



平成 30 年 5 月 11 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 イ ン ト ラ ス ト
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 桑 原 豊
(コード番号：7191 東証第一部)
問 合 せ 先 取 締 役 執 行 役 員 太 田 博 之
(TEL:03-5213-0250)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2019年3月期から2021年3月期の3ヵ年を対象期間とした中期経営計画について決議いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

以上

中期経営計画
(2019年3月期 - 2021年3月期)

Zero to One

2018年05月11日

株式会社イントラスト



Zero to One

常に『ゼロからイチ』を実現します

『イントラストは保証スキームで社会インフラを提供し、サービスと流通の活性化を実現します』

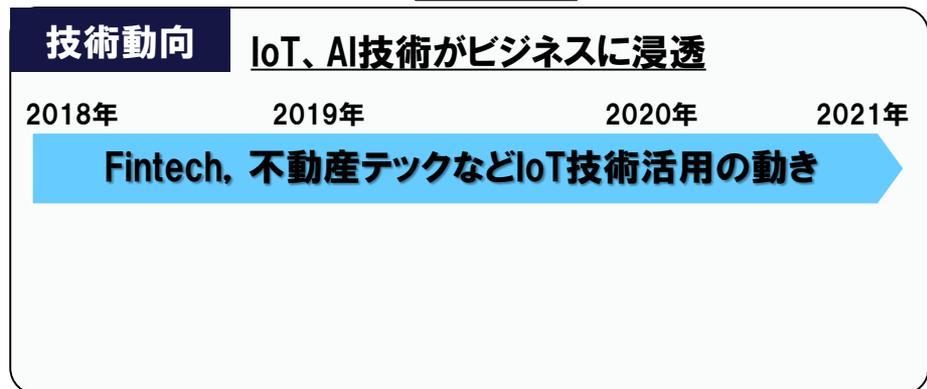
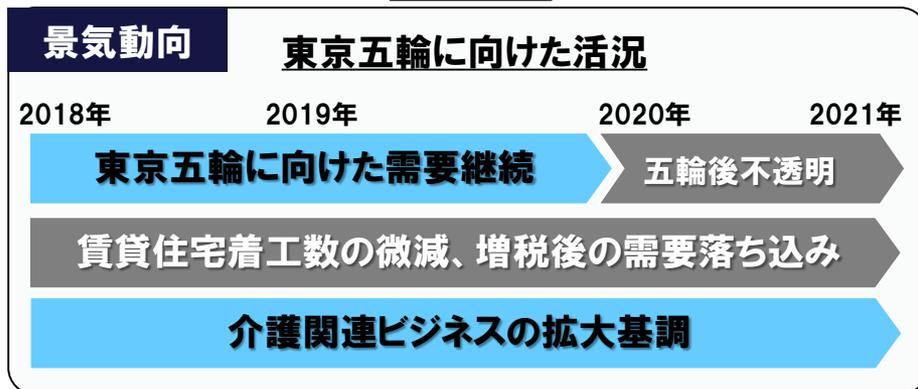
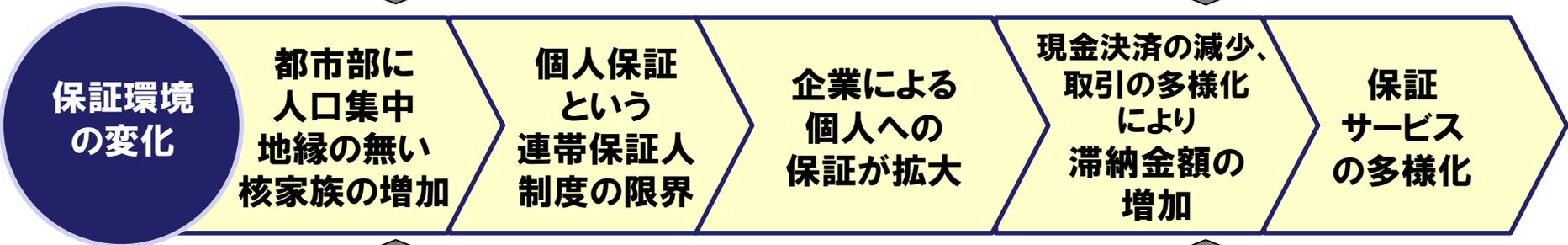
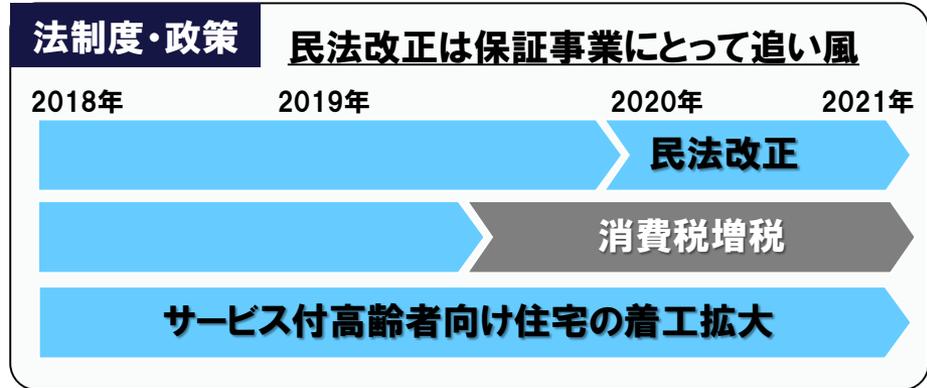
『保証』は、連帯保証人など長い歴史に根付いた商慣習ですが、しかし約束の不履行には、経済的リスクがあり、その解消には大きな負担が伴います。経済損失リスク、作業負荷は、商取引拡大の制約となっています。

イントラストは保証スキームにおいて、リスクの見極めと引受、対応コストの低減などを実現し、契約者の保証の実現と、クライアント企業の取引の活性化、拡大に貢献します。

家賃債務保証以外にも様々な保証提供の機会を開拓し、保証スキームを社会インフラとして普及させていきます。

2. 外部環境の認識

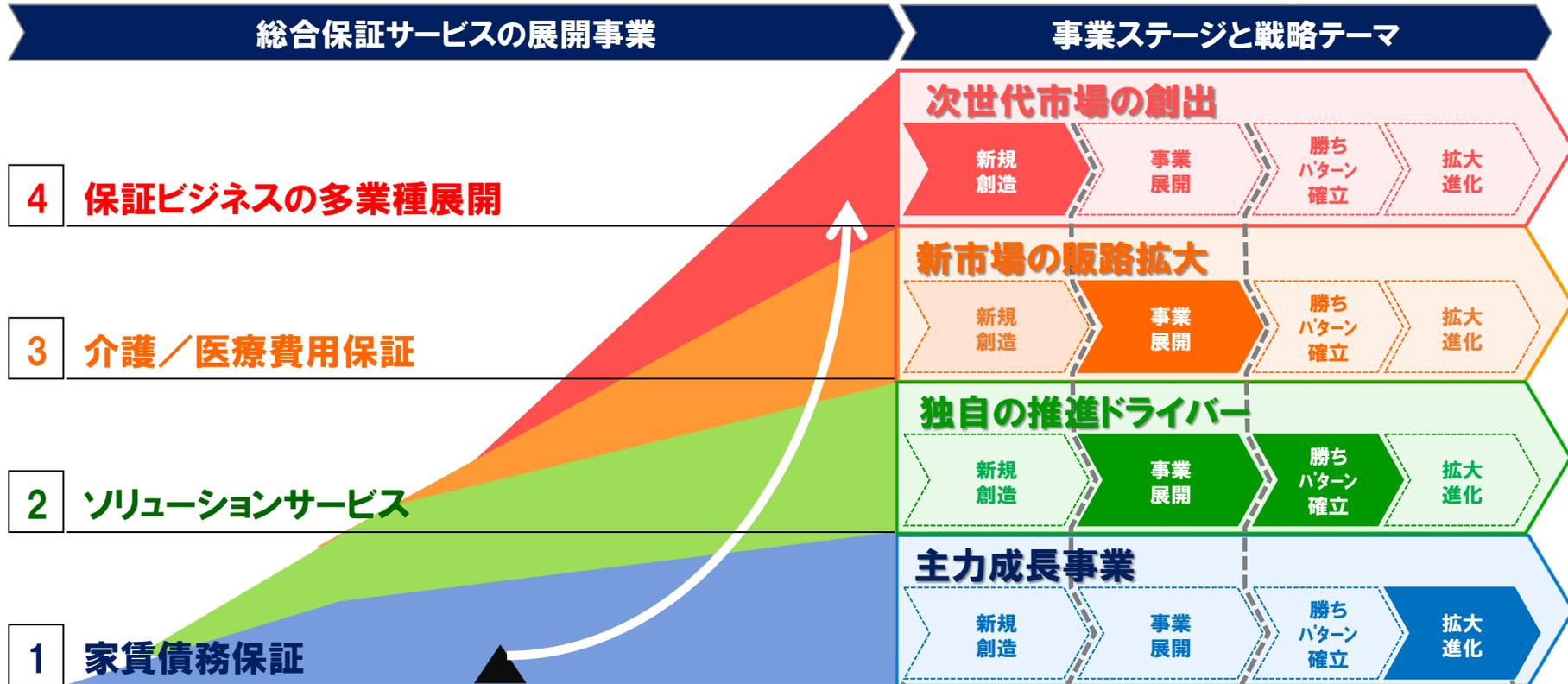
中期経営計画期間において想定する経営環境の変化



3. 中期経営計画の基本方針

●事業展開

総合保証サービス会社として、保証商品およびソリューションサービスを、創造、展開、拡大、進化させます。事業ステージ毎の課題を解決し、付加価値の創出、生産性の向上、差別化の実現を目指します



●事業投資

ステップ・バイ・ステップで投資を実行。事業機会が持つ成長チャンスと損失リスクの二面性を見極めます

成長機会へ投資

①挑戦投資

新たな事業機会に向けた探索、トライアルなど

②準備投資

市場の確立を見据えた前準備

③実現投資

稼ぐ事業の成長、競争力強化を実現

4. 中期経営計画の経営目標

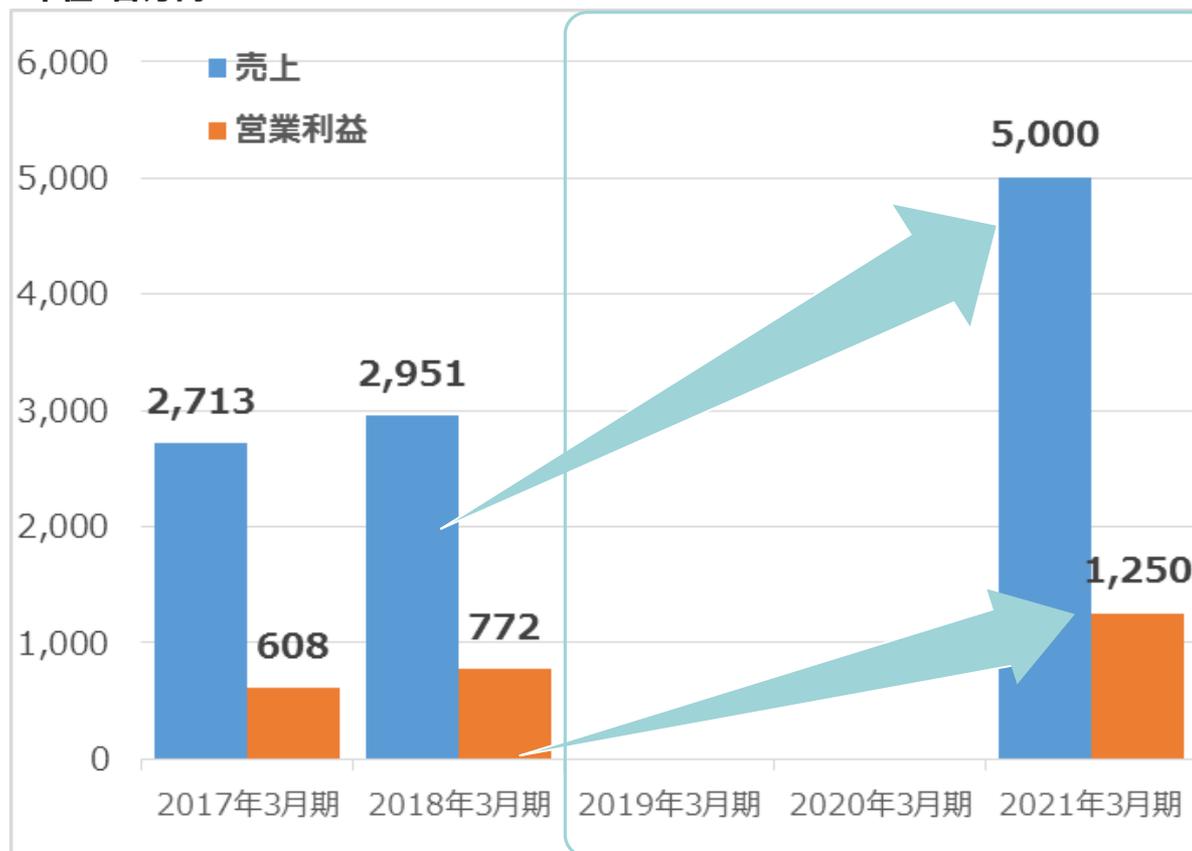
中期経営目標
(2021年3月期迄)

売上高
5000百万円

営業利益
1250百万円

営業利益率
25%

単位:百万円



5. 重点戦略1:家賃債務保証

家賃債務保証サービスは、主力成長事業として更に拡大・進化します

マーケット環境

対象母数(世帯数)の変化

世帯数は増加のピークに

賃貸住宅着工数の減少

一方、

メーカー系の
大手管理会社は保有戸数
を増加させている
⇒大手に徐々に集中

大手は
成長

保証利用率の変化

家賃債務保証会社の利用が促進

※国土交通省H28.10
「家賃債務保証の現状」

2010年
43%

2014年
56%

+

付保率
UPによる
成長

2020年4月施行の民法改正
連帯保証人に対して極度限度額の明示義務
⇒連帯保証人の確保がますます困難に

ポジショニング

イントラストの
ターゲット

賃貸管理会社マーケット

大手管理会社

中堅の管理会社

小規模管理会社、仲介店

競合1.管理会社グループ内の
自社保証会社

競合2.保証事業会社

展開のアプローチ

オーダーメイド型商品の提供
大手管理会社の個別のニーズに対して柔軟に応える

保証商品

ソリューションサービス

フルラインでの商品・サービスの提供
保証のバリエーションを拡大、保証の周辺ニーズの解決

保証商品では

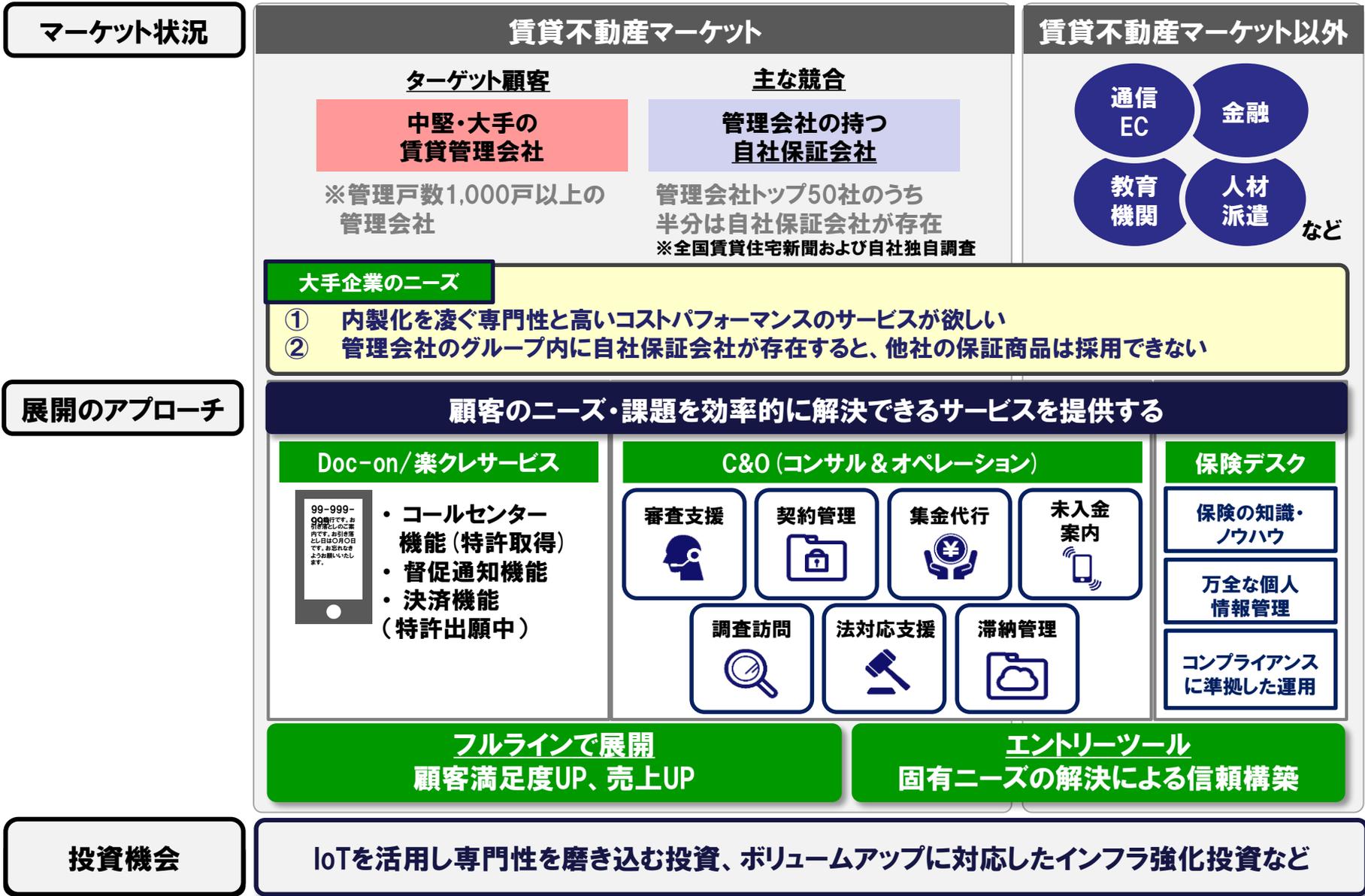
- ・居住者(一般/法人)、事業用
- ・代位弁済型・カード提携型
- ・高齢者向け、生活保護者向けなど

投資機会

新商品開発、営業力強化、運営効率UPに向けたインフラ投資

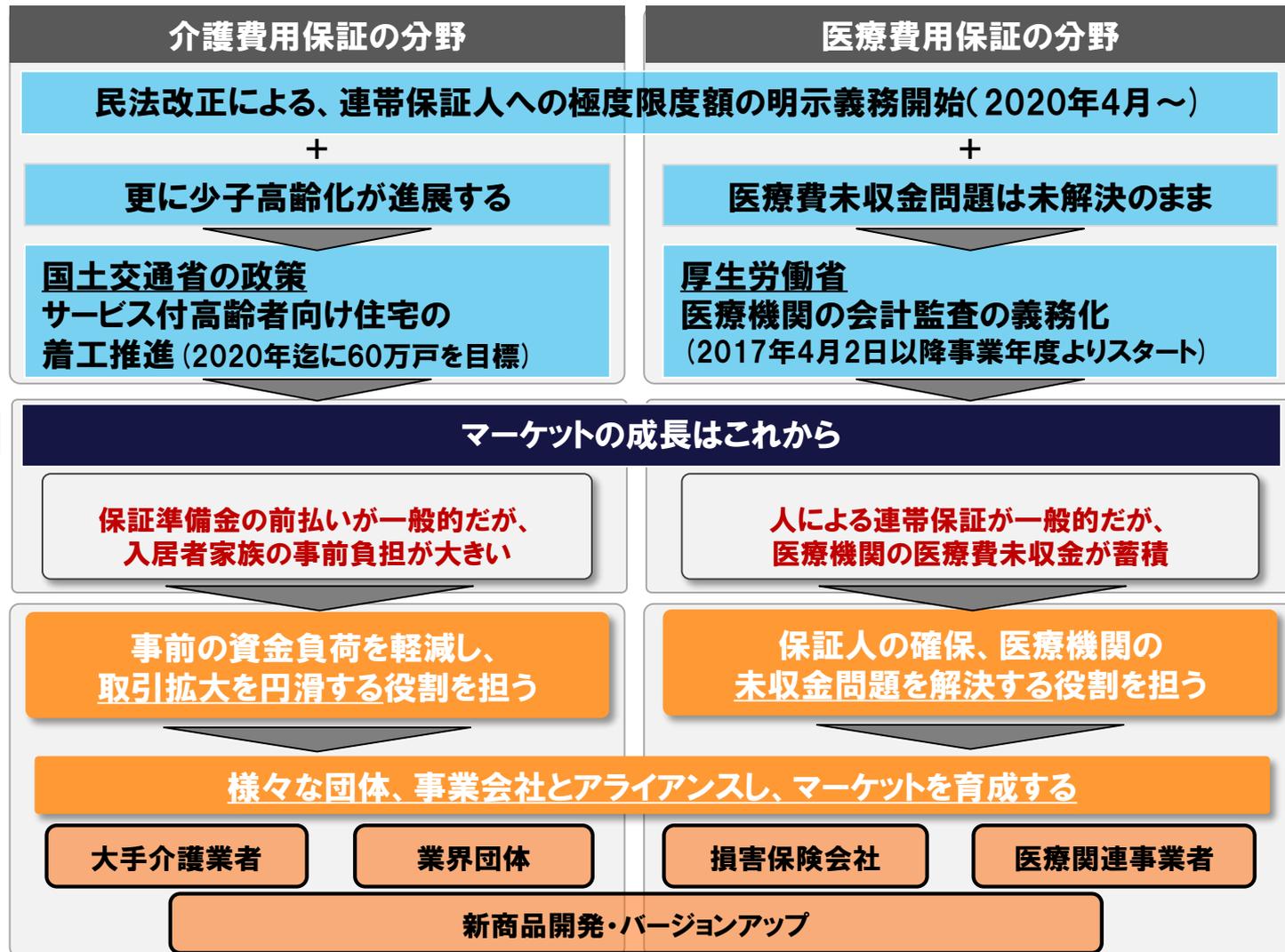
6. 重点戦略2:ソリューションサービス

ソリューションサービスは、保証サービスと補完関係にあり、売上拡大の推進ドライバーです



7. 重点戦略3:介護費用保証/医療費用保証

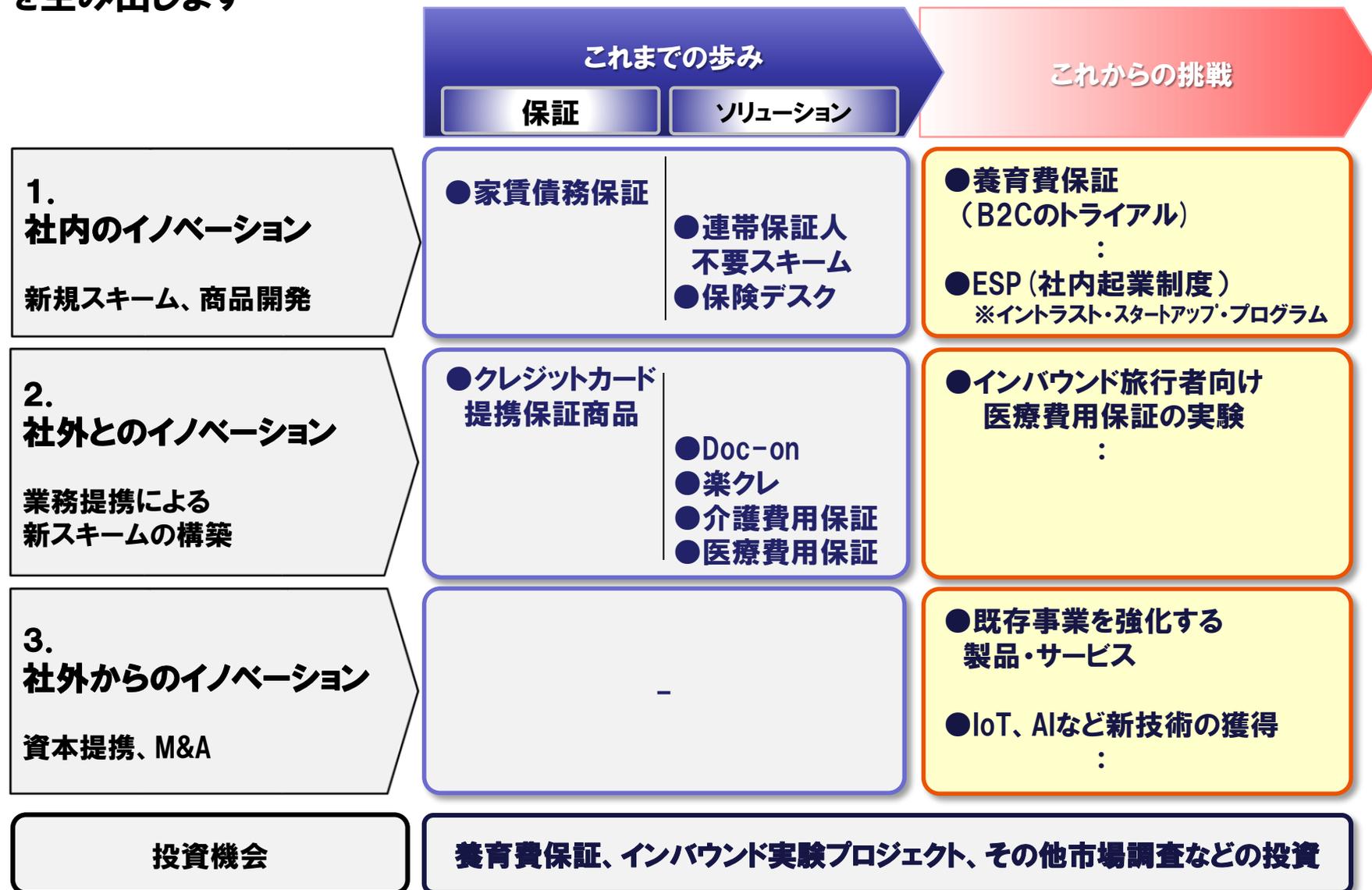
介護・医療費用保証は、家賃債務保証に続く新市場として育成します



投資機会: プロトタイプシステム構築、マーケティング強化など、マーケット確立を見据えた投資

8. 重点戦略4:保証ビジネスの他業種展開

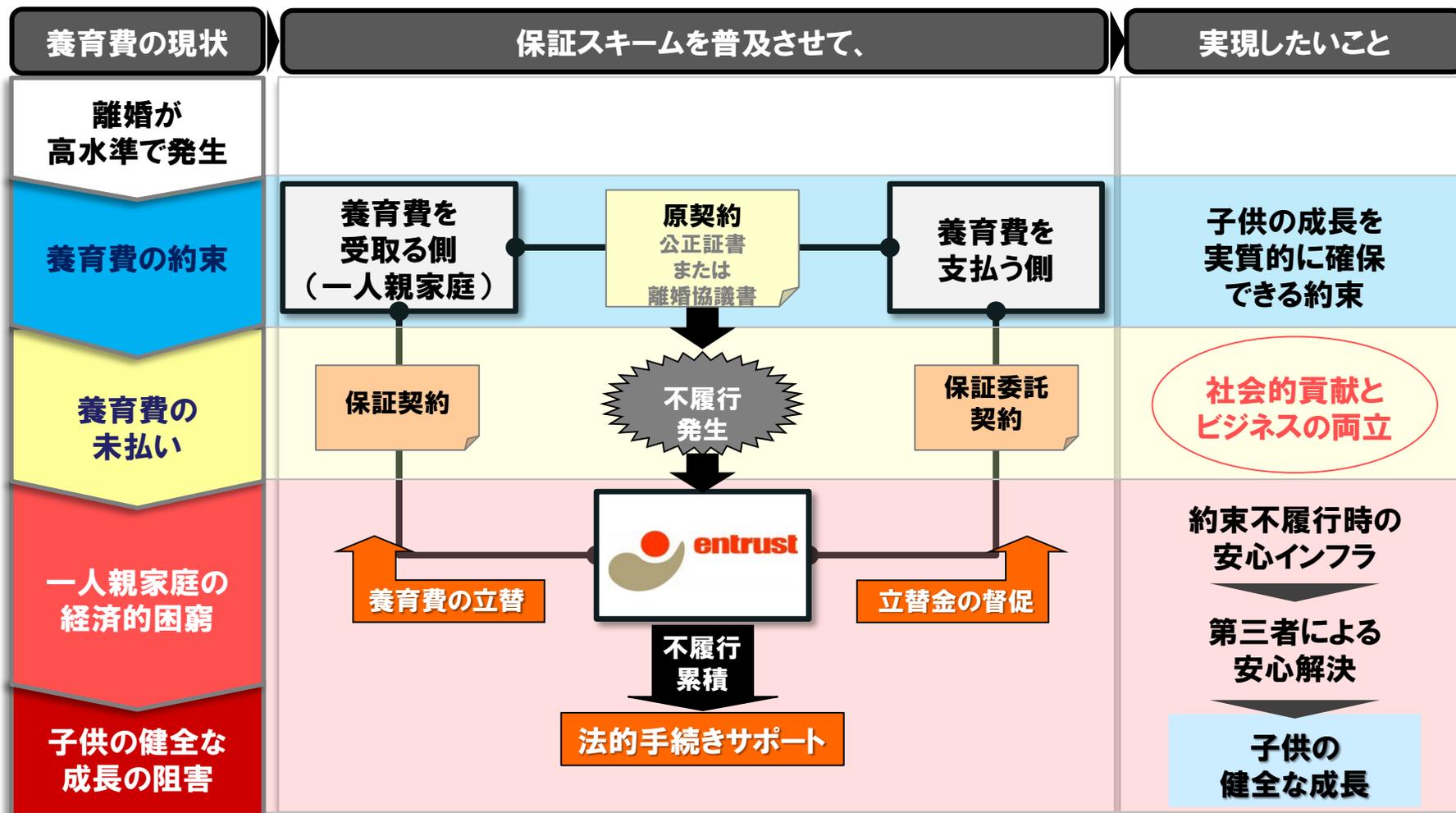
新事業の源泉を社内外に求め、新たな保証・ソリューションサービスを開発し、次世代事業を生み出します



9. 重点戦略4:保証ビジネスの他業種展開:養育費保証のトライアル



一人親家庭において、安定的な養育費の受給は、子供の成長には必要不可欠です。
 一人親家庭の自立インフラ確立に向けて、パイロットプロジェクトをスタートしました



成長投資、株主還元、経営効率性、財務健全性の4つを重視し、バランスの取れた投資・財務戦略を実現する

1. 成長投資

●投資スタンス

ステップ・バイ・ステップ。

事業成長を段階的に見極め投資を実行

●投資機会

①挑戦投資

新たな事業機会に向けた探索、トライアルなど

新たな事業機会の発掘

- ・実験プロジェクト運営
- ・社内提案のチャレンジ
※ESP制度
- ・テストマーケティング
- ・M&A など

70～150百万円

②準備投資

市場の確立を見据えた前準備

事業化への体制確立

- ・プロトタイプシステムの構築
- ・専門部署、要員の確保
- ・プロモーションの補強
- ・M&A など

80～150百万円

③実現投資

稼ぐ事業の成長、競争力強化を実現

事業強化、収益増加

- ・保証新商品開発
- ・IOT, AIの実証実験
- ・営業力の強化
- ・基幹情報システム構築
- ・大型ソリューションセンターの開設
- ・M&A など

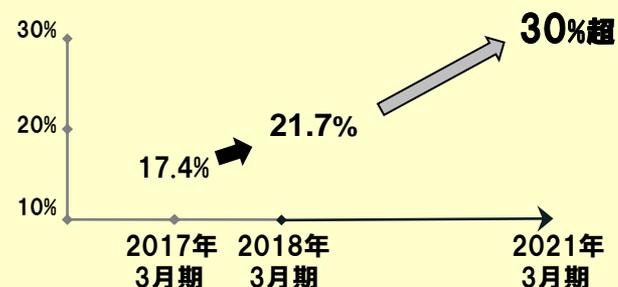
500～700百万円

投資目安: 650～1000百万円

2. 株主還元

●配当性向

2021年3月期末迄に30%超を実現



3. 経営効率性

●ROE

20%以上を維持し、経営の効率性を重視する

4. 財務健全性

●自己資本比率

60%を目処に財務健全性を確保する

本資料お取扱上のご注意

資料中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります

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。
実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の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が、これらに限定されるものではありません

問合せ窓口：株式会社イントラストIR
Email:info@entrust-inc.jp