

	株式会社イントラスト(7191)
	

桑原 豊 社長

企業情報

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	https://www.entrust-inc.jp/

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	
920円	22,357,384株	20,568百万円	22.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.50円	1.1%	35.37円	26.0倍	151.46円	6.1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

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
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(実)	3,626	1,021	1,026	687	30.93	9.00
2021年3月(予)	4,250	1,166	1,170	790	35.37	10.50

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。2018年3月、1株を2株に分割(EPSを遡及修正。DPSは配当実績)。

(株)イントラストの2021年3月期第2四半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. 2021年3月期第2四半期決算概要](#)

[3. 2021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

- 21/3期上期は前年同期比17.8%の増収、同13.6%の営業増益。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で新規顧客開拓の一部に遅れが生じたものの、家賃債務保証及び医療費用保証を中心に保証事業が同28.4%増と伸びた他、既存顧客向けの売上増でソリューション事業も同7.4%増と堅調に推移した。利益面では、基幹システムの入替えや養育費保証の市場開拓に向けた投資を吸収して営業利益以下の各利益が期初予想を上回った。2Q末配当は0.5円増配の5.5円。
- 上期の上振れ分を上乗せして通期予想を上方修正した。コロナ禍の影響を見極める必要があるとして、下期予想は据え置いたが、通期で前期比17.2%の増収、同14.1%の営業増益が見込まれる。保証事業が同29.2%増と伸び、コロナ禍の影響を受けたソリューション事業も同5.5%増加する見込み。期末配当は5円を予定しており、2Q末配当と合わせて年10.5円(予想配当性向29.7%)。
- コロナ禍の影響で医療機関や介護施設等へのアクセスが制限される厳しい事業環境の中、保証料病院負担型の医療費用保証商品である「連帯保証人代行制度スマホス」(以下、スマホス)のスタートダッシュが奏功した。上期の新保証分野の売上は前年同期の0.3億円から1.8億円に拡大し、期初に立てた社内計画を上回った。下期もアクセス制限が続くため、Webセールスの推進により契約の積み増しを図る考え。主力の家賃債務保証が順調に契約を積み増している間に、新保証分野を新たな収益の柱として確立することができれば、同社に対する市場の評価は更に高まるだろう。

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を幅広く展開。保証から派生したサービスの提供(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、秋田、富山、名古屋、大阪、福岡および横浜に拠点を有する。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”に由来する。「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、2020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57.01%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。

1-1 事業概要

総合保証サービスの単一セグメントの下、事業は、保証事業とソリューション事業に分かれる。保証事業では、同社が連帯保証人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では、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。両サービス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)。

20/3期の売上構成比は、保証事業 49.5%、ソリューション事業 50.5%。

保証事業

主力の家賃債務保証と医療費用保証・介護費用保証・養育費保証を提供している。賃貸住宅における家賃債務保証の付帯率は70%程度で、まだ市場は残っている。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。養育費保証では養育費を支払う方の連帯保証人となり、養育費の未払い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。医療費用保証では主に対象月ごとに売上計上される。また、家賃債務保証及び養育費保証では、引き受け前の審査と滞納発生時のコンプライアンス重視の回収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

C&O(コンサル&オペレーション)サービス、保険デスクサービス及び Doc-on 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専門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。

保険デスクサービスは、損害保険会社や少額短期保険会社と連携し、賃貸住宅の入居者向け火災保険の募集や付保促進等、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評価を得ている。サービス提供には、専門的な知識・ノウハウ、専用システム、そしてオペレーション体制を整備する必要がある。

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、コールセンター機能(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等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。

2. 2021年3月期第2四半期決算概要

2-1 上期非連結業績

	20/3期	上期	構成比	21/3期	上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高		1,712	100.0%	2,017	100.0%	+17.8%	2,030	-0.6%	
売上総利益		907	53.0%	1,017	50.4%	+12.0%	-	-	
販管費		408	23.8%	449	22.3%	+10.1%	-	-	
営業利益		499	29.2%	567	28.1%	+13.6%	502	+13.1%	
経常利益		502	29.3%	569	28.2%	+13.3%	503	+13.2%	
純利益		335	19.6%	386	19.1%	+14.9%	336	+14.9%	

* 単位:百万円

前年同期比17.8%の増収、同13.6%の営業増益

売上高は前年同期比17.8%増の20.1億円。売上の内訳は、保証事業が同28.4%増の10.9億円、ソリューション事業の売上が同7.4%増の9.2億円。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で新規顧客開拓の一部に遅れが生じたものの、保証事業では家賃債務保証及び医療費用保証が順調に増加し、ソリューション事業では、既存顧客向けの売上が増加した。

営業利益は同13.6%増の5.6億円。業容拡大に伴う貸倒+保証履行(78百万円増)や人件費(91百万円増)の増加に加え、家賃債務保証の売上に連動する業務委託手数料や医療費用保証の売上に連動する保険料(保証関連原価)等の増加もあり、営業費用が同19.5%増加したものの、売上の増加で吸収した。人件費の増加は、営業・債権回収の体制強化及び基幹システム入替に伴う人員の増加が要因である。

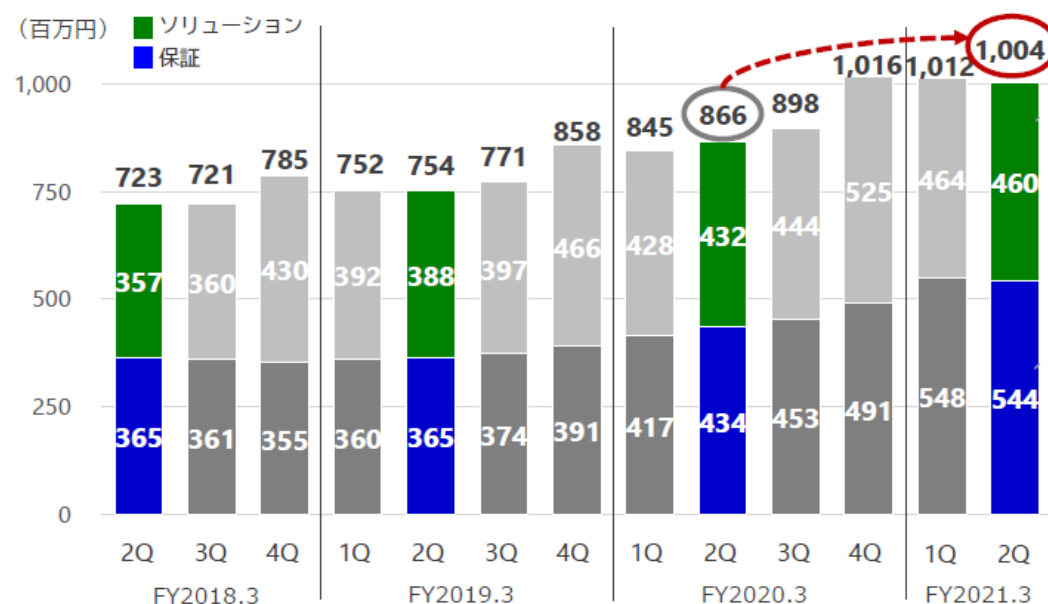
期初予想との差異

売上面では、保証事業の売上高が期初予想を1.6%上回る一方、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による新規顧客開拓の遅れ等でソリューション事業の売上が期初予想を2.9%下回った。利益面では、滞納発生率や回収率が想定内で推移し貸倒費用が抑制された(弁護士移管事案が想定を下回った)ことや、リモートワークの推進等により残業等の人件費、通信費等が抑制されたことで営業利益が期初予想を13.1%上回った。

第2四半期末配当を上方修正

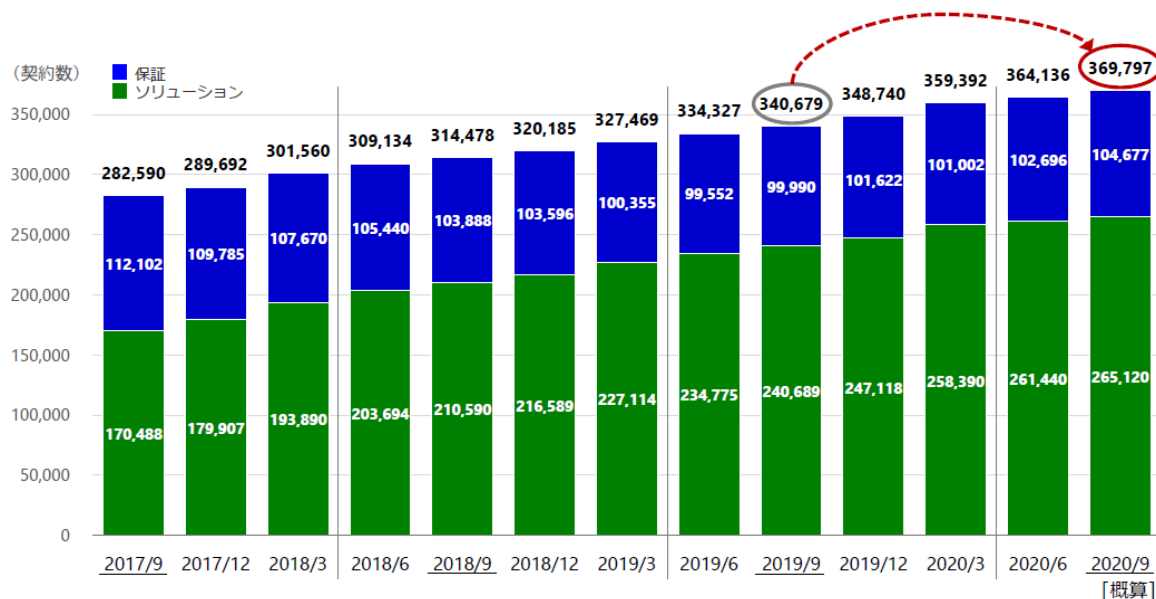
1株当たり0.5円増配の5.5円を予定している(前期実績・期初予想共に5円)。

セグメント別四半期売上高の推移



(同社資料より)

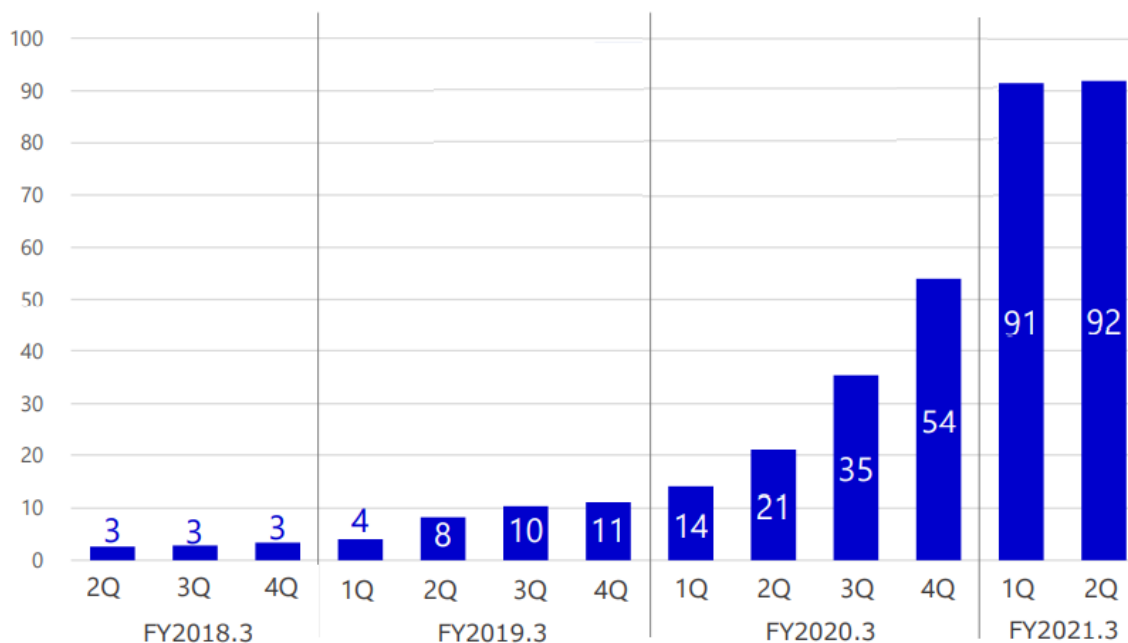
契約保有件数の推移



(同社資料より)

医療費用保証・介護費用保証の四半期売上高推移

(百万円)



(同社資料より)

保証料病院負担型の医療費用保証商品である「スマホス」が順調に立ち上がり、計画を上回って推移した。東京海上日動火災保険や損保ジャパンとの提携の下で営業活動を行っており、(株)イントラストは医療費用保証商品を販売する一方で、損害保険をかけリスクをヘッジしている。損保大手2社との提携で、ほぼ全ての国内病院をカバーできると言う。

一方、入院患者負担型の「医療費用保証付き入院セット」は、リネンサプライ事業者との提携の下、リネンサービスとのセットで販売している。この9月にはワタキューセイモア(株)と新たに提携し、(株)エランに次ぐ2社目の提携先の開拓に成功した。

BRIDGE REPORT



提携先データ

連帯保証人代行制度スマホス	51 医療機関(前期末 17)、病床数 15,158(同 6,637)
医療費用保証付き入院セット及びその他商品	123 医療機関(前期末 109)、病床数 24,919(同 23,556)
介護費用保証	188 介護事業者(前期末 173)

2-2 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	20年3月	20年9月		20年3月	20年9月
現預金	3,017	2,917	未払法人税等	225	203
売掛金	241	205	前受収益	716	778
立替金	1,059	1,227	保証履行引当金	85	73
流動資産	4,100	4,143	有利子負債合計	-	-
有形・無形固定資産	196	283	負債	1,350	1,312
投資その他	430	552	純資産	3,376	3,667
固定資産	626	836	負債・純資産合計	4,726	4,980

* 単位:百万円

第2四半期末の総資産は前期末との比較で2.5億円増の49.8億円。事前立替型の商品拡販に連動して立替金が増加した他、基幹システムの入替えで無形固定資産(1.3億円 → 2.2億円)が増加した。一方、負債・純資産では、家賃債務保証の新規契約獲得が進んだことで前受収益が増加した他、利益剰余金を中心に純資産が増加した。自己資本比率 73.6%(前期末71.4%)。

キャッシュ・フロー

	20/3期 上期	21/3期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	226	243	+16	+7.3%
投資キャッシュ・フロー(B)	-238	-240	-1	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-12	2	+14	-
財務キャッシュ・フロー	-75	-102	-27	-
現金及び現金同等物四半期期末残高	2,812	2,917	+105	+3.7%

* 単位:百万円

税前利益 5.6億円(前年同期 5.0億円)、立替金△1.6億円(同△1.4億円)、法人税等の支払い△2.0億円(同△1.5億円)等で2.4億円の営業CFを確保した。投資CFは主に有形・無形固定資産や投資有価証券の取得によるもので、財務CFは主に配当金の支払いによる。現金及び現金同等物四半期期末残高は29.1億円と前期末との比較で1.0億円増加した。

3. 2021年3月期業績予想

3-1 非連結業績

	20/3期 実績	構成比	21/3期 予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	3,626	100.0%	4,250	100.0%	+17.2%	4,250	+0.0%
営業利益	1,021	28.2%	1,166	27.4%	+14.1%	1,100	+6.0%
経常利益	1,026	28.3%	1,170	27.5%	+14.0%	1,103	+6.1%
純利益	687	19.0%	790	18.6%	+14.9%	740	+6.8%

* 単位:百万円

上方修正された通期予想は、前期比17.2%の増収、同14.1%の営業増益

上期業績の上振れ分を反映して通期業績予想を上方修正した。ただ、コロナ禍の影響を見極める必要があるとして下期予想は据え置いた。

売上高は前期比17.2%増の42.5億円。保証事業が同29.2%増の23.2億円と伸び、ソリューション事業も同5.5%増の19.3億円と堅調な推移が見込まれる。利益面では、先行投資及びコロナ禍関連費用が織り込まれている。

配当は1株当たり5円の期末配当を予定しており、第2四半期末配当5.5円と合わせて年10.5円となる(予想配当性向29.7%)。

3-2 事業別見通し

	20/3期 実績	構成比	21/3期 予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
保証事業	1,796	49.5%	2,320	54.6%	+29.2%	2,242	+3.5%
ソリューション事業	1,830	50.5%	1,930	45.4%	+5.5%	2,007	-3.8%
売上高合計	3,626	100.0%	4,250	100.0%	+17.2%	4,249	+0.0%

* 単位:百万円

保証事業は、家賃債務保証が19.0億円と前期比15%増加する中、民法改正(2020年4月の改正民法施行に伴う連帯保証人制度の変更)を追い風とする医療費用保証・介護費用保証をけん引役に保証新分野(医療・介護・養育)が同200%増の4.1億円と伸びる見込み。

一方、養育費保証は、医療費用保証に続く新たなマーケットの創造へ向け投資フェーズが続く。この一環として、2020年7月には、ひとり親向けWebメディア「SiN」をリリースした。掲載記事の90%以上が専門家監修である等、クオリティの高さが「SiN」の特徴であり、10月時点で月間PV数が10万件を突破した(読者数:約9万人)。また、リスティングやバナー広告の積極的な展開に加え、LINEやFacebook等のソーシャルメディアとの連携や「サポぴよ」によるブランディングも進めている。この他、初回保証料の一部助成等で自治体との提携も進めており、兵庫県明石市や愛知県知立市と提携した。提携ではないが、養育費支援制度を導入した自治体は既に16自治体にのぼり、40以上の自治体から導入に向けた問い合わせを受けている。

ソリューション事業は、保険デスクが82百万円と同11%減少するものの、連帯保証人不要スキームや入居申込マネジメント業務等のC&Oサービスが18億円と前期比6%増加する他、Doc-onも46百万円と同12%増加する見込み。

4. 今後の注目点

コロナ禍の影響で医療機関や介護施設等へのアクセスが制限される厳しい事業環境の中、保証料病院負担型の医療費用保証商品である「スマホス」のスタートダッシュが奏功した。新保証分野の売上は 1.8 億円に急拡大し、期初に立てた社内計画を上回ったと言う。下期もアクセス制限が続くため、Web セールスの推進により契約の積み増しを図る考え。クリニック等を除く、全国の病院数は約 8,400 と言われており、当面は 20%のシェアを目指している。保証料病院負担型の医療費用保証商品の契約単価(700~800 万円)と基にすると、年商 100 億円を超える商品になる計算だ。主力の家賃債務保証が順調に契約を積み増している間に、新保証分野を新たな収益の柱として確立することができれば、同社に対する市場の評価は更に高まるだろう。リネンサプライ事業者との提携が進む入院患者負担型商品「医療費用保証付き入院セット」の販売も含めて、今後の展開に期待したい。

尚、通期予想に対する進捗率は、売上高 47.5%(通期実績ベースの前年同期 48.2%)、営業利益 48.7%(同 49.2%)、経常利益 48.7%(同 49.5%)、最終利益 48.9%(同 49.4%)。売上・利益共に通期実績ベースの前年同期と同程度の進捗である。

<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:2020年06月22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。

【原則 4-11. 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件】

当社の取締役会は、当社の各業務の分野に精通した社内取締役、親会社の代表取締役としてプレステージ・インターナショナルグループの経営全般に関与している取締役及び他の会社の取締役として豊富な経験と知識を有する社外取締役により構成されております。取締役会における活発な審議と迅速な意思決定に資するとの判断から、定款において取締役の員数は10名までと定めております。なお、外国人及び女性の取締役はおりませんが、当社は事業範囲が国内に限られており、監査役に女性の役員が選任されており、現在の人数及びバランスは確保されていると判断しております。監査役については、財務・経理に関する専門的な知見を有していないものの、監査役監査に必要な知見については、外部のセミナーや会計監査人との情報共有等により確保されております。

<開示している主な原則>

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。具体的な経営戦略、経営計画につきましては、2018年5月11日付けで開示しております「中期経営計画」をご参照下さい。
- (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、取締役会において代表取締役に一任されております。
- (4)執行役員の選解任並びに取締役・監査役候補者の指名及び解任決議案の起案にあたっては、候補者等の経験、知見、能力、人格、実績等を総合的に検討した上で、執行役員の選解任並びに取締役候補者の指名及び解任決議案の起案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)執行役員の選解任並びに取締役・監査役候補者の指名及び解任決議案の起案にあたっては、取締役会において、その理由を説明いたします。また、取締役及び監査役の指名にあたっては各候補者の経歴等及び社外取締役候補者及び社外監査役候補者の選任理由並びに取締役及び監査役の解任についての理由等につきましては、株主総会招集通知に記載することとしております。

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経営管理部長の指示のもと、株主との対話の補助を経営企画室が行っております。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) 2020 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/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社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。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)