

2018年 5月23日
株式会社イントラスト

2018年3月期 決算説明会を開催いたしました

日 付：2018年 5月22日(火)

場 所：日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム

参加人数：63名

昨日、機関投資家・アナリストの皆さまへ弊社の2018年3月期決算説明会を実施いたしました。予定された時間の半分の約30分間を質疑応答に充てさせていただき、たくさんのご質問をいただきました。

主なテーマは弊社ビジネスモデルの強みと中期経営計画における成長ファクターでした。

中長期の売上の成長に関し、保証新分野(医療・介護・養育費)と次なる多業種展開を推進していく中期経営計画のご説明をさせていただきました。

詳細に関しましては、是非、資料をご覧くださいませ。

- ・本編 17ページ
- ・Appendix 11ページ

【本件に関するお問合せ】

株式会社イントラスト IR

(証券コード:7191)

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

URL:<https://www.entrust-inc.jp/>



2018年3月期 決算説明資料

株式会社イントラスト

〈証券コード：7191〉

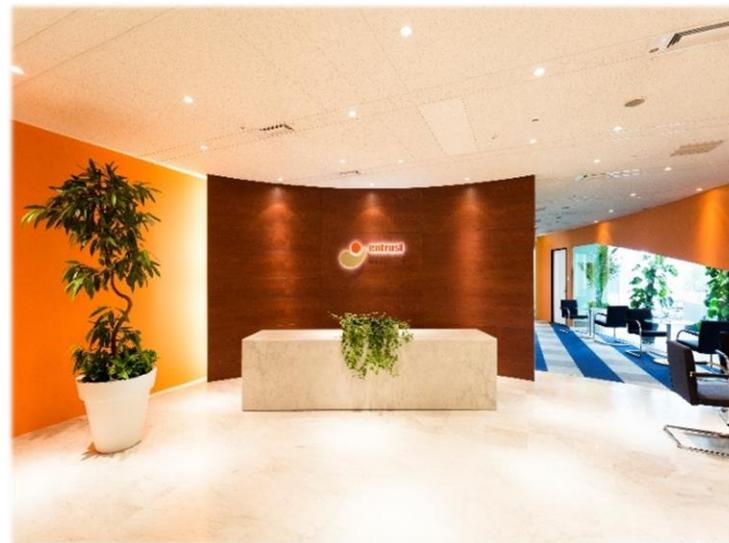


本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

- 1. 会社概要**
 - 2. 2018年3月期 業績**
 - 3. 2019年3月期 業績見通し**
 - 4. 中期経営計画**
- * Appendix**

1. 会社概要

- 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 : 10億30百万円
- 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 : 秋田市、富山市、名古屋市、大阪市、岡山市、福岡市
横浜ソリューションセンター
- 従業員数 : 92名
- 事業内容 : 総合保証サービス業



2. 2018年3月期業績

業績ハイライト

2018年
3月期

- ・ **高い成長性** 前期比 売上9%↑ 営業利益27%↑
- ・ **高い収益性** 経常利益率25%超（過去最高）
- ・ **成長の要因** ソリューション事業がプラス寄与
 - ⇒既存のC&O（コンサル&オペレーション）
 - ⇒新規の入居申込審査業務
 - ⇒保険デスクサービス
- ・ **新たな成長** 高い収益性を維持しながら着実に開拓
 - ⇒高齢者向け家賃債務保証・事業用家賃債務保証
 - ⇒医療費用保証・介護費用保証
 - ⇒養育費保証

ソリューション事業の成長と業務効率の更なる改善により、 過去最高の営業利益および高水準な成長を実現

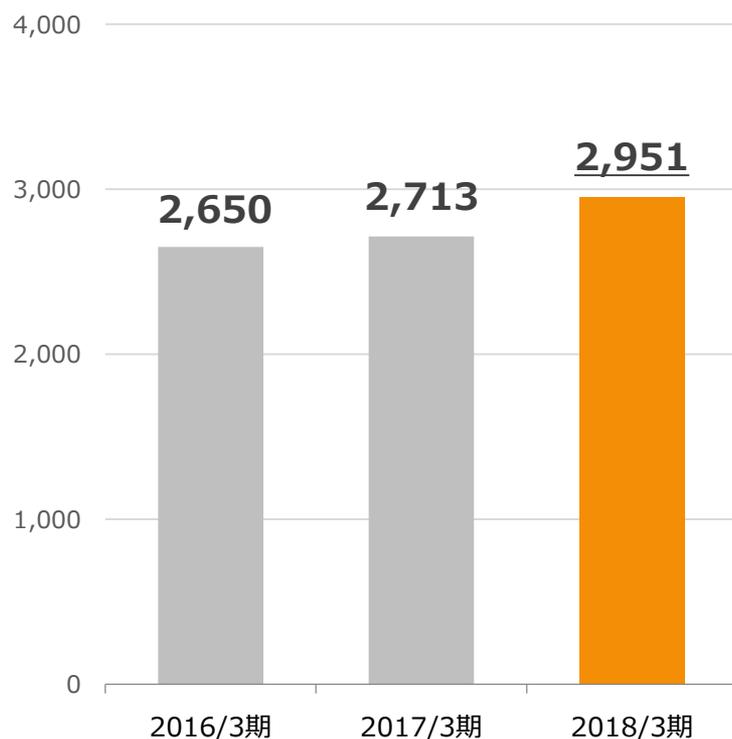
(単位：百万円)

	2017年3月期		2018年3月期		前期比 増減率	差異要因
	実績	売上高 比率	実績	売上高 比率		
売上高	2,713	--	2,951	--	8.8%	ソリューション事業の伸展（前期比27.6%）が主たる要因
売上原価	1,432	52.8%	1,501	50.9%	4.8%	業容拡大による人件費増も、その他の費用増を抑制し原価率は減少
売上総利益	1,280	47.2%	1,450	49.1%	13.3%	
販売管理費	671	24.8%	677	23.0%	0.9%	売上増加も、前年とほぼ同額に抑制
営業利益	608	22.4%	772	26.2%	27.0%	売上増加に伴う費用増を一定水準に抑制したことにより営業利益率向上
経常利益	598	22.0%	752	25.5%	25.8%	今期は東証一部市場変更費用計上
税引前当期純利益	598	22.0%	752	25.5%	25.7%	
親会社に帰属する 当期純利益	409	15.1%	508	17.2%	24.3%	

営業利益率は3期連続20%超、過去最高を更新。 安定的な高収益事業基盤を確立

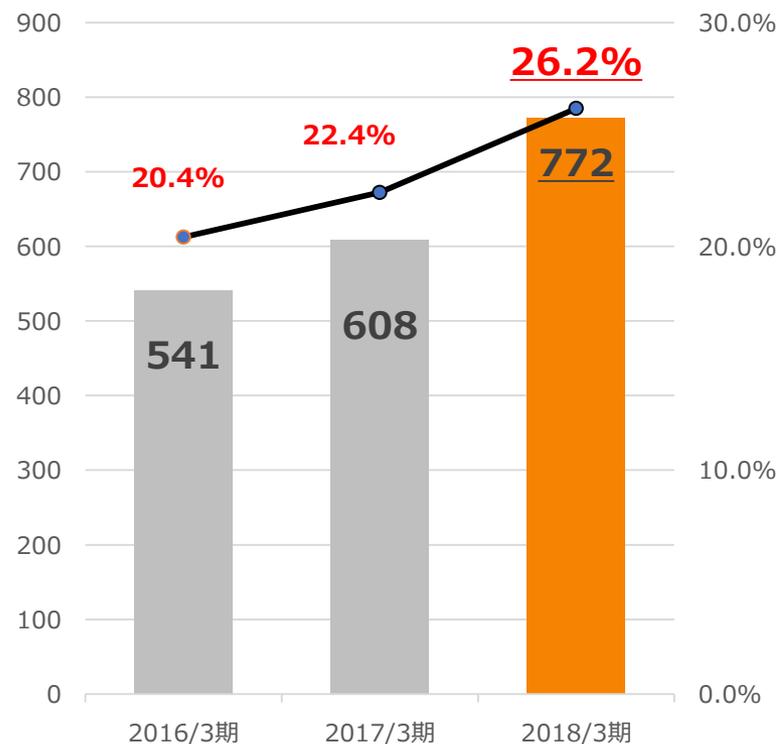
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

(単位：百万円)



3. 2019年3月期 業績見通し

業績見通しハイライト

2019年
3月期

- ・ **売上高成長率 17% (予想)**
 - ⇒ **プラス寄与**
 - ・ **既存のC&O (コンサル&オペレーション)**
 - ・ **新規の入居申込審査業務及び保険デスクサービス**
 - ・ **保証新分野の医療費用保証・介護費用保証**
- ・ **高い利益成長持続、経常利益成長率 23% (予想)**
- ・ **売上増加に伴い経常利益率も増加 27%超 (予想)**
- ・ **株主還元は継続的に向上、配当性向 25% (予想)**

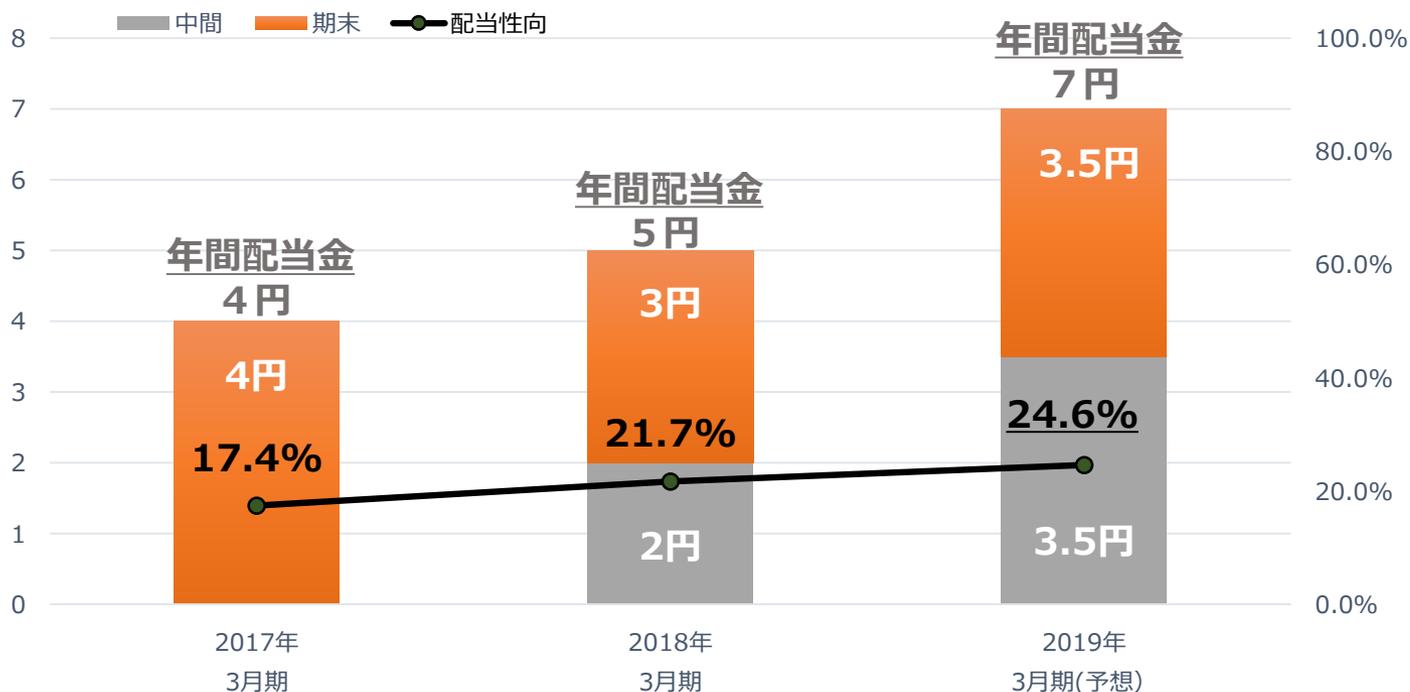
前年を上回る売上成長と高水準な利益率の維持により 高収益を実現

(単位：百万円)

	2018年 3月期 (実績)	2019年 3月期 (予想)	前期比 (増減率)
売上高	2,951	3,440	16.5%
営業利益	772	925	19.7%
経常利益	752	925	23.0%
当期純利益	508	630	23.8%

配当方針

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



* 2017年3月期の配当については、普通配当3円、記念配当1円（東証マザーズ上場を記念して）となっております。

* 2018年3月期の配当については、通期業績予想の上方修正と同時に期末配当の上方修正（1株当たり2円から3円）を行っております。

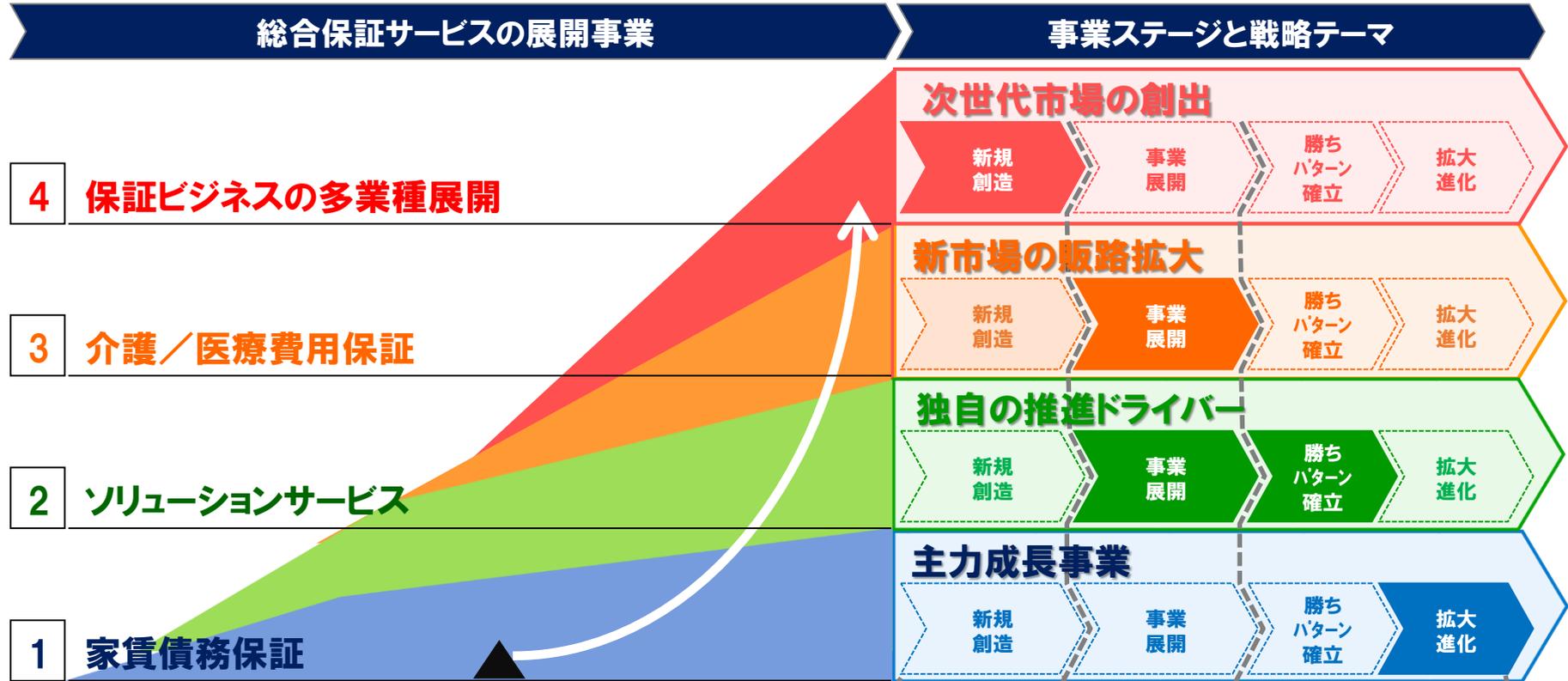
4. 中期経営計画

Zero to One

常に『ゼロからイチ』を実現します

●事業展開

総合保証サービス会社として、保証商品およびソリューションサービスを、創造、展開、拡大、進化させます。事業ステージ毎の課題を解決し、付加価値の創出、生産性の向上、差別化の実現を目指します



●事業投資

ステップ・バイ・ステップで投資を実行。
事業機会が持つ成長チャンスと
損失リスクの二面性を見極めます

成長機会へ
投資

①挑戦投資

新たな事業機会に
向けた探索、
トライアルなど

②準備投資

市場の確立を
見据えた前準備

③実現投資

稼ぐ事業の成長、
競争力強化を
実現

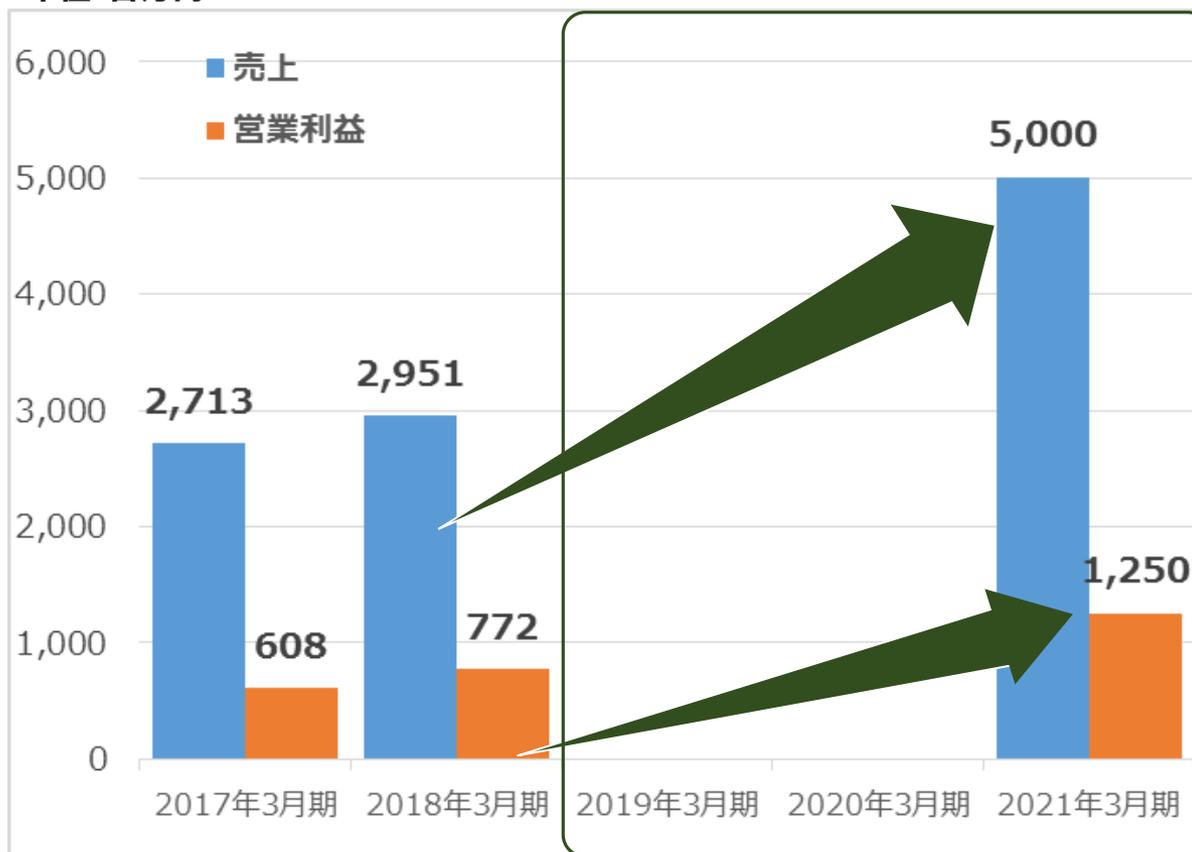
中期経営目標
(2021年3月期迄)

売上高
5000百万円

営業利益
1250百万円

営業利益率
25%

単位:百万円



家賃債務保証

主力成長事業として更に拡大・進化

ソリューションサービス

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

医療費用保証/介護費用保証

家賃債務保証に続く新市場として育成

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

養育費保証

一人親家庭の自立インフラ確立に向けてパイロットプロジェクトをスタート

成長投資、株主還元、経営効率性、財務健全性の4つを重視し、バランスの取れた投資・財務戦略を実現する

1. 成長投資

●投資スタンス

ステップ・バイ・ステップ。

事業成長を段階的に見極め投資を実行

●投資機会

①挑戦投資

新たな事業機会に向けた探索、トライアルなど

新たな事業機会の発掘

- ・実験プロジェクト運営
- ・社内提案のチャレンジ
※ESP制度
- ・テストマーケティング
- ・M&A など

70～150百万円

②準備投資

市場の確立を見据えた前準備

事業化への体制確立

- ・プロトタイプシステムの構築
- ・専門部署、要員の確保
- ・プロモーションの補強
- ・M&A など

80～150百万円

③実現投資

稼ぐ事業の成長、競争力強化を実現

事業強化、収益増加

- ・保証新商品開発
- ・IOT, AIの実証実験
- ・営業力の強化
- ・基幹情報システム構築
- ・大型ソリューションセンターの開設
- ・M&A など

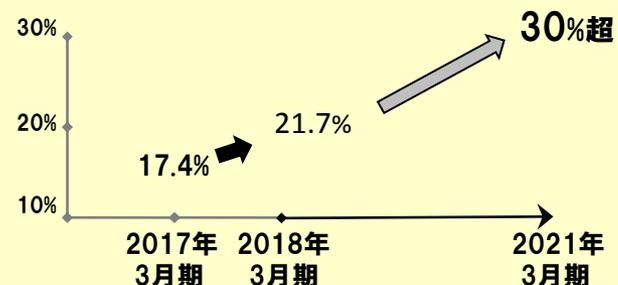
500～700百万円

投資目安: 650～1000百万円

2. 株主還元

●配当性向

2021年3月期末迄に30%超を実現



3. 経営効率性

●ROE

20%以上を維持し、経営の効率性を重視する

4. 財務健全性

●自己資本比率

60%を目処に財務健全性を確保する

イントラストは保証スキームで社会インフラを提供し、
サービスと流通の活性化を実現します

株式会社イントラスト



* **Appendix**

2018年3月期 貸借対照表

堅実な無借金経営を実現 総資産に占める現預金比率の高さも注目

(単位：百万円)

	2017/3期	2018/3期	増減額		2017/3期	2018/3期	増減額
流動資産	2,957	3,266	309	流動負債	1,037	994	△ 43
現金・預金	2,259	2,613	353	買掛金	1	1	0
売掛金	167	181	14	未払法人税等	200	152	△ 47
立替金	694	683	△ 10	前受収益	606	595	△ 10
その他	262	228	△ 34	保証履行引当金	82	63	△ 18
貸倒引当金	△ 426	△ 439	△ 12	その他	147	180	33
固定資産	210	239	28	固定負債	71	69	△ 2
有形固定資産	48	66	18	資産除去債務	33	38	5
無形固定資産	42	38	△ 3	その他	38	30	△ 7
投資その他資産	120	134	13	純資産合計	2,058	2,442	384
資産合計	3,168	3,506	338	負債純資産合計	3,168	3,506	338

2018年3月期 キャッシュ・フロー

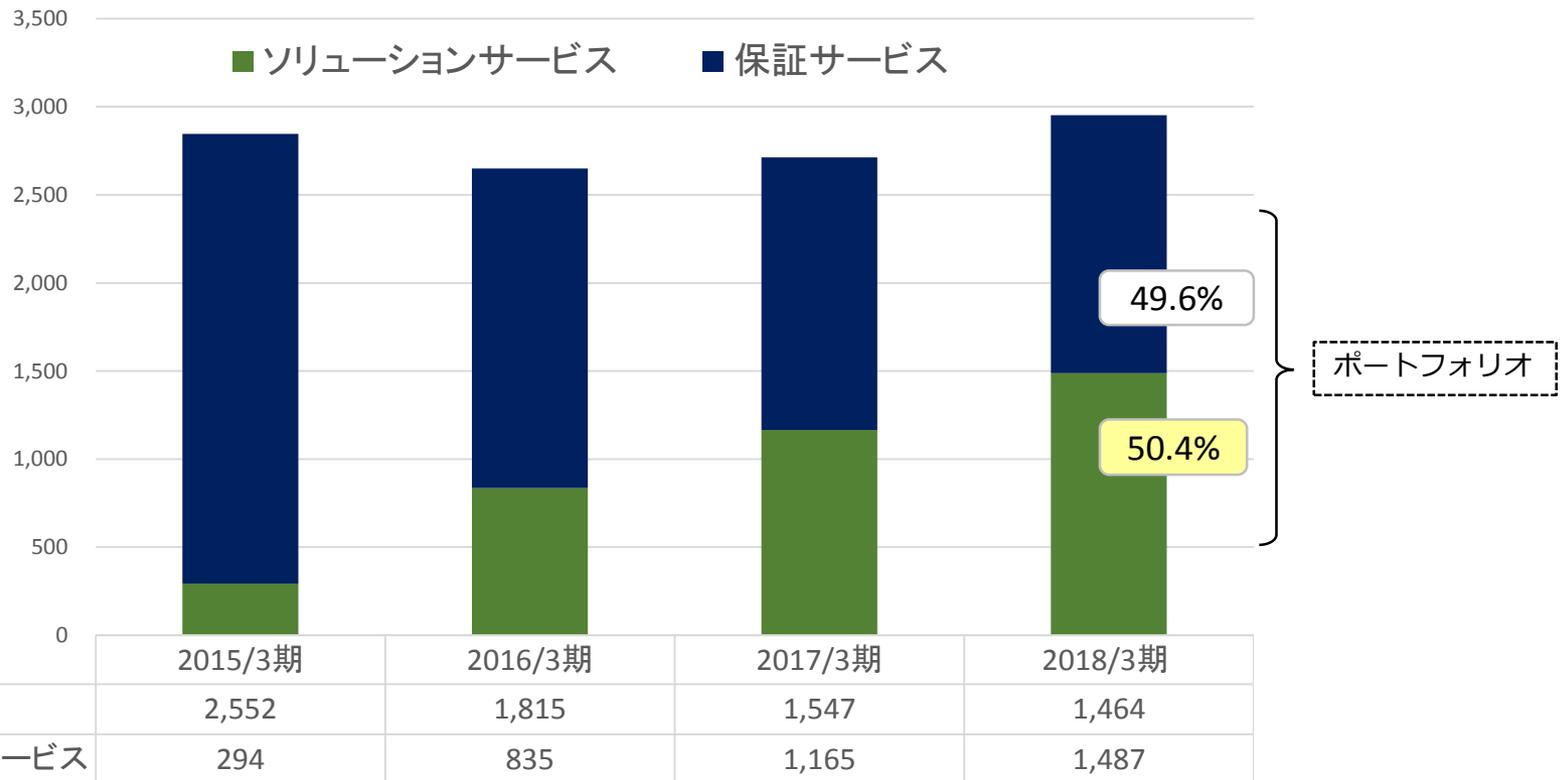
フリーキャッシュフローは3期連続のプラス
財務キャッシュフローの減少は主に配当金支払い (単位：百万円)

	2017年3月期	2018年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	343	532	189
投資活動によるキャッシュフロー	△30	△54	△23
財務活動によるキャッシュフロー	1,265	△124	△1,389
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	1,577	353	△1,224
現金及び現金同等物の期首残高	681	2,259	1,577
現金及び現金同等物の期末残高	2,259	2,613	353

2018年3月期 サービス別売上業績

大手顧客のサービスが保証からソリューションに切替り、
着実に成長。新規案件受注で安定成長基盤を構築

＜サービス別売上高＞ 大和リビングで連帯保証人不要制度が導入され、保証サービスからソリューションサービスへ順調に移行



(単位：百万円)

2018年3月期 家賃債務保証事業における保有契約件数推移

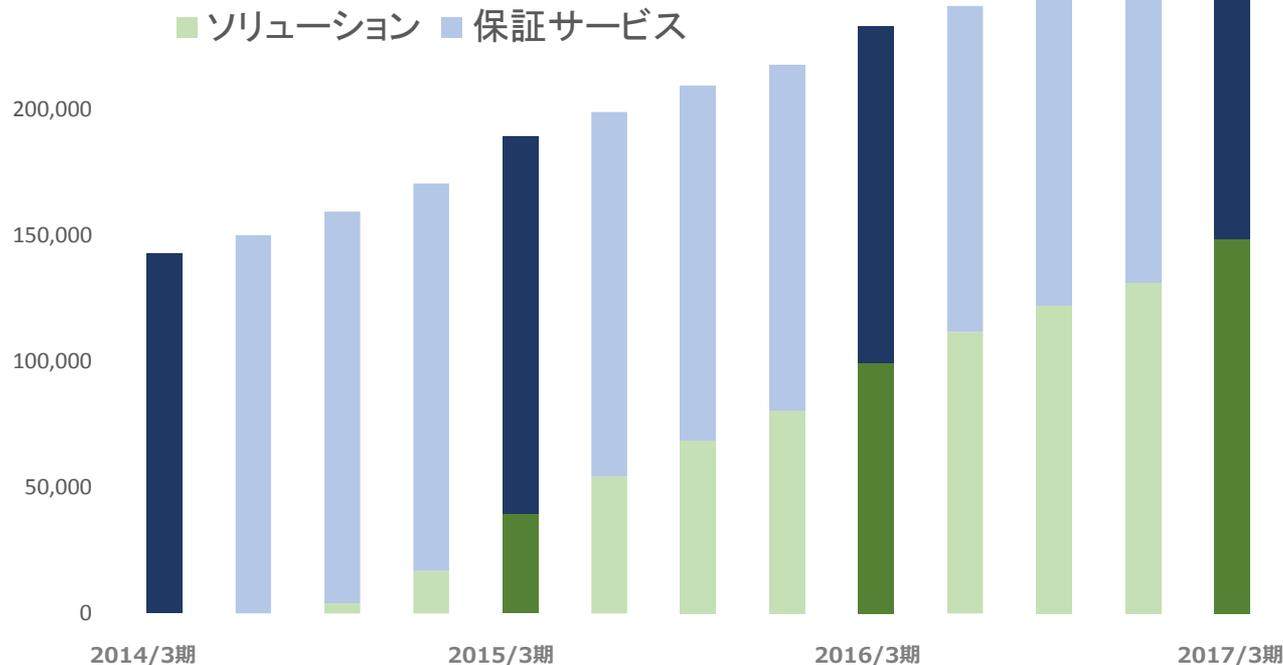
創業以来、順調に成長

(件数)	2017年 3月末	2018年 3月末	前期比 (%)
保証	117,759	102,429	87.0%
ソリューション	148,374	195,683	131.9%
合計	266,133	298,112	112.0%

(単位：件)

年平均成長率 20.2%

2014年3月－2018年3月



298,112件
※概算件数

2018年3月期 医療機関・介護施設との業務提携実績

成長分野 医療費用保証・介護費用保証マーケットでの
生産基盤、着実に増加

医療機関

〔業務提携〕

94 医療機関

(前年比 **162%**)

20,577 病床

(前年比 **148%**)

介護施設

〔業務提携〕

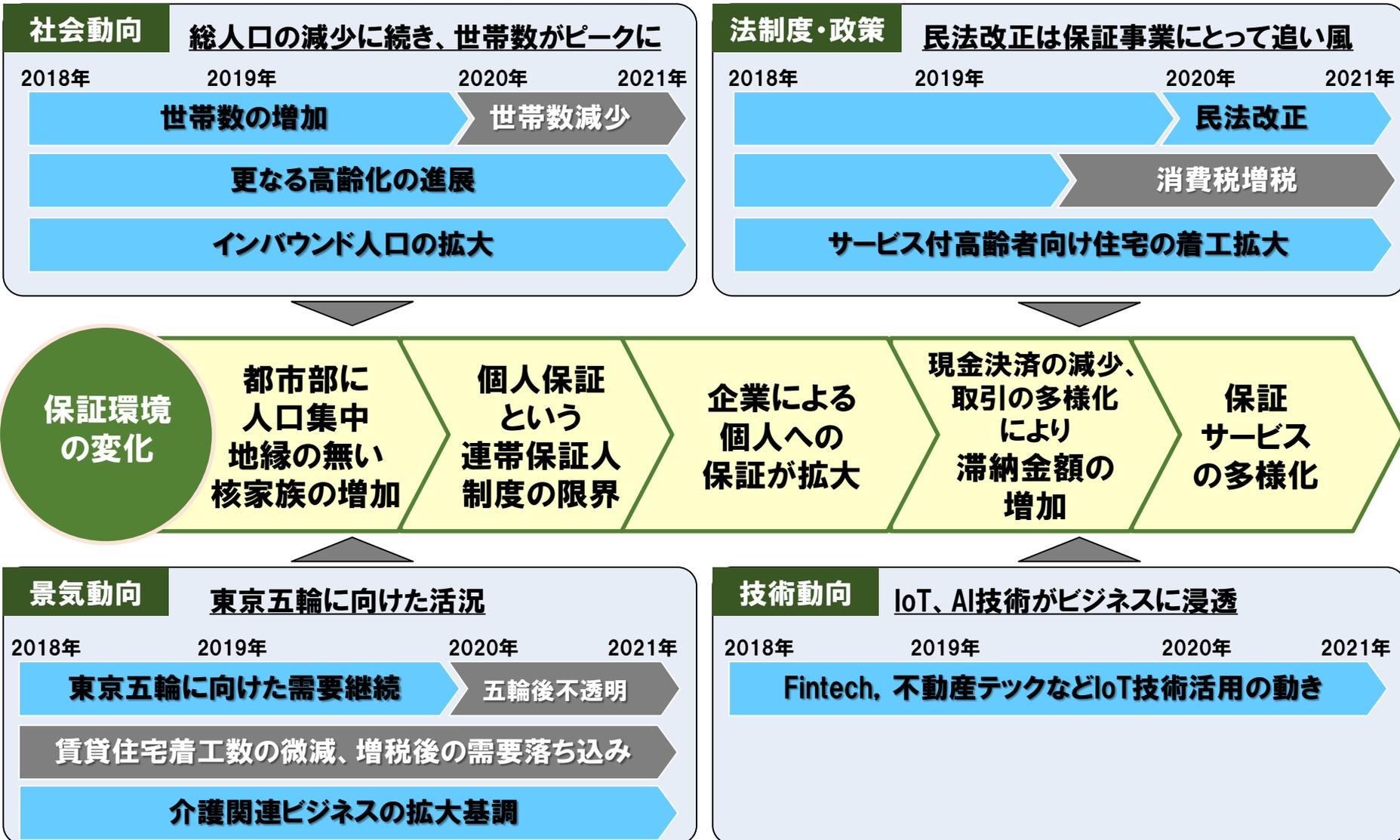
142 介護事業者

(前年比 **121%**)

(2018年3月末時点)

中期経営計画：外部環境の認識

中期経営計画期間において想定する経営環境の変化

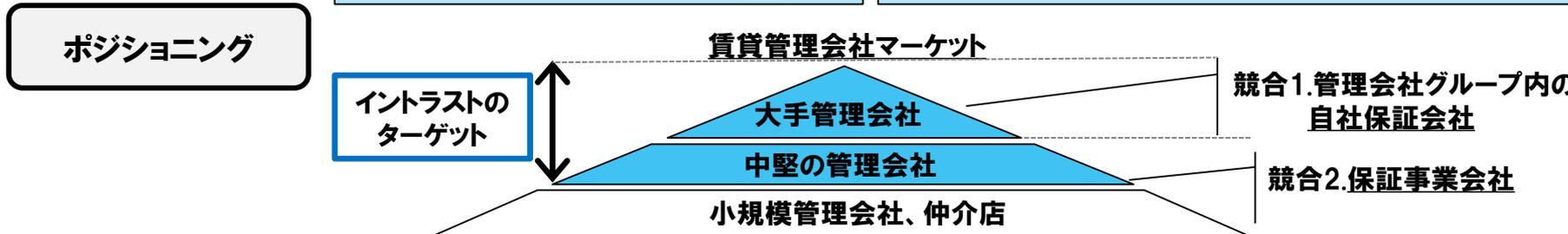


中期経営計画：重点戦略1 家賃債務保証

家賃債務保証サービスは、主力成長事業として更に拡大・進化します

マーケット環境	対象母数（世帯数）の変化	保証利用率の変化
	世帯数は増加のピークに	家賃債務保証会社の利用が促進 <small>※国土交通省H28.10「家賃債務保証の現状」</small> 2010年 43% → 2014年 56% +
	賃貸住宅着工数の減少	
	- +	2020年4月施行の民法改正 連帯保証人に対して極度限度額の明示義務 ⇒連帯保証人の確保がますます困難に
	メーカー系の大手管理会社は保有戸数を増加させている ⇒大手に徐々に集中	

付保率UPによる成長



展開のアプローチ	保証商品
オーダーメイド型商品の提供 大手管理会社の個別のニーズに対して柔軟に応える	ソリューションサービス

フルラインでの商品・サービスの提供 保証のバリエーションを拡大、保証の周辺ニーズの解決	保証商品では ・居住者（一般／法人）、事業用 ・代位弁済型・カード提携型 ・高齢者向け、生活保護者向けなど
---	--

投資機会
新商品開発、営業力強化、運営効率UPに向けたインフラ投資

中期経営計画：重点戦略2 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り、売上拡大の推進ドライバーです

マーケット状況

賃貸不動産マーケット		賃貸不動産マーケット以外
<p>ターゲット顧客</p> <p>中堅・大手の賃貸管理会社</p> <p>※管理戸数1,000戸以上の管理会社</p>	<p>主な競合</p> <p>管理会社の持つ 自社保証会社</p> <p>管理会社トップ50社のうち 半分は自社保証会社が存在 ※全国賃貸住宅新聞および自社独自調査</p>	<p>通信 EC</p> <p>金融</p> <p>教育機関</p> <p>人材派遣 など</p>

大手企業のニーズ

- ① 内製化を凌ぐ専門性と高いコストパフォーマンスのサービスが欲しい
- ② 管理会社のグループ内に自社保証会社が存在すると、他社の保証商品は採用できない

展開のアプローチ

顧客のニーズ・課題を効率的に解決できるサービスを提供する

<p>Doc-on/楽クレサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コールセンター機能 (特許取得) ・督促通知機能 ・決済機能 (特許出願中) 	<p>C&O (コンサル & オペレーション)</p> <table border="1"> <tr> <td>審査支援</td> <td>契約管理</td> <td>集金代行</td> <td>未入金案内</td> </tr> <tr> <td>調査訪問</td> <td>法対応支援</td> <td>滞納管理</td> <td></td> </tr> </table>	審査支援	契約管理	集金代行	未入金案内	調査訪問	法対応支援	滞納管理		<p>保険デスク</p> <ul style="list-style-type: none"> 保険の知識・ノウハウ 万全な個人情報管理 コンプライアンスに準拠した運用
審査支援	契約管理	集金代行	未入金案内							
調査訪問	法対応支援	滞納管理								

フルラインで展開
顧客満足度UP、売上UP

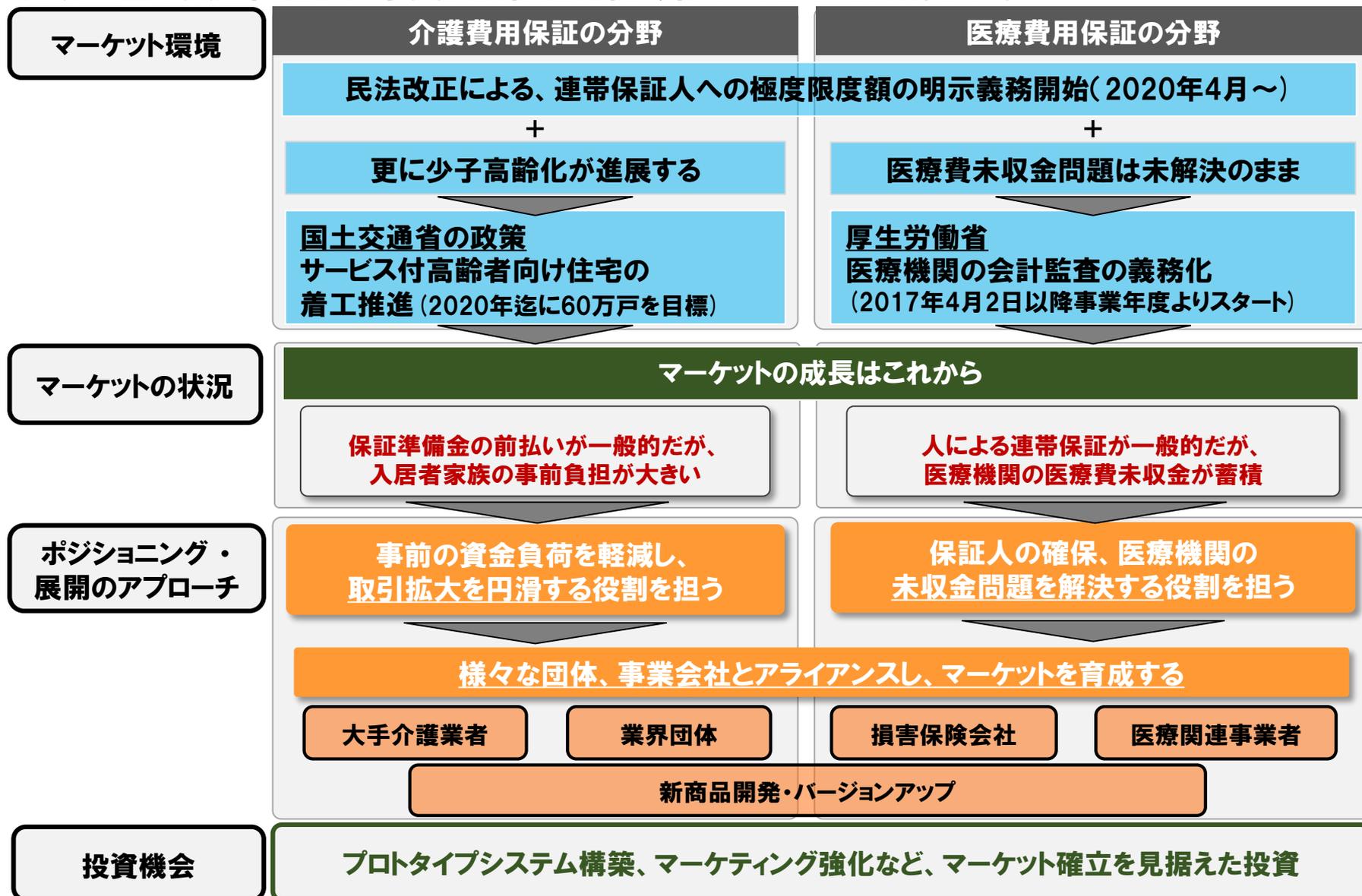
エントリーツール
固有ニーズの解決による信頼構築

投資機会

IoTを活用し専門性を磨き込む投資、ボリュームアップに対応したインフラ強化投資など

中期経営計画：重点戦略3 介護費用保証/医療費用保証

介護・医療費用保証は、家賃債務保証に続く新市場として育成します



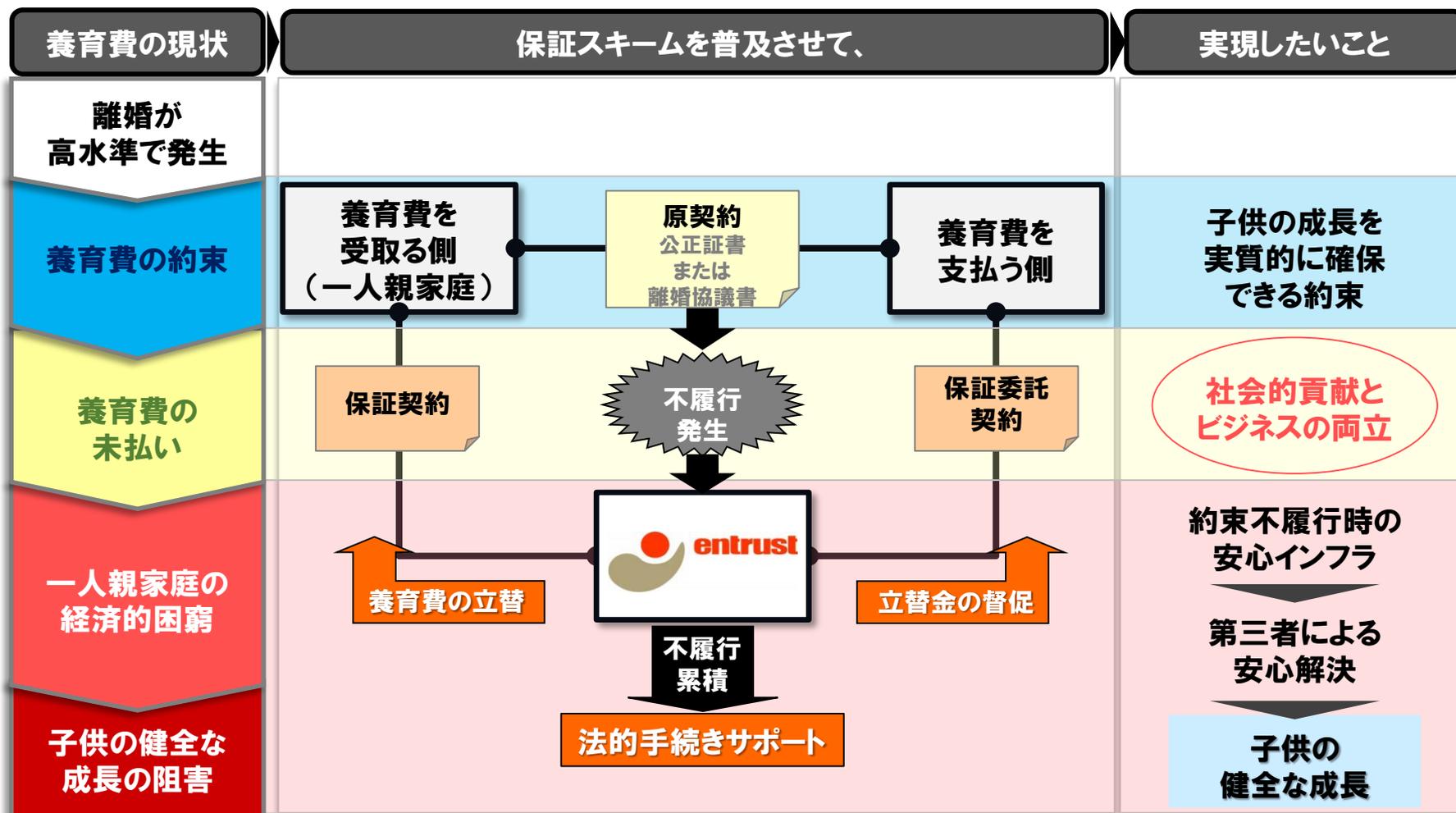
中期経営計画：重点戦略4(1) 保証ビジネスの他業種展開

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、次世代事業を生み出します



中期経営計画：重点戦略4(2) 保証ビジネスの他業種展開 養育費保証

- 一人親家庭において、安定的な養育費の受給は、子供の成長には必要不可欠です。
- 一人親家庭の自立インフラ確立に向けて、パイロットプロジェクトをスタートしました



資料中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります。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。実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の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が、これらに限定されるものではありません。

問合せ窓口：株式会社イントラスト IR
Email: info@entrust-inc.jp

MEMO

