



桑原 豊 社長

## 株式会社イントラスト(7191)



## 会社情報

市場	東証1部
業種	その他金融業(金融・保険業)
代表者	桑原 豊
所在地	東京都千代田区麹町1-4
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	
473円	22,194,445株	10,497百万円	21.2%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
8.00円	1.7%	27.64円	17.1倍	129.49円	3.7倍

\*株価は06/14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

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016年3月(実)	2,650	541	541	524	65.07	-
2017年3月(実)	2,713	608	598	409	22.99	8.00
2018年3月(実)	2,951	772	752	508	23.02	7.00
2019年3月(実)	3,136	842	840	564	25.44	7.00
2020年3月(予)	3,500	925	925	615	27.64	8.00

\*予想は会社予想。単位は百万円、円。

\*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。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2019年3月期決算概要](#)

#### [3. 2020年3月期業績予想](#)

#### [4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 19/3期は前期比 6.3%の増収、同 9.0%の営業増益。C&O(コンサル&オペレーション)サービスの契約件数や保険デスクサービスの取り扱い件数の増加でソリューション事業の売上が同 10.5%増加。医療費用保証や介護費用保証といった保証新分野の寄与もあり、減少が続いていた保証事業の売上が同 1.9%の増加に転じた。利益面では、売上の増加と売上総利益率の向上で販管費の増加を吸収。営業利益以下の各利益段階で修正予想を上回った。
- 20/3期予想は前期比 11.6%の増収、同 9.8%の営業増益。既存事業の拡大に加え、保証新分野や保険デスクサービスといった新規事業が順調に伸び、保証事業・ソリューション事業共に二桁の増収が見込まれる。業容拡大に伴う販管費の増加を吸収して、最高益更新が続く見込み。配当は1円増配の8円を予定(上期末4円、期末4円。予想配当性向28.9%)。
- 保証事業の中心となる家賃債務保証は、大手顧客向けサービスが保証からソリューションへシフトする影響を受けて減収が続いていたが、20/3期は前期比8%程度の増収に転じる見込み。新規顧客の開拓と開拓した顧客の深耕により、大手顧客への依存度が低下しているようだ。また、新規事業も順調に伸びている。継続的に売上・利益を伸ばす中で、新規事業の育成と顧客層の広がりや特定顧客に依存していた創業事業の体質改善が進んでいる事を考えると、目標とする売上高50億円、営業利益12億50百万円(営業利益率25%)の達成に多くの時間を要しないと思われる。

## 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、2019年3月31日現在、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57.26%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、法対応支援、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期の売上構成比は、保証事業47.6%、ソリューション事業52.4%。また、既存契約の更新・ランニング売上（ストック売上）に新規売上を積み上げる収益モデル同社の特徴であり、19/3期はストック売上の構成比が56.1%を占めた。

## 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、基本的に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。

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火災保険の募集や付保管理等、不動産管理会社の業務を総合的に支援する。具体的には、火災保険の案内、コールセンターによる問合せ対応、契約締結、及び契約後の異動等に係る事務を代行し、不動産管理会社へ報告する。2016年5月施行の保険業法の改正をきっかけに、不動産管理会社が抱える諸問題（①保険募集の厳格化による業務負荷の増大②保険付保率の向上③コンプライアンス上の善管注意義務への対応）を解決するサービスとしてお客さまに評価を得ている。

## 2. 2019年3月期決算概要

単位:百万円	18/3期	構成比	19/3期	構成比	前期比	2Q時予想	予想比
売上高	2,951	100.0%	3,136	100.0%	+6.3%	3,150	-0.4%
売上総利益	1,450	49.1%	1,594	50.8%	+10.0%	-	-
販管費	677	23.0%	752	24.0%	+11.0%	-	-
営業利益	772	26.2%	842	26.9%	+9.0%	810	+4.0%
経常利益	752	25.5%	840	26.8%	+11.7%	810	+3.7%
親会社株主帰属利益	508	17.2%	564	18.0%	+10.9%	545	+3.5%

\* 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)。

### 前期比 6.3%の増収、同 9.0%の営業増益

売上高は前期比 6.3%増の 31 億 36 百万円。C&O サービスの契約件数の増加や保険デスクサービスの取り扱い件数の増加でソリューション事業の売上が 16 億 44 百万円と同 10.5%増加する中、医療費用保証や介護費用保証といった保証新分野の寄与もあり、大手顧客向けサービスの保証からソリューションへの切り替わりで減少が続いていた保証事業の売上が 14 億 92 百万円と同 1.9%増加した。

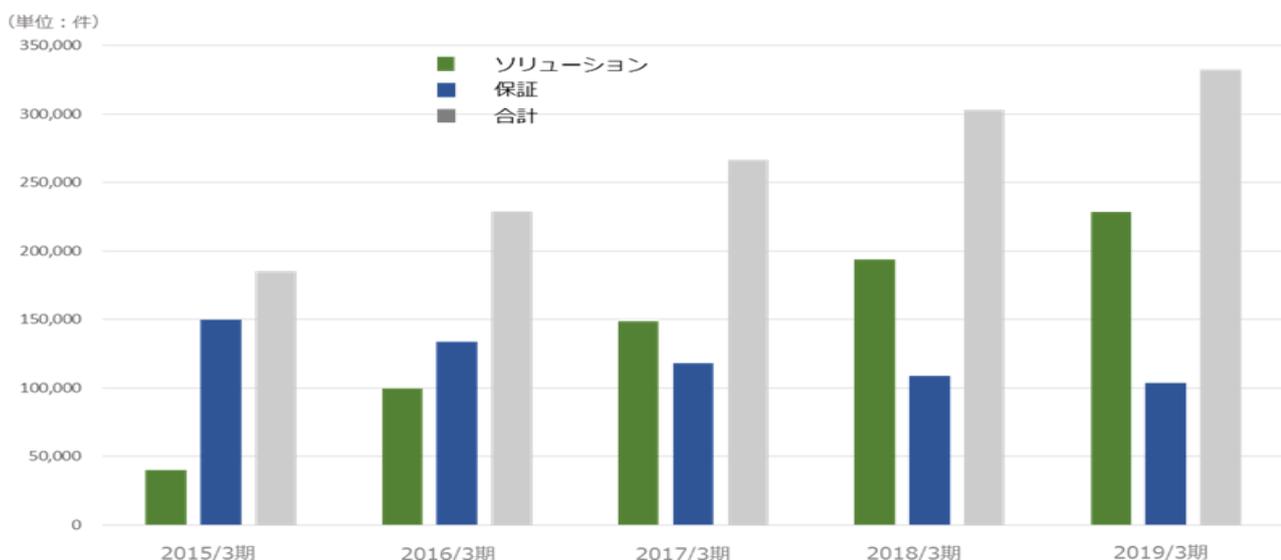
営業利益は同 9.0%増の 8 億 42 百万円。売上構成の変化で売上総利益率が 50.8%と 1.7 ポイント改善し、売上の増加と相まって販管費の増加を吸収。上場関連費用の計上がなくなり、営業外損益も改善した。

### 事業別売上高

	18/3期	構成比	19/3期	構成比	前期比	2Q時予想	予想比
保証事業	1,464	49.6%	1,492	47.6%	+1.9%	1,483	+0.6%
ソリューション事業	1,487	50.4%	1,644	52.4%	+10.5%	1,666	-1.3%
売上高合計	2,951	100.0%	3,136	100.0%	+6.3%	3,150	-0.4%

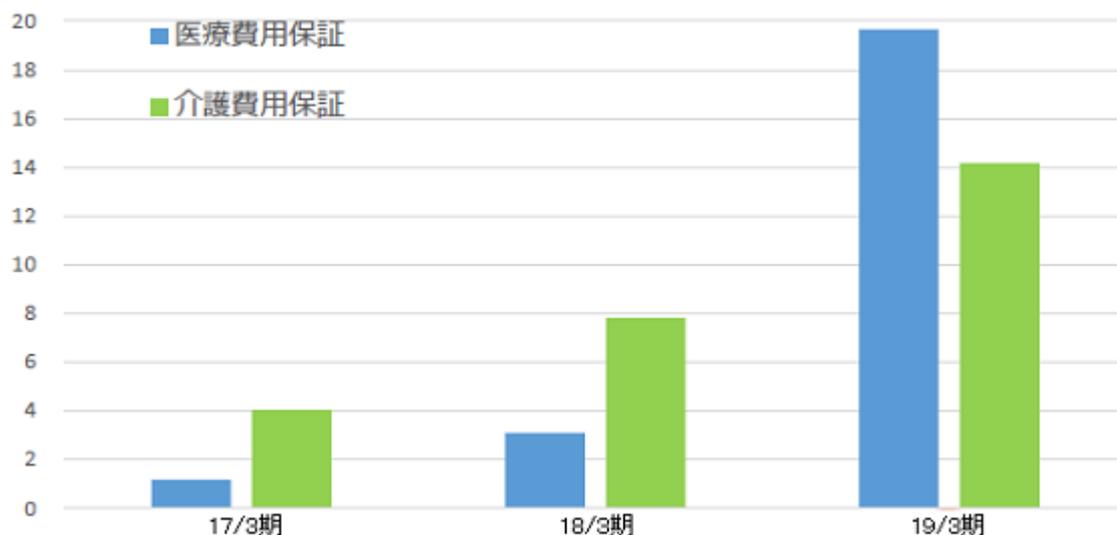
\* 単位:百万円

### 家賃債務保証関連保有契約件数の推移



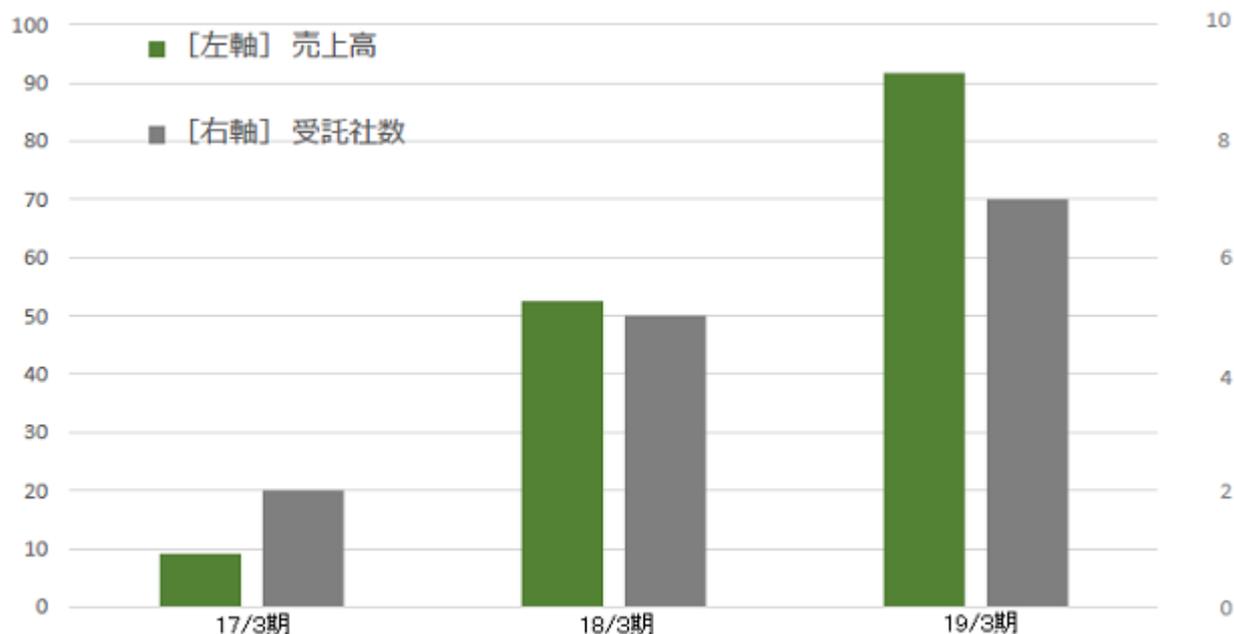
前期末の家賃債務保証関連保有契約件数は概算値で 331 千件。内訳は、保証事業 103 千件、ソリューション事業 228 千件。創業以来、保有契約件数の増加が続いており、同件数の 15/3 期から 19/3 期までの 4 年間の年平均増加率は 15.7%と高い伸びを示している。

## 医療費用保証及び介護費用保証売上高の推移(百万円)



19/3 期末現在、医療費用保証のサービス提供医療機関数は前期末比 12%増の 105 医療機関、病床数ベースでは同 15%増の 23,673 病床(同 115%)。介護費用保証の提供介事業者数は前期末比 14%増の 162 事業者。この他、2018 年 2 月に、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として、養育費保証商品の提供を開始している。

## 保険デスクサービス売上高・受託社数の推移(百万円、社)



保険デスクサービスでは、賃貸住宅の入居者向け火災保険の募集や付保管理等、不動産管理会社の業務を代行するサービス。所有する家財や第三者・家主への賠償にかかる保険であり、入居に際して加入が必須となりつつあるが、繁忙期等では不動産管理会社の業務負担になっている。同社は、火災保険の案内、コールセンターによる問合せ対応、契約締結、及び契約後の異動等に係る事務を代行すると共に、必要事項を不動産管理会社へ報告している。当サービスはこれまでの実績と確かな需要を背景に更なる事業拡大を見込んでおり、サービスの提供には、専門的な知識・ノウハウ、専用システム、そしてコンプライアンスを含めたオペレーション体制充実を図っている。

## 【財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)】

## 財政状態

	18年3月	19年3月		18年3月	19年3月
現預金	2,613	2,899	未払金・未払費用	126	144
売掛金	181	202	未払法人税等	152	173
立替金	683	766	前受収益	595	645
前払費用	197	219	保証履行引当金	63	75
流動資産	3,239	3,650	有利子負債	-	-
有形固定資産	66	69	負債	1,056	1,163
投資その他	154	256	純資産	2,442	2,874
固定資産	259	388	負債・純資産合計	3,499	4,038

\* 単位:百万円

期末総資産は前期末との比較で5億39百万円増の40億38百万円。4億24百万円のフリーCFを確保しており、配当金の支払い等で財務CFがマイナスになったものの、現金及び現金同等物期末残高(現預金)が同2億86百万円増加。業容の拡大で、立替金、前払費用、未払金・未払費用、前受収益等も増加した。投資その他の増加は投資有価証券の増加による。自己資本比率71.2%(前期末69.8%)。

## キャッシュ・フロー(CF)

	18/3期	19/3期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	532	553	+20	+3.9%
投資キャッシュ・フロー(B)	-54	-128	-74	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	478	424	-53	-11.2%
財務キャッシュ・フロー	-124	-137	-13	-
現金及び現金同等物期末残高	2,613	2,899	+286	+11.0%

\* 単位:百万円

## 参考:ROEの推移

	17/3期	18/3期	19/3期
ROE	33.60%	22.61%	21.23%
売上高当期純利益率	15.08%	17.24%	17.99%
総資産回転率	1.17回	0.88回	0.83回
レバレッジ	1.90倍	1.48倍	1.42倍

\* ROE = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × レバレッジ

### 3. 2020年3月期業績予想

単位:百万円	19/3期 実績	構成比	20/3期 予想	構成比	前期比
売上高	3,136	100.0%	3,500	100.0%	+11.6%
売上総利益	1,594	50.8%	1,767	50.5%	+10.8%
販管費	752	24.0%	842	24.1%	+12.1%
営業利益	842	26.9%	925	26.4%	+9.8%
経常利益	840	26.8%	925	26.4%	+10.1%
親会社株主帰属利益	564	18.0%	615	17.6%	+9.0%

#### 前期比 11.6%の増収、同 9.8%の営業増益

売上高は前期比 11.6%増の 35 億円。既存事業の拡大に加え、保証新分野や保険デスクサービスといった新規事業が順調に伸び、保証事業・ソリューション事業共に二桁の増収が見込まれる。

営業利益は同 9.8%増の 9 億 25 百万円。売上構成比の変化で売上総利益率が 0.3 ポイント低下する中、人件費や新規分野への先行投資等で販管費が増加するものの、売上の増加で吸収する。

#### 【事業別見通し】

	19/3期 実績	構成比	20/3期 予想	構成比	前期比
保証事業	1,492	47.6%	1,659	47.4%	+11.2%
ソリューション事業	1,644	52.4%	1,841	52.6%	+12.0%
売上高合計	3,136	100.0%	3,500	100.0%	+11.6%

\* 単位:百万円

保証事業の売上高は 16 億 59 百万円と前期との比較で 1 億 67 百万円(11.2%)増加する見込み。家賃債務保証が 1 億 10~20 百万円増加し、保証新分野が 50~60 百万円増加するとみているようだ。保証新分野の売上は前期の 34 百万円程度から 90 百万円前後に増加すると思われる。

一方、ソリューション事業は 18 億 41 百万円と同 1 億 97 百万円(12.0%)増加する見込み。C&O サービスが 1 億 50~60 百万円、保険デスクサービスが 30~40 百万円、Doc-on サービスが 10 百万円弱増加するとみているようだ。保険デスクサービスの売上は前期の 90 百万円程度から 1 億 20~30 百万円に増加すると思われる。

## 4. 今後の注目点

19/3 期は期中に業績予想の下方修正を余儀なくされたが、ソリューション事業が引き続き拡大し、減収傾向が続いていた保証事業が底打ちした。保証事業の底打ちは家賃債務保証の底打ちによるもので、20/3 期は本格的な増収に転じる見込み。新規顧客の開拓と開拓した顧客の深耕により特定顧客への依存度が低下しているようだ。また、新規事業も順調に伸びており、保証新分野では、特に医療費用保証が損害保険会社との連携が奏功し大きく伸びた。保険デスクサービスも不動産管理会社から高い評価を受けており、今期は売上が1億円を超える模様。

この他、医療費用保証、介護費用保証に次ぐ第3の保証新分野として「養育費保証」の育成にも取り組んでおり、自治体との取組みや各種士業とのネットワークの拡大による販路の開拓を進めている。この一環として、2018年9月に、弁護士や税理士等の専門家と相談者をマッチングする専門家スマートマッチング事業を展開する日本法規情報株式会社(東京都新宿区、代表:今村慎太郎)と業務提携した他、自治体が実施する研修への協力や養育費を知る会の開催等による啓蒙活動を行っている。

以上、継続的に売上・利益を伸ばす中で、新規事業の育成と特定顧客に依存していた創業事業の体質改善が進んでいる事がわかる。来期の達成は難しいかも知れないが、売上高50億円、営業利益12億50百万円(営業利益率25%)の達成に多くの時間を要する事はないと思われる。

## <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12月19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。

#### <実施しない主な原則とその理由>

##### 【補充原則 4-10-1】

当社は、社外取締役が取締役会の過半数を占めておりませんが、社外取締役は、経営陣及び監査役と随時意見交換を実施し、取締役会における発言及び日常的な対話を通じて、助言を行っております。また、総務部を窓口として取締役会の議案を事前に説明するなど、社外取締役の適切な関与等を確保するための環境の整備に努めております。現在、任意の指名委員会・報酬委員会などの独立した諮問委員会は設置されておりませんが、取締役会の場において、独立社外取締役から適切な関与・助言を得られていると考えております。

##### 【補充原則 4-11-3】

当社の取締役会は、毎月開催され、規程に定める重要事項について、適宜・適切に審議されております。また、議案については、社外取締役及び社外監査役に事前に説明を実施しており、取締役会において適切な審議が行なわれていると判断しております。なお、取締役会の実効性に関する評価については、その都度、各取締役と適宜意見交換を実施しており、取締役会全体の実効性についての分析・評価は実施しておりません。今後、取締役会全体の実効性に関する分析・評価の実施及び開示について検討してまいります。

**<開示している主な原則>****【原則 1-4. 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、取引の状況や資本コスト等を踏まえた採算性を精査し、継続保有の可否について、評価の結果を勘案し、保有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、株式の保有目的の達成状況及び保有先の経営状況等を勘案し、賛否を決定いたします。

**【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経営管理部の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、求めに応じて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。

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) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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。