

# 2023年3月期 決算説明資料

2023年5月12日  
イー・ギャランティ株式会社  
(東証プライム 8771)

## 当資料取扱上のご注意

本資料は、経営戦略等に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提(仮定)の下になされています。

これらの記述または前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

また、本資料に記載されている当社以外の情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

**1. 2023年3月期 業績サマリー**

**2. 2024年3月期 重点施策**

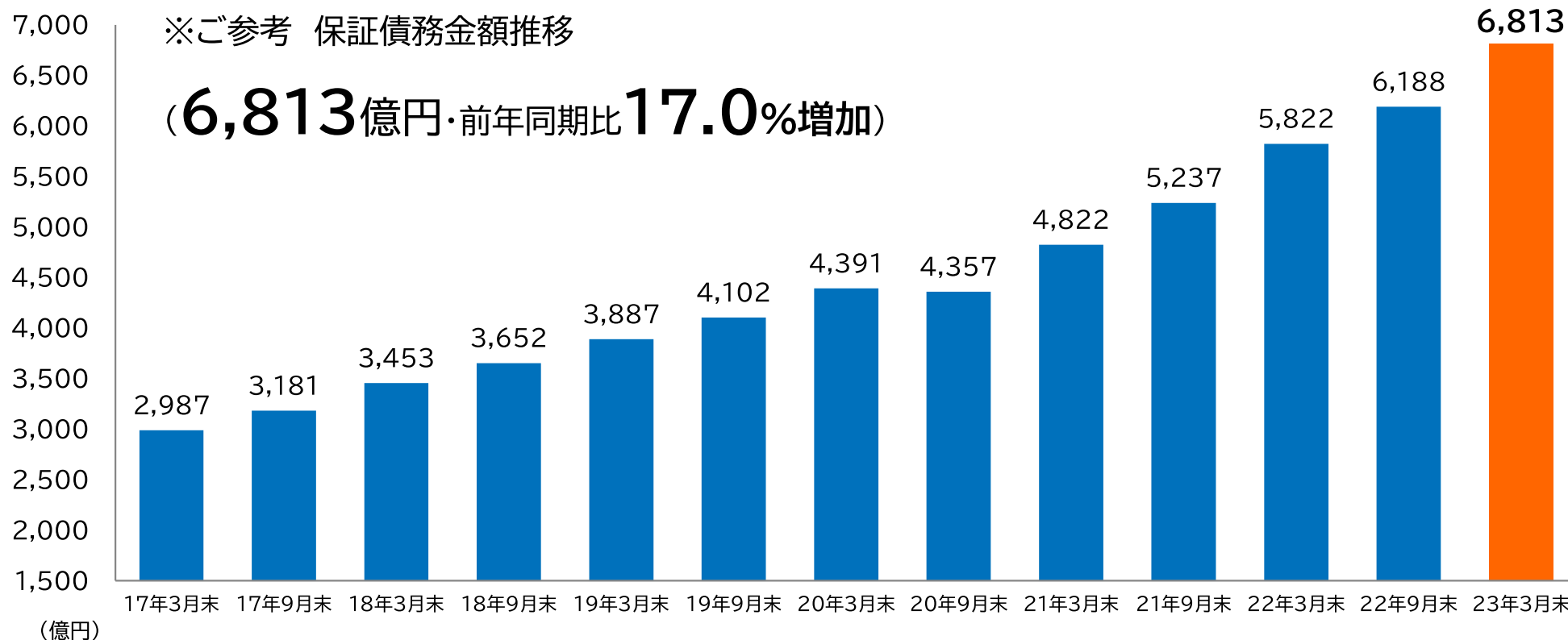
# 1-1 保証残高推移

**保証残高 1兆760億円 前年同期末比 29.4%増加**

ウクライナ情勢による先行きの不透明さや、物価上昇による債権額の増加に対する債権保全ニーズの高まりに対応すべく、営業人員の増員をはじめとした営業体制の強化を行った。また、営業拠点の新設・移転により営業活動が効率化され、営業資源が拡大した。これらの結果、保証残高は1兆760億円(前年同期比29.4%増加)、保証債務は6,813億円(前年同期比17.0%増加)となった。

※ 保証残高は、保証対象先ごとに設定している保証枠の合計金額。

※ 保証債務金額は、契約のうち債権残高を把握している契約については保証対象先ごとの債権残高、把握していない契約については保証対象先ごとの保証枠を合計した金額。



# 1-2 2023年3月期 業績サマリー

(百万円)	22年 3月期	23年 3月期	前年同期比 増減率
売上高	7,894	8,494	+7.6%
売上総利益	6,224	6,790	+9.1%
営業利益	3,732	4,150	+11.2%
経常利益	3,760	4,231	+12.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,463	2,864	+16.3%

契約数の増加により順調に保証残高を積み上げることができた一方、想定より倒産が増加せず保証料率が上昇に反転しなかった結果、売上高の予算達成率は96.5%となった。

また、同じく想定より倒産が増加しなかったことにより原価率が低下したことから、営業利益・経常利益・当期純利益いずれもほぼ期初予想通りの結果となった。

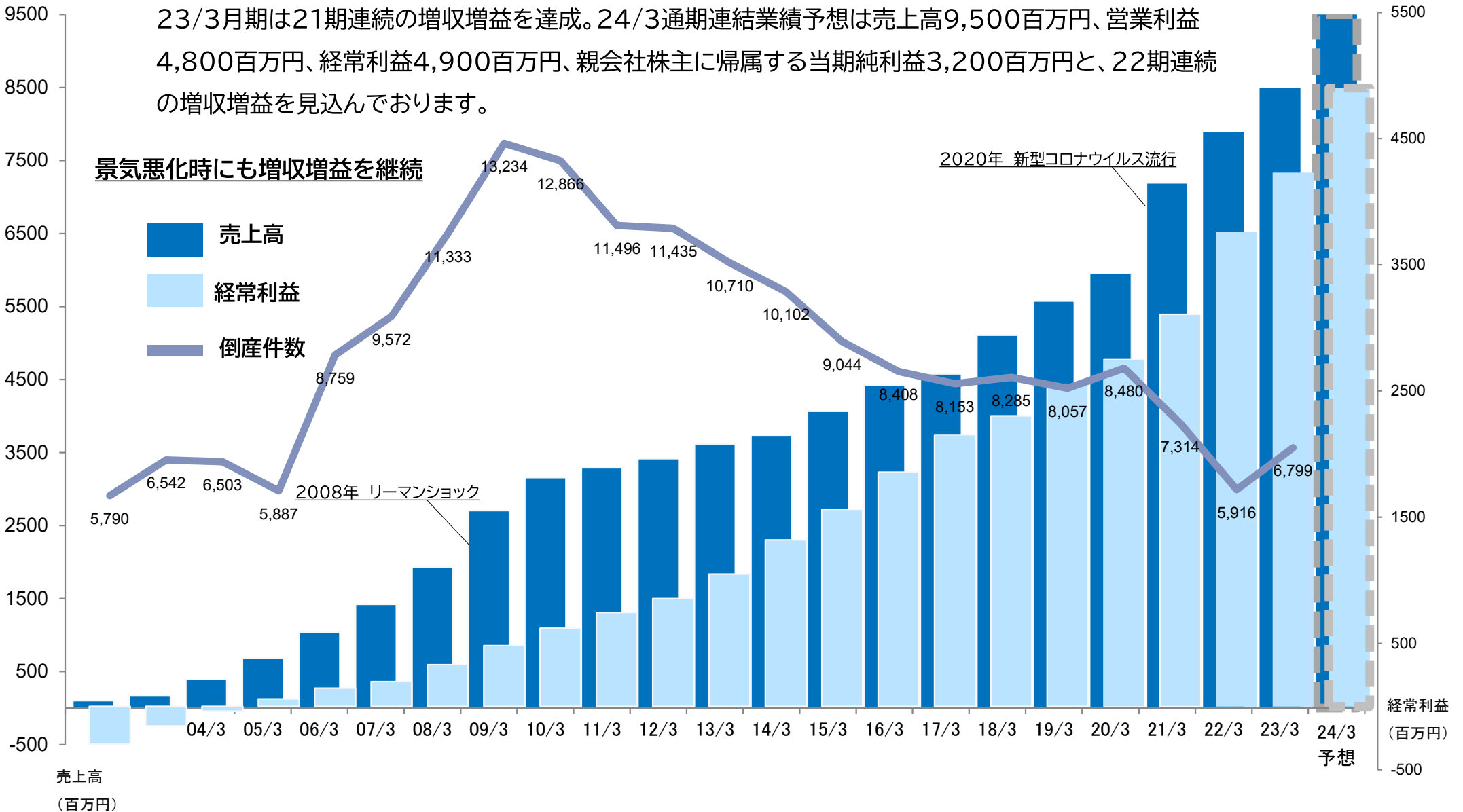
## ■ 23年3月期の連結業績予想比

	23年3月期 業績予想	23年3月期 達成率
売上高	8,800 百万円	96.5%
営業利益	4,150 百万円	100.0%
経常利益	4,200 百万円	100.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,750 百万円	104.1%

# 1-3 業績推移

## 24/3期は22期連続の増収増益を見込む。

23/3月期は21期連続の増収増益を達成。24/3通期連結業績予想は売上高9,500百万円、営業利益4,800百万円、経常利益4,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,200百万円と、22期連続の増収増益を見込んでおります。



# 1-4 連結貸借対照表

資産の部	22年3月期末	23年3月期末
流動資産	19,695	19,037
現預金	17,295	17,527
前払費用	974	1,189
有価証券	1,200	-
その他	226	321
固定資産	5,560	8,960
有形固定資産	1,381	1,777
無形固定資産	125	134
投資有価証券	3,426	6,412
その他	628	637
資産合計	25,256	27,997

(百万円)

流動資産:有価証券が1,200百万円減少したことなどにより、前期末比3.3%減少。

固定資産:投資有価証券が2,985百万円増加したことなどにより、前期末比61.1%増加。

流動負債:前受金が424百万円増加したことなどにより、前期末比8.5%増加。

純資産:利益剰余金が1,646百万円増加したことなどにより、前期末比11.6%増加。

負債の部	22年3月期末	23年3月期末
流動負債	5,423	5,883
保証履行引当金	433	436
前受金	3,877	4,301
未払法人税	699	738
その他	414	408
固定負債	115	115
長期未払金	115	115
負債合計	5,539	5,999

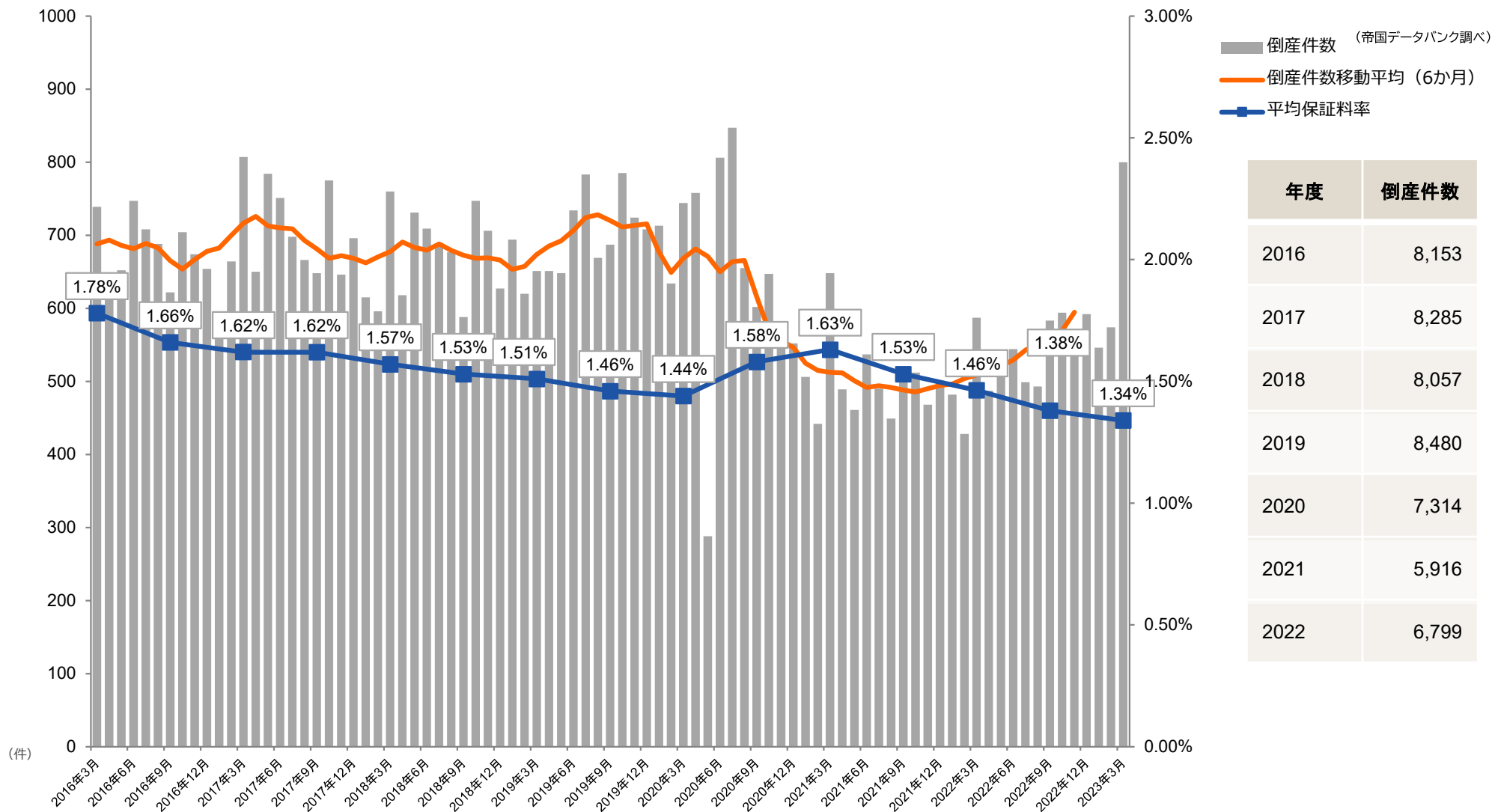
(百万円)

純資産の部	22年3月期末	23年3月期末
株主資本	18,157	20,347
資本金	3,509	3,781
資本剰余金	2,919	3,191
利益剰余金	11,729	13,375
自己株式	0	0
新株予約権	155	162
非支配株主持分	1,403	1,488
純資産合計	19,716	21,998
負債純資産合計	25,256	27,997

(百万円)

# 1-5 平均保証料率 推移

22年度(22年4月～23年3月)において、倒産件数は前年比増加に転じているものの、コロナ前の水準に比較すると依然低水準で推移した。また、保証契約において、顧客の取引先を包括的に保証する契約に含まれる、リスクの低い企業の保証限度額が増加した。これらの背景から23/3期下半期の平均保証料率は1.34%と若干の低下となった。



# 1-6 2024年3月期の連結業績見通し

	24年3月期 連結業績見通し	前年同期比増減率
売上高	9,500 百万円	+11.8%
営業利益	4,800 百万円	+15.7%
経常利益	4,900 百万円	+15.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,200 百万円	+11.7%

## ◆保証債務金額の堅調な積み上がりにより売上高は増加

不透明な経済情勢下における保証ニーズの高まりを背景とし、営業人員の増加、および営業拠点強化による効率化に伴う資源増加によって、今後も保証債務金額の堅調な積み上がりが予想される。

## ◆売上原価は低減、販管費率は横ばいとなる見込み

顧客の取引先を包括的に保証する契約において含まれる企業を中心とした、リスクの低い企業に対してファンドによる流動化を拡大することにより、売上原価は低減する見込み。また、人員増により人件費が増加するも、経費削減等により販管費比率は23/3期並に抑えることで営業利益・経常利益は15%以上の増益を確保する。

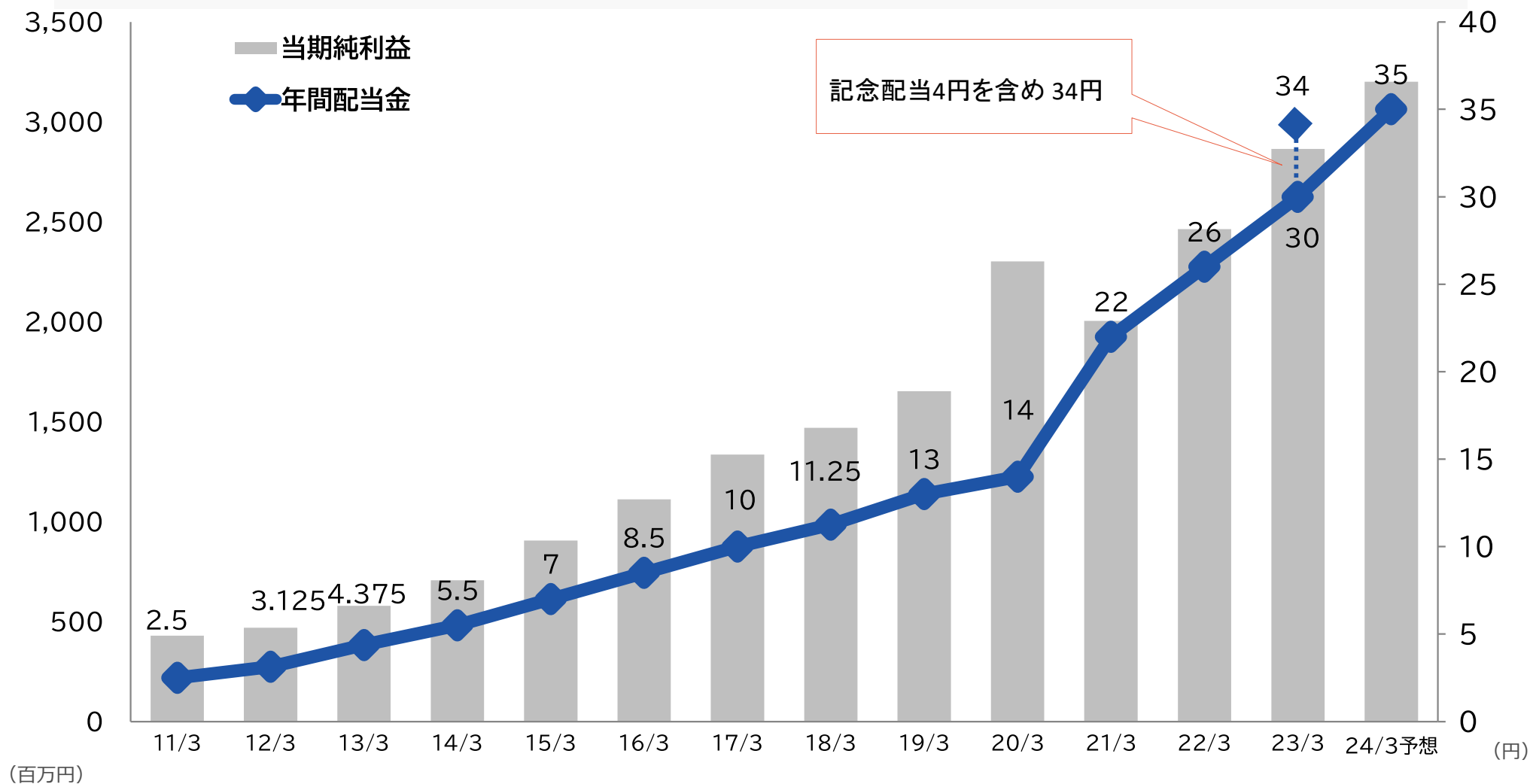
## ◆企業倒産数増加による影響について

倒産動向や経済環境の変化を注視しながらより一層慎重なリスク判断を継続したリスク受託を展開する。また、景気の悪化程度によっては不透明な経済状況を背景としたニーズの高まりから保証サービスの引き合いが増加し、かつ倒産増により平均保証料率は若干上昇する可能性がある。



# 1-7 配当政策

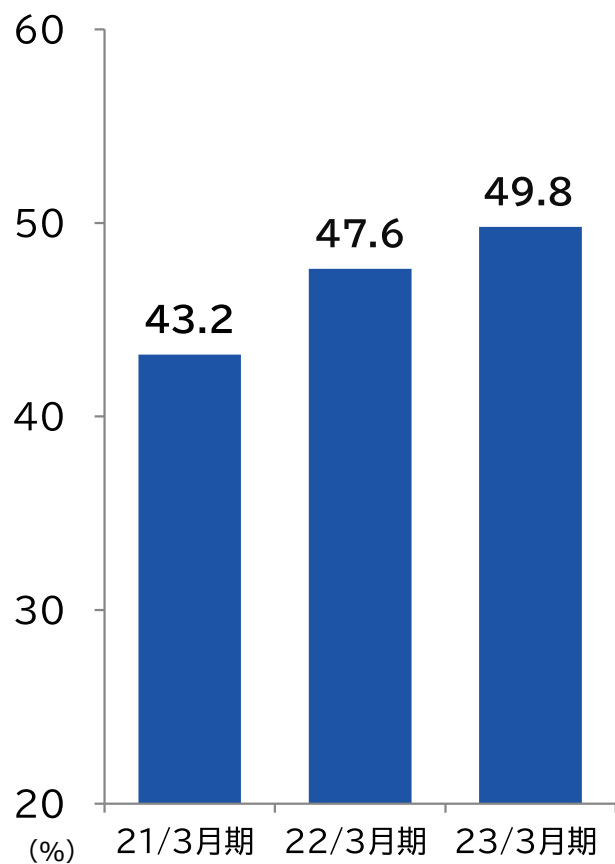
当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識した上で、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保の充実を勘案し、企業業績に応じた配当政策を実施することを基本方針としている。当方針に基づき、2023年3月期の年間配当金は34円(うち、4円は保証残高1兆円記念配当)となった。また、現時点では上記配当方針に従い2024年3月期の配当金を35円と見込んでいる。



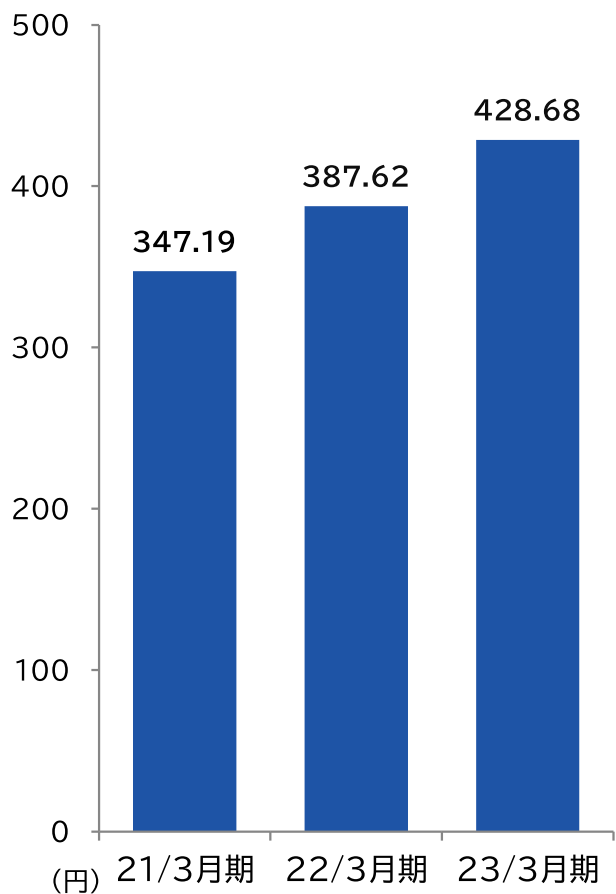
(18/3 月期以前の配当については、分割後の金額を遡及して記載)

# 1-8 主要な経営指標

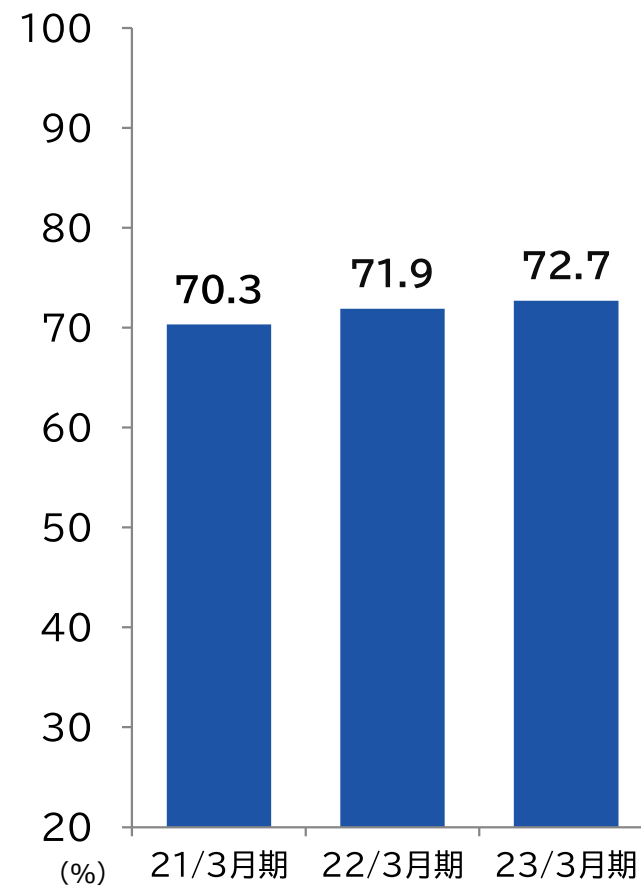
■売上高経常利益率



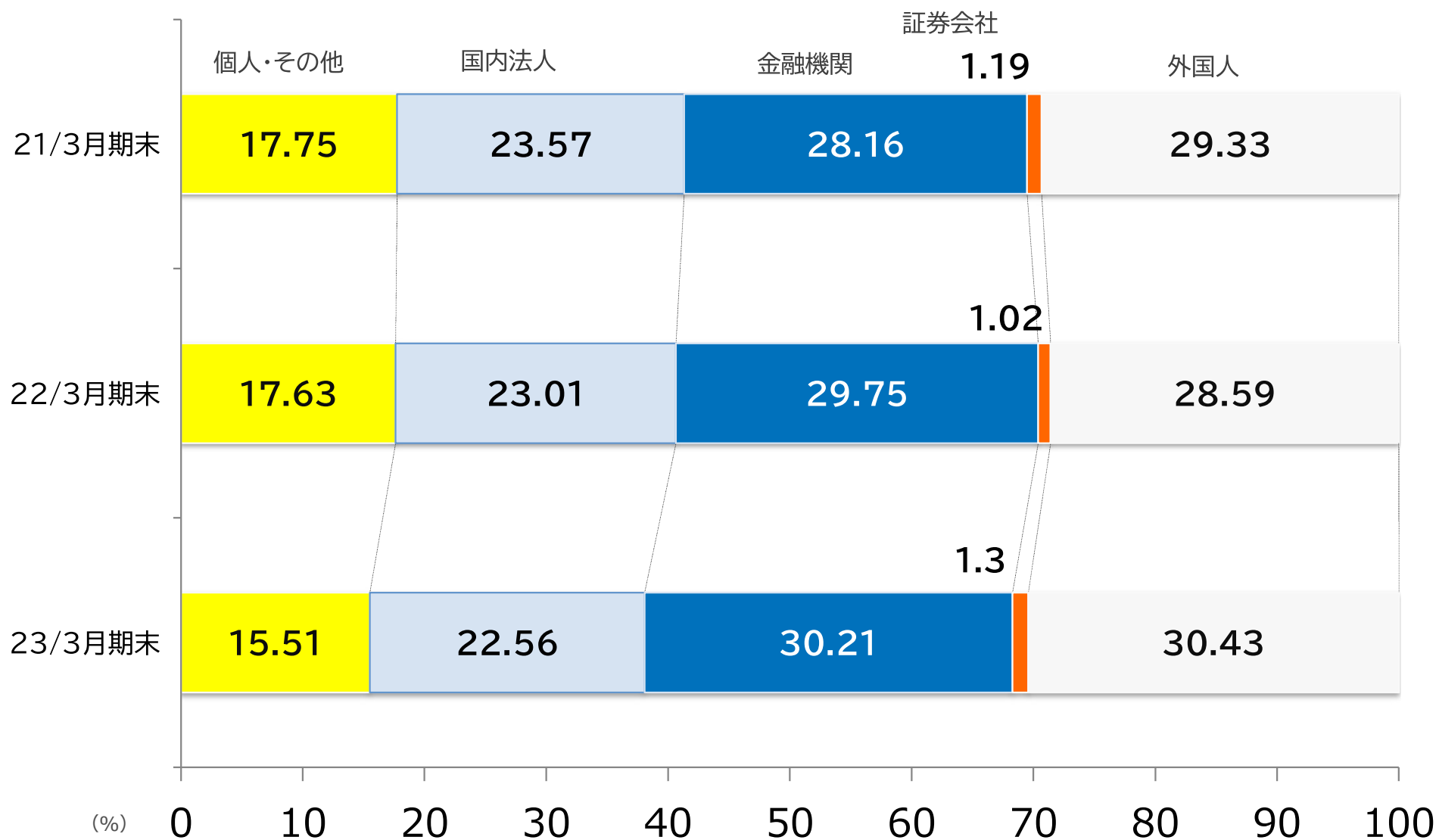
■1株あたり純資産



■自己資本比率



# 1-9 株主別分布状況



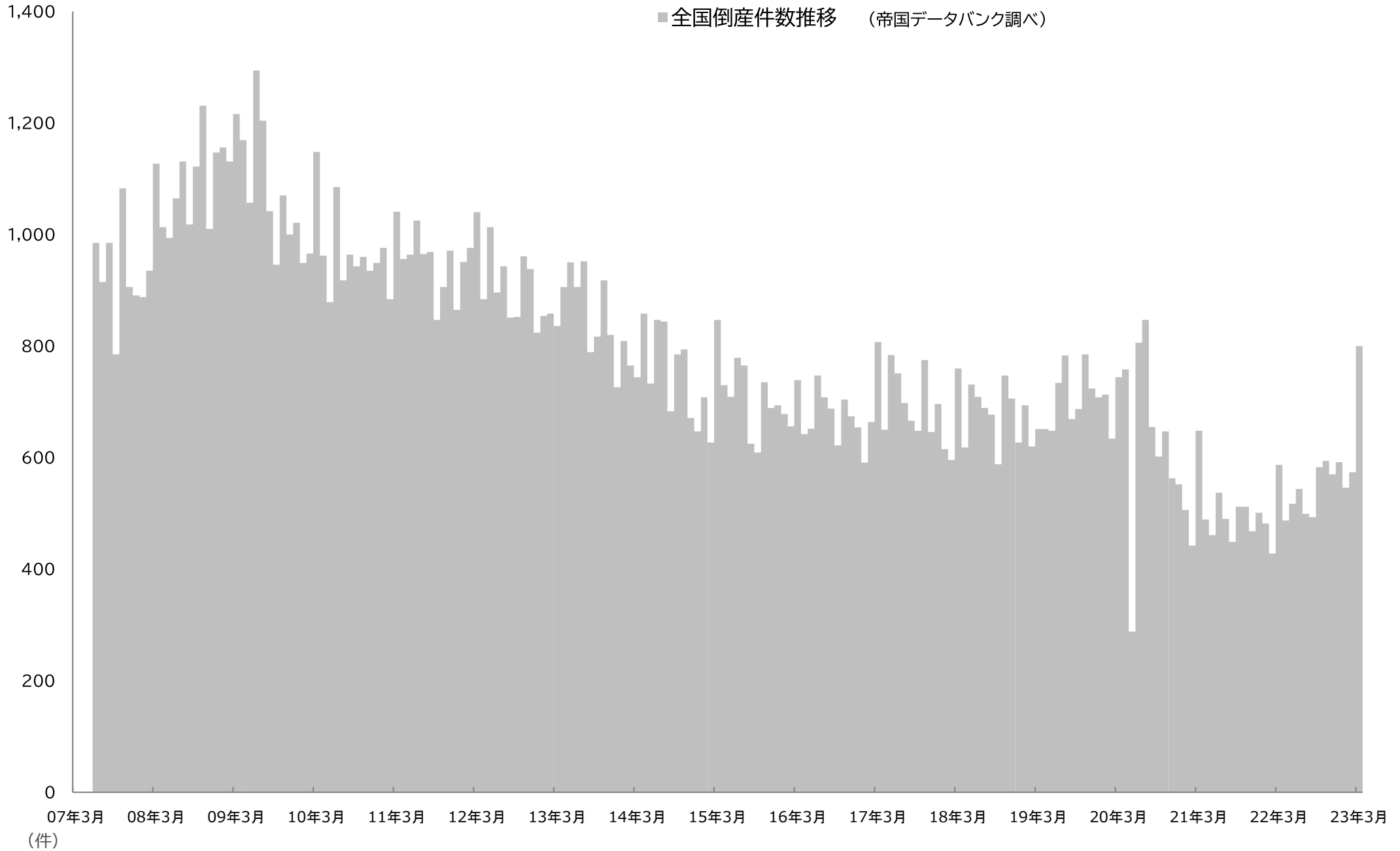
※ 百分率:小数点第3位以下を四捨五入し切り上げ

# 1-10 大株主一覧

株主名	持株数	持株比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,615,100	18.14%
伊藤忠商事株式会社	6,336,800	13.34%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,347,700	9.15%
江藤 公則	3,084,400	6.49%
株式会社帝国データバンク	2,870,400	6.04%
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,658,423	5.60%
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	1,440,000	3.03%
THE BANK OF NEW YORK 133652	783,700	1.65%
JP MORGAN CHASE BANK 385632	769,419	1.62%
GOVERNMENT OF NORWAY	686,360	1.44%

## 2. 2024年3月期 重点施策

# 全国倒産件数の推移 過去倒産数推移(月間)



# 2024年3月期の取り組み

## 外 部 環 境

我が国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響による厳しい状況が徐々に緩和される中で持ち直しの動きがみられており、また、今後の景気の先行きについても、ウィズコロナの下で各種政策の効果もあって持ち直しの動きが続くことが期待される。ただし、世界的な金融引締め等が続く中、原材料価格の上昇や供給面での制約等により、依然として不透明な状況となっている。また、2022年4月～2023年3月における企業倒産件数は前年度比14.9%増加の6,799件(帝国データバンク調べ)となった。各種給付金や実質無利子・無担保の制度融資などが奏功し企業倒産の抑制につながっていたが、企業倒産件数は2022年5月以降、11ヵ月連続で前年同月比増加となっており、引き続き倒産動向に注視する必要がある。

## 基 本 方 針

- 倒産件数が今後増加するという想定のもと、慎重なリスク判断を実施する。また、ウクライナ情勢による先行きの不透明さや、原材料価格の上昇による債権額の増加に対する債権保全ニーズの高まりに対応すべく、営業人員の増員をはじめとした営業体制の強化、および営業拠点強化による効率化の推進によって営業資源を増加させる。
- 増加させた営業資源をもとに顧客の裾野拡大および契約数増加をはかり、より小口分散されたリスクの獲得を目指す。
- 上記施策により契約数が増加した場合でも、コスト増加とはならない効率的なバックオフィス体制を整備する。
- 企業間取引のデータ収集を強化し、リスク判断の精度向上、審査判断の早期化をより推進する。

# 1. 営業体制の強化 ① 営業拠点の活用による営業活動効率化

## 営業拠点の活用による営業活動効率化

市場競争力を向上させるため、営業人員の増加、営業拠点の強化および営業活動の効率化について継続的に取り組んでいます。

### 営業拠点の強化・拠点人員の増加

営業拠点の強化により、各拠点がカバーする地域が増える。

### 各拠点のカバー範囲拡大

遠隔地の移動が減少し、営業担当者が近隣エリアを集中して担当することができる。

### 効率的な営業活動

顧客訪問や商談に費やすことができる時間の増加。また提携販売チャネルとの密接なコミュニケーションが可能に。

### 営業資源の最大化

営業活動が効率化することで、顧客訪問や商談に費やすことができる時間が増え、さらに、地方銀行をはじめとした提携販売チャネルとの密接なコミュニケーションが可能となり、さらに顧客紹介を獲得する活動につなげることができる。

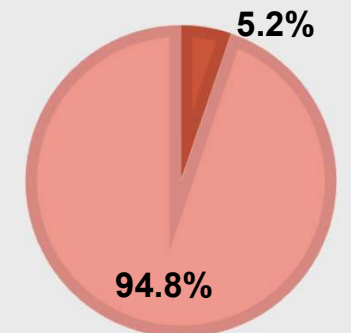
### 営業拠点の拡大により出張を伴う移動が減少

22年5月	北陸支店を開設
22年4月	東北支店を開設
23年2月	北海道支店移転
23年3月	中四国支店を開設
23年4月	大阪支店を移転

### ◆市場には拡大の余地が豊富にある

- 約20年の事業を通じて当社が接触できている企業は、調査会社の企業情報約140万社のうち約5.2%。都道府県別にみると約1.5%しか接触できていない県もある。
- また、何らかの保証・保険の対象となっている売掛金の金額は概算で国内の売掛金総額の約1.2%程度であり、市場は拡大の余地が豊富にある。(日経新聞掲載内容より試算)

■ 接触歴あり ■ 接触歴なし

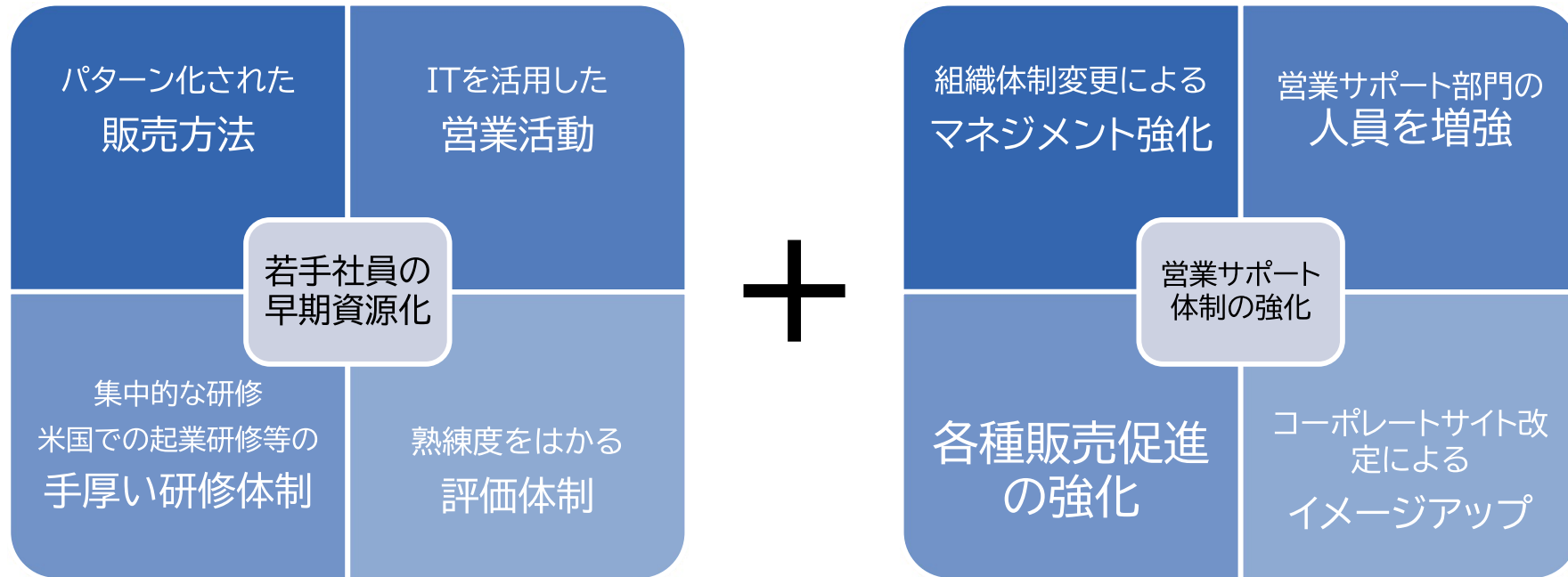




# 1. 営業体制の強化 ② 増員した営業人員の組織化・戦力化

## 営業資源を最大化させるための施策実施

投入した営業資源を最大限に活用するため、体制の整備や研修・サポート体制の強化、販売網拡大に継続して取り組んでいます。



## 増員した営業人員の組織化・戦力化に注力



特に、パターン化された販売方法については、当社が本事業を専業で約20年実施してきたノウハウを凝縮させつつも外部環境に対応して常にアップデートしており、実際に若年層でも成果を出せている。

直近3年の営業人員数推移

	営業人数 (入社1年未満社員等を除く)	前期比	総人員数
23年4月	103	133.8%	216
22年4月	77	118.5%	204
21年4月	65	—	188

# 1. 営業体制の強化 ③ 営業資源を最大化させる。

## 新たな販売網拡大・既存販売網の深耕

増加した営業資源をもって顧客層を広げるため、地方銀行、信用金庫をはじめ提携未了の金融機関に幅広くアプローチし、新たな提携販売網の拡大をはかる。また、すでに提携している金融機関からも引き続きさらに顧客紹介を頂けるよう、コミュニケーションを深めていく。

### 【1】 既存販売網の深耕

- ・既存販売網とのコミュニケーションを深め、さらなる顧客紹介を獲得できるよう行動する。

#### 既存販売網の内訳



計90社



### 【2】 新規販売網の開拓

- ・地方銀行、信用金庫をはじめ提携未了の金融機関に幅広くアプローチし、新規販売網を開拓する

#### 提携チャネルにとってのメリット

- ・手数料獲得。
- ・提携チャネルの従来のサービスラインナップ以外の切り口から顧客の経営課題を解決でき、顧客満足度向上につながる。
- ・当社サービスの契約更改率の高さから、提携チャネルと顧客との長期にわたる関係構築に貢献することができる。
- ・しばらく訪問していないお客様へ新たな提案を行いたい等、提携チャネル営業社員の顧客訪問時の理由付けとして活用できる。

## 2. 営業体制の強化 バックオフィス業務の大幅な効率化

### 契約数増加時でもコスト増加とはならないバックオフィス体制の整備

増加させた営業資源をもとに顧客の裾野拡大および契約数増加をはかり、倒産件数が今後増加するという想定のもと、より小口分散されたリスクの獲得を目指す。この方針に伴い契約数が増加しても、コスト増とはならない効率的なバックオフィス体制を整備する。

#### IT活用による業務無人化

IT化をすすめ、人手をかけて実施していた業務を無人化する  
業務が効率化されたスタッフは、営業サポート等の業務に振り替え

#### 紙面廃止・電子化

お客様に提出する書面を削減し電子化することでコスト削減  
契約上の様々な手続きがWEB上で完結する仕組みをさらに推進

- 今後も営業人員は増加見込みだが、管理系人員は増加させず、ほぼ人数横ばいとする見込み。
- ITを活用した大幅な効率化を実施。契約数が増加した場合でも現在のコストを維持、またはさらなるIT化、電子化の推進により現在のコストよりもさらに減少させる。

## 参考資料

- ・直近の取り組み
- ・イー・ギャランティが目指す社会
- ・サステナビリティに関する取り組み

# 直近の取り組み

## 保証残高1兆円記念配当の実施

おかげ様で保証残高1兆円を達成いたしましたので、保証残高1兆円記念配当を実施することとなりました。

配当の内訳は普通配当が1株当たり 30 円、保証残高1兆円記念配当が1株当たり4 円となる見込みです。

## 中四国支店の新規開設・大阪・北海道支店の移転

業容拡大に伴い、23年2月に北海道支店を移転、23年3月に中四国支店を開設、23年4月に大阪支店を移転しました。



## 若手社員向け米国起業研修の実施

営業人材の質を上げ、海外人材を育成するために若手社員向けに米国で起業する研修を実施します。1000万円を支給し、経営者の立場で事業の立ち上げを経験することが出来る研修です。



日本経済新聞 2023年3月8日掲載

## コーポレートサイト リニューアル

23年3月にコーポレートサイトをリニューアルいたしました。



# イー・ギャランティが目指す社会

VISION 目指すのは、社会課題を解決する新しいビジネスが生まれ続ける社会

## イー・ギャランティのMISSION

企業の本質をみることで  
もっと多くの企業に  
信用供与を広げる

中小企業をはじめとした日本の大多数の企業の資金調達手段は、銀行等による融資である間接金融がメインとなっています。間接金融では、担保（特に不動産）や保証人を提供しなければ融資を受けられないという担保主義に基づく、定量的、静的な企業審査が主流な評価手法となっています。このため、優れた技術やサービスを有していても、保有する土地や現金が多くない企業は資金調達が難しく、望んでいる取引が実現できないケースが発生しています。当社は、企業の本質をみる審査でもっと多くの企業に信用供与を広げ、社会課題を解決する新しいビジネスが生まれ続ける社会を作りたいと考えています。

## イー・ギャランティのVALUE

国内最大規模の  
企業間取引情報  
ビッグデータ

当社は、年間30万社、保証残高1兆円を超える企業の信用リスクを保証する過程で多くの企業情報が集まり、国内最大規模の企業に関するデータを保有しています。私たちはこのデータを強みとして、高い審査力、分析力を有しています。また、当社は様々な企業からリスクを引き受ける一方で、引き受けたりリスクを細分化してファンド・金融機関に流動化しています。この審査力、分析力を背景に、リスクを引き受けてほしい企業とリスクを引き受けて収益を上げたい企業が集まる市場のような仕組みになっており、参加者が年々増加して保証残高は国内最大となっています。

## イー・ギャランティのサステナビリティ基本方針



イー・ギャランティ株式会社は、各産業への信用供与と適切な社会資源の配分を実現することで、活力ある豊かな社会づくりを目指し、信用リスクの受託と流動化事業に経営資源を集中してまいりました。

リスクのマーケットメーカーとして信用リスクの受託と流動化の事業活動を継続することが社会課題の解決につながると考え、事業を通じて再生可能エネルギー事業やソーシャルビジネス等に対し適切な社会資源を配分することで、「サステナビリティ」についての取り組みを推進してまいります。



## 環境に関する取り組み



当社は、太陽光やバイオマス、風力などの再生可能エネルギーにかかわる商取引を保証することにより、環境問題の解決を間接的に推進しています。

例えば、太陽光パネルの設置工事を行う企業が太陽光パネルをメーカーから購入するときに、メーカーの信用リスクを自社で抱えることができず、購入を控えるケースがあります。その際に、当社がメーカーの信用リスクを受託することにより、設置工事を行う企業が太陽光パネルを仕入れやすくなることで、太陽光発電事業の推進に繋がっています。



当社は、水産養殖にかかわる商取引を保証することにより、海洋資源の持続的な利用に貢献しています。

例えば、飼料を販売する企業が、養殖事業者に飼料を販売するときに、養殖事業者の信用リスクを判断できず、飼料が販売できないケースがあります。その際に、当社が養殖事業者の信用リスクを受託することにより、養殖事業者が飼料を購入できるようになることで、水産養殖の拡大に貢献しています。



当社の2021年度のGHG排出量は、126t（電力消費による間接排出）となっております。

また、当社では、Scope2のGHG排出量について、2030年度に実質ゼロの目標を設定しました。GHG排出量の削減にあたっては、社内の省エネ、節電を心掛けるとともに、化石燃料を用いない再生可能エネルギー等を活用した脱炭素社会の実現を目指していきます。



## 社会に関する取り組み

8 働きがいも  
経済成長も



保証というサービスを通じてベンチャー企業に対し大企業と同水準の審査力やリスク許容力を提供したり、ベンチャー企業や個人事業主を保証し信用を供与したりすることにより、ベンチャー企業や個人事業主が他の企業との取引を円滑に行いやすくし、ベンチャー企業のさらなる成長や個人事業主の持続可能な事業活動をサポートしています。

9 産業と技術革新の  
基盤をつくろう



当社は、病院や社会福祉法人との商取引を保証することにより、介護・高齢者福祉等の社会問題の解決を推進しています。

社会福祉事業は、各地域の中小企業が中心となって取り組んでいます。例えば介護ビジネスの場合、原価が高く利益率が低い一方で、参入が容易であるため、大企業が取り組みにくいビジネスとなり、結果として中小企業がビジネスの中心となっています。介護ビジネスを担う中小企業にとっては、建物の購入やその内装工事などのインシヤルコスト、介護現場の人件費などのランニングコストにより資金繰りが逼迫しています。そのため、当社が中小企業の信用リスクを受託し、中小企業が仕入れる備品などの支払のユーザンスを長くすることで、介護ビジネスを担う中小企業の手助けをしています。

3 すべての人に  
健康と福祉を



11 住み続けられる  
まちづくりを



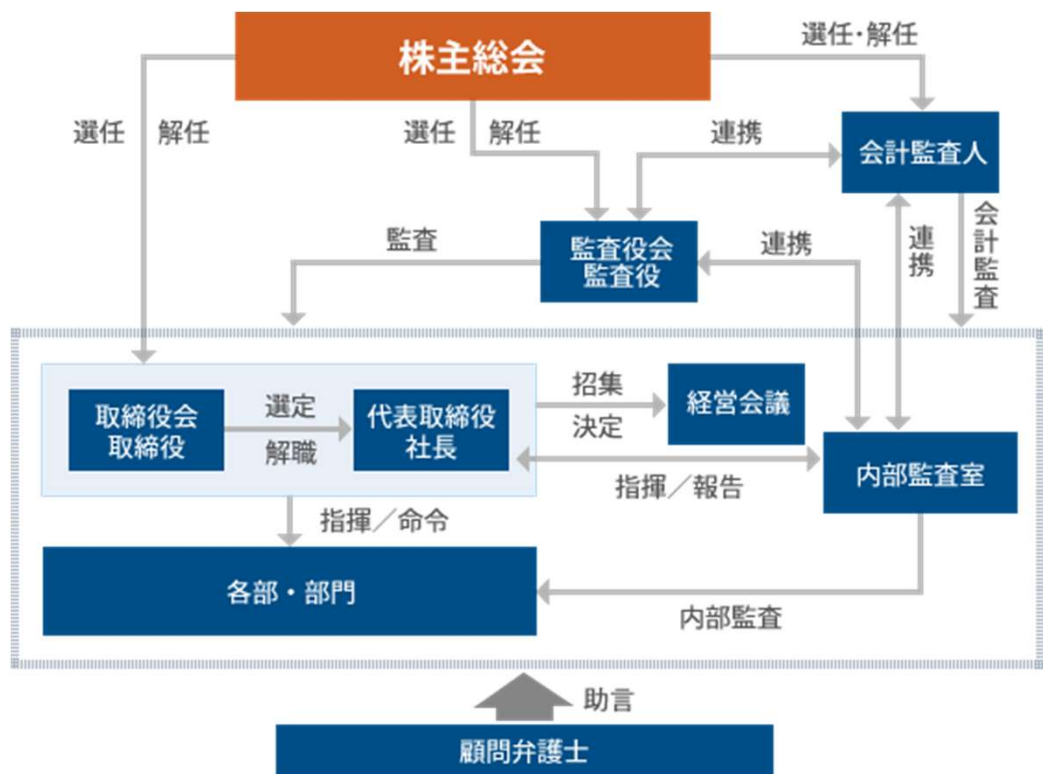
各地域の企業と都市圏や県外の企業との取引が増加しています。その背景には、従来、商社のような大企業が取引の間に入り、都市圏や県外の企業と売買していた商流から、近年のWEBの普及などにより、都市圏や県外の企業と直接接点を持つことができるようになったことで、直接売買を行うよう変化してきたことが考えられます。しかしながら、各地域の企業では、県外の取引先の信用リスクを調べることができず、未回収となった債権を回収するコストも大きな負担となってしまいます。

当社は、そのような信用リスクを保証という形で受託することにより、回収コストを引き下げるとともに、各地域の企業の商取引の選択肢を広げ、地域社会の発展に貢献しています。



## ガバナンスに関する取り組み

概要図(2023年3月31日現在)



コーポレート・ガバナンス体制早見表(2023年3月31日現在)

組織形態	監査役会設置会社
取締役の人数(内、社外取締役の人数)	7名(3名)
監査役の人数(内、社外監査役の人数)	3名(3名)
取締役の任期	2年
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	3名
指名委員会又は報酬委員会に相当する任意の委員会の有無	なし(※)

※当社の取締役会は7名中3名が独立社外取締役で構成されており、また独立社外役員が取締役会の過半数に達しておりますので、独立社外取締役を主要な構成員とする任意の委員会を設置することはいたしていません。

# サステナビリティへの取組みの指標

(2023年3月31日現在)

分類	保証債務(億円)
環境問題の解決に関する保証(E)	172
社会問題の解決に関する保証(S)	186
地方創生に関わる保証(S)	2,601
ベンチャー企業等に関わる保証(S)	738

※保証の対象となる個別の取引が、該当する分類にかかわる取引か否かを個別に確認しておらず、保証の対象となる商品・サービス名や保証の対象となる企業等に特定の文言を含む保証契約を集計した結果となります。

---

ご清聴ありがとうございました。

本資料に関するお問い合わせ先

イー・ギャランティ株式会社 IRチーム

03-6327-3622