eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

Financial Results -

2027年3月期中間期 決算説明資料

営業人員の着実な戦力化とシステム/AI活用による効率化を推進し、引き続き成長基盤を拡大。

イー・ギャランティ株式会社 (東証プライム：8771)

2026年11月13日

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

エグゼクティブサマリー

営業資源の拡大は順調に進捗している。倒産件数が高水準で推移しているにも関わらず、保証料率が低下していることが課題。
新規契約数の減少や契約更新率の低下を一定程度許容し、保証料率の改善を優先的に進めていく。

連結業績

	2026年3月期 2Q累計	2027年3月期 2Q累計	前年同期比 増減率
保証債務（億円）	8,690	9,549	+9.9%
売上高（百万円）	5,488	5,635	+2.7%
売上総利益（百万円）	3,979	4,145	+4.2%
経常利益（百万円）	2,568	2,754	+7.2%

2Qのハイライト

営業資源拡大	【人員増加と戦力化】 • 26/3期以降は計画通り営業人員が増加している。 • 若手社員*の単価は上昇しており、戦力化は順調。
	【販路拡大策】 • 多摩信用金庫、京都中央信用金庫に加え、2Qは湘南信用金庫と新たに業務提携。
レバレッジ戦略	• 主要保険代理店を中心に、順調に提携が進んでいる。 • システム開発は予定通り進捗。
利益率	• 保証履行引当金の減少等により売上総利益率は好転。 • 人員増加とベースアップにより販管費は増加。
保証料率	• 倒産が高水準である一方で、低下傾向にある。

* 若手社員：26/3期入社の新卒新入社員

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

01

2027年3月期中間期 決算業績

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

保証債務・保証残高推移

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

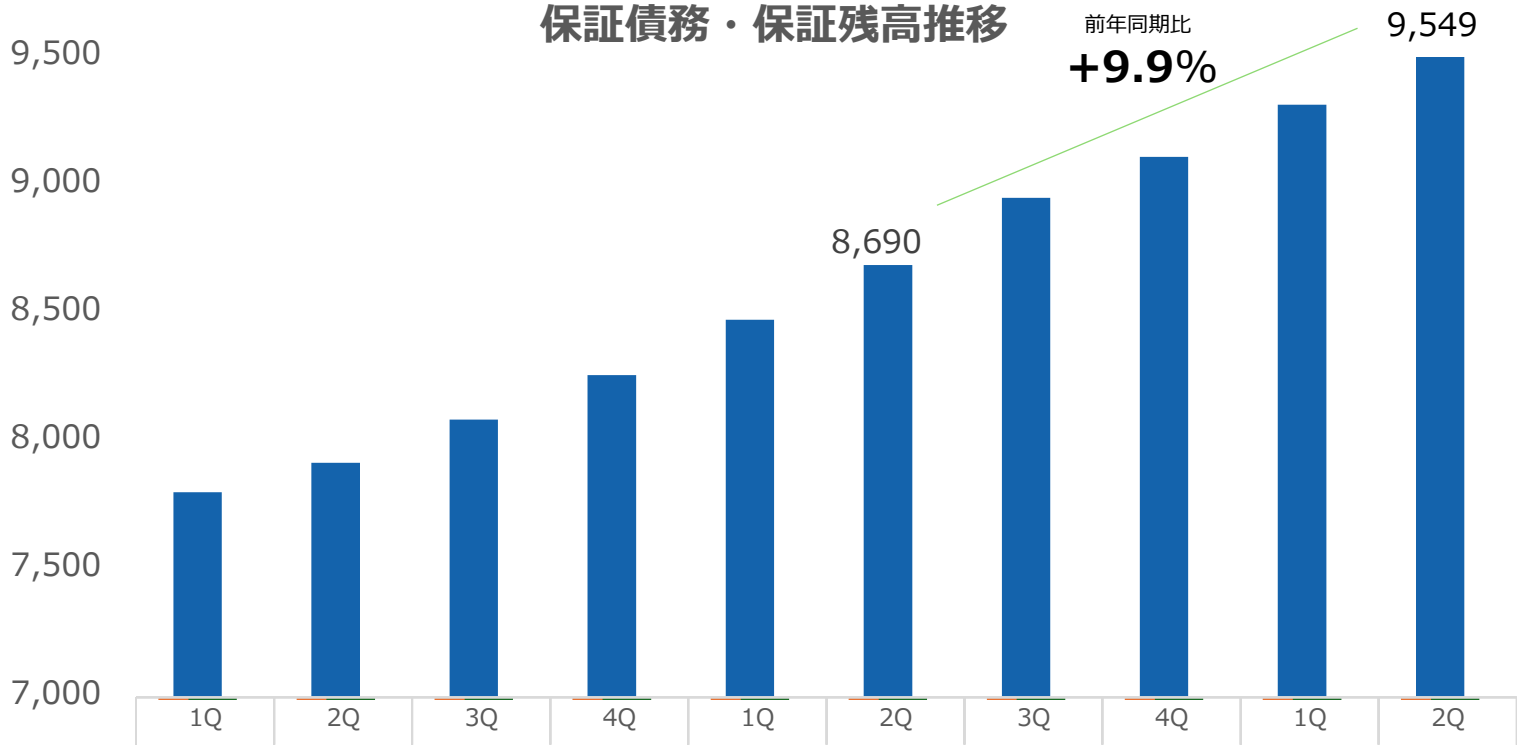
保証債務は9,549億円となり、過去最高値を更新した。売掛債権保証は、200兆円を超える企業間信用を対象とする大規模な市場であり、さらなる成長余地が見込まれる。

(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)



	2025年３月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2026年３月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2027年３月期 1Q	2Q
■保証債務（四半期増加額）	284	115	169	174	216	214	263	160	204	232
■保証債務（累計）	7,802	7,917	8,086	8,260	8,476	8,690	8,953	9,113	9,317	9,549
■前年同期比	11.6%	8.2%	5.0%	9.9%	8.6%	9.8%	10.7%	10.3%	9.9%	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	29,136

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

PL　連結損益計算書 前年同期比実績

新規契約の増加により、売上高は第2四半期時点で過去最高の5,635百万円となった。若手社員の戦力化が進む一方、営業人員の増加に対してマネジメント体制の整備が追いつかず、売上高のYoY成長率は限定的となった。

売上高
若手社員の戦力化が進む一方、営業人員の増加に対してマネジメント体制の整備が追いつかず、YoY成長率は+2.7%と限定的となった。

売上総利益率
保証履行引当金の減少等によりYoY+1.1ptとなった。

販管費
人員増加及びベースアップ等によりYoY+5.2%となった。

経常利益
金利の上昇等による受取利息の増加及び持分法投資損益の増加等によりYoY+7.2%となった。

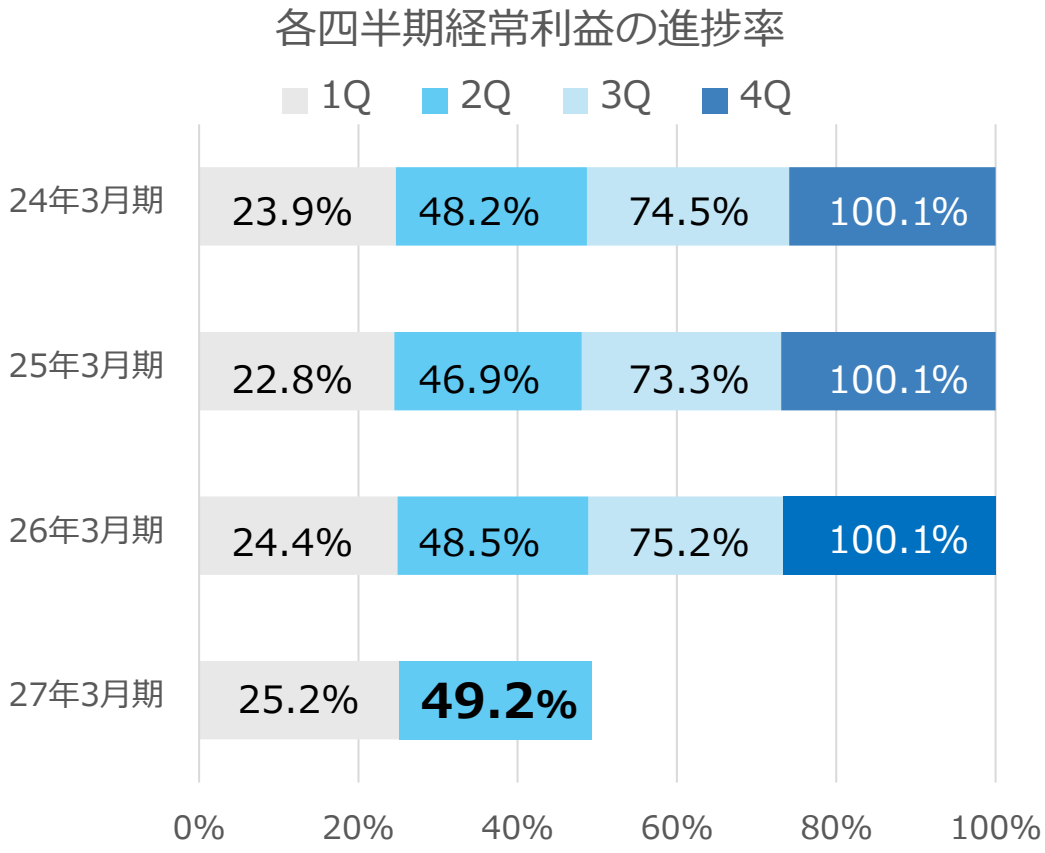
	2026年3月期 2Q累計	2027年3月期 2Q累計	前年同期比
保証債務（億円）	8,690	9,549	+9.9%
売上高（百万円）	5,488	5,635	+2.7%
売上総利益（百万円）	3,979	4,145	+4.2%
売上総利益率	72.5%	73.6%	+1.1pt
販管費（百万円）	▲1,467	▲1,543	+5.2%
営業利益（百万円）	2,512	2,601	+3.5%
営業利益率	45.8%	46.2%	+0.4pt
経常利益（百万円）	2,568	2,754	+7.2%

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

PL　連結通期業績予想に対する進捗

経常利益は通期業績予想に対して49.2%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 2Q累計	進捗率
売上高	11,900	5,635	47.3%
営業利益	5,500	2,601	47.3%
経常利益	5,600	2,754	49.2%
純利益	3,800	1,853	48.8%



26/3期 通期決算説明資料（トップメッセージより引用）：

「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。」

➡ 中期経営計画の業績目標の遅れは現状も解消できていない。

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

BS 連結貸借対照表

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

流動資産
- 年間契約である再保険契約の更新が2Qに集中しているため、前払費用は413百万円増加。
- 投資有価証券として計上していた債券の満期までの期間が１年以内になったため、3,000百万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とRS（株式報酬）の発行により自己株式が882百万円減少。

非支配株主持分
- 連結ファンドにおいて現金分配を実施したため、316百万円減少。

（単位：百万円）

資産の部	26年3月期 期末	27年3月期 2Q	増減率
流動資産	15,124	18,390	+21.6%
現預金	12,713	12,414	-2.4%
前払費用	1,290	1,704	+32.1%
有価証券	0	3,000	-
その他	1,120	1,271	+13.5%
固定資産	14,273	11,328	-20.6%
有形固定資産	1,974	1,956	-0.9%
無形固定資産	145	173	+18.7%
投資有価証券	11,297	8,301	-26.5%
その他	855	896	+4.8%
資産合計	29,398	29,718	+1.1%

負債の部	26年3月期 期末	27年3月期 2Q	増減率
流動負債	6,858	6,658	-2.9%
保証履行引当金	562	595	+5.8%
前受金	5,030	4,843	-3.7%
未払法人税	978	901	-7.9%
その他	286	318	+11.4%
固定負債	115	111	-3.4%
長期未払金	115	111	-3.4%
負債合計	6,973	6,770	-2.9%
純資産の部			
株主資本	20,223	21,072	+4.2%
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	14,286	0.0%
自己株式	Δ1,488	Δ606	-59.3%
新株予約権	156	146	-6.0%
非支配株主持分	2,044	1,728	-15.4%
純資産合計	22,424	22,948	+2.3%
負債純資産合計	29,398	29,718	+1.1%

※表示数値は百万円未満を切り捨て。増減額および増減率は円単位の数値を基に算出しているため、表示数値から算出した値とは一致しない場合あり。

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

今期重点施策に対する取り組み状況

26/3期以降は計画通りのペースで人員が増加する中、早期戦力化も進んでおり、営業資源の拡大は順調に進捗。成長の第2軸であるレバレッジの効くモデルのうち、セールスパートナーモデルについては、今期中の稼働開始を予定。

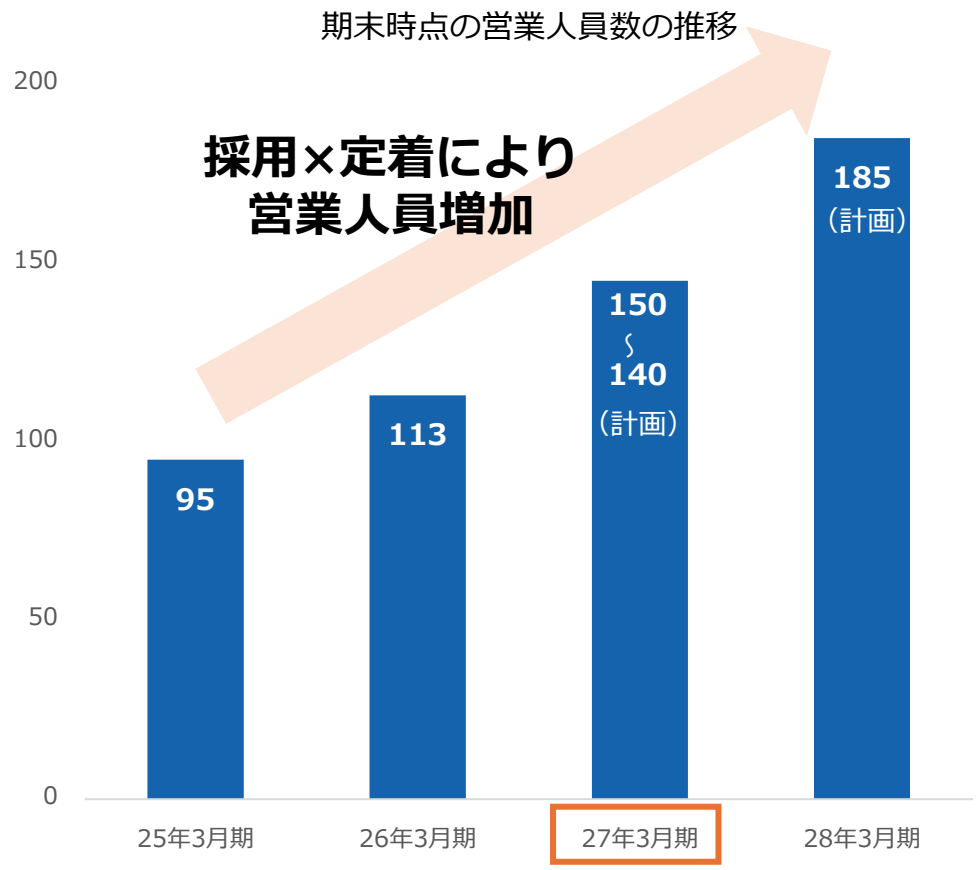
		施策	評価・コメント
営業資源の拡大 と AI・データベースマーケティングの強化	人員増	・採用強化	◎ • 4月に採用した社員も含めてリテンションは安定しており、営業人員は期末時点で、前期比約30%増となる見込み。
	早期戦力化	・システム活用によるKPIマネジメントの省力化 ・再現性の高い営業フローを浸透 ・AI活用による若手営業のコンサルティング力強化	○ • 若手社員の単価は上昇しており、戦力化が進んでいる。 • オンデマンド型研修・対面研修の両輪で教育を継続。 • 教育やマネジメントをサポートするためのシステムを複数実装。
	販売網の拡大	・マッチング型パートナー企業の継続的拡大	○ • 多摩信用金庫、京都中央信用金庫に加え、2Qは湘南信用金庫と新たに業務提携。26/3期の年間提携数2件に対し27/3期は2Q時点で3件となり、標準進捗ベースで前期比約3倍のペースで提携が進展。
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	○ • 主要保険代理店を中心に、順調に提携が進んでいる。 • WEBサイトや社内システムの開発は予定通り進捗。
	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	× • 複数の金融事業者と協議中ではあるが、具体的な契約締結には至っていない。

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

営業資源拡大

営業人員のリテンションは安定しており、 26/3期以降は計画通りの人員増加ペースとなっている。若手社員の単価も50万円まで上昇しており、戦力化も順調。

営業人員の増加（再掲）



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
- **9月1日提携** SHONAN 湘南しんきん

若手社員の戦力化

見積依頼取得率	成約率	単価 *
26.3%（4月末時点）	15.6%（4月末時点）	35万円（2〜4月契約）
23.7%（9月末時点）	**18.8%（9月末時点）**	**50万円（7〜9月契約）**

引き上げに時間を要する単価は、研修等の取り組みの効果により50万円まで上昇。
一方、教育にマネジメントの資源が多く割かれている点は課題。

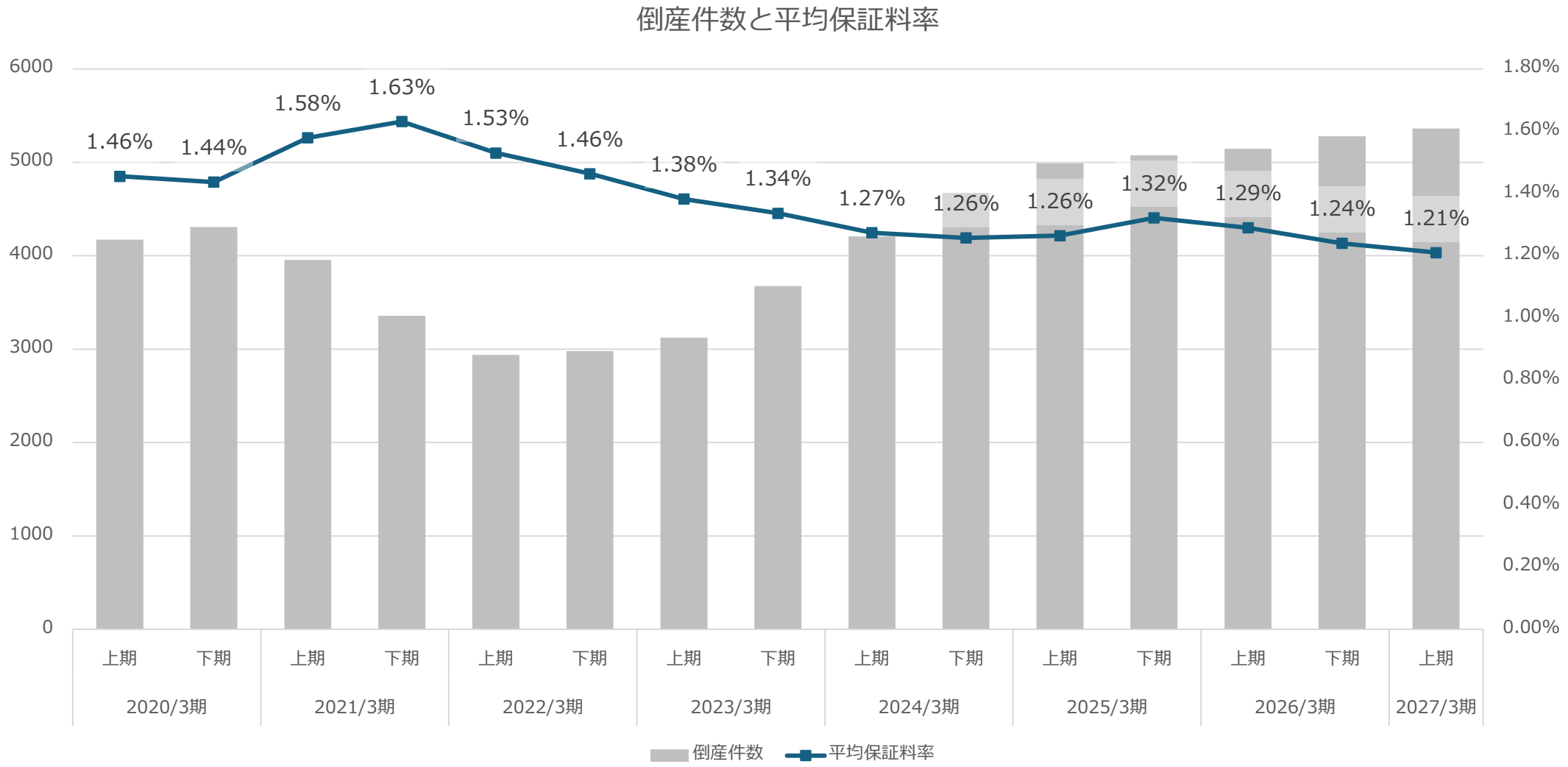
Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

＊ 単価：各時点の直近3か月間の「保証料合計÷契約数合計」により算出

参考：倒産件数と保証料率の推移

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

倒産件数が高水準で推移していることにより保証ニーズは堅調に推移しているものの、保証料率の下落傾向が見られる。新規契約数の減少や契約更新率の低下を一定程度許容し、保証料率の改善を優先的に進めていく。



（帝国データバンク調べ）

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

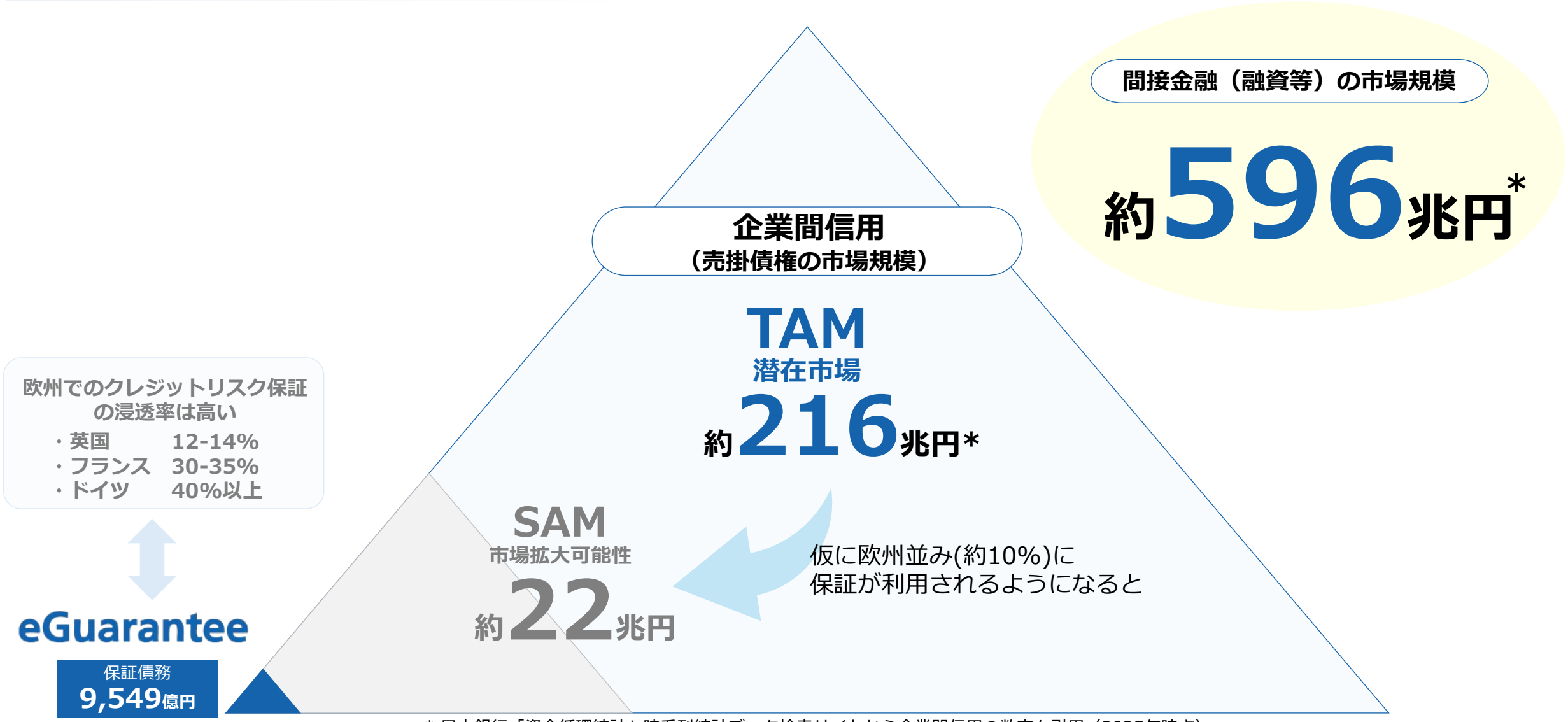
02

参考資料：市場規模

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

市場規模

売掛債権保証は200兆円を超える企業間信用を対象とする大規模な市場であり、当社の保証債務と比べても市場開拓の余地は大きく、認知・浸透率向上によりさらなる成長が見込まれる。500兆円を超える融資に対する保証にも取り組みを拡大。



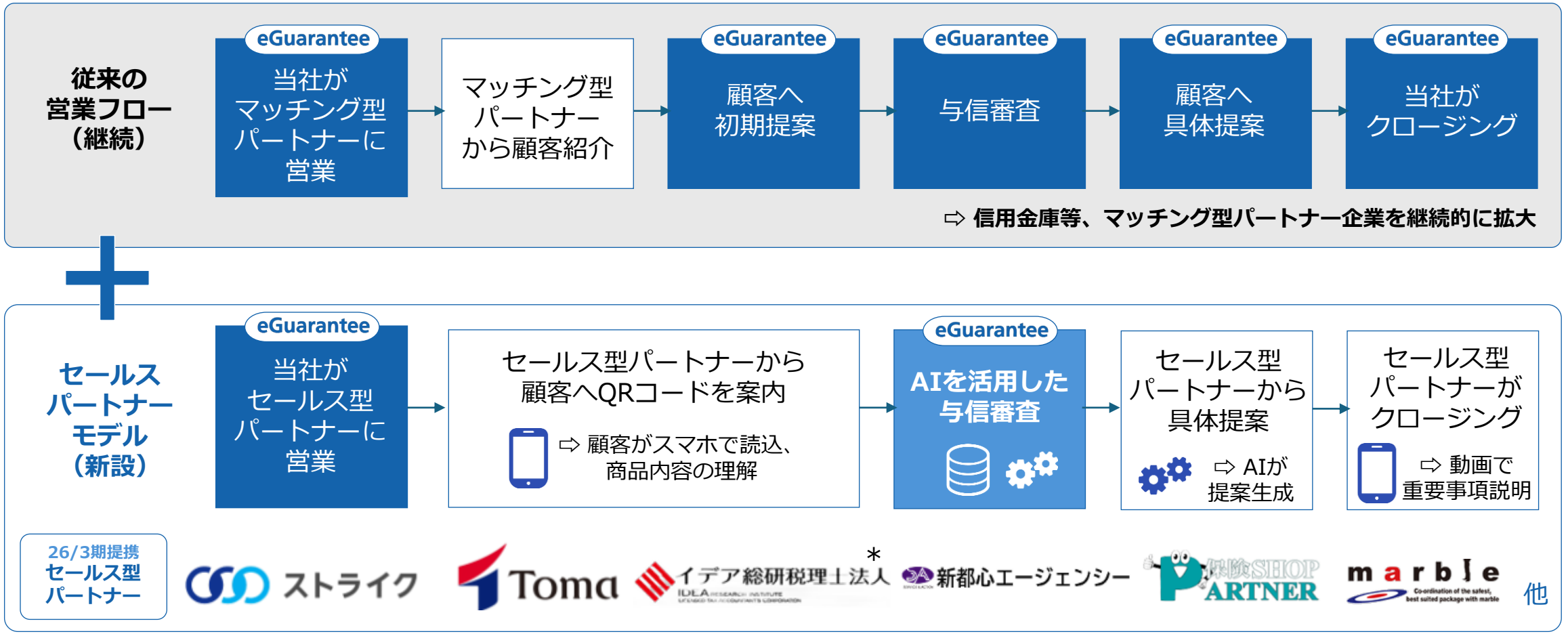
* 日本銀行「資金循環統計」時系列統計データ検索サイトから企業間信用の数字を引用（2025年時点）

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

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

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

03

参考資料：株主還元方針

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

キャピタルアロケーションポリシー

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

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

成長投資に必要な資本

リスクバッファとして必要な資本

（保証債務ー金融機関等で再保証されている金額）×8～12%

営業キャッシュフロー[*1]

約40億円／年

＋

手元現金

約120億円

企業価値向上

成長投資

・人的投資・AI投資
・周辺事業・融資保証

株主還元

・配当性向100%

・累進配当

18期連続増配予定

・自己株式取得

約40億円の残枠
(26/3期～28/3期 累計100億円取得)

27/3期予想
配当利回り約4.8%[*2]

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

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、2026年3月期末時点　*2 2026年9月30日時点終値ベースで算出

配当政策

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%**

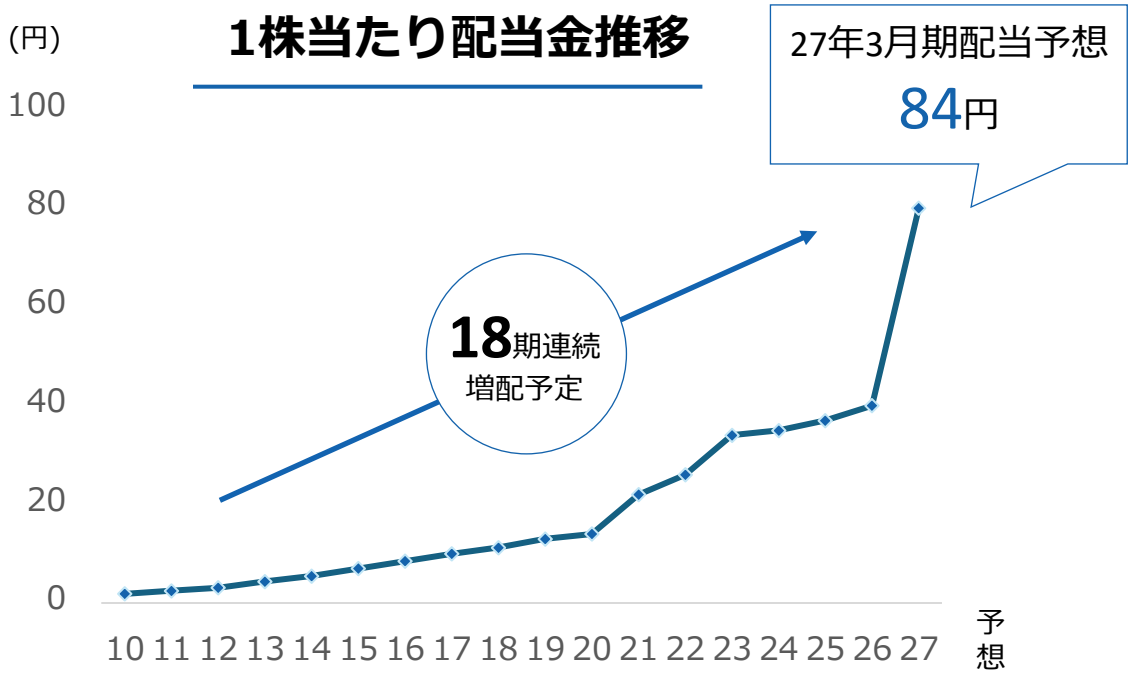
株主還元方針

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

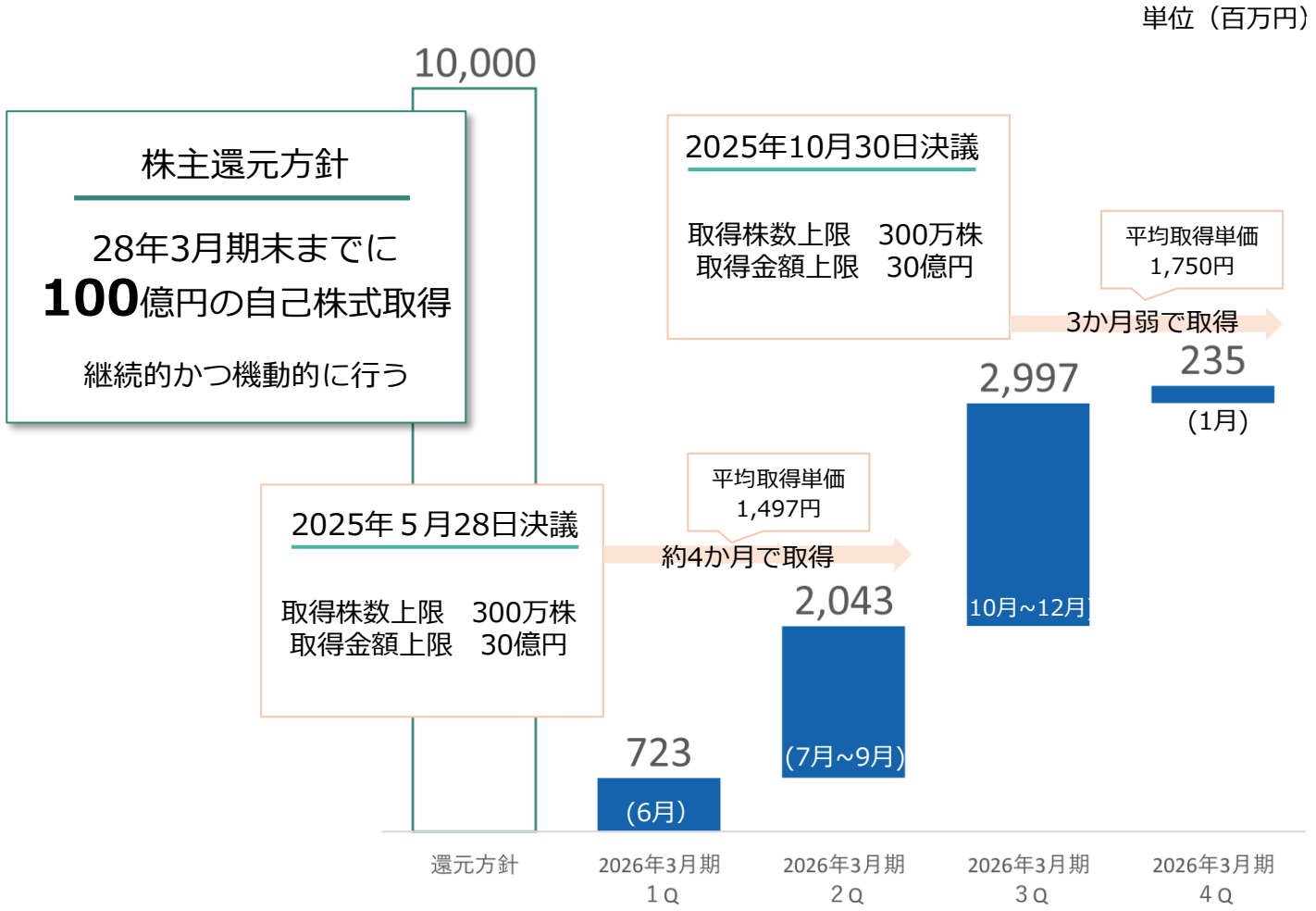


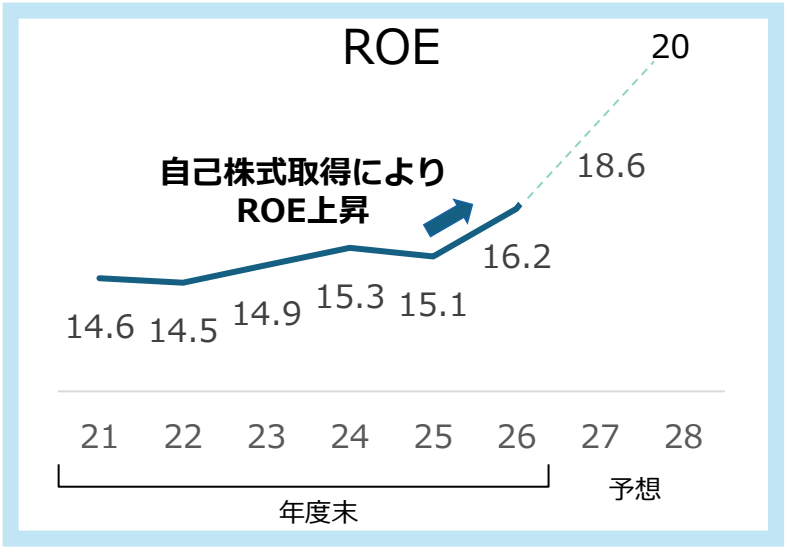
(18/3 月期以前の配当については、分割後の金額を遡及して記載)

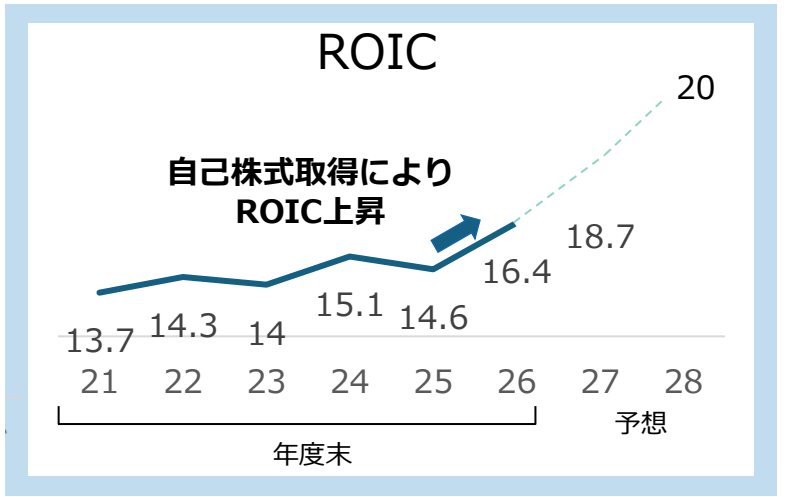
Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

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.

04

参考資料：イー・ギャランティとは

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

会社概要

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

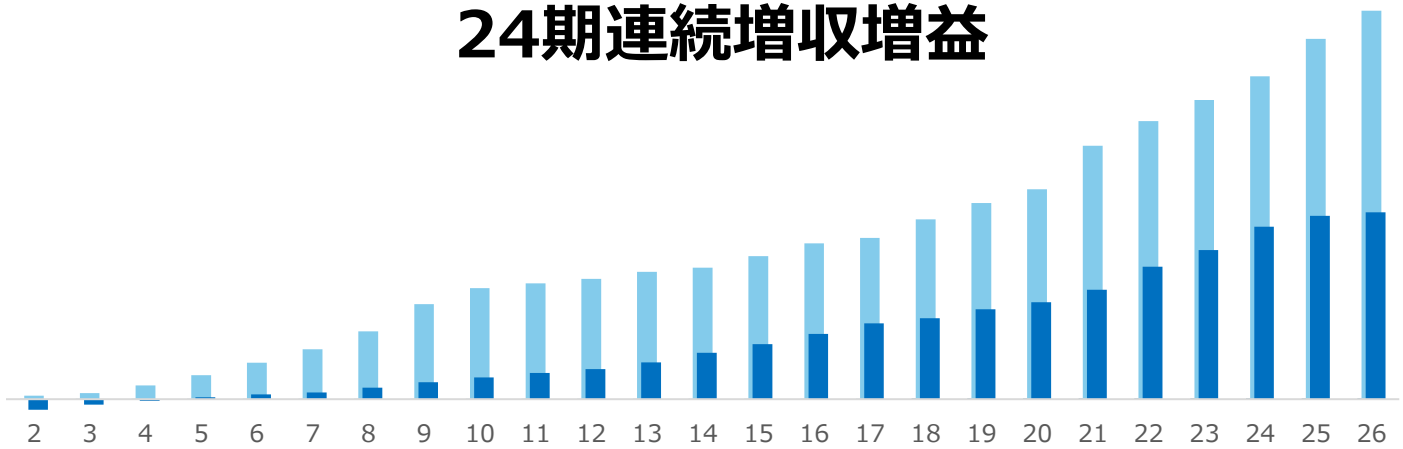
経営理念

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。

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

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

2.9兆円

イー・ギャランティの
保証がかかっている企業数

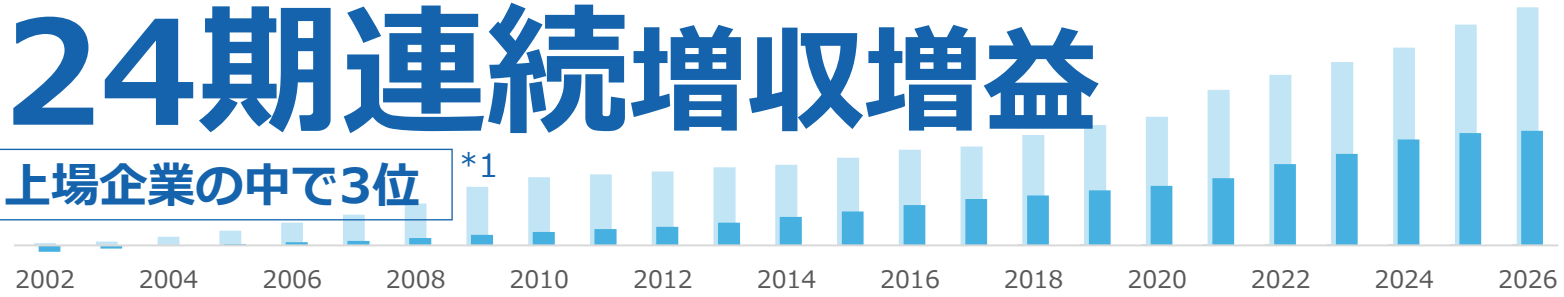
58万社

2026年9月末現在

2026年3月末時点　売上高　経常利益

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

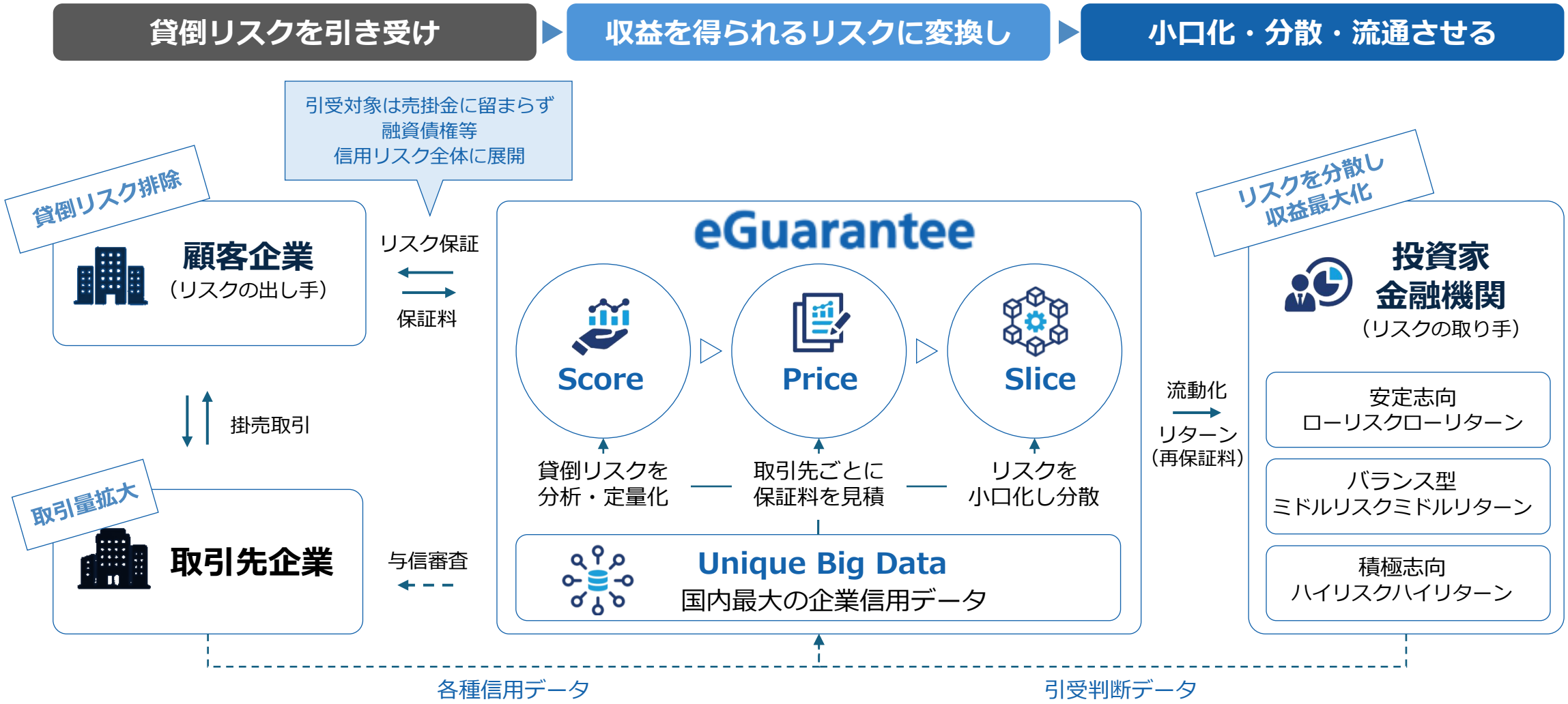
*1 ダイヤモンドZaiオンライン「連続「増収増益」期間ランキング公開！【2026年版】1位は「パンパシHD」の34期！「増収＆増益」を継続する期間が長い「長期安定成長株」の45銘柄を一挙に公開！」より　（2026年2月23日公開）*2 EDINET DB「営業利益率 ― ランキング ― 上場企業トップ100」より（2026年5月13日時点）*3 連結経常利益÷連結従業員数（契約社員/パート社員含む）*4 かぶ探「配当利回り"3%超"の【連続増配】リスト〔第2弾〕38社選出 ＜成長株特集＞」（2026年7月20日配信より）対象は7月16日時点で時価総額800億円以上2500億円未満の銘柄

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マー

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.

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

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

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

保証料率 **1.21%**

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%

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%

※原価率、販管費率は過去3期の平均

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

他：その他経費（オフィス家賃等）

営業利益

営業利益率 **約50%**

東証上場企業の中で15位 *2

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

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

*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）

競争力の源泉：独自の信用ビッグデータ

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

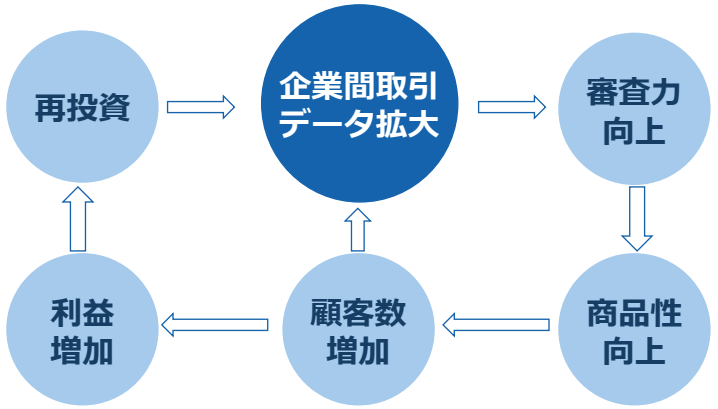
蓄積した企業間取引に係る信用データが値付け・流動化・集客を支え、リスクを引き受けるほど深まる参入障壁を形成。

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	保証企業数
36万社	58万社
1日の情報登録数	保証残高
260万項目	2.9兆円

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

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

ユニークデータの具体例

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

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

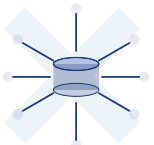
- 電気・ガス代の支払い遅延
- 網羅的な企業間商流・取引金額
- 決済手段の変更
- 業界全体の資金繰り悪化情報
- 代金支払期間の変更依頼
- 業界評判
- 他社への入金遅延
- 複数社からの保証依頼

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
2.9兆円



年間審査企業数
36万社

2026年9月末時点

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

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

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

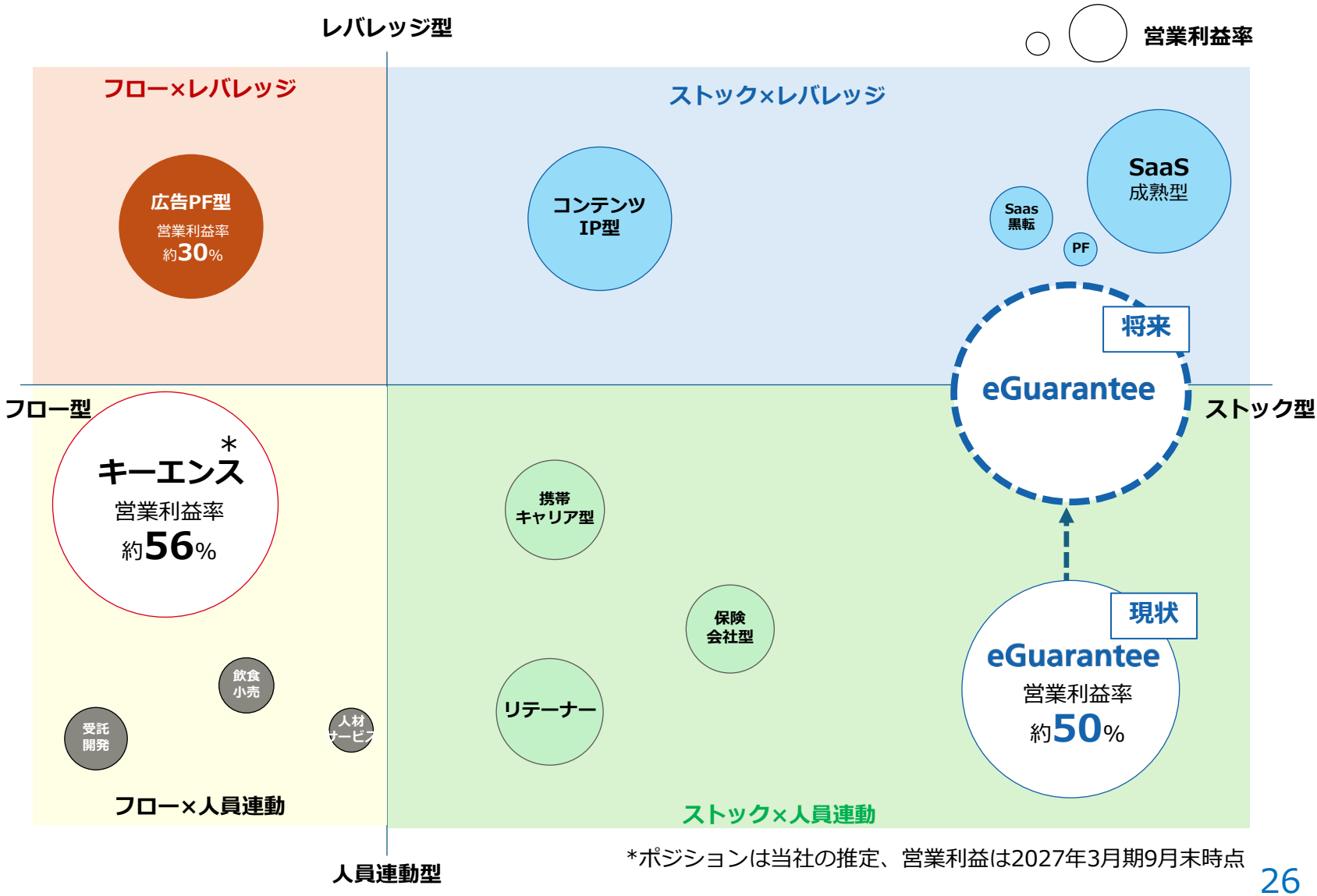
- **広告PF型** 広告量×インフラ固定

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9月末時点

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

業務提携先一覧　（2026年9月末時点）

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

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 / 青森みちのく銀行 / 北都銀行 / 岩手銀行 / 七十七銀行 / 仙台銀行 / 荘内銀行 / 山形銀行 / きらやか銀行 / 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 / 山梨中央銀行
OKB 大垣共立銀行 / 静岡銀行 / あいち銀行 / 名古屋銀行 / 百五銀行 / 第四北越銀行 / 北陸銀行 / 北國銀行 / 八十二長野銀行
福井銀行 / 滋賀銀行 / 広島銀行 / 京都銀行 / 関西みらい銀行 / 池田泉州銀行 / 南都銀行 / 四国銀行
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 / 佐賀銀行 / 十八親和銀行 / 肥後銀行 / 大分銀行 / 宮崎銀行 / 鹿児島銀行 / 琉球銀行



信用金庫・信用組合　※五十音順

大阪商工信用金庫 / 大阪信用金庫 / 岡崎信用金庫 / 金沢信用金庫 きんしん / 亀有信用金庫 / 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 / 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 / TRIbankHiratsuka 平塚信用金庫 / 碧海信用金庫
SHONAN 湘南しんきん

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

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

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 株式会社阪和アルファビジネス / Marubeni Safenet 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 / 保険SHOP PARTNER / marble / MEIS保険サービス株式会社

税理士・会計士

イデア総研税理士法人 / Toma

その他　※五十音順

ストライク

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

企業価値創造プロセス

ビジョン　信用を可視化し、経済を回す　企業活動のデータ化で信用を可視化し、新たな金融の可能性を拡げ企業の成長を支える。

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

インプット

事業資本
- 業界**1**位の保証残高(**2兆9,136億**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 **596**兆円、直接金融約240**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、営業人財113名、審査人財**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財。

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。

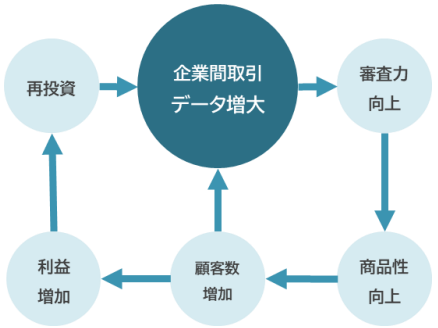
成長戦略

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



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。

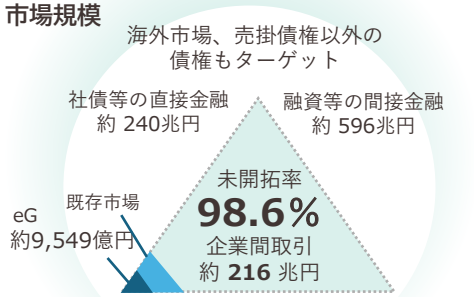
金融機関及びファンド投資家にリスク引受による収益機会を提供
- 企業審査に関するノウハウを持たない機関投資家にも、外部格付のない中小企業のCDSへの投資機会を提供。(ファンド利回りは平均10%以上)

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

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

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。

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

※特に記載の無い各数値は2026年3月末時点。※「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。

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

サステナビリティ

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

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

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。

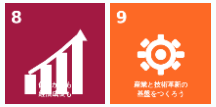


気候変動に関する対応

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。

● 社会に関する取り組み



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）

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

05

参考資料：経営指標と業績推移

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

経営指標と業績推移

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

	2024年3月期			2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期	
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業人員数（人）			109				95				113		
保証債務（億円）	7,318	7,699	7,518	7,802	7,917	8,086	8,260	8,476	8,690	8,953	9,113	9,317	9,549
保証料率	1.27%	-	1.26%	-	1.26%	-	1.32%	-	1.29%	-	1.24%	-	1.21%
売上高（百万円）	4,501	6,821	9,165	2,406	4,878	7,493	10,224	2,741	5,488	8,253	11,029	2,800	5,635
売上総利益（百万円）	3,688	5,601	7,368	1,849	3,761	5,838	7,818	2,031	3,979	6,030	8,072	2,074	4,145
売上総利益率	81.95%	82.13%	80.39%	76.82%	77.10%	77.91%	76.47%	74.10%	72.51%	73.06%	73.19%	74.06%	73.56%
販管費（百万円）	▲1,340	▲1,970	▲2,518	▲681	▲1,381	▲2,096	▲2,715	▲768	▲1,467	▲2,157	▲2,871	▲740	▲1,543
営業利益（百万円）	2,348	3,631	4,850	1,168	2,380	3,741	5,103	1,262	2,512	3,872	5,201	1,334	2,601
営業利益率	52.18%	53.24%	52.92%	48.53%	48.78%	49.93%	49.92%	46.07%	45.78%	46.92%	47.16%	47.64%	46.16%
経常利益（百万円）	2,360	3,652	4,902	1,187	2,438	3,812	5,203	1,294	2,568	3,984	5,302	1,412	2,754
EPS（円）			68				73				77		

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.

当資料取扱上のご注意

eGuarantee
INNOVATION IN FINANCE

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。

Copyright © 2026 eGuarantee, Inc. All rights reserved.