

プレミアグループ株式会社

2022年3月期 第3四半期決算説明会

2022年2月1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3四半期決算説明会

[決算期] 2021 年度 第 3 四半期

[日程] 2022年2月1日

[ページ数] 17

[時間] 15:00 - 15:22

(合計:22分、登壇:22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

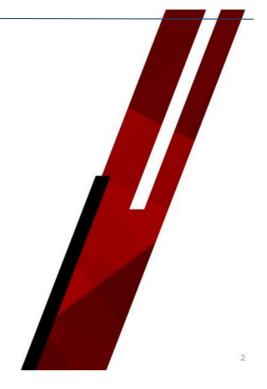
代表取締役社長 柴田 洋一(以下、柴田)



登壇



- 1. 第3四半期決算概要
- 2. セグメント概要
- 3. その他TOPICS



決算概要をご説明後に、セグメントの概要、その他 TOPICS の順番に説明いたします。

2022年3月期 第3四半期 ハイライト



- ✓ 中古車マーケットは引き続き、流通台数減少・価格高騰が見られるも、新車・中古車ともに底打ち傾向
- ✓ クレジット・故障保証ともに、マーケットの悪影響を受けながらも、前年を上回る取扱高を記録
- ✓ 主要3事業の順調な推移により、増収増益

マーケット	 新車登録台数 3 Q累計前年同期比 94.5% / 3 Qのみ前年同期比 81.5% 申 中古車登録台数 3 Q累計前年同期比 95.2% / 3 Qのみ前年同期比 91.4%
KPI	 クレジット取扱高 3 Q累計前年同期比 125.4% / 3 Qのみ前年同期比 118.2% 故障保証取扱高 3 Q累計前年同期比 114.4% / 3 Qのみ前年同期比 117.3% ※(故障保証)自社商品取扱高 3 Q累計前年同期比 129.6% / 3 Qのみ前年同期比 130.7%
業績	 営業収益 153.3億円 (前年同期比 119.9%) 税引前利益 29.2億円 (前年同期比 104.3%) ※前期の一過性収益を除く前年同期比 128.1% ▼ 将来収益 (繰延収益) 343.9億円 をBSにストック (前年同期比 118.8%) ※ グレジット 286.0億円、故障保証 54.9億円、その他3.1億円
TOPICS	■ <mark>通期業績予想</mark> を税引前利益39 _{億円} に上方修正、年間配当金を51円に <mark>増配</mark> ■ 2022年4月4日より「プラ <mark>イム市場」</mark> へ移行 ■ グループ全体の中長期的な成長及び企業価値向上のため、 <mark>組織再編や長期資金調達</mark> を実施

第3四半期の決算概要です。

まずマーケット自体は、引き続き半導体不足の影響を受けて、新車の販売が停滞していることから、中古車の流通台数も減少しております。その経過もあり、中古車価格も高止まりの状況が昨年から継続しております。新車・中古車ともに登録台数については非常に低調ですが、底打ち傾向かとは思っております。

マーケットは、3Q 累計で新車が94.5%、中古車が95.2%です。3Q だけを切り抜くと、新車は80%強、中古車は90%強と、ここの数字を見ても顕著に、今申し上げたことが言えると考えております。

そういった環境の中、私どもの2つのコア事業であるクレジットと故障保証の取扱高については、 3Q 累計でクレジットが前年同期比125.4%、故障保証が114.4%と、前年を大きく上回る数字を計上することができました。

故障保証は、10%ほどクレジットよりも伸び率が低いですが、自社商品の取り扱いに関しては、30 累計で約 130%の伸びとなっており、営業活動の成果が大きく出ていると思っております。

業績については、後ほど細かくご説明いたしますが、営業収益は前年同期比 120%と、この 3Q で前期をしっかりキャッチアップしたと考えております。税引き前利益も、前期 1Q で一過性利益が約 5 億円ありましたが、それを除くと前年同期比 128.1%と、しっかりと伸ばしております。

また、当社はストックビジネスですので、繰延収益も344億円と、しっかりストックも増やしている状況でございます。

TOPICS ですが、これらの成果を受けて通期の業績予想を、税引前利益 35 億円から 39 億円に上方修正いたしました。また、年間配当は、50 円から 51 円に増配いたします。上期に 25 円配当しているので、期末が 1 円増配の 26 円の配当といたします。

また、4月からはプライム市場に移行します。現状のプライム市場の基準を全てクリアした上での 移行でございます。

次に、グループ全体の中長期的な成長、企業価値向上を図るために、組織再編および長期の資金調達も 3Q で実施しております。



- ✓ 主要3事業の業容拡大が寄与し、営業収益は153.3億円(前年同期比 119.9%)
- √ 営業収益の順調な伸びと営業費用の削減により、税引前利益は29.2億円(前年同期比 104.3%)
- ✓ 一過性要因を除く本業に係る税引前利益は、前年同期比 128.1%

	2021年3月期 3Q	2022年3月期 3Q	前年同期比
営業収益	12,788	15,331	119.9%
その他の収益	653 ※負ののれん発生益594百万円含む	49	7.5%
営業費用	10,602	12,494	117.8%
税引前利益	2,799	2,920	104.3%
本業に係る 税引前利益	2,279	2,920	128.1%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,835	2,047	111.5%
基本的 1 株当たり 当期利益(円)	143.86	159.75	111.1%



連結業績についてのご説明でございます。

主要3事業は、業績拡大が寄与し、営業収益が前年同期比約120%、153.3億円を計上いたしました。営業収益は順調に伸び、営業費用についてもDX戦略を推進しコスト削減が図れ、税引前利益が29.2億円と順調に推移しております。一過性の要因を除く税引前利益は、本業の利益と比較すると128%と大きな伸びとなっております。



- ✓ 各事業、順調に営業収益及び税引前利益が伸長
- ✓ 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 3Q		
	営業収益	税引前利益	
ファイナンス事業 -構成-	9,997 前年同期比 114.1%	2,283	
クレジット・オートリース ・債権回収サービス	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		
故障保証事業 −構成−	3,298 前年同期比 110.4%	389	
故障保証サービス	取扱高の伸長とグループ問シナジーによる原価抑制が寄与		
オートモビリティサービス事業	2,037 前年同期比 196.7%	46	
部品販売・ソフトウェア販売 ・車両卸販売・自動車整備等	事業投資フェーズであるも、利益が伸長。バーツ事業が寄与		
その他事業等	0.6	201	
습計	15,331	2,920	



(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、セグメント関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。

続いて、セグメント別の業績でございます。

3事業とも順調に営業収益、税引前利益とも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、主力であった部品販売だけではなく、車両卸販売が収益の伸びを牽引しており、まだまだ利益率的にはこれからな部分はありますが、2Qから比較すると利益を上積みしております。1Qは赤字でしたが、2Qで黒字に転換し、3Qで黒字額を上積みしており、事業の投資フェーズでありますが利益は伸長しております。

ファイナンス事業、故障保証事業は、しっかりと計画通り伸びている状況でございます。

営業費用(連結)の推移



- ✓ 営業費用は、12.5億円(前年同期比 117.8%)
- ✓ 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



続いて、営業費用の推移でございます。

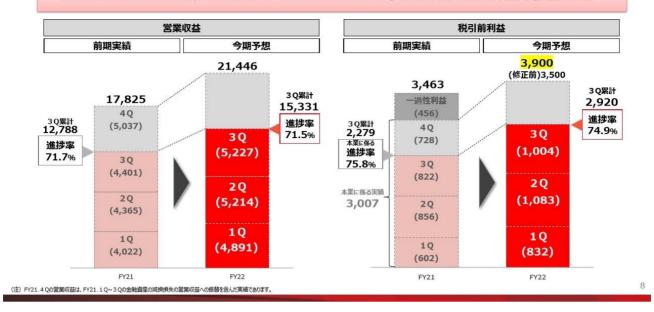
営業費用は、合計 12.5 億円、前年同期比 117.8%と、営業収益の伸び約 120%と比べ低く抑えることができている状況でございます。

各事業、それぞれ営業利益が伸びているので、それに伴う変動費の増加はありますが、固定費含め 計画どおりに推移しております。

販管費は、外部委託等や DX を活用することで、実質的な前年同期比が 99.5%と、しっかりと固定費を削減できていることも、この 3Q の特徴と考えております。



✓ 主要3事業の伸長、グループ間シナジーの発揮、DX化による原価削減等により、上方修正・増配



通期の業績見通しでございます。

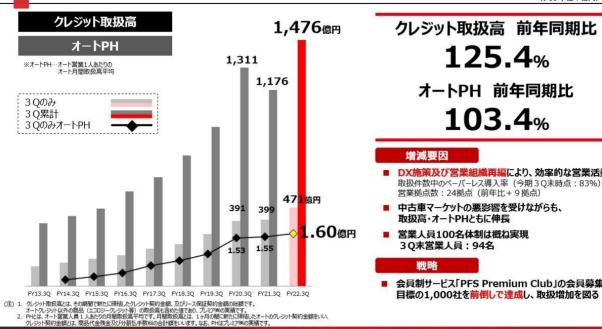
2Q では通期の見通しを据え置きましたが、主要 3 事業がしっかり伸びていること、グループ間のシナジーの発揮、原価の削減がしっかり進んでいることを加味し、税引前利益を 39 億円に上方修正いたしました。

これにより、上場以来続いている増収増益を確実に達成できると考えております。また、それに併せて配当金を50円から51円に増配いたします。

フリーダイアル

ファイナンス事業 クレジット取扱高推移





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

- 中古車マーケットの悪影響を受けながらも、 取扱高・オートPHともに伸長
- 営業人員100名体制は概ね実現

会員制サービス「PFS Premium Club」の会員募集を促進 目標の1,000社を前倒しで達成し、取扱増加を図る

二つ目に、セグメントの概要でございます。

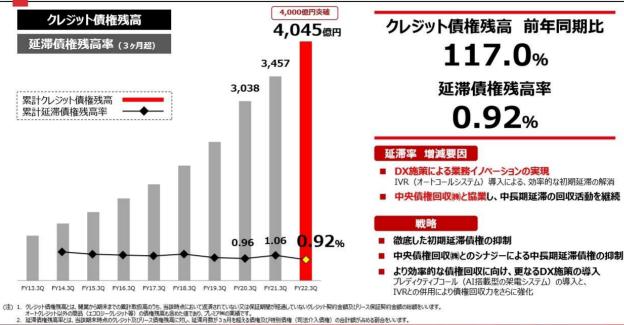
まず、クレジットの取扱高です。

トップラインは、1,476 億円、前年同期比 125.4%となりました。契約書のペーパーレス化による 効率的な営業活動への切り替えや、営業組織を再編したことの成果が出ており、コロナ前の数字を しっかり上回ることができました。また、期初計画のとおり、営業人員 100 名体制は概ね達成し ております。

また、中期経営計画にも影響のある会員制サービスの会員募集をしっかりと促進できており、目標 の 1,000 社を前倒しで達成しております。今後も、取扱高の増加に貢献していくと考えておりま す。

ファイナンス事業 クレジット債権残高推移





取扱高の増加に伴い、債権残高も4,000億円を超えました。

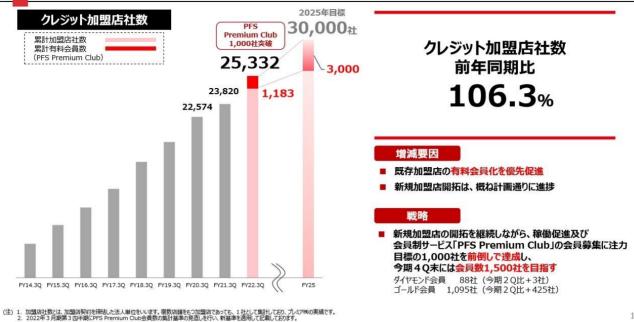
延滞債権残高率は 1%を切っている状況でございます。これは当社の回収業務にて、初期延滞の抑制を徹底的に行っていることと、サービサーである中央債権回収のグループインに伴うシナジーが発揮できていることによるものです。

今後も効率的な債権回収に向けて、AI 搭載型の架電システム「プレディクティブコール」の導入 を新たに進めていったり、既存システムである IVR との併用によって、より効率的に優良債権を積 み上げていける体制をとっていきたいと考えている次第です。

米国

ファイナンス事業 クレジット加盟店社数推移

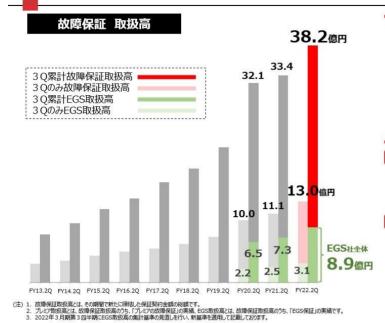




クレジットの加盟店は 106.3%と、二桁増まではいきませんでしたが、計画通り推移しております。一方で、先ほどご説明したとおり、有料会員の開拓に力を入れており、有料会員数は、3Qで 1,183 社と、期初目標の 1,100 社を 3 カ月早く達成いたしました。4Q 末の会員数目標を 1,500 に修正し、会員数をしっかり増やしてまいります。併行して、加盟店社数の開拓も進めることで、2025 年 3 月期には、加盟店 3 万社の 1 割となる 3,000 社を有料会員にしていきたいと考えております。

故障保証事業 取扱高推移





故障保証取扱高 前年同期比 **114.4**%

自社商品取扱高 前年同期比 129.6%

增減要因

- 自社商品の拡販に注力、計画通りに伸長
- 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を配置することで、一部提携商品は増加傾向

戦略

- 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
- 新商品・新規提携(EV向け、JA三井リースオートとの提携)
 を強化 ※詳細: TOPICS (P.17)
- バックオフィスや営業体制の一体化が完了したため、 EGS㈱をプレミアワランティサービス㈱へ統合 ※詳細:TOPICS (P.17)

13

次に、故障保証に関する取扱高は、114.4%となりました。当社は故障保証マーケットで70%近いシェアを持っておりますので、マーケットの影響を受けやすく、伸び率がローンと比べて若干少ない比率になっております。しかし、マーケットが95%ほどの伸びに対して、114%の実績は決して悪い数字ではないと考えております。

なお、自社商品の取扱高は前年同期比130%としっかり伸ばしております。

また、修理発生率が大きく変わっていない中、整備工場ネットワークへの入庫促進や、修理部品の グループ内調達により、修理原価を低減させることができております。

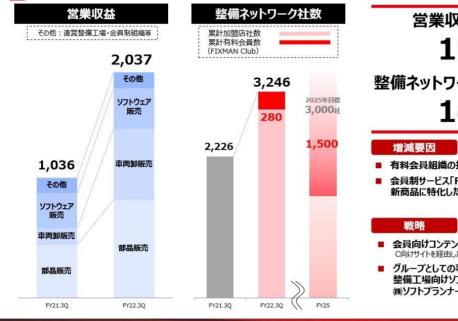
新商品としては、今後 EV の流通台数が増えることが予想される中、EV 車の保証をリリースしたほか、新たな業務提携も増やしました。

組織の再編も行い、3年前に買収したEGS(株)をプレミアワランティサービス(株)に統合し、 さらなる組織の一体感醸成を図っていきたいと考えております。

オートモビリティサービス事業 業績推移







営業収益 前年同期比 **196.7**%

整備ネットワーク社数 前年同期比 145.8%

- 有料会員組織の拡大に伴い、各サービスの取扱いが増加
- 会員制サービス「FIXMAN Club」に 新商品に特化した会員種別を追加、会員の増加スピードが加速
- 会員向けコンテンツの拡充により<mark>有料会員の開拓を進める</mark> C向けサイトを経由した集客支援サービスの開発
- グループとしての事業効率化シナジーを更に発揮するため、 整備工場向けソフトウェア販売の **㈱ソフトプランナーを完全子会社化** ※詳細: TOPICS (P.17)

続いて、オートモビリティサービス事業です。

部品販売が引き続き大きく伸びております。車両卸販売は今期から本格的にスタートし、未だ開発 段階ではありますが、顕著に伸びており、今後非常に大きなポートフォリオになってくると考えて おります。

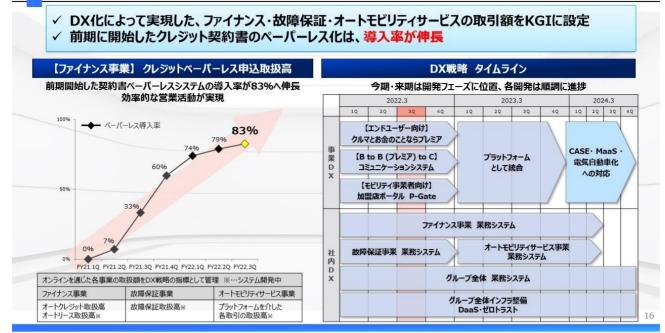
また、中古車販売店向けのネットワークとは別に、整備工場向けのネットワーク開拓も進めてお り、現在3.246社と、全国に3.000社以上のネットワークを構築できております。今後は、有料会 員数 1,500 社を目標とし、現状 280 社まで伸ばせました。

オートモビリティサービス事業でも組織再編を行い、ソフトウェア販売を行うソフトプランナー社 を 6 月に 100%完全子会社化することで、ソフトウェア販売の拡大にも注力していきたいと考えて おります。

フリーダイアル

DX戦略 進捗





次に、DX 戦略の進捗でございます。

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いきます。

前期に開始したクレジット契約書のペーパーレス化の導入率は現在83%となりました。最終的には100%に持っていきたいと考えております。

これにより、さまざまなメリットがございます。FAXで審査申し込みを受け取ることがなくなり、紙の出力・郵送が不要となりコスト削減に繋がっております。紙を使用しないので、環境にも良い影響を与えると考えております。

DX 戦略では、さまざまなプロジェクトが動いております。まだ計画中のものもありますが、しっかりと中計に沿って進めていけるようタイムラインを引き、進捗を管理しております。

その他TOPICS



定型業務の自動化 のためRPAを導入

DX

顧客管理部門における定型業務を自動化するため、RPAを導入し、年間約120日分の工数削減を 実現しました。 本取り組みにより、生産性の向上だけでなく、働き 方改革にも繋がりました。

2021年12月

業界に先駆け EV向け故障保証プランの 取り扱いを開始

今後のEV普及をいち早く見越して、<mark>故障保証サービスに EV専用ブランを設けました。</mark> 本ブランを通じて、自動車販売店の集客サポートとお客様 に安心のカーライフをお届けいたします。

今後も、国内のEV市場を支援・活性化することで、脱炭素社会の実現に貢献してまいります。

コーポレート ガバナンスコード改定

今後も、高水準のガバナンス体制を維持しながらサステナビリティの推進やステークホルダーとの良好な関係構築など、透明性・公正性のある経営体制の整備に取り組んでまいります。

カープレミア マガジン開設

DX

カープレミアマガジンを通じて、賢く安心のカーライフ を実現するためのお役立ち情報を発信し、豊かな カーライフをサポートしてまいります。



2021年12月

JA三井リースオートと提携 新たな故障保証サービス の提供を開始

JA三井リースオートと提携し、車両購入時だけでなく、<mark>車検や整備、</mark> リース車両の契約時にも加入することができる故障保証サービスの提供を開始しました。

体を開始しました。 本サービスを通じて、自動車販売店は、集客機会の増加とお客様と の強固な信頼関係の構築が実現します。また、お客様にとっても万が 一の故障にいつをも備えることができ、より安心のカーライフをお過ごし いただけます。

プライム市場 への移行が

2022年4月4日よりプライム市 場に移行することが、東京証券取 引所より公表されました。今後もグ ループ全体の持続的な成長と企 業価値の向上を目指してまいりま

決定

2022年1月

より効率的な経営体制を 目指した組織再編を実施 EGSの統合、ソフトプランナーの完全子会社化

M&AによってグループインしたEGS機と関ソフトプランナーの バックオフィス・営業体制の一体化が進んだことから、EGSをプ レミアウランティケービス機に統合し、ソフトプランナーを完全テ 会社化することを決議いたました。今後は、より効率的な経 営とシナジー効果の最大化を目指してまいります。

2022年2月 決算発表開示の 前倒しを実施

投資家の皆様へ決算情報を速やかにお届けするため、開示の早期化を図り、当 る(決算発表は、前年より4営業日前 倒しし、東証一部内で上位3割に入る 早さとなりました。今後も引き続き積極 的な情報開示に努めてまいります。

17

昨年 12 月には RPA を導入して、ファイナンス業務を年間 120 日の工数削減を実現したり、EV 専用の保証プランの取り扱いを開始しました。今後、EV が増えてくればシェアの広がりが期待できると考えております。

また、ガバナンスコードの改定を行いました。今後もより透明性・公正性の高い経営体制の整備に 取り組んでいきたいと考えております。

DX 化の新たな取り組みの一環として、カープレミアマガジンという Web サイトを開設し、今後の中期経営計画の取り組みの一つに繋げてまいります。

東証から公表もされていますが、1月にはプライム市場の移行が決定いたしました。また、より効率的な経営体制を目指しEGSとプレミアの一本化や、ソフトウェア販売会社であるソフトプランナーの完全子会社化を実施いたしました。

さらに、これまでも決算発表開示の早期化に注力しておりましたが、今回は前年より 4 営業日前倒しで行うことができました。東証一部上場の中では、上位 3 割に入る早さとなり、今後も引き続き積極的な情報開示に努めていきたいと考えております。

以上で、第3四半期決算説明を終了させていただきます。

なお、本日の説明で不足している点や、より詳細な説明が必要な場合は、機関投資家様、またアナリスト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をいただければ幸いです。

最後になりますが、オミクロン株はまだまだピークアウトしていないですし、マーケットの環境も 回復には至っておりません。しばらくは今の状況が続くと見ておりますが、弊社においてはしっか りと経営の地盤を固め、2023 年に向けた中期経営計画の実現に向け、オートモビリティ企業とし て、さらに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。

本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては「音声不明瞭」と記載

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。

