



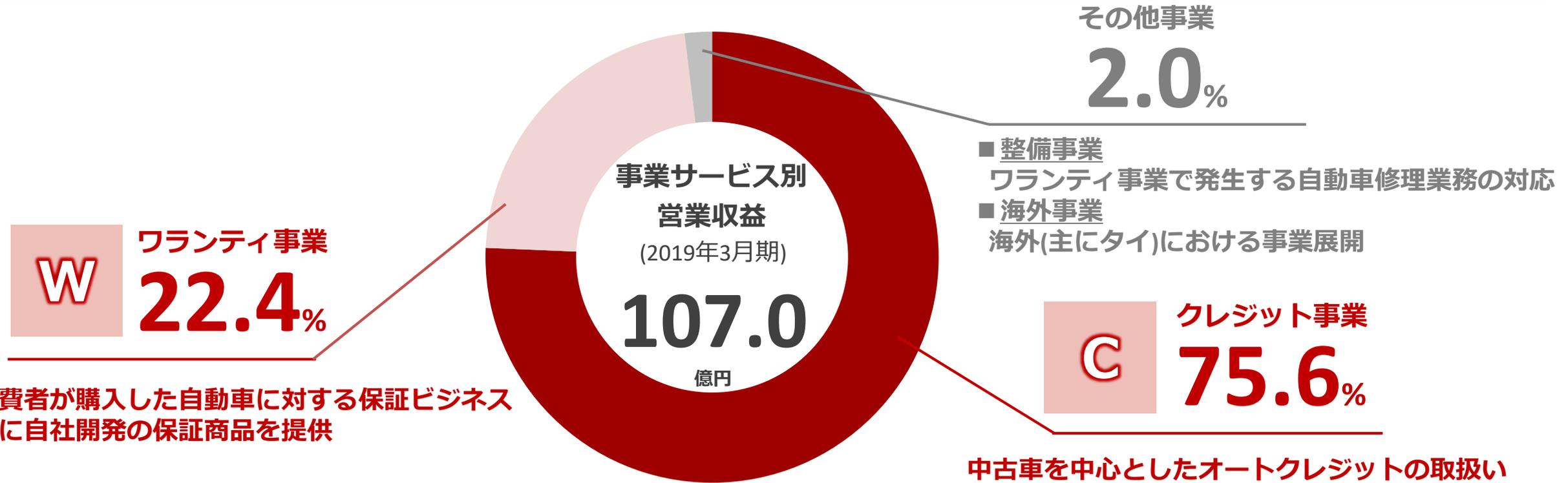
2019年3月期 決算説明資料

プレミアグループ株式会社（東証一部：7199）

企業概要

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第一部
設立	2015年5月25日（グループ創業は2007年7月）
代表取締役社長	柴田 洋一
発行済株式数	13,201,500株 2019年3月31日時点 ※2019年4月1日付で、1株につき2株の株式分割を実施
前日終値	1,943円 2019年5月15日終値
従業員数	386名 2019年3月31日末時点
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 → 国内外12社のグループ体制により、自動車関連サービスを展開

プレミアムグループの概要



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

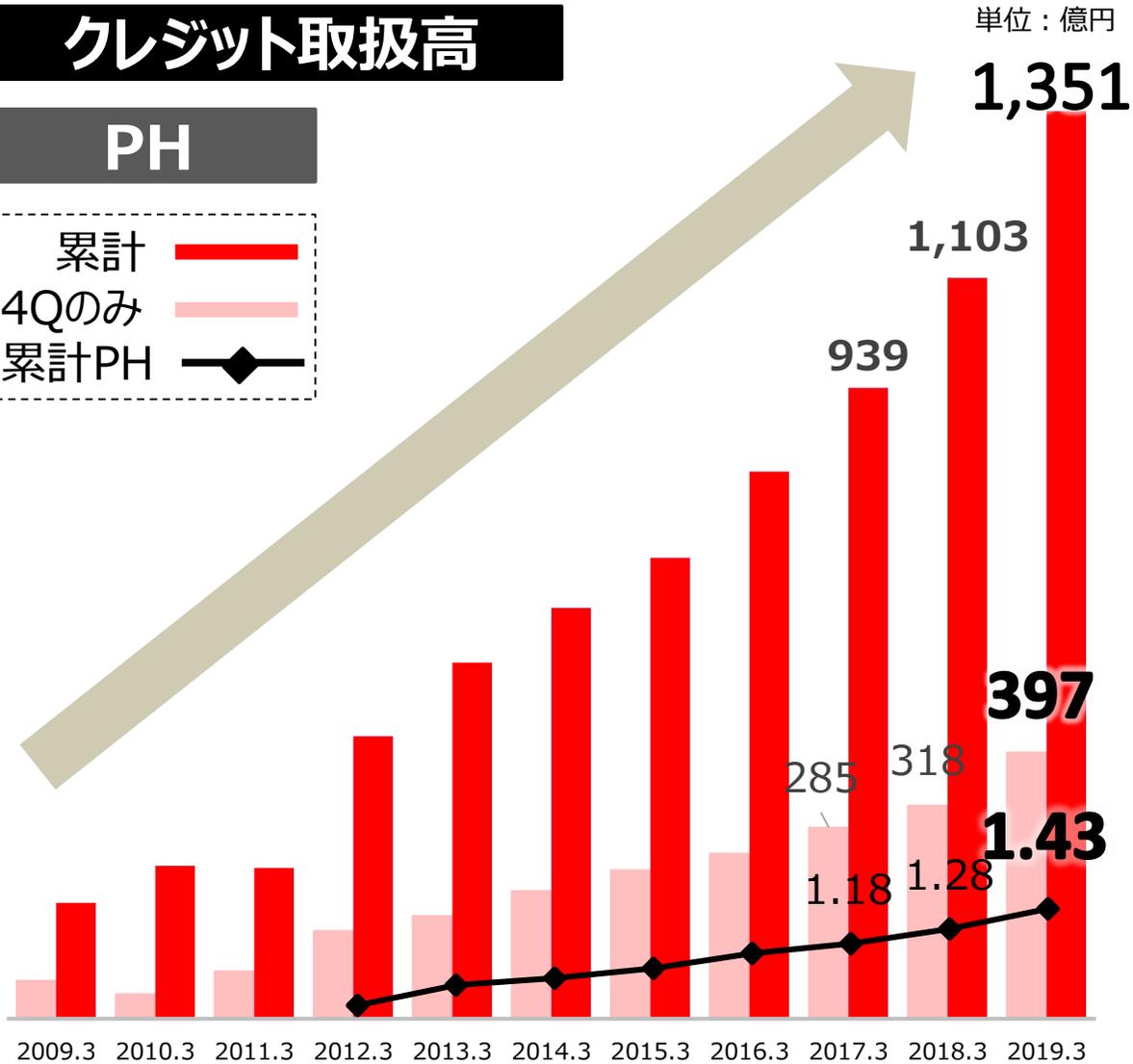
良好なキャッシュ・フローの
ビジネスモデル

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

PH

累計 
 4Qのみ 
 累計PH 



累計クレジット取扱高は1,351億円
 前年同期比122.5%

- ✓ 4Qのみでは397億円（前年同期比124.9%）
- ✓ 8年連続、右肩上がりで増加
- ✓ 累計PHも上昇（1.28億円→1.43億円）

増加要因

① 営業力の強化

- ✓ 営業人員増加（前年同期比75名→78名）
- ✓ 営業効率の上昇（リアル、出張、コンタクトセンターの組み合わせが奏功）

② MULTI ACTIVE^(※)の浸透

- ✓ 加盟店との関係構築深化

(※)中古車小売店を中心とした取引先に対して複数サービスを提供し、継続的な取引関係を構築する仕組みであり、差別化における重要な戦略。

(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の総額であり、プレミアファイナンスサービス(株)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。
 2.PHとは、営業人員1人あたりの月間取扱高平均をいいます。月間取扱高とは、1ヶ月の間に新たに締結したクレジット契約金額あるいは保証契約金額の総額をいいます。
 なお、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。

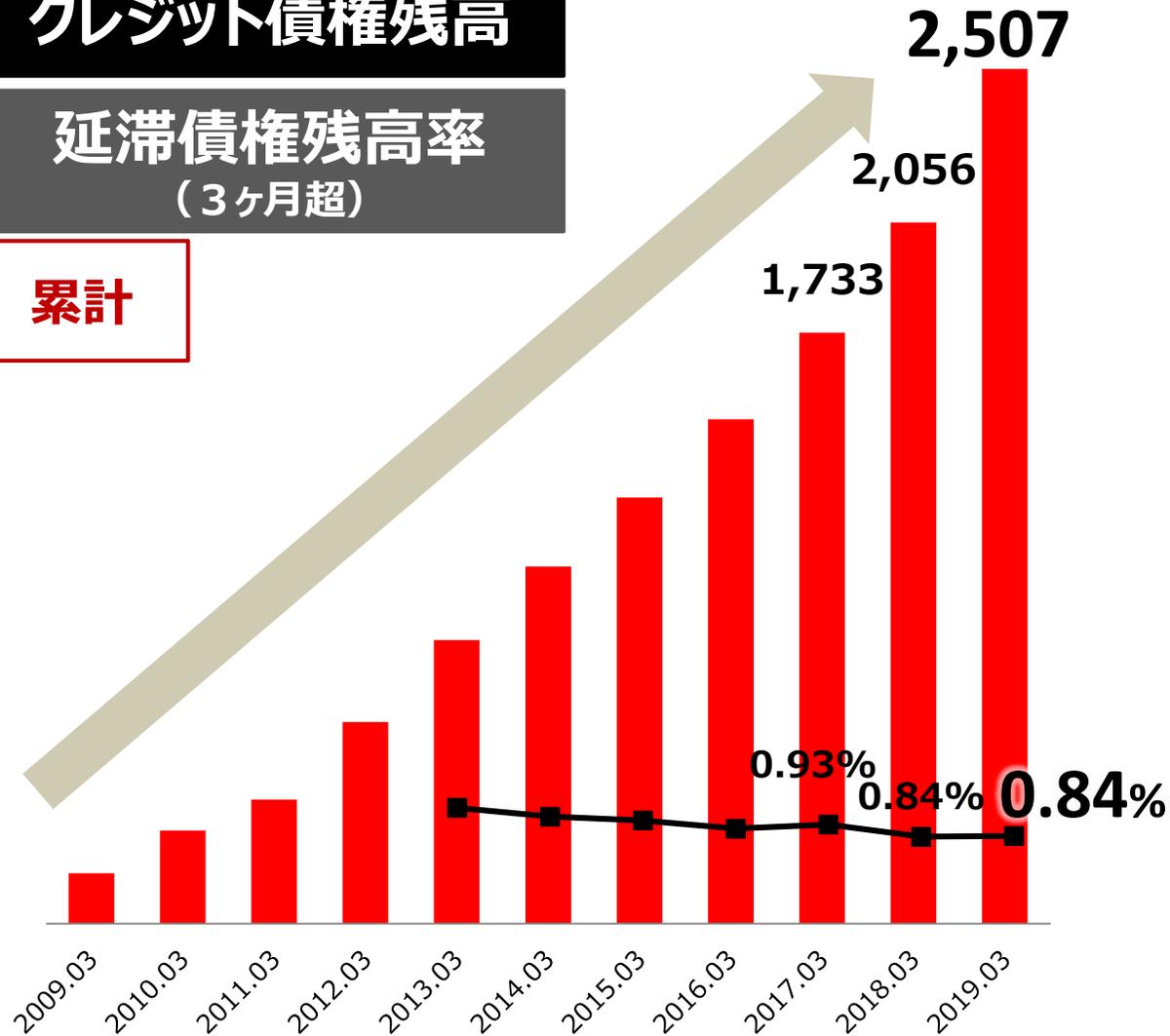
クレジット事業 クレジット債権残高推移

クレジット債権残高

延滞債権残高率 (3ヶ月超)

累計

単位：億円



累計クレジット債権残高は2,507億円
前年同期比121.9%

- ✓ 2,500億円を突破
- ✓ 創業以来2ケタ成長
- ✓ 延滞債権残高率は低位で推移

クレジット債権の特徴

- ✓ リスクが細かく分散している優良債権群
→個人・小口(平均148万円)の債権
- ✓ 債権回収のデフォルト最小化・効率化
→早期着手・SMS等を利用した省力化

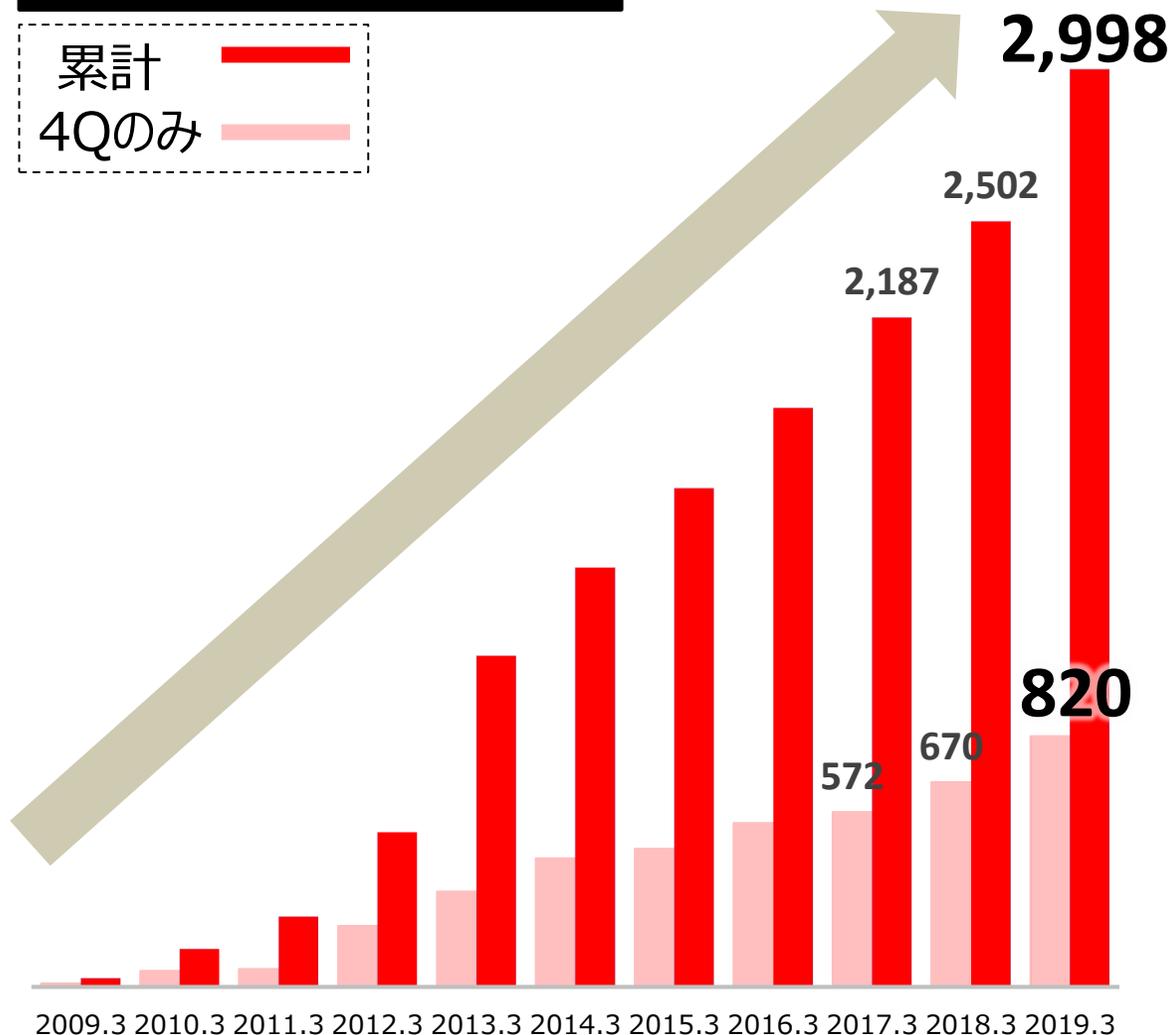
(注)1.クレジット債権残高とは、開業から期末までの累計取扱高のうち、当該時点において返済されていない又は保証期間が経過していない金額の総額をいいます。オートクレジット以外の商品（エコジョークレジット等）の取扱高も含めた値であり、PFSの実績です。
2.延滞債権率は、当該期末時点のクレジット債権残高に対し、延滞月数が3か月を超える債権及び特別債権（司法介入債権）の合計額が占める割合をいいます。債権回収指標定義の見直しをした2013年3月期以降の実績を記載しており、PFSの実績です。

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

累計
4Qのみ

単位：百万円



累計ワランティ取扱高は30.0億円
前年同期比119.8%

- ✓ 4Qのみでは8.2億円
- ✓ (前年同期比122.4%)
- ✓ 創業以来2ケタ成長
- ✓ 自社ブランド商品の取扱いも大きく伸長
(前年同期比150.5%)

増加要因

- ① 営業力の強化
 - ② MULTI ACTIVE の浸透
- ✓ クレジットとのクロスセルが奏功
 - ✓ OEM商品も堅調に取扱増加

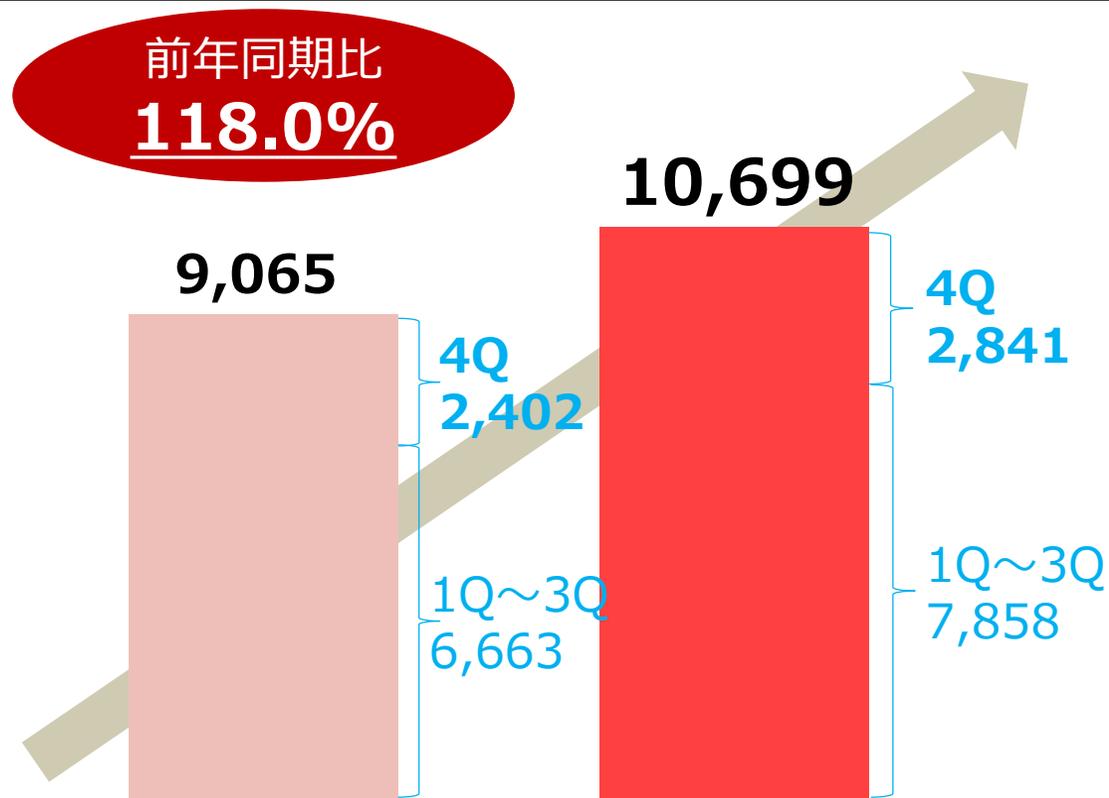
通期決算ハイライト (前年との比較)

累計

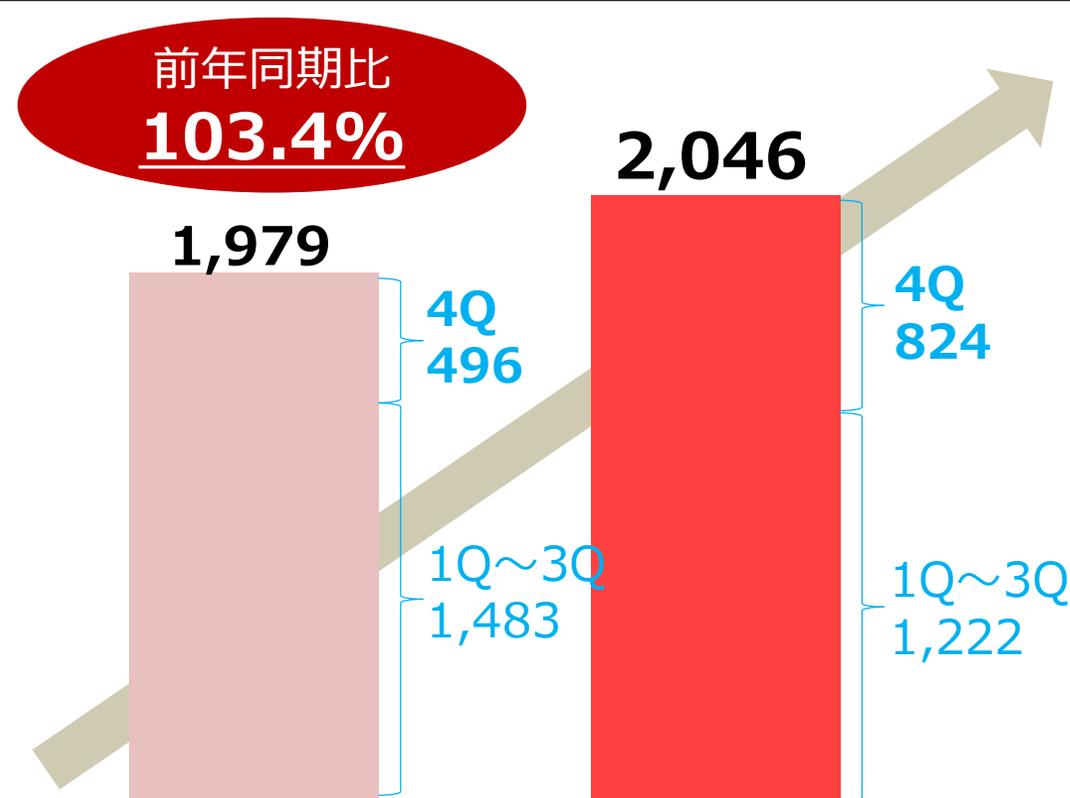
IFRSベース

- ✓ 営業収益は、107.0億円 (前年同期比118.0%)
- ✓ 税引前利益は、20.5億円 (前年同期比103.4%) と会計基準の変更による費用増加がありながらも増益を達成

営業収益 (単位: 百万円)



税引前利益 (単位: 百万円)



通期決算ハイライト (税引前利益の比較)

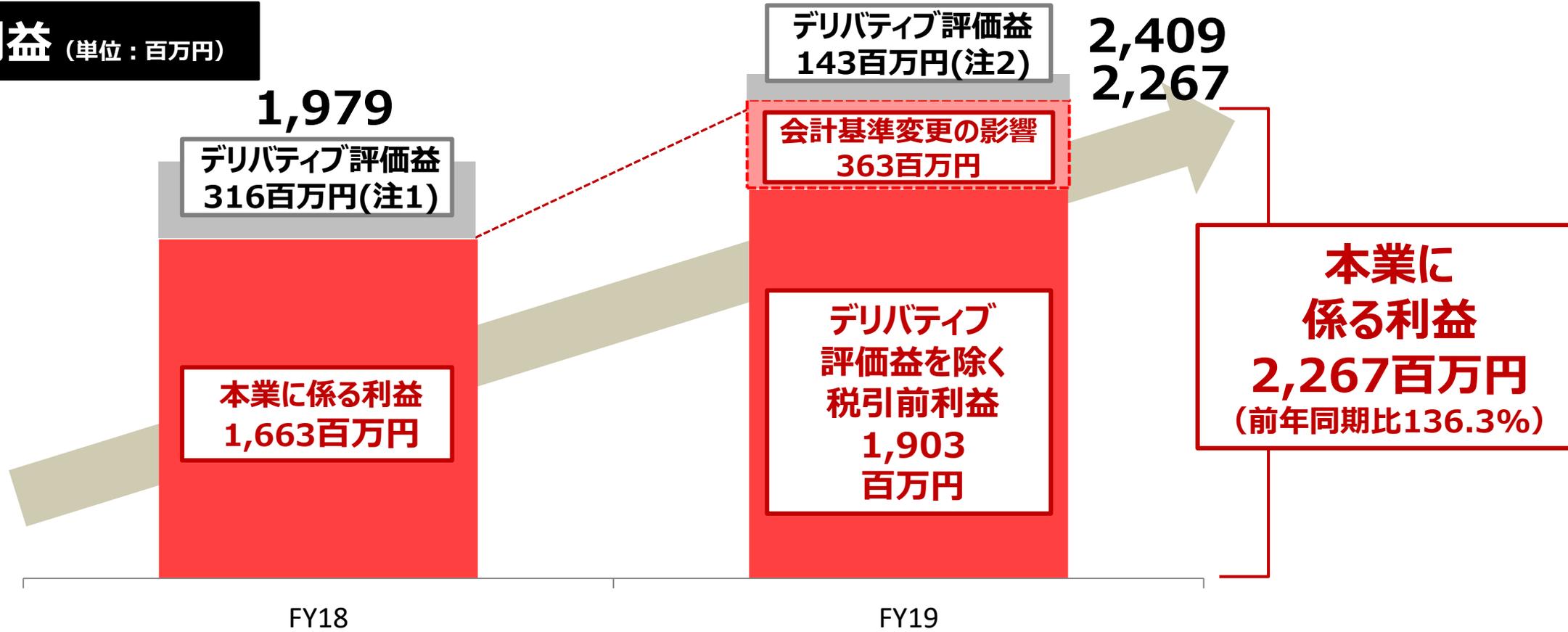
累計

IFRSベース

✓ 2019年3月期において、会計基準変更(IFRS第9号「金融保証」の新規適用)の影響により、通期で3.6億円の税引前利益の減少

※上記影響を除いた本業に係る利益は、22.7億円 (前年同期比136.3%)

税引前利益 (単位: 百万円)



(注)1. 2018年3月期に発生したデリバティブ評価益は、タイの現地企業で当社の持分法適用関連会社である「Eastern Commercial Leasing」(以下、「ECL社」)の発行した新株予約権(ワラント2)を取得したことによる一時的な利益であり、2018年3月期の第二四半期に当該新株予約権を全て権利行使しているため、2019年3月期以降デリバティブ評価益は発生いたしません。
2. 2019年3月期にECL社が発行した新株予約権(ワラント3)を取得したことにより、デリバティブ評価益が発生しております。権利未行使のため、2020年3月期においても評価損益が発生することがございます。詳細はAPPENDIXをご参照ください。

2019年3月期 振り返り

2018年 6月	システム人材の確保と効率化を目指し、「プレミアシステムサービス（株）」設立
8月	インターネットを介したクルマ買取サービスを提供する「UcarPAC（株）」と提携 キャッシュレス決済サービスで「パーク24（株）」と提携
9月	タイの整備工場第3号店がオープン 福岡に2拠点目となるコンタクトセンターがオープン
10月	オリックスグループと提携し、カーライフに関するコンシェルジュを行う「プレミアオートコンシェルジュサービス」の提供を本格化 自動車業界向けのシステムを開発・販売する「（株）ソフトプランナー」の株式取得 タイの整備工場第4号店がオープン 自社整備工場FIX MANの日本1号店が札幌にオープン
12月	東京証券取引所 市場第二部から第一部へ市場変更 ワランティ会社「（株）ロペライオソリューションズ」の株式取得を決議
2019年 1月	個人向けオートリース事業の本格開始
2月	タイでワランティ事業開始
3月	IoTデバイスを用いて連帯保証人を不要とする審査の取組みを開始



2020年3月期 連結業績予想

今期も2ケタ以上の増収増益を予定しております。

(単位：百万円)	2019年 3月期	2020年3月期 予想		
			前年同期比(増減)	前年同期比(率)
営業収益	10,699	12,548	1,849	117.3%
税引前利益	2,046	2,232	186	109.1%
当期利益	1,337	1,473	136	110.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,346	1,484	139	110.3%
基本的1株当たり当期利益 (円)	109.66	111.58	1.92	101.8%
年間配当金 (円)	42.5	43.0	0.5	101.2%

前期のデリバティブ評価益（税引前1.4億円、税引後1.0億円）を控除

⇒利益についても順調に伸長を予定

営業収益	10,699	12,548	1,849	117.3%
税引前利益	1,903	2,232	329	117.3%
当期利益	1,238	1,473	235	119.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,247	1,484	238	119.1%
基本的1株当たり当期利益 (円)	93.76	111.58	17.82	110.6%
年間配当金 (円)	42.5	43.0	0.5	101.2%

(注)2019年3月期の年間配当金につきましては、2019年4月1日に行った株式分割後の金額に調整しております。

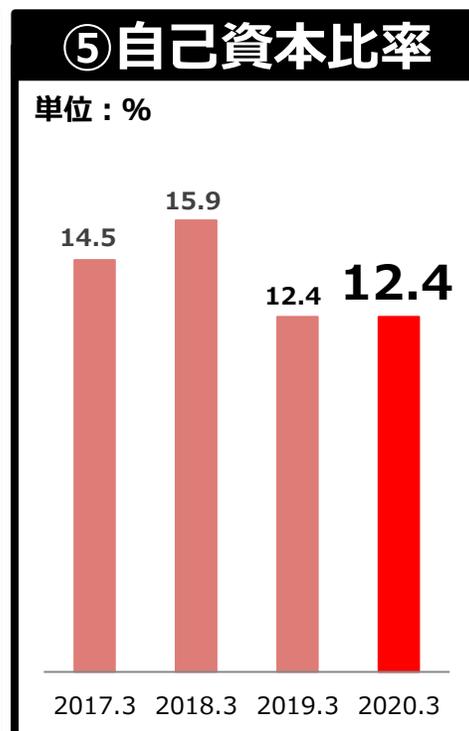
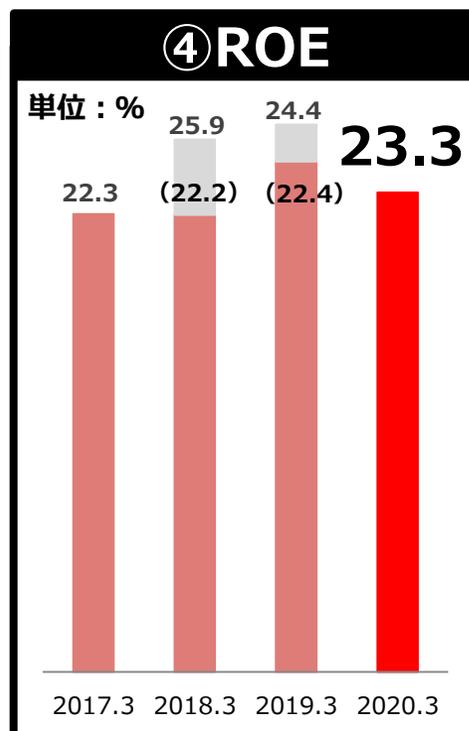
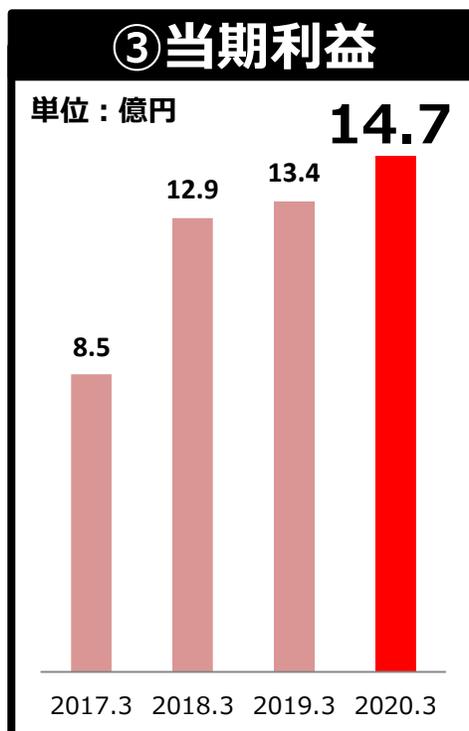
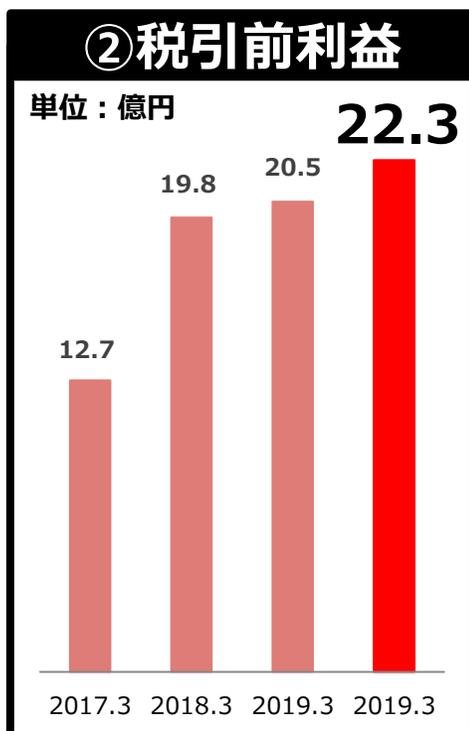
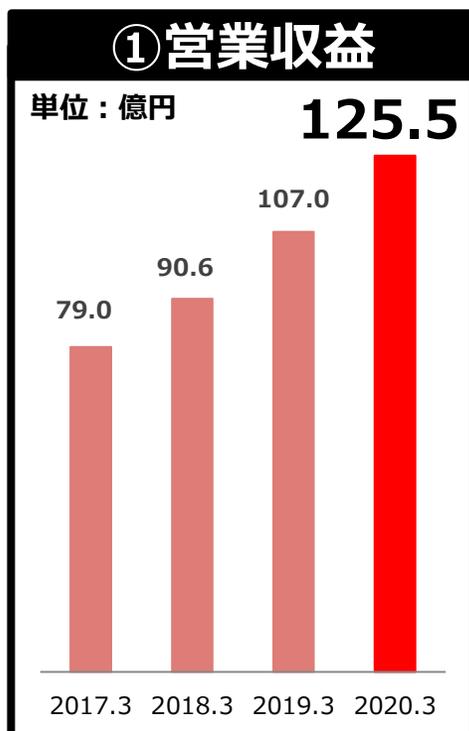
予想サマリ (業績・経営指標)

増収増益トレンドの継続
「既存事業の伸長」

成長ドライバー育成
「新規・海外事業の成長」

経営効率・株主利益の追求
「ROE20%台の堅持」

財務安定性の確保
「自己資本比率の維持」



(注)1.④ROE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。

2.⑤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。

プレミアムグループは「**カーライフのトータルサポート**」を推進する企業です

カーライフに関連する事業の裾野はとても広く、既存事業とのシナジーを追求しながら、事業領域を拡大していく

GROW
UP

周辺事業の拡充

NEW
Business

**新規事業領域の
拡大・海外事業**



CORE
Business

**コアとなる既存事業領域
(ファイナンス&サービス)**

