

【初めての投資家様向け】 成長可能性に関する会社説明資料

独自ビッグデータを活用し、取引リスクを投資機会に変える信用リスクのプラットフォーム。
「成長と配分の両立」を掲げ、配当性向を100%へ引き上げ。

イー・ギャランティ株式会社 (東証プライム：8771)

目次

- 01** | イー・ギャランティについて ...P03
- 02** | 収益構造 ...P09
- 03** | 競争力の源泉 ...P12
- 04** | 市場環境と成長戦略 ...P16
- 05** | 資本政策・株主還元 ...P25
- 06** | 経営指標と業績推移 ...P28

01

イー・ギャランティについて

「保証」事業で唯一上場し、国内シェアNo.1。生産性の高いビジネスモデルで24期連続増収増益を達成。2027年3月期から株主還元方針を見直して配当性向100%目安へ。

債権保証サービス
国内シェア

No.1

保証単一事業で
唯一上場している企業

保証残高

2.6兆円

イー・ギャランティの
保証がかかっている企業数

58万社

2026年3月末現在

24期連続増収増益

上場企業の中で3位^{*1}



過去3期平均
営業利益率

約50%

上場企業の中で15位^{*2}

1人あたり経常利益

約2400万円

2026年3月末時点

有利子負債0円

無借金経営

配当性向方針

100%

17期連続増配

上場企業の中で20位^{*3}



*1 ダイヤモンドZaiオンライン「連続「増収増益」期間ランキング公開！【2026年版】1位は「パンパシHD」の34期！「増収＆増益」を継続する期間が長い「長期安定成長株」の45銘柄を一挙に公開！」より（2026年2月23日公開）

*2 EDINET DB「営業利益率 ― ランキング ― 上場企業トップ100」より（2026年5月13日時点）

Vision

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。

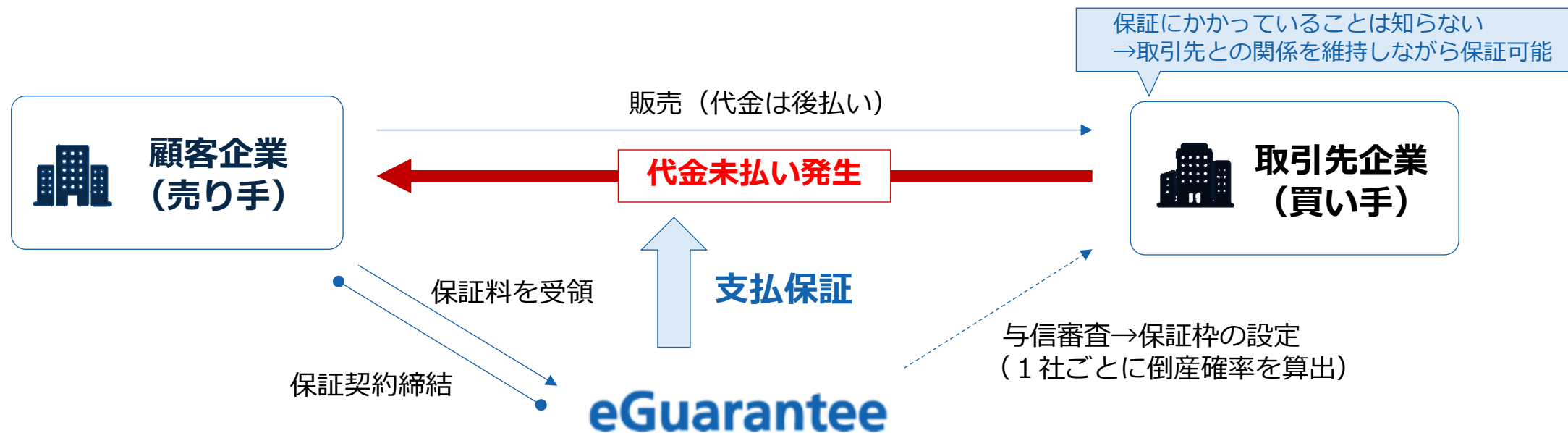
大きい企業も小さい企業ももっとリスクに縛られずにたくさんのチャレンジができる。

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。

保証サービスの仕組み

企業間取引の大半は後払いであり、販売から入金まで1カ月以上を要する。この間に生じる債権の未回収リスクを当社が引き受けることで、顧客企業は与信の壁を超えて取引を拡大できる。



保証を導入する理由

- **貸倒損失の防止**
取引先の倒産による売掛金の未回収リスクをヘッジ。
- **新規売上の拡大**
与信上限を理由に断っていた企業・金額との取引機会を獲得。
- **事務の効率化**
新規受注調査・取引申請・督促・代金回収アウトソーシング・DX化。
- **後継者不足への対応**
高齢の与信担当者に属人化した与信管理ノウハウを継承。

導入後、90%以上の企業が使い続ける理由

- 保証を前提とした与信管理フローが社内に定着し、プロセスごと入れ替えが必要になる。
- 当社が提供する信用情報・審査データが業務上不可欠なインフラになる。
- アウトソーシングで縮小した社内体制を再構築するコストが障壁になる。

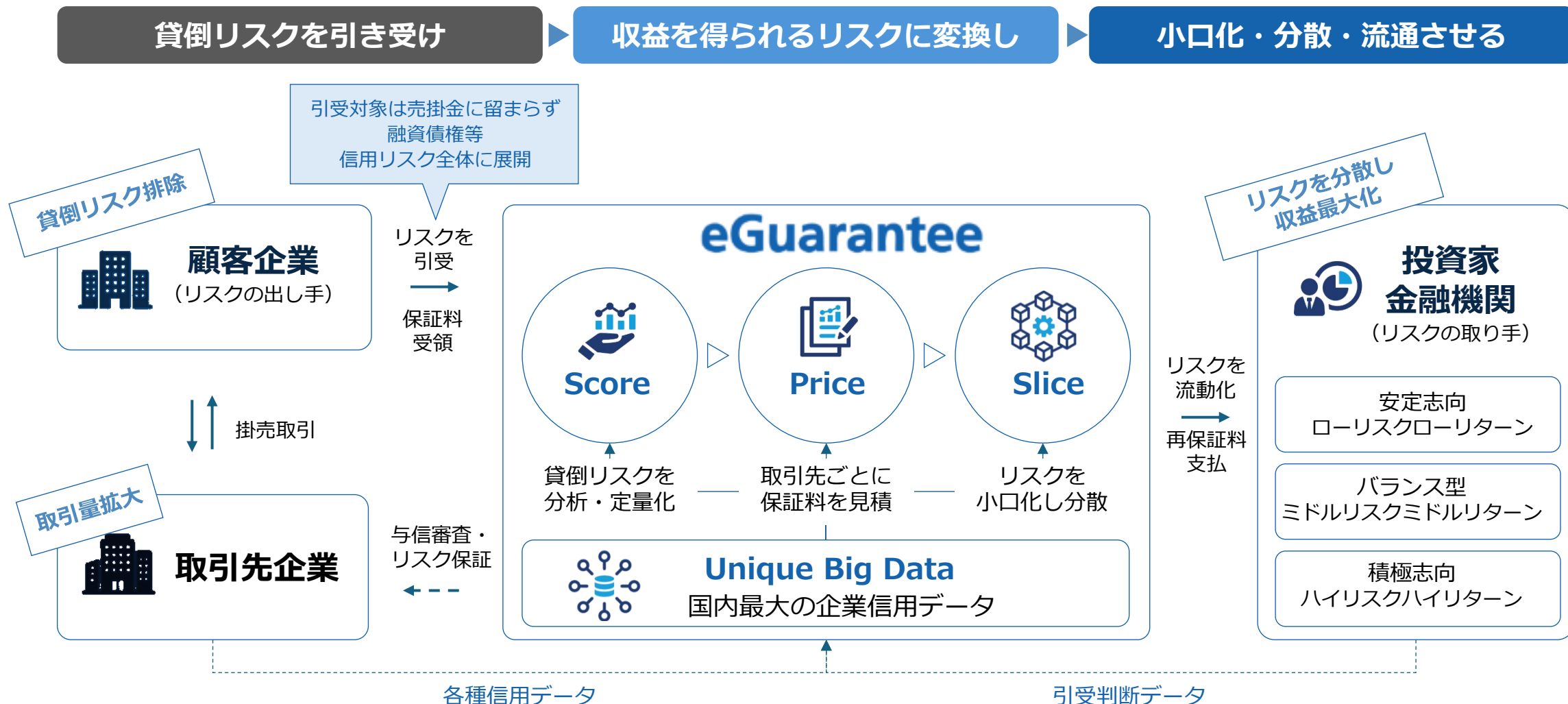
etc.

取引リスクを投資機会に変える信用リスクのプラットフォーム

eGuarantee

INNOVATION IN FINANCE

企業が抱える【売掛金などを回収できないリスク】を引き受け、適正に評価・分散し、投資家・金融機関が【収益を得られるリスク】に変換し流通させる。リスクの出し手と取り手をつなぐ仕組み。競争力の源泉は国内最大の企業信用ビッグデータ。



既存金融に代わる「第3の存在」を目指し、2000年に創業。データ蓄積と事業拡張を重ね、保証残高2兆6,000億円・24期連続増収増益へ。

社会課題

停滞する日本経済

創業時の想い

- 金融機関等のリスク回避姿勢
- リスクを取る主体の不足
- 決算書・担保に頼らず、企業活動の実態で信用を測る「第3の金融」を創る
- リスクを引き受け、小口化・流通させる「市場」そのものになることを目指す

2000年

伊藤忠商事の金融子会社として設立。企業間取引データの把握を目的に、売掛債権保証から事業を開始。
(大手銀行子会社のファクタリング債権保証から着手)

2007年

ジャスダック上場

2008年

ファンドによるリスク流動化を開始。「保証会社」から「信用リスクのプラットフォーマー」へ

2011年

東証二部へ指定替え

2012年

東証一部へ指定替え。フランス系大手信用保険グループの事業を買収

2022年

東証プライムへ移行

2025年

販売ネットワークである業務提携先100社突破（P.16）、保証残高2兆円突破

2026年～

レバレッジの効くモデルの取組開始、融資保証事業へ進出。25年で蓄積した信用データを解放し、挑戦を支える金融インフラへ

02

收益構造

収益構造：保証債務が積み上がる高収益ストック型モデル

eGuarantee

INNOVATION IN FINANCE

一度導入すると保証が顧客の与信管理プロセスに組み込まれるため90%以上の顧客が契約を更新。保証債務は積み上がり続けるストック型収益。営業利益率は過去3期平均50%を実現。

売上

保証債務

(保証対象先ごとの債権残高)



保証料率

保証料率
1.24%

保証債務の推移

90%超が契約更新
→保証債務が積み上がる
ストック型ビジネス



原価

原価率
約24%^{*1}

リスクを
外部へ
流動化する
コスト等

他：パートナー企業へ支払う
紹介手数料等

販管費

販管費率
約26%^{*1}

人件費等

他：その他経費（オフィス家賃等）

営業利益

営業利益率
約50%^{*1}

東証上場企業
の中で15位^{*2}

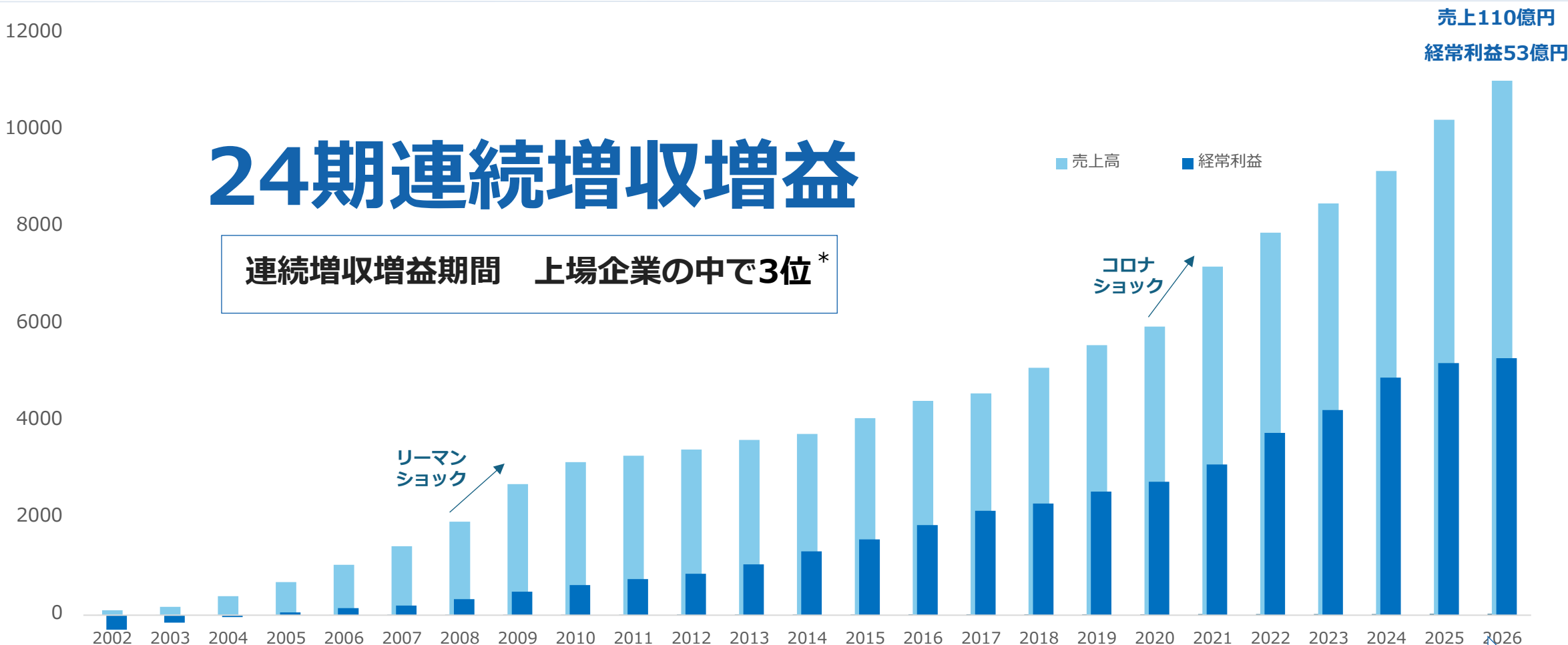
ストック性の高い収益構造：売上高推移

ストック型の収益構造により、景気変動に左右されない極めて安定した売上成長を実現。この強固な収益基盤を背景に、上場企業の中でも有数の記録となる24期連続の増収増益を達成している。

(百万円) 12000

24期連続増収増益

連続増収増益期間 上場企業の中で3位*



上場以来、19期連続利益目標達成

* ダイヤモンドZaiオンライン「連続「増収増益」期間ランキング公開！【2026年版】1位は「パンパシHD」の34期！「増収＆増益」を継続する期間が長い「長期安定成長株」の45銘柄を一挙に公開！」より（2026年2月23日公開）

03

競争力の源泉

競争力の源泉：独自の信用ビッグデータ

蓄積した企業間取引に係る信用データが値付け・流動化・集客を支え、リスクを引き受けるほど深まる参入障壁を形成。

競争力の源泉



国内最大級の 企業信用リスクビッグデータ

年間審査社数

36万社

保証企業数

58万社

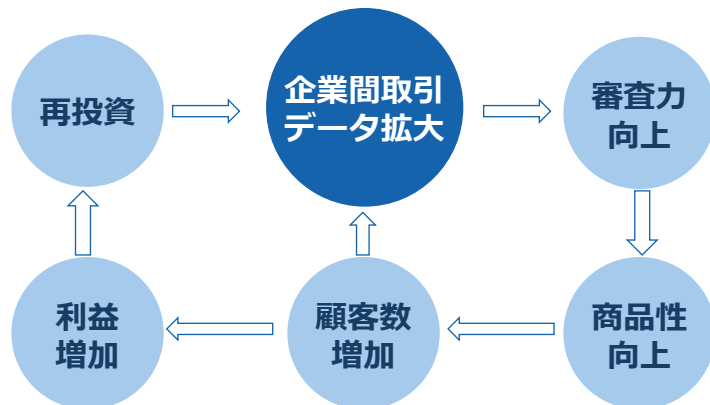
1日の情報登録数

260万項目

保証残高

2兆6,443億円

企業間取引データは顧客数増加と審査依頼増加により拡大し続ける



データの活用

データ蓄積により
引受けられるリスクが拡大



倒産確率の算出・適正な値付け

蓄積したデータを基に1社1社の倒産確率を算出。
リスクを引き受ける際の価格を統計的根拠から決定。



リスクの流動化・リスク/リターン別商品化

大きなリスクも小口に分散し、リスク志向に応じた商品として20社以上（うちファンド12社）の流動化先に提供。



売り手(顧客)・買い手(投資家)の集客

データに裏付けられた明確な統計情報のもと
多くの顧客・機関投資家を引き寄せ市場規模は拡大。



取引データのさらなる蓄積

集まったペイメントレコード等が当社独自のビッグデータを
強化しリスクを見積もる精度がさらに向上。

データ精度の向上

審査件数が増えるほど
倒産確率の算出精度は向上

ユニークデータの具体例

従来の金融機関が行う決算書に基づいた定量的・静的な企業審査ではなく、企業間の支払状況等のビッグデータを用いた定性的・動的な企業審査を行い、信用保証を受けられる企業の裾野を拡大し、多くの企業の挑戦を応援。

例①インフラ・取引データ

電気・ガス代の
支払い遅延

網羅的な企業間商流
・取引金額

決済手段の変更

業界全体の
資金繰り悪化情報

代金支払期間の
変更依頼

業界評判

他社への
入金遅延

複数社からの
保証依頼

例②現地調査データ

駐車場に停まっている
車種

幸せそうな雰囲気

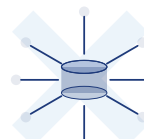
Google Map
による現地映像

職場の環境
窓ガラスが割れている等



1日の情報登録数

260万項目



保証残高

2兆6,443億円



年間審査企業数

36万社

例③デジタル・オープンデータ

食べログの点数
口コミ件数の変化

代表のSNSの
投稿内容・頻度

採用情報
従業員口コミ

HPの更新頻度
広告出稿状況

Youtube動画の
投稿数・再生数

週刊誌・ニュース
への掲載情報

例④経営・組織情報

代表者年齢
後継者候補の有無

社長と後継者の
関係性

代表者の変遷

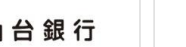
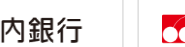
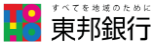
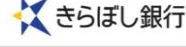
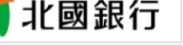
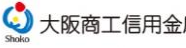
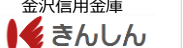
商流と各企業の強み

代表資産の増減や動き

商品に対する
取引先からの評価

販売ネットワーク

100を超える企業と業務提携。主に金融機関から取引先の紹介をもらっている。

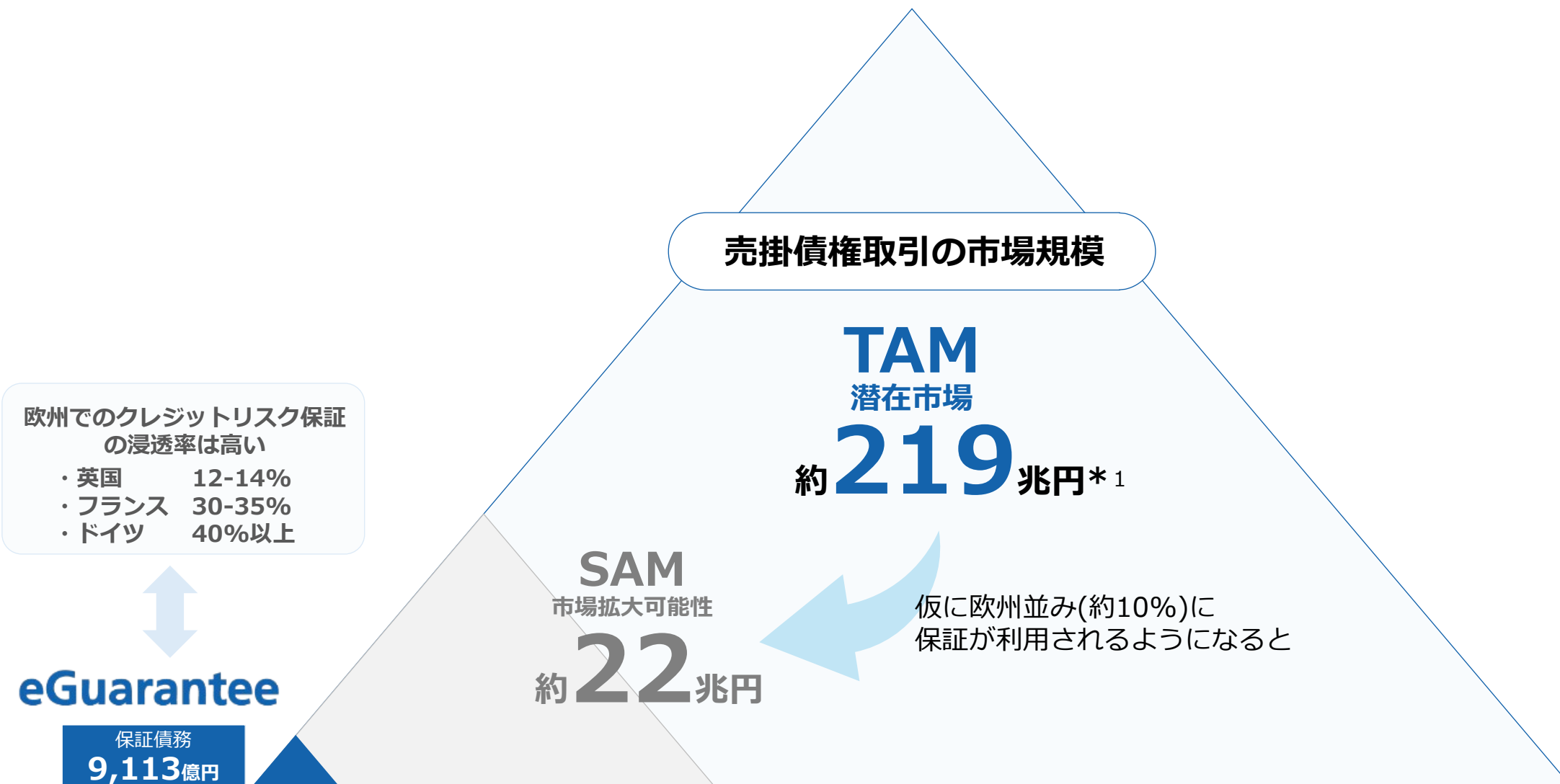
地方銀行				※都道府県順（同一都道府県の場合銀行コード順）				(2026年3月末時点)				
 北海道銀行	 青森みちのく銀行	 北都銀行	 岩手銀行	 七十七銀行	 仙台銀行	 庄内銀行	 山形銀行					
 きらやか銀行	 東邦銀行	 大東銀行	 常陽銀行	 足利銀行	 群馬銀行	 武蔵野銀行	 千葉銀行					
 きらぼし銀行	 東日本銀行	 神奈川銀行	 山梨中央銀行	 大垣共立銀行	 静岡銀行	 あいち銀行	 名古屋銀行					
 百五銀行	 第四北越銀行	 北陸銀行	 北國銀行	 八十二長野銀行	 福井銀行	 福邦銀行	 滋賀銀行					
 京都銀行	 関西みらい銀行	 池田泉州銀行	 南都銀行	 紀陽銀行	 鳥取銀行	 山陰合同銀行	 BANK トマト銀行					
 広島銀行	 山口銀行	 阿波銀行	 百十四銀行	 伊予銀行	 四国銀行	 西日本シティ銀行	 佐賀銀行					
 十八親和銀行	 肥後銀行	 大分銀行	 宮崎銀行	 鹿児島銀行	 琉球銀行							
信用金庫・信用組合				※五十音順								
 大阪商工信用金庫	 この街のホームドクター 大阪信用金庫	 岡崎信用金庫	 金沢信用金庫 がんしん	 亀有信用金庫	 ぐんまみらい信用組合	 さわやか信用金庫	 城北信用金庫	 SUGAMO SHINKIN 巣鴨信用金庫				
 西武信用金庫	 瀬戸信用金庫	 第一勧業信用組合	 知多信用金庫	 東京シティ信用金庫	 東濃信用金庫	 浜松いわた信用金庫	 平塚信用金庫	 碧海信用金庫				

04

市場環境と成長戦略

売掛債権取引市場規模

売掛債権取引の市場規模は約219兆円。当社の保証債務9,113億円と比較して広大であり、サービスの認知・浸透率向上により大きな成長余地がある。



コロナ禍では「ゼロゼロ融資」等により倒産は抑制されていたが、足元では物価高や人手不足、同融資の返済本格化による資金繰り負担の増加などを背景に、倒産件数は10年ぶりの高水準となっている。今後もインフレや利上げの影響を注視する。

倒産要因

1. 不況型倒産（販売不振、売掛金回収難など）
2. 経営者の病気、死亡
3. その他の経営計画の失敗
4. 放漫経営
5. 設備投資の失敗

売掛金回収不能による倒産数は過去10年で最多
(2026年3月)

2025年度倒産動向レポート

(帝国データバンク全国企業倒産集計)

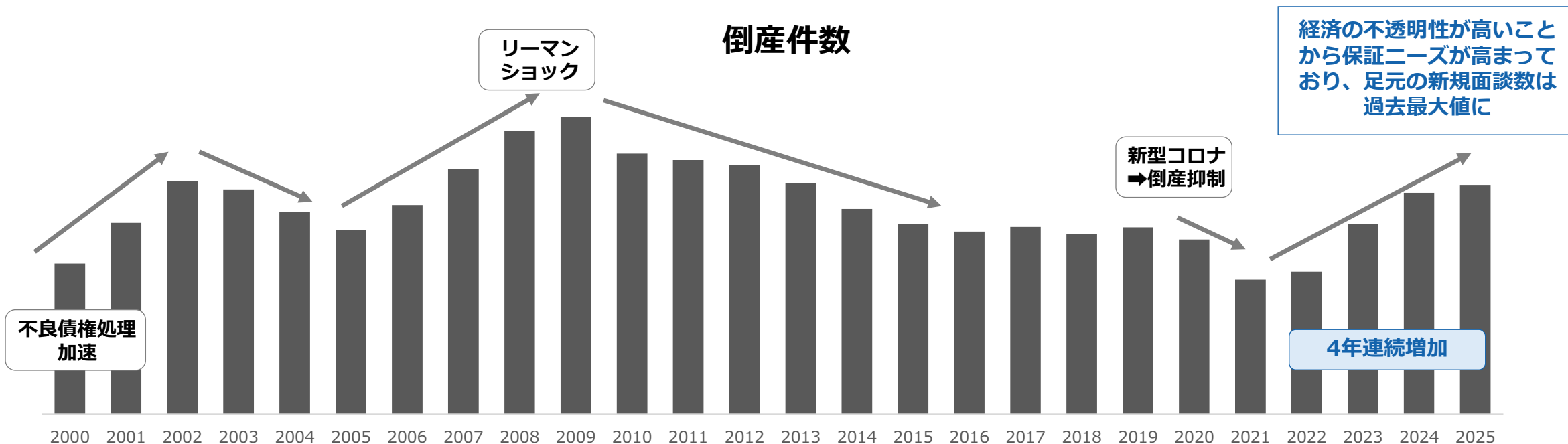
物価高と人手不足 が原因の倒産が増加

小規模倒産が大半を占めており、長引く物価高に加え、人件費高騰、金利負担増加などコスト上昇分を販売価格に転嫁できず、資金繰りが悪化した中小零細企業の厳しい現状が浮き彫りとなった。物価高倒産や人手不足倒産が大きく減少に転じる経済環境にはない。

今後のリスク

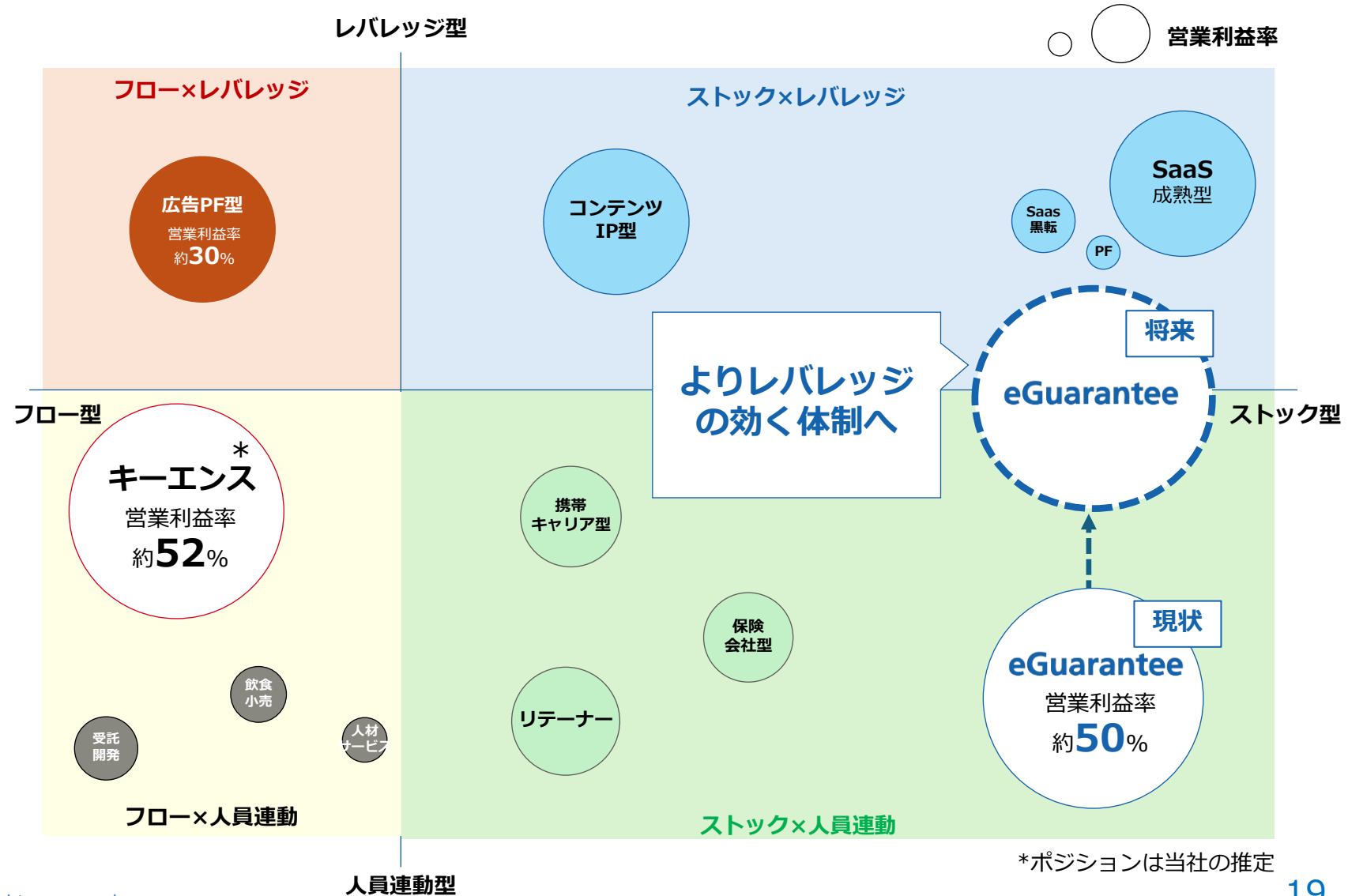
原油高騰を起点に仕入れコストが幅広い業種で上昇し、サプライチェーン断絶や資金繰り悪化による倒産増加リスクが高まっている。価格転嫁力の差による企業間の二極化も進み、倒産が急増する可能性が高い。

倒産件数



唯一無二のポジショニング

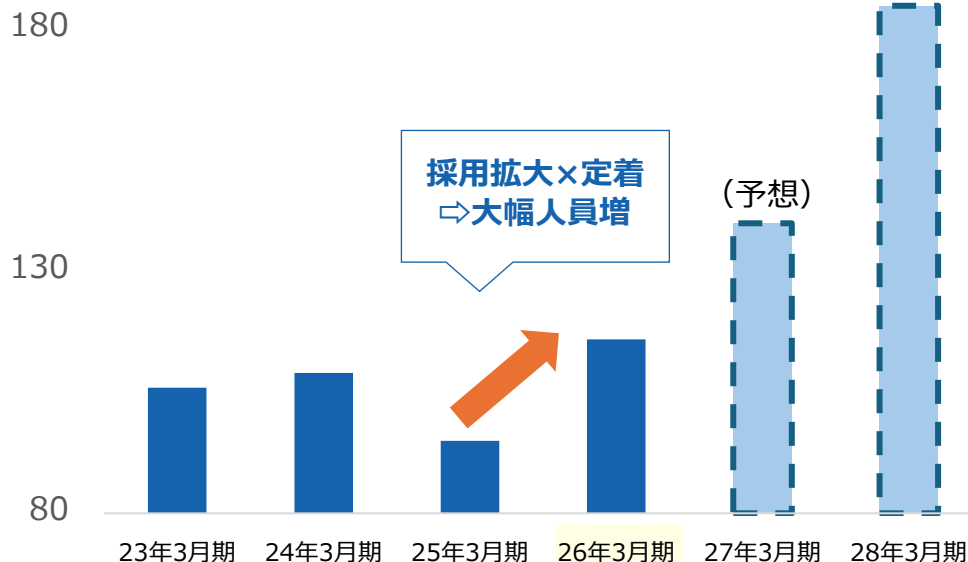
人材が高い生産性で稼ぐ「人員連動型」×ストックという稀有なモデルを強みとしながら、セールスパートナーモデル・AIを活用した「レバレッジ型」のエンジンを追加。2つの成長ドライバーで収益拡大を加速する。



①営業資源拡大 –営業人員拡大の継続・早期戦力化–

定着率は大幅に上昇し、予定通りの人員増加ペースとなった。引き続き営業人員拡大を継続すると同時に、AIやITを活用した営業支援を土台に早期戦力化を実現していく。あわせて、マネジメント機能強化を図る。

営業人員数の推移



1人あたり経常利益 約 **2,400** 万円 (26/3期)

人財の採用が、会社の成長につながる

採用環境は良好 (毎年7,000~8,000人エントリー⇒1%採用)

新卒社員の早期戦力化 ⇒ 単価のみ課題が残る。

見積依頼取得率

新2年目	3-10年目
26.3%	24.7%

成約率

新2年目	3-10年目
15.6%	16.0%

単価

新2年目	3-10年目
35 万円	75 万円

(2026年4月時点)

早期戦力化に向けた取り組み

営業ノウハウの
AI動画化

集合研修待ち、上司依存だった教育を自律学習可能な体制に変更済み。視聴管理の仕組みを整備し学習効果を組織として担保していく。

審査部署による
単価上昇のための提案作成

横断的な均質教育体制を構築済み。審査部署のノウハウをさらに拡充し、全営業組織へ波及させていく。

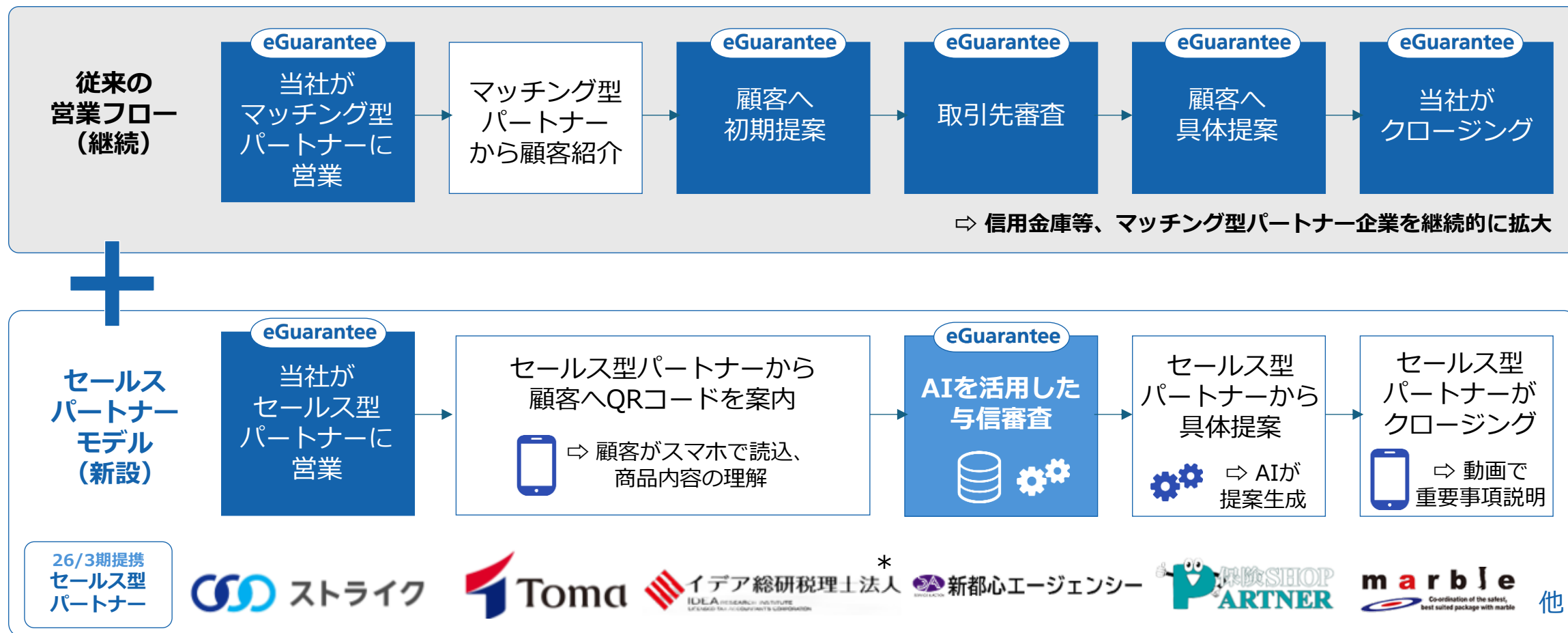
リスク審査結果の論拠の
AI自動作成による営業均質化

営業スキルによってばらつきがあった審査論拠の説明をAIが標準化。若手でも平均水準の提案品質を実現し、単価向上につなげる。

②営業資源を使わない売上獲得 -セールスパートナーモデル- eGuarantee

INNOVATION IN FINANCE

従来の営業フローでは営業人員数の制約を受けやすくアプローチは限定的だったが、セールス型パートナー企業がクロージングできる体制を構築することで、スケーラブルな顧客獲得モデルを第2の柱として育てていく。

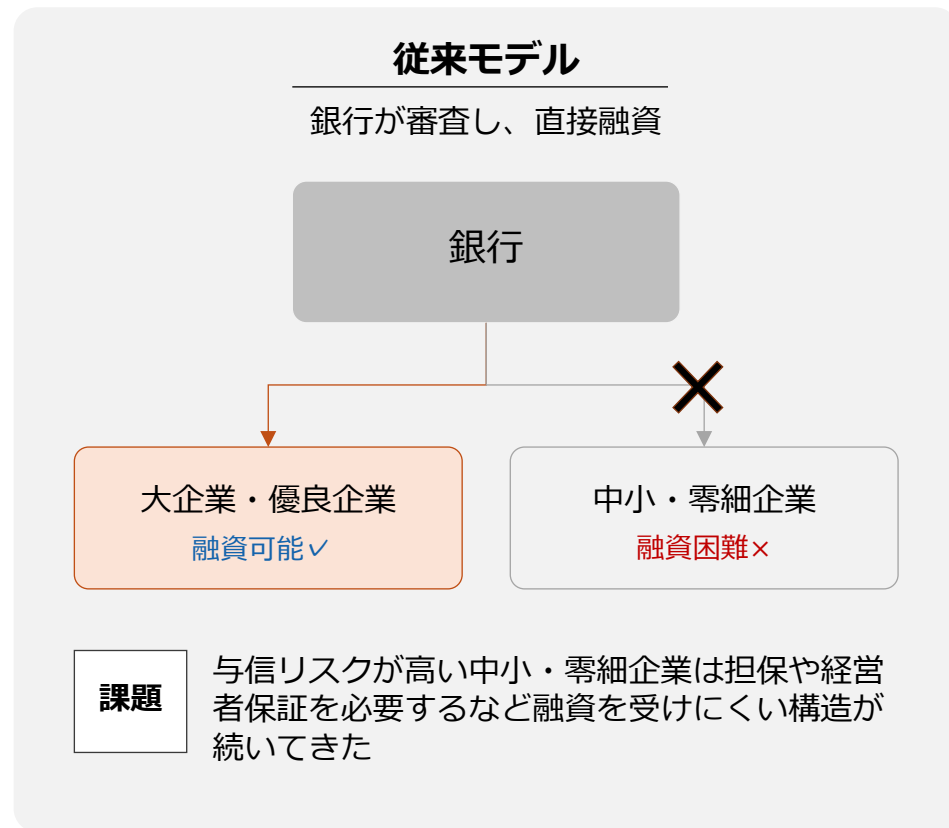


* アイデア総研税理士法人のグループ会社

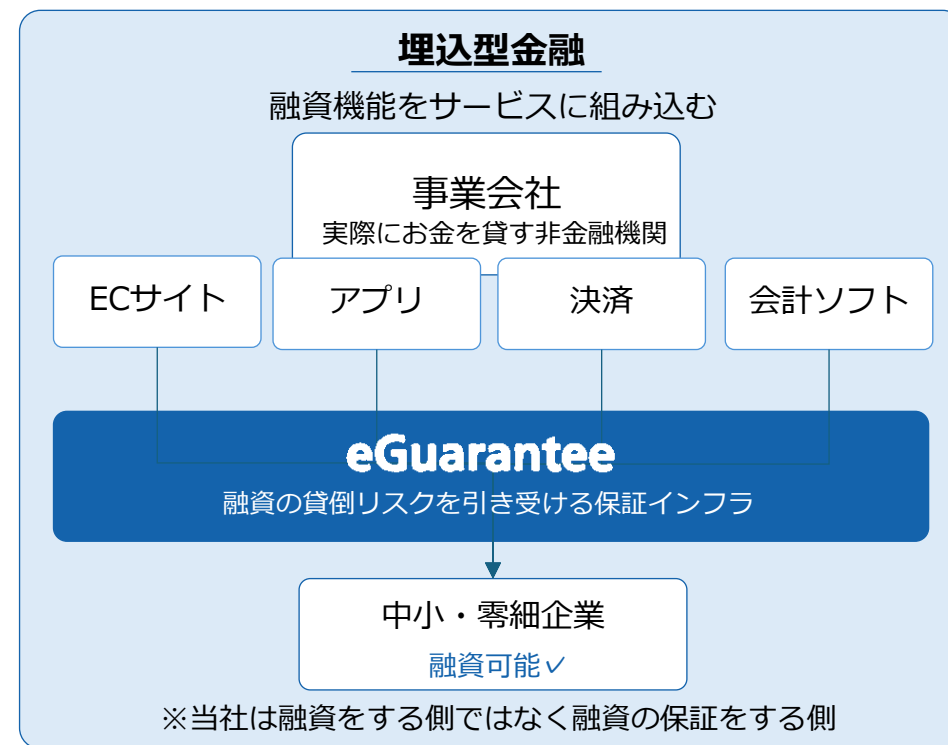
⇒ 代理店数×代理店あたりの顧客数という掛け算で成長するため、直販より高いスケーラビリティ

③融資保証事業への進出

事業会社が融資機能を自社サービスへ組み込む「埋込型融資」が加速する中、従来の銀行融資と比較して裾野が広がる半面、リスクも大きくなる。当社は信用データ・与信システムを持つ保証インフラとしてこの新市場に進出する。



埋込型金融は必ず“誰がリスクをとるか”という壁に当たる
そのリスクを保証することで【誰もがお金を貸せる時代】に突入



金融機関の融資構造の変化

- ・従来の融資慣行が抱えていた主要な課題を解決し、事業の実態や将来性に着目した融資を受けやすくなるよう、無形資産を含む事業全体を担保とする制度（企業価値担保）が成立
- ・WEBから決算書無しで融資可能なサービスを各社が展開

政府が掲げる中小企業・スタートアップ向けの融資環境の整備^{*1}が進むことで、従来型与信では対応できない与信保証二ーズの拡大が予想される。当社の信用データ基盤は政策の方向性と完全に整合し、成長機会を取り込む構造にある。

政策^{*1}の背景

政府は担保・保証人に依存しない「事業性評価融資」への転換を推進。企業の将来性・事業価値を審査基準にすることで、優れた技術や事業を持つ中小企業が資金調達しやすい環境の整備を国策として推進している。

事業性評価融資の推進

担保・保証人不要の融資拡大が国策として進展。企業の将来性審査に当社のデータ・審査力が直接活用できる環境が整備されつつある。

中小企業デジタル化支援

中小企業の取引業務を効率化するため、受発注のデジタル化を推進。保証サービス導入によって与信管理事務がDX化される。

政府の課題認識		政府が目指す姿	当社ができること
融資構造	不動産担保や個人保証に依存した資金調達が支配的	動産・債権担保や事業性評価による担保依存からの脱却	経営者保証や担保価値に依存せず 動的・定性的な情報をもとにした 与信基盤の提供、 金融機関以外による融資環境を整備
経営者保証	起業関心層の77%が「借金や個人保証を抱えること」を失敗リスクとして挙げ、創業時に47%の経営者が個人保証を付与している ^{*2}	スタートアップ創出促進保証制度（2023年3月～）で経営者保証不要化を推進	
スタートアップ支援	資産・規模が小さいと優れた事業性があっても融資を受けられない	スタートアップ育成5か年計画（2022年11月決定）で5年間の投資を10倍超に拡大、第二の創業ブームを実現	
与信インフラ	担保・保証人に依存しない事業性評価融資の仕組みが未整備	「事業成長担保権の創設」「銀行等によるスタートアップへの融資促進」を政策として明示	
デジタル化	金融機関・信用保証協会のIT化/予兆管理が弱い	IT化推進、予兆管理強化を通じて再生支援が必要な企業の発見および支援プロセスへの取り込みの高度化	

融資保証市場のTAM

eGuarantee

INNOVATION IN FINANCE

埋込型融資の普及とともに、当社が取り組める市場（TAM）は従来の売掛債権保証市場を大きく超えて拡大する。
当社の信用データ・保証システムは新たな市場のインフラになり、誰もがお金を貸せる時代に対応。

間接金融（融資等）の市場規模

約**543**兆円*

直接金融（社債等）の市場規模

約**245**兆円*

企業間信用の市場規模*

約**219**兆円*

eGuarantee

保証債務
9,113億円

*日本銀行「資金循環統計」時系列統計データ検索サイトから引用（2024年時点）

取り組み事例

・貸付型クラウドファンディングの保証

銀行以外のプレイヤーが融資市場に参入する中、借手企業の信用リスクは出資者にとって投資判断の障壁となりやすい。当社は貸付型ファンドの裏側で信用リスクを保証することで、出資者が安定的な収益を確保できる環境を整え、新たな資金調達・運用市場の健全な普及に貢献している。

・不動産会社向け立替払いの保証

不動産リノベーション事業では、工務店への支払いが物件売却前に先行するため、不動産会社の資金繰りが逼迫しやすい構造的な課題がある。当社は金融機関による立替払いスキームの裏側で信用リスクを保証することで、与信が通りにくい不動産会社の事業継続を支え、リノベーション市場の活性化に貢献している。

・建設業向けファクタリングの保証

建設業界では、下請け企業の資金繰りを支えることが重要な課題。当社は金融機関による融資スキームの裏側で保証機能を担うことで、単独では信用補完が難しい二次・三次請けの中小企業への早期資金供給を可能にしている。これにより、サプライチェーン全体の資金循環を支え、建設業界の健全な事業継続に貢献している。

各種企業と共同で金融サービス展開



オリックス銀行



Bankers 等

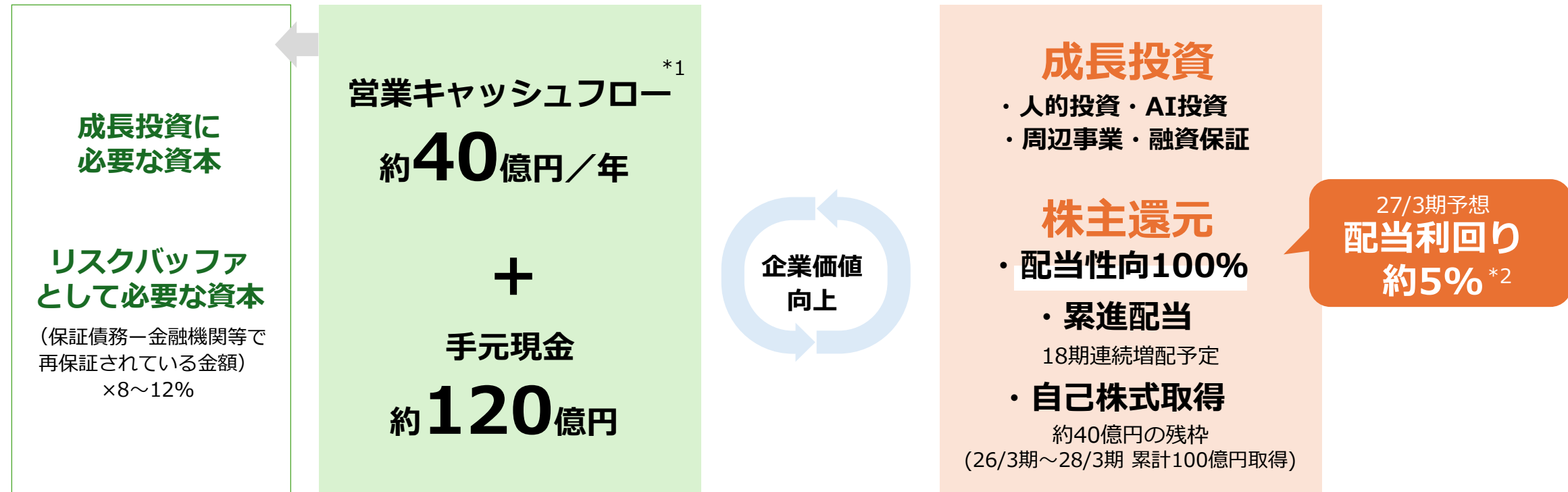
05

資本政策・株主還元

キャピタルアロケーションポリシー

毎年安定した営業キャッシュフロー成長を実現。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、持続的に株主還元を強化していきつつ、人的投資やAI投資及び周辺事業や融資保証など将来を見据えた成長投資を行う。

「成長」と「配分」の両立を実現



基本方針

- ・ 将来を見据えた成長投資を行いながら利益還元を経営の重要な課題の一つと位置付け、持続的に株主還元の強化に取り組む。
- ・ 成長投資に必要な金額及び信用リスク受託事業のリスクに対する備えとして必要な金額を考慮し、配当性向100%を目安に配当。

財務目標

ROE 20%
ROIC 20%
DOEの継続的向上

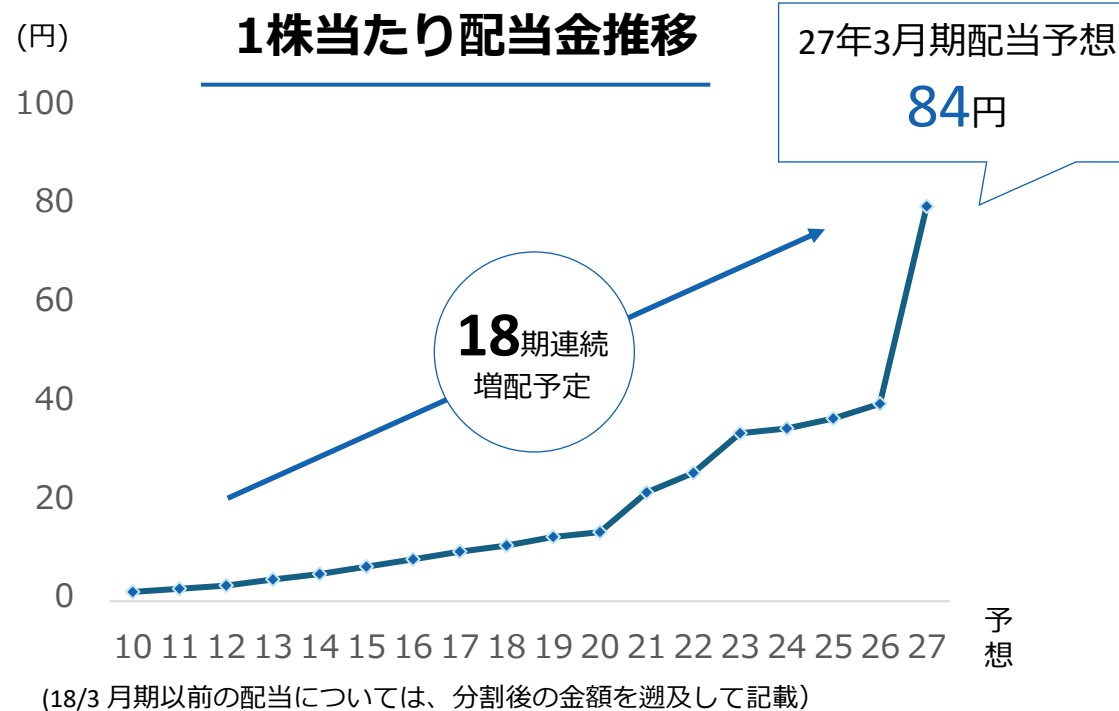
現行において株主の皆様に対し更なる利益還元が可能であると認識したため、配当性向100%を目安として配当を実施。利益還元の機会を充実させることを目的に配当を年1回から年2回に変更。

株主還元方針

配当性向 **50%**以上 ▶ **100%**

株主還元方針

累進配当（減配なし）



配当 年1回→年2回に変更

経営指標と業績推移

	2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業人員数（人）	109				95				113			
保証債務（億円）	6,993	7,318	7,699	7,518	7,802	7,917	8,086	8,260	8,476	8,690	8,898	9,113
保証料率	1.27%				1.26%				-	1.30%	-	1.24%
売上高（百万円）	2,240	4,501	6,821	9,165	2,406	4,878	7,493	10,224	2,741	5,488	8,253	11,029
売上総利益（百万円）	1,855	3,688	5,601	7,368	1,849	3,761	5,838	7,818	2,031	3,979	6,030	8,072
売上総利益率	82.81%	81.95%	82.13%	80.39%	76.82%	77.10%	77.91%	76.47%	74.10%	72.51%	73.06%	73.19%
販管費（百万円）	▲704	▲1,340	▲1,970	▲2,518	▲681	▲1,381	▲2,096	▲2,715	▲768	▲1,467	▲2,157	▲2,871
営業利益（百万円）	1,150	2,348	3,631	4,850	1,168	2,380	3,741	5,103	1,262	2,512	3,872	5,201
営業利益率	51.38%	52.18%	53.24%	52.92%	48.53%	48.78%	49.93%	49.92%	46.07%	45.78%	46.92%	47.16%
経常利益（百万円）	1,169	2,360	3,652	4,902	1,187	2,438	3,812	5,203	1,294	2,568	3,984	5,302
EPS（円）	68				73				77			

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。