

FY2027.03 2Q

Presentation Material

2027年3月期 第2四半期 決算説明資料

2026.10.29



株式会社イントラスト 証券コード：7191



イントラストとは

保証を通じて個人と社会を繋ぐ「総合保証サービス会社」です

社会課題

社会構造の変化で
個人の信用が築きにくい

経済的困難

ひとり親世帯

外国人労働者

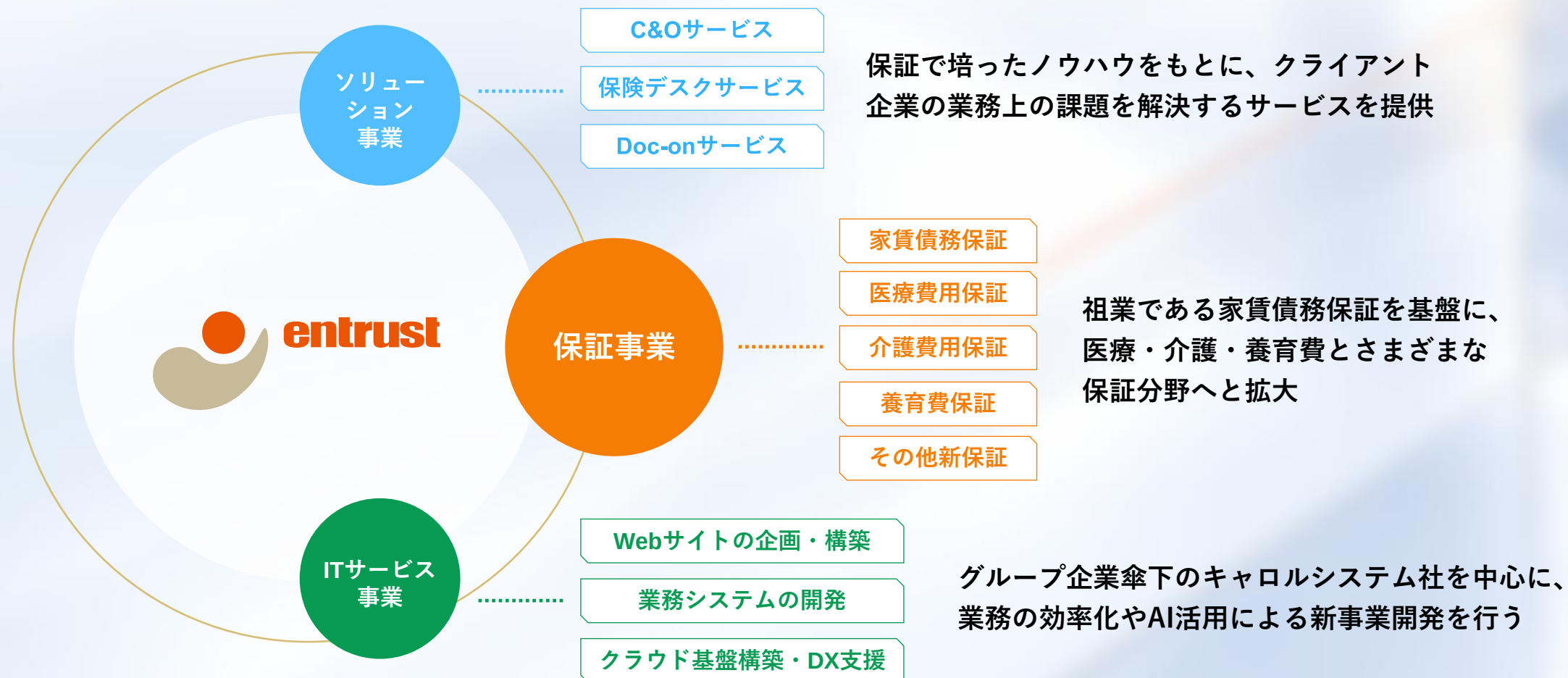
高齢化

単身世帯



誰もが安心
できる社会へ

「総合保証サービス会社」として、保証事業を主軸にソリューション事業、ITサービス事業を展開



- 売上・営業利益ともに前年実績を上回り着地
事業の好調な進捗を踏まえ、通期業績予想および配当予想を上方修正

業績

売上高

7,017百万円

前年比 **119.7%**

営業利益

1,582百万円

前年比 **114.0%**

当期純利益

975百万円

前年比 **110.8%**

中間配当

26.0円

前年実績 **17.5**円

事業別ハイライト

保証事業

売上高

6,040百万円

大手管理会社とのリレーションを基盤に、保有件数が堅調に積み上がる。更新保証料が着実に伸長したことが増収を牽引。医療、介護も躍進。

ソリューション事業

売上高

391百万円

家賃保証分野におけるC&Oサービスから保証商品へのシフトは継続。その他、地銀モデルの提供も継続中。

ITサービス事業

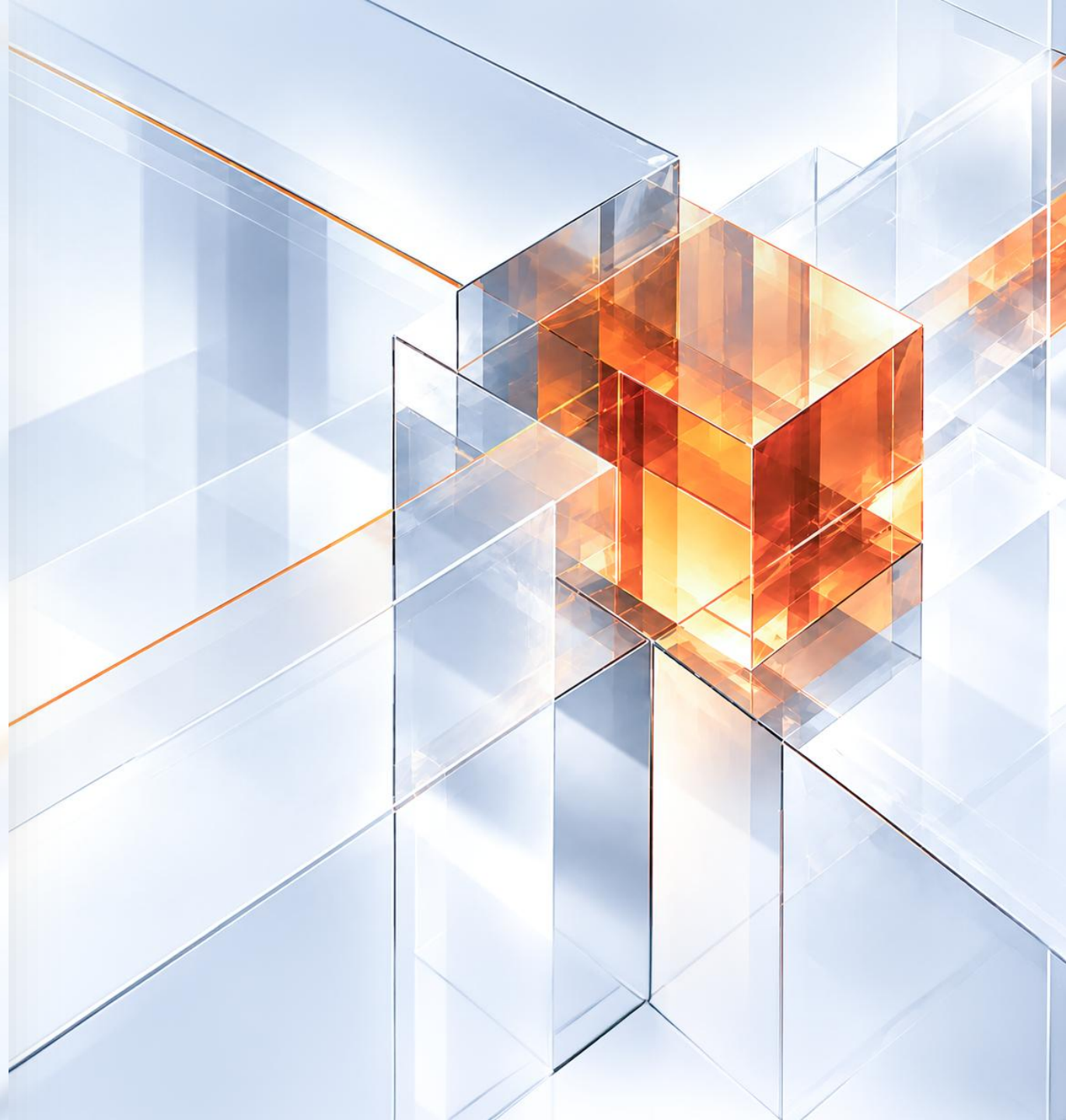
売上高

585百万円

キャロルシステム社における既存顧客の受託業務が堅調に推移。エンジニア人材の安定的な稼働率を維持し、増収に寄与。

01

2027年3月期 第2四半期 業績



- 家賃保証事業の成長をベースに医療・介護がさらに躍進。

キャロルシステム社のIT事業も寄与し、売上は前年同期比**119.7%**を達成

- 審査や回収の運用最適化により貸倒コストの低減傾向が続く。営業利益は前年同期比**114.0%**を達成

(百万円)	2026/3 2Q 実績	2027/3 2Q 実績	前年同期比
売上高	5,860	7,017	119.7%
営業利益	1,388	1,582	114.0%
(利益率)	23.7%	22.6%	-
経常利益	1,400	1,596	114.0%
(利益率)	23.9%	22.8%	-
純利益	879	975	110.8%
(利益率)	15.0%	13.9%	-

売上高

前年同期比 **119.7%**と成長

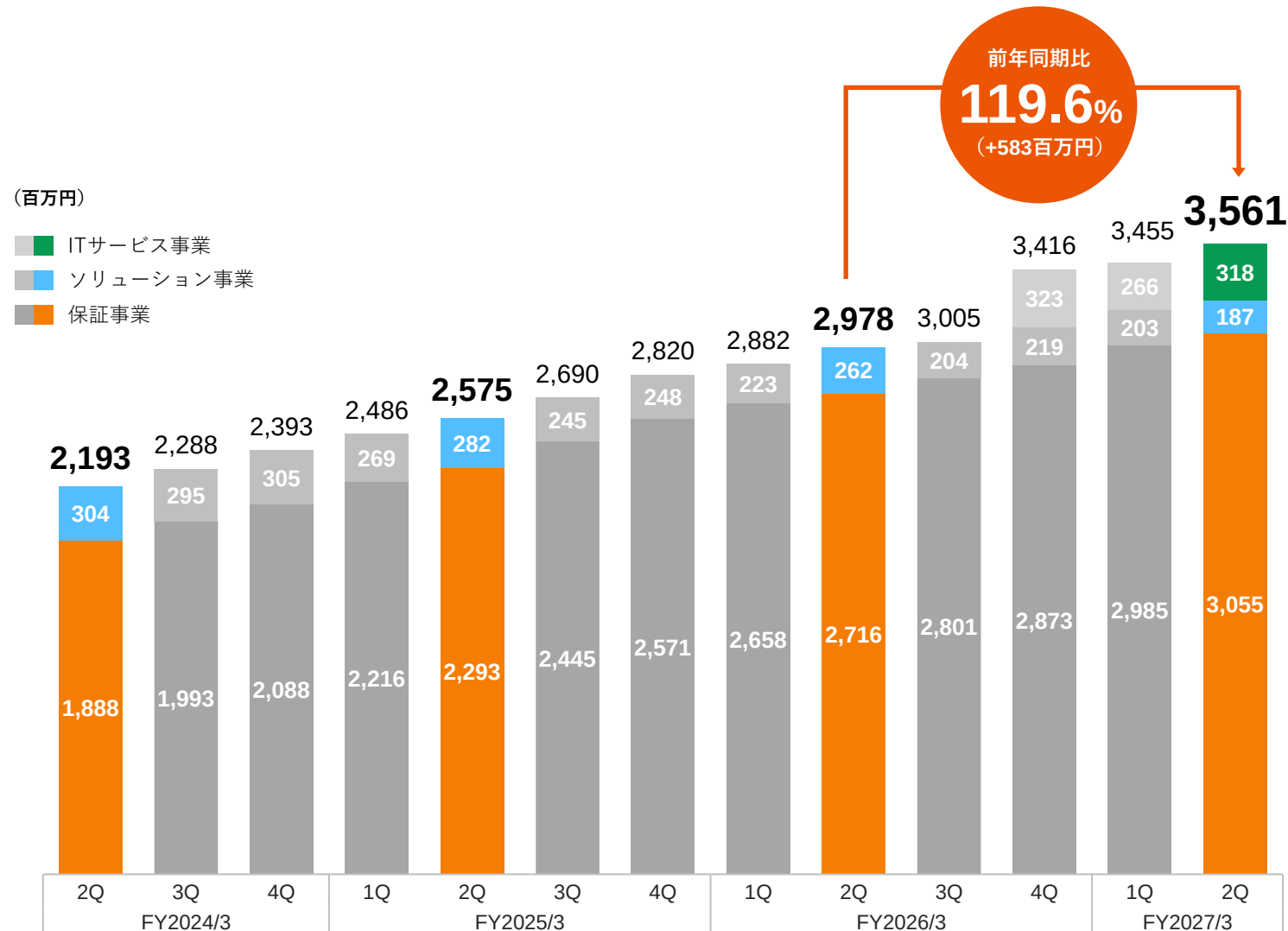
- 家賃債務保証の成長が貢献した。更新保証料の伸長が牽引
- 医療・介護費用保証の新規導入件数が続伸し、事業は成長フェーズに
- 子会社化したキャロルシステム社の受託業務及びSESが計画超で推移

営業利益

前年同期比 **114.0%**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にあるが、効果的な回収活動と審査基準の最適化によって貸倒コストを抑制し、増益で着地
- 子会社のプレミアライフ社も増益に寄与

● 保証事業が堅調に成長、新たに加わったITサービス事業が成長の後押しに



ITサービス事業

キャロルシステム社にて展開
受託業務及びSES業務が計画超で推移

ソリューション事業

前年同期比 **71.4%** (△74百万円)

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

※ 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

保証事業

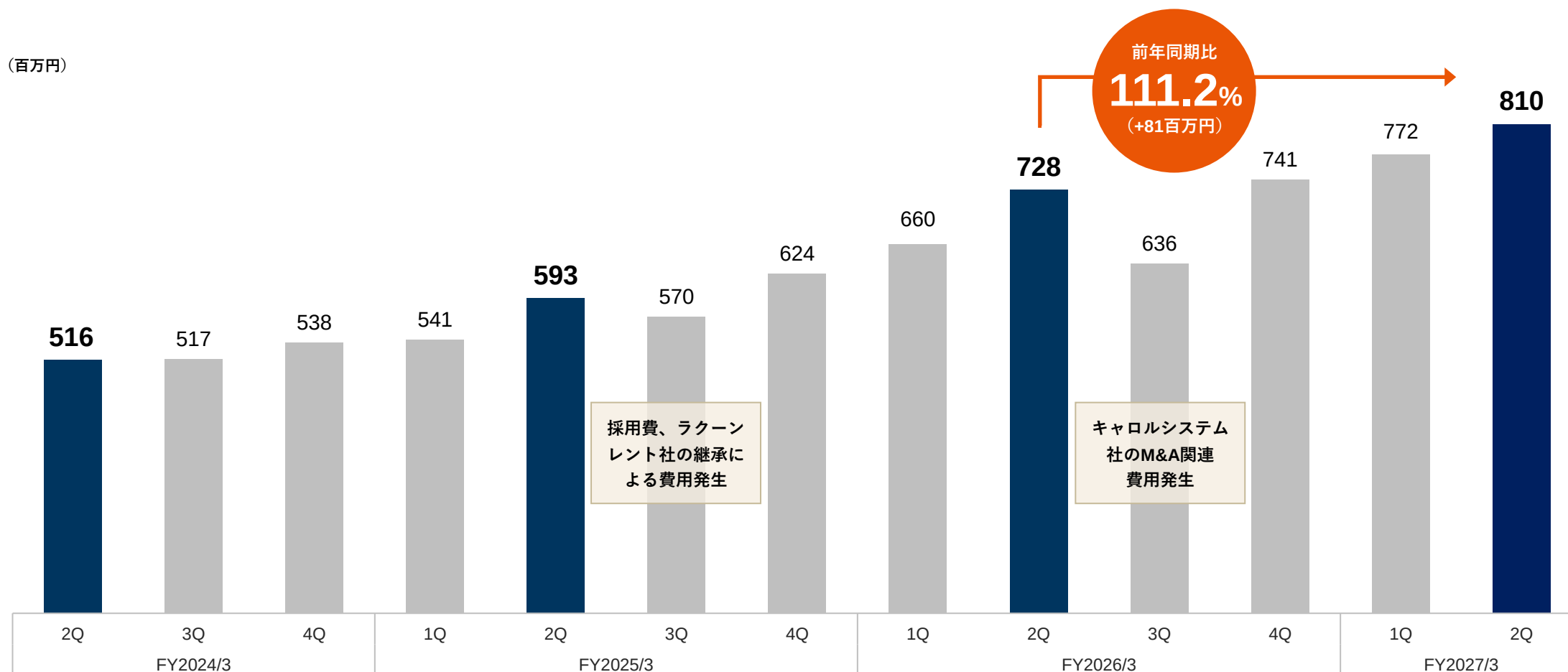
前年同期比 **112.5%** (+339百万円)

- ・ 家賃債務保証は更新保証料の増加で前年同期比 **109.0%** (+228百万円)
- ・ 医療費用保証は前年同期比 **130.2%** (+37百万円) と成長が持続
- ・ 介護費用保証は前年同期比 **233.4%** (+64百万円) と大幅に成長

● 営業利益額は前年同期比**111.2%**と増加

保証事業の成長に伴い発生する業務委託手数料や口振決済手数料、キャロルシステム社の外注コストや人件費等が上乗せされるも、審査や回収業務の継続的な改善、プレミアライフ社の債権回収体制の強化も相まって貸倒費用を抑制し、営業利益の増加を実現

(百万円)

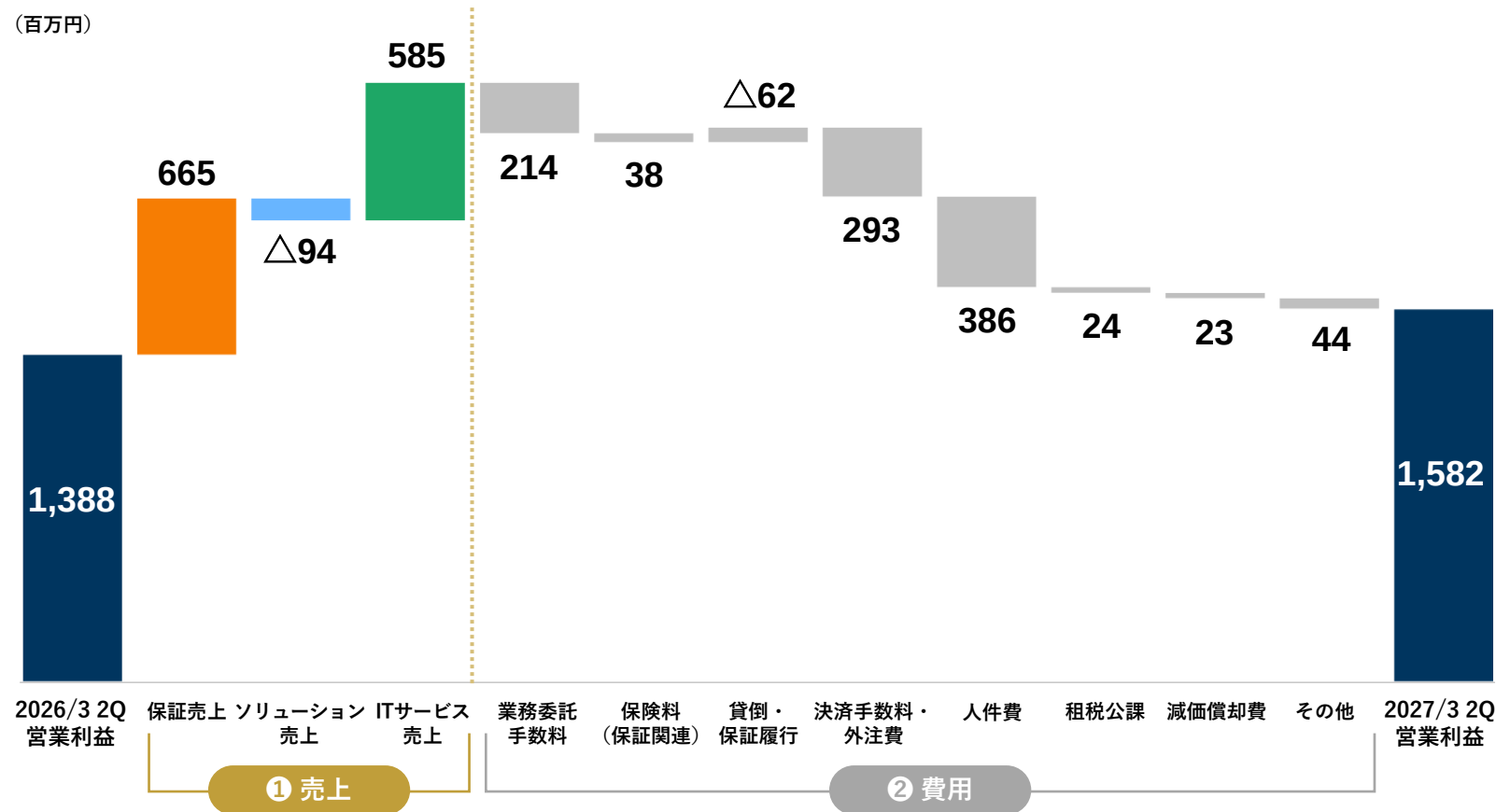


営業利益の増減分析

● 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）や人件費が増加するも、貸倒コストは昨年同期を下回り、増益にて着地。

（百万円）



① 売上

- 保証事業は家賃保証の更新料増加により堅調に増加
- ソリューション事業は保証への切替により売上減少
- ITサービス事業はFY2026/3 4Qのキャロルシステム社子会社化により新設

② 費用

- 業務委託手数料：家賃保証更新料の売上増加に連動し増加
- 保険料：スマホホス※の売上増加に連動し、保険料増加※ 医療費用保証
- 貸倒・保証履行：審査及び回収実績の最適化により減少
- 決済手数料・外注費：クレカ決済商品およびキャロルシステム社受託案件増加に伴い増加
- 人件費：人員増及びキャロルシステム社子会社化に伴い増加
- その他：システム保守費、賃料等

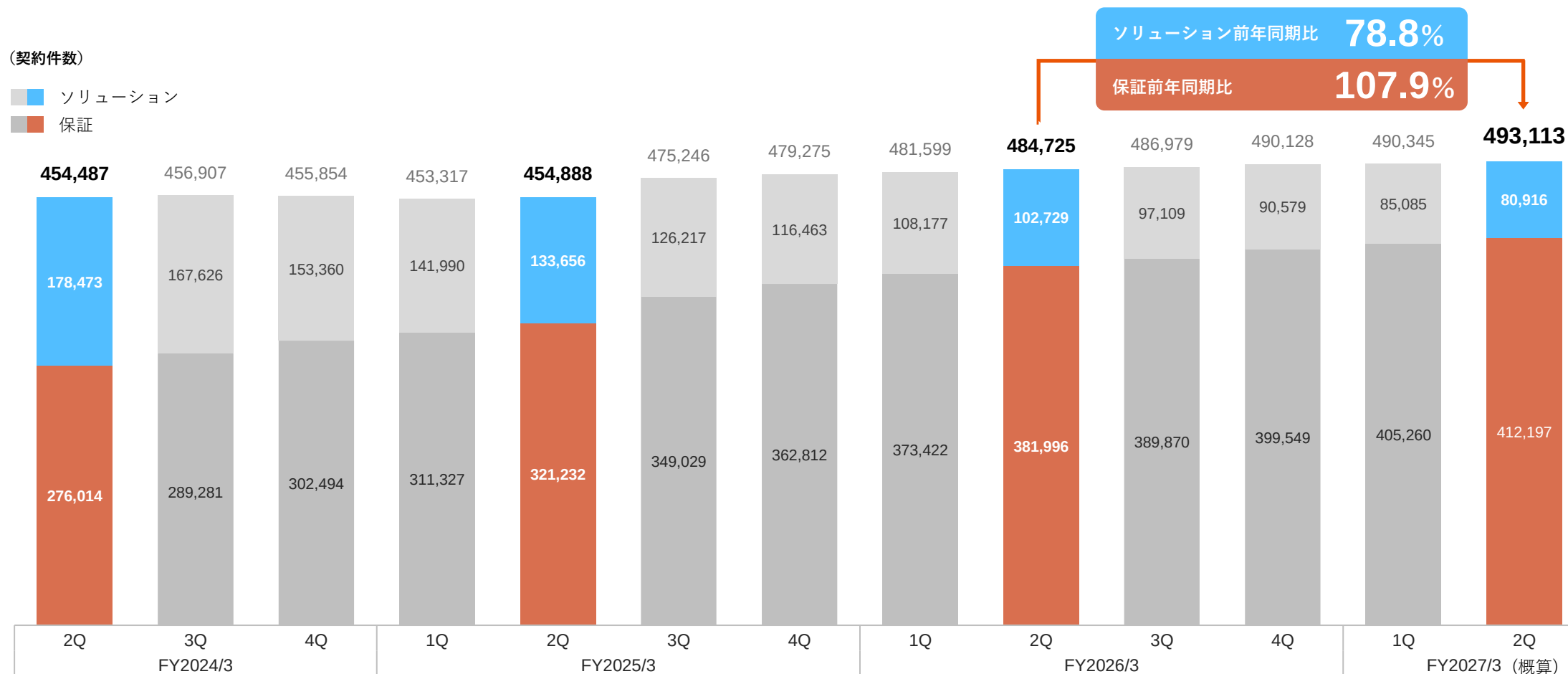


● 保証分野が成長を牽引

賃貸借契約に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への切り替わりは継続。
保証の構成比が高まりつつ保有数全体でも成長が続く

(契約件数)

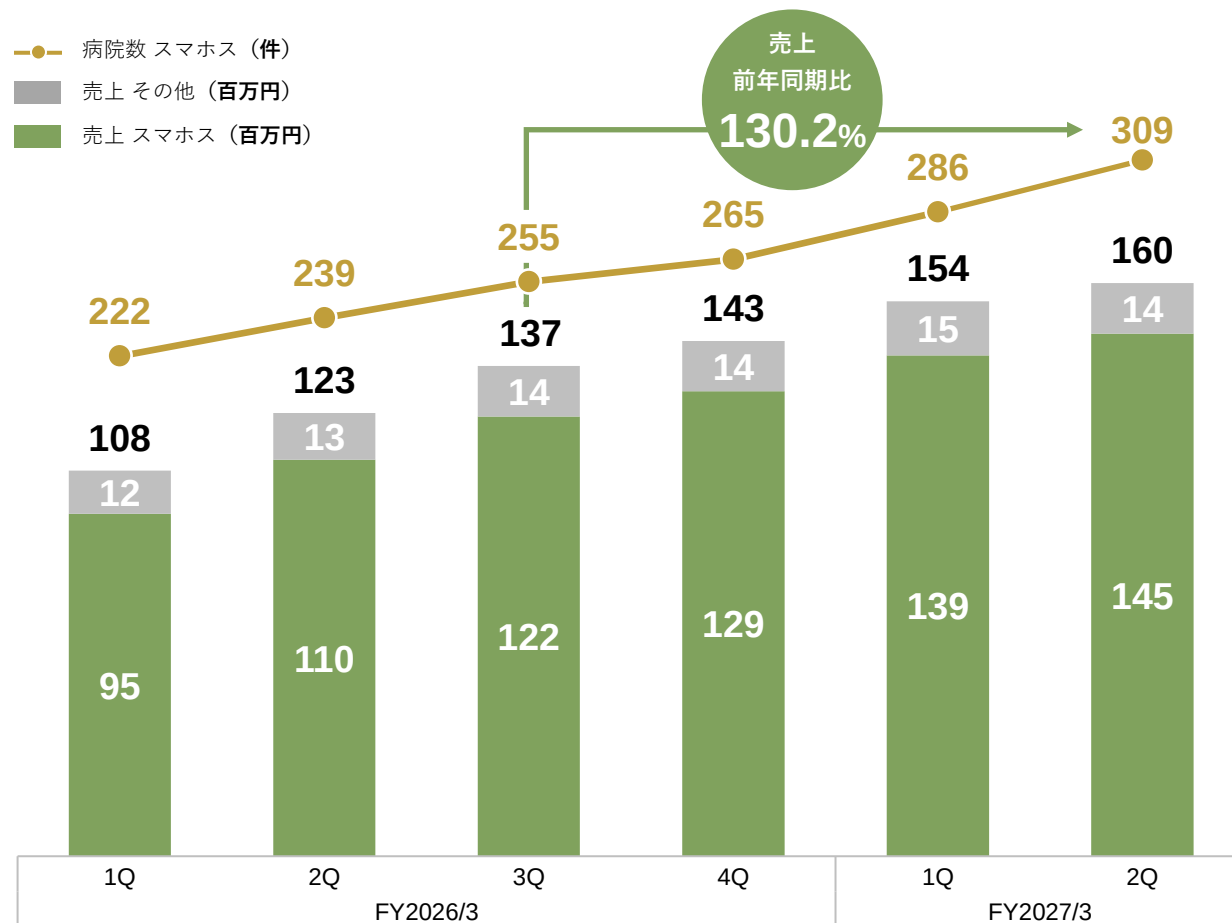
■ ソリューション
■ 保証





● 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も拡大

- 保険会社との協業や各病院協会へのアプローチが奏功し導入数が増加。市場での認知度拡大も後押しとなり、成長トレンドを維持
- 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



スマホス

入院患者の連帯保証人をイントラストが引き受け、医療機関の未収金リスクを抑制するサービス

連帯保証人代行制度スマホス

309 医療機関 (前年同期比 + 70病院)

73,842 病床 (前年同期比 + 17,984床)

医療費用保証付き入院セット及びその他商品

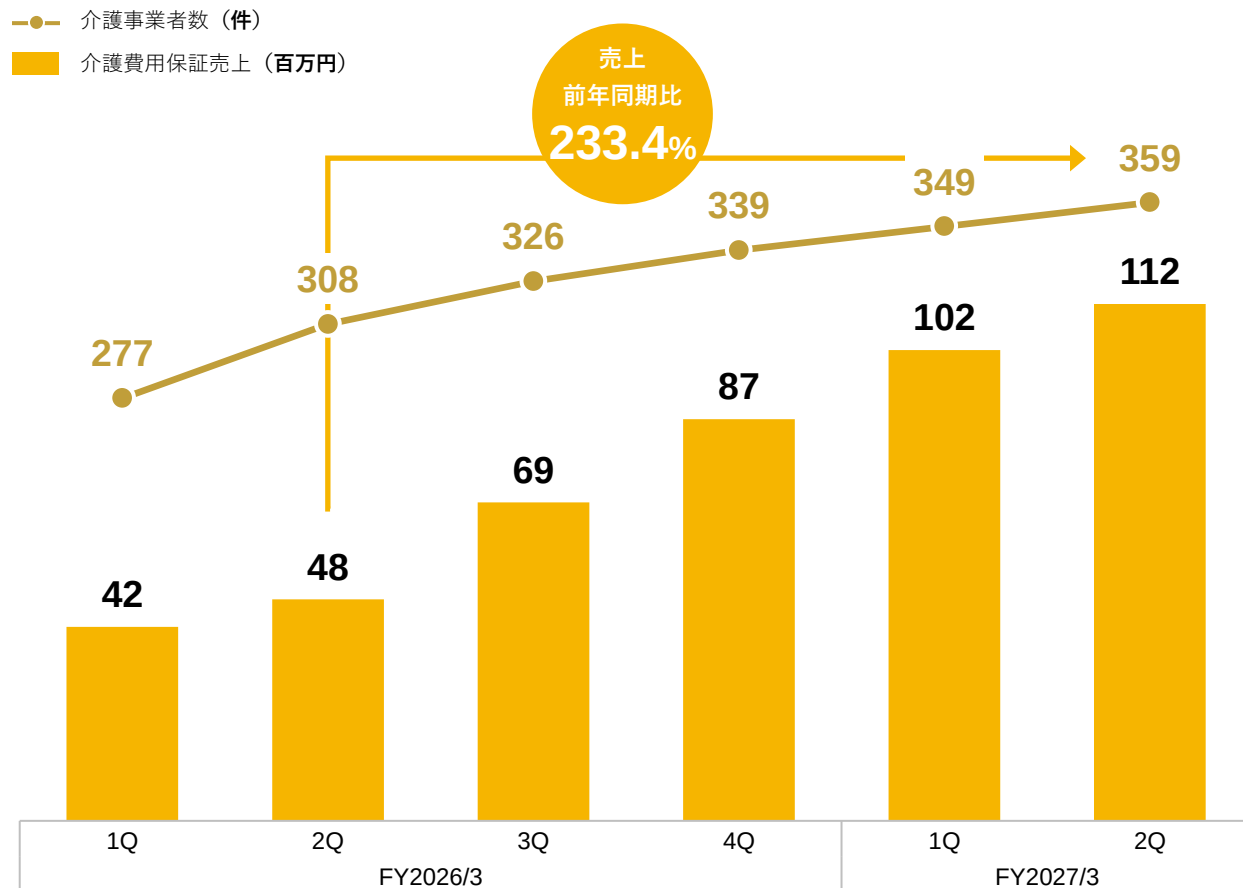
22 医療機関 (前年同期比 △ 5病院)

4,706 病床 (前年同期比 △ 1,068床)



● 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10事業者を導入。既存導入先からの紹介による案件獲得が拡大
- 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



介護費用保証

介護施設を利用する際の連帯保証人をイントラストが引き受け、介護施設における利用料等の滞納リスクを保証

傷害保険付き介護費用保証

156 介護事業者（前年同期比 + 41事業者）

9,257 契約件数（前年同期比 + 5,246件）

その他商品

203 介護事業者（前年同期比 + 10事業者）

7,564 契約件数（前年同期比 + 3,428件）

その他財務データ（貸借対照表）

- 核となる保証事業の契約保有件数の順調な増加に連動し、立替金が増加
- 事業拡大と財務基盤の強化が順調にすすむ

(百万円)	2026/3 2Q	2027/3 2Q	増減額
流動資産	10,797	11,871	1,074
現金及び預金	7,388	7,809	421
売掛金	218	368	149
立替金	5,419	6,586	1,166
その他	580	760	179
貸倒引当金	△2,810	△3,653	△842
固定資産	1,311	1,705	393
有形固定資産	213	234	20
無形固定資産	309	671	362
投資その他の資産	788	799	11
流動負債	4,321	4,759	438
内・前受収益	2,392	2,578	185
内・保証履行引当金	875	835	△39
固定負債	187	223	35
純資産	7,599	8,593	993
総資産	12,108	13,576	1,468

立替金／貸倒引当金

保証契約保有件数の順調な増加に連動

内・前受収益

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107.8%

2027年3月期 2Qの主なトピック①

● 通期業績および配当予想の修正

- 2027年3月期の上期の業績が上振れしたことから、通期業績の見通しにも反映し修正を実施
- 配当予想についても、中間、期末それぞれの配当予想を上方修正

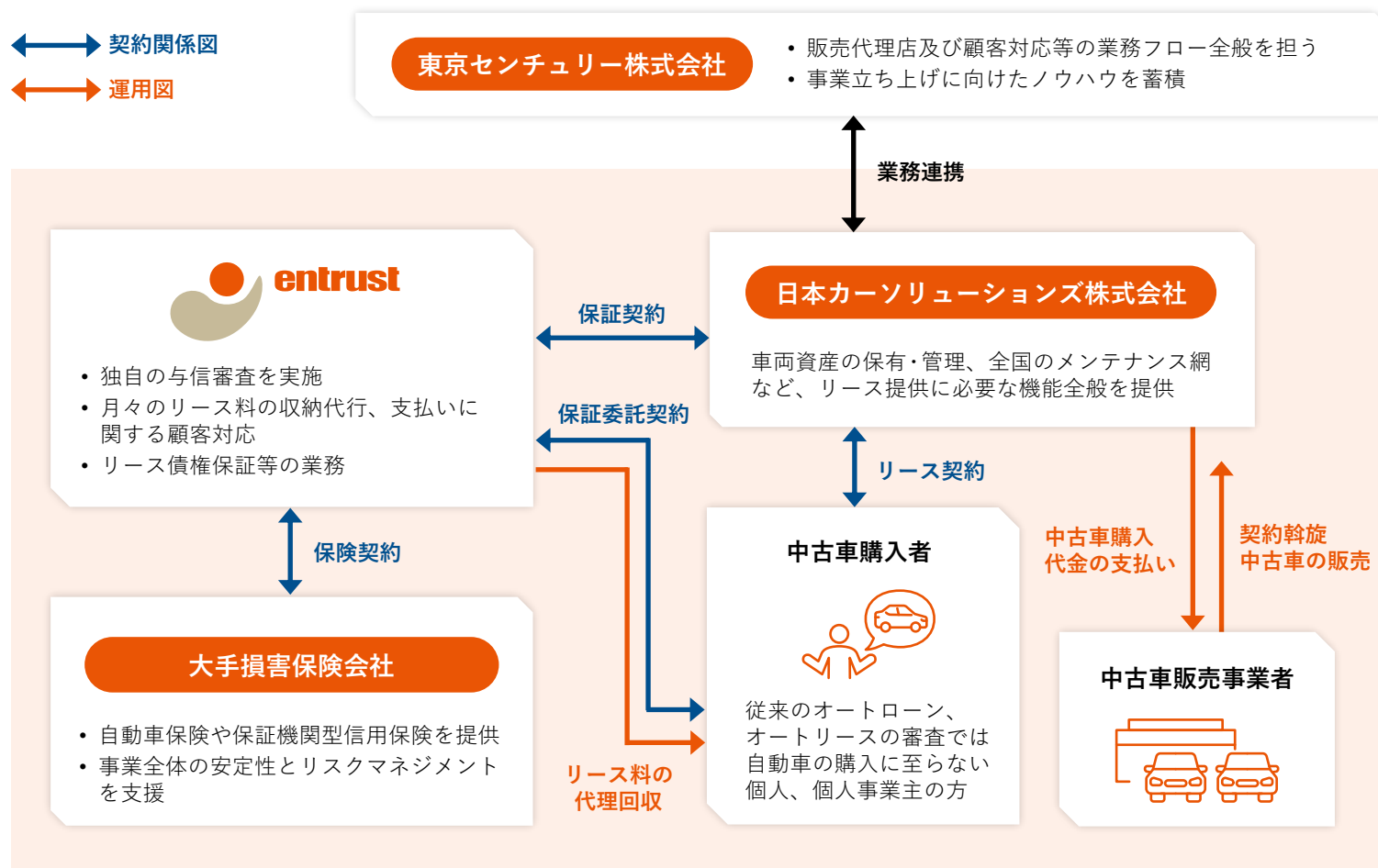
2027年3月期 通期連結業績予想数値の修正

(百万円)	当初計画	今回 修正計画	増減	増減率	前年実績
売上高	14,200	14,370	170	1.2%	12,283
営業利益	3,000	3,180	180	6.0%	2,766
(利益率)	21.1%	22.1%	-	-	22.5%
経常利益	3,020	3,200	180	6.0%	2,797
(利益率)	21.3%	22.3%	-	-	22.8%
純利益	1,840	1,960	120	6.5%	1,744
(利益率)	13.0%	13.6%	-	-	14.2%

配当予想の修正

	当初予想	今回修正	増減	増減率	前年実績
配当額 合計	49.5円	53.0円	3.5円	7.1%	38.0円
中間配当	24.5円	26.0円	1.5円	6.1%	17.5円
期末配当	25.0円	27.0円	2.0円	8.0%	20.5円
EPS	82.24円	87.61円	5.37円	6.5%	77.96円
配当性向	60.2%	60.5%	-	-	48.7%

- 東京センチュリー、日本カーソリューションズ、大手損害保険会社と提携し、「個人向け中古車リース」の実証事業を開始（2026年7月から1年間）

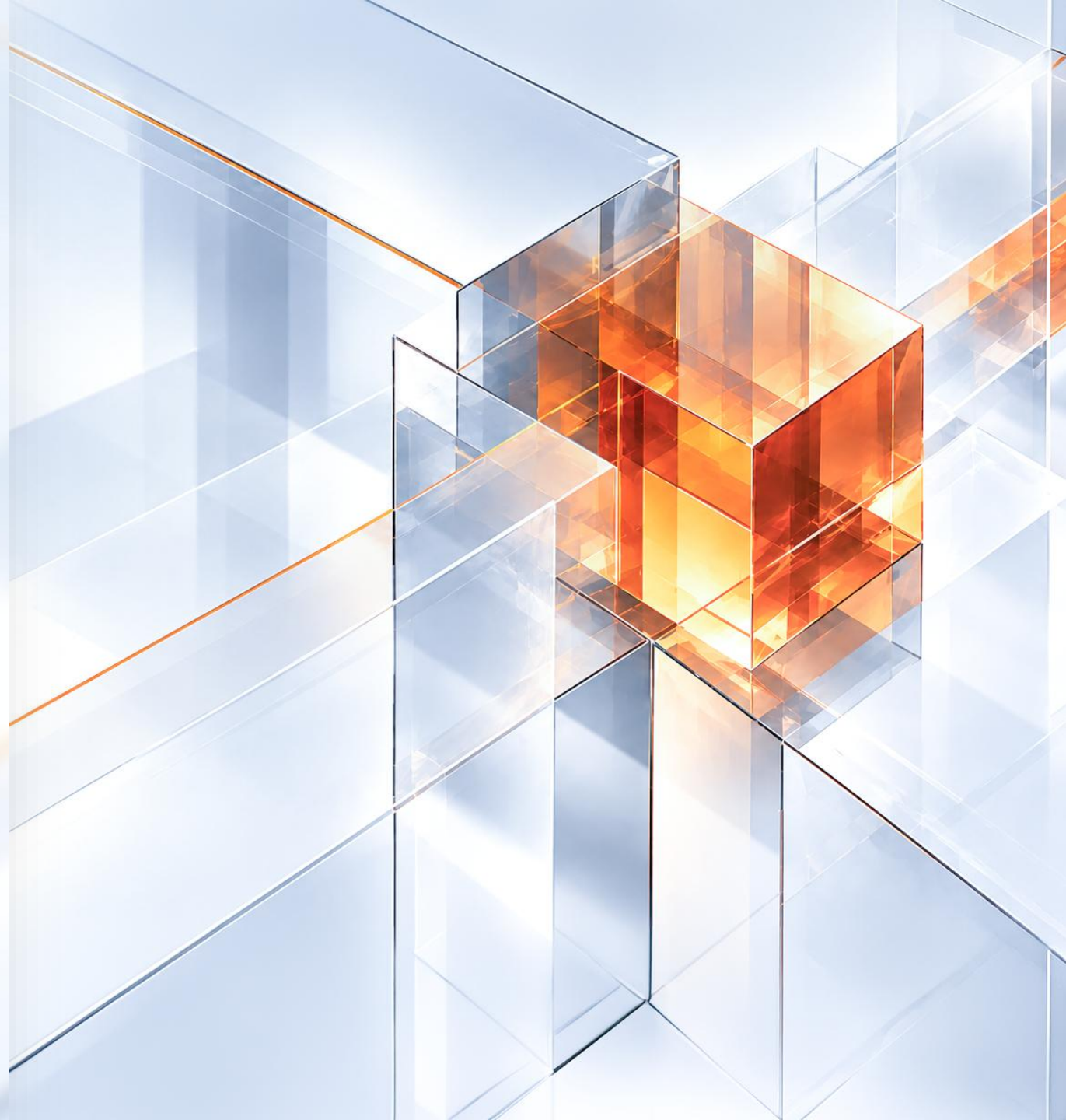


物価の高騰等により信販会社の審査通過率は低下し、自動車を購入できない個人客が増加

従来のオートローン、オートリースの審査では自動車購入に至らない
個人向けの市場を開拓

02

2027年3月期 年間計画の進捗



- 売上高は143.7億円を計画し、営業利益31.8億円の必達に向けて前進
- プライム市場への再上場に向けて、中長期的な成長基盤を構築

(単位：百万円)	2026/3 実績	2027/3 修正計画	2027/3 2Q 実績	進捗率	
				上期※	通期
売上高	12,283	14,370	7,017	102.4%	48.8%
営業利益	2,766	3,180	1,582	112.3%	49.8%
(利益率)	22.5%	22.1%	22.6%	-	-
経常利益	2,797	3,200	1,596	112.4%	49.9%
(利益率)	22.8%	22.3%	22.8%	-	-
純利益	1,744	1,960	975	109.6%	49.8%
(利益率)	14.2%	13.6%	13.9%	-	-

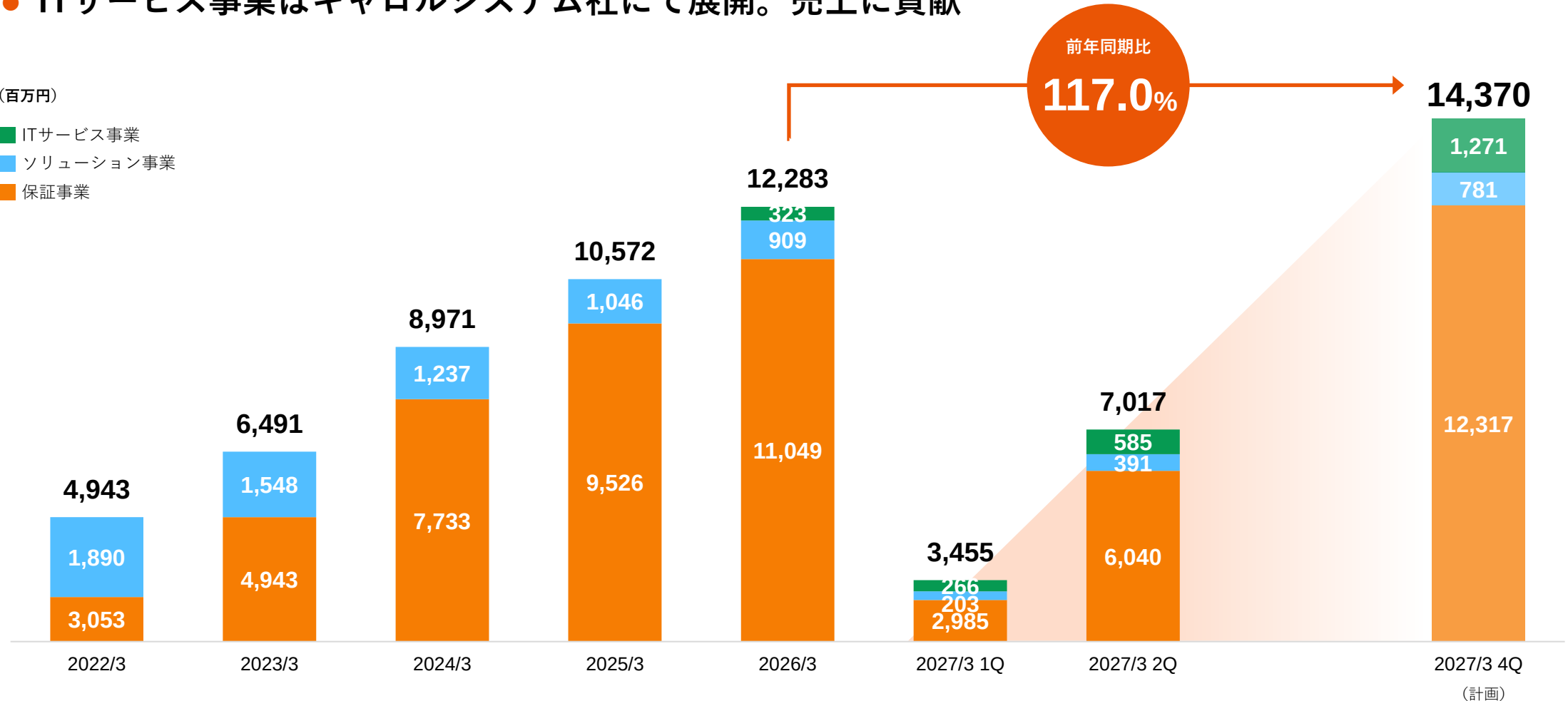
※当初上期計画対比

売上高の年間推移と計画

- 家賃債務保証は、居住用および事業用商品の拡販を推進し売上成長の土台を構築
- 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
- ITサービス事業はキャロルシステム社にて展開。売上に貢献

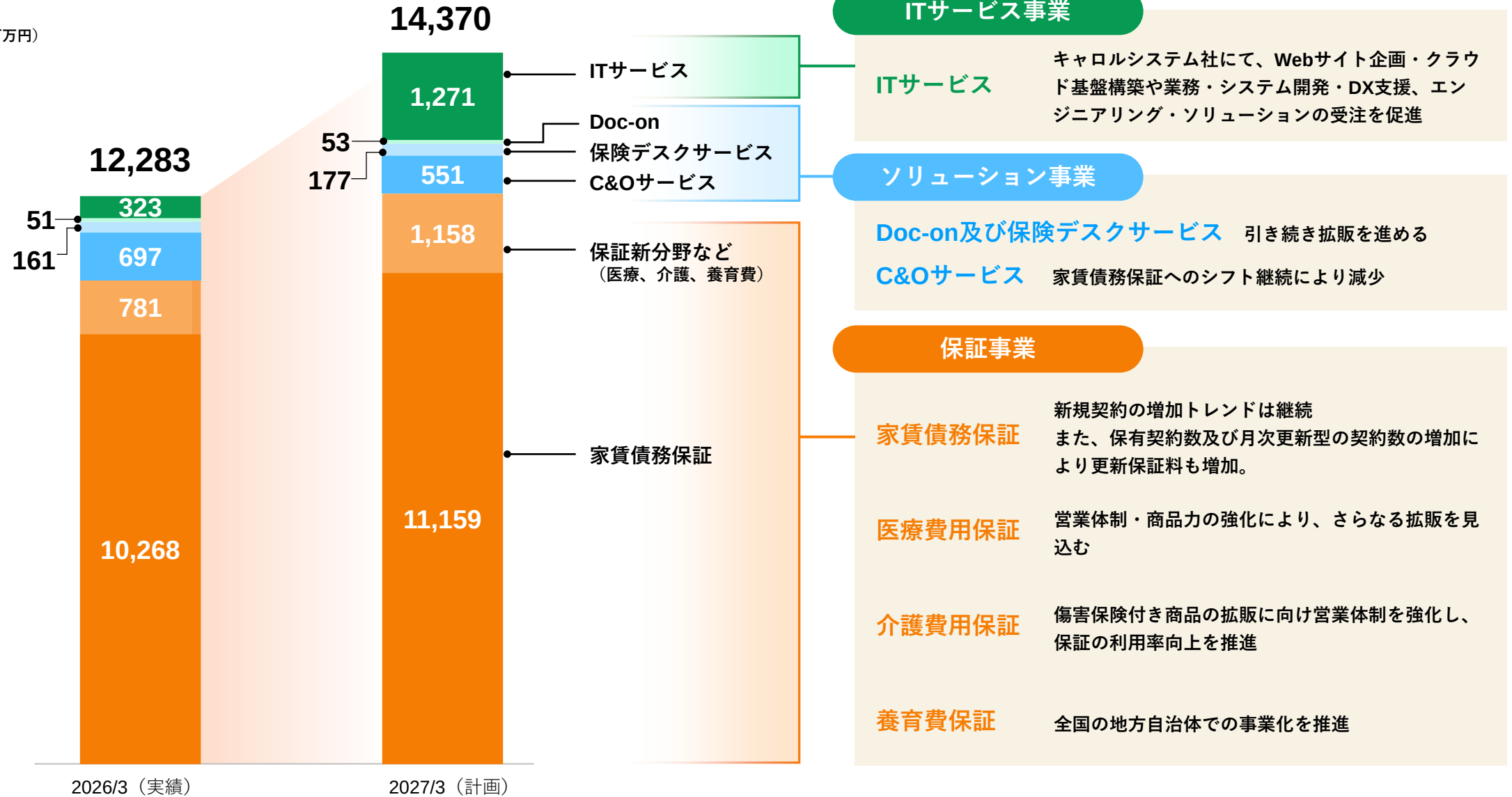
(百万円)

- ITサービス事業
- ソリューション事業
- 保証事業



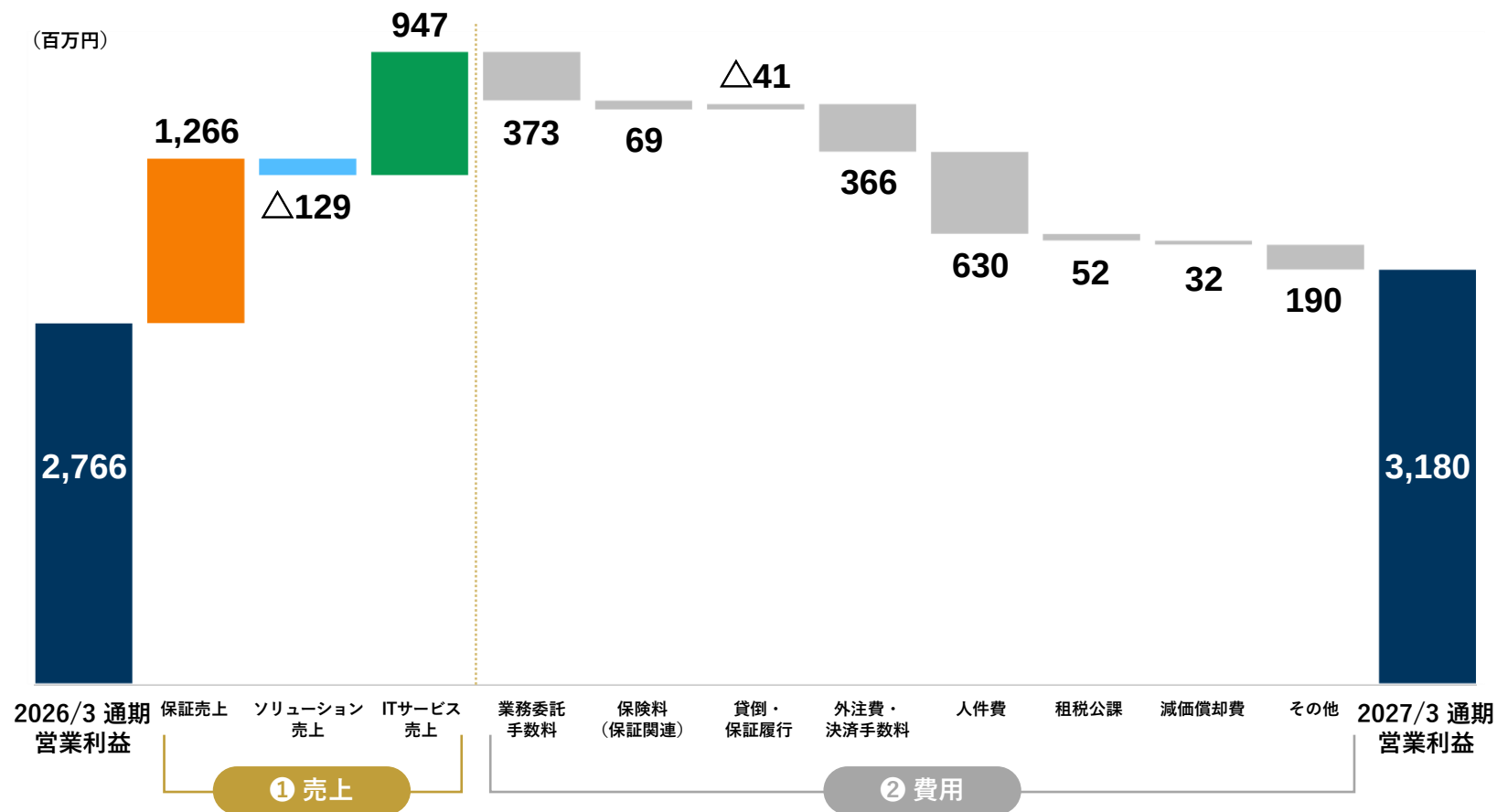
売上高の年間計画（詳細）

（百万円）



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
各事業のコストは増加するが、効率の高い運用を推進し営業利益額は増加
- 人員や基幹システムの補強、社員教育研修の強化を進める



① 売上

- 保証事業における家賃保証更新料の成長が寄与
- ソリューション事業は保証への切替により売上減少
- ITサービス事業はFY2026/3 4Qのキャロルシステム社子会社化により新設

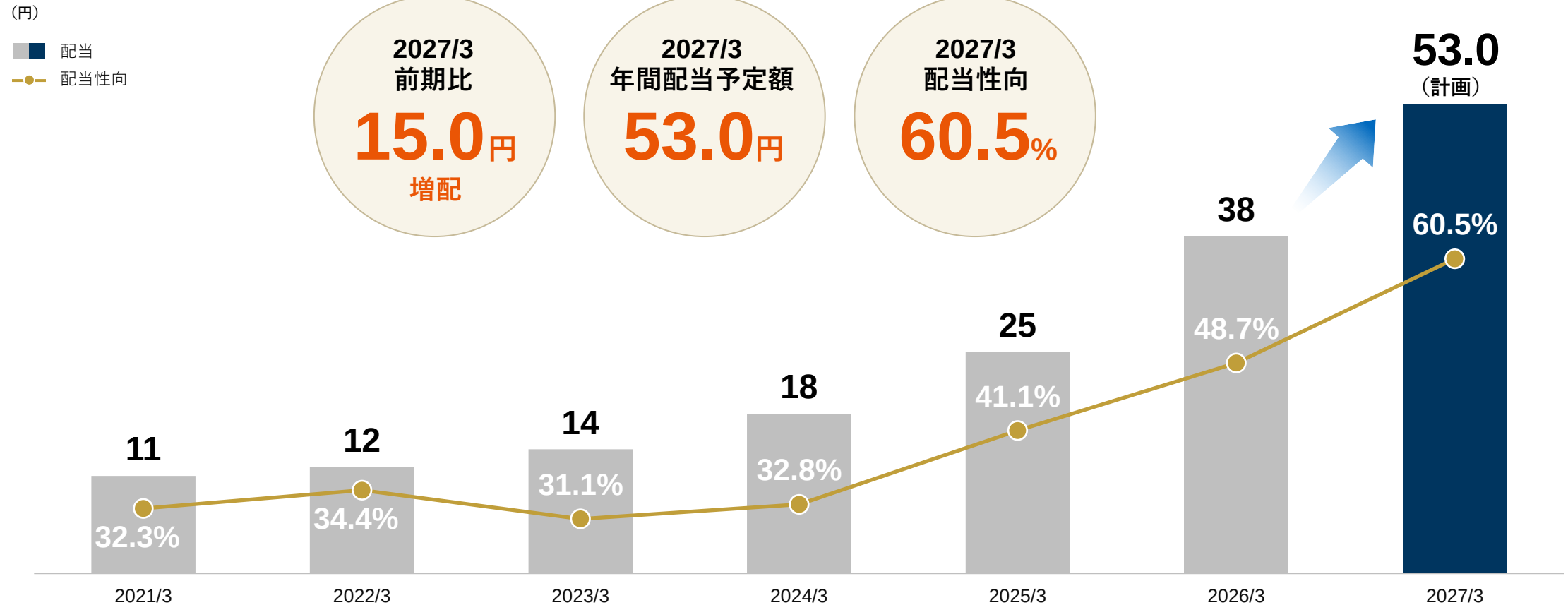
② 費用

- 業務委託手数料：家賃債務保証の成長に伴い増加
- 保険料：スマホス※の保証売上増加に連動し、保険料増加 ※医療費用保証
- 貸倒・保証履行：プレミアライフ社改善に伴い減少
- 外注費・決済手数料：クレカ決済商品およびキャロルシステム社受託案件増加に伴い増加
- 人件費：人員増及びキャロルシステム社子会社化に伴い増加
- その他：賃料、システム保守費等

配当の年間推移と計画

● 配当予測を3.5円上方修正し、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15.0円増配し、53.0円の配当を計画
- 配当性向60.5%を実現する



第3次中期経営計画の目標値（事業別）

- 第3次中計最終年度における進捗率は46.8%と推移。
介護費用保証が計画を上回り躍進、キャロルシステム社子会社化により新規事業もプラス

第3次中期計画

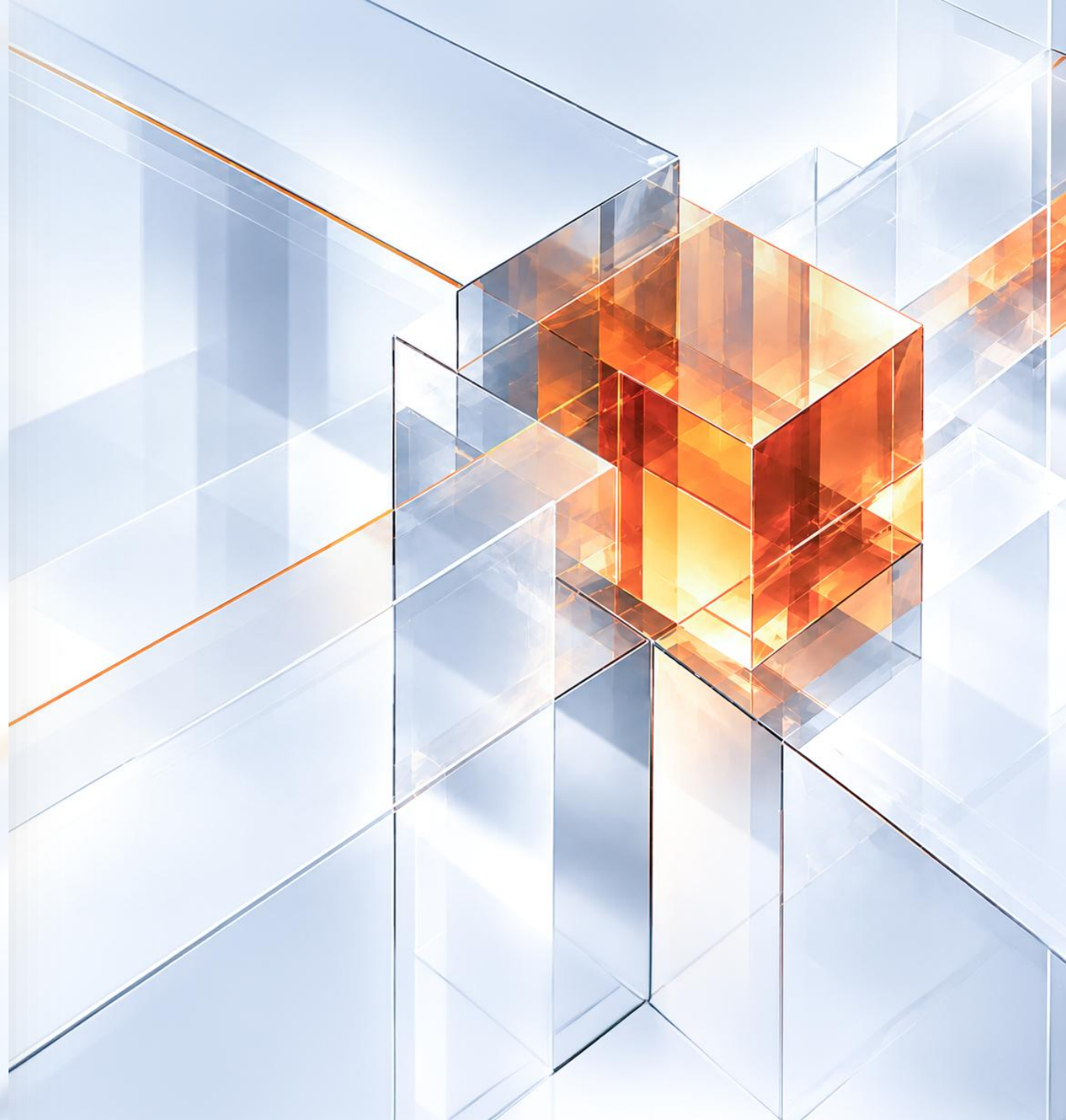
2025～2027/3

Change the Stage ～さらなる成長ステージへ躍進を果たす～

(百万円)		2024年3月期 実績		第3次中計目標（2027年3月期）			2027年2Q 時点売上高	2027年2Q 進捗率	主なポイント	市場の概況	
成長分野	事業セグメント	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	5,884	44.8%	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、金融事業会社の参入もあり
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	315	35.1%	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。市場での認知拡大が進み、成長ステージへ
	介護分野	介護費用保証	88	1%	400	3%	4.5倍	214	53.7%	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	12	1%	550	4%	45.8倍	602	109.5%	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。キャロルシステム社子会社化を実施	地方自治体において養育費政策を推進する兆しがあり、市場の拡大が見込まれる
		その他新規事業									
			8,971	100%	15,000	100%	1.7倍	7,017	46.8%		

03

APPENDIX



会社概要（2026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

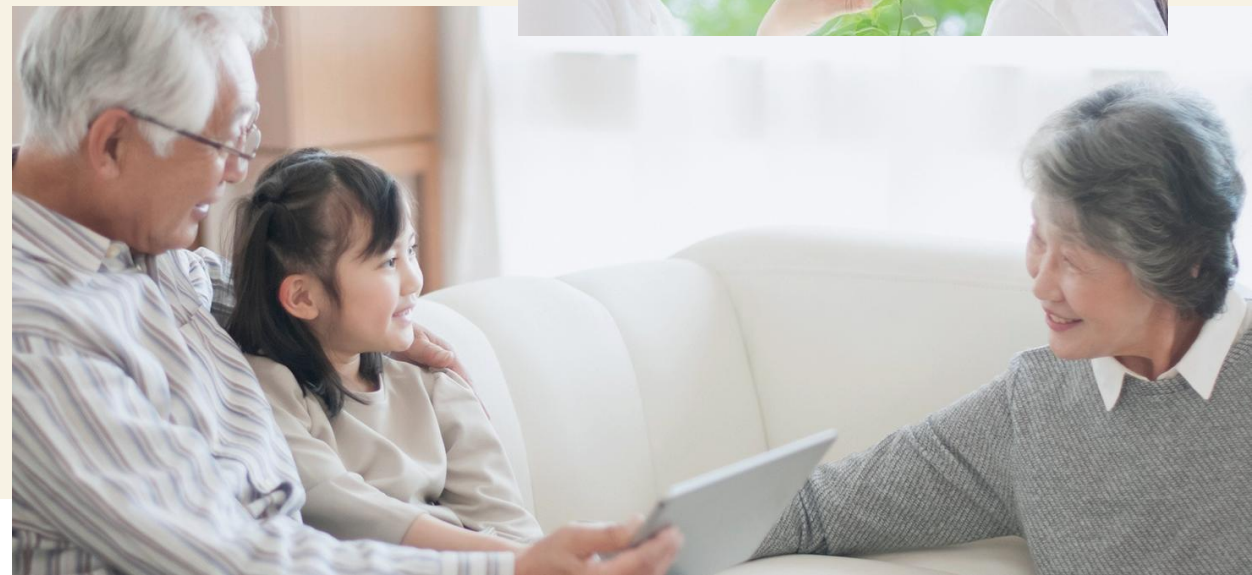
代 表 取 締 役 桑 原 豊

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

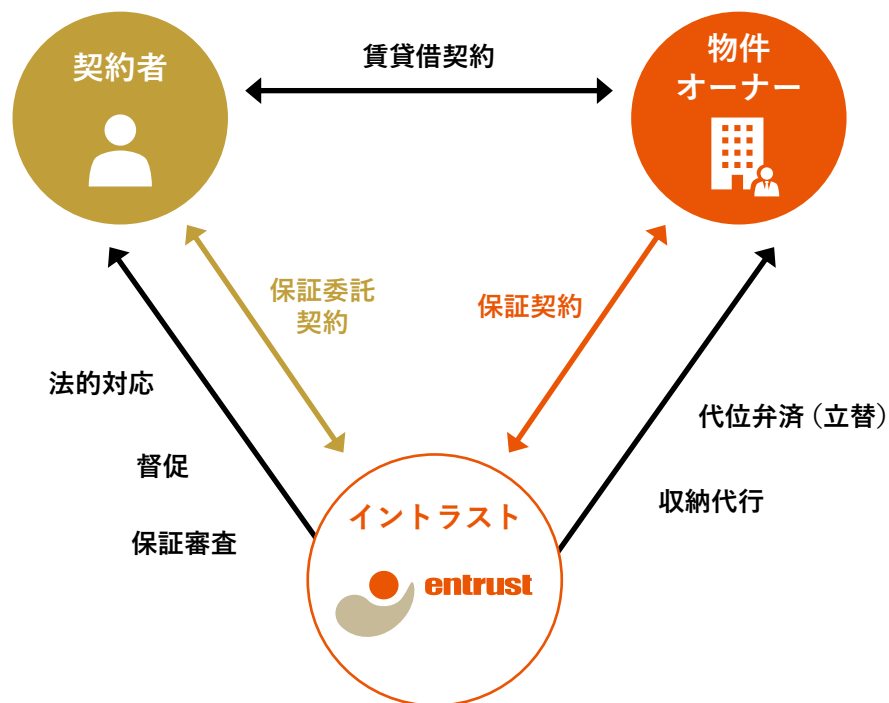
従 業 員 数 連結445名、単体346名
※アルバイト・パート含む

事 業 内 容 保証事業・ソリューション事業・ITサービス事業



- 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実施し、債務者への回収行為を進める
- 保証の基本スキームは変わらないため、家賃保証のみならず医療、介護、養育費など様々な分野に展開

家賃保証事業の例

他事業へ
展開

医療分野

入院時の連帯保証人をイントラストが引き受け、医療機関における医療費の未収金リスクを保証。医療業界に保証事業をはじめて導入。

主なサービス ・ 連帯保証人代行制度 スマホス ・ 医療費用保証付き入院セット



介護分野

介護施設を利用する際の連帯保証人をイントラストが引き受け、介護施設における利用料等の滞納リスクを保証。

主なサービス ・ 傷害保険付き介護費用保証 ・ 介護福祉士修学資金保証制度



養育費分野

養育費支払者の連帯保証人をイントラストが引き受け、万が一未払いが生じた際には受取者へ代位弁済(立替)。地方自治体との提携が進む。

主なサービス ・ 養育費保証 ・ 自治体向け養育費保証



- 保証事業で培ったノウハウをサービスとして展開し、保証事業とのシナジーを創出
- 顧客固有のニーズを専門サービスで解決

ソリューション
事業

C&O（コンサル&オペレーション） サービス

保証事業の業務機能から、企業のニーズに合わせて必要な項目を自由に選択・組み合わせて提供

保険デスクサービス

火災保険の募集事務をトータルサポート

Doc-onサービス

お客さまへのコンタクトツールとして、はがきやDMの代わりにSMS（ショートメッセージサービス）を送信するサービス

保証事業で培ったノウハウを 他分野へ展開



保証事業

審査業務

契約管理

集金代行

決済機能

滞納管理

未入金案内

調査訪問

法対応支援

- 子会社化した「キャロルシステム社」を中心に新たな事業を展開
- Webサイトやクラウド基盤の構築、業務システムの開発などを手掛け、顧客企業のDX（デジタル化）推進を幅広く支援



キャロルシステム株式会社

所在地 東京都渋谷区南平台町16-25

設立年月日 1991年2月

資本金 6,675万円

Webサイトの 企画・構築



- 企業が顧客に提供するWebサービスを構築
- 特に「CMS」を活用したサイト構築

業務システムの 開発



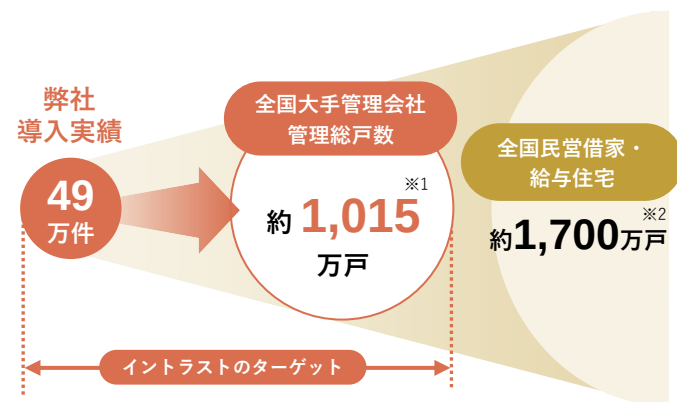
- 企業の内部システム開発
- システム移管やオーダーメイドシステムの構築などを行う

クラウド基盤構築・ DX支援

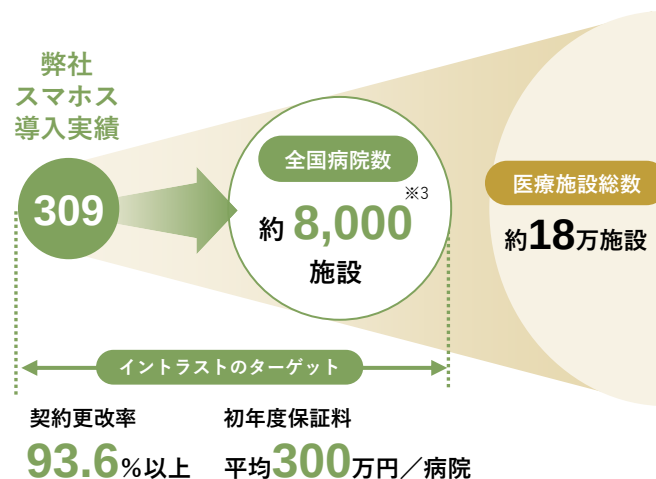


- サーバーなどのITインフラをクラウド環境へ移行・構築
- 顧客企業のデジタル化（DX）推進

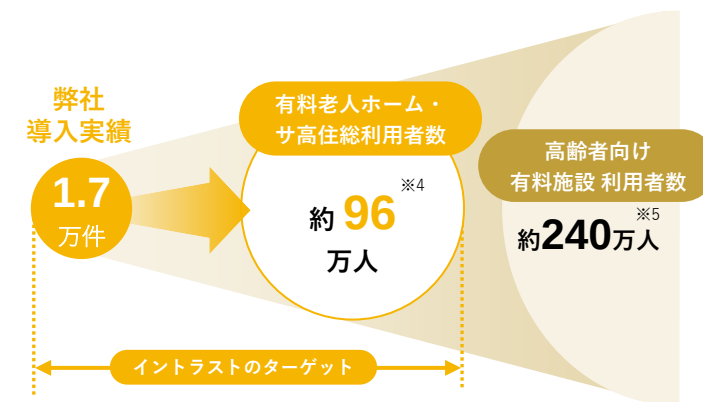
家賃債務保証



医療費用保証



介護費用保証



市場環境

高齢化や在日外国人の増加に伴い
連帯保証人の確保がますます困難に

民法改正や訪日外国人の増加により
医療費の窓口負担は増加

高齢者向け有料施設の利用者数は増加しているが
保証人を立てられない高齢者も多い

事業戦略

家賃債務保証市場は拡大傾向
高単価商品へのシフトを狙う

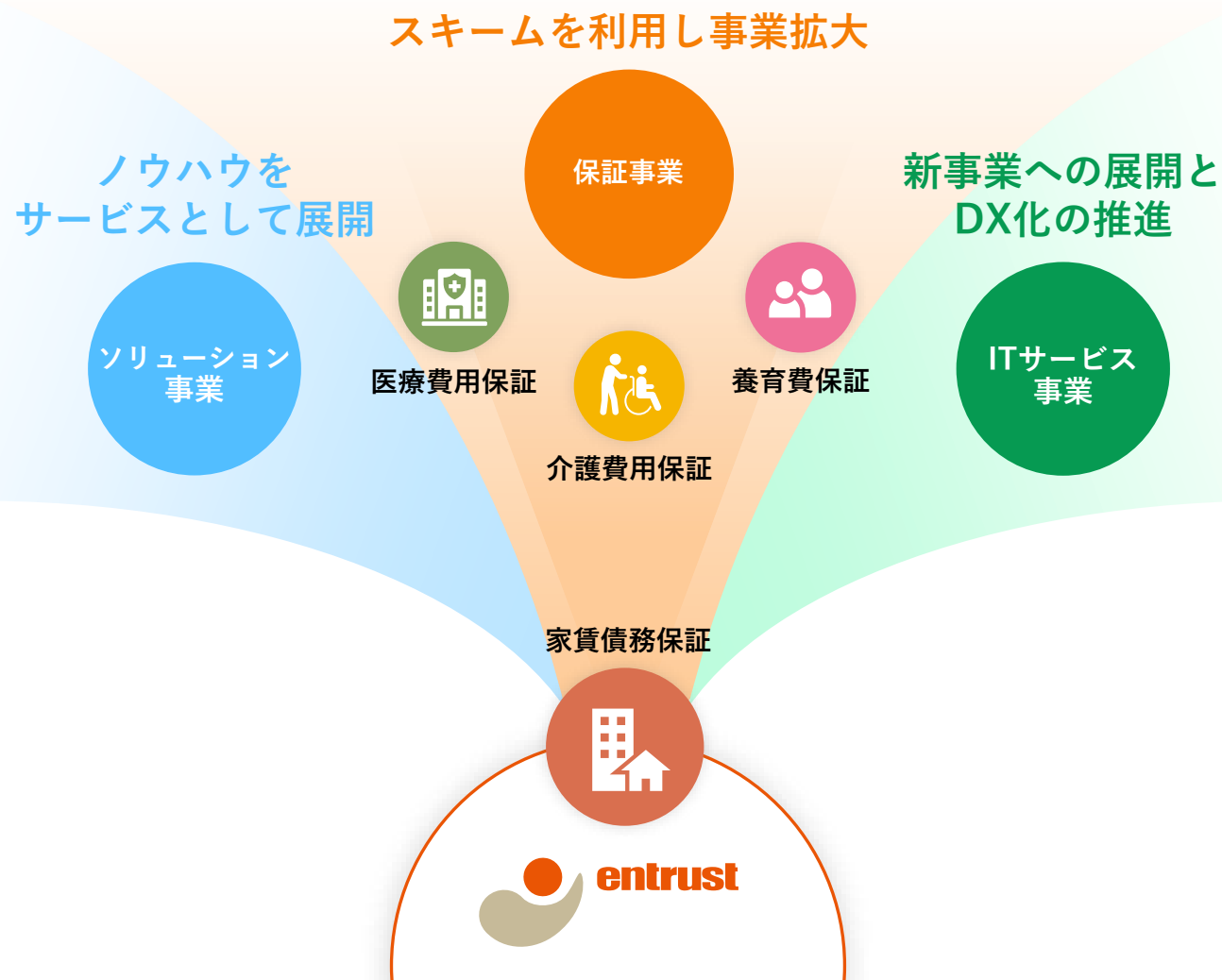
大手損保会社との提携により
病院への導入を増加させる

介護施設からの引き合いが増加
大手損保会社と提携し加速させる

※1 出所：『全国賃貸住宅新聞』2026年8月24日付（第1714号）掲載値を基に当社集計 ※2 総務省統計局「令和5年 住宅・土地統計調査」を基に当社集計

※3 医療施設動態調査令和8年7月末概数 ※4 ※5 有料老人ホーム・サ高住の利用者数推移 | 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

- 中核である家賃債務保証のノウハウとIT基盤を掛け合わせた3事業のシナジーにより、特定の領域にとどまらず幅広い分野へサービスを拡大



POINT 01

中核事業ノウハウの横展開

家賃債務保証で蓄積したスキームを応用し、他分野への保証事業・ソリューションサービスを拡大

POINT 02

IT基盤とのシナジーによる加速

さらにITサービス事業のデータ基盤・DX推進力を掛け合わせることで、市場ニーズに応える新規事業の迅速な立ち上げを実現

特定の保証に限らず広い分野において
保証やサービスを提供する

- 保証事業の収益拡大には、契約増と高更改率の維持による「売上拡大」と、厳格な事前審査や滞納のオペレーションおよび引当金等の「コストマネジメント」が重要課題

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



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。

お問い合わせ先

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

当社IRサイト

<https://www.entrust-inc.jp/ir/>



当社IRメールマガジン

<https://www.magicalir.net/7191/irmail/index.php>



シェアードリサーチ社企業調査レポート

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7191>

