

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 11
- 販売ネットワーク 15

ご参考

- 損益計算書/貸借対照表 17
- Topics 19
- 企業価値の向上に向けて 22

業績の総括



- ◆ 第2四半期の出資金販売額が第1四半期対比で大幅に回復。多角化事業も順調に拡大
- ◆ 組成金額は上期累計で過去最高の3,847億円を達成。通期予想を300億円上方修正
- ◆ 売上・利益ともに通期予想達成に十分な商品在庫を確保

(単位：億円)

	2018年9月期 第2四半期(累計)		2019年9月期 第2四半期(累計)			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	110.2	100.0%	112.5	100.0%	+2.0%	250.3	44.9%
リースアレンジメント事業	96.4	87.5%	96.8	86.1%	+0.4%	211.3	45.8%
多角化事業	13.7	12.5%	15.6	13.9%	+13.7%	39.0	40.1%
売上総利益	93.5	84.9%	92.2	82.0%	▲1.4%	-	-
販売費・一般管理費	28.0	25.5%	30.4	27.0%	+8.3%	-	-
営業利益	65.5	59.4%	61.8	54.9%	▲5.6%	145.2	42.6%
経常利益	62.6	56.8%	56.7	50.4%	▲9.4%	144.5	39.3%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	43.5	39.5%	39.3	34.9%	▲9.7%	100.3	39.2%
出資金販売額	761.1	-	710.2	-	▲6.7%	1,665.0	42.7%
組成金額	2,030.0	-	3,847.3	-	+89.5%	4,500.0	85.5%

リースアレンジメント事業 (1) 概況

- ◆ 第2四半期は四半期ベースで最大の出資金販売額を達成(P8参照)
- ◆ 組成金額は前年同期比89.5%増の3,847億円となり過去最高を達成
- ◆ 好調な組成状況により来期以降に販売する商品在庫も一定水準を確保

(単位：億円)

		2018年9月期 第2四半期(累計)		2019年9月期 第2四半期(累計)		対前年 同期比 増減
リースアレンジメント事業売上高		96.4		96.8		+0.4%
出資金 販売額		761.1	構成比	710.2	構成比	▲6.7%
	航空機	558.5	73.4%	325.6	45.8%	▲41.7%
	船舶	77.6	10.2%	315.1	44.4%	+305.9%
	コンテナ	125.0	16.4%	69.5	9.8%	▲44.3%
手数料率 (売上高/出資金販売額) ※1		15.0%		15.6%		-
組成金額		2,030.0		3,847.3		+89.5%
商品在庫 ※2		393.9		1,309.8		+232.5%

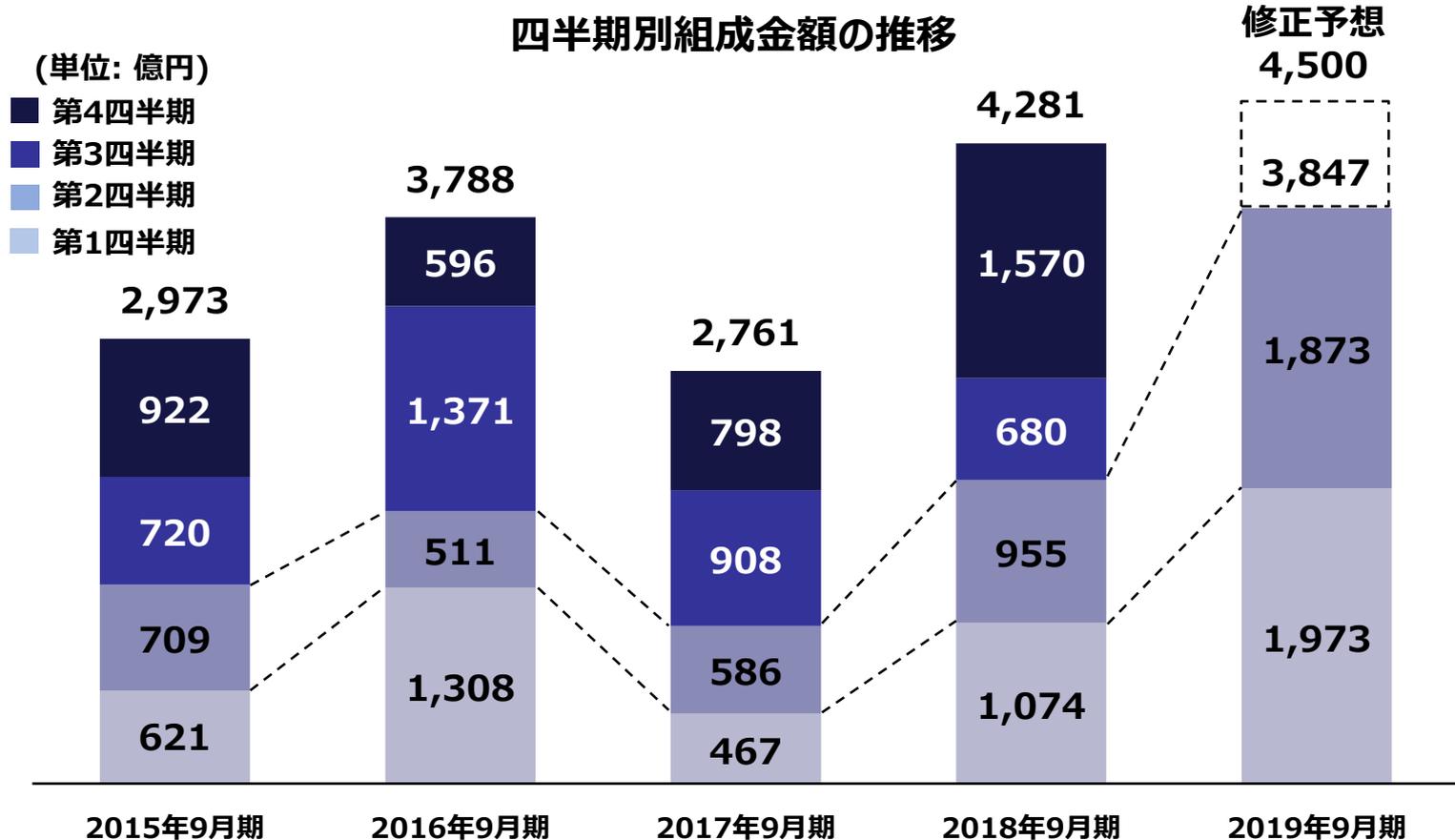
※1 手数料率：匿名組合契約のフルエクイティ案件および信託案件の出資金販売額を34%で換算

※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) 四半期別組成金額

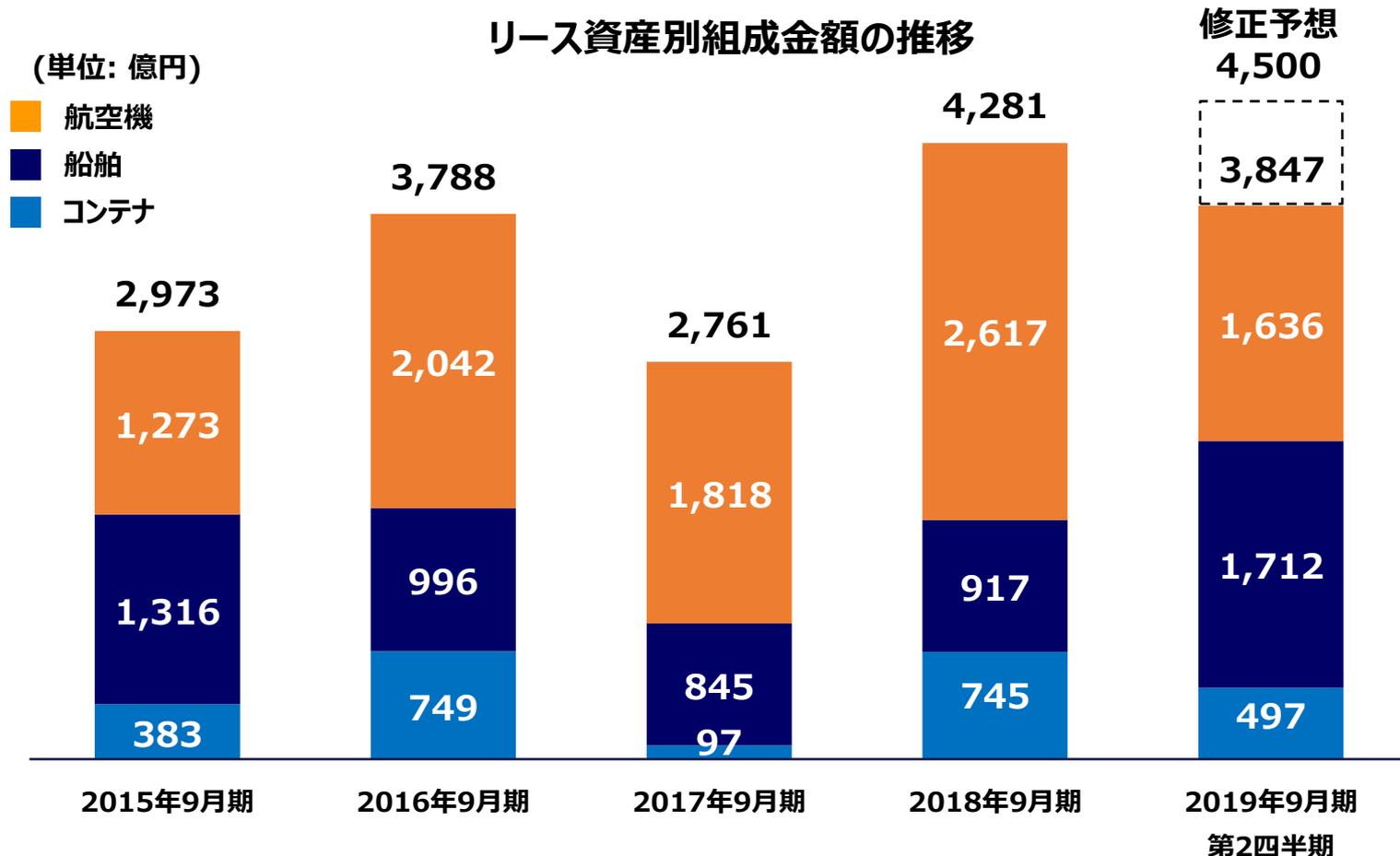
◆ 四半期毎の組成金額は、2018年9月期第4四半期から3四半期連続で1,500億円超と極めて順調

◆ 好調な組成状況により組成金額の通期予想を4,200億円から4,500億円に上方修正



リースアレンジメント事業 (3) リース資産別組成金額

- ◆ 航空機は、新規の賃借人を4社開拓し、賃借人の裾野が拡大
- ◆ 船舶は、大型の船舶案件を複数件獲得し、過去最高の組成額を達成
- ◆ コンテナは、新規の賃借人を1社開拓

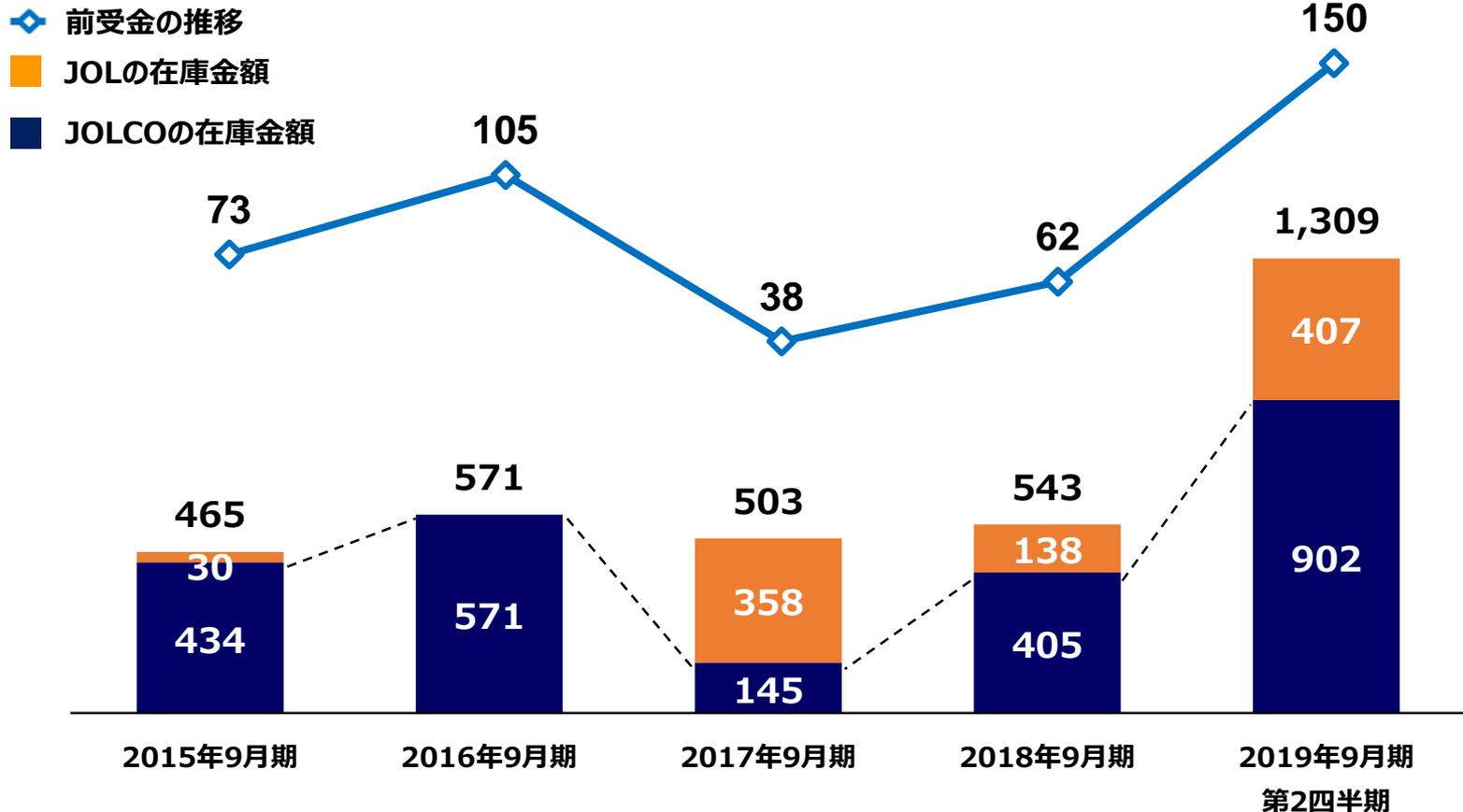


◆通期予想達成に十分な商品在庫を確保

- 将来の売上となる手数料の前受金も大幅に増加
- JOLCO、JOLともに来期以降に販売する商品在庫も一定水準を確保

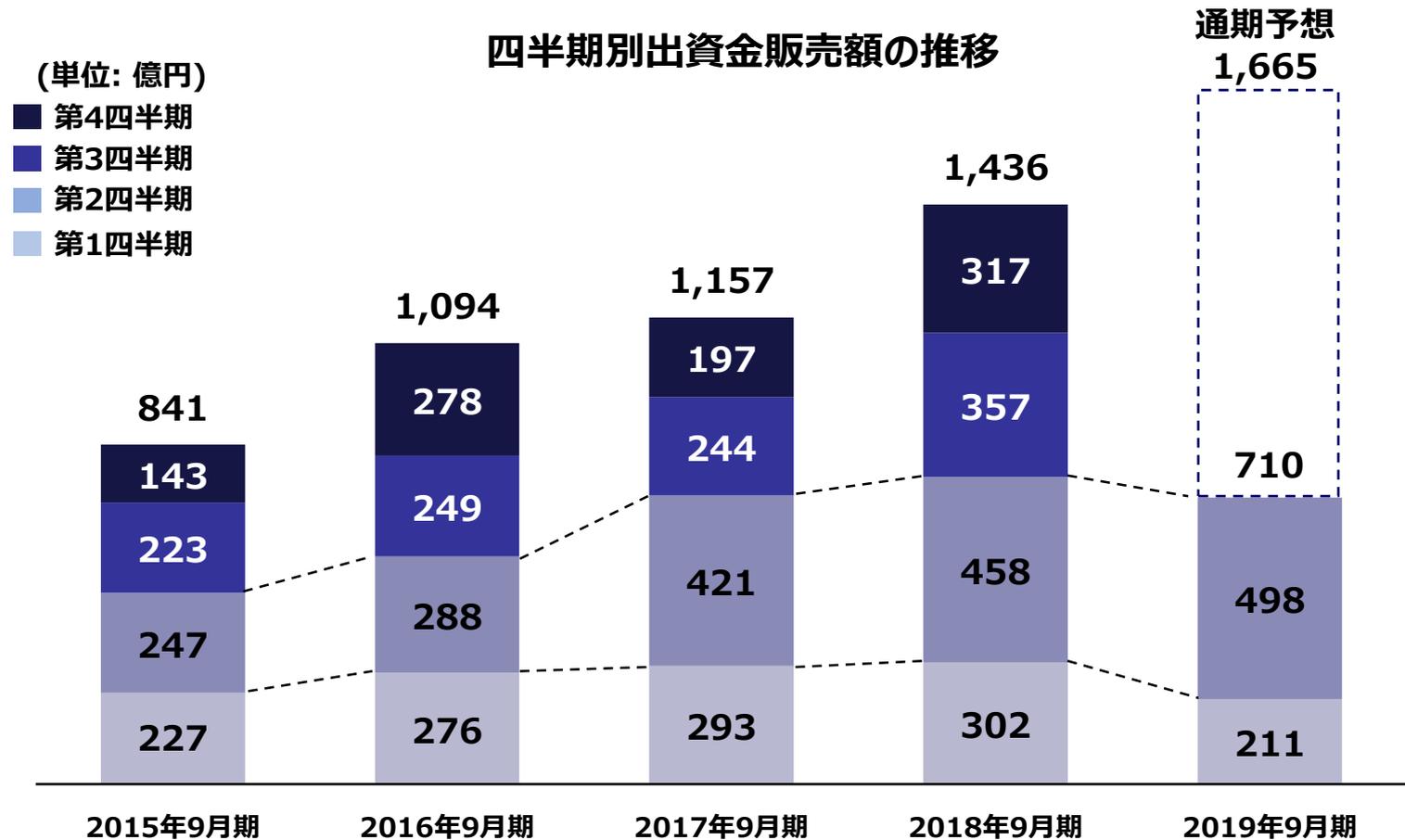
(単位: 億円)

在庫金額および前受金の推移



リースアレンジメント事業 (5) 出資金販売額

- ◆ 四半期ベースで過去最高となる出資金販売額を達成
- ◆ 販売が大幅に回復しており、好調な販売水準の継続を目指す



◆ JOLCOに続き、JOLの取扱高においても業界No.1を目指す

- 組成実績は、第2四半期に8機、第2四半期累計で10機
- 販売実績は、第2四半期で3機、第2四半期累計で4機
- 信託受益権を活用した新たなスキームにより、米国の新規賃借人の開拓に成功

● JOLの組成・販売実績の推移

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2四半期(累計)
組成実績	4機	3機	15機	4機	10機
販売実績	2機	5機	4機	12機	4機
販売実績 (うち信託受益権方式)	-	-	(2機)	(7機)	(3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)が賃借人へ付与されている取引
出資金を小口化し、販売。出資金販売額の約8割がJOLCO(2018年9月期実績)

JOL :購入選択権(Call Option)が付与されていない取引
大口投資家1社向けの販売が中心

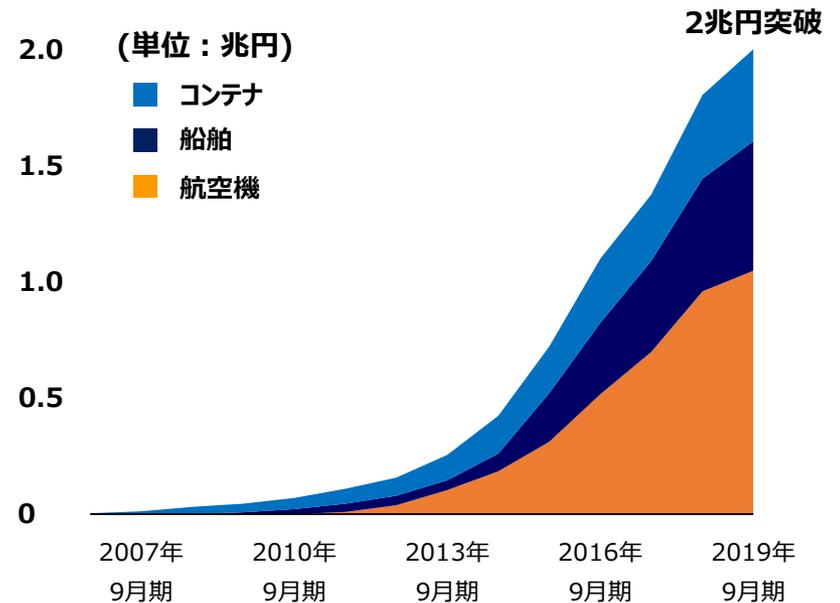
リースアレンジメント事業（7） 組成金額の拡大

- ◆ 海外関係会社との連携強化により、グローバルに賃借人を開拓し、欧州、中東、アジア・オセアニア、北米・南米へと対象エリアを拡大中
- ◆ 競争の少ない相対取引を中心に多くのJOLCO・JOLを組成
- ◆ 航空機の累計組成金額は1兆円を突破し、船舶・コンテナを含めた累計組成金額も2兆円を突破

グローバルに展開するFPGネットワーク



累計組成金額の推移



※2006年9月期からの累計組成金額の集計

◆コア3事業の売上高合計は前年同期比43.1%の増加

- 保険事業は、法人向け生命保険の販売が好調であったことから、前年同期比で大幅に増加
- 不動産事業は、対象地域、対象資産の広がりが、売上と投資家層拡大の双方を牽引
- M&A事業は、知名度向上に向けた取り組みを継続。下期にクローリング案件の増加を見込む

多角化事業の売上高 ※1

(単位：百万円)

	2018年9月期 第2四半期(累計)		2019年9月期 第2四半期(累計)		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	11,028	100.0%	11,253	100.0%	+2.0%
コア3事業の売上高合計	905	8.2%	1,294	11.5%	+43.1%
保険事業	478		762		+59.4%
不動産事業	414		499		+20.5%
M & A 事業	12		32		+164.1%
投資管理サービス事業等 ※2	473	4.3%	273	2.4%	▲42.4%
多角化事業売上高合計	1,378	12.5%	1,567	13.9%	+13.7%

※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 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

◆ 2月以降の法人向け生命保険の一部販売停止の影響はあったものの、前年同期比では大幅に増加

◆ 第3四半期以降は保障性の高い商品の販売に注力し、売上の確保を目指す

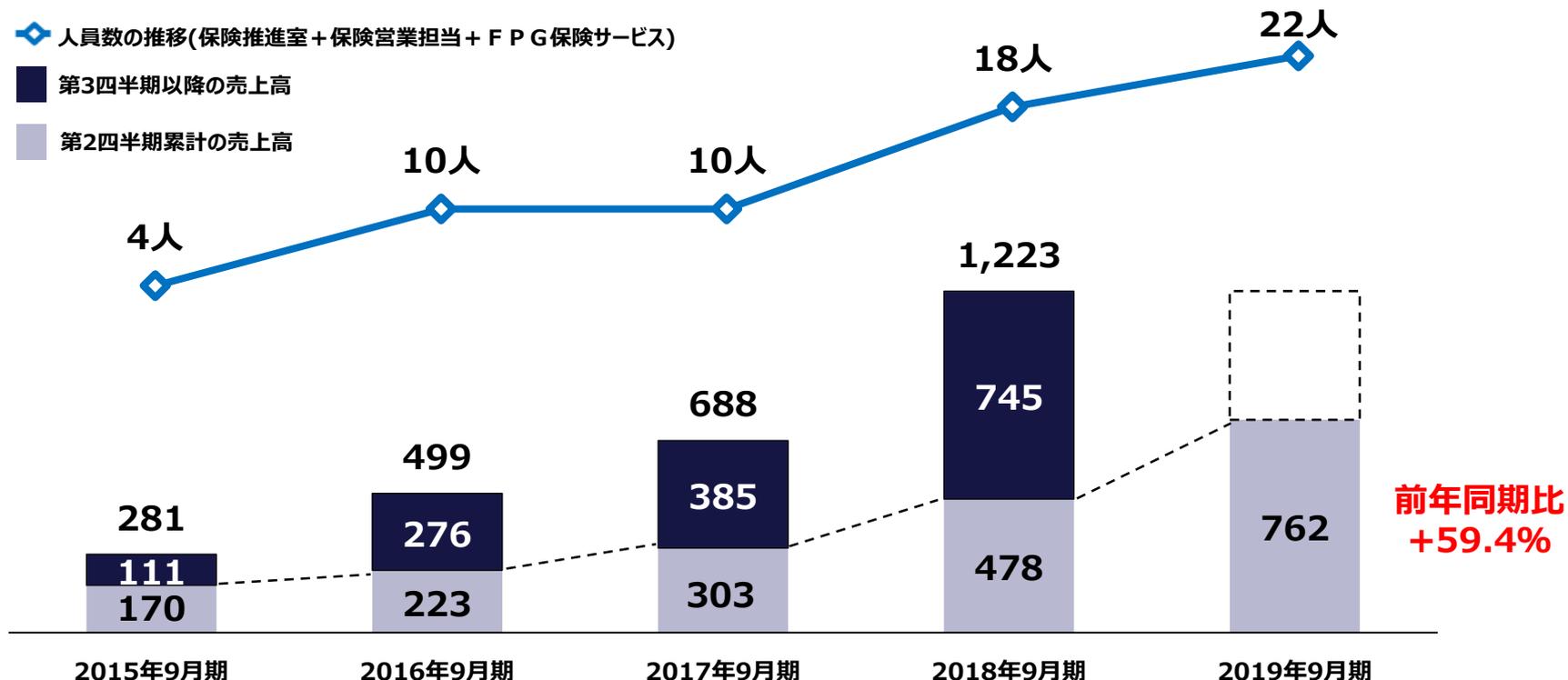
保険事業の売上高 ※ ※

(単位：百万円)

◆ 人員数の推移(保険推進室+保険営業担当+FPG保険サービス)

■ 第3四半期以降の売上高

■ 第2四半期累計の売上高



※ 保険会社等より受領する手数料収入(保険仲立人と保険代理店の売上高の合算)

- ◆ 京都のホテル用不動産の早期完売、投資家層の着実な拡大により、第2四半期累計で過去最高を達成

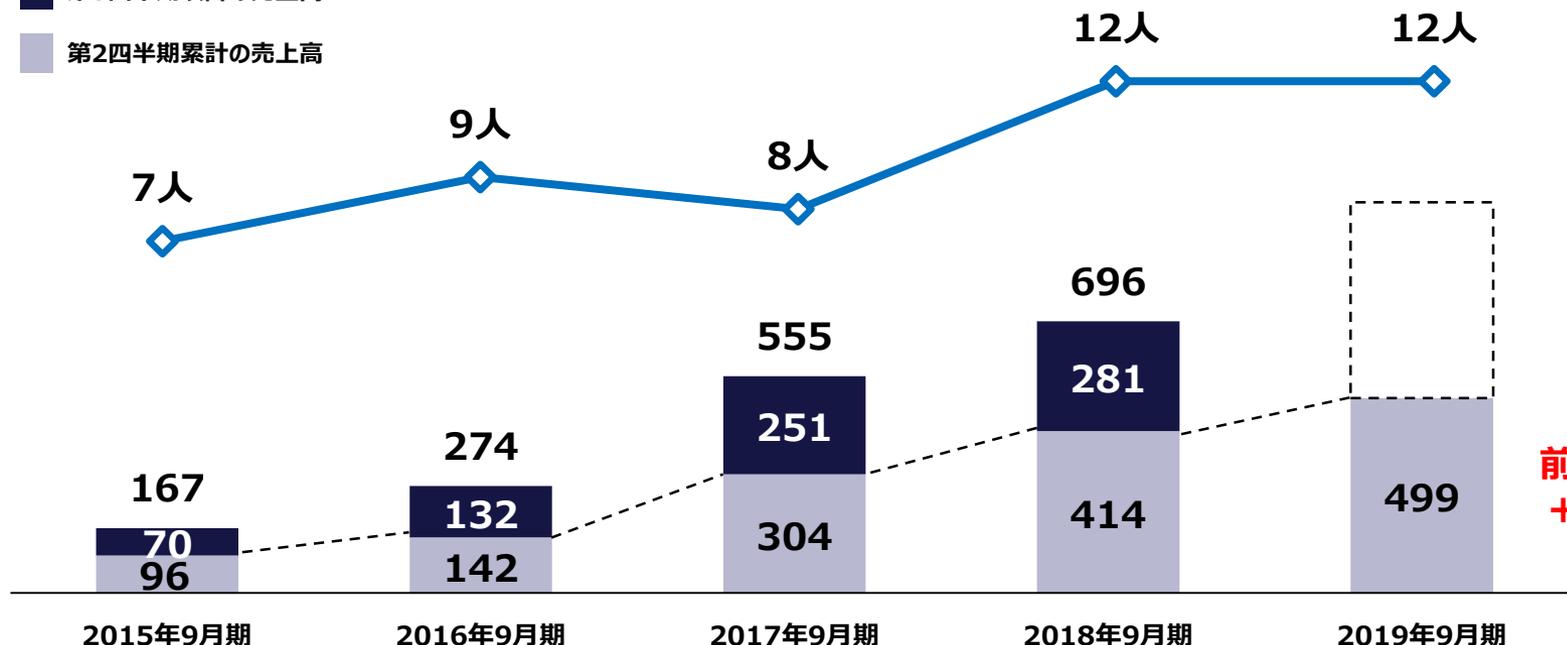
不動産事業の売上高 ※

(単位：百万円)

◆ 人員数の推移(不動産推進室)

■ 第3四半期以降の売上高

■ 第2四半期累計の売上高



前年同期比
+20.5%

※ 不動産小口化商品の組成および販売に係る手数料のみを売上に計上

不動産事業 (2) 組成実績

- ◆ 対象不動産を都心一等地からホテル用不動産に拡大。初のホテル用不動産が早期に完売
- ◆ 京橋(東京・八重洲)のホテル用不動産を新たに取得

Map showing various hotel properties in Tokyo with '完売' (sold) status:

- 新宿: FPGリンクス新宿
- 原宿: FPGリンクス原宿
- 青山: Q i z 青山
- 表参道: FPGリンクス表参道 (開発案件 竣工済)
- 渋谷: FPGリンクス渋谷
- 恵比寿: FPGリンクス恵比寿
- 恵比寿サウス: FPGリンクス恵比寿サウス
- 京橋: FPGリンクス銀座
- 銀座: FPGリンクス銀座
- 広尾: プラチナコート広尾
- FPG 渋谷宮益ビル

(C)2017ZENRIN(Z05E-146)

初のホテル用不動産が早期完売(京都)



完売 京都市中京区の
ホテル用不動産が
申し込み開始より
約2ヶ月で完売
⇒西日本のエリアの
投資家の開拓に成功

F P Gホテルオーナーズ 京都
(ザエディスターホテル京都二条)

ホテル用不動産の新規取得(京橋)



ファーストキャビン 京橋

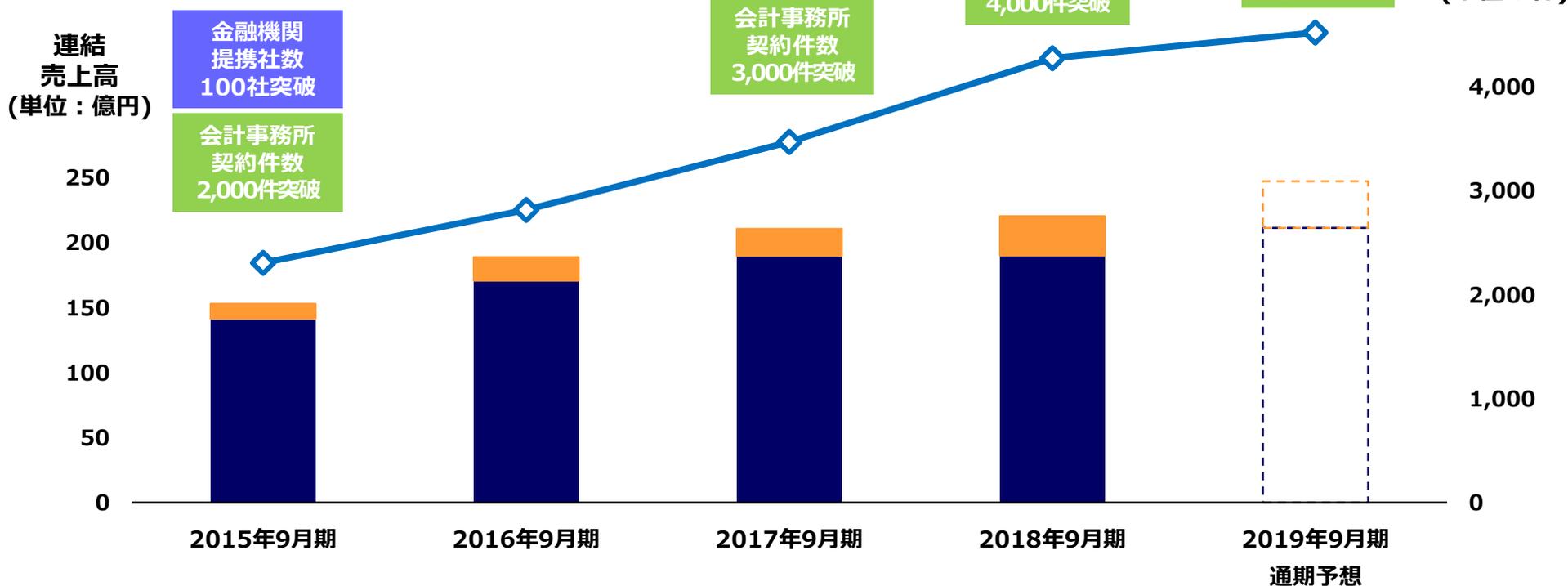
「ホテルオーナーズ」
第2弾として、
2019年2月に、京橋
(東京・八重洲)にて、新
規にホテル用不動産の
取得を決定
不動産引渡し・販売日
: 2019年8月を予定

◆ 会計事務所との契約件数は、4,517件に到達 (前期末比245件増)

◆ 金融機関の提携社数は139社に達し、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
- 多角化事業 売上高



ご参考



(単位：億円)

	2018年9月期 第2四半期(累計)	2019年9月期 第2四半期(累計)	対前年 同期比 増減
売上高	110.2	112.5	+2.0%
①売上原価	16.6	20.2	+21.6%
売上総利益	93.5	92.2	▲1.4%
販売費・一般管理費	28.0	30.4	+8.3%
営業利益	65.5	61.8	▲5.6%
②営業外収益	6.1	6.6	+9.0%
③営業外費用	9.0	11.7	+30.4%
経常利益	62.6	56.7	▲9.4%
税引前純利益	62.5	56.3	▲9.8%
法人税等合計	18.2	17.1	▲5.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	43.5	39.3	▲9.7%

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2四半期	対前期増減
流動資産	806.4	1,608.0	+801.5
①商品出資金	405.0	1,012.7	+607.6
②金銭の信託(組成用航空機)	138.7	297.1	+158.3
③組成用不動産	72.2	72.1	+0.0
固定資産	44.9	58.1	+13.1
資産合計	851.4	1,666.1	+814.7
	2018年9月期	2019年9月期 第2四半期	対前期増減
流動負債	473.9	1,291.6	+817.6
短期借入金等	327.2	1,053.5	+726.2
④前受金	62.3	150.7	+88.3
固定負債	79.9	104.8	+24.8
長期借入金等	77.6	102.4	+24.8
負債合計	553.9	1,396.4	+842.5
純資産合計	297.4	269.6	▲27.8
負債純資産合計	851.4	1,666.1	+814.7

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

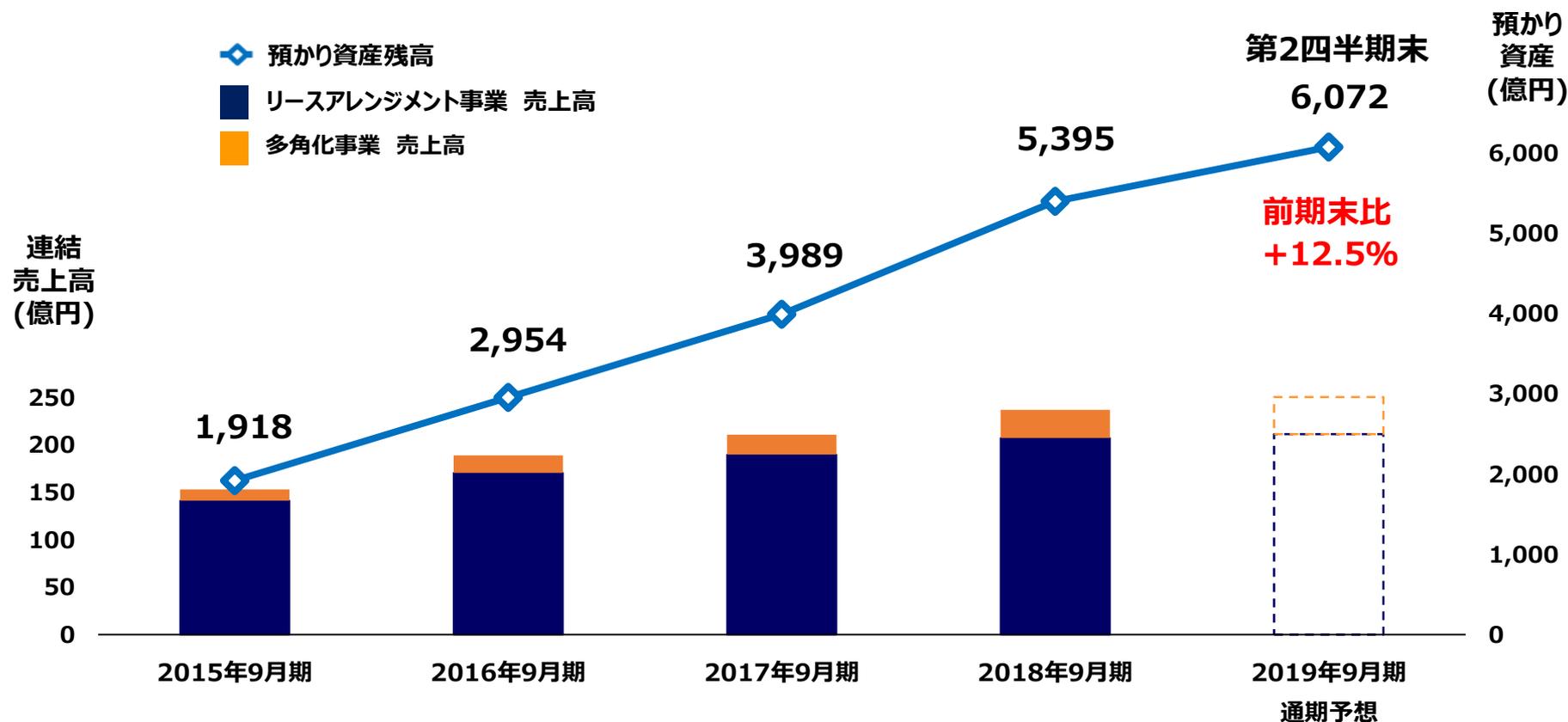
②金銭の信託(組成用航空機)：航空機リース案件に係る信託受益権の在庫

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

◆ 中期的な経営戦略として、預かり資産1兆円を目指す

- リースアレンジメント事業の出資金販売の好調により、第2四半期末で前期末比12.5%増加
- 預かり資産に連動し売上高が増加。一層の業容拡大を図る



預かり資産とは、リースアレンジメント事業および不動産事業の顧客からの預かり資産残高をいいます。

- ◆ 今後、日本の会計基準において、オペレーティングリース取引が資産計上へと変更される場合の影響についても、IFRS16の適用と同様に当社リースアレンジメント事業には特段の影響なし

IFRS会計基準（参考）

	レッシー(借手) 【航空会社・海運会社等】	レッサー(貸手) 【FPG・出資者】
IFRS16 [※]	<ul style="list-style-type: none"> ■ レッシーがIFRS適用会社 →リース取引をオンバランス化 リース資産およびリース負債を B/Sに計上 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特段の影響なし

※2019年1月1日以降開始の事業年度より適用

- オペレーティングリースを活用するレッシーのメリットは不変
 - オペレーティングリースでの調達もオンバランス取引となるものの、金融機関からの資金調達による購入と比較し、100%ファイナンスかつ資金調達コスト面でのメリットを享受

◆ 当社事業への影響はなし

◆ 当社の取組方針

- 「優良な賃借人へのリース取引が確定している案件のみを実行し、賃借人の確定していないリスクのある投機的な購入を直接メーカーから行うことはしない」
- リース対象資産を航空機・船舶・コンテナに分散しており、組成への影響も限定的

◆ 賃借人とのリース契約

- 同機種種の航空機の運航の如何にかかわらず、リース料が支払われる契約となっており、在庫として保有している間も収入を確保

- ◆ 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

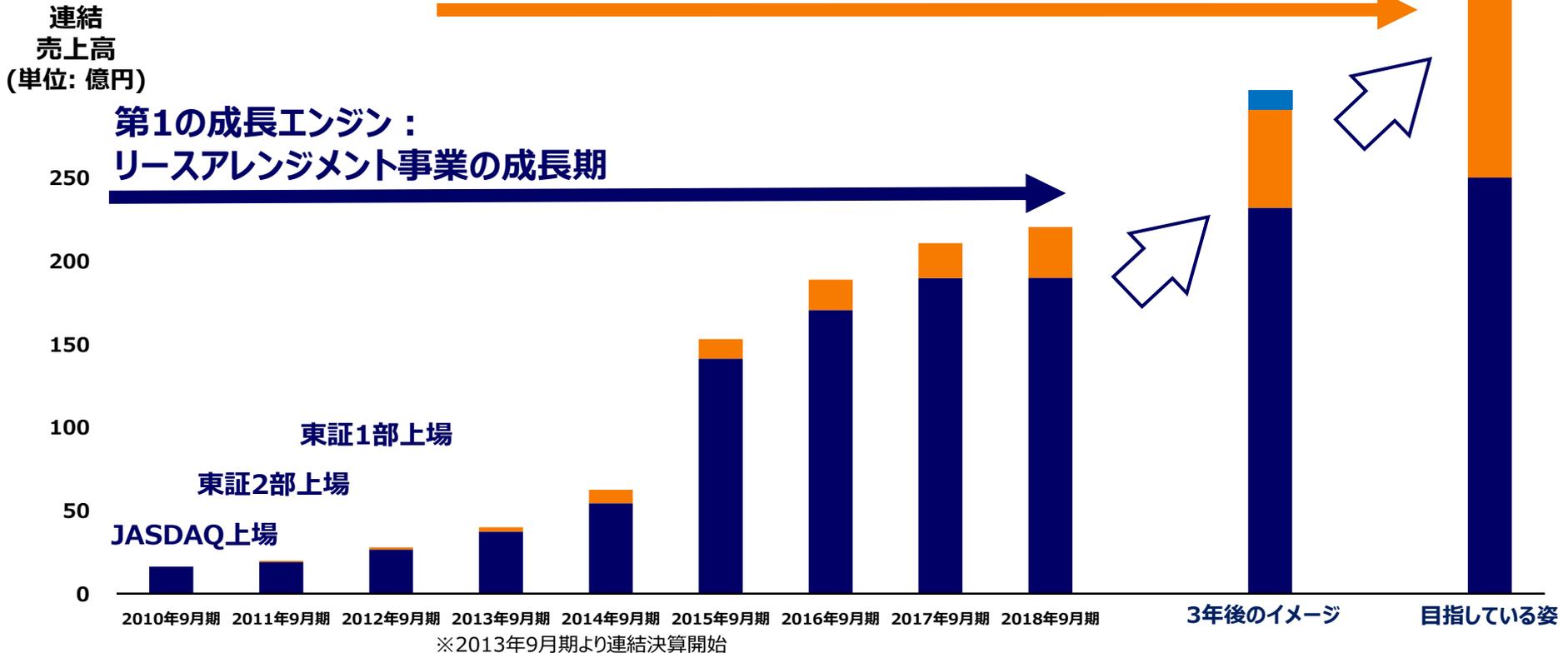
◆3つのエンジンによる持続成長

- 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

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



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%

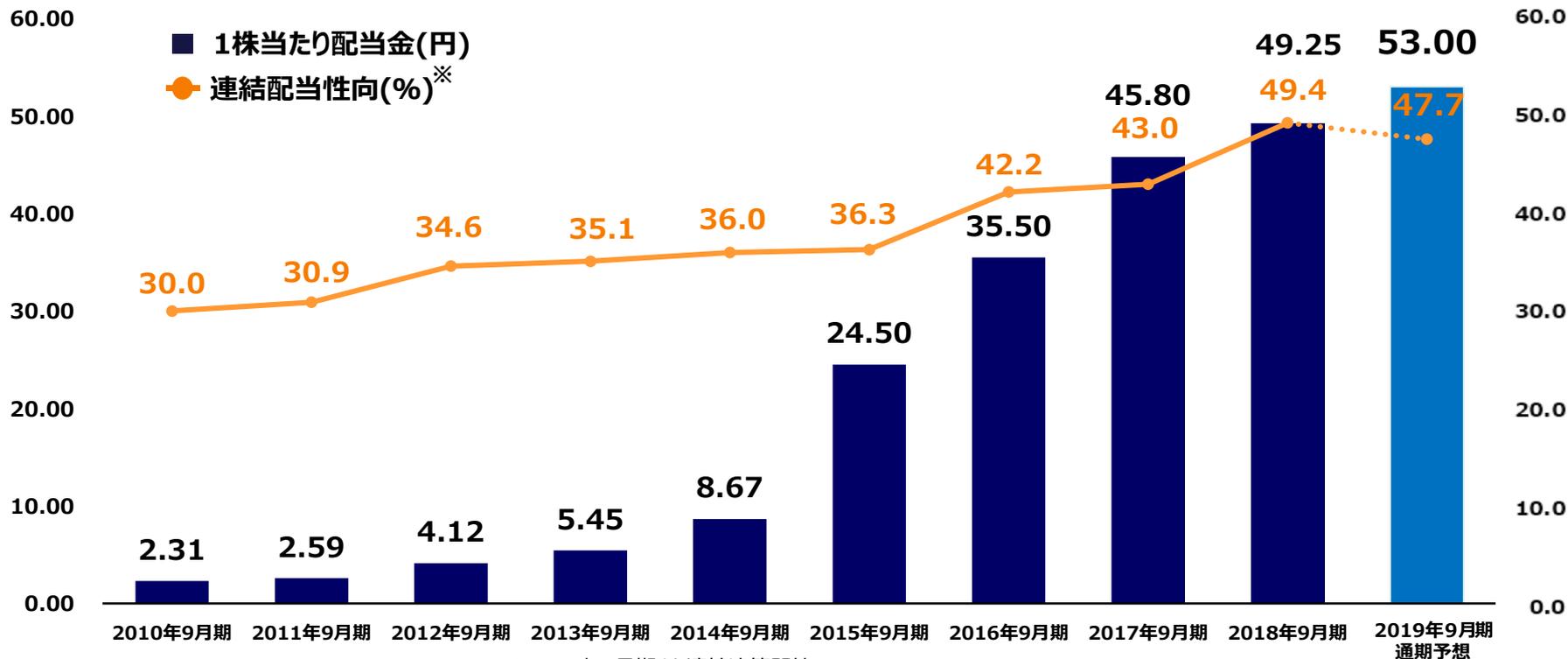
1株当たり配当金 : 53.00円

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>