

|| 企業調査レポート ||

イントラスト

7191 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 2 月 26 日 (金)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 総合保証サービス会社で、保証事業とソリューション事業を展開	01
2. 2021年3月期第3四半期決算は、コロナ禍のなか、7期連続の増益を確保	01
3. 2021年3月期も大幅増収増益で、5期連続の増配を計画	01
4. 中期経営計画では、重点戦略を着実に実現	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 保証事業	06
3. ソリューション事業	07
■ 業績動向	09
1. 2021年3月期第3四半期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 中期経営計画の概要	12
2. 重点戦略と進捗状況	13
■ 株主還元策	16

■ 要約

総合保証サービス会社として、 新たなビジネス創出のパイオニアを目指す

1. 総合保証サービス会社で、保証事業とソリューション事業を展開

イントラスト<7191>は、東証1部上場の総合保証サービス会社で、家賃債務保証を中心に、介護費用保証、医療費用保証、養育費保証など、連帯保証人の代替としての保証事業を幅広く展開する。また、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するソリューション事業にも注力している。社会に有益な商材を提供する総合保証サービスを展開し、大手の不動産管理会社との取引が多く、社員1人当たり利益が高いなどの点で、同業他社と一線を画している。2016年12月に東証マザーズに上場、2017年12月には早くも東証1部に昇格している。

2. 2021年3月期第3四半期決算は、コロナ禍のなか、7期連続の増益を確保

新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けつつも、2021年3月期第3四半期累計期間の売上高は3,061百万円（前年同期比17.3%増）、営業利益は841百万円（同12.0%増）と大幅増収増益を達成した。売上高の内訳は、保証事業が1,672百万円（同28.1%増）、ソリューション事業が1,388百万円（同6.4%増）であった。コロナ禍の影響により、新規顧客開拓の一部に遅れが生じたものの、2020年4月に発出された緊急事態宣言以前の営業が奏功して医療費用保証が大幅に進展したことや、主力の家賃債務保証の新規契約数が増加したこと、保証事業が大きく伸びた。また、営業利益段階では、基幹システムの入替えや養育費保証の市場開拓への投資は計画通り進める一方で、その他の費用増加を抑制した。高い自己資本比率（73.8%）と無借金経営で強固な財務体質を誇り、収益性も業界平均を大きく上回っている。

3. 2021年3月期も大幅増収増益で、5期連続の増配を計画

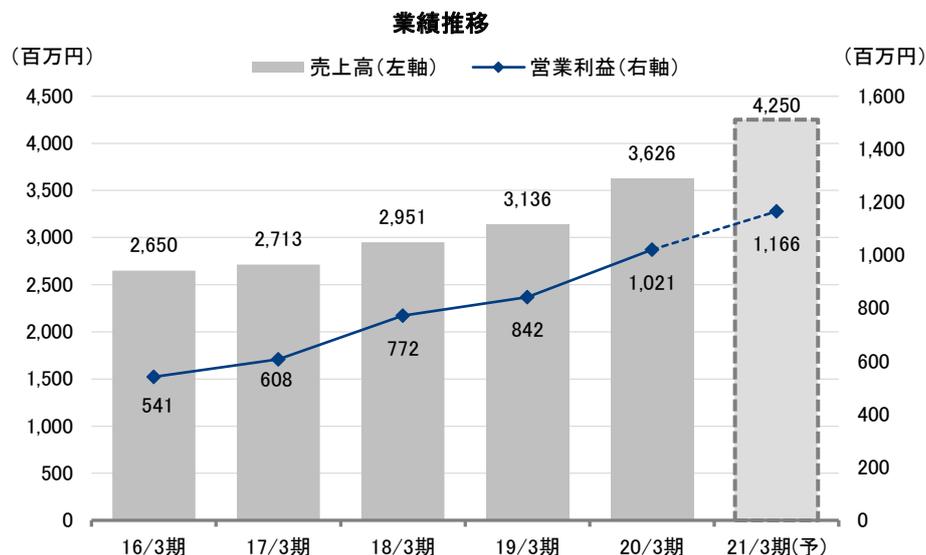
2021年3月期業績予想については、2020年10月に発表した修正予想通り、売上高4,250百万円（前期比17.2%増）、営業利益1,166百万円（同14.1%増）と、大幅な増収増益を計画する。売上高は、保証事業では、医療費用保証や家賃債務保証が順調に推移している。一方、ソリューション事業については、コロナ禍の影響により新規顧客の開拓の遅れが響いている。損益面では、貸倒費用が抑制されたことや、リモートワークの推進に伴い人件費、通信費等が抑制されたことで、期初予想を上方修正している。ただ、同社は例年、慎重な業績予想を発表していることから、修正予想を上回って着地する可能性もあると見られる。業績が順調であることから、中間配当を5.5円に増額修正し、期末配当の5.0円と合わせ、年間10.5円と5期連続の増配を計画し、配当性向は同社の目指す30%に近づくと見通した。

4. 中期経営計画では、重点戦略を着実に実現

同社は、中期経営計画「Zero to One」(2019年3月期-2021年3月期)を推進中であり、主力事業の家賃債務保証の成長、独自の推進ドライバーであるソリューションサービスの拡大、新市場として医療費用保証・介護費用保証の育成、次世代市場創出を目指した保証ビジネスの多業種展開などを重点戦略として掲げている。また、計数目標として、売上高 5,000 百万円、営業利益 1,250 百万円、営業利益率 25% を目指している。コロナ禍の影響もあり、計数目標にはやや届かない可能性もあるが、重点戦略は順調に進捗しているようだ。2021年3月期決算発表時には、次期中期経営計画を発表する予定である。引き続き、家賃債務保証の安定成長持続、医療費用保証・介護費用保証を次の柱に育成、養育費保証の市場創設などが重点戦略として盛り込まれる見通しであり、発表内容に注目したい。

Key Points

- ・総合保証サービス会社で、保証事業とソリューション事業を展開。大手管理会社との取引が多く、同業他社に比べ収益性が高い。
- ・2021年3月期第3四半期決算は、コロナ禍のなか、医療費用保証と家賃債務保証が牽引して大幅増収増益を確保。自己資本比率が上昇し、高い健全性を維持。
- ・第2四半期決算時に、2021年3月期業績予想を上方修正、大幅な増収増益を見込む。5期連続の増配を計画し、配当性向は目標の30%に近づく。
- ・中期経営計画(2019年3月期-2021年3月期)では、計数目標はやや未達の見通しながら、重点戦略を着実に実現。次期中期経営計画に注目。



注：2021年3月期予想は2020年10月19日発表の修正計画
 出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

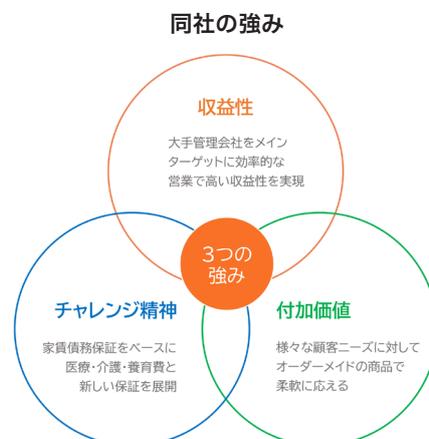
収益性・付加価値・チャレンジ精神で成長を支える

1. 会社概要

同社は、東証1部に上場する総合保証サービス会社で、家賃債務保証を中心に、介護費用保証、医療費用保証、養育費保証など、連帯保証人の代替として保証事業を幅広く展開している。また、家賃債務保証で培ったノウハウを活かし、独自の業務支援サービスを提供するソリューション事業にも注力している。大和ハウス<1925>グループを筆頭に、三井ホーム(株)、住友不動産<8830>、スターツコーポレーション<8850>など、多くの大手不動産会社を取引先に抱えている。

社名は「任せる・ゆだねる」を意味する英語「Entrust」に由来する。創業以来、「顧客から選ばれる企業であり、顧客の満足を第一に考え、責任ある自由のもと、社員の心の充実も同時に実現する」を企業理念として、常に品質、顧客満足度、先進性において高いレベルを目指し、多くのステークホルダーと“Win-Win”の関係を長期的に継続し共存していける企業を目指している。

家賃債務保証サービスを提供する上場会社は、あんしん保証<7183>、ジェイリース<7187>、Casa<7196>などがある。同業他社の多くは自前の定型保証商品を提供しているのに対し、同社は“総合保証サービス”を提供している点で一線を画している。また同社では、以下の“3つの強み”を有することが、他社との大きな差別化につながっている。第1に“高い収益性”である。後発での業界参入だったことから、大手管理会社をメインターゲットに、少数精鋭で事業を推進することで、同業他社比で高い営業利益率を実現している。第2に“付加価値”の高い商材が多いことである。顧客の様々なニーズに対して、オーダーメイドでサービスに手を加え、必要なものをタイムリーに提供する。第3に“チャレンジ精神”である。家賃債務保証をベースに、医療・介護・養育費と新しい保証を展開し、中でも養育費保証は社内起業制度によって生まれた商材である。同社は、これら“3つの強み”をいかに発揮することで、今後も成長を続ける見通しだ。



安定成長を支えるストックビジネス

出所：会社説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

2. 沿革

同社は、2006年3月、賃貸不動産管理業界における連帯保証人代行システムの構築を目指して、家賃債務保証会社として創業した。その後、2014年には家賃債務保証で培ったノウハウをサービスとして提供するソリューション事業の提供を始めた。また、2014年8月には家賃債務保証のスキームを応用して介護費用保証を、2015年5月には医療費の未収金問題解決への取り組みとして医療費用保証を、2018年2月には養育費の未払問題解決への取り組みとして養育費保証を開始した。このように、顧客ニーズに柔軟に対応して様々な商品を開発し、新たなサービスを提供してきた。

同社の創業時から、桑原豊（くわばら ゆたか）氏が代表取締役社長を務め、2020年12月末時点の従業員数は207名（アルバイト・パートを含む）に達する。2007年10月から、大和ハウスグループとの取引を開始し、現在は売上高の60%～70%を占める最大の取引先である。事業拡大に伴い、2010年2月から、ロードアシスト、プロパティアシスト、インシュアランスなどの分野でBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業を手がけるプレステージ・インターナショナル<4290>のシンガポール子会社 Prestige International (S) Pte Ltd. の連結子会社となり、2020年3月末の保有株比率は57.01%である。

同社は2016年12月に東証マザーズに上場し、2017年12月には早くも東証1部への昇格を果たし、2021年3月には創業15周年を迎える。今後も桑原社長の強力なリーダーシップのもと、新たな事業展開により、更なる発展を続けると見られる。

沿革

2006年 3月	連帯保証人代行システムの構築を目指し、家賃債務保証会社として創業。 東京都港区に株式会社イントラスト設立
2007年10月	大和リビング（株）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 2月	「（株）プレステージ・インターナショナル」グループとなり、決算期を9月から3月に変更
2010年 6月	本社を東京都千代田区麹町へ移転
2012年 5月	本社を東京都千代田区麹町 麹町大通りビルへ移転
2014年 7月	連帯保証人不要制度における業務受託を開始（C&O サービス）
2014年 8月	介護費用保証商品「太陽」の販売を開始
2014年10月	ソリューション事業のひとつである「Doc-on サービス」の販売を開始
2015年 5月	医療費用保証商品「虹」の販売を開始
2015年10月	本社を東京都千代田区麹町 半蔵門ファーストビルへ移転
2016年 9月	ソリューション事業のひとつである「保険デスクサービス」の提供を開始
2016年12月	東証マザーズ市場に上場
2017年12月	東証1部に昇格
2018年 2月	養育費保証商品の販売を開始
2018年11月	養育費保証において自治体と提携を開始
2019年 1月	医療機関が保証料を負担する、新たな医療費用保証商品「連帯保証人代行制度 スマホス」の販売を開始
2019年10月	養育費保証において BtoC の販売を開始

出所：会社説明資料、ホームページ等からフィスコ作成

■ 事業概要

保証事業とソリューション事業が2本柱

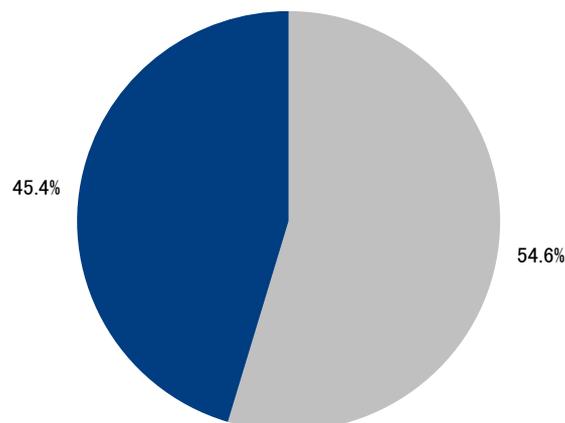
1. 事業内容

同社は総合保証サービス事業の単一セグメントであるが、事業内容は保証事業とソリューション事業に区分される。保証事業は、主力事業の家賃債務保証など、様々な契約時に必要とされる連帯保証人を同社が引き受ける事業で、債権の滞納リスクを引き受けるとともに、連帯保証人の代行や代位弁済した債権の督促・回収業務などの関連サービスを提供するものである。賃借人からの保証料が主な収入である。一方、ソリューション事業は、審査業務、契約管理、滞納管理など、家賃債務保証で培ったノウハウで種々の関連サービスを提供するものであり、連帯保証はせずに手数料が主な収入となる。同社によれば、両サービスの売上は、新規契約に伴う新規売上と、既存契約の更新・ランニングに伴う売上（ストック売上）に区分されるが、年々ストック売上比率が上昇しており、サービスを提供しながら長期的に売上を拡大する基盤が強まっていることを示している。

売上高構成比を見ると、これまで両事業の割合はおおむね半々であったが、2021年3月期第3四半期累計では、保証事業 54.6%、ソリューション事業 45.4% であった。コロナ禍の影響のなか、ソリューション事業では新規顧客開拓に遅れが生じたのに対し、保証事業では医療費用保証・家賃債務保証が続伸したためである。利益の事業別構成の開示はないが、利益額は保証事業の方が大きいものの、利益率ではソリューション事業の方が高いようだ。

事業別売上高構成比
 (2021年3月期第3四半期累計:3,061百万円)

■ 保証事業 ■ ソリューション事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

2. 保証事業

保証事業は、債務の滞納リスクを当社が引き受けることで、保証に係る各種サービスを提供するものである。家賃債務保証、医療費用保証、介護費用保証、養育費保証などを展開している。

創業時からの主力事業である家賃債務保証では、同社は入居者と保証委託契約を結び、部屋を借りる際の連帯保証人として家賃滞納リスクを引き受ける代わりに保証料を受け取る。管理会社（家主）とは保証契約を結び、入居審査、督促回収、法対応、債権管理などの各種サービスを提供する。

国土交通省「家賃債務保証の現状」によると、賃貸借契約における家賃債務保証会社の利用率は、2010年の39%から2014年には59%に上昇している。2020年4月の改正民法の施行により、連帯保証人の最大負担金額の明示が義務化されることになり、連帯保証人の確保が難しくなったことから、保証会社の利用率はさらに高まる傾向にある。加えて、出生率低下に伴い人口減少は不可避の見通しだが、高齢化や晩婚化、生涯未婚率の高まり、離婚率の上昇などから、単独世帯など少人数世帯が7割に達するとも推計されている。また、都市部を中心に、若年層の「持ち家住宅率」は低下傾向にあり、賃貸住宅への志向が強まっている。こうしたことを背景に、保証会社による家賃債務保証への潜在的なニーズは大きいと考えられる。

同社の家賃債務保証には画一的な商品パッケージはなく、管理会社にとって使い勝手が良いオーダーメイド型商品であることが大きな特徴だ。家賃決済クレジットカードサービス付き商品（大手信販会社と業務提携を行い、家賃決済クレジットサービスを組むことにより、毎月振込をする）、経済的リスクの軽減（入居者の連帯保証人を引き受ける）、大幅な業務負担の軽減（家賃の督促、申込時の口座振替用紙の回収など）、安全・安心のコンプライアンス（法的対応が必要となった入居者への対応・手続き）等により、同社の家賃債務保証は年々増加傾向にある。家賃債務保証は同社の主力事業として、保証事業全体の成長を支えている。

医療費用保証では、患者が入院・通院する際の連帯保証人を当社が引き受け、医療機関における医療費滞納リスクを保証する。医療機関は督促・回収業務から解放され本来業務に集中でき、患者は連帯保証人の準備が不要となる。同社では、市場規模は1千億円以上あると見ている。当社が大手損保会社と協力して開発した保証商品であり、損保会社を通じた強力な販売ルートを有していることが強みだ。当社が医療機関に保証をし、医療機関に代位弁済する一方、回収活動を行ったうえで最終的な焦付きを損保会社から保険金として回収する仕組みだ。

また、介護費用保証では、入居者が介護施設の部屋を借りる際の連帯保証人を当社が引き受け、介護施設における賃料等の滞納リスクを保証する商品である。これにより、介護施設は督促・回収業務から解放され、入居者は連帯保証人の準備が不要となる。

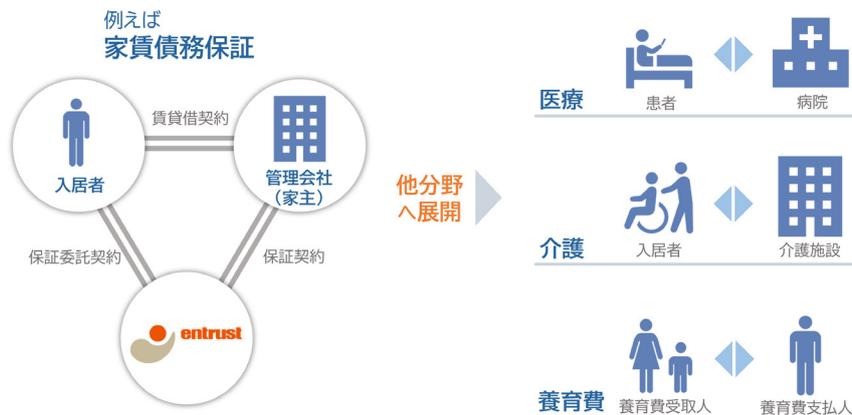
新市場である医療費用保証・介護費用保証では、同社の契約先が急増している。厚生労働省の令和元年（2019年）「医療施設（動態）調査・病院報告の概況」によれば、病院は全国で8,300施設（2019年10月1日時点）あり、同社の契約実績137医療機関に比べて、潜在需要は極めて大きいと言えよう。また、2020年4月の改正民法施行により、医療費用保証・介護費用保証でも連帯保証人の確保が難しくなると予想され、同社へのニーズは増加すると見込まれる。

事業概要

さらに、養育費保証では、同社が養育費支払者の連帯保証人となり、未払いが生じた際に養育費の立替えや督促を行う。立替金は同社の債権として回収するため、養育費の受取人が催促をする必要はなくなる。同社では、新たな事業分野として養育費保証の成長を期待している。

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



出所：決算説明資料より掲載

3. ソリューション事業

ソリューション事業は、顧客ニーズを効率的に解決する専門的な業務支援サービスを提供するものだ。同社はリスクを取らないが、専門的な質が高いサービスを提供する。C&O（コンサル&オペレーション）サービス、Doc-on（ドックオン）サービス、保険デスクサービスなどを展開している。

C&O サービスは、連帯保証人不要スキームや入居申込マネジメント業務など、保証に関わる様々な業務をクライアントニーズに合わせてカスタマイズして提供するサービスである。顧客の固有ニーズに合わせて、柔軟な解決策を提示している。具体的には、未入金案内、コールセンター、審査業務、集金代行、契約管理、滞納管理、調査訪問、法対応支援などのサービスがある。これらは主に不動産マーケットを対象としたサービスであり、不動産管理会社より業務受託している。今後は、金融（銀行、保険、クレジットカード会社）、人材派遣、通信・EC、病院・介護施設、教育機関、不動産会社など、他業種へも展開する計画である。

事業概要

Doc-on サービスは、SMS（Short Message Service の略で、携帯端末間でテキストをやり取りできる仕組み）の一括送信業務に、コールセンター機能、クレジットカード決済機能などの付加価値をパッケージにしたサービスである。SMS では、携帯電話番号宛に短いテキストメッセージを相手の携帯電話に送信できる。顧客の電話番号をクリーニング（不通番号の削除等）処理し、SMS を発信する。また、国内唯一の SMS 通信事業者の通信網を利用することにより、サーバーが特定され、高い安全性を維持している。例えば、顧客への連絡ツールとして、銀行・住宅ローン会社では残高不足で引落不能の顧客への未入金連絡や引落日の事前案内などに利用している。さらには緊急時の連絡ツールとして、病院・介護施設では病院・看護師・職員に対する急患、緊急手術、災害時の連絡、呼び出しの連絡にも活用できる。

保険デスクサービスは、賃貸物件へ入居する際に必要な火災保険の募集業務における多様な支援サービスであり、保険代理店をサポートするものだ。具体的なサービス内容は、入居者への火災保険契約についての案内、同社コールセンターによる契約に係る問合せ等の受付対応、入居者の火災保険契約を締結、契約後の異動等に関わる保険事務、不動産管理会社への報告業務などを提供する。

ソリューション事業では、C&O サービスが売上高の大半を占めており、今後も同事業の推進力である。一方、Doc-on サービスや保険デスクサービスは、今後の成長が期待される分野である。

ソリューション事業

顧客ニーズを効率的に解決する専門的な業務支援サービスを提供

 C&Oサービス
(コンサル&オペレーション)

保証に関わる様々な業務をクライアントニーズに合わせてカスタマイズして提供するサービス



出所：決算説明資料より掲載

 Doc-onサービス
(ドックオン)

SMSの一括送信業務にクレジット決済機能などの付加価値をパッケージにしたサービス



保険デスクサービス

保険加入促進



賃貸物件へ入居する際に必要な火災保険の募集業務における多様な支援サービス

業績動向

コロナ禍でも、大幅増収増益を達成

1. 2021年3月期第3四半期の業績概要

2021年3月期第3四半期累計期間（2020年4月1日～2020年12月31日）におけるわが国経済は、コロナ禍の影響もあるなか、各種施策の効果や海外経済の改善もあり、持ち直しの動きが見られた一方、新型コロナウイルス感染症の再拡大により景気の先行きは極めて不透明である。同社の関連業界である住宅関連業界においては、コロナ禍の影響もあり、賃貸住宅の入退きの動きの鈍化が懸念されたが、緊急事態宣言解除後の経済活動レベルの引き上げに応じて、持ち直しが見られた。ただ、2020年11月以降の新型コロナウイルス感染症の再拡大及びその後の緊急事態宣言の再発出により、今後の動向に注視が必要である。

このような事業環境下、同社はこれまで培ってきた家賃債務保証のノウハウを活かし、様々な分野における独自の保証サービス及びソリューションサービスの開発・提案・販売に取り組んできた。結果、2021年3月期第3四半期累計期間の売上高は3,061百万円（前年同期比17.3%増）、営業利益は841百万円（同12.0%増）、経常利益は844百万円（同11.8%増）、四半期純利益は558百万円（同11.0%増）と、大幅な増収増益決算となった。売上高は5期連続の増収、営業利益は7期連続の増益であった。

売上高の増加は、コロナ禍により、新規顧客開拓の一部に遅れが生じた一方で、2020年4月に発出された緊急事態宣言以前の営業が奏功し医療費用保証が大幅に進捗したほか、家賃債務保証についても新規契約数が増加したことにより、保証事業の成長を牽引したことなどによる。また、営業利益の増加に関しては、基幹システムの入替えや養育費保証の市場開拓への投資は計画通り進める一方で、その他の費用増加についてはある程度抑制できたことによる。また、将来の事業の柱の1つに育成するために、養育費保証についてネット広告を始めたことが注目される。

2021年3月期第3四半期業績（非連結）

（単位：百万円）

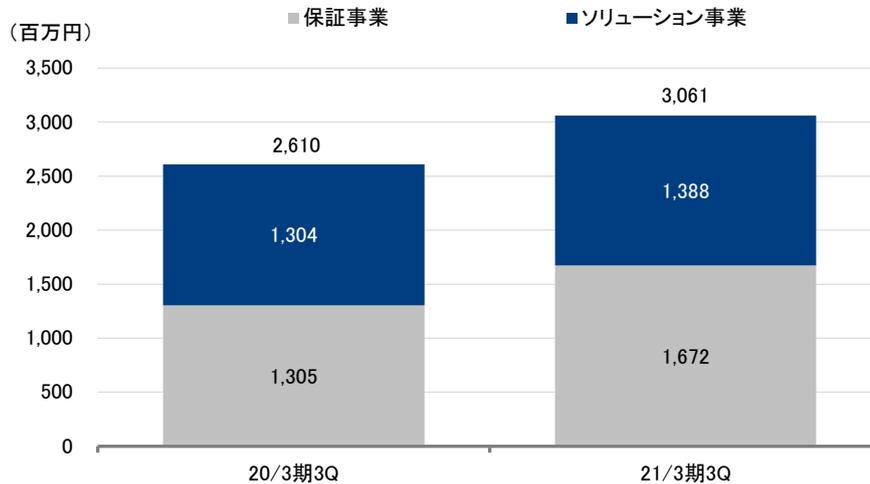
	20/3期3Q		21/3期3Q		前年同期比	
	実績	売上高比	実績	売上高比	増減額	増減率
売上高	2,610	100.0%	3,061	100.0%	450	17.3%
営業利益	751	28.8%	841	27.5%	90	12.0%
経常利益	754	28.9%	844	27.6%	89	11.8%
四半期純利益	503	19.3%	558	18.2%	55	11.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別には保証事業の売上高は、1,672百万円（前年同期比28.1%増）、ソリューション事業の売上高は、1,388百万円（同6.4%増）と、コロナ禍にありながら両事業とも順調に増加している。特に保証事業は、医療費用保証・家賃債務保証の成長によって大幅続伸した。大和ハウスグループとの契約について、保証事業からソリューション事業への切り替えが一巡したことも、保証事業の好調に影響したようだ。一方、ソリューション事業は、新規顧客開拓に遅れが生じつつも、既存顧客の成長により着実に続伸した。

業績動向

事業別売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

高水準の自己資本比率を確保、無借金経営で安全性が極めて高い

2. 財務状況と経営指標

2021年3月期第3四半期末における総資産は5,038百万円となり、前期末比311百万円増加した。うち、流動資産は、4,198百万円で、同98百万円増加であった。これは、現金及び預金が193百万円、売掛金が37百万円減少した一方、立替金が329百万円増加したことなどによる。立替金は、家賃分野の事前立替型商品（管理会社・オーナーが家賃引き落としできない場合に当社が保証する「代位弁済型」に対し、「事前立替型」では当社が家賃収納まで行い、手元資金のなかで管理会社・オーナーに支払うシステム）の拡販に連動して増加している。また、固定資産は、839百万円で、同213百万円増加となった。これは、投資その他の資産が115百万円、無形固定資産が101百万円増加したことなどによる。

負債合計は、1,318百万円となり、前期末比32百万円の減少となった。流動負債は、1,264百万円で、同39百万円減少した。これは、前受収益が117百万円増加した一方、未払法人税等が93百万円、その他流動負債が47百万円減少したことなどによる。前受収益は、賃貸契約に従い代金は契約締結時・更新時に受取り済みだが役務提供は未完了のもので、分割計上により2022年3月期以降の収益原資となるものだ。また、固定負債は、54百万円となり、同6百万円増加であった。これは、その他固定負債が6百万円増加したことなどによる。

純資産合計は、3,720百万円となり、前期末比344百万円増加となった。これは、配当の支払により234百万円減少したものの、四半期純利益558百万円を計上したことにより、利益剰余金が増加したことなどによる。

業績動向

以上から、2021年3月期第3四半期末の自己資本比率は73.8%となり、東証1部その他金融業2019年度実績の5.8%を大きく上回る極めて高い安全性を確保しており、無借金経営を継続していることが注目される。また、2020年3月期のROA23.4%、ROE22.0%で、その他金融業平均の10.1%、0.6%を大きく上回り、同社は収益性の高さでも秀でていると言えるだろう。

貸借対照表・経営指標

	20/3期	21/3期3Q	増減額
(単位：百万円)			
流動資産	4,100	4,198	98
現金及び預金	3,017	2,824	-193
売掛金	241	203	-37
立替金	1,059	1,389	329
貸倒引当金	-464	-522	-57
その他	246	302	56
固定資産	626	839	213
有形固定資産	57	54	-2
無形固定資産	138	239	101
投資その他の資産	430	545	115
資産合計	4,726	5,038	311
流動負債	1,303	1,264	-39
前受収益	716	834	117
保証履行引当金	85	82	-3
固定負債	47	54	6
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	1,350	1,318	-32
純資産合計	3,376	3,720	344
【安全性】			
自己資本比率	71.4%	73.8%	+2.4pt
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	23.4%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	22.0%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

修正予想を達成し、大幅な増収増益を継続する見通し

2021年3月期通期の業績予想について、同社は2020年10月19日に修正を発表した。売上高は、第2四半期までおおむね想定通りに推移したことで、期初予想を据え置いた。一方、損益面については、弁護士移管案が想定よりも少なく推移したことなどを受け貸倒費用が抑制されたこと、リモートワークの推進等により残業等の人件費、通信費等が抑制されたことなどにより、費用が計画に対して削減されたことを主因に、営業利益を期初計画比6.0%、経常利益を同6.1%、当期純利益を同6.8%増額修正した。

今後の見通し

その結果、売上高 4,250 百万円（前期比 17.2% 増）、営業利益 1,166 百万円（同 14.1% 増）、経常利益 1,170 百万円（同 14.0% 増）、当期純利益 790 百万円（同 14.9% 増）を予想する。同社では、第 3 四半期まで予想通りに推移していると考えている。新型コロナウイルス感染症対策として、従業員の健康・安全を第一に考えリモートワークを実施している。また、現在は新規開拓の活動に一部制限があるものの、既存契約について大きな影響はなく、様々なリスクを想定しつつ計画に沿って進める方針だ。

通期予想に対する第 3 四半期累計の進捗率は、売上高は 72.0%、営業利益も 72.1% にとどまるが、例年に比べて進捗率は高い。毎年、第 4 四半期には家賃債務保証件数が積み上がることや、引越が増えてソリューション事業が増えることなどから、期末に向けて好業績を記録することを勘案すると、十分に修正予想を達成できると考えられる。

2021年3月期業績予想（非連結）

（単位：百万円）

	20/3 期		21/3 期		前期比	
	実績	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率
売上高	3,626	100.0%	4,250	100.0%	623	17.2%
営業利益	1,021	28.2%	1,166	27.4%	144	14.1%
経常利益	1,026	28.3%	1,170	27.5%	143	14.0%
当期純利益	687	19.0%	790	18.6%	102	14.9%

注：2021年3月期予想は2020年10月19日発表の修正計画

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画は重点戦略を着実に実現

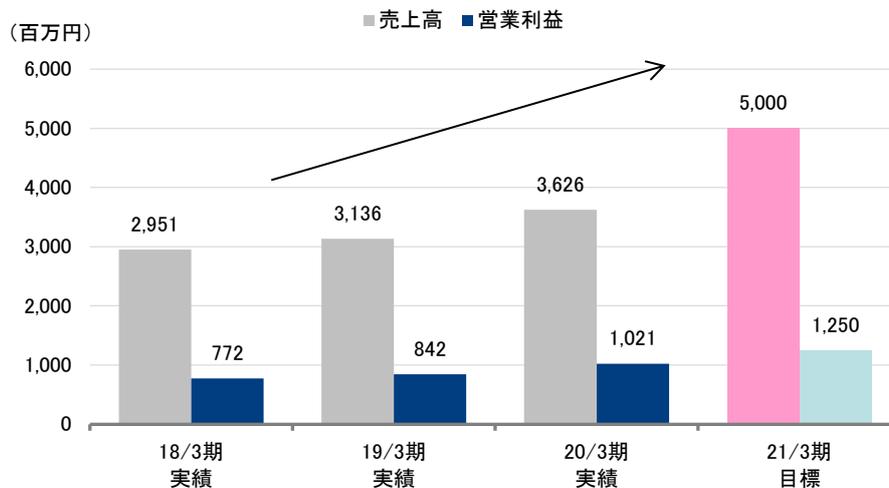
1. 中期経営計画の概要

同社では、中期経営計画「Zero to One」（2019年3月期 - 2021年3月期）を推進中である。スローガンは、創業当時を忘れずに、「ゼロからイチ」を実現する意識を徹底し、新たな事業分野を成長させることを意味している。また、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することが、同社のミッションであると考えている。すなわち、「保証」は連帯保証人など長い歴史に根付いた商慣習であるものの、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う。こうした経済損失リスク、作業負荷は、商取引拡大の制約となっている。そこで、同社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、拡大に貢献する。また、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ることを目指している。

中長期の成長戦略

計数目標としては、売上高 5,000 百万円（2018 年 3 月期比 69.4% 増）、営業利益 1,250 百万円（同 61.8% 増）、営業利益率 25% を目指す意欲的な計画である。しかし、2020 年からのコロナ禍による経営環境の悪化に伴い、業績予想通りの着地であれば目標達成は困難な状況にある。ただ、同社の業績予想は慎重な予想であり、例年、予想を上回って着地していることから、計数目標に近づく可能性はありそうだ。一方、中期経営計画で掲げた重点戦略は着実に実現しており、2022 年 3 月期からの一段の飛躍の足掛かりは十分に整ったと言える。

中期経営計画の経営目標



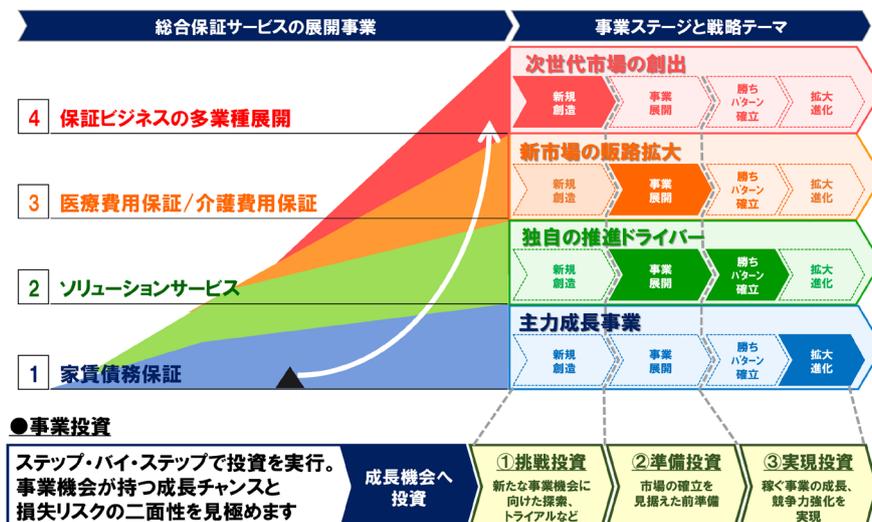
出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

2. 重点戦略と進捗状況

中期経営計画の基本方針と重点戦略

●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



出所：中期経営計画資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

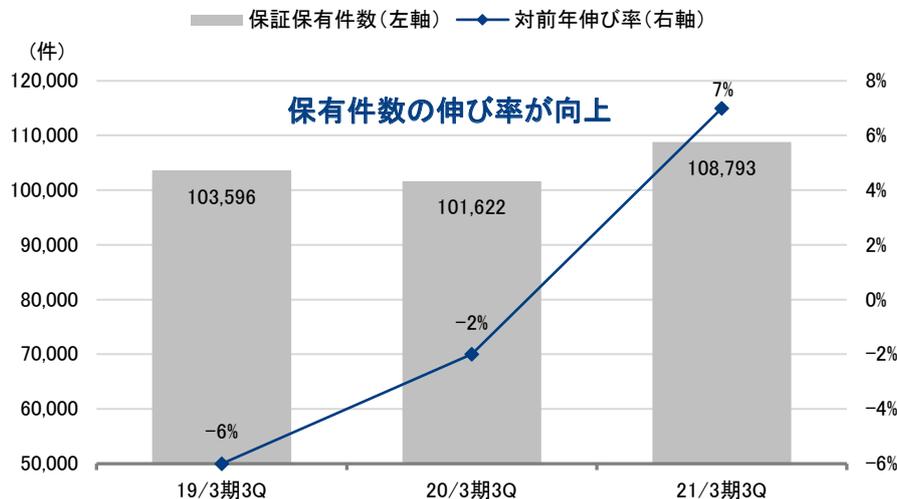
中長期の成長戦略

中期経営計画の基本方針としては、「総合保証サービス会社として、保証商品及びソリューションサービスを、創造、展開、拡大、進化させ、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て事業展開をする」ことを掲げた。具体的には、以下の4つを重点戦略として事業展開し、これまで着実に成果を上げてきた。

(1) 家賃債務保証

家賃債務保証サービスでは、同社の主力成長事業として一層の拡大・進化を目指した。2020年4月施行の改正民法により、連帯保証人に対して極度額の明示義務が課されたことから、連帯保証人の確保が困難になり、保証会社へのニーズが高まると予想した。こうした環境下、同社では大手・中堅の管理会社をターゲットに絞り、管理会社の個別のニーズに対して柔軟に応えるオーダーメイド型商品の提供や、保証のバリエーション拡大や保証の周辺ニーズの解決によるフルラインでの商品・サービスの提供で、アプローチを進めることを目指した。

実際、民間の賃貸住宅市場においては、保証会社を活用する割合が年々上昇傾向にある。今後も、少人数世帯の増加や賃貸志向の強まりを背景に、保証会社による家賃債務保証への潜在的ニーズは大きいと見られる。同社では、この目標の進捗について、家賃保証サービスは同社の基幹事業として会社全体の業績を牽引しており、事前立替型商品（同社が不動産会社や保証人に対して、家賃の全額立替払いを行う方式）の発売や、個人入居だけでなく事業用・社宅用の新規顧客を取り込むなど、大きな成果があったと自己評価している。実際、同社の家賃債務保証の保有件数は、2020年12月には前年同期比7%増と順調に伸びている。

家賃債務保証の保有件数推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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として注力した。同社がターゲットとする大手・中堅の管理会社では、半分は自社の保証会社を持っている。ただ、グループ内に保証会社を持つと他社の保証商品は採用できないという問題があり、管理会社には外部に専門性と高いコストパフォーマンスのサービスが欲しいとのニーズがある。そこで同社では、C&O サービス、保険デスク、Doc-on サービスなど、顧客のニーズ・課題を効率的に解決できるサービスを提供することを目指した。

中長期の成長戦略

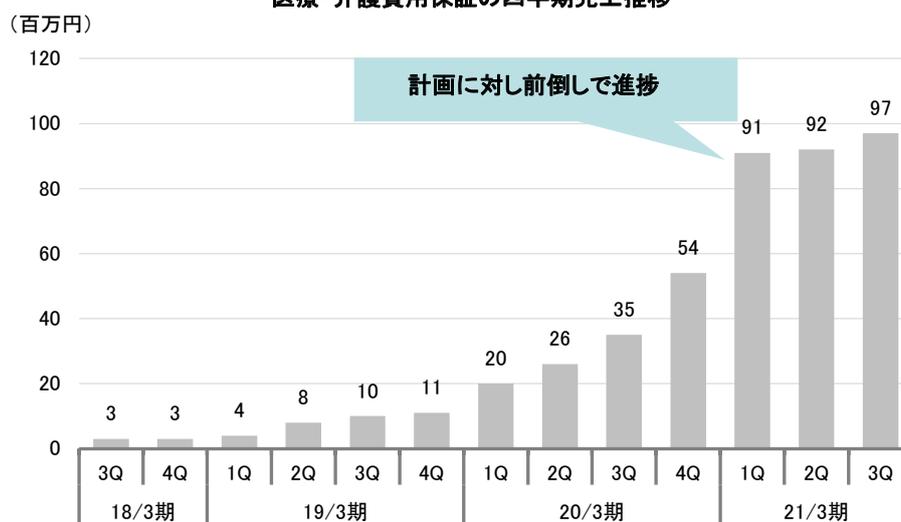
既述の通り、C&O サービスは、契約管理・集金代行・滞納管理などを行うサービスだ。保険デスクは、賃貸物件入居の際の火災保険に関する支援サービスだ。また、Doc-on サービスは、SMS の一括送信にコールセンター機能やクレジットカード決済機能を付加したサービスである。

同社では、計画期間中に、C&O サービスは順調に成長してソリューション事業の主力として成長を支え、保険デスク、Doc-on サービスも徐々に拡大し、成果が見えてきたと自己評価している。

(3) 医療費用保証・介護費用保証

医療費用保証・介護費用保証は、家賃債務保証に続く新市場として育成を図った。2020年4月施行の改正民法で、連帯保証人に対して極度額の明示が義務化された中、医療機関の医療費未収金が蓄積している。そこで、同社では医療費用保証により、連帯保証人の確保や医療機関の未収金問題を解決する役割を担う。また、介護費用についても、少子高齢化が進む中、サービス付高齢者向け住宅に入居するためには、保証準備金の前払いが一般的だが、入居者家族の事前負担が大きいためとの問題がある。そこで、介護費用保証では、事前の資金負担を軽減し、取引拡大を円滑する役割を担うことを目指した。

同社では、足元ではコロナ禍の影響を受けているものの、計画期間中に取引先件数が増加するなど、次の成長エンジンとすべく、市場を確立できたと自己評価している。四半期売上推移では、2021年3月期第1四半期は大きく増えたものの、第2四半期・第3四半期はコロナ禍の影響から医療機関への説明機会が減少したことで売上増加が鈍化しているが、コロナ禍が収束すれば潜在的なニーズは高いと見られる。全国8,300病院(2019年10月1日時点)に対し、同社の契約実績は2021年3月期第3四半期で137医療機関にとどまり、潜在需要は極めて大きいと考えられる。

医療・介護費用保証の四半期売上推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) 保証ビジネスの多業種展開

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すことを目指した。中でも、特に期待が大きいのが、社内起業制度から実現した養育費保証である。1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ある。そこで、同社では1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た。養育費保証は、同社として初めてのB2C（企業と一般消費者との取引）でもある。同社では、将来に向けて、着実に市場開拓が進んでいると自己評価している。

以上の通り、現中期経営計画の重点戦略は順調に進捗している。同社では、2021年3月期決算発表時には、次期中期経営計画を発表する予定である。重点戦略として、家賃債務保証の安定成長の持続、医療費用保証・介護費用保証を次の柱に育成、養育費保証の市場創設などの成長戦略が盛り込まれる見通しであり、新計画に注目したい。

株主還元策

5期連続の増配により、配当性向の向上を実現

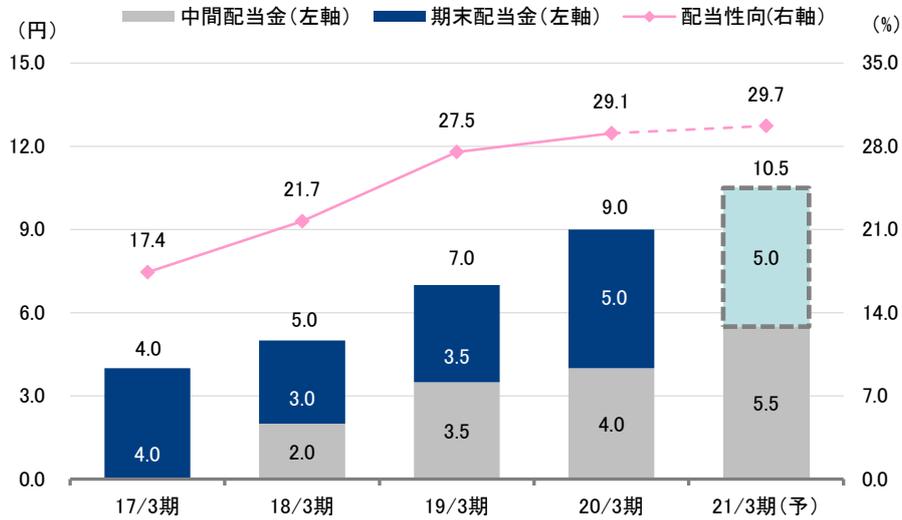
同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、将来の事業拡大と企業体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績と連動した安定的な配当を継続していくことを基本方針とし、現中期経営計画では2021年3月期までに配当性向30%超を目標として掲げている。

この方針のもと、2021年3月期の中間配当については、期初は1株当たり5.0円としていたが、業績が順調に推移していることから、5.5円に増額修正した。期末配当予想については5.0円に据え置いている。この結果、年間配当金は前期の9.0円から、10.5円へと、5期連続の増配を計画する。また、配当性向も29.7%に上昇する見通しで、東証1部その他金融業の平均並みに上昇しそうだ。

加えて、同社では、株主の日頃の支援に感謝するとともに、同社株式への投資の魅力を高め、より多くの投資家に株式を保有してもらうことを目的として、株主優待制度を実施している。2021年3月31日基準日の株主に対し、100株以上300株未満保有の株主には500円相当のクオカードを、300株以上保有の株主には1,000円相当のクオカードを贈呈する。2022年3月31日以降については、同社株式100（1単元）以上を1年以上継続保有していることを条件に加える予定だ。投資家に同社の戦略や業績を十分に理解してもらい、安定株主の増加を図る方針と言えよう。同社では、引き続き事業の発展を目指しながら、株主還元もさらに充実させる意向である。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：2018年3月1日付で普通株式1：2株の割合で株式分割を実施。18/3期以前は遡及して修正
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp