

2025年3月期第3四半期 決算説明資料

2025年2月10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3四半期

エグゼクティブサマリー

■ 保証債務は前年同期比5.0%増加、8,086億円となった。

倒産件数の増加に伴うニーズの高まりにより新規契約は堅調に増加し、前年同期比5.0%増加となった。

■ 売上高は前年同期比9.9%増加

倒産件数の増加を保証料率に反映した値上げ、新規契約の堅調な増加、および既存顧客における保証利用額の増額などにより、前年同期比9.9%の増加となった。

■ 経常利益は前年同期比4.4%増加

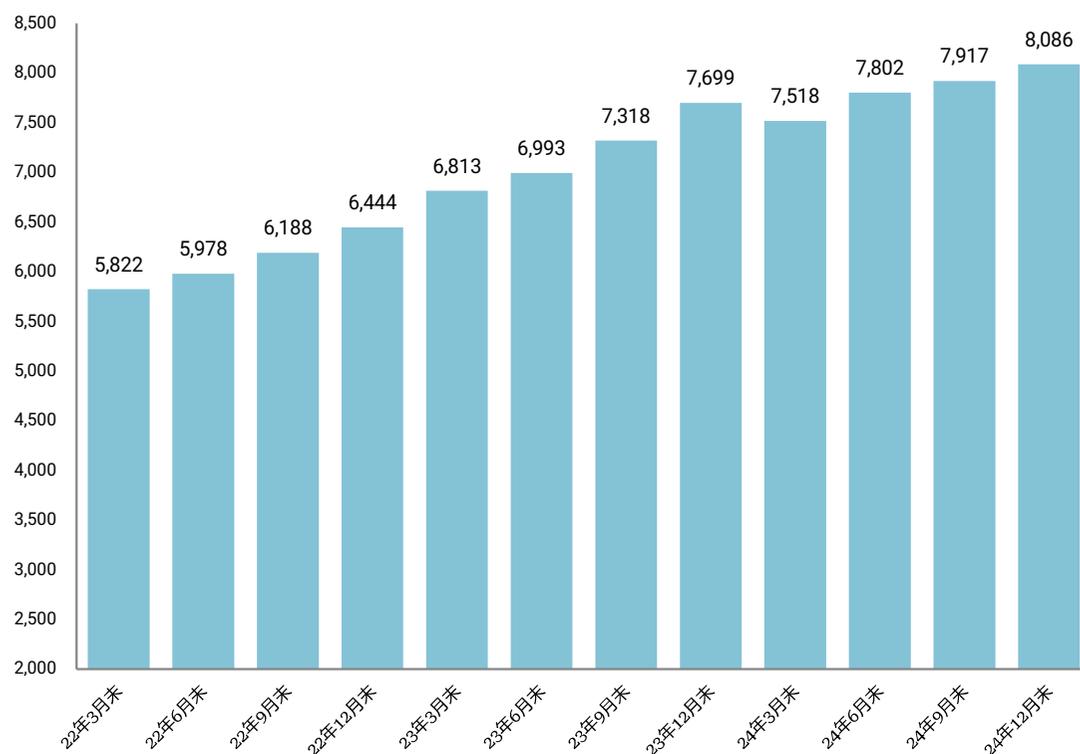
前年度下期より行ってきたリスクポートフォリオの見直しの効果により保証履行が抑制され、原価率が第2四半期比で約2.0ポイント好転したことなどにより、経常利益は前年同期比4.4%増加となった。

1-1 保証債務・保証残高推移

- 保証債務は前年同期比5.0%増加の8,086億円、保証残高は前年同期比26.2%増加の1兆7,030億円となった。
- 倒産件数の増加に伴うニーズの高まりにより新規契約は堅調に増加するも、倒産件数の増加を保証料率に反映した値上げや、顧客の事業環境の悪化などの影響で一部の顧客が契約更新を見送ったことに伴い、保証債務の増加率は増収率を下回る結果となった。

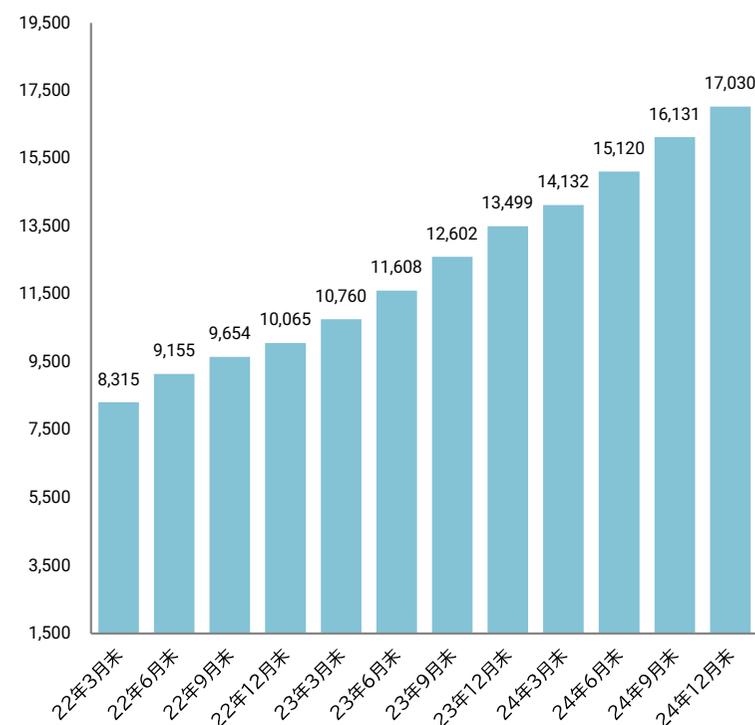
保証債務 **8,086** 億円

前年同期比 **5.0%** 増加



保証残高 **1兆7,030** 億円

前年同期比 **26.2%** 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3四半期 業績サマリー

売上高	<ul style="list-style-type: none"> 倒産件数の増加を保証料率に反映した値上げ、新規契約の堅調な増加、および既存顧客における保証利用額の増額(保証企業の追加または保証限度額の増額)の影響により、前年同期比9.9%の増加となった。
営業利益・経常利益	<ul style="list-style-type: none"> 直前の四半期では倒産件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ていたが、前年度下期より行ってきたリスクポートフォリオの見直しにより保証履行が抑制された結果、原価率が第2四半期比で約2.0ポイント好転したことなどにより、経常利益は前年同期比4.4%増加となった。足元の第4四半期においても、保証履行は抑制傾向が継続する見込み。 販管費は概ね期初予想の範囲内で推移しており、第4四半期においても大きな変動要因は予定していない。

(百万円)	24年 3月期 第3四半期	25年 3月期 第3四半期	前年同期比 増減率
売上高	6,821	7,493	+9.9%
売上総利益	5,601	5,838	+4.2%
営業利益	3,631	3,741	+3.0%
経常利益	3,652	3,812	+4.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,408	2,514	+4.4%

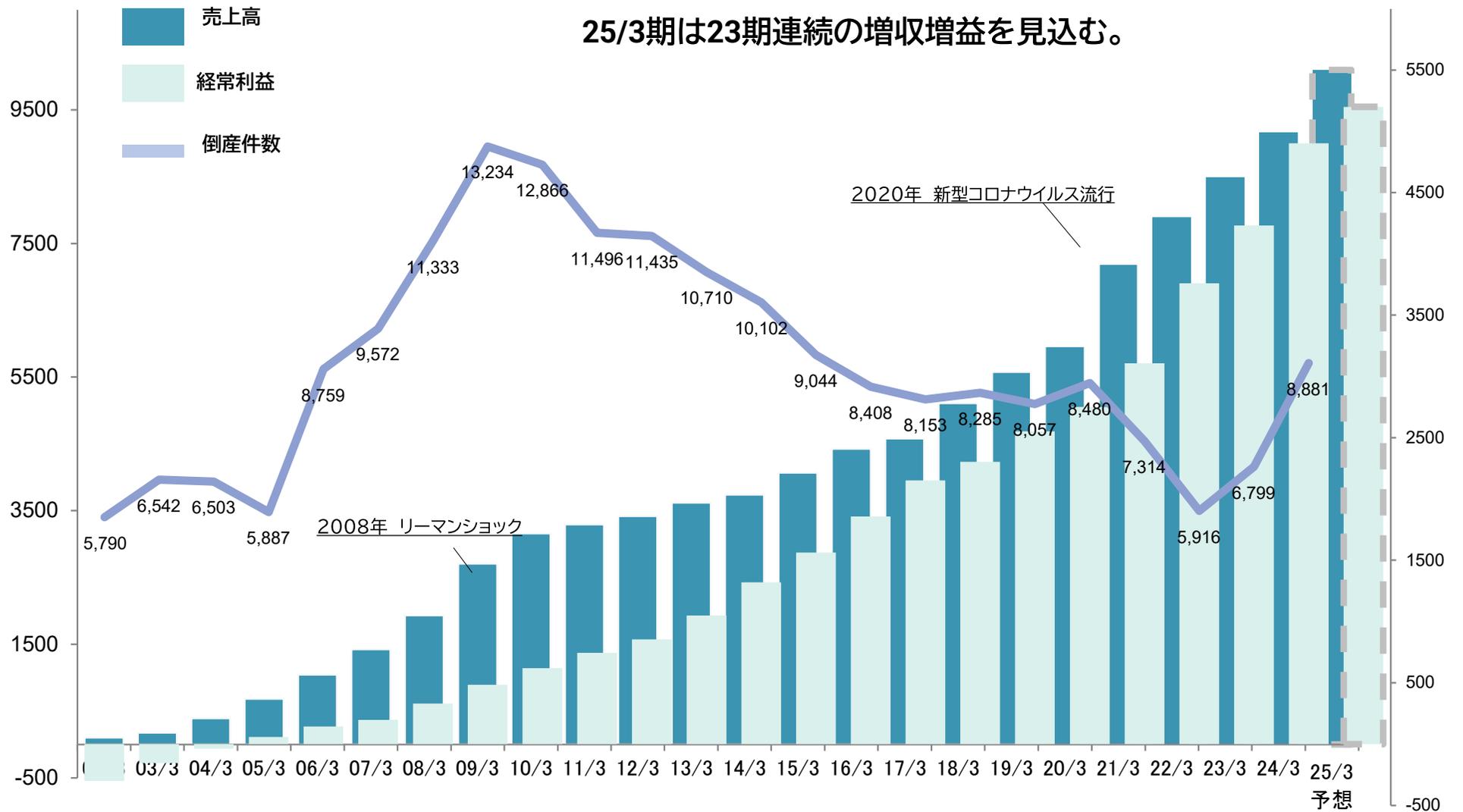
25年3月期連結業績予想 (百万円)

	通期 (前期比)	3Q終了時点 進捗率
売上高	10,100 (+10.2%)	74.1%
営業利益	5,100 (+5.2%)	73.3%
経常利益	5,200 (+6.1%)	73.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,450 (+5.7%)	72.9%

※ %表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率

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。



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	24年3月期末	24年12月末
流動資産	17,871	16,911
現預金	15,043	13,849
前払費用	1,455	2,088
有価証券	800	300
その他	573	674
固定資産	12,237	13,949
有形固定資産	1,881	1,924
無形固定資産	148	151
投資有価証券	9,610	11,286
その他	598	588
資産合計	30,109	30,861

(百万円)

流動資産: 現預金が1,194百万円減少したことなどにより、前期末比5.4%減少

固定資産: 投資有価証券が1,675百万円増加したことなどにより、前期末比14.0%増加

流動負債: 未払法人税等が337百万円減少したことなどにより、前期末比7.1%減少

純資産: 利益剰余金が844百万円増加したことなどにより、前期末比4.8%増加

負債の部	24年3月期末	24年12月末
流動負債	5,866	5,449
保証履行引当金	344	332
前受金	4,481	4,344
未払法人税	820	482
その他	221	291
固定負債	115	115
長期未払金	115	115
負債合計	5,982	5,564

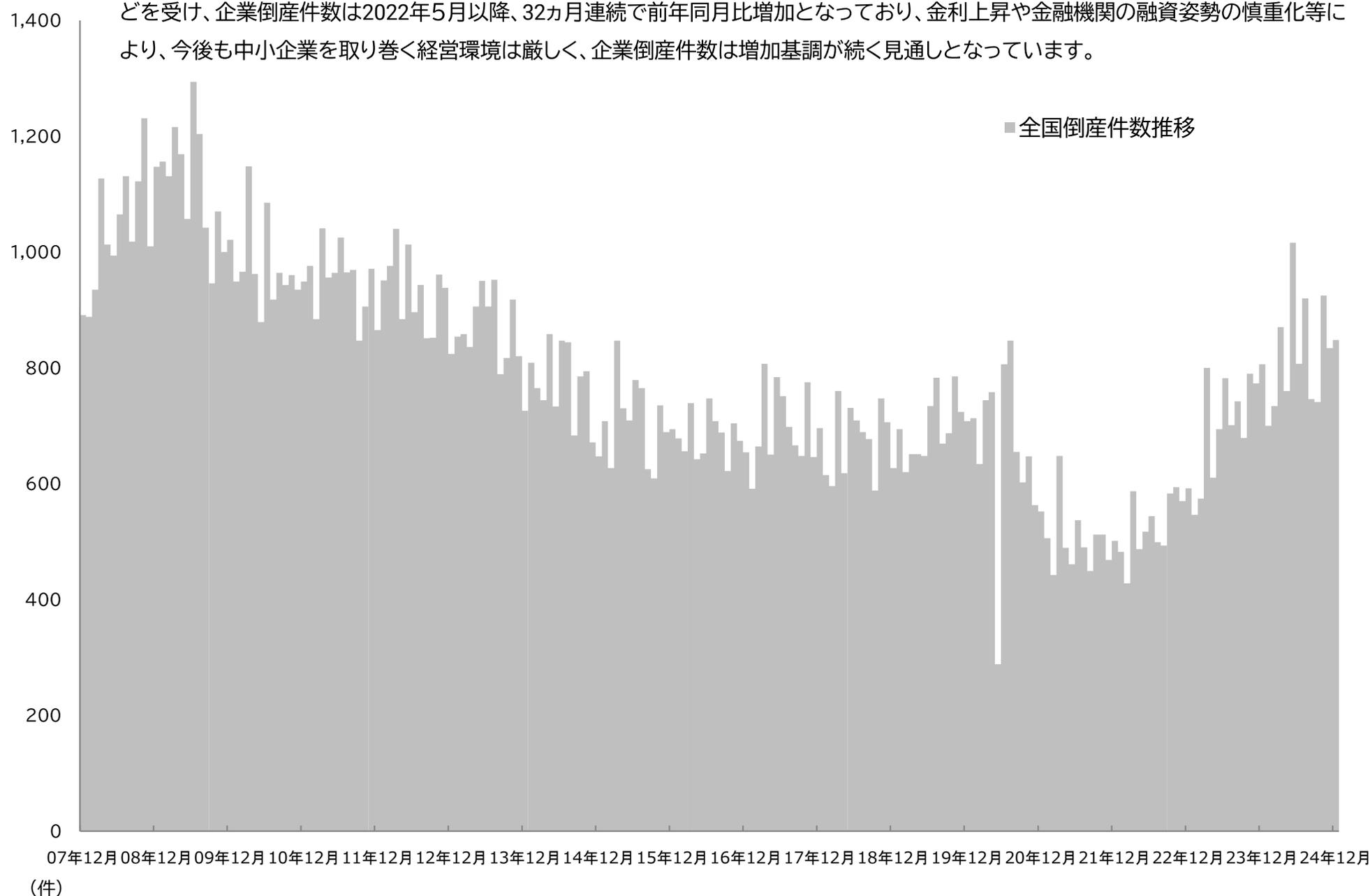
(百万円)

純資産の部	24年3月期末	24年12月末
株主資本	22,179	23,145
資本金	3,872	3,933
資本剰余金	3,282	3,343
利益剰余金	15,024	15,869
自己株式	0	Δ1
新株予約権	159	159
非支配株主持分	1,787	1,992
純資産合計	24,126	25,297
負債純資産合計	30,109	30,861

(百万円)

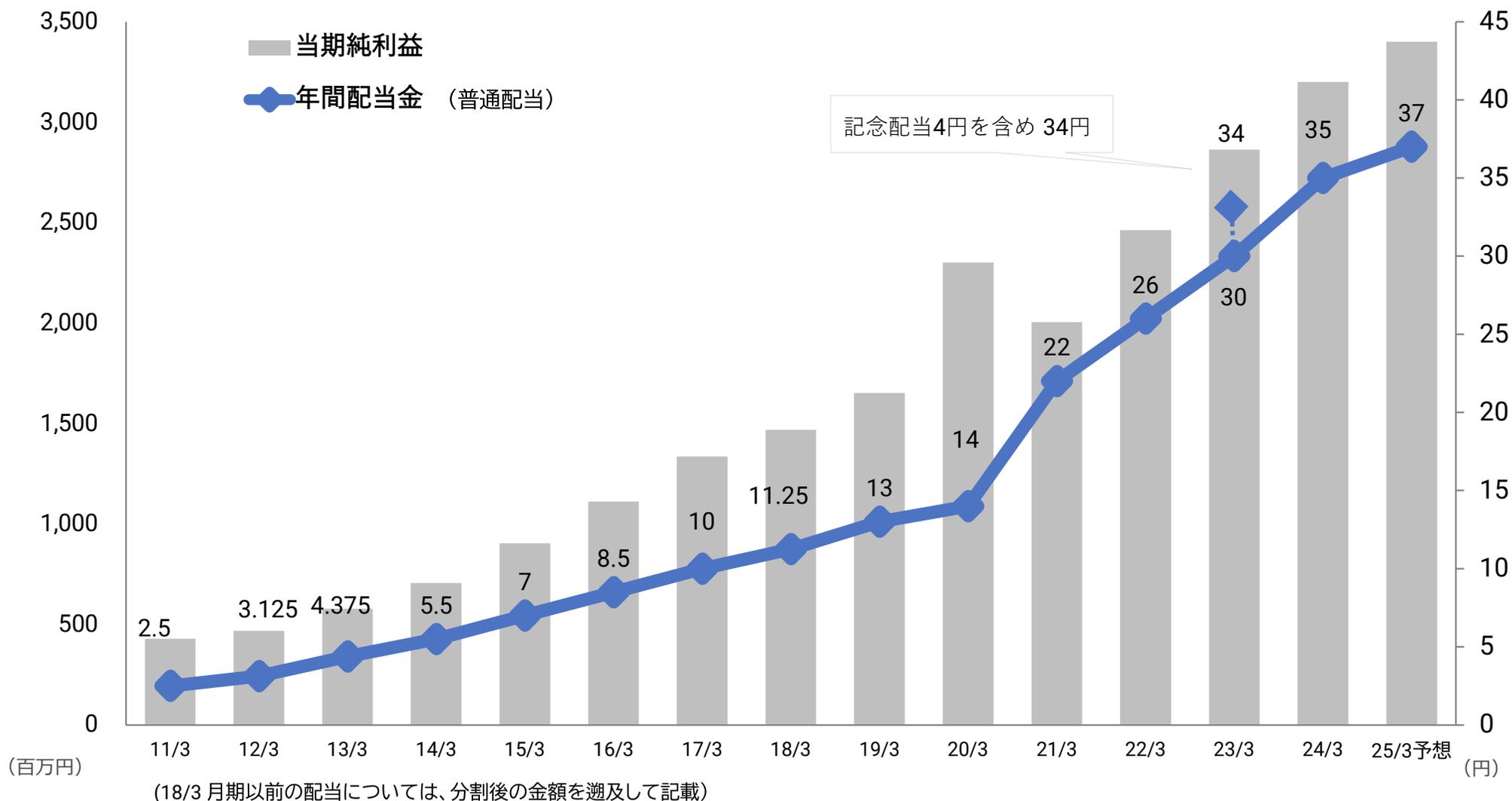
1-5 全国倒産件数推移

2024年の企業倒産件数は前年比16.5%増加の9,901件(帝国データバンク調べ)となりました。物価高、人手不足、コロナ支援策の縮小などを受け、企業倒産件数は2022年5月以降、32カ月連続で前年同月比増加となっており、金利上昇や金融機関の融資姿勢の慎重化等により、今後も中小企業を取り巻く経営環境は厳しく、企業倒産件数は増加基調が続く見通しとなっています。



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。



1-7 直近の取り組み

金融機関との提携を拡大



2025年3月期第3四半期に、紀陽銀行、北國銀行、商工組合中央金庫と新たに業務提携し、お客様へのリーチを拡大しました。各金融機関の地域密着の強みや事業者支援のノウハウと当社のサービスを組み合わせ、より多くの企業へ最適なソリューションを提供してまいります。今後も提携ネットワークの拡充と既存金融機関との連携を強化し、さらなる価値創出を目指します。

企業価値創造プロセスの策定



本日、中長期的な企業価値向上のストーリーをまとめた「企業価値創造プロセス」を公表しました。本プロセスでは、当社グループを取り巻く環境を分析し、「信用を可視化し、経済を回す」という方針のもと、活用資本やビジネスプロセスによる成果を整理。さらに、その基盤となるイー・ギャランティ株式会社の強みも記載しています。今後は、本プロセスをもとにステークホルダーとの対話を深め、社会に貢献できる企業として研鑽を積むとともに、対話を通じて随時アップデートしてまいります。



参考資料1

- ・企業価値創造プロセス
(2025年2月10日公表)

インプット

事業資本

- 業界1位の保証残高(1兆4,132億円/24年3末)が示す高い信用力。
- 独自のビジネスモデルが支える商品力。(経常利益率約50%)
- 未開拓率**98.7%**の企業間取引市場における大きな成長余地。(さらに間接金融約**491兆円**、直接金融約**251兆円**もターゲット。)
- 更新率**90%**以上を誇るストック型ビジネスモデル。

知的資本

- 常に**35万社**以上の企業を保証することから得る企業・取引情報をリスク分析に活用。
- 1日あたり**260万**項目の企業間取引データの取得及び登録。
- 年間**36万社**超の企業審査。

人的資本

- 保証事業という単一事業で従業員数**190名**。うち、営業人財100名、審査人財20名の効率的な事業体制。
- 若手から経験豊富なベテランまで多様に富んだ優秀な人財。

社会・関係資本

- 地銀等の提携パートナー**91社**／提携パートナー企業の営業人員数は約**1万7千人**。
- 拡大するリスク流動化先(ファンド数は5年前から約3倍に。)

財務資本

- **22期**連続増収増益の安定収益力。ROE(**15.3%**)、DOE(**7.8%**)。
- リスクの流動化による自社の財務資本を使わないビジネスモデル。
- 無借金経営、安定したCFによる堅実な財務基盤。

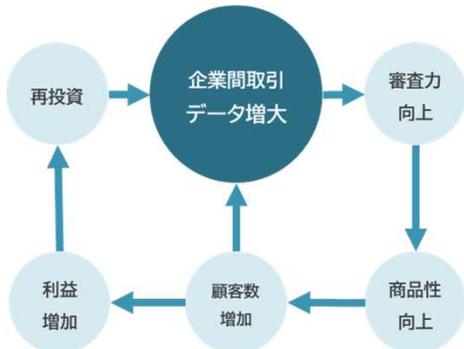
成長戦略

eGuarantee
企業間信用リスクの ” 市場(いちば) ”

《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得たい企業》に
取引の場と必要な情報を提供する存在。

事業拡大と連動して増大する定性データを
活用した企業リスク分析が競争力の源泉

企業間取引データは
顧客数増加と審査依頼増加により拡大し続ける



マテリアリティ

企業の行動が示す「信用」に着目し、
新たな企業価値を創造

企業の挑戦を支え、活力ある経済を推進

メイドインジャパンの企業間取引信用リスク市場を
構築し、世界へ

企業の短期的利益追求でない行動が、環境・社会に
メリットをもたらす持続的価値循環を創出

アウトプット

企業間取引の信用リスクを保証し、
企業が事業拡大に注力できる
環境を提供

- 与信管理が苦手な中堅中小企業からは、保証で取引リスクを引受。大企業・金融サービス提供会社には、信用リスク管理及び回収に関する業務のアウトソーシングニーズに応じたサービスも提供。

金融機関及びファンド投資家に
リスク引受による収益機会を提供

- 企業審査に関するノウハウを持たない機関投資家にも、外部格付のない中小企業のCDSへの投資機会を提供。(ファンド利回りは平均10%以上)

ステークホルダーへの貢献

株主

ストック型ビジネスを推進。50%以上の配当性向を維持し、株主へ安定的な還元を実現。

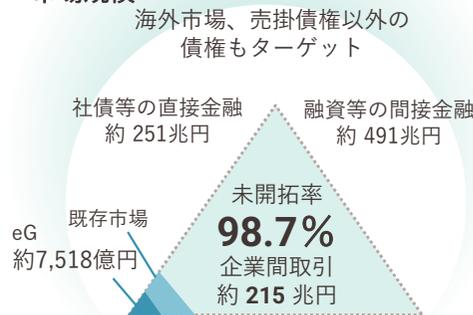
取引先

保証サービスの裾野を拡大し、多くの取引先に対し、よりリスクに見合った価格のリスク回避手段を提供することで、市場自体の拡大を実現。

社員

社員と会社が相互に支えあい、社員自身と会社の成長を通じて、社会への貢献を感じられるコミュニティを実現。

市場規模



国内だけではなく、アジア市場の開拓へ

アウトカム

企業の行動が示す「信用」で
新たな企業価値を創造

- 大量の取引データ活用による企業取引の実態把握(取引姿勢、取引先からの評価、支払履歴等)を基に、決算書や担保等に依存しない企業信用の評価領域の拡大と資金提供力の拡大を図る。
- 企業間取引の誠実な実行が大切にされる社会文化の醸成に貢献。

日本発、社会を変える
金融ソリューション

- 多数の中堅中小企業間の「債権そのもの」ではなく、「リスクのみ」を分離して取引できるマーケットの創設と、投資に必要なデフォルト率予測データを提供するという日本発の金融モデルを構築。「債権譲渡ではなく、リスクヘッジのみ低コストで行いたい」というニーズに応えつつ、投資機会の拡大も図る。

企業の挑戦をうながして
環境・社会へ持続的価値を提供

- 国内外での新たな取引機会の拡大や、継続的な企業活動の実施に伴う、企業・金融サービス事業者の債権回収や取引リスク分析の負担を軽減し、創造的業務に集中できる環境を提供。
- サステナブルな社会を目指す多様な新規事業に信用を供与するリスク引受の基盤を構築。社会のリスク許容力を高め、企業の挑戦を促進。

未来への社会変化を企業が担える「挑戦ができる社会」の実現へ

社会課題

停滞する日本経済

金融機関等のリスク回避姿勢
リスクを取る主体の不足

※ 各数値は2024年3月末時点。保証企業数は2024年3月末時点での企業数。

※ 「流動化」：当社が引き受けた様々な信用リスクを、信用リスクの引受手の引受条件に応じて再組成して提供すること。



参考資料2

- ・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

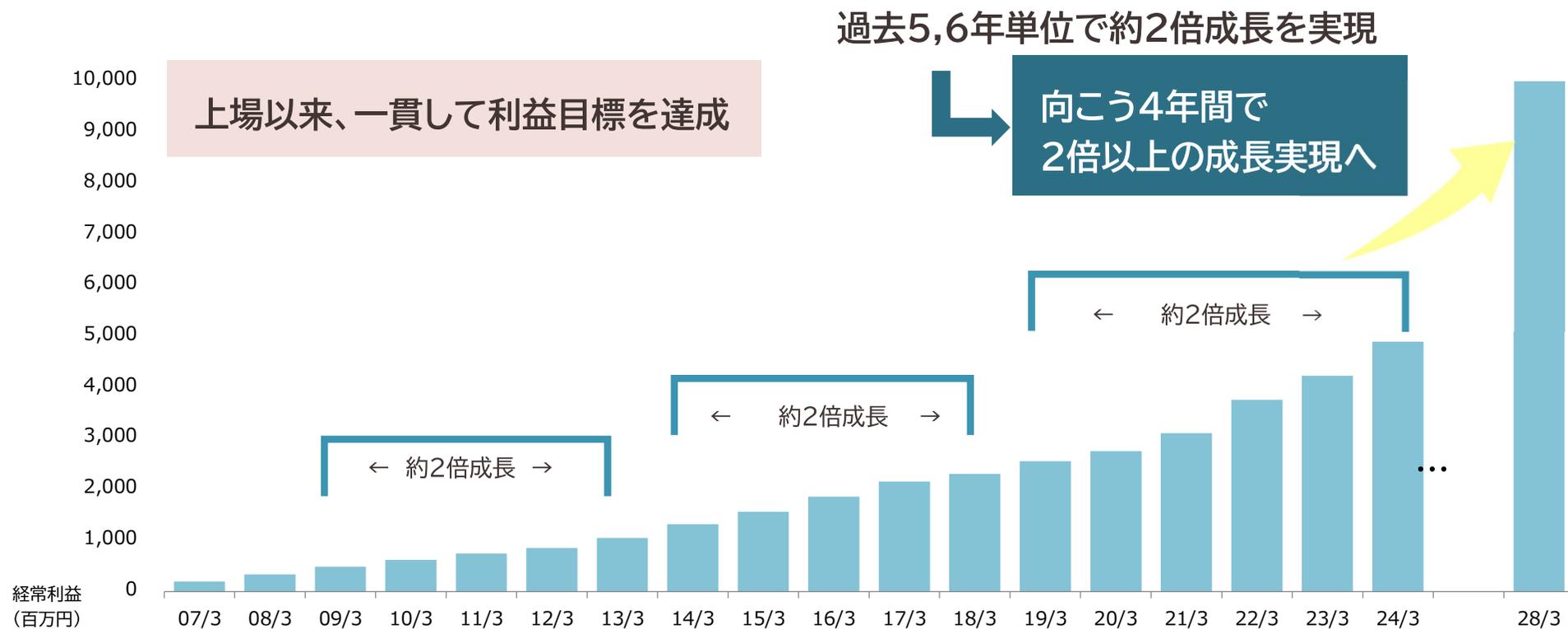
ROIC

20 %以上

DOE

継続的な向上

目標値および実績値の推移

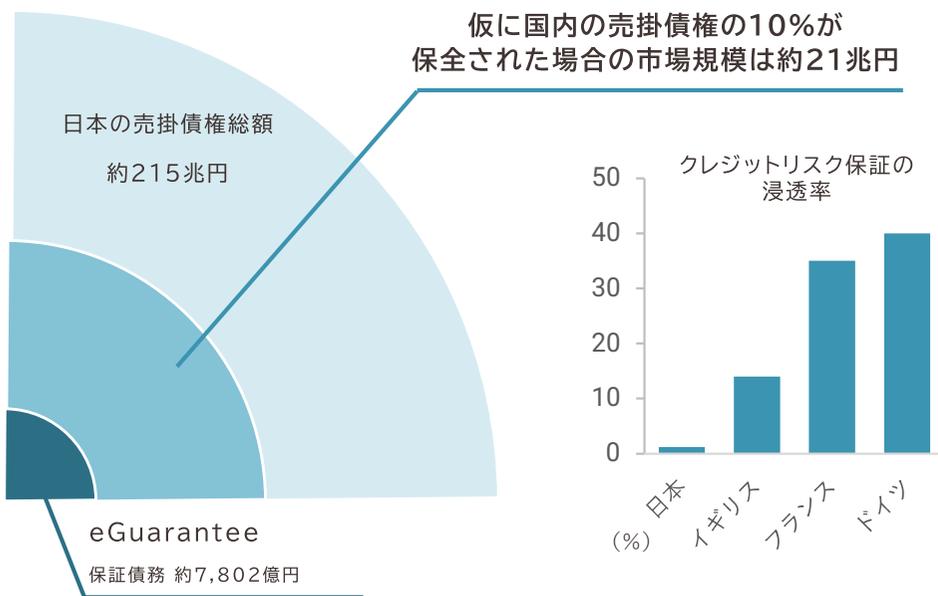


経常利益 目標値	172	300	440	610	710	840	1,000	1,300	1,550	1,850	2,150	2,300	2,550	2,750	3,000	3,750	4,200	4,900	10,000
経常利益 実績値	196	331	482	619	744	854	1,048	1,319	1,562	1,857	2,152	2,302	2,552	2,751	3,108	3,760	4,231	4,902	-
目標達成率	114.0%	110.3%	109.5%	101.5%	104.8%	101.7%	104.8%	101.5%	100.8%	100.4%	100.1%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

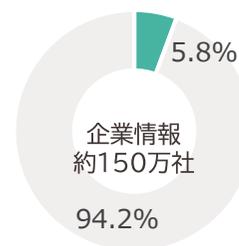
日本の売掛債権で何らかの保証・保険の対象となっている金額は、概算で国内の売掛債権総額の約1.3%程度です。一方で欧州でのクレジットリスク保証の浸透率は高く、英国では12～14%、フランスでは30～35%、ドイツでは40%以上となっています。仮に国内の売掛債権(約215兆円)の10%が保全された場合の市場規模は約21兆円となり、拡大余地の大きいブルーオーシャンのマーケットになっています。



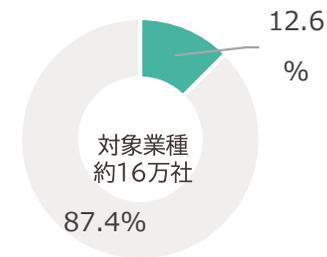
現状人員不足でアプローチできていない

- 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



■ 接触歴あり ■ 接触歴なし

※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

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%未満。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3

- ・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。

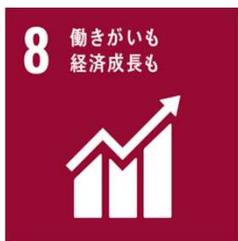


気候変動に関する対応

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。

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