2026

Integrated Report

Premium Group Co., Ltd.

Premium

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

ファイナンス機能とサービス機能をさらに向上させ、
グローバルに展開していくことにより、豊かな社会を作り上げていく

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

やる前から「できない、無理だ」と諦めずに、
突き抜けた発想と強い志を持ってイノベーションを促進し、
自ら次のステージを切り開いていく

MISSION
目指すもの

強い

高い志を掲げ、何事にもチャレンジしていける
企業・社員であることを目指します

明るい

常にプラス思考で取り組み、
笑顔が絶えない企業・社員であることを目指します

優しい

利他の精神、感謝の気持ちを持った
企業・社員であることを目指します

VALUE
根底にあるもの

変革への覚悟・唯一無二の証明

Change & Prove 2030

統合報告書 2026 年版について

“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。”

このミッションを実現し、唯一無二となる企業価値を創造するための現在地、そして未来について具体的にお伝えすることが、本レポートの目的です。

投資家をはじめとするステークホルダーの皆様から寄せられたご意見や、それらに対する取り組みを踏まえ、3つの注力ポイントを示すことで歩みの道程をわかりやすくお伝えすることに努めました。

本統合報告書を通じて、プレミアグループについて更にご理解いただき、私たちへのご関心、そして未来へのご支援を賜れますと幸いです。



統合報告書の注力ポイント

POINT 1

プレミアグループの基盤とミッションの深化

グループが掲げるミッションとチームバリューを改めてご紹介します。また、社長メッセージでは、CEO柴田がこれまでの歩みの総括と、今後の成長に向けた展望を、自らの言葉でお伝えします。

POINT 2

唯一無二に成長する未来に向けた成長戦略

前中期経営計画、新中期経営計画の詳細をご説明し、プレミアグループの成長戦略をお伝えします。当社グループが目指す新たなオートモビリティエコシステムの完成に向けて、いかにして持続的な企業価値の向上を実現していくのか、その道筋もご説明します。

POINT 3

次世代へつなぐサステナブルな経営と価値創造

持続可能な社会への貢献と、企業の永続的な成長を両立させるための取り組みとして、サステナビリティ経営の推進状況をはじめ、それを支える強固なガバナンス体制や、DX・知財を活用した価値創造の仕組みをお伝えします。

編集方針

当社グループでは、すべてのステークホルダーの皆様に対し、正確・迅速・公平な情報開示を行うことを基本方針としています。

本統合報告書は、これまでの当社グループの歩みや培ってきた強み、成果に加え、ミッションの実現に向けた戦略ストーリーを、財務情報及び非財務情報の両面から具体的にお伝えすることを目的として作成いたしました。株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に、当社グループの価値創造の全体像をご理解いただけるよう努めています。また、当社の持続的な成長に向けた「サステナビリティ経営」の取り組みや、それを支える環境・社会・ガバナンス（ESG）に関する非財務情報についても記載しています。

なお、本統合報告書の対象範囲には、財務報告の目的で連結されたすべての活動を含んでいます。報告対象期間は原則として、2025年4月1日から2026年3月31日までですが、一部の開示事項や事業活動については、2026年4月以降の時点のものも含まれています。

編集にあたっては、IFRS財団『国際統合報告フレームワーク』、経済産業省『価値協創ガイダンス』をはじめとする各種ガイドラインを参照しています。

カープレミア

CONTENTS

1 プレミアグループとは
- ミッションとバリュー …… 1
- 目次、編集方針 …… 2
- 事業概要 …… 3
- 数字で見るプレミアグループ …… 4
- 成長と進化の軌跡 …… 5
- 価値創造プロセス …… 6

2 メッセージ
- 社長メッセージ …… 7
- 財務担当メッセージ …… 11

3 成長戦略
- 経営資本と戦略 …… 16
- ビジョン …… 17
- 前中期経営計画 …… 18
- 新中期経営計画 …… 19

4 サステナビリティ
- サステナビリティ経営 …… 24
- 当社グループのマテリアリティ …… 25
- 環境 …… 27
- 社会 …… 30

5 経営戦略
- 人財戦略 …… 34
- DX戦略 …… 40
- 海外戦略 …… 42

6 ガバナンス
- 取締役会議長メッセージ …… 44
- 社外取締役座談会 …… 45
- コンプライアンス …… 48
- コーポレート・ガバナンス …… 50
- 役員一覧 …… 54
- ステークホルダーコミュニケーション …… 56
- 外部評価とイニシアチブ …… 58

7 事業情報
- ファイナンス事業 …… 60
- 故障保証事業 …… 62
- オートモビリティサービス事業 …… 64
- 財務・非財務データ …… 66
- 会社概要 …… 67

事業概要

プレミアグループは、モビリティ事業者（自動車販売店・自動車整備工場）の皆様と一緒に、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。ファイナンスを担う「金融事業」と、故障保証・オートモビリティサービスを展開する「非金融事業」を複合的に組み合わせ、自動車に関わるサービスをワンストップで届ける独自のビジネスモデルを築いています。

金融事業

ファイナンス事業

主に自動車を購入する際に分割でお支払いいただけるオートクレジットの提供

主な事業	・オートクレジット（個品割賦） ・海外ファイナンス
競争優位性	・銀行傘下でない「独立系」のため、ファイナンス以外のサービスとのクロスセルが可能

非金融事業

故障保証事業

自動車が故障した際に、無償で修理を受けられるサービスの提供

主な事業	・自動車の故障保証 ・海外故障保証
競争優位性	・第三者保証業界ではシェアNo.1 ・独自の原価抑制スキームを保有

オートモビリティサービス事業

モビリティ事業者の事業運営にお役立ていただけるサービスや、一般のお客様のカーライフをサポートするサービスの提供

主な事業	・会員組織の運営（カープレミアクラブ） ・車両卸販売 ・サブスク（リース） ・ソフトウェア販売 ・自動車整備工場の運営 ・自動車部品販売
競争優位性	・モビリティ事業者ネットワーク（自動車販売店 約30,000社、自動車整備工場約5,000店舗）を販路として保有 ・カープレミアサイトを中心に、カープレミアクラブ会員と一般ユーザーをマッチングするプラットフォームを保有

※2026年3月31日時点



事業間シナジー　各事業は、単独で成り立っているだけでなく、相互に作用し合うことで、より一層の成長・拡大を実現しています。

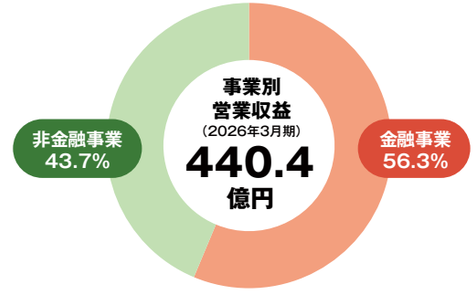


ファイナンス × 故障保証 / オートモビリティサービス

- 故障保証・オートモビリティサービスと組み合わせたファイナンスサービスの提供

故障保証 × オートモビリティサービス

- 故障保証修理のグループ内委託による収益機会の創出
- 故障保証の修理部品を安価で提供することによる原価抑制
- 故障保証ビッグデータ・モビリティノウハウを組み合わせた新規ビジネスの創出



プレミアグループは、唯一無二のオートモビリティプラットフォーム企業として、金融事業及び非金融事業の複合的な展開により、モビリティ業界の発展とお客様の豊かなカーライフに貢献します。

※オートクレジットを中心とするファイナンス事業を金融事業、故障保証事業及びオートモビリティサービス事業の2つを合算したものを非金融事業として位置づけています。非金融事業は金利に左右されない事業です。

数値で見るプレミアグループ

カープレミア

当社グループでは、成長を支える既存事業のファイナンス事業・故障保証事業の拡大を土台として、オートモビリティサービス事業のより一層の拡充に注力しています。

2026年3月31日時点

カープレミア

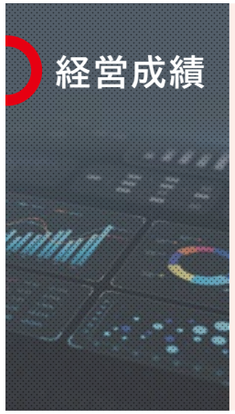


［会費収益］
18億円

［会員数］
5,943店舗

［解約率］
0.9%

経営成績



［連結営業収益］
440.4億円
（前年比 +21.0%）

［連結税前利益］
86.2億円
（前年比 +25.8%）

［将来収益］
672億円
（前年比 +8.1%）

［年間配当金］
54円
（前年比+14円/
配当利回り3.2%）

［ROE］
27.5%

［PBR］
2.6倍

ファイナンス

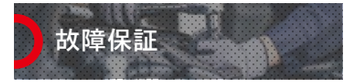


［営業収益］
248億円
（前年比 +23.1%）

［クレジット取扱高］
3,554億円
（前年比 +0.3%）

［クレジット債権残高］
8,871億円
（前年比 +13.9%）

故障保証



［営業収益］
80億円
（前年比 +14.7%）

［保証取扱高］
87.9億円
（前年比 +16.8%）

［累計契約台数］
220万台

オートモビリティサービス



［営業収益］
110.7億円
（前年比 +19.6%）

［車両卸売台数］
4,125台
（前年比 +0.0%）

［ソフトウェア契約数］
7,112件
（前年比 +27.6%）

外部評価

格付
A-
※日本格付研究所

CDP
B

連結子会社+関連会社
23社
（うち関連会社 7 社）

連結社員数
899名

女性管理職比率
14.4%
2027年3月期より集計対象を変更

女性取締役比率
33.3%

海外展開
5ヵ国

離職率
6.6%

独立社外取締役比率
50.0%

CDP：企業等の環境影響（気候変動・水・森林など）に関する情報を収集・評価・公開する国際的な非営利団体（NGO）

成長と進化の軌跡

当社グループは、モビリティ事業者のパートナーとして共に歩み、成長を遂げてまいりました。
今後は、事業の更なる成長を図るとともに、オートモビリティエコシステムを完成させ、「唯一無二のカープレミア経済圏」を構築してまいります。
そして、唯一無二のプラットフォームであることを証明すべく、変革への挑戦を続けてまいります。



2007

基盤事業であるファイナンス事業・故障保証事業の立ち上げ

2007
- 創業(現 プレミア㈱)

2010
- SBIホールディングス㈱が親会社となり、SBIクレジット㈱に社名変更

2013

独立系の強みを活かした多角的な事業展開と海外進出

2013
- 丸紅㈱の100%子会社が管理・運営するアイ・シグマ・キャピタル㈱が親会社となり、プレミアファイナンシャルサービス㈱(現 プレミア㈱)へ社名変更

2016
- ファイナンス事業、故障保証事業の推進に向けタイに現地法人を設立

2017
- 東京証券取引所市場第二部上場
- 故障保証事業を提供する合弁会社PT Premium Garansi Indonesiaをインドネシアに設立

2018
- 東京証券取引所市場第一部に市場変更

2019

オートモビリティ企業として進化

2019
- 故障保証を提供する㈱ロペライオソリューションズ(プレミアワランティサービス㈱*に統合)を子会社化

2020
- オートモビリティサービス事業を運営するプレミアモビリティサービス㈱*を設立

2021
- 故障保証事業を提供する合弁会社Premium Warranty Services Philippines, Inc.をフィリピンに設立

2022
- 東京証券取引所プライム市場に移行
- クルマ情報サイト「クルマのことならカープレミア」を開設

2023
- 「カープレミア」初のテレビCM放映

2024

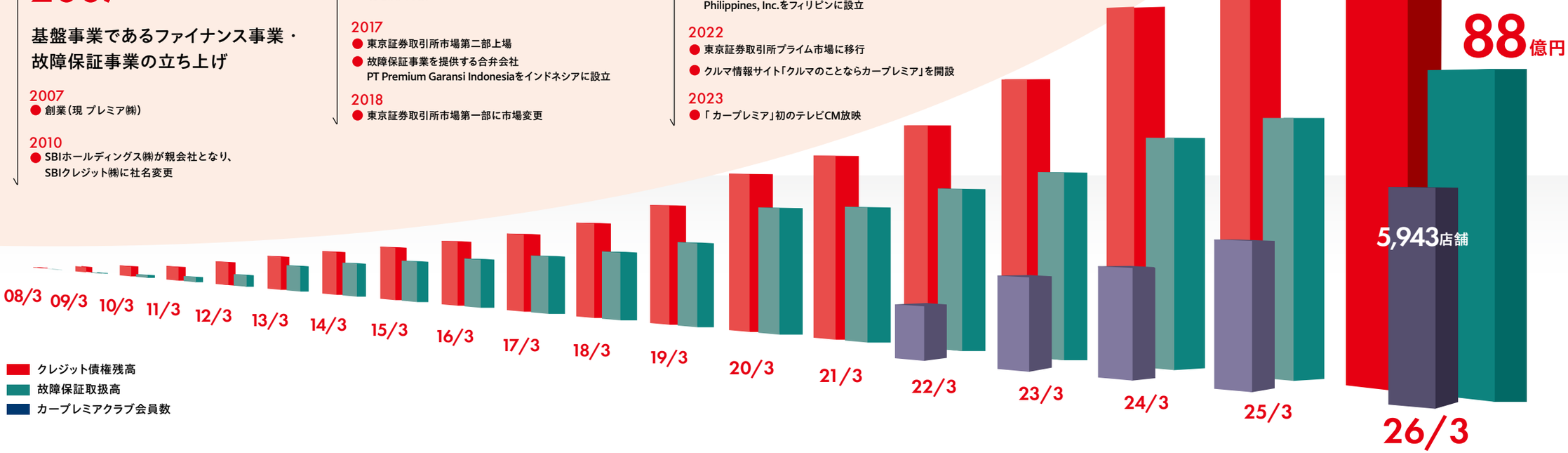
カープレミア事業モデルの確立

2024
- カープレミアあんしんショップ制度をリリース

2025
- カープレミアアプリ提供開始
- クレジット債権残高8,000億突破
- 故障保証累計契約台数200万台突破
- 日本格付研究所　A-獲得

2026

新中期経営計画「Change & Prove 2030」始動
- 主要子会社を統合*



*2026年7月1日にプレミア㈱を存続会社とし、プレミアワランティサービス㈱、プレミアモビリティサービス㈱、カープレミア㈱を統合しています。

価値創造プロセス

より豊かな社会を築くため、プレミアグループは外部環境をしっかりと捉え、独自の 経営資本・ビジネスモデルを最大限に活かして提供価値を高めてまいります。

MISSION

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

インプット ＞ 事業活動 ＞ アウトプット / アウトカム

外部環境

- MaaS･CASEを起点としたモビリティ革命
- 金利上昇局面への本格移行
- 生産年齢人口の減少と超高齢化の加速
- 革新的テクノロジーの社会実装
- 気候変動
- 労働市場の構造変化
- 多様な人財の参画
- 価値観の多様化に伴うライフスタイルの変容
- 地政学リスクを背景とした経済の不確実性

経営資本 ※2026年3月31日時点

財務資本
- 総資産：1,990億円
- 純資産：253億円
- クレジット債権残高：8,871億円

人的資本
- MISSIONを体現する「心豊かな人財」と自律的な組織風土
- 「自動車×金融」の専門知識と、事業を進化させるDX人財
- 女性管理職比率(当社及び中核子会社)：14.4%＊

社会関係資本
- カープレミアクラブ：5,943店舗
- 海外展開： 5 カ国

知的資本
- 独自蓄積されたモビリティ×ファイナンスのビッグデータ･システム基盤
- 専門知識(審査･債権回収、車両仕入･整備等)と独自の現場オペレーション
- MISSIONの浸透と自律的成長を促す、体系化された人財育成メソッド

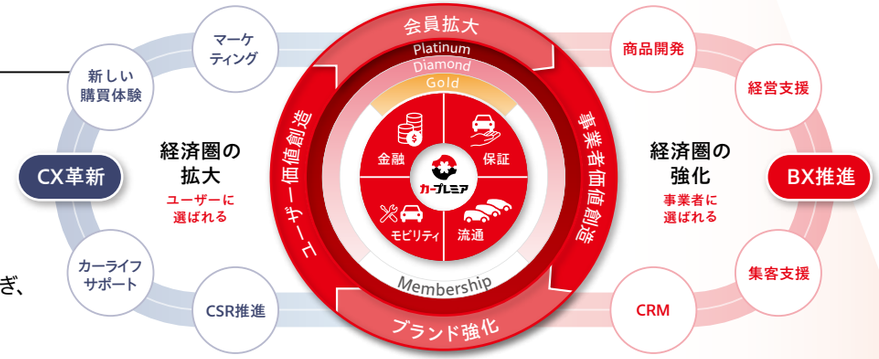
自然資本
- CO_2排出量：
  Scope1：1,252 t-CO_2
  Scope2：ロケーション基準550 t-CO_2
  マーケット基準375 t-CO_2
  Scope3：68,371 t-CO_2

ビジネスモデル

ビジョン **オートモビリティエコシステムの完成**

主要事業
- 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

会員組織である
カープレミアクラブが各事業を繋ぎ、
相乗効果を実現



「オートモビリティエコシステムの完成」

マテリアリティ		
経済圏の基盤	カープレミアクラブ会員組織の強化	会員組織の収益とサービスの両軸成長
高収益性の源泉	事業者にとっての必須インフラ	高い集客力とサービス力で経営を支援
経済圏流通拡大	ユーザーの経済圏への取り込み	誰もが知っている･使いたいブランドへ
競争力の根幹	サービスを支えるIT強化とデータ戦略	業界内での圧倒的差別化を実現する源泉

コーポレート･ガバナンス及びリスク管理　コンプライアンス体制強化

提供価値

アウトプット

ブランド貸与
- カープレミア認定による信頼の付与
- 広告効果の改善とカープレミアを通じた送客

商品開発
- 競争力の高いクレジット･保証商品等による顧客単価向上
- カープレミア経済圏での車両仕入･販売機会の創出

顧客接点強化
- 整備工場ネットワーク活用による顧客関係構築･維持サポート
- カープレミアアプリ等によるプラットフォーム側での顧客維持

コンサルティング
- 生産性を上げるツールの提供
- ツールを使いこなすコンサルティングサポート

アウトカム

お客様
- 安心･便利で豊かなカーライフの実現
- 経済環境改善、金融リテラシーの向上

社会
- 循環型社会の形成
- エネルギー使用量･GHG排出量の削減

加盟店･提携先
- 経営効率、ITリテラシーの向上
- モビリティ事業者間の相互発展

従業員
- 働きがい･Well-beingの向上
- 一人ひとりの能力、アウトプット力の育成

株主
- 利益還元
- 企業価値、株価向上

提供価値の更なる強化

＊「女性活躍推進法」における算出定義に基づき、2027年3月期より、管理職の集計対象から「部下のいない管理職者」を除外して算出しています。

『逃げない、諦めない』

～20年の積み重ねと、次の成長ステージへの覚悟～

変革への強い意志と決して諦めない行動力で

金融イノベーションを実現し、存在を証明する。

私たちは、これまでの既成概念にとらわれず、

マーケットに対し新しい価値を提案することで、業界の変革を加速させます。

そして、唯一無二のプラットフォーム企業として、

エンドユーザーの経済圏を見据えた更なる価値創造を実現します。

世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを届けるというミッションを実現するために、

私たちは、困難に直面しても決して諦めない挑戦者としての姿勢を忘れることなく、

次の4年も歩み続けます。

プレミアグループ株式会社

代表取締役社長CEO

柴田 洋一



創業から現在までを振り返って

2007年に会社を立ち上げて以来、一貫してきたのは「逃げない、諦めない」というスタンスです。信念、と言えば大袈裟かもしれませんが、どんな状況でもその信念を貫いてきたことが今につながっていると思っています。

会社を起こす以前の会社員時代を含めると、当社グループが属する信販業界を40年以上見てきた私は、業界の浮き沈みを身をもって体験してきました。バブル経済の絶頂期から、金利の上限などを厳格に規定した「貸金業法」の改正が引き起こした激震、そして追い討ちをかけたリーマンショック――かつて、業界を牽引していた老舗企業が次々に消えていきました。その根本的な要因は、「利益を追うこと」が目的になっていたことにあると分析しています。

企業活動はボランティアではない以上、利益は欠かせません。しかし、利益はあくまでビジョンを実現するための手段であって、目的そのものではない。この考えを一貫して守り続けてきたことこそが、今の企業風土をつくり上げてきました。

現在に至るまで、コロナ禍もありました。システム障害*という大きな試練もありました。それでも、私たちが掲げたミッションのために逃げない、諦めない――17年連続増収という実績は、こうした積み重ねにほかなりません。

業界の変遷と、カープレミアが生まれた理由

昔、地域にはそれぞれの商店街がありました。しかし、大型スーパーの出現により個人店は次第に立ち行かなくなり、「シャッター商店街」と呼ばれる場所も増えています。規模の大きな事業者に顧客が集まり、中小の事業者が淘汰されていく。この現象は、業界を問わず繰り返されてきました。

中古車業界も例外ではありません。大手寡占化の流れが着実に進む中、中小のモビリティ事業者が生き残れなくなるという未来を危惧し、立ち上げたのが「カープレミアクラブ」です。楽天が中小事業者にインターネット販売という活路を提供したように、カープレミアというブランドのもとで、中小の自動車販売店や整備工場が「束」になることで生き残れる仕組み、つまり、新たな経済圏をつくる、そういう発想です。

ただし、当社グループが取り組んできたのは単なる仕組み化だけではありません。

これまでの中古車業界では、自動車販売店の力が強く、私たち金融会社は従属的な立場に置かれていました。そうしたことから、オートローンも故障保証も、販売店に「無料で」提供するのが当たり前でした。それどころか、頭を下げて利用をお願いする営業が常識だったのです。もちろん、販売店はお客様ではありますが、私はそうした風習自体を変えたいと思っていました。

なぜなら、自動車は高額な買い物です。販売店がいくら良い車を揃えても、その先のエンドユーザーが現金で一括購入することはほとんどありません。私たちのオートローンがなければ、そもそも商売が成り立たないのです。つまり、本来は私たちと販売店の立場は、対等であるべきなのです。

だからこそ、カープレミアクラブでは、会費をいただく仕組みへの転換を図ってきました。こうしたビジネスモデルを発表した当初、業界関係者の多くは、成功すると思っていなかったのかもしれません。それでも信念を持って進めてきたことで、今日のカープレミアクラブがあります。

「Change & Prove 2030」中期経営計画に込めた思い

前中期経営計画「ONE & ONLY 2026」は、カープレミアクラブを中心に据えた事業モデルの構築という意味では一定の成果を上げることができました。ただ、最大の反省点は時価総額の目標を達成できなかったことです。

なぜ達成できなかったのか。市場からは、当社グループはまだ「単純な金融会社」と評価されているからだと分析しています。私たちとしては、車の購入から整備、アフターサポートに至るまで、関わるすべての人々をつなぐ「オートモビリティエコシステム」を運営するプラットフォーマーとして業界を変革してきたつもりでしたが、その価値が株価には反映されませんでした。これは私たちが解決しきれなかった課題です。

新中計「Change & Prove 2030」には、この反省と覚悟を込めています。「Change」は変革の継続を意味します。「金融会社からプラットフォーム会社へ」という方向性は、前中計から変わりません。そこに「Prove」(=証明)を続け、「唯一無二のプラットフォーム会社であることを、今後は世の中に証明していきます」という決意を示しました。

こうした理由から、新中計では時価総額3,000億円という高い目標を掲げています。実は上場当初、証券会社から「株価には触れないでください」「尋ねられたら『マーケットが決めるものです』とお答えください」と言われていました。当時はそのようにしていましたが、上場している以上、ステークホルダーの皆様に明確な数字をお伝えすることが信頼につながると考えました。だからこそ、目標として正面から掲げることにしたのです。賛否両論ありましたが、どちらかというと、この姿勢を買ってくださる方のほうが多かった印象です。

なお、「時価総額3,000億円」という目標は決して高すぎるものではないと考えています。中計を策定したのは、





創業から換算すると今回で4回目です。現在に至るまで、ずっと20%以上の高い成長率を維持してきましたので、今後も成長を続ける自信があります。

エンドユーザーの経済圏へ。BtoCへの本格展開

これまで当社グループは、BtoBビジネスを主軸に拡大してきました。ただ、次のステップへ進むために、そして時価総額3,000億円という目標を達成するには、エンドユーザーにもカープレミアのサービス体系に参加してもらう必要があると思っています。

過去に3年間、テレビCMを通じてブランド認知を広げてきた経緯があります。しかし、まだまだ具体的なサービスについては伝えきれていません。

「カープレミアは何のブランドで」「どのようなサービスを」「どこに行けば受けられるのか」。そうしたことを、今後はエンドユーザーにも認知してもらえるようにしていきます。

エンドユーザーを取り込むのは、目標達成のためだけではありません。私は、将来、中古車の買い方自体が大きく変わると見ています。現在は、店舗に赴き、現物を見て購入するのが一般的な流れですが、インターネット上での売買が当たり前になる日が来ると考えています。

ひょっとしたら「ありえない」と思う方もいるかもしれません。けれども、現在は野菜や肉などをネットで買う人が増えたように、中古車においても、こうした変化が訪れてもおかしくありません。思い返してみると、10年前は生鮮食品を現物を見ずに購入するなど、「ありえなかった」わけです。

そうした中古車のネット売買が実際に起きた際に、私たちが構築を進めているオートモビリティエコシステムが、必要なインフラとなると確信しています。

BtoBにおいても、「インフラ」が一つのキーワードとなってきます。現在、カープレミアクラブはディーラーが約5,000店舗、自動車整備・修理工場が約1,000店舗に広がっています。今後ももちろん拡大させていきますが、拡大よりも注力したいのが、連携の「密度」を上げることです。具体的には、今期中にカープレミアクラブの会員に対してオートクレジットのサービスを重点的に提供し、加盟店との連携をより深いパートナーシップへと発展させていきます。会費をお支払いいただく分、金融・保証・集客支援など会員限定の価値を厚くすることで、加盟店にとっても「入る理由」が明確な仕組みにしていきます。

金利に左右されない金融会社

私たちのビジネスモデルの強みは、「独立系」であることです。銀行系列ではないため、金融以外のサービスを提供できます。故障保証事業も、中古車業界の組織化も、この独立性があってこそです。収益構成が金融と非金融で50%ずつという点も、特徴だと思っています。

もう一つ、あまり知られていない強みがあります。それは、金融会社でありながら金利変動リスクをほとんど受けないという構造です。その理由は、収益構成の50%を占める金融業について、私たちは債権を保証しているだけなので、借り入れがありません。つまり、この分野において金利変動リスクにさらされることがないのです。

この強みは、直近の決算にも表れています。金利が上昇した前期において、同じ信販業を主軸としている競合他社の多くは減益決算となりました。借り入れコストが上がり、利益が圧迫されているためです。一方、当社グループはこの環境下でも20%成長を達成しています。「金融会社でありながら、金利に左右されない」――これが独立系としての当社グループの競争優位性です。

ただし、新規事業については金利変動リスクが存在します。今後は取り組みごとに手数料を適切に設定していく必要があります。日本では30年近く、ほとんど金利のないような状態が続いたため、社員の多くは「金利のある世界」を肌で知りません。両方を経験してきた私が先頭に立ってリードしていかなければならない、経営上の重要な課題だと認識しています。

成長の持続、健全性の持続、信頼の持続

サステナビリティについて、CSRやESGを「やらなければならない活動」として捉えることに、私は違和感を覚えます。本来、これらの活動はビジネスそのものとつながるはずだと考えているからです。

その意味では、当社グループの中古車関連事業そのものが、環境への貢献に直結しています。たとえば、私たちはビジネスによってCO_2削減に貢献しています。

●ファイナンスビジネス（Reuse）
中古車購入におけるクレジットの提供を通じて、自動車の廃棄を削減
削減貢献量**：約137,798 t-CO_2

●故障保証ビジネス（Reduce）
故障保証の提供を通じて、自動車の廃棄を削減
削減貢献量**：約1,028 t-CO_2

●リサイクルパーツビジネス（Recycle）
自動車解体工場を保有するグループ会社から回収した部品を、同じくグループ会社で部品商を営む会社を通じて自動

車販売店や整備工場に提供
削減貢献量**：約1,233 t-CO_2

ファイナンスや故障保証による廃車の削減、リサイクルパーツの流通、部品の提供や直営整備工場での修理――この「4R」ビジネスは、循環型社会の形成を事業の根幹に据えたものです。

事業だけでなく、「スポーツ」「文化」「地域創生」という分野においても、私たちは単なる慈善活動や支援ではなく、未来の事業基盤やブランド価値を高めるための戦略的な「コミュニティ投資」として注力しています。

●スポーツ：2025年、新たに女子プロゴルファー 5名とスポンサー契約を結びました。各選手が着用するユニフォームやキャップには、「カープレミア」のロゴを掲載いただいています。現在は7名のプロゴルファーとのスポンサー契約のほか、次世代ゴルファーの育成なども支援しています。ゴルフは自動車産業との親和性が高く、今後、BtoCにビジネスを拡大していくという文脈からも、新たなモビリティサービスや会員ビジネスに発展する可能性があると考えています。

●文化：プロダンスチーム「LDH SCREAM」（株式会社LDH JAPAN所属）に協賛しています。当社グループが掲げる「挑戦し続ける」という価値観は、目標に向かってひたむきに取り組む彼らの姿勢と深く共鳴するためです。同時に、若い世代と積極的に関わることは、将来の顧客基盤づくりや、カープレミアというブランド認知の浸透・拡大にも寄与します。

●地域創生：2024年、私たちは沖縄県石垣市との連携協定を締結しました。同市の一部の地域では、路線バスの運行本数が少なく、発着時間についても利便性の低い区間になっていました。高齢者が通院や買い物で市街地へ出る際は、外出支援サービスを利用したり、近隣住民や親戚が送迎したりしていました。そういった現状を打破すべく、利便性の高い移動手段を構築し、住民の外出機会増加や他府県からの移住の促進など、生活環境を向上することで「持続可能な街づくり」をめざしています。当社グループは必要な車両をはじめ、モビリティ事業者として有しているノウハウを提供しています。

こうした活動を経て、私たちは移動手段だけでなく、地域や文化を支えることの重要性を痛感しました。今後もパートナーと連携しながら新たな事業機会へと発展させていきます。

CSRやESGといった活動を高らかに掲げる企業が増える一方で、投資家の目線はさらに厳しくなっています。CO_2排出量をどれだけ削減したか、女性の役員比率は増えたのか――そこからさらに踏み込んで、「そうした活動が財務にどう結びついているのか」まで問われます。

こうした問いに応えていくためにはやはり、会社の成長を持続させていくことが欠かせません。私は「成長の持続」「健全性の持続」「信頼の持続」という3つの持続が、本当の意味でのサステナビリティの軸になると考えています。

また、海外展開もこの文脈で捉えています。タイやフィリピンをはじめとするASEAN地域では、貧困層が多く、中間層も十分に育ちきっていません。こうした地域に、当社グループが培ってきた金融サービスを届けることで、現地の社会課題の解決に貢献できると考えています。先進国ではなく、新興国市場での事業展開だからこそ、社会的意義と事業成長を同時に実現できる――それが海外展開に込めた思いです。

ステークホルダーの皆様へ「覚悟を持って、前へ」

今年、私は67歳になります。かつての同期は皆すでに引退し、先輩もいません。長くこの業界を見てきた者として、業界そのものを次の世代へとつなげていく責任を強く感じています。だからこそ、経営体制の若返りと権限委譲（CxO体制への移行、海外事業の各国責任者への権限委譲など）を進めており、私一人に依存しない経営基盤の構築こそが、この覚悟の実践だと考えています。

先述のように、バブル経済の崩壊、貸金業法の改正、リーマンショックと、年を追うごとに業界はシュリンクしています。そうした中で、私たちがしっかり成長を続けていくことが、業界そのものの支えにもなる。その意識を持って経営にあたっています。

ステークホルダーの皆様に改めてお伝えしたいのは、「Prove」という言葉に込めた覚悟です。先述の通り、今後世の中は「金利がある世界」へ転換が進んでいきます。競合他社が後退・撤退していく構造的な変化が起きています。そういった状況だからこそ、私たちが単純な金融会社ではないことを、しっかりと証明していきます。ぜひ、その歩みを見ていただきたいと思います。

株主還元を期待してくださる方々には、資本効率の向上に取り組みながら還元策を充実させ、継続的に対応していくことをお約束したいと考えています。

常に前向きに、一生懸命プロセスを積み重ねる。それが私たちの価値であり存在意義です。変化が激しい時代だからこそ、恐れずに挑戦を続けていく。次の4年間、その信念を貫いてまいります。

*システム障害：2024年11月の基幹システム更改に起因し、指定信用情報機関への情報送信遅延・誤登録や一部のお客様への誤請求が発生しました。当該不備については、既に適正な情報への修正対応を行い、対象となるお客様への個別のご案内を行っています。また、2025年9月に旧システムへの完全切り戻しを完了し、すべての業務は安定的に運用されています。（2026年9月30日現在）
**削減貢献量の算出方法については「TCFDレポート2026」をご参照ください。https://ir.premium-group.co.jp/ja/library/sustainability.html



財務担当メッセージ



各事業の**力強い成長力**と
財務の安定性を両立させながら、
新中期経営計画
「Change & Prove 2030」の達成と、
「唯一無二のカープレミア経済圏」構築に
一つひとつ着実に取り組んでまいります。

取締役 執行役員 CFO　**金澤 友洋**

2026年3月期の業績振り返り

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、心より御礼申し上げます。私からは、直近の業績と、新中期経営計画に基づく当社の財務・キャッシュアロケーション戦略についてご説明いたします。

2026年3月期の連結業績におきましては、営業収益が期初計画を上回る440億円に到達し、前中計「ONE &ONLY 2026」の目標を達成いたしました。また、利益面については、2025年3月期に発生したシステム障害への対応費用といった一時的な影響を吸収し、上場以来の連続増収増益を維持できたことは、当社グループの各事業が持つ事業モデルの成長性と堅牢さを証明するものです。

一方で、資本市場の観点からは課題も残る結果となりました。業績が堅調に推移したにもかかわらず、前中計で掲げていた時価総額目標には届かず、PERも低下傾向となりました。これは、当社の持続的な成長シナリオや資本効率性に対する市場の皆様の期待値を、まだ十分に引き上げられていないことの表れであると真摯に受け止めています。

資本政策のサイクル



私に課せられた最大の使命は、これまで培ってきた強固な収益基盤からの「資本の創出」と、成長領域への投資及び株主還元という「資本の分配」を最適化することです。上図に示す「資本政策のサイクル」を規律とスピード感を持って回すことで、持続的な利益成長（EPS成長）と資本効率（ROE）の向上、そして市場の期待値（PER）の引き上げを同時に実現し、「唯一無二のカープレミア経済圏」の確立と企業価値の増加を目指してまいります。

新中期経営計画「Change & Prove 2030」における財務・キャッシュアロケーション戦略

当社グループは、2030年3月期を最終年度とする新中期経営計画「Change & Prove 2030」をスタートさせ、最終年度において営業収益840億円、税引前利益210億円という目標を掲げました。この目標達成と市場評価の乖離を埋めるため、財務担当として最も重視しているのが「成長を加速させるための規律あるキャッシュアロケーション」です。資本政策のサイクルを最適化し、将来の企業価値を最大化してまいります。

《強固なキャッシュ創出力（原資の確保）》

当社グループの最大の強みは、ストック型ビジネスを中心とした主力のファイナンス事業及び故障保証事業から生み出される、堅牢かつ持続性が高い収益力です。この強固な「稼ぐ力」を土台としつつ、更なる投資原資を創出するため、事業ポートフォリオの継続的な見直しや、適切なリスクコントロールに基づく資産効率の向上を進めてまいります。



《持続的成長への戦略的投資（資本の投下）》

創出したキャッシュは、「唯一無二のカープレミア経済圏」の完成に向けた成長領域へ重点的に投下します。1つ目は「M&A・アライアンス」への投資です。カープレミア事業モデルに合致する企業との提携やM&Aを推進し、会員ネットワークの拡充と提供サービスの多角化を進めます。2つ目は「DX推進・AI」への投資です。AI審査の高度化を端緒として、技術革新が著しいAIを業務全般に取り入れると共に、次世代システム基盤の構築に資金を振り向けます。これにより、業務効率化と加盟店・お客様への提供価値向上を両立させ、利益率の向上につなげてまいります。3つ目は「海外事業の拡大」です。国内で培った独自のビジネスモデルを東南アジアを中心とした海外市場で展開すべく、海外進出国の基盤強化に戦略的資金を配分します。

《投資規律の徹底》

こうした積極的な事業投資を行うにあたっては、単なる規模の拡大を追うのではなく、投資対効果（ROI）や資本コスト（WACC）を厳格に意識した「財務規律」を徹底します。具体的には、投資案件ごとにハードルレートを設定すると共に、投資実行後も定期的にモニタリングを行う体制を整備しています。想定した成果が見込めない事業やプロジェクトについては、リソースの再配分や撤退を判断するルールを運用します。こうした厳格なポートフォリオ管理を徹底することで、グループ全体の資本効率と収益性を高止まりさせてまいります。

	25年3月期 実績	26年3月期 実績	前年比
営業収益	36,409百万円	44,042百万円	+21.0%
営業費用	29,594百万円	35,644百万円	+20.4%
営業利益	6,815百万円	8,398百万円	+23.2%
税引前利益	6,851百万円	8,619百万円	+25.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	4,651百万円	6,069百万円	+30.5%
基本的1株当たり当期利益	122.61円	157.22円	+28.2%

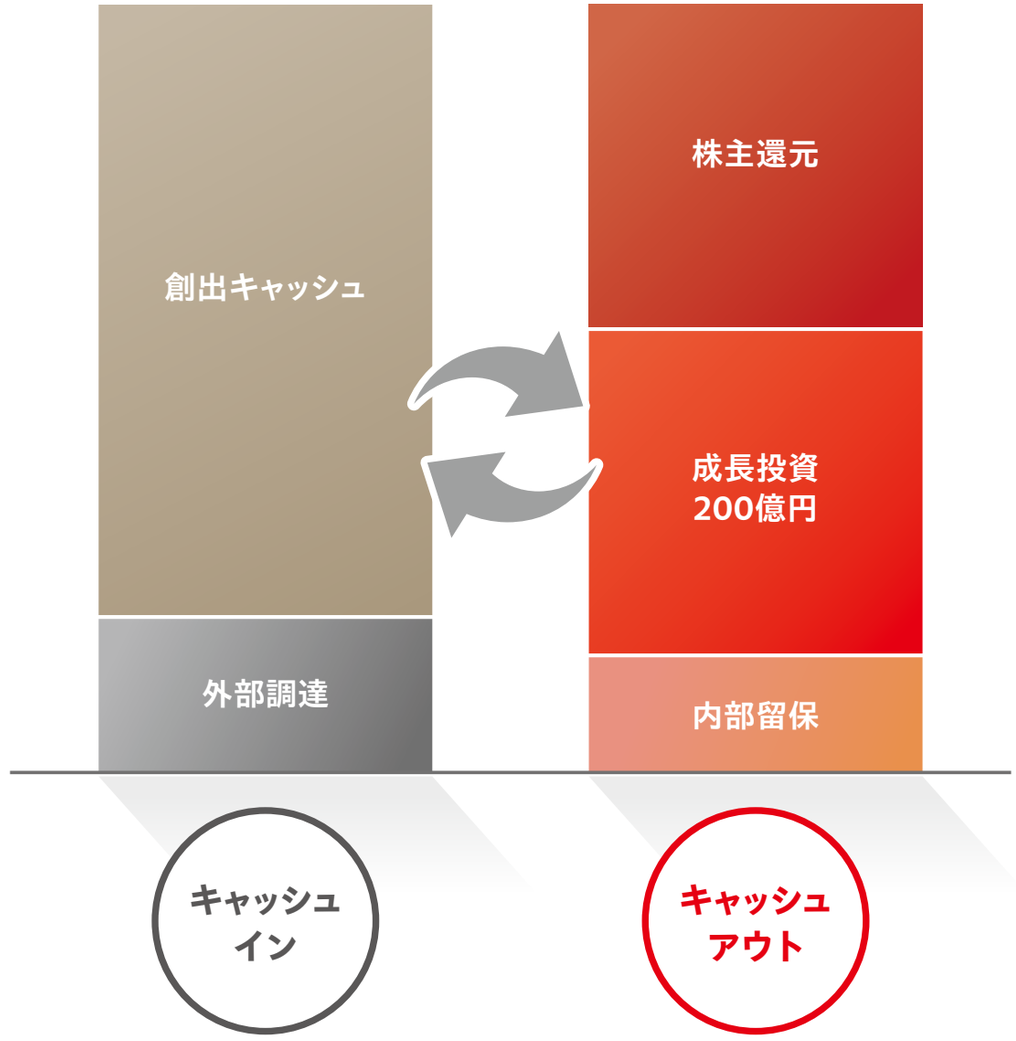
	26年3月期 実績	30年3月期 目標	増減（対2026年3月期）	成長率（対2026年3月期）
営業収益	440億円	840億円	+400億円	+90.9%
税引前利益	86億円	210億円	+124億円	+144.2%
当期利益	60億円	140億円	+80億円	+133.3%
PER＊	11倍	22倍	—	—
時価総額＊	678億円	3,000億円	+2,322億円	+342.5%

＊上表は、実績数値は億円未満を切り捨てて記載しています。　＊PER、時価総額は26年3月期末時点の株価を基に算出したものです。

資金調達の最適化と強固な財務基盤の構築

積極的な成長投資を支えるためには、いかなるマクロ環境の変化にも耐えうる強靭な財務基盤が不可欠です。当社グループの主力であるファイナンス事業では、自ら資金調達を行う「立替払方式」と、提携金融機関が融資を行う「提携ローン方式」の2つを展開しています。クレジット債権残高の大半を占める提携ローン方式において複数の銀行と取引することで、特定の金融機関に依存しないバランスの取れた取引構造を構築しています。現在、当社は格付「A-」を取得していますが、直接金融市場からの調達をさらに強化すべく、財務健全性と収益成長の両立を通じ、継続的に信用力の一層の向上を目指すことで、資金調達手段の多様化とコストの最適化を図ります。また、足元の「金利のある世界」への移行に対しては、適切なALM（資産負債管理）によってリスクをコントロールしています。資金調達を主に固定金利で行うことで長期的・安定的な調達基盤を確立するとともに、資産側であるクレジット債権については、信用保険の包括契約による貸倒リスクの低減と資金調達水準に応じたレート設定を実施しています。いかなる事態においても安定したスプレッドを確保できる、バランスシートを維持・強化してまいります。

積極的な成長投資を展開する中にあっても、自己資本比率や手元流動性、固定金利比率等の安全性指標については恒常的に管理し、マクロ経済や金融環境の急変にも対応できる財務基盤の構築を進めてまいります。



資本コストとPERを意識した経営

持続的な株主価値の向上を実現するためには、単なる利益の拡大だけでなく、資本コストを上回る投資リターンが不可欠です。先述した時価総額やPERの課題を払拭するため、新中計期間においてはこれまで以上に効率と市場評価を強く意識した経営を実践します。成長領域への適切なリスクテイクにより資本収益性を高めることはもちろん、非財務資本（人的資本やDX）への投資効果についても透明性の高い情報開示を実施してまいります。市場との対話を通じて資本コストの低減を図り、投資家の皆様の期待を上回る価値を創出することで、中長期的なPER等の持続的な向上を目指します。

とりわけ資本コスト（WACC）の低減においては、投資家の皆様との双方向的かつ建設的な対話が極めて重要だと認識しています。資本市場から寄せられる期待や厳しいご指摘を真摯に受け止め、迅速に経営陣と共有して事業戦略や資本政策へのフィードバックを行うことで、経営のPDCAサイクルを加速させます。市場と一体となって企業価値を共創し、中長期的な企業価値の持続的な向上を確かなものにしてまいります。

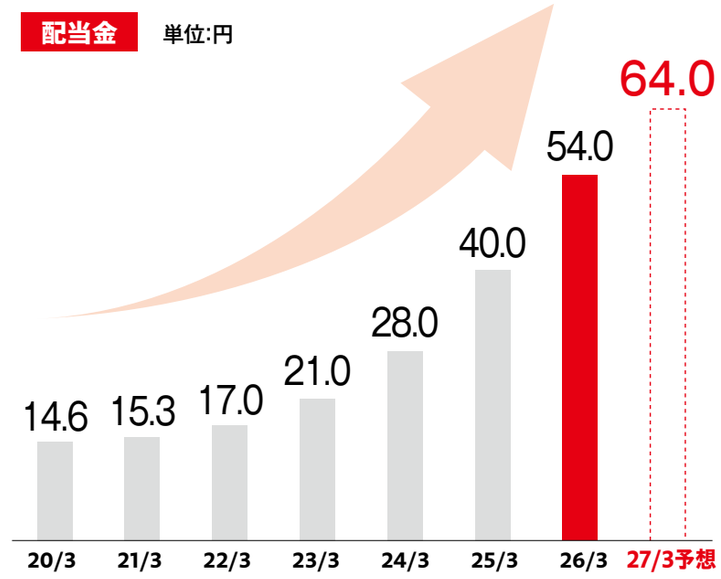
株主還元

株主の皆様に対する利益還元は、当社にとって最重要の経営課題の一つです。持続的な成長に向けた事業投資との最適なバランスを常に追求してまいります。

配当の基本方針につきましては、引き続き「配当性向30%超」をボトムラインとし、業績成長に伴った持続的な増配を目指してまいります。右のグラフにも示しています通り、当社の配当金は、継続的に増加してまいりました。強固なキャッシュ創出力を背景としたこの増配基調は、新中計期間においても変わらず目指してまいります。さらに、機動的な「自己株式の取得」を通じて、還元水準を引き上げてまいります。現在の株価や自己資本比率、財務状況等を総合的に勘案しながら積極的に自社株買いを実施し、最終年度である2030年3月期には「総還元性向50%」の達成を目指します。また、取得した自己株式の取り扱いについても、「発行済株式総数の5%を上回る部分については定期的に消却する」というルールを設けました。これにより、将来における株式希薄化への懸念を払拭いたします。こうした「継続的な配当の増加」「機動的な自社株買い」「ルールに基づく株式消却」という一連のダイナミックな資本政策を通じて、ROEを高い水準で維持すると共に、1株当たり利益（EPS）の持続的な向上を図り、株主還元の更なる充実に取り組んでまいります。

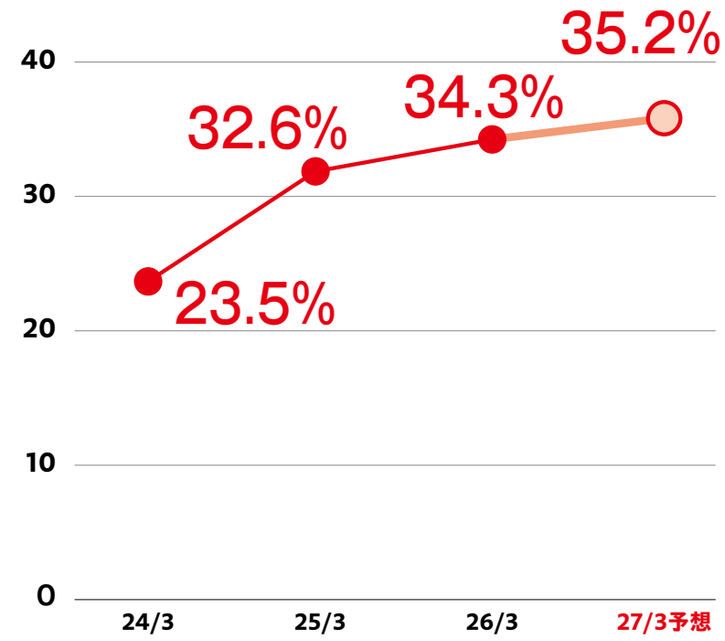
これらの積極的な株主還元戦略は、当社グループの強固なキャッシュ創出力に基づき、「将来の成長のための戦略投資」と「株主の皆様への還元」を両立させるものです。新中計期間を通じて、資本効率（ROE）と1株当たり価値（EPS）を着実に高め続けることで、株主の皆様にとってずっと保有し続けたいと思っていただける企業であり続けられるよう、私たちは日々尽力してまいります。

配当金　単位:円



※ 当社は、2022年7月20日開催の取締役会決議により、2022年9月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っています。2022年3月期以前の配当金については、2022年3月期の期首に株式分割が行われたと仮定して「配当金」を算定しています。

配当性向



さいごに

私たちは、すべてのステークホルダーの皆様との誠実で率直な対話を、企業活動において重要なものと捉えています。社会や市場環境の変化が加速する中にあっても、透明性の高い情報開示と丁寧なコミュニケーションを継続することが、皆様との信頼関係の構築につながると考えています。皆様から寄せられるご意見やご要望を真摯に受け止め、経営や事業運営に反映させることで、持続的な成長と企業価値の向上を実現してまいります。今後とも、皆様のご支援とご指導を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

成長戦略

オートモビリティサービス事業を軸とした事業基盤の強化と収益性向上の成果を礎に、事業領域の拡大と持続的な企業価値向上を目指し新たな成長ステージへ挑戦します。

INDEX

経営資本と戦略 16

ビジョン 17

前中期経営計画 18

新中期経営計画 19



経営資本と戦略

プレミアグループは、ミッションを体現する人財と、蓄積された『モビリティ×ファイナンス』のデータを強固な基盤とし、事業プラットフォームの進化を加速させています。
全国約6,000店舗のカープレミアクラブ会員や海外拠点とのシナジーを最大化し、多様化するカーライフの課題解決と、中長期的な持続的成長を実現してまいります。

人的資本

強み

- 独自の研修体制による人財能力の向上
- 自動車業界の専門知識を持つ営業体制の育成
- 挑戦を歓迎し、変化に対応する企業風土

女性管理職比率 **14.4%***　|　人的資本 ROI **1.46%**

強化策

- 次世代リーダー育成とグローバル展開を見据えた人財配置
- DXとAI活用を推進するデジタルスペシャリストの育成

知的資本

強み

- 蓄積された与信のビッグデータ
- モビリティプラットフォームを支えるシステムインフラ
- ワランティ・パーツ分野の専門知識とビッグデータの共有

AI 審査判定率 **35.7%**　|　オートクレジット契約のペーパーレス化率 **99%**

強化策

- 審査AIの高度化による審査スピードと精度の向上
- プラットフォームデータの高度な分析と新サービス開発への活用

社会関係資本

強み

- 全国の販売店及び提携工場との強固な信頼関係
- エンドユーザーへの安心・安全なカーライフ提供によるブランド力
- 地域社会やステークホルダーとの持続的な対話と協働

カープレミアクラブ会員数 **5,943** 店舗　|　海外展開拠点数 **5**カ国　|　個人投資家説明会開催数 **8**回／年

強化策

- 加盟店向けサービスの高度化によるパートナーシップの深化
- 社会課題解決に貢献する社会貢献活動の推進

内部資本の強化

財務資本

強み

- 提携ローン方式によるアセットライトな高効率財務モデル
- クレジット・保証事業のストックビジネスによる安定した収益構造
- 固定金利化と債権への保険付保による、金利上昇・貸倒リスクの徹底ヘッジ

クレジット債権残高 **8,871** 億円　|　総資産 **1,990** 億円　|　純資産 **253** 億円　|　ROE **27.5%**　|　営業収益 前年比**+21%**

強化策

- カープレミアクラブでの複合サービス推進による資本効率（ROE）の最大化
- 提携金融機関の多元化と保証コストの更なる最適化
- AI与信モデルの高度化による貸倒率の低減とオペレーション効率の両立

持続可能な社会基盤の構築

自然資本

強み

- 自動車のリサイクル・リユース部品流通の促進による環境負荷低減
- EV関連ワランティサービスの開発・提供
- 事業活動全体におけるCO_2排出削減と資源効率化

温室効果ガス（CO_2）排出量：
Scope1：**1,252** t-CO_2
Scope2：ロケーション基準**550** t-CO_2
マーケット基準**375** t-CO_2
Scope3：**68,371** t-CO_2

強化策

- 自動車産業の脱炭素化に貢献する金融／サービスの拡充
- 環境配慮型ビジネスモデルの構築とサプライチェーン全体での環境負荷低減の推進

*「女性活躍推進法」における算出定義に基づき、2027年3月期より、管理職の集計対象から「部下のいない管理職者」を除外して算出しています。

カープレミア

成長ビジョン

Change & Prove

ー変革への覚悟・唯一無二の証明ー

祖業の強化から、前中期経営計画での「カープレミア事業モデル」確立を経て、新中期経営計画では、拡大したネットワークの活用を通じて、ユーザーには最高の安心を、モビリティ事業者には経営に不可欠なインフラを提供する「オートモビリティエコシステム」を完成させ、「唯一無二のカープレミア経済圏」への変革を目指します。

創業～2023
創成期

祖業の強化

金融・保証事業の成長

2024～2026
前中期経営計画

オートモビリティプラットフォーム構築

金融・保証・モビリティサービスを合わせた「経済圏」の形成

前中期経営計画
「ONE & ONLY 2026」の総括
▶ P18～

VISION 2030
新中期経営計画

オートモビリティエコシステムの完成

ユーザーとモビリティ事業者を繋ぐ「不可欠なインフラ」の実現

新中期経営計画
「Change & Prove 2030」
▶ P19～

シェアの拡大 → カープレミア事業モデルの確立 → 唯一無二の経済圏へ

※前中期経営計画のビジョン図（カープレミア事業モデルの確立）と新中期経営計画のビジョン図（オートモビリティエコシステムの完成）は、次ページ以降に掲載。本ページでは中期ビジョンの全体像（過去→未来の橋渡し）を掲載。

前中期経営計画 ― 総括 ―

中期ビジョン「カープレミア事業モデルの確立」を実現し、財務３指標は大幅成長

前中期経営計画が掲げた姿：カープレミア事業モデルの確立（▶ P17 ビジョン）。本ページでは前中期経営計画「ONE & ONLY 2026」の成果と、未達となった時価総額の要因・対策を総括します。

成果　財務実績の総括（定量面）

指　標	2023/3期	2026/3期	増　減	成長率
営業収益	250億円	440億円	+190億円	+76.0%
税引前利益	53億円	86億円	+33億円	+62.2%
当期利益	40億円	60億円	+20億円	+50.0%
ROE	34.7%	27.5%	△7.2pt	―
時価総額	680億円	678億円	△2億円	△0.3%

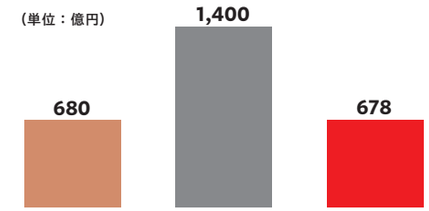
収益３指標は+50～76%の大幅成長
中期ビジョン「カープレミア事業モデルの確立」を実現。上場来9期連続の増収増益を継続し、収益基盤は着実に拡大。一方、時価総額が計画未達、次期に向けた最大の課題として残りました。

成果　重要課題の総括

	前中期経営計画の重点項目		主な取り組み実績
カープレミア	カープレミアクラブ拡大	◎	・カープレミアクラブ会員5,943店舗
	カープレミアブランド推進	○	・ブランド認知度30%※当社調べ
	リアル／ネットマーケティング強化	○	・カープレミアクラブ会員向けの商品拡充
ファイナンス	カープレミアクラブ会員の取扱拡大	○	・取扱高に占めるカープレミアクラブ会員割合70%へ増加
	新基幹システムリリース	×	・営業人員1人当たりの取扱高70百万円増加
	ペーパレス化の推進	◎	・クレジット申込の99%以上をペーパレス化（FAX申込は有料化）
	DX推進による回収効率化	○	・自動架電、RPA導入などを通じて効率改善
故障保証	プロパー保証の販売拡大	◎	・カープレミア故障保証取扱高300%以上の成長
	修理部品内製化の促進	○	・プレミアオートパーツの拡大
	アジャスター業務自動化／ペーパレス化	○	・故障保証WEB申込率84%
	商品ラインアップの強化	○	
モビリティサービス	中古車流通網拡大	△	・加盟店向けリースの開発／展開
	リース商品拡販／サブスク新商品開発	○	・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」完成
	モビリティ業者向けソフトウェア展開	○	・「カープレミアアプリ」をリリース
	モビリティプラットフォーム完成	○	

課題　時価総額目標 未達の分析と対策

未達の原因 = 利益目標の未達（成長速度）× 評価マルチプルの収縮（将来の成長期待値）



計画1,400 →（利益未達 △200／PER評価収縮 △522）→ 実績678

■ 課題の認識

- **プラットフォーム企業としての成長性の証明不足**
  「金融会社」から「プラットフォーム企業」への変革における、独自KPIでの証明不足
- **利益目標の未達**
  システム障害による利益目標の未達

■ 対策

数値目標へのコミットメント
トップライン・利益の高成長を継続し、高ROE構造を維持

プラットフォーム企業であることの証明
プラットフォーム企業としてのKPIの開示と金利に依存しない収益構造への転換

認知拡大
ユーザー向け施策を強化し『誰もが知るプラットフォーマー』へ

新中期経営計画 – VISION 2030 –

カープレミア

唯一無二のオートモビリティエコシステムの完成に向けた 4 つのマテリアリティ

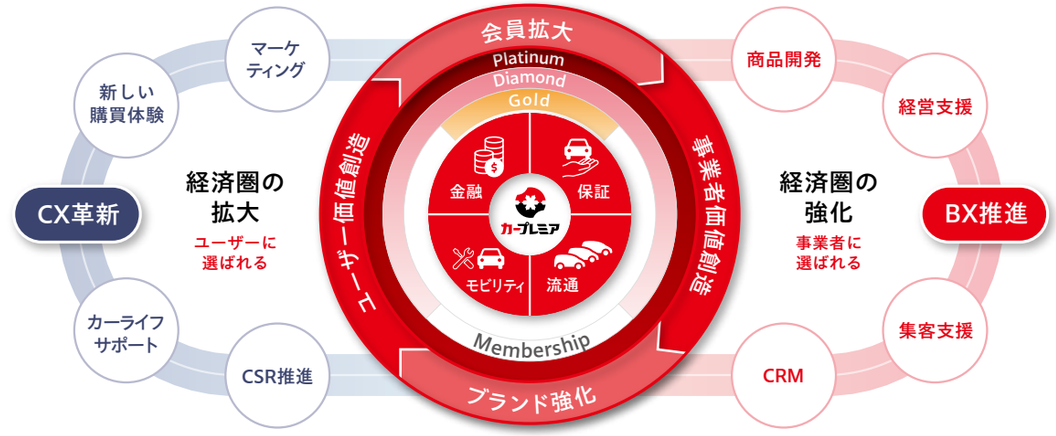
VISION 2030「オートモビリティエコシステムの完成」に向け、各事業の枠を超えた「カープレミア全体」としての4つのマテリアリティを設定。経済圏の基盤・高収益性の源泉・経済圏流通拡大・競争力の根幹となる各課題の力強い推進を通じて、企業価値の飛躍的な向上を目指します。

Materiality

経済圏の基盤	**カープレミアクラブ会員組織の強化** 会員組織の収益とサービスの両軸成長
高収益性の源泉	**事業者にとっての必須インフラ** 高い集客力とサービス力で経営を支援
経済圏流通拡大	**ユーザーの経済圏への取り込み** 誰もが知っている・使いたいブランドへ
競争力の根幹	**サービスを支えるIT強化とデータ戦略** 業界内での圧倒的差別化を実現する源泉

VISION 2030

オートモビリティエコシステムの完成



Change & Prove

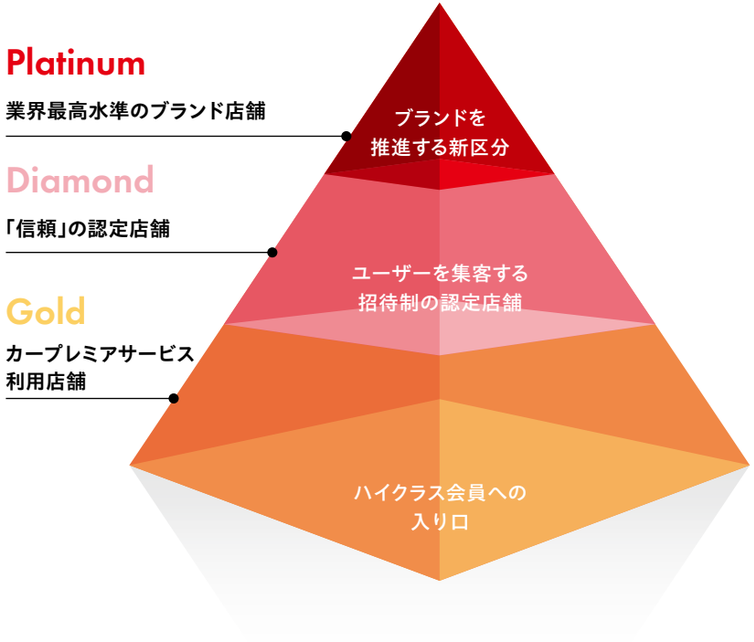
-変革への覚悟・唯一無二の証明-

【重要課題】 中小モビリティ事業者の経営を支援するプラットフォームの提供を通じた、会員及び認定店の拡大

中小モビリティ事業者が抱える「集客･収益･CRM･経営効率」の課題を全方位で解決し、加入が競争力と収益の増加に直結する「必須インフラ」となるプラットフォームを提供します。
また、ユーザー送客を招待制の「プラチナ・ダイヤモンド」に限定してブランド品質を高めつつ、会員数12,000店舗・会費収益50億円・Churn Rate 1.0%以下の達成や既存会員LTV 2.5倍への深耕を通じ、優良な認定店組織の拡大を力強く推進します。

会員組織の強化

カープレミアブランドを軸とした
ユーザー送客は招待制のダイヤモンド会員以上に限定



2030年までの重要指標

カープレミアクラブ会員数	12,000店舗
会費収益	50億円
Churn Rate ※1	1.0%以下
既存会員 LTV ※2	2.5倍

※1 カープレミアクラブ会員の解約率
※2 既存ダイヤモンド会員が現状並みのChurn Rateで推移した場合のLTV（顧客生涯価値）

必須インフラ

中小モビリティ事業者の経営課題

集客
高い広告費／低い認知・ブランド力

収益
車両販売益への依存性
与信力不足による販売機会の損失
車両仕入れルートの硬直化

CRM
アフターフォローの工数過多
管理顧客の外部流出

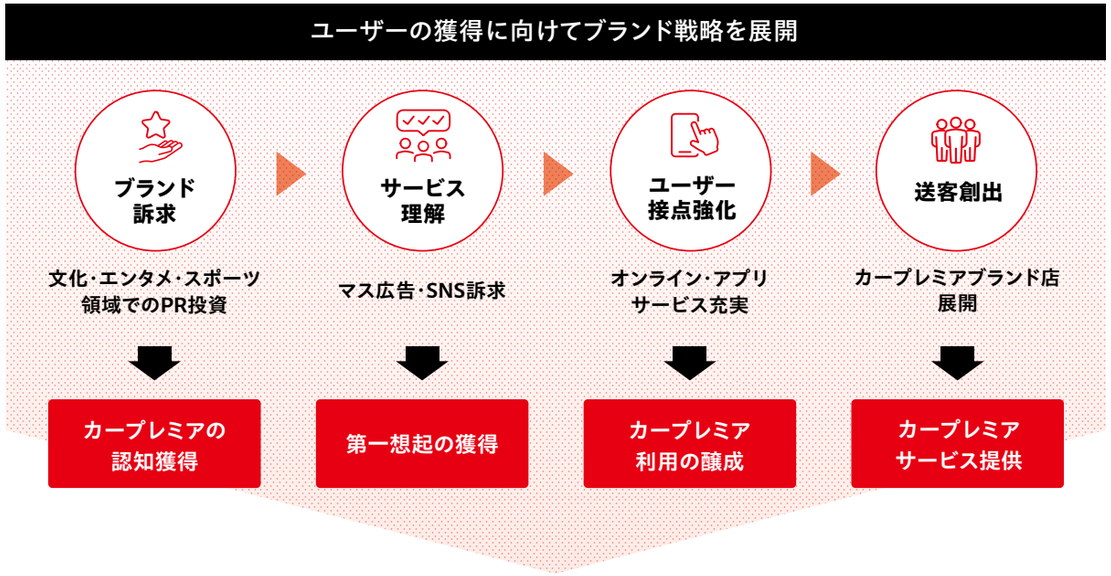
経営効率
アナログで非効率的な経営方式

カープレミア クラブ加入による経営課題の解決

売上増加	ユーザー数	ブランド貸与	カープレミア認定による信頼の付与 広告効果の改善とカープレミアを通じた送客
売上増加	単価	商品開発	競争力の高いクレジット・保証商品等による顧客単価向上 カープレミア経済圏での車両仕入れ・販売機会の創出
売上増加	リピート率	顧客接点強化	整備ネットワーク活用による顧客関係構築・維持サポート カープレミアアプリ等によるプラットフォーム側での顧客維持
コスト削減	費用	コンサルティング	生産性を上げるツールの提供 ツールを使いこなすためのコンサルティングサポート

【重要課題】「カープレミア」ブランド・サービスの認知拡大により、ユーザーを会員店舗へ送客

「誰もが知っている・使いたいブランド」への進化とユーザーの経済圏取り込みに向け、積極的な投資とブランド戦略を展開。業界における第一想起の獲得から送客創出に至る4ステップを通じて「ユーザーに選ばれるカープレミアブランド」を確立し、会員店舗への送客を最大化します。



ユーザーに選ばれる カープレミア ブランドの確立

【重要課題】 サービスの高度化

AI活用を前提としたシステム開発を推進するとともに、「人財×データ×AI」の掛け合わせによりコスト削減とサービス開発を加速させます。あわせて人財・サービスの高度化を図り、基幹システムの高速化やビッグデータの利活用、AI導入を一体で進め、ビジネスを支える「競争力の根幹」として確立していきます。

基幹システム × 高速化

- 現行システムの基盤更改とAIエージェント導入
  - 信頼性と高速化の両立を早期実現
- 新基幹システムの導入
  - システム構造の抜本的見直し、柔軟性・拡張性・統合性に優れたシステムへ

アップデート

Big Data × 最適化

- 共通分析基盤(BI)を活用した意思決定迅速化
  - データに強い組織構築
- データの蓄積・活用とサービス改善・創出の循環構造
  - データの価値向上

データ利活用

唯一無二のエコシステムを支えるDX
System / Data / Value / Efficiency

AI × 価値創造

- AI活用によるCXの革新
  - 唯一無二のサービス
- 新規企画創出体制の強化
  - DX人財育成
  - 社内完結開発PJTの推進

攻めのAI

AI × 強靭化

- 全従業員AI武装
  - オペレーション業務の大幅削減 高付加価値業務への集中
- ガバナンスを支えるリスク検知体制強化
  - 安心・安全の組織運営

守りのAI

既存事業は CAGR+20% 水準の利益成長を継続し、積極投資により新たな収益機会を創出

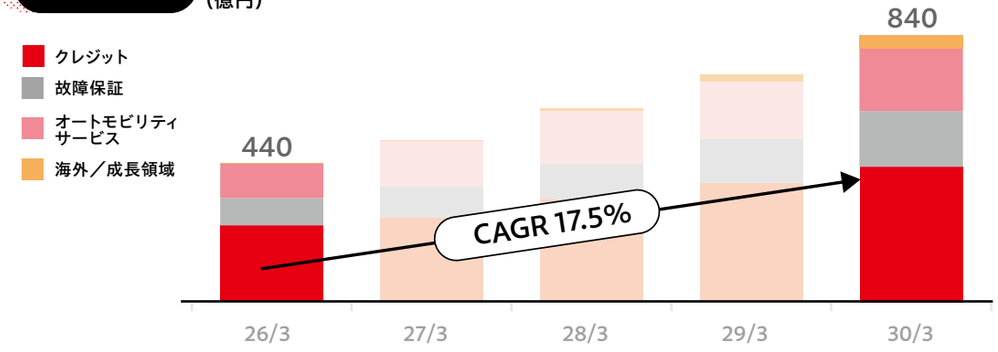
ファイナンス・故障保証・オートモビリティサービスの3事業と海外・成長領域を成長ドライバーとし、2030年3月期に営業収益840億円（CAGR約18%）、税引前利益210億円（CAGR約25%）の達成を目指します。プラットフォーム企業への変革を示し、PER 22倍への評価向上を通じて、時価総額3,000億円の実現を目指します。

主要数値

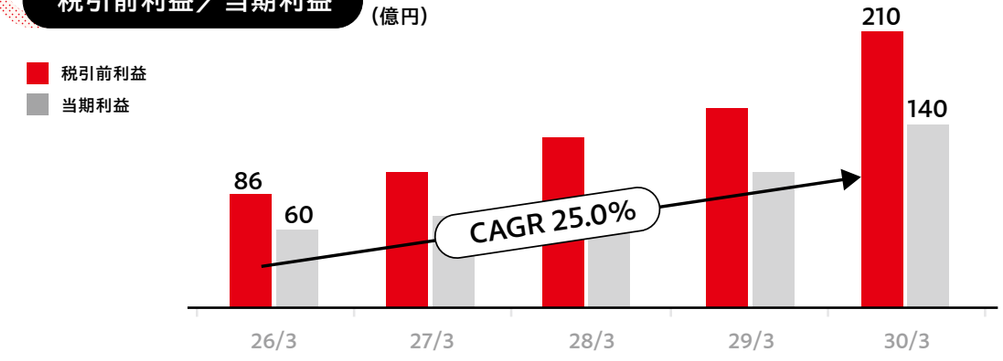
	2026年3月期 実績	2030年3月期 目標	増減（対2026年3月期）	成長率（対2026年3月期）
営業収益	440億円	840億円	+400億円	+90.9%
税引前利益	86億円	210億円	+124億円	+144.2%
当期利益	60億円	140億円	+80億円	+133.3%
PER *	11倍	22倍	—	—
時価総額*	678億円	3,000億円	+2,322億円	+342.5%

＊上表は、実績数値は億円未満を切り捨てて記載しています。　＊PER、時価総額は26年3月期末時点の株価を基に算出したものです。

営業収益



税引前利益／当期利益



サステナビリティ

INDEX

サステナビリティ経営	24
当社グループのマテリアリティ	25
環境	27
社会	30



持続可能な社会の実現と企業価値向上の両立を目指し、事業を通じて解決すべきマテリアリティを再整理。環境・社会・ガバナンスへの取り組みを経営戦略と一体化し、ステークホルダーとの共創を推進します。

サステナビリティ経営

当社グループは、ミッションの実現及び新中期経営計画「Change & Prove 2030」の達成に向けて持続的な成長を実現するため、当社グループ全体のマテリアリティを再検討し、7つのマテリアリティ（信頼基盤／人財開発／組織開発／事業革新／環境・循環／社会貢献／企業統治）を特定しました。企業価値の持続的な向上を可能にする手段こそが「サステナビリティ戦略」であるとの考えのもと、未来へとつながる価値を育み、経済社会の持続的な成長へと還元してまいります。

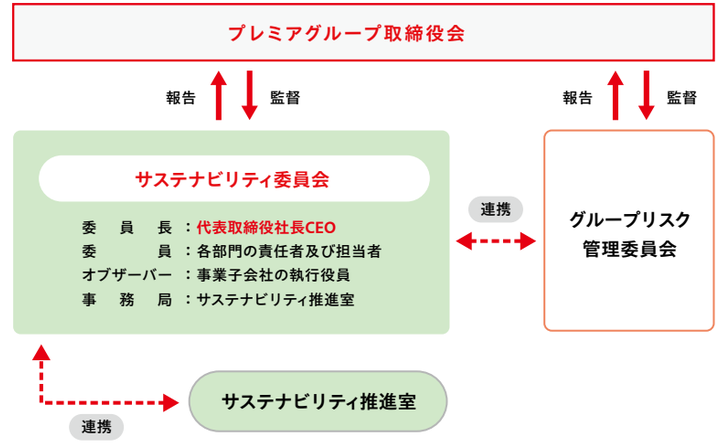
サステナビリティ基本方針

当社グループは、財務の健全性及び業務の適切性を確保するため、事業に関わる各種リスク・機会を把握・分析し、実効性あるサステナビリティ経営を推進してまいります。単なるリスク管理にとどまらず、事業を通じた社会課題の解決を成長機会と捉え、特定した各マテリアリティへの取り組みを通じて、持続可能な社会の実現と当社グループの中長期的な企業価値向上の両立を目指します。



サステナビリティ推進体制

サステナビリティに関する取り組みは、代表取締役社長CEOを委員長とするサステナビリティ委員会が方針･戦略を立案し、各執行部門・事業子会社と協働してその実行を推進します。また、これをより加速度的に進めるためサステナビリティ推進室を設置し、統合的な視点からサステナビリティを経営に反映・実装しています。



推進体制：サステナビリティ委員会	
構　成	委員長=代表取締役社長CEO 広報･人事･事業企画･IR･財務･法務コンプライアンス･内部監査など各担当部門の責任者を中心に構成。 必要に応じ外部専門家の助言を受ける
開催頻度	原則として年4回（四半期ごと）。必要に応じて臨時開催
報　告	審議結果を取締役会に報告。 必要な案件は取締役会決議に附議
連　携	内部監査部門･グループリスク管理委員会と協働

■ 委員会の主な権限と役割

方針策定･戦略統合	リスク･機会の監督
指標設定･モニタリング	情報開示･対外対応
社内推進･教育	

当社グループのマテリアリティ

マテリアリティの特定・見直しにあたっては、将来の事業環境の変化や社会から期待される課題を網羅的に洗い出したうえで、取り組むべき重点領域として再整理しました。次に、抽出した各課題について、新中期経営計画「Change & Prove 2030」の経営方針との整合を図りながら、当社グループの持続的成長における「リスクと機会」、及び「社会・環境への創出価値」の両面から分析・評価を行いました。さらに、外部有識者やステークホルダーからのご意見も踏まえたうえで、当社グループが真に取り組むべき「7つのマテリアリティ（重要課題）」として集約し、取締役会の決議を経ています。今後は、事業戦略と密接に連動させながら推進してまいります。

マテリアリティ特定・見直しのプロセス

STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4
課題の把握	議論と整理	外部意見の反映	取締役会決議
新中期経営計画「Change & Prove 2030」及び目指すべき姿の実現に向けて、事業環境の急激な変化、ESGに関する外部評価項目、ステークホルダーからの要請等を踏まえ、中長期的な課題を網羅的に再抽出。	抽出した課題について、自社の持続的成長における「リスクと機会」、及び社会・環境への創出価値という両面から議論を行い、重点領域を整理・優先順位付け。	投資家、ESG評価機関、社外役員、外部専門家等との対話・評価を踏まえ、社会からの期待との乖離がないかを客観的に検証し、各課題の重要度を精査・更新。	サステナビリティ委員会での審議を経て、取締役会にて「7つのマテリアリティ」の見直しを最終決議すると共に、特定した課題を経営戦略へ統合・実装。

サステナビリティ経営のPDCAサイクル

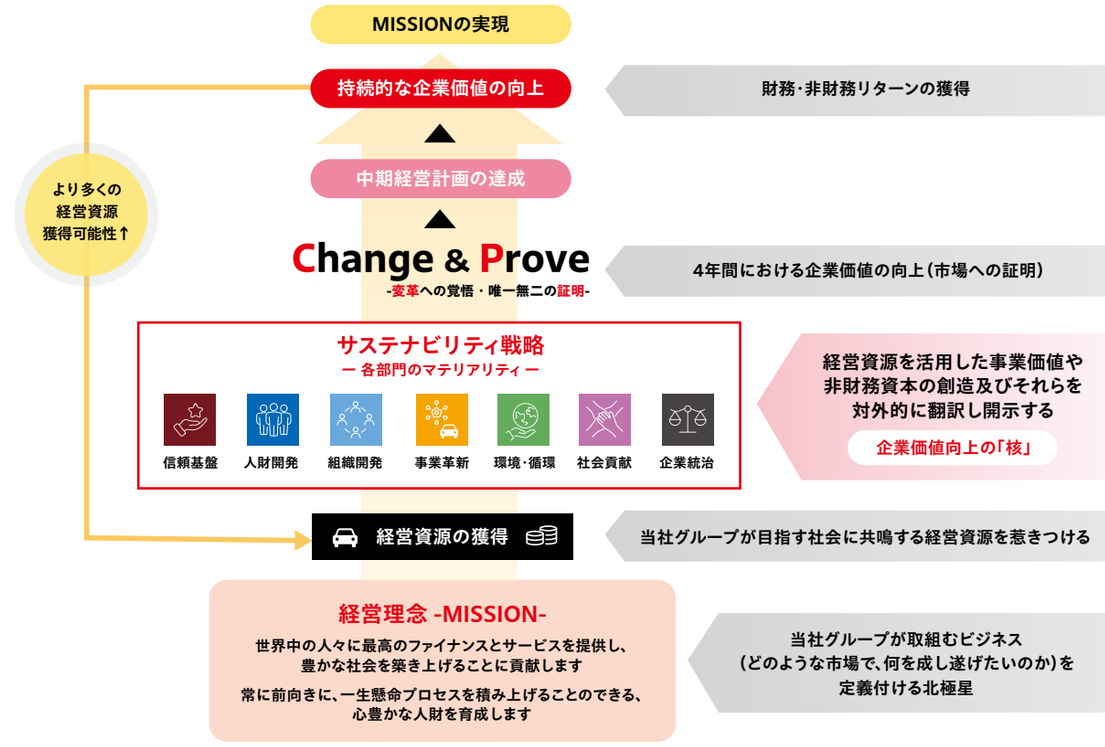
1 機会の把握
- ステークホルダーとの対話
- 外部シナリオの把握

2 方針の決定
- 個別リスク・機会ごとに対策プログラムを策定
- 取締役会に報告し、経営計画に反映

3 実行
- 策定した計画の実行
- サステナビリティ推進プログラムの進捗確認を行い、モニタリングの実施結果をグループリスク管理委員会と共有

4 情報開示 TCFD
- 統合報告書・有価証券報告書等を通じた透明性の高い情報開示
- コーポレートサイトにおける網羅的・タイムリーな情報発信
- TCFD提言等、国際的なフレームワークに基づいた情報開示

サステナビリティ戦略の位置付けと目的



カープレミア

7つのマテリアリティ（重要課題）

サステナビリティ推進体制及びマテリアリティについては、事業環境の変化やリスク・機会の増大に応じて、随時見直しを行っています。単なる金融・中古車会社の枠を超えた「人・モノ・社会・信頼」を循環させる唯一無二のプラットフォーム企業への進化を目指し、各マテリアリティの推進を通じた価値創造を加速させてまいります。

マテリアリティ	リスクと機会	社会・環境への創出価値	取り組み	指標	26年3月期(実績)	30年3月期(目標)	貢献するSDGs
信頼基盤 対話を価値に変える「共創型ガバナンス」	■リスク ・対話不足による市場ニーズとの乖離 ・情報の非対称性による信頼・ブランド価値の低下 ・パートナーシップの弱体化による競争力低下 ■機会 ・経営・事業に活用する仕組みの構築 ・パートナーシップ構築とビジネス機会の拡大 ・信頼獲得による持続的な企業価値の向上	資本市場の不確実性を抑制し、透明性の高い健全な取引環境の醸成に貢献	・財務・非財務情報の透明性ある開示 ・投資家／株主との建設的／継続的な対話実施 ・対話で得たフィードバックの経営陣への共有と、戦略への迅速な反映	投資家・株主とのエンゲージメント（対話）	・機関投資家・アナリストとの個別面談：299回 ・スモールミーティングの実施：6回 ・海外ロードショーの実施：4回 ・個人投資家向け説明会の開催：8回	-	
				外部評価スコアの向上	CDP[B],格付[A-]	CDP[A],格付[A+]	
人財開発 人財高度化キャリア形成支援	■リスク ・スキルの硬直化・偏りによる事業実行力低下 ・成長機会やキャリアパスの不明瞭さによる人財流出 ■機会 ・潤沢な育成投資と「学び続ける文化」が生む、個の成長と事業成長の好循環	スキル開発の機会格差をなくし、ディーセント・ワークの実現と個人の市場価値向上に貢献	・ITリテラシーの標準化と専門教育の提供 ・スキルアップ研修の拡充、階層別研修 ・次世代リーダーの育成強化 ・VALUE研修の継続的な開発	人的資本ROI	1.46%	2.27%	
				一人当たりの研修費用	¥76,118	¥130,000	
組織開発 Well-being・DE&I	■リスク ・多様性の欠如によるイノベーションの喪失 ・労働環境の不備による生産性低下、人財流出 ■機会 ・多様な視点の融合によるイノベーションの創発 ・能力を最大限発揮できる環境による生産性向上	社会的な不平等やジェンダー格差の残存を防ぎ、多様性を活かした公正な社会の実現を推進	・エンゲージメントサーベイによる課題抽出及び解決に向けた施策展開 ・女性活躍推進プロジェクト「Lean in Premium」による継続的な育成 ・ライフステージの変化に応じた両立支援の拡充 ・働きやすいオフィスづくり及び従業員の健康をサポートする施策展開	女性取締役比率	33.3%	33.0 ～ 50.0%	
				女性管理職比率	14.4%	20.0%	
				男性の育児休業取得率	80.0%	100%	
				男女の賃金差異	76.8%	85.0%	
				有休取得率	77.2%	75.0%以上	
				離職率	6.6%	8.0%以下	
事業革新 社会課題を解決するビジネスの創出（CSV経営）	■リスク ・企業価値低下による経営状況の悪化 ・新規事業推進力の停滞による競争力の低下 ■機会 ・新たな成長市場への進出 ・企業価値向上による経営資源の獲得力向上 ・優秀な人財の育成による事業推進力の向上	サービス格差とモビリティ業界の課題を解決するエコシステムを構築し、持続可能な社会基盤の実現に貢献	・カープレミア経済圏の社会的価値向上 ・AI活用を前提とした人財・サービスの高度化 ・外部パートナー連携による新価値創造基盤構築	故障保証累計台数	220万台	-	
				既存会員LTV	算出定義の策定、モニタリング開始	2.5倍	
				Churn Rate		1.0%以下	
環境・循環 サーキュラーエコノミー	■リスク ・環境意識の高まりによる顧客／投資家ニーズの変化／支持喪失 ・ガソリン車需要減少 ■機会 ・環境系の新規事業企画立案 ・環境評価向上による資金調達力向上	中古車利用に伴う脱炭素シフト長期化の課題を適切に認識・管理しつつ、4R推進により環境負荷の低減とGHG削減に直接貢献	・4Rビジネスの推進（クレジット・故障保証・パーツ・修理） ・海洋プラスチックごみや自動車のガラス廃材を活用した啓発ワークショップの実施	気候変動スコア	B	A	
				GHG排出量削減率	10.9%	32.1%	
社会貢献 次世代育成と地域共創を通じた「コミュニティ投資」の推進	■リスク ・顧客・地域社会との「持続的な接点の喪失」 ・価格競争への埋没と、ブランド信頼の伸び悩み ・企業理念・文化への共感の停滞 ■機会 ・ブランドの「深い信頼」獲得による関係深耕 ・共創エコシステムの構築 ・従業員エンゲージメント向上	特定の支援偏重による地域格差の助長を防ぎ、コミュニティの活性化と次世代教育の機会創出を推進	・次世代人財の育成・支援 ・地域経済・循環型社会への貢献 ・従業員によるボランティア活動	社会貢献活動及び協賛イベントの実施	・若手プロゴルファーとのスポンサー契約締結 ・プロダンスチーム「LDH SCREAM」への協賛 ・石垣市への企業版ふるさと納税による寄附を実施 ・「カープレミアやいまくにづくりフェス2025」の共催	-	
企業統治 グループガバナンスの高度化	■リスク ・意思決定プロセスの形骸化によるコンプライアンス違反 ・属人的運用に起因する大規模なシステム／事務トラブルの発生 ・グループ内役割の重複／曖昧さに起因する相互牽制の不全 ■機会 ・透明性の高い意思決定によるステークホルダーからの信頼向上 ・自動化・モニタリング等による業務効率と安全性の両立	不十分な統治による市場メカニズムの阻害を防ぎ、公正かつクリーンな取引環境の維持に貢献	・グループガバナンスの再定義 ・意思決定プロセスの標準化と徹底 ・仕組みによる組織統制	ガバナンス関連会議の開催実績	・取締役会開催：18回 ・指名報酬委員会開催：6回 ・監査役会開催：14回 ・グループリスク管理委員会開催：4回	-	
				コンプライアンス研修の受講率	100%	100%	

環 境

環境に対する考え方

モノの生産に伴い排出される温室効果ガスは脱炭素化が極めて難しいと言われていますが、その解決の鍵を握るのが循環型社会です。

当社グループでは、中古車関連のビジネスをメインに行うことで、本業の拡大そのものが循環型社会の形成に貢献することになると考えています。本業での取り組みを加速することで、今や世界的な要請である気候変動対策にも貢献することを目指しています。

また、2025年7月にすべてのグループ会社に適用される環境基本方針を取締役会の承認のもと策定しました 。同方針に基づき、2051年3月期までにバリューチェーン全体における温室効果ガス（GHG）排出の実質ゼロ（ネットゼロ）を達成するという目標を掲げ、再生可能エネルギー100%の利用に向けた段階的な移行やエネルギー効率の向上に強くコミットしています。今後も気候変動に関する情報開示の充足に努め、より一層の気候変動対策を推進してまいります。

これら環境領域における最先端のイニシアチブは、新中期経営計画『Change & Prove 2030』が掲げる『オートモビリティエコシステムの完成』を根底から支える重要な非財務基盤です。国際基準に則った透明性の高い気候関連開示（CDPマネジメントレベル獲得等）を通じたガバナンスの強化は、資本市場における当社グループのプラットフォームの持続可能性に対する信頼を確固たるものにし、企業価値の飛躍的な向上を強力に牽引するものです。

プレミアグループ株式会社　環境基本方針

主な取り組み

1. 環境型社会形成への貢献（有限の資源の活用） 循環型社会

当社グループは、展開する3事業（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）において中古車の利用を促進し、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）を推進しています。

当社グループの4Rビジネス	
リデュースビジネス（Reduce）	故障保証を付帯し、自動車を長く利用できるようにすることで自動車の廃棄を削減
リサイクルビジネス（Recycle）	当社グループの自動車解体工場でリサイクルパーツ・リビルトパーツを生産し、 当社グループのパーツ商社を通じてネットワーク先の自動車販売店や自動車整備工場に提供
リユースビジネス　（Reuse）	ファイナンス事業の債権回収業務で引揚げた中古車をネットワーク先の自動車販売店・ 自動車整備工場に提供
リペアビジネス　（Repair）	自動車整備工場で故障した中古車を修理

2. 故障保証ビジネスの推進 排出量削減

万が一の故障に備えられる故障保証は、お客様が少しでも長く自動車を利用できるようにサポートすることを可能にします。当社グループの故障保証に加入いただくと、自動車が故障した際に対象部位であれば無償で修理を行うことができます。購入時だけでなく、車検や整備を行う際などにも加入が可能です。

2026年3月末時点の累計契約台数は220万台を突破しました。この確固たる事業基盤とビッグデータを活用し、さらなる付加価値の創造による成長を目指します。

3. EV普及の推進 排出量削減

お客様がEVを購入される際に当社グループのオートクレジットをご利用いただくことで、高価格帯商品であるEVの購入をサポートします。2026年7月に「カープレミア故障保証 輸入車EVプラン」を新設し、購入後の不安を軽減させ、脱炭素社会の実現に向けたEV普及を後押ししています。お客様にとっても安心のカーライフをお楽しみいただけることに加え、EVを購入することでSDGsに貢献するという選択肢をより身近にすることができます。

4. 気候変動イニシアティブ 排出量削減

当社グループは、「気候変動イニシアティブ（JCI）」に参加しています。JCIは、日本において気候変動対策に積極的に取り組む企業や自治体、団体、NGOなど、国家政府以外の多様な主体が参画するネットワークであり、「脱炭素化をめざす世界の最前線に日本から参加する」という宣言のもと活動しています。当社は、このネットワークで得られる情報や知見を活用し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

5.新経済連盟「カーボンニュートラルワーキンググループ」に参画 循環型社会

企業に求められる気候変動対応の水準は大企業・中小企業を問わず高まりつつあり、脱炭素社会に対応した経営・事業開発に取り組む企業が増加していることから、新経済連盟では最新の動向を踏まえた対策を実施していくため、新たに会員間の情報共有・議論のプラットフォームとしてのワーキンググループを発足し、当社グループも当ワーキンググループに参画しています。当社グループは、中古車関連事業を主とする企業として、EVの循環型社会の形成に向けて意見を述べています。今後も、各企業と意見を交えることで、カーボンニュートラル推進やサステナブル経営を実現してまいります。

新経済連盟 Japan Association of New Economy

6.日本総研「EV電池スマートユース協議会」に参画

株式会社日本総合研究所は、「ユーザー」を起点としたEV電池のサーキュラーエコノミーを国内で実現することを目指し、EV及びEV電池の需要側を中心とする企業をはじめ、学識者、省庁、地方自治体とともに「EV電池スマートユース協議会」を設立し、当社グループもこれに参画しています。本協議会では、EV電池の循環利用を加速させる各種規格・指標づくり、各種技術の社会実装に向けた実証支援などを行います。

7.外部評価機関への開示を強化

当社グループでは、中長期的な企業価値の向上を目指し、サステナビリティ委員会を中心に、サステナビリティに関する外部評価機関への対応強化に継続して取り組んでいます。

その取り組みの一環として、気候変動対策の更なる推進を目的に、2024年3月期よりTCFD提言に賛同し、同提言に基づく情報開示を行っています。なお、情報開示にあたっては、CO_2排出量やCO_2削減貢献量の算出において、第三者機関のサポートや保証を得ることで、透明性の高い情報提供に努めています。加えて、外部評価機関からのより高度な情報開示要請に応えるため、前述の「環境基本方針」の策定に伴い、新たに「サプライチェーン方針」も明文化・公開いたしました。環境保全の取り組みを自社内にとどめず、お取引先様と協働した持続可能なバリューチェーン構築の指針を明確に示すことで、ESG情報の網羅性と透明性を一段と高めています。

8.CDP2025「気候変動」において「B」評価を獲得

当社グループは、国際的な環境非営利組織CDP(Carbon Disclosure Project)が実施する2025年度CDP質問書の「気候変動」分野において、「B」スコアを獲得しました。

「B」スコアは、CDPが設定する8段階（A、A-、B、B-、C、C-、D、D-）評価の中で上から3番目に位置する「マネジメントレベル」にあることを示すものです。

今回の「B」スコア獲得を更なる推進力とし、今後も環境ガバナンスの強化、SBT等の国際基準に基づいた温室効果ガス排出量の削減目標設定、及び革新的なビジネスモデルを通じた環境負荷の低減に努め、ステークホルダーの皆様との対話と協働を通じて、サステナビリティ経営を一層加速させてまいります。

CDP Discloser 2025

9.国連グローバル・コンパクトに署名

当社グループは、国連が提唱する「国連グローバル・コンパクト（UNGC）」に署名しています。UNGCは、各企業・団体が責任ある創造的なリーダーシップを発揮することによって、社会の良き一員として行動し、持続可能な成長を実現するための世界的な枠組みです。当社は、UNGCが掲げる「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野・10原則を支持し、日々の事業活動において実践していくとともに、持続可能な社会の実現に向けて継続的に貢献してまいります。

WE SUPPORT UN GLOBAL COMPACT

国連グローバル・コンパクトの 4 分野 10 原則

人 権	原則1	国際的に宣言されている人権の保護を支持、尊重し、	環 境	原則7	環境上の課題に対する予防原則的アプローチを支持し、
	原則2	自らが人権侵害に加担しないよう確保すべきである		原則8	環境に関するより大きな責任を率先して引き受け、
労 働	原則3	結社の自由と団体交渉の実効的な承認を支持し、		原則9	環境にやさしい技術の開発と普及を奨励すべきである
	原則4	あらゆる形態の強制労働の撤廃を支持し、			
	原則5	児童労働の実効的な廃止を支持し、	腐敗防止	原則10	強要と贈収賄を含むあらゆる形態の腐敗の防止に取り組むべきである
	原則6	雇用と職業における差別の撤廃を支持すべきである			

TCFD提言に沿った気候変動情報開示

当社グループでは、気候変動対策の更なる推進を目的に、TCFD提言へ賛同し、同提言に基づく情報を開示しています。

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

プレミアグループ株式会社
TCFD提言に基づく情報開示

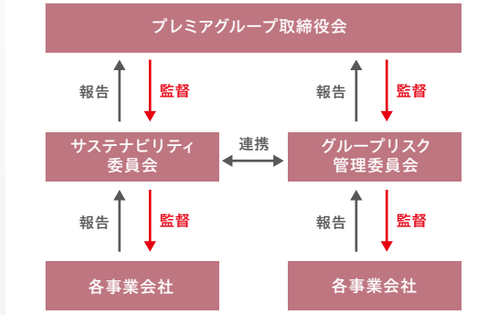
ガバナンス

推進体制の構築

2023年7月にサステナビリティ委員会を設置

活 動

同委員会を中心に、気候変動に関する情報開示や、環境マネジメントシステムに基づくマネジメントレビューを積極的に実施していく方針です。





リスク管理

識別・評価プロセス

経営・財務・事業への影響を考慮し、気候変動に伴う新規リスクの抽出と現状リスクの再評価を行い、特定した重要リスクは取締役会へ報告・管理します。

全社リスク管理への統合

サステナビリティ委員会と、全社リスクを検討する「グループリスク管理委員会」が定期的にすり合わせを行います。緊急を要するものはグループリスク管理委員会が対策とモニタリングを担います。



戦 略

シナリオ分析

脱炭素社会への移行やEV市場の拡大に伴うリスクを洗い出し、事業へ与えうる財務インパクトを定量評価しています。

リスクと機会への対応

脱炭素社会への移行やEV市場拡大に伴うリスクの財務インパクトを定量評価し、想定規模（大・中・小）に応じた対応策を検討しています。また、「EV専用故障保証」「会員店舗への太陽光発電・EV充電設備の設置」「EV充電ネットワークの構築」の3つの機会にはすでに着手しています。

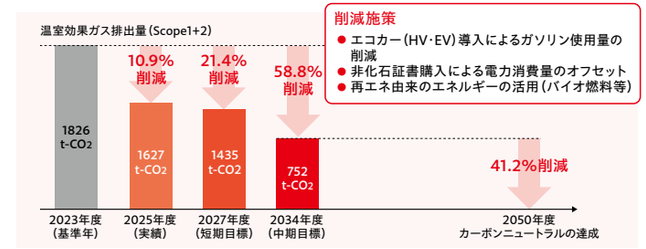
指標と目標

GHGプロトコルに基づき、透明性を持った温室効果ガス（GHG）排出量の算定を行っています。

目 標

2050年のカーボンニュートラル実現に向けた温室効果ガス排出量の削減目標を掲げて取り組んでいます。

2050年のカーボンニュートラル実現に向けた温室効果ガス（GHG）排出量の削減目標



■ 対象会社：プレミアグループ株式会社及び連結子会社
■ 目標範囲：Scope1（自社の燃料使用による温室効果ガス排出量）
Scope2（他社から供給された電気・熱・蒸気の使用による温室効果ガス排出量）
■ 目標年　：2034年度
■ 目標設定：2023年度比 58.8%削減

持続的で豊かな社会を実現するための主な取り組み

「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する」ことをミッションに掲げているプレミアグループは、
すべてのステークホルダーの皆様と良好な関係を築くため、社会資本・人的資本の構築を目指してまいります。

お客様

当社グループは、安心して自動車をご購入・ご利用いただくために、必要とされる認定や登録の取得、社内体制の整備を行っています。

お客様のプライバシー及びデータ保護

個人情報保護	● 一般財団法人日本情報経済社会推進協会によるプライバシーマーク認定を主要事業の中核子会社で取得 ● 社内においてプライバシーポリシーを制定し、個人情報漏えい等の事故を防ぐ体制を構築 ● プライバシーマーク内部監査員資格を取得した内部監査部門の従業員による監査の実施
データ保護	● 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

適切な取引・販売プロセス

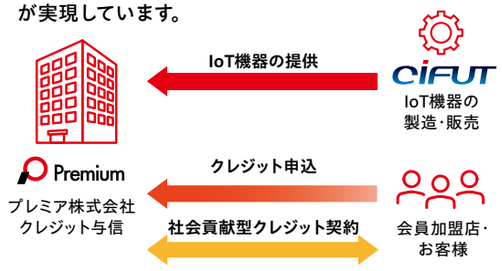
- ファイナンス事業において、割賦販売法で定められた個別信用購入あっせん業者の事業登録の取得・更新を実施
- 一般社団法人クレジット協会が定めるモデル規程に準拠し、各種社内規程を制定
- 「反社会的勢力排除についての基本方針」を社内外に宣言し、実施のための体制を整備
  外部専門機関である全国暴力追放運動推進センター等とも連携

地域社会

当社グループは、誰もが安心して暮らせる豊かな社会を形成するため、地域との繋がりを重視し、事業や事業外の活動を通じて、様々な支援活動を行っています。

社会貢献型クレジット「CIFUT」

IoT技術を活用した新たな審査の取り組みで誰もが自動車を利用できる社会の構築に貢献します。「CIFUT」とは、当社の関連会社であるCIFUT株式会社が提供するIoT機器（GPS付の遠隔エンジン始動制御システム）です。本機器を取り付けることにより、購入車両が常時インターネットに接続されるため、車両の位置情報を把握し、遠隔操作でのエンジン始動制御が可能となります。この技術を活用することで、支払い遅延のリスクに備えることができ、これまで自動車の購入が難しかったお客様への購入機会の拡大が実現しています。



「長嶋茂雄 MEMORIAL セガサミー チャリティープロアマ大会」に協賛

「感動体験を創造し続ける ～社会をもっと元気に、カラフルに。～」というセガサミーグループのミッション/パーパスに共感し、スポーツ振興と社会・文化への社会貢献を目的に、2023年から協賛しています。協賛を通じ、開催地千歳市の地域活性化、スポーツ支援及び社会貢献の意義が一層高まることを期待します。

持続可能社会の実現に向けた石垣市との取り組み

沖縄県石垣市との連携実績を活かし、共創型・社会課題解決型のプラットフォーム構築を目指して「カープレミア やいま くにづくりフェス 2025」を共催しました。
また、同市に対し、企業版ふるさと納税（地方創生応援税制）による寄附を実施。「持続可能なまちづくり」を推進するための諸施策に活用されます。

復興支援ボランティア活動

令和6年能登半島地震の復興ボランティア活動に参加いたしました。被災された皆様の生活環境向上と安全の確保のため、支援物資としてミネラルウォーター等の提供と家屋の災害廃棄物撤去を実施いたしました。令和6年能登半島地震によりお亡くなりになられた方々に謹んで哀悼の意を表しますと共に、被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）

女性活躍推進及び次世代育成支援への取り組み

2025年6月に公表した「女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画」の計画期間満了に伴い、2026年4月1日より、次なるフェーズとして新たな「女性活躍推進法及び次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画」を策定しています。

❶ 女性活躍推進法及び次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画

計画期間

2026 年 4 月 1 日～2030 年 3 月 31 日（4 ヵ年）

数値目標

目標1 ｜ 女性労働者に対する 職業生活に関する機会の提供

- 管理職に占める女性労働者の割合を 20%以上とする

目標2 ｜ 職業生活と家庭生活との両立に資する雇用環境の整備

- 男性育児休業取得率を 100%とする
- 時間外労働時間の平均を各月 20 時間以内とする

取組内容

実施時期：2026 年 4 月～2030 年 3 月

取組1 ｜ 女性従業員一人ひとりのキャリア形成支援とパイプライン構築

- 女性活躍推進プロジェクト「Lean in Premium」の活動を通じて、女性従業員を対象としたキャリアマインド向上やマネジメントスキル習得のための機会を提供する。
- 確実なパイプライン構築に向け、各部門から管理職候補を選抜し、育成計画を立て、経営陣と人事部門が連携して定期的な進捗確認を行う。

取組2 ｜ 柔軟な働き方と両立支援制度の拡充

- 育児短時間勤務制度の拡充（対象期間を「小学校卒業まで」へ延長）について導入を進め、いわゆる“小１の壁”などのライフイベントを乗り越え、安心してキャリアを継続できる環境を整備する。
- 今後増加が見込まれる「仕事と介護の両立」に対応するため、従業員の介護実態・ニーズの把握、相談窓口の設置など、介護支援インフラを段階的に拡充する。
- 部門横断型の社内コミュニティを構築し、両立における情報交換や相談の場を設け、従業員が互いに支え合い、前向きにキャリアに挑戦できる風土を醸成する。
- 全社的な時間外労働の削減と生産性の向上を目指し、各部門における業務の棚卸しやプロセスの自動化･DX推進を加速させる。

※1「女性活躍推進法」における算出定義に基づき、2027年3月期より、管理職の集計対象から「部下のいない管理職者」を除外して算出しています。
※2 2027年3月期より、一般事業主行動計画の策定・運用及び集計範囲を従来の個社算出から「プレミアグループ全体」に変更しています。

❷ 女性活躍推進プロジェクト「Lean in Premium」

当社グループは、誰もが最大限に能力を発揮し、多様な人財が活躍する企業を目指し、その具体的な取り組みとして、2018年に女性活躍推進プロジェクト「Lean in Premium」を発足しています。「育成・制度・フォローアップ」の三大要素を軸に活動を進め、なりたい自分を実現するために一歩踏み出す女性の支援とキャリアアップを目指す女性社員の増加を図っています。





❸ 女性の健康課題サポート

福利厚生の一環として医療機関と提携し、匿名の相談窓口の設置や無料で各種検査を受けられる環境の構築を行うことで、女性特有の健康課題の解決及び不安軽減を図っています。当社グループの従業員だけでなく、従業員のご家族も利用することができます。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）

スポーツ・文化への支援

社会貢献活動の一環として、未来を担う若手の成長と活躍をサポートしています。当社グループが掲げる「高い志を掲げ、何事にもチャレンジする」という価値観は、目標に向かってひたむきに突き進む若いアスリートやアーティストの姿勢と深く共鳴します。

① ゴルフ

若手プロゴルファー（現在7名）のスポンサー活動を通じ、夢への挑戦を力強く応援するほか、当社初の地上波一社提供特番『北山宏光のゴルフ PAR っといこうぜ!』の放送などを通じ、ゴルフ界の活性化と活力ある社会の実現に貢献してまいります。また、公益財団法人日本ゴルフ協会が主催する2026年度のアマチュアゴルファー最高峰の大会、「第110回日本アマチュアゴルフ選手権競技」及び「第67回日本女子アマチュアゴルフ選手権競技」への特別協賛、次世代ジュニア育成プログラムの始動等、世界で活躍できる選手たちの育成を支援します。

② ダンス

日本発のプロダンスリーグ「D.LEAGUE」に参入するプロダンスチーム「LDH SCREAM」への協賛を通じ、多様な分野で若者の夢の挑戦をサポートしています。ダンスから生まれるポジティブなエネルギーを社会全体に広げ、新たな活力を提供することで、次世代育成を支援。ダンスを通じた社会の活力創出に貢献します。

③ モータースポーツ

当社は、MAX ORIDOレーシングチーム所属のレーシングドライバー、織戸茉彩選手とスポンサー契約を締結。本契約を通じて、織戸選手の更なる挑戦をサポートすると共に、豊かなカーライフを共創し、カープレミアブランドの認知拡大を推進します。

チャレンジド採用

当社グループは、障がいのある方が特性に合わせた働き方ができるように、一般雇用とは異なる採用枠（チャレンジド採用）を設けています。また、障がい者雇用の理解をより高め、障がいのある方が活躍する場の拡大を図れるように、各部が業務ごとに作業依頼を行うことができる依頼フォームを設置し、採用グループで精査したのちに実際に新たな業務に携わることができる制度を取り入れています。当社グループは、働きやすい職場づくりのサポートを行う体制を整えることで、すべての人が活躍のチャンスを掴める環境を構築してまいります。

e-ラーニングを基盤としたキャリア自律支援の拡充

当社グループでは、2025年3月期から導入したe-ラーニングを通じて、役職に応じた専門知識の平準化と組織全体における知識の共通基盤構築を確実に進めてきました。階層ごとに必要な受講カリキュラムを設定することで効率的な知識習得を促したほか、受講状況の可視化により、自発的に指定以外の講座を深く学ぶ従業員の姿も見られるなど、個々の学習意欲や関心を捉える契機となりました。

現在は、この取り組みから得られた受講傾向などのデータを踏まえ、より実務や部署ごとのニーズに特化した専門資格取得の奨励や、階層別研修によるマネジメントスキルの習得など、従業員のエンゲージメントを高める最適な育成プログラムへとリプレイスを進めています。

経営戦略

INDEX

人財戦略 34

DX戦略 40

海外戦略 42



多様な人財が能力を最大限発揮できる環境づくりと、デジタル技術を活用した業務・サービスの変革を推進。人財への投資とDXを両輪とし、生産性向上と新たな価値創造を通じて持続的な成長を実現します。

—— ガバナンス

人的資本の拡充を実現する戦略的な人財開発

当社グループは、「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する」というミッションを掲げており、
事業や未来を創るのは「人」であるという考えから、「人財」という表記を用いています。
心豊かなメンバー（従業員）と共に、最高のファイナンスとサービスの提供、また循環型社会の形成への貢献を通じて、豊かな社会を築き上げることに貢献します。

ガバナンス

人的資本経営の実行体制については、グループ会社における重要な人事配置及び人事制度改定等に係る事前承認・報告事項を定め、経営視点から方針を議論することで人事に関するガバナンス体制を構築しています。

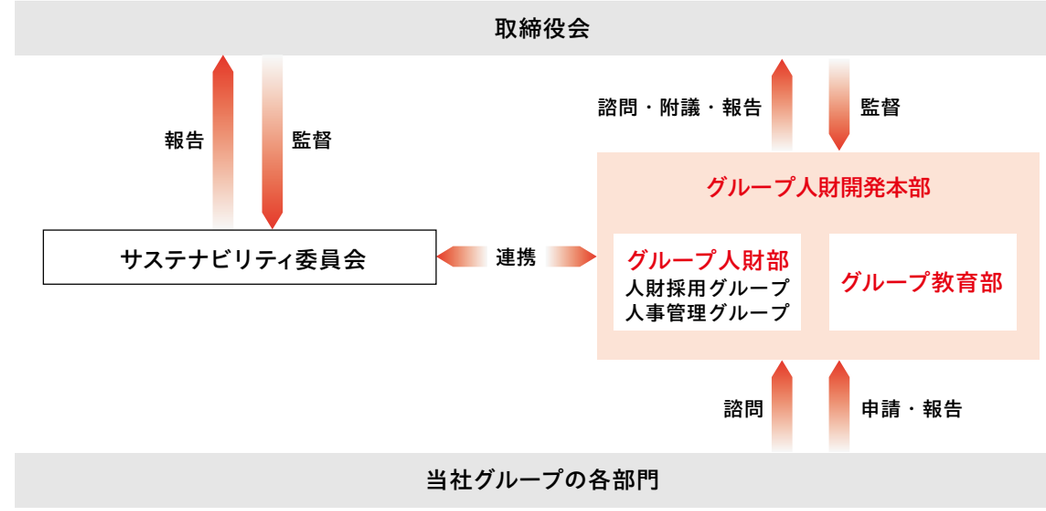
当社グループの人事体制は、各人事関連業務への対応を専門的に行うため、採用の機能を担う「人財採用グループ」と、教育・開発の機能を担う「グループ教育部」、労務・厚生の機能を担う「人事管理グループ」の3つの組織で構成されています。各事業・各機能における組織開発・人財開発担当は、当社グループの部門やチームの責任者との意見交換や協議の場を設け、組織の活性化や人財の適材適所に向けた配置方針・課題について共有・議論を行っています。







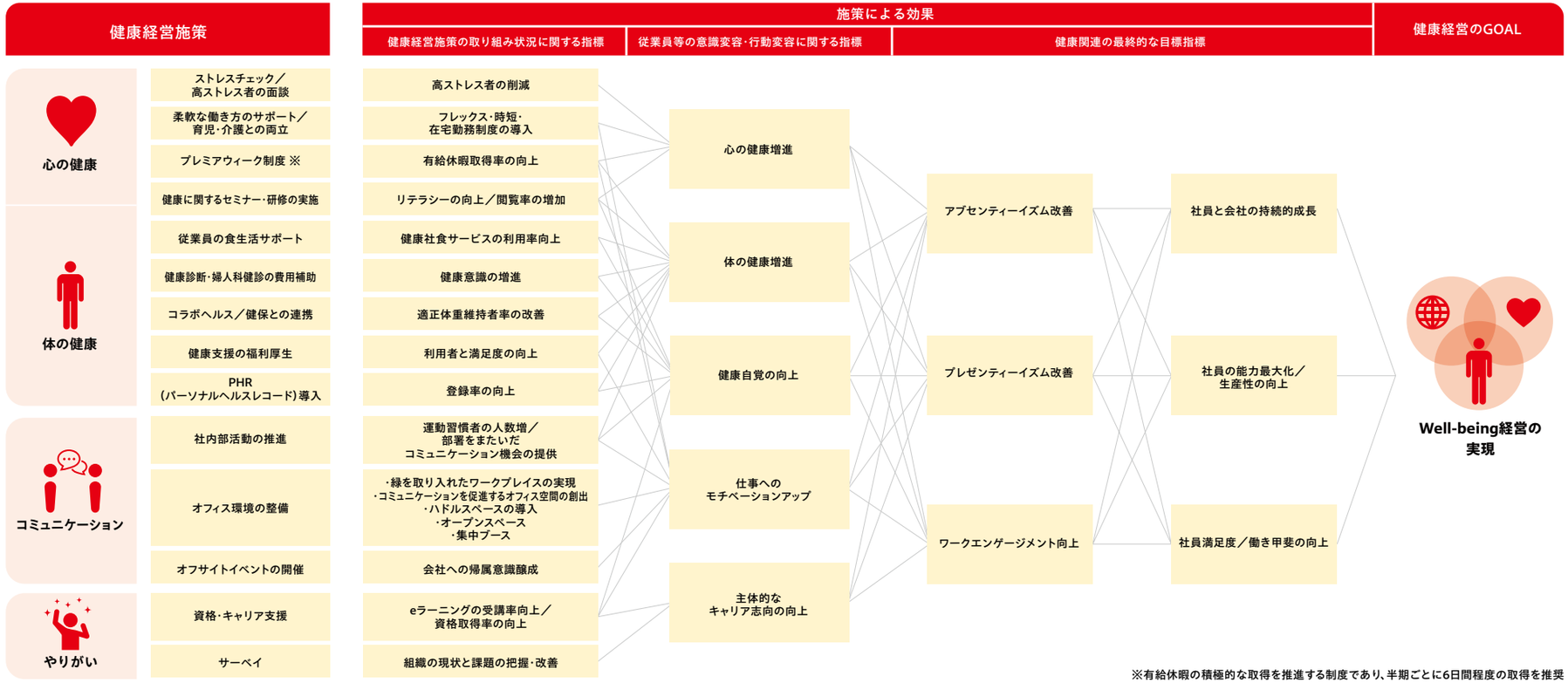
人事戦略に対するガバナンス体制



カープレミア

健康経営

事業や未来を創るのは人財であり、その力を最大限に引き出す基盤は健康です。
心・体の健康からコミュニケーション、やりがいまでを多面的に支え、社員と会社の持続的な成長=Well-being経営の実現に繋げます。



※有給休暇の積極的な取得を推進する制度であり、半期ごとに6日間程度の取得を推奨

主な取り組み内容

1.柔軟で多様な働き方を支援する制度の定着
- フレックスタイム制、時短勤務、テレワーク職の活用によるワークライフバランスの向上
- 時間単位有給休暇や、最大10連休の取得を推奨する長期休暇制度「プレミアウィーク」の推進

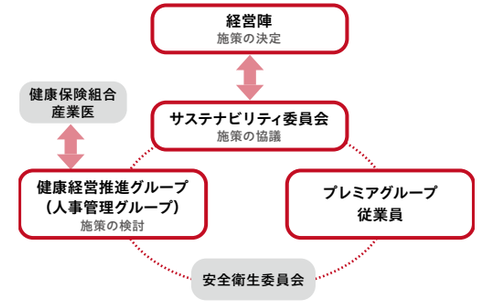
2.身体的・精神的な健康保持のサポート
- 感染症予防環境の整備や婦人科健診・検診の費用補助による予防医療の推進
- 健康社食サービスの提供や、緑豊かなリフレッシュスペースを完備したワークプレイスの提供
- オフィスでの鍼・マッサージサービスの導入による、従業員の疲労回復と心身のリフレッシュ促進

3.コミュニケーション活性化と組織の「人財力」強化
- 従業員とその家族を対象としたイベント開催や社内報によるエンゲージメント向上
- 社内コミュニケーションを促進する部活動への費用補助やフリーエリアの設置

健康経営の目的

健康経営を推進することで、当社グループの多様な人財が個々の最大限の能力を発揮するための職場環境を構築します。更に従業員がWell-beingを実感し一人ひとりの働く意義を見つけることで成長が促され、各事業の成長の促進、ひいては当社グループのミッション達成を目指します。

推進体制



執行役員 CHROメッセージ



執行役員 CHRO
近藤 久美

「人は財産である」という揺るぎない信念のもと、当社グループは従業員の活力をすべての根幹に据えた経営を推進しています。一人ひとりのWell-beingの実現こそが、持続的な成長と企業競争力を支える最高の原動力です。この人財価値を最大化するため、「エンゲージメントサーベイ」による定量的な可視化とスピード感のある組織風土改革を断行しています。更に、経営への多様な視点の反映と持続的なイノベーションの創出に向け、「女性活躍推進」をはじめとするDE&Iを全社規模で加速させ、誰もが果敢に挑戦できる環境づくりに注力しています。従業員が互いの個性を掛け合わせ、ポテンシャルを最大限に発揮する組織こそが、未来の価値を生み出します。今後も人財への投資と環境整備を戦略的に進め、誰もが主役となって輝ける組織を築くことで、中長期的な企業価値の向上へと繋げてまいります。

健康経営優良法人2026（大規模法人部門）認定

2026 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

プレミアグループ株式会社は、経済産業省と日本健康会議が実施する「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に選出されました。昨年に続く、2年連続の認定となります。今後も、多様な人財が心身共に健康で、能力を十分に発揮し活躍できる環境の維持と改善に取り組み、健康経営を推進してまいります。

目標

①心身のリフレッシュを目的として、有給休暇の取得率75%を目指す（2026年3月期：77.2%）

②健康増進を目的として、健康診断受診率100%の維持を目指す（2026年3月期：100%）

指標及び目標

当社グループは、2026年3月期を最終年度とする中期経営計画「ONE & ONLY 2026」の達成に向け、「統合報告書2025」にて掲げた人財施策を以下の通り実行してまいりました。ここでは、8項目の人財施策ごとに、2026年3月期の成果指標とその実績をまとめて総括します。

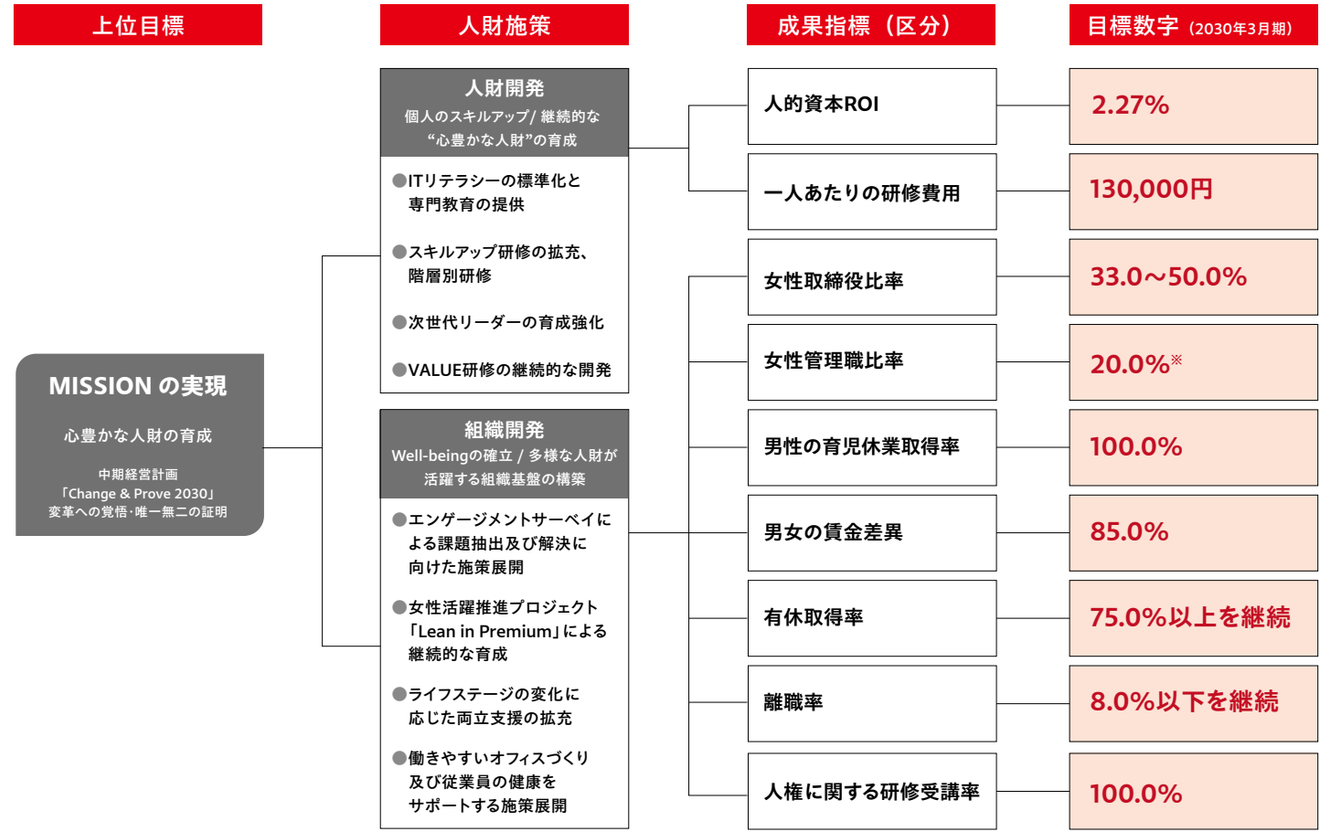
人財施策及び2026年3月期 成果指標

項目	26年3月期目標	26年3月期実績	未達の要因／取り組み
従業員一人あたり研修費	100,000円	76,118円	システム障害対応等に伴い一部研修の延期・調整が生じたため未達となったものの、次年度以降は新規研修プログラムを複数展開し人財投資を再加速予定。
女性管理職比率	-	14.4%	女性管理職の実数は微増しているものの、事業拡大に伴う管理職登用総数の増加により比率が相対的に低下。今後は女性活躍推進プロジェクトによる次世代リーダー育成を強化。
外国人従業員比率	15.0%	10.6%	事業の拡大に伴う従業員全体の増加（分母の拡大）に対し相対的に低下。
女性取締役比率	33.0～50.0%	33.3%	達成
新卒採用人数	50人	48人	概ね計画通りの新卒人財を採用。
離職率	8.5%	6.6%	達成
男性の育児休業取得率	80.0%	80.0%	取得しやすい風土醸成に加え、営業サポート部門による代替体制の構築など、チームで業務をカバーする環境整備により目標達成。
有給休暇取得率	80.0%	77.2%	連続休暇取得推奨施策「プレミアウィーク」の社内定着により、概ね達成。

※2027年3月期より管理職の集計対象を変更したため、新基準に基づく2026年3月期の目標値は設定していません。

中期経営計画「Change & Prove 2030」の達成に向けて

当社グループは2030年の目指す姿として「オートモビリティエコシステムの完成」を掲げています。この実現に向け、私たちは人財をコストではなく「未来を拓く戦略資本」として捉え、積極的な投資を行っています。一人ひとりの高い熱量と専門スキルを掛け合わせ、圧倒的な企業力へと昇華させることが当社の成長シナリオです。今後も、事業戦略と直結した的確な施策展開を通じて各指標の達成にこだわり、持続的な企業価値の向上を牽引する人的資本経営を拡充してまいります。



※「 女性活躍推進法」 における算出定義に基づき、2027年3月期より、管理職の集計対象から「部下のいない管理職者」 を除外して算出しています。

価値創造のための戦略

多様な人財が個々の能力を発揮することが、各事業の成長とミッションの達成に繋がると考えています。
従業員幸福度「Well-being」の向上を軸に、一人ひとりがパフォーマンスを最大化できる環境を整備しています。
こうした取り組みにより、当社グループの離職率は6.6%と、平均値である14%*を大幅に下回っています。

*令和 6 年雇用動向調査結果の概要参照

①採用におけるダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）

当社グループは、「強い」「明るい」「優しい」という全役職員共通の価値観であるバリューに賛同し、ともに成長できる人財の採用を行っています。継続した新卒採用と通年のキャリア採用を行うことで、当社の価値観に合致した優秀な人財を確保してまいります。更に、各ビジネスの早期立ち上げ及び堅調な進展を可能とするため、グローバル人財やDX人財などの専門職の採用も積極的に推進し、個々の専門性を最大限に発揮できる体制を整えています。

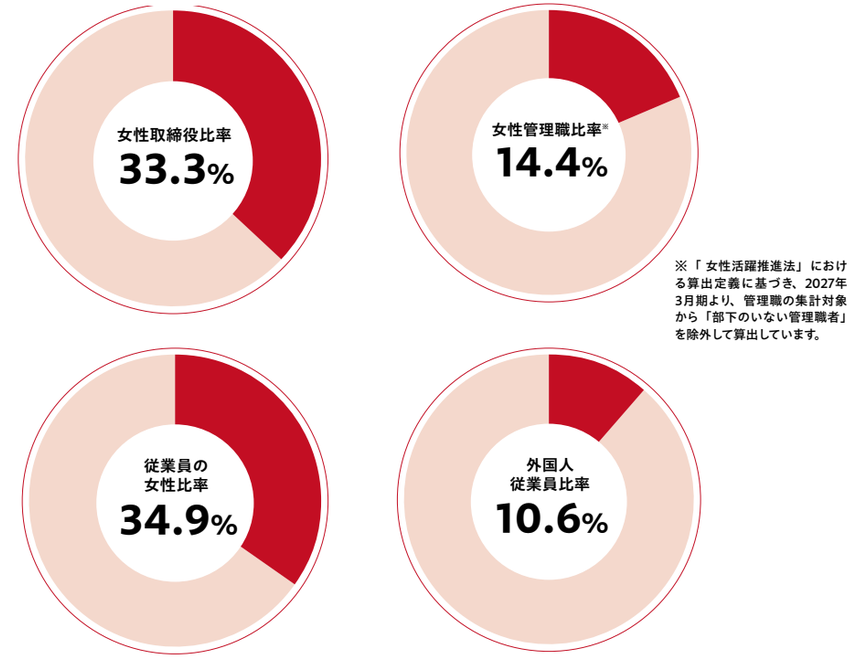
【成長戦略としてのダイバーシティ経営の推進（DE&I）】

当社グループでは、ダイバーシティ経営を成長戦略の一環と位置付け、すべての従業員が働きがいを持ち、力を発揮できるジェンダーニュートラルな職場環境の構築を進めています。

・多様な人財の活躍推進：女性活躍推進プロジェクト「Lean in Premium」の継続実施、男性の育児休業取得の奨励、外国籍人財の採用強化を通じて多様性を高め、様々な人財の活躍の場を創出しています。

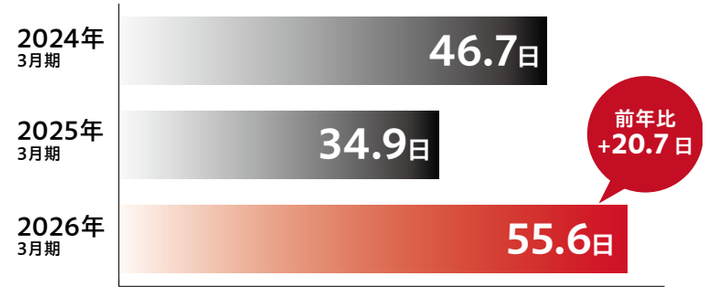
・障がい者雇用の環境整備：チャレンジド採用枠を設けるだけでなく、各部署から障がいのある方の能力を発揮できる業務を募集する制度を確立し、個々のポテンシャルを活かせる組織づくりを推進しています。

観点	考え方	主な取り組み
Diversity（多様性）	多様な人財の確保	新卒・キャリアの通年採用、グローバル人財・DX人財など専門職の採用、外国籍人財の採用強化
Equity（公平性）	機会と支援の公平な提供	一人ひとりの状況に応じた機会提供、チャレンジド採用枠の設置、障がいのある方が能力を発揮できる業務を各部署から募集する制度
Inclusion（包摂）	誰もが活躍できる風土	女性活躍推進プロジェクト「Lean in Premium」の継続、男性の育児休業取得の奨励、時短勤務取得の拡充（最長小学校6年生まで）、ジェンダーニュートラルな職場環境の構築



※「女性活躍推進法」における算出定義に基づき、2027年3月期より、管理職の集計対象から「部下のいない管理職者」を除外して算出しています。

男性の育児休業平均取得日数



2026年3月31日時点

② 配置・異動　従業員の意思を把握し、適材適所な人財配置と自律的なキャリア形成を支援しています。

取り組み	自己申告制度	エンゲージメントサーベイ	部署別の資格取得推奨	資格取得お祝い金制度
内　容	従業員のキャリア意向を継続的に把握	外部パートナー企業の協力を得て、2025年3月期に導入	部署ごとに必要な人財要件を定義	資格取得を金銭面で支援・奨励
狙　い	一人ひとりのキャリア形成尊重	全社・部門ごとの組織課題を特定し 人財力の最大化と強固な組織基盤の構築	自律したキャリア形成の支援	挑戦する文化の醸成とモチベーション向上

③ 人財開発　OJTに加え、研修会社である株式会社VALUEを中心に階層別研修とe-ラーニングを実施し、成長意欲のある人財への投資を継続しています。

階層別研修

新入社員

バリュー研修
バリューワークショップ
ビジネスパーソンへのマインド転換を図り、全役職員が共有するバリューを深く理解し体現できる人財を育成する。

若手層

フォローアップ研修
多角的な視野で状況を捉え、組織のために主体的に行動できる人財を育成する。

バリューミュージカル研修
これまでの業務プロセスや思考、取り組み姿勢への深い内省を通じて、自身の「殻を破る」ための成長課題を設定し、さらなる高みへ挑戦する人財を育成する。

次世代リーダー研修
次世代リーダー職に求められる役割と使命を役割定義に基づき認識し、自組織の成長を牽引する具体的なマネジメント行動が実践できる人財を育成する。

管理職候補層

管理職研修
多様化する組織において期待される役割を深く理解し、自身のマネジメントスタイルを内省し、適宜アップデートし続けられる人財を育成する。

リーダーシップ研修
環境や状況に応じたリーダーシップの柔軟な使い分けと、求められる役割に沿った行動の在り方を考察し、組織に貢献し、結果をもたらす人財を育成する。

役員候補層

公開研修
異業種の優秀な人財との交流を通じて、既存の枠組みにとらわれない広い視野を養い、経営的視点から自社の未来を構想・実行できる人財を育成する。

ビジネスコンフリクト研修
ビジネスの現場で直面する複合的な経営課題に向き合い、葛藤の生じる局面においても「情」と「理」の双方から適切に意思決定できる人財を育成する。

④ 評価・処遇

区　分	内　容
評価の基準	効果基準指標・期待パフォーマンス
評価の主体	所属部門・人事部門で総合評価
価値観の反映	業務でもバリュー発揮を評価
処遇への反映	ベースアップ、若手の抜擢
狙い	モチベーション向上

・5年連続でベースアップを実施（2027年3月期含む）
・2027年3月期で初任給が30万円の大台に到達

⑤ 組織開発

エンゲージメントサーベイにより現状把握・組織課題の抽出を行い、
人的資本経営の強化を通じて人財の価値を最大限に引き出しています。

⑥ 従業員幸福度「Well-being」の追求

領　域	主な施策
休暇取得の推進	有給休暇の取得推進（年2回の長期休暇）
柔軟な働き方	フレックス・育児短時間勤務（2026年4月より対象を「小学校卒業まで」に延長）
健康・両立支援	健康相談窓口の設置、介護両立支援の周知
目指す姿	長期かつ健康的に働き続けられる環境

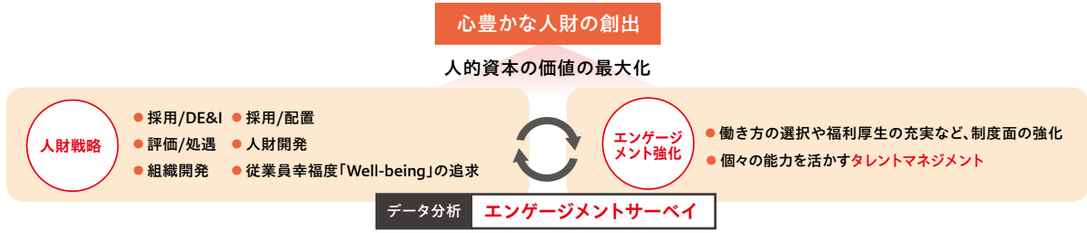
【常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることのできる、心豊かな人財を育成します】

ミッションの1つである心豊かな人財育成に向けての取り組み

当社グループでは、成長の根幹である人財育成の強化に加え、従業員“個人”がそれぞれの能力を最大限に活かし、心豊かな人財として活躍できる環境づくりを進めています。

その一環として、多様な個人の能力・スキルを可視化するタレントマネジメントシステムの運用を開始しており、現在は情報統合やBIツール（適性検査）を活用した適正配置の策定など、データに基づく戦略的な人財マネジメントの土台構築を進めています。

更に、今期はエンゲージメントシステムの新システムへのリプレイスを予定しています。これにより、これまでの組織診断やスコア算出に留まっていた運用から一歩進め、組織課題の真因を正しく特定し、具体的な施策の実行から定量的な効果測定までをシームレスに行うサイクルを確立することで、従業員のエンゲージメント向上と効率的な適材適所の配置をより実効的なものとしてまいります。

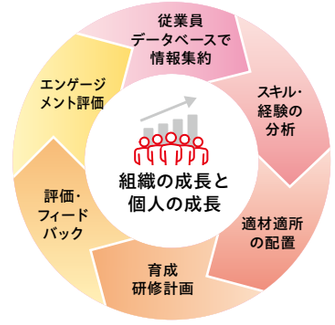


テクノロジーを活用したタレントマネジメント

AIの導入により、タレントマネジメントシステムのさらなる最適化が可能となりました。具体的には、従業員情報の統合及び可視化を進め、人財配置等の意思決定の精度向上を図っているほか、業務適性の判定及び最適な配属案の策定にも活用が始まっています。

また、新卒採用時の「AI面接」や、リテラシー向上を狙った新卒社員への「AI研修」の導入など、多様な活用を通じて人財マネジメントの高度化に貢献しています。

今後も戦略的かつ効率的なテクノロジーの活用を推進し、企業の資産である人財バリューを最大化することで、持続的な成長の実現を目指してまいります。



エンゲージメントサーベイ導入と組織への影響

2025年3月期から導入したエンゲージメントサーベイにより、従業員の幸福度（Well-being）や意識・実態を定量的に可視化し、組織状態を正しく把握する体制構築を進めています。データ分析を通じて全社・部門ごとの組織課題を特定し、人財力の最大化と強固な組織基盤の構築に向けた効果的な施策を実行してまいります。

経営方針への高い満足度を確認

前年度からのエンゲージメントサーベイ導入により、「経営方針に対する高い満足度」が示されていることが確認されています。従業員が適切なマネジメントを通じて目標と役割を正しく理解した上で、成果を創出する環境が形成され、良好な関係構築の実現に寄与しています。

判明課題と解決への施策

サーベイを通じて抽出された「人事制度の理解向上とフィードバック体制の強化」という課題に対し、評価制度そのものへの理解促進と運用プロセスの構築を推し進めています。オンボーディングプロセスの抜本的な改善にも引き続き注力しています。

2027年3月期の施策トピック

組織課題の真因を正しく特定すべく、新システムへのリプレイスが予定されています。部署ごとに見られたサーベイ結果の乖離を解消するための部門横断的な施策の実行、組織全体のさらなる活性化に向けた取り組みの推進により、組織課題に真摯に向き合います。

当社グループは、心豊かな人財の育成を通して組織全体のさらなる成長を実現します。

■ プレミアグループの施策

エンゲージメント向上に向けた取り組み

- 組織開発
- 人事制度の見直し
- 業務効率化

目指す状態

組織・個人を活性化させ、Well-beingの高い組織状態にする

DX戦略

個々が輝くチームから成るプラットフォーマーとして、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

詳細は、当社HPをご覧ください。

当社グループは、DX人財の育成や組織づくり、AI活用インフラの整備、情報セキュリティの強化等、DXを推進するための基盤を強化し、CASE･MaaSをはじめとする次世代モビリティサービスに対応する新規事業の創出を目指します。エンドユーザーとモビリティ事業者をネットとリアル双方で繋ぐプラットフォーマーとしての強みを活かし、双方のニーズに合わせた付加価値を提供しながら、プレミアなカーライフを共創してまいります。

当社グループのDXビジョン

DXの全体像と中期経営計画

基幹システム × 高速化

- 現行システムの基盤更改とAIエージェント導入
  - 信頼性と高速化の両立を早期実現
- 新基幹システムの導入
  - システム構造の抜本的見直し、柔軟性･拡張性･統合性に優れたシステムへ

アップデート

Big Data × 最適化

- 共通分析基盤(BI)を活用した意思決定迅速化
  - データに強い組織構築
- データの蓄積･活用とサービス改善･創出の循環構造
  - データの価値向上

データ利活用

System / Data / Value / Efficiency

唯一無二のエコシステムを支えるDX

AI × 価値創造

- AI活用によるCXの革新
  - 唯一無二のサービス
- 新規企画創出体制の強化
  - DX人財育成
  - 社内完結開発PJTの推進

攻めのAI

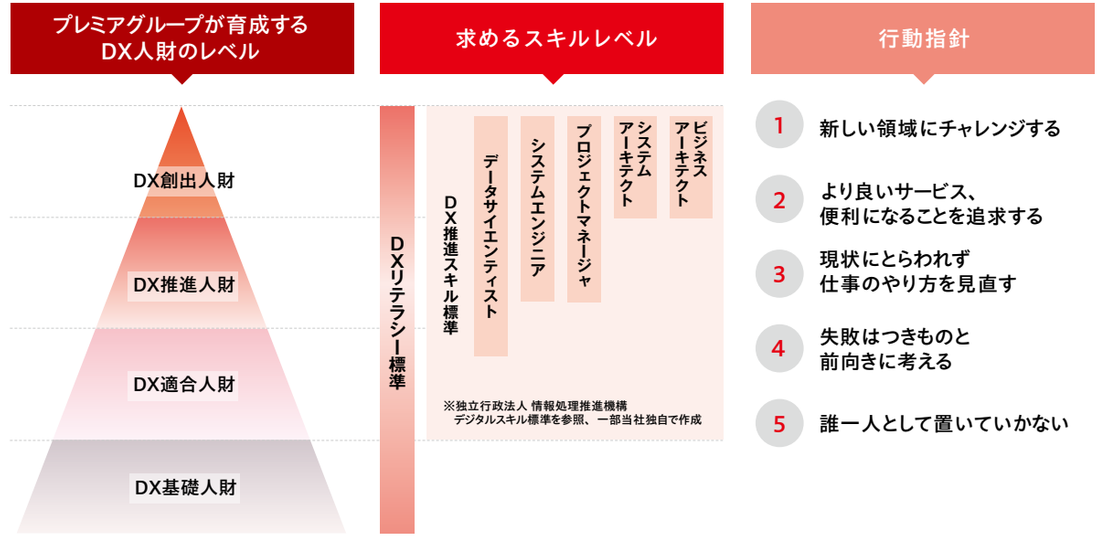
AI × 強靭化

- 全従業員AI武装
  - オペレーション業務の大幅削減
    高付加価値業務への集中
- ガバナンスを支えるリスク検知体制強化
  - 安心・安全の組織運営

守りのAI

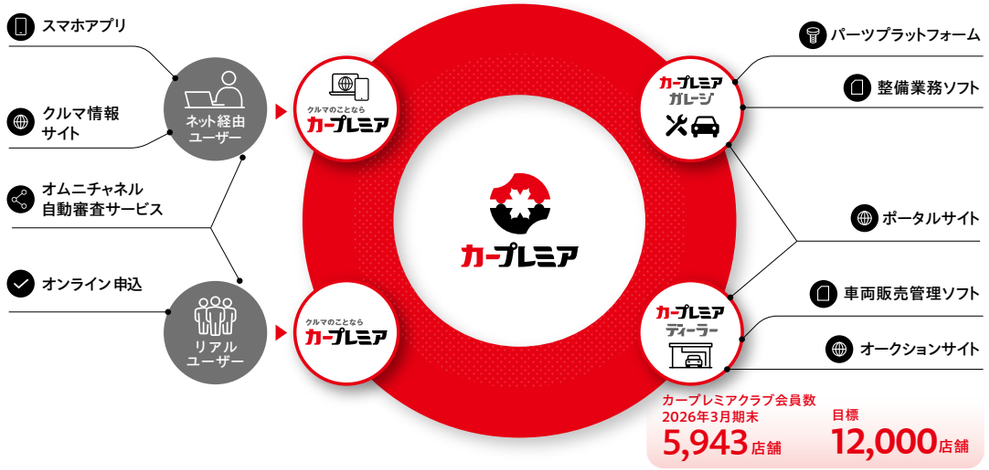
DX人財の育成

当社グループが推進するDXに必要な人財を４段階で定義し、持つべきマインドセットの醸成、レベルごとに求めるスキルセットを習得するための研修、評価制度の拡充や組織構築を通じて教育を推進します。

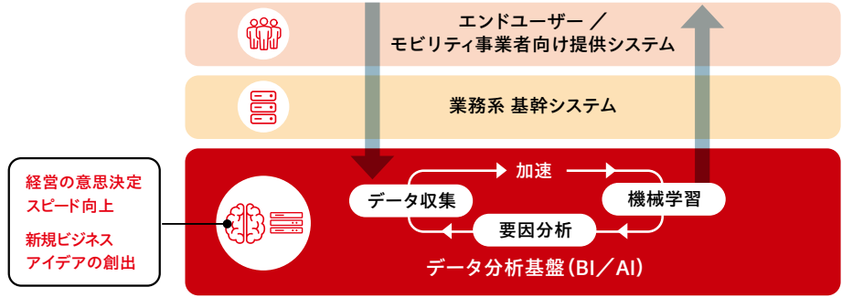


モビリティプラットフォーム構想

優良なモビリティ事業者（以下「B」）と中古車購入希望者及び修理等希望者（以下、総称して「C」）が、カープレミアが提供するモビリティプラットフォーム上で、**あらゆるモビリティサービスを享受できる環境**を構想しています。BとCに対して、リアル・オンラインを問わず、プラットフォーム上でマッチングする仕組みを提供し、**取引機会の最大化**を目指してまいります。



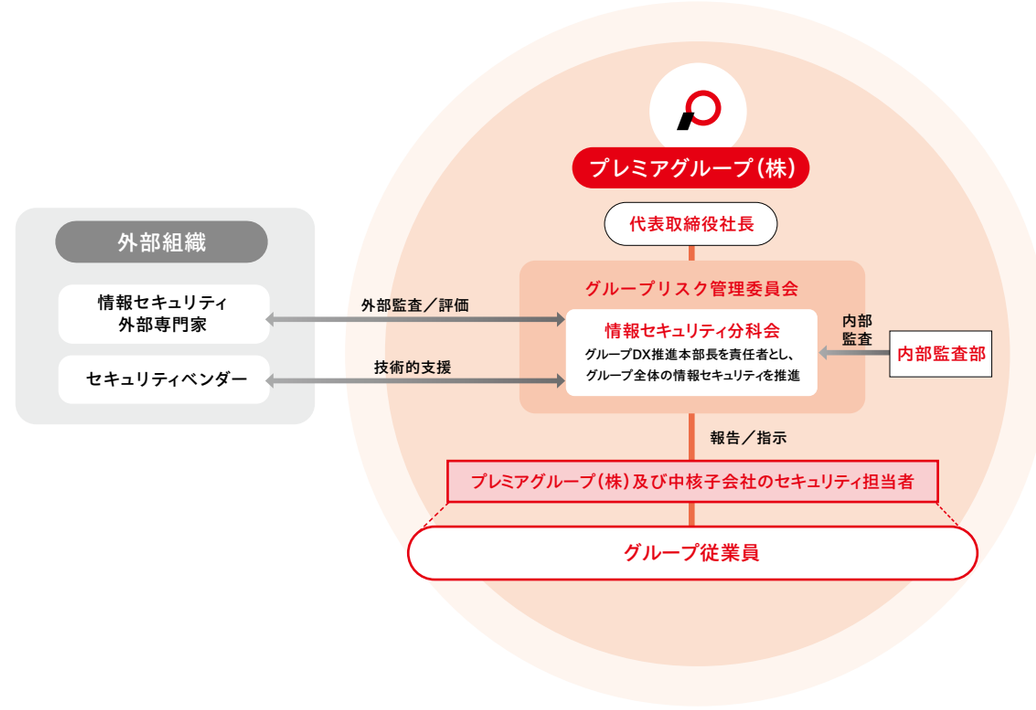
既存サービスの省力化・新規ビジネスの創出



DX推進／情報セキュリティ体制図

当社グループは、「情報セキュリティポリシー」に基づいて、日々変化する情報セキュリティリスクに対応し、安全で信頼性の高いサービスをお届けすること、及びお客様・お取引先様からお預かりした情報資産並びに当社グループの情報資産を様々な脅威から保護することを重要な課題であると認識し、当社グループ一丸となって組織的かつ継続的に情報セキュリティ対策に取り組んでいます。

2024年7月に、グループリスク管理委員会の下部組織として、情報セキュリティ分科会を発足させ、更なるサイバーセキュリティリスク対策の充実を目指し議論を実施しています。



海外戦略

カープレミア

――世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供

各企業の議決権の所有割合や関係内容は有価証券報告書P.15をご覧ください。

当社グループは国内で堅調に事業基盤を拡充する一方、グローバル展開を成長戦略の中核に据え、海外進出を着実に進めています。とりわけ日本車需要が根強い東南アジアを有望市場と捉え、現地に適した事業モデルの確立を図っています。その一環として2025年2月、2016年から出資するタイのEAST社*の第三者割当増資を引き受け、オートクレジット事業を強化しました。伊藤忠商事株式会社との共同引受により日系2社でEAST株式の過半数を取得し、ファイナンス・故障保証の事業拡大を加速しています。更に同年8月には、その伊藤忠商事と資本業務提携を締結。独立系としての強みを保ちつつ信用力・知名度とグローバル展開力を補完し、国内外のオートファイナンス領域などで協業を推進します。これにより海外でも安定的かつ持続的な収益基盤を構築し、企業価値を一層高めてまいります。*Eastern Commercial Leasing p.l.c.（タイ・バンコク）

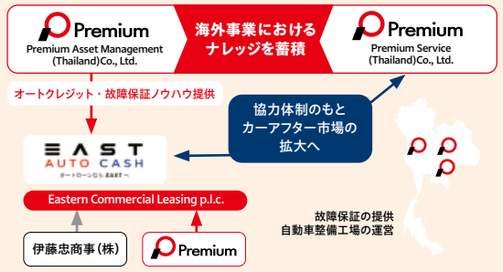
進出国 5カ国

進出状況

タイ ファイナンス 故障保証

≪進出会社：3社≫　進出年：2016年

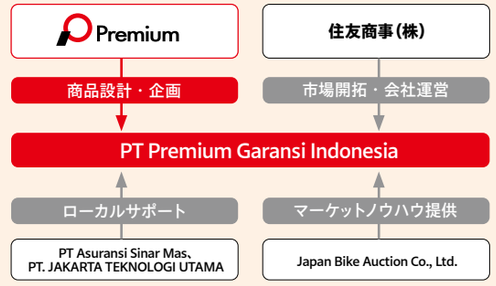
・Eastern Commercial Leasing p.l.c.
　オートクレジットを中心としたファイナンス事業を展開
・Premium Service(Thailand)Co., Ltd.
　保証業務受託事業、自動車整備事業を展開
・Premium Asset Management(Thailand)Co., Ltd.
　コンサルティング事業、市場調査等の運営



インドネシア 故障保証

≪進出会社：1社≫　進出年：2017年

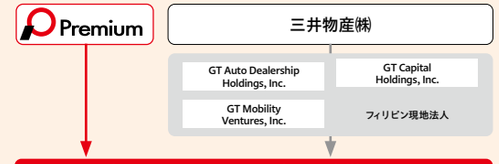
・PT Premium Garansi Indonesia
　故障保証商品の開発及び設計に係るコンサルティング事業を運営



フィリピン 故障保証 その他

≪進出会社：2社≫　進出年：2021年

・Etomo Financing Corporation
　2026年6月に子会社化
・Premium Warranty Services Philippines, Inc.
　自動車関連サービス（ワランティ、検査、コンサルティングサービス）を展開



進出年：2024年
・Etomo Financing Corporation：モバイルアプリを活用した無担保のコンシューマーローン事業を展開するEtomo Financing Corporationに出資し、当社の事業展開の拡大を図る。2026年には株式を追加取得して連結子会社化（所有割合90.8%）し、フィリピンにおける消費者金融事業を当社主導で強化

シンガポール その他

≪進出会社：1社≫　進出年：2024年

アジア市場の調査・情報収集、海外子会社管理及び戦略的な活動の拠点としてシンガポール現地法人を設立

タンザニア オートモビリティサービス

≪進出会社：1社≫　進出年：2021年



リサイクルパーツ輸出・自動車整備工場を展開。中南米へも進出し、今後も他国開拓を実施

中長期戦略　2030年3月期まで、以下の基本方針で展開を進めてまいります。

基本方針

- **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
- **当社グループのサービスを複合的に進出**
  - ●国内事業の成功事例を水平展開していく
- **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と育成
- **新たな進出国の検討**
  - ●更なる収益機会の確保のため、現地で地政学リスクを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**
  - ●人口減少による国内市場の縮小に備える
  - ●2030年3月期以降の超長期的には国内：海外=50：50を目指す

ガバナンス

INDEX

取締役会議長メッセージ	44
社外取締役座談会	45
コンプライアンス	48
コーポレート・ガバナンス	50
役員一覧	54
ステークホルダーコミュニケーション	56
外部評価とイニシアチブ	58



企業価値の向上を支える基盤として、実効性の高いコーポレートガバナンスを推進しています。多様な知見を有する役員体制のもと、透明性の高い経営と迅速な意思決定を実現し、ステークホルダーの期待に応えていきます。

取締役会議長メッセージ

ガバナンスを損なわずに多様な知見を活かす



プレミアグループ株式会社
代表取締役社長CEO　柴田 洋一

議論のパートナーとして

現在、私は代表取締役社長であると同時に、取締役会議長も務めています。創業者であり、代表者であり、議長でもあるという構造に対しては、コーポレートガバナンスの観点から見ると、緊張感を持って臨むべきだということを私自身もよく認識しています。監督と執行の分離という選択肢も含め、常にこの体制を検証すべきだと考えていますが、現時点では、法律・会計・事業経営それぞれの専門性を持つ3名の社外取締役による牽制機能を実効的に働かせることで、経営の意思決定スピードと監督機能の両立を図ることができると判断しています。だからこそ、その牽制機能をしっかりと機能させることが、私の重要な責務の一つです。

取締役会議長として強く意識しているのは、取締役会を「報告の場」にしないということです。取締役会は「判断の場」である――この原則を貫いています。社外取締役の皆様がそれぞれの専門的な視点から率直に意見を言えてこそ、取締役会の実効性が高まります。

昨今、取締役会のあり方をめぐるトレンドが大きく変化しています。かつては法律や会計の専門家による監督が中心でしたが、今は事業に深い理解のある人が取締役会に加わることが求められるようになってきています。理由としては、取締役会が監視機能にとどまらず、経営の質そのものを高める場として機能することが期待されているという背景があるからです。中には、ともに事業計画まで立てる会社もあるようです。

現在、当社グループも、社外取締役を法律・会計・事業経営と、それぞれ異なる専門性を持つ3名の方に担っていただいています。社外取締役の方々には、単なる監視役としてではなく、会社が更に飛躍していくための「議論のパートナー」として加わっていただく。それが私の考える取締役会のあるべき姿です。つまり、社外取締役の方々をいわば「言いくるめる」ような雰囲気が生まれることは、あってはならないと考えています。そのために、議論が深まりやすい雰囲気をつくることには心を砕いています。

たとえば、議論の質を高めるための工夫として、取締役会の前にWeb会議で事前説明の場を設けています。社外取締役の方々が資料に目を通し、その場で疑問や意見を出していただくことで、本番の取締役会では本質的な議論に集中できます。

社外取締役ではありませんが、当社グループには現在、技術関係の専門家に顧問として加わっていただいており、必要に応じて取締役会に参加してもらっています。たとえ議決権はなくても、ともに議論を重ねることが取締役会という場の活性化に繋がるからです。同時に、アドバイザーという機能を社外取締役ではなく顧問の方に委任することで、取締役会本来のガバナンス機能を保つことができます。なお、私自身はグループ会社も含め、執行役員には入っていません。そういう意味では、私自身も取締役会の1メンバーでしかないと考えています。

昨年、子会社のシステム障害*という大きな問題が発生しました。この件を振り返ると、執行側への委任が過度になっていた面があり、ガバナンスが十分に機能していなかった部分があったと、私自身率直に認めます。おそらく社外取締役の皆様も、同様の認識をお持ちだと思います。牽制機能をもう少し早い段階で働かせるべきだったという反省は、取締役会全体で共有しています。この反省を踏まえて生まれた、取締役会前のWeb会議での事前説明の場は、この教訓を活かした具体策の一つです。資料への疑問や懸念を早期に拾い上げる仕組みを制度化することで、同様の問題の再発を防ぎます。

「Change & Prove 2030」という新たな中期経営計画が始まった今、取締役会の役割はこれまで以上に重要です。事業の変革を証明していくためには、執行と監督が健全な緊張関係を保ちながら、同じ方向を向いて進んでいくことが欠かせません。皆様には、こうした取り組みをぜひ見守っていただければ幸いです。

---

*システム障害：2024年11月の基幹システム更改に起因し、指定信用情報機関への情報送信遅延・誤登録や一部のお客様への誤請求が発生しました。当該不備については、既に適正な情報への修正対応を行い、対象となるお客様への個別のご案内を行っています。また、2025年9月に旧システムへの完全切り戻しを完了し、すべての業務は安定的に運用されています。（2026年9月30日現在）

社外取締役座談会

社外取締役 × 社内取締役

次の成長ステージへ——4人が語る、中期経営計画の核心



プレミアグループの現在地と未来

—— Q.新中期経営計画「Change & Prove 2030」のビジョンと、それぞれの抱負をお聞かせください。

土屋氏：2030年に向けた新中期経営計画の大きなテーマは「オートモビリティエコシステムの完成」です。一言で表すならば、ユーザーとモビリティ事業者にとって必要不可欠な「唯一無二のプラットフォームになる」ということです。

これまで、当社グループは主にBtoB領域——自動車販売店・整備工場といったモビリティ事業者向けのサービス——を軸に成長してきました。ファイナンス事業・故障保証事業で積み上げてきた実績と信頼には確固たるものがあり、そこへの自信はあります。

ただ、次のステージに向かうためには、エンドユーザーとなるお客様との直接的な接点、つまりBtoC領域においても力を入れていくことが不可欠です。これまでとは大きく異なる挑戦であることは間違いありません。

中川氏：土屋さんがおっしゃる通り、ブランドが本当の意味で輝くためには、消費者から「直接指名される存在」にならなければならないと考えています。そのためには、BtoC領域での存在感を着実に高めていくことが欠かせません。まずは「クルマのことならカープレミア」というフレーズを聞いて、「テレビCMで見るあの会社だね」と、一般の方にも自然に思い浮かぶような状態が理想ですね。

私は、今回の中計達成の鍵となるのは「経営基盤の安定」だと考えています。システムが安定して稼働していること、グループ全体のリスク管理・内部統制・コンプライアンスが一元化されていること。この基盤があってこそ、オートモビリティエコシステムという構想が初めて成り立ちます。

大嶋氏：中計の数値目標は、たしかにチャレンジングに見えます。そこで掲げている時価総額3,000億円という水準も、一見すると高い目標に映るかもしれません。ただ、こういう目標を設定しなければ、次の大きなジャンプはできないとも考えています。

思い出していただきたいのが、トラックレコードです。3年前に前中計を発表した際も半信半疑の声があったと聞いていますが、実際にはシステム障害*という逆風の中でも有言実行を確実に重ねてきました。その軌跡を見れば、今回の目標についても達成を期待できると思います。

プレミアグループのよい点は、大きな成長を目指しながらも、投資面では身の丈をきちんと心得ていることです。無謀な賭けに出るのではなく、小さな試行錯誤を積み重ねながら確実に前進する。この姿勢こそが経営チームへの信頼の根拠でもありますし、過去の歩みを見れば、3,000億円という時価総額目標も決して夢物語ではないと確信しています。

堀越氏：これまで、私たちは事業者向けのサービスを提供してきました。いわば車にまつわる業界を「裏方」として支えてきたと自負しています。そうした中、BtoBからBtoCへ、という事業拡大の難しさは私も感じています。

ただ、当社グループにはそうした課題に向き合う力があると思っています。たとえば、足りないところに新しい人財を積極的に取り入れる姿勢が、まさにそれです。システム障害の折も、すぐにIT分野の高度な知見を有する執行役員や顧問を迎えたことで、システム面の安心感は格段に高まりました。BtoCに踏み出すことで、加盟店との絆がより強くなる側面もあります。私としては、このビジョンの方向性を強く応援したいと思います。

BtoCと海外展開。新たな挑戦をどう乗り越えるか

—— Q. 今回の事業拡大において、どのような課題がありますか。

中川氏：BtoBについては、私たちのグループにはすでに豊富な知見と営業アセットが蓄積されています。ただ、土屋さんもおっしゃるように、BtoCにおいては手触り感を持っている人がまだ少ない。だからこそ、この領域をどう強化

*システム障害：2024年11月の基幹システム更改に起因し、指定信用情報機関への情報送信遅延・誤登録や一部のお客様への誤請求が発生しました。当該不備については、既に適正な情報への修正対応を行い、対象となるお客様への個別のご案内を行っています。また、2025年9月に旧システムへの完全切り戻しを完了し、すべての業務は安定的に運用されています。（2026年9月30日現在）



していくかを具体的に詰めていくことが重要です。

「オートモビリティエコシステムの完成」というビジョンは非常に魅力的です。ただ、目標として描くのと実際に実現するのとでは難しさがまったく違います。私がとりわけ重視したいのはKPIの設定とその進捗管理です。

「カープレミアは、誰もが使いたいと思えるブランドになったのか?」――言葉で問うのは容易ですが、これを測る指標をどう設定するかは一筋縄ではいきません。BtoB側のモニタリングはすでに機能しています。BtoC領域についても、これからは誰にでもわかるような指標を示していただき、それがきちんと進んでいるかの確認を続けます。

堀越氏：今後、コンシューマーの方にも直接関わっていくということは、会社の「あり方」そのものが問われる局面が増えることを意味します。一般の方から見て「信頼できる会社だ」という認識を広げることが、BtoC展開の根幹です。コンプライアンスの重要性はいっそう高まります。

また、「オートモビリティエコシステムの完成」に向けて事業が広がり、M&Aの機会も増加していくでしょう。組織が急速に大きくなっていく中で、グループの隅々までコンプライアンス意識を行き渡らせることは容易ではありません。そうした点を見守り、フォローを続けることが私たち社外取締役の役割です。

また、プレミアグループは今後、海外進出にも目を向けていきます。海外展開においては、現地の法規制や商習慣の違いに起因してつまずくこともあると思います。だからこそ、現地の責任者と本社経営陣が密にコミュニケーションを取りながら進めていく体制を整えることが重要だと考えています。

大嶋氏：私も、国内事業についてはそれほど心配していません。柴田さんをはじめとする経営チームは長い間この業界を見ていますし、現場の対応力も培われています。けれども、海外展開には別の目線が必要です。

国内市場が将来的に縮小していく中で、海外展開は次の成長エンジンとして不可欠です。ただ、日本で積み上げてきたノウハウがそのまま通じるわけではありません。最初は苦戦することもあるでしょうし、すぐに成長できるとも限りません。そこで諦めずにやり続けられるか、そしてコンプライアンスリスクを抱えないためのガバナンスが機能しているかを注視していきます。

海外子会社は本社からの目が届きにくくなりがちです。それをモニタリングできるコーポレートの力を備えることが、海外展開を進める上で欠かせない条件だと思っています。

土屋氏：BtoC領域、そして海外展開と、私たちはこれまでとはまったく異なる文脈で事業を進めることになります。国内で積み上げてきた成功体験が、むしろ足かせになる場面も出てくるかもしれません。だからこそ、社外の客観的な目線を常に意識しながら事業を進めていくことが大切だと考えています。挑戦の中身を問い続けながら、確実に前に進んでいきます。

私たちが腑に落ちなければ、誰にも伝わらない本質的な問いを、まっすぐにぶつける

健全な緊張関係が生む強さ

―― Q. プレミアグループでは社内・社外取締役とのコミュニケーションが活発であると聞きました。こちらについて、率直なご意見をお願いします。

土屋氏：社内では、暗黙の前提や了解事項が積み重なり、深く掘り下げにくいテーマが生まれることもあります。ところが、社外の方はそうした文脈に縛られず、本質的な問いをまっすぐにぶつけてくださり、社内の人だけでは見えにくいことに気づかせてくれます。取締役会で社外取締役の方から受ける質問は、事業の外側からの純粋な視点に基づくものが多く、はっとさせられる場面も少なくありません。これが社外取締役の皆様の大きな価値だと感じています。

客観的な視点、株主視点、一般消費者の目線から、厳しくても率直なご意見をこれからもどんどんいただきたいと思っています。

大嶋氏：コミュニケーションはかなり活発ですね。新たな議案が上がるたびに、私たち社外取締役は「そもそも、何のためにこれを行うのか」と問い返します。業界の専門家ではない分、先入観なく本質を問える――それが私たちの役割だと思っています。

同時に、社外取締役である私たちが理解できないようなことは、投資家や外部のステークホルダーの方々にも決して伝わらないと思っています。説明責任を果たせない判断を会社として下してはいけない。そのチェック機能を担っているという自覚があります。

もし、私たちのやり取りを見ていただくような機会があれば、当社が「開かれた議論ができている会社だ」とわかっていただけると思います。

堀越氏：社外取締役としての立場から、執行役員の方に積極的に質問や助言を行います。単に話を聞くだけでなく双方向のやり取りを通じてモニタリングができているという感覚があります。

プレミアグループでは、取締役会の前に、事前説明の場を設けています。そこで資料を大幅に直していただくことも少なくありません。この前段階でしっかり揉んでいるからこそ、本番の取締役会がスムーズに進んでいると感じています。

中川氏：社外取締役の3名は経営、ファイナンス、コンプライアンスと、それぞれが持つ専門性が異なります。まったく異なる視点を持っていることが、取締役会における厚みのある議論につながっています。

同時に、柴田さんご自身の経歴も関係しているのでしょう。いわゆるオーナー企業としてではなく、常に説明責任を果たしながら経営してきたご経験が、「手堅さとチャレン



ジ、そして説明のつかないことはやらない」というスタンスとして組織に根付いているのだと思います。そうしたトップの姿勢が、取締役会の健全な緊張関係の土台をつくりあげていると認識しています。

2026年7月に、これまで事業会社が担っていた各事業（ファイナンス、故障保証、オートモビリティサービス）についてプレミア株式会社を事業本部として一元化する組織再編も行いました。これにより、今後はグループ全体でのシナジーも期待できると考えています。

社会から必要とされる会社であるために「誰もが使いたいブランドになったのか」を問い続ける



中計の実践に向けて、それぞれの役割から

── Q.「オートモビリティエコシステムの完成」を目指して、どのようにグループ全体を支えていきますか。

堀越氏：デジタル化が進む現代では、ありとあらゆることがネットワーク上で完結できます。そうした中、車はリアルな空間での体験を提供する特別な存在です。不動産に次ぐような高い買い物である車をご購入いただいたお客様が、保証・メンテナンス・最後には部品としての再利用まで、一連のライフサイクルを通じて当社と関わり続ける。そういう意味では、仮想空間化が進む世の中でも、プレミアグループのビジネスはリアルかつ長い顧客との付き合いを軸に据えられているのです。

このオートモビリティエコシステムが本当に唯一無二の存在として実現するよう、今後もコンプライアンスという足腰の部分からしっかり支えていきたいと思います。

大嶋氏：私が特に注目しているのは、コーポレート機能の強化です。会社をさらに大きくしていくために、社長のもとで培ってきた組織文化をグループ全体に根付かせていく必要があるということです。グループ全体の底上げが次の成長に向けたステップとなります。

併せて、事業が拡大すればするほど、遠心力が働きやすくなります。各事業部門を正しい方向に導くためにも、組織としての基礎固めが必要です。そこが着実に強化されていくことが、プレミアグループのさらなる飛躍につながると思っています。

中川氏：別の角度から申し上げますと、個人的に期待しているのがAIの活用です。私の知る会社では、AIを本格的に業務に取り入れた結果、たった半年で組織の生産性が劇的に向上しました。



プレミアグループのビジネスは、クレジット審査や債権回収など、複合的な情報を処理して意思決定する場面が多く、AIとの親和性は非常に高いはずです。審査のスピードや処理件数の拡大、業務効率化の可能性をしっかり引き出していくためにも、社員のすべてがAIを自在に使いこなせる環境を整えていくことが、これからの大きなテーマになると思っています。

土屋氏：会社である以上、私たちは常に成長し続けなければなりません。しかし、単に大きくなればいいわけではなく、その成長の中身が問われます。私は、経済的価値だけでなく、社会から必要とされるような、社会価値を生み続ける会社であることが大切だと考えています。

その方向性を束ねるのが「強い・明るい・優しい」という、プレミアグループが共有する価値観、すなわち「バリュー」です。これまで、さまざまな障壁や課題を乗り越えられたのも、このバリューが全社員に根付いていたからだと実感しています。一人ひとりがバラバラに動くのではなく、共通の価値基準のもとに同じベクトルに向かって動ける組織――その一体感をこれからも心がけていきたいですね。

中計を着実に実践し、経済的価値と社会的価値の両面で企業価値を高めていく。その先に、社員一人ひとりが家族や友人に「あのプレミアグループで働いているんだ」と誇れる会社があると思います。社外の皆様には引き続き、厳しくても率直なご意見をいただければ幸いであり、それに応え続けることが私たちの使命です。



コンプライアンス

当社グループはコンプライアンスを重要な経営課題の一つと位置付け、コンプライアンス規程を制定し、コンプライアンス推進体制を構築すると共に、
行動規範に基づいた自発的な行動を促すため各種研修を年次で実施し、企業倫理の向上及び割賦販売法をはじめとする各種関係法令の遵守に努めています。

コンプライアンス研修

研修名	内　容
コンプライアンス研修	法令遵守、企業倫理、コンプライアンス違反のリスク回避、社会的ルールの理解、経営理念の浸透
インサイダー取引防止研修	インサイダー取引の定義、法的規制、具体的な事例とその影響、検出方法と対策、社内ルールの確認と徹底
個人情報保護研修	個人情報保護法の基礎、安全管理措置、漏えい事案への対応、事例から学ぶ注意ポイントと防止策

税務方針

税務コーポレート・ガバナンスを向上させるため、税務の行動規範、判断基準となる「税務方針」を制定し、遵守しています。

当社は、事業を行う各国・地域の税務関連法令を遵守し、租税回避を目的としたタックスヘイブンを利用せず適正な納税を行います。また、透明性の高い情報開示と税務当局との誠実な対話を通じて、企業の社会的責任を果たします。

腐敗行為防止への取り組み

当社グループは、贈収賄、横領、詐欺、脅迫、マネー・ローンダリング、及びインサイダー取引等の腐敗行為が、企業の信頼を失墜させ、社会の健全な発展を阻害する重大なリスクであると認識しています。そのため、職務権限・地位を悪用する一切の腐敗行為への関与を禁止し、誠実かつ公正な行動を実践することで、健全な企業活動の維持・発展を目指します。

腐敗行為防止を徹底するため、当社は「腐敗行為防止方針」を定めており、本方針は、取締役会の監督のもとサステナビリティ委員会が運用を担い、取締役会がその運用状況を定期的に監督しています。また、役職員に対しては、法令・諸規則及び社内規程に基づく「コンプライアンス研修」や「インサイダー取引防止研修」を毎年実施しています。これらの方針及び取り組みは、イントラネットを通じて役職員へ周知・徹底しています。

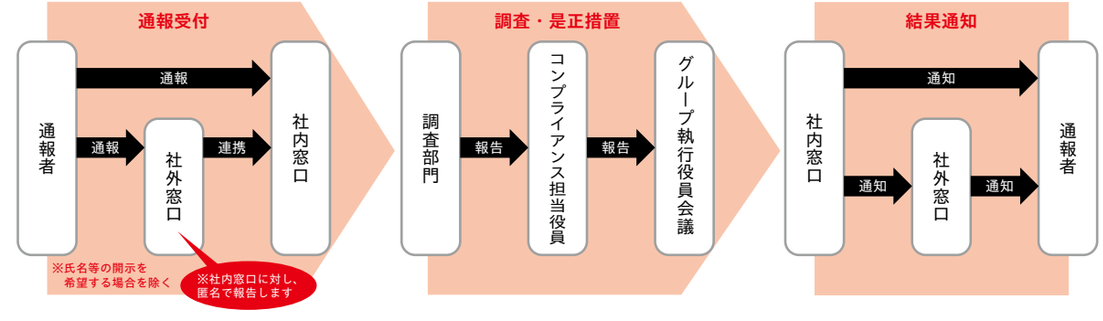
反社会的勢力との関係遮断

反社会的勢力による被害を防止するため「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、当該基本方針を実現するための社内体制の整備（反社会的勢力への対応を統括する部署を定め、反社会的勢力に関する情報を一元的に管理・蓄積）を行い、その結果を経営陣に報告しています。また、外部専門機関である全国暴力追放運動推進センター等との連携も行っています。

内部通報制度

コンプライアンス経営の推進のため、法令・規定違反行為の未然防止、並びに事案早期発見・是正措置の実現を目的として、社内外に匿名又は実名で通報・相談できる窓口をグループ各社の共有のものとして設置しています。また、通報を行った者が当該報告をしたことを理由に不利益な取り扱いを受けないことを保障する体制を整えています。

内部通報の流れ



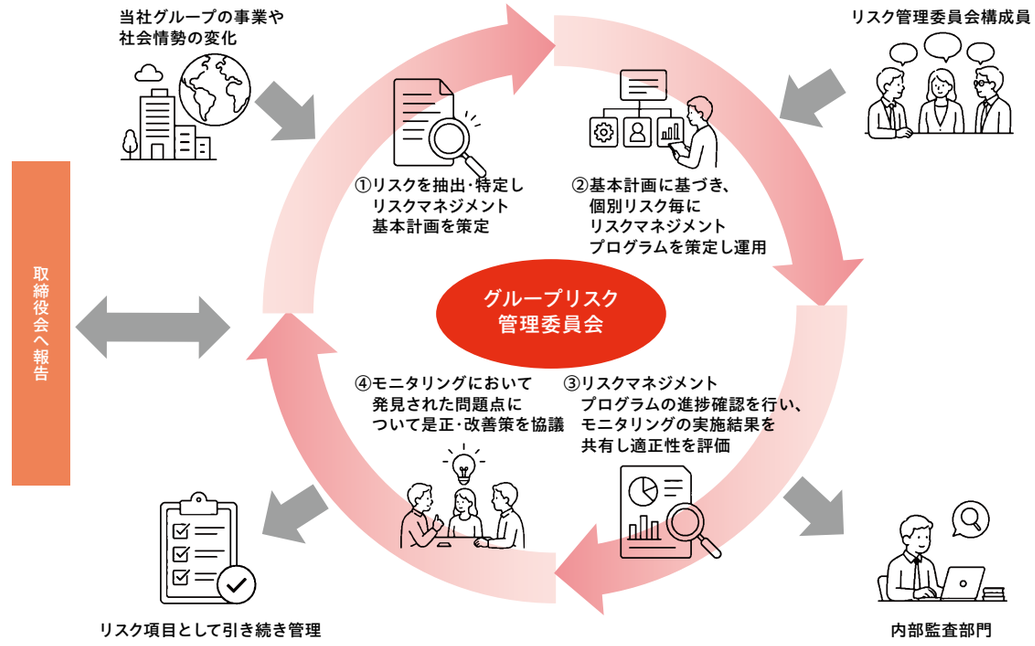
当社グループの損失の危機管理に関する規程その他の体制

a. 取締役会は、「グループリスク管理委員会」等を通じて、当社グループのリスクマネジメントに関わる報告を定期的に受け、適切なリスク管理を行います。
委員長：執行役員 CCO
委　員：取締役2名、執行役員8名（子会社含む）、
グループ経営企画室長
事務局：経営管理部長

b. 当社グループの経営目標達成の阻害要因となるリスクに対して、そのリスクを把握し、適切に評価して管理するため、「リスク管理規程」に基づき、取締役会の決議によりリスク管理担当役員を定め、グループリスク管理委員会を設置し、リスクの軽減及び損失の危険発生の未然防止等に積極的に取り組んでいます。

c. 前項のリスクが顕在化した場合には、「突発的危機対応規程」に基づき、コーポレート統括部門が直ちに危機対応方針を定め、事実関係の調査、危機への対処、再発防止策の策定及び実施を行います。また、特に重大なリスクが顕在化した場面においては、代表取締役が対策委員会の設置を行うなど、弁護士等の社外専門家の助言を受けて迅速な対応を行い、事態の悪化や損失の拡大を最小限にする体制を構築します。

リスクマネジメントプロセス



＊リスクが顕在化した場合や突発的な事象が発生した際には、速やかに見直しを行い、適切に対処しています。

事業等のリスク

システムリスク	・システムの停止やネットワーク切断 ・システムの誤動作や不正アクセス ・システム開発計画の変更の発生
資金調達リスク	・業績低迷による資金調達の継続困難 ・信用力の低下や、金融市場の混乱 ・調達金利の変動
金利の変動リスク	・調達コスト増加 ・ファイナンス事業における収益性の低下
市場の競争激化リスク	・中古車販売台数の低迷により、競争が激化、収益率やシェアの低下等 ・大手中古車販売店、メーカー系整備工場の台頭による中小事業者の弱体化
信用リスク	・景気動向、個人破産申立の増加 ・保険金の支払限度額を超過する貸倒損失の発生
新規事業リスク	・新規事業が事業計画を達成できず、十分な収益を将来において計上できない場合
海外事業リスク	・租税制度の変更や外国資本に対する規制等の法律・規制の制定又は改廃 ・経済的又は政治的事件の発生、テロ・紛争・伝染病等による社会的混乱等 ・労働環境の急激な変化

対応策及びその他の事業等のリスクについて

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方・体制図

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

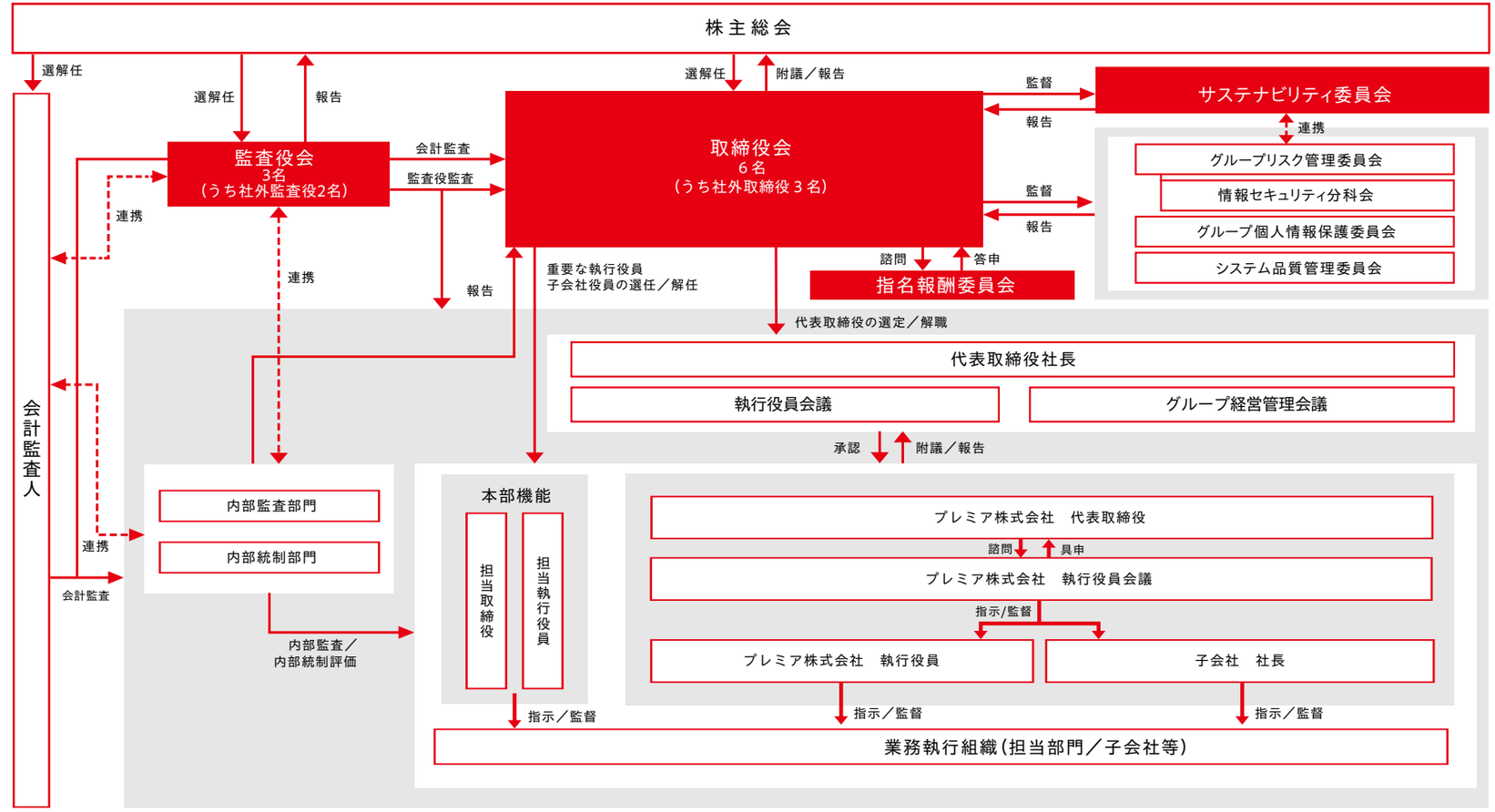
当社グループは、法改正を含む外部経営環境の変化に応じたコンプライアンスの徹底を前提として、「世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供し、豊かな社会を築き上げることに貢献します」「常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることのできる、心豊かな人財を育成します」というミッションを掲げ、このミッションの達成に資するか否かという考え方を、経営における意思決定の判断軸と位置付けています。当社グループのミッションの達成には、株主の皆様をはじめ、お客様、お取引先様、従業員、社会等の当社グループを取り巻くすべてのステークホルダーと良好な関係を構築するとともに、その信頼を得ることが不可欠であり、そのためにはコーポレート・ガバナンスの充実が重要な経営課題の一つであるとの認識のもと、当社グループの継続的な成長及び収益性の向上を図りつつ、透明性と健全性を確保した企業運営に努めています。

当社は、コーポレートガバナンス・コードの
各原則のすべてを実施しています。

コーポレート・ガバナンス体制

組織形態　監査役会設置会社

取締役会の諮問機関　指名報酬委員会



取締役会

2026年3月期：18回開催
取締役及び監査役出席率：100%

原則として、定時取締役会を1カ月に1回実施し、必要に応じて随時取締役会を開催することにより、取締役間の意思疎通を図るとともに、社外取締役を含む取締役会の構成員により代表取締役の職務執行を監督し、法令・定款違反行為を未然に防止する体制としています。また、監査役3名も取締役会に出席しています。当社決裁基準に基づく個別議案の決議のほか、経営上の重要事項（中期経営計画及び投資・資本政策、サステナビリティ関連事項等）、指名報酬委員会からの答申内容等について議論及び決議を行っています。





指名報酬委員会

2026年3月期：6回開催
全委員出席率：100%

取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性、透明性、客観性を高め、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的に、取締役会の諮問機関として指名報酬委員会を設置しています。2026年3月期は、取締役会からの諮問事項である最高経営責任者の後継者計画に係る議論、経営陣幹部（執行役員）の指名方針及び手続きに係る検討のほか、2026年6月開催の定時株主総会に附議する取締役選任議案（スキルマトリックス含む）、取締役（社外取締役を除く）の個別報酬について審議し、取締役会に対し答申いたしました。



グループ執行役員会議

2026年3月期：29回開催

当社は執行役員制度を採用し、取締役会の意思決定の迅速化・効率化に資するよう、業務執行における重要案件に関し多面的に検討を行う機関として、グループ執行役員会議を設置しています。グループ執行役員会議は、当社の執行役員を中心に構成され、代表取締役による重要事項の決定にあたっての諮問機関であるとともに、情報共有や協議の場としても有効に機能しています。

監査役会

2026年3月期：14回開催
取締役会と連動して1カ月に1回開催

監査方針や監査計画を定めるとともに、監査に関する重要な事項について各監査役から報告を受け、議論及び決議を行っています。監査役監査基準及び監査計画に基づき、取締役の職務執行及び執行役員の業務執行の状況についての監査を行うとともに、会計監査並びにグループ会社向けの企業集団に関する監査をはじめ、独立監査人である会計監査人の監査に対する相当性の監査を行い、その監査結果を取締役会に報告しています。また、監査役会において承認した監査方針、重点監査項目及び年間監査計画についても、取締役会へ報告しています。



コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組みの変遷

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
機関設計等	●8月 任意のグループリスク管理委員会、グループ個人情報保護委員会を結成	●7月 監査役会設置会社へ移行		● 4月 取締役会の実効性評価（取締役・監査役全員を対象としたアンケート）を開始 ●6月 任意の指名報酬委員会を設置	●6月 社外取締役の増員			●5月 第三者機関による取締役会実効性評価を実施	● 7月 情報セキュリティ分科会を設置	
方針				●6月 コーポレート・ガバナンス方針を策定				●11月 税務方針を策定、腐敗行為防止への取り組みを公表		●3月 腐敗行為防止方針を策定、開示
報酬				●5月 譲渡制限付株式報酬制度の導入						

取締役会実効性評価の実施

当社グループは、取締役会評価に関する規程に基づき、取締役会全体に対する実効性評価・分析を定期的に行っています。

第三者機関を活用した
無記名方式によるアンケート

8つの大項目に係る個別の設問に対し、5段階評価及び自由記入のアンケート形式で回答

A 取締役会のあり方　B 取締役会の構成・運営　C 経営戦略・経営企画
D 内部統制・リスク管理　E 社内取締役・社外取締役のパフォーマンス
F 取締役・監査役に対する支援体制・トレーニング　G 株主（投資家）との対話
H 指名報酬委員会の評価

2026年3月期の取り組み

これまでの評価・課題

・第三者機関の専門的な知見を活用し、設問項目の妥当性や網羅性について精査・見直しを実施。前年度に高評価を得た項目は削除し、より課題を浮き彫りにできる内容へと改善を図った。その結果、評価は前年度を若干下回ったものの、課題の明確化という観点では一定の成果を得る。

・明らかになった課題として、リスクのマテリアリティ分析に加え、従業員意識調査やエンゲージメント調査の結果を活用した、人財戦略を含む会社を取り巻くリスクの総合的な分析、それらの結果に基づく対応方針の議論の不足が挙げられた。

取り組み・進捗

資料提供の課題への対応
・資料提出の締切を早期化し、Draftベースで送付

DX推進の課題への対応
・リスク分析やモニタリング結果に基づいた議論を充実させ、適切な予算配分とプロジェクト管理レベルを強化
・DXに精通した社外役員の選任を検討。DX推進の実現に向けた各種取り組みに対する適切な監督体制を強化

運営面の課題への対応
・指名報酬委員会の定例会議のスケジュール固定化により協議時間を確保
・事務局のスキルアップと資料準備の充実により会議運営の質を向上

2026年3月期の評価・今後の課題

・第三者機関の専門的な知見を活用し、設問項目の見直しを実施。**前年度に課題として挙げられていた項目については総じて評価が改善**する結果となり、**全体的に高い評価**を得る。

・新たに明らかになった課題として、**子会社・関連会社での法令遵守の仕組みづくり**や、親会社から子会社・関連会社の役員に就任した者が、自ら責任を持って**各社のコンプライアンス強化を図っていくこと**の必要性が挙げられた。

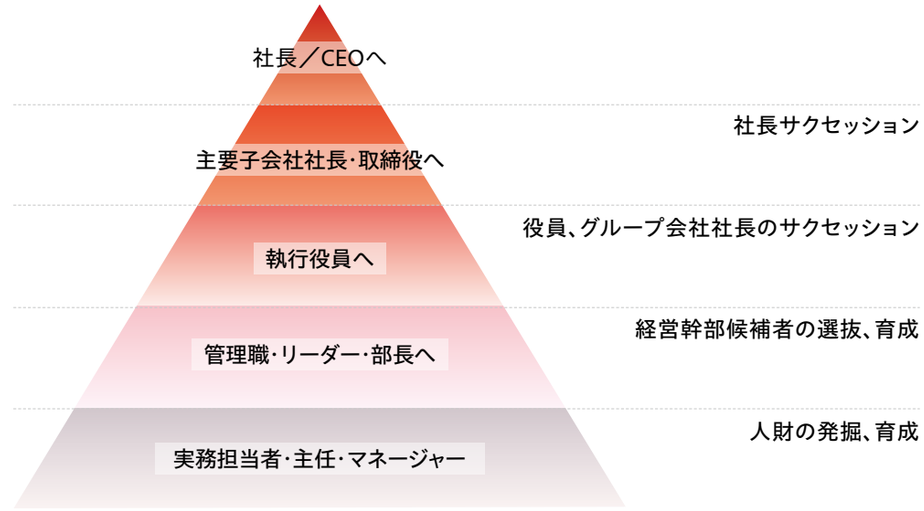
サクセッションプラン

当社では、独立社外取締役が過半数を占める指名報酬委員会において、次期最高経営責任者（CEO）の候補者について継続的に検討を行っています。候補者の選定にあたっては、企業価値の向上に貢献する資質・能力を備えていること、各専門分野における深い知見を有すること、そして当社グループのミッションを体現できる人財であることを重視しています。加えて、取締役会全体のスキル・知見のバランスも考慮しながら、総合的な視点で選定を進めています。

次期最高経営責任者（CEO）に求められる資質・能力については、当社グループの中長期戦略を踏まえた上で十分な議論を重ね、明確な候補者要件を設定。その上で、複数の後継候補者を選出し、必要なスキルや経営力を体系的に習得できるよう計画的な育成に取り組んでいます。更に、次世代だけでなく将来を担う次々世代の人財に対しても、継続的な研修プログラムを通じて育成を進め、経営スキルの底上げと持続的なリーダーシップ体制の構築を目指しています。

最終的な最高経営責任者（CEO）の選任に際しては、指名報酬委員会での十分な審議を経た後、取締役会において決議され、株主総会に附議されます。

なお、2026年3月期には、最高経営責任者（CEO）の後継者計画に関する取締役会からの諮問事項について、指名報酬委員会において審議及び答申を行いました。



当社は、取締役報酬制度を会社の持続的成長にとって重要な経営基盤の一つとして考えています。役員の個人別の報酬等の内容に係る決定方針について、あらかじめその内容を取締役会の諮問機関である指名報酬委員会に諮問し、答申を受けた内容に基づき、取締役会において決議しています。

役員の報酬等の決定方法

当社の各取締役の報酬等は、審議プロセスの透明性・客観性を高めるため、指名報酬委員会において事前に協議された報酬方針、報酬制度、各取締役の個人業績評価（社外取締役を除く）の結果を踏まえ、定款に基づき株主総会において決議された報酬総額の限度額の範囲内で、指名報酬委員会への諮問とその答申を経て取締役会で決定しています。

当社の2026年3月期における各取締役の報酬等の額の決定につきましては、2025年5月開催の指名報酬委員会において上記決定方針に基づいて協議した各取締役の報酬案を、同年6月開催の取締役会において決議しています。

このように、独立社外役員が委員の過半数を占める指名報酬委員会において上記決定方針に基づいて協議した各取締役の報酬案が当社取締役会において決議され、それが各取締役の報酬等の額となっていることから、取締役会は、その内容が上記決定方針に沿うものであると判断しています。

当社の各監査役の報酬等は、定款に基づき株主総会によって決議された報酬総額の限度額の範囲内で、常勤・非常勤の別、業務分担の状況を考慮して、監査役会において決定しています。

取締役報酬の基本方針

当社の取締役報酬は、次の考え方に基づき決定します。

1. 競争力のある報酬制度であること　会社のミッション及び中長期的ビジョンの実現に貢献する優秀な人財の獲得・保持が可能な報酬体系及び報酬水準であること。
2. 持続的な企業価値・株主価値向上を重視した報酬制度であること　会社の持続的・継続的な企業価値・株主価値向上を推進する動機付けとなり得る報酬であること。
3. 公正かつ公平な報酬制度であること　株主をはじめとするステークホルダーに対し説明責任を果たしうる透明性・公平性・合理性の高い報酬体系であること。

役員の報酬体系

1. 基本報酬　役位や担う機能・役割等に応じた職務遂行を促すことを目的とするもの。
2. 短期インセンティブ　事業年度ごとの業績目標達成に向け、成果を積み上げることを目的とするもの。
3. 長期インセンティブ　中長期的な企業価値向上・株主価値向上を重視した経営を推進することを目的とするもの。

譲渡制限付株式報酬制度の改定

当社は、取締役（社外取締役を除く。以下同じ）に対し、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、譲渡制限付株式報酬制度を導入しています。今般、役員報酬制度の見直しの一環として、対象取締役に中長期的な企業価値・株主価値向上へのインセンティブを付与し、経営陣の業績目標達成へのコミットメントをより一層向上させることを目的として、本制度について新たに業績条件を付与することができる仕組みへの改定を行いました。なお、本改定に係る事項につきましては、2026年6月24日開催の第11期定時株主総会における議決権行使の結果、可決承認されています。

報酬の種類	給与方式・固定／変動	業績連動指標	報酬の内容	構成割合（%）	取締役（社外取締役を除く）	社外取締役
基本報酬	現金・固定	―	・役位や担う機能・役割等に応じた職務遂行を促すための固定報酬。 ・役位別の固定報酬及び代表権の有無に基づき作成された基本テーブルにより決定。	35～40	◎	◎
短期インセンティブ	現金・変動	連結当期税引前利益	・事業年度ごとの業績目標達成に向け、成果を積み上げるための業績連動報酬。 ・指標は「連結税引前利益」、「スポット損益を除いた連結税引前利益」及び「個人業績（代表取締役は全社目標、取締役はそれぞれが管掌する事業・部門における業績目標）」とする。 ・上記指標別に設定した係数を基本報酬に乗じ、事業年度ごとの達成度等に応じて基本報酬の0～140%の範囲内で決定。	35～45	◎	―
長期インセンティブ	株式・変動	―	・中長期的な企業価値向上・株主価値向上を重視した経営を推進するための株式報酬	25～45	◎	―

役員区分ごとの報酬等　（2026年3月31日時点）

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（名）
		金銭報酬		非金銭報酬	
		基本報酬	短期インセンティブ	長期インセンティブ	
取締役（社外取締役を除く）	188	58	76	54	4
監査役（社外監査役を除く）	6	6	―	―	1
社外取締役	26	26	―	―	3
社外監査役	9	9	―	―	3

※1. 2026年3月末日時点の役員の人数は取締役6名、監査役3名です。
※2. 上表には2025年6月25日開催の第10期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名、監査役1名を含んでいます。

役員一覧

2026年6月24日時点

取締役会の構成

取締役 6名（社外3・独立3）|監査役 3名（社外2・独立2）|女性比率 33%|独立社外取締役比率 50%|平均在任 約6年|指名報酬委員会は過半数を社外・独立で構成

取締役



柴田 洋一

代表取締役社長 CEO/グループ成長戦略本部長・
海外事業統括本部長
兼任：プレミア㈱代表取締役会長
在任：10年
持株数：790,248株
出席状況：18/18回



土屋 佳之

取締役
兼任：プレミア㈱代表取締役社長
執行役員 COO ほか
在任：1年
持株数：314,134株
出席状況：14/14回



金澤 友洋

取締役 執行役員 CFO
在任：5年
持株数：316,950株
出席状況：18/18回



中川 二博 [社外・独立]

社外取締役
兼任：㈱シンクロ・フード 執行役員
在任：9年
持株数：13,600株
出席状況：18/18回



堀越 友香 [社外・独立]

社外取締役
兼任：中央総合法律事務所 パートナー弁護士 ほか
在任：7年
持株数：ー
出席状況：18/18回



大嶋 裕美 [社外・独立]

社外取締役
兼任：㈱IHI 常務執行役員 財務部長
在任：6年
持株数：ー
出席状況：18/18回

監査役



亀津 敏宏

常勤監査役
在任：10年
持株数：ー



樋口 節夫 [社外・独立]

社外監査役
兼任：樋口節夫公認会計士事務所 所長 ほか
在任：9年
持株数：7,500株



成田 由加里 [社外・独立]

社外監査役
兼任：成田由加里公認会計士事務所 代表 ほか
在任：1年
持株数：ー

役員の略歴はこちら

社外取締役による座談会は P.45へ

※上記役員のほか、経営体制の更なる強化を目的として、ITの専門的知見を有する外部顧問：山下克司氏を招聘しています。　山下氏は取締役会に出席し、各専門分野における助言・提言を行っています。

当社取締役・監査役に特に期待されるスキル・経験

企業経営	中長期的に持続的な成長戦略を実行し企業価値を向上させるためには、企業経営全般に関する、確かな知識・マネジメント経験・経営実績が求められる。
業界知識	業界の変遷の認識及び動向の予測を行い、変化の激しい業界に対応した戦略を立てるためには、各事業の確かな知識・経験が求められる。
営業・マーケティング	市場・モビリティ事業者・消費者のニーズに合致した自動車関連サービスを提供するためには、的確な戦略を監督・推進するノウハウが求められる。
グローバル	長期的な企業価値向上において海外展開は必要であり、海外でのマネジメント経験や豊富な知識、異文化や地政学への理解を主としたグローバルな知見が求められる。
財務・会計	正確な財務報告、強固な財務基盤の構築と、持続的な企業価値の向上に向けた成長投資の推進と、株主還元の強化を実現する財務戦略の策定を行うためには、財務・会計分野における確かな知識・経験が求められる。
法務・コンプライアンス	法令遵守及びリスク管理を通じて持続的な企業価値の向上の実現に向けた的確な戦略を監督・推進するために、法務・コンプライアンス分野における確かな知識・経験が求められる。
内部統制・ガバナンス	適正かつ効率的な業務執行体制の確保を目指し、経営の監視・牽制機能が適切に組込まれた体制の構築及び改善を図るためには、内部統制、コーポレート・ガバナンスにおける確かな知識・経験が求められる。
サステナビリティ	社会課題や社会的要請等の影響を洞察し、サステナビリティ課題における企業活動の要諦を捉えた上で、当社のミッションである「豊かな社会を築き上げること」に貢献するため、サステナビリティ分野における豊富な知識・経験が求められる。
人財・組織開発・DE&I推進	人財戦略や組織の多様性、当社の行動規範バリューを体現する企業文化の構築には、人財育成の推進及びD&Iの深化が求められるため、人財・組織分野における豊富な知識・経験が求められる。
M&A	車に関する様々な分野を網羅したサービスの提供・新規事業創出を行い、長期的な価値創造を実現するためには、M&A・アライアンス等の戦略策定及び統合作業等に関する執行状況を監督するスキル・経験が求められる。

取締役・監査役のスキルマトリックス　2026年6月24日時点

		属性	在任期間	スキル・経験（スキルマトリックス）												
				企業経営	業界知識			営業・マーケティング	グローバル	財務・会計	法務・コンプライアンス	内部統制・ガバナンス	サステナビリティ	人財・組織開発・DE&I推進	M&A	主な資格等
					ファイナンス	故障保証	モビリティ									
取締役	柴田　洋一（しばた　よういち）		10年	○	○	○	○	○	○				○	○		
	土屋　佳之（つちや　よしゆき）		1年	○	○	○	○	○	○				○			
	金澤　友洋（かなざわ　ともひろ）		5年		○					○	○	○	○		○	
	中川　二博（なかがわ　つぐひろ）	社外取締役 独立役員	9年	○	○	○	○	○								
	堀越　友香（ほりこし　ゆか）	社外取締役 独立役員	7年		○						○	○				弁護士
	大嶋　裕美（おおしま　ひろみ）	社外取締役 独立役員	6年						○	○					○	公認会計士
監査役	亀津　敏宏（かめつ　としひろ）		10年		○					○		○				
	樋口　節夫（ひぐち　せつお）	社外監査役 独立役員	9年							○		○				公認会計士
	成田由加里（なりた　ゆかり）	社外監査役 独立役員	1年							○		○				公認会計士

外部顧問

当社は、経営体制の更なる強化を目的として、ITの専門的知見を有する外部顧問：山下克司氏を招聘しています。

IT外部顧問　山下 克司
略歴

1987年
日本アイ・ビー・エム株式会社 研究開発部門入社

2007年
IBMディスティングイッシュト・エンジニア任命 技術理事就任

2010年
IBMチーフテクノロジーオフィサー就任（クラウドテクノロジー）

2020年
山下技術開発事務所合同会社設立
東京大学情報理工学系研究科大学院産学連携技術アドバイザー就任
NTTコミュニケーションズ株式会社（現ドコモビジネス㈱）、株式会社エクサ、日本電気株式会社、株式会社デンソー及び、株式会社BFT　技術顧問就任

2025年
プレミアグループ株式会社 技術顧問就任

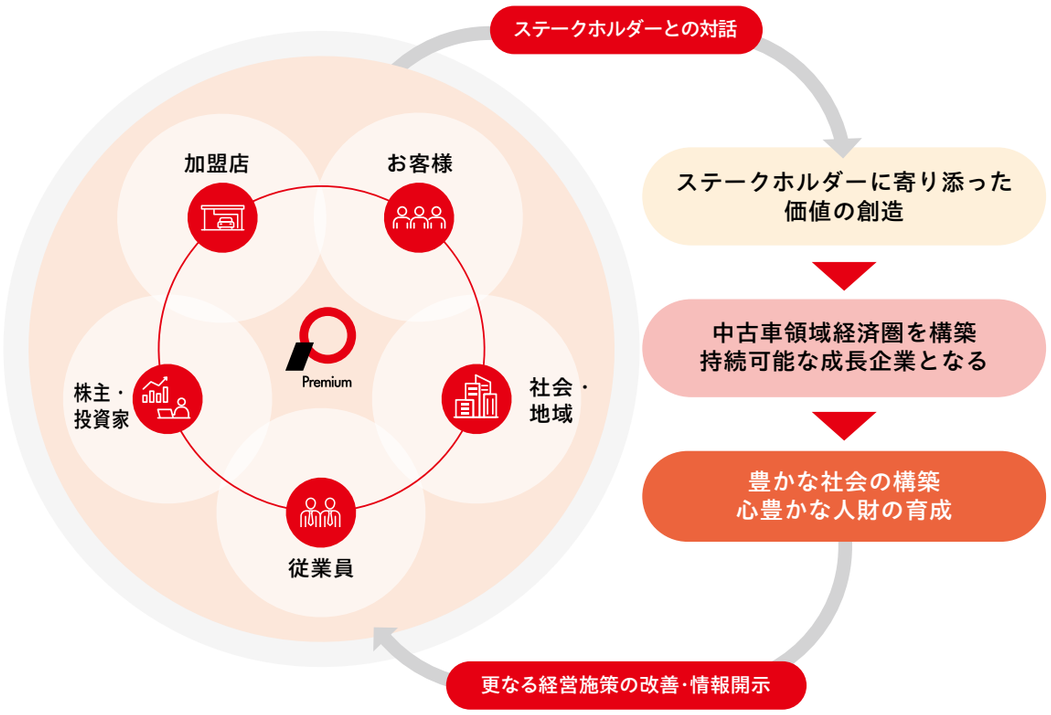
ステークホルダーコミュニケーション

ステークホルダーコミュニケーションに関する基本的な考え方

当社グループは、株主をはじめ、お客様、取引先様、従業員、社会等のすべてのステークホルダーと良好な関係を構築し、信頼に基づく持続的な価値創造を目指しています。そのためには、コーポレート・ガバナンスの充実と経営課題の適切な開示が不可欠です。

当社グループは継続的な成長と収益性の向上に取り組みつつ、透明性と健全性を確保した企業運営を実践します。

近年のステークホルダーとの対話においては、財務情報に加え、人的資本・気候変動・人権・サプライチェーン等の非財務情報への関心が急速に高まっています。当社グループは、こうした多様なニーズに応えるべく、デジタル・SNSも活用した双方向のコミュニケーション体制を整備・強化しています。



ステークホルダー	主な責任と課題	主なコミュニケーション機会
お客様	• 安心・便利で豊かなカーライフを提供 • 経済環境改善・金融リテラシー向上 • DXを活用したパーソナライズ対応	• 公式アプリ・Webサイトによる情報提供 • SNS・動画コンテンツによる顧客接点拡大 • お問い合わせフォームからの連絡
加盟店	• 経営効率化・DX・ITリテラシーの向上 • モビリティ事業者との相互発展 • 持続可能な加盟店ネットワークの構築	• 定期的な訪問及び電話等でのサポート • 新サービス・新商品の説明及び改良 • モビリティ事業者の会員組織の運営
従業員	• 人的資本投資・働き方改革の推進 • ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン • 心理的安全性の確保・エンゲージメント向上	• 定期的な従業員エンゲージメント調査 • 社内報の発行や掲示板利用による情報共有 • 1on1面談・キャリア形成支援制度
株主・投資家	• 公正かつ適時・適切な情報開示 • 利益還元（配当・自己株式取得等） • 企業価値向上・サステナビリティ経営の推進	• 決算説明会 • 個人投資家向けIRセミナー・SNS発信 • 各種資料にて情報開示 • ESG／TCFD等サステナビリティ開示
社会・地域	• 脱炭素・GHG排出削減への取り組み • 地域社会・コミュニティへの貢献 • サプライチェーンにおける人権重視・倫理的調達	• ボランティア・社会貢献活動 • 環境・社会報告（TCFD、CDP等の対応） • 行政・NPO・地域パートナーとの連携

情報開示

当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、ステークホルダーの皆様との協働が必要不可欠であると考えています。そのためにも、当社グループの事業内容及び財務に関わる情報、今後の成長性・経営方針を、公平に、正確に、迅速に、わかりやすく、かつ積極的に提供することを基本方針としています。

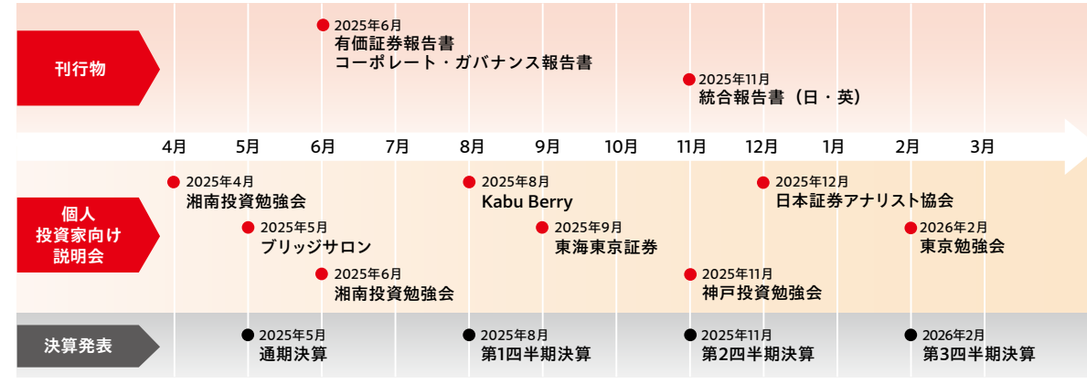
適宜、適切な情報を提供するためにもオフラインとオンラインを活かした情報発信を行っています。また、ステークホルダーの皆様からの貴重なご意見は経営陣に報告しています。

情報開示体系

財務情報	統合・対話ツール	サステナビリティ	デジタル・SNS
● 有価証券報告書(日・英)	● 統合報告書(日・英)	● TCFDレポート(日・英)	● X(旧Twitter)公式
● 決算短信(日・英)	● 招集通知(日・英)	● 人的資本開示	● YouTubeチャンネル
● 決算説明資料(日・英)	● コーポレート・ガバナンス報告書(日・英)	● 各種方針 (サプライチェーン方針、環境基本方針、人権方針、労働安全衛生基本方針、税務方針)	● IRサイト(日・英)
● 中期経営計画(日・英)	● 会社説明資料(日・英)		
	● DX戦略(日・英)		

2026年3月期の主なIR活動

対 象	活動内容	実施回数
株主全体	定時株主総会実施(ハイブリッド開催)	1回
	決算説明動画配信	4回
機関投資家・アナリスト	個別面談実施(延べ)	299回
	スモールミーティングの実施(延べ)	6回
	海外ロードショーの実施	4回
	企業主催のカンファレンスへの参加	1回
個人投資家	定期的な個人投資家向け説明会実施	8回



広報・IR部メッセージ



「統合報告書2026」をご覧いただき、誠にありがとうございます。本報告書では、当社グループの財務状況、事業戦略、そして持続可能な成長に向けた取り組み等の非財務情報を詳述しています。2026年3月期は、個人投資家向け説明会に多く登壇することができ、投資家の皆様との対話の機会の増加に注力いたしました。IR担当者一同は、株主の皆様をはじめ、すべてのステークホルダーの皆様との信頼関係を大切にし、透明性の高い情報開示を心掛けています。今後も、皆様のご期待に応えるべく、さらなる価値創造に努めてまいります。引き続きご支援賜りますようお願い申しあげます。ご意見等がありましたら、下記フォームからお問い合わせください。

IRお問い合わせフォームはこちら

外部評価とイニシアチブ

持続的成長の基盤

プレミアグループは、持続可能な社会の実現と中長期的な企業価値の向上を目指し、ESGをはじめとする非財務情報の開示充実並びにサステナビリティ経営の深化に努めています。私たちの取り組みは、環境・社会・ガバナンスの各領域において外部機関からも評価をいただき、ESG関連のインデックスへの選定や認定につながっています。また、国内外の各種イニシアチブへの積極的な賛同・参画を通じて、ステークホルダーとの対話を重ねながら社会課題の解決に貢献すると共に、自社の持続的成長を支える強固な経営基盤の構築を推進してまいります。

外部評価

インデックスへの組み入れ

JPX/S&P設備・人材投資指数
設備投資及び人材投資に積極的に取り組んでいる日本の上場企業のパフォーマンスを測定するように設計された指数。当社は構成銘柄に選定。

MSCI日本株 ESG セレクト・リーダーズ指数
各業種でESG評価の高い企業を選定する株価指数。当社は構成銘柄に選定。

JPX 日経中小型株指数
資本効率や財務内容に優れた中小型銘柄で構成される株価指数。当社は構成銘柄に選定。

S&P/JPXカーボン・エフィシェント指数
同業他社に比べ炭素効率性が高く、環境情報開示を積極的に行う企業を選定する株価指数。当社は構成銘柄に選定。

財務・市場評価

格付：A−
株式会社日本格付研究所より、長期発行体格付「A−」を取得。

マテリアリティに紐づく外部評価・認定

■環境（E）分野の評価

CDPスコア：B（気候変動）
環境情報開示の国際的評価機関CDPの気候変動分野の評価において、「B」スコアを取得。

■社会（S）・人財分野の評価

健康経営優良法人（大規模法人部門）
従業員の健康管理を経営的視点で実践する優良法人として、経済産業省・日本健康会議より認定。

社会・ガバナンス・人財関連

国連グローバル・コンパクト（UNGC）
「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野・10原則を支持し署名。

人的資本経営コンソーシアム
人的資本経営の実践と開示を促進するコンソーシアムに参画。

持続可能な社会に向けたイニシアチブへの参画

脱炭素・循環型社会への貢献

TCFD
気候関連財務情報開示TFの提言に賛同し、開示充実に努める。

TCFDコンソーシアム
賛同企業・金融機関が議論する場に参画。

気候変動イニシアティブ（JCI）
脱炭素社会をめざす企業・自治体等のネットワークに参加。

EV電池スマートユース協議会
EV電池の循環利用（循環経済）実現をめざし参画。

新経済連盟 カーボンニュートラルWG
脱炭素経営に取り組む企業の情報共有の場に参画。

※記載の評価・認定は2026年3月期末時点のものです。
最新の状況は当社サステナビリティサイトをご覧ください。

事業情報

当社グループは、オートモビリティに関わる多様なサービスを展開し、お客様やパートナーと共に新たな価値を創出しています。これからもグループ各社の強みを結集し、事業シナジーを活かした持続的な成長を目指します。

INDEX

ファイナンス事業 60

故障保証事業 62

オートモビリティサービス事業 64

財務・非財務データ 66

会社概要 67

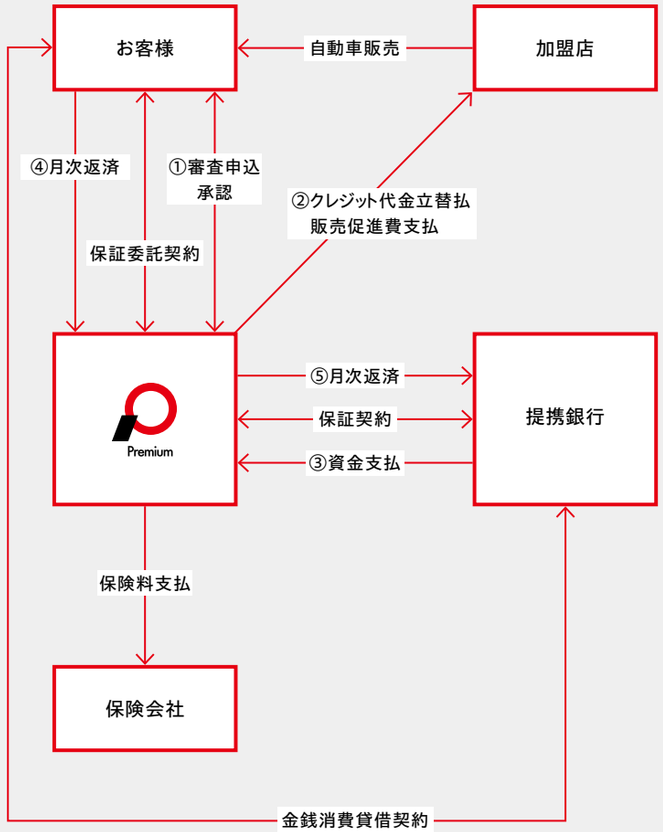


ファイナンス事業

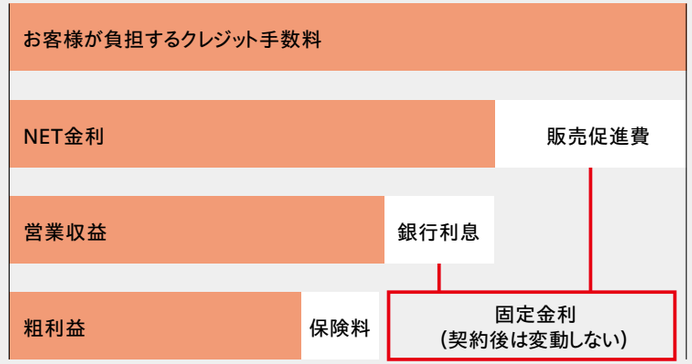
ビジネスモデル・収益構造

車を購入する際に分割購入ができるオートクレジットを中心に展開しています。（その他：買取・受託債権の回収業務等）

オートクレジットの仕組み（提携ローン方式）

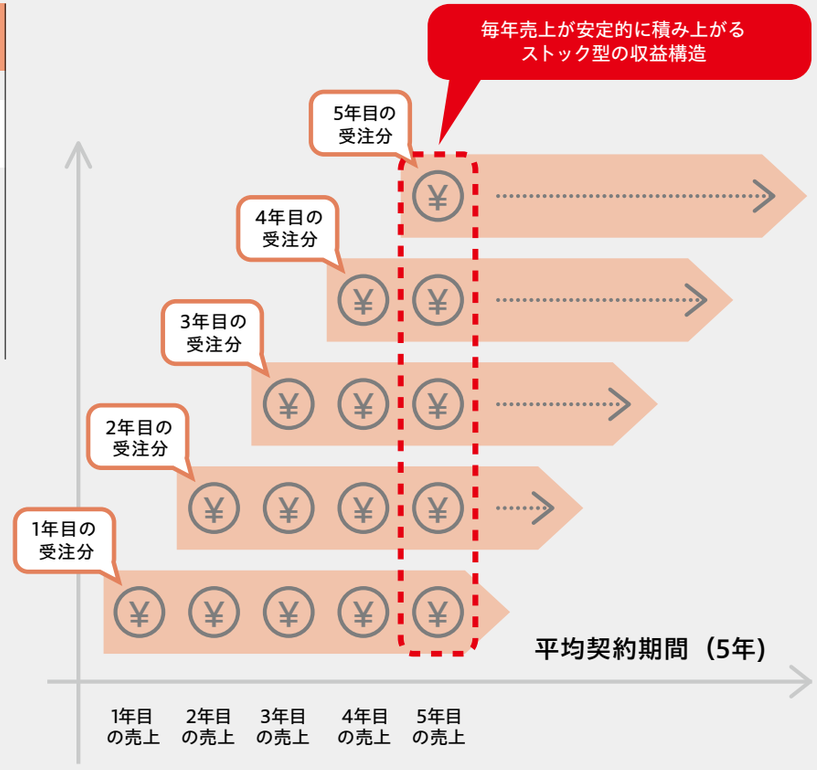


収益イメージ



(注)提携ローン方式の一例のため、実際の取引と異なるケースがあります。

ストック型ビジネスイメージ



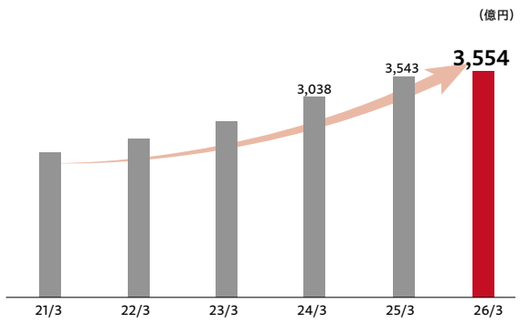
強み・特徴

●会員組織カープレミアクラブによる効率的な顧客獲得（エコシステムの送客力）
●銀行傘下ではない「独立系」のため法規制(銀行法)による縛りがなく、ファイナンス以外のサービスが提供可能
●貸倒に備えて保険に加入しているため、貸倒引当金の計上が不要
●自動車に関する専門知識を保有し、オートクレジットに特化
●将来の安定的なキャッシュフローを創出するストック型ビジネスであり、複数年にわたり営業収益を繰り延べて計上
●クレジットにかかる銀行利息等は固定金利のため、金利変動リスクへの耐性あり
●オートクレジットは小口+短期の債権のため、延滞債権の発生率は低位で推移
●サービサー子会社の中央債権回収㈱が保有する長期延滞回収のノウハウを活かした債権回収が可能

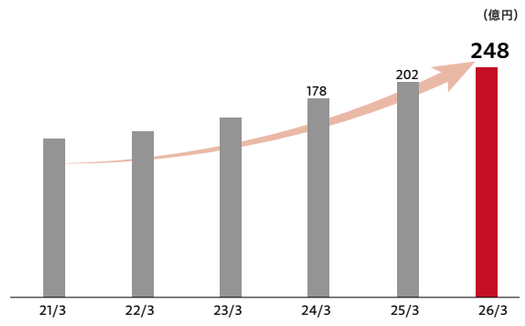
市場環境・機会

●自動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
●オートクレジットを取り扱う上場企業のうち、当社グループシェアは約15%、今後も開拓余地あり

クレジット取扱高



営業収益



※2026年3月31日時点

(注) ・クレジット取扱高とは、その期間で新たに締結したクレジット契約金額、及びリース保証契約金額の総額
・オートクレジット以外の商品（エコロジークレジット等）の取扱高も含めた値であり、プレミア㈱の実績

中期経営計画／中期ビジョンでのマテリアリティ（重要課題）

2030年までの中期経営計画で掲げる「オートモビリティエコシステムの完成」に向け、経済圏の基盤、高収益性の源泉、経済圏流通拡大、そして競争力の根幹について、それぞれを重要課題と位置付け、重点施策を推進してまいります。

重点施策

オートクレジットのシェア拡大と営業の仕組み化	債権回収体制の強化	DX･AI活用による業務効率化と資産の健全性確保	海外展開の推進と新たな収益柱の創出

ファイナンス事業で実現できること

ファイナンス事業では、利便性の高いオートクレジットを提供することで自動車販売店の販売機会とお客様の車の購入機会を拡大します。また契約書のペーパーレス化を推進することで環境保全にも貢献します。

消費者
・現金払いが難しい人も、分割払いによって自動車の購入が可能
・銀行のローンに比べて、申込にあたり余計な手続きや手間が少ない
・AIによる自動審査の導入により、短時間で審査結果を取得

モビリティ事業者
・顧客への販売機会の拡大

環境
・契約書のペーパーレス化推進により環境保全に貢献
・引揚車両を中古車として再流通させる「リユース（Reuse）」ビジネスの推進を通じて、循環型社会の形成に貢献
・EV普及のための金銭的な後押しを通じた脱炭素社会の実現にも寄与

故障保証事業

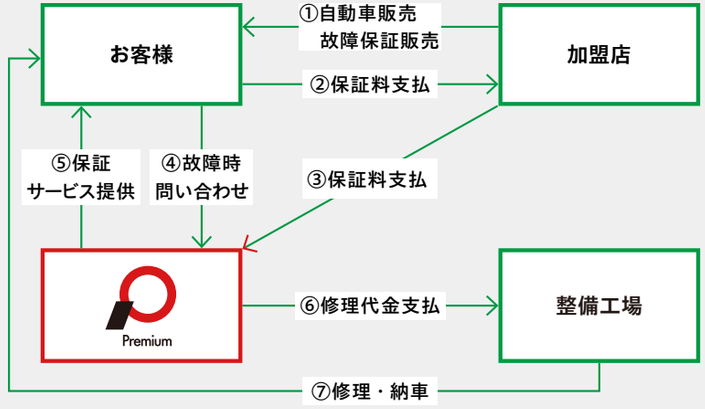
ビジネスモデル・収益構造

自動車を長く・安心してお使いいただくために、自然故障の保証サービスを展開しています。

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

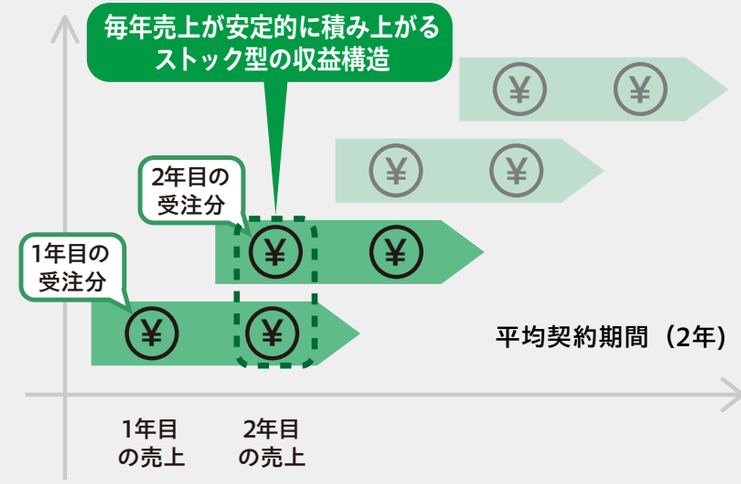
	自動車保険	故障保証
対象	事故に起因する損害	通常使用下で発生した自然故障
支払い	保険料を毎月支払い	保証料を一括で先払い
契約者メリット	保険金の支払い	無償修理サービスの提供



ビジネスモデル・収益構造



ストック型ビジネスイメージ



強み・特徴

●株式会社リクルートとの提携による「カーセンサーアフター保証」などのOEM商品を通じ、継続的な取扱件数の増加と安定したストック型収益を実現

●加盟店とお客様、双方に利用メリットあり

（加盟店）・購入後のお問い合せ対応や修理対応を当社グループへ一任

・上場企業が提供する保証であることから顧客の安心感を醸成することで、販売機会が増加

（お客様）・上場企業が提供しているため費用・サポート内容を含め安心感を抱く

・販売元の自動車販売店が倒産・廃業した場合でも当社グループとの保証契約は継続

●シェアNo.1　第三者保証業界でのシェアはNo.1、保有データが圧倒的　※累計契約台数220万台（2026年3月31日時点）

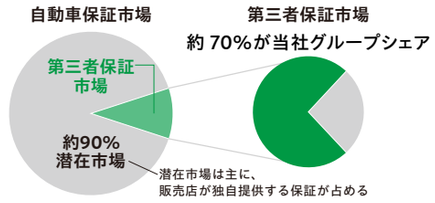
● 当社グループの整備工場ネットワークへ修理を依頼し、修理に必要なパーツを当社子会社から供給することで、原価低減を実現（独自のエコシステム）

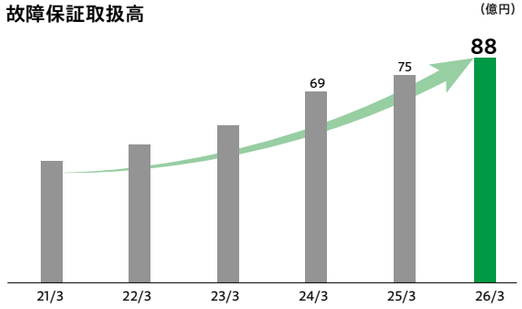
市場環境・機会

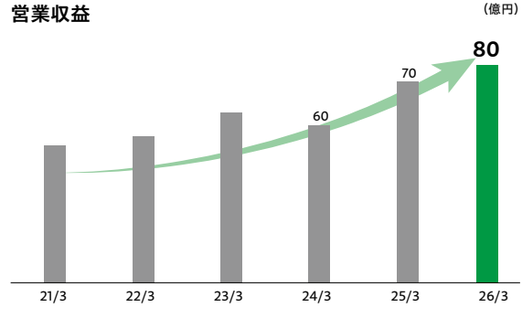
●車の高機能・高性能化による修理費用の高額化と、使用の長期化傾向から、保証への需要が高まる

●EVをはじめとする次世代自動車に対応した故障保証商品ラインアップの拡充を図ることで新たな顧客層へのリーチが可能

●大手中古車販売店の保険金不正請求の問題により、より安全性への関心及び第三者保証への需要が高まる







（注） セグメント区分の変更により、 2024年３月期以降の営業収益に含まれていた自動車部品の販売事業をオートモビリティサービス事業へ変更しています。

※2026年3月31日時点

中期経営計画／中期ビジョンでのマテリアリティ（重要課題）

2030年までの中期経営計画で掲げる「オートモビリティエコシステムの完成」に向け、経済圏の基盤、高収益性の源泉、経済圏流通拡大、そして競争力の根幹について、それぞれを重要課題と位置付け、重点施策を推進してまいります。

重点施策

市場開拓と認知度の向上	プロパー（自社）商品の取扱件数増加	グループシナジーを活かした原価削減	海外展開の推進と収益化

故障保証事業で実現できること

故障保証事業では、自動車を安心して長く利用いただくことで廃車を減らし、環境保全に貢献します。また、故障を恐れることなく利用できるようになるため、販売機会の拡大にも繋げることができます。

消費者	・車の安全性への関心の向上及びデジタル化に伴う車のオンライン売買の普及による消費者のニーズの変化に合わせた故障保証サービスの提供 ・故障を恐れることなく、安心して中古車を利用可能
モビリティ事業者	・EVをはじめとする次世代自動車に対応した故障保証商品ラインアップの拡充を図ることで新たな顧客層へのリーチが可能 ・顧客への販売機会の拡大
環境	・保証書類のペーパーレス化推進により環境保全に貢献 ・自動車の寿命を延ばし、故障による廃車を減らすことで環境保全に貢献 ・故障の際の修理にもリサイクルパーツをメインに利用

オートモビリティサービス事業

各事業紹介

カープレミアクラブ運営

●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」、自動車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

●カープレミアクラブ加入業者から会費を徴収し、会員向けに様々なサービスを提供

●モビリティ事業者価値の創造策（BtoB）として、カープレミアクラブを「プラチナ会員」「ダイヤモンド会員」「ゴールド会員」へと階層化・強化。与信に強いローンや高品質な保証の利用権など、他社にない付加価値を提供

車両販売・整備

●オートクレジットの引揚車両*を当社グループの自動車販売店向け会員組織（カープレミアディーラー）へ販売することで、販売店の車両の仕入れをサポート
*オートクレジットのお支払いが困難になってしまったご契約者様に対し、契約中の車両を引揚げ、換価することで残債務へ充当

●カープレミアディーラー・ガレージのモデル店舗として自動車販売店、自動車整備工場を直営。地球環境に優しい水性塗料の導入や、新商品の先行展開等、最新のサービスを提供

自動車部品

●当社グループのパーツ商社を通じてネットワーク先の自動車販売店や自動車整備工場に、リサイクル・リビルト・社外新品パーツを販売

ソフトウェア販売

●モビリティ事業者向けに業務管理ソフトウェア（「GATCH」）を販売

●当ソフトウェアを用いることで、見積書や請求書、注文書の発行や顧客管理に加えて、在庫車両や部品の管理等が容易にできるようになり、業務効率化を実現

サブスク

●車両代金、保証料金、車検費用、メンテナンス費用等がすべて含まれた毎月定額支払いのオートリースを個人向けに提供

主なサービス

クルマの総合サイト「クルマのことならカープレミア」
車の購入から車検・修理、売却までをワンストップでサポートするクルマの総合サイト



カープレミアアプリ
車の保証書や車検期日・オイル交換の時期など、必要な情報をスマホ一つで管理できるアプリ



カープレミアVisaカード
「カープレミア」ブランド初となる、オートクレジットと同時に申し込めるクレジットカード



強み・特徴

- モビリティ事業者のネットワーク（会員数5,943店舗）を構築していることから、潤沢なマーケットを保有
- 当社グループの各事業とシナジーを発揮
  例）車両卸販売：ファイナンス事業で発生した引揚車両を利用
  整備工場ネットワーク及び自社整備工場：故障保証事業で生じた修理を集約 等
- カープレミアサイトを中心に、カープレミアクラブ会員とエンドユーザーをマッチングするプラットフォームを保有

会員数 5,943店舗

会員収益 18億円

解約率 0.9%

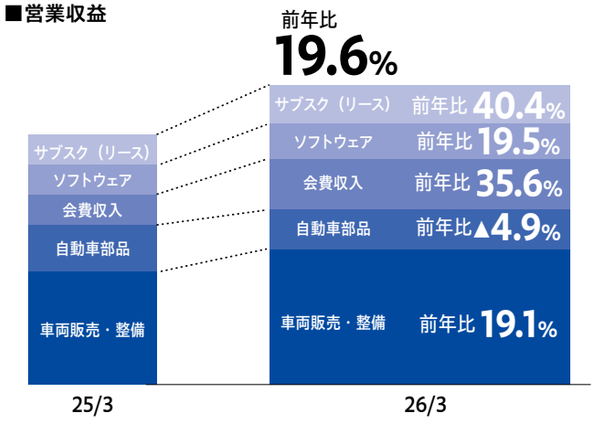
※2026年3月31日時点

業績

- 税引前利益は前年比+91.9%と大幅増益を達成
- カープレミアクラブ会員の増加により、新中期経営計画の柱である会費収益が順調に増加

	25/3	26/3	前年比
営業収益	9,254	11,066	+19.6%
営業利益	1,174	2,243	+91.1%
税引前利益	1,161	2,228	+91.9%

■営業収益



市場環境・機会

- 車を所有しない層が増えることで、新たな車の乗り方の需要が高まる（サブスク、カーシェア）
- 技術高度化に追いつけない中小企業に向けたサポートへの需要が高まる
- 日本での販路を持たない海外EVメーカーが、国内モビリティ事業者ネットワークの販路を必要とする

中期経営計画／中期ビジョンでのマテリアリティ（重要課題）

2030年までの中期経営計画で掲げる「オートモビリティエコシステムの完成」に向け、経済圏の基盤、高収益性の源泉、経済圏流通拡大、そして競争力の根幹について、それぞれを重要課題と位置付け、重点施策を推進してまいります。

重要施策

- プラットフォームを通じた安定的な収益化
- 新たな事業領域への参入とサービス拡充
- モビリティ事業者に対するソリューション提供力の向上
- クロスセルの加速とエコシステムの価値最大化

オートモビリティサービス事業で実現できること

オートモビリティサービス事業では、多様なサービス展開を通じて、より良いカーライフを実現し、環境保全にも積極的に取り組んでまいります。

消費者

- サブスクなどを通じて、車を所有するだけにとどまらない多様な乗り方や新しいカーライフの実現を可能
- 車検や整備といった充実したアフターサービスにより、長期間にわたるシームレスな体験を提供

モビリティ事業者

- モビリティ事業者のニーズに応じた多様なサービスをワンストップで提供
- 中小事業者の経営効率化やITリテラシー向上を支える「必須インフラ」として競争力強化をサポート

環境

- 充実したアフターサービスの提供により、自動車を長期間利用できるようにすることで廃車を減らし環境保全に貢献
- 自動車に関する4Rビジネス（故障保証ビジネス《Reduce》、リサイクルパーツビジネス《Recycle》、リユースビジネス《Reuse》、リペアビジネス《Repair》）を推進し、循環型社会の形成に貢献

財務・非財務データ

決算年度	単位	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期（計画）
損益計算書											
営業収益	（百万円）	9,065	10,774	14,043	17,906	20,888	25,465	31,546	36,409	**44,042**	51,000
税引前利益	（百万円）	1,979	2,097	2,604	3,463	4,017	5,344	6,241	6,851	**8,619**	10,600
親会社の所有者に帰属する当期利益	（百万円）	1,293	1,388	1,466	2,383	2,941	3,994	4,608	4,651	**6,069**	6,900
基本的1株当たり当期利益	（円）	35.8	38.0	37.4	62.3	76.5	103.2	119.4	122.6	**157.2**	178.7
貸借対照表											
資産合計	（百万円）	35,932	43,540	58,203	68,156	81,800	101,431	125,274	184,988	**198,965**	—
資本合計	（百万円）	5,716	5,529	5,312	7,291	9,814	13,353	15,351	18,948	**25,295**	—
親会社の所有者に帰属する持分	（百万円）	5,710	5,464	5,242	7,211	9,710	13,322	15,310	18,923	**25,270**	—
1株当たり親会社所有者帰属持分	（円）	157.1	138.0	137.1	187.7	251.6	342.5	404.1	497.6	**649.9**	—
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	（百万円）	1,043	-1,015	-1,246	1,321	1,608	-449	2,489	-7,761	**-21,283**	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	（百万円）	-852	-706	-1,618	-1,172	-1,028	-2,320	-3,093	-2,456	**-1,931**	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	（百万円）	1,790	1,563	2,967	1,617	2,797	6,181	6,892	6,220	**32,148**	—
現金及び現金同等物の期末残高	（百万円）	6,475	6,186	6,286	8,054	11,433	14,848	21,139	17,147	**26,099**	—
主要経営指標											
親会社所有者帰属持分比率	（%）	15.9	12.5	9.0	10.6	11.9	13.1	12.2	10.2	**12.7**	—
親会社所有者帰属持分当期利益率（ROE）	（%）	25.9	24.8	27.4	38.3	34.8	34.8	32.2	27.2	**27.5**	—
資産合計税引前利益率（ROA）	（%）	6.0	5.3	5.1	5.5	5.4	5.8	5.5	4.4	**4.5**	—
株式・株主還元指標											
株価	（円）	465	639	540	804	1,348	1,695	2,061	2,080	**1,667**	—
1株当たり年間配当金（株式分割調整後）	（円）	14.1	14.1	14.6	15.3	17.0	21.0	28.0	40.0	**54.0**	64.0
配当利回り	（%）	3.0	2.2	2.7	1.9	1.3	1.2	1.4	1.9	**3.2**	—
配当性向	（%）	39.6	37.3	39.2	24.6	22.2	20.4	23.5	32.6	**34.3**	—
株価収益率（PER）	（倍）	13.0	16.8	14.4	12.9	17.6	16.4	17.3	17.0	**10.6**	—
株価純資産倍率（PBR）	（倍）	3.0	4.6	3.9	4.3	5.4	4.9	5.1	4.2	**2.6**	—
主要事業KPI											
カープレミアクラブ会員数	（店舗）	—	—	—	—	1,776	2,951	3,370	4,326	**5,943**	—
会費収益	（百万円）	—	—	—	—	155	413	871	1,328	**1,805**	—
クレジット取扱高	（百万円）	110,286	135,184	177,430	166,386	202,302	243,799	303,793	354,319	**355,390**	—
クレジット債権残高	（百万円）	205,554	250,687	321,349	361,405	422,289	507,830	632,632	778,617	**887,104**	—
延滞債権残高率	（%）	0.84	0.84	0.86	0.91	0.78	0.81	1.00	1.83	**2.73**	—
故障保証取扱高	（百万円）	2,501	2,998	4,363	4,493	5,147	5,761	6,891	7,530	**8,792**	—
人的資本											
社員数	（人）	324	386	482	627	679	700	740	814	**899**	—
平均年齢（当社単体）	（歳）	37.1	36.5	36.4	35.1	36.9	37.5	36.4	37.2	**36.7**	—
平均勤続年数（当社単体）	（年）	5.3	5.4	5.8	6.2	6.2	6.9	7.2	6.8	**7.9**	—
平均給与（当社単体）	（円）	6,391,935	7,473,823	7,197,285	7,114,702	7,041,053	7,147,019	7,905,022	7,571,392	**8,020,992**	—
離職率	（%）	5.9	3.6	7.3	7.8	6.7	8.3	8.6	7.8	**6.6**	—
女性管理職比率	（%）	—	—	—	—	—	—	13.8	11.0	**14.4**	—
男性育児休業取得率	（%）	—	—	—	—	—	—	50.0	77.8	**80.0**	—

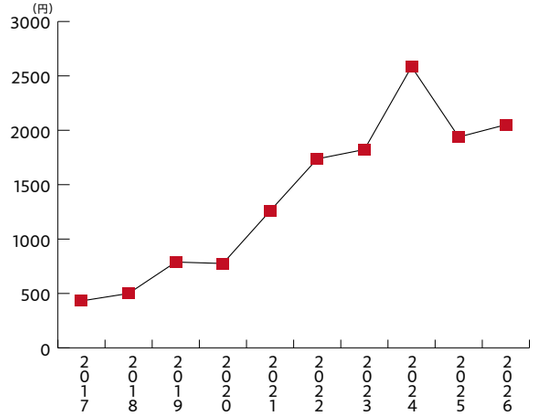
（注）1. 会計方針等の変更に伴う、遡及修正後の数値を記載しています。　2. 過去の株式分割を反映した、調整後の数値を記載しています。

会社概要

会社概要 ※2026年7月1日時点

社名	プレミアグループ株式会社
英文社名	Premium Group Co., Ltd.
本社所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-10-4 オークラプレステージタワー 19階
設立	2015年5月25日 ※2007年　プレミア株式会社設立 旧社名：株式会社ジー・ワンクレジットサービス
資本金	1,827百万円
従業員数	953名（連結）
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	7199
主要取引銀行	株式会社あおぞら銀行
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
会計監査人	PwC Japan有限責任監査法人

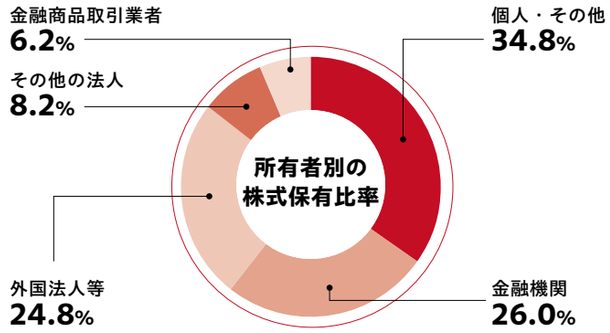
株価の推移 （過去10年）



※12月末の終値データで構成しています。
※2026年は8月4日の終値データです。

株式の状況 ※2026年3月31日時点

発行可能株式総数　144,000,000株
発行済株式の総数　40,710,663株
（注）新株予約権の行使により、発行済株式総数は170,493株増加しています。
株主総数　8,507名

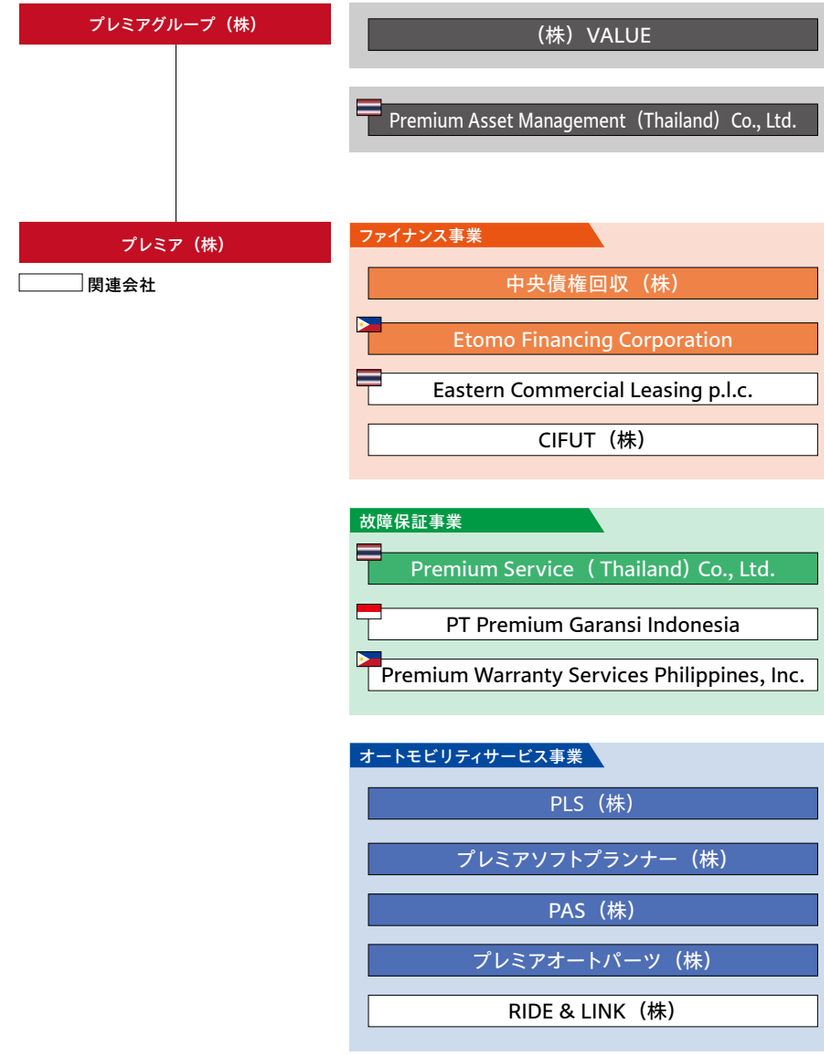


大株主

株主名	持株数	持株比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,677,700株	12.03%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	3,359,200株	8.64%
株式会社リクルート	1,800,000株	4.63%
GOVERNMENT OF NORWAY	932,000株	2.40%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505301	931,938株	2.40%
伊藤忠商事株式会社	800,000株	2.06%
柴田　洋一	790,248株	2.03%
株式会社あおぞら銀行	775,800株	2.00%
損害保険ジャパン株式会社	775,800株	2.00%
RE FUND 107-CLIENT AC	764,300株	1.97%

※1.当社は、自己株式を1,825,234株所有しています。上記大株主から除外しています。
2.持株比率は自己株式を控除して計算しています。
3.持株比率は小数点第3位を四捨五入しています。

グループ会社一覧 ※2026年7月1日時点





プレミアグループ株式会社
〒105-0001　東京都港区虎ノ門2-10-4 オークラプレステージタワー19階
https://www.premium-group.co.jp/