

中期経営計画「Change & Prove 2030」書き起こし（2026年5月11日）

[登壇者] プレミアグループ株式会社 代表取締役社長 CEO 柴田洋一



皆様、こんにちは。プレミアグループ株式会社代表取締役社長の柴田洋一でございます。本日はご多用の中、当社の新中期経営計画「Change & Prove 2030」の説明動画をご視聴いただき、ありがとうございます。

## トップメッセージ



### 『変革への覚悟と唯一無二の証明へ』

日本国内の中古車小売市場において、約5割を占める中小モビリティ事業者は今、大手資本による寡占化と金利競争の激化という厳しい経営環境に直面しています。プレミアムグループは創業以来、これらモビリティ事業者のパートナーとして、共に歩み、共に成長を遂げてまいりました。

創業から17年連続の増収、上場来9期連続の増収増益。

この実績は単なる数字の積み上げではありません。私たちが提供するサービスが、モビリティ事業者にとって「欠かせない経営インフラ」として深く根付いている証です。しかし、私たちはこの成長軌道に安住するつもりはありません。

新中期経営計画「Change & Prove 2030」では、変革への覚悟を持って、これまでの枠組みを自ら打破します。私たちの真骨頂は、金利動向に左右されない「会費」とストック型ビジネスである「故障保証」を核とした高収益モデルにあります。この強固な土台の上に、ユーザーには最高の安心を、モビリティ事業者には経営に不可欠なインフラを提供する「オートモビリティエコシステム」を完成させ「唯一無二のカープレミア経済圏」への変革を実現します。

「カープレミアがあるから、未来を描ける」。

中小モビリティ事業者にとって離れることのできない唯一無二のプラットフォームであることを、この4年間で証明してまいります。

プレミアムグループ株式会社 代表取締役社長 CEO 柴田 洋一

**Change & Prove 2030**  
変革への覚悟・唯一無二の証明

©Premium Group Co., Ltd. 2

現在、日本の中古車市場において約5割のシェアを占める中小モビリティ事業者の皆様は、大手資本による寡占化や金利競争の激化という非常に厳しい経営環境に直面しています。

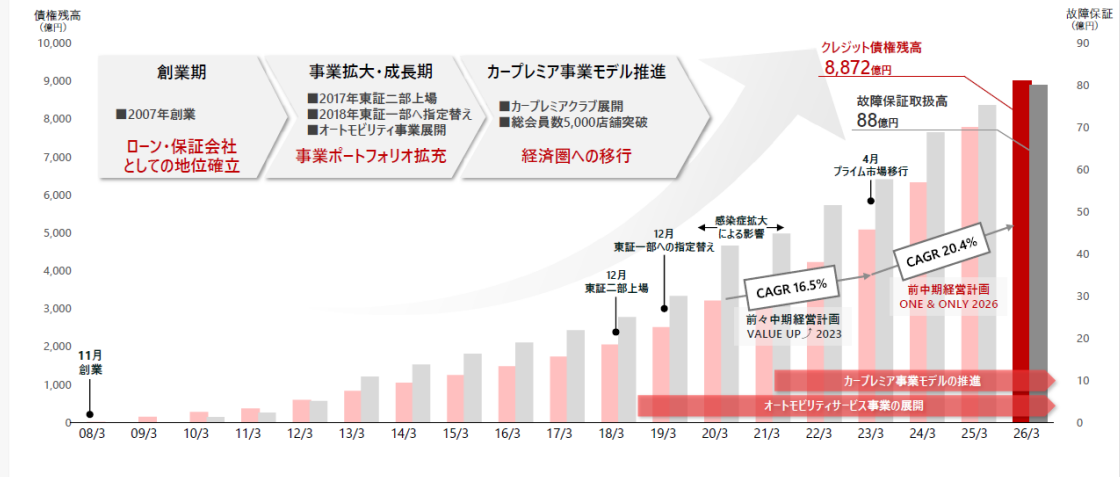
当社は創業以来、こうした事業者の皆様とのパートナーとして共に歩み、創業から17年連続の増収、上場来9期連続の増収増益を達成してまいりました。しかし、私たちはこの成長軌道に安住するつもりはありません。この新中期経営計画では、自らこれまでの枠組みを打破する変革への覚悟を持ちます。金利動向に左右されない会費と、ストック型ビジネスである故障保証を核とした高収益モデルをベースに、オートモビリティエコシステムを完成させ、唯一無二のカープレミア経済圏への変革を実現します。「カープレミアがあるから未来を描ける」と、中小モビリティ事業者の皆様にご提供いただける、唯一無二のプラットフォームであることを、この4年間で証明してまいります。

それでは目次に沿ってご説明をさせていただきます。

これまでの軌跡 - 事業拡大 -



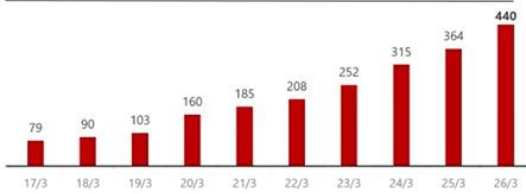
カープレミア事業モデルの成長により、基盤のクレジット・故障保証のシェアを継続的に拡大



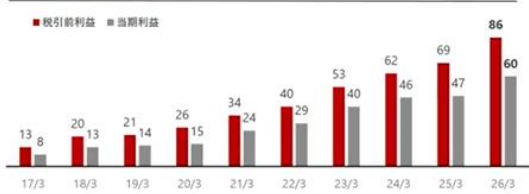
まず、創業からこれまでの軌跡です。2007年11月に創業以来、順調に18年にわたり成長してまいりました。また、特に2021年3月期から始まった、カープレミア事業モデルの推進により、より高い、20%近い伸びを継続することができました。

右肩上がりの成長を継続し、ROEも高い水準を堅持

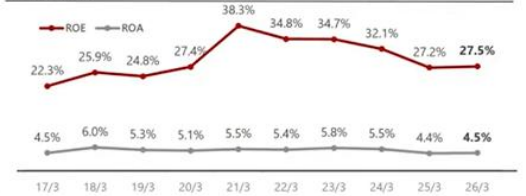
営業収益



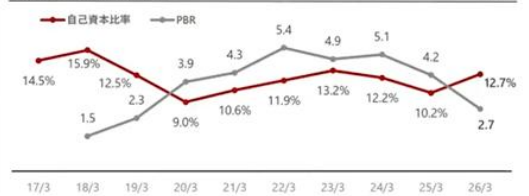
税引前利益/当期利益



ROE/ROA



自己資本比率/PBR



また、増収増益を継続的に記録できています。ROEについては20%後半以上をキープすることもできておりますし、金融事業者として、自己資本比率が12.7%と、しっかりした自己資本比率をキープしております。

前中期経営計画「ONE & ONLY 2026」の総括 - 定量面 -



中期ビジョン「カープミア事業モデルの確立」を実現し、各財務指標も大幅成長

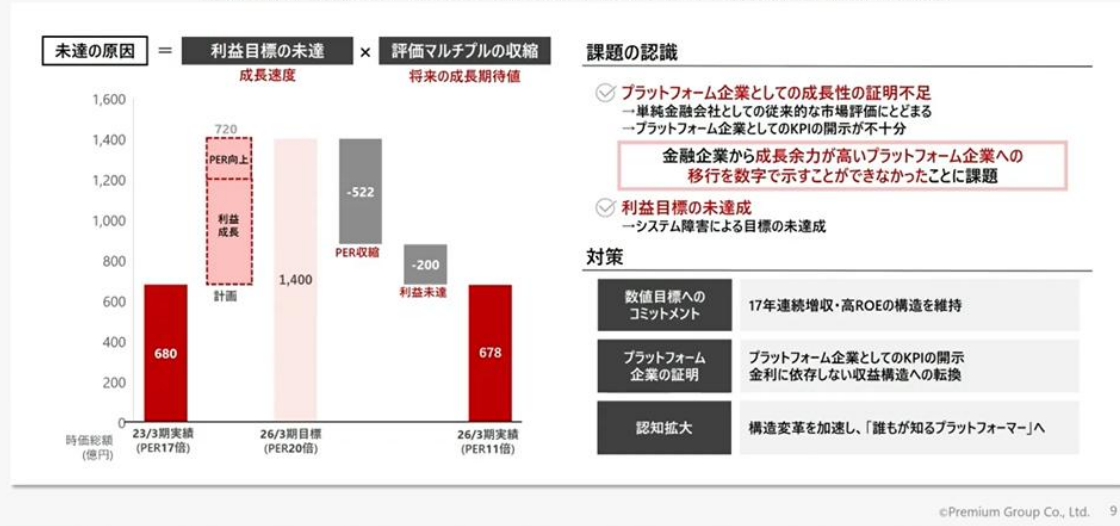
	2023年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減 (対2023年3月期)	成長率 (対2023年3月期)
営業収益	250億円	<b>440億円</b>	<b>+190億円</b>	<b>+76.0%</b>
税引前利益	53億円	<b>86億円</b>	<b>+33億円</b>	<b>+62.2%</b>
当期利益	40億円	<b>60億円</b>	<b>+20億円</b>	<b>+50.0%</b>
ROE	34.7%	<b>27.5%</b>	<b>△7.2pt</b>	—
時価総額	680億円	<b>678億円</b>	<b>△2億円</b>	<b>△0.3%</b>

前中計の「ONE&ONLY 2026」の総括です。中期ビジョンであるカープミア事業モデルの確立を実現し、各財務指標についても大幅に成長することができました。2023年3月期と比較すると、営業収益はプラス76%、税引前利益についてはプラス62.2%と大きく成長をすることができました。

残念ながら、時価総額については未達成となりましたが、この要因については次のように分析しております。

## 時価総額目標未達成の分析と対策

「単純金融企業」から「プラットフォーム企業」へバリュエーションを移行させる取組みが課題



まず、時価総額の目標の未達成理由については、大きく利益目標の未達と PER の収縮に分けられると考えております。対策としては、数値目標へのコミットメントを果たし、単純金融会社からより成長力が高いプラットフォーム企業への移行を、重要指標の開示で証明してまいります。

中期ビジョンであるカープレミア事業モデルの構築と拡大を実現

	前中期経営計画の重点項目	主な取組み実績
カープレミア	カープレミアクラブ拡大	○
	カープレミアブランド推進	○
	リアル/ネットマーケティング強化	○
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・カープレミアクラブ会員5,938店舗</li> <li>・ブランド認知度30%<sup>※1</sup></li> <li>・カープレミアクラブ会員向けの商品拡充</li> </ul>
ファイナンス	カープレミアクラブ会員の取扱拡大	○
	新基幹システムリリース	×
	ペーパーレス化の推進	○
	DX推進による回収効率化	○
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・取扱高に占めるカープレミアクラブ会員割合70%へ増加</li> <li>・営業人員1人あたりの取扱高70万円増</li> <li>・クレジット申込の99%以上をペーパーレス化（FAX申込は有料化）</li> <li>・自動架電、RPA導入などを通じて効率改善</li> </ul>
故障保証	プロパー保証の販売拡大	○
	修理部品内製化の促進	○
	アジャスター業務自動化/ペーパーレス化	○
	商品ラインアップの強化	○
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・カープレミア故障保証取扱高300%以上の成長</li> <li>・プレミアオートパーツの拡大</li> <li>・故障保証WEB申込率84%</li> </ul>
モビリティサービス	中古車流通網拡大	△
	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展開	○
	モビリティプラットフォーム完成	○
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・加盟店向けリースの開発/展開</li> <li>・エンドユーザー向けサイト「クルマのことならカープレミア」完成</li> <li>・「カープレミアアプリ」をリリース</li> </ul>

定性面での総括になります。達成の度合いについては、この表にありますように、丸・三角・バツという形になっています。ほとんどの定性面の項目については、しっかりと対策・対応することができたと考えております。残念ながら、新基幹システムのリリースの未達をはじめとした未達成項目については、しっかりと新中期経営計画においてフォローしていきたいと考えている次第です。



**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、  
心豊かな人材を育成します**

やる前から「できない、無理だ」と諦めず、  
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



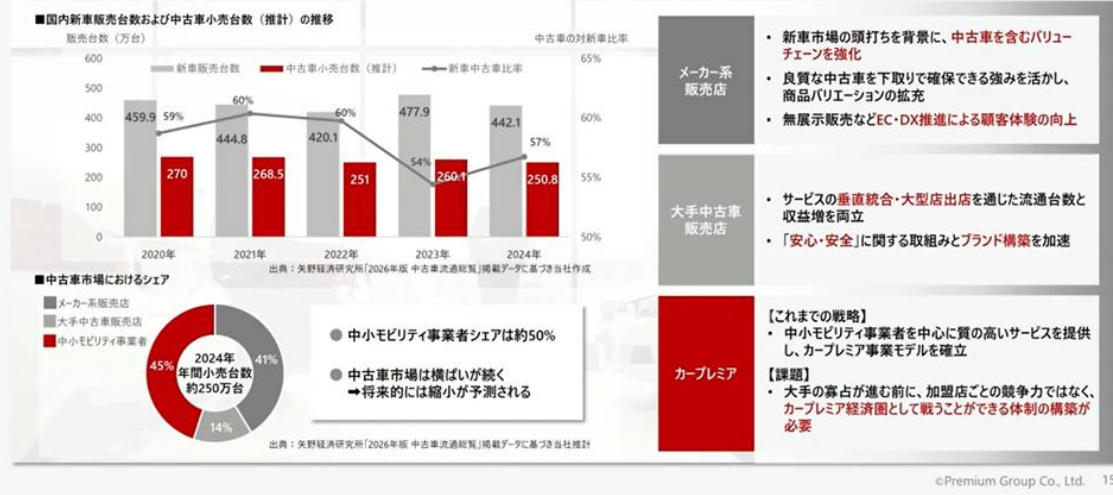
当社の経営理念でございます。当社は設立以来2つのミッションを掲げ、世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供し、豊かな社会を築き上げることに貢献します。また2つ目として、常に前向きに一生懸命プロセスを積み上げることのできる心豊かな人材を育成してまいります。この2つのミッションは創業以来変わっておりません。当社が目指す形になります。

当社を取り巻く金融や自動車、テクノロジーなどの外部環境は急速に変化  
不確実性の高い市場環境を成長機会と捉え、機動的な事業展開を推進



4つ目に、環境認識でございます。まずマクロ環境では、金利上昇やインフレ、テクノロジーの進化など不確実性が高まっていますが、私たちはこれを成長機会と捉え、機動的に事業を推進します。

中小モビリティ事業者にとっては厳しい事業環境が継続  
安心・安全の取組みや高付加価値なサービスを提供することで市場シェアを維持することが課題



続いて、取り巻く事業環境の変化と社内環境の認識です。メーカー系販売店は、中古車市場への参入を本格化し、徐々に勢力を伸ばすことが想定されます。また大手の中古車販売店は信頼回復と同時に販売規模の拡大を続けており、非常に大きな存在となっております。

一方で、中古車市場の約半分を占める中小モビリティ事業者が大手寡占化に対抗するためには、加盟店単独ではなく、当社のカープレミア経済圏として戦う体制の構築が急務であると考えております。

## VISION

# Change & Prove

- 変革への覚悟・唯一無二の証明 -



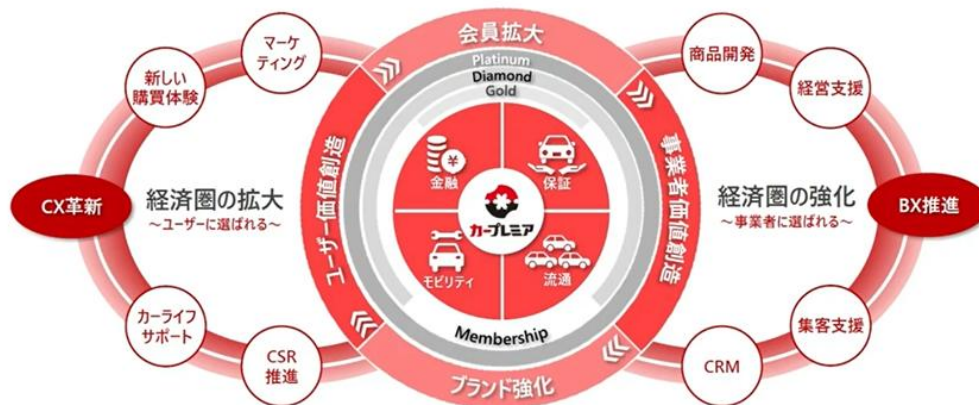
©Premium Group Co., Ltd. 17

これら市場の認識を踏まえた成長ビジョンです。前中期経営計画では、創業以来拡大してきたファイナンス事業と保証事業、これを含んだ経済圏プラットフォーム、すなわちカープレミア事業モデルの構築に着手しました。この中期経営計画に関しては、2030年に向けたビジョンとしてオートモビリティエコシステムの完成を遂げたいと考えています。

## オートモビリティエコシステムの完成



ユーザーとモビリティ事業者の双方にとって必要不可欠な唯一無二のプラットフォームとしてサービスを提供



(注) 1. CX: 顧客体験 (Customer Experience)  
2. BX: ビジネス変革 (Business Transformation)

©Premium Group Co., Ltd. 18

それでは、当社の掲げるオートモビリティエコシステムの完成とはどのような状態を表すのかをご説明いたします。

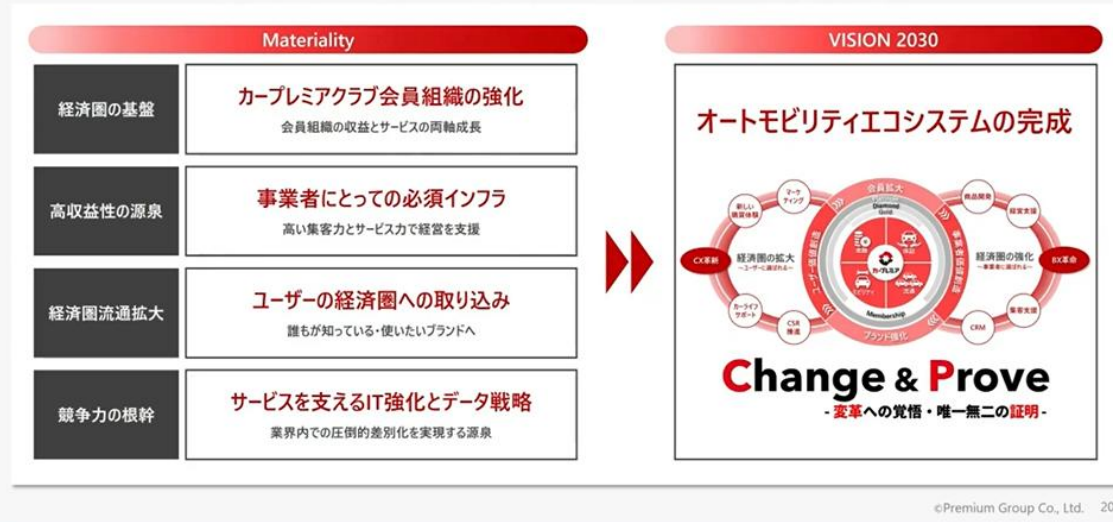
前中期経営計画で拡大した会員組織基盤を源泉として、事業者とユーザーの双方から選ばれる経済圏を構築します。事業者には大手に引けを取らない競争力を、ユーザーには購買体験をはじめとした顧客体験を革新するサービスを提供します。確立したカープレミアムブランドを会員と共に、ユーザーに訴求してまいります。

会員区分についてもプラチナ、ダイヤモンド、ゴールドの3段階に整理し、それぞれの会員に適したサービスを提供してまいります。これらの取り組みを通じて、金融・保証・流通・モビリティの各領域を含んだオートモビリティエコシステムを構築することが、カープレミアム経済圏にとっての重要なビジョンであると考えています。

## 2030年ビジョンでのマテリアリティ（重要課題）



唯一無二のオートモビリティエコシステムを完成させるためのマテリアリティは下記の通り



©Premium Group Co., Ltd. 20

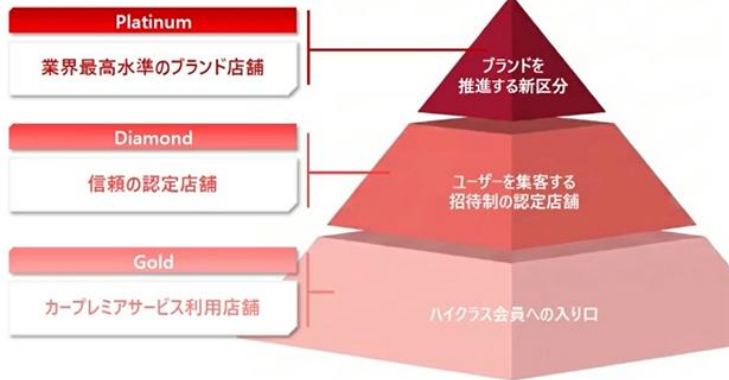
続いて、このビジョンを実現するためのマテリアリティをご説明します。今回はビジネスユニットだけでなく、カープミア全体のマテリアリティ課題を4つ設定しました。

1つ目は、経済圏の基盤であるカープレミアクラブ会員組織の強化。2つ目は、高収益の源泉である事業者にとっての必須インフラ。3つ目は、経済圏流通拡大のためのユーザーの経済圏への取り込み。4つ目、は当社の競争力の根幹を担うサービスを支えるITとデータ戦略です。それぞれ1つずつ説明いたします。

◎重要課題

カープレミアブランドを軸としたユーザーの信頼を勝ち取る認定店組織の拡大  
 会員組織の収益とサービスの両軸成長

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



—2030年までの重要指標—

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

※1 カープレミア会員の解約率 ※2 既存ダイヤモンド会員が現状並みのChurn Rateで推移した場合のLTV (顧客生涯価値) ©Premium Group Co., Ltd. 21

1つ目である、カープレミアクラブ会員組織の強化です。会員区分については、業界最高水準のブランド店舗であるプラチナ、信頼の認定店舗であるダイヤモンド、カープレミアサービスのご利用をいただくゴールドの3区分で構成しています。

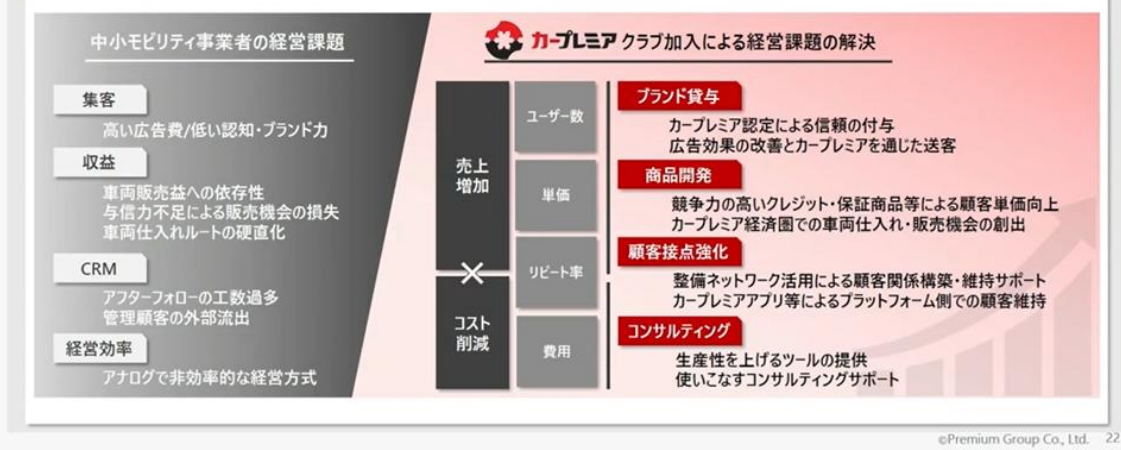
プラチナはカープレミアブランドを推進する新区分として位置づけ、ダイヤモンドと共にユーザーを集客する、招待制の認定店舗として運営してまいります。

全体指標として、会員数1万2000店舗、会費収益50億円、そしてChurn Rate1.0%以下を目指します。また、1店舗あたりの深耕の証明として、既存ダイヤモンド会員のLTV2.5倍を目指します。

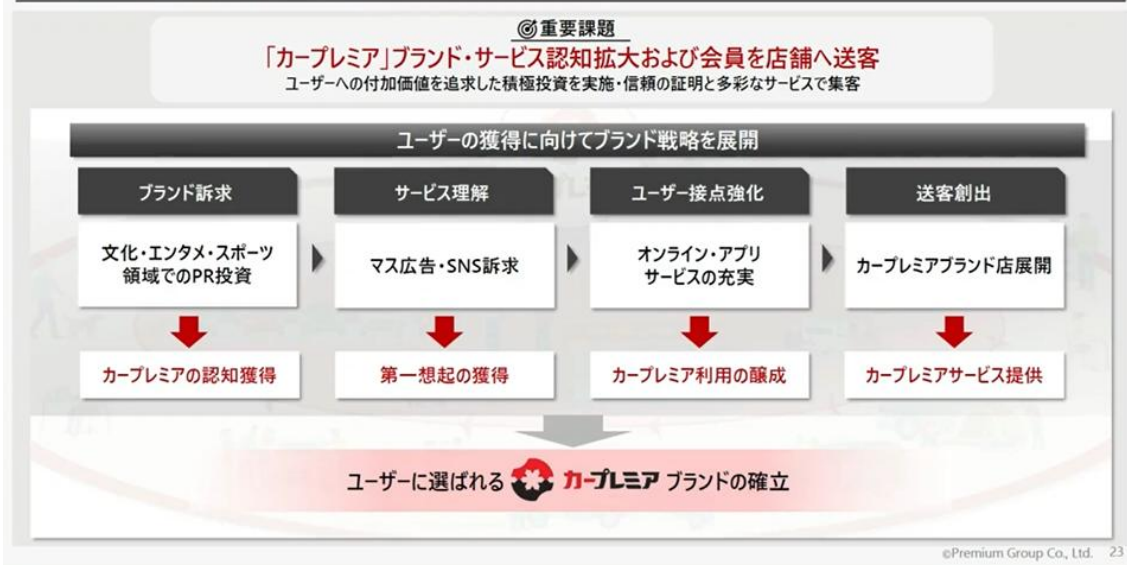
◎重要課題

利用すれば「収益が増加する」プラットフォームの提供

全方位で経営を支援し、競争力を最大化



2つ目は、事業者にとっての必須インフラです。カープレミアクラブが中小モビリティ事業者を抱える課題を解決し、効率的な経営を可能にします。カープレミアクラブに入った方が競争力は上がり、収益も増加する、事業者にとっての必要不可欠なインフラになることを事業者向けの重要課題であると認識しています。



3つ目は、ユーザーの経済圏への取り込みです。誰もが知っているブランドへ進化させるため、ユーザー獲得に向けたブランド戦略を展開します。業界における第一想起の獲得と利用者の増加を目指し、ユーザーに選ばれるカープレミアブランドを確立させたいと考えております。ユーザーの付加価値を追求した積極投資によるサービスの開発と提供こそが、ユーザー向けの重要課題だと認識しています。

◎重要課題

AI活用を前提としたシステム開発と人財・サービスの高度化

「人財×データ×AI」によるコスト削減とサービスの開発を加速



4つ目は、サービスを支えるIT強化とデータ戦略です。AI活用を前提としたシステム開発と人財、サービスの高度化を図り、人財×データ×AIによるコスト削減と、サービスの開発を加速させてまいります。基幹システムとデータ活用、そしてAI、これらが当社のビジネスを支える競争の根幹となるように注力してまいります。

## 基幹システムに関して - 中期経営計画期間内のロードマップ -



現行システムの補強による中期的な稼働を継続し、いかなる成長にも対応できる新基幹システム構築を準備



©Premium Group Co., Ltd. 25

基幹システムにつきましては、中長期のロードマップとして3つのフェーズを設定しております。フェーズ1として、現行のシステムインフラの刷新と処理高速化を行い、フェーズ2としてAIエージェントの適用を本格化させます。これにより、現行システムにおいても十分事業革新が可能であると考えております。要件定義等の万全な準備を行った上で、フェーズ3として、多角的なサービスに応用可能な新基幹システムの安定稼働を目指してまいります。

連結子会社を1ブランドに統合し、「部分最適」からグループ全体の「全体最適」へと方針転換

### ■組織統合の目的と主な狙い



これらの重要課題を推進するために、組織体制の最適化を図ってまいります。すでに実施済みではありますが、連結子会社を1つのブランドに統合し、部分最適からグループ全体の全体最適へと方針を転換いたします。統合により、付加価値の創造、コストの削減、ガバナンス強化を推進してまいります。コスト効果としては、5億から10億円の削減を見込んでまいります。

4年間で創出するキャッシュを成長投資と株主還元および財務の健全性確保へ適切に配分



次に、財務方針と成長投資戦略です。4年間で創出するキャッシュを、成長投資と株主還元及び、財務の健全性確保へ適切に配分してまいります。

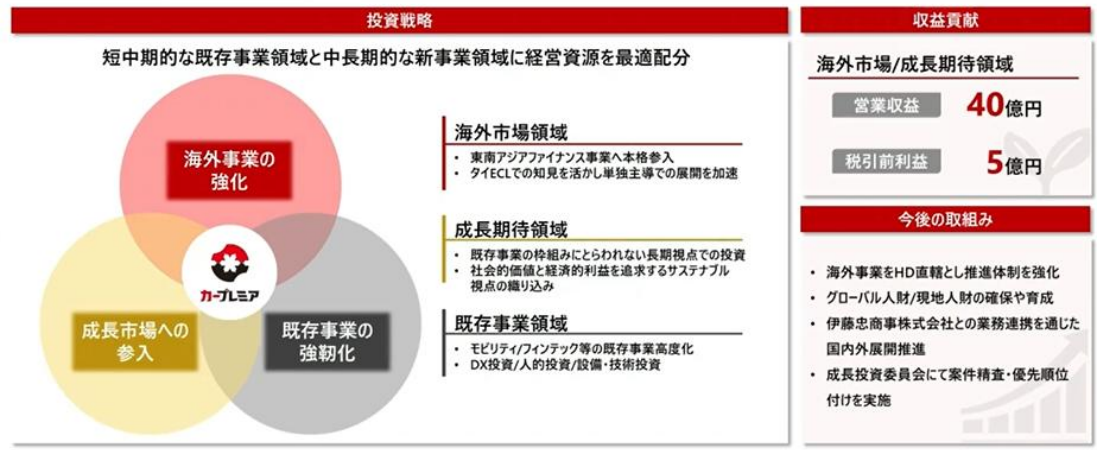
成長投資は、200億円規模で実施する予定です。具体的な投資戦略については後ほどお話いたします。

また株主還元につきましては2030年3月期に50%を目標とし、増配の継続と機動的な自己株式取得を実施してまいります。財務方針としましては、昨年取得した格付「A-」を機に、銀行調達や直接調達を拡大し、調達先の分散を図ることで借入リスクや資金コストの低減を進めます。さらに、格付「A+」の取得を目指して、財務の安定性をより向上させてまいります。また、タイムリーな自己株の償却として発行株式の5%を上回る部分を目安として、定期的に償却していく方針です。

## 成長投資と海外事業の拡大



既存事業領域の高度化とともに、国内中古車市場の縮小に備えた海外市場・新領域での次なる成長柱を育成



©Premium Group Co., Ltd. 29

投資戦略としては、短中期的な既存事業領域の成長と、中長期的な新事業領域への種まきをバランスよく行ってまいります。新事業領域である成長期待領域や、既存事業の水平展開となる海外市場領域においては、2030年3月期において営業収益40億円、税引前利益5億円を目標とします。

今後の取り組みとしては成長投資委員会の設置、伊藤忠商事株式会社との協業を通じた海外展開加速などを行い、既存事業領域の高度化を図りつつ、新領域などにおける次なる成長柱の育成に注力します。

## 数値目標



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

### 主要数値

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



最後に、数値目標です。新中期経営計画の4年間の営業収益、税引前利益、当期利益は表のように設定しております。2026年3月期の営業収益は440億円。これを、年間平均約17%の成長により、2030年3月期に840億円の営業収益を達成したいと考えております。

事業別で言いますと、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つの柱がいずれも着実に成長していくことに加え、海外や成長領域からの収益も見込んでおります。

税引前利益は、2026年3月期の86億円に対して、年間平均約25%の成長により、210億円の税引前利益を達成させたいと考えております。また、プラットフォーム企業としての市場評価の向上を証明すべく、PER22倍を目標とし、時価総額3,000億円の成長を目指してまいります。

経営数値目標				
<b>営業収益</b> <b>840</b> 億円 26/3比 +91%	<b>税引前利益</b> <b>210</b> 億円 26/3比 +144%	<b>当期利益</b> <b>140</b> 億円 26/3比 +133%	<b>PER</b> <b>22</b> 倍 26/3実績 11倍	<b>時価総額</b> <b>3,000</b> 億円 26/3比 +343%
マテリアリティ/重要指標				
Materiality	VISION 2030	主要KPI	30/3期目標	
<b>カープミアクラブ会員組織の強化</b> 会員組織の収益とサービスの両軸成長	<p><b>オートモビリティエコシステムの完成</b></p> <p><b>Change &amp; Prove</b>                      ・変革への覚悟・唯一無二の証明・</p>	<b>カープミア会費収益</b> - 金利依存しないストック型収益への転換 -	<b>50</b> 億円	
<b>事業者にとっての必須インフラ</b> 高い顧客力とサービス力で経営を支援		<b>Churn Rate</b> - 離れない経済圏の証明 -	<b>1.0</b> %以下	
<b>ユーザーの経済圏への取り込み</b> 誰もが知っている・使いたいブランドへ		<b>既存ダイヤモンド会員LTV</b> - 1店舗あたりの深耕の証明 -	<b>2.5</b> 倍	
<b>サービスを支えるIT強化とデータ戦略</b> 業界内での圧倒的差別化を実現する源泉				

最後に、まとめとなります。新中期経営計画では2030年ビジョンとして、オートモビリティエコシステムの完成を目指してまいります。数値目標としては営業収益840億円、税引前利益210億円、当期利益140億円、PER22倍、時価総額3,000億を目標とし、4年後にこれらをしっかりと達成させたいと考えている次第です。

---

**ご清聴ありがとうございました。**

以上で、新中期経営計画「Change & Prove 2030」の説明を終了いたします。なお、機関投資家、アナリストの皆様向けに、随時個別面談を承っております。

当社 IR のお問い合わせより、ご連絡をいただければと思います。  
本日はご清聴いただき誠にありがとうございました。

(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及び関係会社（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し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。