

2018年9月14日

各 位

会 社 名 プレミアグループ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 柴田 洋一
(コード番号：7199 東証市場第二部)
問 合 せ 先 上席執行役員 コーポレート本部長 金澤 友洋
(TEL. 03-5114-5709)

株式会社ソフトプランナーの株式取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、2018年9月14日開催の取締役会において、下記のとおり、株式会社ソフトプランナーの株式を取得し、子会社化することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 株式取得の理由

(1) 株式取得の目的

当社グループは「カーライフのトータルサポート」を、国内外において推進する企業グループです。カーライフのトータルサポートとは、クルマの購入、利用、車検・整備、修理、売却などの1台の自動車が流通する上で生じる様々な取引上の課題を解決する取組みをいいます。現状、主に中古車を購入されるお客様向けの「オートクレジット」、自然故障による修理費用を保証する「ワランティ」、自動車の整備・钣金、新車購入支援（新車仲介販売）といったサービスを、MULTI ACTIVE 戦略のもと、約19,000社の加盟店ネットワーク（自動車販売店）を介して複合的に提供しております。

ソフトプランナー社は、自動車整備業界（以下、整備業界）をメインとしたソフトウェア（以下、整備システム）の開発・販売事業を行っており、商品の高い機能性と圧倒的な価格力を強みとする、約30年間で積上げた確かなノウハウと経験を持つ会社です。

これまで自動車販売店とのネットワーク形成を進めてきた当社グループは、この度の株式取得により、新たに約5.4兆円と大きな市場規模を持つ整備業界への参入や、事業インフラである整備システムの導入の促進を通じて新規ネットワークを形成していくことで、整備工場や整備事業を営む自動車販売店のサポートを推進してまいります。

(2) 当社グループの成長戦略について

当社グループの掲げる「MULTI ACTIVE」戦略の本件における進捗や、既存事業とのシナジー、成長戦略などの詳細については、別紙にてご説明いたします。

2. 異動する子会社（株式会社ソフトプランナー）の概要

(1) 名 称	株式会社ソフトプランナー			
(2) 所 在 地	千葉県成田市ウイング土屋 256 番地			
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 池田 祐一 代表取締役 池田 稔			
(4) 事 業 内 容	パッケージソフトウェア開発、販売事業			
(5) 資 本 金	20 百万円			
(6) 設 立 年 月 日	1988 年 5 月 2 日			
(7) 大株主及び持株比率	池田 祐一 (100%)			
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。		
	人的関係	該当事項はありません。		
	取引関係	該当事項はありません。		
(9) 当該会社の最近 3 年間の経営成績及び財政状態（日本基準（JGAAP））				
	決算期	2016 年 3 月期	2017 年 3 月期	2018 年 3 月期
純資産		△3,098 千円	364 千円	11,600 千円
総資産		81,085 千円	85,910 千円	108,688 千円
1 株当たり純資産		△7,745 円	910 円	28,999 円
売上高		97,031 千円	121,206 千円	181,943 千円
営業利益		7,755 千円	9,240 千円	17,734 千円
経常利益		4,285 千円	6,627 千円	16,359 千円
当期純利益		3,920 千円	3,462 千円	11,236 千円
1 株当たり当期純利益		9,800 円	8,654 円	28,090 円
1 株当たり配当金		-	-	-

3. 株式取得の相手先の概要

(1) 氏名	池田 祐一
(2) 住所	千葉県成田市
(3) 上場会社と当該個人の関係	人的関係、取引関係、関連当事者への該当状況について、該当事項はありません。

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0 株 (議決権の数：0 個) (議決権所有割合：00.0%)
(2) 取得株式数	320 株 (議決権の数：320 個)
(3) 移動後の所有株式数	320 株 (議決権の数：320 個) (議決権所有割合：80.0%)

注) 取得価額について

相手先の意向により非公表とさせていただきますが、適切なデューデリジェンスを実施の上、公正妥当と考えられる金額にて取得しております。

5. 日程

(1)	取締役会決議日	2018年9月14日
(2)	契約締結日	2018年9月19日
(3)	株式譲渡実行日	2018年10月15日

6. 今後の見通し

当社グループの2019年3月期の業績に与える影響は軽微ではありますが、今後、新たに業績に重要な影響を及ぼす開示すべき事項が発生した場合は、速やかに開示いたします。

以 上

（別紙）当社グループの成長戦略について

既存事業とのシナジーを追求しつつ、事業領域の拡大を目指す



オートクレジット
信用供与額

約4兆円^{*1}

中古車小売市場
約3.7兆円^{*2}

自動車整備市場

約5.4兆円^{*3}

本格参入

当社グループは「カーライフのトータルサポート」を、国内外において推進する企業グループです。

1台の自動車が販売店や個人顧客を循環する（販売・購入→利用→乗換え・買取り等）までには、実にさまざまなビジネスが存在します。その流通について当社が総合的にサポートしていくことで、加盟店である自動車販売店の煩雑な手続きの削減や収益獲得機会の拡大の実現に貢献することが可能となります。（左図ご参照）

この度、整備システムを開発・販売するソフトプランナー社が当社グループの事業ポートフォリオに加わることは、当社グループの整備業界への本格参入を意味いたします。本格参入後、当社グループが目指すものは主に下記2点となります。

1. 整備業界におけるネットワークの形成

整備事業の根幹となる整備システムの販売を通じ、導入先とのネットワークの形成を行ってまいります。ネットワークの形成により、整備業界における当社グループの安定的な収益機会の獲得や、新規ビジネスのスピーディな展開が可能となります。

2. オートクレジット事業やフランティ事業とのシナジー

既存事業と整備事業は密接な結びつきを有します。たとえば、自動車の購入をサポートするオートクレジットにおいては、販売前の自動車の点検、修理等を整備工場で行います。また、自然故障を無償で保証するフランティにおいては、故障車両の修繕は当然のことながら、整備工場にて実施いたします。

オートクレジットやフランティを取扱う自動車販売店（既存ネットワーク・作業発注元）から整備工場（新規ネットワーク・作業発注先）をリンクさせることで、整備工場は稼働率を上昇させ、収益拡大につなげることが可能となります。また、安定的な入庫先の確保は自動車販売店にとって大きなメリットとなり、双方の利益拡大が可能となります。

※右図根拠資料

*1 日本クレジット協会 「日本のクレジット統計」

*2 *3 矢野総研「2018年版自動車アフターマーケット総覧」