

**Premium**

**プレミアグループ株式会社**

2024年3月期 第1四半期決算説明

2023年7月28日

## イベント概要

---

[企業名]	プレミアグループ株式会社
[企業 ID]	7199
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期 第 1 四半期決算説明
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期
[日程]	2023 年 7 月 28 日
[ページ数]	16
[時間]	15:00 – 15:17 (合計：17 分、登壇：17 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 取締役 金澤 友洋

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

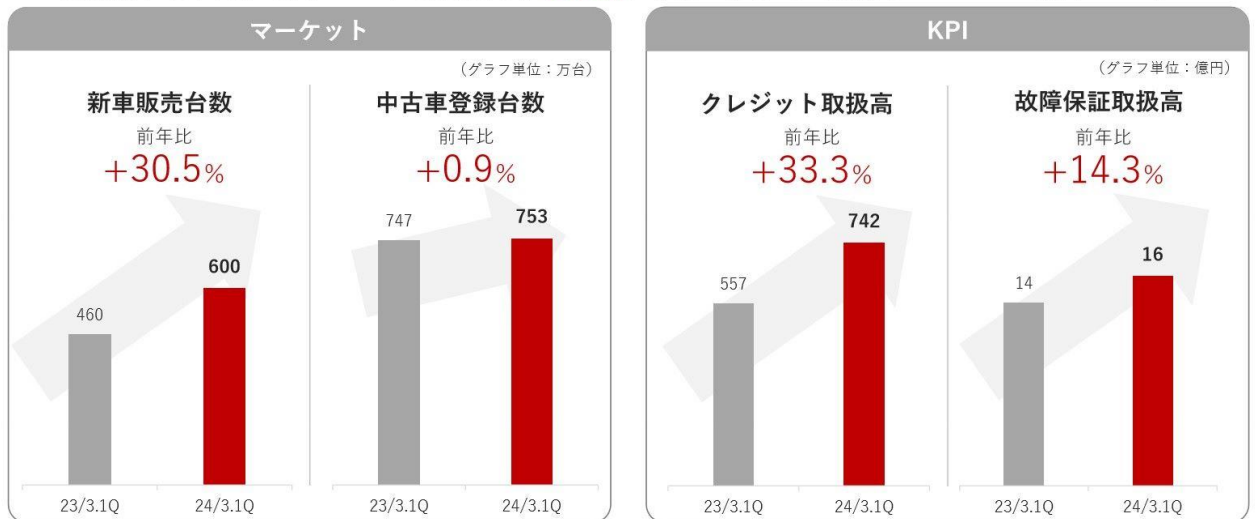


# 登壇

## 2024年3月期 第1四半期 ハイライト①



- 中古車価格は正常化の兆しも高止まりの状況。中古車市場（台数）は横ばいで推移
- クレジット/故障保証ともに好調。トップライン（=取扱高）は2桁成長
- 長期的には金利上昇トレンドと想定も、安定的に推移（長プラ 前期末1.45%→1Q末1.30%）



まず、決算ハイライトでございます。

中古車価格は正常化の兆しも、高止まりの状況でございます。マーケットについて左側にあります通り、新車は前年比で好調に推移しており、だいぶ数字が戻ってきているところですが、中古車登録台数は前年をわずかに超えたという水準感でございます。そのため、中古車市場の台数ベースでは横ばいとして当社は見ております。

ここ2年程、マイナスで続いておりましたので、横ばいでも良い傾向として捉えておりますが、今後、新車の販売が戻ってくれば、中古車も緩やかに影響を受けるものも出てきます。中古車登録台数も徐々にコロナ前の水準に戻っていくと予想をしております。

グラフの右側、KPI に関しまして、クレジット、故障保証ともに良い数字で第1四半期は着地できたかと思っております。いずれも2桁以上の成長というところで、当社の成長はお示しできた第1四半期と考えております。

金利の状況ですが、やはり長期金利トレンドではございますが、この第1四半期におきましては、安定的に推移しております。資料に書いています通り、長プラが前期末1.45%から1.30%まで、低下しておりますので、安定的に金利も落ち着いた状況を示している第1四半期でございました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- 各事業が順調に伸長し増収増益で着地。営業収益は前年比+25.5%、税引前利益は前年比+21.7%
- 将来収益（繰延収益）も堅調に積み増し。来期以降の安定収益をBSにストック（463億円）
- 当社グループと株式会社ビッグモーターとの取引量は非常に僅少。当社への業績影響は殆どなし



続きまして、ハイライトの二つ目でございます。

業績に関しまして、各事業が順調に伸長したおかげでPLの売上・利益は、増収増益で着地しております。また、将来収益につきましても、堅調に積み増ししております。こちらは収益の先行指標となりますが、来期以降の安定的な収益をBSの方でストックしており、463億円というところでございます。

また、当社グループと株式会社ビッグモーターとの取引量というのは非常に小さい水準でございますので、当社への業績影響はほとんどございません。こちらについては、機関投資家様や個人投資家様から質問を複数頂戴しておりましたので、一部をハイライト②に記載させていただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 中期経営計画 進捗

2023年5月に新たな中期経営計画（-ONE&ONLY 2026-）を発表

- 最終年度2026年3月期において、**営業収益440億円/税引前利益102億円**を見込む
- あらゆるモビリティサービスを手掛ける**カープリア事業モデル**の確立
- 既存事業の**持続的成長**とモビリティ各事業の**規模拡大**、**DX**による業務効率化を推進

## その他トピックス



### 2年連続で「DX 注目企業」に選定

- ✓ 当社を含め19社が選出
- ✓ DX推進 = 「重要な成長戦略」
- ✓ 業務イノベーションやプラットフォーム構築推進



### TCFD提言への賛同

- ✓ 事業活動を通じて**脱炭素社会**、**循環型社会**形成への貢献
- ✓ **4R**ビジネスの推進



### 故障保証 累計契約、150万件突破

- ✓ 2021年の100万台突破から僅か約2年半で達成
- ✓ 会員向け商品やメンテナンスパック等商品ラインナップの拡充

6

続きまして、ハイライトの三つ目でございます。

中期経営計画の進捗につきましては、5月に発表したばかりですので、こちらには概要だけ記載させていただきます。

3年後の最終年度においては、営業収益は440億円、税引前利益は102億円を見込んでおります。また、カープリア事業モデルをしっかりと確立していくという点が中計の骨子でございます。

3番目に、既存事業の持続的な成長とモビリティ各事業の規模拡大、そしてDXでございます。引き続き、当社もDXによる業務効率化を推進していくという点を骨子とした中計を発表しております。第2四半期以降、中計の進捗がございましたら、改めて四半期ごとに定点観測をご報告させていただきます。

その他トピックスでございます。

一つ目は、DXの注目企業に選出いただいております。

二つ目は、TCFDへの賛同でございます。本年の6月16日に開示しておりますので、詳細につきましてはそちらをご確認いただければと思います。当社は、事業活動を通じて持続可能な循環型社会、脱炭素社会への位置付けというところで貢献していきたいと思っております。今後も、開示情報の充実化に努めてまいりますので、よろしくお願いいたします。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

最後に1番右の故障保証でございます。累計契約は150万件を突破しております。2年半という短期間での達成でございます。とはいえ、自社保証を入れたシェアは、マーケットシェア全体からすると10%のシェアしか持っておりませんので、改めて今の数字を満足することなく、今後も加速度をつけて拡大していきたいと考えております。

---

## サポート

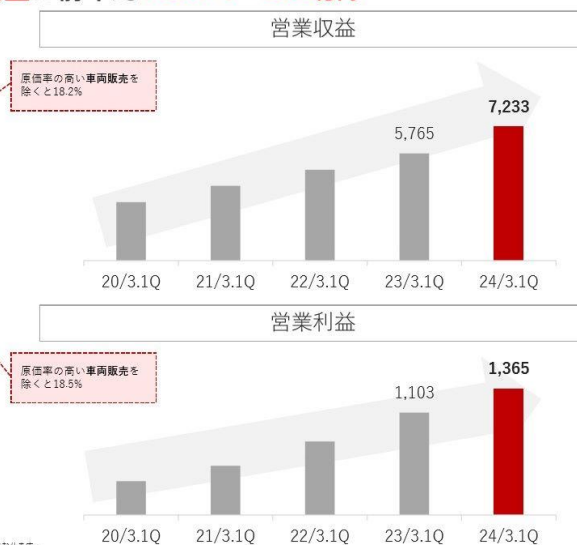
日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



## 連結業績

- 各事業の堅調な成長により、**営業収益は前年比+25.5%の72.3億円**
- **営業利益は前年比+23.8%の13.7億円、税引前利益は前年比+21.7%の14.1億円**

	23/3.1Q	24/3.1Q	前年比
営業収益	5,765	7,233	+25.5%
営業費用	4,662	5,868	+25.9%
営業利益	1,103	1,365	+23.8%
税引前利益	1,157	1,408	+21.7%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	841	1,072	+27.5%
基本的1株当たり 当期利益(円)	21.77	27.56	+26.6%



(注) 1. 親会社の営業収益・費用は会計方法の差により、一部調整をしております。  
2. 合併上の長期的の買取りによる保険費控除(20/3)及び貸倒のれん角金(21/3)は非経常的な項目として営業利益に含めておりません。  
3. 2022年9月1日付けで普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、23/3.1Qの基本的1株当たり当期利益は株式分割が行われたと仮定して算出しております。

8

続きまして、決算概要でございます。

連結業績は、各事業の堅実な成長によりまして、営業収益は前年比 25.5%増の 72.3 億円。また、営業利益につきましては 23.8%増の 13.7 億円。税引前利益につきましては前年比 21.7%増の 14.1 億円で着地をしております。

前年比だけで見ますと、営業収益より利益の方が、伸びが小さいですが、これは事業構造上、セールスマックスが変化したところがございますので、吹き出しを付けさせていただきます。

当社は新規事業として車両販売、基本的には卸売りでございますけれども、積極的に推進しております。しかし、この車両販売は原価率の高いサービスでございますので、こちらを除いた数字を吹き出しに入れさせていただきます。わずかではありますけれども、利益率の成長の方が高いこととなりますので、実質的には、営業拡大することに加えて、利益率も良化させていくように推進してまいりたいと考えております。

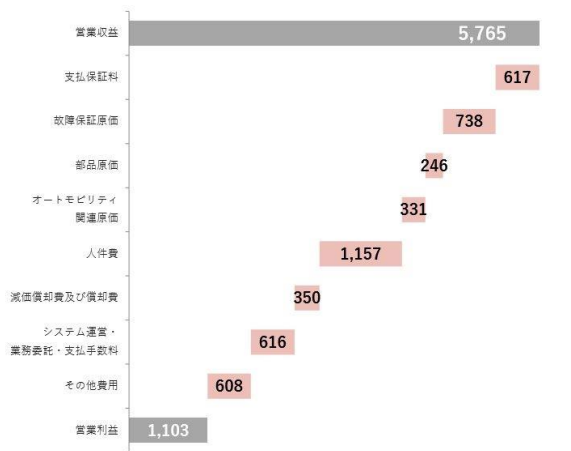
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

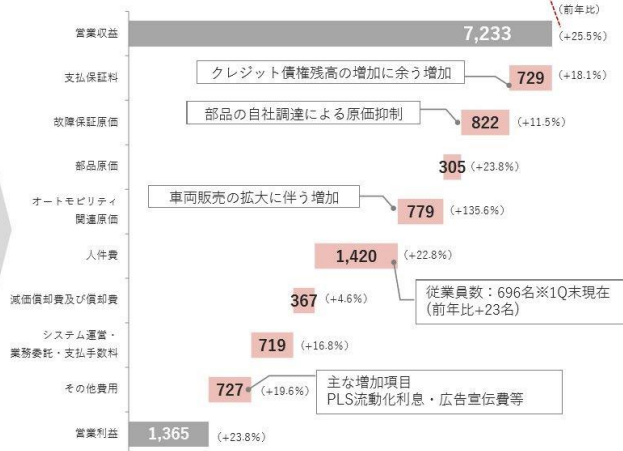
# 営業費用（内訳）の推移

■ 車両販売の増加による影響はあるものの、実質的には利益率の向上を堅持

23/3.1Q 営業費用  
4,662百万円



24/3.1Q 営業費用  
5,868百万円（前年比 +25.9%）



(注) 1. 前年の営業収益・営業費用は表示方法の変更により、一部組替をしております。  
2. 速報値のため、修正・変更が生じた際は当社HP上にて速やかにお知らせいたします。

続きまして、営業費用の内訳でございます。

まずは、こちらの右上に吹き出しを付けておりますけれども、車両関連は除いた数字を記載しております。営業収益の伸びよりも営業費用がしっかり抑えられている点は、会社としても確認しているところがございます。

営業費用は、細かなトピックはございますけれども、大きく想定外のことが発生することもなく、順調にコントロールしながら第1四半期は着地しております。

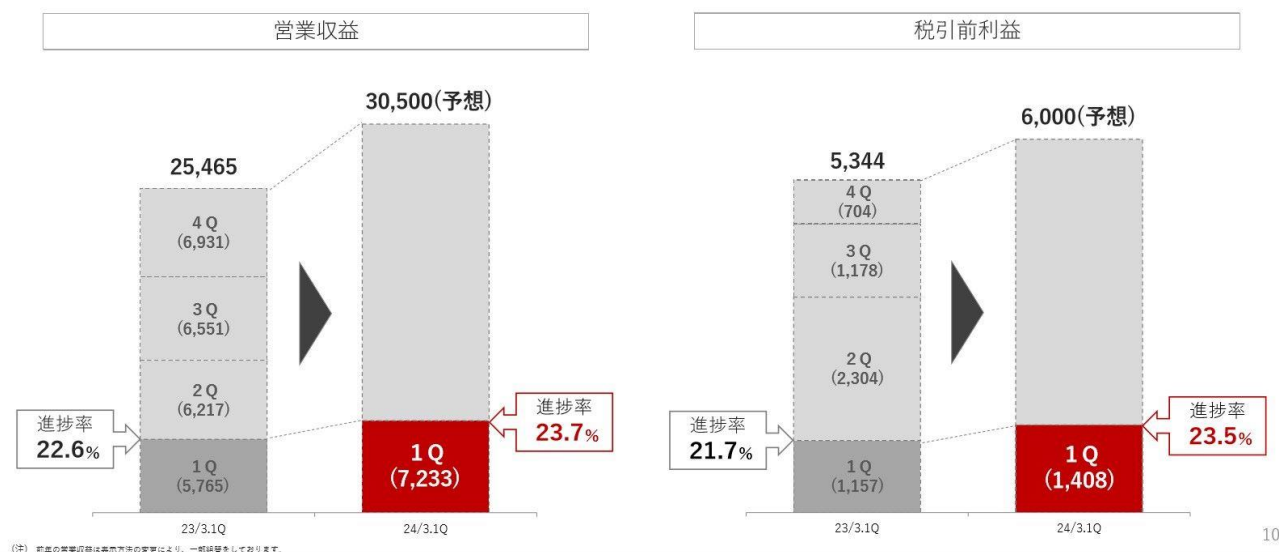
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 通期業績見通し

- 営業収益・税引前利益ともに、概ね今期の業績予想通りに推移
- クレジット債権残高/故障保証残高の積み上げにより、四半期毎の業績は徐々に増加予定



続きまして、通期業績の見通しでございます。

営業収益、税引前利益ともに、概ね今期の業績予想通りに推移してございます。また、進捗率が25%未満というところですが、当社の場合はクレジット債権残高、故障保証の残高のようにアセットビジネスでございます。そのため、第1四半期より、第2四半期、第3四半期、第4四半期と、売上・利益が増えていく傾向にありますので、第1四半期時点の進捗率25%弱という点につきましては、まず問題ない水準感でございます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## セグメント別業績

- 各事業が順調に伸長した結果、営業収益・税引前利益はいずれも前年より増加
- 営業収益のうち、オートモビリティサービス事業/カプレミアが占める割合が増加

2024年3月期.1Q		
	営業収益	税引前利益
ファイナンス事業	4,032 前年比+15.7%	1,041 前年比+12.7%
故障保証事業	1,821 前年比+13.4%	223 前年比+1.1%
オートモビリティサービス事業	1,377 前年比+105.8%	146 前年比+669.7%
(内、カプレミア)	390 前年比+181.8%	11 前年比+44%



(注) 1. 当期よりセグメント区分を変更したため、前期のセグメント別業績は、実務上可能な範囲でのみ反映しております。  
2. (内、カプレミア)のみ前年度の実績値を記載しております。  
3. 前年の営業収益は表示方法の変更により、一部修正しております。

11

次に、セグメント別の業績でございます。

記載の通り各事業が順調に伸長した結果、営業収益、税引前利益ともに大きく増加をしております。また、各事業の割合を見ますと、前期以前からの傾向ではございますが、オートモビリティサービスが大きく成長している点が数字上も見て取れます。

それぞれのセグメントを見てまいります。

まず、ファイナンスについて、順調に成長しておりますけれども、小さな数字でありますので記載しておりませんが、前期に少し一過性の利益がありました。そのため、営業収益と税引前利益の前年比が逆転しておりますけれども、実質的には利益率は上昇しておりますので、その点もご安心いただければと思います。

また故障保証においても、ファイナンス同様小さな一過性利益が前期はございましたので、税引前利益の数字が少し押し下げられております。しかし、セグメントを分析したところ、故障保証も同様に、売上より利益の方が増加している点は確認しております。

ただ、自動車部品関連の部分は少し前期で伸び悩んでおりますので、故障保証事業セグメントにつきましても、第2四半期以降、挽回した形で伸ばしていきたいと考えております。

最後に、オートモビリティサービス事業でございます。こちらは数字が示す通り大きく飛躍しておりますし、(内、カプレミア)とありますように、前期までセグメント四つで開示していました

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

が、今回は三つで開示しておりますので、カープレミア部分だけをここで内訳として記載しております。

カープレミアも、前期は赤字から始まって最後は黒字まで伸びましたが、その勢いそのまま今期第1四半期から黒字で来ております。カープレミアだけ前年比が金額表示になっておりますのは、前期がマイナスだったためでございます。

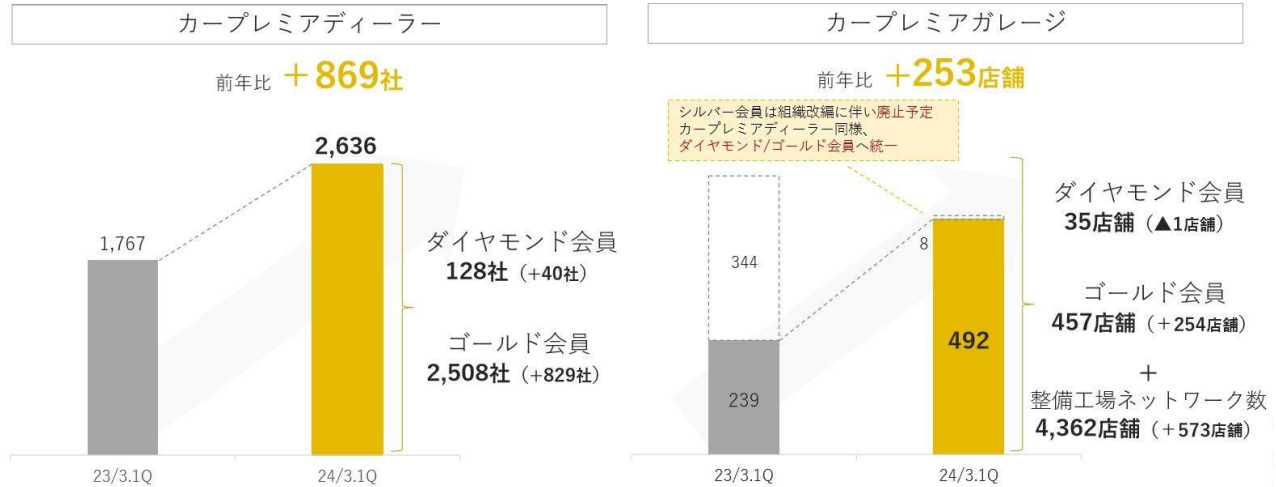
---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- 自動車販売店、整備工場の有料会員組織「カープレミアクラブ」を順調に構築
- サービスの拡充により、有料会員へのアップセル及び会員の拡大/会費収入の増加を目指す



13

では、各事業別の事業の内容についてご報告させていただきます。

まずは、カープレミアクラブの会員数の推移でございます。

事業戦略の上位概念であるカープレミアから、全体を説明させていただきたいと考えております。すなわち、このカープレミア事業というのが、カープレミアといった事業モデルの中にファイナンス、故障保証、オートモビリティサービスという各事業・各サービスが内包されております。そのため、当社としてはカープレミアというのは上位概念として、現在推し進めております。

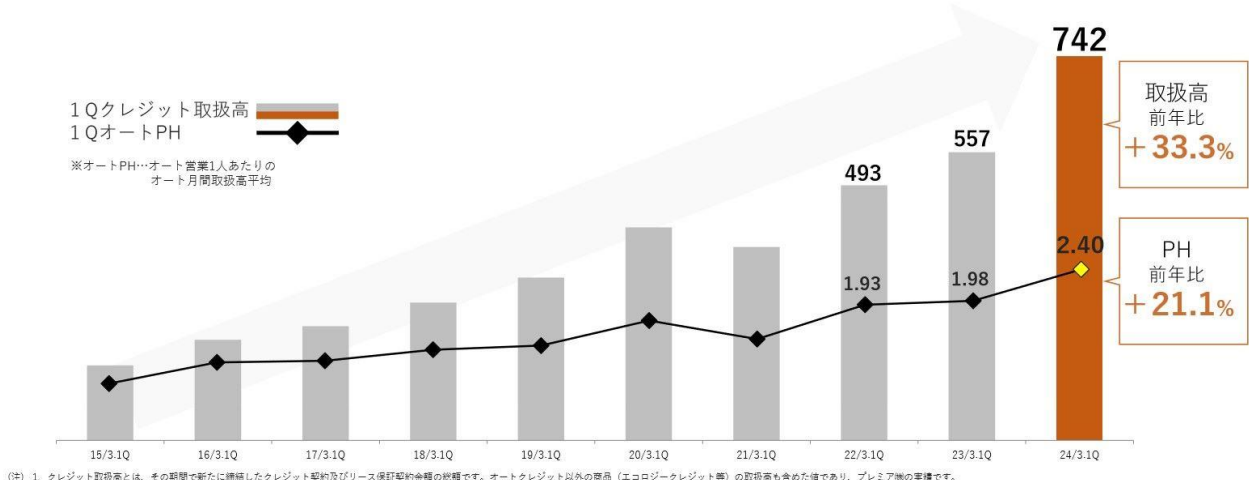
こちらは、自動車販売店、整備工場の有料会員組織のカープレミアクラブを、まず拡大していく点が事業目標でございますので、数字が示す通り順調に構築を進めております。また、数を増やすだけでなく、サービスの拡充を推し進めることで、会員の拡大、それから会費収入の増加というように、質と量で会費収入を伸ばしていくことを第1四半期ではできたと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 中古車市場は横ばいでありながら、**カープレミア戦略**が奏功し、大きくKPIが伸長
- **取扱高は前年比+33.3%、オートPHが2億円を突破**。引き続きカープレミア戦略を推進

※カープレミア戦略…P.26参照



15

続きまして、ファイナンス事業でございます。

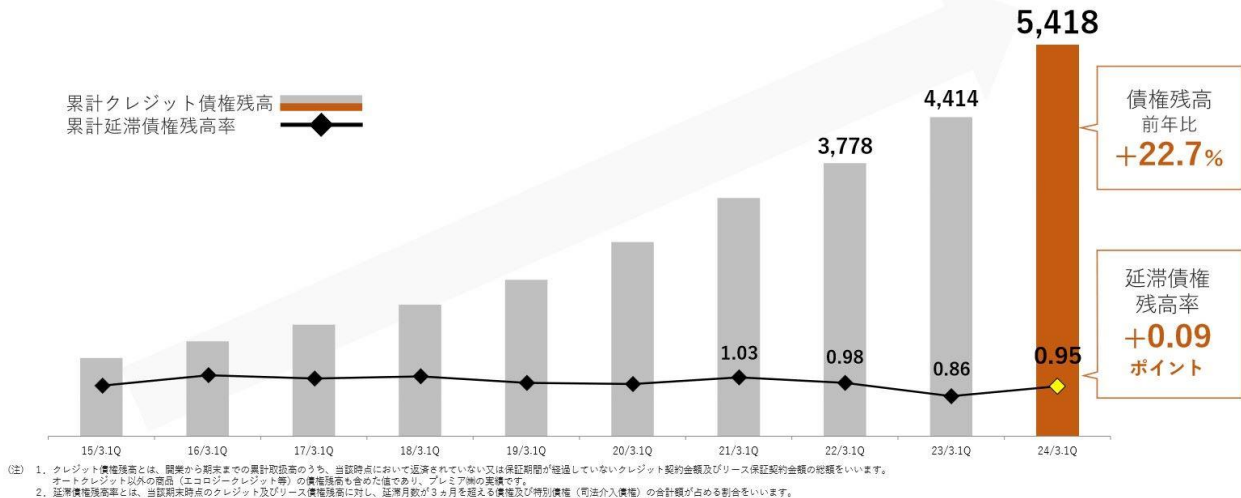
クレジットの取扱高推移ですが、中古車市場は横ばいですが、カープレミア戦略が奏功いたしまして、大きく取扱高、オートPH、KPIを大きく伸長することができました。

これはひとえに戦略あつての増加というところも、非常に大きくあります。そのため、引き続きこのカープレミア戦略を推進することによって、ファイナンスのKPIを伸ばしていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- クレジット債権残高**5,000億円**を突破し、前年比**+22.7%**で伸長
- 延滞債権残高率についても、引き続き**低位安定**の水準で推移
- **人員増強、DX施策（オートコール）、サービサー子会社と協業**、延滞債権回収の継続的強化



続きまして、クレジットの債権残高推移でございます。

こちらも債権残高 5,000 億円を突破し、前年比 22.7%増まで来ることができました。また、折れ線グラフの延滞債権残高率につきましても、引き続き低位安定の水準で推移しております。

とはいえ、債権金額とともに増加傾向でございますので、人員の増強、DX の施策を実施、サービサーの子会社と協業、延滞債権回収という点を継続的に強化していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 新規加盟店の開拓を継続するも、既存加盟店に対する**有料会員化への移行**を優先的に推進  
→オートクレジット取扱高に占める**有料会員（＝カープミアディーラー）の割合**を開示
- 営業人員はPHの増加に注力（**仕組み化や営業活動の効率化**）し、大幅な増員は予定せず



17

こちらがその他の指標でございます

まず、トピックスとしまして、一番左のカープミアディーラーオートクレジット割合を開示させていただいております。こちらはカープミア戦略を推進していく中で主要な KPI の一つでございますので、今回、開示を始めさせていただきました。

こちらはオートクレジットの全体のうち、カープミアの有料会員がどれぐらいの割合で占めているかを示すパーセントでございます。前年から 10%ほど増えておりますので、年々増やしていくことで、カープミア戦略の進捗を定量的にも把握できる数字になってございます。

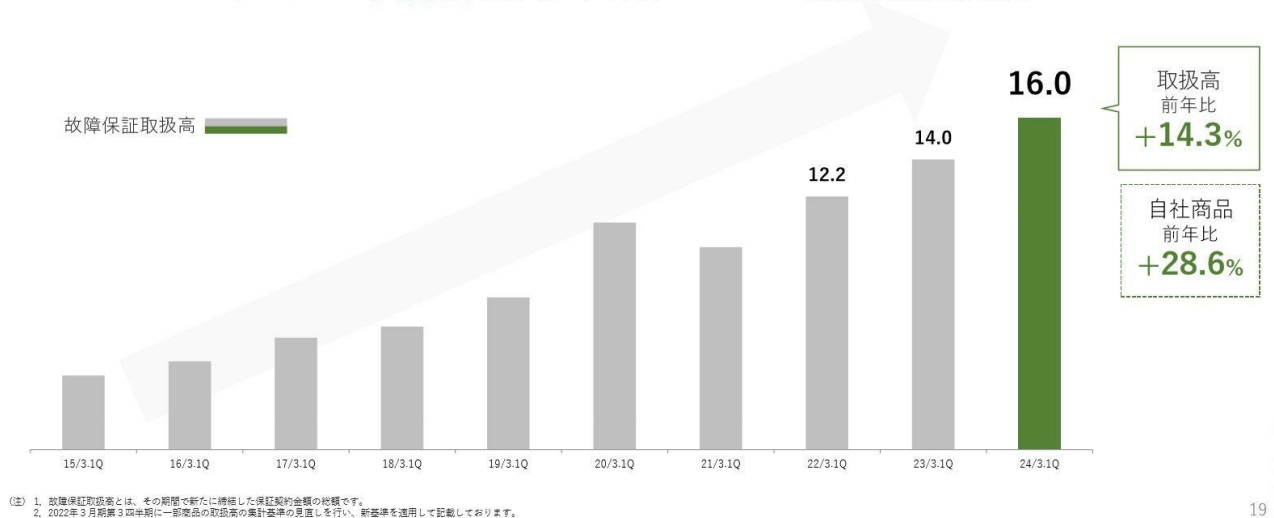
右の二つの営業人員数、AI 審査判定率というところは、前回から引き続き開示させていただいておりますけれども、営業人員数はそこまで大きな増員は予定しておらず、自然体で増やしていております。AI も増やしていくことによって、精度の向上、審査時間の削減というところを取り組んでまいりたいと考えております。

なお、前期まで開示していましたオートクレジットにおけるペーパーレスの導入率につきましては、ほぼ 100%達成しましたので、今回から開示は削除させていただいております。クレジットの加盟店件数を従来開示しておりましたけれども、当社としては、有料会員を増やしていき、オートクレジットを使ってもらおうというところが、実質的に KPI ならびに売上・利益に直結する形態でございます。そのため、今回、加盟店の総数というグロスの KPI から、このカープミアディーラーオートクレジット割合という KPI に変更している次第でございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 中古車市場は横ばいでありながら、故障保証全体の取扱高は前年比+14.3%
- 自社商品の取扱高は前年比+28.6%と継続的に伸長
- カープレミアクラブへの移行促進を開始し、保証サービスの取扱高増加を目指す



19

続きまして、故障保証の事業の概況でございます。取扱高推移につきまして、

こちらも中古車市場が横ばいでありながら、2桁以上の成長をできたと考えております。引き続き自社商品の伸びの良さを中心として、全体的に継続的な伸長をさせていく考えでございます。

当然、こちらもカープレミア事業モデルの一つの中身でございますので、カープレミアクラブへの移行促進が、この故障保証事業の伸びにも絡んでいきます。そのため、カープレミア専用の商品ローン等々含めて、カープレミアと足並み揃えた形で、販売促進をしていく形でございます。

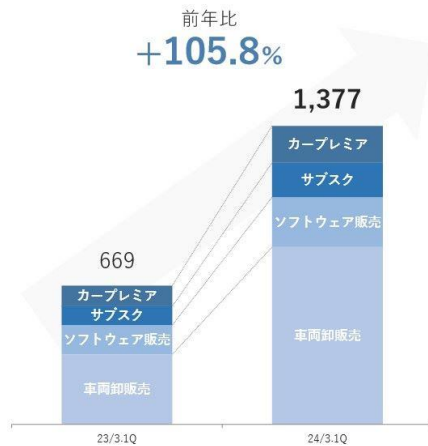
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



■ 有料会員向けサービスの開発や新規事業に注力。各サービスともに大きく伸長

オートモビリティサービス事業 営業収益



カープレミアクラブ	
前年比 <b>+79.3%</b>	カープレミアクラブ会員の増加により カープレミア会費収入が増加
サブスク (リース)	
前年比 <b>+83.7%</b>	カープレミアクラブ会員の増加により プロパーリースの営業収益が拡大
ソフトウェア販売	
前年比 <b>+70.0%</b>	プレミア加盟店に対する営業強化により 営業収益が拡大
車両卸販売	
前年比 <b>+153.1%</b>	カープレミア内の流通量増加により 営業収益が拡大

21

続きましては、オートモビリティサービス事業の業績推移でございます。

こちらは、いくつかの事業が内包されておりますが、新規事業でございますので、有料会員向けのサービスを中心として各事業、各サービスが引き続き右肩上がりに伸びているところでございます。

以上で、2024年3月期第1四半期の決算説明を終了いたします。

なお、本日の説明で不足していた点や、より詳細な説明が必要な場合には、機関投資家・アナリストの皆様向けに個別面談を行っております。当社IRのお問い合わせより、ご連絡をいただければと思います。

本日はご清聴いただき、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

