

Premium

プレミアグループ株式会社

2024年3月期 第2四半期決算説明会

2023年10月27日

イベント概要

[企業名]	プレミアグループ株式会社
[企業 ID]	7199
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 10 月 27 日
[ページ数]	19
[時間]	15:00 – 15:24 (合計：24 分、登壇：24 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 柴田 洋一 (以下、柴田)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



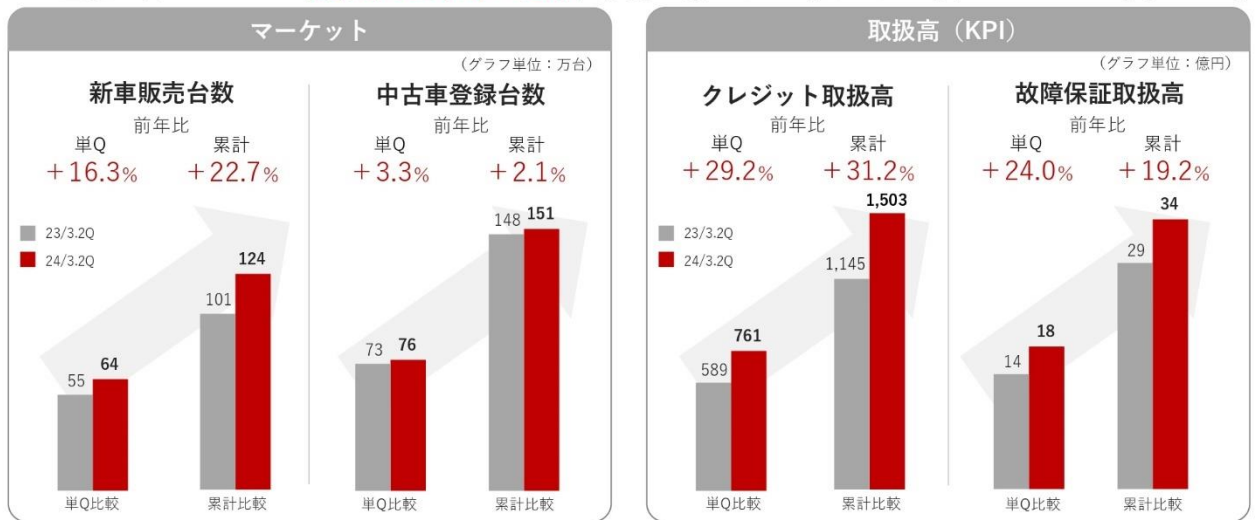
登壇

アジェンダに沿って、ご説明をさせていただきます。

2024年3月期 第2四半期 ハイライト①



- 中古車価格は正常化の兆しも高止まりの状況。中古車市場（台数）は僅かに回復
- クレジット/故障保証ともに好調。トップライン（=取扱高）は2桁成長
- 金利上昇については機動的に金利等へ転嫁、影響は殆どなし（長プラ1Q末1.30% → 2Q末1.45%）



まず、今回の決算ハイライトです。

中古車価格については、正常化の兆しは出てきており、新車よりも高い状況ではなくなってきたものの、全体的な価格水準は大きく下がっているわけではありません。高止まりの状況で推移しており、まだ消費者価格はまだ下がってきていないと考えています。

第2四半期における新車販売台数の伸び率は、20%強と非常に大きい数字になっていますが、徐々に落ち着いてきています。本来であれば、中古車の登録台数はもう少し伸びてもいいはずですが、僅かな回復にとどまっています。

当社のKPIである取扱高（トップライン）は、クレジット、故障保証ともに高い伸びで推移しています。特にクレジットは累計で30%強、第2四半期単体で30%近い伸びになっており、順調に推移しています。故障保証は、第2四半期単体で24%増と、マーケットの成長に比べてかなり大きな伸びで推移してきたと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

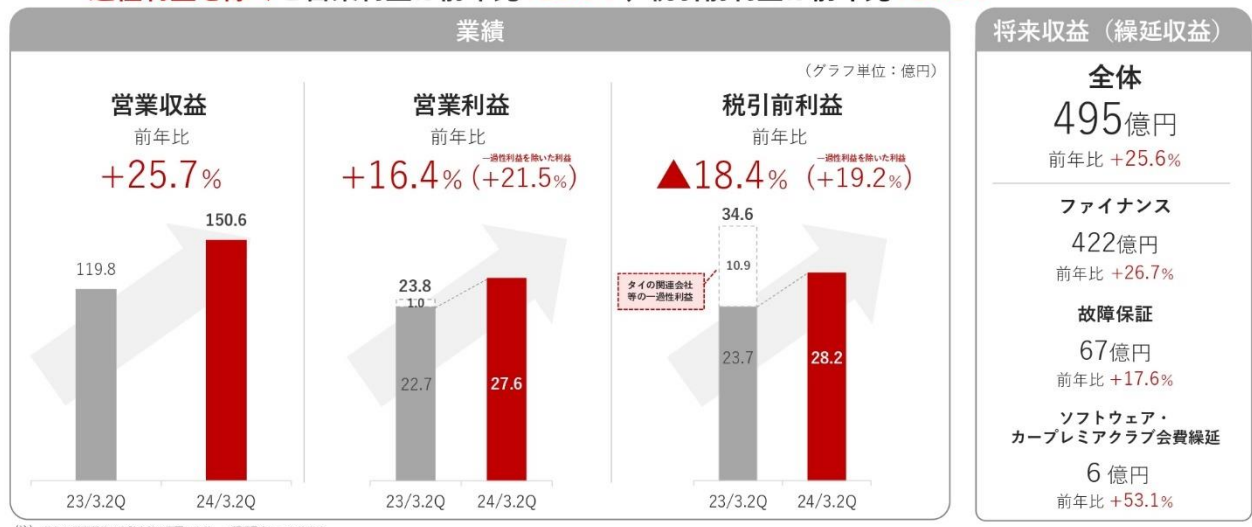


金利は、長プラ（長期プライムレート）が、第1四半期末と第2四半期末を比べて15ベースほど上昇している状況です。しかしながら、機動的に金利等へ転嫁しているため、利益率はしっかりとキープできています。

2024年3月期 第2四半期 ハイライト②



- 各事業が順調に伸長し営業収益/営業利益ともに2桁成長を記録
- 将来収益（繰延収益）も堅調に積み増し。来期以降の安定収益をBSにストック（495億円）
- 一過性利益を除くと営業利益は前年比+21.5%、税引前利益は前年比+19.2%



各事業が順調に伸長し、営業収益、営業利益ともにしっかりと2桁成長を記録しています。将来収益についても、500億円に迫る495億円となり、積み増しできています。

税引前利益は前期比▲18.4%となっていますが、前期はタイの関連会社などの一過性利益が約10億円ありました。この部分を除いた本業で比較すると、税引前利益は前年比約20%増加と利益が出ています。営業収益は25.7%増と高い数値を出しており、事業としては順調に推移をしています。

サポート

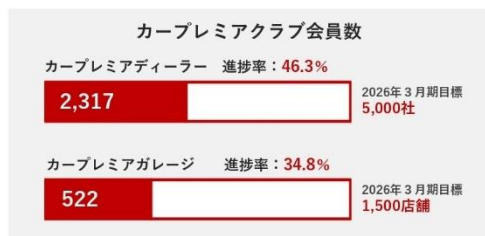
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中期経営計画進捗 (-ONE&ONLY 2026-)

カープレミア事業モデルの確立に向けた取り組みを推進

- カープレミアクラブ^{※1} 会員向けのサービスを拡充
- カープレミアクラブ^{※1} 会費の価格改定を完了



その他トピックス



自己株式の取得 (2023/10/27開示)

- ✓ 株主還元/資本効率の向上
- ✓ 機動的な資本政策の実施
- ✓ 上限30億円



フィンテック企業 (SGP) への戦略的投資

- ✓ AIスコアリングシステムを保有
- ✓ 個人ローン事業へのノウハウ発揮
- ✓ 丸紅、SBIホールディングスが共同出資



循環型社会
形成への貢献

BACEコンソーシアムに加盟^{※2}

- ✓ 中古EVの価値向上/EV普及推進
- ✓ 先進診断技術開発企業等によるプラットフォーム/エコシステム構想
- ✓ オートクレジット/故障保証提供企業としての参画は初

(※) 1. 当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の総称
2. BACE (Battery Circular Ecosystem) コンソーシアムは、株式会社日本総合研究所が2020年10月に設立し、EVに搭載される電池のリユース・リサイクルの付加価値向上と循環構造の確立に必要なデータ活用技術やビジネスモデルの研究を行っている。

中期経営計画の ONE&ONLY 2026 で掲げているカープレミア事業モデルの確立について、進捗をご報告します。カープレミアディーラー数は、目標 5,000 社に対し 2,317 社、カープレミアガレージ数は目標 1,500 店舗に対し 522 店舗となりました。今後も計画通り推移をしていき、計画以上に獲得できると考えています。

その他のトピックスでは、本日 (2023 年 10 月 27 日) 公開をしたとおり、自己株式の取得を行います。株価については、自己株式を取得できる価格だと考えています。上限を 30 億円に設定し、株主還元、資本効率を向上させていきます。

この第2四半期では、フィンテック企業である AND GLOBAL 社に対して戦略的投資を行いました。同社は個人ローン事業のノウハウも持っており、丸紅、SBI ホールディングスも既に先行出資を行っています。当社も、ファイナンス関連とのシナジーがあると考え、投資を行いました。

自動車マーケットではEV化が今後急速に進んでくると予想される状況です。BACE コンソーシアムへ加盟し、中古EVの価値向上やEVの普及推進について情報収集をしながら、次世代に向けた環境型の社会への投資も進めていきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

連結業績

- 各事業の堅調な成長により、**営業収益は前年比+25.7%の150.6億円**
- **営業利益は前年比+16.4%の27.6億円、税引前利益は一過性の影響を除くと前年比+19.2%**

	23/3.2Q	24/3.2Q	前年比
営業収益	11,982	15,056	+25.7%
営業費用	9,608	12,293	+27.9%
営業利益	2,375	2,763	+16.4%
税引前利益	3,461	2,824	▲18.4%
税引前利益 (一過性利益を除く)	[2,368]	[2,824]	[+19.2%]
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,641	2,064	▲21.9%
基本的1株当たり 当期利益(円)	68.32	53.04	▲22.4%



(注) 1. 前年の営業収益・費用は会計方針の変更により、一部波及をしております。
2. 会計上の見解りの変更による保険費過剰償還益(20/3)及び貸のれん発生益(21/3)は非経常的な項目として営業利益に含めておりません。

8

続いて、決算概要についてご説明いたします。

連結業績は各事業の堅調な成長によって、営業収益は前年比 25.7%増の 150 億円となりました。営業利益は前年比 16.4%の 27.6 億円、税引前利益に関しては 28 億円と、しっかりと数字を残せたと考えています。

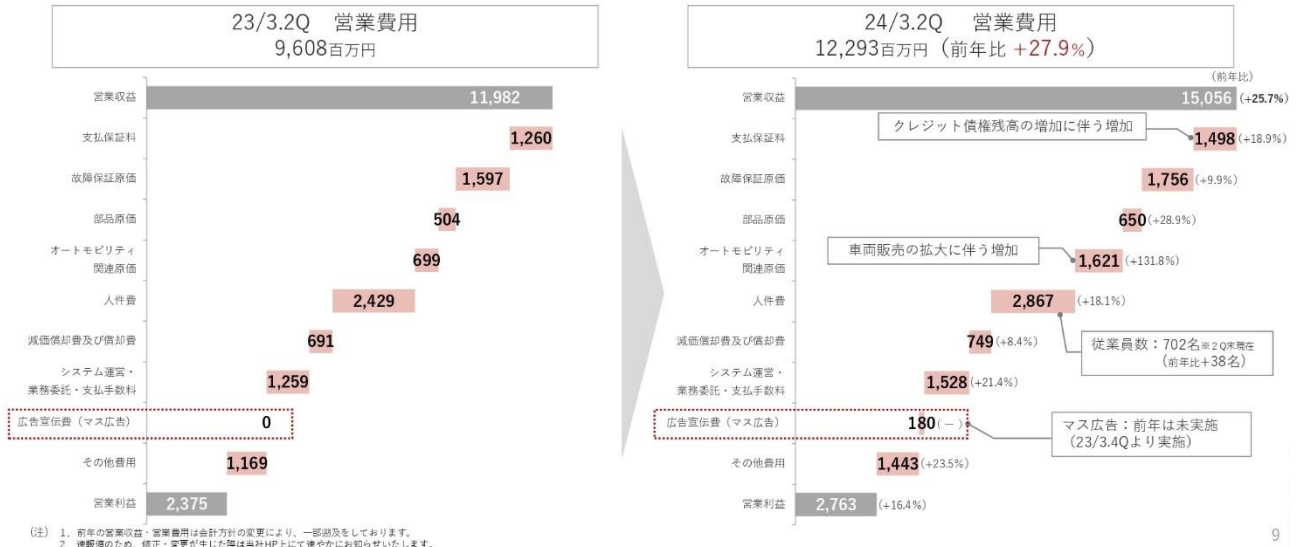
税引前利益は、前期 34 億円のうち約 10 億円がタイ関連会社等の評価損に出していたものを、戻し入れた一過性の利益です。この部分を除いた本業部分との比較では 19.2%増と、20%近く伸びています。基本的 1 株当たりの当期利益も、前期はマイナスとなっていますが、こちらも一過性の実効税率が約 3%加わっている影響がありました。今回の決算では、計画通りの堅調な数字を示していると考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

営業費用（内訳）の推移

- 売上拡大に伴うコスト増及び人件費増等はあるも、営業収益の伸びと概ね同程度で推移
- 前期4Qで実施したマス広告は今期においては年間を通して実施



営業費用についてご説明いたします。売上拡大を行ったため、それに伴うコストも増えております。人件費は、社員の給与等をアップしていますが、そちらをしっかりと吸収し、営業収益の伸びと概ね同程度で推移しています。

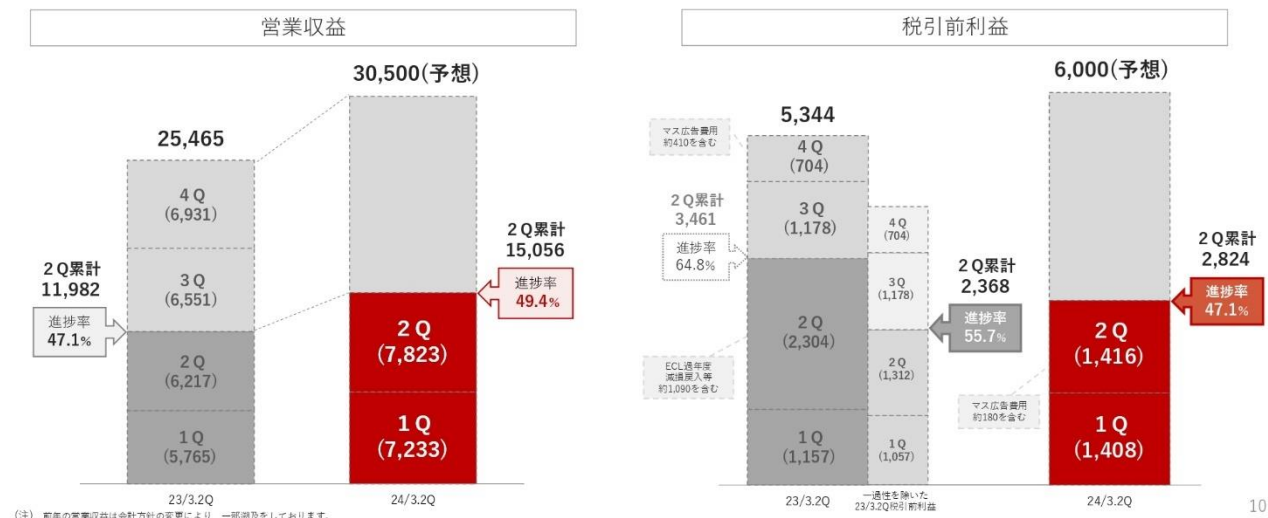
また、前期第4四半期はマス広告を実施しましたが、今期は年間を通して実施をするという考え方でおり、この部分が前期と比べると約1.8億円増加しています。こちら、ほぼ営業収益の伸びと同程度をキープできており、営業費用の内訳等も大きな問題はないと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

通期業績見通し

- 営業収益、税引前利益、進捗率ともに、概ね**今期の業績予想通りに推移**
- **クレジット債権残高/故障保証残高の積み上げ**により、四半期毎の業績は**徐々に増加**予定



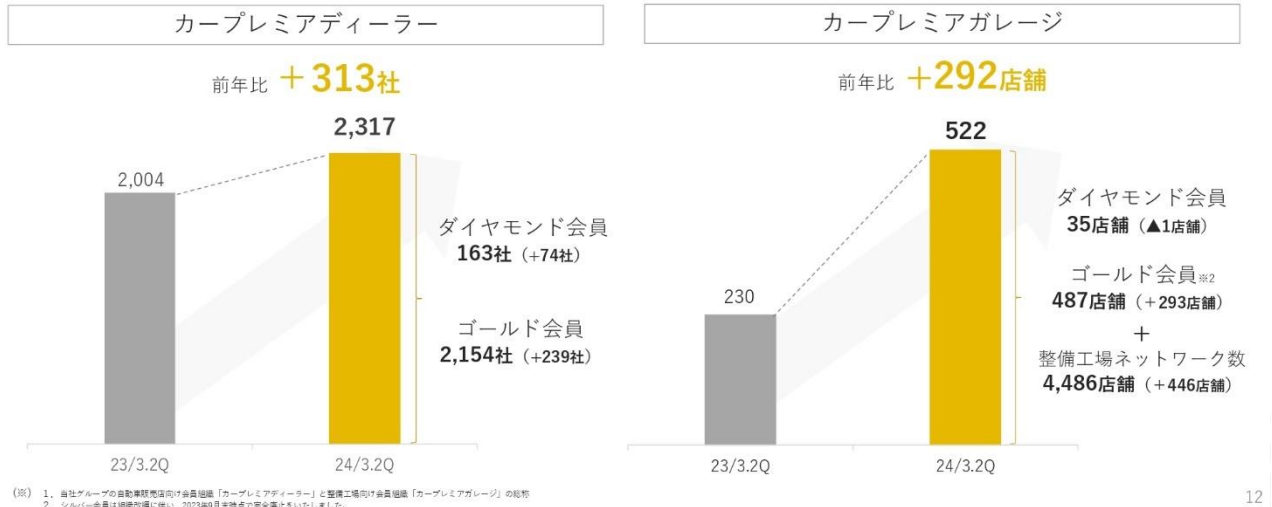
通期の業績の見通しです。営業収益、税引前利益、進捗率ともに、概ね今期の業績予想通りに推移しています。クレジット債権残高、故障保証残高もしっかり積み上げを行ってきています。四半期毎の業績は、残高に対して利益計上していきますので、徐々に増加を予定しています。

営業収益は、49.4%の進捗率で、ほぼキャッチアップできています。税引前利益も、47%の進捗率で、前期よりも若干少なくなっていますが、前期に比べるとマス広告を年間均等に使うので、当社の計画通りに進捗しています。今期の予想の数字はしっかりとキャッチアップできると考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 自動車販売店、整備工場の有料会員組織「カープレミアクラブ」※1を順調に構築
- 有料会員へのアップセル及び会員の拡大/会費収入の増加を目指す
- サービス拡充を順次予定、既存会員への会費価格改定を完了 (10/1より新価格を適用)



12

カープレミアの事業についてです。当社の中計においては、一番重要な戦略と位置付けています。自動車販売店と整備工場の有料会員から、会費（メンバーシップフィー）を頂戴して、クラブの組織の拡大を行っています。順調に構築を行っており、今まではゴールド会員を中心に組織を形成しておりましたが、もう一つ上の上級会員であるダイヤモンド会員も、今回74社増えています。今後、このダイヤモンド会員の増加も大きく図っていきます。

また、ゴールド会員の会費収入の増加を目指して、既存会員への会費価格改定というのを全て終了しました。10月からの新価格の交渉も全て終え、今後は会費増にもつながってくると考えています。






サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中古車業界のクリーン化に向けた取り組み



- 大手中古車販売店の保険金不正請求等による中古車業界に対する**不信・不安**
→お客様からの**信頼回復、安心して中古車を購入できる環境を整備**

現状	必要とされること	当社グループの対策
<p>中古車業界に対する 不信・不安</p>  <p>USED CAR</p>	<p>カープレミアクラブ※ 会員への取り組み</p>  <p>商品・サービスへの取り組み ～お客様への安心・安全～</p>  <p>コンプライアンスの遵守 ガバナンスの強化</p> 	 <p>お客様が安心して商品やサービスの提供を受けられる仕組みを準備中（3Q開示予定）</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ カープレミアクラブによる補償制度 ✓ カープレミアあんしんショップ（仮称）として安心・安全宣言店舗を認定 ✓ ネットワーク体制・お客様保護を強化 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ミッション（経営理念）、バリュー（価値観）を重視した社内の教育研修と評価制度 ✓ 業界不正をいち早く社内共有、検証

（※）当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の総称

13

昨今、大手中古車販売店の保険金不正請求などによって、この業界自体が非常に不快感、不安な状況になっていると考えております。お客様からの信頼回復から、安心して中古車を購入できたり、または整備をしたりできるような環境、これをしっかりと当社もつくっていきたくと考えております。

現状の問題点から必要とされることとして、当社はカープレミアクラブへの取り組みを行い、会員から提供されるサービスがお客様の信頼を得られるような形にしていきたい。社内においても、コンプライアンス、ガバナンスをしっかりと遵守し、強化していきます。

当社グループの具体的な施策に関しては、第3四半期に内容を開示したいと考えています。当社の有料会員の組織であるカープレミアクラブでご購入、または整備を受けられた際に、何らかの問題が起こった場合に、「カープレミアクラブ」が補償をしっかりと行います。また、それぞれの店舗に安心・安全宣言を行っていただき、当社は「カープレミアあんしんショップ（仮称）」として認定していきたいと考えています。

万が一何か問題が起こったとしても、しっかりとお客様の保護を行っていきたくという考え方で。社内においても、当社グループのミッションやバリューなどの価値観を重視した社内教育研修や評価制度をしっかりと強化し、整えていきたくと思っています。さらに、業界不正をいち早く社内でも共有し検証もする仕組みもつくっていきたくと思っています。

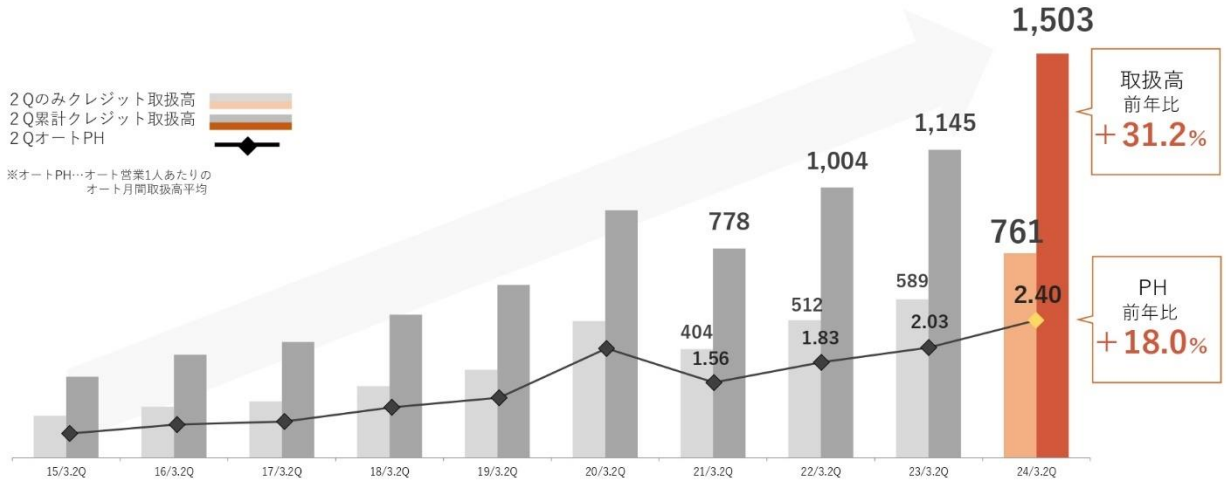
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- 中古車市場は僅かな回復でありながら、カープレミア戦略が奏功
→ 取扱高は前年比 +31.2%、オートPHも2億円以上を維持。引き続きカープレミア戦略を推進

※カープレミア戦略…P.31参照



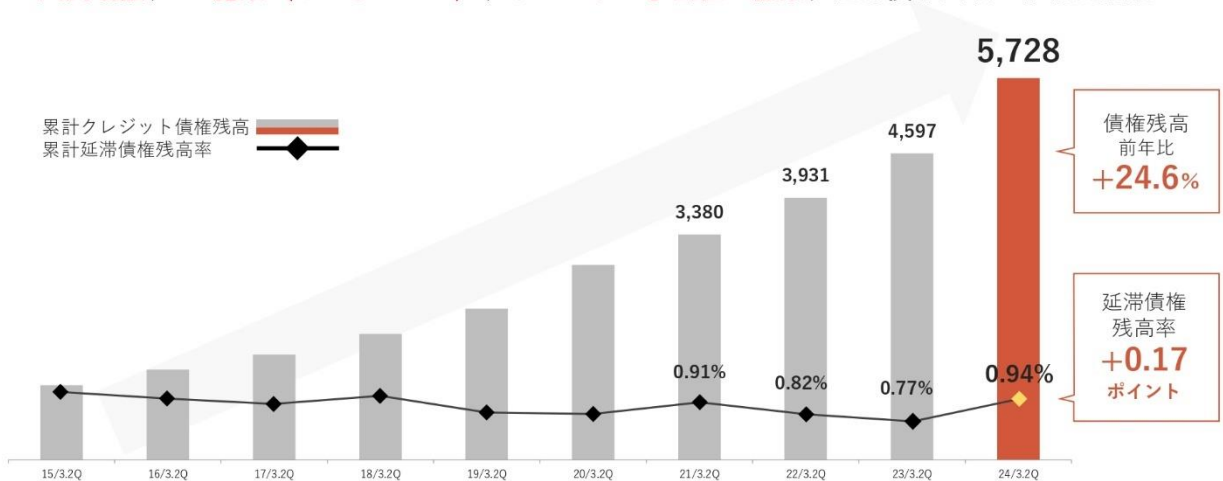
(注) 1. クレジット取扱高とは、その期間で新たに締結したクレジット契約及びリース保証契約の総額です。オートクレジット以外の商品(エコロジークレジット等)の取扱高も含まれた値であり、プレミア社の実績です。
2. 2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の拡大により営業自粛を行ったため、一時的に取扱高が減少しております。

15

それぞれの事業についてご説明します。ファイナンス事業については、マーケット自体は大きな伸びはありませんが、取扱高に関しては前年比 31.2%増、営業社員 1 人当たり売上高 (PH) も 2 億円以上をキープしており、マーケット以上の大きな伸びを作ることができたと考えております。

これは、カープレミアクラブを組織化していくことが、戦略的に非常に奏功していると考えています。

- 債権残高も前年比 +24.6%で伸長
- 延滞債権残高率についても、引き続き低位安定の水準で推移
- 人員増強、DX施策 (オートコール)、サービサー子会社と協業、延滞債権回収の継続的強化



(注) 1. 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います。オートクレジット以外の商品(エコロジークレジット等)の債権残高も含まれた値であり、プレミア社の実績です。
2. 延滞債権残高率は、当該期末時点のクレジット及びリース債権残高に対し、延滞月数が3ヶ月を超えらる債権及び特別債権(司法介入債権)の合計額が占める割合をいいます。

16

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

クレジット債権残高については、約 25%の伸びで推移をしています。延滞債権残高に関しては 0.94%と、低い数字をキープできています。前期に比べると若干上がっていますが、これはパンデミックが明けて消費が盛んになり、初期に遅れる方が増えてきているためだと考えています。

この点に関しては、コレクション人員の増強、オートコールシステムの改善、当社子会社である債権回収会社サービサーとしっかりと協業をしながら、延滞債権回収の継続的な強化を行っていきたいと考えています。

ファイナンス事業

その他指標



- カープレミアクラブ[※]の会費価格改定を優先的に推進→3Q以降、新規会員獲得に再注力
- 営業人員はPHの増加に注力（**仕組み化**や**営業活動の効率化**）し、大幅な増員は予定せず



(※) 当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の総称

17

その他指標についてです。カープレミアディーラーをしっかりとつくってきていますが、全体のオートローンの売上のうち 38.6%がカープレミアクラブ会員からの売上になってきています。前年比 7ポイント増えており、今後も、ディーラー数、オートクレジット割合が増えて、全体のボリュームアップにつながってくると考えています。

営業人員数は 5%から 7%くらいの増加です。売上の伸びは非常に大きいものの、それに比例して人員増はせず、仕組み化や営業活動の効率化によって、売上をしっかりと上げていく仕組みがほぼ出来上がってきたと考えています。バックヤード部分においても、AIの審査判定率が 40%になっています。一気に増やすと問題も出てくる部分もあるため、しっかりとヒストリーを残しながら、割合を上げていきたいと考えています。

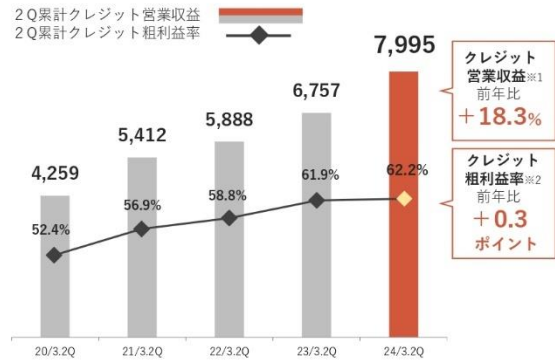
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- 本業であるクレジット事業は順調に売上/利益ともに伸長
- 金利は前期から上昇傾向も機動的に金利等へ転嫁。クレジット粗利益率^{※2}は高水準を維持
- 一過性利益を除く税引前利益は前年比+8.5%であるが、先行投資であるマス広告を考慮すると営業収益の前年比と概ね同程度で推移

	23/3.2Q	24/3.2Q	前年比
営業収益	7,282	8,420	+15.6%
税引前利益	3,020	2,136	▲29.3%
税引前利益 (一過性利益を除く)	1,969	2,136	+8.5%



(※) 1. クレジット営業収益は、クレジットにかかる営業収益を集計しております。
 2. クレジット粗利益率は、クレジットにかかる営業利益を、クレジットにかかる営業収益で除した実績となっております。
 なお、当該粗利益率算出時の営業費用は、クレジット獲得のために直接発生した費用（金利、保証料、人件費、地代家賃等）となります。

18

ファイナンス事業のセグメント業績です。本業であるクレジット事業は順調に売上、利益ともに伸長しています。金利は若干長プラが上がってきていますが、機動的に金利への転嫁はできていると考えています。

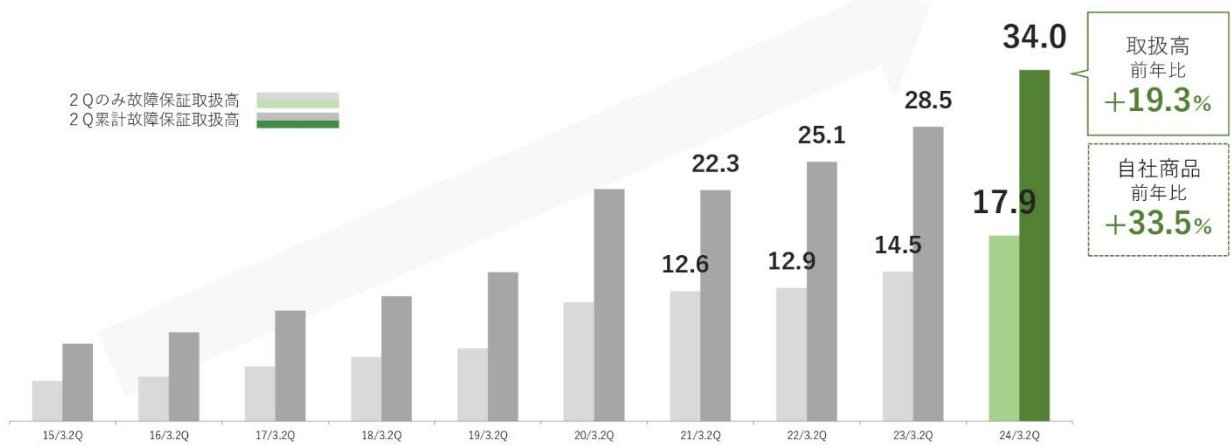
今回、新しい指標である粗利益率を用いて、過去の期と比較をしています。この粗利益率は、分母を営業収益とし、クレジット獲得のために直接発生した費用（金利、保険料、人件費、地代家賃等）を除いて出した指標です。金利が上昇局面であっても、当社の粗利益率はプラスで動いており、しっかりと機動的に転嫁できていると考えています。

税引前利益は前年比 30%減になっていますが、これは前期の税引前利益 30 億円のうち約 10 億円が、タイの子会社の一過性の利益として計上されており、これを除くと前年比 8.5%増となります。営業収益の伸びと比べ若干低いイメージはありますが、今期に行った先行投資であるマス広告などを考慮すると、15.6%の営業収益の伸びと、一過性利益を除いた税引前利益については、概ね同程度で推移しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 中古車市場は僅かな回復でありながら、故障保証全体の取扱高は前年比+19.3%
- 自社商品の取扱高は前年比+33.5%と継続的に伸長
- カープレミア故障保証の取り扱いを開始し、保証サービスの取扱高増加を目指す



(注) 1. 故障保証取扱高とは、その期間で新たに締結した保証契約金額の総額です。
 2. 2022年3月期第3四半期に一部商品の取扱高の集計基準の見直しを行い、新基準を適用して記載しております。

20

故障保証事業についてご説明します。故障保証事業の取扱高は前年比 19.3%と増と、大きく伸びています。これまでは 10%強の伸びだったものが、20%近い伸びとなっています。

現状のポートフォリオとしては、自社商品を大きく推進をしています。カープレミアクラブの会員限定で使える「カープレミア故障保障」の取り扱いを開始することによって、自社商品の取扱高の伸び率は特に高く 30%以上の伸びとなり、順調に推移しています。

- 各事業において積極的な営業活動を背景に、順調に収益が伸長
- 継続的な原価低減活動が奏功し、原価率が徐々に低減 (=粗利益率が増加)
- 売上拡大に伴うコスト増及び人件費増等により、税引前利益の前年比は+8.6%



(※) 国内保証事業営業収益は、部品事業と海外の業績を除いております。

21

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また税引前利益も前年比 8.6%増と、営業収益の伸び率に比べると若干少なくなりましたが、売上拡大に伴うコスト増や人件費増等によるものであり、概ね順調に推移できていると考えています。

右側の折れ線グラフに示したように、商品自体の原価率は継続的に低減できており、粗利益率は着実に上がっていることがご理解いただけると幸いです。今後はさらに原価率を下げるため、コストダウンや売上拡大によって、利益を上げていきたいと考えています。

オートモビリティ
サービス事業

セグメント業績

(グラフ単位：百万円) 

■ カープレミアクラブ※ 会員向けサービスの開発や新規事業に注力。各サービスともに大きく伸長

	23/3.2Q	24/3.2Q	前年比
営業収益	1,437	2,888	+101.0%
(内、カープレミア)	277	809	+192.5%
税引前利益	137	348	+154.9%
(内、カープレミア)	▲41	44	+84

オートモビリティサービス事業 営業収益



(※) 当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の総称

カープレミアクラブ※	
前年比 +79.8%	カープレミアクラブ会員の増加により カープレミア会費収入が増加
サブスク (リース)	
前年比 +93.2%	カープレミアクラブ会員の増加により プロパーリースの営業収益が拡大
ソフトウェア販売	
前年比 +56.4%	プレミア加盟店に対する営業強化により 営業収益が拡大
車両卸販売	
前年比 +144.5%	カープレミア内の流通量増加により 営業収益が拡大

23

オートモビリティサービス事業についてご説明します。営業収益は前年比でほぼ倍増しています。特に、カープレミアの営業収益は前年比で2倍近くになっており、順調に推移しています。税引前利益も前年の1.5倍となっており、カープレミア単体については前期赤字でしたが、今期は確実に黒字へ転換してしっかりと利益を出しています。子会社であるプレミアソフトプランナーのソフトウェア販売も、大きな伸びを示しています。オートモビリティサービス事業は新規事業という位置付けですが、カープレミアクラブ会員が増えてくることで、ファイナンス事業、故障保証事業だけではなく、オートモビリティサービス事業についても利益を増大している状況になっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

統合報告書2023（日・英）を開示

- 新中期経営計画スタート後、初リリースの統合報告書（2023年9月）
- **中古車業界のクリーン化**を推進（社長メッセージ）
- **ガバナンス**について（社外取締役座談会）



その他の取り組み



第五回 WOMAN'S VALUE AWARD 最優秀賞/個人賞受賞

- ✓ サステナブル部門最優秀賞
- ✓ 女性活躍ロールモデルとして
個人賞受賞
(女性活躍推進部門リーダー)



人的資本経営コンソーシアムへ入会

- ✓ 人的資本経営の強化
(実践/開示の両面より向上)
- ✓ 従業員の「Well-being」向上
- ✓ 能力を発揮できる環境の醸成



イシガキシ・ミライ共創プロジェクト研究 を発足（石垣市/事業構想大学院大学と共同）

- ✓ 石垣市の地域課題を解決する人材の育成と新規事業創出が目的
- ✓ 産官学民連携強化の取り組み
- ✓ 企業版ふるさと納税（地方創生応援税制）を活用

25

最後に、サステナビリティに対する取り組みについてご説明します。今年9月に統合報告書を開示しました。新中期経営計画スタート後、初めての統合報告書となります。原稿を作成した時点では、まだこの業界自体の大きな問題が出ていませんでしたが、当社として中古車業界自体のクリーン化推進を発表しました。業界全体が向上しボリュームアップしていけるよう、当社ができる範囲で伸長させていきたいと考えています。

また、今回の統合報告書では現在就任いただいている3名の社外取締役による座談会という形で、ガバナンスについてのコメントも載せていますので、ぜひご覧いただければ幸いです。

その他の取り組みとして、第5回のWOMAN'S VALUE AWARDにおいて、当社はサステナブル部門で最優秀賞を受賞しました。更に女性活躍推進のリーダーであるメンバーも個人賞を受賞しています。今後も会社として女性活躍推進をバックアップしていきたいと考えています。

また、情報交換の一環として、人的資本経営のコンソーシアムに入会しました。様々な会社の人的資本の取り組みについて情報収集し、当社で可能なものは活かしていきたいと考えています。

更に、今般企業版ふるさと納税（地方創生応援税制）を活用し、石垣市と事業構想大学院大学と共同でイシガキシ・ミライ共創プロジェクト研究を発足しました。これは、石垣市という自然豊かな環境の地域における地方創生を目的とした、産官学民連携による取り組みです。当社としても企業版ふるさと納税で寄付を行い、貢献していきたいと考えています。

以上で2024年3月期第2四半期の決算説明を終了します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

なお、本日の説明で不足していた点や、より詳細な説明が必要な場合は、機関投資家・アナリスト様の皆様向けに個別面談を承っておりますので、当社 IR のお問い合わせより、ご連絡いただければと思います。

本日はご清聴いただきありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、全て利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

