

2019年9月期第1四半期 連結決算説明資料 (2018年10月-12月)

株式会社FPG

(東証第一部・コード:7148)



業績の総括

- ハイライト 3
- リースアレンジメント事業 4
- 多角化事業 10
- 販売ネットワーク 14

ご参考

- 損益計算書/貸借対照表 16
- 企業価値の向上に向けて 18

業績の総括



- ◆ 第2四半期以降に販売する商品在庫の確保に注力したことにより、第1四半期では減収減益(P6-P7参照)
- ◆ 四半期で過去最高となる1,973億円の組成を達成し、進捗率は47.0%
- ◆ その他事業の売上高は保険事業の拡大により、前年同期比で27.1%増加

(単位：億円)

	2018年9月期 第1四半期		2019年9月期 第1四半期			2019年9月期 通期予想	進捗率
		対売上高比		対売上高比	対前年 同期比増減		
売上高	43.9	100.0%	33.7	100.0%	▲23.2%	250.3	13.5%
リースアレンジメント事業	38.2	87.1%	26.5	78.6%	▲30.6%	211.3	12.6%
その他事業	5.6	12.9%	7.2	21.4%	+27.1%	39.0	18.5%
売上総利益	36.7	83.7%	28.2	83.7%	▲23.1%	-	-
販売費・一般管理費	14.0	32.0%	15.3	45.4%	+8.9%	-	-
営業利益	22.6	51.6%	12.9	38.4%	▲42.9%	145.2	8.9%
経常利益	20.9	47.7%	10.7	31.8%	▲48.7%	144.5	7.4%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	14.3	32.6%	6.8	20.4%	▲51.9%	100.3	6.9%
出資金販売額	302.5	-	211.5	-	▲30.1%	1,665.0	12.7%
組成金額	1,074.7	-	1,973.5	-	+83.6%	4,200.0	47.0%

リースアレンジメント事業 (1) 概況

- ◆ 第2四半期以降に販売する商品在庫の確保に注力したことにより、第1四半期の売上高は減少
- ◆ 組成金額は、前年同期比83.6%増の1,973億円超となり過去最高を達成
- ◆ 商品在庫も、好調な組成状況により、過去最高となる在庫金額を確保

(単位：億円)

	2018年9月期 第1四半期		2019年9月期 第1四半期		対前年 同期比増減	
	金額	構成比	金額	構成比		
リースアレンジメント事業売上高	38.2		26.5		▲30.6%	
出資金 販売額	302.5	構成比	211.5	構成比	▲30.1%	
	航空機	192.1	63.5%	125.5	59.3%	▲34.7%
	船舶	42.7	14.1%	68.5	32.4%	+60.3%
	コンテナ	67.6	22.4%	17.5	8.3%	▲74.1%
手数料率 (売上高/出資金販売額)	14.6%		14.1%		-	
組成金額	1,074.7		1,973.5		+83.6%	
商品在庫	584.3		974.0		+66.7%	

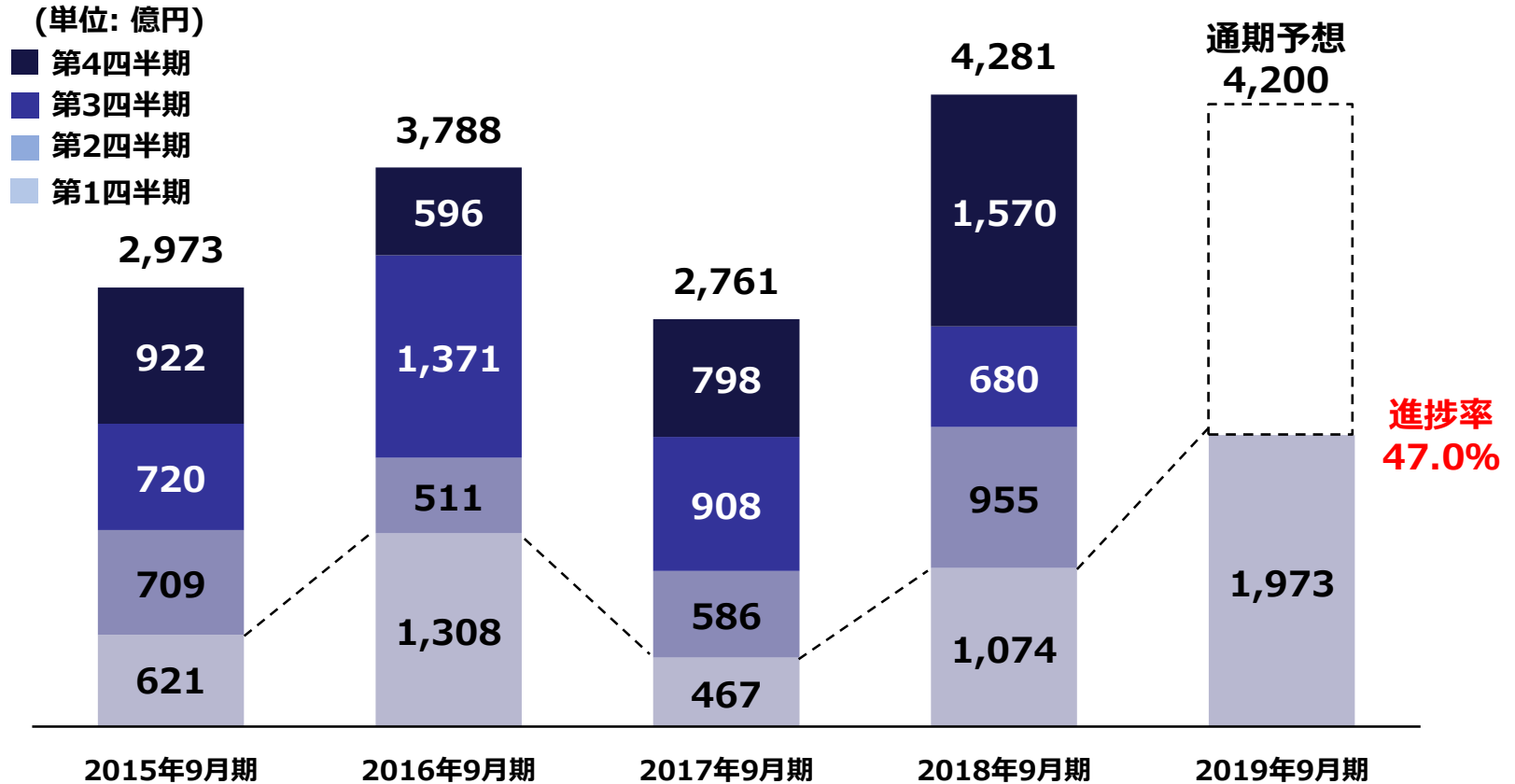
※1 手数料率：フルエクイティ案件の出資金販売額を34%で換算

※2 商品在庫：商品出資金および金銭の信託(組成用航空機)の合計

リースアレンジメント事業 (2) 組成金額①

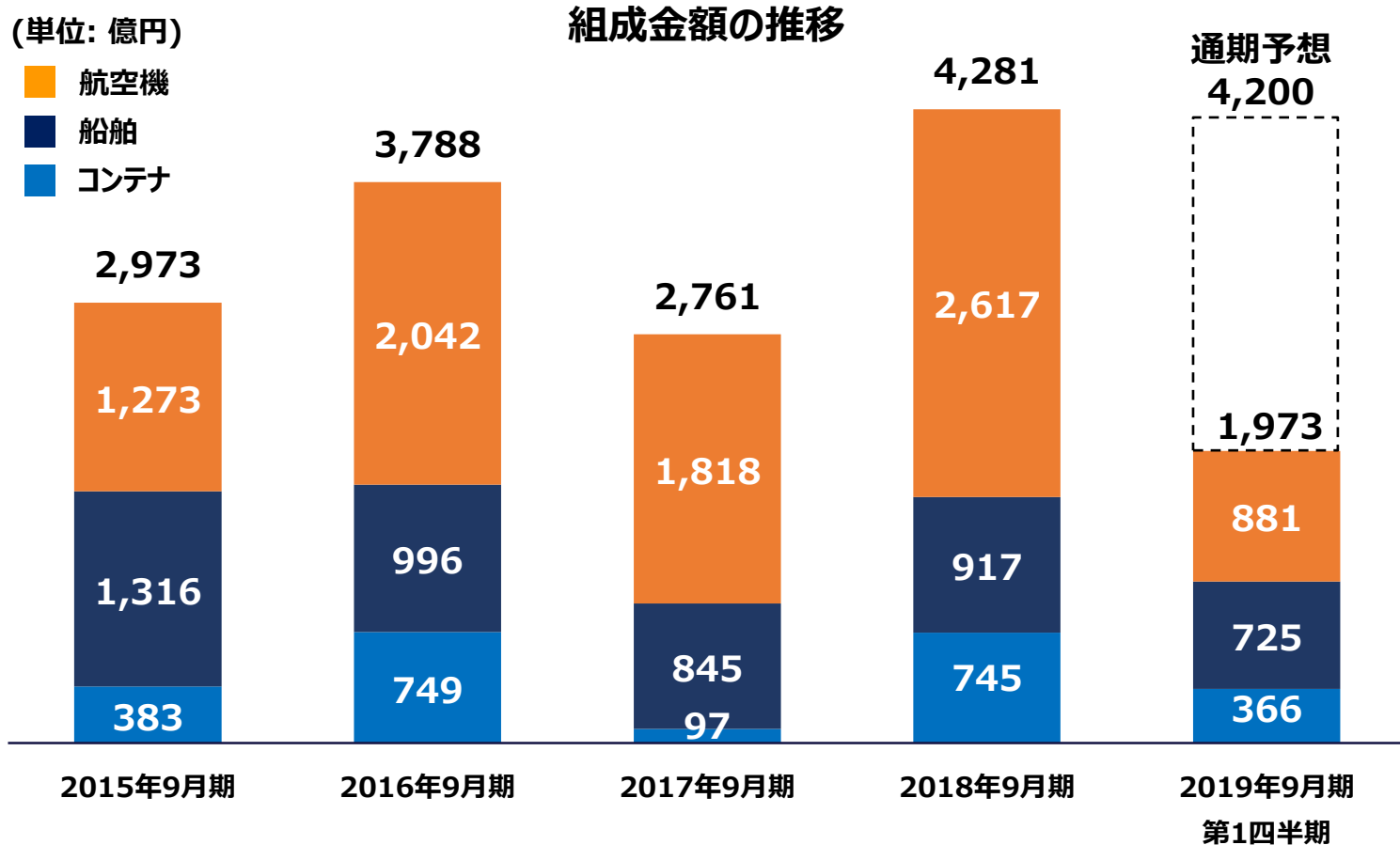
◆通期予想4,200億円に対して過去最高のペースにて進捗

四半期別組成金額の推移



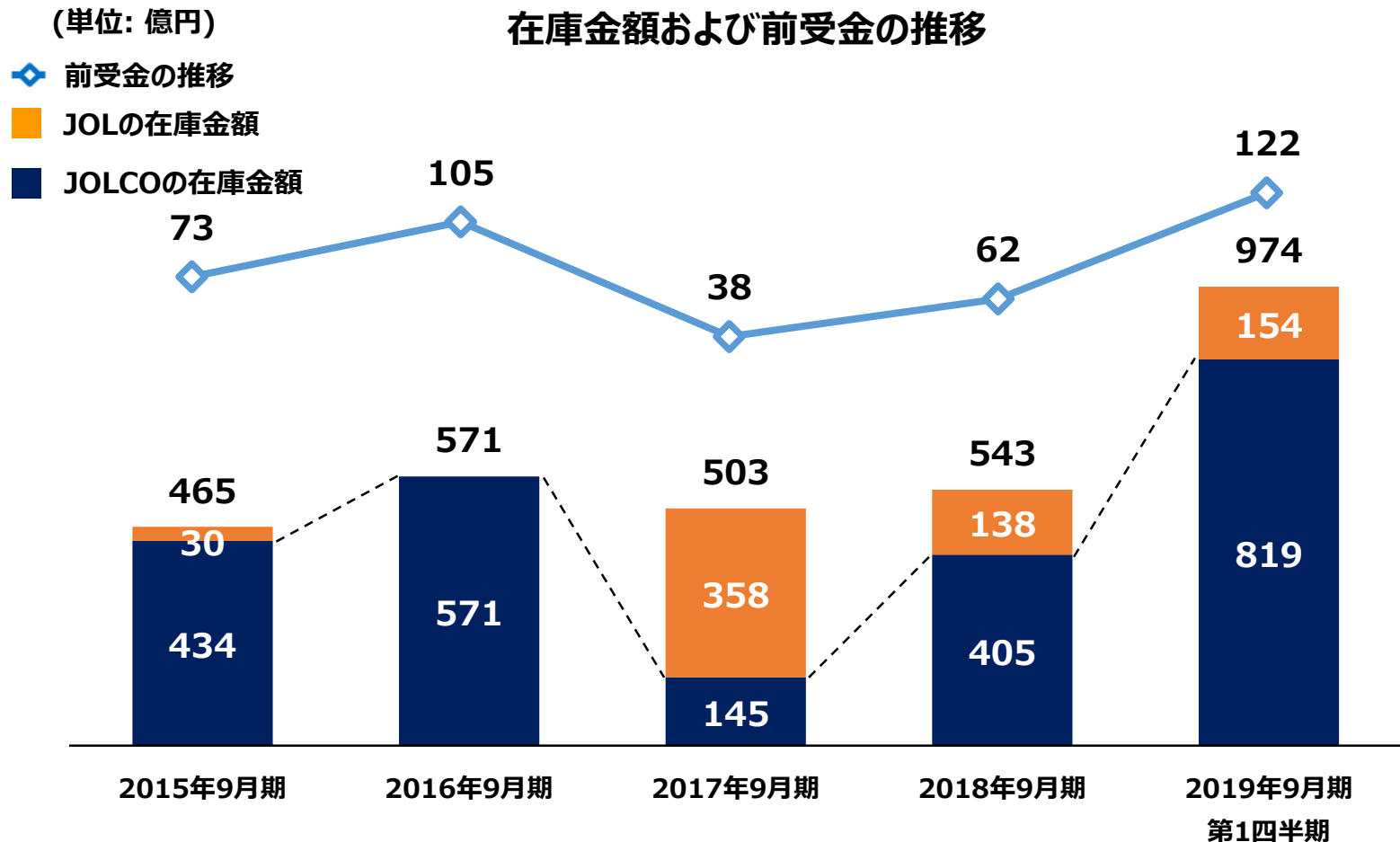
◆ 組成金額は、過去最高額の1,973億円を達成

- 航空機：新規の賃借人を3社開拓し、賃借人の裾野が拡大
- 船舶：既存の賃借人より、大型の船舶案件を複数件獲得
- コンテナ：コンテナ市況の回復に加え、複数の賃借人よりリピート案件を獲得



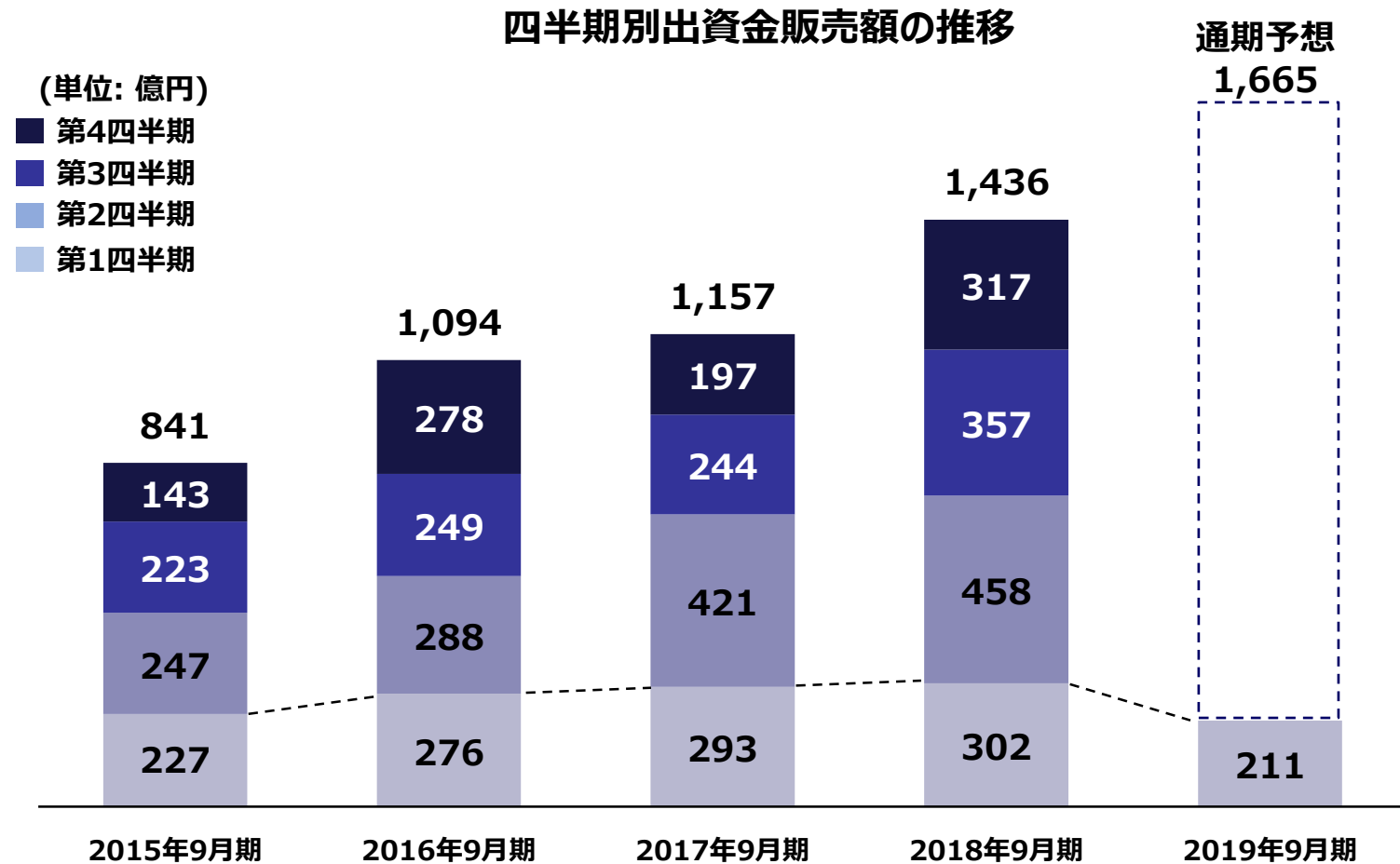
◆ 組成金額の拡大により、過去最高の商品在庫を確保

- 第2四半期以降に販売するJOLCOの在庫を潤沢に確保
- 在庫の増加により、出資金販売時に売上となる前受金が増加し、第2四半期以降の収益源を確保



リースアレンジメント事業 (4) 出資金販売額

- ◆ 第1四半期は、商品在庫の確保に注力
- ◆ 第2四半期以降は、出資金販売額の増加を見込む



◆JOLCOに続き、JOLの取扱高においても業界No.1を目指す

- JOLの販売は1機となり、組成は大手借入人の新規獲得に成功し2機
- 信託受益権を活用した新たなスキームを早期に開発し、北米エリアの新規開拓を計画

●販売機数の推移

会計年度	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期 第1四半期
JOLの販売機数	2機	5機	4機	12機	1機
(うち信託受益権方式)	-	-	(2機)	(7機)	(1機)

(参考) JOLCOとJOLについて

JOLCO :リース満了時に、リース資産の購入選択権(Call Option)が借入人へ付与されている取引

JOL :購入選択権(Call Option)が付与されていない取引

◆ 保険事業の躍進により、3事業の売上高合計が前年同期比27.1%増加

- 保険事業は、保険仲立人事業の拡大・保険代理店の本格稼働により、前年同期比で倍増
- 不動産事業は、京都のホテル用不動産の販売開始や、開発案件竣工など事業領域が拡大
- M&A事業は、中小企業のM&A市場拡大を見据え、知名度向上に向けた取り組みを実施

多角化事業の売上高^{※1}

(単位：百万円)

	2018年9月期 第1四半期		2019年9月期 第1四半期		対前年 同期比増減
		対連結 売上高比		対連結 売上高比	
連結売上高合計	4,394	100.0%	3,377	100.0%	▲23.2%
3事業の売上高合計	363	8.3%	540	16.0%	+48.6%
保険事業	158		318		+100.9%
不動産事業	194		209		+7.6%
M&A事業 ^{※2}	10		12		+18.5%
投資管理サービス事業等 ^{※3}	204	4.6%	181	5.4%	▲11.3%
その他事業売上高合計	568	12.9%	721	21.4%	+27.1%

※1 多角化事業の売上高とは、当社の主要事業であるリースアレンジメント事業以外の事業の売上高を総称するもの

※2 M&A事業の売上高：M&A業務に係る手数料、成功報酬等

※3 投資管理サービス事業等とは、海外関係子会社の投資管理サービス事業および証券・信託等の国内関連子会社の事業を総称するもの

◆ 取扱い保険商品の拡充や前期の人員投資が奏功し、第1四半期として過去最高の売上を達成

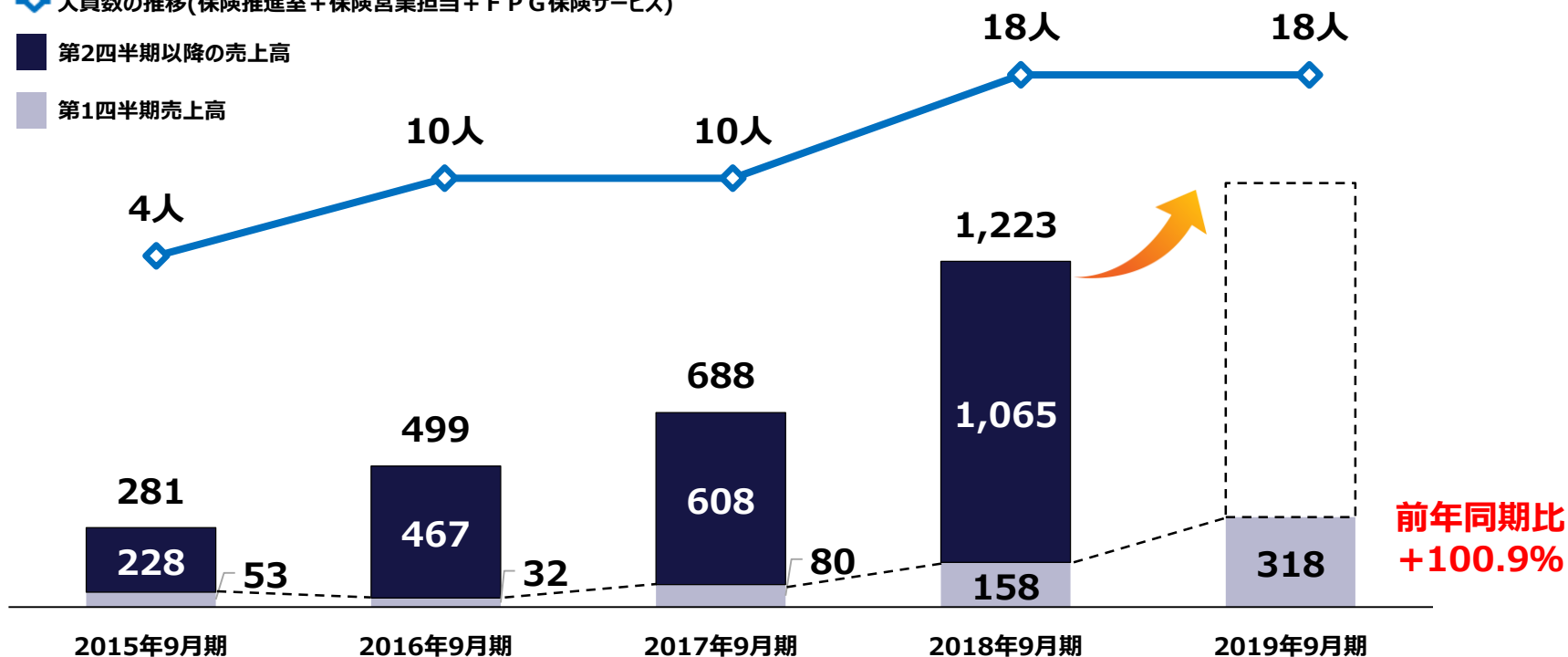
保険事業の売上高 ※ ※

(単位：百万円)

◆ 人員数の推移(保険推進室+保険営業担当+ F P G 保険サービス)

■ 第2四半期以降の売上高

■ 第1四半期売上高



※1 保険会社等より受領する手数料収入

※2 2018年10月の事業名変更を踏まえ、保険仲立人と保険代理店の売上高を合算して集計

- ◆ 京都のホテル用不動産が好評につき、第1四半期として過去最高の売上を達成
- ◆ 不動産小口化商品の投資家の裾野が西日本エリアにも拡大

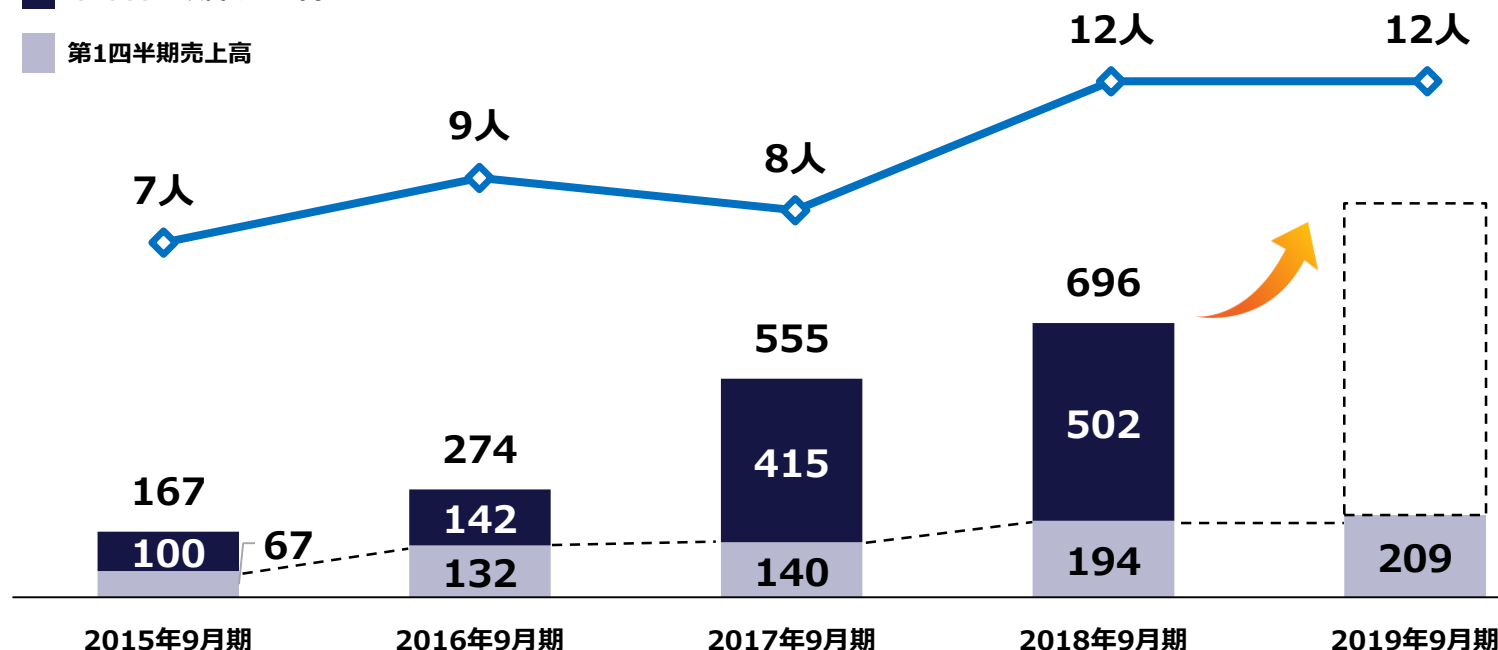
不動産事業の売上高 ※

(単位：百万円)

◆ 人員数の推移(不動産推進室)

■ 第2四半期以降の売上高

■ 第1四半期売上高



前年同期比
+7.6%

※不動産小口化商品の組成および販売に係る手数料等

- ◆ 対象不動産を都心一等地からホテル不動産に拡大。ホテル不動産の販売は好調に推移。
- ◆ 初の開発案件が2018年11月に竣工



初の開発案件が2018年11月に竣工



F P Gリンクス表参道

都心一等地で早期竣工可能な低層の開発を手がけることでリスクを軽減しつつ、収益率向上を図る。

初のホテル不動産を販売開始(京都)



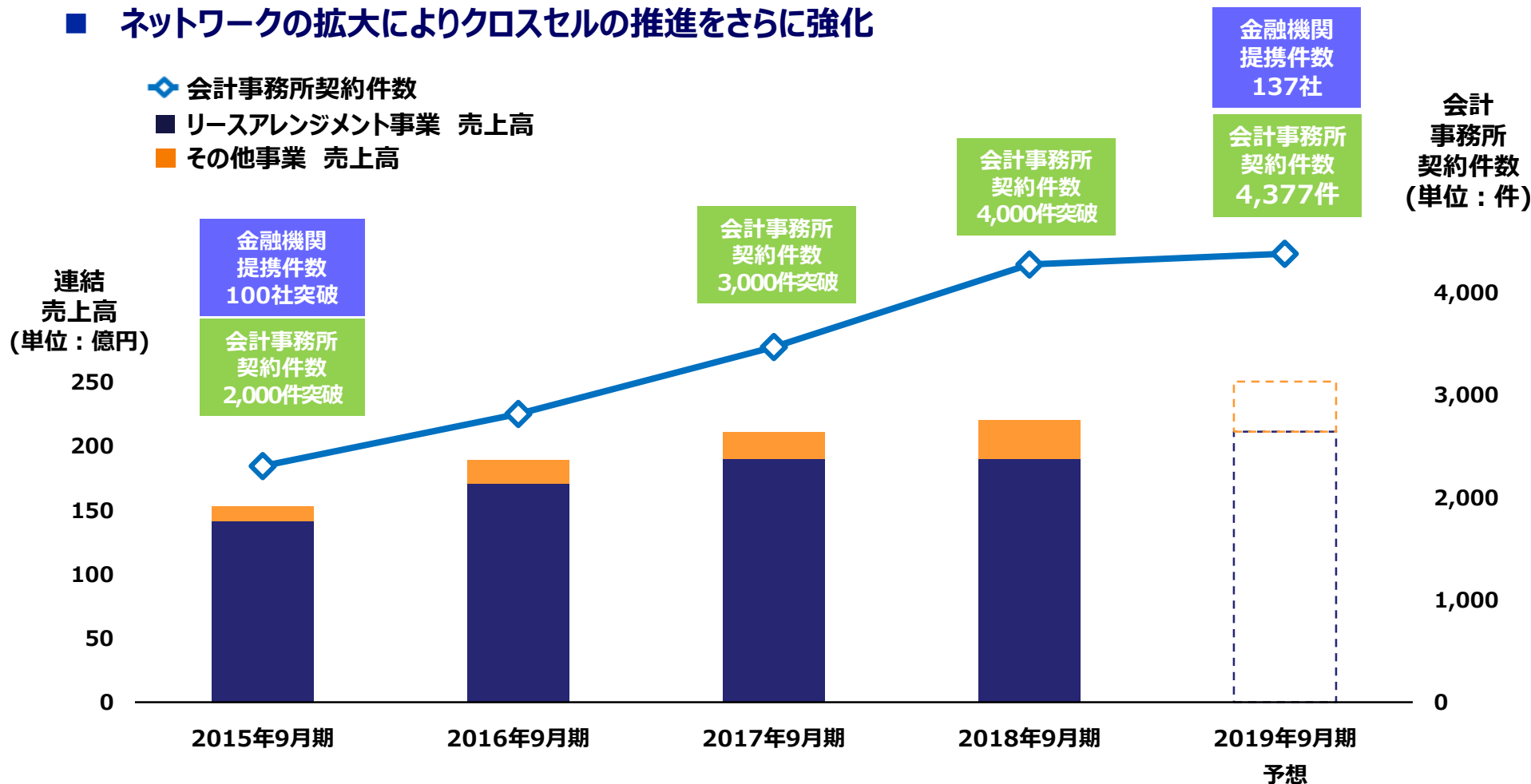
F P Gホテルオーナーズ 京都
(ガエディスターホテル京都二条)

インバウンド需要のさらなる高まりが期待される京都市中京区のホテル不動産を取得。「ホテルオーナーズ」シリーズの第1号として販売を開始。

- ◆ 会計事務所との契約件数は、4,377件に到達 (前期末比105件増)
- ◆ 金融機関の提携件数は137件に達し、全国の地方銀行、大手証券会社をほぼ網羅

■ ネットワークの拡大によりクロスセルの推進をさらに強化

- ◇ 会計事務所契約件数
- リースアレンジメント事業 売上高
- その他事業 売上高



ご参考



(単位：億円)

	2018年9月期 第1四半期	2019年9月期 第1四半期	対前年 同期比増減
売上高	43.9	33.7	▲23.2%
①売上原価	7.1	5.4	▲23.6%
売上総利益	36.7	28.2	▲23.1%
販売費・一般管理費	14.0	15.3	+8.9%
営業利益	22.6	12.9	▲42.9%
②営業外収益	2.4	2.6	+10.9%
③営業外費用	4.1	4.8	+17.5%
経常利益	20.9	10.7	▲48.7%
税引前純利益	20.9	10.4	▲49.9%
法人税等合計	6.3	3.8	▲39.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	14.3	6.8	▲51.9%

①売上原価：顧客紹介者への支払手数料、リースアレンジメント事業の案件組成コストを含む

②営業外収益：一時的に立替えた出資金を投資家に販売する際に徴収する立替利息を受取利息として含む

③営業外費用：資金調達に伴う支払利息、JOL案件に伴うドル調達の支払利息を含む

貸借対照表の概要

(単位：億円)

資産	2018年9月期	2019年9月期 第1四半期	対前期増減
流動資産	806.4	1,363.9	+557.5
①商品出資金	405.0	839.8	+434.8
②金銭の信託(組成用航空機)	138.7	134.1	▲4.6
③組成用不動産	72.2	99.6	+27.4
固定資産	44.9	51.9	+7.0
資産合計	851.4	1,415.9	+564.5
	2018年9月期	2019年9月期 第1四半期	対前期増減
流動負債	473.9	1,103.0	+629.1
短期借入金等	327.2	915.9	+588.6
④前受金	62.3	122.7	+60.4
固定負債	79.9	76.0	▲3.9
長期借入金等	77.6	73.7	▲3.8
負債合計	553.9	1,179.1	+625.1
純資産合計	297.4	236.8	▲60.5
負債純資産合計	851.4	1,415.9	+564.5

- ①商品出資金：リースアレンジメント事業で当社が投資家に販売するまで一時的に立替えている出資金
- ②金銭の信託(組成用航空機)：航空機リース案件に係る信託受益権の在庫
- ③組成用不動産：不動産小口化商品および開発案件の在庫
- ④前受金：リースアレンジメント事業に係る手数料の前受金を含む

- ◆ 持続性のあるQuality Growth戦略と、株主還元政策により、企業価値の向上を目指す

Quality Growth戦略



株主還元政策

高い収益性・効率性を伴う成長

- 強みを活かし自己変革を継続
- リースアレンジメント事業・多角化事業・新規事業の3つのエンジンによる持続成長
- 商品力と販売力によりシェアを拡大
- 資産を持たない経営

DOE (株主資本配当率)^{※1}を採用

- DOE15%以上を目指す
自社株取得を含めた資本政策および配当方針を実施
- ROE30%程度の維持

※1 DOE (株主資本配当率) = ROE×連結配当性向

◆3つのエンジンによる持続成長

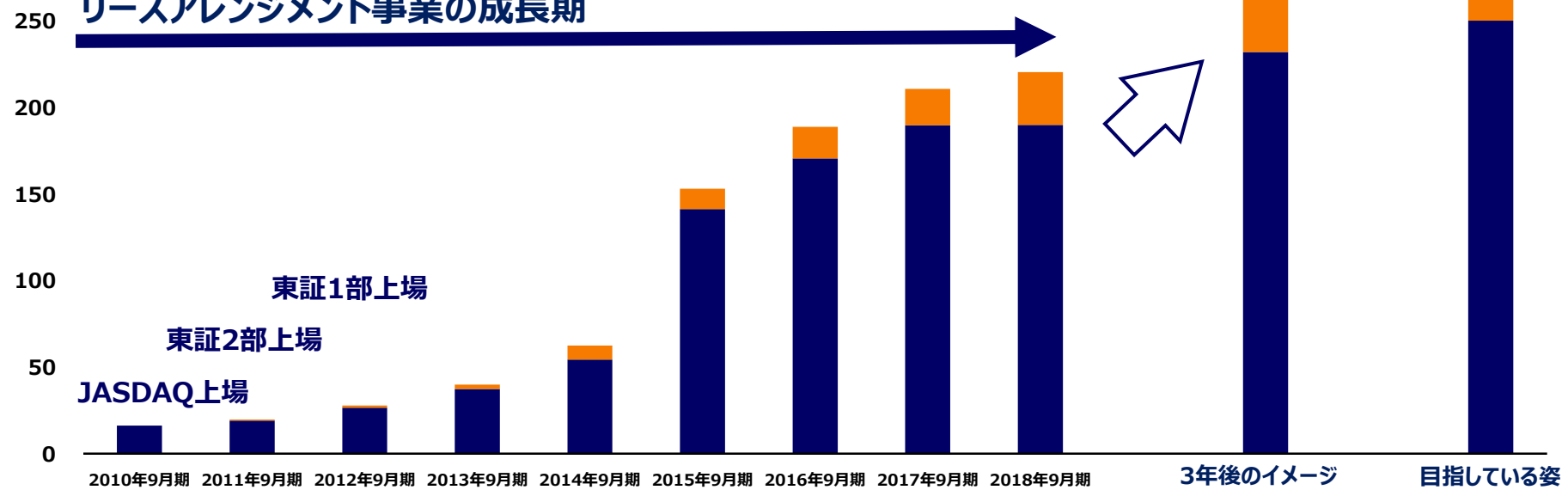
- 新規事業の売上高
- 多角化事業の売上高
(保険・不動産・M&A)
- リースアレンジメント事業の売上高

第3の成長エンジン：
新規事業の成長期

第2の成長エンジン：
多角化事業の成長期

連結
売上高
(単位: 億円)

第1の成長エンジン：
リースアレンジメント事業の成長期



JASDAQ上場
東証2部上場
東証1部上場

※2013年9月期より連結決算開始

企業価値の向上に向けて(3)株主還元政策

◆ Quality Growth戦略のもと、企業価値の向上を図り、持続的な増配を目指す

2018年9月期

2019年9月期 予想

1株当たり配当金 : 49.25円

連結配当性向 : 49.4%

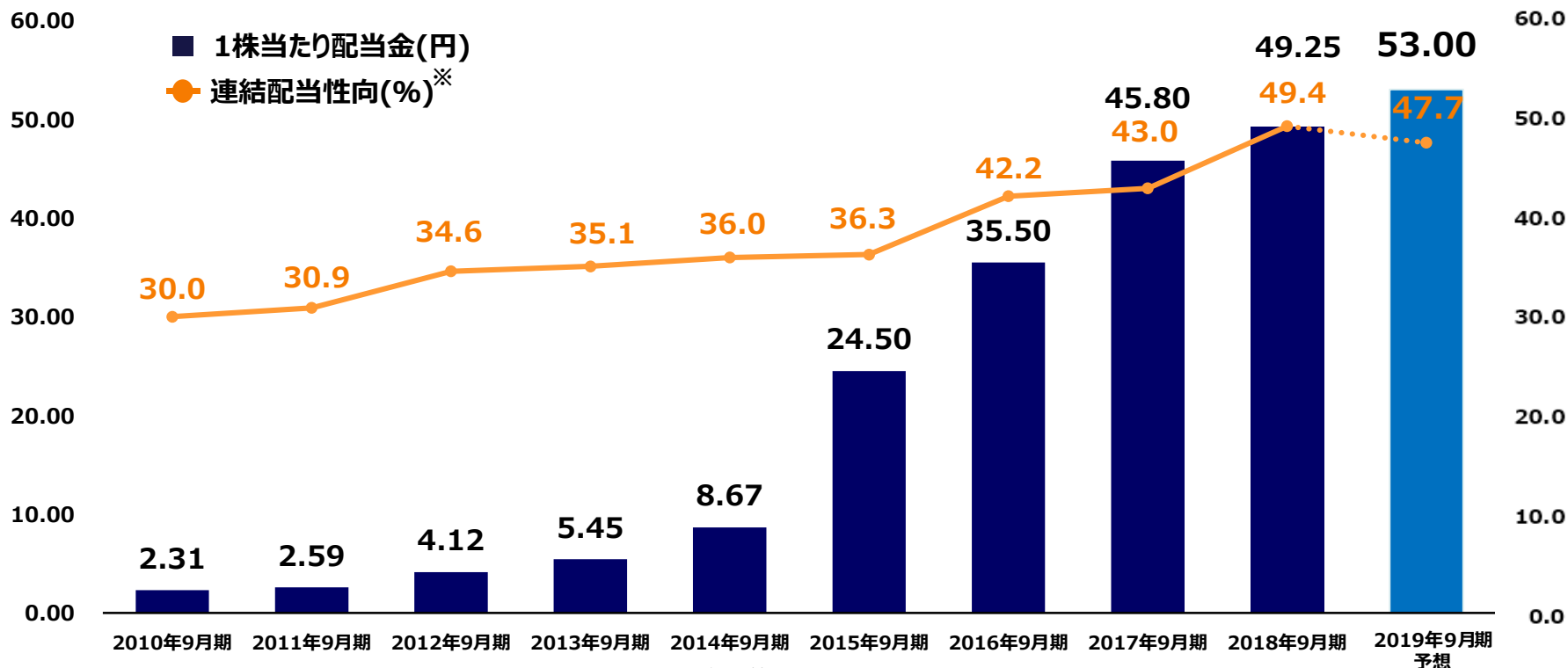
1株当たり配当金 : 53.00円

連結配当性向 : 47.7%

配当金
(単位 : 円)

1株当たり配当金・連結配当性向

配当性向
(単位 : %)



※2013年9月期より連結決算開始

本資料に掲載されている業績予想などは、当社が現時点で入手可能な情報や合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、さまざまなリスクや不確定な要素などの要因により、掲載の見通しとは異なる可能性があります。

【お問い合わせ先】

株式会社 F P G 経営企画部

TEL (03) 5288-5691

URL <https://www.fpg.jp>