## 会社情報

（2021年9月30日現在）

### ■会社概要

| | |
|---|---|
| 会社名 | 株式会社イントラスト<br>（英名：Entrust Inc.） |
| 証券コード | 7191 |
| 設立 | 2006年3月 |
| 資本金 | 10億44百万円 |
| 本社所在地 | 東京都千代田区麹町1-4<br>半蔵門ファーストビル2F |
| 従業員数 | 208名（アルバイト・パート含む） |

### ■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 | 髙堂　潔 | 取締役（社外） | 松山　哲人 |
| 取締役　執行役員 | 太田　博之 | 取締役（社外） | 網野　麻理 |
| 取締役　執行役員 | 竹内　祐博 | 常勤監査役（社外） | 佐藤　智之 |
| 取締役　執行役員 | 川島　俊忠 | 監査役 | 吉田　範夫 |
| 取締役 | 玉上　進一 | 監査役（社外） | 坂田美穂子 |

## 株式情報

（2021年9月30日現在）

### ■株式の状況

| | |
|---|---|
| 発行済株式の総数 | 22,357,522株 |
| 発行可能株式総数 | 60,000,000株 |
| 株主総数 | 6,061名 |

### ■大株主の状況

| <株主名> | <所有株式数の割合> |
|---|---|
| PRESTIGE INTERNATIONAL (S) PTE. LTD. | 56.84% |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口） | 6.23% |
| 桑原　豊 | 3.63% |
| 株式会社桑原トラスト | 2.24% |
| GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL | 2.22% |
| 野村信託銀行株式会社（投信口） | 1.99% |
| NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB) | 1.58% |
| 株式会社トリニティジャパン | 1.49% |
| 株式会社日本カストディ銀行（信託口） | 0.89% |
| THE CHASE MANHATTAN BANK, N. A. LONDON SPECIAL ACCOUNT NO. 1 | 0.87% |

## 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 | 〒100-0005　東京都千代田区丸の内一丁目3番3号<br>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<br>みずほ信託銀行株式会社 証券代行部<br>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<br>みずほ信託銀行（トラストラウンジを除く）、<br>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/）<br>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。 |

entrust 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
コチラから

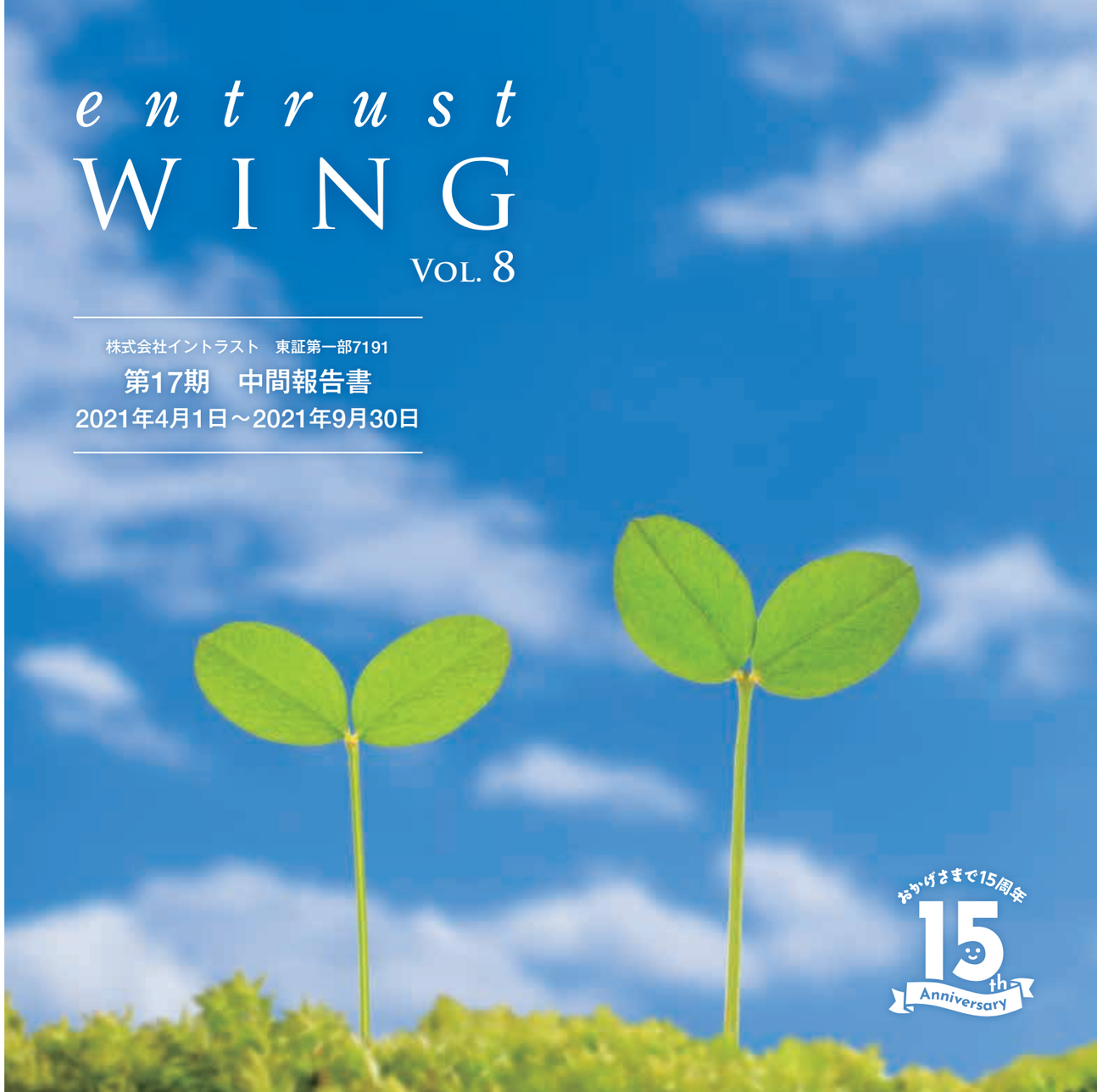
# entrust WING

VOL. 8

株式会社イントラスト　東証第一部7191

## 第17期　中間報告書

2021年4月1日～2021年9月30日



# 信頼の、まんなかに

Beyond your expectations!

## イントラストの経営理念

**経営姿勢** ｜ 我々はお客様に三つの価値（喜び、安心、信頼）を提供します。

**1 お客様にどれだけ喜んでいただけるか。**

お客様に心から喜んでいただくため、常に全力を尽くす姿勢。

**2 お客様にどれだけ安心していただけるか。**

お客様へご提供している商品が、日頃安心してご利用いただけているかということに高い関心を持ち続ける姿勢。

**3 お客様にどれだけ信頼していただけるか。**

お客様のニーズに敏感な情報感度を持ち、真の信頼とは何かを追求する姿勢。

**基本方針** ｜ 我々は以下の五原則に従って会社を運営します。

**感動** いつの時代においても、お客様に感動していただける企業を目指す。

**自覚** 社員一人ひとりが社会に参画しているという強い自覚と誇りを持てる企業を目指す。

**活躍** 社員が心身ともに健やかに活躍できる職場環境を目指す。

**挑戦** 挑戦し続ける創造力と実行力とを持ち、時代と共に生き続けられる企業を目指す。

**品格** コンプライアンスを最重要視し、常に秩序と品格のある行動を徹底する。





## 株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては日頃より多大なるご高配を賜り、誠にありがとうございます。

弊社も創業15年を迎え新たな意気込みで邁進しております。弊社の取り扱っているサービスは社会において大きな役割を担っていると強く信じております。家賃債務保証をはじめ次々と新しい保証サービスを提供する保証事業、および保証にかかわるサービスを提供するソリューション事業を積極的に展開しております。これらがリリースされていく際、常に考えてまいりました方針は、これらのサービスはイントラストが行うべきサービスなのだろうか、社会に必要とされているサービスなのだろうか、適正な収益をお預かりすることが可能だろうか等、あらゆる角度から検討したうえで、サービスをリリースしてまいりました。このような検討の中で生まれてきたサービスは弊社ならではのサービスであり、社会還元がしっかりと行え、社会に根付いたサービスであると確信しております。今後も弊社がリリースしていくサービスはこれらを前提とした商品開発であり、各事業をしっかりと成長させていく必要があると感じています。

新たなサービスをご提供するには、毎日の実行と検証の地道な繰り返しが必要と考えております。新しいサービスや事業は一日で大きく育つものではありません。また一日で大きくなる商品ならばそれは参入障壁も高くないものと考えます。弊社が目指すサービスはお客様に喜んでいただき、社会還元も果たすことができ、十分に持続可能なサービスのみを提供してまいることを使命と感じています。これからもこれらを念頭に置き、しっかりと成長していける企業へとなるべく、鋭意努力してまいりますので、引き続き株主の皆様の温かいご支援をいただけますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

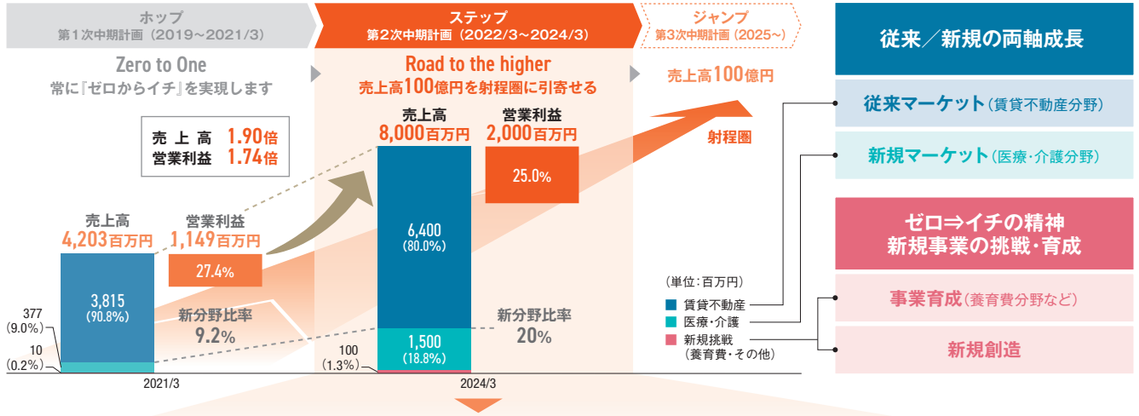
代表取締役社長　桑原 豊

# 第2次中期経営計画（2022/3~2024/3期）

# Road to the higher

## ホップ・ステップ・ジャンプの「ステップ」
## ~売上高100億円を射程圏に引き寄せる~

総合保証サービス会社として、これからも積極的な事業展開を行い、ステークホルダーの方々の期待を超える企業成長を実現していきます。
成長戦略~第2次中期経営計画の3年間において各市場の成長率を上回る、売上1.9倍を目指し、売上高100億円を実現すべく邁進します。




**従来／新規の両軸成長**
- 従来マーケット（賃貸不動産分野）
- 新規マーケット（医療・介護分野）

**ゼロ⇒イチの精神 新規事業の挑戦・育成**
- 事業育成（養育費分野など）
- 新規創造

### 15~20億円を目安に、成長投資を計画

| DX投資 | 将来成長をサポート | |
|---|---|---|
| 情報資源の集約 | 新技術投資 | 事業構築 |
| ● 新基幹システムの導入・活用<br>● 新ソリューションセンターの構築 | ● 判断系（審査など）のAI活用<br>● 業務連携の省人化<br>● 取引先との電子取引・連携 | ● BtoC事業（養育費保証）のシステム投資 |

| 新事業成長投資 | 独自マーケットの成長、差別化 | |
|---|---|---|
| 医療・介護費用保証の成長加速 | 養育費保証の育成 | 新たな保証商品の創造・開発 |

| 全社投資 | 上記投資およびその他の成長機会を模索 |
|---|---|
| 資本提携の推進<br>M&Aの実現 | コーポレートブランディング<br>（全社および事業分野） |



## ▶ 2つの成長ドライバー

### 第1の成長ドライバー 家賃債務保証

**ソリューションから売上単価の高い保証へシフトチェンジ、顧客ニーズの実現を通じて、更なる売上成長へ。**

**引き続き市場は拡大**

管理物件数、保証利用率ともに増加傾向が続く中、家賃保証事業者間の競争は激化してきています。

**イントラストの強みを発揮**

成長を続ける大手管理会社を主な顧客ターゲットとし、顧客の課題を解決するオーダーメイド保証商品を提供するなど、クライアントのニーズに応えることでインストア・シェア*UPを加速させます。

| 求められる顧客ニーズ | 主なアクション | 成長への効果 |
|---|---|---|
| 付加価値Upへトータルサポート | ソリューションから売上単価の高い保証へシフトチェンジ | 売上単価UP |
| 商品選択肢の拡大と利便性の向上 | 保証商品のバージョンアップ<br>賃借人クレカ決済保証など<br>さまざまな新商品投入 | インストア・シェアUP |

*インストア・シェアとは、特定の取引先（店舗）における売上高や販売数量のうち、自社商品が占める割合を指します。この値によって、取引先（あるいは店舗）における自社製品の相対的地位や、取引先の店頭で行われるセールス・プロモーションの効果が把握できます。

### 第2の成長ドライバー 医療費用保証

**イントラストが創出した新マーケット。先駆者として成長を加速させる。**

**アフターコロナにおいて成長が期待**

新型コロナ感染症拡大の影響により保証ニーズが顕在化。今後の成長余地が大きい市場であると考えております。

現時点（2021年現在）でのマーケットシェアはわずか1.3%。成長が期待できるブルーオーシャンと捉え、2024年にはシェア5.3%、2026年にはシェア20%を目標に先行ノウハウの蓄積を行いつつ積極的な営業展開も行ってまいります。

**マーケットシェア5.3%（1.3%→5.3%）を実現**

**事業連携強化による成長の加速**

| 病院負担型保証「スマホス」 | 患者負担型保証 入院セット |
|---|---|
| 損保会社と提携し、医療機関に保証を提供する | リネン事業者と提携し、入院セットとして提供を行う |

↓ ↓

**有床（20床以上）の医療機関（精神科除く） 約8,300病院**

## ▶ その他事業育成／新規事業への取り組み

### 養育費保証

注目度も高く、競争が激しくなることが想定される市場ですが、シェア拡大と収益化につなげてまいります。

**イントラストのポジショニングと成長の基本戦略**

1. 養育費保証のフロントランナー
2. B to C事業として取組み、ネット事業者と提携
3. 第2次中計の3ヶ年で、事業化を目処
   - 保証商品の改良とプロモーションの実行
   - マーケティング／セールス／WEBシステム投資
   - ブランディング強化による認知と顧客学習の促進

**5年後には1万人に届ける**

**ブランド／コンテンツの展開**

- ひとり親の情報提供メディア“SiN”
- イメージキャラクター“サポぴよ”
- “サポぴよ”の養育費保証

### 介護費用保証

フロントランナーとして市場の開拓、活性化を進めます。

**イントラストのポジショニングと成長戦略**

1. 大手施設事業者へ保証提案を行い、保証の拡大を進める
   オーダーメイド型保証商品 → 直接の営業活動／リネン事業者との提携 → 大手の施設事業者
2. 現時点最も優れた保証商品の提供を行う
3. アフターコロナを見極め積極投資

### 新規事業創造

破壊的イノベーションの創造を目指し、医療費用保証、介護費用保証、養育費保証に続く、新事業の創造に挑戦してまいります。

**社内や顧客との創発：**

ESP（社内起業・アイデア公募制度）による事業提案・開発、新商品開発

**パートナー企業との事業提携：**

新サービスの開発、ベンチャー企業との提携・出資、M&Aなど

第2次中期経営計画

# “Road to the higher”に関するQ&A

株主の皆様からいただいた質問に、IR担当者がお答えします。

**Q** 新サービスの開発について、どのような分野のサービスを開発していくのでしょうか?

**A** 私たちは自社を「総合保証サービス会社」と称し、今後も特定の保証に限らず広い分野において保証サービスを提供していきます。世界ではSDGsが注目され、社会の持続的成長とさまざまな社会課題の解決に向け、企業は日々、製品・サービスを開発しています。弊社も業界に先駆けて養育費保証といったサービスを創出しております。引き続き、特に社会貢献度の高い分野でのサービス開発に取り組んでいく予定です。

**Q** ベンチャー企業との連携やM&Aを行っていくとのことですが、企業選定や成長の可能性などの見極めはどのような基準で行っているのでしょうか?

**A** 見た目上の規模を拡大させるためのM&Aは当然のことながらありません。それぞれの事業内容がお互いにシナジー効果を得られるような関係を築けることを前提条件に検討しております。

業務の効率化に向けたデジタルツールの導入や、保証事業で蓄積してきた膨大なデータを活用した審査システムの検討など、DX推進に向けたベンチャー企業との取り組みは絶えず行っております。

**Q** 第2次中期経営計画の家賃債務保証分野における売上増加はどのように達成させるのでしょうか。

**A** 家賃債務保証の売上増加は「保証の保有件数の増加」と「付加価値提供による単価の向上」の両軸で進めることで、市場の成長を上回る売上の拡大を計画しております。

保有件数の増加については営業体制の強化により、新たな不動産管理会社の開拓を進めると同時に、インストア・シェアを向上させることで実現します。

今まで対応していなかった手持ちのクレジットカードでの保証料の支払いを可能にしたことや、年間一括払いだった保証料を月払いにするなど、入居者様にとっての利便性を向上させることで、付加価値の向上を図ってまいります。





企業価値向上への取り組み

## 「JPX日経中小型株指数」2021年度の構成銘柄に選定されました

JPX日経中小型株指数は、「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とするJPX日経400と同じコンセプトを中小型株に適用し、持続的な企業価値の向上、株主を意識した経営を行っている企業で構成する株価指数です。東京証券取引所と日本経済新聞社が共同で算出を行っています。

JPX-NIKKEI Mid Small
2021年度選定

ESG／SDGsへの取り組み

## 『トントゥフェスティバル』に協賛 ～SDGsの達成に向けた取り組みを推進～

特定非営利活動法人ディーセントワーク・ラボ（所在地：東京都大田区 代表：中尾 文香）が主催する福祉分野での社会課題解決に向けたイベント『トントゥフェスティバル』（2021年9月18・19日開催）に協賛いたしました。

イントラストは、人々の生活になくてはならない「住」「医療」「養育」「介護」などの分野において、皆様のお役に立ち、社会的課題を解決するさまざまな保証サービスを提供しています。今後も総合保証サービス会社としての社会的役割を常に考え、SDGsにも積極的に取り組みながら、社会貢献という使命に向かって努力を続けてまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

**【トントゥフェスティバルについて】**

それぞれの“私らしさ” “あなたらしさ”を発見して、楽しみながら、つながっていくフェスティバル。社会課題にも着目しながら、さまざまな「ちがい」を知り、「おなじ」を見つけていく2日間のイベントです。（「私らしく働く」トークショー、障がいのある方々が語る「私らしさ」、福祉事業所のものづくりに関わるワークショップ、参加型ダンス、ワンハンドマジシャンによる手品ショーなど）

■ 公式サイト（オンラインページ）：https://tonttuproject.com/watch

事業拡大

## 浜松ソリューションセンター開設 ～担当者インタビュー～

**Q ▶ 浜松ソリューションセンター開設に際して、今後の意気込みを教えてください。**

サービスオペレーション部
次長

**A** 保険センターの業務の重要性や、取引先の増加を考えると正直「不安」を感じていますが、同時にこの業務への「信頼」も感じているので、業務を整え、いち早くこれまで以上の成果を挙げられるようにしたいです。

**A** 審査部は保証会社の「入口」として非常に重要な部署だと認識しております。ノウハウは積み上げつつ、どれだけ滞納リスクを排除しながら承認率を上げていけるか、そしてどれだけ管理会社様に喜んでいただけるかなど、積極的に新たな挑戦をしていきたいと思います。

審査部
次長

**Q ▶ 新拠点の立ち上げ、という今だからこその「やりがい」を教えてください。**

**A** 今は日々の業務と、立ち上げ準備で「やりがい」を味わっている時間がないですね。
浜松で新たに採用した仲間に業務を教え、一つ一つの業務ができるようになり、繁忙期を乗り切ったときに、ようやく「やりがい」を感じられるようになるのではないかと思います。

**A** 新拠点では、社員・パートともに、新たな仲間との出会いが沢山待っています。教育は苦労することもあると思いますが、真っ白なキャンバスに色を塗っていくというのは貴重な経験なので、イントラストが目指す方向性をしっかりと理解したうえで、良い意味で自分の個性を活かした色を塗っていければと思います。

### 持続可能な社会をめざして ～イントラストのESG～

## Vol.2 働き方改革を実行しています。

**従業員とともに**

イントラストの最大の財産は「従業員」です。一人ひとりの志やモチベーションを高め、「働きがい」をもって仕事を続けられる、健全な労働環境の構築に取り組んでいます。

**働き方改革への取り組み**

- 従業員が心身ともに健康に働けるよう、長時間労働の抑制や年次有給休暇取得の促進に取り組んでいます。年次有給休暇についても、5日ではなく6日の計画付与を最低限としてルール化し、社内周知および取得状況の定期的な把握と共有を図るほか、バースデー休暇などの特別休暇なども整備しています。
- 多様な働き方の実現と、ワークライフバランスの促進を図るため、シフト勤務やフレックス制度、テレワークなどの柔軟な勤務形態を導入しています。





## 2022年3月期／第2四半期業績ハイライト・通期業績見通し

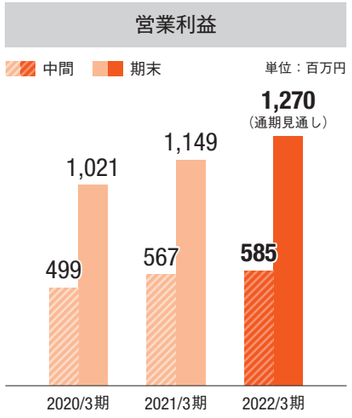
**売上高・営業利益ともに、前年同期比増収・増益。**
**家賃債務保証が前年同期比136.5%と大きく成長。**

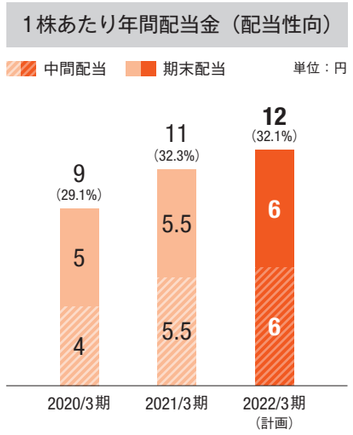
### 第2四半期（累計）業績のポイント

売上高は、保証事業は家賃債務保証の新規契約数が大幅に増加したことにより、1,408百万円（前年同期比28.8%増）、ソリューション事業は948百万円（同2.6%増）となり、合計で2,356百万円（同16.8%増）となりました。営業利益に関しては、売上総利益が売上の増加に伴い増益となった一方で、第1四半期における立替増加の影響を受け貸倒費用が増加したほか、事業拡大に伴う採用費および人件費の増加、養育費保証におけるB to Cマーケティング育成等への投資により585百万円（同3.1%増）となり、経常利益は587百万円（同3.2%増）、四半期純利益は378百万円（同1.9%減）となりました。

### 2022年3月期通期業績見通しのポイント

新型コロナウイルス感染症拡大については新規感染者数減少に伴い、業績は緩やかに回復していくと想定しております。引き続き長期成長に向けた投資を積極的に行いつつ、一定の営業利益を確保するとともに、第2次中期経営計画初年度として着実に目標を達成すべく邁進。通期業績は売上高5,000百万円（前期比18.9%増）、営業利益1,270百万円（同10.4%増）、経常利益1,275百万円（同10.5%増）、当期純利益835百万円（同9.8%増）を見込んでおります。なお、年間配当金は、株主様への還元方針に基づき、前期実績より1円増配の1株あたり12円を予定しております。

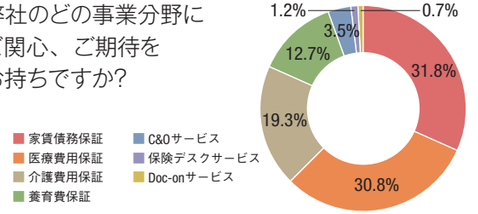


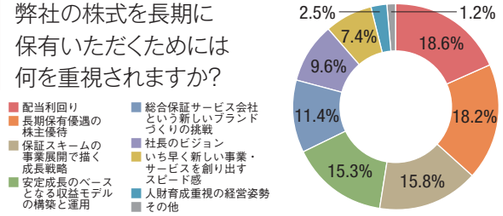
## 株主の皆様からいただいたアンケート結果

**調査期間：2021/6/23–2021/7/31**
**アンケート回収率：34.9%**

弊社のどの事業分野にご関心、ご期待をお持ちですか?




弊社の株式を長期に保有いただくためには何を重視されますか?




**⇒他社にない事業に関心**

| 関心分野 | |
|---|---|
| 保証新分野 | 62.8% |
| 家賃・ソリューション | 37.2% |

**社会的意義のある事業**

**⇒成長期待大きい**

| 投資規準 | |
|---|---|
| 事業戦略 | 49.9% |
| 配当利回り・長期保有優遇の株主優待 | 36.8% |

**潜在成長力のある事業**

### ご意見・ご要望

1 非常にユニークなビジネスモデルであり、この分野のリーディングカンパニーとして成長・発展して欲しいと思います。御社が、成長・発展することで株主はもとより世の中の必要とされる人々の幸福度のアップにつながるものと確信しております。（60代男性）

2 家族が入院時に連帯保証人になって帰ってきたが、自分が入院する番になったら誰が保証人になってくれるのだろうという心配がある。保証委託のサービスをもっと広く普及させてほしい。（60代男性）

3 ひとり親世帯の増加に強い使命感をもったことはすばらしいですね。高齢社会なので医療・介護費も増大するので、商品開発に期待しています。（30代男性）

4 養育費については、女性が男性から受け取るのが一般的な認識ですが、近年は離婚の“カタチ”も様々であり、親権の在り方についても議論を目にするようになりました（親権を取った母が父から連れ去りと主張される等）このようにデリケートな部分に入り込み展開させていかなければならないサービスなので大変とは思いますが、成長して頂ける様応援しています。（40代女性）

5 養育費保証に特に期待しています。もっと子供を大切にする社会になってほしいので、御社にがんばっていただきたいです。よろしくお願いします。（40代女性）

6 社会貢献できる素晴らしい事業内容だと思います。まだ認知度が低いので、他社が参入する前にパイオニアとして、積極的に広告等を検討して欲しいと思います。（30代男性）

7 社長とビジョンが揺らぐと業績も揺らぐと思います。長期視点での会社経営をお願いします。人と世のための会社経営もお願いします。（40代男性）

8 ホームページを開いた時の「信頼の、まんなかに」の言葉が大好きです。これから先も、この言葉どおりと願っています。（60代男性）

9 色々な会社からレポートが届きますが、貴社の内容は見やすく分かりやすく、何より誠実さを感じる言葉遣いでとても好感を抱きました。この感じでお仕事続けていただけると嬉しいです。社員の方々を大切に頑張ってください。（30代女性）

10 コロナ禍において、いろいろな分野に力をそそいでいる事にとても好感が持てます。ますます成長される会社だと期待しております。（60代女性）



## 株主の皆様から寄せられた声にお答えいたします。

### Q1 社名（イントラスト）の由来を教えてください。

**A1** 社名の「イントラスト（Entrust）」には、「任せる・ゆだねる」といった意味があります。
お客様に「喜び」「安心」「信頼」という3つの価値を提供することで、その名のとおり“安心して任せていただける”存在になることを目指して社名をEntrustといたしました。
たまにアメリカ英語の発音に近い「エントラスト」と記載いただくこともありますが、弊社はイギリス英語の発音に近い「イントラスト」を採用しております。

### Q2 イントラストの強みはなんですか?

**A2** イントラストの強みは堅実な経営と挑戦的な取り組みを継続していることです。
「停滞は衰退である」と考え、家賃債務保証の好調に甘んじることなく、医療費用保証や養育費保証といった新たな商材をもとに、フロントランナーとして市場を開拓してまいりました。
特に保証を主軸に横展開することで既存のインフラを活用し、追加のコストを最小限に抑えつつ新たな商品の展開を可能としております。

### Q3 今後の展望についてどのように考えていますか?

**A3** 人口減少や機関保証の普及などにより、居住用の家賃債務保証は遠くないうちに飽和状態となると推測されますが、今後も家賃債務保証が弊社にとっての収益の柱であることは変わりません。
一方で、少子高齢化や子どもの貧困が社会問題化する現代日本において、医療費用・介護費用・養育費の保証はまさにこれからの発展が期待される分野です。これらの新分野の保証をいち早く次代の柱に育て上げ、家賃債務保証会社としてだけではなく「総合保証サービス会社」として成長していけるように邁進してまいります。