

2023年3月期第2四半期 決算説明資料

2022年10月28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。

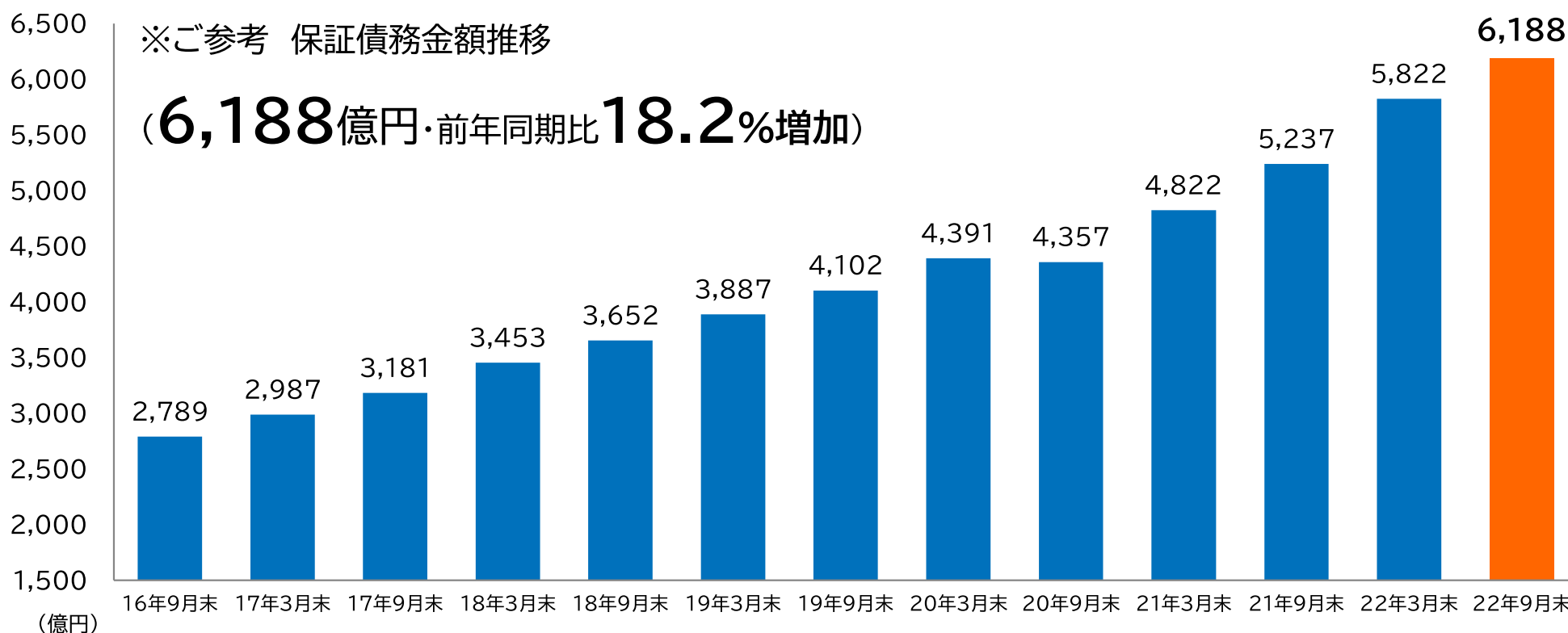
1. 2023年3月期第2四半期 業績サマリー
2. 2023年3月期 重点施策

1-1 保証残高推移

保証残高 9,654億円 前年同期末比 39.7%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、新規拠点の開設と各拠点の配属人員の増加を行っていくことで、これまで取り込めていなかった地方顧客の取り込みを強化した。これらの結果、保証残高は9,654億円(前年同期比39.7%増加)、保証債務は6,188億円(前年同期比18.2%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を記載している。(保証枠は、債権残高が特定できない場合は契約先ごとに設定した保証枠としている。)



1-2 2023年3月期第2四半期 業績サマリー

(百万円)	22年 3月期 第2四半期	23年 3月期 第2四半期	前年同期比 増減率
売上高	3,847	4,150	+7.9%
売上総利益	2,982	3,324	+11.5%
営業利益	1,805	2,017	+11.8%
経常利益	1,809	2,054	+13.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,179	1,402	+18.9%

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結果、売上高の予算達成率は101.2%となった。

また、売上総利益率及び販管費率についても概ね期初予想通りとなり、営業利益・経常利益・当期純利益いずれも期初予想をやや上回る結果となった。

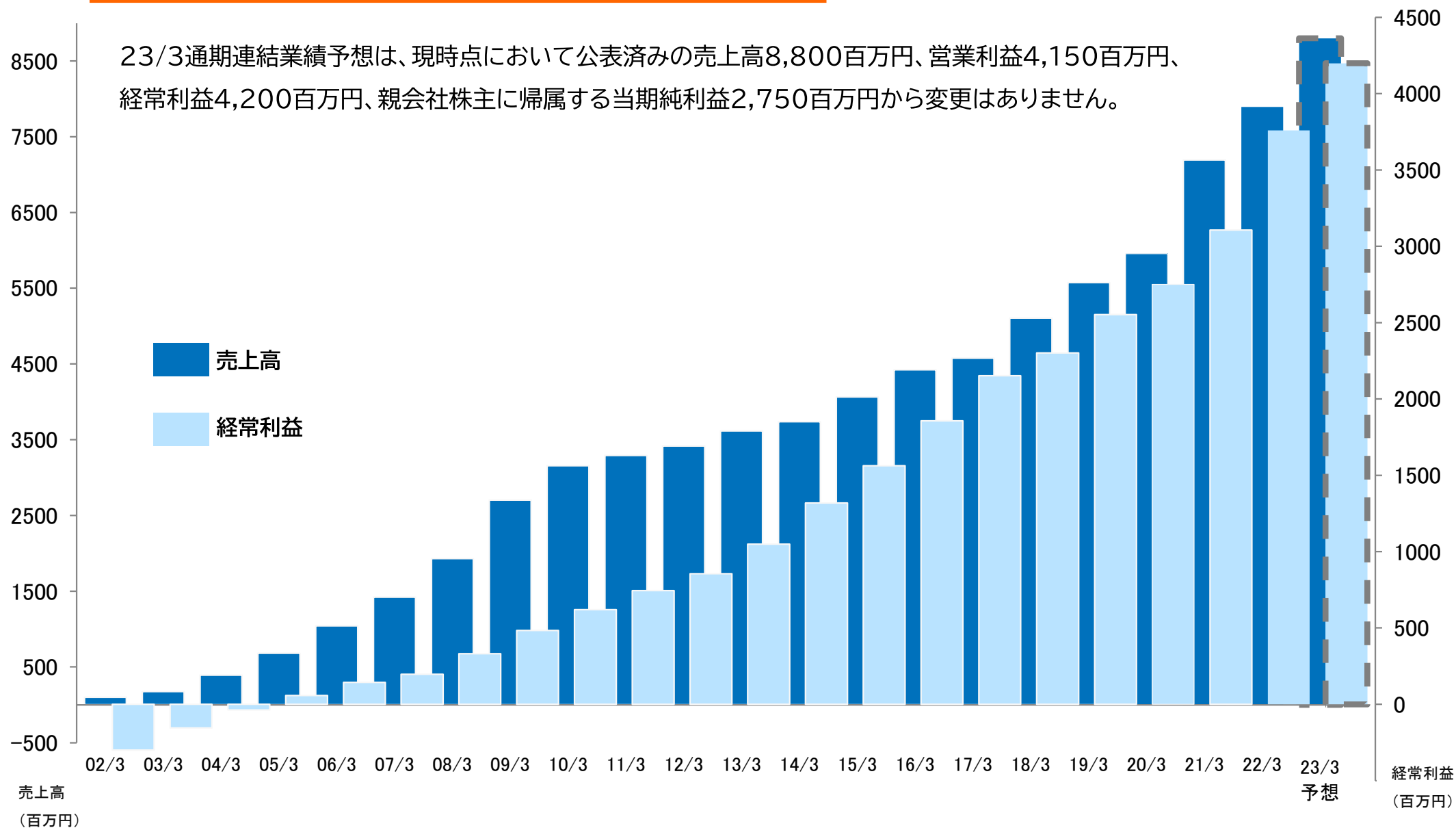
■ 23年3月期第2四半期の連結業績予想比

	23年3月期 第2四半期 業績予想	23年3月期 第2四半期 達成率
売上高	4,100 百万円	101.2%
営業利益	1,980 百万円	101.9%
経常利益	2,000 百万円	102.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,300 百万円	107.8%

1-3 業績推移

23/3期は21期連続の増収増益を見込む。

23/3通期連結業績予想は、現時点において公表済みの売上高8,800百万円、営業利益4,150百万円、経常利益4,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,750百万円から変更はありません。



1-4 連結貸借対照表

資産の部	22年3月期末	22年9月期末
流動資産	19,695	17,760
現預金	17,295	15,699
前払費用	974	1,673
有価証券	1,200	-
その他	226	388
固定資産	5,560	7,987
有形固定資産	1,381	1,772
無形固定資産	125	144
投資有価証券	3,426	5,434
その他	628	637
資産合計	25,256	25,748

(百万円)

流動資産:現金及び預金が1,595百万円減少したことなどにより、前期末比9.8%減少。

固定資産:投資有価証券が2,007百万円増加したことなどにより、前期末比43.7%増加。

流動負債:未払法人税等が77百万円減少したことなどにより、前期末比1.4%減少。

純資産:利益剰余金が184百万円増加したことなどにより、前期末比2.9%増加。

負債の部	22年3月期末	22年9月期末
流動負債	5,423	5,349
保証履行引当金	433	461
前受金	3,877	3,863
未払法人税	699	622
その他	414	403
固定負債	115	115
長期未払金	115	115
負債合計	5,539	5,464

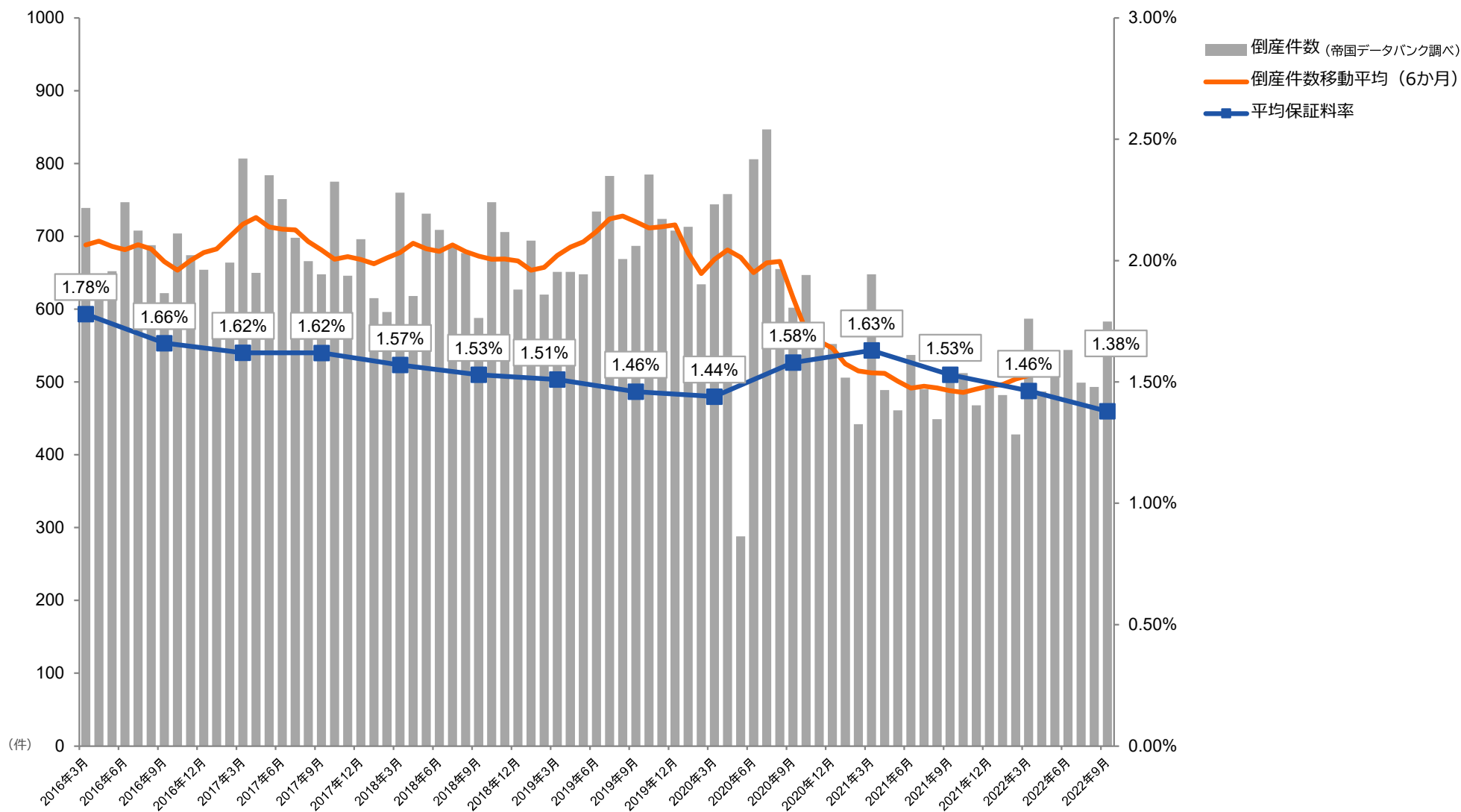
(百万円)

純資産の部	22年3月期末	22年9月期末
株主資本	18,157	18,741
資本金	3,509	3,709
資本剰余金	2,919	3,119
利益剰余金	11,729	11,914
自己株式	0	0
新株予約権	155	152
非支配株主持分	1,403	1,389
純資産合計	19,716	20,283
負債純資産合計	25,256	25,748

(百万円)

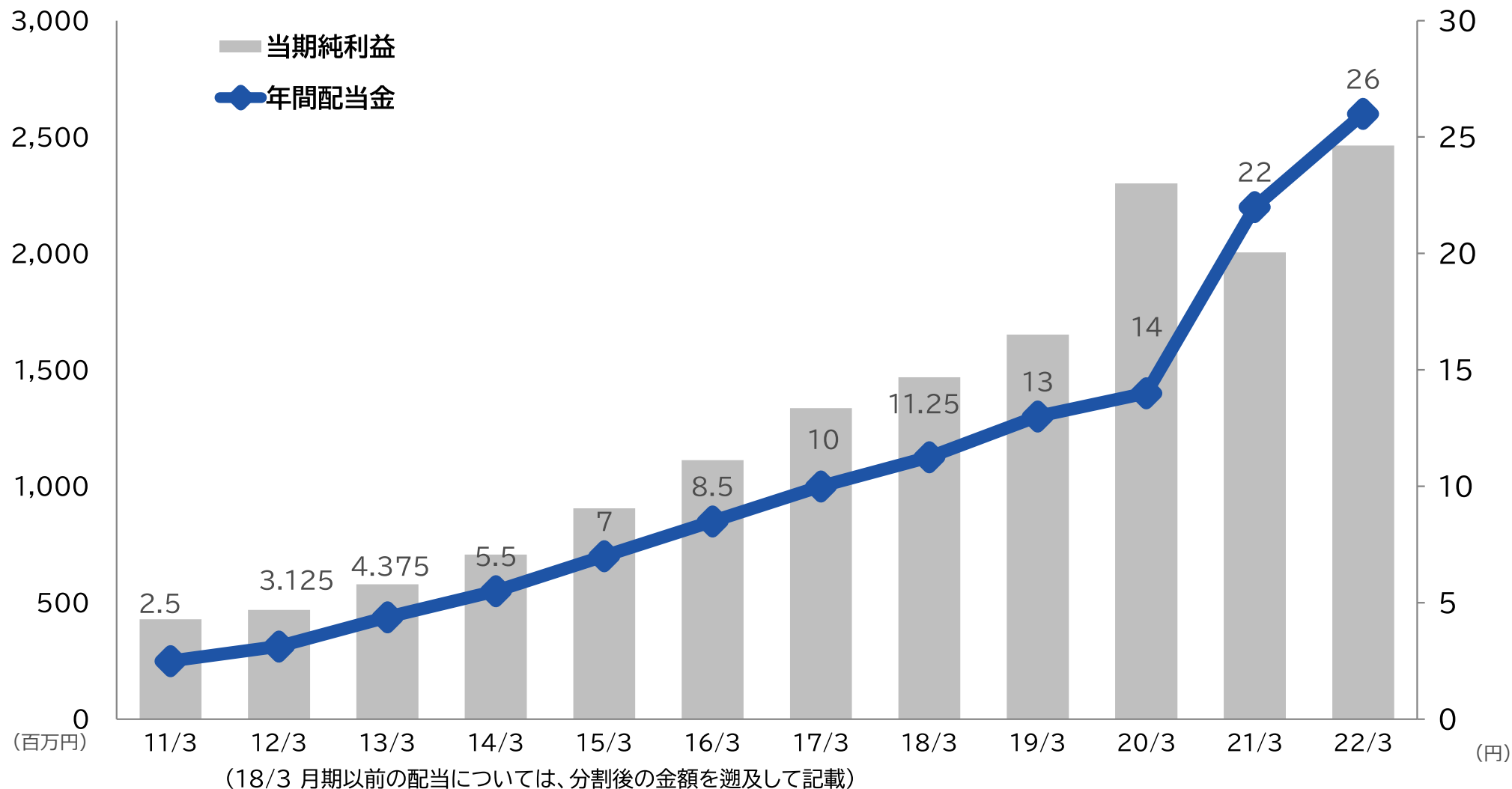
1-5 平均保証料率 推移

21年度下期(21年10月～22年3月)の倒産件数の減少の影響、および今後の倒産件数の増加傾向を見込んで優良なリスクの引き受けを積極的に行ったため、23/3期上半期の平均保証料率は1.38%となった。



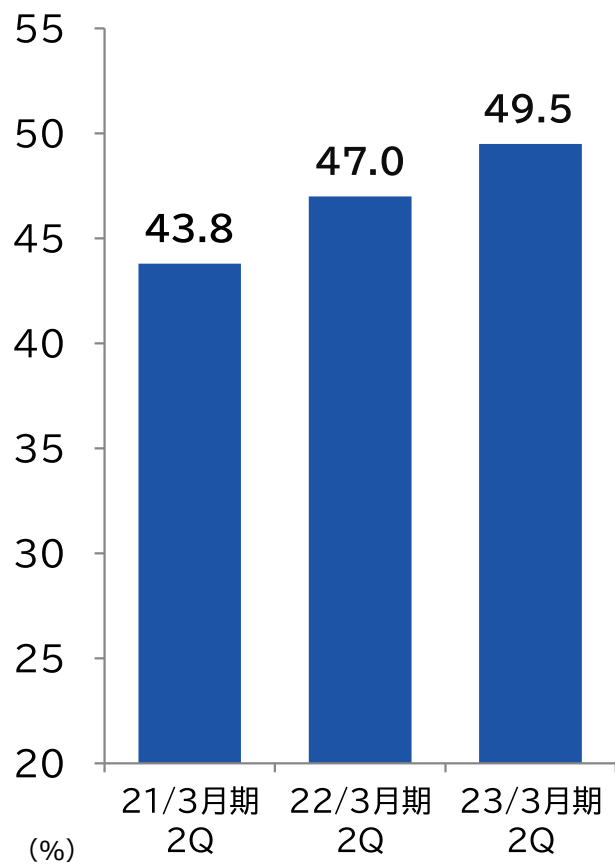
1-6 配当政策

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、現時点においては、2023年3月期の年間配当金予想を26円としている。

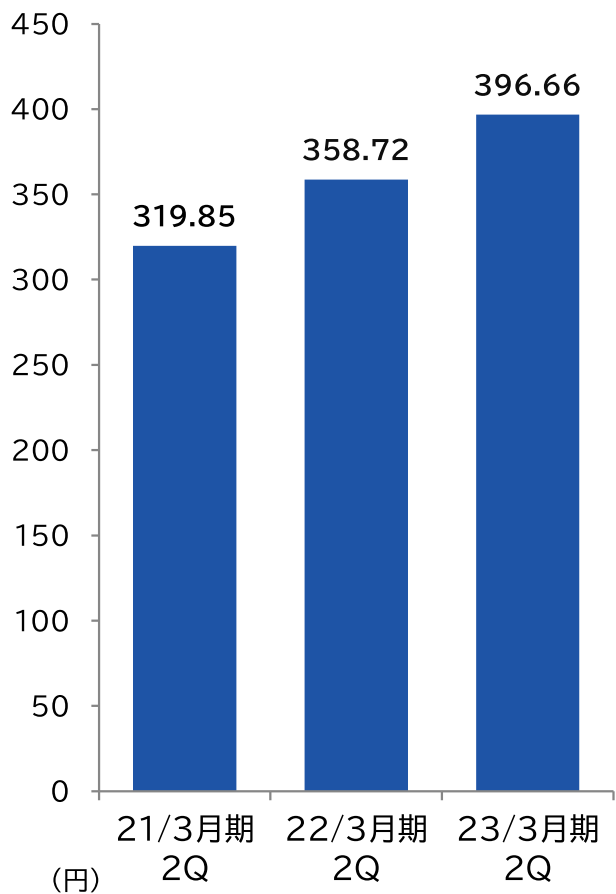


1-7 主要な経営指標

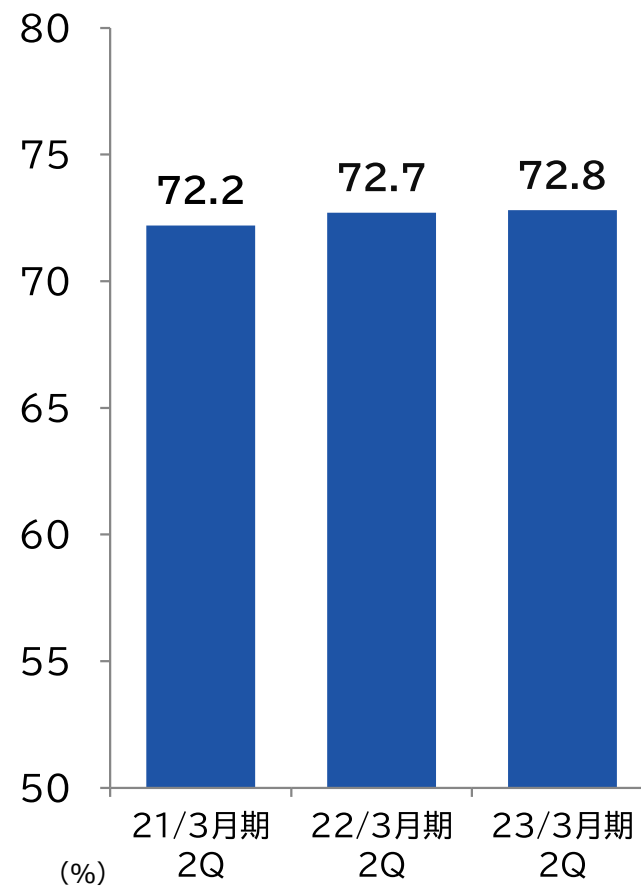
■売上高経常利益率



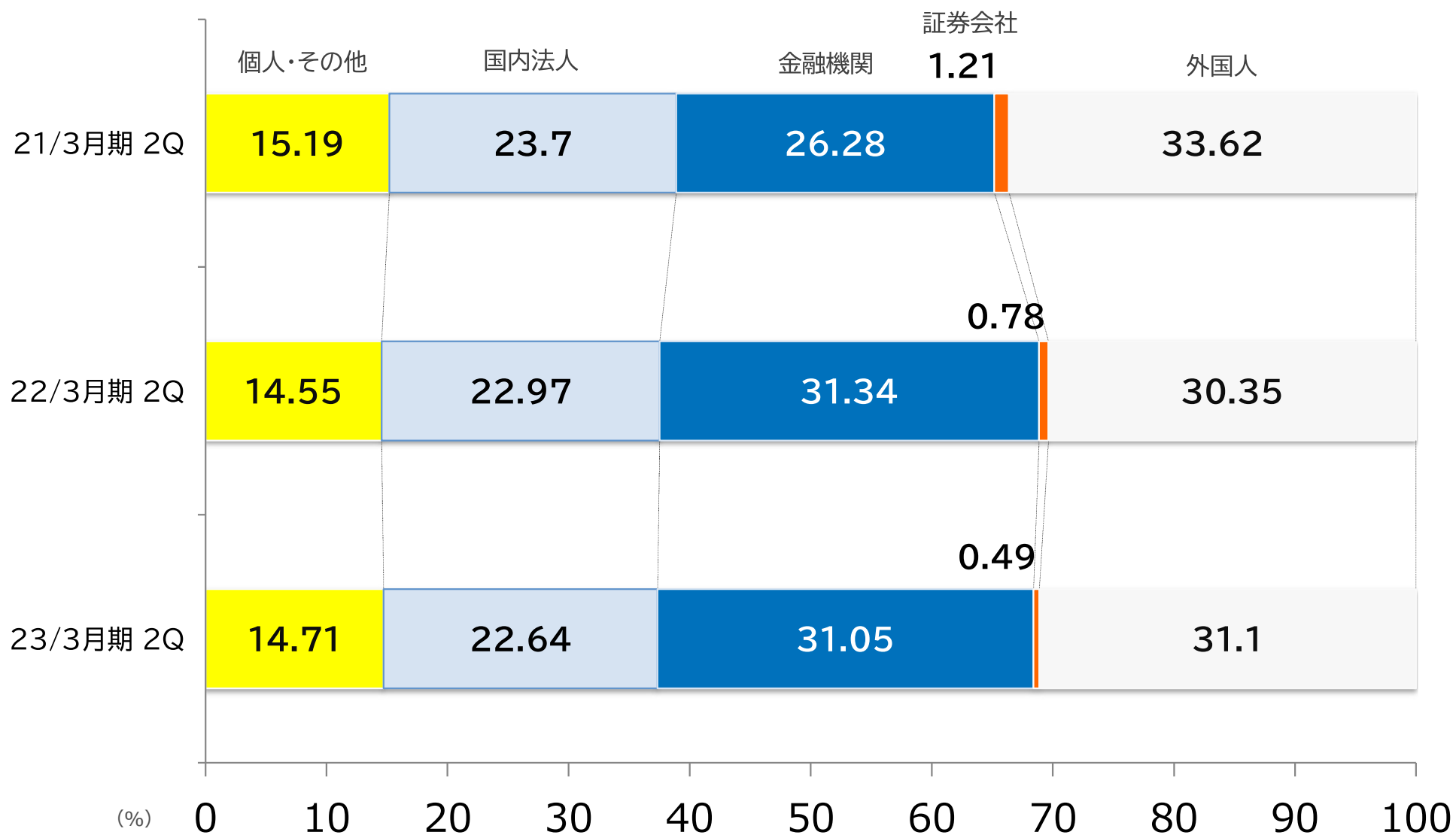
■1株あたり純資産



■自己資本比率



1-8 株主別分布状況

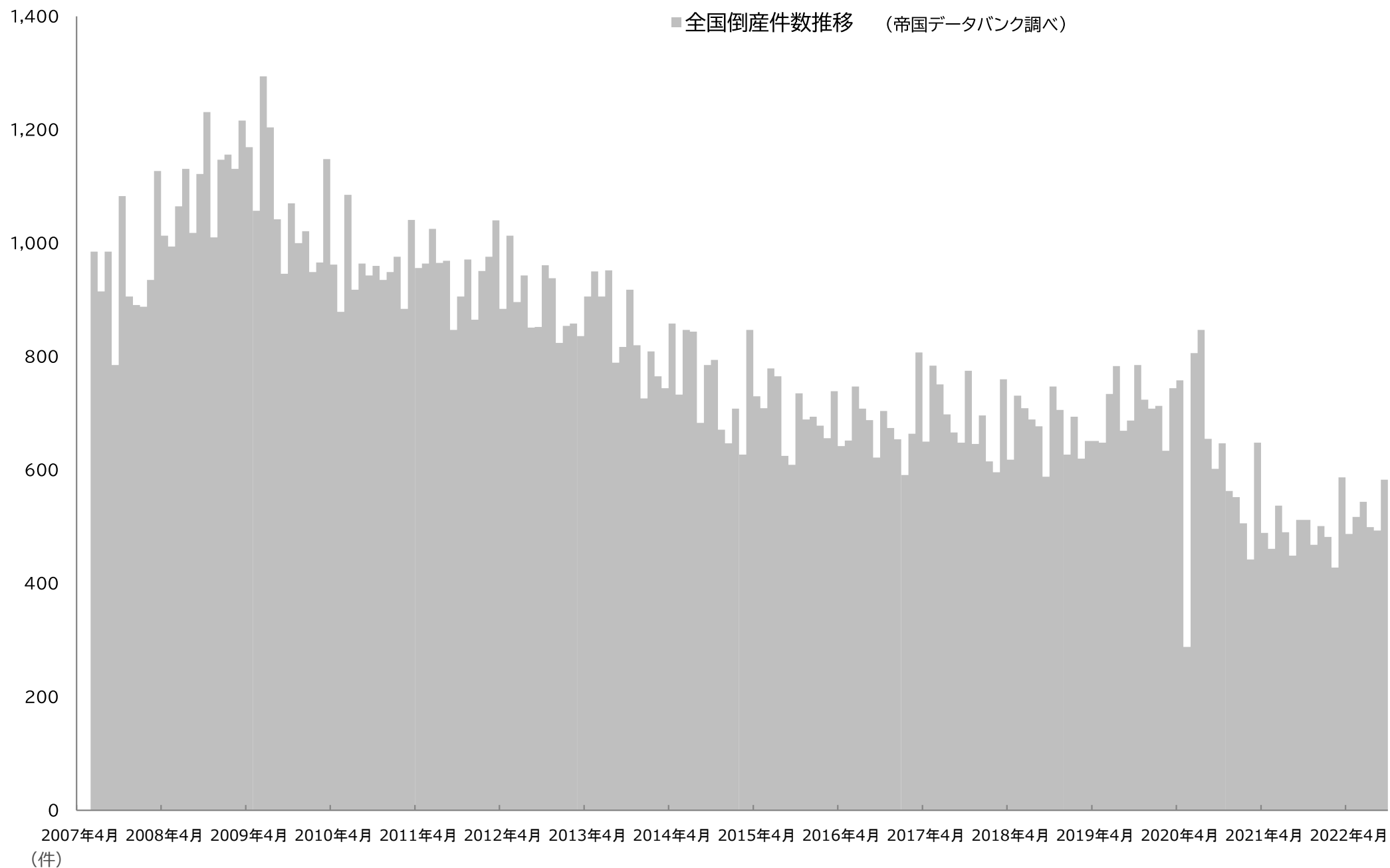


1-9 大株主一覧

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)	8,908,200	18.85%
伊藤忠商事株式会社	6,336,800	13.41%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,257,300	9.01%
江藤 公則	3,084,400	6.52%
株式会社帝国データバンク	2,870,400	6.07%
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,889,623	3.99%
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	1,440,000	3.04%
BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND	904,600	1.91%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	802,700	1.69%
THE BANK OF NEW YORK 133652	785,100	1.66%

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(再掲)

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

施策

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。

施策の背景

リスクヘッジニーズの増加

エネルギー価格、原材料価格、物流価格の高騰を販売価格に転嫁する企業の増加
⇒取引先との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

債権保全目的ニーズの増加

ウクライナ情勢や円安の影響等、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から、不確実性を減らす債権保全目的の引き合いが増加傾向

今年の上半期の倒産数/負債額

(帝国データバンク調べ)

	2021年 4月～9月	2022年 4月～9月	前年 同期比
倒産件数	2,938件	3,123件	+ 6.3%
負債額	5784億 7000万円	1兆7657億 9500万円	+205.3%

コロナ禍の減少傾向から一転、
倒産件数は3年ぶりの前年同期比増加に転じている

営業人員を約30%増加

今後も倒産数増加のトレンドが見込まれる中、新卒・中途社員を新たに営業人員として投入し、今後の需要増にも対応できるよう人員体制を整備した。

また、バックオフィス的人员体制は維持しながら、増加人員に対する戦力化施策に資源集中して対応している。

⇒ **下期重点施策: 営業人員を早期戦力化する(P.16)**

1. 営業体制の強化 ②各拠点の強化

施策

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。

施策の背景

リスクヘッジニーズの増加

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。

拠点開設・拠点人員増加

22年5月に東北支店を、同年6月に北陸支店を開設した。

また、従来からある地方拠点も含め、人員数を6割増加させ、地方顧客やチャネルとの連携を強化した。

今まで出張ベースで訪問していた顧客や地方銀行の各支店にもより訪問しやすくする体制を整備している。



22年6月に
北陸支店を開設

22年5月に
東北支店を開設



拠点人員を6割増加

1. 営業体制の強化 ③ 営業人員の早期資源化（下期重点施策）

下期重点施策:増加した営業人員を早期資源化する体制の構築



販売方法の確立・浸透

パターン化された販売方法や、販売チャネルへのアプローチ方法の確立、これらが定着するまでのバックオフィスでのサポート体制や習熟度を測る効果測定体制を整備する。



サポート部門の新設

営業が顧客との接触時間を増やすことができるよう、既存顧客サポート用の専門部署を設立し、既存顧客の問合せ対応や事務手続きを行う。



販売網拡大

顧客層を広げるため、新たな提携販売網の拡大を図り、増加した営業人員を投入する。

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

施策

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。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。

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は継続実施中

企業間取引に関するデータ収集	企業間取引に関する情報 信用情報 企業の存在情報 などを収集
審査力向上	蓄積したデータを生かした 速く精度の高い企業審査
周辺分野での事業展開	請求書発行・決済サービス 債権買取サービス 少額債権保証サービス などを展開



イー・ギャランティに集まる
企業間取引に関する情報

収集される情報項目数

一日あたり260万項目以上

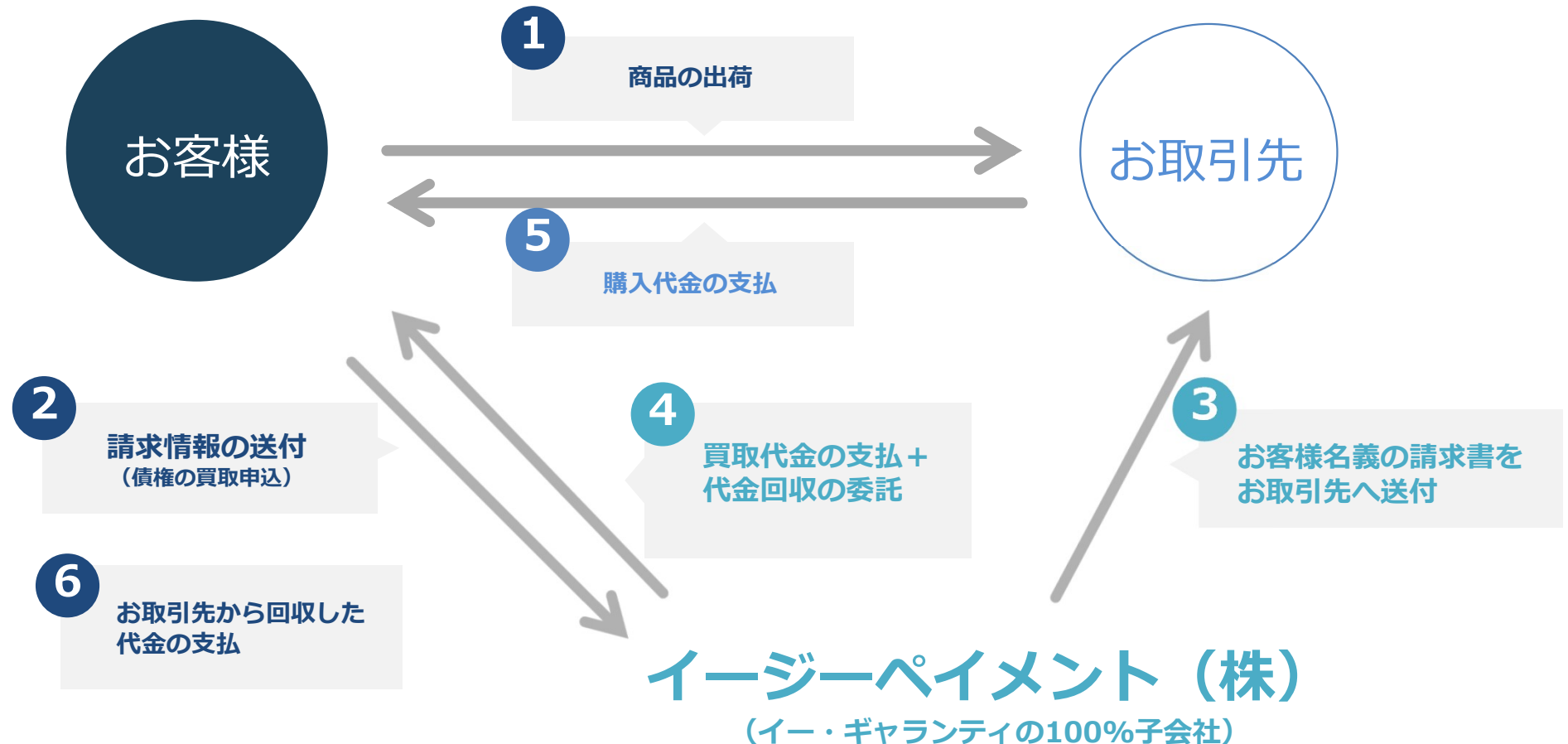
2. 周辺分野の事業展開 ②債権買取サービスの導入

債権買取サービスの導入

債権買取サービスの導入は実施済みで、新規顧客や既存顧客の資金ニーズに対応できる状態となっている。

サービス概要

保証がついている債権を、いつでも早期資金化できるサービス。支払い期日未到来の時点で、当社子会社または提携事業者が予め定めた手数料率で、予め定めた金額まで債権を買い取る。



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



3 すべての人に
健康と福祉を



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。

11 住み続けられる
まちづくりを



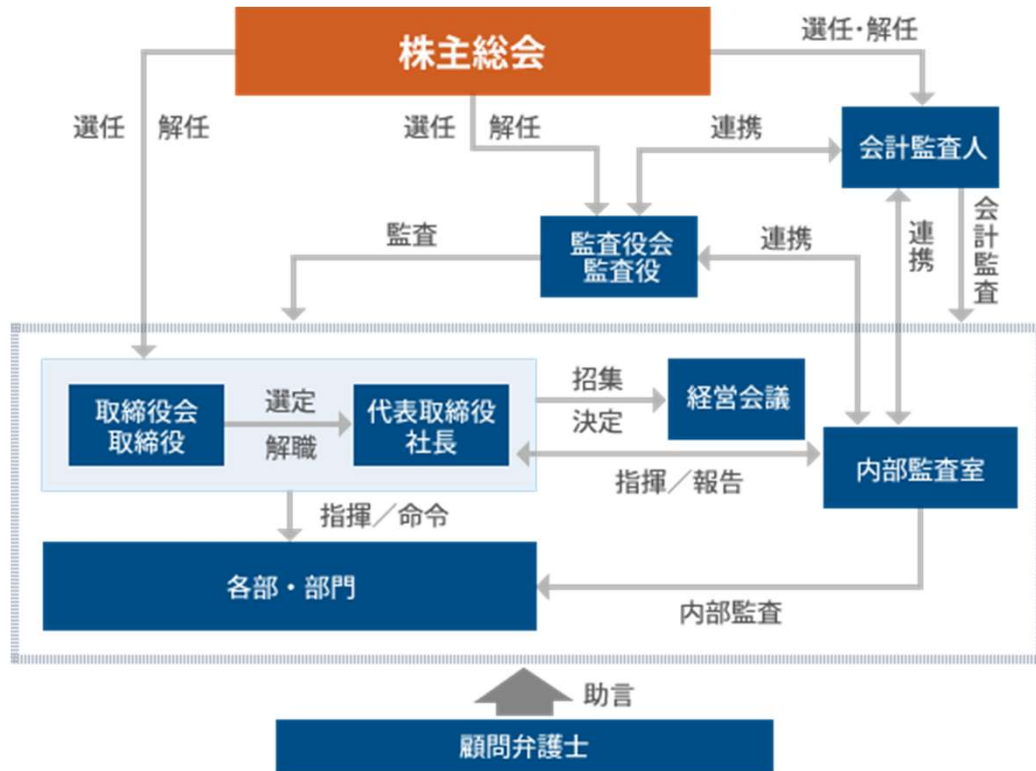
各地域の企業と都市圏や県外の企業との取引が増加しています。その背景には、従来、商社のような大企業が取引の間に入り、都市圏や県外の企業と売買していた商流から、近年のWEBの普及などにより、都市圏や県外の企業と直接接点を持つことができるようになったことで、直接売買を行うよう変化してきたことが考えられます。しかしながら、各地域の企業では、県外の取引先の信用リスクを調べることができず、未回収となった債権を回収するコストも大きな負担となってしまいます。

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(2022年3月31日現在)



コーポレート・ガバナンス体制早見表(2022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おりません。

サステナビリティへの取組みの指標

(2022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)	153
社会問題の解決に関する保証(S)	44
地方創生に関わる保証(S)	2,156
ベンチャー企業等に関わる保証(S)	597

※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