



2026年3月期 通期 決算説明資料

株式会社イントラスト

証券コード：7191

1 | 会社概要

2 | 2026年3月期 業績

3 | 2027年3月期 会社計画

4 | APPENDIX

1 | 会社概要

2 | 2026年3月期 業績

3 | 2027年3月期 会社計画

4 | APPENDIX

会社概要 (2026年3月末時点)



会社名 株式会社イントラスト

設立年月日 2006年3月

資本金 10億49百万円

決算期 3月

代表取締役 桑原 豊

本社所在地 東京都千代田区麹町1-4

主な拠点 秋田、仙台、富山、名古屋、大阪、福岡、
東京本社ANNEX、大阪瓦町ANNEX
浜松ソリューションセンター

従業員数 連結435名、単体335名
※アルバイト・パート含む

事業内容 保証事業・ソリューション事業

事業内容

リスクを引き受ける保証事業とニーズに応えるソリューション事業を展開

保証事業

サービス+リスクを保証



ソリューション事業

専門的なサービスを提供



家賃債務
保証



医療費用
保証



介護費用
保証



養育費保証

B to B

不動産管理会社／医療機関／介護事業施設等

B to C

個人のお客様



C&O
サービス



保険デスク
サービス



Doc-on
サービス

B to B

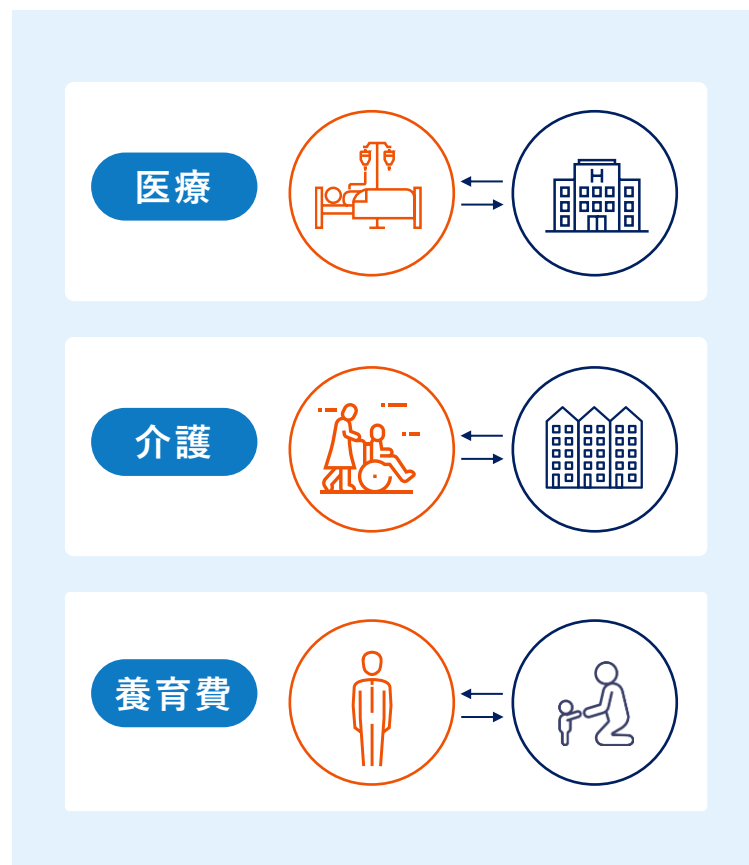
不動産管理会社 / 保険会社 / 信販会社等

保証事業

金銭的な契約の連帯保証を行い、滞納リスクを保証
未収発生時には債権者へ代位弁済を、債務者へ回収行為を実施する

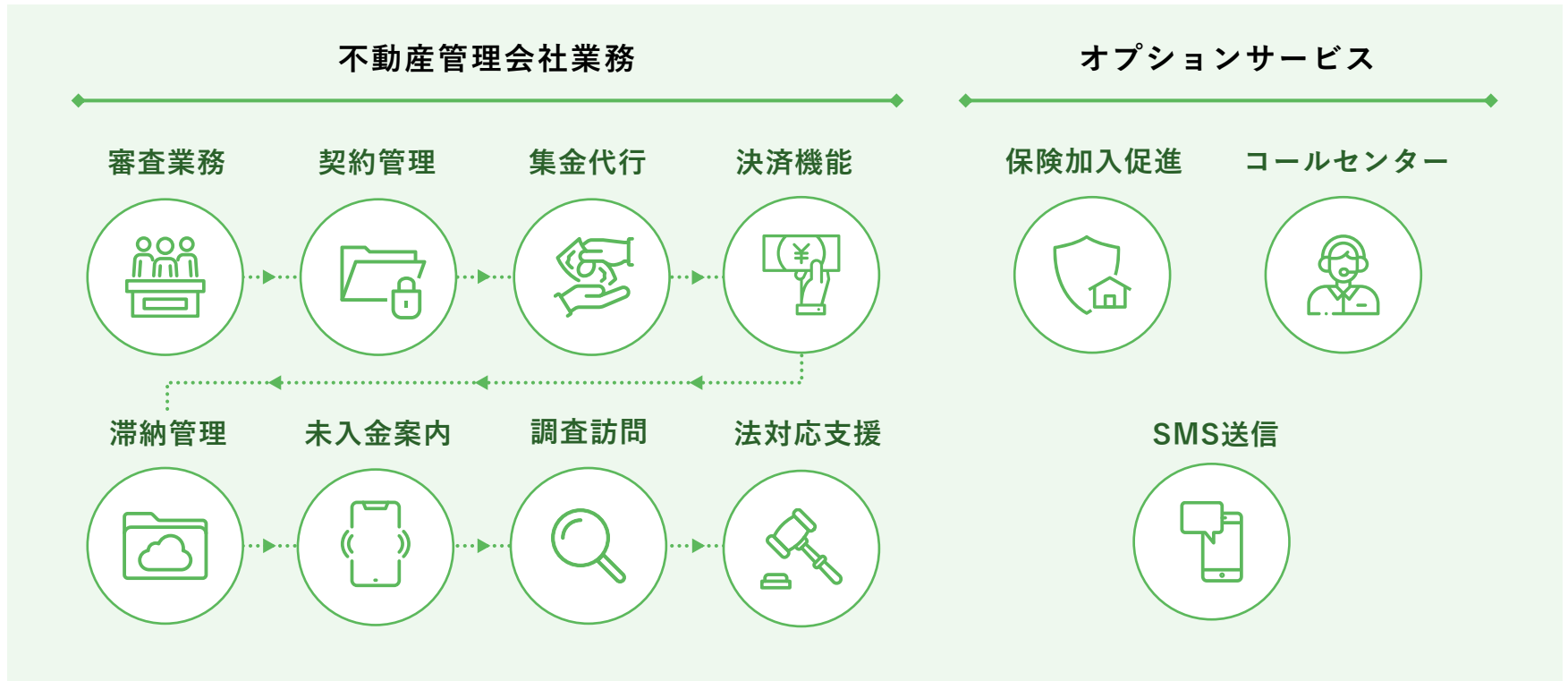


他事業へ
展開



ソリューション事業

家賃債務保証で培ったノウハウで独自の業務支援サービスを提供



固有の顧客ニーズに対して専門サービスで解決する

1

会社概要

2

2026年3月期 業績

3

2027年3月期 会社計画

4

APPENDIX

業績ハイライト

- 売上高、営業利益、当期純利益が過去最高を更新
- 売上は前年比 **116.2%**、営業利益は前年比 **118.8%**
- 年間配当は **38.0円**(+13.0円)を実現、配当性向も48.7%となり**10期連続増配**を実現

売上高

12,283百万円
(前年比116.2%)

営業利益

2,766百万円
(前年比118.8%)

当期純利益

1,744百万円
(前年比128.2%)

配当

38.0円
(前年+13.0円)

時価総額

239億円
(前年+64億円)
※3月末終値ベース

EPS

77.9円
(前年+17.2円)

ROE

23.2%
(前年20.9%)

業績の概要

- 売上高では、保証事業の家賃・医療・介護、いずれも**二桁増収**
- 営業利益では、保証事業の成長に伴う業務コストが増加するも、貸倒コストの安定化や効率的な回収活動、子会社の利益貢献により**二桁増益**を実現

(百万円)

	2025/3 実績	2026/3 実績	前年同期比
売上高	10,572	12,283	116.2%
営業利益	2,329	2,766	118.8%
(利益率)	22.0%	22.5%	-
経常利益	2,345	2,797	119.3%
(利益率)	22.2%	22.8%	-
純利益	1,360	1,744	128.2%
(利益率)	12.9%	14.2%	-

売上高は前年同期比 **116.2%**と成長

- 家賃債務保証の成長が貢献した更新保証料の伸長が牽引
- 医療・介護費用保証の売上および新規導入件数が続伸し、事業は成長フェーズに
- 完全子会社化したキャロルシステムも増収に寄与

営業利益は前年同期比 **118.8%**と好調

- 家賃債務保証の成長に伴う業務コストは増加傾向だが、効率的な回収活動により貸倒コストの伸びは抑えられ増益のトレンドが継続
- ラクーンレントを吸収したプレミアライフ(PRL)も増益に寄与

第3次中期経営計画達成に向けた2年目のアクション

- 医療・介護など新分野が躍進。さらなる促進を図り、成長の第二の柱に
- 当社初となる他業界企業のM&Aを実施。DX推進を加速させる狙い
中計3年目やその先を見据え、M&Aの継続検討およびPMIを実施

キャロルシステム株式会社

■ 事業内容

● Webサイト・クラウド基盤構築

CMSを用いた大規模サイト構築やAWS/Azure等のクラウド基盤設計、WAF導入等のセキュリティ対策まで、セキュアで安定的な運用環境を一貫して提供

● 業務システム開発・DX支援

既存システムの刷新やAI技術を活用した効率的なシステム開発、IT部門の業務効率化を担うアウトソーシング（BPO）などを展開


● エンジニアリング・ソリューション

常駐型やラボ型、顧問型など顧客ニーズに最適化した形態で技術力を提供。システムの設計から品質評価・検証まで、開発工程を幅広くサポート

■ 完全子会社化の目的

- ✓ DX経営の重視に向けた様々なチャレンジに取り組み、お客様のニーズをより叶えるサービスの提供を可能にする
- ✓ 既存取引先とのリレーション強化や新規顧客の獲得、およびグループ業績に貢献頂く

所在地	東京都渋谷区南平台町16-25	
資本金	66百万円	
設立年月日	1991年2月	
直近1年の経営成績及び財政状態	売上高	1,251百万円
	営業利益	32百万円
	純資産	327百万円
	総資産	608百万円



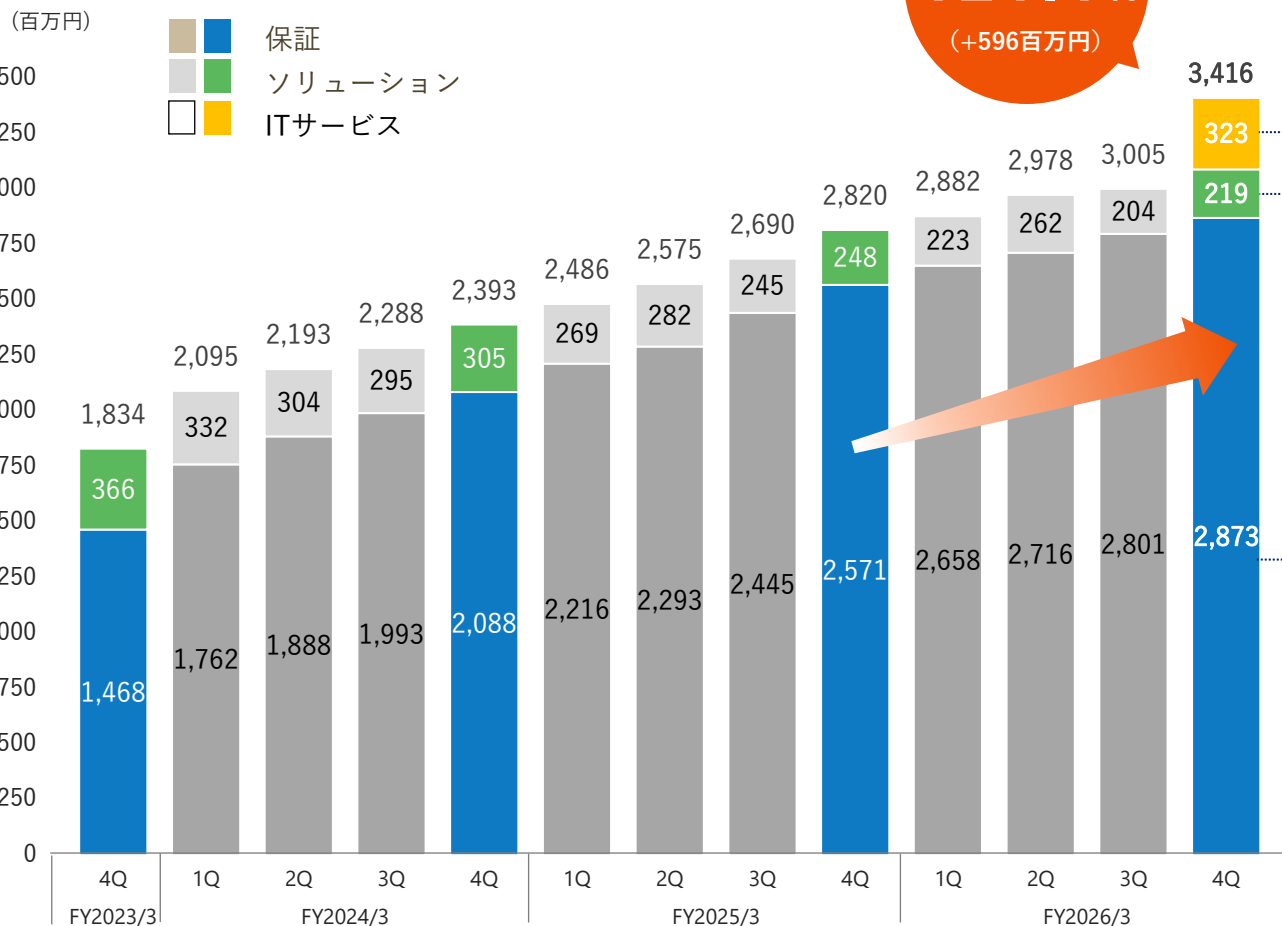
売上高の四半期推移

■ 保証事業が堅調に推移、新たに加わったITサービス事業が成長の後押しに

前年同期比 121.1% (+596百万円)

※2024年3月期以降は連結数値となります。

前年同期比
121.1%
(+596百万円)



ITサービス事業

キャロルシステムにて展開。
株式取得により第四半期より売上計上。

ソリューション事業

前年同期比 88.1% (-29百万円)
C&Oサービスから保証商品への
シフトは続く。
家賃保証システム 地銀モデル※は
計3つの地方銀行にて運用。

保証事業

前年同期比 111.8% (+302百万円)
家賃債務保証は更新保証料の増加で
前年同期比 **108.4%** (+204百万円)。
医療費用保証は前年同期比 **138.6%**
(+40百万円)と成長が持続。
介護費用保証は前年同期比 **238.2%**
(+51百万円)と大幅に成長。

※家賃保証システム 地銀モデル

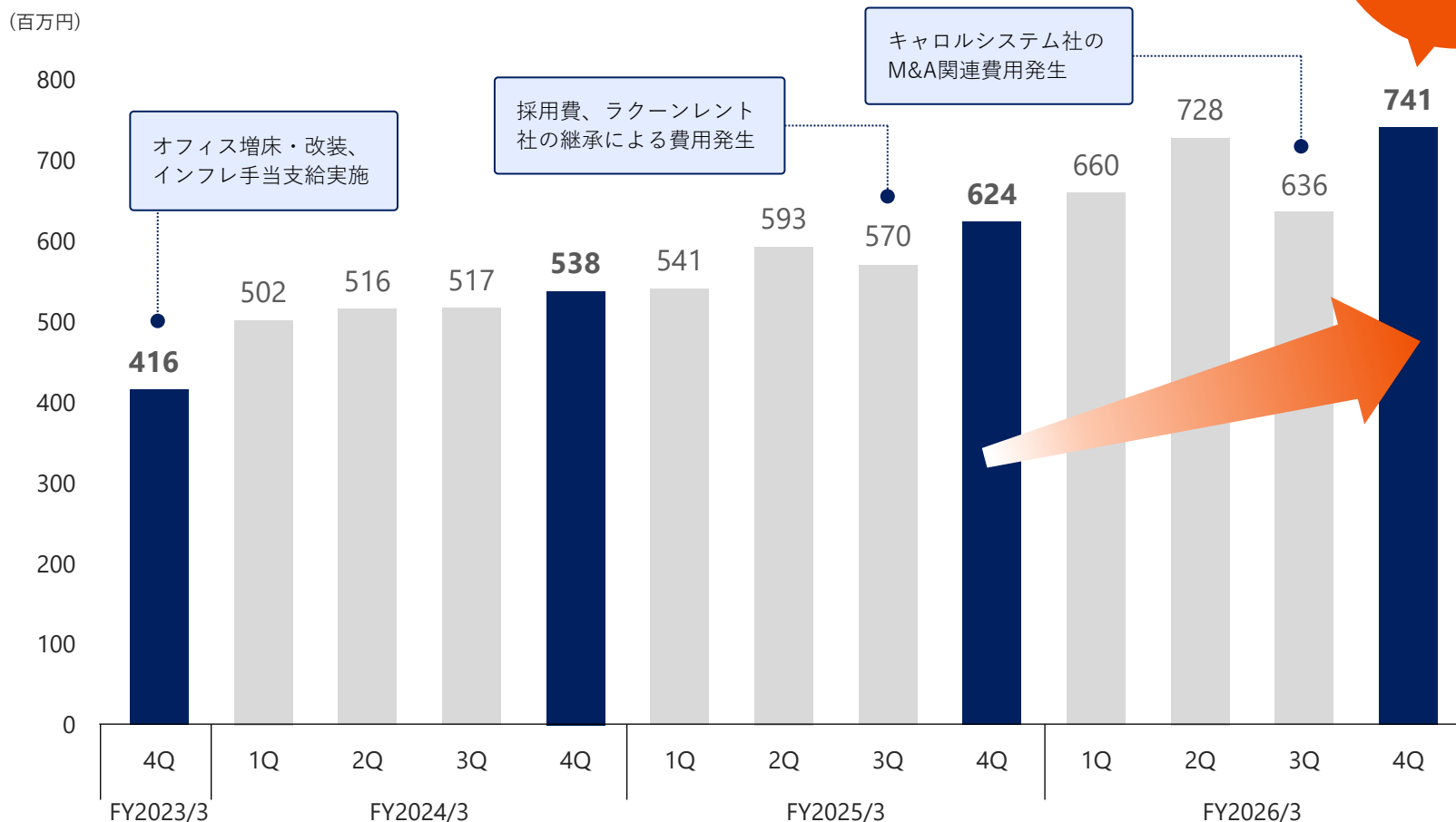
地方銀行へ当社のシステム・ノウハウ・オペレーションを提供し、地銀の保証事業の構築・運用を伴走するサービス

営業利益の四半期推移

■ 営業利益額は前年同期比118.7%と増加

保証事業の保有契約数の増加に伴い、業務委託手数料や口振決済手数料の費用が増加
また、キャロルシステム社の株式取得により子会社化
一方、審査や回収業務の継続的な改善、PRL社の債権回収体制の強化も相まって
営業利益の増加を実現

前年同期比
+118.7%
(+116百万円)



※2024年3月期以降は連結数値となります。

営業利益の増減分析

■ 保証売上・ITサービスの増収が利益に寄与。

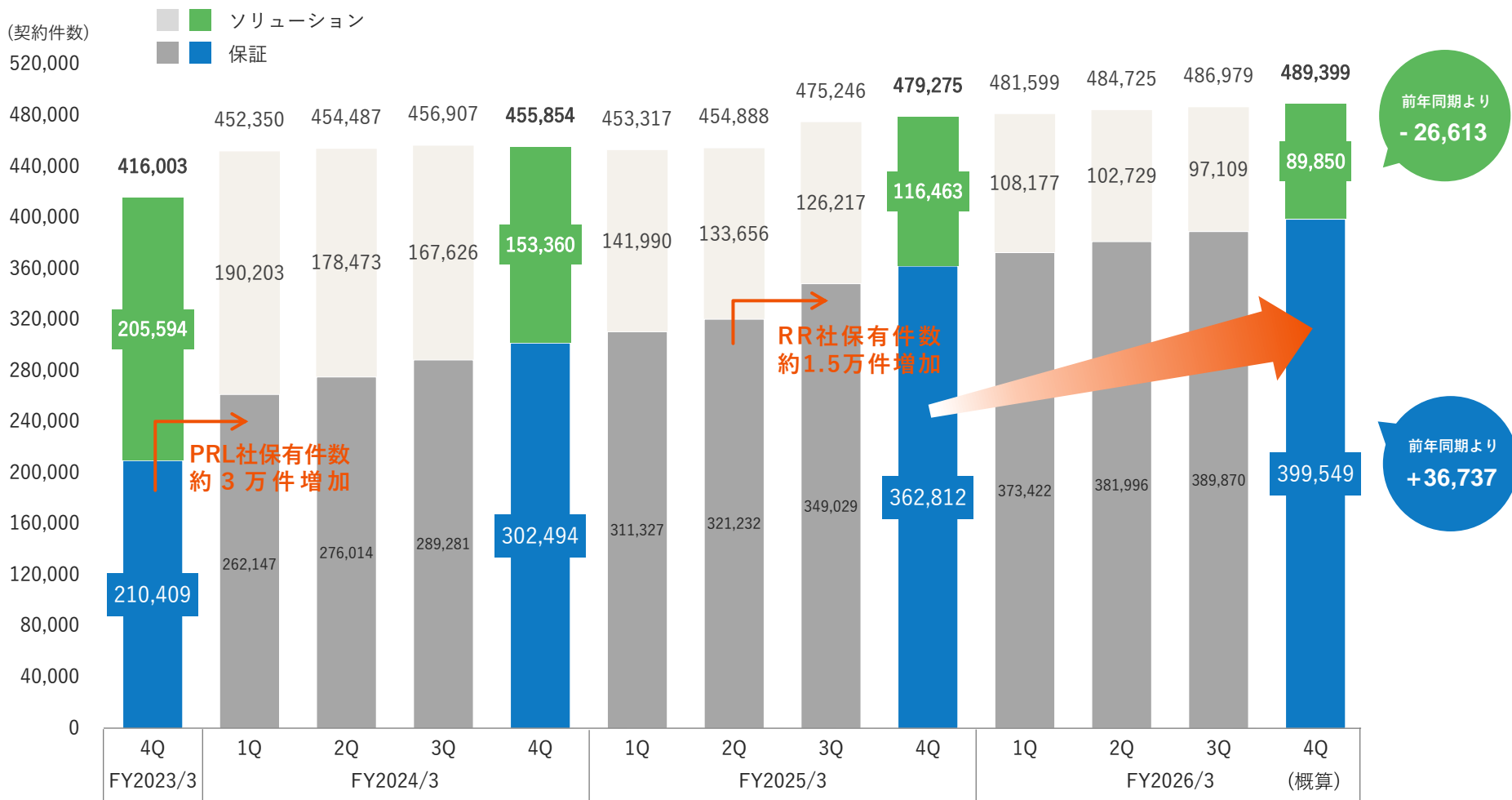
売上増に連動する関連費用(業務委託手数料・決済手数料、人件費)が増加するも貸倒コストは見通しを下回り、増益にて着地。



家賃分野 | 保有件数の四半期推移

■ 保証分野が成長を牽引

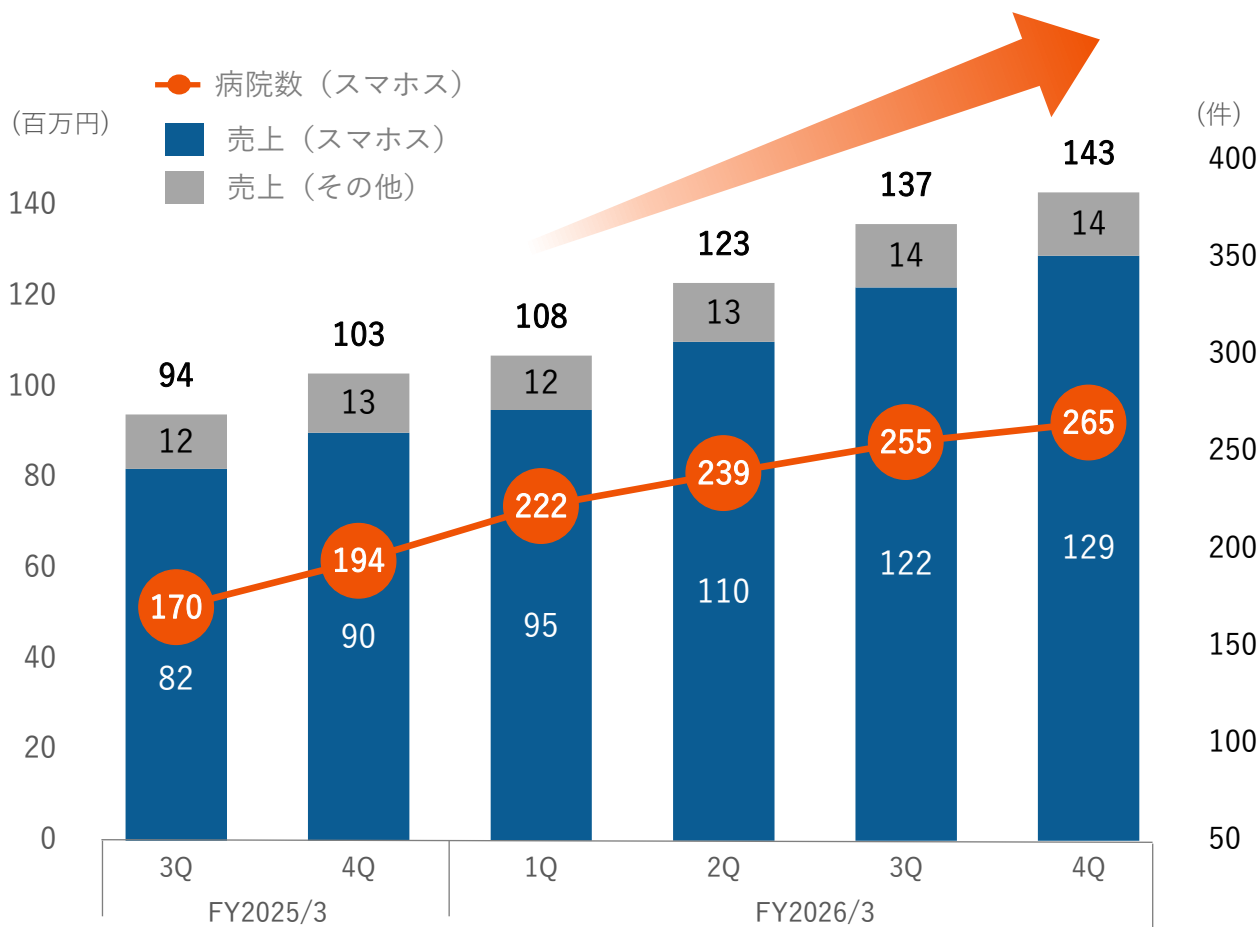
賃貸借契約の全件自動付帯されるソリューション商品から、任意で付帯される保証商品に切り替わりは継続。保証の構成比が高まりつつ保有数全体でも成長が続く



新分野 | 医療費用保証の四半期売上推移

■ スマホ営業活動活発化、順調に導入医療機関数を伸ばし売上也拡大

- ・ 保険会社との協業や各病院協会へのアプローチが実を結び、導入数が増加
既存導入先からの紹介案件も増加し、成長トレンドは続く
- ・ 2年目以降に保証料が目減りする課題も乗り越え、契約増数が売上増と連動



医療売上
前年同期比

138.6%

● 連帯保証人代行制度 スマホスは続伸

265 医療機関

(前年同期より + 71 病院)

62,729 病床

(前年同期より + 16,906 床)

● 医療費用保証付き入院 セット及びその他商品

21 医療機関

(前年同期より - 9 件)

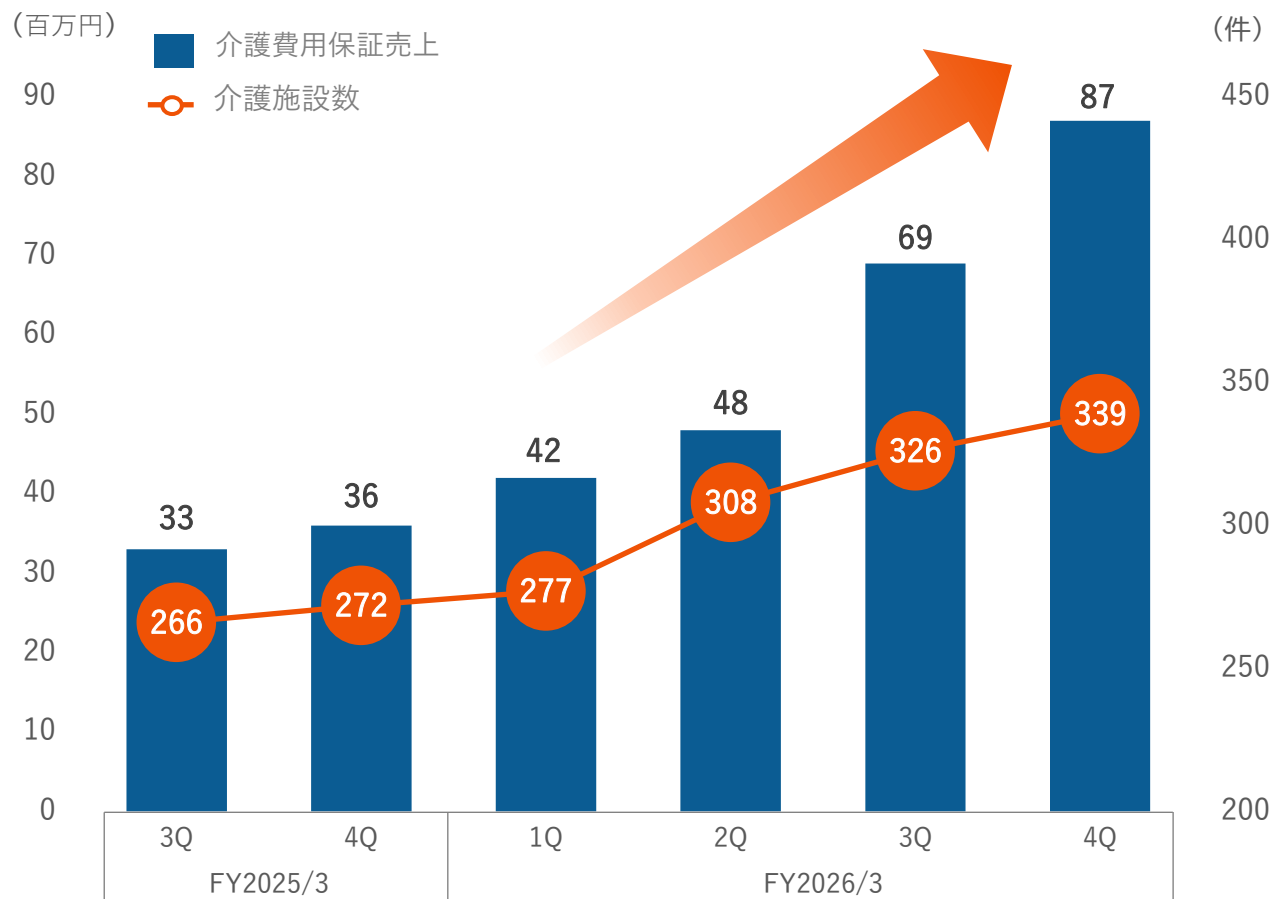
5,458 病床

(前年同期より - 462 床)

新分野 | 介護費用保証の四半期売上推移

■ 介護分野 傷害保険付き介護費用保証が好調

- ・ 今四半期で新たに12事業者を導入
- ・ 傷害保険付き商品が保証付保率の向上に寄与し、売上・契約件数を着実に伸ばす。営業体制を強化し事業の成長を加速させた



介護売上
前年同期比

238.2%

● 傷害保険付き 介護費用保証が続伸

145 介護事業者

(前年同期より+65 事業者)

7,328 契約件数

(前年同期より+5,682 件)

● その他商品

194 介護事業者

(前年同期より+2 事業者数)

5,243 契約件数

(前年同期より+1,518 件)

その他財務データ(貸借対照表)

(百万円)

	2025/3 (前期)	2026/3 (今期)	増減額
流動資産	10,004	11,060	1,055
現金及び預金	6,822	7,229	407
売掛金	206	387	180
立替金	4,991	6,048	1,056
その他	540	672	132
貸倒引当金	-2,555	-3,277	-721
固定資産	1,256	1,792	535
有形固定資産	183	230	46
無形固定資産	311	713	401
投資その他の資産	761	849	88
流動負債	4,108	4,505	397
内・前受収益	2,239	2,341	102
内・保証履行引当金	826	868	41
固定負債	182	211	28
純資産	6,970	8,135	1,165
総資産	11,261	12,853	1,591

保証契約保有件数の
順調な増加に連動

月次更新型商品の契約件数の
増加に伴い、前受収益は
緩やかな伸びに落ち着く
※前年同期比104.6%

家賃債務保証の
契約増加に連動

1

会社概要

2

2026年3月期 業績

3

2027年3月期 会社計画

4

APPENDIX

全体計画サマリと進捗

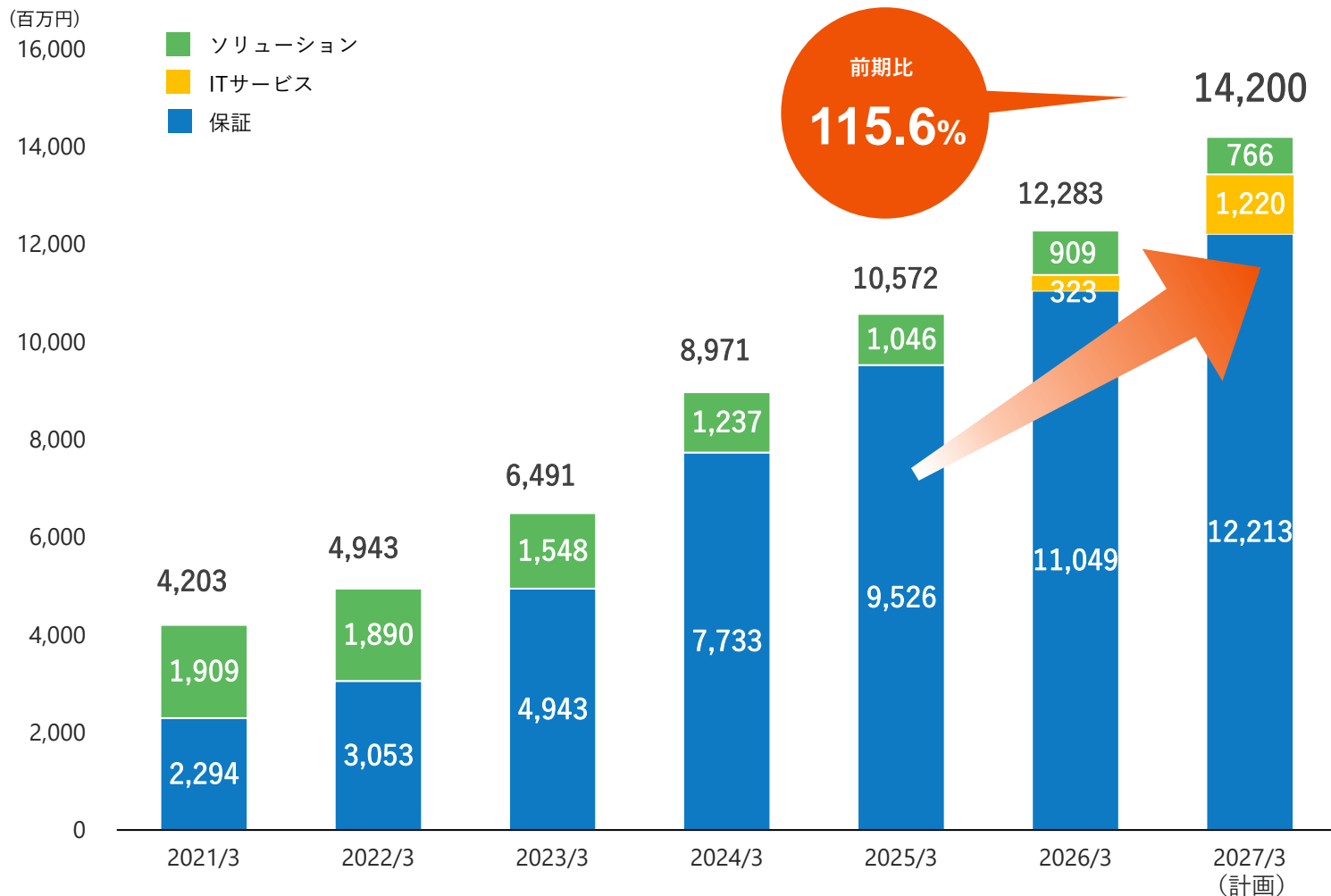
- 中計に対して売上高は142億円を計画するも、**営業利益30億円を必達**
- 中長期的な成長基盤を構築し、**プライム市場への再上場に向けて順調に進捗**

(百万円)

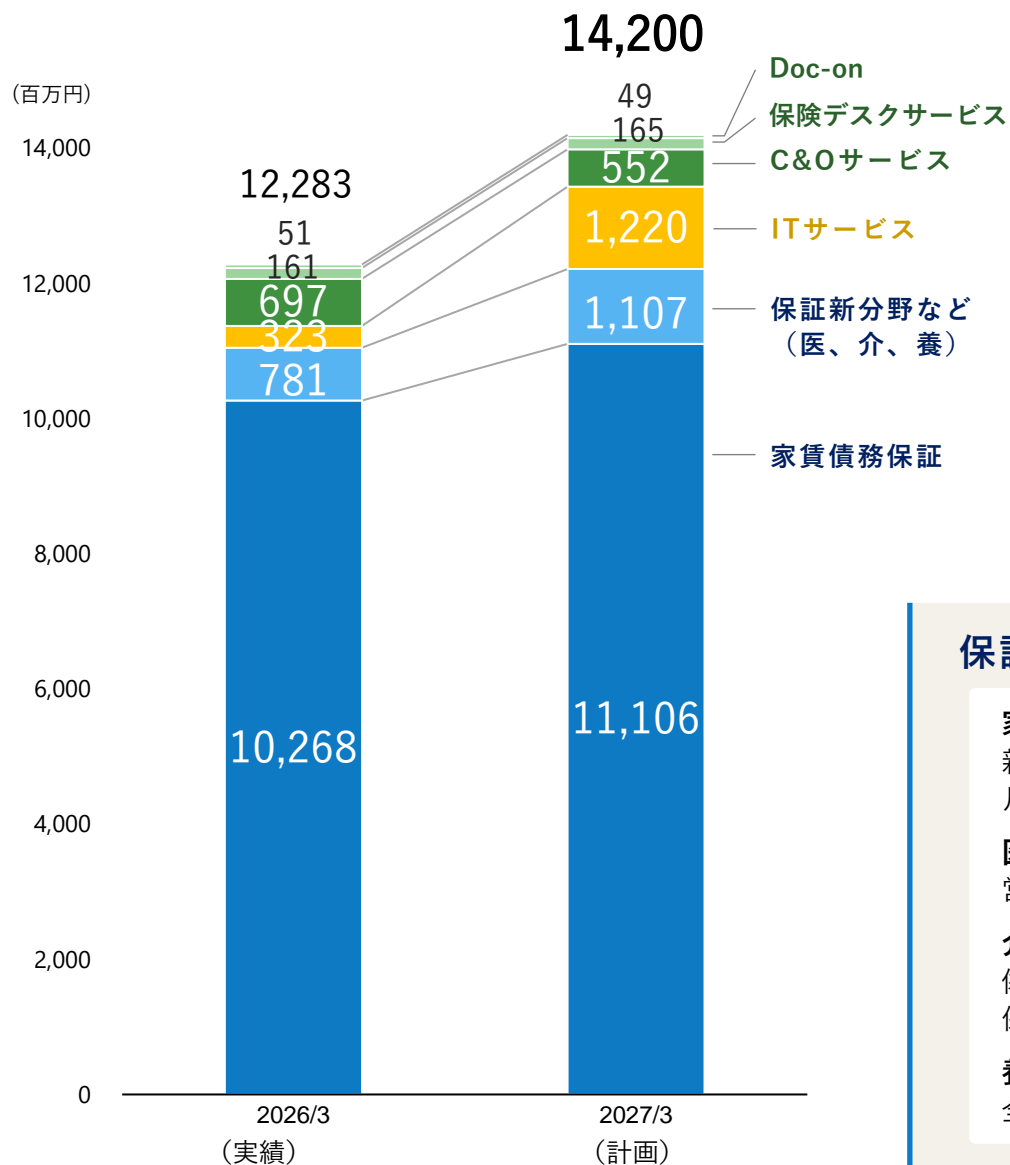
	2026/3 実績	2027/3 計画	前年比	上期計画	中期 経営計画
売上高	12,283	14,200	115.6%	6,850	15,000
営業利益	2,766	3,000	108.4%	1,410	3,000
(利益率)	22.5%	21.1%	-	20.6%	20.0%
経常利益	2,797	3,020	108.0%	1,420	-
(利益率)	22.8%	21.3%	-	20.7%	-
純利益	1,744	1,840	105.5%	890	-
(利益率)	14.2%	13.0%	-	13.0%	-

売上高の年間推移と計画

- 家賃債務保証は、居住用・事業用商品の拡販を推進し売上の土台作りを
- 医療・介護・養育費保証は、新規契約のさらなる獲得に向けて営業活動を強化
- 子会社のキャロルシステムはITサービス分野にて売上に貢献



売上高の年間計画（詳細）



ソリューション事業

Doc-on及び保険デスクサービス

引続き拡販を進める

C&Oサービス

家賃債務保証へのシフト継続により減少

ITサービス事業

キャロルシステム

Webサイト企画・クラウド基盤構築や業務システム開発・DX支援、エンジニアリング・ソリューションの受注を促進

保証事業

家賃債務保証

新規契約の増加トレンドは継続 また、保有契約および月次更新型契約の増加により更新保証料も増加

医療費用保証

営業体制・商品力の強化により、さらなる拡販を見込む

介護費用保証

傷害保険付き商品の拡販に向け営業体制を強化し、保証の利用率向上を推進

養育費保証

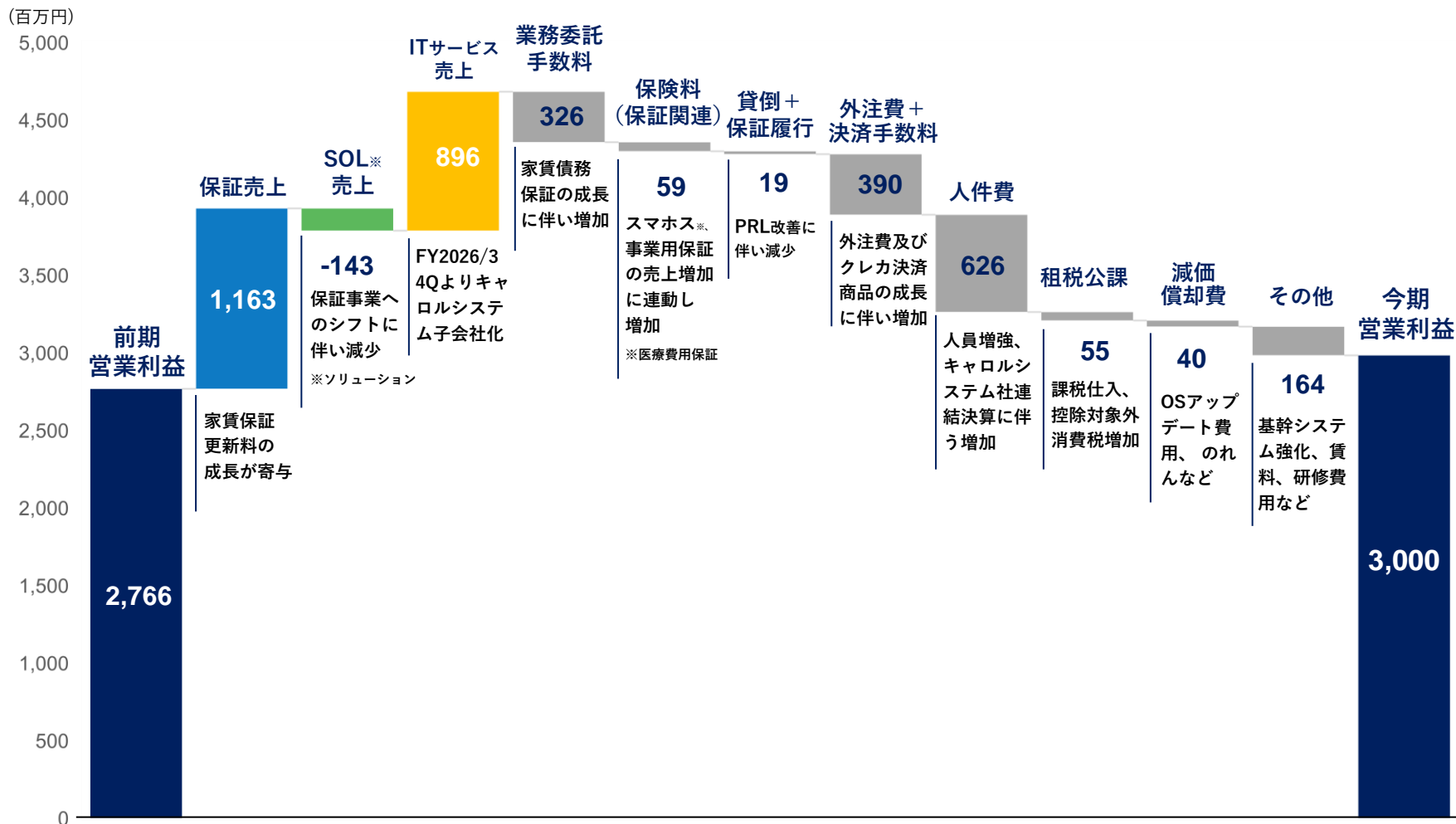
全国の地方自治体での事業化を推進

営業利益の増減分析（計画）

■ 保証事業の成長により増収増益を推進

営業利益額は、各事業の成長に伴う仕入費用増加を上回る拡大を計画

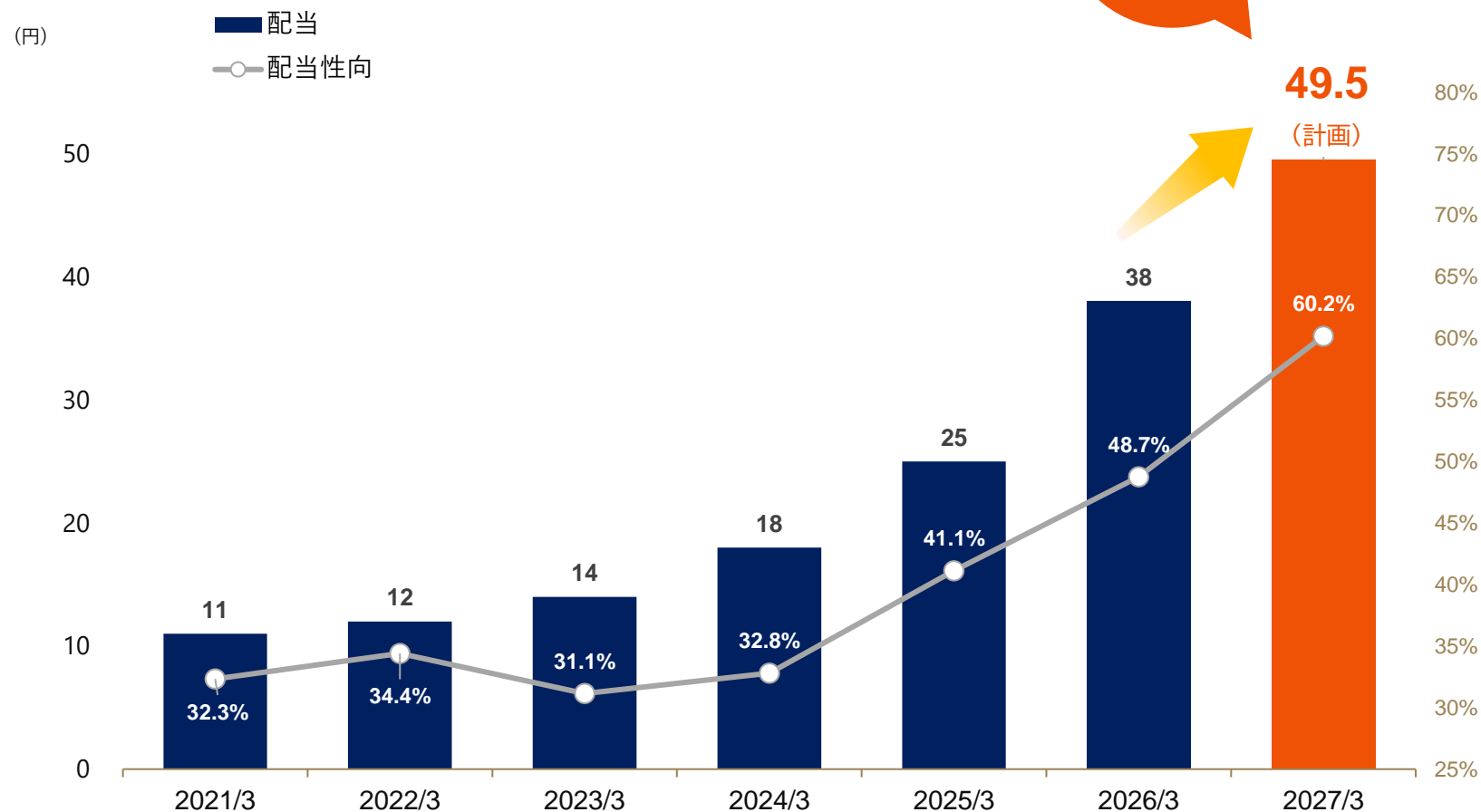
■ 人員の補強や基幹システムの強化、社員教育研修を実施予定



配当の年間推移と計画

■ 11期連続増配を計画、さらなる株主還元を推進

- ・ 配当は前期から**11.5円**増配し、**49.5円**の配当を計画
- ・ 配当性向 **60.2%**を実現する



1

会社概要

2

2026年3月期 第4四半期業績

3

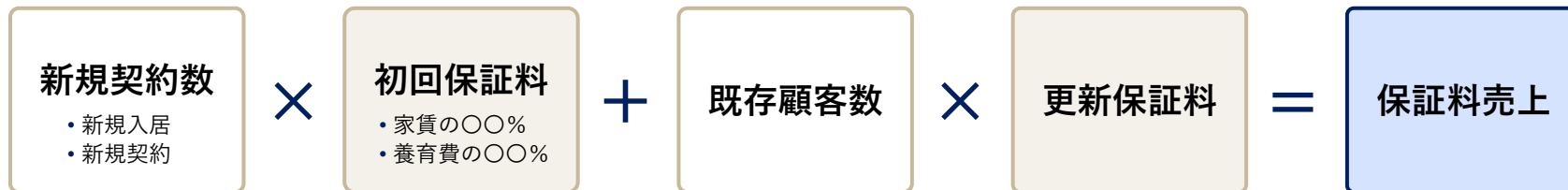
2027年3月期 会社計画

4

APPENDIX

主要KPI

■ 家賃・介護・養育費保証



※ 保証期間で按分計上

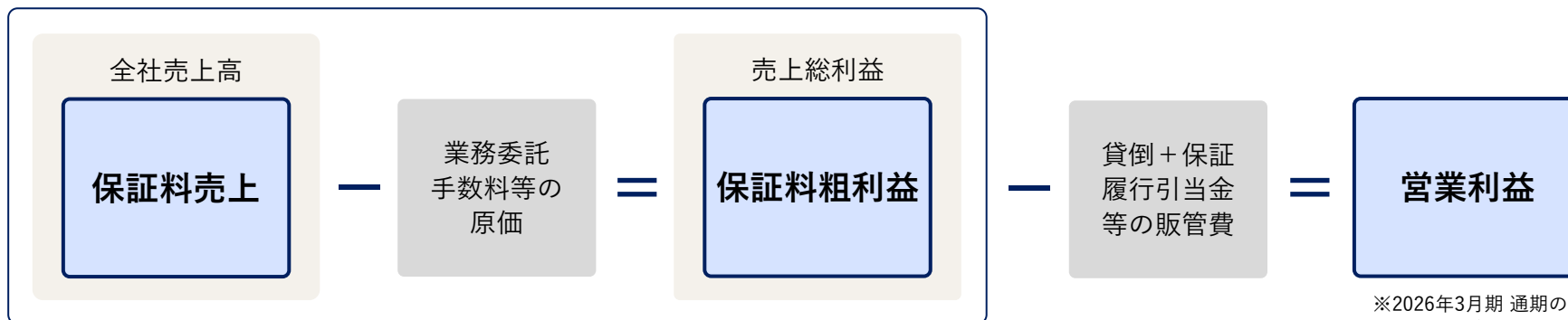
■ 医療費用保証



※ 保証期間で按分計上

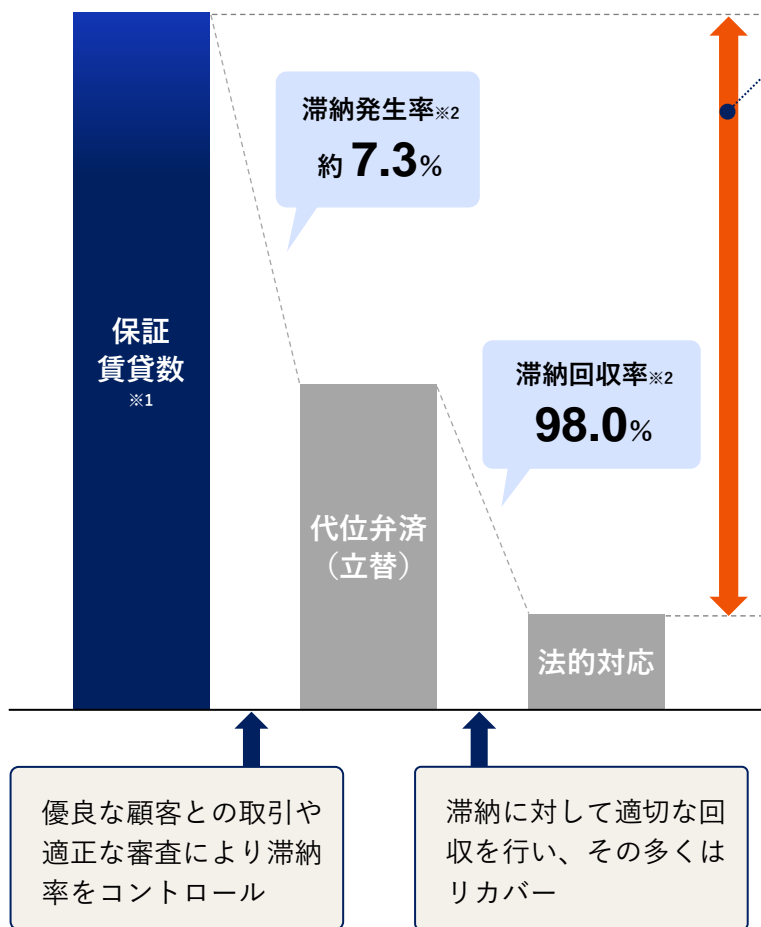
スマホス

財務構造



※2026年3月期 通期の営業利益率は22.5%

約 **38** 万件



このギャップが利益の源泉

— 利益を生み出す 3つの強み —

評価

- 的確なリスク評価による緻密な運営
- 無理な拡大ではなく、優良な貸主／借り手を選択していくことで、経済性が向上（高利益率）
- 顧客層拡大の好循環が生まれる

回収

- コンプライアンス重視の回収（上場時も厳しく審査され証明）
- 正当な法的処理を着実に実行
- 専門スタッフによる効率的な回収スキームとそれらを支えるIT／インフラ

専門性

- 審査や回収ノウハウ（専門性）の積み上げ
- クライアント（不動産管理会社・病院など）のスタッフを不慣れな業務から解放
- ソリューション提案によるニーズの解決

※1 2026年3月末時点の当社の家賃保証契約数

※2 過去12ヵ月間の移動平均より算出

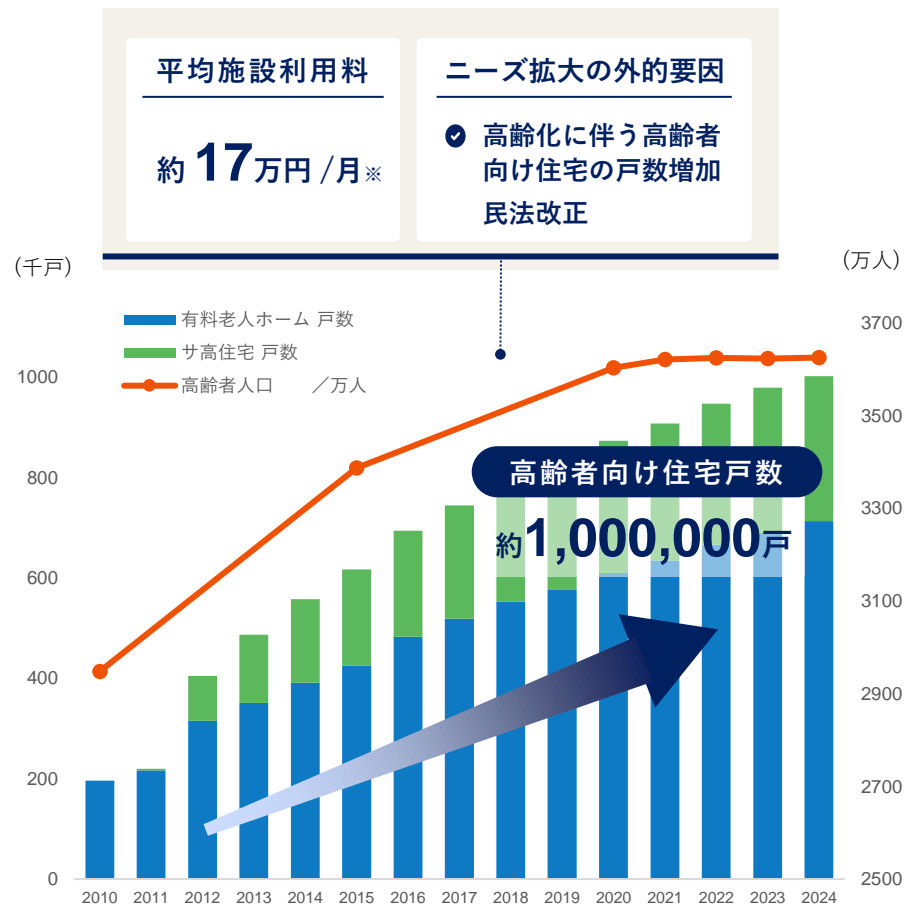
医療費用保証

大手損保会社との提携により、
病院への導入を加速度的に増加させる



介護費用保証

介護施設からの引き合いが増加
大手損保会社と提携しより加速させる



(参考) サ高住の戸数推移 | 一般社団法人 高齢者住宅協会
社会福祉施設等調査 結果の概要 | 厚生労働省
統計からみた我が国の高齢者 | 総務省統計局

これまで地縁・親族で支えていた個人の信用を保証会社が企業として保証する社会へ

これまでの社会

管理会社や病院など



無制限の個人連帯保証を要求

- 実際は連帯保証人から債権を回収できないこともあり、未収金の問題も切実
- 適切な信用力の評価ができず機会損失を生む恐れ

利用者（個人）



以前から難しい保証人の確保

- 自分の病気を知られたくない、人間関係の希薄化など、様々な理由により連帯保証人を用意するのが困難に
- 一方で連帯保証人を引き受けたことで破産するケースも

社会の変容 民法改正

保証の極度額設定が必要に

- 民法改正により個人の連帯保証人に対する事務手間が増加するケースも
- 極度額を超えた部分の債権についてはこれまで以上に回収が困難に

保証人の確保がより困難に

- いざ保証の極度額を提示されると『そんなに払えない』と断られてしまうなど、これまで以上に連帯保証人を頼みにくくなるというケースも

新しい社会

個人の信用力を社会システムで保証 社会全体で貸し手・借り手の非対称性を解消し、あらゆる取引を活性化

- ✓ 保証会社が企業として個人を保証
- ✓ 審査システムによる適正な評価
- ✓ 多数の保証を引受けリスクを分散
- ✓ 信頼を守るための盤石な財務基盤

社会全体の効率性向上

第3次中期経営計画の目標値

ホップ
第1次中期計画
(2019～2021/3)

ステップ
第2次中期計画
(2022～2024/3)

ジャンプ
第3次中期計画
(2025～2027/3)

Zero to One
常に『ゼロからイチ』を実現します

Road to the higher
売上100億円を射程圏に引寄せる

Change the Stage

さらなる成長ステージへ躍進を果たす

(百万円)

	スタート 2024年3月期	ゴール 2027年3月期	期間成長率
売上高	8,971	15,000	1.7倍
営業利益	2,073	3,000	1.4倍
営業 利益率	23.1%	20.0%	-
配当性向 (配当金)	32.8% (18円)	40~60% (47円)	最終年度に 60%を目標
ROE	20.16%	20%以上	-

第三次中期経営計画の施策

- 営業利益率よりも売上成長を目指しつつ、増収増益の連続記録を更新します
 - ▷ 家賃債務保証に続く売上の柱に医療・介護費用保証を育成
 - ▷ 営業利益率は20%に抑え、成長の投資原資に
 - ▷ 成長に向けて投資
 - ・ 医療・介護費用保証の先行投資
 - ・ M&AのPMI(一時的利益率ダウン)の構え
 - ・ DX投資、事業創造などのチャレンジ
- 株主還元はステージアップを実現
 - ▷ 配当性向は40~60%へ
 - ▷ 最終年度は60%を目指す

資料中の業績見通しに関する記述は現時点における情報に基づき判断したものであり、実際の業績はさまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等があります。

本資料に関するご意見・ご質問、及びその他IRに関するご意見・ご質問は下記窓口までお問い合わせください。

問合せ窓口 : 株式会社イントラスト IR
E-mail : ent-ir@entrust-inc.jp

当社IRサイト



当社IRメール
マガジン



シェアードリサーチ社
企業調査レポート

