



Premium

プレミアグループ株式会社

2021年3月期 第3四半期決算説明

2021年2月5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 3 四半期決算説明
[決算期]	2020 年度 第 3 四半期
[日程]	2021 年 2 月 5 日
[ページ数]	16
[時間]	15:00 – 15:18 (合計：18 分、登壇：18 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@scriptsasias.com

登壇

柴田：皆様、こんにちは。プレミアグループ株式会社代表取締役社長、柴田でございます。

早速でございますが、2021年3月期第3四半期決算の方を説明させていただきます。

2021年3月期 第3四半期 ハイライト



- ✓ 自動車マーケットは回復基調
- ✓ クレジット・故障保証とともに増収、子会社の収益も加わり営業収益は右肩上がりに伸長

マーケット	<ul style="list-style-type: none">■ 新車登録台数 前年同期比 115.2% / 中古車登録台数 前年同期比 107.8% 新車・中古車ともに、マーケットは回復基調 <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、2020年10月~12月の平均値)</small>
KPI	<ul style="list-style-type: none">■ 主要事業における取扱高の前年同期比 クレジット取扱高 3Q累計 89.7% (1Qのみ90.8% 2Qのみ 79.5% 3Qのみ101.9%) 故障保証取扱高 3Q累計 102.9% (1Qのみ89.5% 2Qのみ109.8% 3Qのみ109.7%)
業績	<ul style="list-style-type: none">■ 営業収益 127.9億円 (前年同期比 125.7%) 3Qのみ営業収益は前年同期比125.2%■ 将来収益 (繰延収益) 289.5億円 をBSにストック (前年同期比 115.0%) クレジット 239.3億円、故障保証 47.8億円、その他 2.4億円
TOPICS	<ul style="list-style-type: none">■ 通期業績予想を上方修正 2021年3月期の業績予想を修正。 コロナ禍の長期化予測をふまえ、中期経営計画数値については見直し中。

4

まず、第3四半期の決算概要でございます。

第3四半期のハイライトといたしまして、自動車マーケット環境は回復基調となっております。

私どものコアビジネスでありますクレジット事業、故障保証事業は共に増収。また子会社の収益も加わり、営業収益は右肩上がりに身長しております。

マーケットの方は回復基調で、新車登録台数は前年同期比115%。中古車の登録台数は同じく107.8%となっております。

私どもの主要事業、先程ご説明いたしましたクレジットの取扱高に関しましては、3クォーター累計で90%弱となっております。ただこの内訳ですけれども、3クォーターに関しましては101.9%で、前年比を上回っております。

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



故障保証の取扱につきましては、3クォーター累計で約103%。第3クォーターのみを切り出しますと、109.7%で、10%近い伸びになってございます。

営業収益の方は、127.9億円。前年同期比125.7%と3クォーターのみの営業収益に関しましても125%の伸長で、こちらも営業収益は順調に大きく伸びております。

将来収益、繰延利益に関しましても、289.5億円。約290億円で、BS上にストックしております。こちらは前年同期比115%の伸びという状況でございます。

またトピックスといたしましては、後ほどご説明させていただきますが、通期業績予想を上方修正いたします。またコロナ禍の長期化、今も緊急事態宣言が延長しておりますけれども、この長期化の予想を踏まえ、中期経営計画の数値に関しては現在、見直し中でございます。

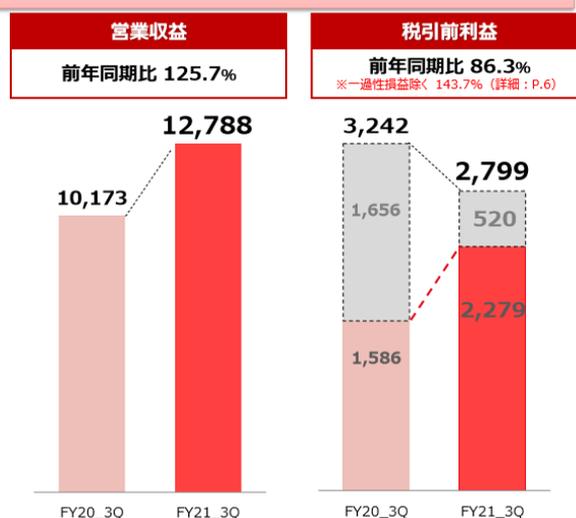
2021年3月期 第3四半期 連結業績

(表・グラフ単位：百万円)



- ✓ 事業伸長によるストック(将来収益)の実現により営業収益は、127.9億円(前年同期比125.7%)
- ✓ 一過性要因を除く本業に係る税引前利益は、22.8億円(前年同期比143.7%)

	2020年3月期 3Q累計	2021年3月期 3Q累計	前年同期比
営業収益	10,173	12,788	125.7%
その他の収益	2,099 <small>*会計上の見積りの変更</small>	653 <small>*株式取得に伴う負のれんの発生</small>	31.1%
営業費用	8,954	10,602	118.4%
税引前利益	3,242	2,799	86.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,971	1,835	93.1%
基本的1株当たり 当期利益(円)	149.77	143.86	96.1%



5

まず、連結の業績でございます。

われわれのビジネスモデルは将来収益、これをいわゆるストックから実現をさせていきますので、過去の収益をしっかりと計上できるというところでこの環境下においても、約128億円は前年同期比125.7%で大きな伸びを記録しております。

本業の税引前利益に関しましては、こちらの27億9,900万で、前年同期比86.3%になってございますが。この左側でございますその他収益の比較で、前期は約21億円近い一過性の収益がございましたが、今期はそれが6億5,300万でございます。

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@scriptasia.com



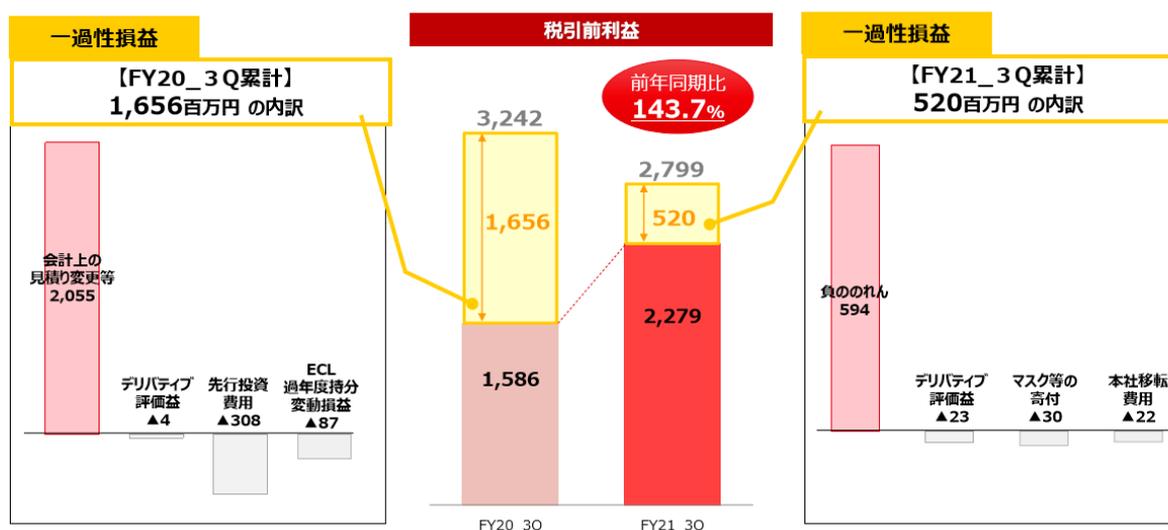
こちらから一過性の費用等を引きますと、実質上の本業における利益におきましては 22 億 7,900 万で一過性の利益を除いた場合は 143.7%。これも次のページで詳細をご説明いたしますが、大きな要因となっております。

本業に係る税引前利益について

(グラフ単位：百万円)



- ✓ 一過性損益として、前期16.6億円、今期5.2億円を計上
- ✓ 一過性要因を除く本業に係る税引前利益は、22.8億円へと増加し、前年同期比 **143.7%**



6

この税引前利益の考え方ですけれども、先程ご説明しました一過性の利益を前期と比較した表でございます。

前期の場合は会計上の見積り変更は約 20 億 5,500 万プラスで発生しました。一方、一過性の利益マイナスということでデリバティブの評価益、また先行投資の費用、こういったものがございましたので実質 16 億 5,600 万の一過性の減益を計上しております。

一方、今期に関しましては、負ののれんで 5 億 9,400 万の益勘定になっております。

一方、一過性の費用でこれを除きますと、5 億 2,000 万になっておりますので、これらの一過性の損益を除いて前期と比較をすると、今期は 15 億 8,600 万の前期に対して 22 億 7,900 万、前年同期比約 143.7%で大きな伸びになっています。

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@scriptsasiasia.com

ファイナンス事業 クレジット取扱高推移

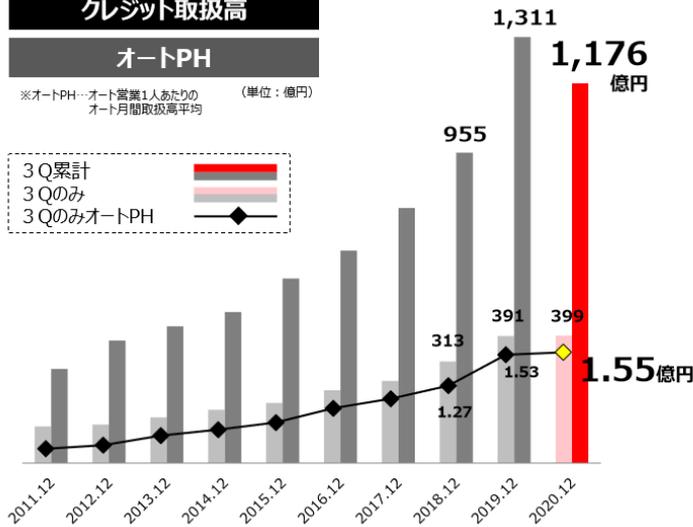


クレジット取扱高

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 (単位: 億円)

3Q累計
3Qのみ
3Qのみオート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（エコロジークレジット等）の取扱高も含めた値であり、PFSプレミアムの実績です。
2. クレジット粗利率とは、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、販売促進費と立替金を認識するコストを引いた金額です。
3. PHとは、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及びリース保証契約金額の総額をいいます。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はプレミアムの実績です。

3Q累計
クレジット取扱高
前年同期比
89.7%

3Q累計
クレジット粗利率
前年同期比
100.1%

3Qのみ
クレジット取扱高
前年同期比
101.9%

クレジット取扱高
下期予想
前年同期比
100.0%

増減要因

- 3Qのみでは前年同期比101.9%に回復
- コロナ禍による営業拡大路線を一時ストップ
⇒来期に向けて、営業人員採用は再開
- 利益重視の営業体制
⇒昨年と比べ、大手中古車販売店の取引が減少

戦略

- 引き続き新規加盟店の獲得及び稼働促進に注力
- DX化推進し、加盟店の利便性向上・営業の効率化を図る
※契約書ペーパレス化、自動審査の高度化、加盟店向けポータルサイトリリース等
- 加盟店向け会員制サービス「PFS Premium Club」募集開始
クロスセル促進を通じたプラットフォーム構想への一歩を踏み出す

7

それでは、事業別の取扱高について少しご説明をいたします。

まず、本業のクレジットの取扱でございます。こちらは冒頭で申し上げたとおり、3クォーターの累計が前年比約90%で約10%のマイナスだった状況でございます。ただし3クォーターのみの取扱高を取りますと約102%で100%を超えてきておりますので、われわれの取扱高の方も上向きなっていく状況でございます。

ただし、われわれの管理会計であります利益に関して取扱高は10%ダウンでございますが、利益はしっかりと前年並みをキープして、利益率重視の営業体制を今期は推進をしています。

営業人員に関しても、このコロナ禍の影響を受けて、人員作業を少し止めていました。その影響もあって、営業人員はちょうど去年の第3クォーターは81名の営業体制だったのですが、今期は79名で今2名減になっておりますので、そういった意味では1人あたりの効率性というものはしっかりキープできていると。

最後に申し上げますが、来期に向けて営業人員の採用は再開をしております。今後も引き続き新規加盟店、または販売稼働の促進、これに注力をしていきたいと考えておりますし、DX化を推進させて加盟店の利便性向上、または各種効率化を図りながら利益・取扱高ともに伸ばしていきたいと考えています。

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@scriptsasia.com



また、加盟店向けの会員サービスであります、PFS Premium Club。こちらの募集も開始をしておりますのでクロスセル、こういったものを通じて、プラットフォーム構想への第一歩を踏み出していきたくと考えています。

ファイナンス事業 クレジット債権残高推移

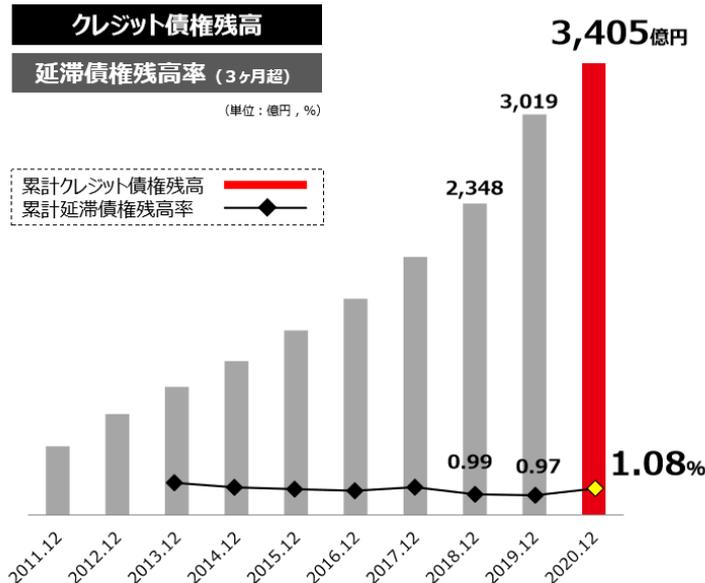


クレジット債権残高

延滞債権残高率 (3ヶ月超)

(単位: 億円, %)

累計クレジット債権残高
累計延滞債権残高率



クレジット債権残高 前年同期比

112.8%

延滞債権残高率

1.08%

延滞債権残高率のトピックス

- **債権内容自体の悪化はなし**
(延滞債権の発生率は例年並みの低位で推移)
- 一時的な営業ストップに伴う債権残高の積上げ未実現により、延滞債権残高率は微増
- **クレジット債権の保険料率上昇への影響は無し**
⇒PLへの影響も無し。来期の保険料も同等の料率の見込み

戦略

- 引き続き、長期延滞抑制のため、初期延滞の解消に注力
⇒DXによる業務イノベーション (IVRの導入等) を推進
- **今期グループインした中央債権回収㈱のノウハウを活用し、特に中長期延滞の解消を強化する**

(注) 1. クレジット債権残高とは、期算から期末までの累計取込高のうち、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) の債権残高も含まれた値であり、PFS Premium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。債権回収標準定義の見直しをした2013年3月期以降の実績を記載しており、PFS Premiumの実績です。

8

次に、この残高ですけれども、残高は順調に伸びております。112.8%増で、3,405 億円になっております。

また一方、延滞債権残高の方は1.08%で昨年の同期比よりも0.97から若干アップはしておりますが、ただ最近、内容自体の悪化は全くありません。一時的に営業の伸びが少し止まっておりますので、そういった意味では積上げが未実現によって若干、延滞債権残高率は微増しておりますが、内容は全く悪くなっていない、しっかりと優良債権を確保できていると考えてございます。

われわれはこの債権自体は保険でヘッジをしておりますけれども、この保険料率の上昇の影響は全くありません。そういう意味ではPLの影響は無しということで、来期の保険料も同じような料率の見込みとなっております。

今後、長期延滞抑制のために初期の延滞を引き続き、しっかりと解消に注力したいと考えていますし。また今期グループインしました中央債権回収のサービスのノウハウをしっかりと活用して、引き続き特に中長期債権の解消をしっかりと強化していきたくと考えてございます。

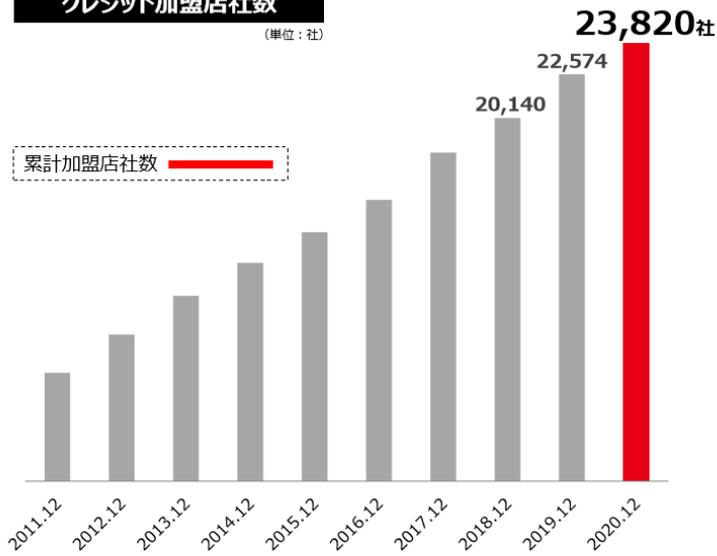
サポート

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@scriptasia.com



クレジット加盟店社数

(単位:社)



クレジット加盟店社数
前年同期比
105.5%

増減要因

- 3Qは既存加盟店におけるシェア向上、及び2Qで開拓した新規加盟店の稼働促進に注力

戦略

- 今後も新規加盟店の開拓は継続し、稼働促進にも引き続き注力
- 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
- 加盟店向けポータルサイト「P-Gate」をリリース、既存加盟店の利便性向上によるプレミアム(株)シェアの維持・向上を図る

(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、プレミアムの実績です。なお、当社グループの基幹システム切替を実施した2010年3月期以降を記載しています。

9

次に、加盟店数の伸びですけれども、こちらは少し伸びが105.5%でダウンしております。

先程から申し上げておりますとおり、今期の営業方針としては、営業人員は増やさない。同じような人員でコスト抑えていこうという考え方をしておりましたので、そういった意味で特にこの第2クォーター、第3クォーターも含めて、新規加盟店の開拓よりも、稼働促進というところに重点を置きましたので、そういった意味で105.5%の伸びに留まっています。

ただ今後は、しっかりと人員も増やしていくところも含めて、加盟店の開拓によって、加盟店増というものを図っていきたいと考えています。

加盟店のDX化による利便性の向上ということで、今期ポータルサイト、P-Gateをスタートしておりますけれども、既存加盟店の利便性の向上によって、さらにこのわれわれの仲間、加盟店というもののネットワークを広げていきたいと考えてございます。

サポート

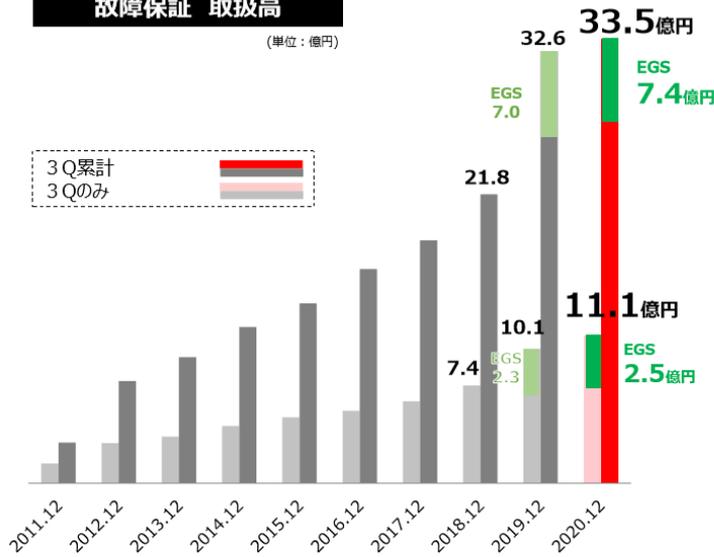
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

故障保証事業 取扱高推移



故障保証 取扱高

(単位：億円)



(注) 1. EGSとは、2020年10月に新たに設立した会社であり、プレミアムサービス㈱が営業を委託しております。
 2. プレミアムサービス㈱は、グループ全体としてクロスセルを推進するため、プレミアムにも営業を委託しております。
 3. 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あり、2019年4月より、プレミアムの実績にEGSの実績を含めた値です。

故障保証取扱高 前年同期比
102.9%

プレミアム取扱高 前年同期比 101.8%
 EGS 取扱高 前年同期比 106.8%

*いずれも3Q累計

増減要因

- マーケットの回復に合わせ、取扱高も回復
- コロナ禍において、商品説明動画を用いた営業活動が奏功
- 12月、大手先とのOEM契約を獲得

戦略

- 当社グループネットワーク内の整備工場で故障車両の修理を行うことにより、利益率を上昇させる
- 自動車販売店向け会員制サービス「PFS Premium Club」募集開始。クロスセルの促進を図る
- リース車両やオークション落札車両への保証付帯など新しい取り組みに向けた準備を推進

10

次に、二つ目の事業としての故障補償事業の推移でございます。こちらの方の取扱高は通期102.9%で、しっかりと前年を上回っています。

冒頭でご説明しましたとおり、110%近く第3クォーターでは伸びておりますので、右肩上がりにマーケットの回復に合わせて、取扱高も回復している状況でございます。

また、非常にコロナ禍において、営業がかなり制限されたという部分がありますので、大手のOEM契約をしっかりと確保し、またプレミアムブランド、EGSブランド、この二つのブランドを使いながらしっかりと伸ばし、今期については先日リリースをさせていただきましたが100万口座に今到達したという形になってございます。

今後は、クロスセルと同様にプレミアムクラブ、加盟店のネットワークをしっかりと築いていくこと。またこの収益に関して、このわれわれの整備のネットワークも、ほぼほぼでき上がりましたので、このわれわれ自社のネットワークを通じて、故障車両の修理を行うことによって利益率、これも向上させていきたいと考えています。

また、新たにリース車両ですとか、オークションの落札車両。こういったものにこの保証を付けることによって、新たな分野でシェアを広げていきたいと考えてございます。

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@scriptsasia.com

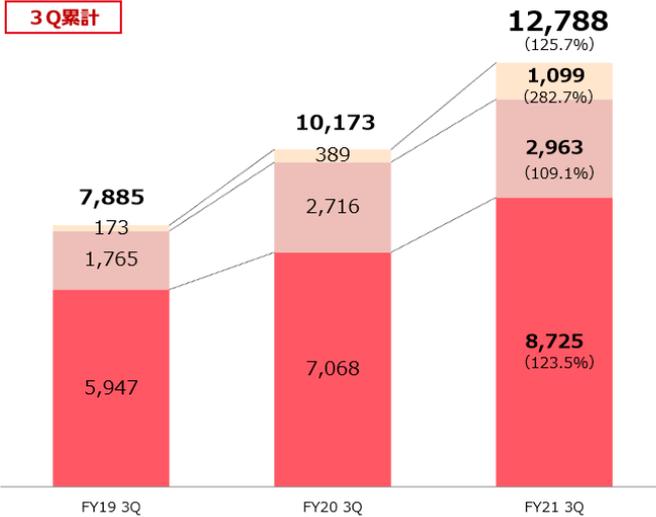


事業別営業収益（PL）の推移

(グラフ単位：百万円)
(グラフカッコ内：前年同期比)

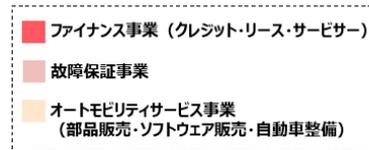


- ✓ 営業収益は、127.9億円（前年同期比 **125.7%**）
- ✓ ファイナンス事業、故障保証事業も増収、オートモビリティサービス事業も大きく伸長



各事業の収益面における特徴

- **ファイナンス事業、故障保証事業は残高を積み上げるアセットビジネス**
 - ① 安定的な収益計上
 - ② 景気や季節性の影響を受けにくい※将来収益 289.5億円をBSにストック
クレジット 239.3億円、故障保証 47.8億円、その他 2.4億円
- **新規事業であるオートモビリティサービス事業はFee事業を中心に今後も大きく伸長**
- **今期末における営業収益構成比15%を目指す**



※速報値のため、修正・変更が生じた際は当社HP上にて速やかにお知らせいたします。 11

次に、事業ベースの営業収益でございます。

これは3事業に分けた営業収益でございますが、128億円の営業収益。今期3クォーター累計で今計上しておりますけれども、3事業ともをしっかりと伸ばし、ファイナンス事業は123.5%増。故障保証事業は約10%増。オートモビリティサービス事業に関しては、約300%近い伸びをしております。

そういった意味では、新規事業であるこのオートモビリティ事業がしっかりと伸びてきておりますので、今期末にはこの営業収益の構成比、ポートフォリオ15%を目指していきたいと考えています。

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

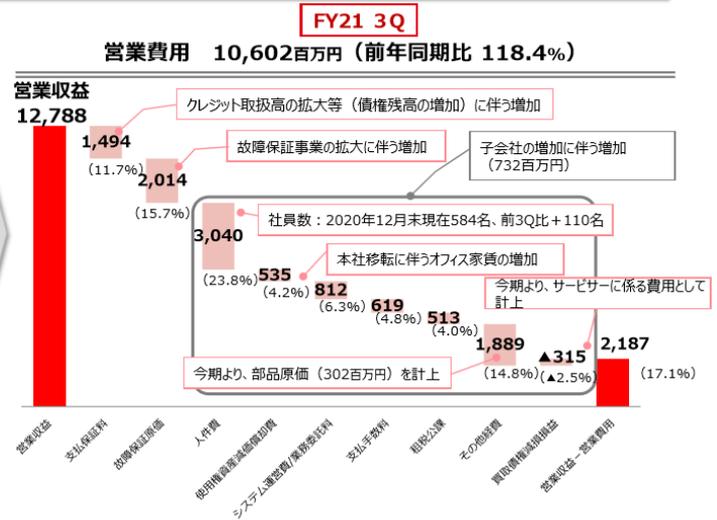
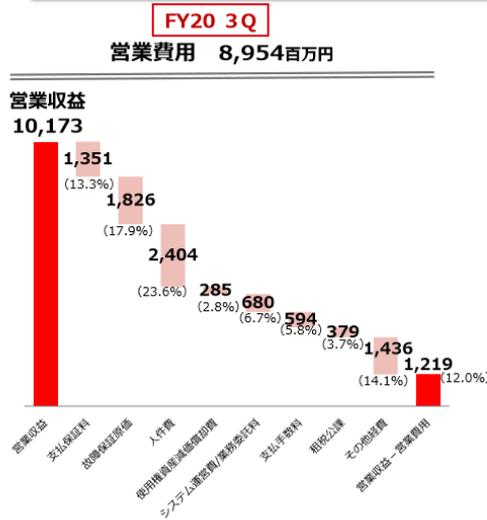


営業費用（PL）の推移

(グラフ単位：百万円)
(グラフカッコ内：対営業収益比率)



✓ 営業費用の合計は、106.0億円（前年同期比 118.4%）
⇒コロナ禍における営業活動自粛や経費削減により、例年より前年同期比の伸びが縮小



※速報値のため、修正・変更が生じた際は当社HP上にて速やかにお知らせいたします。 12

一方、営業費用の推移でございます。

営業費用の合計は、3クォーター累計で約106億円。118.4%増でございます。コロナ禍においてやはり営業活動自粛、経費削減。この効果がありまして例年より前年同期比の伸びは縮小しております。

また、この106億円のうち今期新たに加わった子会社の増加分が、約7億円ございますので、そういった意味では既存のビジネスの販管費に関しましては、約110%で営業費用に関しても抑えることができたという形になってございます。

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

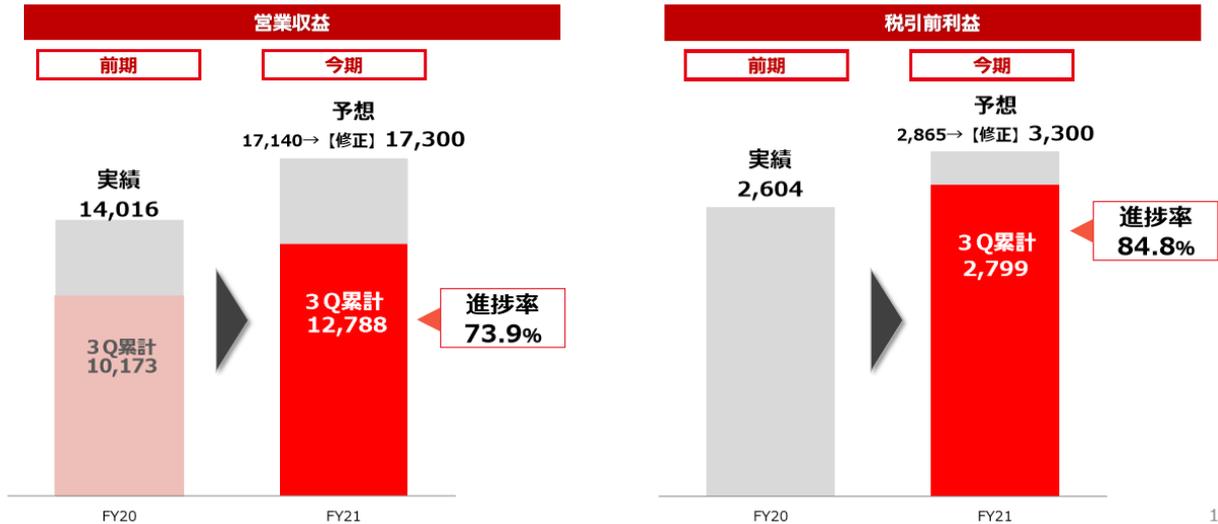


通期業績見通し

(グラフ単位：百万円)



✓ 通期業績予想を上方修正。引き続き**増収増益**を確保
→グループ会社のサービスの**業績好調**及び営業活動自粛等による**営業費用の減少**等が影響



13

そのおかげをもちまして、通期業績予想が上方修正を今回させていただきます。

営業収益の方は171億円の予想でしたが、173億円。それと税引前利益に関しましては28億6,500万の予想でしたが、33億円に修正をいたします。

グループ会社の特にサービス。こちらの業績が好調ですとか、またコロナ禍による各種活動の自粛等々に含めて営業費用が減少した、この影響が出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@scriptsasia.com



2020.12 **グループ会社セントパーツ株式会社が「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に選定**
 経産省中小企業庁が選定する優良企業300社に、セントパーツ株式会社が選ばれました。使用済自動車の適正処理や良質な中古部品の販売を通じた地球環境保全に向けたリサイクル社会の構築が評価されました。

2021.01 **故障保証累計契約台数100万台を突破**
 当社グループの主力事業のひとつである故障保証事業において、2008年のサービス提供開始から累計で契約台数が100万台を突破いたしました。今後も故障保証のリーディングカンパニーとして、第三者保証業界のマーケット拡大に貢献していきます。

2021.01 **ボランタリーチェーン整備工場「FIX MAN」、西日本にも進出**
 自動車整備工場向け会員制サービス「FIXMAN Club」に加盟する工場から、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、西日本でも続々とオープンしております。

2021.02 **「FIXMAN Club」ブランドサイト オープン**
 自動車整備工場向け会員制サービス「FIXMAN Club」の理念と取組みを、自動車整備工場や工場を利用するお客様向けにお伝えするため、ブランドサイトをオープンいたしました。

<故障保証累計契約台数>
 創業時から右肩あがり
100万台を突破!

その他トピックスといたしましては、この第3クォーター、12月にわれわれの子会社であるセントパーツが中小企業・小規模事業者 300社に選定をされていたり。また先程も申し上げたとおり、故障保障の累計契約台数が100万台をおかげさまで突破いたしました。また整備のネットワークである FIXMAN Club。これも順調に稼働しております。

今、東日本に引き続き西日本でも FIX MAN がオープンいたします。またこの FIX MAN ブランドのブランドサイトもオープンしてございます。

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@scriptasia.com

1	来期を見据えたコア事業 営業100名体制	高い成長率を回復するため、クレジット・故障保証における 営業人員を積極採用 。 リアルの新規出店は行わず、独自のBIZサイト形式にて 営業空白地域を解消し、シェア拡大を目指す 。
2	オートモビリティサービス 事業の強化・拡大	自動車整備工場の独自ネットワークへのコンテンツ提供により、 「FIXMAN Club」のネットワーク構築を更に拡大 。 M&Aも視野に入れた自動車流通関連のビジネス展開にも注力。 ⇒これらにより、 来期営業収益構成比20%を目指し、利益率10%の確保を目指す 。
3	DX化推進 (業務イノベーション)による 利益貢献の拡大	プラットフォーム構想の実現に向け、各分野における スペシャリストの採用及び育成に注力 。 DXに係る戦略を明確化するため、当社グループの DXビジョンを公表し、DX銘柄への指定を目指す 。
4	海外事業については ハンアセットを中心に展開	タイ、インドネシアにおける故障保証ニーズの高まりを受け、 アジアを中心に故障保証事業の展開を推進 。 また、アフリカや中南米を対象に、 中古自動車部品を中心とした輸出ビジネスも展開 。

(注) 1. BIZサイト形式とは、各地域に支店を設ける形ではなく、本拠は主要都市に置き、必要に応じて営業エリアに赴く営業展開方式をいいます。
2. 独自ネットワークとは、故障保証契約車両の修理を定期的に発注する先々であり、スポットで依頼する提携先と異なります。

15

最後に、来期に向けた動きについてでございます。四つあります。

まず、今期はこのコロナがどういう形で動くかというところがわからなかった。ただ、まだまだこのコロナ禍という状況が続くとは思いますが、ある意味感染のメカニズムは判明してきています。そういった意味では来期を見据えたコア事業で、営業を100名体制にしていきたい。この第4クォーターから営業人員を積極採用しています。

これによってわれわれは、まだまだ営業空白地域がありますので、この空白地域を解消して、シェアを拡大させたい。また、これも拠点を出していくということではなくて、われわれ独自のBIZサイト。

ビジネスサイトというのは下に注釈がございますけれども、必要に応じてエリアに赴いて営業展開をする方式をわれわれは独自にBIZサイトという呼び方をしています。こういった方式で経費を抑えながら空白地域を拡大していく、人員も拡大していくという戦略を取っていきたいと考えています。

二つ目としましては、オートモビリティサービス事業。これがやっと今10%、営業収益の比率がポートフォリオを超えてきました。そういった意味で今期は15%を目指しておりますが、来期はこの収益構成比を20%までもっていききたい。

また、このオートモビリティのサービスの粗益率を10%に確保を目指したい、M&Aとかを駆使しながら、この分野に関してもしっかりと伸ばしていきたいと考えています。

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

三つ目としましてはDX化の推進ということで業務イノベーション。これを行うことによって利益貢献の拡大もしたい、プラットフォーム構想というものをわれわれは中期の戦略に向けてあげています。この実現に向けて各分野において、スペシャリストをしっかりと採用、または育成に今は注力したいと考えています。

また、このDXに関わる戦略を明確にして当社グループのDXビジョン、これを今年公表したいと考えています。それにより、DX銘柄の指定を目指していきたいとも考えております。

また海外事業については、コロナの影響で止まっておりますけども、タイ、インドネシアにおいては故障保証のニーズが高まってきております。両国においても、故障保証に関してはしっかりと売上が上がってきております。

0ベースからスタートしましたが、ようやく0が1になったという状況でございます。そういった意味でアジアを中心に故障保証事業の展開を推進していきたいと考えております。

また、アフリカ、中南米を対象としては中古車の自動車部品の輸出もできると考えています。海外事業に関しましてはアセットの積上げではなく、ノンアセットを中心に展開していきたいと思っています。こういった形で来期に向けては、この第4クォーターからしっかりとベースをつくっていきながら、来期に関してはしっかりとアクセルを踏んで再開したいと考えております。

以上が、この2021年3月期第3四半期の決算説明でございました。

ご質問に関しましては、私どもの広報・IRの方にお問い合わせをいただきたいと思っておりますので、ぜひよろしくお願いいたします。

本日はご清聴ありがとうございました。

[了]

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



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

