

2019年4～9月期の最終増益額が大きい会社

順位	社名	業容	最終増益額	売上高
1	イー・ギャランティ	信用リスク保証	4.24 億円	29.07 億円
2	アイ・アールジャパンホールディングス	企業の株主対応支援	4.10	33.98
3	エクストリーム	スマホゲーム開発支援	3.99	35.21
4	医学生物学研究所	先端診断薬の開発販売	3.73	45.39
5	KTC	工具の製造販売	2.37	39.26
6	ホロン	半導体検査装置	1.97	21.51
7	銀座ルノアール	喫茶店などの経営	1.84	41.67
8	朝日ネット	ネット接続大手	1.73	50.67
9	NTTデータ・イントラマート	ソフト開発販売	1.40	33.89
10	アイティメディア	ネットメディア運営	1.37	24.40
11	ベネフィットジャパン	通信(MVNO)事業	1.36	37.56
12	グレイステクノロジー	マニュアル制作	1.35	8.52
13	エステック	電動ねじ締め機	1.30	40.08
14	オリコン	専門情報サイト	1.22	21.06
15	日本パレットプール	パレットレンタル	1.21	34.27
16	JALCOホールディングス	不動産賃貸・貸金	1.15	8.07
17	日本サード・パーティ	IT関連コンサル	1.06	30.78
17	コタ	頭髪用化粧品	1.06	31.77
19	日本モーゲージサービス	住宅関連金融	1.01	33.43
20	イントラスト	総合保証サービス	0.99	17.12
21	ウェルビー	障害者の就労支援	0.97	32.86
22	クリップコーポレーション	学習塾運営	0.94	16.57
23	レアジョブ	英語関連事業	0.92	20.83
23	MS-Japan	「土業」の転職支援	0.92	20.43
25	パツファロー	自動車用品販売	0.82	43.90



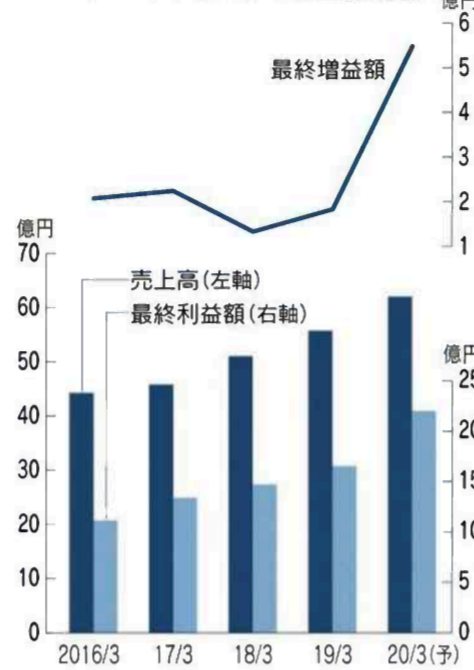
# 4～9月期に利益を伸ばした中堅企業 独自モデルで市場開拓

## 信用保証、フィンテックも

日本経済新聞社が中堅上場企業「NEXT1000」を対象に2019年4～9月期の最終増益額ランキングを調べたところ、業務効率化のニーズをとりえる企業が上位に目立った。データの収集・分析やIT（情報技術）の活用により、独自の事業モデルの付加価値を高め、利益をあげようとしている。首位は売掛債権を保証するイー・ギャランティだった。

調査概要 直近決算期の売上高が100億円以上の上場企業975社を対象（TOKYO PRO Market 上場企業、決算期変更企業除く）。3月期決算企業で2019年4～9月期の最終利益の増加額が前年同期と比べて大きい順にランキングした。19年または18年の4～9月期に減収や最終赤字だった企業は除いた。

イー・ギャランティの連結業績



東京都港区のイー・ギャランティ本社。フロアの社員が見ていたのはデータ分析の画面だ。売掛債権の保証を引き受けられるか、引き受けるならどれくらいの手配料なのか。保証ビジネスで重要なポイントは情報の量や質にある。例えば飲食チェーンの売掛債権を引き受ける場合、仕入れ代金の支払期間はどうか変化しているか、ホームページの更新頻度はどうかを調べる。経営者の人物像や飲食店検索サイトの動向は――。

### 1位 イー・ギャランティ

企業のビジネスが複雑になり、変化のスピードも上がっているため債権の管理を委託したいという需要が高まっている。人手を本業に振り向けたいというニーズだ。さらに、新しい産業で保証ビジネスの需要が出てきている。「フィンテック分野の今後数年の成長が、保証ビジネスの後押しになるだろう」と江藤社長は期待する。働いた分の給料をすぐ受け取れる「給与前払いサービス」の提供企業などと取引を始めた。

例えば前払いサービスの提供企業が、A社の従業員に、A社に代わって給与を払うという。前払いサービス会社にはあとから給料分の代金が入る。このとき一定の割合で代金が入らな

いリスクが生まれ、保証サービスの出番となる。フィンテック分野の顧客開拓を急ぐため、企業の決済を代行するH・I・S・インパクト・ファイナンス（東京・新宿）と6月に提携した。輸出債権の保証などで進めてきた収益源の多様化につながる。

売上高は保証料率と保証残高のかけ算で増える。保証料率は契約によって個別に決めており、倒産が減る傾向にあったため下がっている。9月は1・46%で3年前より0・2ポイント低い。一方、9月の保証残高は4102億円で、5年前の2倍近くに伸びた。競合があまりいないためだ。創業した2000年の前は競合企業があったが、ITバブルが崩壊し、専業企業は少なくなった。イー・ギャランティは請け負ったリスクを社外に分散し、この時期を乗り切った。現在も、多様な企業のリスクを束ねて保険、リース会社が投資する金融商品をつくることで、リスクの半分は



幅広いデータを集めて倒産の確率をはじき、保証料率を決める（東京都港区のイー・ギャランティ本社）

社外に移転させている。金融商品は金利の支払いが必要で、イー・ギャランティにのつての費用となる。保証ビジネスを巡る風向きは変わりつつある。景気が減速しているからだ。この流れが明確になってくると、保証の需要が増える半面、倒産が急増すれば大きく減りかねない。保証料率を上げることが必要だが、交渉ごとで、すぐに上げられるとは限らない。膨らんできた投資マネーが逆回転すると、フィンテック企業にも暗雲が漂う。先を読むハードルは高くなっており、江藤社長は「油断してリスクを取り過ぎないようにしたい」と話す。

### 23位 レアジョブ 英語研修、時代の追い風

レアジョブはオンライン英会話サービスを手掛ける。フィリピン在住の講師と日本の受講者を無料のテレビ電話ソフトでつなぎ、マンツーマンのレッスンを提供している。2014年の上場以来順調に売り上げを伸ばしてきた。サービス拡大に向けた人材採用などの費用が先行してきたが、教育改革や外国人労働者の増加、訪日客の増加が追い風となり、19年4～9月期は売上高が前年同期比27%増えた。個人に加え、企業の契約も増えている。

海外展開をみすえアジア同業に出資している。11月にインド最大の講師陣を持つという現地企業との資本提携を発表、ノウハウの共有を狙う。タイ企業にも出資しており、教育をIT（情報技術）で変える企業として成長を目指している。

### 17位 日本サード・パーティ IT研修の受託伸びる

日本サード・パーティは情報システムの開発や保守、IT（情報技術）分野での人材教育サービスを手掛けている。もともとは外資系IT企業やシステム開発大手の下請けが中心だったが、近年は製造・流通業などから直接、システム開発や教育研修を請け負うサービスの売り上げを増やしている。

2019年4～9月期はシステム開発案件で前期からの繰り越しがあったことに加え、通信業から大型案件を受注したことで業績は好調に推移した。人材教育の事業も、カリキュラムを充実させたことにより新人研修の受注が増えた。その結果、連結最終利益は前年同期に比べ1億円強の増額となった。人工知能（AI）を活用した業務効率化のビジネスを強化していく方針だ。



ヒト型ロボットを使ったプログラミング研修サービスなどを実施

### 14位 オリコン 満足度調査で高い信頼

音楽ソフトの売り上げランキングで知られるオリコンはサービス業などを対象にした顧客満足度調査と、芸能・エンターテインメントのニュース配信が主力事業になっている。両事業で連結売上高の6割以上を稼ぐ。満足度調査では企業が自社の広告に「オリコン顧客満足度1位」といったロゴを掲載する際に商標利用契約を結び、利用料を受け取る。契約企業が増加し、2019年4～9月期の最終利益は前年同期比53%増だった。

満足度調査は実際にサービスを利用した人を対象とする。信頼性の高さが売り物。ランキングは9月時点で146あり、塾や転職サービス、旅行予約サイトなど幅広い。「これだけの規模で独自調査を行っている競合は存在しない」（是久吉彦副社長執行役員）ことも強みだ。