

2026年5月20日

Financial Results -

2026年3月期通期 決算説明会 書き起こし

【独自ビッグデータを活用し、レバレッジが効く領域へ業容拡大の基盤構築。
「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)

2026年5月15日

代表取締役社長の江藤でございます。
今回は資料の内容を大幅に変更しております。

信用データを解放し、挑戦を支える金融インフラへ



代表取締役社長 江藤 公則

株主・投資家の皆様には、日頃より弊社事業活動にご理解・ご支援を賜り、心より御礼申し上げます。2026年3月期の決算につきまして、期前予想通りの着地となり、上場以来、経常利益公表予算を19期連続で達成し、増収と経常増益を24期続けることができました。改めて心より深く感謝申し上げます。

弊社は設立以来、『企業の信用リスクを決算書や担保等だけに依存せず、企業活動の実績や、周囲からの評判などによりその企業の価値を捉え、価値に見合った信用を供与することで、企業の成長に貢献する。そして、従来の金融の主役である銀行や、大企業に機能提供が限定される証券などに代わる「第3の存在」が必要である。』—この信念のもと、事業を続けて参りました。

事業展開にあたっては、まず、企業間取引のデータ把握を目的に売掛債権の保証を最初の取組分野と定め事業を開始しました。本分野は、徐々に国内の多くの企業から認知・評価をいただき、現在では保証残高2兆6,000億円、保証債務は9,000億円を超え、今期中には1兆円の大台に到達する見込みとなっております。何より現在50万社を超える企業のお取引をまさに保証している中で、各社の取引状況の把握とペイメントレコード、相互評価状況等のデータを保有できるに至ったことが何よりの成果であると考えています。

折しも、AI等の新しい潮流を迎え、基礎データを豊富に保有することが競争優位の源泉となる時代が到来しております。弊社は一貫してデータマイニングという考えのもと、将来意味を持つかを意識せず、幅広くデータを蓄積してまいりました。この常にデータが集まる仕組みを構築できたことが、今まさに大きな糧となりつつあります。これらの資産を活かすことで、従来から金融の主役である銀行等に比べて、小規模である弊社であってもITやAIを活用して大きく成長する可能性が広がります。そのなかで、今後新たに融資分野など、売掛債権以外の分野にフィールドを広げ、成長加速と社会変革に努めてまいりたいと考えています。

中期経営計画は、このデータ蓄積からデータ活用さらにはデータ解放というプロセスをもって、成長加速へシフトチェンジし、売掛債権分野については「人員増加」と「多くの人員を必要としない拡大方法の構築」という二軸を構築するとともに、間接金融分野など周辺分野への保証の開拓等を持って、従来の巡航速度的な成長から、成長速度を上げらるる体質への変化を行うというものです。現状、誠に申し訳ございませんが、中期経営計画の売上高や経常利益という業績分野については、当初の取り組みの立ち遅れから1.5年程度の大きな遅れが生じております。これは、計画初年度において営業人員の増員が想定どおりに進まなかったことが主因であります。その後、各種施策の実行により営業人員の増強は着実に軌道に乗りつつあるものの、増員した営業人材における契約準備引き上げなど引き続き取り組むべき課題も残されている状況です。一方、定性的な取組みについては着実に進展しており、将来の成長加速を支える基盤づくりは着実に前進しております。金利上昇やインフレ進行などにより企業の淘汰が予想される環境下、この倒産増加という弊社事業にとっての追い風を確実に取り込めるよう全力で取り組んでまいりました。

一方で、成長と配分の両立を図るべくROE、ROIC共に20%を目指す財務目標についても施策を打つべく、このたび配当政策を見直し、配当100%を目安とすることといたしました。これは、可能な限りのリスクを流動化してヘッジするという弊社の事業構造の中で、自社が実質的に負う保証債務額から必要資本を見積り、今後成長のために必要な投資額などを考慮した結果であり、今後株主様への配分を重視しつつ、必要な投資機会に応じてマーケットにご説明し、投資に対応していく考え方に基づくものです。

今後とも引き続き株主の皆様からの温かいご支援をお願いするとともに、そのご期待に応えるべく、社員一同、夢と誇りを持って事業展開に努めて参ります。株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも引き続きご指導ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

2

前期の業績につきましては予想通りの着地となりました。継続して利益目標の達成、および増収増益を実現できております。

当社は設立以来、一貫して新しい金融分野を求めてまいりました。銀行のように決算情報や担保情報だけに頼るのではなく、企業の取引情報といった実態を見ながら信用を分析し、引き受けるという点が銀行とは異なります。

また、大手企業を主な対象とする証券分野とも違い、我々はリスクのある中小企業が実質的に信用供与を受けられるよう、当社がリスクを負うという役割を担ってきました。

いつしか「売掛債権保証の会社」というイメージが定着しておりますが、元々は既存の金融に代わる役割を模索することを目的としており、今回はその点についても改めて記載しております。売掛債権保証から事業を始めたのは、企業間取引を把握したいという目的があったからです。融資保証などに比べると比較的安全な企業間取引の保証から開始しましたが、おかげさまで保証残高（契約残高）は2.6兆円を超え、売上に直結する保証債務（偶発債務）も9,000億円を超える規模まで実現できるようになりました。

こうした中で発表した中期経営計画では、従来ご指摘いただいていた「ゆっくりとした安定成長」だけではなく、「加速した成長」を実現したいと考えています。これまでは利益の範囲内で投資や採用を行い10-15%程度の成長を続けてきましたが、今後は先行投資によって20%、30%といった高い成長を目指す体質へと改善していくことが目的です。

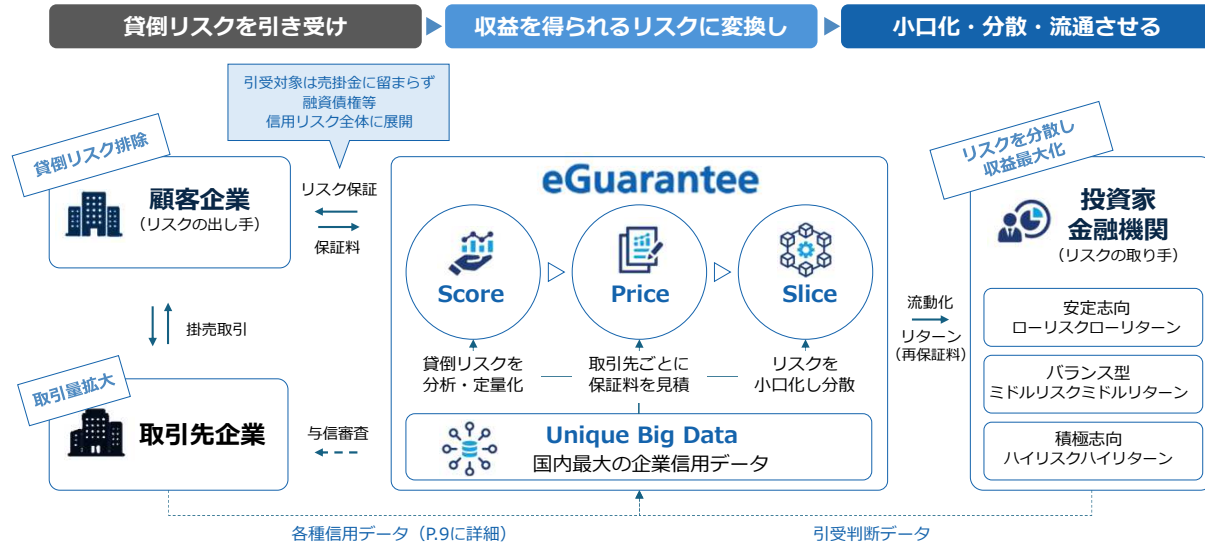
しかし、去年の決算説明会でもお話しした通り、大変申し訳ないことに、現在、中期経営計画は非常に遅れております。特に初年度、大量に新入社員を採用したものの、若手社員へのフォローが手薄になってしまい、かえって退職者を多く出して営業人員が増えないという状況に陥りました。これにより計画は1.5年程度遅れてしまいましたが、一方で、営業マンを使わない「営業の取り組み」を第2の軸として進めたり、融資保証を開始したりと、現在は着実に手を打っております。このような定性的な取り組みについては一定の成果を出しつつありますが、業績面での計画が遅れているという現実については誠に申し訳なく思っております。

一方で、ROEやROICについては20%を目指してまいります。今回は配当性向100%を目安にするということも含め、「成長と配分の両立」を実現していきたいと考えております。構造改革については、計画が遅れている影響で、ここから2年から3年ほどお待ちいただくことになるかと思いますが、その間も配分を止めるのではなく、しっかりとROE、ROICを目指していく方針です。

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。



Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

3

改めて当社のあり方についてご説明しますと、当社は単なる「売掛債権保証の会社」ではなく、「リスクを引き受けて流動化する」という、「市場」のような機能を持つことを創業以来の方針としております。

その入り口として、まずは売掛債権から手がけているという形です。リスクの流動化先は、機関投資家が出資するファンドや、リース会社、保険会社などの既存の金融機関であり、これらの方々にリスクを取っていただいています。

特徴的なのは、引き受ける企業が何パーセントの確率で倒産するかという算出を自社で行っている点であり、ここにビッグデータを活用しております。

昨今はAIに関する議論も盛んですが、AIにおいて最も重要なのは「ビッグデータを持っているかどうか」です。当社にはこれまでの蓄積に加え、「データを集める仕組み」がすでに構築されているため、ここを非常に大事にしております。

インベストメントハイライト

企業間取引の信用リスクを **値付 (数値化) ▶ 引受 ▶ 流動化** まで一気通貫で市場形成できる唯一のプレイヤー。58万社の企業間取引把握に基づく信用データは競争力の源泉・強固な参入障壁であるため、データの収益化を通じて業容拡大を加速。

実績：高収益率×ストックで安定したCFを創出

売上総利益率
73.2%

経常利益率
48.0%

有利子負債
0

ROE
16.2%

配当性向
51.4%

自己資本比率
68.8%

24期連続
増収増益

(2026年3月末時点)

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

競争力の源泉・参入障壁

独自のビジネスモデルで実現している
企業信用ビッグデータ

P.9

審査企業数/年
36万社

一日当たり
データ取得・登録数

260万項目

保証企業数
約 **58**万社*



個社ごとの
倒産確率を推計

*保証枠を設定している保証対象先の合計

成長ストーリー：業容拡大

現在 取引リスクを低コストで引受ける市場 P.22

債務保証 × 売掛分野

顧客価値：貸倒リスクなく取引を拡大する

↓ 保証を通じて蓄積した信用データを活かし展開加速

中期 銀行以外が融資できる信用インフラへ P.27

融資保証 × 非金融業界

顧客価値：担保なしで資金調達を実現する

↓ 市場拡大に伴いデータが深化

長期 リスクを適切に取り挑戦できる社会基盤へ

金融インフラを再設計

社会価値：社会資源の配分による社会成長

当社の指標については、売上総利益率などの利益率が非常に高いことが特徴です。リスクを流動化していれば本来は利益率が小さくなるはずですが、当社はリスクを抱え込まず、比較的高付加価値な事業を展開しております。

企業間取引の信用リスクを **値付（数値化） ▶ 引受 ▶ 流動化** まで一気通貫で市場形成できる唯一のプレイヤー。58万社の企業間取引把握に基づく信用データは競争力の源泉・強固な参入障壁であるため、データの収益化を通じて業容拡大を加速。

実績：高収益率×ストックで安定したCFを創出

売上総利益率 73.2%	経常利益率 48.0%
有利子負債 0	ROE 16.2%
配当性向 51.4%	自己資本比率 68.8%
24期連続 増収増益	

(2026年3月末時点)

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

競争力の源泉・参入障壁



*保証枠を設定している保証対象先の合計

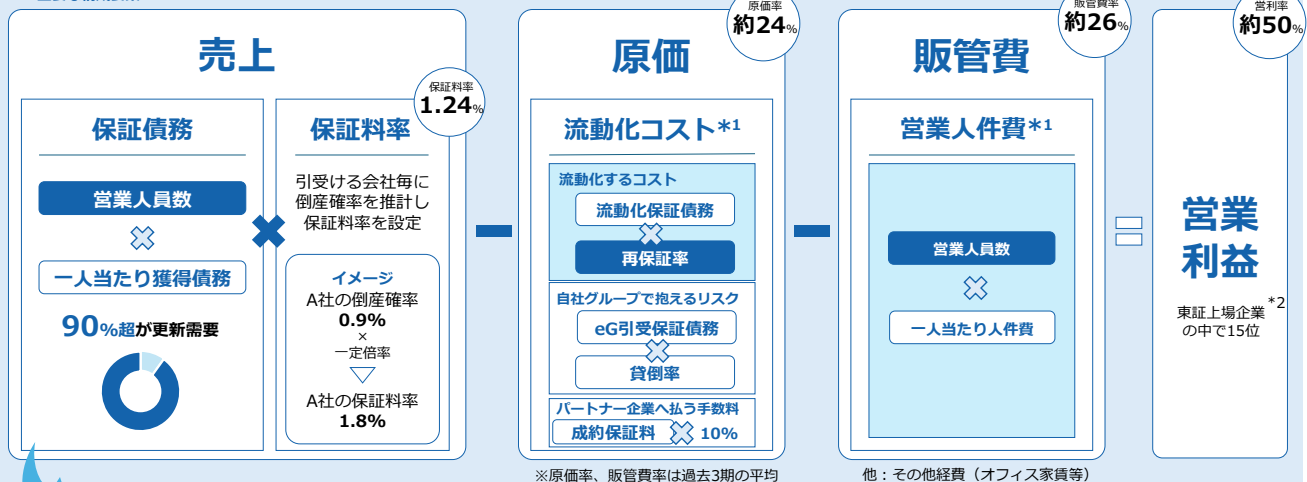
成長ストーリー：業容拡大



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



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

具体的にはストック型のビジネスモデルが強みとなっており、一度契約すると90%以上のお客様が更新していただけます。

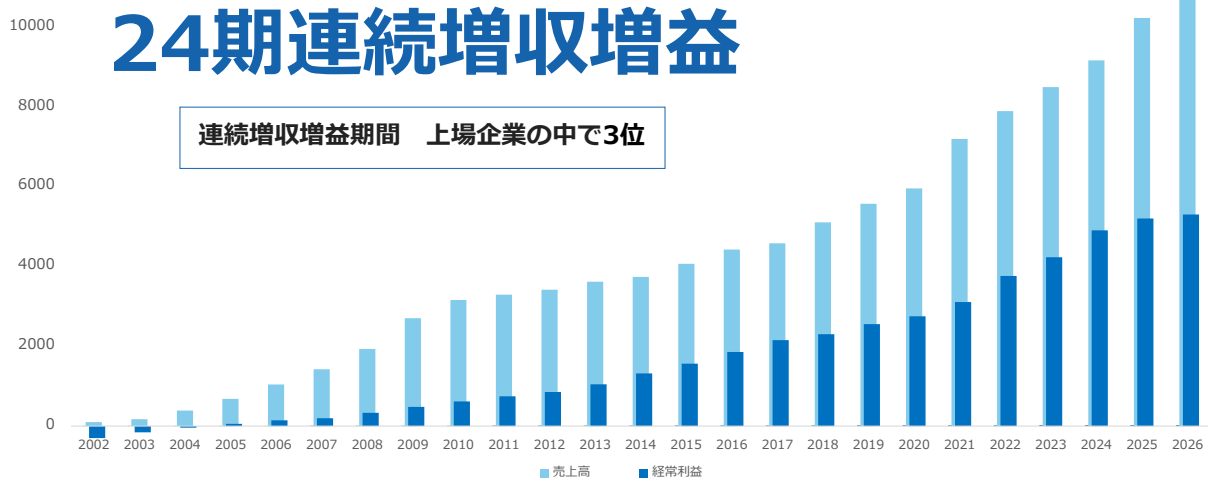
機能をアウトソーシングすると元に戻しにくいことや、リスクを保証していることを前提に取引が進むため、後から自社でリスクを取る判断が難しくなることが、この高い更新率に繋がっています。

最終的な売上高営業利益率はおよそ50%を維持しており、これは東証上場企業の中でも15位から20位程度に位置する非常に高い水準です。

ストック性の高い収益構造：売上高推移

90%超の更改率に支えられた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



Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

* 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銘柄を一举に公開！」より 2026年2月23日公開

この安定性を背景に、増収増益を継続しております。

インベストメントハイライト

企業間取引の信用リスクを **値付 (数値化) ▶ 引受 ▶ 流動化** まで一気通貫で市場形成できる唯一のプレイヤー。58万社の企業間取引把握に基づく信用データは競争力の源泉・強固な参入障壁であるため、データの収益化を通じて業容拡大を加速。

実績：高収益率×ストックで安定したCFを創出

売上総利益率
73.2%

経常利益率
48.0%

有利子負債
0

ROE
16.2%

配当性向
51.4%

自己資本比率
68.8%

24期連続
増収増益

(2026年3月末時点)

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

競争力の源泉・参入障壁

独自のビジネスモデルで実現している
企業信用ビッグデータ

P.9

審査企業数/年
36万社

一日当たり
データ取得・登録数

260万項目

保証企業数
約 **58**万社*

個社ごとの
倒産確率を推計

*保証枠を設定している保証対象先の合計

成長ストーリー：業容拡大

現在 取引リスクを低コストで引受ける市場 P.22

債務保証 × 売掛分野

顧客価値：貸倒リスクなく取引を拡大する

↓ 保証を通じて蓄積した信用データを活かし展開加速

中期 銀行以外が融資できる信用インフラへ P.27

融資保証 × 非金融業界

顧客価値：担保なしで資金調達を実現する

↓ 市場拡大に伴いデータが深化

長期 リスクを適切に取り扱える社会基盤へ

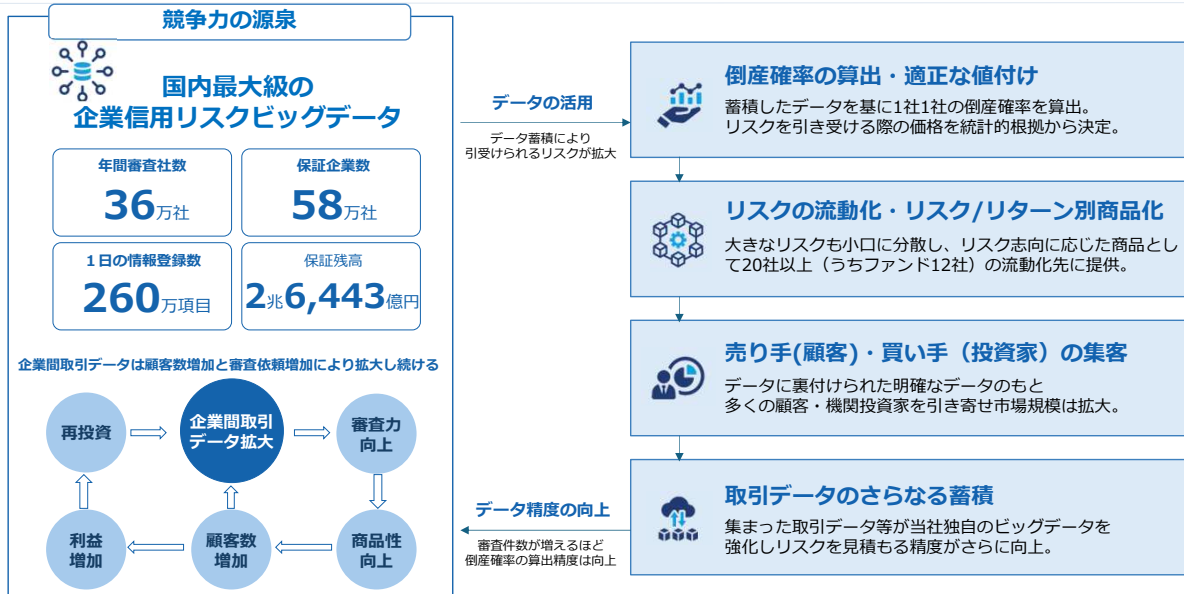
金融インフラを再設計

社会価値：社会資源の配分による社会成長

競争力の源泉は、企業の審査に使う膨大なデータにあります。日本中から毎年約36万社の企業について「審査してほしい」「保証してほしい」「価格を教えてください」という依頼が届き、実際に保証している企業も約58万社にのぼります。これらの企業の代金支払の遅延状況などが、ビッグデータとして活用されています。

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。



Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

9

審査能力が向上すればより多くのリスクを引き受けられるようになり、それによってさらにお客様が集まり、売上が上がり、また新しい情報が蓄積されるという好循環が生まれています。

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

投資家の皆様からは、具体的にどのようなデータなのかというご質問をよくいただきます。例えば、当社は独自の仕組みにより、企業の電気代やガス代の支払遅延情報などを把握しております。

各企業の支払い状況（どこに払って、どこに払っていないのか）・支払い条件の変更や、複数の会社から特定の企業に対する保証依頼が一気に集中するといった状況も見えています。

さらに、Google Mapなどの画像情報を活用し、代表者のご自宅の様子から「幸せそうな雰囲気かどうか」といった直感的な情報も収集しています。

北海道にある事務センターでは、派遣社員の方々がこうした情報を確認しており、主婦の方などの直感による「幸せそうだ」といった入力が、意外にも実際の状況と合致することがあります。もちろんこれだけを見ているわけではなく、食べログの点数や口コミ件数の変化、代表者のSNSの状況など、複数の情報を組み合わせ、倒産確率を見ております。

銀行とは異なるこうした審査手法について、今回は資料に詳しく記載させていただきました。

企業間取引の信用リスクを **値付(数値化) ▶ 引受 ▶ 流動化** まで一気通貫で市場形成できる唯一のプレイヤー。58万社の企業間取引把握に基づく信用データは競争力の源泉・強固な参入障壁であるため、データの収益化を通じて業容拡大を加速。

実績：高収益率×ストックで安定したCFを創出

売上総利益率 73.2%	経常利益率 48.0%
有利子負債 0	ROE 16.2%
配当性向 51.4%	自己資本比率 68.8%
24期連続 増収増益	

(2026年3月末時点)

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

競争力の源泉・参入障壁

独自のビジネスモデルで実現している **企業信用ビッグデータ** P.9

審査企業数/年 36 万社	一日当たり データ取得・登録数 260 万項目
保証企業数 約 58 万社*	

個社ごとの
倒産確率を推計

* 保証枠を設定している保証対象先の合計

成長ストーリー：業容拡大

現在 取引リスクを低コストで引受ける市場 P.22

債務保証 × 売掛分野

顧客価値：貸倒リスクなく取引を拡大する

↓ 保証を通じて蓄積した信用データを活かし展開加速

中期 銀行以外が融資できる信用インフラへ P.27

融資保証 × 非金融業界

顧客価値：担保なしで資金調達を実現する

↓ 市場拡大に伴いデータが深化

長期 リスクを適切に取り挑戦できる社会基盤へ

金融インフラを再設計

社会価値：社会資源の配分による社会成長

唯一無二のポジショニング

人材が高い生産性で稼ぐ「人員運動型」×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

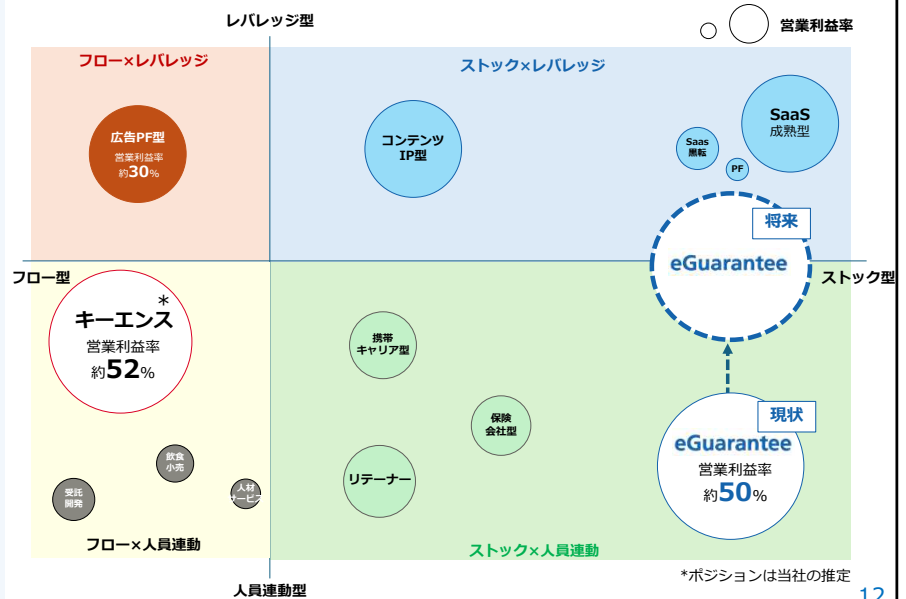
- 広告PF型 広告量×インフラ固定

ストック×人員運動

- 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×人員運動

- 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

Copyright © 2025 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

12

当社のポジショニングについても説明します。

資料右側の図の通り、円の大きさが売上高営業利益率を表しており、現在は50%となっております。

これまでには人員数と業績が連動する部分が大きかったのですが、今後はよりレバレッジを効かせたモデルへと進化させていく予定です。

金融機関の裏側で融資を保証する取り組みも進めてまいります。あわせて注力するのが「販売代理店」モデルの強化です。

これまでには銀行からお客様を紹介していただく形が主軸でしたが、今後は紹介に留まらず、会計事務所などに実際の営業行為まで担っていただく体制を構築します。

スマートフォンを活用して営業を完結させるなど、人員を使わないストック型のビジネスを強く推進していく方針です。

資料ではキーエンスさんの名前を出ささせていただきましたが、非常に高い利益率の会社です。似ているところも多いと言われる会社であるため載せさせていただきました。

当社の場合、一度契約すると継続してご利用いただけるストック性の特徴がありますので、この中期経営計画において、レバレッジとストックを組み合わせたモデルをより強固に作っていくことが、現在取り組んでいる内容の大きな特徴です。

01

2026年3月期通期業績

2026年3月期の通期業績についてご説明します。

保証債務・保証残高推移

新規契約数増加により保証債務は過去最高9,113億円となった。倒産件数は横ばいで推移する中、人手不足や賃上げの影響で企業の生産性向上ニーズが高まっていることに伴い、事務のアウトソーシングニーズに応えた結果保証引受増加につながった。

(保証残高)

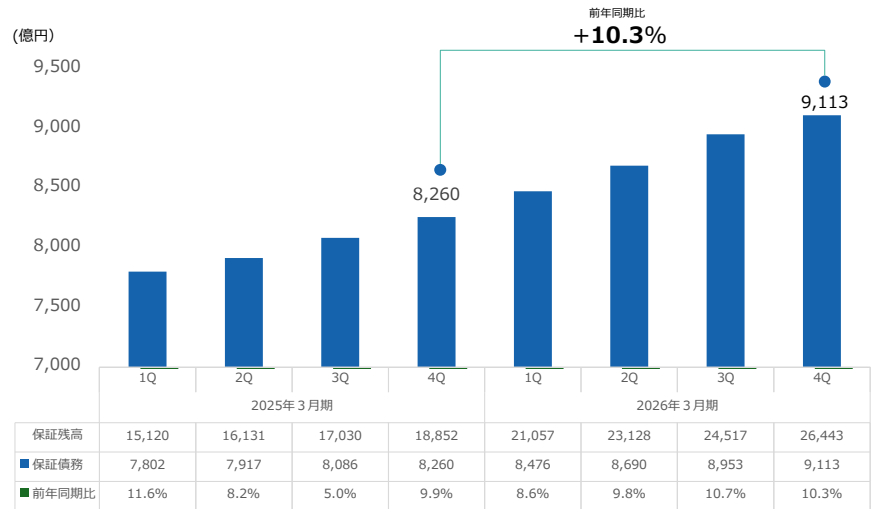
保証対象先ごとに設定している保証枠の合計金額。

■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

保証債務・保証残高推移

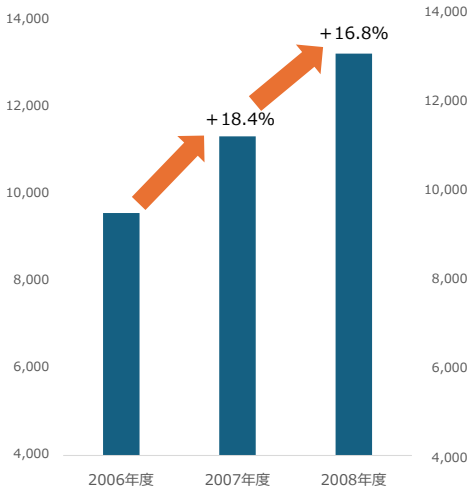


まず、保証債務と保証残高の推移についてですが、実質的に売上と強く連動するのは保証債務の数字です。

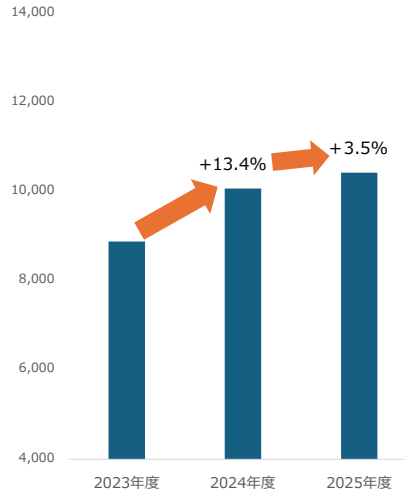
保証残高はお客様に設定している「保証枠」の合計金額を指しますが、一方で、その枠の中で実際にいくら使われているかを定期的に確認しているのが保証債務であり、こちらは現在9,000億円程度となっております。

倒産件数は予想よりも抑えられた。生産性向上を目的とした保証契約が多い中で信用度の高い保証対象先の割合が高まったことが単価下落の一因となった。

(参考)リーマンショック期の倒産件数推移



直近4年間の倒産件数推移



倒産動向

- ・ 足元の倒産件数は横ばいで推移
- ・ 金利上昇や物価高の影響で今後の倒産は増加することが見込まれる

生産性向上を目的としたニーズが高まった

- ・ 与信管理事務のアウトソース
 - ↳ 人手不足、高齢化
 - ↳ コスト圧力 (賃上げ・物価・円安)

賃上げ・人手不足を背景に、ノンコア業務のアウトソース需要は構造的に拡大。与信管理は其中でも、各社が重複して行っている典型的な非効率業務であり、専門家への集約余地が大きい領域。

⇒ 保証債務は堅調に増加見込。単価が下がる傾向有り。

次に、倒産件数の推移です。2025年度の倒産件数は1万件を少し超える水準で、前年比3.5%程度の増加となりました。

その前の年が13%以上の増加だったことに比べると、足元では横ばいで推移しています。

当社にとっては、倒産件数が多い方が各企業が心配になり、保証へのニーズが高まり、サービスが売りやすい状態になります。

昨年度は当初の想定よりも倒産件数が抑えられた結果となりました。

今後の見通しについては、金利が上昇すれば倒産が増えるのは明らかです。金利負担によって、これまで黒字だった企業が赤字転換したり、先行きを不安視して事業継続を諦める経営者が増えたりすることが予想されます。

インフレも同様の傾向をもたらすでしょう。一方で、現在は株価や地価が上昇しているため、資産を持つ経営者の倒産が抑制されているという側面もあるかもしれません。

PL 前期比実績

保証債務や利益は期初計画を達成。

単位(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前期比
保証債務	826,010	911,349	+10.3%
売上高	10,224	11,029	+7.9%
保証料率 ※	1.32%	1.24%	▲0.08pt
売上総利益	7,818	8,072	+3.2%
売上総利益率	76.5%	73.2%	▲3.3pt
販管費	▲2,715	▲2,871	+5.8%
営業利益	5,103	5,201	+1.9%
営業利益率	49.9%	47.2%	▲2.7pt
経常利益	5,203	5,302	+1.9%
EPS (円)	73	78	+6.6%

保証料率
おおよそ横ばいで推移。

売上総利益率
流動化先の損害率悪化により再保証料率が上昇したこと、および自社引き受け分の保証履行額の増加を受けて低下。リスクの入れ替えを行い損害率が良化しているため、26/3期が底打ちとなる見込み。

販管費
人員増加により人件費は増えたものの、システム化促進等により時間外費用が削減されたため、微増に留まった。

※ 保証料率の算出方法：半期の保証料収益を年換算した値を、期末・中間期末の平均保証債務残高で除して算出。
・保証料収益（年換算）：（期末累計 - 中間期末累計）× 2
・平均保証債務残高：（期末残高 + 中間期末残高）÷ 2

Copyright © 2025 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

16

これらの状況を踏まえた前期実績の損益計算書（PL）ですが、概ね予算通りの着地となりました。保証料率については、もう少し上昇すると見ておりましたが、結果としては実質的に横ばいでの推移となりました。

売上総利益率については、一昨年の倒産増加（前年比13%増）に伴う原価上昇を料率の引き上げでカバーしようとしたのですが、昨年度の倒産増加が抑制されたこともあり、料率の引き上げが十分に進まず、利益率は少し低下しました。

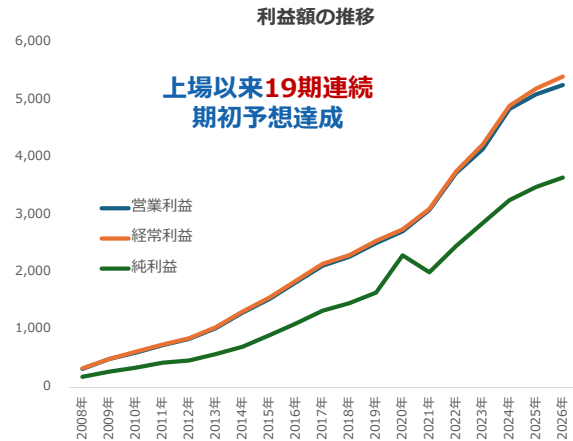
しかし、前期が底になると考えています。

人員については大幅に増やしており、それに伴い人件費も増加しましたが、全体を効率化することで予算内に収め、概ね計画通りの利益を確保できました。

PL 2026年3月期期初予想比達成率

営業利益、経常利益、純利益は上場後の2008年3月期予想公表以降、19期連続達成中。

単位(百万円)	2026年3月期 通期業績予想	2026年3月期 実績	進捗率
売上高	11,300	11,029	98%
営業利益	5,200	5,201	100%
経常利益	5,300	5,302	100%
純利益	3,550	3,589	101%



期初予想達成率の推移 (経常利益)

年	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
達成率	110.3%	111.8%	101.5%	104.8%	101.7%	104.8%	101.5%	100.8%	100.4%	100.1%	100.1%	100.1%	100.0%	103.6%	100.3%	100.7%	100.0%	100.1%	100.0%

中期経営計画の業績目標「28/3期までに連結売上高200億円・連結経常利益100億円達成」は進捗に大幅な遅れが生じている。
セールspartnerやAI活用等のレバレッジが効く第2軸の推進や融資保証の一部開始等、定性的な取り組みは着実に進展。17

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

売上高は料率の低下により予想をわずかに下回りましたが、売上総利益以降は概ね予想通りです。これにより、上場以来の期初予想の連続達成記録を継続しております。

ただし、中期経営計画の業績目標については、当初の計画から1年半程度の遅れが生じています。セールspartner経由の営業や、AI等を活用したレバレッジ型の新しい営業軸の推進といった取り組み自体は非常に順調に進捗していますが、初年度の出遅れを完全に取り戻すまでには至っていないのが現状です。

BS 連結貸借対照表

(単位：百万円)

流動資産
自己株式取得により現預金が減少したことにより、20.0%減少した。その他の項目については未収入金、未収利息が増加した。

流動負債
前受金（保証料）の増加により5.4%増加した。

純資産
自己株式取得により15%減少した。

資産の部	25年3月期	26年3月期	増減率
流動資産	18,907	15,124	-20.0%
現預金	16,315	12,713	-22.1%
前払費用	1,569	1,290	-17.8%
有価証券	300	0	-100%
その他	722	1,120	+55.1%
固定資産	14,107	14,273	+1.2%
有形固定資産	1,976	1,974	-0.1%
無形固定資産	117	145	+24.5%
投資有価証券	11,288	11,297	+0.1%
その他	724	855	+18.0%
資産合計	33,014	29,398	-11.0%

負債の部	25年3月期	26年3月期	増減率
流動負債	6,507	6,858	+5.4%
保証履行引当金	413	562	+36.2%
前受金	4,748	5,030	+6.0%
未払法人税	1,018	978	-3.9%
その他	327	286	-12.7%
固定負債	115	115	-
長期未払金	115	115	-
負債合計	6,622	6,973	+5.3%
純資産の部			
株主資本	24,206	20,223	-16.5%
資本金	3,975	3,991	+0.4%
資本剰余金	3,385	3,401	+0.5%
利益剰余金	16,846	14,319	-15.0%
自己株式	Δ1	Δ1,488	-
新株予約権	157	156	-0.8%
非支配株主持分	2,027	2,044	+0.9%
純資産合計	26,391	22,424	-15.0%
負債純資産合計	33,014	29,398	-11.0%

連結貸借対照表（BS）については、自己株式の取得により現預金が一部減少しましたが、その他の項目については記載の通りで、大きな変動はありません。

2026年3月期 重点施策の振り返り

営業人員の増強に加えシステム化等により早期戦力化体制を整備できたが単価等一部課題が残った。既存営業社員の一部を教育に充てる必要があるため、人的資源に頼らずパートナー企業が販売する体制の構築を開始。同様に融資保証を一部開始。

26年3月期
重点施策

業務効率化を前提とした人的投資の継続的拡大。営業推進支援・教育研修に努め、より早期に戦力化できる体制を構築。

	施策	評価	コメント
売上高の 拡大	マーケティング強化 販路チャネルの拡大 人的投資 営業人員の増加 業務効率化	○	<ul style="list-style-type: none"> 当社営業社員に代わって保証サービスを販売するセールス型パートナー企業との提携を拡大。営業人員数の増加策に加えて売上拡大につながる仕組みを構築。 融資保証の一部開始
	業務体制整備 営業システム化の推進	◎	<ul style="list-style-type: none"> 新卒社員の教育体制および業務支援体制の推進により、2026年3月期末の営業人員数は前期比19%増の113名となった。 営業管理システムを導入し業務時間と事務的な負荷を低減。
営業利益率の 向上	生産性向上 人的投資 マネジメント強化・改善	○	<ul style="list-style-type: none"> 営業システム化の推進によりKPIマネジメントの省力化を実現。「精緻な見込み管理」「行動のリアルタイム可視化」「アプローチ状況一覧化」等によりマネジメント時間を大幅に短縮。成果の上がる行動をリアルタイム確認。
		△	進捗管理：新卒社員の教育負荷増により、一時的にマネジメント力が低下。マネージャー層が案件対応と育成の両立に苦慮し、一部組織で業績の伸び悩みが発生。 教育：集合型研修および現場での個別指導を動画化し、隙間時間で視聴可能な研修動画システムを導入。営業ノウハウをAIにより動画生成・ストック化し、いつでも参照可能な環境を整備。

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

19

2026年3月期の重点施策を振り返りますと、銀行の紹介だけに頼らず、会計事務所などに営業まで担っていただく販売代理店モデルを開始したほか、一時は減少した営業人員の増強にも努めました。

採用強化と定着率向上の結果、当社社員は若手の割合が多い中でも営業職の離職率は7~8%と一桁台に収まっており、この点は非常にうまくいっています。

一方で、新入社員の教育やマネジメントに想定以上のコストと時間がかかっており、熟練者が育成に時間を取られていることが、計画遅延の要因の一つとなっています。

02

2027年3月期業績予想

今期の業績予想を説明します。

2027年3月期業績予想

人的投資を継続的拡大。25期連続増収増益の見込み。

単位(百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前期比
売上高	11,029	11,900	+7.9%
営業利益	5,201	5,500	+5.7%
経常利益	5,302	5,600	+5.6%
EPS (円)	78	84	+7.7%

売上高

既存顧客の契約更新率を維持しつつ、営業資源の拡大と早期戦力化を継続することで新規契約を拡大し、7.9%増加する見込み。

経常利益

人的資本への先行投資を継続するため、5.6%の増加となる見込み。

2027年3月期は、売上高119億円、営業利益55億円、経常利益56億円、前年度比で売上高7.9%増、営業利益5.7%増、経常利益5.6%増という予算を立てております。売上高については前期と同程度の成長率を見込んでいますが、営業利益等の利益項目については、成長速度が回復してくる段階にあります。着実に数字を積み上げている状況です。

人員数の増加による新規契約数拡大を継続しつつ、単価引き上げに取り組む。加速度的な成長を継続的に実現できる体制に向けて、第2軸として、レバレッジが効く領域へ業容拡大するための中長期的な戦略を推進していく。

		施策
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	<ul style="list-style-type: none"> ・毎年7,000～8,000人のエントリーがあるため 厳選採用が可能な環境を活かして採用強化
	早期戦力化	<ul style="list-style-type: none"> ・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
	販売網の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・信用金庫等、マッチング型パートナー企業を継続的に拡大
レバレッジが効くモデルの構築	成長モデルの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・セールspartnerモデルの本格始動 ↳ AI・IT化を通じて、セールspartner企業がクローリングできる体制を構築
	新領域へ業容拡大 (中長期)	<ul style="list-style-type: none"> ・融資保証に向けた各プロジェクトを推進 ・海外市場への展開を調査・検討

2027年3月期の重点施策については、まず人員採用の継続的な強化と、現在の高い定着率の維持に努めます。

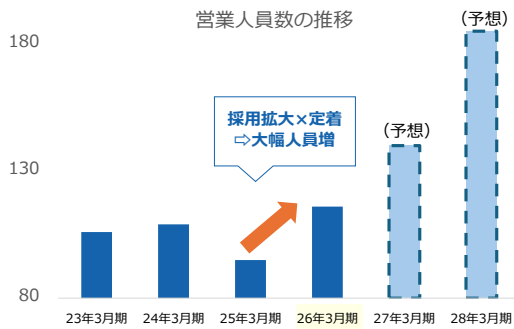
営業面では、従来の「人」を介した手法として、信用金庫などによるマッチング（顧客紹介）チャンネルをさらに強化します。

一方で、もう一つの柱として、紹介に留まらずパートナー企業が実際の契約締結まで完結する「レバレッジ型」のモデルも広げてまいります。

また、融資保証等の新しい取り組みも開始いたします。

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。



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		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。(前期から継続)
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。(前期から継続)
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。

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

営業資源の拡大について詳細をご説明します。

資料の左側の図にある通り、2025年3月期は採用を増やしたものの離職者が多く、結果として営業人員が減少してしまいました。

これが中期経営計画の初年度における大きなマイナスとなり、現在の遅れに直結しています。

しかし、直近の2026年3月期は定着率が改善し、人員は着実に増加ペースに乗っています。

2027年3月期以降もこの流れを継続できると考えております。

新入社員の早期戦力化についても一定の成果が出ています。

顧客から「見積もりを取ってみたい」と言っただけの割合や、実際の成約率については、新卒2年目の社員と3~10年目のベテラン社員の間に大きな差はありません。

一方で「成約単価」が低いことが課題として残っています。若手社員は、どうしても契約を急ぐあまり、お客様の「事務のアウトソーシングニーズ」にのみ応えてしまう傾向があります。

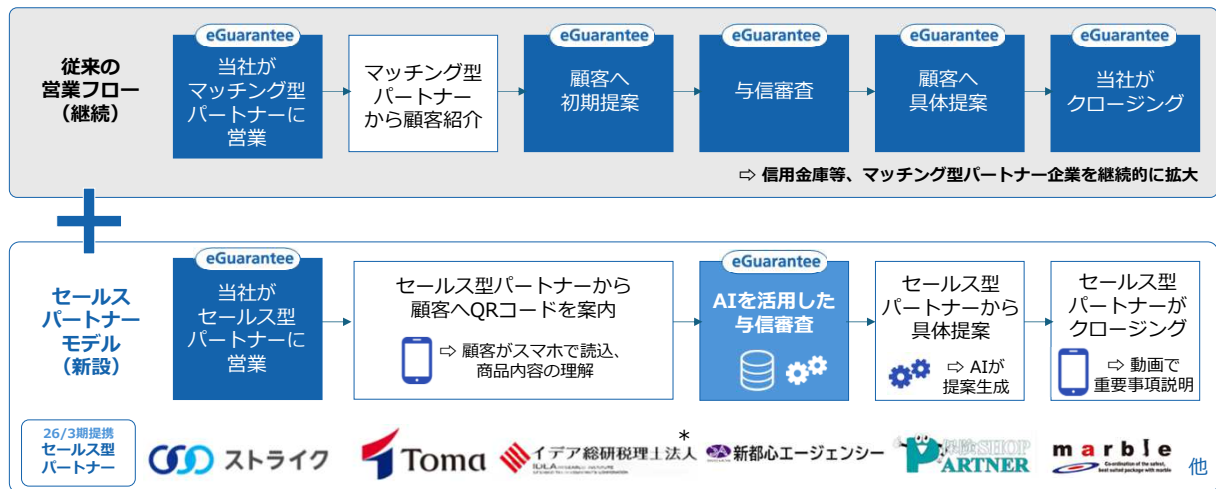
本来であればリスクを取るべき案件でも、お客様がコストを優先して「リスクはそこまで心配がないからアウトソーシングだけしてくれればいい」といった要望を出された際、それに応えるだけの提案になってしまい、リスクを取るような契約にはつながらず、安価な契約になってしまうケースが散見されます。

この課題に対し、さらなる研修の動画化(AI活用)やバックオフィスによる営業支援、AIを用いた提案の標準化を進めています。「この種のお客様にはこのような提案をすべきだ」「ここで引き下がってはいけない」といった営業ノウハウをAIで言語化し、若手でもベテラン水準の提案ができる環境を整備してまいります。

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。



⇒ 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

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

24

また、営業人員の数に依存しない「セールスパートナーモデル」を本格導入します。従来の、地方銀行等から紹介を受けて当社営業が訪問するフローに加え、会計事務所などのセールス型パートナーが直接契約まで担う仕組みです。スマートフォンでお見積の提示・重要事項説明まで完結させることで、当社の営業担当者が介在せずとも契約が成立する体制を構築します。すでにストライク様やTOMAコンサルタンツグループ様といった会計事務所系のパートナーとの提携が進んでおります。

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。



売掛債権取引市場規模からみると当社の浸透度は低いとと思っていますので、こういった効率化あるいはレバレッジの効く手法により、売掛債権分野で拡大していくべく取組を進めております。

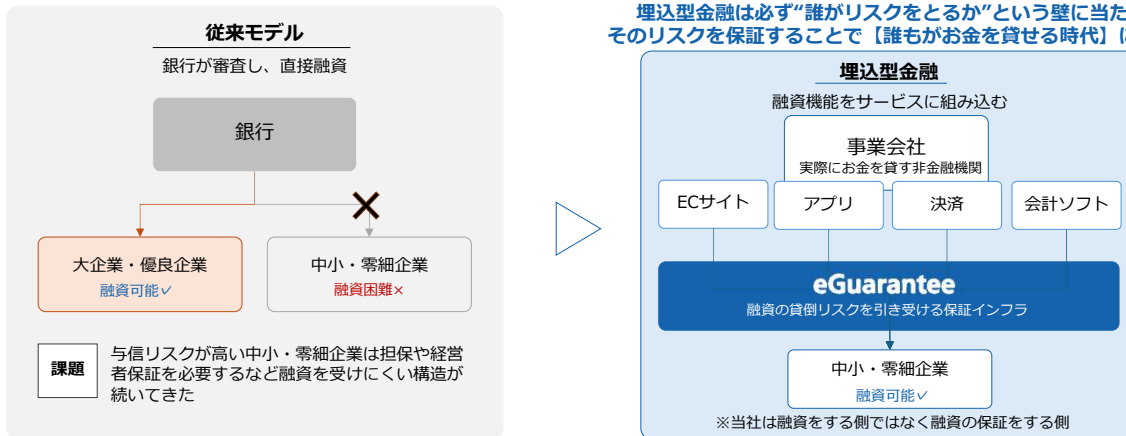
03

高レバレッジ戦略

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

さらに、市場の拡大に向けて融資保証事業への進出も進めています。最近話題となっている「埋込型融資」や、銀行以外のWEB事業者が提供するクラウドレンディングといった新しい金融の形に対応するものです。当社の独自の審査基準（担保に頼らない審査）を活用することで、銀行と住み分けをしながら参入できると考えています。

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ニ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。

*1 政策の背景

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

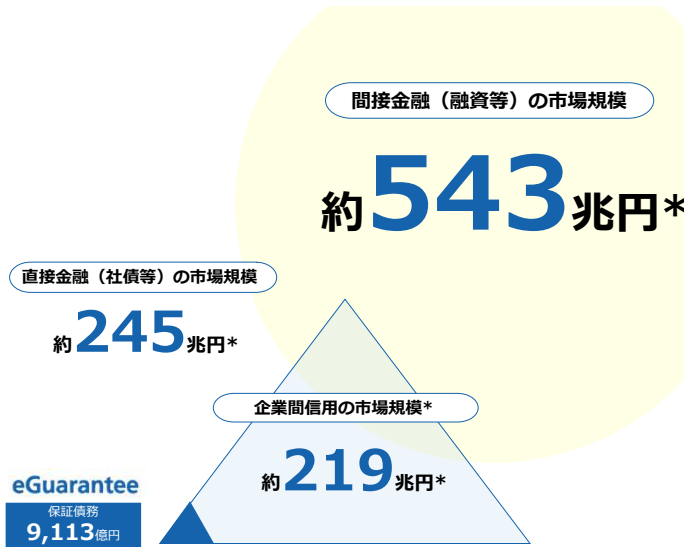
中小企業の取引業務を効率化するため、受発注のデジタル化を推進。保証サービス導入によって与信管理事務がDX化される。

	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	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	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
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	

政府が推進する「事業性評価融資」の流れも追い風となっており、担保等に頼らない審査モデル・リスク引受のモデルのニーズは非常に大きくなっています。慎重に対応する必要はありますが、是非チャレンジしていきたいと考えております。

融資保証市場のTAM

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。



*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）

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

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、単独では信用補充が難しい二次・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

融資保証の市場は非常に大きくなっています。

「貸付型クラウドファンディング」、「不動産会社向けの立替払い」、「建設業向けファクタリング」といった具体例を占めさせていただいております。

「不動産会社向けの立替払い」についてはオリックス銀行様の裏側で立替えの保証を行っていません。

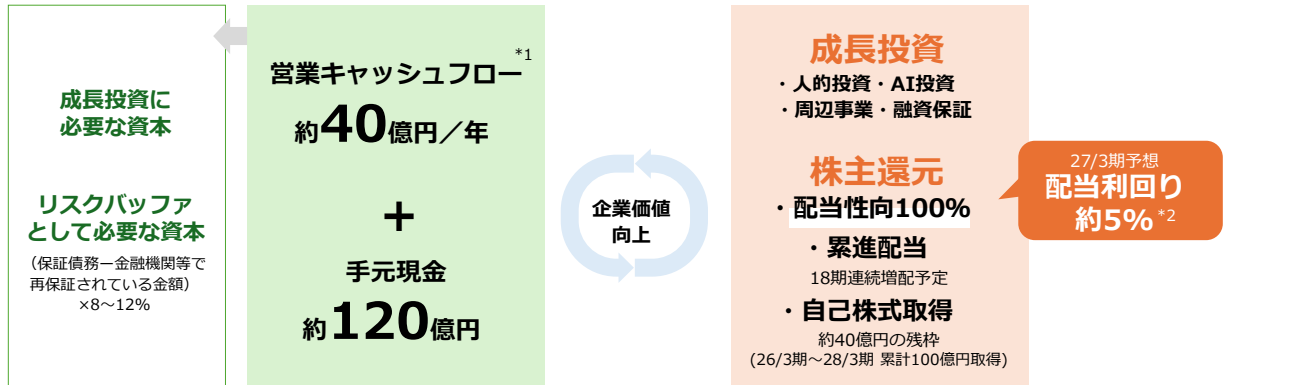
まだ限定的ですが、こうした融資保証に積極的にチャレンジしてまいります。

04

株主還元方針

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

31

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

*1 設備投資がほぼないビジネスのため営業CF≒FCF *2 2026/5/14時点終値ベースで算出

こうした成長投資と並行して、株主還元方針についても今回改めて整理いたしました。キャピタルアロケーションポリシーについては、「成長と配分の両立を実現する」ことを基本としています。

従来、当社の保証事業で引き受けているリスクに対してどの程度の資本を保持すべきかという基準については、比較的曖昧な計算に留まっていました。

今回これを改めて定義し、引き受けているリスクのうち、再保証によって外部へ移転している分を除き、自社が出資するファンドのリスクなどの「実質的に自社が負っているリスク残高」の8%から12%を「リスクバッファとして必要な資本」と明確に決めました。

この必要資本と、将来の成長投資に必要な資金を合わせて算出したところ、現在の資本状況には配分の余地があることが改めて確認されました。

当社は今後、自社でリスクを抱え込むのではなく、外部ファンド等へリスクを流動化する仕組みをさらに強めていく方針であり、自社保有リスクを過度に増やさない方針です。

これらを総合的に勘案し、ROEおよびROICの20%達成を視野に入れつつ、「配当性向100%」を目安として当面配分していくことを決定し、配当方針を変更いたしました。

昨日の株価水準で計算しますと、配当利回りは約5%程度となります。

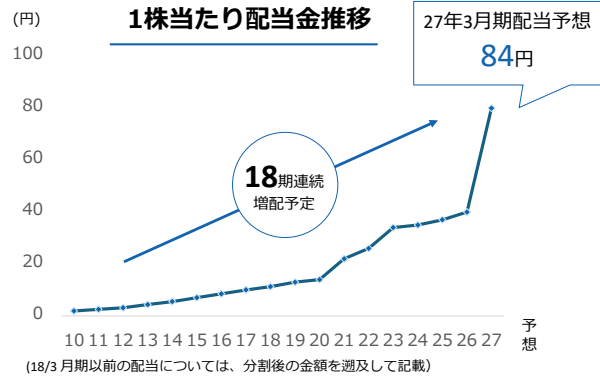
現行において株主の皆様に対し更なる利益還元が可能であると認識したため、配当性向100%を目安として配当を実施。利益還元の機会を充実させることを目的に配当を年1回から年2回に変更。

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）



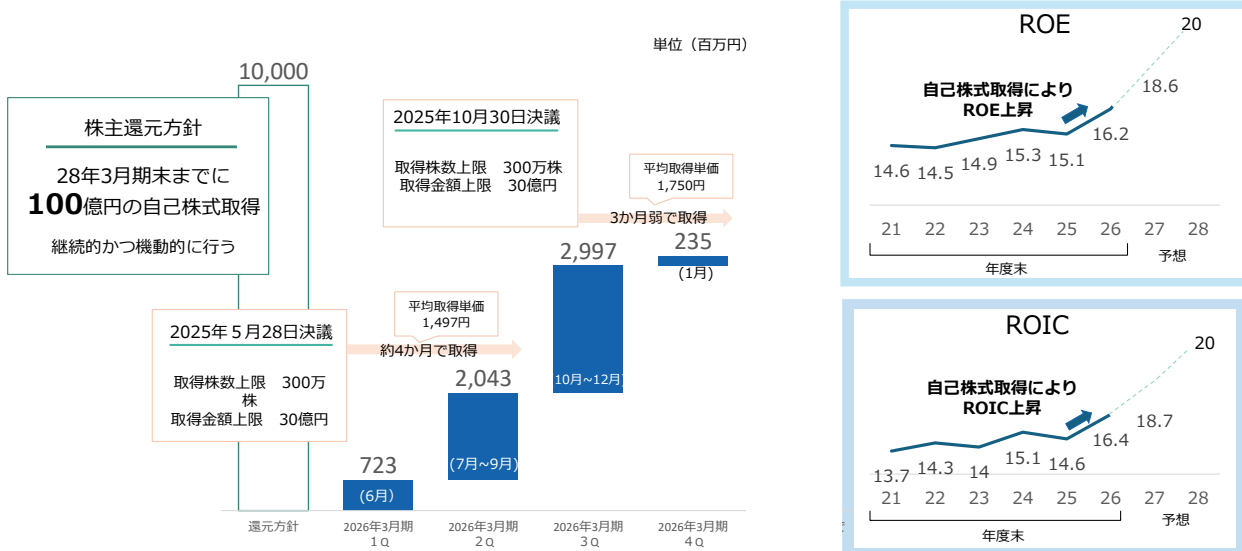
配当 年1回⇒年2回に変更

具体的な配当政策としては、従来の「配当性向50%以上かつ累進配当」から、「配当性向100%を目安とした累進配当」としています。

配当予想については今期の約2倍にあたる1株当たり84円を予定しており、あわせて配当回数も年1回から年2回へと変更いたします。

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。



Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

33

また、機動的な自己株式の取得についても、2028年3月期までに累計100億円の取得を目指し、継続して取り組んでまいります。

中期経営計画で掲げているROE（自己資本利益率）およびROIC（投下資本利益率）の20%達成という財務目標については、2028年3月期を目処に実現できる見通しです。

業績目標の達成には遅れが生じておりますが、これら財務指標の改善については、現在遅延なく着実に進捗しております。

今回の中期経営計画においても同様ですが、やはり当社がこれまで蓄積してきたデータは極めて重要です。同時に、データが自然と集まってくる「仕組み」そのものに大きな価値があります。現在、当社は約58万社のリスクを引き受けておりますが、お客様が保証契約を締結されている以上、支払いが遅延した際に保証金を受け取るためには、必ず当社へ報告を行わなければなりません。

このプロセスがあることで、支払い遅延に関する情報が、仕組みとして当社に集まってくるようになっていきます。

また、どこがどこを相手に取引をしているかという情報も、保証を依頼する過程で必ず当社に提供されます。

蓄積された膨大な取引の関連図を、まさに今の時代に議論されているAIなどを活用して分析することで、「この取引関係は不自然だ」といった異常を把握することが可能になります。

こうした貴重な情報を取得できる状況にありながら、これまでの成長に十分活かしきれていなかった点は、当社の反省すべき課題です。

これまでは「着実に成長すること」を意識しすぎていたという体質的な問題があったのかもしれませんが。その反省に立ち、成長を加速させるべく中期経営計画を策定し、現在推進しております。業績目標については非常に遅れておりますが、一方で定性的な取り組みについては着実に前進しているという側面もございます。

今後も、株主の皆様に対する還元を含め、全力を尽くして取り組んでまいります。

引き続き、皆様からの温かいご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。本日は誠にありがとうございました。

05 Appendix

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

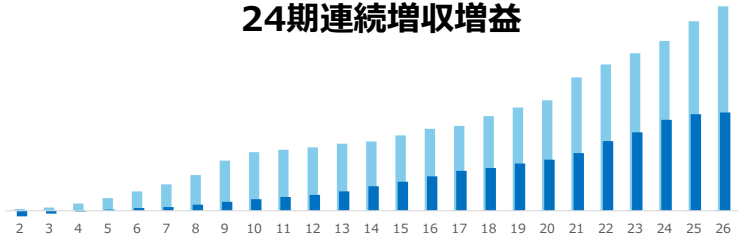
経営理念

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

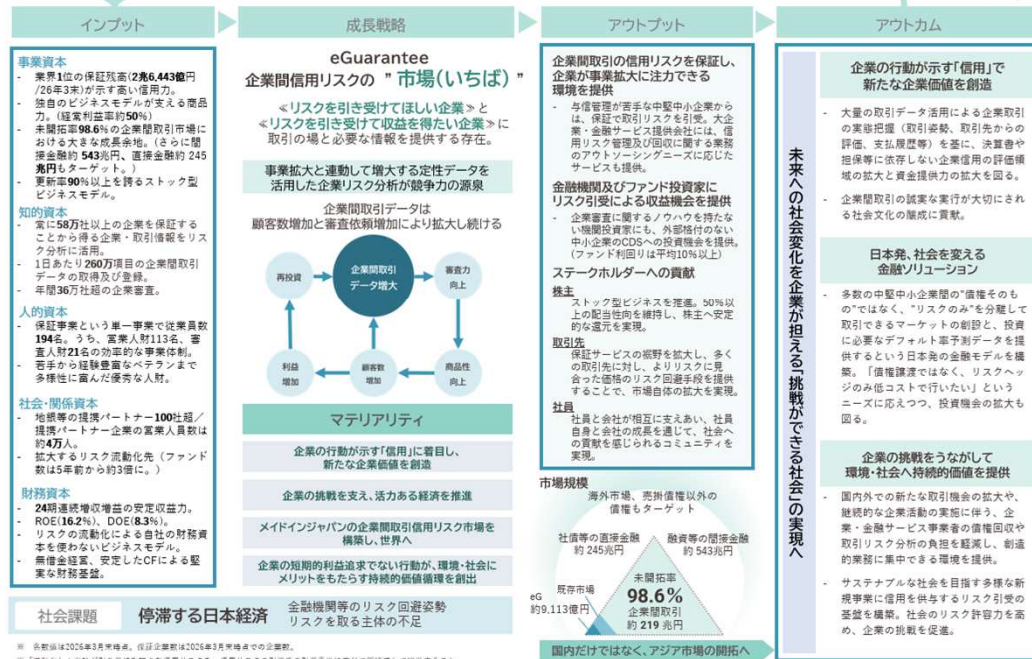


業務提携先一覧

(2026年3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)													
信用金庫・信用組合 ※五十音順													
その他銀行 ※五十音順				保険代理店 ※五十音順									
リース会社 ※五十音順				税理士・会計士 ※五十音順				その他					





※ 各数値は2025年3月半時点。保証企業数は2025年3月半時点での企業数。
 ※ 「流動化」：当社が引受けた様々な信用リスクも、従来のリスク引受業者の引受条件に比べて高価格で提供すること。

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

<p>7 再生可能エネルギー事業の推進</p> <p>太陽光・バイオマス・風力などの再生エネルギー関連商取引を保証サービスで支援します。 設置工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。</p>	<p>14 海洋資源の持続的な利用への貢献</p> <p>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。</p>	<p>GHG 気候変動に関する対応</p> <p>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。</p>
---	---	---

● 社会に関する取組み

<p>8 ベンチャー企業等のサポート</p> <p>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。</p>	<p>3 健康と福祉の推進</p> <p>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。</p>	<p>11 地方創生への貢献</p> <p>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、各地方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。</p>
---	--	---

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

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。