

Premium

プレミアグループ株式会社

2025年3月期 第2四半期決算説明

2024年10月25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 2 四半期決算説明
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 10 月 25 日
[ページ数]	15
[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 代表取締役社長 柴田 洋一 (以下、柴田)

サポート

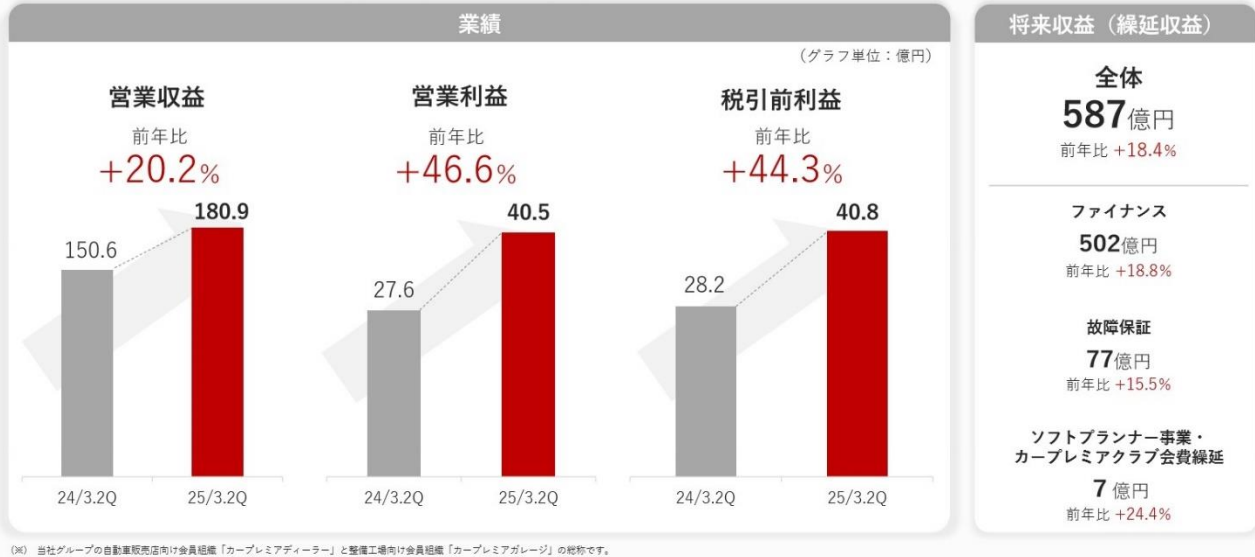
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2025年3月期 第2四半期 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+20.2%
- カープレミアクラブ※の会費増加と各事業の費用低減により、営業利益の前年比は+46.6%
- 将来収益（繰延収益）も順調に積み増し。引き続き将来収益を安定的にBSにストック（587億円）



柴田：皆様、本日はプレミアグループ株式会社の決算説明動画をご視聴いただき、誠にありがとうございます。代表取締役社長グループ CEO 兼 COO の柴田洋一でございます。本日は、2025年3月期第2四半期の決算についてご説明させていただきます。

それでは最初に決算ハイライトからご説明をさせていただきます。この第2四半期のハイライトに関しては、各事業、クレジット債権残高、また故障保証残高の積み上げが寄与し、営業収益に関しては前年比 20.2%と順調に推移しております。

また営業利益については前年比 46.6%とかなり大きな伸びになっております。これは、また各事業のところで述べますが、「カープレミアクラブ」の会費増加や各事業の費用の低減により、営業利益をしっかりと出すことができています。

また、全体で 587 億という形で将来に積み残しています。今期は、利益をしっかりと計上しながら将来収益もストックできているというストックビジネスの成果もあり、将来収益は前年比 18.4 パーセント増と、貯金も十分にできています。

サポート

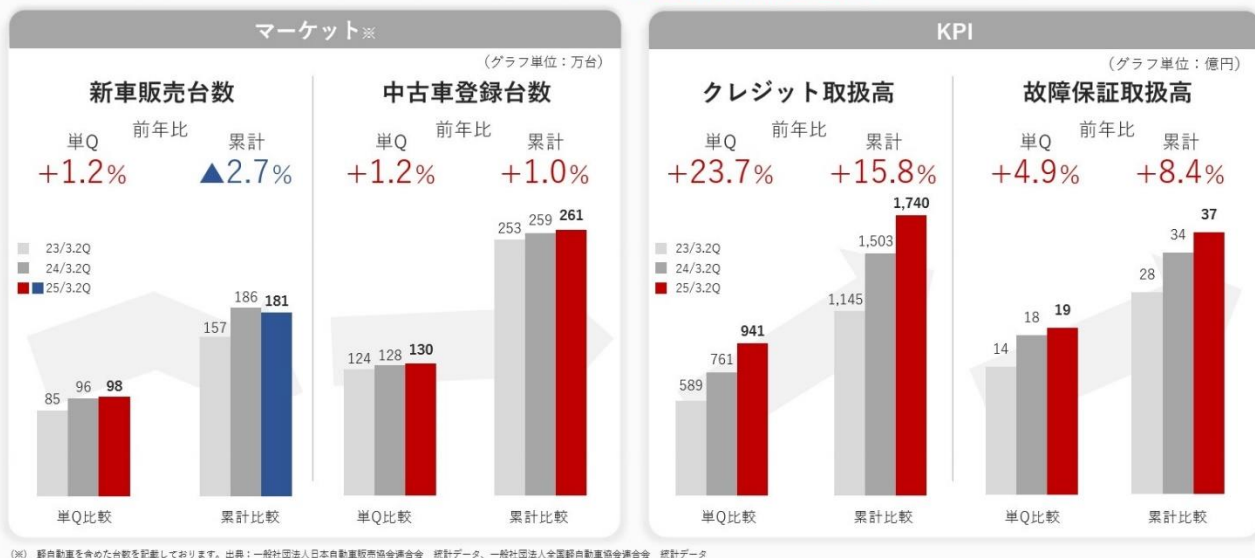
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2025年3月期 第2四半期 ハイライト②



- ・ 新車市場は1Qの型式指定の認証不正の影響が尾を引き累計は前年割れ。中古車市場は横ばいで推移
- ・ クレジット取扱高はカープレミアディーラーを中心に申込が増加し、2桁成長
- ・ 故障保証全体の取扱高は大手OEM先が不調も、利益率の高い自社商品は前年比+27.3%と引き続き好調



次にハイライトの二つ目として、マーケットの状況と KPI であるトップラインについてご説明します。

マーケットについては、第1四半期は型式指定の認証不正の影響もあり、新車販売台数に関してはかなり大きく落ち込みましたが、第2四半期は若干プラスに転じています。累計は前期比2.7パーセントのマイナスとなっております。中古車の登録台数についてはほぼ横ばいで推移しています。

第1四半期のクレジット取扱高は前年比7.7パーセント増と少し低い伸びではありましたが、第2四半期でしっかりとキャッチアップし、前年比は累計15パーセントを超える伸びとなっております。

また故障保証残高については、大手OEM先の不調もあり、前年比は累計8.4パーセント増と、少し成長としては物足りない数字にはなっていますが、利益率の高い自社商品は前年比27.3パーセント増と、引き続き好調です。

こちらに関しても、各事業の説明で詳細を述べ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

(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+20.2%の180.9億円
- 営業利益は前年比+46.6%の40.5億円、税引前利益は前年比+44.3%の40.8億円

	24/3.2Q	25/3.2Q	前年比
営業収益	15,056	18,092	+20.2%
営業費用	12,293	14,042	+14.2%
営業利益	2,763	4,050	+46.6%
税引前利益	2,824	4,076	+44.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,064	2,771	+34.3%
基本的1株当たり 当期利益(円)	53.04	73.09	+37.8%



(注) 2023年3月期の営業収益はIFRS第17号の適用により一部減及しております。

7

決算概要です。冒頭のハイライトでご説明したとおり、クレジット債権残高、故障保証残高をしっかりと積み上げることができたため、営業収益は180億円を超え、前年比20パーセント超えとなっています。

また、営業利益は40億円を超える数字となり、税引前利益は前年比44.3パーセント増と、かなり大きく伸びています。こちらに関しては、営業費用が前年比14.2パーセント増と収益の伸びに比

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

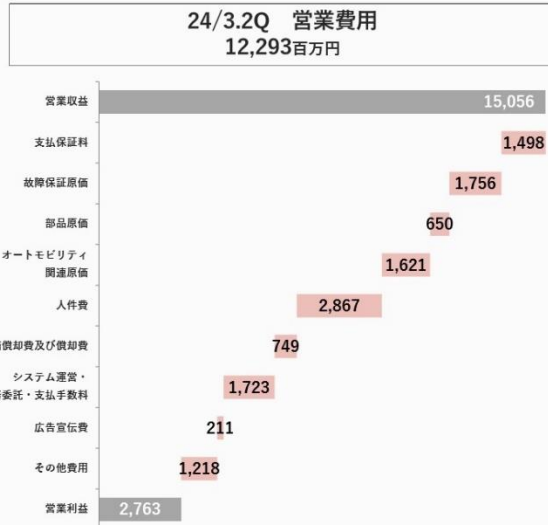
 Asia's Meetings, Globally

べて低かったことが、営業利益率の向上に寄与しています。

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、営業費用は前年比+14.2%と営業収益の前年比+20.2%に対し低い水準で推移
- 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）



(注) 遅延値のため、修正・変更が生じた際は当社HP上で速やかにお知らせいたします。
 (※) 人的資本ROIは、一人当たりの税引前利益から一人当たりの総投資額を除いて算出しております。

営業費用の内訳です。各事業とも、変動費に関しては事業拡大に伴う費用が増加しています。スライドのグラフの人件費以下に記載のとおり、固定費用に関しては、生産性の向上も伴ってかなり低い伸びで推移することができ、利益率の向上に寄与しています。

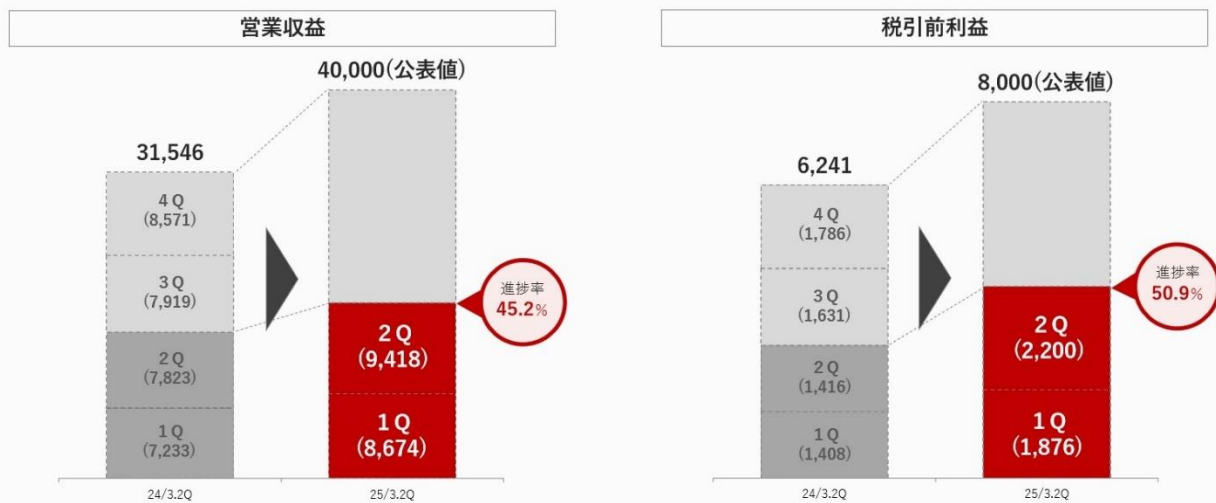
サポート

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

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

第2四半期の決算の進捗状況に関しては、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推移しています。営業収益の進捗率は45.2パーセント、税引前利益の進捗率は50.9パーセントと、数字はしっかりと残せたと思っています。

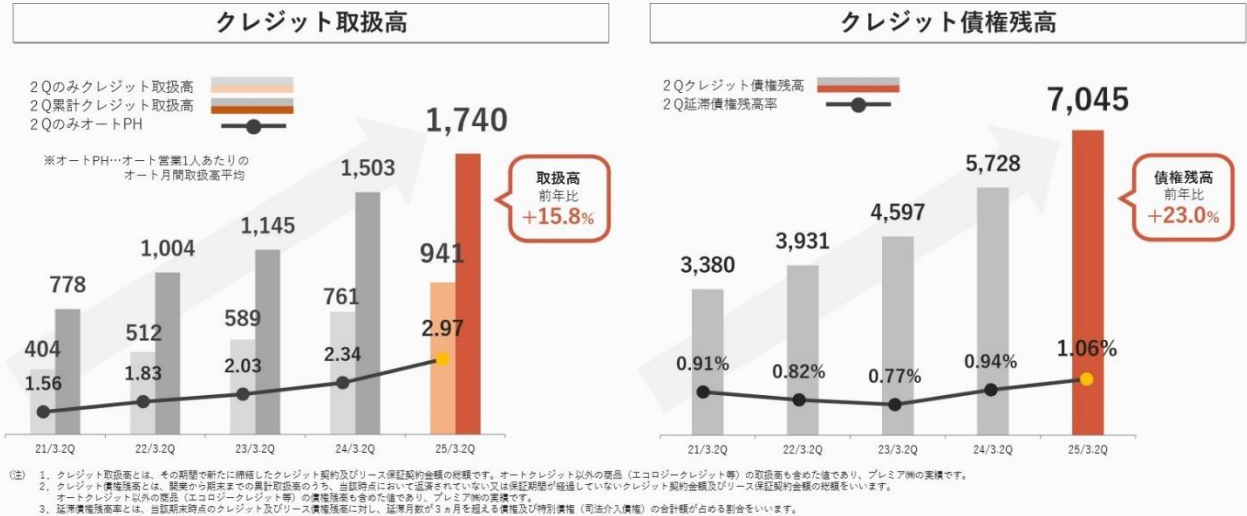
また、残高が積み上がっていくため、基本的に四半期ごとの業績は徐々に増加する予定です。現状の公表値である数字は、キャッチアップ可能だと考えています。

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

 Asia's Meetings, Globally

- ・ クレジット取扱高はカプリアディーラーを中心に申込が増加し、2桁成長
- ・ 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+23.0%）を維持
- ・ 延滞債権残高率は引き続き1%前後で推移。今後も同水準を維持すべく人員増強・DX施策（オートコール）・サービス子会社との協業により延滞債権回収を継続的に強化



各事業についてご説明します。まずはファイナンス事業です。

クレジット取扱高がかなり大幅に伸長し、第2四半期は前年比20パーセント超え、通期でも前年比15パーセント超えと、かなり順調に推移し、しっかりと2桁成長の基軸に戻しています。

こちらは、中期経営計画の戦略の大きな部分である「カプリアディーラー」を中心に申し込みが増加し、しっかりとベースを伸ばしていることによるものです。

また、2024年3月期は取扱高がかなり大幅に伸長しました。そのため、今期の伸長も合わせて、債権残高は前年比23.0パーセント増と7,000億円を突破した状況で、順調に積み上がっています。

延滞債権残高率については、若干上がっている部分がありますが、引き続き1パーセント前後で推移しており、許容範囲だと考えています。

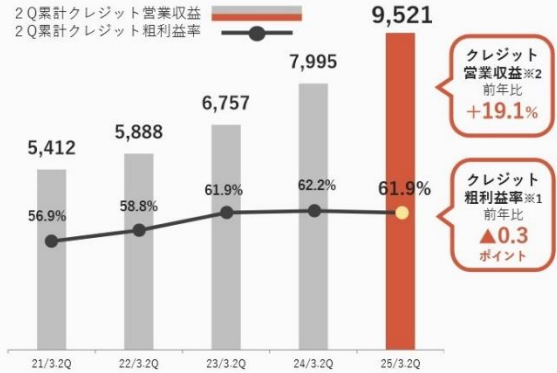
今後もこの水準を維持すべく、人員増強やDX施策、サービス子会社との協業により、しっかりと優良債権を積み上げていきたいと考えています。

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

- 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^{※1}は前年と同水準を維持
- クレジット債権残高も前年比+23.0%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

	24/3.2Q	25/3.2Q	前年比
営業収益	8,420	10,245	+21.7%
営業利益	2,123	3,020	+42.2%
税引前利益	2,163	3,011	+39.2%

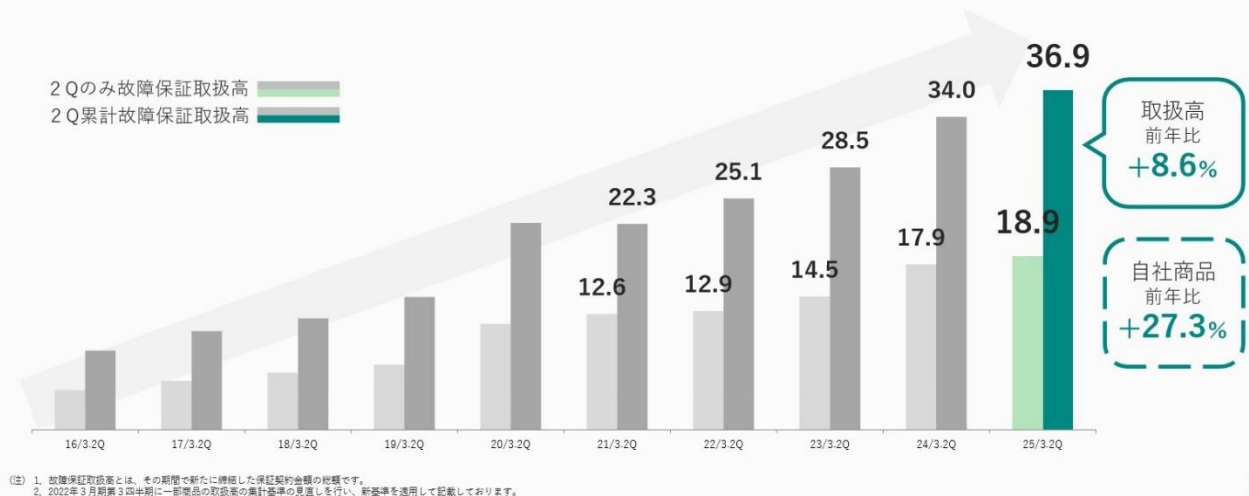


(※) 1. クレジット粗利益率は、クレジットにかかる営業利益を、クレジットにかかる営業収益で除した実績です。
 なお、当該粗利益率算出時の営業費用は、クレジット獲得のために直接発生した費用（金利、保証料、人件費、地代家賃等）となります。
 2. クレジット営業収益は、クレジットにかかる営業収益を集計しております。

ファイナンス事業のセグメント業績です。営業収益は 100 億円を超え、前年比 21.7 パーセント増、営業利益も前年比 42.2 パーセント増となっています。

金利上昇トレンドであるものの、顧客金利等への転嫁がしっかりと進んでいることにより、前年とほぼ同水準を維持しています。粗利益率を十分に確保しながら、今後も収益を計上していきたいと考えています。

- 故障保証全体の取扱高は、総額表示義務化の影響を受け大手OEM先は低調も、故障保証加盟店の**カプリアクラブ会員化**を積極的に行い、利益率が高い**自社商品**の取扱高は前年比**+27.3%**と、引き続き**2桁成長を維持**



故障保証事業についてご説明します。故障保証全体の取扱高は、総額表示義務化の影響を受け、特に大手OEM先の売上が低調でした。こちらに関しては、大手OEMの対象先を増やしていきたいと考えています。

また、数年前から継続していますが、プロパー商品である自社商品のポートフォリオも増やしていきたいと考えています。自社商品の取扱高は、前年比27.3パーセント増となりました。今後も積極的に商品の拡販を行い、引き続き2桁成長を維持したいと考えています。

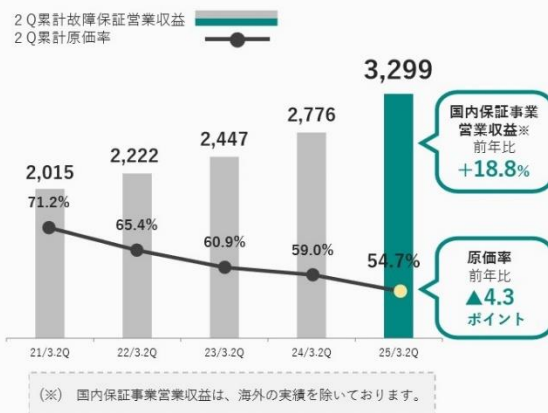
自社商品は、OEMと比較してかなり利益率が高いということもあり、トップラインは若干物足りない部分もありますが、利益がしっかりと積み上がっていく構図がキープできていると考えています。

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

- 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**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**

	24/3.2Q	25/3.2Q	前年比
営業収益	2,867	3,398	+18.5%
営業利益	257	475	+85.2%
税引前利益	290	522	+80.0%



15

故障保証事業のセグメント業績です。万が一、故障保証商品に故障が発生した場合は修理を行いますが、こちらでは我々のメンバーシップである「カープレミアクラブ」会員の整備工場を使いながら、しっかりとコストを落としていきます。また、中古部品を利用し、継続的な原価低減を実現しています。

第2四半期の原価率は54.7パーセントと、前年比4.3ポイント削減できました。ポートフォリオの中での自社商品比率が上がっていけば、しっかりと低い原価率をキープし、さらに下げていくことができると考えています。

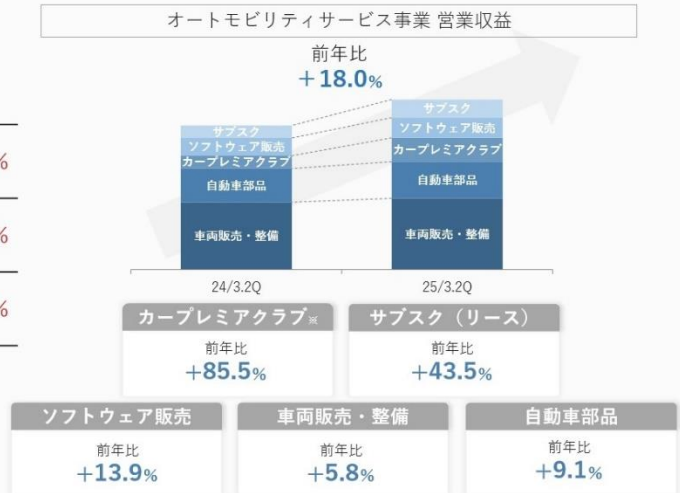
現在、海外の故障保証事業は3ヶ国で展開しています。タイ、インドネシア、フィリピンについても、故障保証事業の取扱高および取扱件数は2桁成長と、順調に推移している状況です。

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

- 各事業とも順調に業績が伸長し、営業利益は前年比+49.5%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

	24/3.2Q	25/3.2Q	前年比
営業収益	3,764	4,441	+18.0%
営業利益	389	582	+49.5%
税引前利益	378	574	+51.8%



(※) 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」の会費収益です。

17

3つ目の事業である、オートモビリティサービス事業についてご説明します。オートモビリティ事業は「カープレミアクラブ」、サブスク（リース）、ソフトウェア販売、車両販売・整備、自動車部品の5つの事業に分別しています。

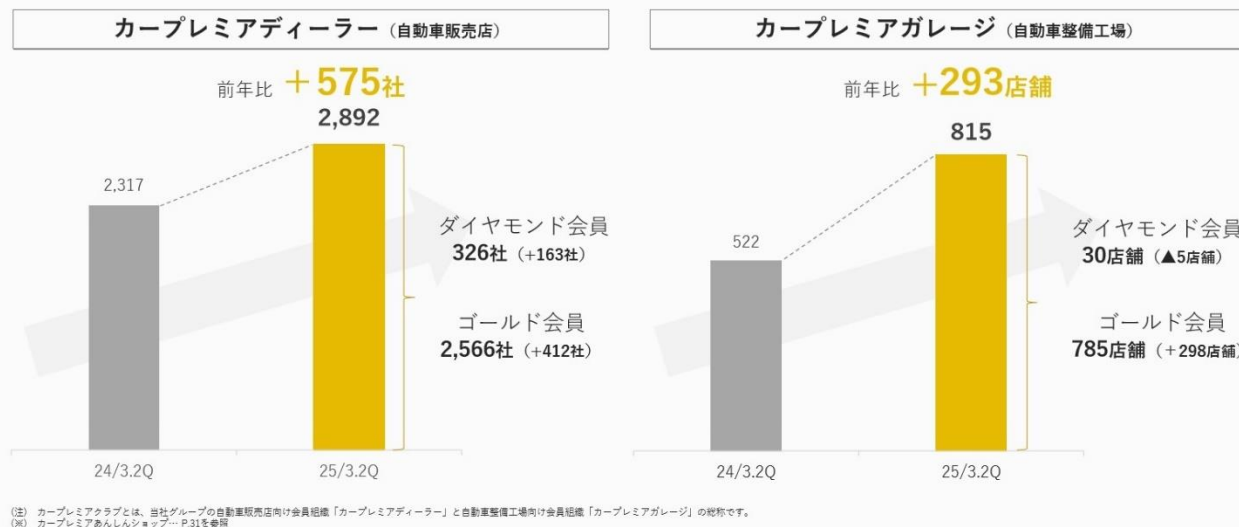
5つともしっかりと成長基軸に乗せることができ、特に営業利益は前年比49.5パーセント増と、好調に推移しています。オートモビリティサービス事業における「カープレミアクラブ」の会員費のポートフォリオが高くなってきていることが、利益率の向上に貢献しています。

費用に関しては、認知拡大をしっかりと行っていくことで「カープレミアクラブ」のメンバーシップをさらに拡充し、事業の拡大を見込んでいきたいと考えています。「カープレミアクラブ」の会費については、昨年価格改定を行い、収益がほぼ倍増している状況です。今後も、安定的に収益を確保できると考えています。

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

- カープレミアディーラーは加盟の厳選化・再構築及び会員のアップセルを継続しつつ、新規獲得にも再注力
- 上位会員であるダイヤモンド会員は163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



重要施策である「カープレミアクラブ」についてご説明します。約1年半前に中期経営計画を発表した際、「カープレミアディーラー」は5,000社、「カープレミアガレージ」は1,500社という目標を設定しています。

そこから中古車業界における大手企業の不正や保険に絡む諸問題があったため、我々は数ばかりを追うのではなく、会員の質の向上を目指し、加盟の厳選化を行っています。また、今まで入っていた会員にも、何か問題があれば一度クラブ会員をやめていただくなど、再構築を図っています。

そのような中で、「カープレミアディーラー」はゴールド会員からダイヤモンド会員へアップセルを行い、新規獲得にも注力しています。

ダイヤモンド会員になるには、基本的にゴールド会員を1年以上続けていただき、加盟店としての厳選化を行いながら「このディーラーであれば問題ない」ということであれば、ダイヤモンド会員に昇格していただいています。

また、ダイヤモンド会員の中では、昨年リリースした「カープレミアあんしんショップ制度」の展開も図っています。

「カープレミアガレージ」では、故障補償修理時の優先的な入庫誘導を行っています。また、「カープレミア」のサイトを通じて修理や車検などを希望するお客さまも、我々の提携ガレージである「カープレミアガレージ」へ優先的に入庫誘導しています。

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@scriptsasias.com

この部分をしっかりと強化していくことで、クオリティの高い「カープレミアディーラー」「カープレミアガレージ」のネットワークを、引き続き構築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



その他進捗



中期経営計画進捗 (2年目)

▶ 中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の詳細は[こちら](#)

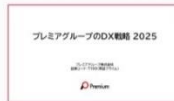
- ・ 中計初年度は営業収益**315億円**、税引前利益**62億円**と計画を上回る
- ・ 今期の税引前利益**80億円 (公表値)** に向けた**進捗率は50.9%**
- ・ カープレミアクラブ※会員向けのサービス拡充により会員数は今後も増加見込
- ・ マス広告の実施によりカープレミアブランドの認知拡大
- ・ 年内に新基幹システムを刷新予定。費用は中期経営計画に**織り込み済**

トピックス



AND Financing Corporation社 (フィリピン) への出資参画

- ・ 丸紅株式会社と共同で出資参画
- ・ モバイルアプリを通じたデジタル型のコンシューマーファイナンス事業を展開
- ・ 親会社であるAND Global Pte. Ltd. (モンゴル発フィンテック企業) への戦略的投資も実施済



「DX戦略」を改訂

- ・ DX人材の育成や組織づくり、基幹システムの更改、情報セキュリティの強化等、DX推進のための**基盤を強化**
- ・ CASE・MaaSをはじめとする次世代モビリティサービスに対応する**新規事業の創出**を目指す

▶ 「プレミアグループDX戦略」の詳細は[こちら](#)

カープレミアクラブ会員数

カープレミアディーラー 進捗率: **57.8%**

2,892

2026年3月期目標
5,000社

カープレミアガレージ 進捗率: **54.3%**

815

2026年3月期目標
1,500店舗



「統合報告書2024」(日・英)を発行

- ・ 「統合報告書2024」を10/4に開示(英文も同時開示)
- ・ カープレミアクラブとあんしんショップの**特集ページ**を作成
- ・ 財務情報、非財務情報の両面から開示内容を充実化(人的資本、コーポレートガバナンス等)

▶ 「統合報告書2024」の詳細は[こちら](#)

21

その他の進捗です。中期経営計画「ONE&ONLY」のちょうど半分を経過しました。今期は3ヶ年計画の2年目であり、現在はちょうど1.5年目となります。

中期経営計画初年度である前期に関しては、営業収益 315 億円、税引前利益 62 億円と、計画を上回る数値を計上することができました。

先ほどご説明したとおり、今期は税引前利益 80 億円の目標に対し、進捗率は 50.9 パーセントであるため、ここでもしっかりと計画を上回っていきけるよう、下期はさらにがんばっていきたいと考えています。

「カープレミアクラブ」でも、会員向けのサービス拡充によりディーラー数を増やし、将来的にはお客さまにより良いものを提供できるネットワークを構築したいと考えています。そのためにもしっかりとマス広告を実施し、ブランド認知の拡大を図っていきたいと考えています。

おかげさまで、ファイナンスの申し込みもかなり増えています。そのような意味では、我々も DX 化されたシステムをしっかりと作らなければならないということで、年内に基幹システムを一新します。費用はすでに中期経営計画に織り込み済みであり、年内にカットオーバーできるよう、しっかり進めていきたいと考えています。

現時点で 1.5 年が経過しましたが、「カープレミアクラブ」の会員数も、進捗率 50 パーセントを超えています。このネットワークも、残りの 1.5 年でしっかりと積み上げ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



また、第2四半期のトピックスとして、フィリピンにおいて、AND Financing Corporation 社に、丸紅株式会社と共同で出資参画しました。

こちらは、モンゴルのフィンテック企業である同社の親会社が始めた、コンシューマーファイナンス事業です。若者が多く、今後の人口増大が期待されるフィリピンにおいてデジタル型のコンシューマーファイナンス事業を展開し、我々もこのノウハウをしっかりとキャッチアップすることで、フィンテックファイナンス、フィンテック企業としても進んでいくための1つの礎にしたいと考え、出資しました。

また、DX 戦略はすでに公表していますが、少し改訂しました。基本となる考え方は変わっていませんが、今後は人財の育成をしっかりと行っていきます。

具体的には、DX に所属する社員だけがいわゆる DX の知識をつけるのではなく、全事業・全社員にわたって「DX 人財」と呼べるような人材基盤を強化する施策を、今期からスタートしたいと考えています。

それによって、次世代モビリティのサービスに対応する新規事業が DX 戦略とともに創出されると我々は考えています。

また、昨年発表した統合報告書も 2024 年にバージョンアップし、10 月 4 日に日本語版と英語版を公表しました。ぜひご覧いただければと思います。

「カープレミアクラブ」と「あんしんショップ」の特集ページも作成し、人的資本やコーポレートガバナンス等の開示内容もさらに充実させた統合報告書になっています。今後も引き続き、バージョンアップを図っていきたいと考えている次第です。

以上で、2025 年 3 月期第 2 四半期の決算説明を終了します。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、当社ホームページのお問い合わせフォームにて、当社事業や決算内容についてのご質問、また機関投資家様、アナリストの皆様向けの個別面談のお申し込みを承っております。当社ホームページ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

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



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@scriptsasiasia.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

