

2022年3月期 決算説明資料

2022年5月13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. 2022年3月期 業績サマリー

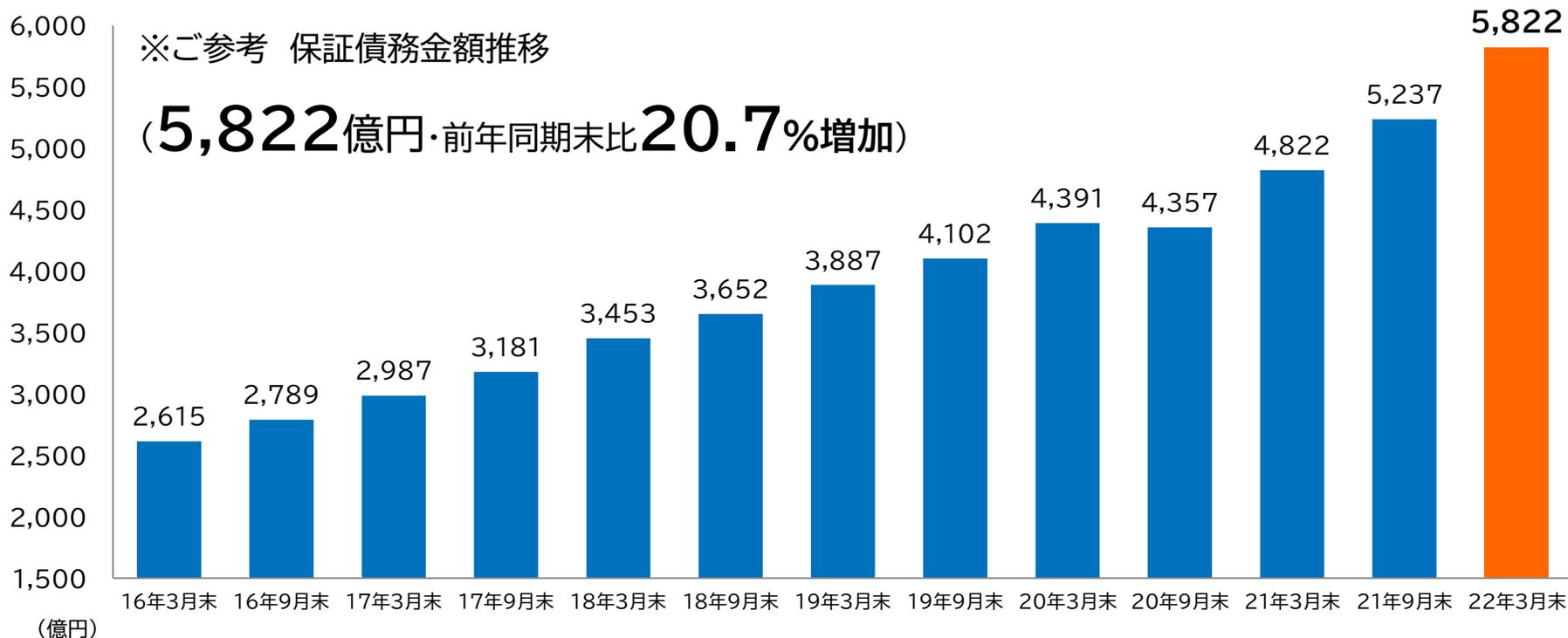
2. 2023年3月期 重点施策

1-1 保証残高推移

保証残高 8,315億円 前年同期末比 30.5%増加

度重なる緊急事態宣言の発令により営業活動が制限される中、新型コロナウイルス感染症の影響等による顧客ニーズの高まりに合わせた商品をタイムリーに提供したことで新規契約が増加した。また、低リスクで残高の大きな案件のリスク受託が拡大したことにより、保証残高は 8,315億円(前年同期比30.5%増加)、保証債務は5,822億円(前年同期比20.7%増加)となった。

※なお、保証残高は保証対象先ごとに設定している保証枠(保証対象先が特定できない場合は、契約先ごとに設定している保証枠)の合計を記載している。



1-2 2022年3月期 業績サマリー

(百万円)	21年 3月期	22年 3月期	前年同期比 増減率
売上高	7,194	7,894	+9.7%
売上総利益	5,378	6,224	+15.7%
営業利益	3,088	3,732	+20.8%
経常利益	3,108	3,760	+21.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,004	2,463	+22.9%

契約数の増加により、順調に保証債務金額を積み上げることができたものの、予想に反して倒産件数が大幅に減少したことにより平均保証料率が低下した結果、売上高の達成率は92.9%となりました。

一方で、倒産件数の減少等を背景とした原価率の改善(21/3期 25.2% → 22/3期 21.2%)により、利益面においてはいずれも期初予算を達成しました。

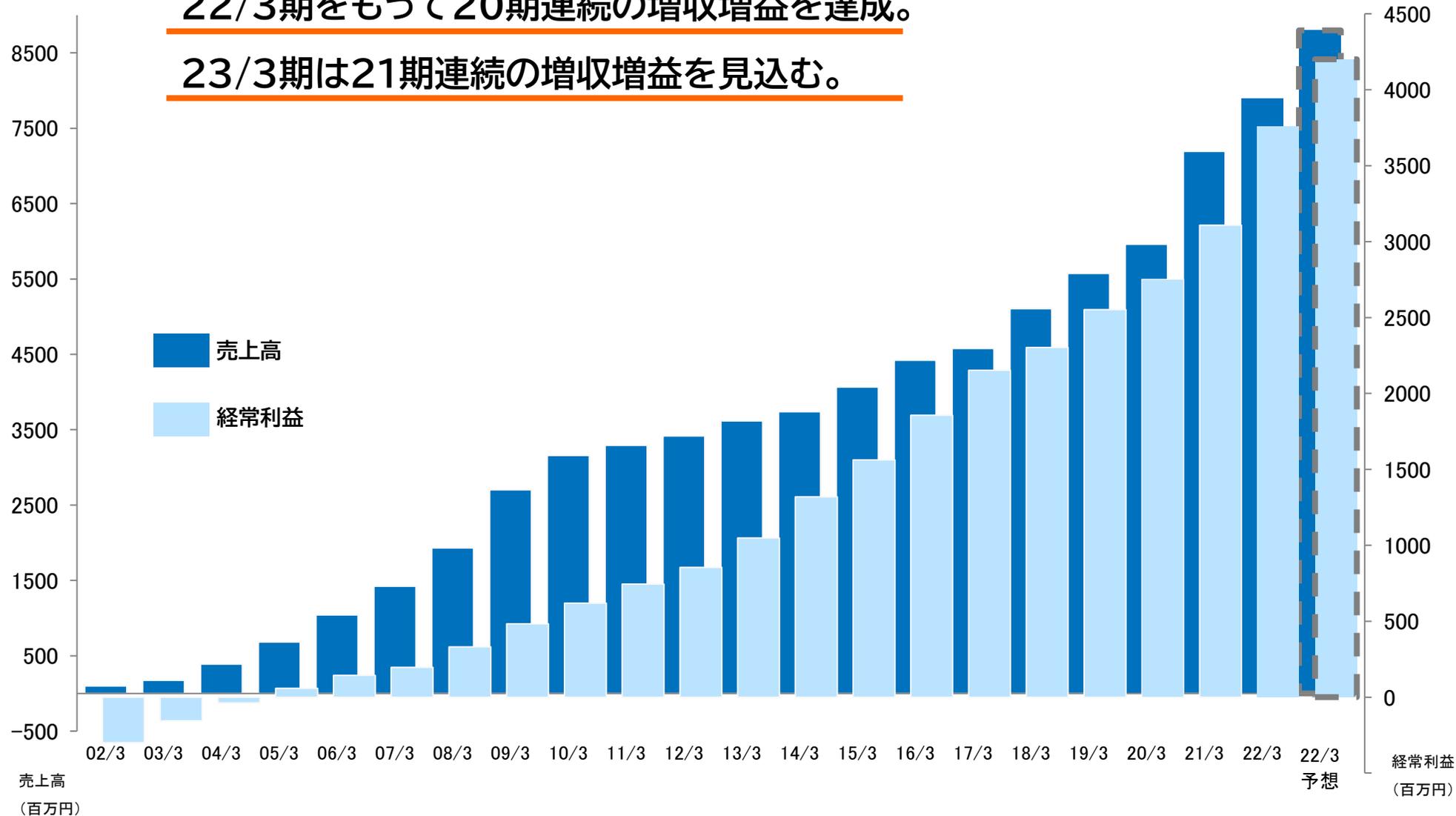
■ 22年3月期の連結業績予想比

	22年3月期 業績予想	22年3月期 達成率
売上高	8,500 百万円	92.9 %
営業利益	3,720 百万円	100.3 %
経常利益	3,750 百万円	100.3 %
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,400 百万円	102.6%

1-3 業績推移

22/3期をもって20期連続の増収増益を達成。

23/3期は21期連続の増収増益を見込む。



1-4 連結貸借対照表

資産の部	21年3月期末	22年3月期末
流動資産	17,085	19,695
現預金	16,056	17,295
前払費用	793	974
有価証券	-	1,200
その他	236	226
固定資産	5,484	5,560
有形固定資産	1,385	1,381
無形固定資産	111	125
投資有価証券	3,426	3,426
その他	562	628
資産合計	22,570	25,256

(百万円)

流動資産:現金及び預金が1,238百万円増加したことなどにより、前期末比15.3%増加。

固定資産:その他の関係会社有価証券が14百万円増加したことなどにより、前期末比1.4%増加。

流動負債:前受金が212百万円増加したことなどにより、前期末比2.9%増加。

純資産:資本金及び資本剰余金がそれぞれ412百万円増加したことなどにより、前期末比14.7%増加。

負債の部	21年3月期末	22年3月期末
流動負債	5,269	5,423
保証履行引当金	342	433
前受金	3,664	3,877
未払法人税	934	699
その他	329	414
固定負債	115	115
長期未払金	115	115
負債合計	5,384	5,539

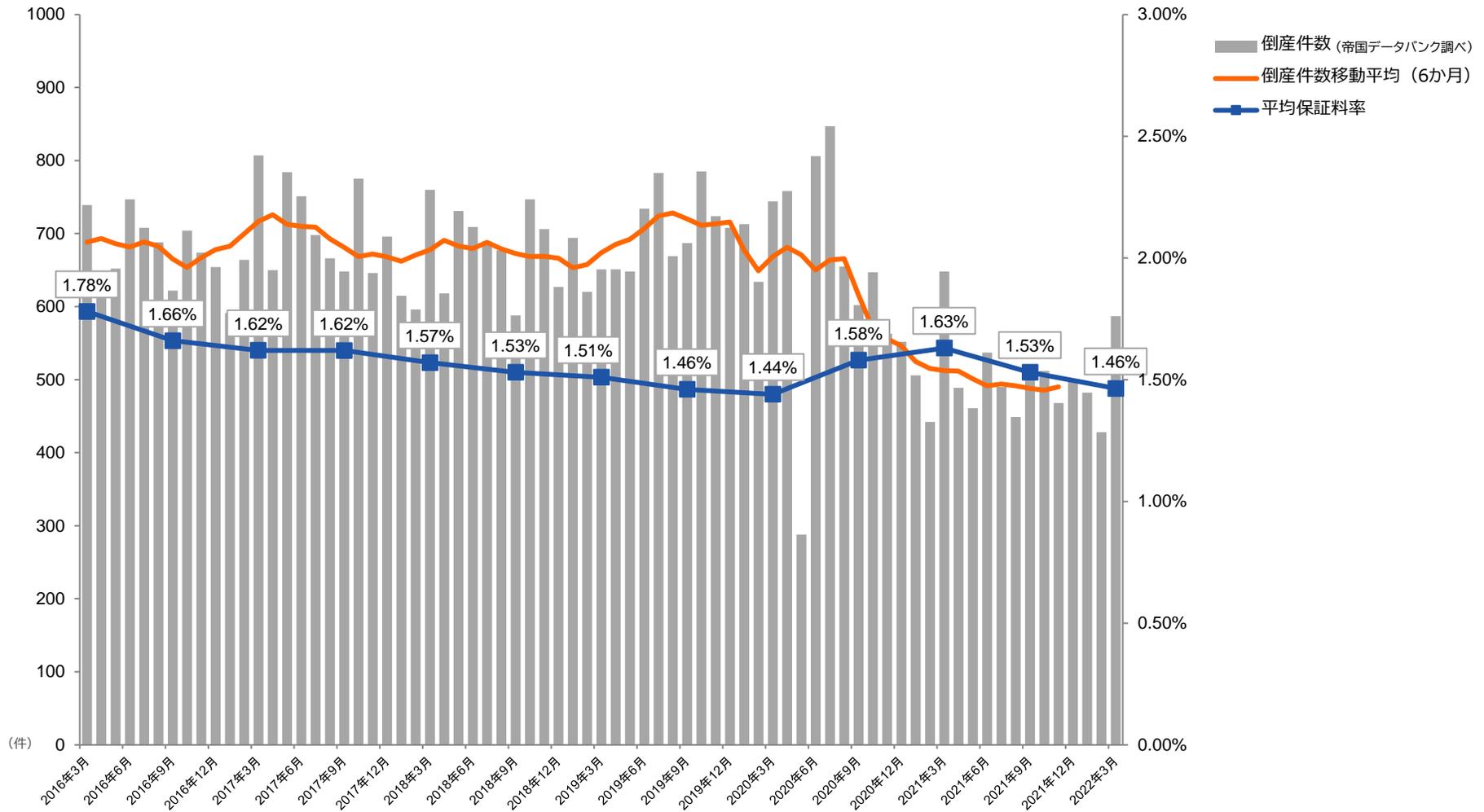
(百万円)

純資産の部	21年3月期末	22年3月期末
株主資本	15,876	18,157
資本金	3,097	3,509
資本剰余金	2,507	2,919
利益剰余金	10,272	11,729
自己株式	0	0
新株予約権	147	155
非支配株主持分	1,161	1,403
純資産合計	17,186	19,716
負債純資産合計	22,570	25,256

(百万円)

1-5 平均保証料率 推移

22/3期は倒産件数が半世紀ぶりの歴史的低水準で推移したこと及び低リスクで残高の大きな案件のリスク受託を拡大させたことに伴い、平均保証料率は1.46%まで低下しました。



1-6 2023年3月期の連結業績見通し

	23年3月期 連結業績見通し	前年同期比増減率
売上高	8,800 百万円	+11.5%
営業利益	4,150 百万円	+11.2%
経常利益	4,200 百万円	+11.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,750 百万円	+11.6%

◆保証債務金額の堅調な積み上がりにより売上高は増加

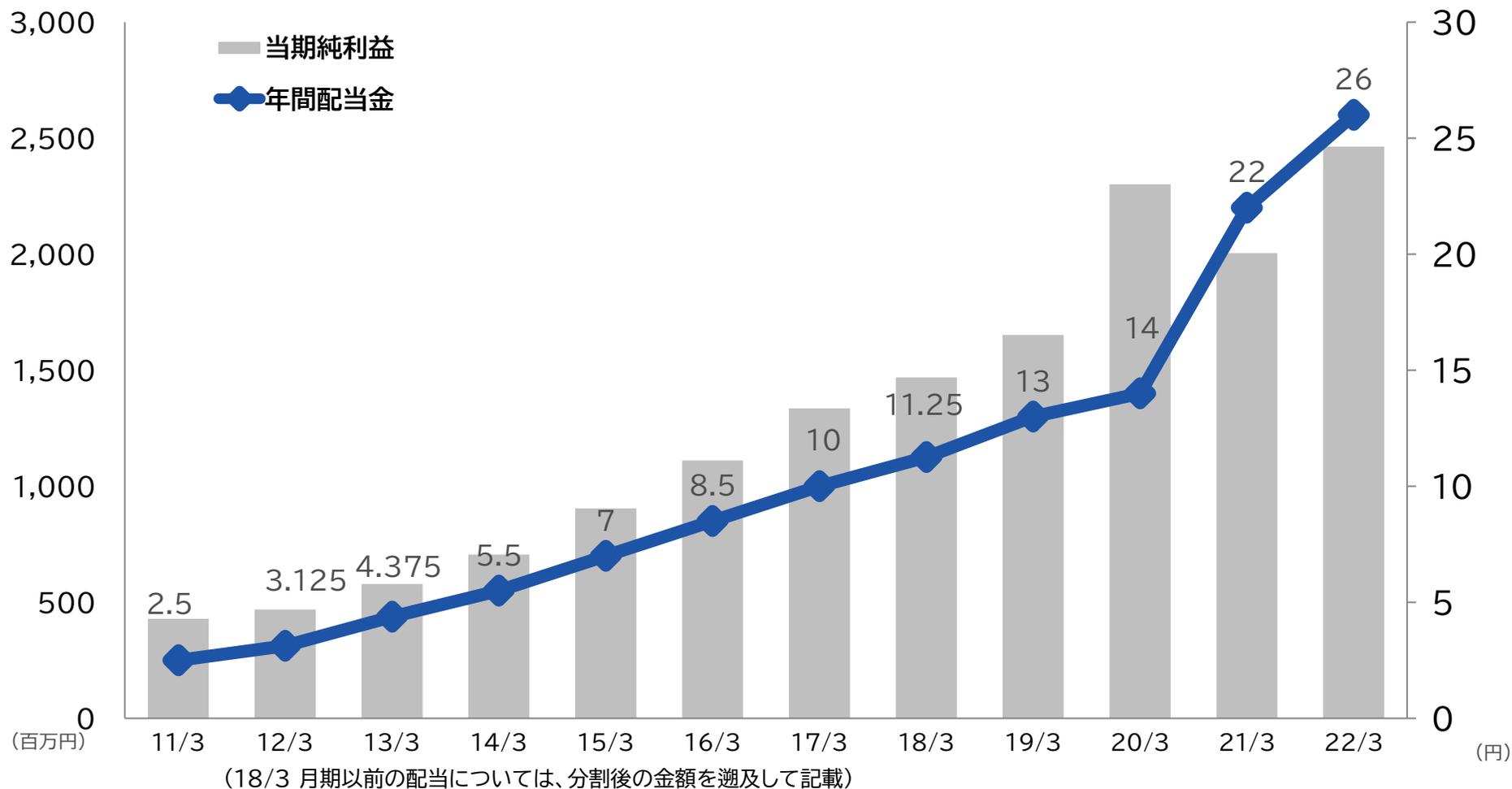
不透明な経済情勢下において、保証ニーズの高まりを背景とし、今後も保証債務金額の堅調な積み上がりが予想される。また、政府系金融機関による実質無利子・無担保融資の期限切れを迎える下期以降は倒産件数の増加が想定され、保証料率は上昇すると見込んでいる。

◆売上原価、経費は増加となるも2ケタ成長は維持

22/3期における倒産件数の減少により上期の原価率は好転、下期以降は倒産件数の増加により原価率の悪化を見込む。また、大幅な増員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22/3期並に抑えることで2ケタ増益を確保する。

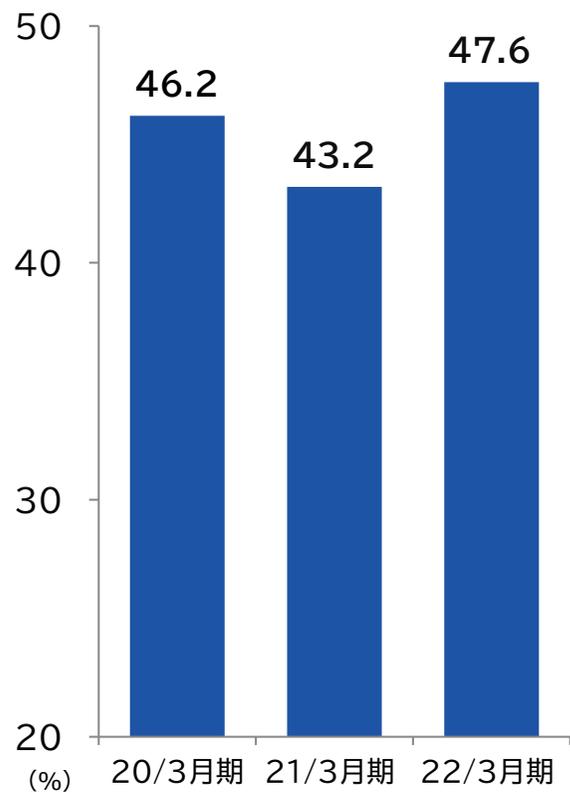
1-7 配当政策

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、直近の業績の動向を踏まえ、2022年3月期の年間配当金は26円とした。

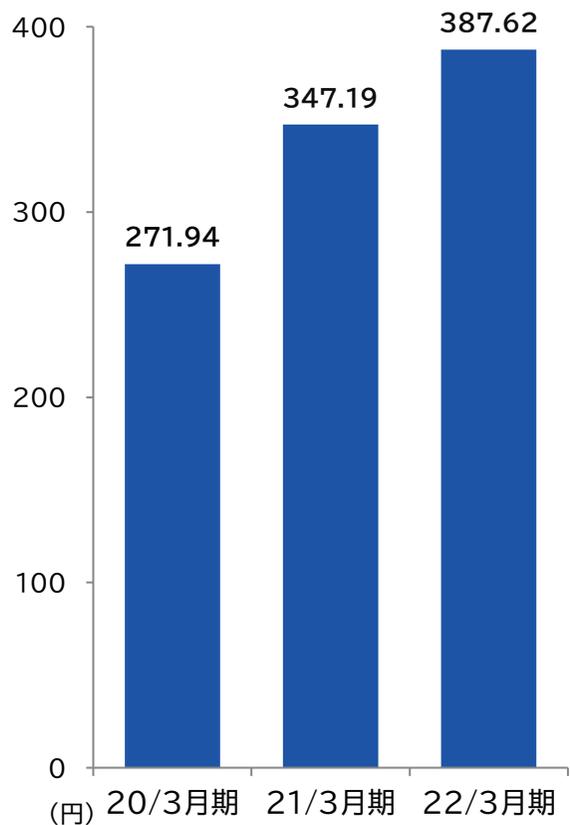


1-8 主要な経営指標

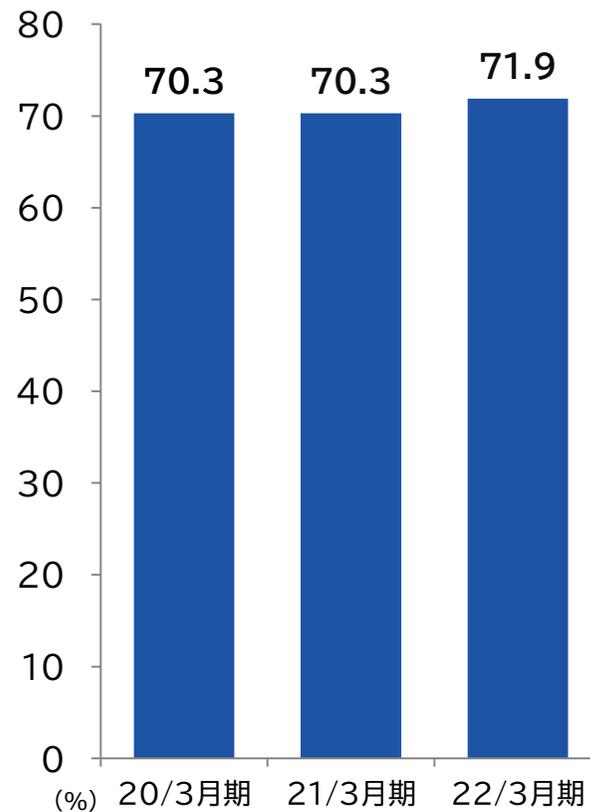
■売上高経常利益率



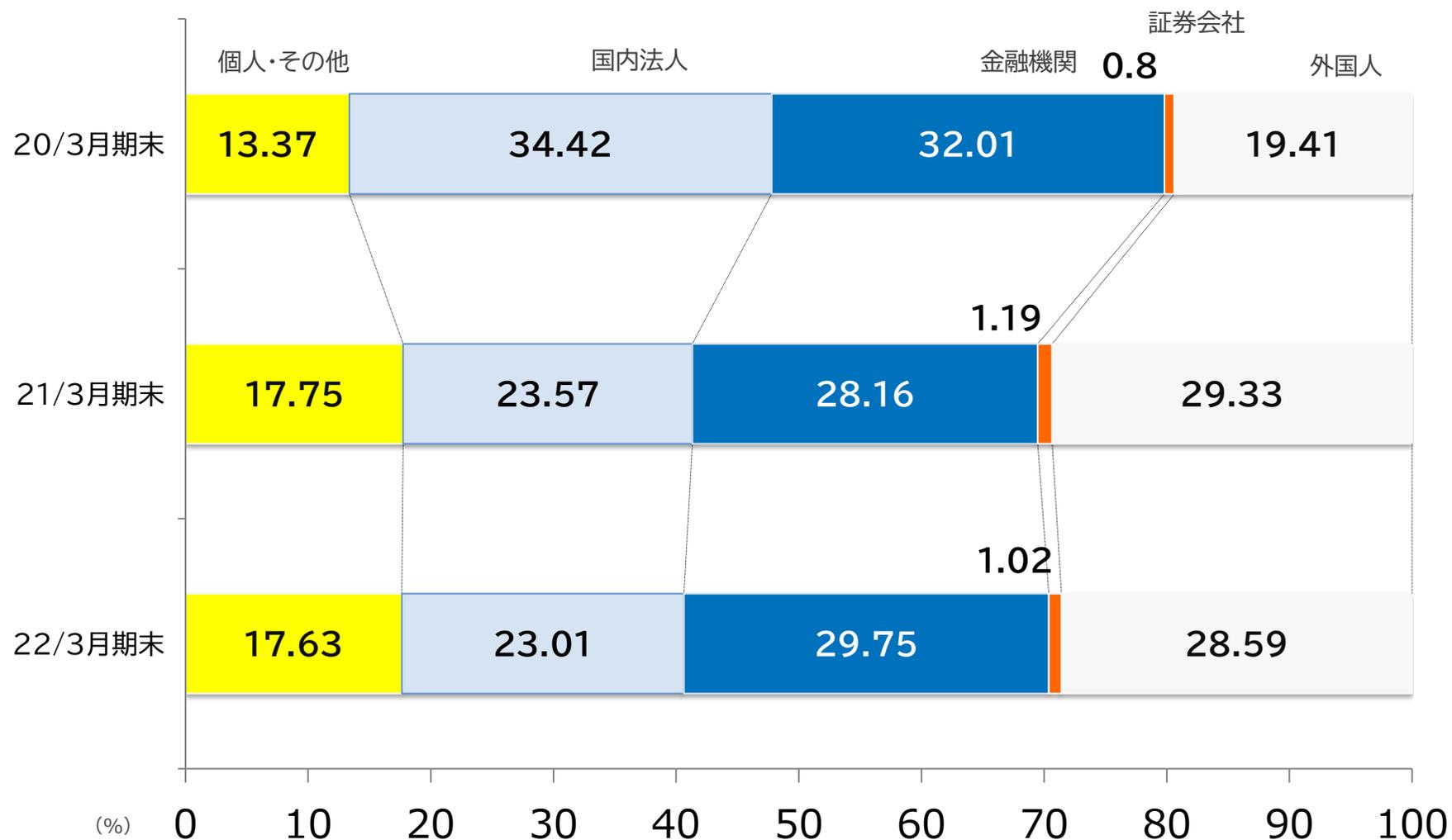
■1株あたり純資産



■自己資本比率



1-9 株主別分布状況

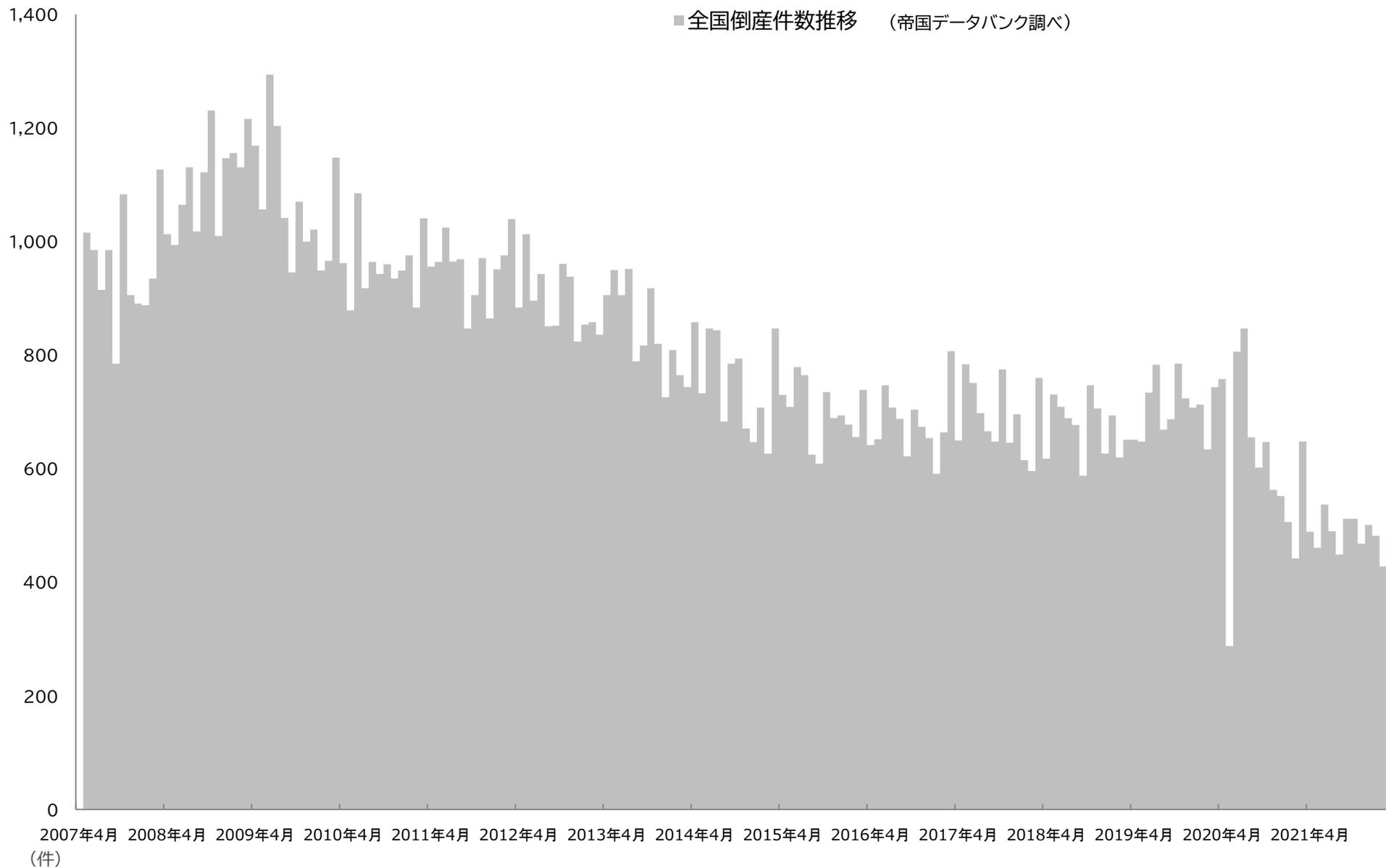


1-10 大株主一覧

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)	8,124,800	17.34%
伊藤忠商事株式会社	6,336,800	13.52%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,631,900	7.75%
江藤 公則	3,010,200	6.42%
株式会社帝国データバンク	2,870,400	6.12%
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,901,448	4.05%
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	1,440,000	3.07%
BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND	1,008,000	2.15%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	986,500	2.10%
THE BANK OF NEW YORK 133652	826,400	1.76%

2. 2023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)



2023年3月期の取り組み

外 部 環 境

当連結会計年度における我が国経済は、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いる。また、景気の先行きについては、感染対策に万全を期し、経済社会活動が正常化に向かう中で、各種政策の効果や海外経済の改善もあって、持ち直しの動きが続くことが期待される。ただし、ウクライナ情勢、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。

基 本 方 針

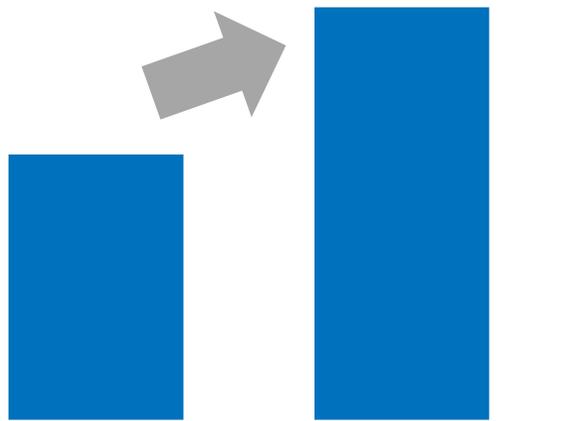
- 倒産件数が今後増加するという想定のもと、特定の業種については慎重なリスク判断を継続する。また、ウクライナ情勢による先行きの不透明さや、原材料価格の上昇による債権額の増加に対する債権保全ニーズの高まりに対応すべく、営業人員の増員をはじめとした営業体制の強化を行う。
- 企業間取引のデータ収集を強化し、リスク判断の精度向上、審査判断の早期化をより推進する。
- 営業体制を強化して顧客数の拡大を目指し、企業活動における信用リスクに関するサービスの浸透を図る。

1. 営業体制の強化 ①営業人員の増加

ウクライナ侵攻の影響はエネルギー価格、原材料価格、物流価格の高騰を招き、それらを販売価格に転嫁する企業が増加している。この状況を背景に、債権額増加を懸念した各企業からの、リスクヘッジを目的とした保証サービスの引き合いが増加傾向にある。また、不安定な経済状況がいつまで続くか読めないという不透明感もあり、不確実性を減らす債権保全目的の引き合いも増加傾向にある。これらのニーズに対し営業体制を強化して対応していく。

足元での経済情勢変動によるニーズの高まり、及び、今期や来期にかけて予想される倒産件数の増加を背景とした保証サービスの需要の高まりを見込んで、それらに対応すべく前期末比30%強の営業人員を増加する。また画一的な販売体制の導入を進め、早期資源化に注力する。

営業人員30%増加を予定



早期資源化の実現



集中的な研修の実施

画一的な販売方法の導入

⇒ 従来約半分の期間での資源化を目指す

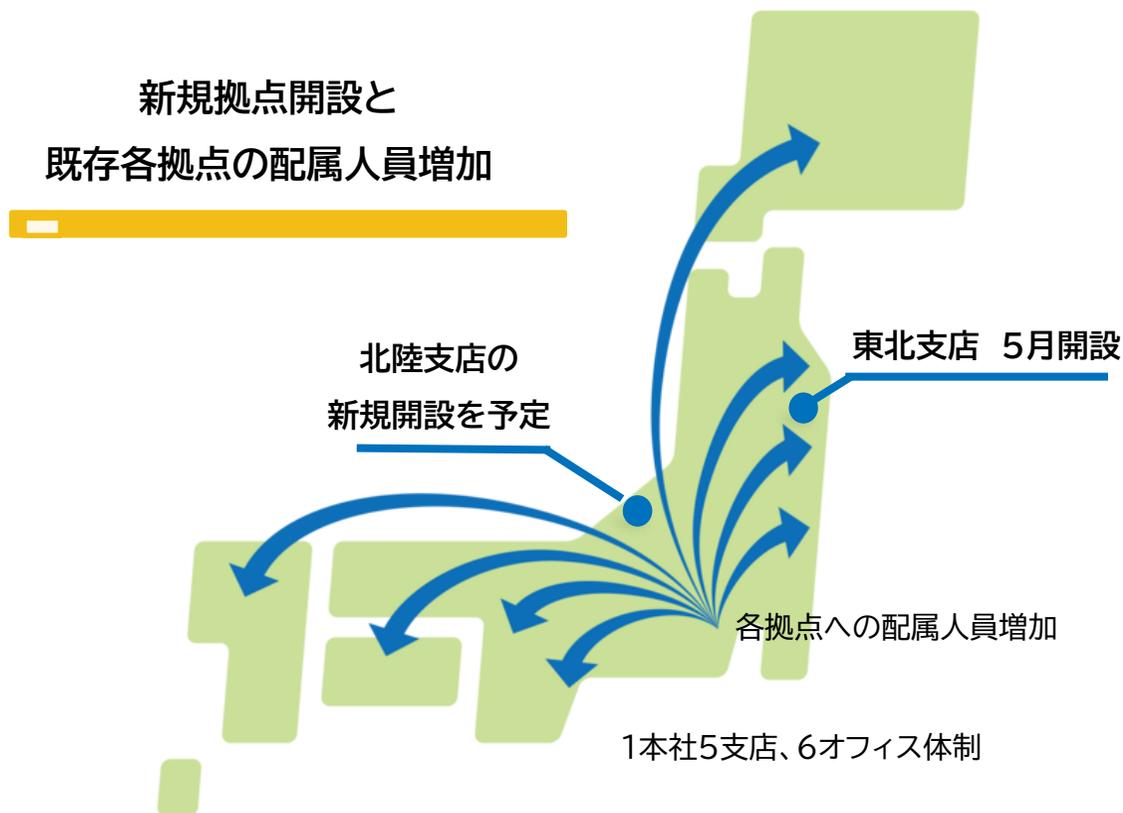
1. 営業体制の強化 ②各拠点の強化

経済情勢の変化は国内全域に影響していることから、リスクヘッジニーズや保全ニーズの高まりは地域に関連なくみられている。保証ニーズが高まっているが十分に対応しきれていなかった首都圏以外の地域について、営業人員を増加させ、拠点・人員の配置を強化して対応していく。

新たに東北支店を開設。

また各地方拠点の配属人員を増加させ、強みである地方銀行との連携を基盤として今まで取り込めていなかった地方顧客の取り込みを強化する。

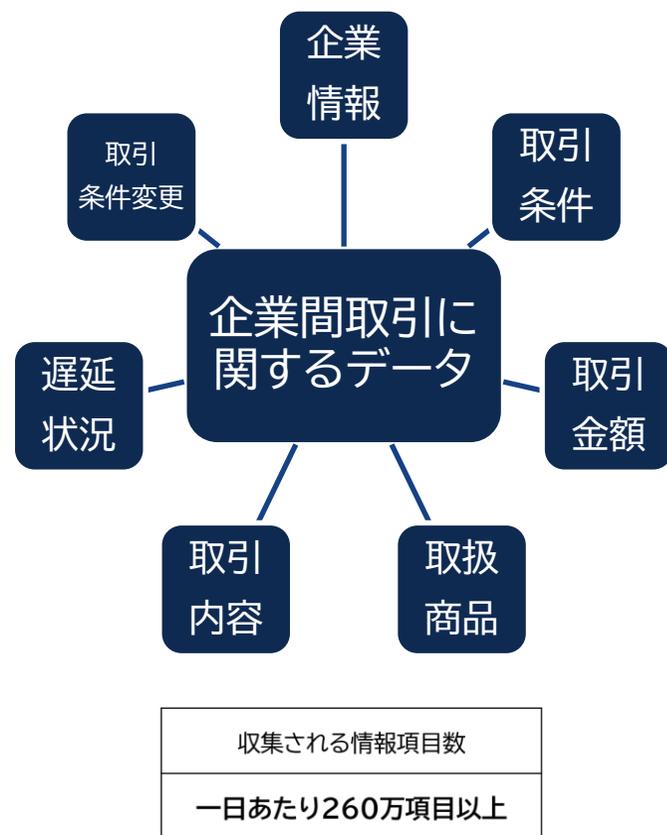
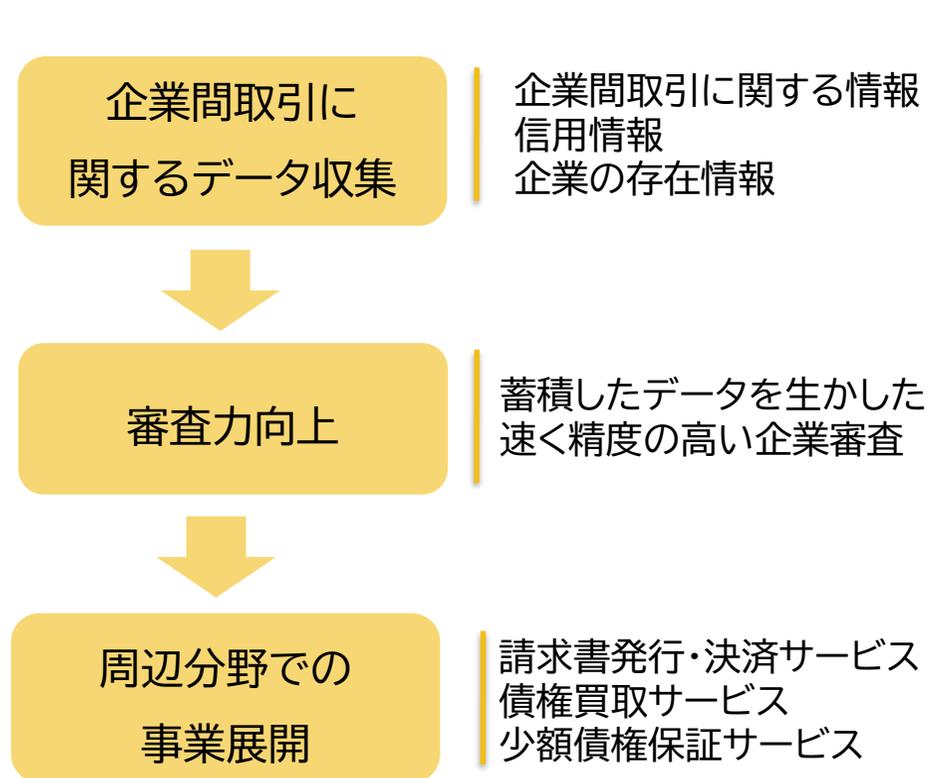
- 出張を基本とした地方営業体制から拠点を起点とした地域密着の営業体制へ
- 今後は地域限定の商品開発も進める予定。



2. 周辺分野の事業展開

① データを活用した周辺事業展開

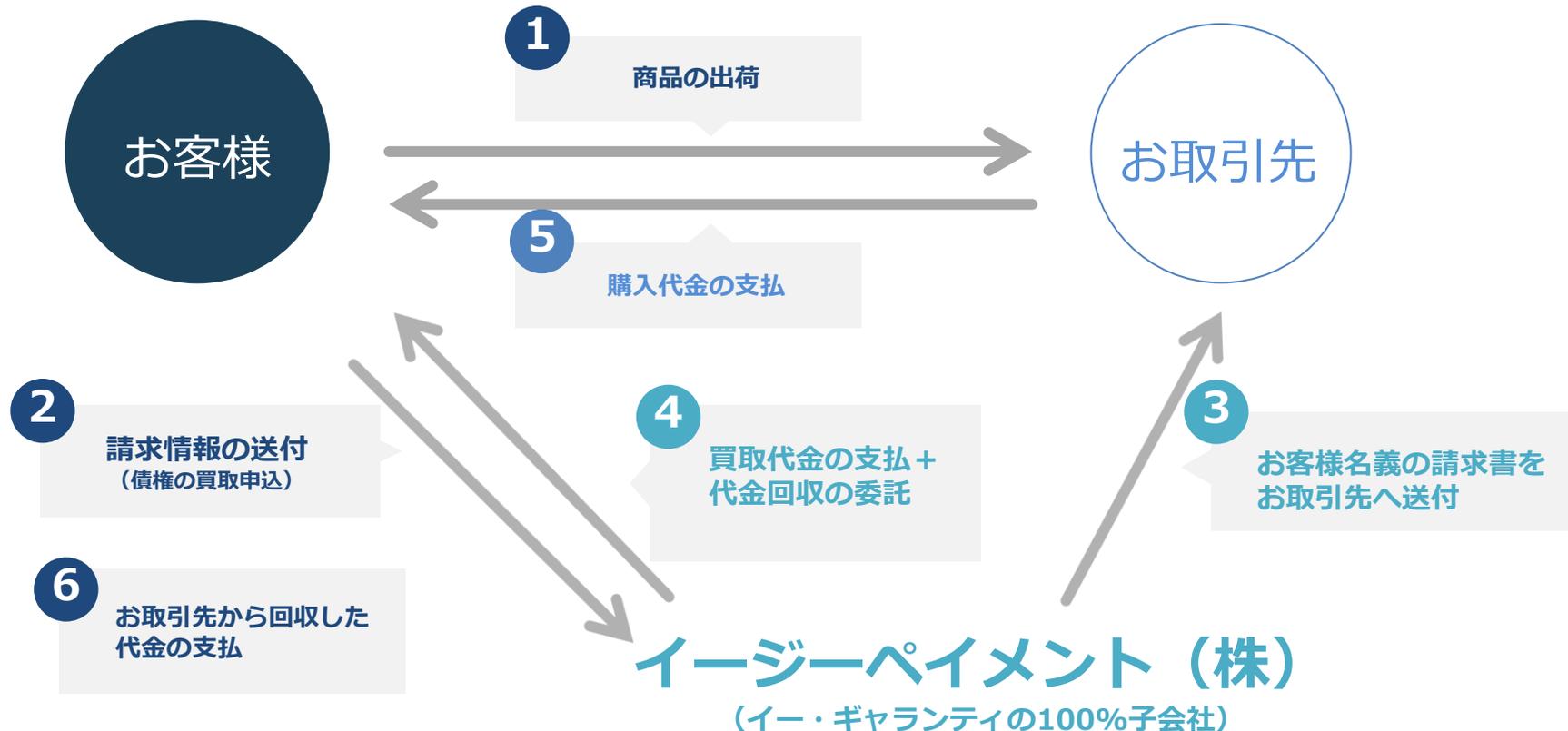
① 企業間取引に関するデータ収集の強化を継続し、収集したデータを生かした、早期の企業審査を活用した周辺事業の展開を実施。



2. 周辺分野の事業展開 ②債権買取サービスの導入

② 周辺事業の展開において、23/3期は債権買取サービスの導入をはかる。

→ 政府系金融機関による実質無利子・無担保の融資の終了に加え、原油価格・原材料価格の上昇を背景とした資金ニーズの高まりに対応するため。



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