

2025年9月3日

# 当面の日本株見通しについて

日本株、米関税政策懸念の後退などから最高値を更新！  
～金融政策や財政政策が今後の焦点に～

投資情報部

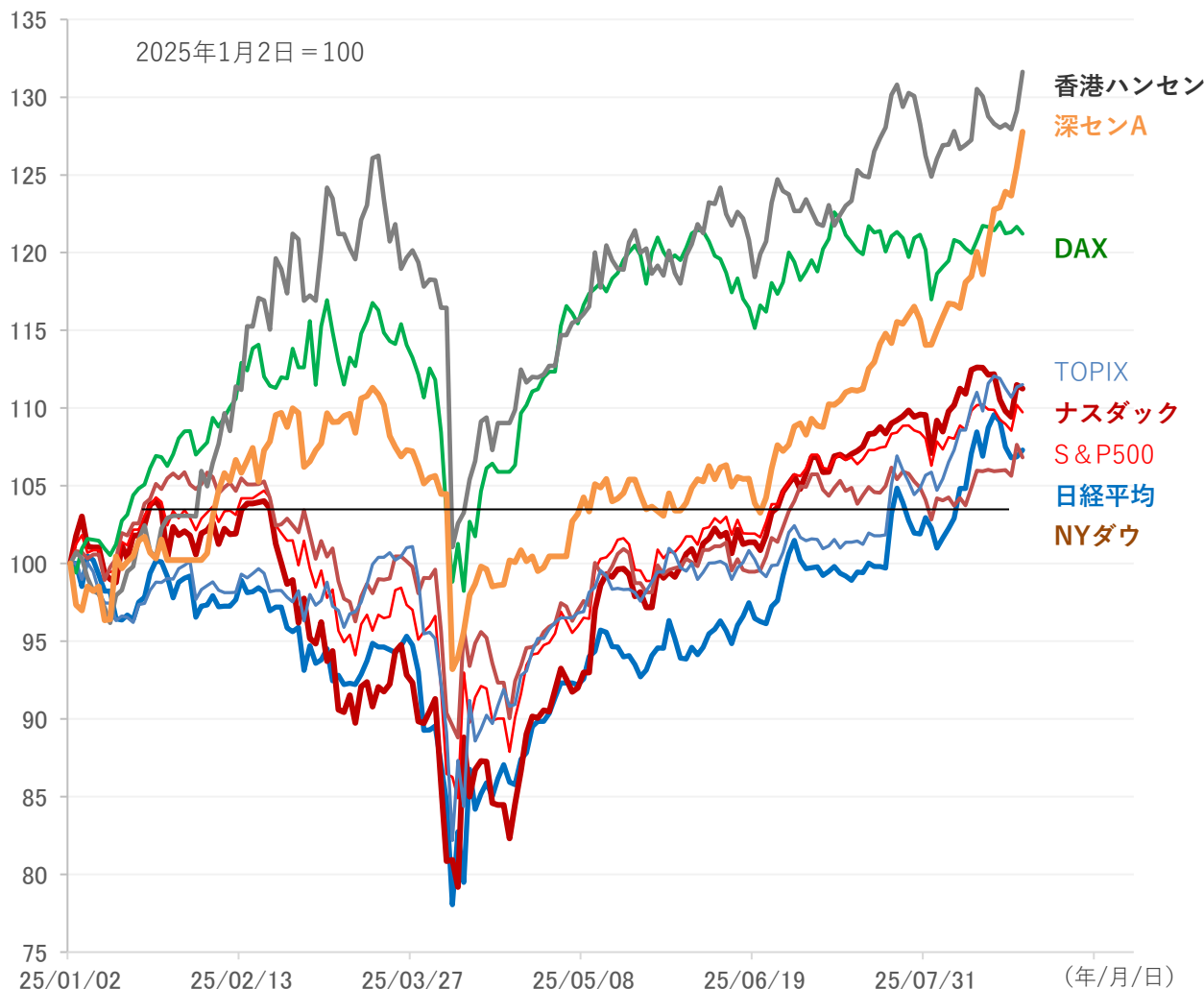
# 目次

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| ①外部環境 .....                      | 3  |
| ・主要株価指数の推移                       |    |
| ・バリュエーション 主要株価指数の12か月先予想PER      |    |
| ・バリュエーション 日米の12か月予想EPSの推移        |    |
| ・バリュエーション 日米イールドスプレッド            |    |
| ・主要国の10年国債利回り                    |    |
| ・日米欧の金融政策                        |    |
| ・今後の主な注目スケジュール                   |    |
| ②国内株式市場 .....                    | 10 |
| ・日経平均株価と売買代金                     |    |
| ・投資部門別売買動向（現物・先物）①               |    |
| ・投資部門別売買動向（現物・先物）②               |    |
| ・物色動向（大型/小型）                     |    |
| ・物色動向（日米グロス/バリュー）                |    |
| ・東証33業種騰落率と日経平均寄与度               |    |
| ・個別銘柄の物色動向（TOPIX500）             |    |
| ・半導体市況（エヌビディアの業績推移と、SIA世界半導体売上高） |    |
| ・3月期決算企業1Q集計                     |    |
| ・日経平均株価とドル円、予想EPSの推移             |    |
| ・日経平均株価の予想PERレンジと海外投資家動向         |    |
| ・予想EPS×PERマトリックス                 |    |
| ・日経平均株価チャート（週足）上値と下値の目途          |    |
| ・ドル円チャート（週足）                     |    |
| ・仮需（裁定・信用買残）                     |    |
| ・日経レバ・インバース発行済投資口数               |    |
| 《今月の深掘り銘柄》                       |    |
| Ⅰ. JX金属（5016） .....              | 26 |
| Ⅱ. デジタルグリッド（350A） .....          | 40 |
| ・過去に掲載した《深掘り銘柄》の近況 .....         | 54 |

# ①外部環境 主要株価指数の推移

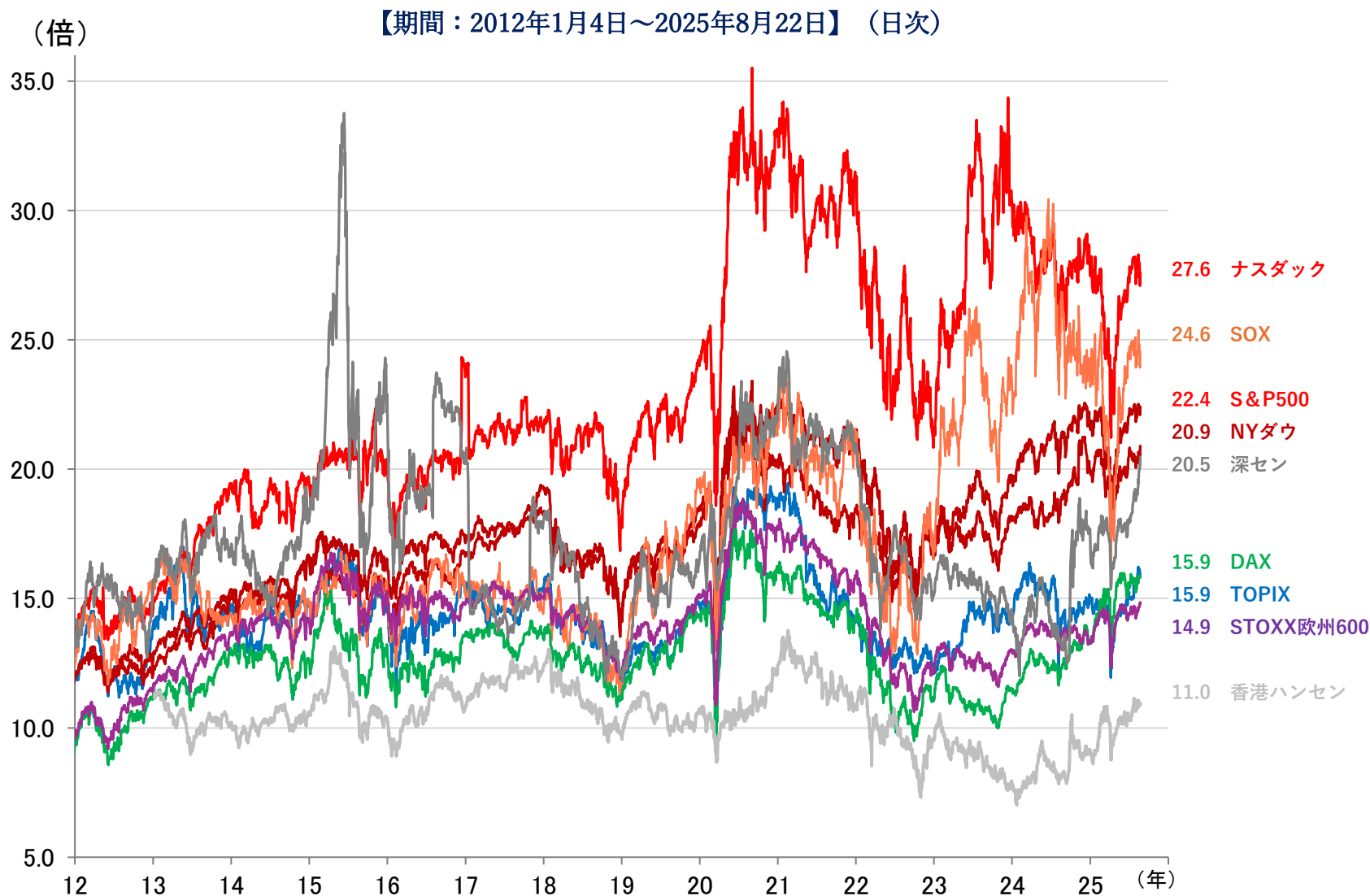
【期間：2025年1月2日～2025年8月25日】（日次）

8月25日現在



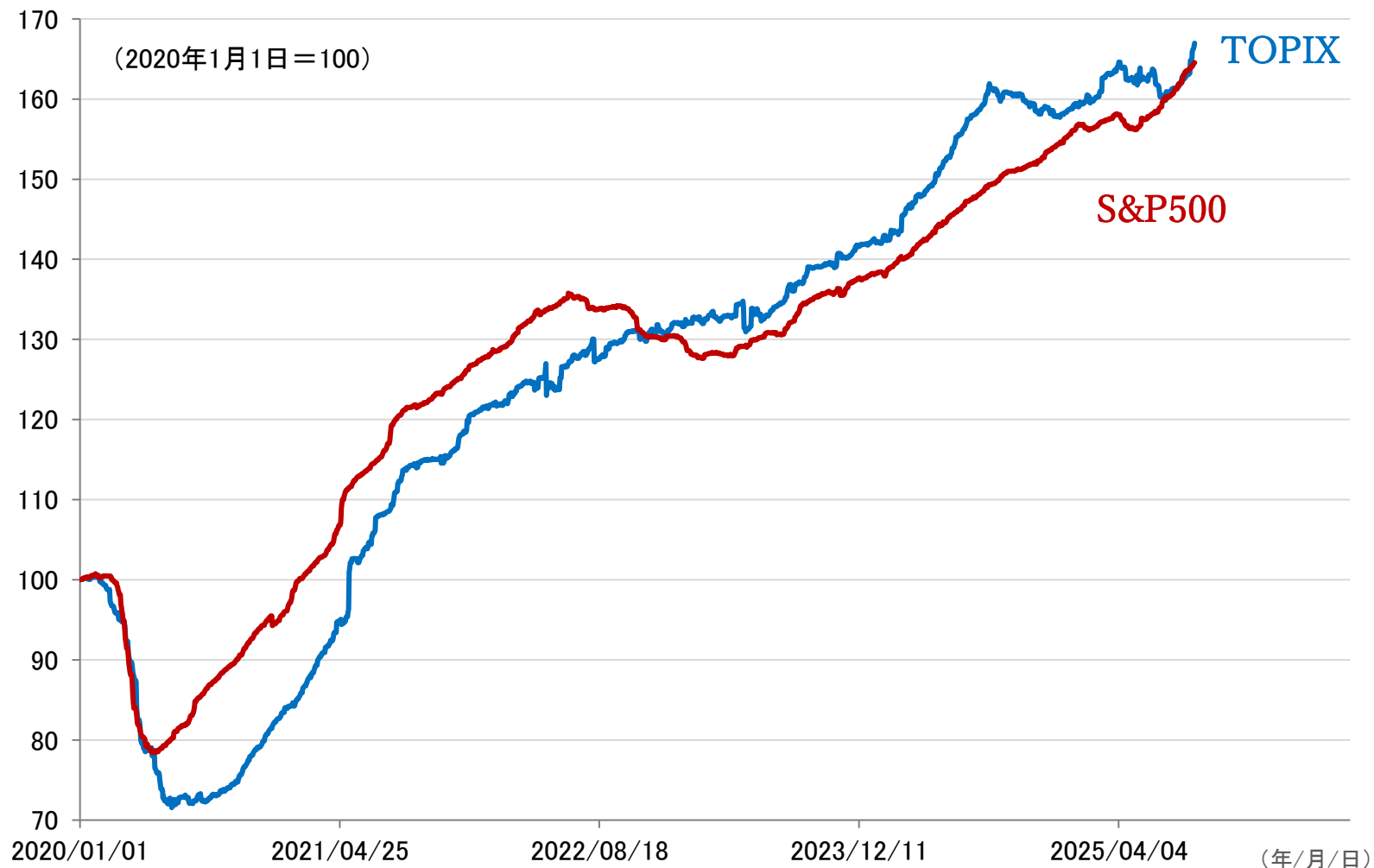
| 株価指数       |        |
|------------|--------|
| 韓国総合       | 133.80 |
| 香港ハンセン     | 131.63 |
| 深センA株      | 127.78 |
| 東証グロース250  | 122.17 |
| DAX        | 121.22 |
| ドルTOPIX    | 119.68 |
| 上海総合       | 119.03 |
| KBWナスダック銀行 | 116.08 |
| 指数中型       | 116.06 |
| 指数小型       | 115.95 |
| TPXバリュー    | 115.50 |
| ドル日経       | 115.15 |
| SOX        | 114.63 |
| FTSE100    | 112.85 |
| TOPIX      | 111.51 |
| ナスダック      | 111.25 |
| S&P500     | 109.73 |
| STOXX欧州600 | 109.43 |
| 指数大型       | 109.32 |
| TPXグロース    | 107.34 |
| 日経平均       | 107.30 |
| NYダウ       | 106.82 |
| 加権         | 106.33 |
| CAC40      | 106.08 |
| ラッセル2000   | 104.82 |
| SENSEX     | 102.12 |

# バリュエーション 主要株価指数の12か月先予想PER



# バリュエーション 日米の12か月予想EPSの推移

【期間：2020年1月1日～2025年8月22日】（日次）



（出所）Bloombergのデータを基に投資情報部作成

# バリュエーション

日米イールドスプレッド【期間：2010年1月4日～2025年8月26日】（日次）

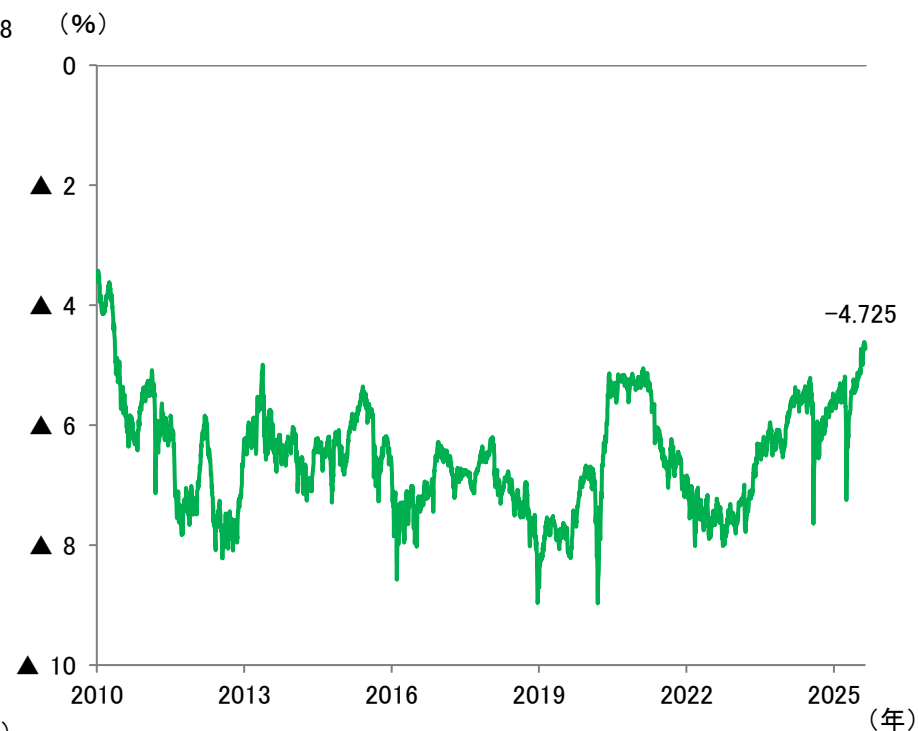
## 米国

[米国債10年利回り－S&P500益利回り]



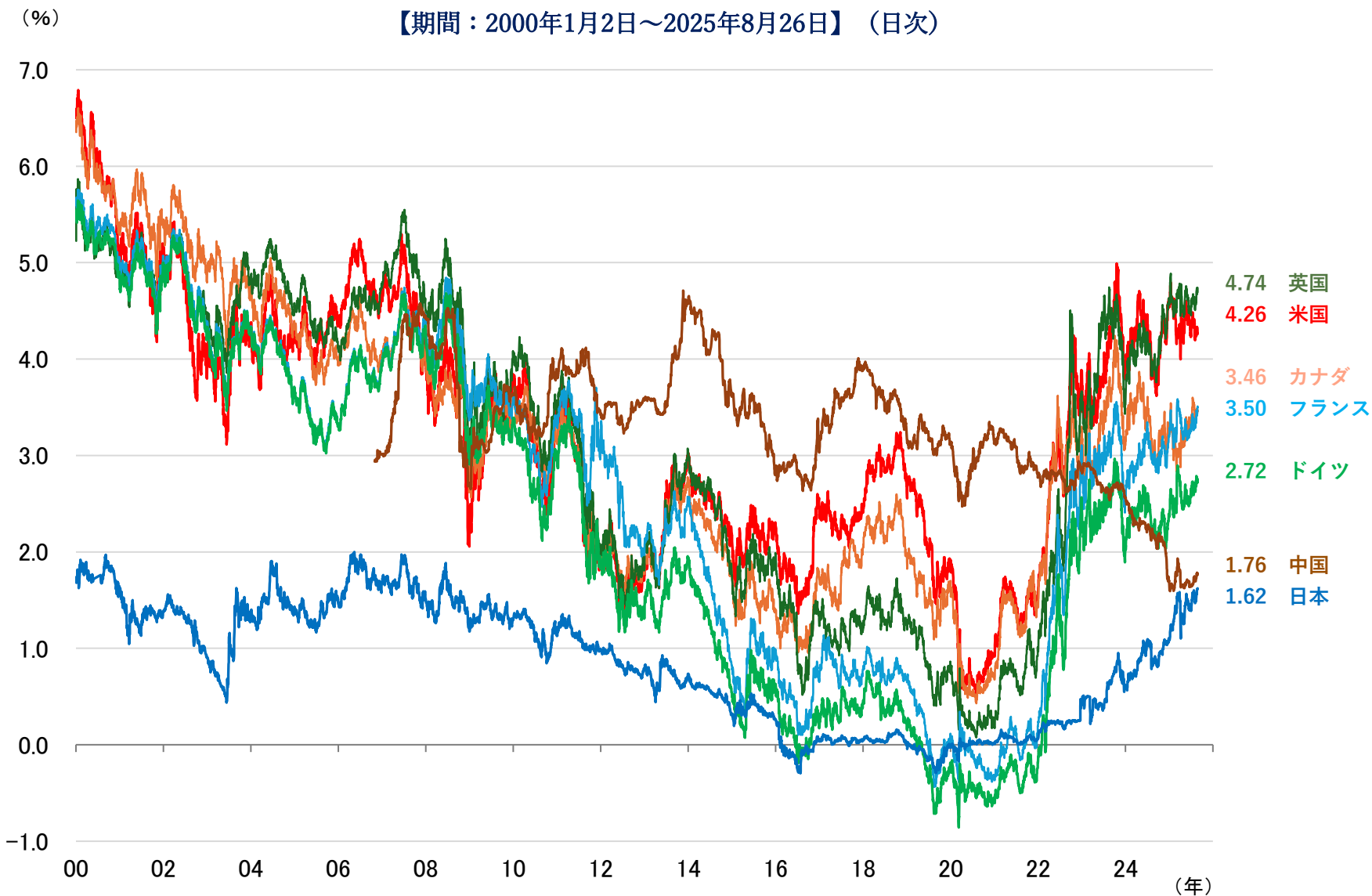
## 日本

[日本国債10年利回り－TOPIX益利回り]



（出所）Bloombergのデータを基に投資情報部作成

# 主要国の10年国債利回り



(出所) Bloombergのデータを基に投資情報部作成

# 日米欧の金融政策（2025年8月28日現在）

## …9月米FOMC以降は各国とも様子見姿勢

### ・日本

日銀は今年1月の利上げ以降、政策金利を半年以上0.5%で据え置いています。ジャクソンホール会議の最終日8月23日に登壇した植田日銀総裁は、金融政策についてコメントしませんでした。日本における「持続的な賃金上昇圧力」の存在を指摘、これは暗に、「経済・物価情勢の改善に応じて政策金利を引き上げ、金融緩和の度合いを調整していく（＝利上げをする）」との従来からの金融政策運営方針を肯定するものでした。9月ないし10月の会合における利上げの直接的な言及はありませんでしたが、来年3月の春闘結果を待たず、年内にも利上げを実施する可能性が高まっているとみられます。

### ・米国

注目されたジャクソンホール会議でのパウエル米連邦準備理事会（FRB）議長の講演は労働市場のリスクの高まりに言及するもので、トランプ大統領は「遅過ぎる」と一蹴しましたが、市場が待望していた利下げのシグナルを発した格好となりました。ただ、同議長は「関税による物価上昇圧力がより持続的なインフレ圧力をもたらす可能性もある」との警戒感も示しており、9月の公開市場委員会（FOMC、16日、17日開催）で0.25%の利下げを実施、その後の政策判断は経済指標に依存する形になりそうです。雇用統計、物価統計などに加え、トランプ政権が圧力をかけるFRB理事に関する人事からも目が離せません。

### ・欧州

欧州中央銀行（ECB）は7月24日の政策理事会で8会合ぶりに預金ファシリティ金利を2.00%で据え置き、1年にわたる緩和サイクルの休止を決定。それ以降に公表されたデータでも、ユーロ圏経済が想定より底堅く、物価上昇率はECBが目標とする2%近辺で推移しており、8月の物価上昇率や経済活動が突然悪化しない限り、9月11日の理事会での追加利下げはない見通しです。ただ、会合後の記者会見でラガルドECB総裁は「金融政策は適切な状態にある」とする一方、「ECBは『様子見モード』にある」とも発言しており、米関税がユーロ圏の輸出に打撃を与え始めたり、ウクライナでの戦争終結期待が消えてしまえば、10月以降の理事会での追加利下げを巡る議論が復活しそうです。

# 今後の主な注目スケジュール

|     | 国内         |                                                   | 海外       |                               |
|-----|------------|---------------------------------------------------|----------|-------------------------------|
| 9月  | 9/13～21    | 世界陸上（国立競技場）                                       |          |                               |
|     | 9月中        | 自民党役員人事                                           | 9月中      | G20外相会議（ニューヨーク）               |
| 10月 |            |                                                   | 10/1～8   | 国慶節休み（中国）                     |
|     | 10/13      | 大阪万博閉幕                                            | 10/15    | 米財務省「半期為替政策報告書」提出期限           |
|     | 10/14      | Windows10サポート終了                                   | 10/15～16 | G20財務相・中央銀行総裁会議（ワシントンDC）      |
|     | 10/30～11/9 | JAPAN MOBILITY SHOW 2025<br>※旧東京モーターショー（東京ビックサイト） | 10/17～18 | IMF・世界銀行年次総会（ワシントンDC）         |
| 11月 |            |                                                   | 10月中     | ノーベル賞受賞者発表（ノルウェー）             |
|     |            |                                                   | 11/1     | APEC首脳会議（韓国・慶州、10/27～11/1の間）  |
|     |            |                                                   | 11/10～21 | 国連気候変動枠組み条約締約国会議（COP30）（ブラジル） |
|     | 11/15～26   | 第25回夏季デフリンピック競技大会 東京2025                          | 11/22～23 | G20サミット（南アフリカ）                |
| 12月 |            |                                                   | 11/30    | OPECプラス閣僚級会合                  |
|     | 12/18      | 日韓国交正常化60周年                                       |          |                               |

## 主要国の金融政策決定会合の開催日（2025年9月～12月）

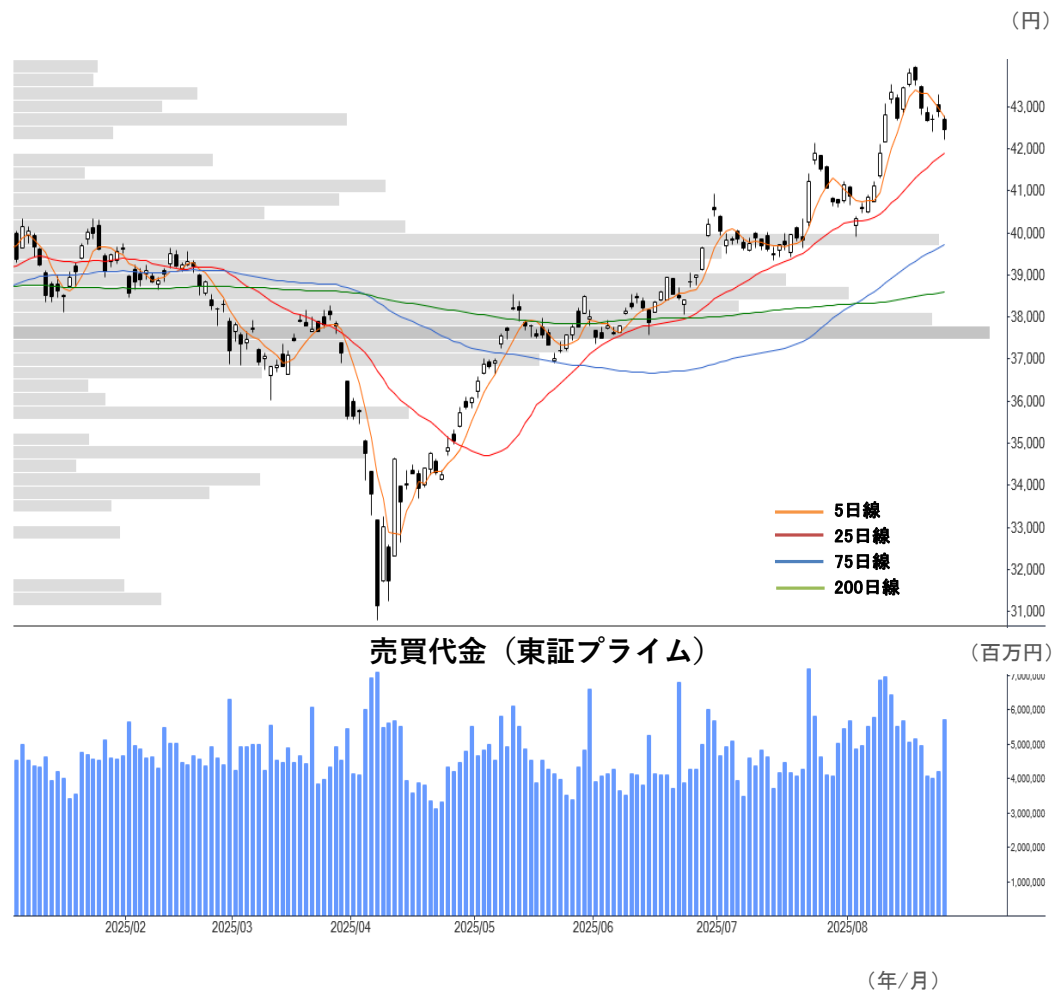
|     | 日本<br>(BOJ) | 米国<br>(FRB) | ユーロ<br>(ECB) | 英国<br>(BOE) | 豪州<br>(RBA) | カナダ<br>(BOC) | スイス<br>(SNB) |
|-----|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| 9月  | 18－19日      | 16－17日※     | 11日※         | 18日         | 29-30日      | 17日          | 25日※         |
| 10月 | 29－30日※     | 28-29日      | 30日          |             |             | 29日※         |              |
| 11月 |             |             |              | 6日※         | 3-4日※       |              |              |
| 12月 | 18－19日      | 9－10日※      | 18日※         | 18日         | 8-9日        | 10日          | 11日※         |

※印は会合後に金融政策・経済見通し等のレポートの公表あり

（出所）各種データを基に投資情報部作成

## ②国内株式市場 日経平均株価と売買代金

【期間：2025年1月6日～2025年8月26日】



### ■マーケット概況

7月末の日米の金融政策決定会合は、いずれも政策金利据え置きとなりましたが、FOMC後のパウエルFRB議長の会見は早期利下げ期待を後退させるものとなりました。加えて7月の米雇用統計やISM製造業景気指数などの下振れによる、景気減速懸念を背景とした米国株指数の下落が国内株指数にも波及、8月初旬は売りが先行する展開となりました。

半面、米経済指標の悪化により利下げ期待が高まり米ハイテク株が上昇、下支え要因となりました。また、米関税政策に対する過度な懸念が後退するなか、日経平均株価の40,000円割れ水準では押し目買いが優勢となったほか、指数寄与度の高いソフトバンクGが好決算発表後に急伸、日経平均株価の押し上げ要因となりました。加えて、オプション市場でのコールの売り方によるデルタヘッジの先物買いなど、需給要因が一段高につながり、史上最高値を更新しました。

その後、ジャクソンホール会議を控えポジション調整の売りに上値を抑えられる格好となりました。会議通過後も短期的な高値警戒感が強まりましたが、9月初旬に発表される米雇用統計や、約2カ月ぶりの金融政策決定会合が控え、様子見姿勢が強まる場面もあるとみられます。足もとの経済情勢等を踏まえた結果や発言、見通しが目されるなか、長期金利や為替の動向を見極めながら方向感を探る展開となりそうです。

（8月26日記）

# 投資部門別売買動向（現物・先物）①

・一旦途切れた海外投資家は再び買い越し、先物の買い戻しも急速に進む

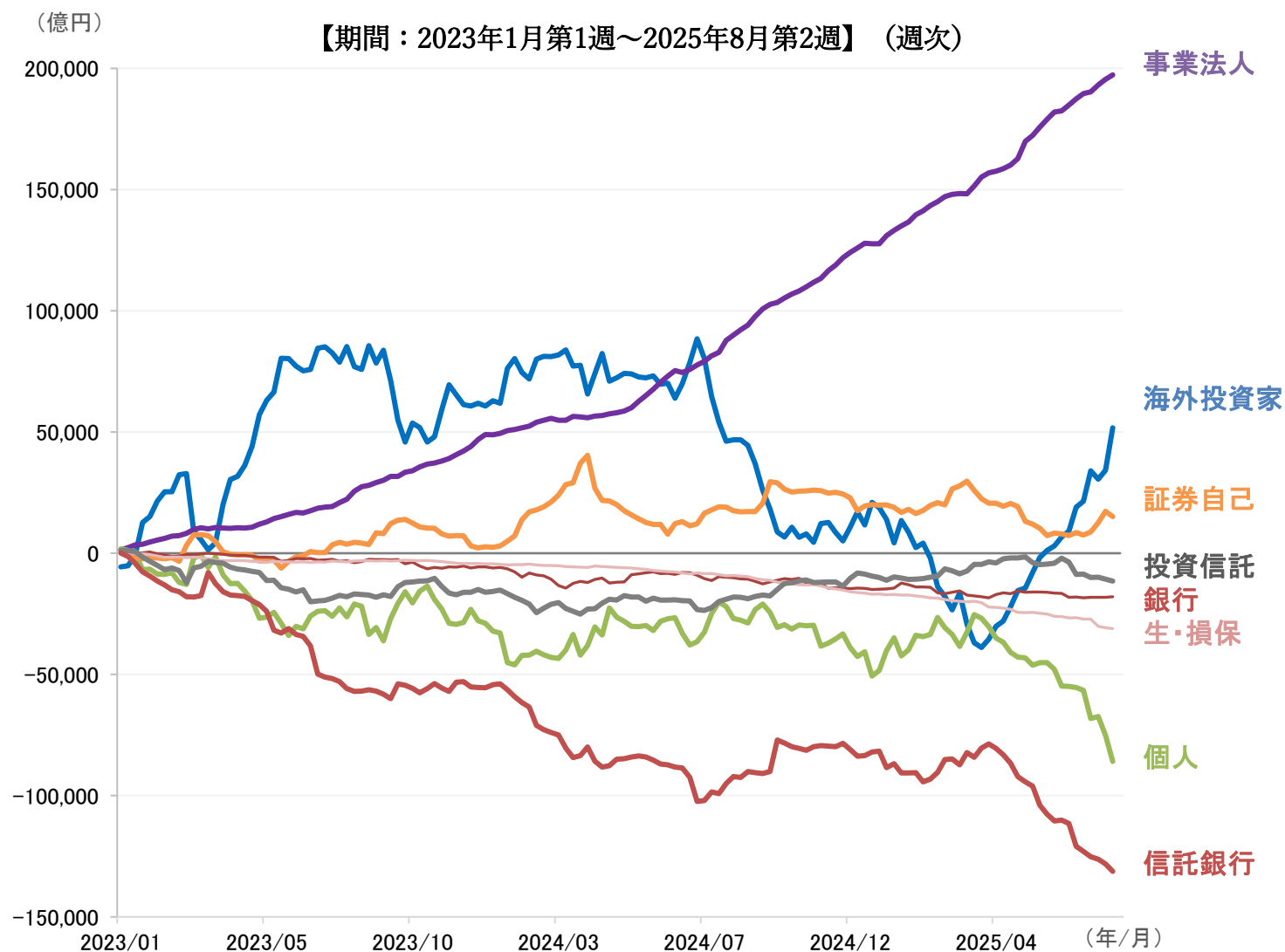
|             |       | 海外投資家   |         |         | 証券自己<br>合算 | 信託銀行<br>合算 | 事業法人<br>合算 | 投資信託<br>合算 | 生・損保<br>合算 | 銀行<br>合算 | 個人<br>合算 | (億円) |
|-------------|-------|---------|---------|---------|------------|------------|------------|------------|------------|----------|----------|------|
|             |       | 合算      | 現物      | 先物      |            |            |            |            |            |          |          |      |
| 年間          | 2020年 | -61,048 | -33,643 | -27,405 | 66,996     | 21,544     | 12,646     | -21,740    | 300        | -3,891   | -9,011   |      |
|             | 2021年 | -24,771 | 3,433   | -28,204 | 8,637      | -836       | 15,610     | 8,051      | -4,481     | -8,551   | 4,871    |      |
|             | 2022年 | -48,718 | -22,465 | -26,253 | 747        | 4,056      | 52,126     | 1,254      | -8,044     | -11,571  | 14,744   |      |
|             | 2023年 | 62,953  | 31,215  | 31,738  | 2,434      | -54,190    | 48,891     | -15,795    | -4,392     | -6,120   | -32,114  |      |
|             | 2024年 | -44,106 | 1,543   | -45,650 | 17,350     | -27,422    | 78,785     | 5,761      | -12,443    | -8,741   | -16,289  |      |
|             | 2025年 | 32,946  | 45,051  | -12,104 | -4,669     | -49,595    | 69,624     | -1,427     | -14,237    | -3,087   | -37,467  |      |
| 2025年<br>週間 | 1月第1週 | -4,882  | 3,436   | -8,318  | 211        | -6,838     | 3,297      | -1,088     | -256       | 131      | 8,181    |      |
|             | 1月第2週 | -9,725  | -46     | -9,679  | -1,073     | 1,607      | 2,180      | 1,395      | 17         | 356      | 5,396    |      |
|             | 1月第3週 | 9,303   | 3,911   | 5,392   | -2,052     | -3,778     | 1,823      | -455       | -161       | 2,020    | -7,493   |      |
|             | 1月第4週 | -4,867  | -3,134  | -1,733  | 1,219      | -50        | 1,593      | -565       | 13         | -666     | 2,461    |      |
|             | 2月第1週 | -6,361  | -2,658  | -3,703  | -1,765     | 199        | 3,018      | 10         | -348       | -899     | 6,045    |      |
|             | 2月第2週 | 1,872   | 964     | 908     | 1,272      | -3,837     | 1,698      | 243        | -430       | 30       | -639     |      |
|             | 2月第3週 | -6,252  | -1,632  | -4,620  | 2,153      | 1,163      | 2,184      | 656        | -462       | -103     | 936      |      |
|             | 2月第4週 | -11,676 | -6,072  | -5,605  | 1,102      | 2,766      | 1,555      | 438        | -105       | -2,353   | 7,034    |      |
|             | 3月第1週 | -4,140  | -1,016  | -3,124  | -881       | 5,248      | 2,034      | 3,009      | -514       | -348     | -4,197   |      |
|             | 3月第2週 | -5,468  | -8,086  | 2,618   | 6,525      | 275        | 921        | -825       | -460       | 535      | -2,783   |      |
|             | 3月第3週 | 6,982   | 2,611   | 4,371   | 1,266      | -2,393     | 343        | -1,236     | -265       | 589      | -4,983   |      |
|             | 3月第4週 | -12,822 | -8,417  | -4,406  | 1,993      | 5,025      | -76        | 1,110      | -220       | -1,664   | 5,880    |      |
|             | 4月第1週 | -7,741  | 6,011   | -13,752 | -3,843     | -1,978     | 3,272      | 2,813      | 187        | -347     | 7,279    |      |
|             | 4月第2週 | -1,941  | 1,582   | -3,524  | -3,466     | 3,879      | 3,675      | -5         | -488       | -364     | -1,576   |      |
|             | 4月第3週 | 3,452   | 1,504   | 1,948   | -1,859     | 1,670      | 1,760      | 932        | -1,924     | -410     | -3,438   |      |
|             | 4月第4週 | 5,242   | 2,881   | 2,361   | 16         | -1,866     | 629        | -431       | -75        | 1,296    | -4,711   |      |
|             | 5月第1週 | 2,196   | 3,946   | -1,750  | -1,256     | -2,621     | 1,038      | 1,785      | -301       | 699      | -1,746   |      |
|             | 5月第2週 | 5,836   | 3,570   | 2,265   | 1,210      | -3,505     | 1,537      | 285        | -525       | -346     | -4,090   |      |
|             | 5月第3週 | 6,723   | 6,233   | 490     | -1,325     | -5,416     | 2,577      | -4         | -1,239     | 1,146    | -2,025   |      |
|             | 5月第4週 | 1,101   | 2,850   | -1,750  | -6,090     | -2,229     | 7,178      | 536        | -121       | -599     | -302     |      |
|             | 5月第5週 | 6,363   | 6,166   | 198     | -1,084     | -1,742     | 2,437      | -2,471     | 82         | 130      | -3,041   |      |
|             | 6月第1週 | 6,290   | 3,986   | 2,304   | -1,792     | -7,898     | 3,447      | -774       | -267       | 42       | 1,133    |      |
|             | 6月第2週 | 2,790   | 997     | 1,793   | -2,997     | -3,784     | 3,243      | 223        | -429       | -157     | -40      |      |
|             | 6月第3週 | 1,891   | 885     | 1,007   | 1,019      | -2,754     | 2,993      | 380        | -877       | -297     | -2,806   |      |
|             | 6月第4週 | 3,693   | 3,398   | 295     | -363       | 330        | 464        | 2,060      | -87        | -151     | -6,884   |      |
|             | 7月第1週 | 2,460   | 5,456   | -2,996  | -678       | -1,371     | 2,430      | -1,664     | -605       | -1,600   | -55      |      |
|             | 7月第2週 | 9,869   | 4,031   | 5,838   | 1,349      | -9,392     | 2,495      | -5,051     | 82         | 178      | -456     |      |
|             | 7月第3週 | 2,409   | 1,875   | 534     | -1,054     | -2,116     | 2,148      | 66         | -572       | -375     | -1,160   |      |
|             | 7月第4週 | 12,561  | 6,024   | 6,537   | 1,194      | -2,106     | 714        | -1,343     | -11        | 259      | -11,687  |      |
|             | 7月第5週 | -3,419  | -1,892  | -1,527  | 3,848      | -1,142     | 2,879      | 72         | -2,988     | -34      | 781      |      |
|             | 8月第1週 | 3,613   | -53     | 3,666   | 4,690      | -1,855     | 2,325      | -797       | -547       | -8       | -7,687   |      |
|             | 8月第2週 | 17,595  | 5,738   | 11,857  | -2,159     | -3,086     | 1,816      | -730       | -339       | 222      | -10,793  |      |

※億円以下、四捨五入

※2025年の年間は8月第2週まで

(出所) QUICKのデータを基に投資情報部作成

## 投資部門別売買動向（現物＋先物）②



（出所）QUICKのデータを基に投資情報作成

# 物色動向（大型/小型）

大型株が一服、中小型株優位の動きに変わりつつある

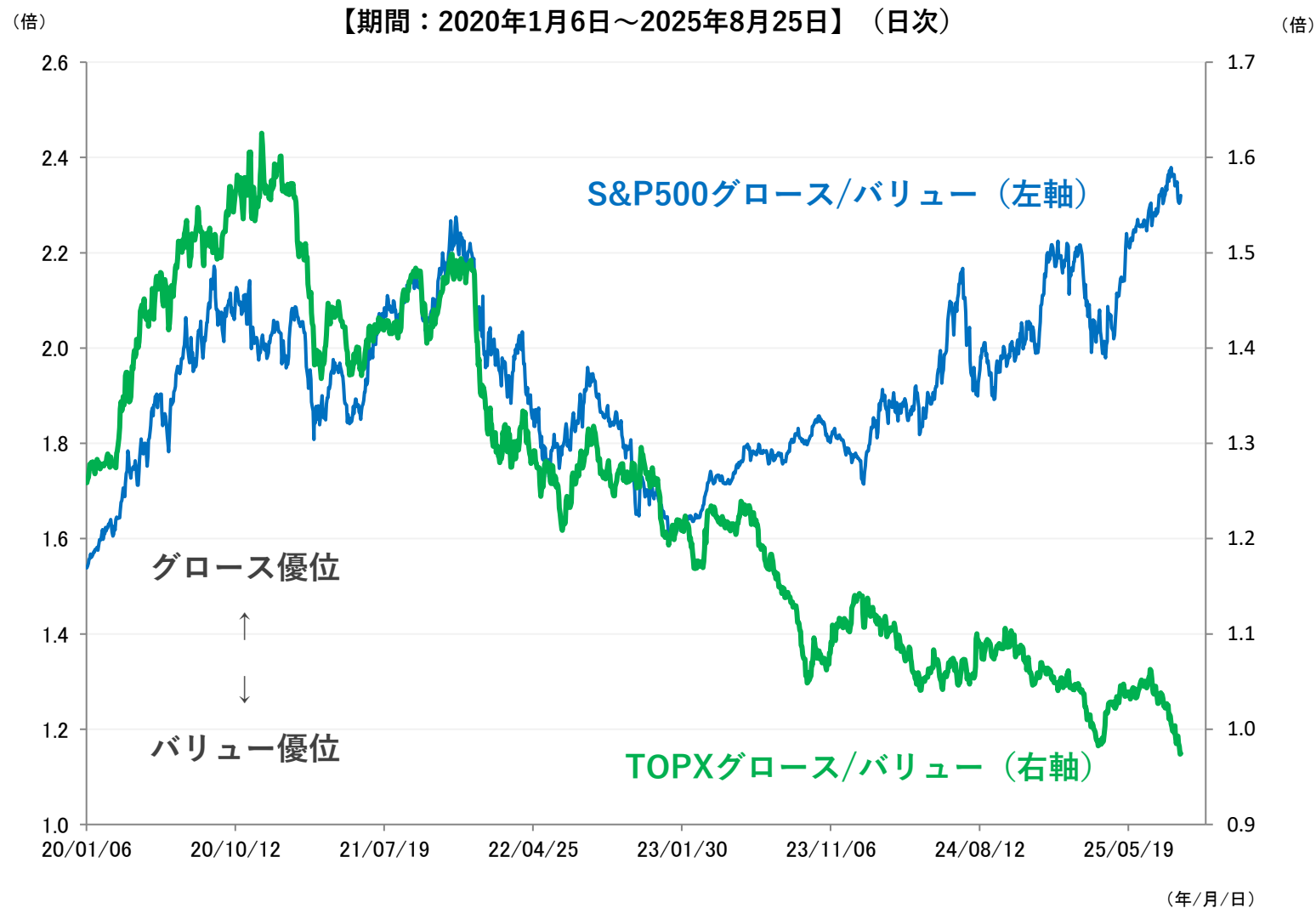
【期間：2023年1月4日～2025年8月25日】（日次）



（出所）QUICKのデータを基に投資情報部作成

# 物色動向（日米グロス/バリュー）

「東証の改革」以降、連動性は低下



# 東証33業種騰落率と日経平均寄与度

【2025年7月22日～2025年8月26日】



【2025年7月22日～2025年8月26日】（上昇197銘柄、下落28銘柄、変わらず0銘柄）

## 寄与度上位

|    | コード  | 銘柄       | 寄与度<br>(円) | 上位累計<br>(円) | 上位累計<br>(%) |
|----|------|----------|------------|-------------|-------------|
|    |      | 日経平均     | 2,619.48   | (円)         | (%)         |
| 1  | 9984 | ソフトバンクG  | 752.62     | 752.62      | 28.7%       |
| 2  | 9983 | ファーストリテイ | 273.09     |             |             |
| 3  | 6762 | TDK      | 126.62     |             |             |
| 4  | 5803 | フジクラ     | 104.06     |             |             |
| 5  | 6758 | ソニーG     | 94.04      | 1,350.43    | 51.6%       |
| 6  | 6971 | 京セラ      | 94.00      |             |             |
| 7  | 9766 | コナミG     | 92.18      |             |             |
| 8  | 6954 | ファナック    | 90.32      |             |             |
| 9  | 6098 | リクルートHD  | 81.34      |             |             |
| 10 | 6988 | 日東電      | 79.26      | 1,787.53    | 68.2%       |
| 11 | 4543 | テルモ      | 77.66      |             |             |
| 12 | 7832 | バンダイナム   | 71.62      |             |             |
| 13 | 7203 | トヨタ      | 67.87      |             |             |
| 14 | 4901 | 富士フイルム   | 61.38      |             |             |
| 15 | 8015 | 豊通商      | 59.26      | 2,125.32    | 81.1%       |
| 16 | 9433 | KDDI     | 52.27      |             |             |
| 17 | 4578 | 大塚HD     | 45.99      |             |             |
| 18 | 3659 | ネクソン     | 42.75      |             |             |
| 19 | 7269 | スズキ      | 40.65      |             |             |
| 20 | 7267 | ホンダ      | 36.97      | 2,343.94    | 89.5%       |
| 21 | 6367 | ダイキン     | 35.79      |             |             |
| 22 | 2413 | エムスリー    | 35.45      |             |             |
| 23 | 8058 | 三菱商      | 35.35      |             |             |
| 24 | 4503 | アステラス薬   | 34.78      |             |             |
| 25 | 8801 | 三井不      | 28.06      | 2,513.38    | 95.9%       |
| 26 | 8766 | 東京海上     | 27.96      |             |             |
| 27 | 6594 | ニデック     | 27.77      |             |             |
| 28 | 8830 | 住友不      | 27.62      |             |             |
| 29 | 4523 | エーザイ     | 27.45      |             |             |
| 30 | 6902 | デンソー     | 26.47      | 2,650.64    | 101.2%      |

## 寄与度下位

|     | コード  | 銘柄       | 寄与度<br>(円) | 上位累計<br>(円) | 上位累計<br>(%) |
|-----|------|----------|------------|-------------|-------------|
|     |      | 日経平均     | 2,619.48   | (円)         | (%)         |
| 225 | 8035 | 東エレクト    | -733.37    | -733.37     | -28.0%      |
| 224 | 6857 | アドバンテ    | -118.85    |             |             |
| 223 | 4519 | 中外薬      | -78.00     |             |             |
| 222 | 4704 | トレント     | -46.09     |             |             |
| 221 | 6146 | ディスコ     | -23.23     | -999.54     | -38.2%      |
| 220 | 4063 | 信越化      | -19.25     |             |             |
| 219 | 6920 | レーザーテク   | -18.30     |             |             |
| 218 | 6273 | SMC      | -17.76     |             |             |
| 217 | 6501 | 日立       | -12.26     |             |             |
| 216 | 7453 | 良品計画     | -10.43     | -1,077.54   | -41.1%      |
| 215 | 3092 | ZOZO     | -9.83      |             |             |
| 214 | 7735 | スクリン     | -7.02      |             |             |
| 213 | 8253 | クレセゾン    | -5.77      |             |             |
| 212 | 6723 | ルネサス     | -3.93      |             |             |
| 211 | 7012 | 川重       | -3.34      | -1,107.44   | -42.3%      |
| 210 | 2871 | ニチレイ     | -2.58      |             |             |
| 209 | 2502 | アサヒ      | -2.23      |             |             |
| 208 | 7951 | ヤマハ      | -1.84      |             |             |
| 207 | 7013 | IHI      | -1.59      |             |             |
| 206 | 9602 | 東宝       | -1.50      | -1,117.18   | -42.6%      |
| 205 | 7911 | TOPPANHD | -1.35      |             |             |
| 204 | 6103 | オークマ     | -1.28      |             |             |
| 203 | 2432 | DeNA     | -1.22      |             |             |
| 202 | 4689 | LINEヤフー  | -1.22      |             |             |
| 201 | 3405 | クラレ      | -1.10      | -1,123.35   | -42.9%      |
| 200 | 4324 | 電通G      | -1.08      |             |             |
| 199 | 2801 | キッコーマン   | -0.34      |             |             |
| 197 | 4452 | 花王       | -0.03      |             |             |
| 198 | 9202 | ANA      | 0.01       |             |             |
| 196 | 7211 | 三菱自      | 0.07       | -1,124.72   | -42.9%      |

# 個別銘柄の物色動向 (TOPIX500)

【2025年7月22日～2025年8月22日】

## 上昇率上位

| コード | 銘柄名          | 騰落率    |
|-----|--------------|--------|
|     | TOPIX500     | 9.42%  |
| 1)  | 5706 三井金     | 72.73% |
| 2)  | 2531 宝HD     | 48.40% |
| 3)  | 9509 北海電     | 46.56% |
| 4)  | 5016 J X金属   | 42.24% |
| 5)  | 6504 富士電機    | 40.38% |
| 6)  | 9501 東電力HD   | 38.26% |
| 7)  | 5803 フジクラ    | 36.03% |
| 8)  | 6472 N T N   | 34.81% |
| 9)  | 6753 シャープ    | 31.59% |
| 10) | 9064 ヤマトHD   | 30.98% |
| 11) | 8136 サンリオ    | 30.97% |
| 12) | 9984 ソフトバンクG | 28.83% |
| 13) | 9024 西武HD    | 27.15% |
| 14) | 5101 浜ゴム     | 26.76% |
| 15) | 7259 アイシン    | 26.49% |
| 16) | 3994 マネフォワード | 26.16% |
| 17) | 6383 ダイフク    | 26.09% |
| 18) | 5838 楽天銀行    | 26.06% |
| 19) | 7550 ベンゾーHD  | 25.72% |
| 20) | 3659 ネクソン    | 25.47% |
| 21) | 2607 不二製油    | 25.43% |
| 22) | 5333 ガイシ     | 25.07% |
| 23) | 4613 関西ペ     | 24.17% |
| 24) | 9505 北陸電     | 23.82% |
| 25) | 3407 旭化成     | 23.62% |
| 26) | 4527 ロート     | 23.58% |
| 27) | 4578 大塚HD    | 23.50% |
| 28) | 7181 かんぽ     | 23.43% |
| 29) | 8801 三井不     | 23.07% |
| 30) | 6971 京セラ     | 22.95% |

## 下落率上位

| コード | 銘柄名           | 騰落率     |
|-----|---------------|---------|
|     | TOPIX500      | 9.42%   |
| 1)  | 8035 東エレクト    | ▲26.89% |
| 2)  | 5344 MARUWA   | ▲18.43% |
| 3)  | 6869 シスメックス   | ▲17.31% |
| 4)  | 6525 KOKUSAI  | ▲15.95% |
| 5)  | 4689 LINEヤフー  | ▲15.72% |
| 6)  | 4704 トレント     | ▲15.57% |
| 7)  | 7309 シマノ      | ▲15.42% |
| 8)  | 4676 フジHD     | ▲13.90% |
| 9)  | 4612 日ペイントH   | ▲12.20% |
| 10) | 7729 東京精      | ▲11.81% |
| 11) | 6146 デイコ      | ▲10.84% |
| 12) | 6273 SMC      | ▲10.57% |
| 13) | 4403 日油       | ▲9.76%  |
| 14) | 2222 寿ステリッ    | ▲9.72%  |
| 15) | 6965 ホニクス     | ▲8.52%  |
| 16) | 6370 栗田工      | ▲8.50%  |
| 17) | 7012 川重       | ▲8.26%  |
| 18) | 8111 Gウイン     | ▲8.12%  |
| 19) | 9616 共立メンテ    | ▲7.77%  |
| 20) | 9697 カプコン     | ▲7.55%  |
| 21) | 4519 中外薬      | ▲7.54%  |
| 22) | 9468 KADOKAWA | ▲7.40%  |
| 23) | 2327 NSSOL    | ▲7.29%  |
| 24) | 6501 日立       | ▲6.49%  |
| 25) | 6323 ローツェ     | ▲6.36%  |
| 26) | 8279 ヤオコー     | ▲6.36%  |
| 27) | 6723 ルネサス     | ▲6.11%  |
| 28) | 4385 メルカリ     | ▲5.98%  |
| 29) | 6920 レザーク     | ▲5.62%  |
| 30) | 7735 スクリン     | ▲5.52%  |

日米関税交渉の合意以降、東証33業種は全て上昇。FRBの予防的利下げに対する期待から投資家のリスク選好姿勢が強まり、上昇相場に「取り残される恐怖 (FOMO)」が意識され、海外短期筋とみられる株価指数先物買いで上昇に弾みがついた主力の値がさ株や、好決算を発表した大型株が、全体相場を先導する展開となりました。

対象期間の上昇をけん引したのが米ハイテク株との相関性が高いSBG (9984) で、保有株式の価値から純有利子負債を差し引いたNAV (Net Asset Value) の増加と株価に対するディスカウント率の縮小期待が後押しとなり、株価は青天井。サンリオ (8136) は海外ライセンス事業の成長期待に改めて着目した買いが続きました。業種別では、世界景気の拡大を先取りして非鉄や鋳業、不動産など景気敏感セクターが上昇率上位にランクイン。なかでも非鉄は、データセンター向け材料の成長性が見直された三井金 (5706) やJX金属 (5016) が踏み上げ相場の様相をみせています。電気・ガスでは原発再稼働の思惑を切り口に、東電力HD (9501) や北海電 (9509) が上昇。また、米関税影響における不確実性の後退と日銀の植田総裁が持続的な賃金上昇圧力に言及したことで日銀の追加利上げ観測が高まり、銀行/保険にも買いが集まりました。

8月19日を境に全体相場はようやく上昇が一服し、日経平均株価への寄与度の高い値がさ株や、年初からの上昇騰落率が高い防衛/ゲームには利益確定売りが出ています。ただ、その間も上記の非鉄株は一段と騰勢を強めるなど、物色動向には上半期からの変化がみられます。短期的な調整が一巡した後、足元の物色動向が継続するのか、また新たな相場が生まれるのか、投資戦略を見つめ直すタイミングが近づいているのかもしれない。

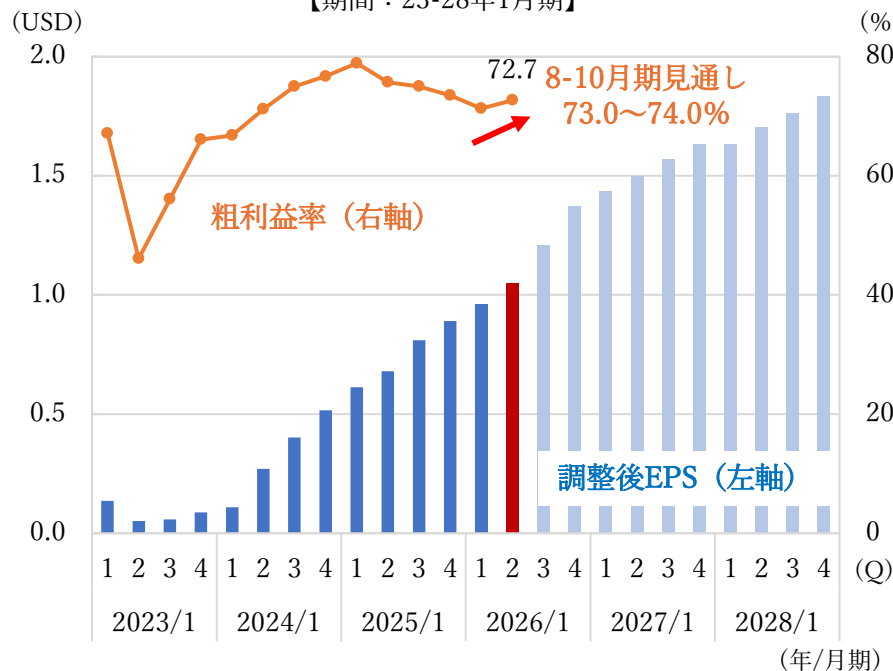
# 半導体市況

世界中の関心を集めたエヌビディア決算は、5-7月期の売上高が467億ドル（市場予想462億ドル）、調整後EPSが1.05ドル（同1.01ドル）、さらに8-10月期の売上高見通しも540億ドル前後（同534億ドル）と、いずれも市場予想を上回りました。収益を下支えする米ハイテク4社（マイクロソフト、アルファベット、アマゾン、メタ）の4～6月の設備投資額は前年同期比67%増の約950億ドルで、AI開発の旺盛な需要が引き続き業績を押し上げました。また、「ブラックウェル」増産による生産性の向上で粗利益率が5四半期ぶりに改善。高性能GPUの製造難度が高まるなか、歩留まり低下への懸念が後退した点もポジティブとみています。一方、8-10月期の売上高見通しに中国向けの売上を計上しておらず、中国ビジネスの先行きが読みづらい点をネガティブ視。4月以降の急ピッチな株価上昇も相まって、発表後の時間外取引では売りが先行しています。尤も、上記のネガティブ材料は同社製品に依存せず内製化を進めたい中国側の意向が背景にあるため、中国の内製化方針に伴う今後の設備投資需要を考えると、国内の半導体関連株にとっては商機とも捉えられます。

世界の半導体市場に目を移すと堅調な回復トレンドが続いており、米国半導体工業会（SIA）が発表した6月の世界半導体売上高は過去最高を更新。なかでも中国とアジア太平洋・その他が全体の伸びをけん引し、米国との差を縮めました。短期的にはエヌビディアの株価動向に振れやすい相場展開となりそうですが、過度な警戒は不要と思われます。

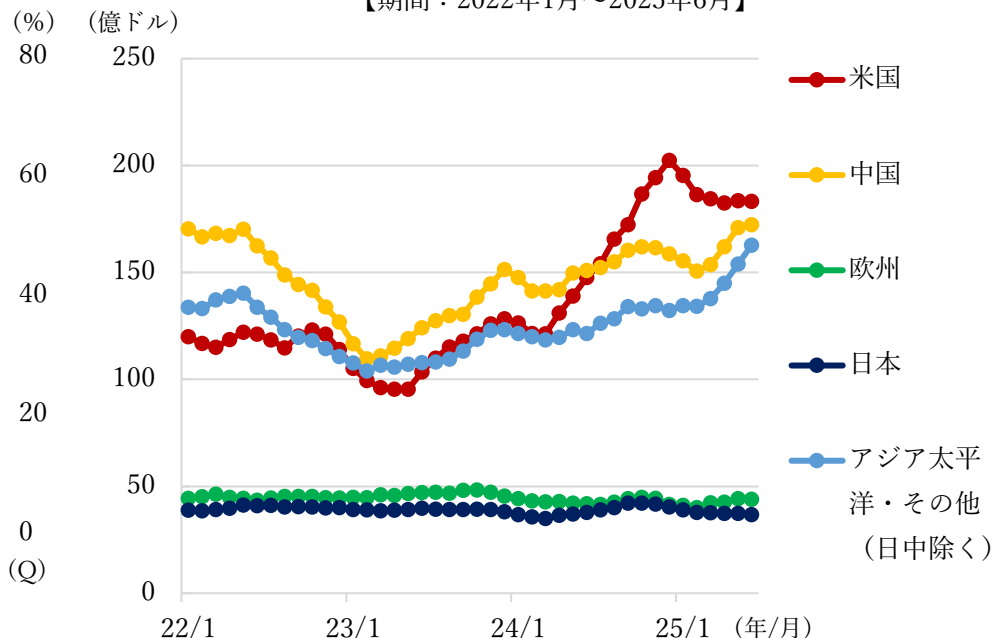
エヌビディアの調整後EPSと粗利益率の推移

【期間：23-28年1月期】



SIA 世界半導体売上高

【期間：2022年1月～2025年6月】



# 3月期決算企業1Q集計

全体では市場予想（QC）を上回るも、慎重姿勢は崩さずで、通期業績予想は据え置きとなっている

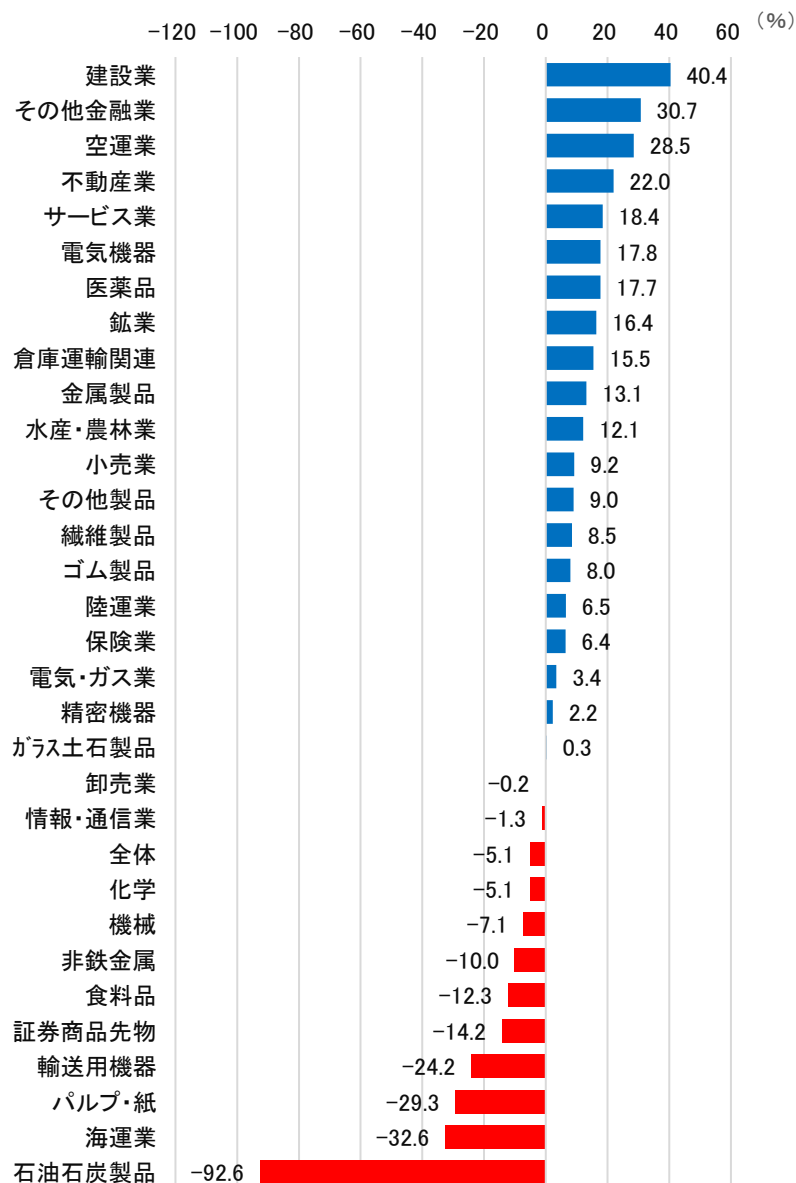
集計期間：2025年7月3日～8月14日発表分

ユニバース：3月期決算企業

決算進捗率：2,246銘柄／決算発表予定2,254銘柄（99.6%）

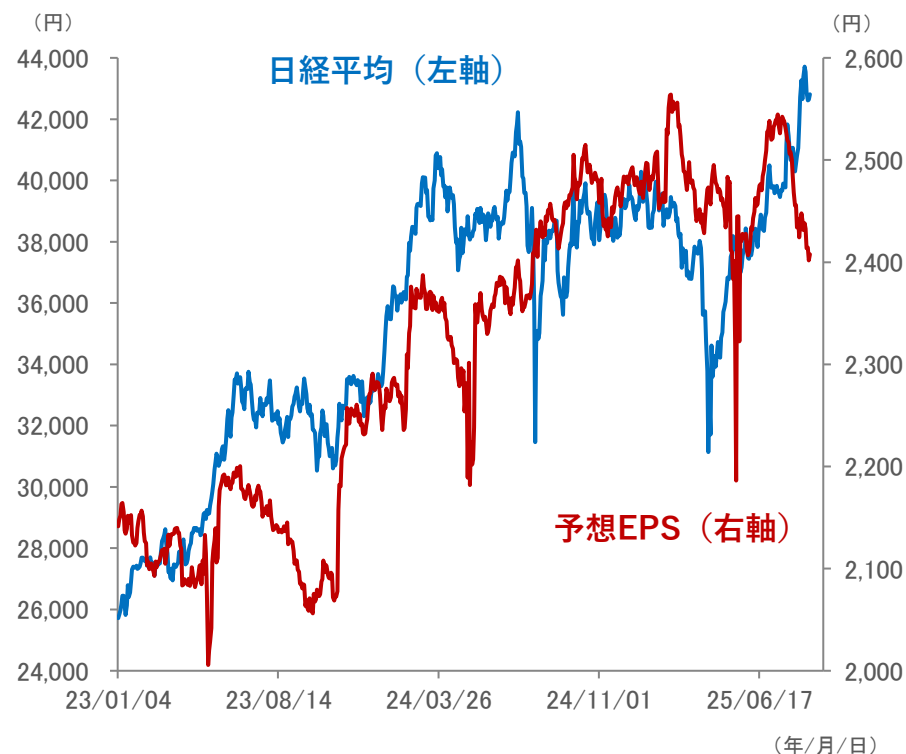
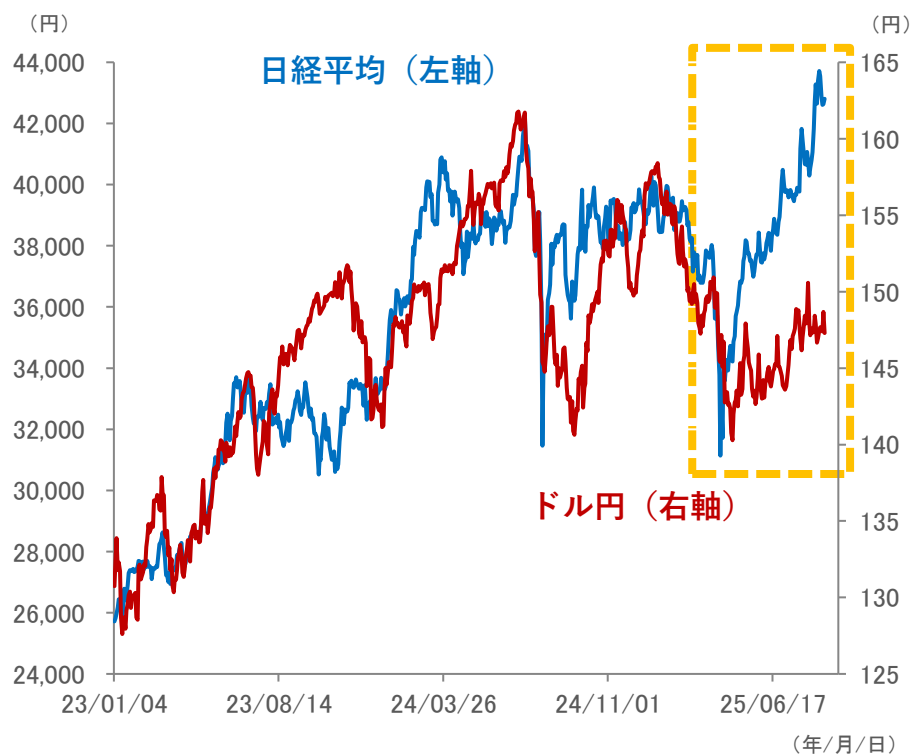
| (%)                 | 売上高    | 営業利益   | 経常利益   | 純利益     |
|---------------------|--------|--------|--------|---------|
| 四半期実績の前年同期比         | ▲ 0.25 | ▲ 5.07 | ▲ 7.47 | ▲ 11.12 |
| 四半期実績の対通期会社予想進捗率    | 23.8   | 25.2   | 26.7   | 27.3    |
| 四半期実績の対QUICKコンセンサス  | 0.76   | 9.56   | 11.44  | 6.05    |
| 通期会社予想の対前期実績        | 0.45   | ▲ 4.32 | ▲ 7.77 | ▲ 6.75  |
| 通期会社予想の改定率          | 0.15   | ▲ 0.86 | ▲ 0.52 | ▲ 0.82  |
| 通期会社予想の対QUICKコンセンサス | ▲ 0.33 | ▲ 4.59 | ▲ 5.04 | ▲ 5.09  |

【東証33業種別 営業利益率】（前年同期比）



# 日経平均とドル円、予想EPSの推移

【期間：2023年1月4日～2025年8月25日】（日次）



# 日経平均株価の予想PERレンジと海外投資家動向

23年1月～25年8月25日（東証改革～）

予想PER平均 : 15.29倍

【期間：2013年1月4日～2025年8月25日】（日次）  
日経平均EPS 2,407.64円（25/8/25時点）



# 予想EPS×PERマトリックス

2025年8月25日現在(単位:円)

| <div>EPS</div> <div>PER</div> | 10%減   | 7%減    | 5%減    | <div>予想EPS</div> <div>2,407.64</div> | 5%増    | 7%増    | 10%増   |
|-------------------------------|--------|--------|--------|--------------------------------------|--------|--------|--------|
| 18倍                           | 39,004 | 40,304 | 41,171 | 43,338                               | 45,504 | 46,371 | 47,671 |
| 17倍                           | 36,837 | 38,065 | 38,883 | 40,930                               | 42,976 | 43,795 | 45,023 |
| 16倍                           | 34,670 | 35,826 | 36,596 | 38,522                               | 40,448 | 41,219 | 42,374 |
| 15倍                           | 32,503 | 33,587 | 34,309 | 36,115                               | 37,920 | 38,643 | 39,726 |
| 14倍                           | 30,336 | 31,347 | 32,022 | 33,707                               | 35,392 | 36,066 | 37,078 |
| 13倍                           | 28,169 | 29,108 | 29,734 | 31,299                               | 32,864 | 33,490 | 34,429 |

(出所) QUICKのデータを基に投資情報部作成

# 日経平均株価チャート（週足） 上値と下値の目途

- ・ 主な移動平均は上向きを継続しており上昇トレンド継続を示唆、今年4月安値からのN計算値は44,557円、2020年安値から形成する上昇5波動のターゲットは45,229円
- ・ 一方、上昇する13週線が下値支持線として機能しており、引き続き下値目途に

【期間：2020年1月6日～2025年8月26日】（週足）

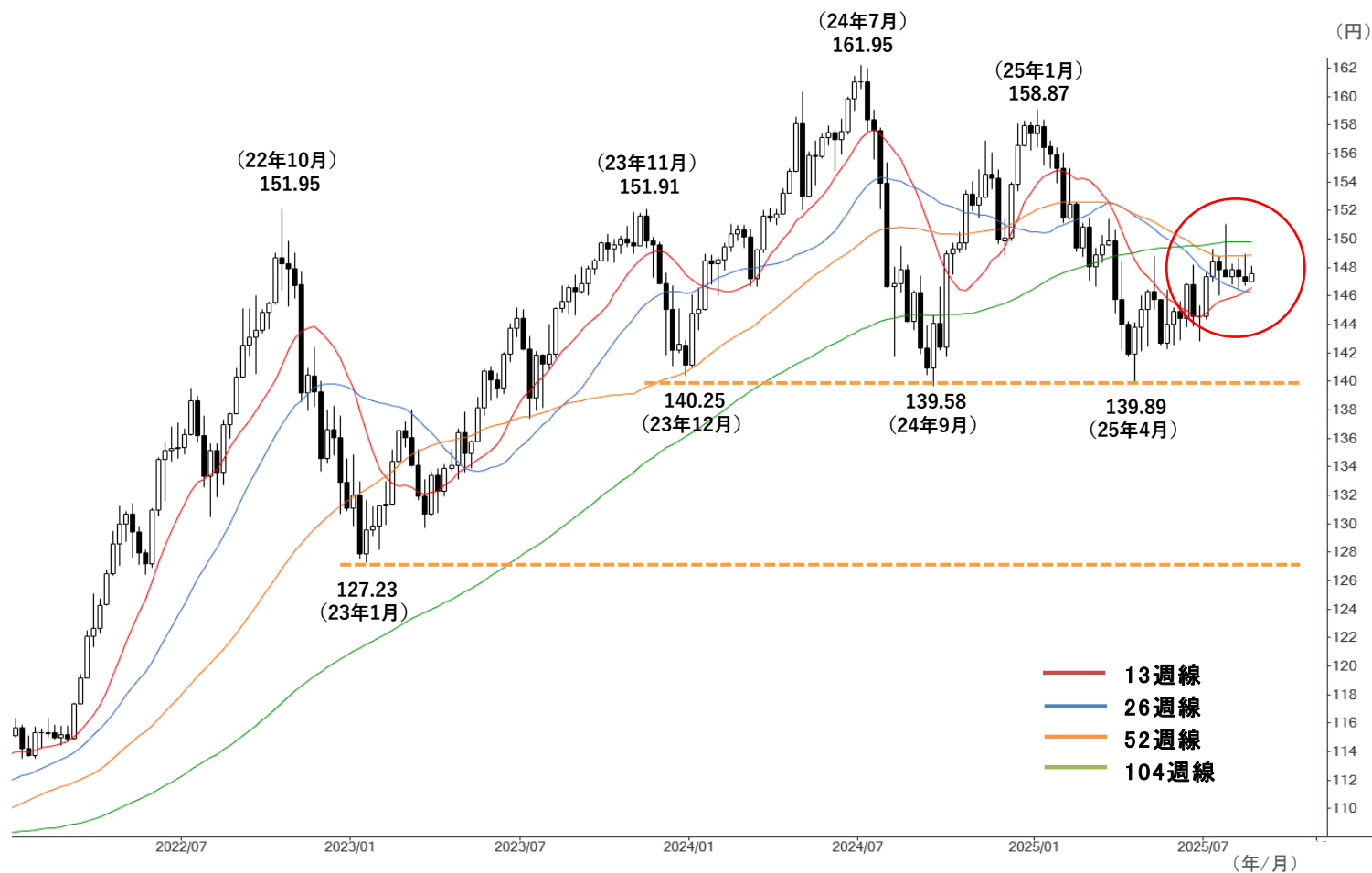


（出所）QUICKのデータを基に東海東京証券作成

# ドル円チャート（週足）

- ・ 24年7月高値を中心とした中期三尊天井の形成(ネックライン140円)を回避しつつ、足もとで下値支持となっている13週線と26週線がゴールデンクロスを形成
- ・ 一方、52週線や104週線が上値抵抗となり、146円～149円の短期レンジブレイクがポイントに

【期間：2022年1月3日～2025年8月26日】（週足）

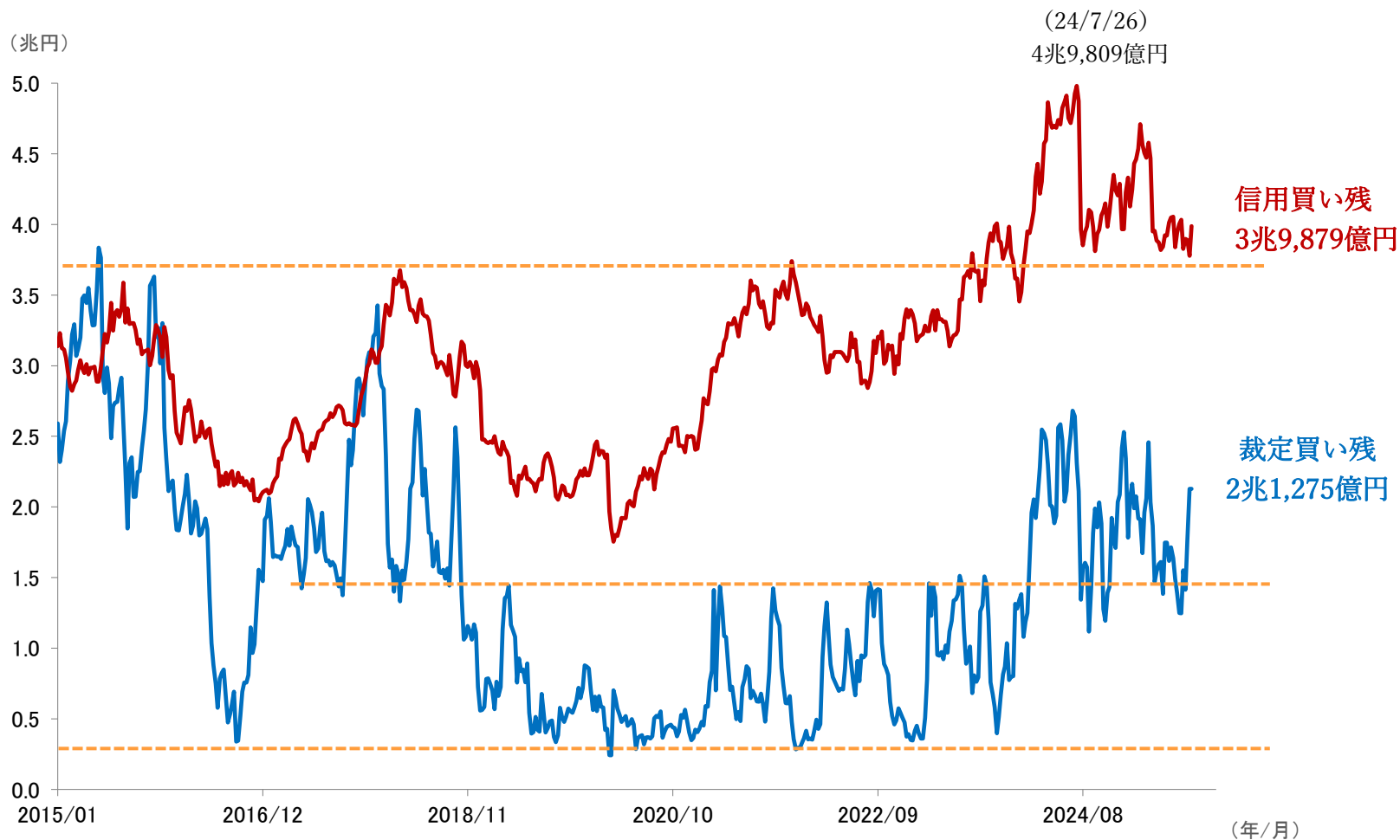


（出所）Bloomberg、QUICKのデータを基に投資情報部作成

## 仮需（裁定・信用買残）

足もと裁定買い残が急増、3月末から4月初旬以来となる2兆円台乗せ、今後の解消売り警戒感増す

【期間：2015年1月9日～2025年8月22日】（週次）



(出所)QUICKのデータを基に投資情報部作成

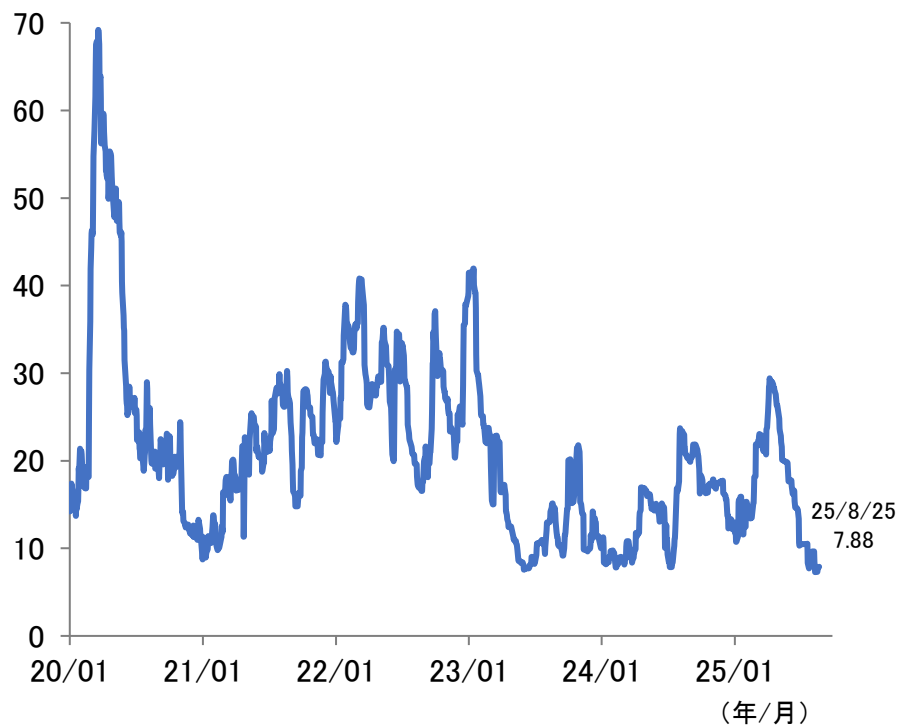
# 日経レバ・インバース発行済投資口数

【期間：2020年1月6日～2025年8月25日】（日次）

## 日経平均レバレッジ・インデックス (1570)

発行口数は低水準

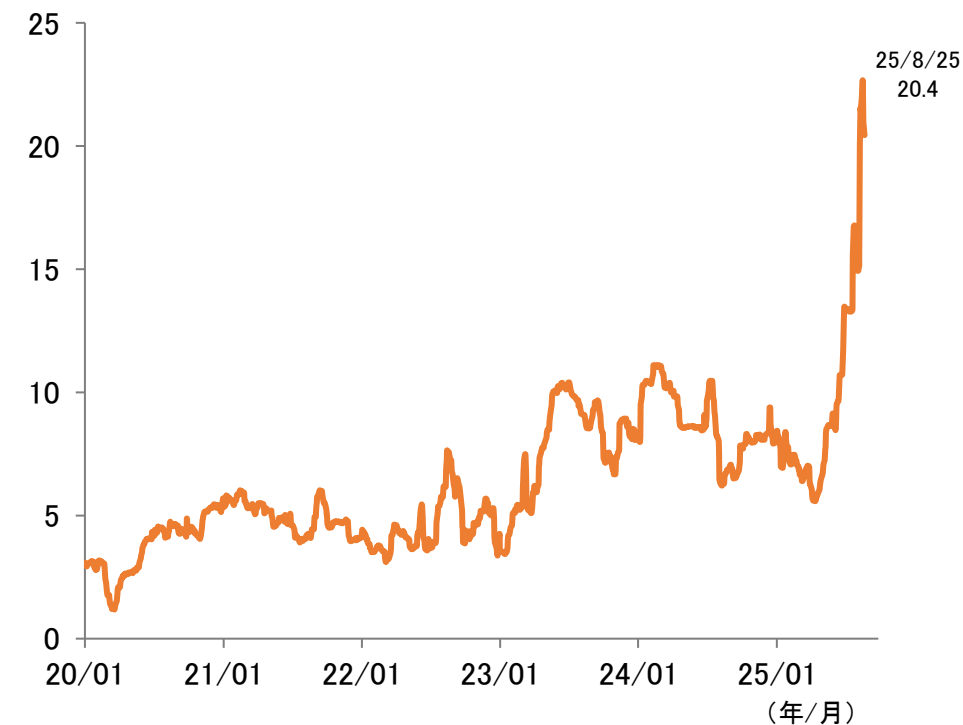
(百万口)



## 日経平均ダブルインバース・インデックス (1357)

発行口数は急増

(百万口)



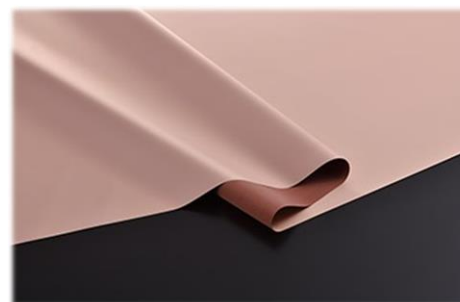
(出所) QUICKのデータを基に投資情報部作成

《今月の深掘り I》

# JX金属 (5016)



半導体用  
スパッタリングターゲット



圧延銅箔



# 目次

1. 注目ポイント
2. 基本情報
  - ・ 企業概要
  - ・ フォーカス事業を成長コアに事業選別を進める
  - ・ SWOT分析
3. フォーカス事業
  - ・ 半導体用スパッタリングターゲットとは
  - ・ 知られざる同社の製品用途と世界シェア
  - ・ 市況調整一巡し主要製品の販売が増加
4. 業績動向
  - ・ 増販効果が想定超で利益押し上げ
  - ・ 市場成長を捕捉すべく、生産増強を進める
5. 投資判断材料
6. 株価チャート
7. 株価指標等

# 1. 注目ポイント

- 高ボラティリティ・差別化困難な資源事業（祖業）を縮小・最適化。AI需要を捕捉すべく、強みの先端向け半導体材料などに経営を集中。
- 世界シェアトップの製品群において、データセンターへの用途拡大が進んでおり、販売数量が大きく増加。
- 生産能力増強に向けた総額約2,700億円の戦略投資を通じて、国内外での大規模用地の取得や積極的な既存工場の拡張を実行。



事業環境を取り巻く社会トレンドの変容に対応し、  
先端素材のグローバルリーダーとして高収益体質の構築を目指す

## 2. 基本情報 企業概要

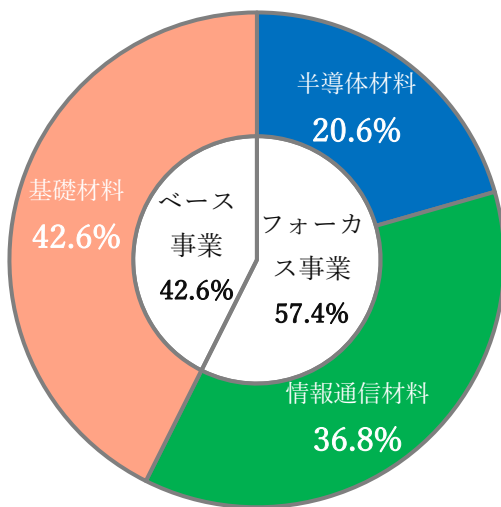
- 半導体チップの製造工程（成膜）において不可欠なスパッタリングターゲットや、スマートフォンなどで多用されるFPC※（フレキシブル回路基板）に適した材料である圧延銅箔で世界トップシェア。
- 【フォーカス事業】…「半導体材料セグメント」は、半導体用スパッタリングターゲットで世界シェア64%のほか、磁性材用ターゲット、インジウムリン（InP）基板などでも強みを持つ。「情報通信材料セグメント」は、FPC 向け圧延銅箔で世界シェア78%を有し、チタン銅の販売も伸びる。
- 【ベース事業】…「基礎材料セグメント」は、祖業である資源事業で海外の銅鉱山やレアメタル鉱山に参画する他、金属・リサイクル事業を行うが、事業規模に捉われない最適な体制の構築を図っており、銅鉱山の一部持分の譲渡などを進める。

※FPC（フレキシブル基板）

極めて薄く自在に曲げることができる基板で、スマートフォンなどの電子機器の小型化に貢献。

### 【売上高構成比（25/3期）】

（注）その他除く



### 成長戦略のコア事業

| フォーカス事業                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                        | ベース事業                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 半導体材料                                                                                                                                                                                                       | 情報通信材料                                                                                                                                 | 基礎材料                                                                                                                                            |
| <b>半導体用スパッタリングターゲット</b><br>次項に説明。チップ内の配線材料にも使用<br><b>磁性材用ターゲット</b><br>大容量HDDに膜を形成するために必要<br><b>InP基板</b><br>光通信用の受発光素子材料<br><b>キャパシタ向けタンタル粉</b><br>レアメタル材料の一種<br><b>CVD/ALDプリカーサ材料</b><br>薄膜形成に使用される次世代金属原料 | <b>圧延銅箔</b><br>屈曲性に優れた金属箔。髪の毛の100分の1の薄さ<br><b>チタン銅</b><br>コネクタなどに使用<br><b>コルソン合金</b><br>コネクタなどに使用<br><b>漏水センサ</b><br>冷却液の漏液を検知するためのセンサ | <b>銅鉱山やレアメタル鉱山への参画</b><br>（探鉱、開発、操業、管理）<br>3つの銅鉱山の権益を保有<br><b>金属・リサイクル</b><br>銅精鉱と使用済みリサイクル原料から純度99.99%以上の銅地金を生産し、銅精錬する過程の副産物として貴金属やレアメタルなども生産。 |
| サーバー、スマートフォン、ウェアラブル、モビリティ（xEV/ADAS）                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                        | 同社グループ製品としての原料使用、市場への安定供給                                                                                                                       |

## 2. 基本情報 フォーカス事業を成長コアに事業選別を進める

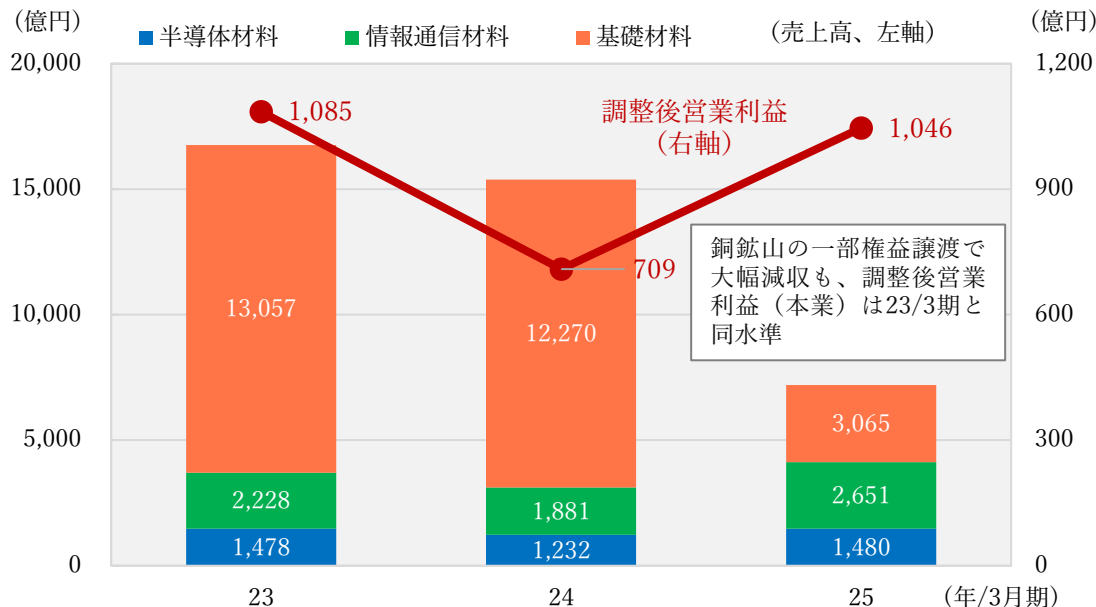
### “選択と集中”の事業戦略

同社は2019年に「2040年長期ビジョン」を策定し、「装置産業型」から「技術立脚型」への転身を掲げて、先端材料分野の技術的な差別化などを強みに利益成長を目指している。

セグメントでは、フォーカス事業を成長戦略のコアと位置づけている。とくにAIデータセンターにおいて同社製品が多く用いられるため、同事業の収益拡大が今後の業績をけん引するとみられる。

ベース事業は、経営資源の集中と収益力強化に向けた銅鉱山の一部権益譲渡、リサイクル中心の事業転換を通じて、市況ボラティリティ縮小や製錬事業とのシナジー向上が進む。

【過去3期の業績推移（IFRS）】



### 将来の事業構造イメージ (営業利益目標)

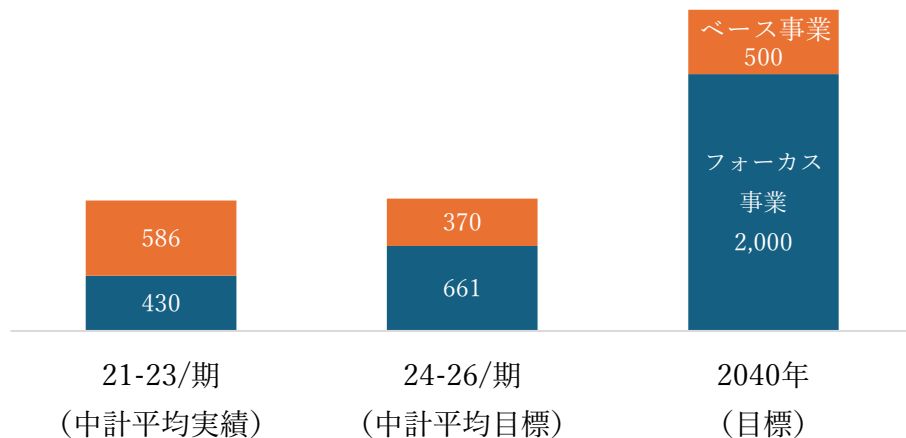
#### ベース事業



銅/レアメタルの原料供給

#### フォーカス事業

- 市場成長の補足に向けた生産増強
- 半導体用ターゲット、圧延銅箔に次ぐ第3の柱を確立し、成長を加速



## 2. 基本情報 SWOT分析

SWOT分析は、企業が経営戦略や企業の現状を分析するために使われる。「内部環境」とは企業を取り巻く原因をコントロールすることが可能な環境、「外部環境」とは企業から原因となるものをコントロールすることが不可能な環境を指し、それぞれのプラス/マイナス要因で構成される。

|      | プラス要因                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | マイナス要因                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 内部環境 | <p><b>強み (Strength)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>コア技術を駆使した数多くの世界シェアトップ製品</u><br/>ex) 高純度銅スパッタリングターゲットに要求される6N (99.9999%) を上回る、9N (99.9999999%) の銅製造を実現する高度化技術⇒半導体材料</li> <li>・ <u>市場開発型アプローチの構築</u><br/>エンドユーザーとの対話を通じた最適なニーズ提案および材料指定を受けることで、装置メーカーからの安定的な受注を獲得⇒情報通信材料</li> <li>・ <u>コスト競争力の高さ</u><br/>同社製品に必要な原料を、同社が保有する鉱山およびリサイクル事業から確保できる、強固なサプライチェーンを構築⇒基礎材料</li> </ul> | <p><b>弱み (Weakness)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 低収益製品の整理など、<u>事業ポートフォリオの構造改革が途上</u>。</li> <li>・ 先端技術における競合他社との優位性を保つため、<u>相応の経営資源の投入が必要</u>となる。</li> <li>・ 半導体業界は少数の大手メーカーにシェアが集中しているため、<u>大手顧客との関係悪化や標準材料指定を失った場合</u>、市場シェアの低下や販売マージンの縮小が生じる。</li> <li>・ 自然災害による権益鉱山の閉鎖やサプライチェーンの寸断。</li> </ul> |
| 外部環境 | <p><b>機会 (Opportunity)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>ロジック向け半導体の微細化・多層化技術</u>の進展による半導体用スパッタリングターゲットの需要拡大</li> <li>・ <u>AIサーバー市場</u>における同社製品の用途拡大</li> <li>・ 産業機械やロボット分野などにおける <u>小型化・軽量化</u>の進展による圧延銅箔の使用量拡大</li> <li>・ 世界的な <u>銅需給のひっ迫</u></li> <li>・ 地政学リスクの高まりを受けた <u>レアアースの収益拡大</u></li> </ul>                                                                              | <p><b>脅威 (Threat)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>エレクトロニクス製品の市況調整</u>の影響を受けやすい</li> <li>・ <u>銅価などの金属価格および為替の変動</u>の影響を受けやすい</li> <li>・ 銅精錬における <u>中国の過剰生産</u></li> <li>・ 顧客ニーズの変化や競合他社の低価格販売などに伴う市場シェアの低下</li> </ul>                                                                              |

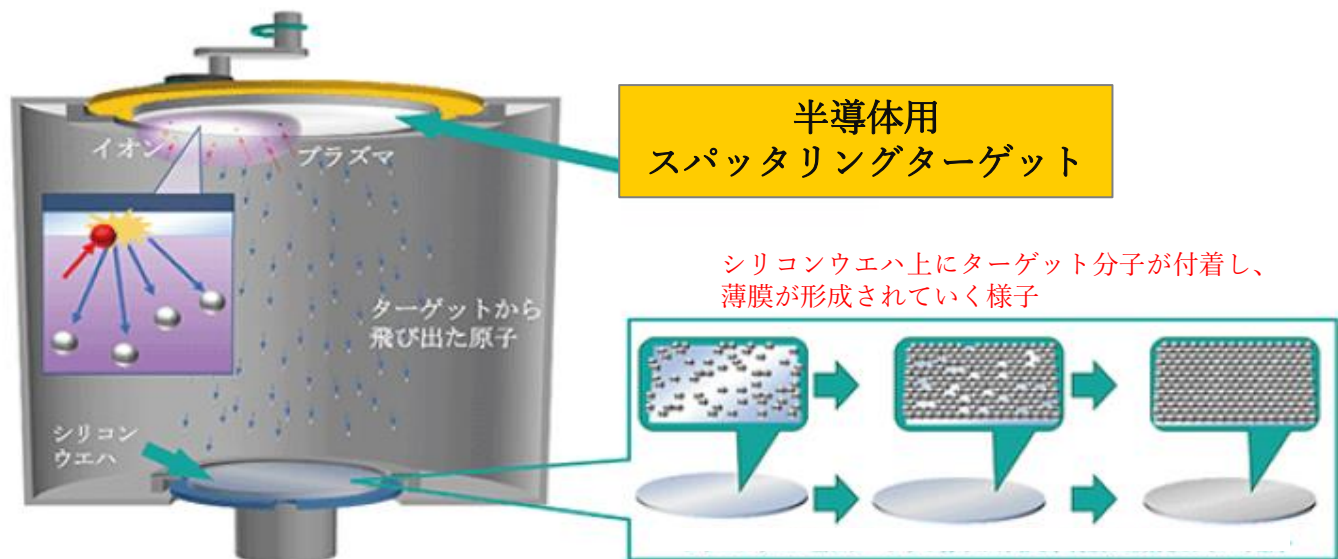
- ① 成長余地の大きいフォーカス事業への注力
- ② 高ボラティリティ・差別化困難なベース事業の縮小・最適化



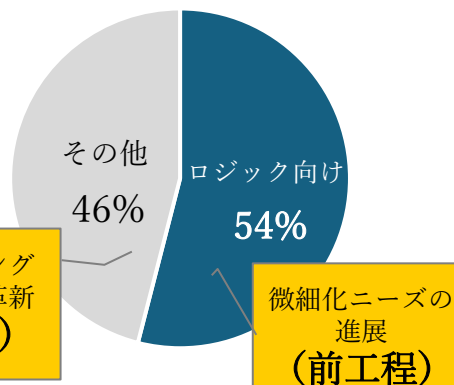
強み/機会の最大化と  
弱み/脅威の低減を目指す

### 3. フォーカス事業 半導体用スパッタリングターゲットとは

成膜装置内の  
模式図

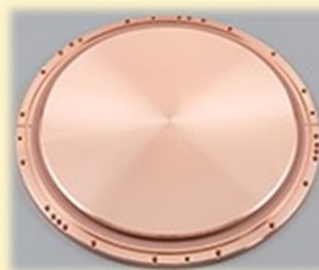


【販売枚数比率】 (24/3期)



#### 主な用途

半導体用スパッタリング  
ターゲット



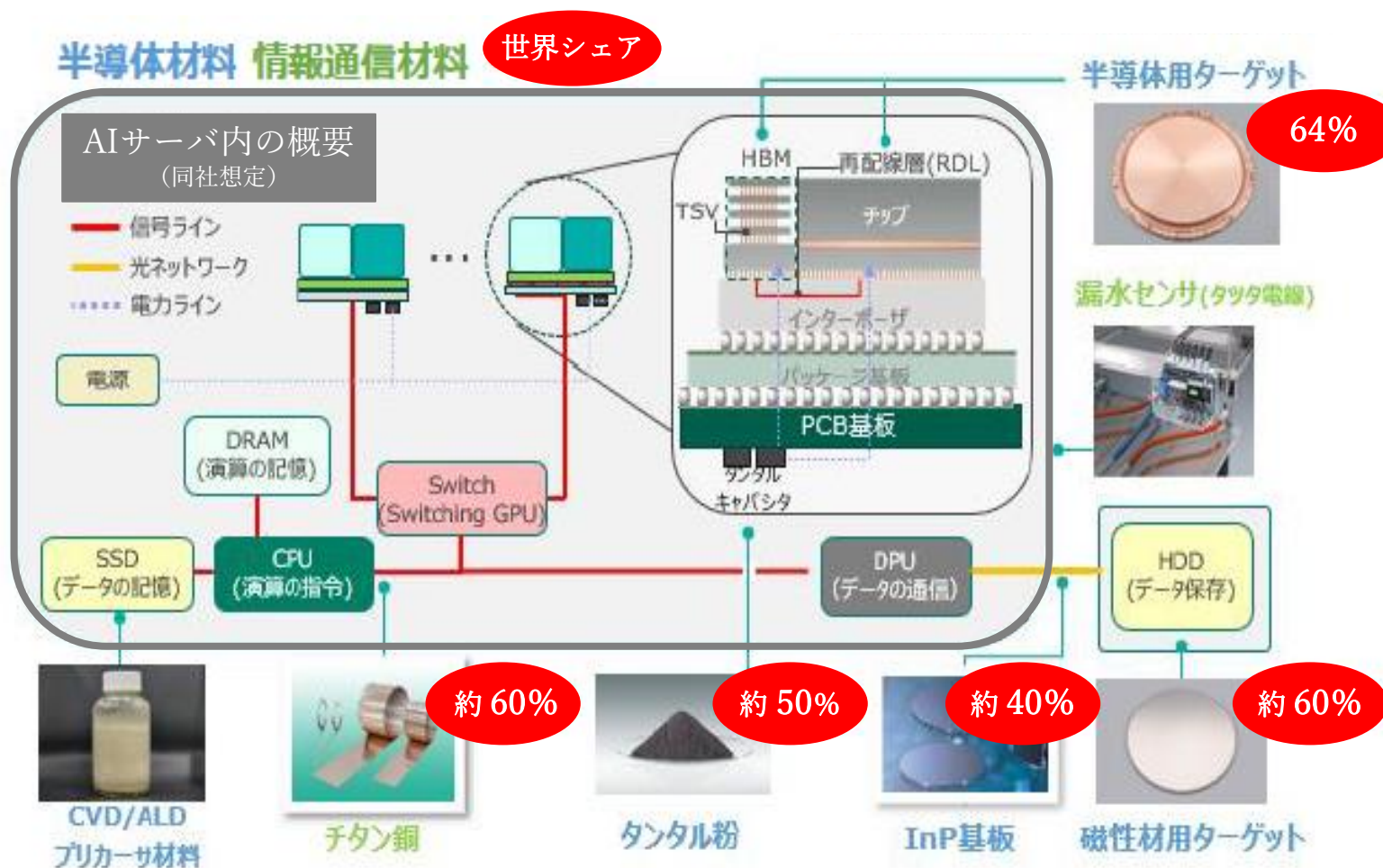
半導体の回路形成に必要な素材をつくる工程（成膜）の材料として主に活用される。成膜は、上図のように真空状態の装置内でスパッタリングターゲットにイオンを衝突させ、放出したターゲット原子を基板上に付着させることで薄膜を形成する。

ロジック/メモリ向け中心に使用。前工程では最先端ロジックの微細化、後工程ではチップ間の配線材やチップレット間をつなぐ配線などの用途（パッケージング分野）における成膜機会の拡大から、需要が拡大中。

### 3. フォーカス事業 知られざる同社の製品用途と世界シェア

#### 【AIサーバ内での用途拡大】

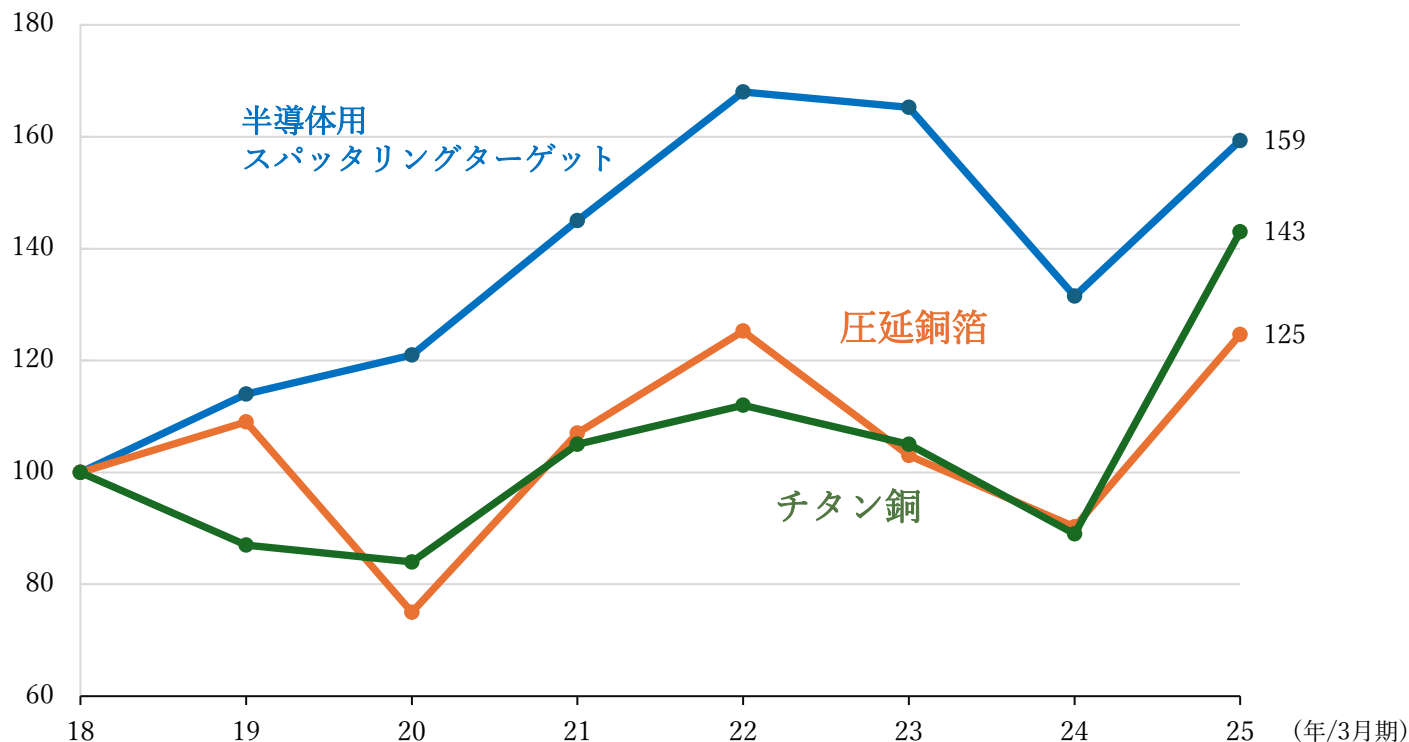
半導体用スパッタリングターゲットをはじめ、AIサーバ向けに同社製品が多く用いられているのが大きな特長。とくに高耐熱・高強度なコネクタのニーズを満たすチタン銅の採用が急拡大しているほか、冷却液の漏液を検知するための漏水センサなどの需要も拡大中。AIサーバへの用途拡大が、同社業績の成長ドライバーとなろう。



### 3. フォーカス事業 市況調整一巡し主要製品の販売が増加

- 23-24/3期はエレクトロニクス製品の市況調整の影響を受け、FPC 向け圧延銅箔を中心に販売数量が落ち込んだが、25/3期に底打ち回復。今後、同製品はエッジAIの普及に伴う需要拡大を見込む。
- 市況調整の一巡に加え、製品ポートフォリオの見直しを実行。情報通信材料では圧延銅箔、チタン銅を中心とする高付加価値製品の積極的拡販を推進する一方で、低収益製品の販売を縮小する方針としている。

【主要製品における販売数量の推移（フォーカス事業）】



(注1) 18/3期（月平均）を100として指数化

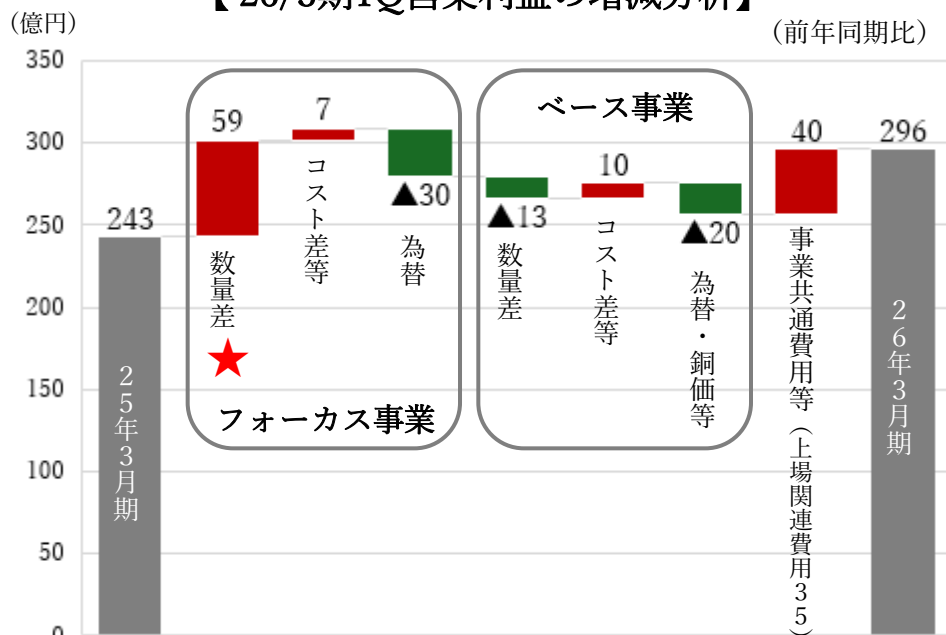
(注2) 25/3期は3Q累計時点

(出所) 有価証券報告書(新規公開株)を基に投資情報部作成

## 4. 業績動向 増販効果が想定超で利益押し上げ

- 8月5日に発表した26/3期1Q営業利益は前年同期比21.8%増の296億円で着地。市況影響の為替・銅価等が50億円の減益要因となった一方、主要製品および高付加価値製品の増販を背景とした販売数量の増加が46億円の増益要因（うちフォーカス事業が59億円）となり、業績をけん引した。
- 製品需要の拡大に加え、米関税影響額の縮小織り込みやドル円相場および銅価格が期初予想の前提より高水準で推移していることを踏まえ、26/3通期業績予想の上方修正を併せて発表。

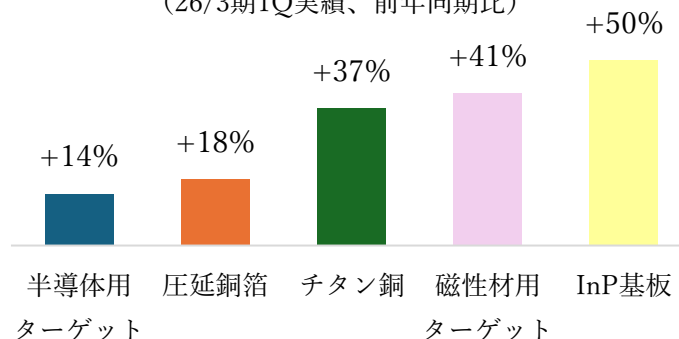
【26/3期1Q営業利益の増減分析】



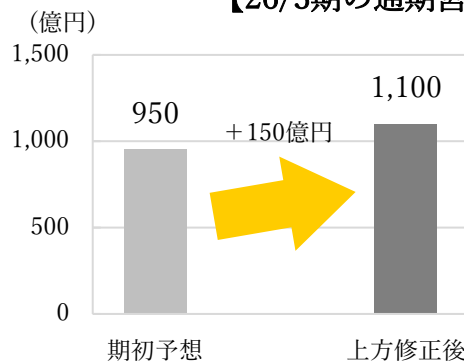
(出所)有報(新規公開株)、決算説明資料を基に投資情報部作成

【主要製品における販売数量の増減率】

(26/3期1Q実績、前年同期比)



【26/3期の通期営業利益予想】



《内訳》

フォーカス事業：+70億円  
ベース事業：+70億円  
その他：+10億円

《営業利益感応度(億円)》

| 事業    | 為替   |       | 銅価 |
|-------|------|-------|----|
|       | 1円円安 | 1¢/lb |    |
| フォーカス | +6   | —     |    |
| ベース   | +6   | +3    |    |
| 合計    | +10  | +3    |    |

《前提条件》LME銅価 (¢/lb) 410⇒427、為替 (円/USD) 140⇒141

## 4. 業績動向 市場成長を捕捉すべく、生産増強を進める

- ▶ 半導体/データセンターの市場成長を捕捉すべく、同社は生産能力増強に向けた総額約2,700億円の戦略投資（25-27/3期）を推進中。国内外での大規模用地の取得や既存工場の積極的な拡張投資を実行し、主力の半導体用スパッタリングターゲットで28/3期に24/3期比1.6倍の生産能力を目指すほか、今後の収益の柱として期待する新材料の育成にも資金を充てる。

### 【市場成長を捕捉するグローバルな生産体制の構築】

#### 《国内》

（稼働開始時期）



- 磯原工場
- 日立北工場
- ひたちなか工場（新設中）



#### 《海外》

（稼働開始時期）



MESA新工場

- ★ 約180億円を投じ、米アリゾナ州にメサ工場を新設（2025年初めに本格稼働）。新規取得の土地はチャンドラー工場の約6倍にあたる大規模用地で、なおかつ4分の3は未使用と拡張余地を残す。

- 半導体用スパッタリングターゲットの後半工程は、主要顧客である半導体メーカーの製造拠点に近い拠点での製造を行っており、今回の投資もTSMCの米工場稼働に向けた供給網整備の意味合いを持つ。

- ★ 茨城県ひたちなか市に大規模用地を取得、総額1,500億円を投じて半導体材料を増強する（26/3期中に試運転）。2025年5月には隣接地に新たな工業用地を新規取得。

- 次世代半導体向け薄膜材料であるCVD/ALDの生産能力を約3倍に拡大（東邦チタニウムの茅ヶ崎工場でフル稼働、日立市の工場で26/3期下期より稼働開始）。

- 2025年7月、約15億円を投じInP基板の生産能力を2割程度拡大する設備投資計画を決定（27/3期）。

## 5. 投資判断材料

### ➤ ファンダメンタル面の注目ポイント

1. データセンター向けを中心に、高付加価値製品における販売数量の増加が今後の成長のカギを握る。
2. 銅価格・為替影響による業績の上振れ/下振れが大きいことから、外部環境の動向を見極めたい。

### ➤ テクニカル面の注目ポイント

1. 8月15日の大陽線で上場来高値を更新し、高値模索の展開。
2. 短期過熱感には注意が必要も、3月高値～4月安値の下落値幅に対する倍返し1,430円（V計算値）が次のターゲットか。

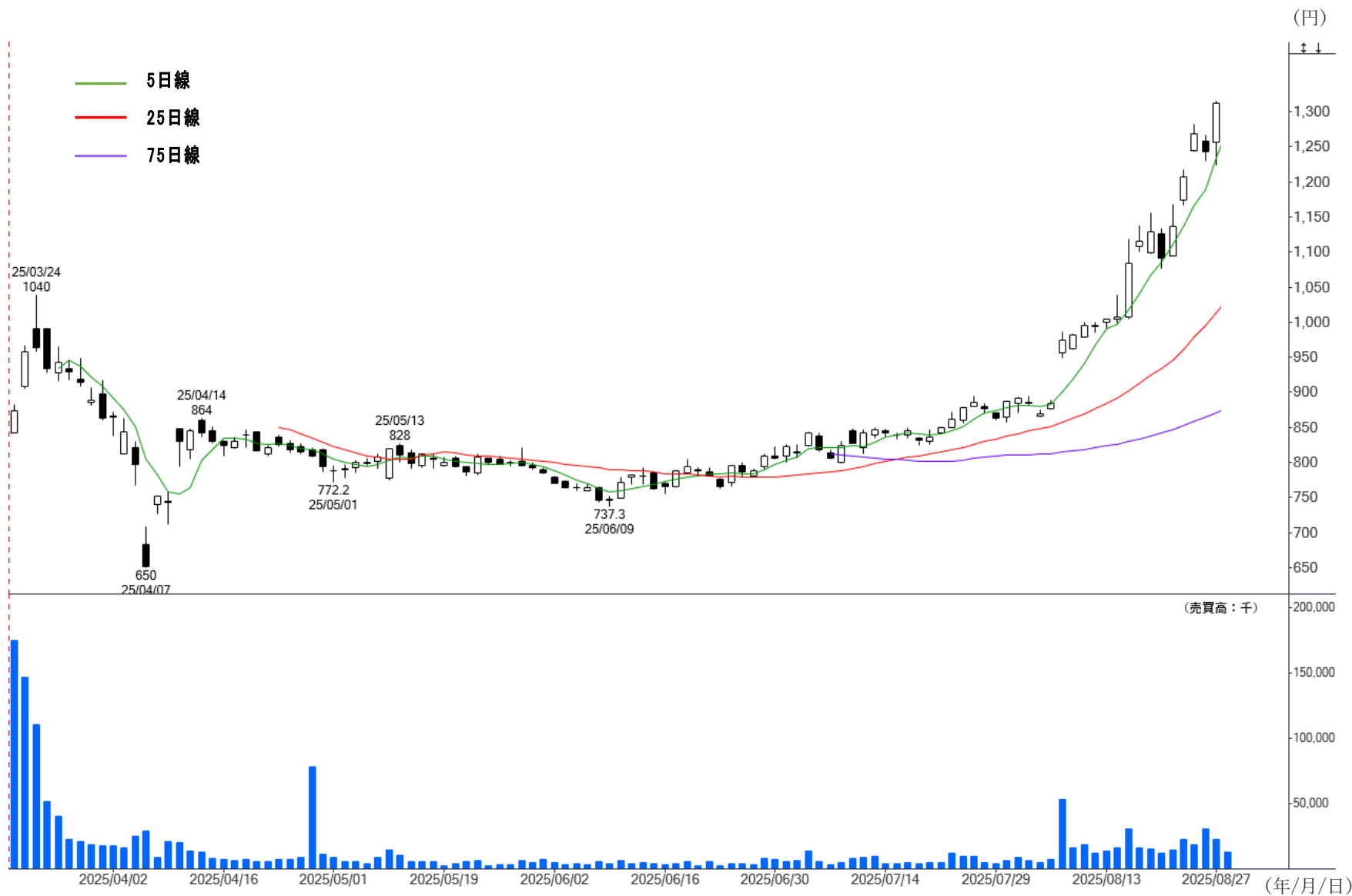
### ➤ アップサイドリスク

1. 世界的なAI需要の拡大による同社製品の販売増加。
2. スマートフォン・PCなど民生機器向けの市況回復。
3. 銅価格の上昇や円安進行による収益改善。

### ➤ ダウンサイドリスク

1. 市況悪化による同社製品の販売減少。
2. 銅価格の下落や円高進行による収益悪化。
3. 自然災害などによる権益鉱山の一時閉鎖やサプライチェーンの混乱。

## 6. 株価チャート（日足 3月19日～8月27日）



(出所) QUICKを基に投資情報部作成

# 7. 株価指標等

## 業績推移

| 決算期       | 23/3      | 24/3      | 25/3    | 26/3(予) |
|-----------|-----------|-----------|---------|---------|
| 売上高(百万円)  | 1,638,484 | 1,512,345 | 714,940 | 760,000 |
| 前期比       | —         | ▲7.7%     | ▲52.7%  | 6.3%    |
| 営業利益(百万円) | 72,925    | 86,172    | 112,484 | 110,000 |
| 前期比       | —         | 18.2%     | 30.5%   | ▲2.2%   |
| 経常利益(百万円) | 63,327    | 78,714    | 107,476 | 104,000 |
| 前期比       | —         | 24.3%     | 36.5%   | ▲3.2%   |
| 当期利益(百万円) | 36,930    | 102,624   | 68,271  | 70,000  |
| 前期比       | —         | 177.9%    | ▲33.5%  | 2.5%    |
| 一株利益(円)   | 39.78     | 110.53    | 73.53   | 75.49   |
| 配当(円)     | 0         | 0         | 109.55  | 18      |

## キャッシュ・フロー推移

(百万円)

|                | 24年3月期   | 25年3月期   |
|----------------|----------|----------|
| 営業キャッシュ・フロー    | 38,400   | 215,431  |
| 投資キャッシュ・フロー    | 90,241   | ▲22,118  |
| フリーキャッシュ・フロー   | 128,641  | 193,313  |
| 財務キャッシュ・フロー    | ▲154,360 | ▲172,249 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 36,779   | 58,316   |

## 指標等

|         | 8月28日前場時点 |
|---------|-----------|
| 時価総額    | 12,497億円  |
| 予想PER   | 17.8倍     |
| PBR     | 2.05倍     |
| 予想配当利回り | 1.33%     |
| 予想ROE   | 11.3%     |
| 自己資本比率  | 47.5%     |



《今月の深掘り II》

# デジタルグリッド (350A)



# 目次

1. 注目ポイント
2. 基本情報
  - ・ 企業概要
  - ・ DGPのビジネスモデル
3. 強み
  - ・ 柔軟性の高い調達ポートフォリオ
  - ・ AI活用による需給管理のコスト優位性
4. 市場構造転換
  - ・ 法人需要家向け電気料金の市場価格連動化
5. 業績動向
  - ・ 主要KPIの推移
  - ・ 競争環境の正常化を織り込み慎重な見通し
6. 再エネ推進
  - ・ 民間主導での再エネ導入需要を取り込む
7. 投資判断材料
8. 株価チャート
9. 株価指標等

# 1. 注目ポイント

- 発電家と需要家が簡単・便利に直接取引できる電力プラットフォームを提供し、安価な電気料金や価格変動リスクのヘッジを実現。
- 新電力の倒産・撤退などによる競争上の追い風と電力供給の構造転換を受けて、急速な事業拡大を遂げる。
- 競争環境の正常化などを背景に、今下期は上期比減益予想と慎重姿勢も、3Q決算堅調で既に通期経常利益予想を超過。

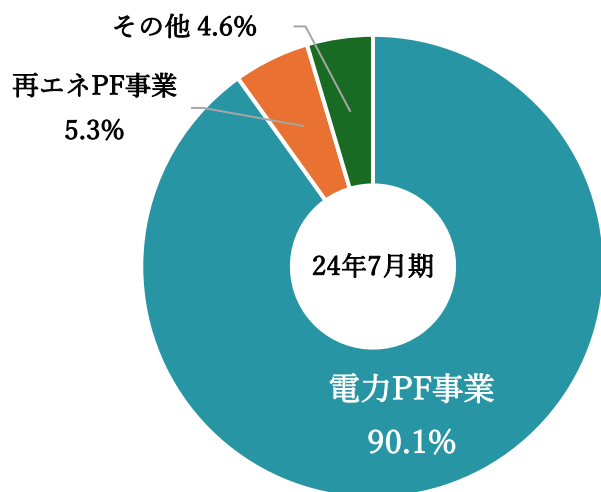


需要家が自ら電気を選ぶ時代へと移行するなかで  
「エネルギーの民主化を実現する」高収益企業

## 2. 基本情報 企業概要

- 電力の発電家と需要家を直接結ぶ電力取引市場「デジタルグリッドプラットフォーム (DGP)」を提供する。主な収入源は取引電力量に応じた手数料。
- 主力の「電力プラットフォーム (電力PF) 事業)」では、電力の需要家がDGPを通じて主体的に電源調達ポートフォリオを選択できる環境を提供、「再エネプラットフォーム (再エネPF) 事業)」では、再エネに関する各種取引の組成支援やDGPの需給管理機能を発電家に提供。主なサービスは、再エネ発電時に生じる環境価値を切り離して証書化した、非化石証書の代理調達サービス「Econohashi」や、需要家が発電家と長期契約を結び再エネ由来の電力を調達する、コーポレートPPAに特化したマッチングプラットフォーム「RE Bridge」など。

【売上高構成比】



「その他」では、電力ネットワークと直接連系する系統用蓄電池の受託運用および自社の開発/保有/運用を手掛ける調整力事業や、カーボン・ニュートラル実現に取り組む企業における実務担当者を育成するための学習コンテンツを配信する脱炭素教育事業なども提供する。

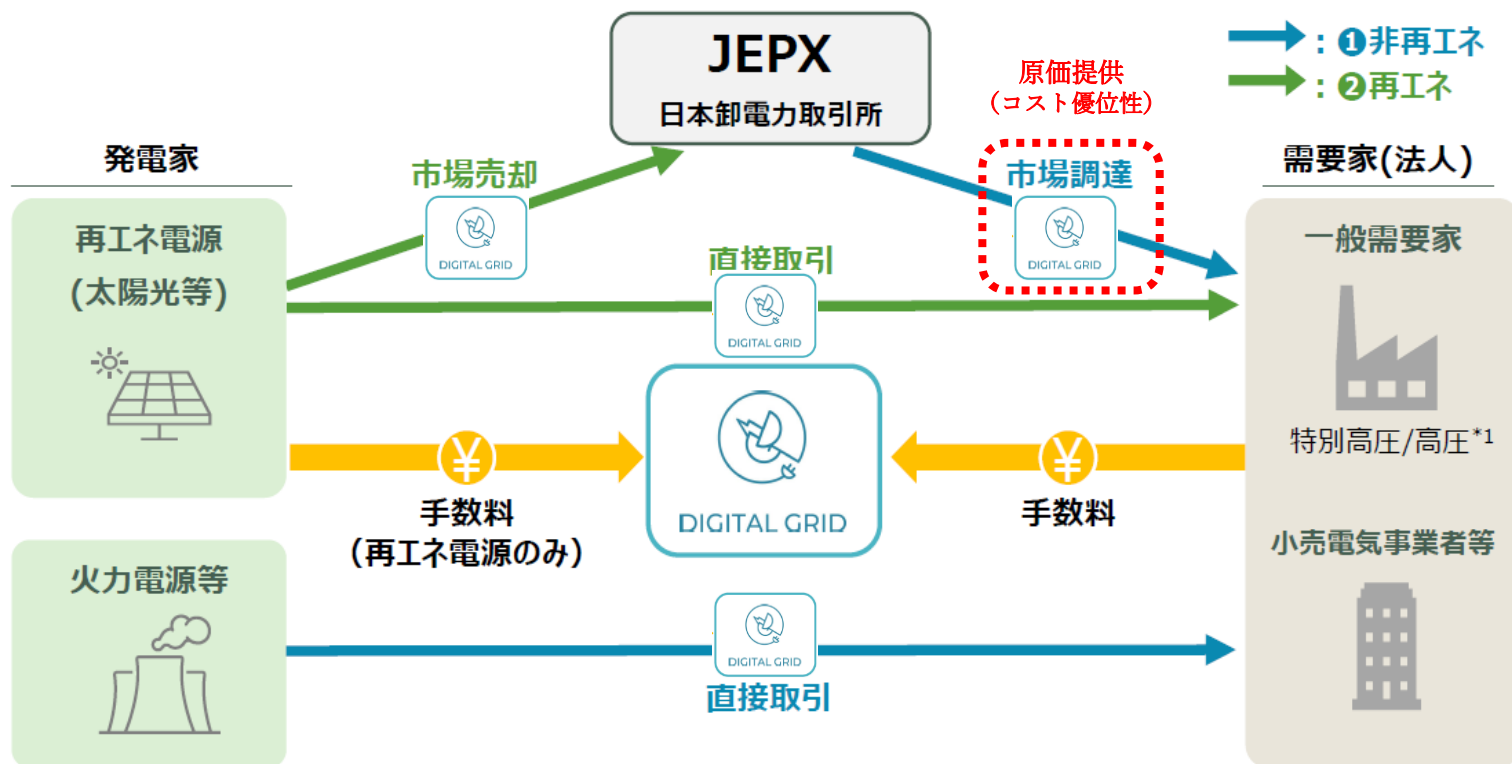
### ◆ 電力業界の競争環境

|                         |                                                                                                  | ビジネスモデル                |                            |                  |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|----------------------------|------------------|
|                         |                                                                                                  | プラットフォーム<br>(第三者同士の取引) | 電気のデリバリー<br>(小売電気事業者ライセンス) | 発電所の保有           |
| ダイナミックプライシング<br>市場プレーヤー | 旧一般電気事業者                                                                                         | -                      | ✓                          | ✓                |
|                         | 新電力                                                                                              | -                      | ✓                          | (✓)<br>(新電力による)  |
|                         |  DIGITAL GRID | ✓                      | ✓                          | (✓)<br>(蓄電池保有予定) |
|                         | エネルギー取引<br>マーケットプレイス                                                                             | ✓                      | -                          | -                |
|                         | 電気料金比較サイト                                                                                        | ✓                      | -                          | -                |
| JEPX<br>日本卸電力取引所        |                                                                                                  | ✓                      | -                          | -                |

(出所) QUICKのデータ、事業計画及び成長可能性に関する事項を基に投資情報部作成

## 2. 基本情報 DGPのビジネスモデル

- 初期費用、専門知識、小売電気事業者のライセンスなしで利用者が電力を簡単に直接取引できる簡便性の高さが最大の特徴であり強み（従来は電力会社の決められたプランで電力契約）。
- DGPを通じた電力取引では同社が調達した電力を**原価**で需要家に提供し、DGPの利用や、需要・発電計画の作成などのサービス対価として、DGP利用料を徴収する（需要家と再エネ発電家）。売上高には販売した電力の金額は計上せず、DGP利用料のみの純額を計上。

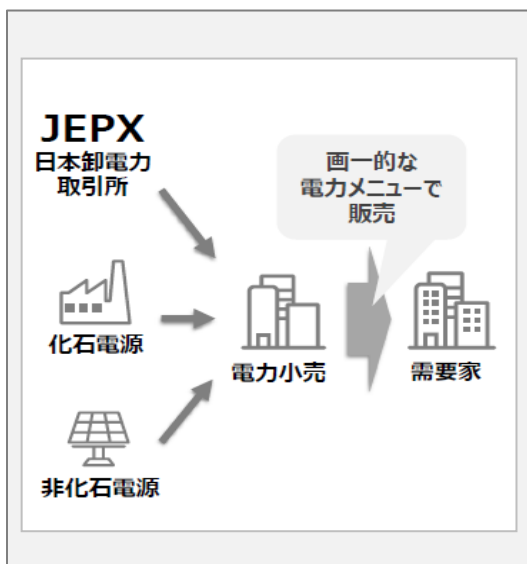


### 3. 強み 柔軟性の高い調達ポートフォリオ

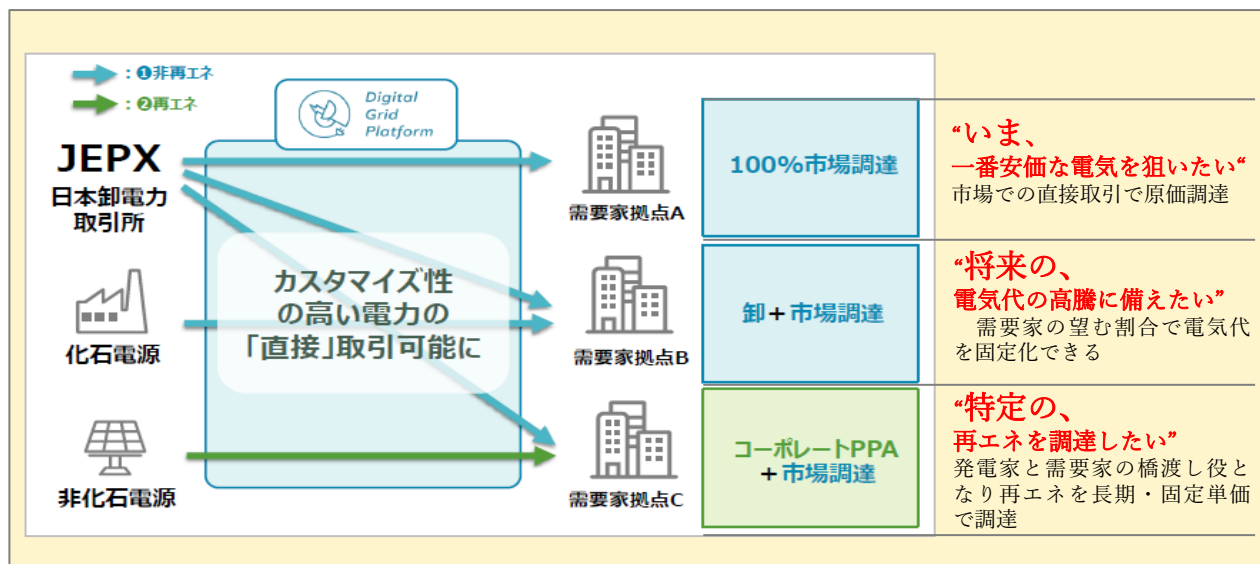
- 需要家のリスク許容度や再エネ方針に沿った電力調達ができる高い柔軟性がDGPの大きな強み。
- 火力・原子力など大型発電所からの販売が主だった従来では、大手電力会社への大量販売が発電家にとって最も低コストな販売方法であった。しかし、再エネの導入拡大によって小規模・分散型の発電所が増加。発電した電力を発電所近くの需要家に直接販売することで、送配電網を経由する際に発生する「託送料」や「再エネ賦課金」などの追加コストを削減し、再エネのコスト競争力強化および導入拡大を後押しする要素となっている。
- また、一般的な小売電気事業者では発電源ごとの区別が困難である一方、DGPでは電力の調達由来をデータ上で明確に区別・記録する仕組みを構築。消費電力から排出されるCO2の測定・削減や環境影響評価が可能となり、需要家は環境配慮型の調達やESG経営の推進がしやすくなる。

#### 【調達方法の違いと特徴】

従来の電力取引：画一的



DGPの新しい電力取引：柔軟性が高く、需要家の多様なニーズに対応

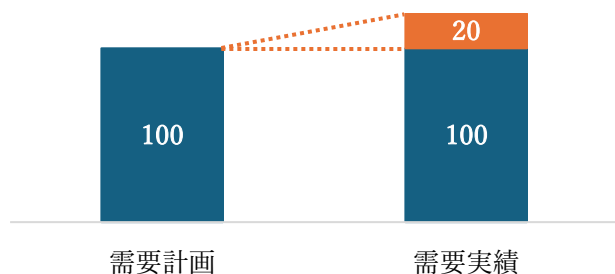


### 3. 強み AI活用による需給管理のコスト優位性

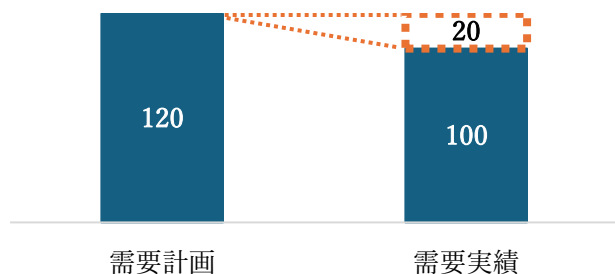
- ▶ 電力は大量かつ長期に貯蔵することが困難なため、需要と供給を常時一致させる需給管理が必要となる。発電家は発電計画として、需要家は需要計画として、毎日30分単位の計画を電力広域的運営推進機関（OCCTO）に提出するが、計画と実績に過不足が生じた場合には差分を「インバランス料金」として送配電事業者（TSO）とペナルティ精算を行う必要があり、小売事業者および同社がコストとリスクを負っている。
- ▶ 同社は、拠点ごとの需要・発電予測の作成や取引において人手を介さずAIを活用することにより、24時間マニュアル体制を敷く一般的な小売事業者との差別化を企図。高精度による年間損失の回避と顧客負担の軽減（割安なDGP利用料）を実現している。

#### 【「インバランス料金」の仕組み】

##### ■ 不足電力は割高価格でTSOから購入



##### ■ 余剰電力は割安価格でTSOが買い取り



- 需要と供給が一致しなければ周波数が乱れてしまい、設備が故障したり停電したりしてしまう可能性がある。
- 計画と実績の差分を抑えることがコスト抑制に關係。
- 東京大学と共同開発したAIモデルを活用し、複雑な需給管理を自動化。
- DGPを始めとするシステムは自社のエンジニアによって開発。制度変更への迅速な対応や、顧客ニーズに対応したサービスの開発を可能にしている。

# 4. 市場構造転換 法人需要家向け電気料金の市場価格連動化

- 直近3年間で、DGPの取扱電力量は右肩上がり伸びてきたが、これには新電力の倒産・撤退などによる競争上の追い風と電力供給の構造転換が大きく関係している。

## 【東京のJEPXエリアプライズ】



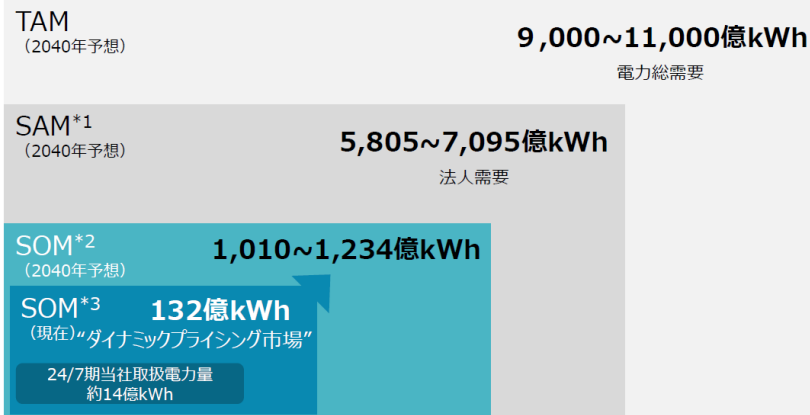
- ◆ 従来、ベースロード電源<sup>※1</sup>である火力発電燃料のLNGは長期固定価格で調達が行われていたが、2020年末以降は寒波やコロナ禍からの経済回復、ロシアによるウクライナ侵攻などが重なり、電力需給ひっ迫の影響でJEPXの電力スポット価格が高騰。固定料金プランを提供していた電力会社は調達コストの高騰に耐えられず、新電力<sup>※2</sup>の撤退・廃業が相次いだことから、電力調達できなくなった「電力難民」が多数発生。
- ◆ 2022年9月からは電力難民へのセーフティネットの役割を果たす最終保障供給契約<sup>※3</sup>の料金も市場価格連動に変更され、スポット価格が落ち着いた後も燃料費や需給の変動リスクを料金に反映しやすくなる電力プランを導入する企業が増加。

※1 ベースロード電源：コストが安く昼夜を問わず安定的に発電できる電源。

※2 新電力：電力小売りの自由化で電力販売に新規参入した小売電気事業者。

※3 最終保障供給契約：高圧・特別高圧電力の需要家が、小売電気事業者との契約ができない場合に、TSOが一時的に電気を供給する契約。

## 【電力PF事業のターゲットとなる市場規模】



- ◆ 法人需要家向け電気料金の市場価格連動化が広がり、価格変動リスクが需要家へと転嫁される傾向が強まったため、需要家が自らのリスク許容度に応じて電気を選ぶ時代へと移行。
- ◆ 上記の市場構造転換を受けて、ダイナミックプライシング市場の規模は拡大する見通し。同社の24年7月期の年間取扱電力量は約14億kWhと、同市場の約10.6%を占有。

\*1 SAM：2024年時点の電力総供給量のうち、特別高圧・高圧電力が占める割合が64.5%であったことを踏まえ、2040年における電力総需要予測値に64.5%を乗じて算出。

\*2 SOM：2024年時点の特別高圧・高圧電力供給量のうち、新電力が占める割合が27.4%であったことを踏まえ、2040年の特別高圧・高圧電力需要予測値に17.4%を乗じて算出。

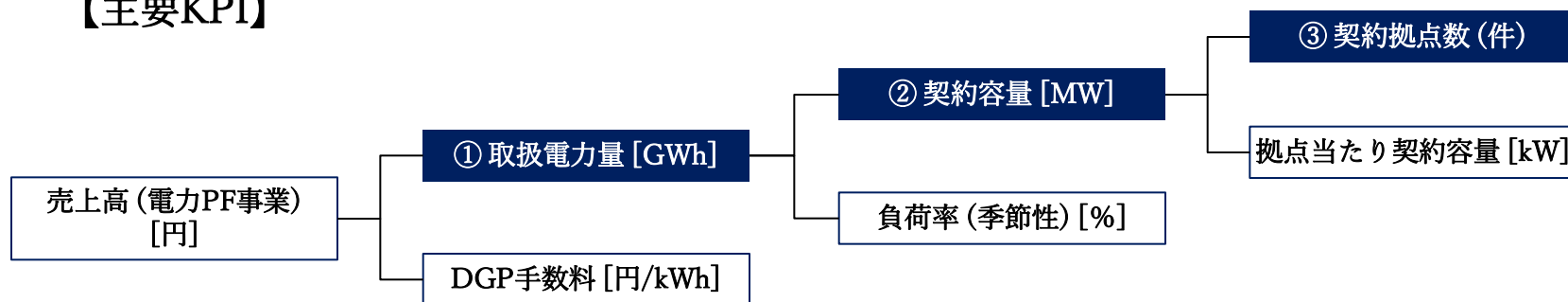
\*3 SOM：特別高圧・高圧需要のうち、新電力が市場価格連動を提供する市場をダイナミックプライシング市場と表記。

(出所) JEPXのデータを基に投資情報部作成  
事業計画及び成長可能性に関する事項から転載

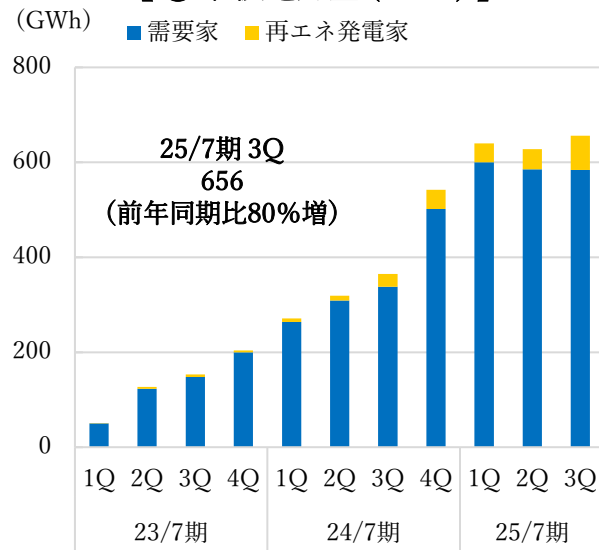
# 5. 業績動向 主要KPIの推移

- 顧客ニーズ（直接取引を活用した**安価な電気料金の実現**や**価格変動リスクのヘッジ機能**）の拡大に新電力の撤退・廃業による「電力難民」の取り込み需要などが重なり、急速な事業成長を遂げた。

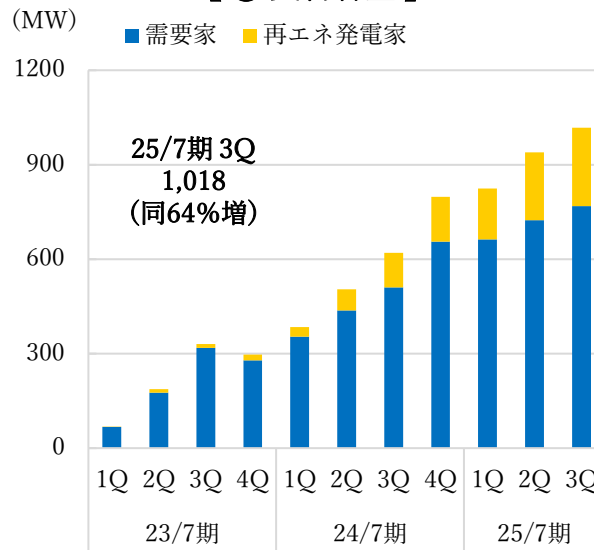
## 【主要KPI】



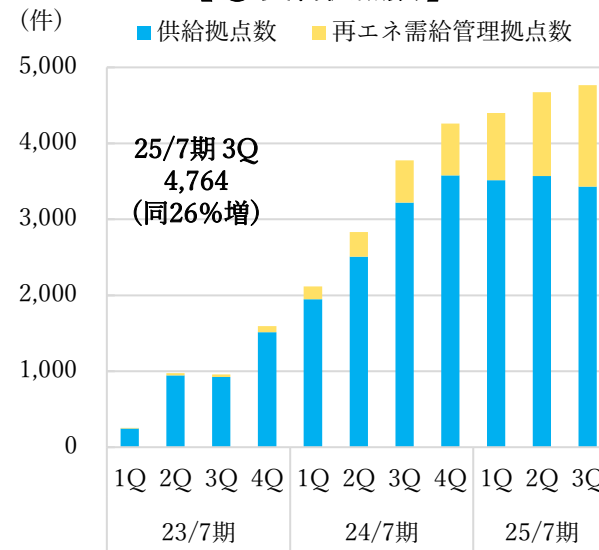
### 【① 取扱電力量 (GWh)】



### 【② 契約容量 (MW)】



### 【③ 契約拠点数】



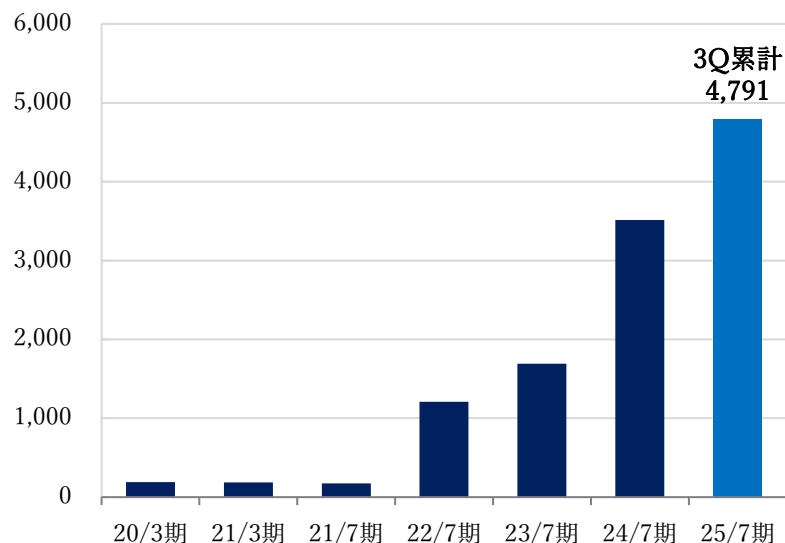
取扱電力量は季節/天候要因に左右されるものの、契約容量・契約拠点数ともに増加が続く

## 5. 業績動向 競争環境の正常化を織り込み慎重な見通し

- 足元では、電力スポット価格の安定推移がしばらく続いたことで新電力の新規参入企業が増加するなど、緩やかだった競争環境が本来の形に戻りつつある。例年4月は電力契約の切り替えが多い時期であることから、同月の解約率を通常月よりも高めに設定。事業拡大を見据えた人員採用や新規上場費用も考慮し、今下期は上期比で減収減益と慎重な見通しを立てているが、6月13日に発表した3Q決算も好調に推移し、通期経常利益予想を超過した。
- 中長期ではダイナミックプライシング市場の規模拡大が見込まれる。東証グロース市場において、高い利益水準を安定的に生み出せる高収益企業として注目したい。

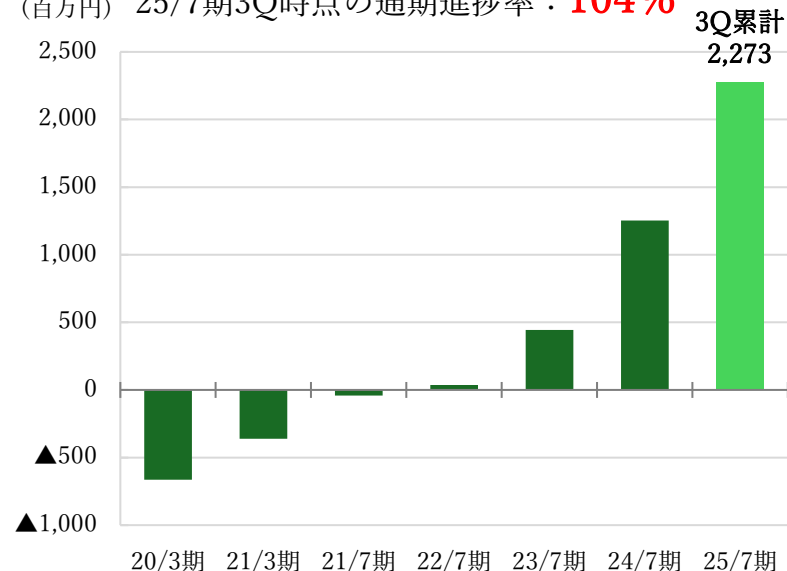
### 【売上高（24/7期以前は通期実績）】

(百万円) 25/7期3Q時点の通期進捗率：**86%**



### 【経常利益（24/7期以前は通期実績）】

(百万円) 25/7期3Q時点の通期進捗率：**104%**



利ザヤ・逆ザヤに関するリスクを原則負わないため収益安定性が高い

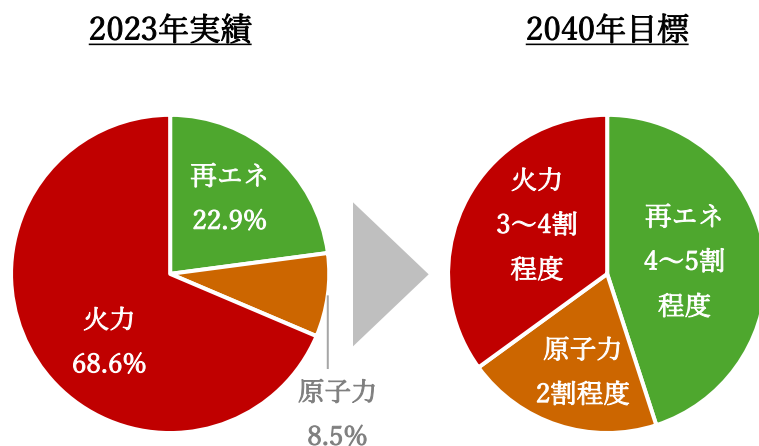
25/7期3Q累計時点の売上高経常利益率は47%

## 6. 再エネ推進 民間主導での再エネ導入需要を取り込む

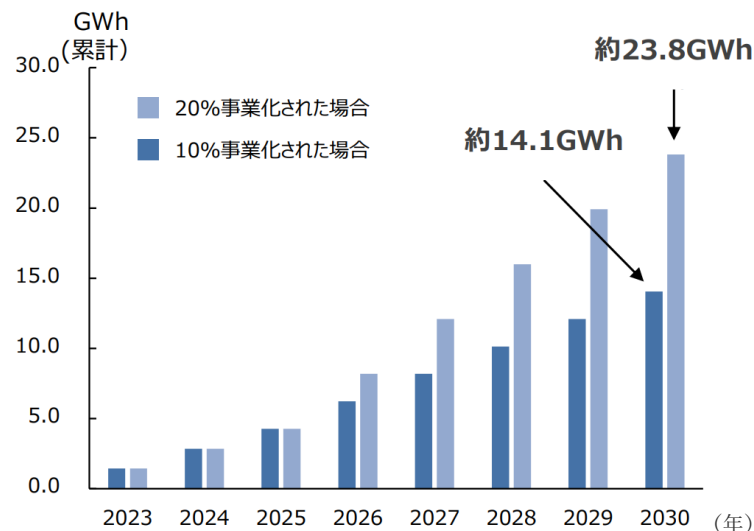
- 同社は再エネおよび蓄電池ビジネスの拡大を成長戦略のひとつに位置付け。2025年2月に閣議決定された第7次エネルギー基本計画で再エネ割合の引き上げが示されたほか、「インバランス料金」が不要だったFIT（再エネ固定価格買取制度）から市場価格に連動するFIP（2022年4月より導入）への移行を政府が進めたことで需給管理サービスの需要喚起につながるなど、民間主導での再エネ導入機運が高まっている。
- 同社は再エネに関する各種取引の支援を手掛けると同時に、系統用蓄電池への積極的な投資を予定しており、調整力※事業への注力を計画する。再エネ普及を背景に、時間帯や天候による電力需給とスポット価格の変化が大きくなっており、需給調整の観点から蓄電池の需要拡大が見込まれる。加えて、価格が安い時間帯に電気を蓄え、価格が高い時間帯に放電・売電することで差額収益を生み出すことも可能。他社が保有する蓄電池の受託運用を手掛けるほか、自社開発にも取組み中。

※ 調整力：電力ネットワークの安定性を保つために電力の需要と供給のバランスを調整すること。

【第7次エネルギー基本計画での電源構成】



【系統用蓄電池の導入見通し】



## 7. 投資判断材料

### ➤ ファンダメンタル面の注目ポイント

1. 競争環境が正常化に向かうなかで契約拠点数と契約容量が持続的に増加するか。
2. JEPXの電力スポット価格が高騰した際にはダイナミックプライシング市場の逆風となるため、取扱電力量の減少要因につながり得ることに注意。

### ➤ テクニカル面の注目ポイント

1. 25日線をサポートに短期上昇トレンドを形成。

### ➤ アップサイドリスク

1. 競合の参入ペースや価格競争が想定よりも緩やかに推移。
2. 需要家の調達ニーズの多様化を背景としたダイナミックプライシング市場の拡大。
3. 再エネに関する政府支援の拡大。

### ➤ ダウンサイドリスク

1. 競合の参入ペースや価格競争が想定以上に激化。
2. ダイナミックプライシング市場の停滞。
3. 事業拡大に伴う運転資本の増加（財務リスクの悪化や新株発行による希薄化懸念）。

## 8. 株価チャート（日足 4月22日～8月27日）



# 9. 株価指標等

## 業績推移

| 決算期       | 21/7 | 22/7 | 23/7 | 24/7 | 25/7(予) |
|-----------|------|------|------|------|---------|
| 売上高(百万円)  | —    | —    | —    | —    | 5,587   |
| 前期比       | —    | —    | —    | —    | —       |
| 営業利益(百万円) | —    | —    | —    | —    | 2,362   |
| 前期比       | —    | —    | —    | —    | —       |
| 経常利益(百万円) | —    | —    | —    | —    | 2,186   |
| 前期比       | —    | —    | —    | —    | —       |
| 当期利益(百万円) | —    | —    | —    | —    | 1,556   |
| 前期比       | —    | —    | —    | —    | —       |
| 一株利益(円)   | —    | —    | —    | —    | 256.2   |
| 配当(円)     | —    | —    | —    | —    | 0       |

## キャッシュ・フロー推移

(百万円)

|                | 23年7月期 | 24年7月期 |
|----------------|--------|--------|
| 営業キャッシュ・フロー    | 11     | ▲1,325 |
| 投資キャッシュ・フロー    | ▲0     | ▲15    |
| フリーキャッシュ・フロー   | 11     | ▲1,340 |
| 財務キャッシュ・フロー    | 613    | 2,213  |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 3,107  | 3,979  |

## 指標等

|         | 8月28日前場時点 |
|---------|-----------|
| 時価総額    | 745億円     |
| 予想PER   | 47.8倍     |
| PBR     | 10.87倍    |
| 予想配当利回り | 0.00%     |
| 予想ROE   | — %       |
| 自己資本比率  | 40.3%     |

## 過去に掲載した《深掘り銘柄》の近況

| 発行月 | コード  | 企業名                 | 見通し                                                                                 | コメント                                                                                                                                                                                                                    |
|-----|------|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1月号 | 3110 | 日東紡績                |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>AIサーバー用中心にスペシャルガラス好調も、市場期待ほど値上げ余地が大きいとの見方から失望売り。</li> <li>2Qはスマホ向け駆け込み需要の反動減見込む。需要旺盛で中期成長ストーリーは変わらず、生産増強急ぐ。</li> </ul>                                                           |
|     | 7744 | ノーリツ鋼機              |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>25/12期上期営業利益は販管費の増加や為替差損により減益も、期初計画80億円に対し111億円と大幅超過。</li> <li>音響機器関連の増収が想定以上。AlphaThetaは7月より値上げ実施。不確実性を考慮し通期据え置き。</li> </ul>                                                    |
| 2月号 | 6787 | メイコー                |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>26/3期1Q営業利益が前年同期比71.0%増と好スタートで通期業績予想を上方修正。</li> <li>米関税影響の緩和や衛星通信向けの好調が修正理由。ベトナム第4工場の稼働による収益拡大見込む。</li> </ul>                                                                    |
|     | 7220 | 武蔵精密工業              |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業は想定線もAIデータセンター向けハイブリッドスーパーキャパシタ（HSC）の先行投資がかさむ。</li> <li>27/3期以降の収益本格化を見込むHSCの増産体制構築に関する進捗が肝要。</li> </ul>                                                                     |
| 3月号 | 3697 | SHIFT               |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニア稼働率の向上や顧客単価上昇による粗利益率の改善が進む。</li> <li>3Q決算は通期上方修正も市場予測下回り下落。一方、対通期進捗率79%かつ4Q偏重傾向のため上振れ期待。</li> </ul>                                                                         |
|     | 6080 | M&Aキャピタル<br>パートナーズ  |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A仲介業界のガイドライン厳格化により、適正な手数料率を設定する同社の競争優位性が強まる。</li> <li>25/9期3Q累計はQC未達も、過去最高の成約件数と受託案件数で4Q偏重傾向の同社にとって良好な決算。</li> </ul>                                                       |
| 4月号 | 6269 | 三井海洋開発              |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>23/12期受注の大型建造工事2件は26/12期業績までフル寄与する見通し。3月発表の新規案件が貢献開始。</li> <li>25/12期上期はO&amp;Mの大規模メンテナンスコストなどが利益を押し下げ。下期の利益率改善に期待。</li> <li>4月に受注した基本業務設計の正式受注（EPCIおよびO&amp;M）を待ちたい。</li> </ul> |
|     | 7936 | アシックス               |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>高付加価値にフォーカスしたシューズ販売の好調と在庫コントロールの徹底で25/12期通期業績を上方修正。</li> <li>次期中期経営計画（27-29/期）は少なくとも売上高1兆円、営業利益率20%を目標とする方針。</li> </ul>                                                          |
| 5月号 | 5631 | 日本製鋼所               |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>売上堅調も、米関税政策による投資手控えでプラスチック製造装置などの受注に減少がみられる。</li> <li>防衛費の更なる増額や防衛・原発関連における2Q以降の受注拡大など、株価上昇には追加材料が必要。</li> </ul>                                                                 |
| 6月号 | 7974 | 任天堂                 |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>6月末時点の「Switch 2」販売台数582万台は想定以上でポジティブ（26/3期会社計画1,500万台）。</li> <li>PERの割高感やゲーム関連株の選好低下により足元は利益確定売りが優勢も、押し目は買い。</li> </ul>                                                          |
|     | 4062 | イビデン                |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>先端半導体の性能および歩留まり向上への需要を取り込み、26/3期1Q大幅増益&amp;通期予想を上方修正。</li> <li>AIサーバー用の増強に向けた今下期の新工場稼働・既存工場のライン改造に対する期待感が高まる。</li> </ul>                                                         |
| 7月号 | 6016 | JPNエンジン<br>コーポレーション |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>26/3期は次世代燃料エンジンの試験運転により総生産台数の減少を見込むため、業績の上振れ余地は限定的。</li> <li>船用内燃機関は先行き3年程度の工事量を確保しており、中長期的な業績好調は続くとみられる。</li> </ul>                                                             |
|     | 6814 | 古野電気                |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>26/2期1Q営業利益は老朽船の更新需要など商船向けが好調で、想定以上の上振れ着地、QC上回る。</li> <li>日本造船業のシェア奪回に向けた政府主導のグローバル展開が具体化すれば、海外比率の高い同社に追い風。</li> </ul>                                                           |
| 8月号 | 4680 | ラウンドワン              |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>26/3期は想定線もサプライズに乏しく決算直後は株安で反応。日米の値上げ実施後の客足を見極めたい。</li> <li>今下期にオープンする米国でのフードホール併設店舗および外食産業の進展があるまでは材料不足感。</li> </ul>                                                             |
|     | 4751 | サイバーエージェント          |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>25/9期3Qに新規リリースした2つのゲームタイトルのヒットでQCを大幅に上回る。</li> <li>自社決済プラットフォームへの移行効果やメディア&amp;IP事業の黒字化も貢献。</li> </ul>                                                                           |

（出所）各種資料を基に投資情報部作成

- 金融商品等にご投資いただく際には、各商品等に所定の手数料等（国内株式取引の場合は約定代金に対して上限1.265%（税込）（ただし、最低手数料2,750円（税込））の委託手数料、投資信託の場合は銘柄ごとに設定された販売手数料及び信託報酬等の諸経費、等）をご負担いただく場合があります。
- 金融商品等には株式相場、金利水準の変動等による「市場リスク」、金融商品等の発行者等の業務や財産の状況等に変化が生じた場合の「信用リスク」、外国証券である場合には、「為替変動リスク」等により損失が生じるおそれがあります。さらに、新株予約権等が付された金融商品等については、これらの「権利を行使できる期間の制限」等があります。なお、信用取引又はデリバティブ取引を行う場合には、その損失の額がお客様より差入れいただいた委託保証金又は証拠金の額を上回るおそれがあります。
- 手数料等およびリスクは、金融商品等ごとに異なりますので、契約締結前交付書面や上場有価証券等書面または目論見書等をよくお読みください。
- 当資料は過去のデータを基に作成しております。
- 掲載されている見解は当資料作成時点のものであり、将来の運用成果等を示唆あるいは保証するものではありません。
- 投資判断の最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

#### 当社の概要

商号等 東海東京証券株式会社 金融商品取引業者 東海財務局長(金商)第140号

加入協会 日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、  
一般社団法人日本投資顧問業協会、一般社団法人日本STO協会



プレミアグループ株式会社  
東証プライム 7199

会社説明会【オンライン】  
2025.9.3

# 社長・スピーカー紹介

## プレミアムグループの創業者である社長 柴田と 本日のスピーカー 金澤をご紹介します

### 社長紹介

#### 代表取締役社長 柴田 洋一

アプラスで20年弱オートローン事業に従事

ガリバーでは執行役員として、モビリティ事業および金融子会社の立ち上げに従事

プレミアムグループの創業者として、チーム全体を牽引

「ファイナンス」×「自動車」のノウハウをもつ



### 本日のスピーカー

#### 取締役常務執行役員 金澤 友洋

創業メンバーの一員

経営統括部門やコーポレート統括部門のマネジメント経験を持ち、現在はIR、経営管理及び内部監査部門を管掌

サステナビリティ委員長を務め、持続的成長へ向けた取り組みを推進



従業員一人ひとりとの交流を大事にしています

# 本日のagenda



## 1. 会社の歩み・ミッション

## 2. 事業説明

- ファイナンス事業
- 故障保証事業
- オートモビリティサービス事業
- 海外展開

## 3. 成長戦略と進捗

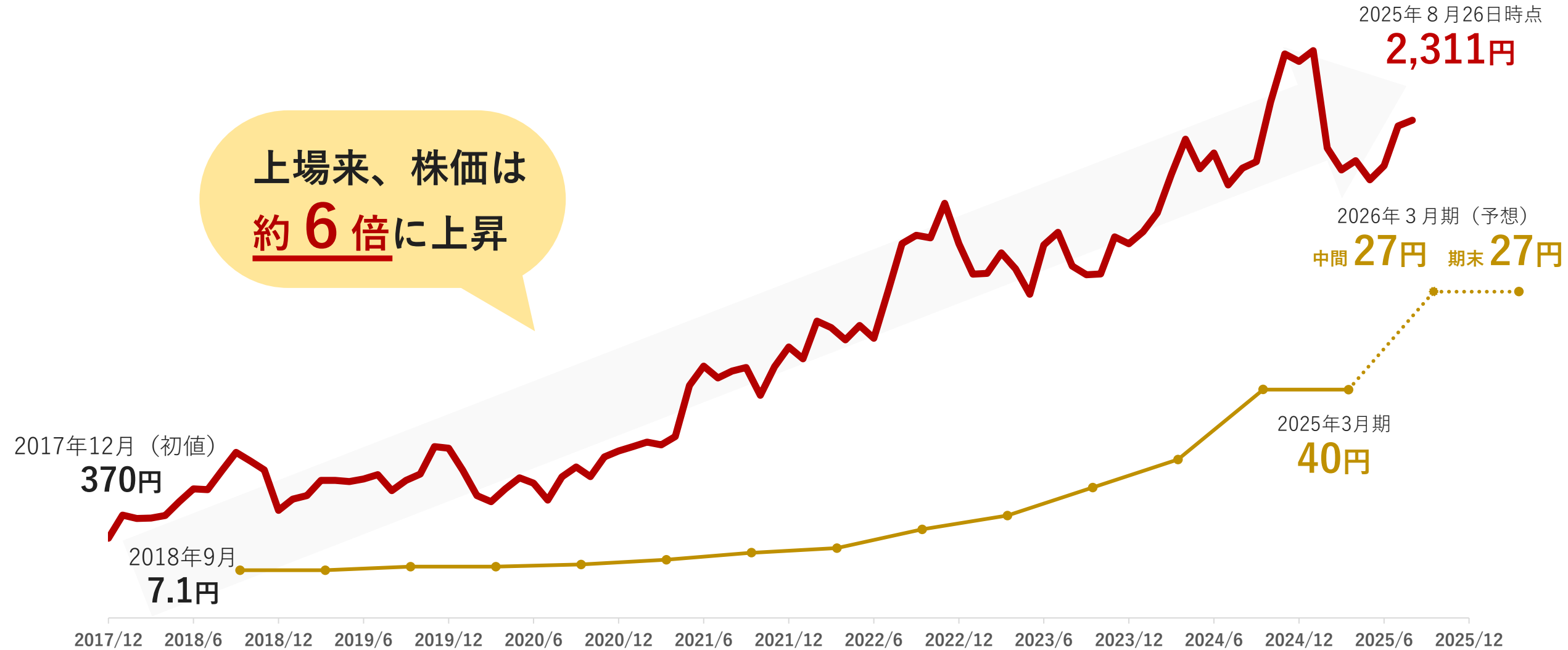
## 4. 直近の業績・業績予想

## 5. ESG・SDGs

## 6. まとめ

# 当社株価推移

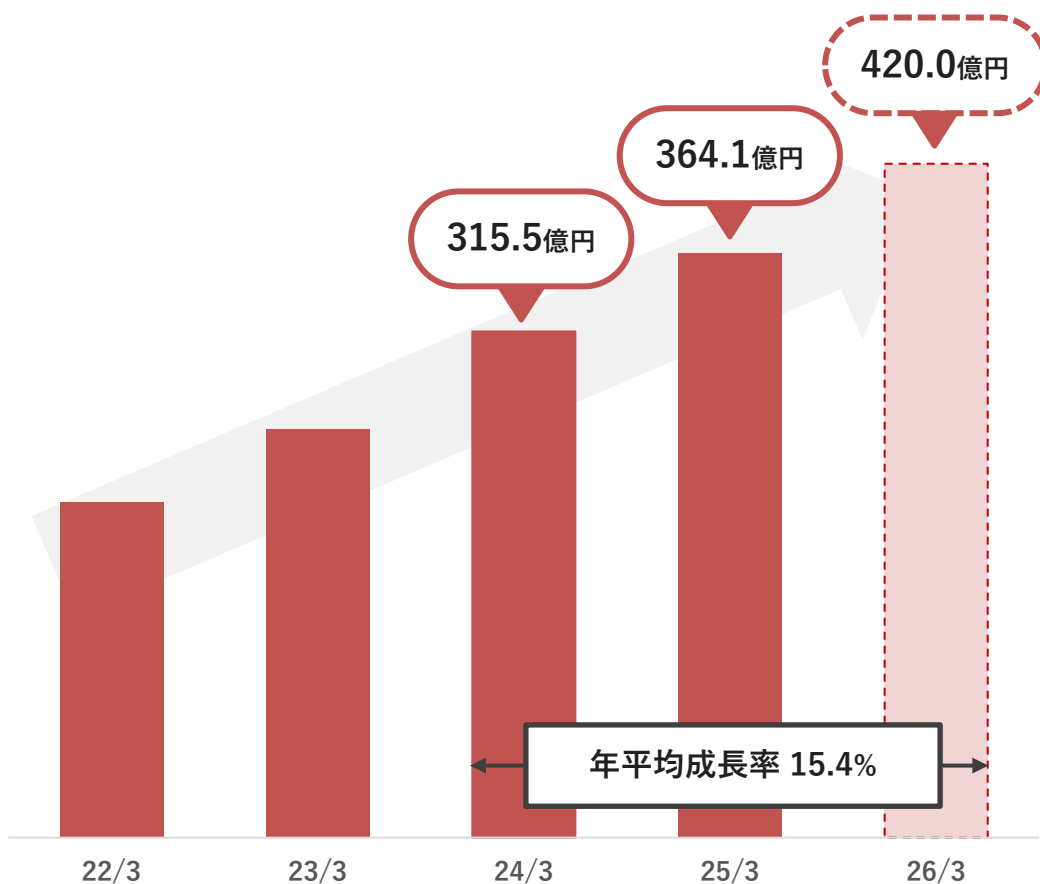
(終値ベース)



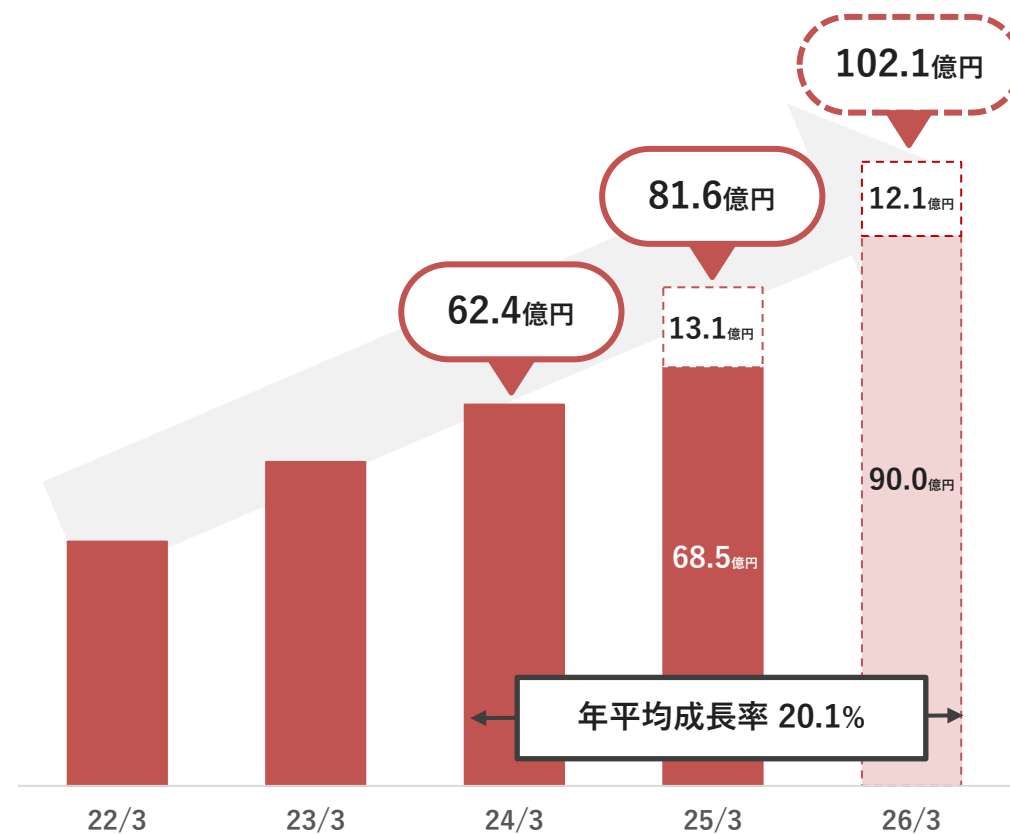
# 業績推移

- システム障害の影響により税引前利益は予想を下回るも、**上場来連続**して通期業績の**増収増益**を達成
- 当社子会社のシステム障害による税引前利益への影響額は以下の通り  
2025年3月期：**13.1億円**、2026年3月期：**12.1億円**（詳細はP.35）

## 営業収益



## 税引前利益



プレミアムグループは、

## 「オートモビリティ企業」グループ

1

どんな 強み で  
なぜ 成長性 が  
期待できるのか



2

どうして  
長期目線 の株主が  
多いのか



LONG

3

どんな 将来 を  
描いているのか



# 1. 会社の歩み ミッション

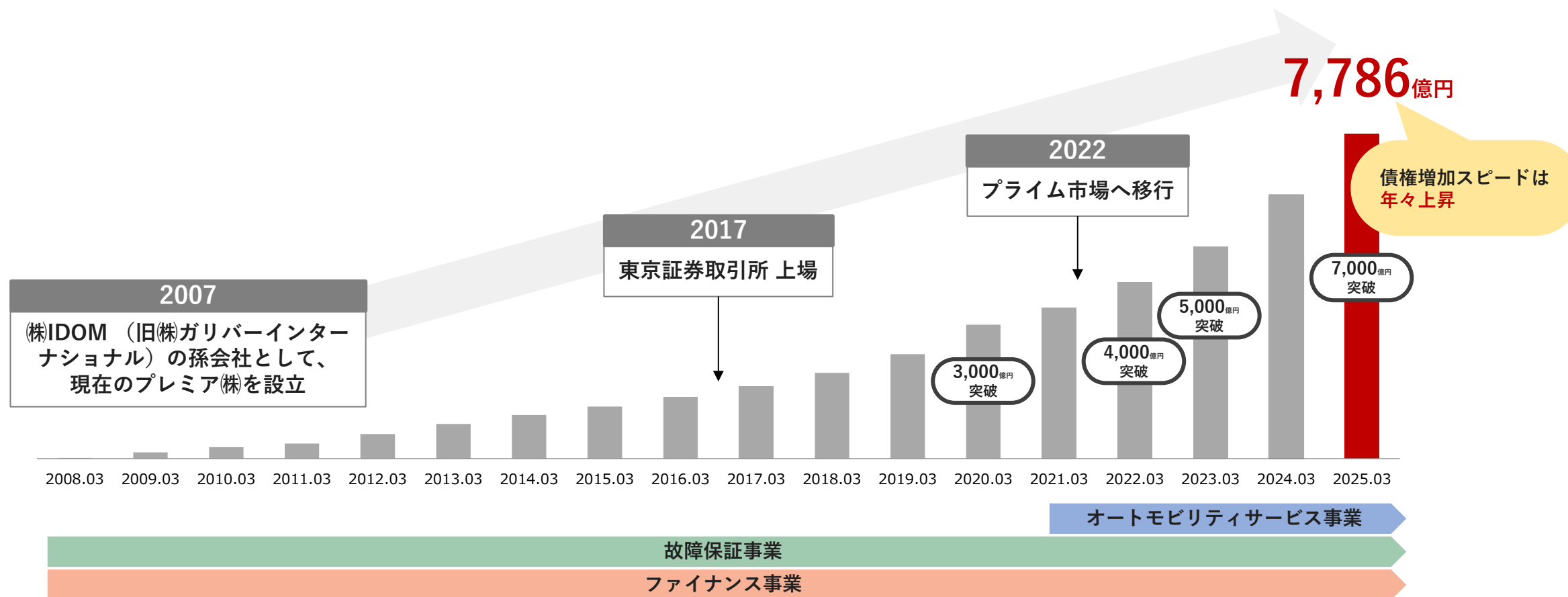
---

プレミアグループのことを知る

# 会社の歩み

- (株)IDOM (旧(株)ガリバーインターナショナル) の孫会社として事業をスタート
- 設立後10年で上場を果たす

## 沿革とクレジット債権残高



# ミッション

世界中の人々に  
最高(プレミア)のファイナンスとサービスを提供し  
豊かな社会を築き上げることに貢献します



常に前向きに、  
一生懸命プロセスを積み上げることのできる  
心豊かな人財を育成します



## 2. 事業説明

---

プレミアグループが「オートモビリティ企業」である理由を知る

# 市場規模と当社の事業展開領域

- 巨大な自動車関連市場で、主要事業の深化と新規事業の創出を目指す

オートクレジット  
信用供与額  
約**5.5**兆円<sup>\*1</sup>

自動車販売店  
  
約**3**万店以上<sup>\*2</sup>

自動車整備工場  
  
約**92**万事業場以上<sup>\*2</sup>

自動車整備市場  
約**5.9**兆円<sup>※2</sup>

中古車小売市場  
約**4.2**兆円<sup>\*2</sup>

自動車  
リース市場<sup>※2</sup>  
約**2.5**兆円

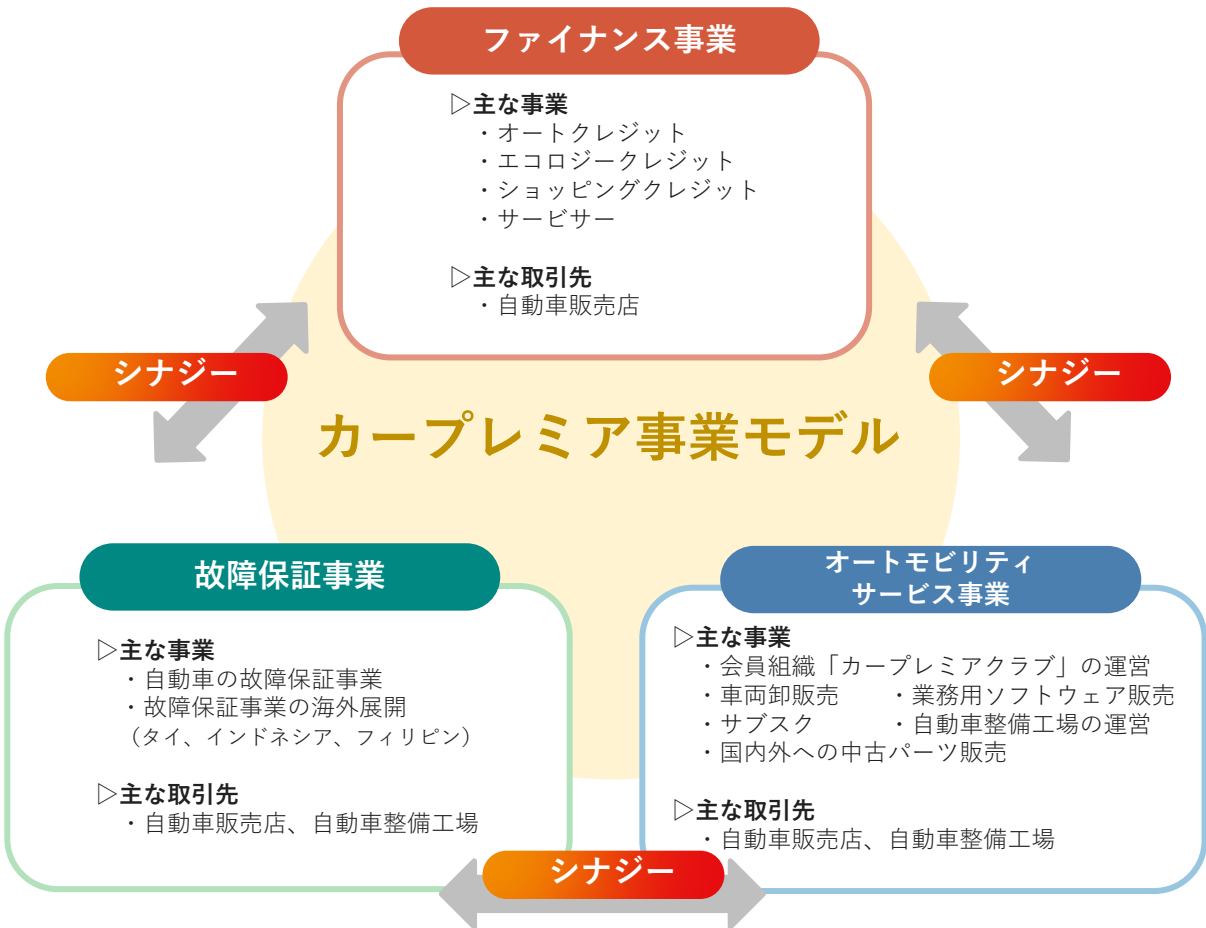
整備関係事業者<sup>※2</sup>  
約**33**万人

自動車部品市場<sup>※2</sup>  
約**3.1**兆円

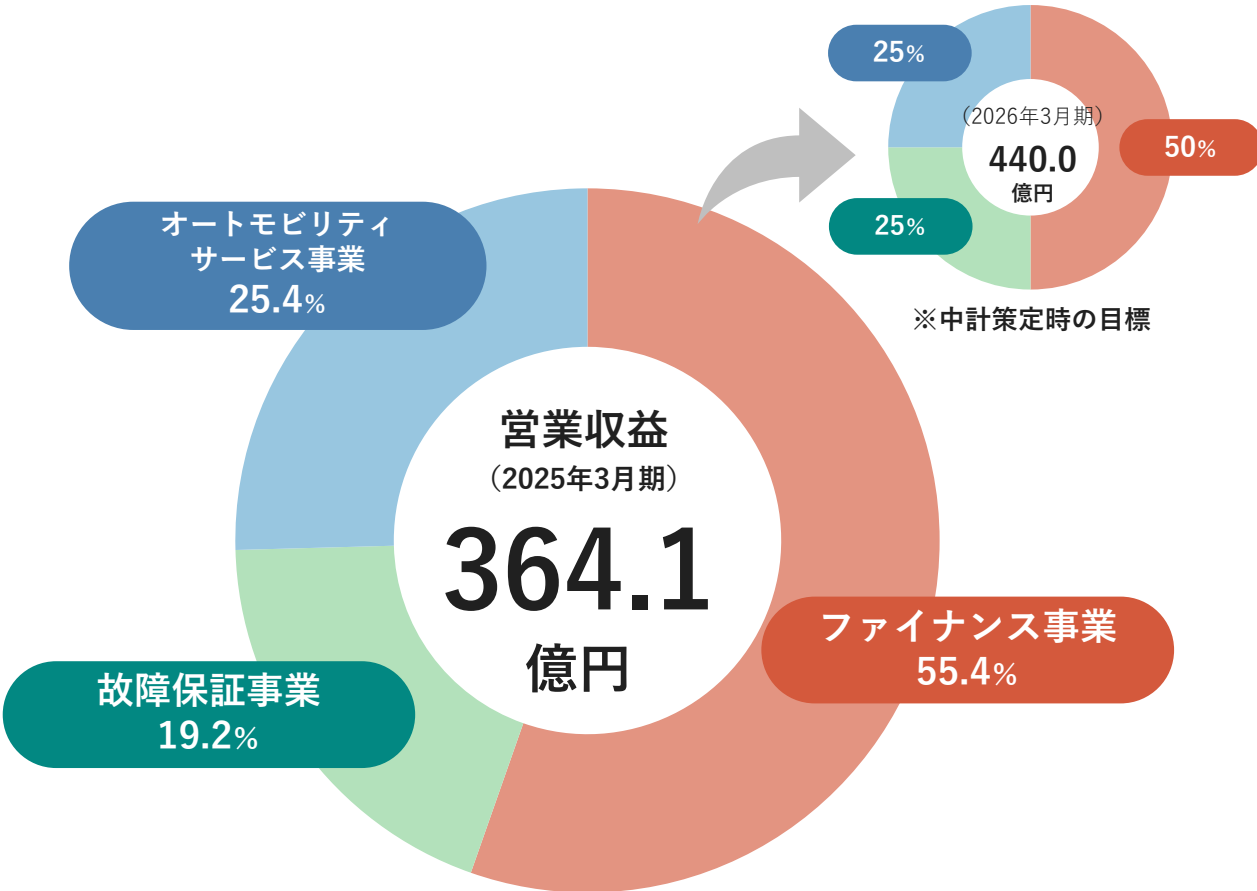
# 事業内容

- 主力3事業を軸に**オートモビリティサービス**（自動車に関する複合的なサービス）を提供
- 当社グループ内の**事業シナジー**を発揮することにより、各事業の競争優位性を高める

事業内容・シナジー



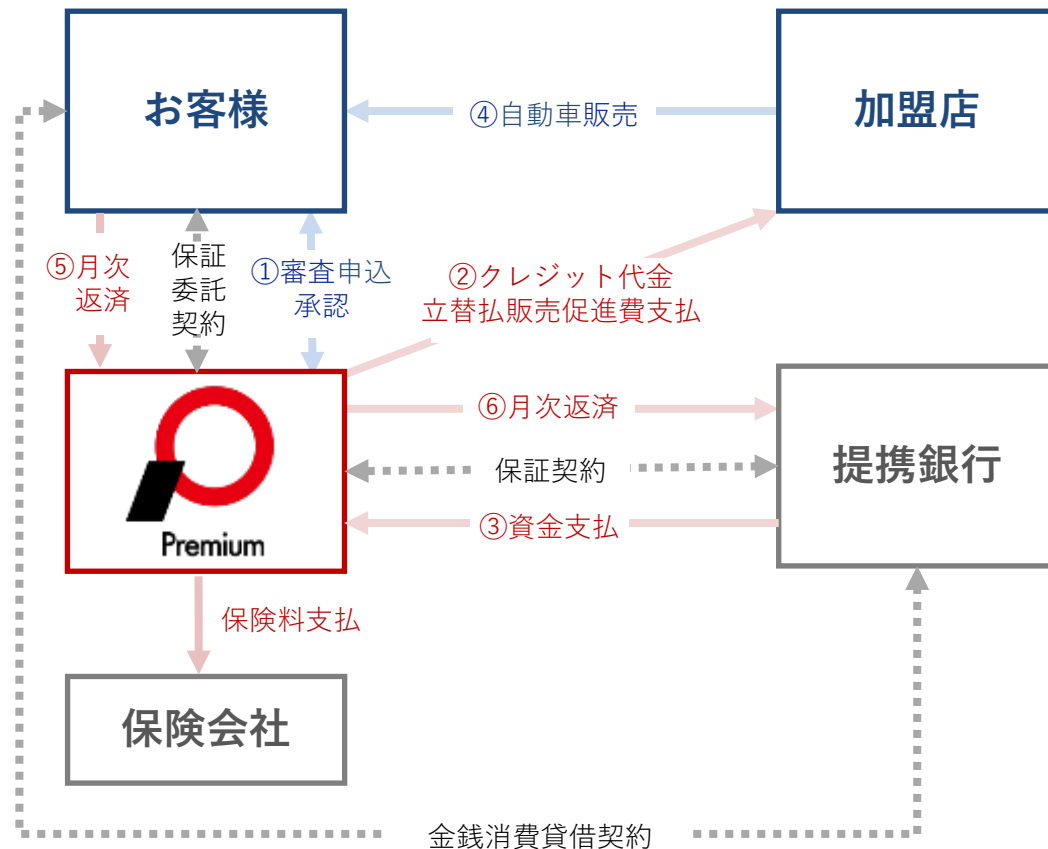
セグメント別ポートフォリオ



### ■ オートクレジットを取扱う上場企業のうち、当社シェアは約14%、今後も開拓余地あり \*当社調べ

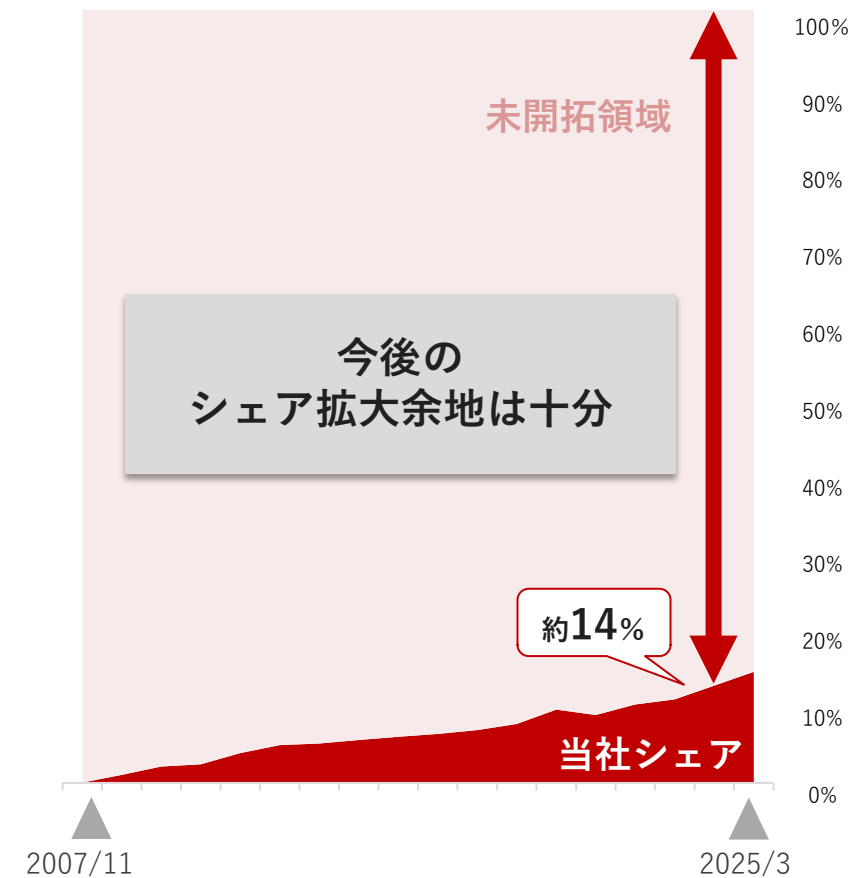
#### オートクレジットの仕組み（提携ローン方式）

提携ローン方式を採用※  
資金提供：銀行、連帯保証・審査・回収：プレミア



#### オートクレジット市場の当社シェア

オートクレジットを取扱う上場企業のうち、  
当社シェアは約14%、今後も開拓余地あり



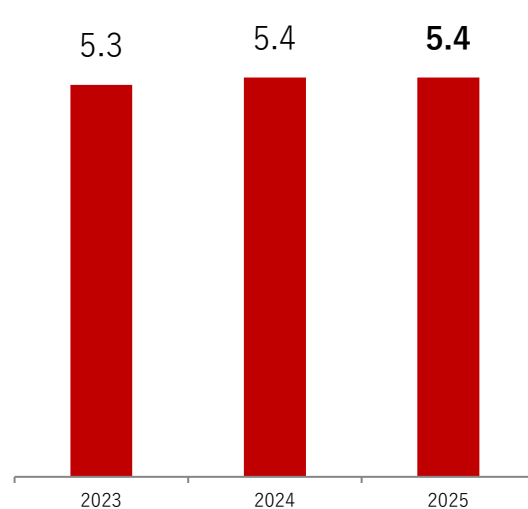
### ■ 中古車は生活必需品のため需要が安定、オートクレジット業界は参入障壁が高く新規参入が困難

#### 市場環境

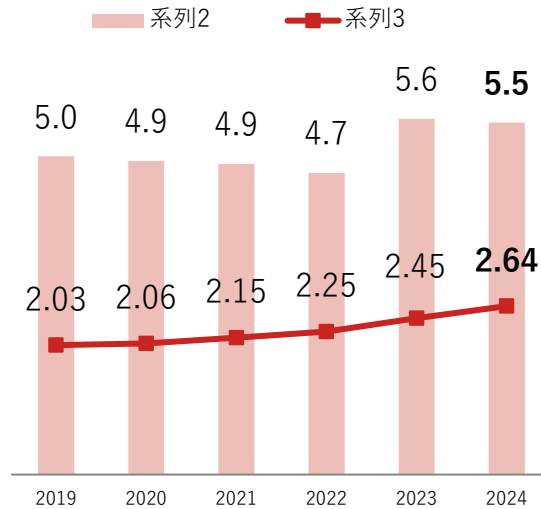
- ・中古車登録台数はコロナ禍の影響で減少したものの、2023年初めより徐々に**回復傾向**にあり横ばい
- ・信用供与件数はコロナ禍の外出自粛で減少となるも、自動車の性能向上で単価が上がり信用供与額は横ばい
- ・リーマンショック(2008年)、東日本大震災(2011年)、コロナ禍(2020年)の**不況時**でも**安定需要**あり

一般中古自動車登録車数推移

(百万台)



オートクレジット  
信用供与額・単価



#### 高い参入障壁

- ・初期投資、立替払資金など**一定の資本力**が必要
- ・**割賦販売法**に基づく**登録**を得てはじめて事業の実施が可能
- ・当社設立以降、**大手資本**による**新規参入**なし

業界内  
プレーヤー社数

直近25年間  
新規参入企業

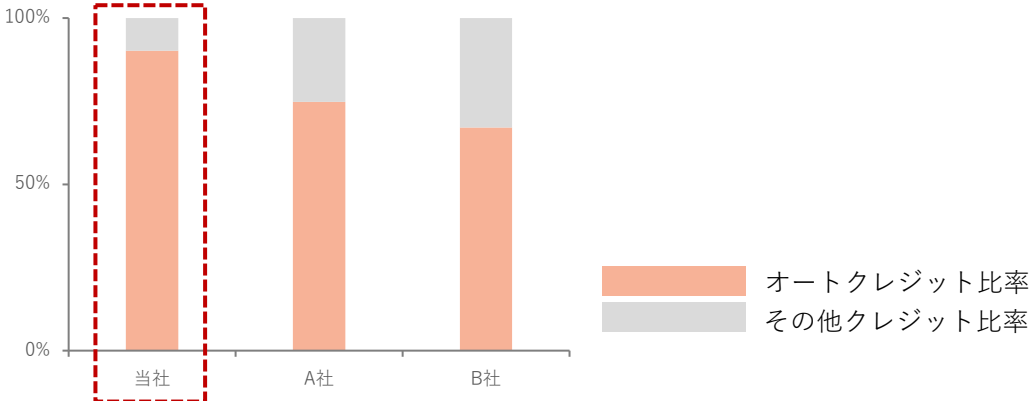
上場企業は

3 社  
のみ

当社

1 社  
のみ

- オートクレジットは商品の差別化が難しいが、当社は銀行傘下でない**独立系ファイナンス会社**であるため**ファイナンス以外の商品とのクロスセル**によってシェア獲得を図る

|      | 競合他社                                                    | プレミアムグループ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |    |            |            |    |     |     |    |     |     |    |     |     |
|------|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------|------------|----|-----|-----|----|-----|-----|----|-----|-----|
| 組織体制 | <b>銀行系</b><br>銀行傘下故に <b>資金調達力が安定</b> 、創業年数が長く、市場の知名度が高い | <b>独立系</b><br>銀行傘下ではない「独立系」のため法規制(銀行法)による縛りが無く、ファイナンス以外のサービスの提供が可能<br>※ファイナンス以外の提供サービス：故障保証/自動車パーツ販売/車両卸販売/会員組織の組成/業務管理ソフトウェア販売 等 複合的なサービスを展開                                                                                                                                                                                                                                                                         |    |            |            |    |     |     |    |     |     |    |     |     |
| 商材   | <b>複数のクレジット商材</b>                                       | <b>オートクレジットに特化</b> しているため、自動車に関する専門知識を持つ<br><div>オートクレジットの占有率は当社がトップ</div> <div><table><thead><tr><th>会社</th><th>オートクレジット比率</th><th>その他クレジット比率</th></tr></thead><tbody><tr><td>当社</td><td>90%</td><td>10%</td></tr><tr><td>A社</td><td>75%</td><td>25%</td></tr><tr><td>B社</td><td>65%</td><td>35%</td></tr></tbody></table></div> | 会社 | オートクレジット比率 | その他クレジット比率 | 当社 | 90% | 10% | A社 | 75% | 25% | B社 | 65% | 35% |
| 会社   | オートクレジット比率                                              | その他クレジット比率                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |    |            |            |    |     |     |    |     |     |    |     |     |
| 当社   | 90%                                                     | 10%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |    |            |            |    |     |     |    |     |     |    |     |     |
| A社   | 75%                                                     | 25%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |    |            |            |    |     |     |    |     |     |    |     |     |
| B社   | 65%                                                     | 35%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |    |            |            |    |     |     |    |     |     |    |     |     |

■ 有料会員組織カープレミアムクラブにて、オンライン・オフラインを掛け合わせ仕組み化された活動を展開

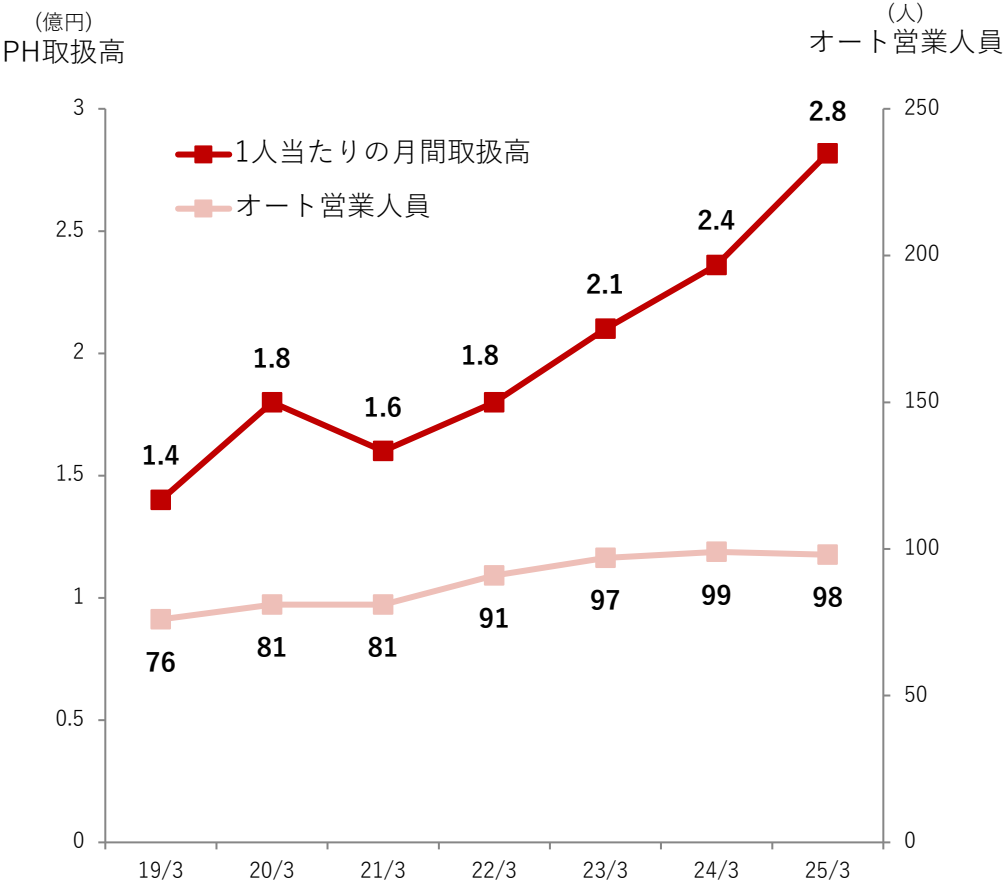
営業戦略

有料会員組織カープレミアムクラブの**囲い込み戦略**で、自動車関連サービスを網羅的に提供

|               | 特長                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業体制          | <ul style="list-style-type: none"> <li>自動車販売店及び自動車整備工場を組織化<br/>→<b>全国をカバーするサービス提供体制</b>を整備<br/>カープレミアムディーラー：<b>3,468社</b><br/>カープレミアムガレージ：<b>858店舗</b> ※2025年3月期末時点</li> <li>対面営業、非対面営業(電話商談)を組み合わせた<b>ハイブリッド型営業</b>を採用<br/>→既存先/未稼働先/未開拓先へ効率的にアプローチ</li> </ul> |
| 多彩なサービスラインアップ | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>車の選定から売却</b>までカーライフのすべてのシーンでカープレミアムクラブのサービスが利用可能<br/>→当社グループで自動車関連のお悩みを解決</li> </ul>                                                                                                                                  |
| オンライン活用       | <ul style="list-style-type: none"> <li>当社のエンドユーザー向けサービスサイト「<b>クルマのことならカープレミアム</b>」と<b>加盟店向けポータルサイトを活用</b><br/>→いつでもどこでも気軽にサービス利用が可能<br/>→エンドユーザーと自動車販売店及び自動車整備工場をつなぐ</li> </ul>                                                                                 |

営業1人あたり取扱高推移

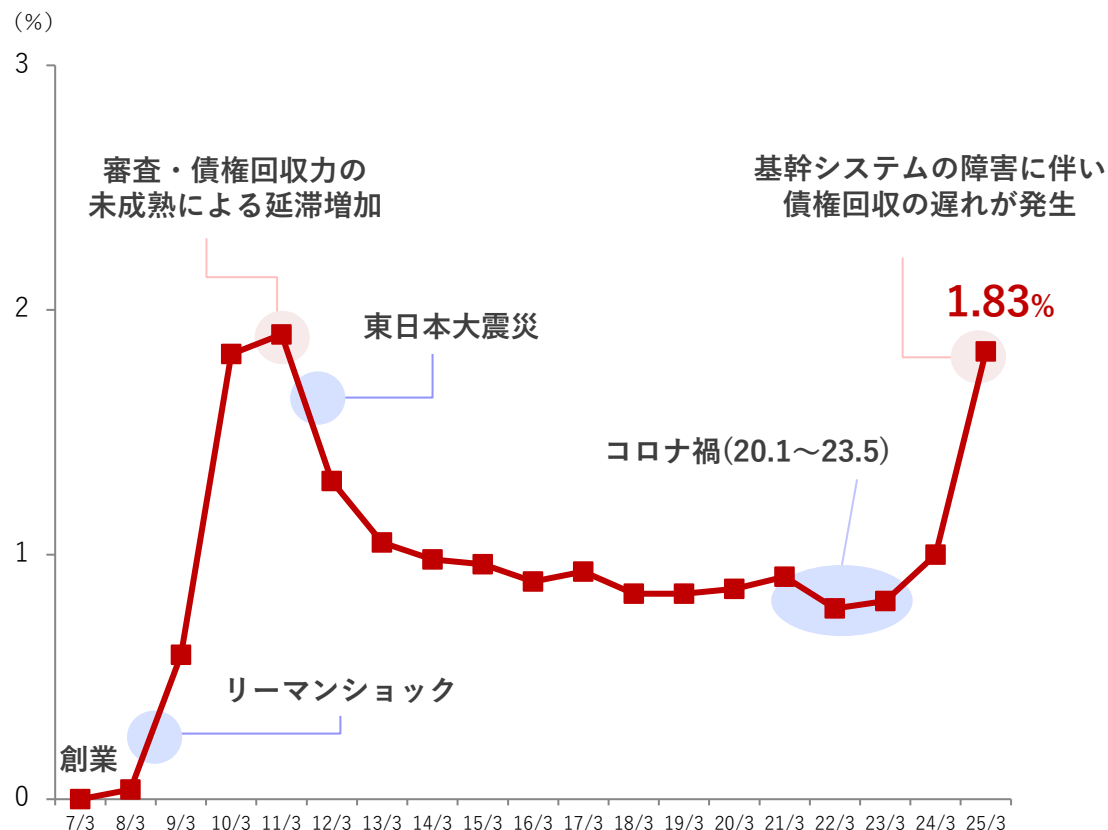
1人当たりの月間取扱高（PH）と営業人員を伸ばすことで取扱高を拡大



- 顧客フォローにより**延滞債権の発生率は低位で推移**

## 延滞債権残高率

リーマンショック(2008年)、東日本大震災(2011年)  
コロナ禍(2020年)といった不況に対する影響は僅少



## オートクレジット債権の特長

- 主に「小口+短期」で、リスク分散された債権（平均支払期間5年）
- クレジットカードと異なり、途上与信が不要  
モニタリングコストが一般的に安い

## サービサー子会社(中央債権回収)との協業

- 互いの強みを活かし、グループ全体の延滞解消を目指す

**プレミア**  
短・中期延滞回収ノウハウ

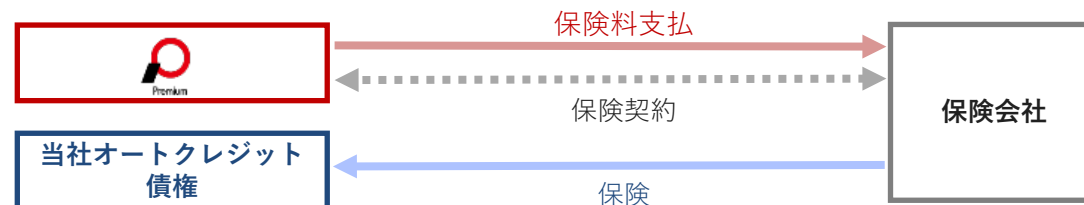
**シナジー**

**中央債権回収**  
長期延滞回収ノウハウ

グループ全体の延滞債権抑制

## 保険に加入し、貸倒に備える

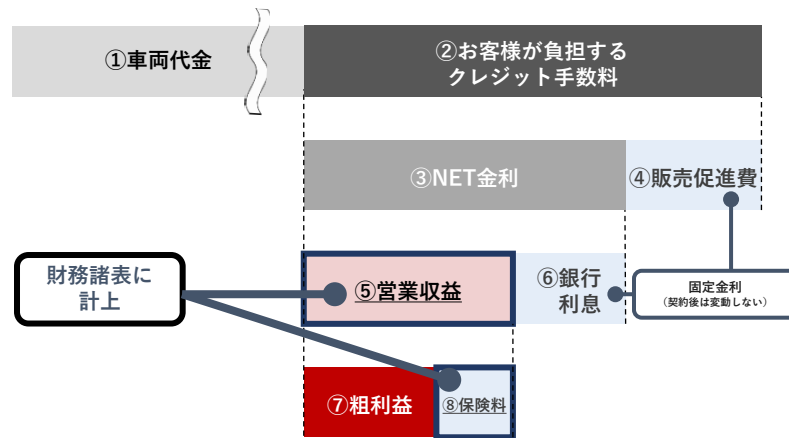
- 景気悪化局面でも貸倒引当金の積み増しが不要  
デフォルトコストを平準化



## ■ オートクレジットは**ストック型ビジネス**、複数年(平均 5 年)にわたり**繰り延べて売上を計上**

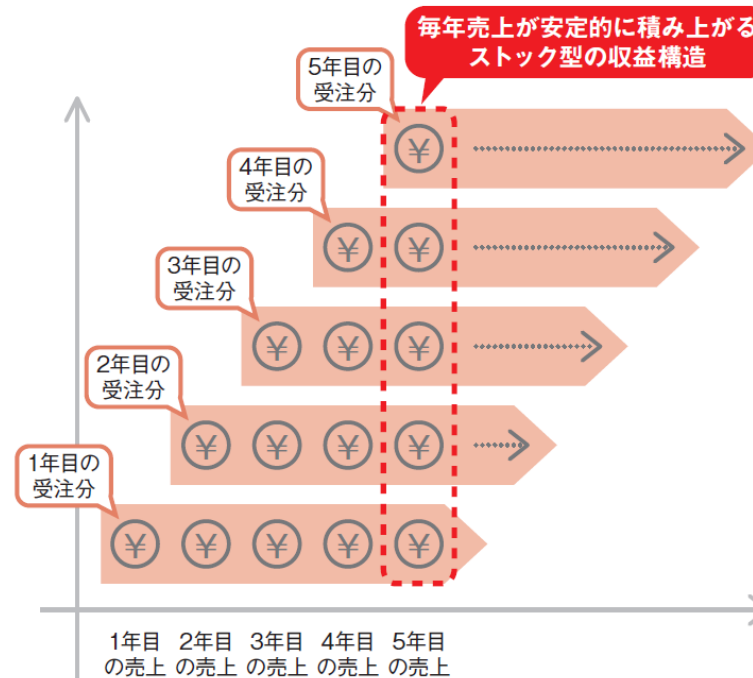
### 収益イメージ

「低金利」を前提としないコスト構造のため、  
**金利変動リスクへの耐性あり**



### ストック型ビジネスイメージ

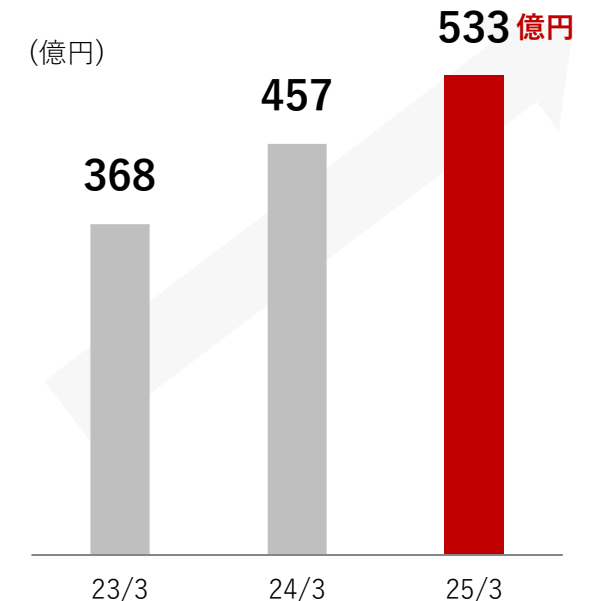
毎年の獲得した収益は、契約期間に応じて案分計上するため、  
売上が安定的に積み上がる**ストック型の収益構造**



### ファイナンス事業における未実現収益

費用は一括計上、利益は実効金利法による繰延計上  
2025年3月末現在、**将来収益533億円をBSにストック**

(注) 未実現収益：金融保証契約実績



(注) プレミアクレジット債権残高の大半を占める提携ローン方式のケース  
なお、上記は提携ローン方式の取引において当社が最終的に収益として認識するまでに  
顧客が支払うクレジット手数料から控除すべき項目のイメージを示すことを目的で  
作成されたものであり、実際の取引における利益等の金額や金銭の流れを示すものではない

- 自動車が**自然故障**した場合の修理を保証するサービスのこと



### 突然の不具合や自然故障

パワーウィンドウの開閉ができない…  
スライドドアが自動で閉まらない…  
エアコンから冷風が出なくなった…

突然の修理費用の発生



当社の故障保証に加入していると、  
修理代金を「無償」で保証します

家電などの購入時に加入する  
保証サービスのクルマ版



事故に対応する  
「自動車保険」とは異なる



自社ブランド商品  
プレミアの故障保証

業界トップシェア

カープレミア 故障保証

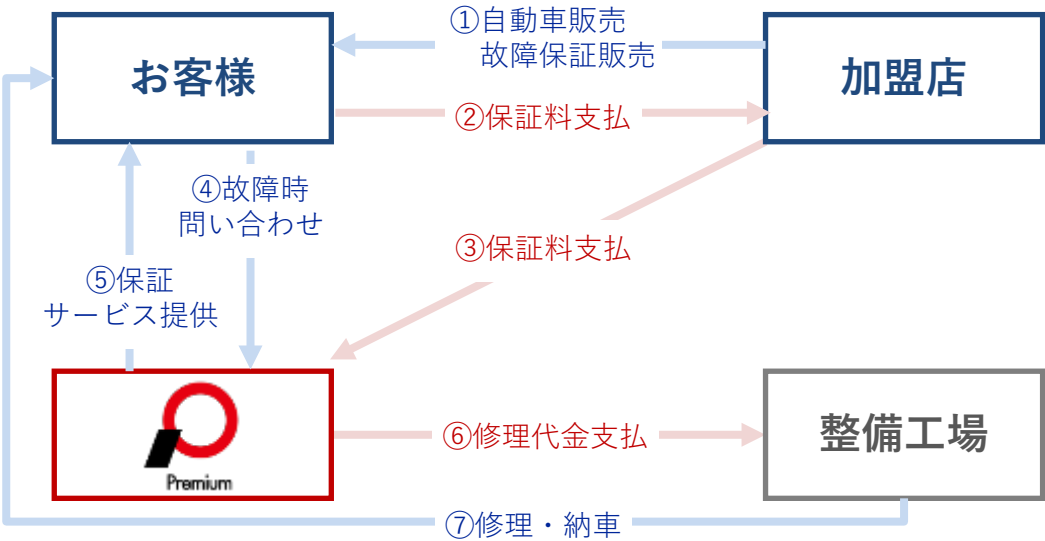


- 「中古車」を中心とした故障保証事業を国内外へ展開
- 第三者保証業界では**圧倒的シェア**を獲得

故障保証の仕組み

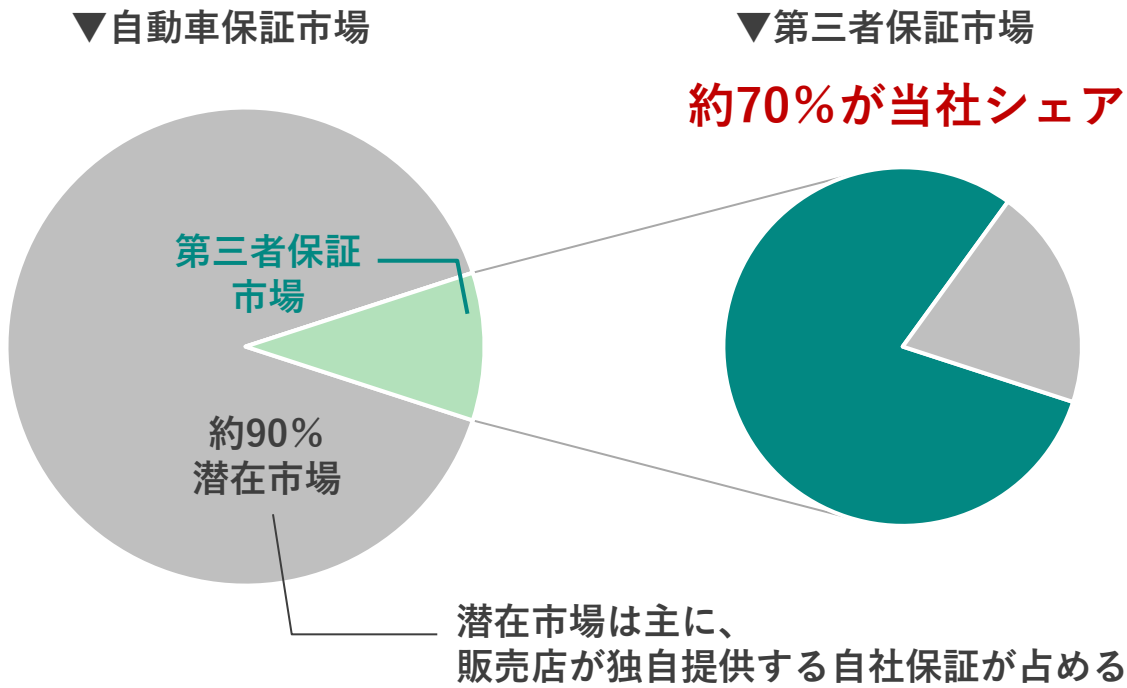
事故が対象の「自動車保険」とは異なり、**自然故障の修理**が対象

|         | 自動車保険     | 故障保証                   |
|---------|-----------|------------------------|
| 対象      | 事故に起因する損害 | 通常使用下で発生した <b>自然故障</b> |
| 支払      | 保険料を毎月支払い | 保証料を一括先払い              |
| 契約者メリット | 保険金の支払い   | 無償修理サービスの提供            |



当社シェア

第三者保証市場では当社が**圧倒的シェア**を保持  
現金購入や他社クレジット利用時にも申込可能のため、  
中古車小売市場の動向に直結



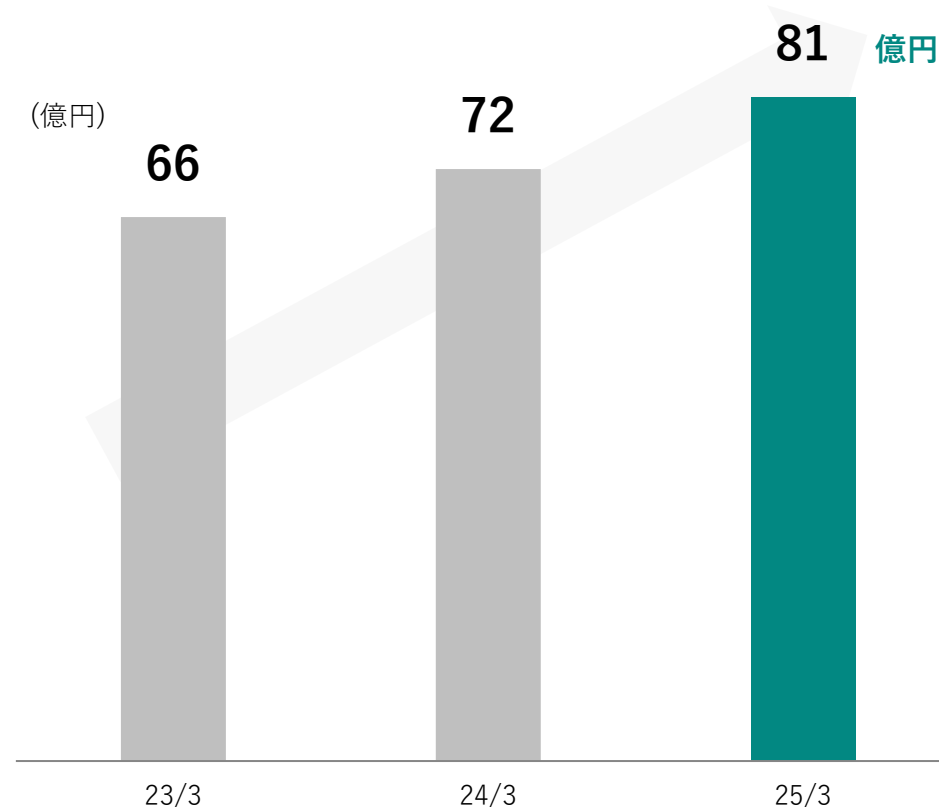
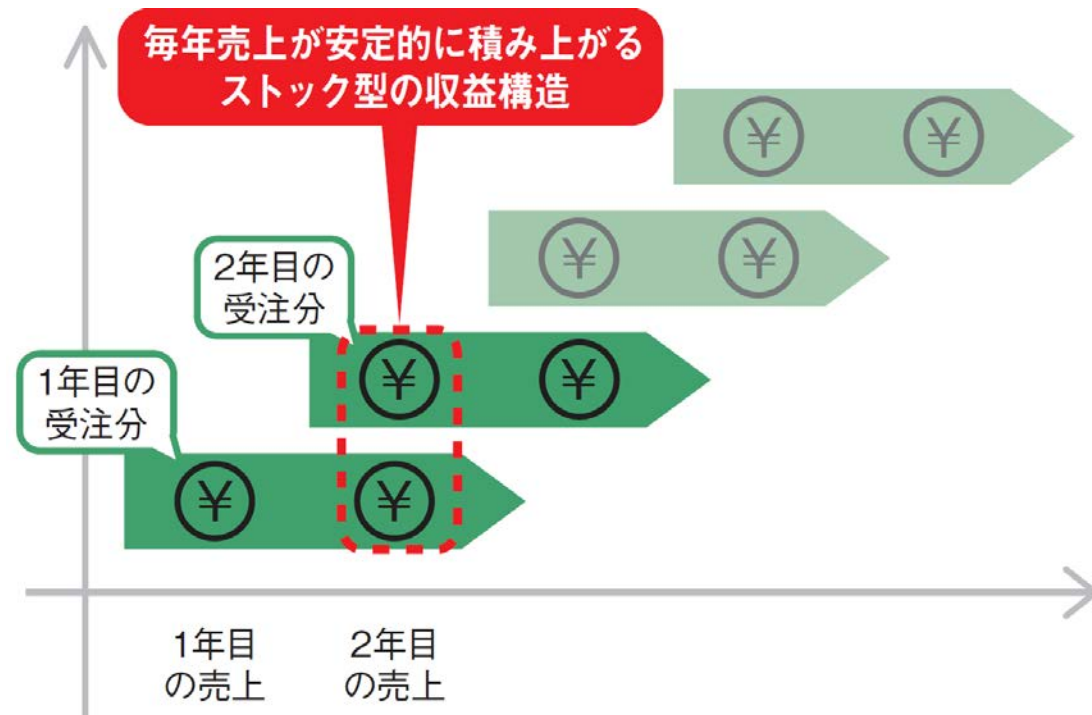
- 故障保証代金は先取り・収益は繰延計上のため、キャッシュポジション・収益性ともに**安定的**

ストック型ビジネスイメージ

故障保証事業における未実現収益

毎年の獲得した収益は、契約期間に応じて案分計上するため、  
売上が安定的に積み上がる**ストック型の収益構造**

2025年3月末現在、**将来収益81億円をBSにストック**

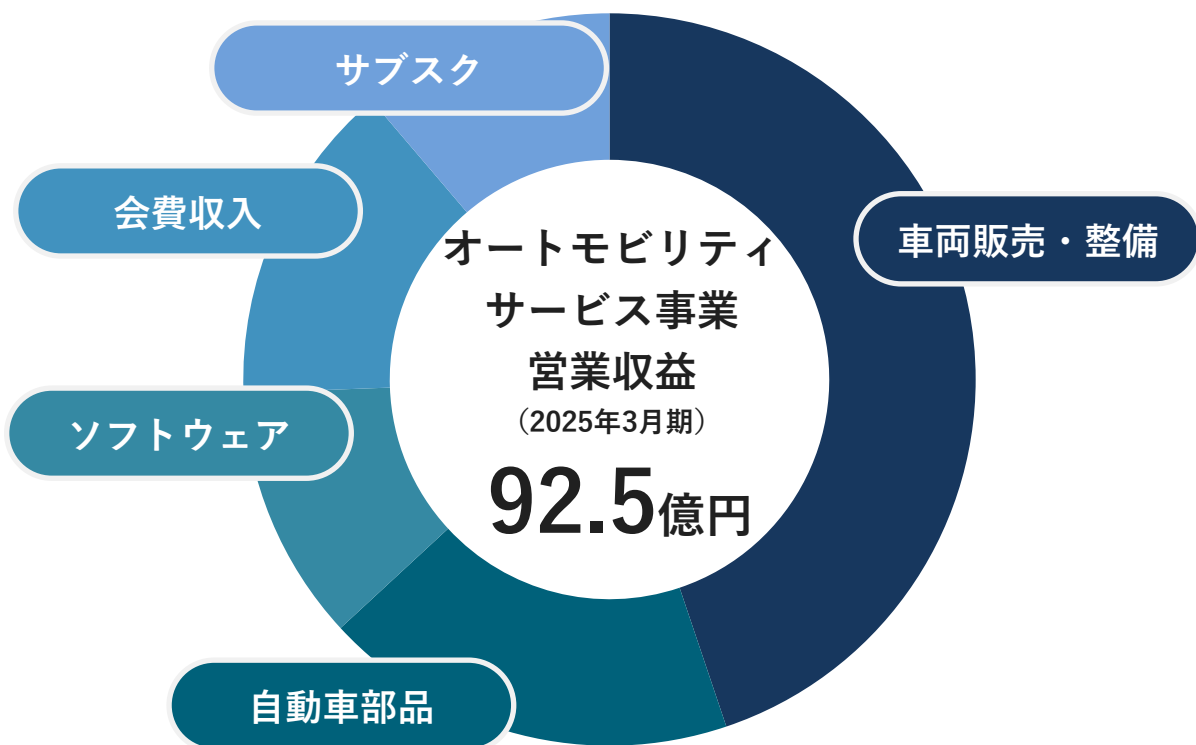


(注) 未実現収益：故障保証前受収益実績

- 当社のオートモビリティサービスとは、自動車販売店や整備工場の皆さまと一緒に  
**お客様に豊かなカーライフ**を届けるためのサービス

## サービス別ポートフォリオ

4つの主要サービス拡大とともに、  
有料会員向けサービスの開発や新規事業に注力



### 車両販売・整備

ファイナンス事業で発生した引揚車両をカープレミアクラブ向けに販売したり、カープレミアガレージのモデル店舗として稼働

### 自動車部品

パーツ商社を通じてネットワーク先の自動車販売店や整備工場に、リサイクル・リビルト・社外新品パーツを販売

### ソフトウェア

整備工場向けの業務用ソフトウェアの販売

### 会費収入

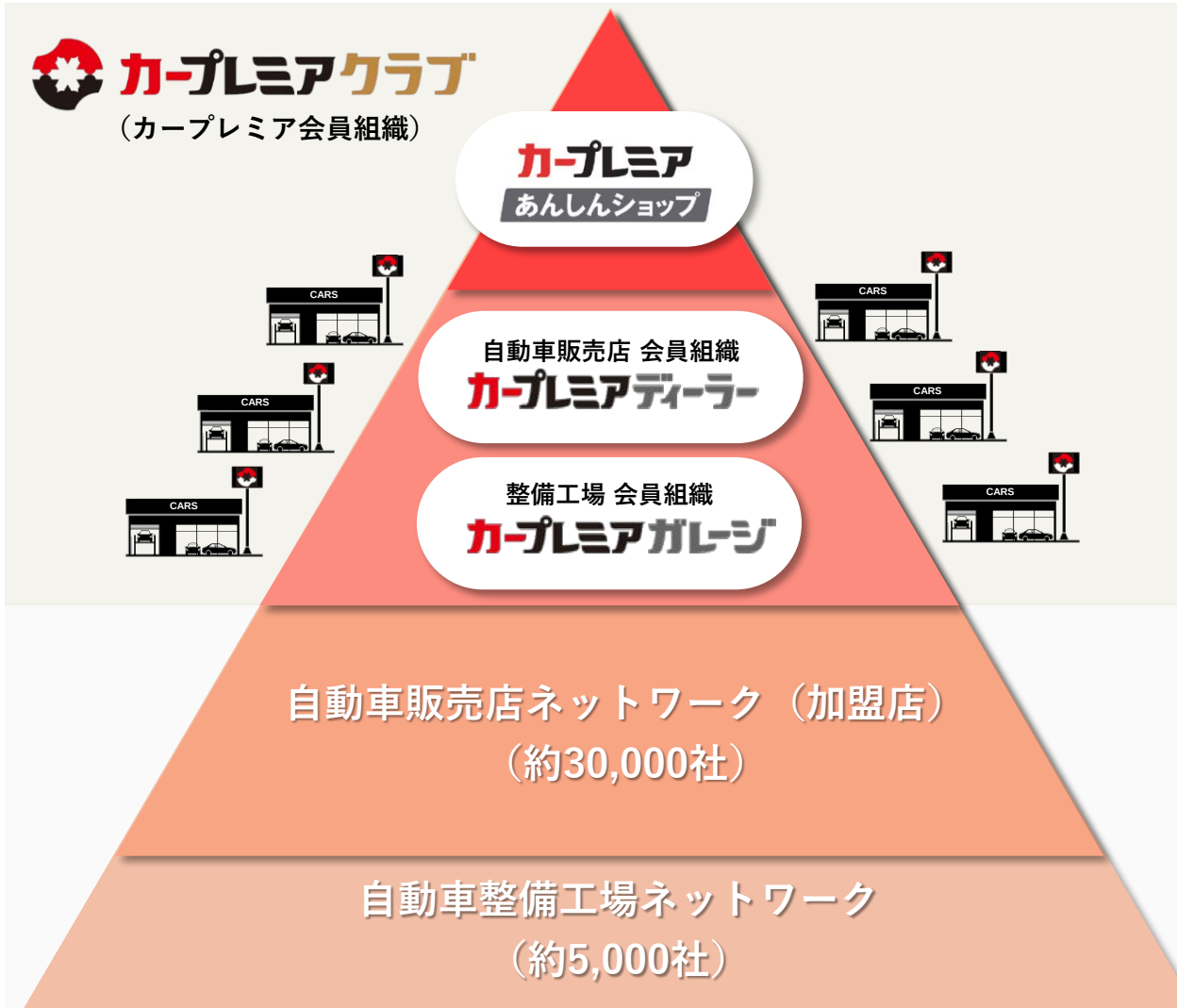
会員組織「カープレミアクラブ」加入業者による会費収入

### サブスク

車両代金、保証料金、車検費用、メンテナンス費用などがすべて含まれた毎月定額支払の個人向けオートリース

- これまで構築した加盟店及び整備工場ネットワークの中から**会員組織「カープレミアクラブ」**を形成
- カープレミアを通じて、あらゆるモビリティサービスをユーザー、クラブ会員へ提供

● = 主力商品



| カープレミアディーラー |              | 自動車販売店<br>ネットワーク | カープレミア<br>ゴールド会員 | カープレミア<br>ダイヤモンド会員 |
|-------------|--------------|------------------|------------------|--------------------|
| 集客          | ●カープレミアサイト掲載 | ×                | ○                | ◎<br>上位掲載          |
|             | ●あんしんショップ    | ×                | ×                | ◎                  |
| 販売          | オートクレジット     | ○                | 与信拡大             | ◎<br>与信最優遇         |
|             | 故障保証         | ○                | 専用商品             | ◎<br>料金最優遇         |
|             | リース          | ○                | 専用商品             | ◎<br>+専任SV付き       |
| 仕入          | ●入札会         | ×                | ×                | ○                  |
|             | 自動車パーツ       | ○                | ◎<br>報奨金あり       | ◎<br>報奨金あり         |

| カープレミアガレージ |             | 整備工場<br>ネットワーク | カープレミア<br>ゴールド会員 | カープレミア<br>ダイヤモンド会員 |
|------------|-------------|----------------|------------------|--------------------|
| 集客         | ●修理時の優先入庫   | ○              | ◎<br>優先          | ◎<br>最優先           |
|            | カープレミアサイト掲載 | ×              | ○                | ◎<br>上位掲載          |
|            | ●あんしんショップ   | ×              | ×                | ◎                  |
| 販売         | 故障保証        | ×              | ○<br>専用商品        | ○<br>専用商品          |
|            | リース         | ×              | ×                | ○<br>専用商品          |
| 仕入         | 新車仲介        | ×              | ○<br>条件優遇        | ○<br>条件優遇          |
|            | 自動車パーツ      | ○              | ◎<br>報奨金あり       | ◎<br>報奨金あり         |

- カープレミアサイトは、更なる競争優位性を構築を図ることを目的に、当社のサービスコンテンツを通じて、**エンドユーザーと会員加盟店を繋ぐプラットフォーム**の役割を持つサービスサイト
- 更なる**競争優位性**の構築を目指す



- マスマーケティングの実施で「カーププレミアム」の認知拡大を加速させる  
→ 「カーププレミアム」ブランドの醸成を経て、当社ミッションの達成を図る

## マスマーケティング活動のビジョン

### カーププレミアム事業モデルの確立

ブランド力向上

イメージ向上

エンドユーザーへの  
認知度向上

モビリティ事業者への  
認知度向上

カーププレミアム  
ブランド始動

マーケティング活動

## マーケティング活動内容

エンドユーザーとモビリティ事業者を繋ぐプラットフォームとして  
明るい未来を一緒につくっていくために、多様な広告施策を展開

### のぼり・看板の提示



■ エンドユーザーへの認知度を拡大 ■ 香取慎吾さん、渡辺直美さん、GENERATIONS、北山宏光さんをキャスティング

### タレントを起用したCM展開

### カーププレミアムのサービス紹介WEB動画広告

14日以内であれば  
修理代を  
最大**30万円**まで  
お支払い!!

■ あんしんショップ

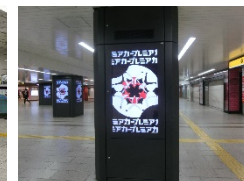
費用を抑えた**最適プラン**  
修理内容を  
しっかり説明

■ 故障保証サービス



■ カーププレミアムアプリ

### エリアマーケティング施策



■ 東京・大阪メトロ MCVネットワーク

■ JR東日本 トレインチャンネル

■ 品川駅サインボード

# カープレミアあんしんショップ制度

- ・ 大手中古車販売店による不正を発端に、中古車業界への不安・不信任が拡大
- ・ **中古車業界全体のクリーン化**を目指し、安心して商品の提供やサービスを受けられる「**カープレミアあんしんショップ制度**」を開始

## カープレミアあんしんショップとは

全てのお客様がお取引内容を理解・納得いただけるよう「あんしん宣言」を掲げサービス提供するお店

- ✓ 当社の基準をクリア
- ✓ あんしん宣言／規約同意
- ✓ カープレミア点検の実施

**カープレミア**  
**あんしんショップ**

- ✓ あんしんサービスの提供
- ✓ カープレミアサイトで上位表示

**カープレミアクラブ**  
ダイヤモンド会員

**カープレミアクラブ**  
ゴールド会員

## あんしん宣言・サービス内容



### 車両購入のあんしん宣言



購入・作業内容を十分理解し、納得できるよう正確で詳細な説明を実施します

車両購入後14日以内の不具合修理をカープレミアが最大**30**万円までお支払い



### 車両整備のあんしん宣言



安心して乗れるようカープレミアで点検を実施し、納車します

車両整備後14日以内の不具合修理をカープレミアが最大**30**万円までお支払い

# 海外展開

- 東南アジアを中心とした各国へ進出
- 超長期的には国内：海外＝50：50を目指す

ファイナンス事業  
及び故障保証事業

故障保証事業

オートモビリティ  
サービス事業

その他

## タンザニア オートモビリティサービス

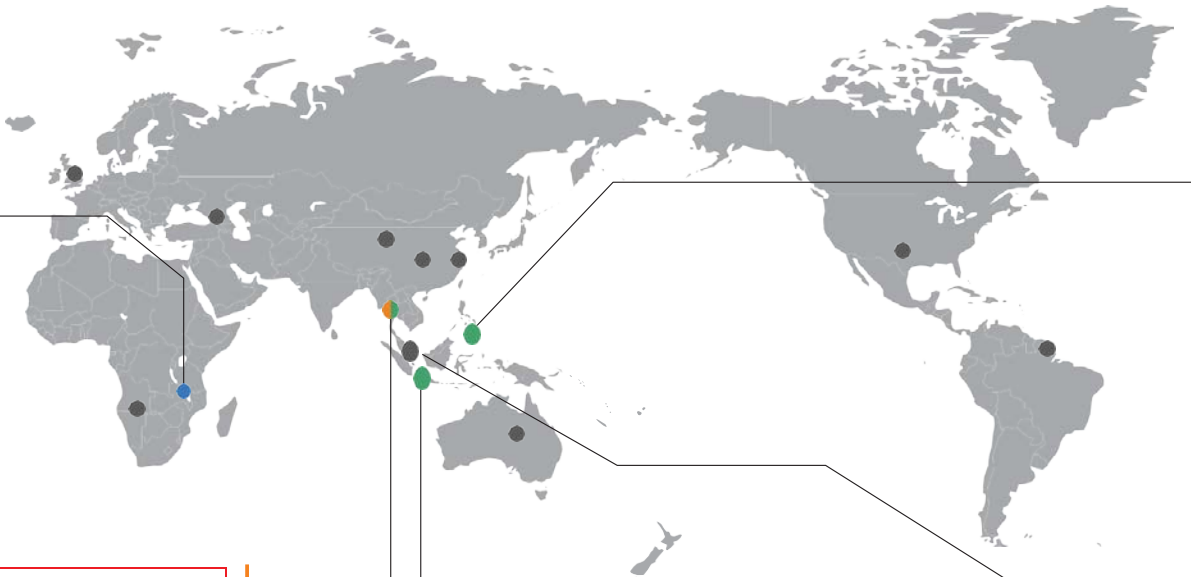
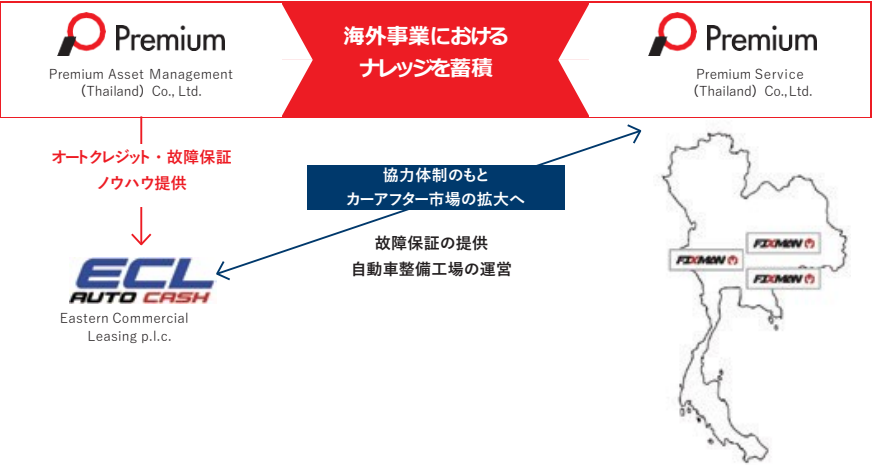
リサイクルパーツ輸出・自動車整備工場を展開  
中南米へも進出し、今後も他国開拓を実施



※2024年4月1日より、オートパーツ事業はオートモビリティサービス事業に移管しました。

## タイ ファイナンス 故障保証

オートクレジット・故障保証ノウハウの提供と、  
故障保証・整備サービスの提供を推進



## フィリピン 故障保証

三井物産㈱・現地企業と共に、フィリピンにおける故障保証サービスの第一人者として進出

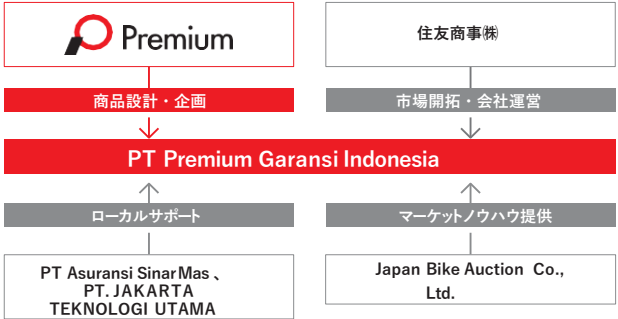


## フィリピン その他

デジタル技術を活かしたコンシューマーファイナンス事業を展開する Etomo Financing Corporationに出資し、当社の事業展開の拡大を図る

## インドネシア 故障保証

住友商事㈱・現地企業と共に、故障保証事業の推進へ



## シンガポール その他

アジア市場の調査・情報収集、海外子会社管理及び戦略的な活動の拠点としてシンガポール現地法人を設立

### 3. 成長戦略と進捗

---

新中期経営計画「ONE&ONLY 2026」での取り組み・目指す姿

# 中期経営計画「ONE&ONLY 2026」

－概要－

## 中期ビジョン

ONE & ONLYのオートモビリティ企業を目指して、  
カープレミア事業モデルの確立

## 数値目標

営業収益

440億円

23/3比 +74.6%

税引前利益

102億円

23/3比 +91.0%

当期利益

70億円

23/3比 +75.0%

ROE

30%台

23/3実績 34.7%

時価総額

1,400~1,750億円

23/3比 204~255%

## 重要課題



### カープレミア

- ・カープレミアクラブの拡大
- ・カープレミアブランドの確立
- ・リアル／ネットの集客力強化



### ファイナンス

- ・カープレミアディーラーを拡大
- ・加盟店当たりの取引量増加



### 故障保証

- ・第三者保証市場の拡大  
- 自社商品中心に拡販
- ・修理原価の低減



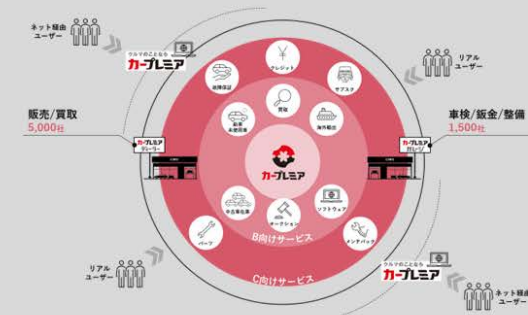
### モビリティ サービス

- ・モビリティサービスの拡充
- ・モビリティ各事業の規模拡大
- ・差別化商品の開発

### 取扱拡大

- ・DX人財の強化
- ・DXへ継続投資
- ↓
- ・DX推進による  
業務効率化および  
省力化実現

## カープレミア 事業モデルの確立



### 重要課題



#### カープレミア

- ・カープレミアクラブの拡大
- ・カープレミアブランドの確立
- ・リアル／ネットの集客力強化



#### ファイナンス

- ・カープレミアディーラーを拡大
- ・加盟店当たりの取引量増加



#### 故障保証

- ・第三者保証市場の拡大
- 自社商品中心に拡販
- ・修理原価の低減



#### モビリティサービス

- ・モビリティサービスの拡充
- ・モビリティ各事業の規模拡大
- ・差別化商品の開発

#### 取扱拡大

- ・DX人財の強化
- ・DXへ継続投資
- ↓
- ・DX推進による業務効率化および省力化実現

### 進捗（2年目）

#### カープレミアクラブ会員数

（グラフ単位：社/店舗）

カープレミアディーラー 進捗率：69.4%

3,468

5,000社想定

カープレミアガレージ 進捗率：57.2%

858

1,500店舗想定

#### カープレミア認知拡大施策

詳細はP.25

#### 各事業の取扱拡大

※2025年3月期実績

#### クレジット取扱高

3,543億円 前年比+16.6%

#### 故障保証取扱高

75億円 前年比+9.3%

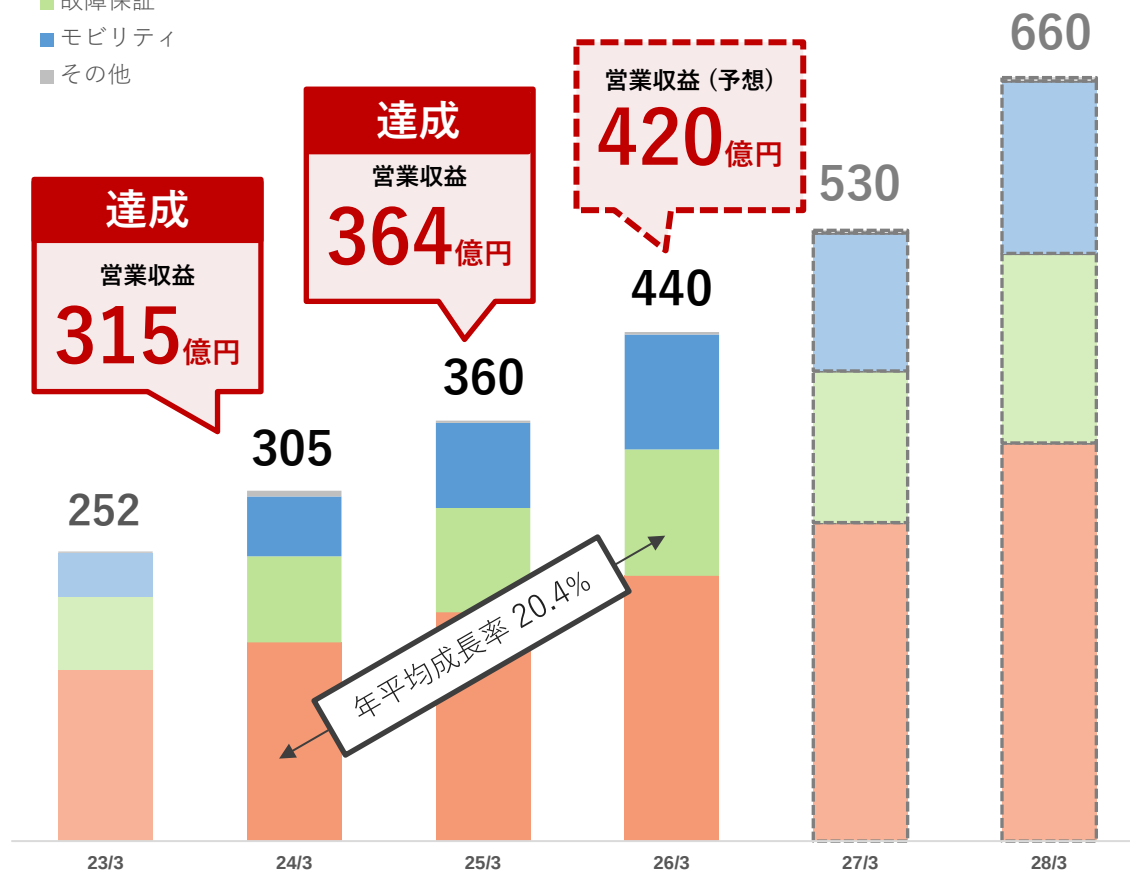
#### オートモビリティサービス事業営業収益

93億円 前年比+19.6%

### 営業収益

(億円)

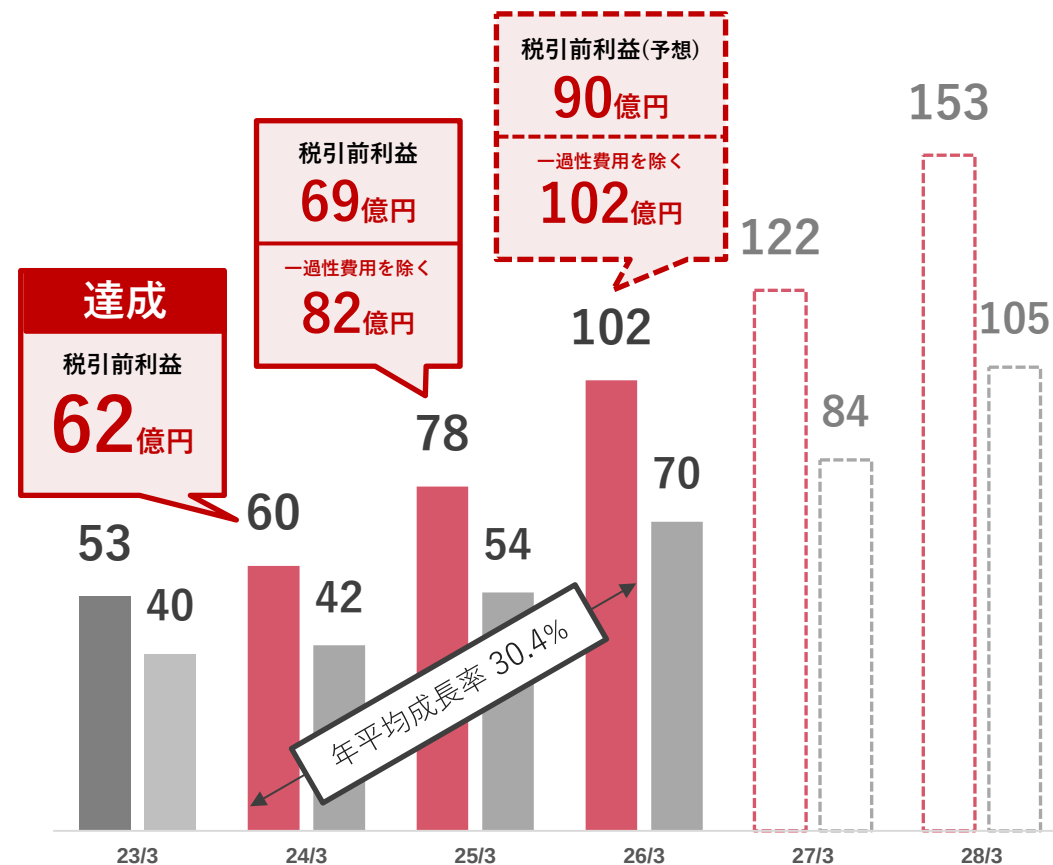
- ファイナンス
- 故障保証
- モビリティ
- その他



### 税引前利益／当期利益

(億円)

- 税引前利益
- 親会社の所有者に帰属する当期利益



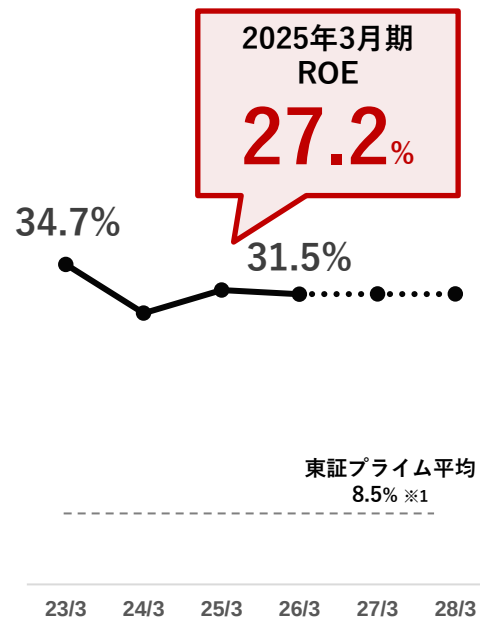
# 中期経営計画「ONE&ONLY 2026」

## －その他指標－

### ROE

(%)

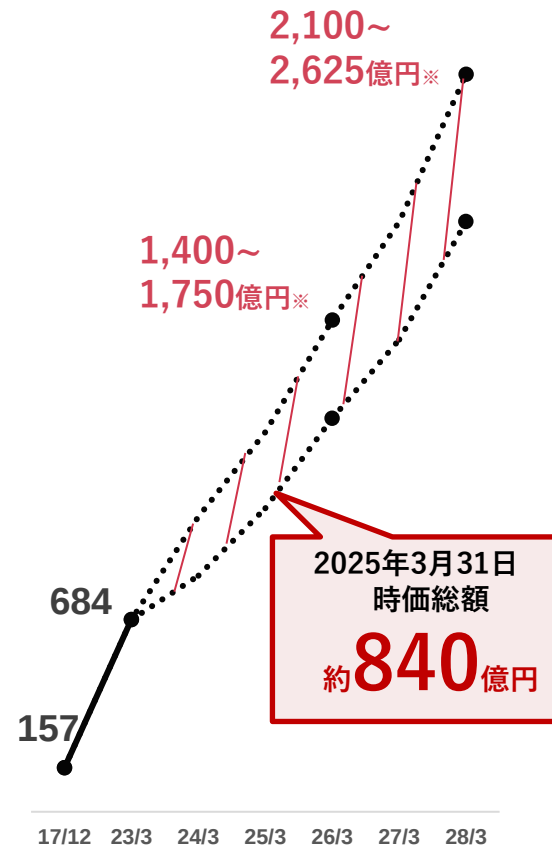
▶ **30%台を維持**



※1 日本取引所グループ「決算短信集計結果 2022.3月期」  
市場第一部 非製造業数値を引用

### 時価総額

(億円)

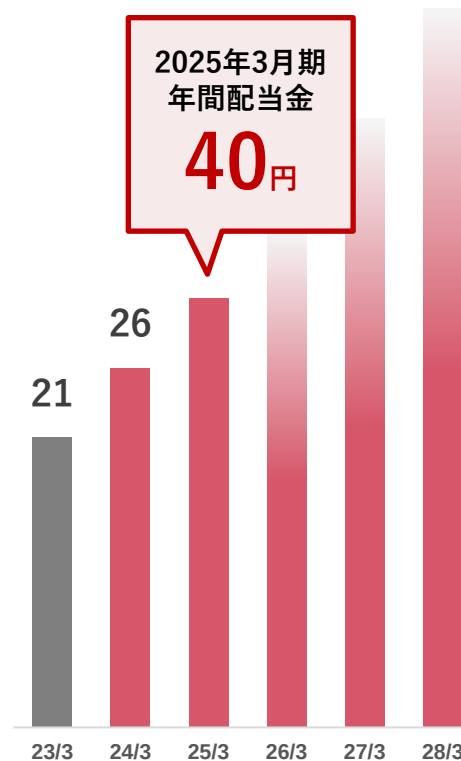


※時価総額の算定に用いたPER  
上限：大手モビリティ関連企業のPERを参考に25倍で計算  
下限：東証プライム市場平均PER（2023年3月）を参考に20倍で計算

### 配当額

(円)

▶ 成長に併せて**増配を実現**



### その他方針

#### ●配当方針

##### ・配当

獲得利益は原則として**事業投資に重点投下**  
※当社グループは現在において事業成長フェーズ  
但し、利益成長に応じての継続的**増配**は実施

##### ・自社株取得

投資機会／キャッシュフローバランス／株価等  
を考慮しながら**機動的**に判断

#### ●財務方針

提携ローンを中心とした  
**長期安定的**な資金調達を堅持しつつ  
資金調達手段の**多様化**を推進

##### ・A格以上の格付取得

中期経営計画期間中に**A格以上**の格付を取得

## 4. 直近の業績・業績予想

---

新中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の達成に向けて

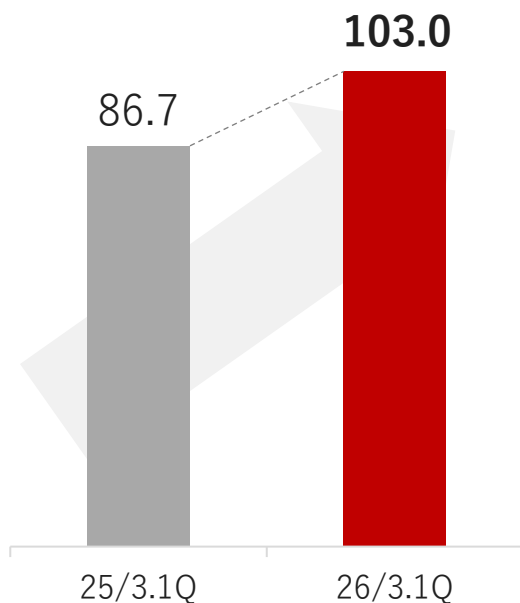
- 営業収益、営業利益、税引前利益のいずれも今期の**業績予想通りの進捗**
- 前期に発生したシステム障害への対応及び安定稼働のため、計画通り費用を投下（1Qの影響額は**予想通り**）
- **営業収益**は引き続き安定的に成長し前年比**+18.7%**、システム障害による**一過性の影響**を除いた**税引前利益**は前年比**+29.5%**

## 業績

（グラフ単位：億円）

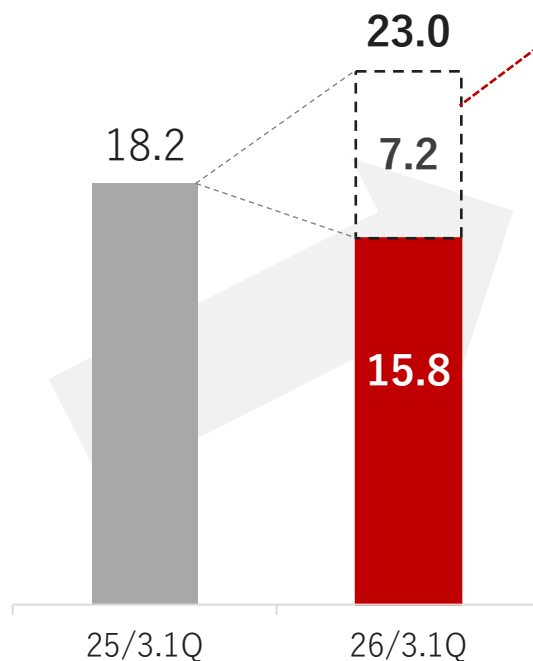
### 営業収益

前年比  
**+18.7%**



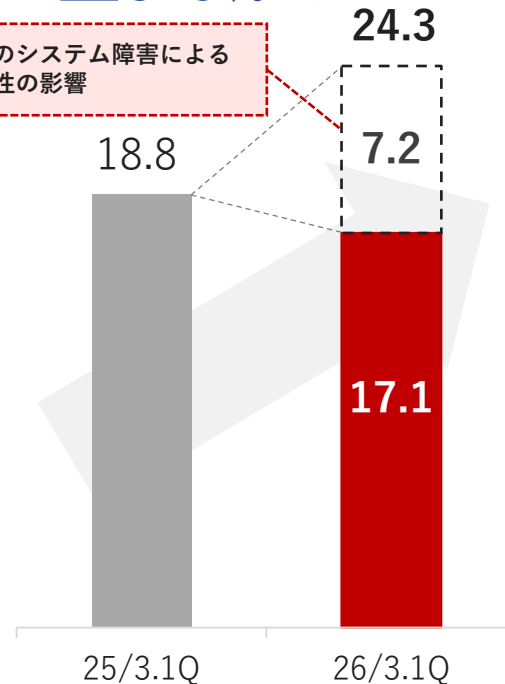
### 営業利益

前年比 **+13.1%** (一過性の影響を除く +26.4%)



### 税引前利益

前年比 **+9.0%** (一過性の影響を除く +29.5%)



## 将来収益（繰延収益）

### 全体

**640**億円  
前年比 **+15.0%**

### ファイナンス

**548**億円  
前年比 **+15.4%**

### 故障保証

**85**億円  
前年比 **+12.5%**

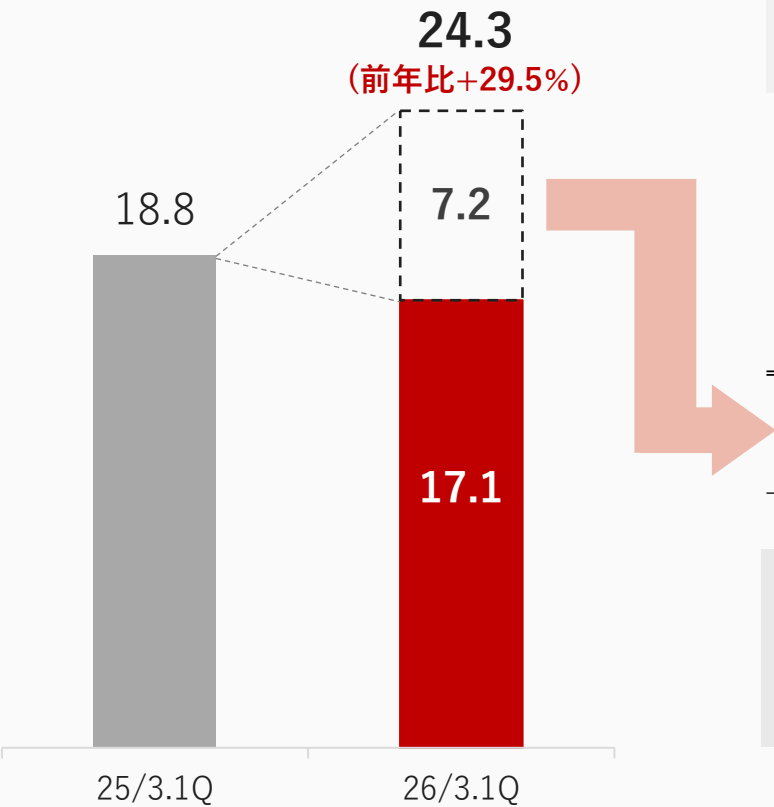
### ソフトウェア事業・ カープレミアクラブ会費

**8** 億円  
前年比 **+10.6%**

- システム障害に伴う 1 Qの税引前利益への影響は▲7.2億円、今期の計画通りに推移
- 1 Q後半よりサービサー子会社との連携を強化。システム障害に起因する延滞債権の早期回収へ向け本格始動
- 業務は新旧システムの並行稼働により安定。新システムの再構築については計画通りに進捗

26/3.1Q 税引前利益(一過性の影響除く)

(グラフ単位：億円)



システム障害による影響額

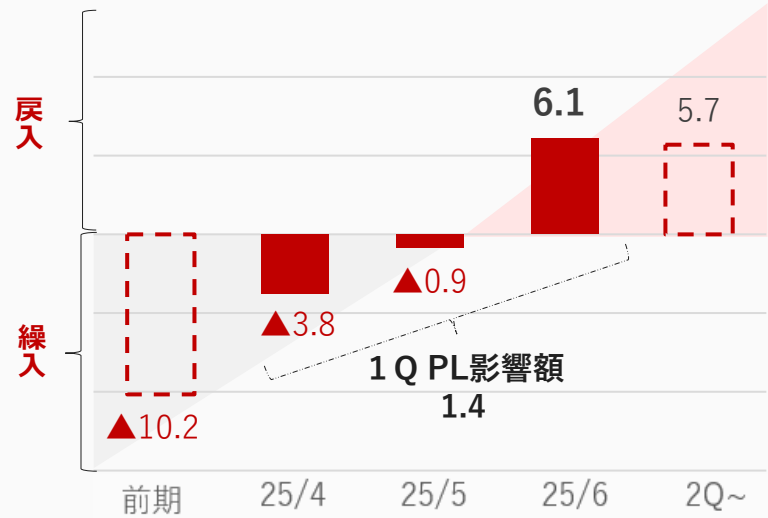
(単位：億円)

| システム障害に伴う対応費用  | 26/3通期<br>(予定) | 26/3.1Q<br>(実績) |
|----------------|----------------|-----------------|
| システム対応費用       | 16.6           | 6.7             |
| 外部委託費用等        | 2.6            | 1.9             |
| 貸倒引当金          | ▲7.1           | ▲1.4            |
| 合計(税引前利益への影響額) | 12.1           | 7.2             |

✓システム対応費用6.7億円については、新旧システムの並行稼働の確立に伴う、保守運用費用が中心  
2 Q以降は減少の見込み

貸倒引当金 (システム影響) 推移

(グラフ単位：億円)



✓前期発生 of 延滞債権の影響により、貸倒引当金の追加計上が5月まで発生するも、徐々に回収効果が表れ6月に戻入益6.1億円を計上

(注) システム障害による前期の影響の詳細につきましては、2025年 3 月期開示の決算説明資料P.5をご参照ください。

- 新車販売台数は軽自動車の堅調な推移が下支えするも1桁伸び、中古車登録台数は横ばい
- カーププレミアディーラーの稼働率向上及び大手販売店の取扱拡大が継続し、クレジット取扱高は2桁成長**
- 故障保証取扱高は利益率の高い自社商品を中心に伸長し2桁成長へ回復**

## マーケット※

(グラフ単位：万台)

### 新車販売台数

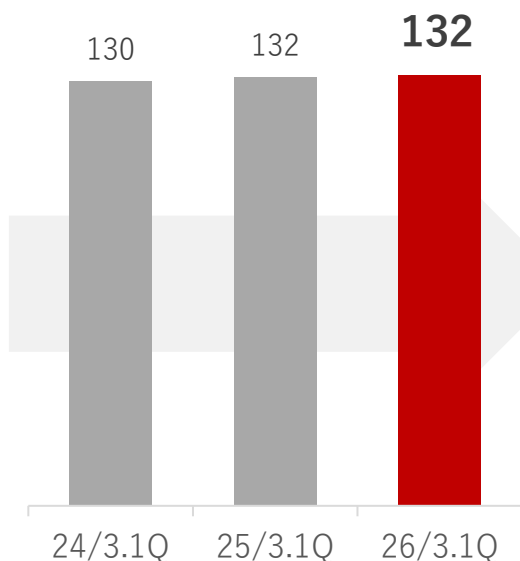
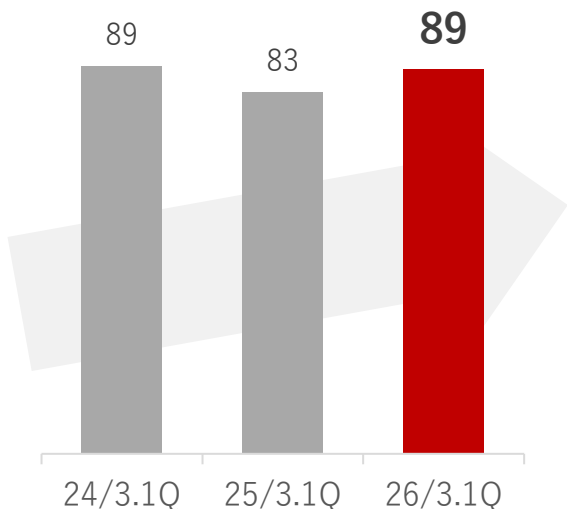
前年比

**+6.5%**

### 中古車登録台数

前年比

**+0.6%**



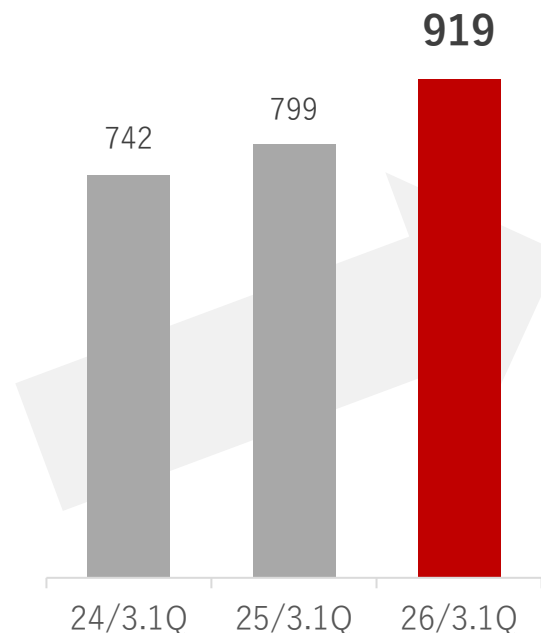
## KPI

(グラフ単位：億円)

### クレジット取扱高

前年比

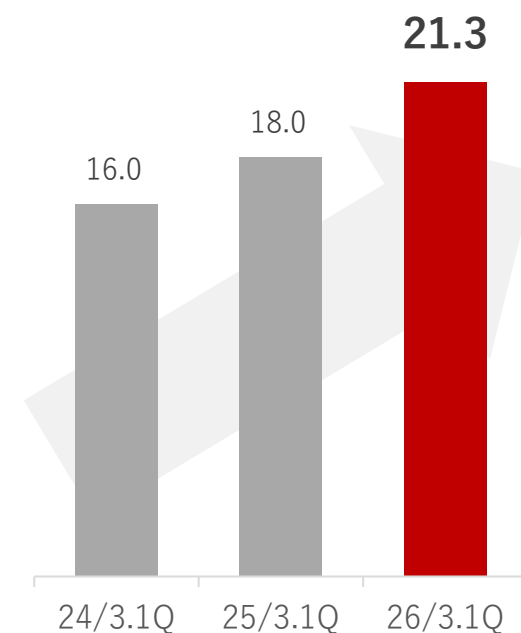
**+15.0%**



### 故障保証取扱高

前年比

**+17.9%**



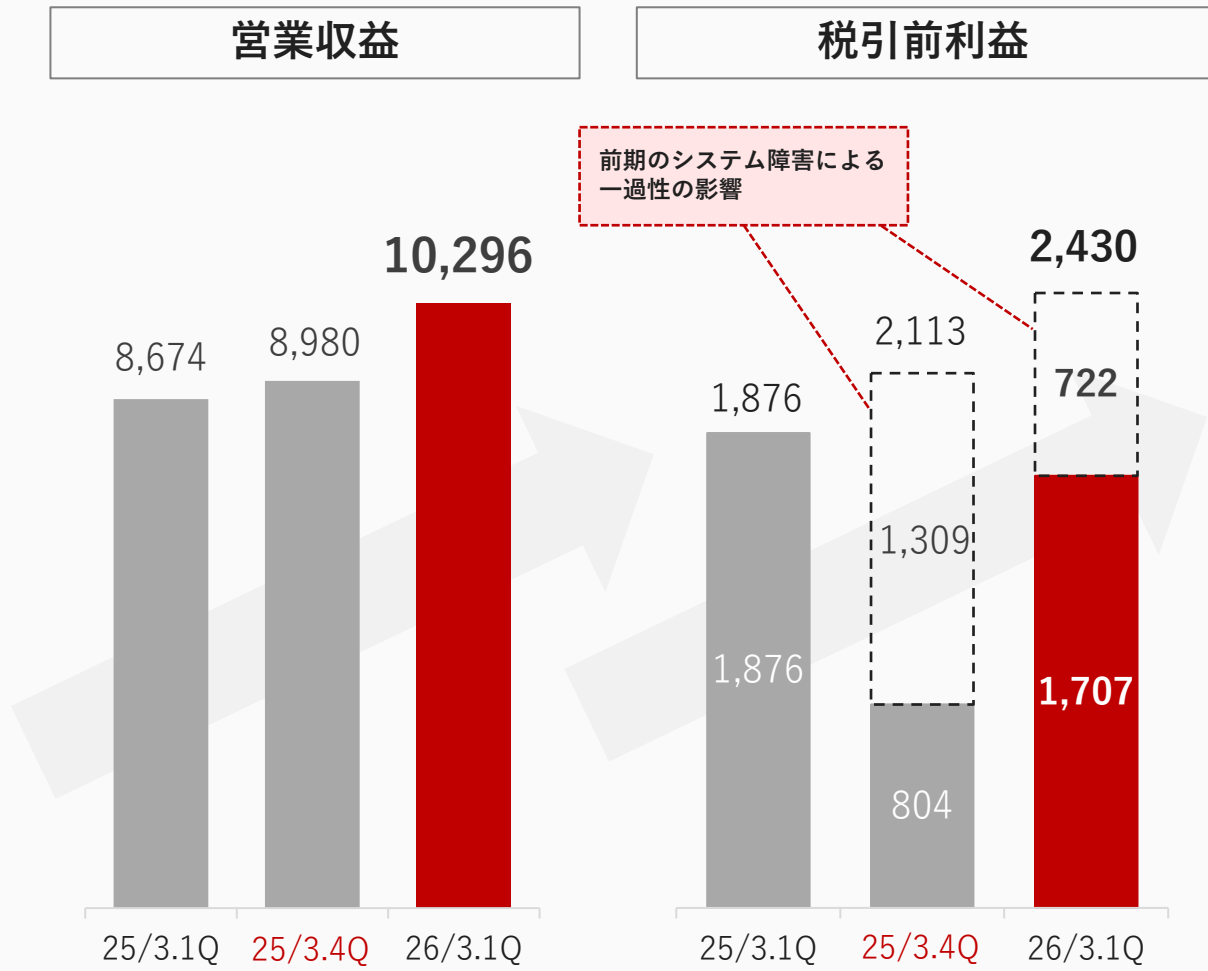
# 連結業績

(単位：百万円)



- ・ 営業収益は100億円超と**計画を上回る**。営業利益、税引前利益は**計画通りの推移**
- ・ 営業費用の増加は前期のシステム障害に伴う**対応費用の影響**。この費用は一過性であり**来期以降は発生しない**
- ・ これらの一過性の影響を除いた**税引前利益**は前年比**+29.5%**と大幅に伸長

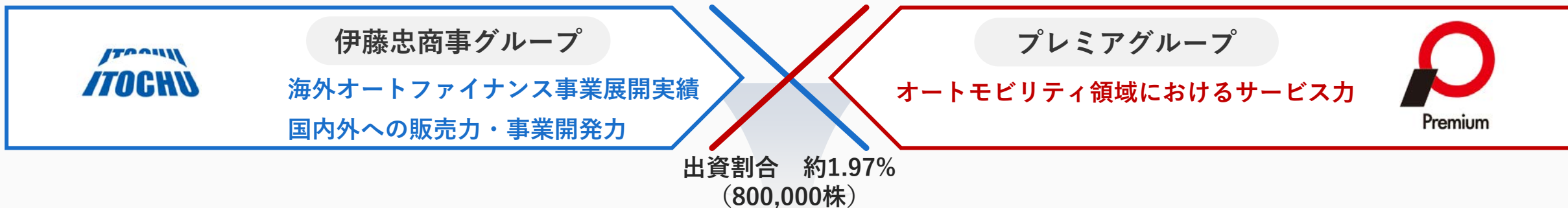
|                      | 25/3.1Q | 26/3.1Q | 前年比      |
|----------------------|---------|---------|----------|
| 営業収益                 | 8,674   | 10,296  | +18.7%   |
| 営業費用                 | 6,852   | 8,711   | +27.1%   |
| 営業利益                 | 1,823   | 1,585   | ▲13.1%   |
| 税引前利益                | 1,876   | 1,707   | ▲9.0%    |
| 税引前利益<br>[一過性の影響を除く] | [1,876] | [2,430] | [+29.5%] |
| 親会社の所有者に<br>帰属する当期利益 | 1,274   | 1,214   | ▲4.7%    |
| 基本的1株当たり<br>当期利益 (円) | 33.62   | 31.93   | ▲5.0%    |



# 伊藤忠商事株式会社と資本業務提携



国内と海外の圧倒的な**中古車領域経済圏の構築**、**モビリティ領域のさらなる拡大**を目的として、  
伊藤忠商事株式会社と資本業務提携契約を締結



## 『伊藤忠商事グループ』 × 『プレミアグループ』 業務提携の効果

### 当社グループの商品、サービスを伊藤忠商事グループへ導入及び販売

- ✓ 伊藤忠商事グループが有する川下戦略などの経営資源を活用し、当社グループの事業領域の拡充と競争力の強化

### オートファイナンス、故障保証、及びオートモビリティ領域の共同事業展開、新規ビジネス創出

- ✓ 国内外の各領域において、互いの企業価値向上に資する協業を推進

### ①現時点での伊藤忠商事グループとの取り組み

- ✓ タイ王国のEastern Commercial Leasing p.l.cの一部株式を共同で取得。  
同社のオートファイナンス事業の拡大支援と経営改革を推進

### ② 今後の展望

- ✓ 今回の資本業務提携を通じて国内外における**両社の強み**を活かした**戦略的な事業展開**を検討・実施
- ✓ 当社の強みである**独立系の立場を維持**しつつ、**持続的な成長**を目指す

## 5. ESG・SDGs

---

中古車を扱う事業そのものが循環型社会に貢献

# ESG・SDGsに対する取組み

- 持続的成長を実現するために、下記を重要課題として設定・推進

- お客様の保護
- 適切な取引、販売プロセス
- 地域創生  
(「やいまSDGsシンポジウム」への協賛)



- DXによる業務イノベーション  
(3年連続 DX注目企業へ選定)
- エコシステム構築



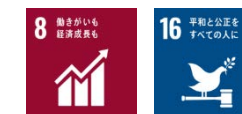
- 気候変動、循環型社会形成への貢献 (TCFDへの賛同表明)
- EV普及の推進
- 本業の拡大を通じて循環型社会の形成に貢献



- ダイバーシティ & インクルージョンの推進
- Well-Beingの向上、働きやすい環境づくり
- 研修会社を設立し、人財育成を内製化



- コーポレートガバナンス体制の拡充  
(指名報酬委員会の設置、株式報酬制度の導入)
- リスク管理、コンプライアンス遵守



## 6. まとめ

---

本日皆さまに覚えて帰っていただきたいこと

# 本日のポイント

プレミアムグループは、

## 「オートモビリティ企業」グループ

1

どんな **強み** で  
なぜ **成長性** が  
期待できるのか

- ✓ **独立系（非銀行系）**  
→ 複合的なサービス提供が可能
- ✓ **巨大市場かつ安定需要**  
→ 中古車は生活必需品
- ✓ **寡占状態**  
→ 参入障壁が高く競合が少ない

2

どうして  
**長期目線** の株主が  
多いのか

- ✓ **ストック型ビジネス**  
→ 安定的な収益計上
- ✓ **景気耐性**  
→ 保険によるリスクヘッジ
- ✓ **事業の成長性**  
→ 2017年上場以来、増収増益

3

どんな **将来** を  
描いているのか

世界中の人々に  
最高のファイナンスとサービスを提供し  
豊かな社会を築き上げることに貢献します

- ✓ **ONE&ONLYのモビリティ企業**  
→ カープレミアム事業モデルの確立

## アンケートご協力をお願い

ご清聴ありがとうございました。  
より良いIR活動のため、  
アンケートにご協力をお願いいたします。

ご意見やご質問などもお待ちしております！



※所要時間：約3分

▼URL  
<https://x.gd/Qsa3K>

## 当社株式のホルダーの特徴

### 実際にいただいたご質問・ご意見など

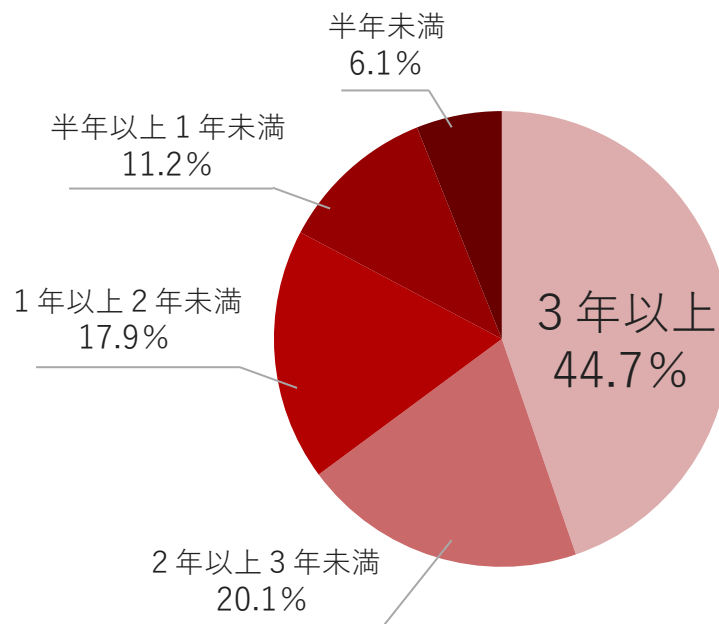
#### ■ご質問

- ・金利上昇によるリスクはあるのか？  
→ 金利上昇トレンドに合わせて基本的にはお客様・加盟店様の金利へ転嫁しています。
- ・昨今業界を騒がせている問題は影響があるのか？  
→ 一時的に取扱高が下がることはありますが、中古車は生活必需品であることから、マーケットは回復するものと考えております。
- ・株主還元の考え方を教えてほしい。  
→ 成長と利益還元のバランスを見て配当を決定しています。配当性向の設定はしておりませんが、2026年3月期は33.9%になる見込みです。

#### ■ご意見、説明会に参加した感想など

- ・すべての質問に回答いただけて疑問が解決した。
- ・成長に期待しています。
- ・金融会社には留まらない独自性、強みが理解できた。

#### ■ 当社株保有期間





# プレミアグループ株式会社

## 【東証プライム 7199】

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および関係会社（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。

# 東海東京証券の手数料等及びリスク事項等について

金融商品等にご投資いただく際には、各商品等に所定の手数料等（国内株式取引の場合は約定代金に対して上限1.265%（税込）（ただし、最低手数料2,750円（税込））の委託手数料、投資信託の場合は銘柄ごとに設定された販売手数料及び信託報酬等の諸経費、等）をご負担いただく場合があります。

金融商品等には株式相場、金利水準の変動等による「市場リスク」、金融商品等の発行者等の業務や財産の状況等に変化が生じた場合の「信用リスク」、外国証券である場合には、「為替変動リスク」等により損失が生じるおそれがあります。さらに、新株予約権等が付された金融商品等については、これらの「権利を行使できる期間の制限」等があります。なお、信用取引又はデリバティブ取引を行う場合には、その損失の額がお客様より差入れいただいた委託保証金又は証拠金の額を上回るおそれがあります。

手数料等およびリスクは、金融商品等ごとに異なりますので、契約締結前交付書面や上場有価証券等書面または目論見書等をよくお読みください。

今回の会社説明会につきましては、東海東京証券が当該銘柄を推奨する目的ではなく、あくまでも当該会社の主催によって会社の概要を説明する目的で開催しております。

当資料は過去のデータを基に作成しております。

当資料は当該企業が企業のIR活動を目的として作成した資料です。情報提供を目的として掲載しており、有価証券の勧誘を目的としておりません。

掲載されている見解は当資料作成時点のものであり、将来の運用成果等を示唆あるいは保証するものではありません。また、東海東京証券が正確性を保証するものではありません。

投資判断の最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

東海東京証券の概要

商号等 東海東京証券株式会社 金融商品取引業者 東海財務局長(金商)第140号

加入協会 日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、  
一般社団法人日本投資顧問業協会、一般社団法人日本STO協会