

中期経営計画
ONE&ONLY
2026



【東証プライム／7199】
プレミアグループ株式会社

Contents

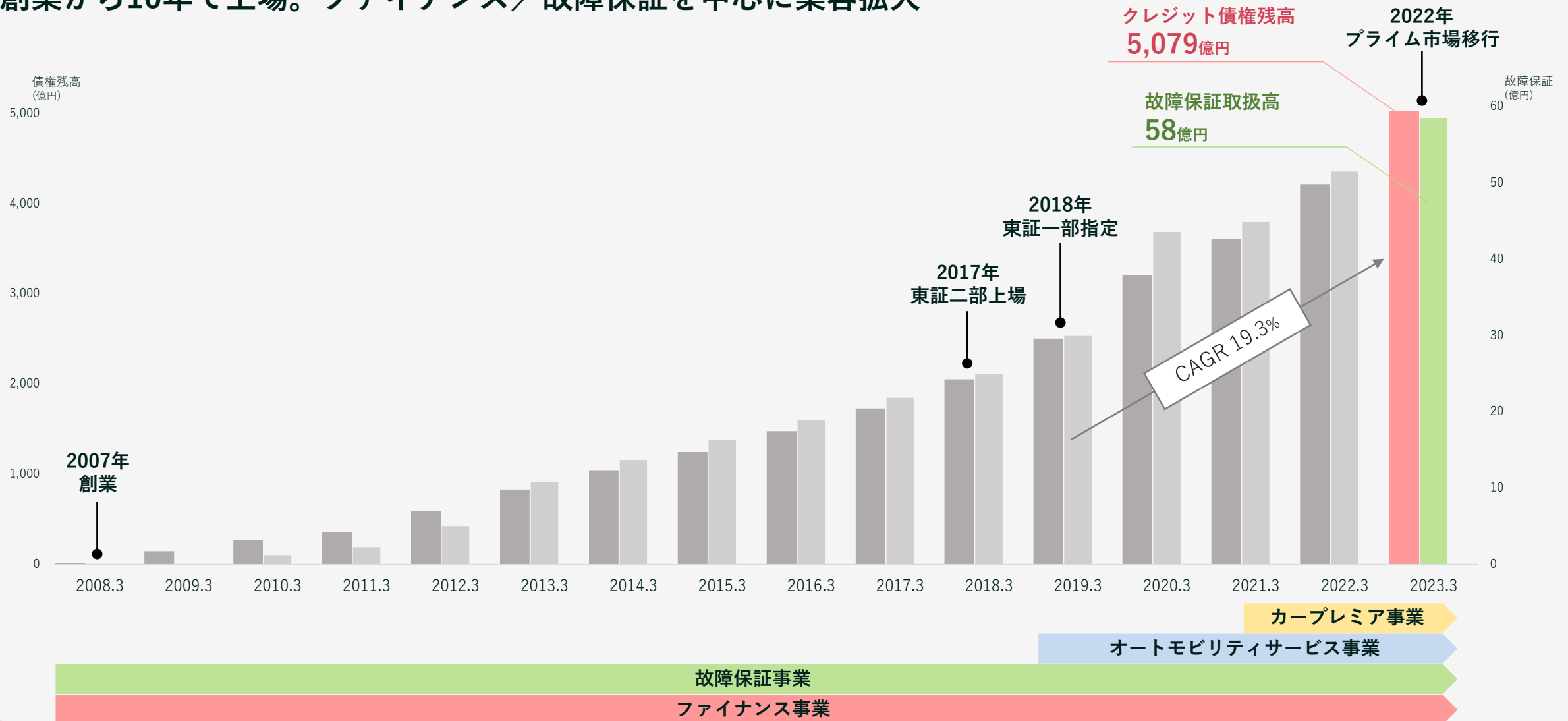
- 01 これまでの軌跡
- 02 前中期経営計画「VALUE UP ↗ 2023」の総括
- 03 ミッション（経営理念）
- 04 長期ビジョン
- 05 中期ビジョン
- 06 数値目標
- 07 重要課題（マテリアリティ）
 - 07-1 カープレミア事業
 - 07-2 ファイナンスBU
 - 07-3 故障保証BU
 - 07-4 オートモビリティサービスBU
- 08 海外戦略
- 09 持続的成長へ向けた取組み

01

これまでの軌跡

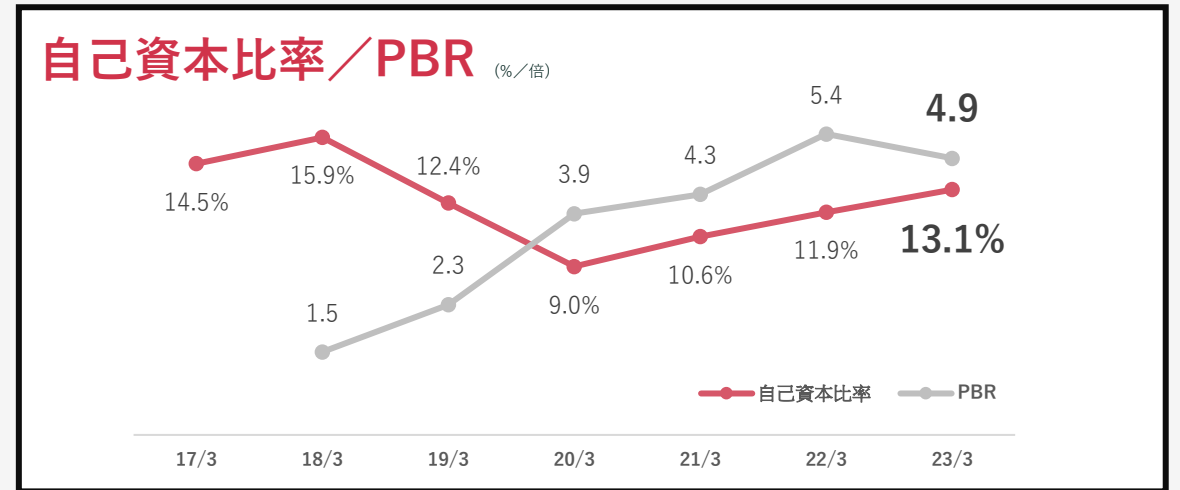
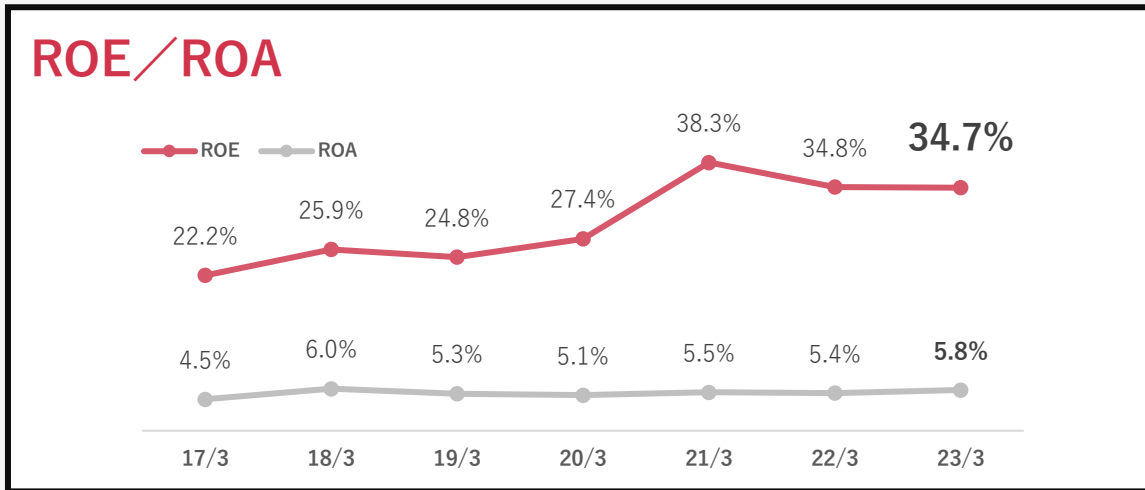
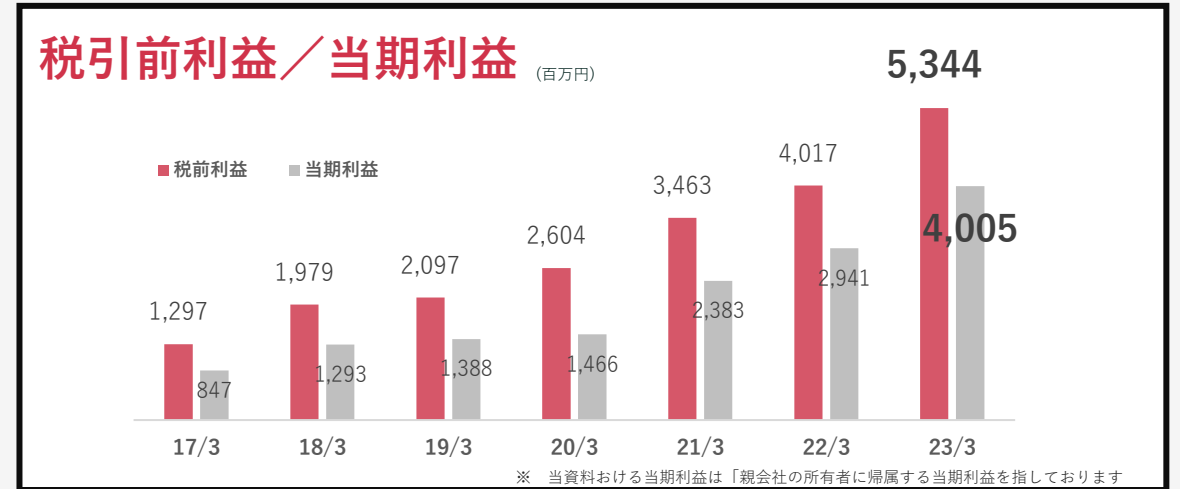
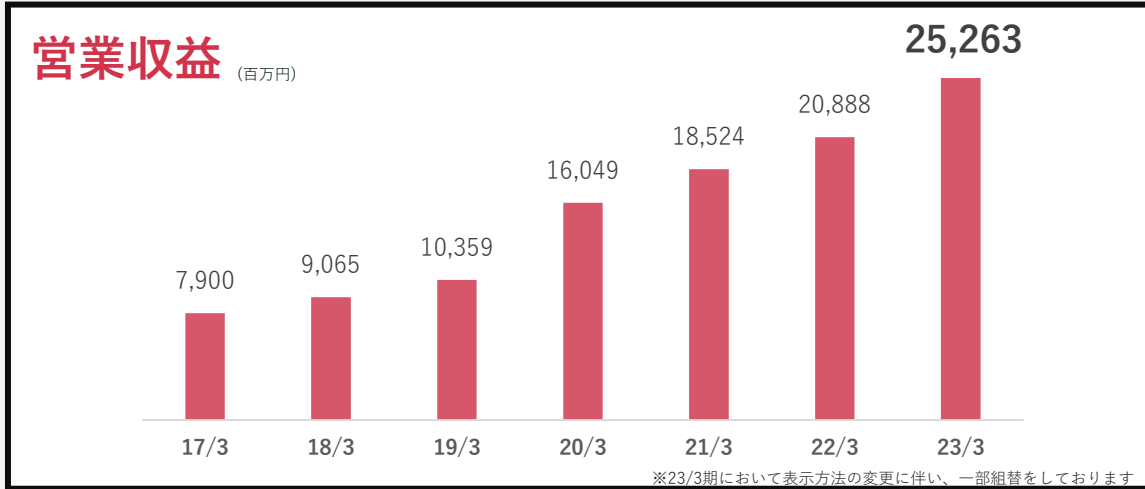
これまでの軌跡 - 事業拡大 -

創業から10年で上場。ファイナンス／故障保証を中心に業容拡大



これまでの軌跡 – 業績推移 –

右肩上がりの成長を継続し、ROEも高い水準を堅持



02

前中期経営計画
「VALUE UP ↗ 2023」
の総括

前中期経営計画「VALUE UP ↗ 2023」の総括 -定量面-

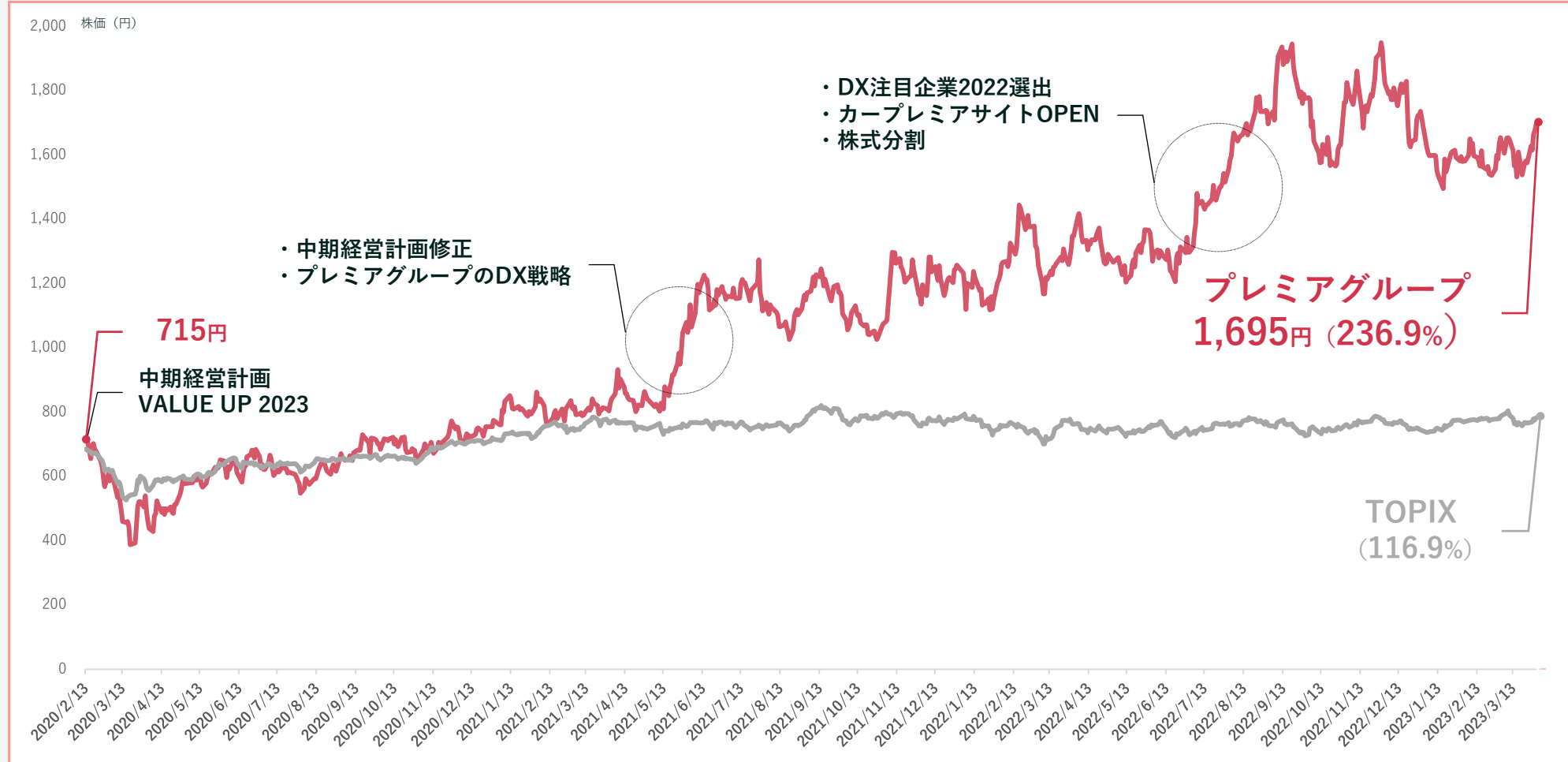
計画策定時よりも中古車マーケットは悪化しているものの、利益ベースでは達成
時価総額については、前中期経営計画発表時と比較して2倍を超えて成長

	中計目標		23/3実績
営業収益	258億円	97.9%	252.6億円
税引前利益	49億円	108.9%	53.4億円
当期利益	33億円	121.2%	40.0億円
ROE	31.7%	+3.0pt	34.7%
時価総額	900~1,000億円	▲216億円	684億円

※詳細次項

前中期経営計画「VALUE UP ↗ 2023」の総括 -株価-

前中期経営計画の開示（2020年2月14日）から、**2倍を超える成長**
TOPIXを大きく上回るパフォーマンス



※TOPIXは2020/2/13の株価を基にIndex化した数値（2020/2/13の終値を1とした騰落率）を記載

前中期経営計画「VALUE UP ↗ 2023」の総括 -定性面-

オートモビリティ企業への転身に向けた3年間が終了し、新たな中期経営計画に移行

	前中計の重点項目	主な取り組み実績	今後に向けての示唆
ファイナンス	Bizサイト形式で営業エリア拡大	○	・一層の取扱拡大と収益率向上 ・仕組みとして数字が上がる体制作り
	営業人員を130名に増加	○	
	加盟店拡大と会員組織化を推進	○	
	AI審査	○	・更なるバックヤード効率化 ・AI審査拡大に向けたモデル構築 ・オートクレジット以外のペーパーレス化
	ペーパーレス	○	
	バックヤード無人化	△	
	グループシナジーの発揮	○	
延滞債権の引揚車両の販売	○	・DX化による更なる回収効率化	
故障保証	既存商品の販売拡大	○	・一層の取扱高拡大と原価低減 ・第三者保証の認知および市場規模の拡大 ・ペーパーレス化
	延長保証の商品開発と販売拡大	○	
	原価低減施策と販売価格への還元	△	
	認知度向上に向けた広告施策	○	
モビリティサービス	サービスラインナップの拡充	○	・会員組織の更なる拡大 ・ブランディングの向上 ・サービス拡充 ・サイト集客力の強化
	中古車販売店の会員組織化	○	
	整備工場の会員組織化	○	
	Co2排出削減に貢献するビジネスを展開	△	
	プラットフォーム構想の推進	△	
海外	提携方式にて進出国数を増加	△	・フィリピンに故障保証ビジネスを展開 ・コロナ終了に伴い、積極的に推進

03

ミッション（経営理念）

MISSION -プレミアムグループが目指すもの-



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



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

04

長期ビジョン

長期ビジョンの実現に向けて



ONE & ONLYのオートモビリティ企業

ONE

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**



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

独自性



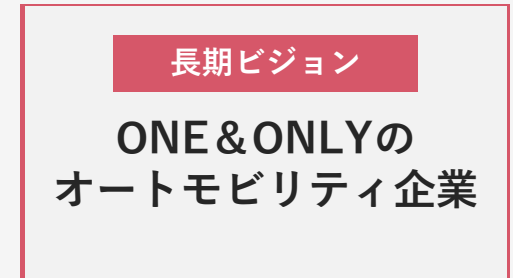
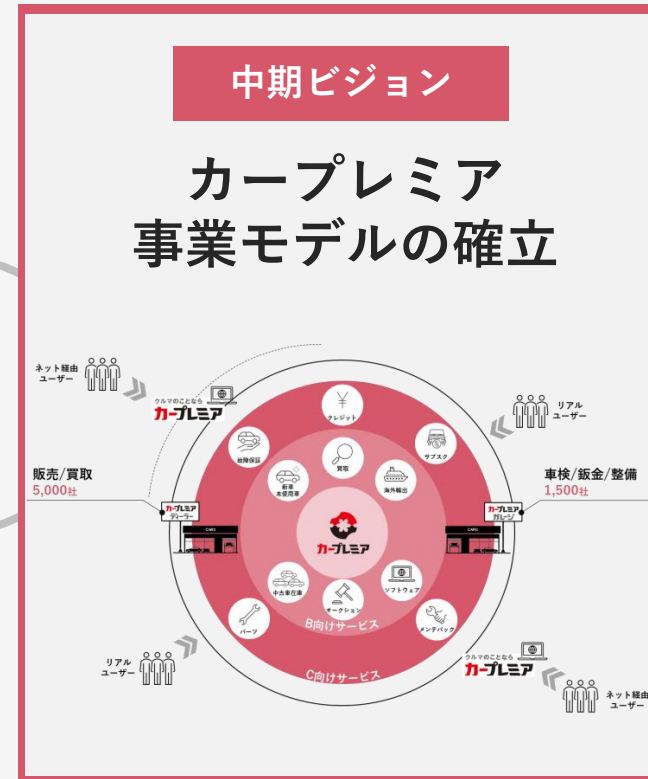
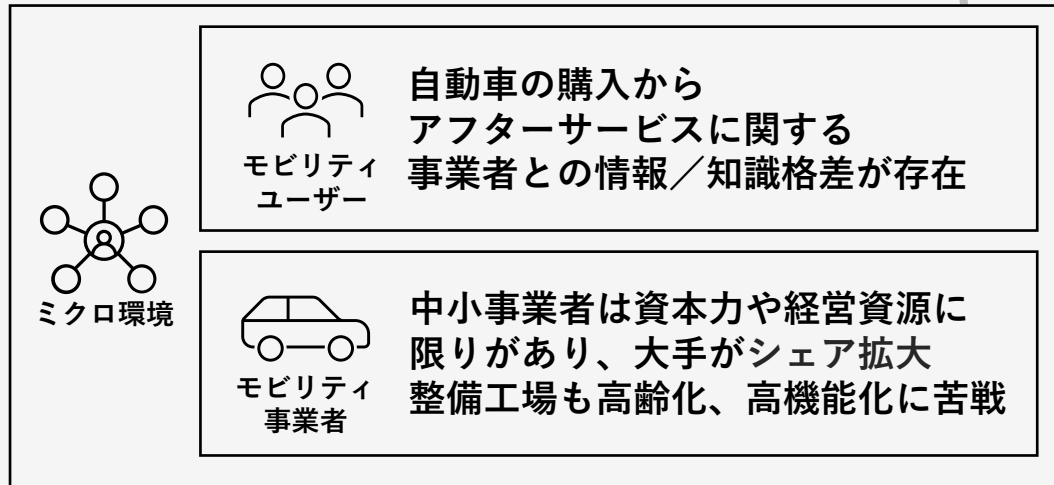
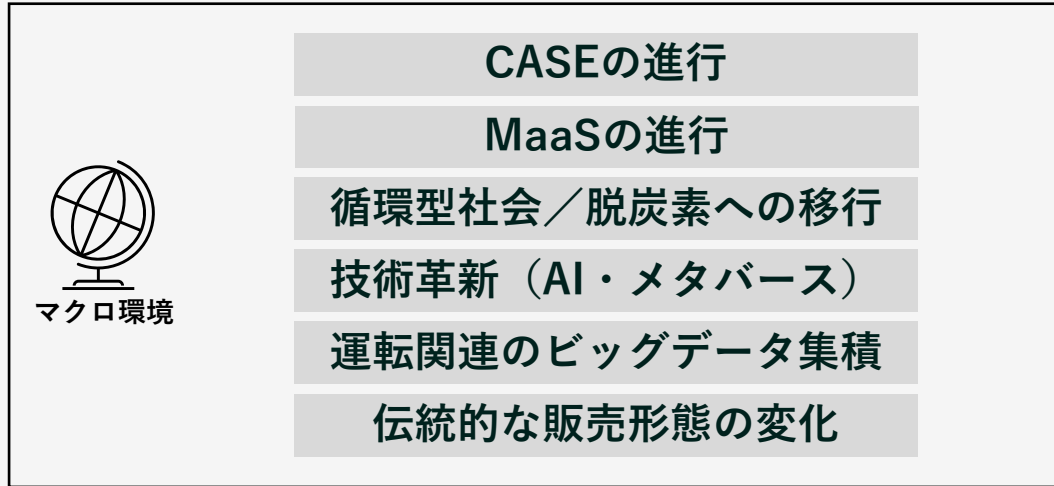
ONLY

05

中期ビジョン

外部環境から導かれる中長期ビジョン

100年に一度の大変革期を迎えるマクロ環境および、ミクロ環境のニーズに応じた中長期ビジョンが必要



中期ビジョンの実現に向けて



中期ビジョンでのマテリアリティ（重要課題）

中期ビジョンを達成するためのマテリアリティ（重要課題）は下記の通り

重要課題

中期ビジョン



カープレミア

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



ファイナンス

- ・カープレミアディーラーを拡大
- ・加盟店当たりの取引量増加



故障保証

- ・第三者保証市場の拡大
- 自社商品中心に拡販
- ・修理原価の低減



モビリティサービス

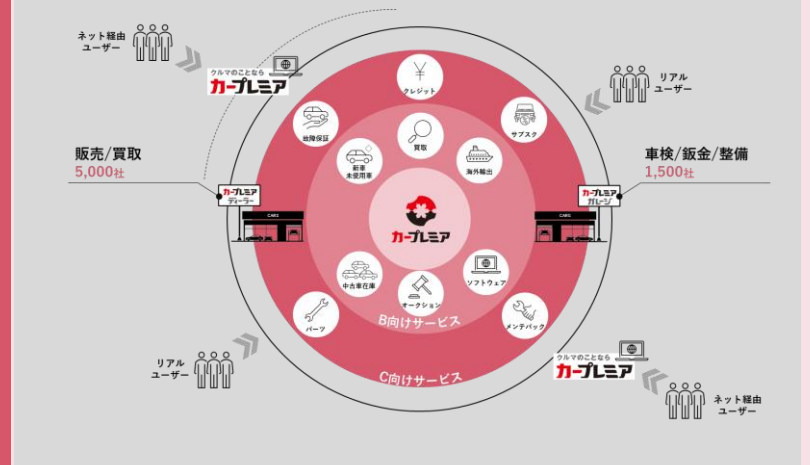
- ・モビリティサービスの拡充
- ・モビリティ各事業の規模拡大
- ・差別化商品の開発

取扱拡大

- ・DX人材の強化
- ・DXへ継続投資

- ↓
- ・DX推進による業務効率化および省力化実現

カープレミア事業モデルの確立



06

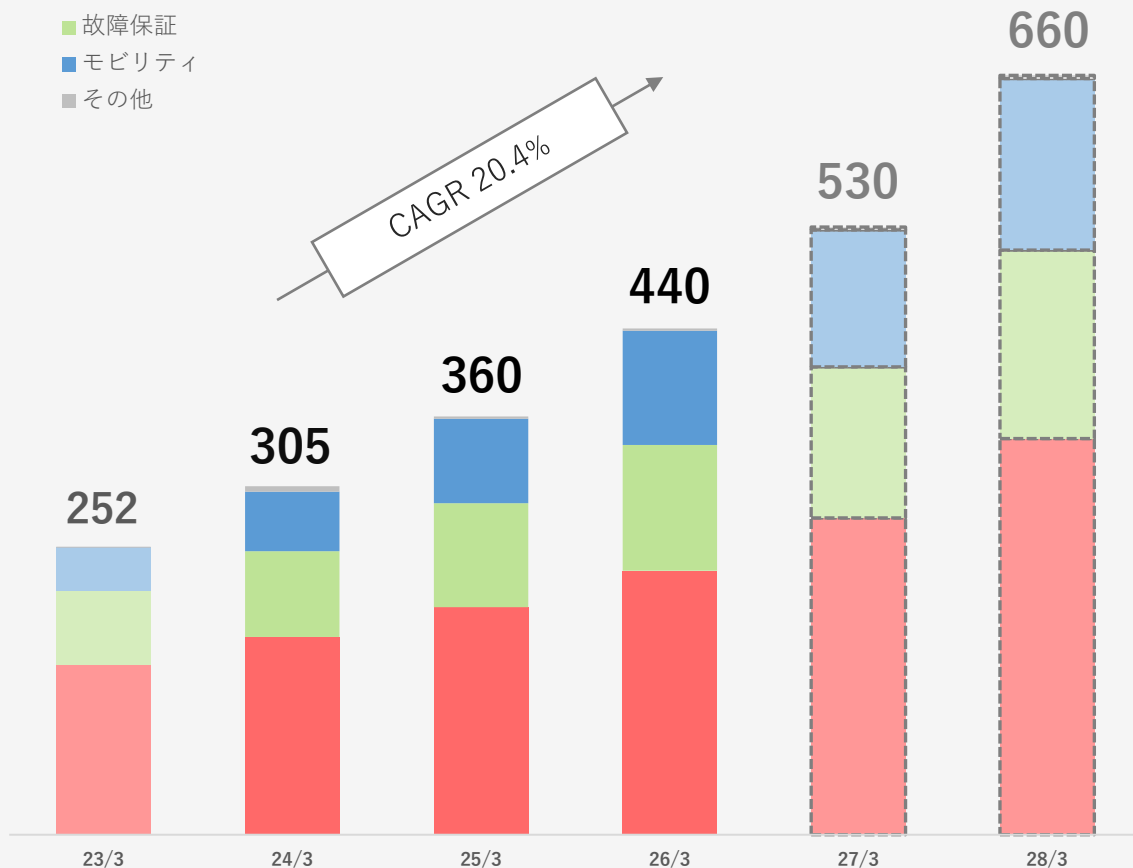
数值目標

数値目標 -経営指標-

営業収益

(億円)

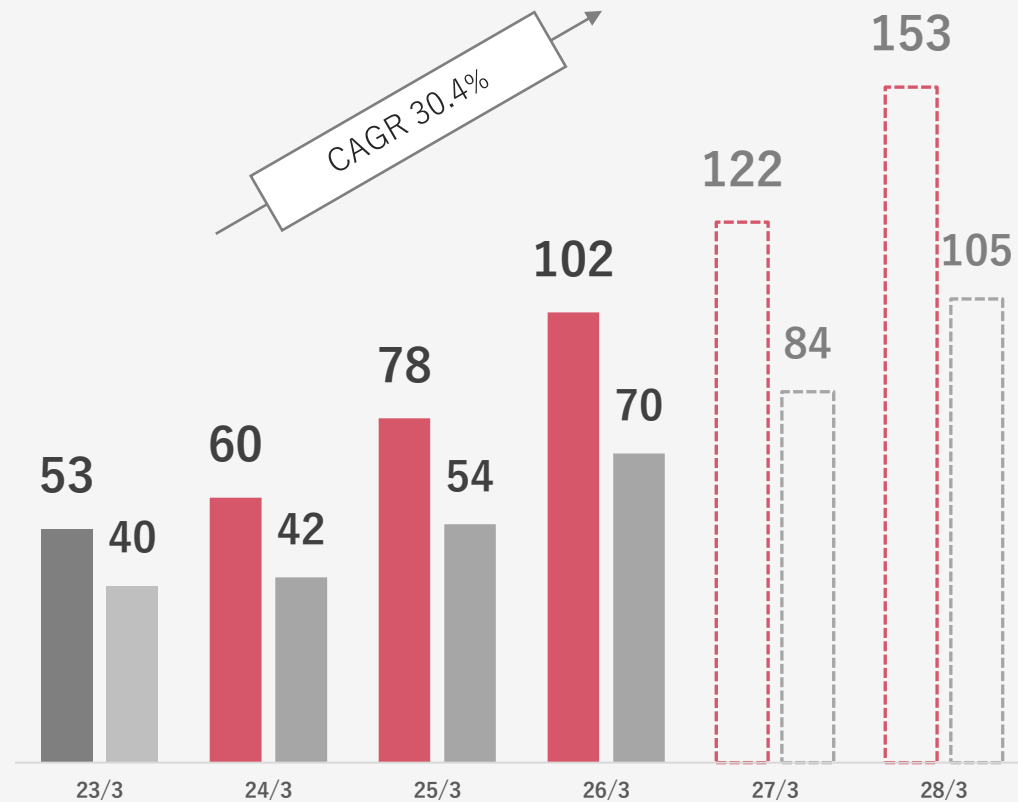
- ファイナンス
- 故障保証
- モビリティ
- その他



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

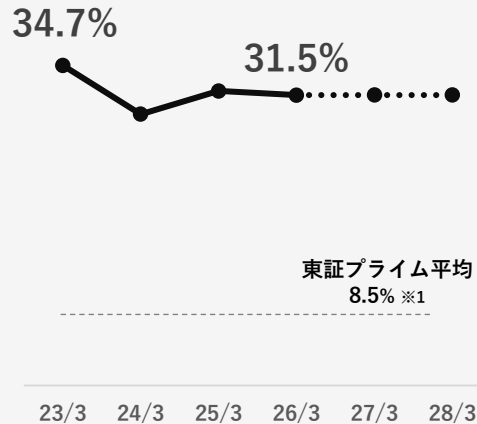


数値目標 -その他指標-

ROE

(%)

▶ **30%台を維持**

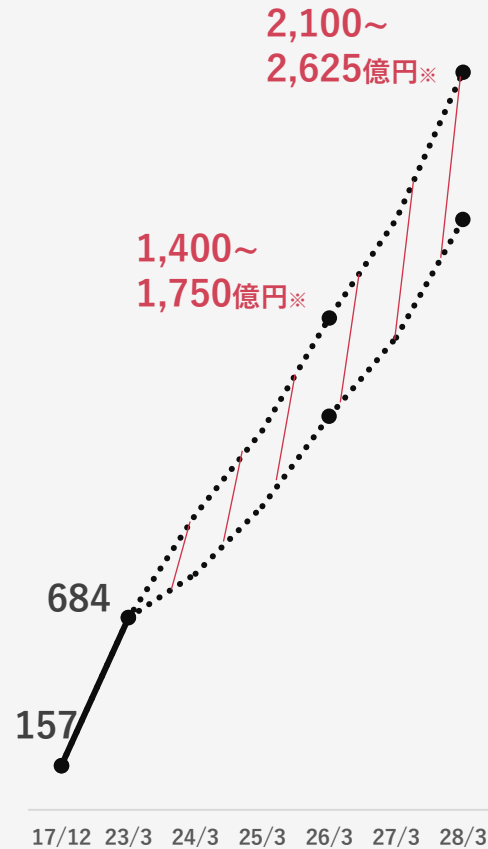


23/3 24/3 25/3 26/3 27/3 28/3

※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)



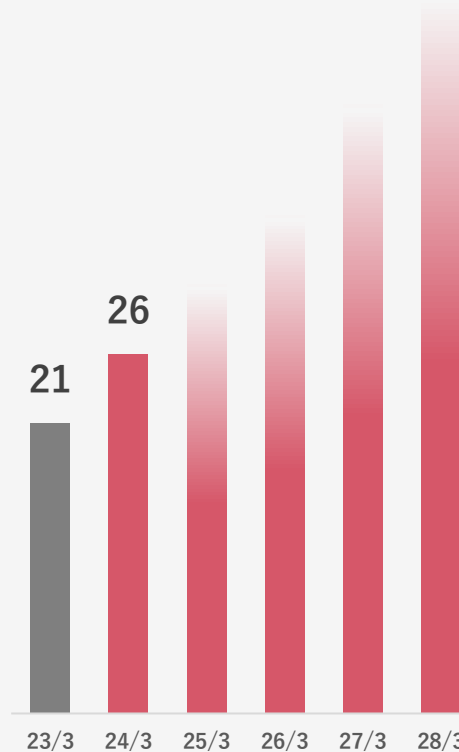
17/12 23/3 24/3 25/3 26/3 27/3 28/3

※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**



23/3 24/3 25/3 26/3 27/3 28/3

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

07

重要課題
(マテリアリティ)

重要課題

カーププレミアムクラブの拡大と、ブランド／集客力の強化

重点施策

カーププレミアムディーラー
5,000社に拡大

カーププレミアムディーラー

カーププレミアムガレージ
1,500社に拡大

カーププレミアムガレージ

ブランディング
(認知拡大)



リアル／ネット
マーケティング
(集客／囲い込み)



重要課題

カープレミアディーラーを拡大し、
加盟店当たりの取引量増加と、DX推進による業務効率化の実現

重点施策

有料会員の取扱拡大
営業PH大幅増の実現

カープレミアディーラー

新基幹SYSリリース
組織縦断的な業務改善



全商材ペーパーレス化
FAX申込廃止



DX推進による
回収効率化



※PH：オート営業人員一人当たりの月間取扱高平均

重要課題

第三者保証市場の拡大を目指して自社商品中心に拡販し、
修理原価の低減／DX推進による業務効率化を推進

重点施策

自社商品
「カープレミア
故障保証」 拡販



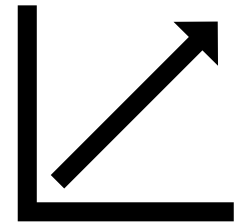
修理部品内製化 拡大



アジャスター業務自動化
ペーパーレス化の実現



ニーズに幅広く応える
商品価格や
ラインアップの強化



重要課題

カープレミア事業の確立に向けて、
モビリティサービスの拡充と差別化商品を開発

重点施策

中古車流通の
仕入および販路拡大
(輸出含む)



自社リース商品拡販/
サブスク新商品開発



モビリティ業者向け
ソフトウェア全国展開
業界第2位へ



モビリティ
プラットフォーム完成



08

海外戦略

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



09

持続的成長へ向けた
取組み

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



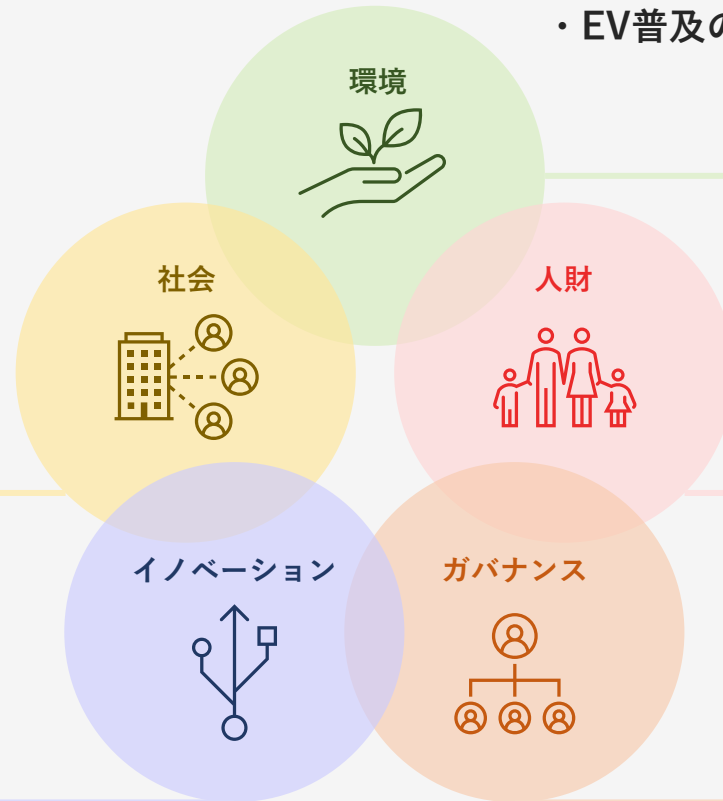
- ・気候変動、循環型社会形成への貢献
- ・EV普及の推進



- ・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



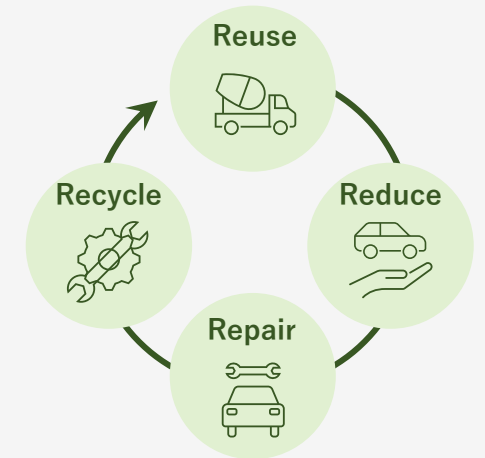
気候変動への対応

- 「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



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の提供として高等学校にて金融教育の授業を実施



人財育成

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

ダイバーシティの推進

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

働き方改革

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

人権尊重

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

従業員一人あたり研修費

23/3実績 7.5万円 > 26/3目標 10万円

企業平均 2.9万円

※産労研究所「2022年度 教育研修費用の実態調査」2021年度実績より引用

女性管理職比率

23/3実績 19.1% > 26/3目標 25%

企業平均 9.4%

※帝国データバンク「女性登用に対する企業の意識調査（2022年）」より引用

外国人従業員比率

23/3実績 12.4% > 26/3目標 15%

持分法適用会社含む

女性取締役比率

23/3実績 33.3% > 26/3目標 33~50%

東証プライム平均 9.0%

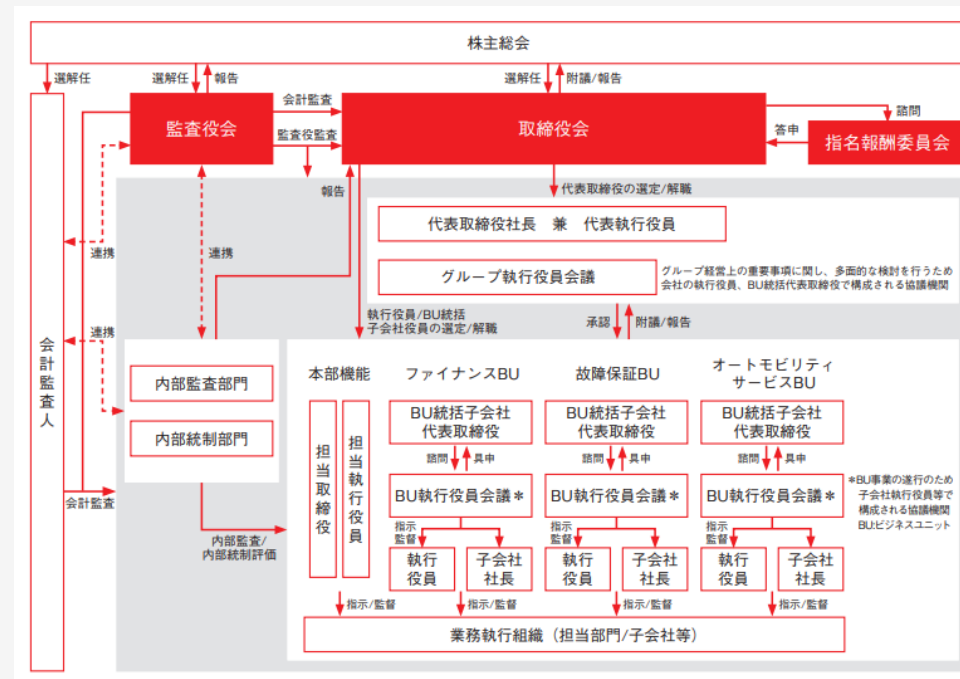
※東京商工リサーチ調べ

女性役員比率30%達成済
アジア企業統治協会(ACGA)
提言

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

中期経営計画「ONE & ONLY 2026」 Summary


中期ビジョン

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

数値目標

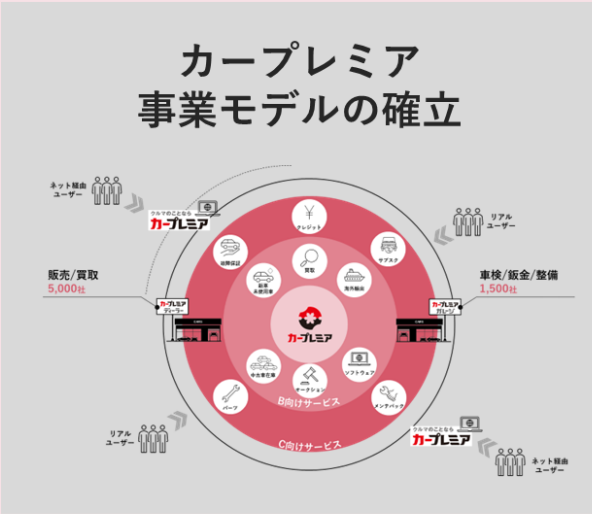
営業収益	税引前利益	当期利益	ROE	時価総額
440億円 23/3比 +74.6%	102億円 23/3比 +91.0%	70億円 23/3比 +75.0%	30%台 23/3実績 34.7%	1,400~1,750億円 23/3比 204~255%




重要課題

 **カープレミア**

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

カープレミア事業モデルの確立



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



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。