



【東証プライム市場/7199】  
プレミアグループ株式会社  
会社説明資料

「プレミアなファイナンスとサービスを世界中に」

1. プレミアグループまとめ	P. 3
2. 企業概要	P. 8
3. 各事業概要	P.12
4. 成長戦略 <small>(中期経営計画・ESG、SDGs)</small>	P.35
5. さいごに	P.43
Appendix.	P.45



# 1. プレミアグループまとめ

---

# プレミアムグループまとめ①

## 1 何をしている会社か？

プレミアムグループは、**オートモビリティサービス**(自動車に関する複合的なサービス)を提供する企業です。

## 2 主力事業

### ファイナンス事業

自動車の購入に伴う  
オートクレジットを提供

※その他：ショッピングクレジット、サービサー等

### 故障保証事業

自動車が故障した際に、  
無償で修理を行うサービス

※その他：海外における故障保証事業等

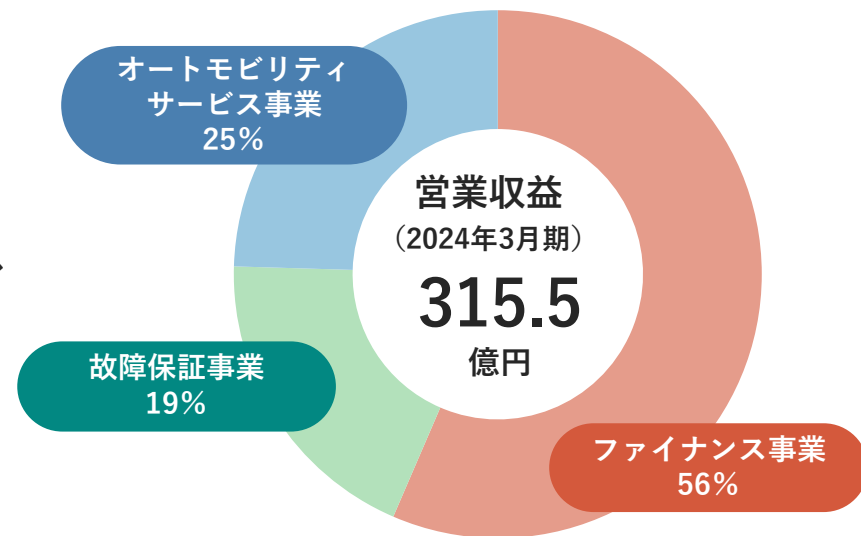
### オートモビリティサービス事業

自動車販売店/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

※その他：会員組織運営、車両卸販売、ソフトウェア販売、サブスク(リース)、自動車パーツ販売等

## 3 営業収益構成 ※2024年3月末実績

カープレミアム事業モデルを確立することで、  
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を拡大させ、  
日本で唯一の中古車流通経済圏を構築し、  
「**ONE & ONLYのオートモビリティ企業**」を目指す



# プレミアムグループまとめ②

## 4 市場環境

巨大・安定・寡占市場環境に位置、安定基盤のもと新規ビジネスへの挑戦が可能

### 巨大市場

自動車関連市場規模：約21兆円

※詳細はP.10

### 安定需要

中古車は**生活必需品**  
成熟市場でありながらも需要は底堅く、安定的

### 寡占状態

オートクレジットの上場会社は**3社のみ**  
当社シェアは**約13%**であり、開拓余地あり

※詳細はP.16

## 5 当社の強み

独立系・業界トップシェア・安定的なストック型ビジネス

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  
独立系信販会社

銀行傘下ではない「**独立系**」のため、  
法規制による縛りが無く、  
**ファイナンス以外のサービスの提供が可能**

故障保証事業  
業界トップシェア

**故障保証のリーディングカンパニー**として、  
潜在市場が大きい故障保証市場を開拓中

ファイナンス事業/故障保証事業  
ストック型ビジネス

2024年3月時点で**将来収益536億円**をBSに計上

## 6 事業リスク・対策

適切な**リスクヘッジ**と**グループ間シナジー**を最大限に発揮した事業運営

### ファイナンス事業

- ✓ 延滞、貸倒  
デフォルト時に備え、**債権保険**でリスクヘッジ
- ✓ 資金調達  
**約90%の債権は銀行が資金提供**、  
当社は保証のみを担当

### 故障保証事業

- ✓ 修理コスト
  - ・ **子会社のパーツ会社**にて部品を調達し、  
部品仕入コストを削減
  - ・ 当社ネットワークの**整備工場**にて修理対応、  
修理コストを削減

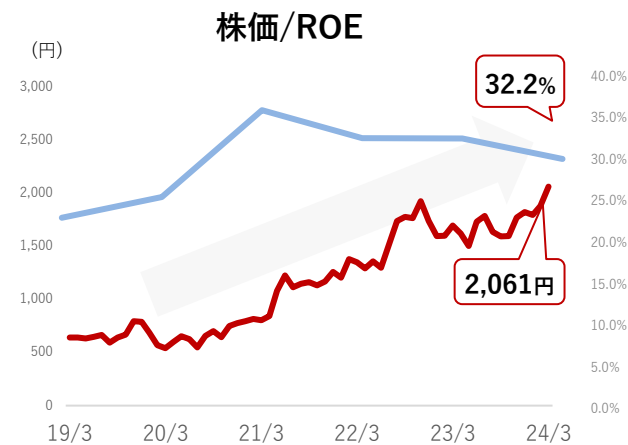
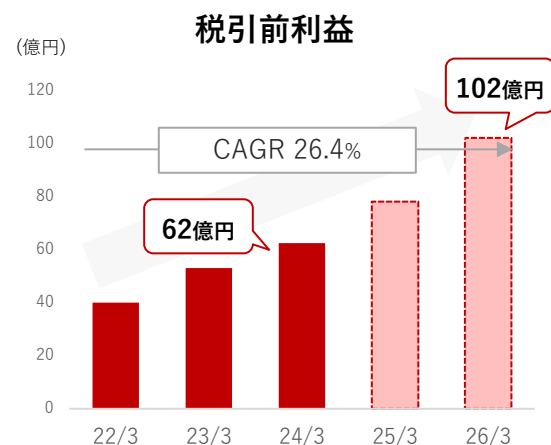
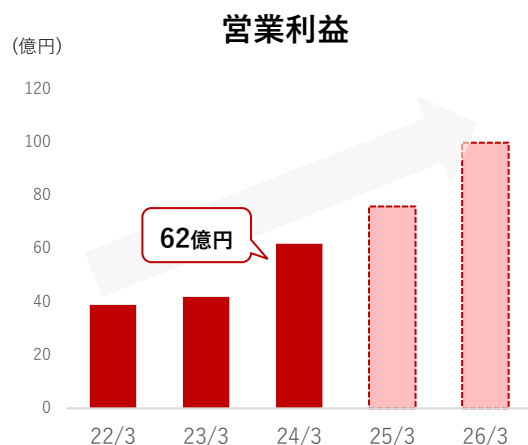
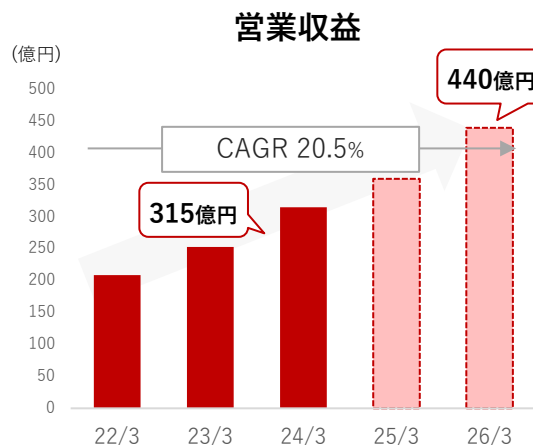
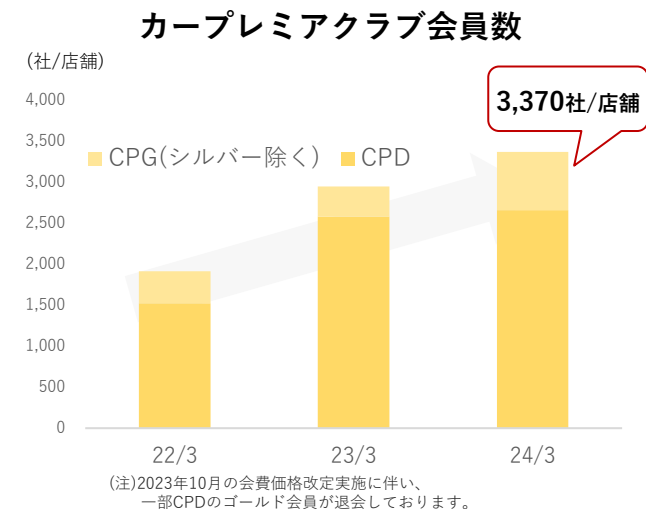
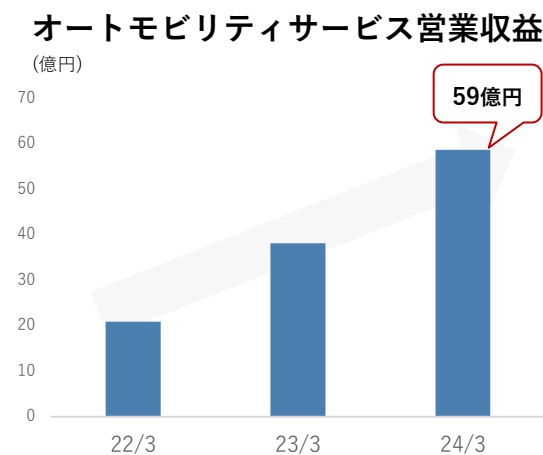
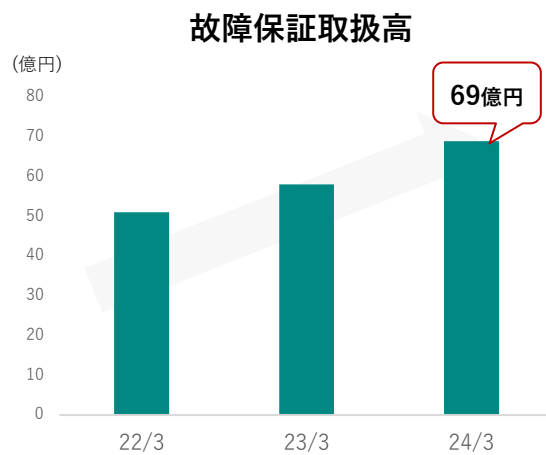
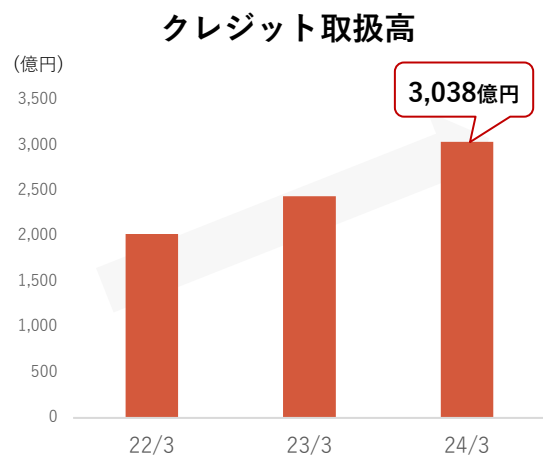
### オートモビリティサービス事業

- ✓ 引揚車両の仕入れ  
**ファイナンス事業で発生した延滞債権の引揚車両**を活用
- ✓ 中小事業者の弱体化  
**中小事業者を当社が組織化**し、大手へ対抗できる  
体制へとサポート

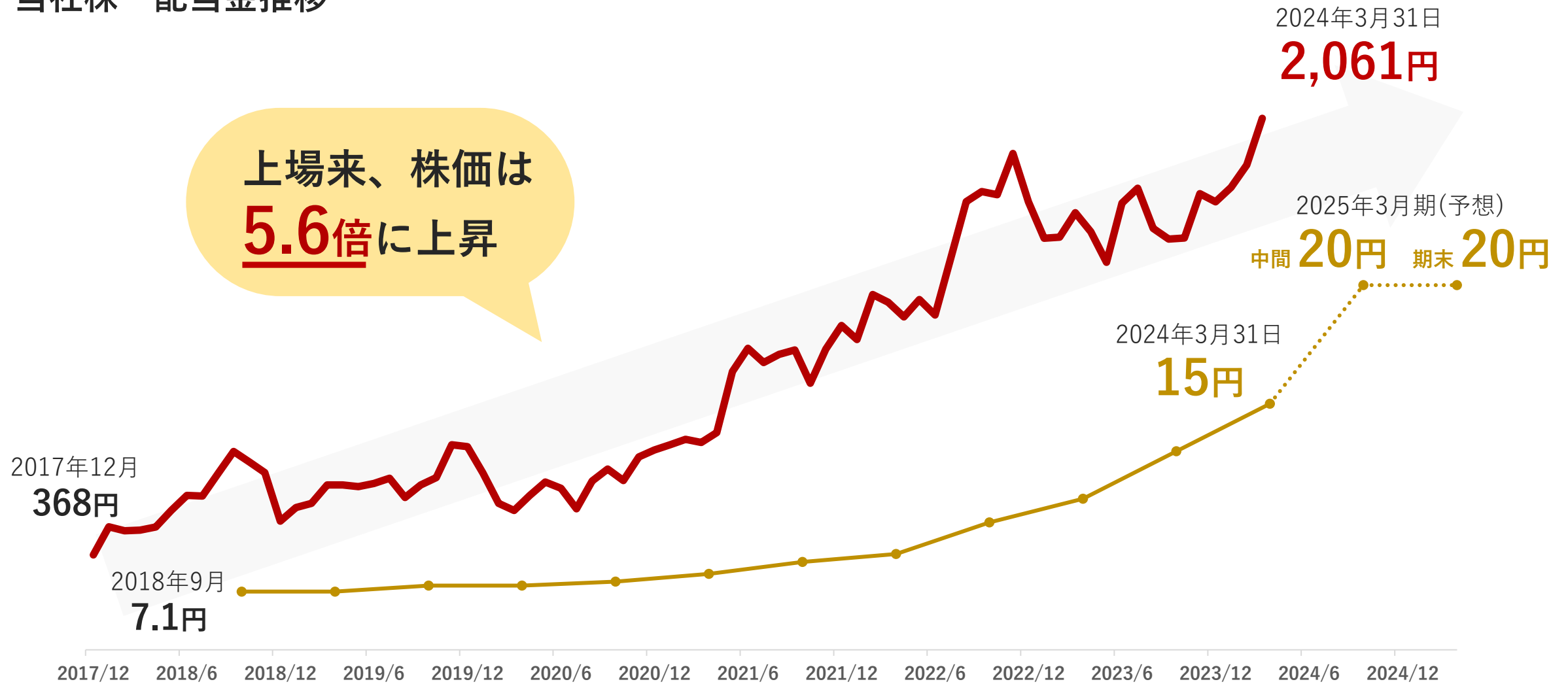
# プレミアムグループまとめ③

## 7 KPI・業績推移

各指標ともに右肩上がりの成長を継続。中長期的にも更なる成長を見込む



## 8 当社株・配当金推移





# 2. 企業概要

---





# 国内外20社以上を展開するグループ体制

## ■ 3つのビジネスユニットを中心に、国内外20社以上のグループ体制にて事業を展開

### プレミアグループ(株)



代表取締役社長  
柴田 洋一

#### 代表略歴

ファイナンス、モビリティに関する知見を持ち、  
ファウンダーとして当社グループを牽引

1982年	佐藤商事(株)入社
1985年	(株)アプラス入社
2003年	(株)IDOM入社
2007年	プレミア(株)設立 代表取締役社長 就任
2016年	プレミアグループ(株)設立 代表取締役社長 就任

### ファイナンス事業

#### プレミア(株)

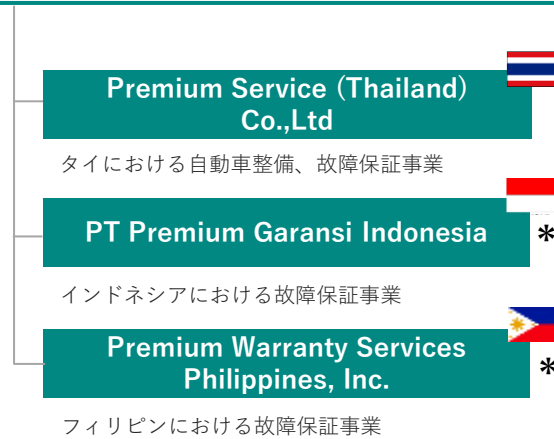
オートクレジットを中心としたファイナンス事業  
の運営・統括



### 故障保証事業

#### プレミアワランティサービス(株)

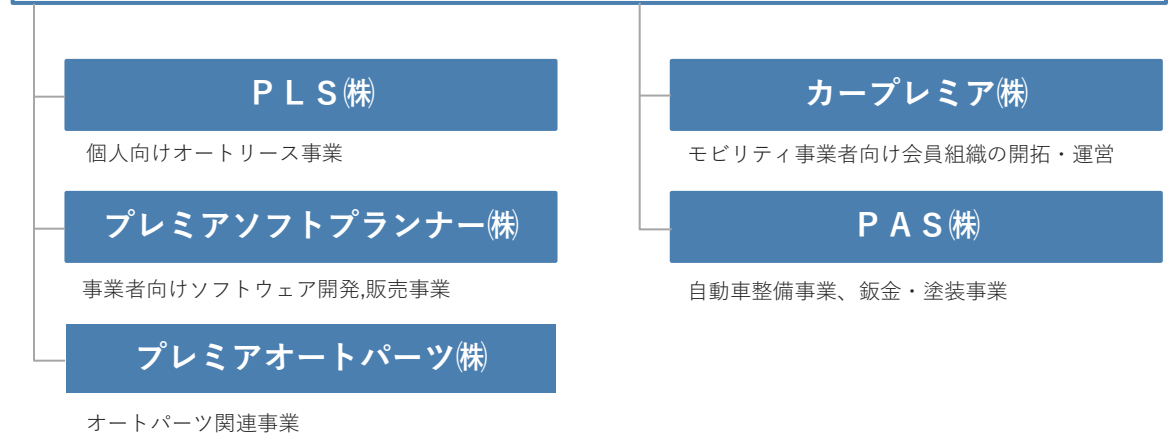
故障保証事業の運営・統括



### オートモビリティサービス事業

#### プレミアモビリティサービス(株)

オートモビリティサービス事業の運営・統括



(注) \* : 持分法適用関連会社

# 市場規模と当社の事業展開領域

- 巨大な自動車関連市場で、主要事業の深化と新規事業の創出を目指す

オートクレジット  
信用供与額  
約5.6兆円<sup>※1</sup>

自動車ディーラー



約3万店以上<sup>※2</sup>

自動車整備工場



約9.2万事業場以上<sup>※2</sup>

自動車整備市場  
約5.9兆円<sup>※2</sup>

中古車小売市場  
約4.2兆円<sup>※2</sup>

自動車リース市場  
約2.5兆円<sup>※2</sup>

整備関係従業者  
約33万人<sup>※2</sup>

自動車部品市場  
約3.1兆円<sup>※2</sup>

# 事業内容

- 主力3事業を軸に**オートモビリティサービス**（自動車に関する複合的なサービス）を提供
- 当社グループ内の**事業シナジー**を発揮することにより、各事業の競争優位性を高める

## 事業内容・シナジー

### ファイナンス事業

- ▷ 主な事業
  - ・オートクレジット
  - ・エコロジークレジット
  - ・ショッピングクレジット
  - ・サービサー
- ▷ 主な取引先
  - ・自動車販売店

### カープレミア事業モデル

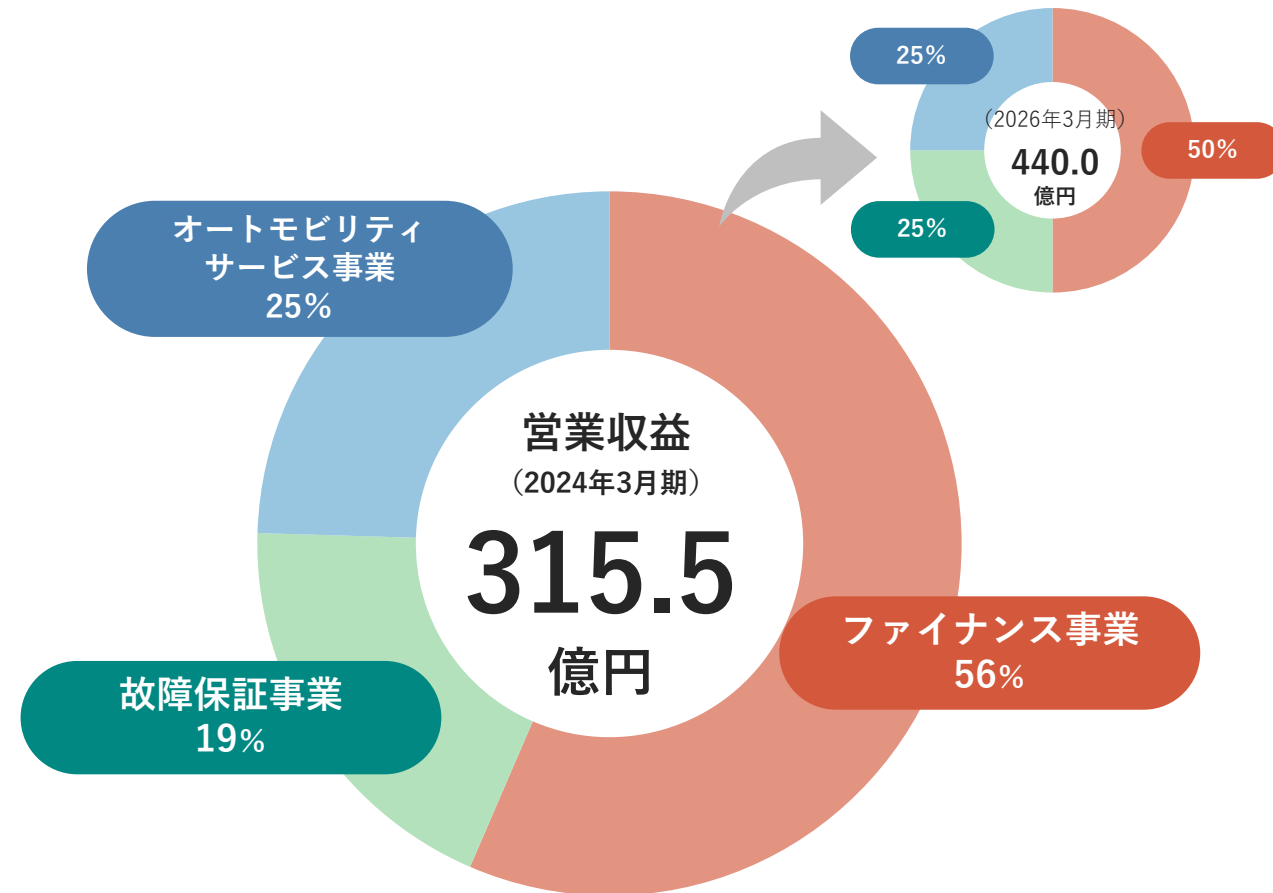
### 故障保証事業

- ▷ 主な事業
  - ・自動車の故障保証事業
  - ・故障保証事業の海外展開  
(タイ、インドネシア、フィリピン)
- ▷ 主な取引先
  - ・自動車販売店、自動車整備工場

### オートモビリティサービス事業

- ▷ 主な事業
  - ・会員組織「カープレミアクラブ」の運営
  - ・車両卸販売
  - ・サブスク
  - ・国内外への中古及びリビルトパーツ販売
- ▷ 主な取引先
  - ・自動車販売店、自動車整備工場

## セグメント別ポートフォリオ





## 3. 各事業概要

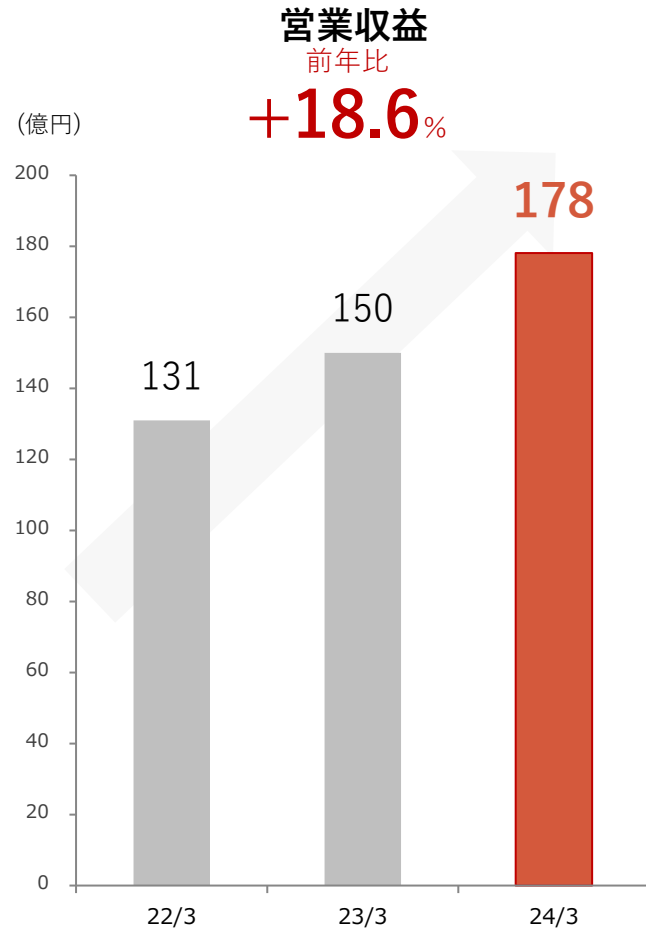
---

3-1. ファイナンス事業	P. 14
3-2. 故障保証事業	P. 22
3-3. オートモビリティサービス事業	P. 28
3-4. 海外展開	P. 33

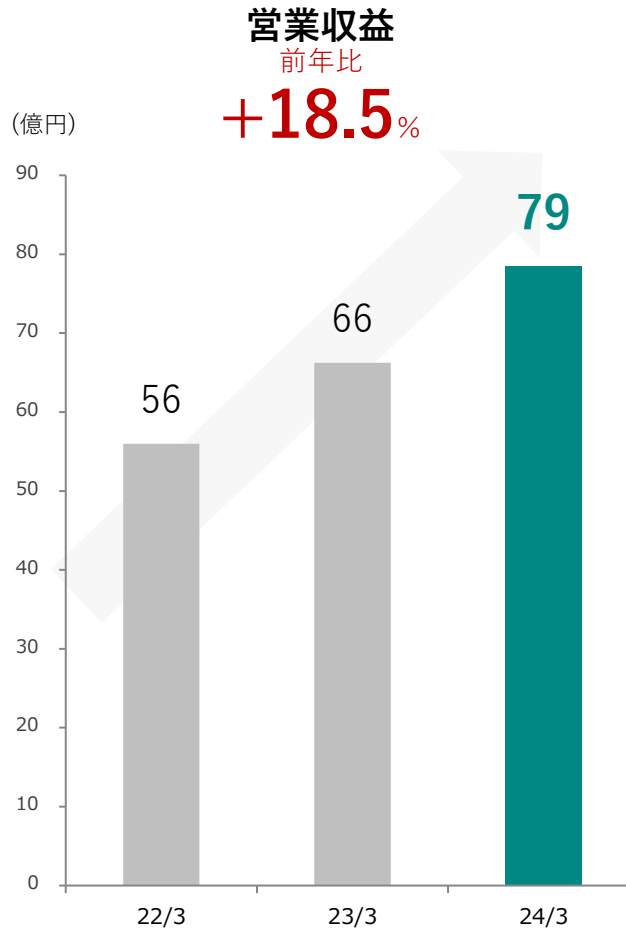
# 創業より安定して右肩上がりの成長を実現

- ファイナンス事業、故障保証事業はアセットビジネスで安定的な収益計上を実現  
新規事業であるオートモビリティサービス事業は、Fee事業を中心に今後も大きく伸長する見込み

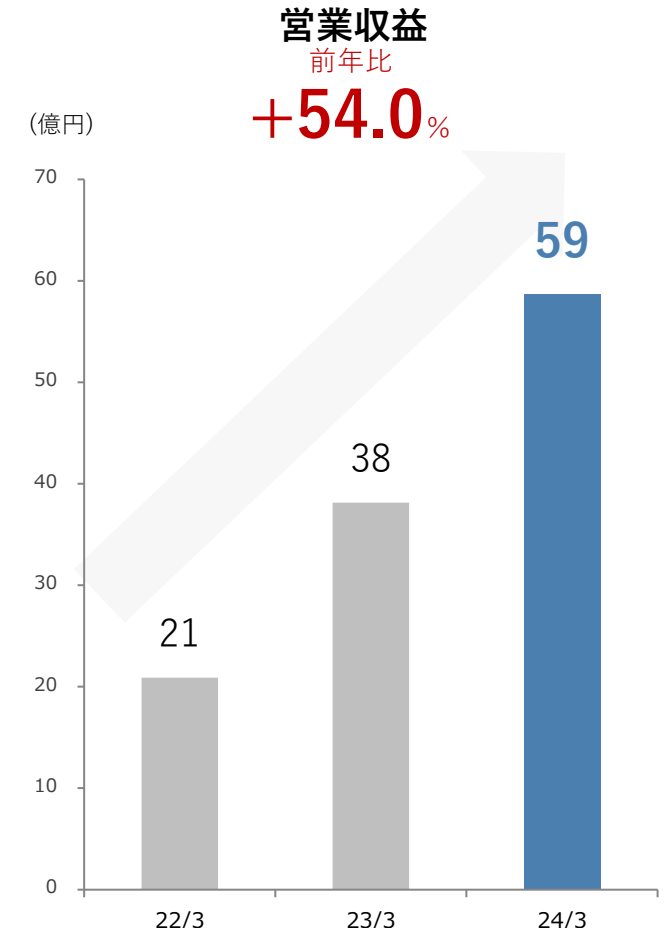
ファイナンス事業



故障保証事業



オートモビリティサービス事業







## 3. 各事業概要

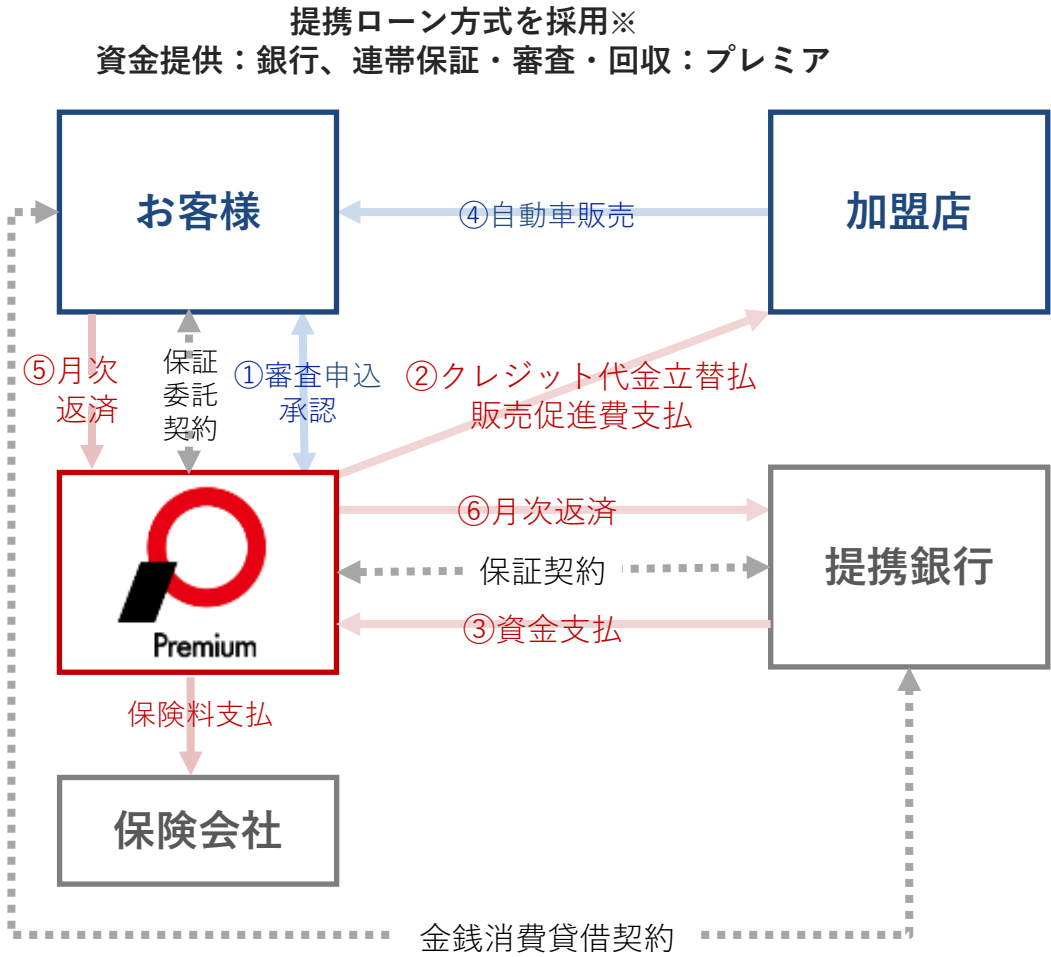
---

3-1. ファイナンス事業	P. 14
3-2. 故障保証事業	P. 22
3-3. オートモビリティサービス事業	P. 28
3-4. 海外展開	P. 33



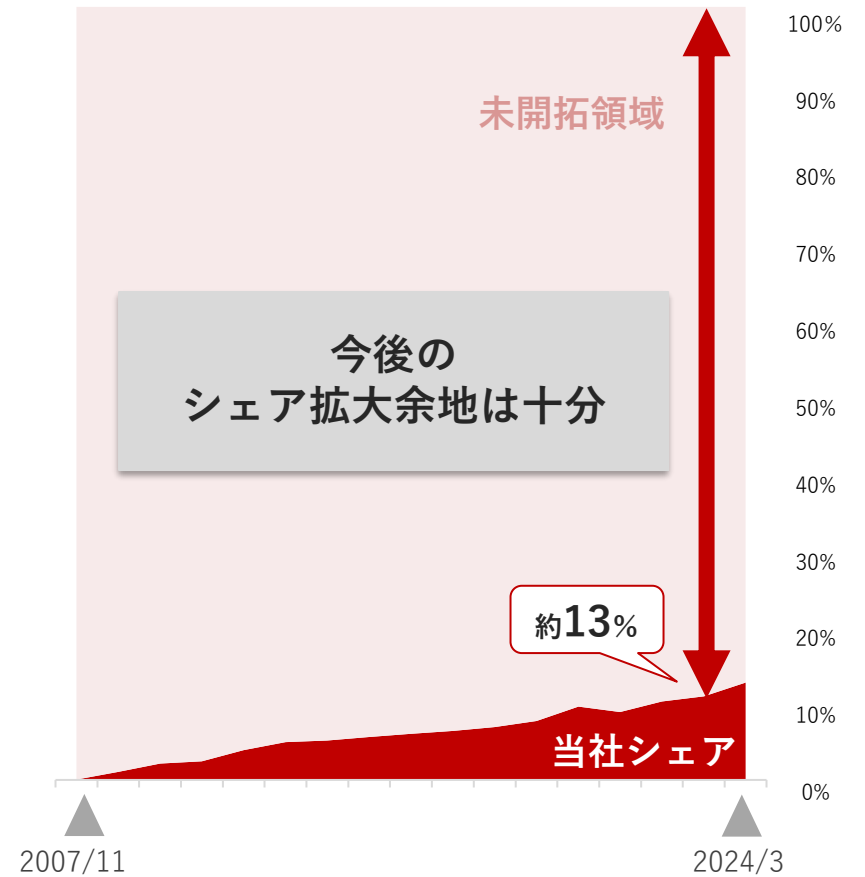
■ オートクレジットを取扱う上場企業のうち、当社シェアは約13%、今後も開拓余地あり \*当社調べ

オートクレジットの仕組み（提携ローン方式）



オートクレジット市場の当社シェア

オートクレジットを取扱う上場企業のうち、当社シェアは約13%、今後も開拓余地あり



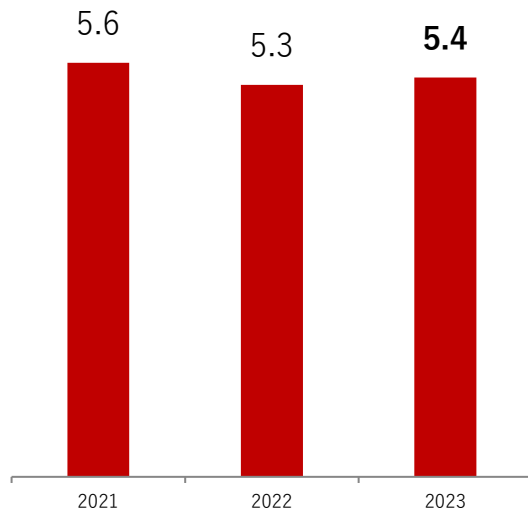
## ■ 中古車は生活必需品のため**需要が安定**、オートクレジット業界は**参入障壁が高く**新規参入が困難

### 市場環境

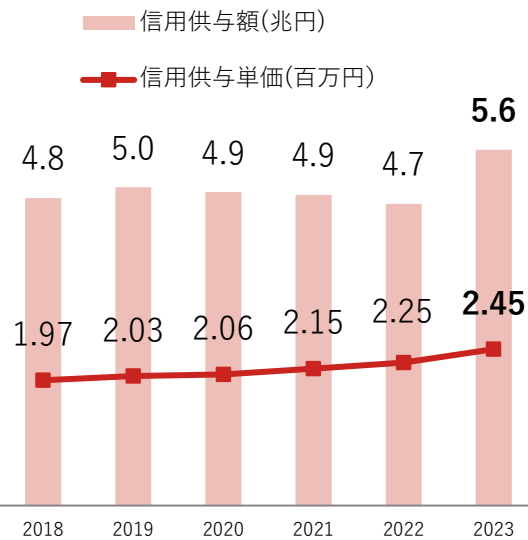
- 中古車登録台数はコロナ禍の影響で減少したものの、2023年初めより徐々に**回復傾向にあり横ばい**
- 信用供与件数はコロナ禍の外出自粛で減少となるも、自動車の性能向上で単価が上がり信用供与額は横ばい
- リーマンショック(2008年)、東日本大震災(2011年)、コロナ禍(2020年)の**不況時**でも**安定需要**あり

一般中古自動車登録車数推移

(百万台)



オートクレジット  
信用供与額・単価



### 高い参入障壁

- 初期投資、立替払資金など**一定の資本力**が必要
- 割賦販売法**に基づく**登録**を得てはじめて事業の実施が可能
- 当社設立以降、**大手資本**による**新規参入**なし

業界内  
プレーヤー社数

直近25年間  
新規参入企業

上場企業は

3 社  
のみ

当社

1 社  
のみ

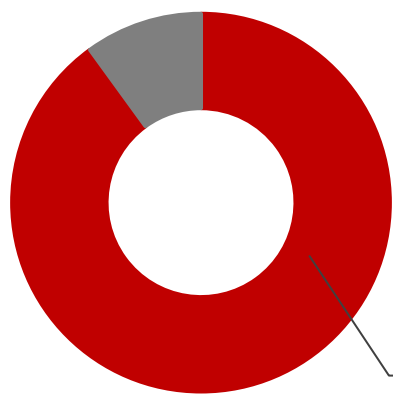
- オートクレジットは商品の差別化が難しいが、当社は銀行傘下でない**独立系ファイナンス会社**であるため**ファイナンス以外の商品とのクロスセル**によってシェア獲得を図る

	競合他社	プレミアアグループ												
組織体制	<p style="text-align: center;"><b>銀行系</b></p> <p>銀行傘下故に<b>資金調達力が安定</b>、創業年数が長く、市場の知名度が高い</p> <p>法規制により、サービス提供の範囲が限られる</p>	<p style="text-align: center;"><b>独立系</b></p> <p>銀行傘下ではない「独立系」のため法規制(銀行法)による縛りが無く、ファイナンス以外のサービスの提供が可能</p> <p>※ファイナンス以外の提供サービス：故障保証/自動車パーツ販売/車両卸販売/業務管理ソフトウェア販売 等 複合的なサービスを展開</p>												
商材	<p style="text-align: center;"><b>複数のクレジット商材</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>オートクレジットに特化</b>しているため、自動車に関する専門知識を持つ</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <p style="text-align: center;">オートクレジットの占有率は当社がトップ※</p> </div> <table border="1" style="margin-top: 10px; width: 100%; text-align: center;"> <caption>オートクレジット比率比較</caption> <thead> <tr> <th>会社</th> <th>オートクレジット比率 (%)</th> <th>その他クレジット比率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>当社</td> <td>~85</td> <td>~15</td> </tr> <tr> <td>A社</td> <td>~65</td> <td>~35</td> </tr> <tr> <td>B社</td> <td>~55</td> <td>~45</td> </tr> </tbody> </table>	会社	オートクレジット比率 (%)	その他クレジット比率 (%)	当社	~85	~15	A社	~65	~35	B社	~55	~45
会社	オートクレジット比率 (%)	その他クレジット比率 (%)												
当社	~85	~15												
A社	~65	~35												
B社	~55	~45												

## ■ 債権残高の大半であるオートクレジットは**90%以上**がオフバランスの**提携ローン方式**

### 資金調達方法

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



クレジット債権残高  
(2024年3月期)  
**6,326億円**



債権残高の大半がオフバランス

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

### オートクレジット調達金利

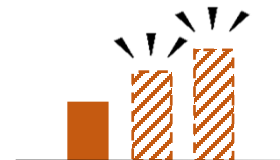
金利上昇の影響はほとんどなし

> **契約済**の債権



貸出・調達ともに  
**固定金利**  
→影響なし

> **新規**に契約する債権

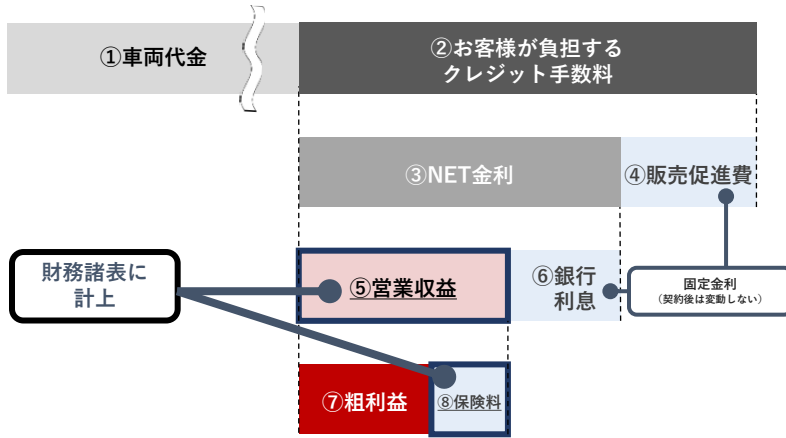


**機動的に金利等に転嫁**  
→影響は殆どなし

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

### 収益イメージ

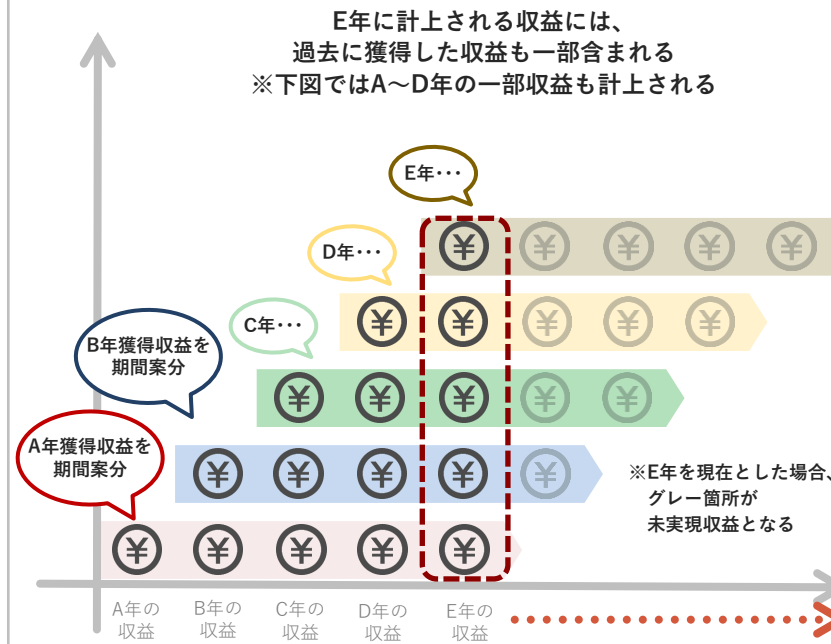
「低金利」を前提としないコスト構造のため、  
金利変動リスクへの耐性あり



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

### ストック型ビジネスイメージ

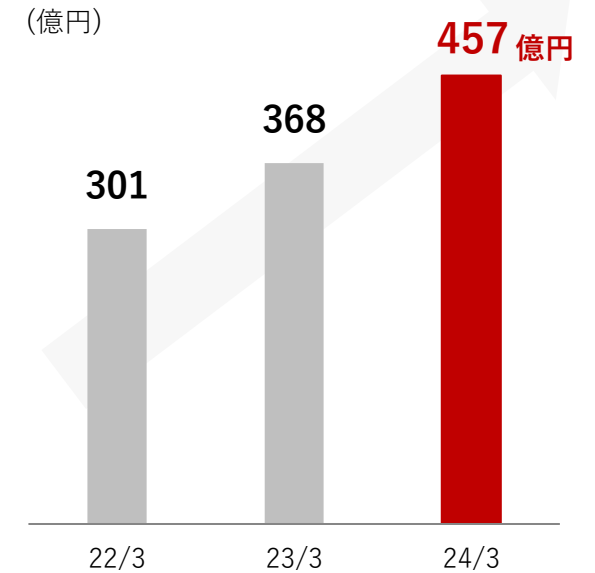
毎年の獲得した収益は、契約期間に応じて案分計上するため、  
売上が安定的に積み上がるストック型の収益構造



### ファイナンス事業における未実現収益

費用は一括計上、利益は実効金利法による繰延計上  
2024年3月末現在、将来収益457億円をBSにストック

(注) 未実現収益：金融保証契約実績



## ■ 有料会員組織カープレミアクラブにて、オンライン・オフラインを掛け合わせ仕組み化された活動を展開

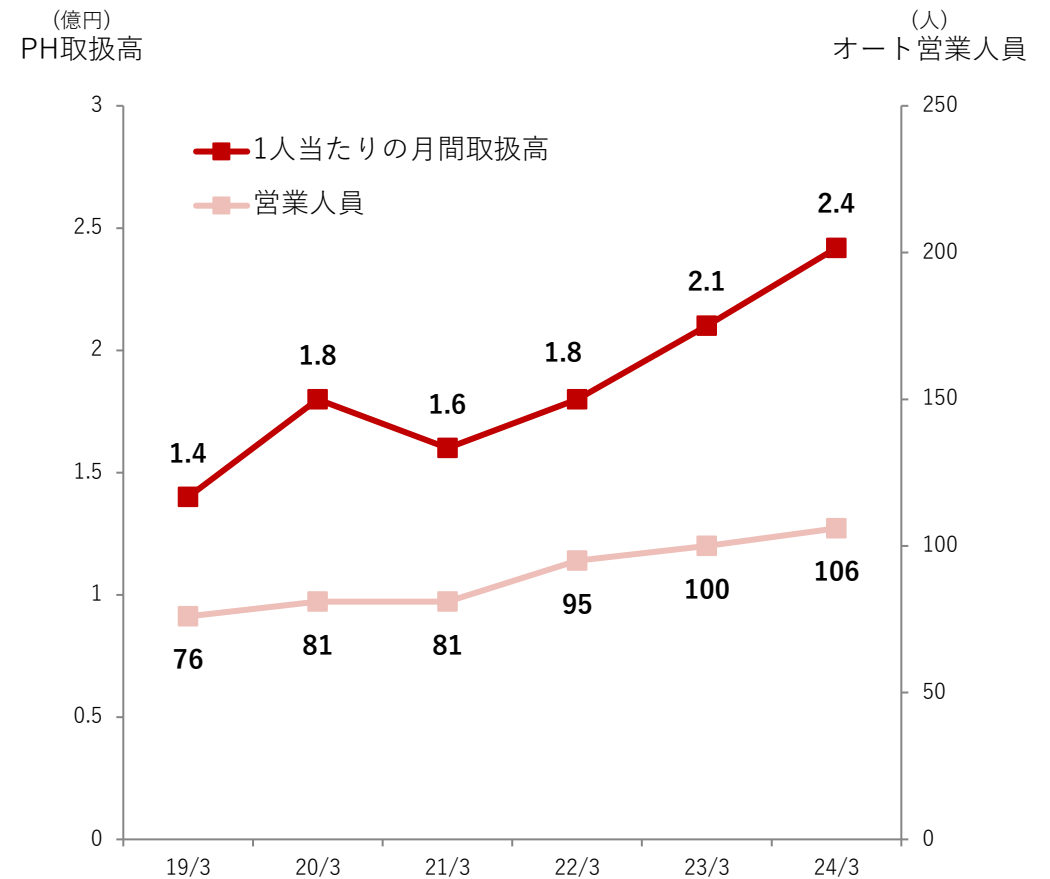
### 営業戦略

有料会員組織カープレミアクラブの**囲い込み戦略**で、**自動車関連サービスを網羅的に提供**

	特長
営業体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>自動車販売店及び自動車整備工場を組織化 →<b>全国をカバーするサービス提供体制</b>を整備 カープレミアディーラー：2,660社 カープレミアガレージ：710店舗</li> <li>対面営業、非対面営業(電話商談)を組み合わせた<b>ハイブリッド型営業</b>を採用 →既存先/未稼働先/未開拓先へ効率的にアプローチ</li> </ul>
多彩なサービスラインアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>車の選定から売却までカーライフのすべてのシーンでカープレミアクラブのサービスが利用可能 →当社グループで自動車関連のお悩みを解決</li> </ul>
オンライン活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社のエンドユーザー向けサービスサイト「<b>クルマのことならカープレミア</b>」と<b>加盟店向けポータルサイトを活用</b> →いつでもどこでも気軽にサービス利用が可能 →エンドユーザーと自動車販売店及び自動車整備工場をつなぐ</li> </ul>

### 営業1人あたり取扱高推移

1人当たりの月間取扱高（PH）※と営業人員を伸ばすことで取扱高を拡大

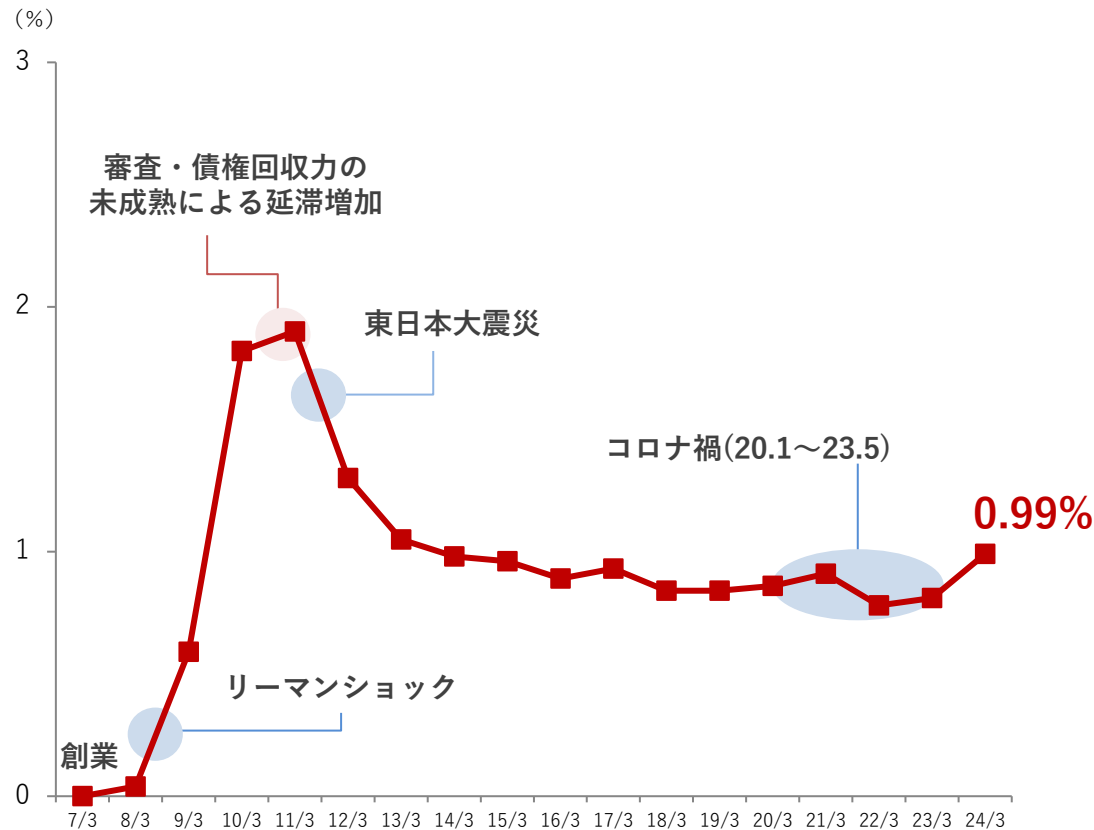




## 顧客フォローにより延滞債権の発生率は低位で推移

### 延滞債権残高率

リーマンショック(2008年)、東日本大震災(2011年)  
 コロナ禍(2020年)といった不況に対する影響は僅少



### オートクレジット債権の特長

- ・主に「小口+短期」で、リスク分散された債権（平均支払期間5年）
- ・クレジットカードと異なり、途上与信が不要
- ・モニタリングコストが一般的に安い

### サービサー子会社(中央債権回収)との協業

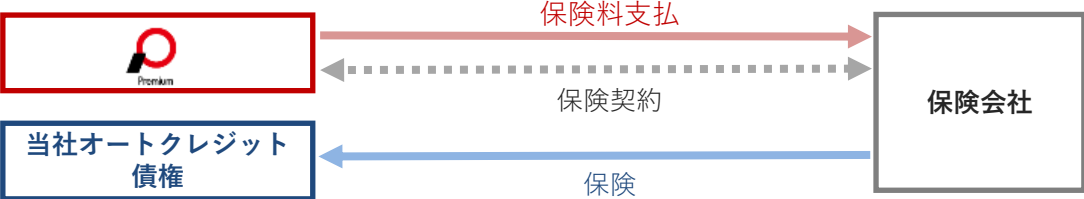
- ・互いの強みを活かし、グループ全体の延滞解消を目指す



グループ全体の延滞債権抑制

### 保険に加入し、貸倒に備える

- ・景気悪化局面でも貸倒引当金の積み増しが不要
- ・デフォルトコストを平準化



(注) 延滞債権率は、当該期末時点のクレジット債権残高に対し、延滞月数が3ヵ月を超える債権及び特別債権(お客様が弁護士等に債務整理手続き等を委任している債権)の合計額が占める割合をいう

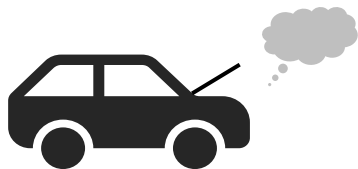


## 3. 各事業概要

---

- |                     |       |
|---------------------|-------|
| 3-1. ファイナンス事業       | P. 14 |
| 3-2. 故障保証事業         | P. 22 |
| 3-3. オートモビリティサービス事業 | P. 28 |
| 3-4. 海外展開           | P. 33 |

## ■ 自動車が**自然故障**した場合の修理を保証するサービスのこと



### 突然の不具合や自然故障

パワーウィンドウの開閉ができない…  
スライドドアが自動で閉まらない…  
エアコンから冷風が出なくなった…

突然の修理費用の発生



当社の故障保証に加入していると、  
修理代金を「無償」で保証します

家電などの購入時に加入する  
保証サービスのクルマ版



事故に対応する  
「自動車保険」とは異なる



自社ブランド商品  
プレミアの故障保証

業界トップシェア

カープレミア 故障保証

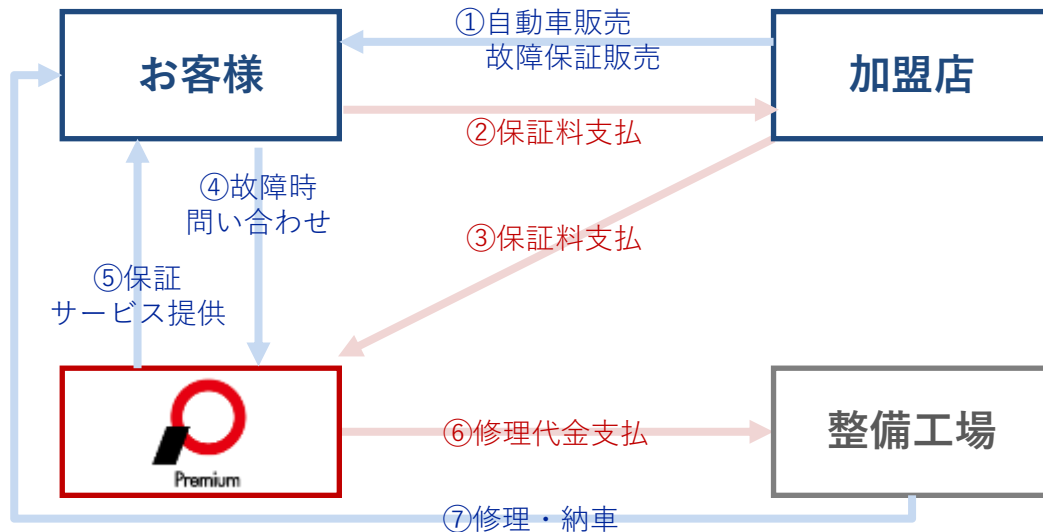


- 「中古車」を中心とした故障保証事業を国内外へ展開
- 第三者保証業界では**圧倒的シェア**を獲得

## 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 <b>自然故障</b>
支払	保険料を毎月支払い	保証料を一括先払い
契約者メリット	保険金の支払い	無償修理サービスの提供



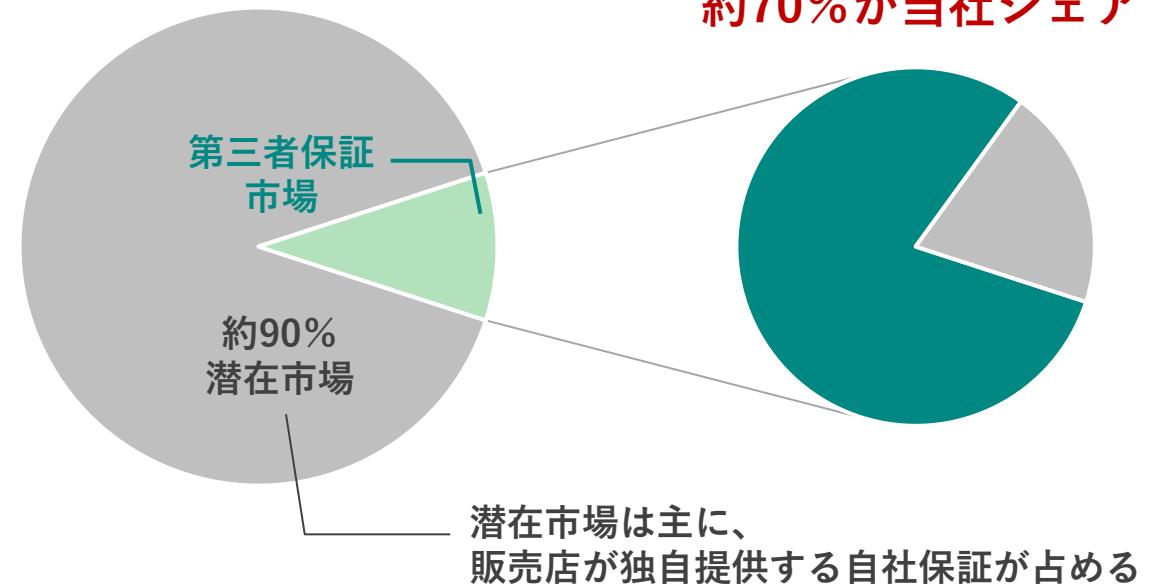
## 当社シェア

第三者保証市場では当社が**圧倒的シェア**を保持  
現金購入や他社クレジット利用時にも申込可能のため、  
中古車小売市場の動向に直結

### ▼自動車保証市場

### ▼第三者保証市場

**約70%が当社シェア**



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

### 故障保証利用のメリット

加盟店とお客様、双方に利用メリットあり

<p><b>加盟店</b> (中古車販売店)</p>	<p><b>販売店の自社保証との違い</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>購入後の問い合わせ対応や修理対応をプレミアへ一任することができ、<b>本業の販売に集中できる</b></li> <li>遠方に住む顧客にも保証付帯ができる</li> </ul> <p><b>利用メリット</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売利益や促進費等の利益を得られる</li> <li>上場企業が提供する保証であることから、顧客に安心感を醸成させることができ<b>販売機会へ繋がられる</b></li> </ul>
<p><b>お客様</b></p>	<p><b>利用メリット</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>上場企業が提供しているため費用・サポート内容含め<b>安心感</b>がある</li> <li>万が一、販売元の自動車販売店が倒産・廃業した場合でも当社との保証契約は継続される</li> </ul>



### 主な商品

プロパー商品と  
リクルートを始めとする、大手先との提携やOEM提供にて展開

<p><b>プロパー商品</b></p>	<p>自社開発のブランド商品</p>
	<p><b>プレミアの故障保証</b> <small>〈プレミア(株)の加盟店へ提供〉</small></p> <p><b>カープレミアの故障保証</b> <small>〈カープレミアクラブ会員へ提供〉</small></p>

<p><b>提携商品</b></p>	<p>大手カーポータルサイトへ提供</p>
	<p><b>カーセンサーアフター保証</b> <small>※リクルートマーケティングパートナーズ、A I Sとの提携</small></p> <p><b>車選びドットコム保証</b> <small>※株式会社ファブリカコミュニケーションズとの提携</small></p>

<p><b>OEM商品</b></p>	<p>中古車販売店含む自動車関連企業へOEM提供</p> <p>約170社を超える企業へ提供</p>
---------------------	--

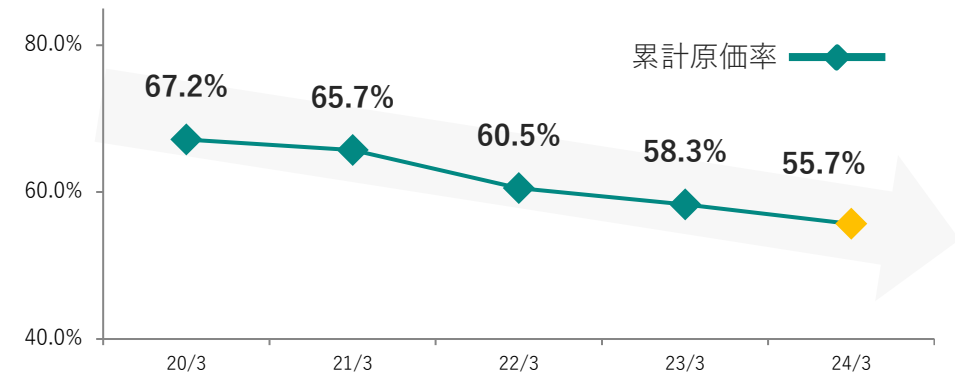
## ■ グループシナジーを活かし原価率を大幅に抑制し、価格戦略によって市場開拓を目指す

	競合他社	プレミアグループ
特長	サービス開始後発	シェアNo.1 保有データ量が圧倒的 ※累計契約台数170万台超
原価抑制	都度外部へ発注	当社の整備工場ネットワークへ修理を依頼 修理に必要な部品は当社子会社から供給

### 独自の原価抑制対策

- 1 当社グループの**整備工場ネットワーク**に入庫
- 2 当社グループの**修理部品**を利用

→**原価抑制**

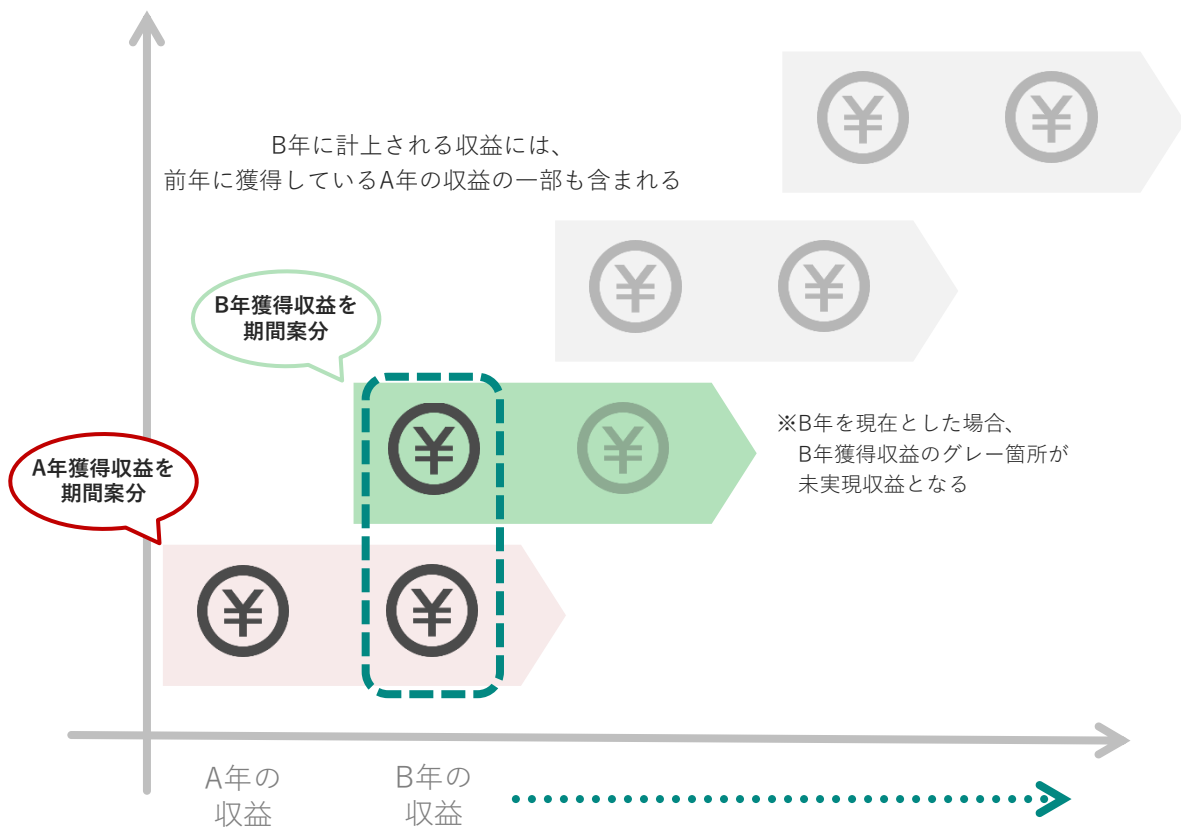




■ 故障保証代金は先取り・収益は**繰延計上**のため、キャッシュポジション・収益性ともに**安定的**

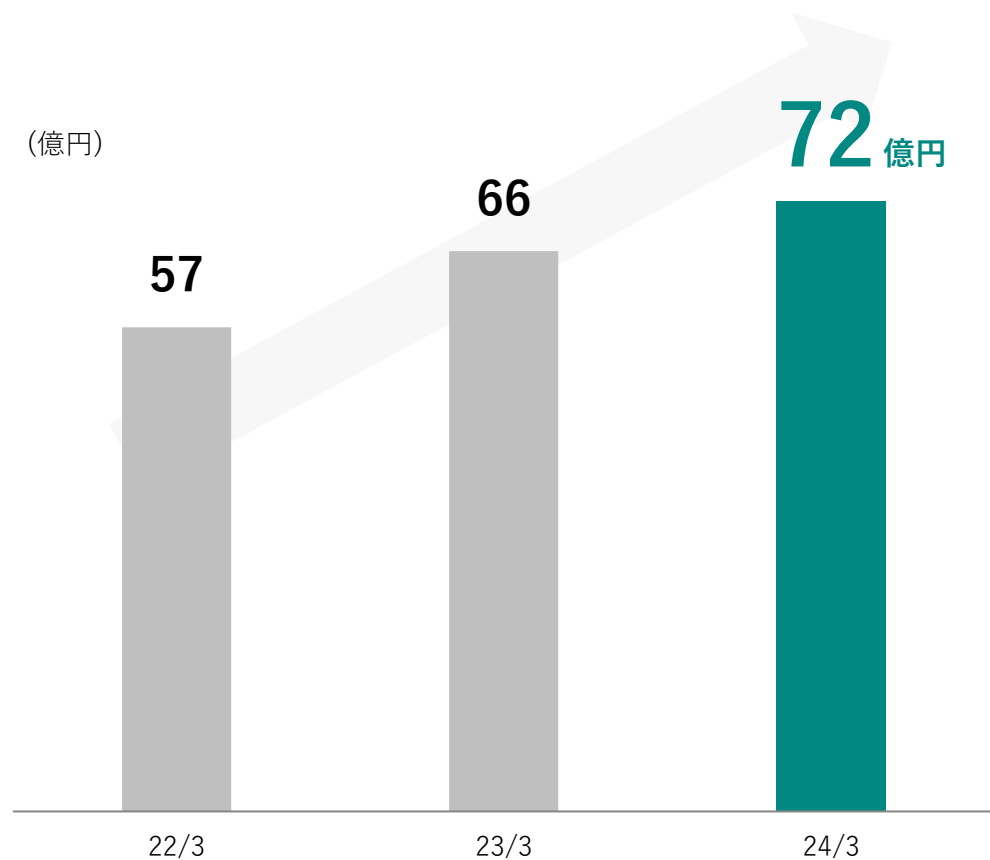
ストック型ビジネスイメージ

毎年の獲得した収益は、契約期間に応じて案分計上するため、売上が安定的に積み上がる**ストック型**の収益構造



故障保証事業における未実現収益

2024年3月末現在、**将来収益72億円**をBSに**ストック**



(注) 未実現収益：故障保証前受収益実績



## 3. 各事業概要

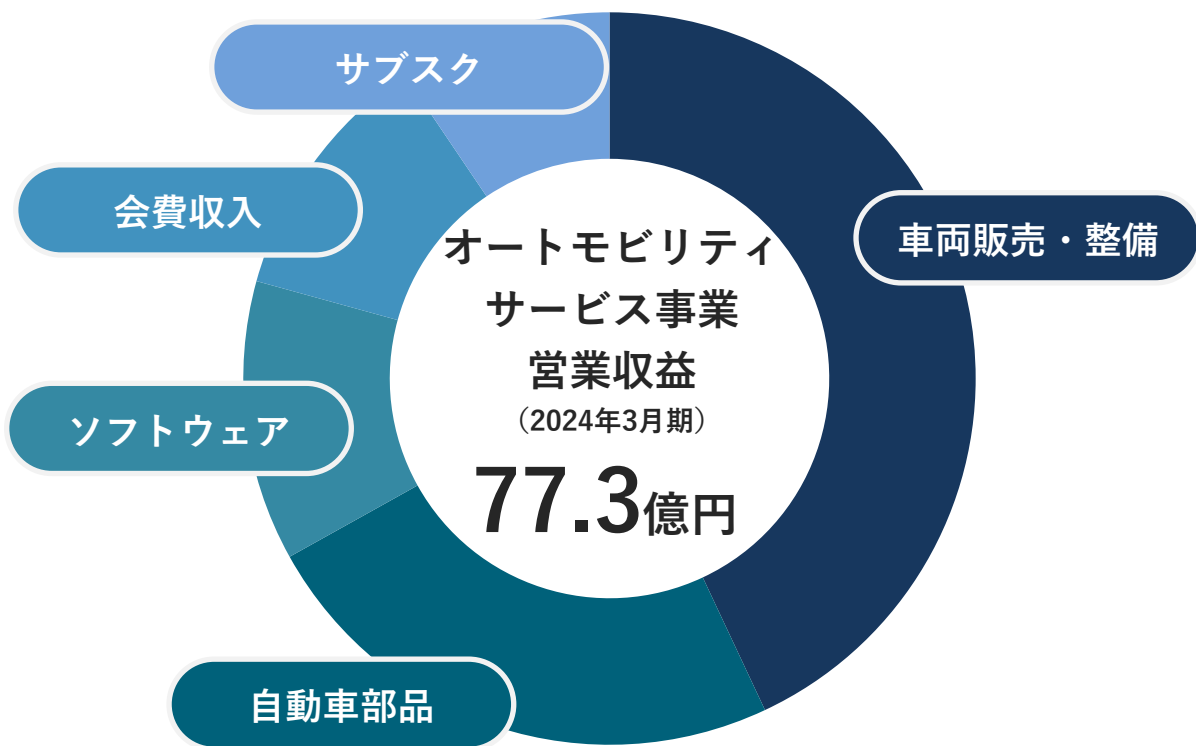
---

- |                     |       |
|---------------------|-------|
| 3-1. ファイナンス事業       | P. 14 |
| 3-2. 故障保証事業         | P. 22 |
| 3-3. オートモビリティサービス事業 | P. 28 |
| 3-4. 海外展開           | P. 33 |

- 当社のオートモビリティサービスとは、自動車販売店や整備工場の皆さまと一緒に  
**お客様に豊かなカーライフ**を届けるためのサービス

## サービス別ポートフォリオ

4つの主要サービス拡大とともに、  
有料会員向けサービスの開発や新規事業に注力



### 車両販売・整備

ファイナンス事業で発生した引揚車両をカープレミアクラブ向けに販売したり、カープレミアガレージのモデル店舗として稼働

### 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

整備工場向けの業務用ソフトウェアの販売

### 会費収入

会員組織「カープレミアクラブ」加入業者による会費収入

### サブスク

車両代金、保証料金、車検費用、メンテナンス費用などがすべて含まれた毎月定額支払の個人向けオートリース

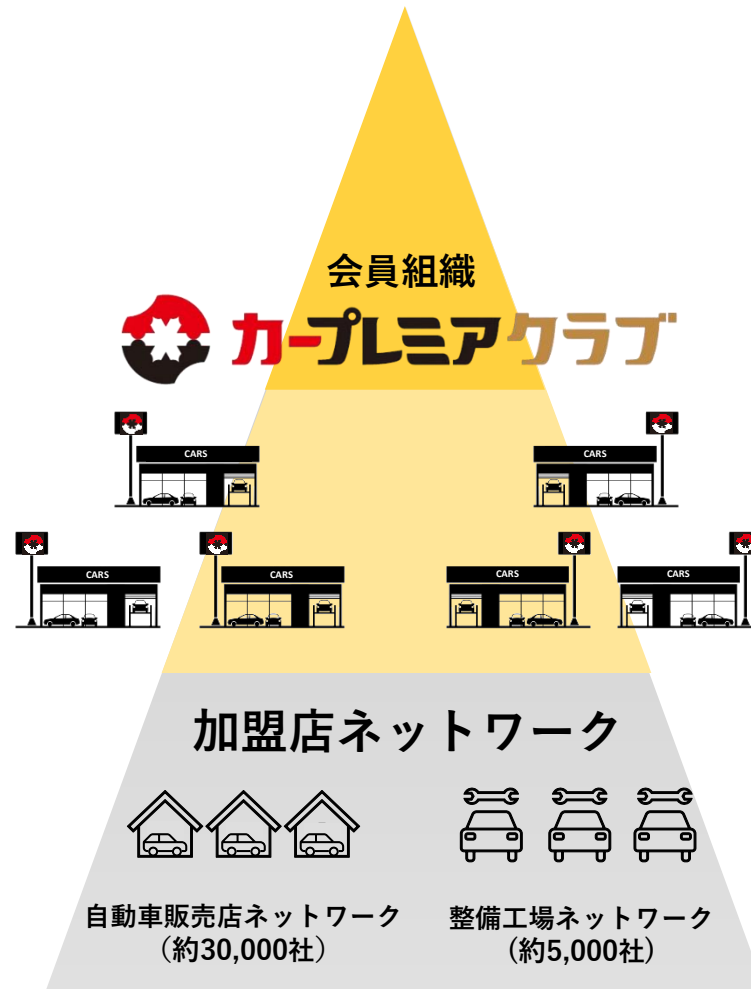
- これまで構築した加盟店及び整備工場ネットワークの中から**会員組織「カープレミアクラブ」**を形成
- カープレミアを通じて、あらゆるモビリティサービスをユーザー、クラブ会員へ提供

自動車販売店 会員組織

## カープレミアディーラー

	自動車販売店 ネットワーク	カープレミア ゴールド会員	カープレミア ダイヤモンド会員
集客	●カープレミアサイト掲載	×	○ 上位掲載
	●あんしんショップ	×	○
販売	●クレジット	○ 与信拡大	◎ 与信最優遇
	故障保証	○ 専用商品	◎ 料金最優遇
	リース	○ 専用商品	◎ +専任SV付
仕入れ	●入札会	×	○
	自動車パーツ	○	◎ 報奨金あり

● = 主力商品



整備工場 会員組織

## カープレミアガレージ

	整備工場 ネットワーク	カープレミア ゴールド会員	カープレミア ダイヤモンド会員
集客	●修理時の優先入庫	○	◎ 優先 最優先
	カープレミアサイト掲載	×	○ 上位掲載
	●あんしんショップ	×	○
販売	故障保証	×	○ 専用商品
	リース	×	○ 専用商品
仕入れ	新車仲介	×	○ 条件優遇
	●自動車パーツ	○	◎ 報奨金あり

● = 主力商品

# オートモビリティサービス事業 —カープレミアあんしんショップ制度—

- 大手中古車販売店による不正を発端に、中古車業界への不安・不信感が拡大
- **中古車業界全体のクリーン化**を目指し、安心して商品の提供やサービスを受けられる「**カープレミアあんしんショップ制度**」を開始

## カープレミアあんしんショップとは

全てのお客様がお取引内容を理解・納得いただけるよう「あんしん宣言」を掲げサービス提供するお店

- ✓ 当社の基準をクリア
- ✓ あんしん宣言／規約同意
- ✓ カープレミア点検の実施

**カープレミア**  
**あんしんショップ**

- ✓ あんしんサービスの提供
- ✓ カープレミアサイトで上位表示

**カープレミアクラブ**  
ダイヤモンド会員

**カープレミアクラブ**  
ゴールド会員

## あんしん宣言・サービス内容



**車両購入のあんしん宣言**



**車両整備のあんしん宣言**



購入・作業内容を十分理解し、納得できるよう正確で詳細な説明を実施します



透明性のある作業実施の為に内容及び費用を記載した書面を提供します



安心して乗れるようカープレミアで点検を実施し、納車します

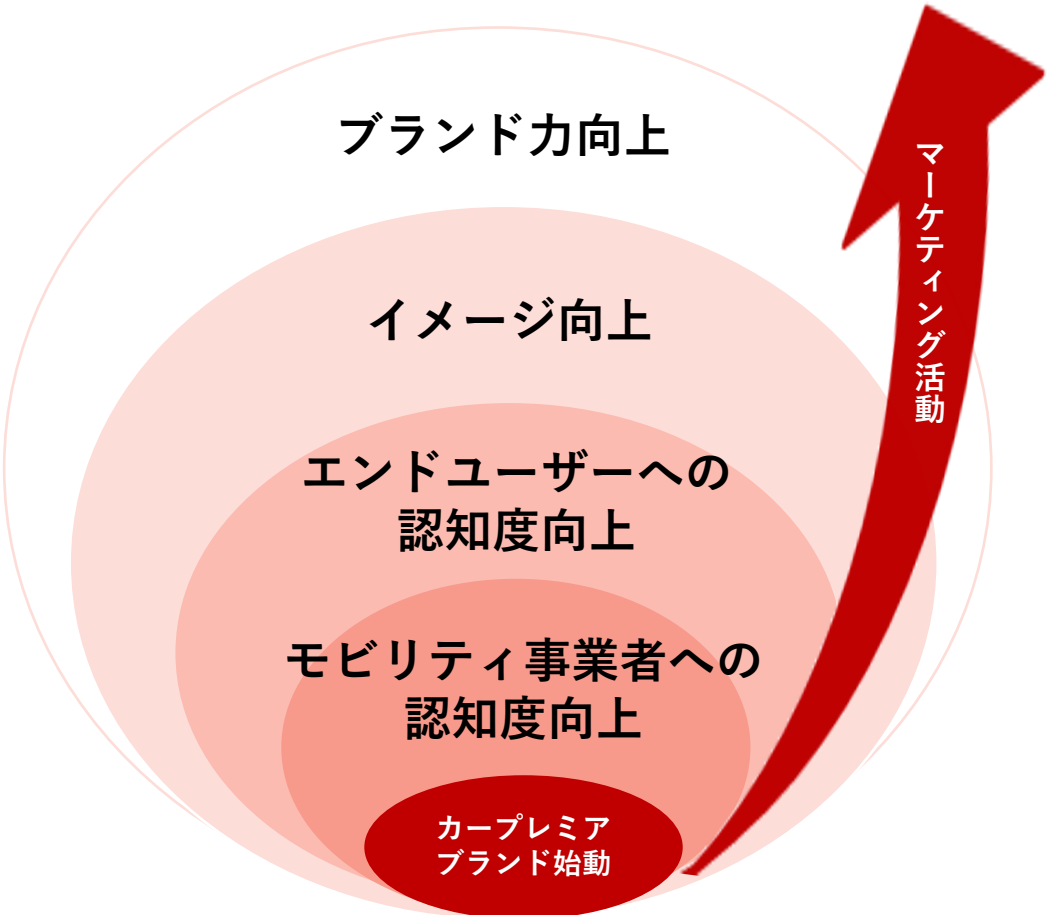
車両購入後14日以内の不具合修理をカープレミアが最大**30**万円までお支払い

車両整備後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

- マスマーケティングの実施で「**カープレミア**」の**認知拡大**を加速させる  
→ 「**カープレミア**」 **ブランドの醸成**を経て、**当社ミッションの達成**を図る

## マスマーケティング活動のビジョン

### カープレミア事業モデルの確立



## マーケティング活動内容

エンドユーザーとモビリティ事業者を繋ぐプラットフォームとして  
明るい未来を一緒につくっていくために、様々な広告施策を展開

### のぼり・看板の掲示



カープレミアクラブ会員にのぼりや看板を掲示していただき、エンドユーザーからの認知度を拡大

カープレミアクラブ加入店でサービスを受けたいエンドユーザーを集客

### タレントの起用



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

2024年4月～      2024年7月～

### メディア露出

【テレビ／ラジオ】  
・各放送局：カープレミアTVCM

【各種SNS／デジタル媒体のコマーシャル】  
YouTube／Instagram／Facebook／X／TikTok  
TVer／Google／ABEMA／DAZN 他、新聞掲載・ラジオCM 等





## 3. 各事業概要

---

- |                     |       |
|---------------------|-------|
| 3-1. ファイナンス事業       | P. 14 |
| 3-2. 故障保証事業         | P. 22 |
| 3-3. オートモビリティサービス事業 | P. 28 |
| 3-4. 海外展開           | P. 33 |

# 海外展開

- 東南アジアを中心とした各国へ進出
- 超長期的には国内：海外＝50：50を目指す

● ファイナンス事業  
 及び故障保証事業
 ● 故障保証事業
 ● オートモビリティ  
 サービス事業
 ● その他

## タンザニア オートモビリティサービス

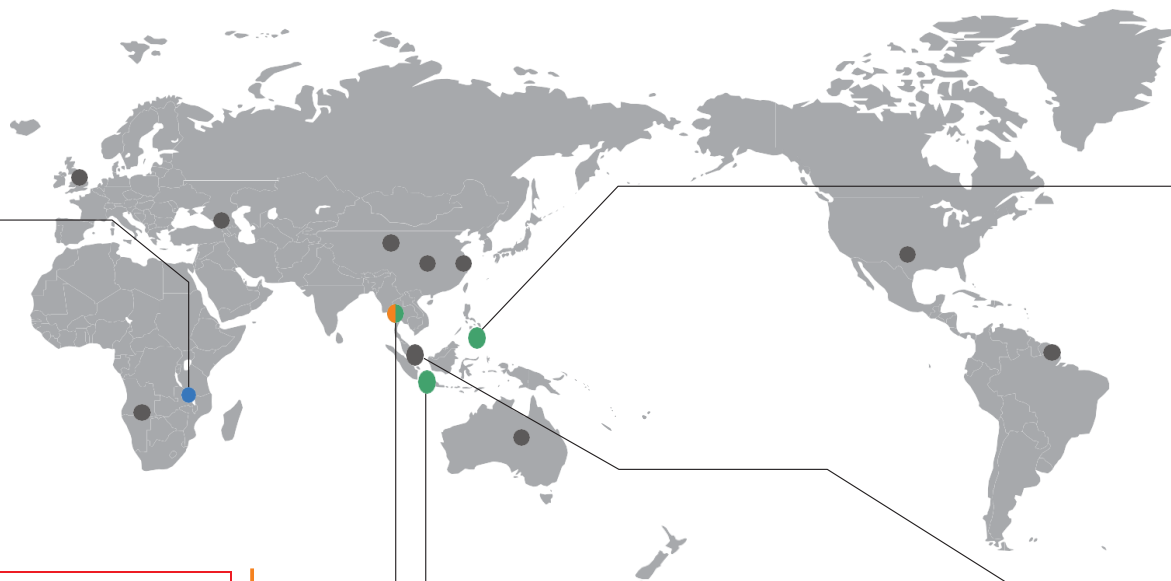
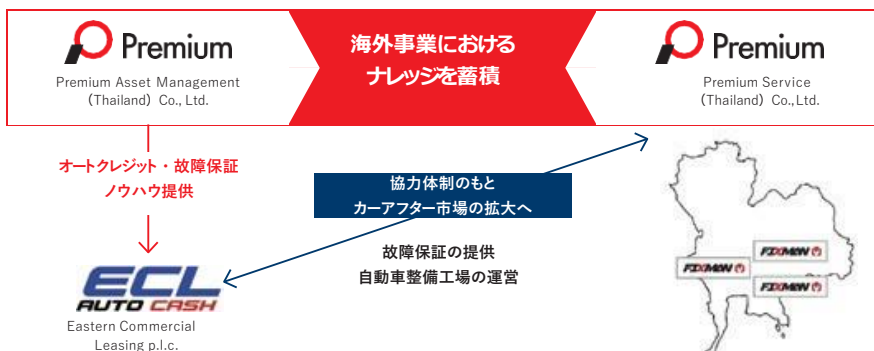
リサイクルパーツ輸出・自動車整備工場を展開  
 中南米へも進出し、今後も他国開拓を実施



※2024年4月1日より、オートパーツ事業はオートモビリティサービス事業に移管しました。

## タイ ファイナンス 故障保証

オートクレジット・故障保証ノウハウの提供と、  
 故障保証・整備サービスの提供を推進



## フィリピン 故障保証

三井物産(株)・現地企業と共に、フィリピンにおける故障保証サービスの第一人者として進出



## フィリピン その他

デジタル技術を活かしたコンシューマーファイナンス事業を展開する AND Financing Corporationに出資し、当社の事業展開の拡大を図る

## シンガポール その他

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

## インドネシア 故障保証

住友商事(株)・現地企業と共に、故障保証事業の推進へ



## 4. 成長戦略

---

4-1. 中期経営計画 ONE&ONLY 2026 P. 35

4-2. 持続的成長へ向けた取組み P. 41

※2023年5月に公表した中期経営計画の内容を記載しております





## 中期ビジョン

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

## 数値目標

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

## 重要課題

**カープレミア**

- ・カープレミアクラブの拡大
- ・カープレミアブランドの確立
- ・リアル/ネットの集客力強化

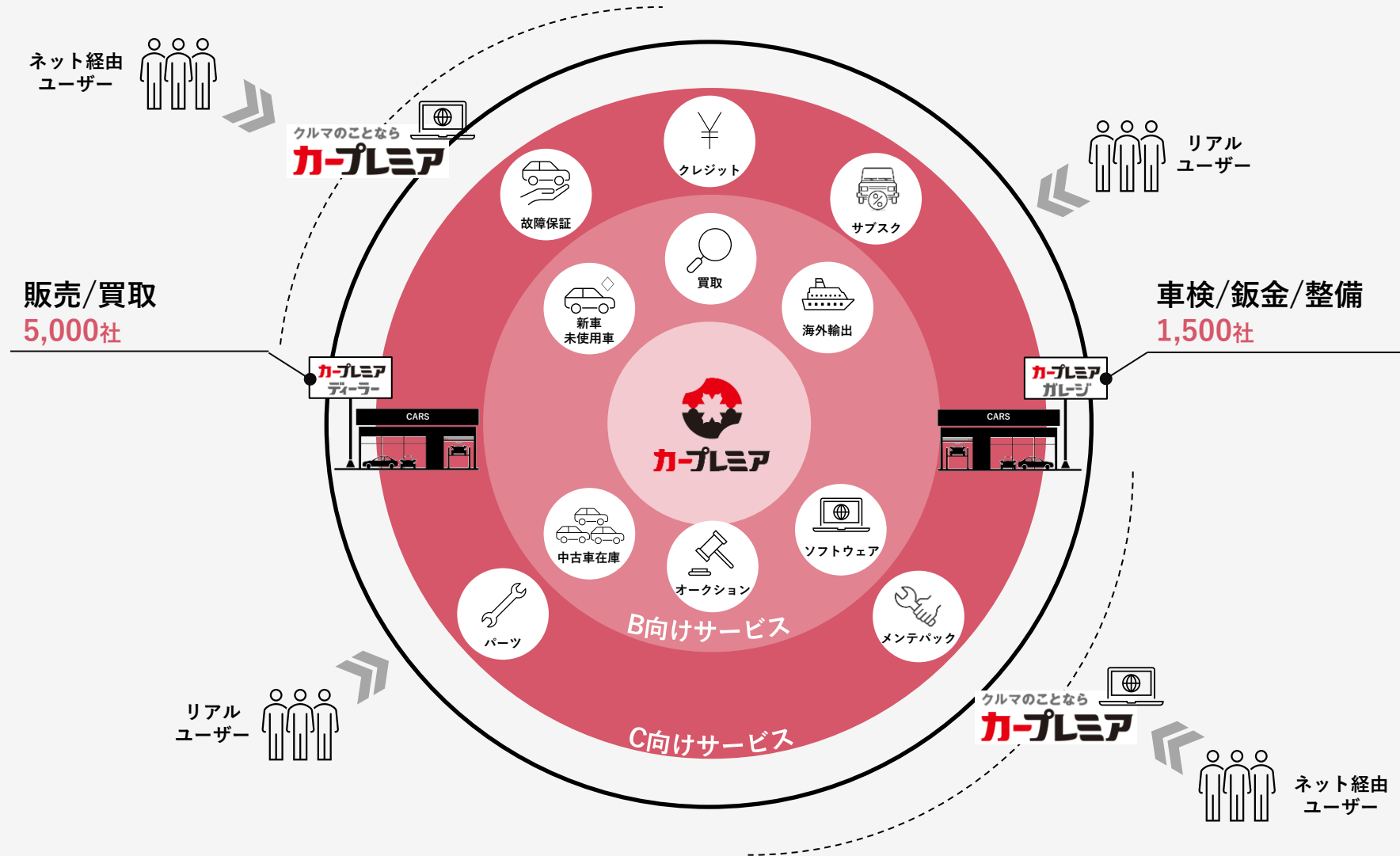
<b>ファイナンス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カープレミアディーラーを拡大</li> <li>・加盟店当たりの取引量増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取扱拡大</li> </ul>
<b>故障保証</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・第三者保証市場の拡大</li> <li>- 自社商品中心に拡販</li> <li>・修理原価の低減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・DX人財の強化</li> <li>・DXへ継続投資</li> </ul>
<b>モビリティサービス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・モビリティサービスの拡充</li> <li>・モビリティ各事業の規模拡大</li> <li>・差別化商品の開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・DX推進による業務効率化および省力化実現</li> </ul>

**カープレミア事業モデルの確立**



# 中期ビジョン -カープレミア事業モデル-

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

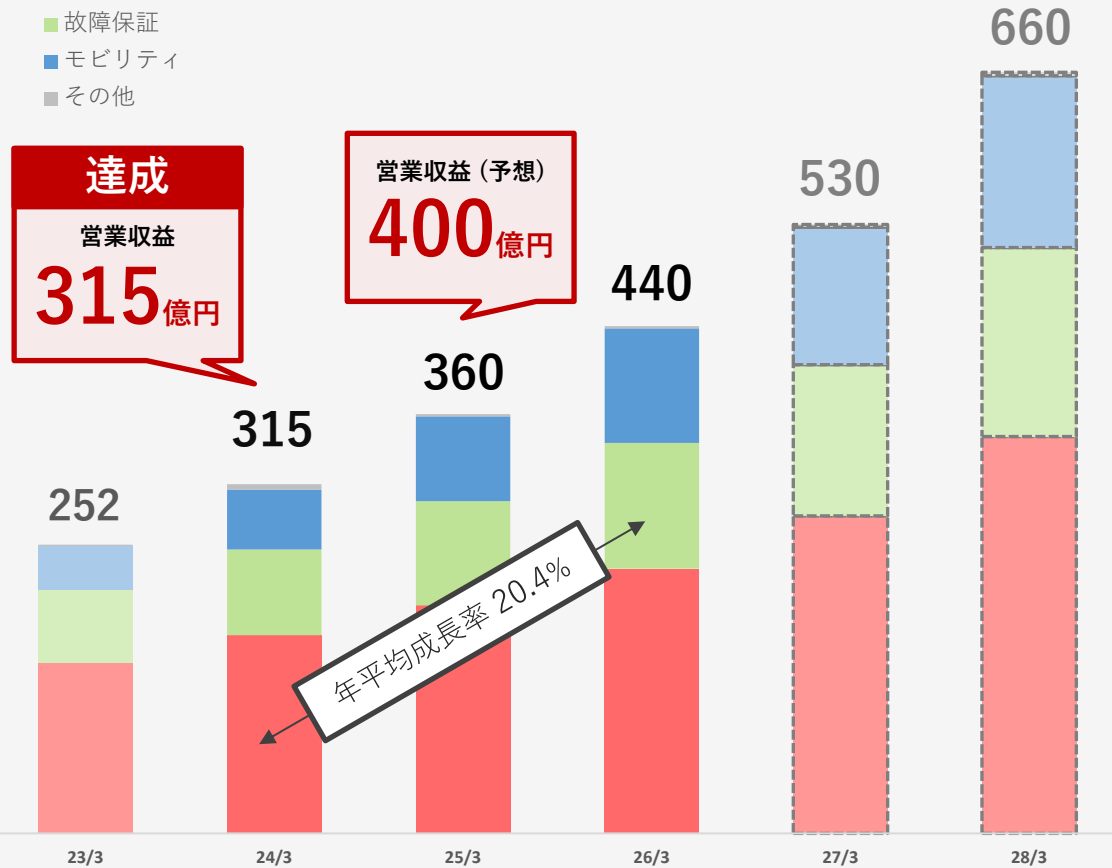


# 数値目標 -経営指標-

## 営業収益

(億円)

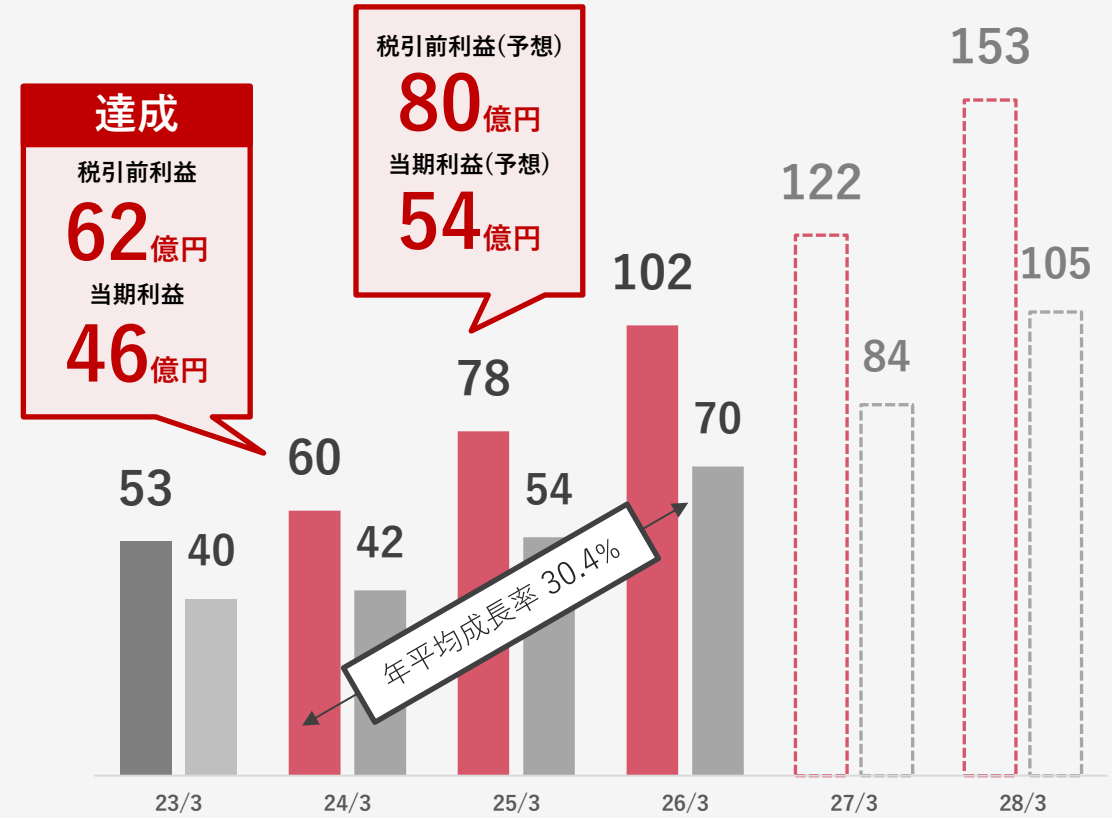
- ファイナンス
- 故障保証
- モビリティ
- その他



## 税引前利益 / 当期利益

(億円)

- 税引前利益
- 親会社の所有者に帰属する当期利益

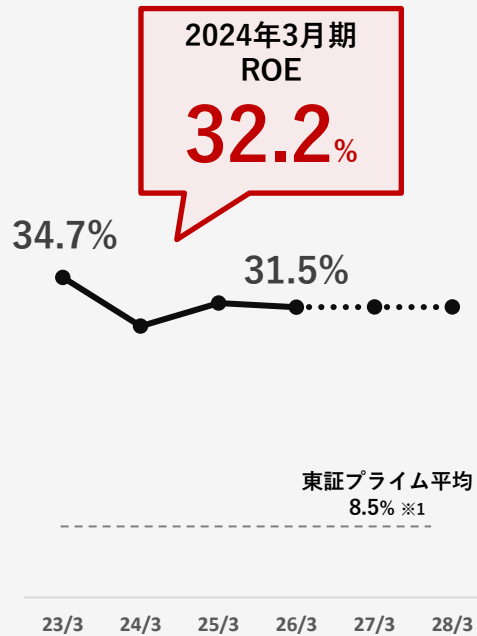


# 数値目標 -その他指標-

## ROE

(%)

▶30%台を維持



※1 日本取引所グループ「決算短信集計結果 2022.3月期」市場第一部 非製造業数値を引用

## 時価総額

(億円)

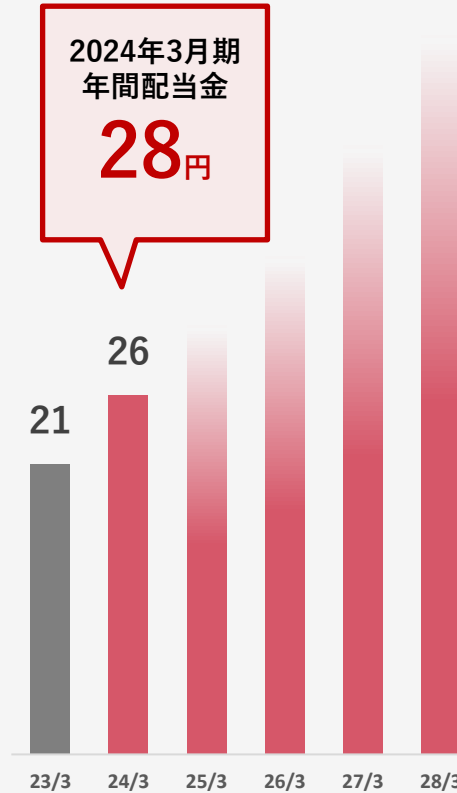


※時価総額の算定に用いたPER  
 上限：大手モビリティ関連企業のPERを参考に25倍で計算  
 下限：東証プライム市場平均PER（2023年3月）を参考に20倍で計算

## 配当額

(円)

▶成長に併せて増配を実現



## その他方針

### ●配当方針

#### ・配当

獲得利益は原則として事業投資に重点投下  
 ※当社グループは現在において事業成長フェーズ  
 但し、利益成長に応じた継続的増配は実施

#### ・自社株取得

投資機会／キャッシュフローバランス／株価等を考慮しながら機動的に判断

### ●財務方針

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

#### ・A格以上の格付取得

中期経営計画期間中にA格以上の格付を取得



# 海外戦略

## ○基本方針

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

23.3期

## ○今後の課題と取組み

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

30.3期



# 持続的成長へ向けた取組み -Summary-

持続的成長を実現する為に、下記を重点課題に設定

- ・お客様の保護
- ・適切な取引、販売プロセス
- ・地域創生



- ・DXによる業務イノベーション
- ・エコシステム構築



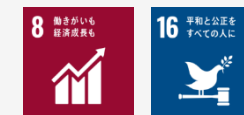
- ・気候変動、循環型社会形成への貢献
- ・EV普及の推進



- ・ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- ・Well-Beingの向上



- ・コーポレートガバナンス体制の拡充
- ・リスク管理、コンプライアンス遵守



# 持続的成長へ向けた取組み

## 環境



### 気候変動への対応

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



### 循環型社会形成への貢献

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



### EV普及の推進

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



©Premium Group Co., Ltd. 32

## 社会



### 顧客のプライバシーおよびデータ保護

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

### 適切な取引/販売プロセス

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

### エコシステム/DXイノベーション

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

### 営業効率化と社会貢献の両立を実現

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



### 地域創生/教育

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



©Premium Group Co., Ltd. 33

## 人的資本



### 人財育成

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

### ダイバーシティの推進

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

### 働き方改革

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

### 人権尊重

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



©Premium Group Co., Ltd. 34

#### 従業員一人あたり研修費

23/3実績	26/3目標	企業平均
7.5万円	10万円	2.9万円

#### 女性管理職比率

23/3実績	26/3目標	企業平均
19.1%	25%	9.4%

#### 外国人従業員比率

23/3実績	26/3目標	持分法適用会社含む
12.4%	15%	

#### 女性取締役比率

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

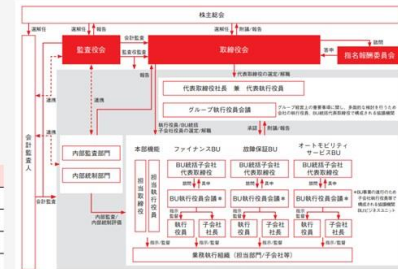
## ガバナンス



### コーポレートガバナンス

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

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



### コンプライアンス/リスク管理

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



©Premium Group Co., Ltd. 35



# 5. さいごに

---





## 真に豊かな社会を目指して

**Providing the best finance and services to people around the world  
and contribute to building a prosperous society.**

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

**Always positive, and we work hard to build up the right process.  
We nurture human resources with hearts and minds who are always positive  
and willing to work hard to build up the right process.**

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



---

# Appendix.

# 企業概要

社名	プレミアグループ株式会社
証券コード / 市場	7199 / 東京証券取引所市場プライム市場
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）
本社	東京都港区虎ノ門2-10-4 オークラプレステージタワー
代表取締役社長	柴田 洋一
発行済株式数	40,470,570株 2024年3月末時点
資本金	1,680百万円 単体 / 2024年3月末時点
従業員数	703名 連結 / 2024年3月末時点 (※)臨時雇用者を除くグループ従業員数
主な株主	・ Capital Research and Management Company : 5.83% ・ 野村證券（野村アセットマネジメント、ノムラインターナショナル） : 5.23% (2024年3月7日時点 大量保有報告書等を参照)
グループ内容	国内及び海外※における各事業 ・ カープレミア(自動車販売店、自動車整備工場の会員組織構築) ・ ファイナンス事業 ・ 故障保証事業 ・ オートモビリティサービス事業 ※海外（タイ王国、インドネシア共和国、フィリピン共和国等）



# 沿革 創業10年で東京証券取引所上場を果たす

2007

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

2010

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

2013

・丸紅株式会社の100%子会社が管理・運営するアイ・シグマ・キャピタル(株)が親会社となり、プレミアムファイナンシャルサービス(株)(現プレミアム(株))へ社名変更

2015

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

2016

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

2017

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

2018

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

2019

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

2020

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

2021

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

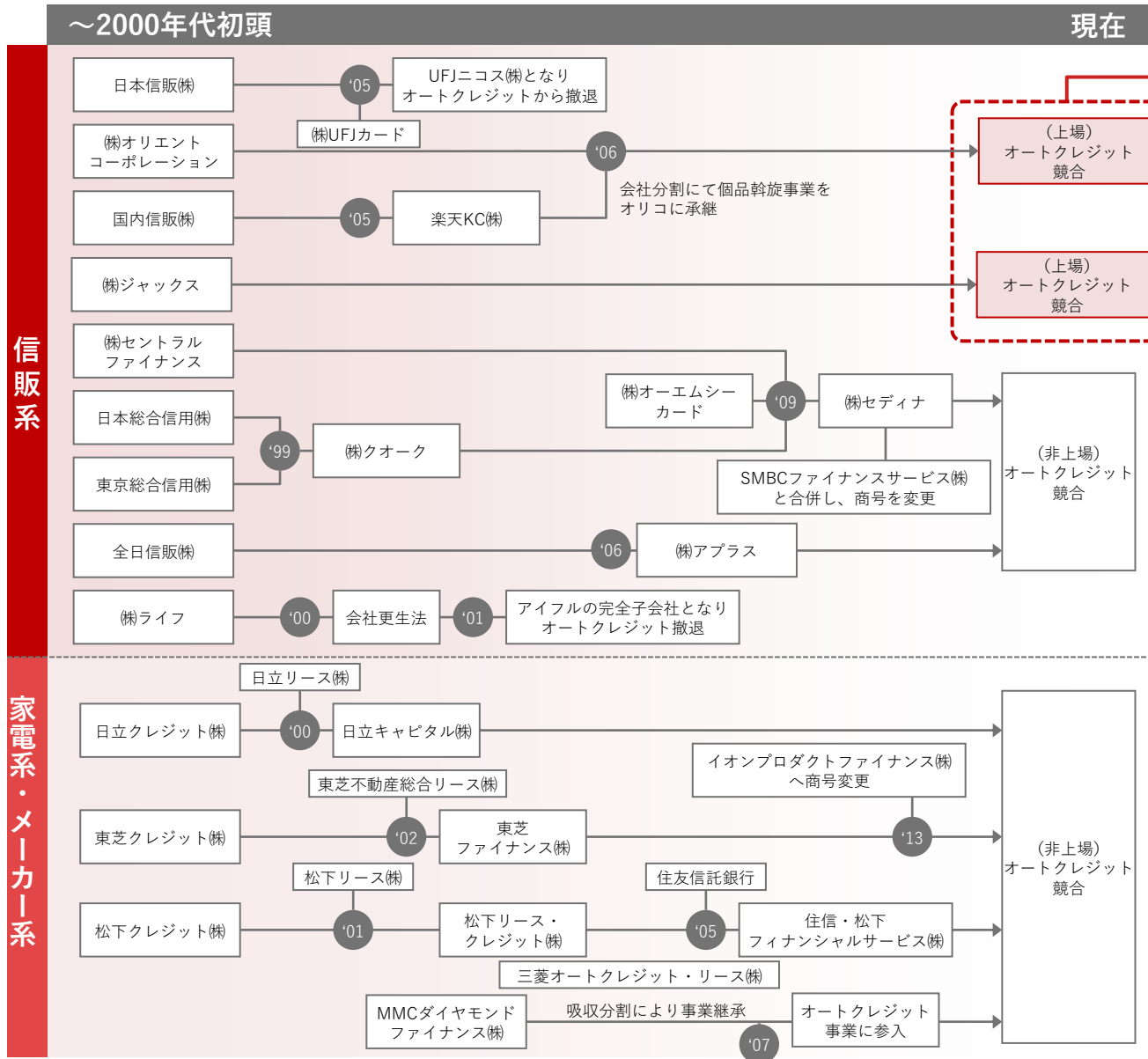
2022

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

2024

・グローバル展開を推進するため、シンガポールに現地法人を設立

# クレジット業界の再編が進む一方、新規参入は限定的



オートクレジットを取扱う  
上場企業は、当社含め3社

オートクレジットを取り巻く業界の動向

2006年~2007年 貸金業法改正  
上限金利の引下げ問題・過払い金問題

信販業界の再編が進む

オートクレジット事業の特長

金額が大きい

利率が低い

小企業は  
参入が困難

大手企業は  
別のローンに注力

新規参入企業がほとんどない寡占市場へ

# 「仕組み化」「見える化(KPI)」「効率化」による営業力強化

## 関係強化

×

## 与信管理

### 専任の営業担当者

- クレジット・故障保証・オートモビリティサービスの複数商材を1人の営業担当者が扱うことで**コミュニケーション機会を創出**
- オート専門ゆえの**深いノウハウ**によって取引関係をさらに深化

### 顧客審査

- クレジットセンターを関東・関西に設置
  - CICの個人情報データベースを利用
  - 審査には、**スコアリングシステム**を使用
- (注) スコアリングシステムとは、プレミア既存債権の顧客属性及び信用情報データを分析し、モデル化したうえで信用状況を数値化し、ランク分けして評価するシステム

### 厳しい管理体制

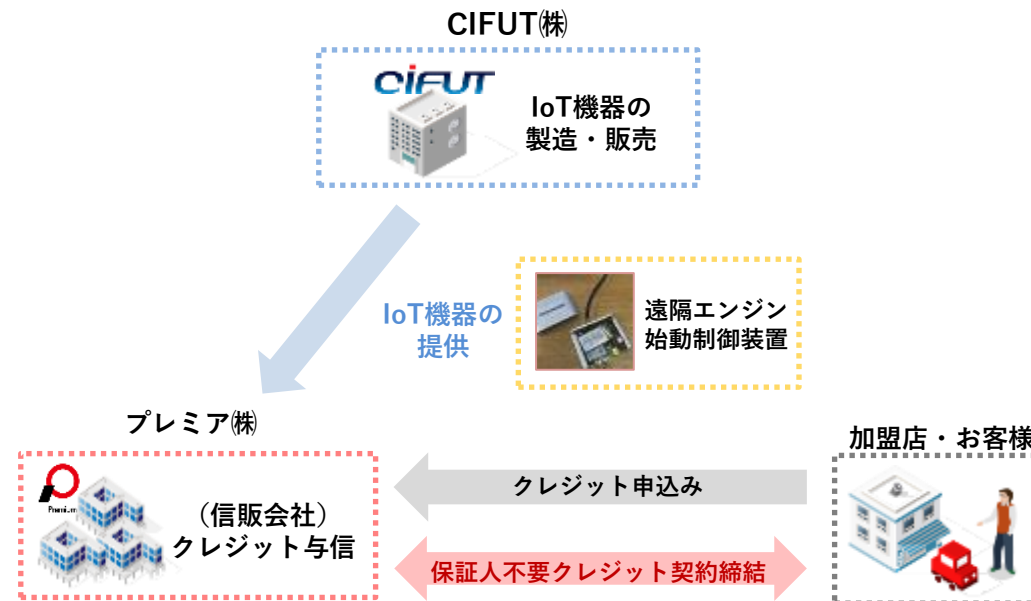
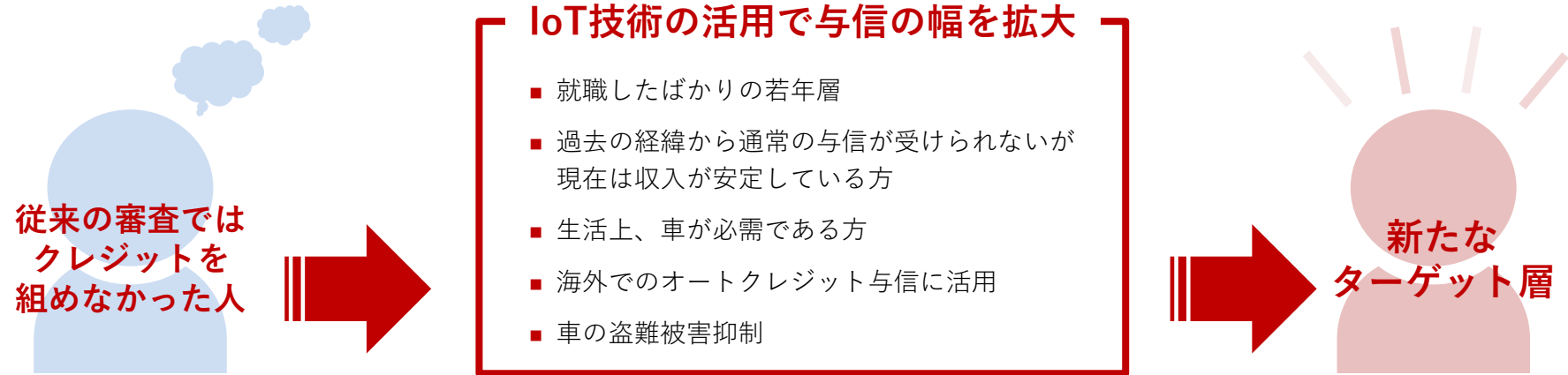
- 加盟店管理に定量指標を使用
- **JDMセンターとの協力**による悪質加盟店排除体制

### 債権回収

- 債権回収活動を**DX化し、効率的に実施**
- 電話・SMSを利用した支払喚起
- 債権回収率を月毎にKPIとして把握
- 債権回収担当者向け資格の取得を奨励
- 研修等による債権回収力の強化

# IoTの活用により、ターゲット層を拡大・新与信の取組みへ

IoTの活用で与信の幅を拡大し、生活必需品であるクルマを必要とする人が利用できる社会の実現へ向けて



# 免責事項

---

本資料に掲載されているIR情報は、プレミアグループ株式会社および関係会社（以下当社）の財務情報、経営情報等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。

本資料に掲載されている当社の計画や戦略、業績の見通し等は、将来の予測等に関する情報を含む場合があります。これらの情報は現在入手可能な情報に基づくものであり、経済動向、業界での競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクや不確実な要素を含んでいます。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要素によって変動する可能性があり、当社は本資料の情報を使用されたことにより生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

本資料に情報を掲載する際には、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、当社は事由の如何を問わず一切責任を負うものではないことをあらかじめご了承ください。

本資料に含まれる著作物は、著作権法により保護されており、それらを無断で複製、改編、翻訳、頒布、実演または展示することは禁止されております。

本資料への情報の掲載は、投資勧誘を目的にしたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。