



柴田 洋一 社長

プレミアグループ株式会社(7199)



企業情報

市場	東証1部
業種	その他金融
代表者	柴田 洋一
所在地	東京都港区虎ノ門2-10-4 オークラプレステージタワー
決算月	3月
HP	https://www.premium-group.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
3,630円	13,346,990株		48,449百万円	38.3%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
50.00円	1.4%	186.99円	19.4倍	563.12円	6.4倍

*株価は12/15終値。発行済株式数、DPS、EPSは2022年3月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

連結業績推移(IFRS)

決算期	営業収益	税引前利益	当期純利益	親会社所有者帰属利益	EPS	DPS
2018年3月(実)	9,065	1,979	1,293	1,293	107.44	85.00
2019年3月(実)	10,759	2,097	1,391	1,388	113.08	85.00
2020年3月(実)	14,016	2,604	1,452	1,466	112.33	44.00
2021年3月(実)	17,825	3,463	2,393	2,383	186.74	46.00
2022年3月(予)	21,446	3,500	2,422	2,409	186.99	50.00

* 予想は会社予想。単位:百万円、円。2017年8月、1株を100株に分割。2019年4月、1株を2株に分割(EPSを遡及修正)。

プレミアグループ(株)の2022年3月期第2四半期決算概要などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2022年3月期第2四半期決算概要](#)

[3. 2022年3月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[<参考1:中期経営計画「VALUE UP 2023」概要>](#)

[<参考2:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 22年3月期第2四半期の営業収益は前年同期比20.5%増の101億4百万円、税引前四半期利益は同4.3%減の19億15百万円も、前年同期の一過性収益(負ののれん等)5億45百万円を調整すると同31.5%の増益。新車の生産停滞により、中古車の在庫不足・価格高騰が顕著化しているが、クレジット・故障保証ともに、マーケットを上回る取扱高となった。
- 業績予想に変更は無い。営業収益は前期比20.3%増の214億46百万円、税引前利益は同1.1%増の35億円の予想。一過性損益を除いた税引前利益は同16.4%増加の見込み。収益・利益ともに現時点まで今期予想を上回って推移しているが、自動車マーケットの半導体不足とそれに伴う新車生産の遅れの影響により、今後の見通しが不透明なため通期予想は据え置いている。配当は中間、期末どちらも25円/株で、年間合計は前期比4円/株増配の50円/株を予定。予想配当性向は26.9%。
- 上期進捗率は営業収益で47.1%、税引前利益で54.7%。ただ、税引前利益に関しては、2021年3月期の一過性利益を除く本業に係る実績ベースの構成比は42.1%であり、今期の進捗率は過去数年を大きく上回っている。営業収益に関してもほぼ例年通りであり、現時点では順調な進捗のようである。半導体不足による自動車メーカーの減産が中古自動車市場に与える影響が不透明なため通期予想は据え置いているが、第3四半期以降の市場動向、及び同社業績推移を注視していきたい。
- 中期経営計画「VALUE UP 2023」については、重点施策であるDX(デジタル・トランスフォーメーション)戦略も着実に進展しているようである。こちらの今後の進捗、及び成果にも期待したい。

1. 会社概要

ファイナンス事業の中核企業であるプレミア(株)、故障保証事業の中核企業であるプレミアワランティサービス(株)、オートモビリティサービス事業の中核企業であるプレミアモビリティサービス(株)をはじめ、国内外 15 社以上のグループ会社により中古車の購入に伴うクレジットサービスや故障保証サービス等、自動車関連サービスを展開。

プレミアグループ(株)は持株会社としてグループの経営管理、及びそれに付帯又は関連する業務等を行っている。

【1-1 沿革】

大手ファイナンス会社でオートローンを手掛けていた柴田洋一氏は、自動車と金融の親和性の高さと今後の成長性を確信していた。

顧客であった(株)ガリバーインターナショナル(現(株)IDOM)からの要請を受け入社。2007年、(株)ガリバーインターナショナルの孫会社となるプレミア(株)の前身(株)ジー・ワンクレジットサービスを設立して、サービスの提供を開始した。

しかし、(株)ガリバーインターナショナルを取り巻く事業環境の変化の中で同事業の中止が決まり、SBIグループや丸紅グループへと株主が異動した。

そうした中でも、柴田社長の交渉力により最大の競争優位性である金融機関の系列ではない「独立系」という強みを守りながら、希望通りの資本政策を実現し、2016年にプレミアグループ(株)を持株会社とするホールディング体制へ移行。独立系としての豊富な商品ラインナップ、オート・ファイナンスに関する高度な知識とノウハウを武器に業績は順調に拡大し、2017年、東証2部に上場、続いて2018年には東証1部に市場変更した。

【1-2 企業理念】

(ミッション)

「世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供し、豊かな社会を築き上げることに貢献します」

*ファイナンス機能とサービス機能を更に向上させ、それをグローバルに展開していくことにより、豊かな社会を作り上げていく

「常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることのできる、心豊かな人財を育成します」

*やる前から「できない、無理だ」と諦めずに、突き抜けた発想と強い志を持ってイノベーションを促進し、自ら次のステージを切り開いていく

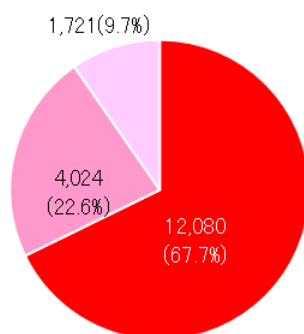
このミッションの具現化と、将来にわたりミッションを継承する人財の育成の両立により、企業価値の中長期的な向上を図っていく事を経営方針としている。

【1-3 事業内容】

取引先である中古車販売店や自動車整備工場等に対して、グループで「ファイナンス」、「故障保証」、「オートモビリティサービス(自動車部品販売や車両卸売販売、整備工場向けの業務管理ソフトウェア販売、自動車の整備・钣金等)」を提供。タイ、インドネシア、及びフィリピンでも現地法人を通じてオート・ファイナンスや故障保証事業等を展開している。

事業セグメントは2022年3月期より、「ファイナンス事業」、「故障保証事業」、「オートモビリティサービス事業」のセグメントに区分して収益の状況を開示している。

事業別営業収益構成(21年3月期、単位:百万円)

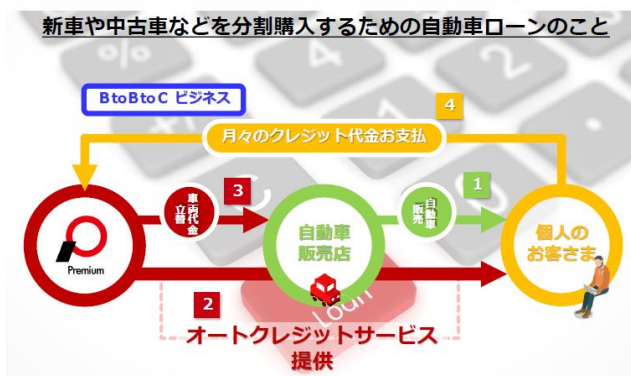


■ファイナンス事業 ■故障保証事業 ■オートモビリティサービス事業

(1)ファイナンス事業

主要子会社であるプレミア(株)の事業領域であり、自動車購入に伴う融資(オートクレジット)を中心に、太陽光発電システム等の購入に伴う融資(エコロジークレジット)、ショッピングクレジット等も取り扱っている。また個人向けオートリースの提供や、債権回収の委託業務も行っている。

オートクレジットとは



(同社資料より)

クレジット債権の大半は銀行との提携ローン(提携ローン方式:後述)のためオフバランス(貸借対照表に記載されない)である。個人事業主が法人名義で購入するケース等では、個人を対象とする提携ローンが使えないため同社の自己資金を使い、自社債権としてオンバランスされる。この場合、「立替払方式」として、形式上「提携ローン方式」と区別しているが、クレジット利用者が払う分割払手数料、及び同社の調達コストを控除した粗利益はほぼ同額である。

尚、貸借対照表の貸方に計上される金融保証契約がクレジットの将来収益(未実現収益)を表しており、回収すると営業収益として計上される。

提携銀行は、住信SBIネット銀行(株)、オリックス銀行(株)、楽天銀行(株)、GMOあおぞらネット銀行(株)の4行。「提携ローン方式」では、同社がクレジット利用者の審査を行い、クレジット代金・販売促進費を加盟店に支払い、その約10日後に提携銀行からクレジット代金を受け取る。同社は、ローンの連帯保証人となり、ローンの回収を代行し、分割手数料と共にクレジット利用者から受け取る。債権については、大半の債権に損害保険をかけているため、貸し倒れが生じた場合は、対象債権が保険でカバーされ同社に損失は生じない。このため、保険料を毎期営業費用に計上しており、保険料は貸倒状況によって変化する。

2021年3月期のクレジット取扱高は1,664億円、同期末のクレジット債権残高は3,614億円。同期末の延滞債権残高率(3か月超)は0.91%と低位で推移している。

同クレジット債権は、個人向けで平均残高117.3万円と小口であり、リスクが細かく分散している点の特徴。

債権回収に当たっては、クレジット利用者へ早期にアプローチするほか、SMSやオートコールシステムなどを活用することでデフォルトの最小化や回収プロセスの効率化を図っている。また、2020年4月にはサービサー会社である中央債権回収(株)がグループ入りし、債権回収能力は一段と向上した。

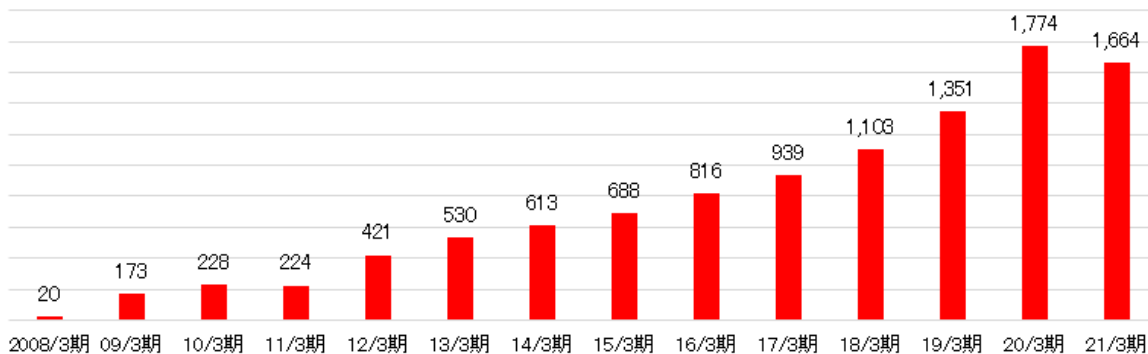
2021年3月期末の加盟店社数は同6.0%増の23,907社と順調に拡大している。

新規加盟店獲得活動と併せて既存加盟店において故障保証など他の商品の販売も推進し、稼働率向上にも注力している。

並行して、コンタクトセンター(アウトバウンド営業)を活用し、加盟しているが未稼働の先への稼働促進も実施している。

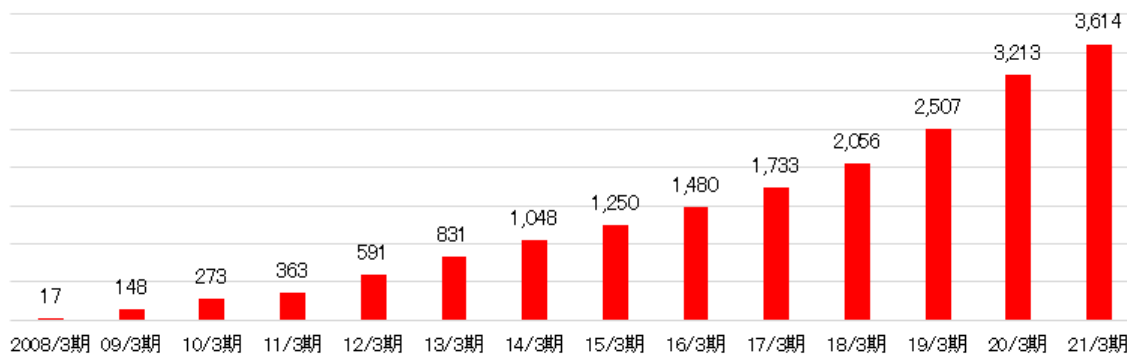
また、自動車販売店向けに、より付加価値の高いサービスを提供する有料会員制サービス「PFS Premium Club」の会員獲得にも注力している。

クレジット取扱高(単位:億円)



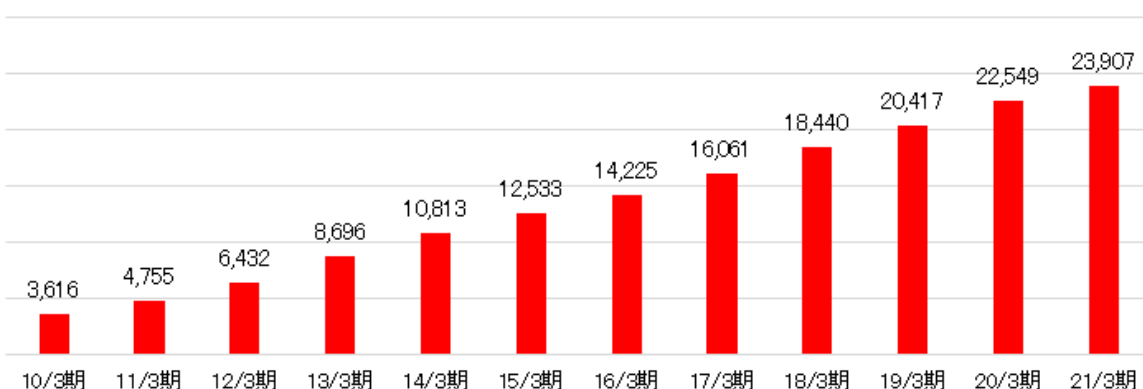
クレジット取扱高とは、その期間で新たに締結したクレジット契約金額、及びリース保証契約金額の総額をいう。オートクレジット以外の商品(エコロジークレジット等)の取扱高も含めた値である。

クレジット債権残高(単位:億円)



クレジット債権残高とは、開業から期末までの累計取扱高のうち、当該時点において返済されていない又は保証期間が経過していないクレジット契約金額及びリース保証契約金額の総額をいう。オートクレジット以外の商品(エコロジークレジット等)の債権残高も含めた値である。

クレジット加盟店社数(単位:社)



加盟店数とは、同社グループと加盟店契約を締結した法人単位をい、複数店舗をもつ加盟店であっても、1社として集計している。
なお、実績については同社グループの基幹システム切替えを実施した2010年3月期以降を記載している。

(2)故障保証事業

同社グループが提供する故障保証とは、クレジット利用者が同社グループの提携先販売店(中古車販売店等)を通じて自動車を購入し、一定の保証料を前払いする事で、購入した自動車に故障が発生した際、予め定めた保証の提供範囲内において、無償で修理が受けられるサービスである。

故障保証とは

自動車が故障した場合の修理を保証するサービスのこと



(同社資料より)

提携先販売店を通じ、同社グループのプレミアワランティサービス(株)の故障保証商品を自動車購入者に提供する。故障保証は、故障車両の走行距離、経過年数、及び修理内容といったデータを蓄積し分析する事で、より適切な故障保証商品の設計やプライシングが可能になる。同社グループは、プレミアワランティサービス(株)が保有する約100万台の故障保証契約台数(累計)をはじめとする修理ビッグデータの蓄積によって高精度の商品設計とプライシングを実現している。

なお、損害保険会社が提供する保険は事故等に対応するものだが、故障保証で保証されるのは自然故障でありお互いに競合するものではない。保証部位は最大397項目にのぼり、様々な保証範囲や保証期間の約1,000種類の商品を提供している。故障保証は中古車購入に対する不安を払拭し、中古車購入には欠かせない商品である。なお、保証期間に基づく保証料(故障保証代金)を前金で一括して受け取り、収益は期間按分して計上される。

故障保証商品は、自社ブランドの「プレミアの故障保証」「EGS保証」、これらをカスタマイズした「OEM商品」に分かれる。OEM商品は、(株)リクルートマーケティングパートナーズが展開する中古車情報媒体「カーセンサー」を利用する提携先が「カーセンサー」に掲載した車両に付保される「カーセンサーアフター保証」と、中堅~大手中古車ディーラー向けに対応車種や対応保証範囲をカスタマイズしたその他OEM商品に分かれる。

修理対応については、修理の受付対応等を行うコールセンターへ自動車整備士の資格を有する従業員を配置し、契約者や整備工場と直接対応する体制を整えている。このため、故障保証の適用にあたって正確かつ迅速な対応が可能であり、契約者の安心感につながっている。

また、故障保証の原価に相当する修理については、子会社を通じたリサイクル・リビルド部品の調達、当社の整備工場ネットワークへの優先入庫、一部地域における直営整備工場の運営、FAINES(※)の利用等、これらの施策を通じて、修理コストの削減、及び不必要な修理の未然防止を可能としている。

※FAINES

一般社団法人日本自動車整備振興会連合会が整備事業者に対して提供する、整備マニュアルや故障整備事例等の情報データベース

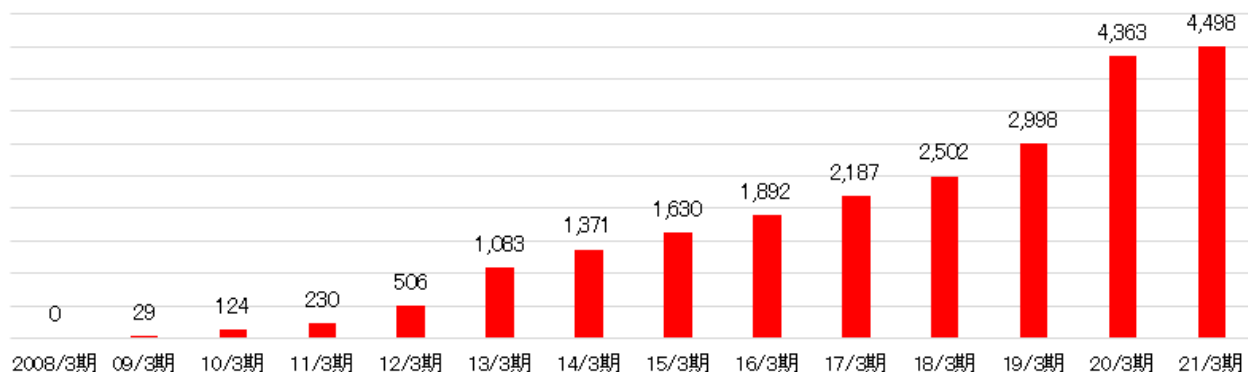
2021年3月期の故障保証取扱高は44億98百万円。同期末の加盟店数は23,724社となった。

オートクレジット加盟店と同様、中古車販売店を中心とした自動車販売業者に対し稼働促進を行っている。

これまでは主に自社ブランド商品の営業に注力し拡販してきたが、2022年3月期下半期からはOEM商品やその他OEM商品も拡販するべく、これらの商品に特化した営業人員を配置して、営業体制を変化させている。

加えて、上記の子会社を通じたリサイクル・リビルド部品の調達や整備工場ネットワークを活用することにより原価率を減少させている。

故障保証取扱高(単位:百万円)



故障保証取扱高とは、各事業年度等のある一定期間において、新たに締結した故障保証契約金額の総額をいう。

提携先数(単位:社)



提携先数とは、同社グループと業務提携契約を締結した法人単位をいい、複数店舗をもつ提携先であっても、1社として集計している。なお、実績については同社グループの基幹システム切替えを実施した2010年3月期以降を記載している。19/3期は契約改定に伴う加盟店整理により一時的に提携先数が減少している。

(3)オートモビリティサービス事業

ファイナンス・故障保証以外の、中古車の流通に関連するビジネスを幅広く手掛ける。現状展開しているサービスには、中古車部品の流通を行う「リサイクル(Recycle)パーツビジネス」、引揚げ車両の流通や同社グループ内での活用を行う「リユース(Reuse)ビジネス」、自動車の検査、及び故障修理を行う「整備」サービスと自動車の傷や凹み等の修繕を行う「钣金」サービス等を提供する「リペア(Repair)ビジネス」がある。いずれも環境に配慮した取り組みであり、「新3R」のビジネスとして注力している。

このほか、整備工場を対象としたネットワーク及び有料会員制組織を構築中であり、整備工場ネットワークは、当初の目標を前倒して達成し、3,160社に、また、有料会員数は104社となった。同社は、オートモビリティサービス事業及び整備工場ネットワーク、有料会員組織を活用することで、ファイナンス事業と故障保証事業とのシナジーを発揮し、各事業における競争優位性を高めている。ファイナンス事業であれば、ファイナンスサービスとオートモビリティサービスのクロスセルで、故障保証事業であれば、前述の通り、整備工場ネットワーク及び有料会員組織に故障保証修理を委託し、同社グループ内で部品を安価に調達することで修理費用を抑制している。また、故障保証事業で得たビックデータやノウハウを組み合わせることでオートモビリティサービス事業でも新規ビジネスを創出していく。

オートモビリティサービス事業は、主要3事業の中で最も新しい事業であるが、最も急成長している分野であり、まだ拡大フェーズではあるが22年3月期第2四半期で黒字化をしている。

(4) 海外展開について

同社グループは、自動車販売に関連するクレジット、故障保証、整備・钣金といった国内で培った知見やノウハウをタイ、インドネシア、フィリピンで展開している。

タイでは、オート・ファイナンスを展開する持分法適用関連会社 Eastern Commercial Leasing p.l.c.への経営・事業コンサルティングと並行して、同社との合弁企業 Premium Services (Thailand) Co., Ltd.において故障保証事業、及び自動車整備事業を展開。インドネシアでは、住友商事(株)、及び現地財閥の Sinarmas グループとの合弁企業 PT Premium Garansi Indonesia において、故障保証商品の開発、設計に係るコンサルティングを手掛ける。フィリピンでは三井物産(株)、及び現地大手財閥の GT キャピタルグループとの合弁企業 Premium Warranty Services Philippines, Inc.において、故障保証商品を提供する。また、子会社を通じて中古部品をタンザニア及びロシア等に輸出している。

【1-4 特長・強み】

以下3点が競争力の源泉である。

(1) 独立系ならではの複合的な商品ラインナップ

銀行傘下の競合他社は、法律の規制によりオートクレジットやオートリースなど限られたサービスしか提供できないのに対し、独立系である同社グループは、故障保証を始めとした販売店・整備工場や利用者の様々なニーズに応え、複数の商品やサービスを提供することが可能である。その結果、利便性や相互利用ディスカウント等を通じて競争優位性を構築している。

(2) オート・ファイナンスに関する高度な専門性

「自動車」と「金融」に関する深い専門知識、また「自動車」と「金融」をミックスさせた商品提供を行うことで、他にはない充実したサービスを可能とし、競争優位性を構築している。

「自動車」に関しては、「適正な保証額を設定するために必要な中古車市場の故障率をはじめとするデータ」や「部品価格や修理費用が適正かどうか見極める判断能力」が強みである。

また、「金融」に関しては、「個人の信用調査・債権回収ノウハウ」「オートクレジットに特化することで蓄積された豊富な専門知識をベースとした取引先からの高い信頼」が強みである。

(3) 全国をカバーする強固な営業ネットワーク

全国主要都市に広がる営業拠点網と独自のコンタクトセンター(アウトバウンド営業)が全国約2.5万社におよぶ加盟店との強固なネットワークを形成し、盤石な顧客基盤を形成している。

【1-5 ROE分析】

	19/3期	20/3期	21/3期
ROE(%)	24.8	27.4	38.3
売上高当期純利益率(%)	12.90	10.46	13.37
総資産回転率(回)	0.27	0.28	0.28
レバレッジ(倍)	7.11	9.50	10.15

中期経営計画「VALUE UP 2023」では23年3月期の目標ROEを31.7%としている。

最適な事業ポートフォリオとDX推進による効率化を追求しつつ、ROEは20%以上を堅持していきたいと考えている。

2. 2022年3月期第2四半期決算概要

【2-1 連結業績(IFRS)】

	21/3 期 2Q	構成比	22/3 期 2Q	構成比	前年同期比
営業収益	8,386	100.0%	10,104	100.0%	+20.5%
その他の収益	625	7.5%	16	0.2%	-97.5%
営業費用	6,944	82.8%	8,216	81.3%	+18.3%
税引前四半期利益	2,001	23.9%	1,915	19.0%	-4.3%
四半期利益	1,321	15.8%	1,365	13.5%	+3.3%
親会社所有者帰属四半期利益	1,313	15.7%	1,358	13.4%	+3.4%

* 単位: 百万円

増収、一過性要因を除く税引前利益は増益

営業収益は前年同期比 20.5%増の 101 億 4 百万円、税引前四半期利益は同 4.3%減の 19 億 15 百万円も、前年同期の一過性収益(負ののれん等)5 億 45 百万円を調整すると同 31.5%の増益。新車の生産停滞により、中古車の在庫不足・価格高騰が顕著化しているが、クレジット・故障保証ともにマーケットを上回る取扱高となった。

◎営業費用の内訳

	21/3 期 2Q	22/3 期 2Q	前年同期比	増減要因
支払保証料	981	1,105	+12.6%	クレジット取扱高の増加(債権残高の増加)
故障保証原価	1,359	1,384	+1.8%	故障保証事業の拡大・部品の自社調達による原価抑制
オートモビリティ関連原価	209	799	+283.0%	部品販売、車両卸販売の拡大に伴う増加
人件費	2,010	2,163	+7.6%	従業員数:2021年9月末現在 644 名 (前年同期比 48 名増)
減価償却費・償却費・支払手数料	616	618	+0.3%	-
システム運営費・業務委託料	941	1,171	+24.4%	DX 推進、採用、クレジット業務の外部委託による増加
その他経費	827	977	+18.1%	クレジット業務の外部委託による経費削減が寄与
営業費用合計	6,944	8,216	+18.3%	-

* 単位: 百万円

【2-2 事業別動向】

営業収益の内訳

	21/3 期 2Q	構成比	22/3 期 2Q	構成比	前年同期比
ファイナンス事業	5,865	69.9%	6,626	65.6%	+13.0%
故障保証事業	1,961	23.4%	2,169	21.5%	+10.6%
オートモビリティサービス事業	560	6.7%	1,309	13.0%	+133.8%
営業収益合計	8,386	100.0%	10,104	100.0%	+20.5%

* 単位: 百万円

(1)ファイナンス事業

* 取扱高

22年3月期第2四半期のクレジット取扱高は前年同期比 29.2%増の 1,004 億円。

DX 施策、及び営業組織の再編により、効率的な営業活動を展開することができた。取扱件数中のペーパーレス導入率は上期末時点で 79%。営業拠点数は前年同期比 9 拠点増の 24 拠点。

上期末の営業人員は第1四半期末比 10 名増の 94 名と、目標としていた営業人員 100 名体制は概ね実現できた。

オート営業人員1人あたりの月間取扱高平均(第2四半期 7-9月)も前年同期比 16.7%の 1.78 億円と好調。

BRIDGE REPORT



*クレジット債権残高

22年3月期第2四半期末のクレジット債権残高は前年同期末比16.3%増の3,931億円と順調に増加。延滞債権残高率は前年同期末の0.91%から0.82%へ低下した。IVR(オートコールシステム)導入による効率的な初期延滞の解消などDX施策による業務イノベーションが実現したほか、中央債権回収(株)と協業した中長期延滞の回収活動を継続して行ったことが延滞率低下に寄与した。

*クレジット加盟店社数

21年9月末のクレジット加盟店社数は前年同期末比6.1%増の24,739社で、新規加盟店開拓は、概ね計画通りに進捗している。加えて既存加盟店の有料会員化を優先的に促進した結果、累計有料会員(PFS Premium Club)数は757社となった。25年3月末の目標は、加盟社数3万社、有料会員数3,000社としている。

(2)故障保証事業

*取扱高

22年3月期第2四半期の取扱高は前年同期比12.3%増の25.2億円。自社商品取扱高は同29.0%増加した。自社商品の拡販に注力し、計画通りに伸長したが、提携商品はマーケット不振の影響を受け伸びが鈍化した。

(3)オートモビリティサービス事業

21年3月期第2四半期の営業収益は、前年同期比133.8%増の1,309百万円。有料会員組織の拡大に伴い、各サービスの取扱いが増加した。中でも、部品販売や車両卸販売が収益の伸びを牽引し黒字化した。累計の整備ネットワーク社数は同63.3%増の3,160社で、目標の3,000社を前倒しで突破することができた。うち、有料会員(FIXMAN Club)数は104社であり、今後はFIXMAN Club 会員開拓に注力する。

【2-3 財政状態、及びキャッシュ・フロー】

◎財政状態

	21年3月	21年9月	増減		21年3月	21年9月	増減
現金及び現金同等物	8,054	8,181	+127	金融保証契約	25,079	27,566	+2,487
金融債権	23,394	24,860	+1,466	借入金	19,641	18,972	-669
その他の金融資産	9,829	11,961	+2,132	その他の金融負債	6,703	6,158	-545
有形固定資産	3,644	3,553	-91	未払法人所得税	648	562	-86
無形資産	5,768	5,859	+91	その他の負債	7,087	7,447	+360
のれん	3,958	3,958	0	負債合計	60,865	62,393	+1,528
持分法投資	1,434	1,317	-117	親会社所有者帰属持分	7,211	8,260	+1,049
保険資産	3,111	3,262	+151	資本合計	7,291	8,346	+1,055
資産合計	68,156	70,739	+2,583	負債・純資産合計	68,156	70,739	+2,583

* 単位:百万円

事業の拡大で金融債権とその他の金融資産が拡大、資産合計は前期末比25億83百万円増加し707億39百万円。クレジット取扱高の拡大に伴い金融保証契約が増加、負債合計は同15億28百万円増加し、623億93百万円となった。

親会社所有者帰属持分は同10億49百万円増加し82億60百万円。自己資本比率(親会社所有者帰属持分比率は前期末より1.1ポイント上昇し11.7%)。

◎キャッシュ・フロー(CF)

	21/3期2Q	22/3期2Q	前年同期比
営業キャッシュ・フロー(A)	1,771	1,800	+29
投資キャッシュ・フロー(B)	-749	-325	+424
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	1,022	1,475	+453
財務キャッシュ・フロー	2,160	-1,344	-3,504
現金及び現金同等物期末残高	9,468	8,181	-1,287

* 単位:百万円

営業 CF、フリーCF のプラス幅は拡大。キャッシュポジションは低下した。

【2-4 トピックス】

(1)DX 戦略の進捗

DX 化によって実現するファイナンス・故障保証・オートモビリティサービスの取引額を KGI に設定。

ファイナンス事業はオートクレジット取扱高、オートリース取扱高、故障保証事業は故障保証取扱高、オートモビリティサービス事業はプラットフォームを介した各取引の取扱高を、DX 戦略の指標として管理。クレジット契約書のペーパーレス化以外は現在システム開発中である。

前期に開始したクレジット契約書のペーパーレス化は、導入率が伸長している。

第 2 四半期のペーパーレス申込取扱高は 369 億円で、前年同期の 13 億円を大きく上回った。ペーパーレス導入率も、前年同期の 7%から 79%へ急上昇している。

DX 戦略は今期・来期を開発フェーズと位置付けており、事業 DX、社内 DX とともに各開発は順調に進捗している。

(2)その他トピックス

年月	内容
2021 年 7 月	埼玉県川口市に故障保証事業のバックオフィス部門を新設した。
	事業や成長戦略について改めて説明する機会として、初めて「IR Day(会社説明会)」を実施した。
8 月	「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄へ選定された。
	東証からの「プライム市場」の上場維持基準適合通知を受け、新市場区分「プライム市場」へ移行することとした。
	東洋経済オンライン「女性管理職の比率が高い」企業ランキングに 2 年連続でランクインした。
10 月	アウトバウンド営業強化のため「大阪コンタクトセンター」を新設した。全国的な加盟店ネットワークの開拓、及び各種サービスの稼働促進をより一層推進できる体制となった。
	モビリティ事業者向けに「積載車リース」の取扱を開始した。FIXMAN Club のコンテンツの 1 つであり、業界最安値水準で利用することができる。
	コーポレートサイトをリニューアル。すべてのステークホルダーに利用しやすいデザイン・導線に刷新した。今後も各種サービスの理解促進・認知度拡大に向けた情報を発信する。

3. 2022 年 3 月期業績予想

【3-1 通期連結業績】

	21/3 期 実績	構成比	22/3 期 予想	構成比	前期比	進捗率
営業収益	17,825	100.0%	21,446	100.0%	+20.3%	47.1%
税引前利益	3,463	19.4%	3,500	16.3%	+1.1%	54.7%
当期純利益	2,393	13.4%	2,422	11.3%	+1.2%	56.4%
親会社所有者帰属利益	2,383	13.4%	2,409	11.2%	+1.1%	56.4%

業績予想に変更無し。増収増益を予想

業績予想に変更は無い。営業収益は前期比 20.3%増の 214 億 46 百万円、税引前利益は同 1.1%増の 35 億円の予想。

一過性損益を除いた税引前利益は同 16.4%増加の見込み。

収益・利益ともに現時点まで今期予想を上回って推移しているが、自動車マーケットの半導体不足とそれに伴う新車生産の遅れの影響により、今後の見通しが不透明なため通期予想は据え置いている。

配当は中間、期末どちらも 25 円/株で、年間合計は前期比 4 円/株増配の 50 円/株を予定。予想配当性向は 26.9%。

【3-2 主な戦略】

(1)ファイナンス事業

* クレジット取扱高拡大

会員制サービス「PFS Premium Club」の会員募集を促進するほか、ロイヤリティ向上、及び取扱増加を図る。

* クレジット債権残高拡大

徹底して初期延滞債権の抑制を図るとともに中央債権回収(株)とのシナジーによる中長期延滞債権を抑制する。より効率的な債権回収に向け、更なるDX施策の導入を予定している。

* クレジット加盟店拡大

新規加盟店の開拓を継続しながら稼働促進、及び会員制サービス「PFS Premium Club」の会員募集に注力する。

ダイヤモンド会員は第1四半期比15社増の85社、ゴールド会員は同135社増の672社となっている。

トピックスに記載の通り、2021年8月に大阪にコンタクトセンター(アウトバウンド営業)を新規開設した。全国3拠点で未稼働先への稼働促進を並行して実施する。

(2)故障保障事業

提携商品に特化した営業人員を増員する。

新商品(延長保証、点検整備に付帯する保証)の取り扱いを強化する。

更なる原価低減に向け、整備ネットワークへの入庫・自社での中古部品調達を推進する。

DX施策による新システムを今期リリース予定である。

(3)オートモビリティサービス事業

会員制サービス「FIXMAN Club」に新たな会員種別を追加した。

「積載車リース(2021年10月開始)」や、「クルマとお金のことならプレミア:集客支援(来期開始予定)」など会員向けコンテンツの拡充により新規会員の獲得を目指す。

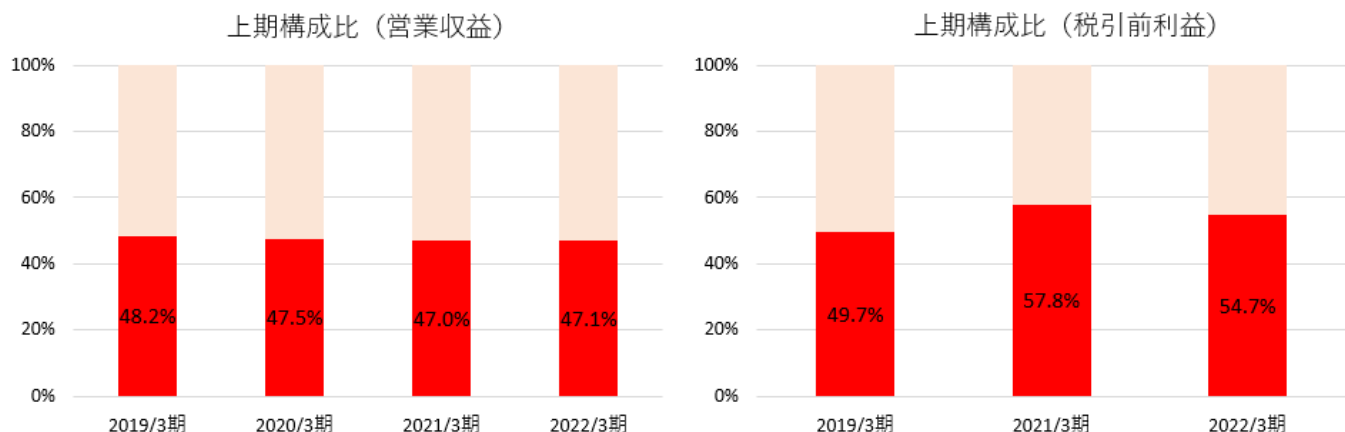
4. 今後の注目点

上期進捗率は営業収益で47.1%、税引前利益で54.7%。ただ、税引前利益に関しては、2021年3月期の一過性利益を除く本業に係る実績ベースの構成比は42.1%であり、今期の進捗率は過去数年を大きく上回っている。

営業収益に関してもほぼ例年通りであり、現時点では順調な進捗のようである。

半導体不足により自動車メーカーの減産が中古自動車市場に与える影響が不透明なため、通期予想は据え置いているが、第3四半期以降の市場動向、及び同社業績推移を注視していきたい。

中期経営計画「VALUE UP 2023」については、重点施策であるDX戦略も着実に進展しているようである。こちらの今後の進捗・成果にも期待したい。



* 19/3期~21/3期は通期実績に対する構成比。20/3期の上期税引前利益は100%を超過しているため、除外。

<参考1:中期経営計画「VALUE UP 2023」概要>

同社では21年3月期をスタートとし、2023年3月期を最終年度とする3か年の中期経営計画「VALUE UP 2023」が進行中である。新型コロナウイルス感染症拡大に伴う事業環境の変化もあり、2021年5月13日に見直し・再公表を行った。

(1)ここまでの軌跡

2007年の創業以来ファイナンス事業、故障保証事業の主要事業を拡大させ、2018年には東証1部に上場するなど、順調な成長を遂げてきた。業績面でも、売上、利益は大きく拡大した。ROE、ROAも着実に上昇してきた。

(2)中期ビジョンについて

(事業環境についての認識)

新型コロナウイルスの影響を踏まえて、事業環境について以下のように認識している。

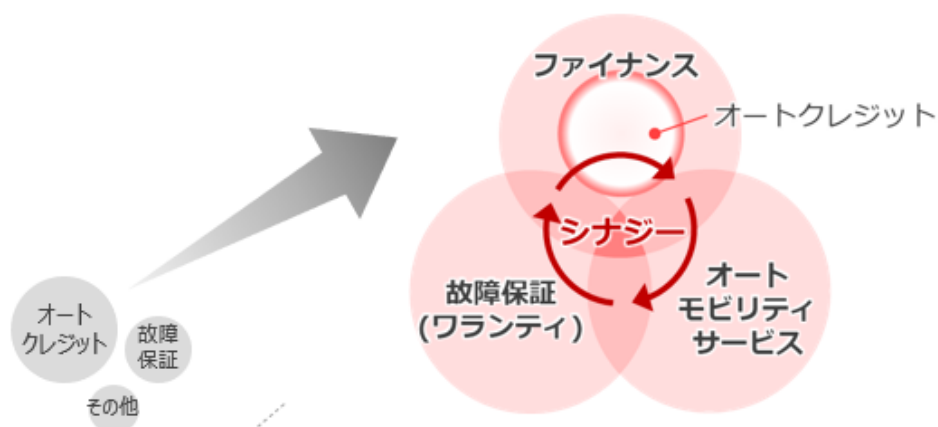
対象	状況	認識	必要な対応
個人のお客様	2020年4月の緊急事態宣言中、中古車購買は落ち込んだものの、年度後半は回復	生活必需品である中古車の底堅い需要を再認識	ファイナンス事業、故障保証事業の更なる伸長
中古車市場(販売店・整備工場)	新車流通量の減少により、中古車の流通量も減少し、仕入れ価格が上昇	・資本力の小さな販売店や整備工場が苦戦 ・販売量とお客様接点が減少	中小の販売店・整備工場の経営サポート
社会トレンド	既存の思考・手法が通用しない、ニュー・ノーマル時代へ突入	持続的な成長に向けた競争優位性の確立が必要	DX化による新しいビジネスモデルへのシフトや業務イノベーションの推進

(中期ビジョン:目指すべき将来像)

上記の事業環境認識の結果、既存事業の伸長に加え、直接の顧客である中古車販売店・自動車整備工場の経営支援を通じて、中古車市場の活性化が必要と考え、これまでのオートクレジット、故障保証の提供を中心とした「オートクレジット企業」から、自動車販売店・整備工場・お客様のネットワークを構築し、ファイナンス・故障保証・オートモビリティのシナジーを創出する「オートモビリティ企業」への進化を中期ビジョンとして掲げている。

中期
ビジョン

「オートクレジット企業」から「オートモビリティ企業」へ



(中期ビジョンに基づくマテリアリティ)

事業環境認識から、以下の4つをマテリアリティと設定した。

事業環境認識	マテリアリティ
既存事業のファイナンス事業、故障保証事業の伸長が会社の成長にとって重要	①強みであるファイナンス事業を増強 ②故障保証の市場拡大
中小の販売店・整備工場の経営サポートが必要	③オートモビリティサービス事業の拡充
DX化により、新しいビジネスモデルの確立や業務イノベーションの推進が重要	④中古車市場、整備市場のプラットフォームを目指す

中でも、持続的な成長と競争力強化のために、DX推進が最重要課題であると認識しており、DX戦略を公表した。

(3)事業別の取り組み

目指すべき将来像を実現するためには「最高のファイナンス」と「最高のサービス」を提供できる体制の構築が必要である。中期ビジョン「VALUE UP 2023」においては各分野で以下のような取り組みに注力する。

①ファイナンス事業**◎オートクレジット・個人向けオートリース**

重点施策は「営業拡大」と「業務イノベーションの推進」。

営業拡大においては、BIZサイト形式(※)で営業エリアを拡大するとともに、営業人員を130名とする。

また、アウトバウンド型のコンタクトセンターを拡充し、未稼働加盟店の稼働、未開拓エリアの開拓にも取り組むとともに、加盟店の会員制組織化を推進し、トップラインの高成長を実現する。

「業務イノベーションの推進」においては、AIを導入した自動審査体制を構築するほか、バックヤードの無人化やペーパーレス推進により、業務効率を上昇させ、利益率を高める。

※BIZサイト

各地域に支店を設ける形ではなく、本拠は主要都市に置き、必要に応じて営業エリアに赴く営業展開方式

◎サービサー

重点施策は「グループ共同での債権回収」と「デポカー(※)の販売」。

「グループ共同での債権回収」においては20年4月に子会社化したサービサー会社である中央債権回収(株)と共同で債権回収を実施し、シナジーの創出により更なる収益貢献を図る。

「デポカー(※)の販売」においては、債権回収における引揚げ車両を会員制組織内の加盟店に販売することで新しい収益機会を創出する。

※デポカー

オートクレジットの債権回収時に引揚げた車両のこと。

②故障保証事業

市場自体の拡大が命題と考えている。

そのために、以下のような施策に取り組み、市場を拡大させ、中古車を保守することで廃車を減らすリデュース(Reduce)を推進する。

施策	概要
延長保証の商品開発	延長保証によりお客様との接点を増加させることで事業機会を拡大する。
収益性の向上	会員制組織内の整備工場へ修理車両を在庫し、グループ内で調達するリサイクル部品を使用することで修理費用の低減、及び販売価格への還元を図る。
認知度向上のための広告施策実施	TV、ネットなどの広告を通じて故障保証の認知度、及び有用性を浸透させる。

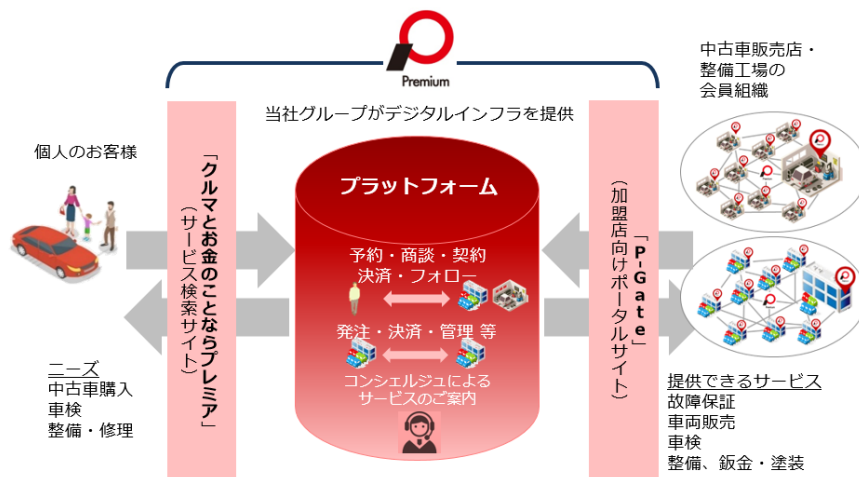
③オートモビリティサービス事業

中古車部品の流通を行う「リサイクル(Recycle)パーツビジネス」、引揚げ車両の流通や同社グループ内での活用を行う「リユース(Reuse)ビジネス」、自動車の検査、及び故障修理を行う「整備」サービスと自動車の傷や凹み等の修繕を行う「钣金」サービス等を提供する「リペア(Repair)ビジネス」という、環境に配慮した「新3R」ビジネスの拡大に注力する。現状、M&Aをした子会社を通じて、リサイクルパーツの販売や引揚げ車両の販売、整備工場等が利用する業務管理ソフトウェアの販売など、自動車に関連する幅広いサービス提供を行っている。

重点施策は、「サービスラインナップの拡充」「加盟店である中古車販売店、整備工場の会員制組織化の推進」「プラットフォーム構想の推進」。収益源を多様化し、グループの持続的な成長を図る。

会員制組織化については、これまで構築した加盟店ネットワーク(自動車販売店 30,000 社以上、整備工場 3,000 社以上)の中から、特に取引関係を深める加盟店を、自動車販売店については「PFS Premium Club」、整備工場については「FIXMAN Club」として会員制組織を形成していく。

こうして構築した会員制組織とお客をつなぎ、多様なサービスを提供するプラットフォームを目指している。



(同社資料より)

④海外戦略

ミッションにあるように、「世界中の人々」を対象とし、日本国内で培ったノウハウを海外で展開する。

新型コロナウイルスの収束状況等を鑑みながら、中期ビジョン Phase-1 は種まき期と位置付け、出展国の増加に努める。現地資本などとの Joint Venture 設立により進出し、同社単独(100%資本)での進出は行わない。

続く中期ビジョン Phase-2 を刈取り期とし、連結子会社化も視野に入れ、海外事業を本格的に展開する。

(4)数値目標

「VALUE UP 2023」では、2023年3月期「営業収益 258 億円、当期利益 33 億円」、次期中期ビジョン最終年度 2025 年 3 月期は「営業収益 419 億円、当期利益 65 億円、時価総額 1,750～2,000 億円」を目標として掲げている。

	21/3 期 実績	22/3 期 計画	23/3 期 計画	24/3 期 計画	25/3 期 計画	CAGR
営業収益	178	214	258	329	419	+23.9%
税引前利益	35	35	49	65	100	+30.0%
当期利益	24	24	33	43	65	+28.3%
ROE	38.3%	-	31.7%	-	37.0%	-
時価総額	322	-	900～1,000	-	1,750～2,000	-

* 単位:億円。当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益。時価総額は 2021 年 3 月 31 日終値。CAGR は 21/3 期から 25/3 期まで 4 年間の年平均成長率。同社計画を基に(株)インベストメントブリッジが計算。

(5)ESG・SDGs に対する取り組み

社会的存在意義、社会的責任を強く意識しており、ESG の観点から経営・事業活動を整理した「ESG レポート」を公表した。「環境」「社会資本」「人的資本」「ビジネスモデル&イノベーション」「リスク管理・ガバナンス」に関する、9 つのマテリアリティを特定し取り組みを進めていく。

<参考2:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	8名、うち社外3名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2021年6月29日)

基本方針

(1) 株主の権利・平等性の確保

当社は、全ての株主に対して実質的な平等性を確保するため、積極的な情報開示や円滑な議決権行使ができる環境の整備等に努めております。

(2) 株主以外のステークホルダーとの適切な協働

当社は、法令・定款の遵守をはじめとしたコンプライアンスの徹底を前提に、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、株主をはじめとする全てのステークホルダーとの協働が必要不可欠であると認識しております。ステークホルダーとの協働を実践するため、当社グループのミッション及びビジョンを定めるほか、代表取締役社長をはじめとする経営陣が自らの言葉で全従業員に対し直接説明を行う機会である「経営方針発表」を毎年開催し、経営陣が先頭に立って、ステークホルダーの権利や立場、企業論理を尊重する企業風土の醸成に努めております。

(3) 適切な情報開示と透明性の確保

当社は、ディスクロージャーポリシーに基づき、市場からの信頼と適切な評価を獲得するため、当社の経営方針や事業戦略、業績及び財務に関わる情報を、公平に、正確に、迅速に、分かりやすく、かつ積極的に提供することを基本方針としております。法令に基づく開示を適切に行うとともに、法令に基づく開示以外の情報であっても、株主や投資家の理解の助けになると当社が判断した情報については積極的に開示することとしております。また、情報の開示に当たっては、非財務情報も含め、正確で平易化かつ具体的な記述を行い、利用者にとって有用性の高い記載となるよう努めております。

(4) 取締役会等の責務

当社は、代表取締役社長をはじめとする経営陣や取締役に対する実効性の高い監督を行うとともに、経営陣による適切なリスクテイクを支える環境整備を行い、企業戦略等の大きな方向性を示し、当社グループ全体の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上、収益力及び資本効率等の改善を図ってまいります。

(5) 株主との対話

当社は、当社グループ全体の持続的な成長と中長期的な企業価値向上を果たすため、常日頃から株主と積極的な対話を行い、株主の意見や要望を適切に反映させ、株主とともに当社グループを成長させていくことが重要であると認識しております。このため当社では、代表取締役社長を中心とするIR体制を整備し、当社グループの経営戦略や経営計画に対する理解を得るため、株主や投資家との対話の場を設けることとしております。更に、株主や投資家からの意見が適宜取締役会に報告され、当社の経営にフィードバックされる体制を構築してまいります。

<実施しない主な原則とその理由>

【補充原則1-2③ 株主総会関連の日程の適切な設定】

当社は、適正な財務報告と監査役及び会計監査人による実効性のある監査のための十分な監査期間を確保するとともに、株主総会は、株主との対話の場であるという考えのもと、より多くの株主の参加が可能となるよう、株主総会関連の日程を適切に設定してまいります。

また、Web会議システムを利用したオンライン配信により、株主の参加機会を確保いたします。

<開示している主な原則>

【原則1-4. 政策保有株式】

当社は、原則として政策保有株式としての上場株式を保有しない方針であり、現在も保有しておりません。政策保有が必要となる場合、当該株式に係る議決権の行使に関しては、取締役会においてその保有目的が適切か、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか等、議案の内容を具体的に精査し、保有の適否を検証したうえで合理的に判断し、適切に開示してまいります。

【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、株主との建設的な対話には合理的な範囲で前向きに対応してまいります。

当社の株主との対話全般は、代表取締役社長が中心となり、面談を行う株主の所有株式数、規模等に応じ、主に代表取締役社長や取締役が対応しております。

また、当社は実効性あるIR活動を実施するため、担当取締役が統括する広報・IR部門において実務を行っております。株主との対話を補助すべく、広報・IR部門と経営統括、コーポレート統括、総務、経理及び法務コンプライアンスの各部門が適宜連携する体制を整備しております。

株主との対話に関する取組としては、決算説明会や当社ホームページにおける情報開示の実践等のほか、株主が当社グループの現状等に関する理解を深められるよう積極的にIR活動を展開しております。具体的には、機関投資家やアナリストとの対話について、状況に応じて機関投資家向け個別ミーティングやアナリスト説明会等を開催し、主に代表取締役社長又は取締役が直接対話を実施しております。また、個人投資家との対話の場として、証券会社等が主催する個人投資家向け会社説明会やオンラインセミナーに積極的に参加し、個人投資家の前で、代表取締役社長及び取締役が自らの言葉で当社グループの現状等について説明を行う機会を設けております。なお、個人投資家向けのIRイベントは、当社ホームページにおいてそのスケジュールを開示しております。

<https://ir.premium-group.co.jp/ja/calendar.html>

加えて、日本株市場で一定の取引量を持つ海外投資家に対しても、電話での個別ミーティングや英語翻訳資料の作成、英語版のホームページを通じた情報発信などを実施しております。

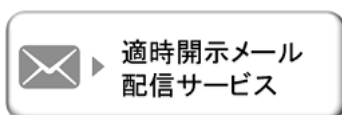
また、当社は、株主との対話を通じて把握できた意見等について、広報・IR部門が取り纏め、必要に応じて取締役会に報告し、情報共有及び経営改善を図ることとしております。

この他、対話に際してのインサイダー情報の管理について、インサイダー取引防止規程に基づき、未公開情報の厳格な管理を実施しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright (C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

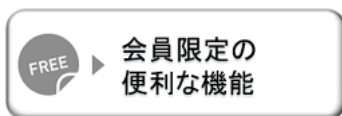
ブリッジレポート(プレミアグループ:7199)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

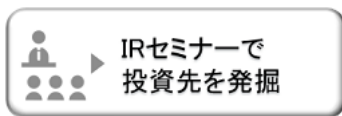
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)