

会社情報 (2018年9月30日現在)

■ 会社概要

会社名	株式会社イントラスト (英名: Entrust Inc.)
証券コード	7191
設立	2006年3月
資本金	10億32百万円
本社所在地	東京都千代田区麹町1-4 半蔵門ファーストビル2F
従業員数	96名

■ 役員

代表取締役社長 執行役員	桑原 豊	取締役 (社外)	山中 正竹
取締役 執行役員	高堂 潔	取締役 (社外)	松山 哲人
取締役 執行役員	太田 博之	常勤監査役 (社外)	佐藤 智之
取締役 執行役員	藤森 武	常勤監査役	竹内 祐博
取締役 執行役員	川島 俊忠	監査役	一條 和幸
取締役	玉上 進一	監査役 (社外)	坂田美穂子

株式情報 (2018年9月30日現在)

■ 株式の状況

発行済株式の総数	22,172,322株
発行可能株式総数	60,000,000株
株主総数	4,567名

<株主名>	<所有株式数の割合>
PRESTIGE INTERNATIONAL (S) PTE. LTD.	57.31%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	8.29%
桑原 豊	3.66%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	3.50%
野村信託銀行株式会社 (投信口)	2.90%
株式会社桑原トラス	2.26%
株式会社トリニティジャパン	1.51%
市川 修	0.53%
青島 正章	0.51%
株式会社SBI証券	0.41%

株主メモ

上場市場	東京証券取引所市場第一部
事業年度	4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内に招集いたします。
基準日	3月31日
剰余金の配当の基準日	3月31日、9月30日
単元株式数	100株

株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱事務所	〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
同連絡先・郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324 (フリーダイヤル)
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 みずほ信託銀行 (トラストラウジを除く)、 みずほ銀行、みずほ証券の各本支店
公告掲載方法	電子公告により行います。(https://www.entrust-inc.jp) ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。



株式会社イントラスト

〒102-0083 東京都千代田区麹町1-4 半蔵門ファーストビル2F
TEL. 03-5213-0250 / FAX. 03-5213-0251
<https://www.entrust-inc.jp>

スマートフォンの方は
こちらから



entrust
WING
VOL. 2



株式会社イントラスト 東証第一部7191

第14期 中間報告書

2018年4月1日～2018年9月30日



代表取締役社長

桑原 豊

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。

株主の皆様へ

株主の皆様には日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
 株式会社イントラストは創業以来、常に新しい市場づくりに挑戦してまいりました。
 現在も未開拓の分野に果敢に挑戦し、奮闘しております。
 総合保証サービス会社として関わっていくべき分野に対し必要とされるサービスの提供を積極的に行っていく所存です。
 自ら市場を探索し、潜在的な市場を顕在化し、市場を作り出す力のある企業として存在し続けてまいります。
 イントラストは、先を読む力、着手する行動力、具現化する実現力を持っています。
 現在進めている医療・介護をはじめ養育費保証は必ず社会ニーズに即したサービスとなることを
 株主の皆様にはご理解、ご納得いただけると信じております。
 どうぞ引き続きこの社会的使命を具現化するイントラストをご支援いただけますことを
 心からお願い申し上げます。

2018年12月吉日



リスクとサービスのセットを保証として提供



保証に関わる専門性をサービスとして提供

※ESP:「イントラスト・スタートアップ・プログラム」の略。

医療費用保証

市場を創造 & 市場を再現

⇒新しい市場を創造するPoint

- 1 創業以来の起業家精神に基づく事業開発力
- 2 総合保証サービス会社としての先進性

超高齢化・医師不足・病床不足・経営悪化等、様々な課題が残っている医療業界において、医療費未収金の問題は深刻化の一途をたどり、早急な対策が求められるようになってきています。

イントラストは総合保証サービス会社として社会的使命を共にする企業と業務提携を行い、医療費用保証を提供しております。医療費用保証にご加入いただいた入院患者様が、万が一、入院費用のお支払いを遅延された場合、弊社が連帯して保証します。

医療機関は医療費用保証の活用により費用面での財務リスクが削減され、督促回収面で法的リスクが回避されます。

⇒保証ニーズのある市場を再現させるPoint

- 1 家賃債務保証で得た高収益ビジネスモデルの適用
- 2 保証引受リスク管理および債権管理ノウハウの活用

家賃債務保証スキームで培った各業務（審査、契約管理、集金代行、督促、滞納管理等）は、すべての保証サービスのコア技術として確立されています。イントラストは医療分野においても業界に先駆けて保証スキームを構築、展開しています。

医療費用保証ニーズが高まる要因

厚生労働省
医療機関の未収金問題に関する検討会

病院経営を圧迫する医療費未収金問題が深刻化。2007年、厚生労働省にて問題解決に向け検討会が発足。

医療法改正

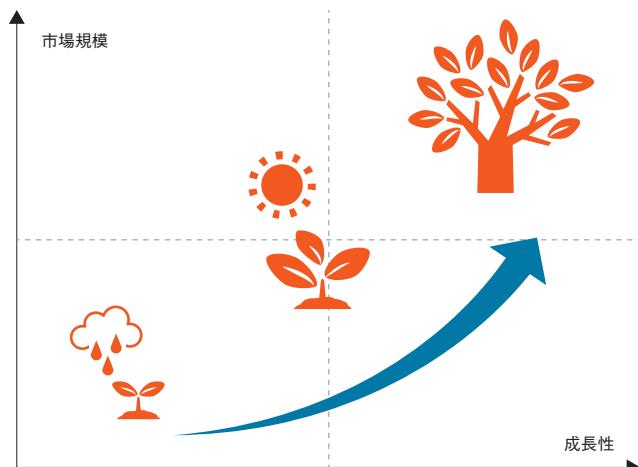
2018年4月決算より、大規模病院の外部監査が義務化。医療費未収金対策が本格化。

民法改正

連帯保証は個人の保証から保証会社による保証へ。保証人に対して保証の限度額明示が義務化。法人の場合、当該適用なし。

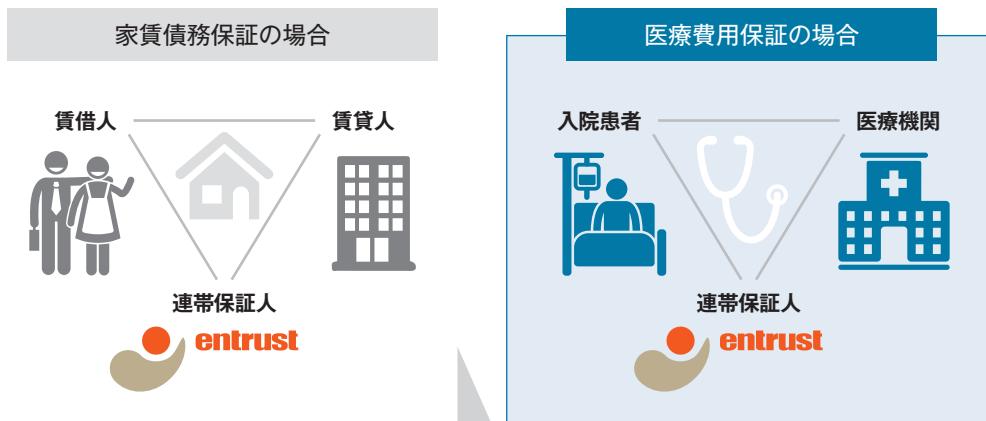
マーケットの可能性

市場規模 (医療機関) × 成長性 (医療費未収金)



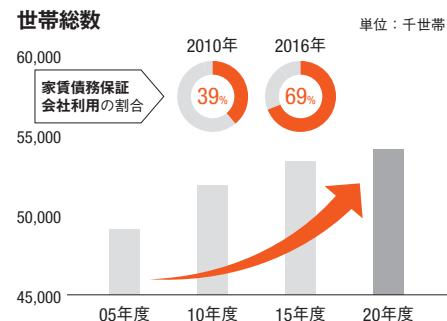
保証の仕組み

保証スキームは常に人とサービスが介在しています。業界が違って基本型は変わらず、その保証業務プロセスは応用可能です。



成長の機会

不動産賃貸業界で家賃債務保証が成長したケースと同様に医療業界でも保証サービスは役割を果たし、新たな成長の機会となります。



出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」
国土交通省住宅局「家賃債務保証の現状」
日本賃貸住宅管理協会「家賃債務保証会社の実態調査報告書」

医療費未収金 (3年間累計)



出典：2006年に四病院団体協議会に加盟する5,570病院で実施された「治療費未払問題検討委員会」調査結果

持続的な 成長と
中長期的な企業価値の向上を目指し、
コーポレート・ガバナンスの
一層の強化を図ります。

代表取締役社長 **桑原 豊**

社外取締役 **山中 正竹**

Yutaka Kuwabara

Masatake Yamataka

イントラストのコーポレート・ガバナンス

山中 イントラストは、家賃債務保証だけでなく、常に新しい分野にビジネスチャンスを見出し、チャレンジし、新サービスを生み出しています。取締役会では、世の中のその先を見据えた事業展開の議論が活発に行われています。また、社長は議長として意見を言しやすい環境づくりに努められていると思います。

桑原 取締役会は執行部門が様々な角度から検証し、議論し尽くした議案について最終判断を行う重要な機関です。そのため、わかりやすく、懸念事項

等を明確にした資料をもとに誰もが意見を言い合えるように配慮し、最適な判断が行えるように心がけています。

社外取締役としての役割

山中 新しく何かを作り出す際には、リスクを慎重に見極めることが大切であると思います。私は「果たして、それが適正なリスクテイクか？ 見落としているリスクはないか？」を問う役割を担っていると考えています。

桑原 事業展開においてリスクに対する意識は非常に重

要であると認識しています。当社は、総合保証サービス会社として、まずは社会から「信頼される存在」であることが重要であると考えています。したがって、リスク管理は徹底して行っています。適正なリスクを取りながら、事業の持続的な成長を図っていきたくと考えています。

今後について

山中 2018年5月に、中期経営計画「Zero to One」が発表されました。イントラストの「0から1」を作り出

社外取締役プロフィール

山中正竹 (やまなか まさたけ)
東京六大学リーグで法政大学エースとして通算48勝（現在でも最多勝記録）。1988年ソウルオリンピック野球日本代表コーチ、1992年バルセロナオリンピック野球日本代表監督として2度のメダル獲得に貢献。その後横浜ベイスターズ（現横浜DeNAベイスターズ）取締役等を経て、2015年に当社社外取締役に就任（現任）。2016年野球殿堂入り。2018年5月には一般財団法人全日本野球協会代表理事会長に就任（現任）

す風土が活かされると信じています。社外取締役の立場としては、引き続き守りと攻めのガバナンスをチェックし、中長期的な企業価値の向上に貢献できればと考えています。

業績ハイライトと2019年3月期通期業績見通し

2019年3月期第2四半期（累計）のポイント

売上高はソリューション事業が成長を牽引したものの、ソリューション事業の受託件数が想定を下回ったことおよび医療費用保証の取組の立ち上がりの一部遅れなどにより対計画には及ばず、前年同期比4.3%増の約15億円となりました。

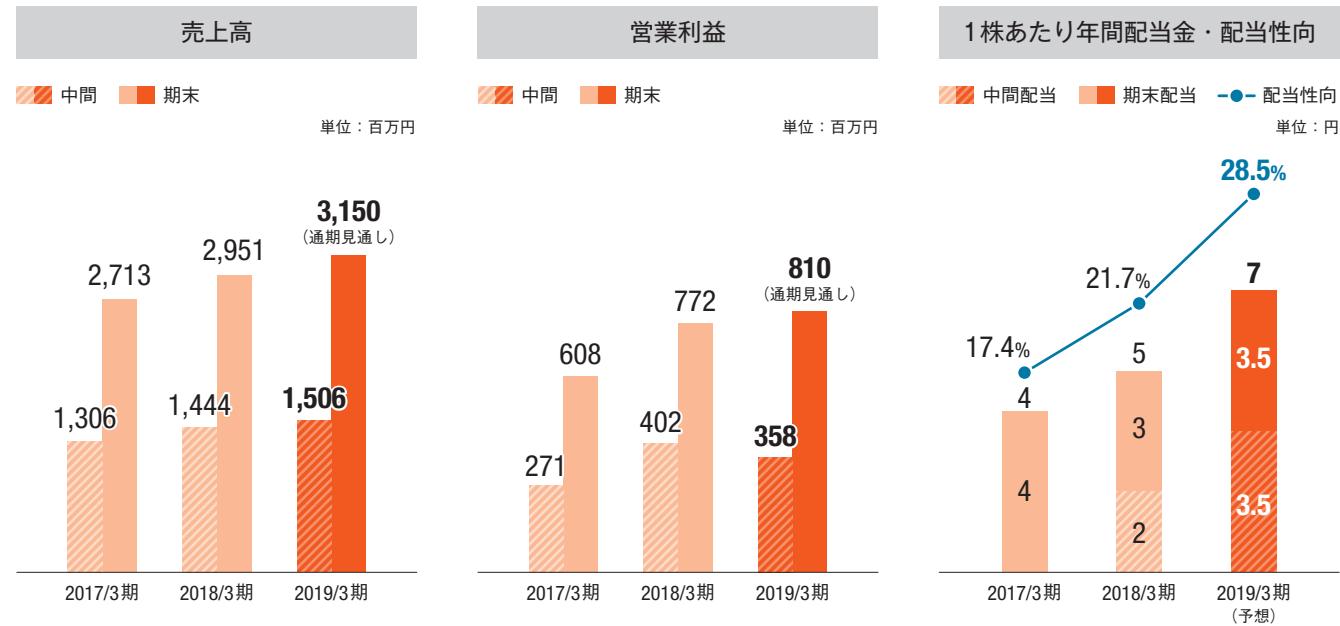
営業利益は増収による増益効果はあったものの、積極的な人員増強に伴う人件費の増加等により、前年同期比10.8%減の約3.5億円となりました。

2019年3月期通期業績見通しのポイント

2018年10月24日に、上期の業績の進捗を加味し、通期見通しの修正を発表。

売上高は前期比6.7%増の31.5億円、営業利益は前期比4.9%増の8.1億円を見込んでおります。

ソリューション事業におけるC&Oサービスおよび保険デスクサービスの高成長をベースに確実な増収を見込むとともに、オペレーションの効率アップによる費用抑制を図ります。



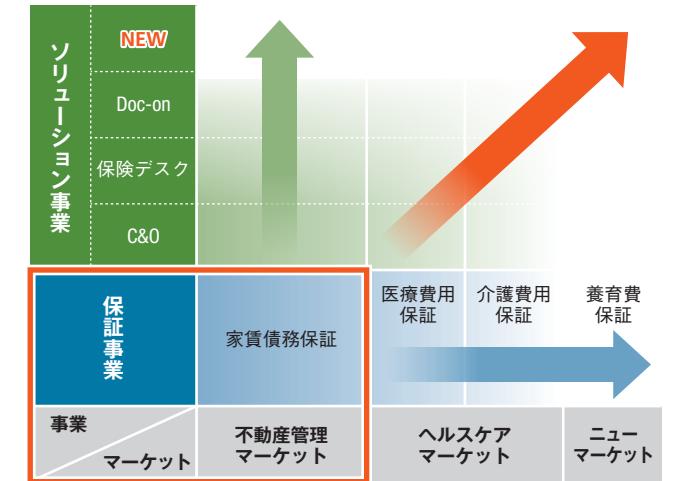
株主優待

毎年3月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された株主様のうち、1単元（100株）以上ご所有の株主様にオリジナルQUOカード500円分を進呈いたします。

総合保証サービス会社の未知なる潜在力

イントラストは総合保証サービス業のリーディングカンパニーとして専門性やノウハウを最大限に活用し、医療・介護といったヘルスケア市場をはじめ、これからますます高い成長が期待できる市場に対して保証のみならず多様なソリューションサービスを提供することで、さらなるビジネスの拡大を図ってまいります。

そのために中期経営計画（2019年3月期～2021年3月期）達成に向けて、現在ソリューション事業躍進の原動力となっている横浜ソリューションセンターに続く、第2、第3の事業投資を積極的に展開する予定です。



中期経営計画

2019年3月期 → 2021年3月期

Zero to One

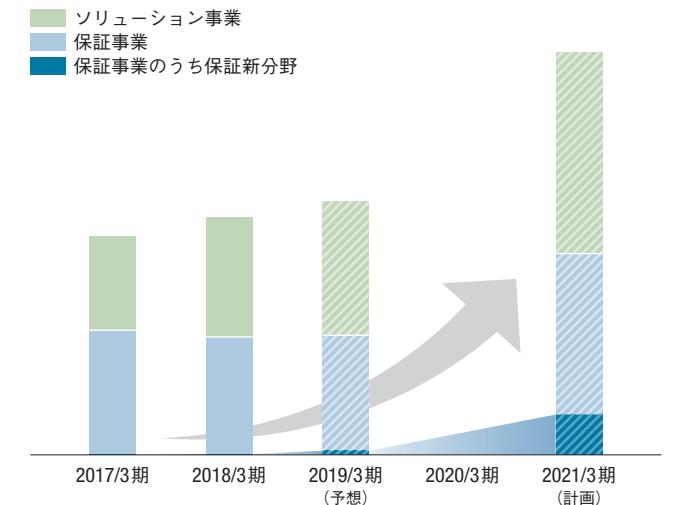
売上高
50
億円

営業利益
12.5
億円

営業
利益率
25%

事業別売上高&保証新分野の台頭

保証新分野: 医療・介護費用保証、養育費保証など

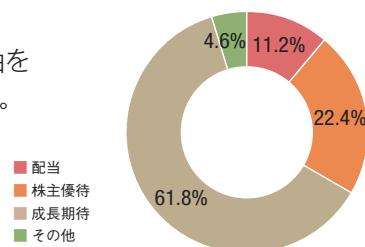


株主の皆様からいただいたアンケート結果

調査期間：2018/6/22-2018/7/31

アンケート回収率：24.7%

弊社の株式を
ご購入された理由を
お聞かせください。



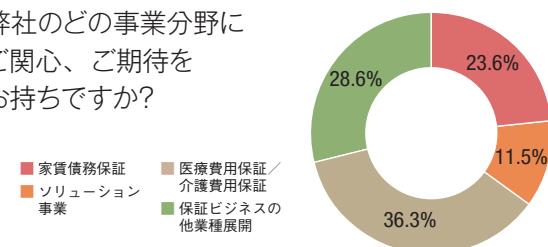
⇒成長期待多い

投資目的

成長期待	61.8%
配当・優待	33.7%

潜在成長力のある事業

弊社のどの事業分野に
ご関心、ご期待を
お持ちですか？



⇒他社にない事業
に関心

関心分野

保証新分野	64.9%
家賃・ソリューション	35.1%

社会的意義のある事業

ご意見・ご要望

- 現在の日本における停滞感の根本的な原因として「不安」があると思います。その不安解消を準備できる『保証』は多様な場面にサービス展開が可能と考えています。そういった点で御社の益々の発展を望みます。(30代男性)
- 浮き沈みの激しい業界の株を長期保有することにリスクを感じています。株式保有の意思決定を担保する大きな要因は、情報公開度と情報発信です。御社は適時開示と積極的な情報発信を適切に実施しています。(30代男性)
- 病院代未払い問題は日本人だけでなく、最近は訪日外国人の病院代未払いも増えてきているので、医療費用保証ニーズがもっと増えると思う。(40代男性)
- 高齢者向け家賃保証はまだこれから大きくなると感じています。独りでもなんとか在宅で頑張りたい高齢者の力になる保証になってくれれば良いと思っています。明日は我が身です。(40代女性)
- 私が家賃の保証人を探すとき、とても苦労しました。これから保証サービス会社は伸びると思うし、医療費を払わない外国人の問題などが増えると信じ、長期で応援していきます。(40代女性)
- ひとり暮らしや独身が増える中、イントラストのビジネスは社会貢献度が高い21世紀の銀行のイメージ。(50代男性)
- 介護費用保証に期待します。これから老人が多くなり、さらに介護関連が伸びると思っています。私は介護離職してしまいました。(50代女性)
- 無借金経営を続けてください。株式取得数および取得期間に応じて株主優待の金額を変えてほしい。(60代男性)

株主の皆様から寄せられた声にお答えいたします。

Q1 イントラストの競合他社と比較した優位性は何ですか？

A1

将来の成長機会をつかむ商品開発力と業界No.1の収益力です。
次のように整理してお伝えいたします。

1【収益性】

保証事業とそこから派生したソリューション事業（賃貸住宅入居に係る審査業務や集金代行、滞納管理など各工程における役務を提供するサービス）について、共有するノウハウやインフラの磨き込みを続け、高水準の業務効率を追求することで高い利益率を実現しています。

2【成長性】

総合保証サービス業のリーディングカンパニーとして、先駆的に医療費用保証・介護費用保証の分野に成長機会を見出し市場開拓しています。これからも独自の商品開発プログラムにより、保証ビジネスの無限の可能性を切り拓いてまいります。

3【生産性】

必要最低限の従業員数で、顧客ターゲットを主に大手・中堅不動産管理会社や病床数の多い医療機関に据え、顧客ニーズに合った商品を提供しています。1人当たり売上高を意識した生産性の高いビジネスモデルを実現しています。

Q2 医療費用保証の市場ニーズと最新の動向を教えてください。

A2

医療機関では医療費の未収金問題が病院経営悪化の問題となっており、現在その金額は1,000億円を超過すると推定されます。さらに2018年4月決算より大規模病院の外部監査が義務化されたことに伴い、問題解決策として医療費用保証ニーズが高まること期待されます。

不動産業界における家賃債務保証と同様に、医療機関においても、2017年6月に公布された民法改正により、「人による保証から機関保証へ」のシフトはビジネス上の追い風になると考えています。

Q3 養育費保証について教えてください。

A3

2018年2月より、イントラストは総合保証サービス会社として、養育費の未払いにより生じる母子家庭の経済的自立や子どもの健全な育成支援などの課題を解決すべく、新たな保証商品として「養育費保証」の販売を開始いたしました。具体的には、養育費の未払いが発生した際、イントラストが最大12ヶ月分、未払い養育費を立て替え、養育費支払い義務者と交渉を行います。さらに将来の養育費に関する法的手続きと費用を支援します。2018年10月30日、養育費保証分野で地方自治体と連携し、「養育費立替パイロット事業」を開始いたしました。日本初のオンリーワン商品である「養育費保証」は、各方面からのお問い合わせを数多くいただいています。