
2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社イントラスト

証券コード：7191

1

会社概要

2

2026年3月期 第3四半期業績

3

2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

1

会社概要

2

2026年3月期 第3四半期業績

3

2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

会社概要 (2025年12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353名、単体335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

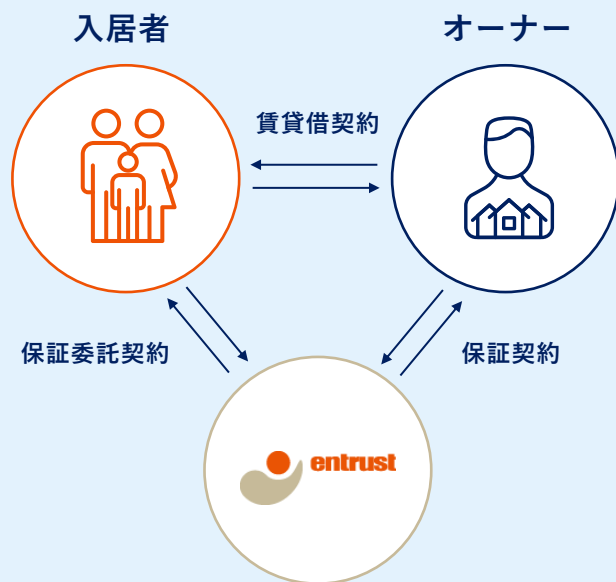
B to B

不動産管理会社 / 保険会社 / 信販会社等

保証事業

金銭的な契約の連帯保証を行い、滞納リスクを保証
未収発生時には債権者へ代位弁済を、債務者へ回収行為を実施する

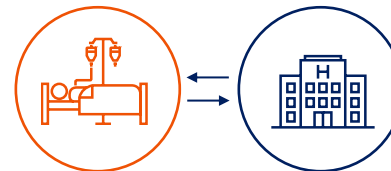
例えば 家賃債務保証



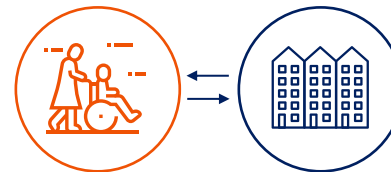
他事業へ
展開



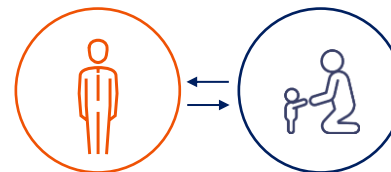
医療



介護

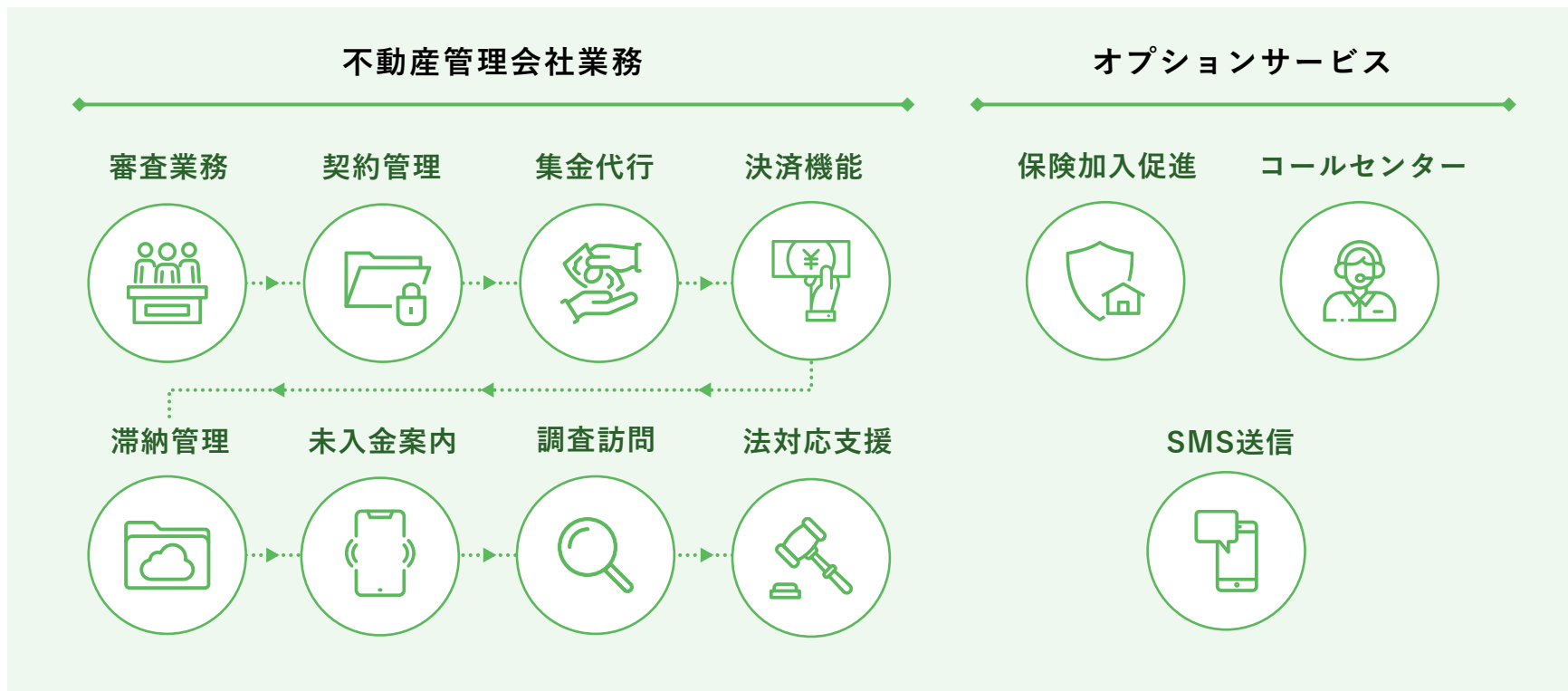


養育費



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

2026年3月期 第3四半期業績

3

2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

業績の概要

- 家賃保証事業の堅調なベースで増加し、医療・介護も好調に売上が伸長
- 貸倒コストは継続して安定。子会社は着実に利益貢献し、営業利益は**118.8%増**
- キャロルシステム社の株式譲渡は取得完了(第4四半期より業績を取り込む予定)

(百万円)

	2024/12 実績	2025/12 実績	前年同期比
売上高	7,752	8,866	114.4%
営業利益	1,705	2,025	118.8%
(利益率)	22.0%	22.8%	-
経常利益	1,713	2,041	119.1%
(利益率)	22.1%	23.0%	-
純利益	966	1,254	129.8%
(利益率)	12.5%	14.1%	-

売上高は前年同期比 **114.4%**と成長

- 家賃債務保証の成長が貢献した。
初回・更新保証料共に増加
- 医療・介護費用保証の
売上および新規導入件数が続伸し、
事業は成長フェーズに
- ラクーンレントを吸収したプレミア
ライフ(PRL)も引き続き増益

営業利益は前年同期比 **118.8%**と好調

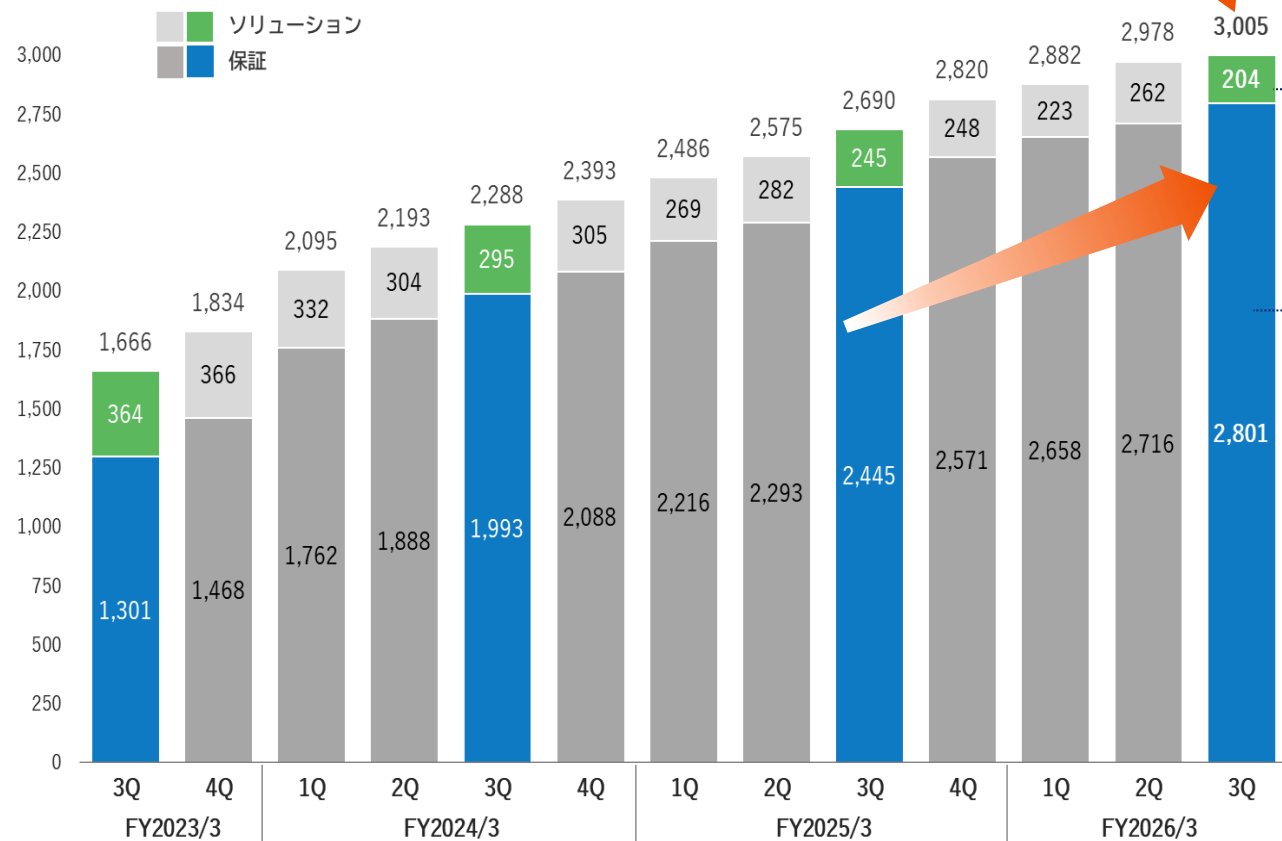
- 家賃債務保証の成長に伴う業務コストは増加傾向だが、効率的な回収活動により貸倒コストの伸びは抑えられ増益のトレンドが継続
- 保有株式(プライム・ストラテジー社)の売却益29百万円を計上

売上高の四半期推移

■ 売上高は保証事業が牽引、堅調に増収を続ける

前年同期比 111.7% (+315百万円)

(百万円)



前年同期比

111.7%

(+315百万円)

ソリューション事業

前年同期比 83.5% (-40百万円)

C&Oサービスから保証商品へのシフトは続く。家賃保証システム地銀モデル※計4つの地方銀行にて運用。

保証事業

前年同期比 114.5% (+356百万円)

家賃債務保証は更新保証料の増加で前年同期比 **111.9%** (+275百万円)。医療保証は前年同期比 **145.0%** (+42百万円)と成長が持続。介護保証においては前年同期比 **205.2%** (+35百万円)と大幅に成長。

※家賃保証システム 地銀モデル

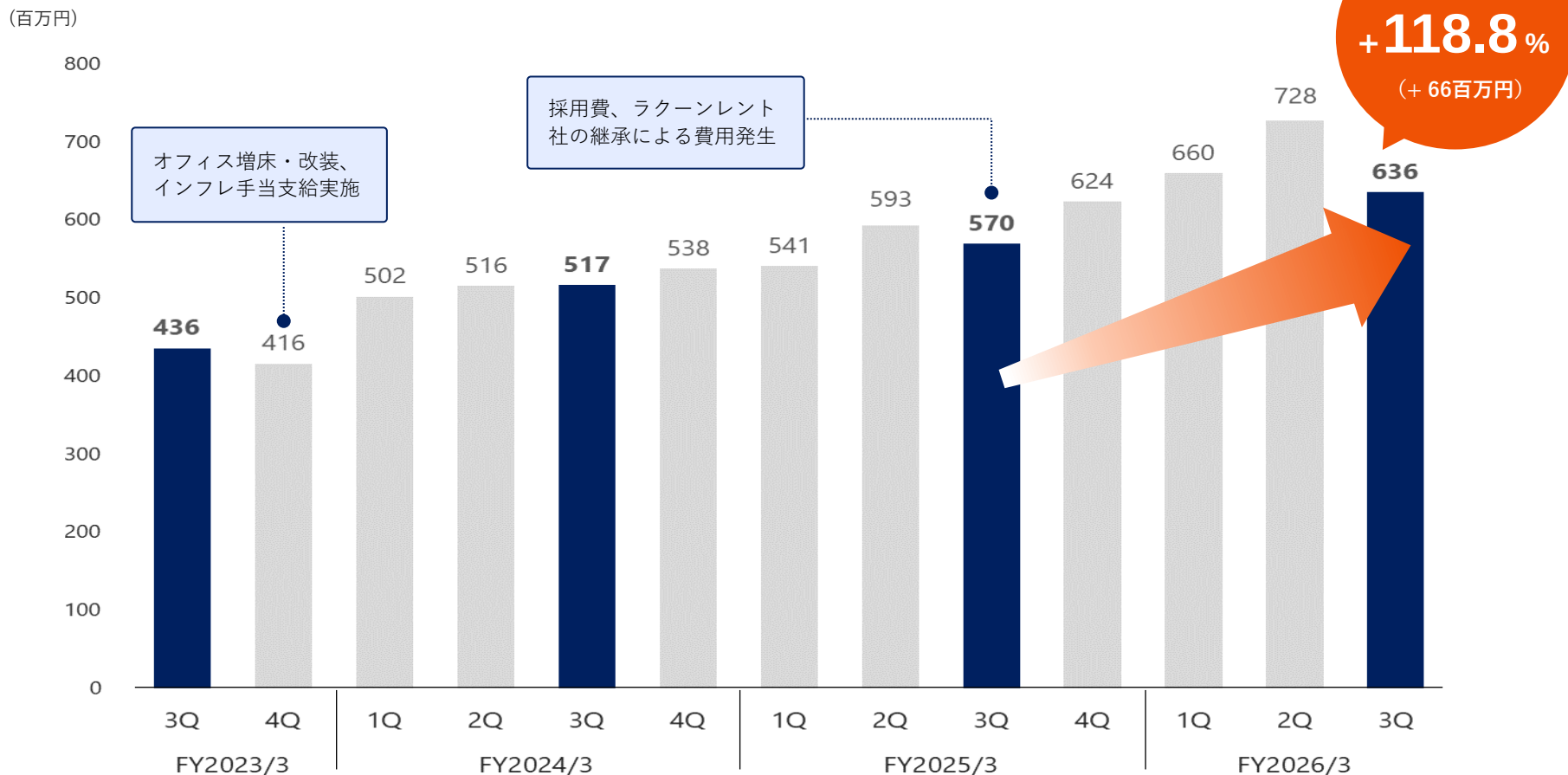
地方銀行へ当社のシステム・ノウハウ・オペレーションを提供し、地銀の保証事業の構築・運用を伴走するサービス。

※2024年3月期以降は連結数値となります。

営業利益の四半期推移

■ 営業利益額は前年同期比118.8%と増加

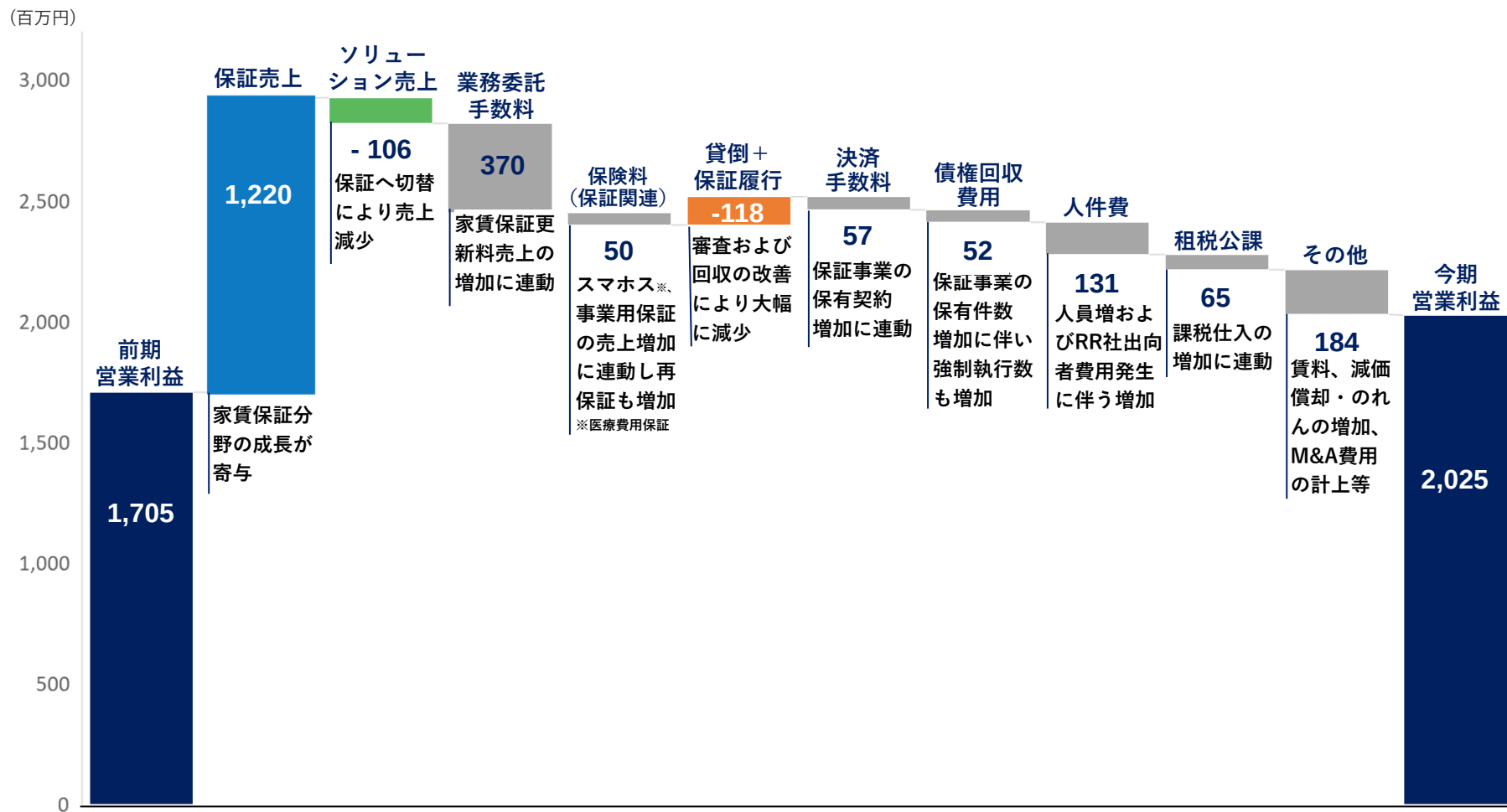
保証事業の保有契約数の増加に伴い、業務委託手数料や口振決済手数料の費用も増加。またキャロルシステム社のM&A関連費用も発生した。一方、審査や回収業務の継続的な改善により、PRL社の債権回収体制の強化も相まって営業利益の増加を実現



※2024年3月期以降は連結数値となります。

営業利益の増減分析

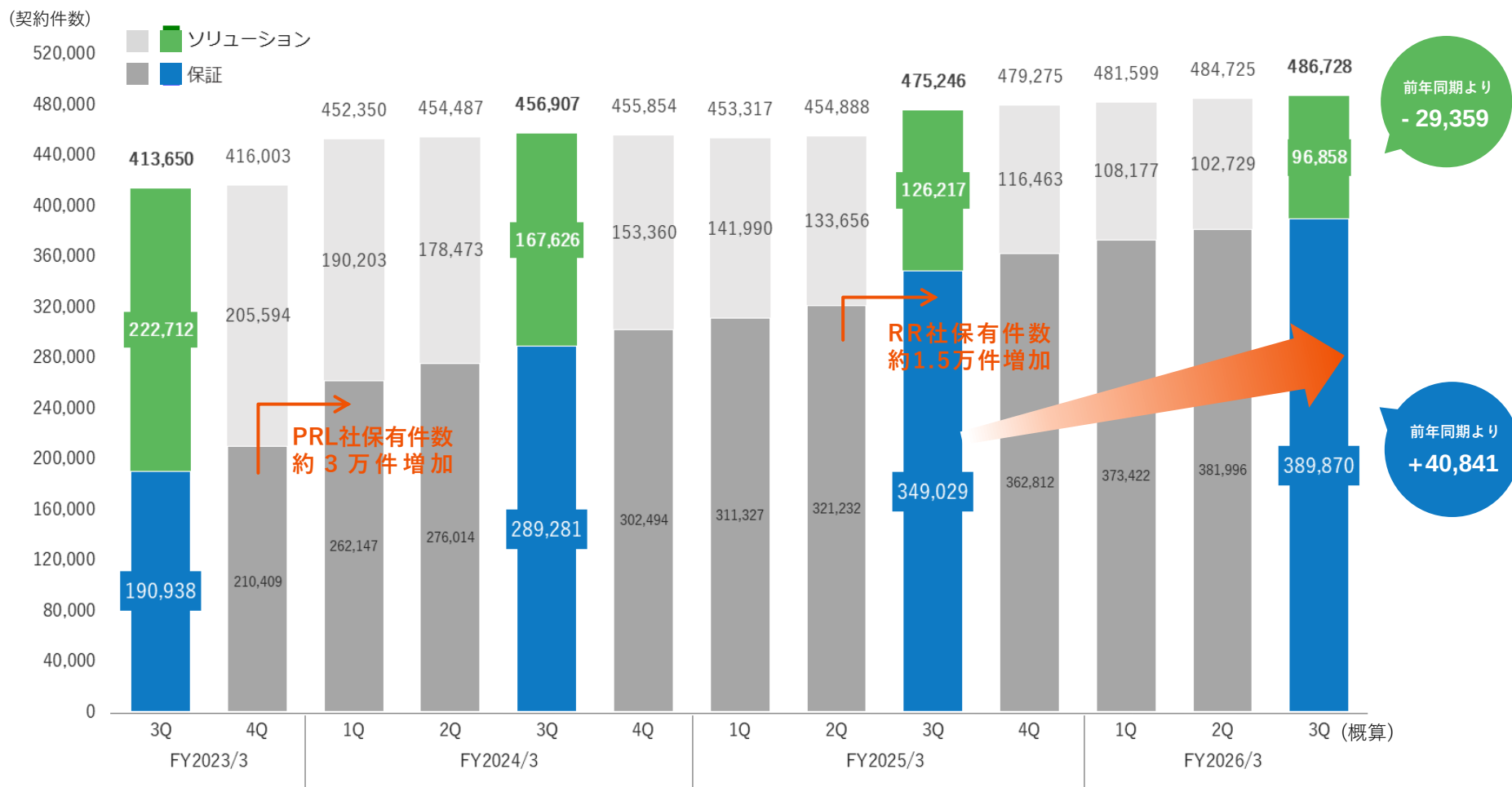
- 保証売上の増収が利益に大きく寄与。売上増に連動する関連費用(業務委託手数料・決済手数料、人件費)の増加はあるが、貸倒コストは見通しを下回り増益を実現した



家賃分野 | 保有件数の四半期推移

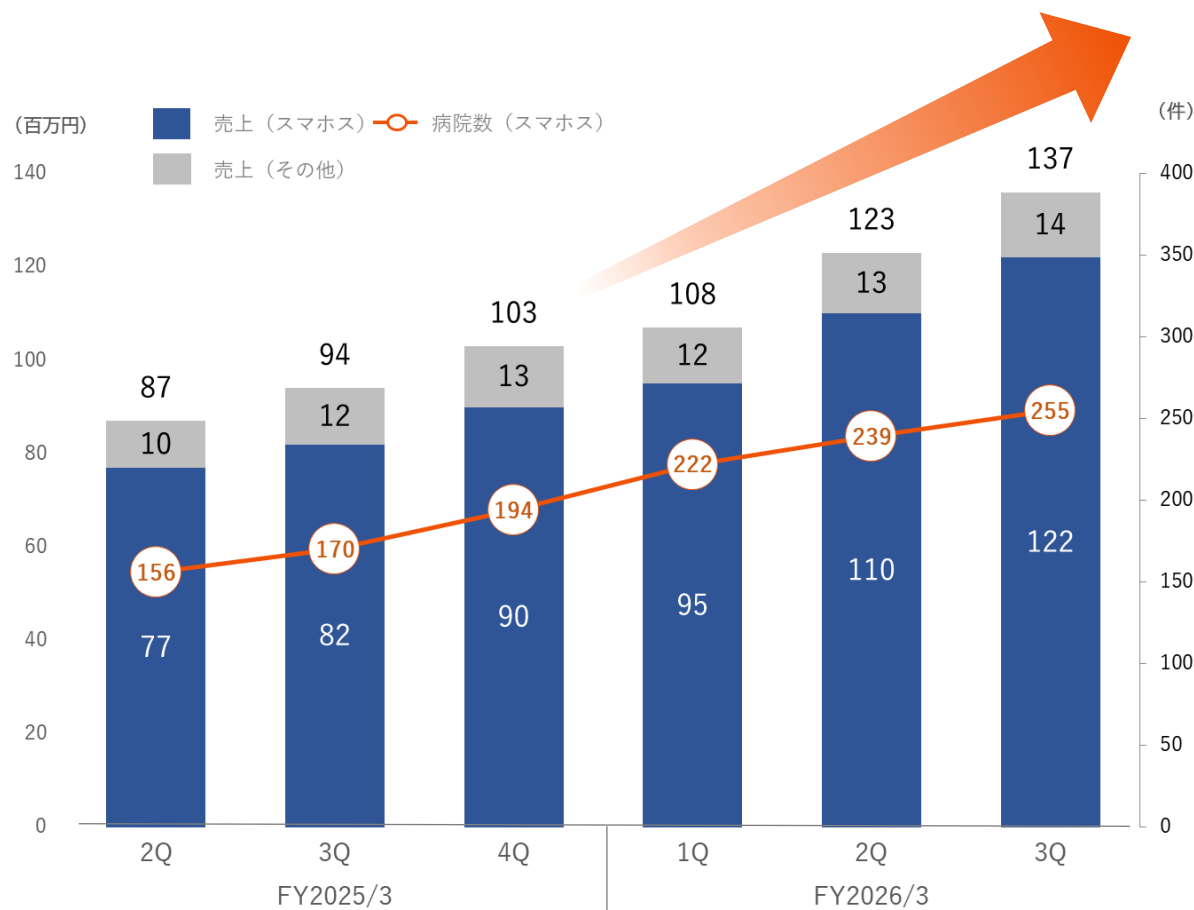
■ 保証分野が成長を牽引

賃貸借契約の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りは継続。保証の構成比が高まりつつ保有数全体でも成長が続く



■ スマホ営業活動活発化、順調に導入医療機関数を伸ばし売上も拡大

- ・ 保険会社との協業により導入数が増加
市場への認知が進み問合せも多く発生し、成長トレンドは続く
- ・ 2年目以降に保証料が目減りする課題も乗り越え、契約増数が売上増と連動



医療売上
前年同期比

145.0%

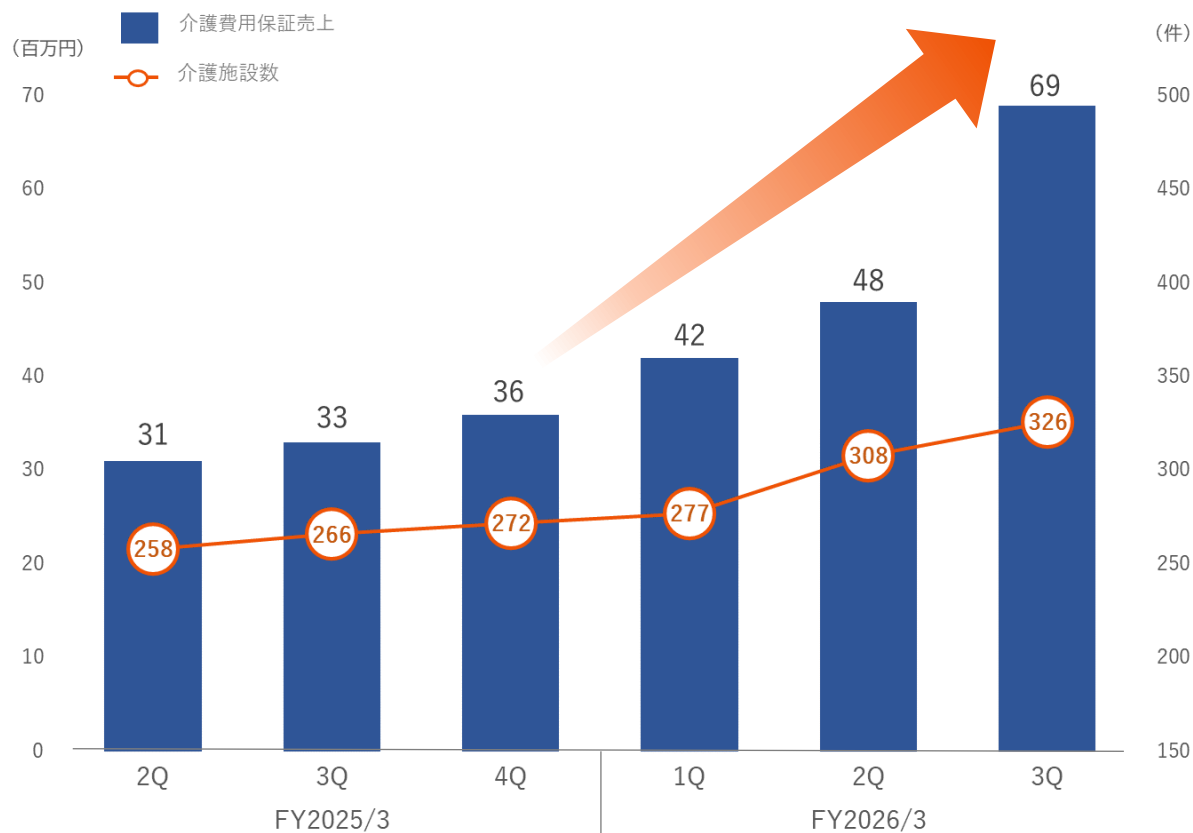
- 連帯保証人代行制度
スマホは続伸
255 医療機関
(前年同期より + 85 病院)
59,923 病床
(前年同期より + 19,264 床)
- 医療費用保証付き入院
セット及びその他商品
26 医療機関
(前年同期より - 4 件)
5,697 病床
(前年同期より - 19 床)

■ 介護分野 傷害保険付き介護費用保証が好調

- ・ 今四半期で新たに18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。営業体制を強化し事業の成長を加速させた

介護売上
前年同期比

205.2%



● 傷害保険付き 介護費用保証が続伸

133 介護事業者
(前年同期より+58 事業者)

6,634 契約件数
(前年同期より+5,288 件)

● その他商品

193 介護事業者
(前年同期より+2 事業者数)

5,013 契約件数
(前年同期より+1,506 件)

その他財務データ(貸借対照表)

(百万円)

	2024/12 (前期)	2025/12 (今期)	増減額
流動資産	9,260	10,562	1,301
現金及び預金	6,305	7,269	963
売掛金	169	162	-7
立替金	4,671	5,602	931
その他	533	570	36
貸倒引当金	-2,420	-3,041	-621
固定資産	1,143	1,263	119
有形固定資産	188	217	29
無形固定資産	349	277	-72
投資その他の資産	605	768	162
流動負債	3,653	4,017	364
内・前受収益	2,189	2,286	96
内・保証履行引当金	707	917	209
固定負債	179	188	8
純資産	6,570	7,619	1,048
総資産	10,403	11,825	1,421

保証契約保有件数の
順調な増加に連動

月次更新型商品の契約件数増加に伴い、前受収益は緩やかな伸びに落ち着く ※前年同期比104%

家賃債務保証の
契約増加に連動

1

会社概要

2

2026年3月期 第3四半期業績

3

2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

全体計画サマリと進捗

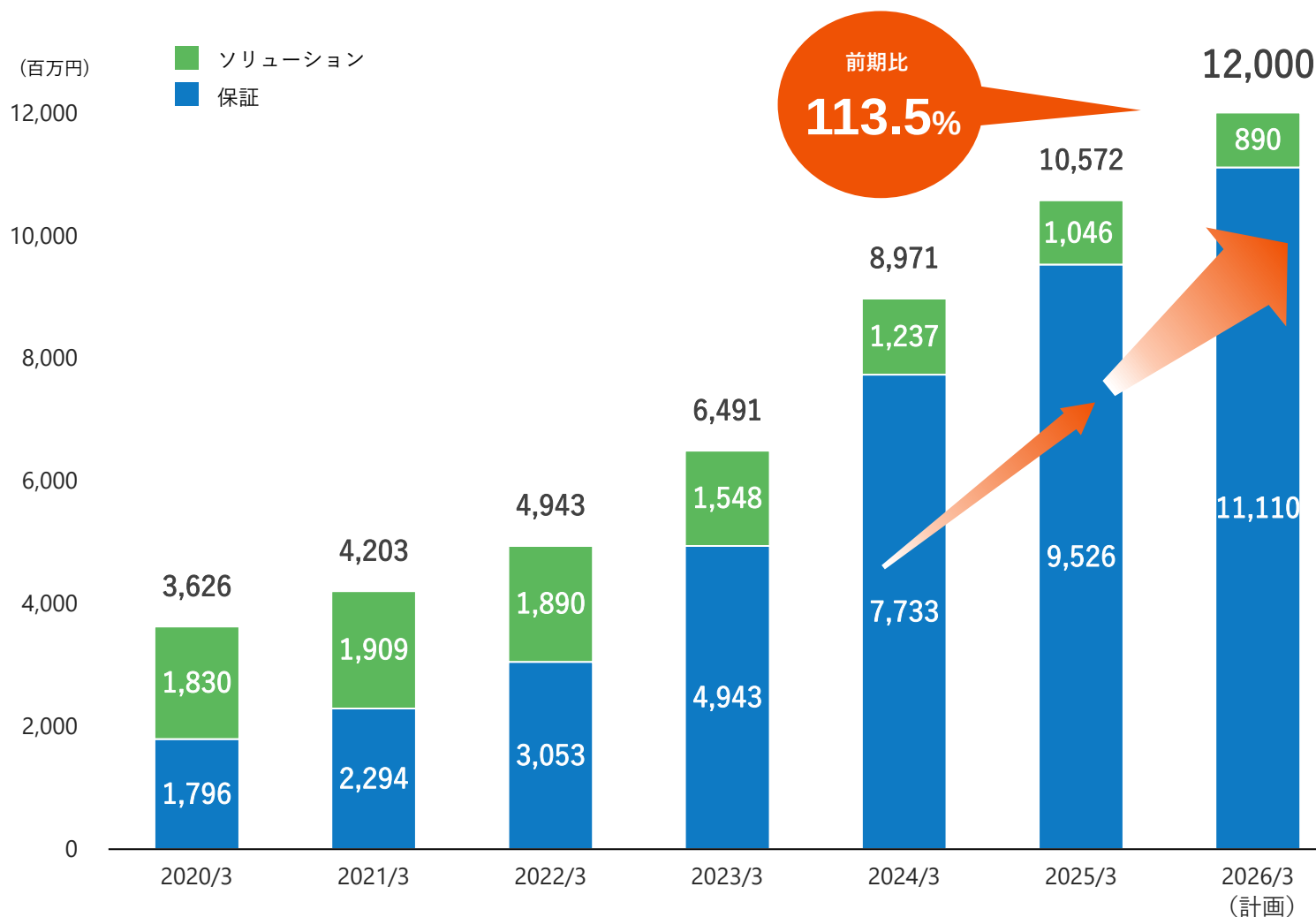
- 売上高120億円・営業利益26億円の必達を目指す
プライム市場への再上場に向けて順調に進捗

(百万円)

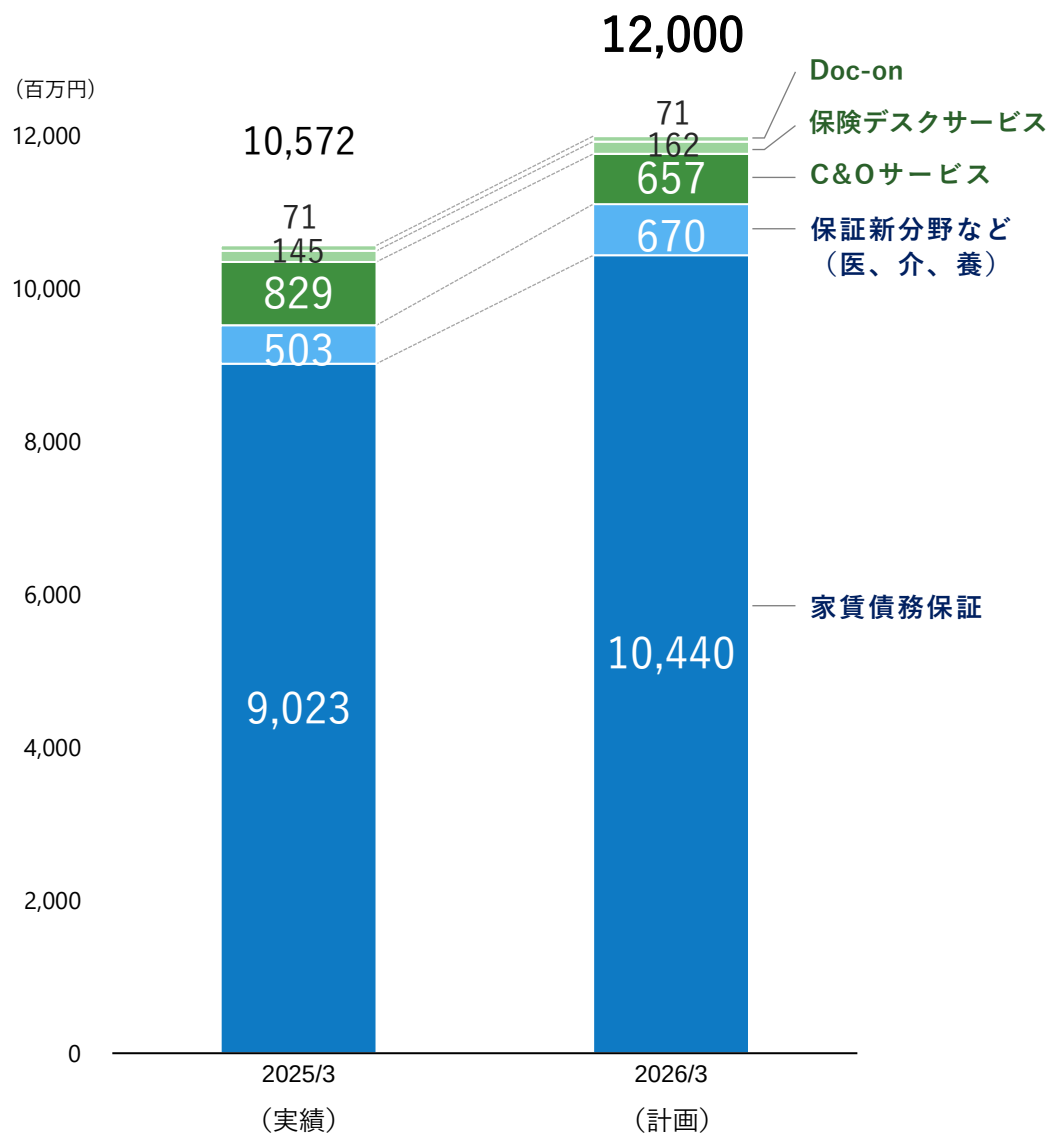
	2025/3 実績	2026/3 計画	2025年12月 実績	進捗率
売上高	10,572	12,000	8,866	73.9%
営業利益	2,329	2,600	2,025	77.9%
(利益率)	22.0%	21.7%	22.8%	-
経常利益	2,345	2,600	2,041	78.5%
(利益率)	22.2%	21.7%	23.0%	-
純利益	1,360	1,550	1,254	80.9%
(利益率)	12.9%	12.9%	14.1%	-

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

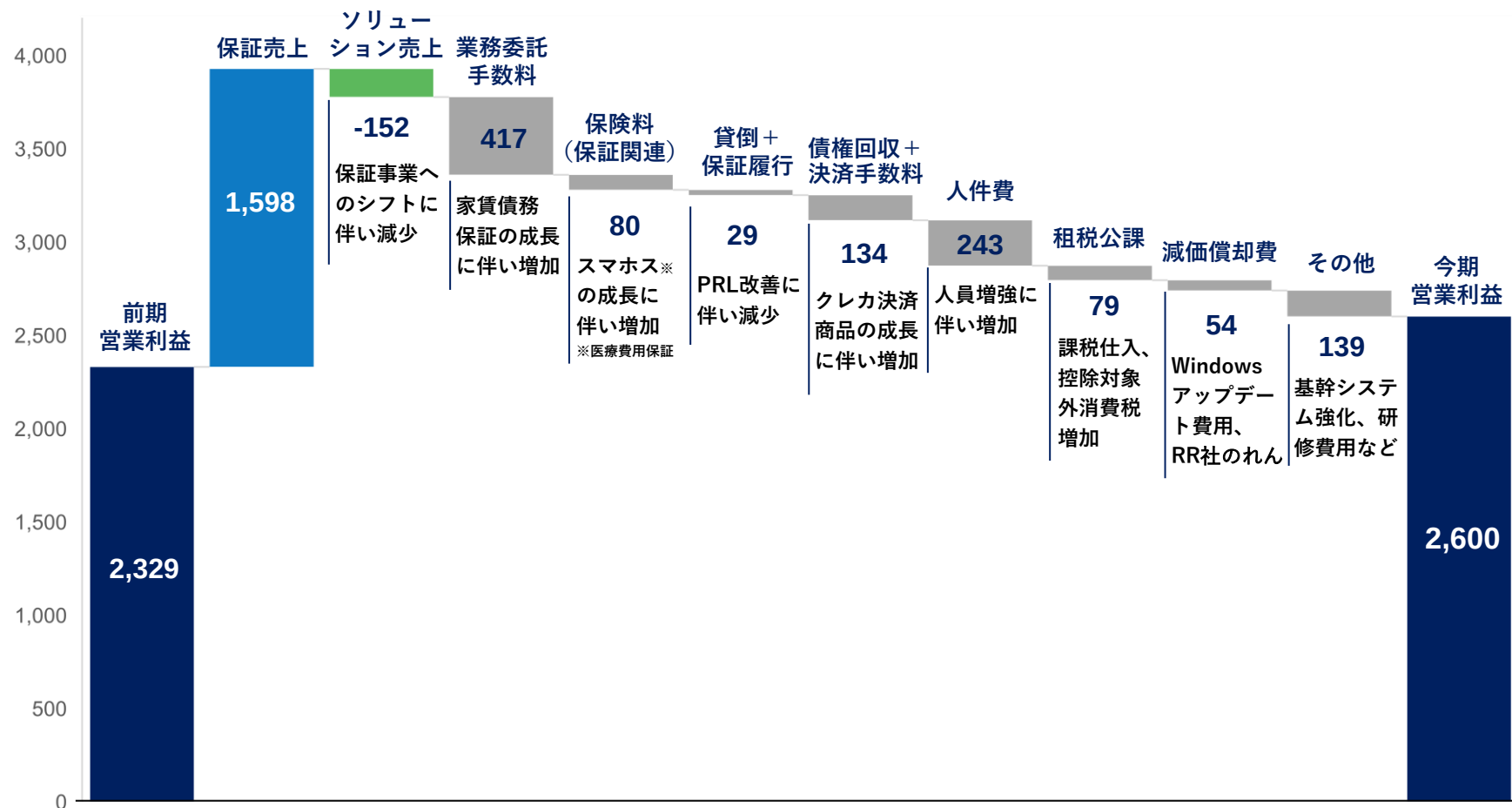
養育費保証

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

(百万円)

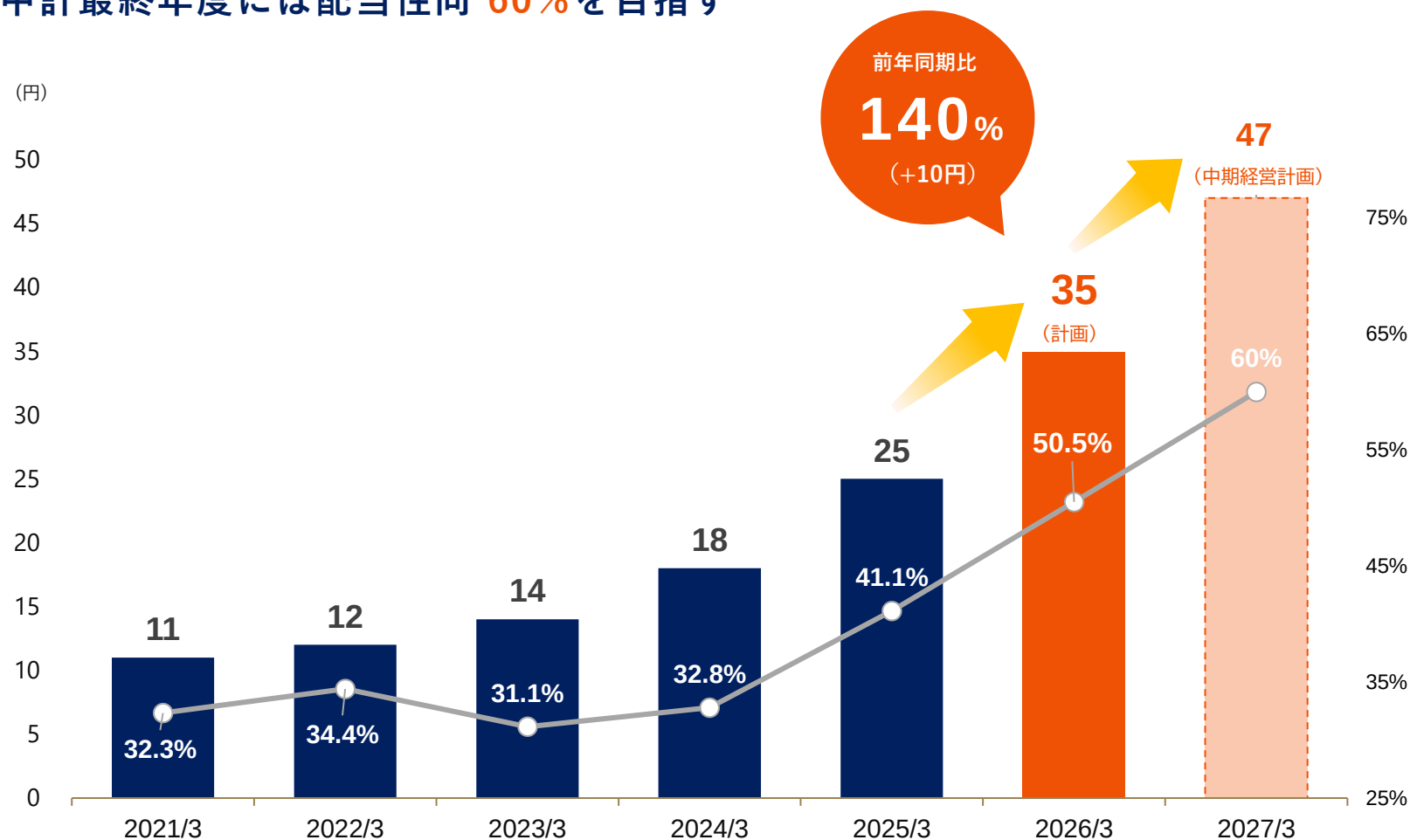


配当の年間推移と計画

■ 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

2026年3月期 第3四半期業績

3

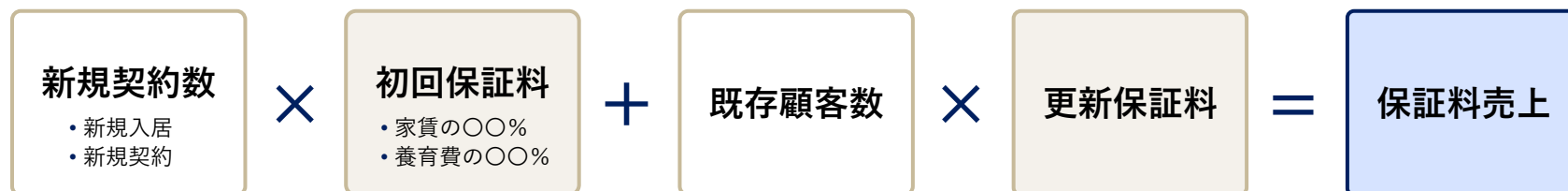
2026年3月期 会社計画

4

APPENDIX

■ 主要KPI

■ 家賃・介護・養育費保証



※ 保証期間で按分計上

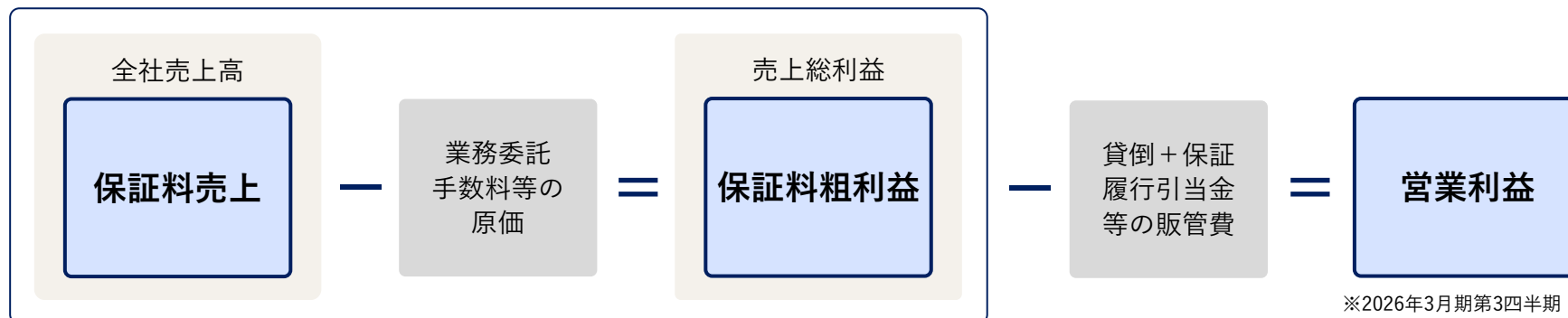
■ 医療費用保証



スマホス

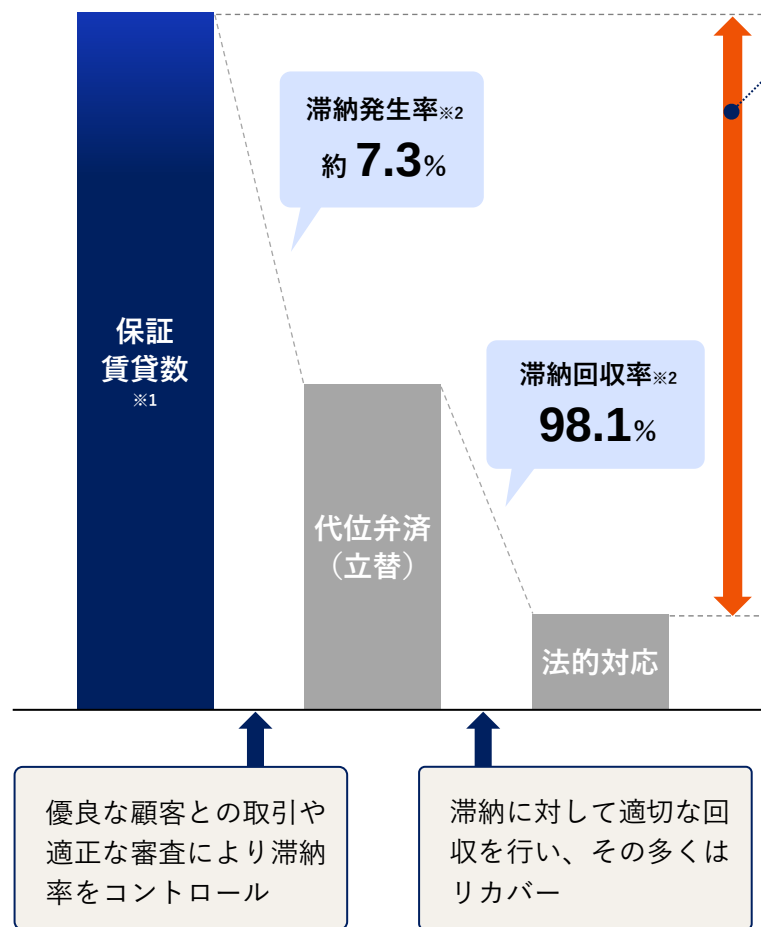
※ 保証期間で按分計上

■ 財務構造



※2026年3月期第3四半期
時点の営業利益率は22.8%

約 **38** 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12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 **430** 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 **8,000** 施設※

※ 医療施設動態調査
令和6年3月末概数

弊社スマホス
実績

255

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
E-mail : ent-ir@entrust-inc.jp

当社IRサイト



当社IRメール
マガジン



シェアードリサーチ社
企業調査レポート

