



Premium

プレミアグループ株式会社

2022年3月期 本決算説明会

2022年5月6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]	2022 年 3 月期 本決算説明会
[決算期]	2021 年度 通期
[日程]	2022 年 5 月 6 日
[ページ数]	20
[時間]	15:00 – 15:26 (合計：26 分、登壇：26 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

サポート

日本 03-4405-3160 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



- | | |
|-------------------------|-----------------------|
| 1. 2022年3月期決算概要 | P. 3 |
| 2. セグメント概要 | P. 9 |
| 3. その他TOPICS | P. 15 |
| 4. 2023年3月期 業績・配当予想について | P. 18 |
| 5. APPENDIX | P. 22 |

2

決算概要をご説明後に、セグメントの概要、その他 TOPICS、2023年3月期 業績・配当予想について、の順番に説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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



2

2022年3月期 ハイライト



- ✓ 半導体不足による新車生産停滞とそれに伴う中古車流通台数減でマーケットは前年・前々年を下回る
- ✓ 一方で、マーケットの悪影響を受けながらも、クレジット・故障保証ともに、過去最高取扱高を記録
- ✓ その結果として、主要3事業の順調な推移により、増収増益

マーケット	<ul style="list-style-type: none">■ 新車登録台数 通期前年比 91.6% / 4Qのみ前年比 85.2%■ 中古車登録台数 通期前年比 94.2% / 4Qのみ前年比 91.7% <small>(一般社団法人 日本自動車販売協会連合会 統計データより)</small>
KPI	<ul style="list-style-type: none">■ クレジット取扱高 通期前年比 121.6% / 4Qのみ前年比 112.3%■ 故障保証取扱高 通期前年比 114.7% / 4Qのみ前年比 116.6% <small>※(故障保証)自社商品取扱高 4Q累計前年比 135.6% / 4Qのみ前年比 153.7%</small>
業績	<ul style="list-style-type: none">■ 営業収益 208.3億円 (前年比 116.8%)■ 税引前利益 40.2億円 (前年比 116.0%)■ 将来収益(繰延収益) 361.1億円をBSにストック (前年比 119.4%) <small>※クレジット 300.6億円、故障保証 57.0億円、その他 3.4億円</small>
TOPICS	<ul style="list-style-type: none">■ 2023年3月期通期業績予想を発表■ 「DX認定事業者」に選定■ モビリティ事業者向け会員組織の開拓・推進を担う中核子会社、カープレミア(株)を設立

4

2022年3月期の決算概要です。

まずハイライトは、半導体不足の影響を受けて、特に新車の生産が非常に停滞しております。それに伴い、中古車流通台数が不足し、マーケットは前年、また前々年を大きく下回るトレンドになっております。

一方で、このようなマーケットの悪影響を受けながらも、当社のクレジット事業、または故障保証事業ともに過去最高の取扱高を記録することができました。

結果として、主要3事業は順調に推移をしており、増収増益で終わることができております。

新車登録台数は通期の前年対比が91.6%、4Qだけで見ると85.2%。3Q、4Qの新車登録台数については、生産が追い付いていない状況と感じております。

このような環境下で、当社のクレジット取扱高は、通期前年対比121.6%、故障保証は通期前年対比114.7%と、二桁成長を継続しております。

業績については、営業収益は208.3億円、前年対比116.8%。税引前利益は、40.2億円、前年対比116%で締めくくっております。

また、将来収益は、361.1億円と、約120%の伸びで、しっかりと繰延の収益もストックできている状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



TOPICS は、2023 年 3 月期の通期業績予想を発表させていただきました。5 月に DX 認定事業者に選定されております。また、モビリティの事業者向けの会員組織の開拓・推進を中核として行う子会社、カープレミア株式会社も設立いたしました。こちらは、後ほど TOPICS で細かく説明いたします。

サポート

日本	03-4405-3160	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



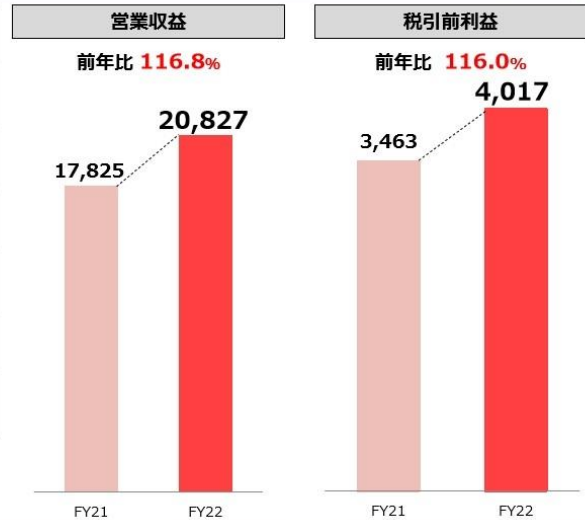
連結業績

(表・グラフ単位：百万円)



- ✓ 主要3事業の業容拡大が寄与し、**営業収益は208.3億円(前年比 116.8%)**
- ✓ DXやグループシナジー発揮による営業費用の削減で**税引前利益は40.2億円(前年比 116.0%)**

	2021年3月期	2022年3月期	前年比
営業収益	17,825	20,827	116.8%
その他の収益	694	47	6.8%
営業費用	14,891	16,992	114.1%
税引前利益	3,463	4,017	116.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,383	2,941	123.4%
基本的1株当たり 当期利益(円)	186.74	229.39	122.8%



(注) FY21のその他の金融費用の一部を営業費用に振り替えております。

5

連結業績についてのご説明でございます。

主要3事業は、業容拡大が寄与し、営業収益は前年対比が約117%、208億円を計上いたしました。DX推進、グループシナジーの強化が寄与し、営業費用を大きく削減することが実現しております。税引前利益は40.2億円で、3Q時点で上方修正をした数字よりも、若干上乗せで着地することができました。当期利益は、29億4,100万円、1株利益は229.39円と、こちらも120%以上の伸びになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



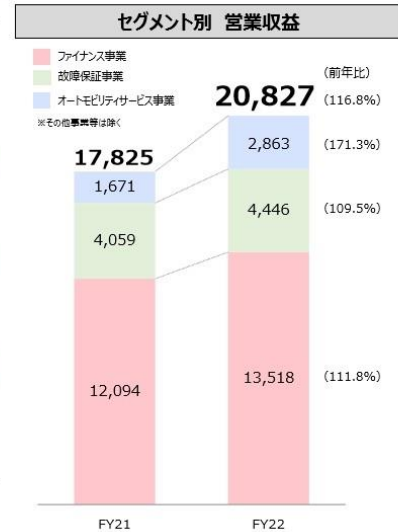
セグメント別業績

(表・グラフ単位：百万円)



- ✓ 各事業、順調に**営業収益が伸長**
- ✓ 新規事業のオートモビリティサービス事業は、**部品販売や車両卸販売が収益の伸びを牽引**

	2022年3月期	
	営業収益	税引前利益
ファイナンス事業 ー構成ー クレジット・オートリース ・債権回収サービス	13,518 前年比 111.8% クレジット債権残高の伸長とサービサーの業績が寄与	3,099
故障保証事業 ー構成ー 故障保証サービス	4,446 前年比 109.5% 取扱高の伸長とグループ間シナジーによる原価抑制が寄与	637
オートモビリティサービス事業 ー構成ー 部品販売・ソフトウェア販売 ・車両卸販売・自動車整備等	2,863 前年比 171.3% 事業投資フェーズであるも、粗利額が伸長	26
その他事業等	0.7	255
合計	20,827	4,017



(注) 1. その他事業等とは、報告セグメントに含まれないその他事業損益、セグメント間取引相殺及び全社損益が含まれます。
 2. 当期よりセグメント区分を変更したため、前期のセグメント別損益は、実務上可能な範囲でのみ反映しております。

6

続いて、セグメント別業績でございます。

営業収益は、主要3事業とも、順調に伸長しております。

特に、新規事業のオートモビリティサービス事業は、部品販売、車両卸販売が収益の伸びを牽引しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

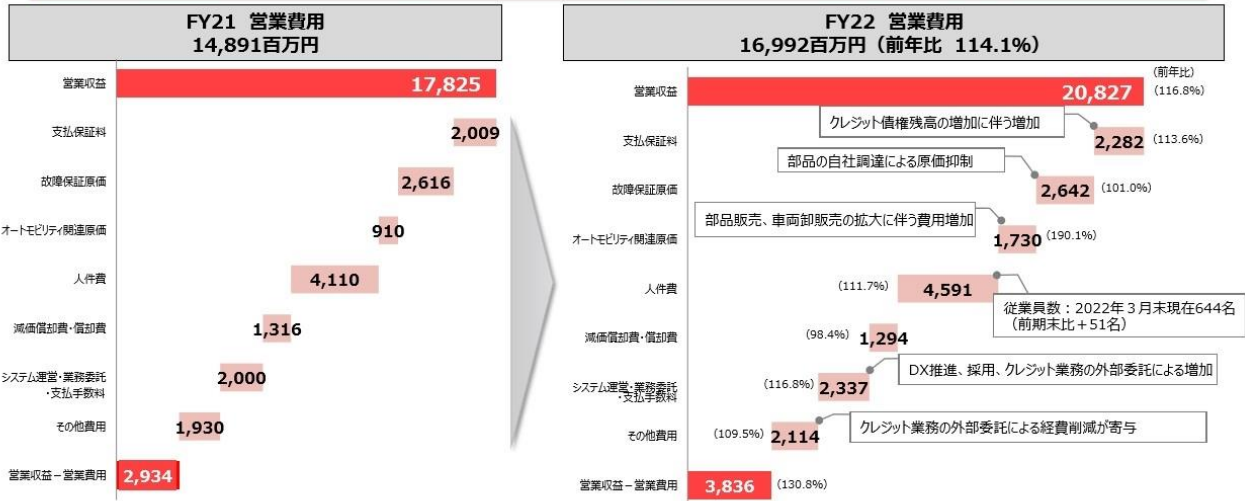


営業費用（連結）の推移

(グラフ単位：百万円)



- ✓ 営業費用は、170.0億円（前年比 114.1%）
- ✓ オートモビリティサービス事業の営業収益拡大に伴う変動費の増加がある一方、グループ間取引やペーパーレスの推進など、経費削減施策が営業費用の伸びを抑制



7

続いて、営業費用の推移でございます。

営業費用は 170 億円、前年対比 114%と、営業収益の伸び 116%と比べ若干低く抑えることができております。グループ間取引の推進、DX に伴うペーパーレス化の推進が伸長し、営業費用の伸びを抑制しております。

故障保証原価は、26 億 4,200 万円と、修理部品の自社調達や、当社の整備工場ネットワークを活用が寄与し、大きく原価抑制をすることができております。システム運営、業務委託、支払手数料、その他費用も、低い伸びで抑えることができております。

オートモビリティ関連原価は、営業収益の伸びに合わせて増加しておりますので、変動費のアップと捉えていただければ良いと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

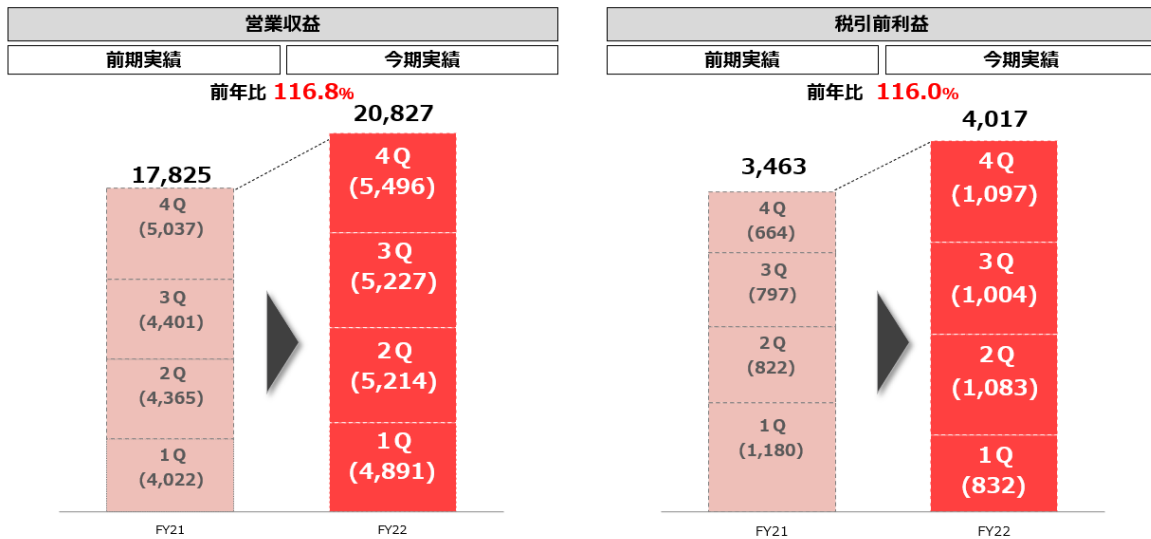


通期業績

(グラフ単位：百万円)



✓ マーケット低迷の影響を受けるも、グループ間シナジーの発揮やDX化による原価削減等により、**2017年の上場来、5期連続増収増益を更新**



(注) FY21.4Qの営業収益は、FY21.1Q~3Qの金融資産の減損損失の営業収益への振替を含んだ実績であります。

通期の業績でございます。

Qごとに営業収益と税引前利益を比較したものでございます。

1Qは、若干マイナスで推移をしておりますが、後半でしっかりと追いつけて、最終的には前年対比116%と、前年比の二桁増でございます。当社は、2017年に上場しておりますが、上場来5期連続、増収増益を更新しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



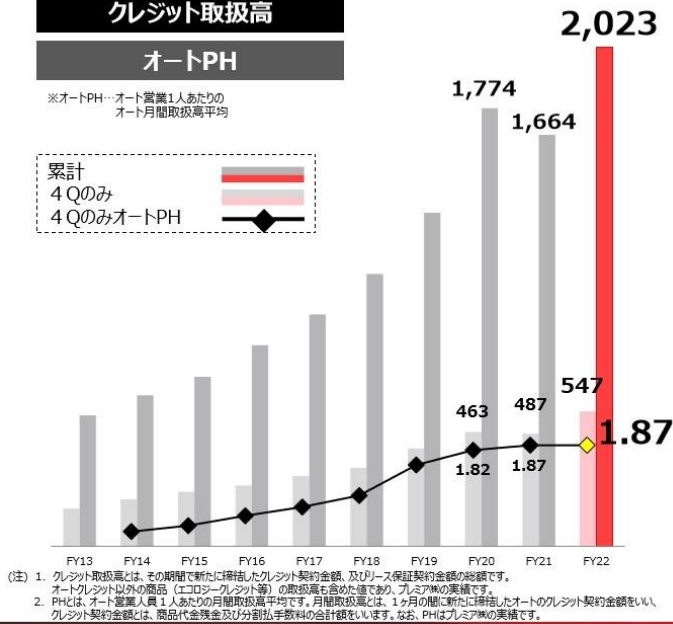


クレジット取扱高

オートPH

※オートPH＝オート営業1人あたりの
オート月間取扱高平均

累計
4 Qのみ
4 QのみオートPH



クレジット取扱高 前年比

121.6%

オートPH 前年比

100.0%

増減要因

- **DX施策及び営業組織再編**により、効率的な営業活動が実現
ペーパーレス契約率：87%（前年比+27.2ポイント）
営業拠点数：24拠点（前年比+9拠点）
- **中古車市場の悪影響を受けながらも、会員制組織「カープレミアクラブ」（旧PFS Premium Club）の会員数増加が取扱高増加に寄与**
- **営業人員100名体制は概ね実現**
今期末営業人員：95名（前年比+12人）

戦略

- **会員制組織「カープレミアクラブ」の加入を促進
会員限定サービスの提供を通じて取扱高の増加を目指す**

10

主要3事業のセグメントの概要についてご説明いたします。

まず、ファイナンス事業でございます。

クレジットの取扱高は、前年対比120%の2,023億円と、初めて2,000億円を突破しております。前期は、コロナ禍の影響もあり少し数字を落としておりますが、今期は、DX推進で効率的な営業活動が実現したことに加え、営業組織の再編が寄与し、前期、前々期を上回る推移をしております。

中古車市場が悪影響の中、会員制組織のカープレミアクラブの会員数を飛躍的に増加させることができたことも取扱高の増加に寄与しております。

営業人員の100名体制はおおむね実現をしております。オートPHは1.87億円で、ほぼ前年並みでありましたが、今期よりDX推進に合わせて、営業形態を転換しておりますので、今後はしっかりと伸ばしていけると考えております。

今後の戦略として、前期から引き続き、カープレミアクラブの会員募集を行い、会員限定サービスの提供を通じて、取扱高の増加を目指していきたいと考えております。

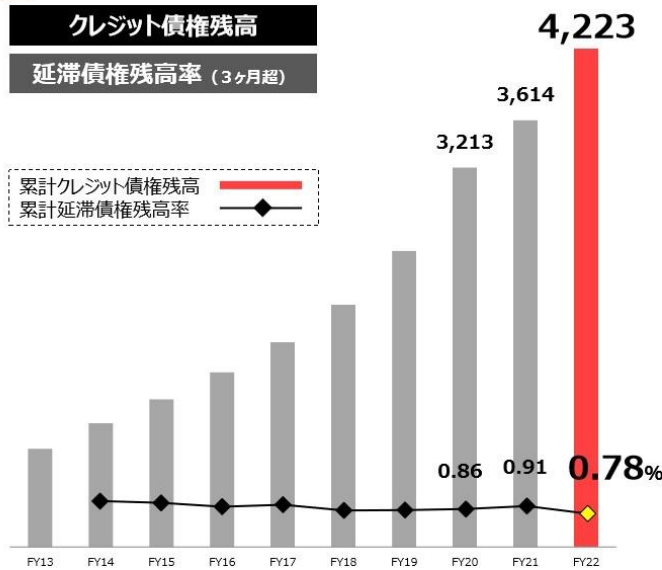
サポート

日本 03-4405-3160 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



ファイナンス事業 クレジット債権残高推移

(グラフ単位：億円、%)



クレジット債権残高 前年比

116.8%

延滞債権残高率

0.78%

延滞率 増減要因

- **DX施策による業務イノベーションの実現**
IVR（オートコールシステム）と
プレディクティブコール（AI搭載型の架電システム）の併用により、
効率的な初期延滞の解消
- **サービサー子会社と協業し、中長期延滞の回収活動を継続**
3月の中長期延滞債権の回収率、回収額ともに過去最高を更新

戦略

- **IVRやプレディクティブコールを活用した初期延滞債権の抑制を強化**
- **サービサー子会社とのシナジーによる中長期延滞債権の抑制**

(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期日が未到来又は返済され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）の債権残高も含めた値であり、プレミア%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ヵ月を超え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。

11

債権残高は、4,000億円を突破いたしました。前年対比116.8%と、しっかりと残高を積み上げております。延滞債権残高率は過去最低水準に抑えることができております。前期の0.91%から今期0.78%へと優良債権の積み上げをしっかりと行ってしております。

この増減要因は、営業部門と同様に債権管理部門のDX推進による業務イノベーションの実現でございます。IVRやAI搭載型の架電システムなどを併用しながら、効率的に初期延滞の解消を行っていることが奏功したと考えております。

また、中長期の延滞債権についても、サービサーの子会社である中央債権回収と協業して、しっかりと回収活動を継続しております。今後も会社間のシナジーを高めることで、より効率の良い業務イノベーションを実現させていきたいと考えております。

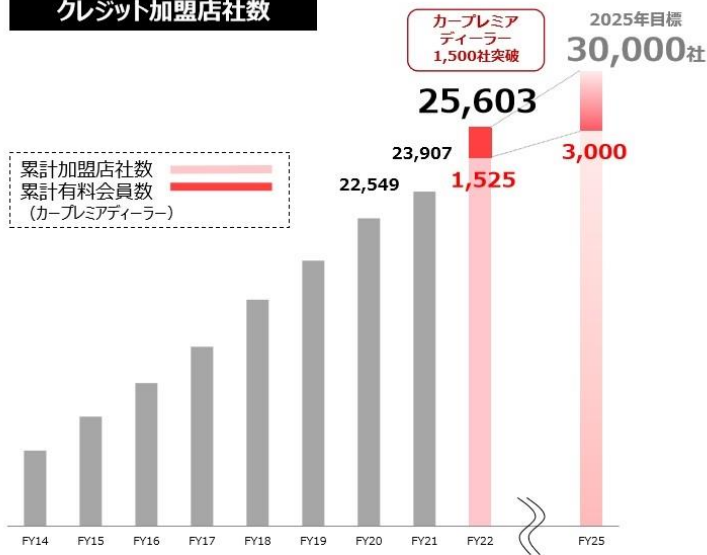
サポート

日本 03-4405-3160 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





クレジット加盟店社数



クレジット加盟店社数
前年比
107.1%

増減要因

- 既存加盟店の**有料会員化を優先促進**
- 新規加盟店開拓は、概ね計画通りに進捗

戦略

- 会員制組織の名称を「カープレミアムクラブ」に変更し、ブランドを統一
※中古車販売店向け会員制組織：カープレミアムディーラー
ダイヤモンド会員 88社
ゴールド会員 1,437社 (今期3Q比+342社)
- 新規加盟店の開拓を継続しつつ、稼働促進及び有料会員化に注力
- 会員数の今期末目標**1,500社は達成、FY23.3末には2,000社を目指す**

(注) 1. 加盟店社数とは、加盟店契約を締結した法人単位をいいます。複数店舗をもつ加盟店であっても、1社として集計しており、プレミアムの実績です。
2. 2022年3月期第3四半期にカープレミアムディーラー会員数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。

12

クレジットの加盟店の社数でございます。

前期 23,907 社に対して今期 25,603 社と、伸び率は 10%を若干欠けておりますが、既存加盟店の有料会員化を優先して促進したためでございます。新規加盟店は、おおむね計画どおりに進捗しております。

会員制組織を、「カープレミアムクラブ」というブランドで統一し、今期末には前期で突破した 1,500 社の会員者数を 2,000 社まで目指していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



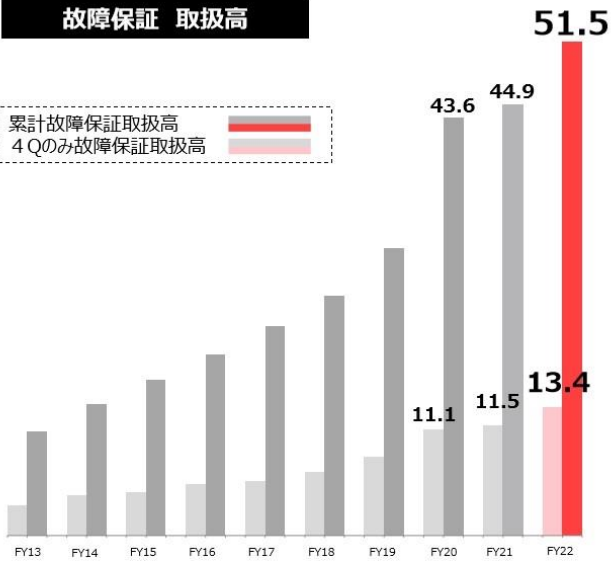
故障保証事業 取扱高推移

(グラフ単位：億円)



故障保証 取扱高

累計故障保証取扱高
4Qのみ故障保証取扱高



(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。

故障保証取扱高 前年比

114.7%

自社商品取扱高 前年比 135.6%

増減要因

- **自社商品の拡販に注力、順調に伸長**
3月の自社商品の取扱高が過去最高を更新
- **提携商品はマーケット不振の影響を受け、伸びが鈍化**
提携商品に特化した営業人員の配置により、一部提携商品は回復傾向

戦略

- **新商品の投入による販売拡大を目指す**
- **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**
- **利便性・効率性の向上に向け、オンライン申し込みシステムを導入予定**

13

続いて、故障保証事業の取扱高推移でございます。

故障保証の取扱高は、21年3月期は約45億円、22年3月期は前年対比114.7%の51.5億円でございました。当社は、故障保証分野の約70%以上のシェアを持っており、マーケットの影響を受けやすい側面がございます。そのような環境下で、しっかりと二桁成長を実現できたこと、自社商品の取扱高は135.6%と大きな伸びを記録することができております。

今後も引き続き、新商品の投入による自社商品の拡販に注力することや、当社の整備ネットワークへの優先入庫、グループ間の部品調達による更なる原価削減を図りながら、取扱高を伸長させていきたいと考えております。

今期はDX推進の一環として、故障保証サービスのオンライン申込みをカットオーバーしていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



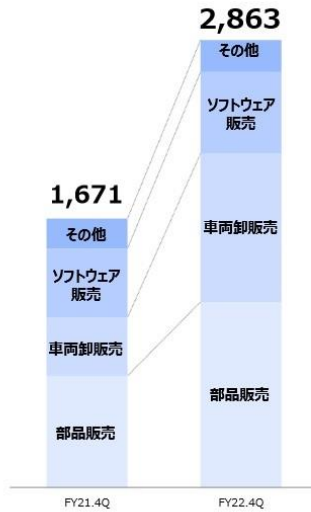
オートモビリティサービス事業 業績推移

(グラフ単位：百万円、社)



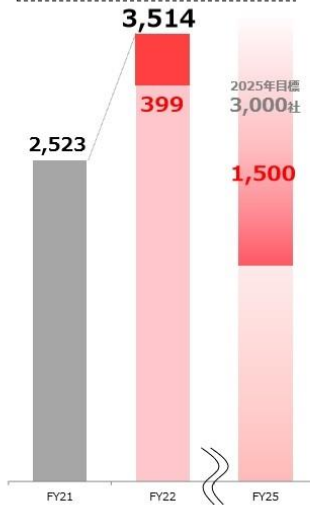
営業収益

その他：直営整備工場・会員制組織等



整備ネットワーク社数

累計加盟店社数
累計有料会員数
(カープレミアガレージ)



営業収益 前年比

171.3%

整備ネットワーク社数 前年比

139.3%

増減要因

- 有料会員組織の拡大に伴い、各サービスの取扱いが増加
- 自動車の中古部品のWeb販売が好調
3月のプレミアパーツの売上高が過去最高を更新
- ガレージ向けの会員サービスを細分化、
会員の増加スピードが加速

戦略

- 会員制組織の名称を「カープレミアクラブ」に変更し、
ブランドを統一
※整備工場向け会員制組織：カープレミアガレージ
※収益計上方法の変更とブランド変更による除却損が発生
- 会員向けコンテンツの拡充により**有料会員の開拓を進める**
C向けサイトを経由した集客支援サービスの開発

14

オートモビリティ事業の業績推移でございます。

営業収益は、前年対比 171.3%と大きく伸長しております。中古車登録台数が減り、その影響を受けておりますが、車両の卸販売、部品販売で大きく伸ばすことができました。

オートモビリティサービス事業では、整備ネットワークの構築を行っており、現在、3,514 社に加入いただいております。その中でも、更に充実した当社のサービスを利用いただける有料会員組織を構築しており、約 400 社の加盟店に加入いただいております。

自動車の中古車部品販売は、Web 販売が非常に好調であり、有料会員組織を拡大することで、更に伸ばしていきたいと考えております。

また、整備工場向け会員制組織「FIXMAN Club」を「カープレミアガレージ」に、中古車販売店向け会員制組織「PFS premium Club」を「カープレミアディーラー」と名称変更を行い、2つのブランドを統一し、「カープレミアクラブ」といたしました。今後は、「カープレミアクラブ」というブランドでブランディング戦略を行っていきたくと考えております。

新会社であるカープレミア株式会社にて、カープレミアクラブの会員向けコンテンツを拡充させ、有料会員の開拓を推進していきたいと考えている次第です。

サポート

日本 03-4405-3160 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



ブランド変更による除却損や会員制組織の会費の収益計上方法の変更があり、営業収益は若干のマイナスになっておりますが、実質上の利益と粗利益はしっかりと積み上げており、黒字であることをご理解いただきたく存じます。

サポート

日本	03-4405-3160	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



DX戦略 進捗

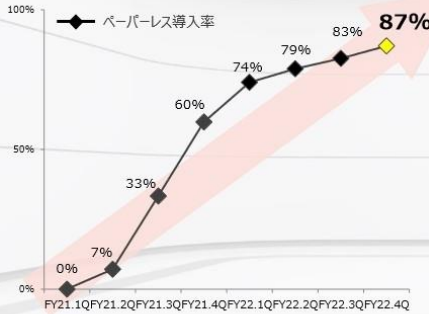
(グラフ単位：億円)



- ✓ DX化によって実現した、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
- ✓ 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

【ファイナンス事業】クレジットペーパーレス申込取扱高

前期開始した契約書ペーパーレスシステムの導入率が87%へ伸長
効率的な営業活動が実現



オンラインを通じた各事業の取扱額をDX戦略の指標として管理 ※…システム開発中

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
オートクレジット取扱高 オートリース取扱高※	故障保証取扱高※	プラットフォームを介した 各取引の取扱高※

DX戦略 タイムライン

来期は事業DXのローンチを予定、社内DX各開発は順調に進捗



16

続きまして、その他 TOPICS でございます。

DX 推進の進捗でございますが、5月に経済産業省が定める「DX 認定事業者」の認定を取得しております。DX化によって実現した、ファイナンス・故障保証・オートモビリティサービス事業の取引額を KGI に設定して、この進捗を開示してまいります。

前期に開始したクレジット契約書のペーパーレス化は、導入率が約 90% 近くまで伸びており、非常に効率的な営業活動が実現できております。早期に 100% 近くになるよう、継続して取り組んでいきたいと考えております。

さまざまな DX 戦略を並行して推進しておりますので、中期経営計画達成に沿ったタイムラインを引きながら開発推進を行っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2022年1月		2022年2月		
<p>集客支援サービスの提供開始 DX</p> <p>アフターサービスが必要とされる個人のお客様を、整備工場へご紹介するサービスを開始しました。これにより、整備工場は新規のお客様との取引機会の増加や管理顧客の確保が見込め、長期的な経営安定化を図ることが期待できます。</p>	<p>委任型執行役員制度の導入</p> <p>コーポレートガバナンスの更なる強化の観点から、経営に関する意思決定・監督と、業務執行の分離を推進することにより、取締役会における経営の意思決定・監督にかかる機能の強化並びに経営に関する意思決定の更なる迅速化を図ってまいります。</p>	<p>テレワーク職を導入</p> <p>「Well-being」の向上を目指して、従業員一人一人の生活環境に合わせた柔軟な働き方の実現によって、多様な人材の確保・活躍を目指してまいります。</p>	<p>SaaS企業、エボラニ(株)へ出資 DX</p> <p>エボラニ(株)の提供するサービスの優位性や、SaaS分野に精通した同社の経営陣、DX ツールの今後の成長性に期待し、同社の事業成長に貢献していくことを目的に出資を決定しました。</p> <p></p>	
2022年4月		2022年5月		2022年8月
<p>カープレミア(株)を設立</p> <p>モビリティ事業者（全国の自動車販売店・自動車整備工場）向け会員組織の開拓・推進を担う中核子会社として、カープレミア株式会社を新たに設立しました。</p> <p>設立に伴い、会員制組織の名称を変更いたします。</p> <p>▼会員制組織名称 ・自動車販売店、整備工場 会員組織「カープレミアクラブ」 (旧 PFS Premium Club、FIXMAN Club)</p>	<p>DX認定事業者に認定 DX</p> <p>経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定事業者」としての認定を取得しました。今後も当社はDX戦略に基づき、さらなるグループ内外のDX化を推進するとともに事業を拡大してまいります。</p> <p></p>	<p>アニュアルレポートを発行予定</p> <p>当社で初となるアニュアルレポートの発行を予定しています。財務・非財務の情報ははじめとして、中期ビジョン達成のための取り組みなどを記載予定です。</p>	17	

2月に、経営と執行の分離を行うため委任型執行役員制度を導入しております。取締役会においては、株主総会の決議事項とはなりますが、業務執行の管理監督の重要性を認識し、取締役の社外役員比率を50%にしたいと考えております。

また、新職掌としてテレワーク職を導入して、社員1人1人に合わせた働き方の実現を行っております。

4月は、当社の会員制組織の開発、推進のためにカープレミア株式会社という子会社を設立いたしました。カープレミア株式会社でしっかりと当社グループのネットワーク拡大、推進、管理を行っていきたいと考えております。

今年の8月には、アニュアルレポートを発行予定しておりますので、より多くの情報を提供していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

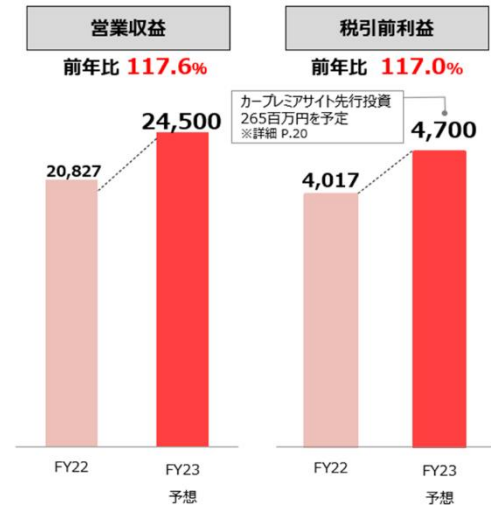
2023年3月期 通期連結業績予想及び配当予想

(表・グラフ単位：百万円)



- ✓ 営業収益は245.0億円、税引前利益は47.0億円、6期連続増収増益を予想
- ✓ 昨今の外部環境を加味し、新車生産と中古車流通はトレンドが継続すると想定
- ✓ 年間配当は通期で9円の増額と予想

	2022年 3月期	2023年3月期 予想		
			前年比 (増減)	前年比 (率)
営業収益	20,827	24,500	3,673	117.6%
税引前利益	4,017	4,700	683	117.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,941	3,400	459	115.6%
基本的1株当たり 当期利益(円)	229.39	264.59	35.2	115.3%
年間配当額(円)	51	60	9	117.6%



19

2023年3月期の業績及び配当予測についてご説明させていただきます。

今期の営業収益は245億円、税引前利益は47億円と、ともに前年対比117%を超える6期連続の増収増益を予想しております。新車の生産の停滞、それに伴う中古車流通台数の不足が、来期も継続するものと想定をしながら、計画を立てております。

年間配当は9円の増額で、今期は60円の配当を予想しております。

また、税引前利益について、中期経営計画では49億円を予想しておりましたが、今期予想を47億円としております。今期は、エンドユーザー向けサイトの構築に対して、約2億7,000万円弱の先行投資をしていきたいと考えております。この先行投資をした上で、47億円の税引前利益を予想しております。

当期利益は、実行税率を加味しながら34億円と予想し、中期経営計画の予想を上回る数字でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

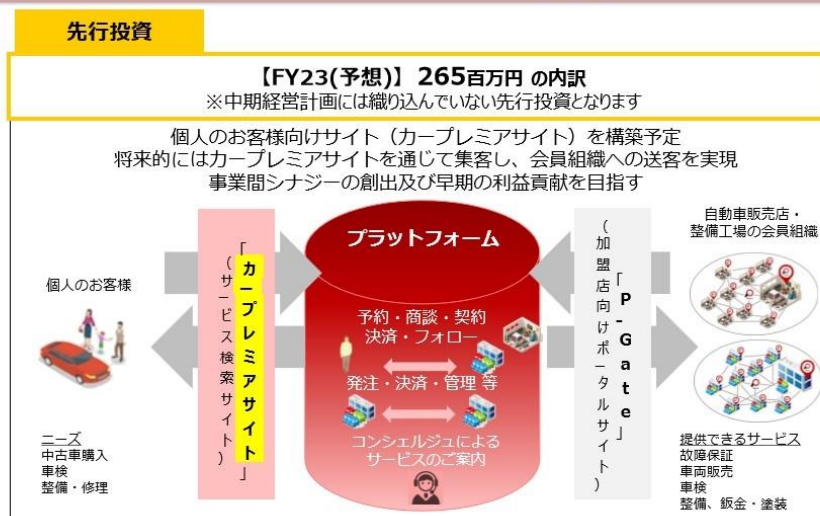


カープレミアサイトへの先行投資について

(表・グラフ単位：百万円)



- ✓ 長期的な成長に向けた先行投資として、265百万円を個人のお客様向け自動車購入・利用支援Webサイトの構築に利用予定
- ✓ サイトを通じた事業間シナジーの創出及び早期の利益貢献を目指す



20

エンドユーザー向けのカープレミアサイトへの先行投資である約2億7,000万円についてご説明をいたします。

これは、当社の中長期的な成長に向けた先行投資と考えております。当社は、今後、オートモビリティサービス事業者として、個人のお客様の自動車の売買、修理の支援を行ってまいります。その窓口としてのWebサイトの構築に、この投資金額を利用する予定でございます。

加盟店向けのポータルサイト「P-Gate」をリニューアルし、さらに個人のお客様が当社のプラットフォームに入っていただくための「カープレミアサイト」の構築を行うことによって、「カープレミアサイト」で集客したお客様を、当社のカープレミアクラブの会員加盟店に「P-Gate」を通して送客していきたいと考えております。

これによって、当社の事業のシナジーが創出でき、それに伴い早期の利益貢献を目指してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



中期経営計画の最終年度に向けた取り組みについて



- ✓ 中期経営計画で掲げた重点施策は順調に進捗
- ✓ 次年度以降に向けた取り組みの検討を開始

中計で掲げた重点施策	2022年3月時点の進捗	2023年3月期の取り組み
ファイナンス <ul style="list-style-type: none"> 営業エリア、人員、加盟店社数の拡大 AI審査体制の確立やペーパーレスの実現 中長期債権の回収を強化 引揚車両を会員組織内の加盟店に販売 	<ul style="list-style-type: none"> 拠点数 前年比+9 拠点、営業人員 前年比+12名、加盟店社数25,603社 ペーパーレス契約率87% 中長期延滞債権の回収率、回収額ともに過去最高を更新 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ クレジット契約書ペーパーレス契約率 100% ✓ AI審査の確立
故障保証 <ul style="list-style-type: none"> プロパー保証商品の営業を強化 延長保証の商品開発、販売拡大 修理費用の低減、販売価格への還元 認知度向上のための広告施策実施 	<ul style="list-style-type: none"> 自社商品は前年比+135.6% 自社ネットワークへの誘導在庫や自社内で部品を調達することで原価削減を実現 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ プロパー保証商品の営業を強化 ✓ 延長保証の強化 ✓ オンライン申し込みによるペーパーレス化の実現
モビリティ <ul style="list-style-type: none"> サービスのラインナップの拡充 プラットフォーム構想の推進 プロパーリース・サブスク商品の全国展開 カーボンニュートラルに貢献するビジネスを新たに展開 	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム構想実現に向けたシステムの構築(一部リリース済) カープレミアブランドでの新サービスの開発 プロパーリース・サブスク商品のリリース 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ カープレミアサイト(C向け)の本格展開 ✓ カープレミア商品の拡充 ✓ プロパーリース商品の強化 ✓ 新たなビジネスの展開
カープレミア <ul style="list-style-type: none"> 2025年に会員制組織 カープレミアディーラー 3,000社 カープレミアガレージ 1,500社 	<ul style="list-style-type: none"> 2022年3月末時点 カープレミアディーラー 1,525社(進捗率 50.8%) カープレミアガレージ 399社(進捗率 26.6%) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ カープレミアディーラー 2,000社 (進捗率 66.7%) ✓ カープレミアガレージ 1,500社 (進捗率 100.0%)

21

中期経営計画で挙げた重点施策は順調に進捗しています。

今期は VALUE UP 2023 の 3 期目でございます。ファイナンス、故障保証、モビリティの主要 3 事業に加え、今期から新しくスタートしたカープレミアの 4 事業で動き始めております。

前期末時点の中期経営計画の進捗を図の真ん中に列挙しております。今期は、さらにバリューアップしていくことによって、計画を実現化させ、次の中期経営計画に繋げていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



以上、2022年3月期の決算発表のご説明を終了いたします。

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、アナリストの皆様向けに個別面談も承っておりますので、当社、IRの問い合わせよりご連絡をいただけますと幸いです。

最後になりますが、中期経営計画最終年度の2023年3月期は、中期経営計画の実現に向けた取り組みを加速しております。オートモビリティ企業として、更なる拡大を目指してまいりますので、今後とも当社にご期待いただけますと幸いです。

それでは、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付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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をしてはなりません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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 03-4405-3160 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

