

プレミアグループ株式会社

2021年3月期 第2四半期決算説明

2020年11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] 2021年3月期 第2四半期決算説明

[決算期] 2020 年度 第 2 四半期

[日程] 2020年11月6日

[ページ数] 16

[時間] 15:00 - 15:25

(合計:25分、登壇:25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

柴田:皆さん、こんにちは。プレミアグループ株式会社、代表取締役の柴田でございます。証券コード 7199、東証一部上場でございます。

それでは、早速でございますが、2021年3月期、第2四半期の決算を発表させていただきます。

今回、大きく二つのテーマで発表させていただきます。まず、3月期の第2四半期の決算概要、最後に外部環境の影響についてコメントさせていただきたいと考えております。

本日、11月6日に決算発表という形で、本来であれば来週11月13日(金)に決算発表の予定ではありましたが、1週間前倒しで決算を発表することができましたので、本日発表させていただいております。

2021年3月期第2四半期 ハイライト



✓ 自動車マーケットはコロナ影響による落ち込みから回復傾向も、当社取扱高は、前年の消費増税等による特殊要因、および1Qの営業自粛による新規開拓活動減が影響し、前年比マイナス。 ただし、ストックビジネスの強みにより営業収益は右肩上がりに伸長。

マーケット	■ 新車登録台数 前年同期比 76.0% / 中古車登録台数 前年同期比 96.8% 新車・中古車ともに、マーケットは第1四半期を底に回復基調へ (
業績	■ 営業収益 83.9億円 (前年同期比 126.0%) クレジット・故障保証ともに、コロナ禍でも順調に増収を維持				
未順	■ 将来収益(繰延収益)280.0億円 をBSにストック(前年同期比 116.5%) クレジット 230.9億円、故障保証 47.1億円、その他 2.0億円				
KPI	■ 前年2Qの特殊要因 (消費増税影響等) の影響で、取扱高は前年を下回るも 概ね想定通りで推移 クレジット取扱高 前年同期比 84.5% (特殊要因除〈前年同期比: 99.1%) 故障保証取扱高 前年同期比 99.9% (特殊要因除〈前年同期比: 107.8%)				
TOPICS	■ 10月2日に故障保証分野の統括会社として プレミアワランティサービス株式会社 を設置 故障保証事業のノウハウを一元化し、認知度向上及びマーケットの拡大に注力				

早速ですが、21年3月期、第2四半期の決算概要の説明になります。

この第2四半期につきましては、自動車マーケットについては、第1四半期、コロナの影響でかなり大きく落ち込んでいましたが、その影響、マーケットも回復の傾向にある状況にございます。

ただ、当社の取扱高につきましては、去年ちょうど、この第 2 クォーターまで、消費税の増税が昨年の 10 月にあったことで、昨年に関しては特殊要因ということもあり、非常に大きな売上もあっ

サポート

たことで、今期については前年比のトップラインはマイナスと、取扱高はマイナスになっております。

また、第1クォーター、緊急事態宣言等々で営業の自粛をかなり行いましたので、そういった意味では、第1クォーターの新規開拓活動等の減少が影響し、この第2クォーターについても前年比マイナスという状況にはなっております。

ただ、われわれの決算につきましては、従前から申し上げていますとおり、ストックビジネスの強みがあって、営業収益は右肩上がりにしっかりと伸長していますので、この点はご確認をいただければと思っております。

2021年3月期第2四半期 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)の戻入れにより営業収益は、83.9億円(前年同期比 126.0%) ✓ 一過性要因を除く本業に係る税引前利益は、14.6億円(前年同期比 129.3%)





まず、その第2四半期の連結業績です。

先ほど申し上げたとおり、事業の伸長によるストックの戻し入れが、過去の稼いできた部分をしっかりと収益に計上できる形から、今期につきましても営業収益は83億8,600万円で、前年同期比126%と、非常に大きな伸びを継続してございます。

また、一過性の利益が、前年については約21億円の特殊要因の収益がありました。

今期がこの 6 億円で、ここの部分がマイナスということもあって、税引前利益は、昨年 30 億 5,200 万円に対して 20 億 100 万円で、65.5%となっておりますが、実態、われわれの本業の収益 から出る部分を勘案しますと、こちらは 11 億 2,700 万円から 14 億 5,700 万円で、こちらも営業 収益と同様に、前年同期比約 130%の大きな伸びを示している形になってございます。

本業に係る税引前利益について





- ✓ 一過性損益として、前期19.3億円、今期5.5億円を計上
- ✓ 本業に係る税引前利益は、前期11.3億円、今期14.6億円へと増加し、前年同期比 129.3%



この税引前利益に本業の部分が伸びているという部分の少し細かい説明になります。

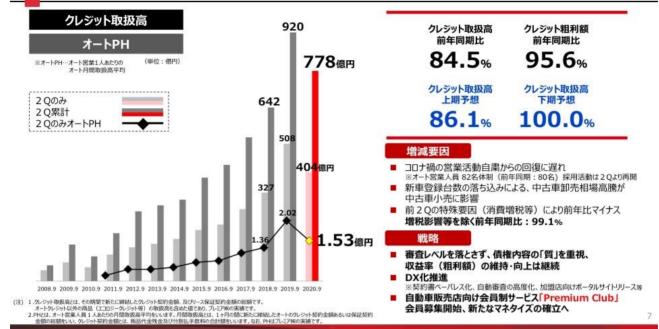
先ほど、前期については約20億円近い特殊要因、前期に限った利益があったということで、前期は会計上の見積り変更を行いましたので、これにより特別利益が約20億円出ています。そこから、ある程度マイナスの先行投資の費用等々も差し引いた形で、19億円が前期30億円の内訳の特殊要因の利益と。

本業での利益は、前期は約11億円でした。今期に関しては、その本業の11億2,700万円の利益が14億5,700万円で、しっかりとビジネスがうまく回っている形で、大きな利益が出ているという、伸び率の高い利益構成になっております。

また、今期の 5 億 4,500 万円の内訳といたしましては、この 4 月に M&A で買収をいたしました中央債権回収、こちらの負ののれん約 6 億円等々の影響により、このような形になっております。

ファイナンス事業 クレジット取扱高推移





冒頭に申し上げたクレジットの取扱高に関しましては、この今期の第2四半期は778億円、前期が920億円、前々期が642億円でございます。前々年に関しては、大きな伸びは継続しておりますが、前期から比較しますと約85%という状況になっております。

ただ、今期の上期の予想に関しましては、約86%の推移で進めていくことを当初より計画しておりましたので、若干計画比、ビハインドではありますけども、ほぼほぼ予定どおりの取扱高となってございます。

ただ、われわれがここまで取扱高の予想を低くしたのは、もちろんマーケットの影響もありますが、それだけではなく、やはり審査のレベルを落とさずに、債権の内容、質をしっかり重視し、粗利益率、利益率をしっかりとキープをしていこうというところが、この営業の方針で取った部分というところがあります。

この部分で、粗利益と、われわれは管理会計上、利益の絶対額も昨年と比較しているんですけども、こちらは昨対比 95.6%で、ほぼほぼ昨対並みの利益は確保できています。

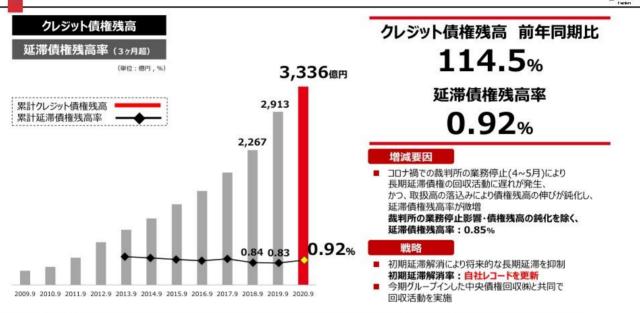
また、若干この取扱高がマイナスになった要因は、マーケットと DX 化。われわれは、例えば契約書のペーパーレス化ですとか、自動審査の高度化、こういったものが若干遅れてスタートしたことで、この第 3 クォーターからは、かなりのペースで進んでくるというところで、この辺の DX 化も今後しっかりと推進をしていくことによって、キャッチアップをしていきたいと考えております。

また、自動車販売店様向けの会員制サービス、これは有償の会員サービスになります。この Premium Club の会員募集を開始しておりますので、今期内には約 100 店舗の Premium Club、有 償の会員組織網が出来上がることで、新たなマネタイズの確立もできると考えております。

この下期についても、第3クォーター、第4クォーターについても、取扱高に関しては前年対比 100%で予想をしておりますが、マーケットはやはり若干まだまだ厳しい状況が続くと考えている 中で、対前年に関してはしっかりとキープをしていくのが、この下期に向けての戦略になります。

ファイナンス事業 クレジット債権残高推移





(注) 1.分シラト債権残廃とは、開業から刑末までの累計取扱務のうち、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金額の総額をいいます。オートウレジット以外の商品(エコロジーウレジット等)の債権残高も含めた値であり、プレジア解の実績です。 2.延滞債権残高率とは、当該期末時点のウレジット債権残高に対し、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)の合計数が占める割合をいいます。債権回収指律定義の見直しをに2013年3月期以降の実績を記載しており、プレジア解の実績です。

クレジットの債権残高に関しては、しっかりとここは伸びていくという状況です。前年対比 114.5%で、3,000 億円を突破した残高をしっかりとキープしている形でございます。

ただ、延滞債権残高につきましては 0.92%と、0.1%少し上がっている状況ではあるんですけども、この上がりの原因は、債権内容が悪化したことではなく、第 1 クォーターに裁判所が業務停止をしておりましたので、そういった意味での債権の整理、督促、法的手続き等々がやはり遅延している影響と。また、債権残高自体が取扱高の減少によって若干鈍化しておりますので、この影響により数字的には少し上がっております。

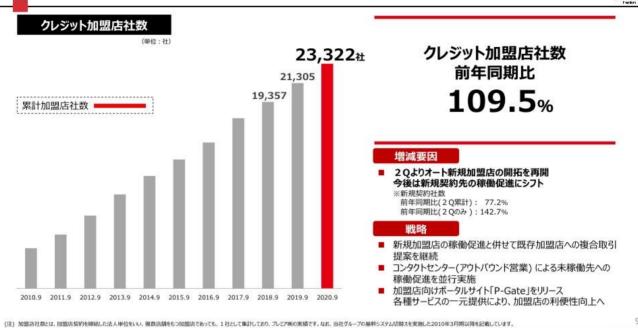
中身をご説明させていただくと、初期の延滞の解消率に関しては、例年にない、当社としてもレコードの更新をしておりますので、しっかりと引き続き優良債権を確保していく、または初期から延滞を抑えていくことによって、長期延滞を抑制していくような方向性は全く変わっておりません。



また、この4月にサービサーである中央債権回収株式会社、こちらを100%子会社化いたしましたので、この債権活動についても回収活動を、専門的に回収を実施していけると考えております。

ファイナンス事業 クレジット加盟店社数推移





加盟店の社数の推移でございます。

こちらも 2 万 3,322 社で、ふたを開けますと 109.5%。毎年、大体伸び率が 110%前後で、ここ数年は 110%前後ございますので、着地としては約 110%程度にはなったんですけども、ただ、この下にございます、増減要因を見ていただければ、はっきり分かると思います。

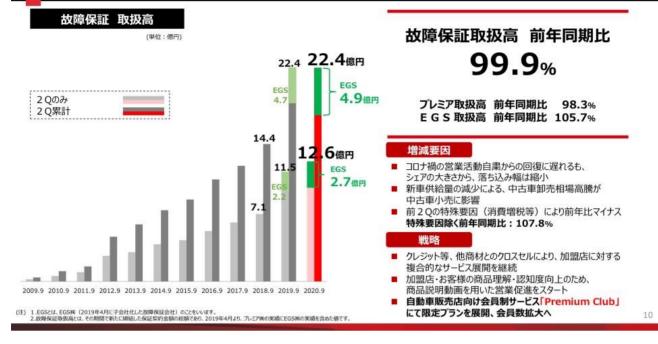
前年の同期比でいきますと、第1 クォーターがやはり新規活動の停止があって、第2 クォーターの累計では対前年 77.2%ですが、第2 クォーターのみで見ると、営業を復活させ、7 月からまた加盟店の活動、活発化をしていますので、約140%の伸びでございます。

第2クォーターだけを取ってみると、しっかりとキャッチアップもできて、加盟店もしっかりと伸ばしていけている、ここが第3クォーター、第4クォーターに数字としてもキャッチアップできてくる部分として、上がってくると考えております。

0120-966-744

故障保証事業 取扱高推移





次に、われわれの二つ目のコア事業であります故障保証事業の取扱高の推移でございます。

こちらは、私どものマーケットのシェアが非常に高かったところもあって、この前年同期比は 99.9%で、ほぼ 100%の前年同期比で推移をしております。

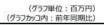
コロナ禍の営業活動自粛によって、マーケットの影響が非常に大きかったのかなと。ただ、全体的なシェアを私ども2社のグループで保持をしておりますので、そういった意味ではクレジットに比べるとマーケットのシェアだけが響いた形になっております。

ただ、第 2 クォーターにつきましては、前年対比が特殊要因を除きますと 107.8%で、こちらもしっかりと、この第 2 クォーターに向けて伸びてきている部分がございます。

これも故障保証の今までの課題であった新しいマーケットを開拓していくというところで、前段でもトピックスのところで記載がありましたとおり、この 10 月よりプレミアワランティサービスという、新たな故障保証を推進する子会社を立ち上げましたので、こちらでしっかりとニューマーケットを捉えていくような動きも活性化していきたいと考えております。

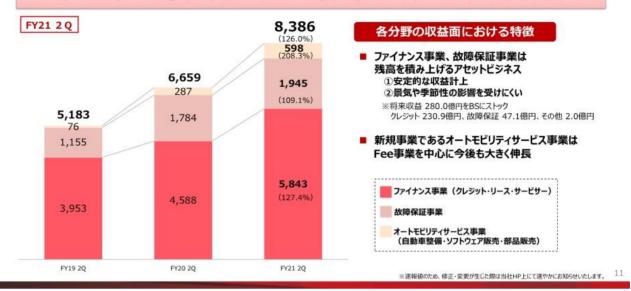


事業別営業収益 (PL) の推移





- ✓ 営業収益は、83.9億円(前年同期比 126.0%)
- √ オートモビリティサービス事業の収益が大幅UP、営業収益構成比で今期10%程度となる見込み



この営業収益の推移でございます。

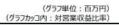
われわれ、ファイナンス事業、故障保証事業、それと昨年より新たに本格的にスタートしたオート モビリティサービス事業、この三つの事業をこれから柱にしていきたいと考えておりますが、この 三つの事業、ともにしっかりと伸長している状況でございます。

特にここでご注目いただきたいのは、このオートモビリティサービス事業、こちらが昨年 2 億 8,700 万円から 5 億 9,800 万円で、ほぼ倍増をしております。われわれ、昨年からこの事業に関してはアクセルを踏んでいっている状況でございますので、しっかりと 3 本目の柱として、順調に育っていると見ていただけるのかなと思います。

また、今期の出来上がりから見ると、この営業収益の構成比は、恐らくこのオートモビリティサービス事業が今期で10%程度にはなる形で、今後もしっかりと伸ばしていける大きな分野だと思っております。

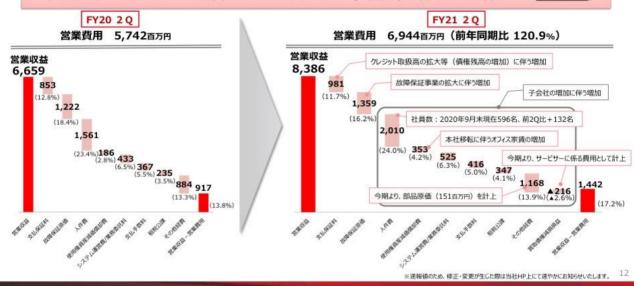
米国

営業費用(PL)の推移





- √ 営業費用の合計は、69.4億円(前年同期比 120.9%)
- ✓ 子会社3社のグループインにより約4.3億円の費用増加(3社除く営業費用、前年同期比 113.4%)



次に、営業費用の推移でございます。

昨年の営業費用は 57 億 4,200 万円、今期の営業費用が 69 億 4,400 万円で、前年同期比 120.9% で、非常に経費が膨らんでいるように見られるんですけども、細かい内容で見てみますと、われわれは 2020 年 1 月以降 3 社を M&A によって子会社化しております。

もちろん人件費、3 社合わせて、約 100 名強の人員がいるわけですけども、このグループインによって、約 4 億 3,000 万円の費用増加になっております。そういった意味では、新たに加えた新規子会社を除く営業費用としては、前年同期比 113.4%でございますので、しっかりと営業費用も抑えつつ、事業を展開できていることがここで見ていただけると思っております。

通期業績見通し

- ✓ 増収増益に向け、収益・利益ともに順調に推移
- ✓ 下期のマーケット成長率は前年マイナス見込みであるも、当社取扱高は前年同期比100%を想定



今期の通期の業績の見通しになります。

今期に関しましては、営業収益は 171 億 4,000 万円、税引前利益は 28 億 6,500 万円。この数字をしっかりと出せる形で、順調に推移をしております。下期のマーケットの成長率は、取扱高のところでもご説明をいたしましたが、前年マイナスという見込みをしております。

この第2クォーター、マーケットが非常に戻ってきたと言われているんですけれども、9月という 単月だけを見ると、7~8月に比べると、消費税の増税前の駆け込み影響もあるんですが、前年マ イナスで推移をしている状況から、まだまだマーケットの成長率はこのコロナが解決しない限り は、しばらく厳しい状況が続くと考えております。

当社の取扱高は前年同期比、最低でも 100%、これはしっかりとできると戦略をつくって、今、対応しております。そういった意味では、営業収益、税引前利益とも前期発表させていただいた、171 億 4,000 万円、28 億 6,500 万円、この二つの数字をしっかりと達成できると考えておりますし、さらなる上積みができるようにしていきたいと考えております。

その他トピックス



1	整備工場「FIX MAN」が埼玉県にオープン				
2020.09	自動車整備工場向け会員制サービス「FIXMAN Club」の加盟工場から、当社グループのオリジナルブランドである「FIX MAN」の看板を掲げた 工場が埼玉県にオープンいたしました。				
	GMOあおぞらネット銀行との提携ローン取引開始				
	主要事業であるオートクレジットに係る提携ローン契約をGMOあおぞらネット銀行株式会社と締結いたしました。この度の提携により、安定的な資金 調達が可能となり、資金調達コストの削減、金利変動のリスクヘッジ、商品力の強化等の効果が期待されます。				
	フレックスタイム制の導入				
2020.10	通勤ラッシュ時の混雑回避による新型コロナウイルス感染のリスク軽減と、社員一人一人の生活環境に合わせた柔軟な働き方を可能とすることで、多様な人財の活躍を目指します。				
	プレミアワランティサービス株式会社を設置				
2020.10	故障保証分野の更なる拡大に注力するため、故障保証事業を展開する国内外のグループ会社を統括する会社として設置いたしました。				
	東洋経済オンライン「女性管理職の比率が高い」企業ランキング100(30位)にランクイン				
2020.10	全社員のより一層の活躍に向け、家庭と仕事を両立しながら充分に能力を発揮できる、「働きがいある職場環境」の創出を目指して、多面的な 取組を継続してまいります。				
	加盟店向けポータルサイト「P-Gate」オープン				
2020.10	当社グループが提供する各種サービスをご利用いただけるボータルサイトを加盟店様向けにリリースいたしました。加盟店様の利便性が向上するだけでなく、当社グループのサービス取扱いの増加や、システム化による生産性向上が期待されます。				
	決算発表開示の前倒しを実施、積極的な情報開示へ				
2020.11	当2Qより決算開示日程の早期化を実施いたしました。投資家の皆さまが重要視される決算情報を速やかにお届けするために、今後も積極的な情報開示対応に努めてまいります。				

また、その他トピックスといたしましては、私どものローンに関しては提携ローンという形で銀行と提携をしながら、このローンを、アセットを積まずに積み上げてこられている特徴があります。新たに4行目として、GMOあおぞらネット銀行さんと業務提携をさせていただきまして、提携ローンの取扱高をお返しをさせていただきます。これにより、私どもの提携ローン、ローンの提携行が4行となりますので、今後も伸ばしていける土台が、しっかりと出来上がったと考えてございます。

また、故障保証という非常に私どものシェアの高いこのビジネス、こういったものを国内外、グループ会社を今後、より一層成長させていくために、その統括会社としてプレミアワランティサービスを設立いたしました。これにより、私どものプレミアグループの傘下に主要子会社、オートローンを提供します、プレミア株式会社、それと、このプレミアワランティサービス株式会社が故障保証。

また、プレミアモビリティサービス株式会社が、オートモビリティサービス事業を推進していくことで、3社がしっかりとリンクをしながら、お互いに活性化しながらビジネスを推進していく体制が整ったと考えてございます。

また、東洋経済オンラインでも取り上げられましたが、女性管理職の比率が高い企業でランクイン させていただいたり、フレックスタイム制の導入等、こういった働き方、ESG にもつながると思 いますけれども、こういった点に関しても、しっかりと引き続き力を入れていきたいと考えております。

また、われわれの最大の顧客である加盟店様向けにポータルサイトを新たに作って、こちらのサイトを加盟店様が利用していただくことによって、加盟店様の利便性がより一層向上して、私どものサービス、いろいろなあらゆるサービスが使いやすくなる、こういったものも、今後も引き続き努めていきたいと考えてございます。

外部環境と当社状況



- ✓ 外部環境は、コロナ影響から徐々に回復傾向、 当社オートクレジット取扱高はマーケットに反して落ち込むも、概ね想定通りで推移
- ✓ コロナによる経済状況悪化を理由とする支払猶予債権の発生は減少
- ✓ 手元資金、内部留保ともに十分な余裕を保持

前年同期比			1 Qのみ	2 Qのみ
外部環境	新車登録台数		▲31.8 %	▲17.2%
	中古車登録台数		▲ 8.2%	+ 1.6%
当社状況	オートクレジット取扱高		▲11.6 %	▲22.6%
	オートクレジット粗利率		+ 8.4%	+ 22.3%
	支払猶予債権 (発生件数·発生金額)		110件/172百万円	27件/37百万円
	キャッシュボジション (2020年9月末現在)	現金及び 現金同等物	10,236 百万円 (前年同期比 +88.8%)	9,468 百万円 (前年問期比 +39.5%)
		短期借入枠	13,000 百万円 (前年同期比 +73.3%)	13,000 百万円 (前年同期比 +73.3%)
	内部留保 (2020年9月末現在)	利益剰余金	4,090 百万円 (前年同期比 + 3.3%)	4,620 百万円 (前年同期比 + 8.5%)
		将来収益	27,161 百万円 (前年同期比 + 20.5%)	27,994 百万円 (前年同期比 +16.5%)

(注) オートクレジット租利率とは、クレジット契約金額の総額(取扱高)に含まれる、お客様から受け取る分割払手数料のうち、販売促進費と立縁金を調達するコストを引いた金額となります。

16

最後に、外部環境の影響についてご説明をさせていただきます。

外部環境という観点から、コロナの影響から、第1クォーターに比べますと感染者数も減少してきていることもあって、マーケットは回復傾向ではあります。当社は、オートクレジットの取扱高はマーケットに反して落ち込んでいる部分はございますが、われわれとしては利益をしっかりと確保していくというポリシーの下、計画どおりで推移している考え方でございます。

また、コロナによる経済状況悪化によって延滞債権が増えるのではないか、支払債権が増えるのではないか、こういう予想もしていたんですけども、おかげさまでこちらの発生も減少しております。また、手元資金、内部留保も十分な余裕を保持しております。

第1クォーターのみ、第2クォーターのみで、この比較をしていただければ非常に歴然と分かると 思います。 この中で見ていただきたいのは、このオートクレジットの粗利益率。これは決算上では表れない、われわれの管理指標にはなるんですけども、第2クォーターのみを取って見ていただくとプラス 22.3%で、こちらは大きく利益が伸びています。

われわれとしては、取扱高でシェアを伸ばすというこの時期ではなくて、マーケットが非常に落ち込んでいる状況もあって、むやみにシェアを上げるのではなく、しっかりと利益はキープしていきたいという考え方に基づいて、オートローンの戦略を打っておりますので、成長としては引き続き大きな成長を遂げているとご理解をいただければと思っております。

また、延滞債権、支払猶予債権に関しても、第 1 クォーターだけですと、約 110 件の経済状況悪化によって支払の猶予をしてほしいという申し出があったんですけども、第 2 クォーターだけでは27 件で、こちらもかなり落ち着いてきている状況でございますので、コロナの影響による延滞債権の増大はあまり影響がないのかなと考えてございます。

また、財務内容としましても、キャッシュポジション、または内部留保もしっかりと利益を積み上げることによって、またはそれぞれの銀行との関係性の強化もあって、キャッシュポジションも高い位置でしっかりとキープができている状況でございます。

以上、2021年3月期、第2四半期の決算の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. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

フリーダイアル

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。