

2022年3月期決算に関して頂いたご質問と回答

Q1：23/3期について、25%超の大きな成長を計画しているが、主にどの分野の成長を見込めるのか

A1：主な増収は家賃分野によるものです。

保証事業の増加額14.8億のうち家賃分野は14億強の成長を想定しております。また、保証料は初回契約時に発生する「新規保証料」と、契約中一定の間隔で発生する「更新保証料」があり14億のうち50%程度は更新保証料によるものと計画しております。医療分野においては22/3期は保証料の調整によるマイナスインパクトが大きかったですが、今期は比較的小さくなるため、増収の計画を立てております。

Q2：営業利益率が低下してきている要因はなにか。

また、主力の家賃債務保証の利益率も低下傾向なのか。

A2：営業利益率の低下傾向は商品の構成比の変化が一定影響しております。利益率の高いソリューションから保証にシフトしてきていることを受け、全体の利益率は低下傾向にありますが、家賃債務保証自体の利益率に特段の変化はございません。

また、医療費用保証は貸倒コストや提携している損害保険会社への保険料もあるため家賃分野と比べると利益率は低く、こちらも営業利益率に関与しております。

Q3：ソリューション事業から保証事業へのシフトが営業利益率に与える影響について

A3：ソリューション事業は役務提供を主としており、保証事業と違って家賃滞納などのリスクはありません。そのため、貸倒コストや債権回収費といったコストが少なく、利益率の高い商品となっております。一方で保証事業は貸倒れリスクや回収コストが発生する分、利益率は低くなりますが、売上単価が比較的大きくなっております。

以上を踏まえソリューションから保証へのシフトにより、コストは一定増加するものの、トップラインはこれまでよりも大きく成長するものと認識しております。

Q4：医療分野について、2022年3月期は件数の伸びに対して売上が伸び悩んだように見えるが、この要因は何か。

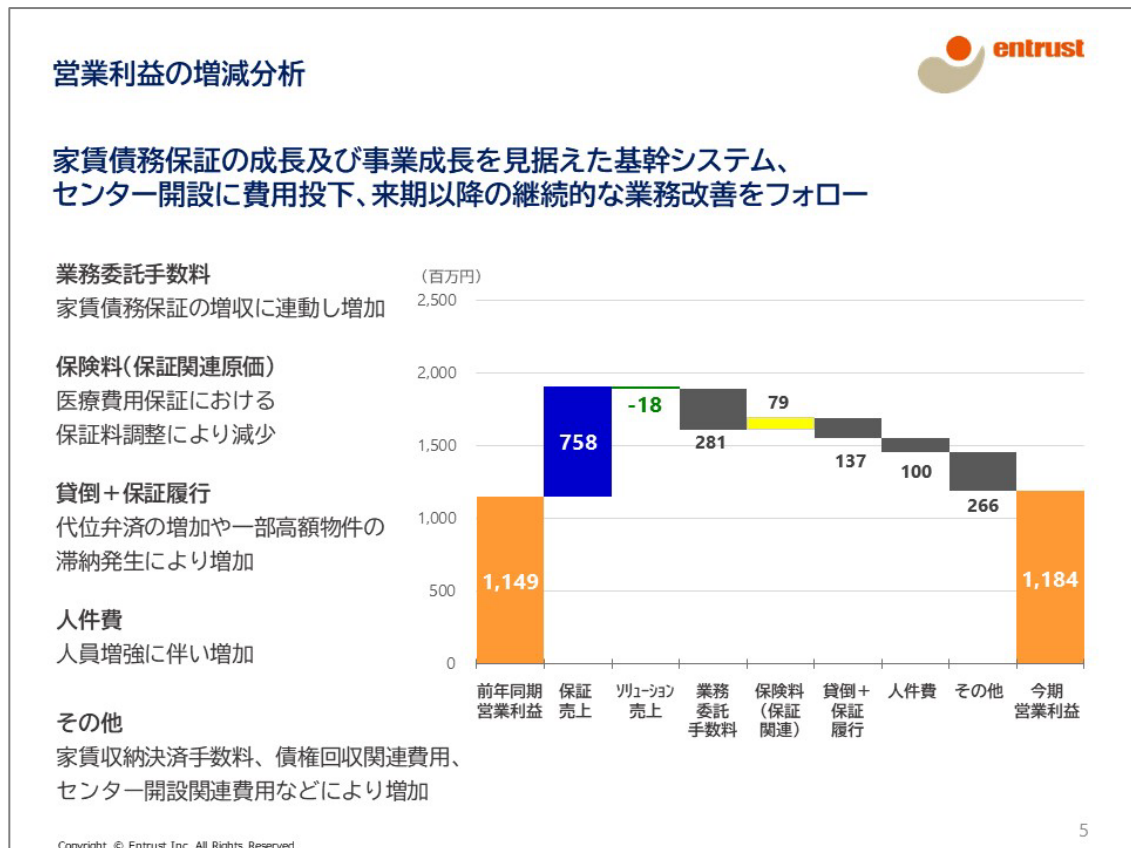
A4：医療分野における主力商品であるスマホスは病院における過年度の未収金（滞納額）をベースに1年間の保証料を設定する商品となっております。スマホス導入後、一定の効果を発揮し、多くの病院では未収金（滞納）自体が減る傾向があります。

22/3期は、21/3期に導入いただいた39病院において、減少した未収金をベースに保証料を設定したため、マイナスインパクトが顕著にあらわれる結果となりました。ただし、スマホス導入による未収金減少は導入直後が最も大きく、その後は安定するため導入病院数の積み上げが売上を押し上げることに変わりはありません

Q5：決算説明資料 p.5（営業利益の増減分析）の「その他」に含まれている「センター開設関連費用」の金額はいくらか。また、原価/販管費のどちらか。

A5：センター開設関連費用は浜松ソリューションセンター開設、横浜オフィス閉設、東京本社一番町 Annex の開設を含め合計で約 25 百万円です。

このうち、原価はネット回線の敷設や内装関連、アルバイト採用費などで約 20 百万円、販管費は正社員募集費や仲介手数料などで約 5 百万円となっております。



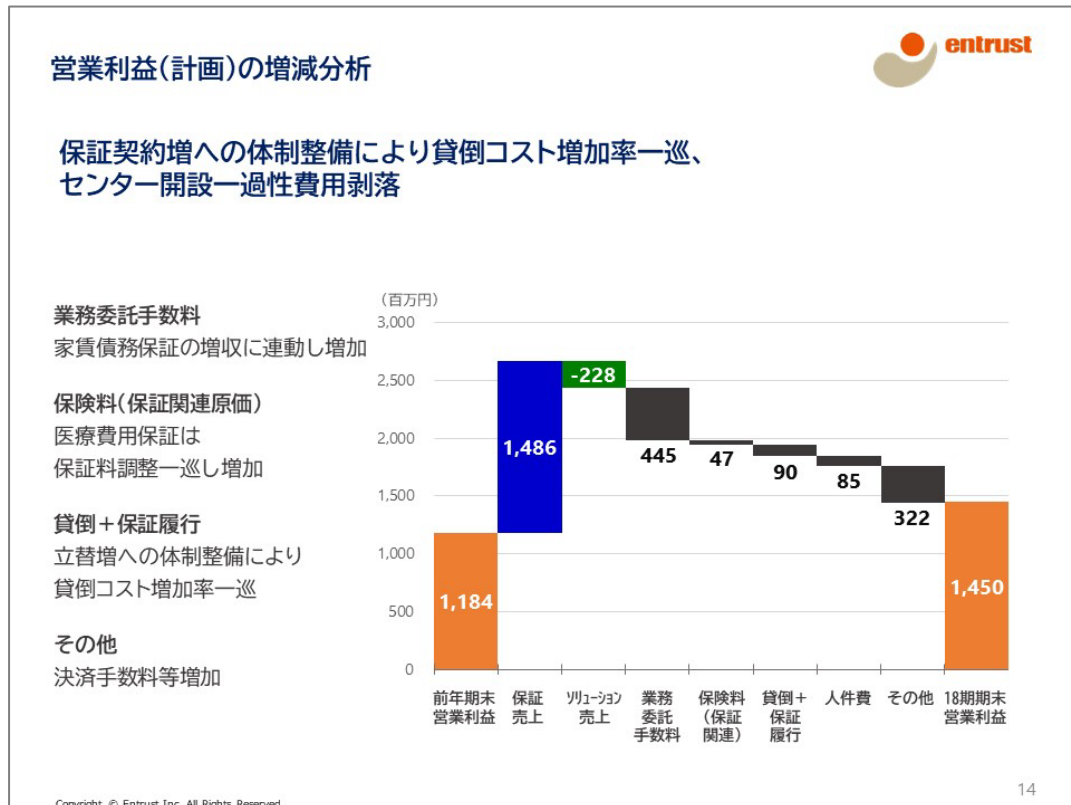
Q6：家賃債務保証の増収に連動している「業務委託手数料」の計上区分は原価か。

また「業務委託手数料」とはどのようなものか。

A6：「業務委託手数料」は不動産管理会社などのクライアント企業にお支払いする手数料です。顧客のご紹介や商品のメンテナンスなどにより一定発生し、原価として計上しております。

Q7：決算説明資料 p.14（営業利益（計画）の増減分析）で「その他」が322百万円とあるが、これは22/3期と23/3期の比較で322百万円増えるという理解で間違いはないか。

A7：ご認識の通り、22/3期実績と23/3期計画の差額を記載しております。



Q8：(Q7に続けて)「その他」に含まれていたセンター開設費が剥落することを考慮すると増加額が大きいように感じるが、補足説明にある「決済手数料」とはなにか。

A8：弊社は大手信販会社との提携で、家賃決済サービスをセットにした保証商品も提供しております。これらの商品における口座振替やカード決済等の手数料を信販会社に支払っており、契約数に伴って増加するものとなります。

Q9：23/3期は「立替増への体制整備により貸倒コスト増加率一巡」との想定に関して、貸倒引当金は過年度の貸倒実績に基づいて計上する理解で間違いはないか。

A9：貸倒引当金の計画値は過去実績に基づいて算出しており、代位弁済（立替）額や回収状況に応じて計上しております。

Q10：(Q9に続けて)22/3期に債権回収の体制を整備したことで貸倒率が低下したため、23/3期の貸倒引当金計上ペースが従来に比べ低額で収まるという理解でよいか。

A10：22/3期はソリューションからの切替を含め想定以上に保証件数が増加したため、代位弁済（立替）額に対して回収が一部追い付かず貸倒れコストが増加しました。これに対し、23/3期の契約件数増を見込み、22/3期中に債権回収の体制整備（人員増強）は完了したため、貸倒コストの増加は昨年比で抑えられるものと認識しております。

Q11：事業用物件の保証を行っている企業があるが、イントラストは事業用物件の取扱いについてどのように考えているか。

A11：事業用物件は一般居住用物件と比較して家賃の平均額が大きく、それに応じたリスクもあるため、これまでは限定的に取り扱っておりました。今後につきましては、事業規模の拡大や、提携企業とのアライアンス構築も進んでいるため、取扱いの幅も広がっていくものと想定しております。事業物件の保証件数の増加はトップラインの引き上げに大きく貢献するものと認識しております。

Q12：社会的なインフレが事業に及ぼす影響について

A12：弊社事業においては社会的なインフレが与える特段の影響はないと認識しております。

今後もイントラストは総合保証サービスのリーディングカンパニーとして専門性やノウハウを最大限活用し、ビジネスの拡大を図って参ります。

【本件に関するお問合せ】

株式会社イントラスト IR （証券コード：7191）

TEL：03-5213-0805 MAIL：info@entrust-inc.jp

URL：<https://www.entrust-inc.jp/>