
2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社イントラスト

証券コード：7191

1 | 2023年3月期 第1四半期 業績

2 | 2023年3月期 会社計画

3 | 会社情報

1

2023年3月期 第1四半期 業績

2

2023年3月期 会社計画

3

会社情報

業績の概要

- 家賃債務保証の成長が寄与し、売上は大幅増収
- 費用増加抑制により営業利益も大幅増益

(百万円)

	2021/6 実績	2022/6 実績	前期比
売上高	1,160	1,459	125.7%
営業利益	283	370	130.8%
(利益率)	24.4%	25.4%	-
経常利益	284	367	129.1%
(利益率)	24.5%	25.2%	-
純利益	170	214	126.0%
(利益率)	14.7%	14.7%	-

売上は **125.7%** の増収

営業利益は **130.8%** の増益

- ソリューションからの切替や既存取引先の件数増加により、家賃債務保証は大きく成長(前期比158.3%)
- 医療費用保証は概ね計画通り進捗
- 家賃債務保証の成長に伴う代位弁済の増加により貸倒コストが増加も、増加率は安定

売上高の四半期推移

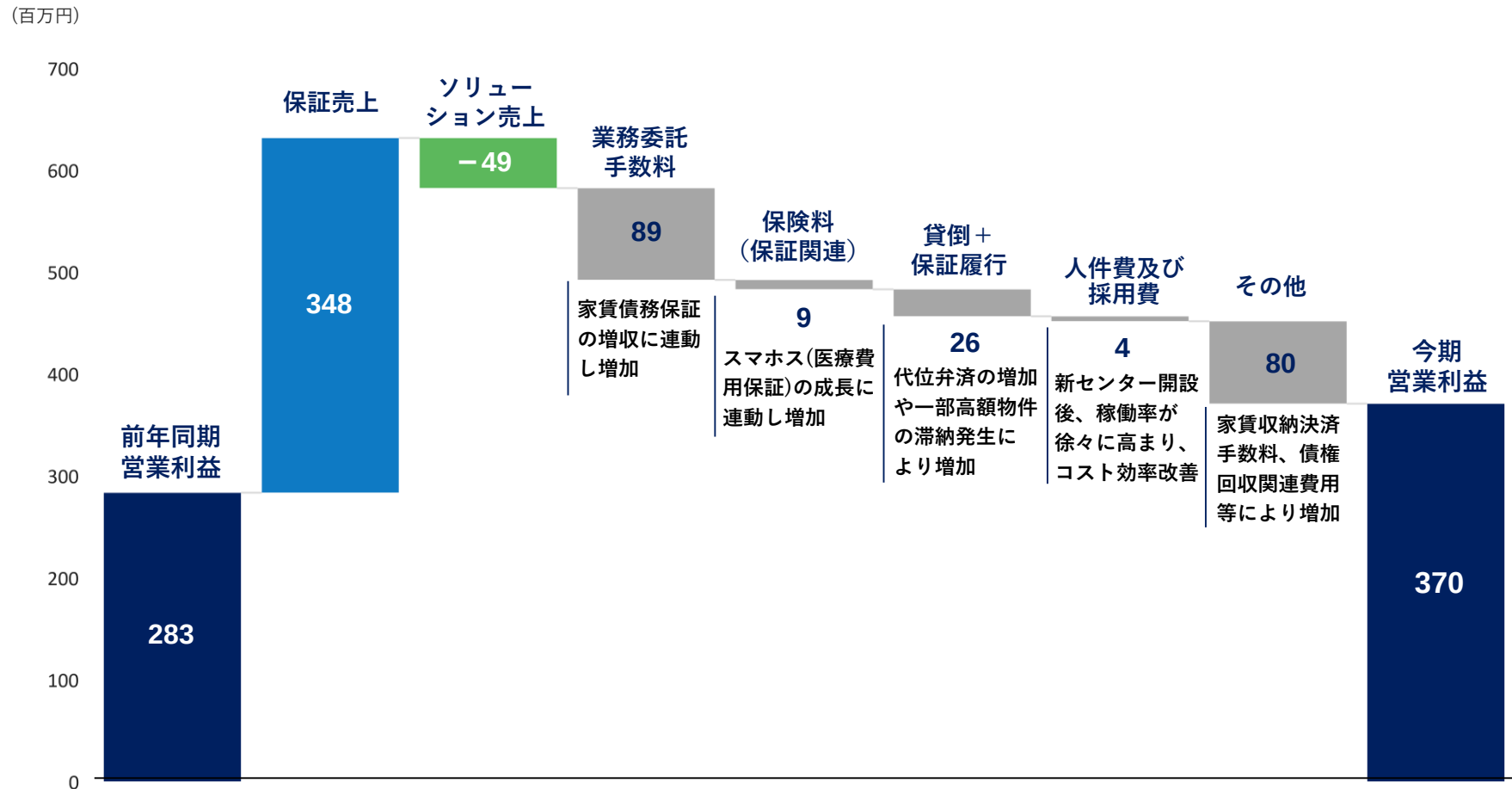
■ 売上は保証事業が過去最高の成長を記録

前年同期比126%（+298百万円）



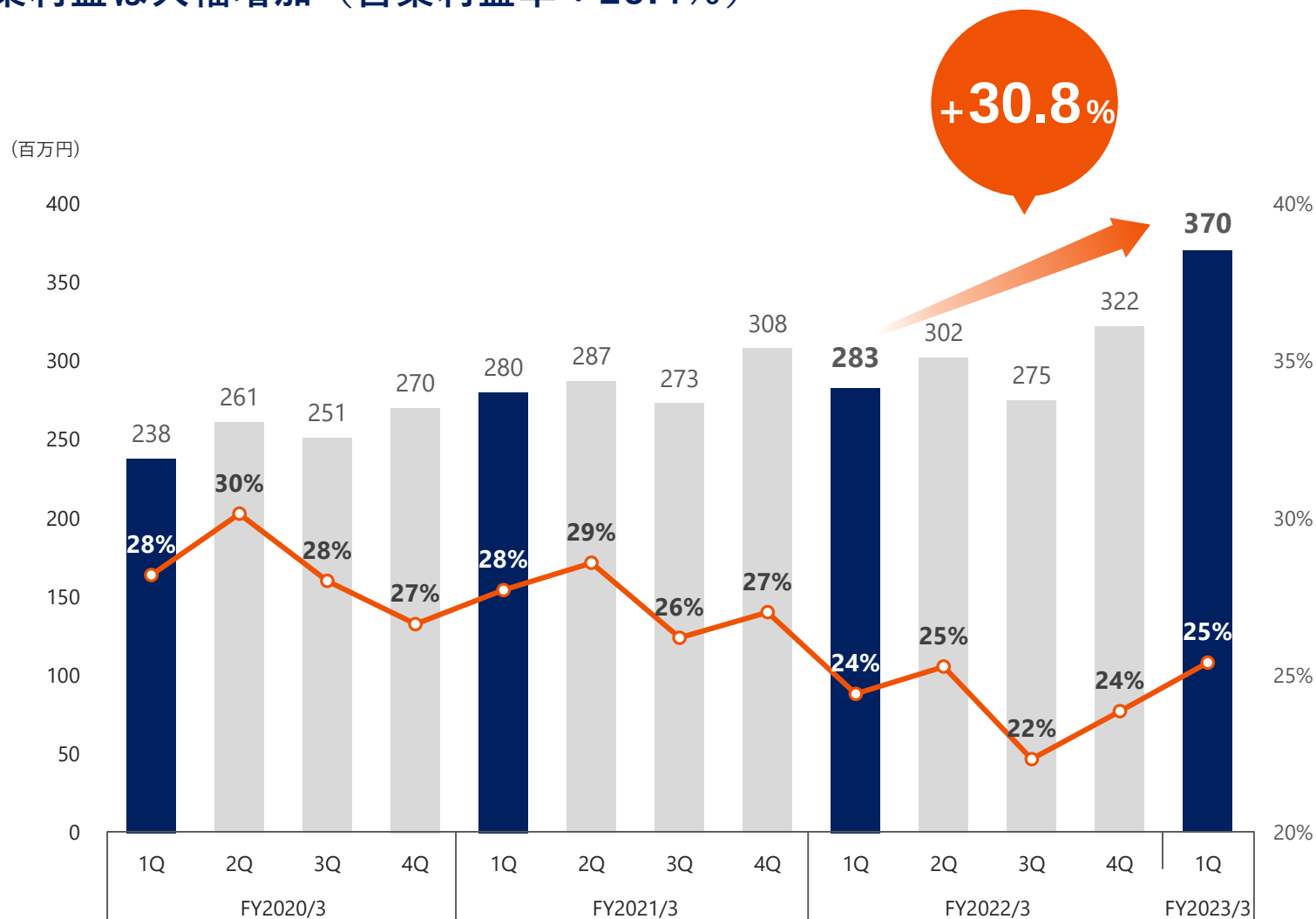
営業利益の増減分析

- 戦略的なコスト増加は一巡。
- 保証売上の増収が寄与し、営業利益は大幅増加。



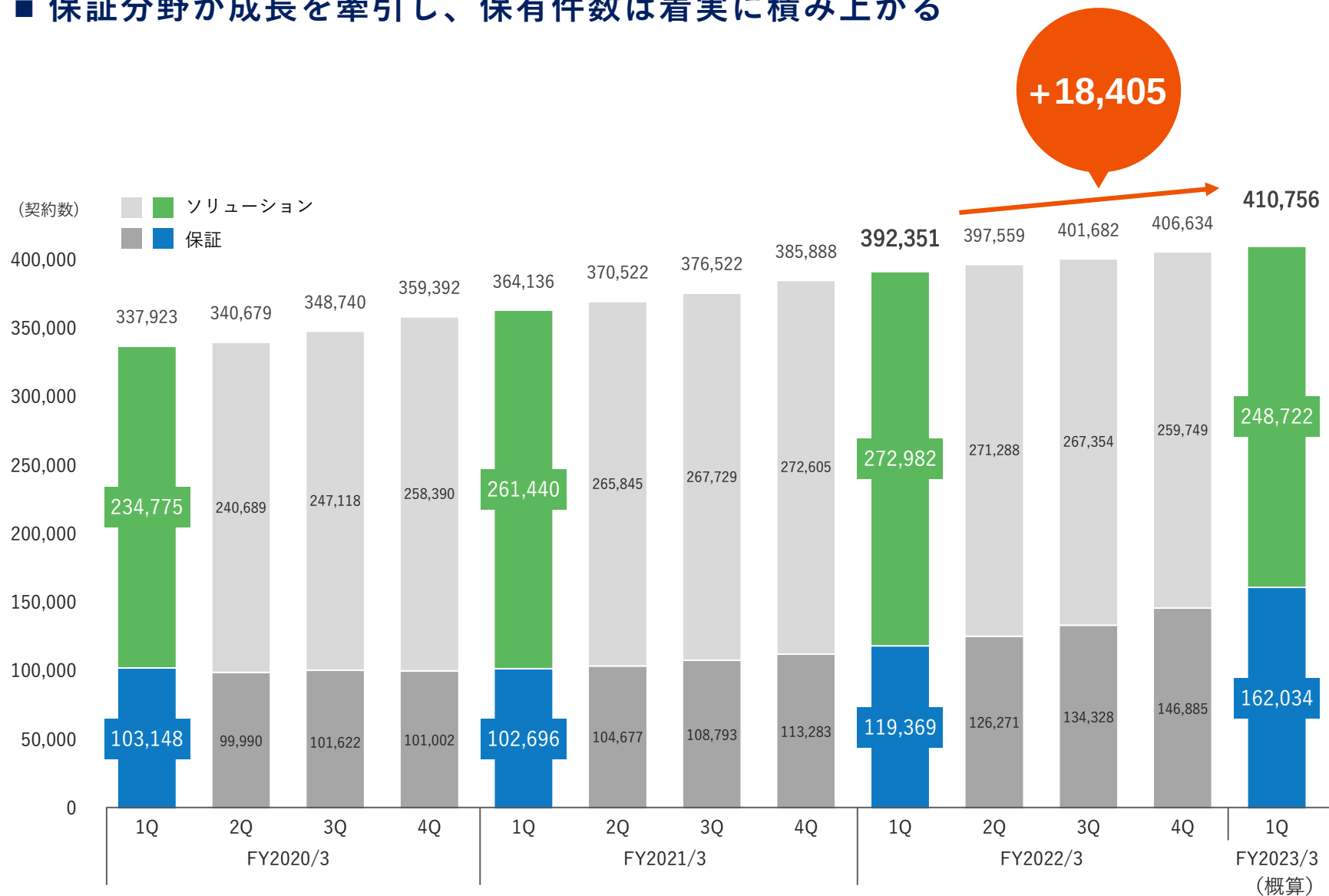
営業利益の四半期推移

■ 営業利益は大幅増加（営業利益率：25.4%）



家賃分野 保有件数の推移

■ 保証分野が成長を牽引し、保有件数は着実に積み上がる

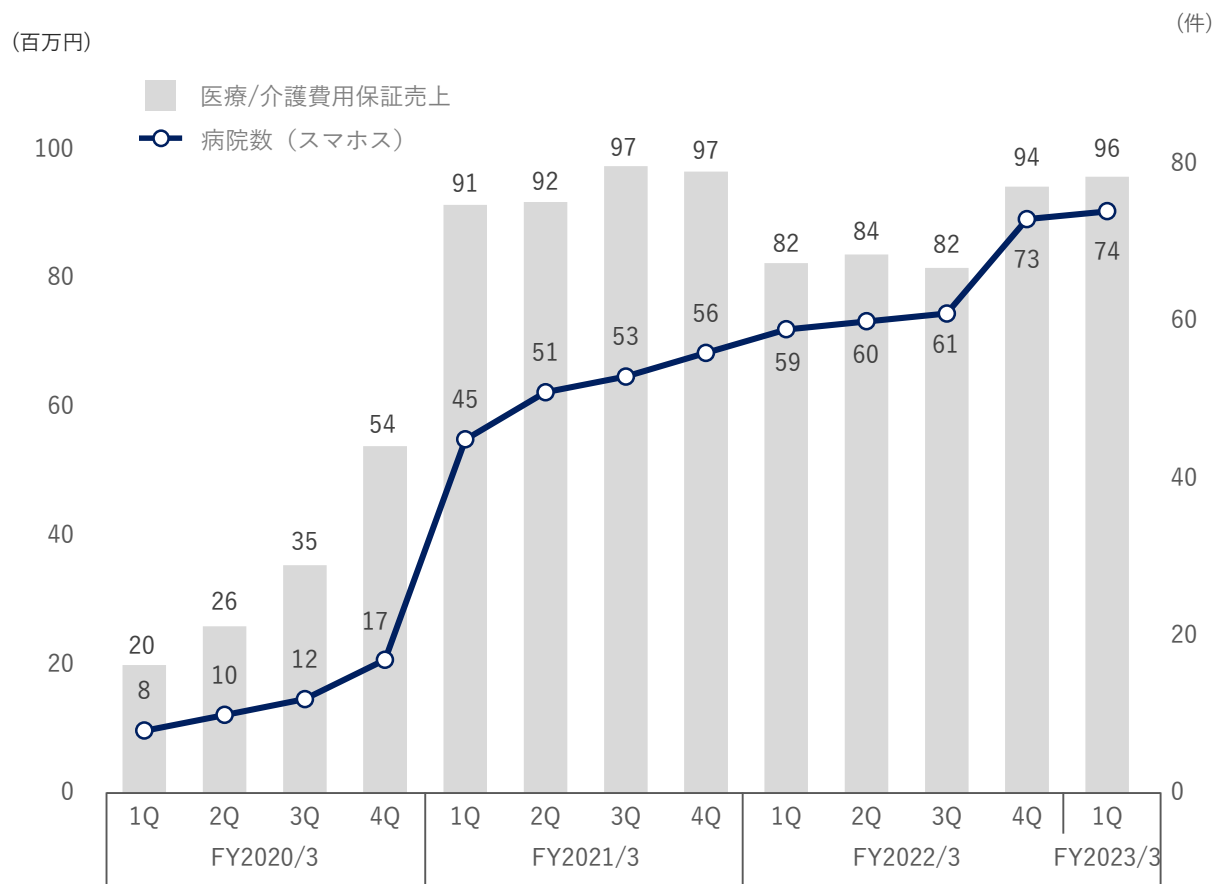


医療／介護費用保証の四半期売上推移

■ 医療分野における営業活動は概ね正常化し、計画通り進捗

スマホスの提携医療機関は引き続き増加

新規顧客の開拓により、**既存顧客の保証料低下**を吸収し成長



— 提携先データ —

- 連帯保証人代行制度
スマホスは続伸

74 医療機関 対前期末+1
(新規+4病院、継続△3病院)

19,725 病床

- 医療費用保証付き入院
セット及びその他商品

170 医療機関 対前期末-2

33,587 病床

- 介護費用保証

206 介護事業者 対前期末+1

その他財務データ(貸借対照表)

(百万円)

	2021/6 (前期)	2022/6 (今期)	増減額
流動資産	4,708	5,588	879
現金及び預金	3,017	3,428	410
売掛金	207	213	5
立替金	1,666	2,199	533
その他	411	477	65
貸倒引当金	-594	-730	-135
固定資産	869	992	123
有形固定資産	49	92	43
無形固定資産	257	235	-21
投資その他の資産	562	663	101
流動負債	1,528	1,939	411
内・契約負債	1,080	1,423	343
内・保証履行引当金	113	133	19
固定負債	66	103	37
純資産	3,983	4,537	554
総資産	5,577	6,580	1,002

家賃分野の事前立替型の商品
拡販に連動し増加

家賃債務保証の新規契約の
増加に伴い**契約負債**※が増加
(32%増) ※ 翌期以降の収益源泉



**月次更新型の保証販売増
により、増加率は安定**

1

2023年3月期 第1四半期 業績

2

2023年3月期 会社計画

3

会社情報

全体計画サマリと進捗

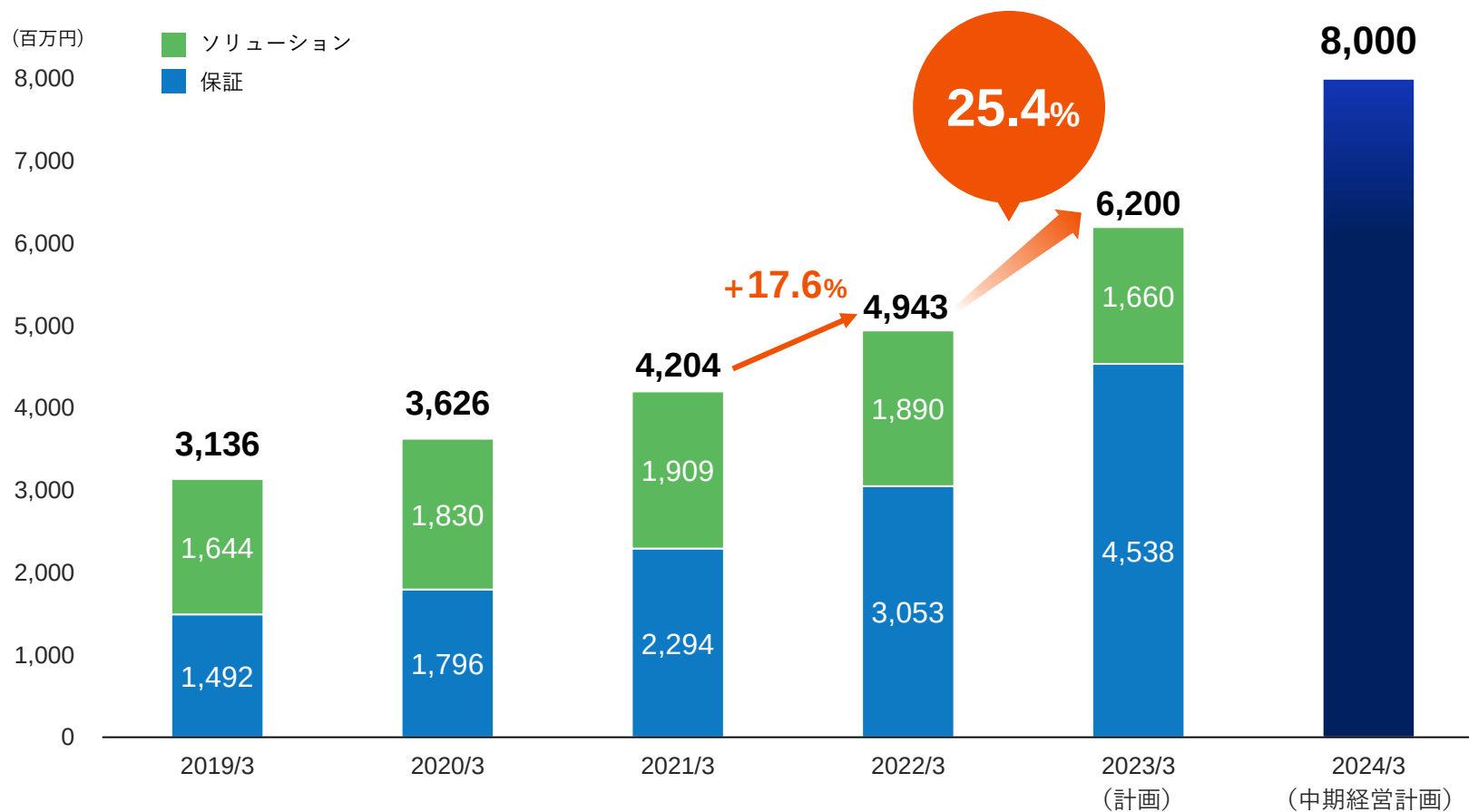
- 売上は2022年3月期を超える成長計画
- 営業利益は、保証契約増への体制整備により貸倒コスト増加率一巡、センター開設一過性費用剥落
- 上期においては計画に対し前倒しで進捗

(百万円)

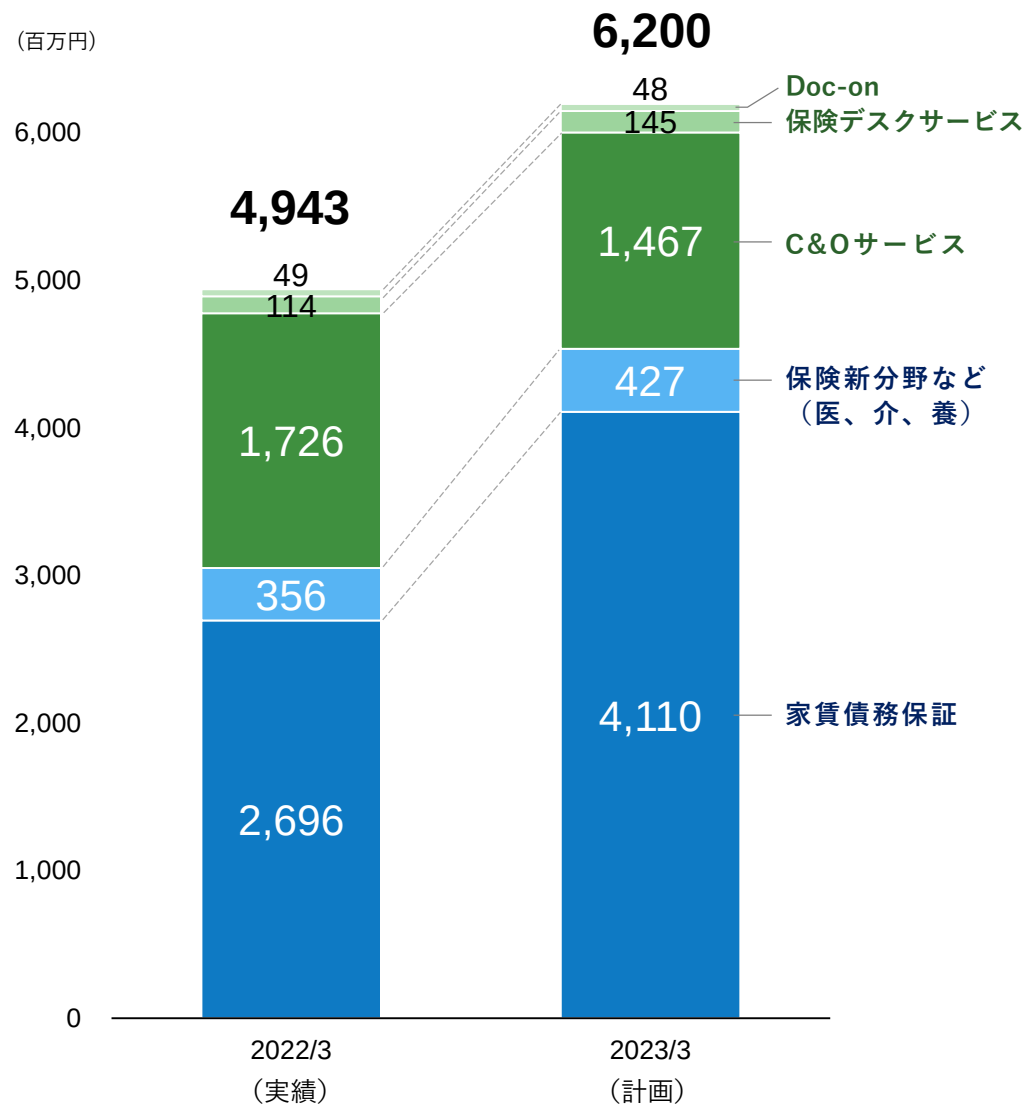
	実績 2022/3	計画 2023/3	前期比	実績 2022/6	進捗率	
					年間	上期
売上高	4,943	6,200	125.4%	1,459	23.5%	49.3%
営業利益	1,184	1,450	122.4%	370	25.4%	53.4%
(利益率)	24.0%	23.4%	-	25.4%	-	-
経常利益	1,179	1,450	122.9%	367	25.2%	53.3%
(利益率)	23.9%	23.4%	-	25.2%	-	-
純利益	779	910	116.7%	214	23.4%	49.9%
(利益率)	15.8%	14.7%	-	14.7%	-	-

売上高の年間推移と計画

- 家賃債務保証は、中期経営計画に対して想定超を計画
- 医療費用保証は、最終年度に向けた契約の積み増しが課題



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

保証サービスへの切り替わり継続

保証事業

家賃債務保証

ストックの積み上げ及び月次更新型契約増により更新保証料大幅増

医療費用保証

保証料低下一巡、2022年3月期をベースにコロナ禍影響を計画に反映

介護費用保証

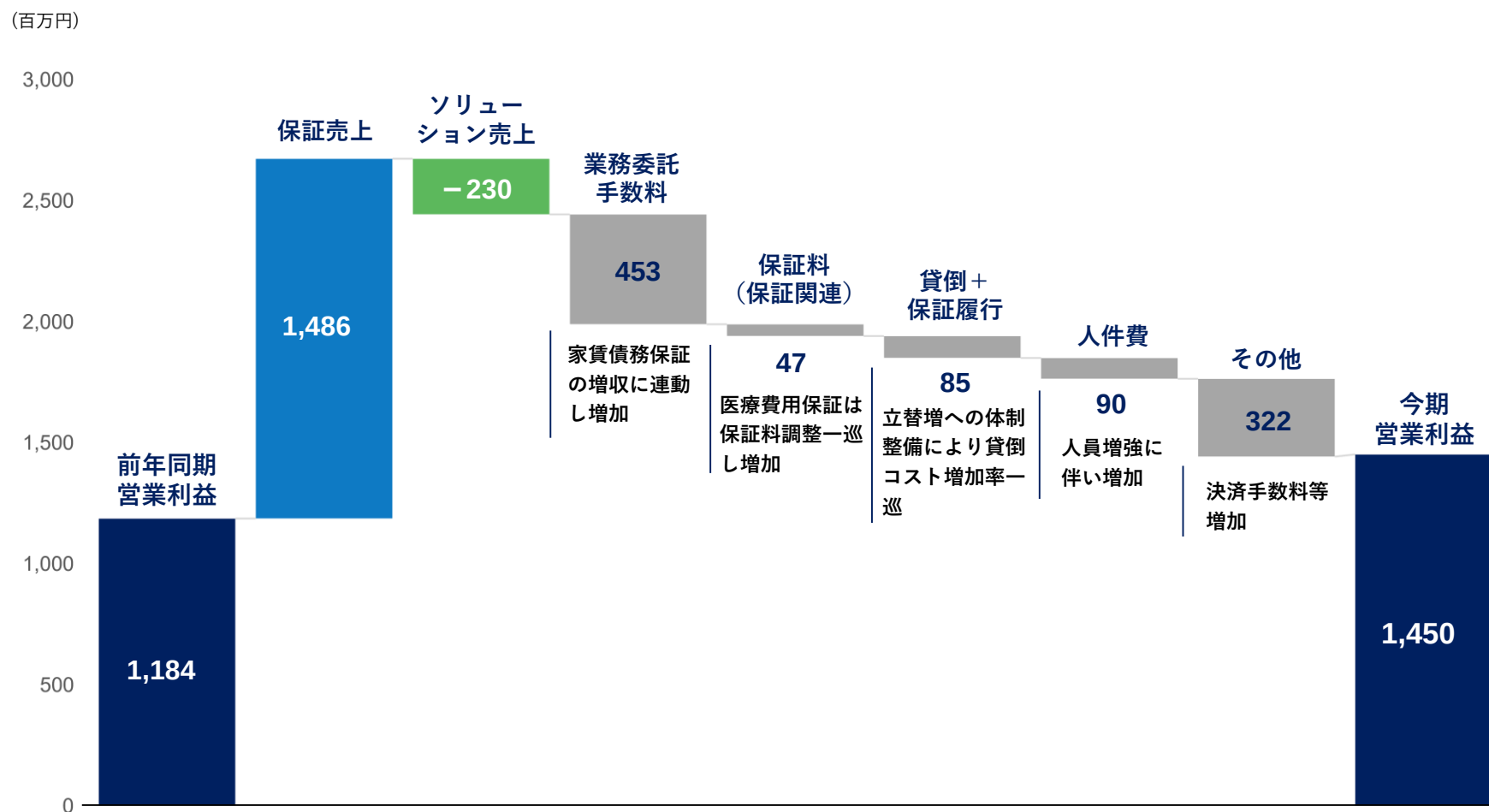
コロナ収束の傾向で、拡販に向けた取り組みを活発化

養育費保証

商品内容を改良へ、事業基盤を確立

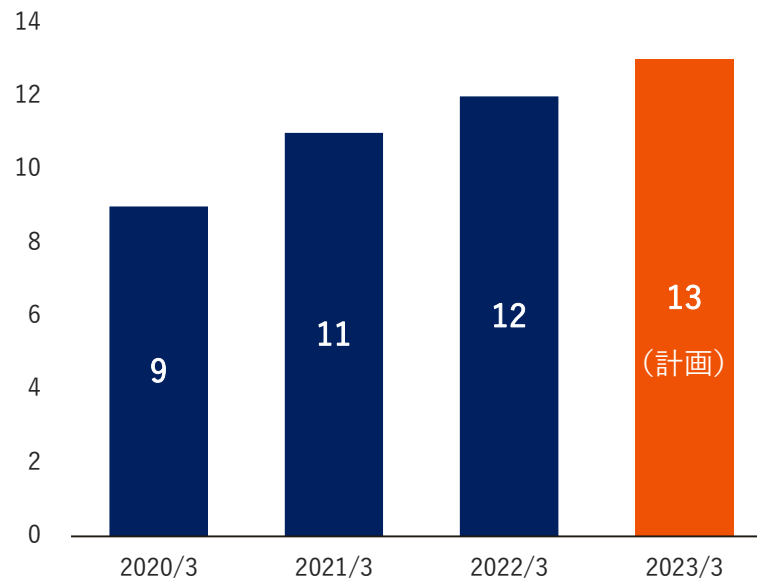
営業利益(計画)の増減分析

- 保証契約増への体制整備により貸倒コスト増加率一巡、センター開設一過性費用剥落



配当の年間推移と計画

- 配当は株主への還元方針に基づき1円増配の13円を計画



1

2023年3月期 第1四半期 業績

2

2023年3月期 会社計画

3

会社情報

会社概要 (2022年6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、名古屋、大阪、福岡、東京 本社ANNEX 浜松ソリューションセンター
------	--

従業員数	239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

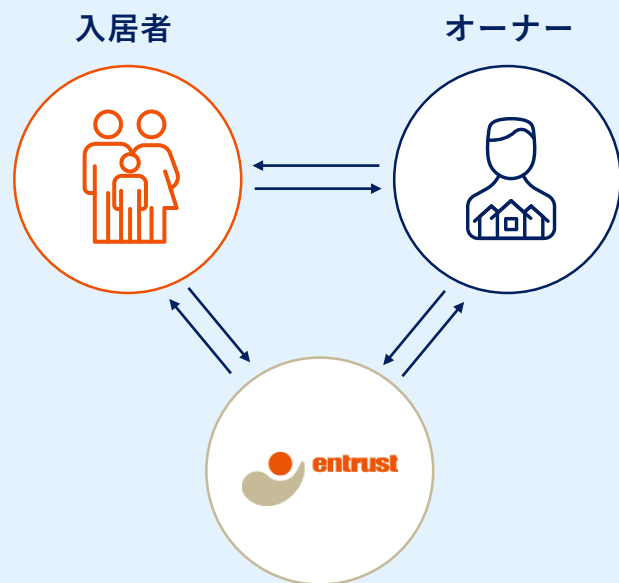
B to B

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

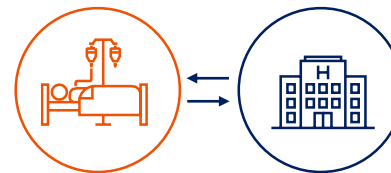
例えば
家賃債務保証



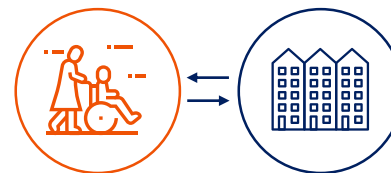
他事業へ
展開



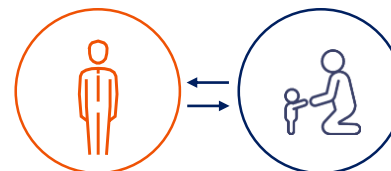
医療



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

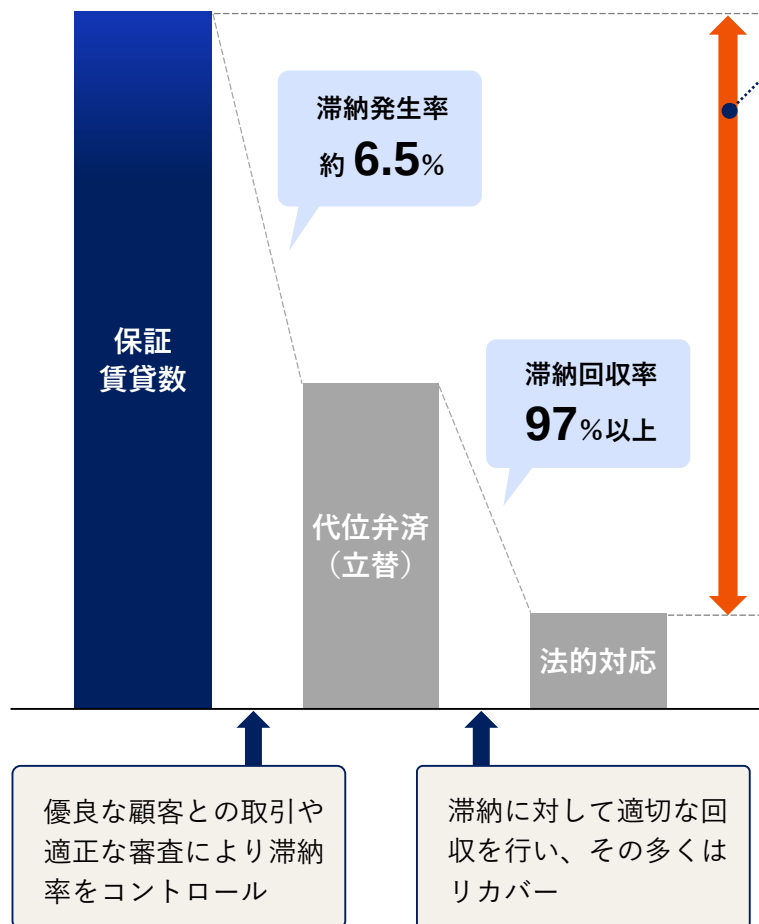
新しい社会

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**12**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※

※ 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

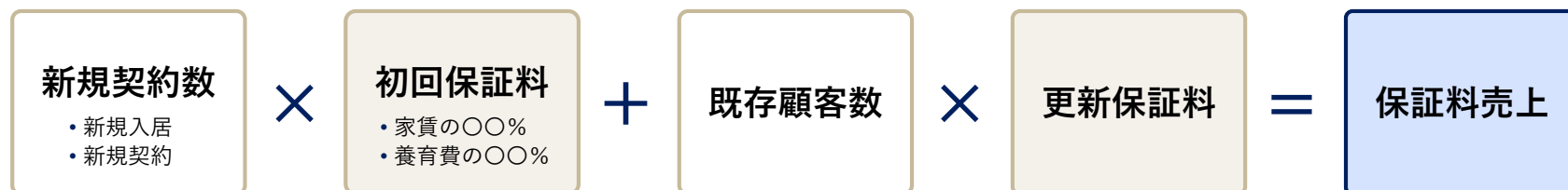
弊社実績

138

イントラストのターゲット

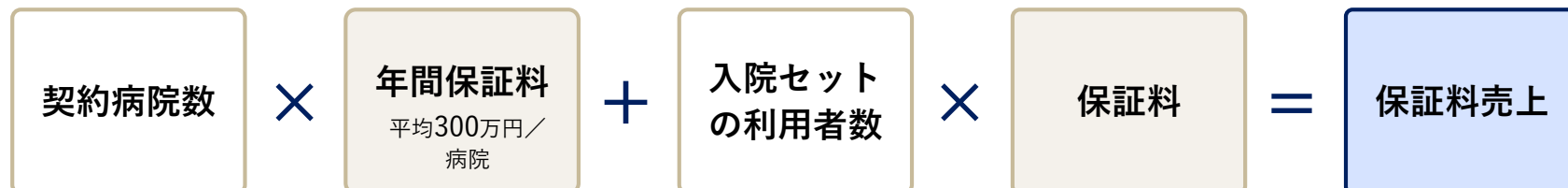
■ 主要KPI

■ 家賃・介護・養育費保証



※ 保証期間で按分計上

■ 医療費用保証

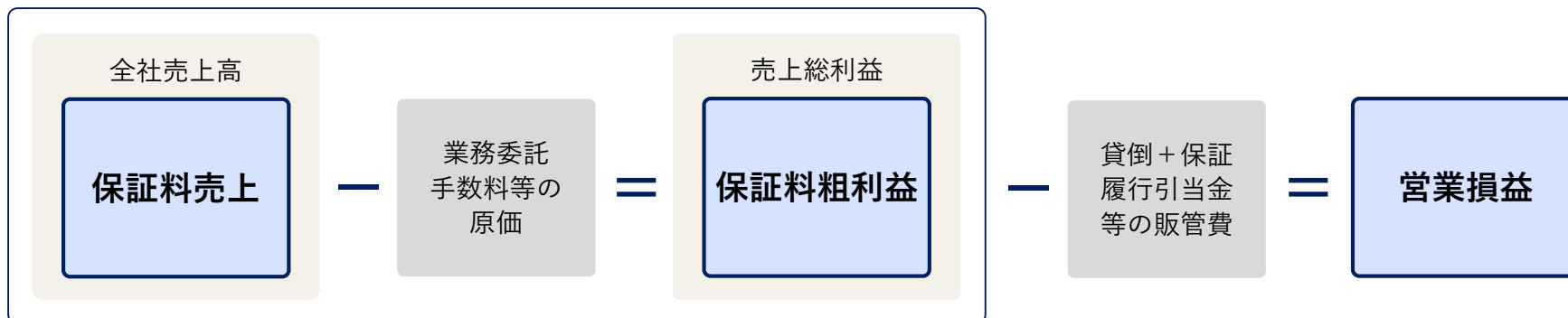


..... スマホス

..... 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