

2022年3月期第2四半期 決算説明資料

2021年10月29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. 2022年3月期第2四半期 業績サマリー

- 保証残高推移
- 2022年3月期第2四半期 業績サマリー
- 業績推移
- 連結貸借対照表
- 平均保証料率推移
- 配当政策
- 主要な経営指標
- 株主別分布状況
- 大株主一覧

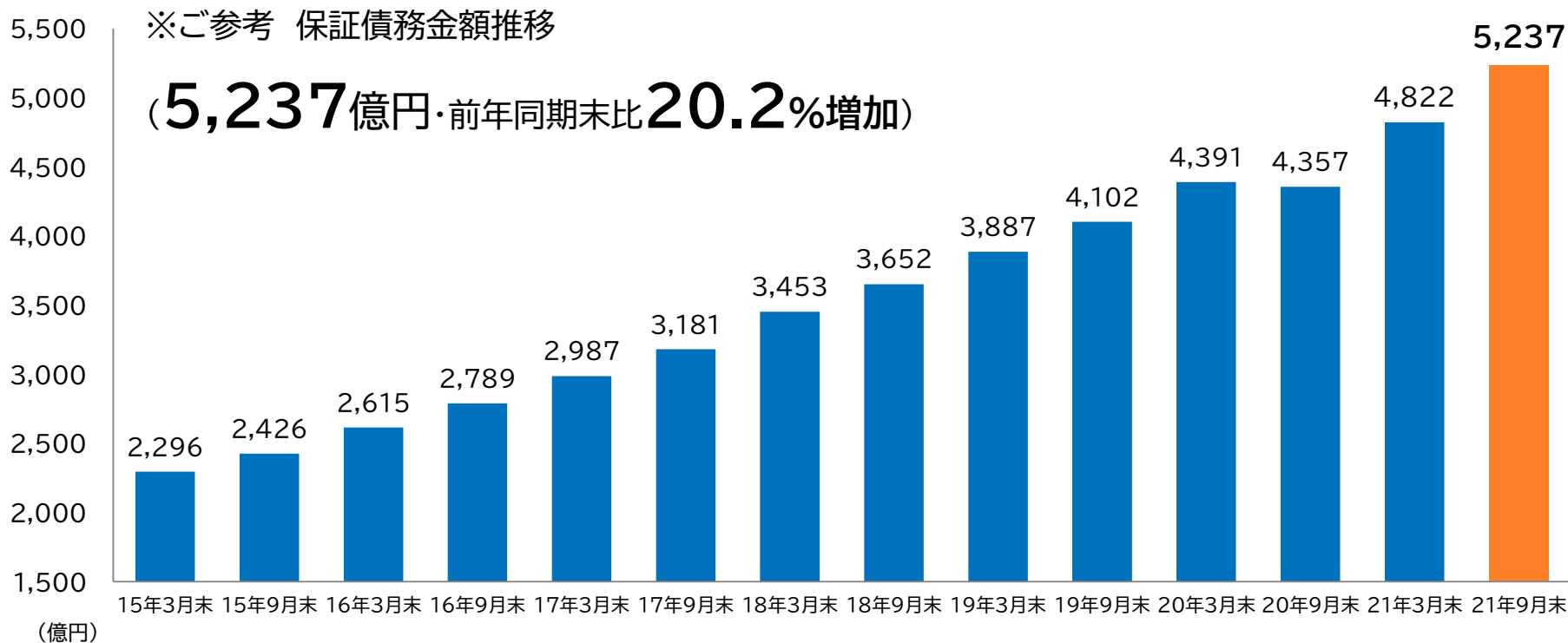
2. 2022年3月期 重点施策

1-1 保証残高推移

保証残高 **6,909**億円

3度目及び4度目の緊急事態宣言の発令並びに4度目の緊急事態宣言の延長により営業活動が制限される中、新型コロナウイルス感染症の影響等による顧客ニーズの高まりに合わせた商品をタイムリーに提供したことで新規契約が増加した。また、業種に合わせてきめ細かくリスク受託の方針を策定し、可能な限り通常時のリスク引受体制へ近づけた結果、保証残高が増加した。

※保証残高:保証対象先ごとに設定している保証枠(保証対象先が特定できない場合は、契約先ごとに設定している保証枠)の合計。



1-2 2022年3月期第二四半期 業績サマリー

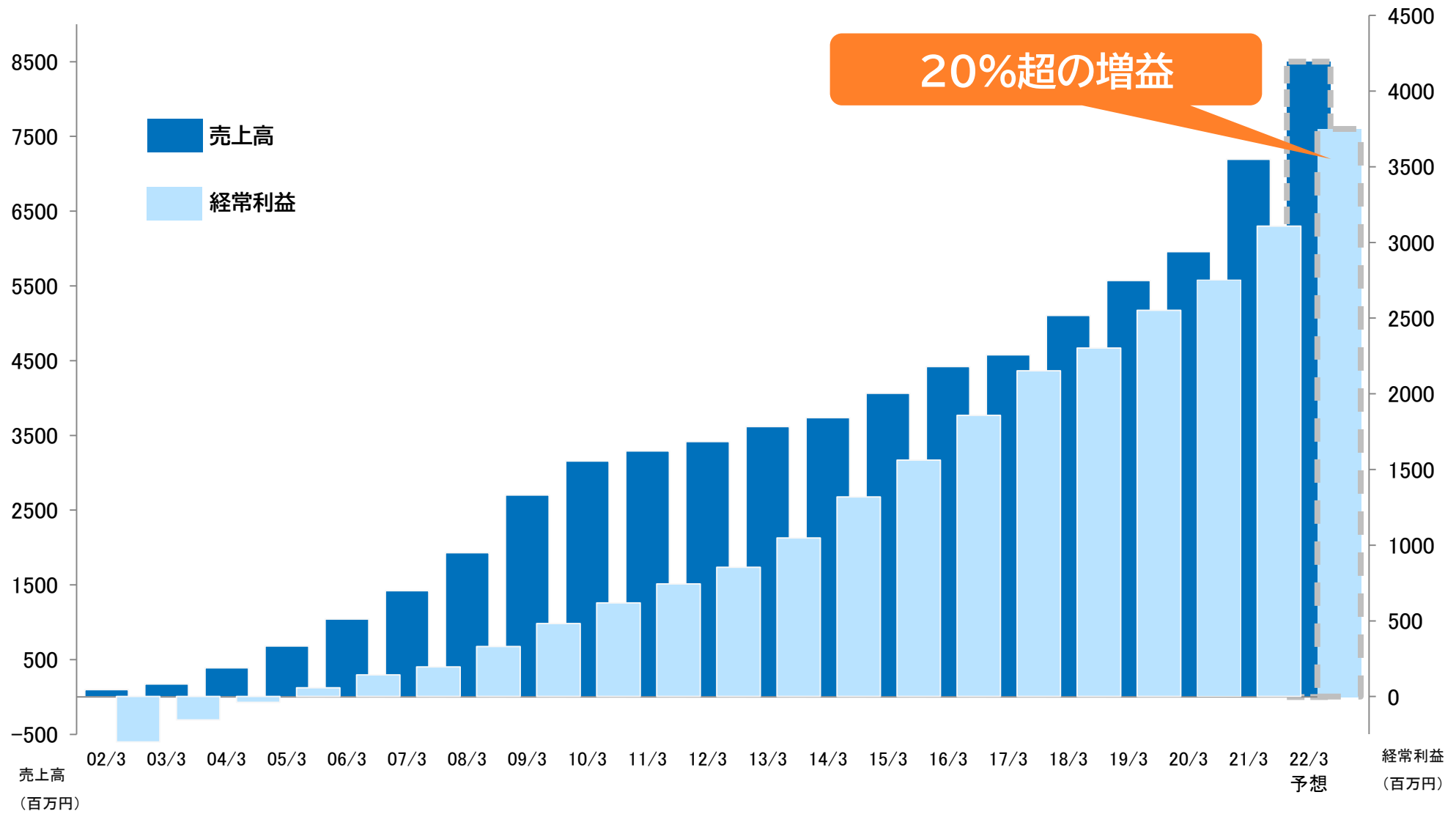
(百万円)	21年 3月期 第2四半期	22年 3月期 第2四半期	前年同期比 増減率
売上高	3,451	3,847	+11.5%
売上総利益	2,620	2,982	+13.8%
営業利益	1,503	1,805	+20.1%
経常利益	1,511	1,809	+19.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	970	1,179	+21.5%

契約数の増加により、順調に保証残高を積み上げることができたものの、平均保証料率が低下した結果、売上高は前年同期比11.5%増にとどまり、予算達成率は96.2%となった。一方で、倒産数の減少により支払保証料率が低下したこと及び販管費率が好転したことにより、営業利益は前年同期比20.1%増(予算達成率101.4%)、経常利益は前年同期比19.7%増(予算達成率100.5%)となり、いずれも期初予算を達成した。

■ 22年3月期第二四半期の連結業績予想比

	22年3月期 第2四半期 業績予想	22年3月期 第2四半期 達成率
売上高	4,000 百万円	96.2 %
営業利益	1,780 百万円	101.4 %
経常利益	1,800 百万円	100.5 %
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,150 百万円	102.5 %

1-3 業績推移



1-4 連結貸借対照表

資産の部	21年3月期末	21年9月期末
流動資産	17,085	18,718
現預金	16,056	15,968
前払費用	793	1,340
有価証券	-	1,200
その他	236	210
固定資産	5,484	4,279
有形固定資産	1,385	1,378
無形固定資産	111	116
投資有価証券	3,426	2,226
その他	562	559
資産合計	22,570	22,997

(百万円)

流動資産:有価証券が1,200百万円増加したことなどにより、前期末比9.6%増加。

固定資産:投資有価証券が1,200百万円減少したことなどにより、前期末比22.0%減少。

流動負債:未払法人税等が366百万円減少したことなどにより、前期末比8.5%減少。

純資産:資本金及び資本剰余金がそれぞれ334百万円増加したことなどにより、前期末比5.1%増加。

負債の部	21年3月期末	21年9月期末
流動負債	5,269	4,821
保証履行引当金	342	378
前受金	3,664	3,567
未払法人税	934	568
その他	329	308
固定負債	115	115
長期未払金	115	115
負債合計	5,384	4,936

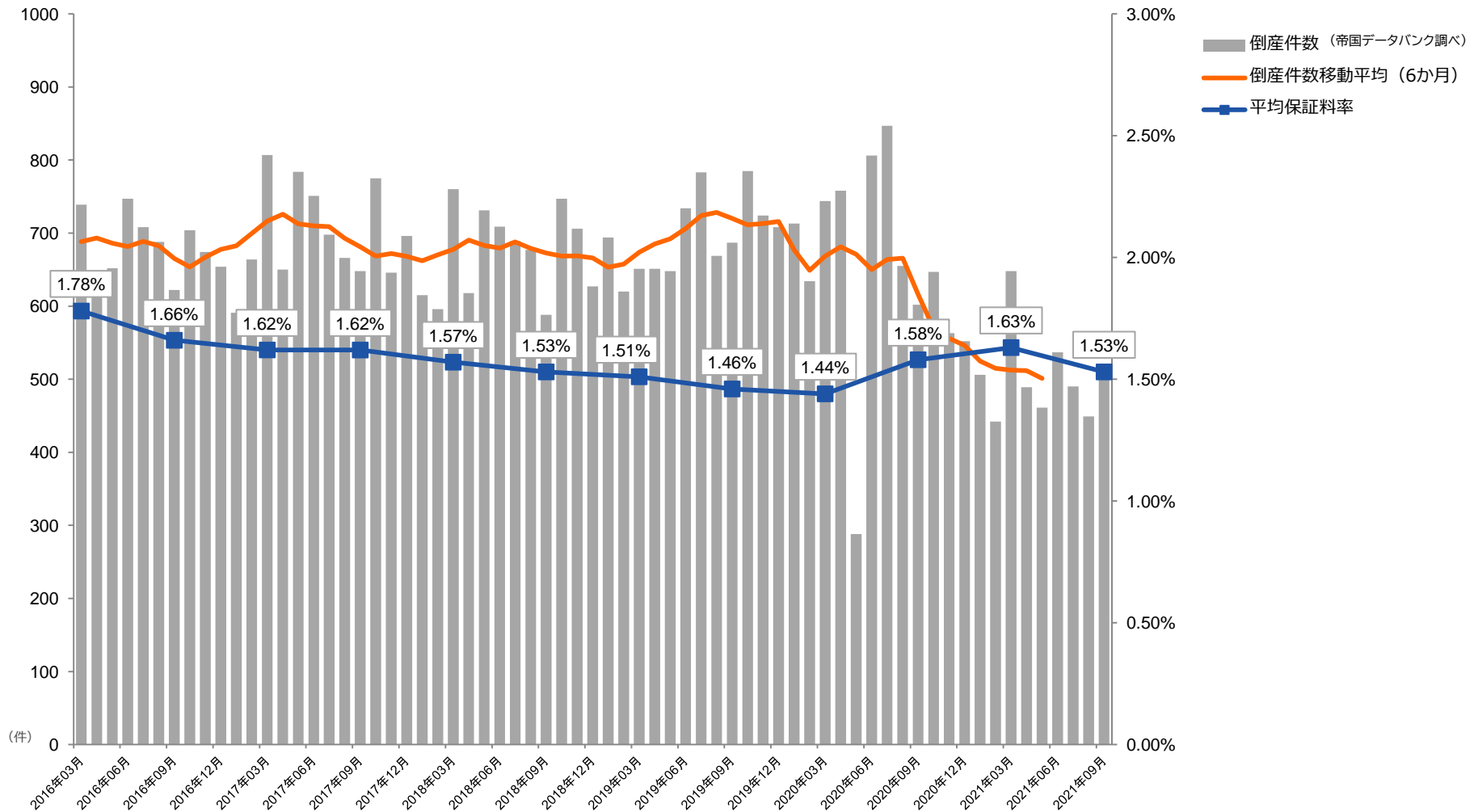
(百万円)

純資産の部	21年3月期末	21年9月期末
株主資本	15,876	16,718
資本金	3,097	3,431
資本剰余金	2,507	2,841
利益剰余金	10,272	10,445
自己株式	0	0
新株予約権	147	142
非支配株主持分	1,161	1,199
純資産合計	17,186	18,060
負債純資産合計	22,570	22,997

(百万円)

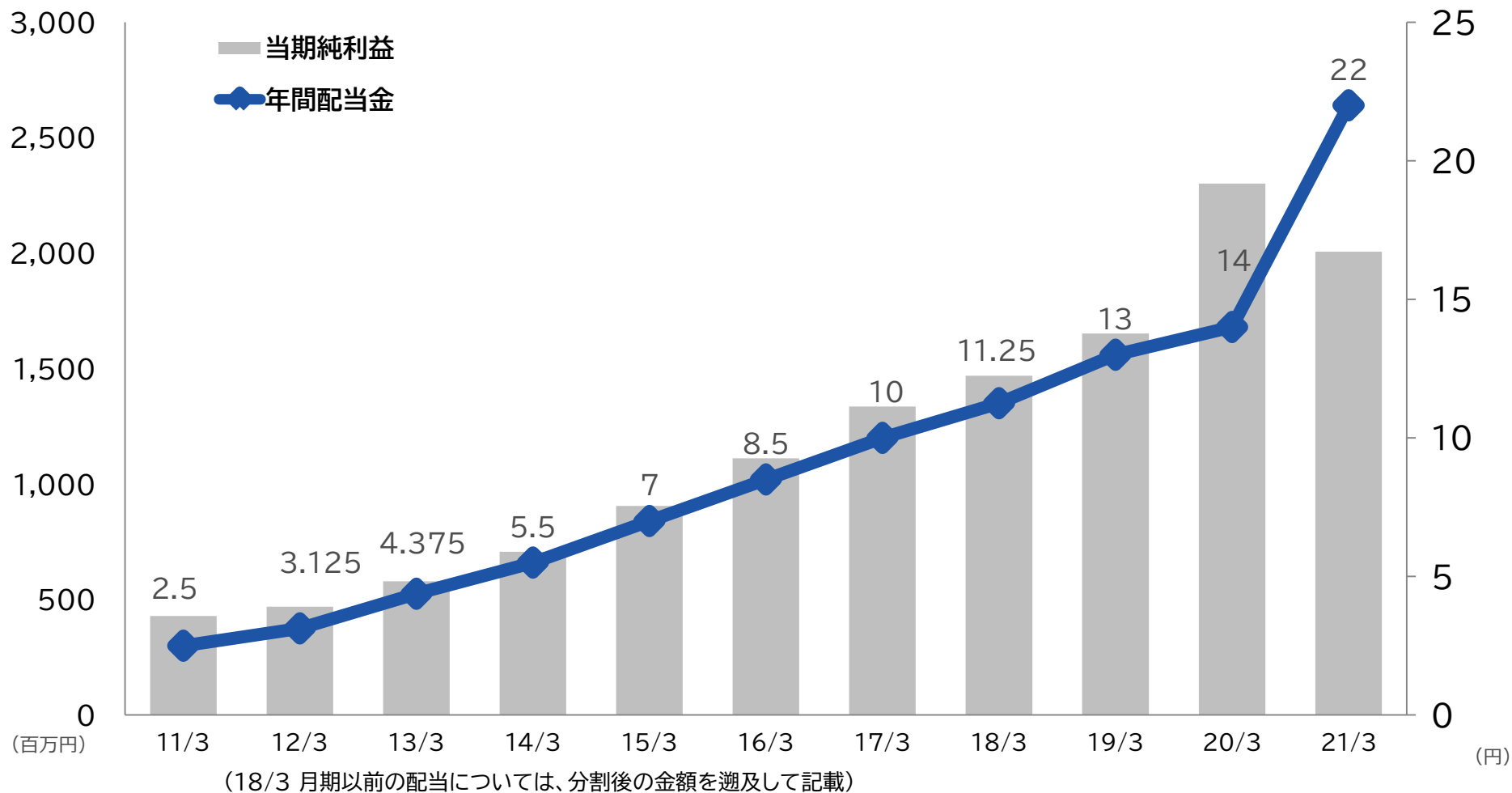
1-5 平均保証料率 推移

第2四半期連結累計期間における企業倒産件数が前年同期比25.7%減少の2,938件と、各種給付金や実質無利子・無担保の制度融資などの効果により企業倒産件数が抑制された結果、平均料率が低下した。



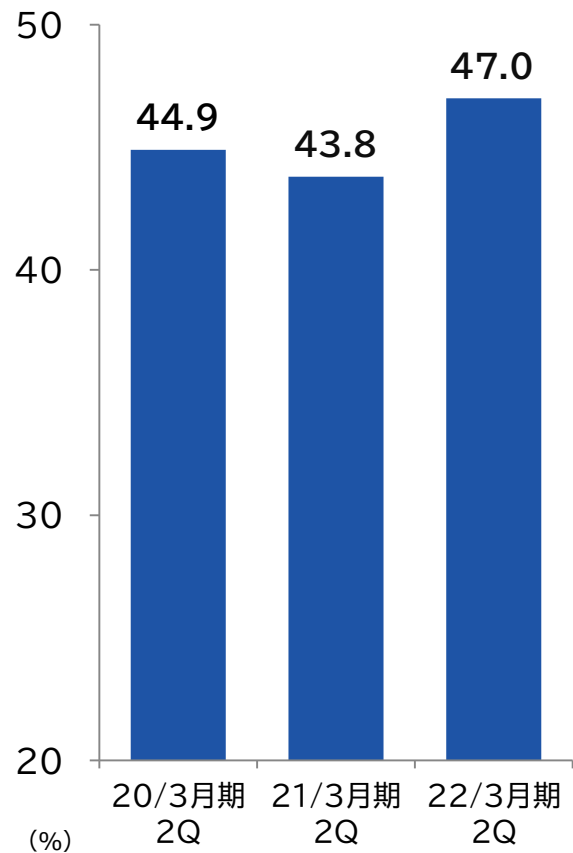
1-6 配当政策

21年3月期の年間配当金は、直近の業績の動向を踏まえ、株主還元を従来以上に高めることが可能と判断し1株あたり22円となった。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することを基本方針としている。

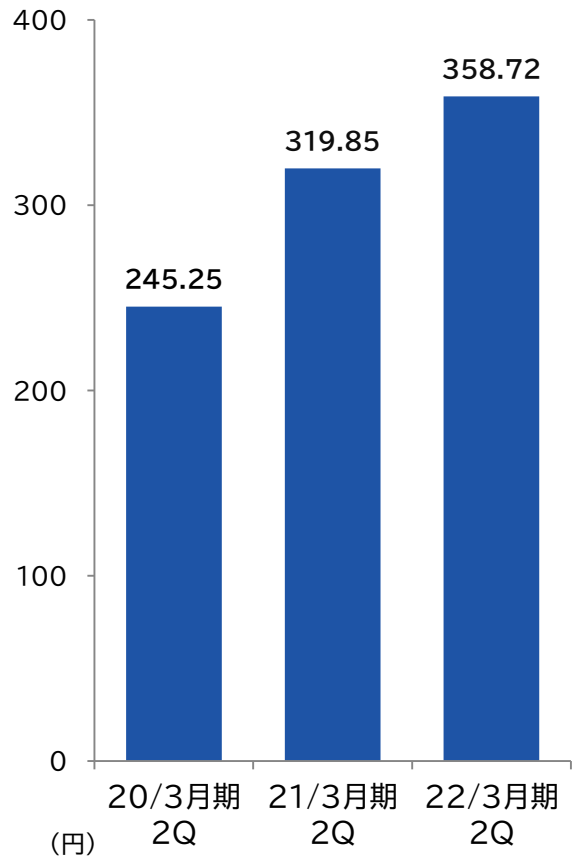


1-7 主要な経営指標

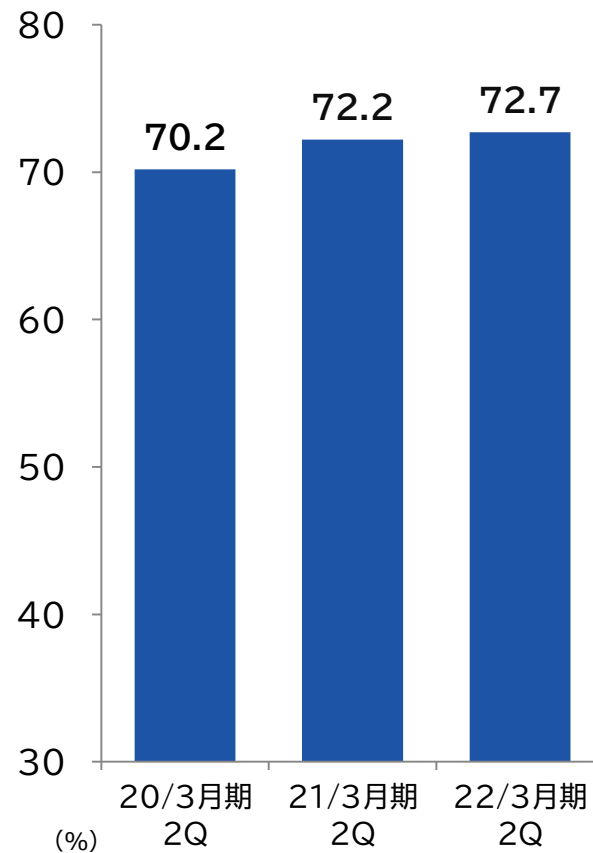
■売上高経常利益率



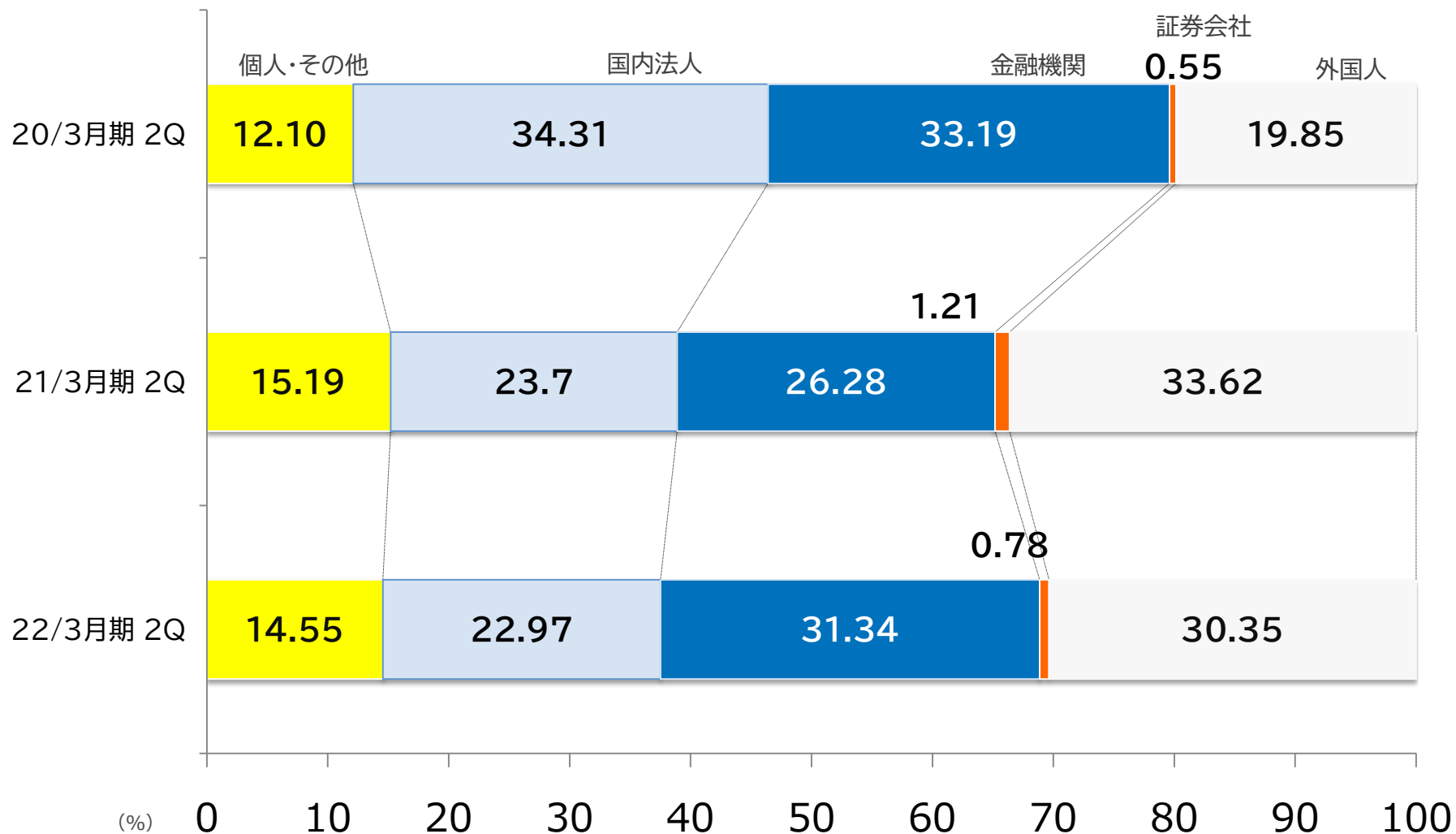
■1株あたり純資産



■自己資本比率



1-8 株主別分布状況



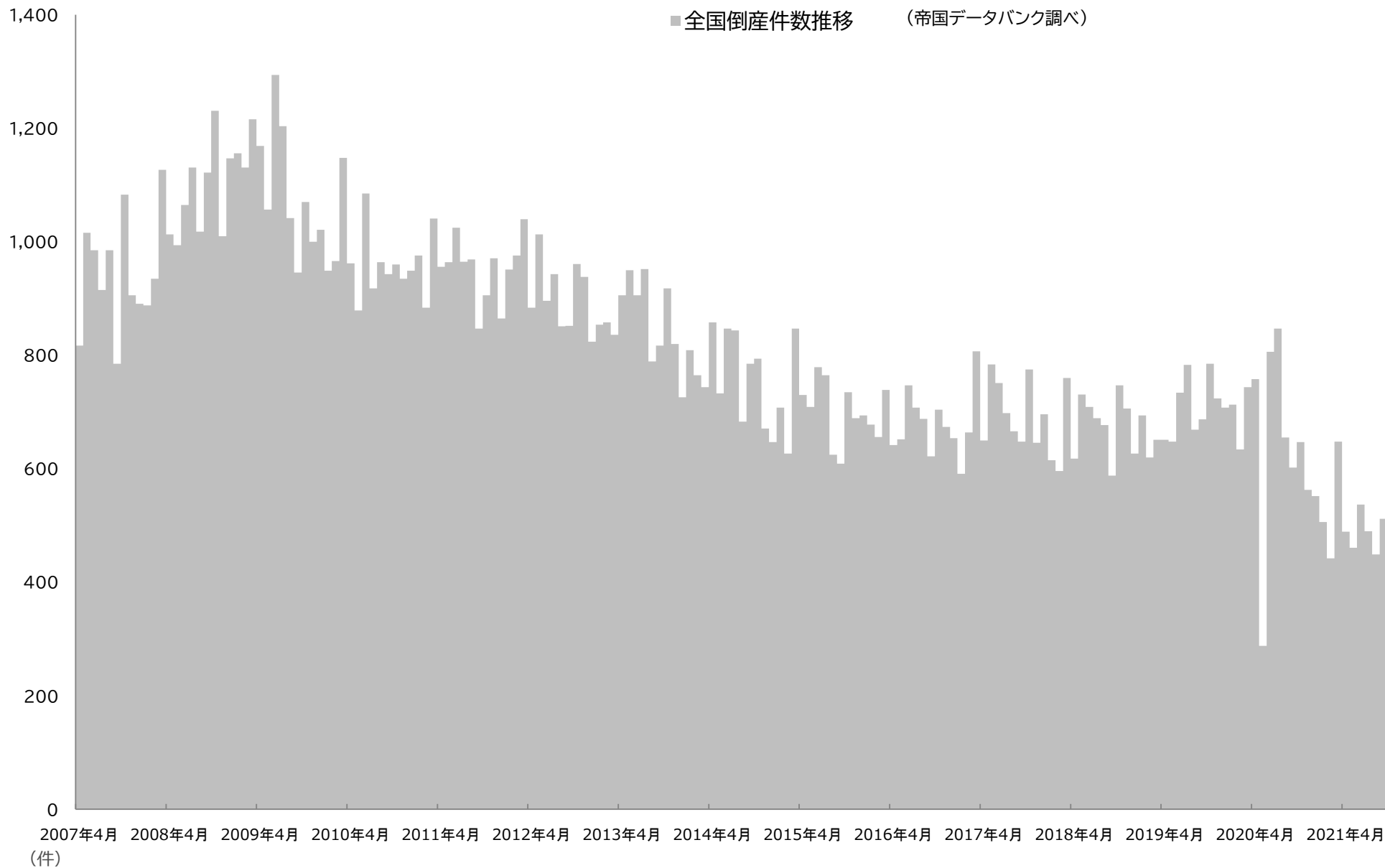
1-9 大株主一覧

株主名	持株数	持株比率
伊藤忠商事株式会社	6,336,800	13.59%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,589,000	11.99%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,231,100	9.07%
江藤 公則	3,010,200	6.45%
株式会社帝国データバンク	2,870,400	6.15%
株式会社日本カストディ銀行(信託口9)	2,292,200	4.91%
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,763,048	3.78%
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	1,440,000	3.08%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	1,363,100	2.92%
BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND	1,337,100	2.86%

2. 2022年3月期 重点施策

- 全国倒産件数推移
- 2022年3月期の取り組み
- 2022年3月期 重点施策
 - 顧客層拡大のための販売体制強化
 - 取引情報を中心としたビッグデータの活用と周辺分野の事業展開

全国倒産件数の推移（月間）



2022年3月期の取り組み

外部環境

新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるなか、持ち直しの動きが続いているものの、そのテンポが弱まっている。先行きについては、感染対策を徹底し、ワクチン接種を促進するなかで、各種政策の効果や海外経済の改善もあって、景気が持ち直していくことが期待される。ただし、資源価格の高騰などを背景に一部で弱さが増しており、依然として不透明な状況となっている。

基本方針

- 21年3月期に比較して経済動向の不透明さが軽減され、新型コロナウイルスの経済への影響がある程度予測できる状況となったため、業種に合わせてきめ細かくリスク受託の方針を策定し、可能な限り通常時のリスク引受体制へ近づける。
- 企業間取引のデータ収集強化と営業体制の強化による顧客数拡大により、信用リスク引受の基盤となるデータベースを拡充する体制を整備する。
- フィンテック企業との連携を強化する。従来の保証事業で培ったリスクの引受力と、リスク引受けを通じフィンテック企業と事業上の接点が大きいう特徴を生かし、企業向けに利便性の高い金融サービスを提供する。

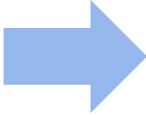
1. 顧客層拡大のための販売体制強化

約50%の営業人員増加

営業人員増加により販売体制を強化する。併せて教育体制についても整備し、早期に経営資源化できる体制を目指す。

新たな提携を推進

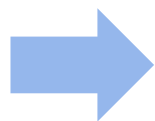
大都市圏を始めとして、証券会社・都市部の信用金庫・その他各企業など新たな顧客紹介チャンネルとの提携を推進し、今までアプローチできていなかった顧客層へのサービス浸透を進めていく。



営業人員増加については、21年3月時点より約50%増加している。新規提携先については、十数社と継続交渉中。提携済みの信用金庫等からの顧客紹介も堅調に推移し、アプローチできていなかった顧客層への接触が可能となった。これらについては下期も継続して取り組んでいく。

2. 取引情報を中心としたビッグデータの活用と周辺分野の事業展開

顧客数の拡大とより多くの情報が集まる仕組みづくりにより、取引情報や支払情報などを始めとする企業間取引における各種データの数量を増加させることを目指し、情報収集体制を強化する。収集した情報は、企業審査に用いる統計データや周辺事業分野において活用する。



周辺分野での事業を展開

- WEB完結型の中小零細企業向け少額債権保証サービス「 Minimal 」は、売上に対する影響は小さいが情報収集に関する仕組みの一環としてサービスを展開。
- 下請け業者や従業員が代金や給与の支払予定日を待たずに働いた分の代金や給与をいつでも受け取れる「 eG前払い 」の提供を開始。
- 買い手は後払いを行うことができ、売り手は請求書発行・入金管理・代金回収の手間が省け、早期資金化も可能な法人向け後払い決済サービス「 eG Pay 」「 eGCollect 」の提供を開始。

少額債権保証サービス

代金・給与前払いサービス

法人向けBNPL（後払い）決済サービス

• ※サービス詳細は後述

小口債権保証サービス

Minimal(ミニマル)

- ・手続きが全てWEBで完結する少額債権保証サービス。
- ・使いやすい月額定額制で、WEBからの問合せ等により販売を展開。
- ・中小零細企業を顧客ターゲットとしており、従来の保証事業で対象に含まれていなかったマーケットを取り込む。



minimal

ホーム

特徴

料金

アカウント登録 (無料)

ログイン

売上1億円未満の事業主様限定
販売先の倒産・未入金リスクを回避

minimal

ホーム

取引先の登録

お問い合わせ

アカウント情報

ログアウト

ホーム > 取引先の登録

取引先の登録

必須	会社名・屋号	会社名・屋号 例) イー・ギャランティ株式会社 フリガナ 例) イーギャランティカブシキガイシャ
必須	代表者名	代表者名 山田 太郎 フリガナ ヤマダ タロウ
必須	本社住所	-選択してください- 港区赤坂5-3-1 赤坂サカス内 赤坂ビスタワー
必須	本社電話番号	0312341234 (ハイフンなし)
必須	保証希望額	保証可能残額: 320.0万円 <input type="text"/> 万円 (半角数字)

由

代金・給与前払いサービス

eG前払い・eG前払いFLAT

【代金前払い】

下請け業者などの利用者は、アプリで申請することで下請け代金や仕入れ代金の前払いを受けることができる。また、利用者は専用カードでATMから引き出すことも可能となる。

当社のリスク引受力により、導入企業が前払い分の資金預託をしなくてよい点、また信用度が高くはない中小中堅企業にも利用可能なサービスである点が強み。



スマートフォンから申請
※専用カードでATMより
引き出すことも可能



利用者

(下請け業者など)

3. 代金振り込み
(前払分控除)



導入企業

1. スマートフォンで申請

2. 前払分代金振り込み

※手数料は利用者負担と導入企業負担の2通り。

4. 精算

eG Payment

※イー・ギャランティ(株)
100%子会社

代金・給与前払いサービス

eG前払い・eG前払いFLAT

【給与前払い】

従業員は、専用カードでATMから引き出すことで給与の前払いを受けることができる。また、アプリで事前申請し振込で前払いを受けることも可能。他の給与前払いサービスと違い、当社は大都市だけでなく地方にも営業可能なため、新たな顧客層拡大を目的に販売展開する。



3. 給与振り込み
(前払分控除)

4. 精算

1. 専用カードによる引き出し

eG Payment

2. 払い出し

※スマートフォンで申請した場合は、前払い分給与を口座振り込み。
※手数料は利用者負担と導入企業負担の2通り。



専用カードで
ATMより引き出し
または
スマートフォンから申請



従業員

法人向けBNPL(後払い)決済サービス

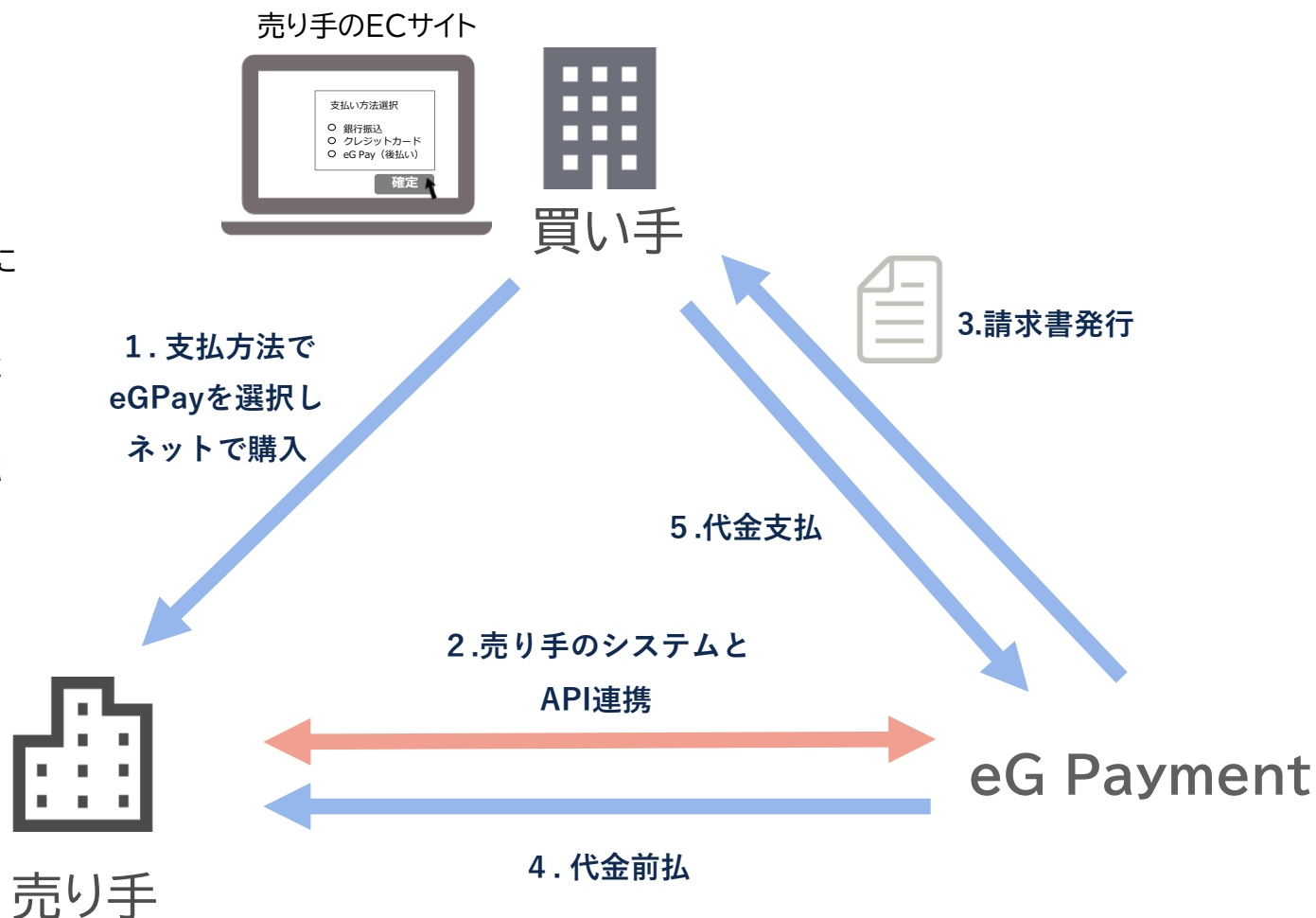
eG Pay ・ eG Collect

法人向け取引における

BNPL(後払い)サービスの展開

法人向けの取引において、売り手企業のサイトへAPI連携機能を提供し、買い手側に後払いでの決済方法を提供する。

企業間取引に関するビッグデータを基盤とした、少額リスクに関するリアルタイム与信判断が可能であるという強みを、周辺金融事業での収益化につなげる。



※ eG Pay は早期資金化サービスプラン。

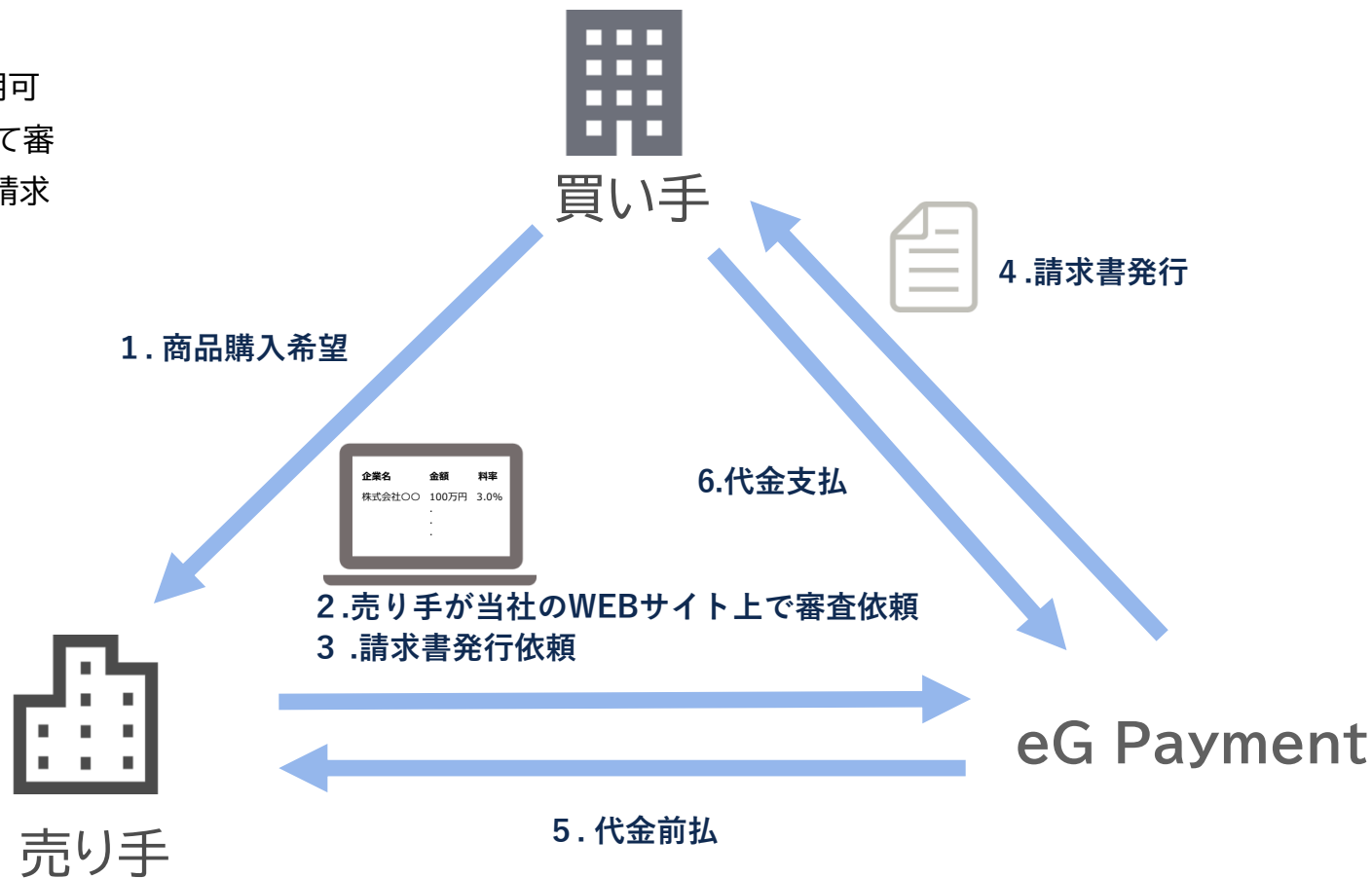
※ eG Collectは早期資金化をせずコストを削減するプラン。

法人向けBNPL(後払い)決済サービス

eG Pay ・ eG Collect

EC以外の取引でも利用可能

EC以外の取引でも、本サービスは利用可能。売り手が当社のWEBサイトを通じて審査依頼。取引確定後、当社が買い手に請求書を送付する。



複数の地方銀行と提携し、幅広く販売展開

売掛債権の保証を手がけるイー・ギャランティは11月から、法人向けの後払い決済サービスを始める。買い手企業の与信を最短即日で審査し、売り手への購入代金を立て替える。買い手は7カ月後まで代金を支払うタイミングを選べる。年内に20行程度の地方銀行と組み、顧客企業の資金繰りの改善を支援する。

新サービス名は「eG Pay（イージーペイ）」。買い手企業がネット販売などの注文時に選択すると、最短即日で与信を審査する。売り手企業に対しては取引が確定した後、手数料を差し引いたうえで購入代金を3営業日程度で振り込む。手数料は平均3%程度という。

企業間取引では一般的

2021年10月20日 日本経済新聞朝刊8面

法人後払い決済に参入

イー・ギャランティ 地銀取引先向け

に、売り上げを回収できるとは翌月以降となることが多い。手元資金が限られる中小にとっては資金繰りの改善が期待できず。

すでに西日本シティ銀行や大垣共立銀行、肥後算出している。

銀行などが採用を決めており、取引先の小売企業やメーカーなどに紹介する考えだ。

イー・ギャランティは年30万社の審査を手がけており、倒産確率なども

年内に20行程度の地方銀行との提携を予定

各地方銀行の顧客向けにサービスを提供し、地方銀行の有する顧客へのグリップ力を強みにサービス展開する。地方銀行は取り扱い商品にDX関連サービスを追加できるメリットがある。

保証事業におけるイー・ギャランティ

リスクヘッジしたい企業とリスクテイクしたい企業をつなぐ
イー・ギャランティ

- 自社の信用度や担保の有無に関わらず、**大きなリスクを低コスト**で引き受けてもらえる
- 1社引き受け、金融債権など**自由に**リスクヘッジできる



リスクヘッジしたい

eGuarantee

集まったデータをもとにリスクを
審査、値付け、分配



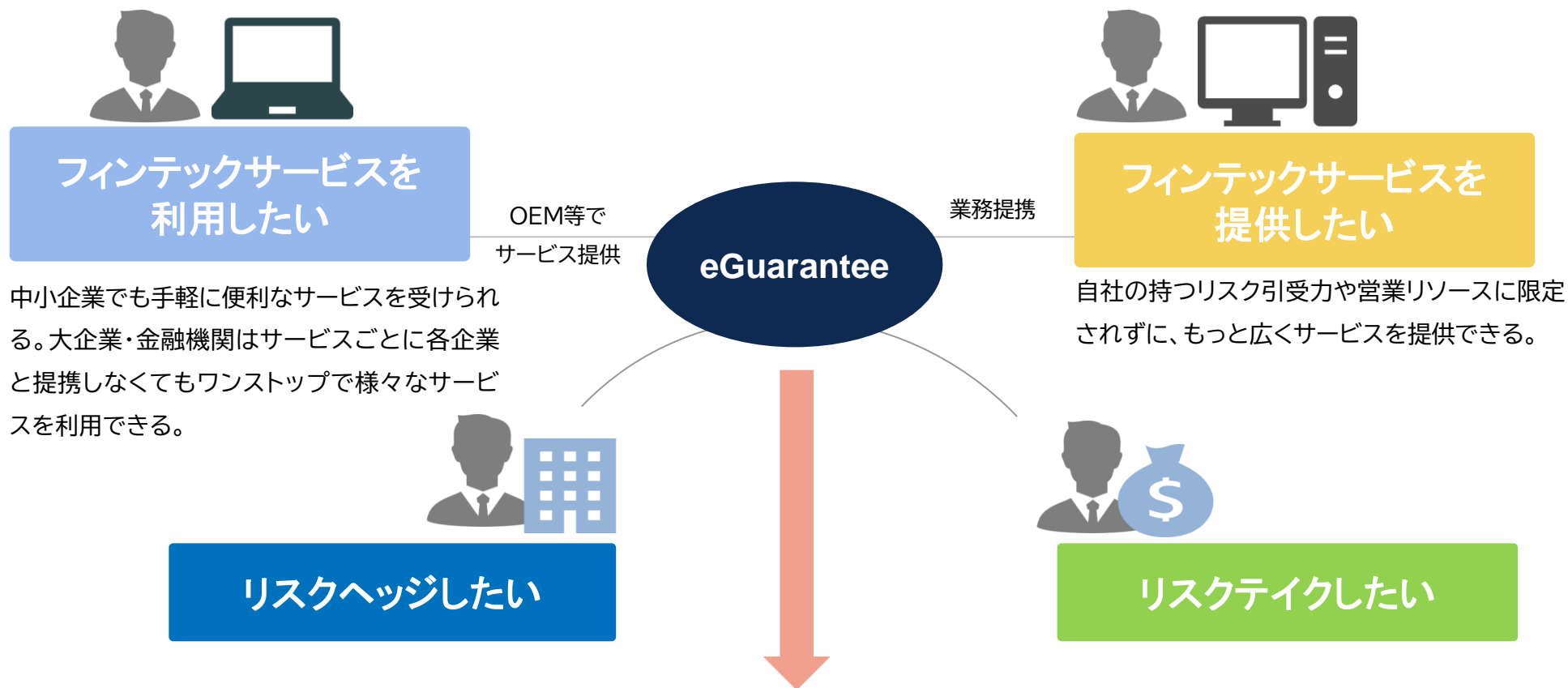
- 分散されたリスクを、自分の好みに合わせて引き受けられる
- 安定した収益が得られる

リスクテイクしたい

フィンテック企業との連携強化

保証事業で培ったリスクの引受力と、リスク引受けを通じフィンテック企業と事業上の接点が大きいため、企業向けに利便性の高い金融サービスを提供

フィンテック企業のシステム開発力、アイデアと、当社のリスク引受力、情報力、営業力を
組み合わせることで拡大する金融プラットフォーム



データ収集体制のさらなる強化へ

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

03-6327-3622