



**Premium**

**プレミアグループ株式会社**

今日から知る、はじめてのプレミアグループ

2021年7月20日

## イベント概要

---

[企業名]	プレミアグループ株式会社
[企業 ID]	7199
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	投資家カンファレンス
[イベント名]	今日から知る、はじめてのプレミアグループ
[日程]	2021 年 7 月 20 日
[ページ数]	57
[時間]	14:00 – 15:39 (合計：99 分、登壇：74 分、質疑応答：25 分)
[開催場所]	107-0052 東京都港区赤坂 1-8-1 赤坂インターシティコンファレンス 4 階 The Green
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 柴田 洋一 (以下、柴田) 取締役常務執行役員 金澤 友洋 (以下、金澤)

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## プレゼンター紹介

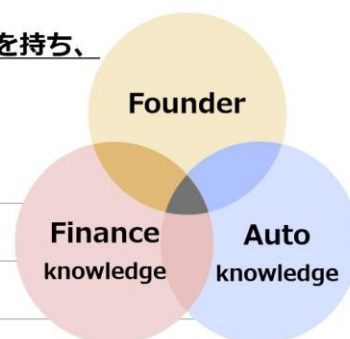
プレミアグループ株式会社 代表取締役社長 柴田 洋一



ファイナンス、モビリティに関する知見を持ち、  
ファウンダーとして当社グループを牽引

### 【略歴】

1982年	佐藤商事(株)入社
1985年	(株)アプラス入社
2003年	(株)IDOM入社
2007年	<b>プレミア(株)設立 代表取締役社長 就任</b>
2016年	<b>プレミアグループ(株)設立 代表取締役社長 就任</b>



© Premium Group All Rights Reserved.

5

本日のプレゼンテーションを担当させていただく代表取締役社長、柴田の経歴についてご説明させていただきます。

プレミアグループ株式会社、代表取締役社長、柴田洋一。柴田は大学卒業後、商社へ入社し、その後、信販会社である株式会社アプラスへ転職。そこで約20年間、オートックレジットやファイナンス業務に従事してまいりました。

その後、大手中古車販売会社である旧社名ガリバー・インターナショナル、現在の株式会社IDOMへ転身し、執行役員も務めながら自動車に関する事業に携わっておりました。

そして2007年、これまで培ってきたファイナンス、および自動車に関する知見を生かし、当社子会社であるプレミア株式会社を設立。現在もファウンダーとして、当社グループをけん引しております。

本日の説明会では、基本的な会社説明はもちろん、今後の成長戦略などについても、代表の柴田より皆様へご説明をさせていただきます。

それでは、プレゼンテーションを開始させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**柴田**：皆様、こんにちは。プレミアグループの柴田でございます。本日はお暑い中、当社の説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日の開催の趣旨ですが、私どもは2017年に上場し、現在で約3年経過いたしました。この春に中期の経営計画を発表させていただき、その後、株価も順調に伸びており、上場初値と比べるとほぼ3倍近くとなっております。

しかし、まだ私どもの会社の認知度は低いところもありますので、初めての方を中心に、改めて当社グループの事業内容や成長戦略について知っていただく機会にさせていただければと考えている次第でございます。

## 経営理念

---

### プレミアなファイナンスとサービスを世界中に。

---

#### Creating a New, Affluent Society through Premium Finance & Services

世界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

#### Developing Premium Human Capital with a Positive Attitude and Excellent Follow-Through

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



© Premium Group All Rights Reserved.

7

私どもは二つの経営理念を掲げています。これは2007年の創業のときにつくったミッションで、創業から13年ほど経過していますが、この理念をもとに、世界を非常に意識したビジネスを行ってまいりました。最高のファイナンスとサービスを提供することによって社会に貢献し、豊かな社会を築き上げることに貢献する、これが我々の存在目的と考えております。

もう一つは、会社というものを運営していく上で、人が非常に大きな必要な要件です。やはり最後は人というところに行きつくと考えていますので、業績を上げるだけの人ではなくて、しっかりと人生を歩むことができる、心豊かな人財を輩出したいという思いで、この会社を創業いたしました。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 沿革 創業11年で東証一部上場を果たす

2007	7月 ㈱ジー・ワンクレジットサービス(現 プレミア㈱)設立 ㈱ガリバー・インターナショナルの孫会社、㈱ジー・ワンファイナンシャルサービスの子会社として設立
2010	7月 ㈱ジー・ワンファイナンシャルサービスからSBIホールディングス㈱に株主異動 10月 商号をSBIクレジット㈱に変更
2013	3月 丸紅株式会社の100%子会社が管理・運営するアイ・シグマ・キャピタル㈱が親会社となる 7月 SBIクレジット㈱の社名をプレミアファイナンシャルサービス㈱へ変更
2015	5月 プレミアグループ㈱設立
2016	2月 タイ証券取引所上場会社であるEastern Commercial Leasing p.l.c.による第三者割当増資の引受及び業務提携に関する契約を締結 (同5月に同社へ25.5%を出資、関連会社とする) 4月 初の海外現地法人であるPFS(Thailand)Co.,Ltd. (現 Premium Asset Management (Thailand) Co., Ltd.) をタイ王国に設立 7月 PGを持株会社とするホールディングス体制とする 8月 PGの傘下にプレミアファイナンシャルサービス㈱をはじめとする事業会社を設置 8月 カーマーケット分野に関するサービスを専門に取り扱う P A S ㈱を設置 11月 タイにて自動車整備事業を提供する合併会社Eastern Premium Services Co., Ltd. (現 Premium Service (Thailand) Co., Ltd.) を設立
2017	7月 自動車関連IoT装置の開発及び提供事業を行うため、合併会社 C I F U T ㈱を茨城県潮来市に設立 7月 自動車ファイナンス商品のラインナップ拡充のため、東京都港区にプレミアリース㈱ (現 P L S ㈱) を設立 11月 インドネシアにおける故障保証事業を推進するため、インドネシアに現地法人 Pt Premium Garansi Indonesia を設立 12月 東京証券取引所市場二部上場
2018	6月 当社グループのシステム企画・開発・運用事業を行うプレミアシステムサービス㈱を設置 10月 自動車整備業界をメインとしたソフトウェアの開発・販売を行う㈱ソフトプランナーを子会社化 12月 東京証券取引所市場一部に市場変更
2019	4月 中古輸入車を主とする故障保証事業を運営する㈱オペライオソリューションズ (現 E G S ㈱) を子会社化
2020	1月 ㈱V A L U E、プレミアモビリティサービス㈱、プレミアオートパーツ㈱を設立 2月 プレミアファイナンシャルサービス㈱の社名をプレミア㈱に変更 4月 買取・受託による債権回収業務、車輛引揚業務を行う中央債権回収㈱を子会社化 10月 故障保証事業を統括・運営するプレミアワランティサービス株式会社を設置



© Premium Group All Rights Reserved.

8

2007年、(株)ガリバー・インターナショナル(現在の(株)IDOM)の金融子会社として(株)ジー・ワンクレジットサービスを設立いたしました。

そこから約10年で上場を果たし、3年ごとに大きな株主の変化がございます。2010年、(株)ガリバー・インターナショナルから独立後、SBIグループに参入いたしました。そこから3年でファンドを2度変更し、2017年に東証1部へ上場いたしました。

このビジネスを行う上で、一番大きなキーは「独立系」です。後ほど「弊社の強み」でお話しさせていただきますが、私どもは独立系というところを一番に目指しており、ここが非常に大きなポイントと考えております。

その点を踏まえ、上場を強く意識しながら、どこかの大きなグループに所属するというのではなく、独立系としてしっかりとビジネスチャンスを生かしていきたい。これが、当社が生き残っていける道ではないかなと考えております。

創業以来約11年で東証二部に上場し、その1年後に東証一部に上場いたしました。今般の東証の市場変更は、一次要件でプライム市場の要件は全て満たしているとの通知をいただきました。来年の4月よりプライム市場に上場したいと考えております。

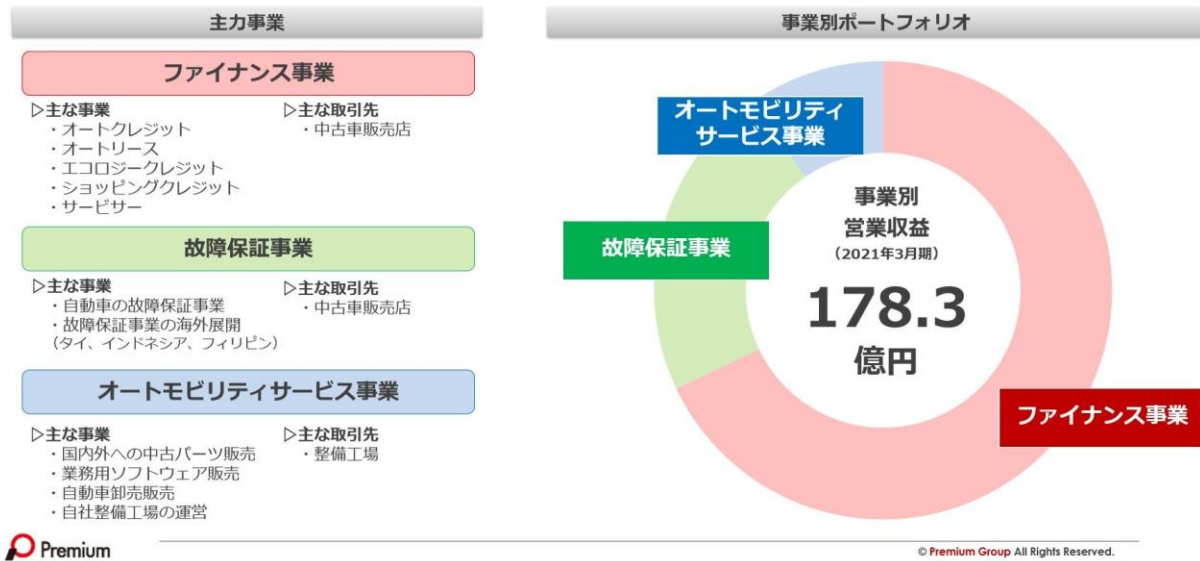
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 事業内容

**プレミアグループは、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オートモビリティ企業です。**



弊社の事業内容は、大きく三つの構成に分かれております。

ファイナンス事業、故障保証事業、それとオートモビリティサービス事業。この三つの事業が当社の主力の3事業となっております。

スタートはこのファイナンス事業がほとんどの、いわゆる「クレジット会社」というかたちで、故障保証事業を含めた二事業で展開してまいりました。

当社の大きな強みである「独立系」と「自動車ノウハウ」でビジネスをより拡大していくためには、新たにオートモビリティサービス事業に進出し、ファイナンス事業にも故障保証事業にも相乗効果をもたらしながら、ビジネスを伸ばしていく。こういったかたちを目指していきたいと考えております。

現時点でのポートフォリオは、ファイナンス事業が約 67%です。故障保証事業が約 27%、オートモビリティ事業が 10%強でございます。

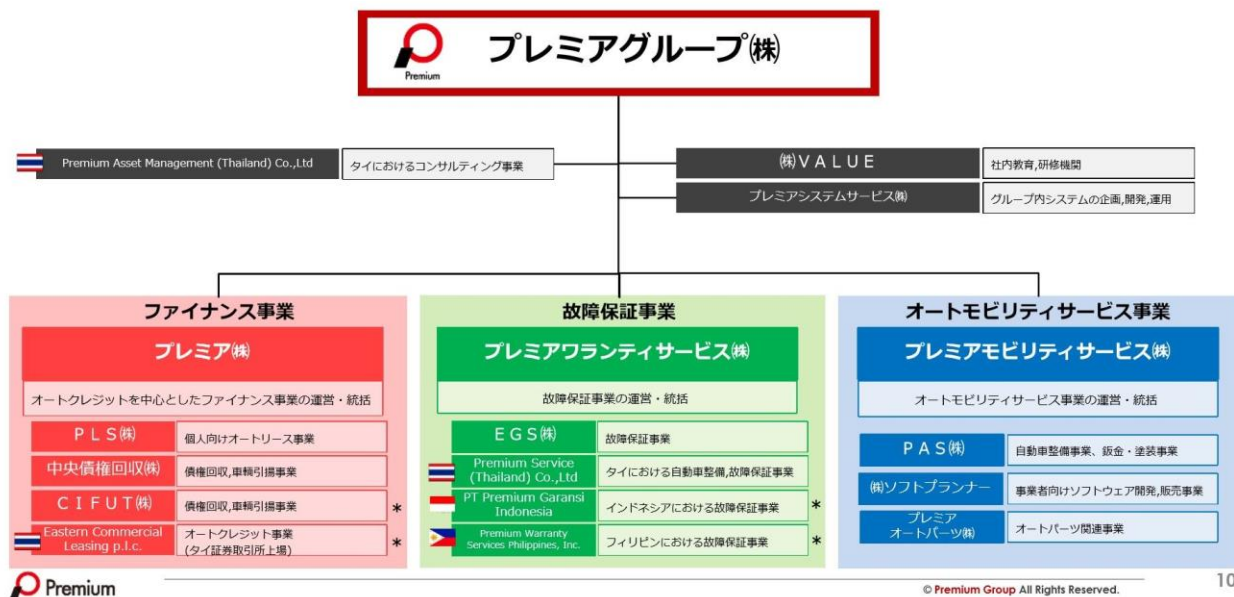
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 国内外15社以上を展開するグループ体制

3つのビジネスユニットを中心に、国内外15社以上のグループ体制にて事業を展開 \*：持分法適用関連会社



弊社のグループ体制は、ホールディングカンパニーであるプレミアムグループと先ほどご説明した3事業ごとに、三つの子会社群に分けています。

「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」それぞれの会社を主要3子会社としております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 創業より安定して右肩上がりの成長を実現

ファイナンス事業、故障保証事業は残高を積み上げるアセットビジネスで安定的な収益計上を実現  
新規事業であるオートモビリティサービス事業は、Fee事業を中心に今後も大きく伸長見込み



業績は、おかげさまで創業より安定して右肩上がりの成長を実現しています。ファイナンス事業、故障保証事業、それと前期から本格的に始めたオートモビリティサービス事業。ファイナンス事業に関してはコロナ禍という状況もありながら、営業収益の前年対比は124%、故障保証は約110%、オートモビリティサービスは約270%となりました。今後も2桁成長をしっかりと遂げていきたいと考えています。

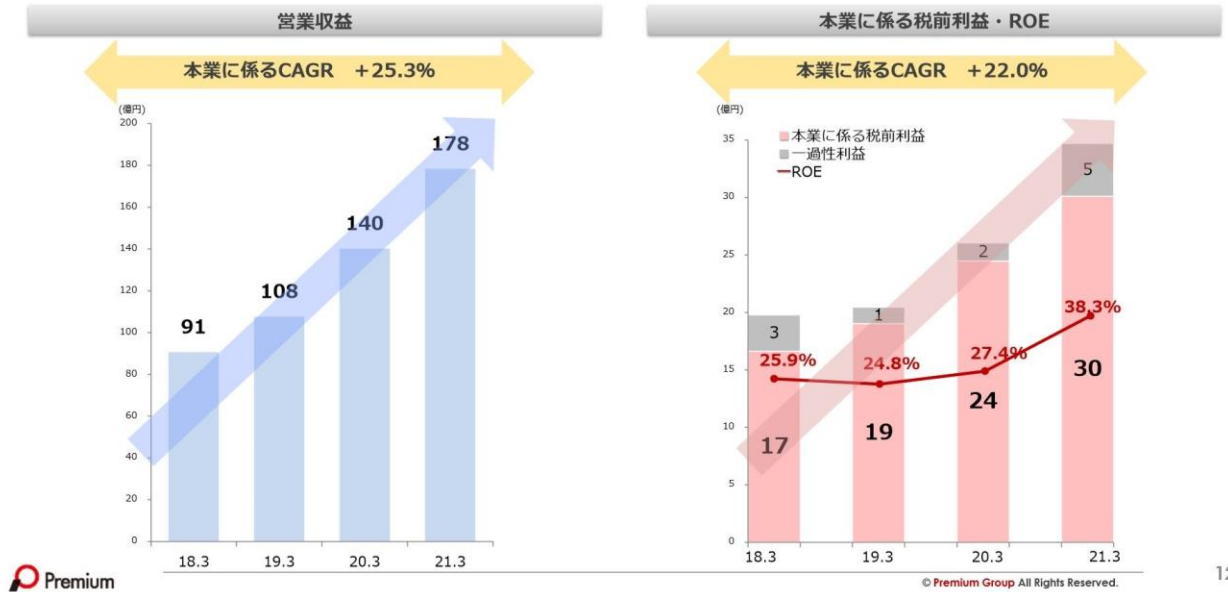
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 業績推移（年度累計）

一過性損益を除く本業に係る利益、事業別営業収益は右肩上がりに成長



12

業績の営業収益・ROE・税引前利益の推移に関しても、しっかりと右肩上がりに推移しています。

一過性の損益を除く本業に係る業績は、上場以来、4期連続、増収増益というかたちで推移しております。

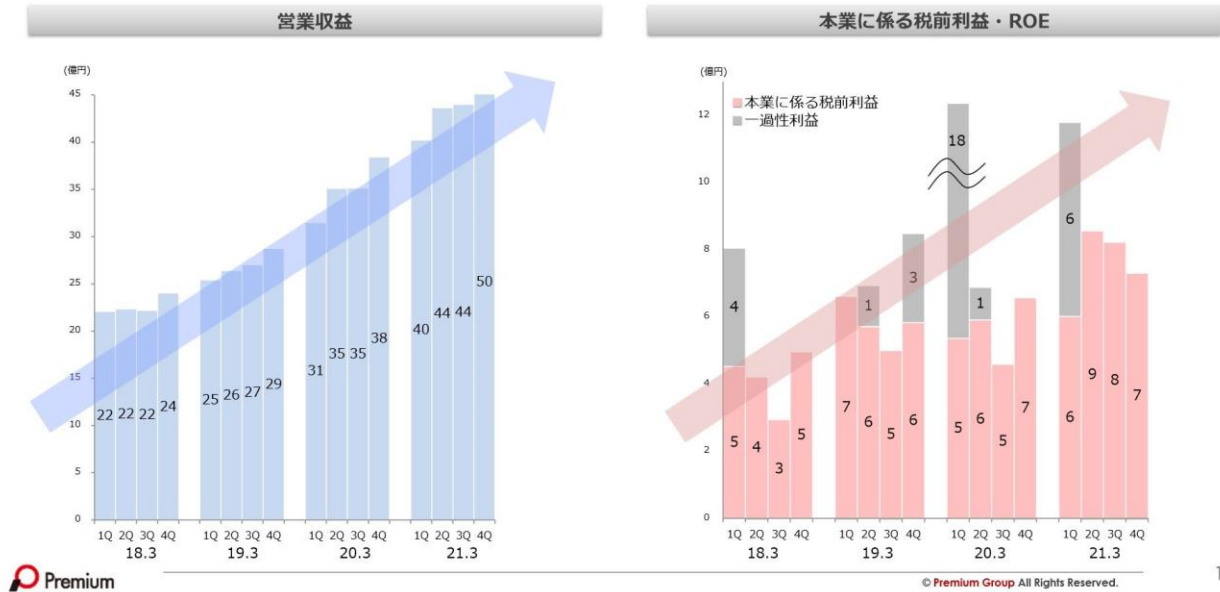
また、ROEも非常に高い水準で、20%台から30%と推移している状況になっています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 業績推移（四半期会計期間）

一過性損益を除く本業に係る利益、事業別営業収益は右肩上がりに成長



13

四半期ごとの伸びですが、残高が伸びていくことによって営業収益に繋がるため、しっかりと右肩上がりに伸びていきます。

税引前利益に関しては、グレーの部分がいわゆる一過性の利益になります。

例えば、21年3月期の第1クォーターの6億円は、中央債権回収株式会社というサービスを100%子会社化したことによるものです。この際の負ののれんとして6億円が一過性の収益で計上されています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## マーケット規模と当社の事業展開領域

巨大な自動車関連マーケットで、コア事業の深化と新規事業の創出を目指す



<sup>\*1</sup>日本クレジット協会「日本のクレジット統計」参照  
<sup>\*2</sup>矢野経済研究所「自動車アフターマーケット総覧」「自動車整備・部品・用品市場の現状と展望」参照

<sup>\*</sup>日本自動車整備協会  
「平成30年度 自動車分組整備業実態調査結果の概要」参照  
© Premium Group All Rights Reserved.

14

また、当社がターゲットとしているマーケットの規模は非常に大きいと考えています。

当社のビジネスは、オートモビリティ事業者様を顧客として捉えています。自動車ディーラーおよび自動車整備工場を取引先として、ビジネスを伸ばしています。自動車ディーラーであれば現在5万店以上あり、整備工場であれば9万事業場以上あるというデータが出ています。

自動車マーケットは非常に成熟マーケットで、今後大きく伸びないだろうと言われていますが、マーケット自体が大きいという点が、特徴であると考えています。




### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## コロナ禍の市場と当社動向

生活必需品である中古車の性質により、コロナ流行初期以降、当社を取り巻く市場は回復へ

<b>新車市場</b>	<b>■ 新車登録台数 前年同期比 91.3%</b>	<b>プラス要因</b> 3密回避のための移動手段変化、郊外移転⇒ <b>新規需要発生</b>
		<b>マイナス要因</b> 供給網停止、半導体不足、経済的不安⇒ <b>需要・供給の減少</b>
		<b>見通し</b>  生産体制が戻り次第、需給は回復
<b>中古車市場</b>	<b>■ 中古車登録台数 前年同期比 100.9%</b>	<b>プラス要因</b> 在庫があるため納期が早い、新車より安価、生活必需品⇒ <b>コロナ禍の落ち込みから早期回復</b> 3密回避のための移動手段変化、郊外移転⇒ <b>新規需要発生</b>
		<b>マイナス要因</b> 新車の供給不足⇒ <b>中古車価格高騰、在庫不足</b>
		<b>見通し</b>  新車の生産体制が戻り次第、需給はより安定的に
<b>当社 クレジット事業</b>	<b>■ クレジット取扱高 前年同期比 93.8%</b>  <b>■ クレジット粗利 前年同期比 102.2%</b>	<b>プラス要因</b> 取扱いの中心が中古車⇒ <b>市場の回復に合わせて回復</b> 量より質を重視した戦略+ストックビジネス⇒ <b>取扱高は落ち込むも、業績は増収増益を実現</b>
		<b>マイナス要因</b> 4～5月の営業活動自粛⇒ <b>取扱高の落ち込み</b>
		<b>見通し</b>  既に成長軌道へ回復、2ケタ成長でシェア拡大を目指す

 Premium (注)見通しに関する新車販売市場、中古車販売市場情報：株式会社経済研究所調べ

© Premium Group All Rights Reserved.

16

コロナ禍での影響に関してコメントいたします。

自動車の新車マーケットに関しまして、昨年の新車市場は前年同期比 91.3%と、非常にマイナスな環境であったと考えています。

プラスの要素としては、3密回避ということで移動手段に車を選択する人の増加や、郊外へ人が移転することによる新規の需要がございました。しかし、供給網の停止や、問題視されている半導体問題または、感染者の激しい増減で、消費者の心理的影響による経済的な不安が出てくるという状況で、非常に需給が減少している状態ではあったのかと思います。

見通しとして、生産体制は半導体問題が解決すれば戻ってくると考えていますので、ここの需給は回復してくるであろうと考えています。

一方、中古車マーケットですが、昨年の第1クォーターに非常に大きな影響は受けましたが、対前年比が100%であり、第2クォーター以降の中古車マーケットは比較的コロナ前の状態に戻りつつあると思います。

新車が供給不足というところもあり、中古車のニーズが非常に高まりを見せました。本来新車を買われる層が一部、中古車に流れたことが昨年のトレンドだったと考えています。

一方、マイナスの要素としては、新車を買う方が少なくなると、下取りを出される方が少なくなります。それにより、中古車自体が減少し、中古車の価格が非常に上昇しました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

結果として需給は安定しましたが、価格が非常に高い、且つ在庫不足ということで、どちらかという中古車業者の方々も大手が優位なマーケットになったと考えています。

ただ、中小の中古車業者が非常に大きなインパクトを受けて、売れなくなり倒産が増えたかという、そうではありません。比較的在庫を持っていた方は高く処分ができたので、小売がなくても利益が潤ったところがあります。どちらかという新車のディーラーが、中古車の大手事業者から顧客を取られたと思います。

中古車市場も生産体制が戻り次第、価格自体が安定化してくると思いますが、このコロナ禍の1年間で中古車に対する見直しが起こったことにより、今後中古車のニーズが上がってくる可能性はあると考えています。

一方、それに伴う当社のクレジット事業は、当取扱高が93.8%で、創業後初めて前年を割れました。昨年は若干シェアをダウンさせたと思います。

ただ、これは想定内であり、必ずシェアが戻ってくることは分かっていたので、ここに関してはあまり過当競争に加わらないこととしておりました。ただ、昨年の4、5月はコロナがどうなるかが全く読めませんでしたので、新規採用の抑制や、利益を重視する戦略を取って進めていました。

市場の回復もあり、第3クォーター、第4クォーターには前年対比100%と、回復してきていますので、今期からは大きく2桁の新規の積み上げはできると考えています。前期の後半からですが、再度コロナ禍前の成長路線に戻れているため、シェア拡大に尽力し、今期からはしっかりと積み上げを増やしていけると考えております。

---

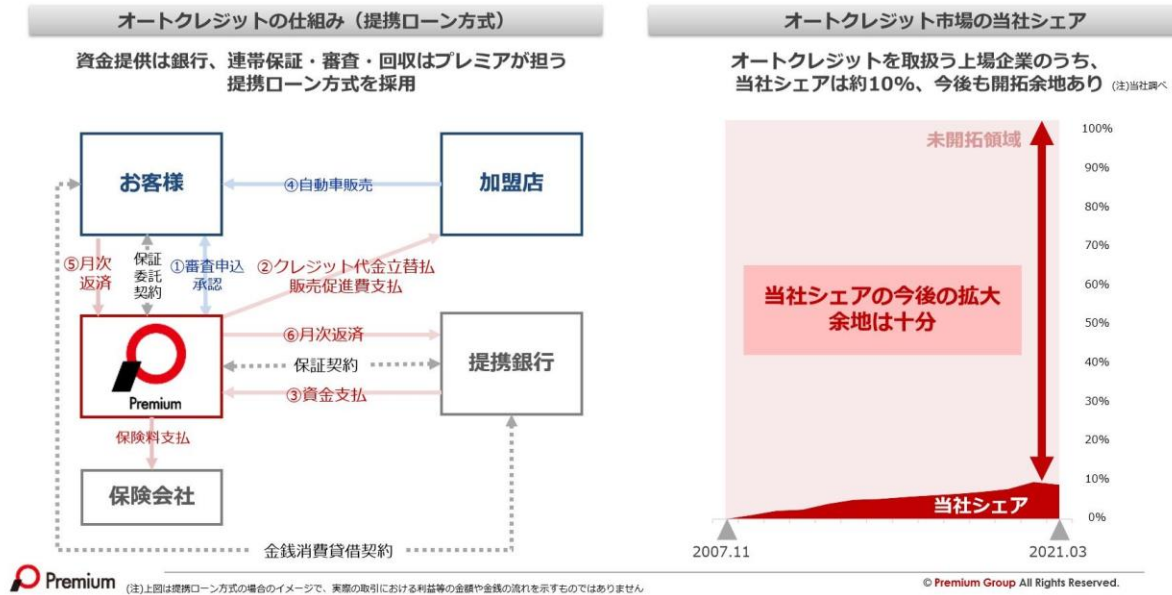
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



# ファイナンス事業 概要

## 「中古車のオートクレジット」に特化して事業を展開



18

各事業の概要です。

ファイナンス事業は、弊社の約7割弱ぐらいを担っているビジネスですが、特に新車ではなく中古車のオートクレジットに特化しています。

全体の15%ぐらいは新車を取り扱っていますが、主なターゲットとは中古車事業者です。中古車事業者で売買される車のローンを、弊社は提供しております

新車の場合、トヨタカローラや日産プリンスなどはメーカーファイナンスという縛りがありますので、当社のような資本の系列が入っていない信販会社は参入ができないため、当社では、約5万社ある中古車ディーラーを中心に、車を販売するときのクレジット（オートローン）を使っただき、ビジネスを進めています。

当社のクレジットは特徴が大きく二つあります。一つは、その資金調達。年間で約1,500億から2,000億の新規融資を行っておりますが、この新規融資の資金は銀行から調達します。ただ、ここでは資金を調達するのではなく、アセットを銀行に持っていただいて、当社はこれを保証しています。当社が資金を調達しているわけではないので、バランスシートにはアセットはのってきません。銀行がアセットを持っていますが、その債権のリスクは全て当社が負担しています。

銀行からはリスクに見合った保証料をいただいているので、万が一、延滞した場合は、当社が一括代弁しています。クレジット契約の約90%強はこの方式で調達をしています。残り約10%は直接銀行から資金調達をして、ご融資をしています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





もう一つの特徴は、クレジットは、債権の何パーセントかは延滞します。通常は貸倒引当金で引当てをしますが、当社は全て保険会社の債権保険をかけています。貸倒引当金は、積んでいませんが、保険料をお支払いしています。万が一、延滞が起きた際には、保険会社から保険金を受け取ります。

金融会社の場合は景気の波によって貸倒引当金の積み増しがありますが、当社の場合は、毎月保険料を残高に応じて支払うので、貸倒引当金に相当するものがPLにインパクトを与えることは非常に少ないです。このような形でリスクヘッジを行っております。

もちろん延滞が増えてくれば保険料が上がりますので、最終的にはこの保険料の支払いが増えていきます。しかし、突然貸倒引当金を積み増しして今期は赤字でした、ということがないところが、当社のPLを見ていただく上で、わかりやすくなる部分ではないかなと考えております。

当社のシェアについてですが、オートクレジット業界で、当社のシェアは10%強ほどしかありません。残りの90%は競合他社がマーケットを持っています。ここに関しては未開拓領域が十分にあり、シェアを伸ばしていくチャンスと考えています。

---

## サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

## ファイナンス事業 競合との競争優位性

**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性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	プレミアグループ
組織体制	<b>銀行系</b> 銀行傘下故に資金調達力が安定 創業年数が長く、市場の知名度が高い	<b>独立系</b> 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 ※クレジット以外の提供サービス：故障保証、自動車パーツ販売、自動車仕入れサポート、 業務管理ソフトウェア販売 等複数の中古車販売店向けサービスを展開
商材	複数のクレジット商材	<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 
リスクヘッジ	貸倒引当金	<b>貸倒に備えて保険</b> に加入 

(注)オートクレジット比率は、個別事業、個別借入購入あつせん、信用保証に係る債権取扱いに占めるオートクレジット(オートローン)の割合を算出(出所)2021年3月期を基準とし、© Premium Group All Rights Reserved.

19

残り 90%のシェアを占める競合と当社との比較です。

競争優位性の一つは、組織体制の問題です。他社は全て銀行系の会社です。この銀行系の会社は、銀行の子会社でもあり関連会社なので、当然資金の調達力が強いです。一方、当社は唯一の独立系です。強みは独立系ならではの「何でもできる」ところです。オートモビリティサービス事業は他社には真似できません。それはノウハウの有無だけではなく、銀行業法という問題があります。銀行系の場合は銀行業法に縛られますので、サービス商品の展開はできません。ここが大きな強みになっています。

競合会社はクレジットを多種多様に提供することはできますが、当社はクレジット以外に関してもしっかりと提供することができます。その中で当社は、オートクレジットに特化していることが特徴です。他社の場合は多いところでも 50%ぐらいがオート、ほかがオート以外の商材というポートフォリオになっています。

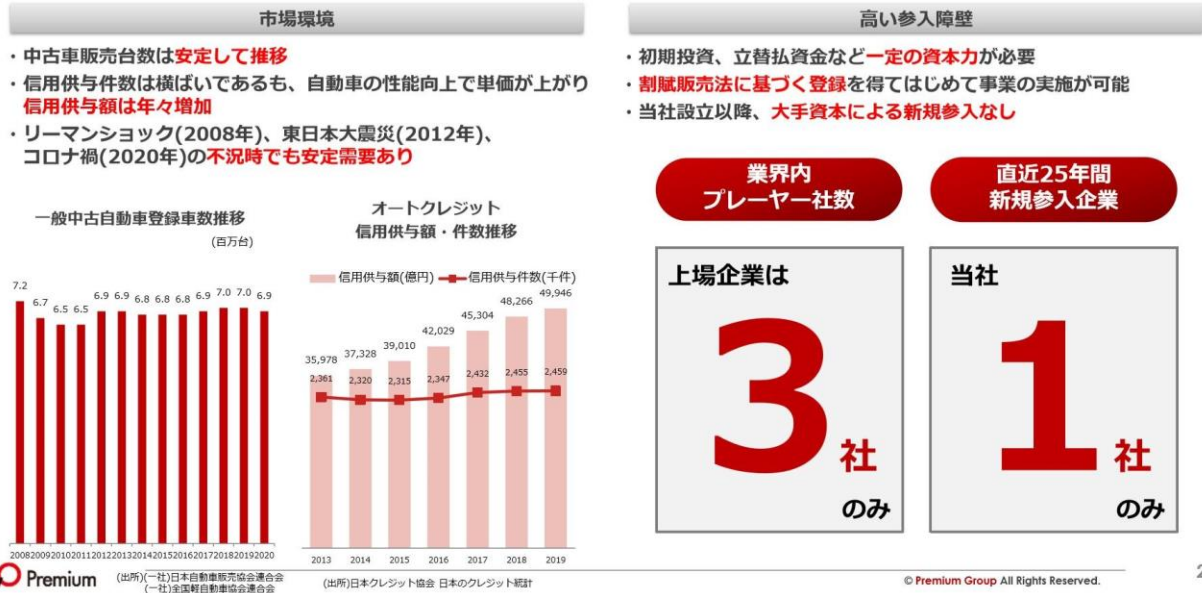
当社はオートクレジットだけの収益ではなく、故障保証やオートモビリティといった自動車マーケットからの利益を得ることができます。他社の場合はそれができないので、オートだけに専念できず、オート以外でも収益を出さないといけません。ここが大きな違いだと思います。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## ファイナンス事業 事業の特長（外部環境）

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



自動車のマーケットは成熟マーケットと言われているとおり、非常に横ばいになっています。車離れということが言われていますが、大きく落ちているわけではありません。台数もこちらにありますようにほぼ横ばいです。

反対に金額は増加しています。なぜなら、先端技術の発達で10年前と比べ、非常に多様な特徴の車が出てきているので、車の価格が上がっています。

少し前ですと軽自動車は100万円ぐらいで買えましたが、今は200万円出さないと買えません。価格が倍になった軽自動車が一番売れているというのが、非常に良い例だと思います。この資料を見ると、車の価格上昇は実感していただけたらと思います。

また、マーケット環境について、現在オートクレジットを取り扱う上場会社は、当社を含めて3社です。この25年間、新規参入で生き残った会社は当社しかありません。

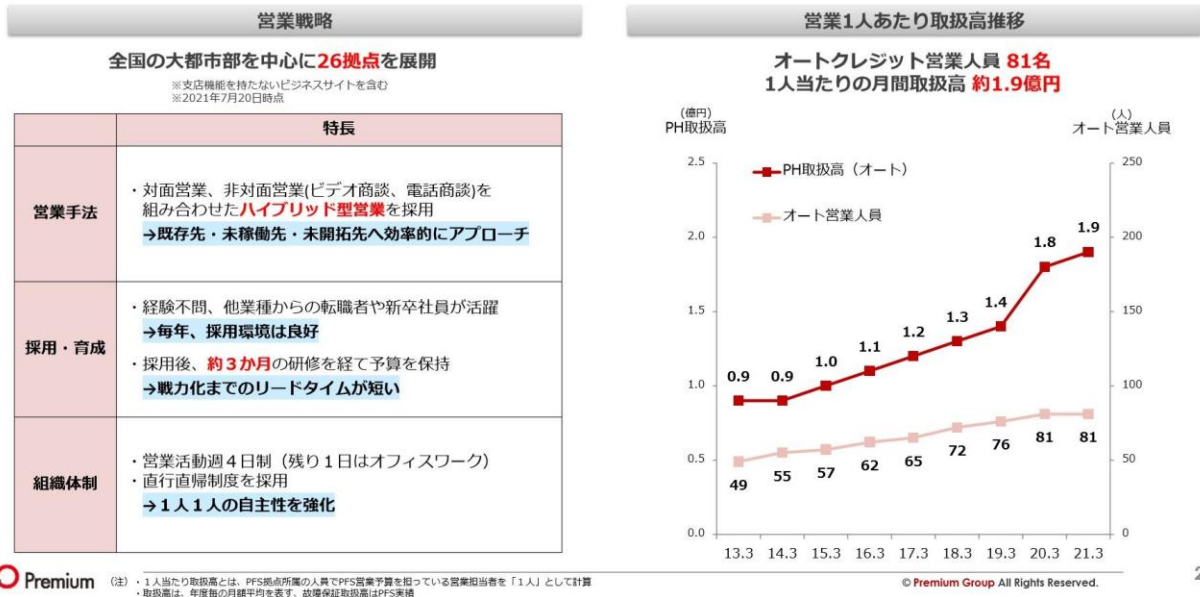
このオートクレジット業界は、マーケットは大きいですが競合のプレーヤーが少なく、非常に恵まれた環境にあります。さらに、新規参入がないこともこのマーケットの大きな特徴だと感じます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## ファイナンス事業 事業の特長（営業体制）

全国をカバーする営業網と、オンライン・オフラインを組み合わせた効率的な活動を展開



21

当社の営業体制は、リアル営業、電話営業です。最近ではDX化も進み、リアル営業と並行しながらハイブリッドの営業を目指しています。

全国26拠点にしっかりと営業人員を配置して、営業のハイブリッド型体制をとり、全国にあるオートモビリティ事業者の方々にサポートしております。

採用も、毎年順調に伸ばしています。現在は81名の営業体制となり、そのうち約半数以上は新卒のメンバーです。入社後、研修を行い約3カ月で独り立ちしています。採用・育成の過程で特別なスキルを重ねていく必要があるかという点、そうでもないところが、特徴的でもあります。

また、組織体制は、週4日の営業体制をとり1日は必ずオフィス及び在宅でデスクワークを行うこと、または直接訪問だけでなく電話やネットで会議を行う営業方法を推奨しております。

これらの取り組みに加えて、自宅から直接自分のエリアに行くことで一人一人の自主性を強化し、営業体制をサポートしている状況です。

当社の営業人員は、上期で10名ほど増員をしましたので、下期は約91名体制です。今期末までには100名体制にしたいと考えております。また、1人当たりの取扱高は、毎年増加しており、約2億円に近づいています。

むやみに人を増やしていくということではなく、しっかりと効率性を高めながら人員を配置していく方法を取っています。

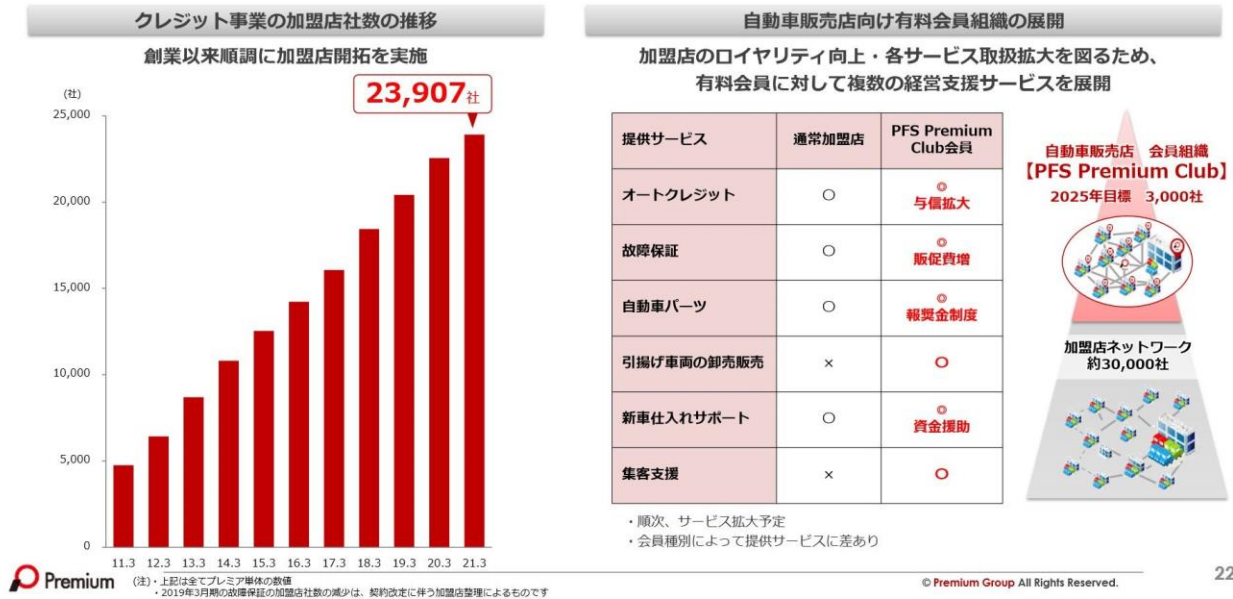
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



# ファイナンス事業 事業の特長（営業体制）

## 営業戦略の要として加盟店の開拓およびロイヤリティ向上に注力



当社のクレジット事業の加盟店社数は、2万4,000社で、毎年10%ずつ伸ばしています。

また、前期から開始した自動車販売店向けの有料会員組織の会員を、2025年までに3,000社までに増やしていきます。入会金、月々の会費を支払う会員の方には、様々な特別なメニューを提供していきます。

この真の目的についてですが、ほとんどの中古車事業者は中小の企業で成り立っています。当社の取引先も、中小企業が中心です。ガリバー、ビッグモーター、ネクステージなど大手小売店とのお取引もありますが、利益的な面を考慮し、ほとんどお取引はしていません。そのため、当社としては、中小企業をしっかりとサポートして一緒に成長していきたいと考えており、有償とはなりますが、中小企業の会員をしっかりと組織化していくことにより今後様々な展開をしていきたいと考えております。

### サポート

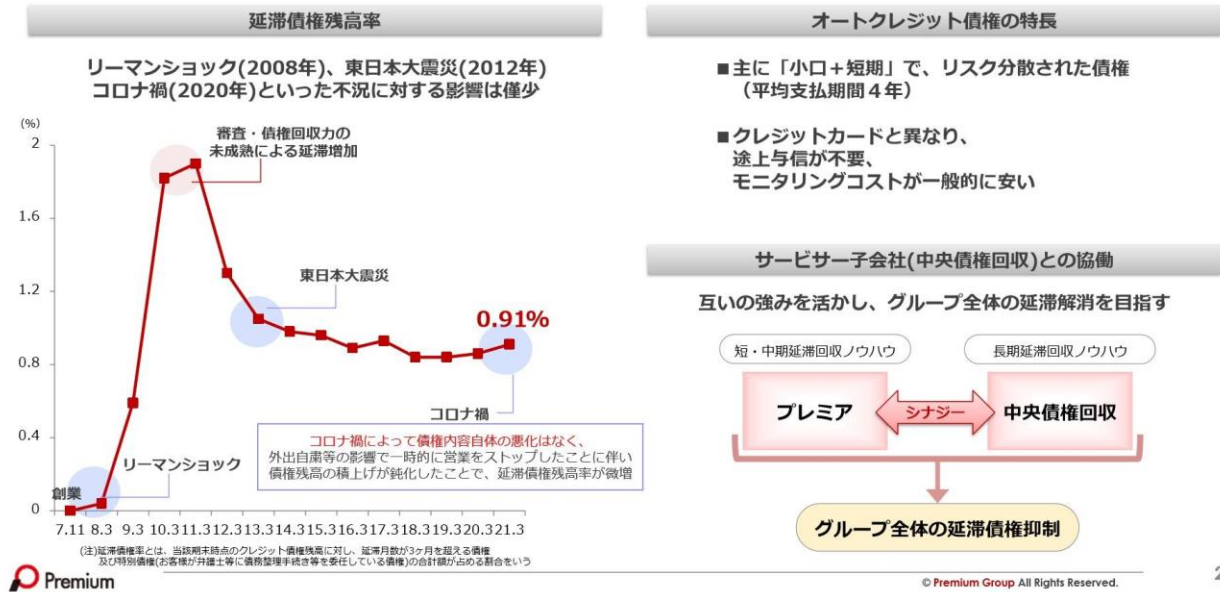
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





# ファイナンス事業 事業の特長（債権回収体制）

## 顧客フォローにより延滞債権の発生率は低位で推移



23

ファイナンス事業の場合は、保険でリスクヘッジしているといってもリスクはもちろんあります。リスクが高まれば保険料は上がり当社の利益を圧迫していくので、しっかりと延滞債権を抑えていかなければならないということです。

現状、延滞債権残高率、全債権のうち3カ月以上延滞している債権は、全体の0.91%です。

創業時はどうしてもスキル未成熟の影響から延滞率は高くなっていますが、マーケットの中でもしっかりとシェアを取れていくようになってきた現在の延滞債権残高は1%以下で推移しております。つまり、99%以上が優良債権で構成されている状況です。

リーマンショック、東日本大震災や今回のコロナ禍といったイベントによって、何か大きなインパクトが起こったかという点、それほど大きくは起こっていません。リーマンショック時は、設立したばかりで参考にはならないかもしれませんが、このコロナ禍でも若干グラフが上がるに留まりました。コロナ禍においては新規残高の積み上げが若干低かったことによってパーセンテージの上昇が少しありましたが、延滞債権はコロナ禍で増えていません。

信販業界だけではなく債権を取り扱う業界にとっては、このコロナ禍は非常に良かったと思います。コロナ禍の長い自粛により、飲食や旅行等の消費が抑えられていた分、返済は滞りが少なかったところが非常に特徴的だと思っています。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



大きなイベントには影響されないことは、様々な理由があると思いますが、当社の債権自体が個人に対する債権であること、残高ベースだと1件100万くらいの小口債権であり短いローンであることが特徴的なところではあります。

また、コスト的にもクレジットカードは途上与信があり、毎月メンテナンスをしなければならないです。オートクレジットは最初の与信に工数がかかりますが、途上与信はそれほど必要ないことから、途上与信のコストはセーブできる特徴があります。

しかし債権残高は増加しており、延滞率が同じ1%で推移しても延滞債権の金額は増えていくので、今後もしっかりと債権回収の体制を整える必要があります。そこで、昨年4月に中長期債権を取扱うサービサー会社を買収しました。当社グループのノウハウを共有しながら、グループ全体の債権良化の戦略を図っております。

---

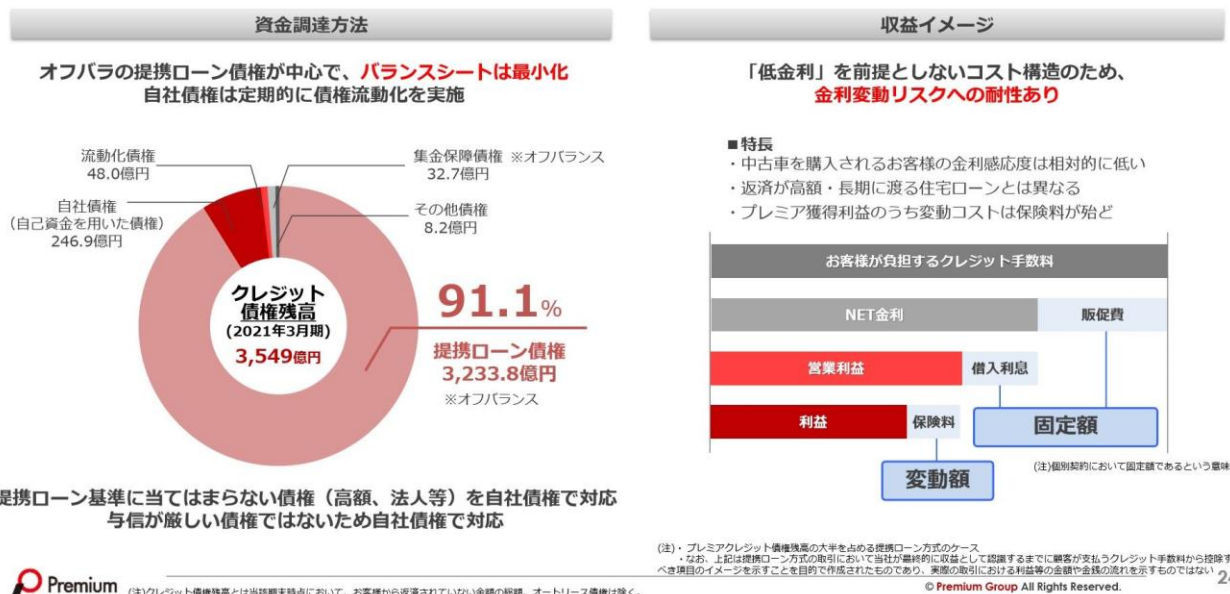
## サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



## ファイナンス事業 事業の特長（会計）

### 債権残高の大半であるオートクレジットは90%以上がオフバランスの提携ローン方式



どのような収益構成になっているかを右のページに掲載しております。

まず、当社は顧客からいただいた金利の中からディーラーに販売促進費をアップフロントで支払っています。その残りが、NET金利です。ここから銀行の金利が差し引かれます。それが当社の営業利益になります。

また、銀行の金利に関してもアップフロントで支払っています。例えば金利が急激に上がったとしても、こちらは固定になっていますので既存債権は全く影響を受けません。

そこから将来の貸倒れに備えた保険が保険料で、この保険料を除いた部分が当社の利益になります。非常にシンプルな収益構成です。

保険の場合は、延滞が上がれば利が減ってしまうので、しっかりと延滞債権を抑えていくことを重要視しています。

収益の計上方法については、スライドのとおり階段式になっており、今期計上している利益は4年前の利益も含まれています。そのため、今期新規に取り扱った利益は4年後にも利益として計上することができる、いわゆるストックビジネスとなります。支払の期日が到来したものだけを、当社は利益計上しています。

現在、残高が約3,000億円近くありますが、その残高に対してほぼ固定金利で、毎年利益計上していけます。将来的に利益として計上していけるストックが、現状250億円あります。

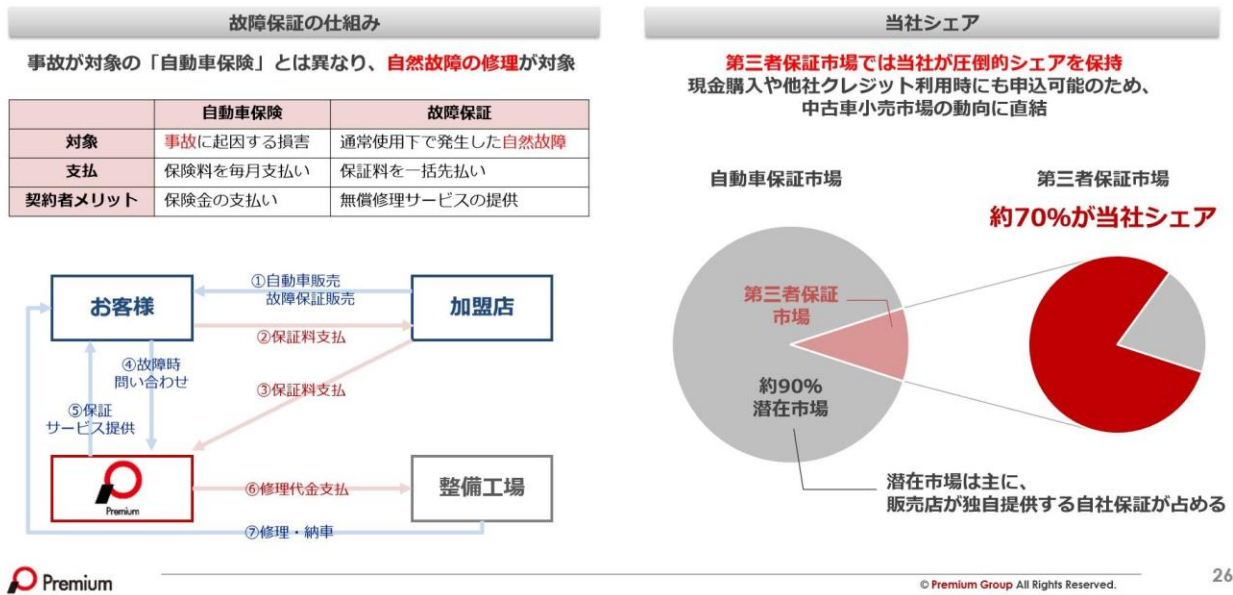
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

極端に言うとも事業を辞めたとしても 250 億円の利益を上げることができます。このコロナ禍においてもしっかりと増収増益ができてきているのは、この強みが大きく発揮したと考えております。

## 故障保証事業 概要

### 「中古車」を中心とした故障保証事業を国内外へ展開



二つ目の事業、故障保証事業です。

これは車が壊れた時に、その壊れた部品を当社が無料で交換または修理するという事業です。

自動車保険とよく間違えられますが自動車保険は、ぶつけた等の自動車事故によって起きた損害に対しての保険です。これには当社の故障保証は使えません。

当社の故障保証は、自動車の事故が起因ではなくて、自然故障です。例えば、エンジンが突然動かなくなった、パワーウィンドーが開かなくなった、スライドドアが開かなくなったなどが挙げられます。このような時に当社の保証に入っていたら、無償で直すことができます。

これも加盟店と当社が契約をして、加盟店が車を販売する際に故障保証を販売してもらう仕組みになっています。

スキームはクレジット事業とほとんど同じなので、クレジットと同一の営業が対応をしています。この二つの事業は営業シナジーが高く、比例して収益性も非常に高くなっていると思います。

まだ日本国内において自動車の保証市場のマーケットは、非常に少ないです。日本は新車大国でしたので、車には保証が付いているものだという認識が強いです。新車はメーカー保証が3年間付い

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ています。中古車を買われたお客様も、車にはそもそも保証が付いているから、壊れたら直してくれると思われていますが、3年経過した車には基本的に保証はしてくれません。

自動車販売会社が、独自の保証を付けているケースもあります。これは3カ月なのか6カ月なのか、どこまで保証するのか、その点が定まっておらず様々です。

当社はその中で第三者としての保証会社というかたちで、しっかりと立ち位置を確立し、保証商品の内容を明確化しています。当社の第三者保証会社としてのシェア自体は、70%ほどありますが、全体の潜在市場はまだまだ大きいです。今後この第三者保証市場のシェアを伸ばしていくというよりも、潜在マーケットである90%をいかに当社が伸ばしていくかが、今後の大きな課題になってくると考えております。

---

## サポート




日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



## 故障保証事業 概要

故障保証の累計契約台数は100万台以上、2ブランド体制で市場拡大を目指す

故障保証利用のメリット		主な商品	
加盟店とお客様、双方に利用メリットあり		2ブランドのプロパー商品と リクルートを始めとする、大手先との提携やOEM提供にて展開	
加盟店 (中古車販売店)	<b>■販売店の自社保証との違い</b> ・購入後の問い合わせ対応や修理対応をプレミアへ一任することができ、 <b>本業の販売に集中</b> できる ・遠方に住む顧客にも保証付帯ができる	<b>プロパー商品</b> 自社開発の2大ブランド商品 <b>プレミアの故障保証</b> (プレミア網の加盟店へ提供) <b>EGS保証R+</b> (EGS網の加盟店へ提供)	<b>提携商品</b> 大手カーポータルサイトへ提供 <b>カーセンサーアフター保証</b> <small>※リクルート、A I Sとの提携</small> <b>車選びドットコム保証</b> <small>※株式会社フアブリカコミュニケーションズとの提携</small>
	<b>■利用メリット</b> ・販売費が入る ・上場企業が提供する保証であることから、顧客に安心感を醸成させることができ <b>販売機会へ繋げられる</b>		
お客様	<b>■利用メリット</b> ・上場企業が提供しているため費用・サポート内容を含め <b>安心感</b> がある ・万が一、販売元の中古車販売店が倒産・廃業した場合でも当社との保証契約は継続される	<b>OEM商品</b> 中古車販売店含む自動車関連企業へOEM提供 <b>約200社を超える企業へ提供</b> <small>(1,000種を超える商品プランを提供)</small>	



© Premium Group All Rights Reserved.

27

故障保証の利用メリットについて、故障保証があれば自動車販売店は、オンライン販売、遠隔地販売が可能になります。オンラインで販売するという事は、近所の人たちに販売するわけではないので、販売会社が保証することは不可能になります。

その際に全国で修理の対応をしている当社の保証を使っただけであれば、それが可能になります。販売店の本業を伸ばせる、顧客の層を広げていけるというメリットが、当社の保証を導入した場合の販売店のメリットです。

もう一つのメリットは、クレジット事業と同じように販促費をお支払いします。インターネットの影響で車の価格比較が容易にできるようになっているため、販売店は車両代金で大きく儲けることはできなくなっています。

そうすると事業者としては、付帯利益が必要になります。故障保証の利用によって販売促進費が入ってくるところが、販売店のメリットだと考えております。

また、顧客にとってもメリットがあります。当社が全国どこでもしっかりと保証いたしますし、24時間365日のロードサービスへも無償で加入できます。

ほかにも、中古車を買った事業者が廃業、倒産となった場合でも当社の保証に入っただけであれば、しっかりとメンテナンスできる体制があります。顧客にとっても大きなメリットがあると考えています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社は既に累計 100 万台の保証契約実績がありますので、どの車のどの部品が壊れやすいというビッグデータを保有しています。このデータは今後のビジネスに活用できるかなと考えております。

当社の商品はプロパーでの商品や、提携して OEM 提供している商品もあります。例えば、当社の株主でもあるリクルートとは、業務提携、資本提携しながらカーセンサーアフター保証を提供しております。

約 200 社の中型加盟店の保証は、当社が OEM で提供しています。

---

## サポート

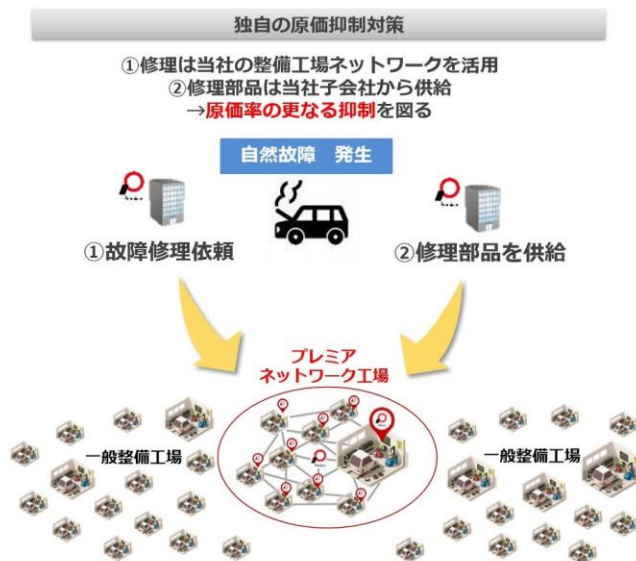
日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



## 故障保証事業 競合との競争優位性

グループシナジーを活かし原価率を大幅に抑制し、価格戦略によって市場開拓を目指す

	競合他社	プレミアグループ
特徴	サービス開始後発	シェアNo.1 保有データ量が圧倒的 ※累計契約台数100万台超
原価抑制	都度外部へ発注	当社の整備工場ネットワークへ修理を依頼 修理に必要な部品は当社子会社から供給



© Premium Group All Rights Reserved.

28

70%という第三者保証業界の圧倒的なシェアのほか、一般の整備工場ネットワークが全国に約2,400社あります。故障修理が発生した際に、当社のネットワークで修理をすることによって修理コストの原価を抑えていけるということが、収益性から見ても他社との競合優位性があります。

この後、オートモビリティ事業で説明いたしますが、パーツ商社も当社グループ傘下にあり、修理の際は当社から部品の提供を行っています。原価を抑えていける、そして、全国どこでも修理の対応ができることが、当社の強みだと思っています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

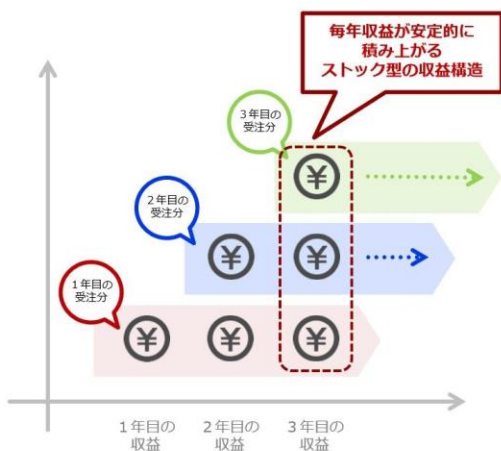


## 故障保証事業 事業の特長（業態・会計）

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

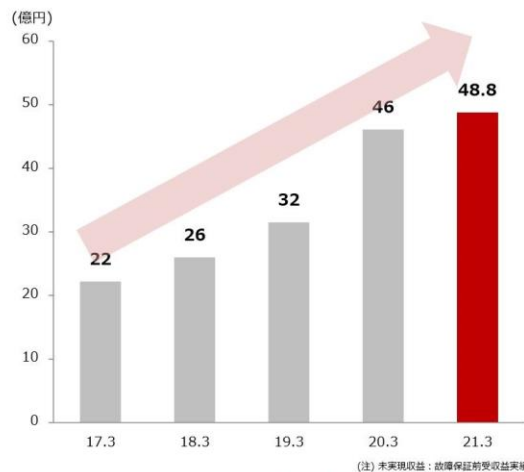
### ストック型ビジネスイメージ

クレジットと同様、故障保証収益は繰延計上



### 故障保証事業における未実現収益

2021年3月末現在、将来収益48.8億円をBSにストック



(注) 未実現収益：故障保証前受収益実績

© Premium Group All Rights Reserved.

29

保証の場合は期間が短く、平均して2年から3年ほどになります。保証期間に応じて利益を計上しているため、こちらもストックビジネスになります。

故障保証事業は約50億円近く、ファイナンス事業は250億円近く、合わせて300億円近いストックを持っていることが、当社の会計の特徴です。

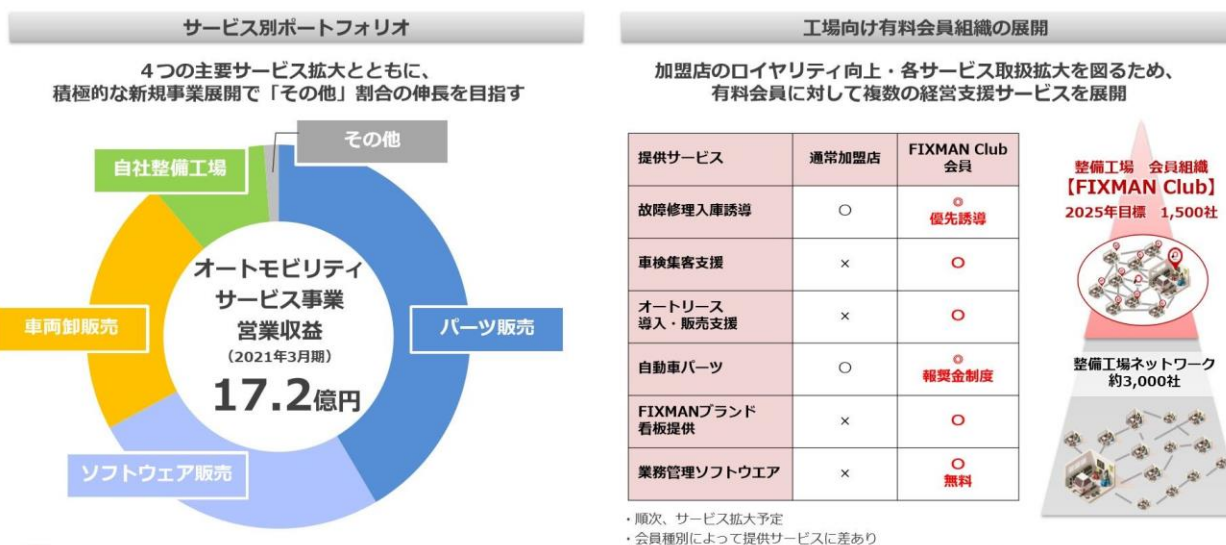
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## オートモビリティサービス事業 概要

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



© Premium Group All Rights Reserved.

30

三つ目の事業、オートモビリティサービス事業です。

オートモビリティサービス事業は、パーツ販売、ソフトウェア販売、車両卸販売、自社整備工場の運営で構成されています。昨年から本格スタートし、まだ20億円弱ぐらいの収益ですが、今後は大きく伸ばしていきたいと考えています。

現在、約2,700社の整備工場ネットワークを持っていますが、クレジット加盟店と同じく、有償の会員組織化を進め、2025年にはFIXMAN Clubという会員組織を1,500社にしていきたいと考えております。

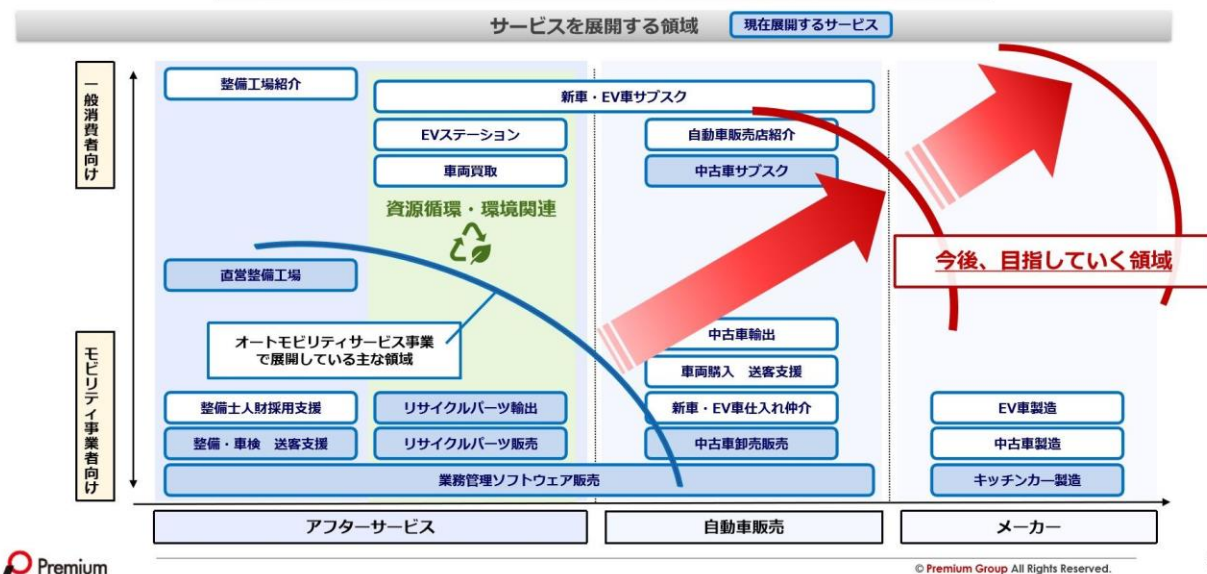
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# オートモビリティサービス事業 概要

これまでの、モビリティ事業者向け・アフターサービスの領域で事業を展開  
 今後は、一般消費者向け・自動車販売・メーカー領域での展開を目指す



オートモビリティサービス事業が今後目指していく方向性ですが、ブルーで書かれているサービスが現在当社で展開している商品群です。今後はオートモビリティ事業者向けだけでなく、一般消費者向けにも、様々な商品を提供していき、事業を伸ばしていきたいと考えています。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## Apex) 6/23 プレスリリース 中古車サブスク「ちょいカー」

コミコミ1万円台から、**業界最安値水準**となる中古車サブスクを提供開始

任意保険、  
ほか諸費用込みで  
月々定額

最短90日から  
利用可能

メンテナンス  
故障保証付き



© Premium Group All Rights Reserved.

6月に始めた、「ちょいカー」というサブスクを、札幌の自社工場であるFIXMANでテストを開始しております。まずは札幌だけの地域限定で、任意保険料込みで業界最安値基準の価格である月々2万円を切るサブスクをスタートいたしました。

今後 1,500 社の FIXMAN Club ネットワークへサブスクを提供していきます。

### サポート

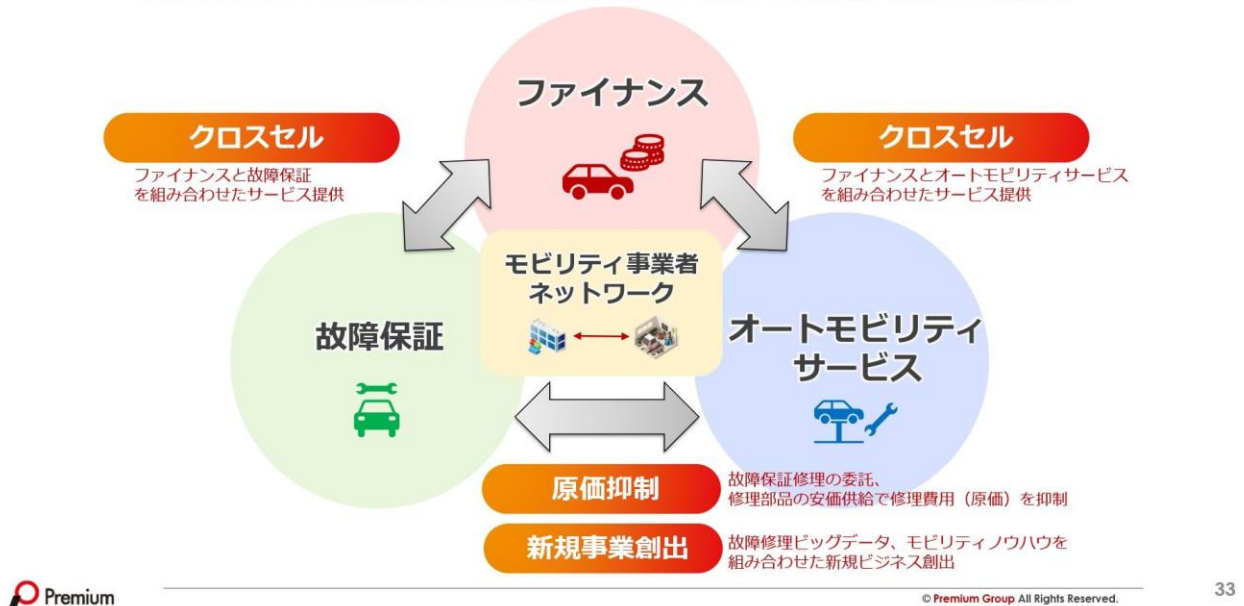
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





## 各事業における相互シナジー

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



当社の三つの事業である「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」は全てが繋がっています。クロスセルを進め、モビリティネットワークを活用しながらグループ間シナジーを高めて、新規事業の創出や原価の抑制を進めていくことが、当社の戦略です。

### サポート

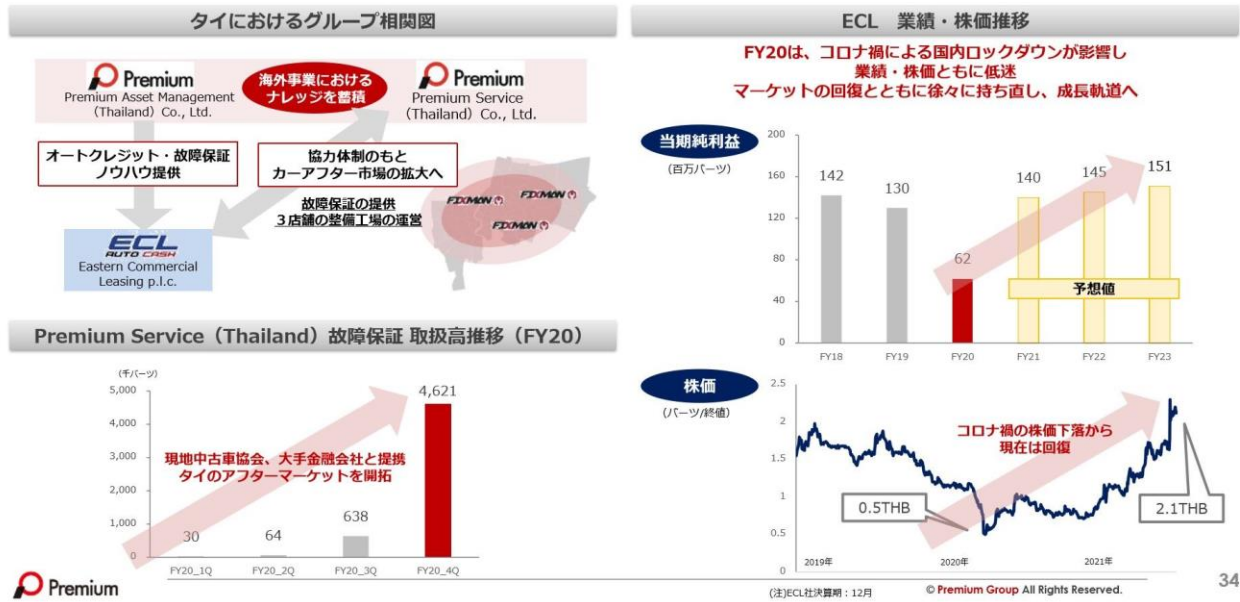
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 海外展開（タイ）



### 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



海外展開について、当社はタイのファイナンス会社に25%出資しています。タイの中古車オートローンを取り扱っている上場会社、ECLという会社です。この会社に対して、25%の出資と当社の役員を派遣しています。また、「Premium Service Thailand」という保証会社をタイに設立しております。

昨年タイもコロナ禍が非常に厳しいですが、保証のニーズはあるため取扱高が増えてきております。

また、ECLは前々期に9億円ほど減損償却を行ったことに加えコロナ禍で非常に落ち込みがありましたが、その時から比べると倍の株価になり、また業績も非常に安定しており、今後は業績の向上が見込めます。タイの場合はコロナ禍を脱出することができたと考えております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



# 海外展開（インドネシア・フィリピン・その他）



## アフターカービジネスを中心に各国へ展開

### インドネシア

住友商事との提携により、故障保証事業の推進へ

商品設計・企画

住友商事  
市場開拓・会社運営

**PT Premium Garansi Indonesia**

ローカルサポート

マーケットノウハウ提供

### フィリピン

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

三井物産

GT Auto Dealership Holdings, Inc.

GT Capital Holdings, Inc.

プレミアムグループ

GT Mobility Ventures, Inc.

フィリピン現地法人

**Premium Warranty Services Philippines, Inc.**

### タンザニア、他

リサイクルパーツ輸出・整備工場を展開  
ロシアへも進出し、今後は他国開拓を実施

### ■ FY21 故障保証取扱高推移

Quarter	Volume (百万円)
FY21_1Q	38
FY21_2Q	129
FY21_3Q	1,433
FY21_4Q	4,371

© Premium Group All Rights Reserved.

インドネシア・フィリピンに関しても、故障保証会社を展開しています。インドネシアに関しては、住友商事、現地財閥の Sinarmas グループと組みながら、ジョイントベンチャーで故障保証会社を運営しています。現在はインドネシアでのコロナウイルス感染症が拡大したことにより、派遣していた当社スタッフを2名とも帰国させておりますが、マーケットとしては非常に大きな市場ですので、今後も期待できると思います。

また、今年、三井物産と組んだジョイントベンチャーをフィリピンに設立しました。今秋より事業をスタートできると考えております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## Apx) 6/28 プレスリリース タンザニア進出

2021年5月、日本車の拡大が著しいアフリカ、タンザニアへプレミアムブランドが進出

SOCIAL DISTANCE  
Premium → Premium  
守ろう、大切な命。

お知らせ 2021年

2021年6月28日  
プレミアムグループ株式会社

### 「Premium Parts (プレミアムパーツ)」タンザニア進出 ～日本製・高品質・地球にやさしいリサイクル自動車部品を世界に～


オートモビリティ企業であるプレミアムグループ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：柴田洋一）の子会社であるプレミアムオートパーツ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：土屋佳之）は、同じく子会社であるセントパーツ株式会社（本社：岐阜県羽島市、代表取締役：種谷謙一、以下「セントパーツ」）のタンザニア連合共和国（以下「タンザニア」）の拠点において、国内で展開するリサイクル部品を中心とした自動車部品のオリジナルブランド「Premium Parts (プレミアムパーツ)」の提供を、5月に開始いたしました。環境負荷が低く高品質な日本製の自動車部品を海外に拡大していくことで、国際的な地球環境保全に貢献したいと考えています。

近年、日本の中古車輸出先としてアフリカが注目されています。タンザニアなど東アフリカ地域は日本同様に右ハンドルの車が主流となっており、財務省貿易統計によると、日本からアフリカへの中古車輸出台数は、2000年初頭に約2万台だったものが2020年には約23万台と、10年間で約10倍に増加しています。また、アフリカでは中古車の購入だけでなく、カーユーザー自身が車を修理して乗り続けるという文化があるため、今後は中古車需要のより一層の高まりが期待されると同時に、自動車部品の需要も大いに見込まれます。

(Premium Parts サイト URL (<https://japancar.co.tz/>))



【タンザニア拠点】



© Premium Group All Rights Reserved.

36

昨年、M&A をしたパーツ会社がタンザニアに整備工場を保有しており、プレミアムパーツブランドで日本車のパーツ販売を現地にて行っております。また、タンザニアにも FIXMAN ブランドの整備工場を持つことができ、今後はタンザニアを拠点として、日本車のニーズが非常に高いアフリカ進出に対応していきたいと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

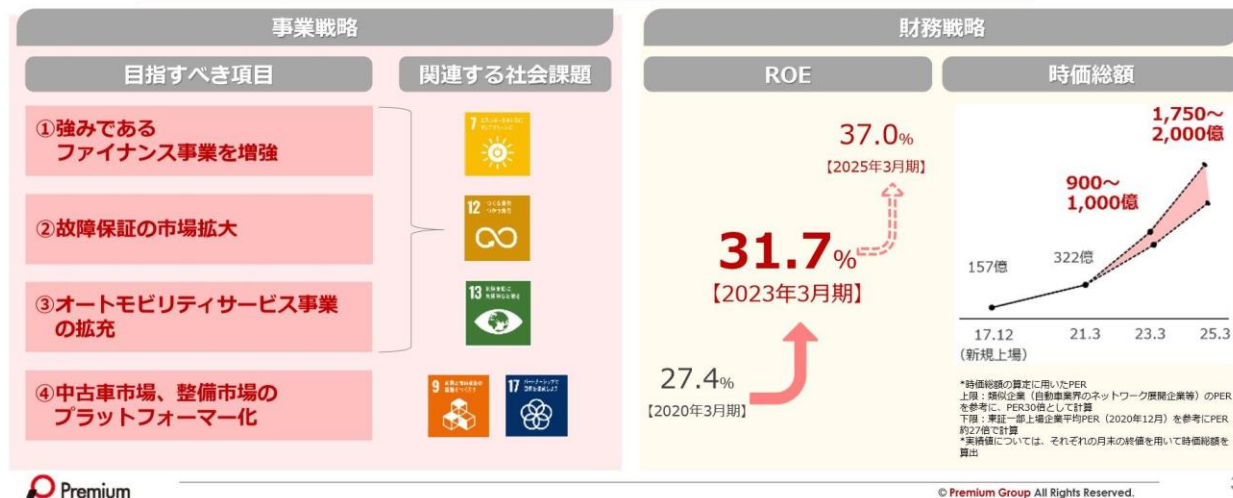


34

## 中期経営計画「VALUE UP↑2023」概要

既存事業の伸長に加え、直接の顧客である中古車販売店・整備工場の経営支援を通じて  
中古車市場の活性化を目指す

中期経営計画  
テーマ 「オートクレジット企業」から「オートモビリティ企業」へ



今後の成長戦略についてです。

当社は創業以来、クレジット会社でした。現在はクレジットだけの会社ではなくて、オートモビリティに対してビジネスを行っていく、オートモビリティ企業でありたい、ここを目指していきたいと考えています。

そのため事業戦略としては、強みであるファイナンス事業を増強させながら、故障保証の市場を開拓して、オートモビリティサービス市場をしっかりと拡充させていきたいと考えております。

これに応じて財務戦略上も ROE を 30% 台に、そして利益も上げていき、2025 年には 2,000 億の時価総額を目指していきたいと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 中期経営計画 プラットフォーマー戦略



日本では、新車の方が安心できるという考えが今も多いと思います。個人のお客様が抱える中古車に対する不安の原因は、故障の心配や、アフターサービスに関する情報不足が大きいと考えております。

また、モビリティ事業は、主に中小企業で構成されています。しかし今後、大手勢力が拡大してくると中小企業は太刀打ちできなくなってくる環境にあると思います。

今まさに、大手の中古車販売店は、大きな展示場を増やしていくことを公言しています。地元の商店街の中小企業の経営が成り立たなくなってくる環境下と同じではないかと思っています。

さらに、ヨーロッパでの2035年にガソリン車ゼロにするという波に乗り、日本でも脱炭素が大きく叫ばれているため、一気にEV化が加速しています。そのため中小企業は、資金面や人財面で生き残りが厳しいです。

当社はこのような現状の課題や今後の見通しを考えながら、どのような立ち位置にいるべきかを考えた時に、安心できる中古車とアフターサービスを提供していくこと、且つ、中小企業の経営をサポートしていくことによって、持続的な成長に向けた競争力の強化を図ることができると考えました。

### サポート

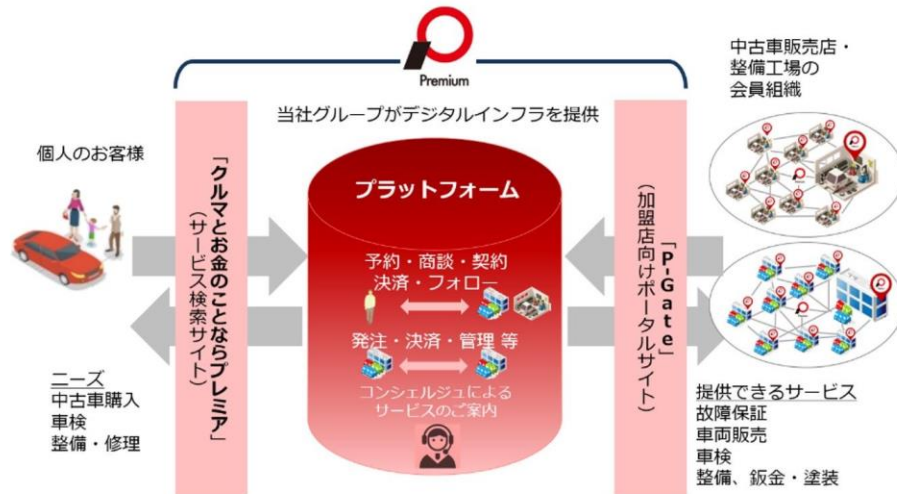
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 中期経営計画 プラットフォーマー戦略

目指すべき姿

会員組織内の中古車販売店・整備工場と、個人のお客様を繋ぐ**プラットフォーム**を目指す



© Premium Group All Rights Reserved.

40

当社のプラットフォーム戦略は、顧客と中小企業のオートモビリティ事業者を繋ぐプラットフォームとしての役割を担うことによって、様々な問題を解決していけると考えています。

これまでの当社は、加盟店のみとしか繋がりがなく、一般顧客との関りは全くありませんでした。しかし今後は、当社が一般顧客とオートモビリティ事業者の間に立って、プラットフォームとして様々なサービスを提供していきたいと考えています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



37



# DX戦略

## DX戦略 タイムライン



© Premium Group All Rights Reserved.

45

そのためにはDX戦略が必要になってきます。2024年3月期にかけて、事業系、社内系でプロジェクトチームを組みながらDX化を進めています。

エンドユーザー向けのC向けのサイトのプロジェクト、B向けのサイトのプロジェクト、またモビリティ事業者向けのプロジェクト、それと社内の業務改革プロジェクトと大規模なDXを進め、毎年5億円から10億円の投資を行います。この費用は、中期経営計画に全て織り込み済みです。

将来的には、CASEやMaaS、電気自動車、このような新規事業にも繋げていきたいと考えております。この頃には、当社は3,000社の中古車販売店のネットワークと、1,500社の整備工場のネットワーク、合計4,500社の有料の会員組織を保有していることとなります。日本でこれだけの数のネットワークを構築しているのは、当社だけであると思います。

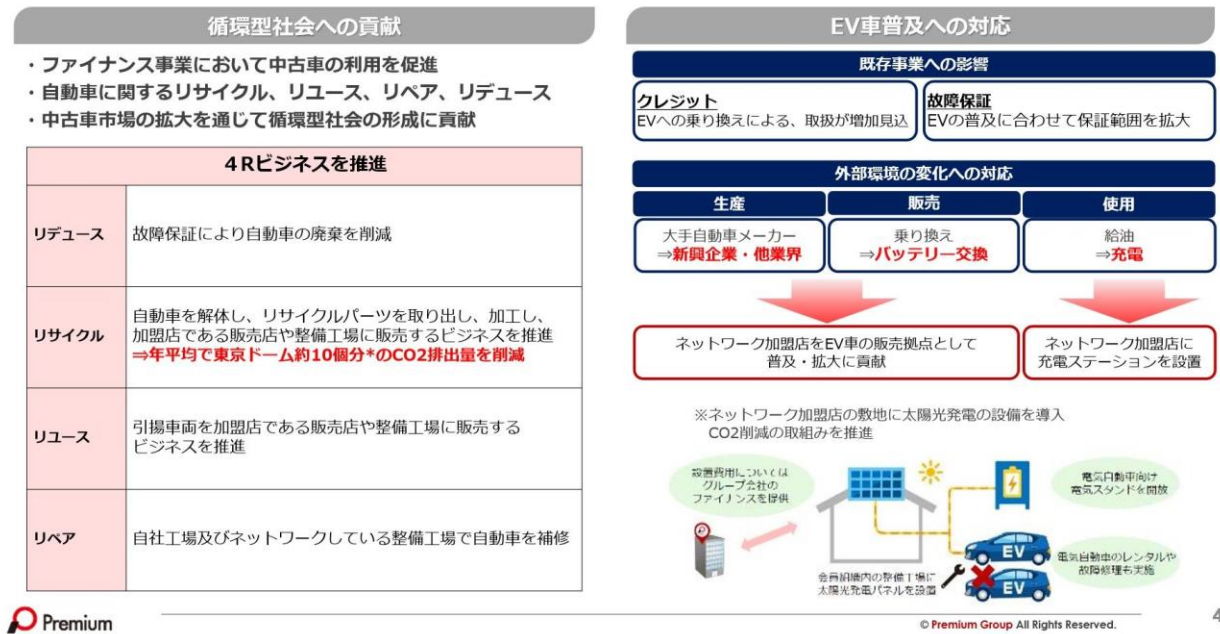
このネットワークを生かしながら、今後ビジネスを進めていきたいと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 中期経営計画 環境への貢献に向けて



© Premium Group All Rights Reserved.

環境への貢献・脱炭素・ESG については非常に意識をしています。もともと当社のビジネス自体が循環型社会への貢献となる中古車を扱っており、リデュース、リサイクル、リユース、リペア、といった4Rビジネスを推進してきました。

例えば、故障保証修理で使用するパーツは、新品のパーツを極力使わずに、リサイクルパーツを中心に使っています。これが脱炭素への貢献に繋がります。

また、今後は、EV普及といった外部環境の変化へも対応していきたいと考えています。将来的に4,500社のネットワークを持つということは、それだけのステーションを持てることになります。例えば、全てのネットワーク会員の屋根に太陽光を載せて、EVの充電器を設置するといった取組みを考えています。環境に対する取組みの強化と、脱炭素への貢献については、当社のビジネスを通じて推進していきたいと考えております。

### サポート

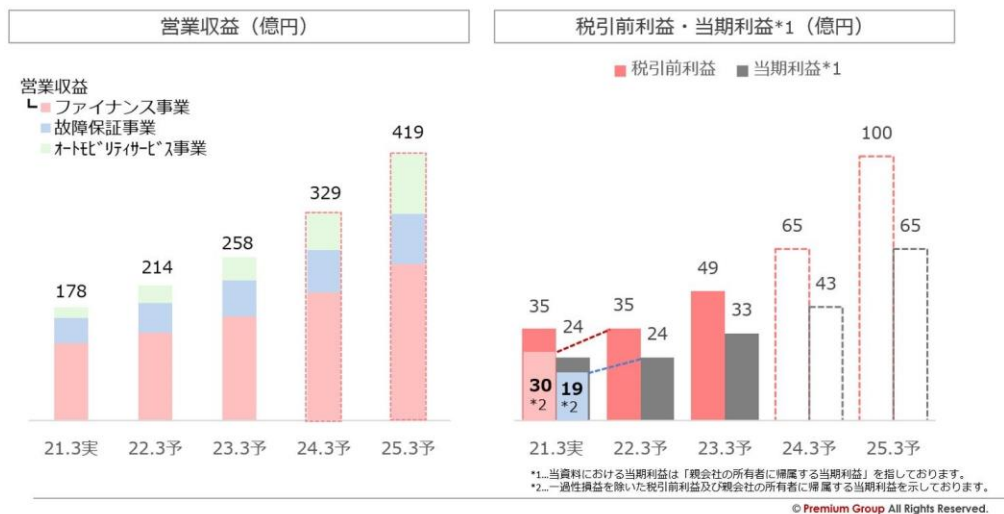
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 中期経営計画 重視する財務指標

### 経営成績の見通し

2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響で成長が鈍化したものの、中古車市場の回復を追い風に、中期ビジョンの推進で高い成長が実現可能



47

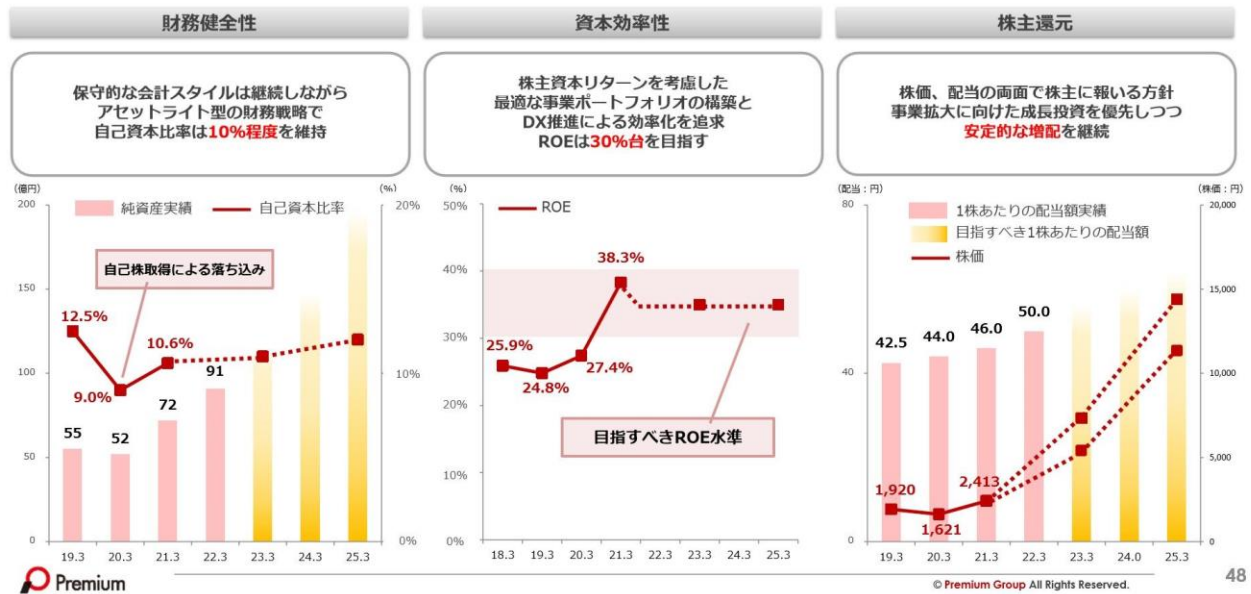
経営の見通しについて、営業利益は2025年3月期に419億円、税引前利益で100億円を目指しています。每期増収増益を実現し、着実に中期経営計画を達成していきます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 中期経営計画 資本政策

健全性と効率性を維持し、適切な株主還元を続けることで、持続的な企業価値向上を図る



資本政策について、財務の健全性の観点から自己資本比率に関しては10%を一つの目安として、資本のROEは30%台をキープしていきたいと考えています。

株主還元に関しては、前期は45円の配当、今期は50円の配当と発表いたしました。毎期しっかりと安定的な増配を図っていきたいと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## Executive Summary

### 当社は「オートモビリティ企業」グループです

- 1 競争が少なく、収益の安定した**コンシューマーファイナンスビジネス**を保有
- 2 モビリティ事業者（中古車販売店・整備工場）の**ネットワーク**を保有
- 3 **モビリティ事業者と個人のお客様を繋ぐプラットフォーム**として大きな成長余地
- 4 本業の拡大を通じて**循環型社会**へ貢献、IT化の推進により**DX銘柄選定**を目指す
- 5 **優れた収益基盤・高い株式流動性・良質なガバナンス**により、**プライム市場基準を充足**



© Premium Group All Rights Reserved.

50

最後にサマリーです。当社はオートモビリティ企業として、組織・ビジネスを構成していきます。その中でも競争が少なく安定した収益を出せるコンシューマーのファイナンス事業は、非常に大きな強みです。

オートモビリティ事業のネットワークは、2025年には5,000社近くの有償会員ネットワークが確立し、プラットフォームも完成します。また、循環型のサービスや、DX推進を進めます。DX銘柄の選定にも挑戦したいと考えています。

そして、プライム市場基準を充足させる体制のもと、新市場で精進してまいります。中期経営計画の2025年3月期までにこのような企業を目指していきたいと考えております。

時間の関係もあり、足早なご説明になりましたが、

以上でご説明を終了させていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

