

2026 年 3 月期第 2 四半期 決算説明動画 書き起こし（2025 年 11 月 14 日）

〔登壇者〕プレミアグループ株式会社 代表取締役社長 グループ CEO 兼 COO 柴田洋一



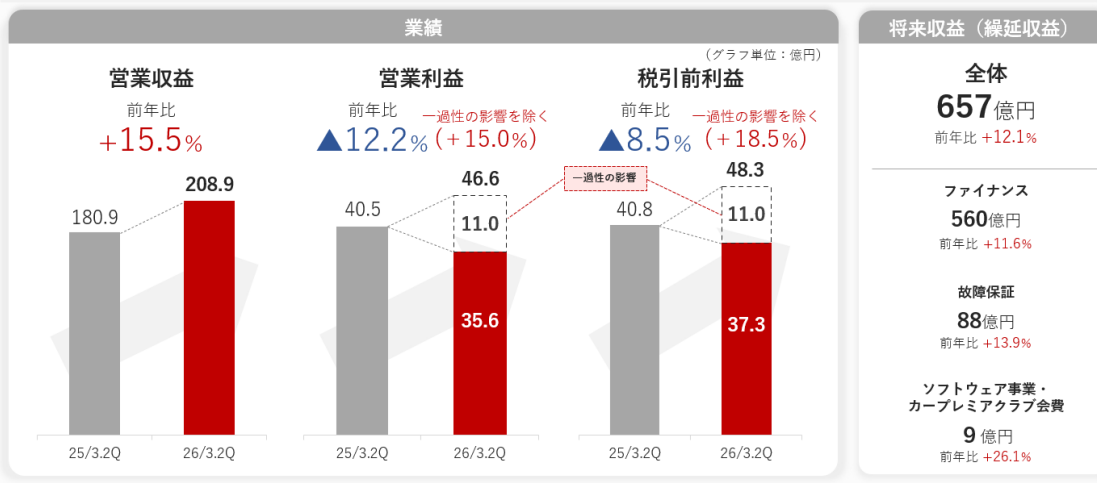
皆様、こんにちは。プレミアグループ株式会社、代表取締役社長の柴田洋一でございます。
本日はご多忙の中、当社の 2026 年 3 月期第 2 四半期の決算説明動画をご視聴いただき、ありがとうございます。

それでは、決算ハイライトからまずはお説明をさせていただきます。

2026年3月期 第2四半期 ハイライト①



- ・ 新旧システム並行稼働に伴う費用増加により、営業利益及び税引前利益は前年比マイナスであるも、概ね業績予想通り
- ・ 旧システムへの完全切り戻しに伴い、システム対応費用は第3四半期以降大幅に減少する見込み
- ・ ファイナンス事業はシステム対応の一過性の影響があるも、故障保証事業及びオートモビリティサービス事業は好調に推移



まず、今期第2四半期のハイライトです。第1四半期、第2四半期ともシステム障害の影響で、新旧システムの並行稼働を行ってまいりました。これに伴い、期初に発表しているシステム費用の増加が発生し、営業利益及び税引前利益については前年比マイナスになっておりますが、おおむね業績の予測通りに推移しております。

資料のとおり、約11億円が今回のシステム障害の一過性の影響ですが、これらを除くと、営業利益は営業収益の伸び率とほぼ同じ伸び率で推移しております。また、税引前利益については18.5%で、しっかりと成長トレンドを描けていると考えております。

また、2025年9月に旧システムへ完全に切り戻しを行いました。第2四半期までは、新旧システムを動かしておりましたのでコストが発生しておりましたが、第3四半期以降は、このシステム対応費用に関して大幅に減少する見込みとなっております。

また、後ほどご説明をさせていただきますが、ファイナンス事業においては、システム障害の影響もあり、一過性の影響を含めるとかなり厳しい状況となっております。ただ、故障保証事業、オートモビリティサービス事業については好調に推移をしております。

2026年3月期 第2四半期 ハイライト②



- システム障害に伴う第2四半期までの税引前利益への影響額は▲11.0億円
- 貸倒引当金の戻入は通期目標7.1億円に対し6.4億円と、債権正常化に向け、計画以上の進捗
- 基幹システム更改に関して起用した外部ベンダーへは、損害賠償請求を実施（※詳細は後述）



(注) システム障害による影響の影響の詳細につきましては、2026年3月期開示の[決算説明資料](#)までご参照ください。
(※) 1. 影響額は決算後修正し上げる合併率換算のうち、システム不良等の要因によって発生し、当社の負担としたものになります。
2026年3月期 第1四半期においては、最近利用の金額が低かったため、外部委託費用と仮定して「外部委託費用等」として認識しております。
2. 本ページに記載の貸倒引当金の金額は、システム障害の影響で発生した金額のみを抽出しており、別表会計上の利益と一致いたしません。

5

システム障害に伴う約 11 億円の影響額について説明いたします。

今回、期初に発表しているシステム障害による影響額は、第2四半期累計で約 11 億円のマイナスの影響になっております。

貸倒引当金の戻し入れについては、通期で約 7 億円を予定しておりましたが、債権正常化にむけて、計画以上に推移をしております。

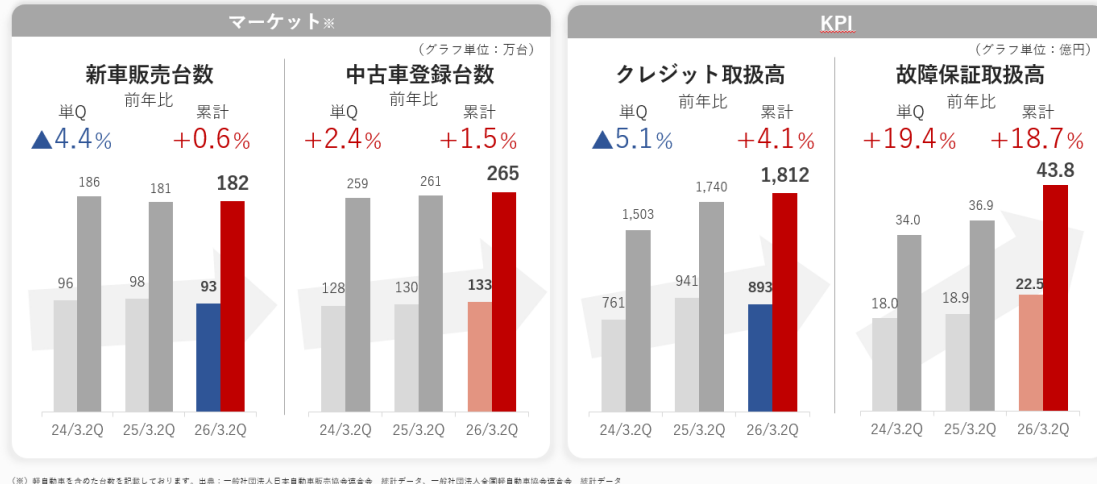
また、今回の基幹システムの更改に関して起用した外部ベンダーに対しまして、損害賠償請求を実施しております。詳細はこの後、ご説明をさせていただきます。

この一過性の影響額 11 億円についてですが、第1四半期は 7.2 億円の影響額であったのに対して、第2四半期単体では 3.8 億円の影響となっております。当初の予定よりも、諸費用売上の放棄やシステム対応費用が若干上振れておりますが、ここに関しては、貸倒引当金を計画以上にしっかりと戻すことによって、当初の目標額の 12.1 億円に着地できるように計画を進めております。

2026年3月期 第2四半期 ハイライト③



- ・ 新車販売台数、中古車登録台数ともに前年比は僅かな増加
- ・ **クレジット取扱高は、旧システムへの完全切り戻し時の新規受付停止、債権回収業務の強化に伴う営業リソースの低下、粗利益の確保を優先した影響により、一時的に伸び率が低下するも、通期では成長トレンドへ**



新車・中古車の販売台数に関しましては、前年比はわずかな増加ということで、大きなトレンドとしてのマーケット環境は変わっておりません。

残念ながら、クレジット新規取扱高に関しては+4.1%で、かなり低い伸びになってしまいました。これは、第2四半期において、旧システムへの完全切り戻しを実行したことで、一定期間、新規受付の停止を行った影響、及び大きなキーとなる債権回収にリソースを費やしたことによる、営業リソースの一部低下が原因となっております。

粗利益の確保を優先しており、取扱高の伸び率は低かったものの、利益に関してはマーケット環境の利益増という影響をしっかりとキャッチアップできていると考えております。詳細はセグメントのページでお伝えいたします。通期においては、このクレジット取扱高は、しっかりと成長トレンドに戻していきたいと考えております。

また、故障保証については、20%近い伸びでしっかりと推移できていると考えております。

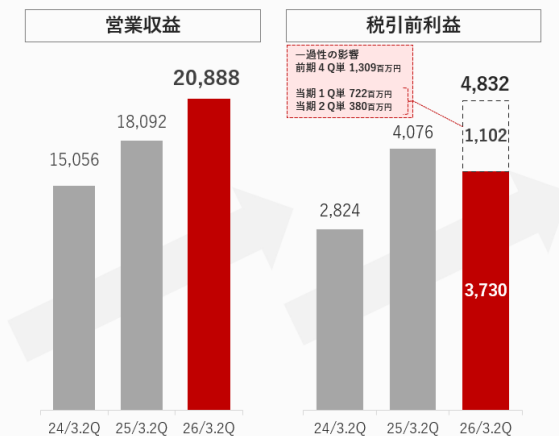
連結業績

(単位：百万円)



- ・ 営業収益、営業利益、税引前利益は概ね**計画通り**に進捗
- ・ **営業費用**の伸び率は抑制傾向（1Q：27.1%⇒2Q：23.4%）。第3四半期以降はさらに**減少**する見込み
- ・ **一過性の影響**については、**減少トレンド**で推移（前期4Q単13.1億円⇒当期1Q単7.2億円⇒当期2Q単3.8億円）

	25/3.2Q	26/3.2Q	前年比
営業収益	18,092	20,888	+15.5%
営業費用	14,042	17,331	+23.4%
営業利益	4,050	3,556	▲12.2%
税引前利益	4,076	3,730	▲8.5%
税引前利益 [一過性の影響を除く]	[4,076]	[4,832]	[+18.5%]
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,771	2,589	▲6.6%
基本的1株当たり 当期利益（円）	73.09	67.75	▲7.3%



8

連結業績についてのご説明です。

営業収益、営業利益、税引前利益に関しましては、おおむね計画通りに進捗しております。

また、営業費用の伸び率につきましては、第1四半期27.1%に対して、第2四半期23.4%と抑制傾向であることが確認できます。第3四半期以降はさらなる減少を見込んでおります。

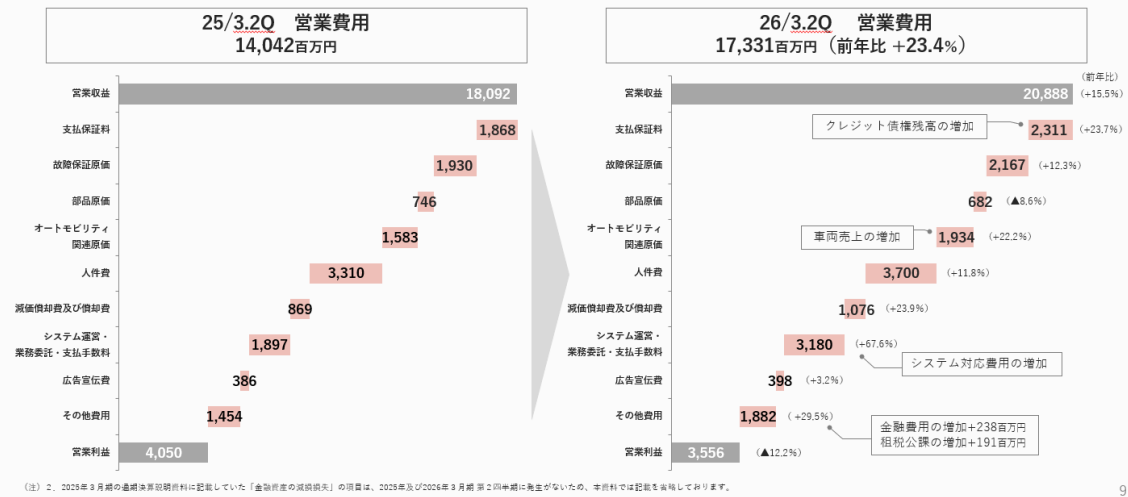
また、システムにおける一過性の影響については、資料右にありますように、前期に▲13.1億円、今期第1四半期で▲7.2億円、第2四半期単体で▲3.8億円です。しっかりと減少トレンドで推移をしております。税引前利益に関しては、前年比で▲8.5%ですが一過性の影響を除くと+18.5%となり、営業収益の伸びよりも高い伸び率で推移していることが見て取れるかと思えます。

営業費用（内訳）の推移

（単位：百万円）



- システム対応費用等を除いた場合の**営業費用**は前年比**+13.0%**の159億円と、**費用効率化**の取り組みは**継続**



営業費用の内訳の推移です。

それぞれの項目において、残高が伸びていることもあり、費用の増加があります。一番影響が大きいのは、繰り返しになりますが、システム対応費用の増加が一過性で非常に大きなものになっています。

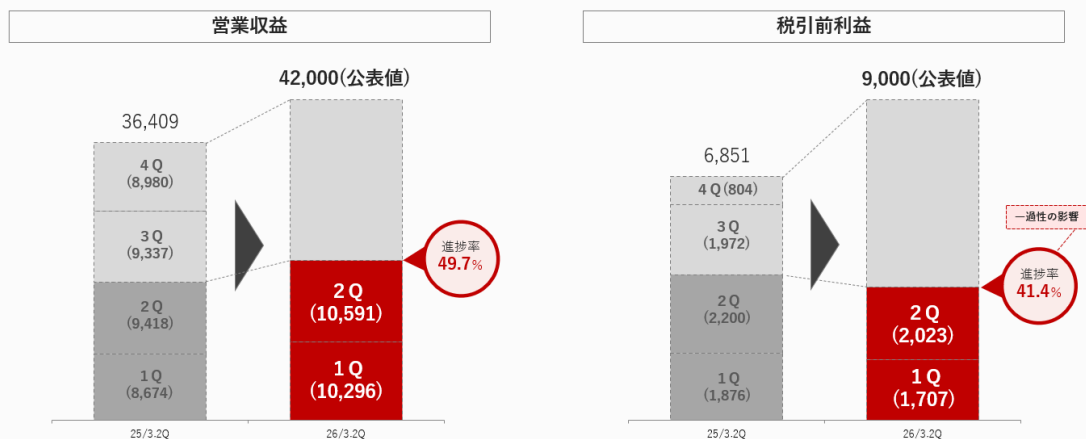
ただ、これを除くと、営業費用の前年比は 13%の伸びで、費用効率化の取り組みはしっかりと継続ができていると考えております。

通期業績見通し

(単位：百万円)



- システム対応費用は上期に集中的に発生。一時的に税引前利益の進捗率は前年比で鈍化するも、**第3四半期以降に回復し、通期では概ね計画通り**進捗する見込み
- システム対応費用の超過額は、貸倒引当金の戻入と本業の収益力により十分カバー可能な見込み



10

今期通期の業績見通しになります。

システム対応費用が上期に集中的に発生しておりますので、一時的に税引前利益の進捗率は41.4%と前年比で鈍化するも、第3四半期以降に回復してまいりますので、通期ではおおむね計画通りに推移する見込みです。

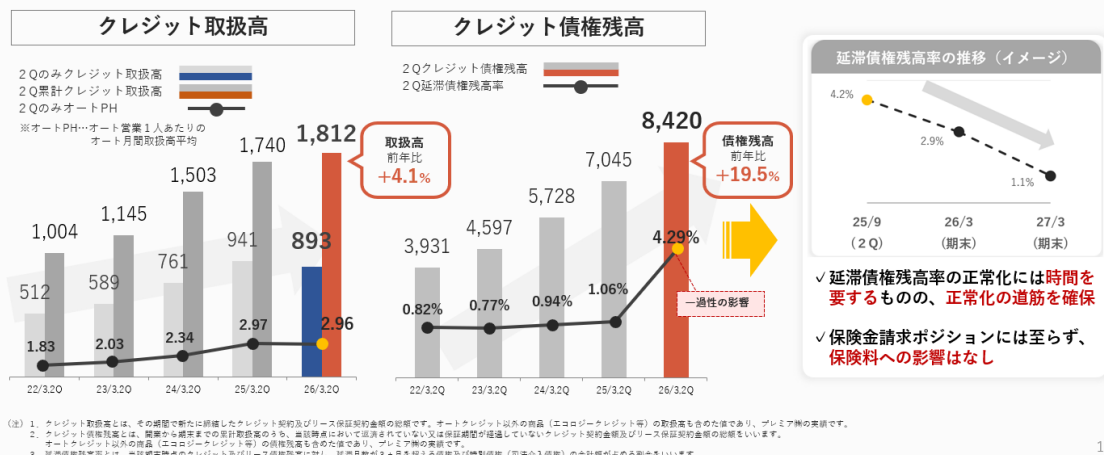
また、システム対応費用の総額は、貸倒引当金の戻し入れと、本業の収益力によって十分カバー可能な見込みです。

ファイナンス事業 クレジット取扱高・債権残高推移

(単位: 億円)



- 旧システムへの切り戻し時の**新規受付停止、債権回収の優先対応、粗利益の確保**を優先した影響により、取扱高の成長は一時的に伸び率が低下するも、**通期では成長トレンド**へ
- 延滞債権は、**初期延滞債権（3ヵ月以下）へのアプローチを優先的に実施し、概ね正常化**。
第3四半期以降は、4ヵ月以上の延滞債権の回収に注力し、延滞債権残高率の縮小を図る



12

ファイナンス事業のクレジット取扱高、債権残高の推移についてご説明します。冒頭でも述べましたが、第2四半期の後半に旧システムへ切り戻しを行いました。これにより新規の受付停止及び債権回収の対応を優先させたことや、マーケットの金利上昇に合わせて粗利益の確保を優先させた影響もあり取扱高の伸び率は低下しましたが、通期においては成長トレンドに戻していきたいと考えております。

延滞債権は、今回のシステム影響によって数ヵ月間請求ができなかった期間があり、まずは初期の延滞債権へのアプローチを優先させておりました。

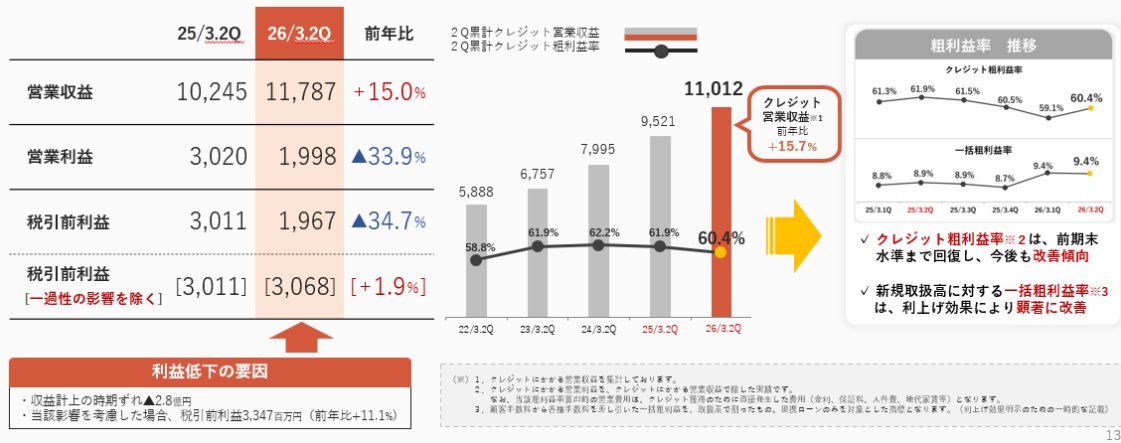
延滞債権の推移は、初期の延滞債権の解消に関して、おおむねシステム障害前に戻り、正常化しています。延滞債権残高率は今期末には3%を切る目標を設定しておりますし、27年3月期にはシステム障害前にしっかり戻せると考えています。一定の時間は要しますが、正常化への道筋は確保できております。

中期の延滞に留めているので、保険金請求はポジションには至らず、保険への影響はないと考えております。

ファイナンス事業 セグメント業績

(単位: 百万円) 

- ・ 一時的に取扱高の伸び率が低下するも、営業収益は **2桁成長**を維持し、成長を継続
- ・ システム障害を起因とする延滞債権の増加の影響により、収益計上時期に▲2.8億円のずれが発生。
時期ずれとなった2.8億円については、延滞債権の解消に伴い、順次収益として計上見込み
- ・ **利上げ効果**により、新規取扱高に対する**一括粗利益率**は顕著に**改善**



13

セグメント業績です。トップラインの伸び率の低下しております。また、延滞債権が増加したこともあり収益の計上時期のずれにより3億円弱の影響が発生しております。この約3億円は一過性の影響に含めておりません。

利益率に関しても、市場金利の上昇によりクレジット粗利益率は第1四半期末まで減少傾向でありましたが、資料右のグラフにあるように、新規の一括粗利益率は上昇しており、全体のトレンドはかなり戻ってきております。

市場の金利上昇にしっかりと対応していくことについては、改善傾向にあります。早期に延滞債権を解消していくことによってセグメントの利益も元に戻していきたいと考えております。

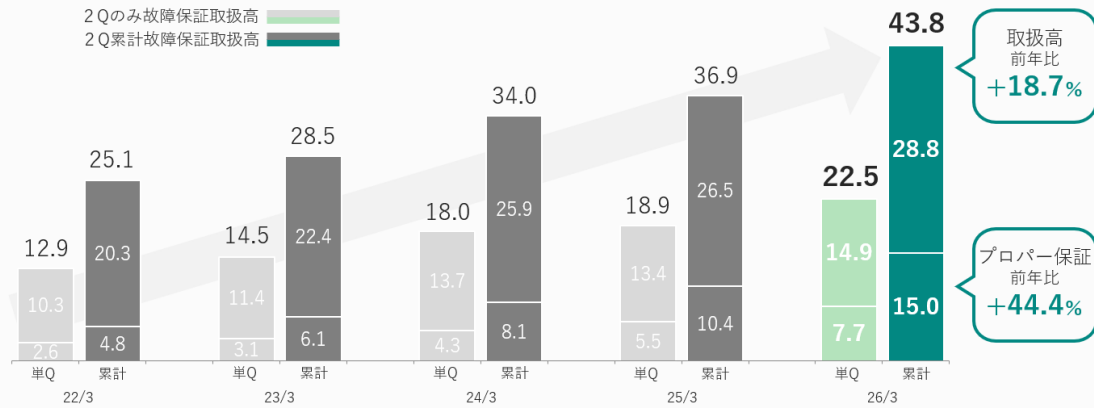
故障保証事業

取扱高推移

(単位：億円)



- 中古車登録台数が前年並みで推移する中、故障保証取扱高は前年比**+18.7%**、累計契約台数**200万台を突破**し高成長を維持
- プロパー保証**は前年比**+44.4%**と**高い成長率**を維持。**OEM保証**は加盟店毎の商品設定の見直しが奏功し、**成長基調**



(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金額の総額です。
2. 他社からの下回りはプロパー保証商品、上位はOEM保証商品と集計しております。
3. 2024年9月期の故障保証取扱高は集計方法の変更に伴い、一部修正しております。

15

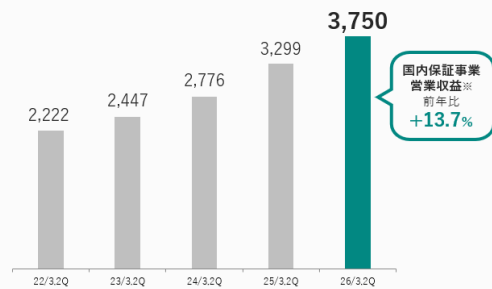
故障保証事業のセグメント業績です。

中古車の登録台数が前年並みで推移する中、全体取扱高は 18.7%と非常に高い伸び率で終えることができました。累計の故障保証契約台数も 200 万台を突破しております。特に力を入れていますプロパー保証は前年比 44%と非常に高い伸びとなっております。また、OEM 保証についても加盟店毎の商品設定の見直しが奏功し、成長基調です。

- 営業収益は2桁成長と順調に推移
- 猛暑の影響により保証修理件数が増加も、継続した**原価低減**の取り組みにより営業利益率は引き続き上昇
また、**営業費用の抑制**が利益率向上に寄与した結果、税引前利益は前年比**+31.5%**

	25/3.2Q	26/3.2Q	前年比
営業収益	3,398	3,860	+13.6%
営業利益	475	599	+26.0%
税引前利益	522	686	+31.5%

2Q国内保証事業営業収益



(※) 国内保証事業営業収益は、海外の実績を除いております。

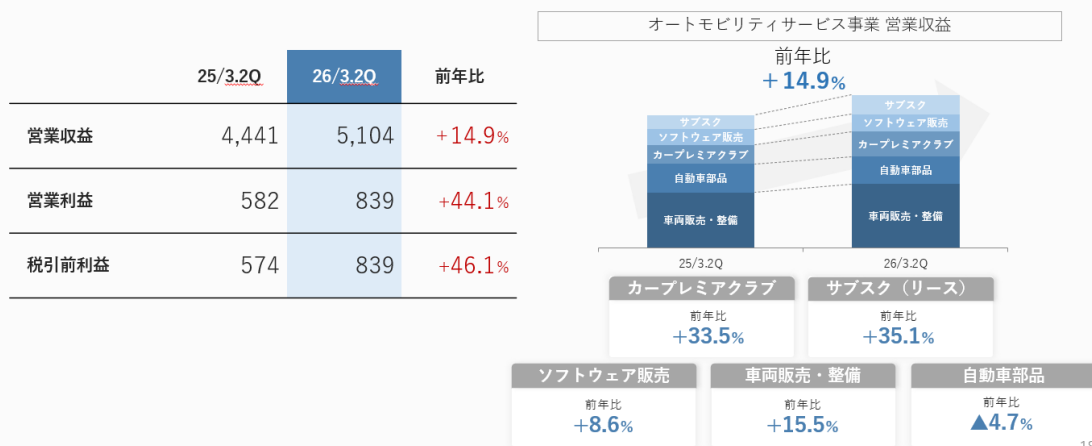
(注) 一部の数値情報につきましては、取引先との関係性も踏まえ、後継から記載を控えております。

16

利益につきましても、営業収益は+13.6%に対して営業利益又は税引前利益の伸び率は継続した原価低減の取り組みにより営業利益率は引き続き上昇しております。

営業費用抑制も進んだことも併せて利益率に寄与した結果、税引前利益は前年比 30%以上の伸びとなっています。

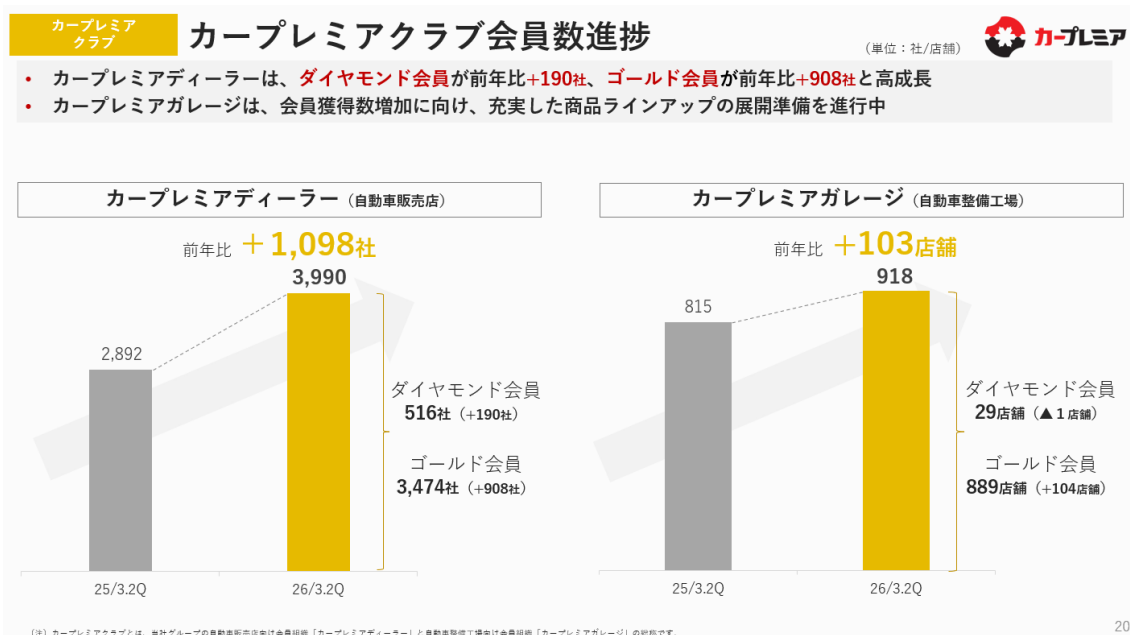
- ・ 主要事業の業績が順調に伸長し、**税引前利益**は前年比**+46.1%**と好調
- ・ **カープレミアムクラブ**及び**サブスク（リース）**は引き続き順調に推移し、**安定した営業収益**を確保
- ・ ソフトウェア販売は受注と納品の**タイムラグ解消**により、営業収益、営業利益ともに改善
- ・ 車両販売は在庫回転率の改善とプライシングの徹底により、台あたりの粗利益が回復



オートモビリティサービス事業のセグメント業績です。

主要事業の業績が順調に伸長しており、営業利益は前年比+14.9%と好調です。

カープレミアムクラブ及びサブスク(リース)は引き続き順調に推移し、安定した営業収益を確保できております。ソフトウェア販売は、第1四半期で受注と納品のタイムラグが発生していたことで若干マイナスになっておりましたが、その解消により営業収益と利益がともに改善しています。また、車両販売は在庫回転率の改善とプライシングの徹底により、台あたりの粗利益が回復しています。自動車部品に関しては素材の低下もありマイナスとなっていますが、大きくマイナスとなっている形は対応できているかと考えております。



カープレミアクラブ会員数の推移です。

カープレミアディーラーは、ダイヤモンド会員が前年比 200 社近い伸び、ゴールド会員が前年比 908 社と高成長しております。4,000 社近い会員数になっております。

カープレミアガレージは、103 店舗の増加。会員獲得数増加に向け、充実した商品ラインアップの展開・準備を進めております。更なる上積みを行っていきたいと考えております。

その他進捗



次期中期経営計画について

- ✓ モビリティ×ファイナンス×ITを軸とした成長戦略を推進
- ✓ 税引前利益の年平均成長率（CAGR）は20%～30%を目指す
- ✓ 2027年3月期～2030年3月期の4ヵ年にて策定予定
- ✓ 発表は当期本決算のタイミングを予定

損害賠償請求について

- ✓ 今回のシステム障害の根本原因は、基幹システム更改に際し起用した外部ベンダー2社による、プログラム上の不具合をはじめとする業務遂行上の諸般の問題に起因するものと認識
- ✓ 本システム障害の責任を追及するため、外部ベンダーに対し、契約違反及び不法行為により生じた損害について、損害賠償請求を実施

トピックス



株式会社バイク王&カンパニーと 合併契約を締結

- ・バイク王の持つブランド力や店舗運営の知見と、当社の会員事業のノウハウを融合し、「次世代のビジネスモデル」の開発・検証を実施

▶リリースはこちら



伊藤忠商事株式会社との 事業展開について

- ・2025年8月8日、資本業務提携を発表以降、両社の強みを融合したシナジー最大化に向け専門チームを組成
- ・事業戦略、海外展開を中心とした協業可能性の洗い出しと検討を開始

▶リリースはこちら



「統合報告書2025（日・英）」 を発行

- ・「統合報告書2025」を2025年11月10日に開示（英文も同時開示）
- ・中長期のビジョンへの取り組みに対する記載を拡充

▶リリースはこちら

22

最後に、その他の進捗についてご説明します。

今期は現在の中期経営計画の最終年度であり、来期は次期中期経営計画の初年度となります。次期中期経営計画は、現在策定中で今期の本決算発表のタイミングで開示したいと考えております。これまでの「モビリティとファイナンス」にITを軸とした成長戦略を推進していきたいと考えております。利益は年平均成長率（CAGR）20%～30%を目指していきたいと考えております。2027年3月期の3年～4年で策定予定です。

冒頭で触れた損害賠償請求についてです。

今回のシステム障害の根本原因は、基幹システム更改に際し起用した外部ベンダー2社による、プログラム上の不具合をはじめとする業務遂行上の諸問題に起因するものと認識しております。

本システム障害の責任を追及するため、外部ベンダー2社に対し、契約違反及び不法行為により生じた損害について、損害賠償請求を実施しております。進捗があり次第、随時公表いたします。

バイク王（株式会社バイク王&カンパニー）と合併契約を締結いたしました。今後、バイクと四輪の店舗展開や当社の持つ会員事業を融合した次世代のビジネスモデルとなるような商品・サービスの提供を両社で開発・検証をしていきたいと考えております。

また、2025 年 8 月 8 日に発表した伊藤忠商事との資本・業務提携については、両社の強みを融合したシナジー最大化に向けて専門チームを組成して国内外の事業戦略を中心とした協業可能性の洗い出しと検討を開始しております。

統合報告書 2025 について、2025 年 11 月 10 日に日英同時で開示いたしました。ご覧いただければと考えております。



ご清聴ありがとうございました。

以上で、2026 年 3 月期第 2 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、個別面談を承っております。

当社 IR のお問い合わせよりご連絡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。

(免責事項)

本資料に掲載されている IR 情報は、プレミアグループ株式会社及び関係会社（以下当社）の財務情報、経営情報等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。本資料に掲載されている当社の計画や戦略、業績の見通し等は、将来の予測等に関する情報を含む場合があります。これらの情報は現在入手可能な情報に基づくものであり、経済動向、業界での競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクや不確実な要素を含んでいます。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要素によって変動する可能性があり、当社は本資料の情報を使用したことにより生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。本資料に情報を掲載する際には、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、当社は事由の如何を問わず一切責任を負うものではないことをあらかじめご了承ください。本資料に含まれる著作物は、著作権法により保護されており、それらを無断で複製、改編、翻訳、頒布、実演または展示することは禁止されております。本資料への情報の掲載は、投資勧誘を目的にしたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。