



成長可能性に関する説明資料

株式会社イントラスト

2016年12月7日



1. **会社概要**
2. **事業内容/業績推移**
3. **当社の強み**
4. **成長戦略**



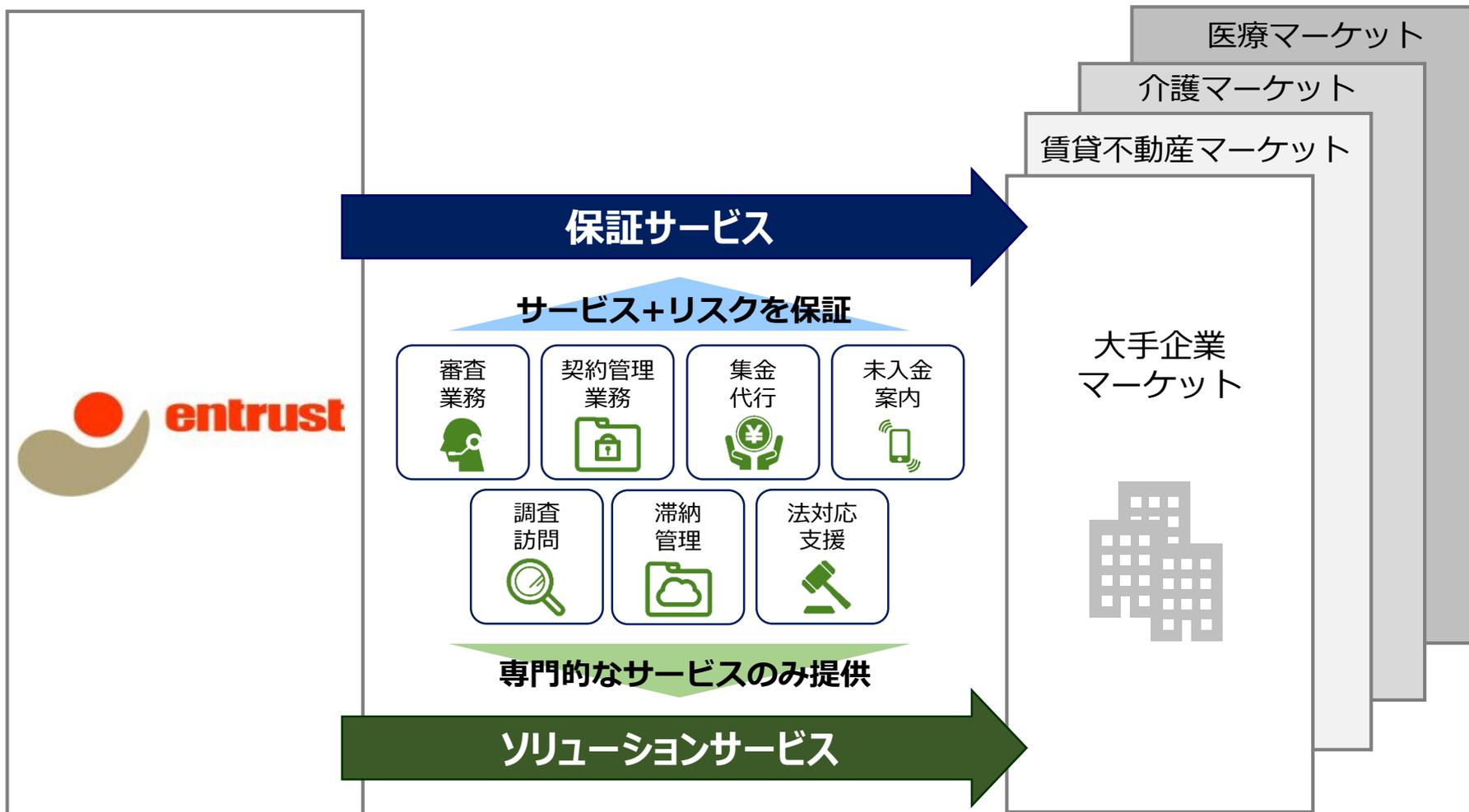
1. 会社概要

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	3億9,150万円（2016年3月末）
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	秋田オフィス（秋田県秋田市）、富山オフィス（富山県富山市） 名古屋オフィス（愛知県名古屋市）、大阪オフィス（大阪府大阪市） 岡山オフィス（岡山県岡山市）、福岡オフィス（福岡県福岡市）
従業員数	83名（2016年3月末）
事業内容	総合保証サービス業



2. 事業内容/業績推移

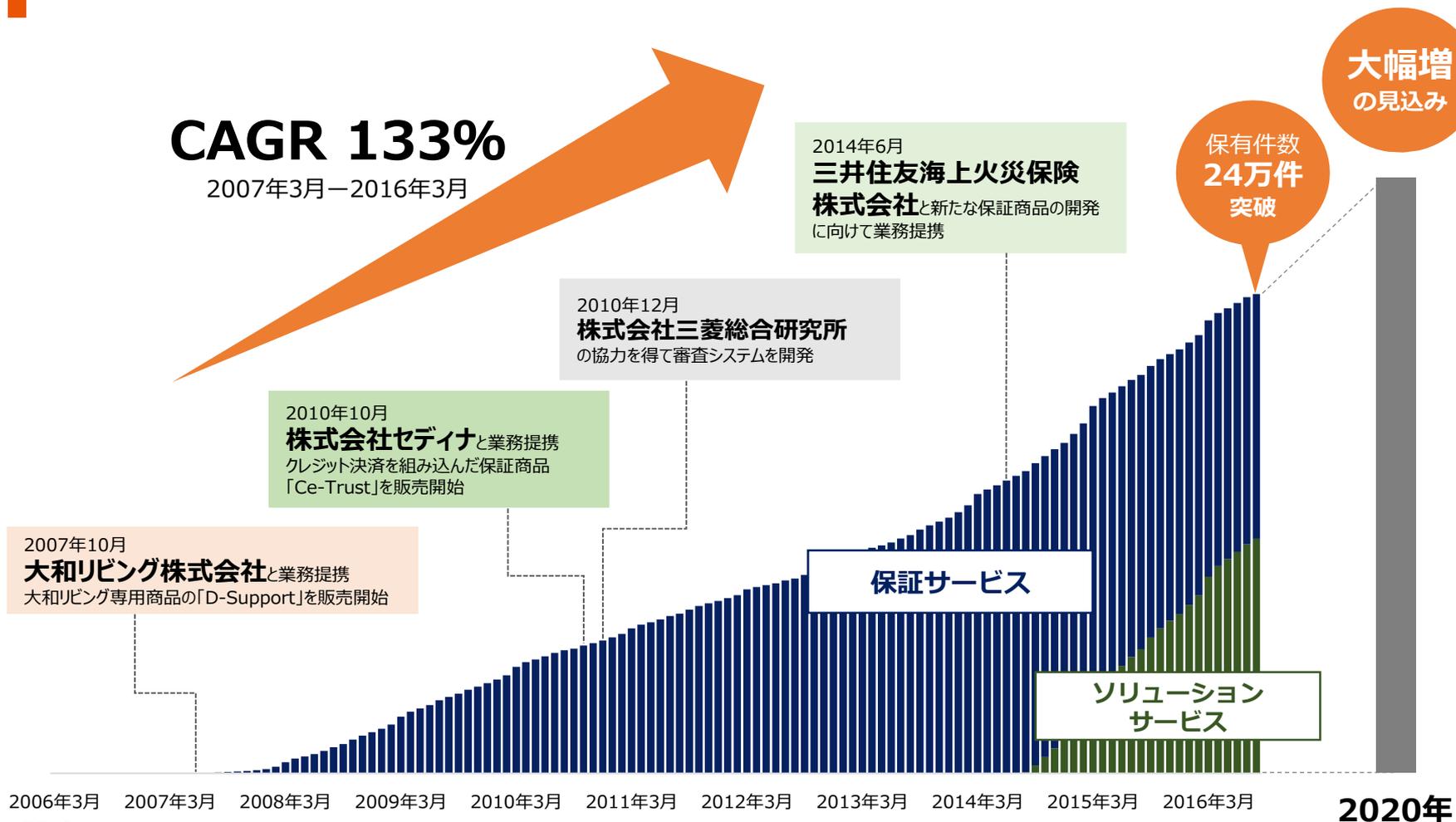
保証ニーズに適切なサービスを提供



大手企業との提携により、飛躍に向けた強固な事業基盤を確立

CAGR 133%

2007年3月—2016年3月



2007年10月
大和リビング株式会社と業務提携
大和リビング専用商品の「D-Support」を販売開始

2010年10月
株式会社セディナと業務提携
クレジット決済を組み込んだ保証商品
「Ce-Trust」を販売開始

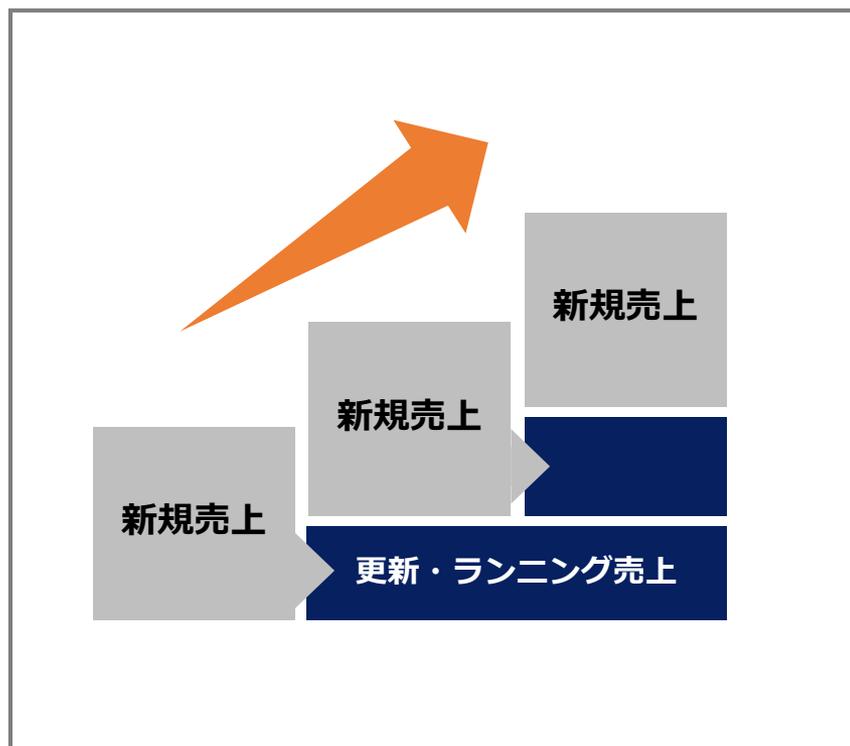
2010年12月
株式会社三菱総合研究所
の協力を得て審査システムを開発

2014年6月
三井住友海上火災保険
株式会社と新たな保証商品の開発
に向けて業務提携

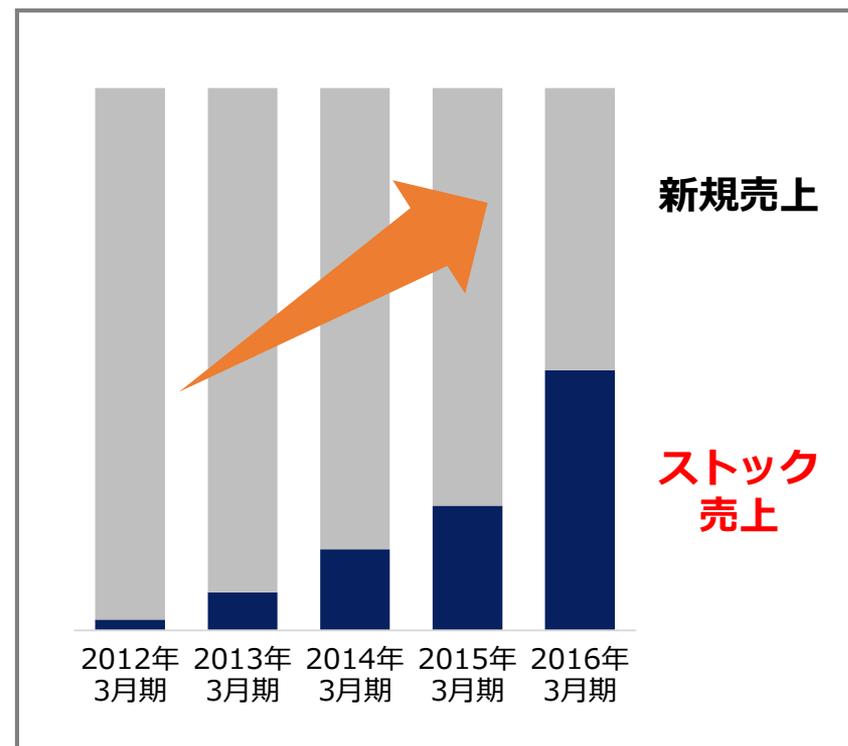
設立

※2016年8月末現在

ストック型ビジネス



ストック売上高構成比率推移



今期以降は増収軌道へ



大和リビングにおける連帯保証人不要制度の導入により、保証サービスからソリューションサービスへシフト

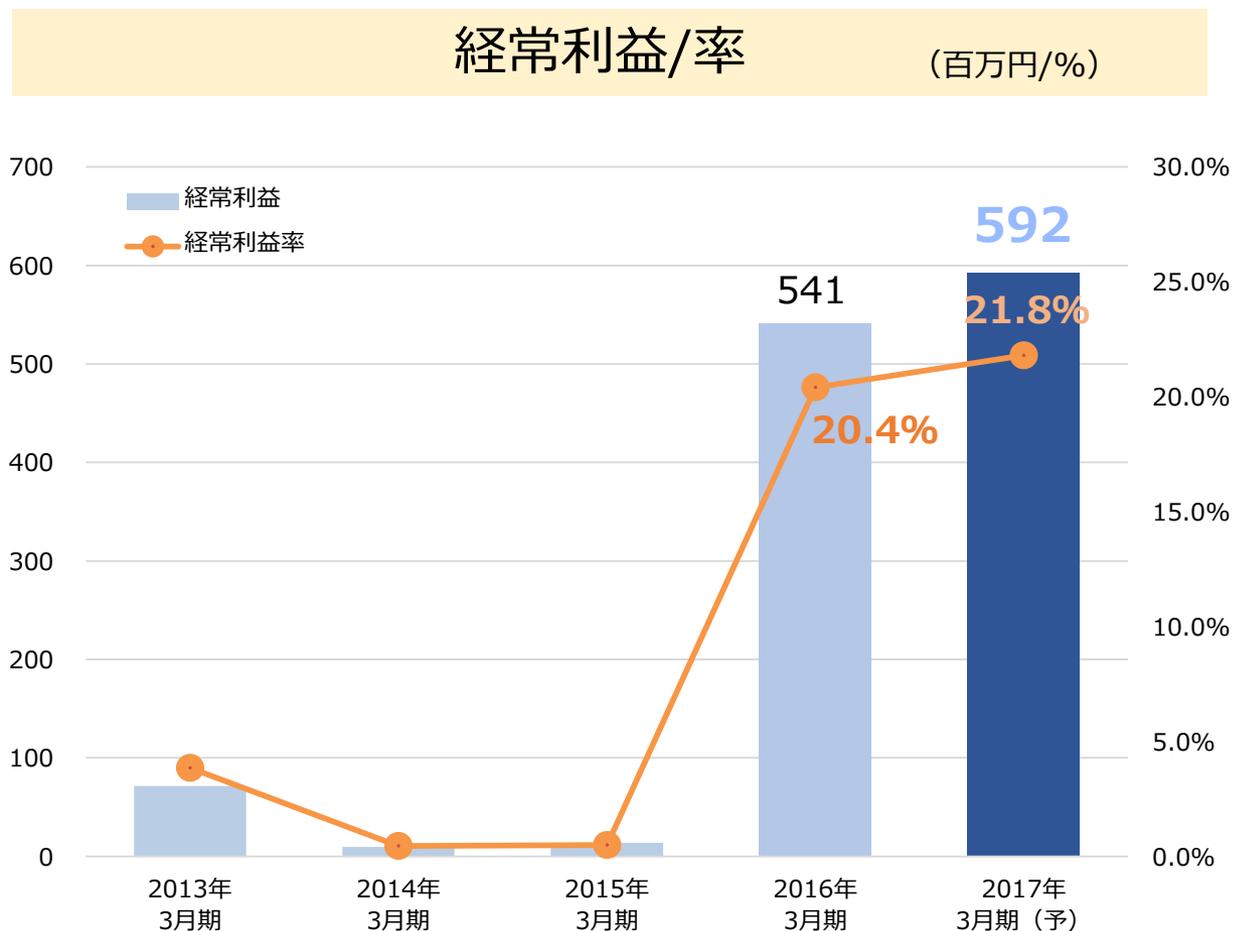
利益率の大幅向上

- ソリューションサービスは業務受託サービスとなり、保証サービスより契約金額が小さいため、**一時的に売上高が減少**
- 契約対象者の増加により **契約件数は大幅に増加**

今期以降、増収軌道へ

※家賃保証事業において収益と対応する費用に係る会計方針を変更した影響で、2012年3月期以降の損益計算書を遡及修正しております。

急激に利益を伸長



※家賃保証事業において収益と対応する費用に係る会計方針を変更した影響で、2012年3月期以降の損益計算書を遡及修正しております。

3. 当社の強み

競合他社と比べ収益性の高い保証ビジネスを展開

強み 1

顧客ターゲットは大手不動産管理会社

強み 2

カスタマイズ力

強み 3

当社にしかないソリューションサービスの展開

強み 4

ビジネス領域の深耕と他分野展開

顧客ターゲットは大手不動産管理会社 効率的に事業規模を拡大し、収益力を向上

項目	知識集約型 ビジネスモデル
主要取引先	大手の不動産管理会社
営業拠点	協業により 大手の組織力・販売力・成長力を活用した効率的な拠点展開
特徴	<ul style="list-style-type: none">・ 効率よく保証保有件数（戸数）を拡大・ 大手企業の組織的営業体制を活用でき、拠点等のインフラを最小限に抑えられる・ 大手企業との取引で信頼度がさらにアップ
経常利益率 (2016年3月期)	20.4%

当社の強み 2

カスタマイズ力

▶ 事例 1 :大和リビング株式会社

業界トップクラスの大和ハウスグループと協業

ニーズに合わせて、代位弁済型保証から
連帯保証人不要スキームまで各種サービスの提供

大和リビング管理物件（約47万戸）。
同社営業所に占める当社サービス利用営業所の割合。

同社HPより、2016年3月末時点

76%

2016年3月末時点

▶ 事例 2 : 株式会社セディナ

SMBCグループ(株)セディナと共同商品開発を多数実施

家賃前払方式の保証スキームを開発。
(株)セディナとの共同商品数は毎年増加。

205
商品

2016年3月末時点

当社にしかないソリューションサービスの展開

保証サービスを通じて培ったノウハウを、大手管理会社が抱える問題やニーズに適應して
専門的な業務支援サービスを提供



ビジネス領域の深掘と他分野展開

2つの大きなマーケットへ先駆者として既に進出

家賃保証市場以外への商品展開

当社が先行して
サービスを開始

介護施設

91 介護事業者と
業務提携

- ・グリーンライフ株式会社
- ・株式会社レイクス 2 1

⋮

など

当社が先行して
市場参入

医療機関

34 医療機関
7,406 病床と業務提携

- ・千葉大学医学部付属病院
- ・北里大学北里研究所病院
- ・NTT東日本関東病院
- ・日本赤十字社釧路赤十字病院
- ・医療法人鉄蕉会亀田総合病院

⋮

など

4. 成長戦略

「保証スキーム」の活用で、サービスと流通の循環を活性化

- 1 大手不動産管理会社との協業の拡大 + ソリューションサービスの拡大
- 2 大手パートナー企業と新市場を創出
- 3 ソリューションサービスの他業種展開



イントラストの保証スキーム

大手不動産管理会社との協業の拡大+ソリューションサービスの拡大

市場規模

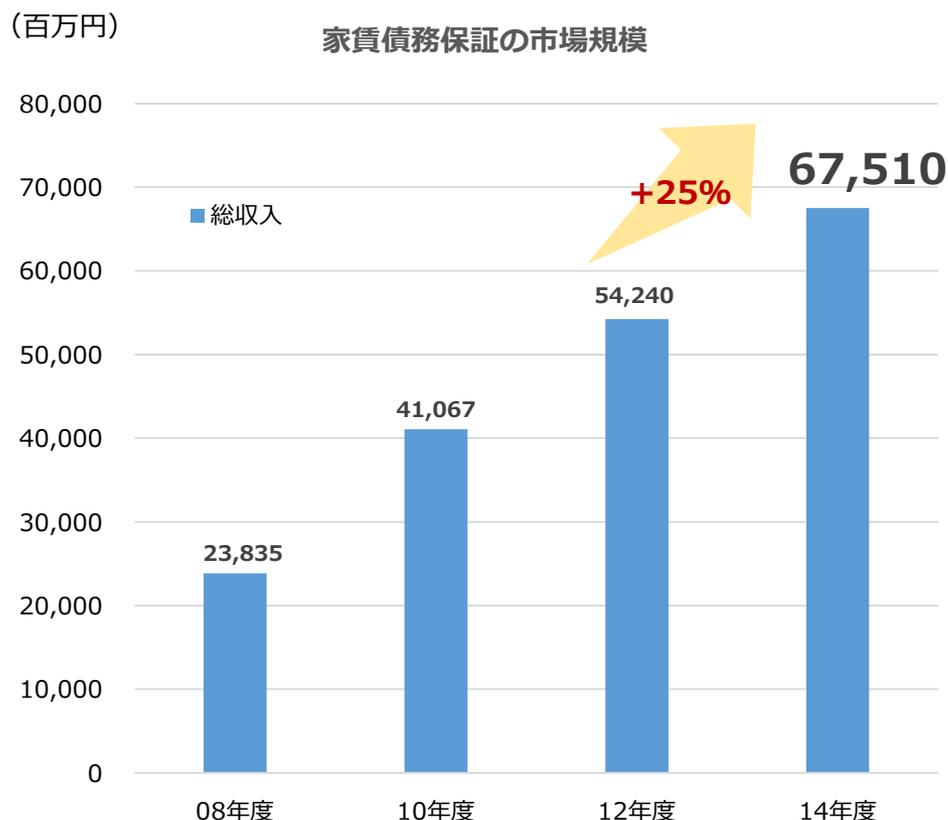
* 民間借家総数
1458万戸



* 総務省平成25年 住宅・土地統計調査より参照

当社だからこそできる機関保証と独自保証、**両方**の大手不動産管理会社へのアプローチが可能

家賃保証市場は継続的に拡大傾向



出典：帝国データバンク「家賃債務保証会社48社の経営実態調査」

大手不動産管理
会社への
寡占化

不動産管理会社の集約

上位500社中トップ20社への寡占状況

- ・ **59%**の保有戸数シェア
- ・ **77%**の増加戸数シェア (対前年)

データ出典：全国賃貸住宅新聞 (2015年、2016年)

**付保率
向上**

既存市場の深耕

現状の付保率は、拡大余地あり

民法改正

法律の追い風 機関保証への流れ

連帯保証人のリスクの明示義務により、機関保証の利用が更に高まる可能性

(* 2015年3月31日「民法の一部を改正する法律案」が国会提出。現在は継続審議中)

大手パートナー企業と新市場を創出

三井住友海上火災保険株式会社と業務提携（機関保証型信用保険契約）し、
介護・医療分野のビジネススキームでさらなる事業展開を目指す



共同で市場開拓、三井住友海上の営業網と連携、事業拡大を目指す

事業環境（介護・医療保証）

「介護」分野



介護施設において保証サービスの必要性が高まる

国土交通省では、老人の施設「サ高住」を平成22年から10年間で60万戸整備する目標



※「サービス付き高齢者向け住宅」登録事務局 公表データより作成

「医療」分野



医療法人の会計制度の変更により医療費用保証ニーズが高まる

病院経営の悪化を招く
医業未収金問題

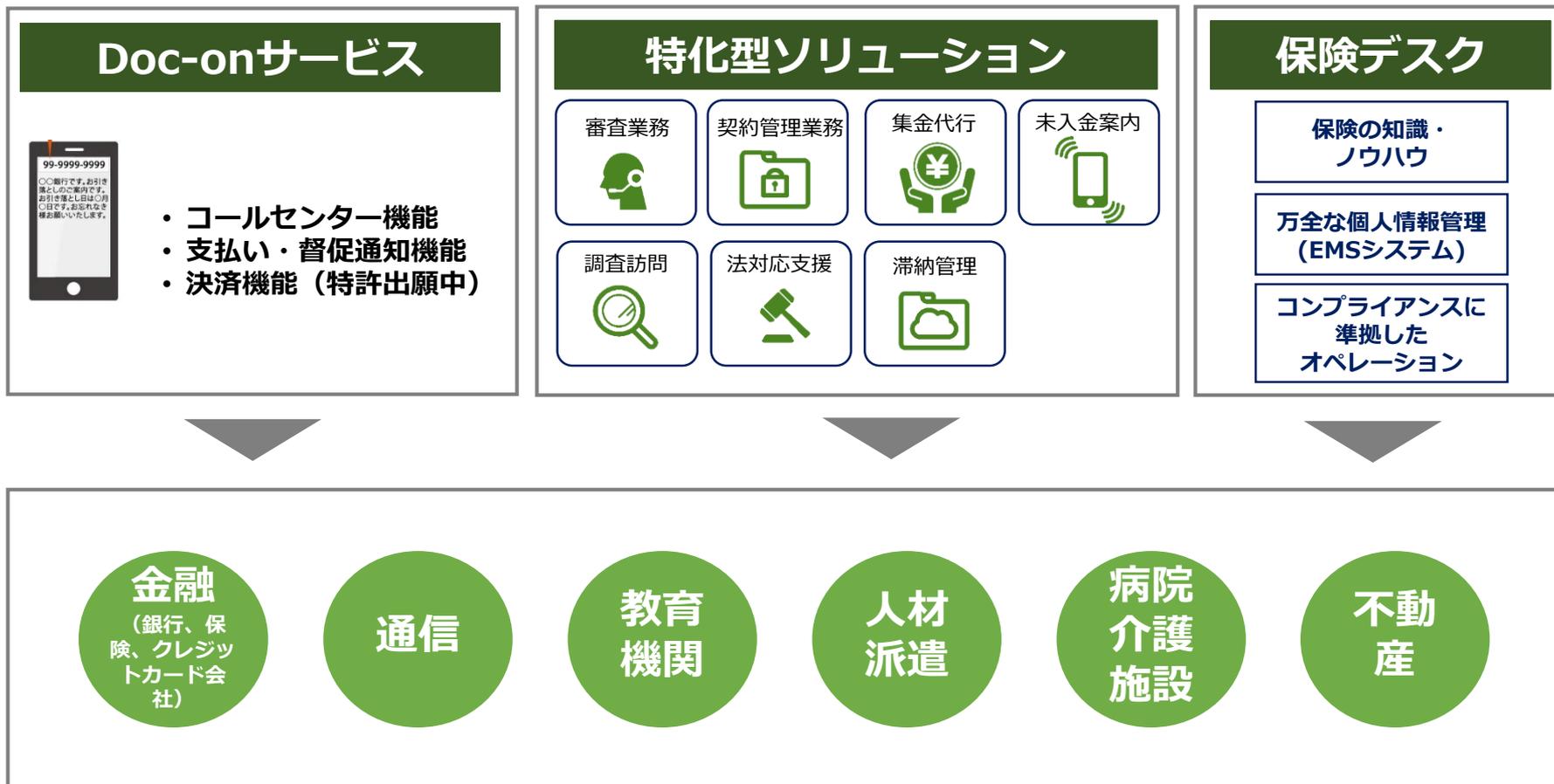
未収金額 1年間で約219億円
現在は300-500億円と予測
(四病院団体協議会に加入する病院の累積未収金額、平成17年実施)
* 国立・都立も含めると更にプラス金額となると予測

病院の
外部監査の義務化

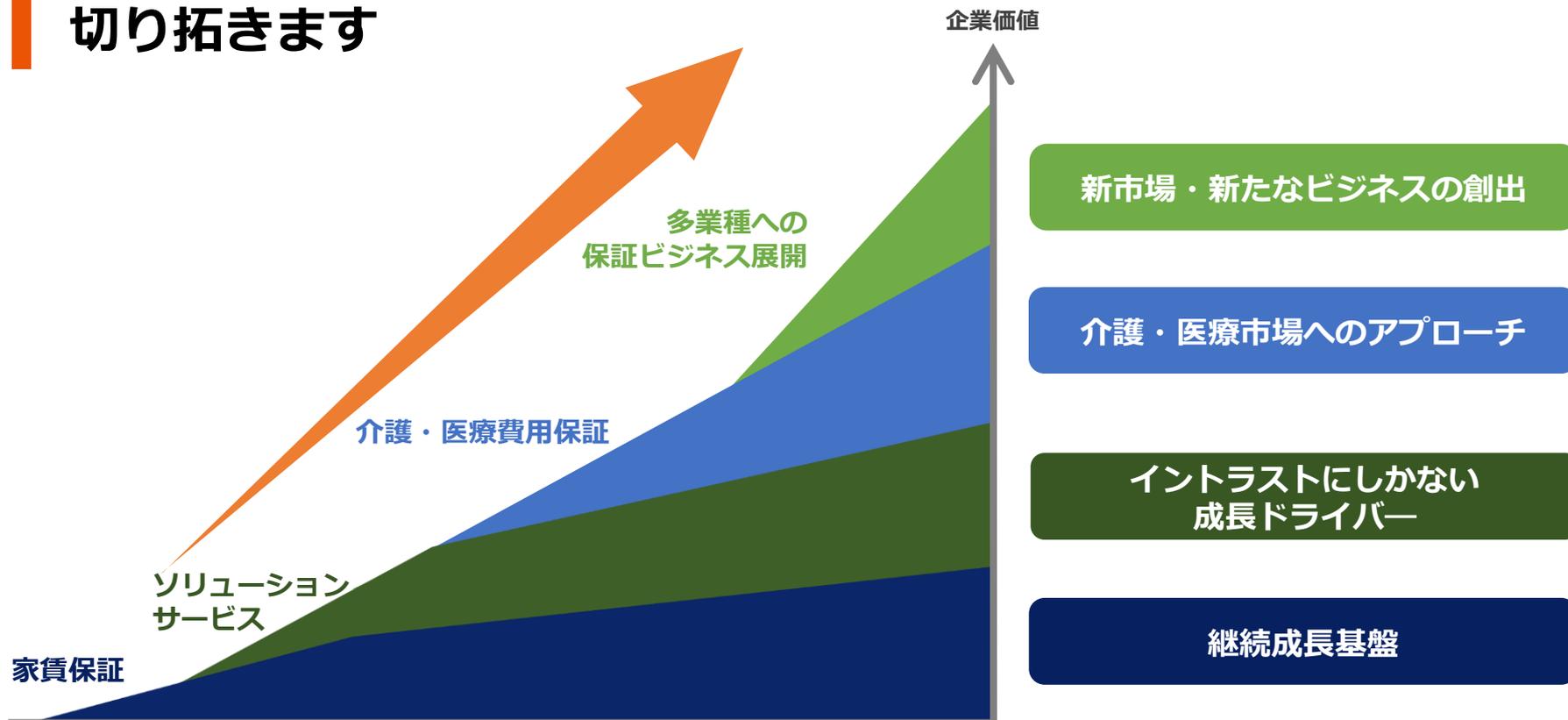
平成30年4月決算よりスタート
・財務諸表の作成

- ▶ **医療費用保証の必要性が急速に高まる!**
- ▶ **督促回収などの特殊業務のニーズも高まる!**

ソリューションサービスの他業種展開



総合保証サービス会社のイントラストが新しい市場を切り拓きます



保証ノウハウやカスタマイズ力で培った独自の保証スキーム

総合保証サービス会社のイントラストは、

「保証スキーム」で日本の未来を支えます

株式会社イントラスト



本資料の取り扱いについて

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本書に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下、「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく。いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。