



2025年3月期 通期 決算説明資料

株式会社イントラスト

証券コード：7191

1

会社概要

2

2025年3月期 業績

3

2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

1

会社概要

2

2025年3月期 業績

3

2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

会社概要 (2025年3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	10億49百万円
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、名古屋、大阪、福岡、 東京本社ANNEX、大阪瓦町ANNEX 浜松ソリューションセンター
従業員数	連結330名、単体308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

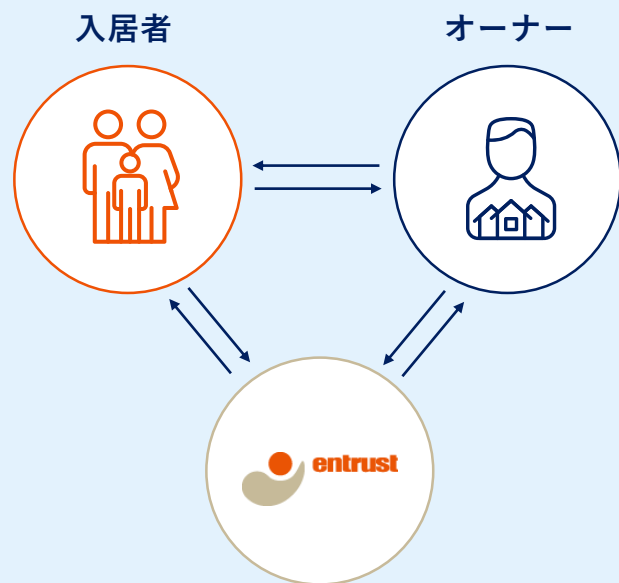
B to B

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

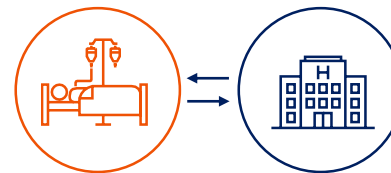
例えば
家賃債務保証



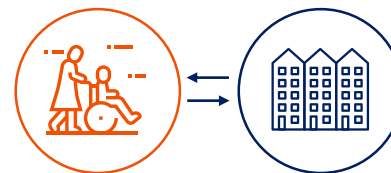
他事業へ
展開



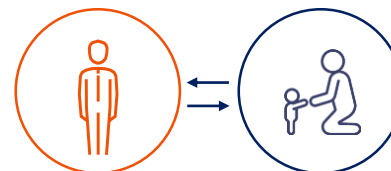
医療



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

1

会社概要

2

2025年3月期 業績

3

2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

業績ハイライト

- 売上高、営業利益、当期純利益が過去最高を更新
- 売上は前年比 **117.9%**、営業利益は前年比 **112.3%**
- 年間配当は **25.0円**(+7.0円)を実現、配当性向も41.1%となり **9期連続増配**を実現

売上高

10,572百万円
(前年比117.9%)

営業利益

2,329百万円
(前年比112.3%)

当期純利益

1,360百万円
(前年比110.8%)

配当

25.0円
(前年+7.0円)

時価総額

174億円
(3月末終値ベース)

EPS

60.8円
(前年+5.9円)

ROE

20.85%
(前年20.16%)

業績の概要

- 売上高では、保証事業の家賃・医療・介護、いずれも**二桁増収**
- 営業利益では、保証事業の成長に伴う業務委託手数料や貸倒関連費用の増加を吸収し**二桁増益**を実現

(百万円)

	2024/3 実績	2025/3 実績	前年同期比
売上高	8,971	10,572	117.9%
営業利益	2,073	2,329	112.3%
(利益率)	23.1%	22.0%	-
経常利益	2,070	2,345	113.3%
(利益率)	23.1%	22.2%	-
純利益	1,227	1,360	110.8%
(利益率)	13.7%	12.9%	-

売上高は前年同期比 **117.9%**と好調

- 家賃債務保証の成長が貢献し、初回・更新保証料共に成長
- 医療・介護費用保証の新規導入件数が順調に増加成長フェーズへ
- ラクーンレント社（以下、RR社）の子会社化も増収に寄与

営業利益は前年同期比 **112.3%**

- 家賃債務保証の成長に伴う業務委託手数料、家賃収納決済費用、貸倒費用が増加するが増益にて着地

第3次中期経営計画達成に向けた1年目のアクション

- 培った保証ノウハウを基盤に、新たな取り組みをスタート
継続的なM & A検討や新商品リリース、既存事業の推進など2年目以降の種まきを行う

M & A

- **RR社の株式取得**

同業であるRR社の株式を取得し、子会社であるプレミアライフ社（以下、PRL社）への吸収合併を実施。

- **M&A検討を継続実施**

同業だけでなく、事業シナジーを見込める他業界案件の検討も積極的に推進する。
すでに複数社との面談を経験。

新商品リリース

- **カーUP応援保証**

GMS社・三井住友海上社と提携し、中古車の自社割賦販売の保証を開始。

中古車販売業界の新たなマーケットの創出を図る。

- **介護福祉士修学資金保証**

介養協・三井住友海上社と提携し、介護福祉士等資金貸付制度の機関保証を開始。

貸付制度の利用促進や介護人材の育成・確保に貢献し、社会問題解決の一助に。

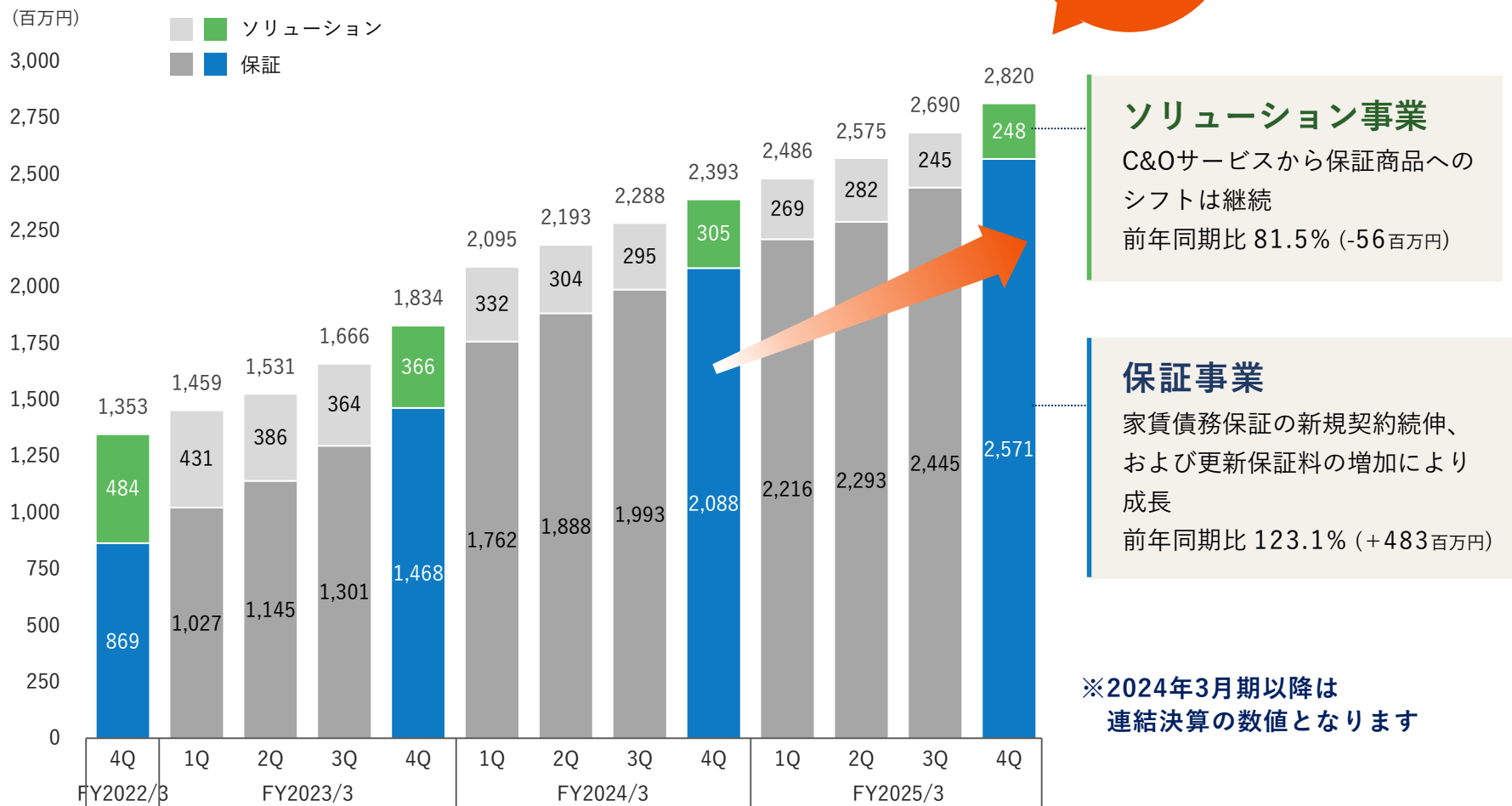
既存事業の推進

- **宮崎県宮崎市にて自治体向け『養育費保証』の提供を開始**

全国初となる『養育費確保支援事業に関する契約』を同市と締結し、利用者の金銭・手続き負担を軽減するスキームを提供。
全国の地方自治体への展開を計画する。

売上高の四半期推移

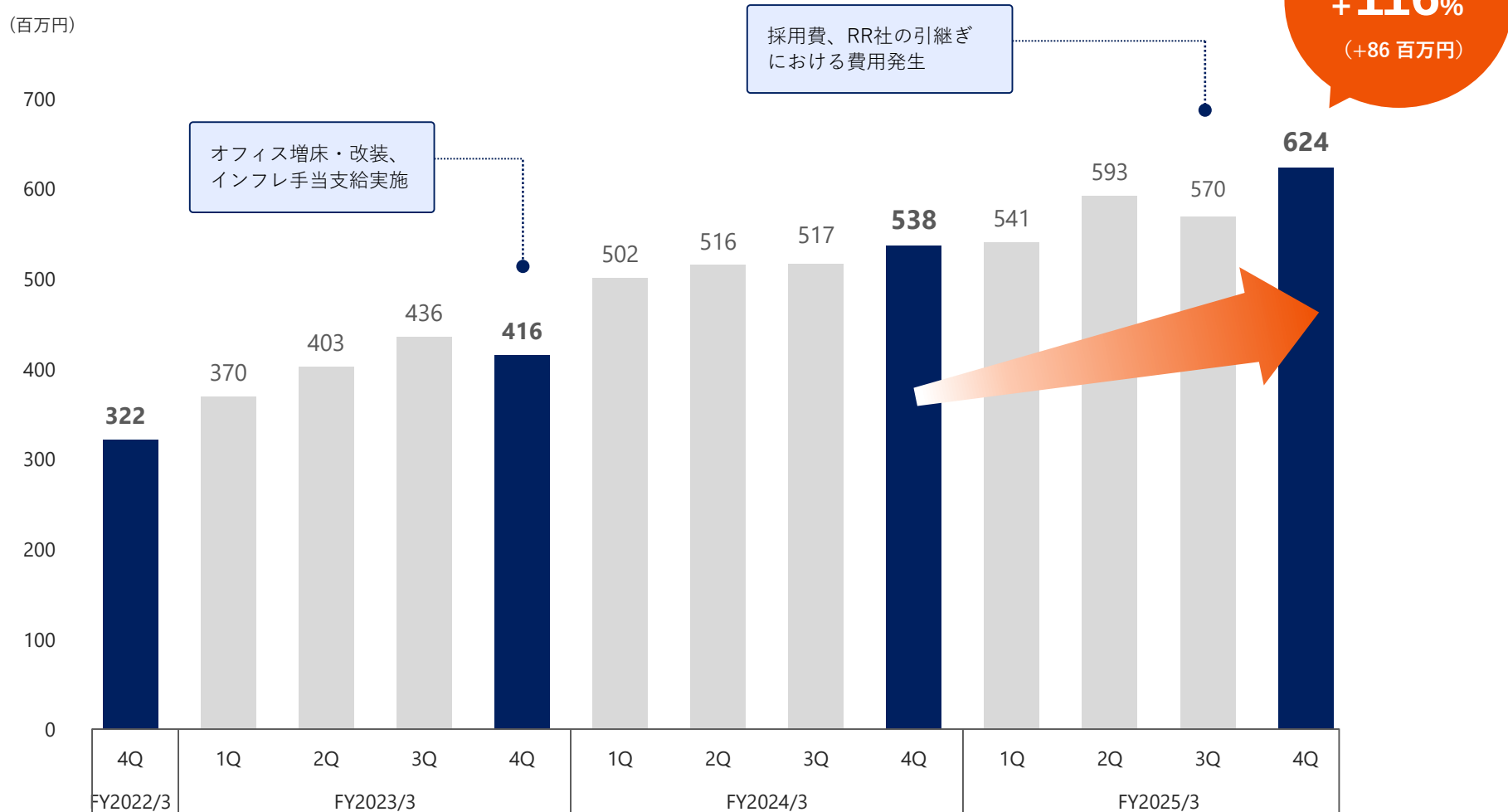
■ 売上高は保証事業が牽引、堅調に増収をする 前年同期比117.8%（+426百万円）



営業利益の四半期推移

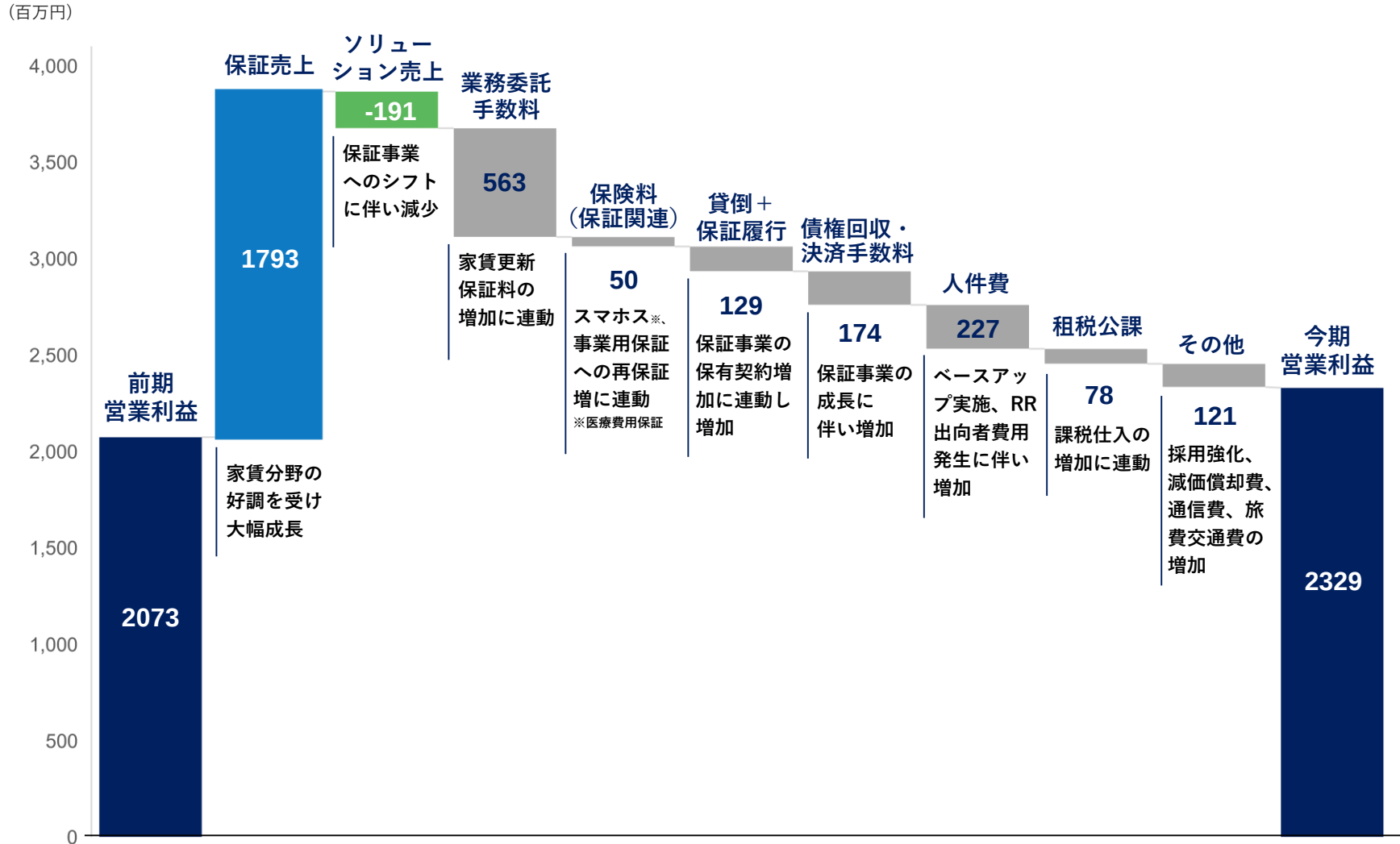
■ 営業利益額は前年同期比116%と増加

※2024年3月期以降は連結決算の数値となります



営業利益の増減分析

- 保証売上の増収に連動した関連費用(業務委託手数料、決済手数料、貸倒関連費用)が増加するも、増益にて着地。



家賃分野 | 保有件数の四半期推移

■ 保証分野が成長を牽引

クライアントの管理物件に全件自動付帯されるソリューション商品から、任意で付帯される保証商品に切り替わる影響で、全体の保有契約数の増加は緩やかに売上単価が高い保証商品が順調に成長し、売上は増加。



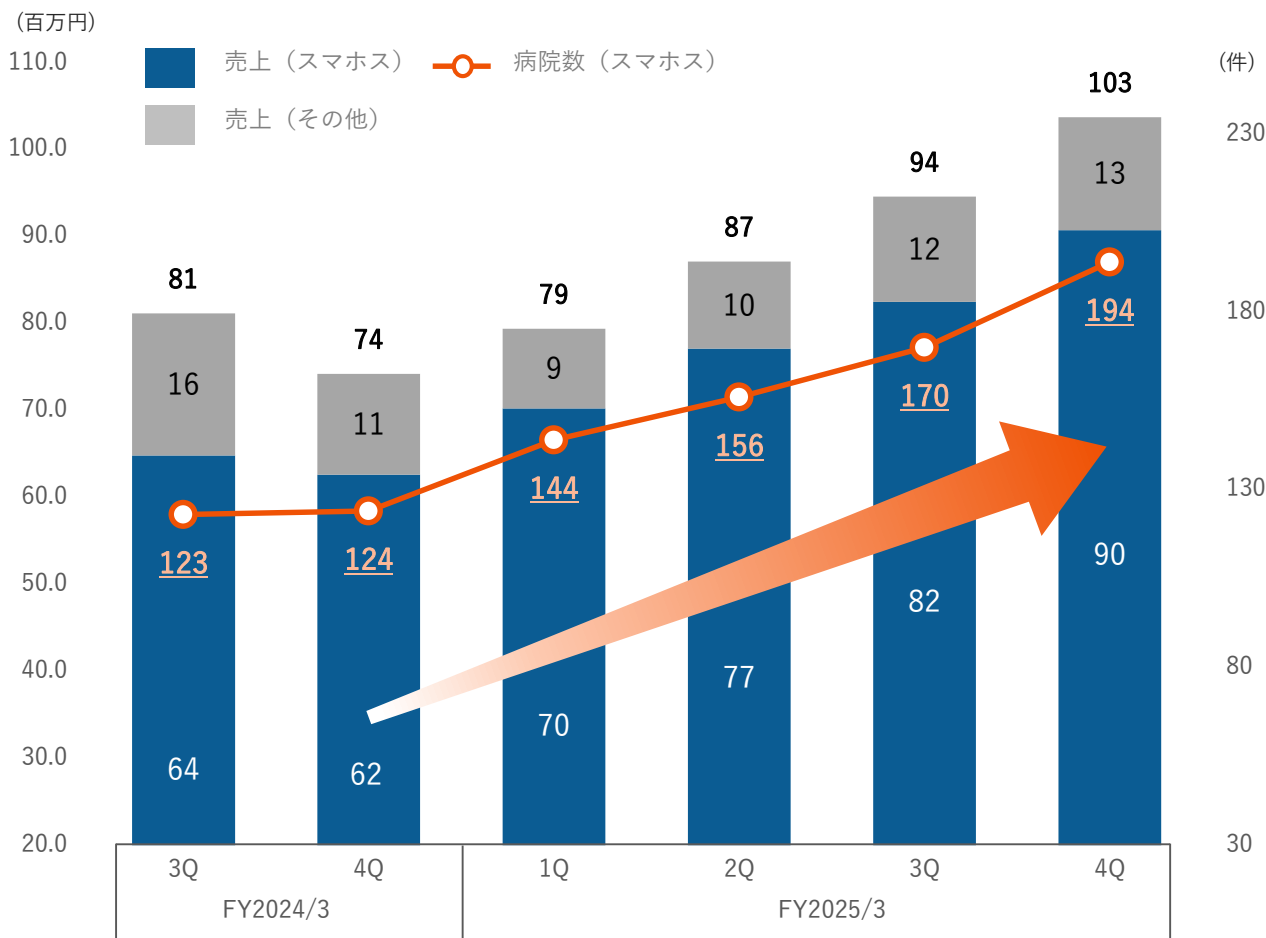
新分野 | 医療費用保証の四半期売上推移

■ スマホ営業活動活発化、順調に導入医療機関数を伸ばし成長

- ・ 保険会社との協業や病院協会経由での引き合い増加、今後も増加見込み
- ・ 2年目以降の保証料減を新規契約増加でカバーし、保証料単価が安定

医療売上
前年同期比

139.8%



● 連帯保証人代行制度 スマホは続伸

194 医療機関

(前期末より +70 病院)

45,823 病床

(前期末より +16,155 床)

● 医療費用保証付き入院 セット及びその他商品

30 医療機関

(前期末より -10 件)

5,920 病床

(前年同期より -1,323 床)

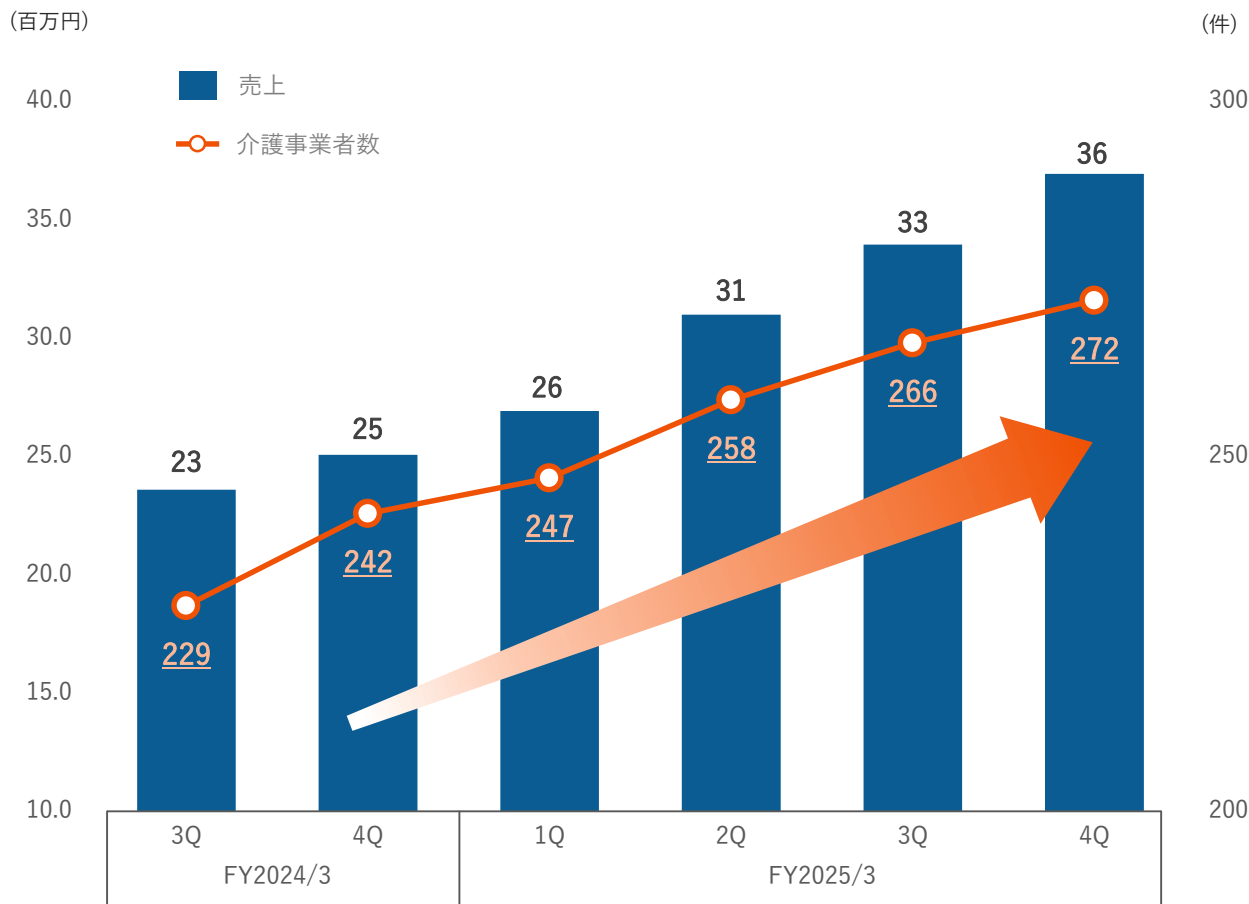
新分野 | 介護費用保証の四半期売上推移

■ 介護分野 傷害保険付き介護費用保証が好調

- ・ 今期で新たに29事業者を導入。傷害保険付き商品が保証付保率の向上に寄与し、売上・契約件数を着実に伸ばす。
- ・ 営業支援会社との協業を継続し、引き続き営業を推進

介護売上
前年同期比

147.3%



● 傷害保険付き 介護費用保証が続伸

80 介護事業者
(前期末より+29 事業者)

1,646 契約件数
(前期末より+853 件)

● その他商品

192 介護事業者
(前期末より+1 事業者数)

3,725 契約件数
(前期末より+1,099 件)

その他財務データ(貸借対照表)

(百万円)

	2024/3 (前期)	2025/3 (今期)	増減額
流動資産	8,438	10,004	1,566
現金及び預金	5,663	6,822	1,159
売掛金	211	206	-4
立替金	3,824	4,991	1,166
その他	474	539	65
貸倒引当金	-1,735	-2,555	-820
固定資産	1,214	1,256	42
有形固定資産	160	183	23
無形固定資産	222	311	89
投資その他の資産	831	761	-70
流動負債	3,393	4,108	715
内・前受収益	1,978	2,239	260
内・保証履行引当金	477	826	348
固定負債	154	182	28
純資産	6,105	6,970	864
総資産	9,653	11,261	1,608

保証契約保有件数の
順調な増加に連動

家賃債務保証の
新規契約増加に連動

翌月以降の収益源泉となる
前受収益を前年同期水準で
確保 (13.2%増)

※月次更新型商品の契約件数増加に伴い、
今後は穏やかに伸びる見込み

家賃債務保証の
新規契約増加に連動

1

会社概要

2

2025年3月期 業績

3

2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

全体計画サマリと進捗

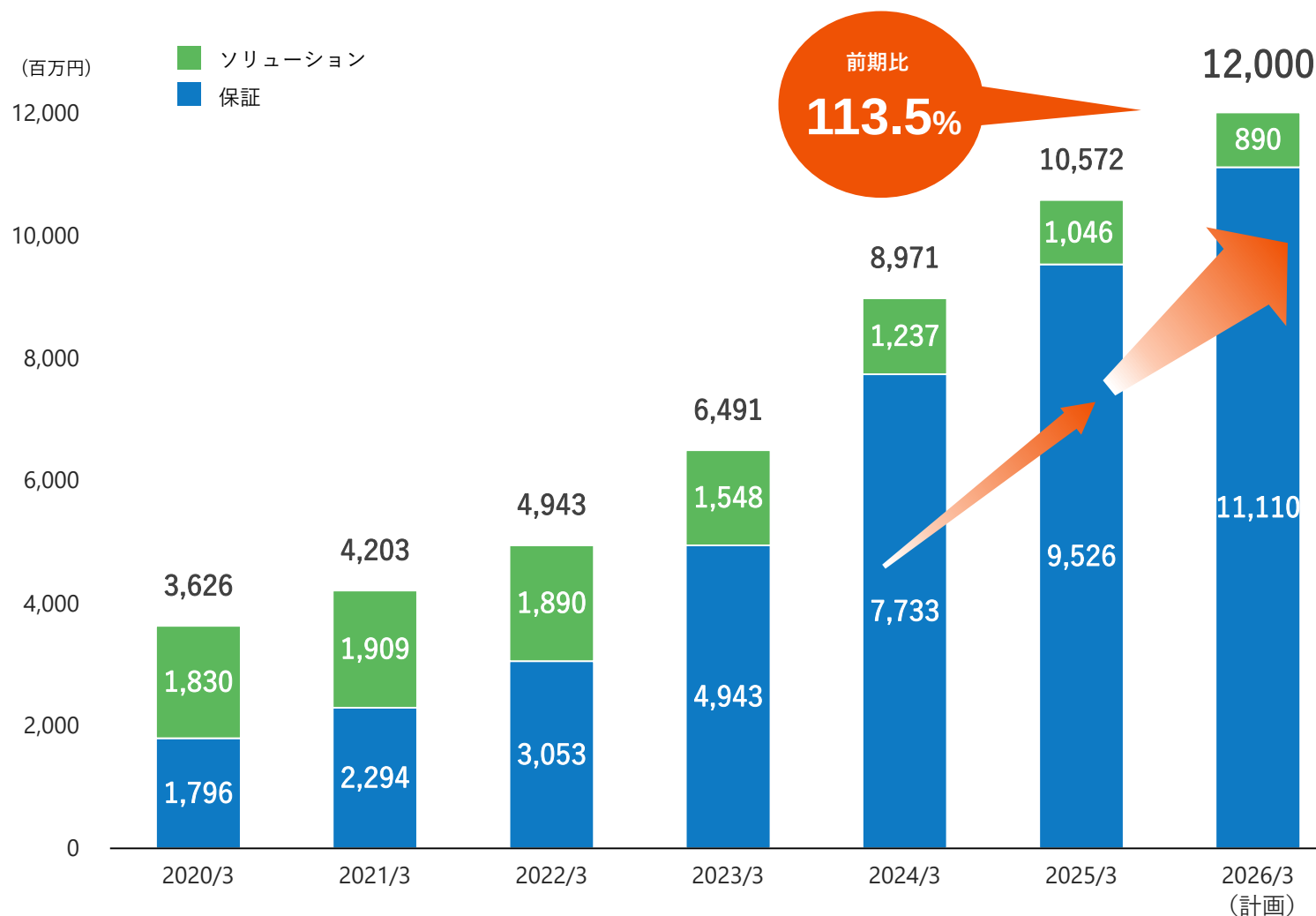
- 第3次中期経営計画の2年目は、売上高120億円・営業利益26億円の必達を目指す
- プライム市場への再上場に向けて順調に進捗

(百万円)

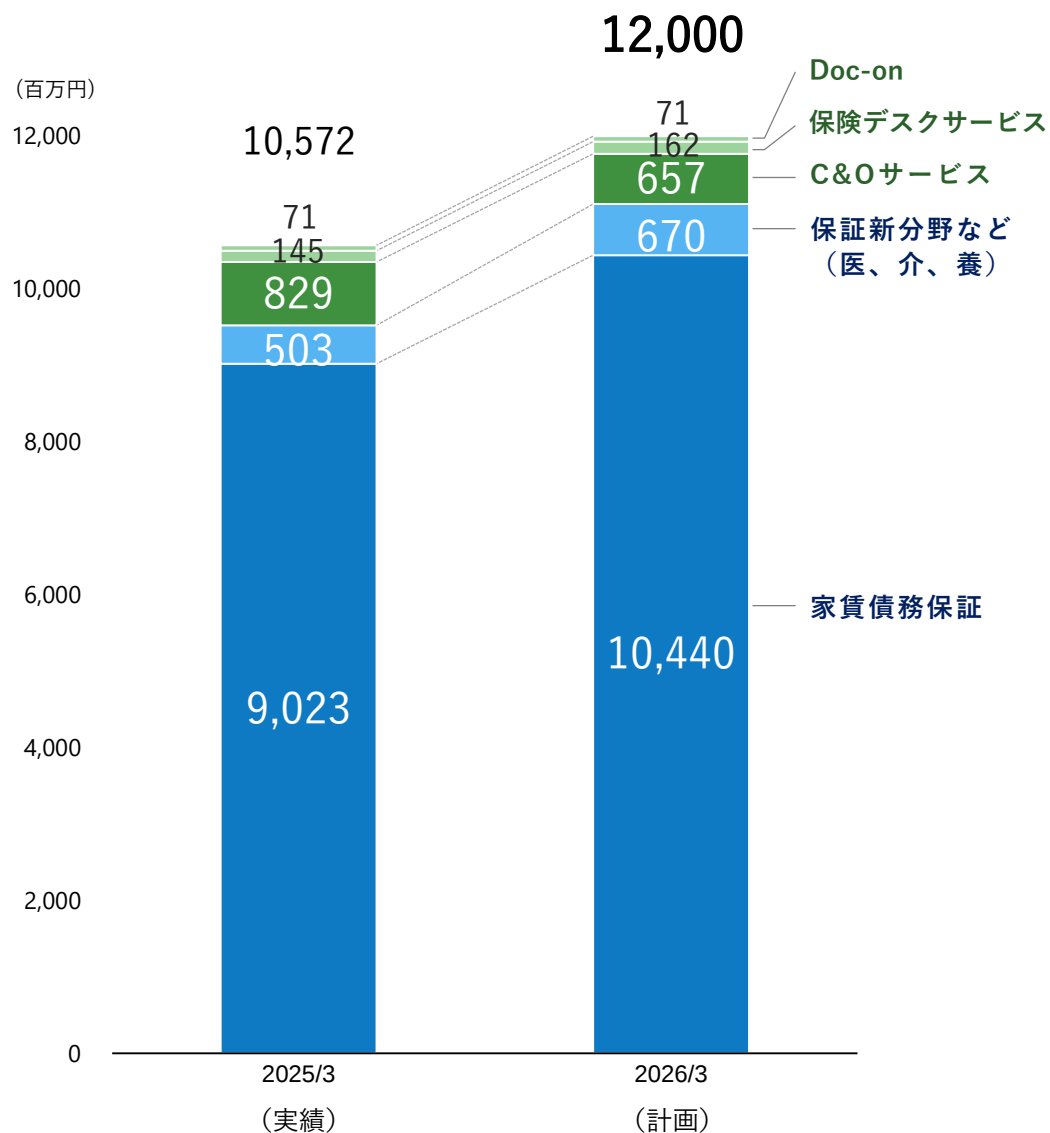
	2025/3 実績	2026/3 計画	前年比	上期計画	中期 経営計画 (2027/3)
売上高	10,572	12,000	113.5%	5,880	15,000
営業利益	2,329	2,600	111.6%	1,300	3,000
(利益率)	22.0%	21.7%	-	22.1%	20.0%
経常利益	2,345	2,600	110.9%	1,300	-
(利益率)	22.2%	21.7%	-	22.1%	-
純利益	1,360	1,550	114.0%	780	-
(利益率)	12.9%	12.9%	-	13.3%	-

売上高の年間推移と計画

- 家賃債務保証は、居住用・事業用商品の拡販を推進し売上の土台作りを
- 医療・介護費用保証は、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・商品力の強化により、さらなる拡販を見込む

介護費用保証

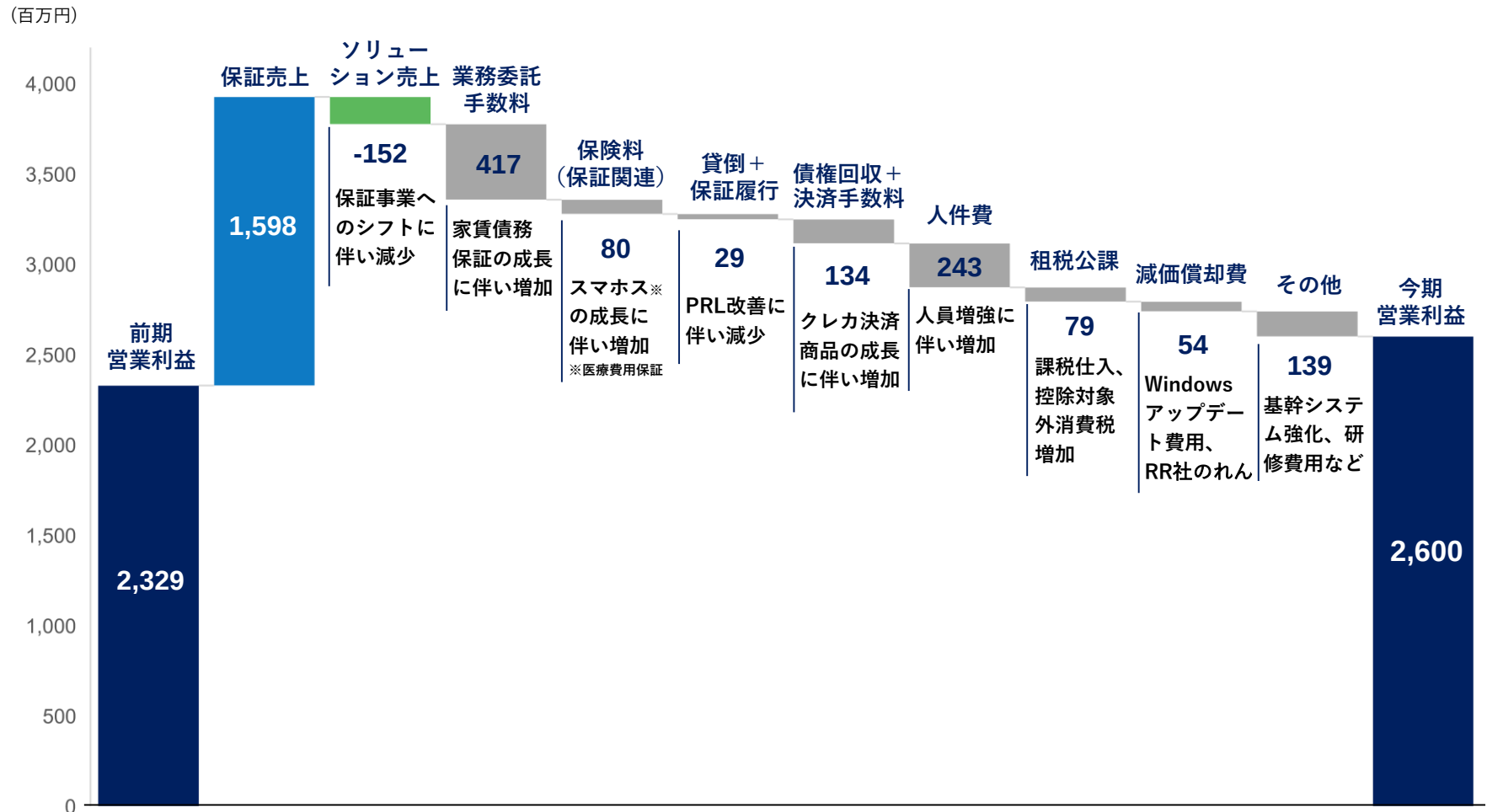
傷害保険付き商品の拡販に向け、営業体制の強化 保証利用率の向上を推進

養育費保証

全国の地方自治体での事業化を推進

営業利益の増減分析（計画）

- 保証事業の成長により増収増益を推進
- Windowsアップデートや基幹システムの強化、社員教育研修を実施予定
費用増加を上回る営業利益額の拡大を計画

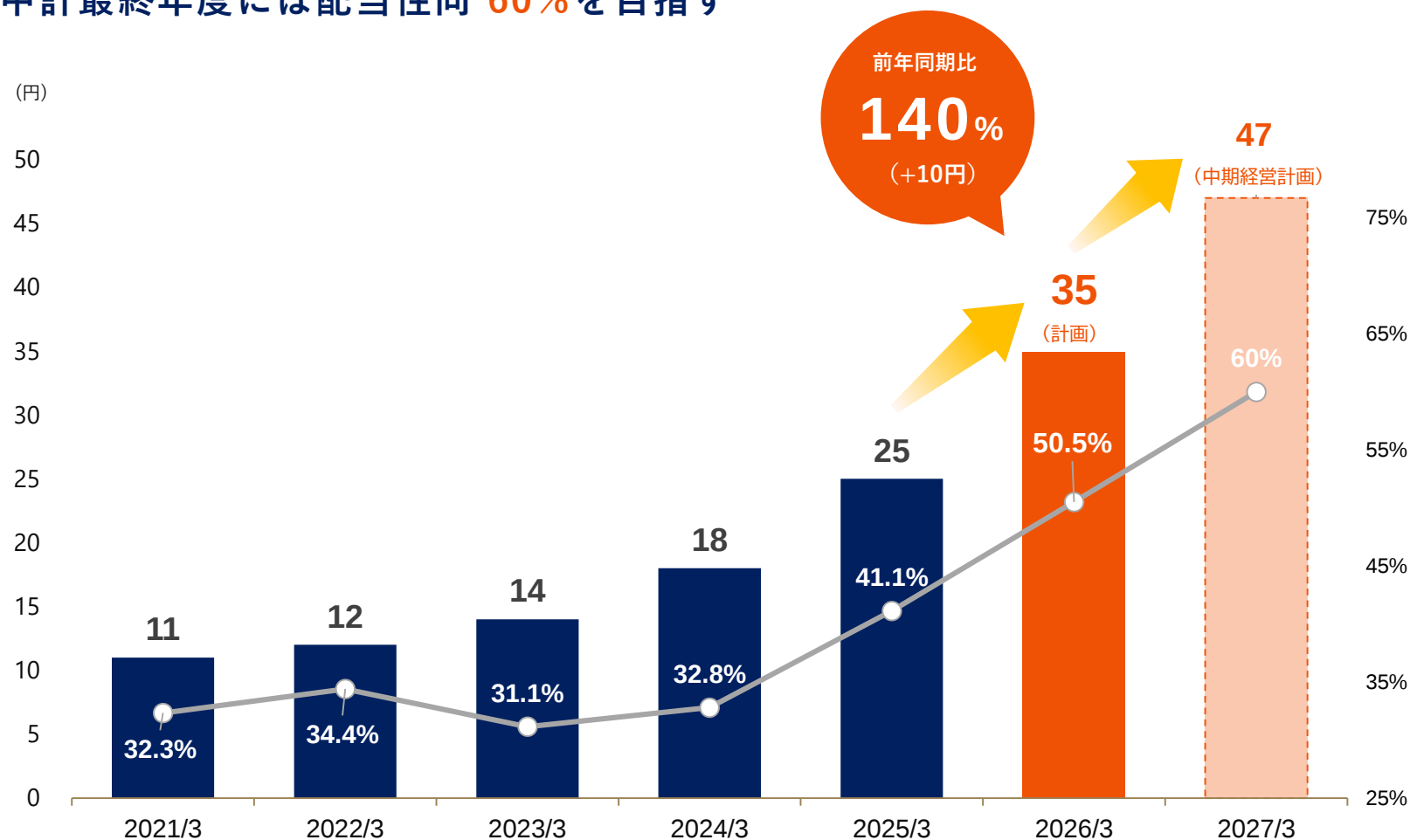


配当の年間推移と計画

■ 10期連続増配を計画、さらなる株主還元を推進

- ・ 配当は前期から**10円**増配し、**35円**の配当を計画
- ・ 配当性向 **50.5%**を実現する

■ 中計最終年度には配当性向 **60%**を目指す



1

会社概要

2

2025年3月期 業績

3

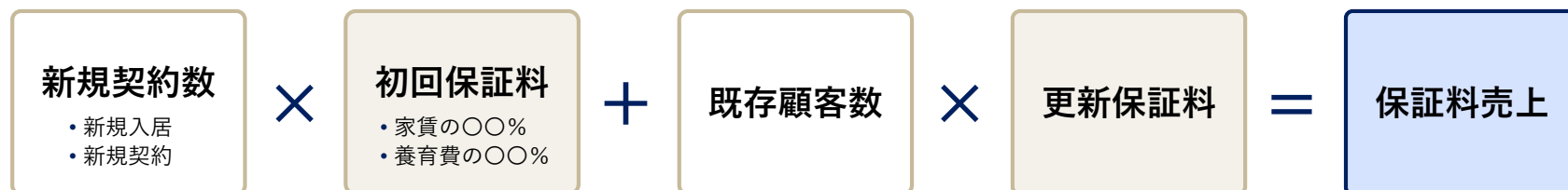
2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

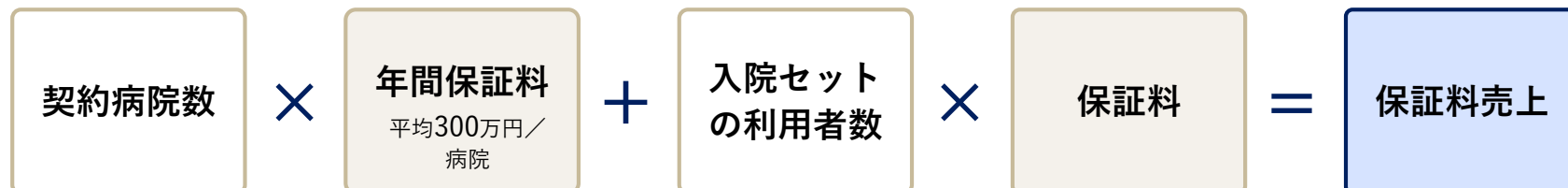
■ 主要KPI

■ 家賃・介護・養育費保証



※ 保証期間で按分計上

■ 医療費用保証

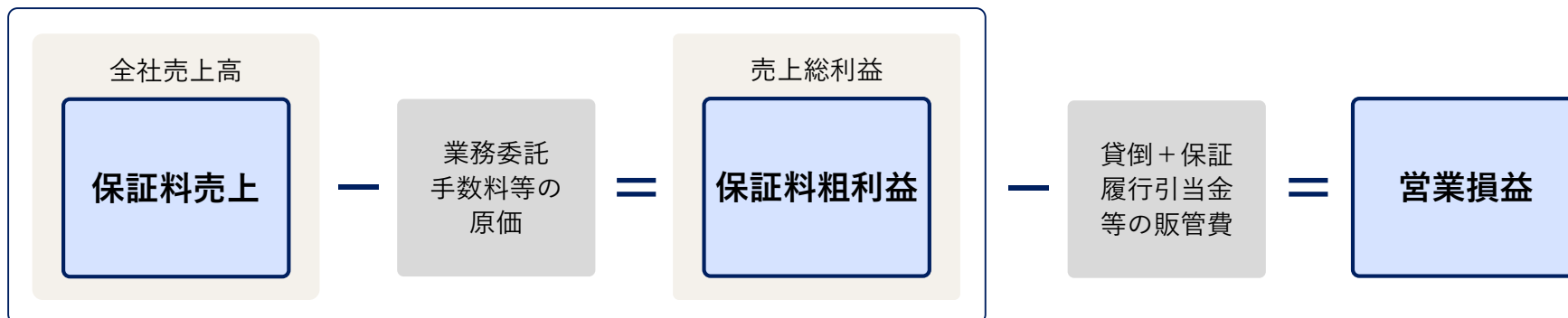


..... スマホス

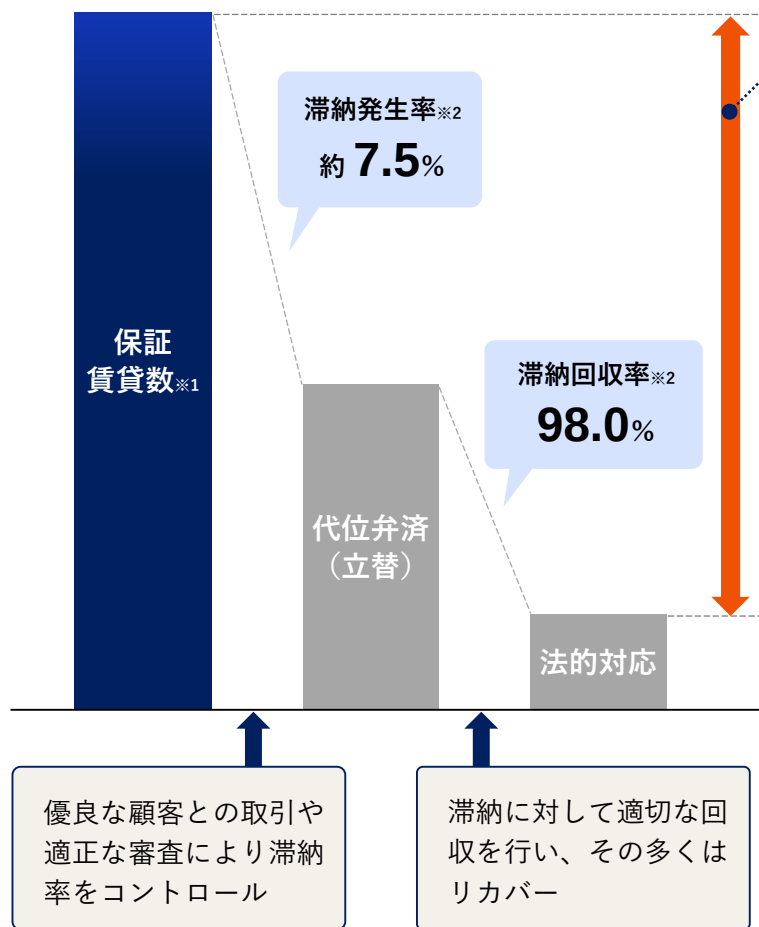
..... 保証付き入院セット商品

※ 保証期間で按分計上

■ 財務構造



約 **31** 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

※1 2025年3月末時点の家賃保証契約数

※2 過去12ヵ月間の移動平均より算出

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

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

224

イントラストのターゲット

第3次中期経営計画の目標値

ホップ
第1次中期計画
(2019～2021/3)

ステップ
第2次中期計画
(2022～2024/3)

ジャンプ
第3次中期計画
(2025～2027/3)

Zero to One
常に『ゼロからイチ』を実現します

Road to the higher
売上100億円を射程圏に引寄せる

Change the Stage

さらなる成長ステージへ躍進を果たす

(百万円)

	スタート 2024年3月期	ゴール 2027年3月期	期間成長率
売上高	8,971	15,000	1.7倍
営業利益	2,073	3,000	1.4倍
営業 利益率	23.1%	20.0%	-
配当性向 (配当金)	32.8% (18円)	40～60% (47円)	最終年度に 60%を目標
ROE	20.16%	20%以上	-

第三次中期経営計画の施策

- 営業利益率よりも売上成長を目指しつつ、増収増益の連続記録を更新します
 - ▷ 家賃債務保証に続く売上の柱に医療・介護費用保証を育成
 - ▷ 営業利益率は20%に抑え、成長の投資原資に
 - ▷ 成長に向けて投資
 - ・ 医療・介護費用保証の先行投資
 - ・ M & AのPMI(一時的利益率ダウン)の構え
 - ・ DX投資、事業創造などのチャレンジ
- 株主還元はステージアップを実現
 - ▷ 配当性向は40～60%へ
 - ▷ 最終年度は60%を目指す

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

当社IRサイトは
こちらから
ご覧いただけます

