

2026年3月期第3四半期 決算説明資料

2026年2月13日
イー・ギャランティ株式会社
(東証プライム 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。

新卒社員の教育体制および業務支援体制の推進により、営業人員数は計画水準に向けて改善。
倒産件数増加を背景に顕在化するニーズを捉えるため、積極的にリスクを引き受ける営業基盤を構築。

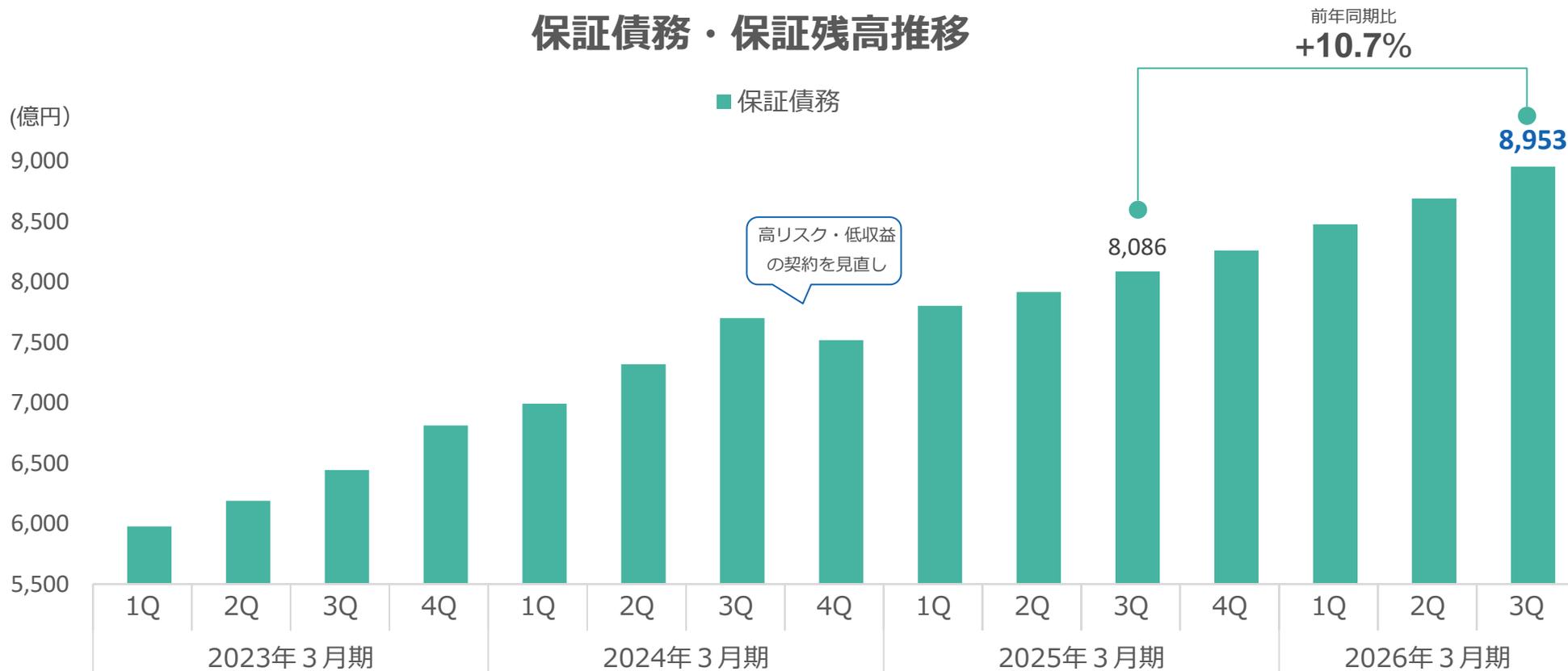
業績			
	25年3月期 3Q実績	26年3月期 3Q実績	前年同期比 増減率
保証債務 (億円)	8,086	8,953	+10.7%
売上高 (百万円)	7,493	8,253	+10.1%
売上総利益 (百万円)	5,838	6,030	+3.3%
経常利益 (百万円)	3,812	3,984	+4.5%

3Qのハイライト	
営業強化	【営業人員増加】 ・新卒社員の教育体制および業務支援体制を推進した。2026年3月期末の営業人員数は前期比20%増(114名)となる見込み。
	【営業効率向上策】 ・効率化に関するシステムを導入しKPIマネジメントの省力化を実現。
	【販路拡大策】 ・税理士法人、会計事務所、M&A仲介会社等、金融機関以外の代理店を開拓し、販売網の構築を図る。
売上総利益率 下げ止まり	・再保証料などの上昇を背景に足元では原価率が上昇している一方、数年先にわたり再保証料がさらに上昇するリスクは限定的。
IR強化 株主還元策	・3QからIR専属チームを発足。 ・Youtubeチャンネルに出演し露出強化。(ひねけん、1UP投資部屋) ・累計60億円の自己株式取得完了(2026年1月時点)

保証債務・保証残高推移

新規契約数の増加により保証債務・保証残高は拡大し、保証債務は過去最高の8,953億円となった。2025年の企業倒産件数は12年ぶりに1万件を超え、経営環境の不確実性が高まる中、企業は与信リスクを内製で抱えずに外部委託する動きを強めている。保証債務は今後も積み上がる見通し。

保証債務・保証残高推移



	2023年 3月期				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	1Q	2Q	3Q
保証残高	9,155	9,654	10,065	10,760	11,608	12,602	13,499	14,132	15,120	16,131	17,030	18,852	21,057	23,128	24,517
■ 保証債務	5,978	6,188	6,444	6,813	6,993	7,318	7,699	7,518	7,802	7,917	8,086	8,260	8,476	8,690	8,953

2026年3月期第3四半期業績（累計）

増収を維持する一方、倒産件数の増加に伴う保証履行額増加及び再保証料増加が原価率を押し上げている。直近の保証履行は安定的に推移している。

業績				コメント
	25年3月期 3Q実績	26年3月期 3Q実績	前年同期比 増減率	
売上高	7,493	8,253	+10.1%	<ul style="list-style-type: none"> 新規契約数が堅実に増加した。 来期は新規契約獲得に加え、積極的な引き受けにより、保証債務の増加を目指す。
売上総利益	5,838	6,030	+3.3%	
売上総利益率	77.9%	73.1%	▲4.8pt	<ul style="list-style-type: none"> 倒産件数の増加に伴う保証履行額増加及び再保証料増加が原価率を押し上げている。審査を慎重に行い、直近の保証履行は安定的に推移している。
販管費	2,096	2,157	+2.9%	<ul style="list-style-type: none"> 人員は増加しているが、システム導入等により業務時間が減少したため、人件費の伸びは抑えられた。 一方、販管費は自己株式取得による支払手数料により増加した。
営業利益	3,741	3,872	+3.5%	
経常利益	3,812	3,984	+4.5%	<ul style="list-style-type: none"> 人件費、その他経費とも前期と比較大きな変化は見られなかったが原価率が上昇したことにより経常利益率が低下している。
経常利益率	50.9%	48.3%	▲2.6pt	
親会社株主に帰属する当期純利益	2,514	2,685	+6.8%	

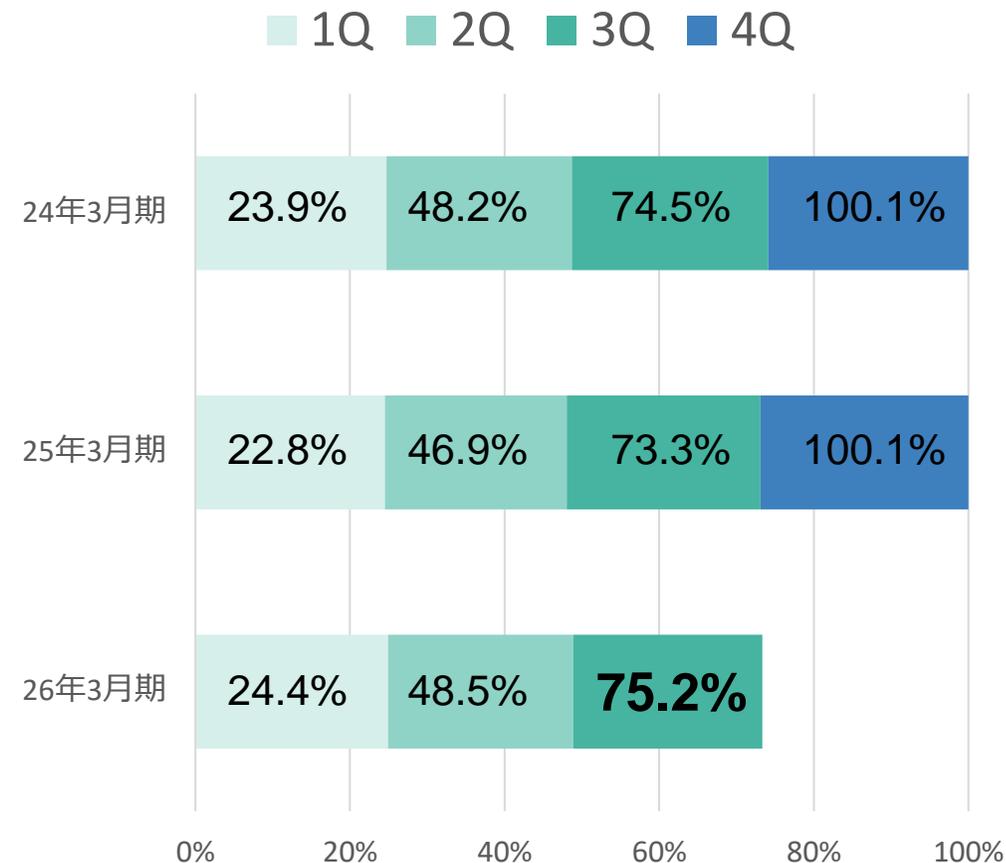
2026年3月期第3四半期 業績予想に対する進捗率

第3四半期の累計業績は、期初予想に対しておおむね順調に推移。

第4四半期は来期の成長に向けて営業組織の強化・再構築に重点を置き、計画通りの着地を想定。

業績			
	26年3月期 通期業績予想	26年3月期 3Q実績	進捗率
売上高	11,300	8,253	73.0%
売上総利益	-	6,030	-
営業利益	5,200	3,872	74.5%
経常利益	5,300	3,984	75.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,550	2,685	75.7%

各四半期経常利益の進捗率



連結貸借対照表

流動資産：自己株式取得の影響で、現金及び預金が5,573百万円減少したことなどにより、前期末比29%減少。

流動負債：未払法人税等が607百万円減少したことなどにより、前期末比9%減少。

純資産：自己株式が5,666百万円増加したことなどにより、前期末比18%減少。

資産の部	25年3月期末	25年12月末	増減率
流動資産	18,907	13,520	-29%
現預金	16,315	10,741	-34%
前払費用	1,569	1,349	-14%
有価証券	300	-	-
その他	723	1,429	+98%
固定資産	14,107	14,139	+0%
有形固定資産	1,976	1,977	+0%
無形固定資産	117	166	+42%
投資有価証券	11,288	11,295	+0%
その他	726	700	-4%
資産合計	33,014	27,659	-16%

負債の部	25年3月期末	25年12月末	増減率
流動負債	6,507	5,908	-9%
保証履行引当金	413	502	+22%
前受金	4,748	4,635	-2%
未払法人税	1,018	411	-60%
その他	328	360	+10%
固定負債	115	115	+0%
長期未払金	115	115	+0%
負債合計	6,622	6,023	-9%
純資産の部			
株主資本	24,206	19,461	-20%
資本金	3,975	3,979	+0%
資本剰余金	3,385	3,390	+0%
利益剰余金	16,846	17,759	+5%
自己株式	0	Δ5,667	-
新株予約権	157	157	+0%
非支配株主持分	2,027	2,017	+0%
純資産合計	26,391	21,635	-18%
負債純資産合計	33,014	27,659	-16%

業務効率化を前提とした人的投資の継続的拡大と、人的投資から収益転嫁させる初年度として、営業推進支援・教育研修に努め早期戦力化を図り、下期から契約数の加速度的な増加とマーケティングの強化を目指す。

業務効率化を前提とした人的投資の継続的拡大

人的投資の継続的实施と、収益化に向けた教育研修の強化を実施。同時に採用活動の効率化も推進。

契約数の加速度的な増加に対する体制強化

契約数の加速度的な増加に対応するための、営業業務支援の強化、ITを活用した営業体制整備、顧客向け提案におけるシステム支援の実施。

積極的リスク引受のためのバックオフィス強化

積極的リスク引受と契約数拡大を支えるバックオフィス業務体制の整備。

支払遅延などの情報収集力の拡充と審査ロジックの整備、及び保証料率のリスクに応じた引上げとバックオフィス業務のさらなるシステム化を推進。

マーケティングの強化

既存契約の継続率向上と新規契約獲得に向けたマーケティング強化。

企業が抱えるリスク管理周辺業務について、顧客業務の削減やアウトソーシング志向にこたえた課題解決のサービス提供。

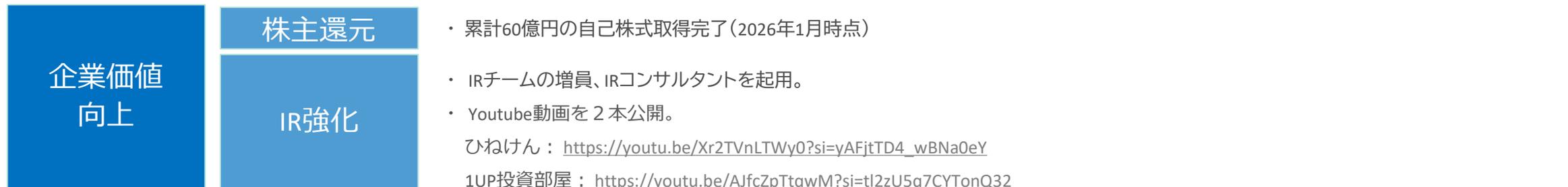
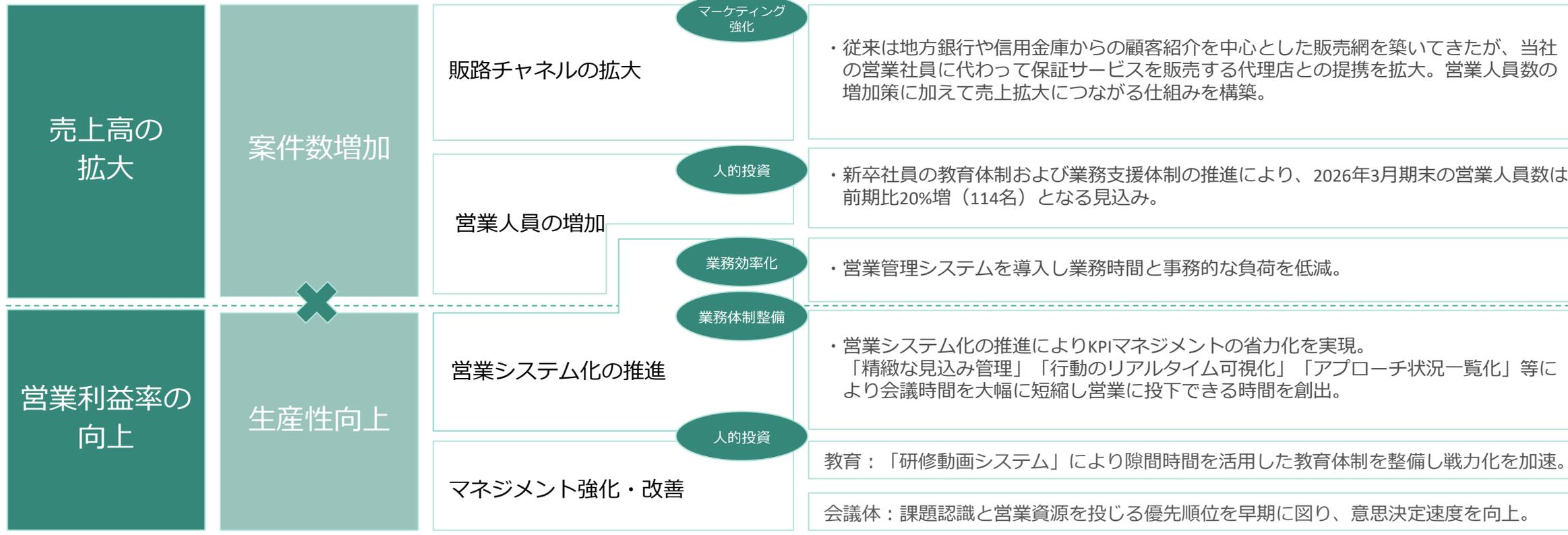
不払対応の商品の導入推進、簡易的に導入できる商品投入、及び信用金庫など新たな販売経路の拡大を実施。

金融債権保証、海外事業など周辺事業への布石。

直近の取り組み

新卒社員の教育体制および業務支援体制の推進により、営業人員数が増加。

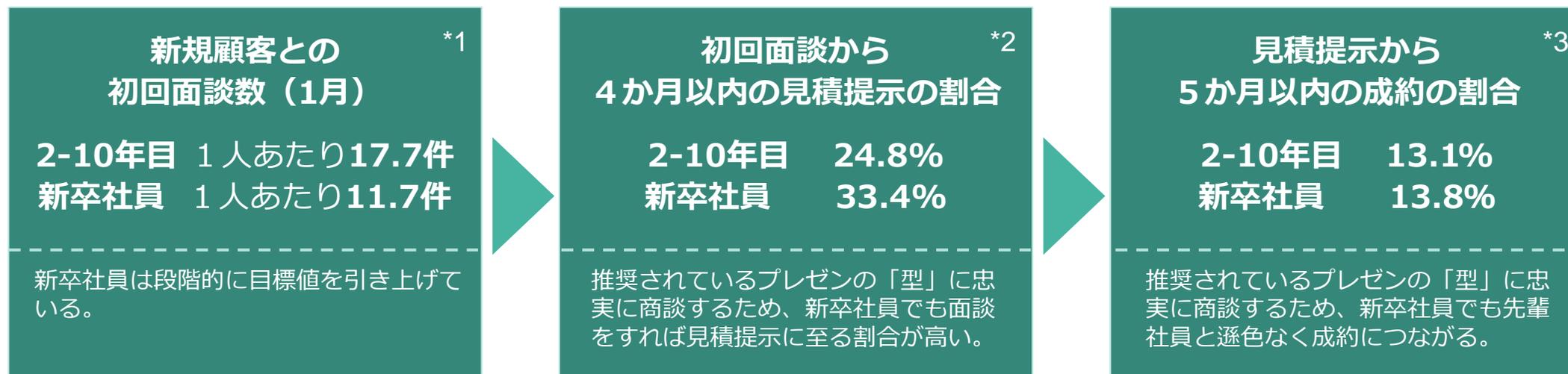
営業システム化の推進により、サステナブルな労働環境の構築を実現。今後は、さらなる生産性の向上を目指す。



入社間もない社員でも既存社員同水準のKPIを実現

計画的な育成プログラムにより新卒社員は入社後短期間で戦力化しており、主要KPIにおいて既存社員と同水準の成果を創出。新卒社員でも顧客と面談すれば一定の割合で成約になっている。

2026年1月末時点の比較



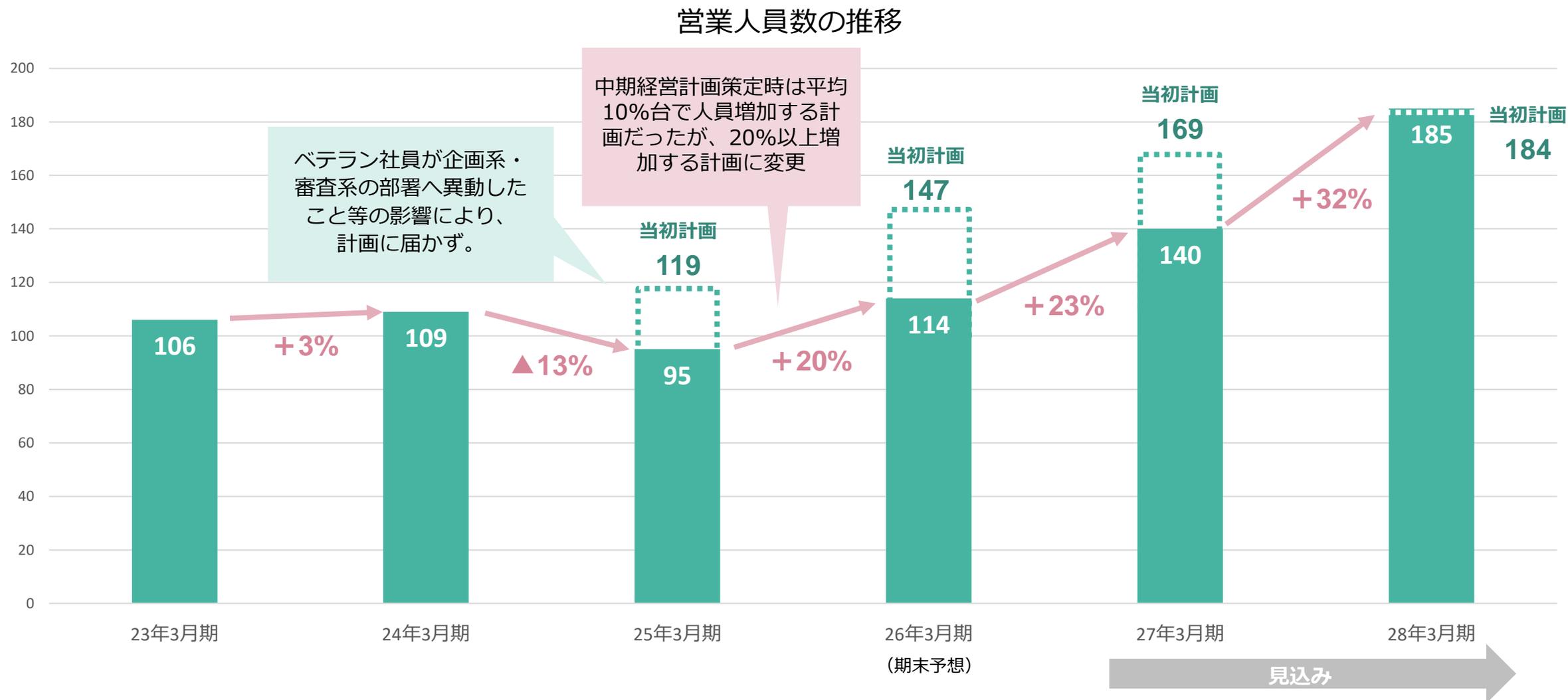
*1 既存契約のみを担当する営業社員は除く

*2 2025年9月～11月に面談した顧客のうち、見積提示した企業の割合

*3 2025年8月～10月に面談し見積提示した企業のうち、成約した企業の割合

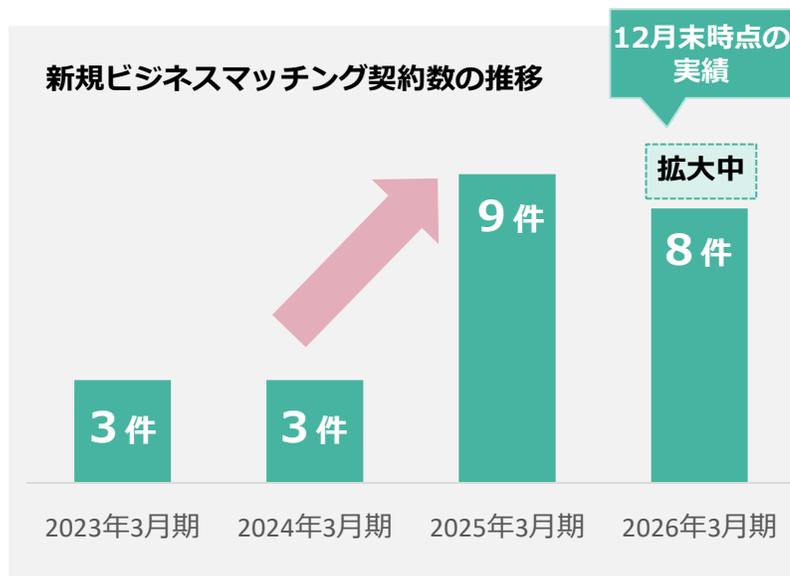
営業人員数の推移

2025年3月末時点において、営業人員数は中期経営計画の計画を下回ったものの、従来と比較して大幅に採用数を増やしている。採用計画の見直しに加え、入社後の新卒社員の教育体制および業務支援体制の推進を図っており、2028年3月期には中期経営計画の当初計画を超過した人員数となる見込み。



営業人員数増加だけに頼らない売上増加策の構築

営業人員数の確保に加え、提携先に対して契約締結の代理権を付与することによりさらなる売上拡大を目指す。



金融機関による顧客紹介を目的とした業務提携
→当社営業に代わって販売する業務提携を拡大

保険代理店

- ・2025年3月期 2件
- ・2026年3月期 1件

2018年以來
の提携

→従来は顧客紹介を目的としていたが
今回は代理で販売する目的で提携

税理法人、会計事務所

- ・2026年3月期 3件

初めての提携

営業人員数増加
×
提携企業への
契約締結の代理権付与
↓
売上拡大

今後の取り組み（契約締結の代理権付与）

保険代理店、税理士法人、会計事務所等の提携先社員が当社商品を販売できるように、契約締結の代理権付与を推進

現在取組中の内容

- ・契約書の整備
- ・申込手続きのWEB化
- ・契約内容説明の動画作成

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

中期経営計画

- 中期経営計画は、これまで約5年で倍増していた売上と経常利益を4年で倍増させるという挑戦的な目標として掲げられた。
- 営業人員の増加により達成可能という見込みであったが、営業人員拡大の遅れによりさらに高い目標となっている。
- 営業人員の増強を進めつつ、契約締結の代理権付与による売上拡大を進める。

目標値および実績値の推移

従来は約5年で2倍成長を実現

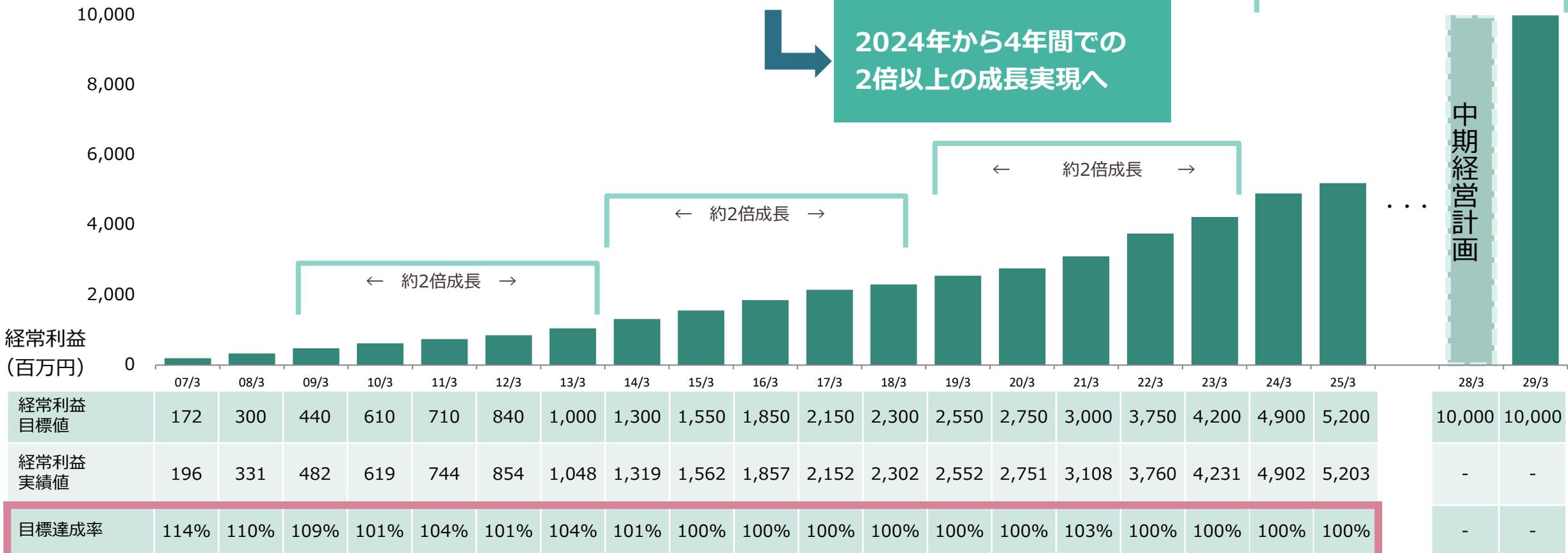
2024年から4年間で
2倍以上の成長実現へ

← 約2倍成長 →

← 約2倍成長 →

← 約2倍成長 →

中期経営計画

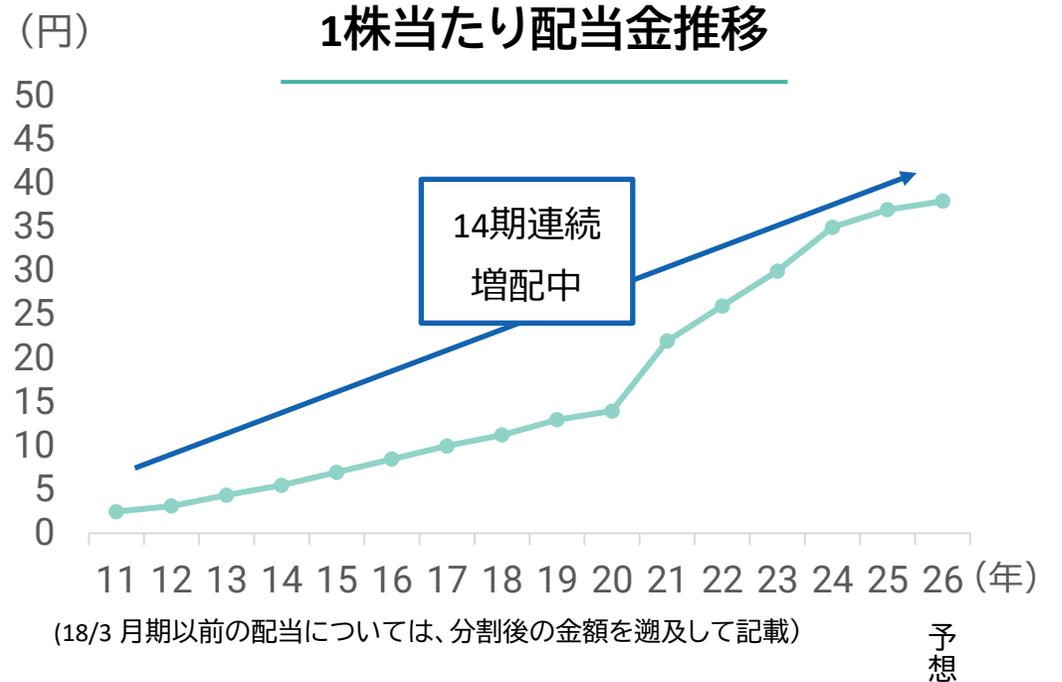
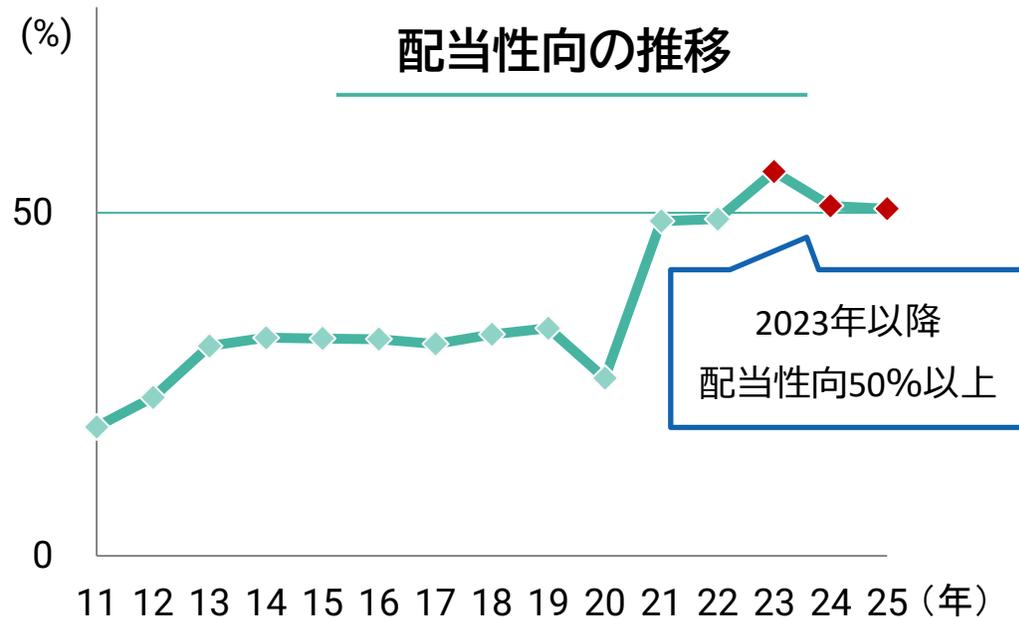


株主還元（配当）

配当性向50%以上を目標とし、累進配当を明言。
2025年3月期DOE7.6%。過去3年連続7%以上達成。

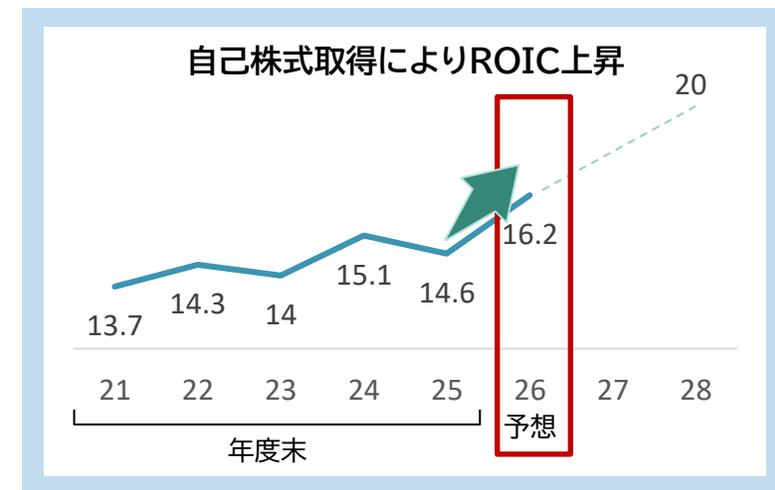
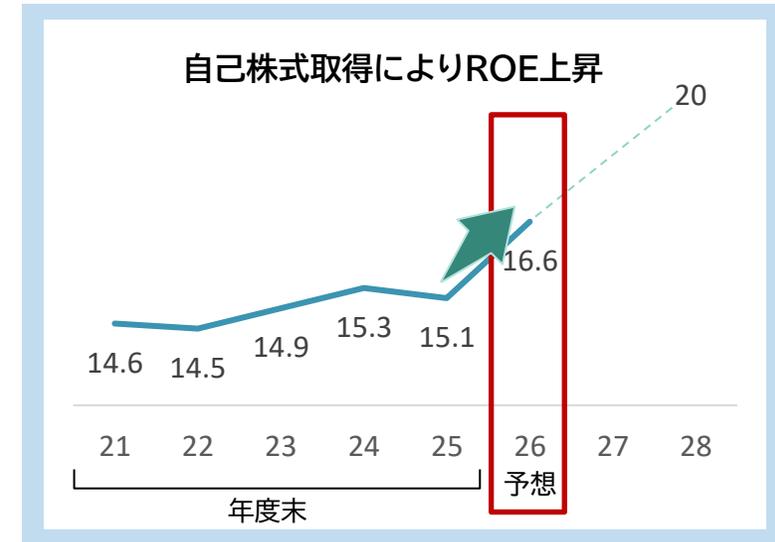
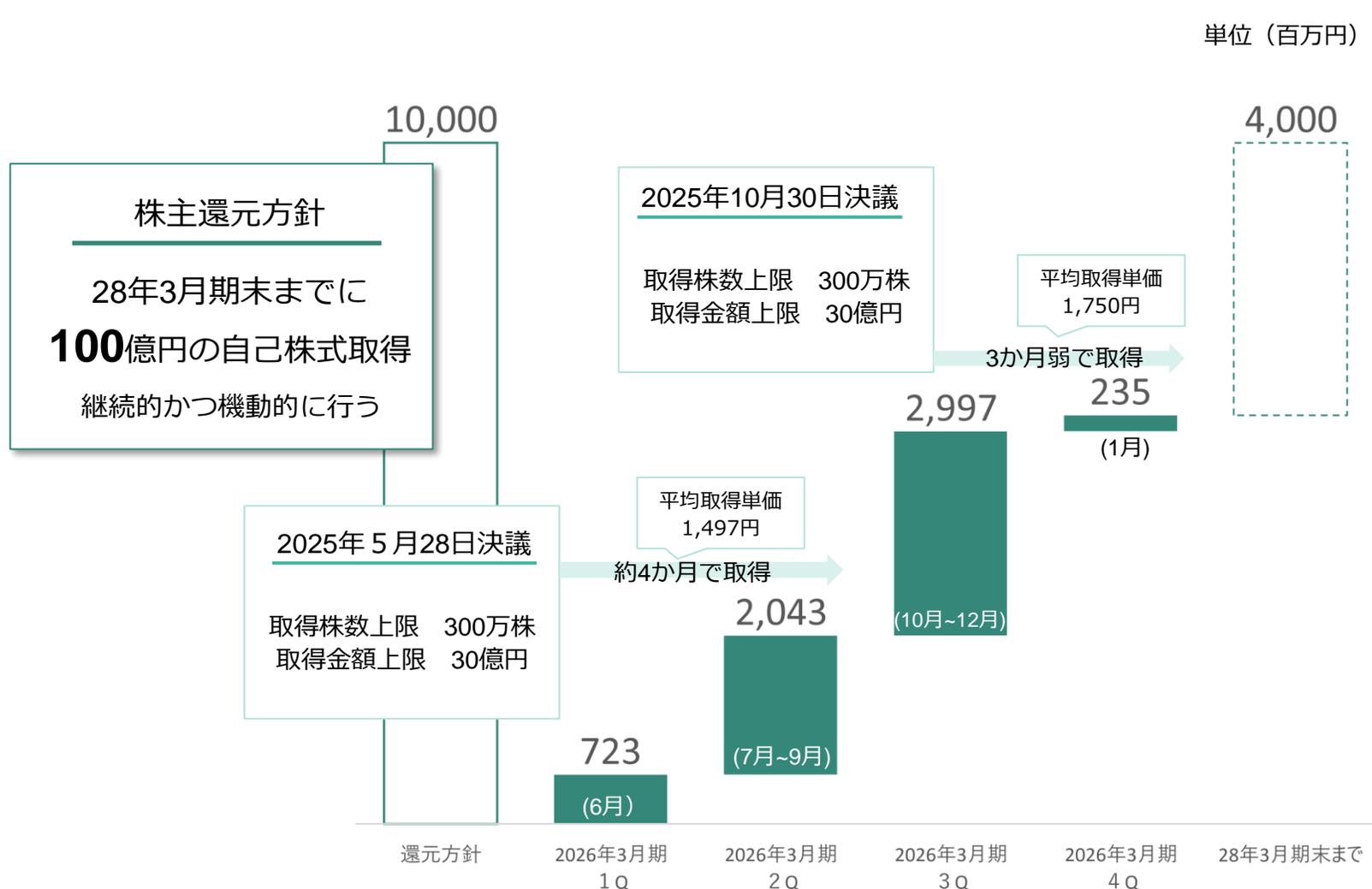
株主還元方針
配当性向 **50%**以上

株主還元方針
累進配当（減配なし）



株主還元（自己株式取得）

配当性向を50%以上（累進配当）としたうえで、機動的な自己株式取得を継続的に行うことを2025年5月28日に決議し、2026年1月時点で約60億の自己株式を取得しており、今期予想のROE・ROICは中期経営計画目標の20%に向けて上昇見込み。



専任チームの新設や著名YouTubeチャンネルへの露出を通じ、投資家視点でのコミュニケーションを抜本的に強化開始。



YouTube① ひねけんの企業研究

YouTubeチャンネル「公認会計士ひねけんの株式投資チャンネル」にて、当社の直近の業績および取り組みについてご紹介いただきました。



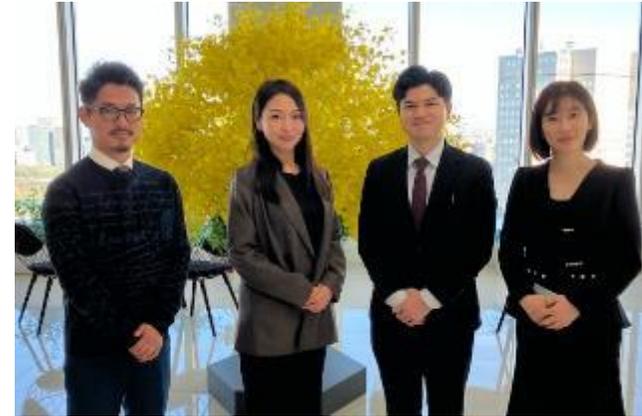
YouTube② 1UP投資部屋の 銘柄勉強会

YouTubeチャンネル「1UP投資部屋」にて、当社の直近の業績および取り組みについてご紹介いただきました。



広報IRチームの新設

新体制では専任のチーム長1名を配置し、チーム員を増員しています。新体制では、CIを軸とした一貫性のある情報発信を強化し、社内外のコミュニケーションを統合的に推進してまいります。

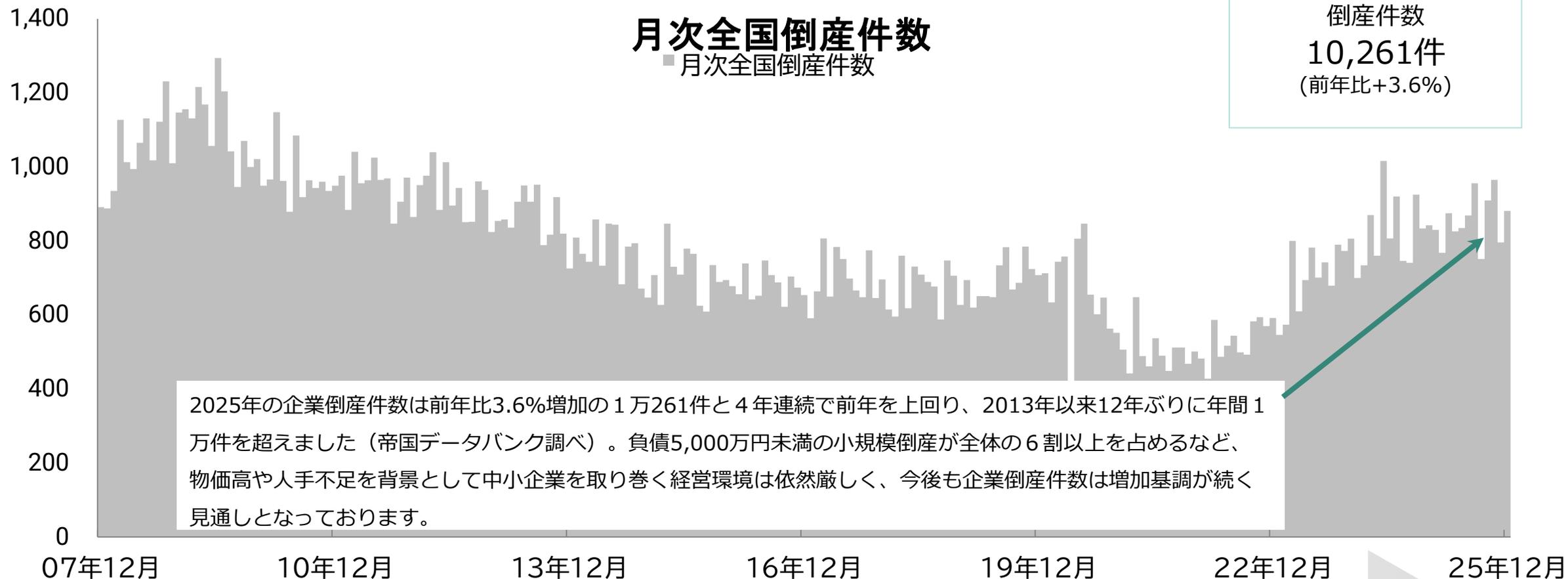


専門人材による 支援体制を構築

投資家視点でのコミュニケーション設計、IR体制の内製化支援を進めるべく、専門性豊かな人材による実務支援体制を構築しました。

全国倒産件数推移

倒産件数は4年連続で増加し、12年ぶりに年間1万件超。
企業間取引における信用リスクへの警戒感が高まるなか、保証ニーズは拡大傾向にある。



今後の予測

金利上昇、物価高、人手不足等を背景に倒産が発生し続けることが予想される中、今後も保証ニーズが高い状態が続く見通し。



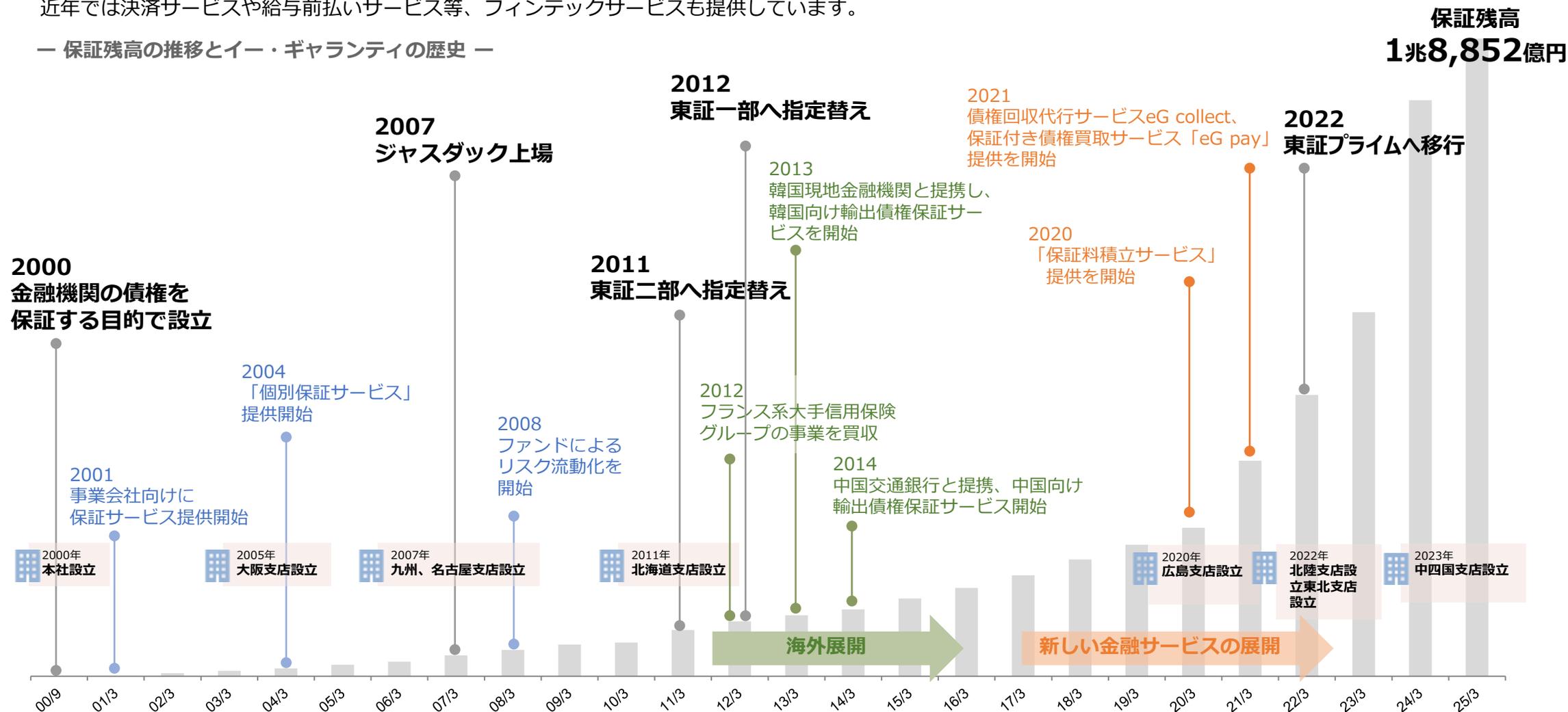
参考資料

- ・イー・ギャランティ株式会社について

**金融機関のリスクを保証するために伊藤忠商事の子会社として設立。
国内最大の保証会社として、保証サービスやフィンテックサービスを提供。**

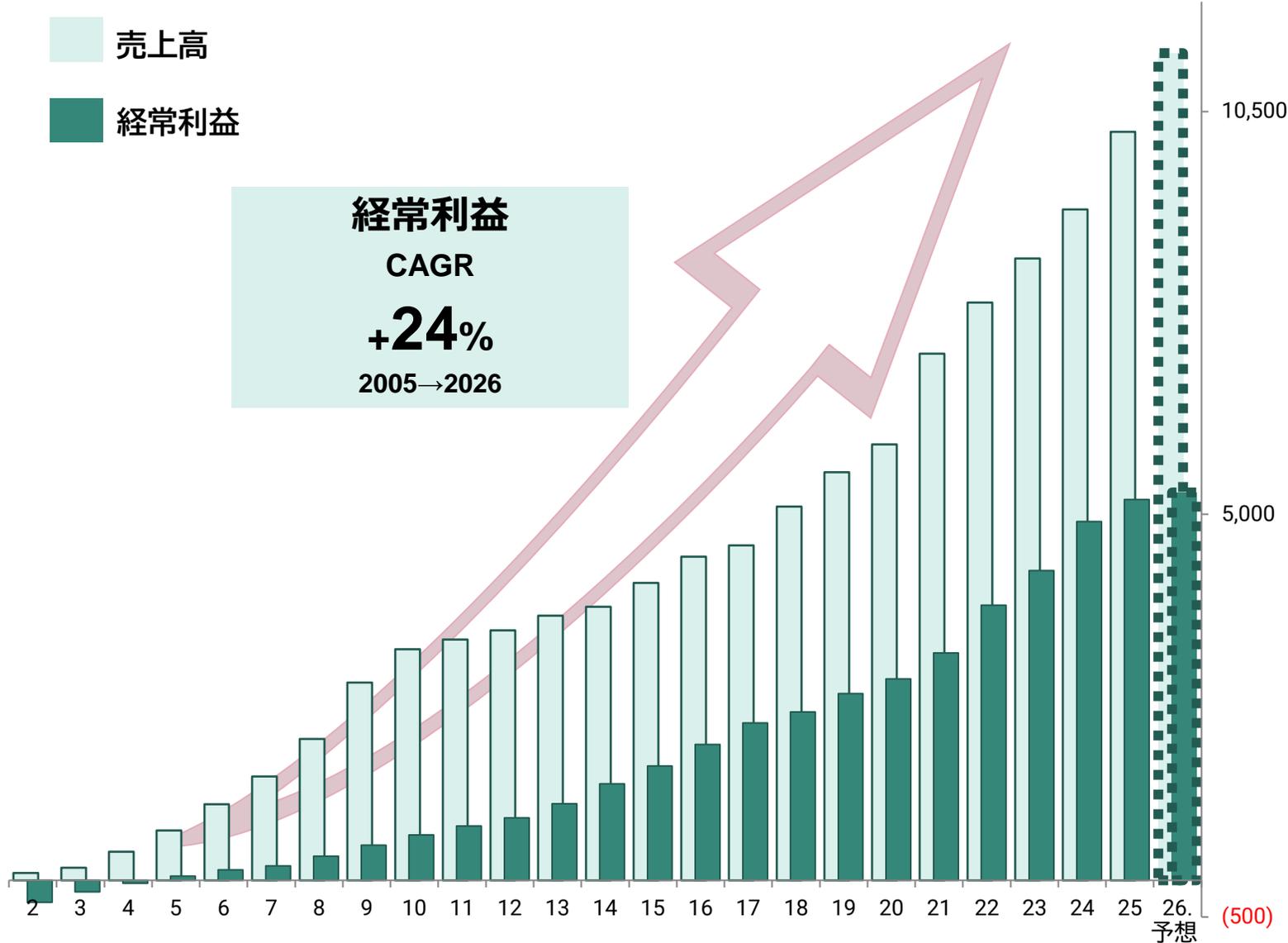
イー・ギャランティは、金融機関のリスクを保証するために2000年に設立されました。後に一般の事業会社にも保証サービスを展開し、近年では決済サービスや給与前払いサービス等、フィンテックサービスも提供しています。

ー 保証残高の推移とイー・ギャランティの歴史 ー



業績推移

23期連続増収増益を達成中。経常利益のCAGR（年平均成長率）は約24%となっている。



23期連続
増収増益達成中

2026年3月期
増収増益見込み

リスクを引き受けて流動化する「リスクの市場」。

企業が抱えるリスクをイー・ギャランティが「保証」というかたちで引き受け、このリスクを細かく分けて、リスクテイク者に流動化しています。今までは引受先がなかった高額なリスクが、イー・ギャランティという市場で値付けがされることで、多くのリスクテイク者が“引き受けたいリスク”に変わります。



保証契約者

- 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

リスクテイク者 (流動化先)

- 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

集客

Customer

多くのリスクを引き受けてくれる市場に行きたい



eGuarantee

国内最大のリスクの市場



Risktaker

多くのリスクが集まる市場に行きたい

国内最大のリスクの市場（保証残高1兆8,852億円）だからこそリスクを引き受けてほしい企業、リスクを受けたい機関投資家等がたくさん集まります。

値付け

詳細は次ページ



Bigdata

1社1社の倒産確率の算出



5.21% 0.34% 1.89%

リスクを引き受ける中で集まる独自のビッグデータを使って1社1社の倒産確率を算出。この倒産確率に基づいて、リスクを引き受ける金額が決まっています。

分配

Customer



1,000万円

eGuarantee

高額なリスクを分配



Risktaker

リスクはイー・ギャランティ1社で引き受けるのではなく、リスクを小分けにして、20社以上あるリスクテイクカーへ分配しています。

リスクを引き受ける過程で集まる情報。ペイメント情報を中心とした独自のビッグデータを活用して、企業1社1社の倒産確率を算出。



一定期間における保証申し込みの集中、入金遅れ、電気代・ガス代の支払い状況、個人資産の異動状況、経営者の過去の経営履歴、代表者の変更、各金融機関のリスクの引受姿勢、住宅ローンの返済状況、リース料の支払い状況、売上の減少、取引額の増加、口コミサイトでの評価、HP更新状況

etc.

地方銀行

※都道府県順（同一都道府県の場合銀行コード順）



信用金庫・信用組合

※五十音順

その他銀行

※五十音順

--	--	--

証券会社

※五十音順

--	--	--	--

リース会社

※五十音順

税理士・会計士

※五十音順

--

保険代理店

※五十音順

● 商社系				
● 銀行・メーカー系				

その他

※五十音順

--

事業法人向け

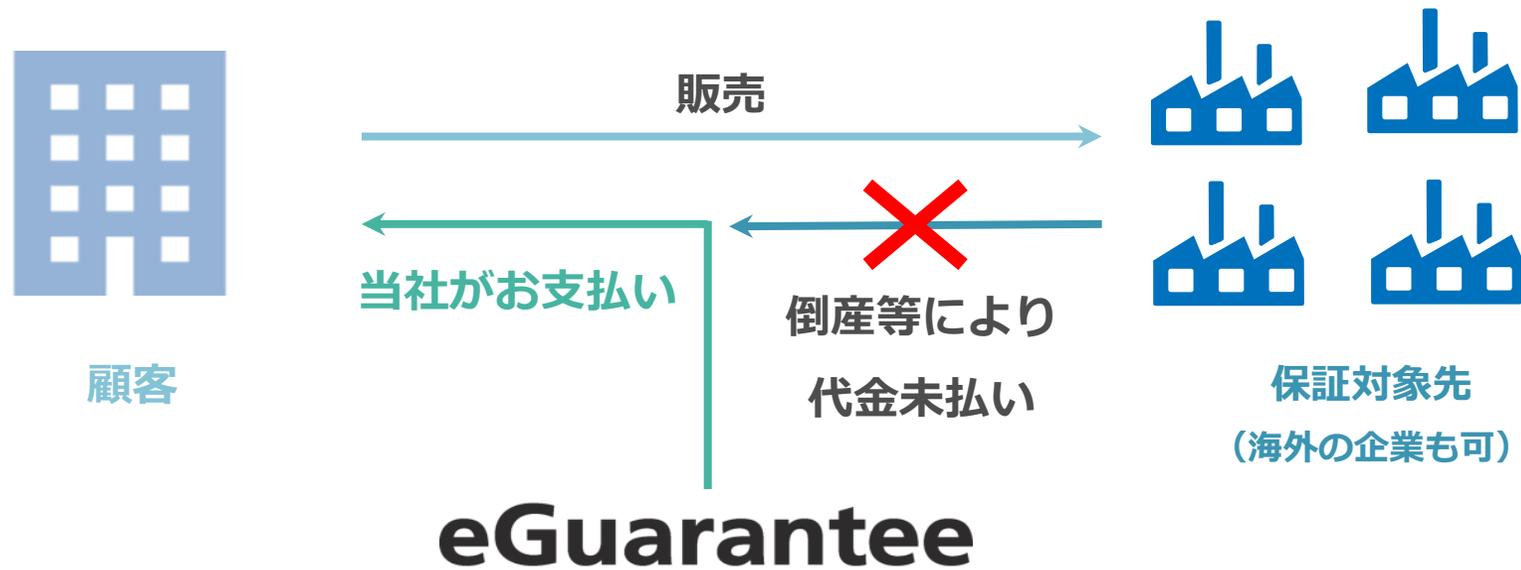
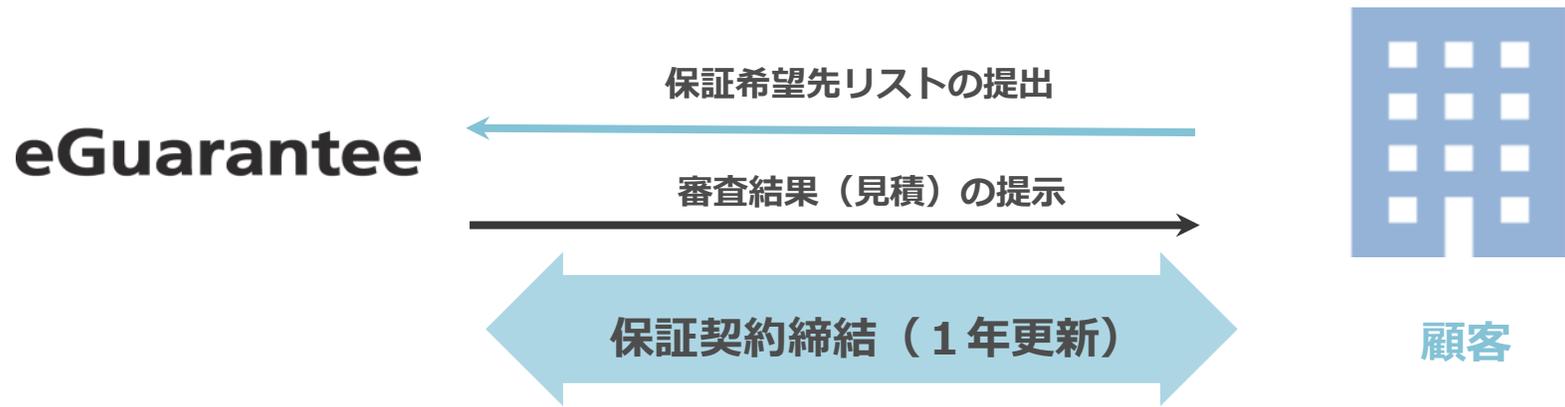
eG保証サービス	企業間取引において生じる各種債権の未回収リスクを保証するサービス。億単位の高額なリスクを低価格で引き受けられることと、オーダーメイドな商品設計が特徴。
RG保証	契約期間1か月～、保証対象先1社～保証がかけられるサービス。1社あたり数百万円程度のリスクを回避したいお客様向け。
minimal ミニマル DX	WEBですべての手続きが完結。月額8,800円～始められるサブスクリプション型の保証サービス。
eG Collect DX	決済業務が軽減され、販売代金が確実に入金されるようになるDX型決済サービス。オプションの付帯により、債権の早期資金化も可能。
eG Pay DX-BNPL	当社グループが仕入れ代金を立替払いすることにより、後払いができるようになるBNPLサービス。

eG前払い For 協力会社 DX	協力会社がスマホアプリで申請するだけで、入金日前に業務委託料を受け取れる、協力会社向けサポートサービス。
eG前払い For 従業員 DX	従業員がスマホアプリで申請するだけで、給与日に給与を受け取れる、従業員向けサポートサービス。
保証付き 債権買取サービス	保証がかかっている債権を、当社グループが低価格で買い取るサービス。
手形買取 ネットワーク	当社の提携金融機関が手形を買い取るサービス。

金融機関向け

売上債権保証の 再保証サービス	ファクタリングや保証ビジネスを営む金融機関の信用リスクをヘッジするサービス
リース債権 保証サービス	リース債権の信用リスクをヘッジするサービス
融資債権 保証サービス	金融機関が企業に融資した際に発生する融資債権の信用リスクをヘッジするサービス
債権流動化 保証サービス	金融機関が組成した債権流動化スキームの保証を行うことで、信用リスクをヘッジするサービス

売掛債権担保融資 保証サービス	売掛債権担保融資を受ける企業と当社の間で、売掛債権保証契約をすることで、売掛債権の毀損リスクを低減し、担保評価を高めるサービス
立替払債権 保証サービス	カード会社や信販会社などが保有する立替払い債権における信用リスクをヘッジするサービス
企業投資に関連 する保証サービス	売掛債権の資産査定をすることで、投資会社に対して投資検討をサポートするサービス
DIPファイナンス関連 サービス	売掛債権担保による資金調達をサポートなどを提供するサービス



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

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

直接金融
約251兆円

現状の収益分野
企業間信用
約215兆円

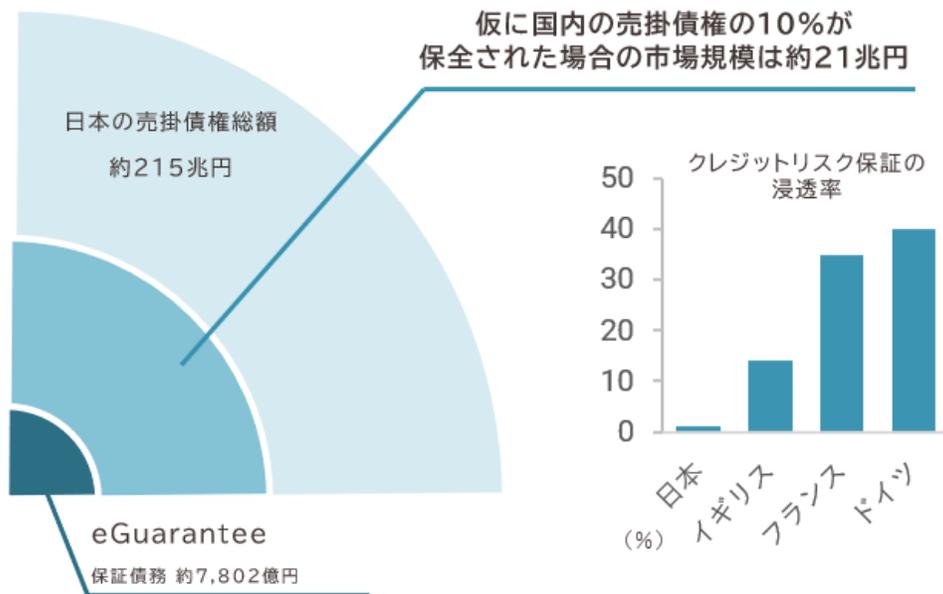


※企業間信用、直接金融、間接金融の金額：資金循環統計（2022年度・日本銀行）より

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

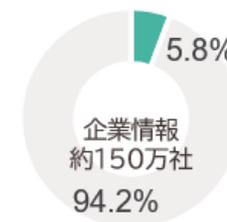
日本の売掛債権で何らかの保証・保険の対象となっている金額は、概算で国内の売掛債権総額の約1.3%程度です。一方で欧州でのクレジットリスク保証の浸透率は高く、英国では12~14%、フランスでは30~35%、ドイツでは40%以上となっています。仮に国内の売掛債権(約215兆円)の10%が保全された場合の市場規模は約21兆円となり、拡大余地の大きいブルーオーシャンのマーケットになっています。



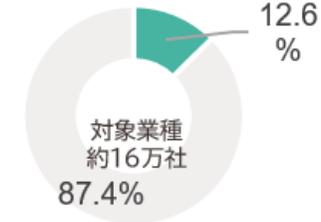
現状人員不足でアプローチできていない

- 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



■ 接触歴あり ■ 接触歴なし ■ 接触歴あり ■ 接触歴なし

※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。

リスクを気にして取引できない。信用度が低いから取引してもらえない。そんな課題がイー・ギャランティのサービスによって解決されることで、世の中の多くのサービスが生まれています。意外と身近なサービスの裏にも、イー・ギャランティ。



今朝食べたおにぎりの裏にも！

農家も農協を通さずにお米を売る時代。全国のスーパーや卸売業者に売れるのは、イー・ギャランティの保証があるから。



リゾートホテルのサービスの裏にも！

ホテルにリネンや食材等を安定に提供。その裏にも、やはり保証。



街に灯る明かりの裏にも！

電力の小売全面自由化により、参入が加速した新電力。従来と異なる分野に踏み切れるのも、保証があるから。



自然エネルギーの裏にも！

大きな設備投資が先行して、長期的に利益を回収する太陽光パネル。全国に設置できるのは、保証があるから。



最新のアプリの裏にも！

最新のシステムや新しいアイデアに強みをもつフィンテックベンチャーも、保証があるから出資を受けられています。



海外へ商品を輸出！その裏にも！

海外進出するときに、国内と同じ与信管理の方法はとれません。海の向こうに商品を届けられるのも、保証があるから。



命を救う医療機器の裏にも！

流行するウイルスの種類も変わり、急に最新の機材が必要になることも多い医療現場。ここでも保証が使われています。



働く環境の裏にも！

人材派遣会社が安定的に各職場へ人材を派遣できるのも、保証があるから。



憧れのマイホームの裏にも！

マイホームに使われている木材が提供されるのも、下請け業者が工事を引き受けているのも、保証があるから。



大切な従業員に向けた福利厚生の中にも！

月に1度支給される給与をいつでも従業員が引き出せる給与前払いサービス。企業間取引にもこの仕組みを使えます。



あの企業の上場の中にも！

上場に向けて準備してきたのに、直前で大きな貸し倒れ。そんなことにならないように、上場準備の中にも保証。



保証サービスを提供する企業の中にも！

新たに保証事業に参入したいけど信用度の判断ができない。そんな企業の中、イー・ギャランティがリスクを引受。



全国に商品を届ける物流の中にも！

高速道路にあるETCも、保証。高速を使って全国各地に便利な商品がすぐに届くのも、保証があるから。



建機のリースの中にも！

リース会社の基準では通常サービス提供できない中小企業にも、保証をかけることによってリースが実現。



美容サロン拡大の中にも！

設立間もないベンチャー企業が、インターネットや看板に大きな広告を出せるのは、保証があるから。



大好きな日本酒の中にも！

与信管理に時間をかけず、酒造りに集中。おいしい日本酒を全国に届けられるのも、保証があるから。



通販の後払い決済の中にも！

企業がネットで商品を購入する際に後払いという選択ができるのも、イー・ギャランティの後払いサービスがあるから。



お気に入りの洋服の中にも！

流行がすぐに入れ替わる洋服や靴などのアパレル商品も、保証のおかげで安心して取引。



参考資料 2

- ・サステナビリティに関する取り組み

イー・ギャランティのサステナビリティ基本方針



イー・ギャランティ株式会社は、各産業への信用供与と適切な社会資源の配分を実現することで、活力ある豊かな社会づくりを目指し、信用リスクの受託と流動化事業に経営資源を集中してまいりました。

リスクのマーケットメーカーとして信用リスクの受託と流動化の事業活動を継続することが社会課題の解決につながると考え、事業を通じて再生可能エネルギー事業やソーシャルビジネス等に対し適切な社会資源を配分することで、「サステナビリティ」についての取組みを推進してまいります。

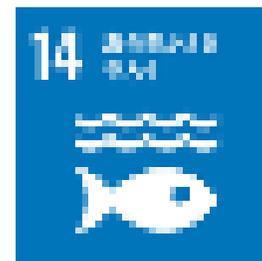
-環境に関する取り組み-



再生可能エネルギー事業の推進

当社は、太陽光やバイオマス、風力などの再生可能エネルギーにかかわる商取引を保証することにより、環境問題の解決を間接的に推進しています。

例えば、太陽光パネルの設置工事を行う企業が太陽光パネルをメーカーから購入するときに、メーカーの信用リスクを自社で抱えることができず、購入を控えるケースがあります。その際に、当社がメーカーの信用リスクを受託することにより、設置工事を行う企業が太陽光パネルを仕入れやすくなることで、太陽光発電事業の推進に繋がっています。



海洋資源の持続的な利用への貢献

当社は、水産養殖にかかわる商取引を保証することにより、海洋資源の持続的な利用に貢献しています。

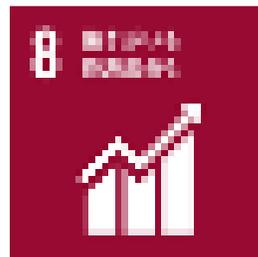
例えば、飼料を販売する企業が、養殖事業者に飼料を販売するときに、養殖事業者の信用リスクを判断できず、飼料が販売できないケースがあります。その際に、当社が養殖事業者の信用リスクを受託することにより、養殖事業者が飼料を購入できるようになることで、水産養殖の拡大に貢献しています。



気候変動に関する対応

当社の2023年度のGHG排出量は、113t（電力消費による間接排出）となっております。また、当社では、Scope2のGHG排出量について、2030年度に実質ゼロの目標を設定しました。GHG排出量の削減にあたっては、社内の省エネ、節電を心掛けるとともに、化石燃料を用いない再生可能エネルギー等を活用した脱炭素社会の実現を目指してまいります。

- 社会に関する取組 -



ベンチャー企業等のサポート

保証というサービスを通じてベンチャー企業に対し大企業と同水準の審査力やリスク許容力を提供したり、ベンチャー企業や個人事業主を保証し信用を供与したりすることにより、ベンチャー企業や個人事業主が他の企業との取引を円滑に行いやすくし、ベンチャー企業のさらなる成長や個人事業主の持続可能な事業活動をサポートしています。

健康と福祉の推進

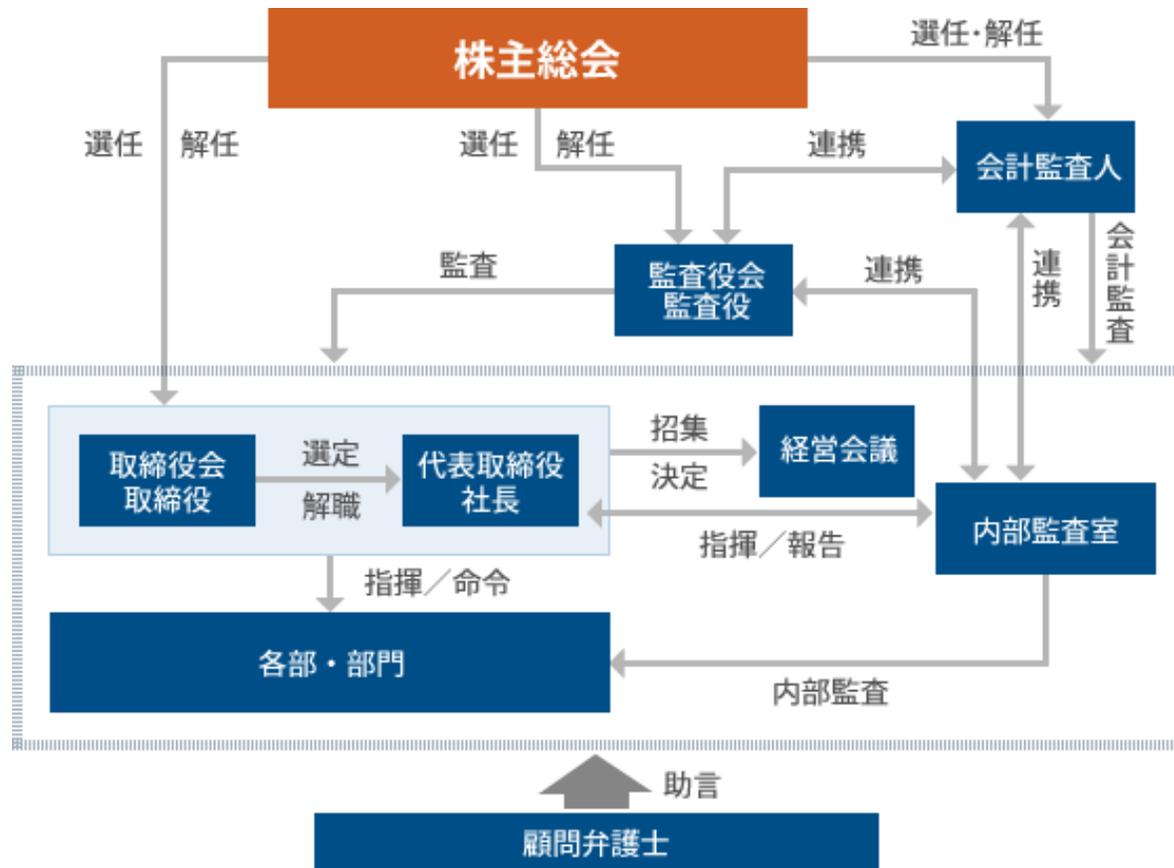
当社は、病院や社会福祉法人との商取引を保証することにより、介護・高齢者福祉等の社会問題の解決を推進しています。
社会福祉事業は、各地域の中小企業が中心となって取り組んでいます。例えば介護ビジネスの場合、原価が高く利益率が低い一方で、参入が容易であるため、大企業が取り組みにくいビジネスとなり、結果として中小企業がビジネスの中心となっています。介護ビジネスを担う中小企業にとっては、建物の購入やその内装工事などのイニシャルコスト、介護現場の人件費などのランニングコストにより資金繰りが逼迫しています。そのため、当社が中小企業の信用リスクを受託し、中小企業が仕入れる備品などの支払のユーザンスを長くすることで、介護ビジネスを担う中小企業の手助けをしています。

地方創生への貢献

各地域の企業と都市圏や県外の企業との取引が増加しています。その背景には、従来、商社のような大企業が取引の間に入り、都市圏や県外の企業と売買していた商流から、近年のWEBの普及などにより、都市圏や県外の企業と直接接点を持つことができるようになったことで、直接売買を行うよう変化してきたことが考えられます。しかしながら、各地域の企業では、県外の取引先の信用リスクを調べることができず、未回収となった債権を回収するコストも大きな負担となってしまいます。
当社は、そのような信用リスクを保証という形で受託することにより、回収コストを引き下げるとともに、各地域の企業の商取引の選択肢を広げ、地域社会の発展に貢献しています。

- ガバナンス -

概要図(2025年3月31日現在)



コーポレート・ガバナンス体制早見表(2025年6月27日現在)

組織形態	監査役会設置会社
取締役の人数(内、社外取締役の人数)	9名(4名)
監査役の数(内、社外監査役の人数)	3名(3名)
取締役の任期	1年
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	4名
指名委員会又は報酬委員会に相当する任意の委員会の有無	なし(*)

*当社の取締役会は9名中4名が独立社外取締役で構成されており、また独立社外役員が取締役会の1/3に達しておりますので、独立社外取締役を主要な構成員とする任意の委員会を設置することはいたしておりません。

サステナビリティへの取り組みの指標

分類	保証債務(億円)
環境問題の解決に関する保証(E)	242
社会問題の解決に関する保証(S)	251
地方創生に関わる保証(S)	3,005
ベンチャー企業等に関わる保証(S)	902
合計	4,400

※保証の対象となる個別の取引が、該当する分類にかかわる取引か否かを個別に確認しておらず、保証の対象となる商品・サービス名や保証の対象となる企業等に特定の文言を含む保証契約を集計した結果となります。

(2025年3月31日現在)

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 広報IRチーム

irinfo@eguarantee.co.jp