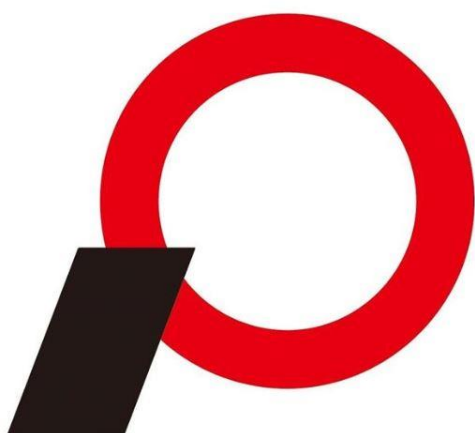




Premium

プレミアグループ株式会社

2022 年 3 月期 第 1 四半期決算説明

2021 年 8 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 第 1 四半期決算説明
[決算期]	2021 年度 第 1 四半期
[日程]	2021 年 8 月 6 日
[ページ数]	17
[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（以下、柴田）

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3月期 第1四半期 ハイライト



- ✓ クレジット・故障保証ともに、マーケットおよび過去実績を上回る取扱高の伸長を記録
- ✓ 主要3事業の順調な推移により、本業に係る業績は増収増益

マーケット	■ 新車登録台数 前年同期比 121.4% / 中古車登録台数 前年同期比 106.7% (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)
KPI	■ クレジット取扱高 前年同期比 131.9% / 故障保証取扱高 前年同期比 124.6%
業績	■ 営業収益 48.9億円 (前年同期比 121.6%) ■ 一過性要因を除く、本業に係る税引前利益 8.3億円 (前年同期比 138.3%) ■ 将来収益 (繰延収益) 315.7億円 をBSにストック (前年同期比 116.1%) ※クレジット 262.4億円、故障保証 50.6億円、その他2.7億円
TOPICS	■ 新市場区分「プライム市場」の上場維持基準への適合を確認 ■ クレジット以外の収益拡大および重要性の増大により、当期から報告セグメントの区分を変更 (変更前) クレジット関連事業 ▽ (変更後) 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 ※詳細: P.9

4

柴田：2022年3月期第1四半期の決算について、決算概要・セグメントの概要・その他トピックの順番でご説明をいたします。

まず、第1四半期決算のハイライトです。

当社の業績およびマーケットは、クレジット・故障保証ともに過去実績を上回る取扱高の伸長であり、非常に好調なスタートが切れたと考えております。

主要3事業とも順調に推移し、本業に係る業績は事実上、増収増益です。

マーケットは、新車の登録台数が前年同期比 121.4%と、中古車登録台数に比べて非常に大きく上回っております。前年同期比は非常に良いですが、前々年同期比は 83%程度であり数字としては伸び悩んだ状況です。新型コロナウイルス感染症の影響で新車のサプライチェーンの供給が非常に遅れたことや半導体不足の問題が起因したと考えております。

一方、中古車の登録台数については、前年同期比 107%と、あまりコロナ禍の影響もなく順調に推移いたしました。当社のマーケットの主力は中古車ですので、マーケットとしても非常に大きな影響は受けていないと言えます。

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



また、KPI では、クレジット取扱高は前年同期 132%、故障保証は前年同期比 125%と、今期からは上昇路線に乗せることができ、大きく前年比を上回っております。

業績について、営業収益は 48 億 9,000 万円、前年同期比 121.6%と、順調に推移しております。

税引前利益は 8.3 億円と、一過性の要因を除くと前年同期比 138.3%となり実質上は増収増益です。前第 1Q で行った M&A の影響で負ののれんが約 6 億円あったことが一過性要因であり、本業に関わる業績は順調に推移しております。

当社利益は繰り延べをしておりますので、将来計上できる収益は 315.7 億円、前年同期比 116%と堅調に蓄積されている状況です。

トピックスとして、来年 4 月からの東証の市場区分再編について、当社はプライム市場の上場維持基準への適合を確認しております。

また、クレジット以外の収益が拡大に伴いその重要性の増大から、今期より報告セグメントの区分を「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」の三つのセグメントに分割し詳細に報告できるように変更いたしました。

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



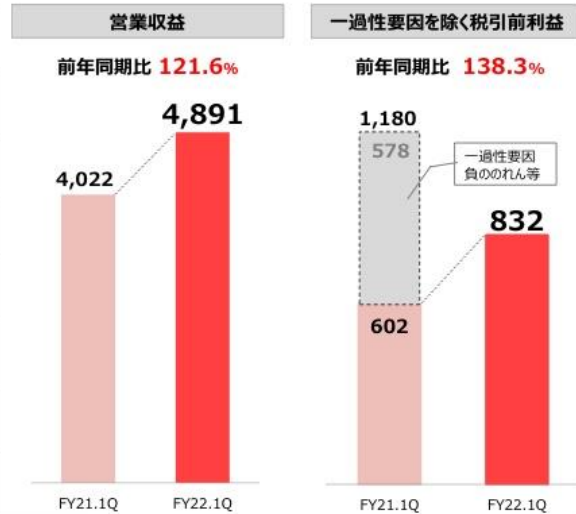
連結業績

(表・グラフ単位：百万円)



- ✓ 事業伸長によるストック(将来収益)の増加により営業収益は、48.9億円（前年同期比 121.6%）
- ✓ 一過性要因を除く本業に係る税引前利益は、8.3億円（前年同期比 138.3%）

	2021年3月期 1Q	2022年3月期 1Q	前年同期比
営業収益	4,022	4,891	121.6%
その他の収益	613	4	0.6%
※負ののれん発生益594百万円含む			
営業費用	3,484	4,085	117.2%
税引前利益	1,180	832	70.6%
本業に係る 税引前利益	602	832	138.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	784	608	77.6%
基本的1株当たり 当期利益（円）	61.46	47.45	77.2%



5

事業伸長に関しては、ストックの増加により営業収益 48.9 億円、対前年比 121.6%と計画通りに伸びております。前第 1Q の営業収益は約 40 億円であり、大きく伸ばすことができております。

今期の税引前利益は 8 億 3,200 万円、前第 1Q は 11 億 8,000 万円であり見た目上は減益ですが、前期の 11 億 8,000 万円の中には、5 億 7,800 万円の負ののれん等々による一過性の収益を計上しております。当社の本業に係る利益は、6 億円から 8 億 3,200 万円と大きく伸長いたしました。

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

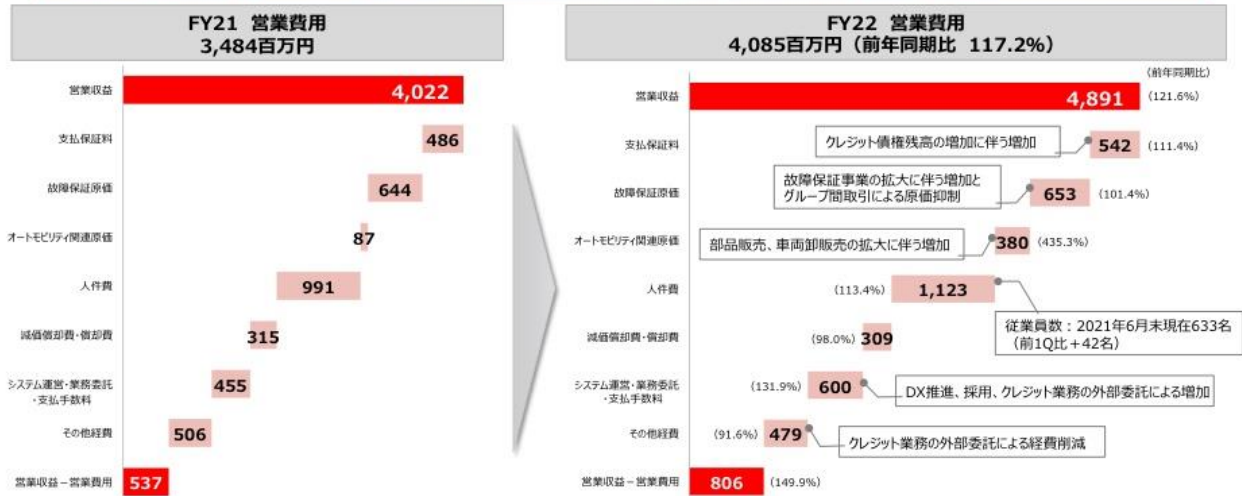


営業費用（連結）の推移

（グラフ単位：百万円）



- ✓ 営業費用の合計は、40.9億円（前年同期比 117.2%）
- ✓ オートモビリティサービス事業の拡大による原価増がある一方、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



6

営業費用の推移のうち各項目費用の増加は、業績が順調に伸長したことによる営業収益の増加に伴い増えております。

特に故障保証に関しては、原価の伸びが 101%と営業収益の伸びと比べると非常に少ないです。当社のオートモビリティサービス事業での整備ネットワークや自動車部品を提供することによって大きく原価を抑制できていることが今期の決算の一つの大きな特徴と考えております。

また、システム運営・業務委託・支払手数料項目についても、大きく伸長しております。こちらに関しては、DX 関連の開発、採用等の将来的な戦略に伴って、しっかりと投資できていると判断をしております。

クレジット業務の外部委託、コロナ禍に伴う出張旅費の減少、DX 推進、ペーパーレス等による郵送料の削減、これらが起因しその他の経費が約 10%減少していることも今期の特徴と考えております。

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@scriptsasia.com

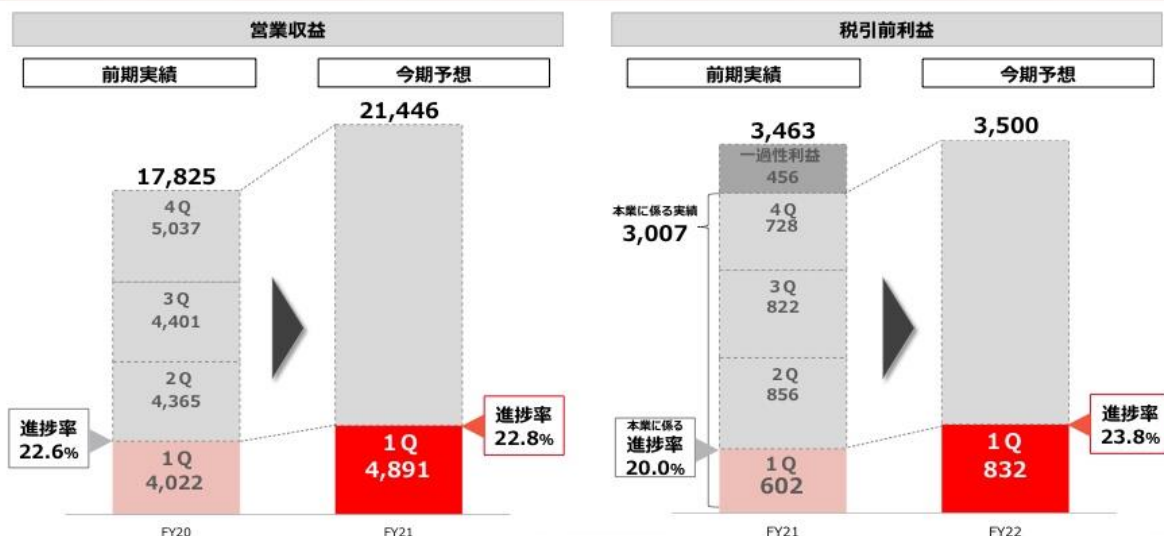


通期業績見通し

(グラフ単位：百万円)



- ✓ 収益・利益ともに今期予想（増収増益）通りに推移
- ✓ クレジット債権残高の更なる積み上げにより、四半期毎の業績は徐々に増加を予定



7

通期の業績見通しは、今期予想の営業収益 214 億円、税引前利益 35 億円を予定通りに推移しております。

進捗率は、営業収益が 22.8%であり、前期 22.6%と比較しても順調に推移しております。また、税引前利益についても進捗率が 23.8%と、こちらも計画通りに推移しております。通期業績は計画通りに計上できると考えております。

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



セグメント別業績

(表・グラフ単位：百万円)



- ✓ 各事業、順調に収益・利益を更新
- ✓ 新規事業である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 1Q	
	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	3,203 前年同期比 112.2% クレジット債権残高の伸長とサービサーの業績が収益に寄与	657
故障保証事業 ー構成ー 故障保証サービス	1,073 前年同期比 111.3% 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	171
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	614 前年同期比 302.8% 事業投資フェーズであるも、損失幅は前年から改善傾向	△11
その他事業等	0.5	15
合計	4,891	832

(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およ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。



9

次にセグメントの概要についてご説明いたします。

今期より、営業収益と税引前利益の数字を「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」の事業別に出しております。

ファイナンス事業は、前年同期比 112.2%と大きく数字を伸ばしております。営業収益 32 億円、税引前利益 6 億 5,700 万円と債権残高が堅調に伸びていることに加えてサービサーの業績も収益に寄与していることもあり、ファイナンス事業は当社収益をけん引しております。

また、故障保証事業は、前年同期比 110%以上の伸びで約 10 億円の営業収益と約 1 億 7,000 万円の税引前利益です。

オートモビリティサービス事業は、営業収益が前年同期比の約 3 倍となり、こちらも大きく伸ばしております。

税引前利益に関しては、事業投資フェーズということと R&D を重ねていることもあり、単独事業としてはマイナスとなります。前期に比べると大きくマイナス幅を減少しているため、一刻も早く黒字化をさせていきながら、業績向上を目指してまいります。

営業収益のポートフォリオは、オートモビリティが約 13%と比率を大きく伸ばしております。当社の計画通りに伸ばしていると考えております。

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 クレジット取扱高推移

(グラフ単位：億円)

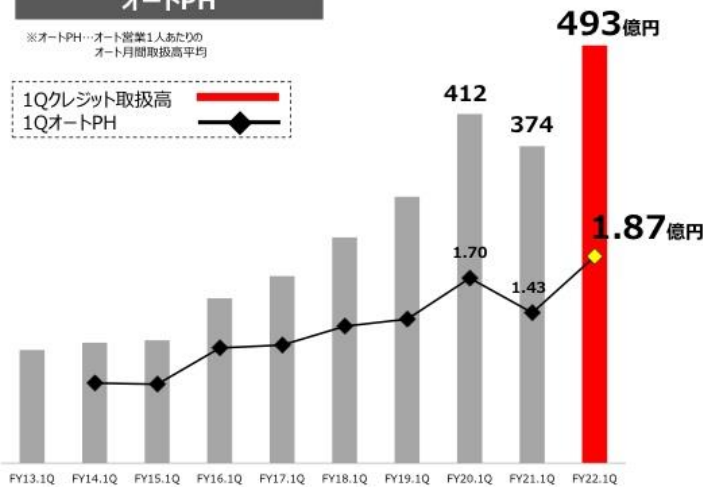


クレジット取扱高

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

1Qクレジット取扱高
1QオートPH



(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金額、及びリース保証契約金額の総額です。
オートクレジット以外の商品（エコジョーグクレジット等）の取扱高も含まれた値であり、プレミアの実績です。
2. PHは、オート営業1人あたりの月間取扱高平均です。月間取扱高とは、1ヶ月の間に新たに締結したオートのクレジット契約金額をいい、クレジット契約金額とは、商品代金残金及び分割払手数料の合計額をいいます。なお、PHはプレミアの実績です。

クレジット取扱高 前年同期比

131.9%

オートPH 前年同期比

130.8%

増減要因

- DX戦略におけるクレジット契約書のペーパーレス化により
効率的な営業活動が実現
取扱件数中のペーパーレス導入率（1Q末時点）：74%
今期末の導入率予定：100%
- 対面と非対面（オンライン会議/電話）を組み合わせた営業による稼働促進や会員制サービスの募集に注力

戦略

- 営業人員100名体制の実現
1Q末オート営業人員：82名（前Q比+1名）
8月のオート営業増員：+14名（キャリア・新卒）
- 会員制サービス「PFS Premium Club」の会員募集を促進
ロイヤリティ向上およびクレジット取扱増加を図る

10

クレジットの取扱高は、第1Qで

493億円、前年同期比132%と、大きく伸ばすことができました。

また、営業のパーヘッド（PH）は前期にコロナ禍の影響で数字を落としていましたが、今期は1.87億円と大幅に増やし第1Qを終えることができました。

増減の要因としては、この4月からクレジットの契約書をペーパーレス化する等のDX化を意識することにより、非常に効率的な営業活動が実現できたことだと考えております。

現在は、取扱件数の約75%のオーダーがペーパーレス対応となり、加盟店へ書類回収することがなくなり、サービス促進という本来の営業活動が可能になりました。対面と非対面を上手く組み合わせながら、稼働促進および会員制サービスの募集に注力しています。

営業100名体制に向けては、第1Qで82名だった営業人員を新たに14名増員し、第2Qからは96名体制となります。第2Qを100名体制でスタートするとともに、伸び率も併せて維持し、さらに収益を拡大させていきたいと考えております。

また、有償の会員制サービスであるPFS Premium Clubの会員募集を促進しております。

ロイヤリティの向上、取扱高の拡大で、計画通り順調に推移している状況です。

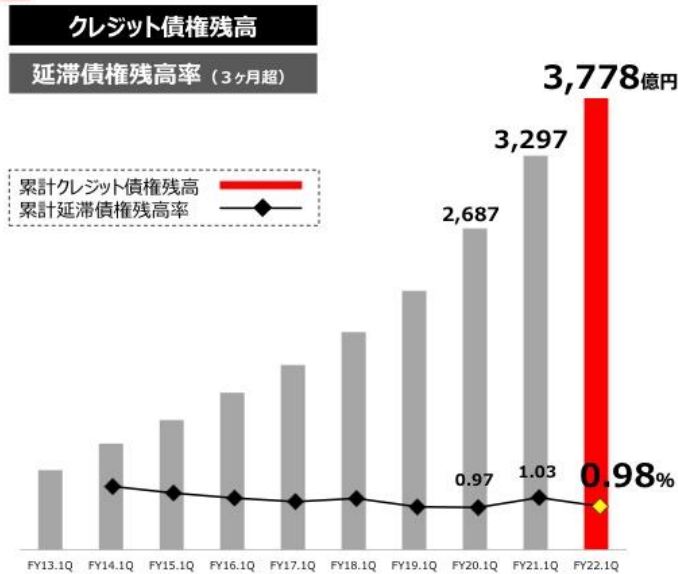
サポート

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@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 前年同期比

114.6%

延滞債権残高率

0.98%

延滞率 増減要因

- 1Qに導入した、IVR（オートコールシステム）により、効率的に初期延滞を解消、DXによる業務イノベーションを実現
初期延滞回収実績はレコードを更新
- 前期にグループインした中央債権回収㈱と協業し、中長期延滞の回収活動を継続

債権管理 戦略

- 徹底した初期延滞債権の抑制
- 中央債権回収㈱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（エコジョークレジット等）の債権残高も含めた債であり、プレミア債の実績です。

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 3,778 億円、前年同期 114.6%と二桁増で、残高も堅調に増えております。

延滞債権残高率に関して、前期は 1 %を上回りましたが、今期は 0.98%となりました。全体的に優良債権で構成することができている状況です。

第 1Q に講じた DX 化の一環でもあるオートコールシステムを用いて債権回収活動を行うことで大きく効率化を図れております。結果として、業務イノベーションが実現でき、初期の延滞回収実績レコードを更新している状況です。

また、昨年 4 月に M&A を行った中央債権回収に関しては、グループシナジーを効かせながら中長期債権の回収活動を継続し利益に貢献しております。今後も、現在の戦略を継続していき、トップラインでは残高を積み上げて、その債権内容についても優良債券で構築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



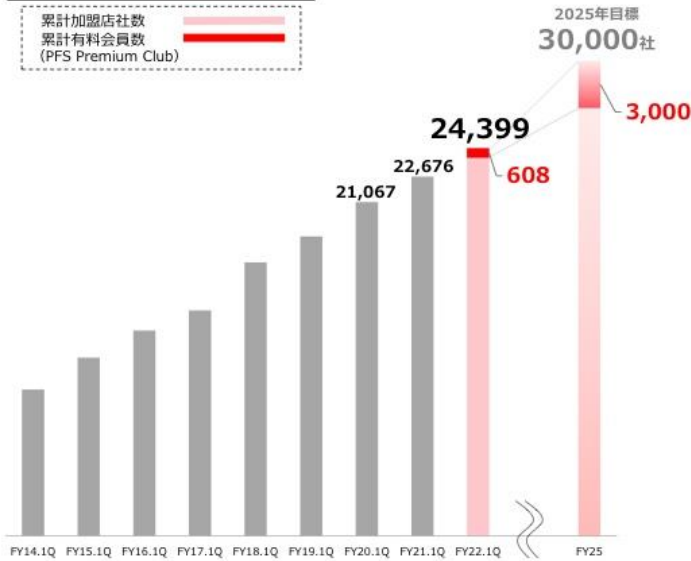
ファイナンス事業 クレジット加盟店社数推移

(グラフ単位：社)



クレジット加盟店社数

累計加盟店社数
累計有料会員数
(PFS Premium Club)



クレジット加盟店社数
前年同期比
107.6%

増減要因

- 既存加盟店におけるシェア向上、及び開拓した新規加盟店の稼働促進に注力

戦略

- 新規加盟店の開拓は継続しながら、稼働促進および会員制サービス「PFS Premium Club」の会員募集に注力
ダイヤモンド会員 70社 (前Q比+8社)
ゴールド会員 538社 (前Q比+185社)
- コンタクトセンター(アウトバウンド営業)による未稼働先への稼働促進を並行実施

(注) 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、プレミアの実績です。

12

加盟店社数に関しては、前年同期比 107.6%と、若干二桁増までは追いつきませんでした。要因の1つは、PFS Premium Club という、会費をいただきながら、特別なコンテンツを提供する有料会員の開拓に注力したためです。

2025年には、この会員数を 3,000 社まで増やす計画です。第 1Q で 608 社に増え、前期から約 200 社が増えております。この会員数は、今期末に 1,000 社を超える予想で、2025 年を待たずに 3,000 社を達成する見込みで、現在取り組んでおります。

また、営業拠点に所属するリアル営業だけではなく、アウトバウンド営業に特化したコンタクトセンターで未稼働先に対して活動促進を行っております。

以前は福岡と札幌の 2 センターでしたが、第 2Q からは大阪にもコンタクトセンターを設置して、全国 3 センターでアウトバウンド営業を行い、対面と非対面を合わせながら加盟店の拡大を推進してまいります。

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@scriptsasia.com

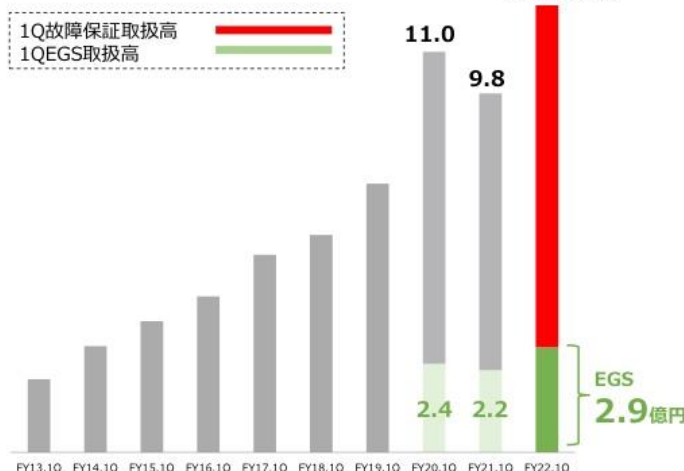


故障保証事業 取扱高推移

(グラフ単位：億円)



故障保証 取扱高



(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. プレミア取扱高とは、故障保証取扱高のうち、「プレミアの故障保証」の実績です。
3. EGS取扱高とは、故障保証取扱高のうち、「EGS保証」の実績です。

故障保証取扱高 前年同期比

124.6%

プレミア取扱高 前年同期比 138.9%
EGS 取扱高 前年同期比 141.1%

増減要因

- BIZサイト形式の導入や、組織の細分化などの組織再編により、営業部門の体制が強化
- 拡販に向けた全国的なキャンペーンを開始

戦略

- 既存商品群の販売促進と併行してOEM先を新規開拓
- 故障保証事業の新拠点を埼玉県川口市にオープン
バックオフィスの組織を細分化し、マネジメント体制の強化・効率性の改善を目指す
- ペーパーレス申込システムを開発中、今期リリースを予定

13

故障保証事業に関しては、取扱高が12.2億円と、大きく伸ばすことができました。

ファイナンス事業と同様に、昨年はコロナ禍の影響で第1Qの数字が落ちましたが、今期は大きく拡大路線に転換できています。引き続きプレミア・EGSの2ブランド体制で販売促進を行ってまいります。プロパー商品だけで見ると、プレミア・EGSいずれも約130%近い伸び率で大きく伸長しています。営業の組織再編による部門の体制強化や全国的なキャンペーン等が奏功いたしました。

今後の戦略は、既存の商品群の販売促進と並行して、OEMも新規を開拓していきたいと考えております。また、バックオフィスの対応件数も拡大しており、管理件数も増えてきているため、埼玉県川口市に新たにバックオフィスを開設し、組織を細分化してマネジメント体制の強化や効率化を図ってまいります。

故障保証事業についてもDX化を推進しており、今期中にはペーパーレスの申し込みシステムを導入し、全商品ペーパーレスで申し込みができる体制をとり効率化を図っていくことにより、バックヤードの負荷を減らしていく、または営業の拡大に繋げていく戦略で進め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



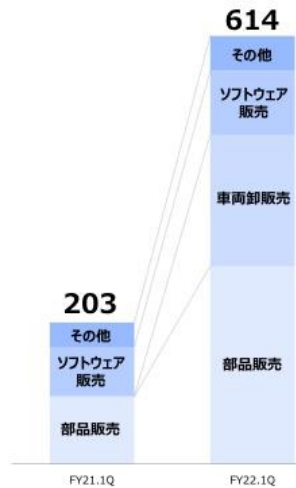
オートモビリティサービス事業 業績推移

(グラフ単位：億円、社)



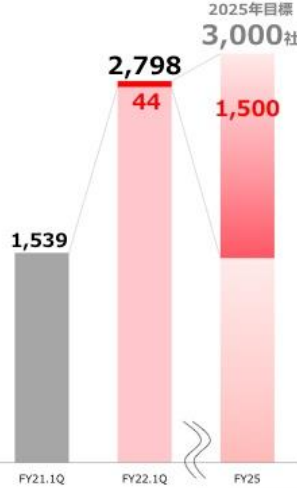
営業収益

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

累計加盟店数
累計有料会員数
(FIXMAN Club)



営業収益 前年同期比

302.8%

整備ネットワーク社数 前年同期比

181.8%

増減要因

- クレジット加盟店数・整備ネットワーク数・有料会員組織の拡大に伴い、各サービスの取扱いが増加
- 自動車ノウハウに特化した専任営業により整備ネットワークを開拓、1Q末整備ネットワーク営業人員：13名

戦略

- 新規ネットワーク先の開拓は継続しながら、会員制サービス「FIXMAN Club」の会員募集に注力
FIXMAN Club会員 44社（前Q比+6社）
- 会員向けコンテンツの拡充により新規会員の獲得を目指す
・ちょいすま（オートリース商品）…2021年4月開始
・パーツオンライン見積り…2021年4月開始
・ちょいカー（中古車サブスク）…2021年6月開始
・クルマとお金のことならプレミア（集客支援）…来期開始予定

14

オートモビリティサービス事業の業績推移は、営業収益が約3倍と、大きく伸ばすことができました。

営業収益の6億1,400万円は、部品販売がほぼ倍増したことで車両の卸販売を今期から新しく始めたことで、大きく伸長する結果となりました。

また、第1Q末時点で全国に約2,800社の整備ネットワークを構築することができました。

2025年に3,000社を目指しておりましたが、今期中に3,000社を達成できる見込みになっております。また、会員制組織については、FIXMAN Clubの会員募集にも注力しております。

FIXMAN Clubについては、現在44社であり開拓件数としては少ないですが、今後はオートリース商の「ちょいすま」、パーツのオンライン見積りサービス、サブスクの「ちょいカー」といったコンテンツを増やしながら、2025年には1,500社のFIXMAN Club会員というネットワークを構築していきたいと考えております。

そのためには、自動車のノウハウに特化した営業が必要になるので、人材の採用も積極的に行っております。第1Q末の整備ネットワークの営業人員は13名ですが、営業人員も増やしていきたいながら、目標の数字を達成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@scriptsasia.com



DX戦略 進捗

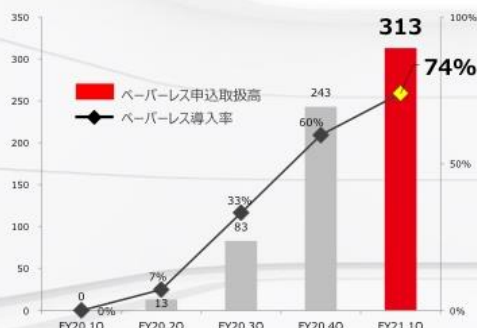
(グラフ単位：億円)



- ✓ 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70%へ伸長

【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70%へ伸長
効率的な営業活動が実現



オンラインを通じて各事業の取扱額を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	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※
オートリース取扱高※		

DX戦略 タイムライン

今期・来期は開発フェーズに位置、各開発は順調に進捗



16

その他トピックスです。

まず、DX 戦略に関しては、DX 化によって実現した「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」の取引額を KGI に設定して公表していきたいと考えております。

第 1Q では、クレジット契約書のペーパーレス化の導入率が約 70%以上になっております。約 313 億円がペーパーレス化による申し込みになっておりますので、この数字を 100%にしていきたいと考えております。ペーパーレス化による申し込み実績は、去年がほぼ 0 の状態から 1 年で 300 億円以上にまで大きく伸びており、効率化に貢献できていると考えております。

また、戦略のタイムラインとしては、事業の DX 推進と業務イノベーションの DX 推進を 2024 年までの 3 カ年をかけて、プロジェクトチームを組成と各部門の協力を得ながら進め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@scriptsasia.com



2021年4月		2021年5月	
債権回収力の強化を 目指し、IVRを導入 (IVR：オートコールシステム) お客さまへの架電業務において、 自動発信や自動音声案内により、 従来と比べてより効率的な 架電業務が実現するシステムを導入 しました。	DX	デジタル・トランスフォーメーション戦略（DX戦略） ・中期経営計画（見直し）発表 DX戦略・中期経営計画では、 DX化によって中古車を利用する際に 必要となるサービスを一気通貫で 提供するプラットフォームの構築を 目指します。  DX戦略・中計発表会	ESGレポート発行  ESGの観点から当社グループの経 営・事業活動を整理したレポートを 公表いたしました。中古車に関連す るビジネスを展開し、循環型社会形 成への貢献を目指します。
2021年6月		2021年7月	
コミコミ1万円台 中古車サブスク「ちょいカー」 提供開始 業界最安値水準の中古車サブスクリ ブションサービスを一部地域にて開始 しました。今後、全国100店舗での 展開を目指します。 	次世代テレマティクス車載器 を導入 営業活動の効率化と車両の燃費改 善を目的に全国の営業車へ車載器 を搭載しました。また、車載器リース 料の一部はNPO法人キッズドアに寄 付します。	自動車購入支援サイト 「クルマとお金のことならプレミア」 オンライン一括見積り提案を実装 従来の中古車探しでは総額表示が一般 的であった中、月額予算に基づく検索 サービスを実装しました。 	新市場区分「プライム市場」 上場維持基準の適合を確認 新市場区分の確定は来年となります が、今後も株主の皆様へ支持される よう努力を続けていくとともに、環境へ の配慮や社会貢献、ガバナンスの強 化に引き続き取り組んでまいります。

17

第1Qは、サブスクの「ちょいカー」の発表やESGのレポートの発行等の、今後当社が進んでいく方向性を公表いたしました。今後は、具体的な脱炭素の係数化についても出していきたいと考えております。

また、プライム市場での上場維持基準の適合も確認しておりますので、今後、当社が5月に発表した中計、DX戦略、これらに基づいた様々なコンテンツをスタートさせながら、順次発表させていただきたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

以上、2022年3月期第1クォーターの決算発表をさせていただきました。

ご清聴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 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

