



**プレミアグループ株式会社**

2021年3月期 本決算説明会

2021年5月10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 本決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 5 月 10 日
[ページ数]	22
[時間]	16:00 – 16:44 (合計：44 分、登壇：30 分、質疑応答：14 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：皆さん、こんばんは。プレミアグループの柴田でございます。本日はお忙しい中、ご視聴いただきありがとうございます。

それでは早速ではございますが、本決算の2021年3月期の決算を発表させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

21年3月期ということで決算概要、前期の数字、それと今期の業績予想、配当予想について、順にご説明をさせていただきます。

### 2021年3月期 ハイライト

✓ 自動車マーケットは回復 ✓ クレジット・故障保証とともに増収、期初にグループインした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	■ 新車登録台数 前年同期比 通期 91.3% 4Qのみ 102.2% ■ 中古車登録台数 前年同期比 通期 100.9% 4Qのみ 102.3% 新車・中古車ともに、自動車販売マーケットは回復 <small>(一社)住友信託銀行 日本自動車販売協会連合会 (統計データ)</small>
KPI	■ 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 通期 93.8% (1Qのみ90.8% 2Qのみ 79.5% 3Qのみ101.9% 4Qのみ105.3%) 故障保証取扱高 通期103.1% (1Qのみ89.5% 2Qのみ109.8% 3Qのみ109.7% 4Qのみ103.6%)
業績	■ 営業収益 178.3億円 (前年同期比 127.2%) 4Qのみ営業収益 (47.2億円) は前年同期比122.9% ■ 将来収益 (繰延収益) 302.4億円 をBSにストック (前年同期比 114.6%) クレジット 250.8億円、故障保証 48.8億円、その他 2.8億円
TOPICS	■ 2021年3月期の配当予想を修正 (期末配当を1円増配) ■ 中期経営計画「VALUE UP ^ 2023」をブラッシュアップ ■ 「デジタルトランスフォーメーション (DX) 戦略」を策定 ■ 「ESGレポート」を作成 } 5月13日(木)公表予定

まず、2021年3月期の決算概要でございます。

自動車マーケットは、最終的にこのコロナ禍ということで、新車については対前年91%、中古車に関しては前年同期比約100%で、第1クォーター、第2クォーターから第3クォーターで大きく伸長して、第4クォーターだけを取ってみると、新車、中古車とも約102%で、マーケットは前年、前々年並みに回復してきている状況ではありますが、やはり4クォーターだけを見ますと、3カ月間ほとんど緊急事態宣言にありましたので、やはりまだまだマーケットの伸びは弱いのかなと感じております。

### 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

一方、主要事業における取扱高につきましては、4クォーターについては、クレジットに関しては105%で、3クォーターの102%と比べると、少し伸びも上がってきていると。マーケットは3クォーター非常に良かったんですけども、われわれは右肩上がりに下期に入ってから、しっかり伸ばすことができています。

故障保証に関してはマーケットシェアが非常に大きいということもあって、4クォーターに関しては、中古車の伸び程度の若干プラスアルファの伸びであったと感じております。

その結果、業績としましては過去最高益で、営業収益が178億円。当初の予定は173億円でしたが、5億円プラスすることができまして178億円で着地しております。これは前年同期比127%になっています。

4クォーターだけの営業利益でいきますと、47億2,000万円で122%と、しっかりと2桁成長かつ120%以上の成長となっています。

また、収益は繰延をしておりますので、300億円とストックも増えてきたことで、内訳はここにありますようにクレジット250億円、故障保証48億円、その他3億円で、300億円の将来収益もしっかりと確保しながら、業績も120%以上の業績を出させていただいております。

トピックスといたしましては、21年3月期の配当予想を修正させていただいて、期末配当を1円増配とさせていただいております。

また、中期経営計画の見直しの数字の発表を、ということでお約束をしておりましたので、これを5月13日に。その他にもDXの戦略ですとか、ESGに関するレポート、今回の決算発表以外にも盛りだくさんに発表させていただくことがあります。

---

## 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@scriptasia.com



# 2021年3月期 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、178.3億円 (前年同期比 127.2%)
- ✓ 一過性要因を除く本業に係る税引前利益は、30.1億円 (前年同期比 139.0%)

	2020年3月期	2021年3月期	前年同期比
営業収益	14,016	17,825	127.2%
その他の収益	2,110 <small>*会計上の見積りの変更</small>	694 <small>*株式取得に伴う負ののれんの発生</small>	32.9%
税引前利益	2,604	3,463	133.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,466	2,383	162.6%
基本的1株当たり当期利益(円)	112.33	186.74	166.2%



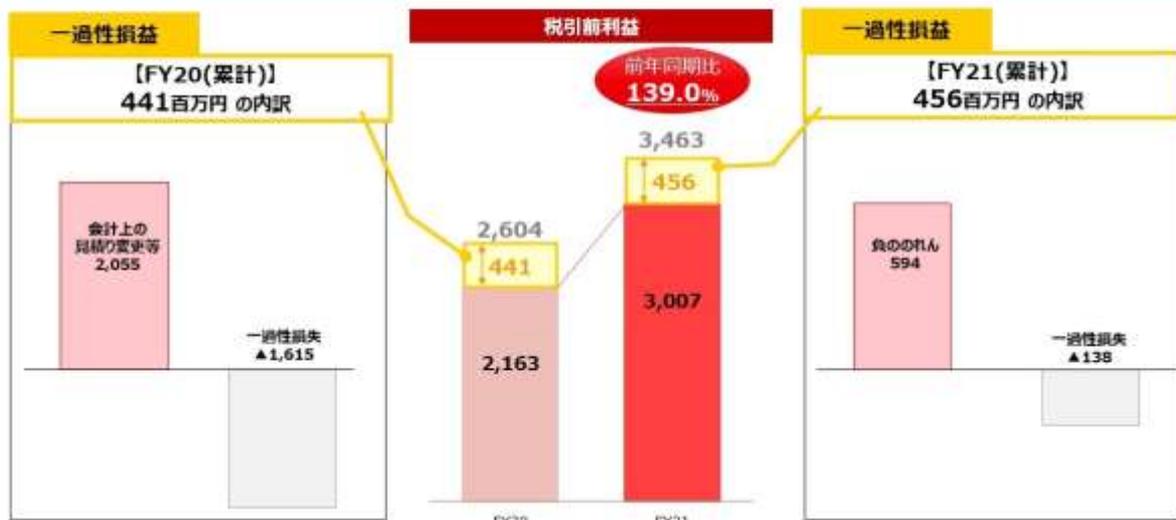
中身ですけれども、前期 140 億円の営業収益が 178 億円で順調に伸びております。また、その他収益というところ、一過性の収益ですけれども、前期はプラスで 21 億円あったんですけれども、今期は 7 億円弱で、ここは大きくダウンとなります。

## 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4.4億円、今期4.6億円を計上
- ✓ 一過性要因を除く本業に係る税引前利益は、30.1億円へと増加し、前年同期比 139.0%



### 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

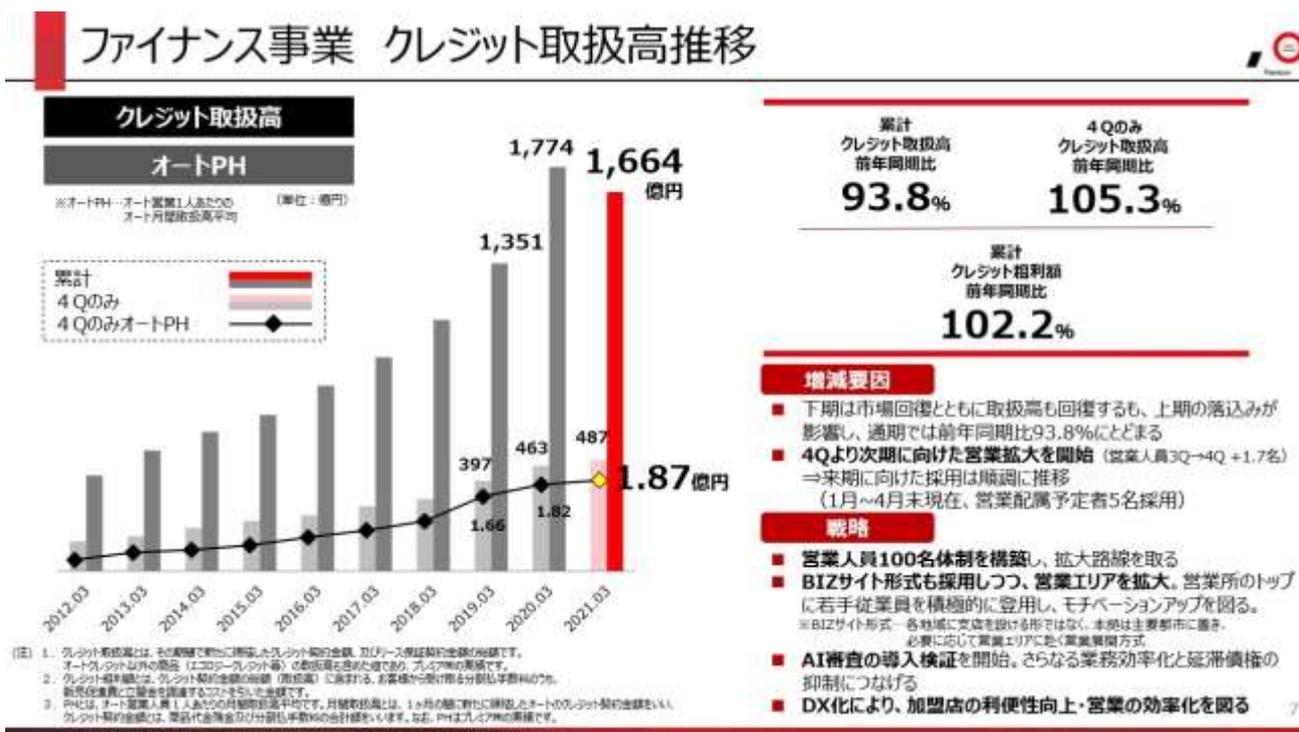


これは一過性でございますので、税引前利益でいきますと今期 34 億 6,300 万円、33 億円の予定をしておりましたけれども、こちらにも上振れということで約 1 億 6,000 万円ほどの上振れということで、最終的には 34 億 6,300 万円という税引前利益になりました。

一過性収益というところは、前期 4 億 4,000 万円に対して 4 億 5,600 万円ですので、ほぼほぼ前々期と前期は同じでございますので、この 130%以上伸びているという数字は、本業にかかわる数字が伸びていると見ていただければいいのかなと思ってございます。

当期利益も 24 億円弱と 160%近い伸びで、1 株当たりの当期利益も倍近い数字は出すことができたのかなと考えてございます。

税引前利益、この詳細は今ご説明したとおりなんですけれども、前期が 26 億 400 万円に対して 34 億 6,300 万円ですので、約 140%近い伸びになっておりますし、この一過性の損益も前々期と前期と比べると、結果的には 4 億 5,000 万円近辺で、この辺のところは安定的な決算を見ていただければと思います。



続いて、ファイナンスの取扱高の推移でございます。

今期が 1,664 億円で、やはりこれはコロナ禍の影響を受けて、累計の取扱高に関しましてはトータル 94%で、若干創業以来初めて取扱高のパワーショットをした状況ではございますが、右肩上がりにはしっかりと伸びて、取扱高は 4 クォーターだけでいきますと 105%の伸びになっております。

### 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



また、われわれ管理会計上、粗利益という概念を持っておりまして、今回は営業の利益は少し抑えられるかなと思ってはいたんですけども、しっかりと利益は確保していこうという考え方をしていますので、いわゆる獲得した絶対額の粗利益は、前年対比 102%で微増していると。取扱高は若干減っているんですけども利益額は前年並みにキープできているということは、利益率をしっかりとキープできて利益率若干上げてこられたのかなと思っております。

また、このコロナ禍ということで、昨年の春先からこういう状況になりましたので、営業人員もほぼ横ばいでいきました。そういった意味でパワーヘッドに関しても、約 1.9 億円でしっかりと効率はキープもしている状況でございます。

また、この 3 クォーターから 4 クォーターにかけては営業拡大を、今期に向けての営業拡大をしっかりと開始をしております。その成果もあって、4 クォーターは若干プラスアルファになったところがありますけれども、今期に関しては営業は 100 名体制を構築して、大きく拡大路線を取っていきたい。これは最後、今期方針のところでもまた細かくご説明もさせていただきたいと思っております。

また、少し支店の拠点もなるべく人数を少なくして、営業エリアを拡大させて、その営業トップに若手の営業を積極的に活用して、モチベーションを図っていくと、こういった新しい人事形態も取るようにしています。

AI 審査に関しても既にリリースをしておりますが、今期の後半からは AI 審査の導入ももう着手をしております、今期からは一部、少しずつ AI 審査が導入できるという考え方もしております。

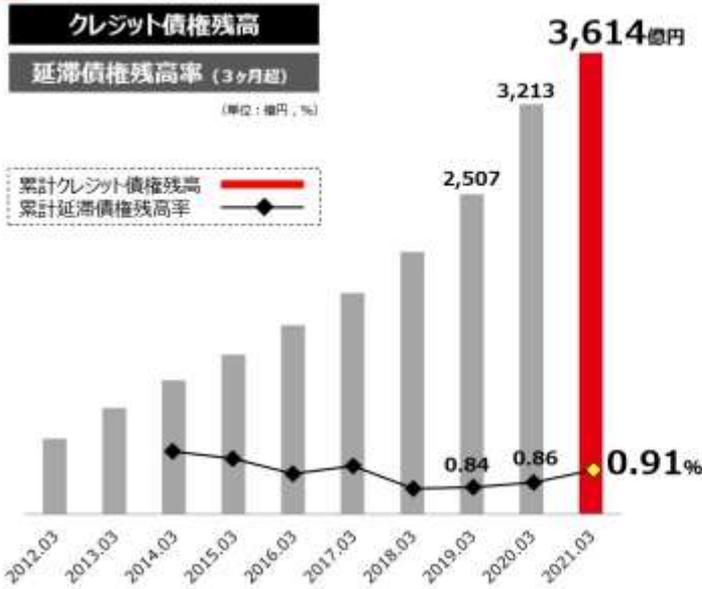
またこのコロナ禍において、DX 化というのが非常に大きく進んでおりまして、加盟店様の利便性も然り、われわれの営業効率、こういったものも大きくアップをしています。

---

## 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





クレジット債権残高 前年同期比

**112.5%**

延滞債権残高率

**0.91%**

### 延滞債権残高率のトピックス

- 債権内容そのものに悪化傾向はなく、上半期の一次的な営業ストップに伴う残高横上げ未実現により延滞債権残高率が微増
- クレジット債権の保険料率算定に影響はなく、2022年3月期も同等の料率で保険契約を継続

### 戦略

- 長期延滞抑制のため、初期延滞の解消に引き続き注力
- DXによる業務イノベーションを推進：2021年4月から債権回収業務にIVR（オートコールシステム）を導入
- 2020年4月にグループインした中央債権回収所のノウハウを活用し、委託による延滞債権残高率の抑制を強化

(注) 1. クレジット債権残高とは、貸出から期末までの累計貸出高のうち、当該期末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とリース保証契約の総額をいいます。オートクレジット以外の場合（エコロークレジット等）の債権残高も含めた上で、プレミアムの算入です。  
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、延滞日数が3ヶ月を超える債権及び特別債権（買入介入債権）の合計額が占める割合をいいます。債権回収の稼働定率の経過をみると2013年3月期以降の実績と比較して80.1%の算入です。

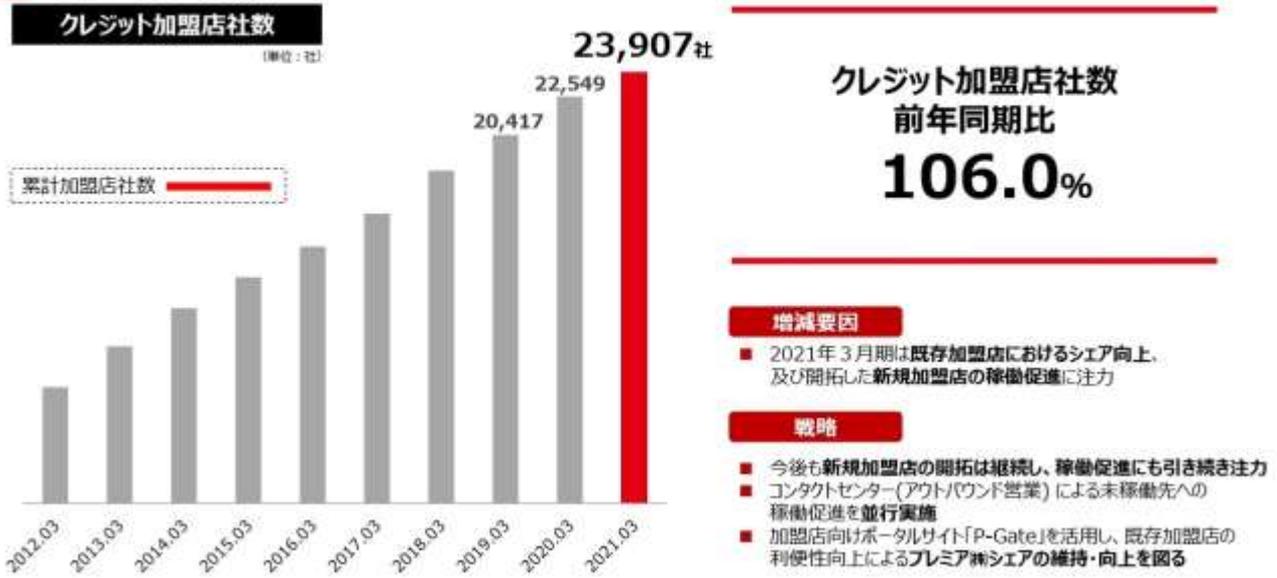
債権残高は 112%の伸び、3,600 億円を超えている状況で、順調に残高は積み上がっております。

また、延滞の債権残高率も 0.91%、前期は 0.86%ということで若干パーセンテージは上がっているんですけども、債権内容の悪化傾向はまったくありません。若干、残高の伸びがやはりトップラインが今期は前期比割って、トップラインの伸びが逆に少し穏やかになってきている関係で、率としては上がってはいるんですけども。われわれ債権自体は全部損害保険をかけておりますので、このクレジット債権の保険料率の算定にはまったく影響をしていないと。これは悪化すると保険料率が上がってくるんですけども、パーセンテージはここ上がっていても代弁が減っていると、代弁がそれほど大きく増えていないというところで保険料率の算定がない。いわゆる貸倒引当に相当する部分が積み増しということは一切発生していない状況でございます。

また長期延滞抑制のために、初期をしっかりと解消させていく従来方針を継続しておりますし、この部分に関しても DX 化をして、より効率的な債権回収体制を導入もしたい。また、この4月に中長期債権を専門的に回収しているサービサーを 100%グループインをさせていただきましたので、中長期の債権の回収も今後、上がってくると考えている次第でございます。

## 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@scriptsasias.com



(注) 加盟店社数は、加盟店契約を締結した法人単位をいいます。複数店舗を持つ加盟店であっても、1社として累計してあり、シェア率の集積です。なお、当社グループの最終システム構築を完了した2010年3月期以降を記載しています。

9

加盟店の社数の伸びは、前年同期比 106%で、例年 110%近く伸びていたんです。今期は少し伸びが鈍化はしています。これはやはりコロナ禍の影響、営業の自粛で。われわれはどちらかというと、未開拓地は出張営業で開拓をしていたんですけれども、やはり都心から地方へ出張すると、地方の方々も都心から来られることに関して非常にナイーブになっている関係もあって、営業をあまり大きく活動をしていなかったところがある。この影響があるのと、営業人員もそれほど増やしていませんので、そういった営業で加盟店の社数は大きく伸びてはいないんですけれども、また違った意味でいろいろ施策は打つかたちを取るようにしていますし、シェアのアップ、または加盟店向けのポータルサイトも前期はカットオーバーさせましたので、より利便性を上げることによって新たな加盟店もしっかりと今期からは増やしていきたいと考えている次第でございます。

## サポート

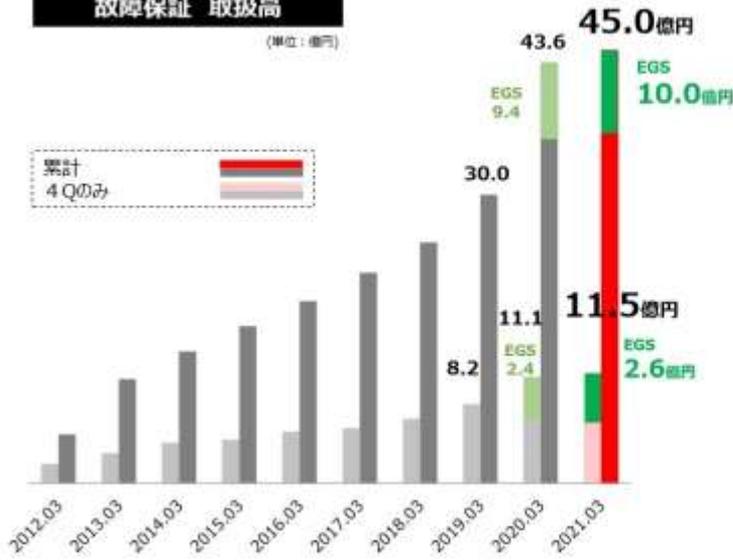
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

# 故障保証事業 取扱高推移



## 故障保証 取扱高

(単位: 億円)



## 故障保証取扱高 前年同期比

**103.1%**

プレミア取扱高 前年同期比 102.1%  
EGS 取扱高 前年同期比 106.6%

\*いずれも累計

### 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するも営業訪問活動の不足から取扱高伸長は前年対比の1桁台にとどまる

### 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原価を削減  
⇒収益に対する原価率の低減に注力(2021年3月期は前年対比で1.9ポイント減少)
- 自動車販売店向け会員制サービス「PFS Premium Club」募集継続。クロスセルの促進を図る
- 利益率の高いプロパー商品の販売に注力

① EGSは、2020年10月に新設した会社であり、プレミアメンテナンスサービスが営業を開始しております。  
② プレミアメンテナンスサービスは、グループ全体としてEGS売上を推進するため、プレミアにも営業を数社しております。  
③ 故障保証取扱高は、その期間で新たに締結した保証契約全体の総額であり、2019年4月より、プレミアの集積によるEGSの集積を合わせた数値です。

10

一方、故障保証の取扱高に関しましては、通期 103%と微増になりました。これもマーケットの伸長程度です。ここはわれわれ、圧倒的なシェアを持っている関係もあって、今プレミア、EGS、この二つのブランドで営業展開をしていますけれども、両方とも前年はしっかりとキープできていると。ここも営業活動を自粛する中で、いろいろ説明商品動画を作ったり、ネットでの商談を増やしていったりと、しっかりと今期からは増やすかたちでアクセルを踏んでいきたいと思っています。

また別途、整備工場のネットワーク、これは順調に進んでいまして、今、約 2,500 社ぐらいのネットワークができてきているんですけども。修理を今までは外部へアウトソーシングしているのを、われわれ自社のネットワークを使えるようになったことで、大きく実は原価が下がっているというメリットがあります。

そういった意味で、約 2%、2 ポイント対前年に比べると原価が下がっていて、利益上はしっかりと伸ばしている。ここの部分と営業を上乗せしていく部分をしっかりと新たな戦略を組みながらやっていきたいと考えています。

また Premium Club で、いわゆる有償会員、会費を払ってもらっている会員組織を前期からしっかり進めています。そういった意味ではここも順調に今、Premium Club、会費を払っていただいているわれわれの加盟店になっていただいている先が、もう 400 社は超えている状況になっていますので、しっかりとプレミアのブランドを使いながらシェアをアップしていけるという土台を着々と進めていけているのかなと感じております。

## 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



# 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)

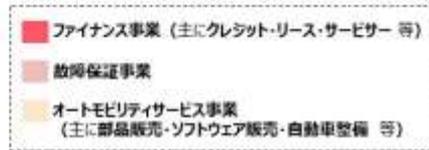


- ✓ 営業収益は、178.3億円（前年同期比 **127.2%**）
- ✓ ファイナンス事業、故障保証事業も増収、オートモビリティサービス事業も大きく伸長



## 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 302.4億円をBSにストック  
クレジット 250.8億円、故障保証 48.8億円、その他 2.8億円
- **新規事業であるオートモビリティサービス事業は** 部品販売やソフトウェア販売が収益の伸びを牽引



※ 速報のため、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

営業収益の部門別の推移になります。

われわれ三つの部門、ファイナンス事業、故障保証事業、それと新たに立ち上げたオートモビリティサービス事業で、この三つの事業が主軸になってきているんですけども。

ここで見ていただきたいのは、オートモビリティサービス部門、これが約270%近い伸びで、全体のポートフォリオの約10%になってきています。ここはもう少し伸びるかなと思ったんですけども、オートローンのところ、ファイナンス事業が想定以上に大きく伸びて、若干10%は欠けていますが、ある意味、ビジネスとしてはしっかりと立ち上がったと考えています。これ13日の中計のときにも詳しく説明させていただきたいと思っておりますが、しっかりとここは収益キープができるという考え方はしてございます。

## 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@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、148.6億円 (前年同期比 119.3%)  
⇒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



それと営業費用は今期が約 148 億円。前々期が 124 億円に対して 148 億円で、約 120%近い伸び。コロナ禍において活動自粛だとか経費削減で、例年より前年同期比の伸びが縮小はしていません。ただ、この子会社の増加に伴う増加が 10 億円程度ありますから、そういった意味では少し伸びが大きいと見られますけれども、本業の部分に関してはしっかりと経費の節約はできています。これを一つ例にして、今期からも経費についてもしっかりと抑制して行って、有効なところもしっかりと資金を使っていく、無駄なところは省いていく。

これはペーパーレスになっていくと、例えば今まで各全国で二十何拠点あるわけですが、二十何拠点から毎日のように宅急便で、本部へ書類を送っていた。これが年間やっぱり 1 億円近くかかっていた。ところがこれが 100%ペーパーレスになると、もう拠点から何か紙を送るという作業がなくなってくるわけです。これによって 1 億円ぐらいの経費が削減できるということで、一気にこれはできないので徐々にやっています。例えば、今期からは毎日デリバリーしていたものを、もう週 1 回、週 2 回に減らしています。そういった意味では今後、ますますこういった経費、いわゆる無駄な経費は除いていけるのかなと。その部分しっかりと前向きな部分に対して投資はしていきたいという考え方をしています。

## 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@scriptasia.com



## その他トピックス



- 2021.02** **中古車検索サイト「クルマとお金のことならプレミア」サイト オープン** **DX**  
新型コロナウイルス感染症の感染拡大で「クルマ」の有用性が見直される中、欲しい自動車の検索、買い方の提案、購入後のアフターサービスなどトータルで提案を行う、新しい中古車検索サイトをオープンいたしました。
- 2021.02** **故障保証事業でフィリピン共和国に進出**  
三井物産株式会社とGT Capital Auto Dealership Holdings, Inc.が共同で出資する事業投資会社 GT Mobility Ventures, Inc.と、フィリピン共和国において、故障保証サービスを提供する会社「Premium Warranty Services Philippines, Inc.」を合併設立いたしました。
- 2021.03** **コロナ禍で苦戦する飲食店を支援する「キッチンカー」の取組みを開始**  
子会社のPAS株式会社が、「キッチンカー」に関する取組みのため株式会社シンクロ・フードと業務提携いたしました。シンクロ・フード社が提供するキッチンカーシェア・マッチングサイト「モビマル」が飲食店に対し、「出店サポート・車両レンタル・出店場所」が一体となったパッケージサービスを提供し、PAS社は「車両レンタル」、及び「レンタル車両の製造・販売」を担当いたします。
- 2021.04** **女性活躍推進、若手管理職登用などの組織改革を実施**  
4月1日付で、当社初の、女性執行役員が就任いたしました。また子会社のプレミア株式会社において、最年少（新卒5年目）拠点長をはじめとした若手社員管理職登用を積極的に進めるほか、BIZサイトの拠点を増加することを公表しました（現在11拠点）。
- 2021.04** **クレジット審査にAI自動審査を導入決定** **DX**  
子会社のプレミア株式会社において、審査回答時間の短縮や、利便性の向上、業務効率の向上を目的として、AI自動審査の導入を決定いたしました。今後徐々に対象の案件を拡大し、3年後に全ての案件を自動審査化することを目指します。
- 2021.04** **自動車部品の「オンライン見積りサービス」をリリース** **DX**  
子会社のプレミアオートパーツ株式会社において、自動車部品販売サービスにおけるオンライン見積りを開始いたしました。これまでFAXを受けていた見積り依頼をオンラインに移行することで、対応のスピードアップを目指します。
- 2021.04** **オートリース新商品「ちょいすま」の提供を開始**  
子会社のプレミアモビリティサービス株式会社において、乗りたい自動車や乗りたい期間、アフターケアを選択できる新商品「ちょいすま」の提供を開始いたしました。既存のオートリース商品と比較して、故障保証の付いたアフターサービスに重点を置いた商品となっています。

13

その他トピックスとしましては、今期に関して、まず一番上にあります2月にクルマとお金のことならプレミアサイトで、顧客向けの中古車検索サイトをオープンさせました。

これは、本格的には今期から徐々にいろいろなかたちでここに対して投資を行って行って、今会費を払って会員になっていただいている加盟店の在庫車両をこのサイトに載せさせていただいて顧客を集客する。こういったことも今後は展開としてやっていきたいと考えています。

また故障保証事業で、フィリピンに三井物産さんと現地のGT Capitalさんと合併でJVを設立し、今、事業開始の準備をして、これはタイ、インドネシアに次いで三つ目の進出になっています。

また、飲食店サポートも含めてキッチンカーです。このキッチンカーを自社で中古車のベースとなるトラックみたいなものを買ってきて、ここに架装させて、このキッチンカーを業務提携をして、飲食店で独立したい、こういった方にレンタルで貸し出しする、こういったビジネスも始めたりしています。

また、ESGの一環で、女性活躍推進ということで、若手の管理職も含めて大きくこの4月に組織改革をしました。女性の執行役員も今回初めて就任しましたし、また、営業店では大学卒業して5年目の社員に拠点長を任せたり、管理職登用を若手または女性も含めて、縛りなくやっていく組織改革も実施しています。

また、AI自動審査を導入することを決定しましたので、これも3年ぐらいかけて100%自動審査をしていく。

### 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



これによって一番何がメリット、審査基準はほとんど変わらない。何か AI を導入し自動審査することによって審査が厳しくなるんじゃないか、売上が減るんじゃないか、そういうことではなくて。AI ですから、今までわれわれがやってきたデータベースを AI 化することによって、審査基準は変えずに即答できるようにする。要は、結局 30 分、1 時間かけてオーダーをジャッジするのではなくて、もう何分単位で、1 分、2 分で審査結果をすぐに出す。こういったことをこの AI 審査導入することによって可能になってくる。これで、より競争力が上がってくる、利用率も上がってくると考えています。

ただ、オートモビリティサービスの中での主力のビジネスである、いわゆる自動車部品ですね。中古車を中心とした自動車部品を、自社でプレミアムオートパーツという会社を設立して、部品商さんを M&A しているわけですが、この業界ってどちらかというとファクスだとか電話でオーダーのデリバリーが行われているケースが多かったんですけども、これをオンラインで見積もりサービスをご提供できる、こんなサービスも提供したり。

また新たに 4 月に発表しましたけれども、自社商品であるオートリースです。ちょいすまというネーミングで、これはオートモビリティサービスで FIXMAN Club というブランドで、これをネットワークしていこうと。これも同じように会費を頂戴して全国の整備工場にネットワークを張っていこうと。このネットワークに対してわれわれのファイナンス商品、オートリースである商品を提供することによって、整備工場さんが整備だけではなくて車の販売もできるようにする。こういった商品提供も、今随時行っている次第でございます。

## 2022年3月期に向けた動きについて（進捗）



		現時点での進捗
1	<b>来期を見据えたコア事業 営業100名体制</b>	<p>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*1にて営業空白地域を解消し、シェア拡大を目指す。</p>
2	<b>オートモビリティサービス 事業の強化・拡大</b>	<p>自動車整備工場の独自ネットワーク*3へのエンテンが提供により、「FIXMAN Club」のネットワーク構築を更に拡大。 M&amp;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。</p>
3	<b>DX化推進 (業務イノベーション)による 利益貢献の拡大</b>	<p>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推進による当社グループ全体の改革を図るため、DX戦略を公表し、DX銘柄指定も目指す。</p>
4	<b>海外事業については ノンアセットを中心に展開</b>	<p>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。</p>

(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、必要に応じて業務エリアに赴く営業展開方式をいいます。  
\*2. 表報値のため、今後変更になる可能性があります。  
\*3. 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実施する光々であり、スポットで依頼する車検光と異なります。

### 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



まず、この22年3月期に向けての動きでございます。もう4月が終わりまして、5月の連休も過ぎました。今期、来期を見据えたコア事業、営業を100名体制でしっかりと行っていく。前期は少しどちらかというところコロナでしっかりと守りを固めた営業体制だったんですけれども、前期後半からしっかりとアクセルを踏んで今期もやっています。

1月から現在まで5名の営業人員を採用していますので、80名が今85名になっている。これに、4月に採用した新卒採用が29名。このうちおそらく営業には10名程度、29名の10名は営業でいきます。ここで一気に増えて、いろんな手を使いながら増やしていくという考え方をします。

おかげさまで、この4月のクレジットの取扱高は、前年同月約125%ということで推移をしています。今期より再度成長拡大できると考えています。前期の4月は悪かったんじゃないかということで、前期の4月は実は前年対比100%だったんです。ですからそれほど去年の4月は悪くなかったんですけれども、その悪くなかった数字に対して124%という数字でございますので、しっかりと伸ばすことができると考えています。

また今期、一番もっとも力を入れていきたい、約10%のポートフォリオになってきたものをもう少し伸ばしていきたい、ということでオートモビリティサービス事業、これを拡大させていきたい。これの基本的な戦略としてはネットワークです。FIXMANというブランドで、ネットワークの構築をさらに拡大させたい。おそらく整備工場のネットワークでいろんなブランドが使われていると思います。例えば、コバックさんですとか、カーコンビニ倶楽部さんだとかはお聞きになったことがあると思いますけれども、実は今期にこの2社に次ぐ3番目のネットワークの数にはなるかなと。今38社なんですけれども、1桁増やしたいと考えていますので、統一ブランドの整備ネットワークとしては、国内では3番目ぐらいのネットワークができるんじゃないかなと考えている次第です。

先ほどもお話したとおり、PFSのPremium Clubに関しては、もう400社を既に超えていますので、ここも進捗は、今期に関しては1,000社を目指していきたいと考えている次第です。

またDXに関して、13日に細かい点は発表させていただきますけれども、大きな今期の戦略で、これによってしっかりと業務イノベーションが起こって、利益の拡大にも貢献していくという考え方がなっています。

また海外事業においては、なかなかこのコロナ禍において日本から行くとか、向こうから戻ってくるのがなかなかできない、人の交流ができないんですけれども、おかげさまで着々と故障保証の、今までなかなか東南アジアにおいて故障保証のニーズはあっても実際に売上が上がるのに非常

---

## 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



に時間がかかったんですけれども、前期辺りから売上が非常に増えています。タイにしてもインドネシアに関して、やっとビジネスとして増えてきたと考えています。

そういった意味では、これはノンアセットにはなるんですけれども、今後は海外についてもこの故障保証を中心に伸ばしていけると思っておりますし、また冒頭でも、前期のトピックスでもご説明しましたとおり、フィリピンも三つ目の進出国としてやっておりますので、着々とこういう状況下でもありながら海外もしっかりと抑えていきたい。

また、解体工場を去年グループインさせていますので、この車をばらしたのに関してアフリカとか中南米とか、こういったところに中古部品も輸出するビジネスも展開して、ビジネスも広がってくると考えている次第でございます。

## 2022年3月期 通期連結業績予想及び配当予想

- ✓ 営業収益は、3事業ともに前年同期比110%以上と予想
- ✓ 一過性損益を除いた税引前利益では前年同期比116.4%と予想
- ✓ 年間配当額は通期で4円の増額と予想

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期 予想		
		前年同期比 (増減)	前年同期比 (率)	
営業収益	17,825	21,446	3,622	120.3%
税引前利益 (一過性損益を除く)	3,463 (3,007)	3,500	37 (493)	101.1% (116.4%)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,383	2,409	26	101.1%
基本的1株当たり 当期利益(円)	186.74	186.99	0.25	100.1%
年間配当額	46円 (対前年+2円)	50円	+4円	108.7%



\*2021年3月期の配当額(2021年5月27日決議予定)は、2021年2月5日議示の予想値から修正しております。詳細は2021年5月10日開示の「2021年3月期配当予想の修正(増配)について」をご参照ください。

16

その中で今期、3月期の通期の連結の業績の予想でございますが、3事業とも前年同期比は110%以上伸びると考えておりますので、営業収益に関しては210億円を超えてくると考えております。

また税引前利益についても35億円。前期は一過性利益がございましたが、今期は一過性利益は予定はしておりませんので、本業の数字だけでしっかりと35億円の税引前利益を計上させていただきたい。増収増益という考え方でございます。当期利益に関しては24億円で、微増ではございますが実態としては大きな伸びとさせていただければいいと考えていますし、1株当たりの利益も同水準で推移をする。

### 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

また、年間配当額に関しても、前期は 46 円の配当でしたが、今期は 4 円増配をしまして 50 円の増配で増額をさせていただきたいと考えている次第でございます。

以上が、本年前期の決算の内容と今期に関する決算の概要でございます。

---

#### 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@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**柴田**：それではご質問が来ておりますので、ご質問に対して回答させていただきたいと思っています。

まず、4 クォーターに計上された一過性損失の内容について教えてください、というご質問でございます。

4 クォーターに計上した一過性損失は 6,300 万円となります。これは事務所の原状復旧。仮にこの事務所を出たときに、原状復旧に対してコストがかかりますので、そこをあらかじめ減価償却で積んでいるのですけども。ここに関して、当初の減価償却期間を少し短縮して減価償却の期間を少し変更しております。この変更に伴って、約マイナス 6,300 万円という費用が出ていますので、これを一過性の損失として計上しています。

何か出る予定があるか、まだここ移ったばかりですので、出る予定はまったくないと。こういう状況になってございます。

それと、2 番目として、今期の営業収益の事業別内訳とその考え方ですけども、まず先ほど申し上げている三つの事業で、ファイナンス事業に関しては 114%の伸び。それから、故障保証については 117%の伸び。それと、オートモビリティサービスについては、168%の伸びと考えております。

構成比としては、ファイナンスが 65%、故障保証が 22%、それからオートモビリティサービスが 13%と、こちらを保証の伸びと見ている状況でございます。以上が事業別の営業収益についての考え方でございます。

次に、今期クレジットの取扱高は拡大路線に戻りますか、ということなのですが、拡大路線に戻します。先ほどもご説明したとおり、この 4 月は約 125%近く対前年度で伸びているということで、今期からはしっかりとシェア回復をして、シェアをまた取りにいった伸びしていくという考え方をしておりますので、しっかり拡大路線に戻します。

また、具体的戦略については、これはもう本当にいろいろ細かいところまで含めて、戦略を考えています。

---

### 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



まず一つは拠点を小さくして、スモールにして、拠点数を増やしていることですか、またもちろん営業人員も増やすこと。または、営業の手法をやはり変えていく考え方。それと、DXを導入することによって、加盟店の利便性を上げていく。

また、クラブ化で、会費をいただいて組織化しています。会費を払ってわれわれの組織に入ってくれるということは、ローンも保証も使ってもらえる可能性は極めて高くなっています。われわれのクラブに入ることによって、いわゆるお金を払ってまで、会費を払ってまで入っていただくということは、要はわれわれのローンをメインで使っていただけると考えていますので、しっかりとこの辺のネットワーク化がそれに貢献してくると考えています。

次に、22年3月期の、今期の税引前利益は35億円の予想ですが、中計は36億円でほぼ変わらないという水準かと思います。若干達成は難しいという、途中期中、前期中、見方もあったと思いますが、何か好転要因がございましたら、というかたちなのですけども。いくつか好転材料はあるということで、まずこのクレジットについては大きく拡大路線に移す。これ故障保証を移すというところが大きいと思います。

そういった意味ではクレジットの取扱高、トップラインのところの上方修正を行ったところと、ワランティに関しては、原価がやはり下がってきているところがあって、先ほど2%下がったということでありましたので、もともと36億円で組んでいたときの故障保証の原価率、これも若干下がってくるという考え方があったり、またこのコロナ禍によってずいぶん経費も削減できてきて、無駄なところを絞っていく道が見えてきた。

またはオートモビリティがやはり非常にうまく伸長しているところもあって、当初の中計、コロナ前に組んだ中計からプラス材料をかなり積み上げることができたことで、若干1億円ほど足りない部分があるのですけれども、増収増益で当初の中計の発表に近い数字は出していけるのかなと考えている次第でございます。

それと、期末配当の修正の背景について、ですけども、今期も前期の業績を大きく、一度、33億円に上方修正をしたのですけども、さらにそこを上回る34億6,000万円という数字を計上することができましたので、そういったところから今期、前期については1円増配をしている。

これに合わせて、今期もしっかりと伸ばしていけると考えておりますので、前期に関しては50円の配当で、約9%近い配当増になるのですけども、ここに関しては業績に合わせて、しっかりと配当というかたちで還元もしていきたいという考え方でございます。

---

## 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@scriptsasias.com



次に、緊急事態、再び5月から緊急事態宣言に入って、今延長となりましたけども、前年同期との比較で、どのような事業環境があるかという考え方。やはりなかなか車の業界自体はそれほど何か大きく、飲食業ですとか、旅行業ですとか、アパレル等等、こういったところに比べると、何かコロナによって大きな影響を受けるかという、あまり大きく影響を受けるビジネスではなかったというのが去年1年間、経験値は積んできたと思います。

そういった意味でわれわれもある程度、この1年間でしっかりと社内における感染リスクもヘッジできていましたし、営業活動についてもウェブ商談とか、そういったものを入れながら、営業はしっかりと行っていく、体制としては行っていく。

また、在宅勤務ができる部署に関しては、積極的に在宅勤務を行っていくと、これがもうある意味当たり前になってきたところもあって、何か大きくここで変わってくることはないと考えています。

しっかりと現状も含めて、この緊急事態宣言下ではありますけども、通常どおりの営業体制を引いているとお考えいただければいいのかなと思っています。

それと、今期の事業計画にリスクがあるとすると、どのようなことがあるとお考えですか、ということですけど、あまり考えられるリスクはそれほど大きくはないのですけども。

例えば、今少し変異株でいろいろマスコミなども騒いでいる部分があると思いますけども、ここが何か今までと違うような感染拡大が起きて、感染者が10倍になるとか、またはそれによってロックダウンが起こって、もう全産業を止める。こんなようなこと、あまり考えにくいとは思いますが、こういうことがあればもう全ての営業活動が止まってしまうので、これはわれわれだけではないとは思いますが。そういったことがない限り、去年1年間経験したことが同じようなかたちが続いていくなれば、あまり大きなリスクはそこには存在しないのかなと。

われわれ、ある意味、ストックビジネスになりますので、何か計画から大きく狂うということはあまり考えにくいのかな、またデフォルトに関しても保険でしっかりヘッジをしていますので、いきなり大きく損を出すとか、貸倒引当を積むとかということもありませんので、安定的な決算は発表させていただけるのかな、と考えている次第でございます。

新車のマーケット、中古車マーケットの回復や伸びについては、ということですけども、これは私の私見もだいぶ入ってきて、予想も入ってくると思うのですけども。新車マーケットについては、この4月からはもう通常どおり戻って、去年が悪かったのもあるのですけども、通常どおりのいわゆる平時に戻ってくる動きになってくるのかなと思っています。

---

## 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@scriptsasias.com



一部、半導体不足で新車のラインが止まるですとか、ありますけども、それはもう一過性のもので、年間を通すとあまり大きな影響はないと思っていますし、また中古車マーケットについても、この1年間でやはり中古車のステータスというのは、やはり若干上がってきたと思っています。

中古車の伸びも大きくなってきていますので、そういった意味ではこのマーケットの回復は、何か大きく倍になるというマーケットではありませんけども、しっかりと微増でありながら、右肩上がりに少しずつ上がってくるという状況ではないのかなと考えていますので、われわれもそれに沿った考え方をしている状況です。そういった意味ではマーケット自体は安定的に推移をすると考えている次第でございます。

以上がご質問いただいた回答でございます。

以上で21年3月期の決算発表を終了させていただきます。本日はお忙しい中、ご静聴いただきましてありがとうございます。

**司会：**以上をもちまして、2021年3月期決算説明会を終了させていただきます。

本日はご視聴いただきましてありがとうございます。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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

