



Premium

プレミアグループ株式会社

2025年3月期 第1四半期決算説明

2024年7月26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]	2025 年 3 月期 第 1 四半期決算説明
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期
[日程]	2024 年 7 月 26 日
[ページ数]	18
[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 常務執行役員 グループ CFO 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





- 01 決算ハイライト
- 02 決算概要
- 03 ファイナンス事業
- 04 故障保証事業
- 05 オートモビリティサービス事業
- 06 カープレミアクラブ
- 07 その他進捗
- 08 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す。

それでは、決算の説明を始めさせていただきます。

目次はご覧のとおりです。今回の第1四半期から、資料の一部をより見やすい形で修正している部分があります。全体の構成や流れは今までの資料のとおりです。

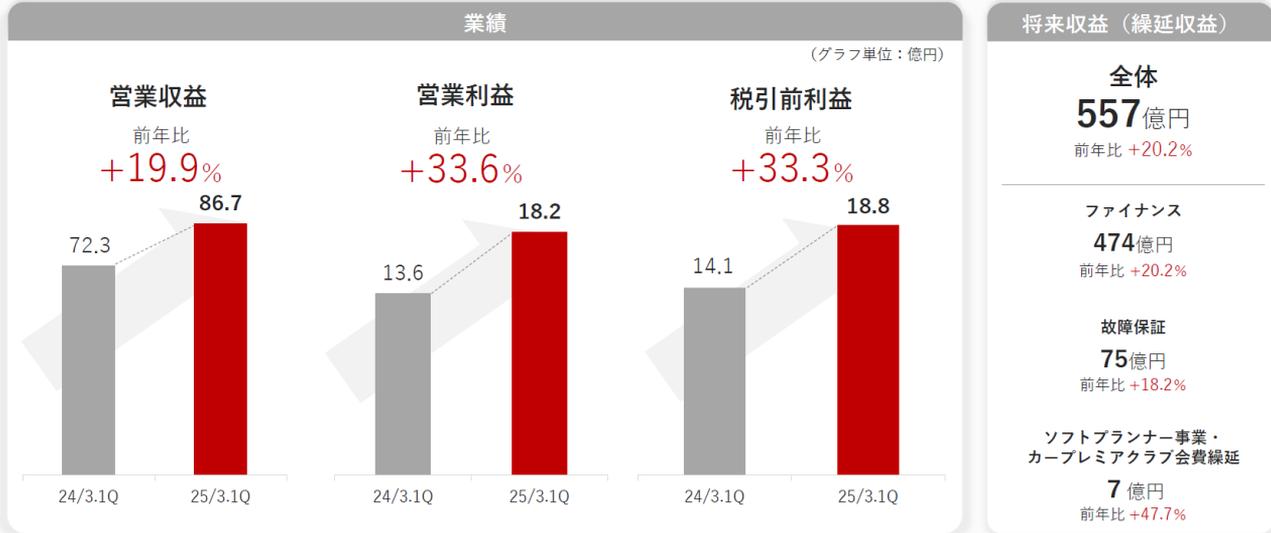
サポート

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

2025年3月期 第1四半期 ハイライト①



- クレジット債権残高、故障保証残高の積み上げにより営業収益は前年比+19.9%
- 主要3事業の営業利益率の向上により営業利益は+33.6%
- 将来収益（繰延収益）も前年比+20%超の積み増し。引き続き将来収益を安定的にBSにストック（557億円）



まずは、決算ハイライトを説明いたします。クレジットの債権残高、故障保証残高のしっかりとした積み上げにより、営業収益は前年比プラス19.9%、約2割の伸びとなりました。

主要3事業の営業利益率の向上を受け、営業利益は営業収益を大幅に超える33.6%と非常に増えております。

また、将来収益につきましても、前年比20%以上の積み増しをしておりますので、今期のみならず来期以降もしっかりと業績拡大に向けて、B/Sにストックしております。

サポート

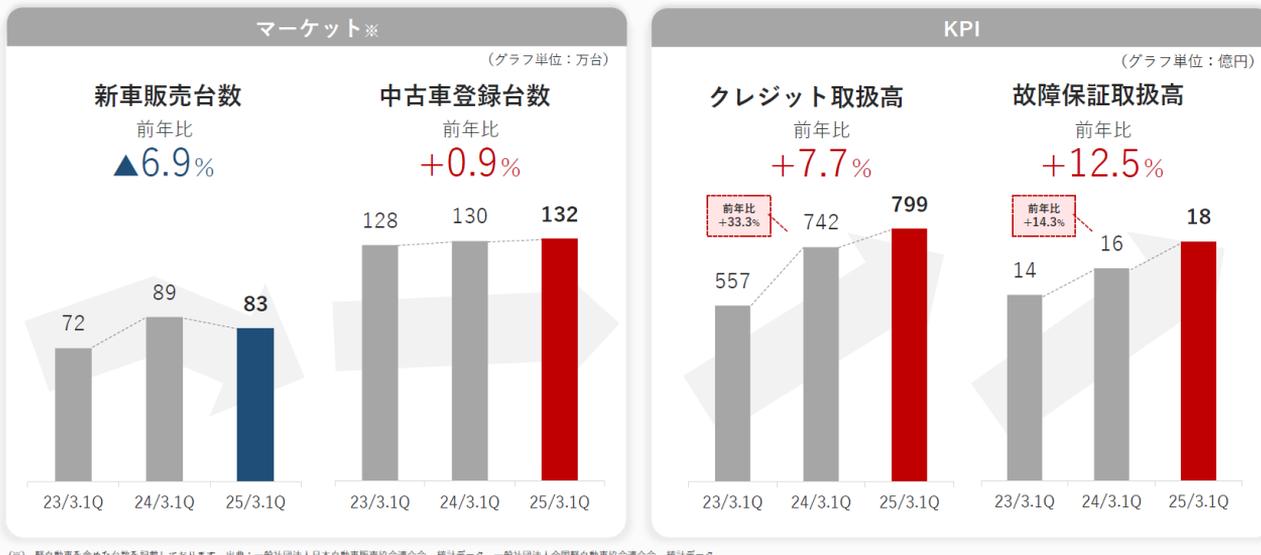
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2025年3月期 第1四半期 ハイライト②



- ・ 新車市場は型式指定の認証不正の影響を受け前年割れ。中古車市場は横ばいで推移
- ・ クレジット取扱高は前期1Q好調の反動があるも成長継続
- ・ 故障保証取扱高は自社商品であるカープレミア故障保証の好調もあり、前年比2桁で伸長



続きまして、マーケットと当社のKPIのページです。

まず、マーケットの新車市場については、型式指定の認証不正が発生しておりますので、新車については大きく前年割れをしております。それを受けて、中古車市場も横ばいで推移している状況です。

そういったマーケットの状況、あるいはマーケットがあまり良くない状況の中、当社のクレジット取扱高は、前第1四半期が非常に好調であったという反動がありましたが、しっかりとシェアアップ及び成長を継続しております。

また、故障保証の取扱高につきましては、前期に引き続き、自社商品であるカープレミア故障保証が非常に好調に推移しておりますので、しっかりと前年比二桁以上の伸びで、第1四半期は終了しております。

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

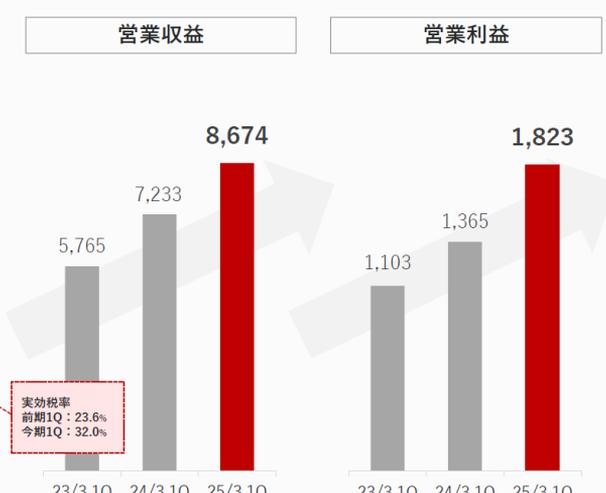


連結業績

(単位：百万円) 

- クレジット債権残高、故障保証残高の積み上げにより営業収益は前年比+19.9%の86.7億円
- 営業利益は前年比+33.6%の18.2億円、税引前利益は前年比+33.3%の18.8億円

	24/3.1Q	25/3.1Q	前年比	
営業収益	7,233	8,674	+19.9%	営業収益
営業費用	5,868	6,852	+16.8%	
営業利益	1,365	1,823	+33.6%	営業利益
税引前利益	1,408	1,876	+33.3%	
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,072	1,274	+18.9%	
基本的1株当たり 当期利益 (円)	27.56	33.62	+22.0%	



(注) 2023年3月期の営業収益はIFRS第17号の適用により一部繰及してあります。

7

連結業績はご覧のとおりです。クレジットの債権残高、故障保証残高の積み上げにより、営業収益、営業利益、税引前利益、は非常に大きく伸びており、また営業収益よりも営業利益、税引前利益が大きく伸びているというところがこの第1四半期、非常に良かった点と考えております。

また、吹き出しに記載のとおり、税引前利益と比較すると税引後利益の前年比が少し低く収まっております。こちらは前期の実効税率が繰越欠損金の利用により低く抑えられておりましたので、ある意味、今期は正常な水準に戻るとご理解いただければと思っております。

右のグラフのとおり、当社の営業収益、営業利益は、堅調に右肩上がりで推移しております。

サポート

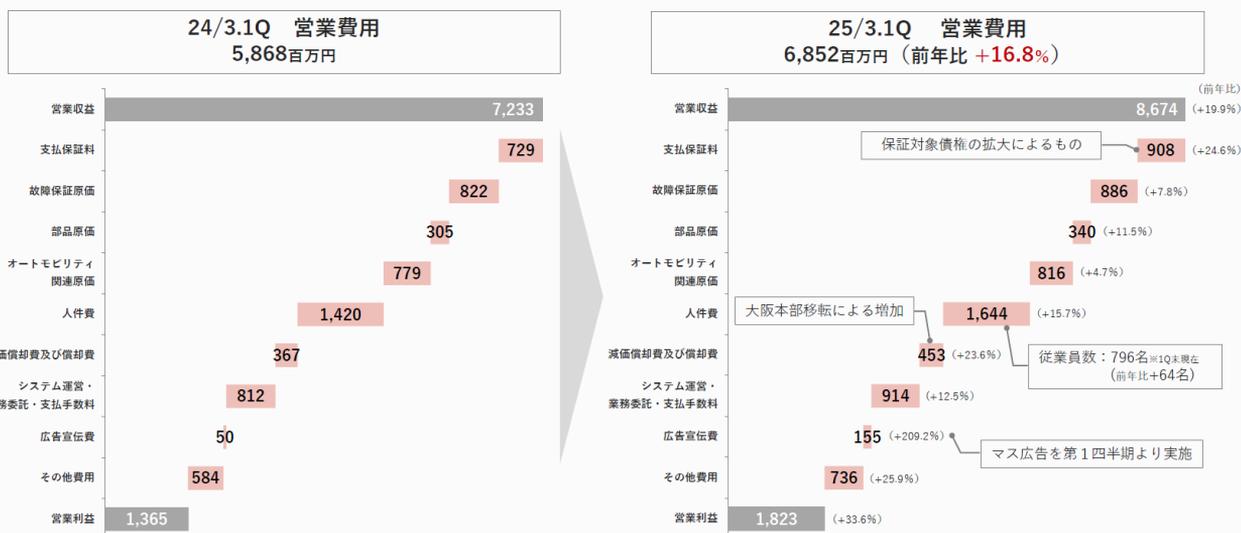
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally

営業費用（内訳）の推移

(単位：百万円) 

- ・ 事業拡大に伴う費用の増加を抑え、営業収益の前年比+19.9%に対し営業費用の前年比は+16.8%と低い水準で推移
- ・ 他社水準を上回るペースアップを実施しつつも、人的資本ROI※は継続的に上昇傾向（＝生産性の向上）



8

続きまして、営業費用の推移です。当社はまだまだ成長段階ですので、年々事業拡大が進んでいきますが、当然ながら事業を拡大すると費用も増えていきます。当社の場合、費用の絶対額はもちろん増えますが、営業収益の伸びより営業費用をしっかりと抑えながら、毎期コストコントロールすることで、営業利益率もしっかりと上げた形で事業拡大を行っていくことが重要だと考えております。営業収益が前年比 19.9%の伸びに対して、営業費用は 16.8%の伸びと、しっかりと利益率を向上させながら規模を拡大しております。

また、当社の人件費が費目の中で比較的大きい項目ではありますが、人件費につきましても他社水準を上回るペースアップを実施しつつも、人的資本 ROI は継続的に上昇傾向です。これは生産性が継続的に向上している証となります。

今回から人的資本 ROI という項目を単語として使わせていただきましたが、注記に記載のとおり、1人当たりの税引前利益から1人当たりの総投資額を割って算出した数値です。

サポート

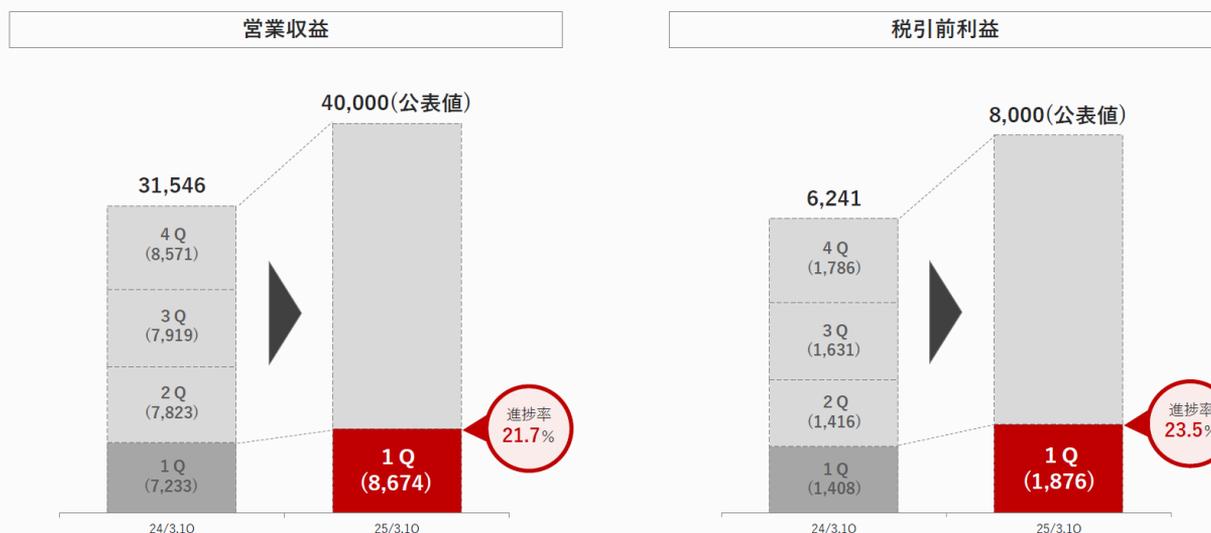
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



通期業績見通し

(単位：百万円) 

- 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、故障保証残高の継続的な積み上げにより、四半期毎の業績は徐々に増加予定



9

続きまして通期業績の見通しです。営業収益、税引前利益ともにおおむね今期の業績予想どおりに好調に推移しております。

クレジット債権残高、故障保証残高の継続の積み上げにより、四半期ごとの業績を徐々に増加させていく予定です。進捗率は25%未満の数字になっておりますが、第2、第3、第4四半期と、しっかりと進捗率が上がってまいりますので、第1四半期の業績は、非常に好調に推移している認識で結構です。

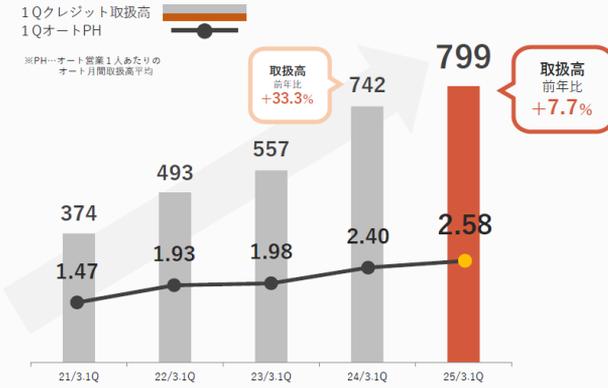
サポート

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

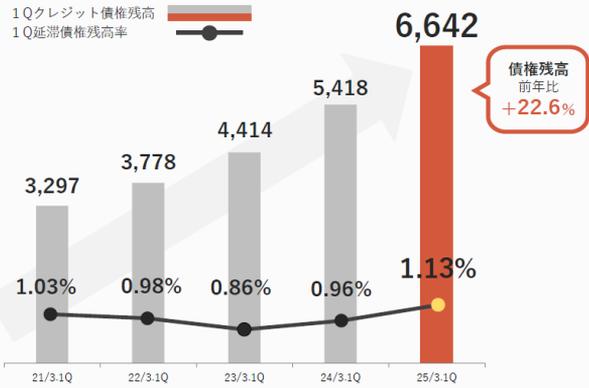
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

- ・ コロナ禍が収束した前期1Qの取扱高急増の反動により、取扱高は前年比+7.7%となるがシェアアップ路線は堅持
- ・ 前期のクレジット取扱高の大幅伸長と今期の伸長により、債権残高については2桁成長（前年比+22.6%）を維持
- ・ 延滞債権残高率が僅かに上昇傾向であるため、引き続き人員増強・DX施策（オートコール）・サービサー子会社との協業により延滞債権回収を継続的に強化

クレジット取扱高



クレジット債権残高



(注) 1. クレジット取扱高とは、その期間で新たに締結したクレジット契約及びリース保証契約の総額です。オートクレジット以外の商品（エコジョークレジット等）の取扱高も含めた値であり、プレミア機の実績です。
 2. クレジット債権残高とは、期業から期末までの累計取扱高のうち、当該時点において返済されていない又は保証期間が経過していないクレジット契約金額及びリース保証契約金額の総額をいいます。オートクレジット以外の商品（エコジョークレジット等）の債権残高も含めた値であり、プレミア機の実績です。
 3. 延滞債権残高率は、当該期末時点のクレジット及びリース債権残高に対し、延滞月数が3ヵ月を超える債権及び特別債権（司法介入債権）の合計額が占める割合をいいます。

続きまして、ファイナンス事業です。前期の第1四半期はコロナが収束した影響があり、クレジット取扱高が急増しており、左のグラフの薄いオレンジ色の吹き出しのとおり、プラス33.3%となっております。

債権残高につきましては、しっかりと2桁成長で前年比22.6%を維持しております。延滞債権残高につきましては、わずかではありますが少し上昇傾向というところは数字から見て取れます。引き続き人員増強やオートコールを中心とするDXの施策、DX投資、サービサー子会社としっかりと協業し、延滞債権回収力を継続的に強化してまいります。

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@scriptasia.com

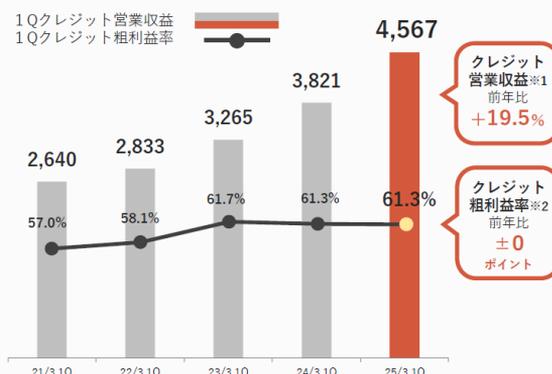
ファイナンス事業 セグメント業績

(単位：百万円)



- ・ 金利上昇トレンドであるものの、顧客金利等への転嫁によりクレジット粗利益率※2は高水準を維持
- ・ クレジット債権残高も前年比+22.6%と伸長した結果、営業収益・営業利益・税引前利益ともに順調に伸長

	24/3.1Q	25/3.1Q	前年比
営業収益	4,032	4,812	+19.3%
営業利益	1,022	1,220	+19.4%
税引前利益	1,054	1,223	+16.0%



(※) 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。

12

続きまして、ファイナンス事業のセグメント業績です。数字等をご覧のとおりです。まず右の折れ線グラフの市中金利は上昇トレンドではありますが、しっかりとお客様の金利等への転嫁を押し進めており、クレジットの粗利と粗利益率は高水準を維持していると考えております。

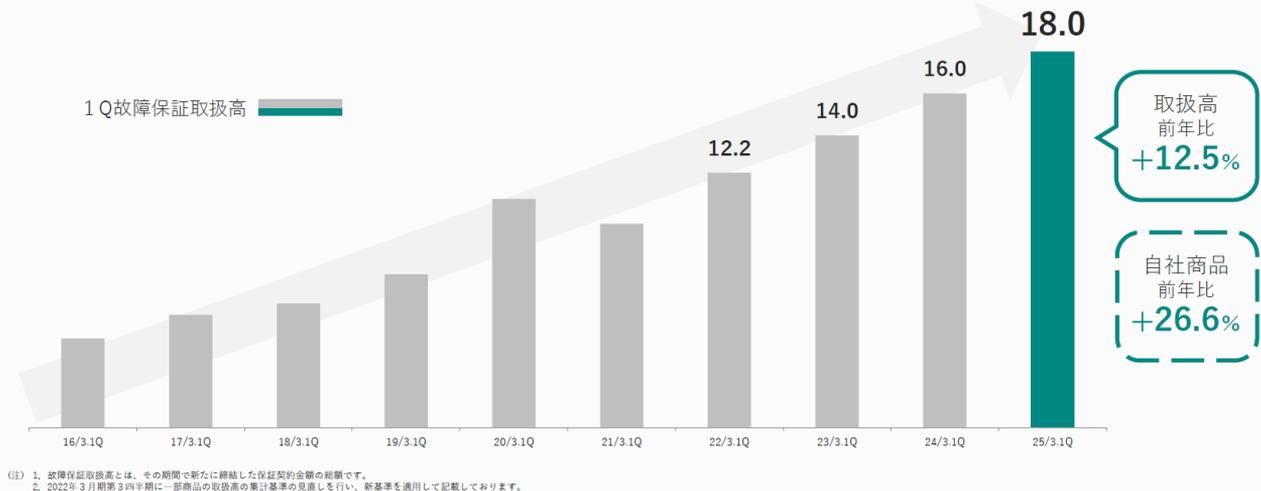
ファイナンス事業のセグメントの業績、損益計算書ですが、こちらは連結の全体と同様、クレジット残高がしっかり伸びて営業収益、営業利益、税引前利益が非常に大幅な伸びとなっております。

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@scriptsasias.com



- 中古車市場（台数）が横ばいで推移するも、故障保証の取扱高は前年比+12.5%
- 故障保証加盟店のカープレミアクラブ会員化を積極的に行い、自社商品の取扱高増加が全体の成長を牽引



続きまして、故障保証事業です。マーケットの台数は横ばいで推移しておりますが、全体の取扱高についてはプラス12.5%と、しっかりと二桁成長を堅持しております。

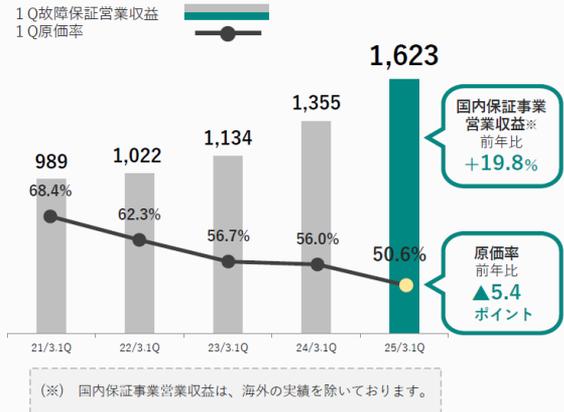
また、自社商品が全体の数字を牽引しております。後ほどご説明するカープレミアクラブ会員の増加により各事業としっかりとシナジーを構築することで故障保証事業も良い形でその利を享受しております。自社商品の取扱高が故障保証事業全体の成長を牽引しております。

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

- 故障保証加盟店のカープレミアクラブ会員化により、**利益率の高い自社商品（カープレミア故障保証）が伸長**
- 自社ネットワーク整備工場への入庫、中古部品の利用増加により継続的な**原価低減**を実現
- 海外の故障保証事業（タイ、インドネシア、フィリピン）についても、**取扱高は2桁成長**

	24/3.1Q	25/3.1Q	前年比
営業収益	1,398	1,673	+19.7%
営業利益	171	312	+82.1%
税引前利益	187	333	+78.5%



15

故障保証事業のセグメントの業績です。KPIが非常に好調に推移していることを受け、しっかりと、売上利益、税引前利益を伸ばしております。特に前年比のパーセントを見ていただき、営業収益と比較すると営業利益が非常に伸びています。その理由としては二つあり、一つは自社商品です。自社商品は利益率が高い商品ですので、おのずと売上より利益の伸びが大きくなります。二つ目は、故障保証事業の原価に当たる整備費を、いかにクオリティを落とさずに下げていくかという事業において重要なところですが、自社ネットワーク内の整備工場へ修理入庫いただくことで、安価に整備を行っていただくところもあります。また、新品部品を使うと高額なので、品質がしっかりと確保された中古部品を使うことにより、当社として継続的な原価低減活動を、さらにもう一段実現できたと考えております。

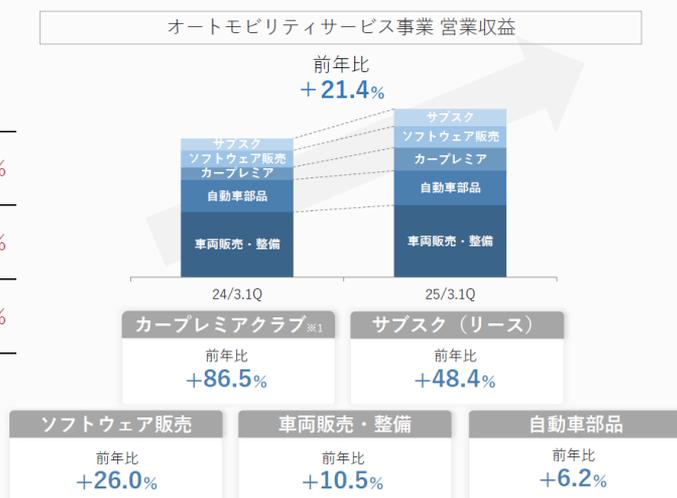
また、故障保証事業は日本だけではなく、タイ、インドネシア、フィリピンにつきましても進出しております。海外の故障保証事業全体については、取扱高が二桁成長しておりますので、今後、故障保証事業のセグメント業績にもしっかりと寄与してくると期待をしております。

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

- カープレミアクラブ※の本格展開から3期目を迎え、各事業とも順調に業績が伸長し、営業利益は前年比+69.4%と好調に推移
- カープレミアクラブ会員向けサービスの拡充、カープレミアブランドの認知拡大（マス広告等）を通じて、今後もオートモビリティサービス事業の拡大を見込む
- 前期に実施したカープレミアクラブ会費の価格改定により、今後も安定的に収益を確保

	24/3.1Q	25/3.1Q	前年比
営業収益	1,800	2,186	+21.4%
営業利益	175	297	+69.4%
税引前利益	170	293	+72.3%



(※) 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」の総称です。

17

続きまして、オートモビリティサービス事業です。カープレミアクラブが本格展開から3期目を迎えて、おかげさまでカープレミアクラブ会員数もしっかりと伸長し、カープレミアクラブ内で続々と展開する各事業も順調に伸長しております。

モビリティサービスにつきましては、様々な事業が集約されてセグメントが構成されておりますが、総じて各事業とも順調に成長しております。合計して営業収益が21.4%伸び、また営業利益のところは69.4%の伸びと、利益率を非常に向上させながら成長拡大しているところが特徴的です。

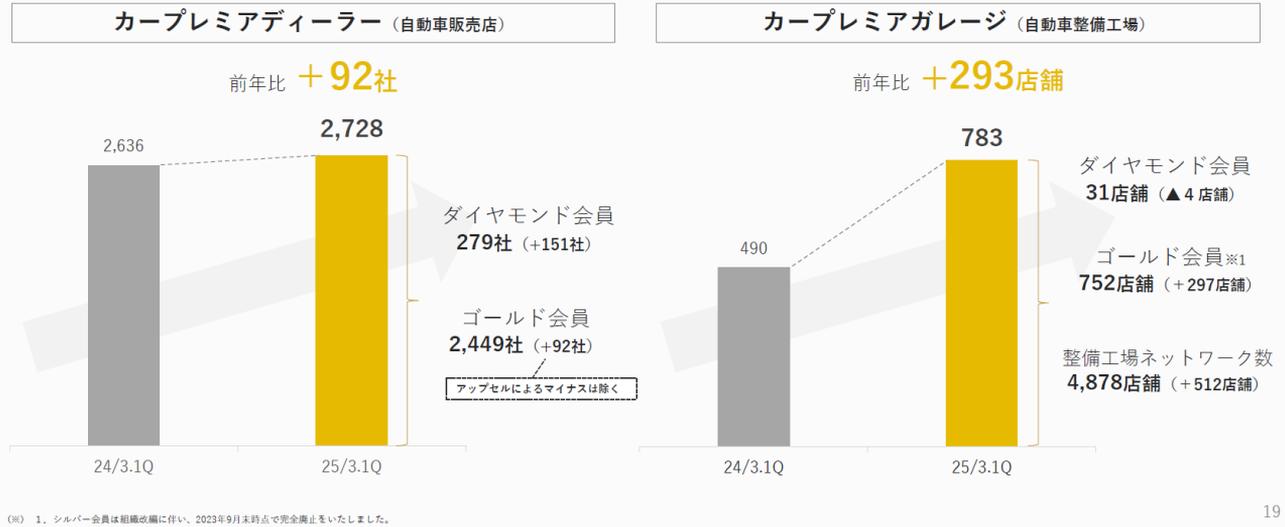
引き続き、カープレミアクラブ向けのサービス拡充やブランド認知向上に向けてのマス広告の実施など、セグメントとしてモビリティサービスだけではなくて、グループ全体の波及効果を見込みながらしっかりとシェアを広げて、様々な施策を打っていきたいと考えております。

また、前期にカープレミアクラブ会費の価格を改定しており、今後も安定的に収益を確保することを想定しております。

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

- カープレミアディーラーは中古車業界不正問題を受け加盟の厳選化及び再構築を図り、会員クラスのアップセルを中心に展開
 - 上位会員であるダイヤモンド会員は151社増となり、カープレミアあんしんショップ[※]も全国200社以上の展開を図る
 - カープレミアガレージは、故障保証修理時の優先的な入庫誘導が奏功し順調に増加
- [※]カープレミアあんしんショップ… P.31を参照



続きましてはカープレミアクラブです。カープレミアクラブの会員数の進捗グラフです。カープレミアディーラーにつきましては、中古車業界の不正問題があり、数を単純に増やすというところももちろん大事ではありますが、加盟店をしっかりと審査して、カープレミアディーラーに入っていたくというところ、また、既に参加いただいている加盟店につきましても、しっかりと再構築を図るというところで実施をしております。それに加えて、ゴールド会員からダイヤモンド会員という上級会員へアップセル営業を中心に展開しております。

続きまして、カープレミアディーラーの社数は、ご覧のとおり全体で92社としっかりと伸びている一方で、ゴールド会員からダイヤモンド会員へのアップセルは151社増えており、非常に営業戦略どおりであると考えております。

カープレミアディーラーの会費につきましては、前期に価格改定を行っており、社数以上の営業収益をしっかりと計上できております。また、加盟店の厳選化を行っておりますので、社数だけではなく、1社1社の質も上げていくことをこの第1四半期にしっかりと取り組めたと考えております。

カープレミアガレージは、故障保証事業の修理時の優先的な入庫誘導という、非常に大きなメリットがあるため、そのメリット及び当社の理念に賛同していただいた加盟店に参加いただいております。こちらも順調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

その他進捗



中期経営計画進捗（2年目）

※中期経営計画… P.28-29を参照

- ・ 中計初年度は営業収益315億円、税引前利益62億円と計画を上回る
- ・ 今期も中計を上回る税引前利益80億円に向け、好調な滑り出し
- ・ カーププレミアクラブ※1会員向けのサービス拡充により会員数は今後も増加見込
- ・ マス広告の実施によりカーププレミアブランドの認知拡大（下記を参照）
- ・ 年内に新基幹システムを刷新。費用は中期経営計画に織り込み済

（グラフ単位：社/店舗）

カーププレミアクラブ会員数

カーププレミアディーラー 進捗率：54.6%

2,728

2026年3月期目標
5,000社

カーププレミアガレージ 進捗率：52.2%

783

2026年3月期目標
1,500店舗

トピックス



「カーププレミア」新CMを放映

- ・ オリンピック放送枠での放映で、これまで以上に注目度の高いCM
- ・ 新たなイメージキャラクターに就任いただき、より幅広い世代にアプローチ



人権方針の策定

- ・ 当社グループのビジネスにかかわるすべての人の人権尊重の取り組みを強化すべく策定
- ・ 階層別の研修、差別・ハラスメントのない環境づくり等様々な取り組みを実施



DX銘柄 Digital Transformation

3年連続 「DX注目企業」に選定

- ・ 約3,800社が対象。当社を含め21社が注目企業として選定
- ・ オンライン保証申込サービス「P-Warranty」の提供、「クルマのことならカーププレミア」のコンテンツが評価された



「統合報告書2024」を制作

- ・ 「統合報告書2024」を第2四半期中に開示予定
- ・ ミッションの実現に向けた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、より理解を深めていただくために今年も作成

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

※2. 参考画像として「統合報告書2023年」の表紙を掲載しております。

21

続きまして、その他の進捗です。中期経営計画の進捗ですが、前期から始まった3カ年の中計の2年目に突入しております。まず、中計の初年度、前期の振り返りになりますが営業収益315億円、税引前利益62億円と中期経営計画の定量目標の1年目をしっかり上回って着地できております。

今期も中期経営計画を上回る達成に向けて、第1四半期は好調な滑り出しを見せております。中期経営計画の数字を上回る年度の利益と、年度の計画というところも念頭に入れた上で、第2四半期以降も事業運営をしていきたいと考えております。

また、カーププレミアクラブ会員向けサービスの拡充やマス広告の実施、年内にクレジット事業の根幹をなす基幹システムの刷新を予定しております。これらは、従来から計画されているもので、中期経営計画に織り込み済みです。

資料の下部には、既にリリースされたものが含まれますが、トピックスを4点記載しております。1点目はカーププレミア新CMの放映を予定しております。もうすぐオリンピックが放送されますので、オリンピックの放送枠でCMを流してまいります。また、新たなイメージキャラクターにご就任いただいておりますので、より幅広い世代にアプローチしていければと考えております。

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



2点目は、人権方針の策定です。こちらは会社として当然求められるところではありますが、策定するだけではなくて、その策定内容に従って、しっかりと会社の内部でトレースできるような仕組みを含めて、名実ともに人権方針をしっかりと見据えながら、事業運営、経営していくということが大事だと考えております。

3点目は、3年連続 DX 銘柄注目企業として選定をされております。DX は現代社会におきまして重要な項目と考えておりますので、より一層の投資・業務改革を通じて、しっかりと売上、利益につながる形で押し進めていきたいと考えております。

最後に、統合報告書は前期から制作しておりますが、今年もより充実させた内容で刊行を予定しております。どうぞ刊行された後にはお目を通していただけますと幸いです。

サポート

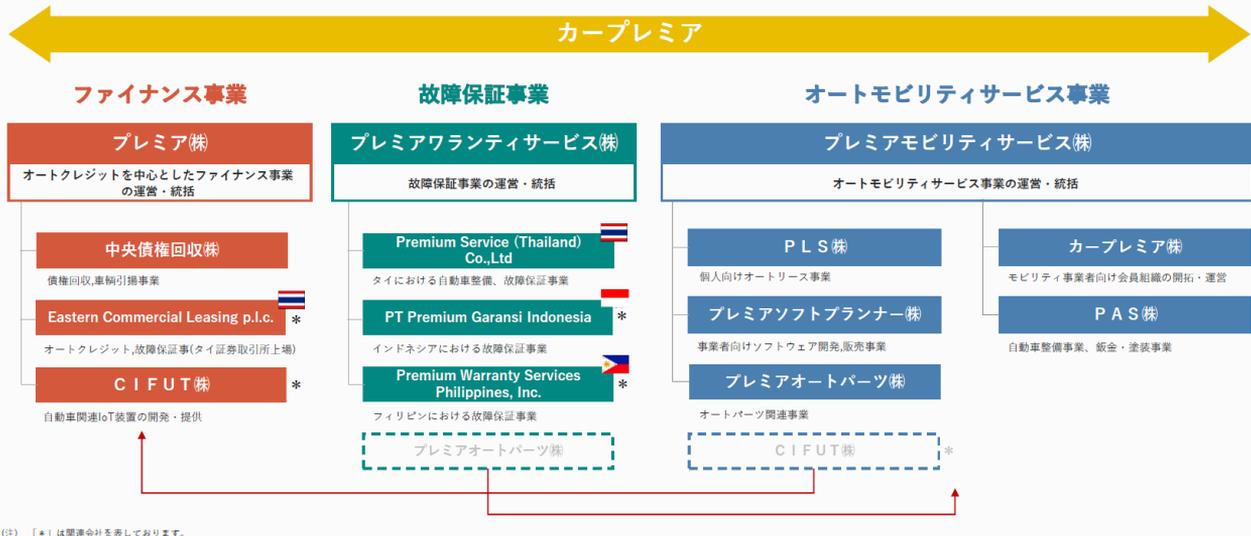
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2025年3月期 セグメントについて



- 故障保証事業傘下であったプレミアオートパーツ株をオートモビリティサービス事業傘下に移設
- オートモビリティサービス事業傘下であったC I F U T株をファイナンス事業に移設
- 引き続きカープレミア事業モデルをもとに、更なるグループ間シナジーの創出を目指す



26

Appendix です。重要性の高いページを説明いたします。

2025年3月期セグメントについてです。前期から今期にかけて、一部会社につきましてセグメントの入替を行っております。より事業シナジーの構築や事業管理など様々な側面から、プレミアオートパーツ(株)とCIFUT(株)を、それぞれ資料の矢印のとおり入れ替えております。

以上で、2025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。当社のIR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、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、すべ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

