



2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社イントラスト

証券コード：7191

1 | 2025年3月期 第1四半期業績

2 | 2025年3月期 会社計画

3 | 会社情報

1 | 2025年3月期 第1四半期業績

2 | 2025年3月期 会社計画

3 | 会社情報

業績の概要

- 家賃債務保証の成長が寄与し、売上・利益ともに増収増益
- 保証事業の成長に伴い業務委託手数料や貸倒・保証履行費用が増加、営業利益は21%を推移

(百万円)

	2023/6 実績	2024/6 実績	前年比
売上高	2,095	2,486	118.6%
営業利益	502	541	107.7%
(利益率)	24.0%	21.8%	-
経常利益	496	544	109.8%
(利益率)	23.7%	21.9%	-
純利益	280	281	100.4%
(利益率)	13.4%	11.3%	-

売上高は前年比 **118.6%**と好調

- 家賃債務保証の成長が貢献し、初回・更新保証料共に成長

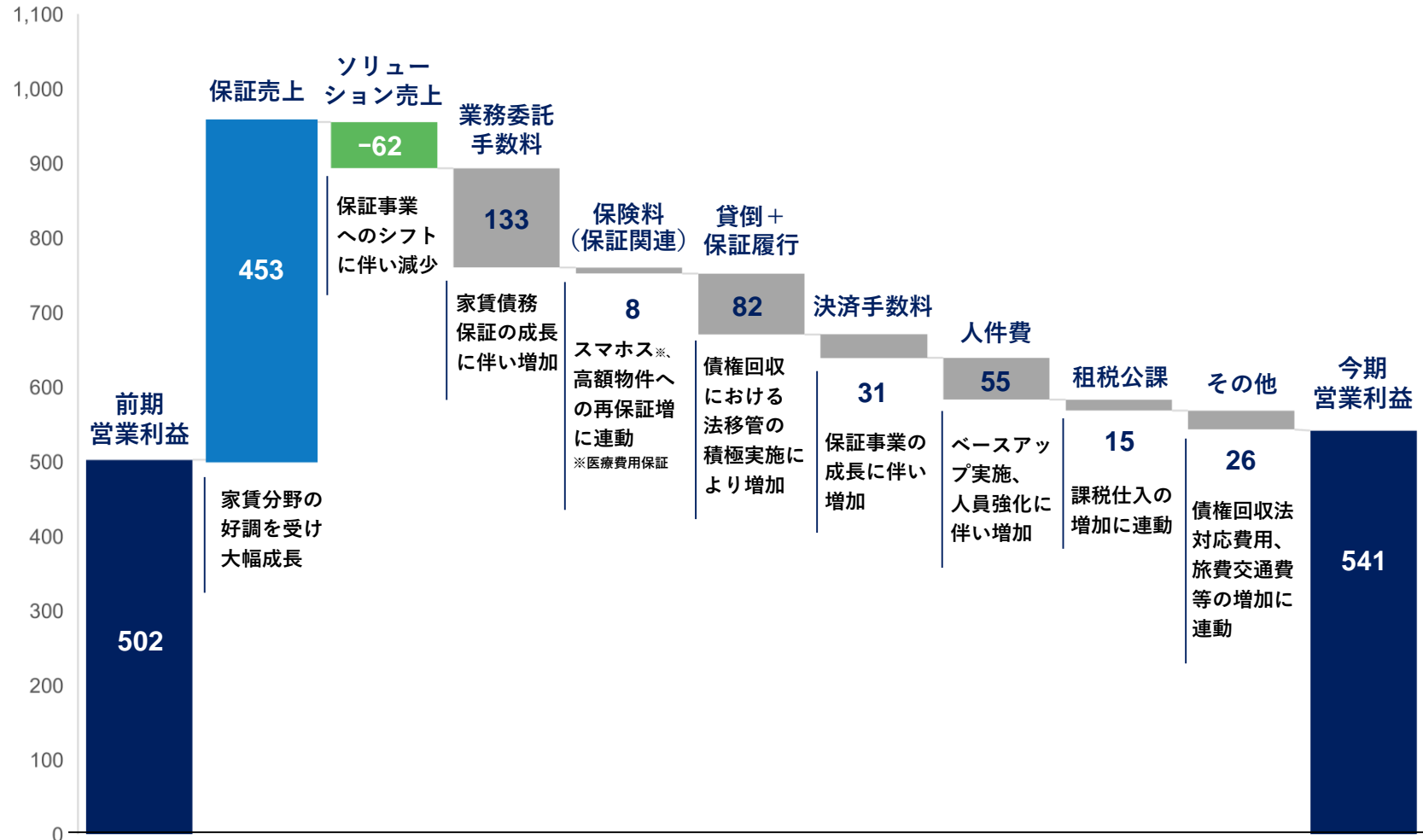
営業利益は前年比 **107.7%**

- 家賃債務保証の成長に伴い、業務委託手数料や家賃収納決済コスト、貸倒費用が増加

営業利益の増減分析

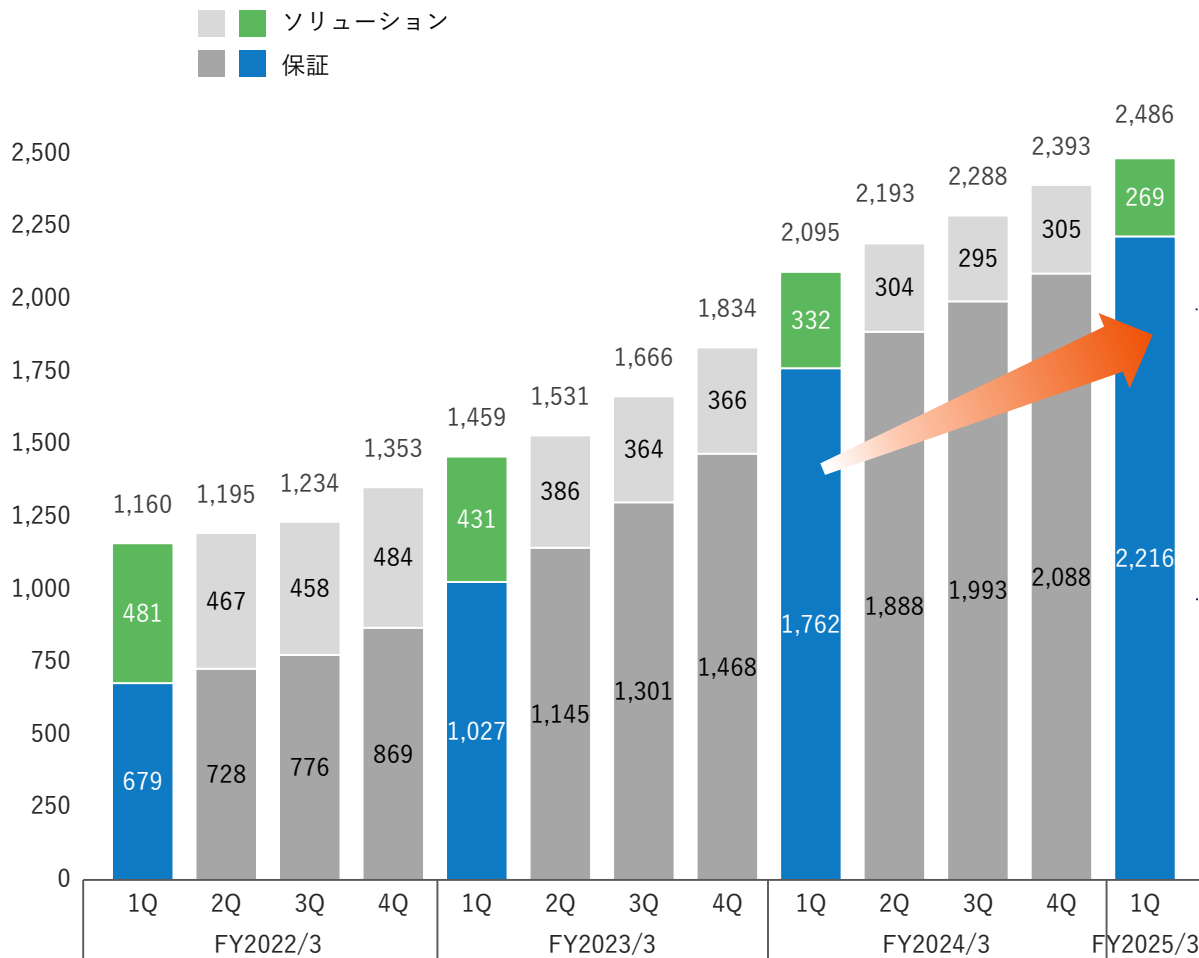
- 保証売上の増収に連動した関連費用(業務委託手数料、決済手数料、貸倒関連)が増加。利益を確保し、増益にて着地。

(百万円)



売上高の四半期推移

■ 売上は保証事業が牽引、堅調に増収をする 前年同期比118% (+390百万円)



前年同期比
118%
(+390百万円)

ソリューション事業

C&Oサービスから保証商品への
シフトは継続
前年同期比 81.1% (-62百万円)

保証事業

家賃債務保証の新規契約続伸、
および更新保証料増加により
成長
前年同期比125.7% (+453百万円)

※2024年3月期以降はPRL社との
連結決算の数値となります

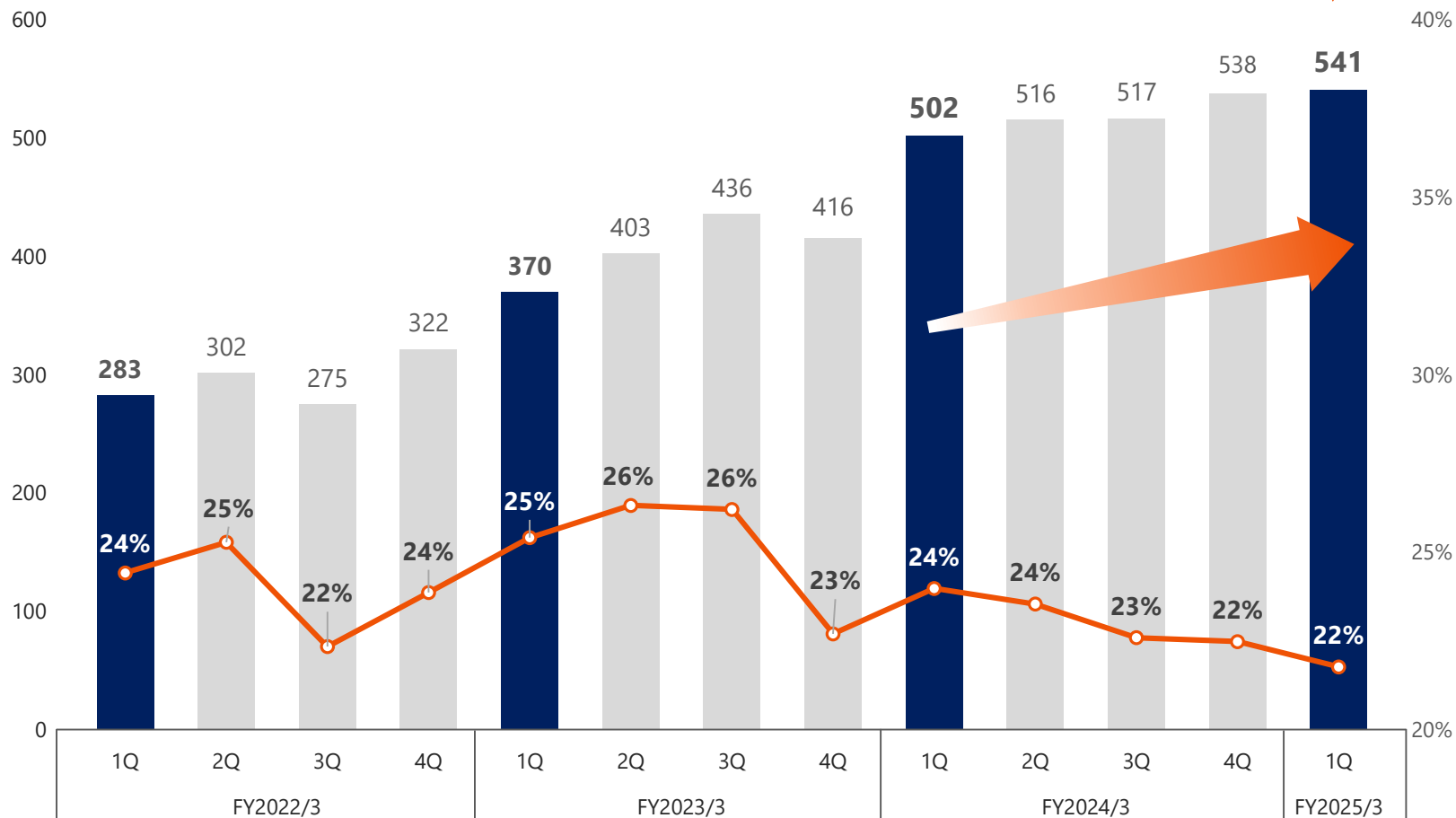
営業利益の四半期推移

- 営業利益額は、前期比107.7%と緩やかに増加
- 営業利益率は、業務委託手数料や決済手数料、貸倒費用、人件費の増加により減少するが、22%付近を堅調に推移。

前年同期比
+107.7%

(百万円)

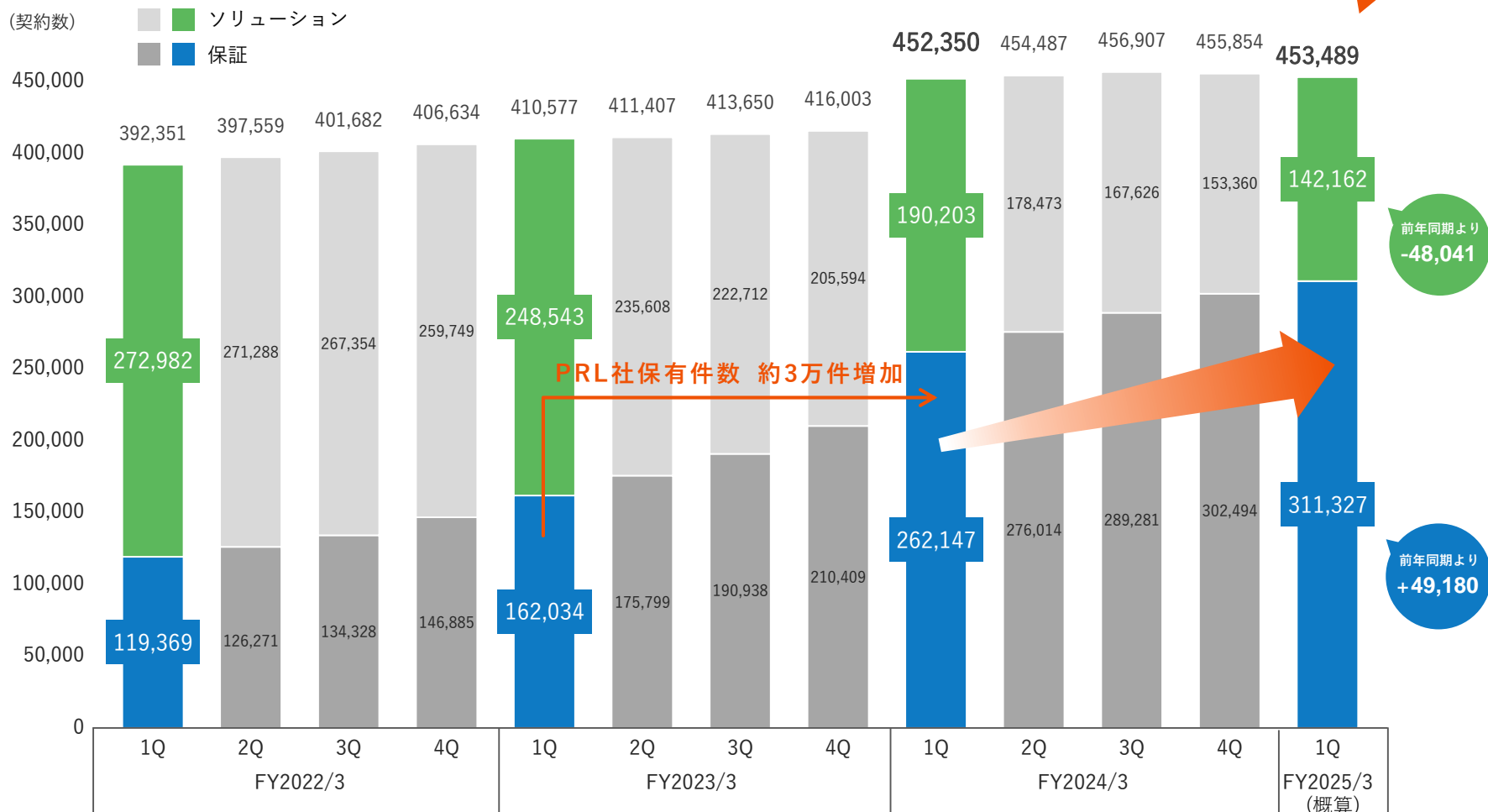
※2024年3月期以降はPRL社との連結決算の数値となります



家賃分野 | 保有件数の四半期推移

■ 保証分野が成長を牽引

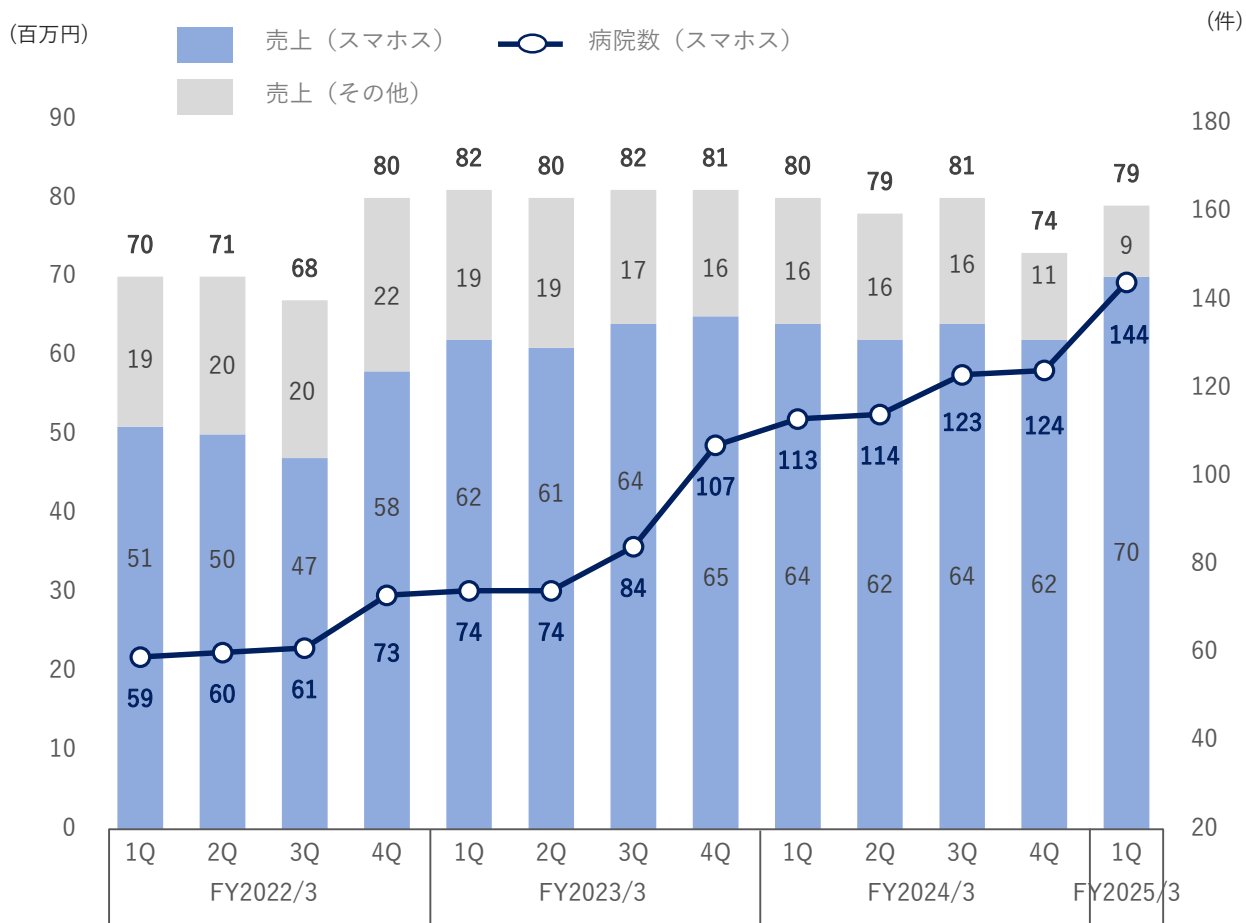
クライアントの管理物件に自動付帯されるソリューション商品から、任意付帯の保証商品に切り替わるトレンドの影響で、全体の保有契約数は減少するも、単価が高い保証商品が順調に成長し、売上は上昇。



新分野 | 医療費用保証の四半期売上推移

■ 営業活動活発化、順調に導入医療機関数を伸ばし躍進

- ・ 保険会社との協業や既存病院からの紹介が好調 前年同期 + 31病院で着地
- ・ スマホス売上は順調に拡大 その他商品は拡販縮小に伴い減少



● 連帯保証人代行制度 スマホスは続伸

144 医療機関
(前年同期より + 31病院)

35,089 病床
(前年同期より + 7,092床)

● 医療費用保証付き入院 セット及びその他商品

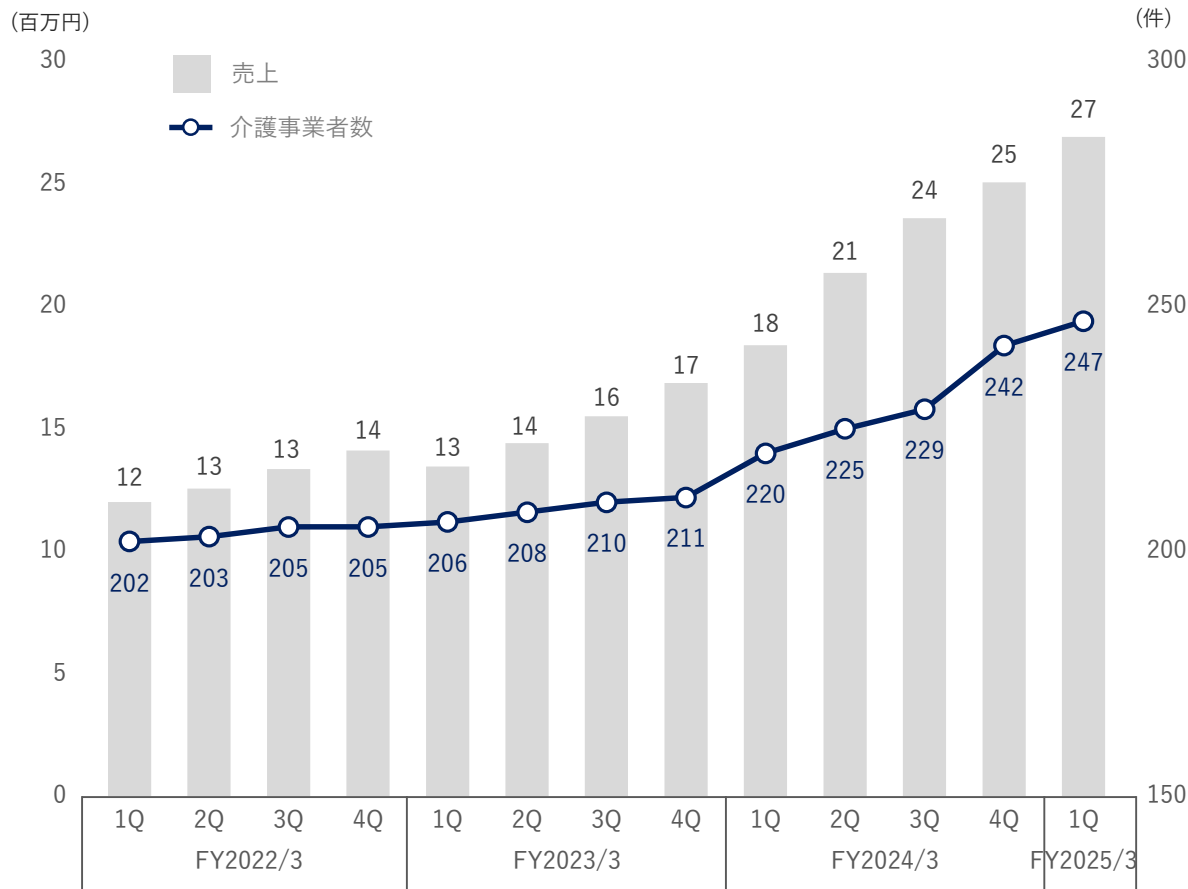
31 医療機関
(前年同期より - 31件)

5,571 病床
(前年同期より - 5,902床)

※収益性が低いため提携・拡販を縮小

■ 介護分野 傷害保険付き介護費用保証が好調

- ・ 前年同期より27事業者に新規導入。
傷害保険付き商品が好評、契約件数を着実に伸ばす。
- ・ 営業支援会社との協業を継続し、引き続き営業を推進



● 傷害保険付き 介護費用保証が続伸

56 介護事業者

955 契約件数

(cf. FY2024/3 4Q

51介護事業者、793契約件数)

● その他商品

191 介護事業者

2,794 契約件数

(cf. FY2024/3 4Q

191介護事業者、2,626契約件数)

※収益性が低いため拡販を縮小

契約件数について、前回は累計契約数で記載しておりましたが、今回より有効契約件数（現存する契約数）にて記載しております。

なお、上記 (cf.)内の数値は、2024年3月末時点の有効契約件数及び介護事業者数を記載しております。

その他財務データ(貸借対照表)

(百万円)

	2023/6 (前期)	2024/6 (今期)	増減額
流動資産	7,185	8,543	1,357
現金及び預金	4,695	5,481	786
売掛金	182	168	-14
立替金	3,110	4,314	1,204
その他	542	575	33
貸倒引当金	-1,344	-1,995	-651
固定資産	1,221	1,154	-66
有形固定資産	178	169	-9
無形固定資産	249	212	-36
投資その他の資産	793	772	-20
流動負債	2,879	3,377	497
内・前受収益	2,043	2,248	205
内・保証履行引当金	284	514	230
固定負債	152	164	12
純資産	5,375	6,156	781
総資産	8,406	9,698	1,291

保証契約保有件数の
順調な増加に連動

家賃債務保証の
新規契約増加に連動

家賃債務保証の新規契約増加に
伴い、翌月以降の収益源泉とな
る前受収益が増加(10%増)

※月次更新型商品の契約件数増加に伴い、
今後は穏やかに伸びる見込み

1

2025年3月期 第1四半期業績

2

2025年3月期 会社計画

3

会社情報

全体計画サマリと進捗

■ 第3次中期経営計画達成に向けて着実に前進

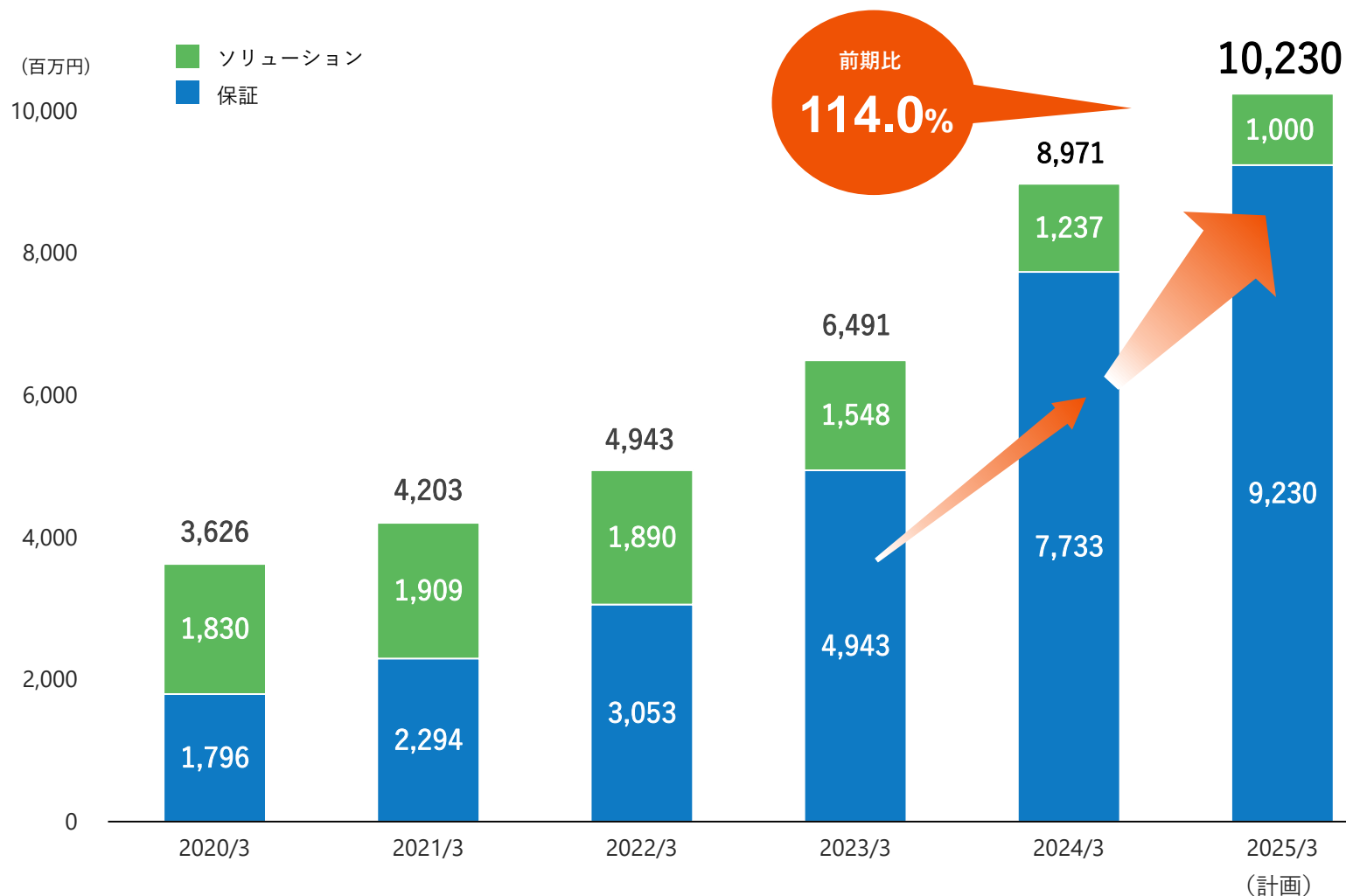
2025年度3月期の売上高102億円、営業利益23億円の必達を目指す

(百万円)

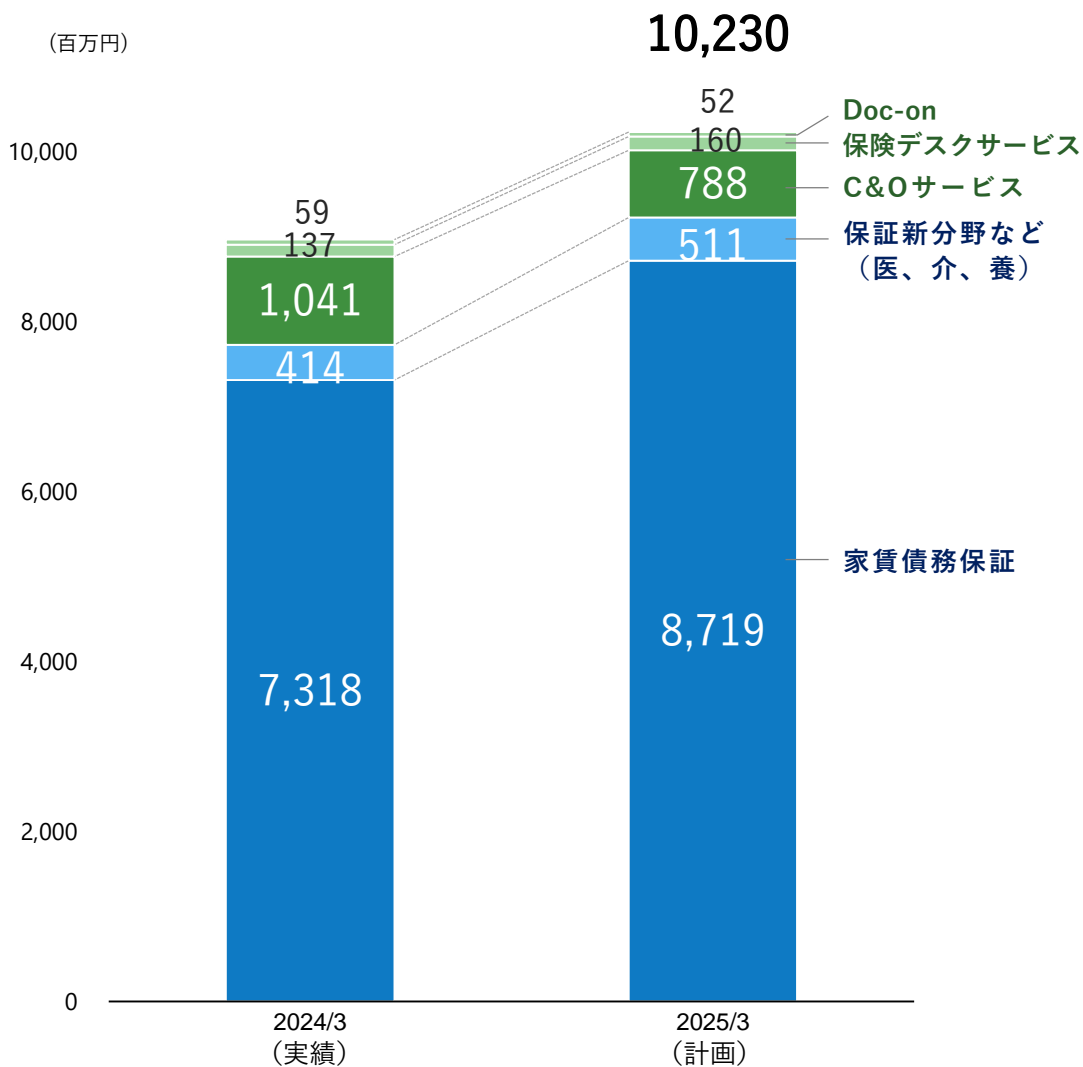
	2024/3 実績	2025/3 計画	2024/6 実績	進捗率	
				上期	年間
売上高	8,971	10,230	2,486	49.7%	24.3%
営業利益	2,073	2,320	541	46.3%	23.3%
(利益率)	23.1%	22.7%	21.8%	-	-
経常利益	2,070	2,320	544	46.6%	23.4%
(利益率)	23.1%	22.7%	21.9%	-	-
純利益	1,227	1,370	281	40.8%	20.6%
(利益率)	13.7%	13.4%	11.3%	-	-

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・介護費用保証は、新規契約のさらなる獲得に向けて営業活動を強化



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

保証事業

家賃債務保証

新規契約の増加トレンドは緩やかに継続
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大幅増

医療費用保証

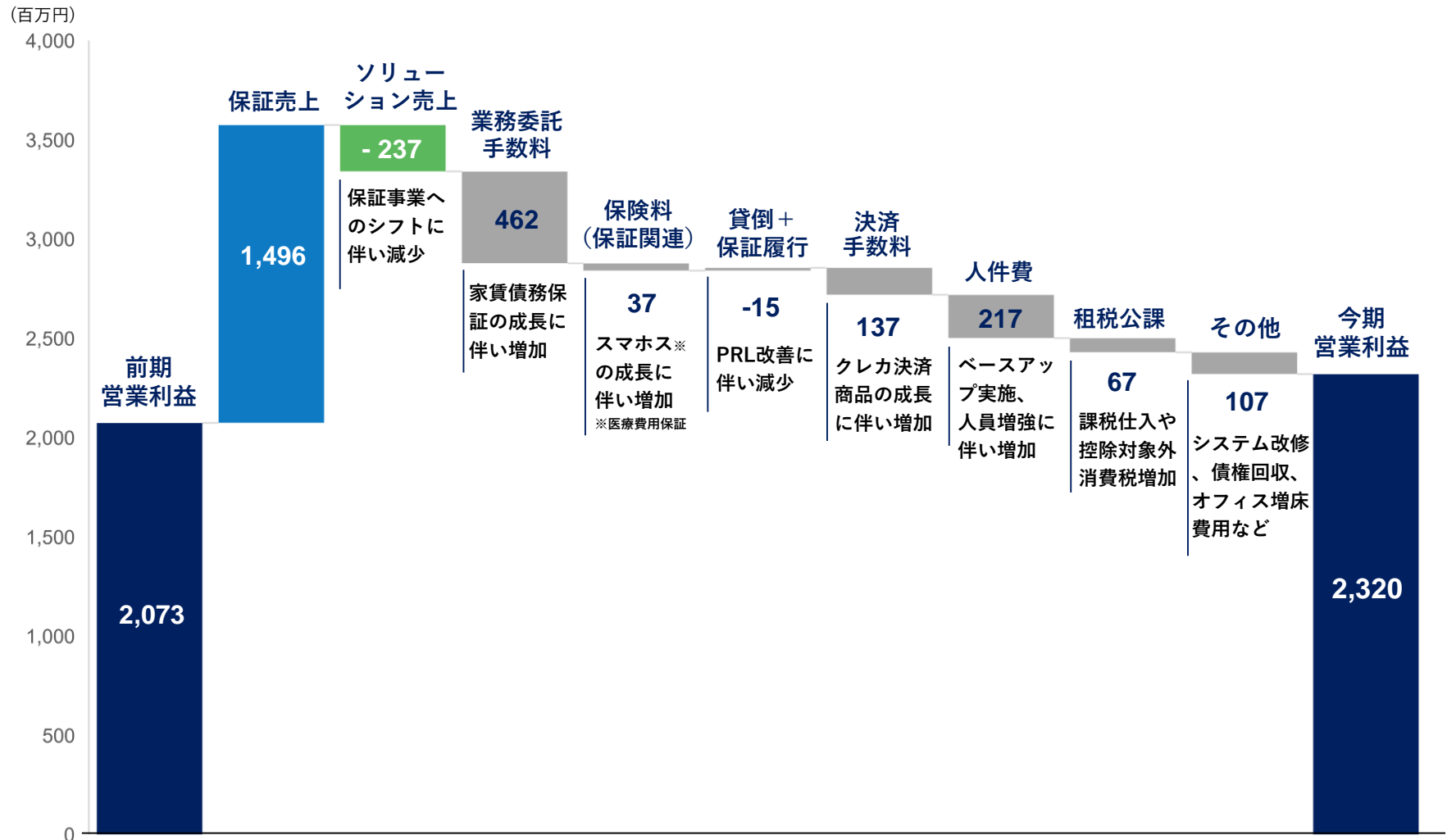
営業体制・商品力の強化により、さらなる
拡販を見込む

介護費用保証

傷害保険付き商品の拡販に向け、営業体制
の強化

営業利益の増減分析（計画）

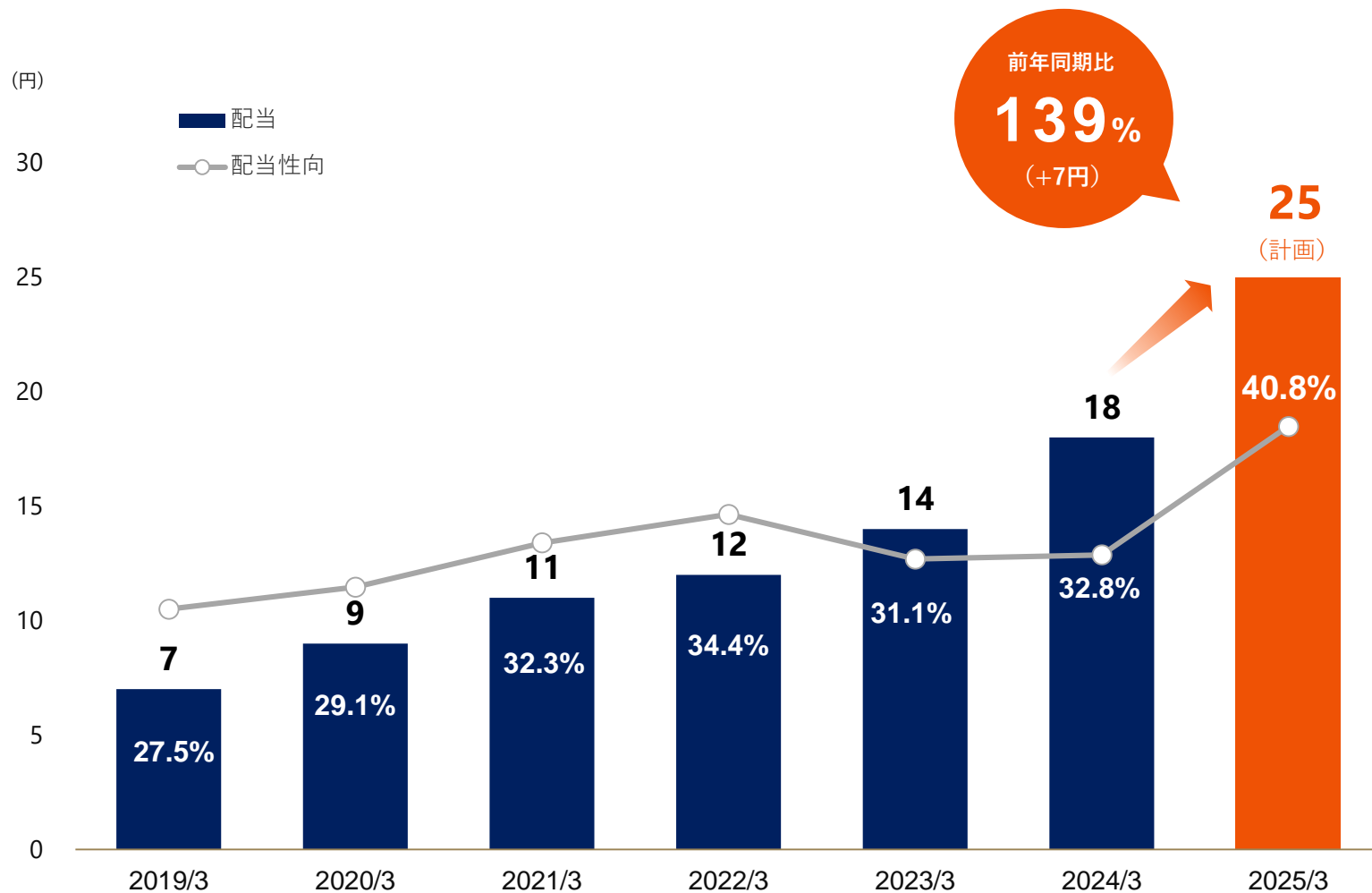
- 保証事業の成長により増収増益を推進
- オフィス増床やベースアップ実施、費用増加を上回る営業利益額の拡大を計画



配当の年間推移と計画

■ 9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**7円**増配し、**25円**の配当を計画
- ・ 配当性向**40.8%**を実現する



1

2025年3月期 第1四半期業績

2

2025年3月期 会社計画

3

会社情報

会社概要 (2024年6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	東京都千代田区麴町1-4
主な拠点	秋田、仙台、富山、名古屋、大阪、福岡、 東京本社ANNEX、浜松ソリューションセンター
従業員数	303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

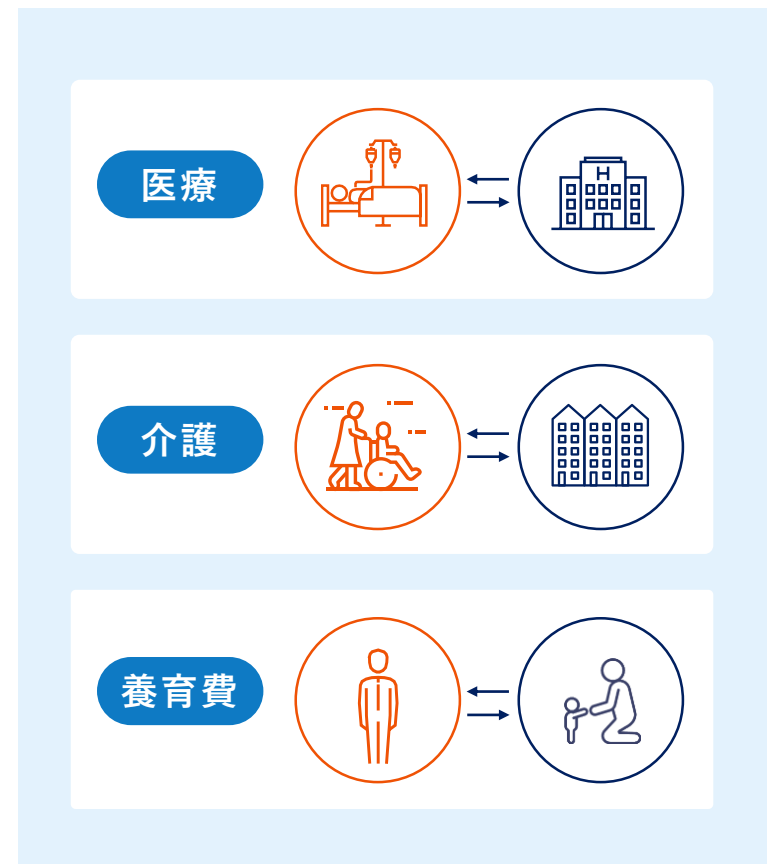
不動産管理会社 / 保険会社 / 信販会社等

保証事業

債権の滞納リスクを引き受け、保証に係る各種サービスを提供

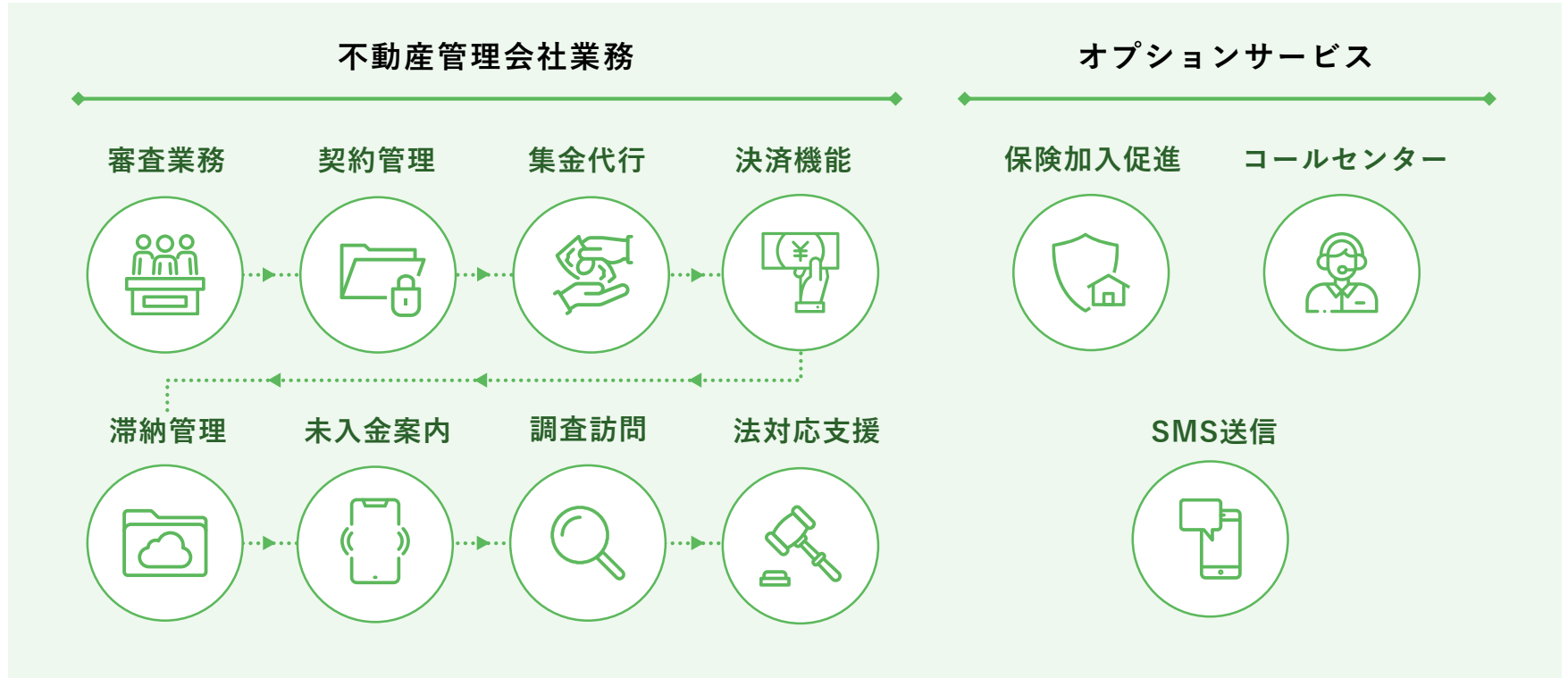


他事業へ
展開



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

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

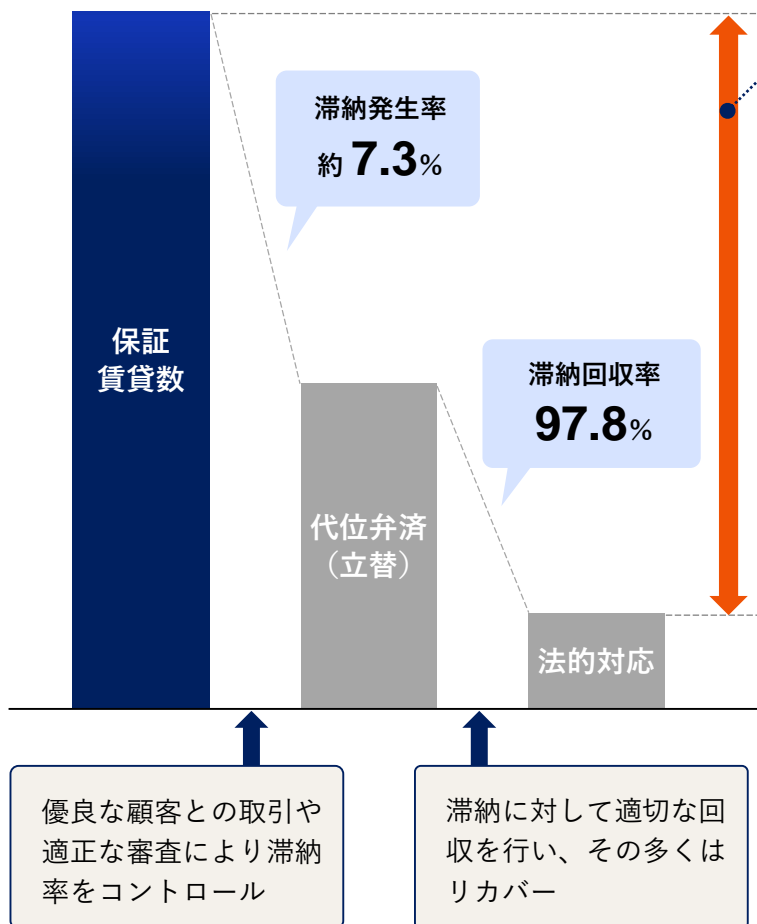
新しい社会

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

約 **28** 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

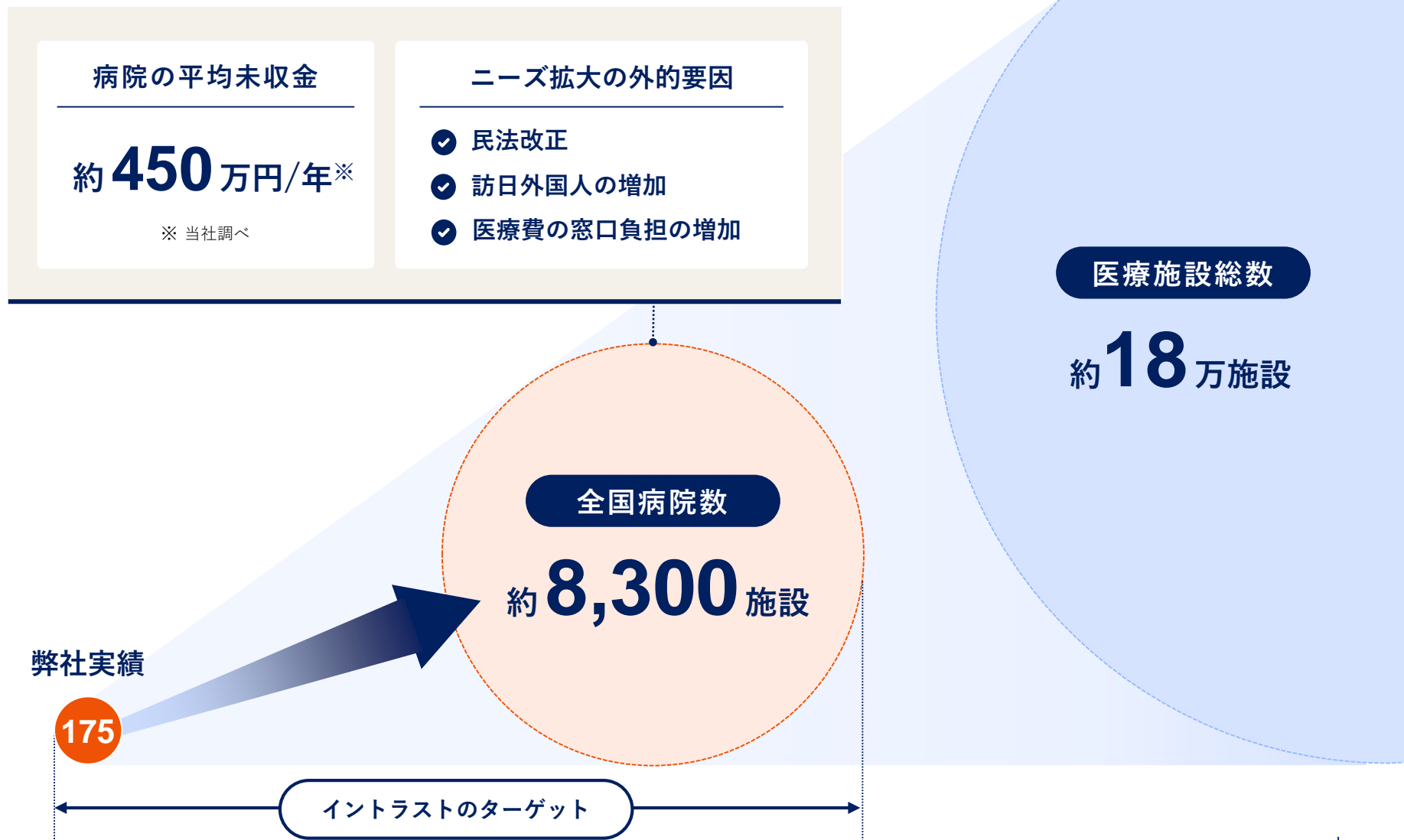
回収

- 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

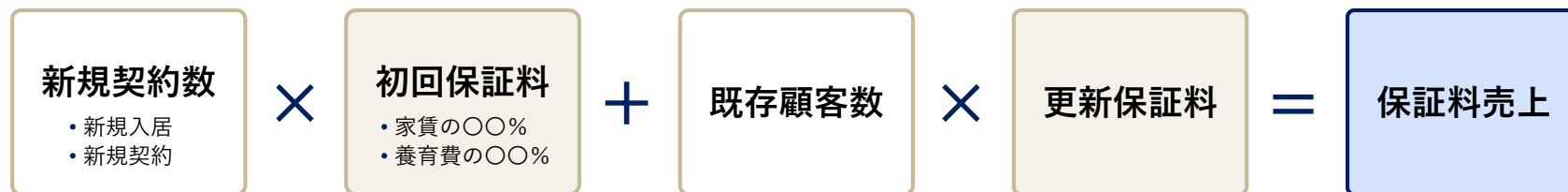
- 審査や回収ノウハウ（専門性）の積み上げ
- クライアント（不動産管理会社・病院など）のスタッフを不慣れな業務から解放
- ソリューション提案によるニーズの解決

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



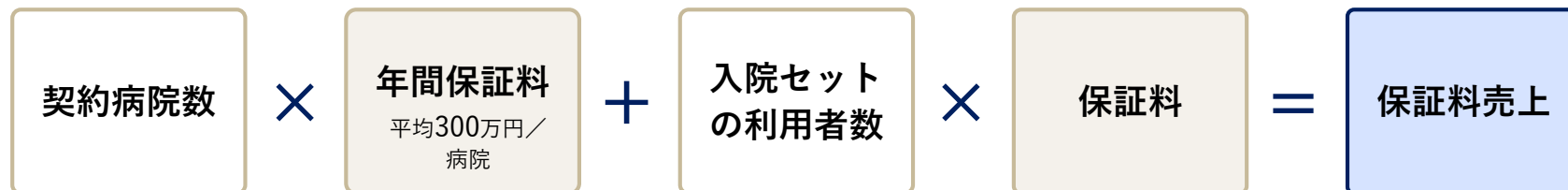
主要KPI

■ 家賃・介護・養育費保証



※ 保証期間で按分計上

■ 医療費用保証

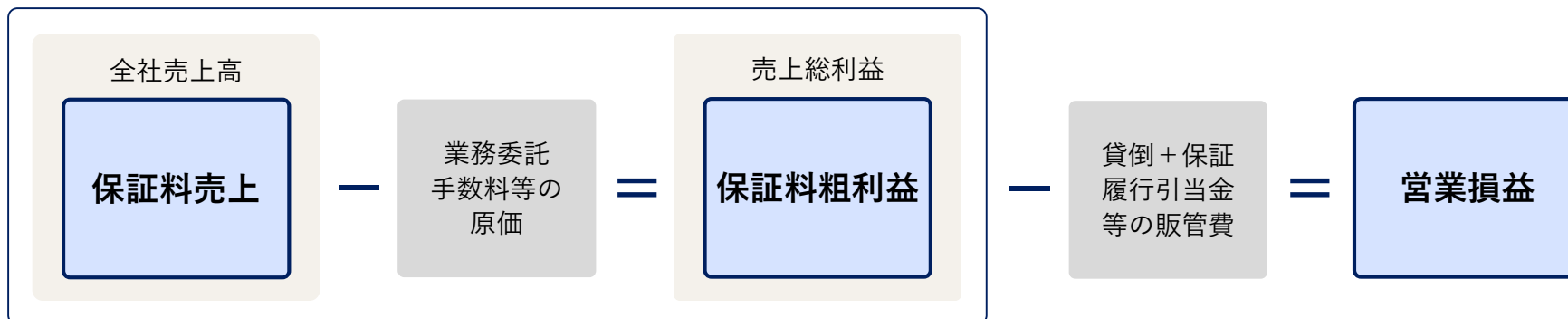


..... スマホス

..... 保証付き入院セット商品

※ 保証期間で按分計上

財務構造



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
Email : ent-ir@entrust-inc.jp