

会社情報

(2022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	10億45百万円
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	243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	太田 博之	取締役 (社外)	松山 哲人
取締役 執行役員	竹内 祐博	取締役 (社外)	網野 麻理
取締役 執行役員	川島 俊忠	常勤監査役 (社外)	佐藤 智之
取締役	玉上 進一	監査役	吉田 範夫
		監査役 (社外)	坂田美穂子

株式情報

(2022年9月30日現在)

■株式の状況

発行済株式の総数	22,360,122株
発行可能株式総数	60,000,000株
株主総数	6,019名

■大株主の状況

<株主名>	<所有株式数の割合>
PRESTIGE INTERNATIONAL (S) PTE. LTD.	56.83%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	4.30%
桑原 豊	3.63%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	2.77%
株式会社桑原トラスト	2.24%
JPモルガン証券株式会社	1.90%
THE CHASE MANHATTAN BANK, N. A. LONDON SPECIAL ACCOUNT NO. 1	1.87%
株式会社トリニティジャパン	1.49%
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	1.47%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1.23%

株主メモ

上場市場	東京証券取引所 プライム市場
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	〒100-8241 東京都千代田区丸の内一丁目3番3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) 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
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/>

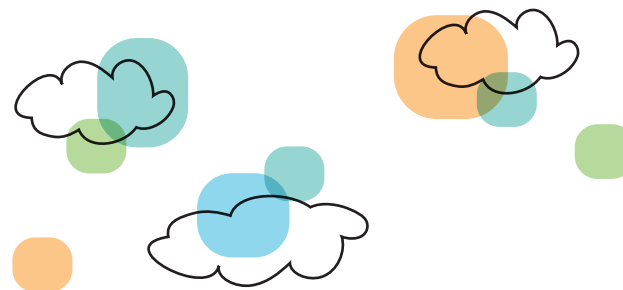
スマートフォンの方は
こちらから



entrust VOL. 10
WING

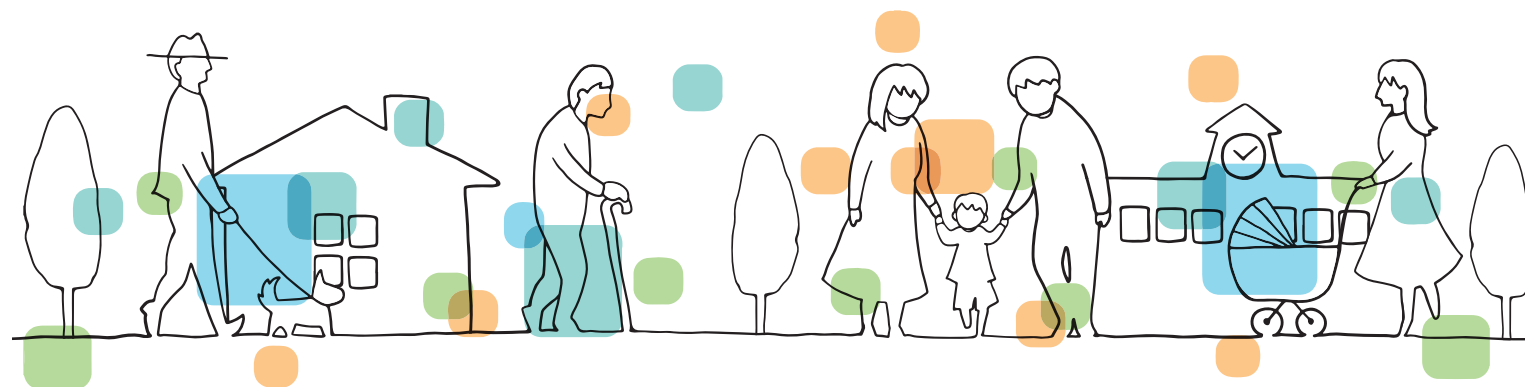
株式会社イントラスト プライム市場7191

第18期 中間報告書
2022年4月1日～2022年9月30日



信託の
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。

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。

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。

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。

【挑戦】 挑戦し続ける創造力と実行力を持ち、
時代と共に生き続けられる
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。

【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。



ご挨拶

株主の皆様へ

日頃から弊社業務におきましては、多大なるご支援を賜り誠にありがとうございます。

世界におきましては、混沌とする状況が続く、日本においてもWithコロナという状況を受け入れた生活が続いております。そのような環境ではございますが、お陰様で弊社社業におきま

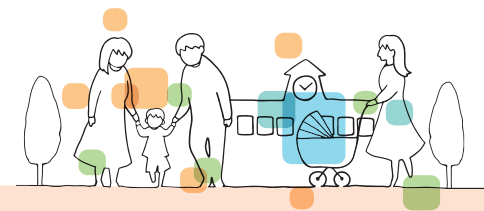
しては上場以来順調に成長を続け、前期まで6期連続増収、8期連続増益、6期連続増配を達成し、今期上半期におきましては、二桁増収はもちろん、通期計画を上方修正させていただくほどの順調な成長を遂げる状況でございます。この成長を下期に向けても維持できるよう全力を挙げて取り組んでまいります。また、来期は中期経営計画、3ヶ年計画の最終年度となり、売上80億、営業利益20億を掲げております。これらをしっかりと達成することで株主の皆様へ引き続きのご支援とご期待をいただけるよう活動してまいります。

中期経営計画「Road to the higher」にもありますように「さらなる高みへ！」をスローガンに売上100億を確実に射程圏に入れたということを実績でお示しさせていただきたいと考えております。弊社が行っております、家賃債務保証、医療費用保証、介護費用保証、養育費保証を中心に、さらなる保証を手掛けていくことで、総合保証サービス会社としての位置づけを確立していくことを考えております。「ひと味違う保証会社」として、シナジーの得られるパートナー様との協業、新しいマーケットの創造と開拓、品質の高いサービス、収益率を高める付加価値、これらを追求していくことでオンリーワンの存在を目指してまいります。引き続きのご支援とご期待を心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長

桑原 豊





イントラストってどんな会社？

イントラストの強みは？

イントラストは
家賃債務保証を中心とした
総合保証サービスを
展開している会社です！

ストック型の
ビジネスモデルで
安定的な成長の継続が
期待できます

当社にしかない
ソリューションサービスを
展開しております

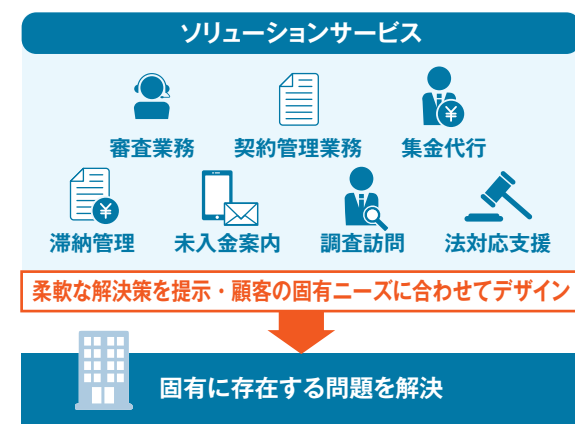
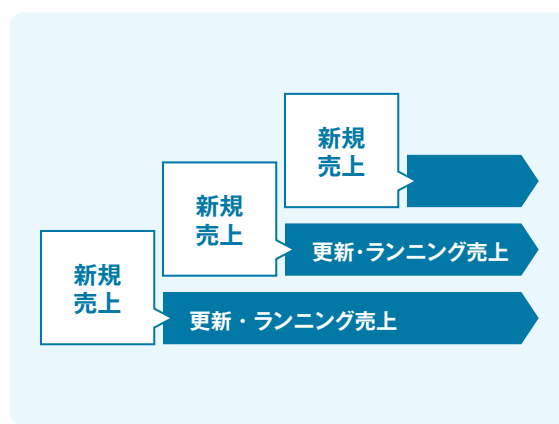
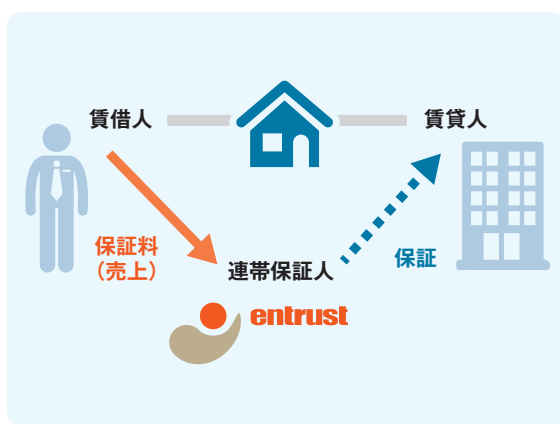
社会課題に目を向け、
医療・介護・養育費といった
新たな保証にも
チャレンジしております

総合保証サービス会社として「保証」を通じて社会の皆様のお役に立てる企業を目指しています。私たちは「保証」に対する社会の要請をいち早く察知し、未開拓のマーケットに対して新たな保証サービスを生み出し保証ビジネスの可能性を追求し続けてまいります。

弊社の保証に関する売上は、新規契約に伴う新規売上与、既存契約の更新・ランニングに伴う売上（ストック売上）がありますが、年々ストック売上比率が上昇しており、サービスを提供しながら長期的に売上を拡大する基盤が強まってきています。

保証サービスを通じて培ったノウハウを、クライアントが抱える問題やニーズに適応して専門的な業務支援サービスを提供しております。オーダーメイドでサービスに手を加え、必要なものをタイムリーに提供することで“付加価値”を創出しております。

医療の未収金問題、超高齢社会における介護に関連した問題、子どもの貧困問題など、日本には様々な社会課題が存在します。弊社はこれらの課題に向き合い、ボランティアではなくビジネスとして取り組むことで、事業性と持続性を確保しながら課題の解決に向けた取り組みを促進してまいります。





生き生きと職務を全うする 若手社員たちが語るイントラストの魅力

参加者

水上 雅輝
サービスオペレーション部
リーダー

千葉 麻由
第一営業部
リーダー

後藤 弥月
第三営業部
アシスタントマネージャー

窪田 幸大
債権管理部
リーガルコンプライアンスグループ

総合保証サービスのリーディングカンパニーとして成長を続けるイントラスト。常に挑戦を楽しみながら会社の発展を支える若手社員4名に、仕事のやりがいや職場環境といった視点からイントラストで働く魅力を話していただきました。

社会的意義を感じながら挑戦できる「保証」の仕事

後藤：第三営業部でアシスタントマネージャーとして、養育費保証サービスのCS（カスタマーサービス）や営業事務を行うほか、オウンドメディア「SiN」に掲載するコンテンツ記事の企画・作成、SEO対策などのWebマーケティングを担当しています。大学時代に奨学金を借りた時に、連帯保証人を請け負ってくれる機関保証のことで知って、とてもありがたいと実感しました。保証業界は世の中ではニッチかもし

れませんが、社会的意義がある仕事だと思っています。

千葉：私は第一営業部でルート営業や新規開拓など、法人のお客様への営業をしています。多摩地区と埼玉県の一部、それから新潟県エリアも担当しているのですが、営業担当としてお客様とのコミュニケーションを大切にすることで、信頼していただけていると実感したり、新規のアポイントや成約をいただいたりした時は特に嬉しいなと感じています。

水上：私は受け持つ業務を自分なりに工夫して効率化できた時

にやりがいを感じています。入社3年目になり、サービスオペレーション部のスタッフとして医療費用保証商品の契約や請求、支払いの管理などの運用事務を担当しています。新たなツールを導入する際に他部署の担当者たちと調整を図り、自発的に業務フロー改善に取り組み、新サービスが立ち上がる際に業務フローの構築に広く携われるのは、個人的に魅力に感じています。
窪田：イントラストでは、常に自分で考えて行動する楽しさを感じながら仕事をしています。入社2年目の現在は、債権管理部のリーガルコンプライアンスグループで家賃債務保証（機関保証）や養育費保証の訴訟関連の法対応、各事案の管理などを担っています。大変なことは多々ありますが、どんなことも考える機会を与えてもらえるので成長を実感できます。

社員一人ひとりの能力を活かす

水上：私は市場開拓や養育費保証、医療商品などを含めて、新しいことにチャレンジできるので学びも多いと思い、入社を決めました。社長の熱意も常に感じられる活気ある組織だと思っています。

後藤：先輩社員、新卒社員関係なく意見を伝えられる機会が多いので、合理的でいいものと判断すれば誰が言ったことでも積極的に取り入れていこうという風土があると思います。

千葉：私自身は、元々小さなことからスタートしてステップアップやスケールアップしていく方を好むタイプなのですが、現在は社内的にも大型の案件を担当させてもらい、会社全体を巻き込んでい

くような仕事にやりがいを感じていますし、こうした機会が得られるのは嬉しいですね。

窪田：私の場合は「まったく知らない分野の仕事をしたい」と思っていたので、保証会社と聞いてとても興味を惹かれました。面接時に、派手な髪型をした私のプロフィール写真に対して社長が「面白いな」と言っていて、どんなことも面白いがる社長のような人の下で働きたいと入社を決めました。入社後はその人の能力を加味して配属されるので、行きたい部署の欲しい人材になるための頑張りにもつながるし、社員が納得のいく形で人の配置がされていると思います。

温かく見守られている実感が自発性を高める

後藤：働いていて実感するのは、社内の人たちが良い距離感で見守ってくれているということですね。「困ってない?」「大丈夫?」と声をかけてくれて、話に耳を傾けてくれるのはもちろん、生じた問題を一緒に考えてくれる人が多いです。

水上：相談のしやすさもあり、柔軟で穏やかな人が多い職場環境だと思います。誰かの意見を頭ごなしに否定するような人はいないんじゃないでしょうか。業務の大変さはありますが、風通しの良い職場環境はイントラストの強みだと思います。

窪田：上長が若手社員の隣に座ってパソコン作業をしている光景もなかなかないのではと思っています（笑）。

千葉：人間関係の側面で嬉しさや喜びを感じる人が多いですよ。個人としての扱いや社員としての扱い、働き方にもメリハリ



2018年入社
後藤 弥月



2019年入社
千葉 麻由



2020年入社
水上 雅輝



2021年入社
窪田 幸大

があるなと感じています。他部署の人が親心を持って接してくださっているのを実感できるので、働きやすいですね。

保証業界のプロフェッショナルとしての5年後、10年後

窪田：誰とでも議論ができる熱量のある職場の雰囲気は今後も守っていきたいです。ひとつのことを究めるのも素敵ですが、いろんな業務で必要とされ、「この人になら相談できる」と思ってもらえる存在になっていきたいですね。

水上：今年から部署に新入社員の後輩も入ってきたので、組織を俯瞰して滞りなく業務遂行できるフローの構築をしていきたいと思っています。結果として、作業効率も上がりコスト削減につながれば自分にとっても会社にとっても良くなっていくのが嬉しいですね。今後も事務職としてデータやお金、業務フローを突き詰めていきたいです。

千葉：私は入社1年目の時に、電話対応に恐怖を感じていました（笑）。苦手意識はありつつも「電話は私が全部取るんだ!」という意気込みで続けているうちに2年目には恐怖心がなくなってきました。電話対応の中で会話の運び方の応用力もつき、自信が持てるようになったんです。こうした一つひとつの積み重ねで培ったものを活かして、より一層営業活動にも力を入れつつ、今後は新しいサービスの開発にも挑戦していきたいです。

後藤：私は養育費保証サービスの業務や運用フローをしっかり整え、Webマーケティングの担当として広告事業に挑戦していきたいです。コンテンツ企画・編集や販促物の制作など、クリエイティブ部門の業務を内製化させることで、お客様からの要望にも迅速に対応でき、より伝わりやすい説明や、広告の制作ができると思っています。自分自身のスキルアップにもつながるので、非常に恵まれた環境でチャレンジさせてもらっていると感じます。



2023年3月期／第2四半期業績ハイライト・通期業績見通し

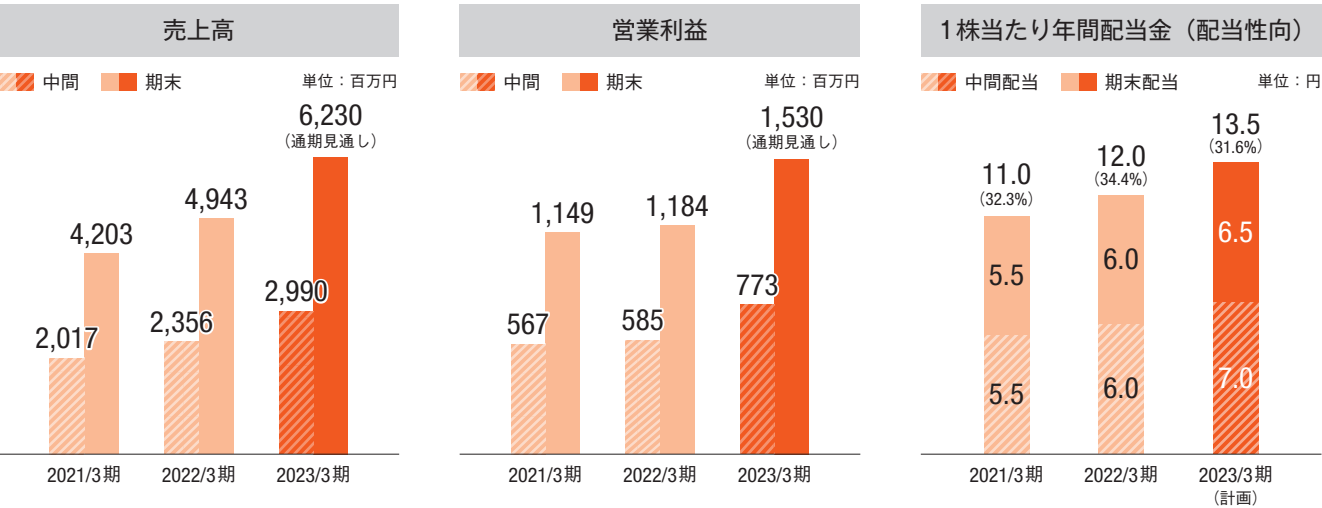
売上高・営業利益ともに、前年同期比増収・増益。
7期連続の増配を予定。

第2四半期（累計）業績のポイント

家賃債務保証における新規契約数が順調に伸び、保有契約数も増加したことにより、初回保証料及び更新保証料が増加いたしました。保証事業の売上高は、2,173百万円（前年同期比54.3%増）、ソリューション事業の売上高は、817百万円（同13.7%減）となり、合計で2,990百万円（同26.9%増）となりました。営業利益に関しては、保証事業の増収に伴い管理会社への業務委託手数料及び貸倒費用の増加等があったものの、その他の費用増加を一定水準に抑制できたことにより、773百万円（同32.1%増）となり、経常利益は771百万円（同31.2%増）、四半期純利益は478百万円（同26.3%増）となりました。

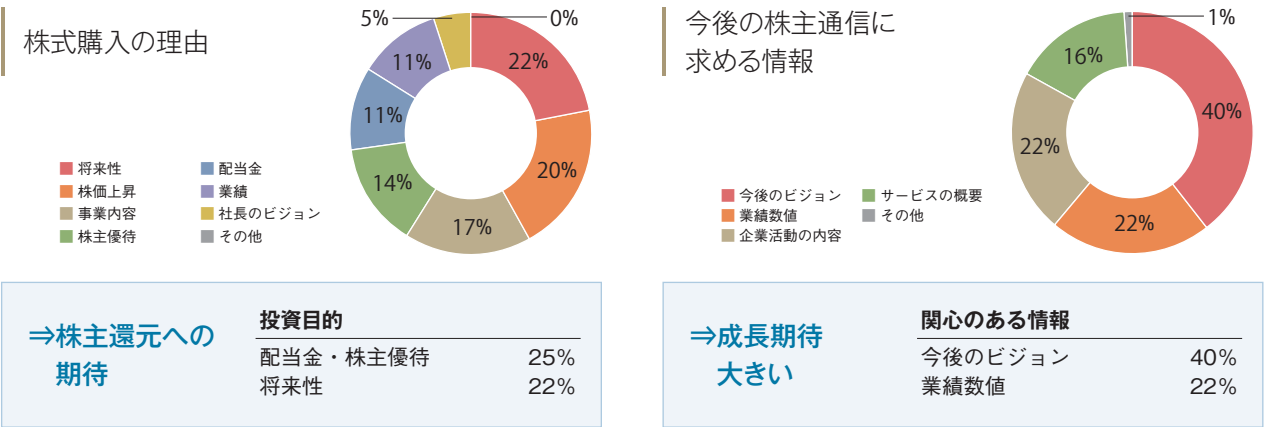
2023年3月期通期業績見通しのポイント

2022年10月19日に、上期の進捗を反映し通期見通しの修正を発表いたしました。保証事業の売上高は新規契約数が順調に推移し、また、損益面につきましては、業務委託手数料が想定よりも抑えられたほか、業務効率の向上等により人件費等が抑制されたことなどにより、費用が計画に対して削減され、営業利益、経常利益及び四半期純利益についても、当初計画を上回りました。また、当社は業績と連動した安定的な配当を継続していくことを基本方針としているため、当期の中間配当金につきましては、1株当たり6.5円から7円に修正いたしました。この結果、当期の年間配当金は、期末配当予想6.5円と合わせ前期実績から1.5円増配の1株当たり13.5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：2022/6/23-2022/7/31
アンケート回収率：10.8%



ご意見・ご要望

- 1 社長インタビューの末尾を拝見し、今後にますますの期待をしています。さらなる発展を心から祈念しています。
(30代男性)

2 成長への意欲を感じさせる内容で期待がもてた。家賃債務保証は職業歴などを集めてリスクに応じた料金体系をとっても良いと思う。
(30代男性)

3 とても前向きな取り組みをされているようなので期待したい。御社に投資している多くの人の期待に応えることは会社の核心の使命だと思う。期待してます。
(40代男性)

4 事業内容はこれからの高齢化社会や独身者の増加により社会的ニーズがあるとあるので一層の企業努力をお願いします。
(40代女性)
- 5 医療費用保証はいつか自分自身が利用したいと思うサービスです。成長して欲しいです。
(30代女性)

6 同業他社に埋もれず、特色ある事業をすすめていただきたいです。ペット保険にもチャレンジしていただきたい。
(30代男性)

7 スマホスが全国導入されつつありますが、導入の少ない中国・四国地方や北海道での営業活動も積極的に実施していただきたいです。
(30代男性)

8 今後の業容拡大、ビジネスを通じた社会貢献に大いに期待しております。
(30代男性)

9 公的サービスとのコラボを含め今後も医療費用保証が幅広く浸透することを望みます。
(50代男性)
- 10 未納問題は病院スタッフにはかなりストレスのある業務です。それを代行していただけるのは非常にありがたい。
(40代男性)

11 社会から要請されるSDGs、ESGへの取り組みを着実にこなしながら、収益を安定的に増やし、株主還元の持続的な拡大につなげていくことを強く期待しています。
(40代男性)

12 時代にそった貴社のビジネスの多様化した方向性とタイミングに期待します。
(60代男性)

13 大変な時代になりましたが、社長方針を踏まえ、愚直にお客様のためにサービスを提供してください。
(50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 中期経営計画の進捗を教えてください。

A1 弊社は2021年5月に発表した中期経営計画において、3ヶ年で売上高1.9倍の80億円、営業利益1.74倍の20億円を計画しております。
本年は3ヶ年計画の折り返しの年度であり、第2四半期において上方修正を発表するなど、足元で順調な進捗を続けております。
今後も新たな事業・商品の開発を続け、M&Aも視野に入れた事業の拡大を目指してまいります。

Q2 プライム市場銘柄維持に関する状況はどうですか。

A2 弊社は持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指して、2022年4月の新市場区分への移行において経過措置を適用し、プライム市場を選択いたしました。
足元では流通時価総額（100億円）の基準が達成できていない状況ですが、中期経営計画（売上80億円、営業利益20億円）を達成させることで基準の充足を見込んでおります。中期経営計画に対しては概ね想定通りの進捗となっており、引き続き基準達成に向け各施策を実施してまいります。

Q3 SDGsに対する企業努力について教えてください。

A3 弊社は事業を通じたSDGsへの取り組みを推進しております。
医療費用保証においては連帯保証人なしで入院できる環境を構築し、すべての人が平等に医療を享受できる社会を実現します。他方病院においては、医療費の回収にかかる業務負担を軽減することで、効率的で持続可能な病院経営を促進します。
養育費保証においては、ひとり親家庭の7割以上が受け取れていない養育費の問題の解決に取り組んでおります。養育費は子どものための費用であり、養育費を確実に受け取れる保証を提供することで、ひとり親家庭の生活の向上と子どもの貧困の解決に貢献します。