



2024年5月10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 東証スタンダード)
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、2025年3月期から2027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



第3次中期経営計画

2025年3月期 - 2027年3月期

Change the Stage

さらなる成長ステージへ躍進を果たす

株式会社イントラスト

証券コード：7191

信頼の
まんなかに

誰かと誰かの間で、安心を保証するイントラスト
必要とされるシーンのまんなかで、いちばん頼れる存在に

連帯保証人代行システムを構築する挑戦は家賃債務保証に限らず、
医療費用保証、介護費用保証、養育費保証といった
他の分野に活躍の場をもとめ、すそ野を広げています。
保証で培ったノウハウは企業の課題を解決する
ソリューション・サービスとしても提供しております。

イントラストは、総合保証サービス会社として、更に躍進していきます。

1 | 第2次中期経営計画の振り返り

- 第2次中期経営計画の振り返り（サマリ）
- 第2次中期経営計画の振り返り（事業別）

2 | 第3次中期経営計画の方針

- 第3次中期経営計画の方針
- 第3次中期経営計画の目標値
- 第3次中期経営計画の目標値（事業別）
- 事業ポートフォリオ：成長ステージと投資テーマ

3 | 成長戦略

- 賃貸不動産分野
- 医療分野
- 介護分野
- 新規事業分野
- 投資（オーガニック強化とストレッチM&A）

4 | 財務・非財務の目標

- 財務分野の目標
- 株主還元の目標
- 非財務分野の目標

1

第2次中期経営計画の振り返り

1 | 第2次中期経営計画の振り返り（サマリ）

ホップ
第1次中期計画
(2019～2021/3)

ステップ
第2次中期計画
(2022～2024/3)

ジャンプ
第3次中期計画
(2025～)

Zero to One

常に『ゼロからイチ』を実現します

Road to the higher

売上100億円を射程圏に引寄せる

(百万円)

	スタート 2021年3月期	ゴール 2024年3月期	第2次中期経営計画	
			実現状況	成長率
売上高	4,203	8,971	達成！ 112%	2.1倍
営業利益	1,149	2,073	達成！ 104%	1.8倍
営業 利益率	27.4%	23.1%	未達 92%	-
配当性向 (配当金)	32.3% (11円)	32.8% (18円)	達成！ 30～40%	1.6倍
ROE	20.8%	20.2%	達成！ 20%以上	-

TOPICS

- 業績の記録更新
 - ・売上2.1倍、営業利益1.8倍に
 - ・事業規模は100億円が射程圏
- 新分野(介護・医療) 成長はコロナ禍で前進させるも道半ば
- 新規事業への挑戦
 - ・養育費保証、住宅ローン保証、その他保証分野へチャレンジ
- 事業インフラの強化
 - ・浜松ソリューションセンター設立
 - ・基幹系情報システムの全面刷新
 - ・人員の継続的強化
- 増配を進め株主還元を継続

1 | 第2次中期経営計画の振り返り（事業別）

ホップ
第1次中期計画
(2019~2021/3)

ステップ
第2次中期計画
(2022~2024/3)

ジャンプ
第3次中期計画
(2025~)

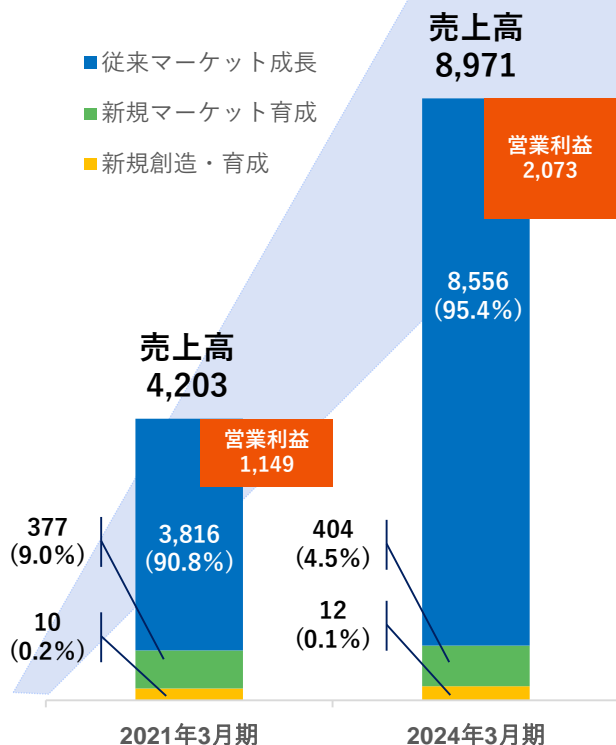
Zero to One

常に『ゼロからイチ』を実現します

Road to the higher

売上100億円を射程圏に引寄せる

(百万円)



成長分野	事業セグメント	売上高		中期の実現度		主なポイント
		2021年3月期	2024年3月期	計画達成率	成長倍率	
#1 従来マーケット成長	賃貸不動産分野 家賃債務保証&ソリューション(SOL)	3,816	8,556	133%	2.24倍	大手管理会社のニーズ変化へ対応し新たな保証商品を投入。SOLから保証へ切替を促進。M&Aではプレミアライフ社を子会社化。
#2 新規マーケット育成	医療分野 医療費用保証	341	315	23%	0.92倍	コロナ禍の影響で、医療機関の課題の優先度が変わる。新規開拓、提案活動が十分に発揮できない期間が生じた。
	介護分野 介護費用保証	36	88	68%	2.44倍	コロナ禍のため、施設のアプローチができない状況が続いたが、ニーズに応える商品投入で保証の利用が進む。
#3 新規創造・育成	新規事業 養育費保証&その他新規事業	10	12	12%	1.09倍	養育費は事業環境をウォッチしトライアル展開を継続。住宅ローン保証への挑戦など、新しい分野開拓も実施した。
		4,203	8,971	112%	2.1倍	

2

第3次中期経営計画の方針

2 | 第3次中期経営計画の方針

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

POINT

- ✓ 売上150億円のステージへと成長をめざします
- ✓ 成長を育成する投資の実施します
- ✓ 売上高・営業利益ともに過去最高の業績を更新します
- ✓ 株主配当は、還元率を高めていきます

2 | 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

2 | 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		

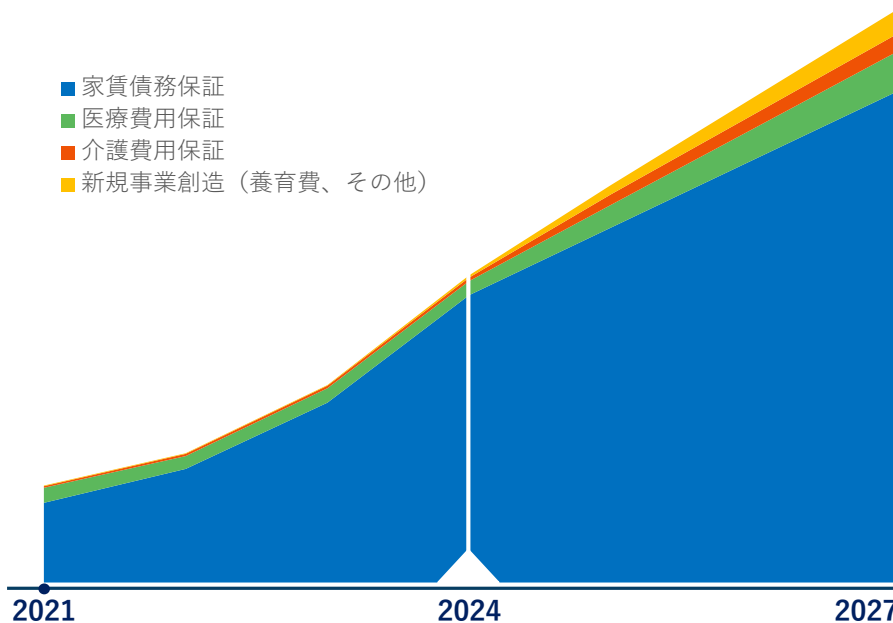
2 | 事業ポートフォリオ：成長ステージと投資テーマ

■ 成長と投資について

家賃債務保証は、成長と収益の柱としてより太く、強くするとともに、
医療・介護費用保証は、成長ステージへ育成を進めます

総合保証サービスの事業ポートフォリオ

- 家賃債務保証
- 医療費用保証
- 介護費用保証
- 新規事業創造（養育費、その他）



成長を駆動する投資テーマ

●新規事業創造：社会変化による不足を事業創造へ

探索と実験
事業確立

成長ステージに
のせる

強みの
拡大・進化

●医療・介護：次の成長の柱、「成長ステージ」へ

探索と実験
事業確立

成長ステージに
のせる

強みの
拡大・進化

●家賃：成長と収益の柱の事業、より強固に

探索と実験
事業確立

成長ステージに
のせる

強みの
拡大・進化

成長へ投資

挑戦投資

先行投資

実現投資

- ・ 事業機会の探索
- ・ トライアルによる
土地勘、ノウハウ取得

- ・ 顧客認知の向上
- ・ 潜在客へアクセス
- ・ 営業頻度のアップ

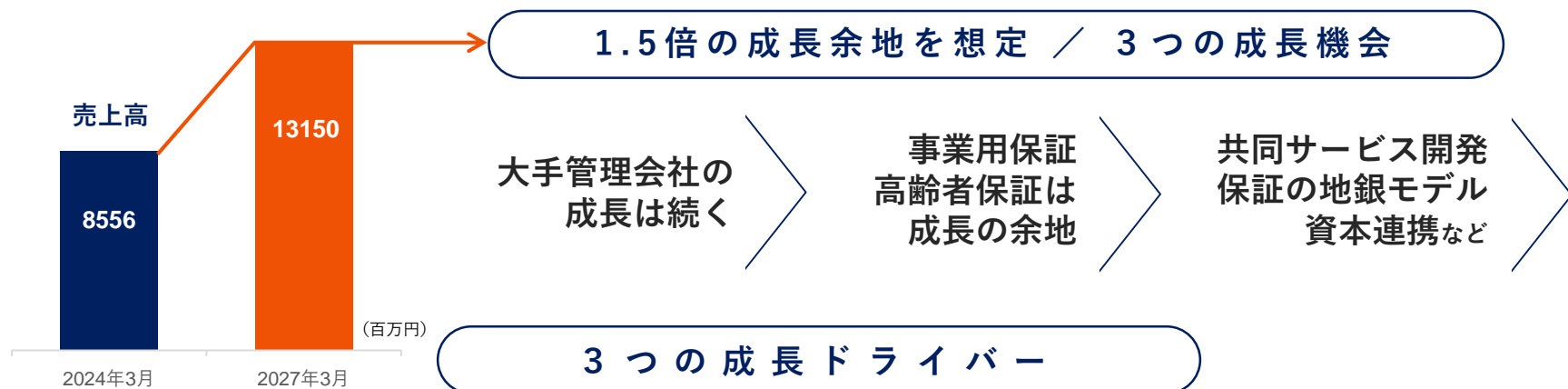
- ・ 成長と収益の柱
- ・ 商品・サービス、技術力の
強化、M&Aなど

3

成長戦略

3 | 成長戦略：賃貸不動産分野

- 賃貸不動産分野は、優良なクライアントの成長をテコに、さらに強みの進化を進め、収益を拡大させます



3 | 成長戦略：医療分野

- 医療費用保証は、保証未開拓のブルーオーシャン市場
“保証制度”が選択されはじめ成長一歩手前、一気に成長ステージへと高めます



3 | 成長戦略：介護分野

- 介護費用保証は、契約による不履行リスクを回避するとともに、保証金のハードル下げ、契約機会を拡大に寄与。成長ステージに高めます



3 | 成長戦略：新規事業分野

- 社会情勢の変化を捉えたチャレンジを持続。事業の成長ステージ、顧客の課題に応じて、一步先に向かう新商品や事業の開発を行います

	2021年以前	この3年での躍進 (2021~2023)	これからの3年 (2024~2026)
貸貸 不動産 分野	<ul style="list-style-type: none"> 家賃債務保証(2006) クレジットカード提携(2010) 保証のソリューション提供(2014) 	<ul style="list-style-type: none"> 月次更新カード・口振決済型保証(2021) 事業用保証 損保連携型(2023) 家賃保証システム 地銀モデル(2022) 	<ul style="list-style-type: none"> 事業用保証 バージョンアップ 顧客ニーズへの柔軟な対応
介護 分野	<ul style="list-style-type: none"> 介護費用保証 『太陽』(2014) 	<ul style="list-style-type: none"> 介護費用保証 『セーフティ』(2021) 介護費用保証 『安心パック』(2022) 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズへの柔軟な対応
医療 分野	<ul style="list-style-type: none"> 医療費用保証 『虹』(2015) 医療費用保証 入院セット(2015) 医療費用保証 『スマホス』(2019) 	<ul style="list-style-type: none"> 医療費用保証 『スマホスNEXT』(2021) 医療費用保証 『スマホス+』(2021) 医療奨学金保証(2022) 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客課題を解決するための商品開発
新規 事業 分野	<ul style="list-style-type: none"> 養育費保証(2018) 	<ul style="list-style-type: none"> 住宅ローン保証(2022) 在留外国人向け借主代行サービス 『美風居』(2024) 	<ul style="list-style-type: none"> 養育費保証 バージョンアップ

3 | 成長戦略：投資（オーガニック強化とストレッチM&A）

- 内部にある事業のタネや改善の余地を強化するとともに、外部との連携、技術・人材・事業機会の取り込みを進めます

	この3年での躍進 (2021~2023)	これからの3年 (2024~2026)
オーガニックな強化投資	DX強化 基幹系システムの全面的な刷新 審査モデルのバージョンアップ	業務プロセスや機能の強化を図るため、DX投資は継続して実施
	対応力強化 浜松ソリューションセンターの構築	医療・介護費用保証の事業は成長への先行投資
	連携強化 ZEN少額短期保険への出資 PLT少額短期保険への出資	クライアント企業や事業パートナーとの共同開発、連携強化を推進する投資
ストレッチのM&A・ベンチャー投資	Ven-ture Gazzella Capital 第2号ファンドへの出資 プライムストラテジー社への出資	新規事業およびシナジー分野でのノウハウ取得、事業開発のためのチャレンジ投資
	M&A プレミアライフ社の株式譲渡（家賃債務保証事業）	既存事業の強化、業容拡大に向けた企業のM&A

4

財務・非財務の目標

4 | 財務分野の目標

- 強固な財務基盤のもと、成長投資・株主還元・経営効率性の3つを重視し、バランスの取れた投資・財務戦略を実現します

1. 成長投資

投資スタンス：事業成長のステージに合わせて、投資タイプを選択・実行
投資額目安：1400～2300百万円

投資タイプ

挑戦投資

新たな事業機会の発掘、
トライアルの実施

- 新規事業創造の探索、トライアル
 - ・クライアント企業とのプロトタイプ事業推進
 - ・社内提案のチャレンジ
 - ・ベンチャー連携、資本提携など



100～200百万円

先行投資

成長の柱に育てる
準備、先行投資

- 医療・介護分野を中心に
 - ・潜在クライアントの開拓
 - ・顧客認知の向上など
 - ・営業頻度のアップ
 - ・営業プロモーション強化
 - ・事業シナジーの資本提携、M&Aなど



300～500百万円

実現投資

成長・収益の柱を強化、
競争力強化の投資

- 賃貸不動産分野を中心に
 - ・保証新商品開発
 - ・DXの推進(生産性向上)
 - ・AIの実証実験
 - ・類似、関連事業のM&Aなど



1000～1600百万円

4 | 株主還元の目標

- 強固な財務基盤のもと、成長投資・株主還元・経営効率性の3つを重視し、バランスの取れた投資・財務戦略を実現します

2. 株主還元

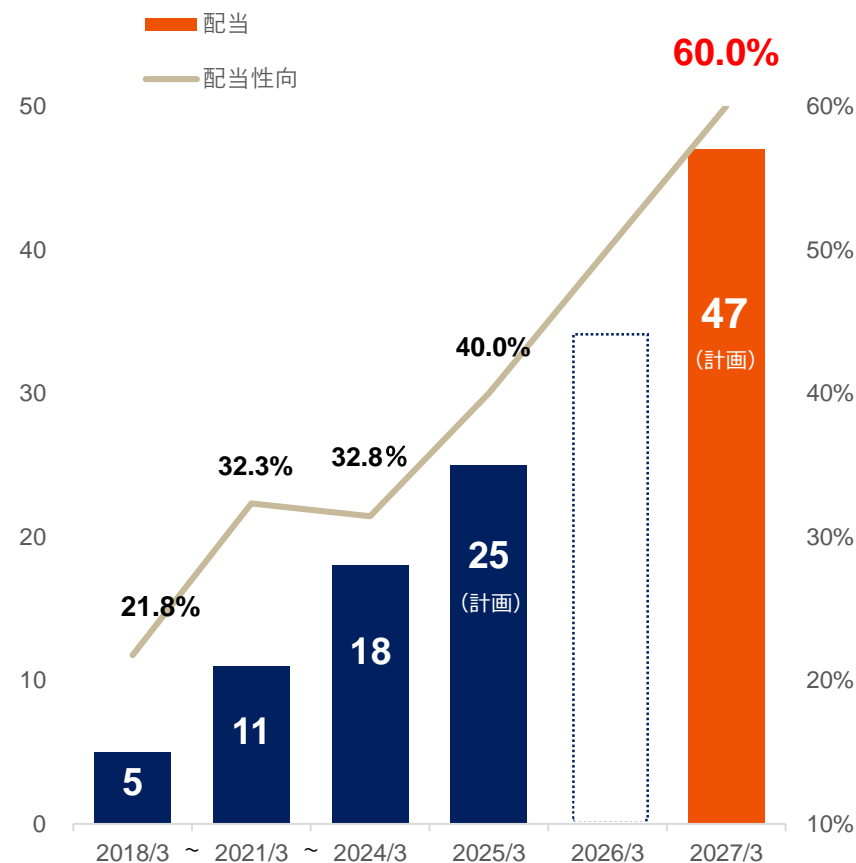
配当性向：40～60%

最終年度2027年3月期には
60%を実現

3. 経営効率性

ROE：20%超を目指す

資本コストを上回ることを
念頭に置き、IR活動も積極的に推進



4 | 非財務分野の目標

■ 財務的な経営の充実と並行して、ESG経営の推進をはかっていきます

E 環境

TCFD提言に基づくCO2削減に向けた取り組みへ賛同し、推進しています

- ハイブリット車比率(社有車)
≫ 100%

TCFD | TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES



S 社会

保証事業の実現を通じた、社会課題の解決を推進します

- 家賃債務保証
／高齢者向け



- 介護費用保証
- 医療費法保証



- 養育費保証



G ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの継続的強化を進めます

- 社外取締役の比率
≫ 50%以上
- 女性取締役の人数
≫ 2名
- 女性管理職比率
≫ 15%
- 男性育休取得率／平均取得日数
≫ 100%／7日

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 : ent-ir@entrust-inc.jp