

2027 年 3 月期第 1 四半期 決算説明動画 書き起こし（2026 年 8 月 10 日）

〔登壇者〕 プレミアグループ株式会社 取締役 執行役員 CFO 金澤友洋



皆様こんにちは。プレミアグループ株式会社 取締役 執行役員 CFO の金澤友洋でございます。

本日はご多用の中、当社の 2027 年 3 月期 第 1 四半期の決算説明をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

それでは、プレミアグループ株式会社 2027 年 3 月期 第 1 四半期の決算説明をさせていただきます。



- 01 事業内容
- 02 決算ハイライト
- 03 カープレミアクラブ
- 04 マーケット・KPI
- 05 連結決算概要
- 06 セグメント別決算概要
- 07 Appendix

まず目次でございます。大枠におきましては、従来の決算説明資料と変わる部分はありません。一部、今期から変更点がございますので、その都度説明をさせていただきます。

事業内容



- ・ プレミアグループは、唯一無二のオートモビリティプラットフォーム企業として、金融事業及び非金融事業の複合的な展開により、モビリティ業界の発展とお客様の豊かなカーライフに貢献します

主要事業	金融事業 / 非金融事業割合																		
金融事業 ファイナンス事業 主な事業 ・ オートクレジット（個品割賦） ・ サービサー ・ 海外ファイナンス	（単位：百万円） 2027年3月期1Q <table><tr><th></th><th>営業収益</th><th>営業利益</th><th>税引前利益</th></tr><tr><td>金融事業</td><td>6,366 構成割合 52.3%</td><td>1,355 構成割合 53.9%</td><td>1,320 構成割合 52.3%</td></tr><tr><td>非金融事業</td><td>5,808 構成割合 47.7%</td><td>1,158 構成割合 46.1%</td><td>1,204 構成割合 47.7%</td></tr><tr><td>合計</td><td>12,174</td><td>2,514</td><td>2,524</td></tr></table>				営業収益	営業利益	税引前利益	金融事業	6,366 構成割合 52.3%	1,355 構成割合 53.9%	1,320 構成割合 52.3%	非金融事業	5,808 構成割合 47.7%	1,158 構成割合 46.1%	1,204 構成割合 47.7%	合計	12,174	2,514	2,524
	営業収益	営業利益	税引前利益																
金融事業	6,366 構成割合 52.3%	1,355 構成割合 53.9%	1,320 構成割合 52.3%																
非金融事業	5,808 構成割合 47.7%	1,158 構成割合 46.1%	1,204 構成割合 47.7%																
合計	12,174	2,514	2,524																
非金融事業 故障保証事業 主な事業 ・ 自動車の故障保証 ・ 海外故障保証																			
オートモビリティサービス事業 主な事業 ・ 会員組織の運営 ・ サブスク（リース） ・ 自動車整備工場の運営 ・ 車両卸販売 ・ ソフトウェア販売 ・ 自動車部品販売																			

（注）主表は、決算期記載のセグメント数値とは異なります。

4

まず、事業内容でございます。こちらの資料は、改めて当社グループの事業全体をご理解いただくため、事業内容のページを今期から冒頭の方に追加させていただいております。サブタイトルのほうに記載しておりますとおり、当社グループは、唯一無二のオートモビリティ領域のプラットフォーム企業として、金融事業、それから非金融事業の複合的な展開によりまして、モビリティ業界の発展とお客様の豊かなカーライフに貢献する会社でございます。

資料の左半分に書いてありますとおり、ファイナンスを中心とする金融事業と、故障保証・オートモビリティサービスを中心とする非金融事業に分かれております。

右の方には営業収益、営業利益、税引前利益を記載しておりますけれども、現在の営業収益ベースで説明させていただきますと、金融事業と非金融事業がおおよそ 50 対 50 の構成となっております。

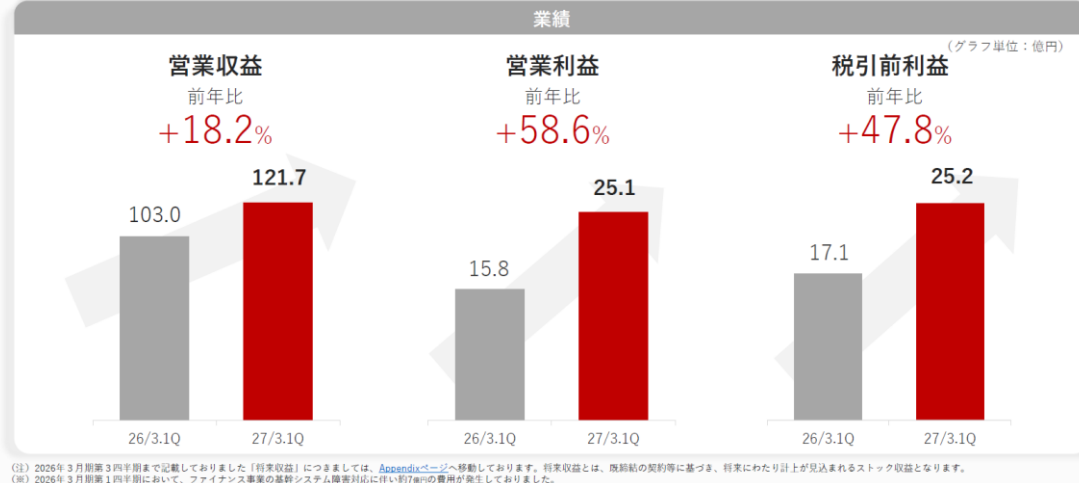
当然ながら当社といたしましては、この両方を成長させていく方針にまったく変わりはありません。一方で、中長期的なターゲットとしては、相対的に非金融事業の成長スピードを高めていこうと考えておりますので、結果的に営業収益、営業利益、税引前利益に占める非金融事業の割合が拡大していくと考えております。

その結果として、単なる金融会社としてではなく、オートモビリティ領域のプラットフォーム企業としてマーケットの皆様から評価される企業を目指してまいりたいと考えております。

2027年3月期 第1四半期 決算ハイライト



- 物価高や市場金利の上昇など事業環境の影響を受けるも、オートモビリティサービス事業の伸長により増収増益
- 前期に発生していたシステム障害に伴う対応費用の収束※により、税引前利益は前年比+47.8%
- クレジット取扱高が前年比プラスへ回復したほか、主要KPIも着実に伸び、中期経営計画の初年度として順調なスタート



続きまして、2027年3月期 第1四半期の決算ハイライトでございます。

まず物価高や市場金利の上昇など、外部環境でさまざまな影響が出ております。ただ、そうした外部環境の影響をしっかり受け止めつつ、当社におきましてはオートモビリティサービス事業の伸長などにより、増収増益という形で第1四半期を着地しております。

特に、前期に発生しておりましたシステム障害に伴う対応費用の収束により、営業利益と税引前利益が前年同期比で大きく伸長しております。

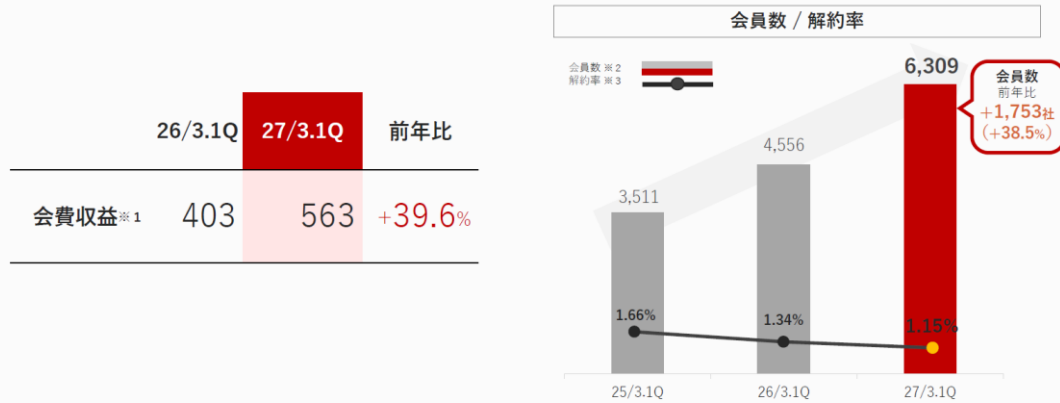
KPIにつきましても、クレジット取扱高が前年比プラスに回復しており、他の主要KPIも着実に伸びております。今期から始まりました中期経営計画の初年度としては、順調なスタートを切ったと考えております。

カープレミアクラブ

(単位：百万円/社)



- ・新中計の根幹をなすカープレミアクラブの重要KPI（会費収益、解約率）を2027年3月期より新たに開示
- ・会員数の純増と低水準な解約率の維持により、会費収益は前年比+39.6%と大幅増加
- ・カープレミアクラブの強固な会員基盤が、当社独自の経済圏拡大とストック収益の力強い成長を牽引



(注) 1. 会費収益は、オートセビリティサービス事業セグメントに計上される営業収益となります。
 2. 会員数とは、車両販売店向け「カープレミアアドバイザー」および整備工場向け「カープレミアガレッジ」の合計会員数となります。
 3. 解約率とは、各月の解約率（当月解約数 ÷ 前月末会員数）を算出して平均した月次平均解約率となります。

8

続きまして、カープレミアクラブでございます。こちら今回始まった中計の根幹をなす事業サービスでございますので、説明を冒頭のほうに持ってきております。

中計でも記載させていただきました通り、このカープレミアクラブの重要な KPI（会費収益、解約率など）を今期から新たに開示しております。

具体的な数字は記載のとおりです。会費収益につきましては第 1 四半期が 5.6 億円、また解約率につきましては第 1 四半期が 1.15%となっております。

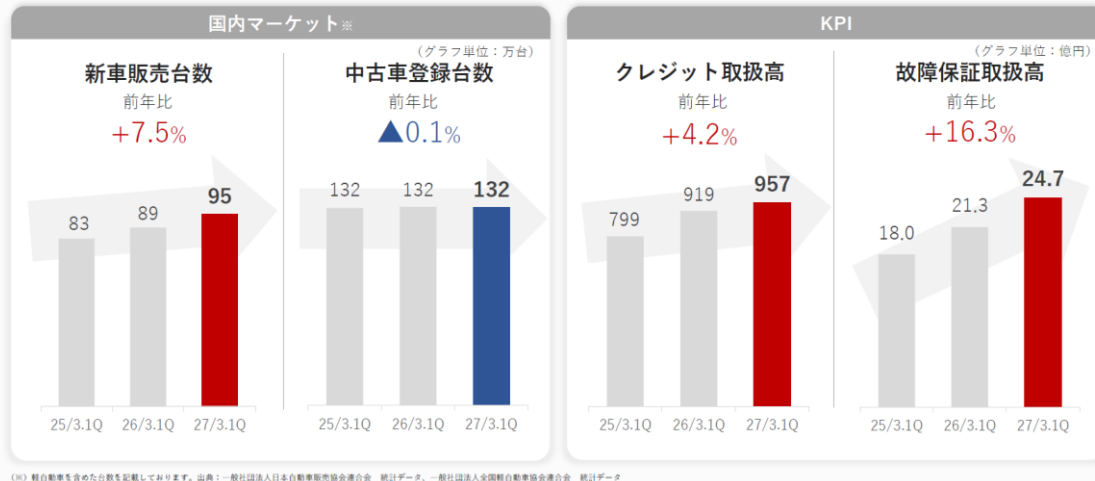
会員数の純増及び解約率の低水準維持により、会費収益は前期から 40%と大幅に増加しております。

引き続き、カープレミアクラブの強固な会員基盤をさらに拡大することで、当社の経済圏拡大と、収益のベースとなる売上・利益を力強く成長させてまいりたいと考えております。

マーケット・KPI



- ・ 新車販売台数は税制変更等の影響により一時的に増加も、中古車登録台数は依然として横ばいで推移
- ・ クレジット取扱高は前年比プラスへ回復し、故障保証取扱高も順調に拡大



10

続きましてマーケット及び KPI でございます。資料の左側がマーケット、右側が KPI です。

左側のマーケットですが、新車と中古車の販売台数・登録台数を記載しております。見てのとおり、新車販売台数は税制変更等の影響により一時的に増加しておりますが、中古車登録台数は依然として横ばいで推移しているのがマーケットの状況です。

右側の当社 KPI につきましては、クレジット取扱高が前年同期比 4.2%増と、前年比プラスに回復しております。

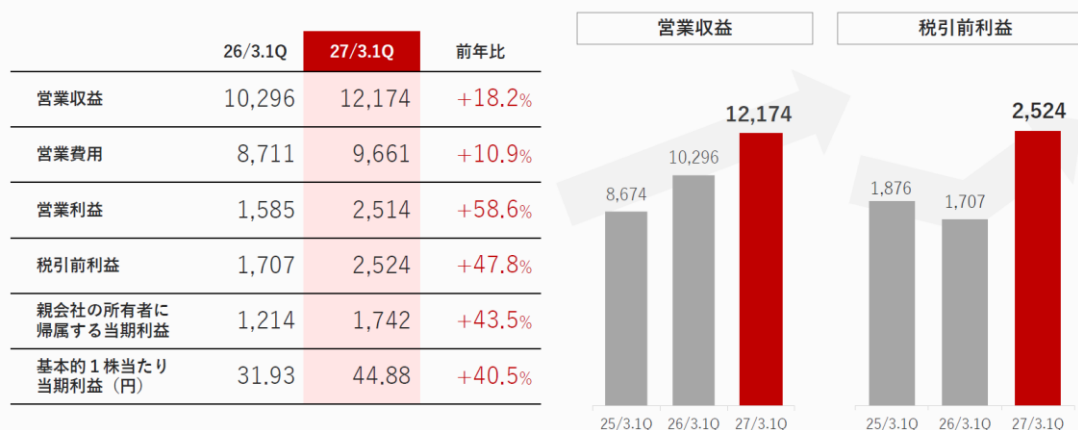
故障保証取扱高につきましても、引き続き順調に拡大しております。

連結業績

(単位：百万円)



- 各事業におけるストック収益の積み上げやオートモビリティサービス事業の伸長により、営業収益は前年比+18.2%
- システム障害に伴う対応費用の収束もあり、前年比で大幅な増益を達成



12

続きまして、連結決算の概要でございます。

ハイライトでお伝えしたところと多少重複しますが、各事業におけるストック収益の積み上げ及びオートモビリティサービスの成長をベースとして、営業収益は前年同期比 18.2% 増加しております。

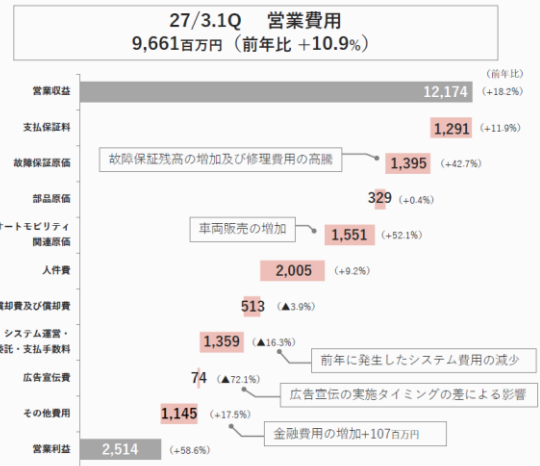
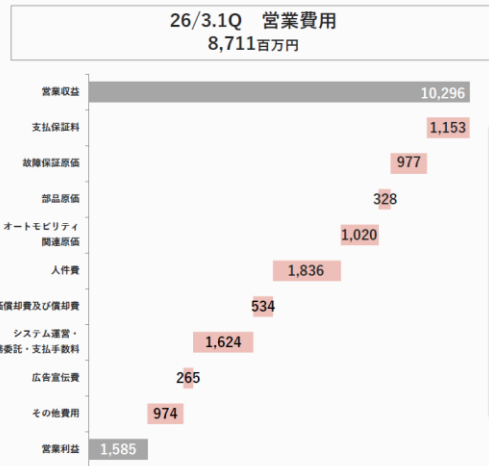
システム障害対応費用の収束等もあり、結果として利益につきましても売上を上回る大幅な増益を達成しております。

営業費用（内訳）の推移

（単位：百万円）



- 営業収益の増加率+18.2%に対し、営業費用の増加率は+10.9%と低い水準で推移



13

続きまして営業費用の推移でございます。グループ全体で見ますと、営業収益の増加率18.2%に対し、営業費用の増加率は10.9%と非常に低い水準に抑えられております。営業費用を抑制できたことが、先ほど説明した大幅な増益につながっております。

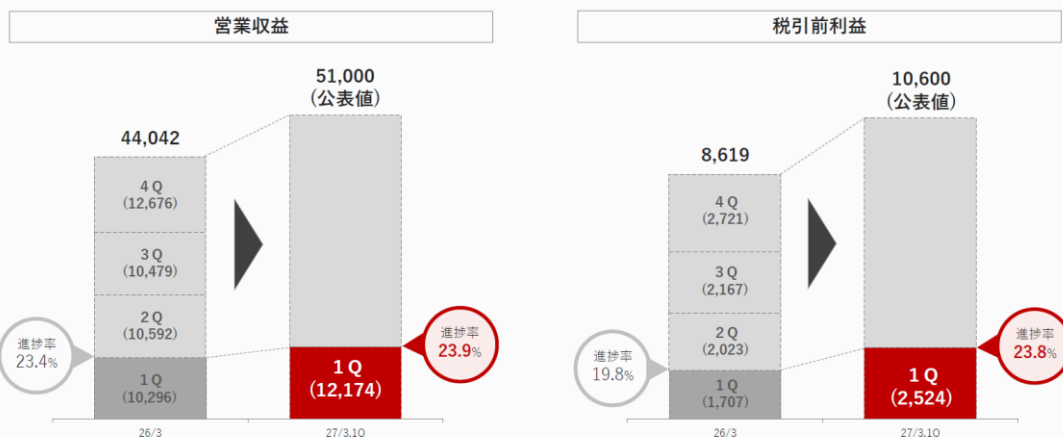
スライドの左半分が前第1四半期、右半分が当第1四半期の営業費用で、伸び率の増減が顕著な項目については吹き出しでコメントを記載しております。

通期業績見通し

(単位：百万円)



- カーププレミアクラブの拡大を背景に、第1四半期時点は**通期予想**に対し**順調に進捗**
- ストック収益の蓄積と各事業の伸長を通じ、新中期経営計画の目標達成に向けた取り組みを着実に推進



14

続きまして、通期業績の見通しでございます。カーププレミアクラブの拡大を背景として、第1四半期は通期予想に対して順調に進捗していると考えております。

具体的には、営業収益の進捗率が23.9%、税引前利益の進捗率が23.8%となっております。

当社はストックビジネスを営んでおりますので、第1四半期の段階で進捗率が25%を超えることは特段必要ないと考えております。

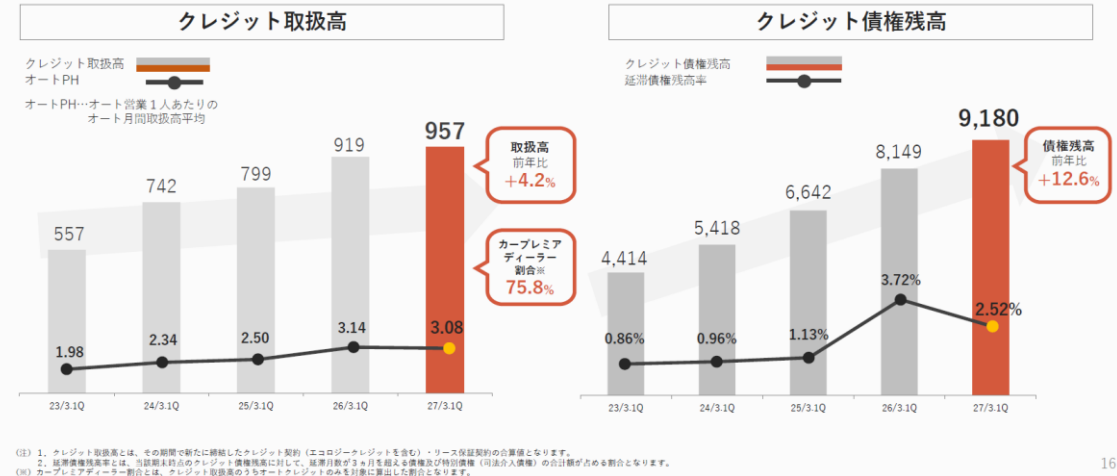
そのため、見通しとしては順調に進捗していると評価しております。第2四半期以降も、収益の蓄積と各事業の伸長を通じ、中期経営計画初年度の目標達成に向けてしっかりと取り組んでまいります。

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)



- ・ クレジット取扱高は前年比+4.2%とプラス成長へ回復し、クレジット債権残高の拡充に寄与
- ・ 延滞債権残高率は順調に改善しており、正常化に向けて着実に推移



16

続きまして、セグメント別の決算概要でございます。まずはファイナンス事業でございます。左側がクレジット取扱高、右側がクレジット債権残高です。

クレジット取扱高は前年同期比 4.2%増とプラス成長に回復しました。それに伴いクレジット債権残高もしっかりと増加しており、結果として営業収益の拡大につながっております。

一方、右側の折れ線グラフで示している延滞債権残高率は順調に改善しており、正常化に向けて毎月着実に減少する形で推移しております。

クレジット取扱高に占めるカーププレミアディーラー割合については、今期からこのグラフの吹き出しに記載しており、実績は 75.8%となっております。取扱高の約 4 分の 3 が、カーププレミアディーラーに加盟いただいている会員の皆様から発生している状況です。

ファイナンス事業とモビリティ事業のシナジーがしっかりと効いているとご理解いただければと思います。

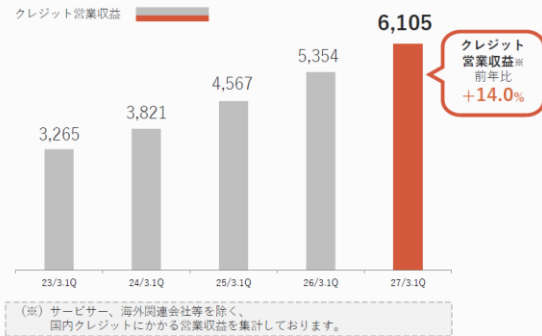
ファイナンス事業 セグメント業績

(単位：百万円)



- クレジット債権残高の着実な積み上がりを背景に、**営業収益は前年比+9.8%**
- 前期に発生したシステム障害に伴う対応費用の収束も影響し、**営業利益は前年比+63.6%**

	26/3.1Q	27/3.1Q	前年比
営業収益	5,797	6,366	+9.8%
営業利益	843	1,380	+63.6%
税引前利益	853	1,345	+57.7%

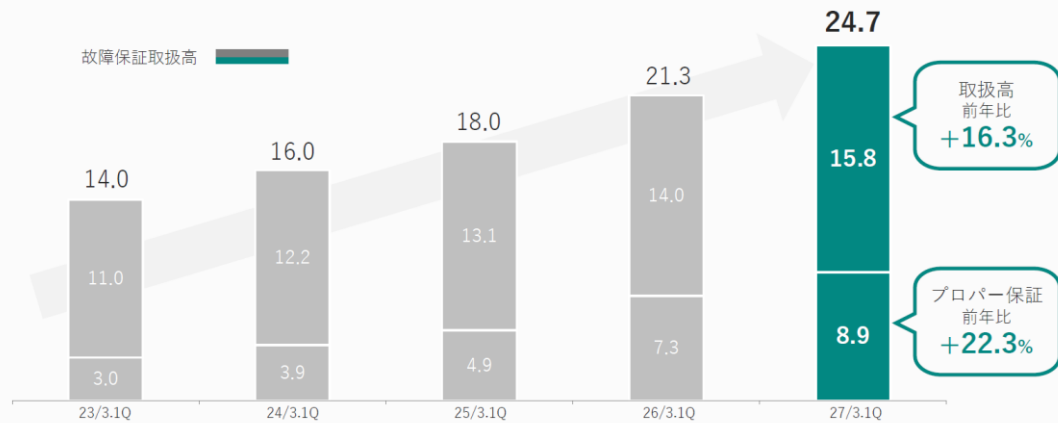


(注) 一部の数値情報につきましては、関係先への影響を踏まえ、2026年3月期第4四半期より記載を控えております。

17

ファイナンス事業のセグメント業績については、数字の記載のとおり、主に利益面が大きく伸長しております。

- 故障保証取扱高は前年比+16.3%と拡大を継続
- プロパー保証は前年比+22.3%と伸長し、引き続き取扱高の成長と収益性向上を牽引



(注) 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となります。

18

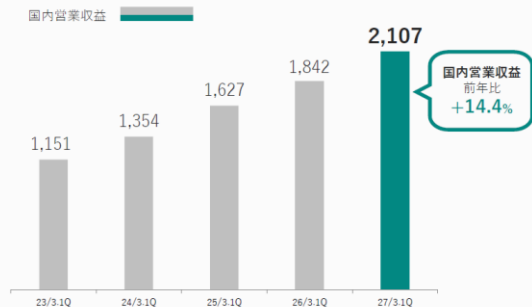
続きまして、故障保証事業セグメントの説明でございます。

取扱高の推移ですが、前年同期比 16.3%増となっております。特にプロパー保証の伸びが従来から顕著ですが、第 1 四半期は前年同期比 22.3%増となりました。

引き続きプロパー保証を中心とした伸びを、故障保証事業全体の取扱高成長に活かしてまいりたいと考えております。

- 故障保証取扱高の着実な増加により、国内営業収益は前年比+14.4%
- 価格改定を実施も、値上げ効果の浸透にタイムラグが生じ、修理原価の上昇を吸収できず、国内営業利益は前年比▲3.1%
- 第2四半期以降、トップラインの拡大と、グループ子会社からの部品調達による原価抑制を通じて、利益率の回復を目指す

	26/3.1Q	27/3.1Q	前年比
営業収益 [国内営業収益※]	1,889 [1,842]	2,327 [2,107]	+23.2% [+14.4%]
営業利益 [国内営業利益※]	358 [361]	419 [349]	+16.9% [▲3.1%]
税引前利益 [国内営業税引前利益※]	391 [385]	471 [397]	+20.4% [+3.2%]



(注) 2027年3月期第1四半期より、国内保証事業営業収益の集計方法を一部変更し、国内営業収益として表示しております。

(※) 海外子会社及び持分法適用利益の影響を除いた、国内保証事業の業績を記載しているため、決算短信記載のセグメント数値とは異なります。

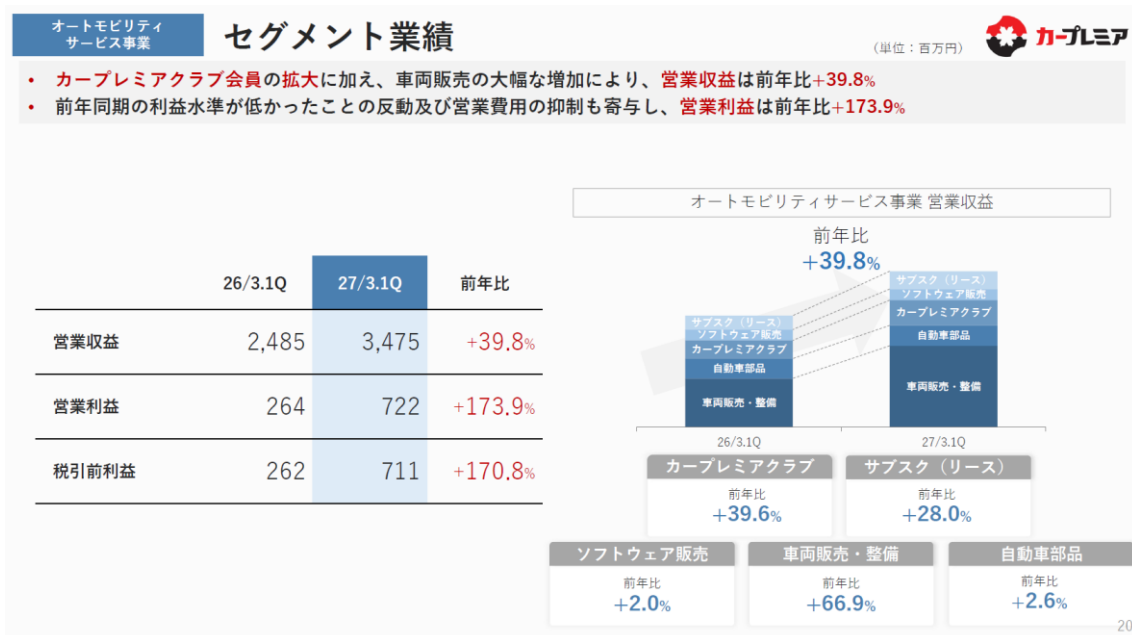
19

業績全体としては、セグメントの営業収益が前年同期比 23.2%増、営業利益が 16.9%増と、ともに2桁以上の成長となっております。

ただ、故障保証事業の拠点は国内と海外に分かれており、国内に目を向けますと、国内の物価高の影響で修理原価が高騰しております。これに対して価格改定を行いました。値上げ効果の浸透にはタイムラグがあるため、現時点では価格改定が原価上昇を吸収しきれていないという実情がございます。

結果として、国内の故障保証事業のみを切り出すと、営業利益が前年同期を 3.1%下回る結果となりました。

第2四半期以降につきましては、トップラインの拡大や、グループ子会社からの部品調達による原価抑制を通じて、利益の回復と利益額の拡大を目指してまいります。



続きまして、オートモビリティサービス事業でございます。こちらはカープレミアクラブ会員の拡大が想定通りに推移しております。

車両販売も大幅に増加しており、営業収益は前年同期比 39.8%増と大きな伸びを見せました。利益ベースにつきましては、前期の利益水準が低かったという影響もありますが、売上拡大と並行して費用の抑制も行った結果、営業利益は約 3 倍の伸びを記録しております。

各サービス別の売上の伸びについては、スライド右下の前年比をご参考ください。

その他トピックス



主なトピックス			
提携クレジットカード 「カーププレミアVisaカード」 誕生  ×  伊藤忠商事グループのポケットカード(株)と提携し、オートクレジットと同時申込可能なクレジットカードの受付を開始。顧客利便性の向上を通じ、カーププレミア経済圏の拡大を推進 ▶リリースはこちら	バイク王との複合店舗 「カーププレミア西東京店」 オープン  ×  (株)バイク王&カンパニーとの合併事業により、四輪・二輪の複合店舗をオープン。両社の強みとノウハウを融合し、次世代モビリティサービスの創出を加速 ▶リリースはこちら	総額85億円 無担保社債を発行  資金調達手段の多様化と安定的な成長資金の確保を目的に、当社初となる無担保社債を発行。将来の事業拡大に向けた強固な財務基盤を構築 ▶リリースはこちら	「日経・東証IRフェア2026」 に出展予定 日経・東証 IRフェア2026 個人投資家との対話機会の創出と当社認知度の向上を目的に出展 出展日 2026年8月28日(金) 2026年8月29日(土)

22

続きましてアペンディックスでございます。すでに開示させていただいた中から4点記載しております。左の方から順に説明させていただきます。

「カーププレミア Visa カード」誕生です。伊藤忠グループのポケットカードと提携して開始した提携クレジットカードサービスです。利便性向上を通じてカーププレミア経済圏の拡大を推進してまいります。

「カーププレミア西東京店」オープンです。バイク王&カンパニーとの合併事業による、バイクと車の複合店舗です。次世代のモビリティサービスを加速してまいります。

社債発行です。85億円の社債を発行いたしました。これにより直接の資金調達手段が確保でき、将来の事業拡大を裏付ける強固な財務基盤を構築できております。今後も定期的に発行していきたいと考えております。

8月28日・29日に日経・東証IRフェア出展予定です。ぜひ皆様お越しいただければ幸いです。

ご清聴ありがとうございました。

以上で、2027 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承っております。

当社 IR 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され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。