



14/3 月期 決算説明資料

eGuarantee

2014年5月21日

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。

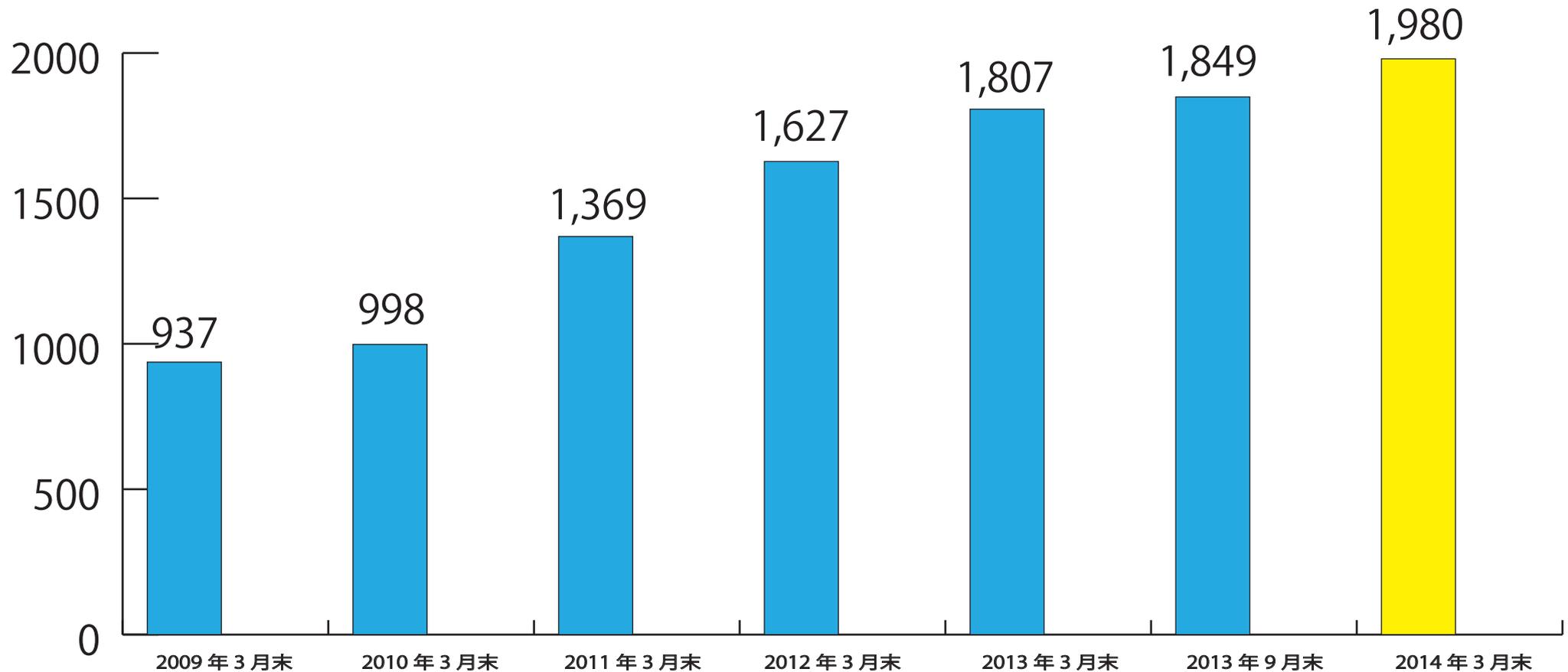
イー・ギャランティ株式会社

14/3 月期 業績概要

1. 保証残高 拡大

□14/3 月期上期については金融円滑化法期限切れに伴う倒産増加懸念を背景に、慎重な引き受けを実施し、対前年期末比 2.3%増 (42 億円増)

□14/3 月期下期については引受体制の見直しを行い、通期では 9.6%増 (173 億円増) と堅調な推移をみせた。



※(保証残高は売掛債権保証サービス及び買取債権保証サービスに係る保証債務を合計したもの)

2. 連結損益計算書

- 引き続き大企業からの低リスクを中心に保証引受を行った結果、売上高は前年同期比約 3.3%増加。
- ファンドやストップロス形式の流動化促進により、利益率は上昇した。

単位=百万円
比率=%

	13/3 月期	構成比	14/3 月期	構成比	増減	増減率
売上高	3,617	100.0	3,737	100.0	120	3.3
売上総利益	2,319	64.1	2,709	72.5	390	16.9
営業利益	1,031	28.5	1,300	34.8	268	26.1
経常利益	1,048	29.0	1,319	35.3	270	25.8
当期期純利益	578	16.0	706	18.9	127	22.0

3. 対期初予想比

□今後の倒産増加懸念を背景に、低リスクゾーンを中心に引き受けを行った結果、売上高達成率は93.4%となったが、当初予想よりも売上総利益率が向上したため、営業利益・経常利益・当期純利益のいずれも期初予想を上回った。

□また14/3月期下期から保証残高が順調に拡大しており、保証規模拡大をベースとした流動化コストの低下が進んでいる。

単位=百万円
比率=%

	14/3月期 (期初予想)	構成比	14/3月期 (実績)	構成比	増減	達成率
売上高	4,000	100.0	3,737	100.0	△262	93.4
営業利益	1,280	32.0	1,300	34.8	20	101.6
経常利益	1,300	32.5	1,319	35.3	19	101.5
当期純利益	700	17.5	706	18.9	6	100.9

4. 連結貸借対照表

単位=百万円
比率=%

資産の部				
	13/3 期末	構成比	14/3 期末	構成比
流動資産	6,732	83.8	6,655	78.5
現預金	5,429	67.6	4,827	56.9
前払費用	1,052	13.1	1,492	17.6
未収入金	57	0.7	32	0.4
その他	194	2.4	304	3.6
固定資産	1,296	16.2	1,827	21.5
資産合計	8,029	100.0	8,483	100.0

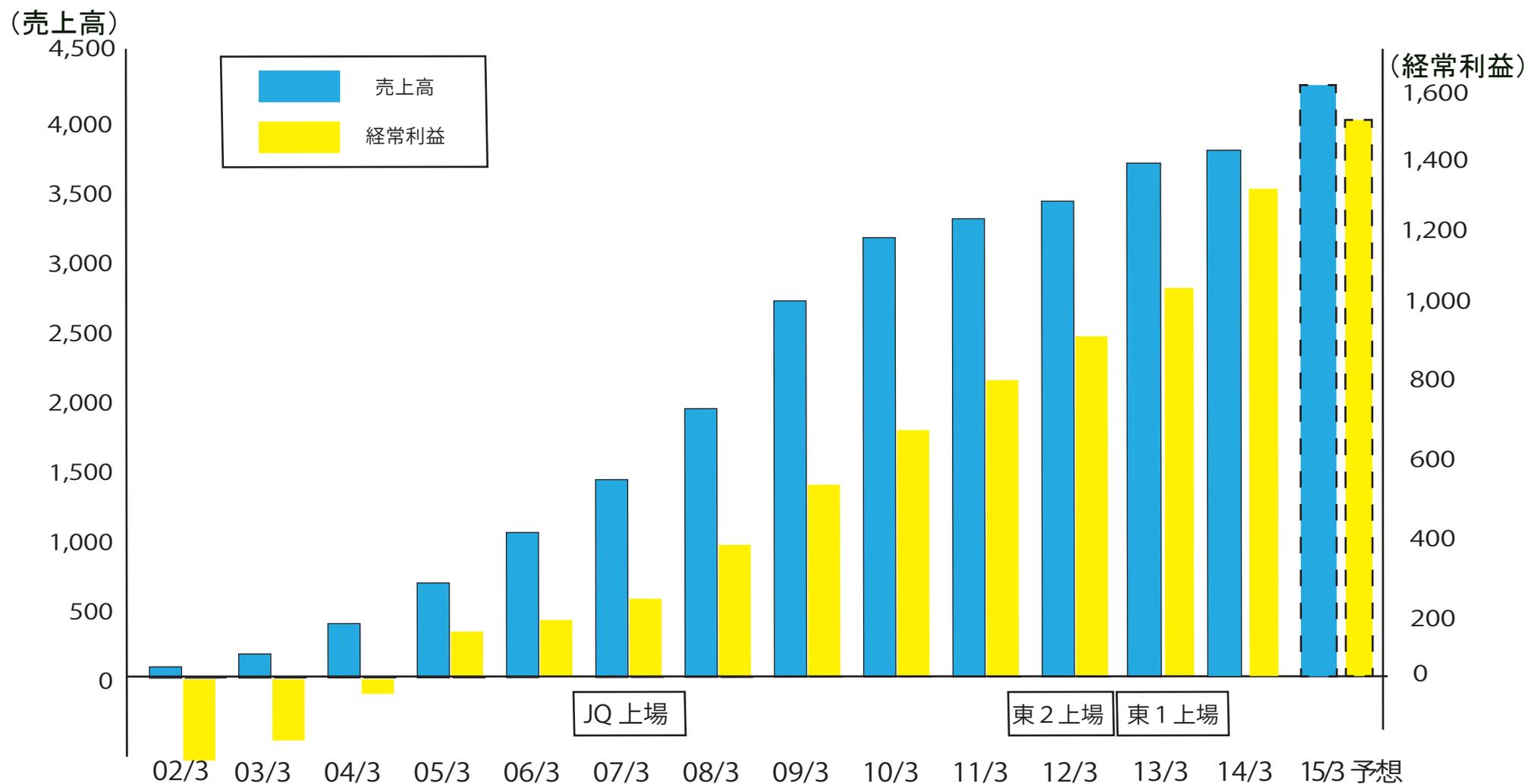
- 好条件下でのリスク移転契約拡充に伴い前払費用が 440 百万円増加。
- 投資有価証券の購入等により、固定資産が 530 百万円増加。
- ESOP による借入金返済により、長期借入金が 76 百万円減少。

負債の部				
	13/3 期末	構成比	14/3 期末	構成比
流動負債	2,793	34.8	2,971	35.0
保証履行引当金	243	3.0	291	3.4
前受金	1,964	24.5	1,970	23.2
その他	586	7.3	710	8.4
固定負債	291	3.6	259	3.1
長期借入金	212	2.6	136	1.6
その他	79	0.9	123	1.4
負債合計	3,084	38.4	3,231	38.1
純資産の部				
株主資本	3,877	48.3	4,451	52.5
資本金	1,436	17.9	1,451	17.1
資本剰余金	846	10.5	861	10.2
利益剰余金	1,873	23.3	2,401	28.3
自己株式	△278	△3.5	△264	△3.1
新株予約権	38	0.5	23	0.3
少数株主持分	1,028	12.8	776	9.2
純資産合計	4,944	61.6	5,251	61.9
負債純資産合計	8,029	100.0	8,483	100.0

5. 業績推移

□ 14年3月期も増収増益を維持し、上場以来7年間連続最高益を更新。

□ 15年3月期も引続き最高益を更新する見込み。



6. 15/3 月期の連結業績見通し

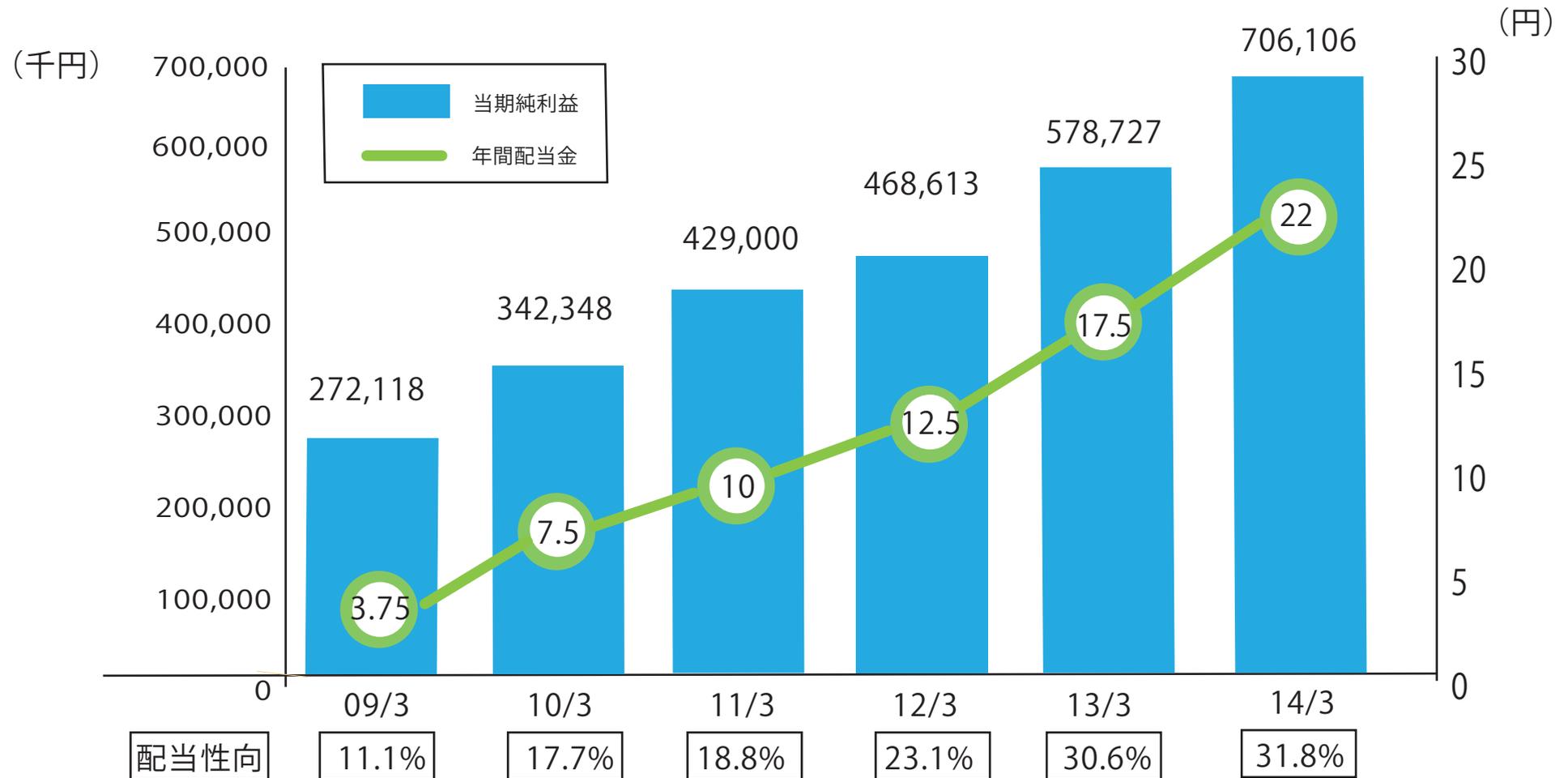
- 各種政策効果の継続により抑制されている倒産に対し、従前どおりの慎重な審査を継続する一方で、今後の倒産増加に備えた保証の提供を促進する。
- 顧客を大企業・中堅企業・中小企業と分離し、分離したセグメントにあった商品提供を行うことで、直近での成約率上昇基調を加速させる。
- 14/3 月期下期ベースで新規保証料が前年同期比で大きく増加しており、15/3 月期については足元での問合せ増加 (4Q 対前年同期比 33%増) を背景に、保証料増加が見込まれる。

単位=百万円
比率=%

	14/3 月期 (実績)	15/3 月期 (予想)	増減比
売上高	3,737	4,200	12.4
営業利益	1,300	1,530	17.7
経常利益	1,319	1,550	17.5
当期純利益	706	900	27.5

7. 配当政策

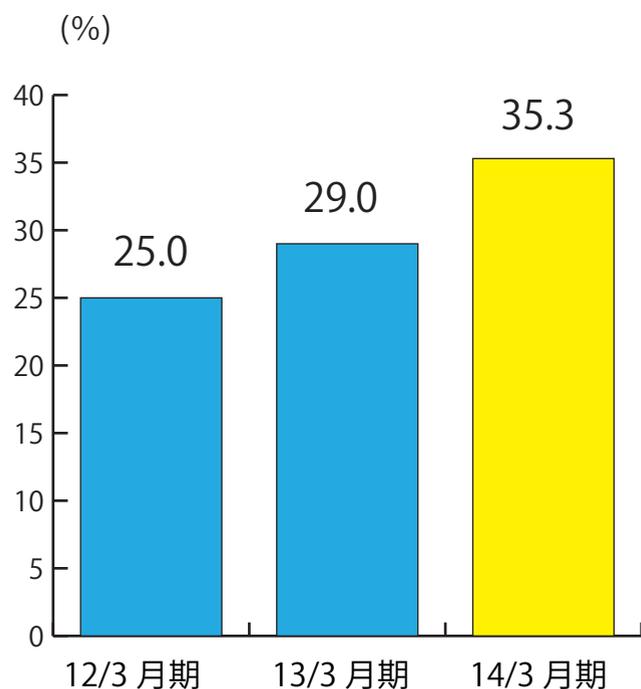
□14年3月期の配当は1株22円を予定。



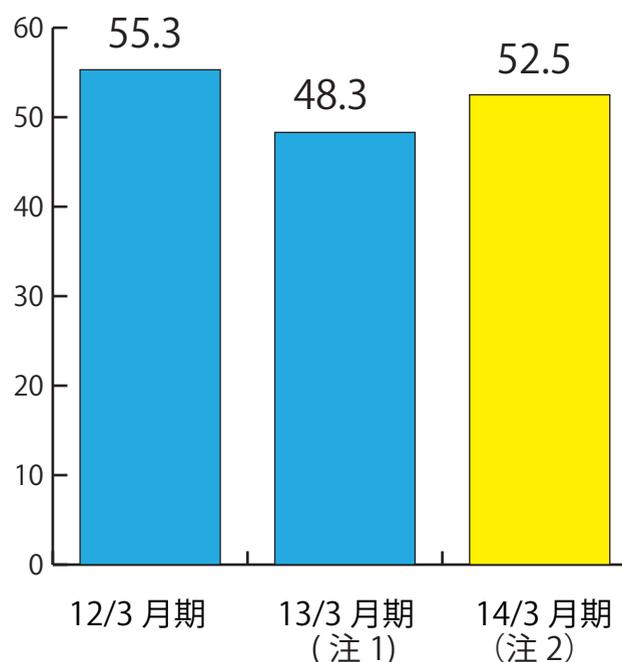
(13/3月期以前の配当については、分割後の金額を遡及して記載)

10. 主要な経営指標

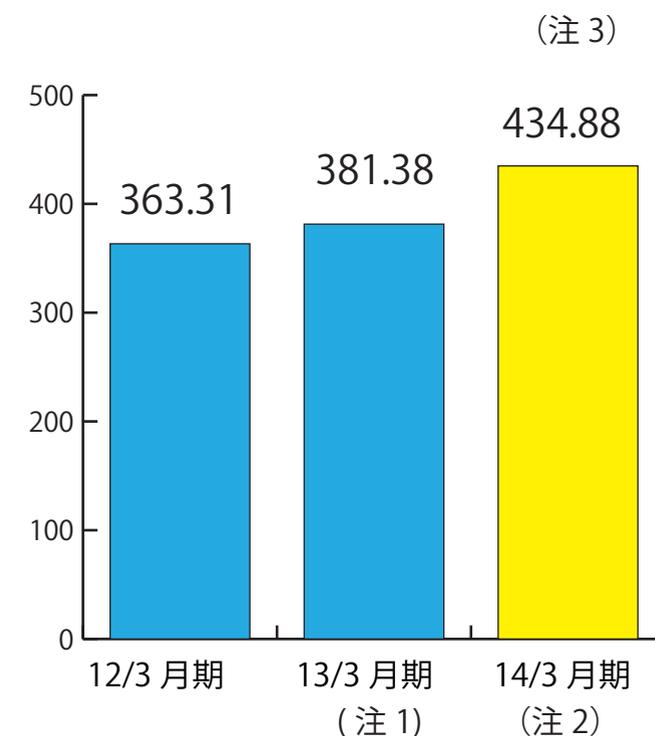
売上高経常利益率



自己資本比率



1 株当たり純資産



(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 278 百万円を自己株式として控除しております。

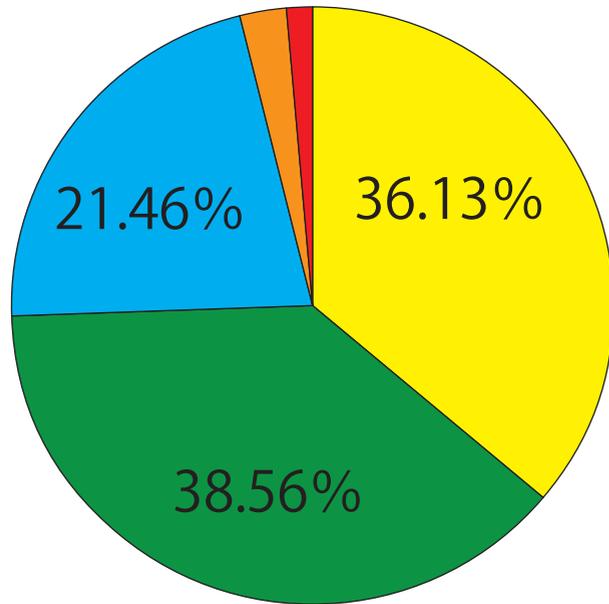
(注 2)「従業員持株会支援信託 E S O P」が保有する当社株式 264 百万円を自己株式として控除しております。

(注 3) 13 年 3 月 1 日付で 1 株を 2 株とする株式分割を行っており、分割後の金額を遡及して記載。

11. 株主別分布状況

12年3月期

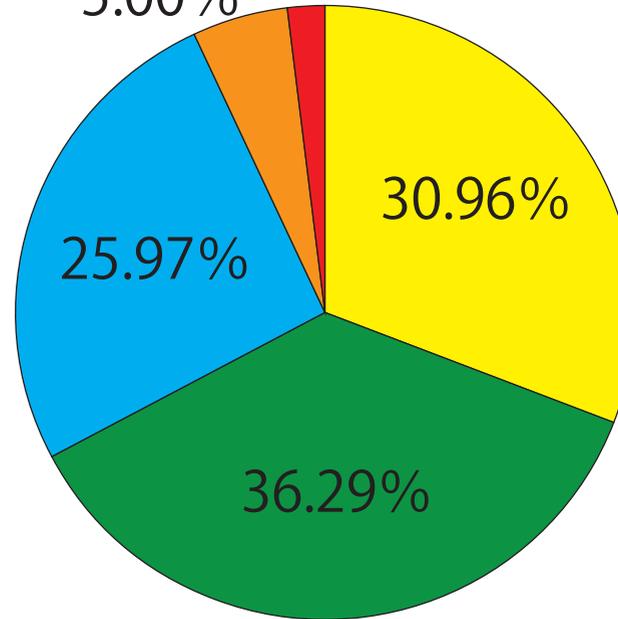
2.66% 1.16%



発行済株式数
10,095 千株

13年3月期

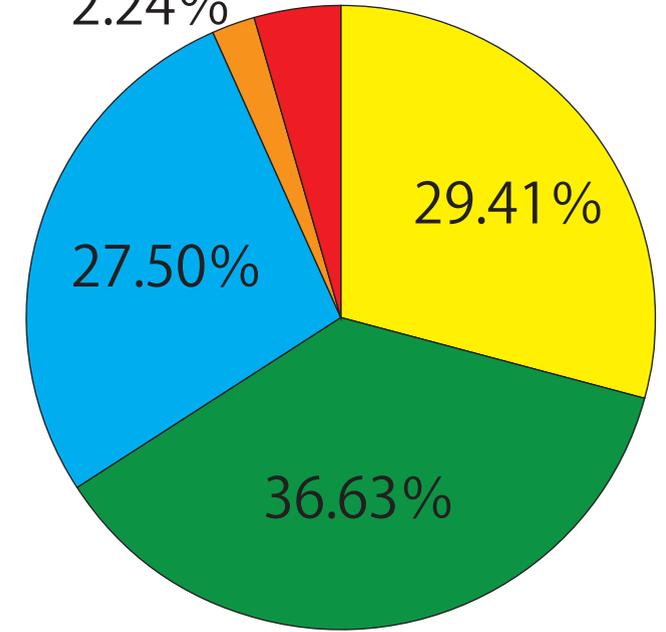
5.00% 1.75%



発行済株式数
10,165 千株

14年3月期

2.24% 4.19%



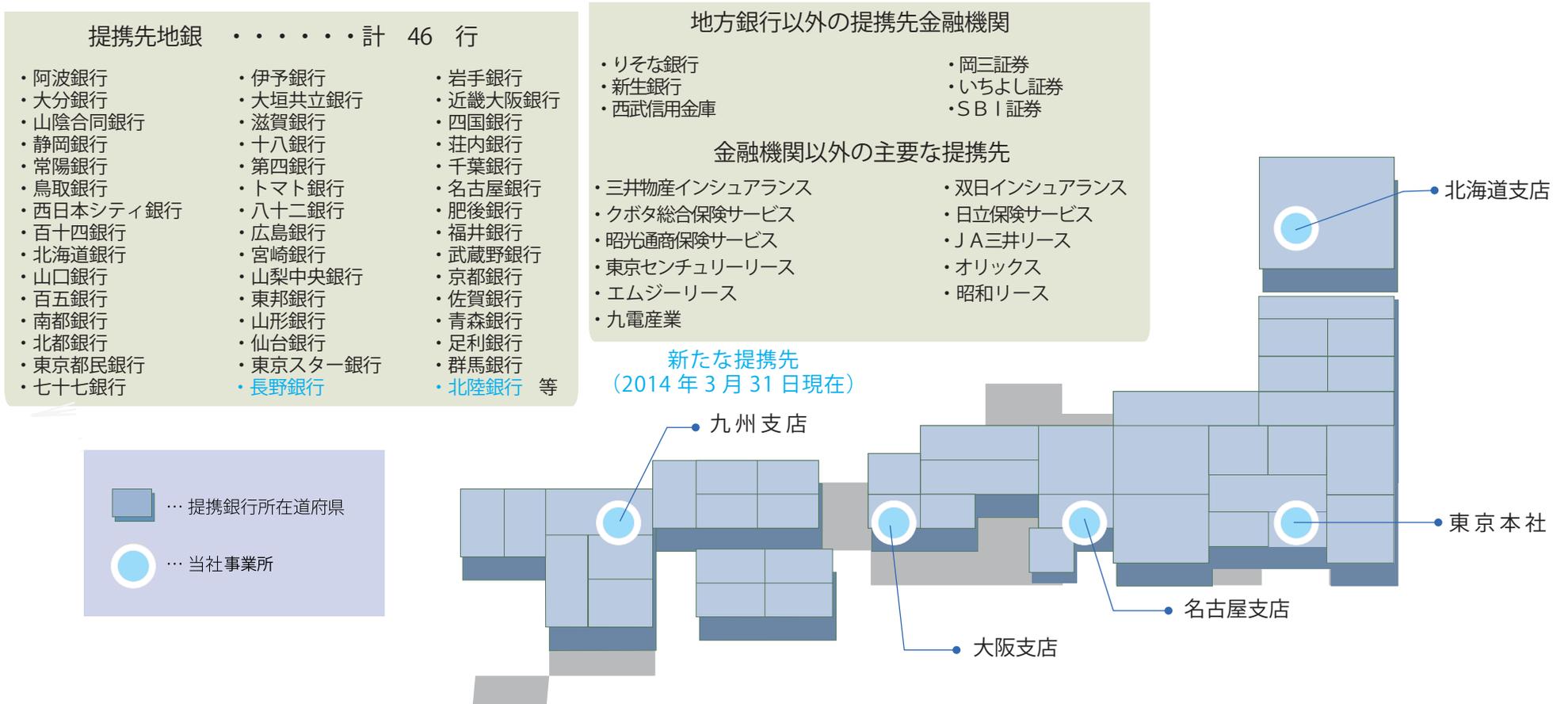
発行済株式数
10,236 千株



(注) 13年3月1日付で1株を2株とする株式分割を行っており、分割後の金額を遡及して記載。

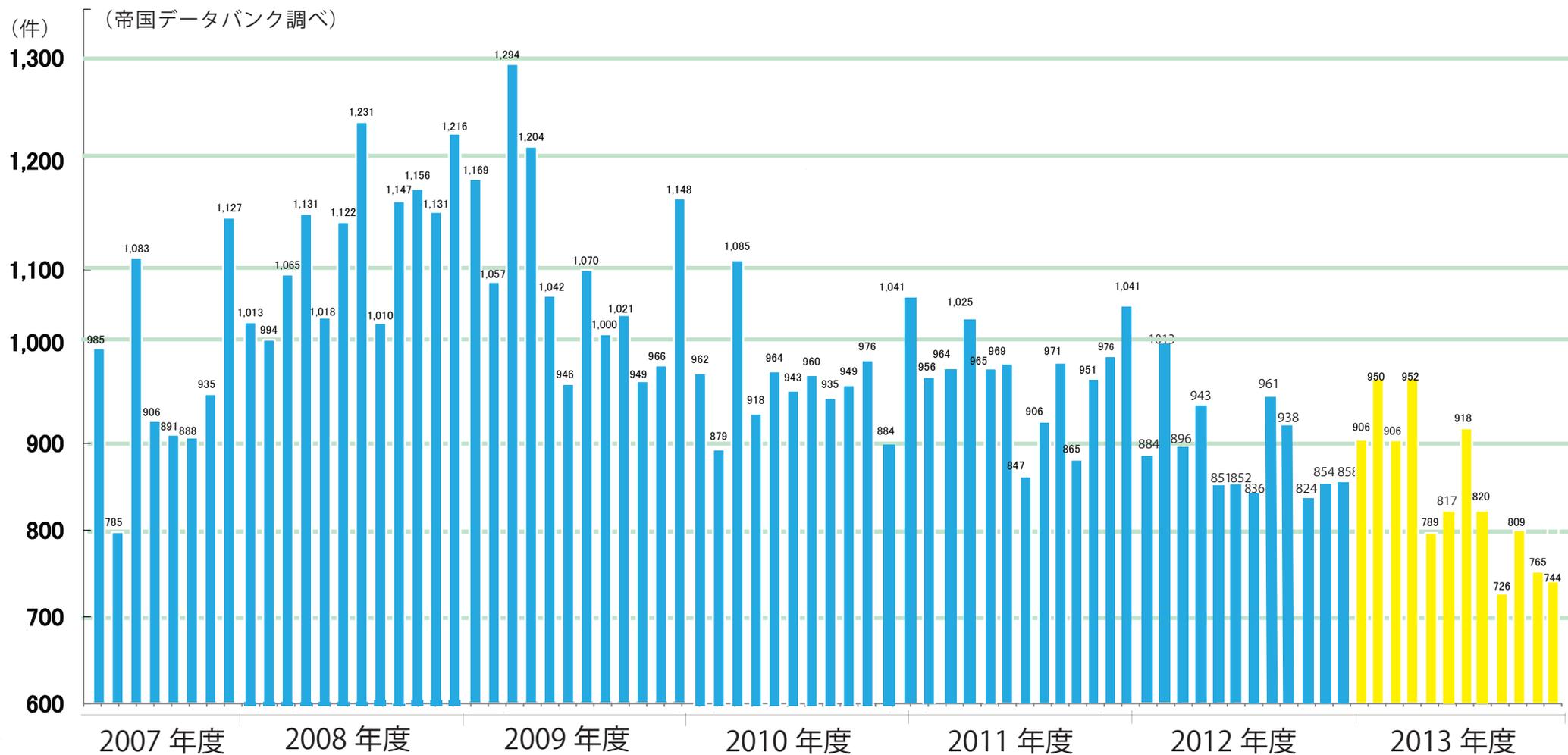
販売網の拡充

- 地方銀行をはじめとする金融機関、リース会社、メガバンクやメーカー系保険代理店等と幅広く提携。相互にメリットのある提携を積極的に進め、全国的に安定した販売網を構築。
- 提携先との関係強化と当社認知度向上を背景に、既存チャネルからの問合せが増加。



15/3 月期の重点施策

全国倒産件数の推移 (月次件数)



15/3 月期の取り組み

外部環境

金融・経済政策の効果を背景に、緩やかに景気の回復がみられるものの、倒産の潜在的リスクは依然として懸念され、先行きが不透明な経済状況。

基本方針

各種政策効果の継続により抑制されている倒産に対し、引き続き低リスクゾーンの引き受けを実施していく一方で、代表者の連帯保証制限の動きなど、中小企業を取り巻く経営環境の変化に対応することで、顕在化する保証ニーズに応えていく。また直近で増加している顧客からの引き合いに対応し、顧客のセグメントを分離し、セグメントにあった商品提供を行う。

15/3 月期 重点施策

1. セグメントごとの商品投入
2. 問合せ増加への対応強化
3. 流動化手法の多様化
4. 営業プロセスの変更

15/3 月期 重点施策①

セグメントごとの 商品投入

従前の大企業・中堅企業向けには高額保証や輸出債権保証サービスを投入する一方で、中小企業向けには小口債権保証を開始するなどサービスのフルラインナップ化を図る。

問合せ増加への 対応強化①

子会社を有効活用することでバックオフィスの強化を図り、保証対象先の追加や保証金額の増額申込にスピーディーに対応できる体制を構築する。

問合せ増加への 対応強化②

契約申込のシステム化を促進させ WEB 申込を可能にすることで、新規利用の顧客に対しトライアルで利用しやすい環境を整備する。

15/3 月期 重点施策②

流動化手法の多様化

保証残高の増大に伴ったスケールメリットを活かし、ストップロス形式による保険の活用拡大と、それに基づくファンドを活用した流動化を拡大させ、保証引受能力の向上を図る。

営業プロセスの変更

成約までのフローを「見える化」することで、増加する問合せに対応した効率的な営業活動を促進し、営業担当の早期戦力化と保証の裾野拡大に向けた資源投入強化を図る。

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 経営管理部
03-6327-3662