

2020年3月期第2四半期決算説明会 Q&A  
(2019年11月15日(金) 10:30~11:30 開催)

Q1. 当第2四半期のみの税引前利益について解説をお願いします。

A1. (回答者：代表取締役 柴田、取締役 大貫) 第2四半期のみの税引前利益は、688百万円、前年同期比で約99.4%ほどとなっております。昨期は今期と会計基準が異なり、(クレジット事業において債権にかけている保険に関して) 保険入金を収益として計上していたため(入金のある昨期の第2四半期の税引前利益が通常より高くなっているため)です。

Q2. 9月度の融資実行が約189億円ということでしたが、前年と比較した際の伸び率を教えてください。またこの大きな伸びは、消費税増税の影響があるのでしょうか。

A2. (回答者：代表取締役 柴田) 9月単月でのクレジット取扱高は、前年同期比150%強となっております。またこちらの伸びは消費税増税の影響によるところがございます。

Q3. 昨年10月に株式を取得した株式会社ソフトプランナーの現状(の業績)と、同社を活用した整備工場のネットワーク化の進捗を教えてください。

A3. (回答者：代表取締役 柴田) 業績は前年同期比で2桁以上の伸びとなっております。また売上について、以前は繰延計上だったところを、一部一括計上にしており、当第2四半期で遡及修正を行っております。

また今後の戦略として、直営にこだわらず整備工場のネットワークの構築に注力していきたいと考えており、既に着手しております。3年以内で3,000社のネットワークの構築を目指し、そのネットワーク内でソフトプランナー社のシステムを販売したいと考えております。

ネットワークを構築できるかが戦略の鍵だと考えており、ソフトプランナー社のシステムの販売だけでなく、中古車販売店と(ネットワーク内の整備工場を)繋げていきたいと考えております。その方法として重要なのが故障保証(ワランティ)であり、ネットワーク内の整備工場に、故障保証に加入いただいたお客様をご案内するようにしたいと考えております。私たちは9万人ほどの故障保証のユーザを有しており、故障保証、またそれ以外の修理の依頼も、ネットワークの整備工場に発注いただけるよう繋げていきたいと考えております。

Q4. 自己株式の取得について発表がありましたが、第1四半期末に先行投資を行う旨のアナウンスもあり、資金需要があると理解していましたが、財務戦略が変更されたのでしょうか。

A4. (回答者：代表取締役 柴田) 経営環境の変化が大きな要因だと考えております。昨年末

に株式による資金調達を行おうとしたのは、成長投資ももちろんですが、加えて会計基準の変更で大きな自己資本のロスがあり、財務の健全化という観点からも株式による資金調達を行おうと考えました。ただ、おかげさまで東証一部への市場変更が奏功し、大手銀行とはじめとする各金融機関からたくさんの支援をいただけるようになり、銀行借入での資金調達が可能になったこともございます。また、この度の会計上の見積りの変更により、保険資産の積み上げにより大きく利益を上げることができたので、財務の健全性を担保できるようになったと考えております。

取得した自己株式は M&A など成長投資に活用したいと考えており、株式交換などの手法も視野に入れております。当社株式を持っていただくことで経営参画意識、モチベーションを高めていただき、一丸となって成長を目指していきたいと考えております。

Q5. 第1四半期に、中期経営計画を今期中に発表するとのアナウンスがありましたが、いつ頃の発表を予定しているのでしょうか。

A5. (回答者：代表取締役 柴田) 今期中に発表したく、準備を進めております。定量面については、3か年での発表を考えております。

Q6. コンシューマーファイナンス（オートクレジットやショッピングクレジットなど）を行っていますが、個人情報保護の取組みなどは強化しているのでしょうか。

A6. (回答者：代表取締役 柴田) クレジット事業を営むプレミアファイナンシャルサービス株式会社（という中核子会社）及び故障保証（ワランティ）事業を運営する E G S 株式会社では、既に JIPDEC（一般社団法人 日本情報経済社会推進協会）が運営する「プライバシーマーク」の認定を取得しており、個人情報保護にはしっかりと取組みをしております。ほかのグループ会社においても必要に応じて取得に向けた推進を考えており、グループ全体でお客様情報の保護に取り組んでいきたいと考えております。

Q7. 営業担当者1人当たりの取扱高が急伸びしていますが、大型加盟店との取引増加が要因として寄与しているのでしょうか。

A7. (回答者：代表取締役 柴田) 大型加盟店との取引によるところは大きいですが、それを除いても順調に伸びております。また営業担当者に負荷をかけすぎないサポート体制を整えており、（1人あたりの取扱高が増加したからといって）過度に負担をかけているわけではございません。

ただし、事業成長に伴い取扱高も伸長し、オーダーを取りこぼしている状況もあるので、営業人員数や営業拠点数は大きく伸ばしていきたいと考えております。

Q8. 事業成長のために人員増加という話がありましたが、来期の採用コストはどのように捉えればよいのでしょうか。

A8. (回答者：代表取締役 柴田) 離職率について昨年度も 3.7%と低く、人材の流出も抑制できております。採用コストの多数を占めるのは新卒採用であり、コスト管理もしっかりと行っているため、1人当たりのコストはそれほど大きな数字ではございません。おかげさまで良好な採用環境にあるため、人員増の戦略をとっております。

Q9. 第1四半期より先行投資を行う旨のアナウンスがありましたが、投資発生時期について教えてください。また来期はこの投資はなくなるのでしょうか。

A9. (回答者：代表取締役 柴田) 上期で約 1.5 億円程、残り(約 6 億円程)を下期で投資していく予定でございます。来期の投資については中期経営計画でご説明したいと考えております。

Q10. 税引前利益の通期連結業績予想が約 22 億円から約 31 億円と変更がありましたが、この差異はどのように発生したのでしょうか。

A10. (回答者：代表取締役 柴田) 当初の 22 億円は、昨年対比 110%というところで予想を行っていましたが、会計上の見積りの変更により約 16.7 億円の利益が発生し、そのうち 7.5 億円を先行投資に向けるとしたことで、31 億円となっております。

※数値の一部において誤植がございましたので、正しい数値にて記載しております。

※文意を変えないという前提で、投資家様の理解に資するよう、字句修正等を行っております。