



2025年2月10日

各 位

東京都港区赤坂五丁目3番1号
イー・ギャランティ株式会社
代表取締役社長 江藤 公則
(コード番号 8771 東証プライム)
問合せ先：常務取締役 邨 井 望
電話番号：(03) 6 3 2 7 -3 6 0 9

企業価値創造プロセスの公表に関するお知らせ

当社は、このたび、中長期的な企業価値向上のストーリーをまとめた「企業価値創造プロセス」を公表いたしました。

「企業価値創造プロセス」は、当社グループを取り巻く環境を分析し、「信用を可視化し、経済を回す」という方針のもと、活用資本、ビジネスプロセスによるアウトプット/アウトカムを整理した企業価値創造プロセス、および本プロセスの基盤となるイー・ギャランティ株式会社の強みを記載しています。

今後は、この「企業価値創造プロセス」をもとにステークホルダーの皆様との対話を深め、社会に貢献できる企業として研鑽を積むとともに、「企業価値創造プロセス」自体も対話を通じて随時アップデートして参りたいと考えております。

以上

インプット

事業資本

- 業界1位の保証残高(1兆4,132億円/24年3末)が示す高い信用力。
- 独自のビジネスモデルが支える商品力。(経常利益率約50%)
- 未開拓率**98.7%**の企業間取引市場における大きな成長余地。(さらに間接金融約**491兆円**、直接金融約**251兆円**もターゲット。)
- 更新率**90%**以上を誇るストック型ビジネスモデル。

知的資本

- 常に**35万社**以上の企業を保証することから得る企業・取引情報をリスク分析に活用。
- 1日あたり**260万**項目の企業間取引データの取得及び登録。
- 年間**36万社**超の企業審査。

人的資本

- 保証事業という単一事業で従業員数**190名**。うち、営業人財100名、審査人財20名の効率的な事業体制。
- 若手から経験豊富なベテランまで多様に富んだ優秀な人財。

社会・関係資本

- 地銀等の提携パートナー**91社**／提携パートナー企業の営業人員数は約**1万7千人**。
- 拡大するリスク流動化先(ファンド数は5年前から約3倍に。)

財務資本

- **22期**連続増収増益の安定収益力。ROE(**15.3%**)、DOE(**7.8%**)。
- リスクの流動化による自社の財務資本を使わないビジネスモデル。
- 無借金経営、安定したCFによる堅実な財務基盤。

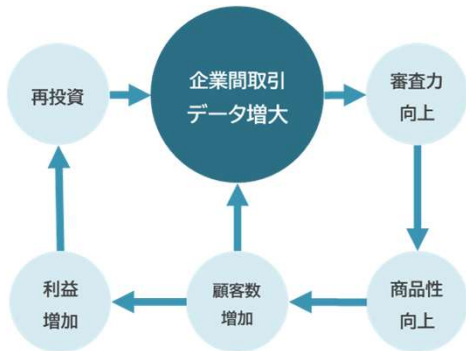
成長戦略

eGuarantee
企業間信用リスクの ” 市場(いちば) ”

《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》に
取引の場と必要な情報を提供する存在。

事業拡大と連動して増大する定性データを
活用した企業リスク分析が競争力の源泉

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



マテリアリティ

企業の行動が示す「信用」に着目し、
新たな企業価値を創造

企業の挑戦を支え、活力ある経済を推進

メイドインジャパンの企業間取引信用リスク市場を
構築し、世界へ

企業の短期的利益追求でない行動が、環境・社会に
メリットをもたらす持続的価値循環を創出

アウトプット

企業間取引の信用リスクを保証し、
企業が事業拡大に注力できる
環境を提供

- 与信管理が苦手な中堅中小企業からは、保証で取引リスクを引受。大企業・金融サービス提供会社には、信用リスク管理及び回収に関する業務のアウトソーシングニーズに応じたサービスも提供。

金融機関及びファンド投資家に
リスク引受による収益機会を提供

- 企業審査に関するノウハウを持たない機関投資家にも、外部格付のない中小企業のCDSへの投資機会を提供。(ファンド利回りは平均10%以上)

ステークホルダーへの貢献

株主

ストック型ビジネスを推進。50%以上の配当性向を維持し、株主へ安定的な還元を実現。

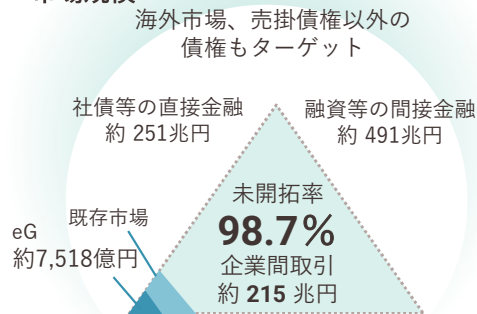
取引先

保証サービスの裾野を拡大し、多くの取引先に対し、よりリスクに見合った価格のリスク回避手段を提供することで、市場自体の拡大を実現。

社員

社員と会社が相互に支えあい、社員自身と会社の成長を通じて、社会への貢献を感じられるコミュニティを実現。

市場規模



国内だけではなく、アジア市場の開拓へ

アウトカム

企業の行動が示す「信用」で
新たな企業価値を創造

- 大量の取引データ活用による企業取引の実態把握(取引姿勢、取引先からの評価、支払履歴等)を基に、決算書や担保等に依存しない企業信用の評価領域の拡大と資金提供力の拡大を図る。
- 企業間取引の誠実な実行が大切にされる社会文化の醸成に貢献。

日本発、社会を変える
金融ソリューション

- 多数の中堅中小企業間の「債権そのもの」ではなく、「リスクのみ」を分離して取引できるマーケットの創設と、投資に必要なデフォルト率予測データを提供するという日本発の金融モデルを構築。「債権譲渡ではなく、リスクヘッジのみ低コストで行いたい」というニーズに応えつつ、投資機会の拡大も図る。

企業の挑戦をうながして
環境・社会へ持続的価値を提供

- 国内外での新たな取引機会の拡大や、継続的な企業活動の実施に伴う、企業・金融サービス事業者の債権回収や取引リスク分析の負担を軽減し、創造的業務に集中できる環境を提供。
- サステナブルな社会を目指す多様な新規事業に信用を供与するリスク引受の基盤を構築。社会のリスク許容力を高め、企業の挑戦を促進。

未来への社会変化を企業が担える「挑戦ができる社会」の実現へ

社会課題

停滞する日本経済

金融機関等のリスク回避姿勢
リスクを取る主体の不足

※ 各数値は2024年3月末時点。保証企業数は2024年3月末時点での企業数。

※「流動化」：当社が引き受けた様々な信用リスクを、信用リスクの引受手の引受条件に応じて再組成して提供すること。