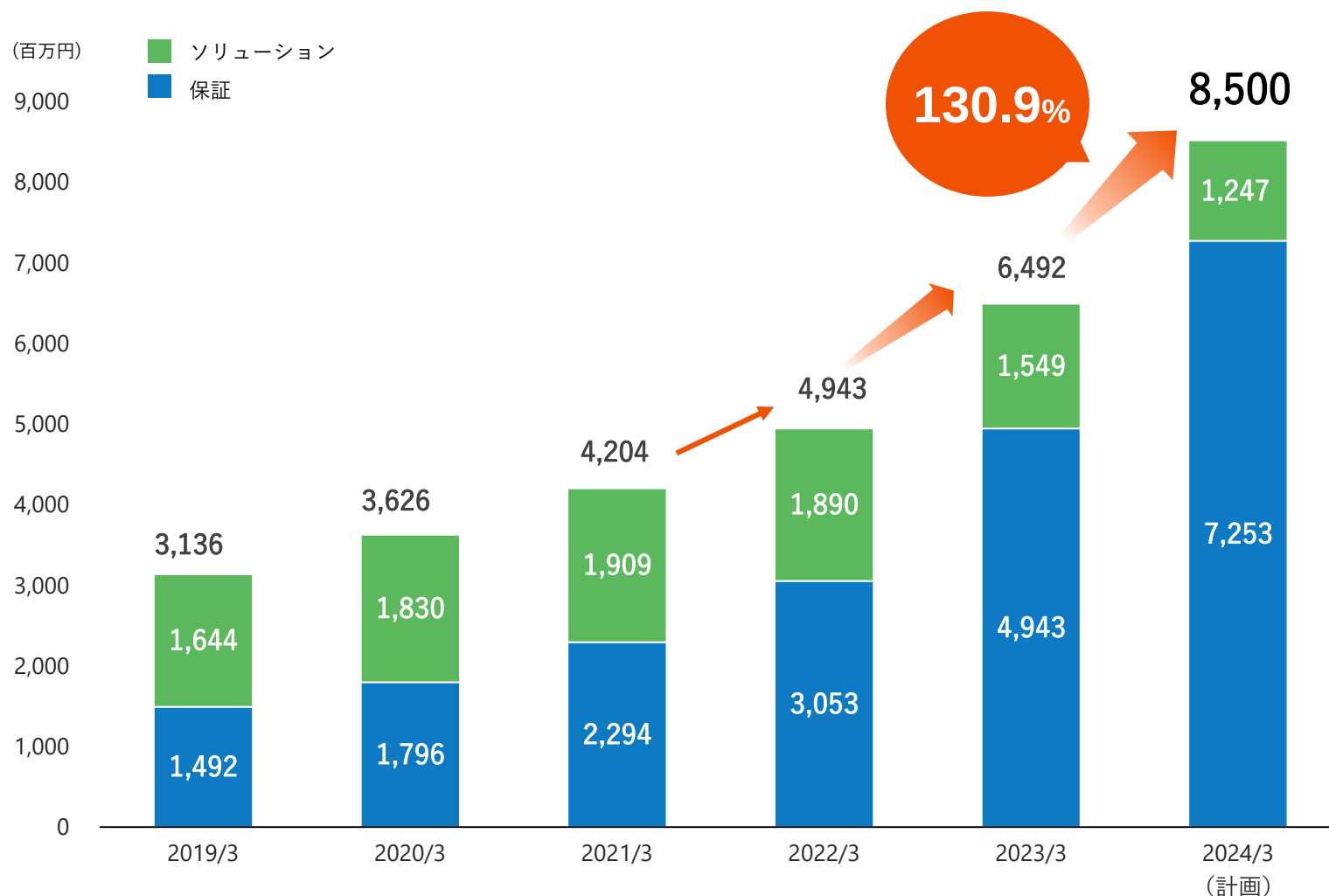
- 第2四半期において、売上高・営業利益ともに計画通り進捗
- 売上・営業利益ともに中期経営計画を超える成長計画

(百万円)

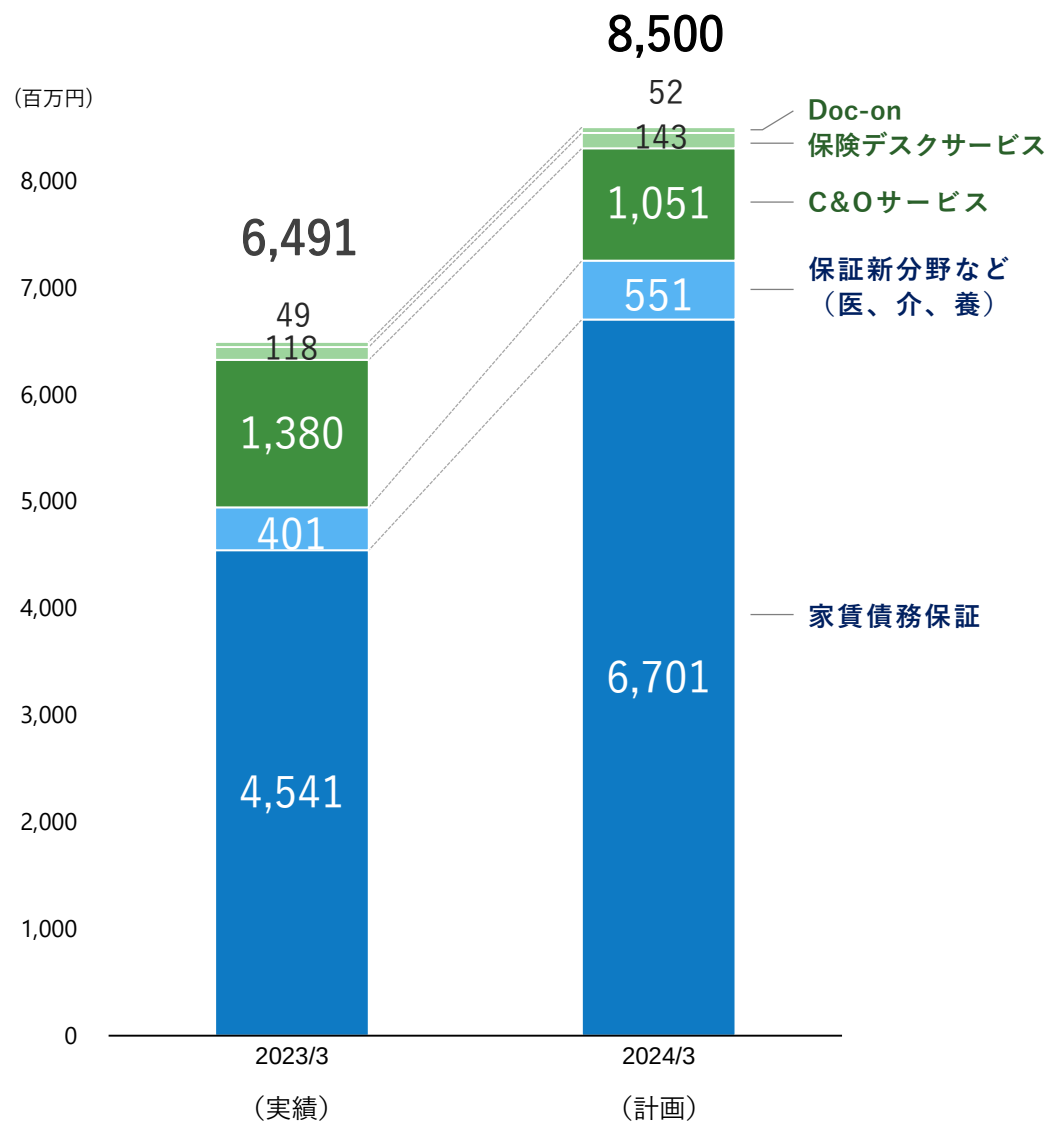
	2023/3 実績	中期 経営計画	2024/3 計画	2023/9 実績	進捗率	
					上期	年間
売上高	6,491	8,000	8,500	4,289	104.6%	50.5%
営業利益	1,627	2,000	2,100	1,018	100.9%	48.5%
(利益率)	25.1%	25.0%	24.7%	23.8%	-	-
経常利益	1,625	-	2,100	1,012	100.3%	48.2%
(利益率)	25.0%	-	24.7%	23.6%	-	-
純利益	1,005	-	1,280	592	95.5%	46.3%
(利益率)	15.5%	-	15.1%	13.8%	-	-

売上高の年間推移と計画

- 家賃債務保証は、居住用商品の増加継続、事業用商品の拡販を推進
- 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



売上高の年間計画（詳細）



ソリューション事業

Doc-on及び保険デスクサービス

引続き拡販を進める

C&Oサービス

家賃債務保証へのシフト継続により減少

保証事業

家賃債務保証

新規契約の大幅増加トレンドは継続
また、保有契約および月次更新型契約の増加により更新保証料大幅増

医療費用保証

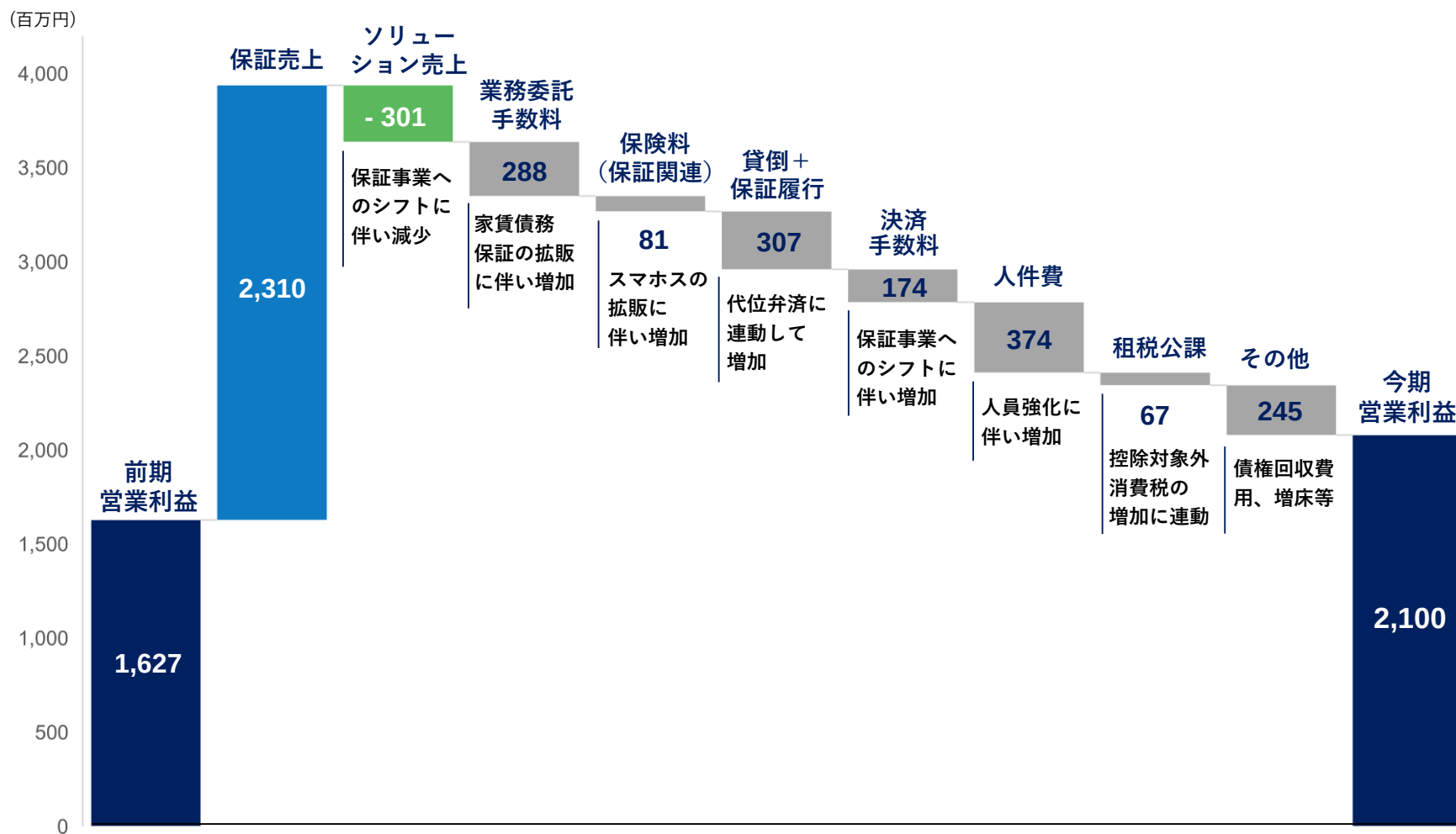
営業体制の強化により、さらなる拡販を見込む

介護費用保証

コロナ収束の傾向で、拡販に向けた取り組みを活発化

営業利益(計画)の増減分析

- 保証事業の成長により増収増益を推進
- 変動費の増加を上回る営業利益額の拡大を計画



配当の年間推移と計画

- 8期連続増配を計画
- 配当は前期から4円増配し、18円の配当、配当性向31.4%を見通す



1

2024年3月期 第2四半期 業績

2

2024年3月期 会社計画

3

会社情報

会社概要 (2023年9月末時点)



会社名	株式会社イントラスト
設立年月日	2006年3月
資本金	10億45百万円
決算期	3月
代表取締役	桑原 豊
本社所在地	東京都千代田区麹町1-4
主な拠点	秋田、仙台、富山、大阪、福岡、 東京本社一番町ANNEX、浜松ソリューションセンター
従業員数	284名(アルバイト・パート含む)
事業内容	保証事業・ソリューション事業

リスクを引き受ける保証事業とニーズに応えるソリューション事業を展開

保証事業

サービス＋リスクを保証



ソリューション事業

専門的なサービスを提供



家賃債務
保証



医療費用
保証



介護費用
保証



養育費保証

B to B

不動産管理会社／医療機関／介護事業施設等

B to C

個人のお客様



C&O
サービス



保険デスク
サービス



Doc-on
サービス

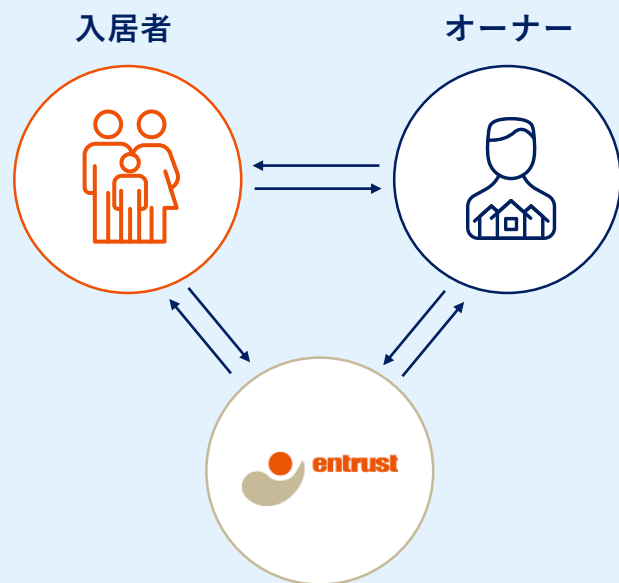
B to B

不動産管理会社 / 保険会社 / 信販会社等

保証事業

債権の滞納リスクを引き受け、保証に係る各種サービスを提供

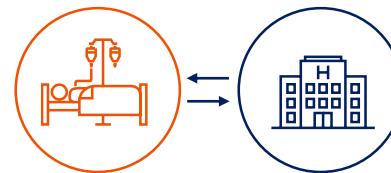
例えば
家賃債務保証



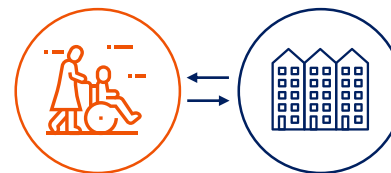
他事業へ
展開



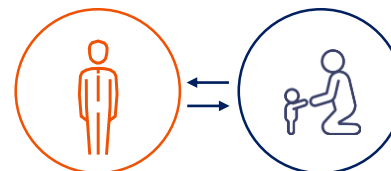
医療



介護



養育費



ソリューション事業

家賃債務保証で培ったノウハウで独自の業務支援サービスを提供



固有の顧客ニーズに対して専門サービスで解決する

これまで地縁・親族で支えていた個人の信用を保証会社が企業として保証する社会へ

これまでの社会

管理会社や病院など



無制限の個人連帯保証を要求

- 実際は連帯保証人から債権を回収できないこともあり、未収金の問題も切実
- 適切な信用力の評価ができず機会損失を生む恐れ

利用者（個人）



以前から難しい保証人の確保

- 自分の病気を知られたくない、人間関係の希薄化など、様々な理由により連帯保証人を用意するのが困難に
- 一方で連帯保証人を引き受けたことで破産するケースも

社会の変容 民法改正

保証の極度額設定が必要に

- 民法改正により個人の連帯保証人に対する事務手間が増加するケースも
- 極度額を超えた部分の債権についてはこれまで以上に回収が困難に

保証人の確保がより困難に

- いざ保証の極度額を提示されると『そんなに払えない』と断られてしまうなど、これまで以上に連帯保証人を頼みにくくなるというケースも

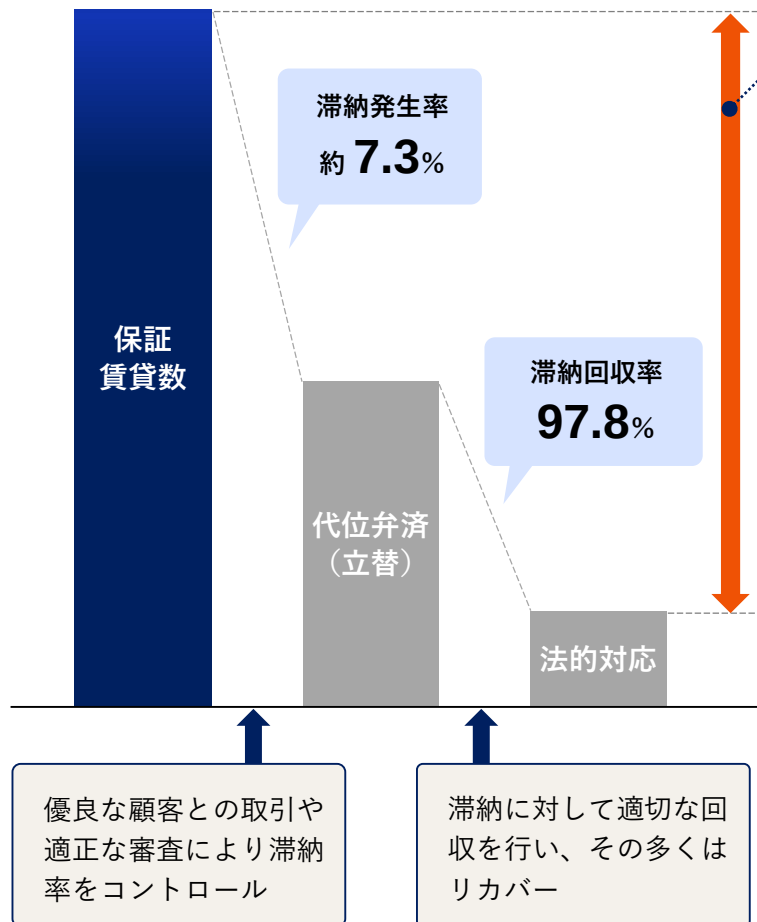
新しい社会

個人の信用力を社会システムで保証 社会全体で貸し手・借り手の非対称性を解消し、あらゆる取引を活性化

- ✓ 保証会社が企業として個人を保証
- ✓ 審査システムによる適正な評価
- ✓ 多数の保証を引受けリスクを分散
- ✓ 信頼を守るための盤石な財務基盤

社会全体の効率性向上

約 **27** 万件



このギャップが利益の源泉

— 利益を生み出す 3つの強み —

評価

- 的確なリスク評価による緻密な運営
- 無理な拡大ではなく、優良な貸主／借り手を選択していくことで、経済性が向上（高利益率）
- 顧客層拡大の好循環が生まれる

回収

- コンプライアンス重視の回収（上場時も厳しく審査され証明）
- 正当な法的処理を着実に実行
- 専門スタッフによる効率的な回収スキームとそれらを支えるIT／インフラ

専門性

- 審査や回収ノウハウ（専門性）の積み上げ
- クライアント（不動産管理会社・病院など）のスタッフを不慣れな業務から解放
- ソリューション提案によるニーズの解決

ニーズの拡大を見せる医療費用保証マーケット

保証事業

大手損保会社との提携により、病院への導入を加速度的に増加させる

病院の平均未収金

約 **450** 万円/年※

※ 当社調べ

ニーズ拡大の外的要因

- ✓ 民法改正
- ✓ 訪日外国人の増加
- ✓ 医療費の窓口負担の増加

医療施設総数

約 **18** 万施設

全国病院数

約 **8,300** 施設

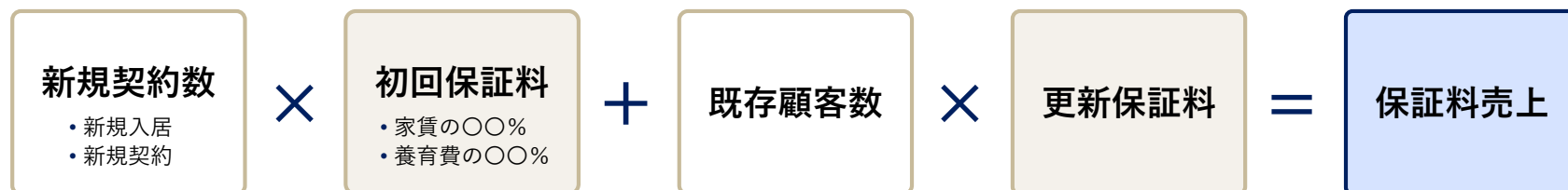
弊社実績

176

イントラストのターゲット

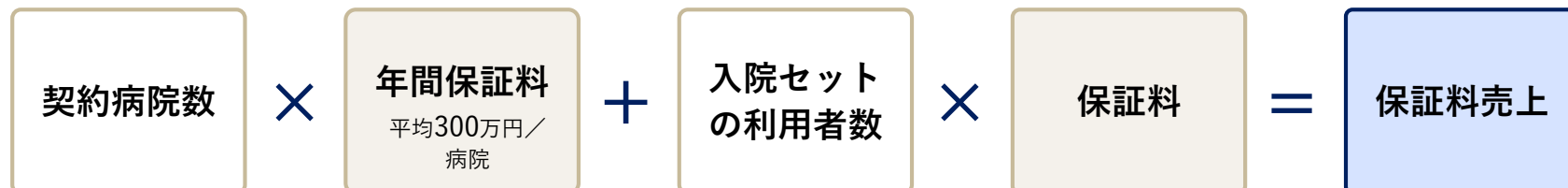
■ 主要KPI

■ 家賃・介護・養育費保証



※ 保証期間で按分計上

■ 医療費用保証

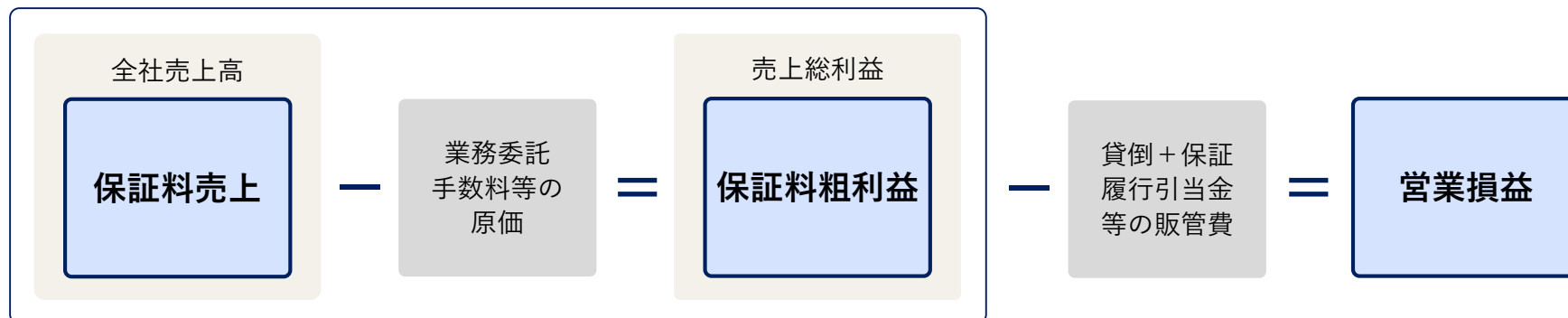


..... スマホス

..... 保証付き入院セット商品

※ 保証期間で按分計上

■ 財務構造



資料中の業績見通しに関する記述は現時点における情報に基づき判断したものであり、実際の業績はさまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等があります。

本資料に関するご意見・ご質問、及びその他IRに関するご意見・ご質問は下記窓口までお問い合わせください。

問合せ窓口：株式会社イントラスト IR

Email : ent-ir@entrust-inc.jp