



Integrity & Sustainability

2021年7月12日

Sector : その他金融

プレミアムグループ (7199)

Initiation Report

GIR View



- プレミアグループは、オートクレジットと故障保証を事業の柱に持つ、自動車のセカンダリー・マーケットに特化した銀行傘下でない独立系ノンバンク。
- 但し、それはこれまでの姿。創業来、順調に業績を拡大してきたが、中期経営計画の中でオートモビリティサービス企業への変革を進めており、ここからの成長はこれまでの同社にない異次元の可能性を秘めている。

- 前2021/3期業績は、営業収益17,825百万円(前期比+27.2%)、税引前利益3,463百万円(同+33.0%)となった。EPSは186.7円。期前半のうちにコロナ対策に取り組み、期後半には従来の成長ペースに回帰。

- 当2022/3期の会社業績見通しは、営業収益21,446百万円(同+20.3%)、税引前利益3,500(同+1.1%)。コロナ禍からの業績回復が前2021/3期第4四半期から顕著に表れており、足元も順調であり、会社業績見通しがコンサバティブである感は否めない。
- また当期は昨年発表した中期経営計画において、特にDX投資やこれが支える会員組織の拡大ペース、つまり同社の変革スピードを判断する重要な年である。

- 昨年定めた中期経営計画が、5月の決算発表と同時に改定された。2023/3期の収益目標及び2025/3期の収益・利益目標は据え置かれたが、そこに向かうマイルストーンはより明確になった。カギを握るのは同社のDX戦略。同社への株式投資を検討する機関投資家は、同社のDX戦略の内容を理解し、その進捗を見守ると良い。

- 当面の経営課題は、中小企業主体の整備業界とのパートナーシップ確立。新車販売が電気自動車しかなくなる時代において、同社顧客である整備工場はその経営の持続可能性が問われることになる。同社が、優れたDXプラットフォームを構築することが適えば、仮に非ディーラー系整備業界の市場規模が多少縮小したとしても、同社が同社のパートナー事業者に残りの機会を提供することが可能になり、共存共栄が現実のものとなる。



Integrity & Sustainability

2021年7月12日

Global IR, Inc.

GIR View(cont.)

6

- 自動車のセカンダリーマーケット業界で投資先を検討するなら、同社はその筆頭対象。自動車産業への投資検討においても、分散投資するのであれば、景気変動やコロナ禍に強い収益構造を持つ同社は、是非ともポートフォリオに組み入れたい銘柄。
- 現在の株価は、同社の将来性を織り込んでいないばかりか、出遅れ感さえ否めない水準。

連結業績

株価 ¥3,465 (2021/7/12)

決算期	営業収益 (百万円)	前年比 (%)	税引前利益 (百万円)	前年比 (%)	純利益 (百万円)	前年比 (%)	EPS (円)	PER (倍)
2018/3	9,065	14.8	1,979	52.6	1,293	52.7	107.44	12.98
2019/3	10,759	18.7	2,097	6.0	1,388	7.3	113.08	16.98
2020/3	14,016	30.3	2,604	24.2	1,466	5.6	112.33	14.43
2021/3	17,825	27.2	3,463	33.0	2,383	62.6	186.74	12.92
2022/3 会社予想	21,446	20.3	3,500	1.1	2,409	1.1	186.99	-
2023/3 会社予想	25,800	20.3	4,900	40.0	3,300	37.0	-	-
2024/3 会社予想	32,900	27.5	6,500	32.7	4,300	30.3	-	-
2025/3 会社予想	41,900	27.4	10,000	53.8	6,500	51.2	-	-



投資家ミーティングからのFAQ

Q1：PFS Premium Clubの会員数3,000社、FIXMAN Clubの会員数1,500社を目指す中で、達成時期、現状の会員数、増やす方策を知りたい。またプラットフォームとして、個人のお客様からの関心を集める必要があるが、そのために戦略についても教えて欲しい。

Q2：長期的な視点での話ですが、加盟店を組織化してカーシェアビジネス等の新業態に参入する予定はありますか。

Q3：電気自動車のレンタルや故障修理に関する、具体的な取り組みを知りたい。

プレミアムグループ (7199)は、継続的に海外機関投資家とのミーティングを行っている。これらミーティングから炙り出される投資家に共通の関心事とその回答をここにまとめる。回答は、同社からの回答に、アナリストの解説と追加情報を加味したもの。順序は、特に関心が高かったと思われる質問からとした。

A1：PFS Premium Clubの募集に関しては、オートローンを中心に現状80名強で営業活動を行っており、今期中には100名の体制となる。また、3年以内に約130名に増やしたいと考えている。営業全員が、ほぼ毎日のように中古車事業者を回っている。営業訪問時には、顧客ニーズの吸い上げも行っており、ニーズを反映したコンテンツ作りを進めている。その結果、既存取引先の会員化に一定程度以上の手応えを感じており、営業活動を始めて1年も経たない間に、実際に約450社の加入実績がある(2021年5月末時点)。今期中には少なくとも1,000社、3年以内に3,000社を達成する。

FIXMAN Clubに関しても同様に、FIXMAN Clubを開発する営業を専任で置いている。既存取引先の整備事業者約2,600社のネットワークを活用して、FIXMAN Clubの勧誘を行っている。また、FIXMAN Clubに関しては、今後はより多様な営業ルートを活用しながら開拓していく。FIXMAN Clubも既に約60社が加入している(2021年5月末時点)。

消費者への認知度を改善する施策としては、広告サイト中心の展開を考えている。既に「クルマとお金のことならプレミア」という、所謂SIEM系のサイトをオープンした。3,000社のクラブ加盟店の在庫車がここに集約されるようになれば、1,500社の整備工場ネットワークからも見積りを取れるようになり、飛躍的に消費者や事業者の利便性が向上する。これをDX戦略の重要軸の一つとして、広報活動を効率的に進めていく。

また同社には既に100万台近い保証実績がある。故障保証事業のこの豊富な顧客データベースも積極的に活用する。

A2：新規事業として十分検討可能である。全国に4,500のステーション(会員組織販売網)を構築できれば、カーシェアリングに関わらず、消費者や事業者にとっての『ワン・ストップ・ソリューション・プロバイダ』として多様な事業機会を創出し、マルチ・ステークホルダー等、社会に貢献していく。

A3：電気自動車は、充電が必要不可欠なので、充電のステーションを提供する。特に、カーシェアリングは電気自動車で構わないと考えている。

電気自動車は、内燃機関自動車よりも故障が少ない。また、バッテリーや蓄電池の故障修理への取り組みが新たな業界課題となっている。これらにどう対応していくかが大きな課題であると認識している。施策に関しては、会員組織からニーズを吸い上げながら、諸課題の解決策を共有していく。その過程で参入すべき関連事業の取捨選択を行っていくが、大切なのは電気自動車普及という不可逆的な自動車関連産業のパラダイムシフトが進む中で、どれだけ多くの整備工場等の会員の事業の持続可能性を健全に保つことが経営課題であると考えている。



目次

GIR VIEW	1
投資家ミーティングからのFAQ	2
会社概要	5
沿革	6
中期経営計画	7
DX戦略	9
事業紹介	10
「ファイナンス事業」	10
ファイナンス事業の中期ビジョン	11
「故障保証事業」	12
故障保証事業の中期ビジョン	13
「オートモビリティサービス事業」	13
オートモビリティサービス事業の中期ビジョン	13
2021年3月期業績	15
財務戦略	18
ガバナンス(ESG、SDGSへの取り組み)	19
価値創造のフロー	20
DX戦略推進	21
総括	23
経営指標	24

*Integrity & Sustainability*

図表目次

Figure 1. 「ファイナンス事業」「故障保証事業」「オートモビリティサービス事業」を軸に事業領域を拡大	5
Figure 2. プレミアグループの歩み	6
Figure 3. 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた事業環境認識	7
Figure 4. 営業収益	7
Figure 5. 税引前利益・当期利益	8
Figure 6. 「VALUE UP 2023」イメージ	9
Figure 7. クレジット取扱高推移	11
Figure 8. 故障保障取扱高	12
Figure 9. オートモビリティサービス事業イメージ	13
Figure 10. オートモビリティサービス事業 会員組織化の推進について	14
Figure 11. 2022年3月期 通期連結業績予想及び配当予想(1)	15
Figure 12. 2022年3月期 通期連結業績予想及び配当予想(2)	15
Figure 13. 営業費用(PL)の推移	16
Figure 14. 事業別営業収益(PL)の推移	16
Figure 15. 実績・業績：業績は右肩上がりに成長	17
Figure 16. 2022年3月期に向けた動きについて(進捗)	17
Figure 17. 経営成績の見直し	18
Figure 18. DXの全体像	19
Figure 19. 人的資本に関する定量数値	20
Figure 20. 循環型社会形成への貢献	21
Figure 21. DX推進のステップ	22

会社概要

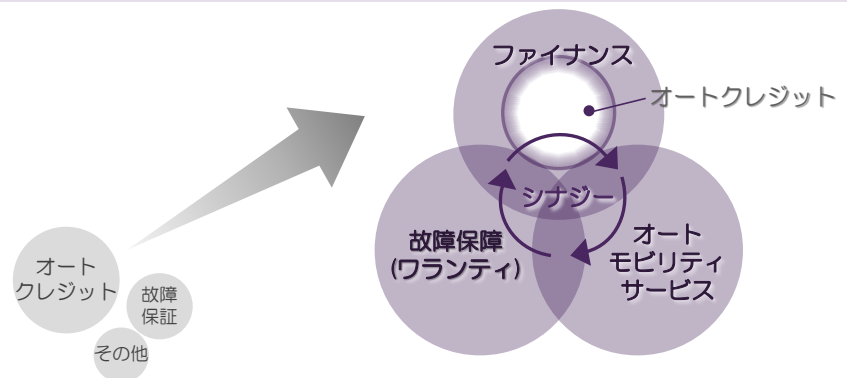
「オートクレジット企業」から
「オートモビリティ企業」へ

DX戦略に利のあるプレミアグループは、電気自動車の普及による収益構造のパラダイムシフトに期待大

「プレミアグループ」の事業セグメントは、ファイナンス事業、故障保証事業、オートモビリティサービス事業の3つ。

それぞれのセグメントにおける中核企業は、ファイナンス事業が「プレミア」、故障保証事業が「プレミアワランティサービス」、オートモビリティサービス事業が「プレミアモビリティサービス」であり、この3社を軸に国内外15社以上のグループ会社で、中古車の購入に伴うクレジットサービスや故障保証(ワランティ)サービス等の自動車関連サービスを展開している。プレミアグループは、これらグループ企業の持株会社としてグループの経営管理及びそれに付帯又は関連する業務等を行っている。

Figure 1. 「ファイナンス事業」「故障保証事業」「オートモビリティサービス事業」を軸に事業領域を拡大



出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

プレミアグループは、オートクレジット事業と故障保証事業を収益の柱として持つ。これらの事業がこれまでの収益成長の源泉であった。一見、ここから先も、現事業体制を維持するだけで明るい未来が見える。しかし、プレミアグループの経営戦略は、来るべき社会のパラダイムシフトを見据え、自らの収益構造を社会の変化に先立って変革することに取り組んでいる。

目指すは、これまでの「オートクレジット企業」から「オートモビリティ企業」への変革である。後段で詳しく触れるが、この変革を左右する要素が二つある。

一つ目は、外的要因である自動車のEV化。昨年、日本政府は、2030年を目処に新車販売の全てを電気自動車とする政策を発表した。つまり、プレミアグループの重要な取引先である自動車整備工場は、業界ごと新たな技能の習得を余儀なくされている。なぜなら、これを怠ると市場規模が年々漸減し、最終的には業界と言える規模の市場ではなくなるだろう。プレミアグループは、果敢にも業界全体の持続可能性に挑戦する。しかし、決して鬼気迫った闇雲な経営戦略ではなく、精査と検討を重ねた上で確信した勝算に基づくものである。

二つ目は、外的要因を好機と捉えた内的要因。プレミアグループは、避けて通ることのできない自動車関連産業の来るべきパラダイムシフトを先取るために事業構造の変革に取り組みを加速している。その成功の可否を握る最も重要な要素がDX戦略である。

プレミアグループは、自社が持つあらゆる事業インフラとビッグデータを活用したDX戦略を、中期経営計画「VALUE UP 2023」の中核にしている。同社のDX戦略を視点（支点）に、今後相次いで投入される顧客事業者の経営課題を解決するための新サービスの提供や、これと並行して進める消費者の囲い込み等の「オートモビリティ・サービス企業」に変革を遂げるための新事業を眺めれば、同社の考え方とともに成功の確度が見えてくる。

同社への投資に際しては、ここに最大の関心を向ける必要がある。

沿革

大手ファイナンス会社でオートローンを手掛け、自動車と金融の親和性の高さと将来の成長性を確信していた柴田洋一氏が、ガリバーインターナショナル(現IDOM)からの要請を受けて2007年ジー・ワンクレジットサービスを設立し、サービスの提供を開始した。

その後、ガリバーインターナショナルを取り巻く経営環境の変化の中で同事業の中止が決定し、SBIグループ、丸紅グループと株主が異動した。これは、最大の競争優位性が金融機関の系列ではない「独立系」であることから取られた資本戦略である。

2016年には、プレミアグループを親会社とする持ち株会社制へ移行し、独立系としての豊富な商品ラインナップやオート・ファイナンスに関する高度な知識とノウハウを武器に業績は順調に拡大。プレミアグループは、2017年に東証2部上場を果たし、翌2018年には東証1部への市場変更を実現した。

創業11年で東証一部上場を果たす

Figure 2. プレミアグループの歩み

2007	7月 ㈱ジー・ワンクレジットサービス(現プレミア㈱)設立 ㈱ガリバーインターナショナルの孫会社、㈱ジー・ワンファイナンスサービスの子会社として設立
2010	7月 ㈱ジー・ワンファイナンスサービスからSBIホールディングス㈱に株主異動 10月 商号をSBIクレジット㈱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㈱が親会社となる 7月 SBIクレジット㈱の社名をプレミアファイナンスサービス㈱へ変更
2015	5月 プレミアグループ㈱設立
2016	7月 PGを持株会社とするホールディングス体制とす
2017	12月 東京証券取引所市場2部上場
2018	12月 東京証券取引所市場一部に市場変更
2019	4月 中古輸入車を主とする故障保証事業を運営する㈱ロバライズソリューションズ(現EGS㈱)を子会社化
2020	2月 プレミアファイナンスサービス㈱の社名をプレミア㈱に変更 4月 買収・受託による債権回収業務、車輛引揚業務を行う中央債権回収㈱を子会社化 10月 故障保証事業の統括会社として、プレミアワランティサービス株式会社を設置

出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

「VALUE UP」2023

中期経営計画

プレミアグループは、2021年5月13日に、中期経営計画を更新した。今回改定された中期経営計画自体は、2020年2月に定められた「VALUE UP 2023」。直後にコロナ禍に直面し、同年9月には2050年カーボンニュートラル構想が日本政府の方針として定められ、ポストコロナの時代に向けて社会が大きくパラダイムシフトすることが確実となった。こうした経営を取り巻く環境の変化に対応し、中期経営計画が刷新されることとなった。

Figure 3. 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた事業環境認識

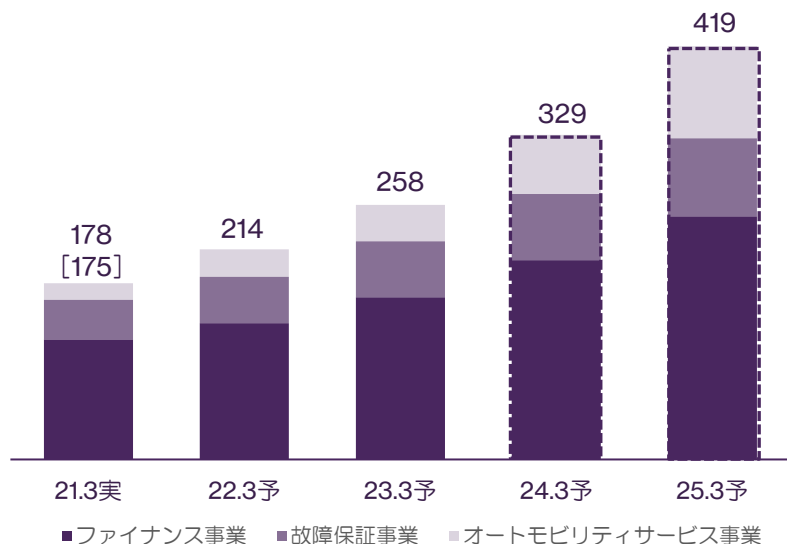
	現状	当グループの認識	対応すべき事項
個人顧客の状況	2020年4月-5月の緊急事態宣言中 - 中古車購買の落ち込み 2020年度下半期の中古車登録台数は回復(前年同期比104.9%)	生活必需品である中古車の底堅い需要を再認識	ファイナンス事業、故障保証事業の伸長が会社の成長に重要
中古車市場・モビリティ事業者（販売店・整備工場）の状況	- 新車流通量の減少により、中古車の流通量も減少 - 一仕入れ価格が上昇	- 資本力小の販売店・整備工場が苦戦 - 販売量と顧客接点が減少	中小の販売店・整備工場の経営サポートが必要
社会トレンド	既存の思考・手法が通用しない、ニューノーマル時代へ	持続的な成長に向けた競争優位性の確立が必要	新しいビジネスモデルへのシフトや業務イノベーションの推進が重要(DXの必要性)

出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

中期経営計画での具体的な収益目標は、2025年3月期まで掲げられている。2025年3月期には、営業収益419億円(従来目標400億円、2021年3月期比2.35倍)、当期利益65億円(従来目標65億円、2021年3月期比2.73倍)となる目標が設定されているが、オートモビリティサービス事業の貢献は上振れする可能性が高い。中期経営計画上振れの可否を左右するのが、プレミアグループの手掛けるDX戦略である。

Figure 4. 営業収益

単位：億円

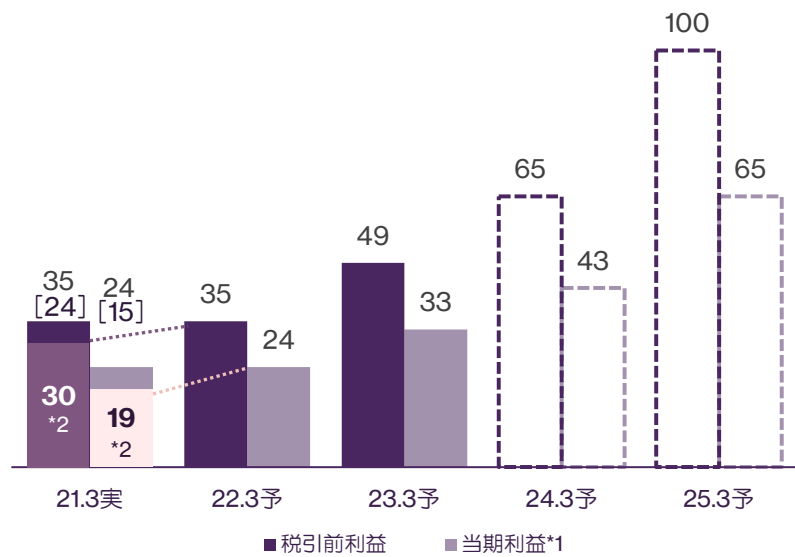


出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成



Figure 5. 税引前利益・当期利益

単位：億円



出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：[] は前回公表時の予想値

1. 当期利益は「親会社の所有者に帰属する当期利益」
2. 一過性損益を除いた税引前利益及び親会社の所有者に帰属する当期利益

DX戦略

中期経営計画上振れの可否を左右するのが、プレミアグループの手掛けるDX戦略である。それは、中期経営計画の重点施策がDXと密接に関連しているためである。

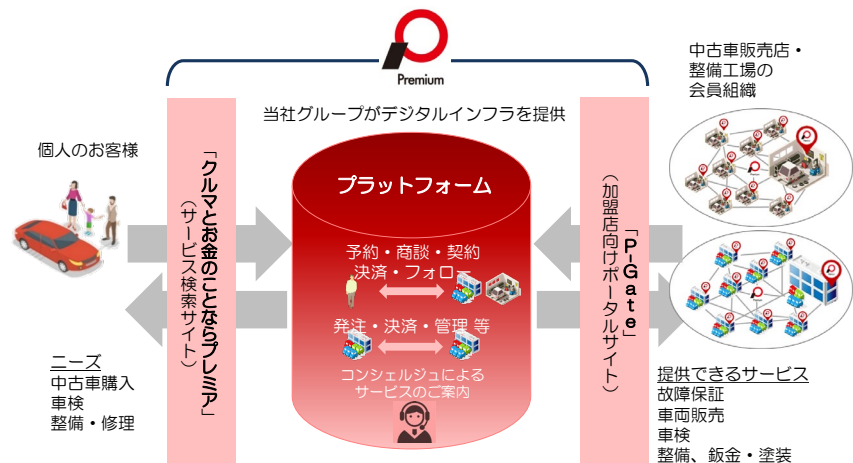
同社の手掛ける具体的なDX戦略では、先ず同社のキャッシュカウであるファイナンス事業と市場拡大の続く故障保証事業において、生産性を高めるイノベーションに取り組む。

次に、中古車販売店や自動車整備工場などのモビリティ事業者の経営効率や、エンドユーザーである消費者の利便性の改善に資するプレミアグループの総合力を活かしたプラットフォームを構築し展開する。

その上で、立ち上がったばかりのオートモビリティサービス事業における次世代の新規事業創出にこれを活用する計画である。

Figure 6. 「VALUE UP 2023」イメージ

会員組織内の中古車販売店・整備工場と、個人顧客を繋ぐプラットフォームを目指す



出所：会社資料

プレミアグループのDX戦略は、ファイナンス企業からモビリティサービス企業に変貌させる、極めて重要な位置づけと言える。中小企業や零細企業の多い整備工場などの業界では、積極的なIT投資に耐え得る企業は少ない。今後の社会構造変化から取り残されてしまう可能性も低くなく、プレミアグループが業界ニーズを迅速かつ的確に捉えることが適えば、同社が業界のワンストップソリューションプロバイダとして、業界を支える中核企業の地位を、DX戦略を通じて築くことができる確度は高い。



事業紹介

プレミアグループは、中古車販売会社や自動車整備工場等に対して、グループで「ファイナンス」、「故障保証(ワランティ)」、「オートモビリティサービス(自動車パーツ販売や整備工場向けの業務管理ソフトウェア販売、自動車の整備・钣金等)」等を提供している。タイやインドネシア、フィリピンにおいても、現地法人を通じてオートファイナンスや故障保証事業等を展開している。

事業セグメントは「クレジット関連事業」の単一セグメントだが、サービス別に「ファイナンス事業」、「故障保証事業」、「オートモビリティサービス事業」の3事業に区分して収益の状況を開示している。

「ファイナンス事業」

プレミアグループ創業の原点となる中古車購買者向けコンシューマーファイナンス(オートローン等)を中心とする事業である。

プレミアグループは、創業来順調に業績を伸ばしてオートローン業界大手となった。これを実現できた最大の背景は、銀行の傘下でなく、規制や制限の厳しくない独立系ファイナンス会社として、機動的に市場開拓できる強みが最大限に発揮されたことにある。こうした経営者の先見の明に加え、徹底的に無駄を排除し効率を優先する意識が、徹頭徹尾貫かれているからに他ならない。これだけのスピードで成長しながら、データに基づいて効率的に経営する意識を維持し続けることができているだけで、今後の成長過程でも科学的効率経営思想もさらに磨きがかかるものと期待できる。

また、プレミアグループにおいてファイナンス事業の存在意義は大きい。ファイナンス事業の生み出すキャッシュフローが安定的に成長している恩恵で、同社の内部留保は潤沢に保たれている。いわゆるキャッシュカウである。

プレミアグループが次に紹介する故障保証事業を一気に立ち上げることができたのも、ファイナンス事業がプレミアグループの大黒柱としてキャッシュカウの役割を十分に果たしているからであり、今回改定された中期経営計画「VALUE UP 2023」で示されている中期ビジョンで掲げているオートクレジット企業からオートモビリティ企業への変貌にも大きな期待を持てる。

ファイナンス事業は、中期経営計画においても高い成長を計画している。

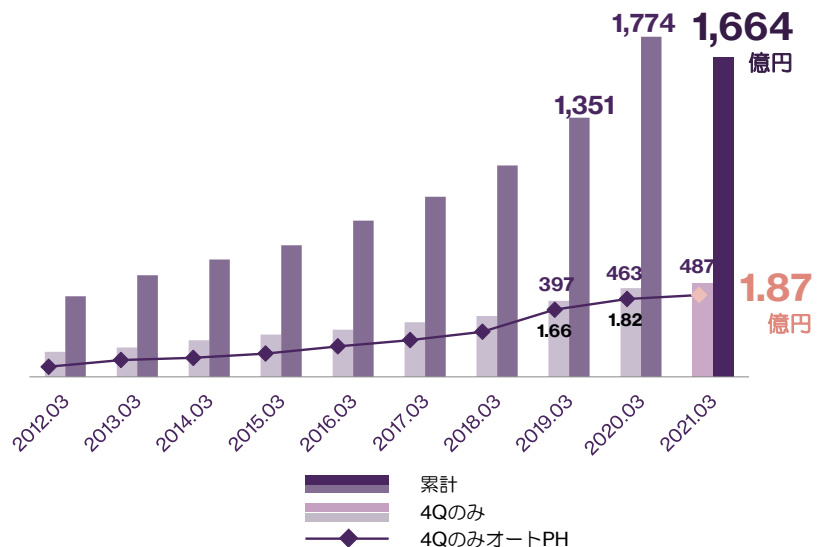
累計
クレジット取扱高
前年同期比
93.8%

4Qのみ
クレジット取扱高
前年同期比
105.3%

累計
クレジット粗利額
前年同期比
102.2%

Figure 7. クレジット取扱高推移

単位：億円



出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：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

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、プレミア株の実績
2. クレジット粗利額とは、クレジット契約金額の総額(取扱高)に含まれる、顧客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調達するコストを引いた金額
3. PHとは、オート営業人員1人あたりの月間取扱高平均。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をいい、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。なお、PHはプレミア株の実績

ファイナンス事業の中期ビジョン

2021年3月期の営業収益は、前期比27.2%増の17,825百万円となり、管理会計上の営業粗利益率は2%伸長した。クレジット取扱高こそ前期比6.2%減の1,664億円と創業来初の減少を経験したが、コロナ禍であったことを考えれば大健闘したと言って良い。期前半こそ陥没したものの期後半には回復傾向に転じた。2022年3月期のクレジット取扱高は初の2,000億円も十分到達可能である。実際、2021年3月第4四半期のクレジット取扱高は487億円と、第4四半期では過去最高値である。これを単純に4倍するだけで2,000億円近くになる訳だから、寧ろ上振れ期待の方が大きい。さらに3、4年後には4,000億円のクレジット取扱高を達成するための施策を立てている。

また、業務イノベーションにも積極的に取り組む。例えば審査体制やバックヤードの無人化とAIの導入を進める。業務効率を上昇させて、さらに利益率を高めることが狙いである。システム開発には、アジャイル方式を採用し、複数のベンダーをマネジメントしながらスピードを重視して今後も取り組んでいく。

延滞債権の回収率の維持や改善にも余念がない。どうしても一定程度の債権デフォルトは発生するが、プレミアグループの債権回収力は元来非常に高く、かつ延滞率も低い。そこへ、昨年4月にサービサー事業を買収。これにより、中長期債権に対しても回収体制が高められることになる。



また、支払の困難な消費者へ車輛の任意売却を提案している。これも、オートモビリティサービス事業と連携し、引き揚げた車輛を流通させることで、新たな収益機会を創出する。

「故障保証事業」

故障保証事業は、中古車購入時に消費者が加入する、故障時の修理を無料で受けられるサービスを販売する事業であり、プレミアムグループこそがその先駆けである。ファイナンス事業と同時期に始まった故障保証事業は、潜在的な需要が高いうえに既存ファイナンス事業とのシナジーも発揮されることから、第三者中古車故障保証業界でシェア70%と圧倒的地位を走り続けている。今や、プレミアムグループの収益の柱に育ったと言い切って良いだろう。

2021年3月期は、コロナ禍においても4,024百万円(前期比9.9%増)の営業収益を誇った。商品説明動画を作成し、インターネットを活用した商談機会を積極的に増やすなど、できることに着実に取り組んだ結果である。

整備工場のネットワークも順調に拡大し、約2,600社となった。ポランタリーチェーン化することで所謂指定工場数が飛躍的に増え、故障者修理のアウトソーシングの比率が低下傾向にある。その結果、2021年3月期の故障保証事業の原価率は前期比1.1ポイント改善した。

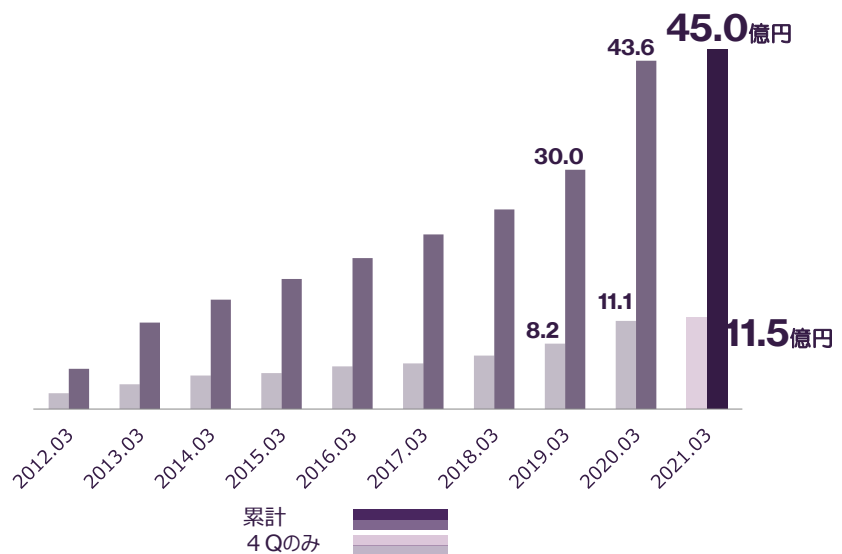
Figure 8. 故障保障取扱高

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%



出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：1. EGSとは、2020年10月に新たに設立した会社であり、プレミアムワランティサービス(株)が営業を委託

2. プレミアワランティサービス(株)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(株)にも営業を委託

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(株)の実績にEGS(株)の実績を含めた値

故障保証事業の中期ビジョン

中古車の第三者保証の市場規模は中古車流通量の10%程度にある。第三者保証市場シェア70%を誇る当社が今できることは、市場の掘り起こしに他ならない。消費者の認知度を高めると同時に必要性を訴求し、また、他の事業との間のシナジーを追求し、潜在する市場を掘り起こすことで、更なる成長を実現する。さらには、DXを活用することにより、他者に負けない商品設計力を構築することも可能になる。ビッグデータを柔軟に活用できる環境をいち早く構築できれば、もはや金鉱山を独占するようなもの。正に真価が問われていると言えよう。

「オートモビリティサービス事業」

オートモビリティサービス事業とは、自動車部品販売(リサイクルビジネス)、中古車流通サポート(リユースビジネス)、整備・钣金工場(リペアビジネス)、ソフトウェア販売、中古車仕入サポートなど、消費者がモビリティライフを過ごす中でほぼ必ず利用する機会のある社会インフラを網羅している。また、同社が推進するDX戦略の正否と密接に関連する事業である。

Figure 9. オートモビリティサービス事業イメージ



出所：会社資料

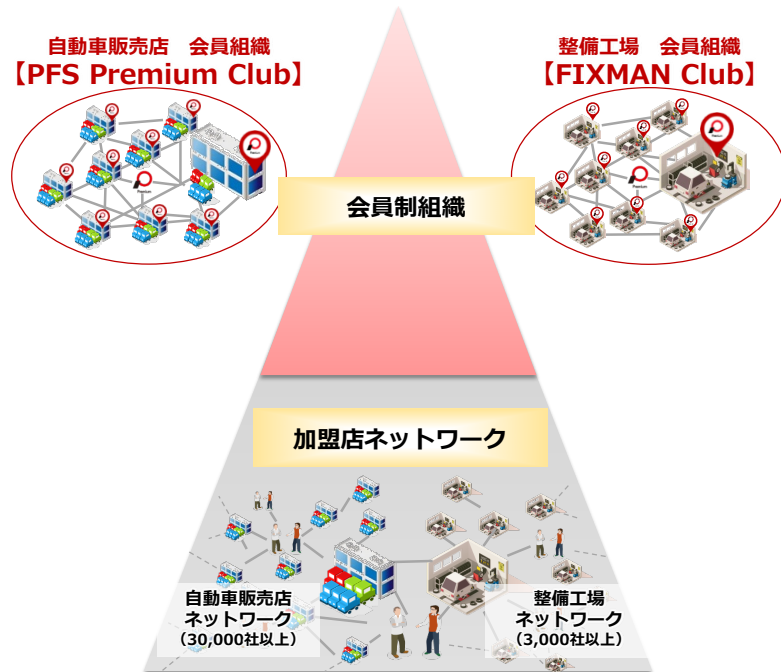
2021年3月期の営業収益は、前期比2.7倍の1,721百万円となった。事業開始早々にコロナ禍に見舞われたが、これを跳ね返して見事に事業を立ち上げた。

オートモビリティサービス事業の中期ビジョン

現在、プレミアグループが有している事業ネットワークは、ファイナンス事業のクレジット契約提携先約25,000社と故障保証事業の整備工場ネットワーク約2,600社が柱である。オートモビリティサービス事業では、このネットワークも利用し、2025年に中古車販売店3,000社、整備工場1,500社の計4,500社の会員組織化されたネットワークを構築する。この分野で水平展開を考えるなら様々な事業機会が存在する。その組み合わせから生まれる新たな事業領域も生まれるだろう。プレミアグループがオートモビリティサービス事業として選択した二つの会員組織グループは、同社が新たな事業領域に踏み出す時の大きな支えになるだろう。さらに、事業規模が拡大すれば、ファイナンス事業や故障保証事業との間

に相互シナジーも生まれるようになる。そうなれば、消費者がプレミアグループの社会貢献を認識し始めることになるだろう。

Figure 10. オートモビリティサービス事業 会員組織化の推進について



出所：会社資料

2021年3月期業績

2021年3月期の業績はFigure 11、Figure 12の通りとなった。事業部別の動向は先に述べたと通りなので割愛する。営業費用が前期比24億円(20%増)の14,857百万円となった。子会社の増加による影響が10億円発生しているの、正味の費用増は14億円となる。これを営業収益(前期比27.2%増の17,825百万円)の増加38億円で吸収し、税引前利益は前期比33.0%増の3,463百万円となった。

Figure 11. 2022年3月期 通期連結業績予想及び配当予想(1) 単位：百万円

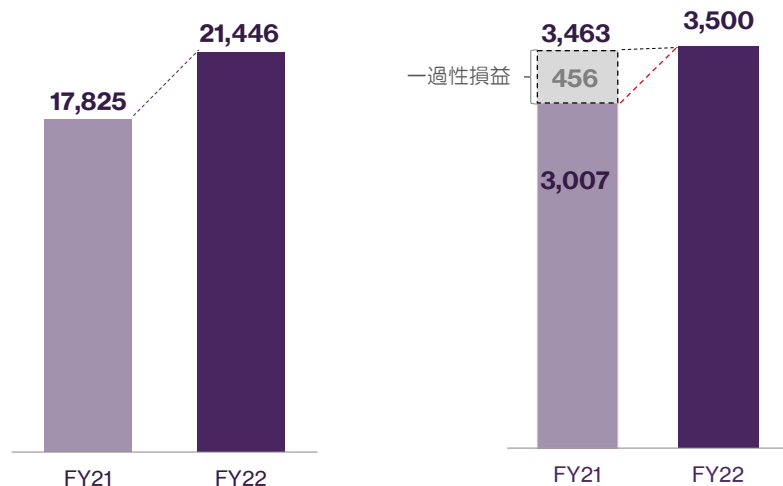
	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年3月期予想 前年同环比 (増減)	2022年3月期予想 前年同环比 (率)
営業収益	9,065	10,759	14,016	17,825	21,446	3,622 120.30%
税引前利益	1,979	2,097	2,604	3,463	3,500	37 101.10%
(一過性損益を除く)	1,663	1,903	2,163	-3,007	-493	-116.40%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,293	1,388	1,466	2,383	2,409	26 101.10%
基本的1株当たり 当期利益(円)	107.44	113.08	112.33	186.74	186.99	0.25 100.10%
年間配当額	42.5円	42.5円 (対前年 +0円)	44円 (対前年 +1.5円)	46円 (対前年 +2円)	50円	+4円 108.70%

出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：2019年4月1日付けで普通株式1株につき2株の株式分割。2018年、2019年の基本的1株当たり当期利益及び年間配当は当該株式分割が行われたと仮定して算出したもの。

Figure 12. 2022年3月期 通期連結業績予想及び配当予想(2) 単位：百万円

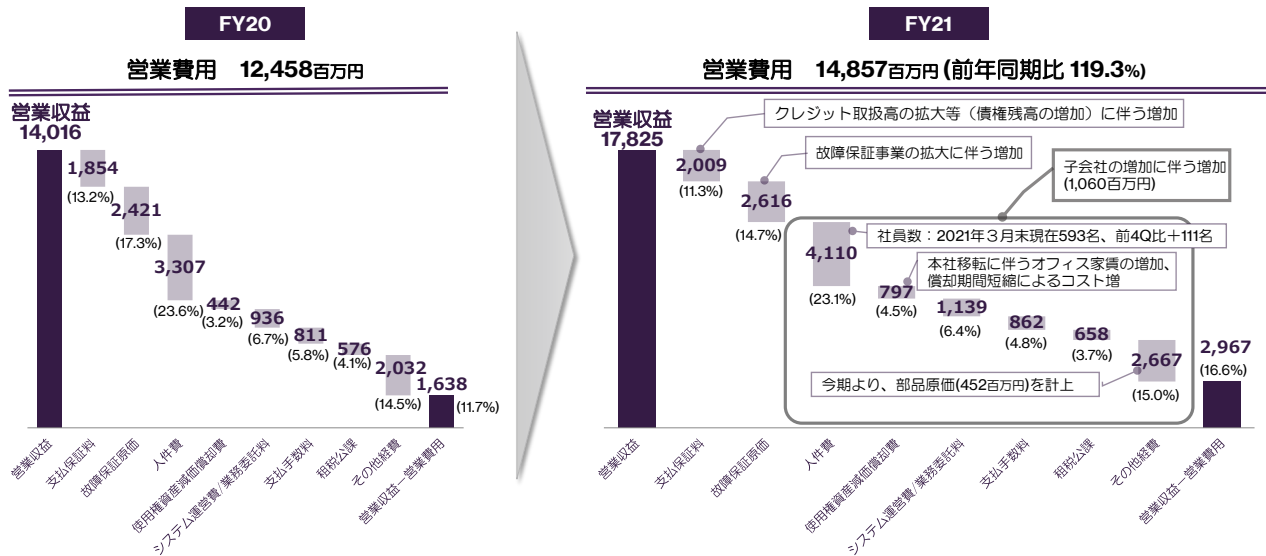
営業収益	税引前利益
前年同环比 120.3%	前年同环比 101.1% ※一過性損益除く 116.4%



出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Figure 13. 営業費用(PL)の推移

単位：百万円

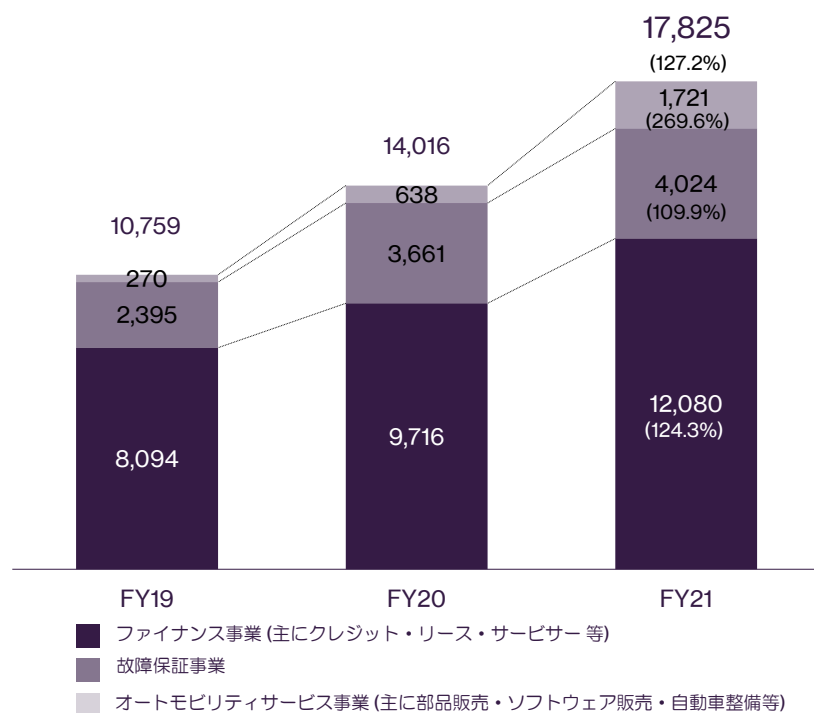


出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：グラフカッコ内 = 対営業収益比率

Figure 14. 事業別営業収益(PL)の推移

単位：百万円

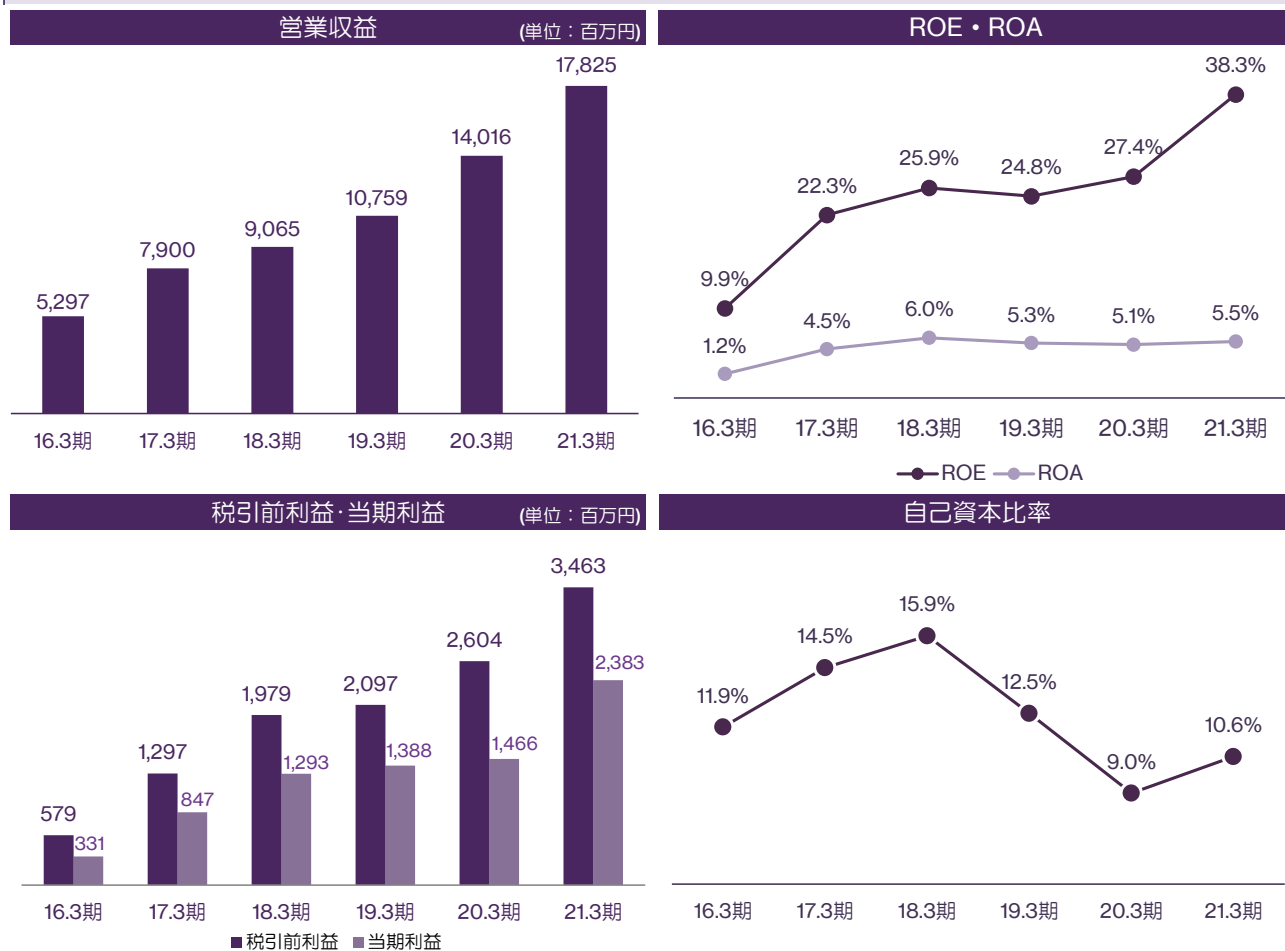


出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成



Integrity & Sustainability

Figure 15. 実績・業績：業績は右肩上がりに成長



出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Figure 16. 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	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*1にて営業空白地域を解消し、シェア拡大を目指す。	・営業人員（1月～現在）5名採用済み ・BIZサイト11拠点まで増加を公表 ・4年度のクレジット取扱高は前年同月比124.3%*2で推移し、今期より再度成長拡大に転じる
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*3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。	・「FIXMAN Club」の3月末時点会員数は38社に ・「PFS Premium Club」ダイヤモンド62社、ゴールド353社
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推進による当社グループ全体の変革を図るため、DX戦略を公表し、DX銘柄指定も目指す。	・2021年5月13日、当社グループのDX戦略を公表予定 (当社IRサイトの「経営方針」にも掲載予定)
4	海外事業については ノ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。	・2021年2月に、三井物産(株)・現地企業のGT Mobility Ventures, Inc.とJVを設立し、フィリピンにおいて故障保証事業を開始

出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：*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

*2. 速報値

*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発注する先々であり、スポットで依頼する提携先と異なる

財務戦略

同社は中期経営計画の中で、ROEと時価総額について目標とする明確な財務指標を定めている。また、この目標は中期経営計画の先にある2025年3月期まで設定されている。時期尚早であるため本レポートでは詳しく触れないが、この目標を上回ることができるか否かで、2023年3月期頃には将来の収益貢献度が見えてくるであろう東南アジアや米国等の海外における事業展開がある意味決まってくることになる。

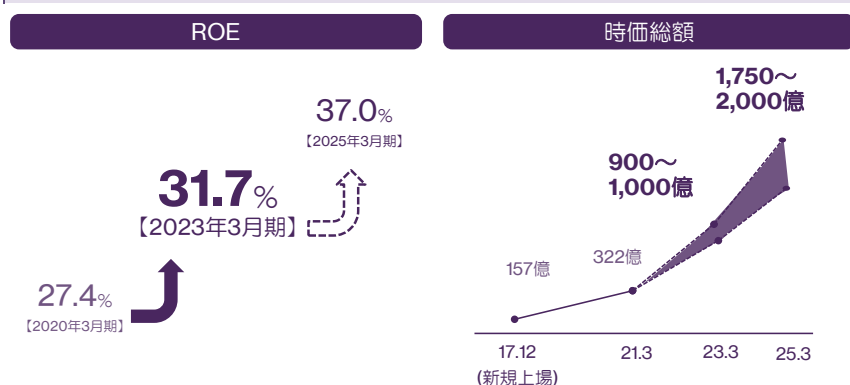
現在は、来るべき海外展開の加速に備えて、対象の国々で展開する可能性のある事業の環境を学習し、検証を重ねているところである。

それは、対象国によって、EV化のスピードに差があるだけでなく、既存事業の関連する業界環境が他社との競合面においても、整備されている関連法においても、大小の差こそあれ異なるからである。つまり、日本国内のビジネスモデルやDXプラットフォームをそのまま対象国に持ち込んでも、効率的なスタートアップを図れない。

故に、慎重に検討を重ね、好機に大胆な経営判断が必要になる。時価総額が中期経営計画の先に目標とする指標として掲げられているのは、柔軟かつ効率的な投資が必要な際の、経営の選択肢が時価総額に比例して広がるからであろう。

つまり、同社の未来をイメージするには、DXプラットフォームの構築に次いで、同社の海外展開は投資家が見守らなければならない中長期的に重要なポイントである。

Figure 17. 経営成績の見直し



出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：1. 時価総額の算定に用いたPER

上限 - 類似企業(自動車業界のネットワーク展開企業等)のPERを参考に、PER30倍として計算

下限 - 東証一部上場企業平均PER(2020年12月)を参考にPER約27倍で計算

2. 実績値については、それぞれの月末の終値を用いて時価総額を算出

ガバナンス(ESG、SDGs への取り組み)

モノを生産しないプレミアグループがESG投資に最適なことは言うまでもない。但し、それは、同社が自身の取り句をこれに照らし合わせて、表面的ではないその取り組みを実施できているか否かに拠る。

以下に、同社のESGやSDGsへの取り組みを紹介するが、その前に冒頭で触れたDX視点が重要であることを思い出して欲しい。ESGやSDGsへの取り組み紹介の前に、同社が定めている「DXビジョン」を紹介する。これを念頭において、同社のESGやSDGsへの取り組みを読み進めて欲しい。

Figure 18. DXの全体像

DXビジョン						
中期経営計画	強みであるファイナンス事業の増強	故障保障の市場拡大	総合力を活かしたプラットフォーム展開	オートモビリティサービスを拡充	総合力を活かしたプラットフォーム展開	目指すべき将来像
コアビジネス戦略	モビリティ事業者の経営効率を高め、エンドユーザーに「安心・便利」をお届け					
	従業員のWell-being		CASE・MaaS・電動自転車化への対応			
組織・基盤	経営直下の「DXを推進する専任組織」と「グループ会社横断のプロジェクトチーム」のハイブリッドで推進					
	データ集約・アジャイル開発・フルクラウド化					
投資方針	重要な経営課題として適切なリソース配分					
KGI	「モビリティプラットフォーム流通総額」					

出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

プレミアグループは、次の2つのミッションを宣誓している。

- 1.「世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供し、豊かな社会を築き上げることに貢献します」
- 2.「常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることのできる、心豊かな人材を育成します」

一つめは、「世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供し、豊かな社会を築き上げることに貢献します」というもの。自動車産業自体は、100年に1度という大変革期を迎えている。自動運転やEV(電気自動車)の普及、シェアリングなど全く新しい市場が広がっていくことは確実である。プレミアグループは、そうした変革の波を確実にとらえながら、ファイナンス機能を中心に、しかしそれにとどまることなく、多様化する価値観やライフスタイルに寄り添った付加価値の高いサービスをグローバルに提供することで、誰もが生きる喜びや幸せ、満足を感じながら生きられる世界、豊かな社会の構築とともに、循環型社会の形成にも貢献することを使命としている。プレミアグループは株主の利益を考えなくてはならない株式会社なので、当然利益は追求するが、それはあくまでもミッション(社会使命)を実現するための手段であり、目的ではない。自らがしっかりと社会に根差した存在であることを強く意識している。

もう一つは、「常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることでできる、心豊かな人財を育成します」というもの。プレミアグループは、企業が持続的に成長していくためには、突き抜けた発想と強い志を持ってイノベーションを促進し、自ら次のステージを切り開いていくような人財を育成することが必要であると考え、実践している。

Figure 19. 人的資本に関する定量数値

(以下、グループ及び中核子会社))	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末
社員数	336人	391人	423人
内、女性社員数	101人	130人	140人
同比率	30.1%	33.2%	33.1%
管理職数	103人	117人	150人
内、女性管理職数	8人	15人	28人
同比率	7.8%	12.8%	18.7%
取締役数	6人	6人	7人
内、女性取締役数	1人	1人	2人
外国人従業員数	40人	58人	62人

出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：外国人従業員数は現地採用のスタッフ数であり、「従業員数」には含まない

価値創造のフロー

プレミアグループは、ファイナンス(自動車ローン等)と故障保証を通じて、中古車を購入する消費者のオートモビリティライフを支える企業である。つまり、ファイナンス事業は「リサイクル」業の一員として消費者の「リユース」行動を支える起点であり、故障保証事業は「リペア」を通じて長い自動車寿命を実現することで廃棄物量を抑制(「リデュース」)する。つまり、プレミアグループは、中古車の流通を支え、消費者の豊かなオートモビリティライフを支えるためのプラットフォームを提供し、プレミアグループの事業を強化し発展させることが、そのまま環境課題の解決、つまりESGの拡大となり、SDGsへの貢献ともなる。実際に、プレミアグループの中期経営計画「VALUE UP 2023」では、リサイクルパーツビジネス(Recycle)、リユースビジネス(Reuse)、リペアビジネス(Repair)、故障保証ビジネス(Reduce)の4つをより深堀りするために、DX推進とEV対応に徹底的に投資する目標を持つ。

EVの取扱いや充電設備の普及は、プレミアグループにとって大きなビジネスチャンスである。また、現在の内燃機関用の整備が中心の整備工場も、これからは機械のみでなく電気についての知識や技術が不可欠になる。全国に広がるプレミアグループのネットワークを通じて高度な整備技能の共有や底上げの支援を行っていくことでEVの本格的な普及に社会的責務を以って貢献していく。

Figure 20 循環型社会形成への貢献

リデュース	故障保証により自動車の廃棄を削減
リサイクルパーツ ビジネス	自動車を解体し、リサイクルパーツを取り出し、加工し、加盟店である販売店や整備工場に販売するビジネスを推進
リユース	引揚車両を加盟店である販売店や整備工場に販売するビジネスを推進
リペア	自社工場及びネットワークしている整備工場で自動車を補修

年平均で東京ドーム約10個分*のCO2排出量を削減

出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

Note：：新品の部品を製造せずリビルド部品・中古部品を利用することにより、東京ドーム約10個分の森林面積(スギ)が1年間で吸収するCO2量に相当

DX戦略推進

プレミアグループにおけるDX推進のポイントは次の3つ。

1. 業務プロセスを変更してイノベーションを起こすこと。
2. 取引先である自動車販売会社や整備工場の経営効率を上げること。
3. DXによるイノベーションを通じた新たなビジネスモデルの創出すること。

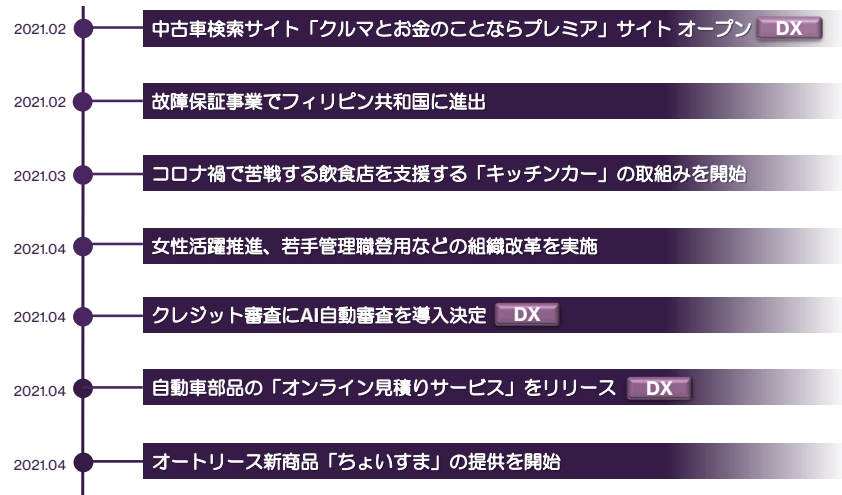
まず、プレミアグループは、業務プロセスを変更してイノベーションを起こすために、AI、RPAなどを導入することで、従業員の負担を減らし、取扱件数が増え、人員を増やす必要がない、むしろ逆に必要な人員が減少していくような体制をDXによって可能にしていく。

次に、取引先である自動車販売会社や整備工場の経営効率を上げるために、ビッグデータを活用して、EV時代の商品開発や部品供給に取り組む。取引先のメリットは取引先企業の業績向上に貢献し、プレミアグループの更なるシェアアップに繋がり、そのままプレミアグループの業績向上に貢献する。つまり、戦略的な共存共栄は、社会や事業の持続可能性をより高めるものとなる。

最後に、DXによるイノベーションを通じた新たなビジネスモデルの創出することであるが、これこそがプレミアグループの未来を決めると考えて良い。今の自動車業界は100年に一度の大変革期を迎えている。CASEやMaaSなど、自動車自体の進化に加えて、自動車の所有の仕方や利用の仕方、社会インフラも大きく変化するパラダイムシフトが始まった。プレミアグループはこれを好機と捉え、新しいビジネスモデルの創出に取り組み始めた。つまり、「オートクレジット企業」から「オートモビリティ企業」に自らを進化させることへの挑戦である。



Figure 21. DX推進のステップ



出所：会社資料を基にGlobal IR, Inc.作成

DXに関しては、詳細な戦略はもちろんのこと、具体的にどのようなAIを導入してシステム化するかという設計図も既に完成している(Figure 21)。今2022年3月期中の進捗を観察すれば、プレミアグループの目指す未来が実現するか否か、その確度と角度が見えてくるだろう。何よりも楽しみである。



総括

同社の未来は、今、大きく変わろうとしている。SDGsやカーボンニュートラルなどの国策を好機に、ビッグデータを活用した商品開発や営業体制強化を目的にDX戦略を加速する。注目すべきは、その競争状況である。

2006～2007年における日本のノンバンク業界は、グレーゾーン金利による過払い金問題を背景に貸金業法が改正され、ノンバンク各社は過払い金の返還を余儀なくされた。その結果、生き残りのために大手銀行の資本下に入るなど、業界では大きな再編が進んだ。その再編の中で、過払い金問題とは一切無縁のオートローン事業を致し方なく撤退・売却する競合他社が増えたことで、オートローン業界は寡占市場へと移り変わった。この点、創業者であり最高経営責任者柴田の先見の明であることは言うまでもない。

それでもここまでの急成長や戦略パートナー株主の選択等、好機にこれを逃さない対話力が財務執行責任者の存在は否めない。

向こう3年間の収益は、同社の掲げる中期経営計画を上回る可能性は相当高い。それは、コロナ禍においても業績を伸ばしていることから明らかである。

同社にとっての今後10年間の最大のリスクは、業界、特に整備業界の地盤沈下。つまり、業界と共に同社の収益が縮小へ向かう可能性である。自動車メーカーは、系列ディーラーの収益を確保するために、電気自動車普及を機に安価に車両を修理する中小事業者の締め出しに動くだろう。しかし、既存する社会インフラの完全排除は都市部とその近郊を除いて現実的ではない。

そして同社には、株式市場が認識していないこうしたリスクを払拭する実力が上述の通り備わっている。その戦略の際たるものが、地に足の着いたDX戦略である。同社株式に投資するのであれば、決断は早い方が良い。その上で、DX戦略の進捗に関心を持って同社を見守ると良い。

また、オートモビリティサービス企業への変革に必要なのは全方位の水平思考である。時には敵対的でないM&A等による業容拡大も必要になる。こうしたアイデアは、上場非上場に関わらず株式投資を業とする機関投資家から得ることも多い時代になる。機関投資家から同社に投げかけられる様々な「Just an idea」の中に近い将来の収益機会が存在し得る。従って、どんな些細なアイデアでも株主や潜在株主におけるアイデアの投げ掛けは、同社にとって歓迎すべき意見である。故に、機関投資家においては、同社に対する遠慮のないコミュニケーションを期待したい。



経営指標

損益計算書 (百万円)							
決算期	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3会予
営業収益	5,297	7,900	9,065	10,759	14,016	17,825	21,446
前年比		49.1	14.8	18.7	30.3	27.2	20.3
税引前利益	580	1,297	1,979	2,097	2,604	3,463	3,500
前年比		123.8	52.6	6.0	24.2	33.0	1.1
税引前利益率(%)	10.9	16.4	21.8	19.5	18.6	19.4	16.3
純利益	331	847	1,293	1,388	1,466	2,383	2,409
前年比		156.1	52.7	7.3	5.6	62.6	1.1
純利益率(%)	6.2	10.7	14.3	12.9	10.5	13.4	11.2

一株当たりデータ							
決算期	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3会予
発行済株式総数(千株)	60	60	6,060	6,601	13,275	13,334	-
EPS	27.6	70.6	107.4	113.1	112.3	186.7	187.0
EPS調整後	27.6	70.4	99.5	104.9	110.3	184.6	-
BPS	277.7	356.6	471.2	413.9	411.2	563.1	-
DPS			42.5	42.5	44.0	46.0	50.0

Note: 同社は2019年4月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っており、2019年3月期の期末以前のEPS・BPS・DPS実績については当該株式分割が行われたと仮定した額を記載。

キャッシュフロー (百万円)							
決算期	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3会予
減価償却費	206	335	339	332	855	1,316	-
営業活動によるキャッシュフロー	2,712	2,769	1,043	-1,015	-1,246	1,321	-
投資活動によるキャッシュフロー	-4,860	-1,393	-852	-706	-1,618	-1,172	-
財務活動によるキャッシュフロー	7,489	-2,223	1,790	1,563	2,967	1,617	-

財務データ (%)							
決算期	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3会予
総資産利益率(ROA)	2.1	4.5	6.0	5.3	5.1	5.5	-
自己資本利益率(ROE)	9.9	22.3	25.9	24.8	27.4	38.3	-
自己資本比率	11.9	14.5	15.9	12.6	9.0	10.6	-



経営指標(cont.)

貸借対照表 (百万円)							
決算期	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3会予
資産の部							
現金及び現金同等物	5,340	4,494	6,475	6,186	6,286	8,054	-
金融債権	7,148	7,315	10,662	14,746	20,011	23,394	-
その他の金融資産	1,985	2,215	2,171	3,293	6,408	9,829	-
有形固定資産	505	476	416	481	3,092	3,644	-
無形資産	5,642	5,607	5,614	5,913	5,950	5,768	-
のれん	2,463	2,463	2,463	2,693	3,958	3,958	-
持分法投資	-	1,093	2,127	2,195	1,224	1,434	-
繰延税金資産	188	256	181	609	-	2	-
保険資産	-	-	-	-	2,965	3,111	-
その他の資産	4,839	5,598	5,822	7,424	8,309	8,961	-
資産合計	28,111	29,517	35,932	43,540	58,203	68,156	-
負債の部							
金融保証契約	9,369	11,188	13,510	17,086	22,063	25,079	-
借入金	8,752	6,608	8,317	10,637	16,421	19,641	-
その他の金融負債	2,242	2,327	2,626	3,140	6,340	6,703	-
引当金	42	54	58	70	327	302	-
未払法人所得税等	242	498	382	643	386	648	-
繰延税金負債	1,579	1,580	1,649	1,599	1,355	1,404	-
その他の負債	2,553	2,978	3,673	4,836	5,999	7,087	-
負債合計	24,779	25,233	30,216	38,011	52,891	60,865	-
資本の部							
親会社の所有者に帰属する持分							-
資本金	50	50	115	227	1,534	1,612	-
資本剰余金	2,950	2,950	3,015	2,412	1,260	1,281	-
自己株式	-	-	-	-1	-1,201	-1,201	-
利益剰余金	331	1,177	2,470	2,693	3,587	5,403	-
その他の資本の構成要素	1	102	110	133	62	116	-
親会社の所有者に帰属する持分合計	3,332	4,280	5,710	5,464	5,242	7,211	-
非支配持分	-	5	5	65	70	79	-
資本合計	3,332	4,284	5,716	5,529	5,312	7,291	-
負債及び資本合計	28,111	29,517	35,932	43,540	58,203	68,156	-

出所：会社有価証券報告書及び会社へのヒアリングを基にGlobal IR, Inc.作成

Note：百万円以下四捨五入、小数第二位四捨五入



免責事項

本レポートは、掲載企業のご依頼によりGlobal IR, Inc.が作成したものです。
本レポートは、情報提供のみを目的としており、当該企業株式への投資勧誘や推奨を意図したものではありません。
本レポートに記載されている情報及び見解は、Global IR, Inc.が信頼できると判断した情報源から得、または公表されたデータに基づいて作成したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。しかしながら、正確性、客観性を重視した分析を心がけ、最終的な中立性・独立性には最善の注意を払っています。また、当該企業経営者等とのディスカッション、および独自のリサーチに基づき、我々が投資家にとって重要と思われる視点をGlobal IR, Inc.のオリジナル・オピニオンとして提供しています。Global IR, Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。当該企業株式への最終的投資判断はあくまでも自己の判断・責任でお願いします。