

Premium

プレミアグループ株式会社

2024年3月期 第3四半期決算説明

2024年1月31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 3 四半期決算説明
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期
[日程]	2024 年 1 月 31 日
[ページ数]	20
[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 (以下、金澤)

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



登壇



1. 決算ハイライト
2. 決算概要
3. カープレミア
4. ファイナンス事業
5. 故障保証事業
6. オートモビリティサービス事業
7. Appendix

※決算説明動画はIRサイト (<https://ir.premium-group.co.jp/ja/library/movie.html>) にて配信しております。

2

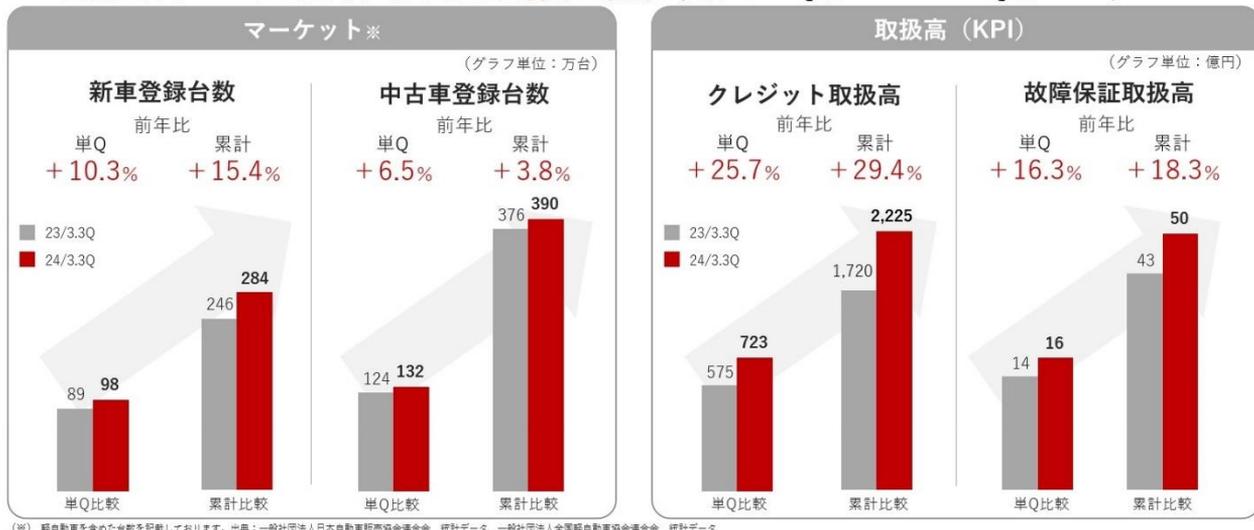
サポート

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



2

- 中古車価格は依然として高止まりの状況。中古車登録台数は4月から前年同月比プラスで推移
- クレジット、故障保証ともにトップライン（＝取扱高）の2桁成長を継続
- 金利上昇トレンドを受け、引き続き金利等へ転嫁（長プラ2Q末1.45% → 3Q末1.50%）



まず、決算ハイライトをご説明いたします。

中古車価格は依然として高止まりの状況が続いています。中古車登録台数につきましては、新車が前年比で引き続き大きく伸びている中、新車ほどではないですが、伸びてきたと考えています。

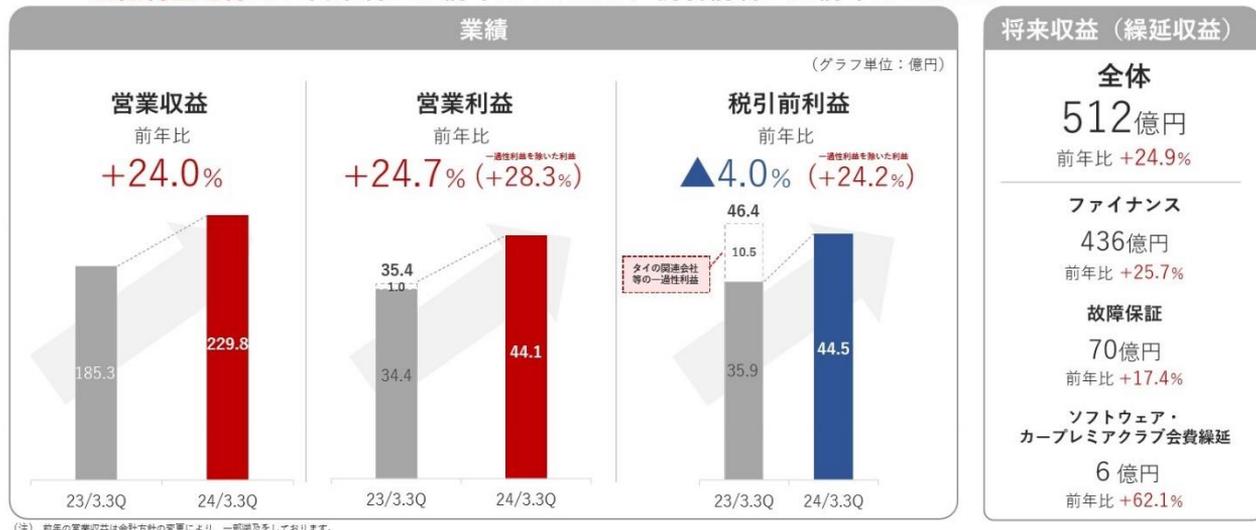
一方、取扱高(トップライン)は、クレジット、故障保証ともに、高い伸びで推移しています。こちらも第1四半期、第2四半期に続き、第3四半期においても会社の計画どおり大きく伸びています。

また、金利につきましては、上昇トレンドにあることは認識していますので、調達金利の上昇に備え、取扱の金利に転嫁をする営業活動を継続して実施しています。第2四半期末から第3四半期末の長期プライムレートは0.05%と小幅な上昇に落ち着いていますが、長期的には金利が上昇するという前提を認識しつつ、日々の営業活動を行っています。

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

- 各事業が順調に伸長し営業収益、営業利益ともに2桁成長を記録
- 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（512億円）
- 一過性利益を除くと営業利益は前年比+28.3%、税引前利益は前年比+24.2%



決算ハイライトの2枚目、財務会計の数字です。

各事業のKPIは順調に伸長しており、営業収益、営業利益ともにしっかりと大きく伸びています。特に、営業収益より、営業利益や税引前利益の方が伸びているという点をトピックの1つとして考えています。税引前利益につきましては一過性の部分がありますので、その部分を除いた数値に着目いただければ、実力ベースの当社の数字が見えてくると考えています。

将来収益につきましても、KPIが大きく伸びていることを背景として、ファイナンス、故障保証、ソフトウェア・カープレミアクラブの会費の繰延において大きく積み増しができています。

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

中期経営計画進捗 (-ONE&ONLY 2026-)

カープレミア事業モデルの確立に向けた取り組みを推進

- カープレミアクラブ※ 会員向けのサービスを継続して拡充
- カープレミアあんしんショップ制度をリリース (1/29開始)

※施策の詳細はP. 13参照

その他トピックス



自己株式の取得状況 (12月末累計)

- ✓ 取得株式総数：750,700株
- ✓ 取得株式総額：12.5億円



「カープレミア」新CMを発表

- ✓ ブランド認知拡大のため新CMを放映
- ✓ 新イメージキャラクターが就任



IR活動状況

- ✓ 国内外において積極的にIR活動を実施
- 11月：北米・欧州IRを実施
- 12月：個人投資家向け説明会2件登壇



(※) 当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の総称。

6

続きまして、決算ハイライトの3枚目です。

中期経営計画の進捗につきまして、目標であるカープレミア事業モデルの確立に向けた数値は記載の通りです。また、カープレミアあんしんショップ制度をリリースし、先日、記者発表も行いましたので、13ページにて詳しくご説明いたします。

その他のトピックスは、まず、自己株式の取得を行いました。数字につきましては月々開示いたしますので、適宜ご確認いただければ幸いです。

さらに、カープレミアのCMもリニューアルをしました。写真のとおり、去年に引き続きGENERATIONSに登場していただき、今回は新たに香取慎吾さんにも登場していただいておりますので、ぜひご視聴をいただければ幸いです。更なる知名度のアップをして、しっかりとカープレミア戦略をスケジュールに沿って伸長、拡大させていきたいと考えています。

最後に、IR活動状況につきまして、第3四半期も引き続き積極的に活動しています。北米と欧州におきまして海外IRを実施しました。また、個人投資家向け説明会にも2回ほど登壇していますので、当社の株式、当社自体も含め、ファンをつくり、会話を重ねたうえで、しっかりと需要喚起していきたいと考えています。

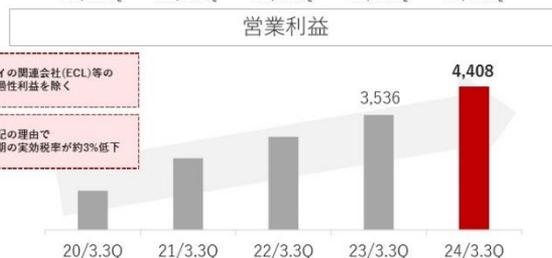
サポート

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

連結業績

- 各事業の堅調な成長により、**営業収益は前年比+24.0%の229.8億円**
- **営業利益は前年比+24.7%の44.1億円、税引前利益は一過性の影響を除くと前年比+24.2%**

	23/3.3Q	24/3.3Q	前年比
営業収益	18,534	22,975	+24.0%
営業費用	14,998	18,567	+23.8%
営業利益	3,536	4,408	+24.7%
税引前利益	4,640	4,455	▲4.0%
税引前利益 (一過性利益を除く)	[3,586]	[4,455]	[+24.2%]
親会社の所有者に 帰属する当期利益	3,498	3,203	▲8.4%
基本的1株当たり 当期利益(円)	90.40	82.53	▲8.7%



(注) 1. 前年の営業収益・費用は会計方針の変更により、一部追及をしております。
2. 会計上の見解りの変更による繰戻減価償却益(20/3)及び負ののれん発生益(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。

8

続いて、決算概要についてご説明いたします。

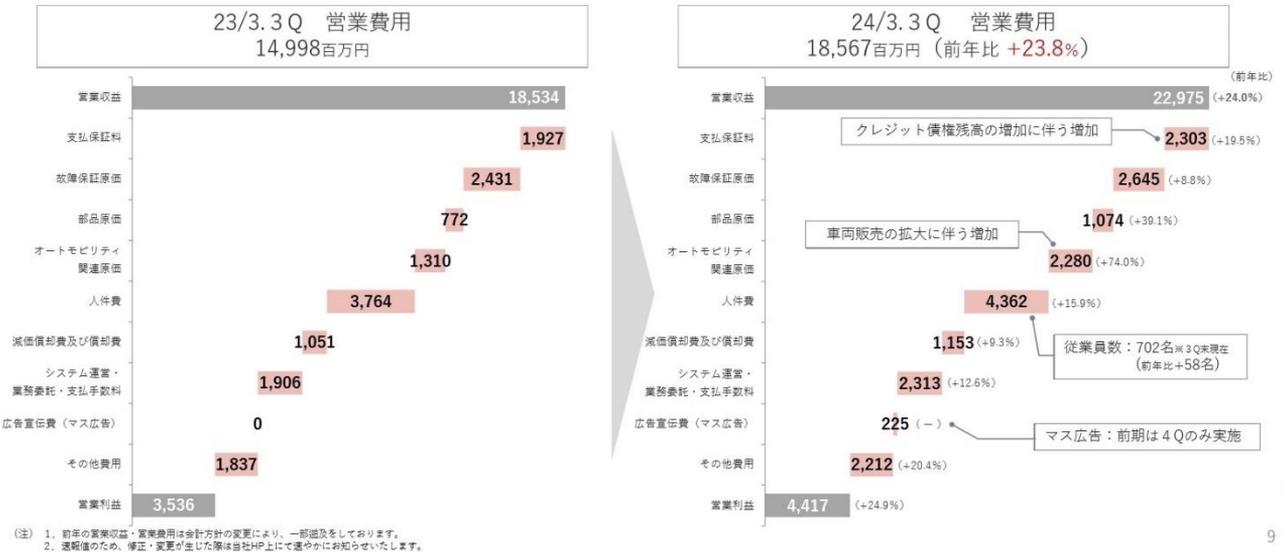
まず、連結の業績です。主要な数字につきましては、営業収益は前年比24%増の229.8億円、また営業利益は前年比で24.7%増となりました。税引前利益に関しては、一過性利益を除くと24.2%増で営業収益、営業利益ともに大きく伸長しています。

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

営業費用（内訳）の推移

■ 売上拡大に伴うコスト増及び人件費増等はあるも、営業収益の伸びを下回る水準で推移



営業費用についてご説明いたします。

第1四半期、第2四半期に引き続き、しっかり売上拡大が続いていますので、一定のコスト増加、特に人件費の増加はありますけれども、賃上げも含めて、しっかり手を打っています。

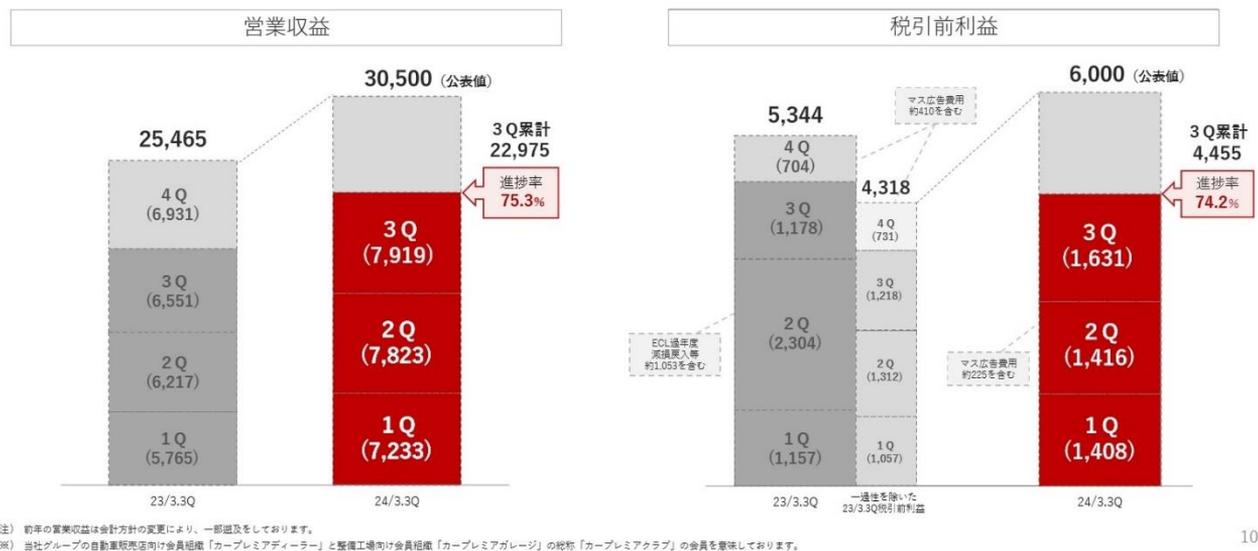
営業費用の全体的な増加トレンドもありますが、営業収益の伸びを下回る水準で抑えるという点が、結果的に利益率の上昇に繋がると考えていますので、規模の経済をしっかりと享受していくことは第3四半期もできていると思いますし、今後も引き続き取り組んでいきたいと考えています。

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

通期業績見通し

- 営業収益、税引前利益、進捗率ともに、期末に向け概ね好調に推移
- クレジット債権、故障保証、CP会員※の積み上げにより、第4四半期の業績も順調に増加の見込み



通期の業績見通しです。

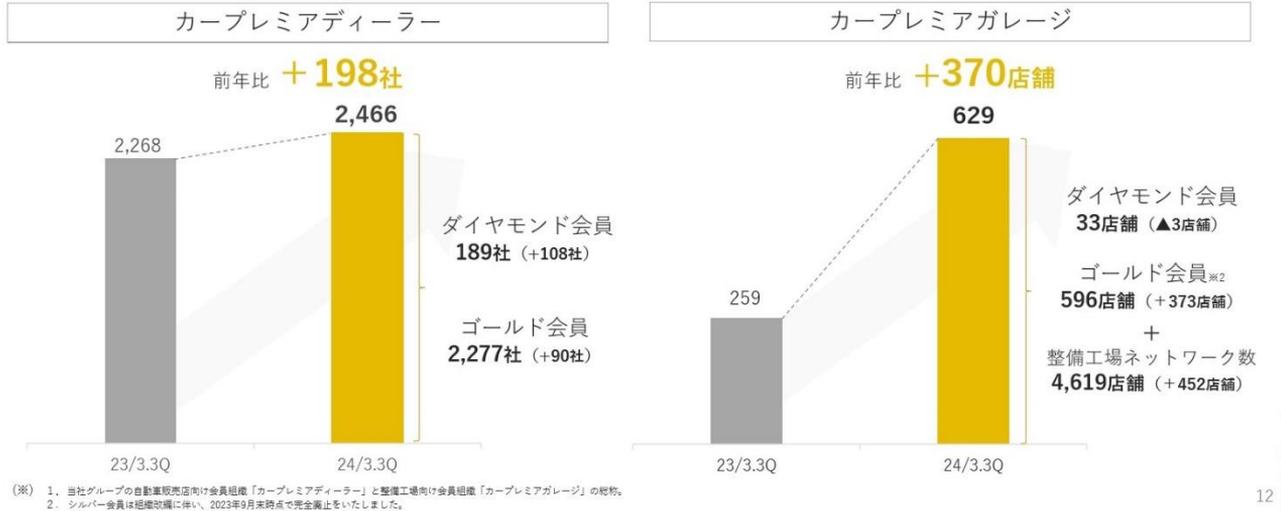
営業収益、税引前利益ともに非常に好調に推移しています。特に営業収益に関してはガイドラインの進捗率75%を超えてきましたので、更なる上積みを狙っていきたくですし、税引前利益も進捗率74.2%で、当社はクォーターが進むほど利益が増える傾向ですので、60億の公表値に向け少しでも多く、本決算を迎えるべく尽力しています。

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」※1を順調に構築
- サービス拡充を順次予定、カープレミアあんしんショップをリリース (1/29開始)

※施策の詳細はP. 13参照



12

次はカープレミアクラブの会員数の推移です。

順調にカープレミアクラブを拡大構築しているところです。「カープレミアあんしんショップ」をリリースしていますので、次のページに詳しくご説明いたします。カープレミアディーラー、カープレミアガレージ、それぞれの伸びは数字のとおりです。

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

カープレミアあんしんショップ制度をリリース



■ お客様が安心して商品やサービスを受けられる制度「カープレミアあんしんショップ」を
2024年1月29日より開始

カープレミアあんしんショップとは

全てのお客様がお取引内容を理解・納得いただけるよう
「あんしん宣言」を掲げサービス提供するお店

- ✓ 当社の基準をクリア
- ✓ あんしん宣言 / 規約同意
- ✓ カープレミア点検の実施

**カープレミア
あんしんショップ**

- ✓ あんしんサービスの提供
- ✓ カープレミアサイトで上位表示

カープレミアクラブ

ダイヤモンド会員

カープレミアクラブ
ゴールド会員

あんしん宣言・サービス内容

車両購入のあんしん宣言 車両整備のあんしん宣言



購入・作業内容を十分理解し、納得できるよう正確で詳細な説明を実施します



透明性のある作業実施の為に内容及び費用を記載した書面を提供します



安心して乗れるようカープレミアで点検を実施し、納車します

車両購入後14日以内の不具合修理をカープレミアが最大30万円までお支払い

車両整備後14日以内の不具合修理をカープレミアが最大30万円までお支払い

13

「カープレミアあんしんショップ」についてご説明いたします。

先日、記者会見をさせていただいた内容ですが、「カープレミアあんしんショップ」を1月29日から開始しております。「カープレミアあんしんショップ」とは、カープレミアクラブ会員の中から、「あんしん宣言」という当社が定めた基準を充足し、合意した加盟店にあんしん宣言を掲げていただき、「カープレミアあんしんショップ」として認定をしております。当社の基準をクリアし、あんしん宣言を行い、規約へ合意していただいたうえで、当社が指定する点検をしっかりと実施をすることが条件となっております。

去年、中古車業界において様々な不祥事が発生していますが、中古車というのは魅力的なものであり、安心して購入してほしいという思いから、中古車業界の健全化に向け、このような制度をリリースしました。

実際にお客様が車両を購入してから14日以内であれば、不具合の修理につきまして当社が30万円をお支払いするという内容になっておりますので、安心してこの「カープレミアあんしんショップ」で車を購入していただきたいと考えています。

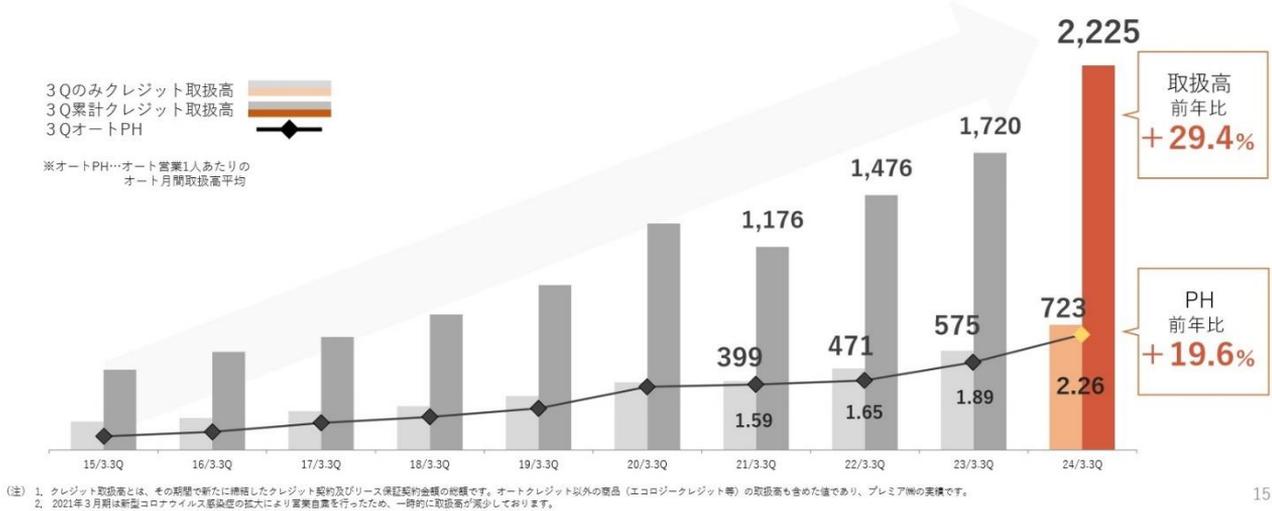
サポート

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@scriptsasias.com



■ 中古車市場は僅かな回復でありながら、カープレミア戦略が奏功
 → 取扱高は前年比 +29.4%、オートPHも2億円以上を維持。引き続きカープレミア戦略を推進

※カープレミア戦略…P.30参照



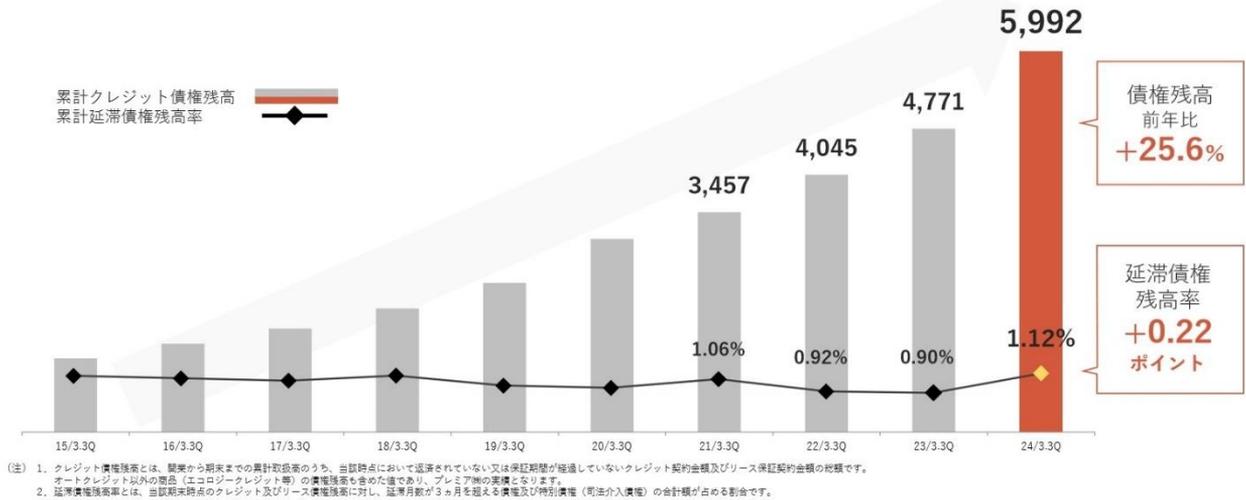
続きまして、ファイナンス事業です。

ファイナンス事業につきましても、引き続き好調を維持しています。マーケット自体は僅かな回復ではあるものの、カープレミア戦略を背景として、前年比 29.4%増という高い伸びを示していますし、またオートPH（1人当たりの月間取扱高）につきましても、2億円以上をしっかりと維持しております。当社としては、まだまだカープレミア戦略は途上だと考えておりますので、引き続きカープレミア戦略を推進するとともに、結果的にクレジット取扱高もしっかりと高い伸びを維持、向上していきたいと考えています。

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

- 債権残高も前年比+25.6%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



16

続きまして、クレジット債権残高推移です。

債権残高につきましては 25.6%増となり、しっかりと積み上げられています。

また、延滞債権残高率は1年前に比べると少し上がっていますが、変わらず低位安定しています。引き続き、人員の増強やDX施策含め、延滞債権回収につきましても継続的に強化していきたいと考えています。

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@scriptsasias.com

- カープレミアクラブ^{※1}の会費価格改定が完了し新規会員獲得に再注力中
- 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



(※) 1. 当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアアジェンダ」の総称。
2. 当社取扱いのオートクレジット取扱業のうち、自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」が占める割合です。

ファイナンス事業におけるその他指標です。

カープレミアディーラーのオートクレジットに占める割合、つまりオートクレジット全体のうちカープレミアディーラーがどれくらい使っているかという点について、0.9ポイントではありますが、しっかりと増加しています。当社のクレジット取扱高を100とした場合、38をカープレミアディーラーが使っている形になりますので、この割合が上がっていくことはカープレミア戦略がしっかりと効いている、進んでるといふ指標になります。

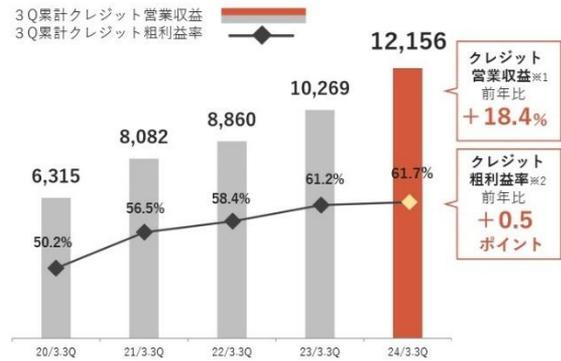
営業人員数につきましては3名増です。そこまで大きく増えていませんが、営業の人員数を増やすというところよりも、1人当たりの営業効率性を追求していくというところをしっかりとやっており、大幅な増員は現状予定していません。AIの審査判定率につきましてもしっかりと伸びており、審査精度の更なる向上、結果的に審査時間の削減、標準化をしていきたいと考えています。

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

- 本業であるクレジット事業は順調に売上、利益ともに伸長
- 金利上昇トレンドを受け、引き続き金利等へ転嫁。クレジット粗利益率^{※2}は高水準を維持
- 一過性利益を除く税引前利益は前年比+11.6%

	23/3.3Q	24/3.3Q	前年比
営業収益	11,097	12,848	+15.8%
税引前利益	3,947	3,275	▲17.0%
税引前利益 (一過性利益を除く)	2,935	3,275	+11.6%



(※) 1. クレジット営業収益は、クレジットにかかる営業収益を集計しております。
2. クレジット粗利益率は、クレジットにかかる営業利益を、クレジットにかかる営業収益で除した実績となっております。
なお、当該粗利益率算出時の営業費用は、クレジット獲得のために直接発生した費用（金利、保証料、人件費、地代家賃等）となります。

18

ファイナンスのセグメント業績です。営業収益、利益ともしっかりと大きく伸長し、金利上昇トレンドの中、売上の金利に転嫁できています。

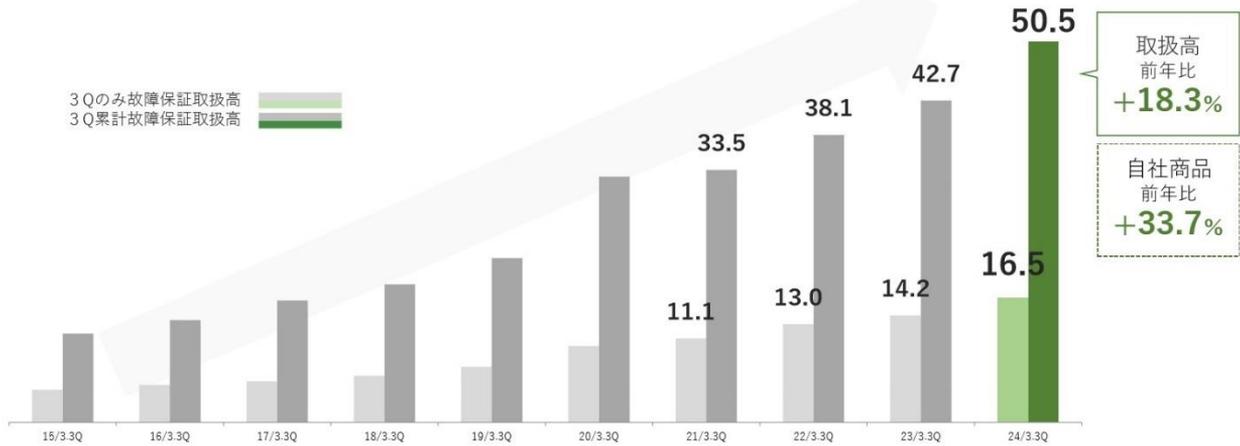
右側の折れ線グラフは粗利益率を示しており、多少の鈍化はしていますが、金利上昇トレンドに入っても決して下がっていないという点が定量的にも確認できます。

税引前利益につきましては一過性利益がありましたので、表面上は少しマイナスになっていますが、一過性利益を除けば11.6%増としっかりと2桁以上の伸びを確保しています。

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

- 中古車市場は僅かな回復でありながら、故障保証全体の取扱高は前年比+18.3%
- 自社商品の取扱高は前年比+33.7%と継続的に伸長
- カープレミア故障保証の獲得に注力し、保証サービスの取扱高増加を目指す



(注) 1. 故障保証取扱高とは、その期間で新たに締結した保証契約金額の総額です。
2. 2022年3月期第3四半期に一部取高の取扱高の集計基準の見直しを行い、新基準を適用して記載しております。

20

続きまして、故障保証事業です。

まず、取扱高の推移はクレジット同様、中古車市場の回復が僅少の中、前年比 18.3%増と大きな伸びを記録しています。特に自社商品につきましては 33.7%増ですので、当社の営業がしっかりと営業推進できる範囲に関して非常に高い伸びを示しています。

また、「カープレミア故障保証」の獲得にも注力しています。故障保証サービス全体のうち「カープレミア故障保証」が増えれば、必然的にこの故障保証のセグメント全体が増えていきますので、この点も含め、当社の営業努力で伸ばせる領域はしっかりと伸びています。

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

- 各事業において積極的な営業活動を背景に、**順調に収益が伸長**
- 継続的な**原価低減活動**が奏功し、原価率が徐々に低減（＝**粗利益率が増加**）

	23/3.3Q	24/3.3Q	前年比
営業収益	4,940	5,806	+17.5%
税引前利益	442	570	+28.8%



21

故障保証事業のセグメント業績です。

営業収益、利益ともに大きく伸びています。特に税引前利益が前年比 28.8%増と大きく伸びていますが、この理由は右側のグラフとなります。この折れ線グラフは原価率を示しておりますので、原価率が徐々に低減しているのが確認できると考えています。原価率が下がれば、当然ながら粗利益率が上がりますので、折れ線グラフが下がっていることは良いことであり、結果的に利益が増える理由になっています。

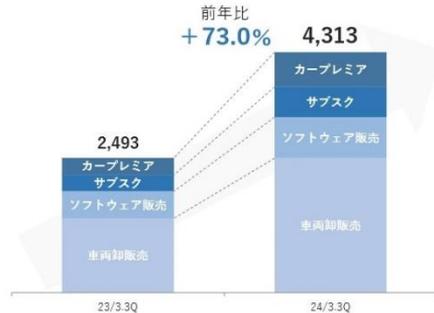
サポート

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

■ **カープレミアクラブ^{※2} 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**

	23/3.3Q	24/3.3Q	前年比
営業収益	2,493	4,313	+73.0%
(内、カープレミア)	560	1,318	+135.4%
税引前利益	256	661	+157.8%
(内、カープレミア)	0	221	+221

オートモビリティサービス事業 営業収益^{※1}



(※) 1. 主要の4サービス以外の収益は、グラフに含めておりません。
2. 当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の総称

カープレミアクラブ ^{※2}	
前年比 +103.8%	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 +85.5%	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 +51.5%	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 +80.6%	カープレミア内の流通量増加により 営業収益が拡大

続きまして、オートモビリティサービス事業です。

4 事業で構成されているセグメントです。「カープレミアクラブ戦略」において、カープレミアクラブ向けのサービスの開発やその他新規事業にしっかり注力した結果、クレジットや故障保証と比べても非常に大きな伸びを示しています。数字はご記載のとおりです。カープレミアクラブにつきましては、カープレミア会員の増加や、値上げにより、しっかり大きく伸長しています。

リースにつきましても、カープレミアクラブの会員の増加が、伸びている理由の1つです。リース単体というより、カープレミアクラブというベースの上で、シナジーを利かせているという点に着目しながら、更なる拡大を目指していきたくと思っています。

ソフトウェア販売につきましては、プレミア加盟店を対象にしているものです。当社の保有する加盟店ネットワークがあってこそのものであり、非常に大きな伸びを示しています。引き続き、ソフトウェア販売もしっかりと拡大していきたくと思っています。

車両卸販売につきましては、売上の一番ウエイトが大きいサービスですが、カープレミア内の流通量増加を受けての大きな伸びとなっています。こちらも引き続き、カープレミアとともに大きく伸ばしていけると考えています。

以上で、2024年3月期第3四半期の決算説明を終了いたします。

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@scriptsasias.com

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は、機関投資家・アナリストの皆様向けに個別面談を承っております。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。

本日はご静聴いただき、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[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@scriptsasias.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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、全て利用者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利用者が被った損害、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@scriptsasias.com

