

# プレミアグループ

(証券コード: 7199)

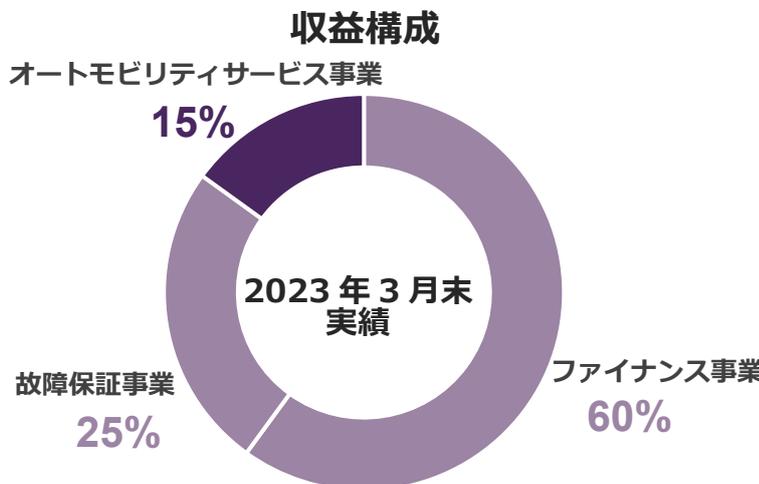
## 新経営計画刷新にともなうイニシエーションレポート

### Executive Summary

- 1 競争が少なく、安定したストック型ビジネスの収益構造
- 2 独立系の強みを生かし、様々なオートモビリティサービスを展開
- 3 会員組織「カープレミアクラブ」を通じ、加盟店当たり取引量の増加に寄与
- 4 本業の拡大を通じて循環型社会へ貢献、DX化の推進により業務効率化を実現
- 5 カープレミア事業モデルを確立し、ONE & ONLY のオートモビリティ企業を目指す

### 会社概要

プレミアグループは、オートローンやリースを手掛けるプレミア株式会社、故障保証事業を行うプレミアワランティサービス株式会社、オートモビリティサービス事業を展開するプレミアモビリティサービス株式会社などの経営管理を行う持株会社である。収益構成は以下の通り。



※オートモビリティサービス事業のうち3%はカープレミア事業  
Source: 会社資料より作成

### KEY STATISTICS



#### 主要株価指数

直近株価 (24/03/29)	¥2,061.00
52週高値・安値	¥2,061.00/¥1,398.00
発行済株数	40,327,700株
時価総額(円)	83,409,000千
PER	19.92倍
PSR	3.30倍
配当(配当利回り)	¥26.00 (1.26%)

#### Sector

セクター	その他金融
------	-------

#### 財務指標 (24/03期予想)

営業収益(円)	30,500百万
EBITDA比率(%)	23.4%

#### Management

President	柴田 洋一
URL	<a href="https://www.premium-group.co.jp/">https://www.premium-group.co.jp/</a>



## 目次

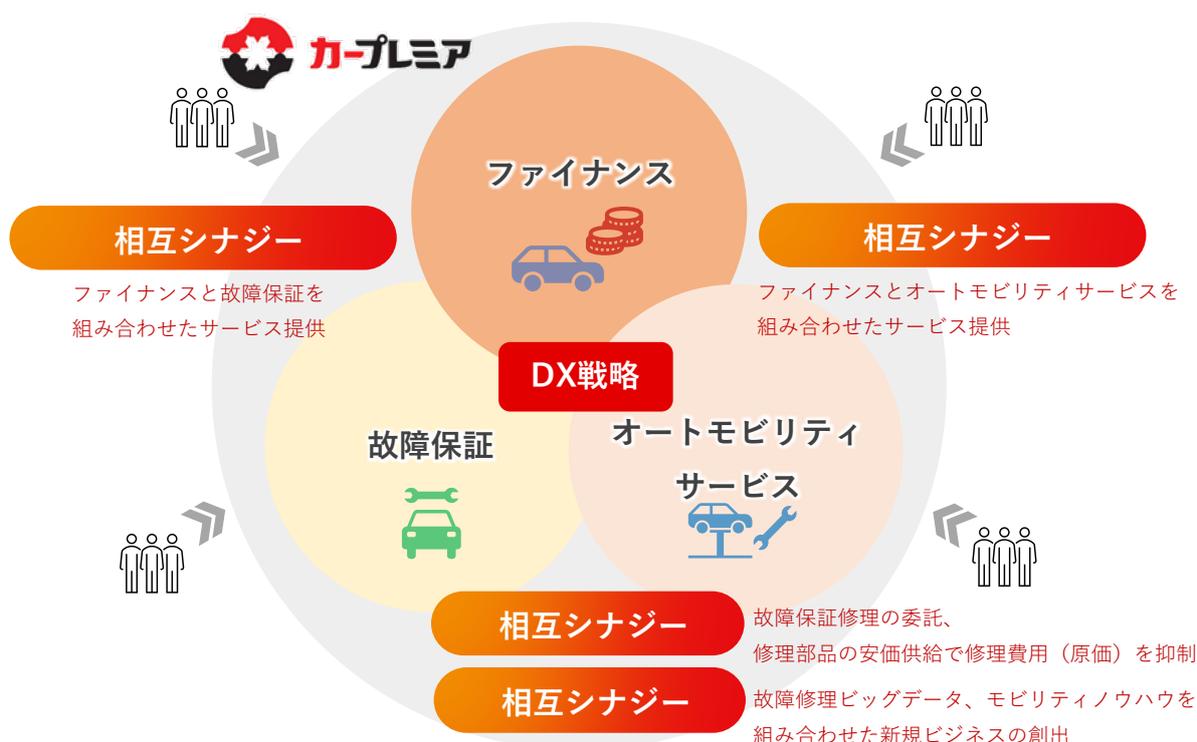
会社概要 .....	1
Investors Focus.....	3
ミッション.....	3
沿革.....	4
事業概要 .....	6
ファイナンス事業 .....	6
故障保証事業.....	8
オートモビリティサービス事業 .....	10
(内、カープレミア事業) .....	11
2024年3月期業績 .....	13
DX戦略.....	14
中期経営計画 .....	16
経営指標 .....	17
免責事項 .....	19

## Investors Focus

同社の中長期経営計画の実現性や業績成長のポテンシャルを理解する上で重要な視点は、ファイナンス、故障保証、オートモビリティの3事業間のシナジーとこの事業間シナジーを実現する基礎となるDX戦略である。

今回、新中期経営計画が始まったためGIRではイニシャル・レポートをリニューアルしたが、これらを意識してこの先を読み進めて欲しい。

### セグメントにおける相互シナジー



Source: 会社資料より作成

### ■ ミッション

「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」

\*ファイナンス機能とサービス機能を更に向上させ、それをグローバルに展開していくことにより、豊かな社会を作り上げていく

「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」

\*やる前から「できない、無理だ」と諦めずに、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



## 沿革

プレミアグループの歴史は、2007年7月に、中古車卸売業を営む株式会社ガリバーインターナショナル（現：IDOM）の新規事業を担う完全子会社として設立されたジー・ワンクレジットサービス（後のプレミアファイナンシャルサービス株式会社、現：プレミア株式会社）に遡る。ジー・ワンクレジットサービスは、資金調達力の向上及びファイナンス事業・故障保証事業の伸長のため、2010年7月にSBIホールディングスの完全子会社となりSBIクレジット株式会社に社名を変更、さらに2013年3月には丸紅の完全子会社であるアイ・シグマ・キャピタル株式会社が管理・運営するファンドの完全子会社となり、プレミアファイナンシャルサービス株式会社に社名を変更した。その後2015年5月25日に、AZ-Star1号投資事業有限責任組合による出資受け入れのための受け皿会社として、株式会社AZS一号という商号で、現在のプレミアグループ株式会社が設立された。同社は同年6月19日にプレミアファイナンシャルサービス株式会社を完全子会社化、7月8日にはプレミアグループ株式会社に商号を変更し現在に至っている。

<b>2007年</b>	株式会社ガリバーインターナショナル（現：IDOM）の孫会社として、ジー・ワンクレジットサービス（現：プレミア株式会社）が設立される。
<b>2010年</b>	SBIホールディング株式会社が親会社となり、SBIクレジット株式会社に社名変更。
<b>2013年</b>	丸紅株式会社の100%子会社が管理・運営するアイ・シグマ・キャピタル株式会社が親会社となり、プレミアファイナンシャルサービス株式会社へ社名変更。
<b>2015年</b>	AZ-Star株式会社が管理するファンドへの株主異動に際し、出資受け入れのための受け皿会社として、株式会社AZS一号（現：プレミアグループ株式会社）を設立。
<b>2016年</b>	プレミアグループ株式会社を持株会社として、その傘下にプレミア株式会社などの事業会社を設置するホールディングス体制に移行した。また、カーマーケット分野に関するサービスを提供するPAS株式会社を設立した。さらに、タイにおいて、オートファイナンス及び故障保証を提供するタイ証券取引所上場会社のEastern Commercial Leasing p.l.c.と業務提携に関する契約を締結、25.4%を出資し関連会社化。また、初の海外現地法人であるPFS(Thailand) Co., Ltd.（現 Premium Asset Management (Thailand) Co., Ltd.）や、故障保証及び自動車整備サービスを提供する合併会社Eastern Premium Services Co., Ltd.（現 Premium Service Thailand） Co., Ltd.）を設立した。
<b>2017年</b>	自動車関連IoT装置の開発・提供を行う合併会社CIFUT株式会社を設立。オートリースを提供するプレミアリース株式会社（現 PLS株式会社）を設立。また、東京証券取引所市場第二部へ上場を果たした。インドネシアでは、故障保証を提供する合併会社PT Premium Garansi Indonesiaを設立した。



**2018年**

プレミアグループのシステム企画・開発・運用を行うプレミアシステムサービス株式会社を設立した。また、モビリティ事業者向けソフトウェアの開発・販売を行う株式会社ソフトプランナー（現：プレミアソフトプランナー株式会社）を子会社化。この年、東京証券取引所市場第一部への昇格を実現した。

**2019年**

中古輸入車を主とする故障保証を提供する株式会社ロペライオソリューションズ（現：プレミアワランティサービス株式会社）を子会社化。

**2020年**

グループの役職員に対する研修の企画・実施を行う株式会社 VALUE、オートモビリティサービス関連事業を運営するプレミアモビリティサービス株式会社、オートパーツ関連事業を運営するプレミアオートパーツ株式会社、故障保証事業を運営するプレミアワランティサービス株式会社を設立した。また、買取・受託による債権回収業務、車輻引揚業務を行う中央債権回収株式会社を子会社化した。

**2021年**

フィリピンで、故障保証事業を提供する合併会社 Premium Warranty Services Philippines, Inc. を設立。

**2022年**

モビリティ事業者向け会員組織の開拓・推進事業を運営するカープレミア株式会社を設立。また、東京証券取引所プライム市場への移行を達成したほか、エンドユーザー向けクルマ情報サイト「クルマのことなら カープレミア」を上市し、B to C 事業へ本格的に参入した。

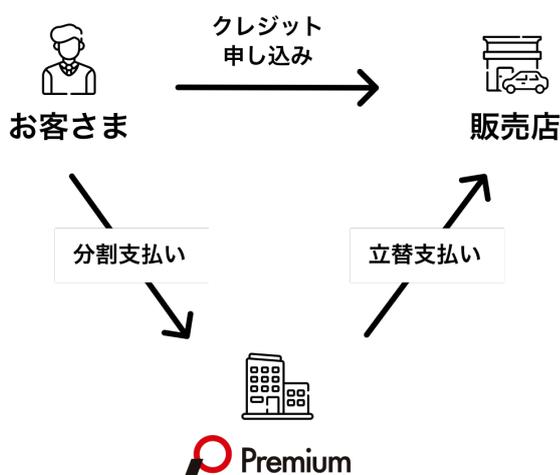
## 事業概要

主力事業は、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セグメントである。事業構造の特徴は、主力のファイナンス事業がキャッシュカウ（収益構造が景気に左右されない安定的なストック型事業）としての役割を担い、金融と自動車のノウハウを活用した革新的なビジネス創出を実現するチャレンジングなものとなっている。また、同社の挑戦が実を結ぶ可能性のカギを握るのは同社のDX戦略であり、同社の未来を予想する上でICT分野への戦略的な投資から目を離せない。

### ■ ファイナンス事業

ファイナンス事業は、オートクレジット（自動車購入時のローン）を主な事業領域とする主要子会社プレミア株式会社で展開する事業である。一般的なファイナンス会社とは異なり、銀行の傘下ではない独立性のファイナンス会社であるという特徴がある。そのためファイナンス事業以外にも、カーライフを支えるためのさまざまな事業の展開が可能である。そして、それらの事業が、屋台骨となっているファイナンス事業からシナジーを享受している。自動車に関する専門知識を活かしてオートクレジットに特化することによって他社との差別化の実現に成功しており、事業間シナジーの最大化が成長力の源泉となっている。同業他社は、銀行の子会社又は関連会社等の大手クレジット会社が挙げられるが、年々収益に占める非金融事業の比率が上昇しており、遠からず同社株価がノンバンクとしてのバリュエーションで評価されることはなくなると予想する。

### オートクレジットの仕組み



### 4つのメリット

- 購入後の安心も提供**  
 故障保証（自動車保証）の併用で、お車故障時の修理費用が無料に。
- お手続きが簡単**  
 Webからの簡単なお手続きで、申込が完了いたします
- スピーディー審査**  
 業界トップクラスのスピード審査。最短10分以内でのご契約成立が可能です。
- 支払い方法いろいろ**  
 豊富なお支払プランをご提案。ライフスタイルに合わせたお支払いが可能です。

Source: 会社資料より作成

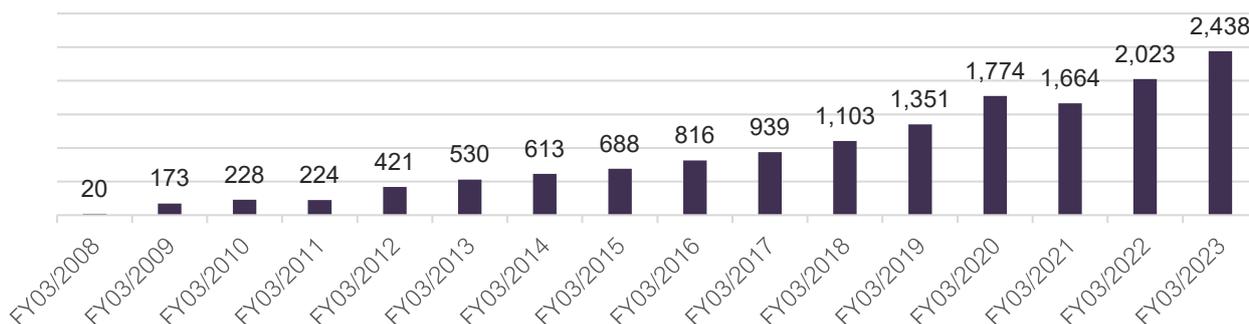


大半のクレジット債権は銀行との提携ローンのため貸借対照表に計上されないオフバランス取引であるが、諸条件によりこの提携ローンが使えない一部の債権は、自己資金を使うためオンバランス取引となり、貸借対照表に計上される。クレジット利用者が払う分割払手数料、及び同社の調達コストを控除した粗利益は、両社ともほぼ同額である。つまり、金融保証契約がクレジットの将来収益となり、回収時に営業収益として計上される。また、両者とも、貸出時の審査は同社が行い、車両代金・販売促進費が加盟店に支払われる。同社は、分割手数料と共にクレジット利用者から債権を回収し、同社が債務の履行を保証する提携銀行へ返済するが、大半の債権に保険をかけているため、貸し倒れが生じた場合は、対象債権が保険でカバーされ同社に損失は生じない。保険料は毎期営業費用に計上しており、保険料は年に一度見直される。提携銀行は、住信SBIネット銀行、オリックス銀行、楽天銀行、GMOあおぞらネット銀行の4行となっている。また、2020年4月に、M&Aにより中央債権回収(株)がグループに加わり、債権管理・回収能力がさらに強化された。具体的には、債権回収に当たり、SMSやオートコールシステムなどを活用することで、債務者に早期アプローチを実施することで、貸し倒れの最小化と回収プロセスの効率化を実現している。

2024年3月期の累計クレジット取扱高は第3四半期迄で前年同期比29.4%増の2,225億円と好調。同期末の延滞債権残高率(3か月超)は1.12%と低位で推移している。

加盟店社数も順調に拡大しているが、カープレミア事業の本格始動により、新規加盟店社数の増加が見込まれるが、稼働率の低い加盟店社の掘り起こしも期待される。

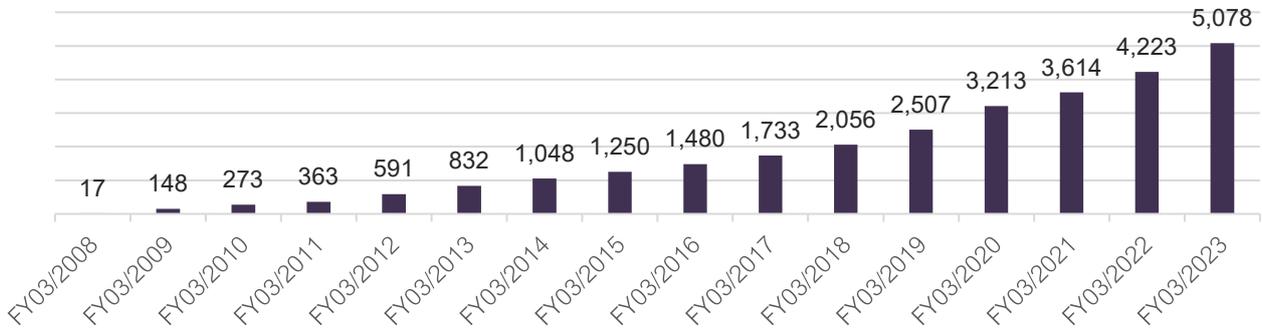
### クレジット取扱高 (単位: 億円)



Source: 会社資料より作成

注 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をいう。オートクレジット以外の商品(エコロジークレジット等)の取引高も含めた値である。

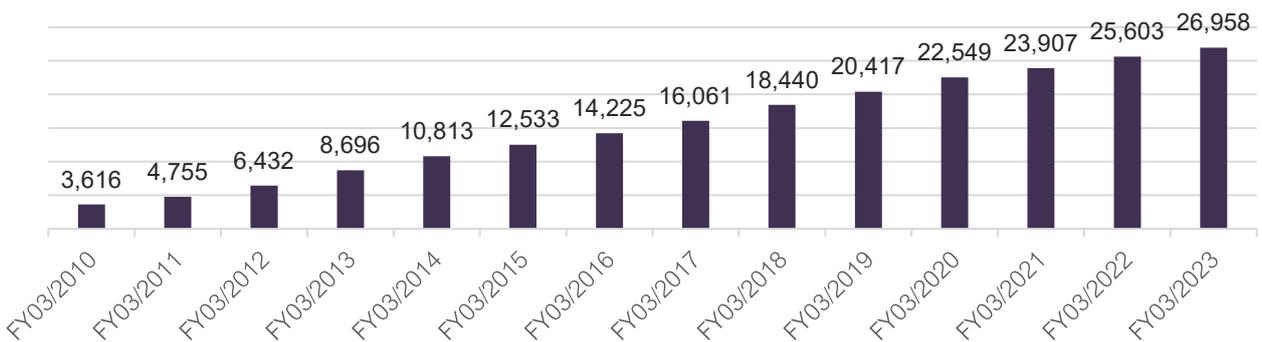
### クレジット債権残高（単位：億円）



Source: 会社資料より作成

注 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う。オートクレジット以外の商品（エコロジッククレジット等）の債務残高も含めた値である。

### クレジット加盟店社数（単位：社）



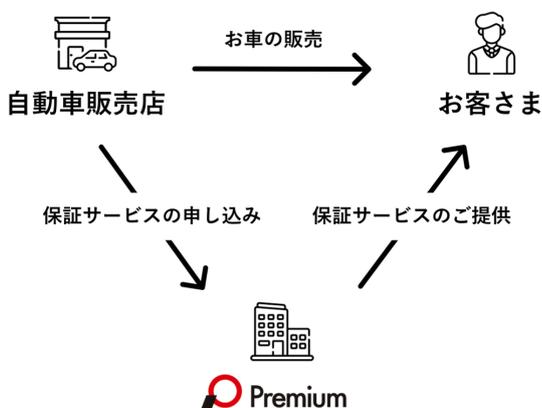
Source: 会社資料より作成

注 加盟店数とは、同社グループと加盟店契約を締結した法人単位をいい、複数店舗をもつ加盟店であっても、1社として集計している。なお、実績については同社グループの基幹システム切替えを実施した2010年3月期以降を記載している。

#### ■ 故障保証事業

故障保証事業は、中古車を購入して不具合があった場合に保証するサービスである。これは、オートクレジットの利用者が同社グループの提携先販売店を通じて自動車を購入する際に、保証料を前払いする事で、購入車両が故障した際の修理を一定の範囲において無償で受けることのできるものである。損害保険会社の提供する保険は交通事故等に対応するものであり、故障保証事業が保証するものは自然故障であるため、互いに直接競合するものではない。

### カープレミア故障保証の仕組み



### 3つのメリット



**購入後の  
安心も提供**

お申込み時に当社の故障保証を併用すれば、お車故障時の修理費用が無料に。



**お手続きが簡単**

お申込みは店頭でお手続きをするだけ。書類を用意したり、金融機関に足を運んでいただく必要はございません。



**充実の保証点数**

業界最多水準の保証点数で、あらゆる故障・不備にも細かく対応いたします。

Source: 会社資料より作成

故障保証は、車両の走行距離や年数、修理歴といった同社に蓄積されたデータを分析に活用している。同事業を担う主要グループ会社であるプレミアワランティサービスが保有する、約150万台の故障保証契約台数（累計）をはじめとする、修理ビッグデータの蓄積によって、精度の高い商品設計とプライシングが実現されている。

故障保証は、消費者が中古車を購入際の不安を払拭する、中古車購入には欠かせない商品である。収益は、保証期間に基づく保証料（故障保証代金）を前金で一括して受け取り、保証期間で按分して計上されるため、短期ではあるがファイナンス事業と同様のストック型ビジネスの性質を持つ。

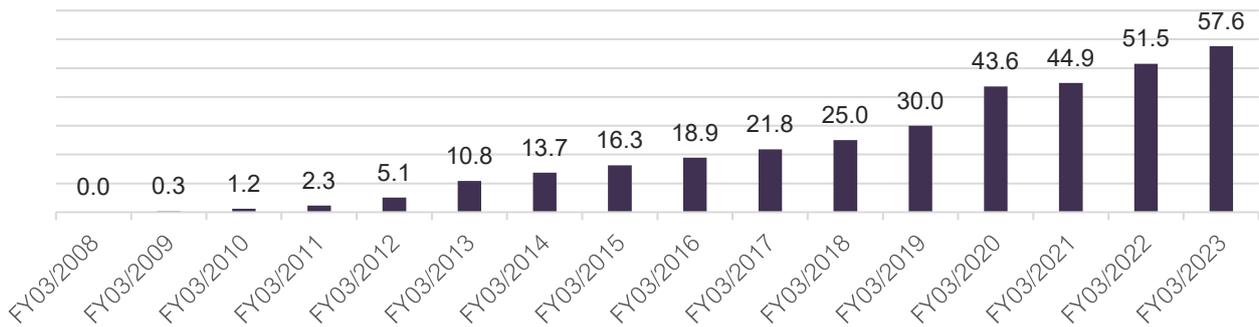
主な商品は、カープレミアクラブ会員向けの「カープレミア故障保証」で展開するが、これをカスタマイズしたOEM商品の提供も手掛ける。これは、リクルートの展開する中古車情報媒体である「カーセンサー」を利用する提携先が、「カーセンサー」に掲載した車両に付く「カーセンサーアフター保証」や、大手中古車ディーラー向けの車種や保証範囲をカスタマイズしたOEM商品である。

実際の修理は、受付対応を行うコールセンターへ有資格の整備士を配置することで、契約者や整備・修理工場と直接対応する体制で進められる。故に、正確性の高い迅速な対応を実現しており、消費者や加盟店、整備・修理工場の大きな安心感につながっている。

さらに、実際の修理に当たっては、子会社を通じた中古部品の調達、同社の整備工場ネットワークへの優先入庫、直営整備工場の運営、日本自動車整備振興会連合会の故障整備事例等の情報データベースの活用等の施策を通じた原価圧縮に取り組むことで、国内トップクラスのコスト競争力を実現している。

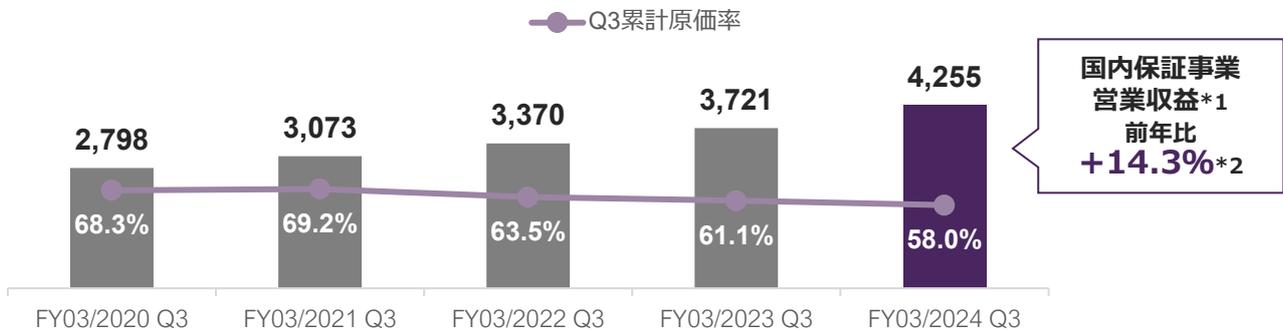
2024年3月期第3四半期における故障保証取扱高の当期累積額は前年同期比18.3%増の57.6億円。ファイナンス事業同様、中古車販売店を中心に稼働促進を行った結果、「カープレミア故障保証」を含む自社商品の伸び（同33.7%）が同事業の牽引役となっている。売上の伸長に加えて、原価率の改善が大きく利益貢献している。中古部品の調達や整備工場ネットワークの活用が原価圧縮を実現している。

### 故障保証取扱高（単位：億円）



Source: 会社資料より作成

### 第3四半期 累計故障保証営業収益（単位：百万円）



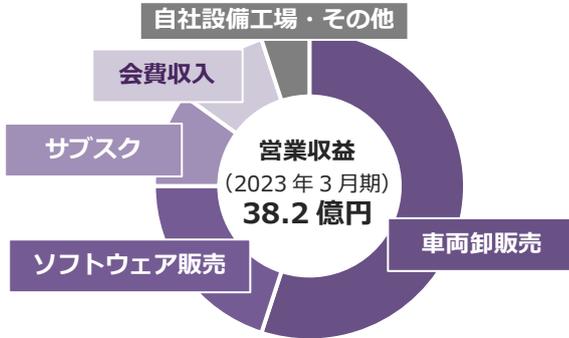
Source: 会社資料より作成

注\*1 国内保証事業営業収益は、部品事業と海外の実績を除いております。\*2 2024/2/20日更新（更新前+12.3%）

## ■ オートモビリティサービス事業

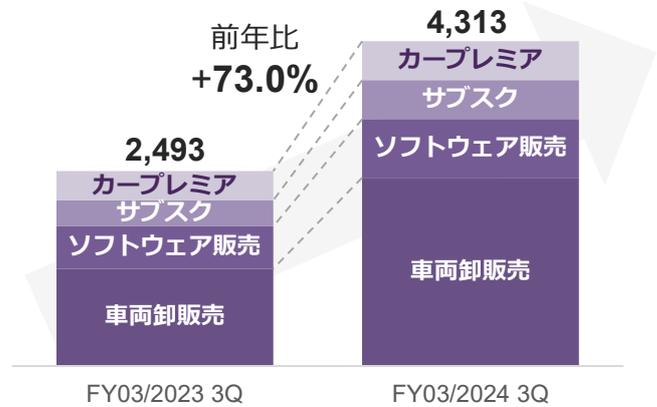
オートモビリティサービス事業では、全国にある自動車販売店と整備工場のネットワークを持ち、個人のお客様に購入自動車の検索・商談・ファイナンス・アフターサービス・買取までを一気通貫で提供できる日本唯一のプラットフォームを目指している。オートモビリティサービス事業の収益の順調な成長の背景に、ファイナンス事業や故障保証事業で培った顧客基盤やデータベースがあることは言うまでもないが、最大の要因はこれらの事業実績を通じて積み上げた同社の「信頼」である。

### オートモビリティサービス事業



Source: 会社資料より作成

### 営業収益 \*1 (単位: 百万円)



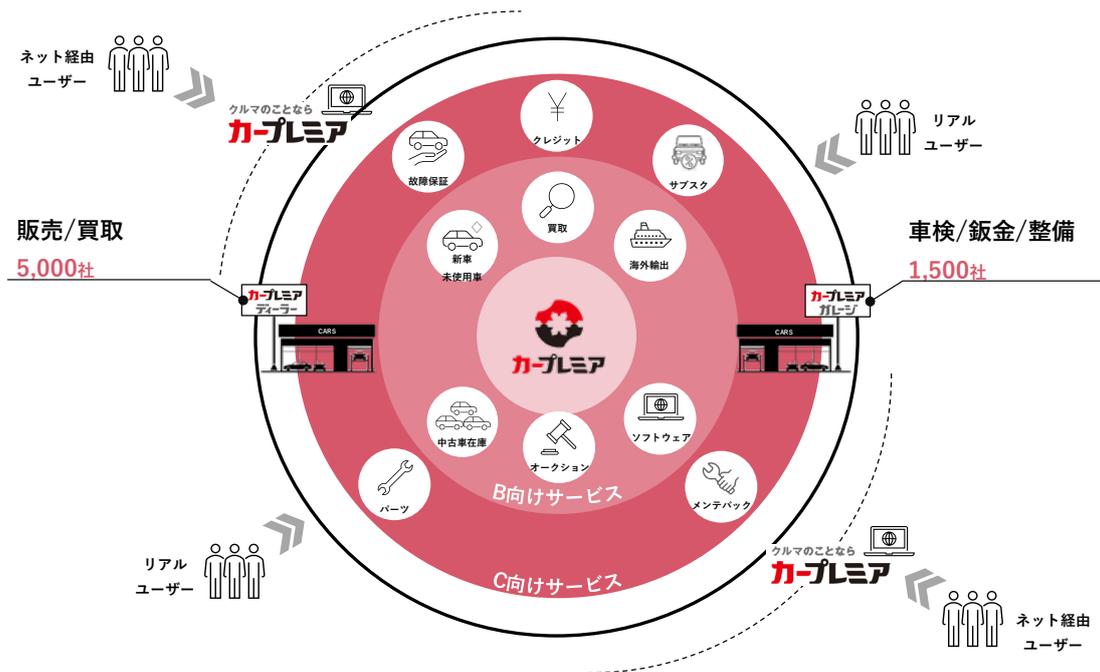
Source: 会社資料より作成

注\*1 主要の4サービス以外の収益は、グラフに含まない。

#### (内、カープレミア事業)

2024年3月期にオートモビリティサービス事業と統合したカープレミア事業では、モビリティ事業者向け会員組織の開拓・推進事業を運営する。モビリティ事業者の会員組織「カープレミアクラブ」を組成し、加入会員向けの事業経営サポートサービスを提供している。また、同社のノウハウに基づく独自の基準をクリアした販売店や整備工場を「あんしんショップ」と定め、車両購入や整備後14日以内に起きた不具合の修理費用を、最大で30万円負担するサービスを展開している。

### 加入のメリット

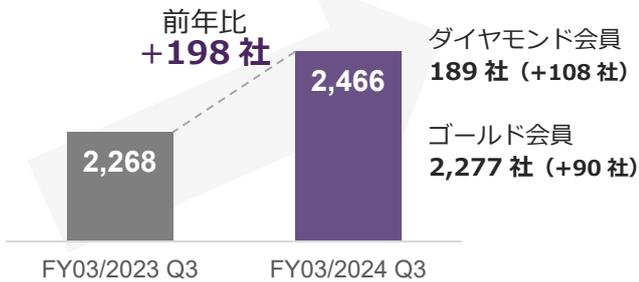


Source: 会社資料より作成

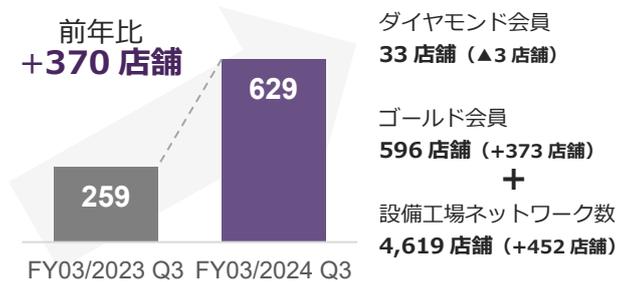


Source: 会社資料より作成

### カープレミアディーラー

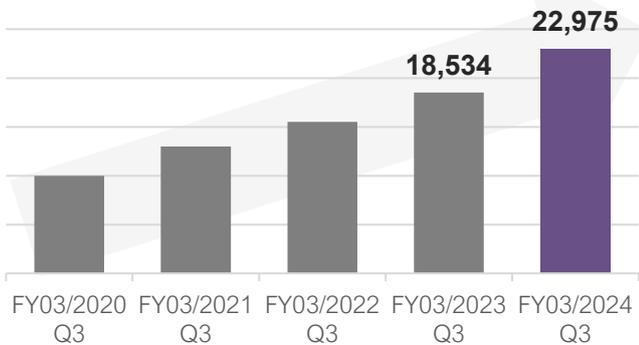


### カープレミアガレージ

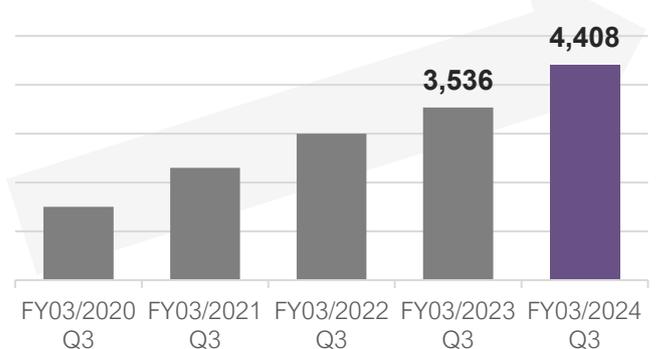


Source: 会社資料より作成

### 営業収益 (単位: 百万円)



### 営業利益 (単位: 百万円)



Source: 会社資料より作成

注1 前年の営業収益・費用は会計方針の変更により、一部遡及をしております。

注2 会計上の見積りの変更による保険資産評価益 (FY03/2020) 及び負ののれん発生益 (FY03/2021) は非経常的な項目として営業利益に含めておりません。

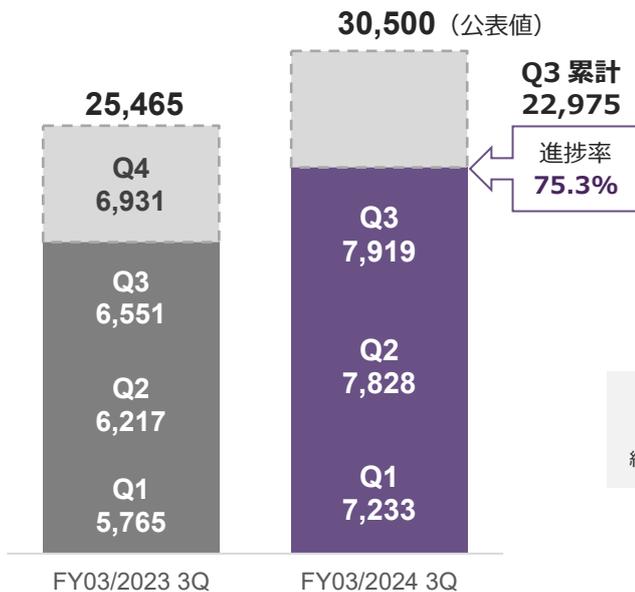


## 2024年3月期業績

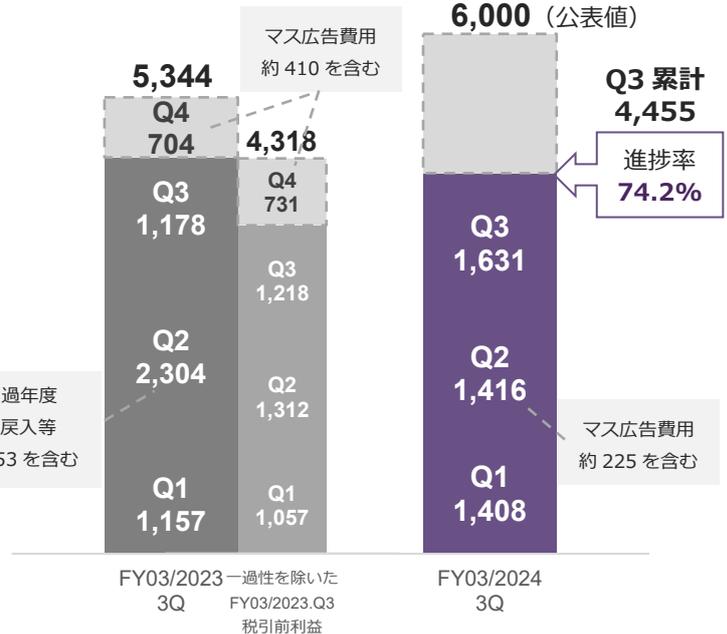
2024年3月期業績は、営業収益が前期比19.8%増の305億円、税引前利益が同12.3%増の60億円を計画する。なお、2023年3月期に計上した一過性要因である減損戻入等を除いた場合の、実質の税引前利益は前期比35.8%増となる見通しである。通期予想に対する進捗率は営業収益で75.3%、税引前利益で74.2%となっており、何れの業績指標とも第3四半期まで概ね予想通り順調に推移している。クレジット債権残高/故障保証残高も順調に積み上がっており、中期的な業績見通しも一切陰りが見えない。

半導体不足による新車販売台数の低迷から脱却し、中古車流通市場は上半期の内に落ち着いたものとなった。その一方で、ビッグモーターによる不正問題が業界不振を招きかけたが、顧客とともに業界の信用回復に取り組む当社には、これが逆に追い風となり、各分野で業界シェアを上げている。主軸のファイナンス・故障保証とともに着実な成長が継続し、2024年3月期から始まった中期計画の達成確度の高さが伺える。

営業収益 (単位: 百万円)



税引前利益 (単位: 百万円)



Source: 会社資料より作成

(注) 前年の営業収益は会計方針の変更により、一部遡及をしております。

## DX 戦略

プレミアグループのDX（デジタル・トランスフォーメーション）戦略は、中古車に関わるサービスを包括するプラットフォームの構築を目指している。同社は、DX戦略の策定から約1年で社内外のDX施策の基盤を構築し、2022年「DX認定事業者」の認定、2年連続で「DX注目企業2022」「DX注目企業2023」を取得した。この実行力・実現力の高さこそ、同社の急成長の源泉である。エンドユーザーとモビリティ事業者を繋ぐ、プラットフォーム構築の実現を目指す上で、Web3.0時代に向けて既に不可逆的に始まった人類のパラダイムシフトの先を見据えた、地に足の着いた見事な経営戦略であると断言して良い。

DX戦略の全体像は、デジタル技術を活用する戦略を策定し、ステークホルダーに示すことにある。同社のキャッシュカウであるファイナンス事業の増強、故障保証の市場拡大、総合力を活かしたプラットフォーム展開を活かしたオートモビリティサービスの拡充など、同社のDX戦略は中期経営計画の重点施策と高い密度で関連している。同社の戦略は顧客との「共創」に基礎をおいており、モビリティ事業者の経営効率を高め、消費者に「安心・便利」を届けることを基本としている。DX戦略の推進は、経営直轄の「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」のハイブリッドで取り組む。DX戦略の基盤は、データ集約、アジャイル開発、フルクラウド化を基礎とする。2023年3月期に独自のモビリティプラットフォームを提供開始し、2026年3月期までの5年間は毎年5~10億円の投資を行う予定である。DX戦略のKGIは、現時点では「モビリティプラットフォーム流通総額」を掲げているが、同社の手掛ける事業の裾野の広がりや今後の業界環境の変化に応じて、DX戦略のKGIはきめ細やかに進化することになるだろう。

### 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	故障保証の市場拡大	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	次世代モビリティサービスの創出	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・電動自動車化への対応			
組織・基盤	経営層直下の「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	重要な経営課題の一つ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」					

Source: 会社資料より作成 \*デジタルガバナンス・コード「2. 戦略」 企業は、社会及び競争環境の変化を踏まえて目指すビジネスモデルを実現するための方策としてデジタル技術を活用する戦略を策定し、ステークホルダーに示していくべきである。

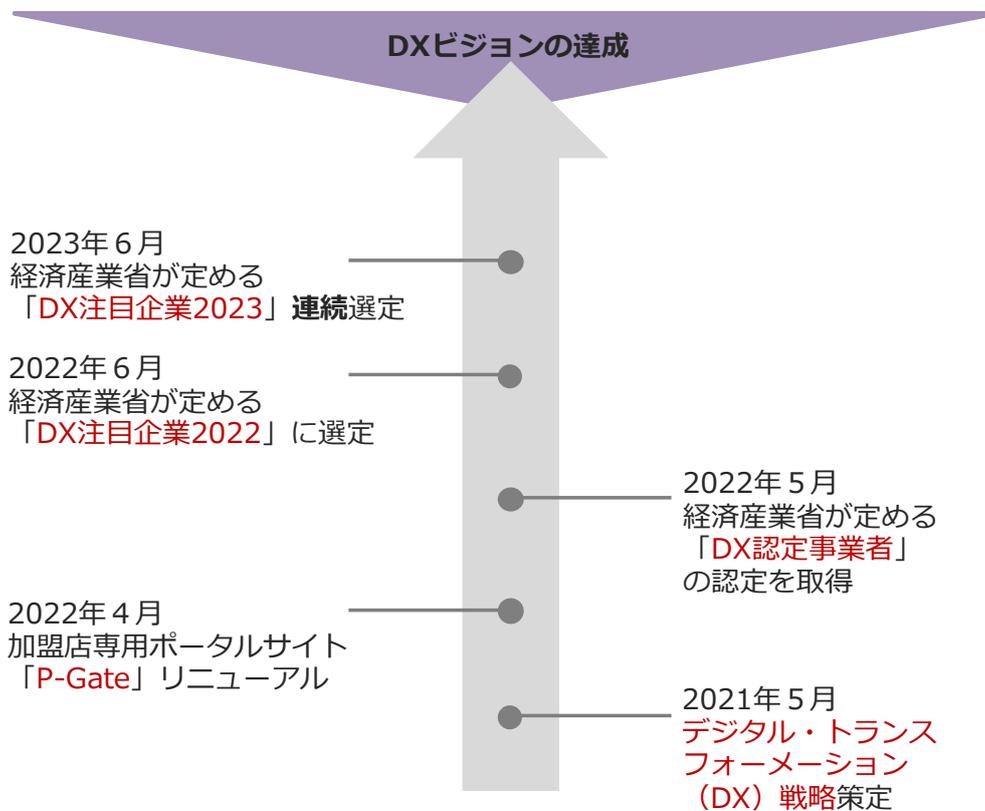
\*KGI(Key Goal Indicator)とは重要目標達成指標を指し、売上高や成約数、利益率などが該当する。KPI(Key Performance Indicator)は重要業績評価指標のことで、KGIを達成するための中間指標である。

## DXのコアビジネス戦略



Source: 会社資料より作成 \*デジタルガバナンス・コード「2. 戦略」 企業は、社会及び競争環境の変化を踏まえて目指すビジネスモデルを実現するための方策としてデジタル技術を活用する戦略を策定し、ステークホルダーに示していくべきである。

## プレミアムグループのDX戦略



Source: 会社資料より作成

## 中期経営計画

『最高のファイナンスとサービスで、より良い世界を。』

“世界中のあらゆる人たちが、もっと身近に、もっと簡単に、もっと安心してファイナンスサービスを使える時代。それは「お金に対する価値観」を根本的に変え、私たちの世界をより良いものにするものだと思っています。”

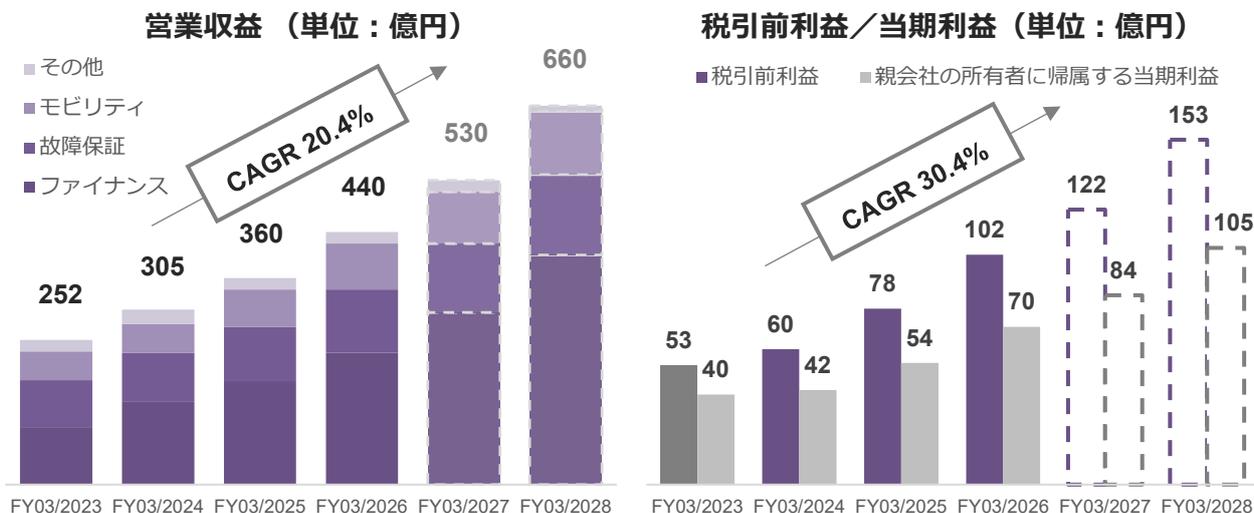
上記は、Web3.0時代を見据えて、DX戦略実現のための投資に余念のない同社が、会社ホームページの冒頭で標榜する同社の存在意義であり、目指す未来の姿である。

こうした信念の元生まれた、次期中期経営計画は、その先の『ONE & ONLYのオートモビリティ企業』となるための通過点に位置付けられている。

### 重要課題

<b>カープレミア</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>カープレミアクラブの拡大</li> <li>カープレミアブランドの確立</li> <li>リアル/ネットの集客力強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カープレミアディーラーを拡大</li> <li>加盟店当たりの取引量増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取扱拡大</li> <li>DX人材の強化</li> <li>DXへ継続投資</li> <li>DX推進による業務効率化および省力化実現</li> </ul>	<b>カープレミア事業モデルの確立</b> 
<b>ファイナンス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第三者保証市場の拡大</li> <li>- 自社商品中心に拡販</li> <li>- 修理原価の低減</li> </ul>		
<b>モビリティサービス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>モビリティサービスの拡充</li> <li>モビリティ各事業の規模拡大</li> <li>差別化商品の開発</li> </ul>		

Source: 会社資料より作成



Source: 会社資料より作成



## 経営指標

### 財務データ(連結：四半期毎)

(百万円)

決算期	FY03/2021		FY03/2022		FY03/2023				FY03/2024						
	Q1-Q4		Q1-Q4		Q1	Q2	H1	Q3	Q4	Q1-Q4		Q1	Q2	H1	Q3
営業収益	17,825	20,827	5,682	6,168	11,887	6,499	6,782	25,263	7,233	7,823	15,056	7,919			
前年比(%)	127.2	116.8	116.2	118	117.5	124	124.1	121.3	127.3	126.8	126.7	121.8			
税引前利益	3463	4,017	1,157	2,304	3,461	1,178	705	5,344	1,408	1,416	2,824	1,631			
前年比(%)	133	116	146.1	205.4	180.7	117.2	64.3	133	121.7	61.5	81.6	138.5			
税引前利益率(%)	19.42	19.3	20.4	37.4	29.1	18.1	10.4	21.2	19.5	18.1	18.8	20.6			
純利益	2,393	2,964	845	1,801	2,645	860	500	4,005	1,075	995	2,070	1,142			
前年比(%)	164.8	123.9	139	237.9	193.8	123.7	55.3	135.1	127.2	55.2	78.3	132.8			
純利益率(%)	13.4	14.2	14.9	29.2	22.3	13.2	7.4	15.9	14.9	12.7	13.7	14.4			

出所：会社有価証券報告書を基に Global IR, Inc.作成

Note：百万円以下四捨五入、小数第二位四捨五入、Global IR, Inc.の計算による。

FY03/22 1Q に PL 営業利益区分新設に伴い、「営業収益」及び「営業費用」は一部組替修正した金額（過去分含む）を記載。

FY03/23 2Q に、タイの持分法適用関連会社である Eastern Commercial Leasing p.l.c の過年度減損損失の約 8.7 億円の戻入により、税引前利益と純利益が増加。

FY03/24 1Q に会計方針の変更に伴い「営業収益」の計上方法を変更。(FY03/23 以前は変更前の実績を記載)

### 一株当たりデータ

(連結)

決算期	FY 03/2017	FY 03/2018	FY 03/2019	FY 03/2020	FY 03/2021	FY 03/2022	FY 03/2023
発行済株式総数(千株)	6,000	6,060	13,202	13,275	13,334	13,395	40,328
EPS	141.12	214.89	109.66	112.33	186.74	229.39	103.45
EPS 調整後	140.84	198.92	101.73	110.29	184.55	227.36	102.79
BPS	714.00	943.23	414.73	400.17	546.78	732.66	332.45
DPS	N/A	84.98	40.75	43.01	44.10	48.90	20.21

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR, Inc.作成

Note：百万円以下四捨五入、小数第二位四捨五入\*Global IR, Inc.の計算による

2019年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合、2022年9月1日付で普通株式1株につき3株の割合にて株式分割を実施



## キャッシュフロー

(百万円)

決算期	FY 03/2017	FY 03/2018	FY 03/2019	FY 03/2020	FY 03/2021	FY 03/2022	FY 03/2023
減価償却費	335	339	855	332	1316	1,294	1,419
営業活動によるキャッシュフロー	2,769	1,043	-1,015	-1,246	1,321	1,608	-449
投資活動によるキャッシュフロー	-1,393	-852	-706	-1,618	-1,172	-1,028	-2,320
財務活動によるキャッシュフロー	-2,223	1,790	1,563	2,967	1,617	2,797	6,181

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR, Inc.作成

Note：百万円以下四捨五入、小数第二位四捨五入\*Global IR, Inc.の計算による

## 財務データ

(%)

決算期	FY 03/2017	FY 03/2018	FY 03/2019	FY 03/2020	FY 03/2021	FY 03/2022	FY 03/2023
総資産利益率(ROA)	2.9%	3.6%	3.2%	2.5%	3.5%	3.6%	3.9%
自己資本利益率(ROE)	19.8%	22.6%	25.4%	27.3%	32.8%	30.2%	29.9%
自己資本比率	14.5%	15.9%	12.5%	9.1%	10.9%	12.0%	13.1%

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR, Inc.作成

Note：百万円以下四捨五入、小数第二位四捨五入\*Global IR, Inc.の計算による

## 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・責任でお願いいたします。