



---

---

# 2025年3月期 第2四半期 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2四半期業績

**2** | 会社計画

**3** | 会社情報

**1**

2025年3月期 第2四半期業績

**2**

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

(百万円)

	2023/9 実績	2024/9 実績	前年同期比
売上高	4,289	<b>5,062</b>	118.0%
営業利益	1,018	<b>1,134</b>	111.4%
(利益率)	23.8%	<b>22.4%</b>	-
経常利益	1,012	<b>1,140</b>	112.6%
(利益率)	23.6%	<b>22.5%</b>	-
純利益	592	<b>658</b>	111.2%
(利益率)	13.8%	<b>13.0%</b>	-

売上高は前年同期比 **118%**と好調

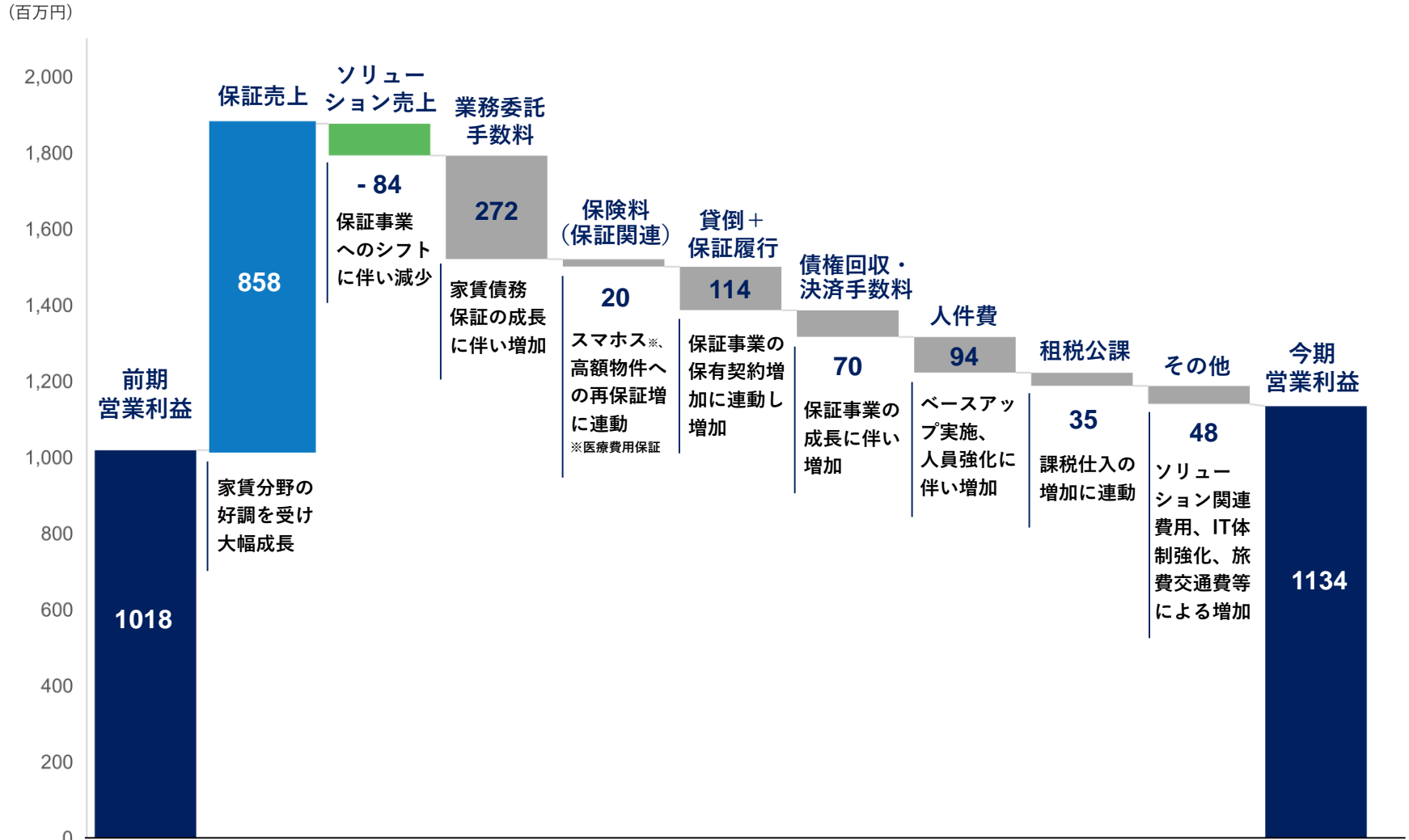
- 家賃債務保証の成長が貢献し、初回・更新保証料共に成長
- 医療・介護費用保証の新規導入件数が順調に増加

営業利益は前年同期比 **111.4%**

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

# 営業利益の増減分析

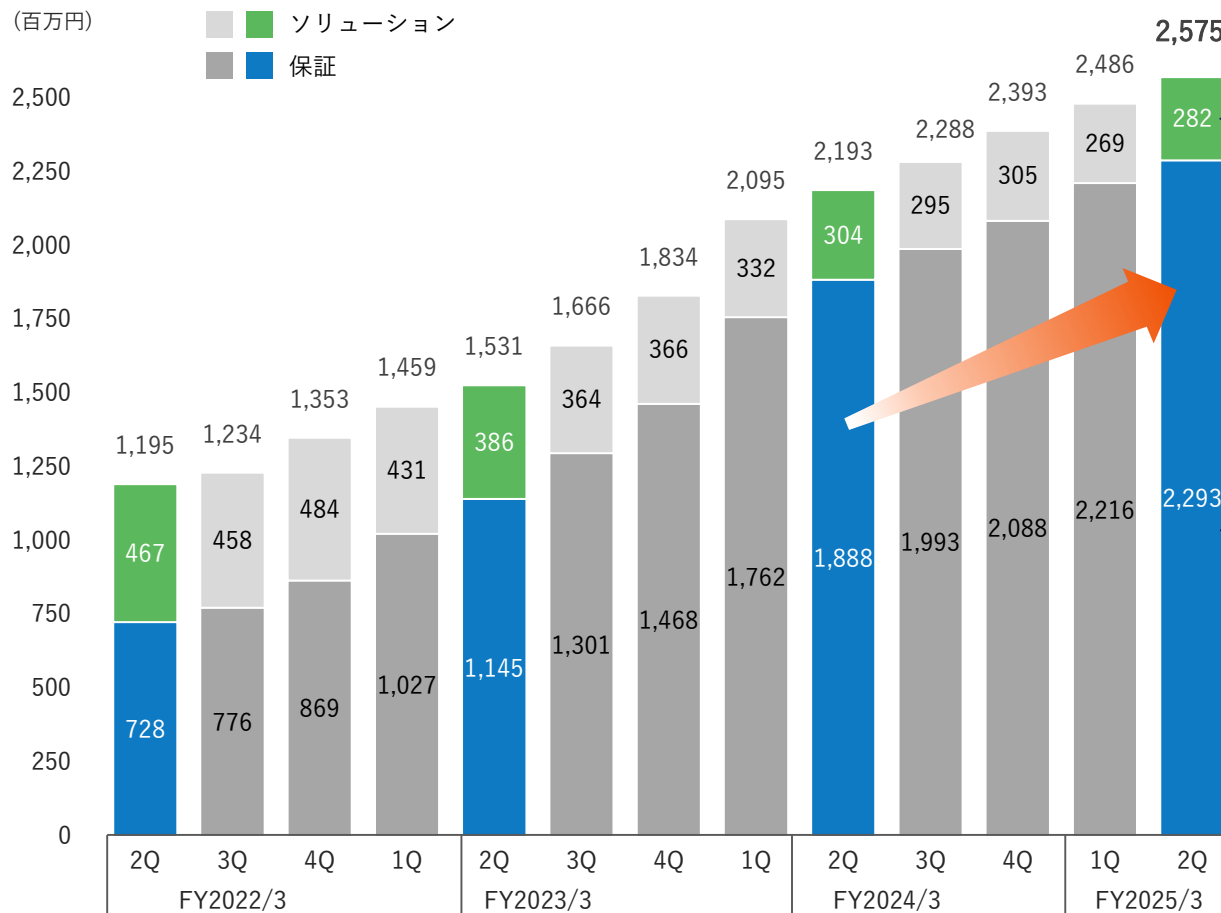
- 保証売上の増収に連動した関連費用(業務委託手数料、決済手数料、貸倒関連)が増加するも、増益にて着地。



# 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117.4% (+382百万円)

前年同期比  
**117.4%**  
(+382百万円)



## 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 92.8% (-21百万円)

## 保証事業

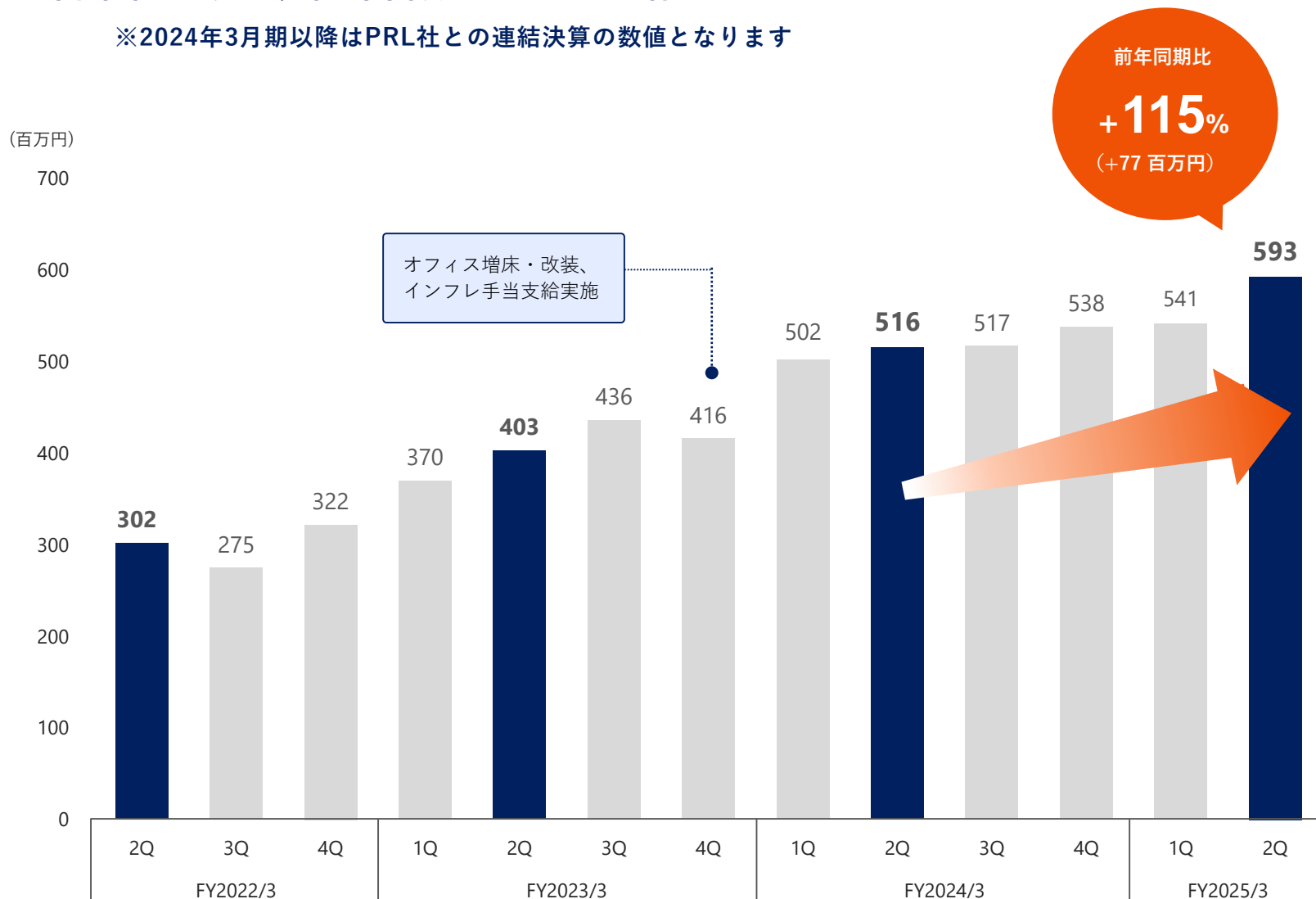
家賃債務保証の新規契約続伸、および更新保証料増加により成長  
前年同期比121.4% (+404百万円)

※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、前年同期比115%と増加

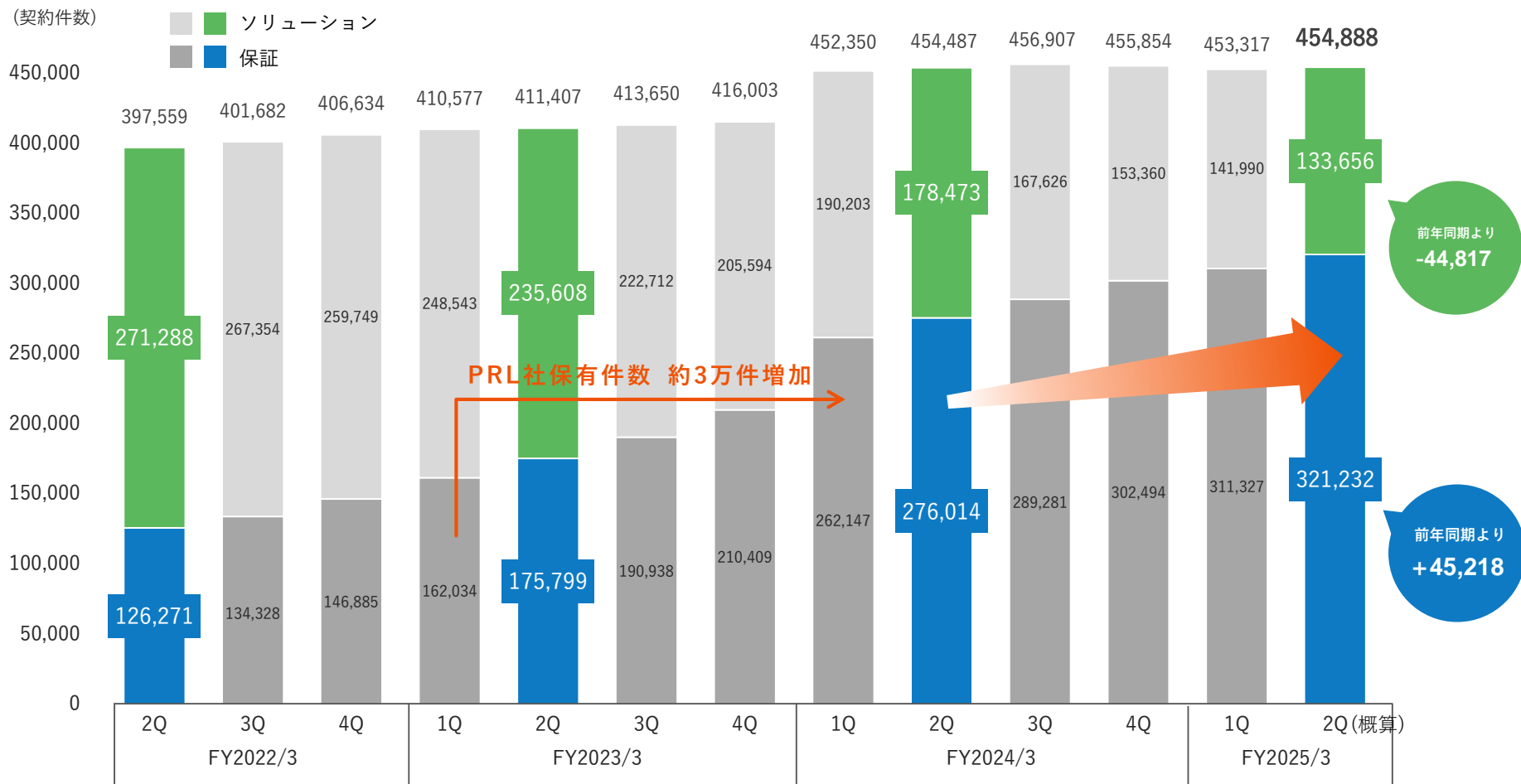
※2024年3月期以降はPRL社との連結決算の数値となります



# 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。

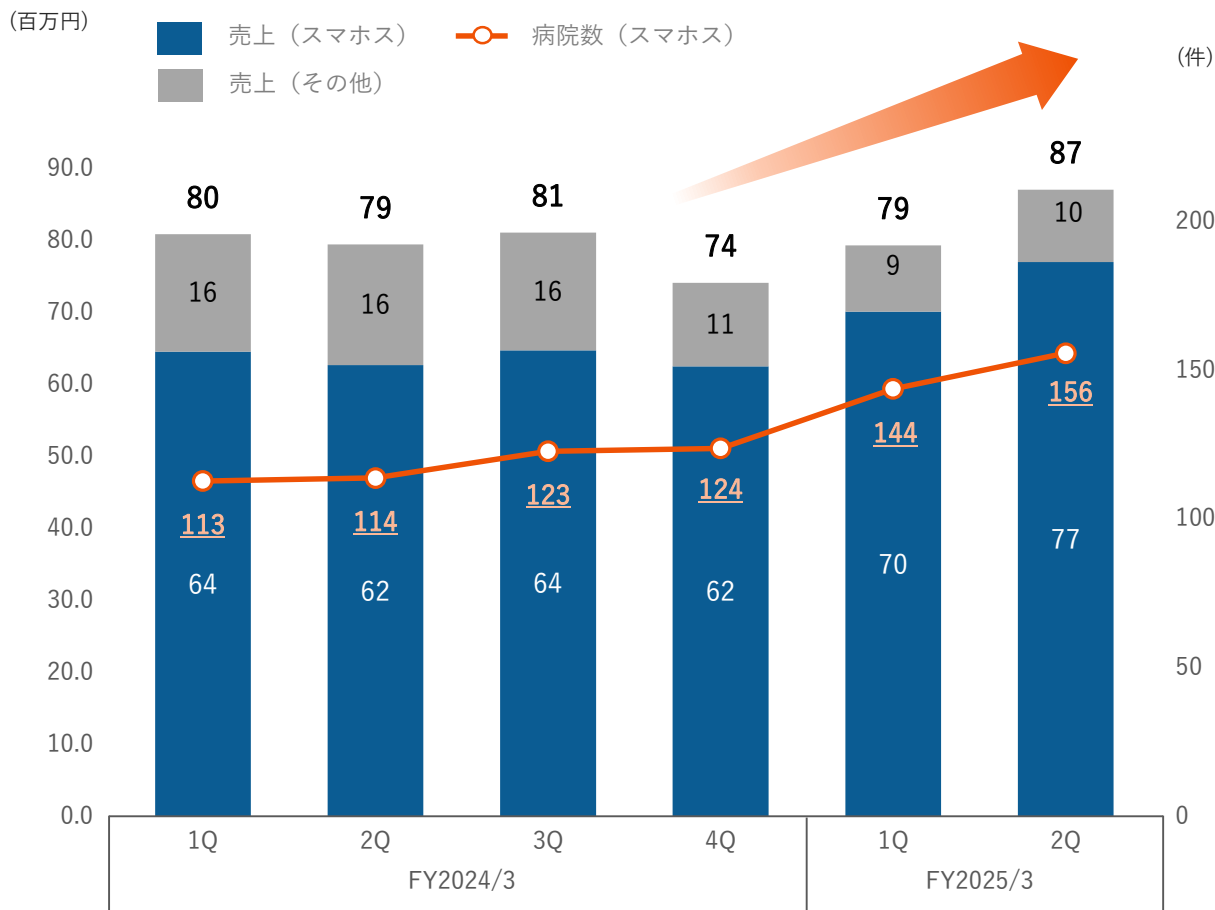




# 新分野 | 医療費用保証の四半期売上推移

## ■ スマホ営業活動活発化、順調に導入医療機関数を伸ばし成長

- ・ 新規契約獲得ペースがコロナ前の水準に戻り、今後も増加見込み
- ・ 2年目以降の保証料減を新規契約増加でカバーし、保証料単価が安定



### ● 連帯保証人代行制度 スマホは続伸

**156** 医療機関

(前期末より+32 病院)

**37,916** 病床

(前期末より+8,248 床)

### ● 医療費用保証付き入院 セット及びその他商品

**32** 医療機関

(前期末より-8 件)

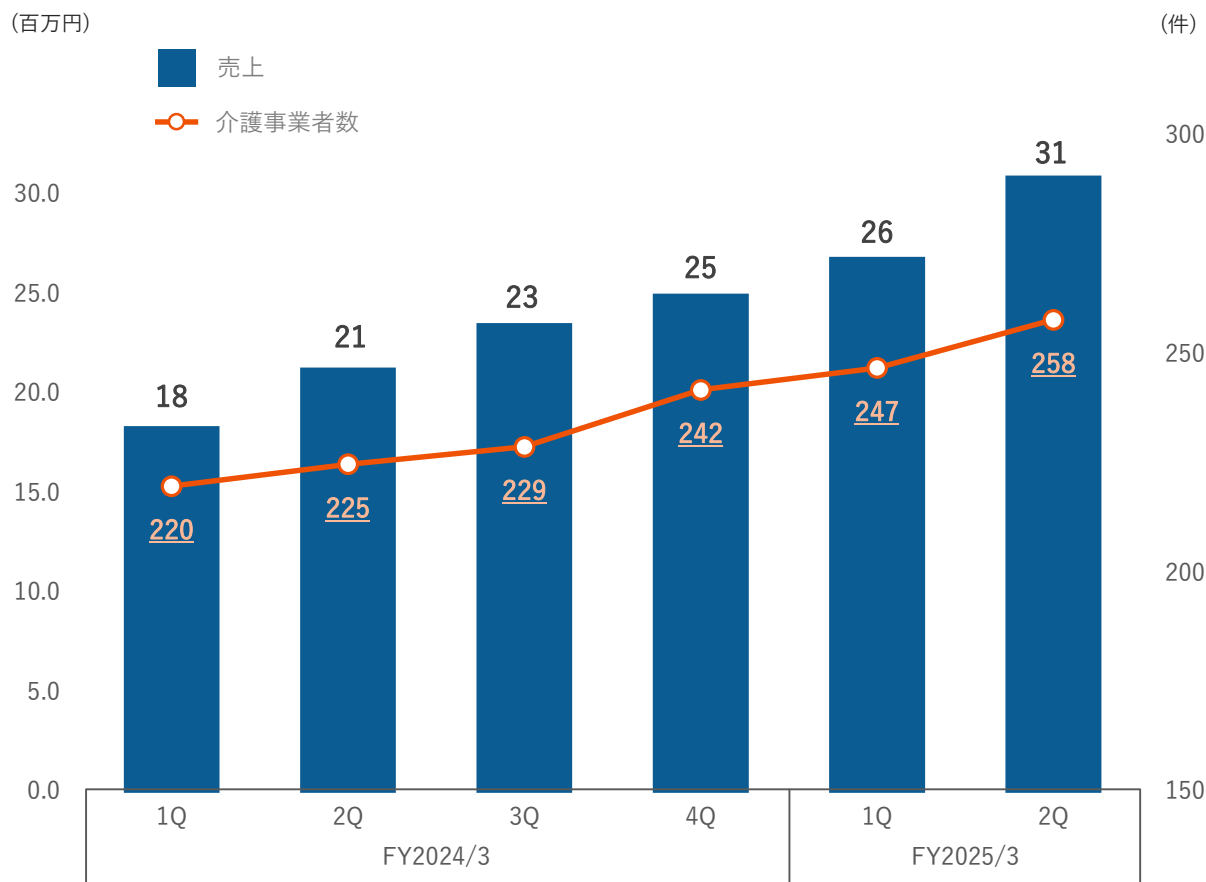
**5,864** 病床

(前年同期より -1,379 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

- ・ 前期末から第2四半期にかけて新たに16事業者に導入。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

**67** 介護事業者  
(前期末より+16 事業者)

**1,126** 契約件数  
(前期末より+333 件)

### ● その他商品

**191** 介護事業者  
(前期末より±0 事業者数)

**3,231** 契約件数  
(前期末より+605 件)

※収益性が低いため拡販を縮小

# その他財務データ(貸借対照表)

(百万円)

	2023/9 (前期)	2024/9 (今期)	増減額
<b>流動資産</b>	<b>7,743</b>	<b>9,100</b>	1,356
現金及び預金	5,229	<b>5,975</b>	745
売掛金	209	<b>168</b>	-40
立替金	3,244	<b>4,483</b>	1,239
その他	521	<b>532</b>	10
貸倒引当金	-1,461	<b>-2,059</b>	-598
<b>固定資産</b>	<b>1,201</b>	<b>1,204</b>	2
有形固定資産	172	<b>196</b>	23
無形固定資産	252	<b>204</b>	-47
投資その他の資産	776	<b>803</b>	26
<b>流動負債</b>	<b>3,136</b>	<b>3,593</b>	456
内・前受収益	2,030	<b>2,144</b>	113
内・保証履行引当金	314	<b>550</b>	236
<b>固定負債</b>	<b>154</b>	<b>173</b>	18
<b>純資産</b>	<b>5,654</b>	<b>6,537</b>	883
<b>総資産</b>	<b>8,945</b>	<b>10,304</b>	1,359

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

翌月以降の収益源泉となる  
前受収益を前年同期水準で  
確保 (5%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

家賃債務保証の  
新規契約増加に連動

**1**

2025年3月期 第2四半期業績

**2**

会社計画

**3**

会社情報

# 全体計画サマリと進捗

- 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
- 第3次中期経営計画達成に向けて着実に前進

(百万円)

	2024/3 実績	2025/3 計画	2024/9 実績	進捗率		中期 経営計画 (2027/3)
				上期	年間	
売上高	8,971	<b>10,230</b>	<b>5,062</b>	101.2%	49.5%	<b>15,000</b>
営業利益	2,073	<b>2,320</b>	<b>1,134</b>	97.0%	48.9%	<b>3,000</b>
(利益率)	23.1%	<b>22.7%</b>	<b>22.4%</b>	-	-	<b>20.0%</b>
経常利益	2,070	<b>2,320</b>	<b>1,140</b>	97.5%	49.1%	-
(利益率)	23.1%	<b>22.7%</b>	<b>22.5%</b>	-	-	-
純利益	1,227	<b>1,370</b>	<b>658</b>	95.4%	48.1%	-
(利益率)	13.7%	<b>13.4%</b>	<b>13.0%</b>	-	-	-

# 全体計画サマリと進捗

- 2024年11月1日、ラクーンレント社の100%株式取得予定
- 家賃分野の事業用に厚みあり、さらなる収益創出を狙う



## ● 事業用の保証商品

販促の実績あり

⇒ 事業用商品拡大の足掛かりに

## ● 居住用の保証商品

> シンプルプラン

入居時に発生する初回保証料を抑えた商品

> RACUHO（ラクホ）

業界初、補填型家賃保証サービス

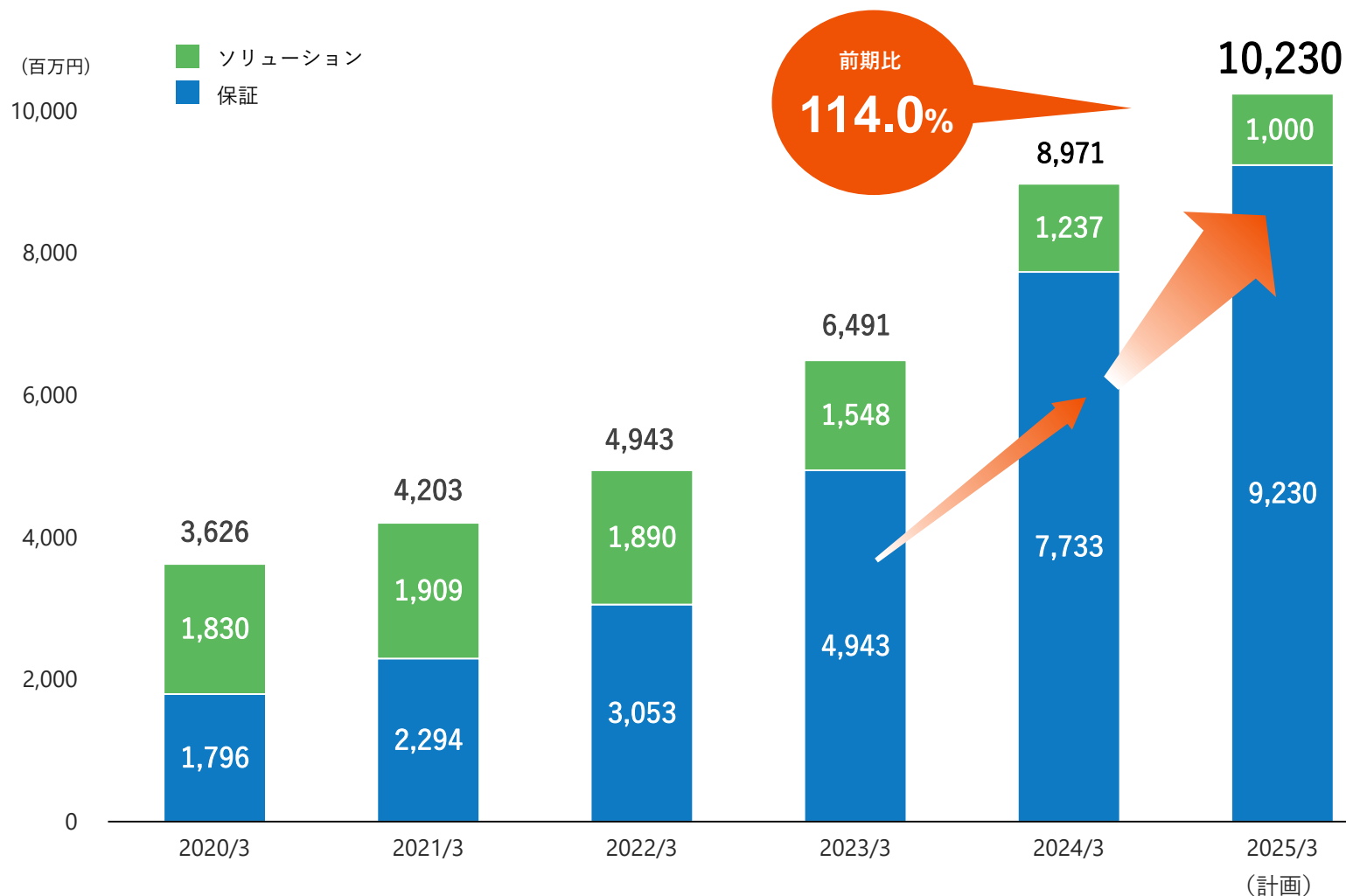
⇒ ノウハウ・経営資源の共有化を図り

売上・利益創出効果を期待

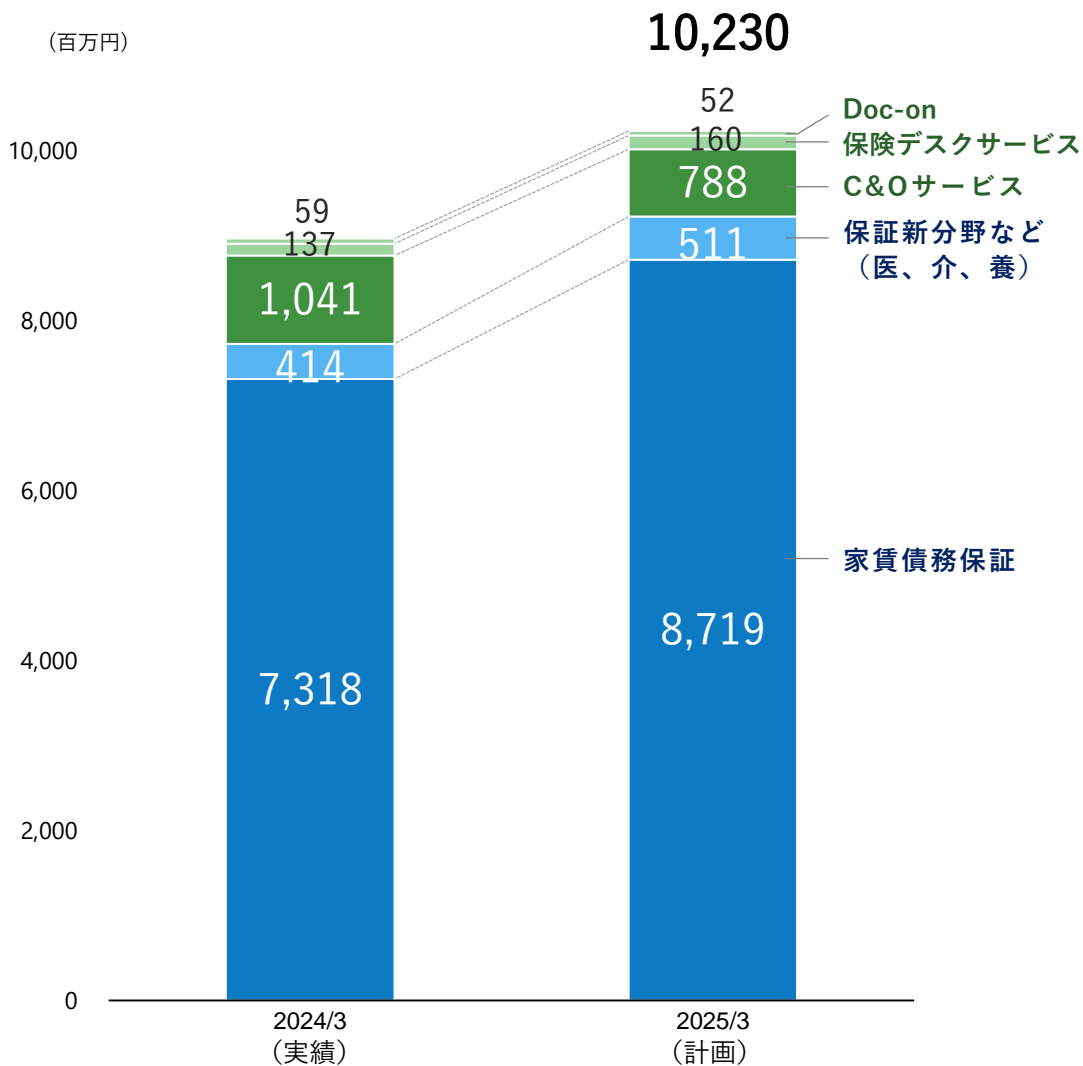
会社名	株式会社ラクーンレント
事業内容	家賃債務保証事業
資本金	100百万円
設立年月日	2009年12月
大株主及び持株比率	株式会社ラクーンホールディングス 100%
直近1年の経営成績及び財政状態	売上高 439百万円 純資産 170百万円 総資産 490百万円

# 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

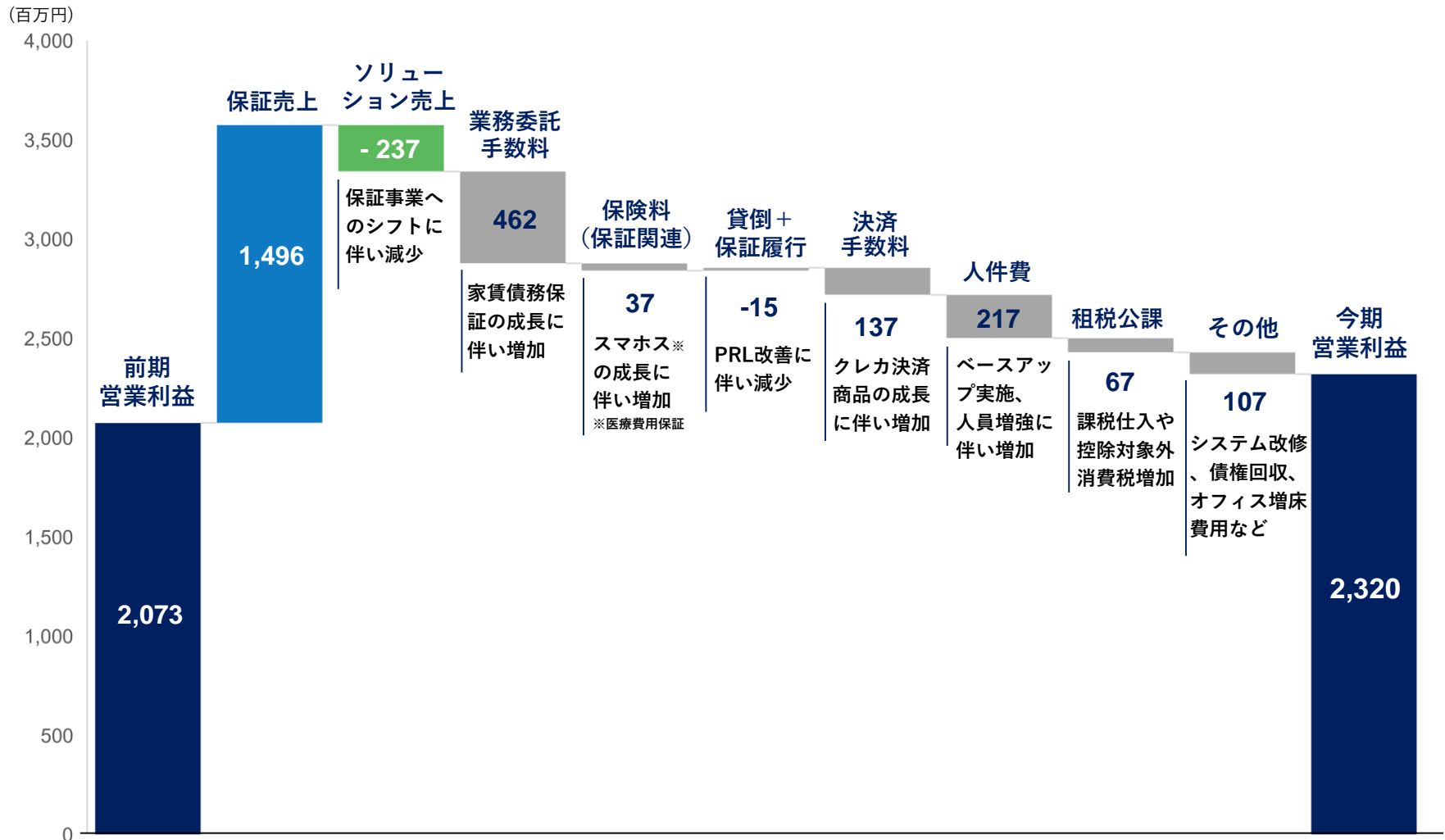
### 介護費用保証

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）

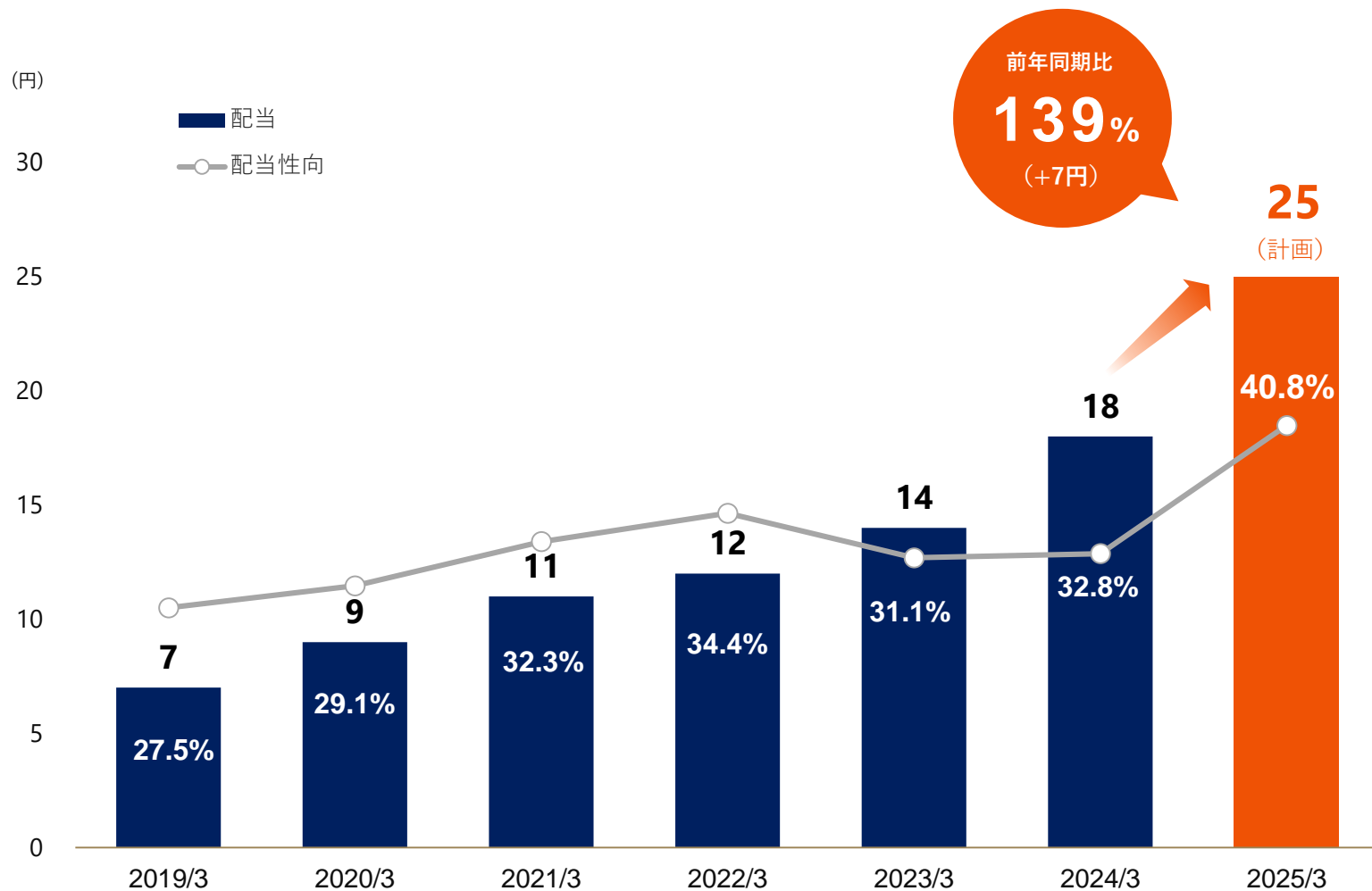
- 保証事業の成長により増収増益を推進
- オフィス増床やベースアップ実施、費用増加を上回る営業利益額の拡大を計画



# 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



# 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)

Zero to One  
常に『ゼロからイチ』を実現します

ステップ  
第2次中期計画  
(2022～2024/3)

Road to the higher  
売上100億円を射程圏に引寄せる

ジャンプ  
第3次中期計画  
(2025～2027/3)

## 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

# 第3次中期経営計画の目標値（事業別）

## ■ 第3次中期経営計画の3年間において、1.7倍の売上成長を目指します

賃貸不動産分野：成長&収益の柱、1.5倍の売上成長を目指す

医療・介護分野：育成する先行投資で「成長ステージ」に乗せる

新事業創造：社会情勢の変化を捉えたチャレンジを試みる

(百万円)

成長分野	事業セグメント		2024年3月期		2027年3月期			主なポイント	市場の概況
			売上高	構成比	売上高	構成比	成長倍率		
#1 従来事業の 巡航成長	賃貸 不動産 分野	家賃債務保証& ソリューション (SOL)	8,556	95%	13,150	88%	1.5倍	ニーズ対応力を強化し、利用率(インストアシェア)アップを図る。顧客の課題を解決するSOLサービスや技術を蓄積し、信頼を獲得する	大手管理会社へ緩やかな寡占が進み、メーカー系管理会社は成長を維持。一方、地銀等の参入もあり
#2 新規事業の 加速成長	医療 分野	医療費用保証	315	4%	900	6%	2.9倍	新規開拓・営業力強化投資を行い、スマホス(医療機関との契約型保証)を展開する	イントラストが先行新規創出したマーケット。市場は成長ステージ手前
	介護 分野	介護費用保証	88	1%	400	3%	4.5倍	新規開拓・営業力強化をはかり、商品の魅力を高めて、インストアシェアの向上を図る	
#3 事業創造・ チャレンジ	新規 事業	養育費保証& その他新規事業	12	1%	550	4%	45.8倍	養育費は都道府県、市町村の保証制度設計を支援。また在留外国人向け借主代行サービスをスタート	地方自治体において養育費政策が推進する兆し
			8,971	100%	15,000	100%	1.7倍		

**1**

2025年3月期 第2四半期業績

**2**

会社計画

**3**

会社情報

# 会社概要 (2024年9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	299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

## 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

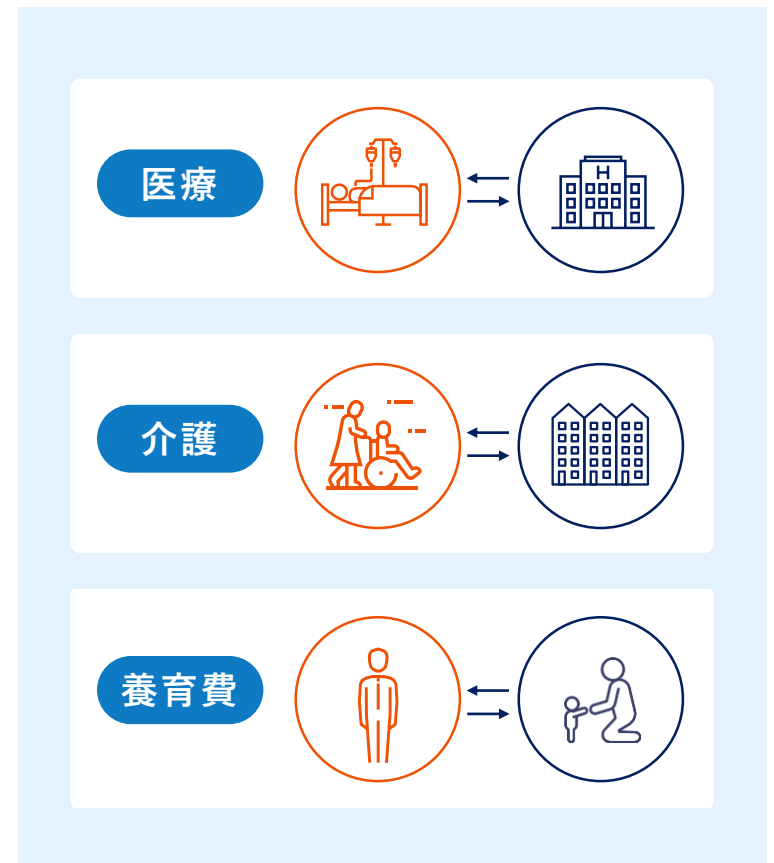
不動産管理会社 / 保険会社 / 信販会社等

## 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



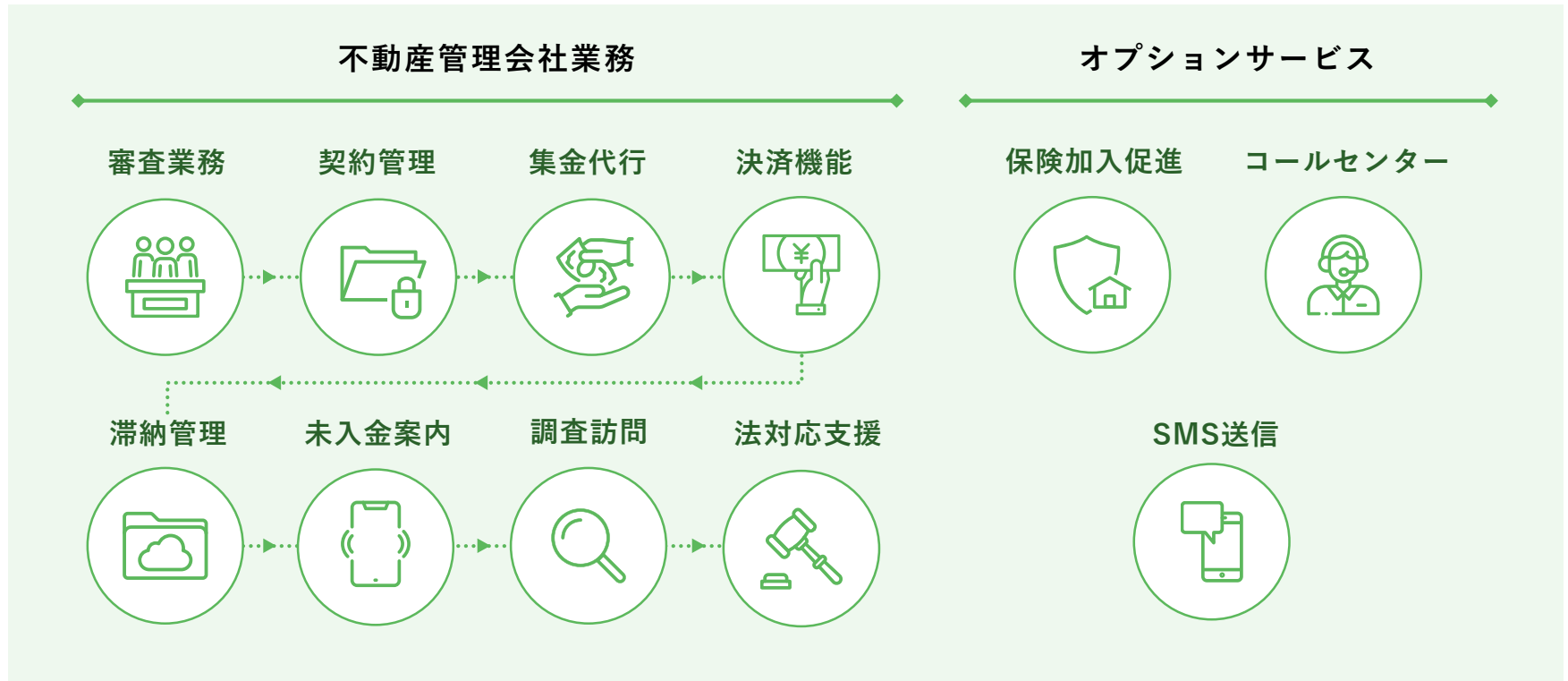
他事業へ  
展開





## 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

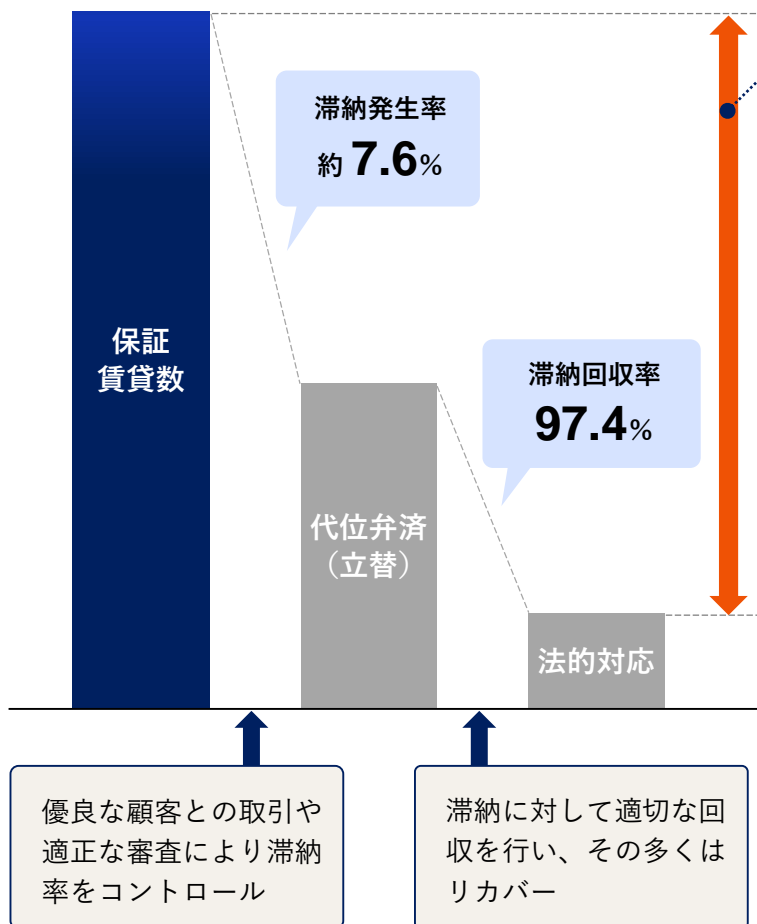
新しい社会

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 **29** 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

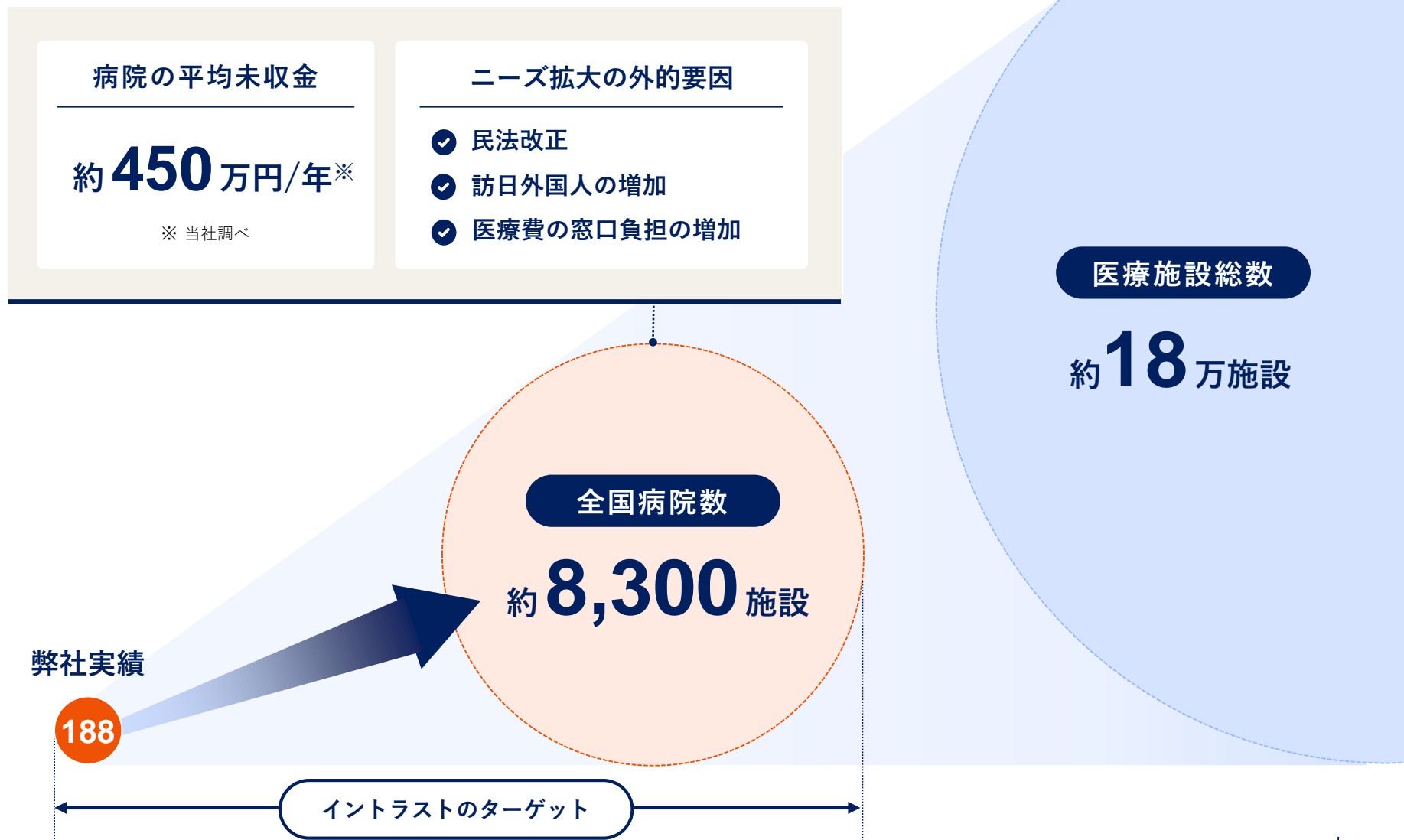
### 回収

- 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

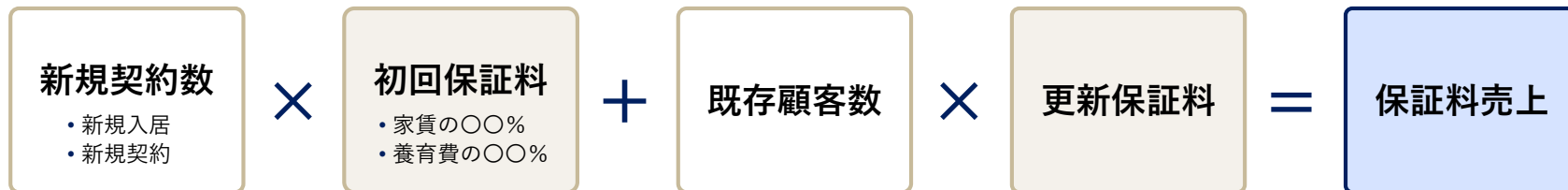
- 審査や回収ノウハウ（専門性）の積み上げ
- クライアント（不動産管理会社・病院など）のスタッフを不慣れな業務から解放
- ソリューション提案によるニーズの解決

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



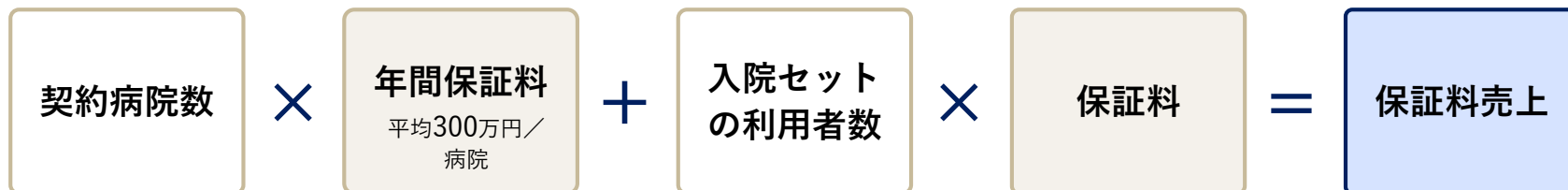
## 主要KPI

### ■ 家賃・介護・養育費保証



※ 保証期間で按分計上

### ■ 医療費用保証

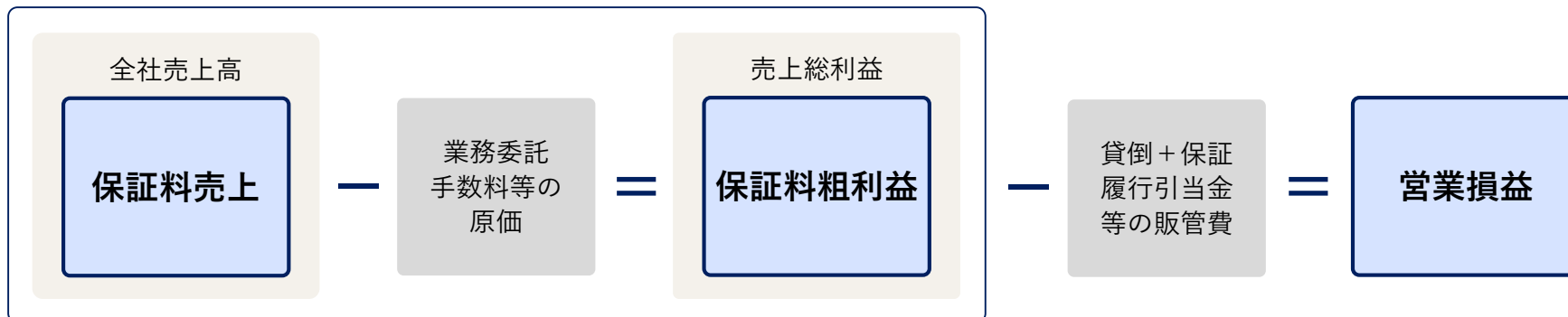


..... スマホス .....

..... 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