

Premium

プレミアグループ株式会社

2025年3月期 第3四半期決算説明

2025年2月7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 3 四半期決算説明
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 2 月 7 日
[ページ数]	16
[時間]	15:30 – 15:44 (合計：14 分、登壇：14 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



登壇

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 3 四半期の決算についてご説明させていただきます。

まず冒頭に、2025 年 2 月 5 日に開示させていただきました、当社子会社におけるシステム障害の発生について、お客様並びに関係者の皆様に多大なご迷惑をおかけいたしました。大変申し訳ございません。

本件に関しては、確りとグループとして対応を行っていき、より早い解消に向け、鋭意進めていきたいと考えていますので、ご理解のほどよろしくお願いいたします。



- 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

それでは、2025 年 3 月期第 3 四半期の説明をさせていただきます。こちらの決算ハイライトからこのレジメに沿ってご説明を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@scriptasia.com



2025年3月期 第3四半期 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+19.4%
- 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+36.3%
- 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（606億円）



まず決算ハイライトでございます。

クレジット債権残高と故障保証残高は確り積み上げることができました。

営業収益は前年比+19.4%で、営業利益はカープレミアクラブの会費の増加や各事業の費用の低減の効果により、+36.3%となり、非常に高い伸びを記録することができました。将来収益につきましても順調に積み増しをしております。引き続き安定収益、将来収益を安定的にバランスシートにストックしている状態でございます。

サポート

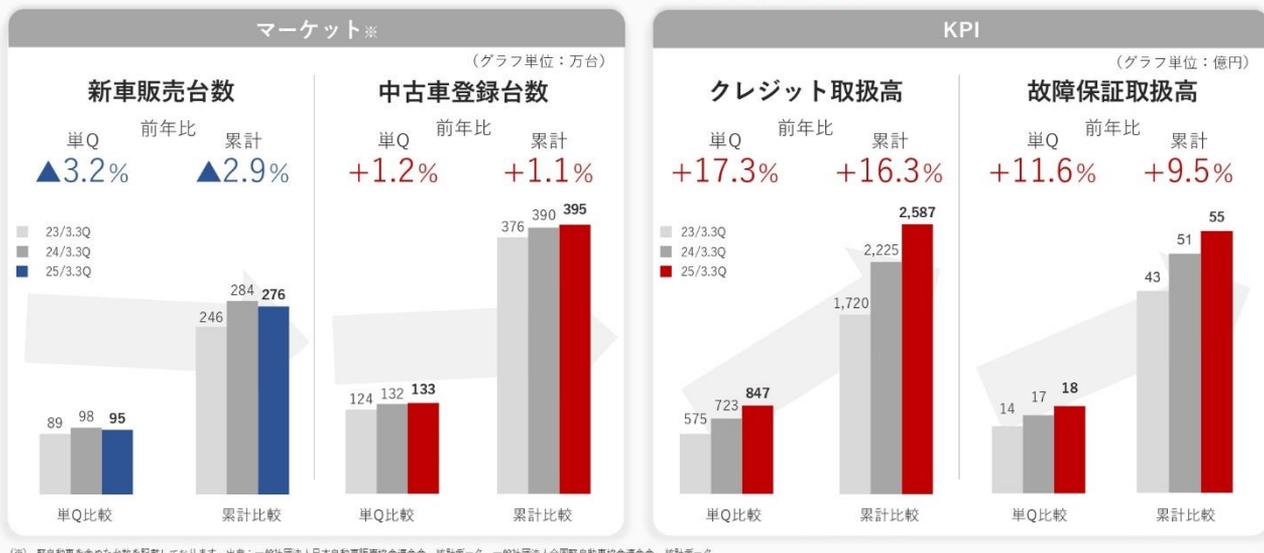
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2025年3月期 第3四半期 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の稼働率の向上及び大手販売店の取扱拡大により、2桁成長を継続
- 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+29.4%と引き続き好調



マーケットとKPIについてはご覧の通りとなっております。

新車販売台数または中古車登録台数につきましては、引き続き厳しい状況となっておりますが、おかげさまで私どものクレジットの取扱高に関しては、対前年比累計で+16.3%という形で、マーケットに比して、非常に高い伸び率を記録することができました。これらはカープレミアディーラーの稼働率の向上や、大手販売店の取扱拡大によるものとなります。

故障保証全体の取扱高につきましては、大手のOEM先が不調ということもあり、前年比+10%を若干切り、累計で9.5%の伸びという形になりましたが、利益率の高い自社商品は、前年比30%近い伸びとなっており、引き続き好調な数値を記録することができています。

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

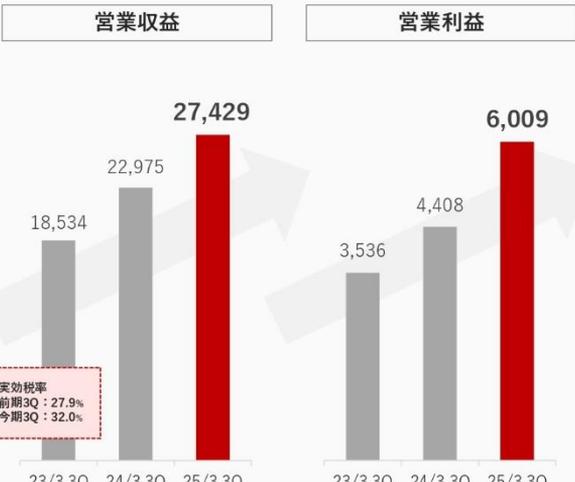


連結業績

(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+19.4%の274.3億円
- 営業利益は前年比+36.3%の60.1億円、税引前利益は前年比+35.8%の60.5億円

	24/3.3Q	25/3.3Q	前年比
営業収益	22,975	27,429	+19.4%
営業費用	18,567	21,420	+15.4%
営業利益	4,408	6,009	+36.3%
税引前利益	4,455	6,048	+35.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	3,203	4,111	+28.3%
基本的1株当たり 当期利益(円)	82.53	108.39	+31.3%



7

それでは決算概要を説明させていただきます。

営業収益は、債権残高と故障保証残高の積み上げにより、19.4%増の274億円となっております。営業利益につきましては、営業収益の約20%近い伸びよりもさらに高い伸び率の36.3%の伸びで、約60億円となっております。業績についても成長を継続することができました。

営業費用は、事業拡大に伴った費用の増加はあるものの、前年比+15.4%となり、営業収益の前年比+19.4よりも低い水準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

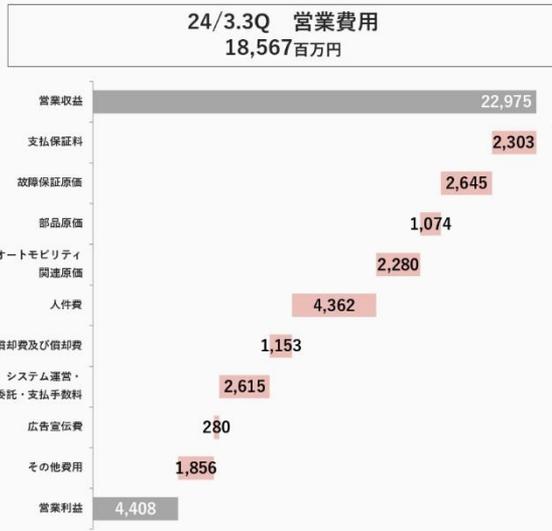
 Asia's Meetings, Globally

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、営業費用は前年比+15.4%と営業収益の前年比+19.4%に対し低い水準で推移



(注) 過期償のため、修正・変更が生じた際は当社HP上にて速やかにお知らせいたします。

8

各営業費用の項目については、こちらのグラフをご覧くださいと思います。

サポート

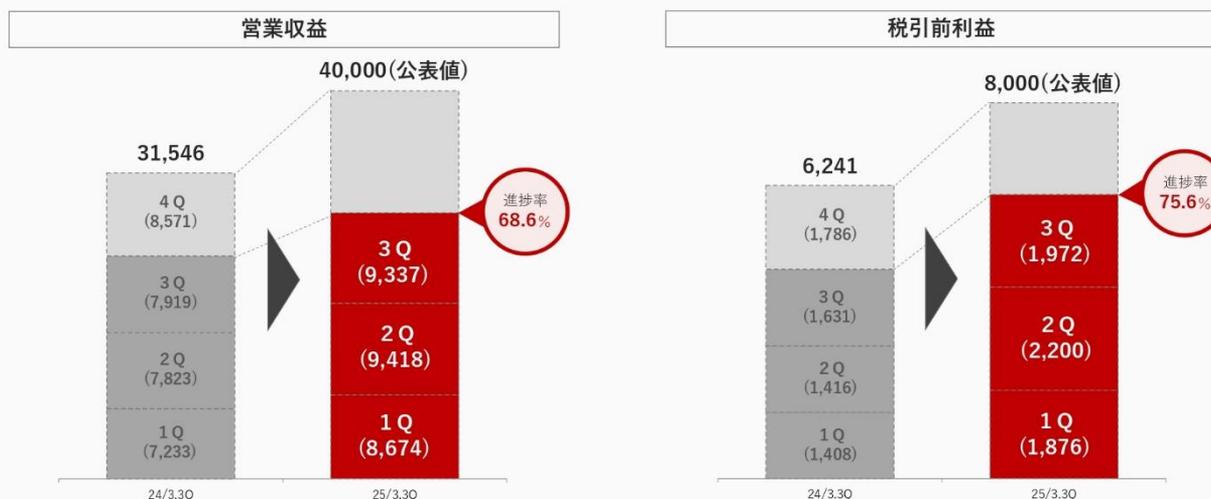
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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

次に、通期業績見通しでございます。

営業収益については、前期の通期実績は約 315 億円で、今期は 400 億円を公表値としております。この 400 億円は既に公表しておりますが、当初、大手中古車販売店の M&A を検討しており、その数字を含んでおりましたが、M&A を取りやめたため、若干この 400 億円を下回る可能性はございます。しかし、前期の 315 億円に対する伸びは、確りと成長トレンドを維持できるものと考えております。

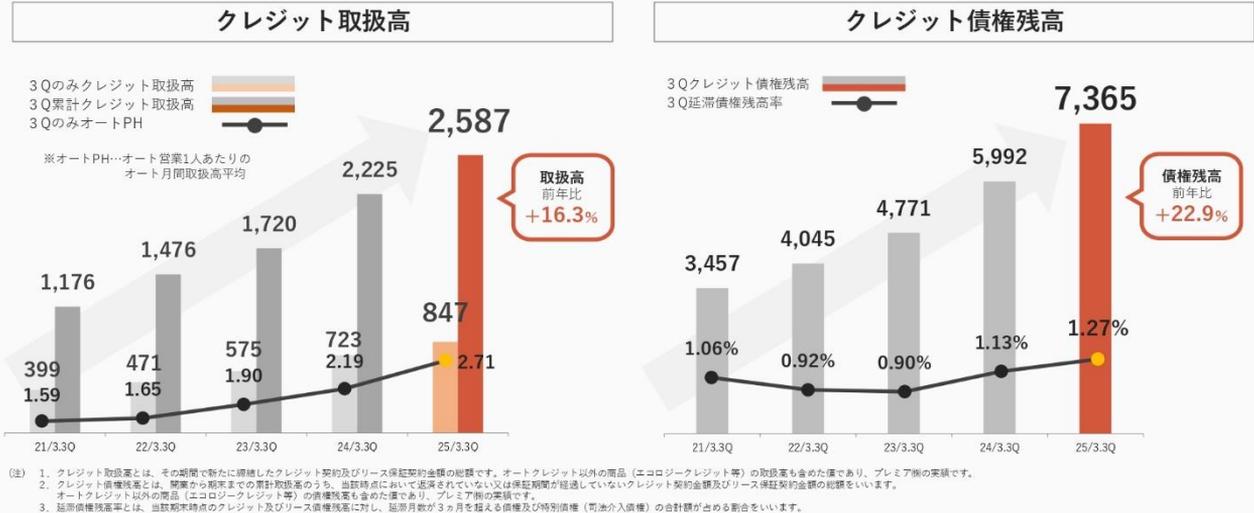
また、税引前利益については進捗率 75.6%ということで、公表値の 80 億円については、概ね今期の業績予想通りに推移をすると考えております。

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



- ・ クレジット取扱高は、カープレミアディーラーの稼働率の向上及び大手販売店の取扱拡大により、2桁成長を継続
- ・ 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+22.9%）を維持
- ・ 基幹システムの更改後、システム障害が発生。より早い解消に向け、復旧作業に鋭意対応中



それでは、事業ごとのご説明を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。

クレジットの取扱高、債権残高の推移につきましては、下記のグラフの通り、確りと伸長しております。これらはカープレミアディーラーの稼働率の向上や大手販売店の取扱拡大が寄与し成長トレンドをキープしております。また、債権残高につきましても、取扱高の大幅伸長とともに、二桁の成長を維持する形となっております。

また基幹システムの更改後、システム障害が発生しておりますが、より早い解消に向け、グループを挙げて復旧作業に鋭意対応中でございます。

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

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※1は前年と同水準を維持
- ・ クレジット債権残高も前年比+22.9%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

	24/3.3Q	25/3.3Q	前年比
営業収益	12,848	15,464	+20.4%
営業利益	3,285	4,335	+32.0%
税引前利益	3,312	4,285	+29.4%



(※) 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。

12

次に、セグメントの業績でございます。

金利が上昇トレンドにありますが、新規契約については顧客金利等への転嫁により、クレジット粗利益についてはほぼ前年と同水準を維持しております。

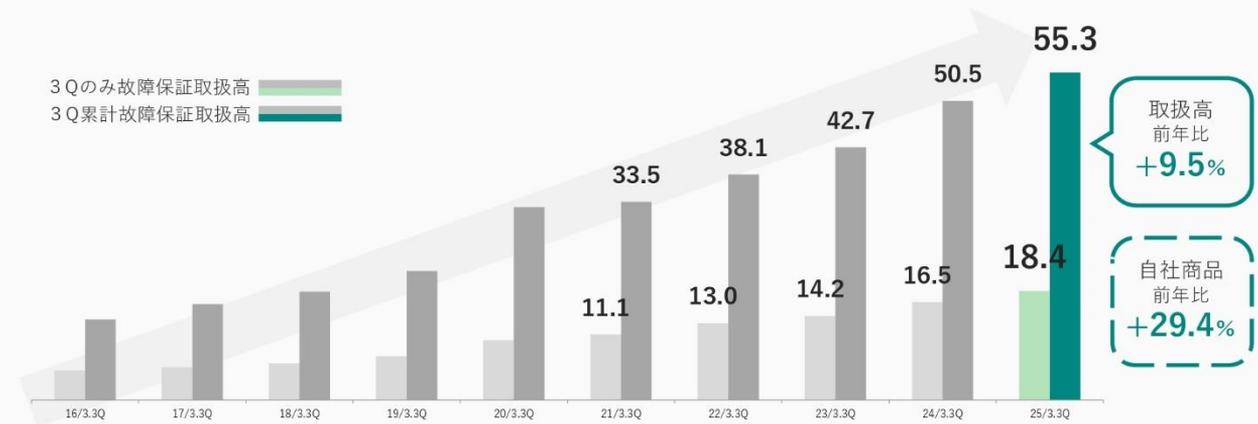
残高についても20%以上の伸長があり、それに付随して営業収益、営業利益、税引前利益とも順調に伸長しております。

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



- 故障保証全体の取扱高は、カプリアディーラーの会員数増加によりクレジットとの併用が増加し、取扱高は回復基調
- 大手OEM先が不調も、利益率の高い**自社商品**は前年比+29.4%と引き続き好調



(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。

14

次に故障保証事業でございます。

故障保証全体の取扱高は、冒頭でもご説明した通り、前年比+9.5%ということで10%を切っておりますが、プロパー商品が29.4%増と大きな伸びを示すことによって、全体の伸びを確りとサポートしているという状況でございます。

第3四半期のみの伸びに関しては、10%以上の伸びとなっておりますので、ここは確りと今後も増加させ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

- カープレミアクラブのサービス拡充により**会員退会数を抑制**、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**在庫誘導の強化**、中古部品の利用増加により**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桁成長を継続**

	24/3.3Q	25/3.3Q	前年比
営業収益	4,395	5,169	+17.6%
営業利益	450	768	+70.6%
税引前利益	501	840	+67.7%



15

故障保証事業のセグメント業績でございます。

カープレミアクラブのサービス拡充により利益率の高い自社商品が伸長しており、この効果により、保証料に対する修理の比率である原価率が54.1%となり、低い水準を維持することができました。結果、営業収益については前年対比+17.6%の50億円超、営業利益については前年対比+70%と、高い伸び率を記録することができました。

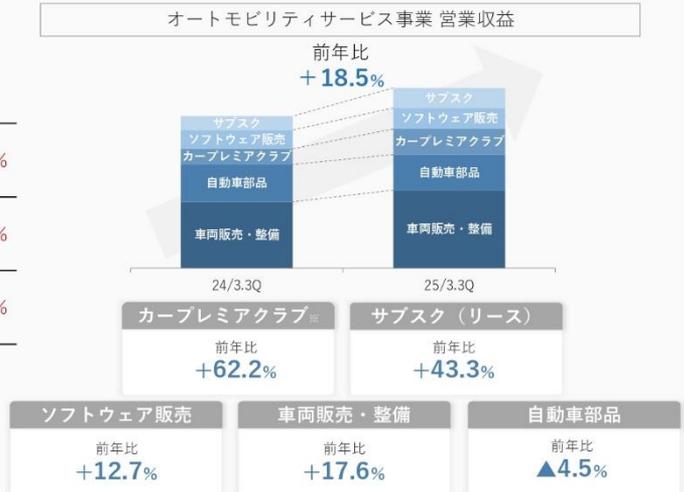
海外の故障保証事業についてはタイ、インドネシア、フィリピン、いずれも取扱高は、2桁成長を継続しており、順調に海外の保証ビジネスについても伸ばしている状況でございます。

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@scriptsasias.com

- 主要事業の業績が順調に伸長し、営業利益は前年比+31.0%と好調に推移
- 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
- カープレミアクラブ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、オートモビリティサービス事業の各事業の拡大を図る

	24/3.3Q	25/3.3Q	前年比
営業収益	5,724	6,786	+18.5%
営業利益	708	928	+31.0%
税引前利益	692	916	+32.3%



(※) 当社グループの自動車販売向け会員組織「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

次に、オートモビリティサービス事業についてのセグメント業績を発表させていただきます。

主要事業の業績が順調に伸長しております。営業利益は前年比+31%という形で好調に推移しております。また、カープレミアクラブの会費を前期に値上げしているため、収益全体を押し上げております。

カープレミア会員の販売促進と集客のために「カープレミア」の認知拡大を確りに行いながら、オートモビリティサービス事業の、5つの事業の拡大を図っていきたくと考えている次第です。

オートモビリティサービス事業は、約5つの事業から構成されております。自動車部品につきましては、マーケット環境の影響も受け、若干前年比マイナスとなっておりますが、事業全体の伸びは確りと成長基調にあると見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@scriptasia.com

- カープレミアディーラーは退会抑止及び新規獲得に注かし、順調に会員数が増加
- 堅調なアップセルによりダイヤモンド会員は185社増となり、カープレミアあんしんショップ※も全国300社以上展開
- 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増加基調

カープレミアディーラー (自動車販売店)



カープレミアガレージ (自動車整備工場)



〔注〕カープレミアクラブとは、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」と自動車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。

〔※〕カープレミアあんしんショップ…P.31を参照

19

最後に、これら3事業を支えるカープレミアクラブの状況についてご説明させていただきます。

まずカープレミアディーラーに関しましては、第3四半期終了後、ディーラー数は3,000社を突破して3,090社となり、ガレージについては800社を超え両方合わせて約4,000社に近い会員数となり、順調に組織を形成しております。前年比に比べ、ディーラー・ガレージとも確りと伸長しております。退会数を抑えていることと新規会員を確実に増やしている結果となります。

カープレミアディーラーのゴールド会員からダイヤモンド会員になっていただくアップセルについても、200社近い件数となり、当社が補償を行うことによってお客様に安心して購入いただくことができるカープレミアあんしんショップも、全国で300社以上の展開となっております。

カープレミアガレージについては、カープレミアサイトで集客した顧客を送客したり、故障保証の修理が発生した場合は、優先的に入庫誘導をすることによって、このガレージの会員数も確りと増やしているという状況でございます。

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

その他進捗



(単位：社/店舗)

中期経営計画進捗（2年目）

▶ 中期経営計画「TONE&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75.6%**
- カーププレミアクラブ※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プレミアブランドの認知拡大

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：61.8%

3,090

2026年3月期目標
5,000社

カーププレミアガレージ 進捗率：55.5%

833

2026年3月期目標
1,500店舗

トピックス



クレジット債権残高 7,000億円突破

- 提供サービスの拡充による利便性の強化
- 購入者の安心感を重視した経営戦略が奏功
- カーププレミアクラブの再構築及び会員増加により、加盟店の稼働率が向上し、堅調な債権残高の積み上げを実現



温室効果ガス（GHG）排出量の 第三者保証を取得

- 2023年度のGHG排出量データの信頼性向上のため、ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社による第三者保証を取得
- エネルギー消費量やCO₂排出量の削減を通じて、脱炭素化及び循環型社会形成に取り組み

▶ リリースは[こちら](#)



auじぶん銀行との 提携ローンを開始

- オートクレジットに係る提携ローン取引の提携契約を締結し、5行体制へ拡大
- 安定的な資金調達が可能。資金調達コストの削減、金利変動のリスクヘッジ、商品力の強化等の効果を期待

▶ リリースは[こちら](#)

21

その他進捗につきましてご説明させていただきます。

中期経営計画につきまして、今期は2年目となります。初年度である昨年は計画を上回る数値を確りと記録することができました。今期についても冒頭でご説明している通り、税引前利益の進捗率は75.6%となっておりますので確りキャッチアップできると考えております。

また、3つの事業を支えるカーププレミアクラブの会員向けのサービスも徐々に拡充をしており、ブランドの認知も拡大させていき、右上に記載している会員数も、確りと増やすことができていると考えております。

トピックスについては3つ記載させていただきました。まず、クレジットの債権残高が7,000億円を突破した旨を記載しております。また、GHG 温室効果ガスの排出量の第三者保証を取得したこと、オートクレジットの提携ローンに関しては5行体制となった旨を記載させていただきました。

以上で、2025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、当社ホームページのお問い合わせフォームにて承っております。

本日はご清聴いただき誠にありがとうございました。

[了]

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



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@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

