

平成23年3月期 決算説明資料

2011年5月17日(火)

イー・ギャランティ株式会社

eGuarantee

(ジャスダック市場 証券コード:8771)

本資料には、今後の計画や業績の見通し等が含まれておりますが、これらは現時点において入手可能な情報に基づいて設定したものであり、今後の事業を取り巻く環境の変化により、変動することが予想されます。

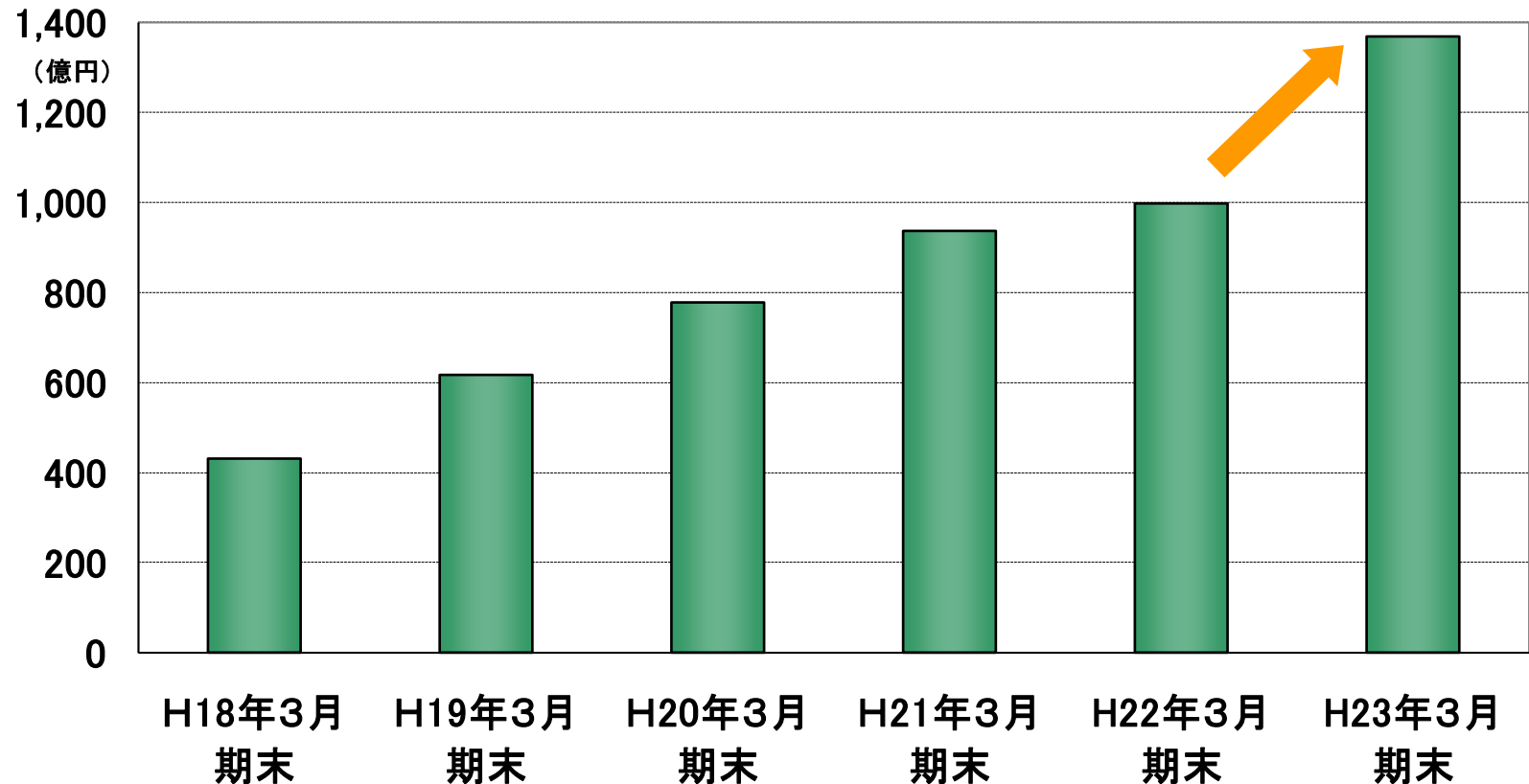
従いまして、実際の業績等は、これらの見通しとは異なる可能性がありますのでご了承ください。

1. 平成23年3月期 業績概要
2. 平成23年3月期の取り組み(レビュー)
3. 平成24年3月期の重点的取り組み事項
4. 参考資料

1. 平成23年3月期 業績概要
2. 平成23年3月期の取り組み(レビュー)
3. 平成24年3月期の重点的取り組み事項
4. 参考資料

保証残高の推移

eGuarantee



・低リスクで高額な案件の受託を進めた結果、保証残高は前期末比37%増に。

連 結 損 益 計 算 書

eGuarantee

(単位 : 百万円)

	H22年3月期 期末	構成比 (%)	H23年3月期 期末 ()内は前年同期比増減額	構成比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	3,156	100.0	3,291 (134)	100.0	104.3
売上総利益	1,547	49.0	1,842 (294)	56.0	119.1
営業利益	603	19.1	732 (128)	22.2	121.2
経常利益	619	19.6	744 (125)	22.6	120.2
当期純利益	342	10.8	429 (86)	13.0	125.3

- ・売上高は前年同期比約4%の増加。
- ・リスクポートフォリオの改善により、利益率が大幅に向上。

平成 2 3 年 3 月期期末 対期初予想比

eGuarantee

(単位 : 百万円)

	H23年3月期 期末 (期初予想)	H23年3月期 期末 (実績)	構成比 (%)	期初予想比 (%)	増 減 額
売上高	3,390	3,291	100.0	97.1	△98
営業利益	690	732	22.2	106.1	42
経常利益	710	744	22.6	104.8	34
当期純利益	380	429	13.0	112.9	49

- ・売上高は低リスク中心の案件獲得を図ったため、期初予想を下回る。
- ・リスクポートフォリオの改善効果に加え、リスク移転手法の多様化により利益率は大幅に上昇。
- ・営業利益・経常利益・当期純利益は期初予想を上回る。

連 結 貸 借 対 照 表

eGuarantee

(単位：百万円)

資産の部	H22/3 期末	構成比 (%)	H23/3 期末	構成比 (%)
流動資産	4,051	83.5	4,778	85.9
現預金	3,690	76.1	4,293	77.2
前払費用	282	5.8	352	6.3
未収入金	7	0.2	4	0.1
その他	70	1.4	128	2.3
固定資産	798	16.5	782	14.1
資産合計	4,849	100.0	5,561	100.0

負債の部	H22/3 期末	構成比 (%)	H23/3 期末	構成比 (%)
流動負債	2,084	43.0	2,385	42.9
未払法人税等	159	3.3	229	4.1
保証履行引当金	29	0.6	176	3.2
前受金	1,707	35.2	1,795	32.3
その他	187	3.9	183	3.3
固定負債	51	1.1	63	1.1
負債合計	2,135	44.0	2,449	44.0

純資産の部

株主資本	2,172	44.8	2,540	45.7
資本金	1,048	21.6	1,048	18.9
資本剰余金	458	9.5	458	8.2
利益剰余金	664	13.7	1,033	18.6
新株予約権	29	0.6	51	0.9
少数株主持分	511	10.6	519	9.3
純資産合計	2,713	56.0	3,112	56.0
負債純資産合計	4,849	100.0	5,561	100.0

・東日本大震災関連を含め、
保証履行引当金を保守的に計上。

連結キャッシュ・フロー

eGuarantee

(単位：百万円)

	H22年3月期 期末	H23年3月期 期末	増減額
営業活動によるC/F	481	694	213
投資活動によるC/F	△949	△280	668
財務活動によるC/F	94	△61	△155
現金等の増減額	△374	352	727
現金等の期首残高	2,214	1,840	△374
現金等の期末残高	1,840	2,193	352

- ・営業活動によるCFは、税金等調整前当期純利益743百万円等により694百万円のプラス。
- ・投資活動によるCFは、定期預金250百万円の積増し等により、△280百万円。
- ・財務活動によるCFは、配当金60百万円支払等により、△61百万円。

平成24年3月期 連結業績見通し

eGuarantee

	H24年3月期 (予想)	H23年3月期 (実績)	前年同期比 (%)	(単位:百万円) 増減額
売上高	3,560	3,291	108.2	268
営業利益	830	732	113.4	97
経常利益	840	744	112.8	96
当期純利益	450	429	104.9	20
1株当たり当期純利益 (円)※	111.38	106.18	104.9	5.19

※平成23年4月1日付で、普通株式1株につき200株の割合で株式分割をしております。

1株当たり当期純利益につきましては、分割後の株数を基に表示しております。

- ・引き続き不透明な環境にあるとの認識のもと、慎重なリスク受託を継続し、優良なリスクポートフォリオを維持。
- ・審査力を活かした保証業務の高付加価値化による利益拡大を目指す。

1. 平成23年3月期 業績概要
- 2. 平成23年3月期の取り組み(レビュー)**
3. 平成24年3月期の重点的取り組み事項
4. 参考資料

平成23年3月期の取り組み(レビュー)

eGuarantee

背景：先行き不透明感が続く経済情勢

中小企業金融円滑化法(H24年3月末まで)など政府支援策が一定効果を発揮する中で、倒産件数は減少傾向にあるものの、中小企業を中心とする小規模倒産は依然高水準。こうした環境下で、リスクを見極めつつ、信用リスク市場の裾野拡大を目指す

平成23年3月期の取り組み事項

低リスク分野への注力

～リスクに応じたきめ細かい価格設定～
～大企業が有する低リスク受託に注力～



平成23年3月期のレビュー

1. 大口顧客や契約当たりの規模拡大に注力
2. 審査力を活かした低リスク受託を推進、保証残高を大幅に拡大

サービス・商品ラインナップの拡充

～顧客の企業規模に応じた商品開発～
～金融機関向け保証事業展開支援～



1. 手形買取サービスの販売網としてリース会社3社と新たに提携
2. 申込書1枚で契約可能な保証商品を導入

リスク移転手法の多様化

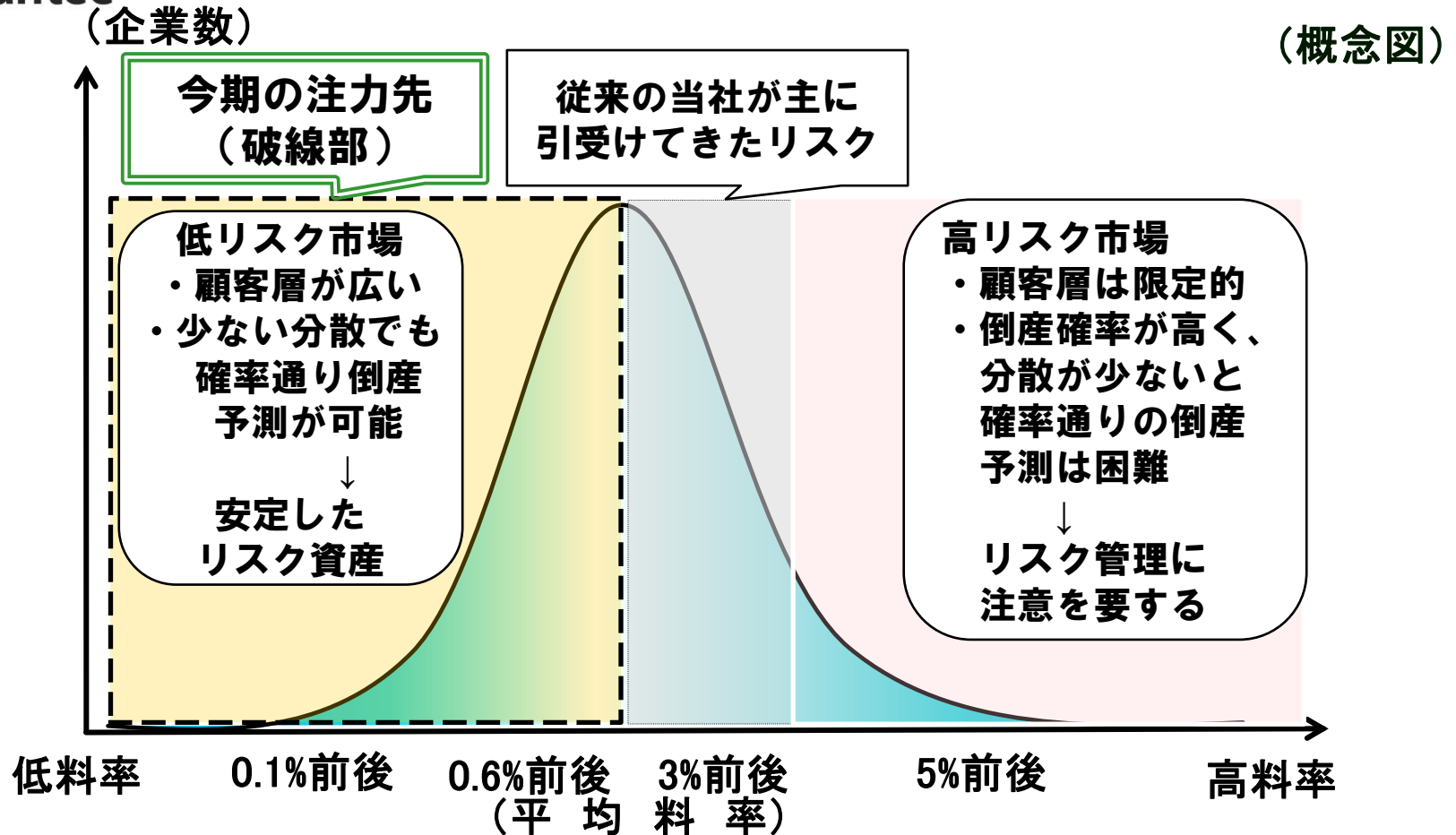
～リスク移転手法の高度化～
～リスクに応じリスク移転を細分化～



1. リスク移転コストの細分化を実施
2. 海外で投資家を募集したファンドの準備

レビュー ①低リスク分野への注力

eGuarantee



当社が有する審査力を活かし、高リスクを回避しながら低リスクを中心にリスクに見合う価格で積極的に受託。この結果、保証残高が前期末比30%超増加。

レビュー② サービス・商品ラインナップの拡充

eGuarantee

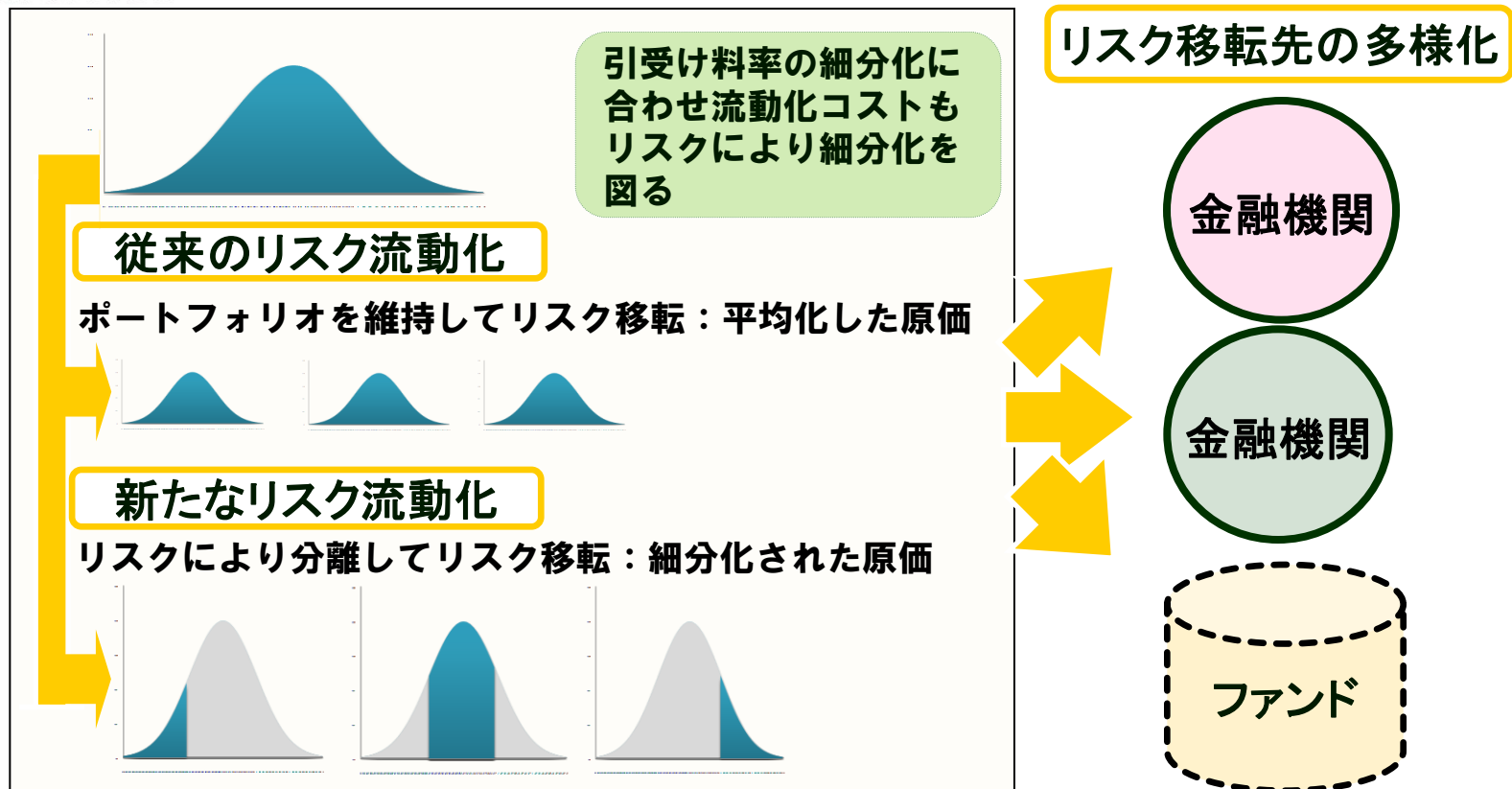
◆商品群の拡充：顧客企業の規模に応じた、きめ細かい商品の投入

	大企業・中堅企業	中小企業
投入商品	・リスク分析に基づく個別商品設計（低料率の実現） ・特殊債権の保証（CDS含む）	・資金ニーズに応える手形保証 ・約款制度の導入
前期実績	・与信管理に関するリスク・コンサルティングを実施し、顧客に応じた保証サービスを通期で提供 ・売掛債権担保融資の担保債権を保証する案件を手掛ける	・保証付手形買取サービスでリース会社3社と業務提携 ・遠隔地の顧客や少額での保証用に申込書1枚で契約可能な保証商品を導入

大企業向けの個別ニーズに応じたきめ細かい対応を実現。
一方、保証の高付加価値化を図り、多様な信用リスクの受託に取り組んだ。

レビュー③ リスク移転手法の多様化

eGuarantee



- ・リスク移転コストの細分化及びリスク環境の変化に応じて機動的なリスクの入替えを可能とするシステム化を推進
- ・海外投資家による信用リスクへの投資を受け入れるファンドの設立準備。

1. 平成23年3月期 業績概要
2. 平成23年3月期の取り組み(レビュー)
- 3. 平成24年3月期の重点的取り組み事項**
4. 参考資料

優良なリスクポートフォリオを維持しつつ、リスク分類に応じた価格設定と商品投入で新規契約を拡大する

当期の前提：不透明な経済環境下、倒産動向の推移を踏まえ、
リスクを見極めつつ、信用リスク受託の拡大を目指す

当社がとるべき戦略

商品販売網の拡充

地方拠点設置による地域に根差した販売網を強化
業務提携先との密接な関係を築き、顧客紹介を増加
金融機関向けのサービス拡大

保証の高付加価値化

大口顧客向けホットライン制度(審査窓口)の導入
リスク・コンサルティング営業の強化

リスク移転の高度化

リスク移転先のニーズや選好に見合ったリスク移転の最適化
企業情報DBを拡大しリスク分析をより精緻にする分析手法を導入
海外投資家を含めたリスク移転先の多様化

1. 商品販売網の拡充

eGuarantee

各地域における
保証ニーズの取り込み



- ・地方拠点の設置を加速
→地域の営業拠点として、当該地域における
チャンネルや顧客との関係を緊密化

既存チャンネルとの
関係を更に強化



- ・提携銀行や提携チャンネルとの人材交流
→地方銀行や業務提携先との関係を深耕

金融機関向け
サービスの拡大



- ・金融機関との協業を拡大
→当社との協業による保証ビジネスを提案し、
顧客基盤の拡大を目指す

- ・増加する地方でのニーズに応えるため、地方拠点の設置や既存チャンネルからの人材交流を進め、顧客紹介強化を図る
- ・チャンネル戦略においては、既存チャンネルとは人的交流を含めた関係深耕を進める
- ・金融機関向けについては、当社との協業による保証事業の取り組みを推進

2. 保証の高付加価値化

大口顧客向けホットライン制度(審査窓口)の導入

- ホットライン制度を導入し、電話一本で保証対象先の問合せや申込ができる制度を導入
- 従来は保証対象先の追加に数日を要していたが、問合せ1本で引受けの可否を速やかに回答し、取引開始等、顧客の意思決定に役立つ保証サービスの提供を目指す
- 問合せ専用ダイヤルを開設することで、アフターサービスの充実を図る

リスク・コンサルティング営業の強化

- 大企業向けに、与信管理に関する個別のニーズにきめ細かく対応できる
リスク・コンサルティング営業を展開
- 顧客が有する信用リスクに見合った価格を提示し、保証導入のメリットに見合うコストで提示
- 様々なオプション商品を導入することで、顧客のきめこまかな要望に対応

- ・信用リスクの保全にとどまらず、利便性や付加価値をより一層高めることで、価格や引受額にとらわれない非価格面での商品力を強化
- ・前期に引き続きリスクを回避しながら大企業を中心とした低リスクの受託拡大を継続

3. リスク移転の高度化

eGuarantee

リスクの受託面

リスクの移転面

金融機関

・低リスクで損害率を重視

$$\text{※損害率} = \frac{\text{保証履行額}}{\text{流動化コスト}}$$

ファンド等

・引受料率と倒産率の差率を重視

$$\text{※差率} = \text{引受料率} - \text{倒産率}$$

新たなリスク移転先

・この他、海外の投資家による国内の信用リスクへの投資を促す

事業会社

金融機関

eGuarantee

顧客セグメントを一層精緻に

- ・通常の企業DBにはない企業を独自にDB化
- ・リスク引受時の契約プロセス情報を分析

- ・リスク移転先毎のリスク選好を加味したリスク流動化手法の最適化を図る
- ・企業情報DBを拡大し、契約時のプロセスに着目したリスク分析手法を導入
- ・海外投資家による信用リスク投資の仕組みを構築し、リスク移転の多様化を加速
- ・高リスク分野の引受けが可能なリスク移転体制を構築

1. 平成23年3月期 業績概要
2. 平成23年3月期の取り組み(レビュー)
3. 平成24年3月期の重点的取り組み事項
- 4. 参考資料**

当社の販売チャネル網

eGuarantee

提携先地銀 ……計 36 行

- | | | |
|-----------|---------|---------|
| ◆阿波銀行 | ◆伊予銀行 | ◆岩手銀行 |
| ◆大分銀行 | ◆大垣共立銀行 | ◆近畿大阪銀行 |
| ◆山陰合同銀行 | ◆滋賀銀行 | ◆四国銀行 |
| ◆静岡銀行 | ◆十八銀行 | ◆荘内銀行 |
| ◆常陽銀行 | ◆第四銀行 | ◆千葉銀行 |
| ◆鳥取銀行 | ◆トマト銀行 | ◆名古屋銀行 |
| ◆西日本シティ銀行 | ◆八十二銀行 | ◆肥後銀行 |
| ◆百十四銀行 | ◆広島銀行 | ◆福井銀行 |
| ◆北海道銀行 | ◆宮崎銀行 | ◆武蔵野銀行 |
| ◆山口銀行 | ◆山梨中央銀行 | ◆京都銀行 |
| ◆百五銀行 | ◆東邦銀行 | ◆佐賀銀行 |
| ◆南都銀行 | ◆山形銀行 | ◆青森銀行 |

<敬称略>

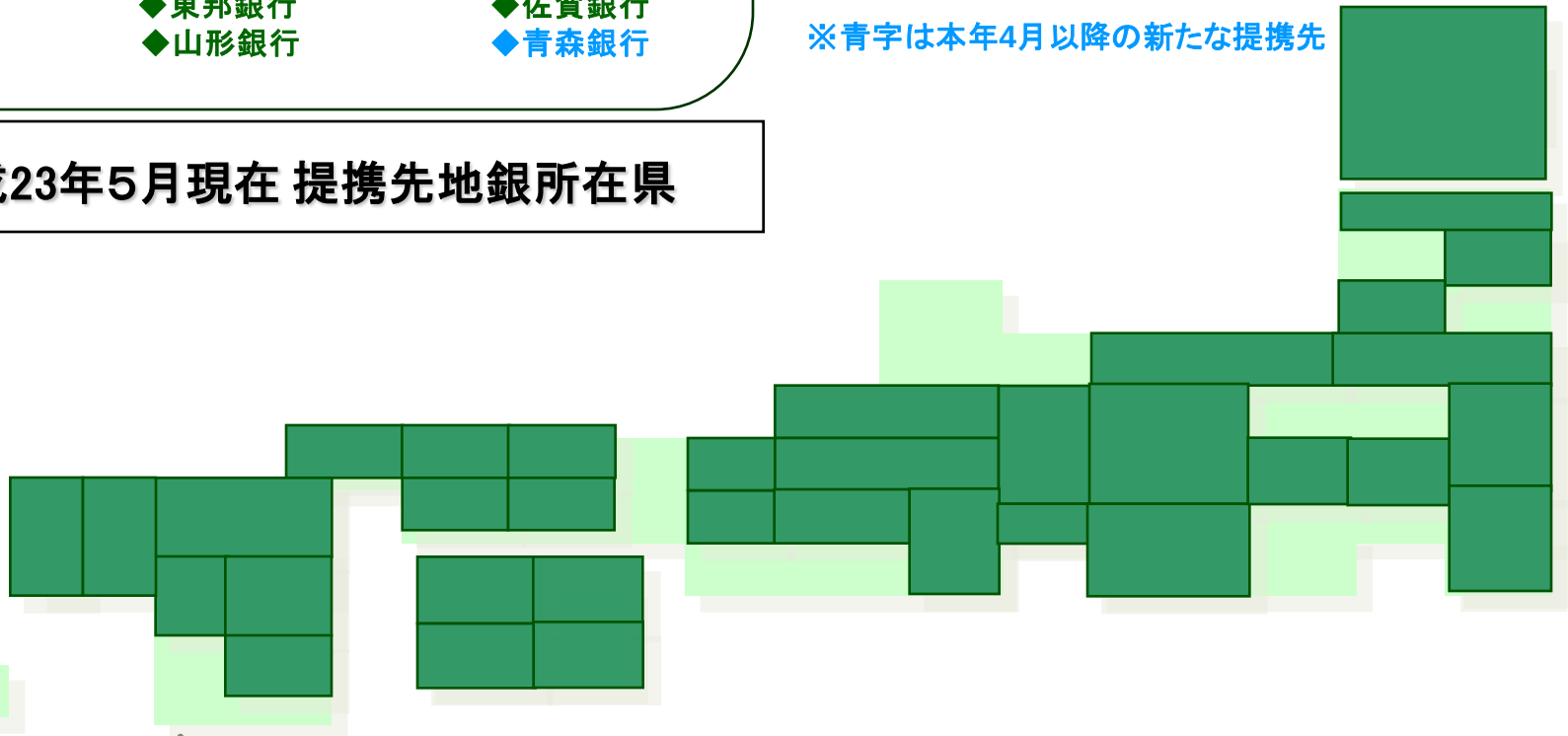
地銀以外の主要な提携先

- | | |
|-------------------------|---------|
| ◆りそな銀行 | ◆岡三証券 |
| ◆中央三井信託銀行 | ◆いちよし証券 |
| ◆三井物産インシュアランス(三井物産グループ) | |
| ◆双日インシュアランス(双日グループ) | |
| ◆クボタ総合保険サービス(クボタグループ) | |
| ◆日立保険サービス(日立グループ) | |
| ◆東京センチュリーリース | ◆オリックス |
| ◆エムジーリース | ◆昭和リース |

<敬称略>

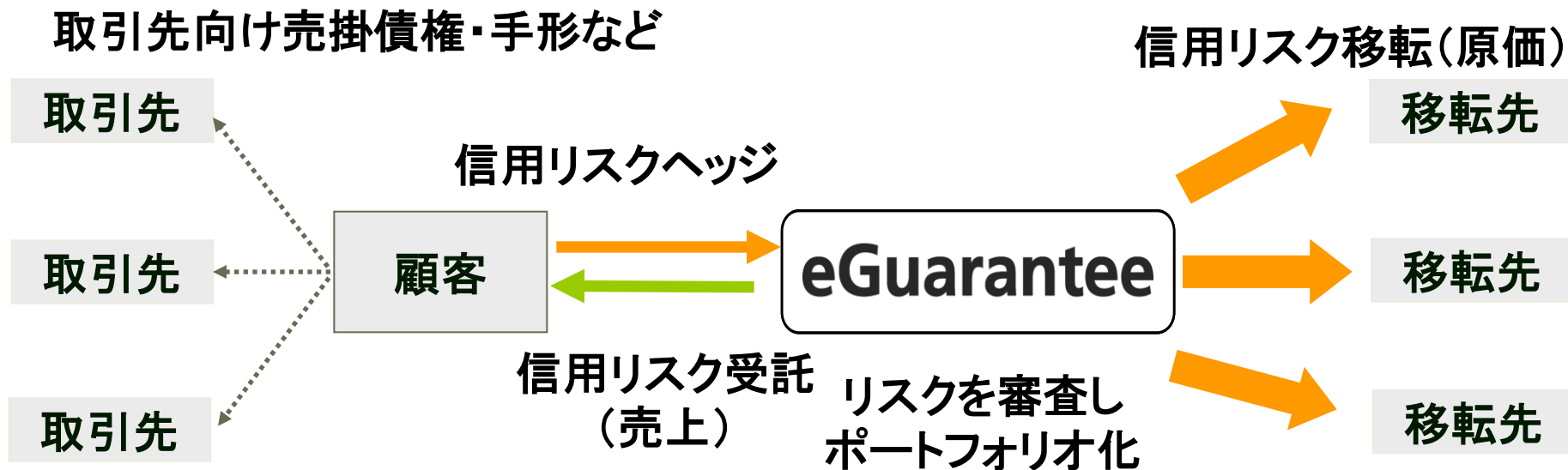
※青字は本年4月以降の新たな提携先

■ ……平成23年5月現在 提携先地銀所在県



ビジネスモデル: 信用リスク受託・流動化

eGuarantee

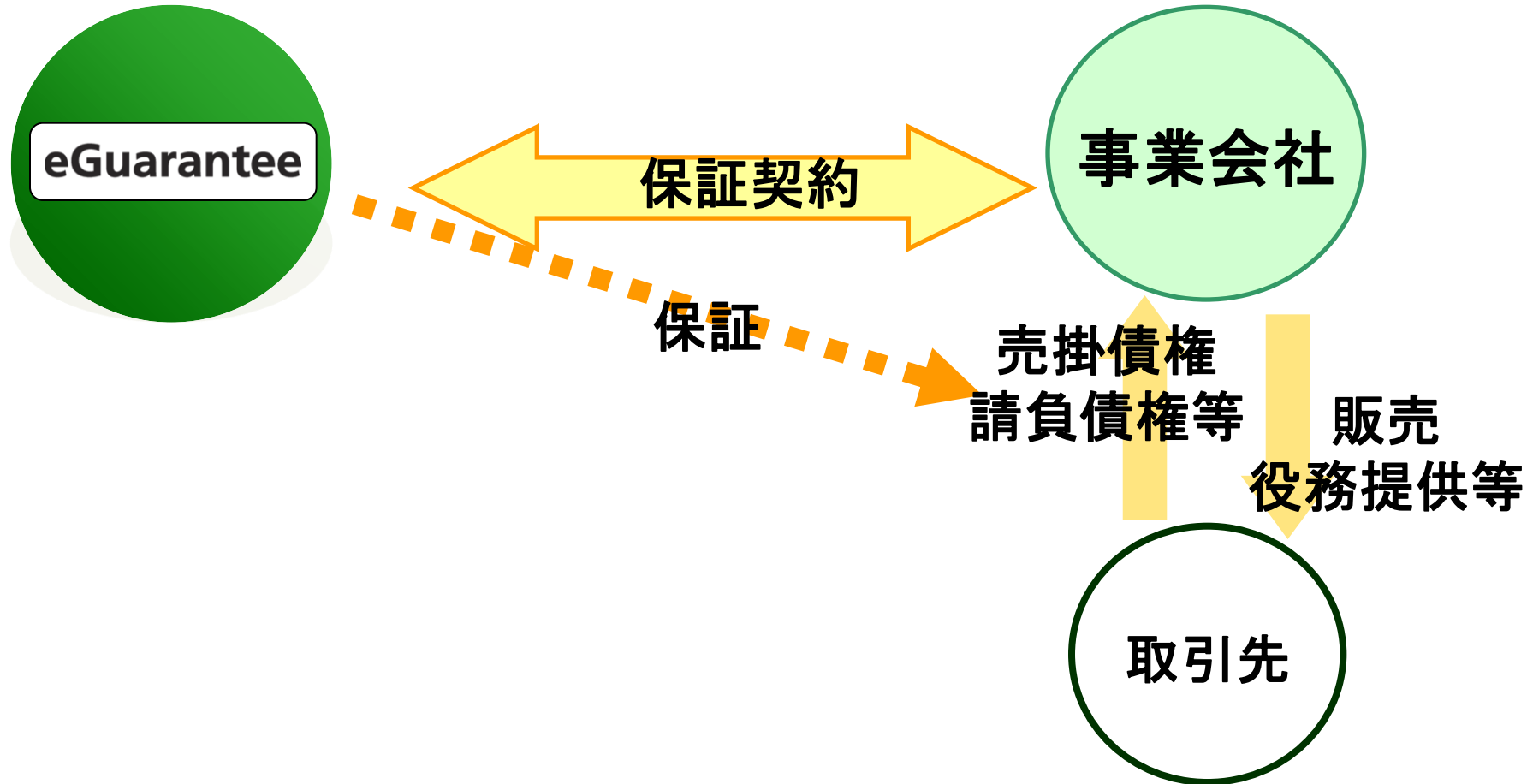


信用リスクを当社が受託
(事業法人・金融機関)

信用リスクを流動化
(金融機関・ファンドなど)

当社の事業①: 事業法人向け保証サービス

eGuarantee

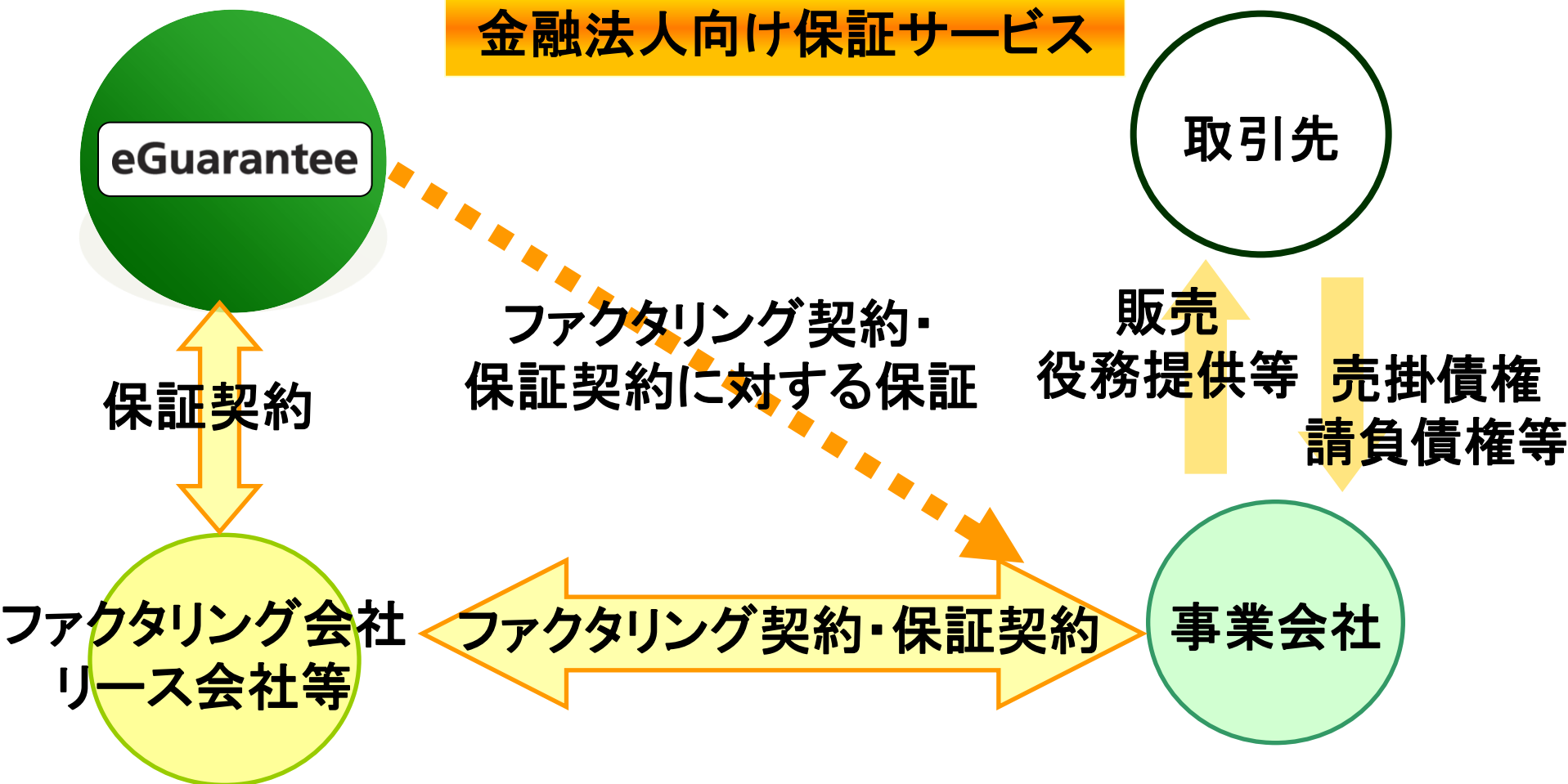


当社のサービスを利用することで、比較的高額な信用リスク・
多様な信用リスクのヘッジが可能になります。

当社の事業②: 保証債務保証サービス

eGuarantee

金融法人向け保証サービス

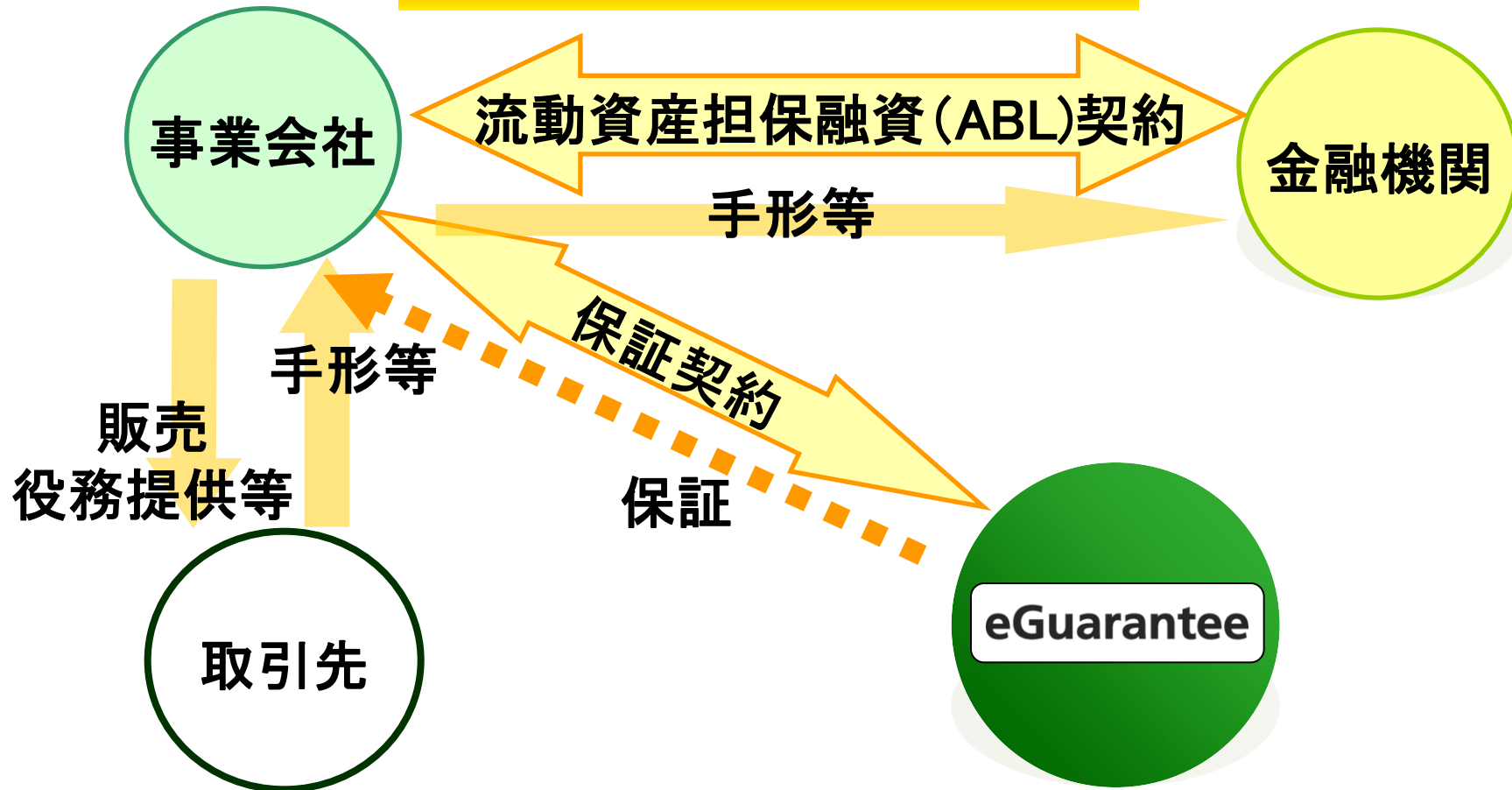


当社のサービスによりファクタリング会社・リース会社等は、当社の信用リスク分析を通じて企業の信用リスク引受が可能となります。

当社の事業③: 手形債権保証サービス

eGuarantee

金融法人向け保証サービス



当社のサービスにより手形等に信用力を付与することで、
事業会社等は流動資産担保融資契約を締結可能となります。

当社のサービス④: 手形買取保証サービス

eGuarantee

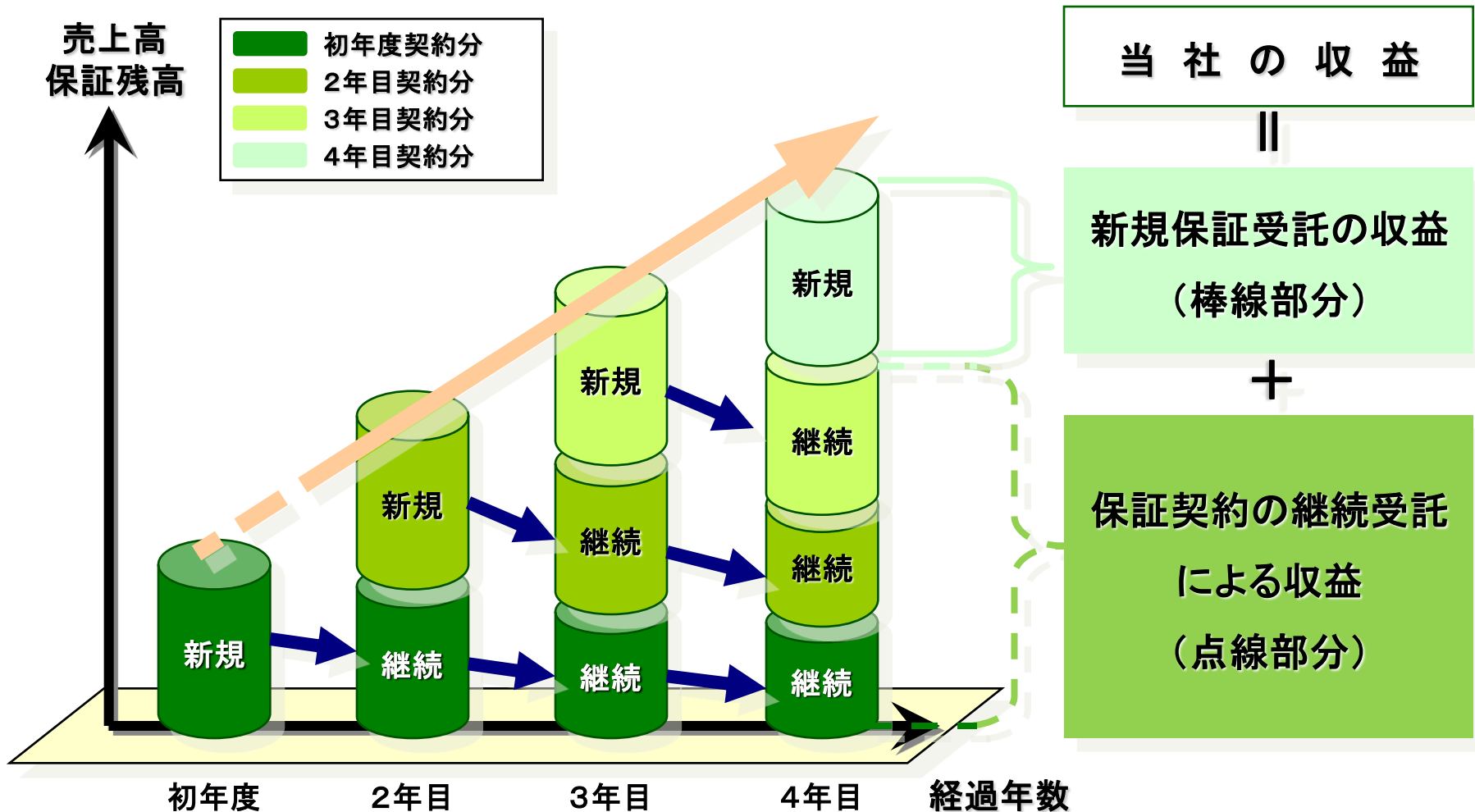


資金繰りニーズに応え、保証対象先となる取引先が振出す手形を、当社提携先金融機関で、いつでも、一定の金利で割引可能なサービスを提供します。

当社の収益構造

eGuarantee

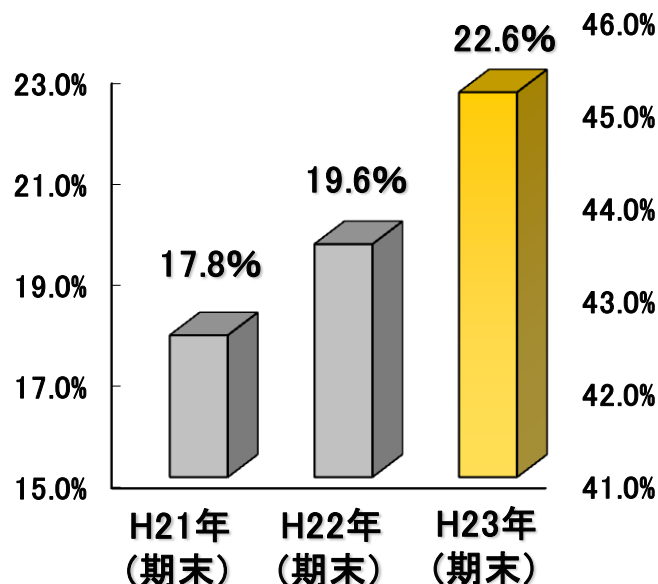
当社の収益構造は、毎年保証受託契約の更改率（継続率）が高く、
下方硬直性が高いストック型ビジネスモデル



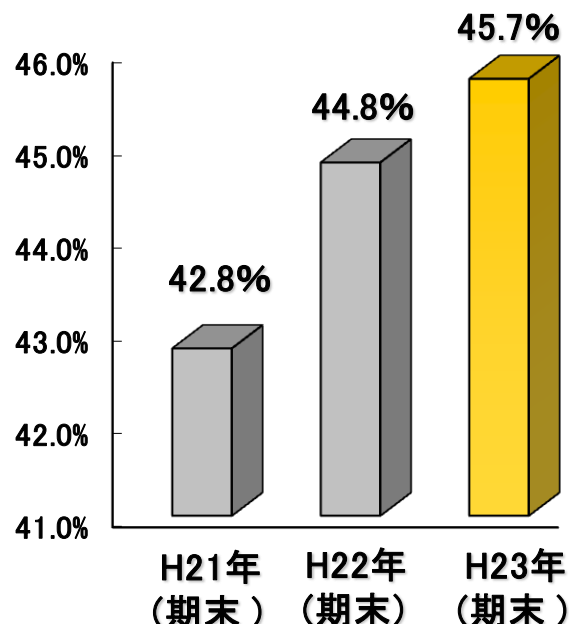
主な経営指標

eGuarantee

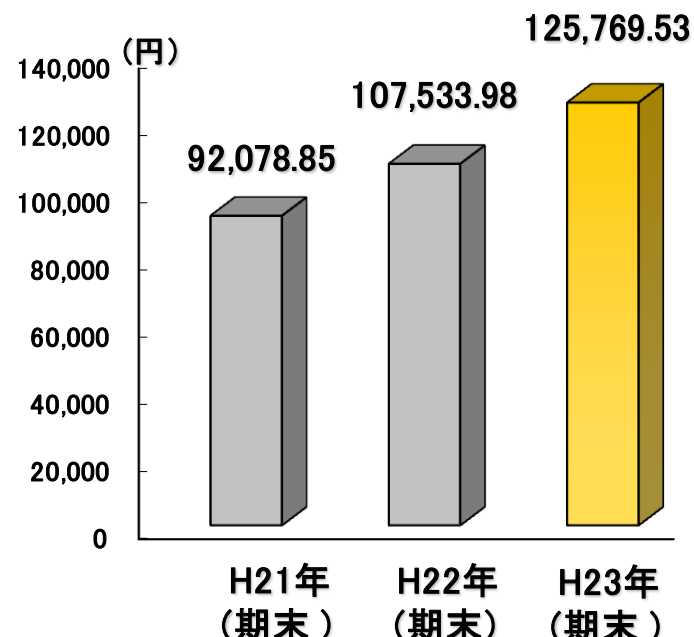
①売上高経常利益率



②自己資本比率



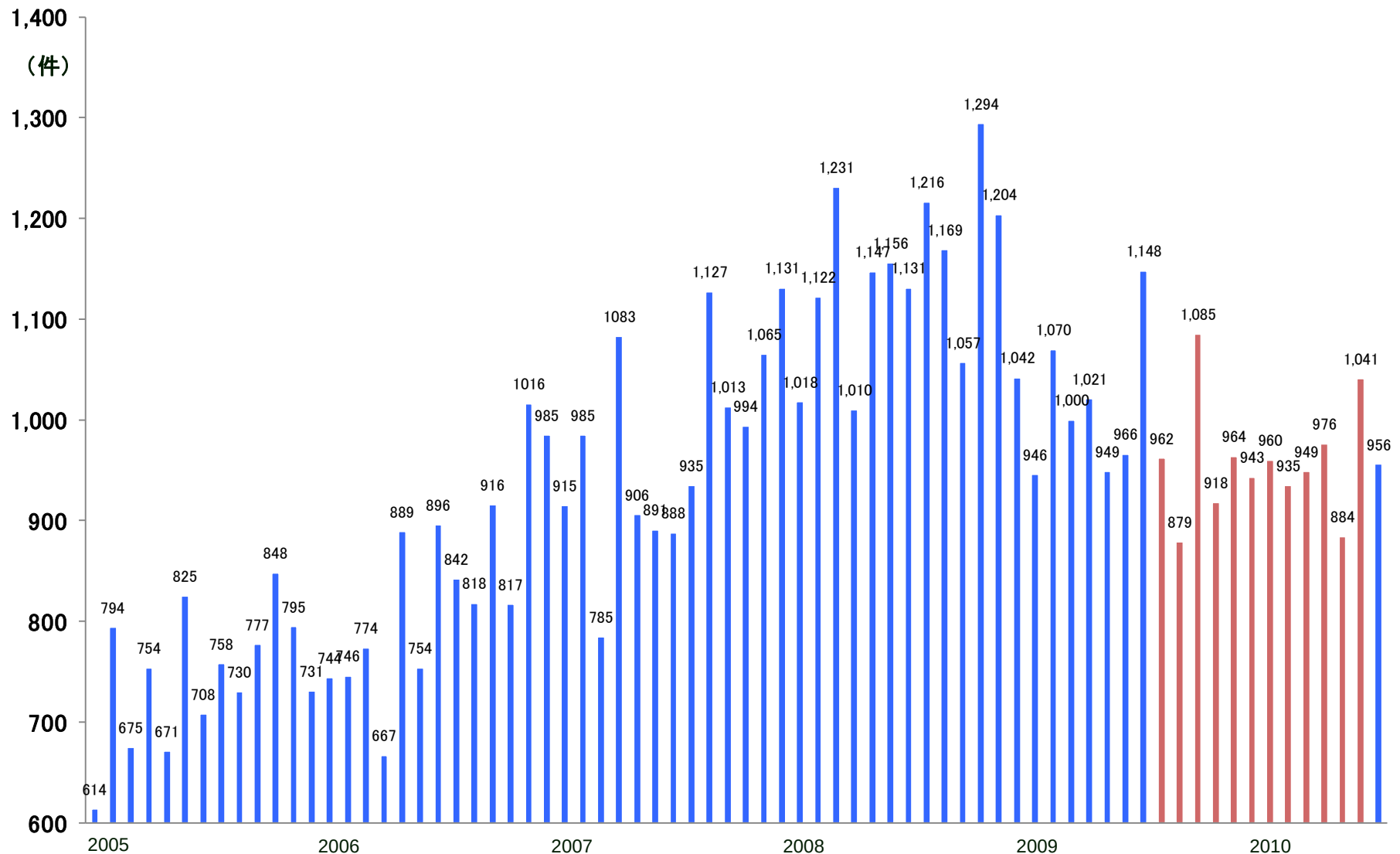
③一株当たり純資産



- ①リスクポートフォリオの入替えによる原価低減の維持、及びリスク移転手法の多様化に取り組んだ結果、売上高経常利益率が前年同期比を上回る。
- ②利益剰余金の積み増しにより、期末比で自己資本比率が上昇。
- ③利益剰余金の積み増しにより、一株当たり純資産が増加。

全国倒産件数の推移（月次件数）

eGuarantee



(帝国データバンク調べ)

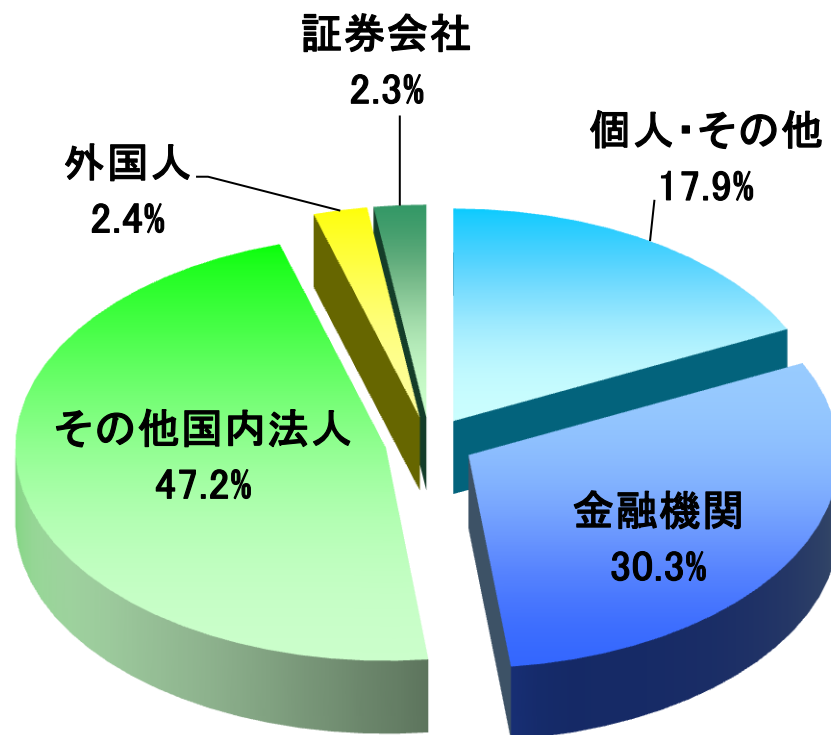
株 主 状 況（平成23年3月31日現在）

eGuarantee

＜上位10位の株主状況＞

	氏名又は名称	持株数	持株比率
1	伊藤忠商事	6,398	31.67%
2	帝国データバンク	1,794	8.88%
3	日本マスタートラスト 信託銀行(信託口)	1,689	8.36%
4	エヌ・ティ・ティ・データ	1,200	5.94%
5	日本トラスティ・サービス 信託銀行(信託口)	866	4.28%
6	あいおいニッセイ同和 損害保険	800	3.96%
7	損害保険ジャパン	784	3.88%
8	日本興亜損害保険	670	3.31%
9	三井住友海上火災保険	500	2.47%
10	みずほコーポレート銀行	430	2.12%

＜株主の分布状況＞



IRに関するお問合せ

イー・ギャランティ株式会社 経営管理部

住 所	東京都渋谷区恵比寿4－20－3
電 話	0 3 － 5 4 4 7 － 3 5 6 6
F A X	0 3 － 5 4 4 7 － 3 5 8 0
E － m a i l	ir@eguarantee.co.jp