

2024年3月期第2四半期 決算説明資料

2023年10月30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. 2024年3月期第2四半期 業績サマリー

2. 2024年3月期 重点施策

2024年3月期第2四半期

エグゼクティブサマリー

■ 保証債務は前年同期比18.3%増加、7,318億円となった。

企業倒産数増加を背景とした顧客ニーズの高まりや営業資源拡大の効果、及び低リスクな大口特殊契約の積み上げ（約100億円）により増加。

※特殊契約を除外した前年同期比増加率は16.6%。

■ 売上高は前年同期比8.4%増加、期初業績予想達成率は97.8%

23年9月には過去最多の新規契約数を獲得。一方、リスクの高い業種についてリスクポートフォリオを見直し、信用度がグレーゾーンである先を中心に保証枠を減少させた。

■ 経常利益は前年同期比14.9%増加、期初業績予想達成率は100.4%

昨年までの保証履行が少ないことにより、流動化コストが低下したことが主な要因で原価率が低下した。

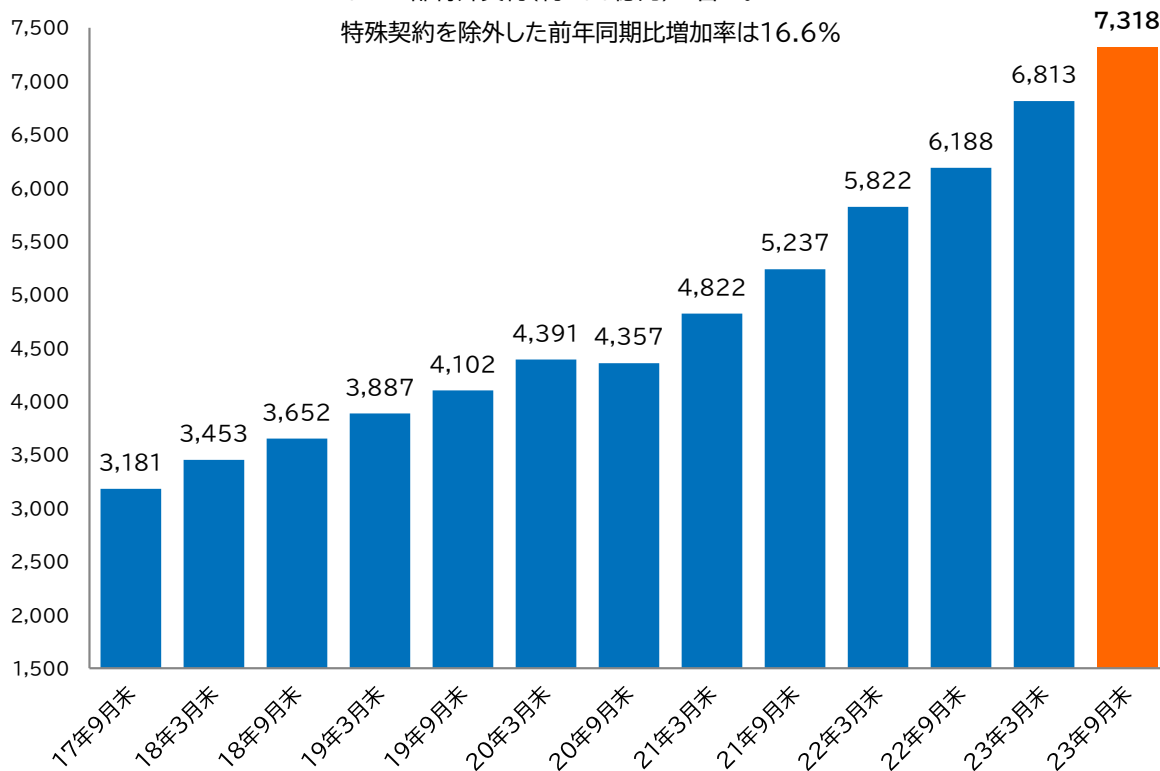
1-1 保証債務・保証残高推移

企業倒産数の増加を背景とした保証契約の引き合い増加や、営業人員増加による営業資源拡大、及び低リスクな大口特殊契約の積み上げ(約100億円)により堅調に増加した結果、保証債務は前年同期比18.3%増加の7,318億円となった。保証残高は、前年同期比30.5%増加の1兆2,602億円となった。

保証債務 **7,318億円**

前年同期比 **18.3%増加**

※ なお一部特殊契約(約100億円)を含む。
特殊契約を除外した前年同期比増加率は16.6%



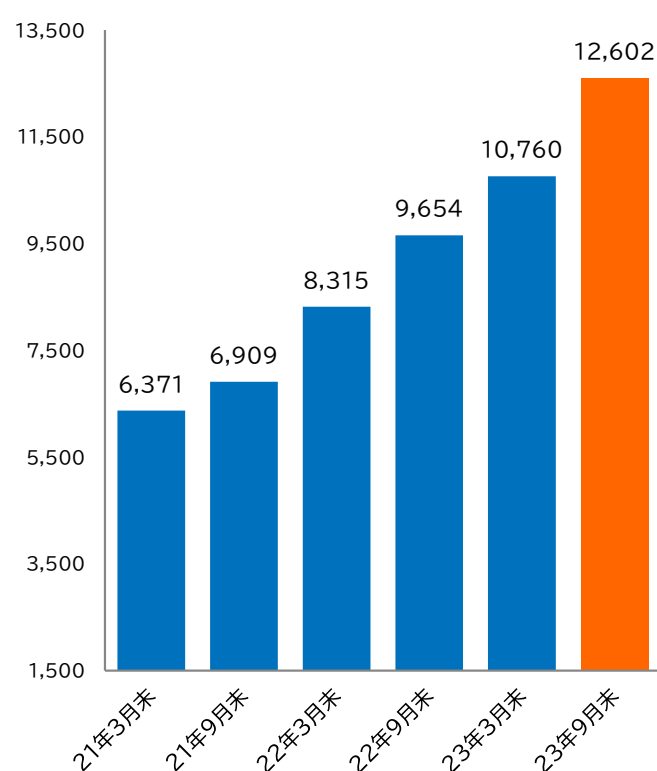
(億円)

※ 保証債務は、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。

※ 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。

保証残高 **1兆2,602億円**

前年同期比 **30.5%増加**



1-2 2024年3月期第2四半期 業績サマリー

(百万円)	23年 3月期 第2四半期	24年 3月期 第2四半期	前年同期比 増減率
売上高	4,150	4,501	+8.4%
売上総利益	3,324	3,688	+10.9%
営業利益	2,017	2,348	+16.4%
経常利益	2,054	2,360	+14.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,402	1,555	+10.9%

- 売上高の期初業績予想達成率は97.8%となった。
 - 新規契約は、倒産数の増加を背景とした顧客ニーズの高まりや、営業資源の増加による効果がみられ、23年9月には過去最多の新規契約数を獲得した。
 - 一方で更改契約は、倒産増加を受けリスクポートフォリオを見直し、高リスクの保証枠を減少させた。
- 営業利益・経常利益・当期純利益はいずれもほぼ期初予想通りの結果となった。昨年までの保証履行が少ないことにより、流動化コストが低下したことが主な要因となる。

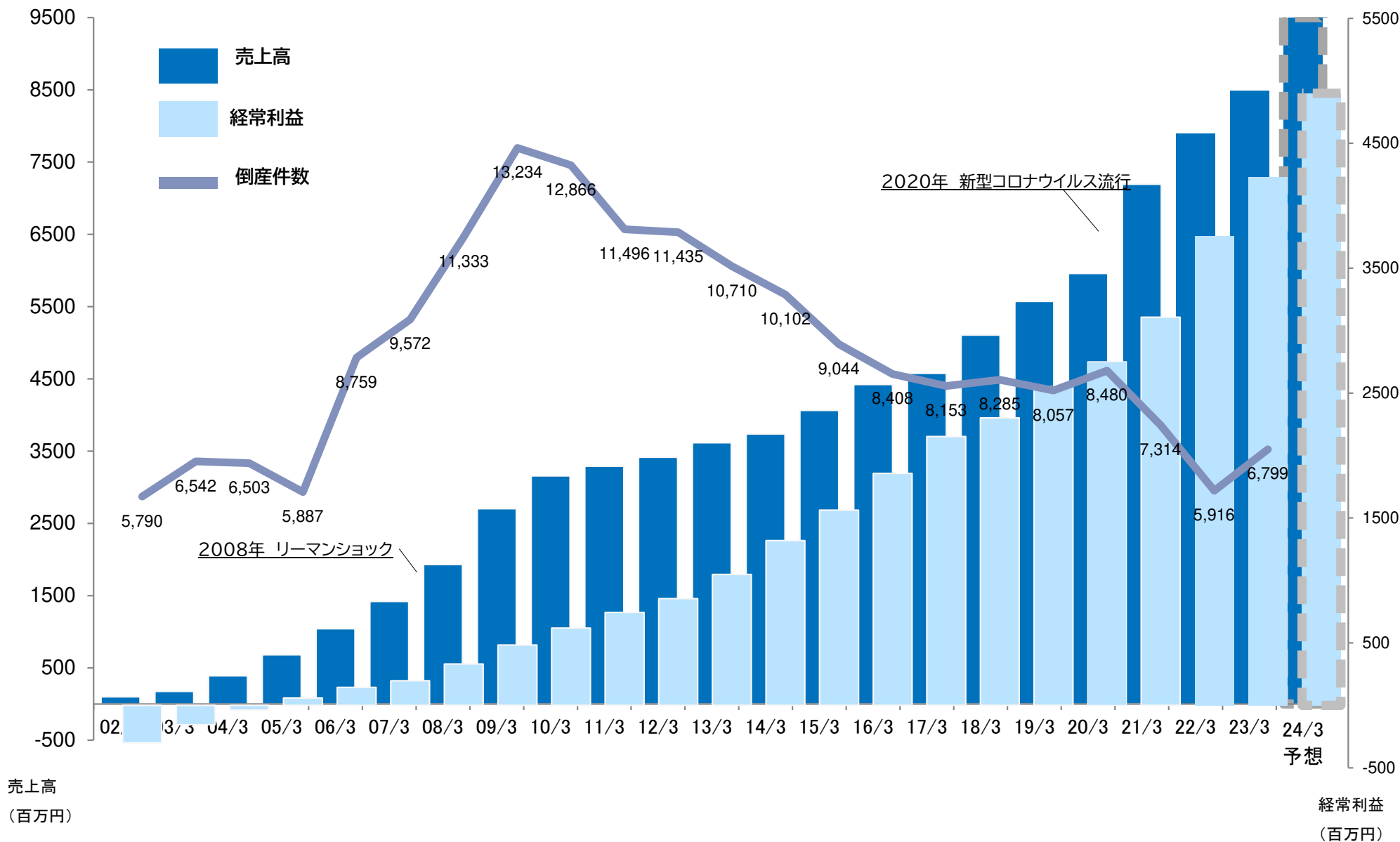
■ 24年3月期の連結業績予想比

	24年3月期 第2四半期 業績予想	24年3月期 第2四半期 達成率
売上高	4,600 百万円	97.8%
営業利益	2,300 百万円	102.0%
経常利益	2,350 百万円	100.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,550 百万円	100.3%

1-3 業績推移

24/3期は22期連続の増収増益を見込む。

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いる。



1-4 連結貸借対照表

資産の部	23年3月期末	23年9月期末
流動資産	19,037	19,733
現預金	17,527	16,503
前払費用	1,189	2,029
有価証券	-	800
その他	321	401
固定資産	8,960	8,194
有形固定資産	1,777	1,801
無形固定資産	134	144
投資有価証券	6,412	5,611
その他	637	638
資産合計	27,997	27,927

(百万円)

流動資産:前払費用が839百万円増加したことなどにより、前期末比3.7%増

固定資産:投資有価証券が800百万円減少したことなどにより、前期末比8.6%減少

流動負債:前受金が340百万円減少したことなどにより、前期末比8.2%減少

純資産:非支配株主持分366百万円増加したことなどにより、前期末比1.9%増加

負債の部	23年3月期末	23年9月期末
流動負債	5,883	5,401
保証履行引当金	436	364
前受金	4,301	3,960
未払法人税	738	728
その他	408	349
固定負債	115	115
長期未払金	115	115
負債合計	5,999	5,517

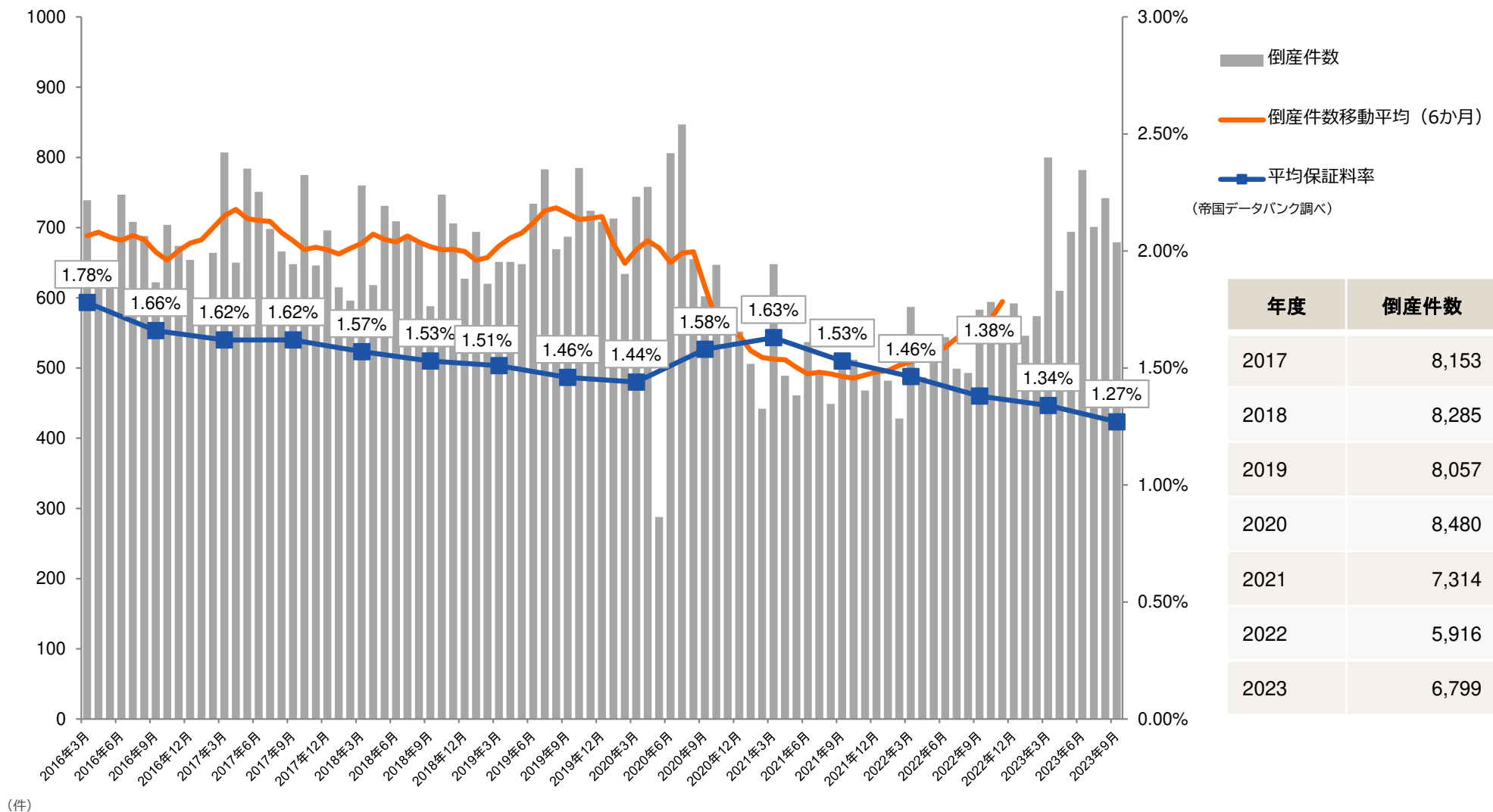
(百万円)

純資産の部	23年3月期末	23年9月期末
株主資本	20,347	20,393
資本金	3,781	3,833
資本剰余金	3,191	3,243
利益剰余金	13,375	13,317
自己株式	0	0
新株予約権	162	161
非支配株主持分	1,488	1,855
純資産合計	21,998	22,410
負債純資産合計	27,997	27,927

(百万円)

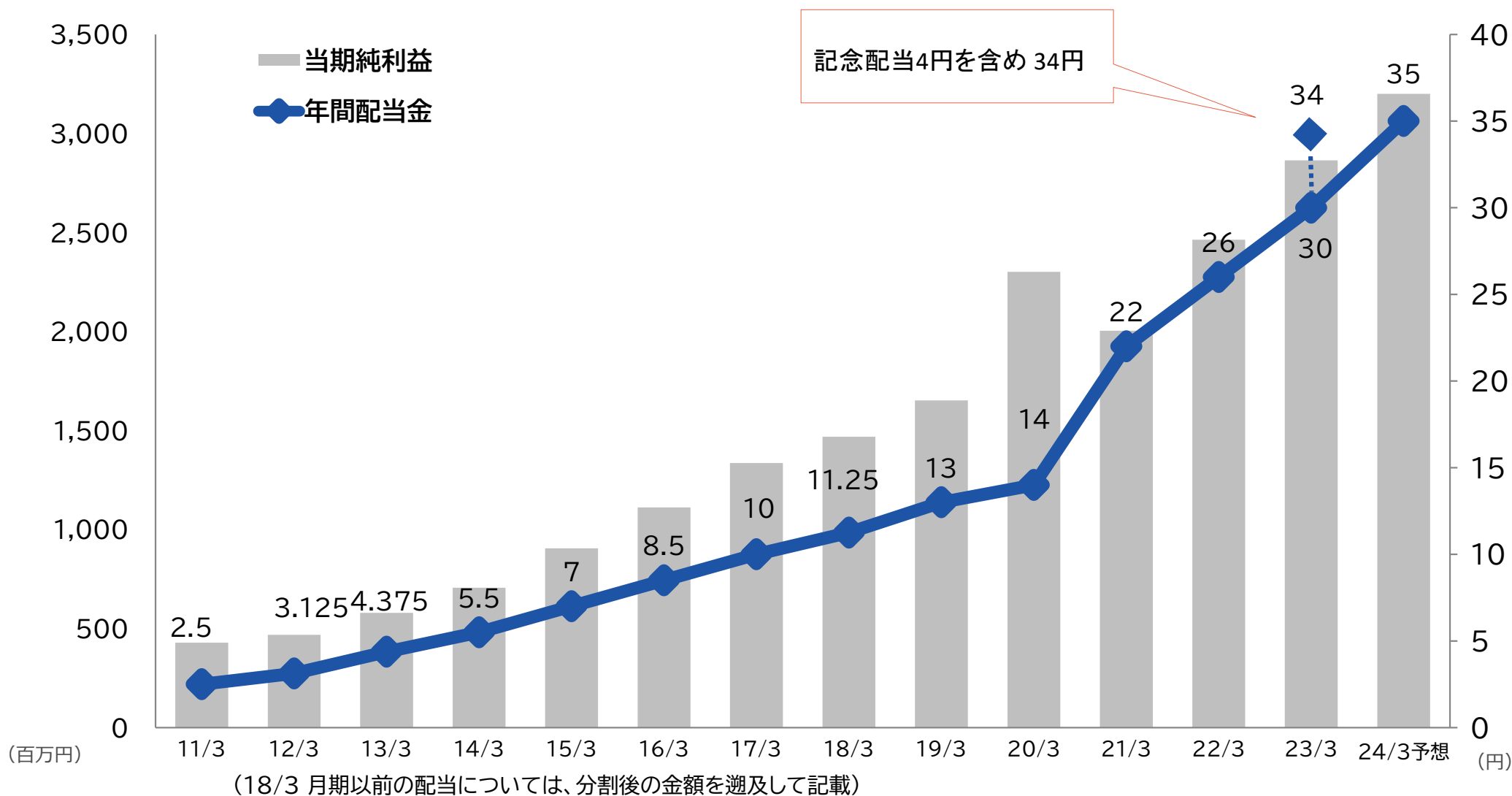
1-5 平均保証料率 推移

新規契約が好調であった一方で、信用度がグレーゾーンである先や、倒産数が増加している業種を中心としたリスクポートフォリオ見直しの影響により平均保証料率は1.27%となった。



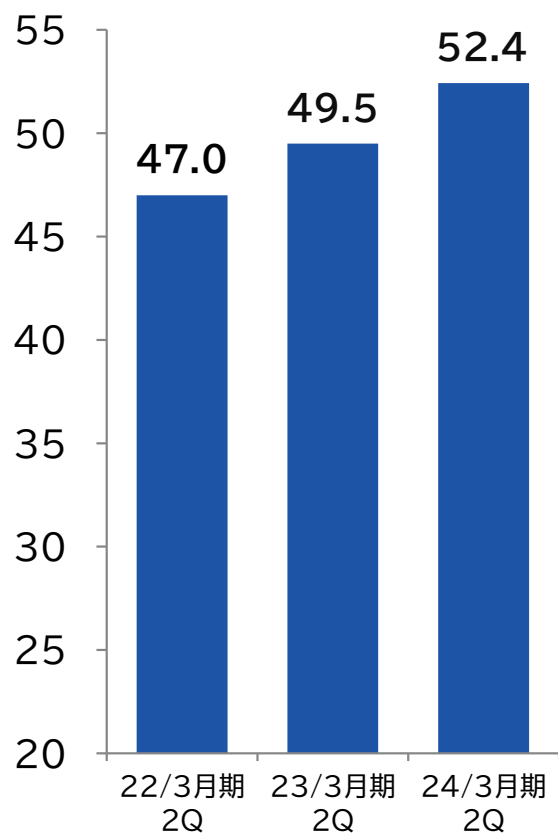
1-6 配当政策

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、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。

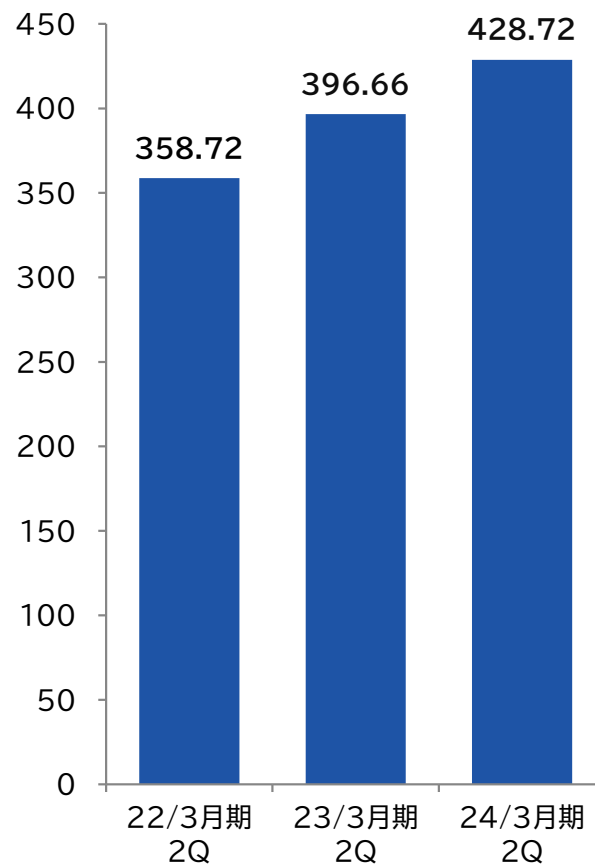


1-7 主要な経営指標

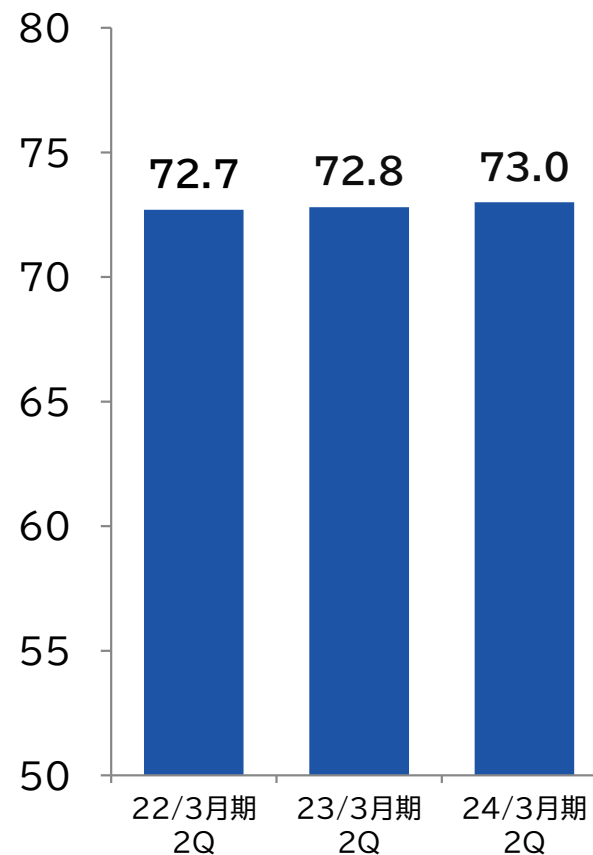
■売上高経常利益率



■1株あたり純資産

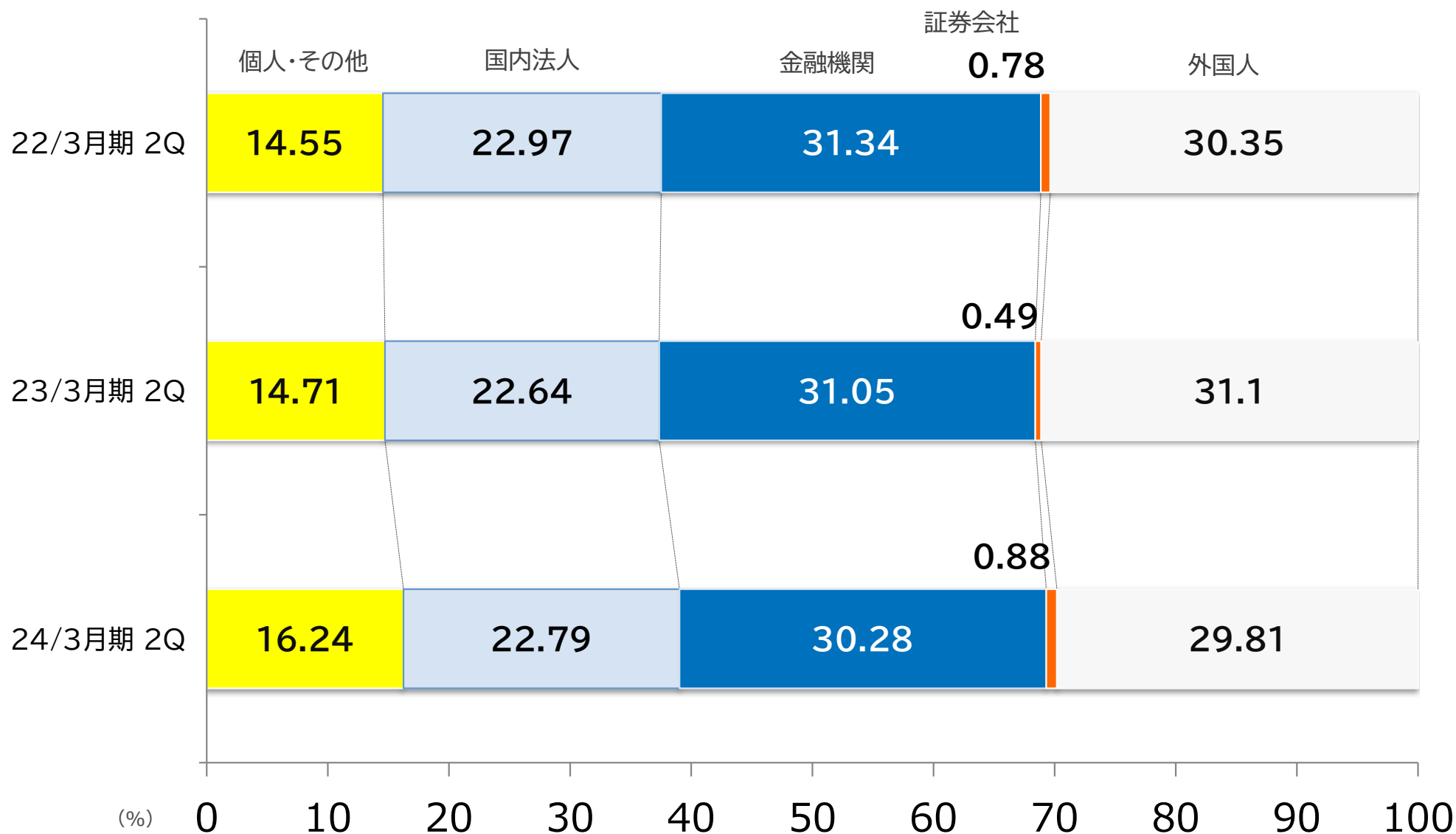


■自己資本比率



(%)

1-8 株主別分布状況



※ 百分率:小数点第3位以下を四捨五入し切り上げ

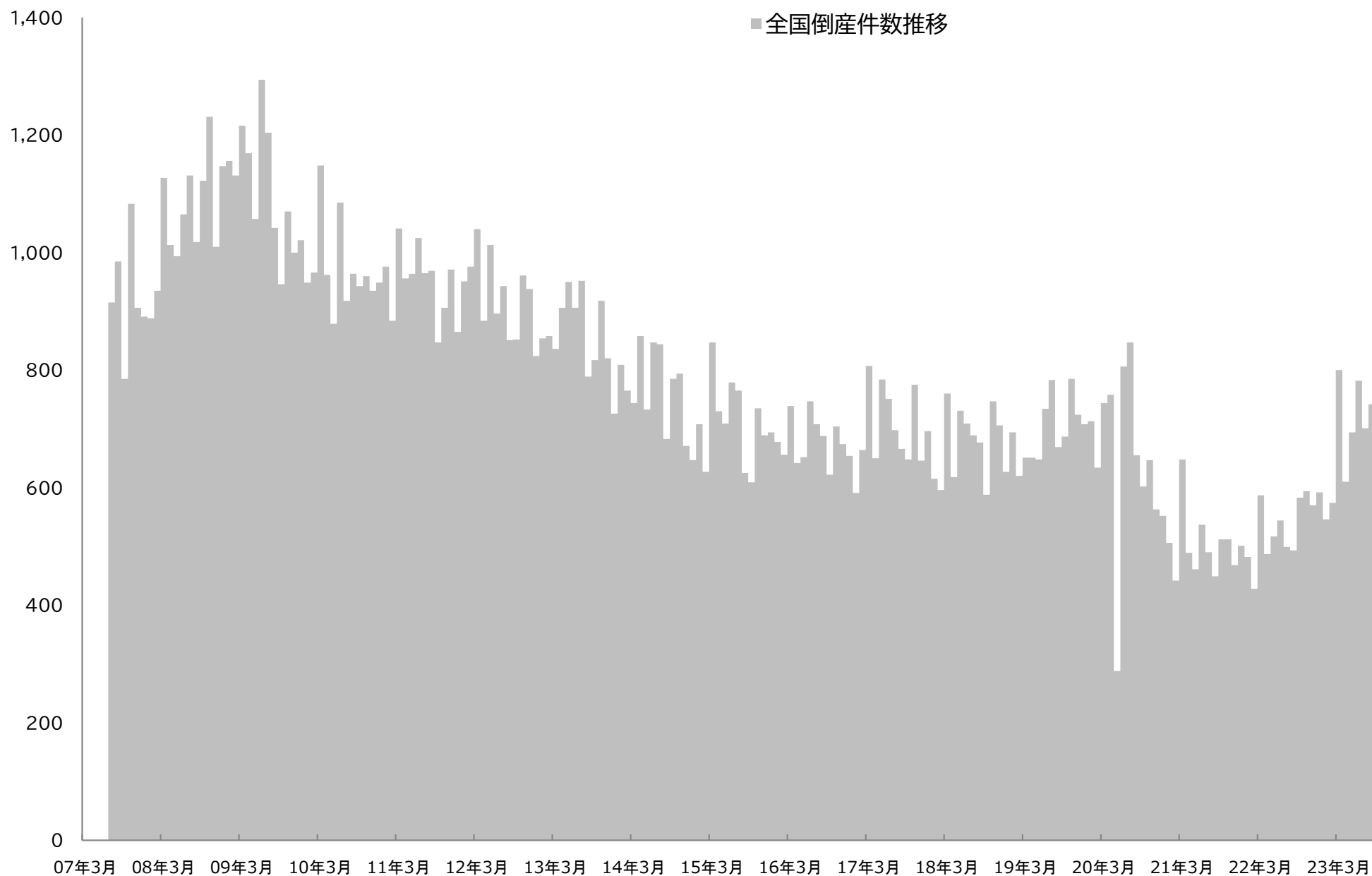
1-9 大株主一覧

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)	8,390,000	17.63%
伊藤忠商事株式会社	6,336,800	13.32%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,465,800	9.38%
江藤 公則	3,103,100	6.52%
株式会社帝国データバンク	2,870,400	6.03%
株式会社NTTデータ	1,440,000	3.02%
GOVERNMENT OF NORWAY	1,133,900	2.38%
THE BANK OF NEW YORK 133652	773,400	1.62%
J. P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 381572	735,800	1.54%
JP MORGAN CHASE BANK 385632	725,519	1.52%



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)



(件)

2024年3月期の取り組み

外 部 環 境

我が国経済は、雇用・所得環境が改善する下で、各種政策の効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待される。ただし、世界的な金融引締めに伴う影響や中国経済の先行き懸念など、海外景気の下振れが我が国の景気を下押しするリスクとなっている。

また、2023年度上半期(4-9月)の企業倒産は4,208件となり、前年同期(3,123件)に比べて1,000件以上多く、4年ぶり4,000件を超過した。特に、資材価格や部品価格の高騰が続く建設業・製造業、燃料価格の上昇に悩む運輸業や、粉飾決算などコンプラ違反関連の企業倒産が目立った。従前は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、ここにきて増加局面が鮮明となっており、引き続き倒産動向に注視する必要がある。

基 本 方 針

- 倒産動向を踏まえたリスクポートフォリオの再組成を進め、リスクをコントロールした引受体制を整備する。
- 一方で、世界情勢の変動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積極的に新規契約獲得に取り組み、顧客の裾野拡大および契約数増加をはかる。
- 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。

倒産動向を踏まえたリスクポートフォリオの再組成

コロナ前の水準に戻った倒産動向

月次の企業倒産件数は、ここ数年の倒産が少ない期間を終え、コロナ禍前の同水準の平均650-750件/月に達している。また、資材価格や部品価格の高騰が続く建設業・製造業、燃料価格の上昇に悩む運輸業や、粉飾決算などコンプラ違反関連の企業倒産が目立った。

特徴を捉えやすい倒産傾向を背景に、リスクが高まっている分野を特定した上での

◆契約更新時及び期中での契約条件変更によるポートフォリオ改善

◆倒産増加に伴う顧客ニーズの高まりに対応した新規契約への積極的取り組み を展開

倒産動向を踏まえた既存契約のリスクポートフォリオの見直し

- ・ 8月よりリスクポートフォリオの見直しを実施。既存契約について、倒産数が増加している業種を中心として、信用度がグレーゾーンである先の高リスクの保証枠を減少させる。

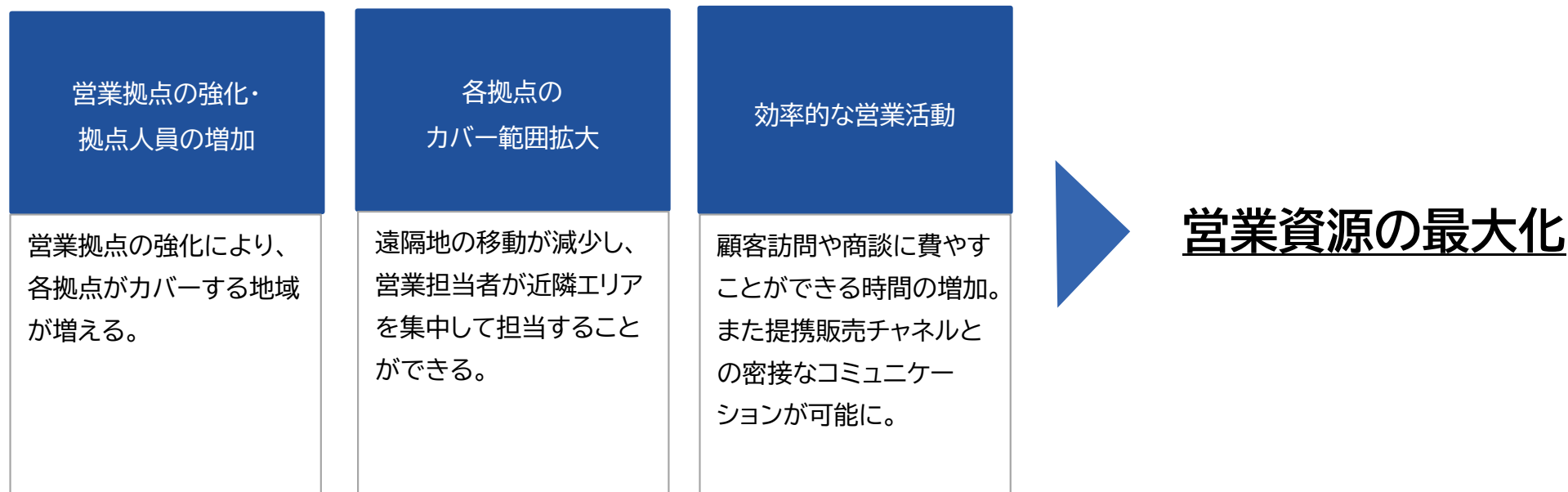
短期的な経済変動に対応したリスク審査体制へ

- ・ 企業の引受判断時において、審査過程で調査・獲得した最新情報や定性情報等のウエイトを高める。
- ・ 保証設定している全ての企業に対し、特徴を捉えやすい倒産傾向及び最新情報を踏まえ、既存の評価にとらわれず再評価を行う。

新規契約への積極的な取り組み

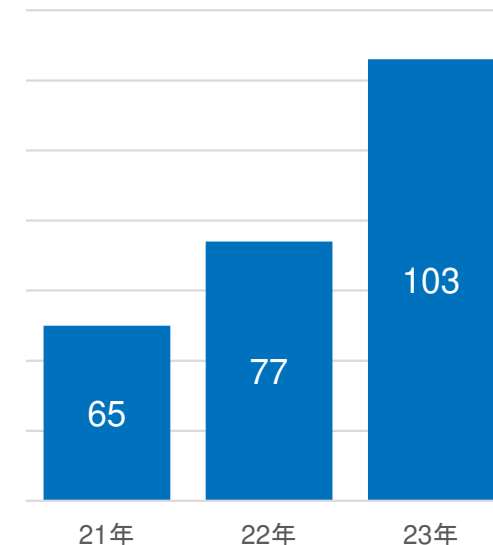
- ・ 上記にて整備したリスク審査体制のもと、顧客ニーズの高まりに対応すべく、今期の重点施策である営業資源増加、増員した営業人員の組織化・戦力化及び提携販売網の深耕・拡充をすすめて、新規契約を積極的に獲得していく。

①営業拠点の活用による営業活動効率化

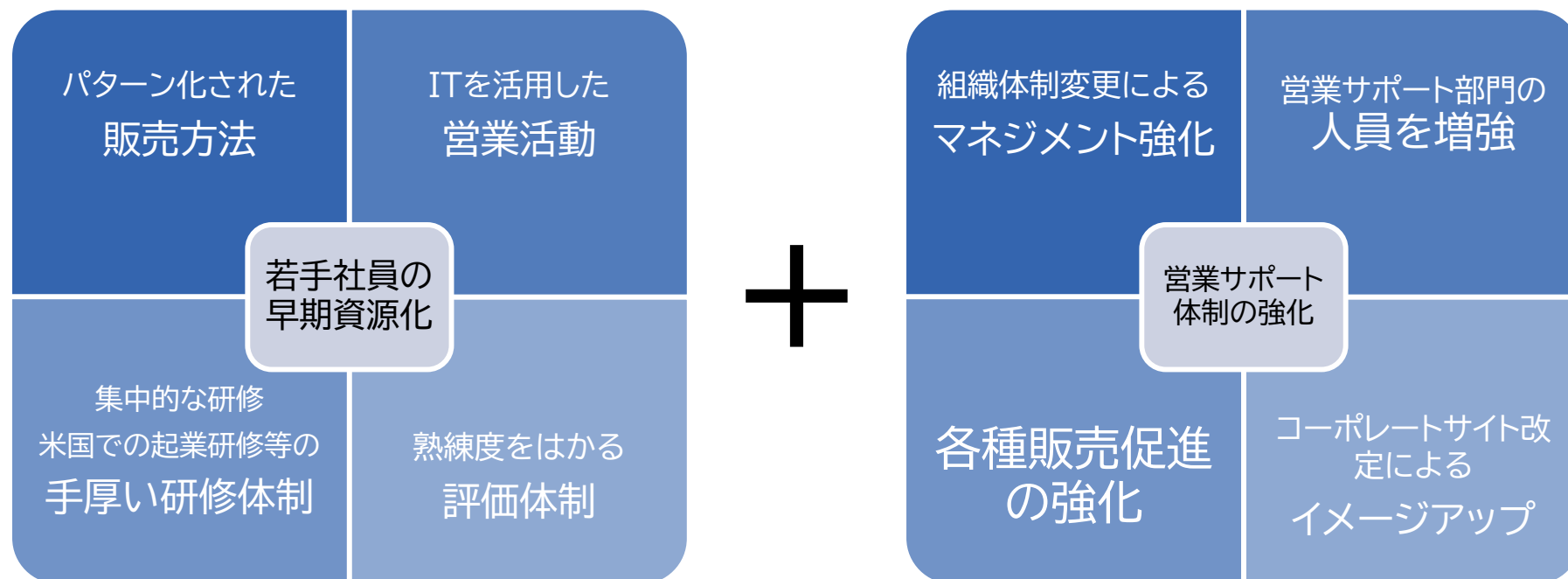


- 上半期は、昨年度末から今年度初めにかけて開設した各拠点を含む地方拠点に対して、配置人員を増加した。また、営業地域のエリア整備を実施し、効率的な営業活動ができる体制を整備した。
- 直近の9月においては、過去最多の新規契約数を記録。
- 効率的な営業活動ができる体制の整備は下半期も継続して展開する。

営業人員数は増加



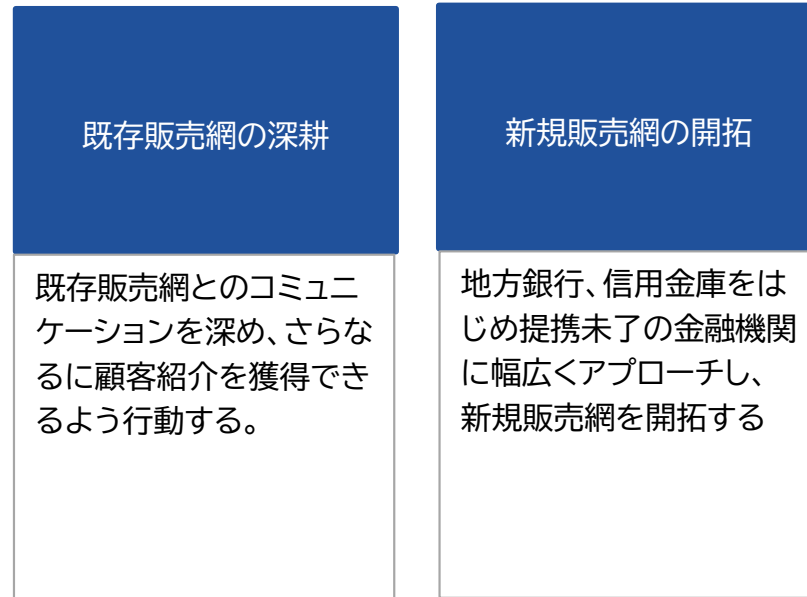
② 増員した営業人員の組織化・戦力化



- 営業組織体制の見直しを行い、マネジメントを強化して増加した営業人員を統制する。またサポート部門の人員を増強し、顧客対応を複線化して、営業活動に利用できる資源を拡大させる。
- 上半期において、新たに投入した営業資源に対する教育体制は当初の予定通り展開できており、継続実施中となる。効果が出るのは来期・再来期を想定している。

③ 提携販売網の深耕・拡充

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。



- 上半期は、増加した営業資源をもとに提携販売網の深耕を展開しており、24年3月期第2四半期の地方銀行等からの顧客紹介件数は前年の同四半期と比較して約3割増加となっている。
- また、新規販売網の開拓として全国各地の地方銀行や信用金庫等にアプローチしており、下半期も継続して対応していく。


④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

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

- 
- 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る。そのため、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を整備する。
 - 上半期は、契約書面の電子化や、社内システム登録の無人化を実施し、契約数が増加しても対応可能な体制を整備した。下期も継続して対応し、システム化されたコンパクトなバックオフィスを目指す。



参考資料

- ・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

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。

サステナビリティに関する取り組み

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。

サステナビリティに関する取り組み

-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。

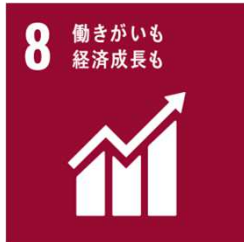


当社の2021年度のGHG排出量は、126t（電力消費による間接排出）となっております。

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。

サステナビリティに関する取り組み

- 社会に関する取組 -



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。

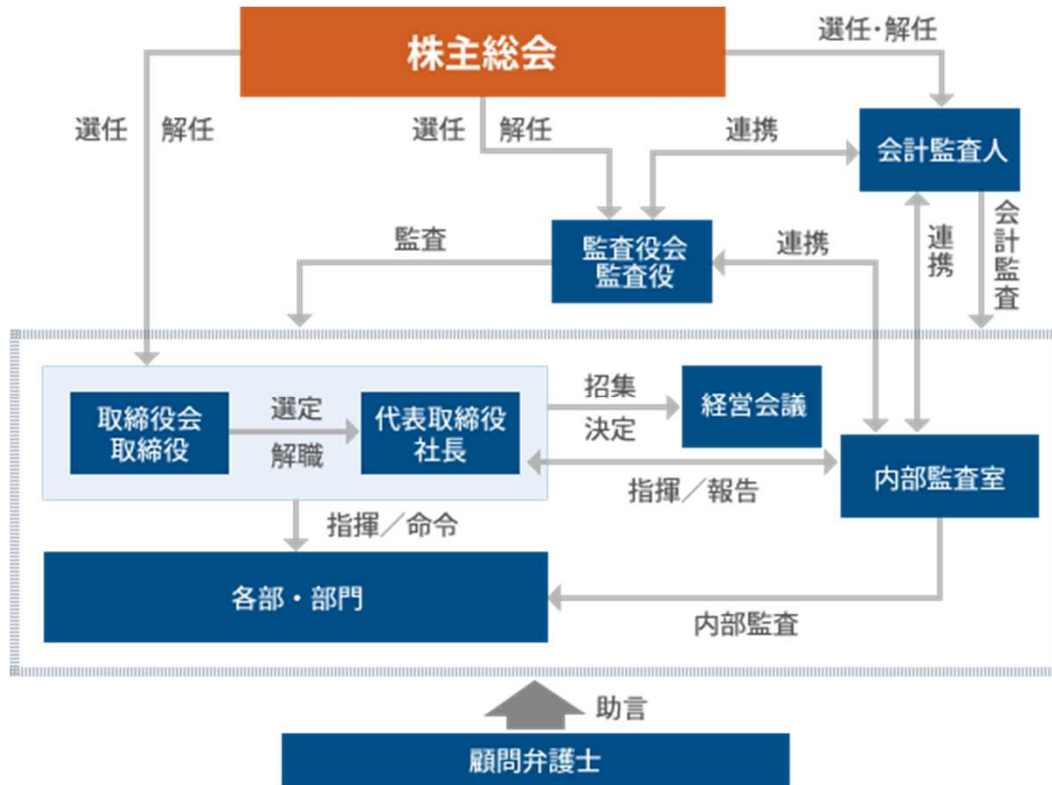
当社は、病院や社会福祉法人との商取引を保証することにより、介護・高齢者福祉等の社会問題の解決を推進しています。社会福祉事業は、各地域の中小企業が中心となって取り組んでいます。例えば介護ビジネスの場合、原価が高く利益率が低い一方で、参入が容易であるため、大企業が取り組みにくいビジネスとなり、結果として中小企業がビジネスの中心となっています。介護ビジネスを担う中小企業にとっては、建物の購入やその内装工事などのインシヤルコスト、介護現場の人的費などのランニングコストにより資金繰りが逼迫しています。そのため、当社が中小企業の信用リスクを受託し、中小企業が仕入れる備品などの支払のユーザンスを長くすること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

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。

サステナビリティに関する取り組み

- ガバナンス -

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6月28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)	8名(4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	4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8名中4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