

Premium

プレミアグループ株式会社

2025年3月期 本決算説明

2025年5月15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 本決算説明
[決算期]	2025 年度 第 4 四半期
[日程]	2025 年 5 月 15 日
[ページ数]	18
[時間]	15:30 – 15:48 (合計：18 分、登壇：18 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
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 2026年3月期 業績・配当予想
- 08 その他進捗
- 09 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

柴田：みなさま、こんにちは。プレミアグループ株式会社代表取締役社長の柴田洋一です。本日はご多用の中、当社の2025年3月期決算説明動画をご視聴いただきありがとうございます。

それではアジェンダに沿って、2025年3月期決算についてご説明します。

2025年3月期 ハイライト①



- 当社子会社のシステム障害による影響が想定を上回り、税引前利益の予想に届かなかったものの、増収増益は確保
- それらの一過性費用を除くと、営業利益・税引前利益ともに前年比+30%以上と大幅に伸長
- 営業収益はカープレミアクラブの会員数増加により安定的に成長し、将来収益も順調に積み増し



まず、決算ハイライトです。2025年3月期は、当社子会社のシステム障害により税引前利益は当初の予想に届かなかったものの、増収増益は確保することができました。

また、システム障害の影響による一過性費用を除くと、営業利益・税引前利益とも前年比30パーセント以上の大幅伸長となっています。営業収益にも表れているように、「カープレミアクラブ」の会員数の増加や各施策の効果により、安定的に事業は成長しています。将来収益についても順調に積み増しができています。

サポート

日本 050-5212-7790
 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 ハイライト②（システム障害による影響）



- 当子会社のシステム障害による税引前利益への影響額は、2025年3月期：13.1億円、2026年3月期：12.1億円
- システム障害に伴う追加費用総額は以下で全てとなる見込み。顧客への誤請求等の不具合は概ね解消済

- (1) 貸倒引当金（保険対象外債権）
- 基幹システムのデータ不整合によって債権の回収に遅れが生じ、想定を上回る貸倒引当金10.2億円を追加計上
 - 大部分は今期に回収見込みであり、2026年3月期には貸倒引当金とした一部の7.1億円を戻入予定
 - 主要商品であるオートクレジットは全て保険対象のため貸倒引当金（PL）への影響はなし
- (2) 2026年3月期におけるシステム方針
- フェイルセーフ体制※1の確立：新旧システムを並行稼働
 - システム再構築：外部ITアドバイザーを起用しシステム再構築に着手
 - システム投資額：追加費用16.6億円・追加投資20.8億円



(※) 1. システムが故障やエラーを起こした際に、システム全体を停止することなく、安全性を確保した上で業務を維持するための設計や対策を講じておられます。
2. 通常であれば、お客様に請求し上げる各種手数料を、システムの不具合が発生したことにより請求できず、当社の負担としたものになります。

5

続いて、システム障害についてご説明します。すでに開示でもお知らせしたとおり、当社子会社であるプレミア株式会社においてシステム障害が発生しました。このシステム障害による税引前利益への影響額は、2025年3月期が13.1億円、2026年3月期は12.1億円となります。本システム障害に伴う追加費用の総額は、前期と今期に含めており、これですべてとなる見込みです。また、お客さまへの誤請求については概ね解消済みです。

本システム障害で最も影響を受けた項目は、貸倒引当金です。オートクレジット債権は保険でカバーできていますが、エコシステム関連の債権と一部のリース債権については保険対象外となっています。

基幹システムのデータ不整合により、債権の回収に一部遅れが生じてしまったことで、想定を上回る貸倒引当金10.2億円を追加計上しています。2025年3月期への影響額13.1億円のうち、10.2億円がこの保険対象外債権に対する貸倒引当金となります。ただし、この10.2億円の貸倒引当金は、システム障害によって延滞債権残高が一時的に増えているだけであり、今期中にこの貸倒引当金の約70パーセントの戻入を予定しています。70パーセントは保守的な数値になりますが、全額を戻せるようにしっかりと対応していきたいと考えています。

なお、先ほどお伝えしたとおりオートクレジットについては、すべて保険でカバーしていますので、貸倒引当金への影響はありません。

サポート

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



今期におけるシステム方針ですが、まずフェイルセーフ体制をしっかりと確立するために新旧システムを並行稼働させています。並行稼働することにより新システムをしっかりと再構築し、悪いところを直していくことに注力していきます。

また、今回のような失敗を重ねないように、外部のITアドバイザリーを起用して、再構築に着手しています。これらに関わるシステムの投資額として、2026年3月期は16.6億円の追加費用の計上を予定しています。

新旧並行して稼働するため、旧システムの保守または一部償却費用4.2億円が発生する予定で、新システムの保守・償却費用は10.5億円の追加費用の計上を見込んでいます。

また、20億円強の追加投資を行うことで安定したシステム稼働に尽力していきます。

ハイライト①でもお伝えしたとおり、本システム障害により税引前利益は13.1億円の影響を受けており、その大部分は貸倒引当金によるものですが、今期に関してはそれをしっかりと取り戻すという対応をしていきます。

サポート

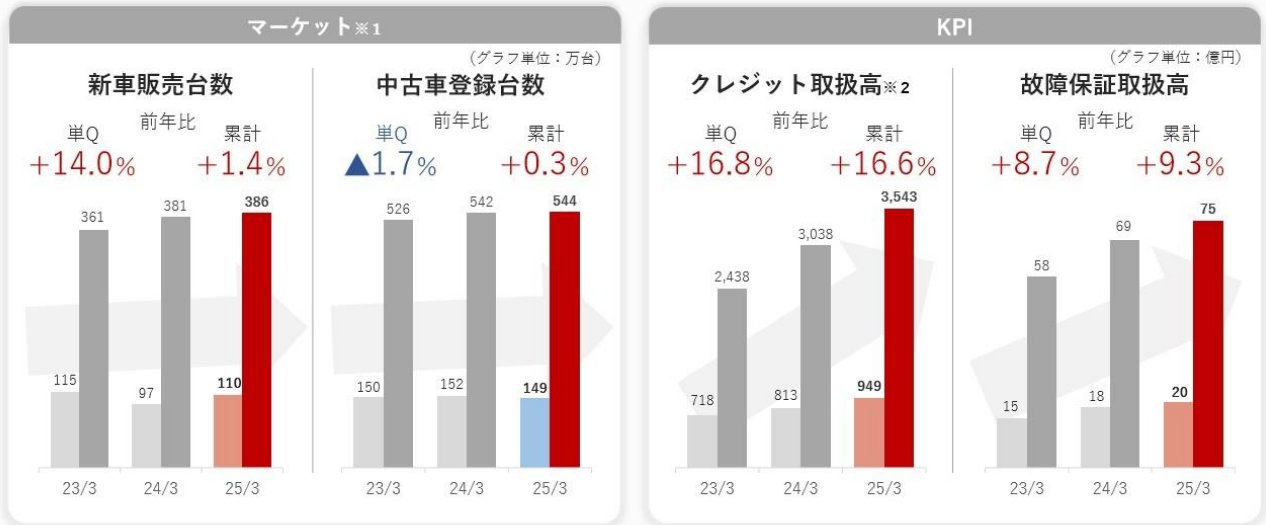
日本 050-5212-7790

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 ハイライト③



- ・ 4Qの新車販売台数は前年比2桁増も、国内供給は伸び悩み、中古車市場は3Qと変わらず横ばい
- ・ 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+30.0%と引き続き好調



次に、ハイライト③になります。

マーケット環境については、第4四半期の新車販売台数は前年比2桁増の14パーセント増となっておりますが、国内供給は1年を通して伸び悩んでいます。その影響で、中古車市場は第3四半期と変わらず、前年比でほぼ横ばいとなっております。

このような環境下で、私どものクレジット取扱高は「カープレミアディーラー」会員が増えたことと、大手販売店の取扱高が増加したことが寄与し2桁成長をしっかりと継続しています。

また故障保証取扱高については、大手OEM先は不調でしたが、利益率の高い自社商品については前年比30パーセント増と、順調にポートフォリオの組み替えができています。故障保証取扱高は前年比プラス10パーセント弱の増加となっておりますが、利益については確実に積み上げることができている状況です。これについては後ほどご説明します。

サポート

日本 050-5212-7790
 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、故障保証残高の積み上げにより 8 期連続 増収増益
- ・ 税引前利益は予想を下回るも、システム障害に伴う一過性費用を除くと前年比+30.8%の81.6億円

	24/3	25/3	前年比
営業収益	31,546	36,409	+15.4%
営業費用	25,351	29,594	+16.7%
営業利益	6,195	6,815	+10.0%
税引前利益	6,241	6,851	+9.8%
税引前利益 [一過性費用を除く]	[6,241]	[8,160]	[+30.8%]
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,608	4,651	+0.9%
基本的 1 株当たり 当期利益 (円)	119.39	122.61	+2.7%



8

決算概要です。クレジット債権・故障保証残高はしっかりと積み上げることができましたので、8 期連続で増収増益を達成することができました。

税引前利益は、冒頭でもお伝えしたとおり、システム障害の影響を受けて予想を下回りましたが、この一過性費用を除くと前年比 30 パーセント以上の成長率となり、82 億円に近い税引前利益となります。

また、当期利益に関しては、実効税率が約 32 パーセントと昨年より約 4 ポイント上がっている影響で、前年比約 1 パーセント増とほぼ横ばいとなっています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 Asia's Meetings, Globally

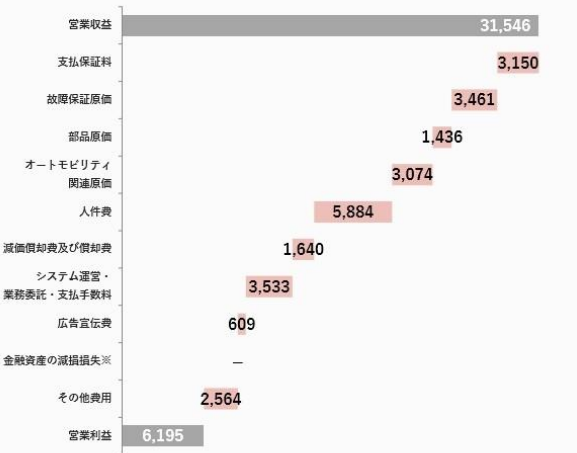
営業費用（内訳）の推移

(単位：百万円)

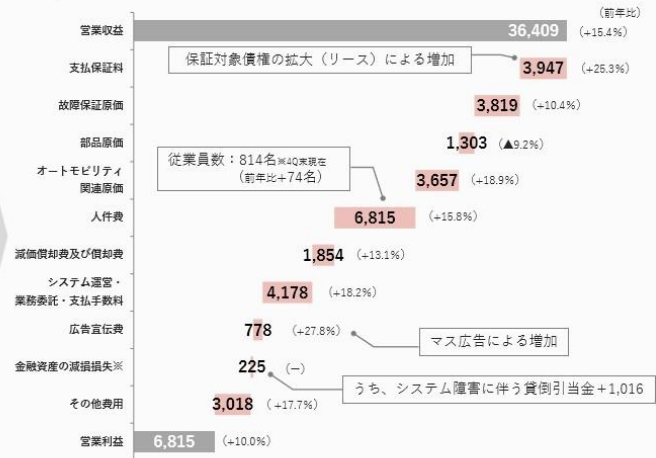


- ・ 当社子会社のシステム障害に伴う一過性費用が発生し、前年比+16.7%と営業収益の前年比+15.4%を上回る
- ・ 一過性費用を除いた場合の営業費用は前年比+11.9%の284億円となり、費用の効率化を継続

24年3月期 営業費用
25,351百万円



25年3月期 営業費用
29,594百万円 (前年比 +16.7%)



(注) 過剰償却のため、修正・変更が生じた際は当社HP上で通告がお知らせいたします。

(※) 2024年3月期以前は金融資産の減損損失(営業収益の内訳)にて計上しておりますが、貸倒対象外の貸倒引当金の増加(P.5参照)の影響により、2025年3月期では金融資産の減損損失(営業費用の内訳)にて計上しております。

9

営業費用の内訳の推移です。システム障害の影響により貸倒引当金が大きく増加していますが、それを除いた営業費用は前年比 10 パーセント強となっています。

営業収益の伸びが 15 パーセントですので、それに比べると費用の効率化はしっかりと継続できていると考えています。

サポート

日本

050-5212-7790

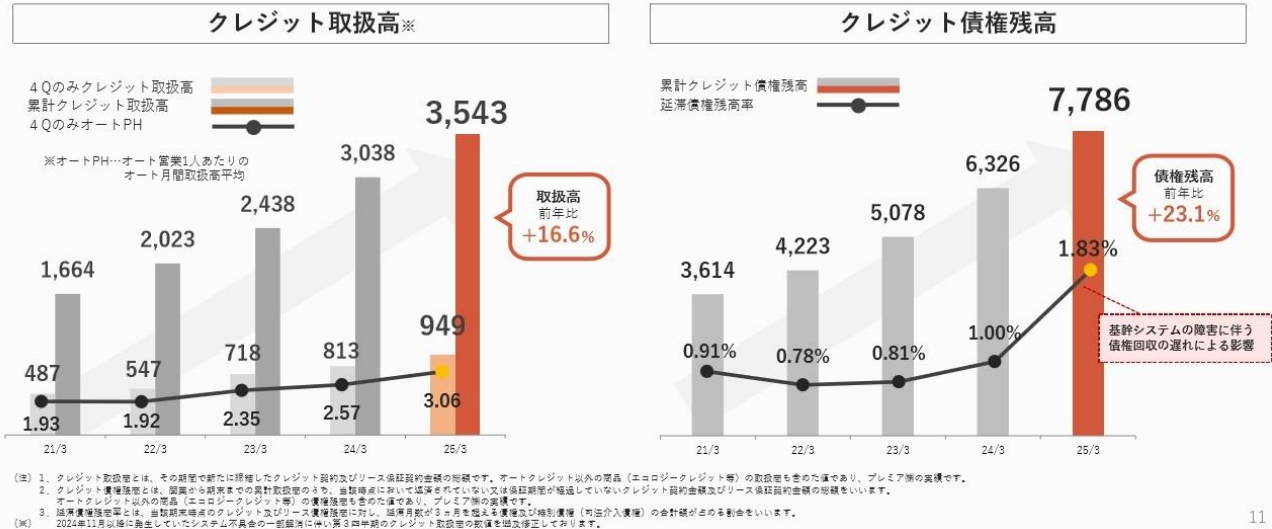
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



- ・ クレジット取扱高は、カプレミアディーラーの伸長により、2桁成長（前年比+16.6%）を継続
- ・ 債権残高についても2桁成長（前年比+23.1%）を維持
- ・ 基幹システムの障害に伴う債権回収の遅れが発生し、一時的に延滞債権残高率が増加も今期中に解消見込み



事業別にご説明します。ファイナンス事業は、「カプレミアディーラー」の伸長により、クレジット取扱高の2桁成長が継続できています。また債権残高についても、前年比23パーセント増と、大きく伸長している状況です。

延滞債権残高率に関しては1.83パーセントと右肩上がりになっていますが、冒頭でご説明したとおり、基幹システムの障害により回収行為が一部債権で行えず影響を受けたものとなります。これは一時的な上昇と考えており、今期中にはしっかりと解消し、例年どおりの延滞債権残高率に戻していきます。

ファイナンス事業 セグメント業績

(単位：百万円) 

- 4Qにおける長プラの上げ幅が大きく（1.85%→2.20%と0.35%上昇）、顧客金利への転嫁とのタイムラグが発生
2025年3月から4月にかけて一斉利上げ（転嫁）を実施し、2026年3月期については粗利率は回復見込み
- 基幹システムの障害に伴う一過性費用により税引前利益は減少するも、同影響を除いた税引前利益は+24.1%と大幅増

	24/3	25/3	前年比
営業収益	17,810	20,151	+13.1%
営業利益	4,699	4,570	▲2.7%
税引前利益	4,704	4,526	▲3.8%
税引前利益 [一過性費用を除く]	[4,704]	[5,835]	[+24.1%]



(※) 1. 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. クレジットにかかる営業収益を累計しております。

12

ファイナンス事業のセグメント業績です。第4四半期における粗利率については、前期63.1パーセントから60.5パーセントと2.6ポイント減少しており、長期プライムレートが第3四半期末には1.85パーセントだったものが、第4四半期末には2.2パーセントと大きく上昇した影響となります。顧客金利への転換は行っていますが、タイムラグが生じたことにより粗利率がやや減少しました。しかしながら、今期に入り顧客金利へ転嫁するかたちで一斉利上げを行っておりますので、今期の粗利率については回復できる見込みです。

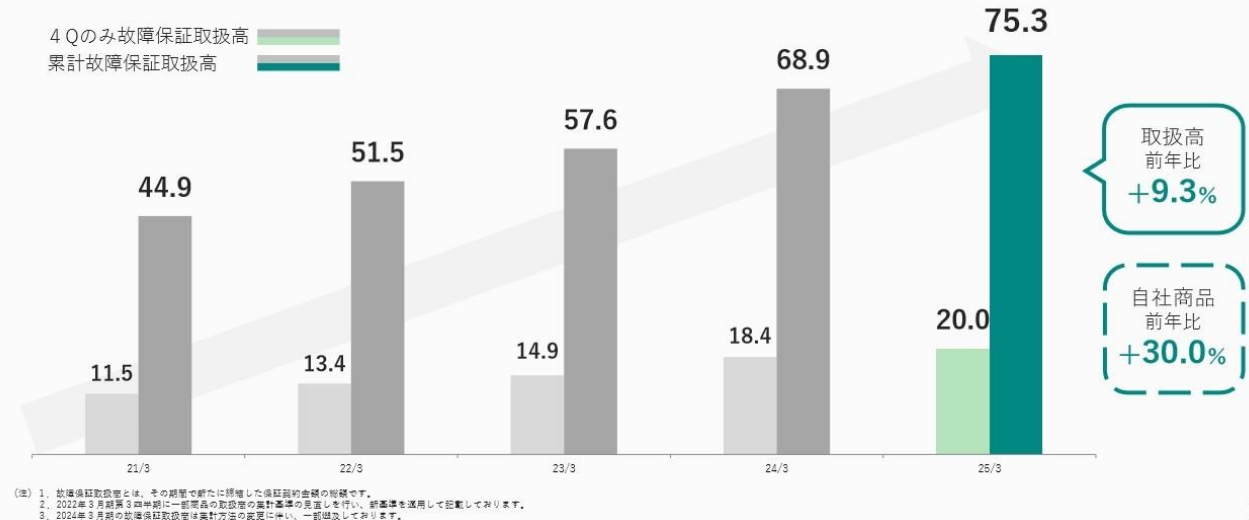
また、スライド左下に記載のとおり、税引前利益が減少していますが、システム障害の影響を除くと前年比24パーセントの成長となっています。このシステム障害をクリアすることによって、ファイナンス事業のさらなる成長を目指していきます。

サポート

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



- 2024年3月期は保証料値上げの効果により2桁成長、2025年3月期は値上げの効果はなくなるも、取扱件数は順調に伸長
- 大手先の不振あるも、累計取扱高は前年比+9.3%と成長
- 利益率の高い**自社商品**は前年比+30.0%と成長基調であり、ポートフォリオの組み替えは順調に継続中



故障保証事業の取扱高は、前年比9.3パーセント増と、伸びがやや鈍化しています。前々期である2024年3月期に保証料の値上げを行っていたため、前年比では値上げ効果がなく取扱ベースでは前年比10パーセント弱となるものの、取扱件数は順調に伸長しています。また、中古車の大手先の販売不振の影響もあり、OEM商品などに関しては前年をやや下回りました。

しかし、私どもがここ数年、継続して利益率の高い自社商品に注力したことにより、自社商品は前年比30パーセント増と伸長しており、ポートフォリオの組み替えが順調に進んでいます。

サポート

日本 050-5212-7790
 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会員数拡大により、利益率の高い**自社商品の割合**が増加し利益貢献
- 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
- 税引前利益については引き続き高成長を維持
- 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	25/3	前年比
営業収益	5,990	6,986	+16.6%
営業利益	774	1,122	+44.9%
税引前利益	843	1,227	+45.5%



15

故障保証事業の取扱高の伸びは低かったものの、営業利益は前年比約45パーセント増となっています。「カープレミアクラブ」会員数が増加することにより、この会員を中心に自社商品が伸び、非常に大きく利益貢献しています。

また、自社ネットワーク工場への在庫誘導の強化や、故障部品の交換に中古部品を積極的に利用することにより、原価低減を実現しました。結果、原価率は前年の55.7パーセントから3.5ポイント落とすことができています。

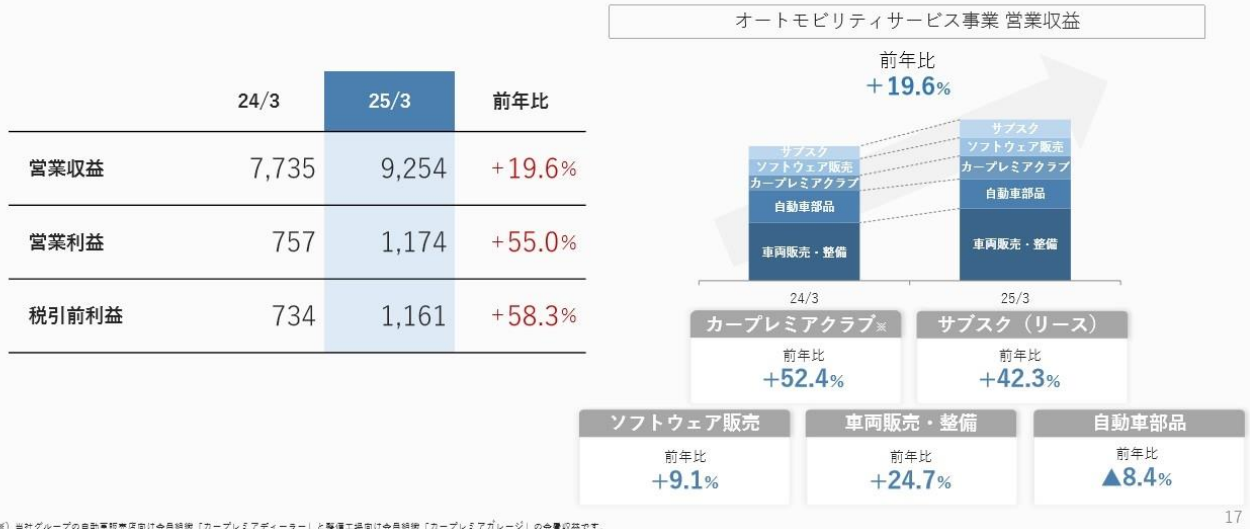
取扱高については物足りない部分がありますが、営業利益は約1.5倍となっており、故障保証事業についても順調に成長しています。

故障保証事業はタイ、インドネシア及びフィリピンの3ヶ国でも展開していますが、これらの取扱高についても2桁成長を継続しています。

サポート

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

- カープレミアクラブが順調に伸長し、税引前利益は前年比+58.3%と好調に推移
- カープレミアクラブ会員数の増加及び会費の価格改定により、安定的に収益を確保
- サービスの拡充及びブランドの認知拡大を通じて、相乗効果によりオートクレジット、故障保証を含む各事業の拡大を図る



17

オートモビリティサービス事業では、基盤となる「カープレミアクラブ」が順調に伸長しており、税引前利益は前年比約 58 パーセント増と、好調に推移しています。

後ほどご説明しますが、「カープレミアクラブ」会員数の増加と会費の価格改定によって、安定的に収益を確保できています。

これからもサービスの拡充やブランドの認知の拡大を行うことで、相乗効果によりオートモビリティサービス事業の収益を上げるだけでなく、オートクレジットや故障保証事業についてもシナジーを発揮し、各事業の拡大を行っていきたいと考えています。

サポート

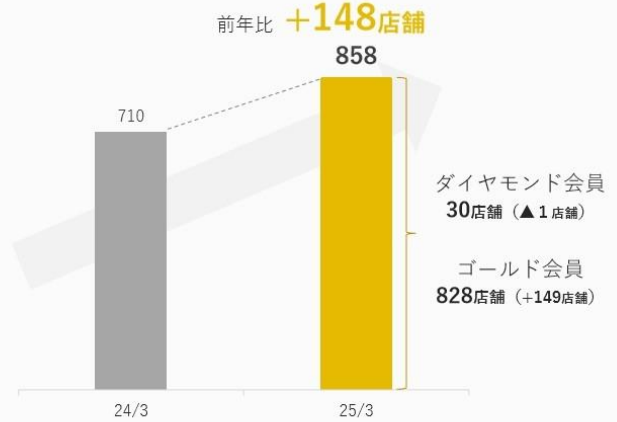
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- カープレミアディーラーは新規獲得及び退会抑止に注力し、順調に会員数が増加
- アップセルが堅調に推移し、ダイヤモンド会員は**187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も順調に増加しカープレミアクラブ合計数は全国4,326社/店舗となり、国内最大のネットワークを目指す

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.32を参照

19

「カープレミアクラブ」についてのご説明です。「カープレミアディーラー」は、新規獲得および退会抑止に注力したことで会員数が順調に増加し、前年比 808 社増となりました。また、アップセルによりダイヤモンド会員も 422 社に増え、「カープレミアあんしんショップ」も全国で 300 社以上展開できています。

「カープレミアガレージ」も順調に増加し、前年比 148 店舗増となっています。「カープレミアディーラー」との合計数は、全国約 4,300 社/店舗となっています。引き続き、国内最大の中古車ネットワークを目指していきます。

サポート

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

2026年3月期業績・配当予想



- ・ システム障害に伴う追加費用19.2億円※を織り込んだうえで9期連続増収増益増配の見込み
- ・ 年間配当額は通期で14円を増配し年間54円、配当性向は33.9%の見込み
- ・ 次期中期経営計画（2027年3月期から2029年3月期予定）については進行期に策定予定

	2025年3月期	2026年3月期予想	
		前年比(増減)	前年比(率)
営業収益	36,409	42,000	+5,591 +15.4%
税引前利益	6,851	9,000	+2,149 +31.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,651	6,100	+1,449 +31.1%
基本的1株当たり 当期利益(円)	122.61	160.79	+38.18 +31.1%
年間配当額(円)	40	54	+14 -



(注) 上記の業績予想等には、本資料の発表日現在において当社が入手している情報及び合理的であると判断する前提に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値から変動する可能性があります。

(※) 19.2億円の増配につきましては、システム追加費用16.6億円と外部委託費用2.6億円を合算した金額となります。(P.3参照)

21

2026年3月期の業績・配当予想です。今回のシステム障害により、大変ご迷惑をおかけいたしました。あらためてお詫び申し上げます。

引き続き、このシステム障害に関しては着実に手当てをしていきたいと考えており、20億円弱の追加費用を見込んでいます。これを織り込んだ上で、税引前利益は90億円を計画しており、9期連続の増収増益増配の見込みとなっています。

システムの追加費用を除くと税引前利益は100億円を超えますが、90億円であっても前年比30パーセント以上の増加となりますので、成長路線は続いており、利益率の高いビジネスを展開していく方向性は変わっていません。今期はしっかりと対応していきたいと考えています。

また、年間配当額は14円の増配である54円とし、配当性向は約34パーセントとなる見込みです。

進行期において、今期が中期経営計画の3年目になりますが、次期中期経営計画はこの進行期に策定予定です。成長路線の中でまた新たな経営計画を発表できるように、しっかりと策定していきたいと考えています。

繰り返しになりますが、今期は、税引前利益が前年比31.4パーセント増の90億円、当期利益が前年比31.1パーセント増の61億円にしっかりとコミットメントし、それにより増配も行い年間54円の配当を実施したいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790
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「ONE&ONLY 2026」の詳細は[こちら](#)

	25/3中計	25/3実績	達成率
営業収益	36,000	36,409	101.1%
税引前利益	7,800	6,851	87.8%
税引前利益 [一過性費用除く]	[7,800]	[8,160]	[104.6%]

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：69.4%
2026年3月期中計目標 5,000社

3,468

カープレミアガレージ 進捗率：57.2%
2026年3月期中計目標 1,500店舗

858

トピックス



伊藤忠商事と共同 タイ王国のオートローン事業を強化

- 2016年から出資しているEastern Commercial Leasing p.l.c.（以下「ECL」）の第三者割当増資の引受を実施
- 伊藤忠商事株式会社も同時に本第三者割当を引き受け、日系企業2社でECL株式の過半数を取得

▶ リリースは[こちら](#)



温室効果ガス（GHG）排出量の 削減目標を設定

- 2050年のカーボンニュートラル実現に向けて、当社グループにおけるGHG排出量を2034年度までに2023年度比で58.8%削減

▶ リリースは[こちら](#)



4年連続で給与の引き上げを実施

- 新卒初任給も3年連続で引き上げを実施（15,000円の引き上げ）
- 全体で4.2%のベースアップにより、人的資本経営を強化

▶ リリースは[こちら](#)

23

最後に、その他の進捗についてご説明します。前期は中期経営計画の2年目でしたが、税引前利益がシステムの影響で目標を下回りました。今期はしっかりキャッチアップして、一過性費用を除いた税引前利益を少しでも上回れるようにしていきたいと考えています。

また、今期が中期経営計画の最終年度になりますが、「カープレミアクラブ」会員数も、「カープレミアディーラー」で5,000社、「カープレミアガレージ」で1,500店舗という目標を、しっかりとキャッチアップしていきたいと考えています。

第4四半期のトピックスですが、まず1つ目は、伊藤忠商事と共同で、タイのオートローン事業を強化していくという内容になります。Eastern Commercial Leasingにはすでに25パーセントの出資をしていましたが、今回、伊藤忠商事も第三者割当を引き受け、当社と伊藤忠商事と合わせて過半数を取得しました。ECLの経営に伊藤忠商事と共同で携わっていくことで、東南アジアにおけるオートクレジットについても安定的に拡大させていきたいと思っています。

また、給与については、全体で4.2パーセントのベースアップを行っています。しっかりと業績も出すことによって、給与の引き上げにも対応していきたいと考えています。

以上で、2025年3月期の決算説明を終了します。ご清聴ありがとうございました。

[了]

サポート

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