



Premium

プレミアグループ株式会社

新中期経営計画説明会

2023年5月2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]	中期経営計画説明会
[イベント名]	新中期経営計画説明会
[決算期]	
[日程]	2023 年 5 月 2 日
[ページ数]	26
[時間]	15:00 – 15:25 (合計：25 分、登壇：25 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 柴田 洋一 (以下、柴田)

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



登壇

Contents

- 01 これまでの軌跡
- 02 前中期経営計画「VALUE UP↑2023」の総括
- 03 ミッション（経営理念）
- 04 長期ビジョン
- 05 中期ビジョン
- 06 数値目標
- 07 重要課題（マテリアリティ）
 - 07-1 カープレミア事業
 - 07-2 ファイナンスBU
 - 07-3 故障保証BU
 - 07-4 オートモビリティサービスBU
- 08 海外戦略
- 09 持続的成長へ向けた取組み



コンテンツとしては9番のコンテンツまでの順番になっております。

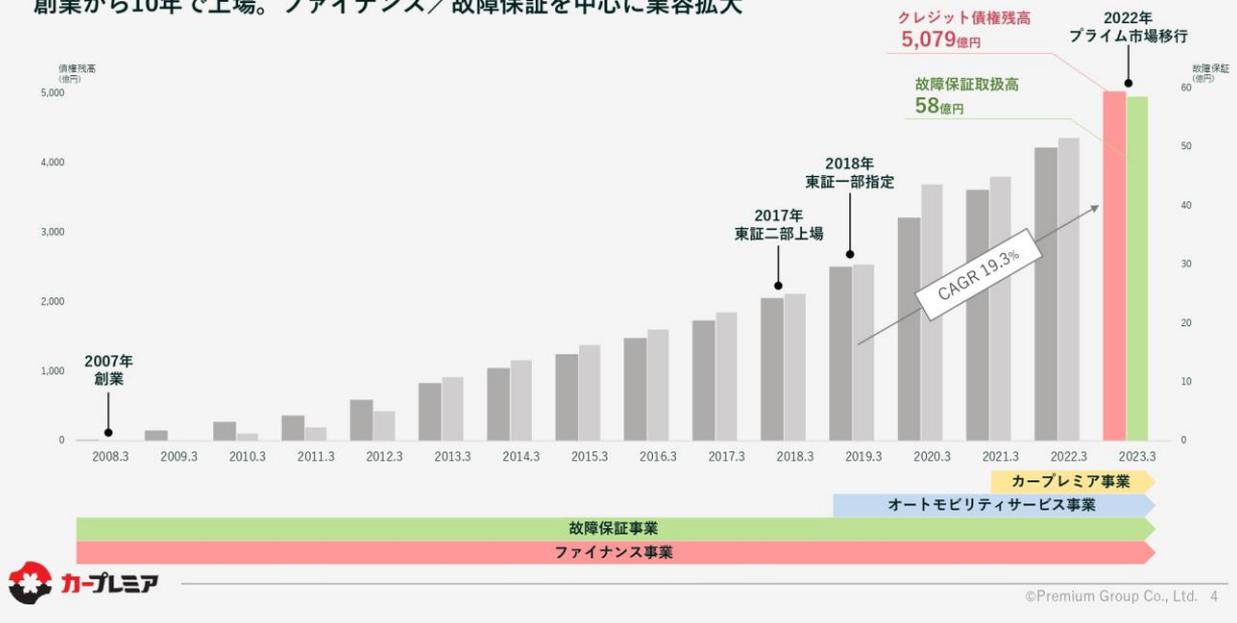
サポート

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@scriptsasias.com



これまでの軌跡 – 事業拡大 –

創業から10年で上場。ファイナンス/故障保証を中心に業容拡大



これまでの軌跡になります。

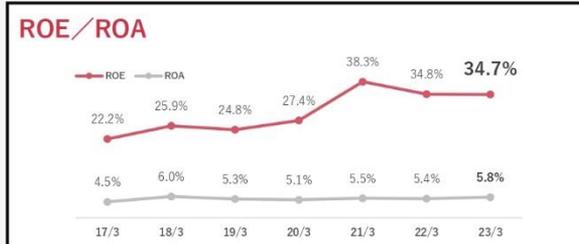
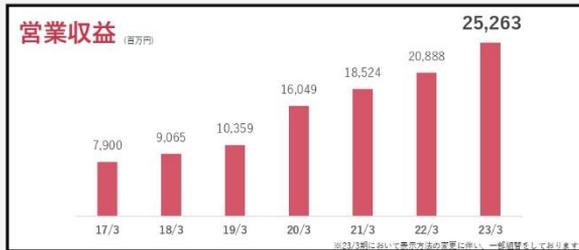
2007年に上場以来、ファイナンス、故障保証事業を中心に業容を拡大してまいりました。上場後、約20%の伸びと、創業以来大きな伸びを続けてこられたのかなと感じております。

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

これまでの軌跡 - 業績推移 -

右肩上がりの成長を継続し、ROEも高い水準を堅持



©Premium Group Co., Ltd. 5

また、収益面、利益面についても右肩上がりの成長を記録できましたし、ROE については 30%以上をキープすることができています。自己資本比率についても前期末で 13%、PBR についても 4.9 倍という高い倍率を記録しております。

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



前中期経営計画「VALUE UP ↗ 2023」の総括 -定量面-

計画策定時よりも中古車マーケットは悪化しているものの、利益ベースでは達成
時価総額については、前中期経営計画発表時と比較して2倍を超えて成長

	中計目標		23/3実績
営業収益	258億円	97.9%	252.6億円
税引前利益	49億円	108.9%	53.4億円
当期利益	33億円	121.2%	40.0億円
ROE	31.7%	+3.0pt	34.7%
時価総額	900~1,000億円	▲216億円	684億円 <small>※詳細次項</small>



©Premium Group Co., Ltd. 7

前中期経営計画「VALUE UP ↗ 2023」の総括になります。

営業収益は、コロナ禍の影響もあり若干マイナスでしたが、中期経営計画の目標をおおむね達成しておりますし、税引前利益、当期利益、ROE はしっかりと目標を達成することができました。時価総額については、マーケットの影響もありますが、若干想定よりもマイナスにはなっています。

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



前中期経営計画「VALUE UP ↗ 2023」の総括 - 株価 -

前中期経営計画の開示（2020年2月14日）から、**2倍を超える成長**
TOPIXを大きく上回るパフォーマンス



©Premium Group Co., Ltd. 8

ただし株価のトレンドを見ると、コロナ前である2020年の2月に「VALUE UP ↗ 2023」の中期経営計画を発表して以来、しっかりと2倍を超える株価の成長を遂げております。

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



前中期経営計画「VALUE UP」2023」の総括 -定性面-

オートモビリティ企業への転身に向けた3年間が終了し、新たな中期経営計画に移行

	前中計の重点項目	主な取り組み実績	今後に向けての示唆
ファイナンス	Bizサイト形式で営業エリア拡大	○ Bizサイト形式を導入し、組織を細分化	・一層の取扱拡大と収益率向上 ・仕組みとして数字が上がる体制作り
	営業人員を130名に増加	○ 営業活動の効率化を実現	
	加盟店拡大と会員組織化を推進	○ 全加盟店の約10%がカープレミアディーラーに加入	
	AI審査	○ AI審査を39%導入	・更なるバックヤード効率化 ・AI審査拡大に向けたモデル構築 ・オートクレジット以外のペーパーレス化
	ペーパーレス	○ オートクレジット契約の96%をペーパーレス化	
	バックヤード無人化	△ 無人化はならずも効率化/省力化は促進	
故障保証	グループシナジーの発揮	○ 延滞債権残高率は低位で推移	・DX化による更なる回収効率化
	延滞債権の引揚車両の販売	○ カープレミアディーラーの目玉コンテンツに成長	
	既存商品の販売拡大	○ 自社商品204%、延長保証52%に拡大	・一層の取扱高拡大と原価低減 ・第三者保証の認知および市場規模の拡大 ・ペーパーレス化
	延長保証の商品開発と販売拡大	○ ネットワーク工場への入庫促進、	
原価低減施策と販売価格への還元	△ グループ内部品調達拡大が奏効し原価低減		
認知度向上に向けた広告施策	○ EV用保証リリース ・ラジオ広告などを実施		
モビリティサービス	サービスラインナップの拡充	○	・会員組織の更なる拡大 ・ブランディングの向上 ・サービス拡充 ・サイト集客力の強化
	中古車販売店の会員組織化	○ カープレミアディーラー 2,581社まで拡大	
	整備工場の会員組織化	○ カープレミアガレージ 370社まで拡大	
	Co2排出削減に貢献するビジネスを展開	○ PPA事業の取扱いを開始	
	プラットフォーム構想の推進	△ 加盟店専用ポータルサイト「P-Gate」を開設 ・「カープレミアサイト」(C向け)を開設	
海外	提携方式にて進出国数を増加	△ フィリピンに故障保証ビジネスを展開	・コロナ終了に伴い、積極的に推進



©Premium Group Co., Ltd. 9

定性面での総括になります。

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、また海外事業とありますが、達成の度合いにより丸、三角という形になっています。ほとんどの定性面の項目については、しっかりと対策、対応することができたのかなと感じています。

未達成のものについては、しっかりと新中期経営計画においてフォローしていきたいと考えている次第です。

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



MISSION -プレミアグループが目指すもの-



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



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



©Premium Group Co., Ltd. 11

当社の経営理念でございます。

当社は、設立以来二つのミッションを掲げています。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。また、二つ目として、常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることができる心豊かな人財を育成します。この二つのミッションは創業以来変わっておりません。当社が目指す形になります。

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



長期ビジョンの実現に向けて



©Premium Group Co., Ltd. 13

このミッションのもとに、長期ビジョンを設定いたしました。

2021年から前中期経営計画達成に向けて、プラットフォームとしてのインフラ構築に着手をし、この新中期経営計画に関しては「カープレミア事業モデルの確立」を遂げたいと考えています。

長期の目標として、当社は「ONE & ONLY 唯一無二」のオートモビリティ企業を目指していきたくと考えております。その過程として、この新中期経営計画では、「カープレミア事業のモデル確立」を置いております。

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



長期ビジョン -目指す姿の全体像-

ONE & ONLYのオートモビリティ企業

ONE

3つのNo.1



ファイナンス 中古車ローンNo.1
故障保証 世界No.1
モビリティ 中古車流通台数No.1



独自性



日本で唯一
ファイナンス事業を含んだ
中古車領域経済圏を構築

ONLY



©Premium Group Co., Ltd. 14

それでは、その「ONE & ONLY 唯一無二」のオートモビリティ企業とはどういった企業を指すのかご説明いたします。

当社は現在、三つの事業があります。ファイナンス事業は中古車ローン国内 No.1、故障保証事業は世界 No.1、オートモビリティサービス事業は中古車流通台数業界内 No.1 を目指してまいります。

日本で唯一、ファイナンス事業を含んだ中古車領域経済圏をしっかりと構築し、No.1 かつ独自性を確立させたオートモビリティ企業でありたいと考えております。

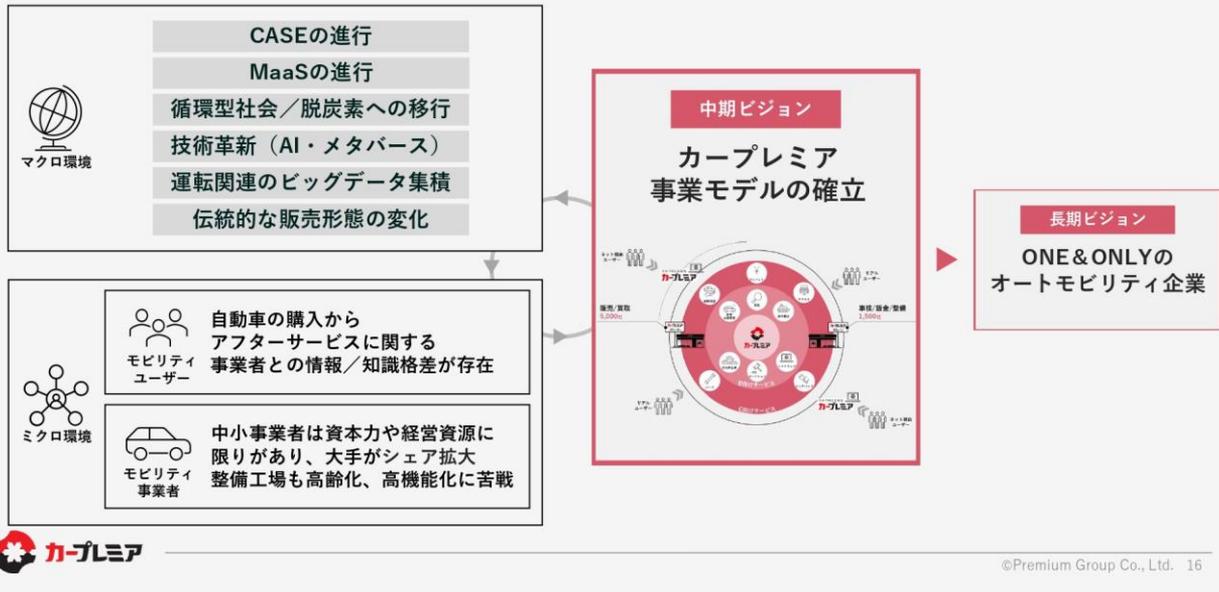
サポート

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



外部環境から導かれる中長期ビジョン

100年に一度の大変革期を迎えるマクロ環境および、ミクロ環境のニーズに応じた中長期ビジョンが必要



24年3月期から26年3月期の3年間の中期ビジョンをご説明させていただきます。

まず外部環境について、自動車業界をマクロ環境で見ると、CASE・MaaSの進行、脱炭素への移行、AIや技術革新、運転関連のビッグデータの集積、または伝統的であったface-to-faceの販売形態も変化してくるであろうと言われております。

その中で、自動車の購入からアフターサービスに関する、モビリティ事業者とユーザーの地域格差、情報格差の存在が、現状、課題としてあると考えております。

また、特にモビリティ事業者については、中小企業が主力になっておりますので、その資本力、経営資源には限界があり、昨今では大手がシェアを拡大し、また整備工場も高齢化、高機能化に苦戦をしている状況であります。

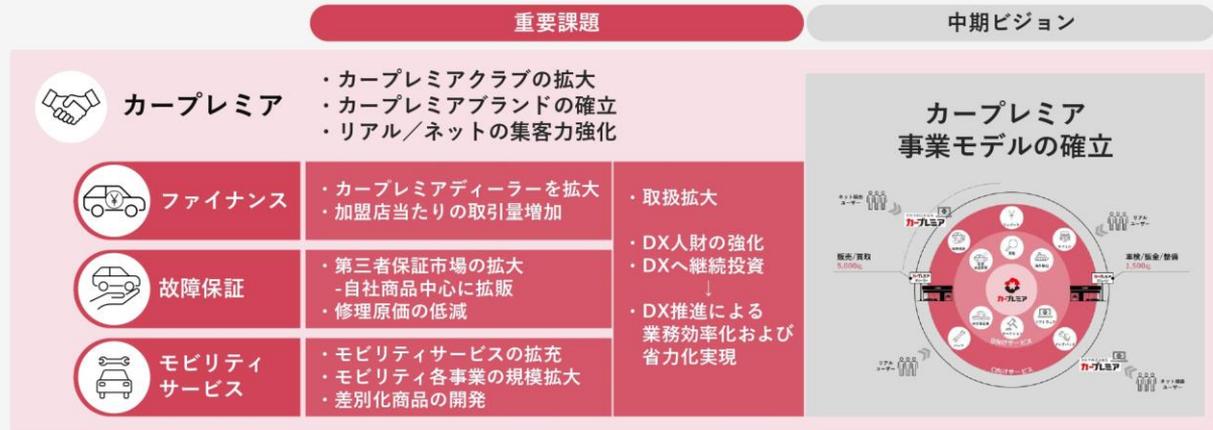
その中で、当社はこの3年間で、カープレミアの事業モデルをしっかりと確立することによって「ONE & ONLY 唯一無二」のオートモビリティ企業へつながっていくと確信しております。

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

中期ビジョンでのマテリアリティ（重要課題）

中期ビジョンを達成するためのマテリアリティ（重要課題）は下記の通り



©Premium Group Co., Ltd. 19

中期ビジョンを達成するためのマテリアリティは下記のとおりになっています。

重要課題としては、カープレミアクラブをしっかりと拡大させていき、またカープレミアブランドの確立を行い、リアル・ネットの集客力を強化していきたいと考えています。

ファイナンス、故障保証、オートモビリティサービス、これらの三つの事業の課題もピックアップいたします。これらの事業の共通課題としては、トップラインを引き上げること、DXを推進する人財の強化及び継続投資です。業務効率化、省力化を行っていくことは、全ての事業においての共通事項です。

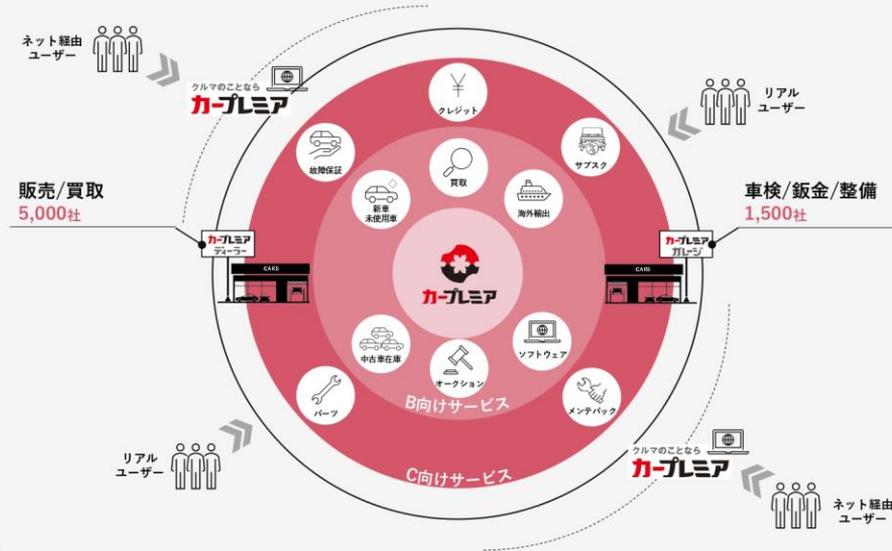
サポート

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



中期ビジョン -カープレミア事業モデル-

ユーザー/カープレミアクラブ会員は、カープレミアであらゆるモビリティサービスを楽しむ



©Premium Group Co., Ltd. 18

「カープレミア事業モデルの確立」を行っていくとどのような姿になるのか、というのが、本ページです。

このユーザー/カープレミア会員は、カープレミアであらゆるオートモビリティサービスを楽しむことができます。ネット経由でもリアルユーザーでも、様々な形でこの中古車領域に入ってこれられるお客様がいらっしゃいます。

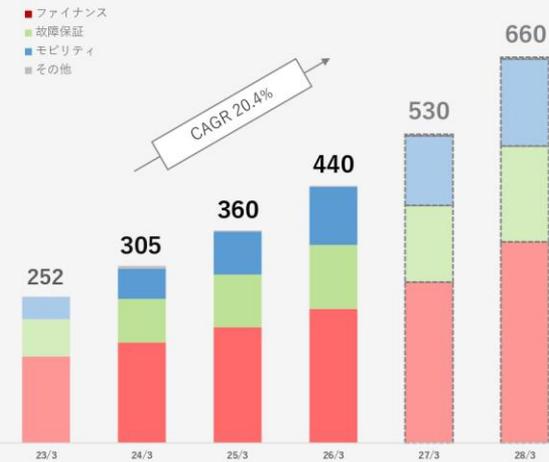
当社は、販売、買取に関して5,000社のディーラーネットワーク、またアフターサービスに関して1,500社のネットワークを持っており、どの領域から入ってくるユーザーに対しても、当社のカープレミアブランドにおいて、カープレミアのサービスを提供できる、これをしっかりと確立していくことが、「カープレミア事業のモデルの確立」と考えております。

サポート

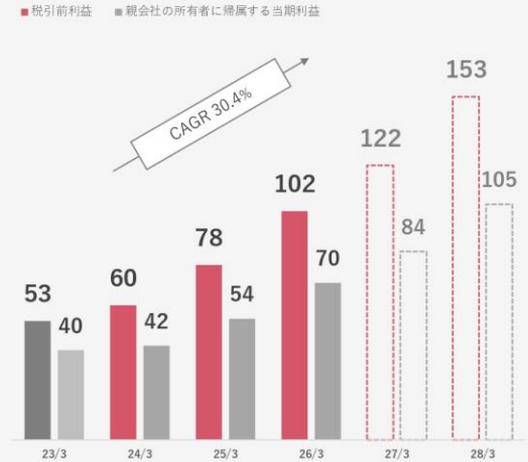
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

数値目標 -経営指標-

営業収益



税引前利益／当期利益



©Premium Group Co., Ltd. 21

新中期経営計画の数値目標となります。新中期経営計画期間の3年間の営業収益、税引前利益、当期利益をグラフのように設定しております。

2024年3月期の営業収益は305億円、これを年間約20%ずつ成長させていき、2026年3月期には440億円の営業収益を達成したいと考えております。

また、長期的には2028年3月期には660億円の営業収益を見込んでおります。税引前利益は、2024年3月期の目標60億円に対して、年間成長率を約30%と設定して、102億円の税引前利益を達成させたいと考えています。

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



数値目標 - その他指標 -

ROE

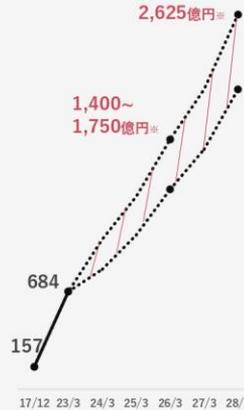
▶30%台を維持



※1 自社取得済みグループ（決算年度集計結果 2022.3月期）
※2 時価総額の一部 別紙添付資料も引用

時価総額

(億円)

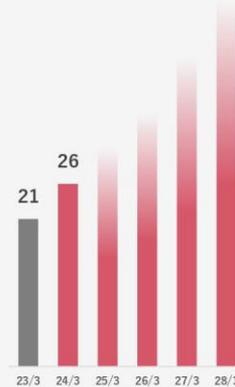


※時価総額の算定に用いたPER
※期：大手株主のPER（監査会社のPERを参考）に25倍で計算
※期：東証プライム市場平均PER（2023年3月）を参考に20倍で計算

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



©Premium Group Co., Ltd. 22

ROEについては30%台を維持していきたいと考えております。また新中期経営計画終了時には1,400億円から1,750億円の時価総額を目指したいと考えています。

配当額は、成長に合わせて増配を実現させたいと考えております。成長基盤にありますので、獲得利益は原則として事業投資に重点投資をしていきたいと考えておりますが、利益成長に応じての継続的な増配はしっかりと実施したいと考えております。

投資機会、キャッシュ・フロー・バランス、株価、これらを考慮しながら自社株取得についても機動的に判断をしたいと考えています。

財務方針については、現状、アセットを銀行に持っていただく提携ローンを中心とした長期安定的な資金調達を行っておりますが、このモデルは堅持をしつつ、資金調達手段の多様化は推進していきたいと考えております。そのためには新中期経営計画期間中に、A格以上の格付けも取得していきたいと考えている次第です。

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@scriptsasia.com



カープレミア事業

重要課題

カープレミアクラブの拡大と、ブランド／集客力の強化

重点施策

カープレミアディーラー
5,000社に拡大

カープレミアディーラー

カープレミアガレージ
1,500社に拡大

カープレミアガレージ

ブランディング
(認知拡大)



リアル／ネット
マーケティング
(集客／囲い込み)



©Premium Group Co., Ltd. 24

この達成のためのマテリアリティのご説明をさせていただきます。

重要課題は、「カープレミア事業モデルの確立」でありますので、まずはこのネットワークであるカープレミアクラブ会員を拡大すること、またブランド力、集客力を強化していきたいと考えています。

具体的には、カープレミアディーラー数は5,000社、カープレミアガレージ数は1,500社、合計6,500社のネットワークを、この3年間で達成させたいと考えています。ブランディングについても、マス広告も含めて認知拡大施策を行っていくことにより、カープレミアの集客力を高めて、リアル・ネットマーケティングを行い、お客様の囲い込みをし、当社のカープレミアのネットワークに送客していきたいと考えている次第です。

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



ファイナンスBU

重要課題

カープレミアディーラーを拡大し、
加盟店当たりの取引量増加と、DX推進による業務効率化の実現

重点施策

有料会員の取扱拡大
営業PH大幅増の実現

カープレミアディーラー

新基幹SYSリリース
組織縦断的な業務改善



全商材ペーパーレス化
FAX申込廃止



DX推進による
回収効率化



※PH：オート営業人員一人当たりの月間取引量平均



©Premium Group Co., Ltd. 25

カープレミア事業の確立に伴って、各事業がそれぞれシナジーを効かせながら取り組むことができると考えています。カープレミアディーラーが拡大していくと、加盟店当たりの取引量も増えていきます。またDX推進によって業務の効率化を図っていきます。これらによって、これまで以上の成長率を引き続き目指していきたいと考えている次第です。

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



故障保証BU

重要課題

第三者保証市場の拡大を目指して自社商品中心に拡販し、
修理原価の低減／DX推進による業務効率化を推進

重点施策

自社商品
「カープレミア
故障保証」拡販



修理部品内製化 拡大



アジャスター業務自動化
ペーパーレス化の実現



ニーズに幅広く応える
商品価格や
ラインアップの強化



©Premium Group Co., Ltd. 26

故障保証事業については、第三者保証市場の拡大を目指して、自社商品中心に拡販をしていきたいと考えております。ファイナンス事業と同様にカープレミアのネットワークが広がることによって、自社商品であるカープレミア保証を新たにスタートさせ、これを拡販していきたいと考えています。

また、修理原価の低減及びDX推進による業務効率化を図ることにより、収益力をアップさせたいと考えている次第です。

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



オートモビリティサービス

重要課題

カープレミア事業の確立に向けて、
モビリティサービスの拡充と差別化商品を開発

重点施策

中古車流通の
仕入および販路拡大
(輸出含む)



自社リース商品拡販/
サブスク新商品開発



モビリティ業者向け
ソフトウェア全国展開
業界第2位へ



モビリティ
プラットフォーム完成



©Premium Group Co., Ltd. 27

カープレミア事業モデルをしっかりと確立するためには、ファイナンス事業、故障保証事業とともに、このオートモビリティサービス事業をいかに拡充させていくか、または差別化商品を開発することができるかが、ポイントになると考えています。

当社は中古車流通の仕入、販路を拡大することによって事業を拡大していきたいと考えております。また、ファイナンスビジネスを持っているので、自社リースの拡販、サブスクといった様々な新商品を開発していくことが可能であると考えています。

また、当社はグループ会社にモビリティ事業者向けソフトウェアを販売する会社を保有しておりますので、そのサービスを3年間で業界2位までアップさせていき、サービスを拡充させたいと考えております。

当社のお客向けサイトである「クルマのことならカープレミア」と事業者向けポータルサイトの「P-Gate」をしっかりと完成させていくことでDX化を図っていきたくと考えている次第です。

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



海外戦略

○基本方針

- コロナ禍で停滞した分を取り戻すべく**積極展開**を図る
- 東南アジアを中心に進出**
 - ・日本車が多く利用され、モビリティ市場が活発な点から進出先として選定
- M&A、JV方式での進出**
 - ・リスクヘッジを図りつつ、海外収益の柱を構築
- 当社サービスを複合的に進出**
 - ・国内ビジネスの**成功事例を水平展開**していく

23.3期

○今後の課題と取組み

- グローバル人材／現地人材の確保**や育成
 - ・海外志向の人材の採用から育成
- 新たな進出国の検討**
 - ・更なる収益機会の確保の為、現地で地政学リスク含めた情報収集を行い、グループ一体となって事業を拡大
- 利益のうち海外が占める割合の向上** (26/3期 **10%**目標)
 - ・人口減少による**国内市場の縮小に備える**
 - ・超長期的には国内：海外=50：50を目指す

30.3期



©Premium Group Co., Ltd. 29

海外戦略でございます。

このコロナ禍の約3年間、ほとんど新たな展開を図ってこれなかったのが海外事業になりますが、この遅れを取り戻すべく積極展開を図っていきたいと考えております。これは短期的ではなく、中長期的にやっていくべき必要があると考えております。

当社の利益のうち海外事業が占める割合を向上させ、この3年間で10%まで引き上げ、長期的には国内：海外の比率を50：50に持っていきたいと考えております。将来的には国内における市場の縮小、人口減少が起きてしまうという現状から、今のうちから中長期にわたって海外事業についても注力してまいります。そのためには現状、日本車が多く利用されている東南アジアを中心に進出し、当社の国内で展開しているサービスモデルを、各国に合ったビジネスモデルに変革させることによって、成功事例を水平展開していきたいと考えております。

また、これらはM&AやJV方式でやっていきたいと考えております。現在、4カ国に進出しておりますが、さらなる進出国を検討して、グローバル人材、または現地人材の確保や育成を行っ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



持続的成長へ向けた取組み -Summary-

持続的成長を実現する為に、下記を重点課題に設定



©Premium Group Co., Ltd. 31

次に、持続的成長へ向けた取組みについてご説明をいたします。

持続的成長を実現するために、当社は次の項目を重点課題に設定しました。気候変動に対する対応、社会・お客様の保護、地域創生、またDXによる業務イノベーション、エコシステムの構築などです。人財については、Well-Beingの向上やダイバーシティの推進を行っていき、ガバナンスについてはコーポレートガバナンス体制を拡充させ、しっかりとリスク管理を行っていきたいと考えている次第です。

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@scriptsasiam.com



環境



気候変動への対応

- 「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」提言への賛同を表明
※2023年6月に開示予定



循環型社会形成への貢献

- 当社が取り組む事業において、自動車に関するリデュース、リサイクル、リユース、リペア(4Rビジネス)を推進
- 本業の拡大を通じて循環型社会の形成に貢献



EV普及の推進

- カープレミアクラブの敷地に太陽光発電システムおよびEV普通充電器を設置
- 中古車流通の川上～川下を網羅するサービスを提供していくことで、EV普及に貢献



©Premium Group Co., Ltd. 32

環境問題については、TCFD 提言への賛同を今年の6月には開示していきたいと考えております。

当社が目指す循環型社会形成の貢献として、自動車に関するリデュース、リサイクル、リユース、リペアを推進していくことを考えております。

今後、EV車の普及の推進、太陽光発電のシステム・EVの普通充電器を設置することによってバックヤードからも支えてまいります。また、川上、川下を網羅するサービスを提供していくことで、EV車の普及にも貢献していきたいと考えている次第です。

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



社会



顧客のプライバシーおよびデータ保護

- ・一般財団法人日本情報経済社会推進協会のプライバシーマーク認定を取得
- ・社内においてプライバシーポリシーを設定遵守／システムセキュリティ強化施策を複数実施

適切な取引／販売プロセス

- ・割賦販売法で定められた個別信用購入あっせん業者の事業登録の取得／更新を実施
- ・一般社団法人クレジット協会が定めるモデル規定に準拠した各種社内規定を整備
- ・反社会的勢力排除についての基本方針を社内外に宣言し、実施のための体制を整備

エコシステム／DXイノベーション

- ・カープレミアを推進することで、消費者／自動車販売店／整備工場／当社のエコシステムを構築
- ・AI、RPA等を導入し業務プロセス効率化を進めることで、生産性を向上
- ・CASE、MaaSに対応した新たなビジネスモデルの創出

営業効率化と社会貢献の両立を実現

- ・営業活動効率化と車両の燃費改善を目的として、次世代テレマティクス車載器を導入
- ・車載機のリース料の一部を、SDGsリース“みらい2030”により、学習支援事業に寄付



地域創生／教育

- ・やいまSDGsシンポジウムに協賛。シンポジウムにて基調講演を行う
- ・若年層の金融リテラシーの向上、経済や金融を学ぶ機会の提供として高等学校にて金融教育の授業を実施



©Premium Group Co., Ltd. 33

社会については、お客様のプライバシー、データ保護をしっかりと行っていくために、プライバシーマークを取得、システムセキュリティの強化施策を複数実施しております。

また、適正な取引、販売プロセス、このような法律を順守することはもちろんのことながら、割賦販売法で定められている登録業者の取得更新を実施していきたいと考えています。

さらにエコシステム、DX、イノベーションでは、カープレミア事業を推進することで、消費者、自動車販売店、整備工場で、当社エコシステムを構築して、AIまたはRPAを導入し、業務プロセス効率を高めていきたいと考えております。今後、CASE、MaaSに対応したビジネスモデルの創出も行っていきたいと考えています。

地域創生については、2022年にやいまのSDGsシンポジウムに協賛し、シンポジウムに参加をさせていただきました。また、高校の金融教育の授業も実施いたしました。今後、様々な形で地域創生に取り組むことによって、ローカルSDGsにも貢献できるような企業でありたいと考えている次第です。

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



人的資本



人財育成

- ・新卒、中途問わず通年採用による **就業機会の多様化**
- ・研修子会社による、創業以来蓄積されたノウハウが詰まった研修の提供

ダイバーシティの推進

- ・外国人の積極採用、若手ならびに女性の管理職積極登用
- ・女性活躍推進のプロジェクト「Lean in Premium」による啓蒙活動

働き方改革

- ・事業拡大に併せたオフィスの拡大や、サテライトオフィスやリモート専用職掌による **多様な働き方の実現**
- ・有給休暇の取得推進（年2回の長期休暇取得推進）
- ・自社所有の保養所や、社外バケーション施設の利活用

人権尊重

- ・人権方針の開示と順守徹底
- ・差別やハラスメントのない職場環境実現、事業活動推進を目的とした階層別の各種研修やコンプライアンス研修の実施

従業員一人あたり研修費

23/3実績 7.5万円 > 26/3目標 10万円

企業平均 2.9万円
*東証プライム平均
*2023年企業平均より1桁

女性管理職比率

23/3実績 19.1% > 26/3目標 25%

企業平均 9.4%
*東証プライム平均
*2023年企業平均より2桁以上

外国人従業員比率

23/3実績 12.4% > 26/3目標 15%

持分法適用会社含む

女性取締役比率

23/3実績 33.3% > 26/3目標 33~50%

東証プライム平均 9.0%
*東証プライム平均
*2023年企業平均より2桁以上
*女性役員比率30%達成済
アジア企業統治協会 (ACGA) 提言



©Premium Group Co., Ltd. 34

人的資本については、当社が創業以来力を入れてきた人財育成に関して、現在、企業平均約3万円の教育費・研修費に対して、その倍近い7万円以上の研修費を設定しております。これを3年間で10万円に引き上げて、就業機会の多様化を図っていきたいと考えております。

ダイバーシティの推進として、ジェンダー問題または外国人の積極採用、こういったものを行っていきたいと考えています。

また、働き方改革においても、このパンデミック下で働き方が随分見直しされましたが、ノウハウを活用しながら、多様な働き方を実現させていきたいと考えています。

人権尊重については、人権方針の開示と順守徹底を行っていきたいと考えている次第です。

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



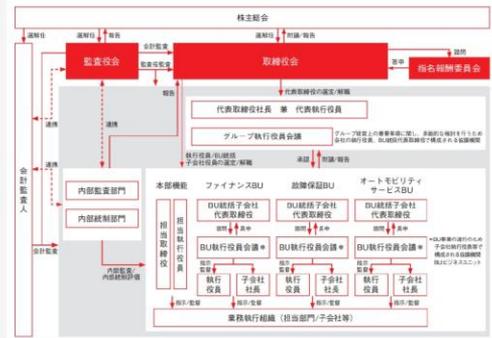
ガバナンス



コーポレートガバナンス

- ・コーポレートガバナンス体制の継続強化
- ・CGCについて各原則**すべての実施**
- ・**社外取締役が過半数を占める、任意の指名報酬委員会設置**
- ・株式報酬制度の導入
- ・取締役会実効性評価の実施
- ・社外役員比率を高めていく ※2023年3月現在 50.0%

		20/3	21/3	22/3	23/3
取締役会	人数	6	7	8	6
	社外比率	33.3%	42.9%	37.5%	50.0%
監査役会	人数	3	3	3	3
	社外比率	66.7%	66.7%	66.7%	66.7%



コンプライアンス/リスク管理

- ・個人情報保護/インサイダー/コンプライアンス各種の研修を実施
- ・グループリスク管理委員会を設置
- ・気候変動等の物理的な影響も含めたBCP計画を策定
- ・気候変動に向けた対応として**サステナビリティ委員会**を設置予定



©Premium Group Co., Ltd. 35

ガバナンスについては、コーポレートガバナンス体制の継続強化をさせていただきます。

CGC 各原則は全て実施済みであります。社外取締役が過半数を占める指名報酬委員会も設置しております。現在、社外役員比率は50%と半分の取締役は社外の独立取締役で占められていますし、監査役会については約66%が社外役員であります。これらもさらに高めていきたいと考えている次第です。

コンプライアンス/リスク管理についても、個人情報の保護、またはそれらに関する研修を実施することによって、従業員全員がしっかりとコンプライアンス、ルールを守る体制にしていきたいと考えています。

また、気候変動に向けた対応として、サステナビリティ委員会を設置する予定になっています。

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



中期経営計画「ONE & ONLY 2026」 Summary

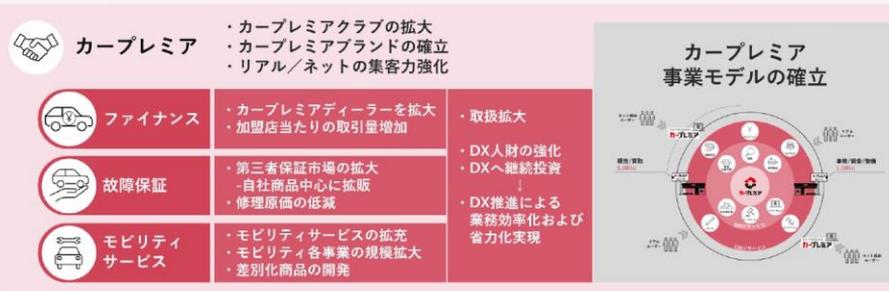
中期ビジョン

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	税引前利益	当期利益	ROE	時価総額
440億円 23/3比 +74.6%	102億円 23/3比 +91.0%	70億円 23/3比 +75.0%	30%台 23/3実績 34.7%	1,400~1,750億円 23/3比 204~255%

重要課題



©Premium Group Co., Ltd. 36

最後に、まとめになりますが、新中期経営計画「ONE & ONLY 2026」として、当社は長期のビジョンである ONE & ONLY のオートモビリティ企業を目指して、カープレミア事業のモデルを確立させていきたいと考えています。

数値目標としては、営業収益 440 億円、税引前利益 102 億円、当期利益 70 億円、ROE30%台、時価総額 1,400 億円から 1,750 億円を目指して、3 年後これらをしっかりと達成させたいと考えている次第です。

以上で、新中期経営計画「ONE & ONLY 2026」の説明を終了いたします。

当社は、新中期経営計画の達成に向けて、これまで以上に当社グループ内、グループ一丸となって邁進してまいります。

なお、本日の説明で不足していた点や、より詳細な説明が必要な場合は、機関投資家様、またアナリスト様向けに別途個別面談を承っております。当社の IR のお問い合わせよりご連絡をいただければと思います。

ご清聴ありがとうございました。

[了]

脚注

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



1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

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

