



第6期（2020年4月1日から2021年3月31日まで）

報告事項

事業報告、連結計算書類及び
計算書類の内容報告の件

それではただいまより、プレミアグループ株式会社の第6期すなわち
2020年4月1日から2021年3月31日までの事業報告の内容並びに連結計算書類
及び計算書類の内容につきましてご報告いたします。
資料はお手許の招集ご通知の27ページから53ページにかけて記載いたしております。



事業の経過及び成果

▶ 招集ご通知 27～28ページ

はじめに、「事業報告」の内容につきまして、概略をご報告いたします。
「企業集団の現況」のうち、「事業の経過及び成果」につきましてご説明いたします。
お手許の招集ご通知の27ページから28ページをご参照願います。

事業の経過及び成果

日本経済

新型コロナウイルス感染症の世界的な流行

企業活動の停滞

個人消費の低迷

景気後退局面

一部では経済活動の再開が見られたものの、
依然として景気の先行きは不透明

当事業年度(2020年4月1日から2021年3月31日まで)におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の世界的な流行を受け、企業活動の停滞や個人消費の低迷が続き、景気後退局面となりました。緊急事態宣言等を経て、一部では経済活動の再開が見られたものの、依然として景気の先行きは不透明な状況にあります。

中古車市場の動向

2020年5月 緊急事態宣言解除以降、**回復**

2020年4月から2021年3月までの国内乗用車の中古車登録台数

3,363,468台（前事業年度比**0.9%増**）

出典：一般社団法人日本自動車販売協会連合会統計データ

ほぼ前年並みの市場規模

このような経済環境下、当社を取り巻く中古車市場の動向は、2020年5月の緊急事態宣言解除以降、回復に転じており、2020年4月から2021年3月までの国内乗用車の中古車登録台数は3,363,468台（前事業年度比0.9%増）と、ほぼ前年並みの市場規模となりました。

事業の経過及び成果

**法改正を含む外部経営環境の変化に応じた
コンプライアンスの徹底を前提**

ミッション

**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のできる、
心豊かな人財を育成します**

当社は、法改正を含む外部経営環境の変化に応じたコンプライアンスの徹底を前提として、「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のできる、心豊かな人財を育成します」というミッションの実現を目指し、

事業の経過及び成果



自動車販売店



自動車整備工場

クレジット

故障保証

オートモビリティサービス

複合的なサービスの提供

業容・収益の成長を加速

新たな成長モデルの実現に向けた様々な取組みに挑戦

主要取引先である自動車販売店や自動車整備工場に対して、クレジット、故障保証に加え、「クルマ」に関する様々な工程においてお役立て頂けるオートモビリティサービスを複合的に提供することで取引接点を拡大し、業容・収益の成長を加速させるとともに、新たな成長モデルの実現に向けた様々な取組みに挑戦しております。



事業別の状況

次に、「事業別の状況」につきまして、ご報告いたします。

なお、当社グループはクレジット関連事業の単一セグメントであるためセグメント情報の記載は省略しておりますが、ここでは事業サービス別に「クレジット事業」「故障保証事業」「その他事業」に区分してご報告いたします。

事業別の状況



クレジット
事業

新型コロナウイルス感染症への
感染防止対策のため
営業活動を自粛

中古車の在庫減による
価格上昇により、中小の
中古車販売店が仕入れに苦戦

上期：取扱高が落ち込む

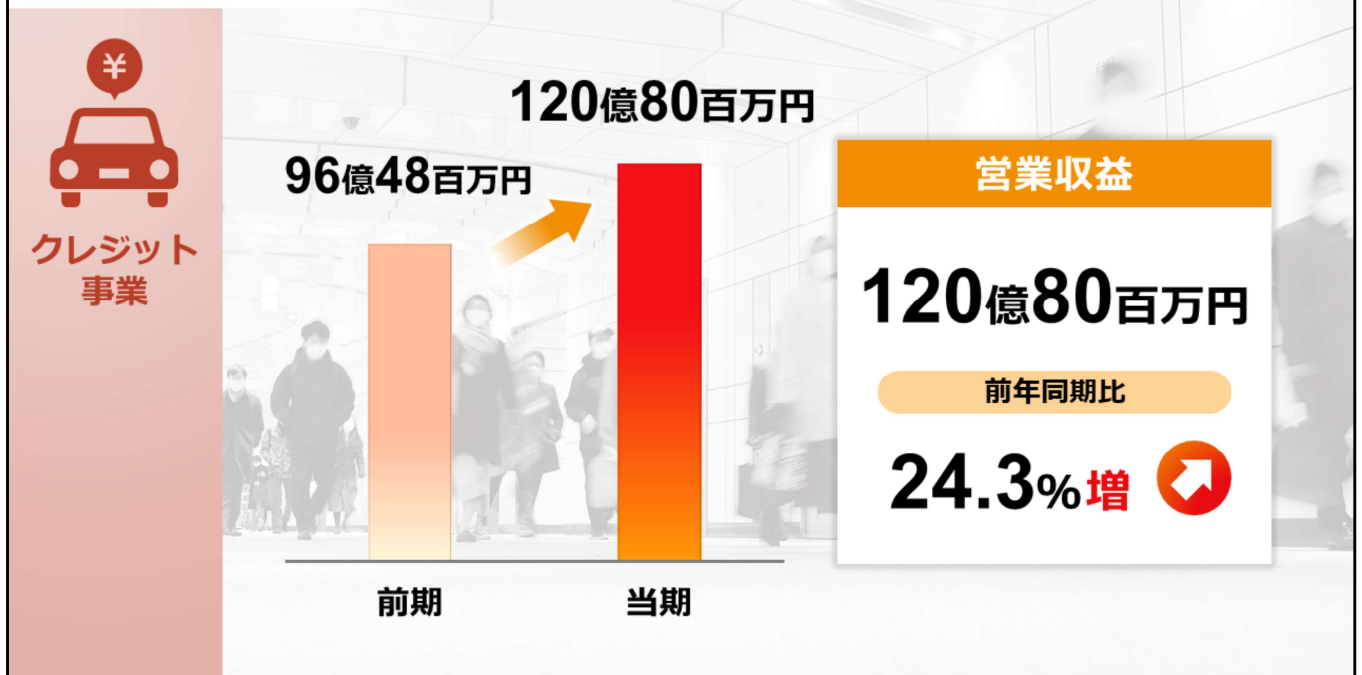
加盟店との契約手続きの
オンライン移行

中古車市場における
登録台数の回復

下期：前事業年度と同水準の取扱高まで回復

クレジット事業は、主要サービスであるオートクレジットにおきまして、新型コロナウイルス感染症への感染防止対策のため、営業活動(実地訪問)の自粛や、中古車の在庫減による価格上昇により、メインターゲットである中小の中古車販売店が仕入れに苦戦したこと等が影響し、特に当事業年度の上期におきましては取扱高が落ち込みました。しかしながら、加盟店との契約手続きのオンラインへの移行や、中古車市場における登録台数の回復に伴い、下期におきましては前事業年度と同水準の取扱高まで回復いたしました。

事業別の状況



その結果、クレジット事業の営業収益は、前年同期比24.3%増の12,080百万円となりました。

また、第1四半期に連結子会社化した中央債権回収株式会社の業績が順調に推移したことも寄与いたしました。

なお、中央債権回収株式会社を連結子会社化したことに伴う、同社株式取得に関する会計処理として、負ののれん発生益をその他の収益に594百万円計上しております。

事業別の状況



故障保証
事業

感染防止対策のための営業活動の自粛等により
取扱高の伸びは抑制気味

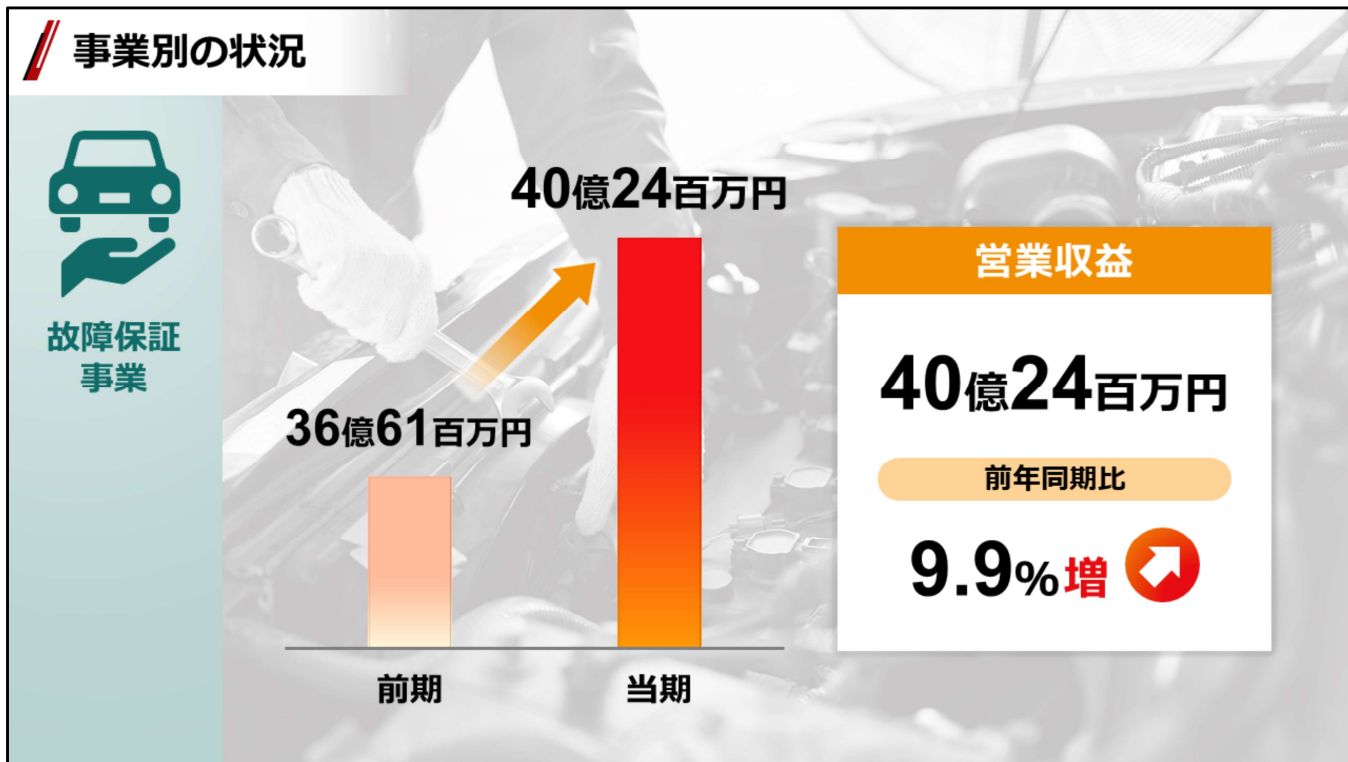
売上拡大に向けた取組みを継続

大型取引先との契約

OEM 契約の新規獲得


新商品の開発

故障保証事業は、クレジット事業と同様に営業活動の自粛などで取扱高の伸びは前事業年度と比較して抑制気味となりましたが、取扱高の成長率の回復に向けた取り組みとして、大型取引先との契約やOEM契約の新規獲得、新商品の開発等に注力いたしました。



その結果、故障保証事業の営業収益は前年同期比9.9%増の4,024百万円となりました。

事業別の状況



故障保証事業

第三者保証業界のマーケット拡大に注力できる体制の構築

故障保証事業の統括会社を設置

**プレミアムワランティサービス株式会社を設置
プレミアム株式会社の故障保証事業を承継する吸収分割を実施**

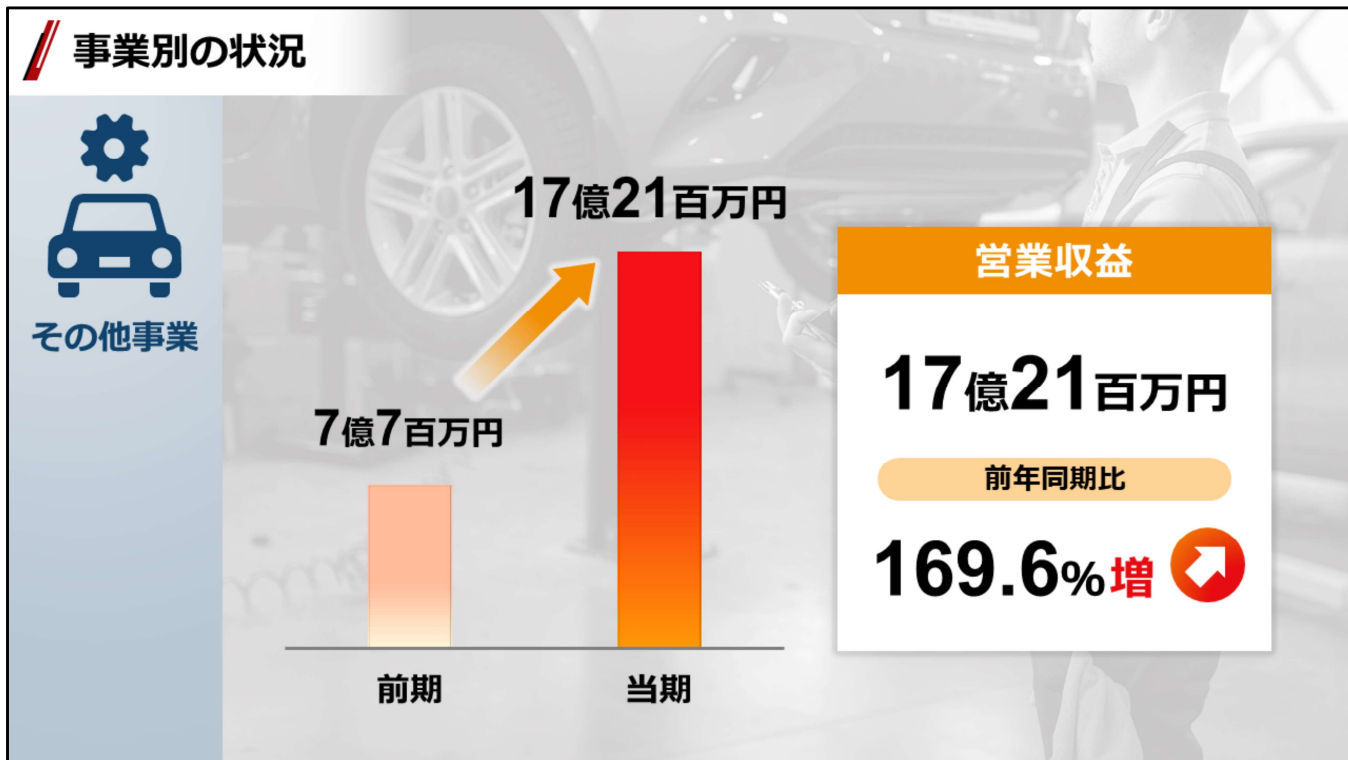
海外進出

**フィリピン共和国に
Premium Warranty Services Philippines, Inc.を、
GT Mobility Ventures, Inc.と合併設立**

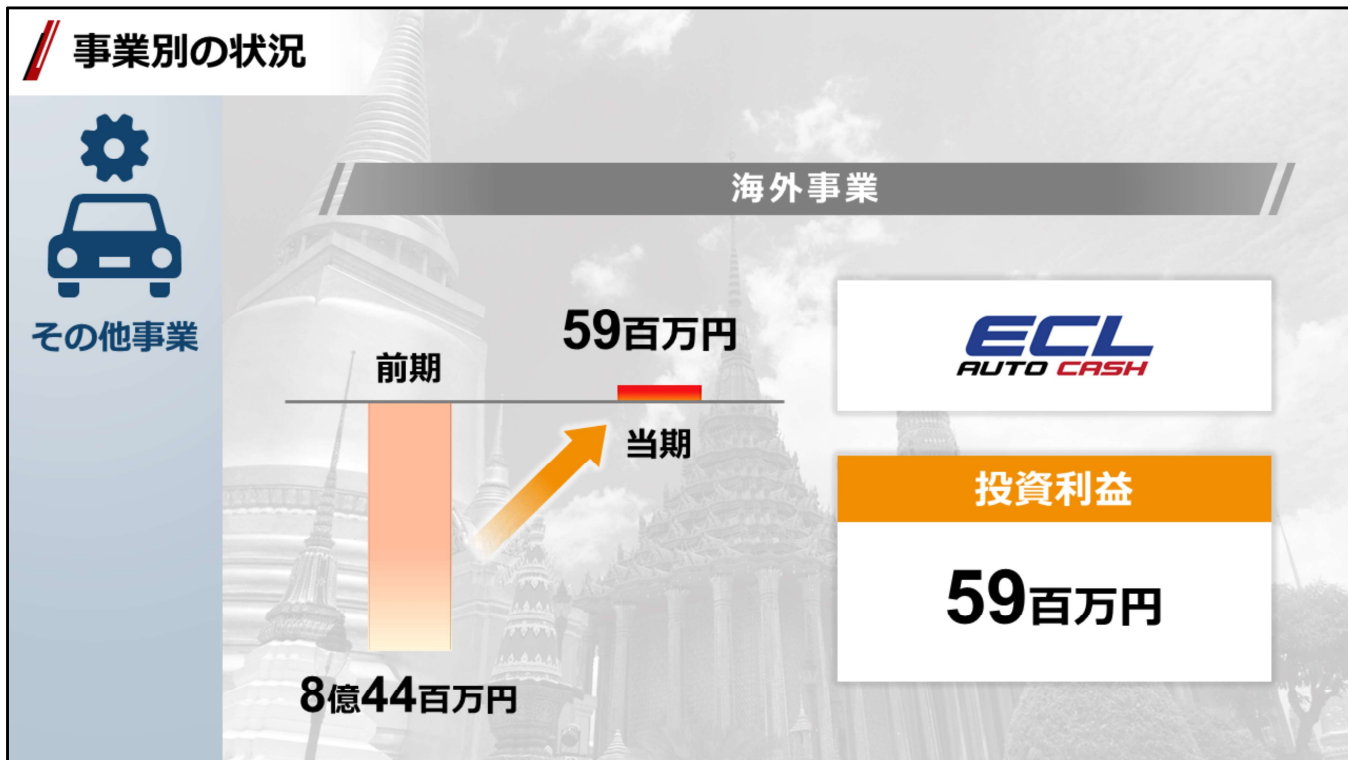
なお、第三者保証業界のマーケット拡大に注力できる体制を構築することを目的に、第3四半期に故障保証事業のビジネスユニット統括・商品企画・開発・管理機能を担うプレミアムワランティサービス株式会社を設置し、第4四半期に連結子会社であるプレミアム株式会社の故障保証事業を承継する吸収分割を行いました。また、同じく第4四半期にフィリピン共和国で故障保証サービスを提供するPremium Warranty Services Philippines, Inc.を、GT Mobility Ventures, Inc.と合併設立いたしました。



その他事業では、整備工場ネットワークの拡大、パーツ販売の伸長、株式会社ソフトプランナーのソフトウェア販売の伸長といったオートモビリティサービスの収益化をいたしました。



その結果、その他事業の営業収益は前年同期比169.6%増の1,721百万円となりました。



また、海外事業においては、タイ王国におけるEastern Commercial Leasing p.l.c.の業績回復により、持分法による投資利益が59百万円となりました。

業績

営業収益	178億25百万円	前連結会計年度比 27.2%	
営業費用	148億57百万円	前連結会計年度比 19.3%	
税引前利益	34億63百万円	前連結会計年度比 33.0%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	23億83百万円	前連結会計年度比 62.6%	

以上の結果、
営業収益は前連結会計年度比27.2%増の17,825百万円、
営業費用は前連結会計年度比19.3%増の14,857百万円、
当連結会計年度の税引前利益は前連結会計年度比33.0%増の3,463百万円、
親会社の所有者に帰属する当期利益は前連結会計年度比62.6%増の2,383百万円
となりました。

設備投資の状況

- ▶ 招集ご通知 29ページ

資金調達の状況

- ▶ 招集ご通知 29ページ

直前3事業年度の財産及び損益の状況

- ▶ 招集ご通知 30ページ

重要な親会社及び子会社の状況

- ▶ 招集ご通知 31ページ

事業報告のご覧の項目につきましては、
お手元の招集ご通知に記載のとおりでございます。



対処すべき課題

▶ 招集ご通知 32～34ページ

次に、「対処すべき課題」につきまして、ご報告いたします。
お手許の招集ご通知の32ページから34ページをご参照願います。

対処すべき課題

ミッション

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のできる、
心豊かな人財を育成します

ミッションの具現化と、継承する人財育成の両立

企業価値の中長期的な向上を図る

当社グループは、法改正を含む外部環境の変化に応じたコンプライアンスの徹底を前提として、「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のできる、心豊かな人財を育成します」というミッションの具現化と、将来にわたりこれらを継承する人財育成の両立により、企業価値の中長期的な向上を図ってまいります。

主な課題

- 1** ファイナンス分野の深化
- 2** 故障保証分野の拡充
- 3** オートモビリティサービス分野の確立
- 4** 組織力の強化
- 5** グループ企業の統括
- 6** ESG・SDGsに対する取組み
- 7** 中期経営計画における重点課題に向けた取組み
- 8** 新型コロナウイルス感染症への対応及びDXの推進

ミッションの達成に向けた対処すべき課題は、主にこちらの8点となります。

1 ファイナンス分野の深化

オートクレジット事業

取扱高の伸長／業界内におけるシェア向上／利益の向上

営業力の拡大

営業エリアの更なる開拓

加盟店の稼働率の向上

バックオフィスの効率化

1. ファイナンス分野の深化

ファイナンス分野の中でも主要サービスであるオートクレジット事業におきましては、その取扱高を伸長し、業界内におけるシェア向上を図るため、営業力の拡大や営業エリアの更なる開拓、加盟店の稼働率の向上が重要と考えております。

また、収益のみならず利益の向上も目指し、バックオフィスの効率化にも取り組んでまいります。

2 故障保証分野の拡充

市場自体の拡大が今後の事業伸長において重要



営業活動の強化

加盟店・個人のお客様双方のサービス自体の認知度向上

海外展開にも注力

既存展開先での収益化／新たなニーズの獲得

2. 故障保証分野の拡充

故障保証分野におきましては、その市場自体の拡大が今後の事業伸長において重要であると考えております。そのため、引き続き営業活動の強化と、加盟店・個人のお客様双方のサービス自体の認知度向上に努めてまいります。

またファイナンス分野と同様に、海外展開にも注力してまいります。既にタイ王国及びインドネシア共和国、フィリピン共和国において事業を開始しており、既存展開先での収益化と新たなニーズの獲得に努めてまいります。

3 オートモビリティサービス分野の確立

新しい収益の柱として、早期収益化が重要

サービスの取引量の伸長

新しい領域への参入

サービスラインナップの拡充

中古車販売店・自動車整備工場の会員組織化を促進

ファイナンス分野や故障保証分野とのクロスセルも一層促進

3. オートモビリティサービス分野の確立

オートモビリティサービス分野におきましては、新しい収益の柱として、早期収益化が重要であると考えております。そのため、既に収益化しているサービスの取引量の伸長に加え、既存事業とシナジー効果のある新しい領域への参入が必要であると考えております。当社グループのサービスラインナップを拡充することで訴求力を高め、加盟店である中古車販売店・自動車整備工場の会員組織化を促進し、ファイナンス分野や故障保証分野とのクロスセルを一層促進すべく努めてまいります。

4 組織力の強化

従業員個々の
経験値の蓄積

組織としての
一体感の維持

マネジメント力の
更なる強化

知識・実務に係る社内研修及びOJT



「バリュー」という概念に基づいた研修の継続的な実施

高みを目指す

最後まで諦めない

既成概念の打破

組織風土の醸成

4.組織力の強化

今後も積極的な新卒・中途採用活動を継続するとともに、人財の多様性が増していく中において、従業員個々の経験値の蓄積や組織としての一体感の維持、マネジメント力の更なる強化が必要であると考えております。そのため、知識・実務に係る社内研修及びOJTのみならず、当社グループの行動規範である「バリュー」という概念に基づいた研修を、執行役員を含む従業員層に対し継続的に実施することで、全従業員が各自の職務の中でその役割を体現できる、「高みを目指す」「最後まで諦めない」「既成概念の打破」といった組織風土を醸成してまいります。

5 グループ企業の統括

事業拡大に伴いグループ企業が増加

優れた事業戦略の構築に加え、
コンプライアンス遵守や適切なリスク管理が重要



ファイナンスをはじめとした各分野に統括会社を設置

グループ企業の事業進捗の把握や係数の管理を徹底

5.グループ企業の統括

事業拡大に伴いグループ企業が増加している当社グループにおきましては、グループシナジーを創出するために、優れた事業戦略の構築に加え、コンプライアンス遵守や適切なリスク管理が重要であると考えております。また、ファイナンスをはじめとした各分野に統括会社を設置し、グループ企業の事業進捗の把握や係数の管理を徹底してまいります。

6 ESG・SDGsに対する取組み

ESG経営の推進

SDGsの達成

企業価値の継続的な向上

E 資源循環型社会への取組み、脱炭素社会への取組み

S (社会資本) 顧客のプライバシー及びデータ保護を徹底、適切な取引・販売プロセスの実施
(人的資本) 従業員の働き甲斐の醸成・人財育成、従業員の健康と安全の保護

G コーポレートガバナンス体制の拡充、コンプライアンス・リスク管理

その他競争力強化に向けた取組み・イノベーション、サプライチェーンマネジメント

6.ESG・SDGsに対する取組み

「Environment(環境)」、「Social(社会)」、「Governance(ガバナンス)」に関する課題に適切に対応するESG経営を推進し、事業活動において策定した持続可能な継続目標(SDGs)を達成することが、企業価値の継続的な向上に重要であると考えており、以下の重要課題に取り組んでまいります。

- ・E 資源循環型社会への取組み、脱炭素社会への取組み
- ・S (社会資本)顧客のプライバシー及びデータ保護を徹底、適切な取引・販売プロセスの実施
(人的資本)従業員の仕事のやりがいの醸成・人財育成、従業員の健康と安全の保護
- ・G コーポレートガバナンス体制の拡充、コンプライアンス・リスク管理
- ・その他競争力強化に向けた取組み・イノベーション、サプライチェーンマネジメント

7 中期経営計画における重点課題に向けた取組み

2023年3月期までの3カ年の中期経営計画（2021年5月に見直しを実施）
設定した重点課題に取り組み、定量目標を達成していく

より盤石な事業基盤

事業領域を拡大できる企業体力の養成

更なる企業価値の向上を目指す

7.中期経営計画における重点課題に向けた取組み

2023年3月期までの3カ年の中期経営計画について2021年5月に見直しを実施いたしました。この中期経営計画において、設定した重点課題に取り組み、定量目標を達成していくことで、当社グループにおける事業基盤をより盤石なものにしていくとともに、事業領域を拡大できる企業体力を養成し、更なる企業価値の向上を目指していきたいと考えております。

8 新型コロナウイルス感染症への対応及びDXの推進

新型コロナウイルス感染症の拡大

クレジットや故障保証における取扱高の落込み

十分な感染対策を行いながら既存の営業活動を実施

取引工程や業務のオンライン化

安全かつ効率性の高い手法に移行

8.新型コロナウイルス感染症への対応及びDXの推進

新型コロナウイルス感染症の拡大により、当事業年度において、対面や出張を伴う営業活動を自粛したこと等により、主要サービスであるクレジットや故障保証において取扱高の落込み等の影響がありました。今後、十分な感染対策を行いながら既存の営業活動を実施していくとともに、取引工程や業務をオンライン化し、安全かつ効率性の高い手法に移行していくことが重要であると考えております。

8 新型コロナウイルス感染症への対応及びDXの推進

DX（デジタル・トランスフォーメーション）の推進

新たなビジネスモデルの確立、競争力の強化が重要

「DX戦略」

経営陣を責任者とした専門組織を設置し、
事業を横断した取組みを推進

競争力を強化し、更なる企業価値の向上を目指す

8.新型コロナウイルス感染症への対応及びDXの推進

またオンラインへの移行のみならず、DX（デジタル・トランスフォーメーション）の推進により、新たなビジネスモデルを確立し、競争力を強化していくことも重要であると考えております。先般策定した「DX戦略」のとおり、DX推進のため、経営陣を責任者とした専門組織を設置して、事業を横断した取組みを進めており、競争力強化や更なる企業価値の向上を目指してまいります。

- **主要な事業内容**
- **主要な営業所及び工場**
- **使用人の状況**
- **主要な借入先の状況**
- **その他企業集団の現況に関する重要な事項**

▶ **招集ご通知 35～38ページ**

「企業集団の現況」のうち、こちらの内容につきましては、
お手許の招集ご通知の35ページから38ページに記載のとおりでございます。

- **株式の状況**
- **新株予約権等の状況**
- **会社役員の状況**
- **会計監査人の状況**

▶ **招集ご通知 39～48ページ**

「会社の現況」につきましては、
お手許の招集ご通知の39ページから48ページに記載のとおりでございます。

安定的かつ継続的な配当を実施

当事業年度の1株当たり配当金

中間配当	22.5円
期末配当	23.5円
年間配当	46.0円 (前年対比 2円増配)

▶ 招集ご通知 49ページ

次に、「剰余金の配当等の決定に関する方針」につきまして、ご説明いたします。

当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識するとともに、業績や事業拡大に向けた資金需要に対応した内部留保の確保を総合的に勘案したうえで、安定的かつ継続的な配当を実施していきたいと考えております。

内部留保資金につきましては、借入金返済等による財務体質の強化、当社グループの諸事業の事業資金、及び新規事業や海外展開に必要な成長投資などに有効に活用する方針です。

当事業年度につきましては、期末配当金を1株当たり23.5円といたしました。

実施済みの中間配当金22.5円と合わせまして、年間配当金は1株当たり46円であります。

また、自己株式の取得につきましては、企業環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するために、財務状況、株価の動向等を勘案しながら適切に実施してまいります。以上をもちまして、「事業報告」の内容について、概略のご報告を終了いたします。

- **業務の適正を確保するための体制及び当該体制の運用状況**

- ▶ 当社ホームページに掲載の[インターネット開示事項](#)に記載

なお、「業務の適正を確保するための体制及び当該体制の運用状況」につきましては、当社ホームページに掲載の「インターネット開示事項」に記載しております。



連結財政状態計算書

▶ 招集ご通知 50ページ

続きまして、「連結計算書類」の内容につきまして、概略をご報告いたします。








はじめに、「連結財政状態計算書」につきまして、ご報告いたします。
当連結会計年度末における「連結財政状態計算書」はご覧の通りでございます。



連結損益計算書

▶ 招集ご通知 51ページ

次に、「連結損益計算書」につきまして、ご報告いたします。

収益合計	185億86百万円	前連結会計年度比 15.2% 
費用合計	151億23百万円	前連結会計年度比 11.8% 
税引前利益	34億63百万円	前連結会計年度比 33.0% 
当期利益	23億93百万円	前連結会計年度比 64.8% 
親会社の所有者に帰属する 当期利益	23億83百万円	前連結会計年度比 62.6% 

当連結会計年度における「連結損益計算書」はご覧の通りでございます。

- 連結持分変動計算書
- 連結注記表

▶ 当社ホームページに掲載の[インターネット開示事項](#)に記載

なお、「連結持分変動計算書」および「連結注記表」につきましては、
当社ホームページに掲載の「インターネット開示事項」に記載しております。

- **貸借対照表**
- **損益計算書**

▶ **招集ご通知 52～53ページ**

- **株主資本等変動計算書**
- **個別注記表**

▶ **当社ホームページに掲載の****インターネット開示事項****に記載**

当社個別の計算書類の内容につきましては、
お手許の招集ご通知の52ページから53ページに、
また、「株主資本等変動計算書」および「個別注記表」につきましては、
当社ホームページに掲載の「インターネット開示事項」に記載しております。



第6期（2020年4月1日から2021年3月31日まで）

報告事項

事業報告、連結計算書類及び
計算書類の内容報告の件

以上をもちまして、
第6期すなわち2020年4月1日から2021年3月31日までの
事業報告の内容並びに連結計算書類及び計算書類のご報告を終了いたします。