2027 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会（2026 年 11 月 13 日）
質疑応答集

【2026 年 11 月 19 日】

当社は、2026 年 11 月 13 日に、機関投資家・アナリスト向けに 2027 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会を実施いたしました。本資料は、同説明会でご出席いただいた皆様からの主なご質問とそれに対する回答をまとめ、公表するものです。なお、ご理解いただきやすいよう、一部、内容の加筆・修正を行っております。

また、当日の決算説明会の動画は、以下よりご覧いただけます。

▶2027 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会動画

Q１．クレジット取扱高について、競合他社の動向もある中で、今後の伸び率が改善・向上していく見通しを教えてください。

Ａ１．クレジット取扱高の伸びにつきましては、主に以下の 2 点が影響していると認識しております。

第一に、中古車小売市場全体の成長が現状では限定的であり、取扱高の拡大には市場全体での販売台数の増加が前提として必要であると考えております。

第二に、昨今の金利上昇局面において、当社の顧客金利の引き上げ（スプレッドの確保）を優先しております。その結果、競合他社との金利差が生じて取扱高の伸び率が弱まりました。

足元の状況につきましては、第 2 四半期において 7 月、8 月、9 月と月を追うごとに順調な増加傾向にございます。下期につきましても、利益を確保しながら、競合他社のシェアが大きい市場において着実に取引基盤を拡大し、成長率を改善させていくことができると考えております。

Q２．故障保証事業における原価の抑制について、どのような取り組みを行っていくのか教えてください。

Ａ２．市場全体での原価高騰自体を抑えることは困難であるため、当社独自の「カープレミア経済圏」における「ガレージ戦略」を推進することで原価抑制を図ってまいります。

具体的には、修理発生時に当社グループ内での部品供給率を高めることや、全国に約 1,000 店舗ある「カープレミアガレージ」での修理利用率を向上させることで対応してまいります。

また、本年 4 月に保証料の改定を実施しております。当事業の収益は平均保証期間である約 2 年間にわたり按分計上されるため、改定効果が業績に反映されるまでには時間軸を要しますが、まずは前述のガレージ戦略を実行しつつ、必要に応じて保証料

のさらなる引き上げも検討していく方針です。

Q３．金利上昇がノンバンク・リース業界に与える影響と今後の想定、および「カープレミアクラブ」の今後の強化の方向性について教えてください。

Ａ３．金利のある世界への移行は、信販会社を含むノンバンク業界全体に大きなインパクトを与えていると認識しております。当社におきましても金融費用の増加等の影響はございますが、現在の約 9,400 億円の債権残高につきましては、借入・調達の大部分が固定金利であるため、既存の保有債権に対する金利変動リスクは大きく抑制されております。今後新たに取得する新規債権につきましては、金利リスクをヘッジしつつ、金利上昇分を機動的に価格へ転嫁していくことで対応してまいります。

また、「カープレミアクラブ」を強化する背景といたしまして、現在当社の営業収益のポートフォリオは、ファイナンス事業とサービス事業がほぼ半々となっております。このうちサービス事業は金利変動の影響をほとんど受けません。金融環境が厳しさを増す中でも、「カープレミア経済圏」の基盤を活かしてサービス事業をさらに伸長させる方針です。外部環境の変化をむしろチャンスと捉え、中期戦略を着実に実行してまいります。

Q４．延滞債権残高率は正常化に向けて順調とのことですが、今後の計画イメージを教えてください。前期の第３四半期決算説明資料においては「2027 年３月期末までに 1.1%程度まで改善する」との道筋が示されていましたが、足元の見通しに変更はありませんか。

Ａ４．延滞債権残高率につきましては、着実に改善の道筋に乗っております。分母となる総債権残高の変動による影響はございますが、現在の施策が順調に進捗していることから、当期末には同比率を 1%台半ばの水準へ改善させることを目指し、取り組みを進めてまいります。

Q５．前期の一過性費用（システム障害関連等）の剥落を考慮すると、営業利益の実態としての伸びは弱いのではないでしょうか。

Ａ５．決算数値上の増益率は営業利益で前年同期比 29.1%増、税引前利益で 30.5%増となっておりますが、ご指摘の通り、これは前期に計上したシステム障害等の関連費用が剥落した影響が大きく寄与しております。これらの一過性要因を除いた実質的な全体の増益率につきましても、ファイナンス事業、サービス事業双方で前年同期を上回る水準で推移し、全体として堅調な伸びとなっていると試算しております。

しかしながら、当社としても現在の伸び率には物足りなさを感じております。今後の対策として、ファイナンス事業においては新規債権に対する金利引き上げ効果がさらに発現してくることを見込んでおります。また、サービス事業においては故障保証に

おける修理原価の高騰が増益率低下の最大の要因となっているため、原価抑制に向けた具体的な対策を実行し、営業収益の成長に見合った２桁増益の軌道へと戻していく方針です。

Ｑ６．ガレージ戦略の見直しによって、実際に保証原価を下げることは可能なのでしょうか。

Ａ６．現在の市場環境として、整備工場の数が減少傾向にあることや、修理を依頼しても受け入れ先を見つけること自体が厳しくなっているという課題がございます。その中で、当社は「カープレミア経済圏」において整備工場とのネットワークを維持・確保していく必要性を強く感じております。

当社のガレージ戦略は、単に加盟工場数を増やすだけの施策ではございません。確保した提携整備網への着実な修理誘導をはじめ、適正工賃の管理、ならびにリビルト品や中古部品等の調達強化などを通じて、１件当たりの修理原価をコントロールし、全国規模での修理対応力を高めていくことを目的としております。一朝一夕で完了するものではございませんが、これらの基盤を構築していくことで原価を抑制し、利益率の向上を図ってまいります。併せて、市場の実態に合わせた保証料の改定も適宜進めていく方針です。

以上

【お問い合わせ先】
プレミアグループ株式会社
グループ成長戦略本部　広報・ＩＲ部
お問い合わせフォーム：https://ir.premium-group.co.jp/ja/privacy.html