



Integrity & Sustainability

2023年4月20日

Sector : その他金融

プレミアグループ (7199)

2023年3月期 第3四半期
2022年10月 - 12月

GIR Earnings View

1



Premium

2023年3月期
第3四半期概要

■ 2023年3月期第3四半期の業績は、営業収益が前年同期比+19.7%の18,386百万円、営業利益が同+25.7%の3,536百万円と高い伸びを見せた。事業部別の動向は後述の通りなので割愛する。営業費用の伸びが前期比+18.3%増と営業収益の伸び未滿に抑制されたことにより、高い営業利益の伸びを実現した。当期利益は、タイの関連会社の過年度減損会計の戻入があり、税引前で前期比+58.9%の4,640百万円、税引後で+70.9%の3,498百万円と飛躍的な伸びとなったが、一過性の利益を除いても、税引前利益で前期比+26.3%と高い成長を実現した。

■ 2023年3月期業績が発表されるタイミング（5月）で、同社の中期経営計画「VALUE UP 2023」の改定が見込まれる。これまでの計画では、有視界飛行と言える2023年3月期の当期利益を税引前49億円、税引後33億円としてきたが、有視界飛行とまでは言えない2025年3月期の当期利益は、ここから倍増の税引前100億円、税引後65億円とする目標を掲げてきた。2025年3月期が有視界飛行となりつつある今、果たしてこれだけの高成長が実際に期待できるものなのか、高い注目が集まることになるであろう。

■ 成長企業である同社の株価収益率（PER）のレンジを20~30倍と仮定すると、時価総額で最大約2,000億円程度まで射程に入ることになる。

■ 成長のカギを握るのは、DXプラットフォームが産み出すセグメント間シナジー
同社初のB to C事業「カープレミア」のブランディング効果
の2点。また、中長期的には、EV社会対応戦略が最重要となるであろう。

新中期経営計画への期待

3

カープレミアブランド投入
によるB to C事業参入

■ カープレミア事業の概要は後述の通りであるが、ブランディングの訴求については、B向けは既に顧客であるため、C向けに充実したものであればダイレクトマーケティングの効率がよく、故に、C向けのブランディングの成否がそのまま同社の新中期経営計画とその先の業績の伸びを左右することになるであろう。

2

GIR View (cont.)

カープレミアブランド投入 によるB to C事業参入 (続き)

- 2023年に入ってから、人気アーティストグループ「GENERATIONS」をTVCMに起用したり、社会性の高いイベント（SDGsシンポジウムや高校生向け金融教育）に協賛参加するなど、費用対効果を睨みながら積極的にブランディングに取り組んでいる。
- 来る2024年3月期の業績の伸びが計画通りであるなら、より積極的なブランディングのための投資に踏み切ることになるだろう。これは、これまでの事業モデルがB to B主体であったため認知度の低かった個人投資家による注目度が上がることを意味する。時価総額1,000億円超えによる流動性上昇の可能性を考えれば、大手の機関投資家の長期保有も視野に入る。

- ESG、SDGsへの取り組みに先進的な同社は、次の2つのミッションを宣誓している。
 1. 「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」
 2. 「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」
- 一つめは、「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」というもの。自動車産業自体は、100年に1度という大変革期を迎えている。自動運転やEV（電気自動車）の普及、シェアリングなど全く新しい市場が広がっていくことは確実である。プレミアグループは、そうした変革の波を確実にとらえながら、ファイナンス機能を中心に、しかしそれにとどまることなく、多様化する価値観やライフスタイルに寄り添った付加価値の高いサービスをグローバルに提供することで、誰もが生きる喜びや幸せ、満足を感じながら生きられる世界、豊かな社会の構築とともに、循環型社会の形成にも貢献することを使命としている。
- 実際に、プレミアグループの中期経営計画「VALUE UP 2023」では、リサイクルパーツビジネス (Recycle)、リユースビジネス (Reuse)、リペアビジネス (Repair)、故障保証ビジネス (Reduce) の4つをより深掘りするために、DX推進とEV対応に徹底的に投資する目標を持っている。
- EVの取扱いや充電設備の普及は、プレミアグループにとって可能性の大きな好機である。EUでは、その経済的事情から2035年のガソリン車の廃止を見送った。しかし、これにより地球環境の悪化は、人類にとってより大きな不安要素となり、最終的にはクリーンエネルギーへの転換が必ず求められるものとなる。

EV社会への対応

4

GIR View (cont.)

- 現在、ガソリン車の整備が中心の整備工場も、これからは機械のみでなく電気についての知識や技術が不可欠になる。全国に広がるプレミアムグループのネットワークを通じて高度な整備技能の共有や底上げの支援を行っていくことでEVの本格的な普及に社会的責務を以って貢献していくことになる見通しであるが、社会インフラの充実と両睨みで戦略を構築していく必要がある。
- 社会インフラ事業への参入を期待したいが、これは政治的な理由を含め、様々な検証を詳細に行わなければならない。同社による単独展開だけでは潜在的な可能性を拾い切れない。従って、今後は自身が核となる様々なアライアンスを模索していくことになるであろう。注意深く見守りたい。

EV社会への対応
(続き)

5

オートモビリティ サービス事業

- オートモビリティサービス事業の営業収益は、同61.3%増の1,933百万円となった。税引前利益は、同225.9%増の257百万円となった。車両卸販売売上高が同+81.4%、ソフトウェア販売売上高が同+26.9%、サブスク（リース）売上高が同+60.2%と、それぞれ大健闘した。留意すべきは、車両卸販売では、ファイナンス事業の引揚車両だけでなく、グループ内のサービス会社からの引揚車両も活用できており売上拡大に貢献した。多角的な事業展開とグループ間シナジーによる業績成長が期待される。

- 新設セグメントであるカープレミア事業の営業収益は、同124.3%増の560百万円と大幅に伸長した。税引前当期利益は、黒字化を達成し、自動車販売店（カープレミアディーラー）や整備工場（カープレミアガレージ）の有料会員組織『カープレミアクラブ』の構築が順調に進展したことが寄与している。第3四半期のカープレミアクラブの会員数は、カープレミアディーラーで同1,087社増の2,268社に、カープレミアガレージは同486社増の756店舗と飛躍的に伸びた。同社は4,168店舗の整備工場ネットワークを有しており、その成長ポテンシャルを認識しておきたい。

カープレミア事業

6

7 ファイナンス事業

- 2023年3月期第3四半期の営業収益は、前期比14.2%増の11,097百万円となった。クレジット取扱高が前同比16.6%増の1,720億円と堅調な伸びを示した。オートローンの利用率が約9割の欧米に遅れている日本(約4割)におけるこの市場の潜在成長力は高く、近い将来において同社のクレジット取扱高が初の2,000億円に到達するのは確実視できる。

- 2023年3月期第3四半期は、4,792百万円(前同比14.4%増)の営業収益を誇った。商品説明動画を作成し、インターネットを活用した商談機会を積極的に増やしてきたことなど、できることに着実に取り組んだ結果である。

8 故障保証事業



プレミアグループ

カープレミアは、サービスの拡充が課題。対策は、従来事業のリブランディングと付帯サービスの拡充

会社概要

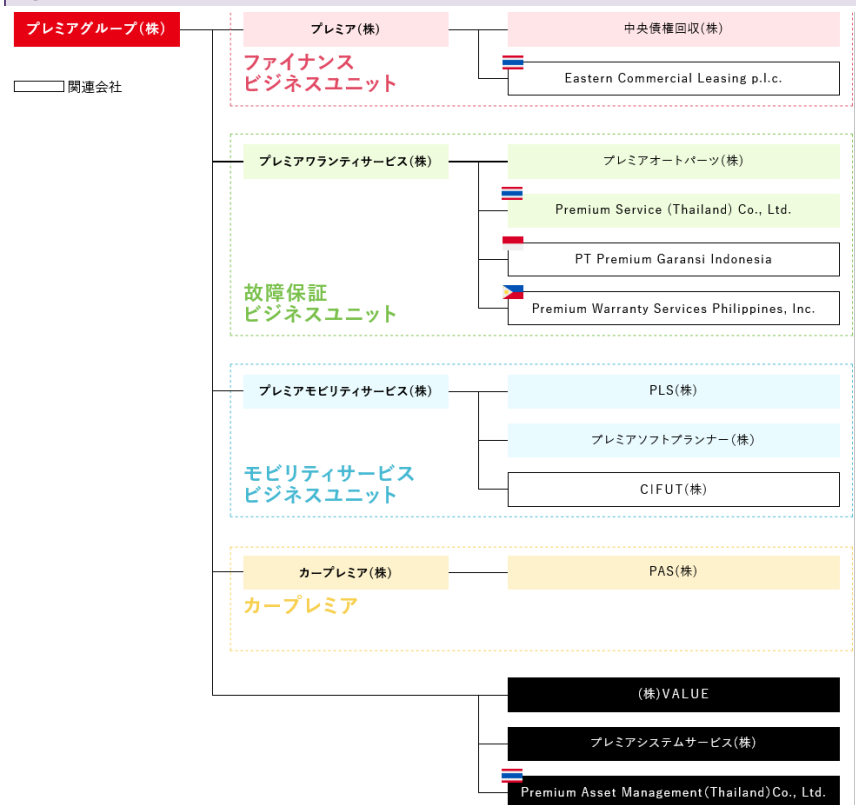
「プレミアグループ」の事業セグメントは、ファイナンス事業、故障保証事業、オートモビリティサービス事業、カープレミア事業の4つ。

それぞれのセグメントにおける中核企業は、

- ファイナンス事業 : プレミア株式会社
- 故障保証事業 : プレミアワランティサービス株式会社
- オートモビリティサービス事業 : プレミアモビリティサービス株式会社
- カープレミア事業 : カープレミア株式会社

であり、この4社を軸に国内外に合計18社のグループ会社を有し、中古車の購入に伴うクレジットサービスや故障保証（ワランティ）サービス等の自動車関連サービスを展開している。プレミアグループ（株）は、これらグループ企業の特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。

Figure 1. グループ企業群



出所：会社資料より転記

沿革

大手ファイナンス会社でオートローンを手掛け、自動車と金融の親和性の高さと将来の成長性を確信していた柴田洋一氏が、ガリバーインターナショナルからの要請を受けて2007年ジー・ワンクレジットサービスを設立し、サービスの提供を開始した。

その後、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定し、SBIグループ、丸紅グループと株主が異動した。これは、最大の競争優位性が金融機関の系列ではない「独立系」であることから取られた資本戦略である。

2016年には、プレミアグループを持株会社とする持ち株会社制へ移行し、独立系としての豊富な商品ラインナップやオート・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。プレミアグループは、2017年に東証2部上場を果たし、翌2018年には東証1部への市場変更を実現し、2022年にはプライム市場へ移行した。

2022年に、これまでのB to B主体の事業モデルに加え、既存事業のインフラを活かしたB to C事業を立ち上げ「カープレミア」ブランドを市場に投入した。これは、従来の加盟店に収益機会を付加する加盟店の収益機会を奪わないWIN=WINの事業モデルであるため、初年度（セグメント独立時）から通年黒字を実現した。

Figure 2. プレミアムグループの歩み

2010	・SBIホールディングス㈱が親会社となり、SBIクレジット㈱に社名変更
2013	・丸紅株式会社の100%子会社が管理・運営するアイ・シグマ・キャピタル㈱が親会社となり、プレミアファイナンシャルサービス㈱（現 プレミア㈱）へ社名変更
2015	・AZ-Star㈱が管理するファンドへの株主異動に際し、出資受入れのための受け皿会社として、㈱AZS一号（現 プレミアグループ㈱）を設立
2016	<ul style="list-style-type: none"> ・【タイ】 オートファイナンス及び故障保証を提供するタイ証券取引所上場会社のEastern Commercial Leasing p.l.c.と業務提携に関する契約を締結、25.5%を出資し関連会社とする ・【タイ】 初の海外現地法人であるPFS(Thailand)Co.,Ltd.（現 Premium Asset Management (Thailand) Co., Ltd.）を設立 ・プレミアグループ㈱を持株会社とするホールディングス体制に移行 ・自動車整備サービスを提供するP A S㈱を設立 ・【タイ】 故障保証及び自動車整備サービスを提供する合弁会社Eastern Premium Services Co., Ltd.（現 Premium Service (Thailand) Co., Ltd.）を設立
2017	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車関連IoT装置の開発・提供を行う合弁会社C I F U T㈱を設立 ・オートリースを提供するプレミアリース㈱（現 P L S㈱）を設立 ・【インドネシア】 故障保証を提供する合弁会社Pt Premium Garansi Indonesiaを設立 ・東京証券取引所市場二部上場
2018	<ul style="list-style-type: none"> ・当社グループのシステム企画・開発・運用を行うプレミアシステムサービス㈱を設立 ・モビリティ事業者向けソフトウェアの開発・販売を行う㈱ソフトプランナーを子会社化 ・東京証券取引所市場一部に市場変更
2019	・中古輸入車を主とする故障保証を提供する㈱ロペライオソリューションズ（現 E G S㈱）を子会社化
2020	<ul style="list-style-type: none"> ・当社グループの役職員に対する研修の企画・実施を行う㈱V A L U Eを設立 ・オートモビリティサービス関連事業を運営するプレミアモビリティサービス㈱を設立 ・オートパーツ関連事業を運営するプレミアオートパーツ㈱を設立 ・買取・受託による債権回収業務、車輛引揚業務を行う中央債権回収㈱を子会社化 ・故障保証事業を運営するプレミアワランティサービス株式会社を設置
2021	・【フィリピン】 故障保証事業を提供する合弁会社Premium Warranty Services Philippines, Inc.を設立
2022	<ul style="list-style-type: none"> ・モビリティ事業者向け会員組織の開拓・推進事業を運営するカープレミア(株)を設立 ・東京証券取引所プライム市場に市場変更

出所：会社資料より転記

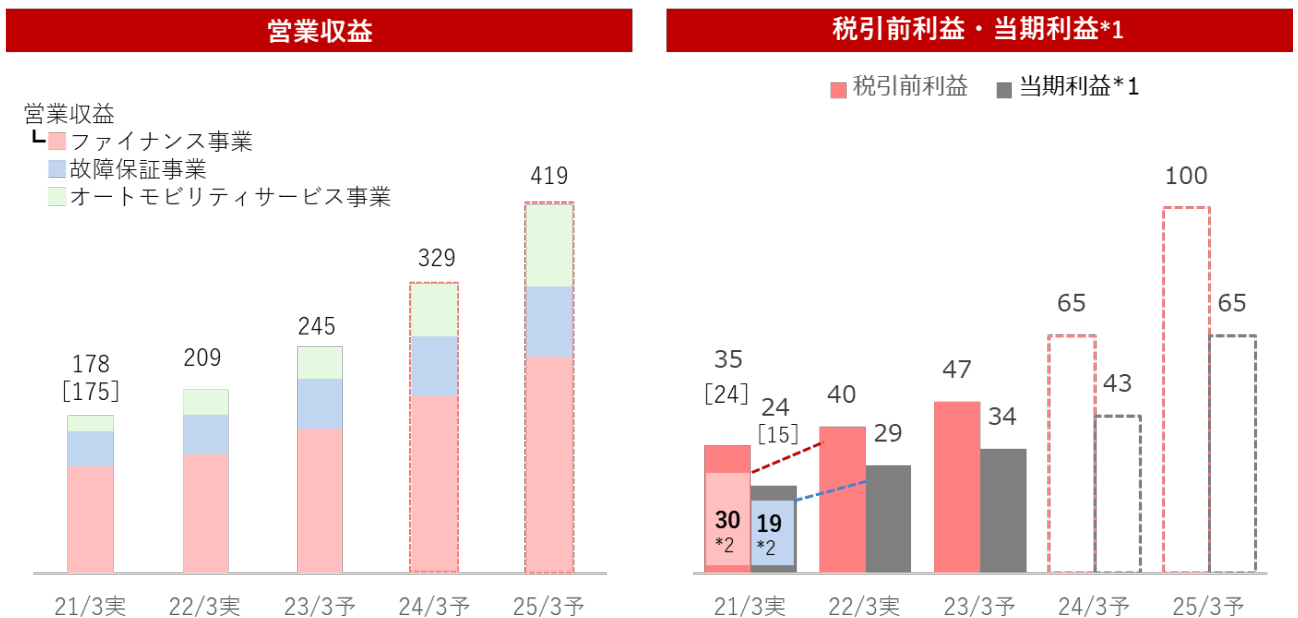
中期経営計画

プレミアグループは、2021年3月期の決算発表と同日の2021年5月13日に、中期経営計画を更新した。今回改定された中期経営計画自体は、2020年2月に定められた「VALUE UP 2023」。直後にコロナ禍に直面し、同年9月には2050年カーボンニュートラル構想が日本政府の方針として定められ、ポストコロナの時代に向けて社会が大きくパラダイムシフトすることが確実となった。こうした経営を取り巻く環境の変化に対応し、中期経営計画が刷新されることとなった。

中期経営計画での具体的な収益目標は、2025年3月期まで掲げられている。2025年3月期には、営業収益419億円（従来目標400億円、2021年3月期比2.35倍）、当期利益65億円（従来目標65億円、2021年3月期比2.83倍）となる目標が設定されているが、カープレミア事業の利益貢献が見込まれておらず、収益が上振れる可能性が高い。中期経営計画では、2023年3月期までの種まき期「Phase-1」と2025年3月期までの刈取り期「Phase-2」に分かれており、来る5月に発表される2023年3月期決算発表時に更新される見込みである。

同社の中期経営計画の実現可能性を左右するのが、DX戦略とカープレミア事業、EV車関連市場での取り組みである。これらの取り組みが、更新中期経営計画でどこまで明確なものになっているかを注目したい。2025年3月期の税引前利益で100億円の大台を目標としているが、これが希望的観測に終わらず現実味を帯びてくると、時価総額で1,000億円突破も実現できよう。

Figure 3. 経営成績の見通し 単位：億円



出所：会社資料より転記

Note：*1 当資料における当期利益は「親会社の所有者に帰属する当期利益」を指す。

*2 一過性損益を除いた税引前利益及び親会社の所有者に帰属する当期利益を示す。

DX戦略

中期経営計画（Phase-2）上振れの可否を左右するのが、プレミアグループの手掛けるDX戦略と、DX戦略と密接な関係にあるB to C戦略である。

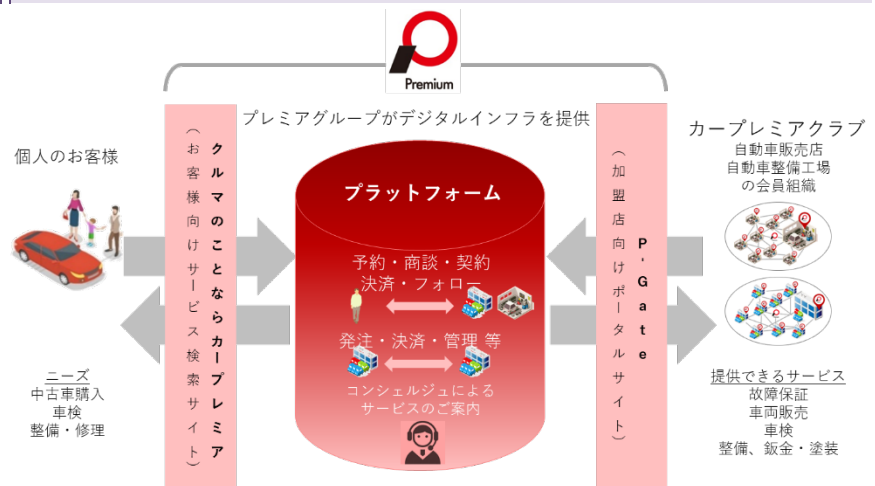
同社の手掛ける具体的なDX戦略では、まず、同社のキャッシュカウであるファイナンス事業と市場拡大の続く故障保証事業において、生産性を高めるイノベーションに取り組むものとなっている。

次に、中古車販売店や自動車整備工場などのモビリティ事業者の経営効率や、エンドユーザーである消費者の利便性の改善に資するプレミアグループの総合力の詰まったプラットフォーム上で展開する、オートモビリティサービス事業とカープレミア事業の収益貢献が、同社の新たな成長エンジンに加わることが期待される。

プレミアグループのDX戦略は、オートクレジット企業からオートモビリティ企業に変貌させる、極めて重要な位置づけと言える。中小企業や零細企業の多い整備工場などの業界では、積極的なIT投資に耐え得る企業は少ない。今後の社会構造変化から取り残されてしまう可能性も低くなく、プレミアグループが業界ニーズを迅速かつ的確に捉えることが適えば、同社が業界のワンストップソリューションプロバイダとして、業界を支える中核企業の地位を、DX戦略を通じて築くことができる確度は高い。

一方、構築するDXプラットフォームを最適に活用することの適うだけのブランディングも必要と考える。現在、カープレミア事業の立ち上げに伴い、事業構造がB to BからB to Cに進化し始めたが、セグメント名をカープレミア事業とするのではなく、B to B事業を含む商品名に「カープレミア」の冠を付け、「カープレミア〇〇」とすれば、ブランディング×リブランディングの相乗効果がDX戦略を通じて大きく収益貢献することになるかも知れない。同社初の消費者向けブランディング戦略の行く末を見守りたい。

Figure 4. プラットフォーマー戦略



出所：会社資料より転記



事業紹介

オートモビリティサービス事業

オートモビリティサービス事業とは、中古車流通サポート(リユースビジネス)、整備・钣金工場(リペアビジネス)、ソフトウェア販売、中古車仕入サポートなど、消費者がモビリティライフを過ごす中でほぼ必ず利用する機会のある社会インフラを網羅している。また、同社が推進するDX戦略の正否と密接に関連する事業である。

2023年3月期第3四半期の営業収益は、前同比61.3%増の1,933百万円となった。カープレミア向け新商品の開発に注力したことが見事に奏功し、カープレミアクラブ会員数の増加とともにプロパーリース(サブスク型)が前同比で60.2%伸長した。

オートモビリティサービス事業 の中期ビジョン

現在、プレミアグループが有している事業ネットワークは、ファイナンス事業のクレジット契約提携先約27,000社が柱である。オートモビリティサービス事業では、このネットワークも活用し、5年以内に中古車販売店3,000社、整備工場1,500社の計4,500社の会員組織化されたネットワークを構築する計画してきた。この分野で水平展開を考えるなら様々な事業機会が存在するが、その組み合わせから生まれる新たな事業領域が収益に貢献し始めた。プレミアグループがオートモビリティサービス事業として選択した二つの会員組織グループ(ディーラーとガレージ)は、同社が新たな事業領域に踏み出す時の大きな支えになりつつある。さらに、事業規模が拡大すれば、ファイナンス事業や故障保証事業との間に、明確な相互シナジーも生まれることになる。今後は、ブランディング戦略の進展次第で、消費者がプレミアグループの社会貢献を認識し始めることになり、飛躍的に新規加入加盟店数が増加する可能性があり、確りと見守りたい。

カープレミア事業

カープレミア事業とは、ファイナンス事業、故障保証事業の顧客基盤と先進的に構築を進めてきたDXプラットフォームの上に成り立つ、オートモビリティサービス事業から派生した事業である。顧客は、中古車ディーラー(カープレミアディーラー)と整備工場(カープレミアガレージ)であり、顧客数はカープレミアディーラーが前同比1.9倍の2,268社に、カープレミアガレージは同2.8倍の756店舗と目を見張る伸長を見せている。

2023年3月期3Q業績は、営業収益が前年同期比2.2倍の560百万円と大幅に伸長し、税引前利益は3Q単体で40百万円の黒字転換を果たした。通年での利益貢献が確実なものとなった。

ファイナンス事業

プレミアグループは、中古車販売会社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(自動車パーツ販売や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)」、「中古車流通(カープレミア)」等を提供している。タイやインドネシア、フィリピンにおいても、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「クレジット関連事業」の単一セグメントだが、サービス別に「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」、「カープレミア事業」の4事業に区分して収益の状況を開示している。

プレミアグループ創業の原点となる中古車購買者向けコンシューマーファイナンス(オートローン等)を中心とする事業である。



プレミアグループは、創業来順調に業績を伸ばしてオートローン業界大手となった。これを実現できた最大の背景は、銀行の傘下でない規制や制限の厳しくない独立系ファイナンス会社として、機動的に市場開拓できる強みが最大限に発揮されたことにある。こうした経営者の先見の明に加え、徹底的に無駄を排除し効率を優先する意識が、徹頭徹尾貫かれているからに他ならない。これだけのスピード成長しながら、データに基づいて効率的に経営する意識を維持し続けることができているだけで、今後の成長過程でも科学的効率経営思想もさらに磨きがかかるものと期待できる。

また、プレミアグループにおいてファイナンス事業の存在意義は大きい。ファイナンス事業の生み出すキャッシュフローが安定的に成長している恩恵で、同社の内部留保は潤沢に保たれている。いわゆるキャッシュカウである。

プレミアグループが次に紹介する故障保証事業を一気に立ち上げることができたのも、ファイナンス事業がプレミアグループの大黒柱としてキャッシュカウの役割を十分に果たしているからであり、今回改定された中期経営計画「VALUE UP 2023」で示されている中期ビジョンで掲げているオートクレジット企業からオートモビリティ企業への変貌にも大きな期待を持てる。

リスクは法規制等の強化。現在そのような動きは見られないが、独立系と銀行系の間にはハンディキャップが存在するのも事実である。しかし、オートローン業界は健全なため、民業を圧迫する法規制を導入することは考え難いとするなら、杞憂に終わるだろう。

ファイナンス事業の 中期ビジョン

ファイナンス事業は、中期経営計画においても高い成長を計画している。業務イノベーションにも積極的に取り組む。例えば審査体制やバックヤードの無人化とAIの導入を進めている。既に、システム開発に着手しており、業務効率を上昇させて、さらに利益率を高めることを狙ってきたが、着実に営業効率が改善しており、同第3四半期の営業一人当たりの取扱高は、前同比13.5%と大幅に伸長している。

延滞債権の回収率維持改善にも余念がない。どうしても一定程度の債権デフォルトは発生するが、サービサー事業の買収も奏功し、プレミアグループの債権回収力は非常に高く、かつ延滞率も低い。

また、支払の困難な消費者に車輛の任意売却を支援している。カープレミア事業と連携することによる、新たな収益機会の創出が始まったばかりであり、ブランディング効果を見守りたい。

故障保証事業

故障保証事業は、中古車購入時に消費者が加入する、故障時の修理を無料で受けられるサービスを販売する事業であり、プレミアグループこそがその先駆けである。ファイナンス事業に遅れて始まった故障保証事業は、潜在的需要が高かったところに既存ファイナンス事業からのシナジーも享受し、中古車故障保証業界でシェア70%と圧倒的地位を走り続けている。今や、プレミアグループの収益の柱に育ったと言い切って良いだろう。



整備工場のネットワークも前同比で927店舗拡大し、4,000店舗を超えた。

「カープレミア」ブランド投入効果が如実に表れ始めており、今後の本格的な伸長に期待が持てる。また、ボランタリーチェーン化することにより、所謂指定工場数が飛躍的に増え、故障車修理のアウトソーシングの比率が低下してきた。事実、当期の部品売上（内部）は、前同比+35.4%と大幅な伸びを示しており、今後もさらなる原価率改善が見込まれる。

故障保証事業の中期ビジョン

中古車故障保証の市場規模は中古車流通量の1割程度に止まっている。同社が市場シェア70%を誇る今できることは、市場の掘り起こしに他ならない。消費者の認知度を高めると同時に必要性を訴求し、また、他の事業との間のシナジーを追求することで、潜在する市場を掘り起こすことで、更なる成長を実現する。さらには、DXを活用することにより、他社に負けない商品設計力を構築することも可能になる。ビッグデータを柔軟に活用できる環境をいち早く構築できれば、もはや金鉱山を独占するようなもの。正に真価が問われていると言えよう。



財務データ (連結：四半期毎)																
損益計算書 (百万円)																
決算期	FY03/21						FY 03/22						FY03/23			
	1Q	2Q	1H	3Q	4Q	1Q-4Q	1Q	2Q	1H	3Q	4Q	1Q-4Q	1Q	2Q	1H	3Q
営業収益	4,677	4,550	9,227	4,528	4,769	18,524	4,894	5,225	10,120	5,265	5,503	20,888	5,719	6,168	11,887	6,499
前年比(%)	-9.7	28.0	5.7	29.7	24.6	15.4	4.6	14.8	9.7	16.3	15.4	12.8	16.8	18.0	17.5	23.4
税引前利益	1,180	822	2,001	797	664	3,463	832	1,083	1,915	1,004	1,097	4,017	1,157	2,304	3,461	1,178
前年比(%)	-49.9	19.4	-34.4	319.4	-	33.0	-29.4	31.8	-4.3	25.9	65.2	16.0	39.0	112.8	80.7	17.3
税引前利益率(%)	25.2	18.1	21.7	17.6	13.9	18.7	17.0	20.7	18.9	19.1	19.9	19.2	20.2	37.4	29.1	18.1
純利益	779	542	1,321	526	546	2,393	608	757	1,365	695	905	2,964	845	1,801	2,645	860
前年比(%)	-49.6	77.3	-28.6	356.6	-	64.8	-21.9	39.5	3.3	32.0	65.6	23.8	38.9	138.0	93.9	23.8
純利益率(%)	16.6	11.9	14.3	11.6	11.5	12.9	12.4	14.5	13.5	13.2	16.4	14.2	14.9	29.2	22.3	13.2

出所：会社有価証券報告書を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：百万円以下四捨五入、小数第二位四捨五入、Global IR, Inc.の計算による。

FY03/22 1QにPL営業利益区分新設に伴い、「営業収益」及び「営業費用」は一部組替修正した金額（過去分含む）を記載。

FY03/23 2Qに、タイの持分法適用関連会社であるEastern Commercial Leasing p.l.cの過年度減損損失の約8.7億円の戻入により、税引前利益と純利益が増加。

財務データ (連結：通期)							
一株当たりデータ							
決算期	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3会予
発行済株式総数(千株)	60	6,060	6,601	13,275	13,334	13,395	-
EPS	70.6	107.4	113.1	112.3	186.7	229.4	-
EPS調整後	70.4	99.5	104.9	110.3	184.6	227.4	-
BPS	356.6	471.2	413.9	411.2	563.1	754.7	-
DPS	-	42.5	42.5	44.0	46.0	51.0	-

Note：同社は2019年4月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っており、2019年3月期の期末以前のEPS・BPS・DPS実績については当該株式分割が行われたと仮定した額を記載。

また、同社は2022年9月1日付で普通株式1株につき3株の株式分割を行っており、2022年3月期の期末以前のEPS・BPS・DPS実績については当該株式分割が行われたと仮定した額を記載。

キャッシュフロー (百万円)							
決算期	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3会予
減価償却費及び償却費	335	339	332	855	1,316	1,294	-
営業活動によるキャッシュフロー	2,769	1,043	-1,015	-1,246	1,321	1,608	-
投資活動によるキャッシュフロー	-1,393	-852	-706	-1,618	-1,172	-1,028	-
財務活動によるキャッシュフロー	-2,223	1,790	1,563	2,967	1,617	2,797	-

財務データ (%)							
決算期	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3会予
総資産利益率(ROA)	4.5	6.0	5.3	5.1	5.5	5.4	-
自己資本利益率(ROE)	22.3	25.9	24.8	27.4	38.3	34.8	-

出所：会社有価証券報告書を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：百万円以下四捨五入、小数第二位四捨五入、Global IR, Inc.の計算による



Integrity & Sustainability

免責事項

本レポートは、掲載企業のご依頼によりGlobal IR, Inc.が作成したものです。

本レポートは、情報提供のみを目的としており、当該企業株式への投資勧誘や推奨を意図したものではありません。

本レポートに記載されている情報及び見解は、Global IR, Inc.が信頼できると判断した情報源から得、または公表されたデータに基づいて作成したものです。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。しかしながら、正確性、客観性を重視した分析を心がけ、最終的な中立性・独立性には最善の注意を払っています。また、当該企業経営者等とのディスカッション、および独自のリサーチに基づき、我々が投資家にとって重要と思われる視点をGlobal IR, Inc.のオリジナル・オピニオンとして提供しています。Global IR, Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。当該企業株式への最終的投資判断はあくまでも自己の判断・責任でお願いします。