

2019年3月期 第2四半期 決算説明会

2018年11月16日
イー・ギャランティ株式会社
(東証一部 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。

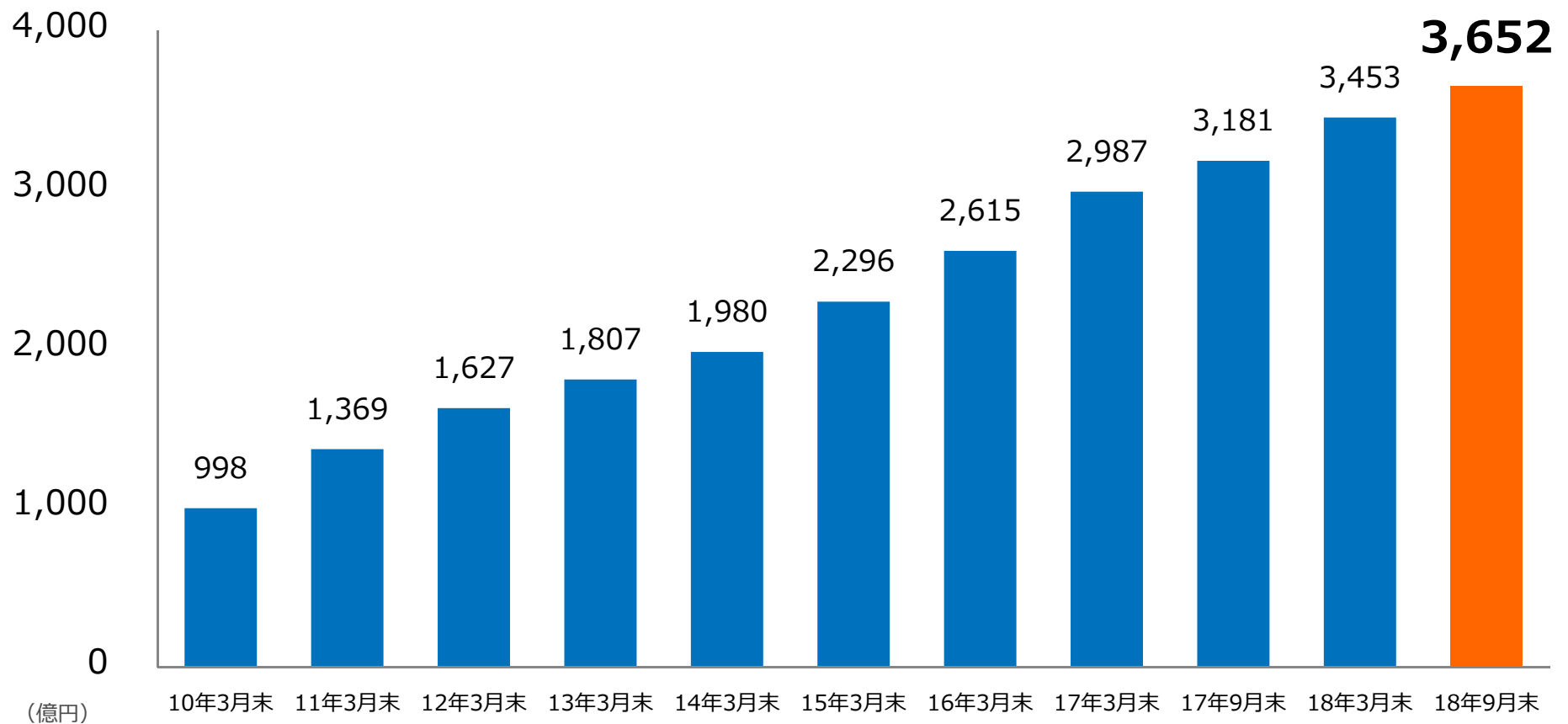
1. 2019年3月期 第2四半期業績サマリー

2. 2019年3月期 重点施策

1-1 保証残高推移

前年同期末比 14.8% 増加

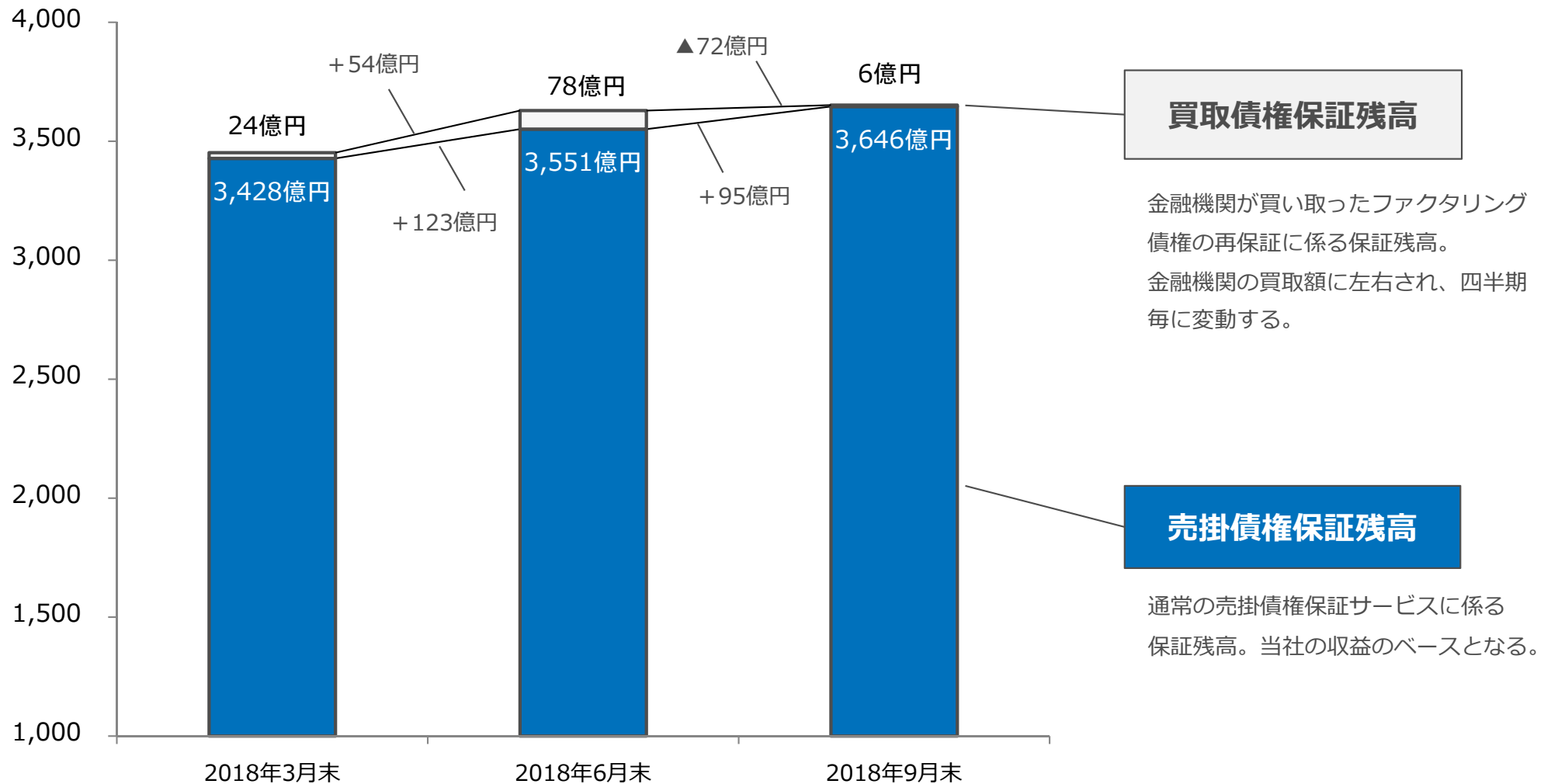
新規顧客の増加を図るべく販売チャネルとの取り組みを強化するとともに、保証の活用による与信管理の事務削減を提案するなどのコンサルティング営業を展開した結果、前期末に比べ199億円増加。



1-2 保証残高構成

■ 売掛債権保証残高／買取債権保証残高 構成

第1四半期から第2四半期かけて買取債権保証残高は大きく減少した一方で、売掛債権保証残高は堅調に推移した。



1-3 2019年3月期 第2四半期業績サマリー

(百万円)	18年3月期 第2四半期	19年3月期 第2四半期	前年同期比 増減率
売上高	2,505	2,724	+8.7 %
売上総利益	1,971	2,166	+9.9 %
営業利益	1,077	1,180	+9.6 %
経常利益	1,091	1,203	+10.3%
当期純利益	680	743	+9.3%

保証サービスへの引合いが堅調に推移する中、新規顧客を獲得し、順調に契約数を積み上げた結果、売上高は前年同期比8.7%増加。

低リスクゾーンを中心に引受けを展開したことにより、原価率が若干改善し、売上総利益は前年同期比9.9%増加。

■ 対売上構成比

	18年3月期 第2四半期	19年3月期 第2四半期
売上高	100 %	100 %
売上総利益	78.7 %	79.5 %
営業利益	43.0 %	43.3 %
経常利益	43.6 %	44.2 %
当期純利益	27.2 %	27.3 %

1-4 連結貸借対照表

資産の部	18年3月期末	19年3月期 第2四半期
流動資産	10,828	10,301
現預金	8,453	7,618
前払費用	1,527	2,364
その他	847	319
固定資産	3,540	4,745
有形固定資産	1,032	1,032
無形固定資産	117	116
投資有価証券	2,005	3,204
その他	384	391
資産合計	14,368	15,047

(百万円)

流動資産：前払費用が増加したため現預金が835百万円減少したことなどにより、前期末比4.9%減少。

固定資産：投資有価証券が1,198百万円増加したことなどにより、前期末比34.0%増加。

流動負債：預り金が442百万円増加したことなどにより、前期末比5.8%増加。

負債の部	18年3月期末	19年3月期 第2四半期
流動負債	4,812	5,093
保証履行引当金	152	167
前受金	2,549	2,532
預り金	1,355	1,797
その他	755	596
固定負債	115	115
長期未払金	115	115
負債合計	4,928	5,208

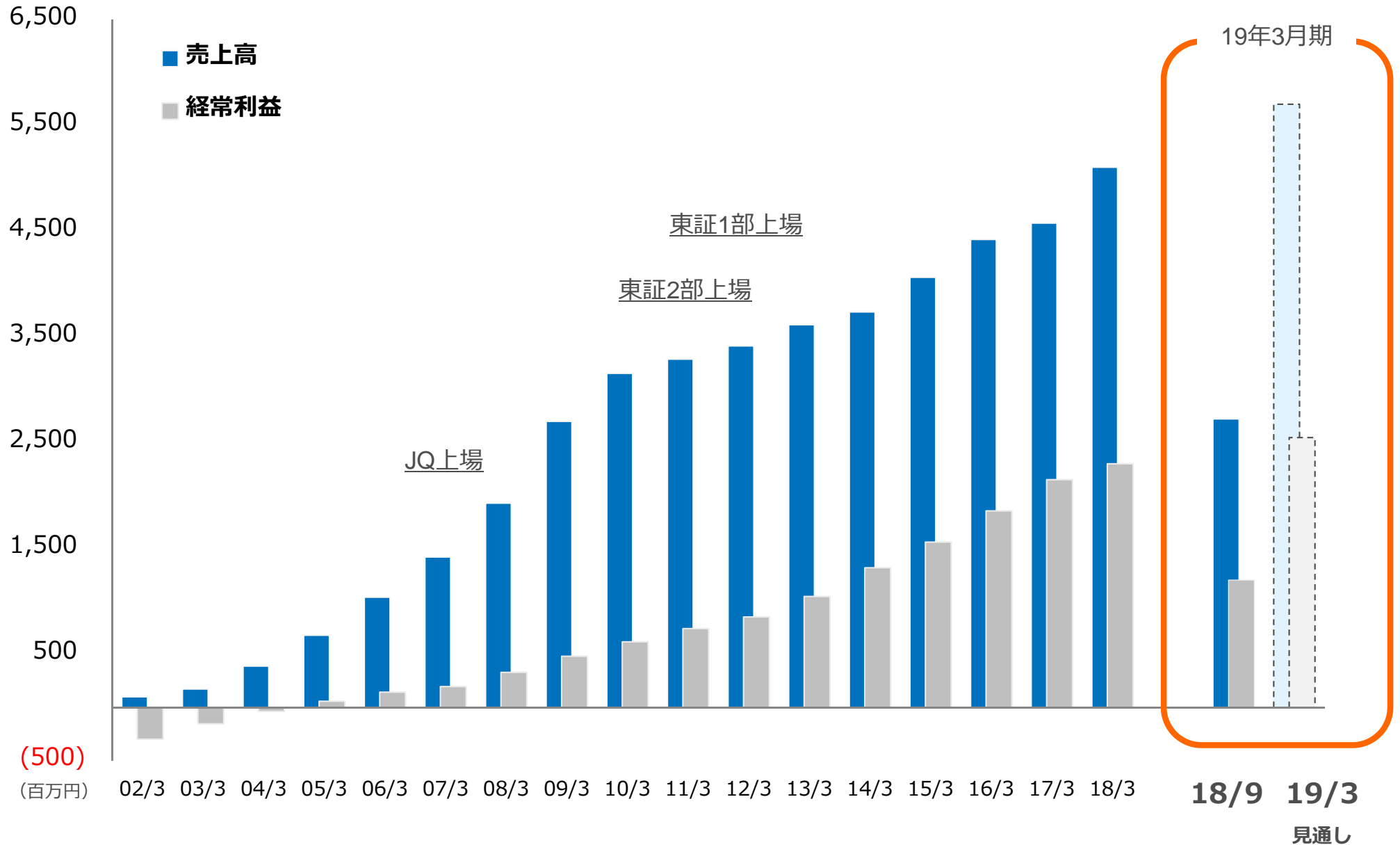
(百万円)

純資産の部	18年3月期末	19年3月期 第2四半期
株主資本	8,331	8,653
資本金	1,528	1,528
資本剰余金	938	938
利益剰余金	5,936	6,206
自己株式	△71	△19
新株予約権	85	103
非支配株主持分	1,023	1,081
純資産合計	9,440	9,838
負債純資産合計	14,368	15,047

(百万円)

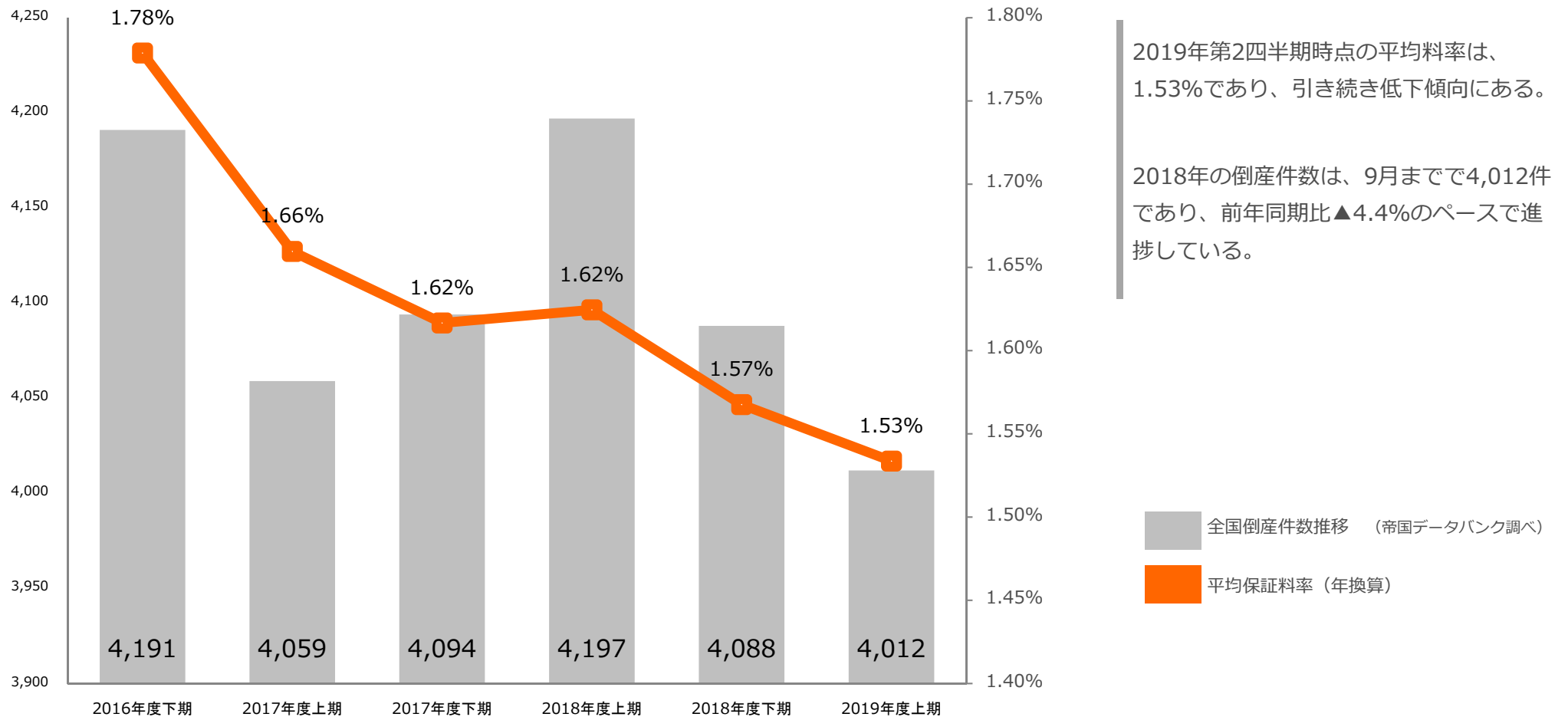
1-5 業績推移

■ 足元の保証残高の堅調な積み上がりを受け、19年3月期も最高益を更新する見込み。



1-6 平均保証料率 推移

倒産件数減少に伴い、平均保証料率は低下傾向が継続。一方で倒産減数減少に伴う原価率好転に伴い、経常利益は前年同期比10.3%増となった。



1-7 19年3月期の連結業績見通し

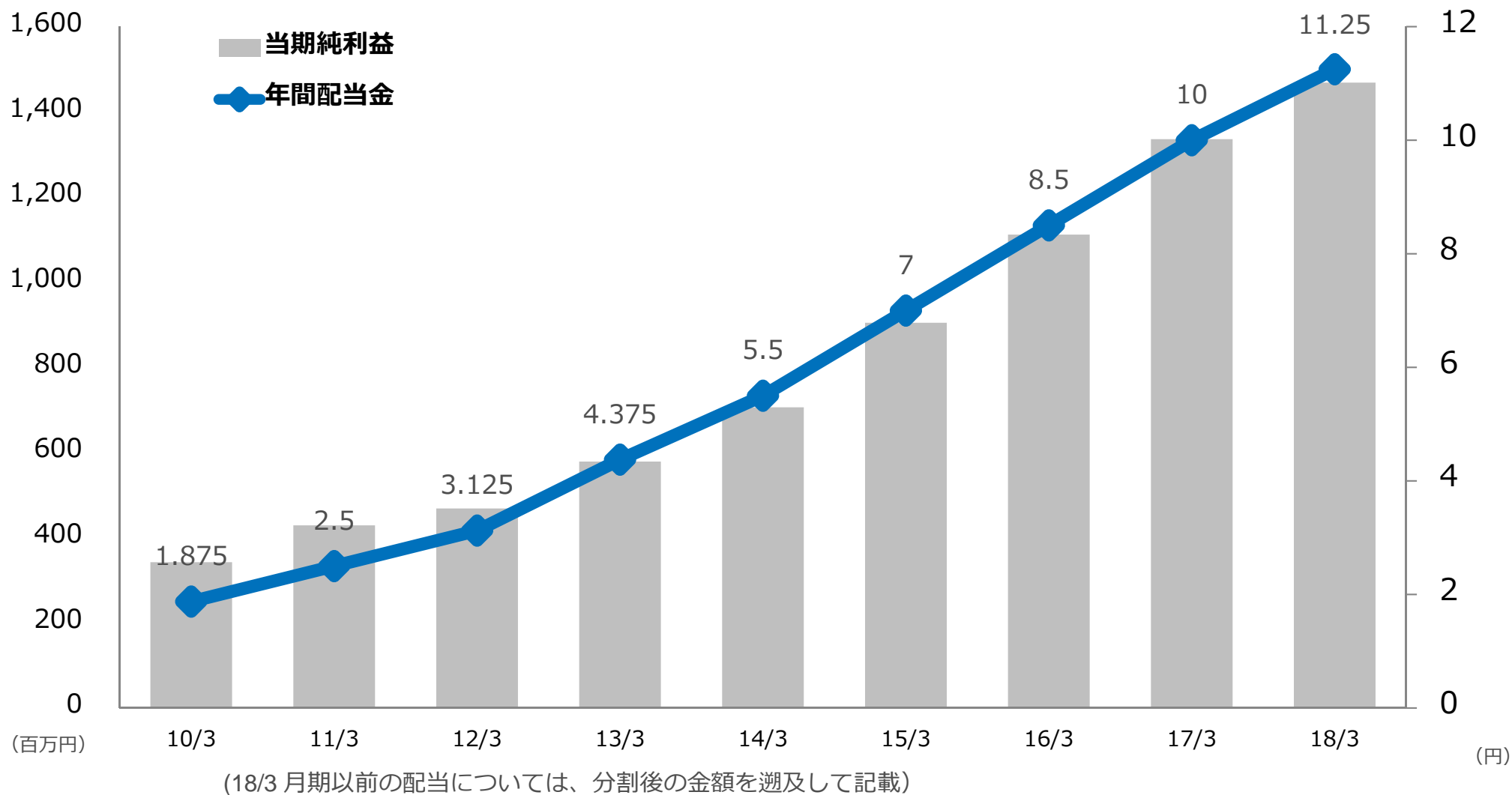
現時点におきまして、平成30年5月14日に公表した連結業績予想から変更はございません。

(百万円)	19年3月期 第2四半期 (期初予想)	19年3月期 第2四半期 (実績)	期初予想比 達成率	19年3月期 通期予算	進捗率
売上高	2,700	2,724	100.9 %	5,700	47.8 %
営業利益	1,180	1,180	100.0 %	2,510	47.0 %
経常利益	1,200	1,203	100.3 %	2,550	47.2 %
当期純利益	740	743	100.4 %	1,620	45.9 %

1-8 配当政策

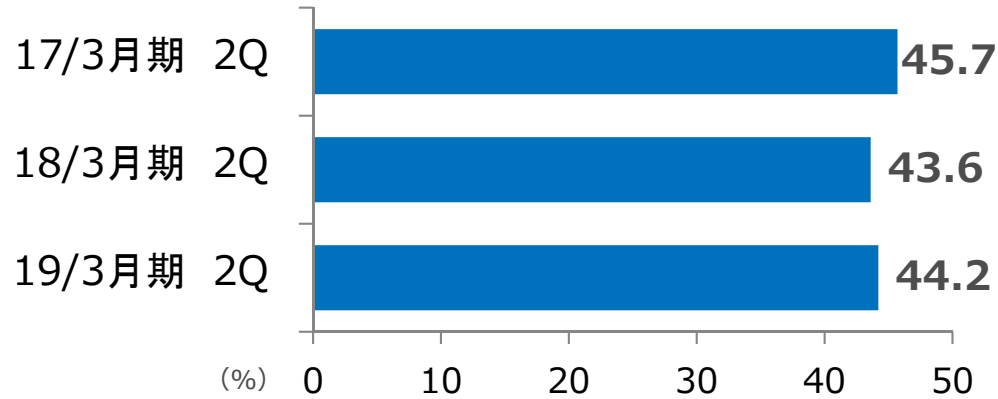
増配を維持しており、18年3月期末の配当は1株 11.25 円（配当性向：32.3%）。

当社は、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しております。



1-9 主要な経営指標

■ 売上高経常利益率



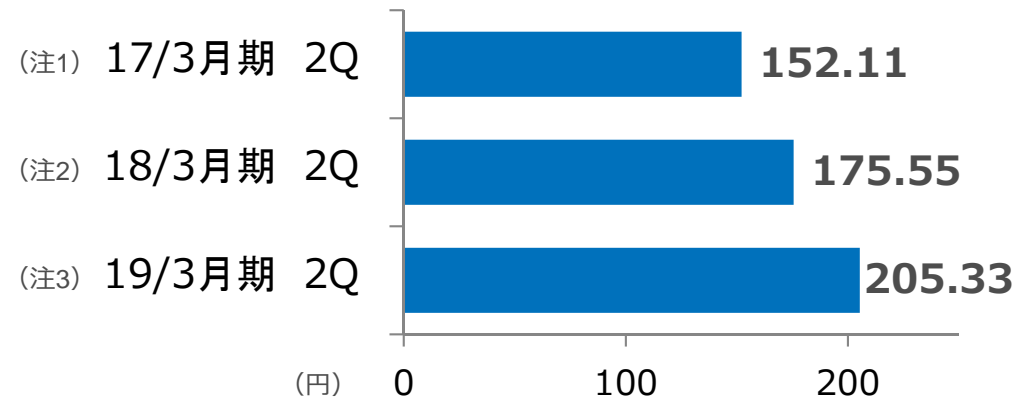
(注) 18/3月期以前の数値については、分割後の金額を遡及して記載

(注1) 「従業員持株会支援信託E S O P」が保有する当社株式
242百万円を自己株式として控除しております。

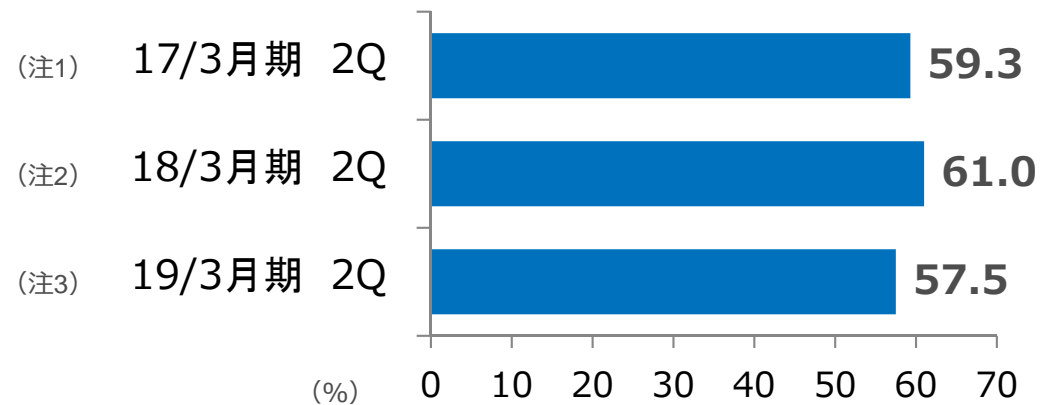
(注2) 「従業員持株会支援信託E S O P」が保有する当社株式
199百万円を自己株式として控除しております。

(注3) 「従業員持株会支援信託E S O P」が保有する当社株式
18百万円を自己株式として控除しております。

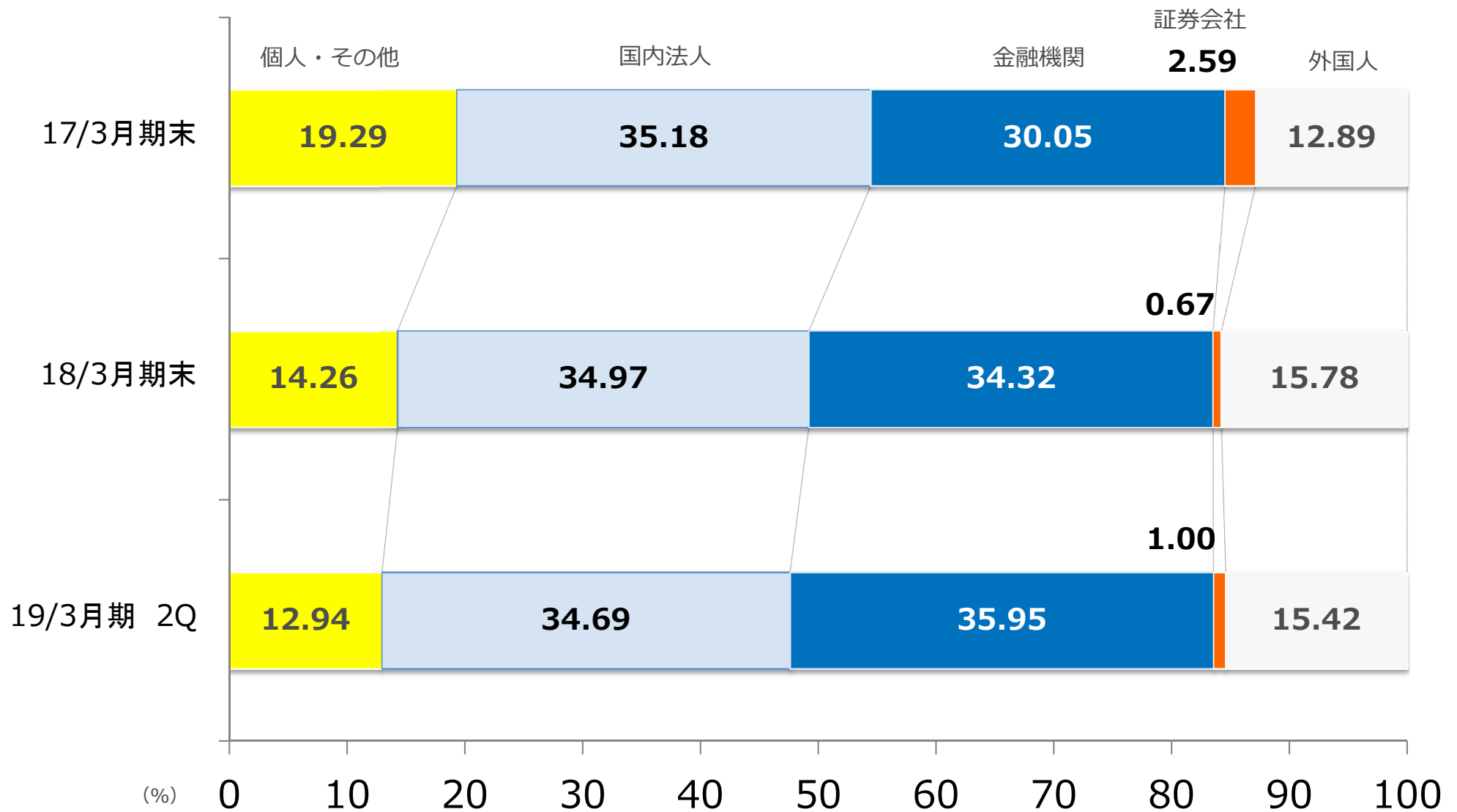
■ 1株あたり純資産



■ 自己資本比率

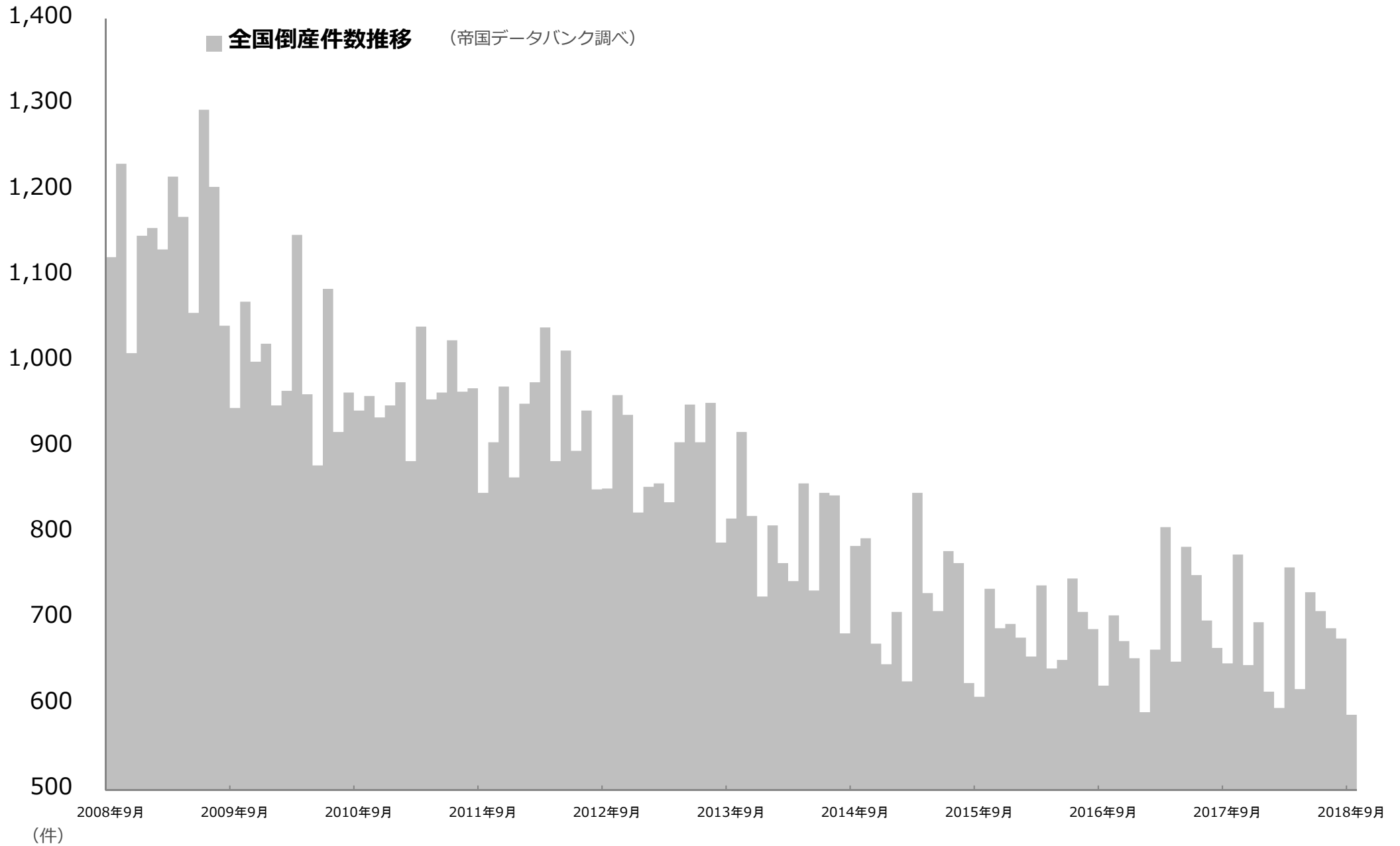


1-10 株主別分布状況

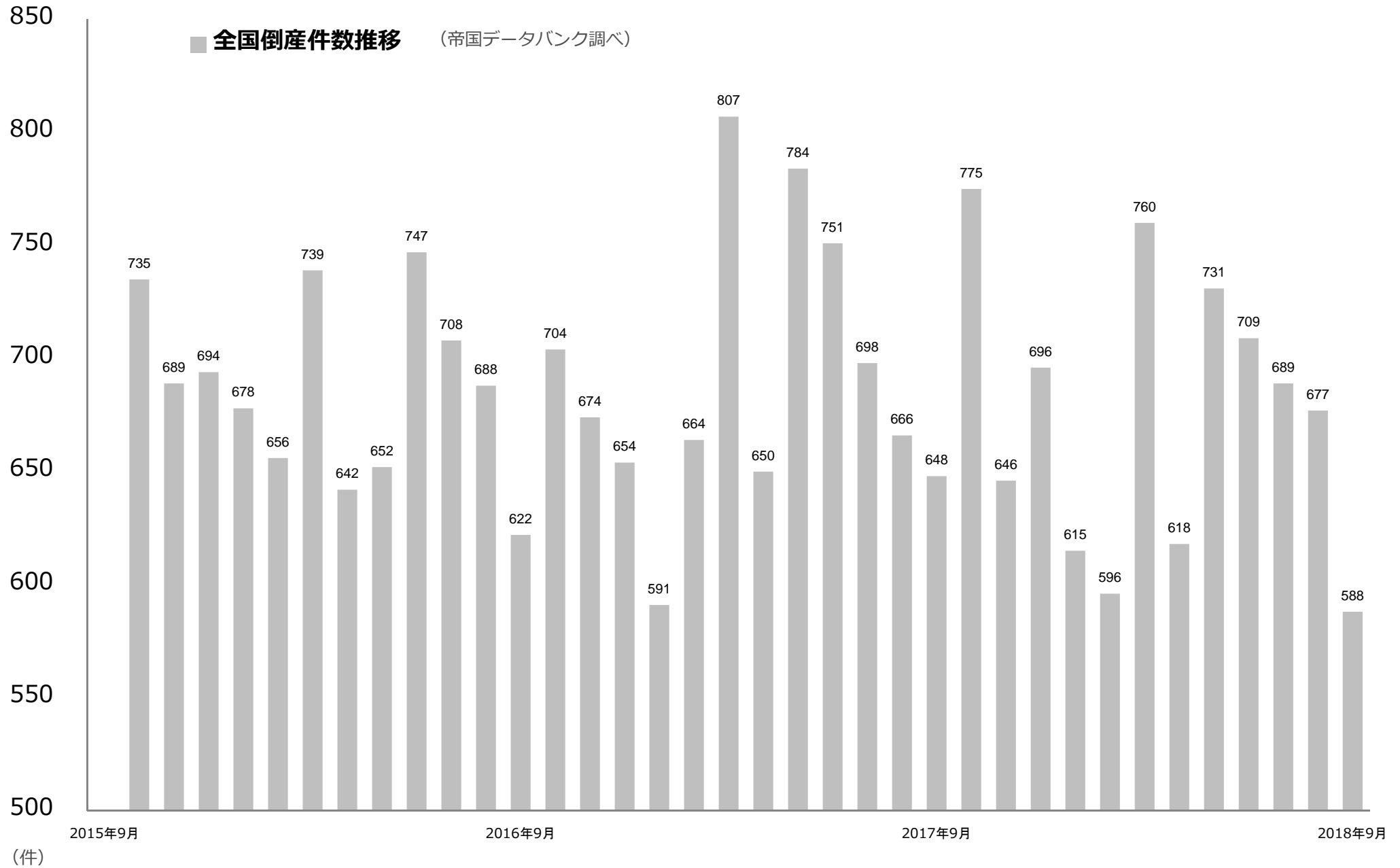


2. 2019年3月期 重点施策

全国倒産件数の推移 ①過去10年推移



全国倒産件数の推移 ②直近3年間



外 部 環 境

企業収益や雇用環境の改善により景気は緩やかな回復基調で推移している。

一方、海外の経済や政策に関する不確実性等が影響し、我が国の景気先行きについては依然として不透明な状況となっている。

基 本 方 針

倒産動向や経済環境の変化を注視しながら、引き続き積極的なリスク引受けを展開する。一方で、今後のリスク環境の変化に備え、慎重なリスク判断を継続したリスク受託を展開する。

また、顧客からの引き合い増加に対応しつつ、新しい形の顧客ニーズに応じたサービスを開発していくことで営業資源の拡大による保証残高の増加を目指す。

重点施策

1. 営業資源の増加による保証規模の拡大

営業事務の抜本的な見直しにより業務をスリム化し、営業関連事務の効率化を図るべくミドルオフィスを活用した業務体制を構築するなど事務受託体制を更に強化。これにより営業資源の増加を図り、保証規模拡大を目指す。



WEBサービスの利用拡大。営業を介さず、ミドルオフィスと顧客間の連携を増やし、営業資源を捻出した。また、ミドルオフィスで実施する業務の種類を増加させ、営業資源をさらに捻出。

また、第2四半期は金融機関向け保証サービスであるRMS保証サービスの利用が拡大。同サービスに係る売上は71,546千円となり前年同期比で24.2%増加した。RMS保証サービスは、直接の営業活動は当社ではなく金融機関が行うため、当社の営業資源を大きく消費することなく保証規模の拡大が可能となった。増加したのは、『金融機関が保証を提供し、当社がその再保証を行うサービス』『企業向け決済サービス会社の再保証を行うサービス』『買取債権の保証サービス』等となる。



下期重点施策

1. 営業資源の増加による保証規模の拡大

営業人員の増強及び教育体制の強化を行うことで営業資源の増加を図り、保証規模拡大を目指す。

2. 保証規模の拡大に備えたリスク受託力の強化

保証規模の拡大に備えた流動化体制を構築すべく、ファンドの組成や既存ファンドの規模拡大を通じ、長期かつ安定的なリスク受託体制を整備し、リスク受託力の強化を図る。

3. 一括保証サービスの販売拡大



与信管理業務の大幅削減が可能

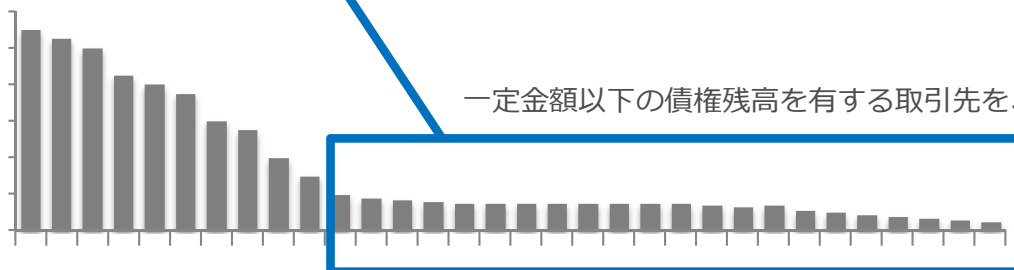
eGuarantee

顧客は過去の貸し倒れ状況を事前に告知。

保証契約締結



多数の取引先



前四半期より開始した一括保証サービスの販売を拡大する。（サービスの参入については、2018年7月20日 日本経済新聞「イー・ギャラ 債権の一括保証事業に参入」にて既報の通り。）

当社が月間約2万社を審査する中で蓄積した大量のデータを活用するサービスで、企業が保有する一定金額未満の小口売掛債権を一括保証する。

顧客はリスクヘッジに加え、債権管理業務を大幅に圧縮できる。また、与信管理に必要な費用（調査レポートなどの情報料、与信管理部署や営業部署で発生する人件費、貸し倒れ発生時の弁護士費用、未入金管理に関する費用等）も圧縮できる。

大企業では代理店など数千社に対して売掛債権を持っている例は少なくない。企業に広がる人手不足を背景に、煩雑な与信管理業務を軽減したいという大企業などのニーズをくみ取り、サービスを拡大する。

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

03-6327-3609