



カープレミア

プレミアグループ

統合報告書 2025

統合報告書2025年版について

ステークホルダーの皆様からの統合報告書へのご意見や、対話を通じて得られた示唆などを踏まえ、以下の点において改善、充実化を図りました。

長期ビジョン・中期ビジョンへの取り組みに対する記載を拡充

- **会員組織 カープレミアクラブについて**
中期ビジョンの要となる「カープレミアクラブ」の解説を改善
- **プレミアグループが描くビジョンと現状の課題**
2030年に向けた長期ビジョンへ向けての取り組み課題を一覧化

子会社におけるシステム障害を経て、もう一段上のステージへの道筋を提示

- **特集 プレミア株式会社のシステム障害について**
発生から現在までの状況、再発防止策、業績への影響を整理
- **社外取締役×取締役 常務執行役員**
社外と社内双方の取締役によるシステム障害を経た現在と今後に向けた議論

ミッションの1つであり当社グループの強みである人財力にフォーカス

- **特集 プレミアグループの“人財力”の最大化**
どのように組織と個人を活性化させ人財力を高めていくかを可視化
- **人財戦略**
多様な人財が個々の能力を発揮していくための具体的な戦略の記載を充実

その他の改善点

- 非財務情報も含めてステークホルダーの皆様にご理解いただきやすくなることを目指し、当社グループからの情報開示体系を整理

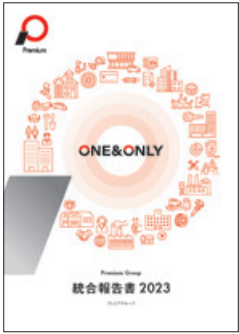


統合報告書
2025



アニュアルレポート
2022

- 初のアニュアルレポートを発行
- 事業説明とサステナビリティの内容にフォーカス



統合報告書
2023

- 中計「ONE&ONLY 2026」の発表
- 財務担当メッセージを追加
- 非財務情報を充実化



統合報告書
2024

- 特集ページを追加
- カープレミアクラブの説明を拡充

VALUE UP 2023

ONE&ONLY 2026

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。

本統合報告書では、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へ、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、環境・社会・ガバナンス(ESG)の観点から重要な課題を経営・事業戦略に確実に反映させる「ESG経営」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、2024年4月1日から2025年3月31日までですが、2025年4月以降に開始した一部の開示事項や事業活動についても含まれています。

また、各ページに記載されている役職名は、特に注記がない限り、2025年10月1日のものです。

情報開示のご案内

当社グループでは、幅広いステークホルダーの皆様へ当社グループの持続的な成長をご理解いただけるよう、複数の媒体を通じて情報開示を行っています。本統合報告書に記載しきれない財務・非財務情報の詳細につきましては、以下のレポート及びWEBサイトにてご確認ください。

サステナビリティ/DX

TCFD提言に基づく情報開示

本レポートでは、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4つの柱に沿って、気候変動が当社グループの事業に及ぼす影響と、それに対する取り組みについて詳しくご説明しています。

URL <https://www.premium-group.co.jp/companyinfo/sustainability/tcf-recommendations/>



DX(デジタル・トランスフォーメーション)戦略

当社グループは、DXを通じて「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」を目指し、モビリティプラットフォームの構築、業務効率化、従業員のWell-being向上、次世代サービスの創出などを推進しています。

URL <https://ir.premium-group.co.jp/ja/management/digital.html>



WEBサイト

サステナビリティ

当社グループのサステナビリティに関する方針や取り組みをまとめたページです。環境・社会・ガバナンス(ESG)に関する情報をご確認いただけます。

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



プレミアグループ大解剖

主力事業、営業収益構造、推移、マーケット環境、強み、成長戦略、環境配慮型4Rビジネスの推進など、当社グループの事業全体像を解説しています。

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



株主・投資家情報

業績・財務情報、決算関連資料、説明会資料、株主総会関連資料など、投資判断に必要な情報を掲載しています。

URL <https://ir.premium-group.co.jp/ja/index.html>



経営方針

トップメッセージ、役員紹介、コーポレート・ガバナンスなど、当社グループの経営に関する基本方針をご紹介します。

URL <https://ir.premium-group.co.jp/ja/management.html>



公式SNS

YouTube

決算説明動画、株主総会ライブ動画、中期経営計画の動画などを公開しています。

URL https://www.youtube.com/@7199_premium-group



X(旧Twitter)

PRニュースやイベント情報など、最新のトピックスを発信しています。

URL https://x.com/7199_koho_ir





MISSION

目指すもの

世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供し、
豊かな社会を築き上げることに貢献します

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

ONE&ONLY 2026

ONE&ONLYのオートモビリティ企業を目指して、
カープレミア事業モデルの確立

VALUE

根底にあるもの

- | | |
|-----|---|
| 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 |

C O N T E N T S

1 価値創造ストーリー

表紙	
統合報告書2025年版について	1
目次／MISSION・VALUE	3
数字で見るプレミアグループ	5
沿革	7
会員組織 カープレミアクラブについて	9
プレミアグループが描くビジョンと現状の課題	11
社長ご挨拶	13
社外取締役×取締役常務執行役員	17
価値創造プロセス	21
マテリアリティ(サステナビリティ重点項目)	23
マテリアリティ／リスクと機会	25

2 価値創造のための戦略

特集① プレミア株式会社のシステム障害について	27
財務担当者メッセージ	29
中期経営計画	33
事業概要	35
ファイナンス事業	37
故障保証事業	39
オートモビリティサービス事業	41
DX戦略	43
特集② プレミアグループの“人財力”の最大化	45
人財戦略	47
海外戦略	53

3 持続的で豊かな社会を 築くための取り組み

環境	55
TCFD提言に沿った気候関連情報開示	57
社会	61

4 価値創造を支える基盤

コーポレート・ガバナンス	63
役員の報酬制度	66
役員一覧	67
リスク管理／コンプライアンス	69
ステークホルダーコミュニケーション	71
主要財務／非財務データ／会社概要	73



数字で見るプレミアグループ

当社グループの成長を支える基盤

連結子会社

18社

関連会社

5社

連結社員数

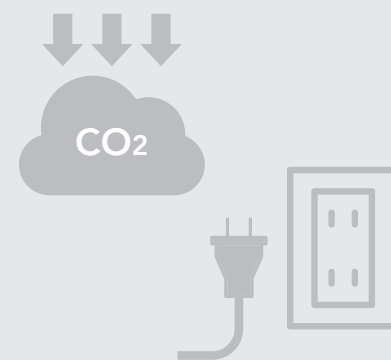
814名



持続可能な組織であるための取り組み

CO₂排出量

1,715 t-CO₂



エネルギー使用量

1,383,249 kWh

女性管理職比率

18.1%

※対象：当社及び中核子会社

女性取締役比率

33.3%

独立社外取締役比率

50.0%

経営成績

連結営業収益

364.1 億円
(前年比 +15.4%)

連結税引前利益

68.5 億円
(前年比 +9.8%)

年間配当金

40 円
(前年比 +12円)

親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)

27.2%

将来収益(繰延収益)

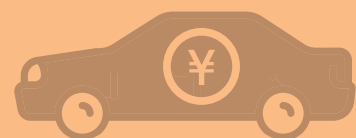
622.0 億円

カープレミア
ディーラー 3,468社

クルマのことなら
カープレミア

カープレミア
ガレージ 858店舗

ファイナンス事業



営業収益

201.5 億円
(前年比 +13.1%)

クレジット債権残高

7,786 億円
(前年比 +23.1%)

クレジット取扱高

3,543 億円
(前年比 +16.6%)

故障保証事業



営業収益

69.9 億円
(前年比 +16.6%)

第三者
保証業界シェア

No.1
※当社調べ

累計契約台数

200 万台
(2025年7月末時点)

故障保証取扱高

75.3 億円
(前年比 +9.3%)

オートモビリティサービス事業



営業収益

92.5 億円
(前年比 +19.6%)

ソフトウェア契約数

5,572 台
(前年比 +25.0%)

車両卸売上台数

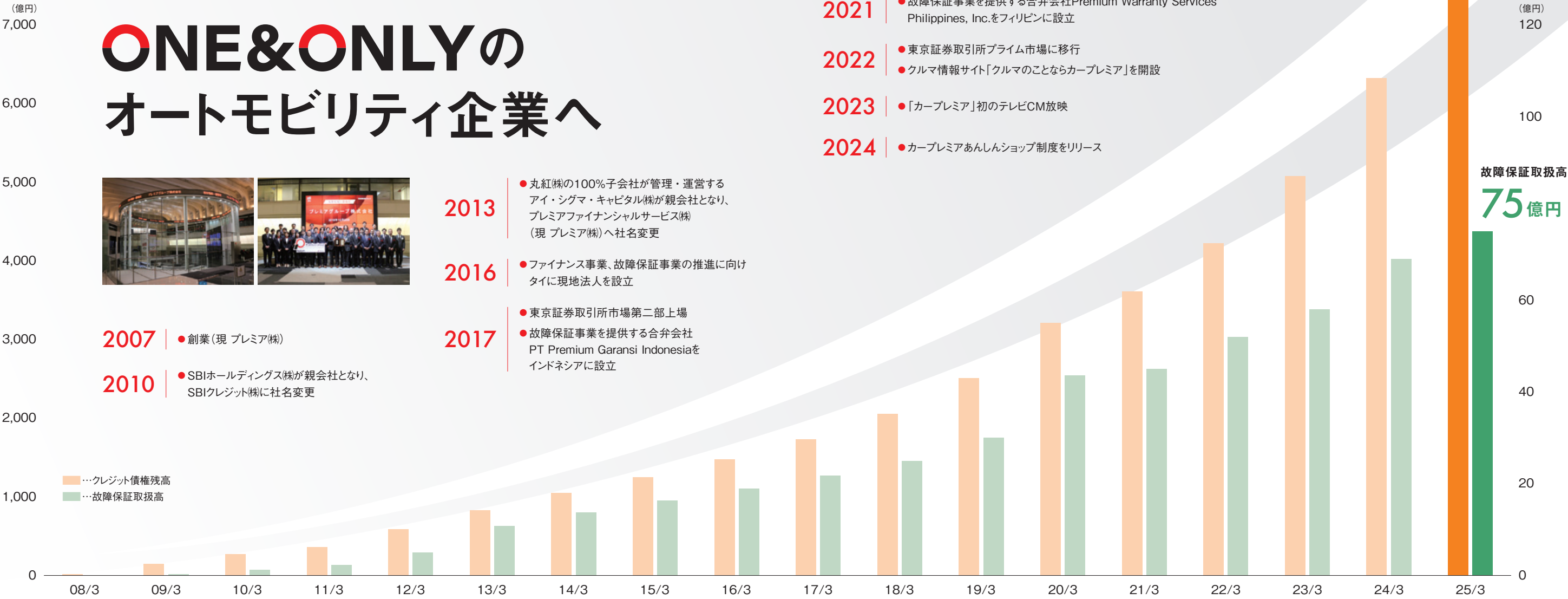
4,124 台
(前年比 +80.3%)

2025年3月31日時点



沿革

当社グループは、独立系ならではの強みを活かし、事業の拡大を進めてまいりました。
今後は、各事業の更なる成長を図るとともに、中古車領域経済圏(カープレミア事業モデル)を構築し、当社グループならではの独自性を確立してまいります。
そして、唯一無二のオートモビリティ企業「ONE & ONLY」への変革を目指して、挑戦を続けてまいります。



2007～2012

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

代表取締役社長である柴田洋一が創業。
自動車とファイナンスの知識を活かし、「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」べく、参入障壁が高いオートローン事業を立ち上げる。2008年のリーマンショックにより事業撤退の危機に直面するも、危機を乗り越え、主要事業を確立。

2013～2018

独立系の強みを活かした多角的な事業展開と海外進出

独立系の強みを活かし、自動車整備サービス・自動車関連IoT装置/モビリティ事業者向けソフトウェアの開発と提供を行う会社を設立・子会社化し、事業を多角化。
タイにファイナンス事業・故障保証事業、インドネシアに故障保証事業を展開し海外への進出も果たす。

2019～2023

オートモビリティ企業として進化

オートモビリティ企業として各事業展開の基盤を構築。
オートパーツ事業を運営する会社や債権回収を行う会社を子会社化し、フィリピンに故障保証事業を展開するなどオートモビリティ企業として事業の多角化と海外進出を継続。
3年連続でDX注目企業に選ばれる等、DXも積極的に推進。

2024～

カープレミア事業モデルの確立

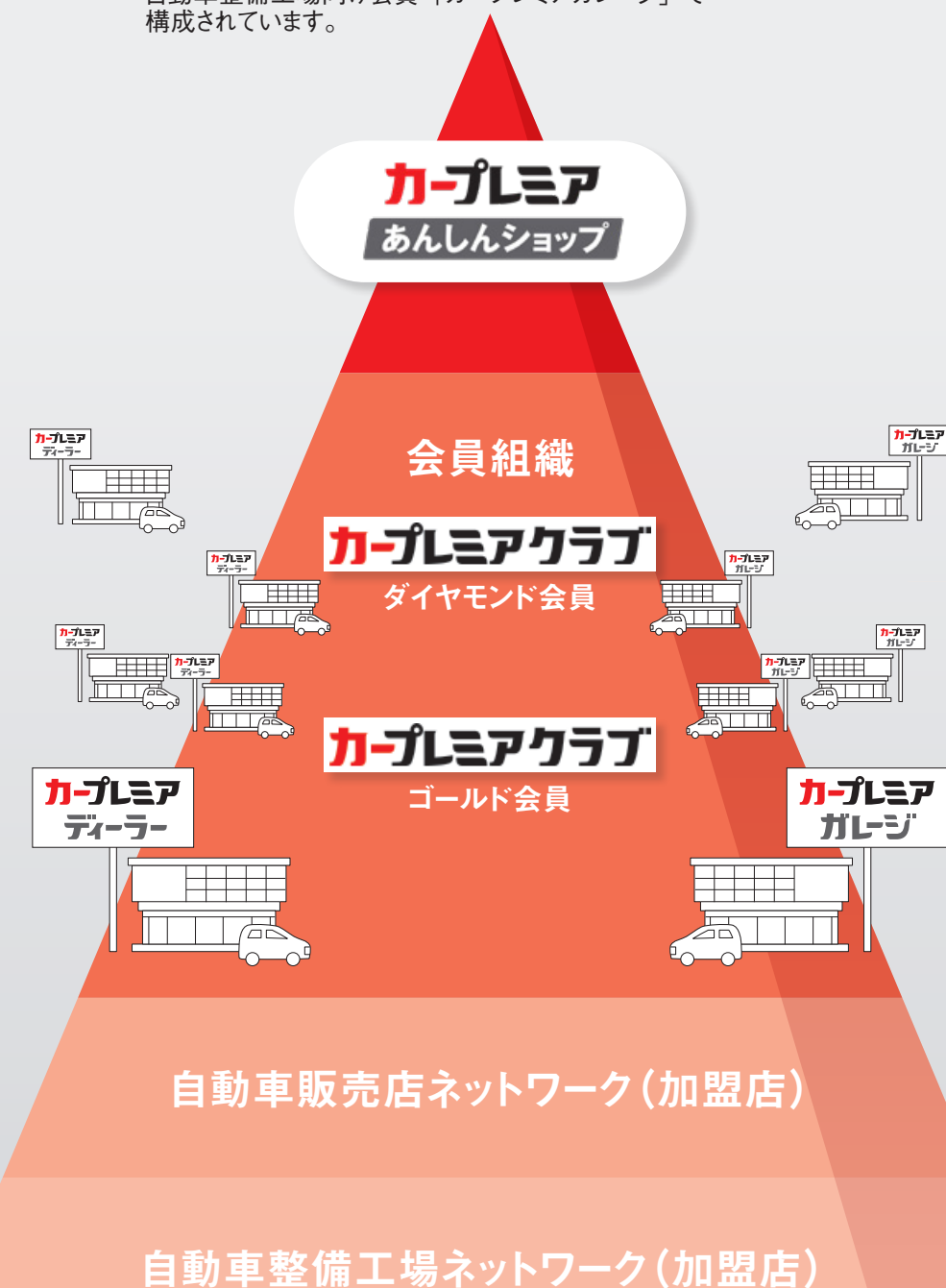
会員組織「カープレミアクラブ」を拡大し、モビリティ事業者がより良いサービスを提供し、お客様に安心して中古車を購入いただけるよう「カープレミア」の認知度拡大・ブランドカアップを目指す。



会員組織 カープレミアクラブについて

カープレミアクラブとは？

創業時から構築してきた自動車販売店と自動車整備工場のネットワークから「カープレミアクラブ」という会員組織を形成しています。自動車販売店向け会員「カープレミアディーラー」、自動車整備工場向け会員「カープレミアガレージ」で構成されています。



カープレミアあんしんショップとは？

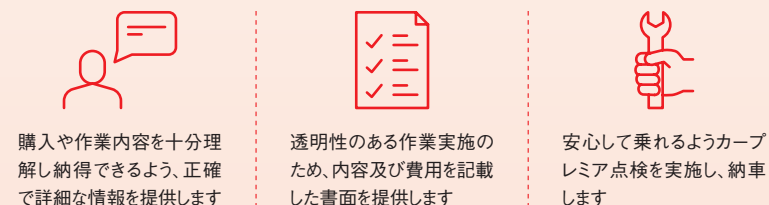
ポイント① 当社グループが認定するあんしんショップ

カープレミアクラブのダイヤモンド会員の中で条件を満たした上で、透明性を持った作業と価格提示を行うことを掲げる「あんしん宣言」に同意いただいた店舗を「あんしんショップ」として当社グループが認定をしています。

ポイント② 充実のあんしん宣言・補償サービス

車両購入時と車両整備時、それぞれであんしん宣言の内容を設定しています。お客様とお店との間に齟齬が生まれないように、懇切丁寧な対応をすることを約束する内容であり、車両購入後、車両整備後それぞれ14日以内に不具合が起きた場合、お客様に最大30万円までをお支払いします。

車両購入／車両整備のあんしん宣言



車両購入後／整備後14日以内の不具合修理を
カープレミアが最大**30万円**までお支払い

※四輪家用登録車が対象

カープレミアディーラーとは？



自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」では、お客様に対してカープレミアクラブ会員限定のサービスを提供しています。また、会員自身も集客支援、仕入支援、販売支援をはじめとした様々なサービスを受けることができます。

会員限定のサービスの例：ファイナンス与信拡大、専用オートリース、専用故障保証等

カープレミアガレージとは？

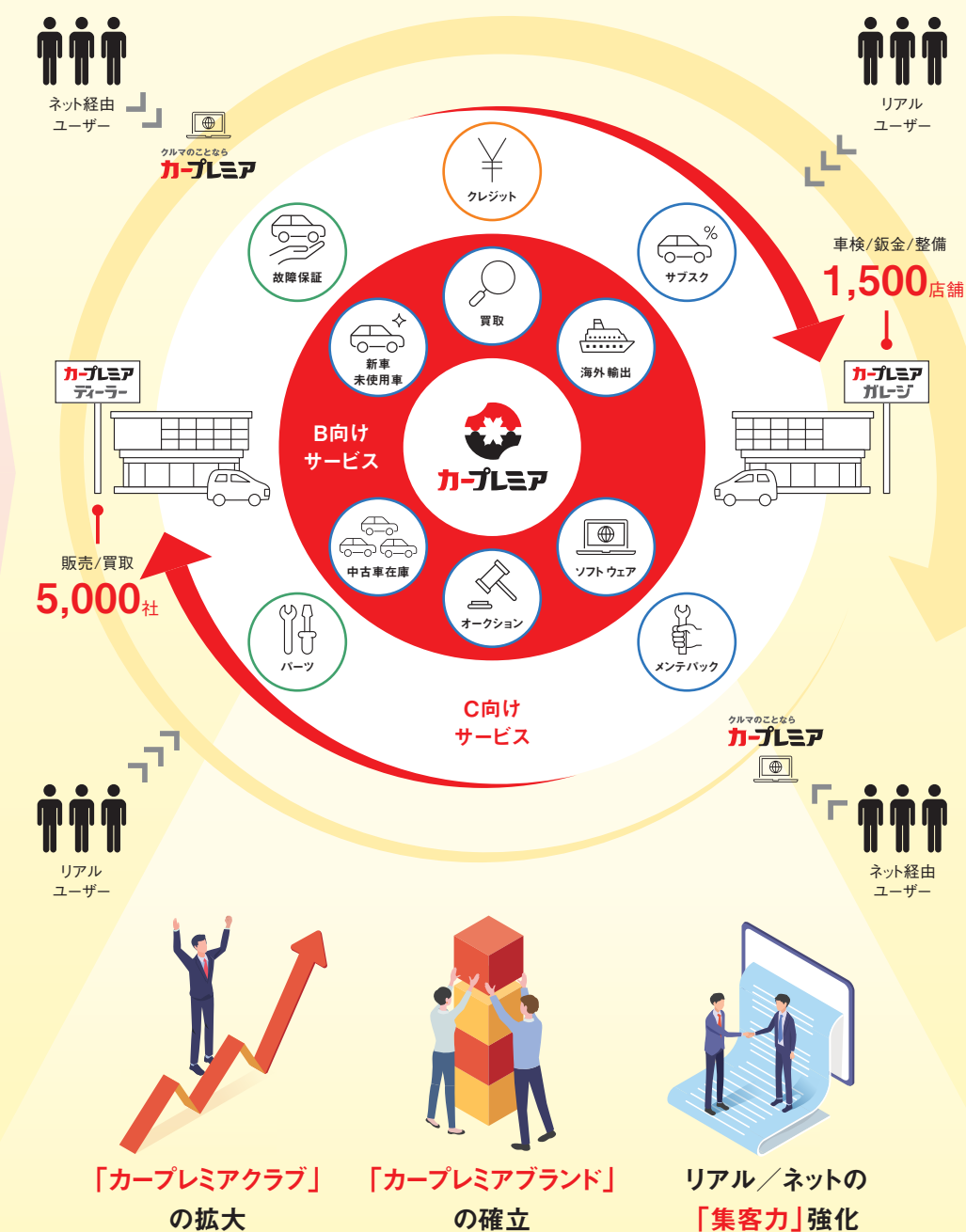


自動車整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」では、お客様に対してカープレミアクラブ会員限定のサービスを提供しています。また、会員自身も集客支援、仕入支援、販売支援をはじめとした様々なサービスを受けることができます。

会員限定のサービスの例：専用車検保証、専用メンテナンスパック販売等

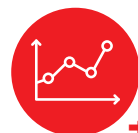
カープレミア事業モデルの確立

カープレミア内でカープレミアクラブ会員とお客様（ユーザー）が取引（カープレミアのサービスの利用）を活性化させることで**カープレミア事業モデルを拡大・発展**させていく構想です。2023年5月に公表した中期経営計画「ONE&ONLY 2026」でこの事業モデルの確立を目指しています。 P.33-34





プレミアムグループが描くビジョンと現状の課題



→P.33

中期ビジョン (中期経営計画)

課題・目標(2026年3月期)

- 営業収益440億円
税引前利益102億円
- カープレミアディーラー 5,000社
- カープレミアガレージ 1,500店舗

現状認識

- (2026年3月期予想)営業収益
420億円・税引前利益90億円
- システム障害による一過性の影響
を除くと計画達成
- マス広告等によるブランド認知拡大

今後の取り組み

- カープレミアクラブの拡大
- カープレミアブランドの認知拡大
- 当社グループ全体のサービス稼働率向上
- 各事業とのシナジー創造

カープレミア事業モデルの確立



→P.43

DX戦略の推進

課題・目標

- モビリティ事業者の経営効率向上
- エンドユーザーの信頼と利便性の
向上
- 従業員の幸福度(Well-being)

現状認識

- DX実現のための基盤整備(DX戦
略の策定・DX推進のための組織・
モビリティプラットフォーム構築)

今後の取り組み

- モビリティプラットフォームの深化
- DX人材の育成
- 業務システム更改

中期ビジョン達成に向けた基盤強化、イノベーションの創出



→P.63

コーポレート・ ガバナンスの強化

課題・目標

- コーポレート・ガバナンスの充実
- コンプライアンスの徹底
- リスク管理体制の強化

現状認識

- コーポレートガバナンス・コード
各原則すべての実施
- 情報セキュリティ分科会の設置
- 税務方針の策定

今後の取り組み

- コーポレートガバナンス・コード
各原則すべての実施を継続

経営基盤の強化と経営環境の変化に応じた対応



→P.29

財務・資本の 強化

課題・目標

- 利益成長に応じた継続的な増配
- ROE30%台の維持

現状認識

- キャッシュアロケーション方針に
基づく事業投資
- 長期安定的な
資金調達環境の整備

今後の取り組み

- A格以上の格付取得を目指す
- 資金調達手段の多様化

各事業の成長力と財務の安定性を両立



→P.23

サステナビリティ の推進

課題・目標

- 持続可能な社会の実現と
企業価値向上
- 当社グループのミッションの実現

進捗・成果

- サステナビリティ重点項目/
マテリアリティの特定
- サステナビリティ委員会を
中心とした取り組み

今後の取り組み

- サステナビリティ推進の
進捗確認とモニタリングを
通じた取り組み改善

ミッション実現と持続可能な社会の形成に向けた取り組み



→P.47

人的資本経営 の推進

課題・目標

- 中期経営計画の達成に向けた
人財施策の実施

進捗・成果

- 階層別研修の見直し
- e-ラーニング導入
- 人権デュー・デリジェンスの
実施準備

今後の取り組み

- 人財育成の強化
- 人権尊重のための取り組み推進
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 働き方改革の継続

“人”を中心とした経営を通じての企業価値の向上

当社グループは、2023年5月に公表した中期経営計画「ONE&ONLY 2026」において、2030年に向けた長期ビジョンとして「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」を掲げました。

長期ビジョンでは、主要3事業においてそれぞれNo.1の定義を定め、加えて日本で唯一ファイナンス事業を含んだ中古車領域経済圏を構築することを目指しています。

世界的な金融引き締めや不透明な国際情勢、気候変動、業界変動など、当社グループを取り巻く環境は目まぐるしく変化していますが、当社グループが描くビジョンの実現に向けて、引き続きグループとしての強みを活かしながら取り組んでまいります。

長期ビジョン

ONE&ONLYの オートモビリティ企業

3つのNo.1

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

独自性

日本で唯一
ファイナンス事業を
含んだ中古車領域
経済圏を構築



ONE & ONLY



社長ご挨拶

『未来は一緒に作るもの』

～社会・お客様と共に、持続的成長と企業価値の最大化へ～

代表取締役社長
グループCEO兼COO

柴田 洋一

皆様へ

プレミアムグループは、これまで「金融 × モビリティ」を掛け合わせた挑戦を積み重ねてきました。

これからは「中古車領域経済圏の確立」「DX」「海外展開」「人財投資」「CSR・ESG」という柱をしっかりと据えて、さらに成長を描いていきます。

ここまで積み重ねてきた成果を土台に、社会やお客様と一緒に未来をつくり、持続的な成長と企業価値の最大化を実現していきたい——私は心からこのように思っています。

業界環境と私の視点

モビリティ業界はいま、まさに「100年に一度の変革期」を迎えています。電気自動車や自動運転の進展、人口構造の変化、新車価格の高騰、そして不祥事による信頼の揺らぎ——業界全体がこれまでにない課題に直面しています。国内の新車市場は伸び悩み、中古車市場も足元では成長の勢いがやや弱まっています。しかし、グローバルに視野を広げれば、日本の中古車市場には依然として大きな成長余地があります。海外では中古車市場が新車市場を上回る規模で成熟している国も多く、日本市場は今後の発展に十分な余白を残しています。

こうした中で中古車市場を支えているのは、やはりお客様の声です。お客様が最も求めているのは「安心して選びたい」「信頼して乗り続けたい」という期待であり、単なる価格競争ではありません。この声に応えられるかどうか、業界の持続的成長を左右すると考えています。そのために私たちは「安心・安全・信頼」を旗印にカープレミアクラブを立ち上げました。これは単なる会員組織ではなく、お客様に安心と信頼を提供しながら、業界全体の健全性を高め、当社グループの収益性と企業価値を強化する戦略的プラットフォームとして位置付けています。

次期中期経営計画

—経済圏の確立と企業価値の拡大へ—

3年前、現行の中期経営計画を公表した際に、「本当に達成できるのか」と半信半疑だった方も多かったと思います。私はその時から強い確信を持っていました。プレミアムグループには「金融 × モビリティ」という独自の強みがあり、挑戦を恐れない仲間たちがいる。必ず実現できると信じていたからです。

実際、この3年間は決して平坦ではありませんでしたし、子会社のシステム障害という大きな試練も経験しました。計画を一部修正せざるを得ない場面もありましたが、それでも私たちの成長トレンドは決して揺らぐことはありませんでした。むしろ、逆境を乗り越えるたびに組織の強さを再確認し、未来への確信はさらに強固なものとなりました。その結果、クレジット債権残高は8,000億円規模にまで拡大し、カープレミアクラブのネットワークも5,000社近くまでに広がりました。これらは単なる数字ではなく、プレミアムグループが築いてきた信頼と挑戦の証です。

この経験を踏まえて、私は来期から始まる新しい中期経営計画もまた、十分に実現可能であり、プレミアムグループを更なる成長のステージへと導くものになると確信しています。カープレミアクラブを中心とした経済圏の確立は、単なるネットワークの拡大ではありません。そこには、ステークホルダーの皆様へ価値を提供するための明確な構想と戦略があります。

- お客様には「安心と信頼のあるカーライフ」を提供し、中古車を選ぶ不安を取り除く。
- 加盟店には「持続的な発展の場」を提供し、金融・保証・アフターサービスを含めた多面的な成長機会を共有する。
- 当社グループには「収益性向上と企業価値拡大の基盤」を築き、投資家の皆様に中長期的に魅力あるリターンをお届けする。



さらに、この新しい中期経営計画では、海外展開の加速も重要な柱の一つです。東南アジアの新興市場で事業基盤を築き、現地パートナーとの連携を深めながら、国内で培った「金融 × モビリティ」のモデルを展開していきます。海外市場は成長余地が大きく、国内の中古車領域経済圏と並ぶ次の成長エンジンとして、グローバルな企業価値向上を力強く後押しするものになると確信しています。

DXと成長戦略 —「モビリティ×ファイナンス×IT」の強み

プレミアグループの成長を牽引しているのは、間違いなくDXです。私は創業以来、ずっと「金融 × モビリティ」という掛け合わせにこだわってきました。そしてこれからは、そこにITを重ねることで、これまでにない新しい価値をお客様に届けられると確信しています。実際に、ローン手続きの簡素化や、AIを活用した与信・回収業務の効率化を進めてきました。また、オンラインでの購入からアフターサービスまでを一気通貫でつなぐ仕組みを作り、従来の中古車購入にはなかった安心感を提供し始めています。これらの取り組みは、お客様に「便利になった」と感じていただくだけでなく、当社グループにとっても収益性を高める確かな基盤になっています。

こうしたDXへの取り組みは社外からも高く評価されています。おかげさまで、当社は3年連続で「DX注目企業」に選定され、さらに今年は「DX銘柄」にも選ばれました。私たちが進めてきた取り組みが、社会的にも評価されている証だと受け止めています。私は、この成果は従業員一人ひとりの挑戦の積み重ねによるものであると思っています。そして、同時に今後さらに高い水準でDXを推進していく責任を感じています。

ただし、私たちが目指しているのは「便利さ」だけではありません。私は、DXの本当の意味はCX（顧客体験）の革新にあると考えています。お客様に「この会社を選んで良かった」と心から思っただけの体験を積み重ねていくこと。それこそが長期的に企業価値を高める最も大きな力になると確信しています。そのため、生成AIの活用にも積極的です。AIは単に業務を効率化するための道具ではありません。顧客対応や加盟店支援をより高度に進化させ、従業員がより創造的で付加価値の高い業務に挑戦できる環境をつくる。

そして将来的には、AIが新しいサービスモデルや新規事業の創出を支える大きな力になると信じています。

DXを進める中で私たちは困難にも直面しました。子会社で発生した基幹システム障害は、多くのお客様や関係者にご心配をおかけしました。経営者として深く反省しています。だからこそ、この経験を教訓に徹底した改革を進めています。システムアーキテクチャを根本から見直し、外部の技術顧問による第三者チェックを導入し、品質管理委員会を新設するなど、グループ全体で多層的なガバナンスを整えました。

私は、DXとは単に「効率化」や「利便性」のためのものではなく、「安心を前提とした成長の仕組み」でなければならないと強く感じています。お客様に安心してご利用いただける基盤を固め、その上で新しい価値を創り出していくこと。これこそが、プレミアグループにおけるDXの本質であり、次の成長戦略につながる道筋だと確信しています。

そして、これらの戦略を確実に実行していくためには、人財への投資と、CSR・ESGを軸とした持続可能な経営が欠かせません。次に、その具体的な取り組みについてお話しします。

CSR・ESGの統合による 持続可能な価値創造

私は、CSRやESGを単なる「やらなければならない活動」とは考えていません。両者を統合して実践することで、社会にとっての価値を生み出すと同時に、当社グループにとっても新しい成長の芽、つまり新規事業にもつながる可能性があると考えています。

その軸となるのが「事業 × スポーツ × 文化 × 地域創生」です。

- 事業：金融とモビリティを組み合わせ、安心・安全なカーライフを提供すること自体が社会的責任であり、持続的収益の仕組みです。これをベースにデータやネットワークを活用すれば、将来的に新サービスや金融商品の展開につながります。
- スポーツ：ゴルフは自動車産業との親和性が高く、ライフスタイルとも結びついています。この支援は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ります。
- 文化：ダンスは多様性や自己表現を象徴する若者

文化です。プロダンスリーグチーム「LDH SCREAM（株式会社LDH JAPAN所属）」の活動支援を通じて若い世代とつながることは、将来の顧客基盤づくりや「カープレミア」ブランドの浸透につながります。

●地域創生：石垣市との連携協定では、交通利便性が不足する地域でモビリティ支援を進めてきました。その中で、移動手段だけでなく、地方の農業や食を支えることの重要性を痛感しました。今後はパートナーと連携し、農業支援や農産物流通、観光と結びつけた新たな事業機会へと発展させたいと考えています。

私は、CSRやESGを経営の中心に据えることが、社会から選ばれる企業になるために不可欠だと考えています。しかしそれだけではなく、そこから新しいビジネスモデルや事業機会を見出し、持続可能な価値創造へとつなげていくことこそが、プレミアグループの未来を支える原動力になると確信しています。

人財への投資 —長期的な競争優位と企業価値の源泉

私は、従業員を「人材」ではなく「人財」と呼んでいます。人は会社にとって最も大切な資産であり、未来を生み出す力そのものだからです。どれほど優れた仕組みを導入しても、価値を創り出すのは最終的に人財です。だからこそ、人財投資は長期的な競争優位を築き、企業価値を高めるための戦略投資です。

具体的には、4期連続でのベースアップを実現し、安心して生活基盤を築けるよう取り組んできました。同時に、単なる年功序列には依存せず、「挑戦」と「成果」を正當に評価する仕組みを導入しています。努力や挑戦が報われる環境でこそ、人財は力を最大限に発揮できます。

さらにWell-beingを重視しています。心身の健康、働く誇りややりがいがあるからこそ、人財は本来の力を発揮できます。働き方や制度に柔軟性を持たせ、ライフステージに応じたサポートを整えながら、一人ひとりが自分らしく挑戦し続けられる環境を整えています。

加えて、研修・ジョブローテーション・デジタルスキル育成を組み合わせることで、人財が未来を切り拓く力を磨いています。管理職にはITパスポート取得を義務化し、DXをリードできる人財を育成。性別や国籍を



問わず多様な人財を積極的に登用することで、新しい発想と組織の強さを引き出しています。

「人財はコストではなく投資である」。この信念のもと、従業員が幸せに働きながら成長できる環境を整えることこそが、プレミアグループの持続的成長を支え、企業価値を高め、投資家の皆様に安心して長期的にご期待いただける存在へとつながると確信しています。

未来への約束

創業以来、私は「常に前向きに、一生懸命にプロセスを積み上げる」という信念を胸に経営を続けてきました。困難に直面しても逃げず、変化を恐れず挑戦を重ねる。その積み重ねがプレミアグループをここまで導いてきた原動力です。そしてこれからも、この姿勢を貫き、進化を続けてまいります。

プレミアグループは、金融・モビリティを基盤に、社会に新しい価値を提供していきます。その過程で、収益性を確かなものとし、成長機会を広げ、企業価値を持続的に高めてまいります。これは株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様へのお約束であると同時に、社会から必要とされ続けるための使命でもあります。

ここまで支えてくださった株主・投資家の皆様、加盟店や取引先、そして従業員一人ひとりに改めて深く感謝申し上げます。

そして私は経営者として、これからも一步一步、皆様と共に歩み続けます。この想いを貫き、プレミアグループは挑戦を続けていきます。どうかこれからも、温かいご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



社外取締役 ✕ 取締役常務執行役員

2025年3月期の総括と 企業価値向上への道筋

取締役 常務執行役員
グループ管理本部長

金澤 友洋

※写真：左から1番目

社外取締役

堀越 友香

※写真：左から2番目

社外取締役

大嶋 裕美

※写真：左から3番目

社外取締役

中川 二博

※写真：左から4番目



直近1年間の振り返り

Q.2025年3月期における中期経営計画の進捗状況や、現状の課題についてどのように評価されていますか。

中川氏：この1年は、中期ビジョンで掲げた「カープレミア事業モデルの確立」に向けた取り組みが着実に進んだ年だったと評価しています。カープレミアディーラーとカープレミアガレージを合計したカープレミアクラブ会員数は4,326社/店舗（前年同期比956社/店舗増）となり、国内最大のモビリティ事業者ネットワークの構築を目指した成果が出始めています。ウェブサイトからの送客をいかに促すかという課題は残りましたが、現場の努力が実を結んだものと評価しています。ただ、期末にファイナンス事業の中核を担うシステムで重大な障害が発生したことから、業績面ではやや足踏みいたしました。増収増益基調は維持したことから当社グループの足腰の強さは感じた一方で、事業計画の達成には至らず、システム障害が成長の足かせになった点は残念でした。

堀越氏：システム障害という困難な状況下においても継続して成長することができ、加盟店との信頼関係が維持されたことは、営業現場の力強さと当社組織が持つ底堅さを実感できた1年でした。カープレミアクラブ会員数も順調に伸びており、営業力と対応力がうまくかみ合っていると感じます。現場の担当者が自ら課題を捉え、加盟店や顧客に対してきめ細やかな対応を行い、加盟店からの信頼を得てカープレミアの経済圏構築に向けた回復力を示すことができた点は評価できると思います。

大嶋氏：私もこの1年は、ビジョン実現に向けて大きく進捗した1年であったと感じています。システム障害が発生しましたが、自らの強みや独立系という特徴も活かしながら、事業を着実に成長させることができたと感じています。今後の課題としては、国内市場では着実に強いポジションを確立しつつあるので、中長期的な成長に向けて、海外展開を本格的に拡大していく時期に差し掛かっていると感じます。国内市場が将来的には先細る中、海外事業のリスクを見極めながらも、果敢に海外に挑戦していくことが必要だと思っています。

金澤氏：現中計で掲げた目標については今期に巻き

返しを図るべく全社一丸となって取り組んでいます。カープレミアクラブ会員数は中計に沿った順調な進捗を見せており、目標に近い水準で推移しています。システム障害に関しては皆様におっしゃっていただいた通りで、社内執行部門としては至らない点を改善して収束を完了させることが最優先と考えています。その一方で、会社全体としてはM&Aや資本提携、新規事業などの事業戦略をしっかりと推進することも重要です。特に今年は中計最終年度ですので、目の前の対策を講じつつも、バランスを取りながら中長期的な戦略を検討することも欠かせないと考えています。

システム障害から得られた教訓

Q.重要な事業基盤であるシステム障害の原因や経営に対する影響、そこから得られた今後の教訓についてお話しください。

中川氏：今回のシステム障害については、リリース前の検証の詰めが甘かった点を今後の大きな教訓とすべきであると執行部門に対して提言しています。本システ

ム開発の重要性からすれば、早い段階で二重三重のリスクチェックを徹底すべき事案であったと考えます。リスク管理体制全般を見直す機会と捉えて欲しいと思います。当社グループの成長を支えるファイナンス事業の中核を担うシステムが停止することは、会社全体が大きなリスクにさらされます。情報の共有やリスク予兆への感度を高めるとともに、システム投資に対する全社的な理解をもっと深める必要があります。

堀越氏：私も、内部統制の観点から、より客観的かつ継続的にシステム開発の進捗を評価・確認する体制の必要性を改めて感じています。システム開発は長期的かつ多額の投資を伴うプロジェクトです。今後は、第三者の意見も取り入れながら、多角的に検証できる体制を構築すべきだと感じています。会社としても、今回の件を契機に体制の再構築に着手しており、私たち社外取締役としても改善のプロセスを注視していきたいと思っています。

中川さんがおっしゃるように、成長を牽引するファイナンス事業では「信用の供与」が非常に重要であり、今回のような障害は企業の信用にも直結します。実際、障害によって債権回収の遅れが発生しましたが、それ以上に誠実な顧客対応を優先した経営判断は正しかったと思います。損失を一過性にとどめてお客様への影響を最小限に抑える姿勢は、長期的な信頼構築という視点からも非常に重要で、これはプレミアムグループの強みでもあると考えます。

中川氏：そのとおりですね。トラブルの渦中でも問い合わせ対応や加盟店支援は的確に行われており、グループ全体での信頼関係を維持できたのは大きいと思います。人事面でも重要役職に適任者を配置し、危機に対して俊敏に動ける体制を迅速に構築できたことは、今後の企業運営にも活かせるポイントだと思っています。

大嶋氏：リスク管理体制を徹底させ、より慎重に対応すべき事案だったと思います。事業が急速に拡大していく中、経営管理に少し緩みが生じていた面も否めません。今回の事案でお客様はじめ、多くのステークホルダーの皆様にご迷惑をかける結果となってしまいました。再発防止を徹底するとともに、教訓を学び取り、次につなげていくことが重要だと考えています。

金澤氏：社内執行部署として今回の出来事を真摯に受け止め、迅速に改善する所存です。反省点もある



一方で、発生したシステム障害の損失を最小限に食い止めるべく、意思の統率を図って柔軟かつ迅速に対応できた点は私たちの強みの1つであると改めて認識しました。今回の反省を踏まえ、さらなる危機や変化に対応できる組織作りを推進します。

外部環境に対するリスクと機会について

Q.いわゆる「トランプ関税」やAIの急速な普及・発展など、外部環境の変化による影響の度合いや取り組むべき対応についてお聞かせください。

中川氏：米国の関税政策に関しては、現時点で国内の中古車市場へ与える影響は限定的だと考えています。ただし、新車販売の動向次第では影響を受ける可能性もあるので、今後も動向を注視していく必要があります。業界のサプライチェーン全体に悪影響が及ぶリスクもあることから、状況を的確に把握しながら対応を進めることが重要だと考えます。外国の政策だけでなく、現場の声や取引先の動向も踏まえ、リスクに対して柔軟に対応していく姿勢が求められます。

堀越氏：海外展開については、タイのEastern Commercial Leasing p.l.c.（以下、「EAST」）への出資がありましたが、日系企業2社でEASTの株式の過半数取得を行い、より迅速かつ主体的な経営ができると考えています。事業ポートフォリオの多角化にもつながる動きであり、長期的な視点で事業拡大につながり、EASTの経営に対する影響力が高まることで、今後さらに戦略的連携の幅が広がっていくものと期待しています。

中川氏：EASTについては、現状に満足することなく前進を続けている点を評価しています。EASTを通じてアジア圏での存在感を高めることは、プレミアムグループにとって極めて戦略的な意味を持ちます。国内市場だけでなく海外市場への対応力を高めていくことで、長期的な成長基盤への拡充が推進されるでしょう。

一方、AIの活用も重要な経営テーマです。社内業

務の効率化だけでなく、顧客対応やクレジット審査にももっとAIを導入すべきです。既に他社では顧客対応にAIを活用し始めている事例もあり、プレミアムグループとしても積極的に取り入れていかねばなりません。AIの導入にあたっては、営業現場の課題やニーズを丁寧に拾い上げることが重要です。

堀越氏：AIによる高度な自動化を進めることで、SNSを活用した債権回収や、お客様や加盟店とのコミュニケーション強化に大きな可能性を秘めていると感じます。加盟店との接点においても、AIが属性やタイミングに応じて最適な文言を選定するなど、高度な自動化の進展によってより良い信頼関係の確立にも寄与するのではないかと考えます。顧客対応の質と効率性の両立ができれば、業界内でも大きな差別化要因になるでしょう。

大嶋氏：海外展開とAI活用について、私もお二人の意見に賛同します。トランプ関税については、直接的な影響は大きくないとしても自動車業界を取り巻く厳しい状況が、間接的な影響として生じてくる可能性があり予断は許せません。関税に限らず、現在の世界経済はこれまで以上に先を見通すことが難しくなっていると思います。地政学リスクも高まっており、もはや「平時」という概念がなくなってきていて、何が起ころともおかしくない状況です。こうした中で外部にアンテナを張り、情報を収集・分析することが重要です。万が一何かが生じた際にも、一定程度事業リスクを吸収できるように、筋肉質の経営体制を構築することが自衛策として求められます。事業拡大と並行して、こうしたリスク耐性を向上させる取り組みも重要だと考えています。

金澤氏：仮に米国の関税が厳しくなったとしても当社グループへのネガティブな影響は少ないと考えています。高い関税は、日本において特に自動車産業に影響を及ぼす可能性があり、最悪のケースでは日本から米国への自動車輸出が大幅に制限される事態も想定されます。しかしその結果として、日本国内での新車流通量が増えるという仮説が成り立つのであれば、国内での新車販売の増加に伴い中古車の供給も増えることになり、当社グループにとってはローンや故障保証などのサービスの提供



機会が増えるというポジティブな可能性も考えられます。

海外展開の観点では、日本国内の人口減少が進む中で、国内中古車市場のみに

依存することは長期的なリスクとなります。そうした状況を踏まえ、当社グループでは持続的成長のために海外市場の開拓を進めており、今回のEASTへの出資案件が前進したことは、中計でも記した長期的な成果に向けた施策の好事例だと認識しています。

取締役会における審議事項と機能強化について

Q.取締役会における審議の現状を教えてください。また取締役会の実効性を高める機能強化への取り組みや果たすべき責務についての考えをお聞かせください。

中川氏：取締役会では、広告認知度などの外部指標を戦略検討の際の議論に取り入れることで、意思決定に活用される指標の多様化が進んでいます。これにより取締役会における説明力も向上しており、非常に良い傾向だと感じています。第三者評価の数値を活用することで、より客観的に事業の進捗を把握できるようになり、意思決定の質が一段と強化されたと感じます。

堀越氏：説明力の向上について、会員の入会・解約率や加盟店フォローの状況が明確に説明されるようになったことで、私たちもより深く事業環境を理解できるようになりました。持続的なフォローアップという観点が強まっていると感じます。会員の定着率や、離反の兆候を踏まえた施策が示されている点は非常に有益で、今後は数値だけでなく、顧客満足度などの定性情報もあわせて評価していく視点が重要になると思います。

中川氏：事前説明や個別のコミュニケーションも充実していて、有事の際には取締役会に限らず、社外取締役や執行役員間で柔軟に連携できる体制が整っています。これは迅速な意思決定につながっており、組織として非常に良い傾向です。特に今回のシステム障

害の対応では、日頃の連携体制が機能していることを実感しました。こうした機動力のある対応は、組織全体の信頼性を高める上でも非常に大きな意味を持つと考えています。

大嶋氏：取締役会では非常に活発な議論が行われていると感じています。毎回、お互いに納得するまで徹底的に議論を重ねた上で意思決定がなされており、良い緊張感を保ちながら、社内役員・社外役員が一枚岩となって経営チームを構成していると実感しています。私たち社外取締役は、株主の代表としての視点を決して忘れず、会社の企業価値向上に貢献していきたいですね。

堀越氏：おっしゃる通りですね。また、コンプライアンスや内部統制についても、取締役会以外での意見交換の場があるとより良いですね。議題が多く議論の時間が限られる中でも、深掘りできる場が必要だと思います。ガバナンス強化の一環として、今後は管理部門との対話の機会も増やしていければと考えています。特にサステナビリティ関連の取り組みについては、今後より一層の開示と説明責任が求められる領域であり、取締役会でも議論を深めていくことが大切だと感じます。

中川氏：トラブル対応や危機管理能力の高さによって、継続的に成果を出している点は、プレミアムグループの強みの一つだと思います。「人を大切にする」という文化が全社に浸透しており、危機対応やお客様への姿勢にも如実に現れていると感じます。取締役会でもこうした価値観を共有しながら、持続的な成長を実現していきたいですね。

堀越氏：グループ各社が共通の価値観を持ち、集中力を高めて一体感のある組織を目指すことが、今後の成長に直結すると確信しています。社長をはじめとする経営陣のリーダーシップのもと、私たちも社外取締役としての責務を果たしていきたいと思っています。

金澤氏：社外取締役の方々からは普段の取締役会でも忌憚のない厳しいご意見を沢山いただいています。今後も闊達な議論ができる取締役会を運営していくことに併せて、現状に甘んじることなくさらなる実効性の向上に努めてまいります。





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で、心豊かな人財を育成します

外部環境

CASE、MaaSの展開
モビリティ業界の変革

金利、為替の変動

少子高齢化

デジタル化

気候変動

格差社会の進展

ライフスタイルの多様化

東南アジアの経済成長

世界情勢の変化

経営資本

※2025年3月31日時点

財務資本

- 総資産：1,850億円
- 純資産：190億円
- クレジット債権残高：7,786億円
- 将来収益：622億円

人的資本

- 「自動車」と「金融」の深い専門知識を有する人財
- 女性・若手社員の積極的な管理職登用
- 女性管理職比率(当社及び中核子会社)：18.1%

社会関係資本

- 自動車販売店ネットワーク：約30,000社
- 整備工場ネットワーク：約5,000店舗
- カープレミアディーラー：3,468社
- カープレミアガレージ：858店舗
- 国内：30拠点
- 海外展開：5カ国

知的資本

- ファイナンスノウハウ
(審査・債権回収)
- モビリティノウハウ
(仕入・販売・修理・買取・整備・钣金・解体)
- 人財育成ノウハウ
(研修子会社保有)

自然環境資本

- CO₂排出量：1,715t-CO₂

ビジネスモデル

長期ビジョン 「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」 ▶P.11-12

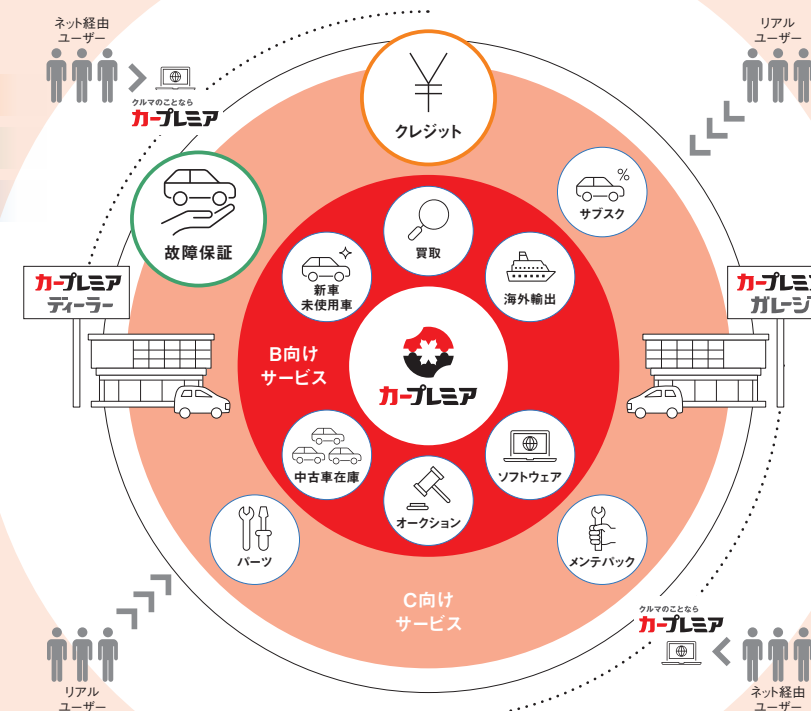
主要事業

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

カープレミアクラブが
各事業を繋ぎ、
相乗効果を実現



中期ビジョン 「カープレミア事業モデルの確立」 ▶P.33-34

DX戦略

◆コアビジネス戦略

- モビリティ事業者の経営効率を高め、エンドユーザーに「安心・便利」をお届け
- ・従業員のWell-being
- ・次世代モビリティサービス(CASE・MaaS)の実現

◆組織

- ・経営層直下の「DXを推進する専任組織」と主要子会社に設置した「DXプロジェクトを推進する部署」のハイブリッドで推進

◆教育

- ・プレミアグループのDXに必要な人財像を定義、教育

◆基盤

- ・データ集約・アジャイル開発・フルクラウド化・ゼロトラスト

マテリアリティ

・環境

- 中古車の利用促進を通じた循環型社会形成への貢献

・社会

- 働き甲斐の醸成や教育を通じた従業員の「Well-being」の形成
- お客様の個人情報保護・適切な取引プロセスを通じた「安心・信頼」の形成

・ガバナンス

- 透明性・健全性を確保したガバナンス体制

・持続的な成長に向けて

- 競争力強化に向けたイノベーションの創出

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

提供価値の更なる強化

提供価値

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

- 働き甲斐・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



マテリアリティ(サステナビリティ重点項目)

当社グループは、ミッションの実現と持続可能な社会の形成に向けた持続的成長を実現するため、重要な経営課題として6つのマテリアリティ(環境／社会／人財／ビジネスイノベーション／コンプライアンス／ガバナンス)を特定しています。これらのマテリアリティへの取り組みは、企業の社会的責任(CSR)を果たすとともに、投資家や市場からの要求に応えるESG(環境・社会・ガバナンス)の視点を包含するものです。

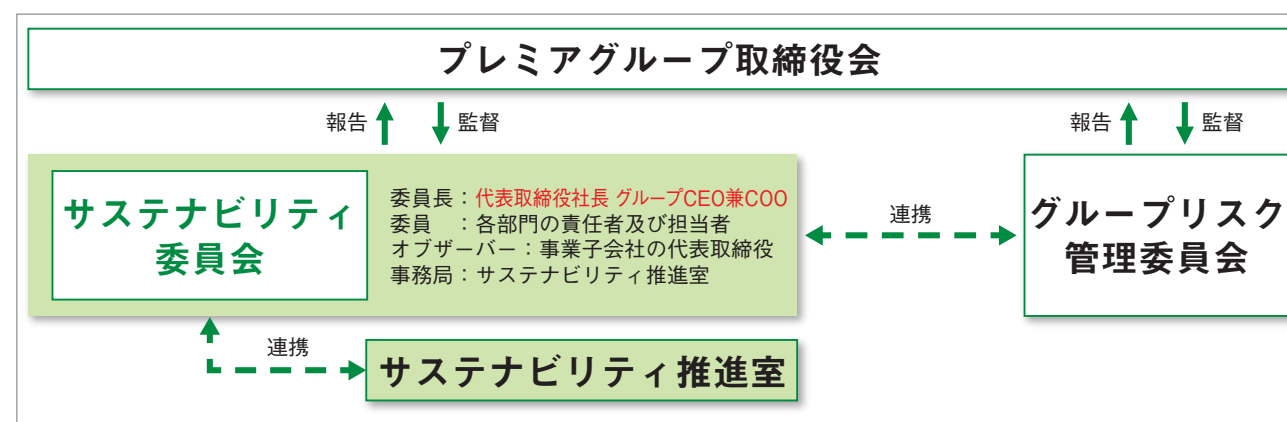
マテリアリティの着実な推進を通じて、まずは中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の達成、そして最終的なミッションの実現を目指してまいります。

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、各種リスク・機会を把握・分析し、適切な方法でサステナビリティ推進に努めてまいります。

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、代表取締役社長が委員長を務めるサステナビリティ委員会が方針・戦略の立案を行い、各執行部門・事業子会社と協働して方針・戦略に基づく施策の実行を行います。また、この取り組みをより加速度的に推進していくため、新たにサステナビリティ推進室を設置しました。この新体制のもと、私たちはサステナビリティを統合的な視点から経営に反映させていきます。



マテリアリティ特定のプロセス

マテリアリティの特定にあたっては、将来にわたる環境展望、事業環境等の分析を踏まえて、当社グループの強みやまだ取り組みが不十分な点、社会から期待され求められている課題等を網羅的に整理しています。加えて、社外へのヒアリングや取締役会での決議も踏まえ、当社グループの重要な課題として定めることにいたしました。



当社グループのMISSIONの実現

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

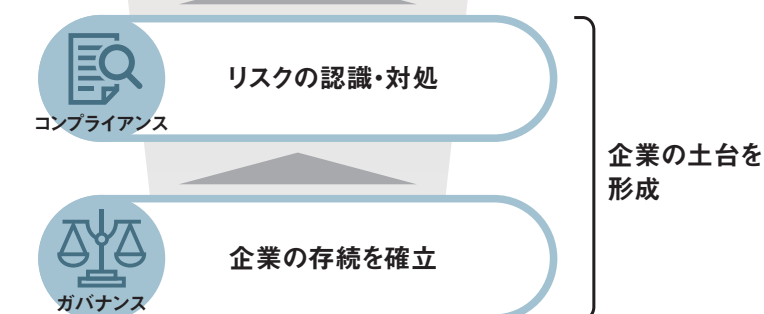
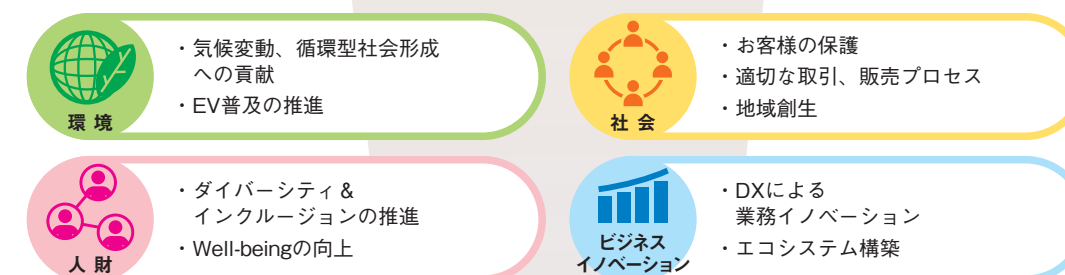
中期経営計画の達成

**ONE&ONLY
2026**

カープレミア事業モデルの確立

サステナビリティ経営

～持続可能な社会の実現と企業価値向上～





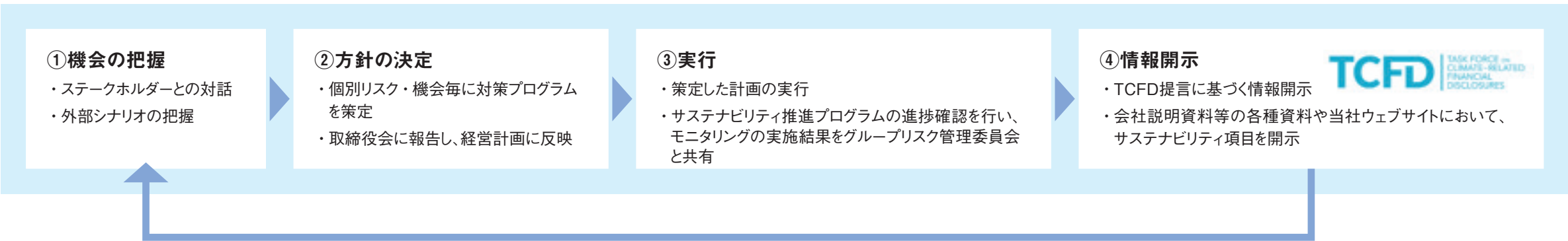
マテリアリティ(サステナビリティ重点項目)／リスクと機会

マテリアリティ		リスクと機会	リスクと機会に対する取り組み	取り組みに対する実績 (2025年3月末時点)	取り組み詳細	貢献するSDGs
環境	 循環型社会形成への貢献	リスク 環境意識の高まりによる顧客ニーズの変化、ガソリン車需要の減少	・ファイナンス事業において展開する中古車の利用促進、自動車に関するリデュース、リサイクル、リユース、リペアの推進	・オートクレジット債権残高：7,786億円 ・故障保証 累計契約台数：200万台以上 (2025年7月末時点)	環境 P.55	  
		機会 リユース意識の増加による中古車及び中古車部品の需要拡大、EV市場の形成促進	・温室効果ガス（GHG）排出量の削減	・温室効果ガス（GHG）排出量の第三者保証を初取得 ・温室効果ガス（GHG）排出量の削減目標を設定		
社会	 お客様のプライバシー及びデータ保護 適切な取引・販売プロセス	リスク 技術革新やステークホルダーの行動変容等への対応が遅れることによる企業力の低下	・プライバシーマーク認定、個人情報保護方針策定、リスク軽減策、内部監査、従業員教育の推進	・特定個人情報取扱研修、個人情報保護研修を全従業員向けに実施	社会 P.61	   
		機会 対話を通じたソリューション提供機会の拡充	・個別信用購入あっせん業者登録、社内規程の整備、自動車販売店・自動車整備工場管理、反社会的勢力排除基本方針の遵守			
人財	 従業員の働き甲斐醸成、教育・育成制度 従業員の健康と安全	リスク 人財の属性やスキルの偏りに伴う対応力不足による成長の鈍化、及び人財獲得の競争激化による人財確保のコストの増加	・行動規範、Well-beingの向上、組織改革、女性・若手従業員の管理職登用、人財育成の内製化	・女性管理職比率：18.1% ・男性の育児休業取得率：77.8% ・有給休暇取得率：74.0%	人財戦略 P.47	  
		機会 多様な人財の獲得機会の増加及び多様性の促進による発展が、更なるイノベーションを創出し好循環を実現	・安全衛生委員会設置、安全確保のためのガイドライン制定・運用、感染症対策の実施 ・人権方針策定に向けた準備・取り組み	・人権方針の策定、開示 ・人権デューデリジェンスの取り組み開始 ・「健康優良法人」初認定		
ビジネスイノベーション	 競争力強化に向けた取り組み・イノベーション バリューチェーンマネジメント	リスク デジタル戦略の停滞による競争力の低下	・業務プロセスの変更、DX化によるビジネスモデルの創出	・カープレミア事業モデルの確立 カープレミアディーラー：3,468社 カープレミアガレージ：858店舗	DX戦略 P.43	 
		機会 専門的知見の発揮や、社外のリソース・テクノロジー活用も含めた、迅速なソリューション開発・拡充	・プラットフォームとしてのバリューチェーンの構築	・「DX戦略2025」を開示		
コンプライアンス	 リスク管理・コンプライアンス	リスク 不適切な企業統治やリスク管理、サイバー攻撃やテロ資金供与への不十分な対処等による社会的信用の低下や事業活動の中断	・個人情報保護やインサイダー取引防止、コンプライアンス等各種研修を実施、グループリスク管理委員会を設置	・リスク管理／コンプライアンス向上のための研修を実施：4回／年 ・グループリスク管理委員会開催：2回／年	リスク管理／コンプライアンス P.69	 
		機会 社会的信用力の強化				
ガバナンス	 コーポレート・ガバナンス体制の拡充	リスク ガバナンス体制不備に伴い適切な意思決定がなされないことによる戦略遂行の停滞	・すべてのステークホルダーとの信頼関係構築に向けた透明性と健全性を確保した企業運営	・取締役会の実効性強化へ向けたPDCAの徹底継続（取締役会評価の実施：1回／年）	コーポレート・ガバナンス P.63	 
		機会 ガバナンスの透明性の確保によるステークホルダーとの関係強化				

リスクと機会の認識

リスクと機会は、網羅的に認識・測定・分類され、継続的に評価しています。また、サステナビリティ推進体制は事業環境の変化、リスクの増大等に応じて、随時見直しています。

サステナビリティ経営のPDCAサイクル





特集

1 プレミア株式会社のシステム障害について

【システム障害の概要】

当社の連結子会社であるプレミア株式会社（以下「プレミア」）は、割賦販売法に基づき、指定信用情報機関へのクレジット債務の支払状況等に関する信用情報の登録が義務付けられています。

しかしながら、2024年11月13日以降、クレジット基幹システムの更改に伴うシステム障害により、指定信用情報機関への必要情報の送信の遅延及び一部のお客様に対して誤請求が発生する事象が確認されました。

本システム障害により、一過性の費用が発生し、当社の2025年3月期における税引前利益に対して13.1億円の影響が生じました。

【システム障害に関する主な経緯】

2024年11月	クレジット基幹システムの更改実施後、プログラムミスによるシステム障害が発生し、指定信用情報機関への情報送信の遅延及び一部顧客への誤請求が発生
2025年2月5日	第1報として、障害の影響範囲を概ね特定し障害の発生を公表。対策本部を設置し、原因究明と復旧対応に注力していることを公表
2025年3月10日	第2報を公表。指定信用情報機関への情報送信の遅延の解消目途及びお客様対応について順次進めていることを公表 ※情報送信の遅延は2025年3月14日を以って解消済
2025年3月24日	第3報を公表。主原因の特定とプログラム修正の進捗を報告。誤請求を含む主たる障害は概ね解消済みを公表
2025年5月15日	2025年3月期 決算説明資料にて、決算説明資料システム障害による通期決算への影響と今後の対策を公表

【再発防止策】

本システム障害を重大な経営課題と位置づけ、障害発覚直後、代表取締役社長を中心とする対策本部を設置し、グループ全体での対応を開始しました。現在は、以下の内容を中心に再発防止に向けた体制強化と具体的な対策を講じています。

（1）旧システムへの切り戻しによる安定稼働体制の確立

契約業務を含む各種業務及び決算業務の安定化を目的として、安定稼働が可能な旧システムへの切り戻しを実施し、旧システムを中心とした稼働体制を確立しております。また、旧システムの基盤についても、段階的な強化を進めており、今後も継続的に安定した稼働体制の維持を図る予定であります。

（2）新システムの再構築

現在、旧システムのみを稼働させることで、通常業務に支障のない安定した運用を確保しております。並行して、システム障害の原因を改修したうえで、新システムの再構築作業に着手しております。新システムについては、抜本的な改修を施した後、改めてリリースを行う予定であります。

（3）システム監視体制の強化

システムの安定運用を支える監視体制の抜本的な見直しを行っています。外部のITアドバイザリー企業を起用し、第三者の視点からの評価と助言を受けながら、監視項目の拡充、アラート対応の迅速化、ログ分析の高度化等を進めています。これにより、障害の予兆を早期に検知し、未然に防止する体制の強化を図っています。

【現在の状況と今後の対応】

- ✓ 2025年9月に旧システムへの完全切り戻しを実施。これによりシステムは安定稼働
- ✓ 新たな外部システムベンダーによる再構築プロジェクトを開始
- ✓ 新システムについては、設計・品質保証・検証プロセスを全面的に見直し、順次リリースを予定

【システム障害の業績影響】

システム障害による対応費用	25/3（実績）	26/3（予定）	
貸倒引当金	10.2	▲7.1	旧システム 保守・償却費用 4.2億円
諸費用売上の放棄※	0.9	—	新システム 保守・償却費用 10.5億円
外部委託費用	0.2	2.6	他共通管理費用 1.9億円
システム追加費用	1.8	16.6	
合計（税引前利益への影響額）	13.1	12.1	

※通常であれば、お客様に請求差し上げる各種手数料を、システムの不具合が発生したことにより請求できず、当社の負担としたものになります。

※システム追加投資額（資産）は、2026年3月期以降に総額20.8億円を投資予定です。

2025年3月期においては、本システム障害の影響によるシステム内のデータ不整合を起因とした債権回収の遅延が発生し、想定を上回る貸倒引当金の計上を余儀なくされるなど、一過性の費用が発生し、税引前利益に対して13.1億円の影響を及ぼしました。

2026年3月期については、システムの再構築と監視体制の強化に係る費用、債権回収の遅延の解消を織り込み、税引前利益に対して12.1億円の影響を見込んでおり、第1四半期末時点において、計画通りに推移しています。

また、業務においても旧システムへの切り戻しを実施することで安定して運用しております。債権回収の遅延についても、早期回収へ向けサービサー子会社との連携を強化していることで、徐々に回収の効果が出始め6月に戻入益を計上しました。引き続きグループの総力を挙げて対応をしてまいります。



財務担当者メッセージ

各事業の成長力と
財務の安定性を両立させながら、
中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の達成、
そしてさらなる飛躍を目指す
プレミアグループの挑戦にご期待ください

取締役 常務執行役員
グループ管理本部長
金澤 友洋



ご挨拶

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、2025年3月期における事業環境や財務実績、中期経営計画の進捗状況、そして財務戦略と株主還元についてご説明いたします。2024年11月に実施した基幹システムの更改に起因するシステム障害は、業績に一定の影響を及ぼ

しました。現在は再発防止策の徹底と運用体制の整備により、システムの安定稼働を確保するとともに、再構築に取り組んでおります。

本メッセージでは、システム障害の影響と今後の見通しを含め、財務面から見た当社グループの現状と未来の展望についてご説明いたします。

2025年3月期の業績振り返り

2025年3月期につきましては、雇用や所得環境の改善、インバウンド需要の増加により、全体としては緩やかな景気回復基調でした。一方で、米国の政権交代に伴う政策動向や不透明な国際情勢等を背景とした海外景気の下振れリスク、物価上昇や金融資本市場の変動等がもたらす影響については、十分に留意が必要であると考えています。このような経済環境下において、当社グループのメインターゲットである中古車市場は僅かな回復に留まりました。

当社グループは自動車販売店や自動車整備工場に対して、ファイナンス、故障保証、オートモビリティサービスを複合的に提供することで取引接点を拡大し、業容・収益の成長を加速させるとともに、新たな成長モデルの実現に向けた様々な取り組みに挑戦してまいりました。その結果、連結ベースにおける

	24/3	25/3	前年比
営業収益	31,546	36,409	+15.4%
営業費用	25,351	29,594	+16.7%
営業利益	6,195	6,815	+10.0%
税引前利益	6,241	6,851	+9.8%
税引前利益（一過性利益を除く）	(6,241)	(8,160)	(+30.8%)
親会社の所有者に帰属する当期利益	4,608	4,651	+0.9%
基本的1株当たり当期利益（円）	119.39	122.61	+2.7%

単位：百万円

2025年3月期の営業収益は364億円（前年同期比＋15.4%）と着実な増収を確保しました。期初目標の400億円には届きませんでしたが、これは当初想定していたM&Aが未実施となったことが主因であり、本業の利益には影響していません。一方で、税引前利益はシステム障害による一過性の

影響により、68億円（前年同期比＋9.8%）に留まりました。ただし、システム障害による影響を除いた実績ベースでは82億円（同＋30.8%）を達成しており、本業の成長力は十分に維持できております。

中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の進捗状況

現中期経営計画「ONE&ONLY 2026」では、「カープレミアム事業モデルの確立」を掲げ、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の3つの領域でのNo.1を達成するための基盤として、カープレミアムクラブを中心とした中古車領域経済圏の構築を推進しています。中計の2年目にあたる2025年3月期は、営業収益については中計目標どおりに推移しましたが、税引前利益についてはシステム障害による一過性の影響により目標を下回る結果となりました。

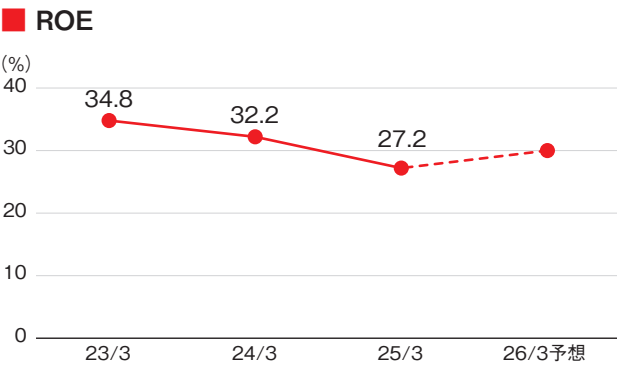
中計最終年度である2026年3月期においては、システム障害に伴う一過性の影響を織り込んだ上で、営業収益を420億円、税引前利益を90億円とし、当初の中計目標から計画を修正しておりますが、目標達成に向け、引き続きカープレミアム事業モデルの推進やDXによる業務効率化を進め、成長を

支える投資資金をバランスよく配分していきます。

親会社所有者帰属持分当期利益率（以下、ROE）について30%台を維持するという目標は、2025年度3月期はシステム障害の影響により一時的に目標を下回る結果となりましたが、既存事業の土台の強化や新規事業の拡充により、営業収益の拡大及び資本効率性を高めていくことで目標の達成を目指します。また、同時に、利益成長に併せた増配を行い、上場来連続の増配を達成させるために邁進いたします。株価については、時価総額1,400～1,750億円以上を目標に定めております。株価は業績だけでなく外部要因にも影響されますが、この目標達成を通じて、株主価値の向上を図ってまいります。

	25/3中計	25/3実績
営業収益	360億円	364億円
税引前利益	78億円	69億円

	26/3中計	26/3予想
営業収益	440億円	420億円
税引前利益	102億円	90億円



	25/3実績	26/3予想
ROE	27.2%	30%台
時価総額	843億円	1,400～1,750億円

※中期経営計画 数値目標



財務担当者メッセージ

財務戦略:安定と成長を両立させる基盤強化

(資金調達の多様化と安定化)

当社グループの主力事業であるファイナンス事業は、「立替払方式」と「提携ローン方式」の2つの方式を展開しています。立替払い方式では加盟店に対して利用代金を立替払いし、お客様から分割回数に応じた立替金の回収を行うと同時に資金を直接調達する必要があります。提携ローン方式では提携金融機関がお客様に対して資金融資を行い、当社グループが事務処理や立替金の精算、分割返済に係る業務を担当します。クレジット債権残高の大半を占める提携ローン方式では、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。

資金調達は主に固定金利で行うことで、長期的な金利上昇リスクに備えるとともに、信用保険の包括契約により貸倒リスクの低減にも努めています。なお、2025年3月期においては、システム障害の影響によりクレジット債権の督促対応が遅延したことにより、保険対象外債権に対する貸倒引当金が一時的に増加しましたが、これらの引当金は、2026年3月期中に大半の回収を見込んでおります。

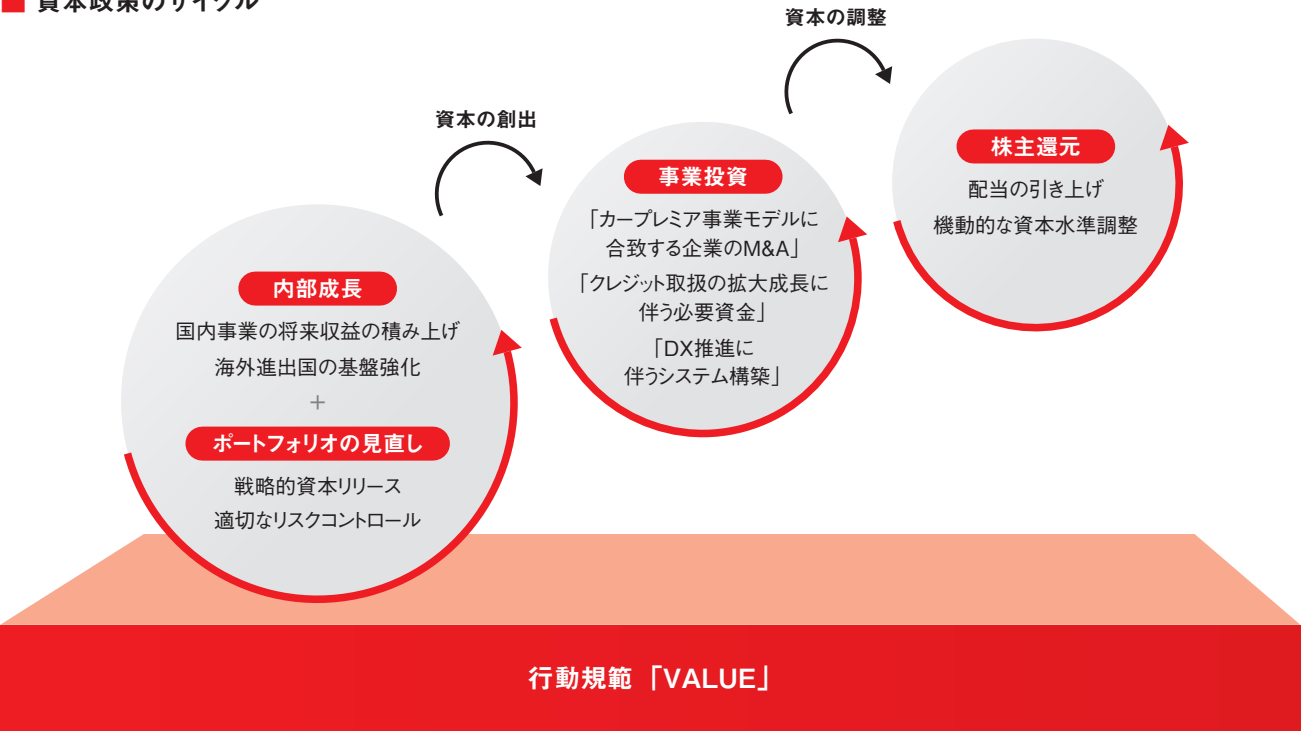
(獲得した利益の配分：成長への投資と株主還元)

獲得した利益は、キャッシュアロケーションに基づき、持続的な成長に必要な投資に優先的に充当し、同時に株主の皆様への還元も実施しています。新規事業や事業拡大に加え、投資対効果を見定めたM&Aも積極的に検討し、成長を加速

させていきます。

また、安定的な資金調達環境を維持するため、2026年3月期までにA格以上の格付取得を目標に掲げ、持続的な成長をサポートする強固な財務基盤を構築します。

■ 資本政策のサイクル



株主還元:利益成長に応じた継続的な増配

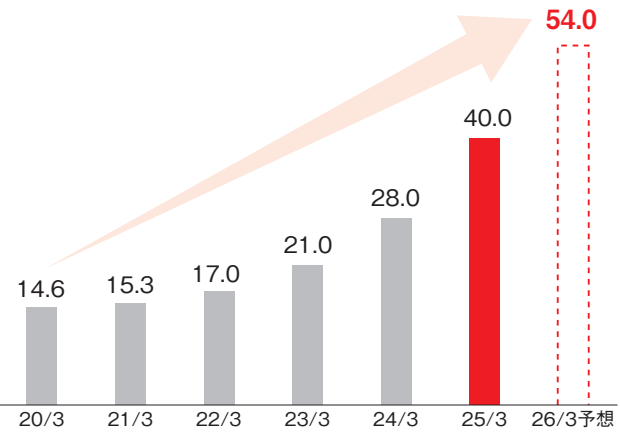
当社の配当方針は、獲得した利益の大部分を事業投資に優先して投入し、利益成長に応じて継続的な増配を実施することです。株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と位置づけ、内部留保の確保を総合的に勘案した上で、安定かつ継続的な配当を行う考えです。

2026年3月期の配当予想は、年間合計54.00円（前年比+14円）としています。

今後も、上場来連続の増収増益増配を達成できるよう、業績向上に全力を尽くしてまいります。

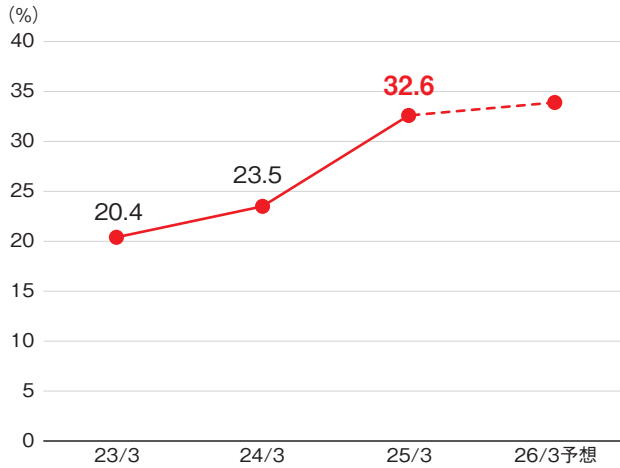
自己株式の取得についても、投資機会、キャッシュフローバランス、株価、ROEなどを慎重に考慮しながら、引き続き機動的に判断していく方針です。

■ 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な対話を、企業活動の根幹に据えています。社会や市場環境の変化が加速する中であっても、透明性の高い情報開示と、信頼性のあるコミュニケーションを継続的に行うことが、皆様との揺るぎない信頼関係の構築につながると確信しています。

皆様から寄せられるご意見やご要望は、私たちにとって極めて重要な指針であり、真摯に受け止めた上で、経営判断や

事業運営に反映させてまいります。こうした取り組みを通じて、持続可能な成長を実現し、社会的責任を果たすとともに、皆様のご期待に応えられる企業であり続けることを目指しています。

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。私たちは、皆様との信頼関係をさらに深め、共に未来を築いていくために、たゆまぬ努力を続けてまいります。



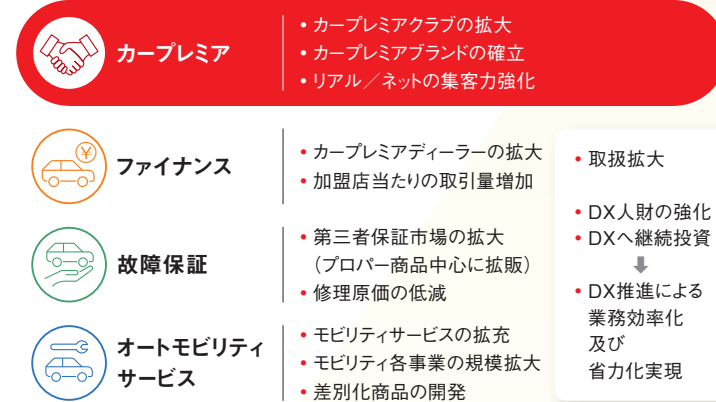
中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）

ONE&ONLY
2026

2023年5月に公表した中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の2年目が終了し、今年で最終年度となりました。初年度に続き、2年目についても主力事業であるファイナンス事業、故障保証事業、オートモビリティサービス事業、カープレミアクラブの推進により、目標数値を上回る結果となり、最終年度に向け順調に推移しています。

長期ビジョンとして「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」を掲げており、カープレミア事業モデルを確立し、複合的に加盟店や個人の皆様と接点を持ち、日本で唯一のファイナンス事業を含んだ中古車領域経済圏の構築を目指してまいります。

○ 中期ビジョンでのマテリアリティ（重要課題）



○ 配当方針

配当

獲得利益は原則として**事業投資に重点投下**
※当社グループは現在において事業成長フェーズ
ただし、利益成長に依りての継続的**増配**は実施

自社株取得

投資機会／キャッシュフローバランス／株価等を考慮しながら**機動的**に判断

○ 財務方針

提携ローンを中心とした**長期安定的**な資金調達を堅持しつつ資金調達手段の**多様化**を推進

A格以上の格付取得

中期経営計画期間中に**A格以上**の格付を取得

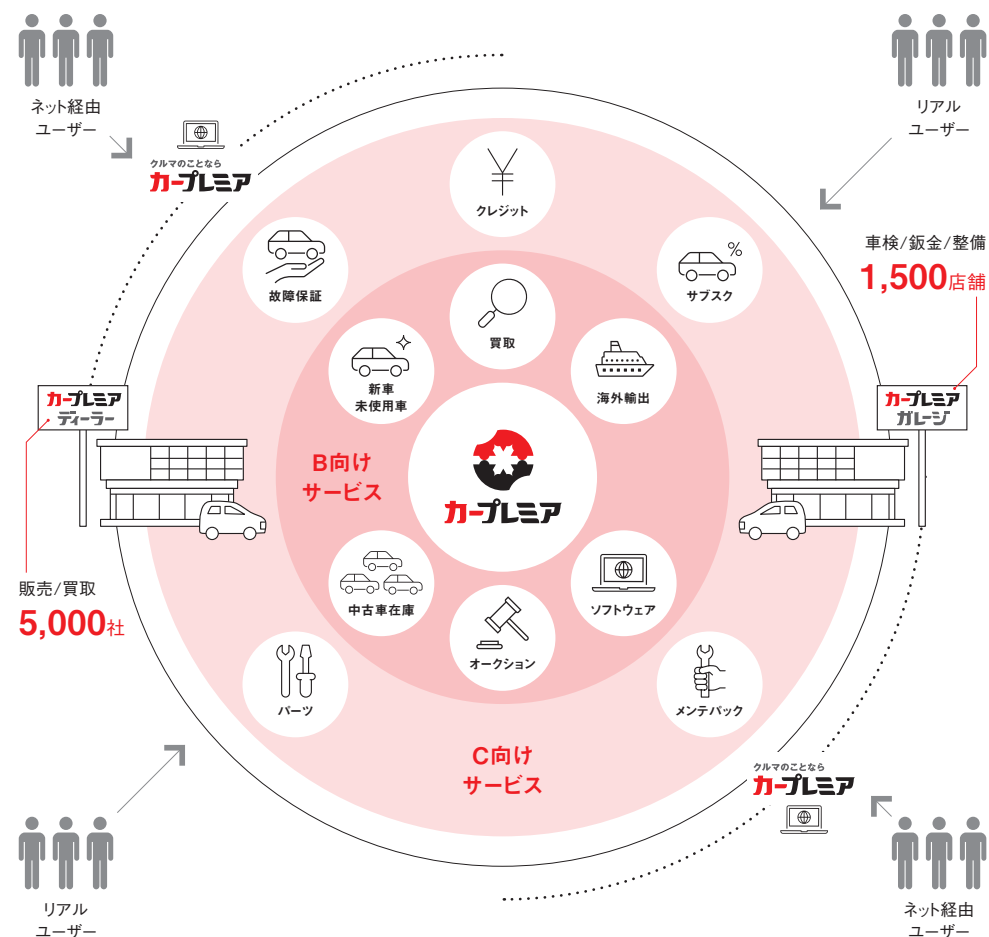
2030
長期ビジョンONE&ONLYの
オートモビリティ企業

3つのNo.1 × 独自性

2023-2026
中期ビジョン

カープレミア事業モデルの確立

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の3つの領域でNo.1を達成するため、カープレミアクラブを中心とした中古車領域経済圏の構築が重要であると考えています。カープレミアクラブの拡大、カープレミアブランドの認知拡大による集客力の強化、サービスのオンライン化の推進等により、会員に特化した営業組織や企画運営を行う体制を築き、会員個々の満足度向上を図ることで、より強固な信頼関係を構築し、当社グループが展開するサービスの稼働率の向上や各事業とのシナジーの創造に繋げてまいります。



詳細は、以下の当社IRサイトをご覧ください。

<https://ir.premium-group.co.jp/ja/library/plan.html>

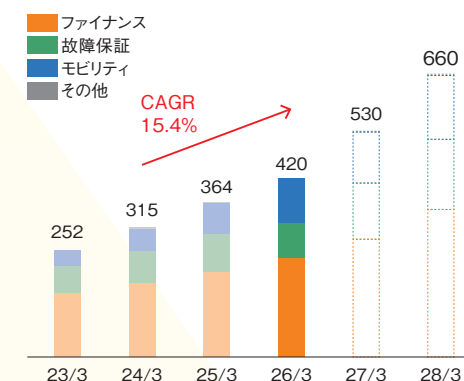


日本で唯一の
ファイナンス事業を含む
中古車領域経済圏を
構築

数値目標と進捗

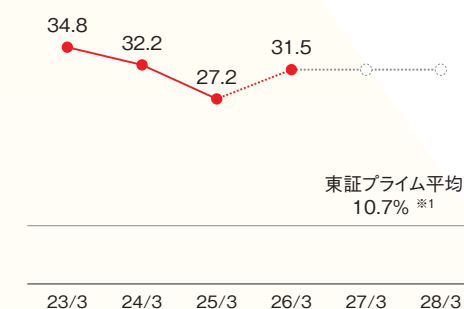
営業収益

(億円)



親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE) (%)

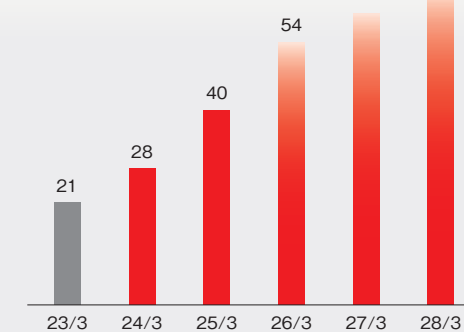
▶ 30%台を維持



配当金

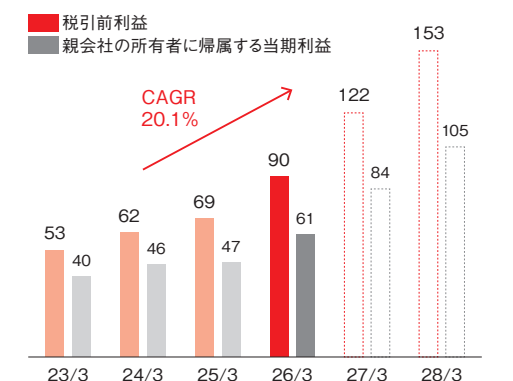
(円)

▶ 成長に併せて増配を実現



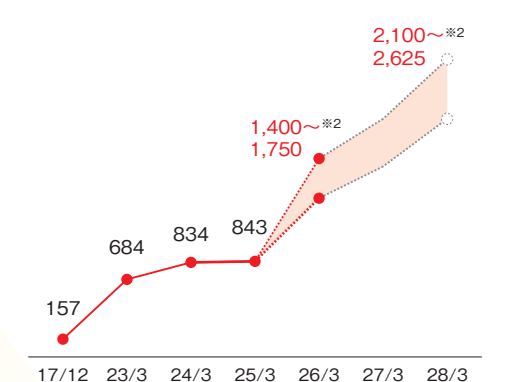
税引前利益／当期利益

(億円)



時価総額

(億円)



※1 日本取引所グループ「2025年3月期決算短信集計【連結】」プライム市場 非製造業数値を引用

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



事業概要

プレミアグループは、自動車販売店や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。
主力事業は、ファイナンス事業・故障保証事業・オートモビリティサービス事業の3事業を展開しており、自動車に関するサービスを複合的に提供する、これまでにないユニークな企業です。

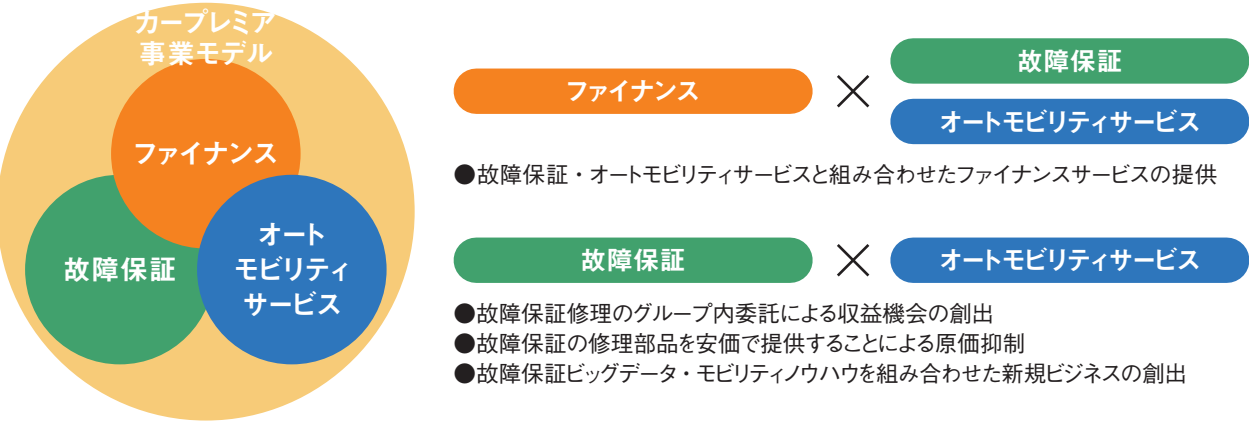
※2025年3月31日時点



	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
事業内容	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ほか、太陽光発電システムやオール電化製品を対象とするエコロジークレジットの提供及び債権回収業務	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	自動車販売店・自動車整備工場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
主な取引先	自動車販売店	自動車販売店、自動車整備工場	自動車販売店、自動車整備工場
主な事業	・オートクレジット ・エコロジークレジット ・ショッピングクレジット ・サービサー	・自動車の故障保証 ・故障保証事業の海外展開(タイ、インドネシア、フィリピン)	・車両卸販売 ・業務用ソフトウェア販売 ・自社整備工場の運営 ・サブスク(リース) ・会員組織「カープレミアクラブ」運営 ・国内外への中古部品販売
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	・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	・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

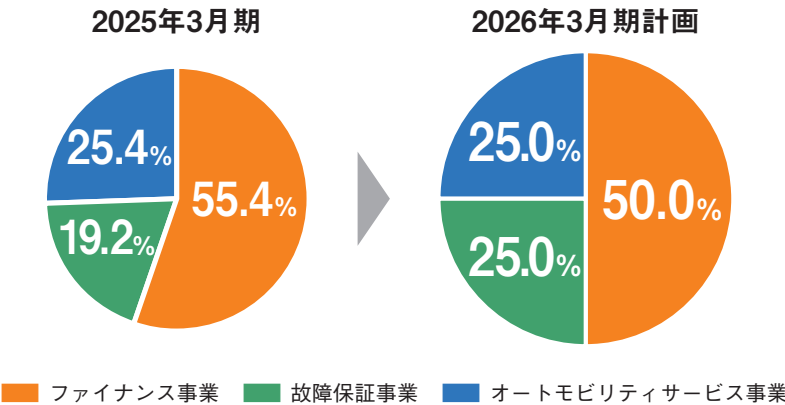
事業間シナジー

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。



目指すべき収益ポートフォリオ

中期経営計画最終年度の2026年3月期末に向け、ファイナンス事業・故障保証事業の成長速度を維持しながら、オートモビリティサービス事業の割合を更に拡大してまいります。その結果、収益ポートフォリオの変化を通じて、「オートクレジット企業」から「オートモビリティ企業」に生まれ変わります。





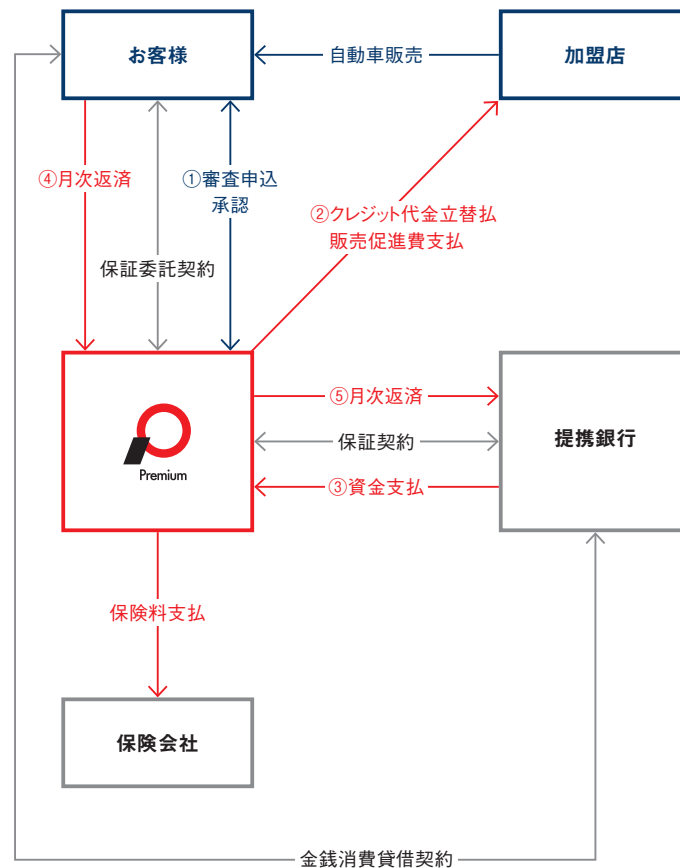
ファイナンス事業

○ ビジネスモデル・収益構造

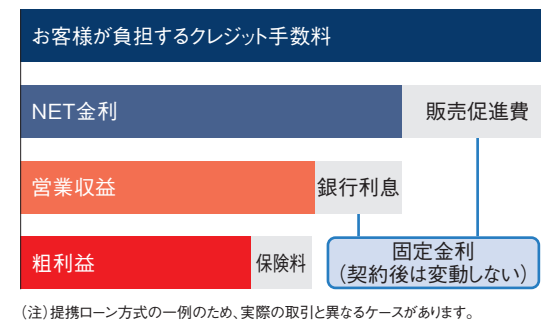
車を購入する際に分割購入ができるオートクレジットを中心に展開しています。

(その他：太陽光発電システム購入に伴うエコロジークレジット、買取・受託債権の回収業務等)

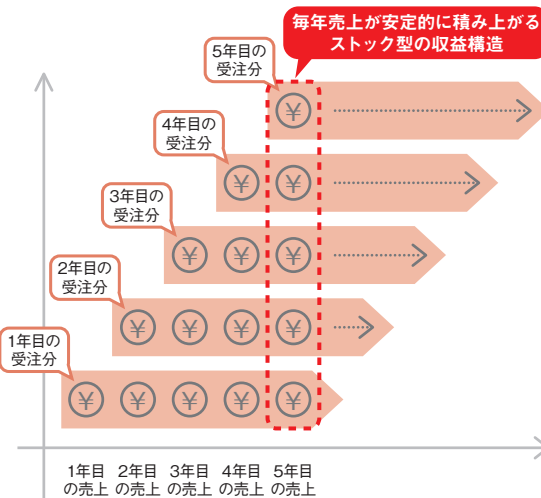
オートクレジットの仕組み(提携ローン方式)



収益イメージ



ストック型ビジネスイメージ



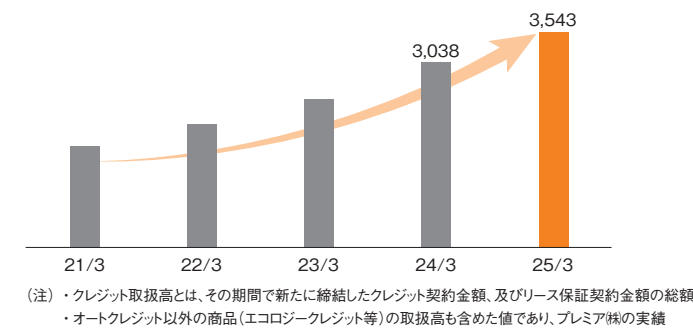
○ 強み・特徴

- 銀行傘下ではない「独立系」のため法規制(銀行法)による縛りが無く、ファイナンス以外のサービスが提供可能
- 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
- オートクレジットをはじめクレジットは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(株)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

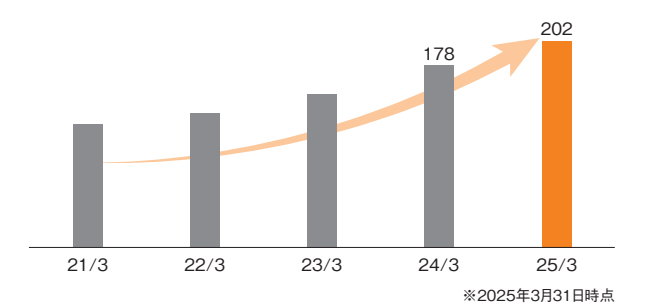
○ 市場環境・機会

- 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14%、今後も開拓余地あり

クレジット取扱高



営業収益



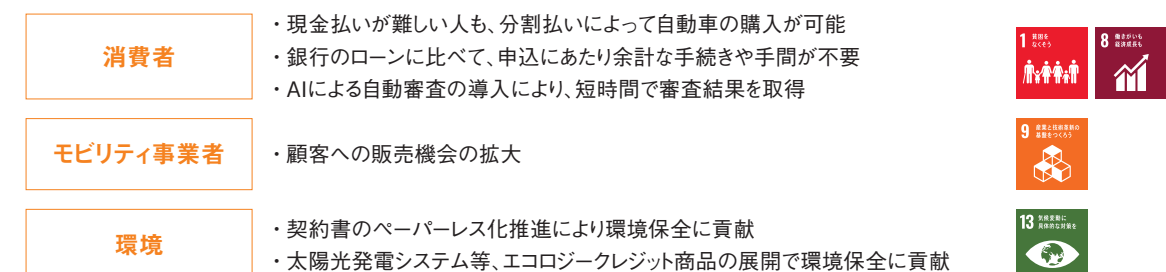
○ 中期経営計画／中期ビジョンでのマテリアリティ(重要課題)

2026年3月期までの3ヵ年の中期経営計画で掲げている中期ビジョン「カープレミア事業モデルの確立」に向け、カープレミアディーラーを拡大し、加盟店当たりの取引量増加と、DX推進による業務効率化の実現を重要課題と位置付け、4つの重点施策を推進してまいります。



○ 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。またエコロジークレジットや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。





故障保証事業

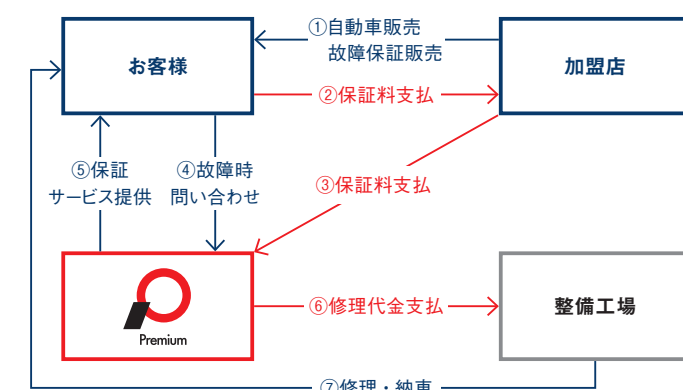
○ ビジネスモデル・収益構造

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

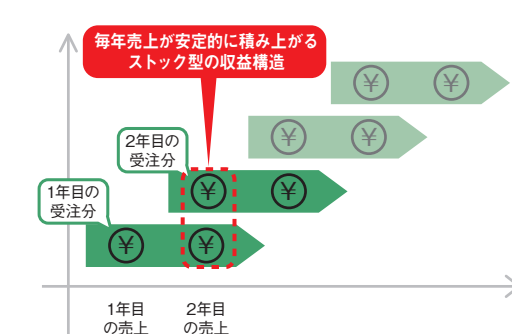
	自動車保険	故障保証
対象	事故に起因する損害	通常使用下で発生した自然故障
支払い	保険料を毎月支払い	保証料を一括で先払い
契約者メリット	保険金の支払い	無償修理サービスの提供



ビジネスモデル・収益構造

お客様がお支払いする故障保証料金	
故障保証 卸価格(営業収益)	販売促進費
利益	故障原価

ストック型ビジネスイメージ



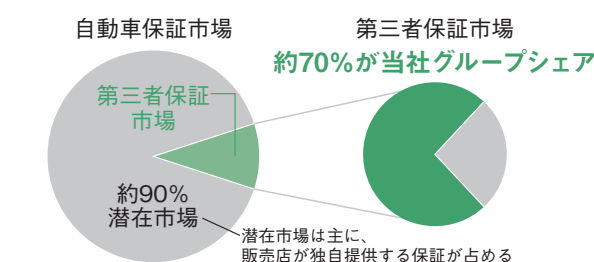
○ 強み・特徴

- 加盟店とお客様、双方に利用メリットあり
 - (加盟店)・購入後の問い合わ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200万台(2025年7月末時点)
- 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

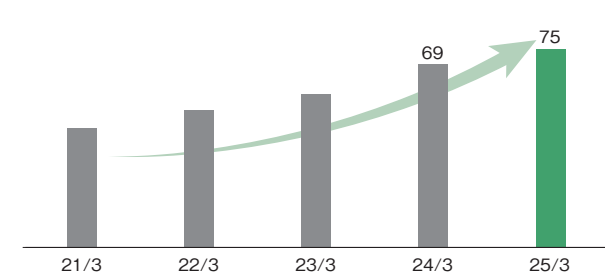
○ 市場環境・機会

- 車の高機能・高性能化による修理価格の高額化と、使用の長期間傾向から、保証の需要が高まる
- 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の需要が高まる

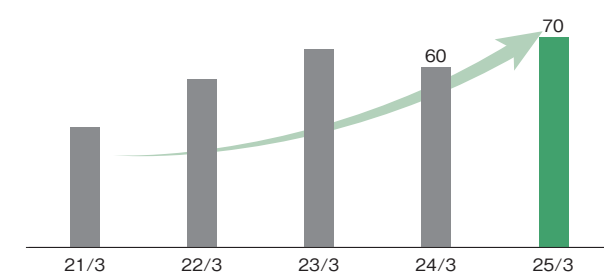
《シェア》



故障保証取扱高



営業収益



(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おります。

※2025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)

2026年3月期までの3ヵ年の中期経営計画で掲げている中期ビジョン「カープレミア事業モデルの確立」に向け、第三者保証市場の拡大を目指して自社商品を中心に拡販し、修理原価の低減／DX推進による業務効率化の推進を重要課題と位置付け、4つの重点施策を推進してまいります。



○ 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がってまいります。

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 ・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

自動車販売店や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ためのサービスを展開しています。5つの主要サービスを拡大するとともに、積極的な新規事業展開で収益構造の多様化を図っています。

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直営自動車販売店、自動車整備工場を運営。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



- 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、在庫車両や部品管理等が容易にできるようになり、業務効率化を実現

会費収入



- 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

サブスク



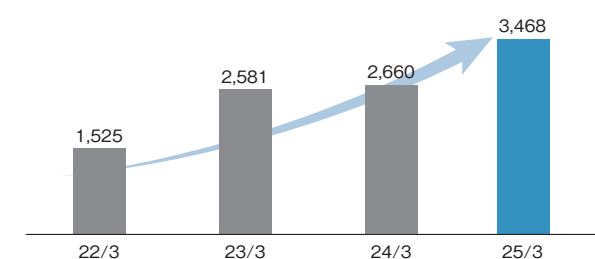
- 車両代金、保証料金、車検費用、メンテナンス費用等がすべて含まれた毎月定額支払いのオートリースを主に個人向けに提供

強み・特徴

- モビリティ事業者のネットワーク（カープレミアディーラー 3,400社以上、カープレミアガレージ 800店舗以上）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

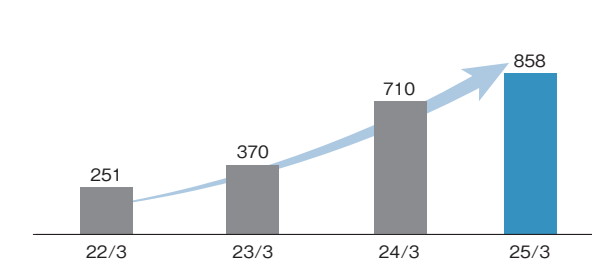
カープレミアディーラー

（社）



カープレミアガレージ

（店舗）



※2025年3月31日時点

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）

2026年3月期までの3ヵ年の中期経営計画で掲げている中期ビジョン「カープレミア事業モデルの確立」に向け、モビリティサービスの拡充と差別化商品を開発していくことを重要課題と位置付け、4つの重点施策を推進してまいります。



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	・車を所有するだけに留まらない多様なカーライフの実現が可能	11 社会の持続可能性を高める取り組み
モビリティ事業者	・競争力の強化	8 働きがいと働きやすさを高める取り組み 9 社会に貢献する取り組み
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	12 社会の持続可能性を高める取り組み



DX戦略

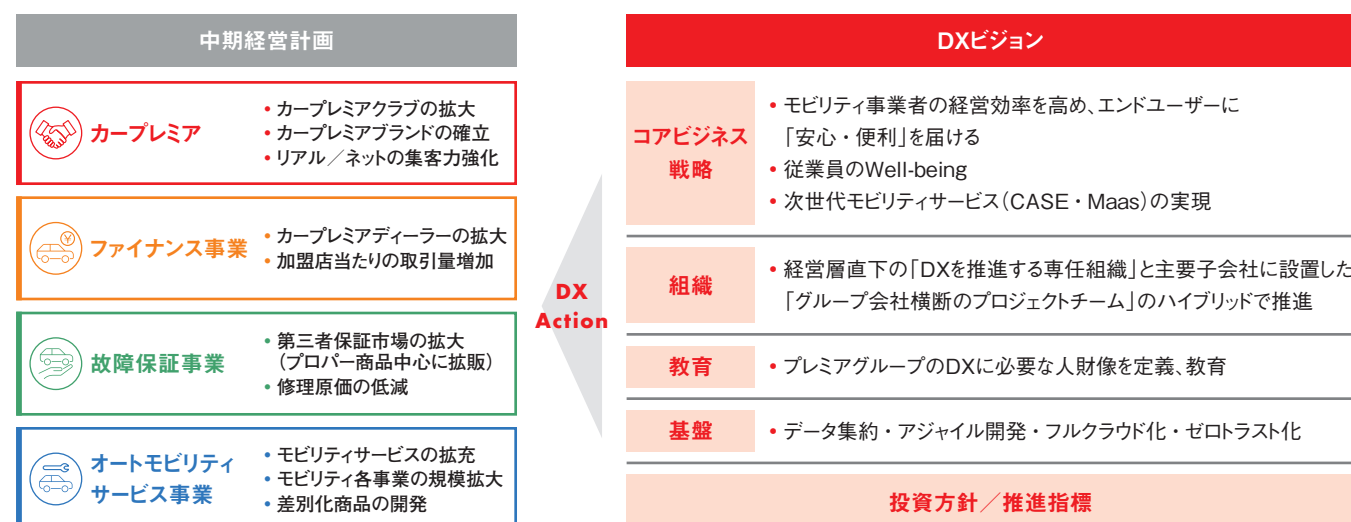
当社グループのDXビジョン

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

当社グループは、DX人材の育成や組織づくり、基幹システムの更改、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ム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。

DXの全体像と中期経営計画



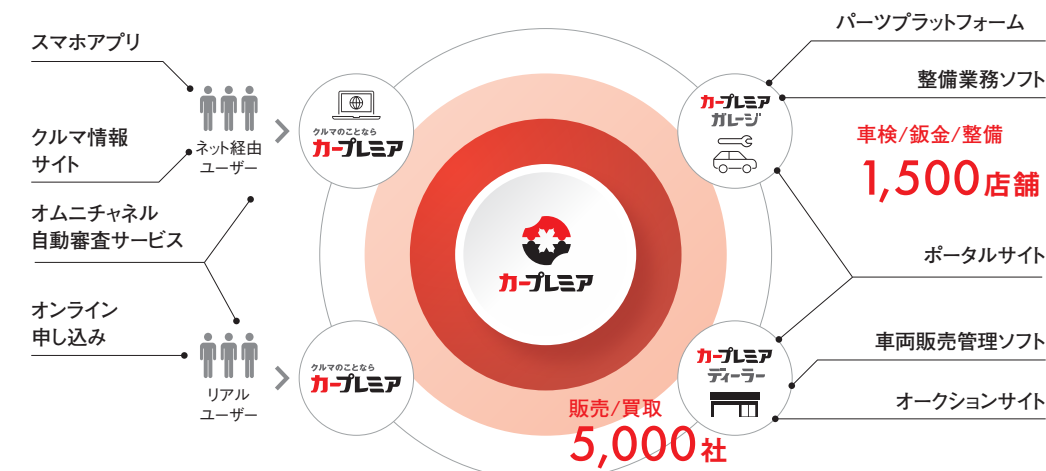
DX人材の育成

プレミアグループが推進するDXに必要な人材を4段階で定義し、持つべきマインドセットの醸成、レベル毎に求めるスキルセットを取得できるような研修、評価制度の拡充や組織構築を通じて教育を推進します。

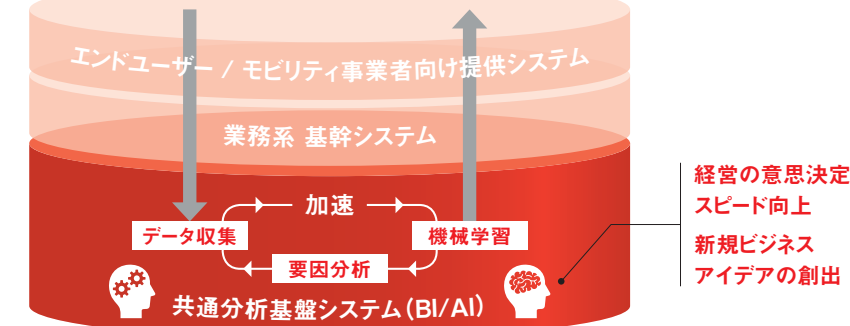


モビリティプラットフォーム構想

一定水準以上のモビリティ事業者（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」）に、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享受できる環境を構築しています。BとCに対して、リアル又は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。



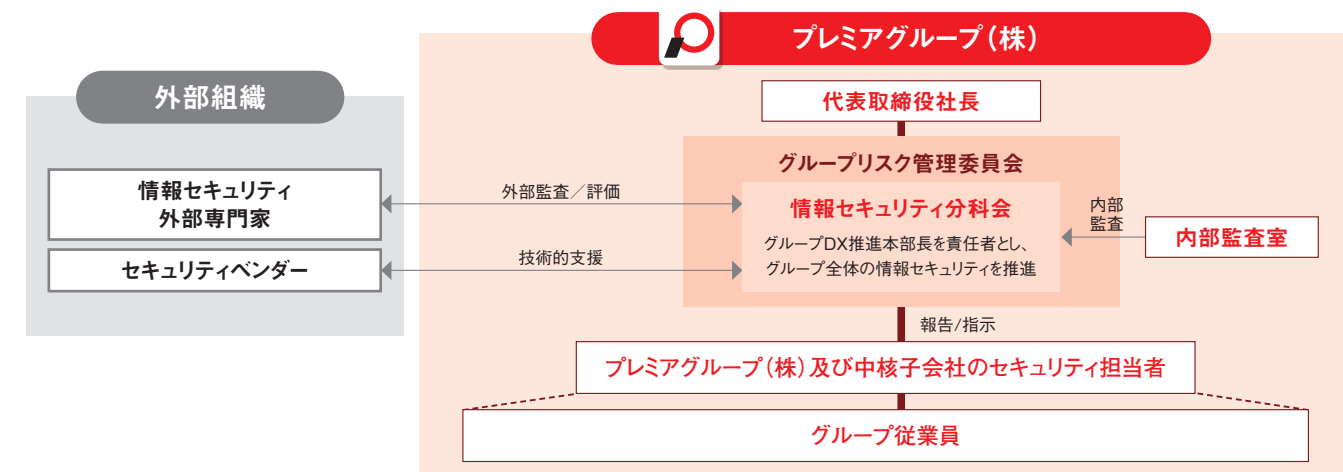
既存サービスの省力化・新規ビジネスの創出



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且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し、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。





特集

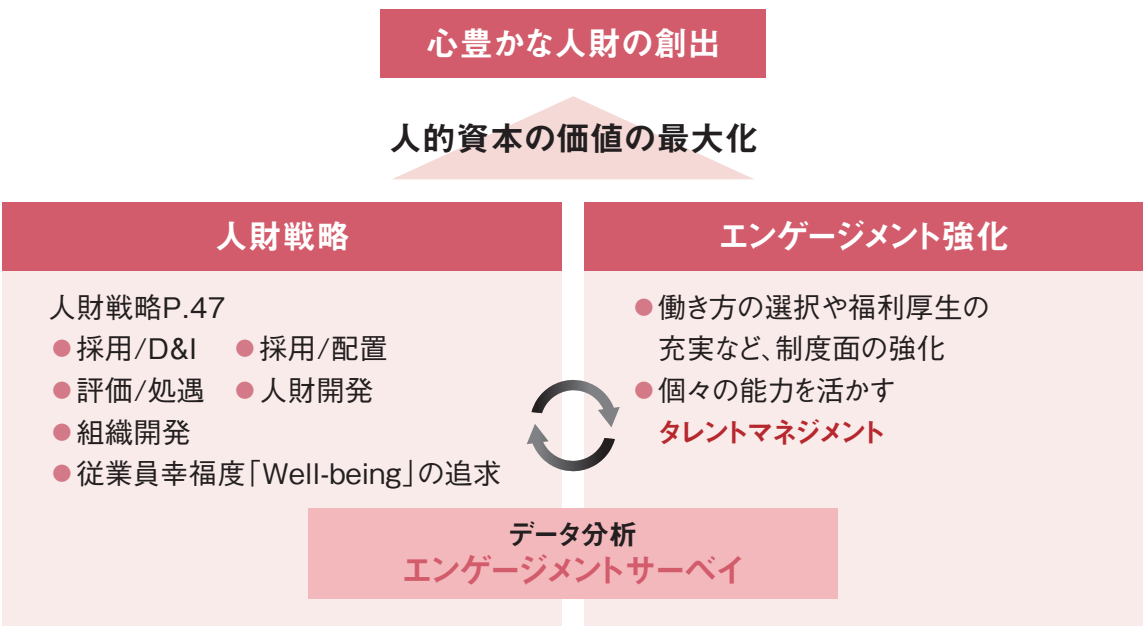
2 プレミアグループの“人財力”の最大化

【常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることで、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

当社グループは、当社グループの力の根幹である人財の底上げとなる全体的な育成の強化に加え、従業員“個人”がそれぞれの能力を活かすことでミッションの1つである心豊かな人財を創出してまいります。

そのために**タレントマネジメントシステム**を導入し、多様な個人の能力・スキルを把握し従業員全員が高い満足度を感じ業務に従事し、企業にとっても効率的で適材適所な人財配置を実現いたします。

また、それらの分析を**エンゲージメントサーベイ**を用いて定量的に把握していくことで当社グループの戦略の課題を明確にし、対策を強化してまいります。



テクノロジーを活用した タレントマネジメント

AI、クラウド、ビッグデータといった技術革新により、人財の「採用・育成・配置・評価」といったプロセスは、これまで以上に戦略的かつ効率的に進化しています。

当社グループでは、**最適な人財マネジメントを実現するためにタレントマネジメントシステムを導入し、各種人事施策の実行を加速させています。**

システムの活用により、従業員の情報を一元管理し、能力や志向性を可視化・分析することで、よりの確な人財配置が可能となりました。その結果、エンゲージメントの向上、離職率の低下、さらにはイノベーションの促進といった多方面での成果に貢献しています。

今後も当社グループは、テクノロジーと人の力を融合させたタレントマネジメントを通じて、人的資本の価値を最大化し、持続可能な成長を目指してまいります。



エンゲージメントサーベイで組織の活性化

当社グループは**2025年3月期からエンゲージメントサーベイを導入**いたしました。従業員一人ひとりの「意向」や「傾向」を把握し、個々の状態を高精度で捉える体制を構築しています。これにより、**組織全体の状況を可視化し、蓄積されたデータを分析することで、人財の定着に向けた効果的な施策の提案と実行を推進**しています。

さらに、他社の平均スコアとの比較を行うことで、組織の状態を客観的に評価し、改善の方向性を明確にすることが可能となっています。

エンゲージメント向上により企業価値向上

従業員エンゲージメントとは、人材版伊藤レポートにて「企業が目指す姿や方向性を、従業員が理解・共感し、その達成に向けて自発的に貢献しようという意識を持っていること」と定義されています。つまり、エンゲージメントの向上には、企業組織と従業員の相互の理解が重要となってきます。

従業員個々のモチベーションの向上により、個人の生産性が高まり、コミュニケーションの活性化によって組織全体の生産性も向上します。こうした生産性の向上が、最終的には企業の業績改善につながります。



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

エンゲージメントサーベイ導入結果

2025年3月期に導入したサーベイの結果により、当社グループが持つ強みと、今後取り組むべき課題の整理及び分析が可能となりました。

まず、当社グループの強みとして、「経営方針に対する高い満足度」が示され、経営層からのメッセージが幅広い従業員に浸透していることが確認できました。これは、上司による適切なマネジメントを通じて良好な関係が築かれていることに起因すると考えています。良好な関係性の構築は、従業員一人ひとりが自身の目標と役割を正しく理解し、成果創出に結び付けるという好循環を形成しています。

一方で、「人事制度に対する改善の要望」が見受けられ、よりわかりやすい評価制度の説明及びフィードバックの仕組みの構築が課題となりました。また、一部の従業員が「入社後にギャップを感じている」ことから、オンボーディングプロセスの抜本的な改善にも注力してまいります。

さらに、「部署ごとにサーベイ結果の乖離」が見られたことから、組織全体のさらなる活性化に向けて、部門横断的な施策の必要性がある結果となりました。

当社グループは、これらの課題に真摯に向き合い、改善に向けた取り組みを推進することで、組織全体のさらなる成長を実現してまいります。



人財戦略



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で、心豊かな人財を育成する」という人財育成面のミッションを掲げ、事業や未来を創るのは「人」という考えから、当社グループでは人を「財産」と考え、「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）とともに、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。

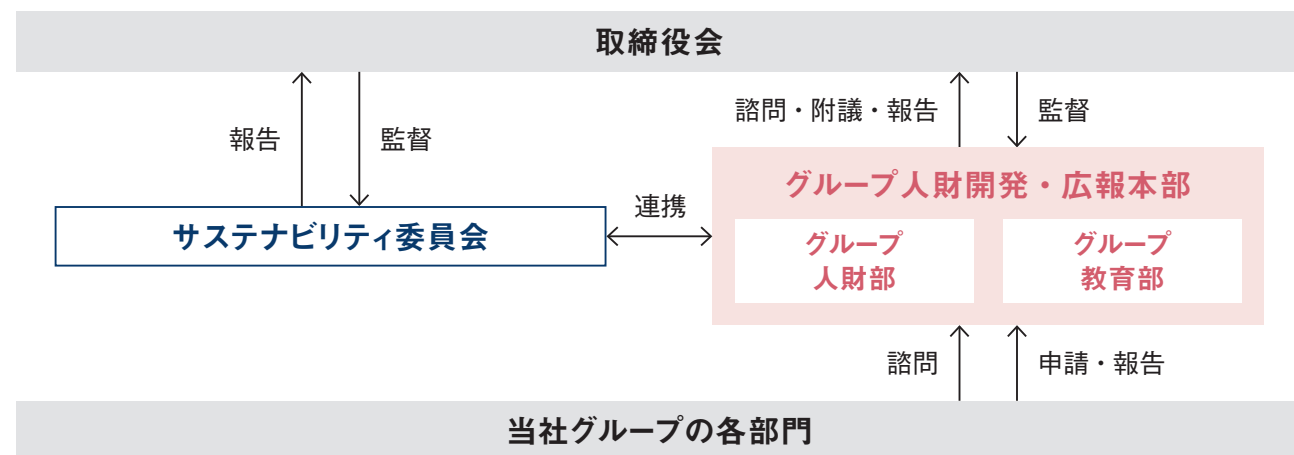


ガバナンス

人的資本経営の実行体制として、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の事前承認・報告事項を定め、経営視点での方針の議論を経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を専門的に対応するため、採用、労務・厚生機能を担う「グループ人財部」と、教育・開発機能を担う「グループ教育部」の2つの組織で構築されています。各事業・各機能における組織開発・人財開発は当社グループの部門やチームの責任者と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



グループ人財開発・広報本部長メッセージ

“人”を中心とした経営を通じて企業価値を高め、戦略的な人財活用によって未来を切り拓く

「人は財産である」という確固たる信念のもと、健康経営を積極的に推進しています。従業員一人ひとりが心身ともに健やかに働ける職場環境の整備に取り組み、働きがいと生産性の向上を図っています。また、国際的な人権方針に則り、性別・国籍・年齢・価値観などの多様性を尊重し、誰もが安心して能力を最大限に発揮できるインクルーシブな職場づくりを進めています。これらの取り組みは、持続可能な成長を支える人財戦略の最大化に直結しており、イノベーションの創出や企業競争力の強化に大きく貢献すると考えています。今後も人を中心に据えた経営をさらに深化させ、社会的責任を果たしながら、長期的な企業価値の向上を目指してまいります。



執行役員グループ人財開発・広報本部長

近藤 久美

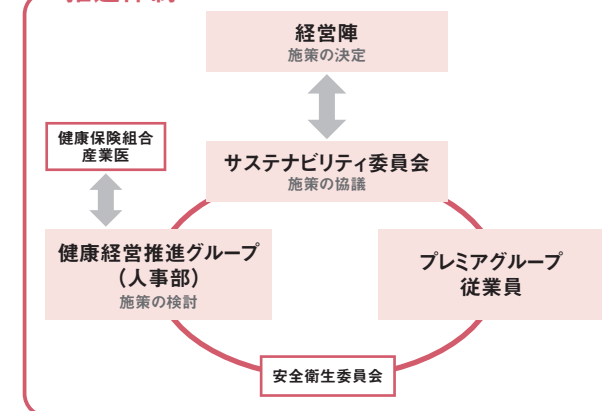
健康経営

事業や未来を創るのは「人財」であり、その人財が個々の最大限の能力を発揮するための基盤は「健康」とあるという考えに基づき、従業員の健康保持と増進に取り組む企業風土の構築と安全に働ける職場環境の維持と改善に取り組み、健康経営を推進しています。この考えのもと、当社は2024年に健康経営宣言を策定いたしました。

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。さらに従業員が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



取り組み内容

- 多様な働き方をサポートする取り組み
 - フレックスタイム制度や時短勤務制度の導入
 - テレワーク職の導入
 - 時間単位有給休暇やプレミアウィーク[®]の導入
 - ※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
- 健康をサポートする取り組み
 - 予防接種の実施場所の提供をはじめとする感染症予防環境の整備
 - 婦人科健診・検診の費用補助
 - 健康社食サービスの導入
 - オープンテラス付きオフィスや緑を積極的に取り入れたワークプレイスの実現
 - 鍼、マッサージサービスの導入
- コミュニケーション創出に向けた取り組み
 - 従業員とご家族を対象としたイベントの開催
 - 従業員とご家族に向けた社内報の発信
 - 社内コミュニケーションや運動の促進を目的とした部活動の費用補助
 - オフィスに気軽なミーティングや休憩ができるフリーエリア、ハドルスペースの設置

目標

- 心身のリフレッシュを目的として、有給休暇の取得率80%を目指す
- 健康増進を目的として、健康診断受診率100%を目指す



健康経営優良法人2025(大規模法人部門)認定

当社グループは、経済産業省及び日本健康会議が共同で選定する「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に初めて認定されました。今後も、多様な人財が心身ともに健康で、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。

人権方針の策定

当社グループは、事業を行う過程で直接又は間接的に人権に影響を及ぼす可能性があることを認識し、ビジネスに関わるすべての人の人権を尊重するために、2024年4月に以下のとおり「プレミアムグループ人権方針」を定めました。

詳細は、以下の当社HPをご覧ください。

<https://www.premium-group.co.jp/companyinfo/sustainability/human-rights-policy/>



人財戦略

指標及び目標

当社グループは、2030年の目指す姿として「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」を掲げ、2026年3月期を最終年度とする中期経営計画「ONE&ONLY 2026」において「カープレミア事業モデルの確立」を掲げています。その実現には、グループ全体で統一された人事施策の策定及び推進・効果測定を行うことが重要と考え、人的資本のKPIを設定しています。経営環境や社会的要請に応じて柔軟に対応ができるよう定期的な見直しなども踏まえながら、重要な指標である人的資本の拡充に努めてまいります。

人財施策及び2025年3月期 成果指標

当社グループは、「統合報告書2024」にて、8つの成果指標を掲げ、以下のとおり実行してまいりました。

項目	人財施策	2025年3月期 成果指標	2025年3月期実績
①採用	・新卒採用とキャリア通年採用の併用による人財確保 ・専門職及びグローバル人財採用によるビジネスの早期立ち上げ	・人員計画の充足	・計画通り充足
②配置・異動	・自己申告制度の継続実施 ・部署別の資格取得支援を行い、人財の要件定義を明確化 ・公募制ジョブ制度の検討開始	・社内アンケートにて「働きがい」を感じると回答した割合：90.0% ※2024年3月期：87.0%	・社内アンケートにて「働きがい」を感じると回答した割合：85.8%
③人財開発	・階層別研修及びe-ラーニングを実施し、人財開発への投資を拡充、役割責任の醸成を図る	・階層別研修の見直し及びe-ラーニング導入によるリカレント・リスキリング文化の醸成	・導入完了し、計画通り進捗
④評価・処遇	・給与の引き上げ、住宅補助手当の拡充などによる人的資本経営の加速	・平均6.5%の給与の引き上げ 住宅補助手当の増額、対象者拡大	・各項目で達成 給与の引き上げ：6.5% 住宅補助手当の増額：前年比+35.2% 対象者の拡大：前年比+16.1%
⑤組織開発	・エンゲージメントサーベイの導入による現状把握・組織課題の抽出	・サーベイ結果から、社内環境の現状把握を行い、具体的施策・定量数値を設定	・計画達成
⑥HRテックの活用	・タレントマネジメントの構築 ・AIを活用した社内問い合わせシステムの構築	1. タレントマネジメントの導入 2. 人事労務AIの導入	1. タレントマネジメントの導入完了 2. 人事労務AIの導入完了
⑦環境づくり	・働き方制度の拡充による働き方支援 ・健康相談窓口設置、介護両立支援の周知等による社内環境整備 ・働きやすいオフィス開発	1. 健康経営優良法人認定 2. 退職率：8.5% 3. オフィスの拡張移転	1. 認定達成 2. 目標達成（2025年3月期実績：7.8%） 3. 計画通り進捗
⑧ダイバーシティ推進	・女性活躍推進プロジェクト（Lean in Premium）の継続実施 ・男性育児休業取得の奨励 ・人権方針に基づく人権デュー・デリジェンスの実施	1. Lean in Premiumの継続実施による自律的なキャリア開発の基盤を確立 2. 産育休取得支援体制の構築（産育休ハンドブック定期更新、復職前談等） 3. 人権デュー・デリジェンス実施による負の影響の調査及び対策を実施	・計画通り進捗

中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の達成に向けて

2026年3月期は、当社グループの中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の最終年度となります。中期経営計画で掲げる以下の目標を達成すべく、当社グループの人財計画に基づいて様々な施策を実施してまいります。

人財育成

- ・新卒、キャリア問わず通年採用による就業機会の多様化
- ・人財研修を行う子会社による、創業以来蓄積されたノウハウが詰まった研修の提供

人権尊重

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

目標数字

従業員一人あたり研修費

23/3実績26/3目標

7.5万円 > 10万円

女性管理職比率

23/3実績26/3目標

19.1% > 25%

外国人従業員比率

23/3実績26/3目標

12.4% > 15%

女性取締役比率

23/3実績26/3目標

33.3% > 33~50%

ダイバーシティの推進

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

働き方改革

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

※当社グループは、2026年3月期の人的資本の指標として中期経営計画の目標数字に加え、以下を目標を設定しています。

新卒採用人数	離職率	男性の育児休業取得率	有給休暇取得率
50人	8.5%	80%	80%

49

50



人財戦略

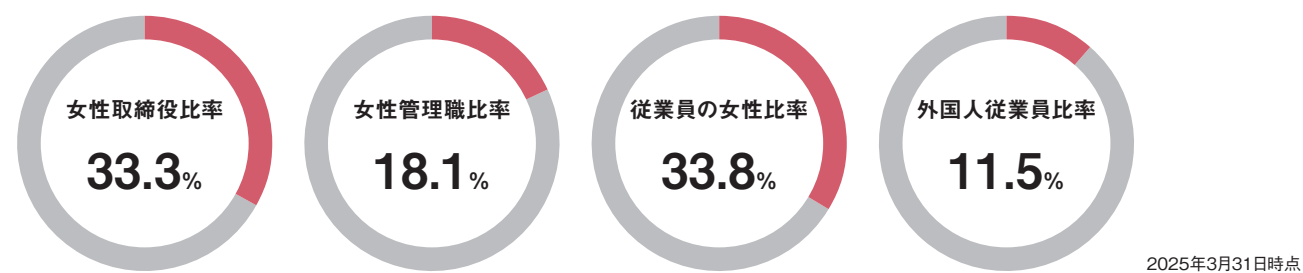
戦略

当社グループの多様な人財が個々の能力を発揮することで、各事業の成長、更に当社グループの掲げるミッションの達成に繋がると考えています。そのため、従業員が生き生きと働けるよう従業員幸福度「Well-being」の向上に努め、従業員が個々のパフォーマンスを最大化することができる環境の醸成が必要となります。この実現のため、以下の取り組みを行っています。当社グループの取り組みはすべて「Well-being」に繋がっており、当社グループの離職率は7.8%と平均値である15%*を大幅に下回っています。今後も以下の取り組みを継続し、従業員幸福度「Well-being」の向上を追求し、持続的な成長を着実に実現していきたいと考えています。

※令和5年雇用動向調査結果の概要参照

採用・ダイバーシティ&インクルージョン

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、当社グループとともに成長できる人財の獲得を行っています。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グループの価値観とあった優秀な人財を確保してまいります。その上で、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行い、専門性を発揮していただくことで各ビジネスの早期立ち上げ及び堅調な進展を可能といたします。また、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ています。女性活躍推進プロジェクト（Lean in Premium）の継続実施や、男性の育児休業取得の奨励、外国籍人財の採用の強化により女性や外国人などの多様性を強化すべく様々な人財の活躍の場の創出を行っています。さらに、チャレンジド採用枠を設けることや各部署から障がいを持つ方の能力を発揮できる業務を募集する制度を設けています。すべての従業員が働き甲斐を持ち、力を発揮できるジェンダーニュートラルな職場環境を構築してまいります。



配置・異動

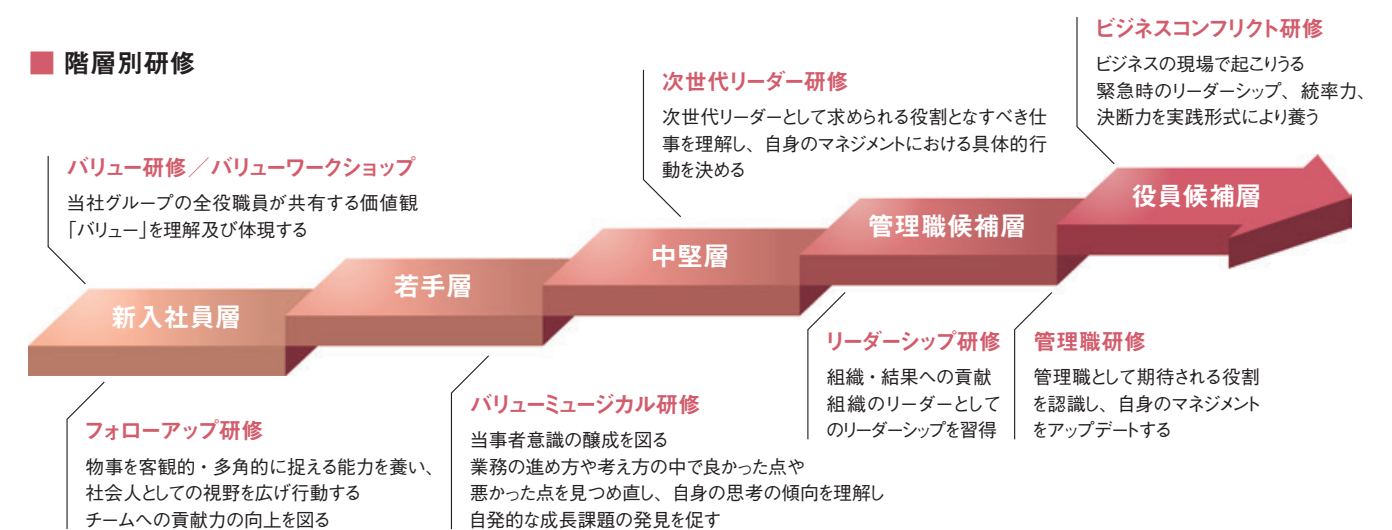
当社グループは、従業員が中長期的なキャリアの目標を掲げられる環境を提供し、一人ひとりのキャリア形成を尊重しております。今後の目標をともに考え応援していくために自己申告制度を継続実施することに加え、2025年3月期から新たに、第三者機関を入れたエンゲージメントサーベイを導入したことで、従業員の意思を把握し適材適所な人財配置を行っています。また、部署別の資格取得推奨を行うことで該当部署に必要な人財要件の定義を明確化し自律したキャリア形成を支援、さらに資格取得のお祝い金制度を導入し前進への意欲を向上させております。今後も更なるチャレンジの応援を行ってまいります。

評価・処遇

評価及び処遇は、従業員に求められる効果基準指標や各従業員の業務内容に応じて期待されるパフォーマンスなどを所属部門及び人事部門で総合的かつ適正に検討・評価を行っています。また、当社グループの共通の価値観であるバリュー「強い」「明るい」「優しい」が業務で発揮されていることも評価対象としています。適正な評価に基づき、給与のベースアップや若手から責任のあるポジションに抜擢することで従業員のモチベーションを向上させています。

人財開発

新しい社会を創造する心豊かな人財を育成するため、創業以来行ってきたOJTだけでなく、幅広い研修を階層別を実施しています。当社グループの研修会社である株式会社VALUEを中心に更なる研修体制の充実を図るため、新卒・キャリアの若手従業員向けだけでなく、中堅層や幹部層にも当社グループ独自の多様な研修を用意しています。また、2025年3月期から導入しているeラーニングの積極的な活用も見られ、今後も成長意欲のある人財への投資を継続的に行ってまいります。さらに、当社グループ内だけでなく、対外的に当社グループの研修サービスを提供することで、社会全体の人財育成にも貢献しています。



従業員幸福度「Well-being」の追求

多様な人財の活躍を目的に、すべての従業員が十分に力を発揮することができるように様々な働き方の整備を推進しています。当社グループは、有給休暇の取得推進（年2回の長期休暇取得制度）やフレックスタイム制度・時短勤務を導入しています。時短勤務は条件を拡充し、時短フレックス勤務制度の追加や期間の延長の検討を行うなど、積極的に労働環境の改善を検討し続けています。そのほか、健康相談窓口の設置、介護両立支援の周知等も行い、多様な従業員が長期かつ健康的に働き続けられる施策を取り入れています。

組織開発

人財戦略の効果を検証・改善するためにエンゲージメントサーベイの導入による現状把握・組織課題の抽出を行っています。今後も人的資本経営の強化を行い、企業の資産である人財の価値を最大限に引き出せるよう努めてまいります。



海外戦略 ～世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供～

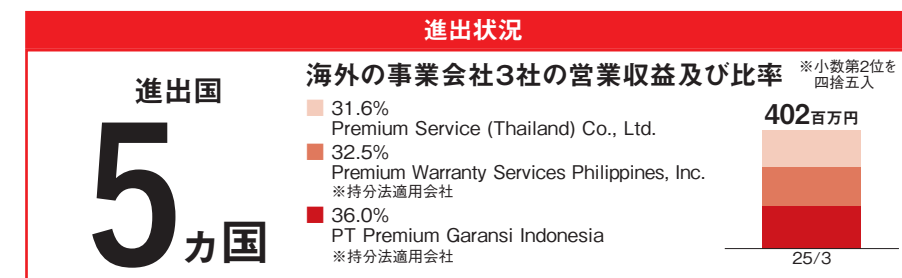
当社グループは、日本国内において堅調な成長を遂げ、着実に事業基盤を拡充してまいりました。これまで培ってきた高い信頼性と豊富なノウハウを強みに、国内市場でのプレゼンスをさらに高めるとともに、持続的な企業価値の向上を目指しています。

一方、当社は中長期的な視点からグローバル展開を成長戦略の中核と位置づけて、海外市場への進出準備を着実に進めています。特に、日本車の利用が多く、今後も堅調な需要が見込まれる東南アジア諸国をはじめとする有望な市場において、当社ならではのサービスを提供し、現地ニーズに応じた事業モデルの確立を図っています。

これにより、将来的には海外においても国内同様に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。

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.14をご覧ください。

<https://data.swcms.net/file/premium-group/dam/jcr:f12800d8-03b8-4630-a2cb-2c9ede61377d/S100W2A6.pdf>



進出状況



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

- コロナ禍で停滞した分を取り戻すべく**積極展開**を図る
- **東南アジアを中心に進出**
 - ・日本車が多くの利用され、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

今後の課題と取り組み

- **グローバル人財／現地人財の確保**や育成
 - ・海外志向の人財の採用から育成
- **新たな進出国の検討**
 - ・更なる収益機会の確保のため、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(26.3期10%目標)**
 - ・人口減少による**国内市場の縮小**に備える
 - ・超長期的には国内：海外＝50：50を目指す

23.3期

30.3期



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策定しており、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。

プレミアグループ株式会社 環境基本方針

<https://www.premium-group.co.jp/companyinfo/sustainability/environment-policy/>



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)	自社整備工場及びネットワーク先の自動車整備工場で故障した中古車を修理

2. エコロジークレジットの推進

排出量削減



太陽光発電システム(個人用・事業用)等の購入に伴うクレジットの提供を通じて、再生エネルギーの普及に貢献しています。高価格帯である太陽光発電システムを当社グループのエコロジークレジットを利用することで、地球にもお財布にもスマートなエコライフを実現することができます。主要サービスであるオートクレジットで培ったスピーディな審査対応や一部繰上げ返済も対応しているサービスです。

3. 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をすることが可能です。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。

2025年7月時点の累計保証台数は200万台を突破しました。

4. EV普及の推進

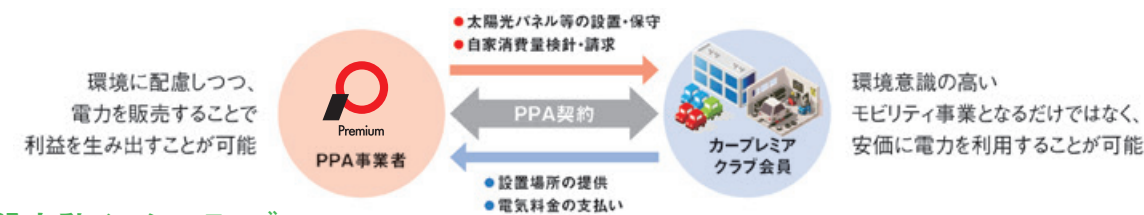
排出量削減

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、高価格帯であるEVの購入をサポートします。EV向けの故障保証を提供することで、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。

5. PPA (Power Purchase Agreement) 事業

循環型社会

カープレミアクラブ会員向けに、太陽光発電システムとEV充電設備を無償設置し、CO₂削減に貢献します。PPA事業では、当社負担で会員の屋根や敷地に太陽光パネルとEV充電設備を設置し、発電電力を検針の上、電力会社より安価に販売します。パネル設置により屋根の劣化防止や熱気緩和、空調負荷低減の効果も見込めます。EV充電設備により来訪客の充電にも対応し、利便性の高いモビリティ事業者として評価いただけます。



6. 気候変動イニシアティブ

当社は、「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。



7. 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。



8. 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始め、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、当社も参画しています。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。

9. 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、CO₂排出量やCO₂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。



TCFD提言に沿った気候関連情報開示

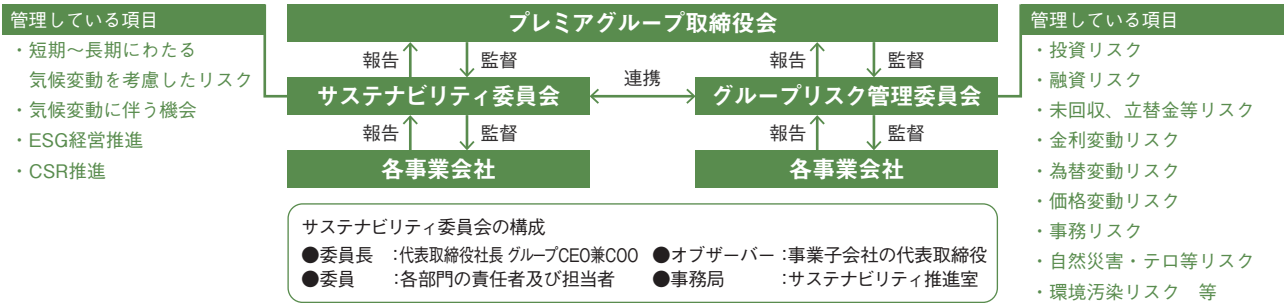


気候変動に対する基本的な考え方

当社グループでは、モビリティ事業者向けの二次流通支援ビジネスをメインに行い、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繋がると考えています。本業での取り組みを加速させることで、世界的な要請である気候変動対策に貢献することを目指してまいります。今後も、気候変動に係るリスク及び収益機会が当社グループの事業活動や収益等に与える影響について、必要なデータの収集と分析を行うことの重要性を認識し、情報開示の更なる充実に努めてまいります。

ガバナンス

当社グループは、気候変動をはじめとした地球規模の環境問題への配慮、人権の尊重、従業員を含むすべてのステークホルダーへの公正・適正な事業活動等、社会や企業のサステナビリティを巡る課題解決を事業機会と捉え、課題解決に向けた取り組みを推進するため「サステナビリティ委員会」を設置しています。サステナビリティ委員会は四半期に一回開催され、取締役会に活動状況及び重要事項を報告し、取締役会は当社グループのサステナビリティに関する取り組み全般を管理・監督しています。同委員会を中心に、最重要テーマである気候変動対策についての取り組み状況の開示を積極的に行うとともに、環境マネジメントシステム等の仕組みを通じてデータを管理することで継続的に改善を行いながら、その結果についてマネジメントレビューを行ってまいります。



戦略

当社グループは、気候変動のリスクと機会を明確にするために2つのシナリオを設定しています。「気候変動対策が進まず成行きのまま気温が上昇し、それによる物理的リスク・機会が発生するシナリオ」を4℃シナリオとして「急性」「慢性」について分析を行っています。一方、「温暖化防止に向けて様々な活動が実施され、脱炭素社会への移行に伴うリスク・機会が発生するシナリオ」を1.5℃シナリオとして「政策・規制」「技術」「市場」「評判」について分析を行っています。

短期・中期・長期の時間的範囲

短期・中期・長期の時間軸は、当社が掲げる「GHG削減目標」の時間軸との整合性、またパリ協定と日本政府の掲げる目標年等を踏まえ、以下の通りに設定しました。

短期：2028年3月期	中期：2035年3月期	長期：2051年3月期
-------------	-------------	-------------

当社は、2051年3月期のカーボンニュートラル実現に向けて、当社グループにおけるGHG排出量を2035年3月期までに2024年度3月期比で58.8%削減する目標を設定しました。

詳細は、以下の当社HPをご覧ください。

<https://www.premium-group.co.jp/companyinfo/sustainability/tcf-recommendations/>



シナリオの設定

気候関連リスクと機会の分析においては、国際的に認められた複数のシナリオを参照しています。

1.5℃シナリオ	IEA NZE 2050は、国際エネルギー機関(IEA)が提示した、世界全体の平均気温上昇を産業革命前と比較して1.5℃に抑えるための、2050年までにネット・ゼロ・エミッションを達成する道筋を示すシナリオです。このシナリオは、エネルギー政策や技術開発の目標設定など、脱炭素化に向けた具体的な行動を促すための規範的な役割を果たします。	■ IEA NZE2050(移行リスク)
4℃シナリオ	■ RCP8.5は、気候変動に関する政府間パネル(IPCC)が用いる温室効果ガス排出量シナリオの一つで、最も高い排出量シナリオに分類されます。このシナリオでは、温室効果ガスの排出量が大幅に増加し、地球温暖化が進行した場合の気候変動の影響を予測しています。	■ RCP8.5(物理的リスク)

シナリオの分析手順

1	気候関連リスク・機会項目の列挙	● 気候変動リスク及び機会の抽出 ● 重要性の高いリスク及び機会の評価 ● 重要性の高いリスク及び機会に関する評価軸設定
2	事業インパクトの定性化	● 既存シナリオの中で関連性の深いものを列挙 ● 気候変動シナリオの設定
3	財務インパクトの定量化	● 各シナリオと特定した重要な気候関連リスク及び機会と関連パラメータを踏まえ、各シナリオにおける財務インパクトを分析
4	対応策の検討	● 気候変動リスク及び機会に対する当社グループ戦略のレジリエンスの評価 ● 現状評価を踏まえた対応策の検討

シナリオの分析結果

シナリオ分析を行う上で、当社グループの主要なリスク及び機会の分類・内容・時間軸を洗い出し、下記の評価基準に沿って、量的影響度(財務インパクトの算定等)及び質的影響度(ステークホルダー別の影響度等)、発生可能性を個々に評価し、リスク及び機会の総合ランクを算定しています。

a.リスク

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、事業へ与える財務インパクトを定量評価しています。その分析結果を踏まえ、想定規模ごとに大・中・小に分類し、それぞれに対する対応策の検討を行っています。

シナリオ	分類	種別	事業インパクト	対象	時間軸	財務影響範囲	影響度	発生可能性	リスクランク
1.5℃	移行リスク	新たな規制	ガソリン車の市場縮小 (気候関連問題関連の法改正や規制強化によるガソリン車市場縮小)	直接操業	中期	売上高	中	中	B
		市場	EVの仕入 (ガソリン車からEVへのシフト)	バリューチェーン(上流)	中期	費用	中	中	B
			EVの販売 (ガソリン車からEVへのシフト)	バリューチェーン(下流)	中期	売上高	中	中	B
4℃	移行リスク	新たな規制	エネルギーミックスの変化、電気料金の上昇	直接操業	中期	費用	小	大	B
		現在の規制	原油価格の高騰、ガソリン価格高騰によるコスト増加	直接操業	中期	費用	小	中	C
	物理リスク	慢性リスク	海面上昇、沿岸地域の施設・設備被害による輸送の遅延又は停止	直接操業	長期	費用	小	大	B

※影響度：大：100億円以上 中：10億円以上～100億円未満 小：10億円未満



TCFD提言に沿った気候関連情報開示

b.機会

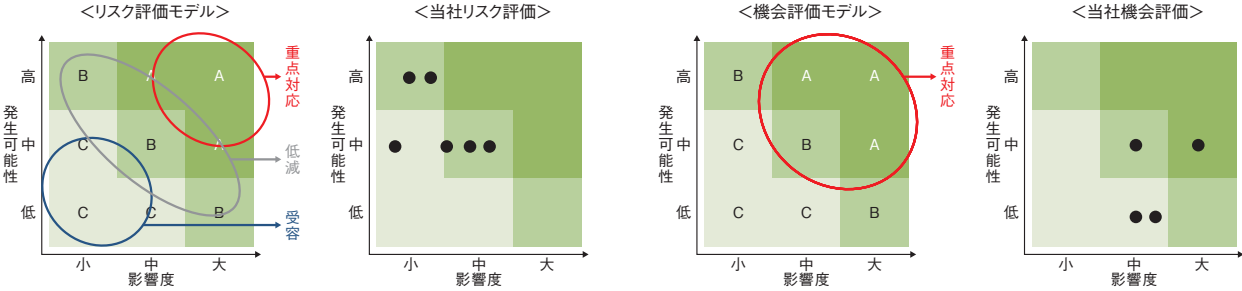
脱炭素社会やEV市場の拡大を見据えた事業を想定し、当社グループがその事業を実際に行った際の機会の大きさの検討を行っています。また、「EV専用故障保証」「カープレミアクラブ会員店舗を利用した、太陽光発電システムとEV充電設備の設置」「EV充電ネットワークの構築」の3つについては既に着手をはじめています。

シナリオ	種別	事業インパクト	対象	時間軸	財務影響範囲	影響度	発生可能性	機会ランク
1.5℃	新サービス	EV専用の新車仲介販売	直接操業	中期	売上高	中	中	B
		EV専用のアフターサービス提供	直接操業	中期	売上高	中	中	A
	新市場への展開	EV販売	直接操業	中期	売上高	中	小	C
		EV充電インフラの提供	直接操業	中期	売上高	中	小	C

※市場規模：「大：1兆円以上 中：1,000億円以上～1兆円未満 小：1,000億円以下」としています。
※影響度：「大：100億円以上 中：10億円以上～100億円未満 小：10億円未満」としています。

<リスク・機会分布図>

シナリオの分析結果を踏まえて以下のように作成しており、特にリスク評価についてはAを、機会評価についてはA及びBの評価を重点対応事項として定義しています。



リスク面では、EV市場拡大に伴う規制強化や既存内燃機関ビジネスの需要の減退により、収益に影響を与える可能性があります。一方で、機会面では、EV関連の新サービスの展開など、成長ポテンシャルとして検討しています。

リスク管理

(1) リスクの識別・評価プロセス

当社グループは、気候変動に伴うリスクについて、経営・財務・事業等への影響を考慮し、現状のリスクの再評価を行うとともに新規リスクの抽出・評価を行い、重要リスクの特定・見直しを行っています。また、重要リスクについては取締役会に報告し、管理・監督を行っています。

(2) リスクの軽減プロセス

特定したリスクについて、そのリスクの軽減のためにサステナビリティ委員会にて、対応方針を検討・決定し、関係部署に展開し、その対応状況をモニタリングしています。

(3) 優先順位づけプロセス

特定したリスクについて、影響度、発生頻度から重要性を判断し、重要なリスクについては、その対応策を検討、実施を行っています。

(4) 全社リスク管理への統合

時間軸を考慮した気候変動関連リスクを検討する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は、定期的に双方のリスク認識についてすり合わせを行い、時間軸が短期かつ緊急性を要するものについては全社的なリスク管理の観点からグループリスク管理委員会が対策の実施、モニタリングを行います。

GHG排出量

(1) 指標と実績

当社グループは、GHGプロトコルに基づき、有価証券報告書に記載のすべてのグループ連結対象会社のGHG排出量の算定を行っています。2025年3月期のCO₂排出量は下記の通りです。なお、GHG排出量データは、算定の信頼性を高めるため、ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社による第三者保証を取得しています。第三者保証につきましては、以下のURLをご覧ください。

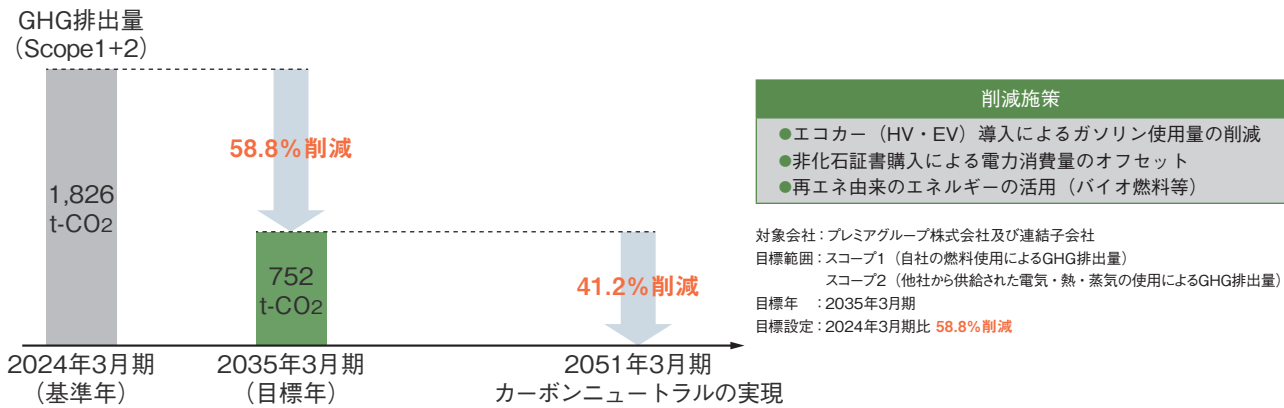
<https://www.premium-group.co.jp/companyinfo/sustainability/ghg-third-party-assurance/>



排出区分 (Scope)	カテゴリー	説明	2025年3月期排出量 (t-CO ₂)
スコープ1 (Scope 1)	—	エネルギー使用量	1,063
スコープ2 (Scope 2)	—	電力使用量	652
スコープ3 (Scope 3)	1	購入した製品・サービス	8,193
	2	資本財	2,411
	3	Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー活動	396
	4	輸送、配送 (上流)	943
	5	事業から出る廃棄物	52
	6	出張	893
	7	雇用者の通勤	273
	8	リース資産 (上流)	—
	9	輸送、配送 (下流)	—
	10	販売した製品の加工	16,651
	11	販売した製品の使用	2,476
	12	販売した製品の廃棄	24
	13	リース資産 (下流)	4,477
	14	フランチャイズ	—
	15	投資	7

(2) 目標

2051年3月期のカーボンニュートラル実現に向けて、2035年3月期までにGHG排出量を2024年3月期比で58.8%削減する目標を設定しています。





社会

「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

プレミアグループは、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

プレミアグループは、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 INVITATIONALセガサミーカップゴルフトーナメント」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に共感し、社会・文化貢献活動の一環として協賛しています。協賛を通じて、市民交流の機会創出・スポーツ&カルチャー分野における北海道千歳市の地域活性化に貢献しています。

●「整備事業者アワード2025」に協賛

自動車業界は、電動化、自動運転化、コネクテッド化、シェアリングの加速など今後市場環境の大幅な変化が予想されるなか、2021年に日刊自動車新聞が主催となり、今後の整備事業者の`手本、となり得る取り組み事例に焦点を当てる表彰制度「整備事業者アワード」が立ち上がりました。当社グループは、業界を挙げて変化に対応していく必要があると考え、業界の指針となる本表彰制度に協賛しています。

●石垣市と連携協定を締結

沖縄県石垣市と当社は連携協定を提携し、石垣市が抱えるモビリティ社会の課題に対し、当社グループのノウハウや実証に向けて必要な車両を提供することで持続可能なモビリティ社会の実現と地域発展に資する市民サービスの向上に寄与してまいります。

●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&インクルージョン

女性活躍推進行動計画の更新

2020年6月に公表した「女性活躍推進行動計画」の最終年度を迎え、2025年4月1日より、新たな「女性活躍推進行動計画」を策定しています。

行動計画期間：

2025年4月1日から2026年3月31日

当社グループの課題：

多様な人財が自身のビジョンを明確に想像し、働き甲斐を感じながら能力を発揮する仕組みと組織風土づくり

取り組み内容：

- (1) キャリアを前向きに考えるための支援強化
- (2) ワークライフバランスの向上と両立支援

《プレミアグループ株式会社》

定量目標

- (1) 管理職に占める女性の割合を40%にする
- (2) 男女ともに育児休業取得率100%を継続する

《プレミア株式会社》

定量目標

- (1) 管理職に占める女性の割合を15%にする
- (2) 男性従業員の育児休業取得率80%を目指す

女性活躍推進プロジェクト「Lean in Premium」

プレミアグループは、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。

活動目的

- ・なりたい自分を実現するために一歩踏み出す女性を支援
- ・キャリアアップを目指す女性社員の増加

要素

「育成・制度・フォローアップ」の三大要素を軸に活動を進めてまいります。

活動実績

2025年3月期は、Lean in 研修を半期に1回実施しています。部署を超えて女性社員同士が交流することで、これまでと異なる考え方の共有や悩みの解消に繋がっています。さらに、代表取締役社長とのディスカッションや社外取締役の講話が行われるなど、今後のキャリアの明確化にも寄与しています。



女性の健康課題をサポート

プレミアグループの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を構築することで、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。

チャレンジド採用

プレミアグループは、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。プレミアグループは、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。

とっておきの音楽祭への参加

2024年11月に東京都町田市で開催された「とっておきの音楽祭 in Machida 2024」に参加しました。本イベントは、障がいのある人もない人も一緒に音楽を楽しみ、音楽の力で「心のバリアフリー」を目指す音楽祭です。

プレミアグループは、障がい者支援の活動を社内だけではなく、外部のイベントに従業員とともに参加することで「心のバリアフリー」の社内浸透を目指しています。すべての人が平等に参加できる社会や環境について考え必要な行動を続けられるように、様々なイベントへのボランティア参加や情報発信をしています。



e-ラーニングによる社内教育の推進

当社グループは、各役職に応じた専門的なスキルや知識の習得に加え、技術の進化や社会環境の変化に迅速に対応するため、2025年3月期からキャリア自律に向けたリスキリング支援として「e-ラーニング」を導入しました。一人ひとりに合わせた必須受講項目以外の受講も可能であり、自身のキャリアを主体的に考え学習していくことが可能です。また、会社全体で同一の教材を利用することで、学習内容のばらつきを軽減し、組織全体で知識の共通基盤を構築することができます。個人が会社全体に影響力を発揮する力を得ることで、個々の成長だけでなく、組織の成長にもつながってまいります。



コーポレート・ガバナンス



コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

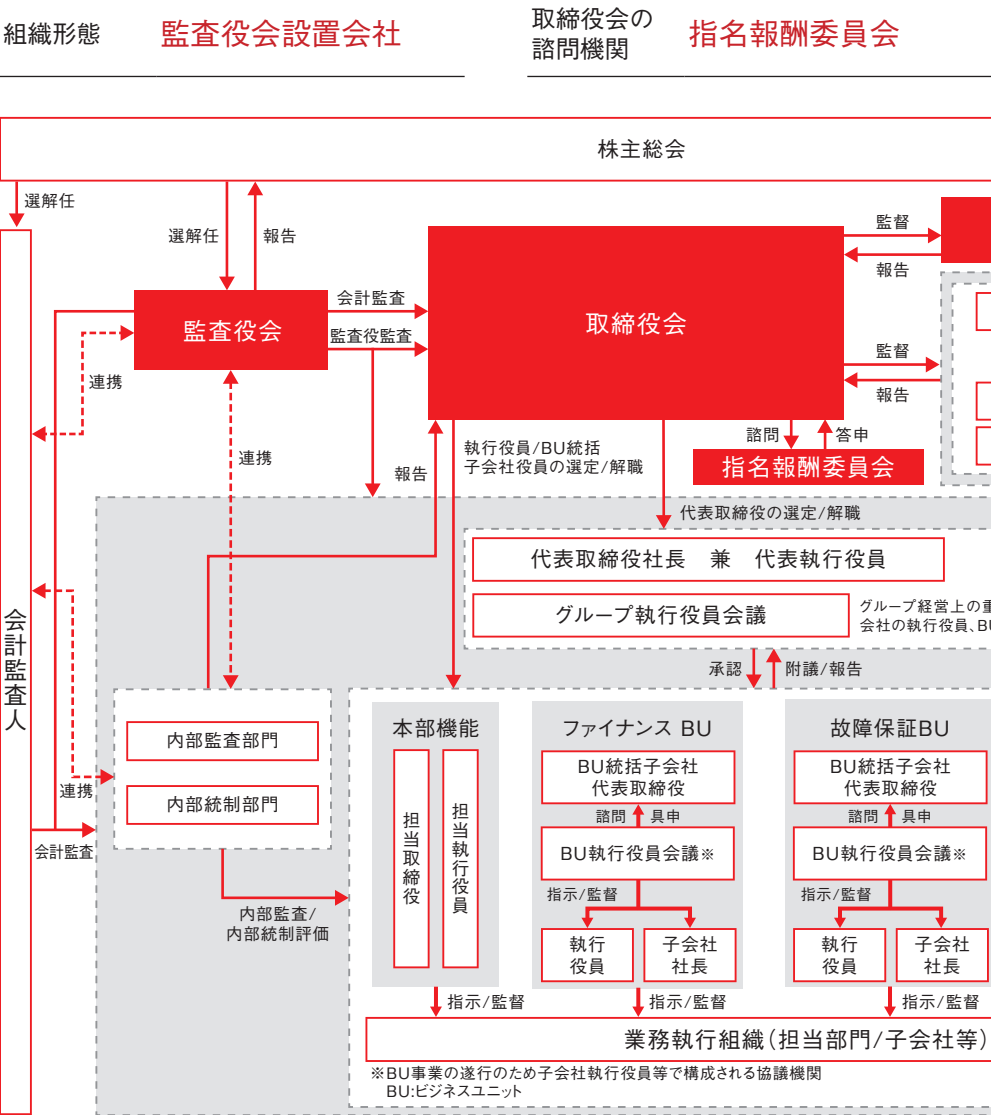
当社グループは、法改正を含む外部経営環境の変化に応じたコンプライアンスの徹底を前提として、「世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供し、豊かな社会を築き上げることに貢献します」「常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることで、心豊かな人財を育成します」というミッションを掲げ、このミッションの達成に資するか否かという考え方を、経営における意思決定の判断軸と位置付けています。

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。

https://ir.premium-group.co.jp/ja/management/governance.html



コーポレート・ガバナンス体制

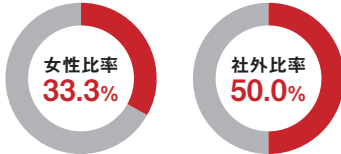


取締役会

2025年3月期：19回開催

取締役出席率 100%／監査役出席率 96.5%

原則として、定時取締役会を1ヵ月に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。



指名報酬委員会

2025年3月期：4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・ガバナンスの充実に図ることを目的に、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。



グループ執行役員会議

議長：当社代表取締役／1ヵ月に1回開催／常勤監査役1名が出席

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。

監査役会

取締役会と連動して1ヵ月に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業務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に報告しています。



コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組みの変遷

Table with 9 columns (years 2016-2024) and 4 rows (Mechanism Design, Policy, Compensation, etc.), detailing governance improvements over time.



コーポレート・ガバナンス

取締役会実効性評価の実施

当社は、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 取締役会の在り方
- B 取締役会の構成・運営
- C 取締役会の議論
- D 取締役会のモニタリング機能
- 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 指名報酬委員会の運営

2025年3月期の取り組み

これまでの評価・課題

- ・第三者機関の活用で設問項目の見直しを実施。前年度と比較して概ね高い評価を得る
- ・取締役会において監督上の重要事項に絞って協議することで、監督・意思決定機能が明確に分離しており、十分な議論が行われていると評価を得る
- ・経営戦略や経営計画に対して会社の持続的な成長と中期的な企業価値の創出に関わる議論や、予想される潜在的なリスクについての監督に関する質が高まったことにより、前年を上回る高い評価を得る
- ・重要な課題はないが、DX推進の実現に向けた議論の充実、指名報酬委員会の運営等について更なる改善に取り組む

取り組み・進捗

- DX推進の課題への対応
- ・DX組織体制の強化、及びDX人材の採用・育成による継続的なスキル向上を実現
 - ・DXに精通した役員の選任を検討開始。経営層からの支援体制を強化
- 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
 - ・適宜、第三者意見を活用し、客観的かつ多角的な視点を活用

2025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
- ・新たに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、**人材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

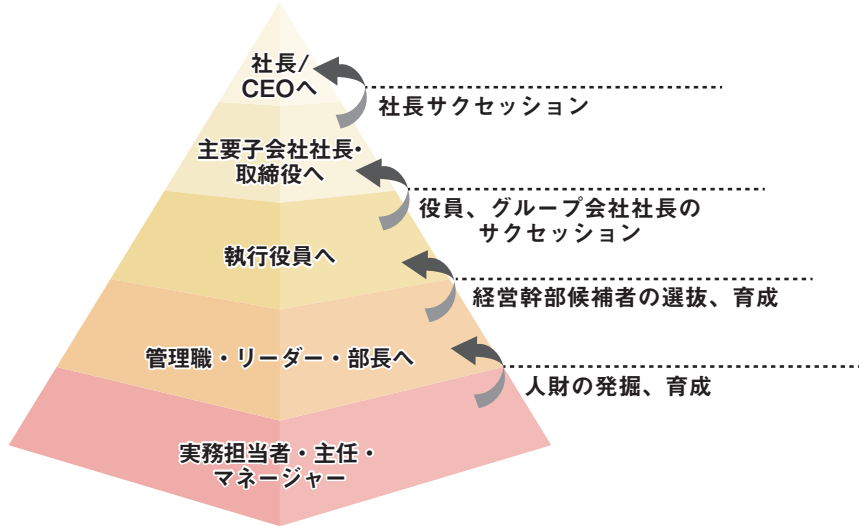
サクセッションプラン

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。さらに、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、2025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。



役員の報酬制度

役員の報酬等

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2025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、2024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、次の考え方にに基づき決定いたします。

- 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。
- 持続的な企業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。
- 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

- 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。
- 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。
- 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。

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掌管する事業・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乘じ、事業年度ごとの達成度等に応じて基本報酬の0～103.5%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。	20～30	◎	—

コーポレート・ガバナンス

役員一覧 2025年10月1日現在

当社役員の略歴は下記よりご確認ください。

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



氏名	地位・担当 兼任状況	属性	在任 期間※	能力（スキルマトリクス）												主な 資格等
				企業経営	ファイナンス	業界知識 故障保証	モビリティ	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・D&I推進	M&A	
	しばた よういち 柴田 洋一	代表取締役社長 代表執行役員 グループCEO兼COO グループ経営戦略本部長		9年	◎	◎	◎	◎	◎					◎		
	つちや よしゆき 土屋 佳之	取締役 常務執行役員 グループ事業戦略本部長 ・プレミアム株式会社 取締役 ・プレミアムモビリティサービス株式会社 代表取締役社長 ・プレミアムワランティサービス株式会社 取締役	新任	0年	◎	◎	◎	◎	◎				◎			
	かなざわ ともひろ 金澤 友洋	取締役 常務執行役員 グループ管理本部長 ・プレミアムワランティサービス株式会社 監査役		4年		◎				◎	◎	◎	◎		◎	
	なかがわ つぐひろ 中川 二博	社外取締役 ・株式会社シンクロ・フード 取締役	社外取締役 独立役員	8年	◎	◎	◎	◎								
	ほりこし ゆか 堀越 友香	社外取締役 ・弁護士法人中央総合法律事務所 パートナー弁護士 ・株式会社地域経済活性化支援機構 社外取締役 ・WealthPark株式会社 社外取締役	社外取締役 独立役員	6年		◎					◎	◎				弁護士
	おshima ひろみ 大嶋 裕美	社外取締役 ・株式会社IHI 執行役員 財務部長	社外取締役 独立役員	5年					◎	◎					◎	公認 会計士
	かめつ としひろ 亀津 敏宏	常勤監査役		9年		◎				◎		◎				
	ひぐち せつお 樋口 節夫	社外監査役 ・樋口節夫公認会計士事務所 所長 ・ソーシャルワイヤー株式会社 社外監査役 ・株式会社ランドビジネス 社外監査役	社外監査役 独立役員	8年						◎		◎				公認 会計士
	なりた ゆかり 成田 由加里	社外監査役	社外監査役 独立役員 新任	0年						◎		◎				公認 会計士

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、強固な財務基盤を構築し、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み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・D&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

※2025年9月末時点の在任期間

リスク管理



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：中村文哉 委員：北田剛、下村真岐子、堀朝光、土屋佳之、齊藤邦雄、太田航、金澤友洋、近藤久美
- 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むものとします。
- 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。

事業等のリスク

	リスクの内容	対応策
1. 経済環境リスク	・経済環境の変化や税制改正、雇用情勢の悪化 ・物価高による消費抑制	・経済環境に応じた戦略の立案・実行 ・中古車領域経済圏を構築することで、生活必需品の買い替え時期に合わせた囲い込み
2. 大規模災害リスク	・大規模災害	・事業継続体制に関連する規程及び事業継続計画（BCP）を制定し、教育・訓練を実施
3. システムリスク	・サイバー攻撃等	・システムセキュリティの強化及び安定稼働の維持 ・システムの冗長化、データセンターの二重化や通信ネットワークの複数キャリアの利用
4. 法的規制リスク	・法律、規則、政策、実務慣行等の変更の発生	・各種法令に基づいた業者登録、更新 ・パートナー弁護士とともに法律、規則等の変更を注視
5. 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	・業績の拡大に努める ・社外取締役が半数を占め、女性取締役が1/3を占める取締役会の構成及び取締役会全体に対する実効性評価・分析を定期的に実施し、ガバナンスを強化 ・適切な財務管理、強固な財務体質の構築
6. 金利の変動リスク	・資金調達の一部に対して金利変動の影響を受ける可能性	・固定・変動調達比率を調整 ・調達コストと連動し、当社グループのサービスにかかる金利に転嫁し一定の利益率を確保
7. コンプライアンスリスク	・コンプライアンス違反による重大な不祥事等	・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 ・行動規範に基づいた各種研修の実施
8. 個人情報リスク	・個人情報の漏えいや紛失又は不正利用等の発生	・プライバシーマークの認定を取得 ・「個人情報保護方針（プライバシーポリシー）」等を定め、事故を防ぐ体制を構築 ・ネットワークセキュリティの強化、個人情報を取り扱う委託先の確認及び評価、社員教育、プライバシーマーク内部監査員として認定された当社グループ従業員による監査の実施等
9. 人材リスク	・有能な人材の採用及び雇用の維持、教育不能	・労働環境の継続的な整備
10. 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	・市場環境の注視、競合他社の動きを捉えた適切な戦略立案、実行 ・競争優位性の構築、他社との差別化 ・自社整備工場の運営による事業者ニーズ・課題の把握、商品企画・支援
11. 風評リスク	・法令違反、従業員の不正行為、システム障害等、様々な原因により当社グループの風評及び信頼の損失	・法令違反、従業員の不正行為、システム障害等を未然に防ぐため、各種研修やシステム管理を実施 ・適切な情報開示と透明性を確保すべく、公平に、正確に、迅速に、分かりやすく、かつ積極的に情報を提供
12. のれん及び無形資産リスク	・減損損失の計上	・非償却性資産であるため、毎期の定期的な償却は発生しない
13. 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	・適切な与信管理
14. 信用保険契約リスク	・貸倒損失の増加による保険料の増加、保険業法の改正及び損害保険会社のスタンス変化等により保険契約が継続不可	・DX施策やグループ間協業を通じた貸倒損失発生の防止 ・複数の損害保険会社との契約を締結
15. 修理原価リスク	・修理原価の増加	・ビッグデータを活かした適切な商品設定 ・独自の原価低減施策を実施
16. 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	・事業計画に沿った適切なKPIの設定及びロードマップを作成
17. 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・規制の設定又は改廃 ・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	・現地の駐在員と本部部門との密なやりとりを通じて、現地の状況を把握 ・現地の従業員の安全を第一とした事業展開

コンプライアンス



コンプライアンスについて

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ともに、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法令遵守の強化に努めています。

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。

<https://www.premium-group.co.jp/companyinfo/sustainability/tax-policy/>



贈収賄防止方針

贈収賄行為及び汚職・腐敗行為の社会的重要性を認識し、役職員の贈収賄行為及び汚職・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。

<https://www.premium-group.co.jp/companyinfo/sustainability/corruption-prevention/>



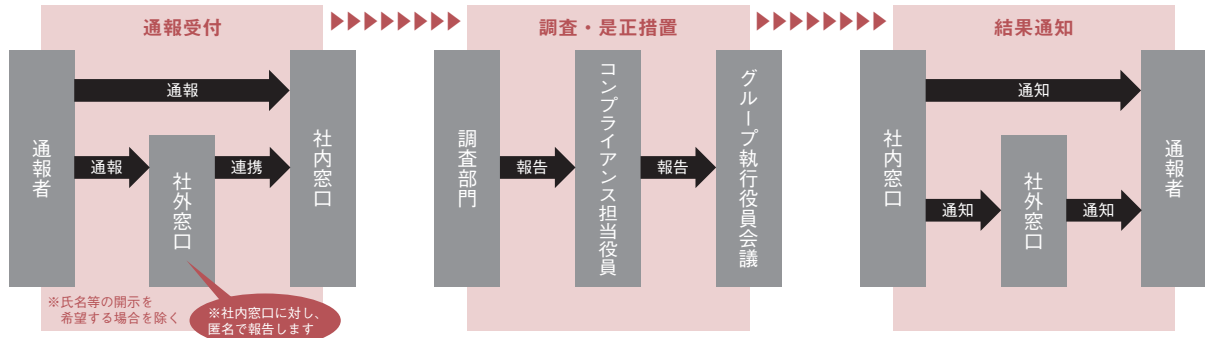
反社会的勢力との関係遮断

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グループ各社の共有のものとして社内外に匿名又は実名で通報・相談できる窓口を設置しています。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確保する体制を整えています。

内部通報の流れ



72



主要財務／非財務データ

	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
連結業績(百万円)					
営業収益	17,906	20,888	25,465	31,546	36,409
営業利益	2,847	3,864	4,245	6,195	6,815
税引前利益	3,463	4,017	5,344	6,241	6,851
当期利益	2,393	2,964	4,003	4,617	4,648
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,383	2,941	3,994	4,608	4,651
親会社の所有者に帰属する当期包括利益	2,437	2,988	4,079	4,734	4,749
基本的1株当たり当期利益(円)	62.25	76.46	103.17	119.39	122.61
資産合計	68,156	81,800	101,431	125,274	184,988
資本合計	7,291	9,814	13,353	15,351	18,948
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,321	1,608	△449	2,489	△7,761
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,172	△1,028	△2,320	△3,093	△2,456
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,617	2,797	6,181	6,892	6,220
親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)(%)	38.27	34.76	34.75	32.19	27.17
資産合計税引前利益率(%)	5.5	5.4	5.8	5.5	4.4
親会社所有者帰属持分比率(%)	10.58	11.87	13.13	12.22	10.23
年間配当金(円)※1	15.3	17.0	21.0	28.0	40.0
KPI					
クレジット取扱高(億円)	1,664	2,023	2,438	3,038	3,543
クレジット債権残高(億円)	3,614	4,223	5,078	6,326	7,786
延滞債権残高率(%)	0.91	0.78	0.81	1.00	1.83
故障保証取扱高(億円)	44.9	51.5	57.6	68.9	75.3
カープレミアディーラー会員数(社)	370	1,525	2,581	2,660	3,468
カープレミアガレージ会員数(店舗)	—	251	370	710	858
非財務					
社員数(人)	627	679	700	740	814
女性管理職比率(%)※2	13.7	17.6	19.1	20.4	18.1
平均年齢(歳)	35.1	36.9	37.5	36.4	37.2
平均勤続年数(年)	6.2	6.2	6.9	7.2	6.8

※1. 2022年9月1日付で普通株式1株につき3株の株式分割を行っており、2022年3月期以前の配当金については当該株式分割を考慮した配当金の額を記載しています。
※2. 当社及び中核子会社を対象としています。
(注)会計方針の変更等により一部遡及修正をしています。修正内容は最近連結会計年度の有価証券報告書へ記載しています。

株価の推移



※グラフは終値を表示しており、2017年12月のみ上場日の初値を表示しています。
※過去に実施している株式分割を考慮した株価を表示しています。

会社概要

2025年6月30日時点

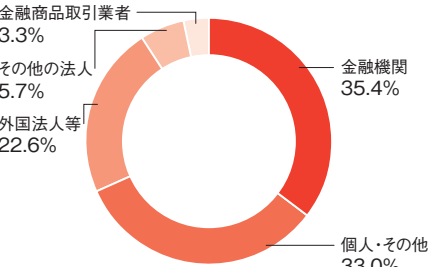
会社名	プレミアグループ株式会社	上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
英文社名	Premium Group Co., Ltd.	証券コード	7199
本社所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-10-4 オークラプレステージタワー	主要取引銀行	株式会社あおぞら銀行
創業	2007年7月	株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
資本金	1,683百万円	会計監査人	PwC Japan有限責任監査法人
社員数	814名(連結)		

株式情報

※2025年3月31日現在

発行可能株式総数	144,000,000株
発行済株式の総数	40,540,170株
株主総数	6,306名

2025年3月期 所有者別株式分布状況



※自己株式の単元株式数は「個人・その他」の所有者区分に含んでいます。

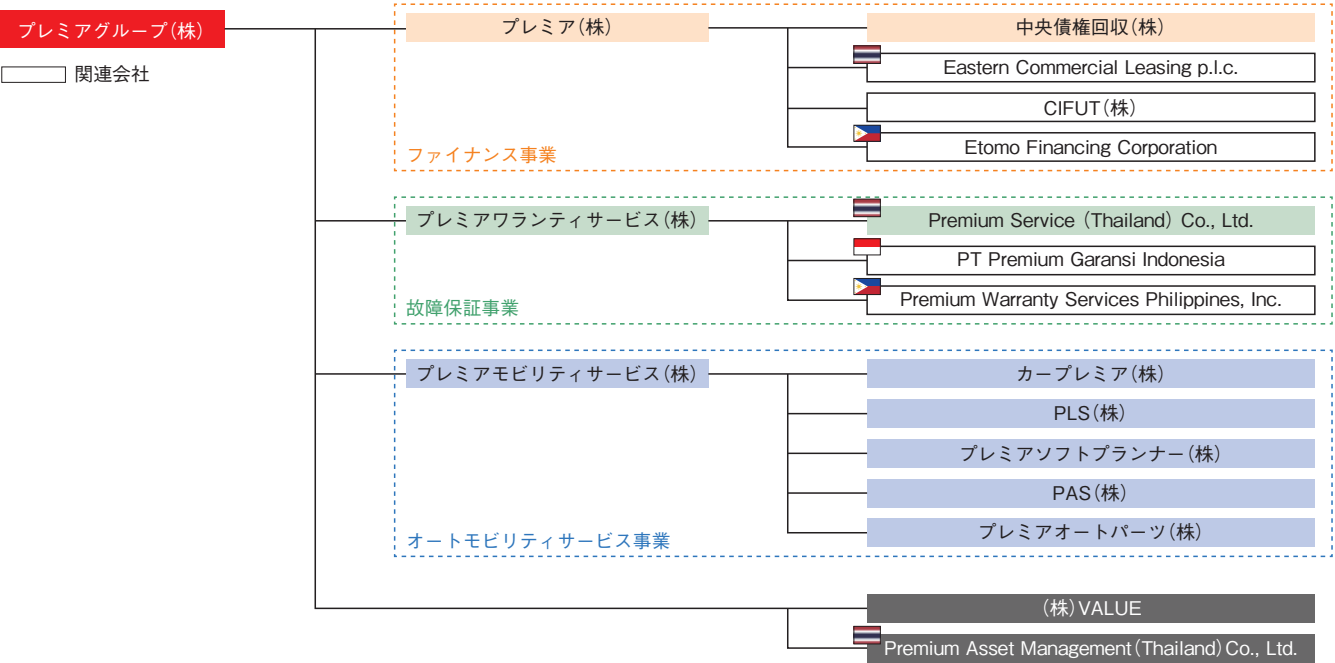
大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	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)	6,047,600	15.90
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,867,300	15.43
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	3,133,357	8.24
株式会社リクルート	1,800,000	4.73
柴田 洋一	876,748	2.31
株式会社あおぞら銀行	775,800	2.04
損害保険ジャパン株式会社	775,800	2.04
JPモルガン証券株式会社	637,683	1.68
GOVERNMENT OF NORWAY	544,692	1.43
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	495,140	1.30

※自己株式(2,509,334株)は上記大株主から除外しています。
※持株比率は自己株式を控除して計算しています。
※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

※2025年6月30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/>

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。