



プレミアグループ株式会社

(東証二部：7199)

2018年3月期 決算説明会資料

2018年5月16日



目次

1.会社概要	...	3	ページ
2.2018年3月期 連結決算	...	7	
3.2019年3月期 業績予想	...	12	
4.プレミアムグループの成長戦略	...	15	
5.APPENDIX.	...	26	



プレミアグループ 会社概要

プレミアグループの概要

プレミアグループは、**クレジット**及び**ワランティ**を中心とした
ファイナンス&サービスを提供する企業^(注)です。

クレジットとは、お客様がモノやサービスを
購入するときに、立替払いされた代金を
分割でお支払いいただける商品です。

ワランティとは、お客様が保有するモノに
故障が発生したときに、予め定めた範囲で
無償の修理が受けられるサービスです。

プレミアグループの特徴

ストック型ビジネス

クレジット・ワランティとも、利益を繰延計上する
ストック型の収益構造

安定成長の見込める
ビジネスモデル

キャッシュリッチ

クレジット・ワランティとも、支払資金・保証料の
「一括前受け」によりキャッシュポジションが安定的

良好なキャッシュ・フローの
ビジネスモデル

(注)クレジット事業及びワランティ事業は、当社グループの事業主体である主要子会社プレミアファイナンスサービス株式会社（以下「PFS」という。）が営む事業です。

プレミアムグループの強み

プレミアムグループは、加盟店^(注)のあらゆるニーズに、**3つの強み**で複合的な付加価値を提供します。

独立系

複合的な商品ラインナップ

×

専門性

オート・ファイナンスのノウハウ

×

機動力

全国をカバーする営業ネットワーク

ファイナンス&サービスをワンストップで提供

クレジットで販売したい

加盟店
(中古車小売店等)

整備などの
アフター機能を
確保したい

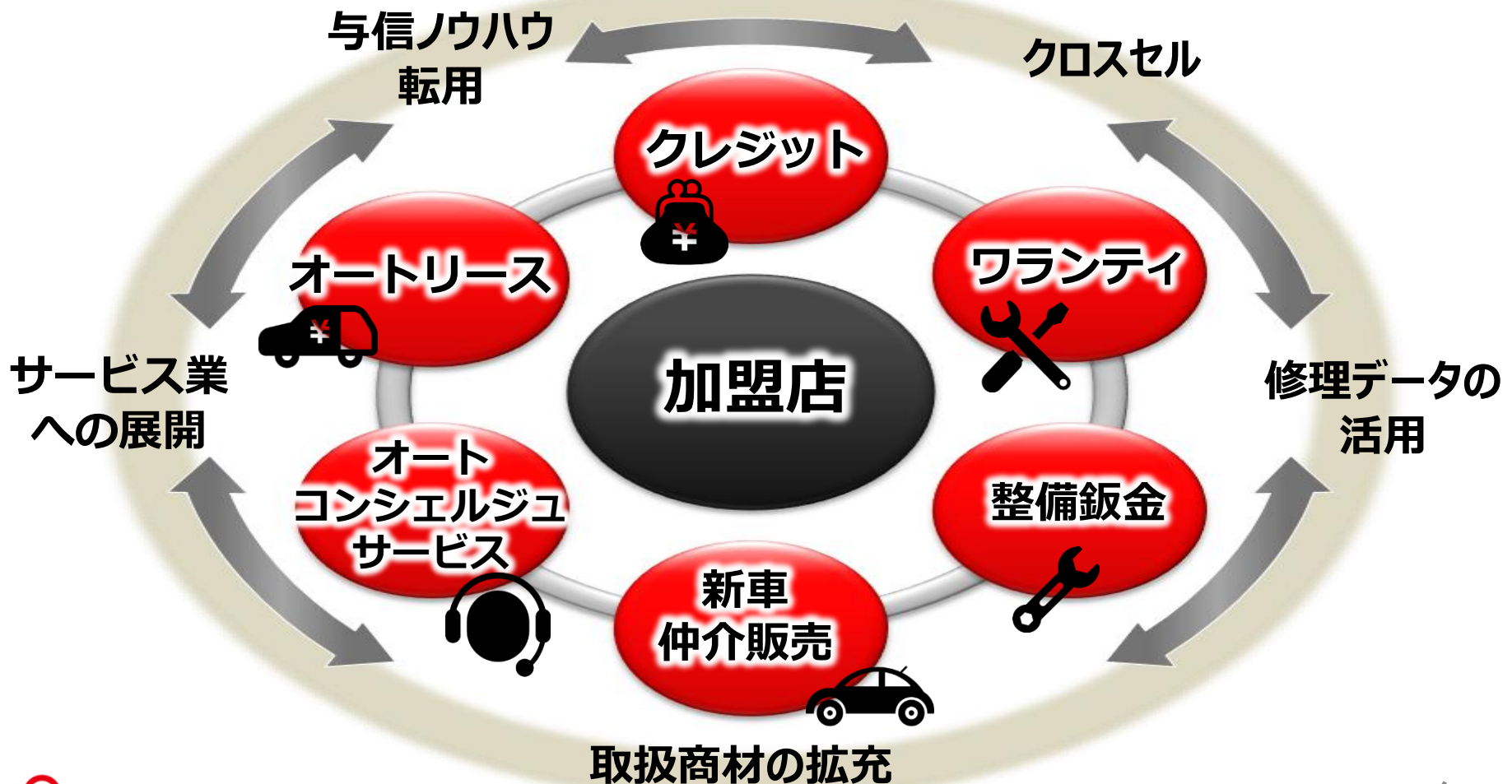
フランティを
付保したい

自動車等の売買

新車やカー用品を
安く仕入れたい

お客様

「MULTI ACTIVE」戦略で、
ファイナンス&サービスの裾野を広げていきます。





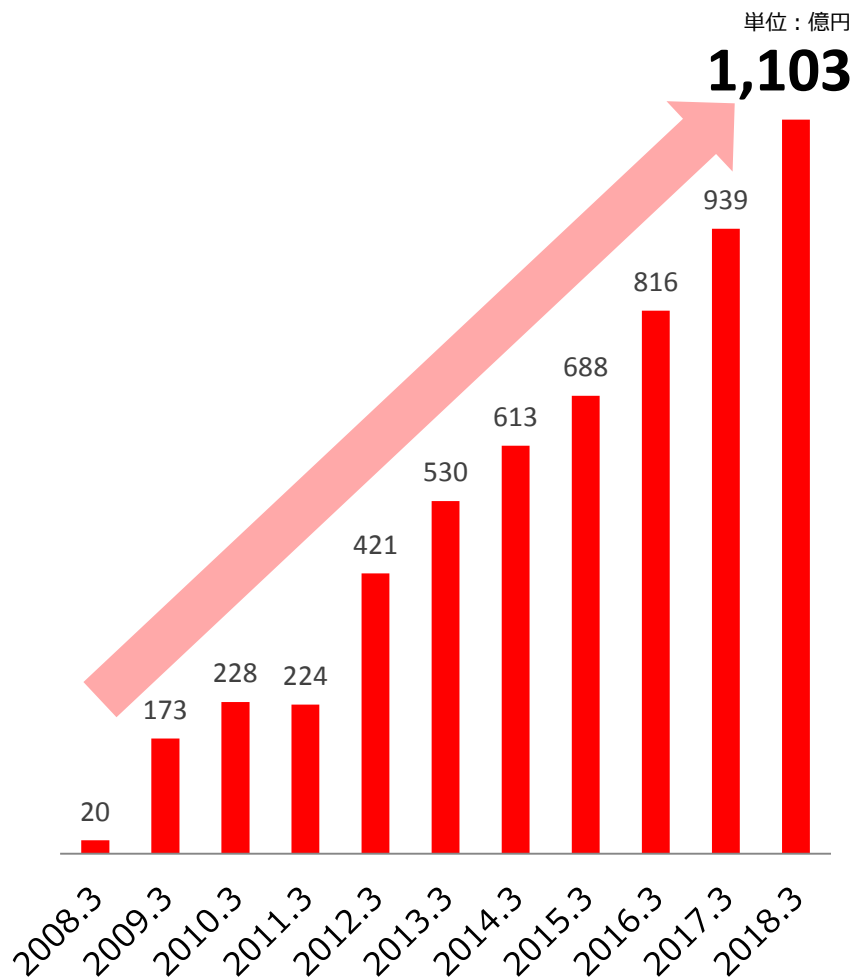
2018年3月期

(2017年4月1日~2018年3月31日)

連結決算

クレジット事業 クレジット取扱高推移

クレジット取扱高



前期比17.4%の増加

- ・1,000億円を大きく突破
- ・7年連続2けた成長

増加の要因 = 営業力の強化

- ・営業人員増 (68名→75名)
- ・PH (営業一人当たり取扱高) の増加
- ・MULTI ACTIVE戦略の浸透
= 加盟店との関係構築強化

(注)クレジット取扱高とは、1年間で新たに締結したクレジット契約金額の総額であり、PFの実績であり、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す。

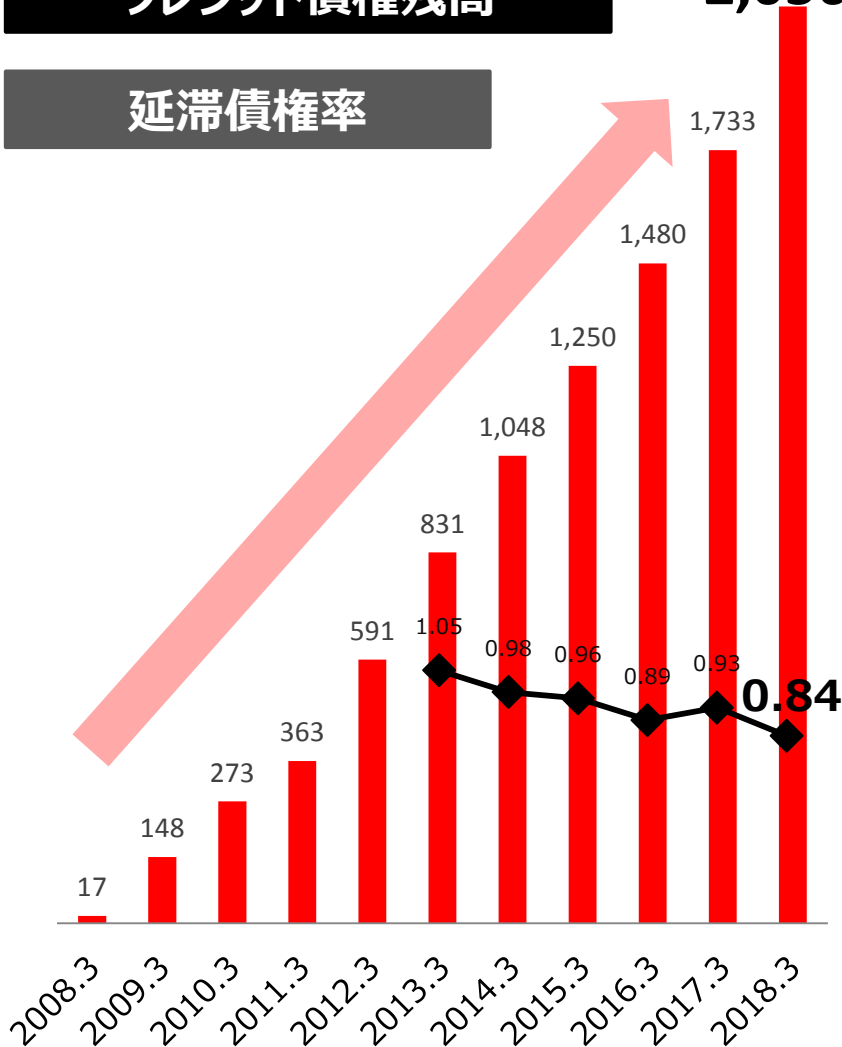
クレジット事業 クレジット債権残高推移

クレジット債権残高

延滞債権率

単位：億円、%

2,056



前期比18.6%の増加

- ・2,000億円を突破
- ・創業以来2けた成長
- ・延滞債権率は低水準を堅持

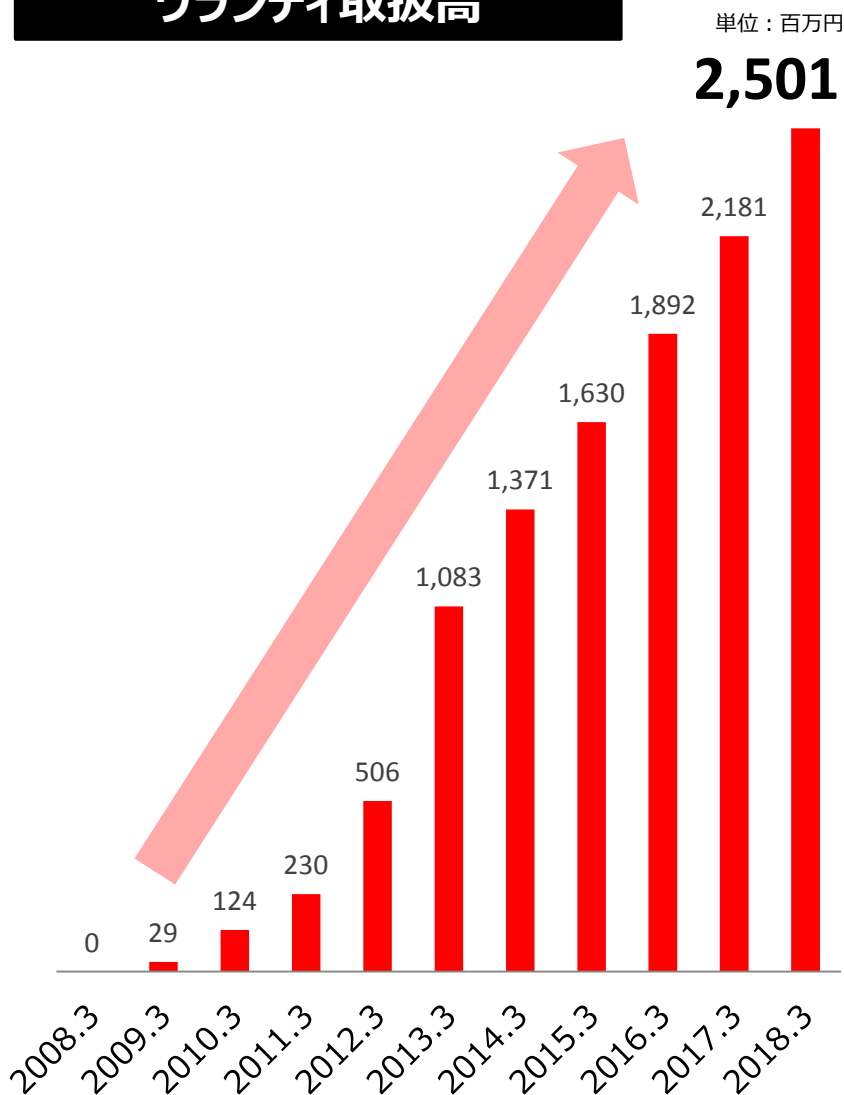
小口・分散された個人債権が大半

- ・初動回収、効率化を追求
- ・保険によるリスクヘッジ

(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）の取扱高も含めた値であり、PFSの実績です。
 2.延滞債権率とは、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。債権回収指標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の実績です。

ワランティ事業 ワランティ取扱高推移

ワランティ取扱高



前期比14.7%の増加

- ・創業以来2けた成長
- ・25億円を突破

増加の要因

- ・自社ブランド商品の積極推進
- ・大手との業務提携拡大(OEM)
- ・MULTI ACTIVE戦略の浸透

決算の概要（2018年3月期 通期）

2018年3月期は、前期比大幅な増収増益となりました。

単位：百万円

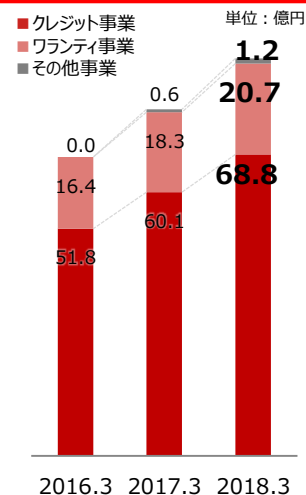
【連結損益計算書】	2018年 3月期	2017年 3月期	前年同期差	増減率
営業収益	9,065	7,900	+1,165	+15%
その他の金融収益	320	3	+316	+9,437%
持分法による投資利益	101	45	+56	+125%
その他の収益	8	2	+6	+335%
収益合計	9,494	7,950	+1,544	+19%
営業費用	7,440	6,522	+918	+14%
その他の金融費用	42	126	▲84	▲67%
その他の費用	33	4	+29	+704%
費用合計	7,515	6,653	+862	+13%
税引前利益	1,979	1,297	+682	+53%
法人所得税費用	686	449	+236	+53%
当期利益	1,293	848	+445	+53%

◆主な増減理由

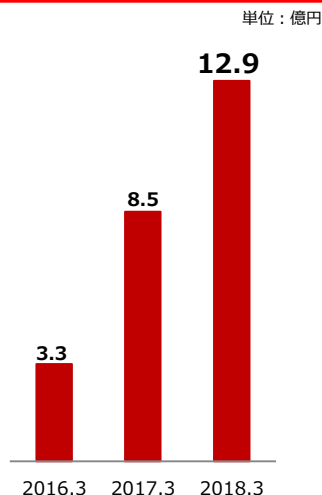
- ✓ 営業収益は、クレジット事業・ワランティ事業がけん引し、前期比15%(11.7億円)の増加
- ✓ 営業費用は、上場コスト等の一時的費用があったものの、費用コントロールに努め、前期比14%(9.2億円)の増加に留まる
- ✓ 税引前利益は、53%(6.8億円)、当期利益は、53%(4.5億円)の増加

(注) 2018年3月期につきましては、「その他の金融収益」において、関連会社のECLが発行したワランティ権に伴うデリバティブ評価益を計上（3.2億円、一時的収益）しております

◆事業別営業収益推移 (注)



◆当期利益推移



(注) 当社は2015年5月25日に設立し、2016年3月期連結会計年度は10ヶ月7日となっているため、事業別営業収益推移の2016年3月期の実績については事業主体であるPFSの2016年3月期（第9期）の実績を用いて作成しております。



2019年3月期

(2018年4月1日～2019年3月31日)

業績予想

業績予想（2019年3月期 通期）

2019年3月期は、本業で二けた以上の増収増益^(注)見込み

単位：百万円

	2019年 3月期	2018年 3月期	前年同期差	増減率
営業収益	10,639	9,065	+1,574	+17%
税引前利益	1,942	1,979	▲37	▲2%
当期利益	1,341	1,293	+48	+4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,341	1,293	+48	+4%
基本的 1株当たり当期利益	221.29円	214.89円	+6.40円	+3%

◆主な内容

※2018年3月期のPLにつきましては、「その他の金融収益」において、関連会社のECLが発行したワラント権に伴うデリバティブ評価益を計上（3.2億円、一時的収益）しているため、以下におきましては、当該収益を控除した数字（左図下表）にて説明させていただきます。

- ✓ 営業収益は、前期比17%(15.7億円)の増加
- ✓ 既存の主力事業であるクレジット事業、ワランティ事業ともに、二けた以上の取扱高の伸長の見込み
- ✓ 営業費用等は、前期比17%(13.2億円)の増加
- ✓ クレジット事業、ワランティ事業の取扱高及び債権残高が堅調に増加する一方、人件費・支払保険料等についても相応に増加する予定。但し、営業費用の増加額は営業収益の増加額以下に抑制
- ✓ ワランティ事業における修理費用は、前年同程度の原価率を想定
- ✓ 税引前利益及び当期利益は、それぞれ前期比17%(2.8億円)、23%(2.5億円)の増加
- ✓ 2018年3月期において3.2億円のデリバティブ評価益を計上したECLが発行するワラントは、2018年3月期中に全量行使済であり、2019年3月期以降において、当該ワラントによるデリバティブ損益は発生いたしません。

前期のデリバティブ収益を控除

単位：百万円

	2019年 3月期	2018年 3月期	前年同期差	増減率
営業収益	10,639	9,065	+1,574	+17%
税引前利益	1,942	1,663	+279	+17%
当期利益	1,341	1,087	+254	+23%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,341	1,087	+254	+23%
基本的 1株当たり当期利益	221.29円	180.65円	+40.64円	+23%

(注) 2018年3月期のデリバティブ評価益を控除した値での前期比をいいます、

業績予想サマリ

増収増益トレンドの継続
「既存事業・新規事業の伸長」

株主還元の徹底
「配当性向40%水準の維持」

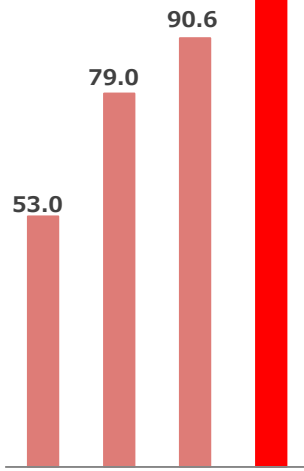
経営効率・株主利益の追求
「ROE20%台の堅持」

財務安定性の確保
「自己資本比率の向上」

① 営業収益

単位：億円

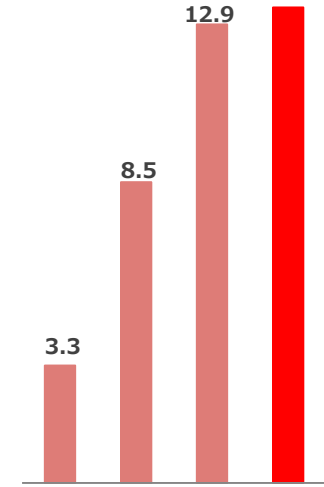
106.4



② 当期利益

単位：億円

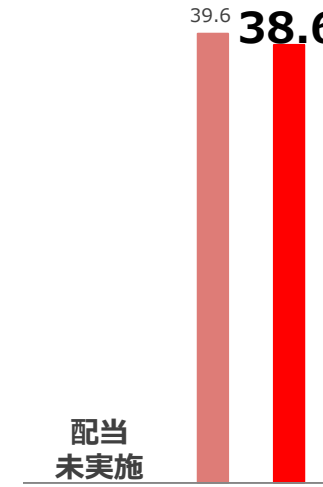
13.4



③ 配当性向

単位：%

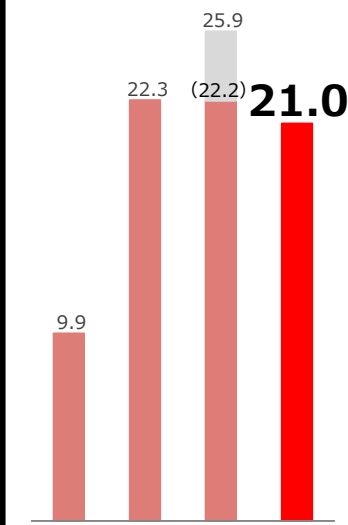
38.6



④ ROE

単位：%

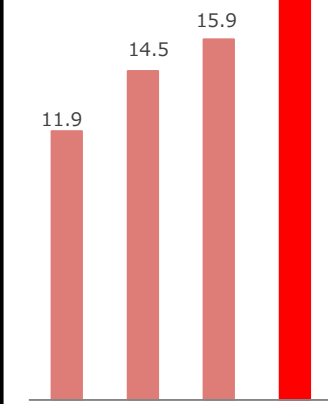
21.0



⑤ 自己資本比率

単位：%

19.0



(注)1.当社は2015年5月25日に設立されたため、2016年3月期連結会計年度は2015年5月25日から2016年3月31日までの10ヶ月と7日となります。

2.④ROEの2018年3月期実績につきましては、デリバティブ評価益(グレー部分)を控除した値につき、()内に記載しております。

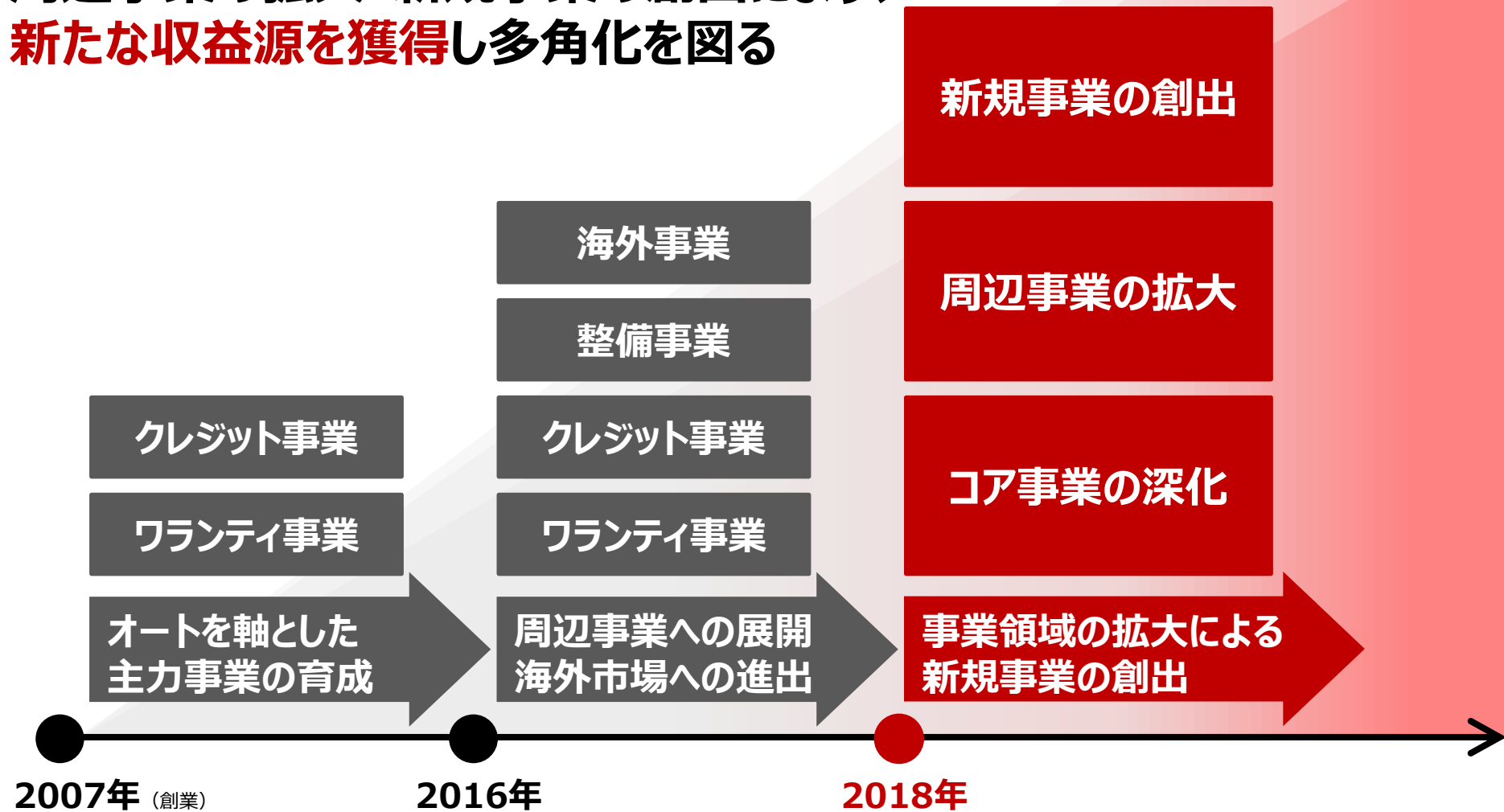
3.⑤自己資本比率は、連結経営指標等における「親会社所有者帰属持分比率」の値を記載しております。



プレミアグループの 成長戦略

プレミアムグループ これからの展開

コア事業の深化により、**安定的な収益**の更なる拡大を図るとともに
周辺事業の拡大・新規事業の創出により、
新たな収益源を獲得し多角化を図る



コア事業の深化 クレジット・ワランティ事業

クレジット・ワランティの営業体制を強化

営業体制の強化

全国の営業拠点 (リアル・出張)

- 拠点周辺エリアにおける出張含めた営業活動の継続強化
- 本部営業による大型加盟店開拓活動を強化

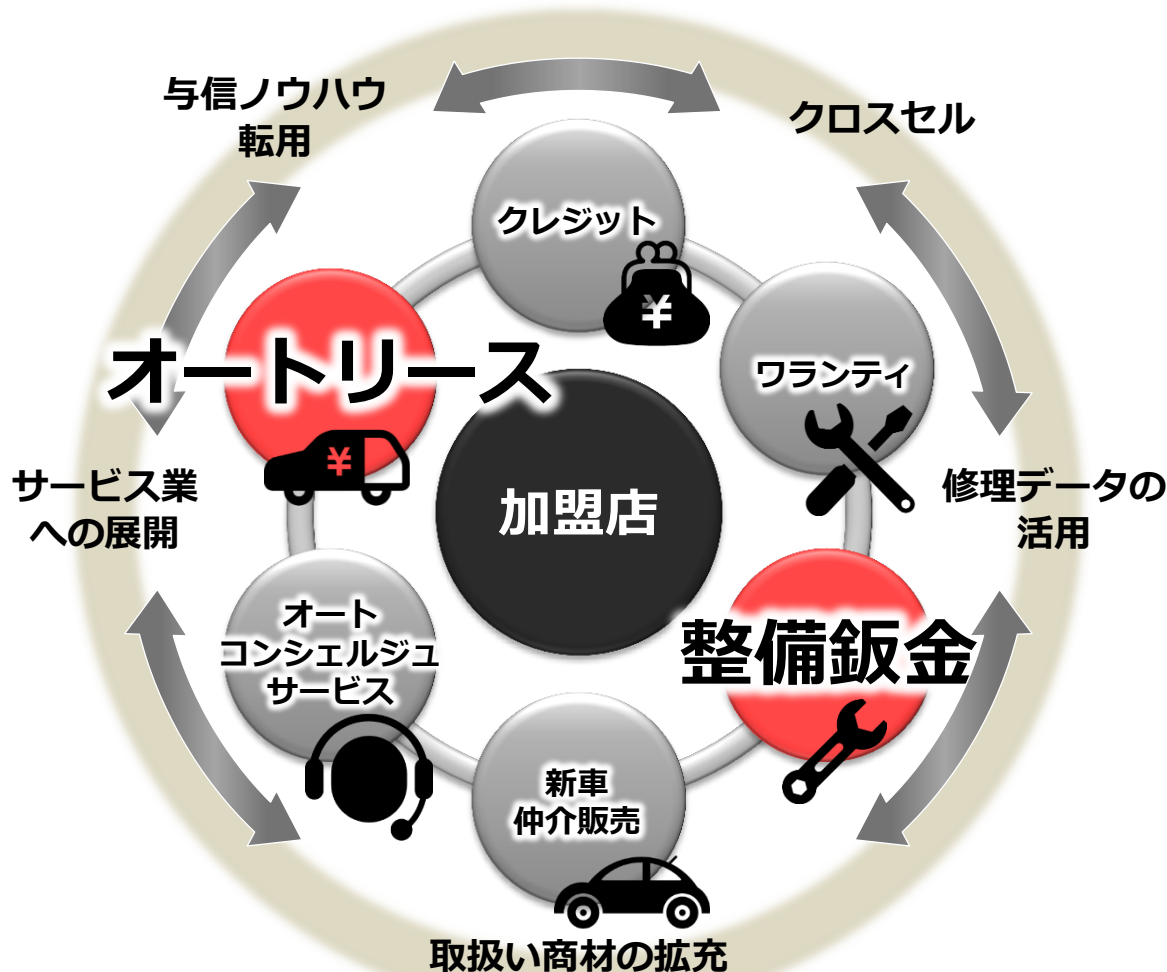
コンタクトセンター (電話営業)

- 遠隔地や未開拓エリアへの電話営業活動の継続強化
- コンタクトセンターの増設

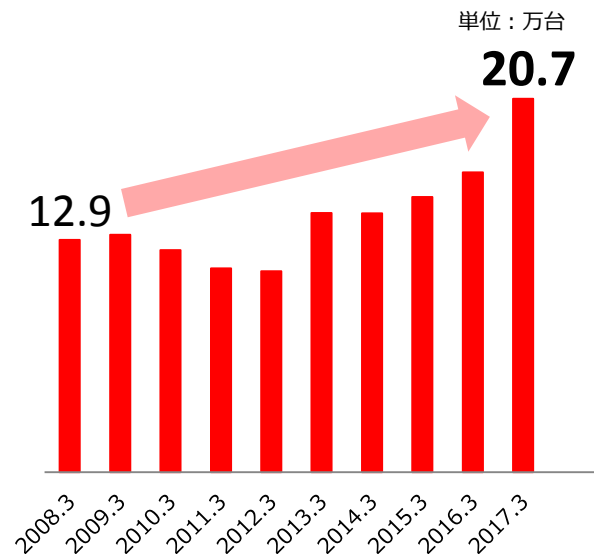
継続的な採用ときめ細やかな教育で量・質ともに強化

周辺事業の拡大 オートリース・整備事業

リース参入・整備拡大で「MULTI ACTIVE」推進を強化



マイカーリース台数推移



(出所) 一般社団法人日本自動車リース協会連合会

直営整備工場

- 整備・钣金のほか、ワランティ修理の内製化を推進
- 営業拠点出店エリアを中心としたM&A候補先の継続検討

周辺事業の拡大 海外事業

タイにおいて、新たにワランティ事業を開始

2016.3

- ECLとの業務提携（2016年2月）

2017.3

- 現地法人PFSタイを設立（2016年4月）
- ECLへの戦略出資（25.5%）（2016年5月）
- ECLとの合併企業EPSを設立（2016年11月）

2018.3

- EPS直営工場「FIX MAN」1号店（NAWAMIN店）を出店

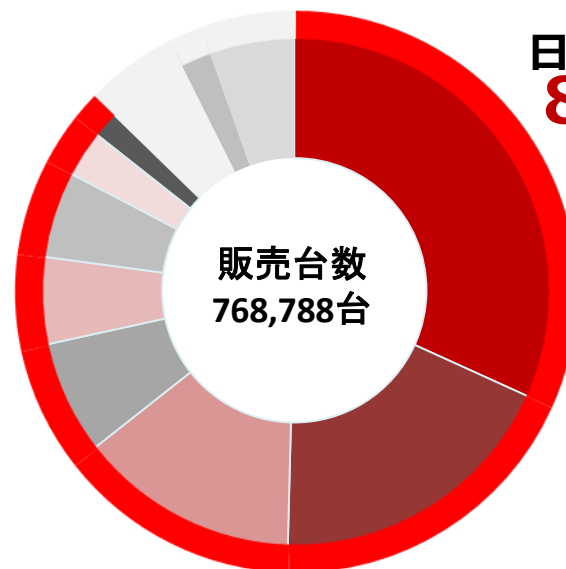
2019.3

- **ワランティ事業を開始予定**
- **直営工場「FIX MAN」出店**

2018年5月 Kanchanapiseik店
2018年5月 Siracha店
2018年6月 Srinakarin店



タイにおける日本車の販売台数シェア



- Toyota (レクサスを除く)
- Honda
- Nissan
- Suzuki
- Ford
- Others
- Isuzu
- Mitsubishi
- Mazda
- Hino
- Chevrolet



高い日本車シェアは、日本国内で蓄積した自動車に関するノウハウの展開・応用が可能であることを示すと考えています。

新規事業の創出 日本国内の自動車関連事業

車のライフサイクルに関連する事業の裾野は広い



新規事業の創出 新たな市場への進出

3つのコア事業による中長期的な海外戦略を構築

1 クレジット

×

2 ワラント

×

3 自動車整備

1 タイ・インドネシア事業の収益化

2 ASEAN地域への展開加速

3 更なる展開先の検討

魅力ある「組織」づくり

バリュー (注) あふれる組織風土を醸成し、**環境の変化に対応し、競争の優位性を築きます。**

5年連続ベースアップ^o

- 新卒採用の更なる強化
- 社員のモチベーションアップ
- ストックオプション(第一回)の**全社員**(注) 付与



- 役員における女性比率**20%**(注)
(取締役5名中1名、2018年5月16日現在)
- 管理職における女性比率**25%**(注)
(管理職24名中6名、2018年5月16日現在)

女性活躍推進

外国人技能実習生の受入

- **タイ人技能実習生2名**を直営工場を受入
→在タイ関連会社EPSが運営する整備钣金工場「FIX MAN」での再雇用を検討



働きがいのある

活力あふれる組織の醸成



- 手当の充実 (帰省手当、家賃補助等)
- 時間単位の有休取得可能
- 有給利用促進制度 (プレミアウイーク)
- 週休3日制の検討

福利厚生^oの充実

(注)1.バリューとは、当社の行動規範であり、全役職員が共有する価値観である「強い」「明るい」「優しい」をいいます。
2.第1回ストックオプション付与時(2016年3月23日)の当社子会社取締役1名、執行役員4名、従業員239名をいいます。
3.2018年6月28日開催予定の株主総会において選任予定の取締役は新任1名を含め6名であり、以降役員における女性比率は16.7%となります。
4.管理職における女性比率は、他社(子会社含む)への出向者を除き算出しております。

今後の戦略 まとめ

新規事業の創出



タイ・インドネシア以外の東南アジア諸国への展開を加速

周辺事業の拡大



タイにおけるワランティ事業の開始



オートリース事業への進出



整備・钣金工場のM&A継続検討

コア事業の深化



コンタクトセンター増設による営業体制の強化

バリューあふれる組織風土を醸成し、競争の優位性を築く

お問合せ先 : プレミアグループ株式会社 コーポレートIR部
メールアドレス : ir-info@premium-group.co.jp

[将来予測に関する記載]

本資料には、当社の計画、見通し、経営戦略および経営方針に基づいた「将来予測に関する記載」が含まれております。この「将来予測に関する記載」は、本資料作成時点までに当社が入手可能な情報に基づいた当社の経営判断や前提によるものであり、諸条件の変化により実際の業績が「将来予測に関する記載」とは異なる可能性があります。したがって、本資料における業績予想等の「将来予測に関する記載」が将来にわたって正確であることを保証するものではありません。



APPENDIX.

2018年3月期 通期 連結財務諸表 (PL)

一時的な収益（デリバティブ評価益）316百万円による影響は以下のとおりです。

※デリバティブ利益控除

(単位：百万円)

※実績

(単位：百万円)

【連結損益計算書】	※デリバティブ利益控除				※実績			
	2018年 3月期	2017年 3月期	前年同期差	増減率	2018年 3月期	2017年 3月期	前年同期差	増減率
営業収益	9,065	7,900	+1,165	+15%	9,065	7,900	+1,165	+15%
その他の金融収益	4	3	+	+7%	320	3	+316	+9,437%
持分法による投資利益	101	45	+56	+125%	101	45	+56	+125%
その他の収益	8	2	+6	+335%	8	2	+6	+335%
収益合計	9,178	7,950	+1,228	+15%	9,494	7,950	+1,544	+19%
営業費用	7,440	6,522	+918	+14%	7,440	6,522	+918	+14%
その他の金融費用	42	126	▲84	▲67%	42	126	▲84	▲67%
その他の費用	33	4	+29	+704%	33	4	+29	+704%
費用合計	7,515	6,653	+862	+13%	7,515	6,653	+862	+13%
税引前利益	1,663	1,297	+366	+28%	1,979	1,297	+682	+53%
法人所得税費用	576	449	+127	+28%	686	449	+236	+53%
当期利益	1,087	848	+239	+28%	1,293	848	+445	+53%

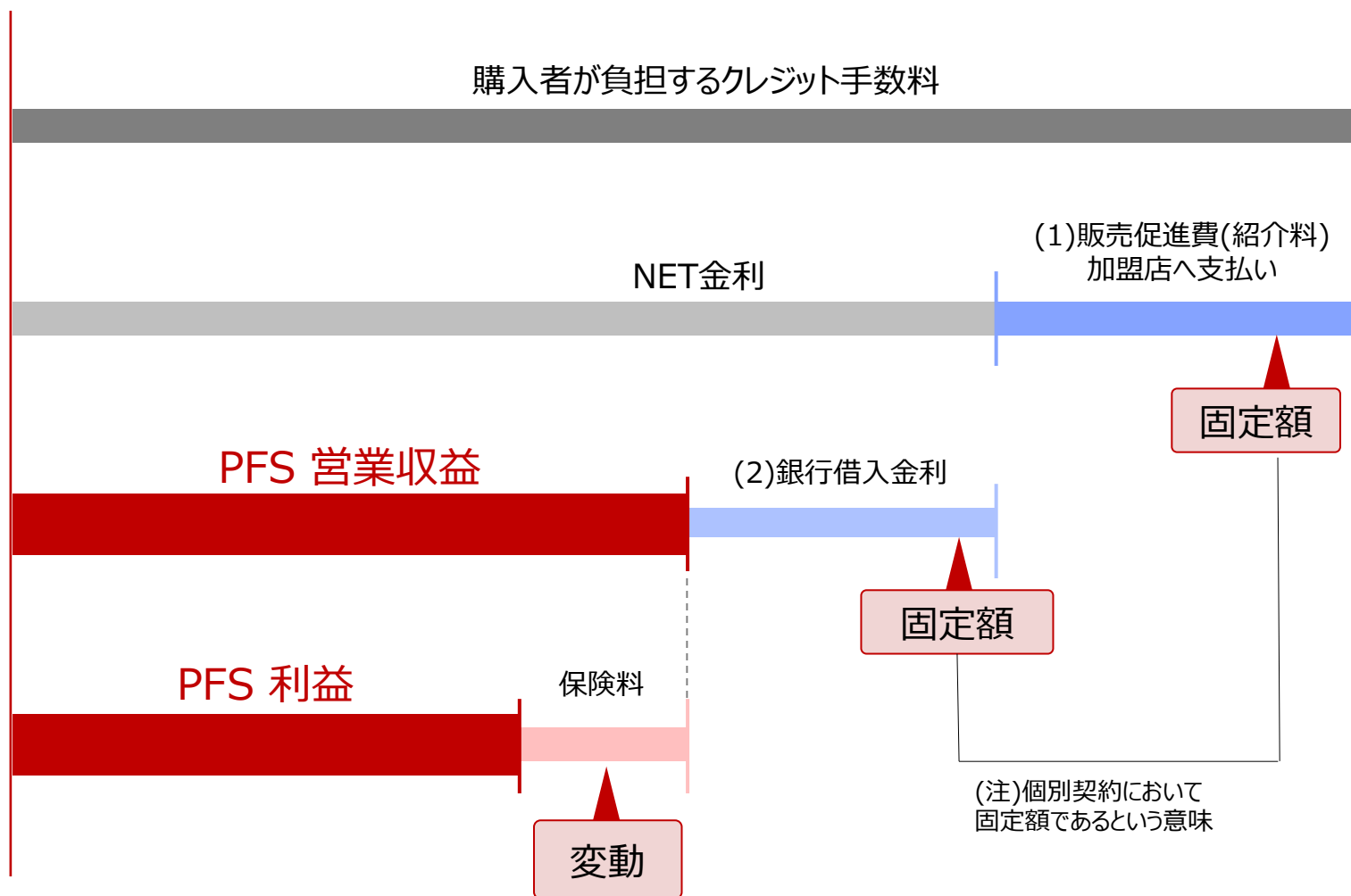
2018年3月期 通期 連結財務諸表 (BS)

(単位：百万円)

(単位：百万円)

【連結財政状態計算書】	(単位：百万円)				(単位：百万円)		
	2018年 3月期	前年同期差	増減率		2018年 3月期	前年同期差	増減率
資産の部				負債の部			
現金及び現金同等物	6,475	+1,981	+44.1	金融保証契約	13,510	+2,322	+20.7
金融債権	10,662	+3,347	+45.7	借入金	8,317	+1,709	+25.9
その他の金融資産	2,171	▲45	▲2.0	その他の金融負債	2,626	+299	+12.9
有形固定資産	416	▲60	▲12.5	引当金	58	+4	+6.5
無形資産	5,614	+7	+1	未払い法人所得税等	382	▲116	▲23.3
のれん	2,463	0	0.0	繰延税金負債	1,649	+70	+4.4
持分法投資	2,127	+1,034	+94.6	その他の負債	3,673	+695	+23.4
繰延税金資産	181	▲75	▲29.1	負債合計	30,216	+4,983	+19.7
その他の資産	5,822	+224	+4.0	資本の部			
資産合計	35,932	+6,414	+21.7	親会社の所有者に帰属 する持分	5,710	+1,431	+33.4
				非支配持分	5	+1	+13.2
				資本合計	5,716	+1,432	+33.4
				負債及び資本合計	35,932	+6,414	+21.7

◆クレジット手数料に占める当社収益イメージ

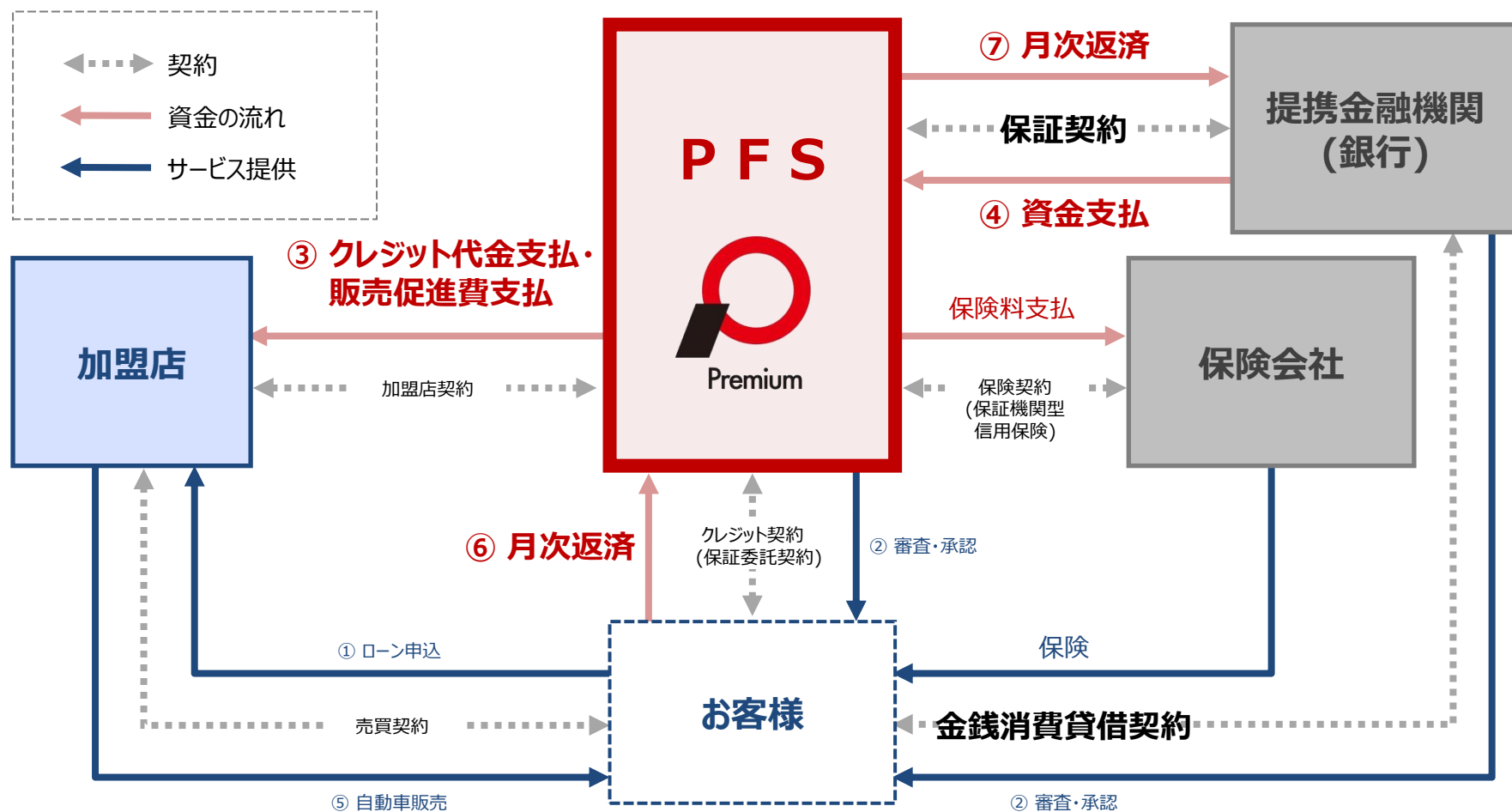


(注) なお、上記は提携ローン方式の取引において当社が最終的に収益として認識するまでに顧客が支払うクレジット手数料から控除すべき項目のイメージを示すことを目的で作成されたものであり、実際の取引における利益等の金額や金銭の流れを示すものではありません。

◆クレジット事業 事業系統図

- 提携ローンの提供主体は銀行であるが、PFSは連帯保証を提供し、販売・審査・回収代行に関与

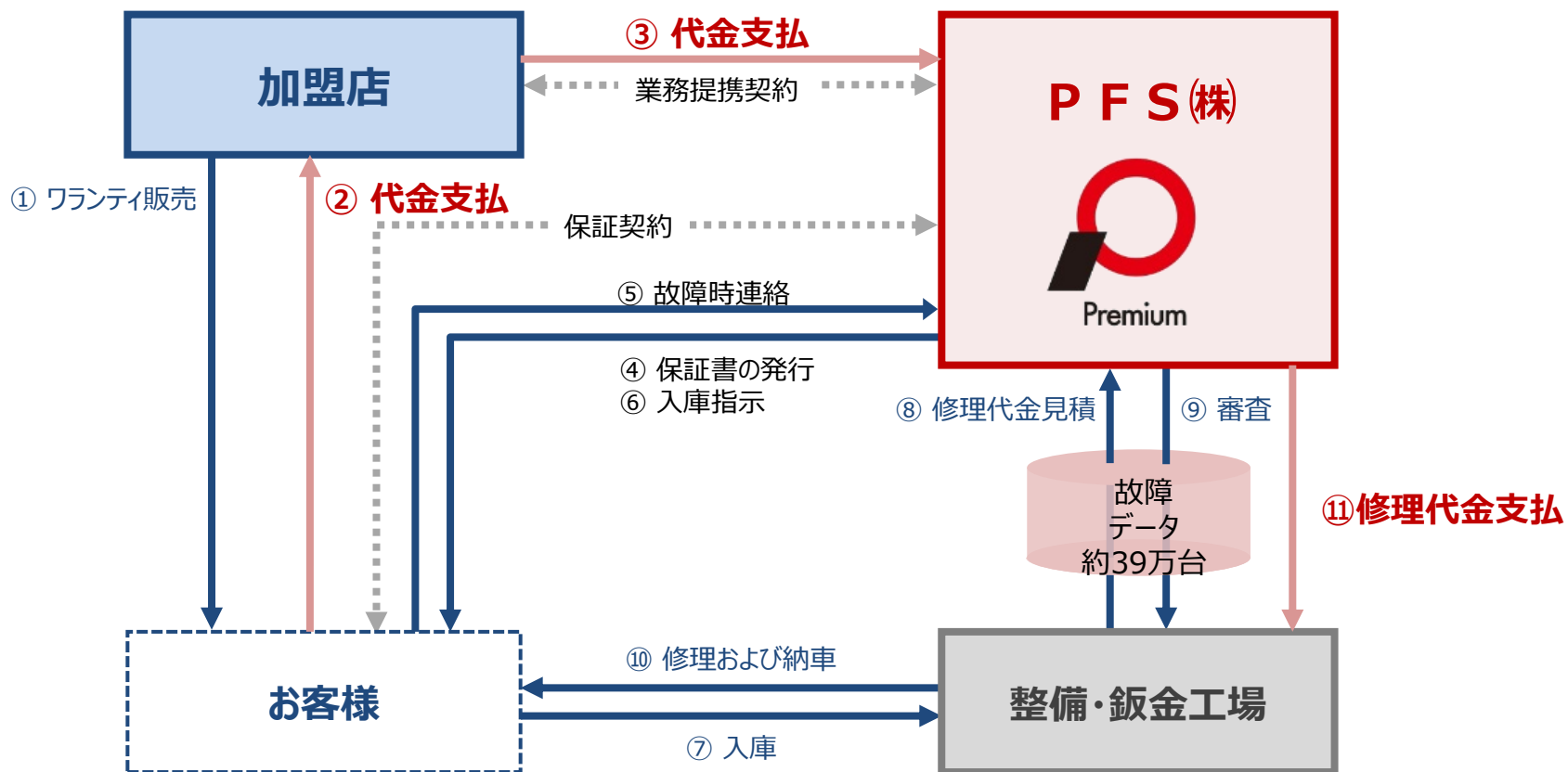
オートクレジットの提携ローン事業系統図



◆ワランティ事業 事業系統図

- 豊富な修理ビッグデータに基づいて商品開発、適切なプライシング

ワランティ事業系統図



沿革

2007

7月 (株)ジー・ワンクレジットサービス(現 PFS)設立
(株)ガリバーインターナショナルの孫会社、(株)ジー・ワンファイナンシャルサービスの子会社として設立

2010

7月 (株)ジー・ワンファイナンシャルサービスからSBIホールディングス(株)に株主異動
10月 商号をSBIクレジット(株)に変更

2013

3月 丸紅株式会社の100%子会社が管理・運営するアイ・シグマ・キャピタル(株)が親会社となる
7月 SBIクレジット(株)の社名をPFSへ変更

2015

5月 (株)あおぞら銀行、兼松(株)及び(株)エスネットワークスの出資により設立されたAZ-Star(株)が管理・運営するファンドへの株主異動に際し、出資受入れのための受皿会社として、(株)AZS一号(同年7月より、PGに社名変更)を設立
後に(株)東京スター銀行も参画

2016

2月 タイ証券取引所上場会社であるEastern Commercial Leasing p.l.c.による第三者割当増資の引受及び業務提携に関する契約を締結
4月 初の海外現地法人であるPFS(Thailand)Co.,Ltd.をタイ王国に設立
5月 Eastern Commercial Leasing p.l.c.へ25.5%を出資、関連会社とする
7月 PGを持株会社とするホールディングス体制とし、8月、その傘下にPFSをはじめとする事業会社を設置
8月 カーマーケット分野に関するサービスを専門に取り扱うPAS(株)を設立
11月 タイにて自動車整備事業を提供する合併会社Eastern Premium Services Co., Ltd. を設立

2017

7月 自動車の位置情報管理機能付きエンジン始動制御装置の製造及び販売・提供事業を行うため、合併会社C I F U T(株)を茨城県潮来市に設立
7月 自動車ファイナンス商品のラインナップ拡充のため、東京都港区にプレミアリース(株)を設立
11月 インドネシアにおけるワランティ事業を推進するため、インドネシアに現地法人 Pt Premium Garansi Indonesiaを設立
12月 東京証券取引所市場二部上場

企業プロフィール

社名	プレミアグループ株式会社
証券コード/市場	7199 / 東京証券取引所 市場二部
設立	2015年5月25日 (注)2007年、(株)ジー・ワンクレジットサービス(現 プレミアファイナンシャルサービス(株))設立 (注)ガリバーインターナショナル(現 (株)IDOM)孫会社として創業
本社	東京都港区六本木一丁目9番9号 六本木ファーストビル
代表取締役社長	柴田 洋一
発行済株式数	6,060,000株
資本金	193,348千円 (注) 資本準備金含む
従業員数	324名 2018年3月31日末時点 (注)臨時雇用者を除く、グループ従業員数
主要株主	株式会社リクルートホールディングス (4.95%) 株式会社あおぞら銀行 (2.13%) 損害保険ジャパン日本興亜株式会社 (2.13%) 住友商事株式会社 (0.85%) 2018年3月31日時点 (注)主要株主の株式保有割合は新株予約権に係る潜在株式を除いた値。
グループ内容	国内におけるオートクレジット事業、ワランティ商品の開発・販売、整備工場の運営、海外(タイ王国等)におけるコンサルティング事業・ワランティ事業