



プレミアグループ株式会社

2023年3月期 第3四半期決算説明

2023年2月3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 3 四半期決算説明
[決算期]	2023 年度 第 3 四半期
[日程]	2023 年 2 月 3 日
[ページ数]	20
[時間]	15:00 – 15:21 (合計：21 分、登壇：21 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@scriptsasias.com



登壇



1. 2023年3月期第3四半期決算概要
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

*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

金澤：皆様、こんにちは。プレミアグループ株式会社、取締役常務執行役員の金澤友洋でございます。

本日はご多用の中、当社の2023年3月期第3四半期の決算説明動画をご視聴いただきありがとうございます。では、説明を始めさせていただきます。

初めに、2023年3月期第3四半期の決算概要を説明させていただきます。その後各事業について、説明をさせていただければと思います。

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



2

市場環境

- 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**が継続
- 金利が上昇局面となった場合も、当社への影響は**軽微** ※詳細はP.4

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
- 業績は順調に推移し、本業のもうけを示す営業利益は前年比**+25.7%**

中期経営計画 ～VALUE UP 2023～ 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
- 今期で最終年度となるため、**新たな中期経営計画**を策定中

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 ※詳細はP.24

キーメッセージでございます。

市場環境としては、中古車の流通台数の減少、単価上昇の厳しいマーケット状況が継続しております。これは、第2クォーターや第1クォーターから、今期ずっと続いている傾向です。それが第3クォーターも引き続き、厳しいマーケットに直面しております。

また、金利が上昇局面になった場合でも、当社への影響は軽微と認識しております。こちらについては、次のページで詳細にご説明させていただきます。

次に、当社 KPI と業績です。先ほどのマーケットが厳しいというところをお伝えしましたが、そのような環境下でも当社のクレジット・故障保証ともに、2桁成長を記録しております。また、業績は順調に推移しております、KPI とともに、本業のもうけを示す営業利益は、前年比プラス25.7%で着地をしております。

中期経営計画の進捗については、カープレミアクラブの構築、カープレミアサイトの開設、ともに順調に伸長しています。当社の中期経営計画につきましては、今期が最終年度になりますので、翌年度以降の新たな中期経営計画を今策定しております。

最後に、今後の戦略です。当社のベースとなるクレジット・故障保証事業の持続的成長と新規事業であるモビリティ・カープレミアをしっかりと伸ばしていきたいと考えております。具体的には、加盟店の有料会員化の促進や、会員向けのサービスの拡充です。最後に、カープレミアブランドの

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

マスマーケティングにより、認知度アップを図っていきたいと考えています。こちらについては、
また別のページでご説明させていただきます。

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



- 為替変動については、外貨建取引が極めて僅少
 - 金利上昇、インフレについては機動的に対応
- ➡ 業績への影響は殆どなし



続きまして、外部環境の変化に対する当社の対応でございます。為替、インフレ、金利と、三つに分けて説明をさせていただきます。

サブタイトルに書いています通り、為替、金利上昇、インフレともに、結論的には業績への影響はほとんどなしと考えております。

まず為替変動につきまして、当社におきましては外貨建ての取引はあまりございませんので、そもそも影響はほとんどないところです。

2番目のインフレ・物価高でございます。こちらにつきましても、機動的に手数料・商品価格を改定することによりまして、影響はほとんどないと考えております。

最後に金利上昇です。こちらにつきましましては、オートローンの部分と財務戦略を二つに分けて説明させていただきます。

まずオートローンです。契約済の債権については、貸出・調達ともに、固定金利での契約になっておりますので、影響はそもそもございません。

今後新規に契約する債権につきましては、こちらも機動的に、金利等に転嫁することも予定しておりますので、影響はほとんどないと考えております。オートローンを提供する会社が、上場している中では当社と、あと2社ほどしかないということで、実質的には寡占の状態であります。また、オートローンは、中古車を購入されるお客様が使っていただくサービスとなっております、生活必需品

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

であること、お客様の金利の感応度が低いということもありますので、こういった金利等に機動的に転嫁することは可能であると考えております。

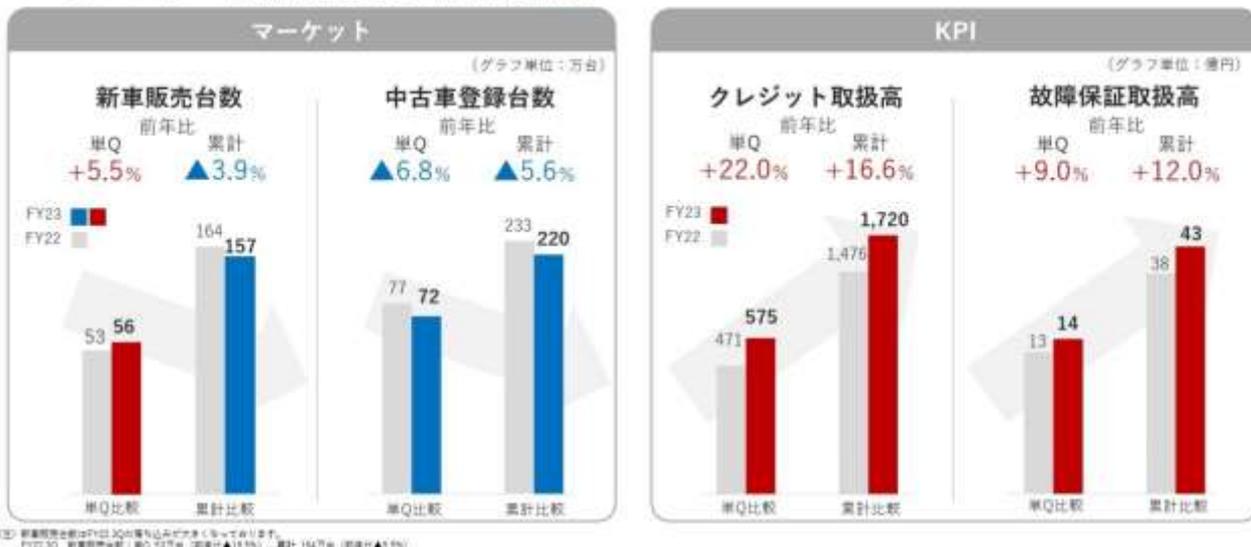
最後は財務戦略です。固定金利での調達割合を増やしたり、資金調達手段の多様化を推進することで、さらに低利・安定的な資金調達を実現したいと考えております。

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



- 新車生産が単Qで上向くも、厳しいマーケットが継続
- クレジット・故障保証ともに取扱高が伸長



では続きまして、第3四半期の決算概要について、ご報告させていただきます。

まずハイライトです。左がマーケット、右がKPIです。

マーケットは先述の通り、厳しい状況が第3クォーターも引き続き続いております。新車生産が単Qでプラスに出ておりますが、こちらは前年が非常に落ち込んだ影響で、プラスに見えています。そのため、新車のマーケット、それと連動する中古車のマーケットともに、流通台数、登録台数が減っている点が、当社にとっては正直厳しいマーケットが続いているところと考えています。

一方KPIはご覧の通り、クレジット、故障とともに厳しいマーケットが直面する中、しっかりと成長を続けております。

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

- 増収増益、将来収益（繰延収益）415億円をBSにストック
- 4事業が順調に推移し、本業のもうけを示す営業利益は前年比+25.7%



次はハイライト2番目、業績です。

営業収益が前年比 19.7%のプラス、営業利益は前年比 25.7%のプラス、税引前利益は前年比 58.9%のプラスになっております。

なお、営業利益の前年比と税引前利益の前年比で、少し数字が乖離しております。こちらは、第2クォーターに発生したタイの関連会社の ECL の減損戻入とデリバティブ評価益の影響です。企業本来のもうけを示す営業利益は、しっかりと 25.7%伸ばしているところに注目していただければと思います。

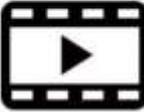
その右側の将来収益は 415 億円で、前年比 20.6%増えております。将来収益とは、その名が示す通り、BS にストックしている将来に収益になる部分でございます。当期の PL の売上・利益だけではなく、将来の売上・利益の源泉となる部分でございますので、当期だけではなく、将来に向かってもしっかりと積み増すことは、会社としてもしっかり意識して取り組んでいるところでございます。

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

カープレミア	カープレミア	ESG	ESG
認知拡大施策を実施	公式YouTube開設	やいまSDGsシンポジウムに協賛	高校生向けセミナーを実施
 「カープレミア」の認知拡大のため、マス広告等を実施。各事業の営業促進及びカープレミアサイトの集客への寄与を目指す。 <small>※施策の詳細はP.24</small>	 車について学べる公式チャンネルを開設。動画内でカープレミア会員の店舗を取り上げるなど、会員の露出機会の提供・会員メリットの創出を目指す。 https://www.youtube.com/@carpremia mi202/featured	 SDGsや環境汚染に対する取り組みの必要性と、モビリティサービスの力で暮らしを豊かにしたいとの考えから協賛。 https://www.yaimasdgs.com/	  若年層の金融リテラシーの向上に資するとともに、経済や金融について学ぶ機会を提供。

続きまして、ハイライトの3番目です。こちら中長期的な成長に向けて、様々なイベントなりを実施しているという内容でございます。

左から、当社の新規事業であるカープレミアの認知拡大の施策を実施しております。また施策の詳細は後ほど説明させていただきます。

その他、YouTube を開設したことを記載しております。ぜひ一度ご覧いただければ幸いです。

やいま SDGs シンポジウムに協賛をさせていただきました。中古車という商材を扱っていることから、その環境やりサイクルについて意識高く取り組んでいるつもりです。今回ご縁がございまして、やいま SDGs のシンポジウムに協賛させて頂くことになりました。環境や SDGs の推進に少しでもお役に立てたらと考えております。

最後に、高校生の方に向けて、セミナーを実施しております。われわれの有する金融リテラシーやそのノウハウを伝授させていただきながら、経済や金融について学ぶ機会をしっかりと提供しました。また機会があればどんどん行っていきたくと考えております。

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

営業費用（内訳）の推移

■ 営業収益の伸び (+19.7%) と比較して営業費用の増加幅は低い水準を実現



営業費用でございます。

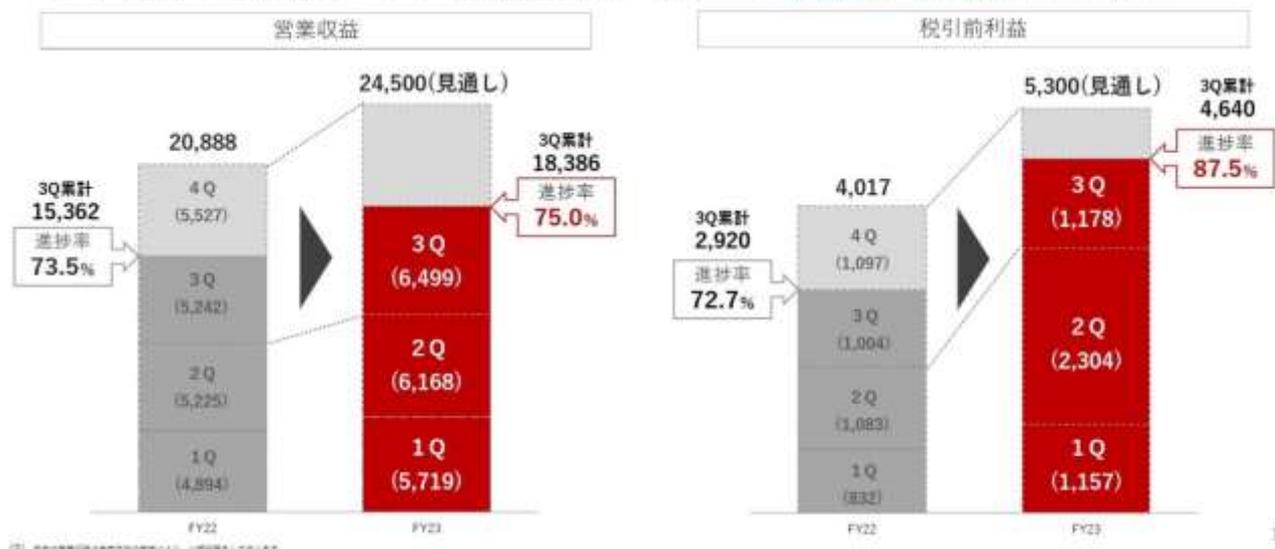
営業収益と比べて、営業費用をしっかりと抑えることで利益率が上がっていきます。営業収益の伸びは 19.7%でございますけれども、営業費用の方が 18.3%なので、しっかりと営業収益の伸び以下に営業費用を抑えることが、第 3 クォーターを通じても達成できたと考えております。個別に科目を書いておりますけれども、基本的には第 2 クォーターの流れそのままですので、特に大きな一時的な費用の発生はございません。

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

- 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**
- なお、第4四半期にカーププレミア認知度拡大のための**マス広告費用（約4億円）**を計上予定



通期の業績見通しでございます。

見通しは変えておりません。実際に第3クォーターも堅調に業績積み上げできたと考えております。左側は営業収益、右は税引前利益です。各進捗率は矢印の吹き出しで記載しており、営業収益の方が75%で、税引前利益の方が87.5%ということで、ほぼほぼ達成ゾーンに近くなってきた水準感でございます。

なお、利益の方の進捗が良い点は、先ほどから申し上げております、カーププレミアの認知度拡大のためのマス広告費用約4億円を計上する予定でございますので、少し第4クォーターの利益が少なめになる見込みを立てております。

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/カープレミア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、実績と可能範囲での再算出しております。

12

セグメント別の業績でございます。

全般的に言うと、第2クォーターの流れそのままに、各事業ともに堅調に伸びております。

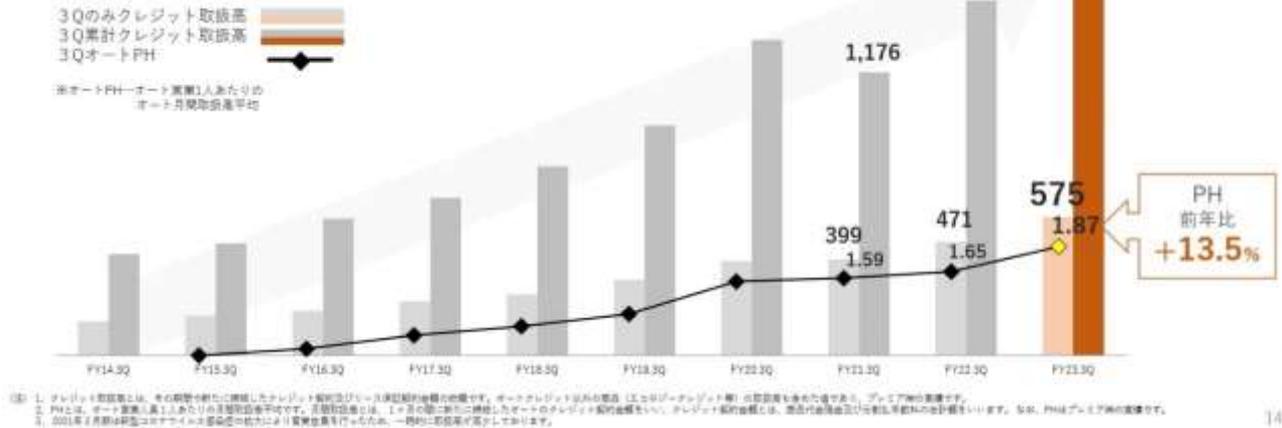
これも第3クォーターに限った話ではありませんが、故障保証事業の税引前利益が前年比で少しマイナスになっております。これは、今期から本部費用の負担を開始したことによるもので、前期とアップルトゥアップルで比べると、前年比プラス13%であり、しっかりと伸長できていると考えております。

カープレミア事業は新規事業のため、赤字が少し続いていましたが、第3クォーターで、単体で黒字化を達成しております。累計でもほぼほぼ累損一掃となっておりますので、第4クォーターはしっかりと利益を出せる見込みとなっております。各事業とも順調に伸長しているところが第3クォーターの状況でございます。

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

- 厳しいマーケットの中、取扱高は前年比+16.6%で伸長
- 更なる営業の効率化により、オートPHが前年比+13.5%で伸長
- 販売店の有料会員化(カープレミアディーラー)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取り組みを継続



それでは一つずつ、事業ごとに説明させていただきます。

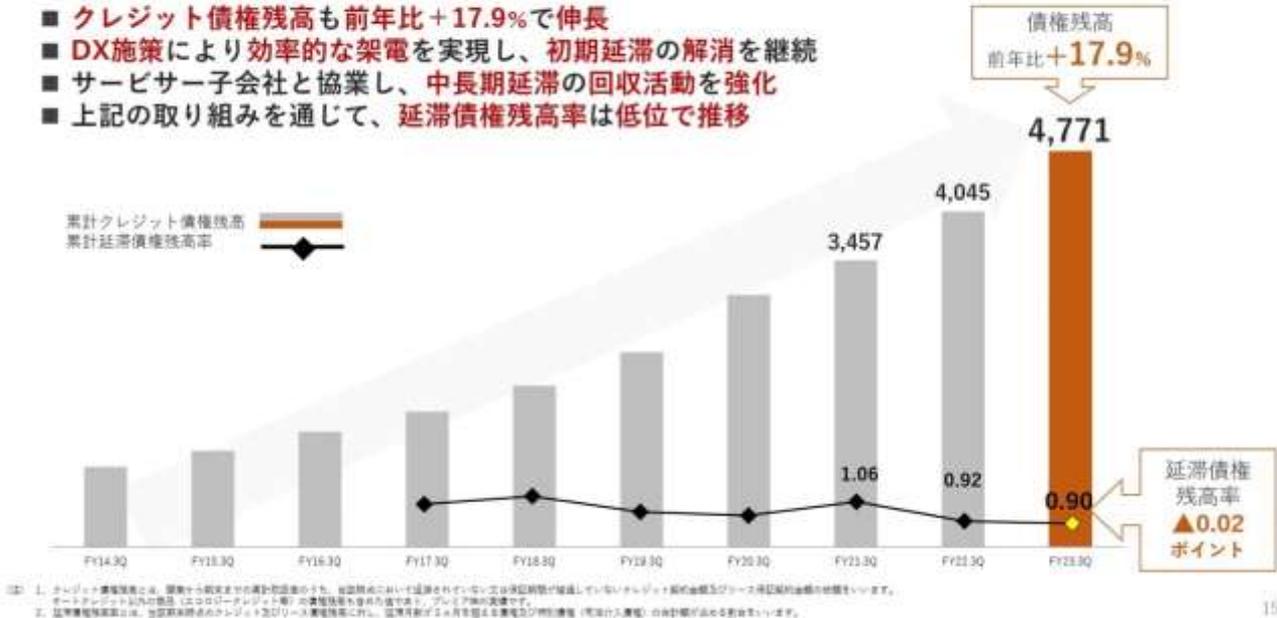
まず、ファイナンス事業でございます。マーケットが厳しいことは何度も述べさせていただいておりますが、取扱高は前年比大きく伸ばしておりますし、営業の効率化により、パーヘッド（1人あたりの取扱高）が13.5%伸びております。

また、カープレミアディーラーの有料会員化がどんどん進んでおり、囲い込みが行われております。他社に対してしっかりと競争優位性を堅持しながら、さらに取扱高を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

- クレジット債権残高も前年比+17.9%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



続きまして、債権残高の推移です。

取扱高はしっかりと伸びておりますので、債権残高もそれに連動して、順調に増えております。

折れ線グラフの延滞債権残高率につきましても、わずかではありますが前年より抑えられており、しっかり良い債権を積み上げていけている点は、数字的にも明らかだと思っております。

債権回収につきましても、創意工夫した様々な施策やシステムを使った債権回収を通じまして、日々効率的な債権回収に取り組んでいます。

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

- 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



18

ファイナンス事業のその他の指標でございます。加盟店社数、営業人員数、ペーパーレス導入率、AI審査導入率、ともに前年と比べますと、しっかりと伸ばしております。

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

- 厳しいマーケットの中、故障保証全体の取扱高は前年比+11.9%
- 自社商品の取扱高は前年比+24.7%と伸長を継続
- 新規取引先及び営業組織を拡大することで、取扱高増加を目指す



18

続きまして故障保証事業でございます。

まずは故障保証事業の取扱高の推移でございますけれども、こちらサマリーのページでお伝えした通り、大きな伸びを示しております。特に自社商品が前年比24.7%と、高い伸びを示しておりますので、今後もしっかりと自社商品の伸びを通じて、全体の取扱高の伸びをけん引していくことを継続して行っ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

- 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）も取扱部品を拡充することで継続して伸長



19

こちら故障保証事業の原価低減施策の取り組みとして、部品の売上を記載しております。

右に棒グラフで部品売上内部と外部の二つを記載しております。

外部は単純に外部に売り上げたものです。

内部は、当社の故障保証事業ので、お客様の車を修理させていただく際に、部品を自社調達することで原価低減を図っております。従いまして、この部品売上の内部の割合がどんどん上がっていくと、結果的に、当社の故障保証事業の原価が下がっていく仕組みでございます。故障保証事業につきましては、売上のみならず、その原価の部分についても引き続き、あの手この手で原価低減を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

- 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のソフトウェア販売及び車両卸販売が売上増加に寄与

オートモビリティサービス事業 営業収益



21

続きまして、オートモビリティサービス事業でございます。

左のグラフを見ていただければ、業績は前年対比 61.3%と大きな伸びを示しております。

内訳として、上からサブスク (リース)、ソフトウェア販売、車両卸販売です。第3クォーターからこのサブスク (リース) を追記しております。

サブスク (リース) は、営業の強化やカープレミアクラブの増加、プロパーリースの売上の拡大により、前年比 60.2%と大きく伸びております。リースの取扱は新車中心ですので、新車の生産販売が少し弱く、悪いマーケットの中ではありますが、サブスク (リース) も非常に大きく伸びております。

ソフトウェア販売は、整備工場向けのソフトウェア販売をしている事業でございます。上下と比べると、前年比が少し低い伸び率になってはいますが、しっかりと高い伸び率をキープしていると考えております。

最後は車両卸販売です。こちらは当社のオートクレジットで延滞になったお客様の車を引き揚げて、それを卸販売する事業です。しっかりとその引揚率を増加させることで、流通量が非常に増加しております。

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

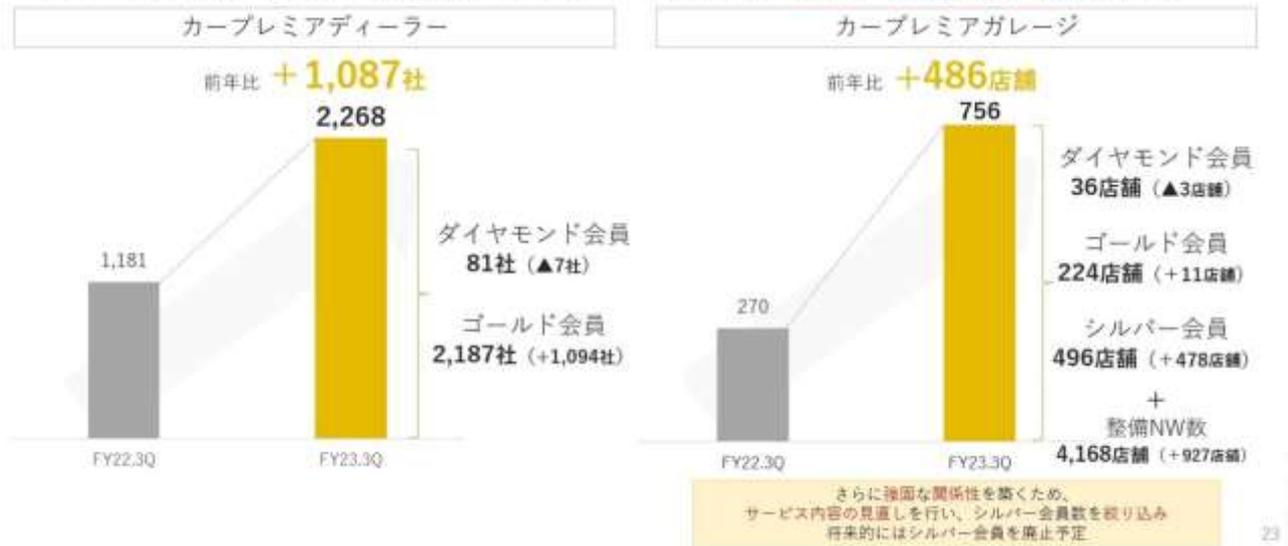
逆にこの車両卸販売につきましては、車の価格が上がっていることが追い風になっておりますので、車両の価格が良いときにしっかりと台数を拡大していく、という点が功を奏しているかと考えております。

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
- 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



23

続いてはカープレミア事業でございます。

カープレミアクラブの会員数のうち、左がディーラー（中古車販売店）、右がガレージ（整備工場）の会員数を示しております。

ともに順調に会員数を増加しており、会員の新規獲得とより上位の会員にランクアップするための営業していくことを併せて行っております。

特にカープレミアガレージにつきましては、新規事業のため、様々な取り組みをしている中であり、サービス内容の見直しを行うことでより強固な関係性を築きたいと考えています。そのため、シルバー会員を少し絞り込むという、戦略的な取り組みを開始しております。

このシルバー会員は、将来的には廃止を予定しており、シルバー会員をゴールド会員、ダイヤモンド会員、とアップセルできるように営業活動にしっかりと取り組んで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

- タレントを起用。露出度を高めて「カープレミア」の認知拡大を実施
→ 「カープレミア」ブランドの醸成を通じて、Web集客の強化、有料会員組織の拡大を加速

タレント起用



GENERATIONS from EXILE TRIBE
をキャスティング

挑戦することや冒険する気持ちを失わず、
高みを目指す姿が
当社が目指す企業イメージとマッチ

ネット・リアル両面での
広告展開による知名度向上

TVCM/WEBCM/交通広告等の実施
コラボレーショングッズの活用

24

続きまして、カープレミア認知拡大施策でございます。

今回、GENERATIONS さんを起用させていただきました。GENERATIONS さんの挑戦すること、冒険する気持ち、高みを目指すといった点が、当社の企業イメージ、また当社自身も目指していくところと重なる部分がありましたので、今回起用させていただいております。

GENERATIONS さんは非常に人気のあるグループですので、しっかりと露出度を高めていき、カープレミアの認知拡大、カープレミア自体のブランドの醸成、結果的には Web・リアルでの集客や有料会員の拡大に貢献するように、ネット・リアルの両面で、しっかりと知名度を向上させていきたいと考えております。

テレビ CM や Web の CM、また交通広告等も予定しておりますので、ぜひ注目して見ていただければと考えております。

資料は以上でございます。

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

以上で、2023年3月期第3四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は、機関投資家・アナリストの皆様に向けて個別面談を承っておりますので、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。

それでは、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、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をしてはなりません。

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

