

Financial Results -

2027年3月期第1四半期 決算説明資料

売上・利益は計画通り推移。

営業資源拡大および業務効率化により営業力を着実に強化し、成長に向けた事業基盤を拡大。

イー・ギャランティ株式会社 (東証プライム：8771)

2026年8月7日

採用強化により営業人員増加。あわせてAI・システムの活用により営業効率を向上し、ブルーオーシャンである売掛債権保証の開拓を進める。

業績			
	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年同期比 増減率
保証債務 (億円)	8,476	9,317	+9.9%
売上高 (百万円)	2,741	2,800	+2.1%
売上総利益 (百万円)	2,031	2,074	+2.1%
経常利益 (百万円)	1,294	1,412	+9.1%

1Qのハイライト	
営業資源 拡大	【営業人員増加】 過去最大の30名超の増加。今期末時点において、前期比約30%の増加となる見通し。
	【営業効率向上】 - 若手社員の教育および将来的な契約数増加への備えを目的に、営業と審査スタッフが提案内容を協議する見積会議の体制を整備 - AIシステム導入により会議を効率化 - 営業の外出先での会議環境の整備 - AI専門人材を外部社員含め新たに3名起用。
	【販路拡大策】 多摩信用金庫、京都中央信用金庫と新たに業務提携。
レバレッ ジ戦略	セールス型パートナー企業との提携は10社を突破。

01

2027年3月期第 1 四半期決算業績

保証債務・保証残高推移

保証債務は9,317億円となり、過去最高値を更新した。保証市場は200兆円を超える大規模な市場であり、今後も営業資源の拡大を通じたさらなる成長余地が見込まれる。

(保証残高)

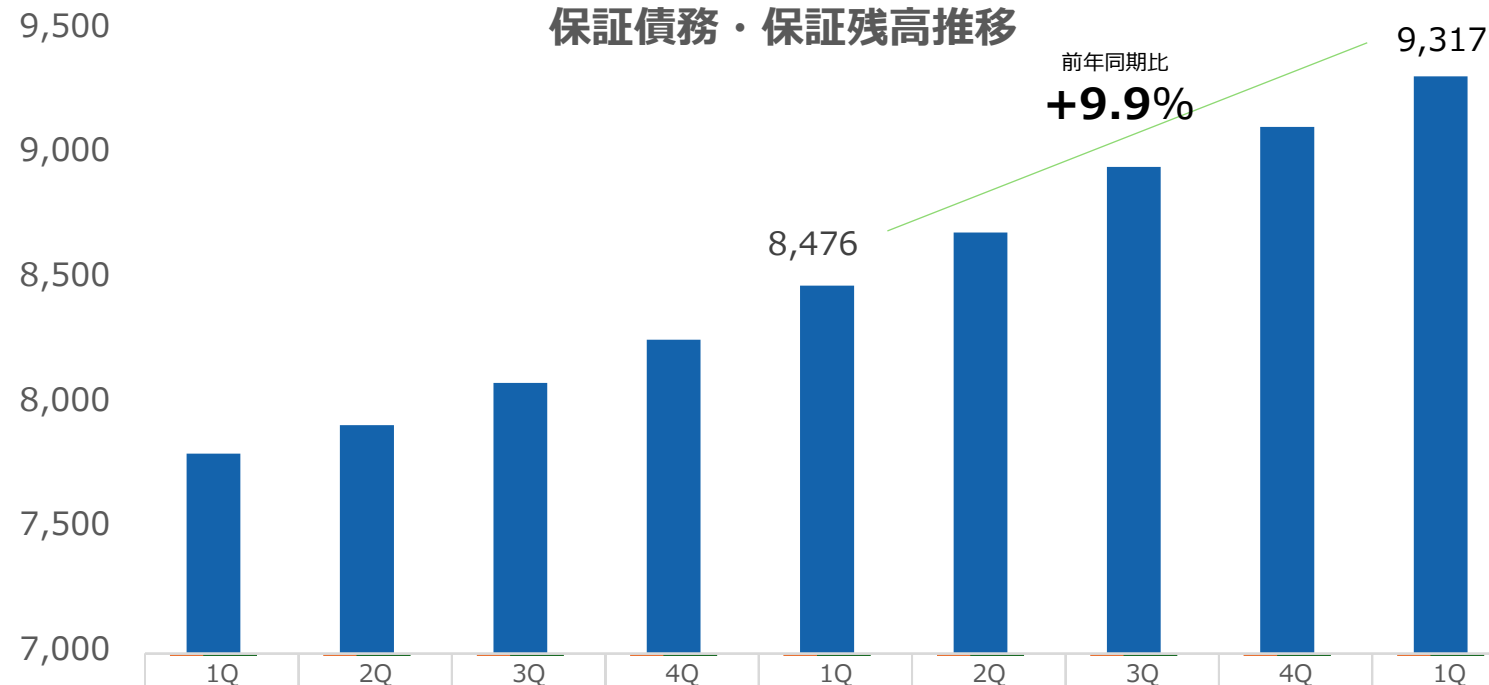
保証対象先ごとに設定している保証枠の合計金額。

■ 保証債務

契約のうち債権残高を把握している契約については保証対象先ごとの債権残高、把握していない契約については保証対象先ごとの保証枠を合計した金額。

※売上=保証債務×保証料率

(億円)



保証債務 (四半期増加額)	284	115	169	174	216	214	263	160	204
保証債務 (累計)	7,802	7,917	8,086	8,260	8,476	8,690	8,953	9,113	9,317
前年同期比	11.6%	8.2%	5.0%	9.9%	8.6%	9.8%	10.7%	10.3%	9.9%
保証残高 (累計)	15,120	16,131	17,030	18,852	21,057	23,128	24,517	26,443	27,605

契約更新率が90%を超える水準を維持する中、新規契約が増加したことにより、売上高は第1四半期時点で過去最高の2,800百万円となった。

売上高

契約の積み上げにより増加。一方で26/3期下期に、若手社員の教育に資源が割かれているマネジメント層において契約単価の下落が発生したこと等により、前年同期比の増加率は限定的になった。

売上総利益率

倒産環境が安定的に推移した結果、売上総利益率は前期と同水準を維持。

営業利益率

前年同期比1.6ptの好転。
人件費について、社員数増加およびベースアップにより給与が増えているが、賞与支払いタイミングの違いにより前年同期比37百万円の減少となった。
(2026年3月期は1Q、2027年3月期は2Qに賞与支給)

経常利益

金利の上昇等により、受取利息が増加。

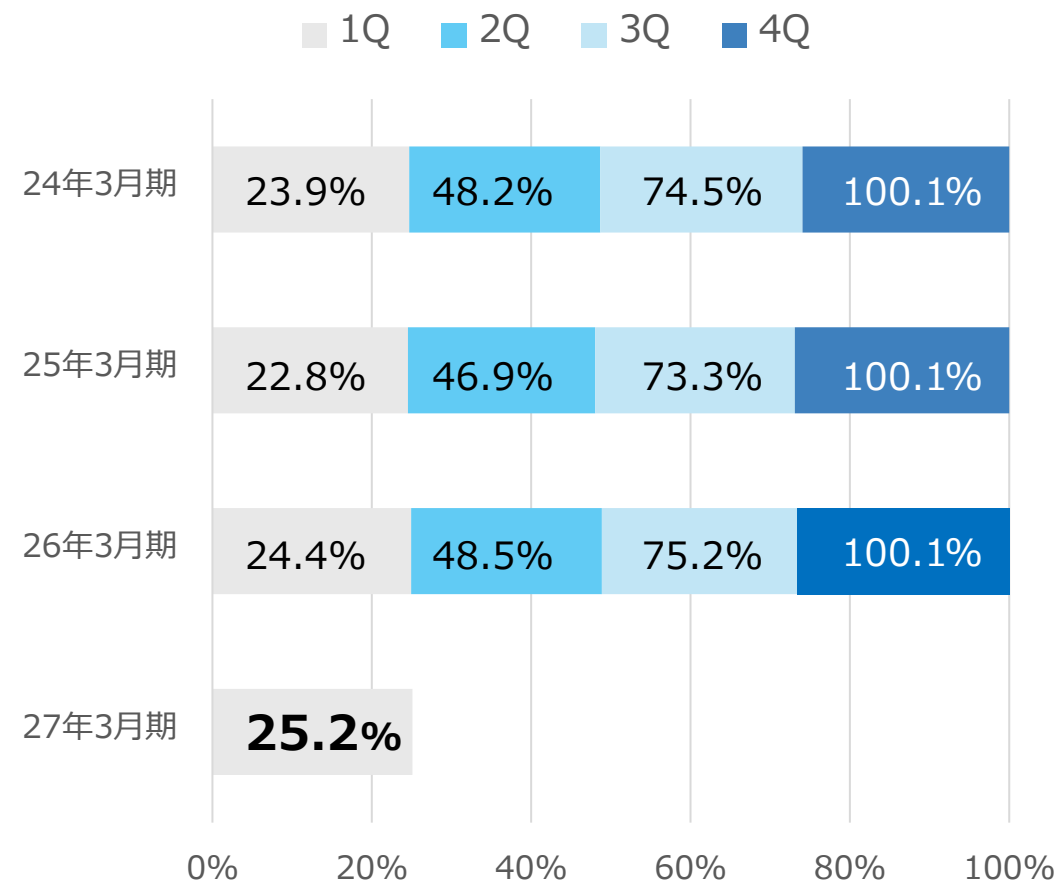
	2026年3月期 1Q実績	2027年3月期 1Q実績	前年同期比
保証債務（億円）	8,476	9,317	+9.9%
売上高（百万円）	2,741	2,800	+2.1%
売上総利益（百万円）	2,031	2,074	+2.1%
売上総利益率	74.1%	74.1%	0.0pt
販管費（百万円）	▲768	▲740	-3.6%
営業利益（百万円）	1,262	1,334	+5.7%
営業利益率	46.1%	47.6%	+1.5pt
経常利益（百万円）	1,294	1,412	+9.1%

PL 通期業績予想の進捗

経常利益は通期業績予想に対して25.2%と順調に推移。20期連続の達成となる見込み。

単位(百万円)	2027年3月期 通期業績予想	2027年3月期 1Q	進捗率
売上高	11,900	2,800	23.5%
営業利益	5,500	1,334	24.3%
経常利益	5,600	1,412	25.2%
純利益	3,800	953	25.1%

各四半期経常利益の進捗率



(単位：百万円)

流動資産

- 配当金および税金の支払により現預金が減少。
- 投資有価証券として計上していた国債の満期が1年以内になったため、2,000百万円分を有価証券へ振替。

株主資本

- ストックオプションの行使により自己株式が116百万円減少。

資産の部	26年3月期 期末	27年3月期 1Q	増減率
流動資産	15,124	15,485	+2.4%
現預金	12,713	11,104	-12.7%
前払費用	1,290	1,191	-7.6%
有価証券	0	2,000	-
その他	1,120	1,188	+6.1%
固定資産	14,273	12,303	-13.8%
有形固定資産	1,974	1,966	-0.4%
無形固定資産	145	169	+16.4%
投資有価証券	11,297	9,299	-17.7%
その他	855	867	+1.4%
資産合計	29,398	27,789	-5.5%

負債の部	26年3月期 期末	27年3月期 1Q	増減率
流動負債	6,858	6,328	-7.7%
保証履行引当金	562	559	-0.6%
前受金	5,030	4,854	-3.5%
未払法人税	978	443	-54.7%
その他	286	471	+64.7%
固定負債	115	111	-3.4%
長期末払金	115	111	-3.4%
負債合計	6,973	6,440	-7.7%
純資産の部			
株主資本	20,223	19,474	-3.7%
資本金	3,991	3,991	0.0%
資本剰余金	3,401	3,401	0.0%
利益剰余金	14,319	13,453	-6.0%
自己株式	Δ1,488	Δ1,372	-7.8%
新株予約権	156	156	0.0%
非支配株主持分	2,044	1,718	-16.0%
純資産合計	22,424	21,349	-4.8%
負債純資産合計	29,398	27,789	-5.5%

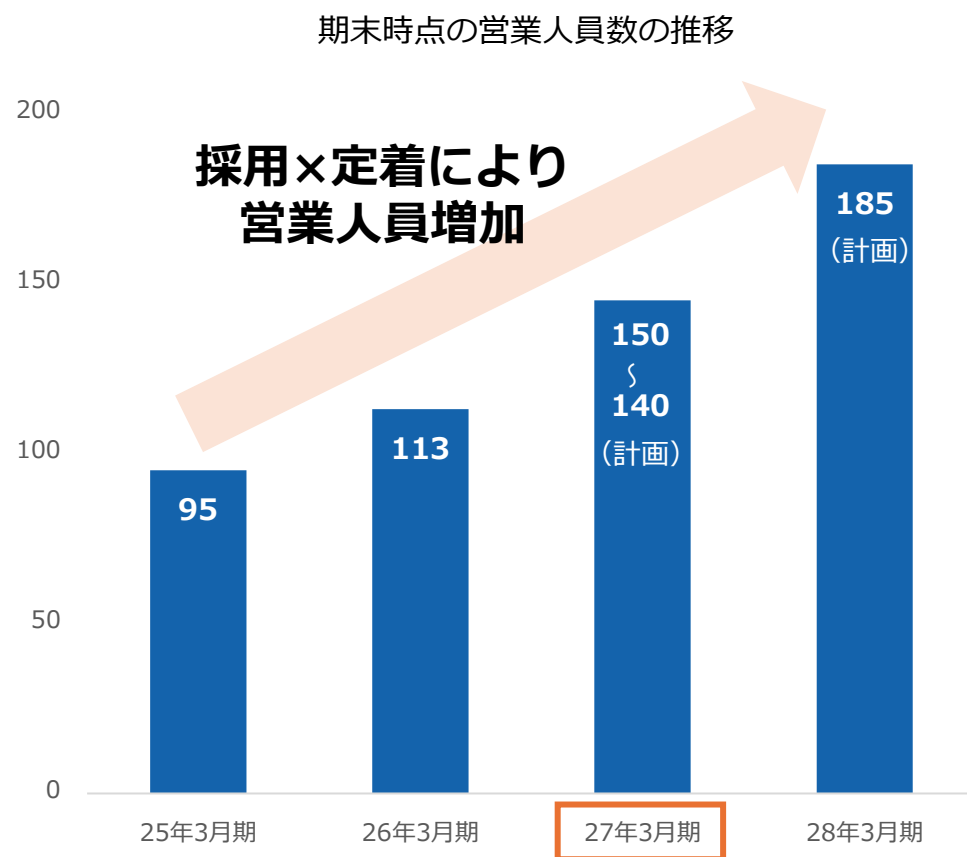
重点施策に対する取り組み状況

過去最大の新卒社員を採用し営業資源を拡大。システム活用による営業効率の向上および早期戦力化を進める。

		施策	評価・コメント	
営業資源の拡大 と AI・データベース マーケティングの 強化	人員増	・採用強化		・過去最大の30名超の増加。今期末時点において、前期比約30%の増加となる見通し。
	早期戦力化	・システム活用によるKPIマネジメントの省力化 ・再現性の高い営業フローを浸透 ・AI活用による若手営業のコンサルティング力強化		・若手社員の教育および将来的な契約数増加への備えを目的に、営業と審査スタッフが提案内容を協議する見積会議の体制を整備 ↳ AIシステム導入により会議を効率化 ↳ 営業の外出先での会議環境の整備 ・AI専門人材を外部社員含め新たに3名起用してシステム開発中。 ・営業KPIシステムの本格運用 ・オンデマンド研修環境の整備 ・若手社員の契約が比較的小さな保証料になっているため教育継続。
	販売網の拡大	・マッチング型パートナー企業の継続的拡大		・多摩信用金庫、京都中央信用金庫と新たに業務提携。
レバレッジが効く モデルの構築	成長モデルの強化	・セールスパートナーモデルの本格始動		・セールス型パートナー企業との提携は10社を突破。 ・システム化は今期中の整備を予定。
	新領域へ 業容拡大 (中長期)	・融資保証に向けた各プロジェクト推進 ・海外市場への展開を調査・検討		・法人カード事業や早期資金提供会社を中心に複数案件が稼働中。

定着率の改善により予定通りの人員増加ペースとなっている。入社間もない新卒2年目の社員でも入社3年目以上の社員と遜色ない水準で契約獲得できているものの、単価には課題が残っている。

営業人員の増加



販売網の拡充

・ 5月1日提携



多摩信用金庫

・ 6月15日提携



京都中央信用金庫

早期戦力化

2026年
4月末時点
※26年3月期通期
決算説明資料掲載

見積依頼取得率

成約率

単価

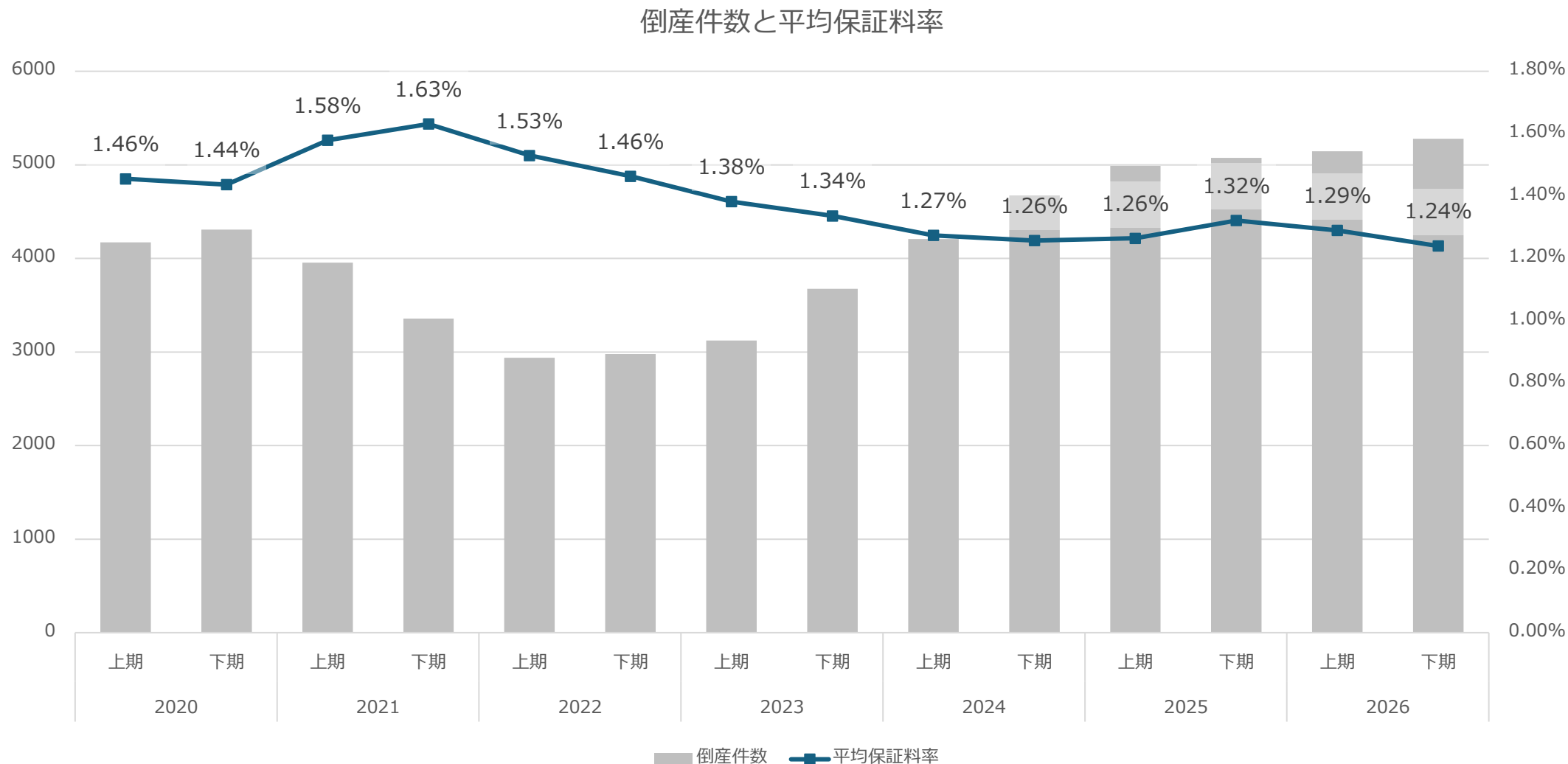
新2年目	3-10年目	新2年目	3-10年目	新2年目	3-10年目
26.3%	24.7%	15.6%	16.0%	35万円	75万円

2026年
6月末時点

新2年目	3-10年目	新2年目	3-10年目	新2年目	3-10年目
27.5%	22.7%	20.6%	17.7%	39万円	90万円

参考：倒産件数と保証料率の推移

新型コロナウイルス禍の収束後、安定的に推移していた保証料率は、若手社員の構成比拡大に伴い若干の低下傾向にある。今期については、前期末水準を維持し、概ね横ばいで推移する見通し。

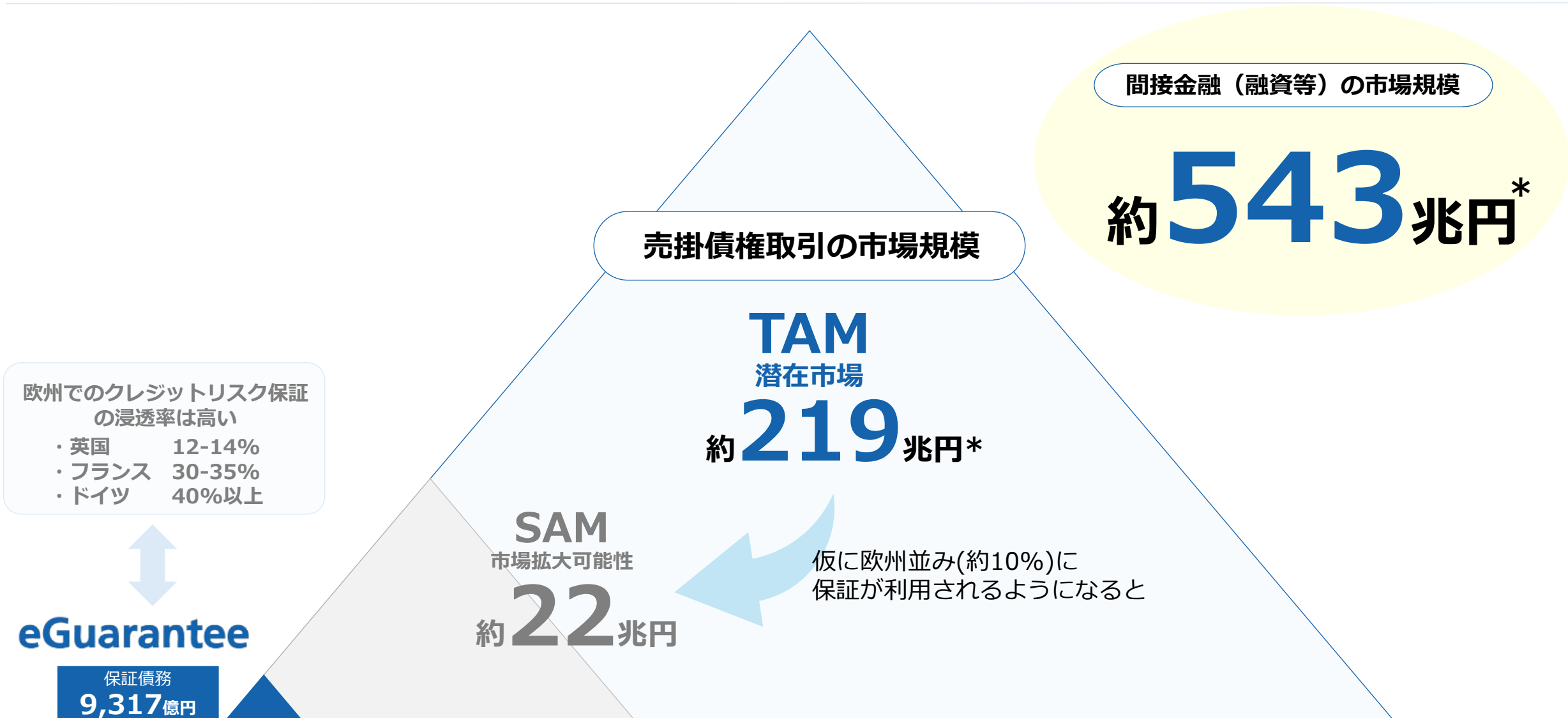


(帝国データバンク調べ)

02

參考資料：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9,317億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。500兆円を超える市場規模がある融資保証も取り組みを推進。

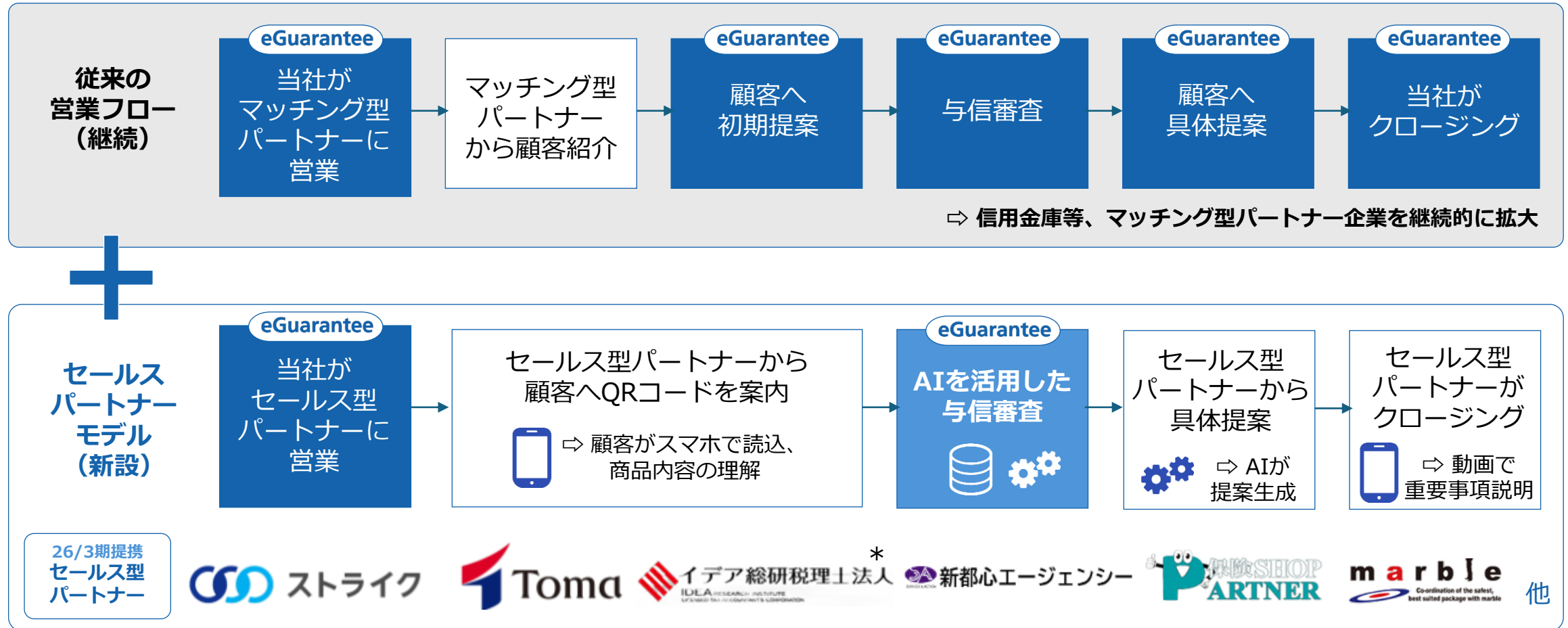


営業資源を使わない売上獲得 -セールスパートナーモデル-

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。



* 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

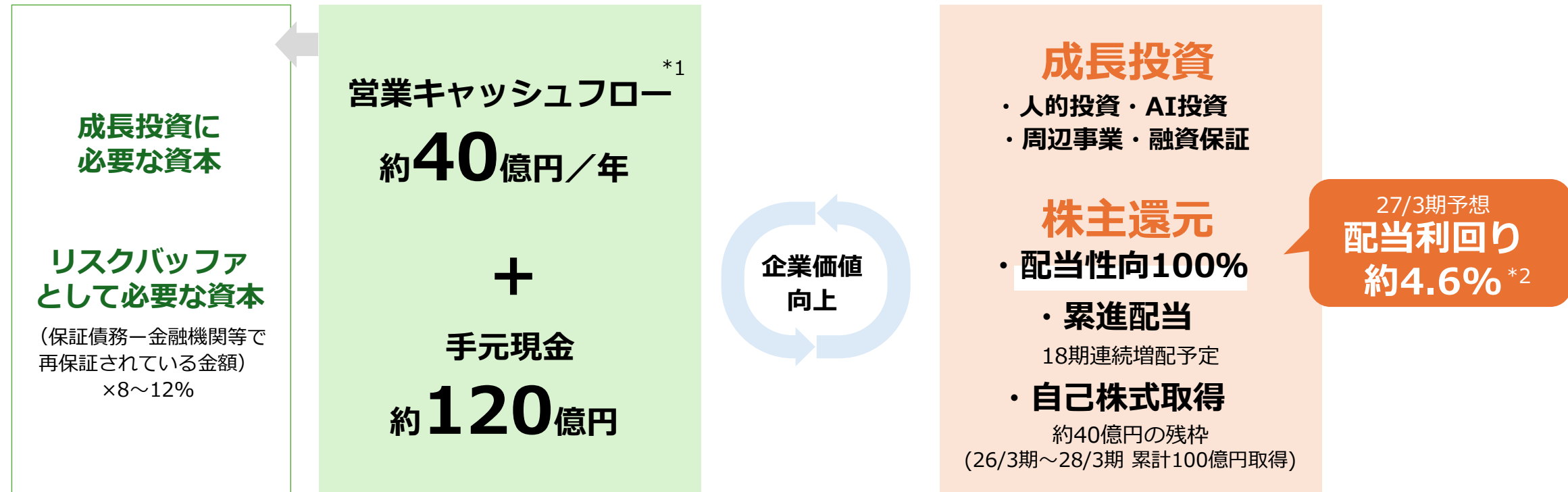
03

參考資料：株主還元方針

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

配当性向100%を目安とした配当を当面継続。加えて累進配当方針に基づき、安定的な増配・配当維持を目指す。

株主還元方針

配当性向 **100%**

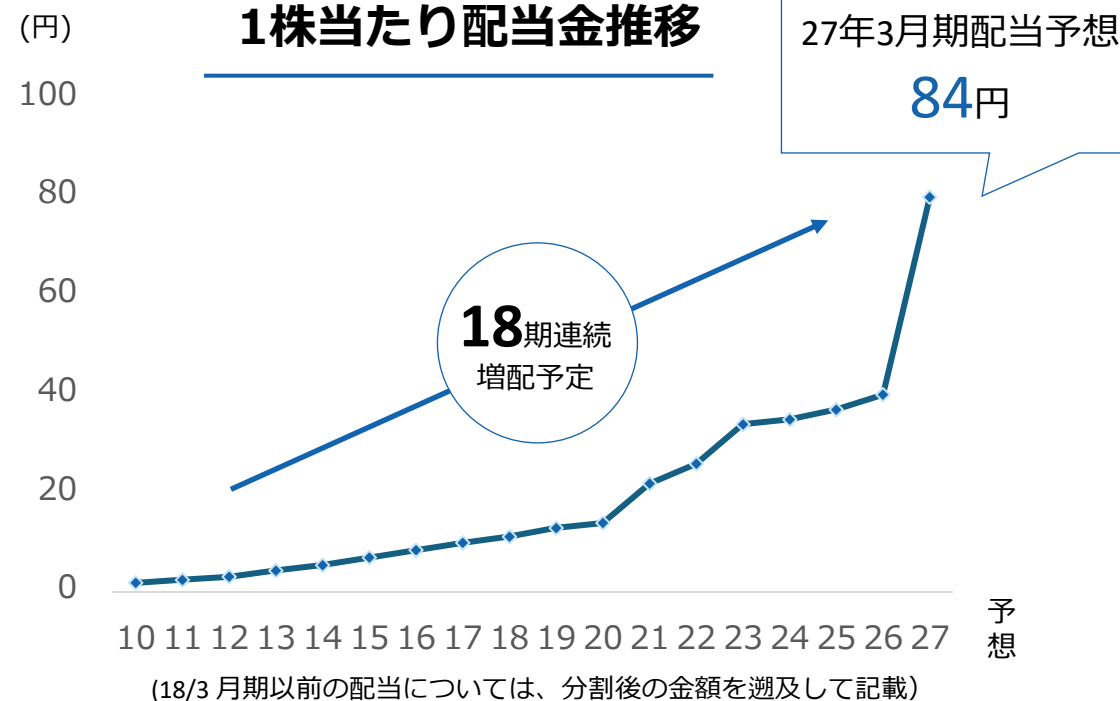
株主還元方針

累進配当（減配なし）

配当性向の推移

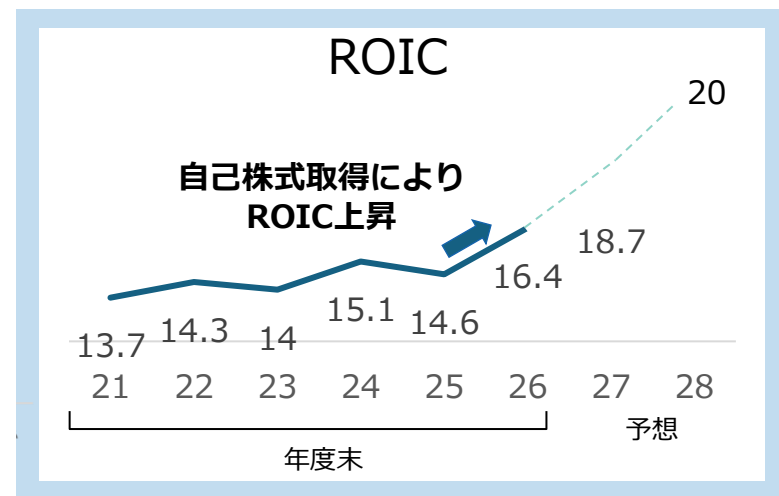
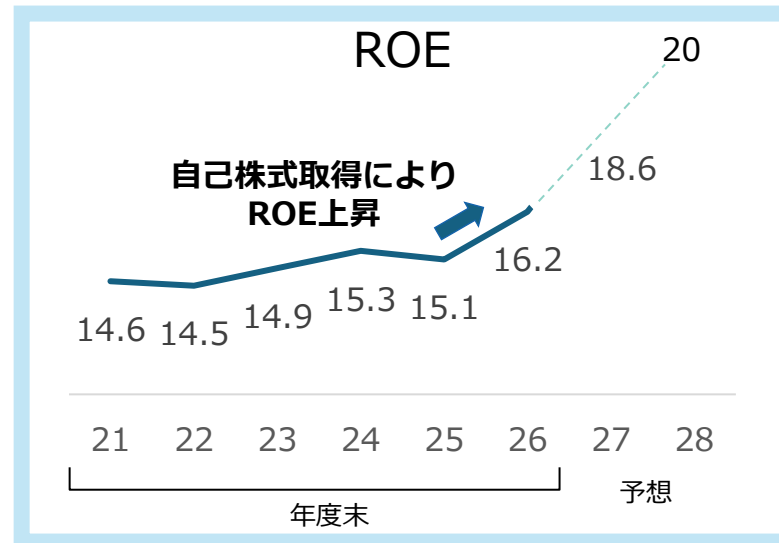
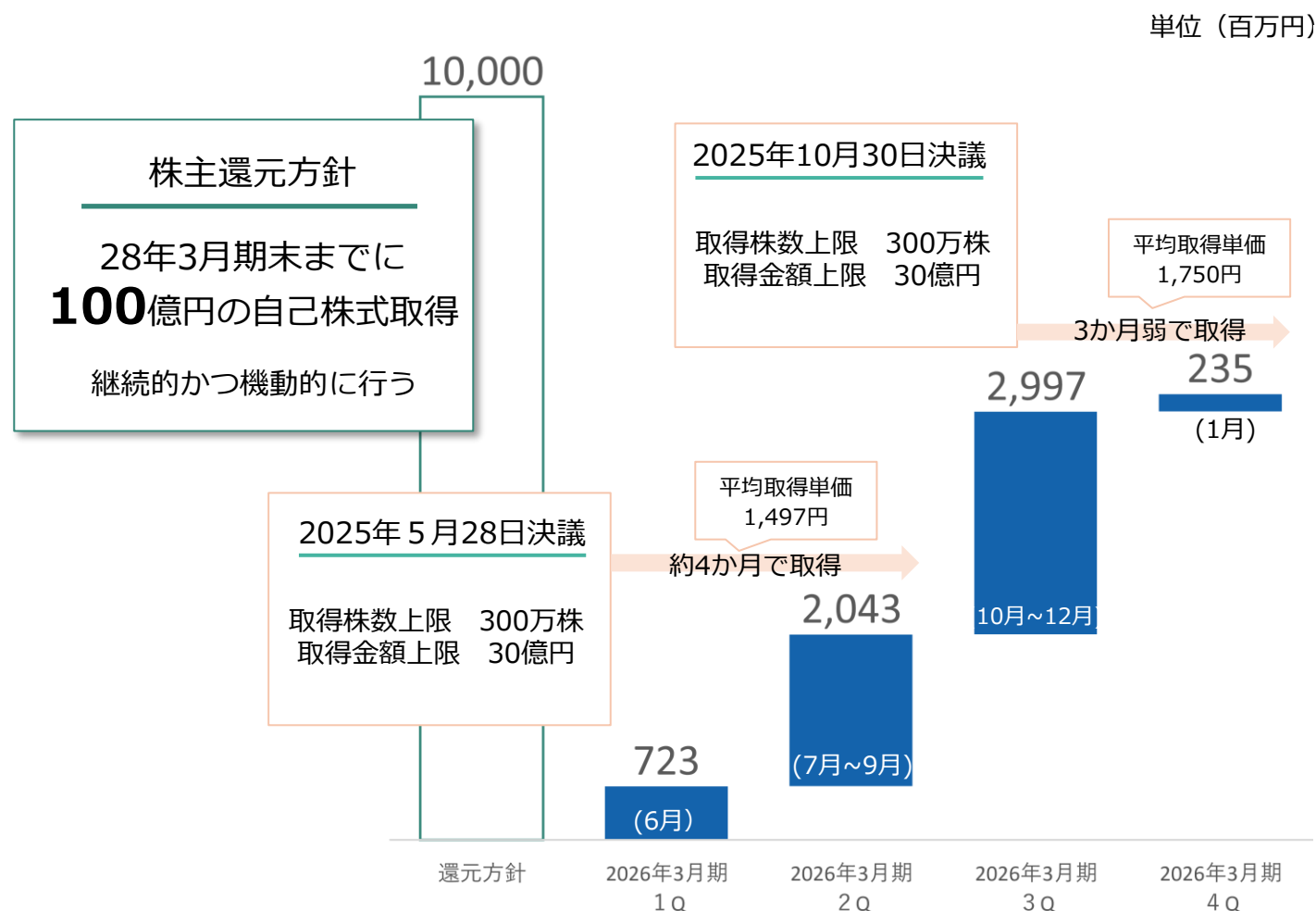


1株当たり配当金推移



株主還元（自己株式取得）

機動的な自己株式取得を継続的に行うことを25年5月28日に決議し、26年1月時点で約60億の自己株式を取得済。28年3月期末までに100億円の自己株式取得を目指す。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。



04

参考資料：イー・ギャランティとは

基本情報	
会社名	イー・ギャランティ株式会社
設立	2000年9月8日
代表者	代表取締役社長 江藤 公則
本社所在地	東京都港区赤坂5-3-1 赤坂Bizタワー37階
資本金	39億9,149万円 (2026年3月31日現在)
従業員数	194名 (2026年3月31日現在)
上場市場	東京証券取引所プライム市場 (証券コード：8771)
事業内容	信用リスク保証事業



代表取締役社長
江藤 公則

ビジョン

信用を可視化し、経済を回す

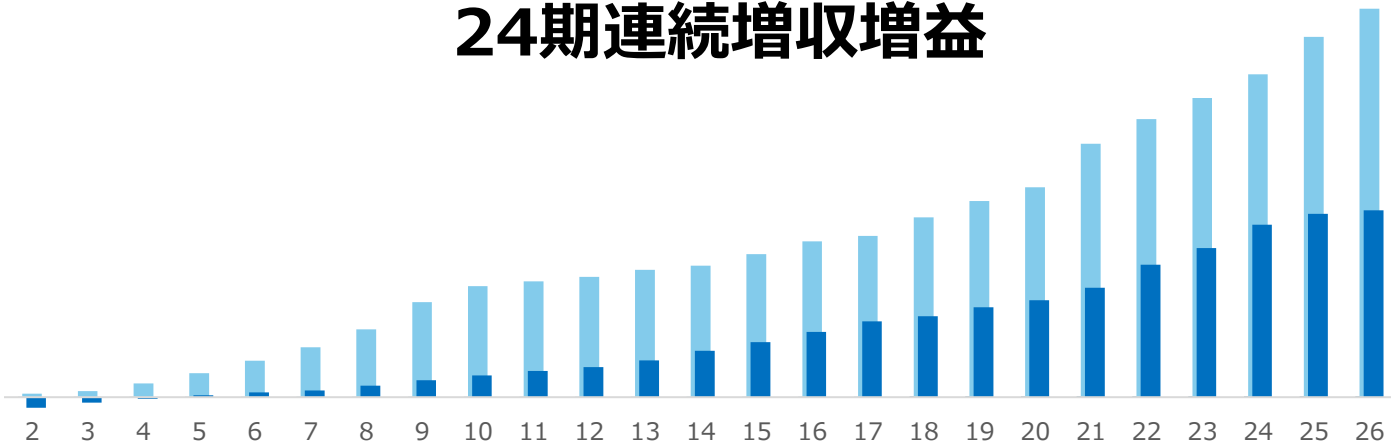
経営理念

信用リスクの引受による信用供与と適正な社会資源の配分を通じて、企業の新たな挑戦と活力のある社会成長に貢献します。

自社の経営資源に拘らず、信頼できるパートナーとの協力と自社の専門性に基づき、常に先進的かつ夢の広がる金融サービスを創造します。

自分で考え、行動でき、信頼される魅力に溢れた社員を育成し、自由な発想を活かせる企業を目指します。

24期連続増収増益



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。

イー・ギャランティのプロフィール

eGuarantee

INNOVATION IN FINANCE

「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

2.7兆円

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6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%^{*2}
上場企業の中で15位

1人あたり経常利益^{*3}

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



6期以上増配を続ける上場企業の中での利回りランキング 4位^{*4}

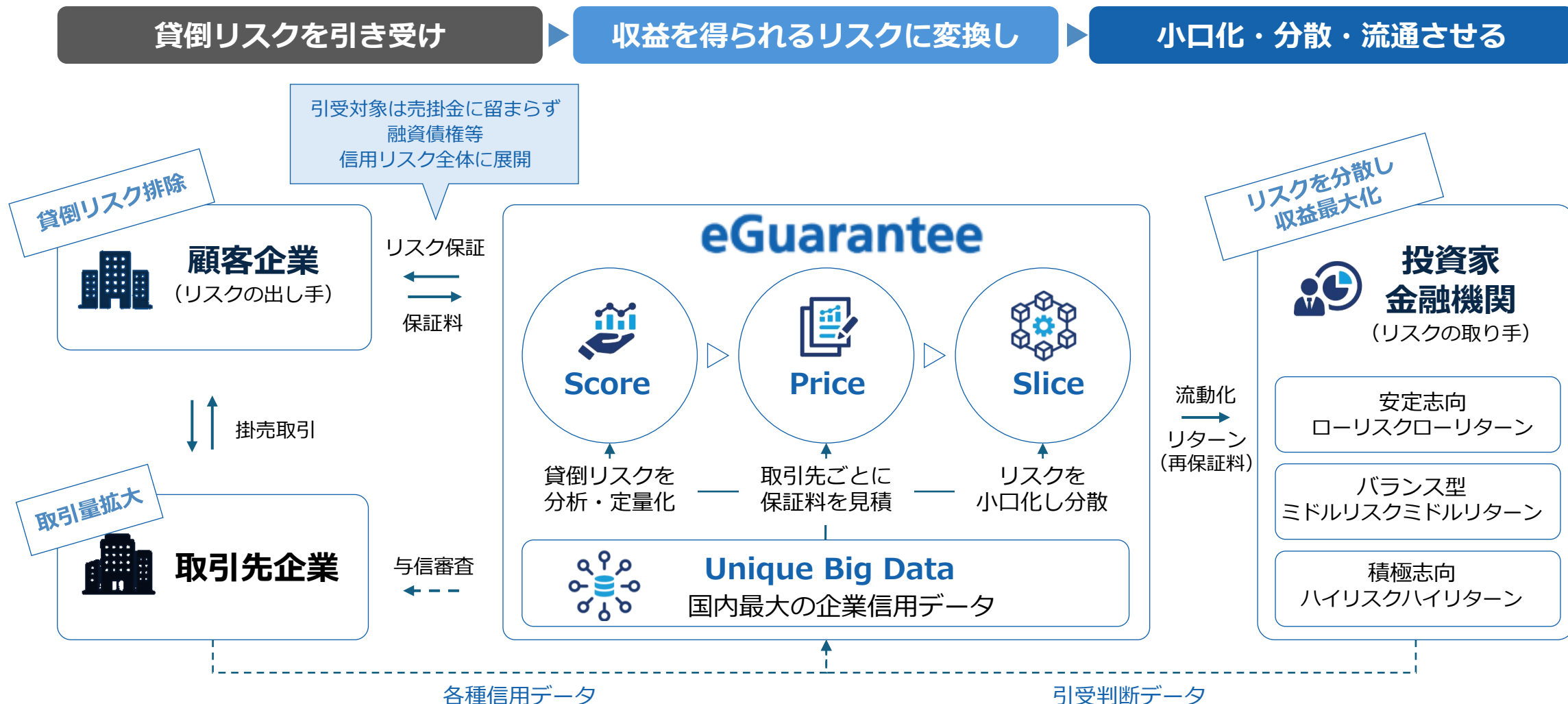
^{*1} ダイヤモンドZaiオンライン「連続「増収増益」期間ランキング公開！【2026年版】1位は「パンパシHD」の34期！「増収＆増益」を継続する期間が長い「長期安定成長株」の45銘柄を一挙に公開！」より（2026年2月23日公開）^{*2} EDINET DB「営業利益率ーランキングー上場企業トップ100」より（2026年5月13日時点）^{*3} 連結経常利益÷連結従業員数（契約社員/パート社員含む）^{*4} かぶ探「配当利回り“3%超”の【連続増配】リスト（第2弾）38社選出＜成長株特集＞」（2026年7月20日配信より）対象は7月16日時点で時価総額800億円以上2500億円未満の銘柄
Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

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。



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

高い更改率により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。

*1 主要な構成要素

売上

保証債務

営業人員数



一人当たり獲得債務

90%超が更新需要



保証料率

引受ける会社毎に
倒産確率を推計し
保証料率を設定

イメージ

A社の倒産確率
0.9%
×
一定倍率

A社の保証料率
1.8%

保証料率
1.24%

原価

原価率
約24%

流動化コスト*1

流動化するコスト

流動化保証債務



再保証率

自社グループで抱えるリスク

eG引受保証債務



貸倒率

パートナー企業へ払う手数料

成約保証料 10%

販管費

販管費率
約26%

営業人件費*1

営業人員数



一人当たり人件費

営業利益

東証上場企業
の中で15位^{*2}

※原価率、販管費率は過去3期の平均

他：その他経費（オフィス家賃等）

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するストック型

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

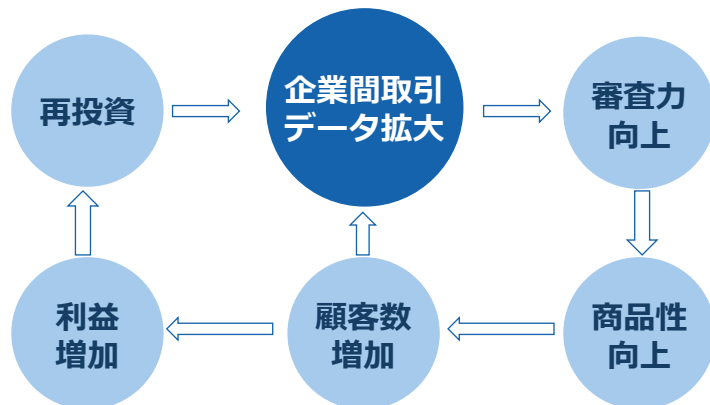
1日の情報登録数

260万項目

保証残高

2.7兆円

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データのもと
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

集まった取引データ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

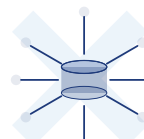
幸せそうな雰囲気

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
2.7兆円



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

2026年6月末時点

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、代理店ネットワーク・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。

■各モデルの特徴

ストック×レバレッジ

- SaaS成熟型 月額課金×限界費用ゼロ
- SaaS黒字転換直後 同モデルだが利益小
- コンテンツIP型 ヒット作品を繰り返し販売
- PF先行投資型 投資で赤字の会社多い

フロー×レバレッジ

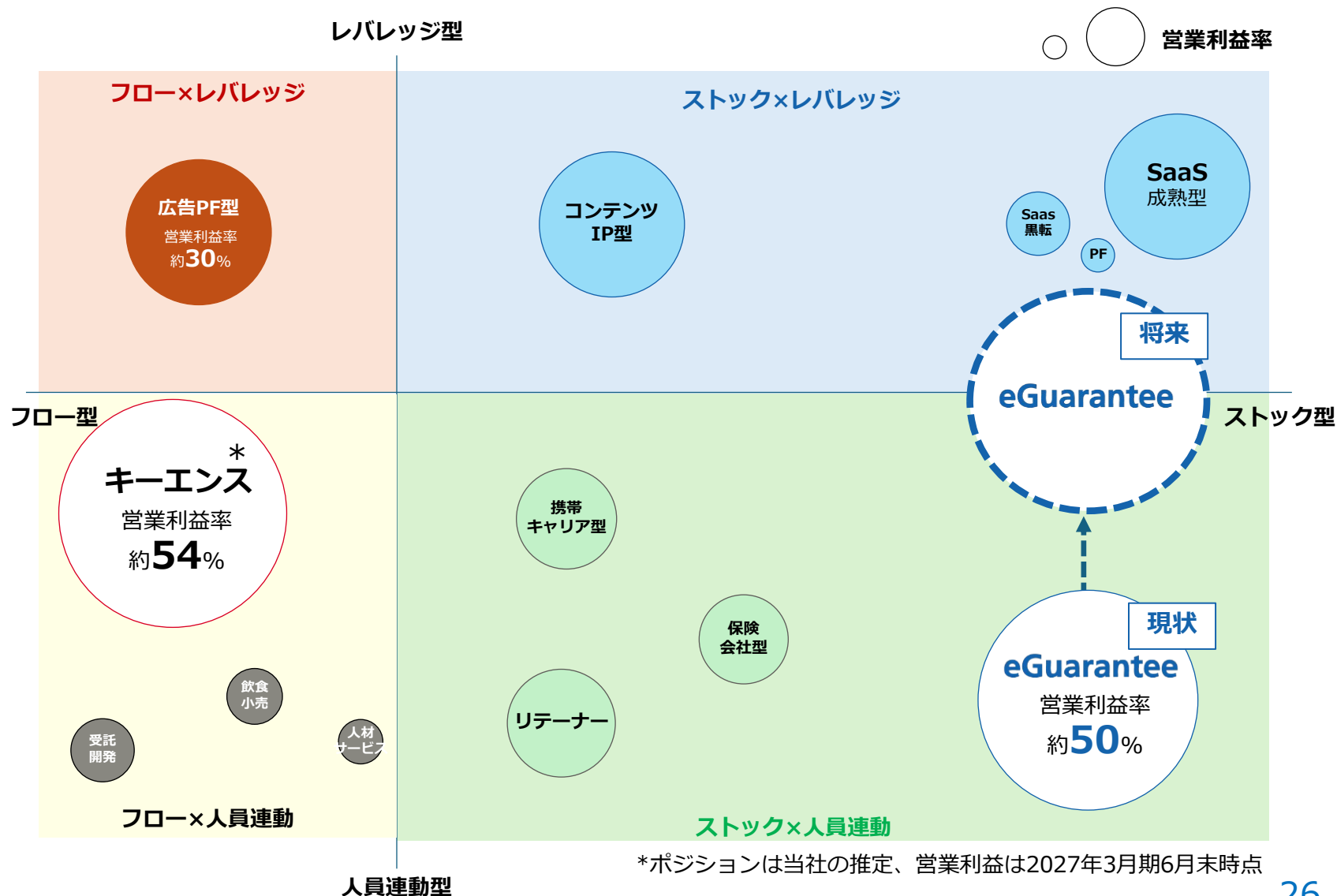
- 広告PF型 広告量×インフラ固定

ストック×人員連動

- イー・ギャランティ現状
- 携帯キャリア型 月額安定×設備投資重い
- 保険会社型 年更新×代理店依存
- リテイナー型 契約数×人員数（時間）

フロー×人員連動

- キーエンス型 自社開発×直販
- 飲食・小売りチェーン型 店舗数拡大×人件費
- 人材サービス型 マッチング数×担当稼働
- 受託開発型 プロジェクト数×人月



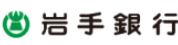
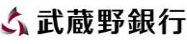
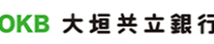
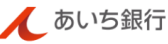
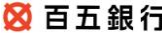
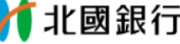
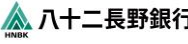
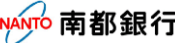
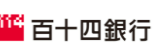
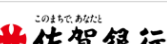
*ポジションは当社の推定、営業利益は2027年3月期6月末時点

業務提携先一覧

(2026年6月末時点)

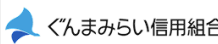
地方銀行

※都道府県順（同一都道府県の場合銀行コード順）

 北海道銀行	 Procrea 青森みちのく銀行	 北都銀行	 岩手銀行	 77 七十七銀行	 仙台銀行	 荘内銀行	 山形銀行	 きらやか銀行	 すべてを地域のために 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	 ふれあいきらやか 山梨中央銀行
 OKB 大垣共立銀行	 SHIZUKA BANK 静岡銀行	 あいち銀行	 NAGOYA BANK 名古屋銀行	 百五銀行	 第四北越銀行	 北陸銀行	 北國銀行	 HNBK 八十二長野銀行	
 いつも、いつでも、いつまでも。 福井銀行	 滋賀銀行	 広島銀行	 京都銀行	 KANSAI 関西みらい銀行	 池田泉州銀行	 NANTO 南都銀行	 四国銀行	 伊予銀行	
 銀行をこえる銀行へ 紀陽銀行	 鳥取銀行	 山陰合同銀行	 BANK トマト銀行	 山口銀行	 阿波銀行	 百十四銀行	 伊予銀行		
 西日本シティ銀行	 このまちで、あなた 佐賀銀行	 十八親和銀行	 HigoBank 肥後銀行	 大分銀行	 明日の夢 人から人へ 宮崎銀行	 はじめよう、あたらしいこと。 鹿児島銀行	 琉球銀行		

信用金庫・信用組合

※五十音順

 Shoko 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 きんしん	 奄有信用金庫	 京都中央信用金庫	 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
 SEIBU 西武信用金庫	 瀬戸信用金庫	 DKC 第一勧業信用組合	 多摩信用金庫	 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	 TRIBank Hiratsuka 平塚信用金庫	 碧海信用金庫

その他銀行

※五十音順

 商工中金	 SBI 新生銀行	 りそな銀行
--	--	---

証券会社

※五十音順

 いちよし証券	 SBI 証券	 岡三証券	 大和証券 Daiwa Securities
---	---	---	--

リース会社

※五十音順

 JA三井リース	 昭和リース	 浜銀ファイナンス	 FUYO LEASE 芙蓉総合リース株式会社
 みずほ丸紅リース株式会社	 MIZUHO みずほリース	 りそなリース	

税理士・会計士

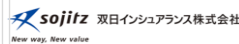
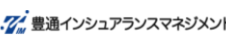
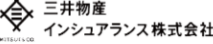
※五十音順

 イデア総研税理士法人 IDLA	 Toma
--	--

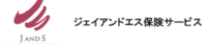
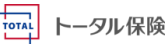
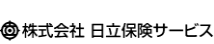
保険代理店

※五十音順

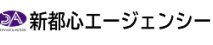
●商社系

 KJS	 sojitz 双日インシュアランス株式会社	 豊通インシュアランスマネジメント	 HAB 株式会社版和アルファビジネス	 Marubeni Seifuso 丸紅セーフネット株式会社	 三井物産 インシュアランス株式会社
---	---	--	---	--	--

●銀行・メーカー系

 MST エムエスティ保険サービス株式会社	 クボタ総合保険サービス株式会社	 三泉トラスト保険サービス株式会社	 ジェイアンドエス保険サービス
 TOTAL トータル保険	 NIPPON STEEL 日鉄保険サービス株式会社	 日本製紙グループ NIPPON PAPER GROUP 日本製紙総合開発リスクマネジメント	 株式会社 日立保険サービス

●その他

 新都心エージェンシー	 PARTNER	 marble	 MEIS保険サービス株式会社
--	---	--	--

その他

※五十音順

 ストライク

インプット

事業資本

- 業界1位の保証残高(2兆7,746億円/27年6月末)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98.6%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 543兆円、直接金融約 245兆円もターゲット。)
- 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58万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194名。うち、営業人材113名、審査人材21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性に富んだ優秀な人材。

社会・関係資本

- 地銀等の提携パートナー100社超/提携パートナー企業の営業人員数は約4万人。
- 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

- 24期連続増収増益の安定収益力。ROE(16.2%)、DOE(8.3%)。
- 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。

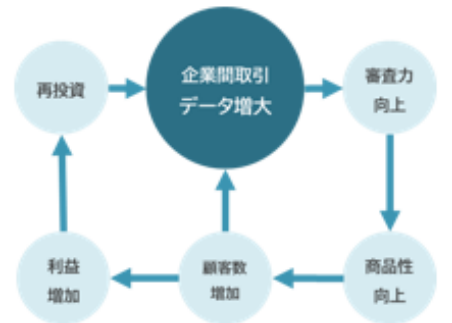
成長戦略

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



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。

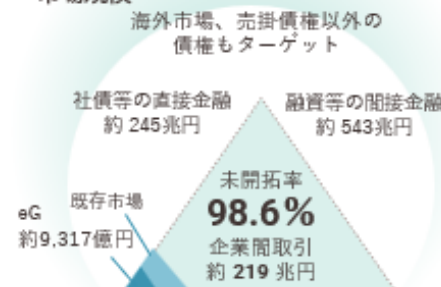
取引先

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

※特に記載の無い各数値は2026年3月末時点。保証企業数は2026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。

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。

● 環境に関する取組み

 再生可能エネルギー事業の推進 太陽光・バイオマス・風力などの再エネ関連商取引を保証サービスで支援します。 設置工事業者がメーカーから仕入れる際の信用リスクを当社が受託することで、仕入れを円滑化し、再生可能エネルギー事業の普及を後押しします。	 海洋資源の持続的な利用への貢献 水産養殖にかかわる商取引を保証し、海洋資源の持続的な利用に貢献します。 飼料販売者と養殖事業者間の信用リスクを当社が受託することで、養殖事業者が飼料を安定調達できる環境を整え、水産養殖の拡大を支援します。	 気候変動に関する対応 2025年度のGHG排出量は93t（電力消費による間接排出・Scope2）です。 2030年度Scope2実質ゼロを目標に設定。省エネ・節電の徹底と再生可能エネルギーの活用で脱炭素社会の実現を目指します。
--	--	---

● 社会に関する取組み

 ベンチャー企業等のサポート 保証サービスを通じ大企業と同水準の審査力・リスク許容力をベンチャーや個人事業主に提供します。 信用力の裏付けを得ることで企業間取引を円滑に進められるようになり、ベンチャー企業のさらなる成長と個人事業主の持続可能な事業活動をサポートします。	 健康と福祉の推進 病院や社会福祉法人との商取引を保証し、介護・高齢者福祉等の社会課題解決を推進します。 当社が信用リスクを受託し備品等の支払いユーザンスを延ばすことで、中小介護事業者の資金繰りを改善し、福祉サービスの安定的な継続を後押しします。	 地方創生への貢献 WEB普及により地方企業と都市圏・県外企業の直接取引が増加する一方、取引先の信用リスクを調べられず未回収リスクが拡大しています。 当社が信用リスクを保証という形で受託し、各地域企業の商取引の選択肢を広げ地域社会の発展に貢献します。
--	---	---

分類	保証債務 (億円)
環境問題の解決に関する保証（E）	267
社会問題の解決に関する保証（S）	368
地方創生に関わる保証（S）	3,390
ベンチャー企業等に関わる保証（S）	968
合計	4,993

（2026年3月期末時点）

05

参考資料：経営指標と業績推移

	2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期				2027年 3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
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	8,953	9,113	9,317
保証料率	-	1.27%	-	1.26%	-	1.26%	-	1.32%	-	1.29%	-	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	2,800
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	2,074
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%	74.06%
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	▲740
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	1,334
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%	47.64%
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	1,412
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。