

# 2025年3月期中間期 決算説明資料

2024年11月7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。

2025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8.2%増加、7,917億円となった。

倒産数の増加を背景とした新規契約の積み上げにより、保証債務は前年同期比8.2%増加となった。

## 売上高は前年同期比8.4%増加

新規契約の増加と保証債務の堅調な増加を背景として売上は拡大し、前年同期比8.4%増加となった。

## 経常利益は前年同期比3.3%増加

- 倒産数増加を背景とした保証履行増加等の影響で原価率が悪化したが、新規契約の増加と保証債務の堅調な増加を背景として売上は拡大し、売上高は前年同期比8.4%増加、売上総利益は前年同期比2.0%増加となった。
- リスクポートフォリオ見直しの効果により、下期以降の原価率は改善見込み。
- 販管費が前年同期比3.1%増加した結果、営業利益は前年同期比1.3%増加となった一方で、受取利息の増加等により経常利益は前年同期比3.3%増加となった。

# 1-1 保証債務・保証残高推移

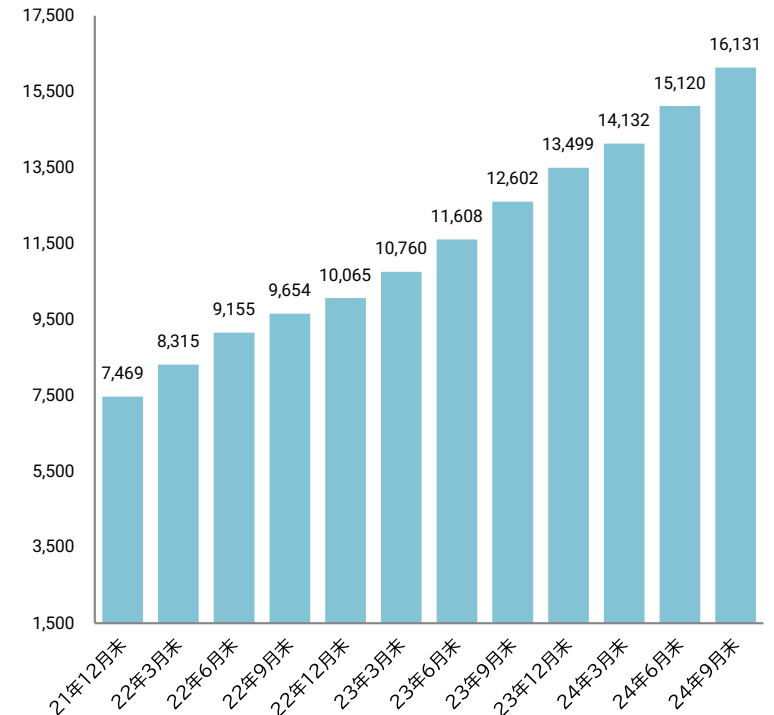
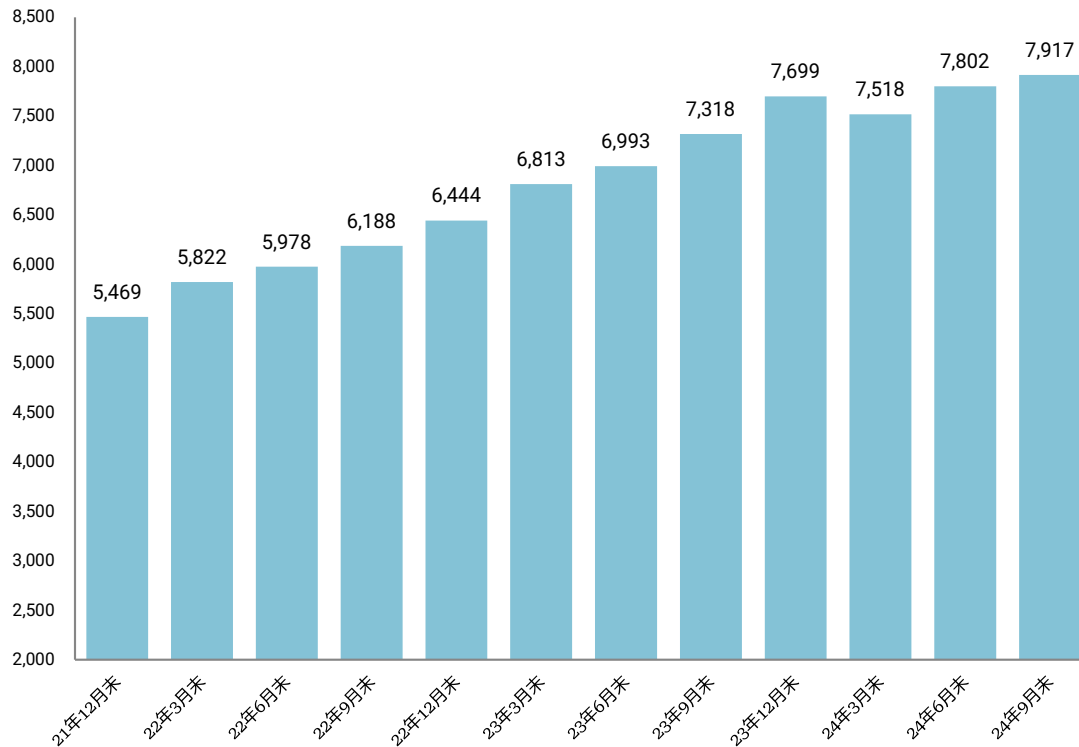
- 保証債務は前年同期比8.2%増加の7,917億円、保証残高は前年同期比28.0%増加の1兆6,131億円となった。
- 継続的な新規契約の積み上げにより、保証債務は堅調な増加となった。

保証債務 **7,917** 億円

前年同期比 **8.2%** 増加

保証残高 **1兆6,131** 億円

前年同期比 **28.0%** 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。

## 1-2 2025年3月期第2四半期 業績サマリー

売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規契約の増加と保証債務の堅調な増加を背景として売上は拡大し、前年同期比8.4%の増加となった。</li> </ul>
営業利益・経常利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>倒産数増加を背景とした保証履行増加等の影響で原価率が悪化したが、新規契約の増加と保証債務の堅調な増加を背景として売上は拡大し、売上高は前年同期比8.4%増加、売上総利益は前年同期比2.0%増加となった。なお、リスクポートフォリオ見直しの効果により、下期以降の原価率は改善見込み。</li> <li>また、販管費が前年同期比3.1%増加した結果、営業利益は前年同期比1.3%増加となった一方で、受取利息の増加等により経常利益は前年同期比3.3%増加となった。</li> </ul>

(百万円)	24年 3月期 第2四半期	25年 3月期 第2四半期	前年同期比 増減率
売上高	4,501	4,878	+8.4%
売上総利益	3,688	3,761	+2.0%
営業利益	2,348	2,380	+1.3%
経常利益	2,360	2,438	+3.3%
親会社株主に 帰属する 中間純利益	1,555	1,636	+5.2%

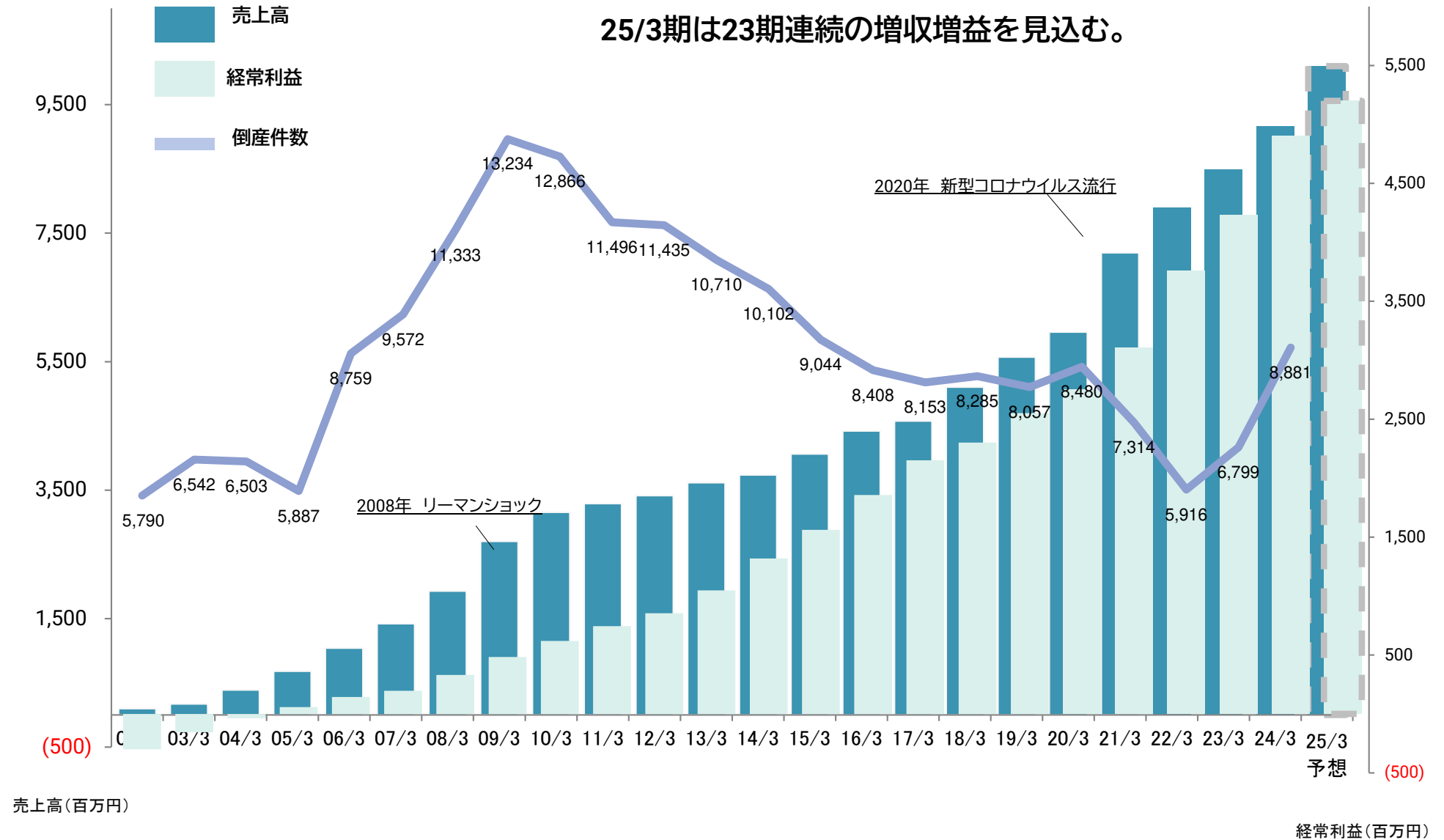
### 25年3月期連結業績予想比(百万円)

	2025年3月期 第2四半期 業績予想	2025年3月期 第2四半期 達成率
売上高	4,800 (+6.6%)	101.6%
営業利益	2,380 (+1.3%)	100.0%
経常利益	2,400 (+1.7%)	101.6%
親会社株主に帰属 する中間純利益	1,600 (+2.9%)	102.3%

※ %表示は、前年同期比増減率

# 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おり、業績予想の変更は現状ございません。



## 1-4 連結貸借対照表

資産の部	24年3月期末	24年9月末
<b>流動資産</b>	<b>17,871</b>	<b>15,774</b>
現預金	15,043	12,926
前払費用	1,455	2,255
有価証券	800	-
その他	573	593
<b>固定資産</b>	<b>12,237</b>	<b>14,269</b>
有形固定資産	1,881	1,932
無形固定資産	148	154
投資有価証券	9,610	11,584
その他	598	599
<b>資産合計</b>	<b>30,109</b>	<b>30,044</b>

(百万円)

流動資産: 有価証券が800百万円減少したことなどにより、前期末比11.7%減少。

固定資産: 投資有価証券が1,973百万円増加したことなどにより、前期末比16.6%増加。

流動負債: 前受金が248百万円減少したことなどにより、前期末比4.3%減少。

負債の部	24年3月期末	24年9月末
<b>流動負債</b>	<b>5,866</b>	<b>5,614</b>
保証履行引当金	344	371
前受金	4,481	4,232
未払法人税	820	798
その他	221	213
<b>固定負債</b>	<b>115</b>	<b>115</b>
長期未払金	115	115
<b>負債合計</b>	<b>5,982</b>	<b>5,729</b>

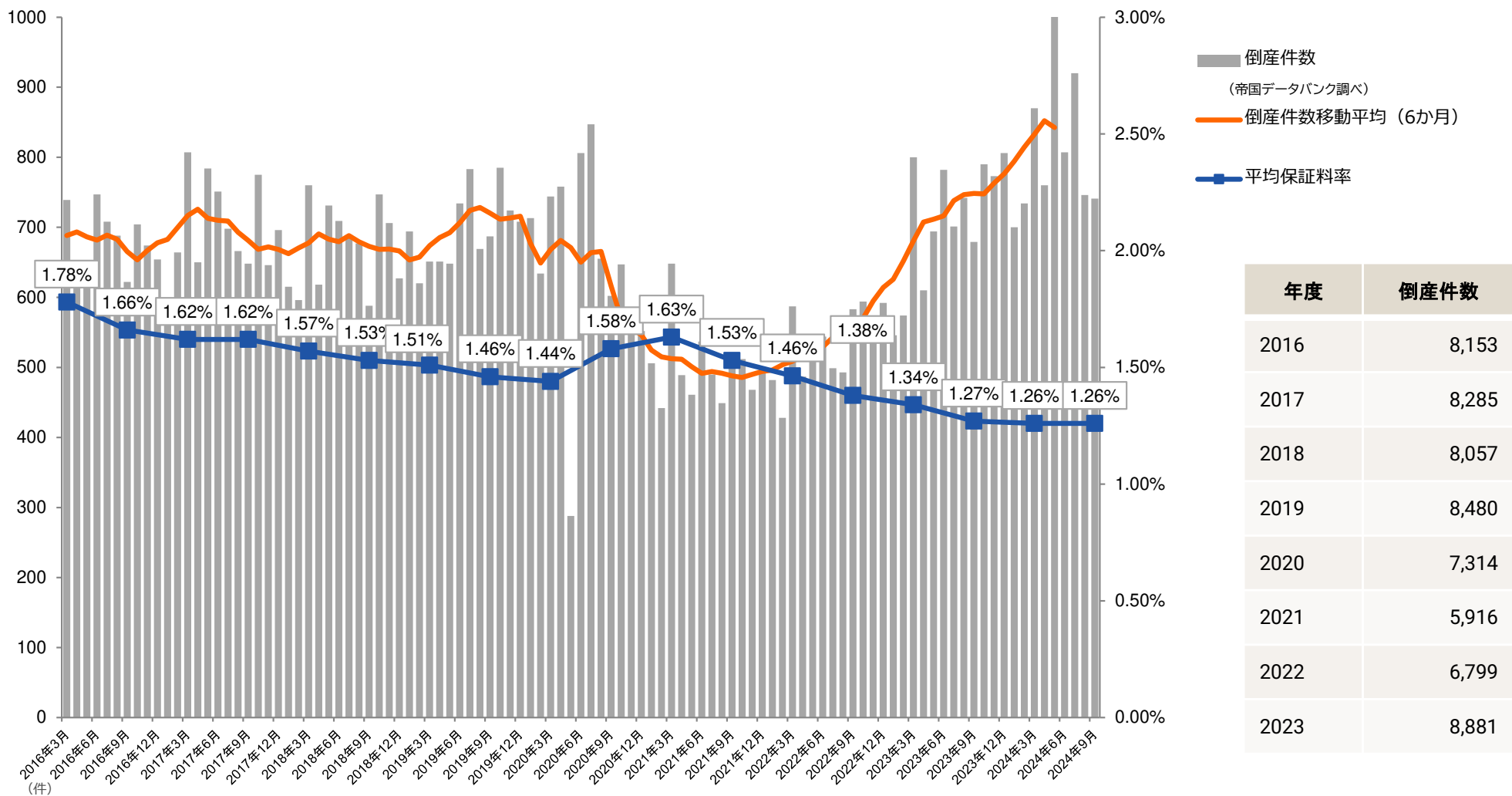
(百万円)

純資産の部	24年3月期末	24年9月末
<b>株主資本</b>	<b>22,179</b>	<b>22,236</b>
資本金	3,872	3,917
資本剰余金	3,282	3,327
利益剰余金	15,024	14,992
自己株式	0	0
<b>新株予約権</b>	<b>159</b>	<b>159</b>
<b>非支配株主持分</b>	<b>1,787</b>	<b>1,917</b>
<b>純資産合計</b>	<b>24,126</b>	<b>24,314</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>30,109</b>	<b>30,044</b>

(百万円)

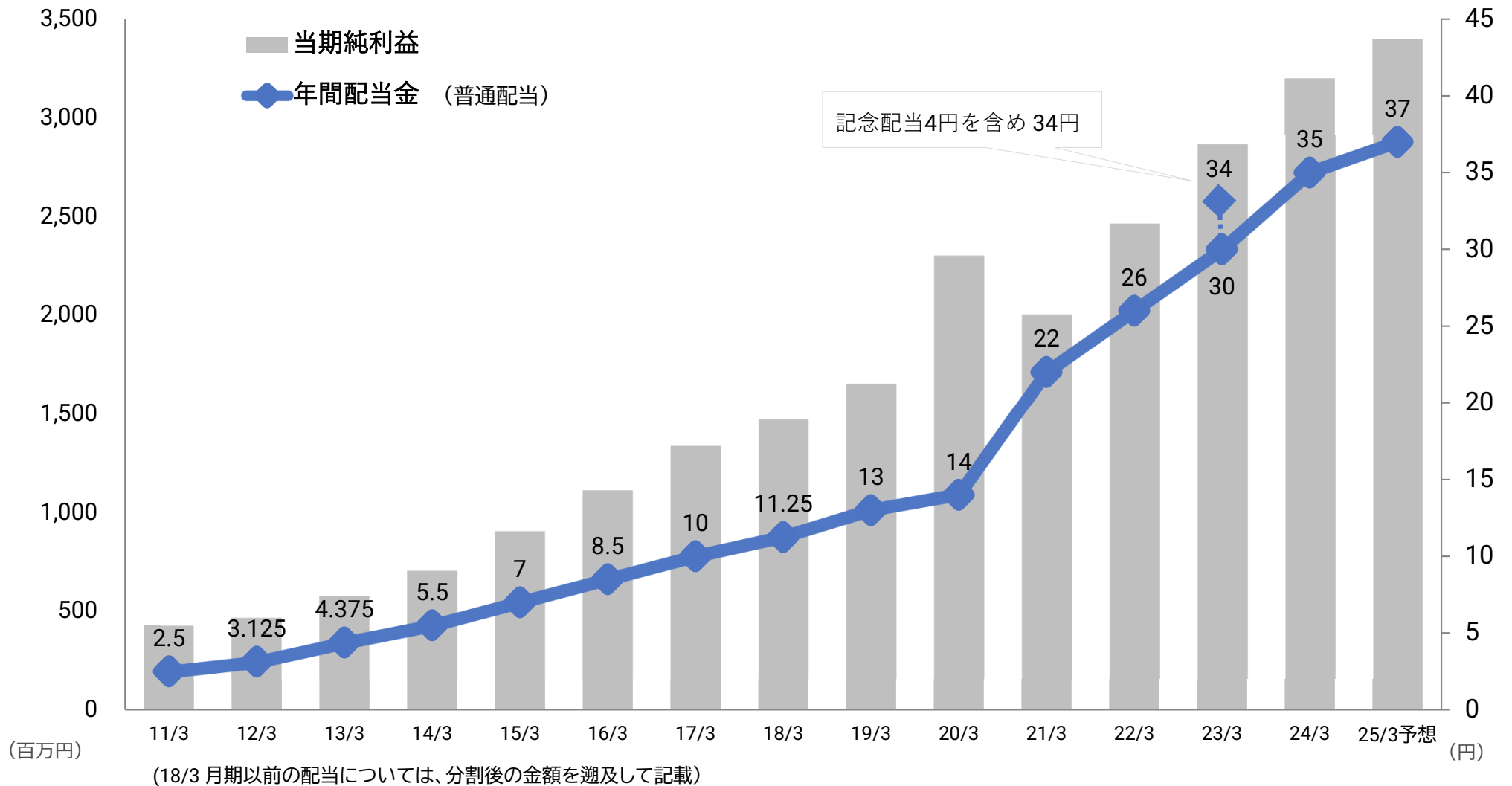
# 1-5 平均保証料率 推移

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。



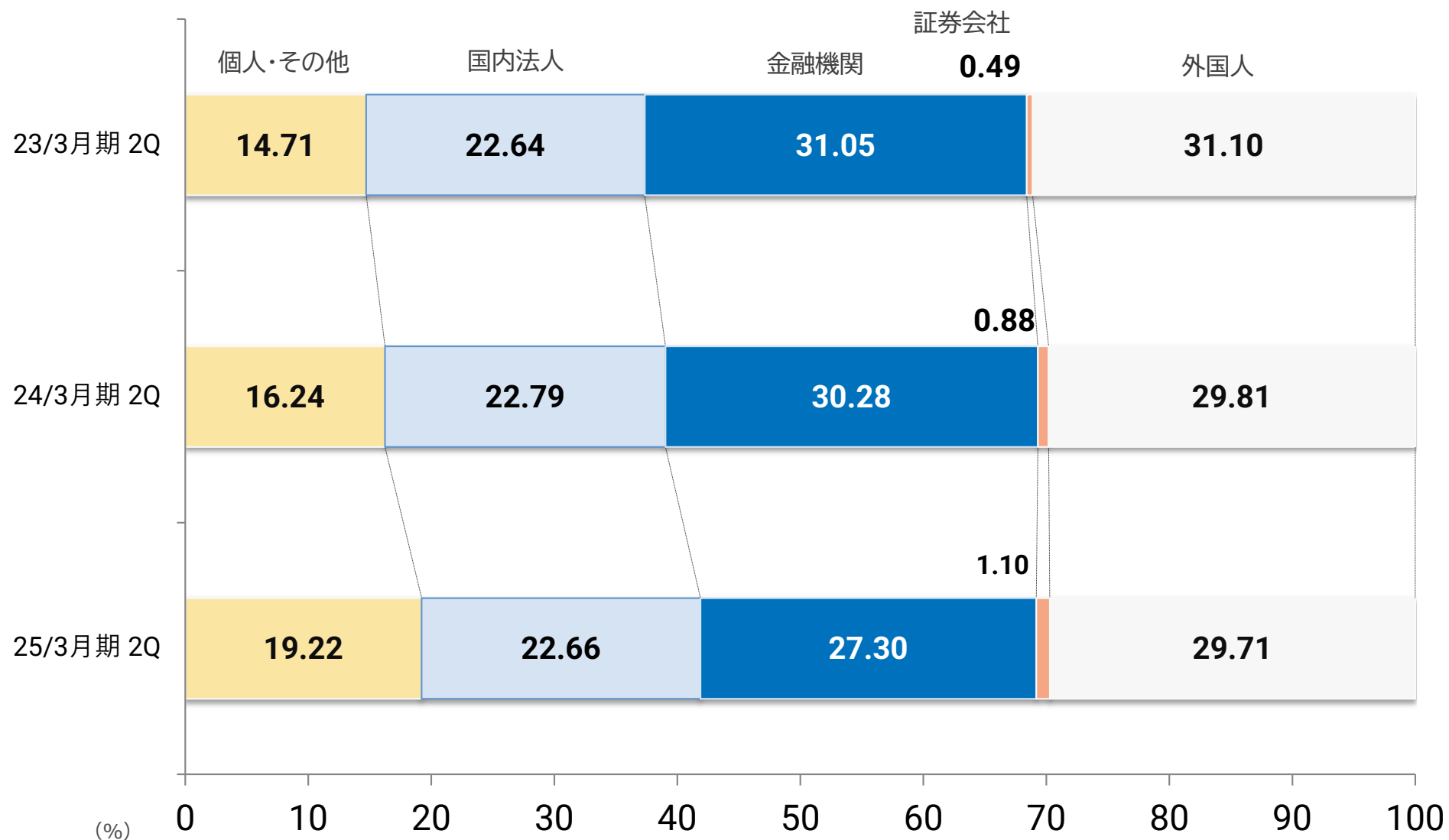
## 1-6 配当政策

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た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。





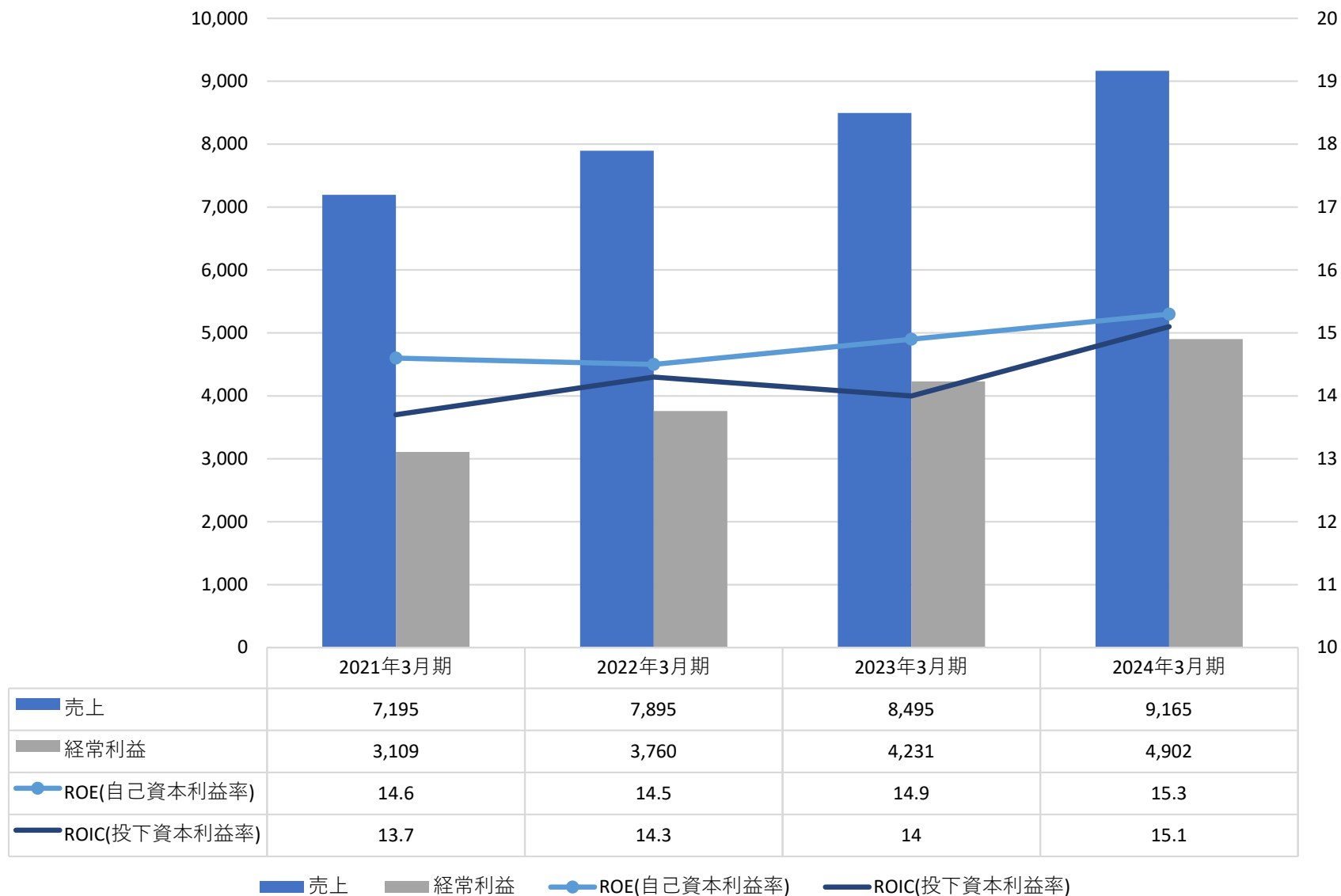
# 1-7 株主別分布状況



※ 百分率：小数点第3位以下を四捨五入し切り上げ

## 1-8 財務指標

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、ROE15.3%、ROIC15.1%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。

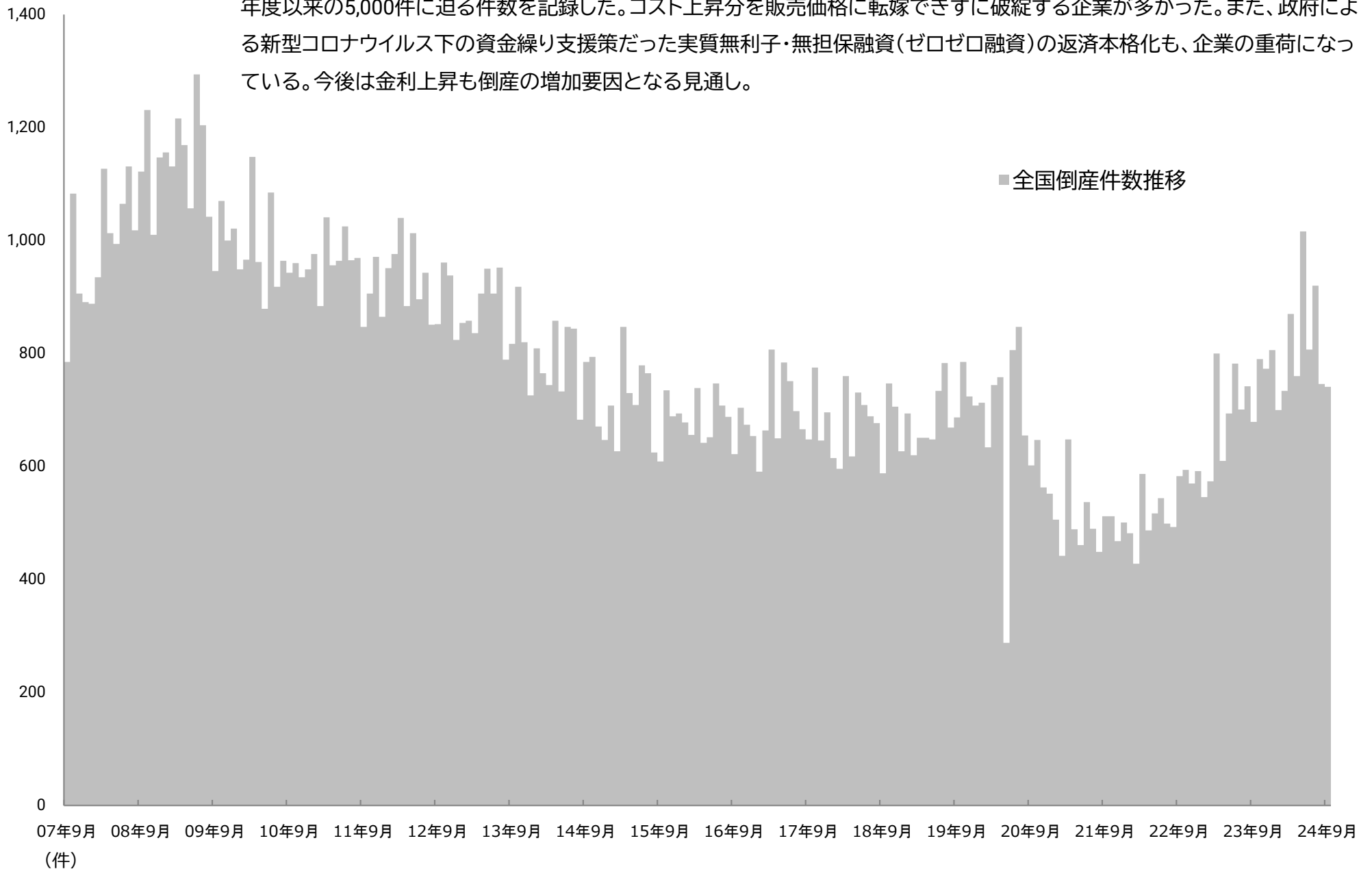




## 重点施策

# 全国倒産件数推移

24年4月~9月における企業倒産件数は前年同期比18.6%増加の4,990件(帝国データバンク調べ)となり、上半期としては2013年度以来の5,000件に迫る件数を記録した。コスト上昇分を販売価格に転嫁できずに破綻する企業が多かった。また、政府による新型コロナウイルス下の資金繰り支援策だった実質無利子・無担保融資(ゼロゼロ融資)の返済本格化も、企業の重荷になっている。今後は金利上昇も倒産の増加要因となる見通し。



# 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。



# 営業人員増加による市場シェア拡大

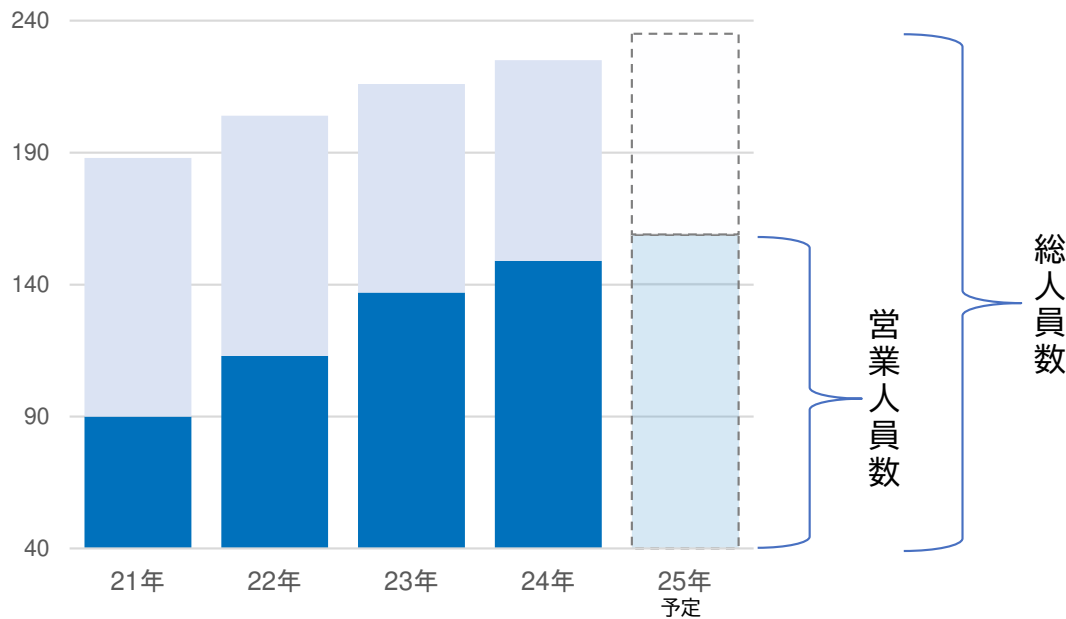
企業間取引の信用リスク受託の市場規模は215兆円を超え様々なビジネスマーケットの中でも国内最大級の市場であり当社はこの分野において最大の保証残高を有しており、業界において最強のビジネスモデルを確立している。今後は更なる市場シェア拡大のため、積極的に営業人材への投資を行い、企業間取引の信用リスク受託を一つの金融分野として広く認知されるよう事業を拡大する。

## 営業人員数の増加

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。

## 間接部門の効率化

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。

## 施策進捗

### 営業人員は増加

一人当たり営業利益額が2019年3月期の16.1百万円から2024年3月期の25.5百万円と約59%向上しているなか、新規採用者数の約6割を営業組織に配属。

### 間接部門の効率化と商品性向上を目指し、審査のシステム化を推進

間接部門の効率化と商品性向上を目指し、リアルタイムに倒産確率及び保証料率が算定できるよう審査のシステム化を推進する。これにより、月間3万社程度を審査する現状の体制から、今後、現状の2倍程度となる大量の審査を即時に実施できる体制を目指し、さらなるサービス向上につなげていく。

## 標準化された販売方法の推進により、組織化・早期戦力化を進める

標準化された  
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

営業行動が標準化されているため、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。

施策進捗

### 営業配属人財の早期資源化を推進

各施策の実施により、配属後半年以内に全員が単独での契約獲得ができているなど着実に効果が出始めている。下期以降も、標準化された販売方法の定着を進めるべく研修体制を強化する。

### 研修体制も重視

- 実践にそった営業スキルに関する集中研修
- 先輩社員との同行
- 習熟度測定テストの実施

## 重点施策 03 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、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。

顧客引合数 **1.6倍**



	2021年	2024年	増減率
営業人員数	90名	149名	+ 65.0%
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業で12.6%と未接触企業は多く存在する。

施策進捗

提携金融機関の裾野拡大、深耕を着実に進行

提携金融機関数は25年3月期上半期において3行増加。提携地方銀行は48行、提携信用金庫は15行となり、裾野の拡大が進捗している。

既存提携先からの顧客引合数も営業人員数の増加を背景に増加傾向を継続している。下期も提携先に対するさらなるアプローチを継続する。





## 参考資料 1

- ・中期経営計画「Accelerate 2028」（再掲）

# Accelerate 2028

データベース整備を求める安定成長から  
リスク引受能力向上と資源投入により加速度的成長へシフト

2028年3月期 目標（連結）

売上高

200 億円

ROE

20 %以上

配当性向

50 %以上

経常利益

100 億円

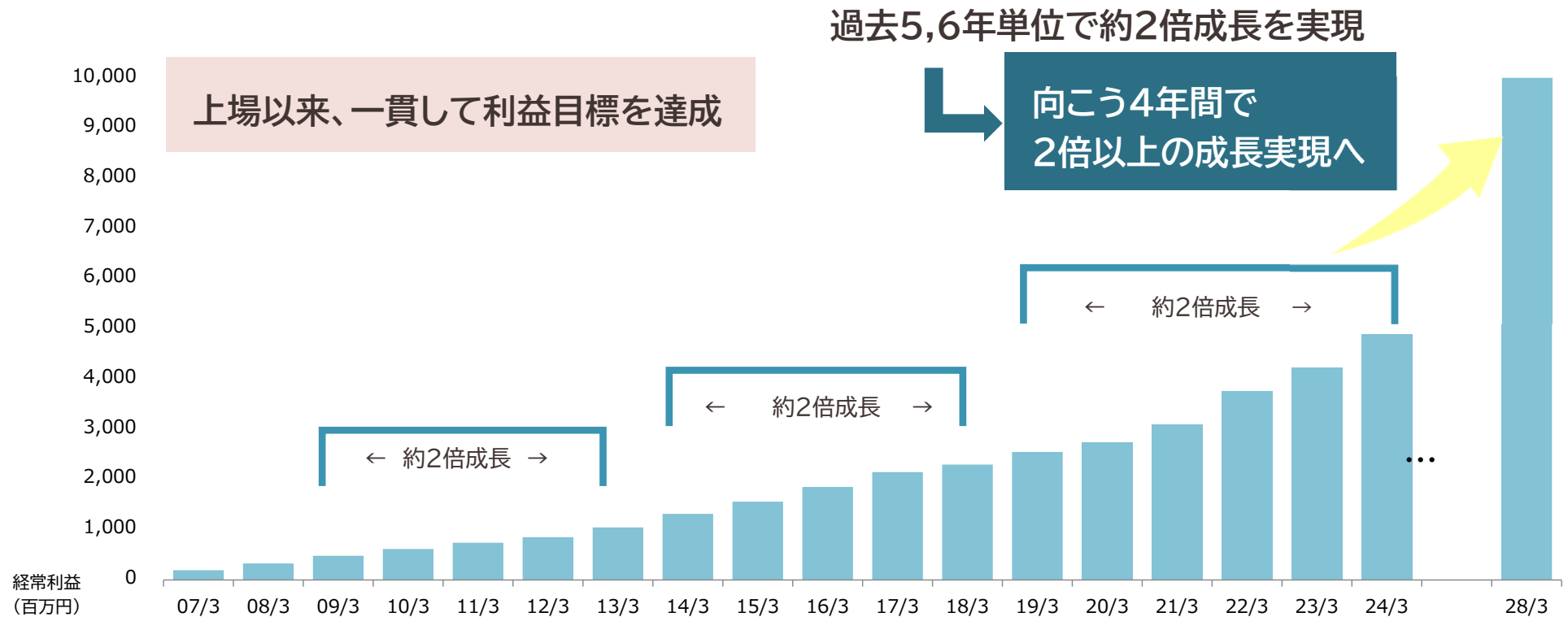
ROIC

20 %以上

DOE

継続的な向上

## 目標値および実績値の推移

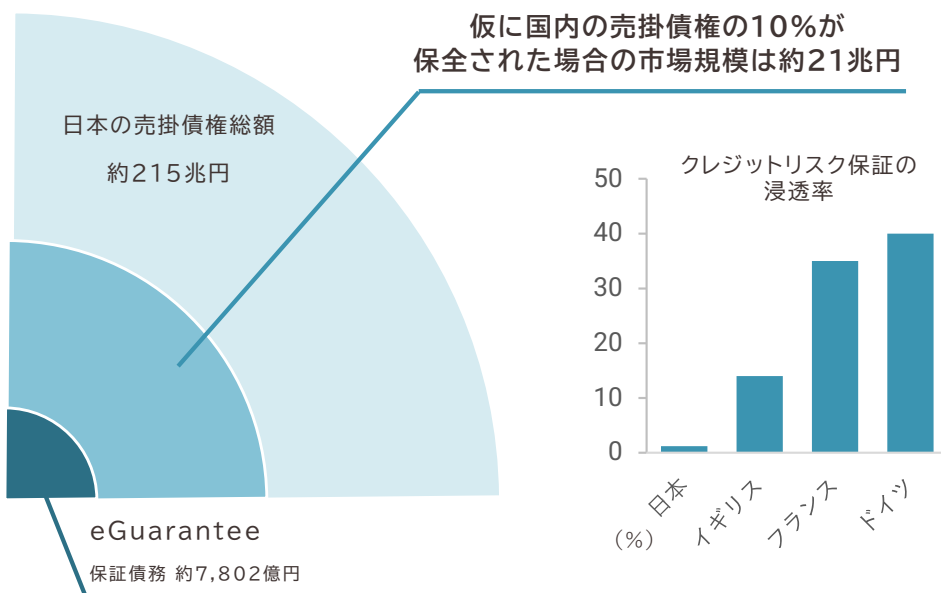


経常利益 目標値	172	300	440	610	710	840	1,000	1,300	1,550	1,850	2,150	2,300	2,550	2,750	3,000	3,750	4,200	4,900	10,000
経常利益 実績値	196	331	482	619	744	854	1,048	1,319	1,562	1,857	2,152	2,302	2,552	2,751	3,108	3,760	4,231	4,902	-
目標達成率	114.0%	110.3%	109.5%	101.5%	104.8%	101.7%	104.8%	101.5%	100.8%	100.4%	100.1%	100.1%	100.1%	100.0%	103.6%	100.3%	100.7%	100.0%	-

# 日本・アジアのマーケットはブルーオーシャン

## 国内市場の成長可能性

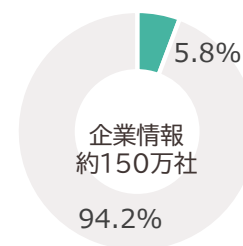
日本の売掛債権で何らかの保証・保険の対象となっている金額は、概算で国内の売掛債権総額の約1.3%程度です。一方で欧州でのクレジットリスク保証の浸透率は高く、英国では12～14%、フランスでは30～35%、ドイツでは40%以上となっています。仮に国内の売掛債権(約215兆円)の10%が保全された場合の市場規模は約21兆円となり、拡大余地の大きいブルーオーシャンのマーケットになっています。



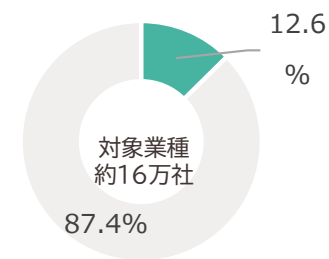
## 現状人員不足でアプローチできていない

- 過去10年間に当社と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業で12.6%と未接触企業は多く存在します。

過去10年間に当社と接触歴のある企業割合



卸売業に絞った場合の過去10年の接触歴のある企業割合



※欧米での浸透率: <https://www.insurancebusinessmag.com/uk> 2022年9月を参照。

※日本の売掛金総額: 資金循環統計(2022年度・日本銀行)の企業間・貿易信用/民間非金融法人企業の金融負債残高を参照。

※何らかの保証・保険の対象となっている売掛金の金額: 2023/1/17(株)日本経済新聞社の掲載内容より試算。

※企業情報及び業種: (株)帝国データバンクCOSMOSを参照。

※接触歴の有無: 当社内データベースを参照。

## 裾野の大きい企業のクレジットリスク市場

海外市場

国内だけではなく  
海外でもクレジットリスクの引受を展開

海外での保証事業の展開及び各国間のリスク引き受けのやり取り仲介など。総合商社が設立母体となっている強みを発揮し、事業を展開。

利用方法の拡大

資金化等の周辺事業への展開

既存金融機関や請求書発行代行会社など、多様な企業との協力による資金化ニーズ対応等の価値創造を行う。

アウトソーシングニーズへの対応

リアルタイムの取引や融資可否判断、入金管理督促業務の外注、システム連動による取引金額管理等を行う。

間接金融

約491兆円

クレジットリスクの引受拡大

間接金融などへ  
対象分野を拡大

クレジットリスクの直接的な  
引き受けによる収益拡大

直接金融

約251兆円

現状の収益分野

企業間  
信用

約215兆円

現在

将来

※企業間信用、直接金融、間接金融の金額：資金循環統計（2022年度・日本銀行）より

中期経営計画  
2025年3月期～2028年3月期

# Accelerate 2028

データベース整備を求める安定成長から  
リスク引受能力向上と資源投入により加速度的成長へシフト

ビジョンを軸にした経営

ビッグデータ活用と流動化で「保証」を従来金融と異なる新たな金融事業分野へ

積極的リスク引受

充実した当社独自の企業データベースと流動化を前提とした積極的リスク引受

営業資源拡大

営業資源の投入増加とデジタル化の推進による効率的な売上増加

マーケティング強化

新チャンネルと新商品の投入及びマーケティング強化による顧客母集団拡大

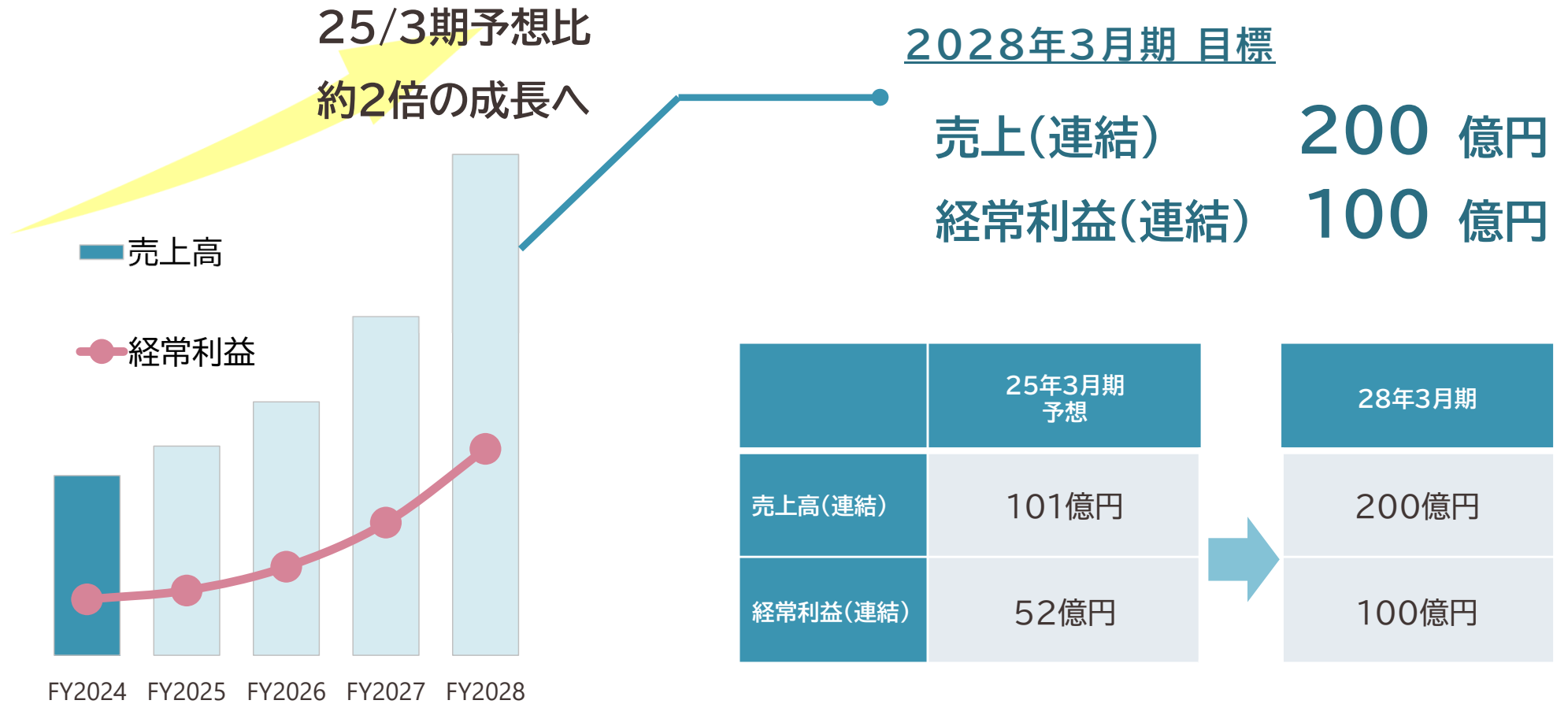
継続率・増額率引き上げ

既存顧客へのサービス充実等による継続率と保証増額率の一層の引き上げ

商品価値の向上

周辺ビジネスを実施する企業との連携強化に伴う、顧客にとっての商品価値の向上

## 中期経営計画における経営目標(売上高・経常利益)



## 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  
(24/3期は7.8%)

### 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

- ・ 企業間取引のクレジットリスク受託の潜在市場に対する現在のリーチは約10%未滿。残り約90%以上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

### 国内外投資家との積極的な対話の促進による拡大戦略の共有とブラッシュアップの促進

国内外の投資家との積極的な対話を促進し、当社の拡大戦略を共有することで、投資家からのフィードバックを得る機会を増やします。このフィードバックを基に、戦略のブラッシュアップを図り、より洗練された成長計画を策定します。具体的には、個別のミーティング等を通じて投資家との意見交換を行うことで、当社のビジネスモデルや市場動向に関する理解を深めてもらいます。また、投資家からの建設的な意見を取り入れ、戦略の修正や改善を迅速に行うことで、より強固な成長基盤を築きます。





## 参考資料 2

- ・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。

## -環境に関する取り組み-



### 再生可能エネルギー事業の推進

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。



### 海洋資源の持続的な利用への貢献

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。



### 気候変動に関する対応

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 -



### ベンチャー企業等のサポート

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。

### 健康と福祉の推進

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。

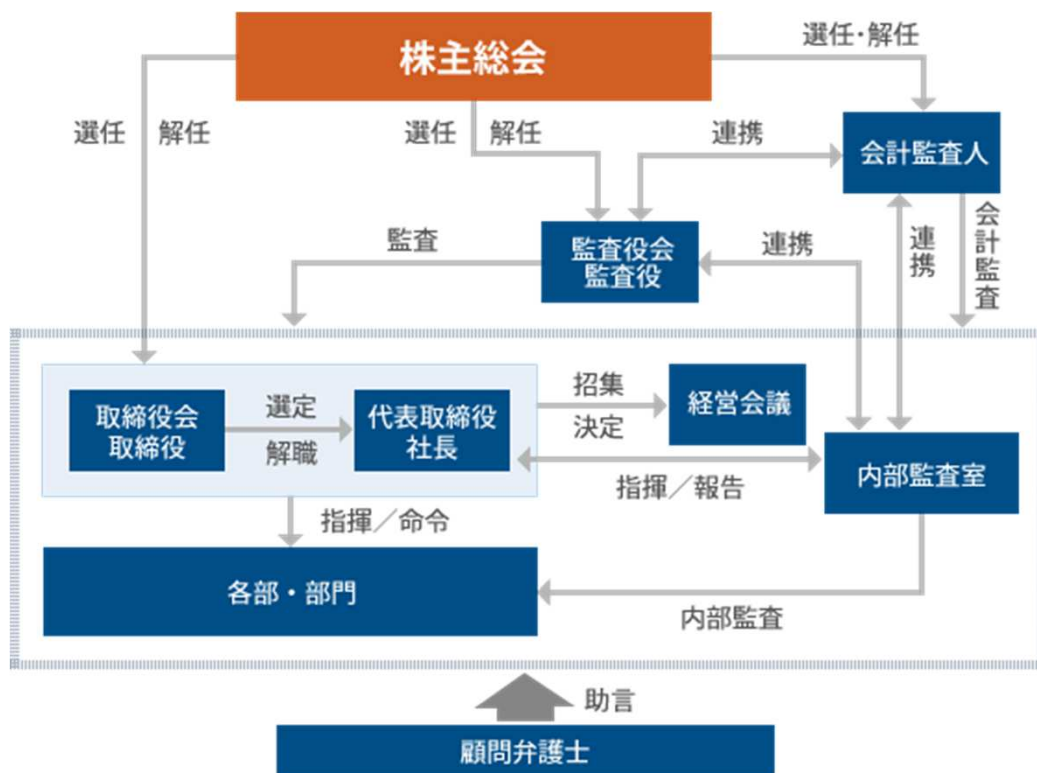
### 地方創生への貢献

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 -

概要図(2024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おりません。

## サステナビリティへの取り組みの指標

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
合計	3,890

※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。

(2024年3月31日現在)

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](mailto:irinfo@eguarantee.co.jp)