

## Bridge Report イントラスト (7191)

 桑原 豊 社長	会社名	株式会社 イントラスト	
	証券コード	7191	
	市場	東証1部	
	社長	桑原 豊	
	業種	その他金融業(金融・保険業)	
	所在地	東京都千代田区麹町1-4	
	事業内容	総合保証サービス業。保証事業とソリューション事業を成長の2本柱に事業展開。保証事業では家賃債務保証を主力に医療・介護費用保証も展開。	
決算月	3月		
HP	<a href="https://www.entrust-inc.jp/">https://www.entrust-inc.jp/</a>		

### － 株式情報 －

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
461円	22,172,245株	10,221百万円	22.6%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
7.00円	1.5%	24.58円	18.8倍	110.27円	4.2倍

\*株価は11/06終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

### － 非連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2015年3月(実)	2,845	18	13	-171	-22.05	-
2016年3月(実)	2,650	541	541	524	65.07	-
2017年3月(実)	2,713	608	598	409	22.99	4.00
2018年3月(実)	2,951	772	752	508	23.02	5.00
2019年3月(予)	3,150	810	810	545	24.58	7.00

\* 予想は会社予想。2018年3月、1株を2株に分割(2017年3月期EPSを遡及修正)。

イントラストの2019年3月期上期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2019年3月期上期決算](#)
- [3. 2019年3月期業績予想](#)
- [4. 中期経営計画「Zero to One」\(19/3期～21/3期\)](#)
- [5. 今後の注目点](#)

## 今回のポイント

・19/3 期上期は前年同期比 4.3%の増収、同 10.8%の営業減益。ソリューション事業の売上が同 12.1%増と伸びて増収を牽引したが、同事業の受託件数が想定を下回った事及び医療費用保証の取り組みの立ち上がり一部遅れた事で売上が下振れ。人件費や貸倒引当金繰入額を中心に同 20.9%増加した販管費が負担になった。

・通期予想は前期比 6.7%の増収、4.9%の営業増益。上期の賃貸借契約数の実績を基にソリューション事業の受託件数の前提を下方修正した他、サービスの市場への浸透に注力する期間と位置づけ、医療費用保証の下期の計画を見直した。下期はオペレーションの効率向上により費用抑制効果を高め、上期比で利益率の改善を図る。期末配当は 1 株当たり 3.5 円を予定しており、上期末配当 3.5 円と合わせて年 7 円となる見込み(予想配当性向 28.5%)。

・通期予想を見直したが、19/3 期も増収・増益となり、売上・利益共に過去最高の更新が見込まれる。見直しの一因となったソリューション事業については、新規賃貸契約数がトレンドを下回った影響を受けた。もう一つの要因である医療費用保証では、販売施策の立ち上がりが遅れた。ただ、医療機関の医療費未収金対策に関するニーズは高く、入院患者の保証人の確保と医療機関の未収金問題を解決する医療費用保証のポテンシャルは大きい。今後の展開に期待したい。

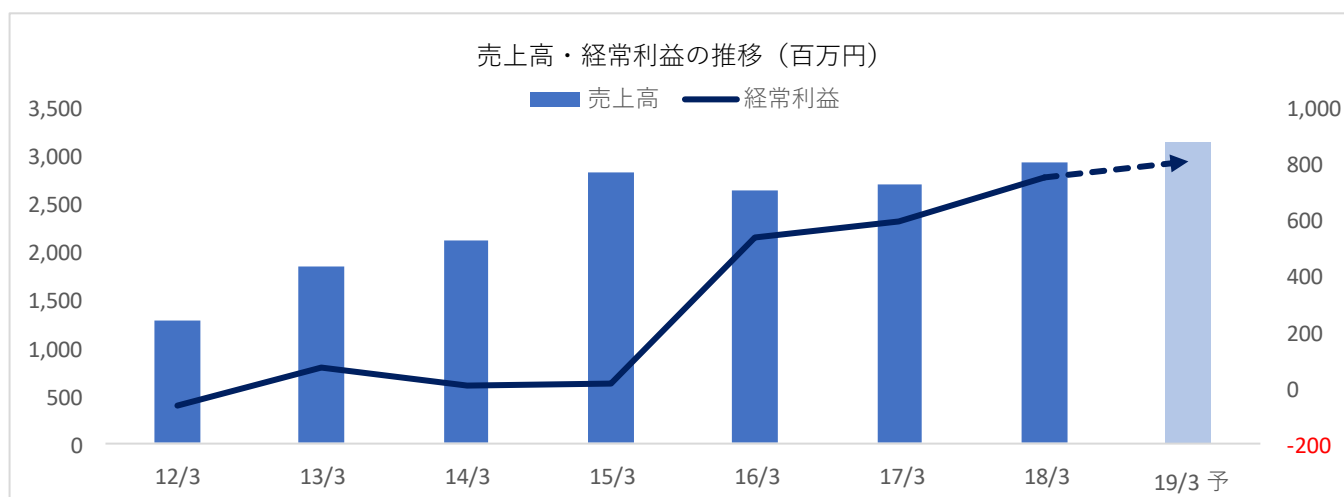
## 1. 会社概要

総合保証サービス会社として、賃貸住宅における家賃債務保証を中心に、病院における医療費用保証、介護施設における介護費用保証等、連帯保証人の代替商品として各種保証商品を幅広く展開。保証から派生したサービス商品の提供(ソリューション事業)にも力を入れており、保証を通じた社会への貢献を目指している。本社を東京に置き、仙台市、秋田市、射水市、名古屋市、大阪市、福岡市および横浜市に拠点を有する。社名のイントラストは、「責任・任務を信頼して任せる、金銭を預ける、仕事等を人に委ねる」という意味を持つ英語の“Entrust”に基づくもの。「総合保証サービス会社として、あらゆる分野においてお客様から全面的な信頼を得て業務をお預かりすることで、ご満足いただけるサービスを提供できる企業を目指す」という思いが込められている。

尚、2018 年 9 月末現在、東証 1 部に上場する(株)プレステージ・インターナショナル(4290)のグループ会社である Prestige International(S) Pte Ltd.(シンガポール)が発行済株式数の 57.31%を保有している。

## 【経営理念】

クライアント企業に三つの価値(喜び、安心、信頼)を提供する事を経営姿勢として掲げ、五原則(感動、挑戦、自覚、品格、活躍)に従って会社運営を行っている。また、会社の成長と社員の幸せがリンクしている会社を目指しており、「社員全員がそれを実感できるのであれば、会社は必ず成長する」との考えの下、日々の仕事において、三つのモットー(明るく、楽しく、真剣に)を尊重している。



## 【事業概要】

総合保証サービスの単一セグメントの下、保証事業とソリューション事業を手掛けている。保証事業は、同社が連帯保証人(保証委託契約)として契約に係る各種費用の滞納リスクをカバーすると共に、不動産管理会社等に対して、申込審査、督促回収、法対応ネットワークの整備、債権管理等、関連するサービスを提供する。一方、ソリューション事業は、連帯保証はせず、関連サービスのみを提供する。このため、保証事業は賃借人からの保証料と不動産管理会社等からの手数料が主な収入となり、ソリューション事業は手数料が主な収入となる。両事業共に売上は新規契約に伴う新規売上と既存契約の更新・ランニング売上(ストック売上)に分かれ、年々、ストック売上の比率が上昇している(利益成長と共に収益基盤の強化も進んでいる)。

19/3期第2四半期末の売上構成比は、保証事業 48.2%、ソリューション事業 51.8%。

## 保証事業

保証事業は、主力の家賃債務保証と、育成中の医療費用保証及び介護費用保証に分かれる。賃貸住宅の家賃債務保証の付帯率は未だ70%程度で、大きな市場が残っている。家賃債務保証では、賃貸不動産の賃貸借契約において、同社が賃借人の連帯保証人となり、賃料等の滞納リスクを引き受ける。一方、医療費用保証では、医療費用保証商品「虹」を提供しており、医療機関の入院手続きにおいて、同社が連帯保証人となり、入院費用自己負担分等の支払いに係る滞納リスクを引き受ける。また、介護費用保証では介護費用保証商品「太陽」を提供しており、介護施設の入居契約において同社が連帯保証人となり、介護施設の利用料等の滞納リスクを引き受ける。

家賃債務保証及び介護費用保証では保証委託契約時及び保証委託契約更新時に対価を受け取り、対価は保証期間内の月数に応じて按分され売上計上される。医療費用保証では保証委託契約時に対価を受け取り一括して売上計上される。また、家賃債務保証では、引き受け前の審査と滞納発生時の回収(コンプライアンス重視)によりリスクを最小限に抑え、収益の安定化を実現している。一方、医療費用保証及び介護費用保証においては、損害保険会社と保険契約を締結し、滞納リスクをヘッジしている。

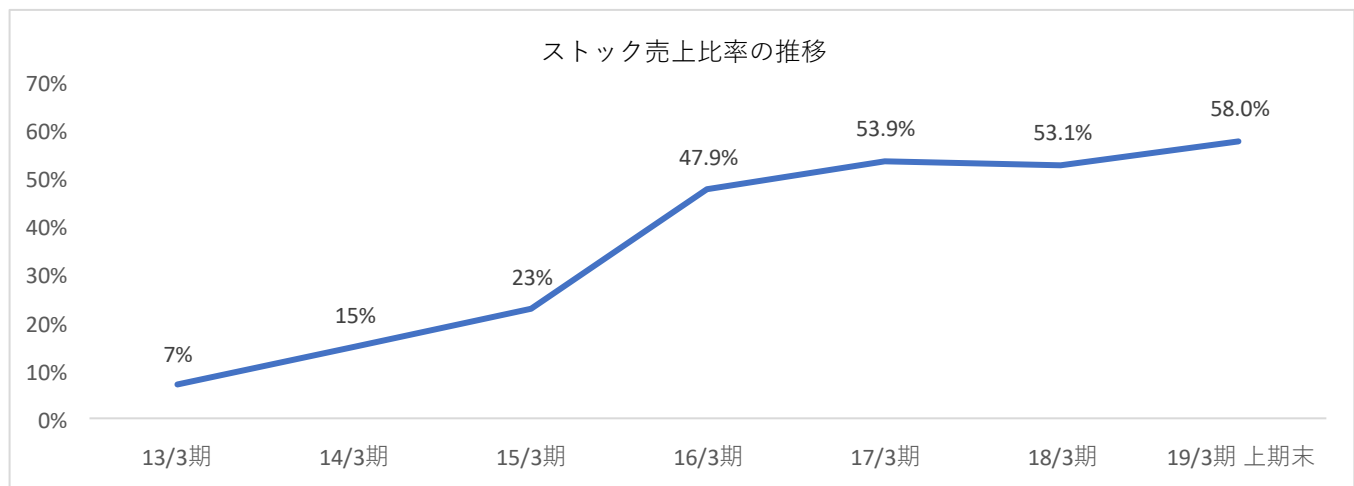
## ソリューション事業

ソリューション事業は、C&O(コンサル&オペレーション)サービス、Doc-on サービス、及び保険デスクサービスに分かれる。C&Oサービスは、家賃債務保証で培ったノウハウを受託サービスとして提供するもので、審査業務、滞納管理、未入金案内など賃貸不動産の入居者等を対象としたサービスをフルラインもしくは個別に不動産管理会社等に提供。スコアリングモデルに基づく独自の審査システムや自社コールセンター等、各種関連業務を柔軟に提供できる体制が整備されている。また、問題が発生した際の迅速な解決に必要な弁護士法対応ネットワークも確立している。

一方、Doc-on サービスは、SMS(ショートメッセージサービス)、クレジットカード決済サービス、コールセンターサービス(SMSリスト管理、メッセージ作成、配信量管理、受電対応、入金確認、レポート管理等のコールセンターサポートといった各種のサービスをトータルで提供)をパッケージにしたサービス。

強みとして、①国内大手 SMS 通信事業者の通信網を利用した「高い安全性」、②紙媒体の郵送案内と比較した場合のコンタクトに要するコスト削減、及び③葉書及びインターネットメールのコンタクト手法と比較した場合の高い開封率、の3点を挙げる事ができる。

保険デスクサービスは、賃貸住宅の入居者向けに火災保険の募集、付保管理に係る業務を総合的に支援するサービス。火災保険の案内、コールセンターによる問合せ対応、火災保険の締結、契約後の異動等に係る事務、不動産管理会社への報告までトータルで提供する。専門的な知識・ノウハウに、専用システム、オペレーション体制も万全に整備されている。



## 2. 2019年3月期上期決算

## (1) 上期非連結業績

(単位:百万円)

	18/3期 上期	構成比	19/3期 上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	1,444	100.0%	1,506	100.0%	+4.3%	1,630	-7.5%
売上総利益	725	50.3%	749	49.8%	+3.3%	-	-
販管費	323	22.4%	391	26.0%	+20.9%	-	-
営業利益	402	27.9%	358	23.8%	-10.8%	426	-15.8%
経常利益	398	27.6%	358	23.8%	-9.9%	426	-15.8%
四半期純利益	268	18.6%	236	15.7%	-11.7%	288	-17.8%

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

## 前年同期比4.3%の増収、同10.8%の営業減益

売上高は前年同期比4.3%増の15億06百万円。保証事業の売上が同2.9%減少したものの、ソリューション事業の売上が同12.1%増と伸びて吸収。ソリューション事業ではC&O(コンサル&オペレーション)サービスの売上が同9.5%(6億60百万円→7億22百万円)、保険デスクサービスが12百万円から39百万円に増加した。ただ、賃貸借契約に係る退去が想定を上回った事による更新保証料の計画未達と医療費用保証(売上高4百万円→12百万円)の取組みの立ち上がり一部遅れた事で保証事業の売上が2%下振れ。ソリューション事業も受託件数が例年のトレンドから算出した想定を下回り、売上が12%下振れした。

営業利益は同10.8%減の3億58百万円。費用の抑制に努めたものの、人員増強に伴う人件費の増加や貸倒引当金繰入額の増加(前期の回収が例年になく順調だった反動)等で営業費用が11億48百万円と同10.2%増加した。

上期末の家賃債務保証関連の契約数は前年同期末比12.1%増の316,945件。内訳は、保証事業が同6.0%減の105,486件、ソリューション事業が同24.0%増の211,459件。医療費用保証の提供医療機関数は同28%増の102医療機関、病床数は同27%増の22,998病床。介護費用保証の提供施設数は同18%増の151介護事業者。

## サービス別売上高

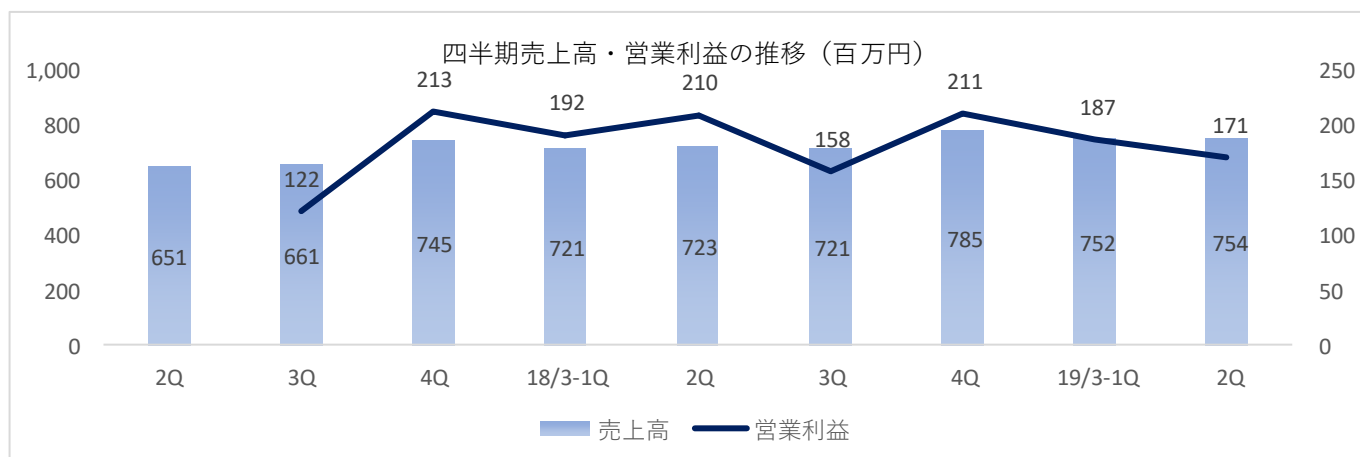
(単位:百万円)

	18/3期 上期	構成比	19/3期 上期	構成比	前年同期比
保証事業	747	51.8%	726	48.2%	-2.9%
ソリューション事業	696	48.2%	780	51.8%	+12.1%
売上高合計	1,444	100.0%	1,506	100.0%	+4.3%

## 成長ファクターとして期待される新規サービス

(単位:百万円)

	18/3期 上期	19/3期 上期	前年同期比
医療・介護費用保証	4	12	+165.2%
C&O サービス	660	722	+9.5%
保険デスクサービス	12	39	+212.9%



## (2) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## 財政状態

(単位:百万円)

	18年3月	18年9月		18年3月	18年9月
現預金	2,613	2,725	前受収益	595	598
立替金	683	721	負債	1,056	1,009
流動資産	3,239	3,371	純資産	2,442	2,616
固定資産	259	253	負債・純資産合計	3,499	3,625

上期末の総資産は前期末との比較で1億26百万円増の36億25百万円。借方では、1億75百万円のフリーCFを確保した事等で現預金が増加した他、契約の積み上がりで立替金も増加。貸方では、純資産等が増加した。自己資本比率72.1%(前期末69.8%)。

## キャッシュ・フロー(CF)

(単位:百万円)

	18/3期 上期	19/3期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	236	194	-42	-17.8%
投資キャッシュ・フロー	-33	-18	+14	-
財務キャッシュ・フロー	-87	-63	+24	-
現金及び現金同等物期末残高	2,375	2,725	+350	+14.8%

## 3. 2019年3月期業績予想

## 通期非連結業績

(単位:百万円)

	18/3期 実績	構成比	19/3期 予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	2,951	100.0%	3,150	100.0%	+6.7%	3,440	-8.4%
営業利益	772	26.2%	810	25.7%	+4.9%	925	-12.4%
経常利益	752	25.5%	810	25.7%	+7.7%	925	-12.4%
当期純利益	508	17.2%	545	17.3%	+7.1%	630	-13.5%

## 上期決算を踏まえて修正された通期予想は前期比6.7%の増収、4.9%の営業増益

売上高は前期比6.7%増の31億50百万円。売上は引き続きソリューション事業が成長を牽引。家賃債務保証から派生した第2、第3のサービスであるC&Oサービス、保険デスクサービス(52百万円→1億09百万円)の売上が増加し、ソリューション事業全体の売上が同12.0%増と伸びる。また、大手クライアントのソリューションへの需要シフトで減収が続いていた保証事業も同1.4%増と増収に転じる見込み。

営業利益は同4.9%増の8億10百万円。将来の収益増につながる人員増強など横浜センターの先行投資を計画通りに実施するものの、オペレーションの効率向上で費用対効果を高め、上期に23.8%だった営業利益率を通期で25.7%に引き上げる(下期の営業利益率の前提は27.5%)。

## サービス別売上高

(単位:百万円)

	18/3期 実績	構成比	19/3期 予想	構成比	前期比
保証事業	1,464	49.6%	1,484	47.1%	+1.4%
ソリューション事業	1,487	50.4%	1,666	52.9%	+12.0%
売上高合計	2,951	100.0%	3,150	100.0%	+6.7%

## 下期非連結業績

(単位:百万円)

	18/3期 下期 実績	構成比	19/3期 下期 予想(差分)	構成比	前年同期比	期初予想(差分)	予想比
売上高	1,507	100.0%	1,643	100.0%	+9.0%	1,810	-9.2%
営業利益	370	24.6%	451	27.5%	+21.9%	499	-9.6%
経常利益	353	23.5%	451	27.5%	+27.5%	499	-9.6%
四半期純利益	240	16.0%	308	18.8%	+28.2%	342	-9.9%



#### 4. 中期経営計画「Zero to One」(19/3期～21/3期)

【Zero to One — 常に「ゼロからイチ」を実現します —】

**ミッション** 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

「保証」は、連帯保証人など長い歴史に根付いた商慣習だが、約束の不履行には、経済的リスクがあり、その解消には大きな負担を伴い、経済損失リスク、作業負荷は、商取引拡大の制約となっている。同社は保証スキームにおいて、リスクの見極めと引受、対応コストの低減等を実現し、契約者の保証の実現と、クライアント企業の取引の活性化・拡大に貢献していく。このため、家賃債務保証以外にも様々な保証提供の機会を開拓し、保証スキームを社会インフラとして普及させていく考えだ。

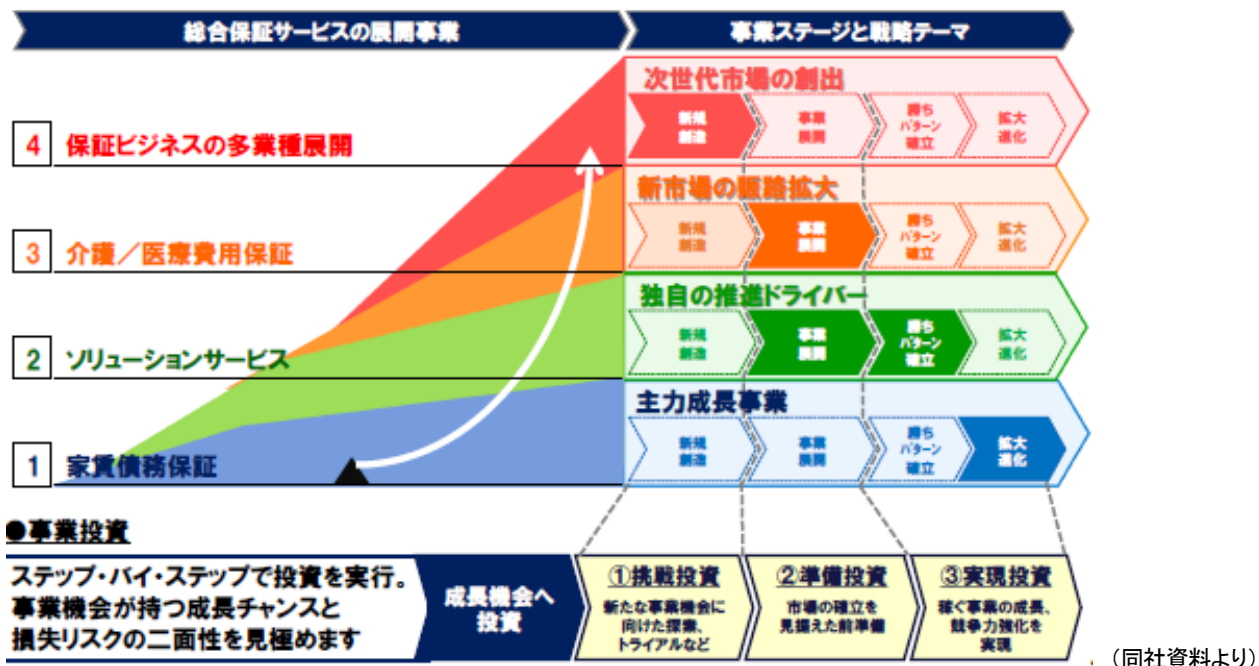
#### 【中期経営計画】

##### 基本方針

総合保証サービス会社として、保証商品及びソリューションサービスにおいて、ステージ毎の課題を解決し、付加価値の創出と生産性の向上、そして差別化を図っていく。

家賃債務保証については、主力成長事業として、大手管理会社とのパイプを活かして更に拡大・進化させる。そして、これをベースに、家賃債務保証と補完関係にあるソリューションサービスを成長ドライバーとしていく。また、将来的な家賃債務保証マーケットの飽和を見据えて、医療費用保証や介護費用保証を育成し、新たな市場を開拓していく。更に、新規事業の源泉を社内外に求め、新たな保証・ソリューションサービスを開発していく。この一環として、一人親家族の自立インフラ確立のためのパイロットプロジェクトである養育費保証商品の提供を開始した。

人材や新商品開発等の事業投資については、事業機会を持つ成長チャンスと損失リスクを見極めて、ステップ・バイ・ステップで実施していく。



#### 経営目標

最終の21/3期に、売上高50億円(18/3期29億51百万円)、営業利益12億50百万円(同7億72百万円)、営業利益率25%(同26.2%)の達成を目指している。

#### 重点戦略

##### (1)家賃債務保証

主力成長事業として更なる拡大・進化を目指す。今後、世帯数がピークを迎え、賃貸住宅の着工件数も減少が見込まれるが、メーカー系の手管理会社は管理戸数を増加させており、大手への集中が進みつつある。加えて、家賃債務保証会社の利用率も上昇しており(賃貸契約時の家賃債務保証付帯率の上昇)、「家賃債務保証の現状」(国土交通省2016年10月)によると、2010年には43%だった付帯率が2014年には56%に上昇し過半を超えた。2020年4月施行の民法改正の施行により、連帯保証人に対して極度限度額の明示が義務付けられるため、リスクが意識されやすくなり連帯保証人の確保が増々難しくなるとみられている。

こうした中、同社は管理戸数 1,000 戸以上の大手管理会社や中堅管理会社をターゲットとし、特に大手管理会社に対しては、オーダーメイド型商品の提供で個別のニーズに柔軟に対応していく。また、居住者(一般/法人)用・事業用、代位弁済型・カード提携型、高齢者向け・生活保護者向け等、フルラインでの商品・サービスの提供により、保証と保証周辺のニーズを掘り起こしていく考え。新商品開発、営業力強化、運営効率向上に向けたインフラ投資を随時実施していく。

## (2)ソリューションサービス

保証サービスと補完関係にあり、売上拡大のためのドライバーでもある。ターゲットは、家賃債務保証と同様、管理戸数 1,000 戸以上の大手管理会社や中堅管理会社。審査支援、契約管理、集金代行等の C&O(コンサル&オペレーション)、コールセンター機能や督促通知機能等を有する Doc-on/楽クレサービス、更には保険デスク等、フルラインで展開し幅広くニーズを取り込んでいく。また、固有ニーズの解決にもきめ細かく対応する事で信頼構築を図り、顧客満足度の向上と売上の増加につなげていく。IoT を活用し専門性を高めるための投資やボリュームアップに対応したインフラ強化投資等を順次実施していく。

## (3)介護費用保証/医療費用保証

家賃債務保証に続く事業として、医療費用保証や介護費用保証を育成し、新たな市場を開拓していく。改正民法の施行に加え、医療機関が抱える医療費未収金問題を踏まえた医療機関に対する会計監査の義務化(2017年4月2日以降の事業年度よりスタート)、国土交通省が進めるサービス付高齢者向け住宅の整備(2020年迄に60万戸を目標)等、事業環境は良好だ。

医療機関の利用に際しては、人による連帯保証が一般的だが、医療機関は医療費未収金への対策として保証会社による連帯保証への注目を高めている。また、介護施設やサービス付高齢者向け住宅等の利用には保証準備金の前払いが一般的だが、入居者家族の事前負担が大きい。医療費用保証は保証人の確保と医療機関の未収金問題を解決し、介護費用保証は事前の資金負担を軽減する。同社は、損害保険会社、医療関連事業者、大手介護事業者、介護団体等、様々な団体や事業会社とのアライアンスにより、マーケットを育成していく考え。このため、プロトタイプシステムの構築やマーケティング強化等、マーケットの確立を見据えた投資を実施していく。

## (4)保証ビジネスの他業種展開

新事業の源泉を社内外に求め、新たな保証・ソリューションサービスを開発し、次世代事業を創出・育成していく。新規事業を創出するのは、「社内のイノベーション(新規スキーム、商品開発)」、「社外とのイノベーション(業務提携による新スキームの構築)」、及び「社外からのイノベーション(資本提携、M&A)」。「社内のイノベーション」からは、家賃債務保証、連帯保証人不要スキーム、保険デスクが生まれ、「社外とのイノベーション」からは、クレジットカード提携保証商品、Doc-on、楽クレ、介護費用保証、医療費用保証が生まれた。

今後、「社内のイノベーション」では、養育費保証(B2Cのトライアル)やESP(社内起業制度)等に挑戦していく。また、「社外とのイノベーション」では、インバウンド旅行者向け医療費用保証の実験等に挑戦し、「社外からのイノベーション」では、既存事業を強化する製品・サービスやIoT・AI等の新技術に挑戦していく。養育費保証、インバウンド実験プロジェクト、その他市場調査等の投資を行っている。

## (5)財務戦略

成長投資、株主還元、経営効率性、財務健全性の4つを重視し、投資と財務のバランスの取れた戦略を推進していく。成長投資については、6億5000万円~10億円を想定しており、挑戦投資、準備投資、実現投資とステップ・バイ・ステップで、事業成長を段階的に見極めつつ実行していく。株主還元については、21/3期までに配当性向を30%超に引き上げる。経営効率については、経営効率を重視してROE20%以上を維持し、財務健全については、自己資本比率60%を目処に財務健全性を確保する。

挑戦投資 新たな事業機会の発掘	実験プロジェクト運営、社内提案のチャレンジ(ESP制度)、テストマーケティング、M&A等	70~150百万円
準備投資 事業化への体制確立	プロトタイプシステム構築、専門部署・要員確保、プロモーションの補強、M&A等	80~150百万円
実現投資 事業強化、収益増加	保証新商品開発、IoT・AIの実証実験、営業力強化、基幹情報システム構築、大型ソリューションセンター開設、M&A等	500~700百万円

## 5. 今後の注目点

通期予想を見直したが、19/3 期も増収・増益となり、売上・利益共に過去最高の更新が見込まれる。業績予想見直しの一因となったソリューション事業については、新規賃貸契約数がトレンドを下回った影響で、同社の受託件数が例年のトレンドから算出した想定受託件数を下回った。

もう一つの要因である医療費用保証サービスについては、大手損害保険会社との連携による医療機関への営業と、入院時に必要となる日用品等をセットでレンタルする「CS(ケアサポート)セット」を提供する(株)エラン(証券コード:6099)との業務提携による販売展開を拡大する。

実際、医療機関の医療費未収金対策に関するニーズは高く、入院患者の保証人の確保と医療機関の未収金問題を同時に解決する医療費用保証のポテンシャルは大きい。同社は過去1年半の試行錯誤の中でマーケットニーズと潜在成長力の大きさを実感したと言う。新しいマーケットを創造していく過程でパイオニアとしての苦労が多いが、いずれ得られる果実に反映されていくものと思われる。

また、業績予想には織り込まれていないが、明石市(兵庫県)との提携の下、養育費保証サービスも開始した。養育費の未払いが発生した際、「養育費を受け取るべき親」へ最大12カ月まで立替え、「養育費を支払うべき親」へ請求する。養育費に関する法的手続きのサポートも付帯している。「我が国の人口動態」(厚生労働省)によると、2015年の離婚件数は年間で約22万組、うち未成年の子がいる離婚は約13万組。しかし、全体の約70%の母子家庭が養育費を受けていないと言う。母子家庭の経済的困難、女性の自立、少子化問題、青少年の健全な育成、一定水準以上の教育の付与等の課題解決の一助となるべく、ESGも念頭に商品化した。今後の展開に期待したい。

### 参考:コーポレート・ガバナンスについて

#### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	8名、うち社外2名
監査役	4名、うち社外2名

#### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

更新日:2018年06月26日

##### 基本的な考え方

当社は、「お客様にどれだけ喜んでいただけるか。」「お客様にどれだけ安心していただけるか。」「お客様にどれだけ信頼していただけるか。」を経営姿勢とし、事業拡大を図っていく中で、「コンプライアンスの維持と株主の利益を最大化すること」を重視し、コーポレート・ガバナンスの強化に努めてまいります。

##### <開示している主な原則>

###### 【原則1-4. いわゆる政策保有株式】

当社は、事業上の連携強化など、企業価値の向上に資すると判断される場合には、政策保有株式の保有を検討いたします。保有する株式については、四半期毎に評価を行い、重要な株式については、評価の結果等を勘案し、保有の方針の見直しを実施いたします。また、議決権の行使にあたっては、議案の内容を精査した上で、賛否を決定いたします。

###### 【原則1-7. 関連当事者間の取引】

当社は、関連当事者間の取引について、その取引が当社の経営の健全性を損なっていないか、合理的判断に照らし合わせて有効であるか、及び取引条件が他の外部取引と比較して著しく相違していないこと等を十分に確認のうえ実行することとしております。また、関連当事者間取引は、法令及び取締役会規程等の社内規程に則り、必要に応じて取締役会の承認を経るものとしております。取締役会での承認にあたっては、社外取締役が当該審議に加わるとともに、監査役が必要に応じて意見を述べることで、より客観的な立場から、取引内容の公正性、妥当性を検討することにより、当社及び株主共同の利益が損なわれないよう十分な審議を行っております。併せて、定期的に役員及び執行役員に対して、「関連当事者取引調査票」の提出を求めており、関連当事者との取引の有無を把握しております。



## 【原則 3-1. 情報開示の充実】

- (1)経営理念について、コーポレート・ガバナンス報告書、有価証券報告書のほか、当社ホームページにおいて開示しております。
- (2)コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方については、コードの各原則を踏まえ、コーポレート・ガバナンス報告書、有価証券報告書のほか、当社ホームページにおいて開示しております。
- (3)取締役の報酬は、株主総会において承認された範囲内において、代表取締役に一任されております。
- (4)取締役・監査役候補者の指名にあたっては、候補者の経験、知見、能力、人格を総合的に検討した上で、取締役については取締役会において検討を行い、監査役については、監査役会の協議及び同意を得た上で、取締役会の承認を受けて決定しております。
- (5)各候補者の経歴等並びに社外取締役候補者及び社外監査役候補者の選任理由につきましては、株主総会招集通知に記載しております。

## 【原則 5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

IR活動については、代表取締役及び取締役財務経理部長の指示のもと、株主との対話の補助を社長室のIR担当が行っております。株主との対話については、その重要性に鑑み、代表取締役が臨むことを基本方針としております。また、決算説明会を原則として年2回、個人投資家向け説明会を随時開催する方針であります。

東証コーポレート・ガバナンス情報サービス:<http://www2.tse.or.jp/tseHpFront/CGK010010Action.do?Show=Show>

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

▶ アラート申込み

イントラストの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン  
公式 twitterアカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

ブリッジレポート(イントラスト:7191)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。