

2024年3月期 決算説明資料

2024年5月15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。

2024年3月期

エグゼクティブサマリー

保証債務は前年同期比10.4%増加、7,518億円となった。

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により、前年同期比10.4%増加となった。

売上高は前年同期比7.9%増加、期初業績予想達成率は96.5%

リスクの高い業種に対するリスクポートフォリオの見直しを継続しつつも、企業倒産数増加による顧客ニーズの高まりを背景として売上は拡大し前年同期比7.9%となった。

経常利益は前年同期比15.9%増加、期初業績予想達成率は100.0%

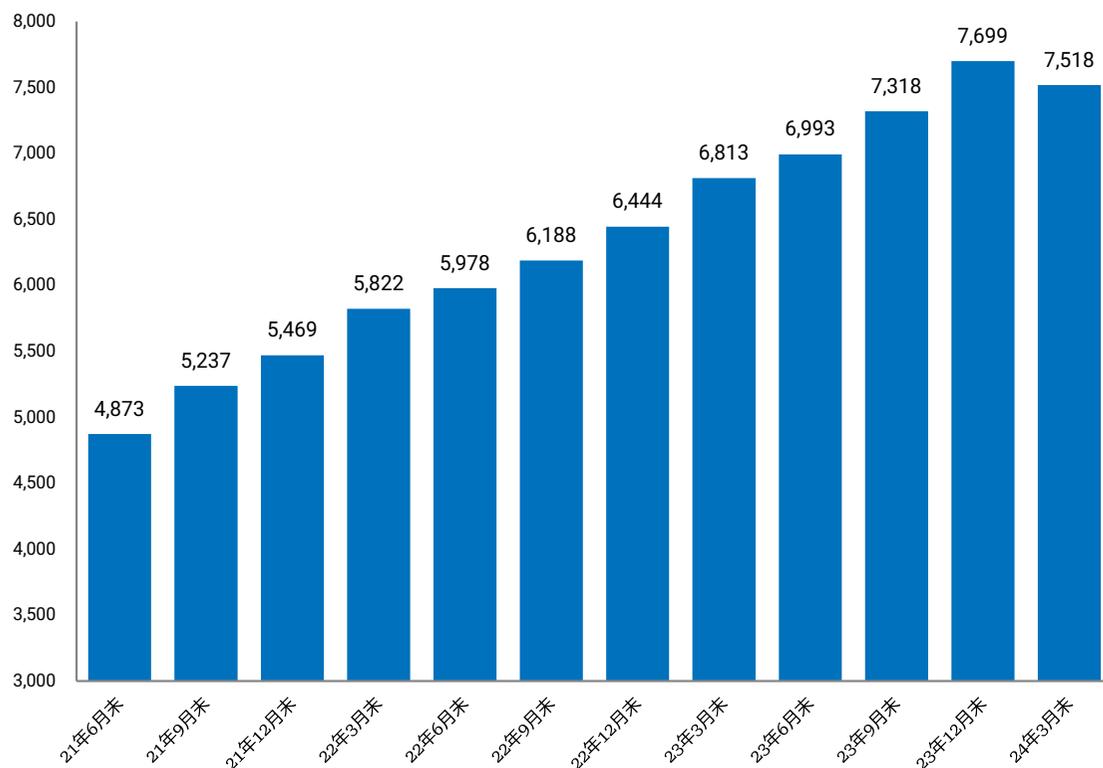
原価率の低下及び営業活動の効率化による経費削減等により、経常利益は前年同期比の15.9%増加となった。

1-1 保証債務・保証残高推移

- 保証債務は前年同期比10.4%増加の7,518億円、保証残高は前年同期比31.3%増加の1兆4,132億円となった。
- 第2四半期からの継続施策である、倒産数が増加している業種を中心とした信用度がグレーゾーンである高リスクの保証枠を減少させたことにより、第4四半期は前四半期比で保証債務が減少した。

保証債務 **7,518** 億円

前年同期比 **10.4%** 増加



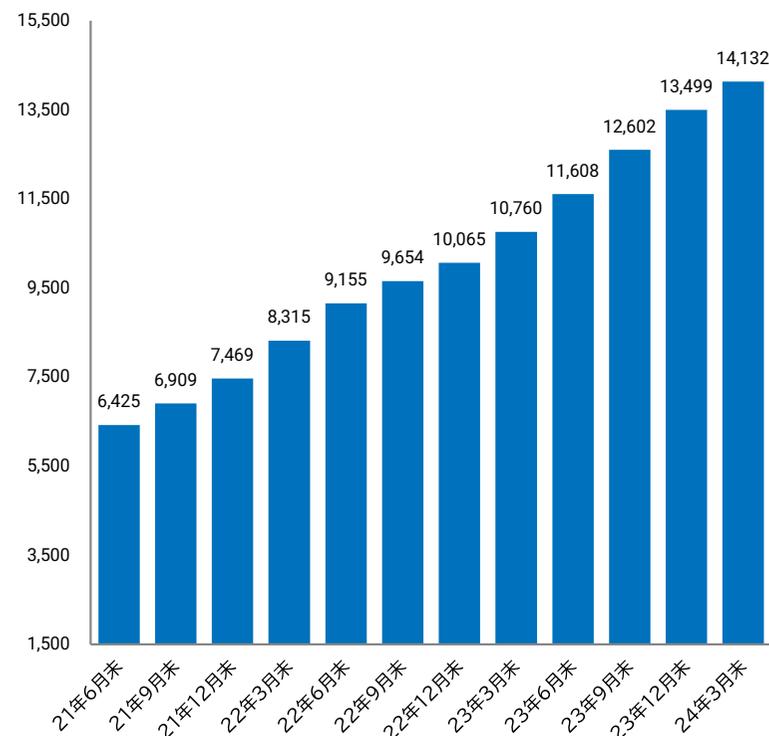
(億円)

※ 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 **1兆4,132** 億円

前年同期比 **31.3%** 増加



1-2 2024年3月期 業績サマリー

(百万円)	23年 3月期	24年 3月期	前年同期比 増減率
売上高	8,494	9,165	+7.9%
売上総利益	6,790	7,368	+8.5%
営業利益	4,150	4,850	+16.8%
経常利益	4,231	4,902	+15.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,864	3,262	+13.9%

- 売上高の期初業績予想達成率は96.5%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、順調に増加した。その一方で、更改契約において実施した、倒産増加を受けた高リスクの保証枠を減少させたことの影響で想定より保証料率が上がらず、売上高達成率は96.5%となった。

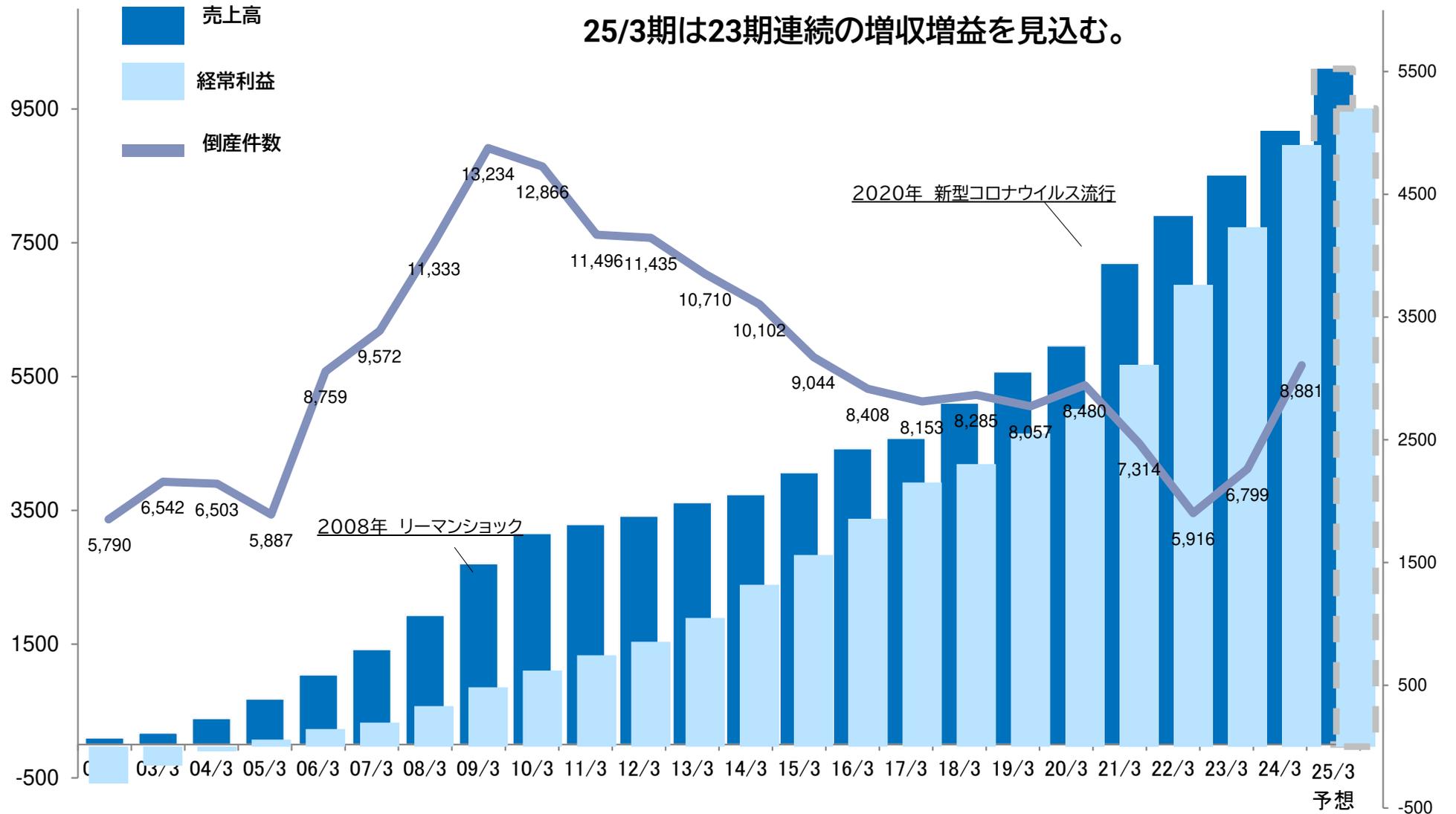
- 営業利益、経常利益、当期純利益はいずれもほぼ期初予想通りの結果となった。原価率の好転、営業活動効率化による経費削減が主な要因となる。

■ 24年3月期の連結業績予想比

	24年3月期 業績予想	24年3月期 達成率
売上高	9,500 百万円	96.5%
営業利益	4,800 百万円	101.0%
経常利益	4,900 百万円	100.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,200 百万円	101.9%

1-3 業績推移

25/3通期連結業績予想は売上高10,100百万円、営業利益5,100百万円、経常利益5,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,450百万円と、23期連続の増収増益を見込んでいる。



売上高(百万円)

経常利益(百万円)

1-4 連結貸借対照表

資産の部	23年3月期末	24年3月期末
流動資産	19,037	17,871
現預金	17,527	15,043
前払費用	1,189	1,455
有価証券	-	800
その他	321	573
固定資産	8,960	12,237
有形固定資産	1,777	1,881
無形固定資産	134	148
投資有価証券	6,412	9,610
その他	637	598
資産合計	27,997	30,109

(百万円)

負債の部	23年3月期末	24年3月期末
流動負債	5,883	5,866
保証履行引当金	436	344
前受金	4,301	4,481
未払法人税	738	820
その他	408	221
固定負債	115	115
長期未払金	115	115
負債合計	5,999	5,982

(百万円)

純資産の部	23年3月期末	24年3月期末
株主資本	20,347	22,179
資本金	3,781	3,872
資本剰余金	3,191	3,282
利益剰余金	13,375	15,024
自己株式	0	0
新株予約権	162	159
非支配株主持分	1,488	1,787
純資産合計	21,998	24,126
負債純資産合計	27,997	30,109

(百万円)

■主な変動事由

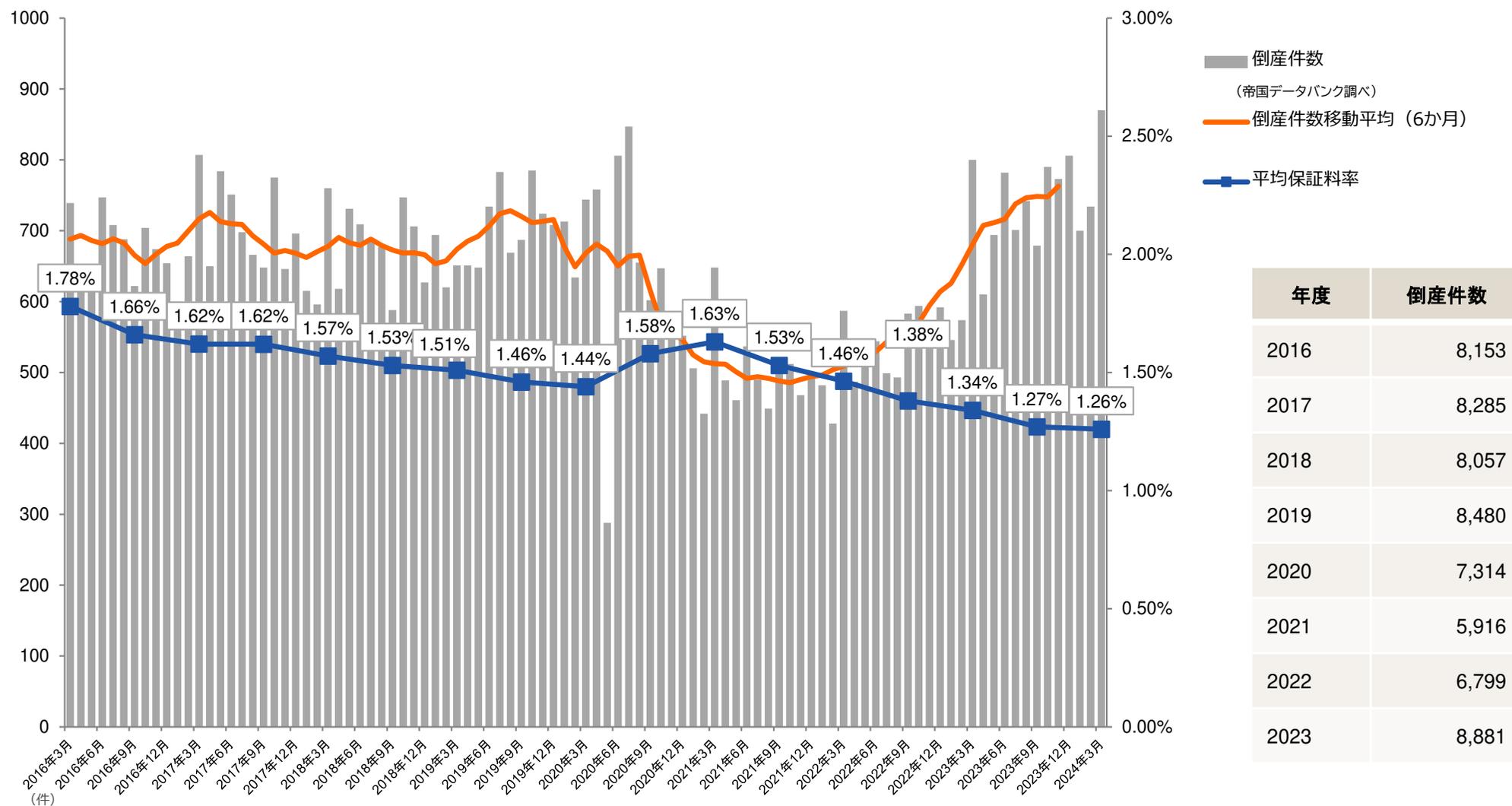
流動資産：現金及び預金が2,483百万円減少したことなどにより、前期末比6.1%減少

固定資産：投資有価証券が3,198百万円増加したことなどにより、前期末比36.6%増加

純資産：利益剰余金が1,648百万円増加したことなどにより、前期末比 9.7%増加

1-5 平均保証料率 推移

企業倒産数増加により足元の新規契約に関する保証料率は上昇傾向にあるものの、更改契約において信用度がグレーゾーンである高リスクの保証枠を減少させた影響により、平均保証料率は1.26%と今までの低下傾向から横這い傾向となった。



1-6 2025年3月期の連結業績見通し

	25年3月期 連結業績見通し	前年同期比増減率
売上高	10,100 百万円	+10.2%
営業利益	5,100 百万円	+5.2%
経常利益	5,200 百万円	+6.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,450 百万円	+5.7%

◆保証債務金額の積み上げにより売上高は2ケタ成長

倒産件数の増加を踏まえた足元の保証ニーズの高まりを背景として、新規契約の獲得を中心に保証債務金額は今後も堅調な積み上がりが予想される。昨年度下期以降継続しているリスクポートフォリオの見直しが終了し、保証債務の増加ペースが速まり、売上の伸び率が上昇する見込み。

◆売上原価率は横ばい

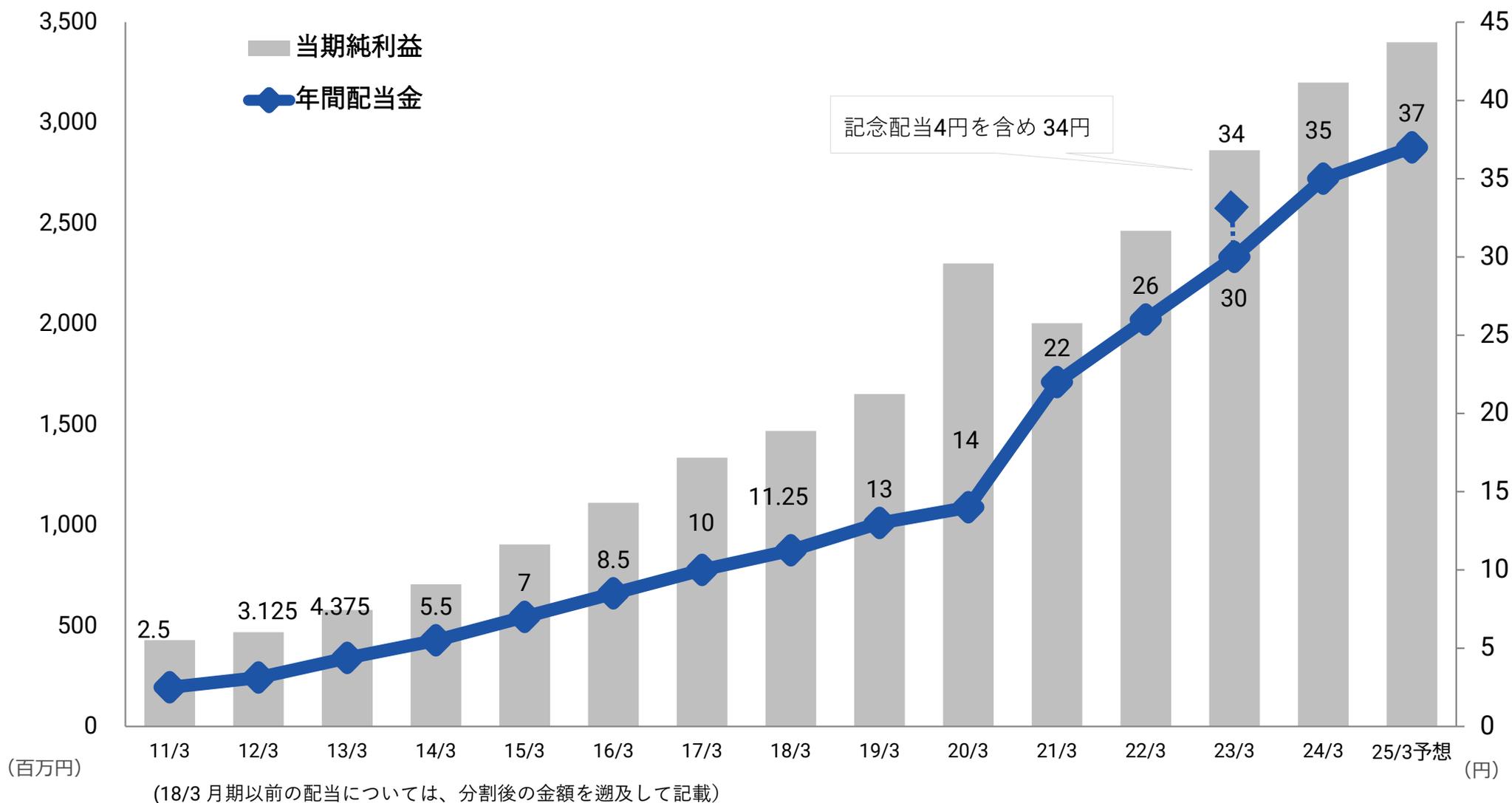
倒産件数は増加傾向となっているものの、昨年度下期以降継続しているリスクポートフォリオの見直しが現状奏功していることを踏まえ、原価率は横ばいを見込む。

◆人件費の大幅増加により増益率は低下

過去最多となる新卒社員47名の採用及び既存社員の賃上げ等を実施。人件費が+約3億円と大幅増加することで25/3期の増益率は低下する見込み。今後は大幅に増加した営業人員の戦力化により、売上増加率は高まり、増益率は改善する見込み。

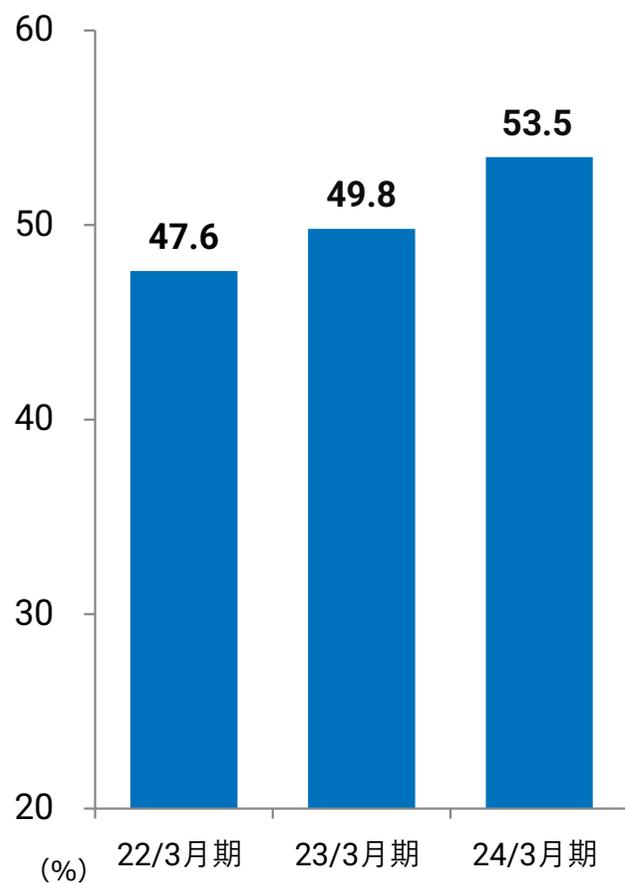
1-7 配当政策

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要な課題の一つと位置付け、業績推移・財務状況・今後の事業展開等を総合的に勘案しながら、配当性向50%以上を目標として配当を実施し、企業価値の向上に応じて配当総額を持続的に高めてまいります。当方針に基づき、現時点では2025年3月期の配当金を37円と見込んでいます。

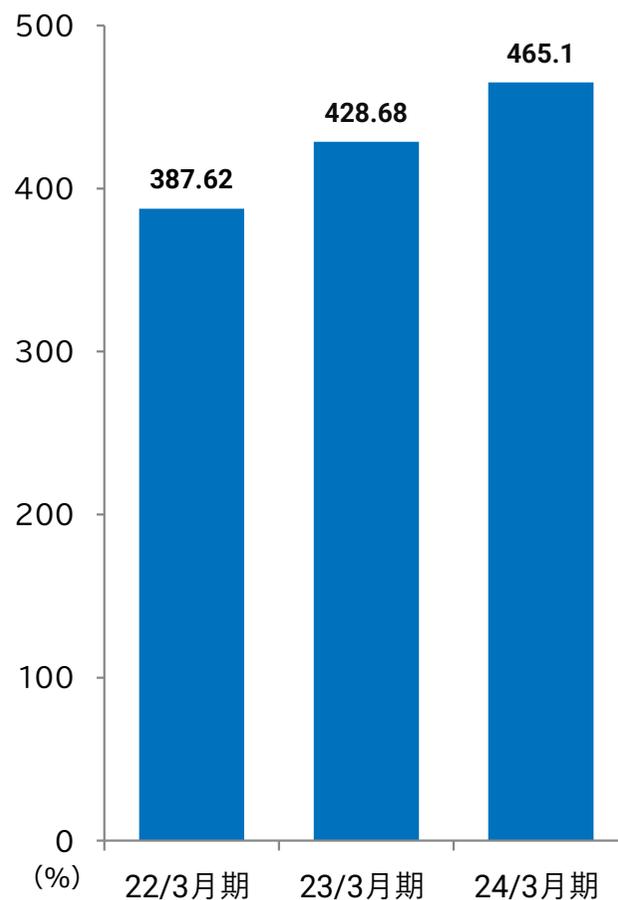


1-8 主要な経営指標

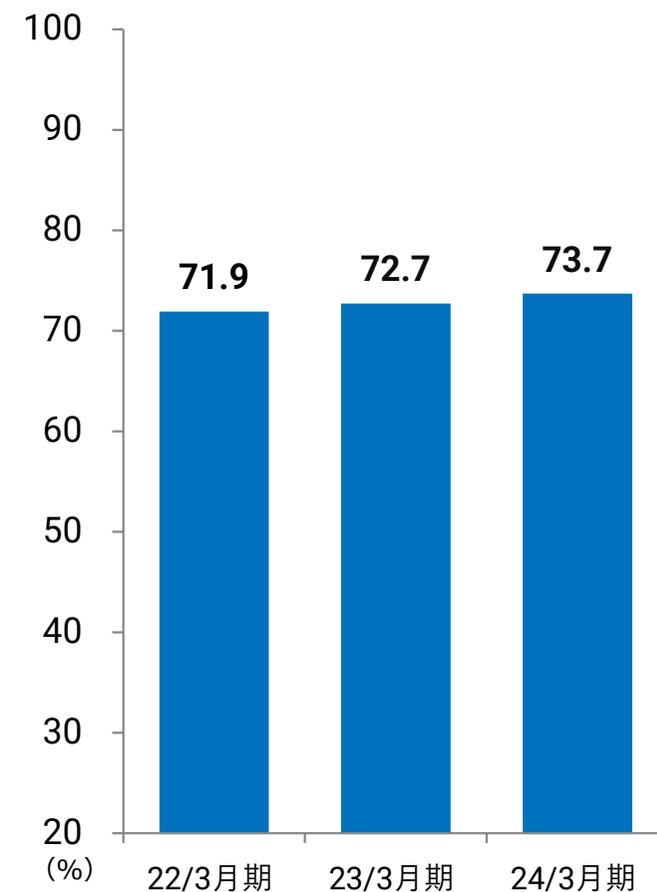
■売上高経常利益率



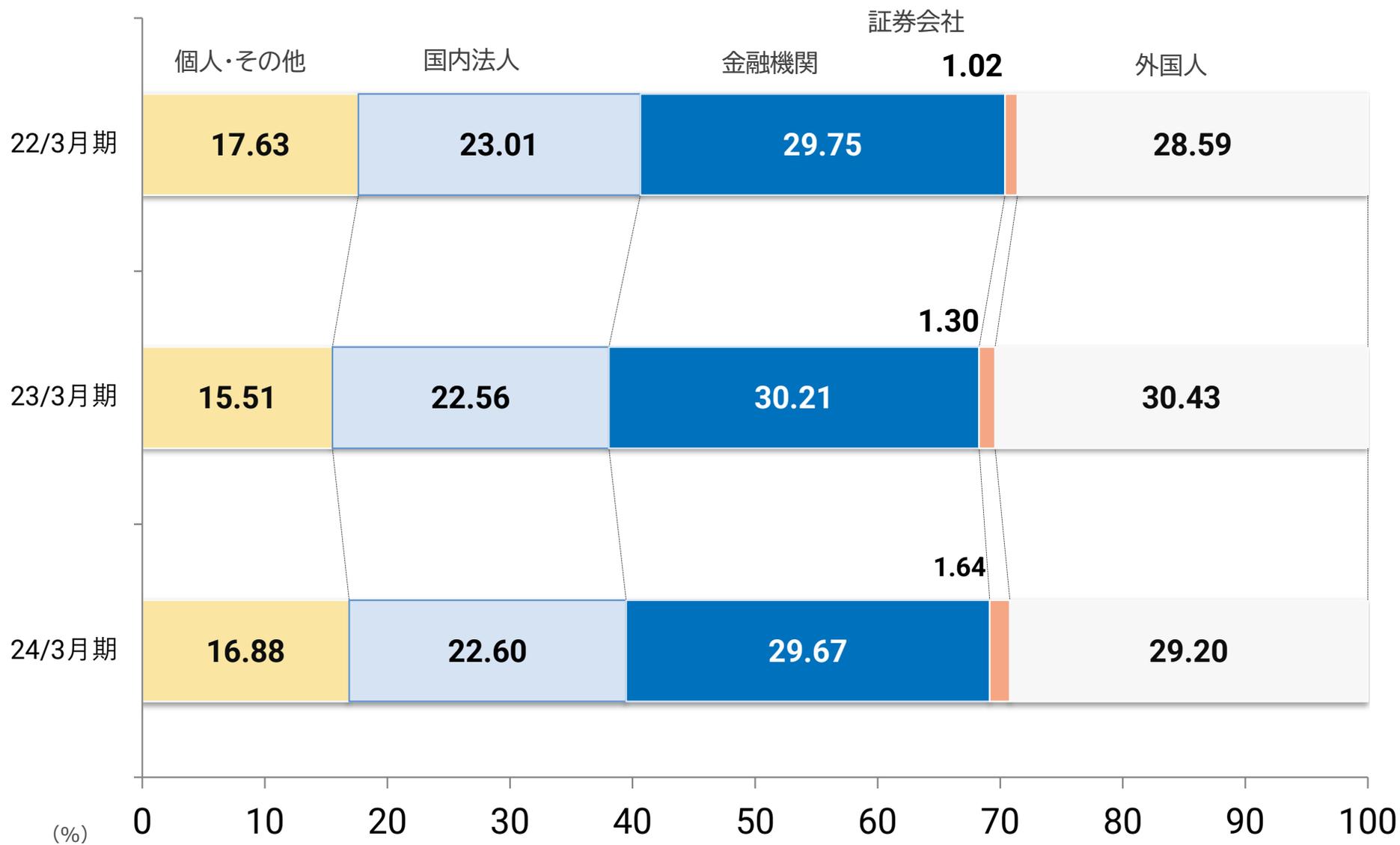
■1株あたり純資産



■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

キャピタルアロケーションポリシー

以下のキャピタルアロケーションポリシーに基づき、資本効率向上と株主還元強化に取り組みます。

目標

・ROE及びROIC 20 %以上 ・配当性向 50 %以上 ・DOEの継続的な向上

キャッシュの創出

利益成長

- 保証債務の順調な積み上げ
- 営業体制・拠点の強化
- 過去3年平均30億円以上の営業キャッシュフロー等

企業価値向上
&
投資家との対話
IRの充実

資本の有効活用

成長投資

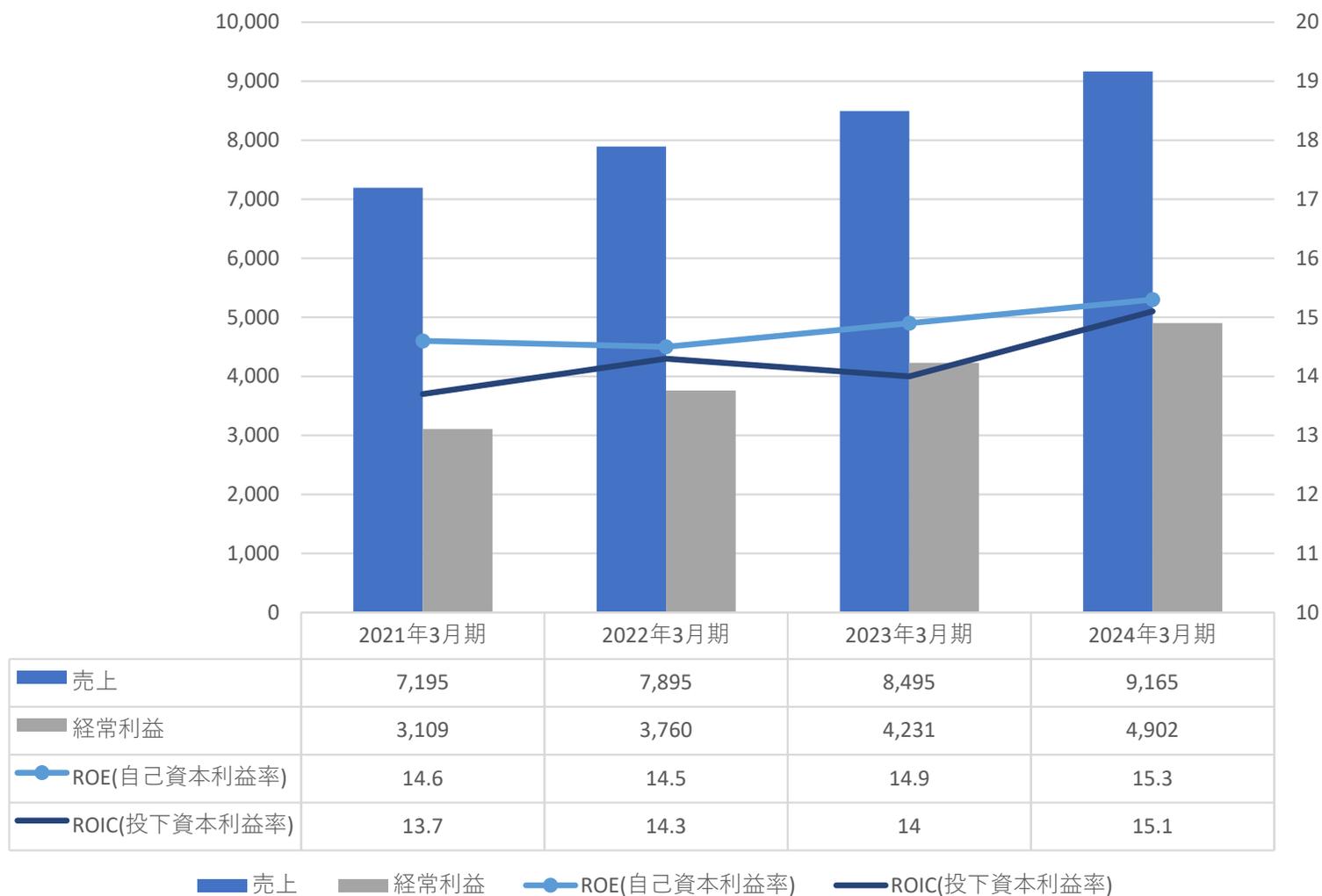
- 企業間取引の信用リスク受託の潜在市場に対する現在のリーチは約5%。残り95%のマーケット開拓への徹底投資。
- 人材投資（営業資源の増加）
- IT・DX投資（審査DB拡充）
- ブランド構築のための投資
- 保証対象債権拡大のための投資

成長投資について

- 企業間取引の信用リスク受託の市場規模は215兆円を超え様々なビジネスマーケットの中でも国内最大級の市場。
- 当社はこの分野において最大の保証残高を有しており、業界において最強のビジネスモデルを確立している。
- 今後は更なる市場シェア拡大のため、積極的に営業人材への投資を行い、企業間取引の信用リスク受託を一つの金融分野として広く認知されるよう事業を拡大する。
- 国内をはじめ海外も視野に入れるとともに、企業間取引の信用リスク受託のノウハウを活用できる周辺分野への参入も視野に入れ、事業規模を拡大。
- 保証対象債権の拡大を見据えて企業間取引の信用リスク受託の市場規模 215兆円に加え、貸し出しをはじめとした間接金融400兆円の分野なども企業間取引のリスク受託の対象としていく。

キャピタルアロケーションポリシー(財務指標)

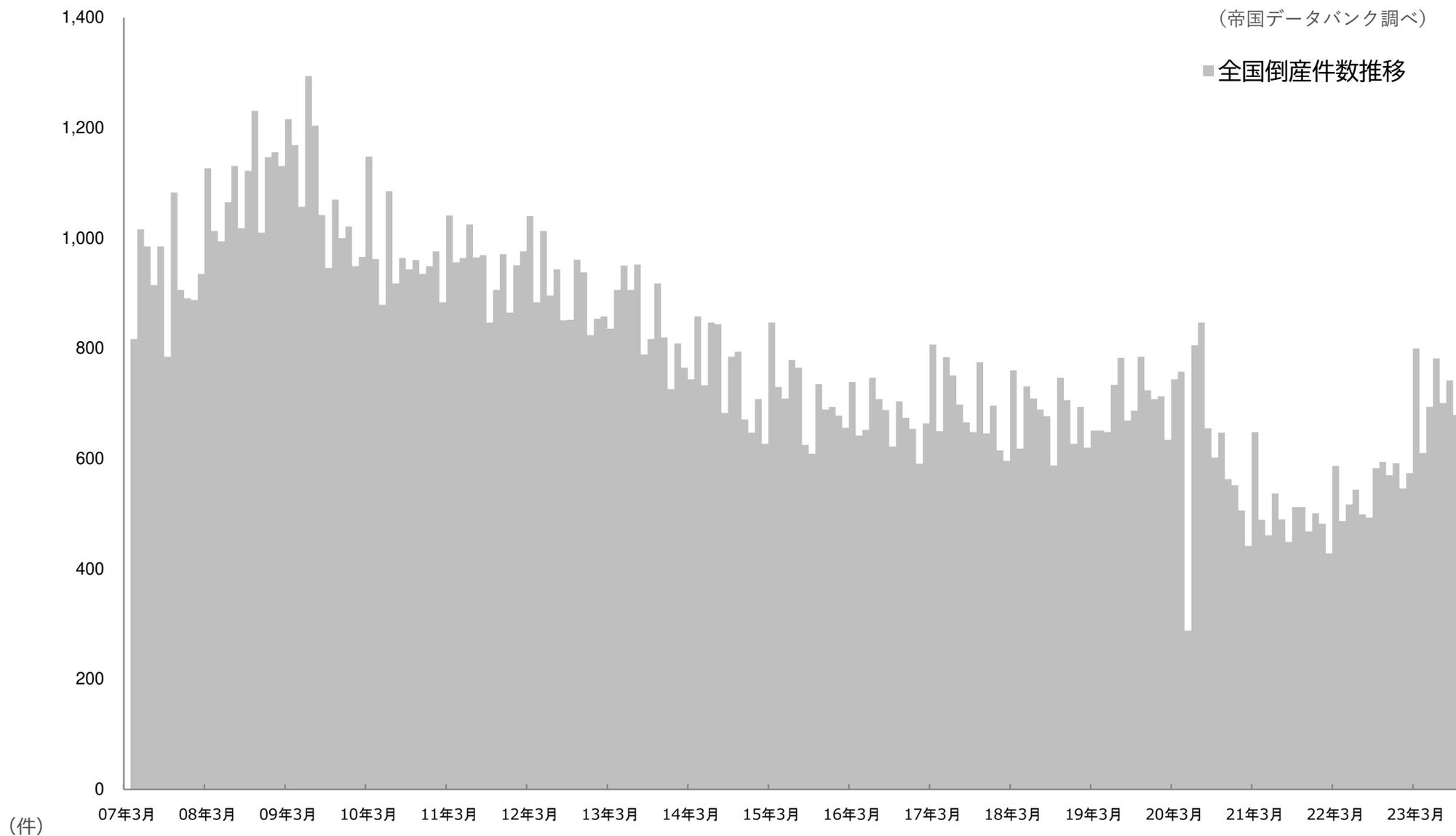
当社の自己資本利益率（ROE）は、東証プライム上場企業の平均値である9%、「その他金融業」の11%を大幅に上回る、ROE 15.3%、ROIC 15.1%となっており十分な水準に達しておりますが、更なる向上を目指してまいります。



- 
- 市場環境
 - 重点施策

市場環境:倒産件数推移

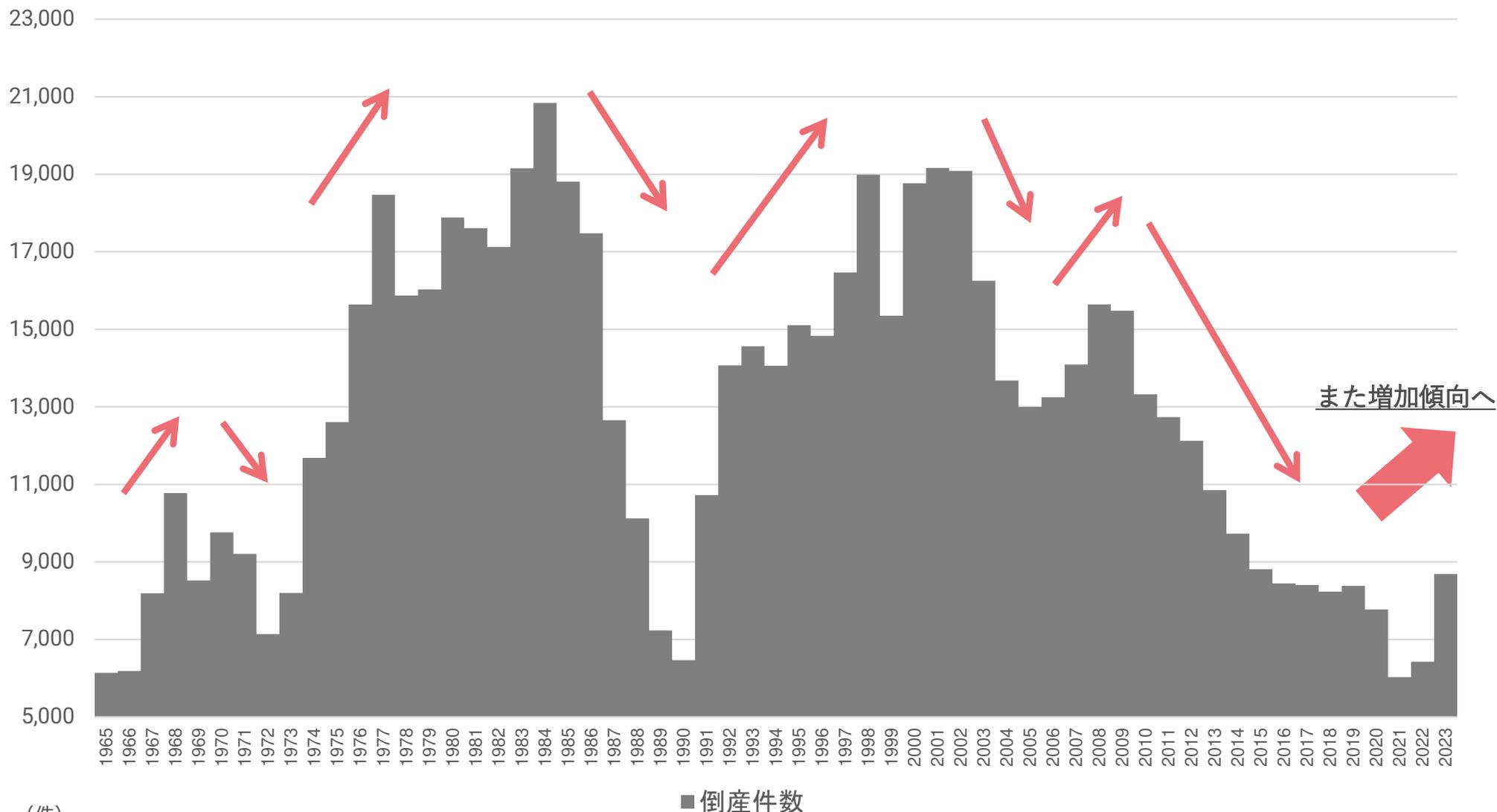
2023年度の倒産件数は8,881件（前年度6,799件、30.6%増）と、前年度から2,082件増えた。2年連続で前年度を上回り、2014年度（9,044件）に迫る9年ぶりの高水準となった。



市場環境:倒産件数増加

倒産件数は増加・減少のサイクルを繰り返しており、また増加傾向に転じたと考えられる。

1965年から2021年までの倒産件数の推移

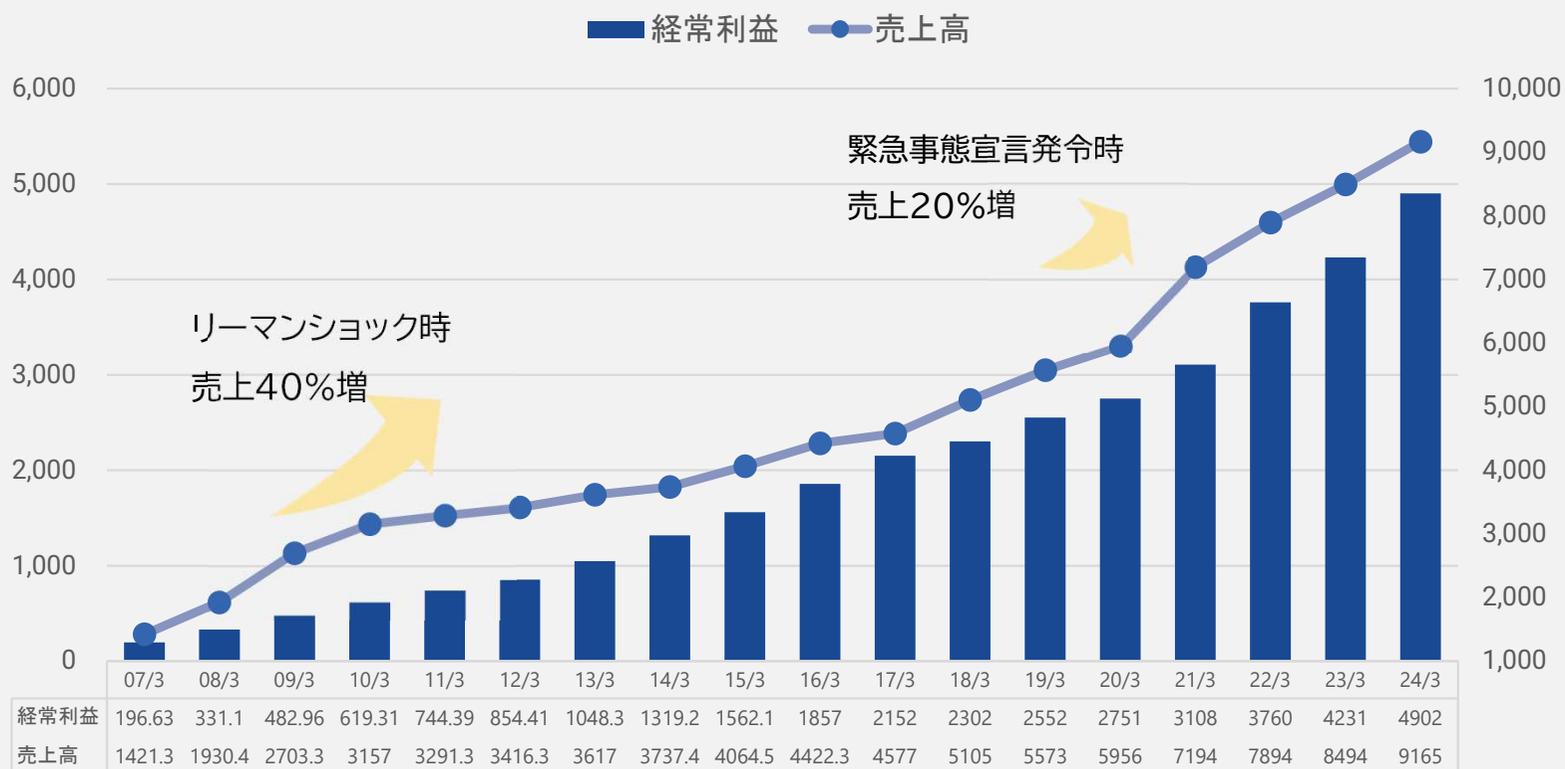


(件) (出所) 東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」より作成

市場環境:倒産件数増加

倒産件数増加を踏まえた債権保全ニーズの高まり

- 倒産件数が増加している局面においては、業界内の貸し倒れを見聞きしたり、実際に取引先の信用状態悪化に直面するなどにより、取引先に対する債権を保全しようとするニーズが高まる。



過去においても、リーマンショック時や新型コロナウイルスによる緊急事態宣言発令時などにニーズの高まりが見られた。

市場環境:金利上昇（企業間信用の拡大）

金利上昇に伴う企業間信用の推進による

債権保全ニーズの拡大、 当社主力サービスの市場である企業間信用の拡大

金利上昇により

買い手企業がとる行動



売り手に対し後払いを依頼したり、支払サイトを伸ばす交渉を行い、資金繰りを改善する。



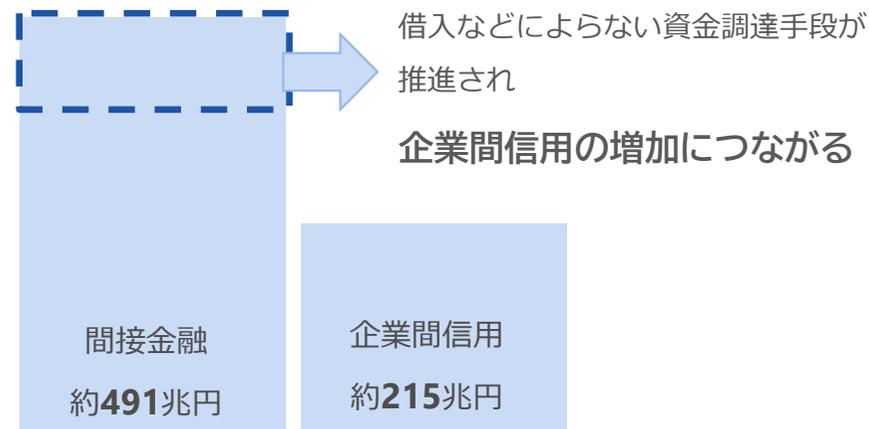
資金繰りのために借入する。

金利上昇により、買い手企業は融資を受けるよりも、取引先に対し企業間信用を依頼する。



POINT

後払いになる、または支払サイトの延長で債権額が膨らむことにより、保全ニーズは高まり、顧客からの引合いが増加しやすい環境となる。



金利上昇（企業間信用の拡大）

利息負担増により収益悪化となる企業数増加に伴う

債権保全ニーズの拡大

■ 中小企業ほど負担も大きい

借入金利が0.5%上がるだけで、新たに3.8%の企業が赤字転落すると試算されている。また、価格転嫁が進まず収益力に乏しい中小企業ほど利息負担が大きい傾向となる。

■ ゾンビ企業に対する影響は特に大きい

金利上昇は、ゼロゼロ融資を背景に増加したいわゆるゾンビ企業（2022年度は前年度比3割増の約25万社）にとっては大きな影響となる。

- 「ゾンビ企業」の有利子負債は平均で月の売上高の約10倍と、調査対象企業全体の平均の5.6倍を大きく上回っており、利息負担が増加した場合の影響は甚大となる。

利息負担の増加による 経常利益への影響



【対象】2023年3月-24年2月までに借入金利と支払利息が明示した全国約9万社

(帝国データバンク)

2024/3/19 TDB Business View: 「マイナス金利解除」と金利上昇に伴う企業の借入利息負担試算

POINT



金利上昇による利息負担増により収益悪化となる企業数増加に伴い、債権保全ニーズは高まる。

人手不足を背景とした与信管理アウトソーシングニーズの拡大

労働人口の減少に伴う

与信管理業務についてのアウトソーシングニーズ拡大

◆与信管理業務に関しても人手不足の影響が出ている

- 経験豊富な与信管理担当者が定年退職し、後継者がいない。
- 少額の債権回収が負担となり、社員の離職につながってしまっている。
- 中小企業では経営者クラスしか与信管理に対応できず、貴重な資源が奪われてしまう。



POINT

人手不足を背景に、企業がかかえる与信管理に関する課題は増加しアウトソーシングを目的とした契約数増加につながる。

正社員・非正社員の人手不足割合 月次推移



企業の人手不足割合は、

正社員で52.6%、非正社員で29.9%となっている。

(帝国データバンク)

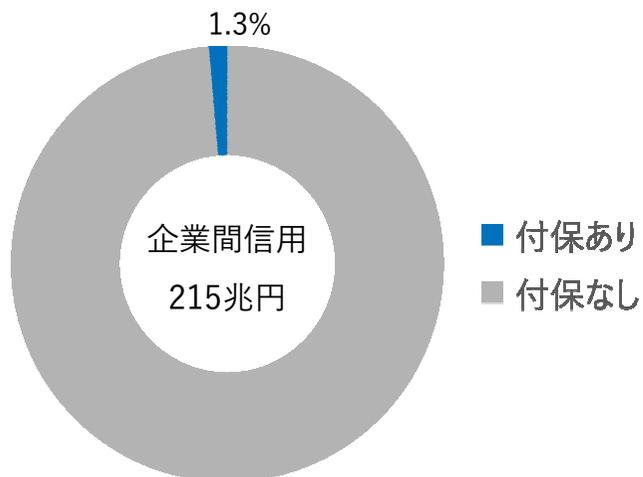
2024/2/26 TDB Business View：人手不足に対する企業の動向調査（2024年1月）

信用リスク保証サービスの市場規模

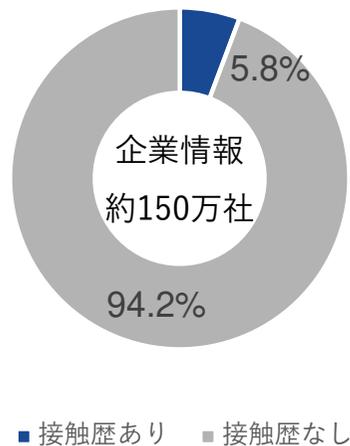
当社の主力サービスの対象となる売上債権（受取手形、売掛金等）の市場規模は、約215兆円となっている。こうした売上債権がすべて信用リスク保証のサービスを必要とするわけではないが、欧米では一般的に普及しているサービスであるので市場の開拓余地はまだ大きい。

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1.3%程度であり、市場は拡大の余地が豊富にある。

(2023/1/17 日経新聞掲載内容より試算)

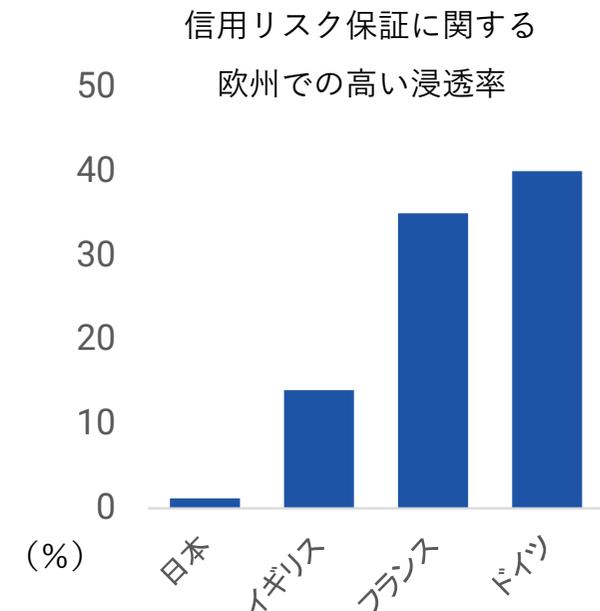


過去10年間に当社が接触できている企業は、調査会社の企業情報約150万社のうち約5.8%。



欧州での信用リスク保証の浸透率は高く、英国では12～14%、フランスでは30～35%、ドイツでは40%以上となっている。日本においても、今後拡大の余地が大きい市場となっている。

※2022年9月 (<https://www.insurancebusinessmag.com/uk>)



成長戦略

市場環境

倒産件数増加を踏まえた
債権保全ニーズの高まり

金利上昇による企業間信用の推進による
債権保全ニーズの拡大、
当社主力サービスの市場である企業間信用の拡大

利息負担増により収益悪化となる企業数増加に伴う
債権保全ニーズの高まり

労働人口の減少に伴う
与信管理業務についての
アウトソーシングニーズ拡大

成長戦略 重点施策

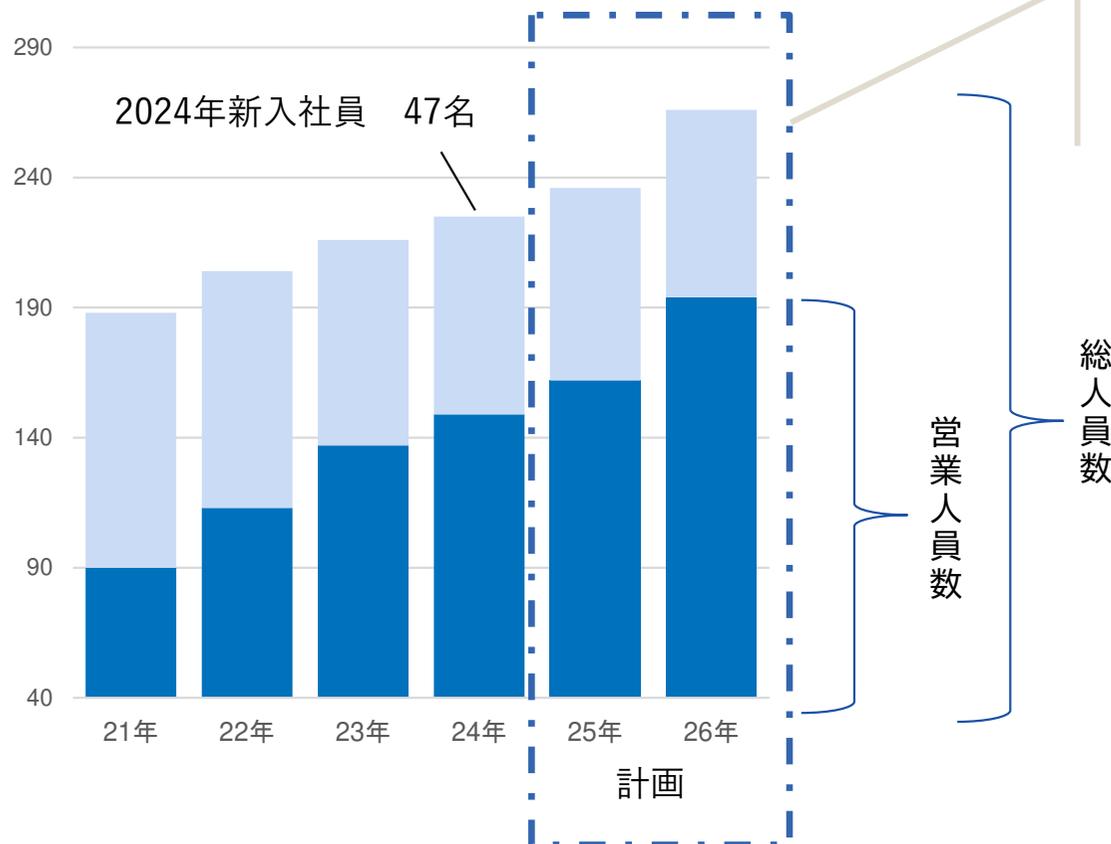
- 営業人員の増員をはじめとした営業体制の強化、および営業拠点強化による効率化の推進によって営業資源を増加させる。
- 増加させた営業資源をもとに積極的に新規契約獲得に取り組み、顧客の裾野拡大および契約数増加をはかる。
- 上記施策により契約数が増加した場合でも、コスト増加とはならない効率的なバックオフィス体制を整備する。



企業間取引の信用リスク受託の市場規模は215兆円を超え様々なビジネスマーケットの中でも国内最大級の市場であり当社はこの分野において最大の保証残高を有しており、業界において最強のビジネスモデルを確立している。今後は更なる市場シェア拡大のため、積極的に営業人材への投資を行い、企業間取引の信用リスク受託を一つの金融分野として広く認知されるよう事業を拡大する。

営業人員数は増加

今後は大幅に増加した営業人員の戦力化により、売上増加率は高まり、増益率は改善する見込み。



間接部門のスリム化

システム化を進め、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

採用活動も順調であり、今後も営業人員拡大の方針を継続する予定。



パターン化された販売方法の推進により、組織化・早期戦力を進める

パターン化された 販売方法の推進

営業人員の熟練を待たずとも、マニュアル化によりある程度の技術習得が可能のため早期に戦力化可能

営業行動が画一化されているため、方針の浸透が行いやすく、組織化に有利

- ・ 若年層社員の早期資源化を図ることを目的とする。
- ・ 営業と管理部門の中間組織のような役割を持つ部署を新設。経験の浅い担当のサポート、商品知識に関する研修、ロールプレイングによる指導を行い、営業現場における若手社員教育にかかる負担を軽減する。
- ・ 従来からの施策を継続し、販売方法の型の浸透を推進する。
- ・ 顧客商談の映像を分析し、販売方法の型に沿っているか確認し、指導する。

研修体制も重視

営業スキルに関する集中研修

先輩社員との同行



習熟度を測るテスト

- ・ プレゼンを実演し、各評価項目に沿って採点
- ・ 商品知識に関するテスト など

増加した営業資源をもって顧客層を広げるため、提携している金融機関から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。また、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。

提携金融機関を経由した顧客引合数は、

2021年 → 2024年で約 **1.6** 倍

提携金融機関数は大きな変化はないが、人員増により、顧客引合数を大きく拡大できている。人員不足により提携金融機関の顧客に対する十分なアプローチができていなかったと考えられ、今後人員増加により、さらなる深耕が可能。

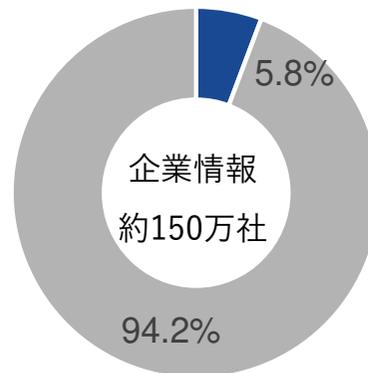


	2021年	2024年	増減率
営業人員数	90名	149名	+ 65%
提携金融機関数	87社	92社	+ 5.8%

人員不足によりアプローチできていない企業も多数

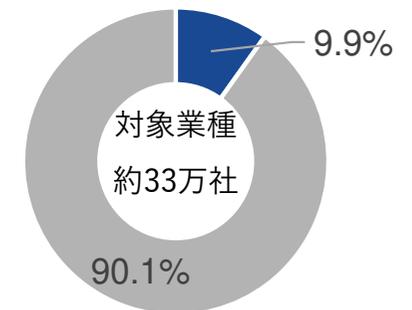
- 過去10年間に過去接触歴のある企業は、調査会社の企業情報約150万社のうちで5.8%。
- 業種別でも、売掛債権が発生しやすい卸売・小売業で9.9%と未接触企業は多く存在する。

過去10年間に
接触歴のある企業割合



■ 接触歴あり ■ 接触歴なし

卸売・小売業 飲食店に絞った場合の
過去10年の接触歴のある企業割合



■ 接触歴あり ■ 接触歴なし



参考資料

- ・経営指標
- ・大株主一覧
- ・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

経営指標

	単位	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上	(千円)	7,194,885	7,894,566	8,494,895	9,165,092
経常利益	(千円)	3,108,793	3,760,382	4,231,150	4,902,670
純資産	(千円)	17,186,079	19,716,958	21,998,648	24,126,887
株価	(円)	2,087	2,051	2,175	1,792
一株当たり純利益	(円)	45.12	52.92	60.68	68.60
一株当たり純資産	(円)	347.19	387.62	428.68	465.10
ROE(自己資本利益率)	(%)	14.6	14.5	14.9	15.3
ROIC(投下資本利益率)	(%)	13.7	14.3	14.0	15.1
PER(株価収益率)	(倍)	46.25	38.75	35.84	26.12
PBR(株価純資産倍率)	(倍)	5.6	4.9	4.7	3.5
経常利益率	(%)	43.2	47.6	49.8	53.4
自己資本比率	(%)	70.3	71.9	72.7	73.7
配当性向	(%)	48.8	49.1	56.0	51.0
配当総額	(千円)	1,005,961	1,216,315	1,613,848	1,669,088

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)	7,773,100	16.29%
伊藤忠商事株式会社	6,336,800	13.28%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,806,500	10.07%
江藤 公則	3,103,100	6.50%
株式会社帝国データバンク	2,870,400	6.01%
GOVERNMENT OF NORWAY	1,822,693	3.82%
株式会社NTTデータ	1,440,000	3.01%
THE BANK OF NEW YORK 133652	757,700	1.58%
JP MORGAN CHASE BANK 385632	679,119	1.42%
CACEIS BANK, NETHERLANDS BRANCH AIF CLIENTS ASSETS	650,900	1.36%

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

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少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。

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。

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。



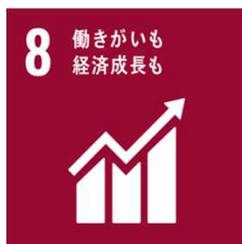
当社は、水産養殖にかかわる商取引を保証することにより、海洋資源の持続的な利用に貢献しています。例えば、飼料を販売する企業が、養殖事業者に飼料を販売するときに、養殖事業者の信用リスクを判断できず、飼料が販売できないケースがあります。その際に、当社が養殖事業者の信用リスクを受託することにより、養殖事業者が飼料を購入できるようになることで、水産養殖の拡大に貢献しています。



当社の2023年度のGHG排出量は、113t（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ニシャルコスト、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。

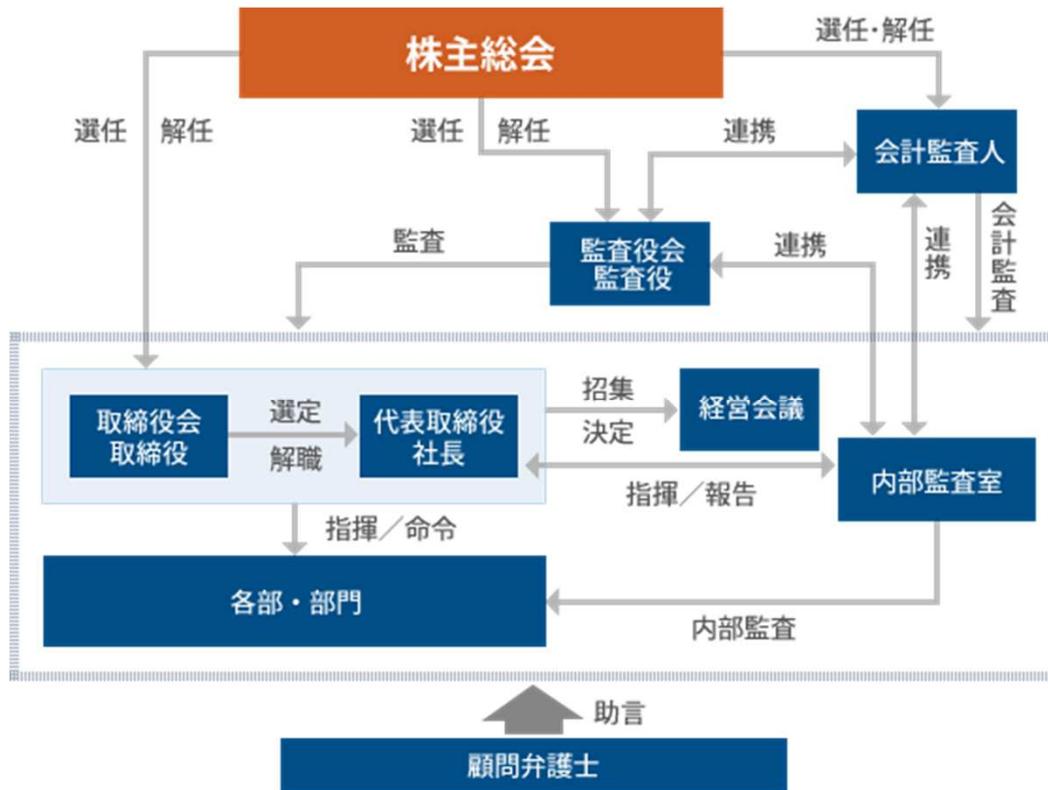
各地域の企業と都市圏や県外の企業との取引が増加しています。その背景には、従来、商社のような大企業が取引の間に入り、都市圏や県外の企業と売買していた商流から、近年のWEBの普及などにより、都市圏や県外の企業と直接接点を持つことができるようになったことで、直接売買を行うよう変化してきたことが考えられます。しかしながら、各地域の企業では、県外の取引先の信用リスクを調べることができず、未回収となった債権を回収するコストも大きな負担となっています。

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 (2024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)	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

(2024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)	191
社会問題の解決に関する保証 (S)	232
地方創生に関わる保証 (S)	2,815
ベンチャー企業等に関わる保証 (S)	652

※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

irinfo@eguarantee.co.jp