



平成 21 年 4 月 1 日

各 位

東京都渋谷区恵比寿四丁目 20 番 3 号  
イー・ギャランティ株式会社  
代表取締役社長 江藤 公則  
(コード番号：8771)  
問合せ先：常務取締役 馬場 豊吉  
電話番号：(03) 5447-3577

## 株式会社りそな銀行との業務提携に関するお知らせ

当社は、株式会社りそな銀行（大阪府中央区、代表取締役：水田廣行、以下「りそな銀行」という。）と各種債権保証サービスの紹介に関して業務提携契約を締結いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 業務提携の目的

当社とりそな銀行は、本提携を通じてお互いの事業をさらに発展させることを目的に業務提携を行うことにいたしました。当社は本提携により初めて大手都市銀行と業務提携を行うこととなります。

りそな銀行は、りそなグループの中核を担う都市銀行であり、個人・法人を問わず、地域に根付いたきめ細かなリレーションを構築し、真のリテールバンクの確立を目指した取組みを推進することで高い顧客満足を獲得しております。

また同グループは、グループ 4 銀行でメガバンクに匹敵する店舗網を持ち、中堅・中小企業や個人を中心とした厚い顧客基盤の基での競争優位性を強みとしております。

今回の提携により、りそな銀行は、全国 327 カ店（平成 20 年 3 月末現在）の本社及び支店において新たなサービスとして請負債権や立替債権や海外債権等の各種保証サービスを取扱うことで、お客様の事業の成長をサポートし、幅広いニーズに応えていくことが可能となります。

一方、当社はこれまで信用リスクの引受けにおける裾野拡大を目指し、地方銀行を中心とした金融機関、商社を始めとする一般企業等との提携を積極的に進めてまいりました。その結果、平成 21 年 3 月末現在、32 行の地方銀行をはじめ、その他の金融機関、有力企業等による販売

網を構築するに至りました。

今後につきましては、当社は引き続き既存の販売チャネルとの関係強化を行う一方で、大手金融機関との業務提携についても積極的に進めてまいります。また、従来の売掛債権保証の引受けの強化はもちろんのこと、多様な信用リスクの引受けを行い、流動化機能の強化による低コストでのリスク引受けを実現することで、更なる顧客層の拡大に努めてまいります。

今般、当社は、上記のような大手金融機関との提携戦略の一環として、大都市を中心に全国に厚い顧客基盤を持つりそな銀行と顧客紹介に関する業務提携を行うことといたしました。

## 2．業務提携の内容

当社とりそな銀行との間で「ビジネス・マッチング契約」を締結し、りそな銀行が当社の各種債権保証サービスの紹介業務を行うものであります。

## 3．契約締結日

平成 21 年 3 月 31 日

## 4．当サービスの紹介業務の開始日

平成 21 年 4 月 1 日

## 5．今後の業績に与える影響

今後の業績に与える影響につきましては、軽微であると認識しております。

以 上