



Premium

プレミアグループ株式会社

2023年3月期 第2四半期決算説明会

2022年10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]	2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 10 月 31 日
[ページ数]	20
[時間]	17:00 – 17:22 (合計：22 分、登壇：22 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 代表取締役社長 柴田 洋一

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. 2023年3月期第2四半期決算概要
P.10 業績の上方修正について
2. ファイナンス事業
3. 故障保証事業
4. オートモビリティサービス事業
5. カープレミア事業
6. Appendix

2

2023年3月期第2四半期の決算について資料に沿ってご説明いたします。

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



2

市場環境

- 昨今の外部環境の影響を受け、**新車販売台数・中古車登録台数は前年割れが継続**
- **中古車の流通台数減少・単価上昇の厳しいマーケット状況**

当社KPIと業績

- **クレジット・故障保証ともに2桁成長を記録**
- **業績は順調に推移、一過性利益もあり通期業績予想を上方修正**

中期経営計画の進捗

- **カープレミアクラブ（会員組織）の構築に注力**
- **お客様向けサイト「カープレミアサイト」を開設し、プラットフォーム構想の基盤を構築**

今後の戦略

- **クレジット・故障保証事業の持続的成長と新規事業（モビリティ・カープレミア）の拡大**
- **加盟店の有料会員化促進、及び会員向けサービスの拡充に注力**
- **カープレミアブランドのマスマーケティングにより、認知度アップを図る**

3

市場環境は、昨今の外部環境の影響を受けて、新車販売台数または中古車登録台数は、両方とも前年割れが継続しております。

外部環境及び半導体不足の影響等で、中古車については流通台数が減少、単価の上昇という厳しいマーケット状況が継続されております。

当社のKPIと業績は、主軸であるクレジット・故障保証ともに、2桁成長を記録しております。業績は順調に推移し、また一過性利益もあり、通期の業績予想を上方修正しております。

中期経営計画の進捗は、カープレミアクラブ（会員組織）の構築に注力しており、こちらも順調に進捗しております。また、お客様向けのサイトであるカープレミアサイトを開設して、プラットフォーム構想の基盤も着々と構築している状況でございます。

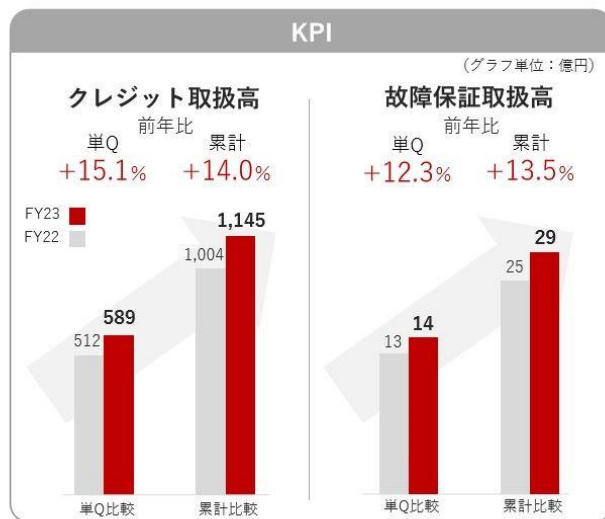
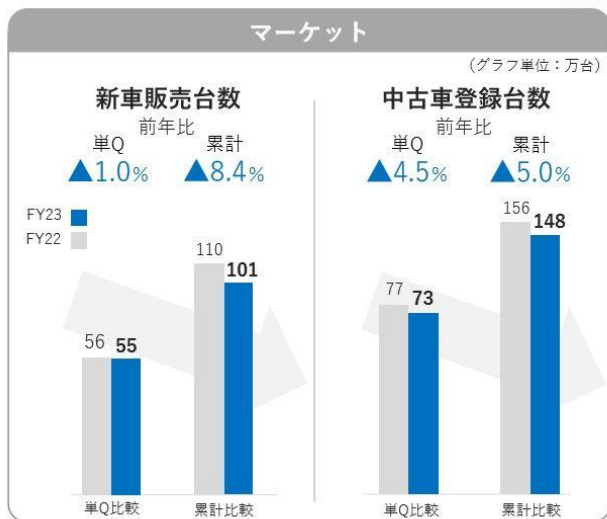
今後の戦略は、この二つの事業の持続的成長、オートモビリティ事業・カープレミア事業、この二つの新規事業をしっかりと拡大させていくこととございます。また、加盟店の有料会員化の促進及び会員向けサービスの拡充も注力してまいります。

カープレミアブランドは下期からマスマーケティングを行い、認知度アップを図っていきたくと考えております。詳細については、後ほどご説明いたします。

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

- マーケットは前年割れが継続
- クレジット・故障保証ともに、取扱高が伸長



(注) 新車コリアウイルス感染拡大による車庫確保不足の影響はFY21.2Qより顕在化しております。
 FY21.2Q 新車販売単数：単Q_66万台（前年比▲17.2%）、累計_108万台（前年比▲24.0%） 中古車登録単数：単Q_86万台（前年比+1.6%）、累計_160万台（前年比▲3.2%）

2023年3月期の第2四半期の決算概要でございます。

第2四半期のハイライトとして、マーケット環境は、新車販売台数、中古車登録台数ともに前年割れが継続しているという状況の中、当社のクレジット・故障保証ともに、取扱高・トップラインは2桁成長と大きく伸長している状況でございます。

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



- 増収増益、将来収益（繰延収益）約400億円をBSにストック
- 税引前利益はタイの関連会社（ECL）の過年度減損の戻入等で9.9億円を計上、上記の影響を除く税引前利益の前年比+28.6%



営業収益は対前年比 17.5%プラス、営業利益は前年比 27.5%プラス。また税引前利益は、タイの関連会社（ECL 社）において、過年度にコロナ禍によって減損損失を計上してはいたしましたが、その戻入益等として 9.9 億円を計上しています。

上記の影響もありますが、対前年比プラス 80.7%と非常に大きな伸びとなっております。ただ、特別利益の一過性の利益を除いてもプラス 28.6%、税引前利益 24.6 億円と昨年度の 19.2 億円から大きな伸びを記録している状況でございます。

当社のビジネス自体がストックのビジネスですが、将来収益、いわゆる繰延利益としては約 400 億円をバランスシートにストックもできております。利益も順調に計上しながら、将来的な利益もしっかりとバランスシートに保有できている状況でございます。

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@scriptsasias.com

■ 中長期的な成長に向けて、ステークホルダー向けに様々な施策を実施

主なトピックス

<p>カープレミアディーラー 2,000社を前倒しで達成</p>  <p>2025年3月期末目標の 3,000社に向けて、 サービスを更に充実させ、 会員組織を拡大させる</p>	<p>持株会 奨励金付与率引上げ</p> <p>5% → 15%</p> <p>従業員の株式購入機会の 増加を促進し、安定的な 株式購入需要を確保する ことで、当社グループの 一体感の醸成と株式市場 での流動性向上を図る</p>	<p>当社初 「Annual Report 2022」 公開</p>  <p>当社グループの歩みや 培ってきた強み、成果、 戦略ストーリーについて、 財務情報・非財務情報の 両面から記載</p>	<p>更なる決算発表前倒し 過去最短を記録</p>  <p>東証プライム市場において 業界最速での決算発表を実 現。今後も継続していち早 く投資家の皆さまへ情報の 開示ができるよう努める</p>
--	--	---	--

7

主なトピックスは、カープレミアの有料会員組織を拡充しております。今期末、2023年3月で2,000社という目標を掲げておりましたが、それを前倒しして、9月末に達成しております。

今後もサービス内容をさらに拡充させて、将来的には3,000社を目標に、会員組織を拡大させていきたいと考えております。

また、人材戦略の一環として、従業員の持株購入機会の増加促進を図るため及び安定的な株式購入需要を確保、当社グループの一体感の醸成、流動性の向上を図るという目的から、持株会の奨励金付与率を5%から15%に引き上げております。

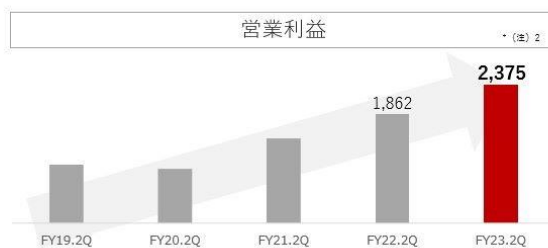
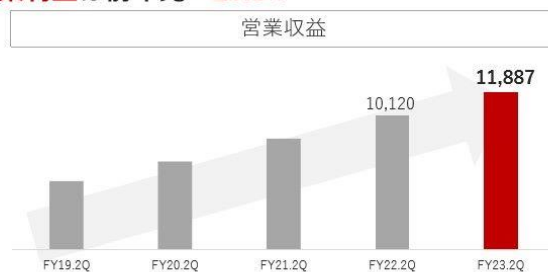
9月には、当社初のAnnual Reportを公開いたしました。財務情報・非財務情報の両面から、しっかりと戦略ストーリーに基づいて記載しております。また、先週の金曜日（10月28日）に決算を発表いたしました。決算発表日を前倒しすることによって、今後も、いち早く投資家の皆様への情報開示ができるように努めていきたいと考えております。

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

- 営業収益は前年比 +17.5% の118.9億円
- グループシナジー発揮による営業費用の削減で営業利益は前年比 +27.5%

	FY22.2Q	FY23.2Q	前年比
営業収益	10,120	11,887	+17.5%
営業費用	8,258	9,512	+15.2%
営業利益	1,862	2,375	+27.5%
税引前利益	1,915	3,461	+80.7%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,358	2,641	+94.5%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	35.34	68.32	+93.3%



(注) 1. 前期の営業収益・費用は換算方法の変更により、一部調整をしております。
 2. 連結上の当期利益の記載は、当期の連結業績 (FY20.2Q) から算出されたものであり、FY21.2Q は前期の連結業績として営業利益は含めておりません。
 3. 2022年9月1日付にて普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、FY22.2Q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。

連結の業績についてご説明いたします。

営業収益は、対前年比 17.5%増の 119 億円でございます。グループシナジーの発揮及び DX 化による原価削減が奏功し、営業費用についても収益よりも低い伸び率で抑え、営業利益を対前年比 27.5%増と大きく伸ばしております。

税引前利益は、一過性利益がありましたので、対前年比プラス 80.7%の 34 億 6,100 万円。また当期利益につきましては 26 億 4,100 万円と、基本的 1 株当たりの当期利益とともに前期から比べると倍増しております。

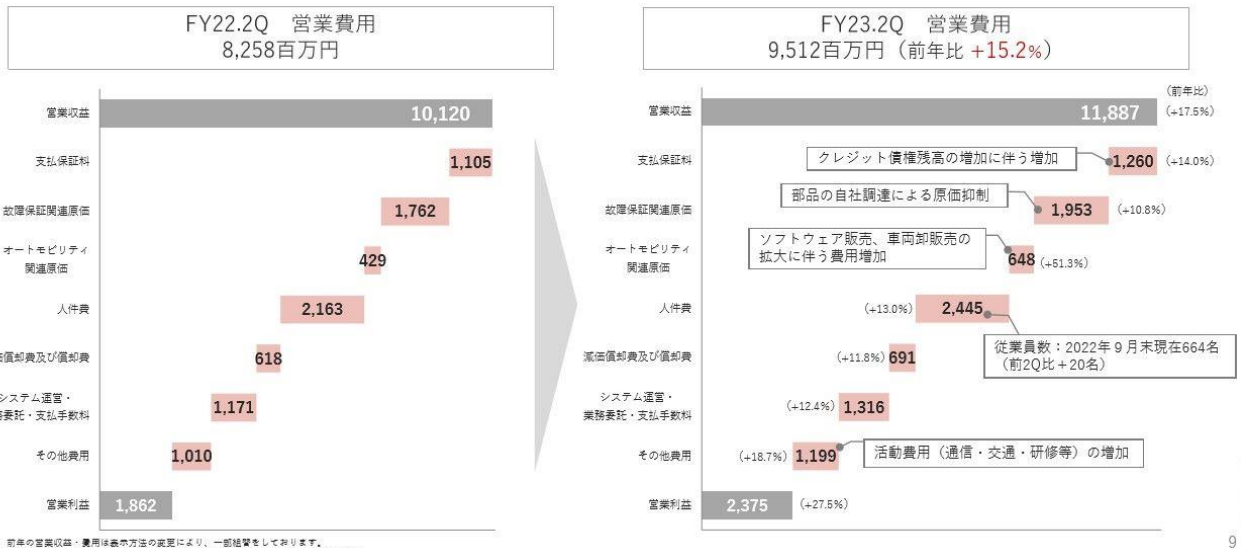
サポート

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@scriptasia.com



営業費用（内訳）の推移

■ 営業収益の伸びと比較して**営業費用の増加幅は低い水準を実現**



営業費用の内訳の推移でございます。

こちらも DX 効果が大きくあり、営業費用の増加幅は低い水準を実現しております。

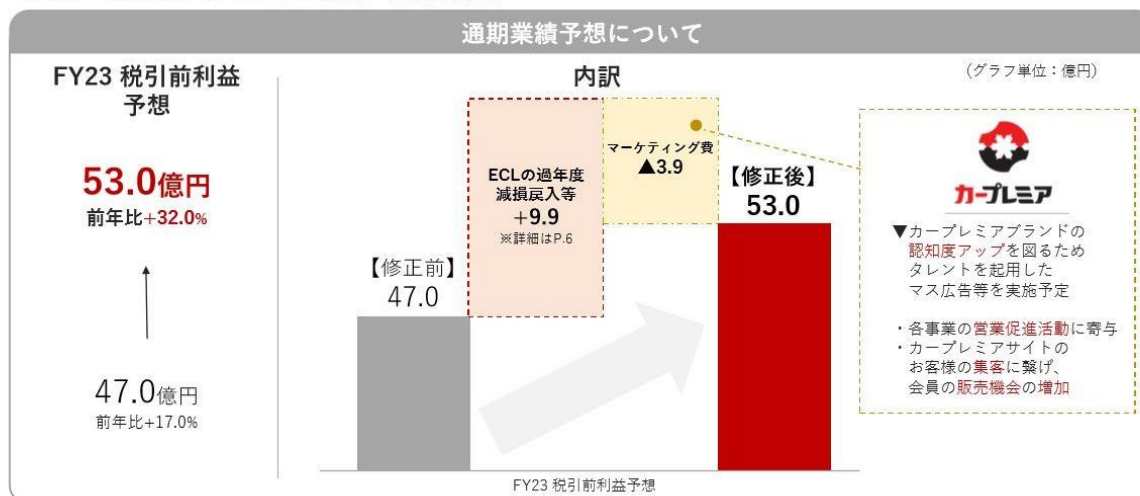
定量的な部分に関しては、クレジット債権残高の増加や故障保証の売上の増加、またはオートモビリティ事業の車両の販売台数の増加がございます。固定費は、しっかりと削減できております。

その他費用は、コロナ禍の収束に伴い活動費用が増加しております。会社として使うべきところにはしっかりと投資することも継続しております。

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@scriptsasias.com

- タイの関連会社（ECL）の過年度減損の戻入等により、税引前利益9.9億円を計上
- カープレミアの戦略投資として、マーケティング費3.9億円を投下
- 通期の税引前利益は53.0億円に上方修正



10

業績の上方修正についてでございます。

タイの関連会社（ECL 社）において、過年度はコロナ禍の影響及び ECL 社の株価・業績の問題等々で減損をしておりましたが、業績及び株価が回復していることから戻入を行っております。税引前利益は、約 10 億円の利益を計上しております。

こちらに関しては、全て利益計上ということではなくて、カープレミア事業を今後しっかりと伸ばしていきたいという当社の中期戦略がありますので、戦略投資として追加で約 4 億円のマーケティング費用を投下していきたいと考えております。

その結果、修正前 47 億円であった税引前利益を、2023 年 3 月期（通期）で 53 億円、対前年比プラス 32%に上方修正をいたしました。

マスマーケティングは、すでに「カープレミア」のロゴを発表しておりますが、ブランドの認知度アップを図るために、一部タレントを起用しながらマス広告を実施する予定です。これは各事業の営業促進活動に寄与してくると考えております。

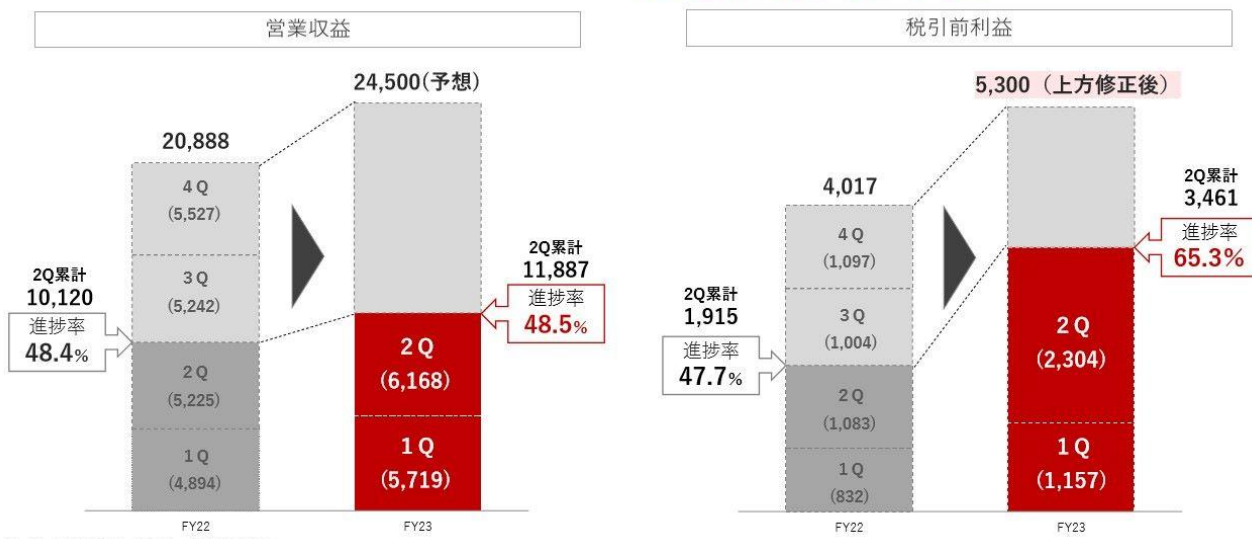
また、カープレミアサイトにてお客様を集客するので、当社の会員組織に対する販売機会の増加も見込んでおります。この戦略投資によって、しっかりと前倒しで業績を上げていきたいと考えております。

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

通期業績見通し

- 上方修正した通期業績予想に対しても順調に推移
クレジット債権残高の更なる積み上げにより、**四半期毎の業績は徐々に増加予定**



11

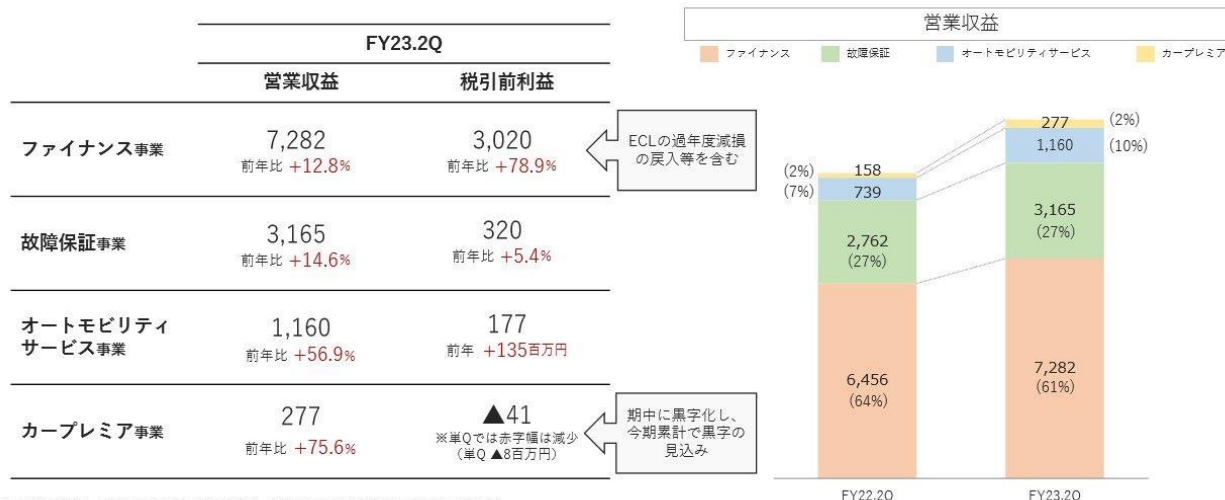
上方修正でご説明したとおり、通期の業績見通しは、営業収益は245億円と計画通りに計上できる見込みでございます。また、税引前利益は、上方修正に対して65%まで進捗できておりますので、この53億円という数字をしっかりと下期で積み上げていきたいと考えております。

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

セグメント別業績

- 各事業、順調に収益を更新
- 営業収益のうち、オートモビリティサービス事業が占める割合が増加



(注) 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、実数上可能な範囲でのみ反映しております。

12

セグメント別の業績でございます。

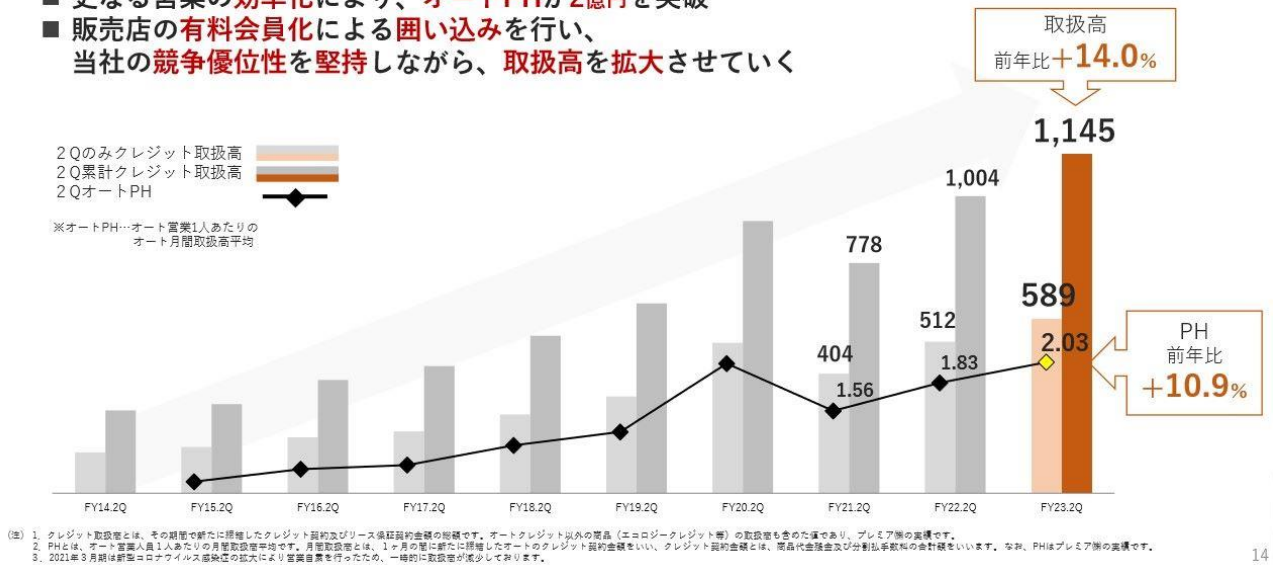
4事業のセグメントは、順調に収益を向上しております。オートモビリティサービス事業が3つ目の事業として、約2年前にスタートをしておりますが、こちらが対前年比プラス56.9%としっかりと増加をしている状況でございます。

また、カープレミア事業についても、まだ赤字ではございますが期中には黒字化を目指しております。第2四半期だけの赤字幅でみると約800万円マイナスと、収益の計上はしっかりと進んでおります。期中には黒字化をして、今期累計でも黒字化の見込みでございます。

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@scriptsasias.com

- マーケットが不調の中、取扱高は前年比+14.0%で伸長
- 更なる営業の効率化により、オートPHが2億円を突破
- 販売店の有料会員化による囲い込みを行い、
当社の競争優位性を堅持しながら、取扱高を拡大させていく



各事業別にご説明いたします。

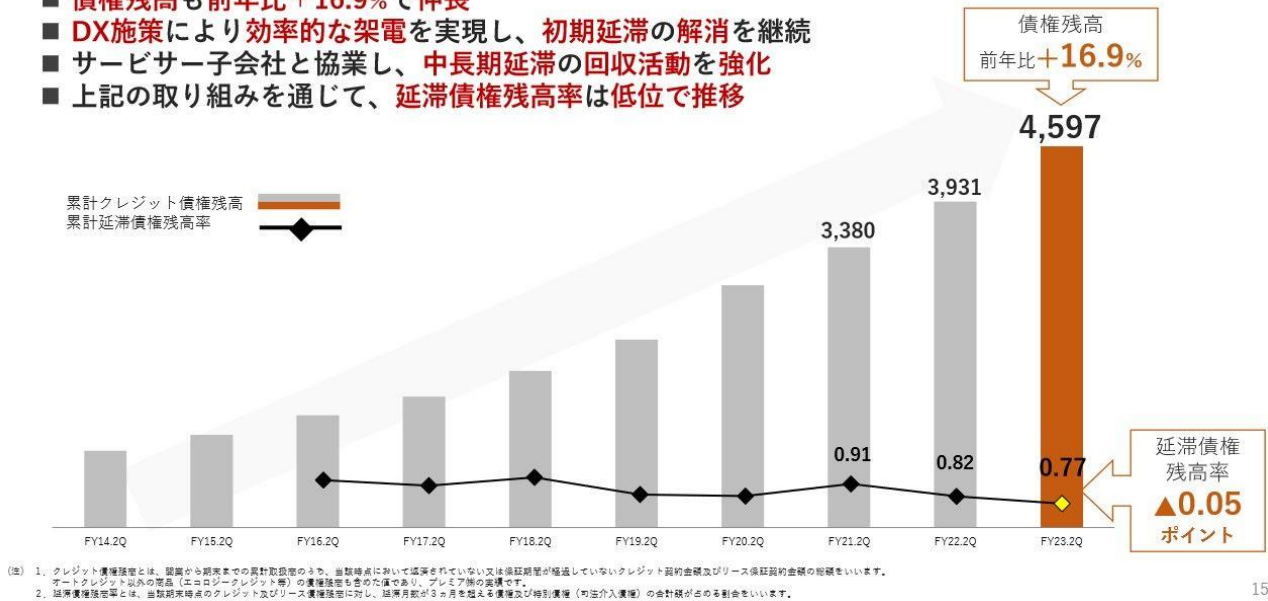
ファイナンス事業は、マーケットが不調・前年割れしている中で、取扱高を対前年比14%プラスと伸長させております。

要因の1つとして、オートPH（営業マン1人あたりの取り扱い）が対前年比10%プラスとしっかりと伸ばせており、2億円を突破しております。また、販売店の有料会員化による囲い込みを行って、当社の競争優位性を堅持しながら、取扱高を拡大させていくという戦略が奏功して、マーケットが厳しい中でもしっかりと伸ばすことができている状況でございます。

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

- 債権残高も前年比+16.9%で伸長
- DX施策により効率的な架電を実現し、初期延滞の解消を継続
- サービサー子会社と協業し、中長期延滞の回収活動を強化
- 上記の取り組みを通じて、延滞債権残高率は低位で推移



債権残高は取扱高に合わせて対前年比約 17%プラスの伸びで、残高は約 4,600 億円でございます。また、延滞債権残高率が約 0.05%下がり 0.77%と、過去最低の水準になっております。

こちらはしっかりと優良債権の積み上げができております。債権管理につきましても、DX 推進により効率的な架電を可能とし延滞件数を押さえております。またサービサー子会社の活用し、中長期の延滞債権に関しても回収活動を強化できております。

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しつつ、既存加盟店の稼働促進及びシェア向上に取り組む
- 今期は大幅な営業人員の増員は予定なし
仕組み化や営業活動の効率化で取扱高増加を目指す



16

その他の指標については以下の通りでございます。

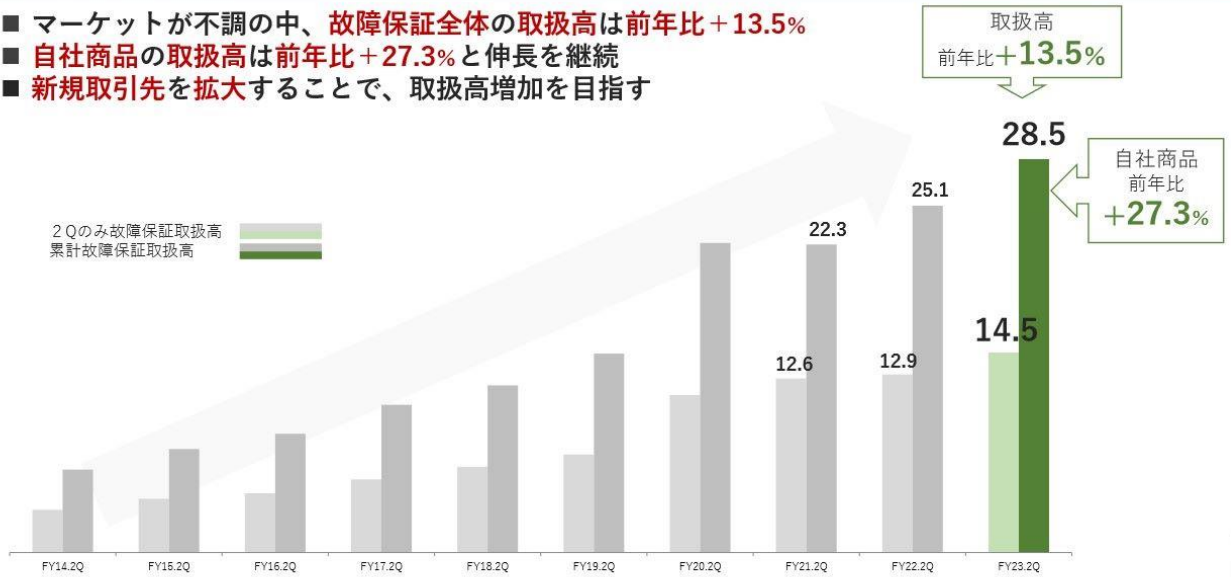
営業人員は、対前年比4名プラスですが、しっかりとPHを伸ばせているところが特徴的でございますし、また、ペーパーレスについてもしっかりと導入が推進できております。

今期からスタートしたAI審査の導入率は、37.5%であり約4割がAIによって自動審査をできております。こちらは、より精度を上げていながら自動審査の対象案件を増加させてまいります。

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

- マーケットが不調の中、故障保証全体の取扱高は前年比+13.5%
- 自社商品の取扱高は前年比+27.3%と伸長を継続
- 新規取引先を拡大することで、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3四半期に一部商品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。

18

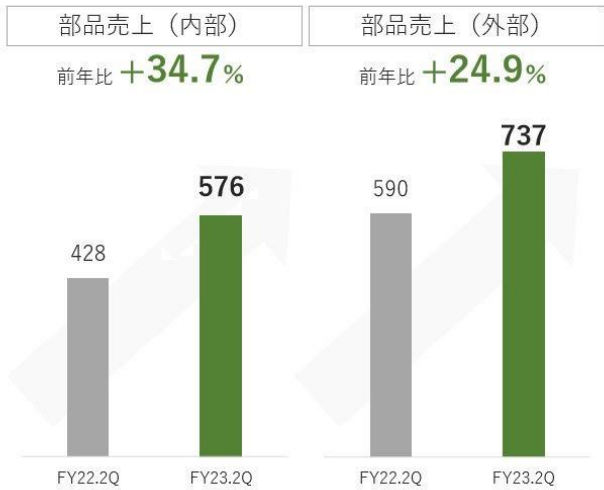
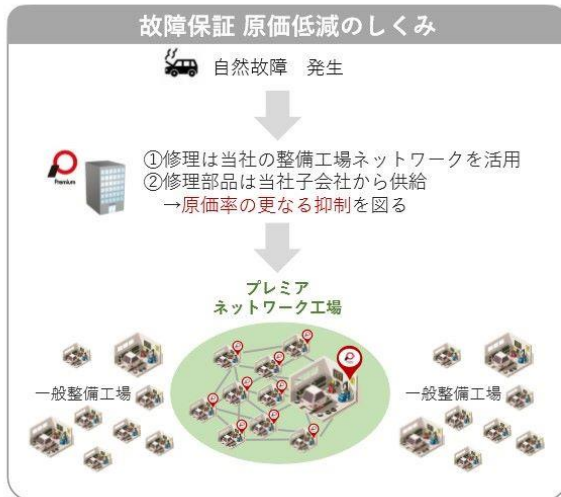
故障保証事業についてご説明いたします。

ファイナンス事業と同様に、マーケットが前年割れでございます。特に、台数への影響を受ける分野である中、故障保証全体の取扱高の伸び率は13.5%でございます。このポートフォリオの中でも、自社のプロパー商品の取扱高は、対前年比27.3%プラスと、新規の取引先を拡大することによって、トップラインをしっかりと上げることができている状況でございます。

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

- 取扱部品を拡充することで、保証修理の提供部品（部品売上内部）増加、及び整備工場ネットワークへの入庫促進により、原価率の低減
- グループ間取引以外での部品販売（部品売上外部）も継続して伸長



19

故障保証の原価とは、当社が保証した車両が、万が一故障した場合の修理費用でございます。この原価の低減もしっかりと図れております。

この原価の低減策として、大きく2つございます。1つは、当社が自社の子会社から部品を仕入れて整備工場に提供いたします。この取扱部品を増やすことによって部品支給率が上がり、原価低減が行えております。

もう1つは、当社の整備工場のネットワークがしっかりと構築できているので、この整備工場のネットワークへの入庫を促進することでございます。この2つの施策により、原価率の低減が図れているという状況でございます。

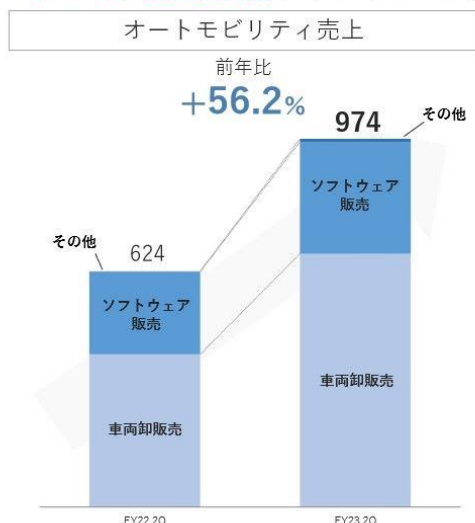
それに合わせて、部品自体のビジネスにおいても、非常に順調な数字になっております。この内部売上とは、当社が保証の修理の際に提供する部品でございます。こちらは、対前年比35%プラスでございます。

また、保証だけではなく、当社の整備工場ネットワークへの販売も対前年比約25%プラスで、内部の部品売上よりも大きい伸びを示しております。自動車部品ビジネスに関しても、上向きになっている状況でございます。

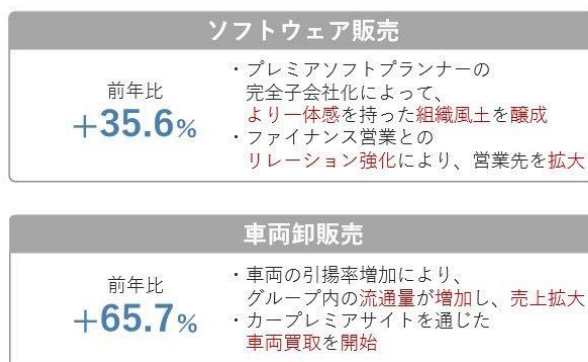
サポート

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

- カープレミアクラブ向けサービスの開発や新規事業に注力
- プレミア加盟店向けにソフトウェア販売を本格的に開始し、売上増加に寄与



(注) オートモビリティ売上は営業収益内のオートモビリティ関連売上の内訳を記載しております。



21

オートモビリティサービス事業をご説明いたします。

こちらの事業ではカープレミアクラブ向けサービスの開発に注力しております。有料会員向けには、自動車販売店向けのソフトウェアの販売も行っており、しっかりと売上増加に寄与しており、対前年比は56.2%プラスと、半期で約10億円の売上高に近づいております。今後もさらに伸ばしていきたいと考えております。

ソフトウェアは、今期より「プレミアムソフトプランナー（株）」と社名変更して、100%子会社となったことで、より一体感を持った組織風土の経営を可能としております。また、ファイナンスの営業とのリレーション強化によって、ソフトウェアの売上高は対前年比35%プラスとなっております。

また、車両卸販売についても、対前年比65%プラスで、売上拡大に寄与していますし、今後は車両引き上げの販売だけでなく、カープレミアサイトを通じた車両買取を開始しながら、販売の玉を増や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

- 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
- カープレミアディーラーの今期末獲得目標を2,500社に上方修正
- サービスの拡充により、会員数の拡大・会費収入の更なる増加を目指す



23

カープレミア事業でございます。

現在は会員数をしっかりと増やしていくことがKPIでございます。こちらは冒頭でご説明したとおり、カープレミアディーラーは期末目標の2,000社を半期で獲得できております。

一方、カープレミアガレージにつきましては、サービスメニューを一部増やす等々により、約1,000店舗の会員組織構築ができております。会員数の拡大に伴って、会費収入も増えてまいります。

今後は、会員数を増やしていくことと合わせて、複数の会員種別がある中で、上位会員を増やしていくため会員ランクを昇格させることも行いたいと思っております。上位会員は、サービス内容が上がるため、会員数が増えなくても収入が増えてくる仕組みになっているため、営業活動を促進しながら組織の見直しも行い対応してまいります。

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

以上、2023年3月期の第2四半期の決算のご説明をいたしました。

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も承っておりますので、当社 IR の問合せよりご連絡をいただければと思います。

本日は、ご清聴いただき誠に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

