

イー・ギャランティ株式会社

中期経営計画

Accelerate2028

2025年3月期～2028年3月期

信用を可視化し、経済を回す

保証には企業間の取引も企業向けの融資も大きく変える力がある。

取引のビッグデータがあればより速く、簡単に企業のもっと良いところを探せる。

そしてリスクを皆で分けあえれば大きなリスクも引き受けられる。

大きい企業も小さい企業ももっとリスクに縛られずにたくさんのチャレンジができる。

保証はきっと金融の大きな一つの分野になる。

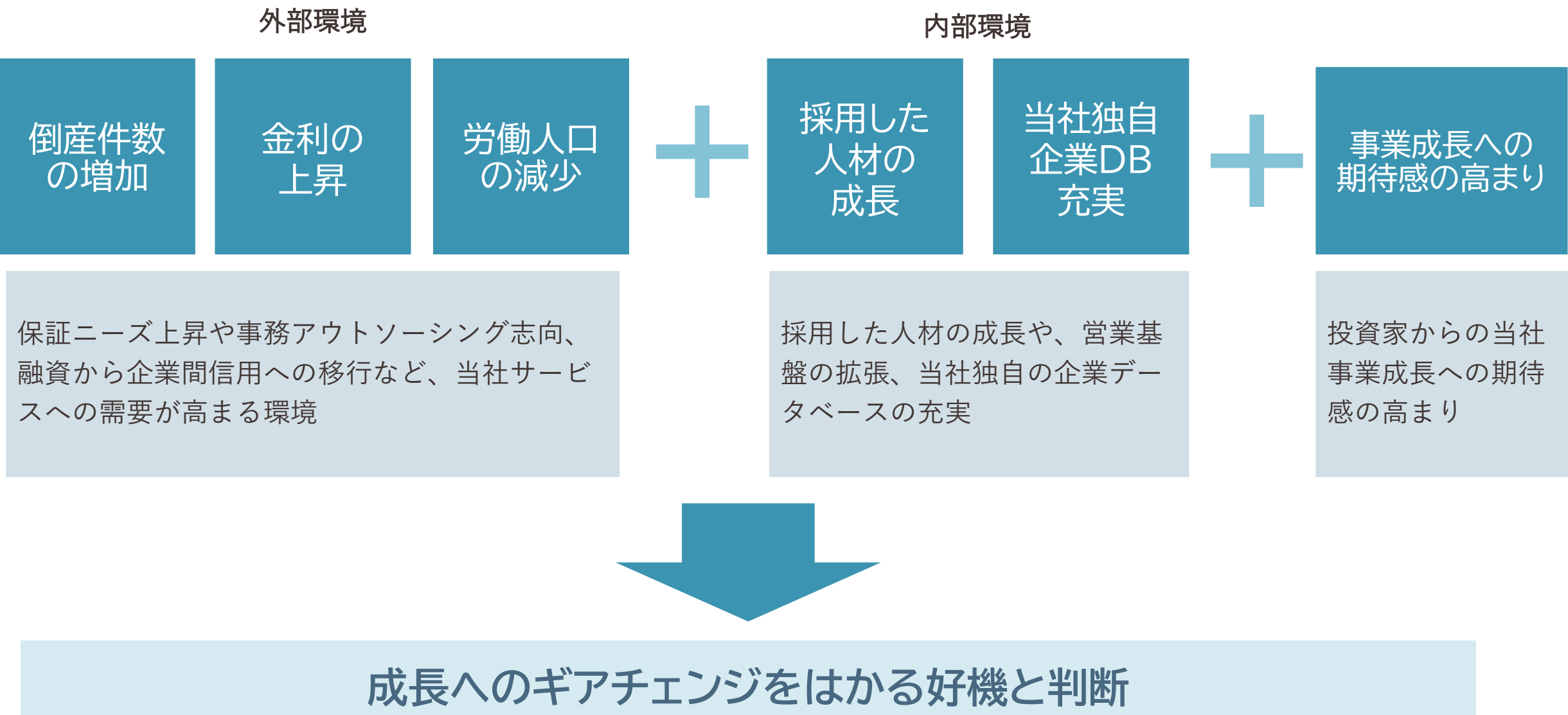
私たちはそれを信じて突き進みます。



代表取締役社長

江藤 公則

中期経営計画策定の背景

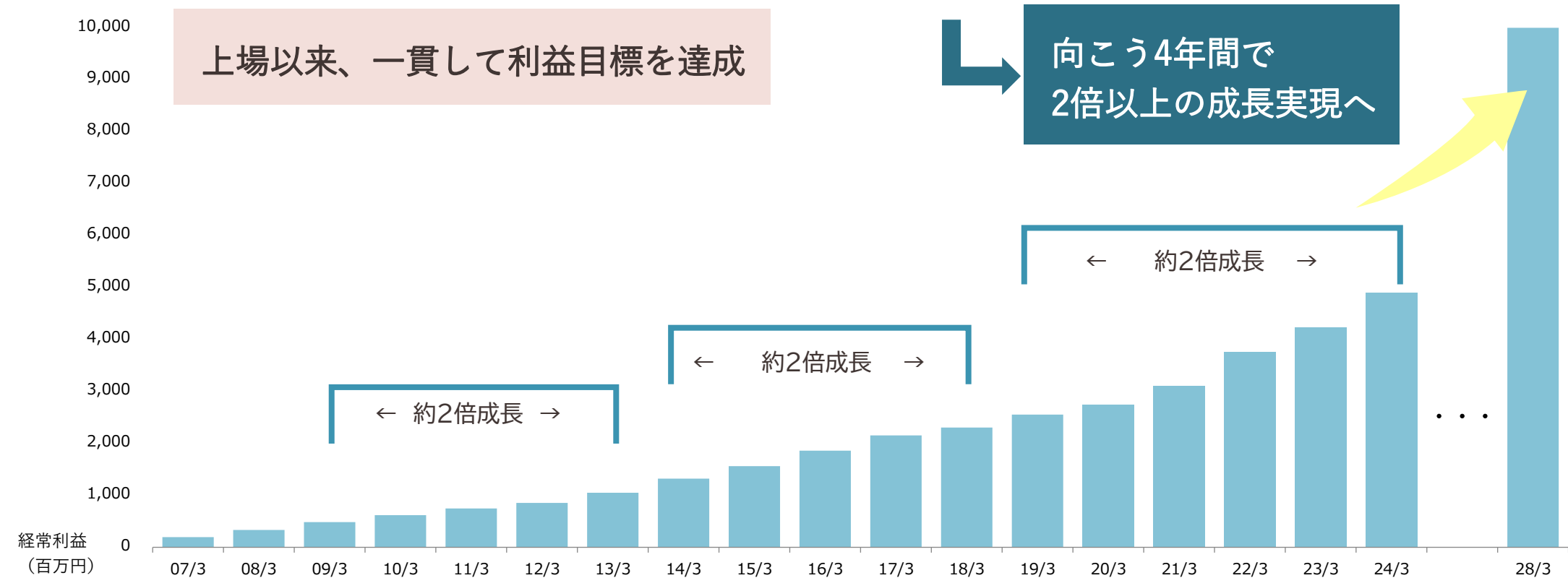


Accelerate 2028

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	ROE	配当性向
200 億円	20 %以上	50 %以上
経常利益	ROIC	DOE
100 億円	20 %以上	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%	-

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をつなぐ“市場”



「大きなリスク」も分散して流動化し引き受けできる

企業は、中小企業向けにも数千万円からときに億単位のリスクのヘッジを当社に依頼します。当社は数十万社の企業のリスクを引き受け、かつそれらリスクを細分化し、パッケージ化したうえで金融機関に流動化しています。この仕組みにより、大きなリスクの引き受けを可能にしています。

ファンドや金融機関等が引き受けやすい形に変えることで低コストの流動化を実現

リスクを分散・小口化しパッケージにして流動化することで、リスクを引き受ける金融機関等にとって統計化された扱いやすい内容にし、低コストでのリスクヘッジを実現。また、多数の企業リスクを引き受ける過程で獲得するビッグデータを活用し、それらパッケージの貸倒率などの情報を提供することで流動化を促進しています。

ビジネスモデルの強み

国内最大規模の企業間取引に関するビッグデータ

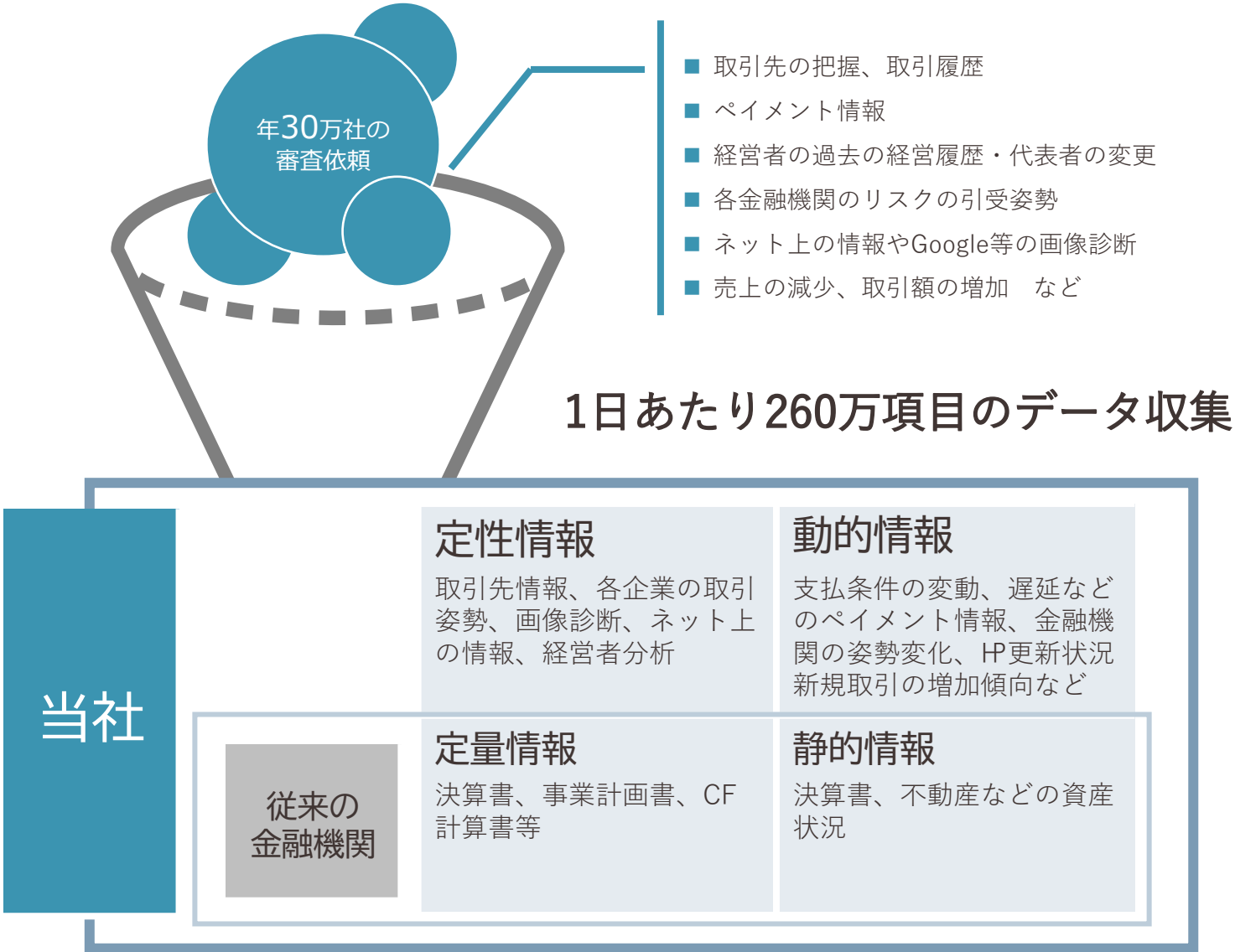
精緻なリスク判断のためのデータ活用

当社は国内数十万社の企業のリスクを引き受け、加えて新たに年間30万社以上の企業審査を行う過程で増加する定性的な企業情報の蓄積（1日あたり260万項目以上）を武器に、従来の金融機関とは異なる側面でのリスク判断を行っています。

定性かつ動的情報データベースを活用した審査により、信用供与を受けられる企業の裾野が拡大

既存の金融機関の審査は決算書や担保などの定量かつ静的情報を重視する傾向が強く、資産を持たない企業や経営状況が現状は厳しい企業にとっては資金調達の道が限られる傾向にあります。そのような中、当社は定性かつ動的情報を審査の中心に置くことで、従来と異なる側面での評価が可能になり、企業にとっては新たな資金調達の可能性が増える一方でリスクを引き受け収益を得られる分野も拡大します。

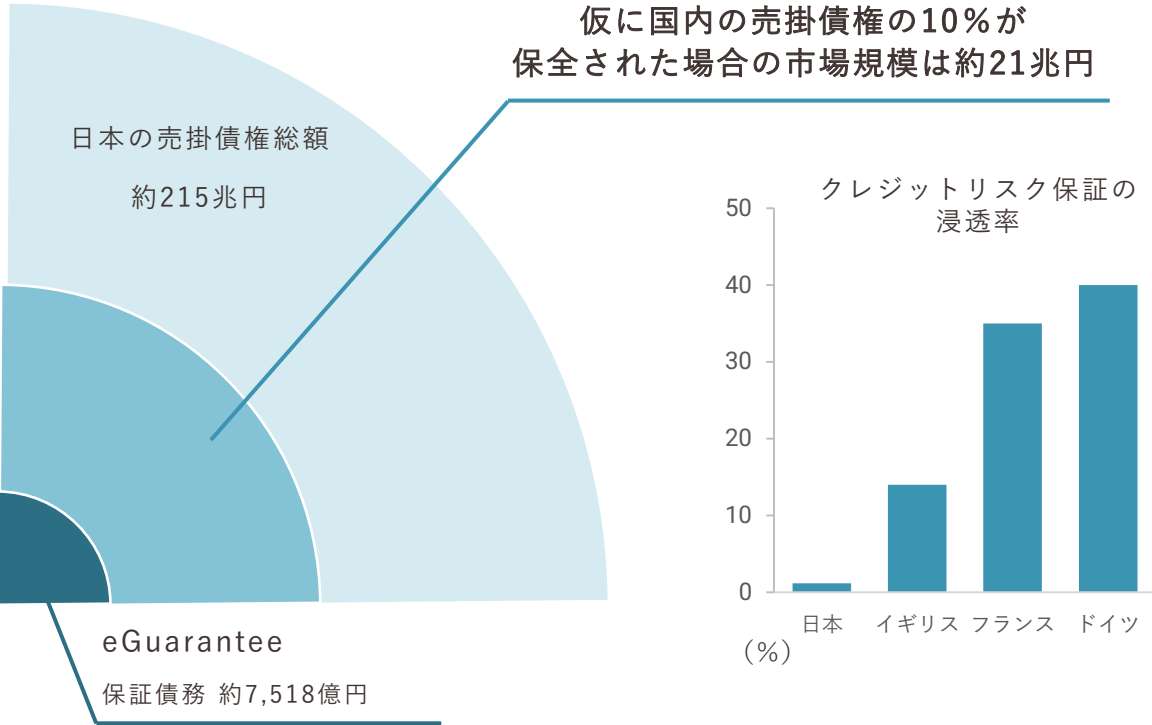
※企業が持つ技術力や成長性など企業価値を担保に設定して融資する「企業価値担保権」を盛り込んだ事業性融資推進法が2024年6月7日に成立する等、今後の新たな金融の在り方として定性情報の活用は期待されています。



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

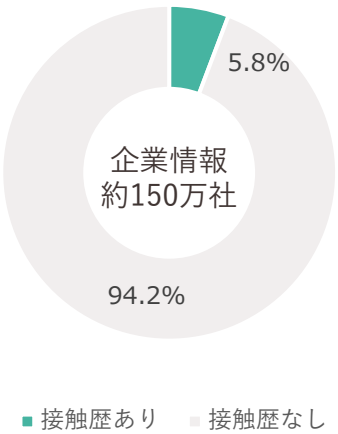
日本の売掛債権で何らかの保証・保険の対象となっている金額は、概算で国内の売掛債権総額の約1.3%程度です。一方で欧州でのクレジットリスク保証の浸透率は高く、英国では12～14%、フランスでは30～35%、ドイツでは40%以上となっています。仮に国内の売掛債権（約215兆円）の10%が保全された場合の市場規模は約21兆円となり、拡大余地の大きいブルーオーシャンのマーケットになっています。



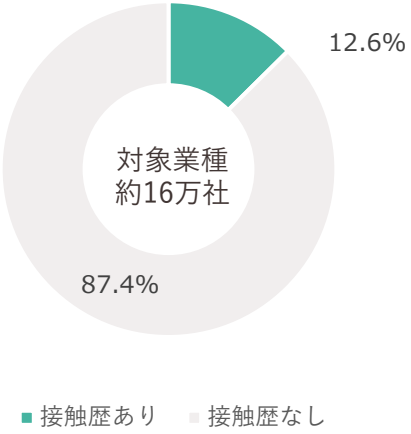
現状人員不足でアプローチできていない

- 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

直接金融
約251兆円

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

現状の収益分野

企業間信用
約215兆円



※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

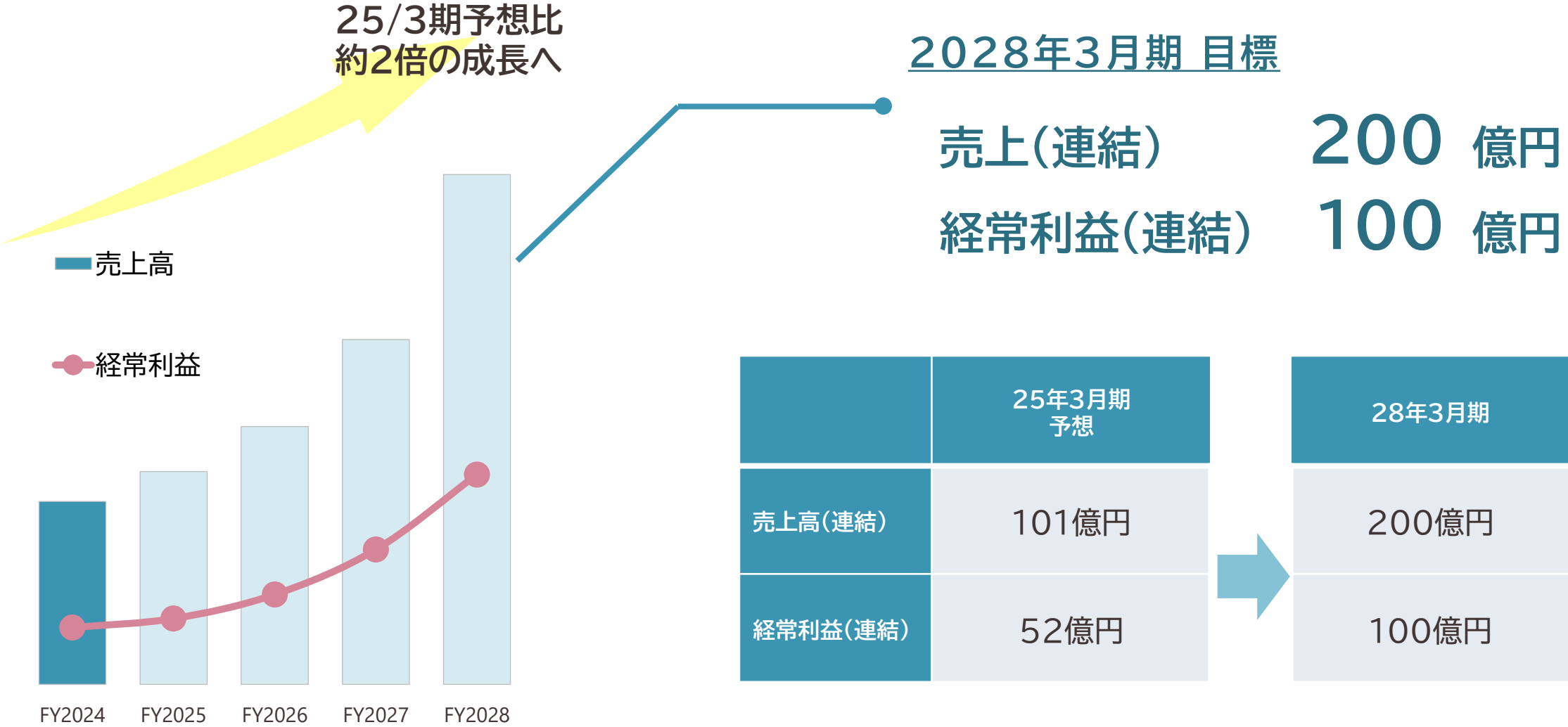
中期経営計画
2025年3月期～2028年3月期

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)



中期経営計画における経営目標（資本効率指標）

	2024年3月期	2028年3月期
ROE	15.3%	20%以上
ROIC	15.1%	20%以上

- ・株主還元と資本効率を重視しながら資本を有効活用する。
- ・利益率の向上または自社株買い等も選択肢に入れ、上記指標の達成を目指す。

成長投資について

市場シェア拡大と人材投資

今後は市場シェアの更なる拡大を目指し、積極的に営業人材への投資及びIT・DX投資を行います。また、マーケティングを強化し、企業間取引のクレジットリスク受託が広く認知されるよう事業を拡大します。

周辺分野への参入

企業間取引のクレジットリスク受託のノウハウを活かせる周辺ビジネスへの取組も、業務提携等を通じて進めます。また、保証対象債権の拡大を見据え、直接金融約251兆円、間接金融約491兆円の分野も対象としていきます。加えて、海外でのクレジットリスク引受事業も展開していきます。

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めます。

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

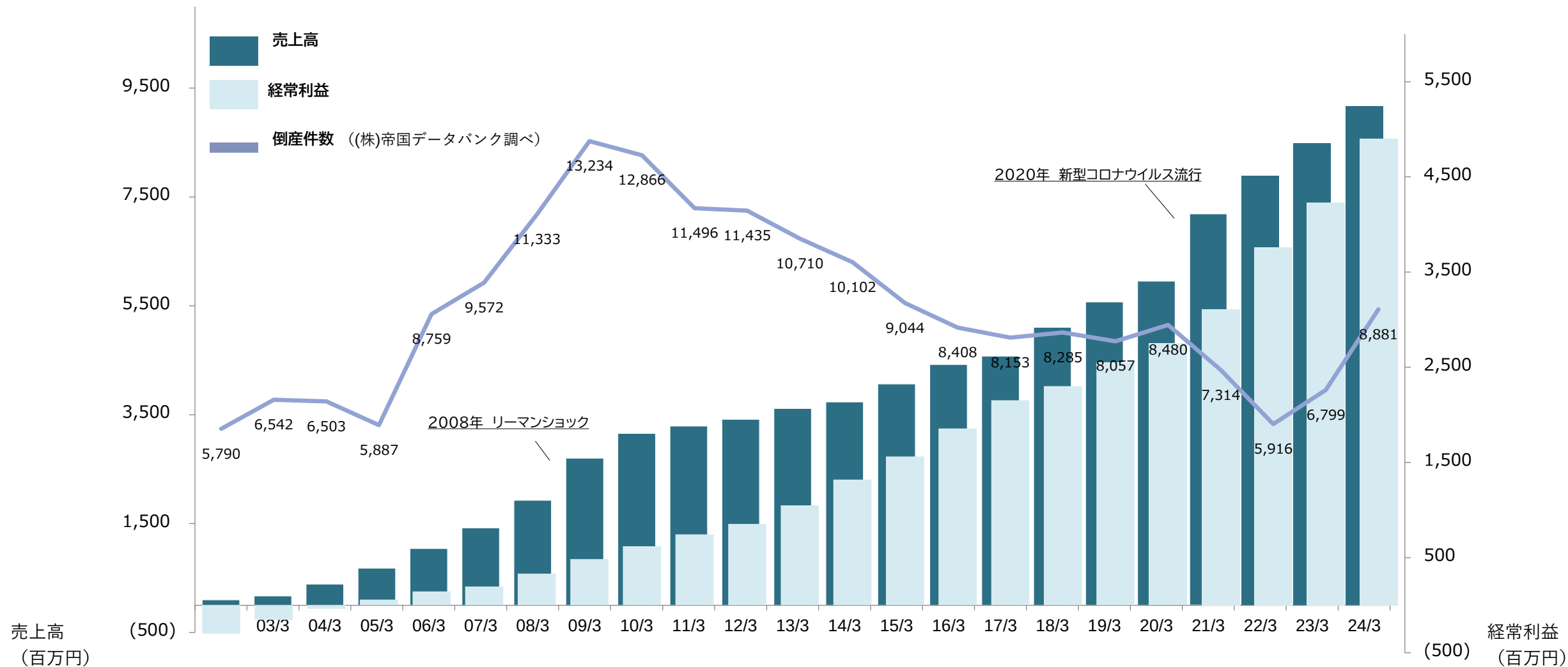
- ・ 企業間取引のクレジットリスク受託の
潜在市場に対する現在のリーチは約
10%未満。残り約90%以上のマーケッ
ト開拓への徹底投資。
- ・ 人材投資（営業資源の増加）
- ・ IT・DX投資（審査DB拡充）
- ・ ブランド構築のための投資
- ・ 保証対象債権拡大のための投資

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

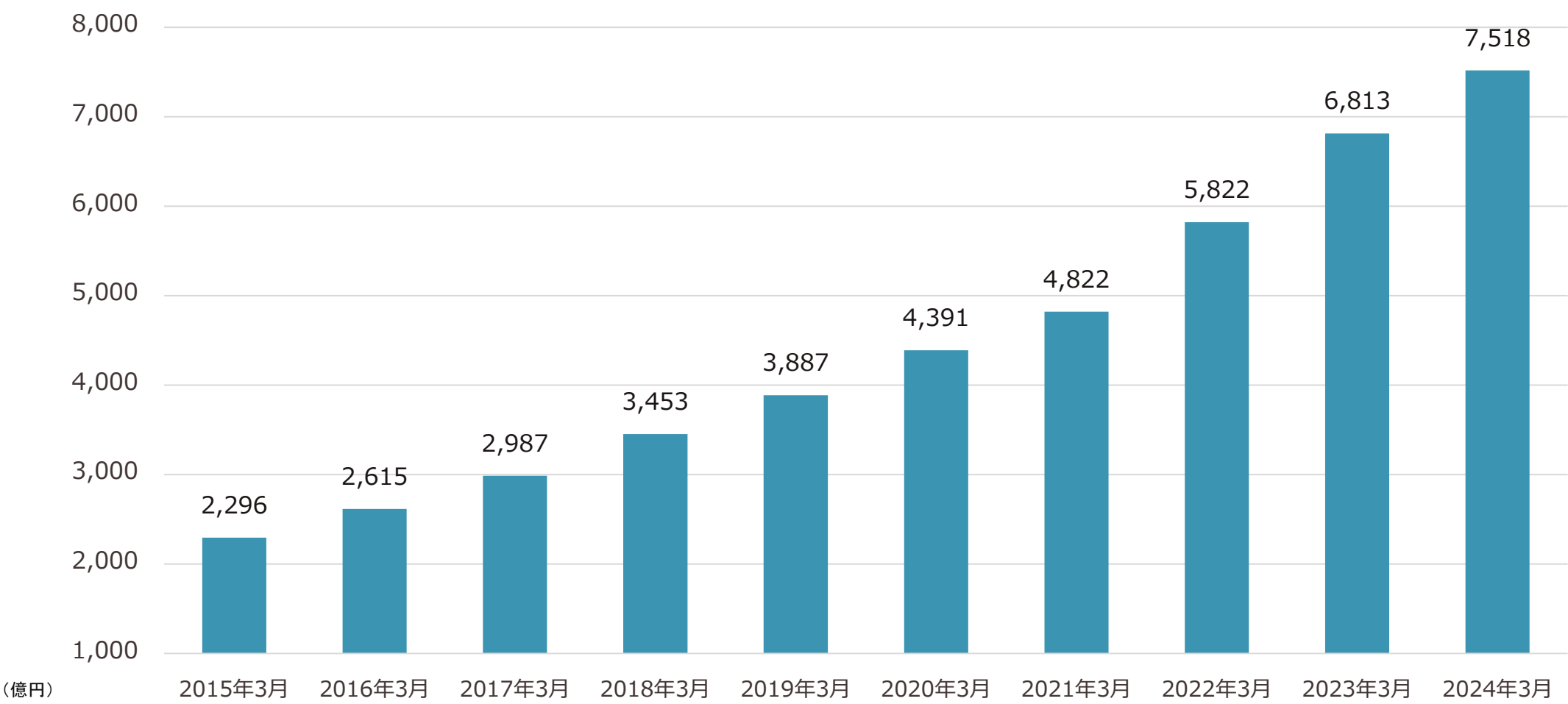
国内外の投資家との積極的な対話を促進し、当社の拡大戦略を共有することで、投資家からのフィードバックを得る機会を増やします。このフィードバックを基に、戦略のブラッシュアップを図り、より洗練された成長計画を策定します。具体的には、個別のミーティング等を通じて投資家との意見交換を行うことで、当社のビジネスモデルや市場動向に関する理解を深めてもらいます。また、投資家からの建設的な意見を取り入れ、戦略の修正や改善を迅速に行うことで、より強固な成長基盤を築きます。

業績推移

ストック型のビジネスモデルにより 2 2 年連続増収増益を達成。

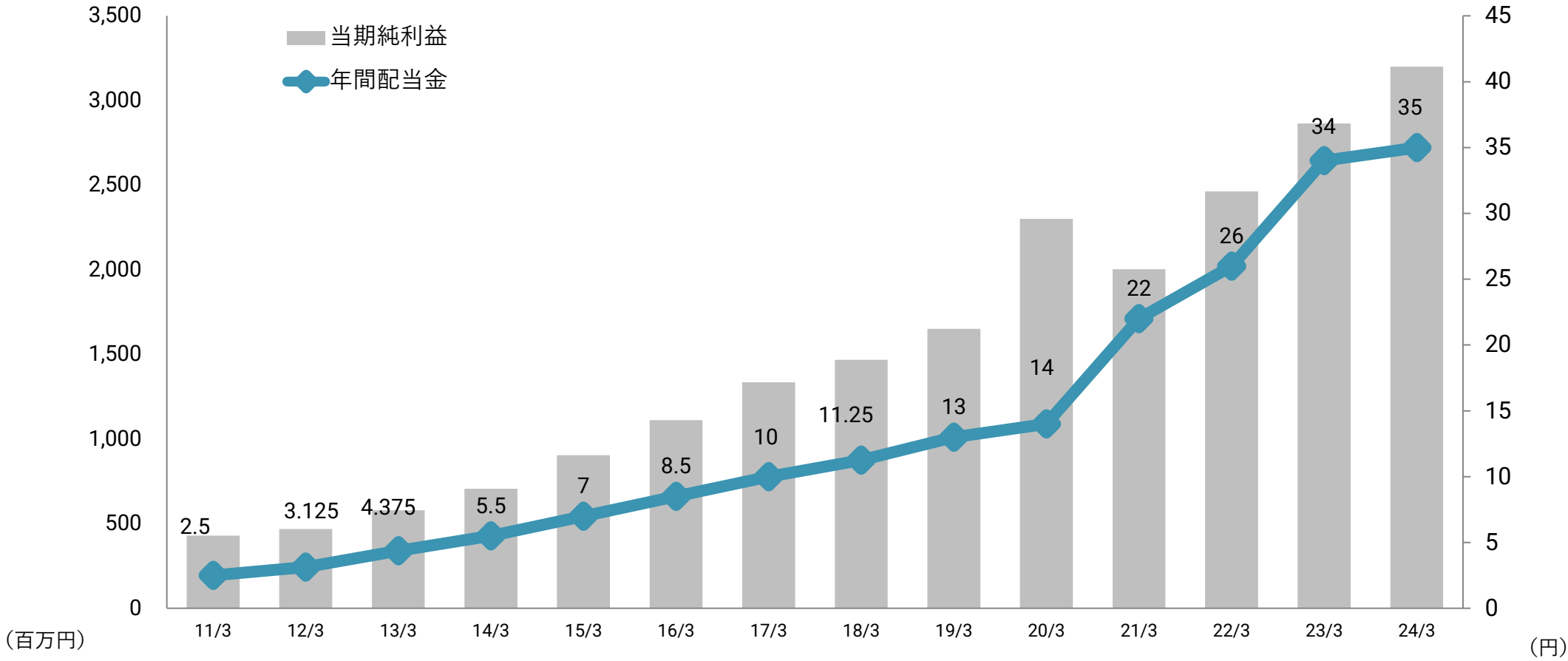


保証債務残高 推移



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。



経営指標(連結) 推移

	単位	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上	(千円)	7,194,885	7,894,566	8,494,895	9,165,092
経常利益	(千円)	3,108,793	3,760,382	4,231,150	4,902,670
純資産	(千円)	17,186,079	19,716,958	21,998,648	24,126,887
株価	(円)	2,087	2,051	2,175	1,792
一株当たり純利益	(円)	45.12	52.92	60.68	68.60
一株当たり純資産	(円)	347.19	387.62	428.68	465.10
ROE(自己資本利益率)	(%)	14.6	14.5	14.9	15.3
ROIC(投下資本利益率)	(%)	13.7	14.3	14.0	15.1
PER(株価収益率)	(倍)	46.25	38.75	35.84	26.12
PBR(株価純資産倍率)	(倍)	5.6	4.9	4.7	3.5
経常利益率	(%)	43.2	47.6	49.8	53.4
自己資本比率	(%)	70.3	71.9	72.7	73.7
配当性向	(%)	48.8	49.1	56.0※	51.0
配当総額	(千円)	1,005,961	1,216,315	1,613,848	1,669,088

※記念配当（4円00銭）を含む

イー・ギャランティ株式会社

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。