



Premium

プレミアグループ株式会社

クルマのことなら、カープレミア～プレミアグループのサービスを通じて
人（お客様）と人（モビリティ事業者）とを繋げる～

2022年7月19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
[イベント名]	クルマのことなら、カープレミア~プレミアグループのサービスを通じて人（お客様）と人（モビリティ事業者）とを繋げる～
[決算期]	
[日程]	2022 年 7 月 19 日
[ページ数]	32
[時間]	13:00 – 14:14 (合計：74 分、登壇：53 分、質疑応答：21 分)
[開催場所]	100-0004 東京都千代田区大手町 1-5-1 ファーストスクエア イーストタワー 大手町ファーストスクエア カンファレンス 2 階 Room B
[会場面積]	205 m ²
[出席人数]	8 名
[登壇者]	4 名 代表取締役社長 柴田 洋一（以下、柴田） 上席執行役員 山村 広臣（以下、山村）

サポート

日本 050-5212-7790 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



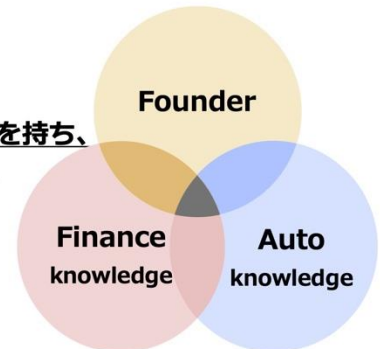
登壇

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】

2007年	プレミア(株)設立 代表取締役社長 就任
2016年	プレミアグループ(株)設立 代表取締役社長 就任
2022年	カープレミア(株)設立 代表取締役社長 就任



© Premium Group All Rights Reserved.

5

はじめに登壇者を紹介いたします。プレミアグループ株式会社、代表取締役社長、柴田洋一でございます。柴田は大学卒業後、商社へ入社し、その後信販会社で約20年間、オート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にて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し、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、今後の戦略や新しいサービス事業内容についても、代表の柴田より皆様へご説明させていただきます。それでは、柴田より発表させていただきます。よろしくお願いいたします。

柴田：本日はお忙しい中お集まりいただきまして、ありがとうございます。ただ今ご紹介にあずかりました、プレミアグループの柴田でございます。よろしくお願いいたします。

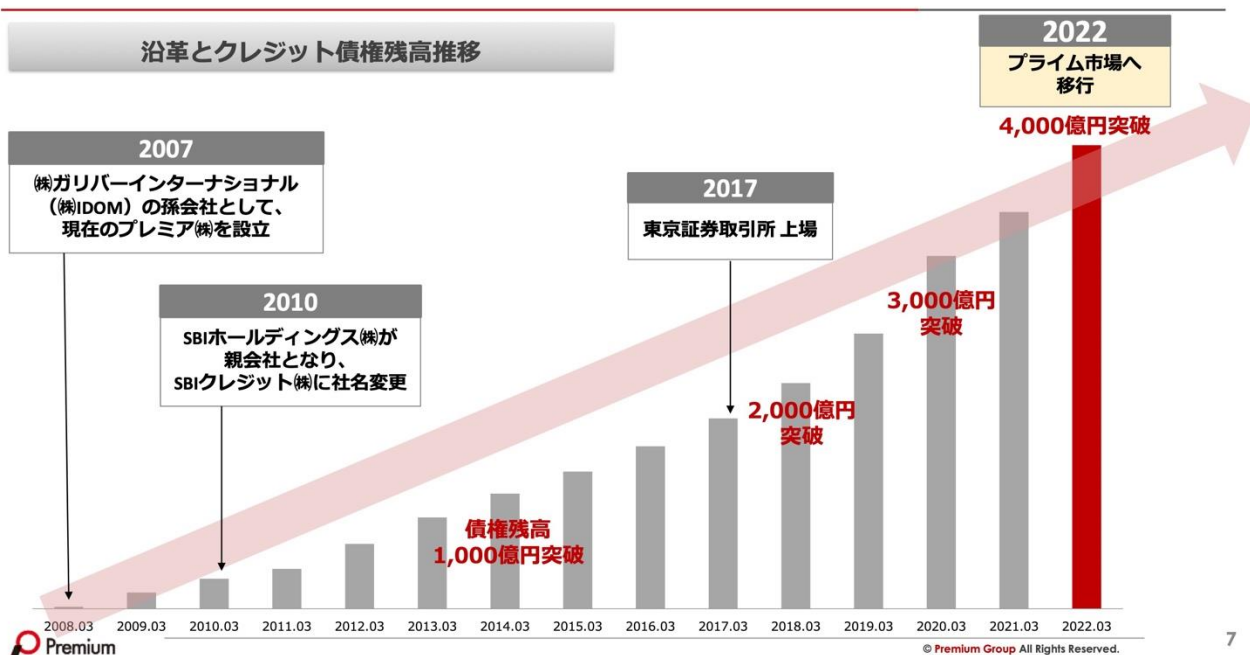
本日、オンラインでも中継をしており、多くの方に参加いただいておりますので、まずは当社、プレミアグループについての説明をさせていただいて、その後、本日の主題でありますカープレミアについてご説明させていただきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



沿革 創業10年で東証へ上場を果たす



7

まずは、当社の沿革をご説明させていただきます。

2007年に当社は設立いたしました。当初、(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スタートし、2010年に独立してSBIグループの傘下に入り、独立系としてスタートいたしました。

創業して10年で東証二部に上場し、2017年に東証一部に上場いたしました。おかげさまで創業以来、当社の主力事業であるファイナンス事業は、順調に残高を積み上げてきております。

さらに、2022年に東証の市場変更で、当社はプライム市場に移行いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



*1日本のクレジット協会「日本のクレジット統計」参照
*2矢野経済研究所「中古車流通総覧」「自動車整備・部品・用品市場の現状と展望」参照
*3リクルート「中古車購入実態調査」参照
*4日本自動車整備振興会連合会「自動車特定整備業実態調査結果」参照



© Premium Group All Rights Reserved.
* 日本自動車整備振興会連合会「平成30年度 自動車分解整備業実態調査結果の概要」参照

8

次に、マーケット環境ですが、当社は自動車マーケットを中心に展開しております。日本国内における自動車マーケットは、非常に成熟したマーケットだと言われており、マーケットの規模は非常に大きく、当社はその中でプレーヤーとして活動しております。

自動車のディーラーの数は約5万社、整備工場は約9万事業場以上の工場がある中で、それぞれに付随するマーケットの市場規模は非常に大きくなっております。

オートクレジットの信用供与額は年間約5兆円ですが、当社は残高ベースで4,000億円程度でございますので、本業であるクレジット事業もまだまだ伸ばすことができると言えます。

また、自動車の整備市場は5兆円以上のマーケットであり、54万人以上の方が従事されています。その自動車の整備市場に携わる自動車部品市場は3兆円ほどあります。

これは国内だけの流通額ですので、海外も含めると、当社は非常に大きなマーケットの中でビジネスを展開していると考えております。

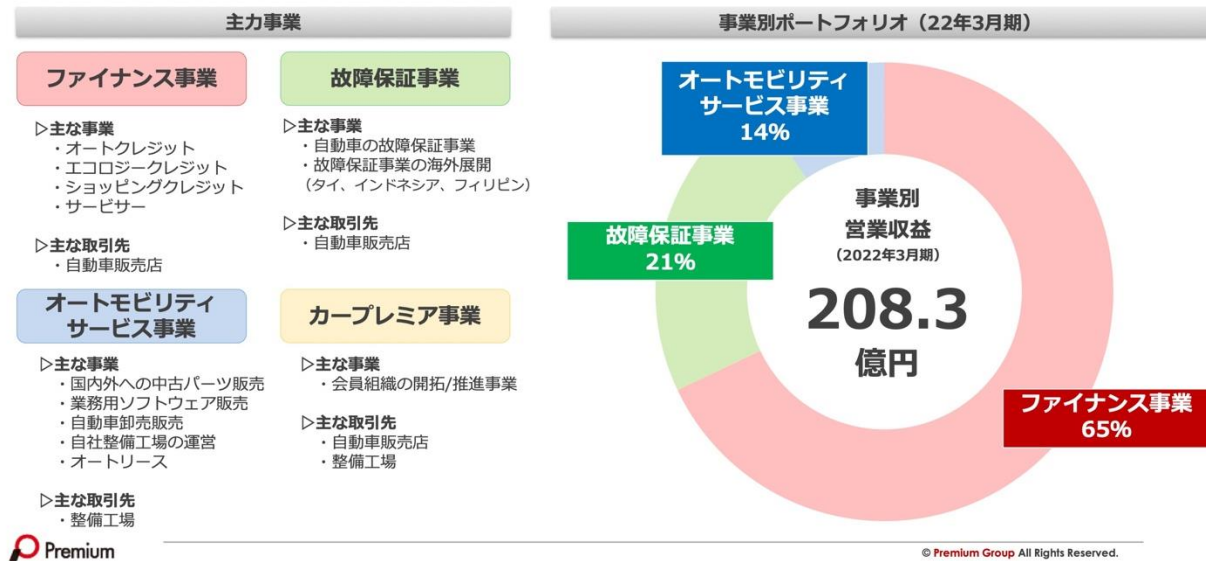
サポート

日本 050-5212-7790 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。**



当社の事業内容は、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、カープレミア事業でございます。カープレミア事業は、本日の記者会見のメインである新規事業であり、当社は、この4つの主力事業で展開しております。

当社の営業収益、前期ですと約200億円の65%を占めるファイナンス事業は、当社が一番大きな柱でございます。当社は、クルマを購入する際のクレジットを提供しており、販売店でクルマが売れるとその代金を当社から販売店へ立替払いいたします。その後、お客様から毎月分割払いいただく流れでございます。その他、リースなど、付随するファイナンス商品もございます。

故障保証事業は、保険に非常に似ている部分はあるのですが、クルマが故障した際に、その修理代を当社がお支払いするのが、故障保証事業です。当社の故障保証サービスに加入しているお客様のクルマが故障した際は、当社はお客様に代わって、修理代金を整備工場にお支払するビジネスでございます。

3事業目は、2年ほど前にスタートした、オートモビリティサービス事業でございます。当社は、故障保証事業で整備工場に修理代金をお支払いしておりますが、当社も整備工場に自動車部品を提供、販売しております。その中で、自動車部品を取り扱うビジネスが必要になりますので、2年前に2社、自動車部品関連の会社を当社にグループインし対応しております。

また、整備工場での見積りや修理代金を算出しなければならないので、そのソフトウェアを販売する会社も、当社のグループ会社でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

そのほか、ファイナンス事業では、どうしてもクルマを延滞されて、お支払いの代わりにクルマを返却いただくケースがあります。その場合は、当社がそのクルマを自動車販売店へ販売するので、この自動車販売もファイナンス事業ならではのビジネスでございます。このようにさまざまな事業を、オートモビリティサービス事業というかたちでスタートしております。

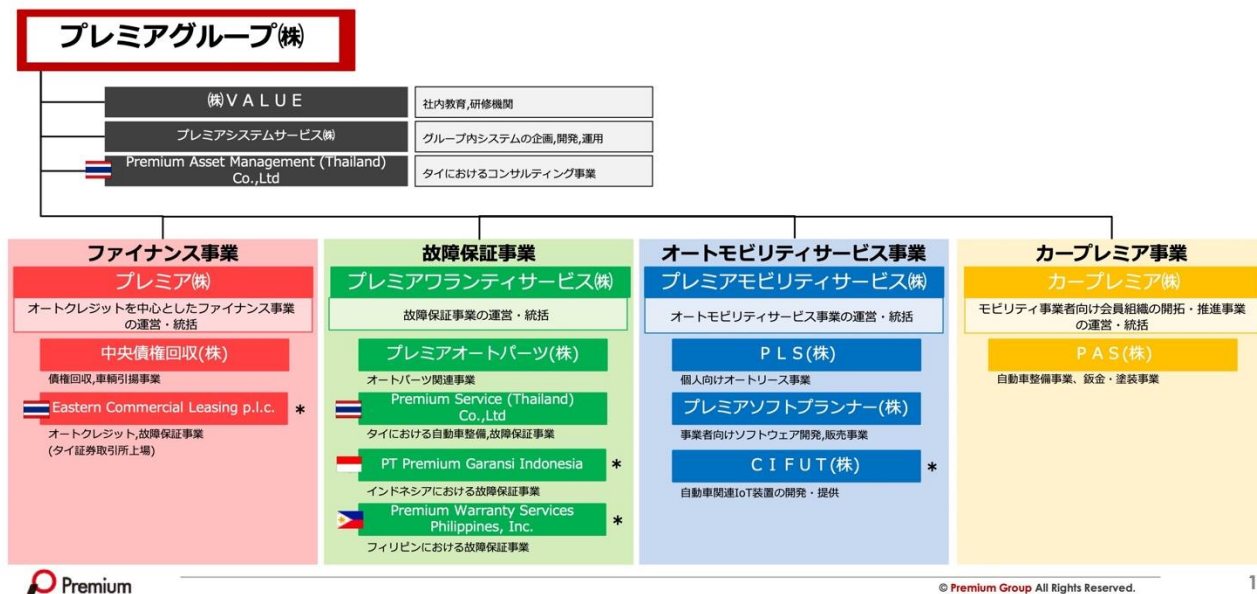
サポート

日本	050-5212-7790	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

4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



当社は、国内で15社以上を展開するグループ体制でございます。この4つの事業には、それぞれメインカンパニーがあり、その下に子会社が属しております。海外では、タイ、インドネシア、フィリピンにジョイントベンチャーとしてワランティを中心にした企業を持っております。

この4つのビジネスユニットを中心にして、当社のグループ体制を率いておりますので、今後さらにグループ会社として大きくなっていくと考えております。

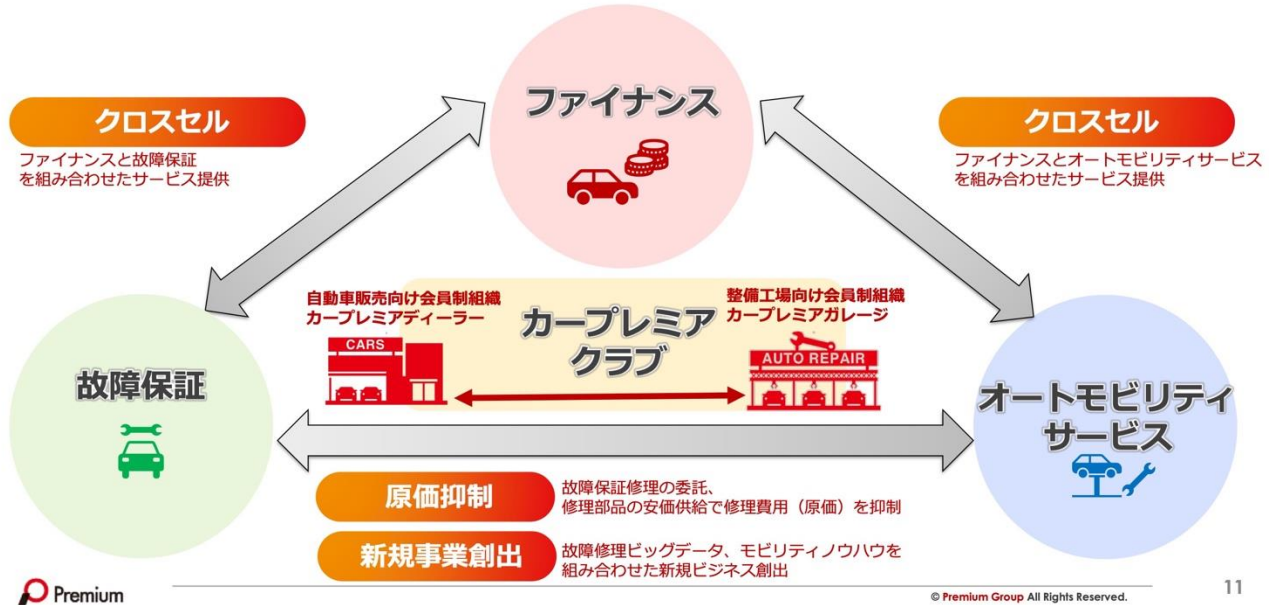
サポート

日本 050-5212-7790 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

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



11

それぞれ、4つの事業がありますが、この4事業は非常にシナジーが発生する形態をとっております。

例えば、このメインであるファイナンス事業と故障保証事業に関して、営業先はクルマを販売する自動車販売店が取引先でございます。この2事業は、同じ営業マンがこのそれぞれのファイナンス商品、故障保証商品を販売いたしますので、営業コストは非常に効率的にカバーできます。

また、故障保証事業とオートモビリティサービス事業は、自動車の整備工場と取引をしており、故障保証サービスを加入しているお客様のクルマに修理が発生した場合は、当社のネットワークの中の整備工場に修理対応していただきますので、非常に相乗効果がございます。当社グループのネットワーク内の工場に対応するので、修理代も一般よりも安く抑えられるメリットがございます。

また、修理のデータ、例えば、当社は創業以来、故障保証事業を行っており、相当な台数を修理しているので、こういったクルマのどのような部分が壊れやすいといったビッグデータを持っております。このようなデータも活用しながら、今後はさらに事業展開をしていきたいと考えております。

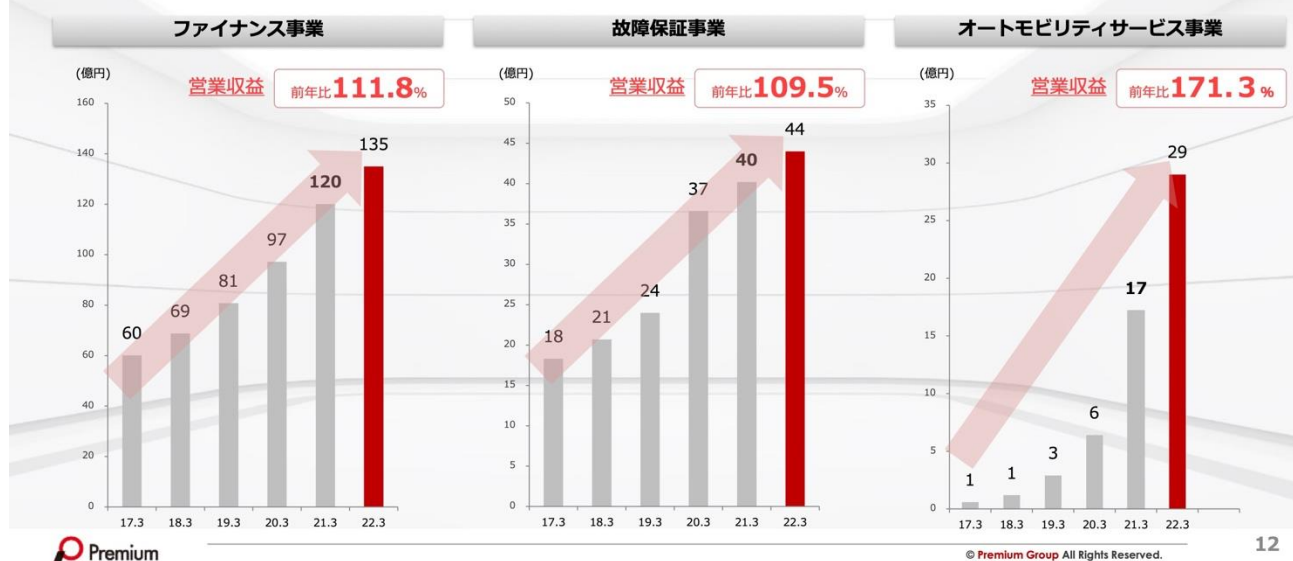
そして、このファイナンスとクルマの関係を今後強く結びつけていくのが、本日発表させていただきます「カープレミアクラブ」という1つのネットワークの展開です。当社はファイナンス会社からスタートしておりますが、今後は既存の3事業をベースにして、カープレミアクラブというブランドを用いながら、ネットワークを構築していくことが、当社の構想でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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



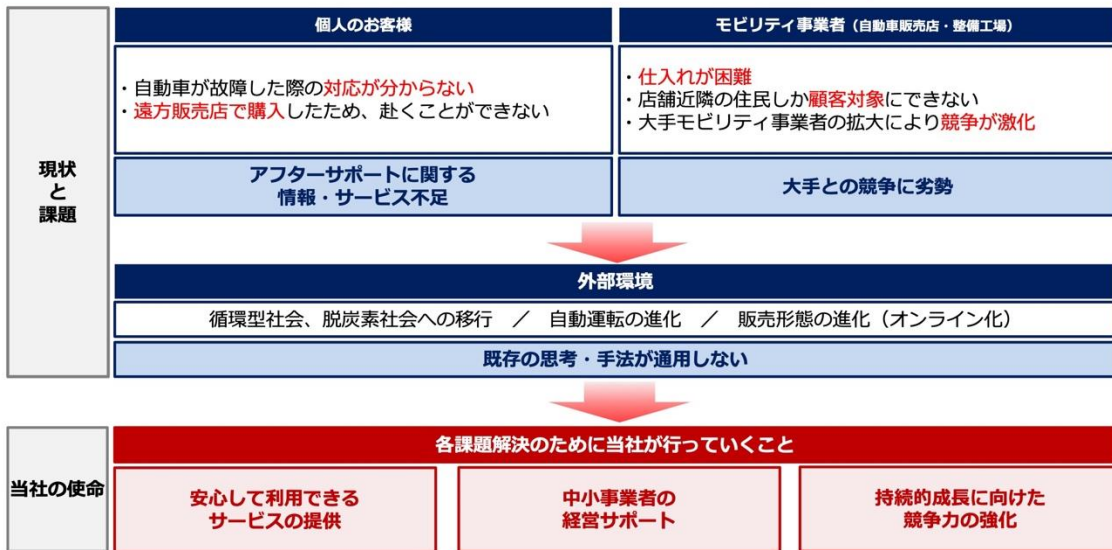
それぞれの事業は、おかげさまで、創業より安定して右肩上がりに成長しております。上場来5期連続増収増益で、株価は、上場以降1度2分割をしておりますので、上場時から約4倍の株価になっております。

3事業の営業収益は、それぞれ大きく概ね2桁成長で伸びており、今後も高い成長率を意識していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

中古車・自動車アフター業界を取り巻く課題



© Premium Group All Rights Reserved.

14

一方、当社の業界を取り巻く課題でございます。マーケット自体が、半導体やコロナの影響、また上海のロックダウンの影響による、サプライチェーンの問題で大きく変化している状況でございます。特に、当社が取り扱う中古車や整備などのアフター業界を取り巻く環境がかなり大きく変化していると考えております。

まず、第一に、クルマが不足しております。日本は新車天国なので、大体10人のうち6~7人ぐらいの方が新車を購入されます。新車の購入が圧倒的に多いマーケットですが、その新車の供給が間に合っておりません。どんなに早いクルマでも半年待ちぐらいになるのではないのでしょうか。

そうすると、どうしてもクルマが必要な方は中古車を選択肢に入れますので、中古車のニーズは非常に高くなってきていると言えると思います。

さらに、車検で乗り換えようかと思ったが、新車が入ってこないの、車検を受けることとなり、整備のニーズも増えてきております。

このような外部環境下、これまで新車を買ってきたお客様が中古車を買おうとすると、どこで中古車を買っていいかわからない、整備でももっとお得に出したい、突然修理工場に行って良いのかといった不安なお気持ちが多くなっております。このような消費者心理は非常に大きいと考えております。アフターサポートに関する情報、サービスは、このクルマ業界では圧倒的に不足しているのが現状と考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



一方で、モビリティ事業者にとって、中古車が売れるからビジネスチャンスかというところ、これがまたなかなか厳しくて、クルマの値段が上がり仕入れが困難な状況でございます。

当業界の多くのビジネスモデルは、近隣の方に販売する、いわゆる商店街の八百屋さんというイメージでございます。足を運んでくれる近隣のお客様に新鮮なものを提供するビジネスモデルがほとんどなので、マーケットが広がらないという問題がございます。

近年、どんどんと大手の中古車事業者が大規模展示場を作って、ビジネスを展開するようになってきております。そうすると、近隣で行っているビジネスモデルでは対応できなくなってきております。中小の中古車ビジネスを展開されている事業者は、資金面だけでなくお客様を囲い込むことも厳しくなってきております。

また、外部環境としても、電気自動車の流れや販売形態がオンライン化していることで、一気にIT化が進んでいるので、その点においても中小企業自体が存続しにくい外部環境になってきているのかなと考えております。

この中古車販売、整備のマーケットの80~90%は中小企業で構成されている業界でございます。中小企業の存続の問題は、業界の大きな課題を迎えている状況といえます。

当社のファイナンス事業は、全国に約2万5,000社のお取引先がございますが、そのほとんどが中小企業でございます。当社は今後、このような課題を解決するための使命として、中小の事業者の皆様が安心して利用できるサービスを提供していきたいと考えております。当社は、中小の事業者の経営をどのようにサポートしていくかが今後、大きな課題になってまいります。

また、当社自身も、持続的成長に向けた競争力の強化もやっていかなくてはいけないところで、このような外部環境に対してDXをうまく利用しながら、業界の課題を解決して、市場の、特に中古車市場の活性化を目指していきたいと考えております。

サポート

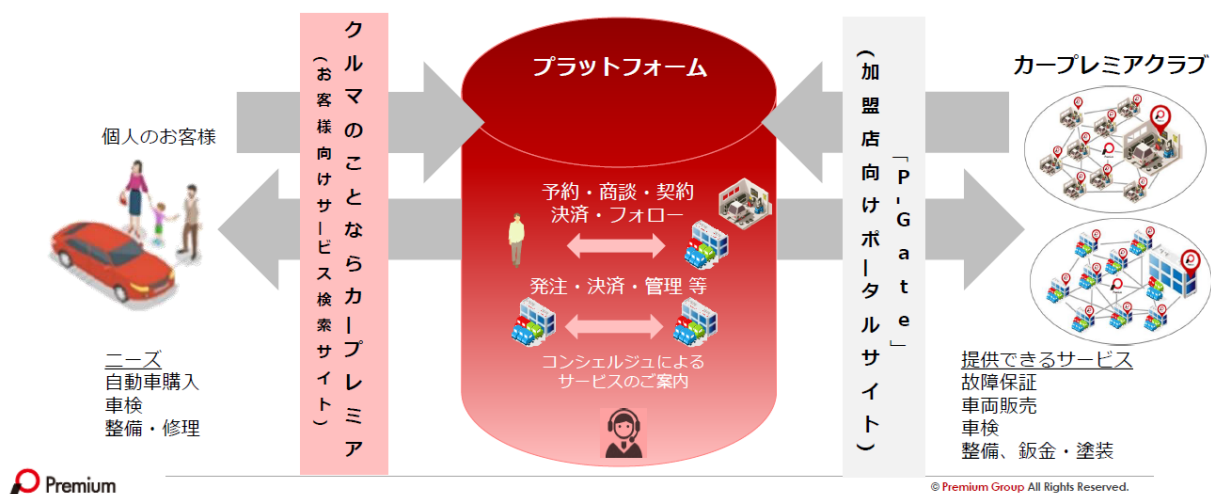
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



プレミアグループの目指す姿

会員組織内の自動車販売店・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

個人のお客様向けサイト（クルマのことならカープレミア）を構築
 サイトを通じて集客し、会員加盟店へ送客を実現
 事業間シナジーの創出及び早期の利益貢献を目指す



16

プレミアグループが目指す姿は、このプラットフォーム構想でございます。

真ん中に位置するのが当社ですが、これまで、この右側のカープレミアクラブ、B 向けに対してのみのビジネスを展開しておりました。カープレミアクラブのさらに右側に、それぞれ販売店・整備工場のお客様がいらっしゃいます。

先ほどの課題であった事業者とお客様がなかなか繋がらなくなっているというところで、今後は当社がこのプラットフォームをうまく活用し、当社が個人のお客様を集客して、このプラットフォームの中を通して、当社加盟店に対して送客していくということが、今目指すべきプラットフォーム構想でございます。このプラットフォーム構想は、DX 施策をうまく利用しながら行ってまいります。

当社は、ファイナンス事業では約 2 万 5,000 社、故障保証事業も同じぐらいの加盟店があり、整備工場も全国約 3,200 社のネットワーク工場があります。今後のビジネス展開を考えていくと、もう少し強固なネットワークをつくっていきたいと考え、2 年ほど前から、会員制組織「カープレミアクラブ」を組成しております。

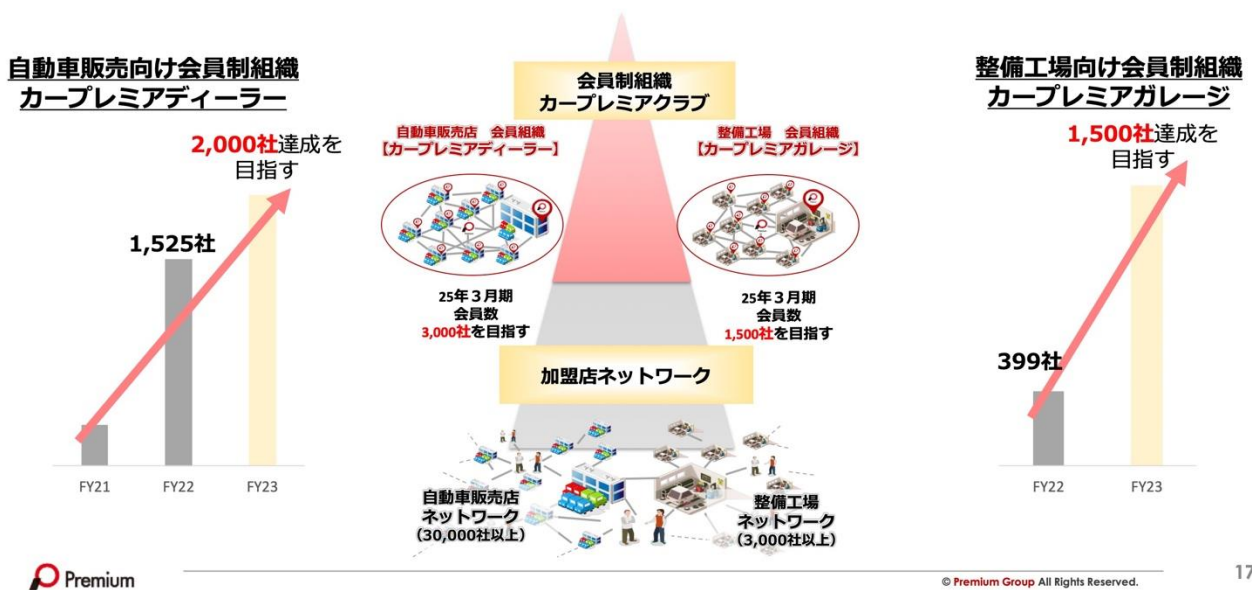
サポート

日本 050-5212-7790 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



プレミアグループの目指す姿

当社のネットワークを構築する**会員制組織カープレミアクラブ**



おそらく1~2年以内にクレジットの加盟店社数は3万社を超えてきますし、整備ネットワークはすでに3,000社を超えておりますので、全国を十分にカバーできる状況でございます。

この中から、クルマを販売するネットワークをディーラーという呼び方をして、カープレミアディーラーというネットワークを構築しております。現状、前期の3月末で約1,500社の加盟店が集まっているのですが、整備工場に関しても約400工場のネットワークが全国に出来ております。

カープレミアクラブの会員の方々からは月会費をもらっております。既存の加盟店ネットワークの3万社及び3,000社は、クレジットカードで言うと、年会費無料のレギュラーカードでございます。このカープレミアクラブは、いわゆるゴールドカードで、年会費をいただきますが、サービスは充実しております。さらに、この「カープレミア」というブランドを使うことができる、これが大きな違いの1つとなります。

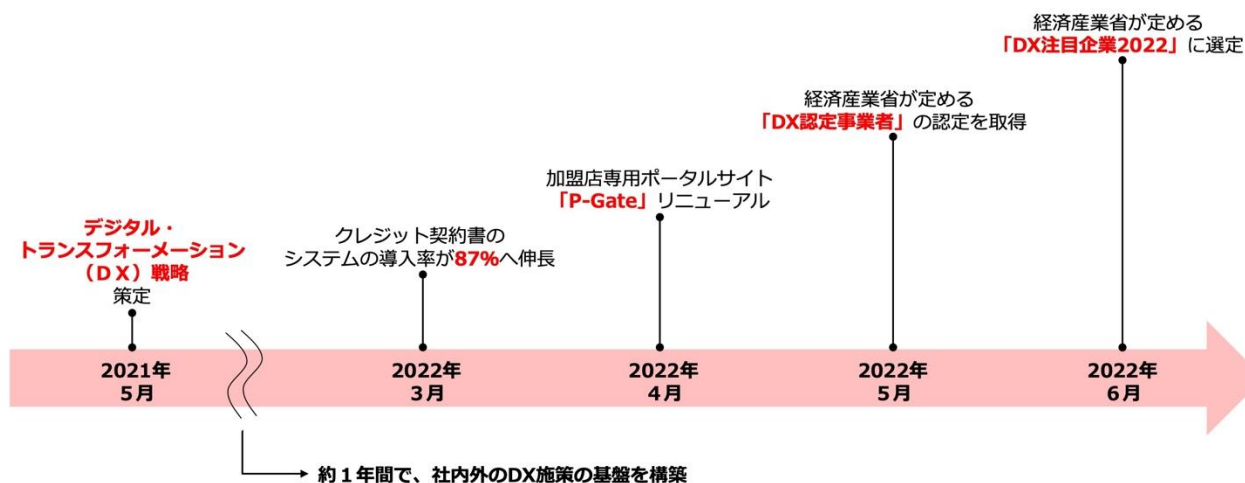
サポート

日本 050-5212-7790 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

プレミアグループのDX推進の軌跡



個々が輝くチームから成るプラットフォームとして、
エンドユーザー、モビリティ事業者と「プレミア」なカーライフを共創する



© Premium Group All Rights Reserved.

18

このプラットフォーム構想を展開していく上で重要なことは、DX化だと考えております。当社はDXに関して昨年から非常に大きく取り組みを始めております。

今年の初めには、クレジットの契約書のペーパーレス化が87%に達しております。現在ではすでに90%を超えております。また、加盟店向けのポータルサイトを一本化し、当社のさまざまな情報を1つのサイトで提供できる体制となっております。

また、今年5月には経済産業省が認定するDX認定事業者として認定を取得することができました。上場企業の中で認定事業者は、かなり少ないと思っております。6月には2022年のDX注目企業としても選ばれております。DX銘柄認定の次の注目企業として、今回15社が選ばれ、その中の1社に当社が選ばれております。当社のDX推進が具体的に進んでいることは、こういった結果からも見ていただけるのかなと考えております。

今後は、ネットワークの構築も含めて、ユーザーに対して直接展開してまいります。これまで、BtoBビジネスがメインでありましたが、今後はCtoBtoBで、当社が真ん中のBとなり、Cに対して当社のネットワークを紹介していく事業を展開していきたいと考えております。

新規事業のカープレミア事業で一番大きな変化は、B向けビジネスしかやってこなかった当社が、C向けにカープレミアをブランディング化させながら展開していくことをございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



カープレミア事業 シンボルマーク・ロゴマーク



シンボルマーク

- ・上下の車のシルエットは、**車に関することならなんでもカープレミアがお支えし**、購入からメンテナンスのことまで安心してご利用いただけるサイクルを表現

ロゴマーク

- ・文字の太さで頼れる**安心感**を、そして風を感じさせる細部の処理により、カープレミアがお約束する、流れるように**スマートなサービス**を表現

カラー

- ・当社グループの**コーポレートカラー**
- ・赤は**情熱**、そして黒は**支える色**として設定

デザイン制作者



■ **佐藤 卓氏**
(株)TSDO 代表取締役会長
グラフィックデザイナー

1979年東京藝術大学デザイン科卒業、1981年同大学院修了。
株式会社電通を経て、1984年佐藤卓デザイン事務所（現 株式会社TSDO）設立。
2018年度芸術選奨文部科学大臣賞、紫綬褒章受章 ほか多数受賞。

【代表作品】
ニッカ ピュアモルト、明治おいしい牛乳、ロツテキシリトールガム、
金沢21世紀美術館 ほか



© Premium Group All Rights Reserved.

20

今回、シンボルマーク・ロゴマークを新たに作成させていただきました。

上下のクルマのシルエットは、クルマに関することなら何でも当社に相談してくださいという意味を込めております。また、クルマの購入だけではなく、メンテナンスも含めて、購入からメンテナンスまで全てカープレミアに任せていただければということで、このロゴマークを制定させていただいております。当社のコーポレートカラーが黒と赤ですので、この赤の情熱と、それを支える黒の2色で展開しております。

このデザインを制作していただいたのが佐藤卓さんです。紫綬褒章も受賞されており、飲料や菓子製品のパッケージなど、数々の代表作品を持たれているデザイナーの方にご依頼し、新たなカープレミアというロゴを新設いたしました。

今後は、C向け、マスメディア向けに、カープレミアマーク及びカープレミアというブランドを全面的に出していきたいと考えております。

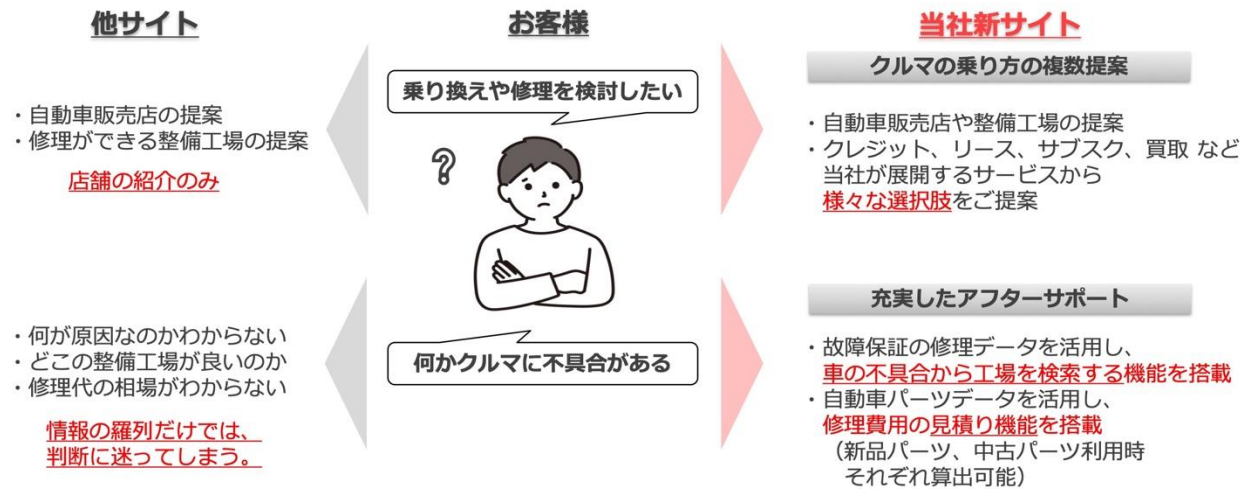
サポート

日本 050-5212-7790 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

一般のクルマ情報サイトとの大きな差別化ポイントは、**選択肢の提案と充実したアフターサポート**



© Premium Group All Rights Reserved.

22

具体的に、このネットワークでお客様に対してどのようなサービスを紹介するのかを説明いたします。

これまであったサイトは、乗換や修理、売却をしたい、また、乗っているクルマに不具合があるのではないかと、どこへ修理を出せばいいのか、そういったお客様それぞれの悩みに対して、店舗の紹介のみや、保証内容は載っているものの具体的なことが分からないといったことがございました。そこで当社は、その悩みを解決するために、新サイトであるカープレミアサイトを立ち上げて展開してまいります。

一方で、今回のカープレミアの事業戦略はサイトのみの戦略ではなくて、リアルでもどんどん拡大させていきたいと考えております。全国 2,000 以上の展示場で、カープレミアのマークののぼりが上がって、また修理工場でもカープレミアの看板が上がる場所が出てきて、どんどんと顧客の認知度も上がってまいります。

ここからは、リアルとネットの展開として、どのようなサービスがあるのかを映像を用いてご説明いたします。

コジマ：それでは、カープレミアサイトのご説明につきましては、映像を使用させていただきます。ご覧ください。

サポート

日本 050-5212-7790 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



映像： それでは、カープレミアサイトについてご説明いたします。サイトが提供するサービスは、クルマを買いたいお客様向けのクルマを探す、クルマを直したいお客様に対するサービス、クルマの購入、クルマを売却したいお客様向けの愛車を査定する、がございます。

そして、当社の強みであるファイナンスを用いた支払い方法に関する情報、さらに、買った後も安心できる当社の整備ネットワークを利用したサービスである故障保証、ロードサービス。最後に、クルマに賢く乗りたい、カーライフを楽しみたいお客様向けのマガジンを提供しております。

クルマを探しているお客様、買いたいお客様向けのサービスをご説明いたします。クルマを買いたいお客様の中でも、月額予算からクルマを探したいお客様、新車、中古車が決められているお客様、そして具体的にクルマが決まっているお客様がいらっしゃいますので、予算や新車、メーカー、ボディタイプから探すことが可能でございます。

当社の会員が中古車を掲載する売場、新着車両、値下げ車両、3列シート車など、特選のページもご用意しております。

また、このサイトに掲載しますクルマは、全車両安心、安全宣言ということで、保証を付帯することでなんらかの問題、不具合が発生した場合、無料で修理をすることができる故障保証サービスを付帯できます。また、掲載車両につきましては修復歴のない車両ということで、これまで事故などを起こしたことがない安心なクルマを掲載させていただいております。

それでは、具体的にクルマを探したいと思います。まず、3万円以内で買えるクルマと検索すると、新着順で車両が掲載されております。この中には、3万円以内で買えるに限定しているので新車も掲載しておりますし、支払回数も96回支払の月々1万8,200円で、最大支払回数での検索ページでございます。60回支払で購入できる3万円以内のクルマということであれば、60回と再度検索することで、60回支払いの月額3万円以内で買えるクルマが掲載されるようになります。

それでは、その中の1台の車両を具体的に見てまいります。スズキのジムニーが掲載されました。こちらのクルマは96回最安値プランで、月々1万1,300円です。この96回を、はじめの支払を軽くして、残りの後半を高くする、「はじめ定額プラン」も記載されております。このようなかたちで、当社の強みとなるファイナンスを絡めながら、プランを提供させていただくことで、よりお買い求めやすくすることを提供しております。

また、車両につきましては、カープレミア評価点ということで総合点、内装、外装の評価点を記載しております。評価基準は、新車につきましてはSSS、未使用車に関しましてはSS、中古車に関しましてはSからEまでと、大きく6つのレベルに分けております。掲載しているクルマについ

サポート

日本 050-5212-7790 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



でも安心してご購入いただける評価、基準を計算しております。クルマの状態、および特徴につきましても、十分な情報を掲載しております。

また、本サイトの特徴としましては、先ほどの支払プランに関しまして頭金、ボーナス時加算、支払回数を変えて、シミュレーションを再度やり直すことができます。例えば、現時点でのものから、頭金を30万円、支払回数を60回というかたちで計算しますと、月々60回で均等払いだと1万800円で、具体的な支払回数に合わせて月々のお支払いプランを計算して、表示いたします。

はじめ定額プランが支払いやすいということであれば、LINE問合せ、ウェブ問合せの2つのお問合せ方法を提供しております。LINEからお問合せしたい場合については、PCサイトにQRコードが出ますので、お手元のスマホで読み込み、LINEでやり取りすることが可能でございます。

また、クルマを購入する際にクルマの査定も同時にやりたいということがございましたら、愛車の写真を撮るだけで簡単査定というサービスを提供しております。スマホでお手軽に完全非対面の画像での査定買取サービスを提供させていただいております。PCサイトから無料の査定を行ってみます。別ウィンドウが立ち上がり、査定依頼フォームが表示されます。撮影が必要な箇所は、車検証、走行距離を確認するためのメーター画像でございます。また、クルマの外装である前面、後方からの写真も撮影いただき、クルマに修復歴や問題がないことを確認いたします。この結果をもとに査定し、その結果をLINEもしくはウェブでお答えするサービスでございます。

実際の査定の流れは、車両の査定結果が届き、お客様とクルマの引取日、必要な書類の確認を行い、当社が現車および書類を確認できましたら、買取代金をお振込みさせていただき流れでございます。

もう一つの特徴としまして、故障のビッグデータを活用して、クルマを直すことで、クルマの不具合が起きた場合に、それがどういったところに問題があるのか、それに対してどれくらいの修理の費用がかかるのかを辞書化して、それを見ていただいて修理依頼していただくものを開発しております。

当サイトで、問題の発生している内容をご選択いただいて、そこから修理箇所および修理の概算金額を提示いたします。エンジンがかからない、オーバーヒート、警告灯が出ている、異音がするなどの状態から確認いただくことが可能です。

「エンジンがかからない」と検索するとエンジンがかからない原因として13項目の情報が出てまいります。オルタネーター本体の不具合、エンジンの不具合、イグニッション部の不具合、などこ

サポート

日本 050-5212-7790 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



のような不具合内容については、専門家の方でないと分からないことがございますので、頻出度及び起きている状況から、大枠で何に問題があるのかを記載しております。

オルタネーターの本体の不具合の場合の内容を見ると、内容の解説、原因、修理内容、また当社のビッグデータを活用したこれまでの修理実績、それからおよその修理金額も記載しております。

一般のパーツを利用の際、当社の特徴であるカープレミアパーツ、こちらは具体的には純正の修理部品ではなく、優良社外新品、および中古部品、リビルト部品などですが、お安く修理すること、環境への配慮を目的にご提供したいと考えております。現時点では、この内容をもとに修理工場のご案内はできておりませんが、次のフェーズで修理工場へのご案内も提供させていただきたいと思っております。

また、当社のサービスの特徴として、クルマを購入する、クルマを売却する、愛車を査定すると、こちらを使っていた場合に、お祝い金をご提供しております。本サイトを介してクルマの購入やクルマを売却した場合は、お祝い金として各種ポイントやギフトカード等を提供いたします。申請は、ウェブ、LINEからお申込みが可能です。各サービスの利用した価格に応じて最大3万円までご提供しております。

このように、カープレミアサイトはクルマのご購入、売却、愛車の査定、またアフターでクルマを直す、そういったものを提供し、またはウェブマガジンで、カーライフを楽しんでいただくためのコンテンツもご提供しております。

柴田：簡単ではございますが、ビデオでサービス内容をご説明させていただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



カープレミアの拡大



～カープレミアのサービスコンテンツ拡大～

カープレミアガレージ カープレミアの自動車修繕・整備工場グループです。 最新の設備と経験豊富なカーデザイナーがサポートします。修理中にも、最新のカープレミアパーツを取り扱います。 カープレミアクレジット申請 中古車購入プラン詳細 自由返済プラン詳細	カープレミアレンタカー カープレミアのオートレンタカーです。最新鋭のプランと自由返済プランからお客様に最適な方法をお選びいただけます。 カープレミアレンタカー詳細	カープレミア自動車保証 カープレミアの自動車保証サービスです。修理費が10万円まで、最高限度100万円の保証です。 カープレミア自動車保証詳細	カープレミア車検保証 車検の不安を解消し、安心して車検を受けられるサービスです。 カープレミア車検保証詳細	カープレミア買取 売却価格を最大化し、さらに利回りを高めます。 カープレミア買取詳細
カープレミアディーラー カープレミアのディーラーネットワークです。最新の在庫と最新のサービスを提供します。 中古車販売の最新情報	カープレミアクラウド カープレミアクラウドサービスは、安心のクラウドサービスです。最新のクラウドサービスを提供します。 カープレミアクラウドサービス詳細	カープレミア保険 最新の保険サービスを提供します。 カープレミア保険詳細	カープレミア修理 最新の修理サービスを提供します。 カープレミア修理詳細	カープレミアマカシク 最新のカープレミアマカシクサービスを提供します。 カープレミアマカシク詳細
カープレミアカーシェアリング カープレミアのカーシェアリングサービスです。最新のカーシェアリングサービスを提供します。 カープレミアカーシェアリング詳細	カープレミアカーリース 最新のカープレミアカーリースサービスを提供します。 カープレミアカーリース詳細	カープレミアカーローン 最新のカープレミアカーローンサービスを提供します。 カープレミアカーローン詳細	カープレミアカーリース 最新のカープレミアカーリースサービスを提供します。 カープレミアカーリース詳細	カープレミアカーリース 最新のカープレミアカーリースサービスを提供します。 カープレミアカーリース詳細

～認知拡大施策～



© Premium Group All Rights Reserved.

今後、当社はさまざまなサービスを随時出していきたいと考えております。当サイトは、7月22日にカットオーバーいたします。

クルマの選定から、当社の得意とするファイナンス、また、クルマが壊れた場合は、当社の故障保証サービスを付帯することが可能であり、本業のクレジット、故障保証のビジネスについてもプラスになります。

また、それらに付随して、当社の経営資源であるディーラーネットワーク、またはガレージネットワークを上手く活用しながら、Cに対して、「クルマのことなら」あらゆるサービスを提供する、こういった展開が、当社の新しいカープレミアの戦略でございます。

どの事業会社にとっても、金融サービス業をどう行っていくかが大きな課題になってくると思っております。金融サービスは、ノウハウだけでなく、資金も必要なので、金融サービス事業は中小では立ち上げにくい部分があると思えます。

当社、金融サービス事業会社が販売事業のところに、ネットワークを使いながら、当社が直接販売するわけではないのですが、カープレミアのネットワークに送客して、販売してもらいます。そのためにカープレミアというブランドを使いながら、お客様を集客していきたいと考えております。これが当社のカープレミア事業であり、カープレミア戦略という新しいブランドでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



今後、テレビやラジオなどの媒体も活用しながら、認知拡大施策をしっかりと打っていきたいと思っております。これまで、当社はB向けビジネスでしたので、それほどマスメディアを使いながら広告していくことは必要なかったのですが、今後はこのカープレミアというブランドをC向けに拡大していきますので、マーケティング活動が必要になってくると考えております。

複数の媒体を組み合わせながら露出を増やしていきたいと考えておりますし、また、タレントを起用することも検討しております。このカープレミアの展開は、次期中計の大きな戦略にも繋がってくるのかなと考えている次第でございます。

以上、今回お時間を頂戴して、ご説明させていただきました。「クルマのことならカープレミア」という、新たなブランドの発表であり、または事業の内容でございます。ご清聴ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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



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をしてはなりません。

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 050-5212-7790 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

