

プレミア Premium 通信

2022年3月期第2四半期

プレミアグループ株式会社

証券コード：7199



特集

- ① プレミアグループの新たな挑戦:オートモビリティサービス事業
- ② 成長戦略の要、会員組織化について

Back to normal ～withコロナ体制で次なるステップへ～

株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

新型コロナウイルス感染症により亡くなられた方々及びご家族・関係者の皆様に謹んでお悔やみを申し上げますとともに、罹患された方々には心よりお見舞い申し上げます。また、医療従事者をはじめとした感染防止にご尽力されている皆様に、深謝申し上げます。

国内では新型コロナウイルス感染症のワクチン接種が徐々に進み、経済活動が元に戻りつつあります。当社では、緊急事態宣言やまん延防止措置期間中においては緊急時対応を取り、勤務体制や営業活動に一部制限を設けておりましたが、今後は規制を緩和し、Back to normalを目指したwithコロナ体制で事業活動を進めてまいります。そして、力強い成長軌道を示しながら、中期経営計画で掲げた新たな戦略のもと、次なるステップへ進んでいきたいと考えております。



新たな戦略の1つは、モビリティ事業者様の経営サポートを行うオートモビリティサービス事業の拡充です。当社のお取引先様の多くは中小企業です。変化の激しいモビリティ業界で、大手企業の拡大に耐えうる経営基盤の構築が中小企業に必要とされる中、モビリティ事業者様の本業である車両販売や整備事業にお役立ていただけるサービスを当社が提供していくことで、事業者様の持続的な成長及びその先にいる個人のおお客様の豊かなライフの実現に貢献したいと考えております。

また、中期経営計画で掲げたもう1つの戦略が、プラットフォーム戦略です。DX化によって当社が個人のお客様と接点を持ち、モビリティ事業者様へ繋いでいくプラットフォームとしての役割を担うサービスを構築しております。このサービスをご利用いただくと、モビリティ事業者様はより商圏を拡大することができ、個人のお客様はより賢く安心できる中古車の購入が可能となります。

これらを実現するためにも、強みであるファイナンス事業の伸長とともに、故障保証の市場を開拓することが必要不可欠であると考えております。引き続き、既存事業は2桁成長を継続しつつ、オートモビリティサービス事業の上げをしっかりと行い、中期経営計画の通り、3年後に大きくジャンプアップできるよう全社一丸となって取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続きご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

柴田 洋一

- 2022年3月期の予想は「増収増益増配」とし、クレジット取扱高・故障保証取扱高ともに2桁成長を目指す
- 税引前利益は、今期2Q時点で19.2億円。前期1Qに発生した負ののれん発生益を除くと前年同期比131.5%

営業収益

21,446百万円

【2022年3月期】(予想)

(前年同期比 **120.3%**)

17,825百万円
【2021年3月期】

税引前利益

3,500百万円

【2022年3月期】(予想)

(前年同期比 **101.1%**)

3,463百万円
【2021年3月期】

親会社の所有者に 帰属する当期利益

2,409百万円

【2022年3月期】(予想)

(前年同期比 **101.1%**)

2,383百万円
【2021年3月期】

年間配当金

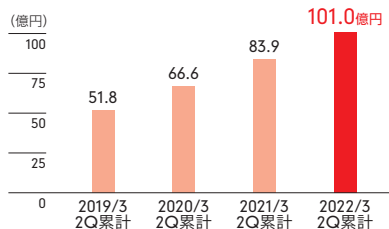
50円

【2022年3月期】(予想)

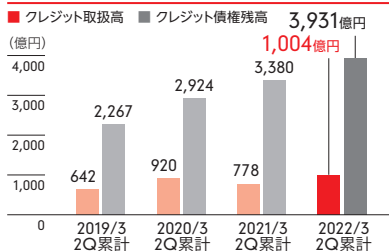
(前年同期比 **108.7%**)

46円
【2021年3月期】

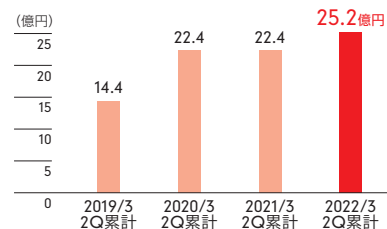
営業収益



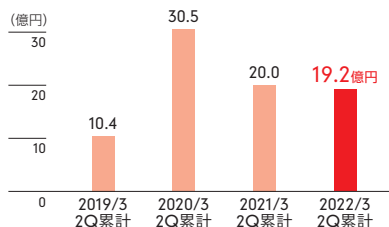
クレジット取扱高／クレジット債権残高



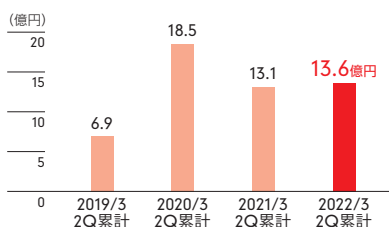
故障保証取扱高



税引前利益



親会社の所有者に帰属する四半期利益



Go!
配当政策はこちら



URL: <https://ir.premium-group.co.jp/ja/stock/dividend.html>

Go!
決算説明資料はこちら

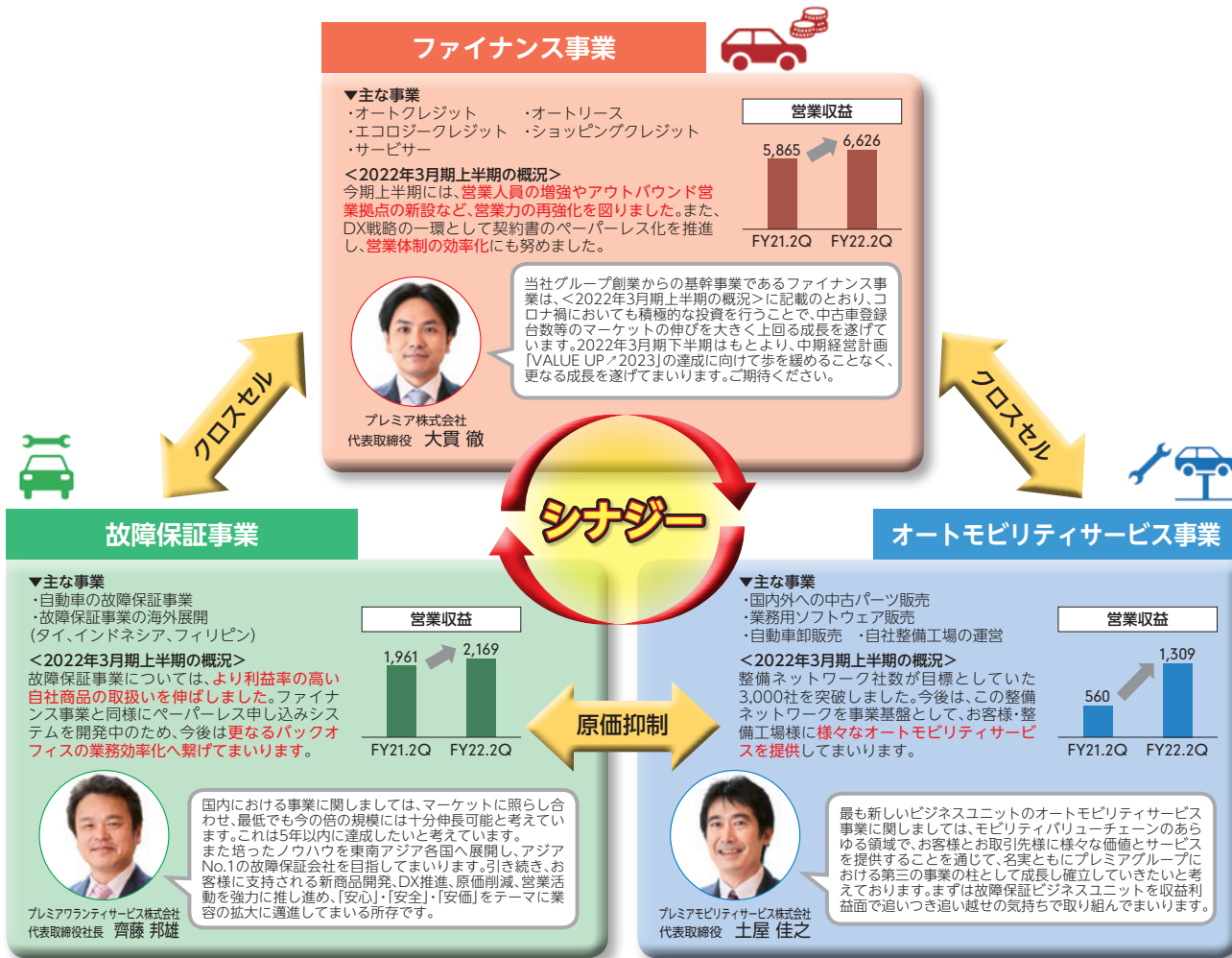


URL: <https://ir.premium-group.co.jp/ja/library/presentation.html>

※2020年3月期第1四半期にファイナンス事業において保険資産に関する会計上の見積りを変更しております。

3事業間でシナジーを発揮し、事業を拡大してまいります

(グラフ単位:百万円)



※オートモビリティサービス事業につきましては、P.4に詳細を記載しております。

グループ間シナジー — 故障保証事業の原価低減の取り組み—

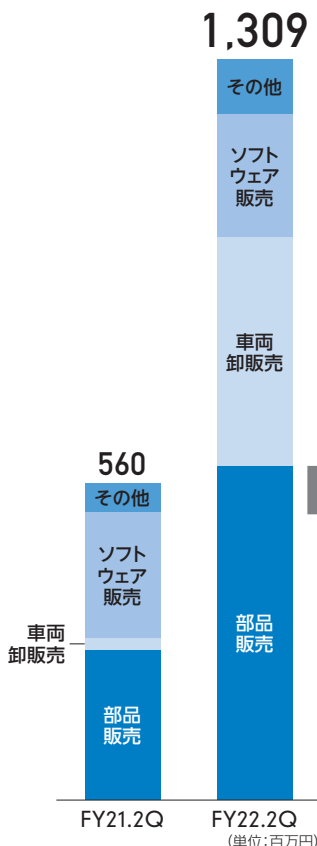
プレミアグループでは、**グループ間シナジーを活かして故障保証事業の原価を抑制**しております。

- ①当社の整備ネットワークの活用で故障車両の修理工賃を削減
- ②当社のパーツ子会社から修理部品を調達

既存2事業とのシナジーを発揮し、お客様のより良いカーライフを実現させるため、様々なサービスを提供してまいります

新規事業でもあり、投資家の皆様から多くご質問をいただく「オートモビリティサービス事業」は、様々なサービスから成り立っています。まだ事業立ち上げ段階であり、今後の成長が大いに期待できる領域です。これらのサービスをご提供できるのも、これまでオートクレジットや故障保証で自動車販売店様や整備工場様との関係を築き、基盤を整えてきたプレミアグループだからこそ。

オートモビリティサービス事業 営業収益内訳



オートモビリティサービス事業 事業詳細

【その他】

<自社整備工場運営> Repair



北海道札幌市で2店舗の直営整備工場を運営しております。直営工場の1つである当社オリジナルブランドの「FIXMAN」工場は、今後全国に展開予定の「FIXMAN Club」のモデル店舗と位置付け、地球環境にやさしい水性塗料の導入や、新商品の先行展開など、最新のサービスを取り揃えております。



<新サービスの提供> お客様の多様な車の乗り方・ニーズに合わせたプレミアムなサービス

ちょいすま

乗りたいクルマ・乗りたい期間・希望のアフターケアをチョイスできるサービスです。



Go!
ちょいすまの詳細はこちら

URL: https://ir.premium-group.co.jp/ja/news/COPY-news-4956269481081489123/main/0/teaseritems1/00/link/210427_clean.pdf

ちょいカー

自動車保険(任意保険)や故障に対する保証を包括した中古車のサブスクリプションサービスです。

※現在はトライアル中であり、来年度中に全国100店舗での展開を目標しております。



Go!
ちょいカーの詳細はこちら

URL: https://data.swcms.net/file/premium-group/ja/news/auto_20210623454066/pdfFile.pdf

<会員組織形成>

より付加価値の高いサービスを提供する、整備工場様の**会員組織化を推進**しております。

※会員組織形成についての詳細はP.5をご確認ください。



Go!
FIXMAN Clubの詳細はこちら

URL: https://data.swcms.net/file/premium-group/ja/news/auto_20200731472022/pdfFile.pdf

【ソフトウェア販売】

(業務管理ソフトウェア提供)




モビリティ事業者様向けに業務管理ソフトウェア(GATCH)を販売しております。当ソフトウェアを用いることで、見積書や請求書、注文書の発行や顧客管理などが容易にできるようになり、業務効率化が可能となります。

Go!
GATCHの詳細はこちら

URL: <http://gatch.softplanner.co.jp/>




【車両卸販売】 Reuse



オートクレジットの引揚車両を当社の販売店会員組織(PFS Premium Club)へ安価に販売することで、販売店様の車両の仕入れをサポートしております。

※: オートクレジットのお支払いが困難になってしまったご契約者様に対し、契約中の車両を引揚げ、換価することで残債務を充当しております。

【部品販売】 Recycle



モビリティ事業者様向けに中古(リサイクル)部品や再生(リビルト)部品の販売を行っております。当社グループは、部品の在庫を持たないため、一般的な地域部品商と比べて**リスクが少ないビジネスモデル**となっています。また、当社グループ会社の自動車解体業者は、廃車から部品を抽出し、当社グループ内での展開だけでなく日本車が普及しているアフリカや中南米への輸出も行っております。

今後も現在あるサービスをさらに拡大させながら、中期経営計画で掲げた目標を達成してまいります。

<特集2>成長戦略の要、会員組織化について

モビリティ事業者様の事業運営にお役立ていただける、ワンランク上のサービスをお届けしています

中期経営計画の要の1つである「販売店様・整備工場様の会員組織化」についてご説明いたします。

ポイント1

2種類の会員組織

自動車販売店向け会員組織
[PFS Premium Club]
整備工場向け会員組織「FIXMAN Club」

ポイント2

事業者の販売機会拡大、仕入効率化、
業務DX化などをサポート

ポイント3

ロイヤリティの向上、
当社サービスの取扱い拡大に寄与

自動車販売店向け

757社

※2021年9月末時点

自動車販売店 会員組織 [PFS Premium Club]

2025年目標 3,000社

自動車販売店ネットワーク
約30,000社

提供サービス	通常 加盟店	PFS Premium Club
オート クレジット	○	◎ 与信拡大
故障保証	○	◎ キックバック増
自動車 パーツ	○	◎ 報奨金制度
引揚車両の 卸売販売	×	○
新車仕入れ サポート	○	◎ 資金援助
集客支援	×	○

整備工場向け

104社

※2021年9月末時点

整備工場 会員組織 [FIXMAN Club]

2025年目標 1,500社

整備工場ネットワーク
約3,000社

提供サービス	通常 加盟店	FIXMAN Club
故障修理 入庫誘導	○	◎ 優先誘導
車検集客支援	×	○
オートリース導入・ 販売支援	×	○
自動車パーツ	○	◎ 報奨金制度
FIXMANブランド 看板提供	×	○
業務管理 ソフトウェア	×	○ 無料

業界初の試みである会員組織化についてそれぞれの開発担当者に聞いてみました！

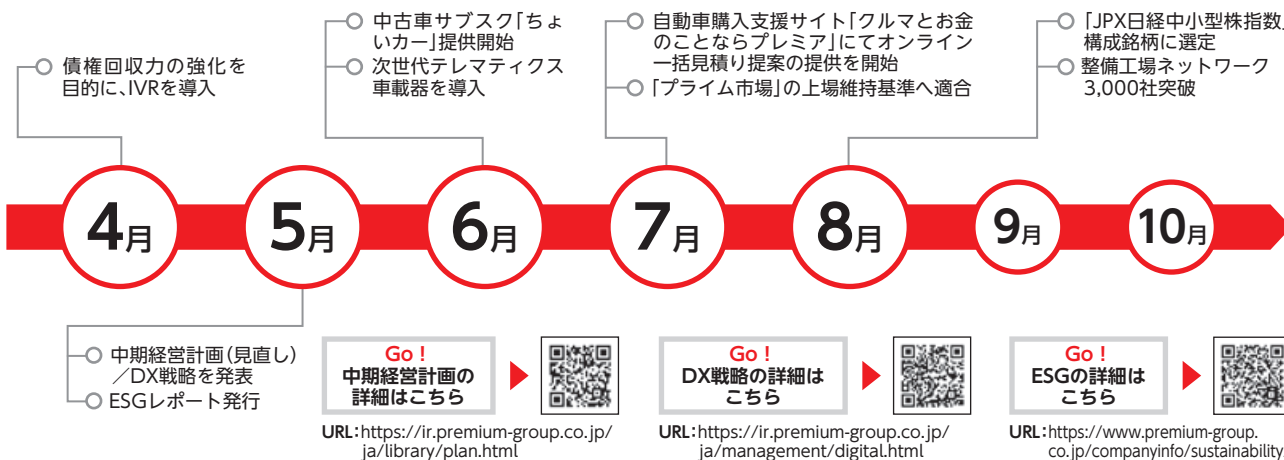


特に自動車販売店様から好評なのは、「引揚車両の卸売販売」です。車の高性能化に加えて、コロナの影響で新車生産が遅れたことに伴う中古車の在庫不足により、中古車価格は高騰しております。大手自動車販売店に比べると資金力や仕入れルートに乏しい中小の販売店様は仕入れに苦戦することもあったようです。当社のサービスを利用いただくことで、より安価に良質な車両の仕入れができることのお声をいただいております。

FIXMAN Clubにおけるキラーコンテンツは「故障修理の優先入庫誘導」です。当社グループでは、故障保証事業において修理が必要となる車両が発生します。このような車両の修理を会員の整備工場に入庫することで、整備工場は売上を確保することができます。実際にこのサービスは会員様より非常に好評をいただいております。



この会員組織を構築した場合、当社は3,000社の自動車販売店と1,500社の整備工場、合計4,500社の会員を保有することになります。日本国内でこれだけのネットワークを構築する組織は、当社だけになると予測しております。組織の構築後は、全国の会員様の敷地や顧客網を活用しながら、CASE・MaaS・電気自動車化等の次世代サービスや先進技術に対応してまいります。



—IR Day(会社説明会)レポート—
2021年7月にIR Day(会社説明会)を開催いたしました。社長の柴田から改めて当社の事業や今後の展望などをご説明いたしました。以下にて当日の様子をご覧くださいいただけます。

Go!
IR Dayの詳細はこちら
URL: <https://ir.premium-group.co.jp/ja/library/documents.html>

～参加予定の個人投資家説明会～

2021年12月18日(土)
神戸投資勉強会 場所: 神戸市内会議室(予定)

2022年1月22日(土)
Kabu Berry 場所: 名古屋市内会議室(予定)

→日程が近づいてまいりましたら詳細を当社IRサイトにてご案内いたしますので、以下よりご確認ください!

Go!
上半期ニュース/個人投資家向け説明会の詳細はこちら
URL: <https://ir.premium-group.co.jp/ja/news.html>

株主様へのアンケートのお願い

「2021年 株主様アンケート」の実施とご協力をお願い

株主の皆様とのコミュニケーションの充実と、今後のIR活動のため、今年も「2021年 株主様アンケート」を実施いたします。(所要時間: 約5分)

ご回答いただいた株主様には当社オリジナルプレゼントを送付いたします。
※プレゼントの送付には、お名前/ご住所/株主番号の入力が必要となります。

お手数をおかけしますが、郵送いたしました冊子に記載のQRコード/URLにアクセスいただき、同じく冊子に記載のIDとパスワードをご入力いただいたうえで、ご回答ください。

※「QRコード」は㈱デンソーウェーブの登録商標です。

会社概要 (2021年9月30日現在)

会社名	プレミアグループ株式会社
英文社名	Premium Group Co., Ltd.
本社所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-10-4 オークラプレステージタワー19階
創業	2007年7月
資本金	1,662百万円
従業員数	644名(連結)

役員 (2021年9月30日現在)

代表取締役社長	柴田 洋一	社外取締役	中川 二博	【執行役員体制】	
取締役	金澤 友洋		堀越 友香	代表執行役員	柴田 洋一
取締役	大貫 徹		大嶋 裕美	常務執行役員	金澤 友洋
取締役	齋藤 邦雄	常勤監査役	亀津 敏宏	上席執行役員	山村 広臣
取締役	土屋 佳之	社外監査役	樋口 節夫	執行役員	中村 文哉
			森脇 敏和		近藤 久美

株主メモ

証券コード	7199
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
期末配当基準日	毎年3月31日
中間配当基準日	毎年9月30日
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

Go!
IRのお問い合わせは
こちら



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

Go!
適時開示のメール配信
サービスはこちら



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

公告方式

電子公告(公告掲載URL: <https://www.premium-group.co.jp/>)ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

※株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。

株主名簿管理人(三井住友信託銀行株式会社)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。

※未受領の配当金につきましては、三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

株式情報 (2021年9月30日現在)

発行可能株式総数	48,000,000株
発行済株式の総数	13,346,990株
株主数	4,209名

所有者別株式分布状況

個人・その他	3,731,866株	28.0%
金融機関	5,744,700株	43.0%
金融商品取引業者	180,334株	1.3%
その他の法人	648,509株	4.9%
外国法人等	3,041,581株	22.8%

※自己名義株式の単元株式数は、「個人・その他」の所有者区分に含んでいます。

大株主(上位11名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,944,200	15.16
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,833,400	14.30
株式会社日本カストディ銀行(信託口9)	716,500	5.58
株式会社リクルート	600,000	4.68
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505303	444,200	3.46
GOVERNMENT OF NORWAY	401,700	3.13
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	327,200	2.55
株式会社日本カストディ銀行(証券投資信託口)	274,900	2.14
野村信託銀行株式会社(投信口)	259,800	2.02
株式会社あおぞら銀行	258,600	2.01
損害保険ジャパン株式会社	258,600	2.01

※持株比率は自己株式(528,686株)を控除して計算しております。

Go!
プレミアグループの
IRサイト



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

