

“オートモビリティ企業”である
プレミアグループのオンリーワンビジネスとは？



自動車に関するサービスを複合的に提供する
これまでにないユニークな企業です。

プレミアグループ株式会社
【東証プライム 7199】

少子高齢化、生活スタイルの多様化、若者のクルマ離れなど、
「クルマが売れない」と盛んに言われる今の時代。

こうしたなかで、創業以来カービジネスを中心に、
安定して成長し続けているのが、私たちプレミアムグループです。

プレミアムグループはなぜ、成長できたのか？
プレミアムグループのビジネスは何がプレミアムなのか？
その理由についてご説明してまいります。

会社概要

社名	プレミアグループ株式会社
上場市場 コード番号	東京証券取引所プライム市場 / 7199
設立	2015年5月25日 ※2007年、(株)ジー・ワンクレジットサービス(現プレミア(株))設立
本社	東京都港区虎ノ門二丁目10番4号 オークラプレステージタワー
代表取締役社長	柴田 洋一
資本金	1,680百万円 ※2024年6月末時点
従業員数	796名 ※2024年6月末時点(臨時雇用者を除く、グループ従業員数)
グループ 事業内容	国内及び海外※における各事業 ・カープレミア(自動車販売店、整備工場の会員組織構築) ・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(タイ王国、インドネシア共和国、フィリピン共和国等)

沿革 創業10年で東京証券取引所上場を果たす

2007

・(株)ガリバーインターナショナル(現 (株)IDOM)の孫会社として(株)ジー・ワンクレジットサービス (現 プレミア(株)) を設立

2010

・SBIホールディングス(株)が親会社となり、SBIクレジット(株)に社名変更

2013

・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(株)が親会社となり、プレミアファイナンシャルサービス(株) (現 プレミア(株)) へ社名変更

2015

・AZ-Star(株)が管理するファンドへの株主異動に際し、出資受入れのための受け皿会社として、(株)AZS一号 (現 プレミアグループ(株)) を設立

2016

- ・【タイ】 オートファイナンス及び故障保証を提供するタイ証券取引所上場会社のEastern Commercial Leasing p.l.c.と業務提携に関する契約を締結、関連会社とする
- ・【タイ】 初の海外現地法人であるPFS(Thailand)Co.,Ltd. (現 Premium Asset Management (Thailand) Co., Ltd.) を設立
- ・プレミアグループ(株)を持株会社とするホールディングス体制に移行
- ・自動車整備サービスを提供するP A S(株)を設立
- ・【タイ】 故障保証及び自動車整備サービスを提供する合弁会社Eastern Premium Services Co., Ltd. (現 Premium Service (Thailand) Co., Ltd.) を設立

2017

- ・自動車関連IoT装置の開発・提供を行う合弁会社C I F U T(株)を設立
- ・オートリースを提供するプレミアリース(株) (現 P L S(株)) を設立
- ・【インドネシア】 故障保証を提供する合弁会社Pt Premium Garansi Indonesiaを設立
- ・東京証券取引所市場二部上場

2018

- ・当社グループのシステム企画・開発・運用を行うプレミアシステムサービス(株)を設立
- ・モビリティ事業者向けソフトウェアの開発・販売を行う(株)ソフトプランナーを子会社化
- ・東京証券取引所市場一部に市場変更

2019

・中古輸入車を主とする故障保証を提供する(株)ロペライオンソリューションズ (現 E G S(株)) を子会社化

2020

- ・当社グループの役職員に対する研修の企画・実施を行う(株)V A L U E を設立
- ・オートモビリティサービス関連事業を運営するプレミアモビリティサービス(株)を設立
- ・オートパーツ関連事業を運営するプレミアオートパーツ(株)を設立
- ・買取・受託による債権回収業務、車両引揚業務を行う中央債権回収(株)を子会社化
- ・故障保証事業を運営するプレミアワランティサービス株式会社を設置

2021

・【フィリピン】 故障保証事業を提供する合弁会社Premium Warranty Services Philippines, Inc.を設立

2022

- ・モビリティ事業者向け会員組織の開拓・推進事業を運営するカープレミア(株)を設立
- ・東京証券取引所プライム市場に市場変更

2024

・グローバル展開を推進するため、シンガポールに現地法人を設立

国内外20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20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

プレミアグループ(株)



代表取締役社長
柴田 洋一

【代表略歴】

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

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	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

ファイナンス事業

プレミア(株)

オートクレジットを中心としたファイナンス事業
の運営・統括

中央債権回収(株)

債権回収,車両引揚事業

Eastern Commercial Leasing p.l.c. *

オートクレジット,故障保証事業
(タイ証券取引所上場)

故障保証事業

プレミアワランティサービス(株)

故障保証事業の運営・統括

プレミアオートパーツ(株)

オートパーツ関連事業

Premium Service (Thailand) Co.,Ltd

タイにおける自動車整備,故障保証事業

PT Premium Garansi Indonesia *

インドネシアにおける故障保証事業

Premium Warranty Services Philippines, Inc. *

フィリピンにおける故障保証事業

オートモビリティサービス事業

プレミアモビリティサービス(株)

オートモビリティサービス事業の運営・統括

PLS(株)

個人向けオートリース事業

カープレミア(株)

モビリティ事業者向け会員組織の開拓・運営

プレミアソフトプランナー(株)

事業者向けソフトウェア開発,販売事業

PAS(株)

自動車整備事業、钣金・塗装事業

CIFUT(株) *

自動車関連IoT装置の開発・提供

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、コア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4.7兆円^{*1}

自動車ディーラー



約3万店以上^{*2}

自動車整備工場



約9.2万事業場以上^{*2}

自動車整備市場
約5.7兆円^{*2}

中古車小売市場
約3.6兆円^{*2}

自動車リース市場
約2.4兆円^{*2}

整備関係従業者
約33万人^{*2}

自動車部品市場
約3.0兆円^{*2}



プレミアグループはどんな会社？

事業内容

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

事業セグメント

ファイナンス事業

▷主な事業

- ・オートクレジット
- ・エコロジークレジット
- ・ショッピングクレジット
- ・サービサー

▷主な取引先

- ・自動車販売店

故障保証事業

▷主な事業

- ・自動車の故障保証事業
- ・故障保証事業の海外展開
(タイ、インドネシア、フィリピン)
- ・国内外への中古パーツ販売

▷主な取引先

- ・自動車販売店、整備工場

オートモビリティサービス事業

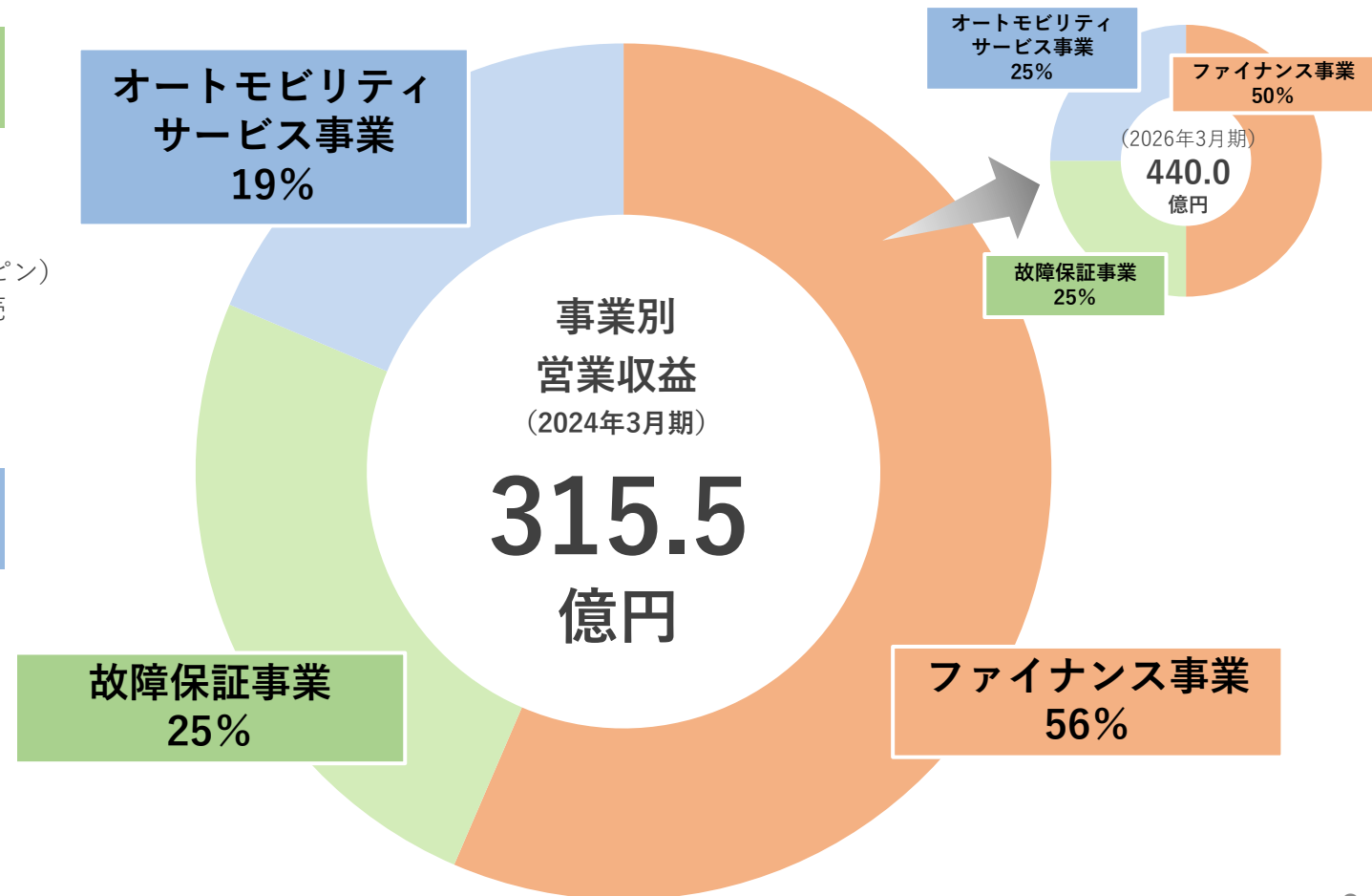
▷主な事業

- ・会員組織「カープレミアクラブ」の運営
- ・車両卸販売
- ・サブスク（リース）
- ・業務用ソフトウェア販売
- ・自動車整備工場の運営

▷主な取引先

- ・自動車販売店、自動車整備工場

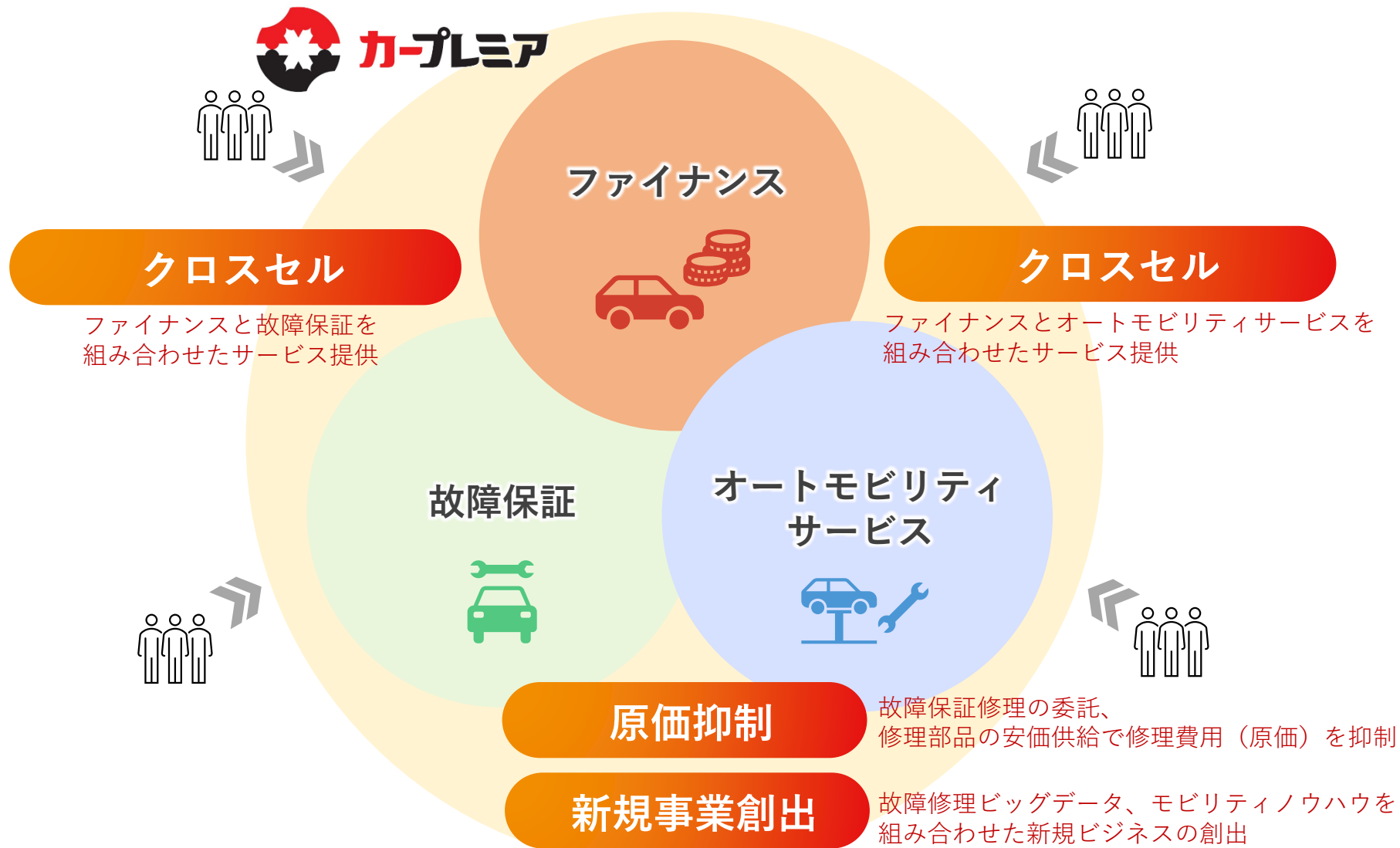
セグメント別ポートフォリオ



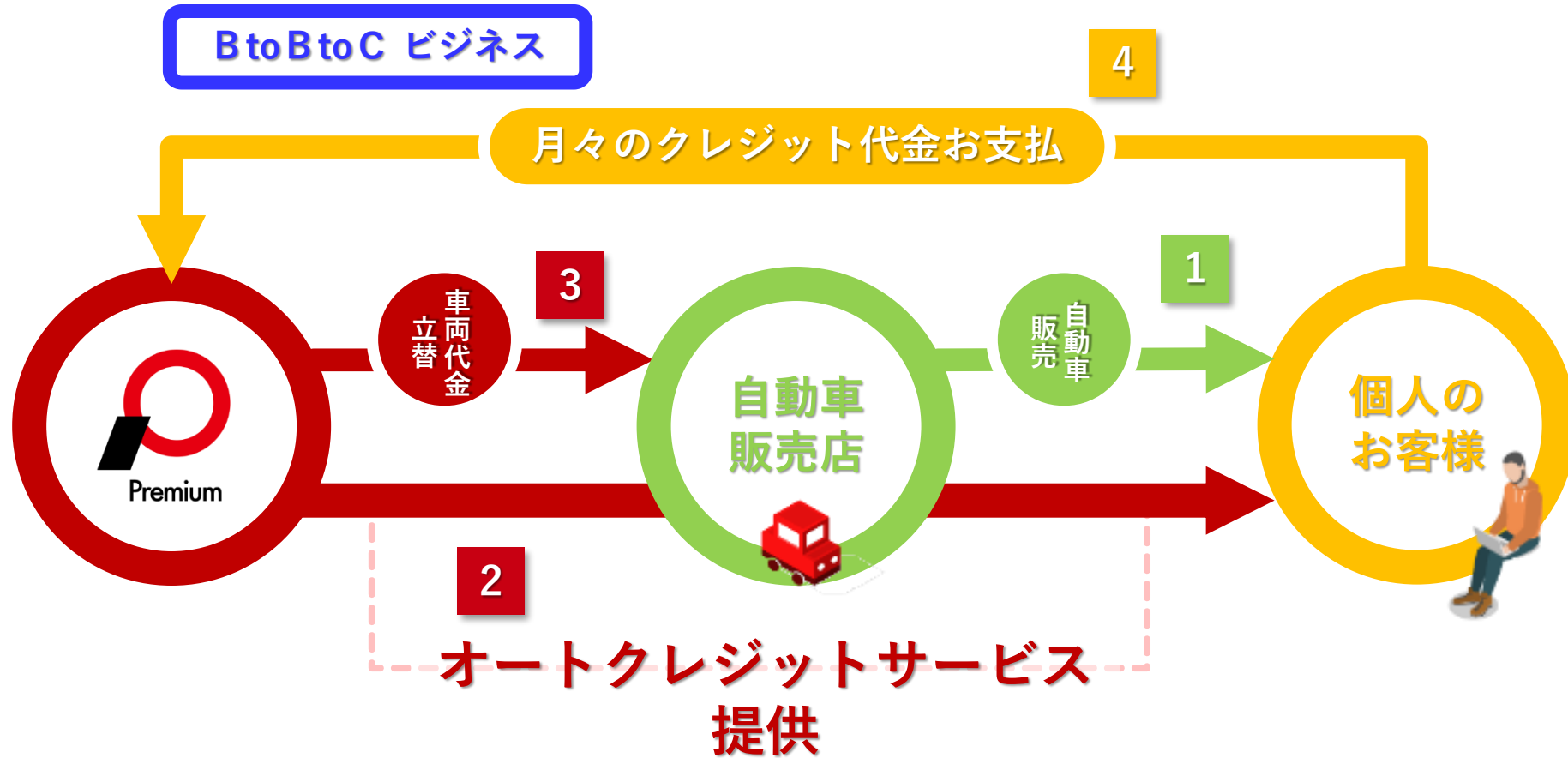
セグメントにおける相互シナジー



- 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



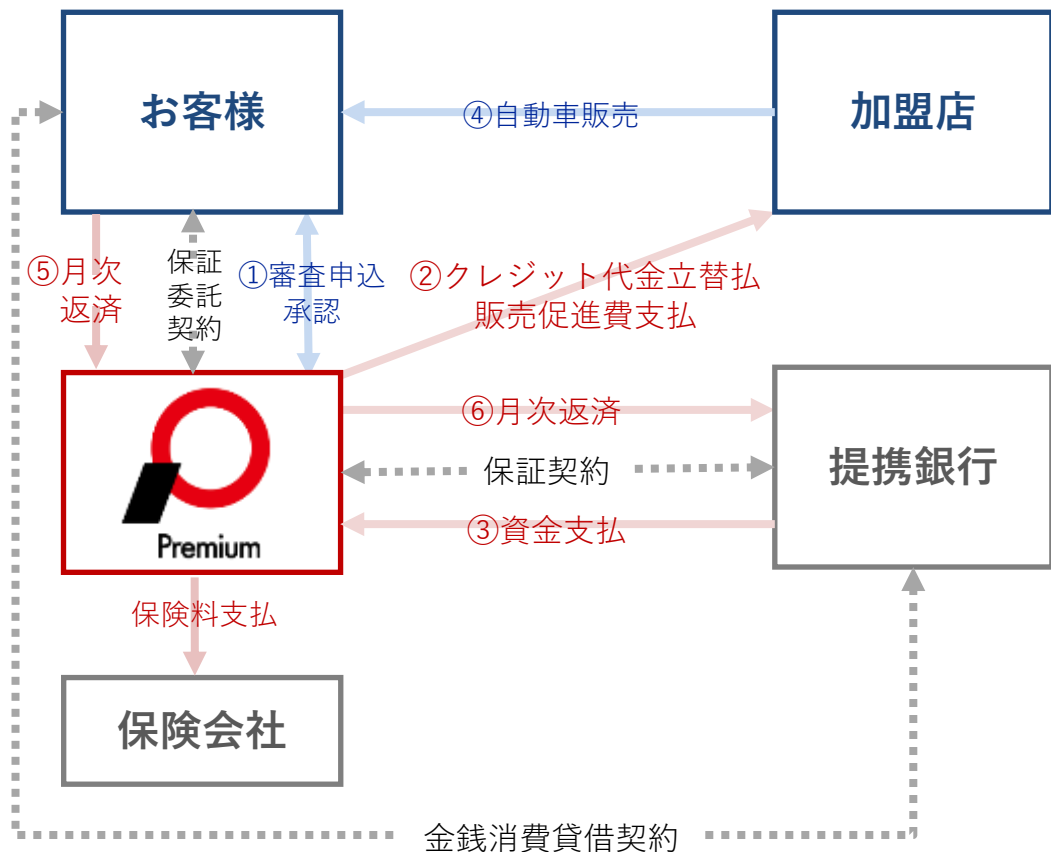
- 新車や中古車などを分割購入するための自動車ローンのこと



■ 「中古車のオートクレジット」に特化して事業を展開

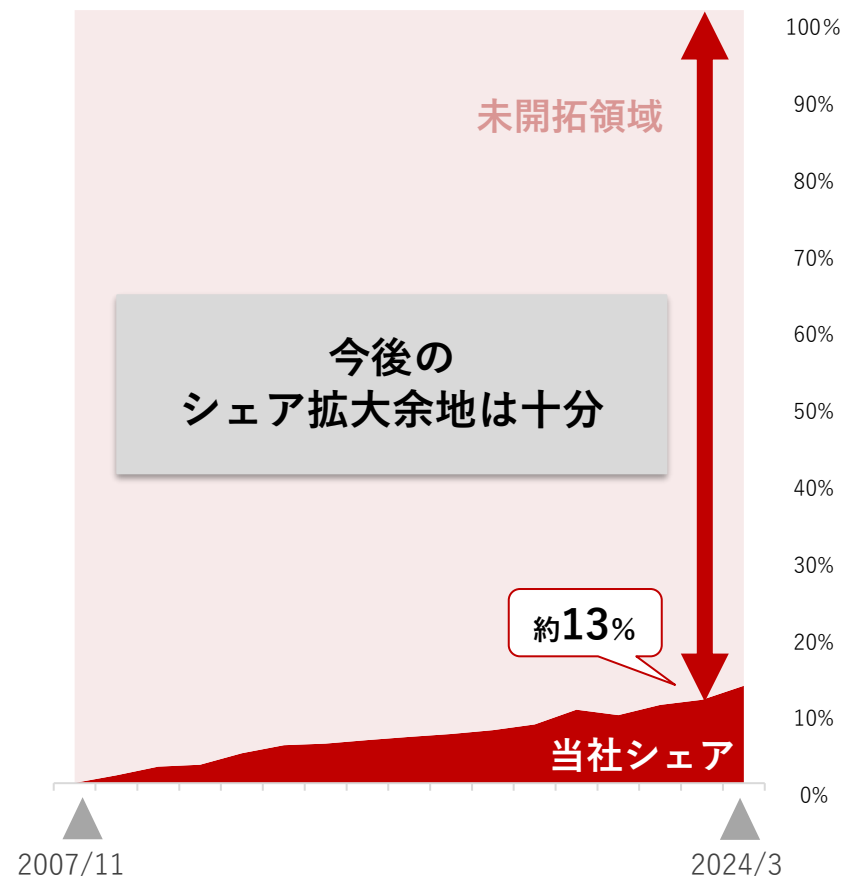
オートクレジットの仕組み（提携ローン方式）

資金提供は銀行、連帯保証・審査・回収はプレミアが担う
提携ローン方式を採用



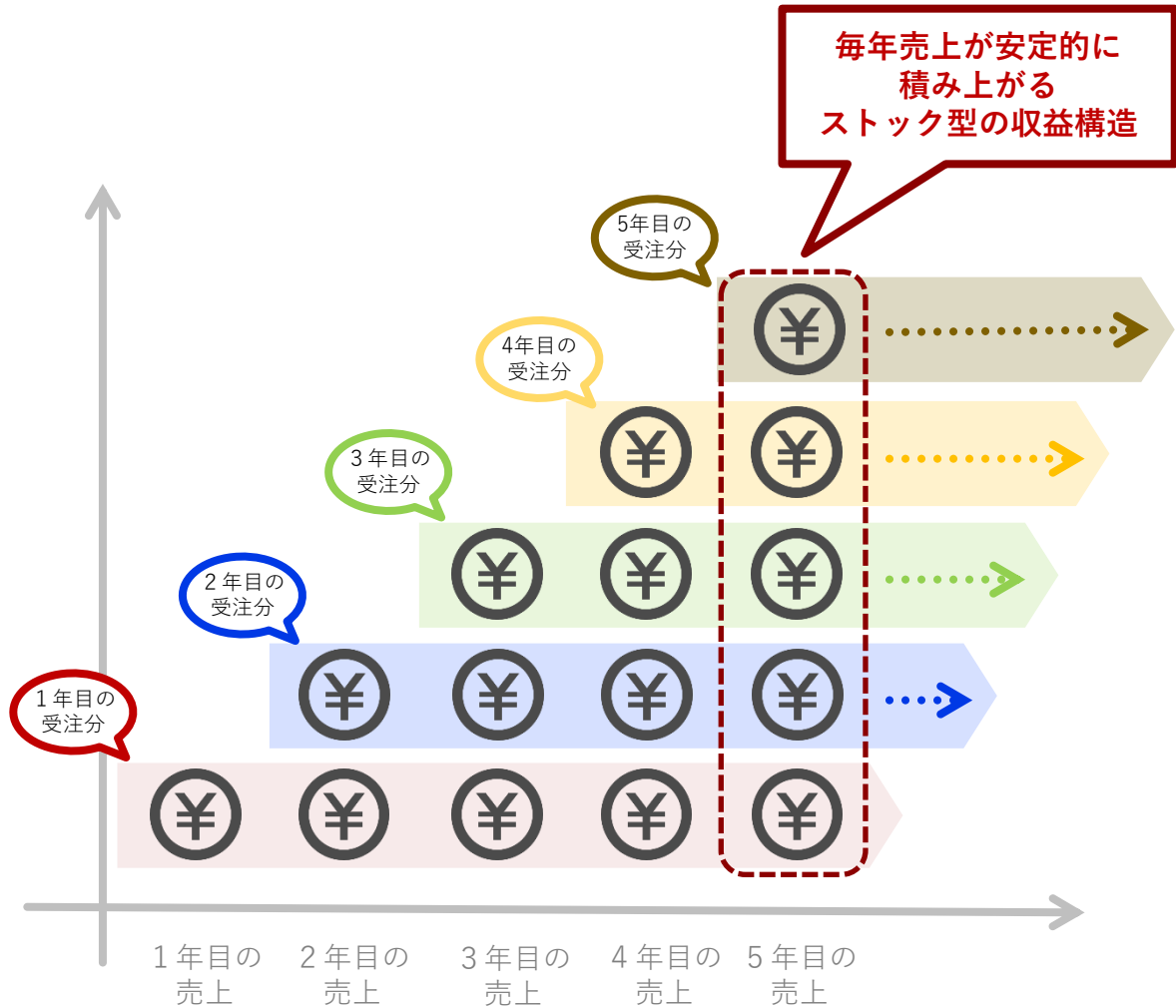
オートクレジット市場の当社シェア

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13%、今後も開拓余地あり



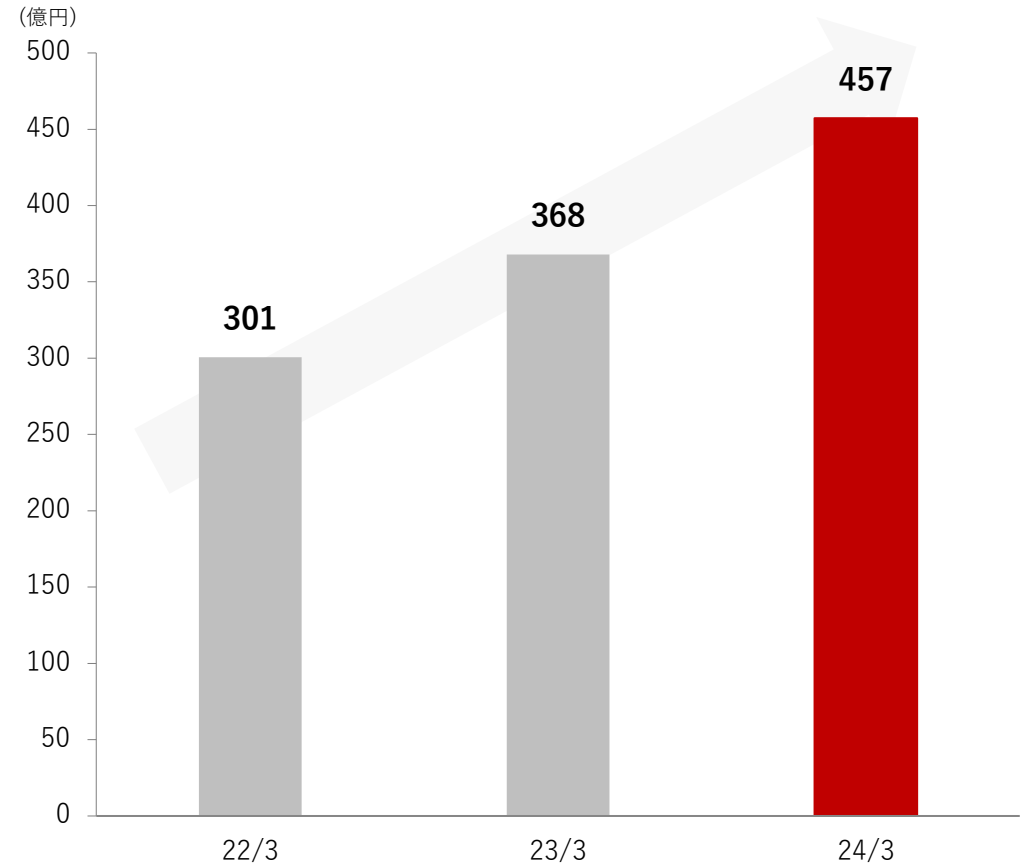
■ オートクレジットはストック型ビジネス、複数年(平均5年)にわたり繰り延べて売上を計上

ストック型ビジネスイメージ



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
2024年3月末現在、将来収益457億円をBSにストック



(注) 未実現収益：金融保証契約実績

- 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

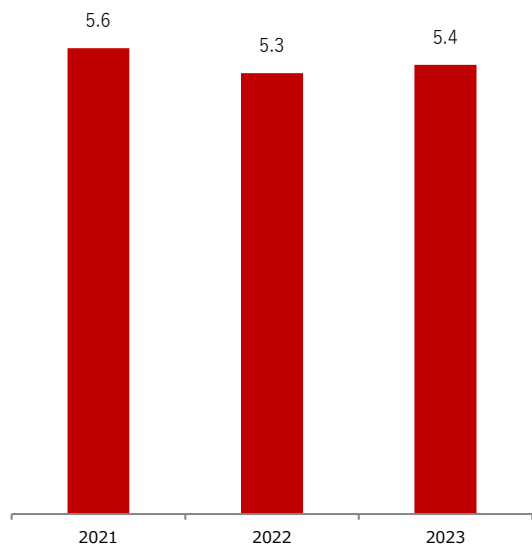
	競合他社	プレミアグループ
組織体制	<p>銀行系 銀行傘下故に資金調達力が安定 創業年数が長く、市場の知名度が高い</p>	<p>独立系 銀行傘下ではない「独立系」のため法規制(銀行法)による縛りが無く、ファイナンス以外のサービスの提供が可能 ※ファイナンス以外の提供サービス： 故障保証/自動車パーツ販売/車両卸販売/業務管理ソフトウェア販売 等 複合的なサービスを展開</p>
商材	<p>複数のクレジット商材</p>	<p>オートクレジットに特化しているため、自動車に関する専門知識を持つ</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-right: 20px;"> <p>オートクレジットの占有率は当社がトップ</p> </div> </div>
リスクヘッジ	<p>貸倒引当金</p>	<p>貸倒に備えて保険に加入</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-right: 20px;"> <p>景気悪化側面でも貸倒引当金の積み増しが不要でデフォルトコストを平準化</p> </div> </div>

■ 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

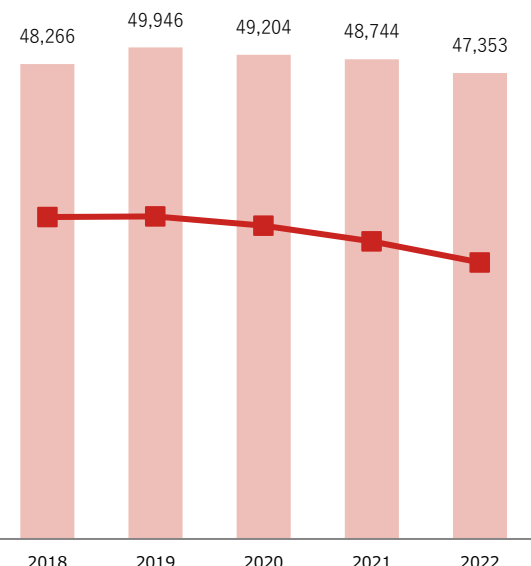
- 中古車登録台数はコロナ禍の影響で減少したものの、2023年初めより徐々に**回復傾向にあり横ばい**
- 信用供与件数はコロナ禍の外出自粛で減少となるも、自動車の性能向上で単価が上がり信用供与額は横ばい
- リーマンショック(2008年)、東日本大震災(2011年)、コロナ禍(2020年)の**不況時**でも**安定需要**あり

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・件数推移

信用供与額(億円) 信用供与件数(千件)



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

上場企業は
3社
のみ

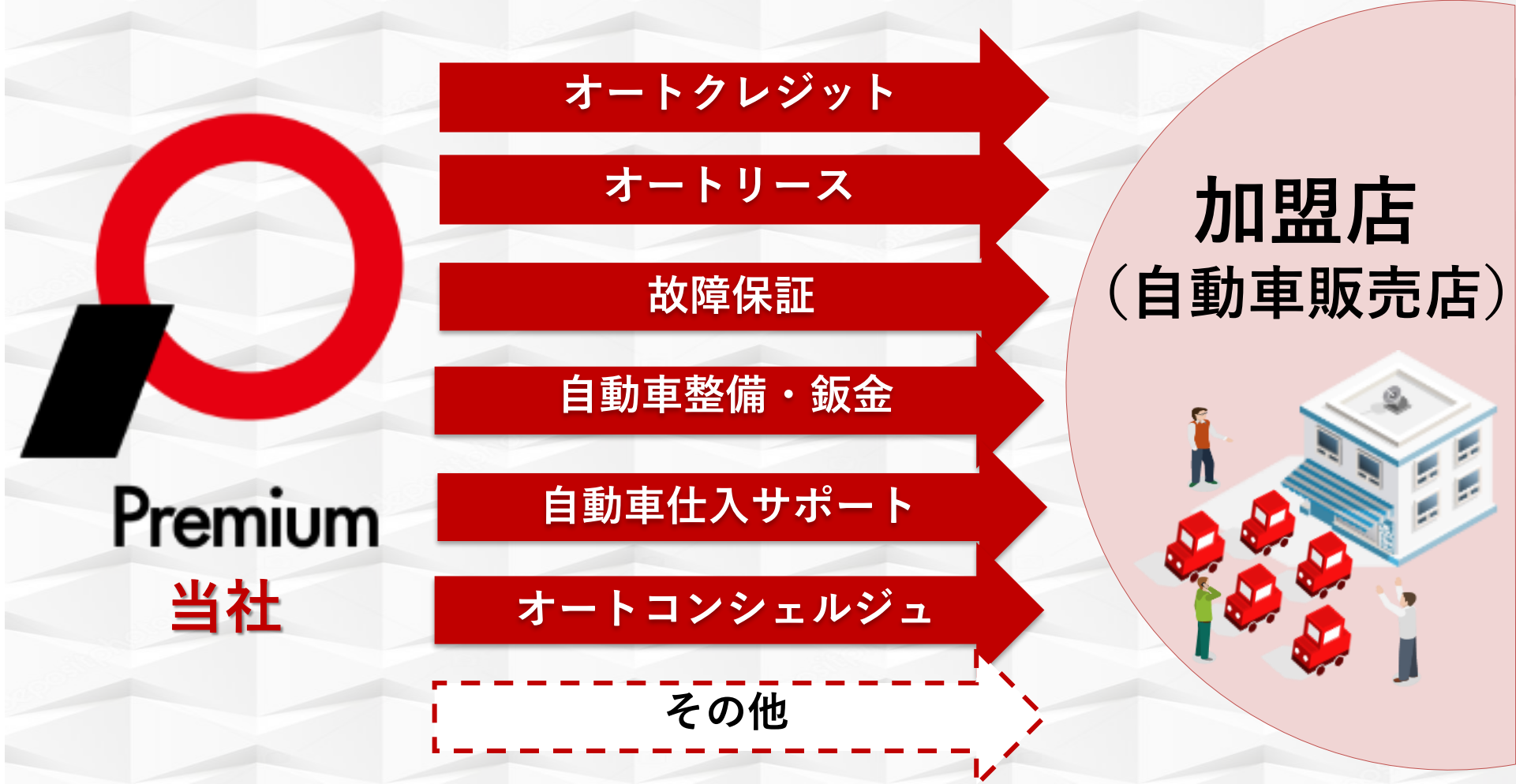
直近25年間
新規参入企業

当社
1社
のみ

銀行傘下の競合他社は法律の規制により
限られたサービスしか提供できない…



販売店や利用者の様々なニーズに応えられ、
複数の商品やサービスの提供が可能



■ 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

営業戦略

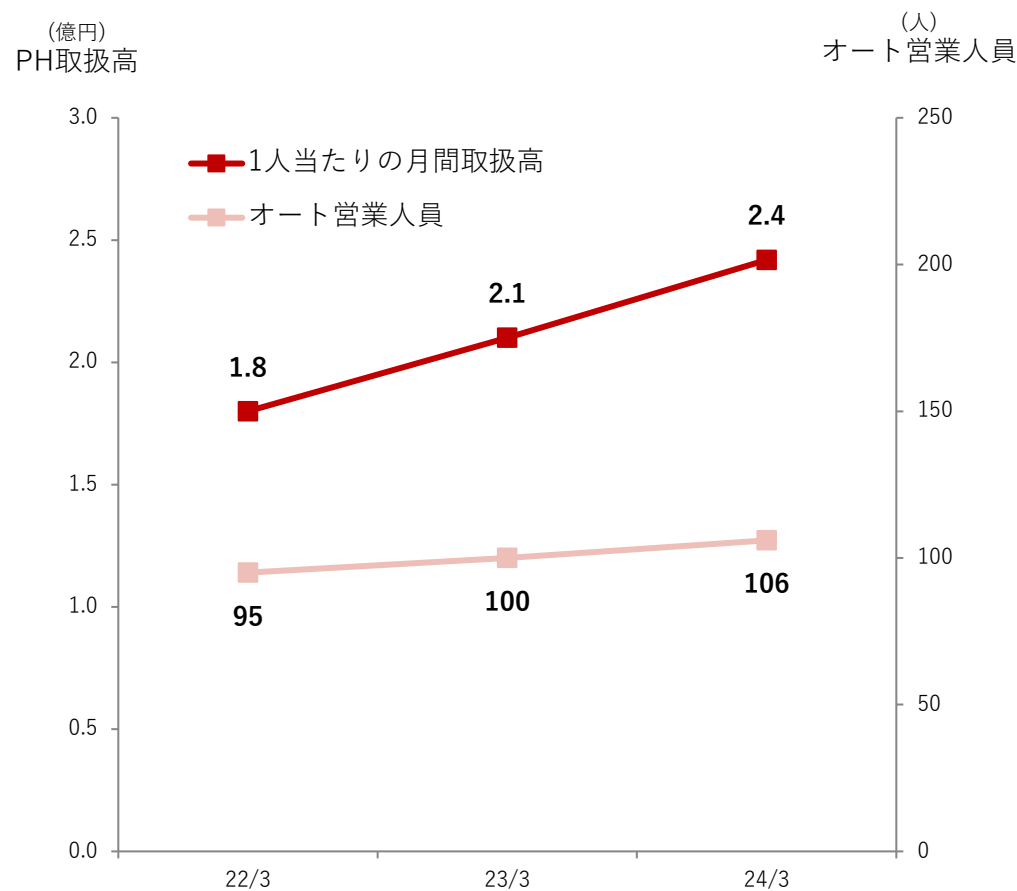
全国の大都市部を中心に**20拠点**を展開

※支店機能を持たない支店/ビジネスサイトを含む
※2024年3月末時点

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

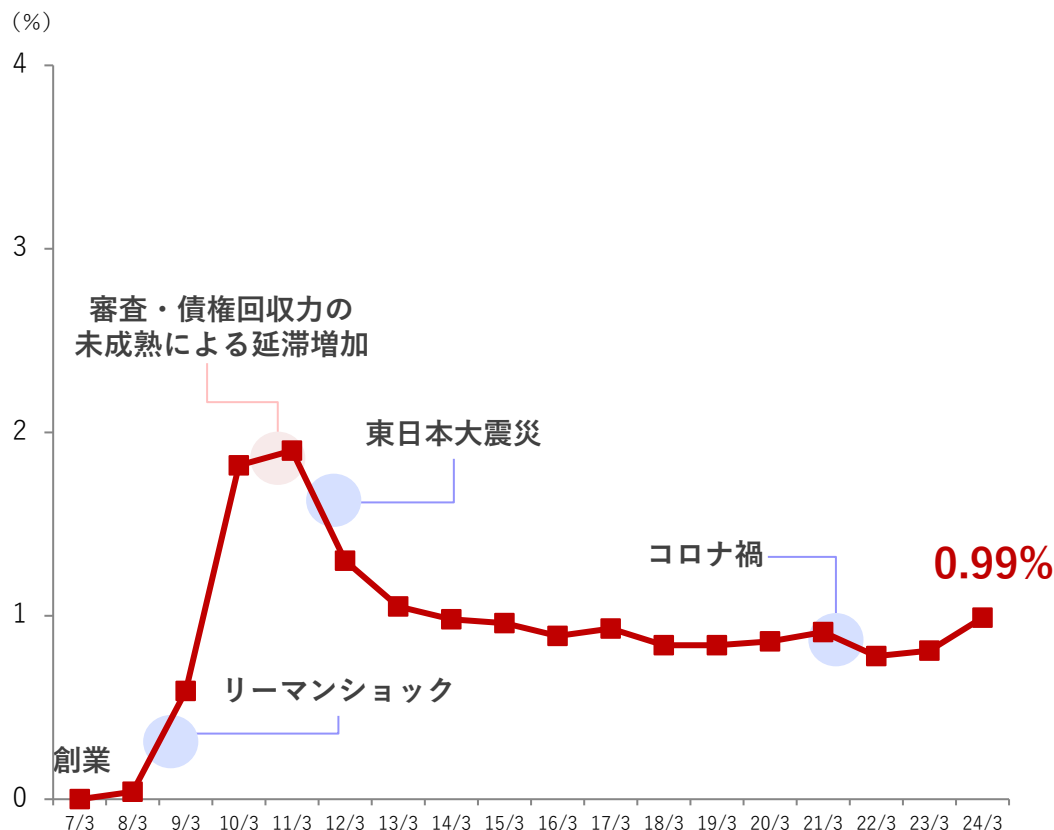
	特長
営業手法	<ul style="list-style-type: none"> 自動車販売店の有料会員化（カープレミアディーラー）による囲い込みを実施 → 1加盟店あたりの取引量増加に寄与 対面営業、非対面営業（電話商談）を組み合わせたハイブリッド型営業を採用 → 既存先/未稼働先/未開拓先へ効率的にアプローチ
採用・育成	<ul style="list-style-type: none"> 経験不問、他業種からの転職者や新卒社員が活躍 → 毎年、採用環境は良好 採用後、約3ヵ月の研修を経て予算を保持 → 戦力化までのリードタイムが短い
組織体制	<ul style="list-style-type: none"> 営業活動週4日制（残り1日はオフィスワーク） 直行直帰制度を採用 → 1人1人の自主性を強化



■ 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

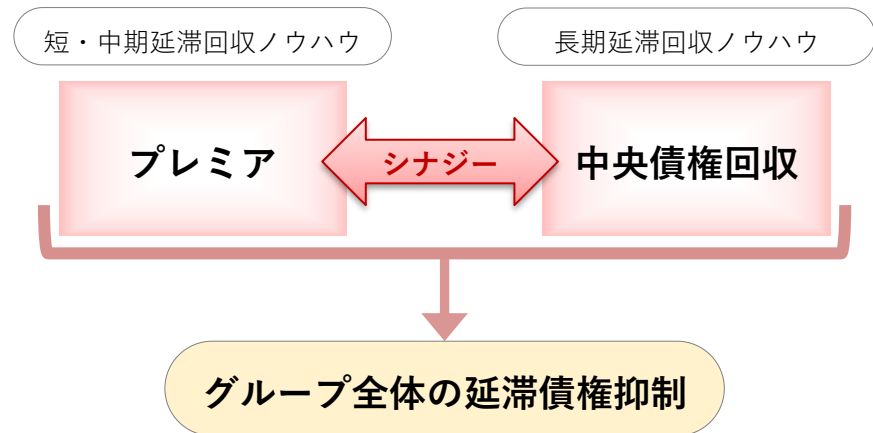


オートクレジット債権の特長

- 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

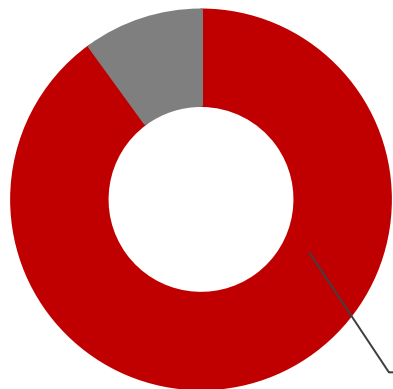
互いの強みを活かし、グループ全体の延滞解消を目指す



■ 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**

資金調達方法

オフバラの提携ローン債権が中心で、**バランスシートは最小化**
自社債権は定期的に債権流動化を実施



クレジット債権残高
(2024年3月期)

6,326億円



債権残高の大半がオフバランス

提携ローン基準に当てはまらない債権を自社債権で対応
(高額・法人等、与信が厳しい債権ではない)

オートクレジット調達金利

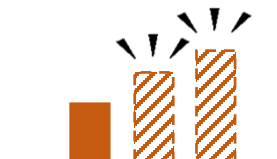
金利上昇の影響はほとんどなし

> **契約済**の債権



貸出・調達ともに
固定金利
→影響なし

> **新規に契約する**債権

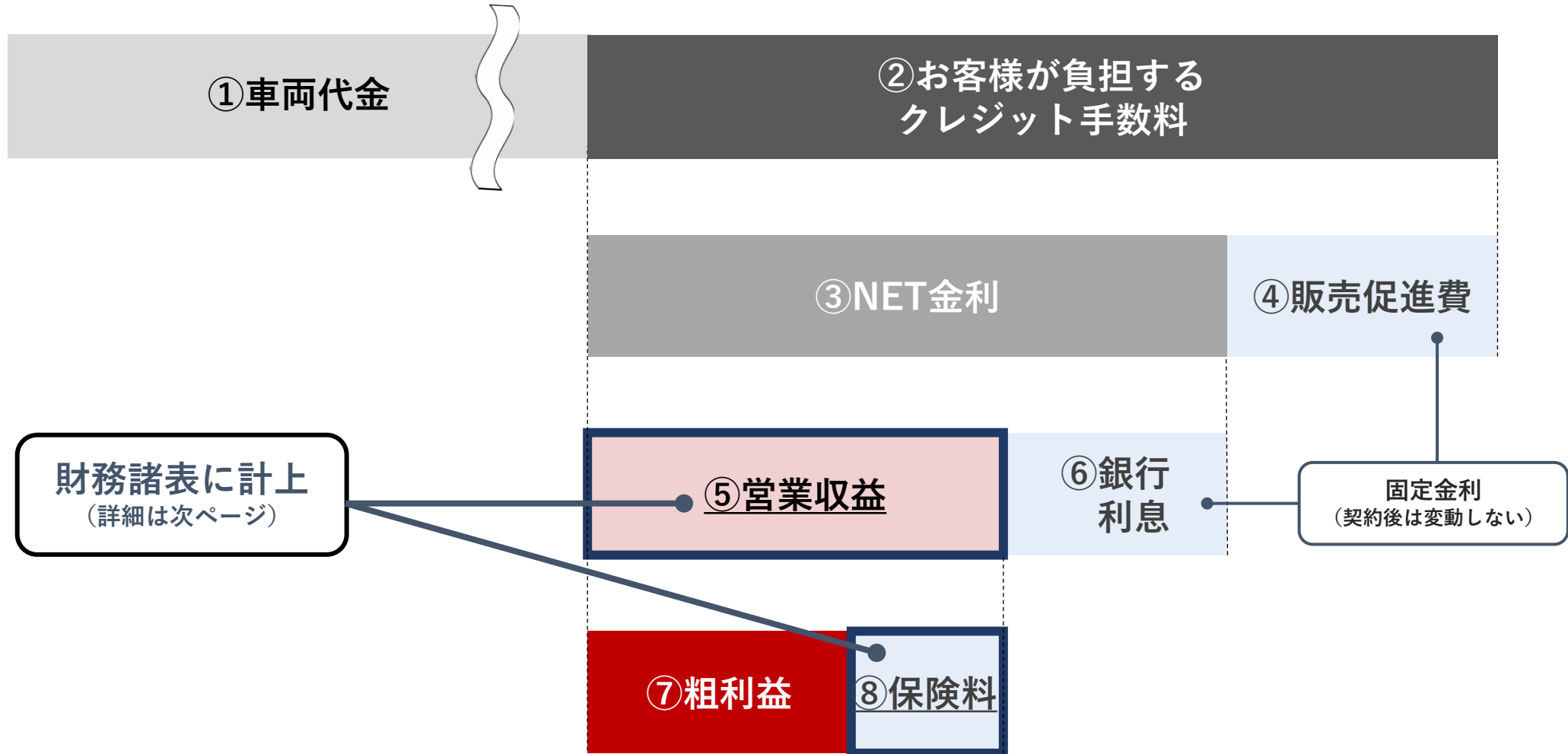


機動的に金利等に転嫁
→影響は殆どなし

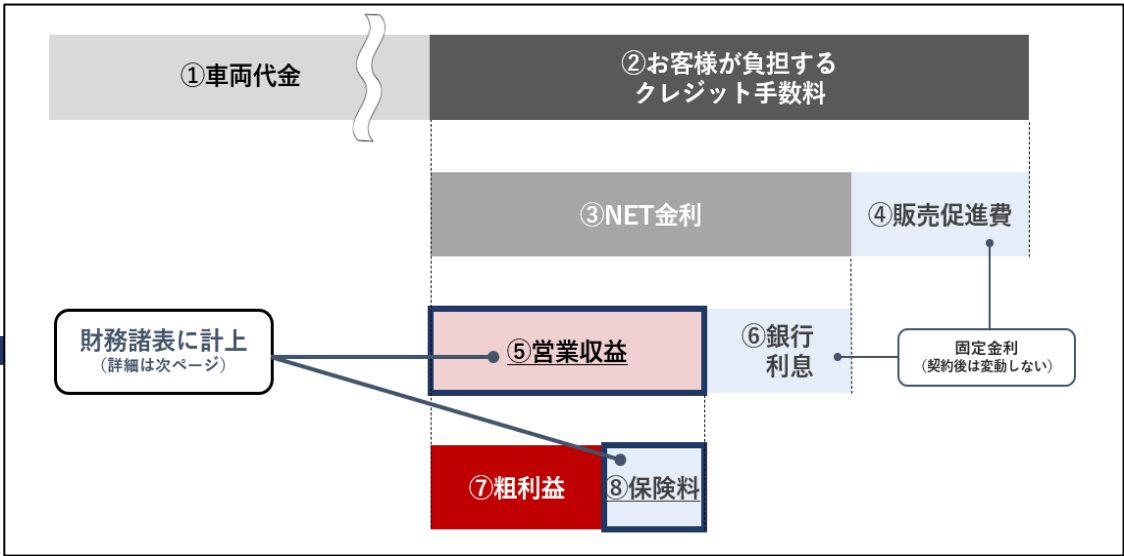
(注)・プレミアクレジット債権残高の大半を占める提携ローン方式のケース
・なお、上記は提携ローン方式の取引において当社が最終的に収益として認識するまでに顧客が支払うクレジット手数料から控除すべき項目のイメージを示すことを目的で作成されたものであり、実際の取引における利益等の金額や金銭の流れを示すものではない

■ 提携ローン方式におけるクレジット収益構造は以下の通り

提携ローン方式におけるクレジット収益構造



- 「クレジットの収益構造」のイメージ図⑤⑧は、下記の通りBS/PLに計上される



(1) 初年度

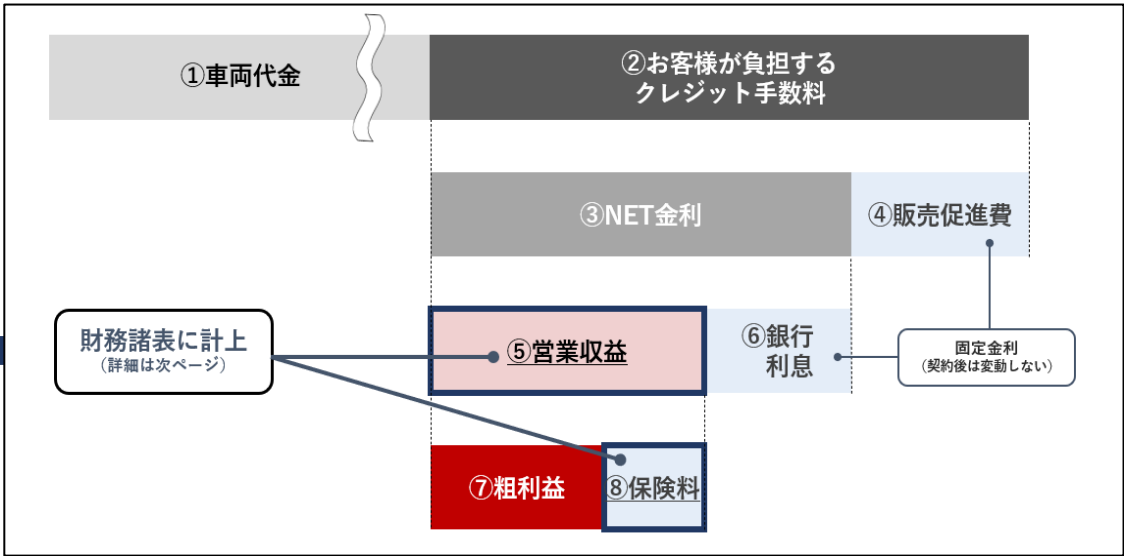
BS	PL
⑤ 将来分 (負債：金融保証契約)	⑤ 初年度分 (営業収益)
	⑧ 初年度分 (営業費用：支払保証料)



(2) 2年目以降

BS	PL
⑤ 将来分 (負債：金融保証契約)	⑤ 2年目分 (営業収益)
	⑧ 2年目分 (営業費用：支払保証料)

- 「クレジットの収益構造」のイメージ図⑤⑧は、下記の通りCFに計上される



(1) 初年度

CF
入金： (① + ②) - ⑥
出金： (① + ④)
⑧の初年度目分

(2) 2年目以降

CF
⑧の2年目分

自動車が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

修理工場

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 ★★★★ プレミアの 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

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 自然故障
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

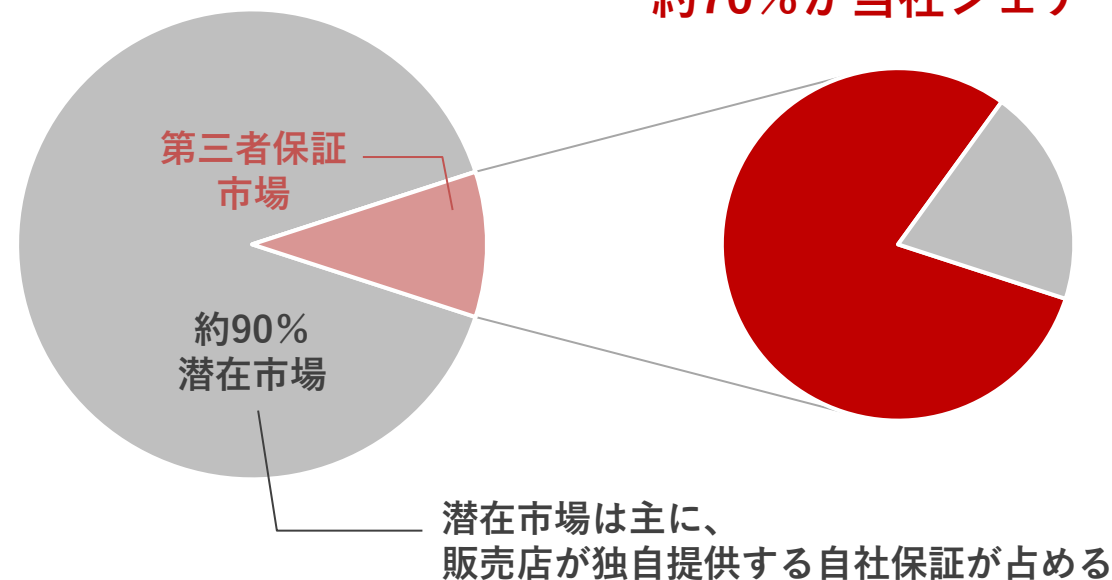
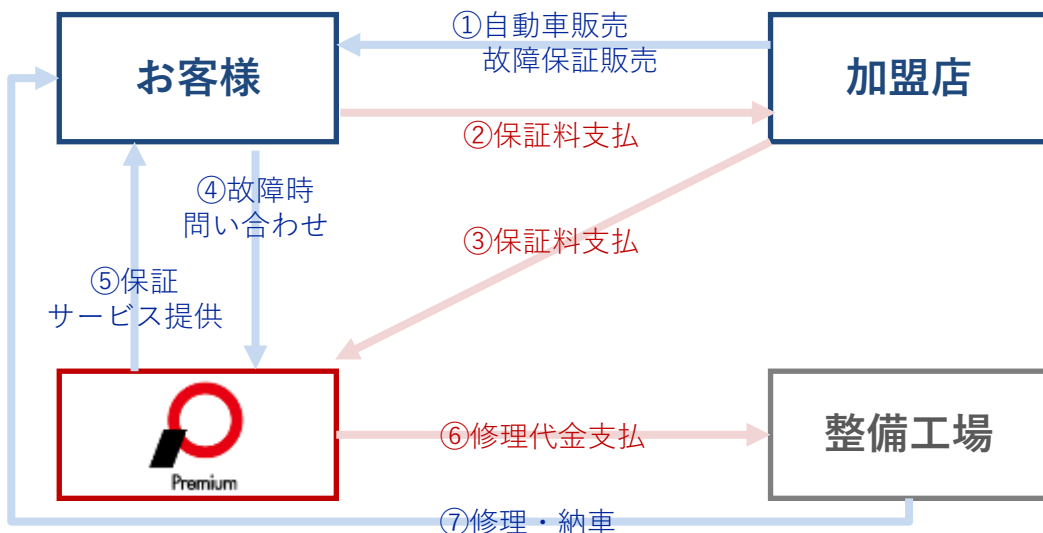
当社シェア

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

自動車保証市場

第三者保証市場

約70%が当社シェア





どんなクルマと、どんな時間を。

カーセンサー

PRODUCED BY RECRUIT

カーセンサー
アフター保証

プレミアムグループが
リクルートマーケティングパートナーズに
故障保証サービスを提供

■ 故障保証の累計契約台数は170万台以上、自社ブランドを軸に市場拡大を目指す

故障保証利用のメリット

加盟店とお客様、双方に利用メリットあり

<p>加盟店 (中古車販売店)</p>	<p>■販売店の自社保証との違い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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、本業の販売に集中できる ・遠方に住む顧客にも保証付帯ができる <p>■利用メリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売利益や促進費等の利益を得られる ・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販売機会へ繋げられる
<p>お客様</p>	<p>■利用メリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上場企業が提供しているため費用・サポート内容含め安心感がある ・万が一、販売元の自動車販売店が倒産・廃業した場合でも当社との保証契約は継続される



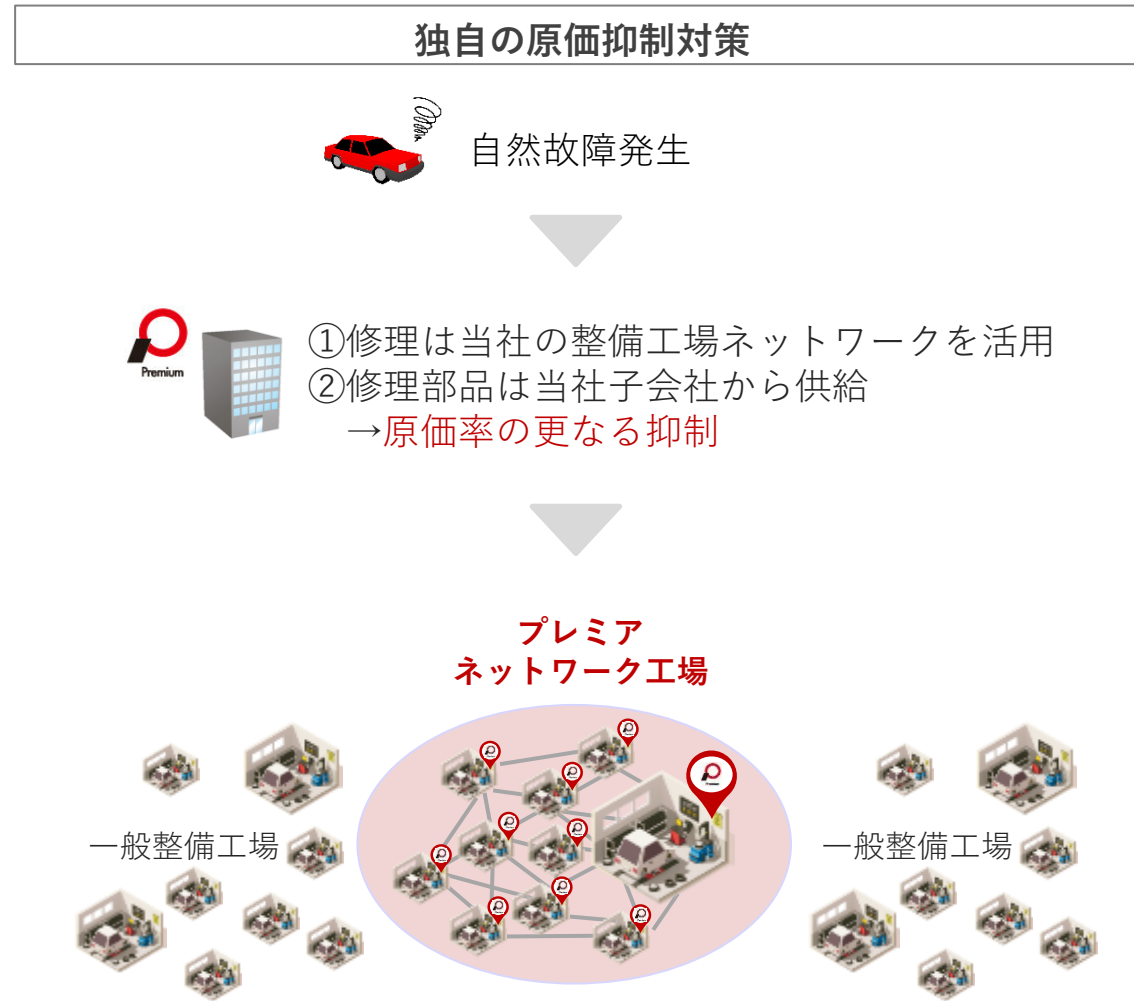
主な商品

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

<p>プロパー商品</p>	<p>自社開発のブランド商品</p> <p>プレミアの故障保証 <small>〈プレミア㈱の加盟店へ提供〉</small></p>
<p>提携商品</p>	<p>大手カーポータルサイトへ提供</p> <p>カーセンサーアフター保証 <small>※リクルートマーケティングパートナーズ、A I Sとの提携</small></p> <p>車選びドットコム保証 <small>※株式会社ファブリカコミュニケーションズとの提携</small></p>
<p>OEM商品</p>	<p>中古車販売店含む自動車関連企業へOEM提供</p> <p>約200社を超える企業へ提供 <small>(1,000種類を超える商品プランを提供)</small></p>

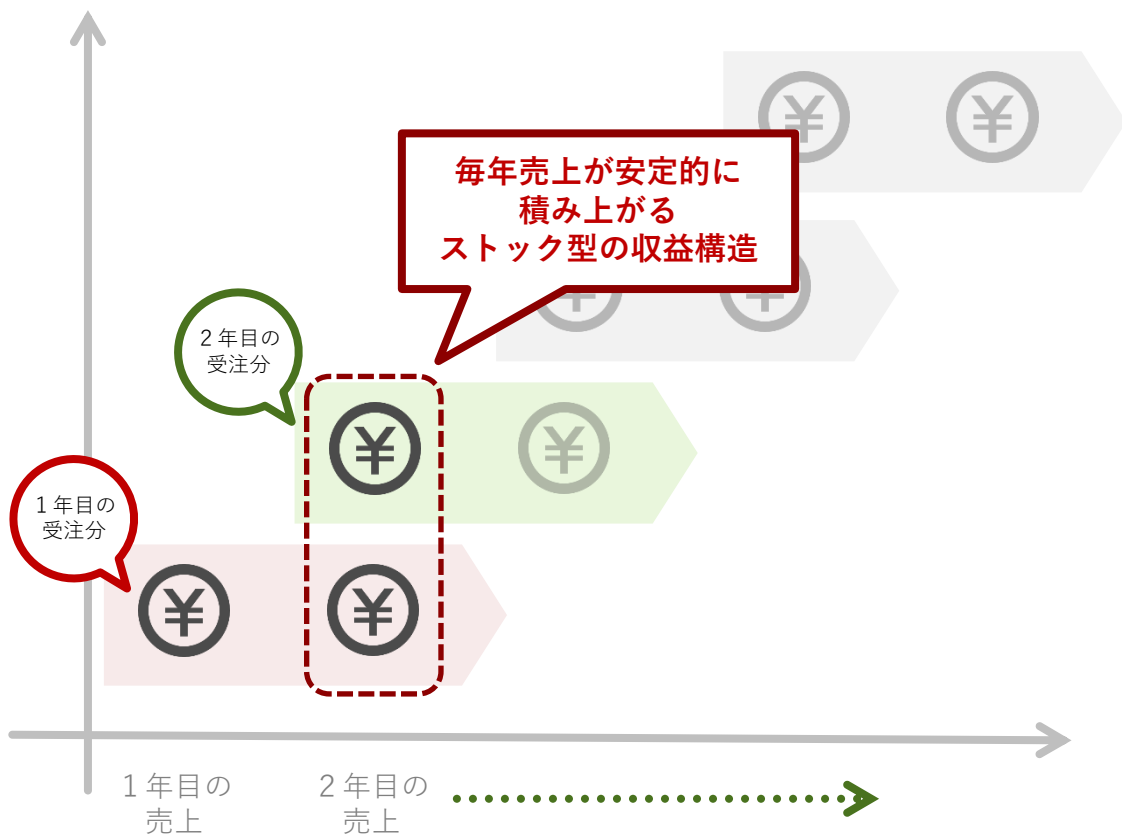
■ グループシナジーを活かし原価率を大幅に抑制し、価格戦略によって市場開拓を目指す

	競合他社	プレミアムグループ
特長	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170万台超
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



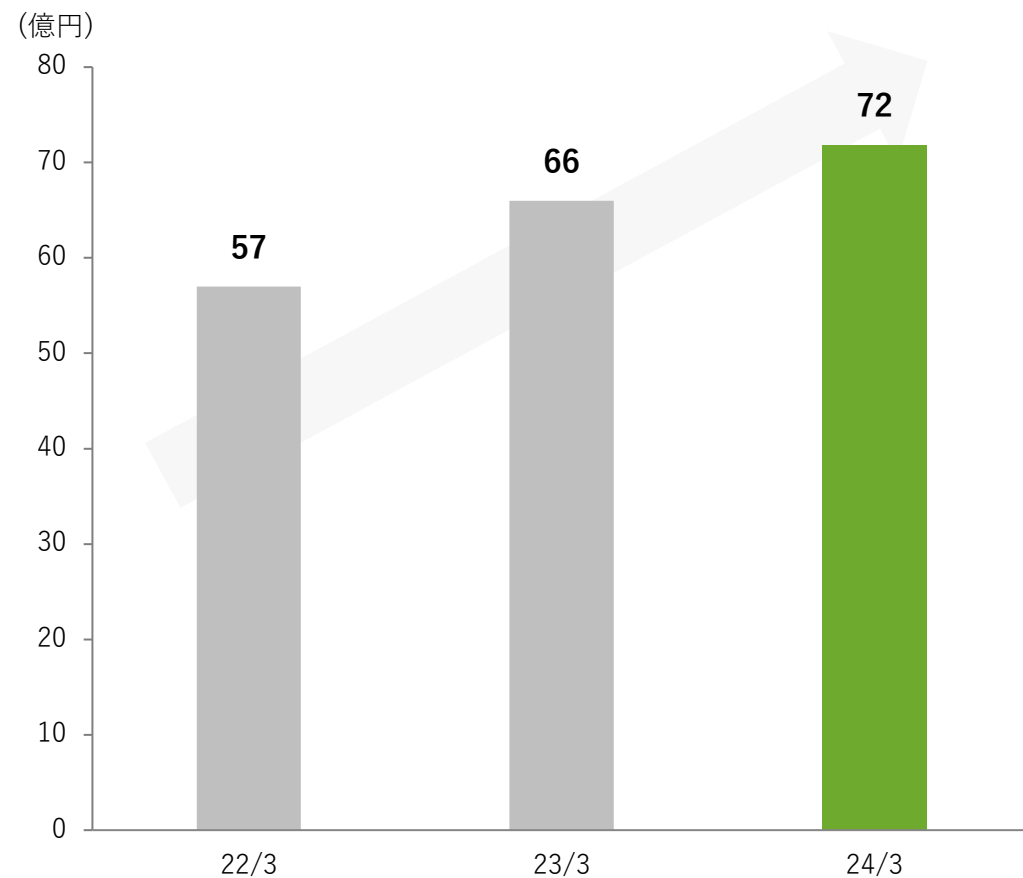
- 故障保証代金は先取り・収益は繰延計上のため、キャッシュポジション・収益性ともに安定的

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

2024年3月末現在、将来収益72億円をBSにストック

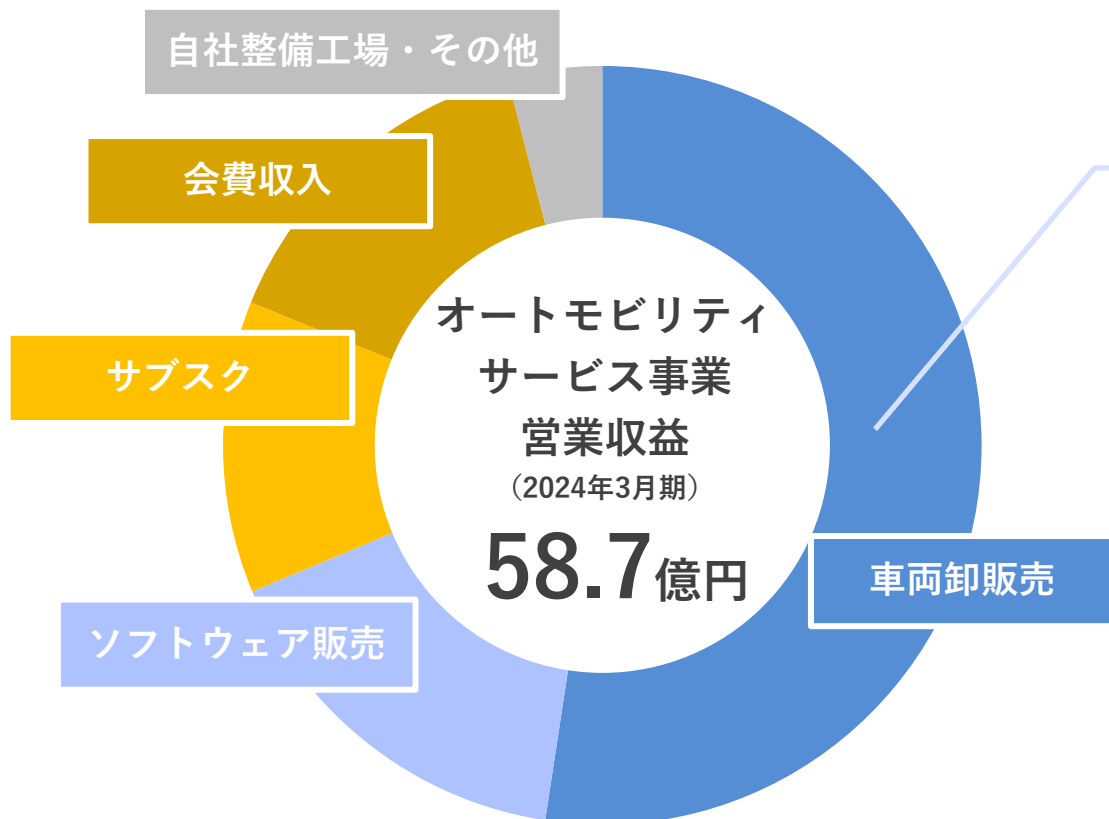


(注) 未実現収益：故障保証前受収益実績

- 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



車両卸販売

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

ソフトウェア販売

整備工場向けの業務用ソフトウェアの販売

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

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

自社整備工場・その他

カープレミアガレージのモデル店舗として稼働

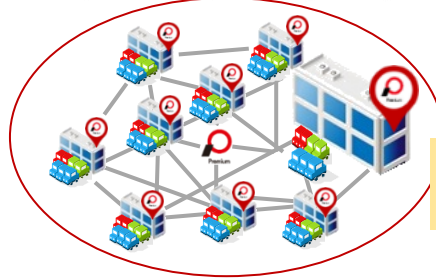
オートモビリティサービス事業（カープレミア） 概要

オートモビリティ
サービス事業

- これまで構築した加盟店ネットワークの中から会員組織を形成し、取引関係の深化を図る

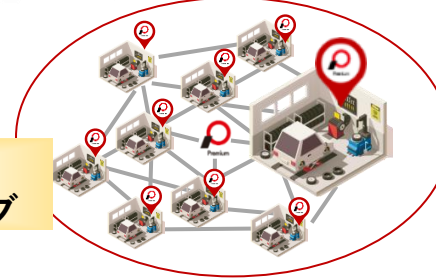
カープレミアクラブ

自動車販売店 会員組織
【カープレミアディーラー】



2026年3月期までに
会員数
5,000社
を目指す

整備工場 会員組織
【カープレミアガレージ】



2026年3月期までに
会員数
1,500店舗
を目指す

会員組織
カープレミアクラブ

加盟店ネットワーク

自動車販売店
ネットワーク
(約30,000社)

整備工場
ネットワーク
(約5,000店舗)

オートモビリティサービス事業（カープレミア） 概要

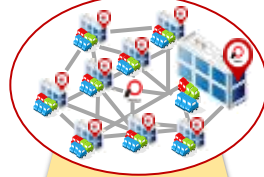
オートモビリティ
サービス事業

- カープレミアクラブは自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」、整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の2軸で展開

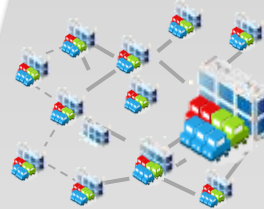
カープレミアディーラー

提供サービス	通常加盟店	カープレミアディーラー会員
オートクレジット	○	◎ 与信枠拡大
故障保証	○	◎ 特別制度
カープレミアサイト掲載	×	○
中古車販売 集客支援	×	○
車両仕入れサポート	○	◎ 特別制度
資金レスリース販売	×	○
自動車パーツ	○	◎ 特別制度
車両販売管理システム	×	○ 無料

自動車販売店 会員組織
【カープレミアディーラー】
2026年目標 5,000社



加盟店ネットワーク
約30,000社



カープレミアガレージ

提供サービス	通常加盟店	カープレミアガレージ会員
故障修理在庫誘導	○	◎ 優先誘導
故障保証	○	◎ 車検時販売
カープレミアサイト掲載	×	○
車検・修理 集客支援	×	○
メンテナンスパック	×	○
自動車パーツ	○	◎ 特別制度
オートリース 導入・販売支援	×	○
CI（コーポレート・アイデンティティ）の利用	×	○

整備工場 会員組織
【カープレミアガレージ】
2026年目標 1,500店舗



整備工場ネットワーク
約4,300店舗



- ・順次、サービス拡充予定
- ・会員種別によって適用サービスは異なります。

- ・順次、サービス拡充予定
- ・会員種別によって適用サービスは異なります。

- カープレミアサイトは、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



エンドユーザー向けサイト「クルマのことならカープレミア」が提供する会員向けサービス

カープレミアガレージ 自動車整備・修理工場組織	カープレミア クレジット オートクレジットサービス	カープレミア 故障保証 故障保証サービス	カープレミア 症状診断 自動車の不調の症状から原因を探せるお役立ちサービス	カープレミア 買取 写真で撮るだけの簡単査定サービス
カープレミアディーラー 中古車販売店組織	カープレミアクラブリース オートリースサービス	カープレミア 車検 車検店の紹介サービス	カープレミア 修理 修理工場の紹介サービス	カープレミア マガジン クルマの情報配信を行うWEBマガジンサービス
カープレミア クルマ検索 新車・中古車情報掲載サービス		カープレミア 板金 板金工場の紹介サービス	カープレミア パーツ オートパーツの販売サービス	

選定

支払
方法

車検
板金

修理

買取

知識

カープレミア認知拡大施策

オートモビリティ
サービス事業

- タレントを起用。露出度を高めて「カープレミア」の認知拡大を実施
→ 「カープレミア」ブランドの醸成を通じて、Web集客の強化、有料会員組織の拡大を加速

タレント起用

GENERATIONS from EXILE TRIBE & 香取慎吾 & 北山宏光
をキャスティング



2024年1月～

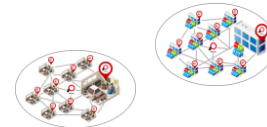


2024年4月～

複数の媒体を組み合わせ
様々な世代にアプローチ



テレビ
WEBコンテンツ



加盟店



カープレミア

メディア



Webサイト



のぼり・看板の掲示

カープレミアクラブ
の認知度拡大施策

↓カープレミアガレージの
会員加盟店



↑カープレミアディーラーの
会員加盟店

主な掲載メディア

【テレビ】

- ・各放送局：カープレミアTVCM
- ・九州朝日放送：「福岡恋愛白書18 春のおとなりさん」
- ・関西テレビ放送：「3年VR組」

【屋外広告】

首都圏／大阪

【雑誌掲載】

日経マネー 2023年7月号

【各種SNS／デジタル媒体】

YouTube／Instagram／Facebook／X／TikTok
TVer／Google／ABEMA／DAZN 他、新聞掲載・ラジオCM 等

Webサイト

エンドユーザー向けのサービスサイト
「クルマのことならカープレミア」を展開



あなたのカーライフを
もっと賢く、
もっと安心に。

プレミアグループは自動車に関する総合的な
サービスを提供する「オートモビリティ企業」です。

<https://www.premium-group.co.jp/>

カープレミアあんしんショップ制度をリリース

- お客様が安心して商品やサービスを受けられる制度「カープレミアあんしんショップ」を2024年1月29日より開始

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

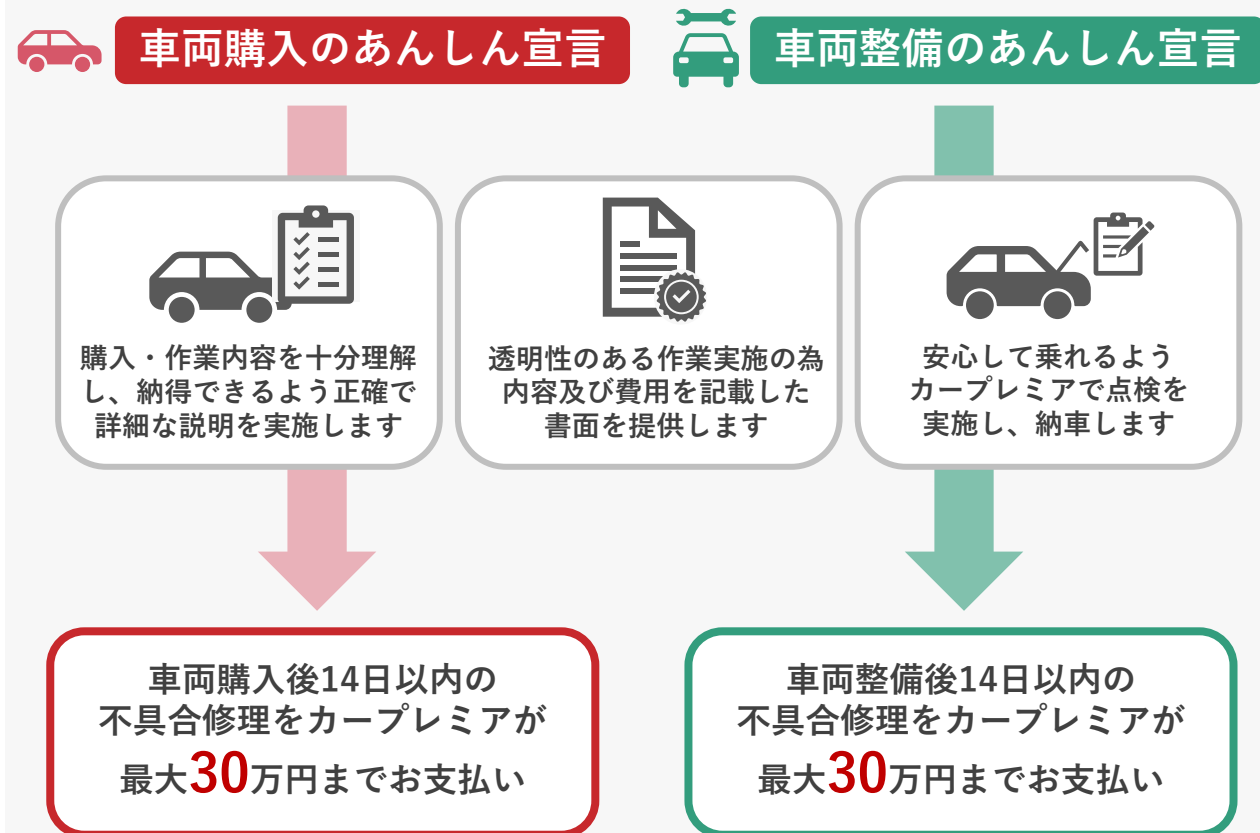
カープレミア
あんしんショップ

- ✓ 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



海外展開

■ 現地企業とパートナーを組み、国内で培ったノウハウを海外で展開

- ファイナンス事業
- 故障保証事業



海外展開（タイ・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
- 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

タイにおけるグループ関連図



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



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



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・中南米へも進出し、今後も他国開拓を実施



成長戦略

中期経営計画「ONE&ONLY 2026」



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

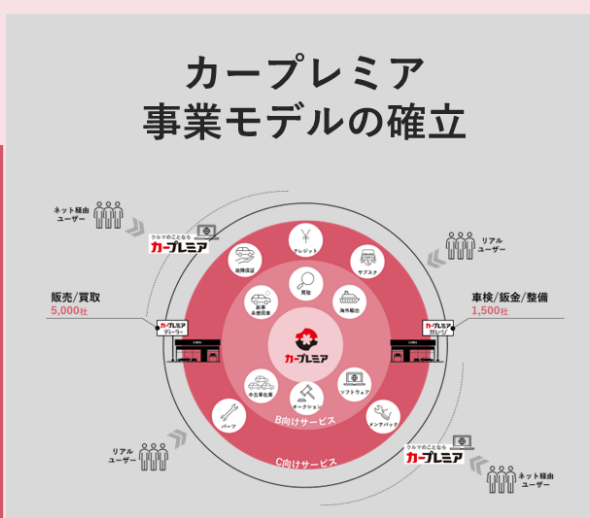
営業収益	税引前利益	当期利益	ROE	時価総額
440億円 23/3比 +74.6%	102億円 23/3比 +91.0%	70億円 23/3比 +75.0%	30%台 23/3実績 34.7%	1,400~1,750億円 23/3比 204~255%




重要課題

 **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

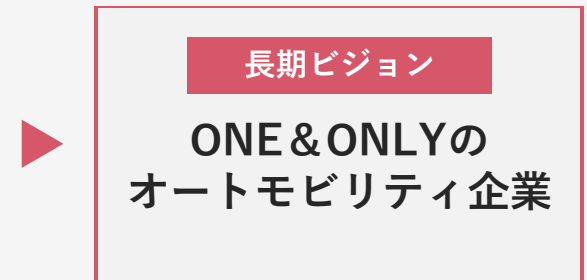
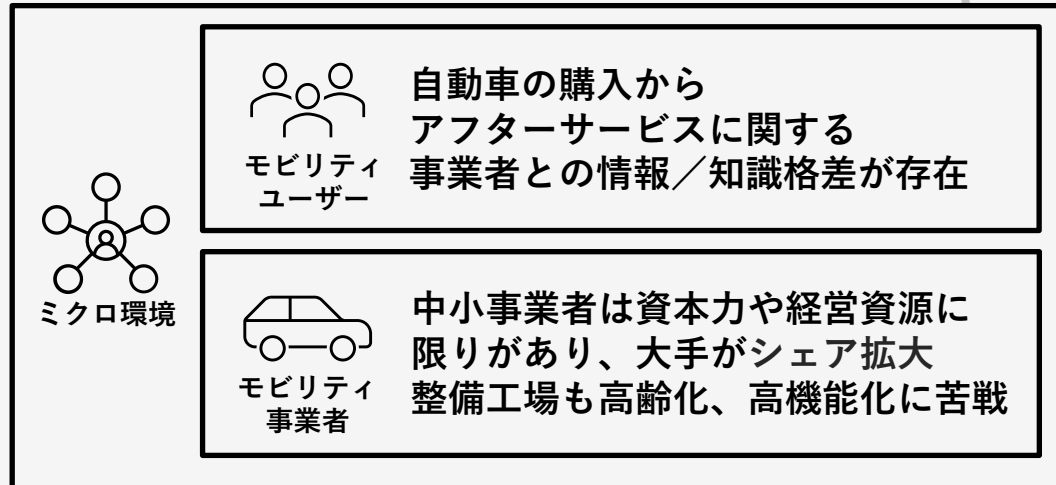
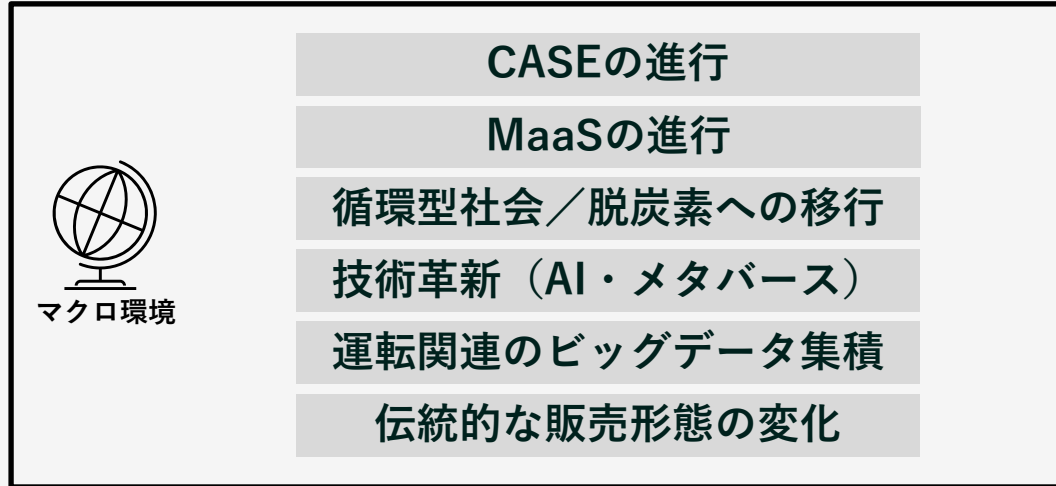
カープレミア事業モデルの確立



 ファイナンス	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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
 故障保証	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	

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

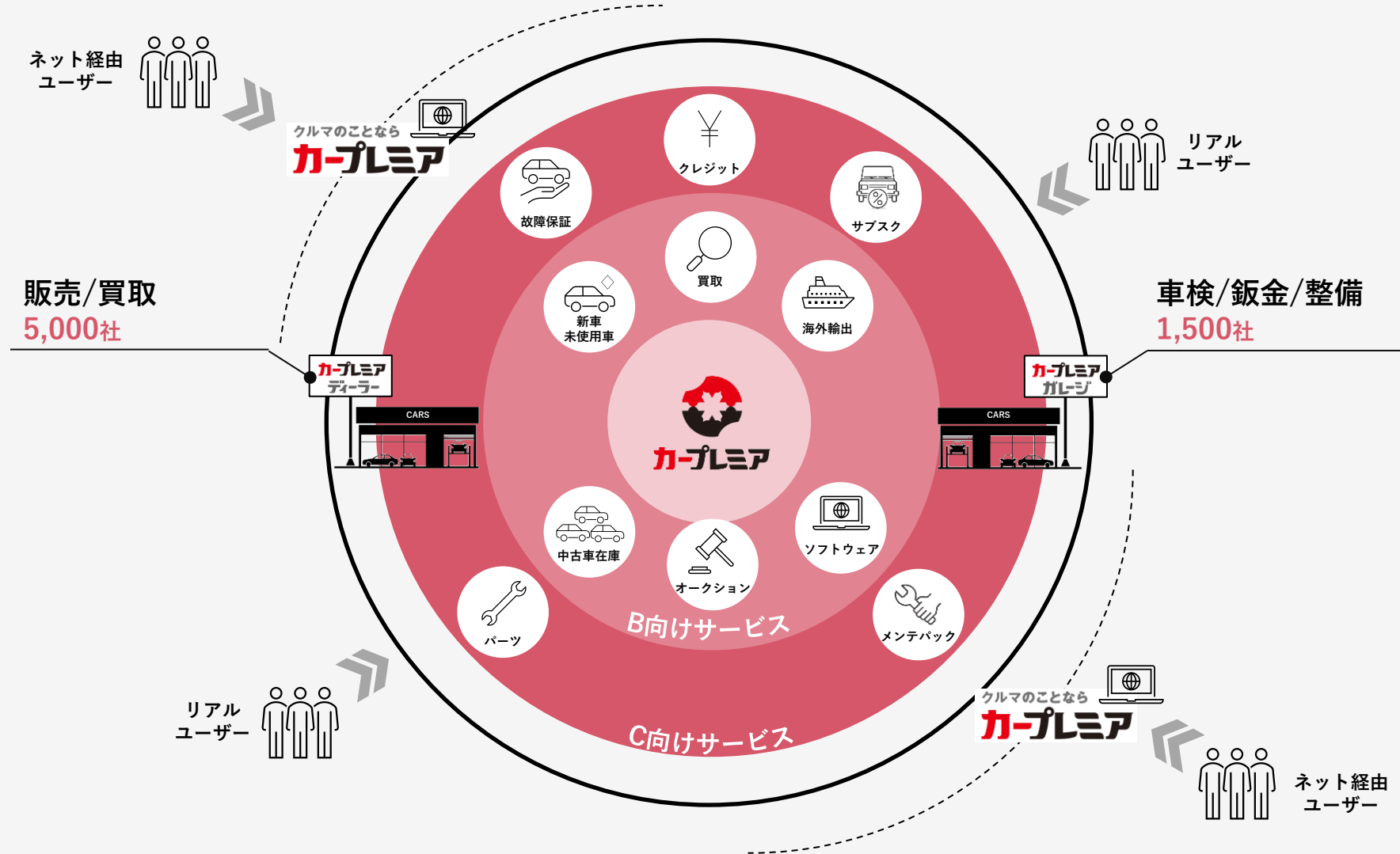


中期ビジョンの実現に向けて



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



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

重要課題

中期ビジョン



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



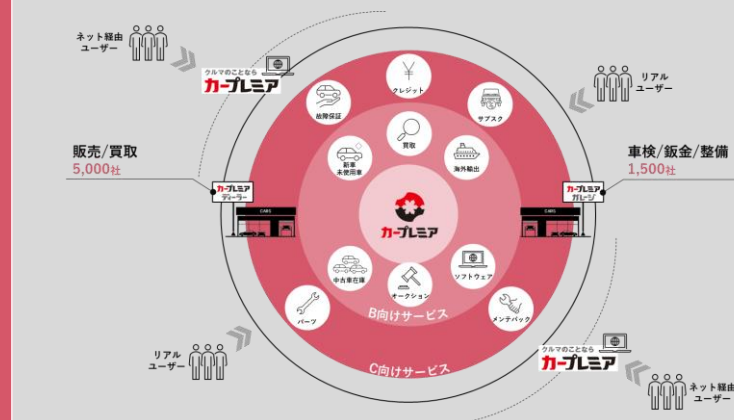
モビリティサービス

- ・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（マテリアリティ）

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

カープレミアガレージ
1,500社に拡大

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)

カープレミアディーラー

カープレミアガレージ



©Premium Group Co., Ltd. 24

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

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

カープレミアディーラー



©Premium Group Co., Ltd. 25

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

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



カープレミアクラブリース



クルマのことなら
カープレミア
P-Gate
ポータルサイト



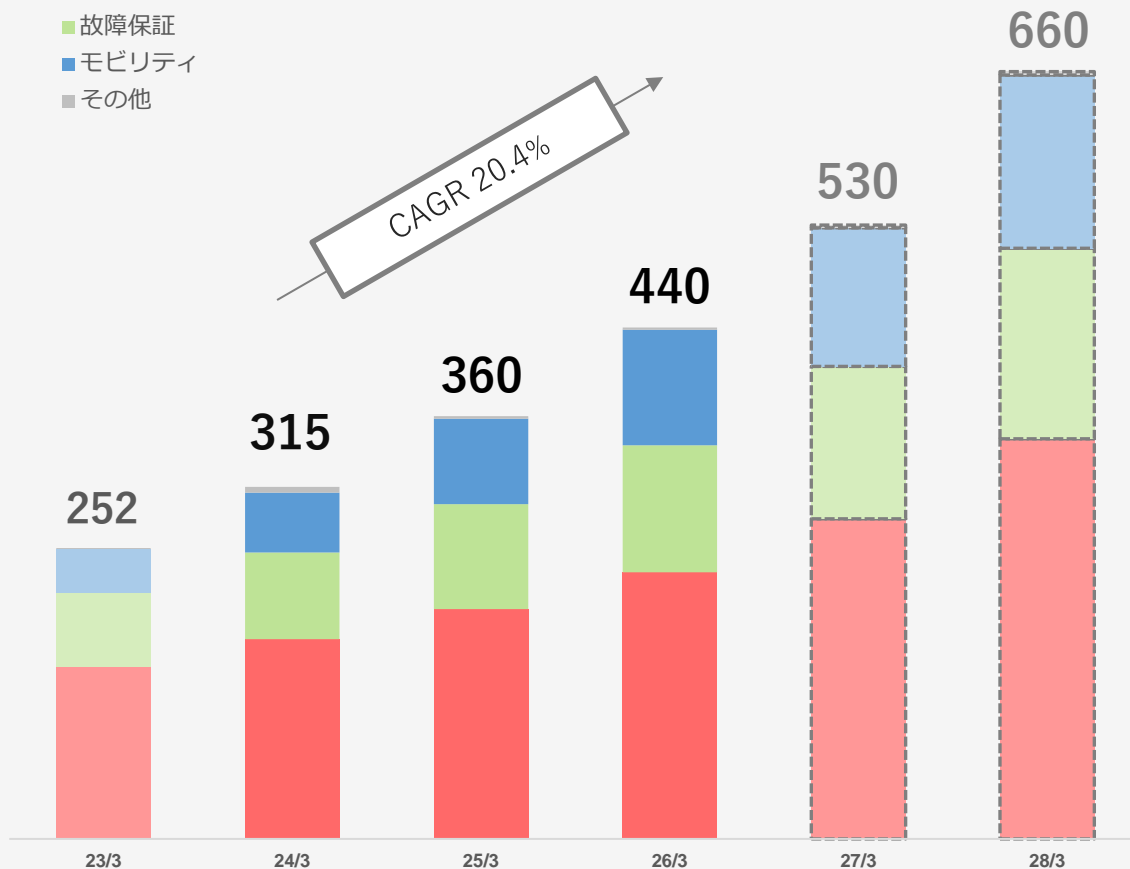
©Premium Group Co., Ltd. 27

数値目標 -経営指標-

営業収益

(億円)

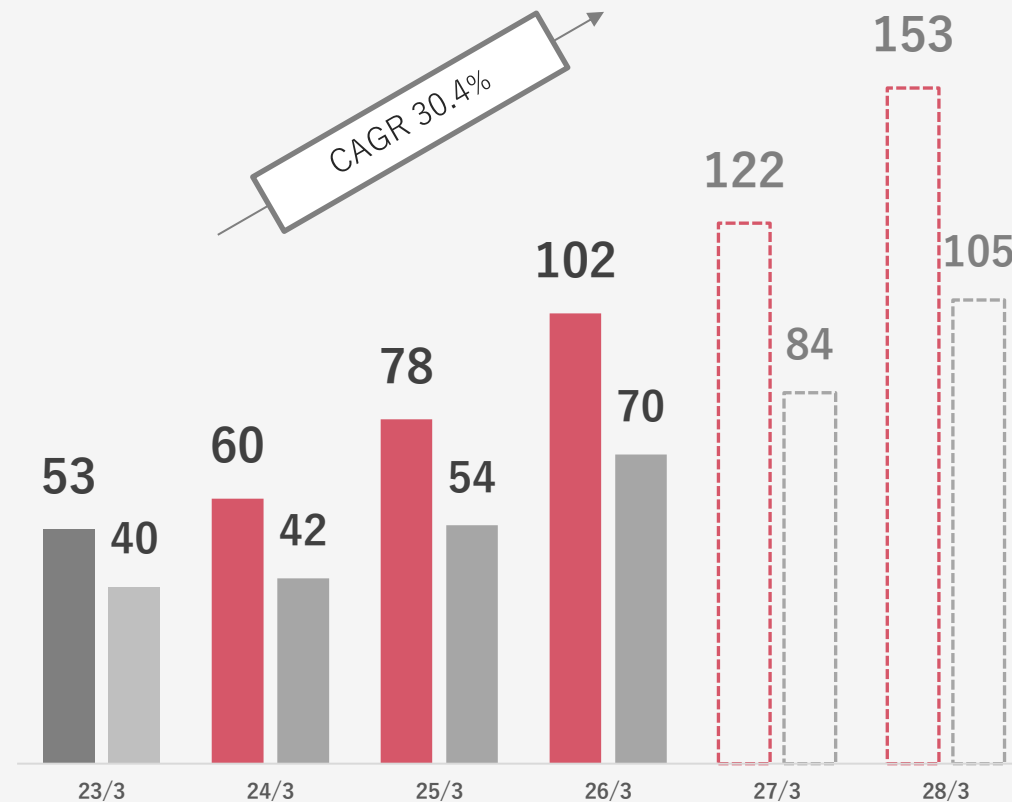
- ファイナンス
- 故障保証
- モビリティ
- その他



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

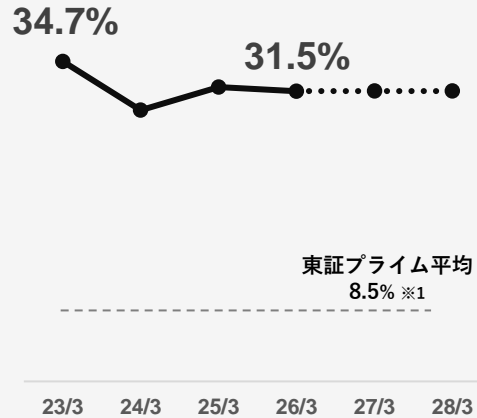


数値目標 -その他指標-

ROE

(%)

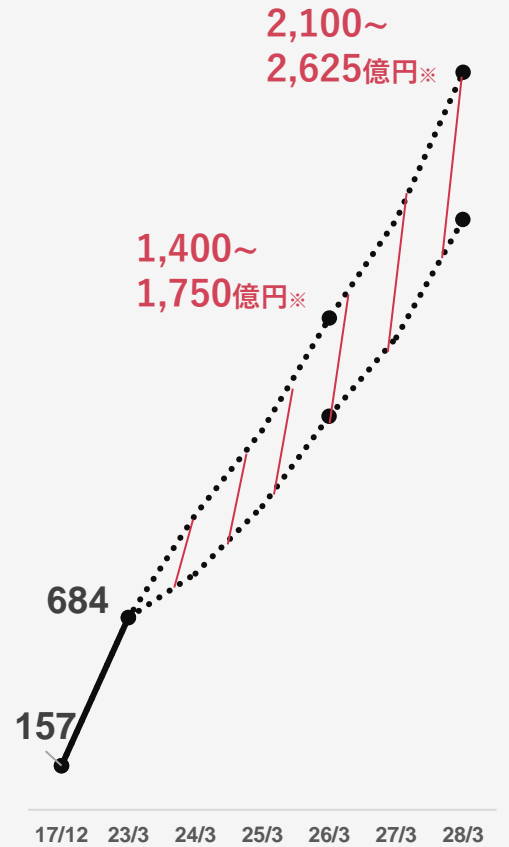
▶30%台を維持



※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)

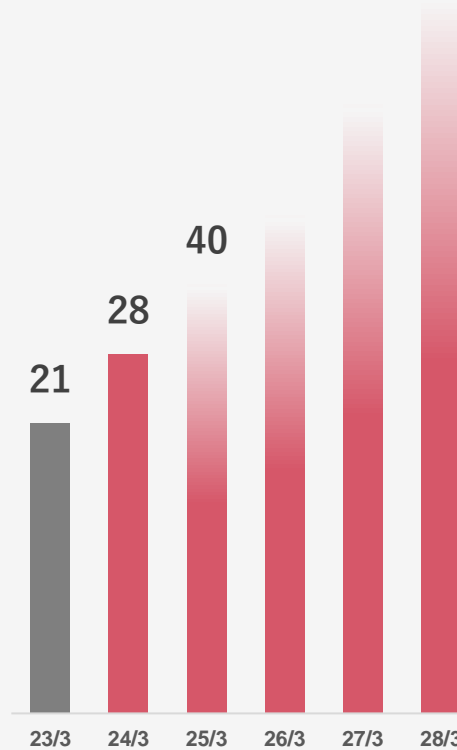


※時価総額の算定に用いたPER
 上限：大手モビリティ関連企業のPERを参考に25倍で計算
 下限：東証プライム市場平均PER（2023年3月）を参考に20倍で計算

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、利益成長に応じた継続的増配は実施

・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

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

- グローバル人財／現地人財の確保**や育成
 - ・海外志向の人財の採用から育成
- 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



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

- お客様の保護
- 適切な取引、販売プロセス
- 地域創生



- DXによる業務イノベーション
- エコシステム構築



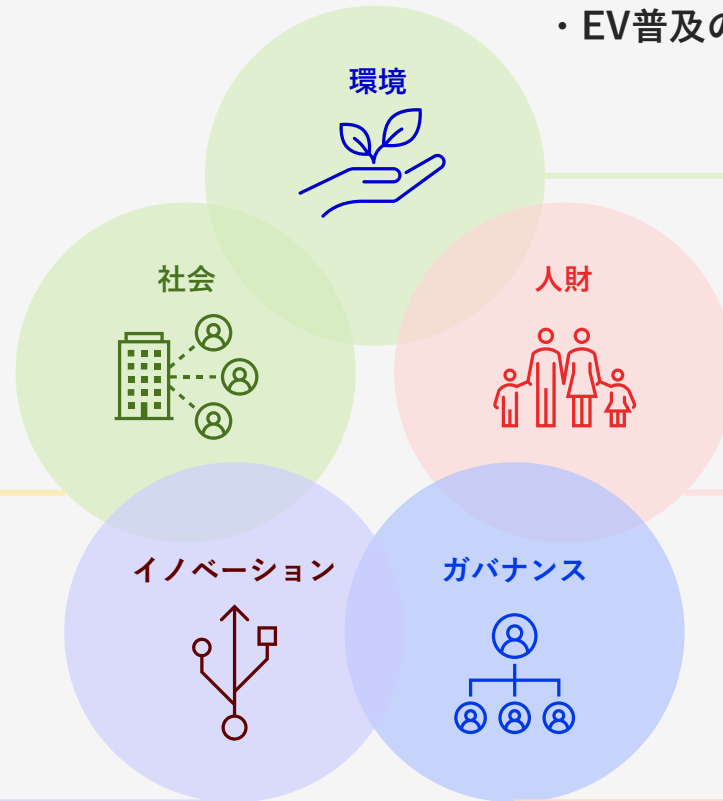
- 気候変動、循環型社会形成への貢献
- EV普及の推進



- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- Well-Beingの向上



- コーポレートガバナンス体制の拡充
- リスク管理、コンプライアンス遵守



持続的成長へ向けた取組み

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

- カーシェアリング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

人的資本



人財育成

- 新卒、中途問わず毎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	26/3目標	企業平均
7.5万円	10万円	2.5万円

女性管理職比率

23/3実績	26/3目標	企業平均
19.1%	25%	9.4%

外国人従業員比率

23/3実績	26/3目標	持分法適用会社含む
12.4%	15%	

女性取締役比率

23/3実績	26/3目標	東証プライム平均
33.3%	33~50%	9.0%



©Premium Group Co., Ltd. 34

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

- カーシェアリングを推進することで、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リソース「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

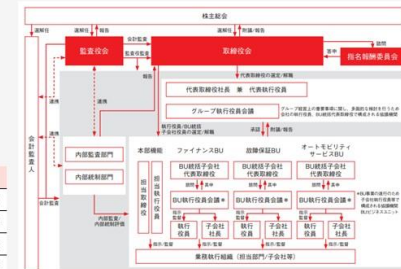
ガバナンス



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



ESG、SDGsに対する取組み

サステナビリティ

ESG・SDGsに対する取組み

※詳細はIRライブラリ内「統合報告書」をご参照ください。

E 環境



■循環型社会形成への貢献

- ・ファイナンス事業において中古車の利用を促進
- ・主要事業として自動車に関するリサイクル、リユース、リペア、リデュースを展開
- ・本業の拡大を通じて循環型社会の形成に貢献

リデュース	故障保証により自動車の廃棄を削減
リサイクルパーツ ビジネス	自動車を解体し、リサイクルパーツを取り出し、加工し、加盟店である販売店や整備工場に販売するビジネスを推進 ⇒年平均で1,200トンのCO2排出量を削減
リユース	引揚車両を加盟店である販売店や整備工場に販売するビジネスを推進
リペア	自社工場及びネットワーク先の整備工場自動車を補修

■その他の取組み

当社グループにおいて、以下の取組みを展開

再生エネルギーの普及	「太陽光発電システム（個人用・事業用）等の購入に伴うクレジット（エコロジークレジット）」の販売を2017年から実施
エネルギー管理	子会社において、リアルタイムで電気使用量と需給状況が確認できる設備を使用
水及び排水管理	子会社において、自動車リサイクル法に従い、油水分離槽を複数配置し、工場から出る排水は全て油分を除去。自社整備工場「FIXMAN」（所在地：札幌）でも同様の取組み実施
廃棄物及び有害物質管理	加盟店の整備工場では水性塗料を使用。整備工場の会員制組織「カープレミアムガレージ」にも使用を促進。セントパーツ株式会社ではリサイクル活動）を通じて適切な自動車冷媒フロン回収を行っている
廃棄物の削減	オフィスペーパーの削減のほか、加盟店契約は電子契約へ移行。取引先への請求業務においても紙を廃止

S 社会資本



■顧客のプライバシー及びデータ保護

- ・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取得
- ・社内においてプライバシーポリシーを制定し、漏えい等の事故を防ぐ体制を構築
- ・顧客データ保護に万全を期すため、システムセキュリティ強化施策を複数実施

■適切な販売プロセス

- ・クレジット事業において、割賦販売法の個別信用購入あっせん業者の事業登録を取得
- ・一般社団法人クレジット協会が定めるモデル規程に準拠して、各種社内規定を制定
- ・「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、実現のための社内体制整備を実施

■その他の取組み

当社グループにおいて、以下の取組みを展開

社会貢献	若年層の金融リテラシー向上に貢献するため、高等学校にて金融教育を実施
	「やいまSDGsシンポジウム」に協賛し、モビリティ企業だからこそできる新規事業の広がりや地域復興の取組みについて基調講演等を実施
	漂着ごみで溢れるビーチの清掃活動「アースクリーン」活動を実施
	2024年1月に発生した能登半島沖地震による被災者への物的/精神的復興支援を行う
消費者への福利提供	クレジット審査において今後はAI審査の導入を決定しており、審査のスピードアップにより、購入者の審査申し込みから購入までの時間短縮を図る
	関連会社であるCIFUT株式会社が提供する「エンジン始動制御装置」を通じて、生活上自動車が必要であるが、クレジットが組めないユーザーも、自動車が利用できるような取組みを推進

ESG・SDGsに対する取組み

S 人的資本



■従業員の意識・働き甲斐醸成

- ・ ミッションの実現に向け、行動規範である **VALUE (強い・明るい・優しい)** を制定し全社員の意識の共有を図る
- ・ 幸福感「Well-Being」の向上を追求し、ダイバーシティ経営や働き方改革を成長戦略の一環と位置付け、多様な人材が活躍できる人事制度の導入や、働きやすい職場環境の創出を実施
- ・ 研修会社を設立し、創業以来実施してきたノウハウを活用して **人財育成を内製化**

■働き方改革

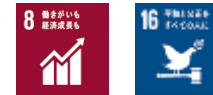
- ・ 中核本部に拠点をおき、営業活動において直行や直帰が可能な「ビジネスサイト」を増設
- ・ 有給休暇の取得推進（年2回の長期休暇取得制度）やフレックスタイム制・時短勤務を導入

■人的資本に関する定量数値について

女性活躍推進やダイバーシティ経営にも注力

当社及び中核子会社実績	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末
社員数	458人	457人	520人
内、女性社員数	156人	162人	175人
同比率	34.1%	35.4%	33.7%
管理職数	170人	178人	186人
内、女性管理職数	30人	34人	38人
同比率	17.6%	19.1%	20.4%
取締役数	6人	6人	6人
内、女性取締役数	2人	2人	2人

G ガバナンス



■コーポレートガバナンス

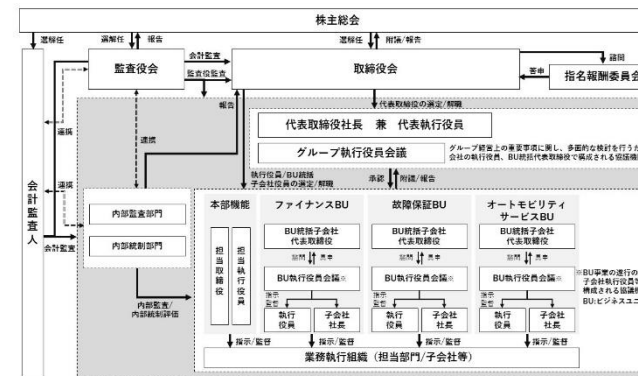
- ・ コーポレート・ガバナンス・コードについて、3原則をエクスプレイン、その他は全てコンプライ
- ・ 独立社外取締役が過半数を占める、任意の **指名報酬委員会** を設置
- ・ 持続的な企業価値向上のインセンティブのため、 **株式報酬制度を導入**
- ・ 組織形態及び取締役・監査役体制（2024年4月8日現在）

組織形態	監査役会 設置会社	取締役	6名 -独立社外取締役3名うち女性2名	監査役	3名 -社外監査役2名
------	--------------	-----	------------------------	-----	----------------

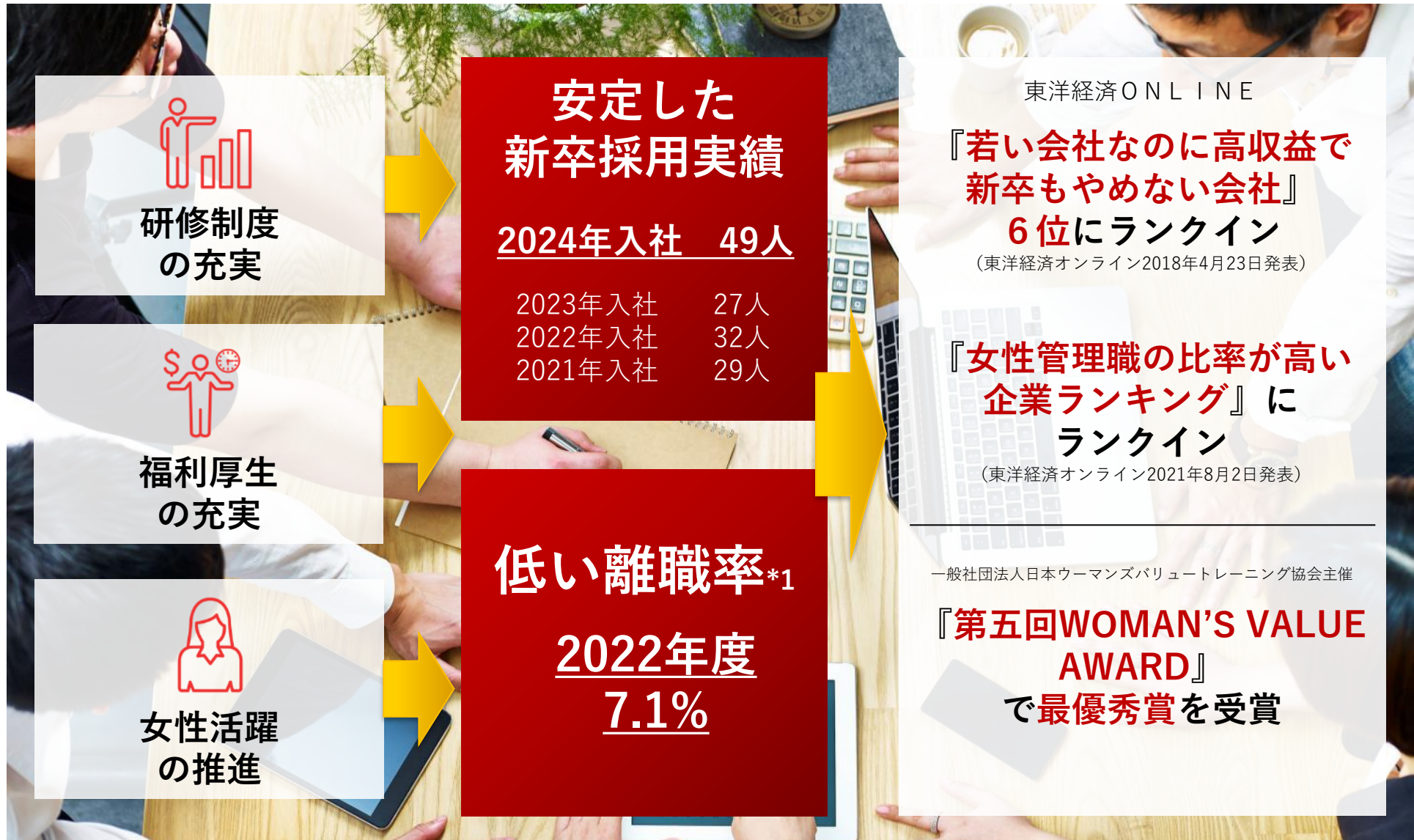
■コンプライアンス、リスク管理

- ・ 行動規範に基づいた自発的な行動を促すため、個人情報保護や **インサイダー取引防止** など各種研修を実施
- ・ **グループリスク管理委員会** を設置し、海外子会社も含むグループ各社の事業リスクを管理
- ・ 気候変動に伴う物理的な影響も含め、重大なインシデントリスク管理に関する **BCP計画** を策定
- ・ 故障保証事業において、今後の事業拡大を通じた市場拡大を見込み、独占禁止法に関する **コンプライアンス・プログラムの制定** や **独占禁止法遵守の宣言** を検討

■コーポレートガバナンス体制（2023年4月8日現在）



ESG・SDGsに対する取組み（人的資本）



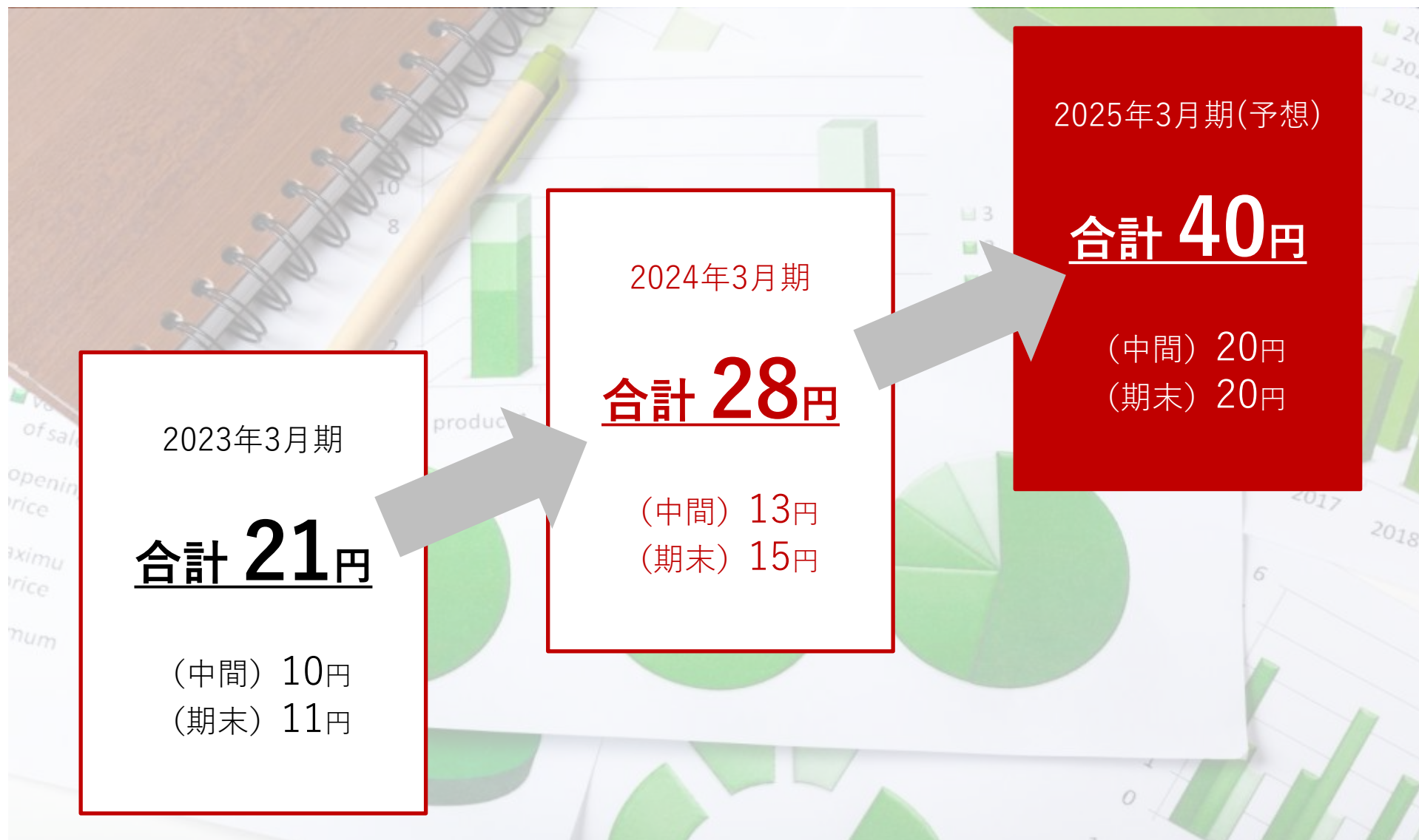
*1 プレミアグループ(株)、プレミア(株)、プレミアワランティサービス(株)、プレミアモビリティサービス(株)、カープレミア(株)実績

皆様に宣言したいこと

プレミアグループのお約束



株主還元（1株当たり配当額）



まとめ：プレミアの5つのポイント

プレミアグループは、
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)
を提供する企業です。

競争が少なく、
安定した**ストック**
型ビジネスの
収益構造

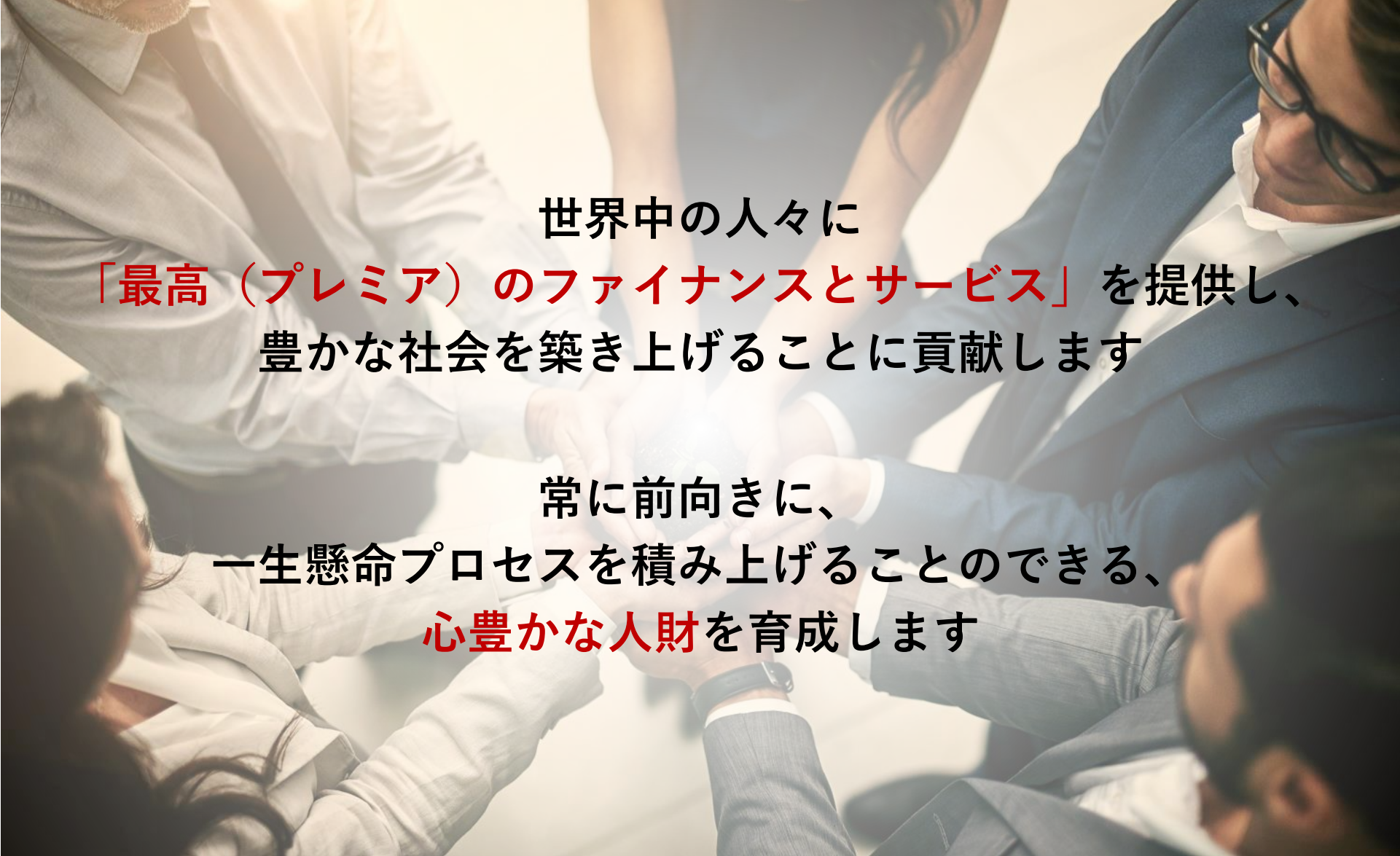
独立系の強みを
生かし、様々な
オートモビリティ
サービスを展開

会員組織「カープ
レミアクラブ」を
通じ、加盟店当
たり取引量の増加
に寄与

本業の拡大を通じ
て**循環型社会**へ
貢献、DX化の
推進により
業務効率化を実現

カープレミア事業
モデルを確立し、
ONE&ONLYの
オートモビリティ
企業を目指す

プレミアムグループのミッション



世界中の人々に
「**最高（プレミアム）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



Premium

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。