



プレミアグループ株式会社

コロナ禍を受けた中期経営計画の見直しと、中古車業界のプラットフォーム構想を含めた DX ビジョン発表会

2021年5月13日

イベント概要

[企業名]	プレミアグループ株式会社
[企業 ID]	7199
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	中期経営計画説明会
[イベント名]	コロナ禍を受けた中期経営計画の見直しと、中古車業界のプラットフォーム構想を含めた DX ビジョン発表会
[決算期]	
[日程]	2021 年 5 月 13 日
[ページ数]	48
[時間]	16:00 – 16:54 (合計：54 分、登壇：45 分、質疑応答：9 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 柴田 洋一（以下、柴田）

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

柴田：プレミアグループ代表の柴田でございます。本日はお忙しい中、ご視聴いただきまして、ありがとうございます。

それでは、早速ですが、中計の見直しの発表、また DX 戦略、ESG、この三つについてご説明させていただきたいと思っております。

まず、本日のアジェンダになりますが、最初に中計の見直しについて発表させていただいて、その後、DX 戦略、最後に ESG について、質疑応答という順序で進めさせていただきたいと思っております。

まず、中期経営計画でございますが、私どもの中計「VALUE UP 2023」ということで、昨年2月に、この中期経営計画について公表させていただきました。ただ、この計画については、コロナ前に策定いたしましたので、この発表後コロナ禍に入って、ほぼ1年が経過したわけですが、若干、見直しが必要になってくるということで、今回、修正計画ということで発表させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

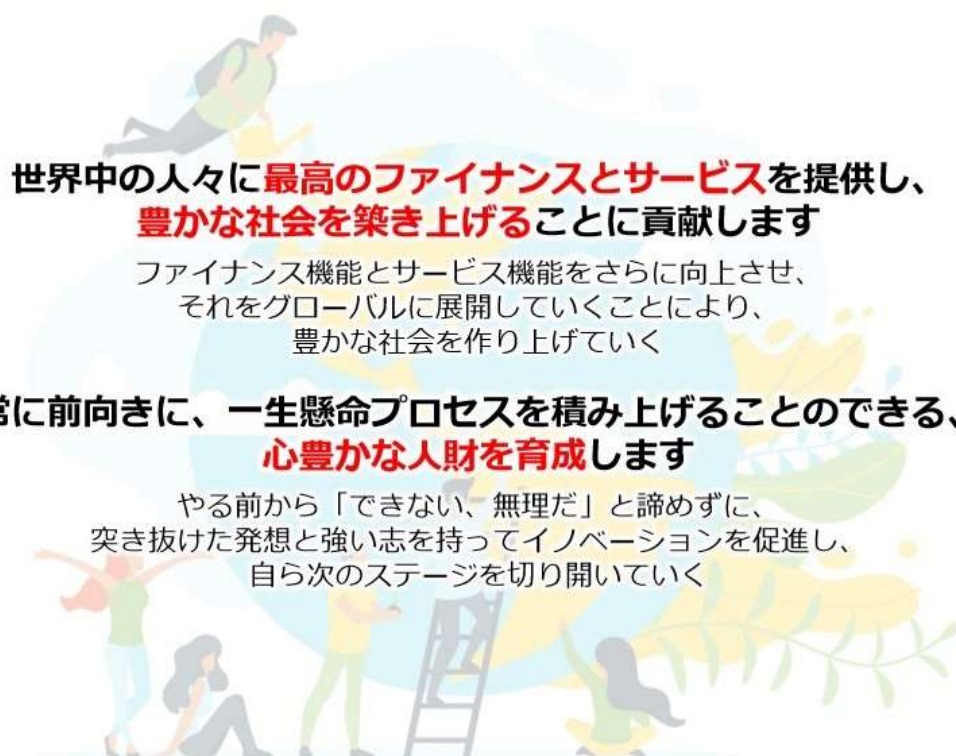


1	変わらないミッション	P. 3
2	これまでの軌跡	P. 5
3	中期ビジョンについて	P. 8
3-1	ファイナンス事業	P. 14
3-2	故障保証(ワランティ)事業	P. 15
3-3	オートモビリティサービス事業	P. 16
3-4	海外戦略	P. 20
4	目指すべき将来像	P. 21
5	経営成績の見通し	P. 24
6	財務戦略	P. 26
7	ESG・SDGsに対する取り組み	P. 28

アジェンダは、今、映させていただいているアジェンダに沿って、ご説明させていただければと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**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、
それを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



変わらないミッションということで、私どもは企業理念として、この二つを掲げています。これは私どもが2007年の創業時に、この会社の存在目的、または存在価値というところで、この二つをミッションとして設定して、この二つを追い求めて13年やってきた。

これからも、ここが、ミッションというものは創業[音声不明瞭]というところで、「最高のファイナンスとサービスを提供して、豊かな社会を築き上げる」ということと、「心豊かな人財を育成する」、この二つが私どもの企業理念となっさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



これまでの軌跡

クレジット・故障保証において順調に残高を積み上げて成長

クレジット債権残高・故障保証取扱高の推移



*クレジット債権残高とは、開業から期末までの累計取扱高のうち、当該時点において返済されていない又は保証期間が経過していないクレジット契約金額の総額をいいます（当資料では、オートリース含まない）。オートクレジット以外の商品（エコロジークレジット等）の債権残高も含めた額であり、プレミアムの実績です。

© Premium Group All Rights Reserved.

6

振り返りになりますけれども、おかげさまで創業以来、私どものコア事業であるクレジットと故障保証に関しては、創業から右肩上がりですっきりと残高も積み上げてございます。

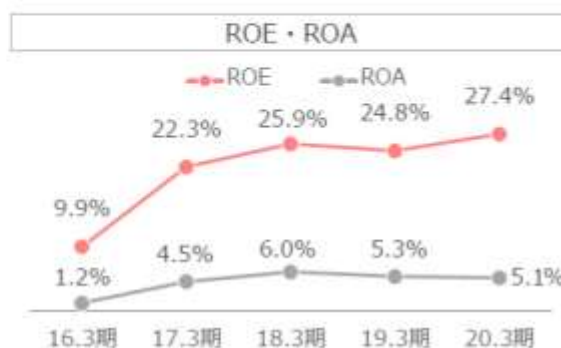
20年3月期ということで、21年3月期ももちろんクレジット債権残高は3,600億を突破しておりますし、故障保証は45億を超えているということで、非常に順調に積み上げてきている状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



業績は右肩上がりに成長



この残高の積み上がりと同時に、業績についても右肩上がりにしっかりと成長してございます。21年3月期は、今週の月曜日に発表させていただきましたけれども、営業収益で170億超、それと税引前利益で35億弱、こういった数字を発表しております。しっかりと成長している。

また、ROAにつきましては、前期は35%前後だと思っておりますけれども、自己資本比率も前期末は10%強というかたちで、こちらも安定的に、またROEとしては非常に高い水準で推移している状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

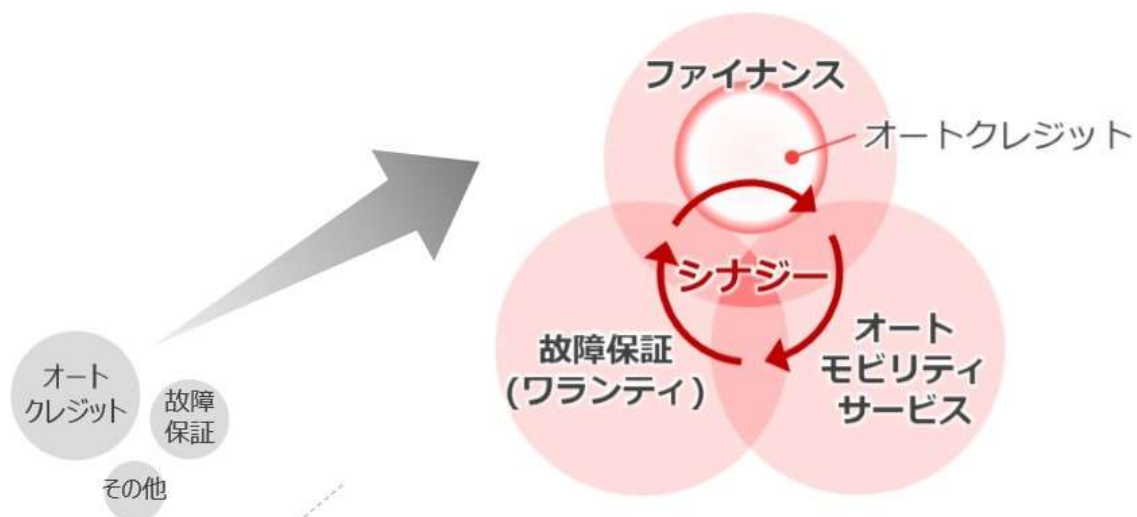


中期ビジョンについて

事業環境の変化に伴い、既存事業の伸長に加え、直接の顧客である中古車販売店・自動車整備工場の経営支援を通じて、中古車市場の活性化が必要と史料

中期
ビジョン

「オートクレジット企業」から「オートモビリティ企業」へ



© Premium Group All Rights Reserved.

10

そういった創業からの成長軌道の中に、私どもが今回の中計で掲げている大きなビジョンとしては、今まではファイナンスを中心とした、いわゆるオートクレジット企業であったわけですが、ここから、もちろんこの強みを活かしながら、オートモビリティ企業へと、これを転換していくというのが、今回の大きな中期ビジョンとして掲げた目標になっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中期ビジョンの修正に際し、当社グループが認識する事業環境は以下のとおり



ただ、ここから発表後、ご存じのとおり、コロナでかなり外部環境が一変した状況になっています。その1年間の状況を踏まえて、三つ、大きく分けて少し分析をしています。

まず一つは、個人のお客様の状況、ここはどうだったのかというところです。おかげさまで、中古車という需要に関しては、逆に新車が供給、提供できなかったというところもあって再認識されたということで、ファイナンス事業、故障保証事業とも、しっかりと今後は伸長していく。会社の成長に非常にここは重要になってくるというように、開発できちんと[音声不明瞭]考えています。

また、マーケット自体は、先ほど申し上げたとおり、新車の流通量が減少してきていますので、中古車の流通量も一定程度、減少したというのが前期の状況でございました。また、われわれの認識としては、中古車を取り扱う事業者の方々は資本力が非常に小さくて、また整備工場ですとか、非常に苦戦している状況にある。

そういった意味で、われわれのミッション自体は、こういった中小中心で構成されているオートモビリティ事業者に対して、われわれがしっかりと経営サポートを行っていく、ここが必要ではないかと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、社会トレンドとしても、ここが一番大きく変換したところかと思ったんですけども、今までの考え方ですとか、今までの手法がやはり通じなくなってきて、持続的な成長についてはしっかりとした競争優位性を確立していかない限り、企業は生き残っていけないということから、新たなビジネスモデルへのシフト、またはDXによる業務イノベーションが必須であると感じている次第です。

中期ビジョンに基づくマテリアリティの設定について

以下をマテリアリティと位置付ける



© Premium Group All Rights Reserved.

11

その中で、大きく三つの対応すべき事項として、この三つから、一つは既存事業のアップ、成長ということもあって、強みであるファイナンス事業をしっかり増強させていくこと、または二つ目のコア事業である故障保証の市場をしっかり拡大していく。これが必要だとマテリアリティとして設定しています。

また、中小で構成されているオートモビリティ事業者の皆様方に対して、しっかりとわれわれがサービスを提供することによって、この事業の拡充を図っていきたいと考えています。

もう一つは、DXが新たに非常に脚光を浴びてきて、われわれはここを無視できない。逆に、ここをしっかりと推進していかない限り、生き残りできないというところから、中古車市場または整備

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

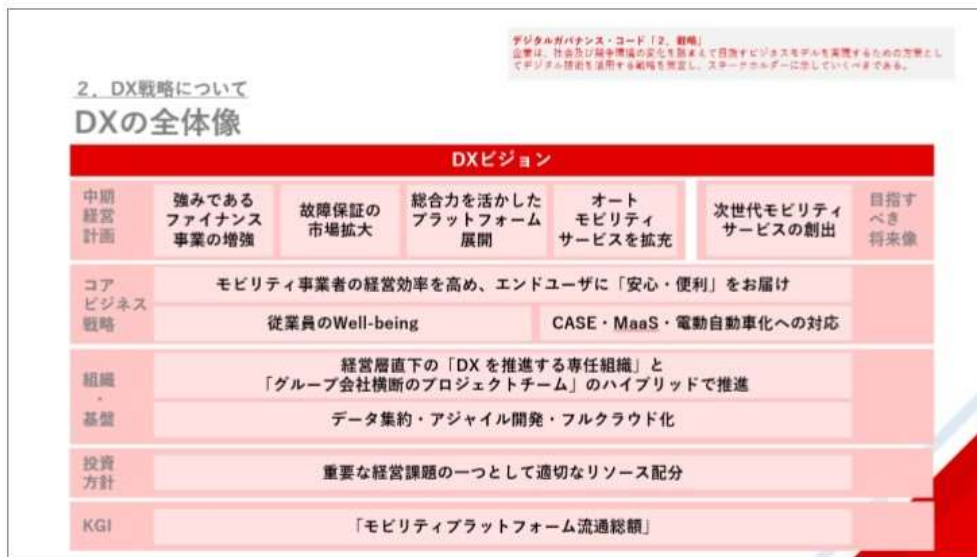


マーケット、こういったマーケットに対して、プラットフォーマーとしてわれわれが位置付けをして目指していく。こういうふうを考えている次第です。

(補足) 中期ビジョン達成に向けたDX推進について

持続的な成長と競争力強化のために、デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進を最重要課題と認識

2021年5月13日、当社グループにおけるDX戦略を公表



詳細は、当社グループIRサイト (<http://ir.premium-group.co.jp/ja/index.html>) よりご覧いただけます。



© Premium Group All Rights Reserved.

12

その中で、中計ビジョンの達成に向けて、前回は発表していなかった部分で、やはり DX の推進。ここは必須であろうということで、今回の修正中計の発表と併せて、DX の戦略についても公表させていただきました。これについては、後ほど詳しくご説明させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



3-1 ファイナンス事業

3-2 故障保証事業

3-3 オートモビリティサービス事業

3-4 海外戦略



この中で、われわれの事業が大きく三つあると考えていますけれども、ファイナンス事業、故障保証事業、それからオートモビリティサービス事業。この三つについてご説明させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ファイナンス事業の中期ビジョンピックアップ

クレジット・個人向けオートリース

重点施策

「営業拡大」

- ・ BIZサイト形式での営業エリア拡大
- ・ 営業人員の増加（130名体制へ）
- ・ 加盟店の拡大と加盟店の会員組織化を推進

トップラインの成長率を高める

「業務イノベーション」

- ・ AI審査体制の確立
- ・ バックヤードの無人化
- ・ ペーパーレスの実現

業務効率を上昇させ、利益率を高める

サービサー

重点施策

「グループ共同での債権回収」

- ・ プレミア(株)の中長期債権の回収を、中央債権回収(株)*1と共同で行い強化していく

シナジーの創出によりさらなる収益貢献を図る

「デポカー*2販売」

- ・ 債権回収による高品質な引揚車両を会員組織内の加盟店に販売

新しい収益機会を創出する

*1…中央債権回収株式会社は、2020年4月1日付で株式取得したグループ会社です。

*2…デポカーとは、延滞債権の回収時に、引揚げた車両をいいます。



© Premium Group All Rights Reserved.

14

まず、車を購入するに当たって、ファイナンス機能、これにはクレジット、個品割賦があって、またはオートリースがある。このファイナンスに関しては、われわれは営業拡大というかたちで重点施策として、ここはトップラインはしっかりと伸ばしていきたいと考えています。そのための体制を、この4月、今期のスタートに向けて、しっかりと体制を組んで、営業人員も今後拡大させていく。

前期は1,600億弱ぐらいのトップラインだったんですけれども、今期は2,000億を目指してやっていきたいと考えています。ただ、2,000億というのは、まだまだ伸ばせる余地は高いと考えています。そういった意味では、この2,000億が3年後、4年後、倍増できるような体制を目指して施策を組んでいきたいというのが、トップラインの成長性を高めるという営業戦略です。

もう一つは、既にわれわれは競合他社と比べると、クレジットの営業収益率は非常に高い収益率になってはいるんですけれども、このDXによって、業務イノベーションをやっていくことが必要であると考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



この業務イノベーションに関しては、例えば審査体制、バックヤード、こういったところが無人化していく、またAIを導入する。これは既にシステム開発に着手しておりますけれども、今、ここだけでも、おそらく今の規模で100人から150人ぐらい、人員が対応している状況になるんですけれども、ここをしっかりとAI化等することによって、極端に言うと、無人化を図っていく。これで業務効率を上昇させて、さらに利益率を高める。

ペーパーレスについても、今期より、もう今、7割近くを契約書に関してペーパーレスを実現しています。また、紙の料金が削減されるだけではなくて、例えばわれわれ、全国に拠点がありますので、紙で介在しているときというのは、常に郵便で、毎日のように紙を送り合わなければいけなかった。これも今期からは7割削減して、毎日、今までデリバリーしていたものを一気に週1回ですとか、削減していく。または、もう紙のやり取りはやめる。全廃していく。こういったことによって大きく利益率を、この事業は高めていくことができるだろうと考えています。

また、われわれのファイナンス事業に関しては、やはり延滞債権、ここを抑えていく。どう優良債権を構築していくかが重要になってきます。ただし、一定程度の債権デフォルトというものは、もちろん発生します。

そういった意味で、われわれは債権回収に関しては非常に強い力を持って、[音声不明瞭]回収してきましたし、延滞率が非常に低いという状況ですけれども、さらにこの部分に関しては、昨年4月にサービサー事業をグループインすることによって、中長期債権に対してもしっかりと回収体制を高めていくということで、グループ共同での債権回収をサービサーと行っていくことにより、一層の優良債権化を図っていくことができると考えています。

また、クレジットの場合は、どうしても支払いが継続できないお客様、またはもう車に乗らないんだというお客様に対して、われわれのほうで車をお預かりして売却するケースもあります。今までは、これは任意に売却していたんですけれども、しっかりとここも新しい収益機会にできるようなかたちのビジネスモデル、仕組みを組んで、この事業に対しては推進していくという状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



故障保証(ワランティ)事業の中期ビジョントピックス

Reduce

重点施策

- ・ 営業人員の増加などにより、**既存商品の販売**を引き続き強化
- ・ **延長保証**の商品開発、販売拡大
- ・ 会員組織内の整備工場への入庫や、リサイクル部品をグループ内で調達し使用することによる**修理費用の低減、販売価格への還元**
- ・ **認知度向上**のための広告施策実施

市場自体の拡大が命題

現状、意識的に中古車保証サービスを利用する人は、中古車購入層の約8%*であり、認知度の向上、必要性の訴求が今後重要になると考える



*...オークネット総合研究所(株式会社オークネット運営)「自動車の修理保証サービス」に関する消費者意識調査 結果レポート 参照

© Premium Group All Rights Reserved.

15

一方、ワランティ、故障保証です。車が壊れたときに保証する事業でございますが、ここに関しては、われわれ、第三者、第三保証会社としては、今、トップのシェアを持っている。約70%のシェアです。

ただし、中古車をお客様が買われるときに、保証というものの認知度がまだ8%程度しかない。そういう意味で、まだまだ潜在的なマーケットであるというところから、しっかりと新たな市場を開拓していくことによって、また、中古車も壊れたら保証してもらえるんだということで、故障保証の認知度をしっかりと上げていくことによって、新たな市場を形成していくというところで、大きく伸ばしていけると考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



オートモビリティサービス事業の中期ビジョンピックアップ

重点施策

- ・サービスのラインナップの拡充
- ・加盟店である中古車販売店、整備工場の**会員組織化の推進**
- ・CO₂排出削減に貢献するビジネスを新たに展開
- ・プラットフォーム構想の推進

収益源を多様化し、環境にも配慮していくことで当社グループの持続的な成長を図る

オートモビリティサービス事業イメージ図



最後に三つ目として、オートモビリティサービス事業があるわけですが、下のページにイメージ図があります。真ん中の赤枠にかかっているものが、いわゆるオートモビリティ事業者ということで、中古車を販売されている事業者または整備工場、これだけでおそらく日本では30万店ぐらいあると思うんですけれども。

今まで、われわれは、左のほうでクレジット会社として、ここでサービスを提供してはいたけれども、今後は、このビジネスに関わるあらゆる部門に関して、ここをネットワークすることによって、自動車の部品であったり、またはソフトウェアであったり、あらゆることを提供できる。それによって、しっかりとビジネスモデルを構築して行って、収益を多様化していく。これをしっかりとやっていきたい。

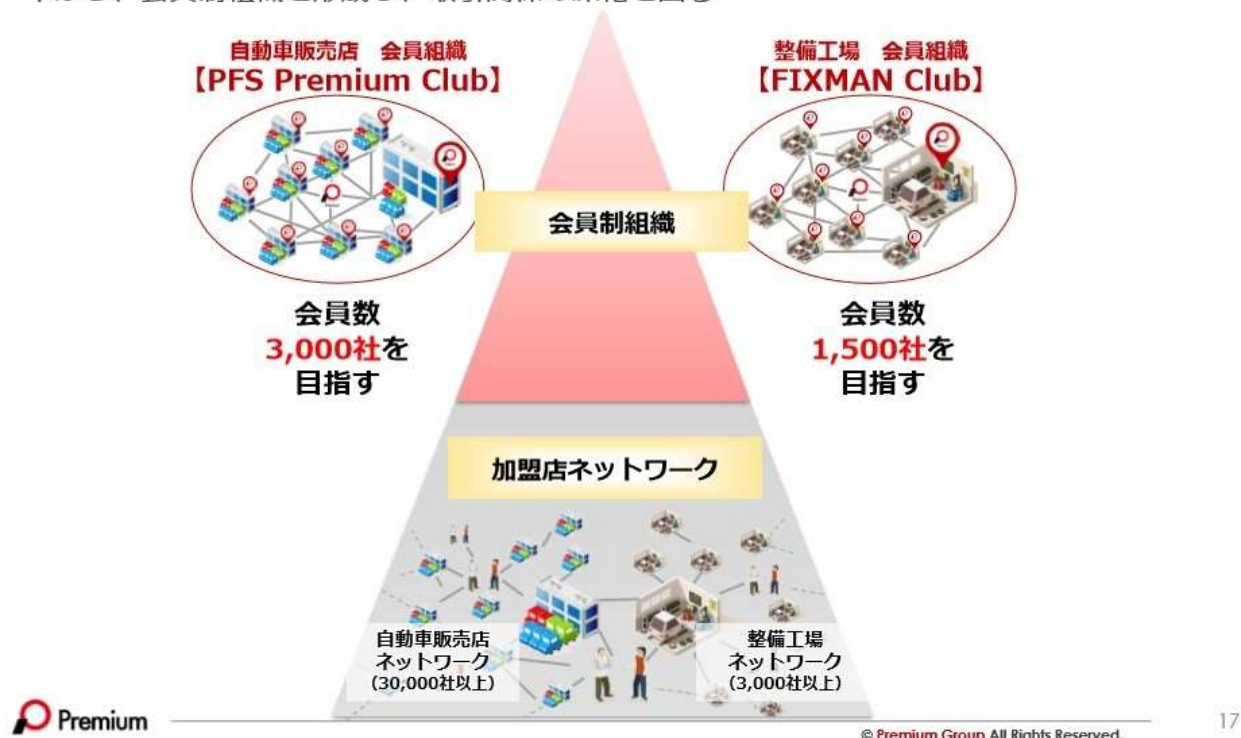
このためには、プラットフォーム構想が非常に必要になってくると考えています。また、CO₂の排出削減にも大きく貢献できると考えている次第です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(補足) 会員組織化の推進について

P11に掲載したプラットフォームの下支えとして、これまで構築した加盟店ネットワークの中から、会員制組織を形成し、取引関係の深化を図る



会員組織ということで、今、真ん中のこととお話ししましたが、既に昨年からは会員組織が始まります。会員組織というのは、いわゆる有償、月々の会費を頂いて組織化しているという状況です。

実は、二つのネットワークを今、構築している最中です。今、既にクレジットの契約に関しては、2万5,000社の提携先があります。整備ネットワーク工場は、約2,600社の提携工場を全国で持っています。ここを、もちろん分母としても増やしていくんですけども、この中から優良な加盟店、またはわれわれとしっかりとパートナーシップを組む加盟店をネットワーク化していくことによって、会員組織をつくっていきたいと考えています。

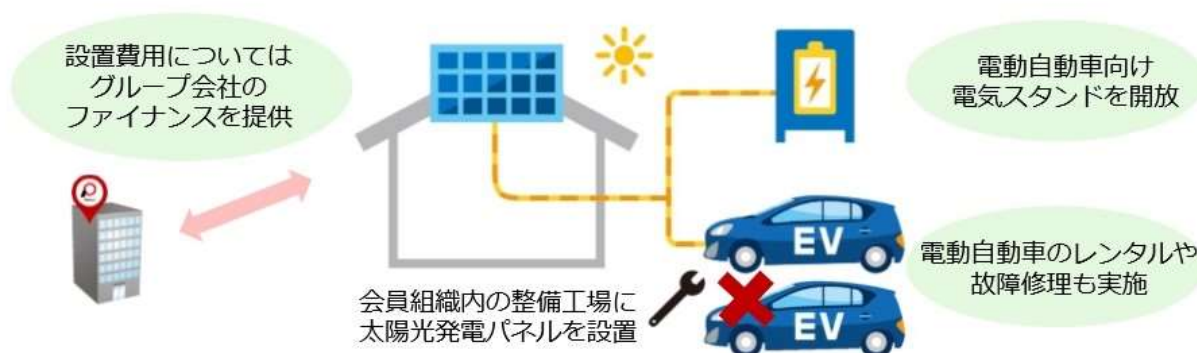
ここは5年間で、中古車販売を主とする会員組織である PFS Premium Club を 3,000 社、整備工場を主業とする会員組織である FIXMAN Club を 1,500 社、合計 4,500 社のネットワークを開拓していきたいと考えている次第です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(補足) CO₂排出削減に関するビジネスについて

会員組織内の整備工場において太陽光発電設備や電動自動車充電設備を導入し、電動自動車の普及を通じたCO₂削減の取組みをグループ全体で推進する



また、CO₂の排出削減に関して、この4,500の箇所に対して、例えば屋根、工場、リアルな店舗がありますから、ここに太陽光のパネルを載せさせていただく。または、電動自動車向けの電気スタンドを開放することによって、場を利用しながら新たなビジネスも展開していくことも可能だと考えています。太陽光の設置ですとか、または電気スタンドの設置に関しては、われわれがファイナンスを提供する。

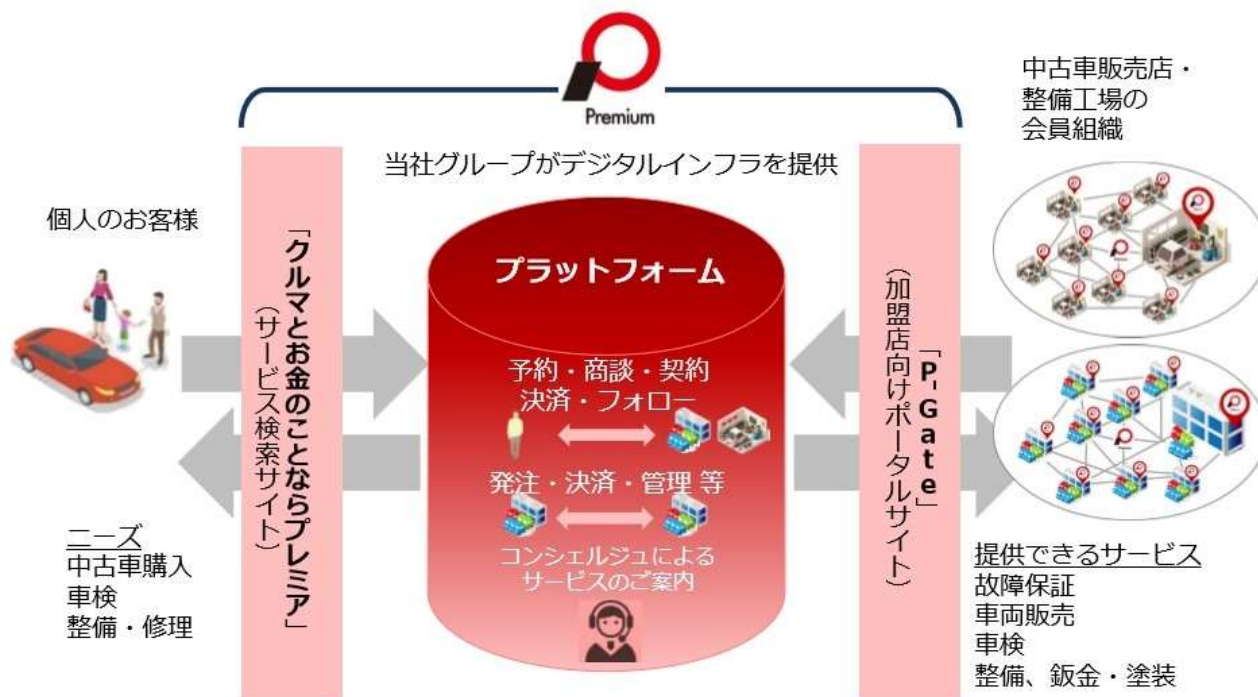
われわれはオートクレジット以外に、実は個人のお宅に太陽光のパネルを載せる場合のローンも取り扱っています。既に約1万1,000台のお客様に対して、このローンを提供していますし、残高としても約200億円の残高を持っています。使うところは、今後、太陽光がもっと安価になって一般的になってくると、ここに対するビジネスも、CO₂の排出削減に貢献しながらこういったビジネスも展開できると考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



会員組織内の中古車販売店・整備工場と、個人のお客様を繋ぐプラットフォームを目指す



© Premium Group All Rights Reserved.

19

先ほど、プラットフォームということでお話しさせていただきました。そのプラットフォームの概略図がこのイメージになるんですけども、まず、真ん中のプラットフォームがわれわれのプレミアムグループです。今までは、われわれは右側の、いわゆる加盟店さん、中古車を販売されたり、修理をされる、こういったB向けのお客様に対して、われわれはいろいろな商品を提供させていただいた。この見えないところで、さらに右に、この加盟店群のお客様がいらっしゃる。ですから、われわれは、どちらかというと、直接お客様が見えなかったというのが今まででした。

今後は、中計の計画に関しては、このプラットフォーム、われわれから左側に、直接エンドユーザーに対しても、われわれがプラットフォームになって、先ほど申し上げた4,500社の会員組織を中心に、会えるサービスを、この左側の車を購入されるお客様、車を整備されるお客様、こういったお客様に対して、プラットフォームとしてサービスをつないでいくというのが、われわれが今回中計で目指している姿になります。

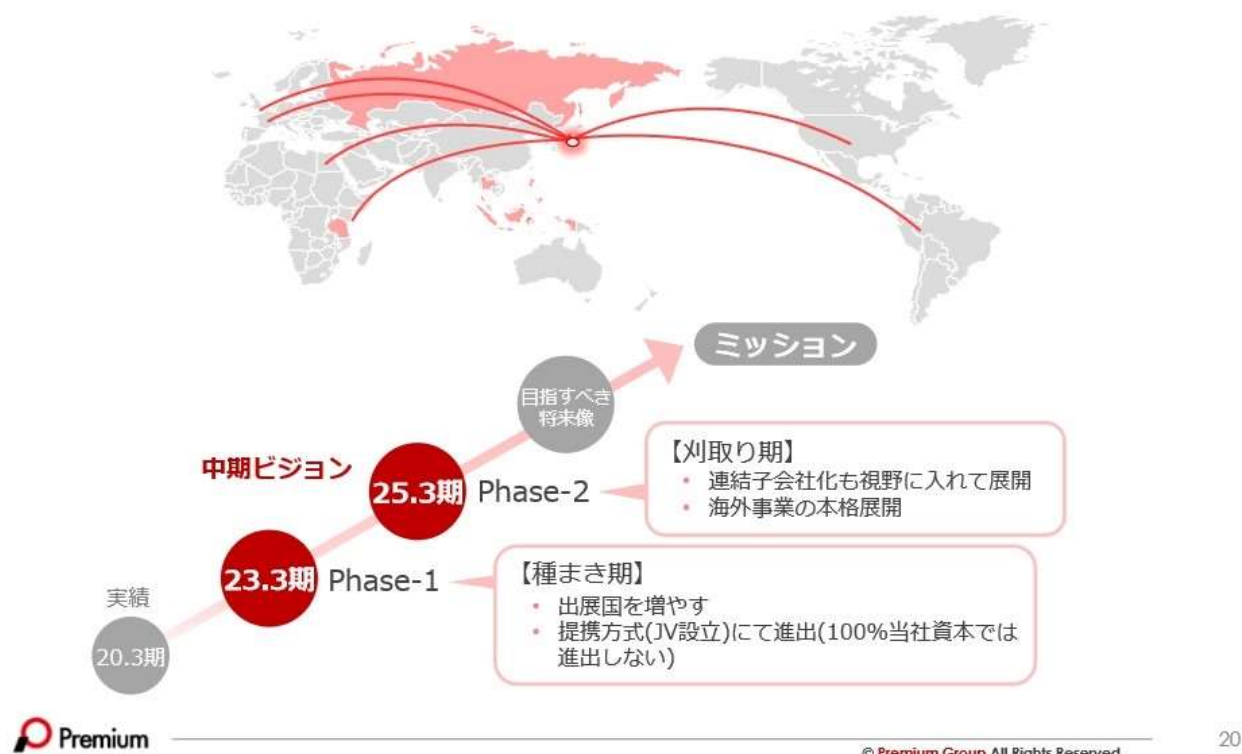
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



3-4. 海外戦略【Phase-1,2】

- 新型コロナウイルス感染症の収束状況等を鑑みながら展開を進める
- 国内で培ったノウハウを、現地企業とパートナーを組み海外で展開



最後に、海外戦略に関してです。

コロナ禍によって渡航ができない状況になっているんですけども、ここに関しては、23年3月期まではしっかりと種まきはしていきたいと考えています。まだまだ、われわれの規模としては小さい規模になりますので、そういった意味では、海外に対しても大きなビジネスチャンスは持っていると考えています。

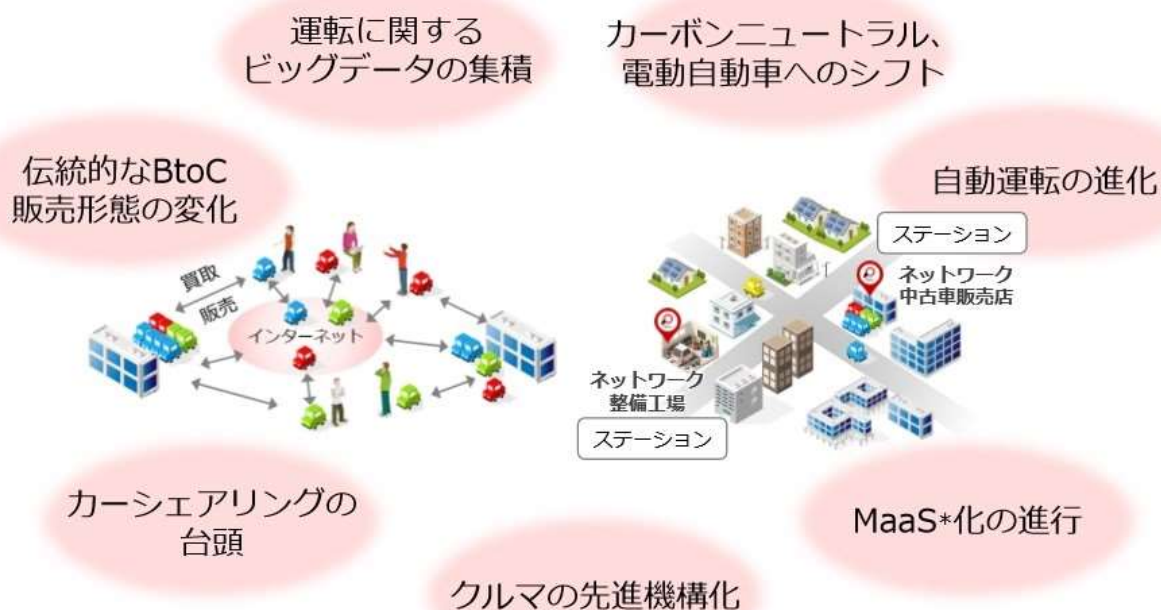
既にタイ、インドネシア、フィリピンの3カ国にも進出しておりますし、また、アフリカのタンザニア、または中南米に対して自動車パーツを輸出したり、また、タンザニアに関しては整備工場もグループで保有している。

こういった、あまりコストをかけずに、しっかりと種まきをしていきながら、25年3月期以降、ここをしっかりとマネタイズできるようなかたちで、本格的に、日本でやってきたビジネスモデルを海外でも展開できるようにしていきたい。こういうふうを考えている次第です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

変化の激しいモビリティ業界に対応していくことが必要



*…Mobility as a Serviceの略で、複数の移動・交通手段を一つの移動サービスに統合させたものをいう。「MaaS Alliance」の定義を引用。

© Premium Group All Rights Reserved.

22

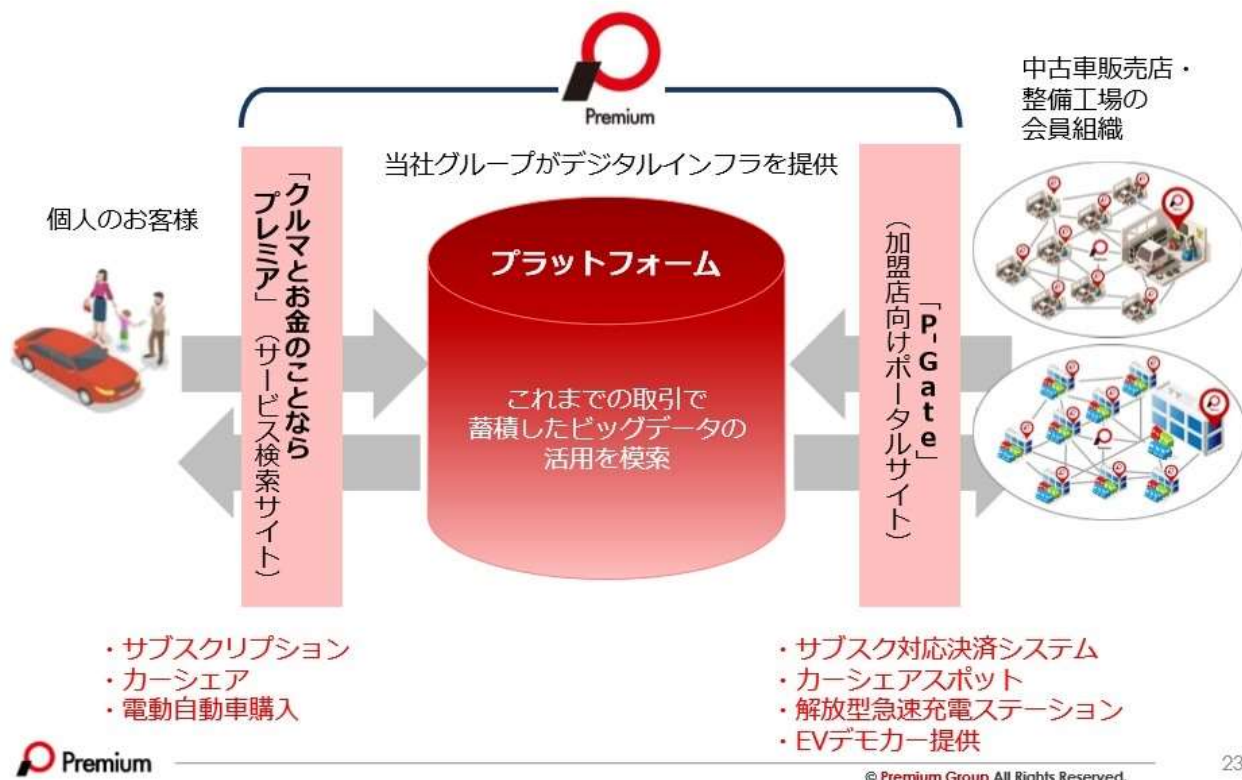
目指すべき将来像ということで、これは中計の先にある話なのかもしれませんが、われわれの自動車業界は、今、100年に1回の変革期、大きな変革期を迎えようとしています。電気自動車ですとか、CASE、MaaSと呼ばれているように、大きく環境が変わろうとしているというのが今後の状況だと、外部環境だと考えます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



CASE、MaaS、電動自動車シフトの本格化にも対応できるプラットフォームへ



ここに対しても、先ほど、われわれがプラットフォームということでお示したとおり、この、いわゆるプラットフォームのビジネスモデルが確立されていれば、この外部環境が変わって、モビリティ業界が大きく変わったとしても、例えば顧客に対してはサブスクで車を提供したり、またはカーシェアを提供したり、または電動自動車に役立てたりすることも可能だと考えています。

また、先ほど申し上げた 4,500 社、いわゆるネットワークが充電ステーションになったり、または EV のデモカーを提供したり、カーシェアのスポットとなったり、全国で 4,500 社の箇所がなくて、非常にここは大きなスポットになっていると考えていますので、十分に CASE とか MaaS に関して、われわれのプラットフォーム機能がたちを変えて提供することができると思っています。

サポート

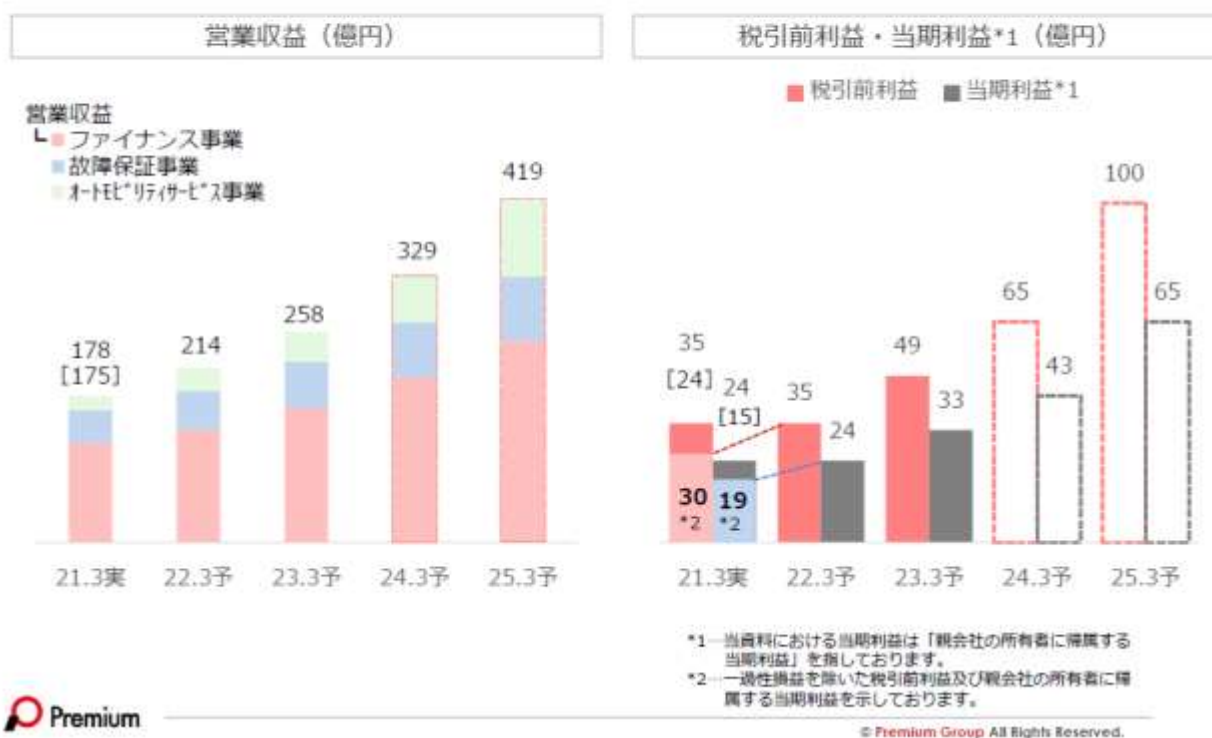
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



経営成績の見直し

2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響で成長が鈍化したものの、中古車市場の回復を追い風に、中期ビジョンの推進で高い成長が実現可能と史料

[] は前回公表時の予想値



© Premium Group All Rights Reserved.

25

次に、経営成績の見直しでございます。

中計の発表をさせていただいたときは、コロナを全く前提にしていなかったという状況です。残念ながら、前期はその影響も受けて、われわれ、今まで120%近い伸びをトップラインで続けてきたんですけれども、トップラインに関しては、残念ながら前年対比で、創業以来、初めて割ってしまいました。そういった意味で、マイナスの部分が収益的には中計にも影響している。

ただし、一方、最後にご説明したオートモビリティサービス事業が、われわれが想定以上に速いペースで進んでいる。または、ネットワーク事業、会員組織化も大きく伸長しているというのが現状です。

プラスの部分を併せて見直した結果、営業収益に関しては、来期については既に発表済みですけれども、214億で、23年3月期は258億、25年3月期は419億、順調にここは伸長することができると自信を持っています。

サポート

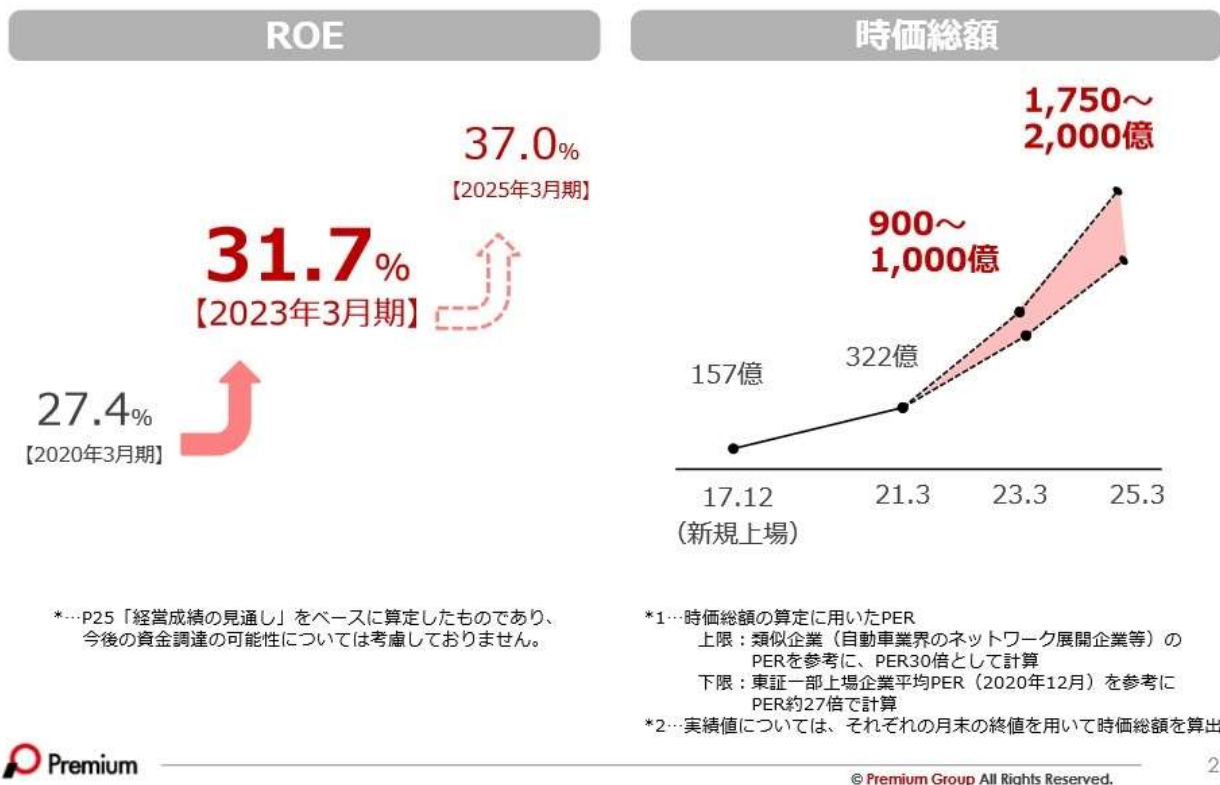
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、それに併せて利益も、当初は、今期は36億の予想だったわけですがけれども、ここが35億ということで、若干マイナスではあるんですけども、しっかりプラス部分でキャッチアップしていきたいと考えています。

23年3月期は56億の税前利益の予定だったのが49億。これはポートフォリオの入れ替えで、若干利益率が落ちるというところで50億弱という数字を出しています。ただし、ここがしっかり積み上がっていくことによって、最終25年3月期に関しては税前利益で100億、それから税引後で65億ということが、ここはしっかりと、今の中計のビジネスモデルをしっかりと完遂させていけば、この数字は達成できると私は思っている次第です。

財務戦略



そういった中で、財務戦略というところで、この数字を基に考えていくと、23年3月期でROEが31.7%、それから25年3月期が37%。非常に高いROEをキープできると考えております。

また、時価総額という考え方にしても、現状、322億ですが、ROEを東証平均で見たときに約900億円だと。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

われわれとしては、オートモビリティのプラットフォーム事業で競合他社を見たときに30倍ぐらいいなってくると、1,000億を超えてくる。23年3月期です。さらに、25年3月期になると、2,000億近い時価総額になるという考え方で、われわれはここを強化して、しっかりとビジネスを構築していきたいと考えている次第です。

DX戦略 目次

1. ミッション・ビジネスモデルとの関わり

- ・ 当社グループのミッションについて
- ・ 中期経営計画について
- ・ 中期経営計画重点施策とDX
- ・ 目指すべき将来像とDX

2. DX戦略

- ・ 当社グループを取り巻く環境
- ・ DXビジョン
- ・ DXの全体像
- ・ DX-コアビジネス戦略
- ・ DX-組織、基盤
- ・ DX-財務・投資方針、KPI

3. ガバナンスシステム

続いて、DXの戦略についてご説明させていただきます。

アジェンダが以下のとおり、今お話しさせていただいた中計のミッション・ビジネスモデルとの関わりから、DX戦略をつくっているという状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1. ミッション・ビジネスモデルとの関わり

当社グループのミッションについて

当社グループは2007年の創業から、変わらずに以下の内容をミッションに掲げております。

**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、それを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でできる、
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

デジタルガバナンス・コード「1. ビジョン・ビジネスモデル」

企業は、ビジネスとITシステムを一体的に捉え、デジタル技術による社会及び競争環境の変化が自社にもたらす影響（リスク・機会）を踏まえた、経営ビジョンの策定及び経営ビジョンの実現に向けたビジネスモデルの設計を行い、価値創造ストーリーとして、ステークホルダーに示していくべきである。

ミッションのところは冒頭で申し上げたのですが、われわれは二つのミッションを掲げてやっています。

1. ミッション・ビジネスモデルとの関わり

中期経営計画について

2020年2月、3か年の中期経営計画「VALUE UP/2023」を公表しましたが、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、見直しを行った内容について、本日（2021年5月13日）改めて公表いたしました。

「オートクレジット企業からオートモビリティ企業へ」というビジョンが示す、「既存事業の伸長による成長」と「ビジネスモデルのシフト」に向けた重点施策は以下のとおりです。

強みであるファイナンス事業の増強

故障保証の市場拡大

総合力を活かしたプラットフォーム展開

オートモビリティサービスを拡充

デジタルガバナンス・コード「1. ビジョン・ビジネスモデル」

企業は、ビジネスとITシステムを一体的に捉え、デジタル技術による社会及び競争環境の変化が自社にもたらす影響（リスク・機会）を踏まえた、経営ビジョンの策定及び経営ビジョンの実現に向けたビジネスモデルの設計を行い、価値創造ストーリーとして、ステークホルダーに示していくべきである。

中期経営計画は、コア事業であるファイナンス事業を増強させる、故障保証をしっかりと拡大させていく、プラットフォームとして総合力を活かした展開を行っていく、また、オートモビリティサービス事業をしっかりと拡充させていくという考え方です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1. ミッション・ビジネスモデルとの関わり

中期経営計画の重点施策とDX

中期経営計画の重点施策は、DXと密接に関連しております。

強みであるファイナンス事業の増強

故障保証の市場拡大

総合力を活かしたプラットフォーム展開

オートモビリティサービスを拡充

DX概要

業務イノベーションで
生産性と
従業員の幸福度を
高める

デジタルガバナンス・コード「1. ビジョン・ビジネスモデル」

企業は、ビジネスとITシステムを一体的に導入、デジタル技術による社会及び競争環境の変化が自社にもたらす影響（リスク・機会）を踏まえ、経営ビジョンの策定及び経営ビジョンの実現に向けたビジネスモデルの設計を行い、積極前進ストーリーとして、ステークホルダーに示していくべきである。

故障保証事業（ワランティ）事業に関しては、大きく、やはり業務イノベーションをしていきたいということで、既に12月、今年に入ってから、専属の体制をつくって、この4月からは一部、実験もスタートしています。営業からバックヤードへ、債権回収、われわれの3部門に関して、全て、いわゆるイノベーションを行っていくというところでスタートしています。

そういったことによって、もちろん生産性が高まっていくと同時に、これは従業員の幸福度にも直結する。要は、仕事に追まわられて、残業を行ってという、こういったところから一気に解放されるところが、非常に大きなメリットなのかなと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1. ミッション・ビジネスモデルとの関わり

中期経営計画の重点施策とDX

中期経営計画の重点施策は、DXと密接に関連しております。

強みであるファイナンス事業の増強

故障保証の市場拡大

総合力を活かしたプラットフォーム展開

オートモビリティサービスを拡充

DX概要

エンドユーザの利便性、
モビリティ事業者*の
経営効率を高める

*モビリティ事業者、当社グループの重要な顧客である
中古車販売店及び自動車整備工場等です。

デジタルガバナンス・コード「1. ビジョン・ビジネスモデル」

企業は、ビジネスとITシステムを一体的に導入、デジタル技術による社会及び競争環境の変化が自社にもたらす影響（リスク・機会）を踏まえた、経営ビジョンの策定及び経営ビジョンの実現に向けたビジネスモデルの設計を行い、価値創造ストーリーとして、ステークホルダーに示していくべきである。

また、総合力を活かしたプラットフォームというところで、これはエンドユーザ、お客様、それとわれわれのモビリティ事業者、こちらの両方の経営効率を高める。ユーザーの場合は、ユーザーの車を買ったり、車を修理したりする場合の利便性が高まっていく。または、モビリティ事業者は経営効率が高まっていく。こういったプラットフォームをDX化によって行っていきたい。

1. ミッション・ビジネスモデルとの関わり

目指すべき将来像とDX

3か年の先の中長期の「目指すべき将来像」として設定している、CASE、MaaS、電動自動車へのシフトも見据えた次世代プラットフォーム構想とも、DXは密接に関連しております。

強みであるファイナンス事業の増強

故障保証の市場拡大

総合力を活かしたプラットフォーム展開

オートモビリティサービスを拡充

DX概要

次世代オート
モビリティサービスに
対応する新規事業の
創出

デジタルガバナンス・コード「1. ビジョン・ビジネスモデル」

企業は、ビジネスとITシステムを一体的に導入、デジタル技術による社会及び競争環境の変化が自社にもたらす影響（リスク・機会）を踏まえた、経営ビジョンの策定及び経営ビジョンの実現に向けたビジネスモデルの設計を行い、価値創造ストーリーとして、ステークホルダーに示していくべきである。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

オートモビリティサービス事業に関しては、次世代、これからも変わっていくであろうという車の乗り方、車の持ち方、またはEVに替わっていく。こういった次世代のオートモビリティサービスに対する新規事業を創出させるべく、DXを推進していく。

主に、この三つがDXの概要になっていく、戦略になっていくと考えています。

2. DX戦略について

当社グループを取り巻く環境

当社グループや業界全体など内外の環境における課題は次のとおりです。

メイン顧客であるモビリティ事業者
資本金が小さく、**デジタルインフラの整備に遅れが発生**
・デジタルインフラが整備されておらず、web制票経由での集客力が弱い
・店舗直営の仕組しか顧客対象にできず、取引機会のロスが多い

社内業務について
紙・FAXを用いた業務処理が存在するほか、**定型業務を人間が担当**
・オンライン化を進めているものの、完全切替はできず、そのため、多くの人員と時間がかかる

中古車を購入するエンドユーザ
中古車購入時や購入後のアフターサポートの情報不足
・例えば中古車家が店舗から脱出して行くのか？整備工場に送られるのか？どこなら適正な価格で修理してくれるのか？と疑問が多く、情報取得に手間がかかる

モビリティ業界の大きな変革期
CASE・MaaS・電動自動車へのシフト等、大きな変革期を迎えている

デジタルガバナンス・コード「2. 戦略」
企業は、社会及び競争環境の変化を踏まえて目指すビジネスモデルを実現するための方策としてデジタル技術を活用する戦略を策定し、ステークホルダーに示していくべきである。

現状、われわれのグループを取り巻く環境、特に中古車の事業者または整備の事業者、このビジネスは非常にデジタル化が遅れている。最も遅れている分野ではないかと思っています。

そういった意味では、この中古車をこの価格で、こういった方法で買えばいいのか。要は、エンドユーザの情報量も少ないという状況です。また、紙ですとか、ファックスですとか、印鑑ですとか、こういったものがなかなか削減されない定型業務で、どちらかという労働集約型のビジネスモデルである。われわれは、ファイナンスも、どちらかというところ、そういったところに近いと考えています。

一方、マーケットは、一気にCASE、MaaS、または電動自動車、EVへのシフトで、大きな変革期を迎えている。

こういった環境下の中で、われわれとしてはこのDXビジョンを掲げることによって、大きく経営効率を高めていけると考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2. DX戦略について

DXビジョン

当社は以下をビジョンとして掲げ、DXを推進していきます。

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



デジタルガバナンス・コード「2. 戦略」

企業は、社会及び競争環境の変化を踏まえて目指すビジネスモデルを実現するための方策としてデジタル技術を活用する戦略を策定し、ステークホルダーに示していくべきである。

ビジョンとしましては、個々、これは社員です。われわれプレミアグループで働く仲間がしっかりと輝きながら、しっかりとチームワークを持って、プラットフォーマーとして、お客様、それとモビリティ事業者双方にプレミアなカーライフを共創することが、われわれのDXビジョンになります。

デジタルガバナンス・コード「2. 戦略」

企業は、社会及び競争環境の変化を踏まえて目指すビジネスモデルを実現するための方策としてデジタル技術を活用する戦略を策定し、ステークホルダーに示していくべきである。

2. DX戦略について

DX-コアビジネス戦略

コアビジネス戦略

モビリティ事業者の経営効率を高め、エンドユーザに「安心・便利」を届ける

- ・ 一定水準以上の中古車販売店・整備工場（以下「B」）と中古車購入希望者・修理希望者（以下、総称して「C」）をプラットフォーム上でマッチングすることで、取引機会の拡大を目指す。
- ・ Bの在庫管理や取寄せ管理などの日常業務もプラットフォーム上で行えるよう仕組みを構築する。
- ・ 求購・商談予約や見積り、契約、決済、フォローなど、一連のB to C間の取引をオンラインで完結させる仕組みを構築する。
- ・ 購入後の不具合や故障が発生した際に、Cをプラットフォームに誘導し、適切なサービスや入庫先の整備工場などをコンシェルジュサービスのように提案できる仕組みを構築する。

従業員の幸福度（Well-being）を高める

- ・ あらゆる制約から解放され、主体性を持った働き方をアシストする。
- ・ デジタル化によるオペレーション業務の省力化・自動化を行い、WFA（Work From Anywhere）を推進する。
- ・ 人間と技術の相互補完で高品質・高次元なサービスを提供する体制を整える。

CASE・MaaS・電動自動車化への対応

- ・ 自動車業界の変革にも対応できる次世代プラットフォームの構築を目指す。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

その中でコアビジネス戦略としては、まず事業者の方々の経営効率を高める。非常にまだまだDX化が遅れている事業モデルでありますので、ここにシステムを提供することによって、経営効率がどんどん高まっていく。中小企業ですから、やはり資金力も少ない。そういった中で、ここは必須になってくる。そこをしっかりとわれわれがIT化を行って、業務のイノベーションとともに経営効率を高める。

また、エンドユーザ、車を買われるお客様、修理されるお客様、安心・便利を届けることによって、中古車のステータスが変わってくる。われわれのネットワークで買っていただいたり、修理をしていただければ、全てわれわれが保証します。こういったモデルで安心を届けていきたいと考えている次第です。

また、コアビジネスのところで業務イノベーションを起こすことによって、従業員の幸福度、Well-Beingをわれわれは一つしようかと思っているんですけども、オペレーションの方法が変わる。要は、非常に手間がかかっているところ、AIでジャッジをしてもらえる。または、紙がなくなることによって、紙をコピーしたり、ファックスしたり、こういった作業もなくなってくる。こういうことによって、非常に効率化が図れることになる。これにより、社員の幸福度が上がってくる。

または、新たなビジネスモデルを構築して、新規事業に対応することができる。もちろん、2番目の従業員の、今、150名ぐらいのバックヤードの人員がゼロになれば、ただ、まだわれわれ、どんどん新規事業をやっていくというところを考えていますので、一気に全体の人員を増やすことなくシフトができる。こういったメリットも大きいと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

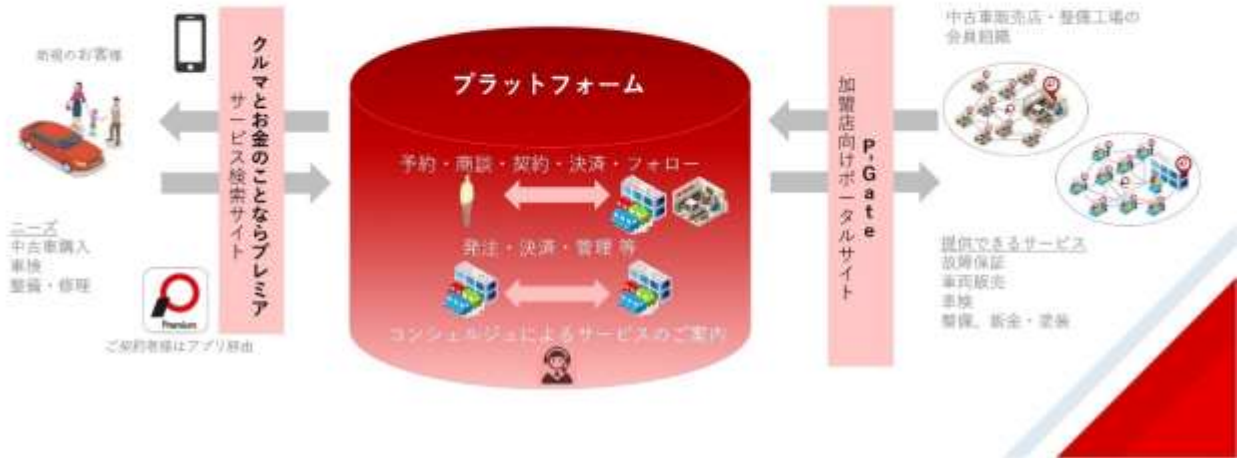


デジタルガバナンス・コード「2. 戦略」
 企業は、社会及び競争環境の変化を踏まえて目指すビジネスモデルを実現するための方策としてデジタル技術を活用する戦略を策定し、ステークホルダーに示していくべきである。

2. DX戦略について

DX-コアビジネス戦略

(補足) プラットフォーム イメージ



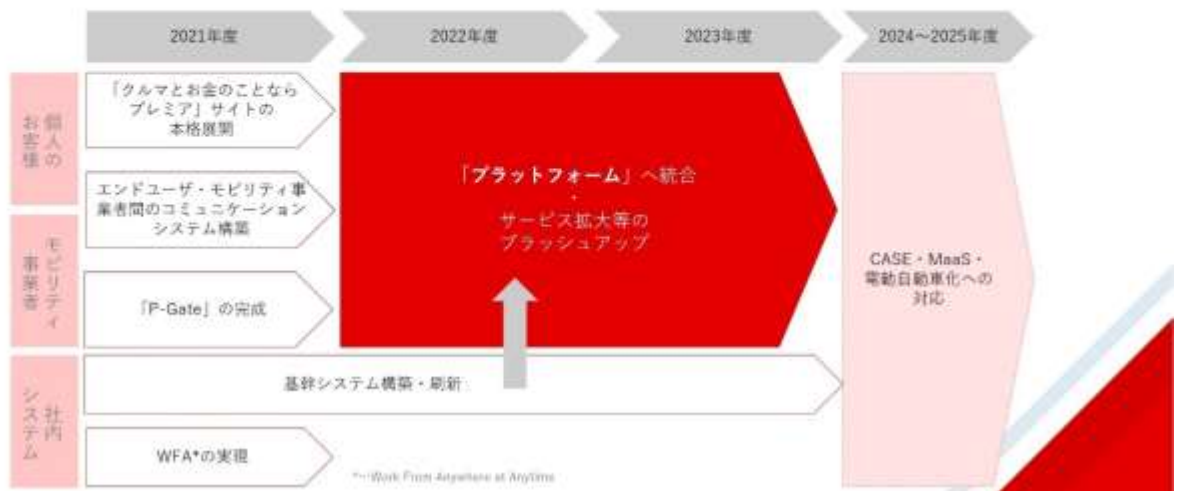
そういった意味では、これは中計のところでもご説明したとおりですけれども、ここの真ん中にありますプラットフォームをしっかりとシステム化してつくり上げていくことが非常に重要と考えています。

デジタルガバナンス・コード「2. 戦略」
 企業は、社会及び競争環境の変化を踏まえて目指すビジネスモデルを実現するための方策としてデジタル技術を活用する戦略を策定し、ステークホルダーに示していくべきである。

2. DX戦略について

DX-コアビジネス戦略

(補足) コアビジネス戦略に係るDX推進のロードマップ



ここも、主に3年ですっきりと、既存事業に関しては、例えば基幹システムを新たに構築するですとか、またはプラットフォームを統合していくというところを3年かけてしっかりと構築してい

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

きたいということで、もちろん、これは前期から一部スタートしている部分になります。また、24年、25年に関しては、新たなCASE、MaaSへの[音声不明瞭]事業に対するシステム化も併せて行ってきたい。

このようなかたちのスケジュールで行っていききたいと考えています。

2. DX戦略について DX-組織、基盤

デジタルガバナンス・コード 2-2、ITシステム・デジタル技術活用環境の整備に関する方針
 企業は、デジタル技術を活用する戦略の推進に必要なITシステム・デジタル技術活用環境の整備に向けたプロジェクトやマネジメント方針、利用する技術・標準・アーキテクチャ、運用、投資計画等を明確にし、ステークホルダーに示していくべきである。

デジタルガバナンス・コード 2-1、組織づくり・人材・企業文化に関する方針
 企業は、デジタル技術を活用する戦略の推進に必要な体制を構築することにも、組織設計・運営の在り方について、ステークホルダーに示していくべきである。その際、人材の確保・育成や外部組織との関係構築・協業も、重要な要素として捉えるべきである。

組織

- ① 経営直下に「DXを推進する専任組織」を設置
 - ・ 従来の進捗してきた事業に促されない目標で考え、全社的な変革を推進する。
- ② 「グループ会社横断のプロジェクトチーム」を設置し、①とハイブリッドで推進
 - ・ プロジェクトチームを核として、主に業務改革をグループ会社横断で進めていく。また、「定えて終わり」ではなく、継続的な業務改善を行う。

基盤

- ① データ集約
 - ・ フレッシュなデータをスピーディに採掘できる環境、多様な分析ニーズに応える基盤を構築し、事業スピードを加速させる
- ② アジャイル開発
 - ・ システムをマイクロサービス化し、事業を止めることなく常に新しいニーズを短時間で柔軟に品質よく取り入れる
- ③ フルクラウド化
 - ・ 事業の拡大に合わせて、適切なコストやスピード感でインフラを提供するとともに、利用者である従業員に対して、新しい働き方「TWFA (Work From Anywhere at Anytime)」を提供する。

*アジャイル開発…小単位で実装とテストを繰り返し、開発を進めていく手法。あらかじめ設計や計画を確定して大規模の開発を進める手法より、開発期間の短縮が可能になる。

また、経営直下にDXを推進する専任組織の設置を既にしております。グループ会社横断のプロジェクトチームも、主に三つのプロジェクトチームを創成させて、1番の専任組織、DXを推進する専任組織とハイブリッドで推進していく。こういった体制を取っているというかたちになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2. DX戦略について

DX-財務・投資方針、KPI

デジタルガバナンス・コード 2-2、ITシステム・デジタル技術活用環境の整備に関する方針
企業は、デジタル技術を活用する戦略の達成に必要なITシステム・デジタル技術活用環境の整備に向けたプロジェクトやマネジメント方針、利用する技術・標準・アーキテクチャ、運用、投資計画等を明確化し、ステークホルダーに示していくべきである。

デジタルガバナンス・コード 3、成果と重要な成果指標
企業は、デジタル技術を活用する戦略の達成度測る指標を定め、ステークホルダーに対し、指標に基づく成果についての自己評価を示すべきである。

投資方針

重要な経営課題のひとつとして適切なリソース配分を実施

①2021～2025年度の5ヵ年で、毎年5億～10億を投資予定

②エンドユーザ向け、モビリティ事業者向け、社内業務改革の3領域のDXを並行的に進め、プラットフォームの早期本格稼働を目指す

KGI・CSF

KGI: 「プラットフォーム流通総額」

・プラットフォームを利用した、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*の取引額合計の増加を目指す

KGI達成のために、以下のCSFを設定

1. モビリティプラットフォームを利用するモビリティ事業者数の増加
2. モビリティプラットフォームを利用するエンドユーザ数の増加
3. オンライン上での取引件数の増加
4. 上記推進の基盤となる社内の業務生産性の向上

【補足】業務フローを刷新し、各業務上で1~3つのCSFを設定（例：加盟店契約時の「デジタルサイト利用率」）

*KGI→Key Goal Indicatorの頭文字を取ったもので、目標を定量的に評価するための指標を示す。CSF→Critical Success Factorの頭文字を取ったもので、目標達成に際して管理すべき重要な要素を示す。

投資の方針に関しては、重要な経営課題の一つとして適切なリソース配分を実施しています。投資に関しては、5年間で、毎年約5億から10億の投資を予定しています。これは、先ほど発表させていただいた中計に織り込み済みでございます。エンドユーザ向け、またはモビリティ事業者向けに社内業務改革の3組織のDXを進めて、プラットフォームの早期稼働を実施していきたいと考えています。

その一つの目安としてはKGI、これはプラットフォームの流通総額をKGIとして掲げます。そのためにCSFとしては、四つのCSF、例えばモビリティ事業者のネットワークの増加、これはゴールが4,500と申し上げましたけれども、ここを早期に達成させる、また、エンドユーザ、われわれと直接プラットフォームのことで関わるエンドユーザの数、それとオンライン上でのいわゆる取引件数、または業務生産性をCSFとしてプラットフォームの流通総額全体をしっかりと上げていくのが、今回の、われわれはこの投資に対するリターン、KPIということで設定していきたいと考えてございます。

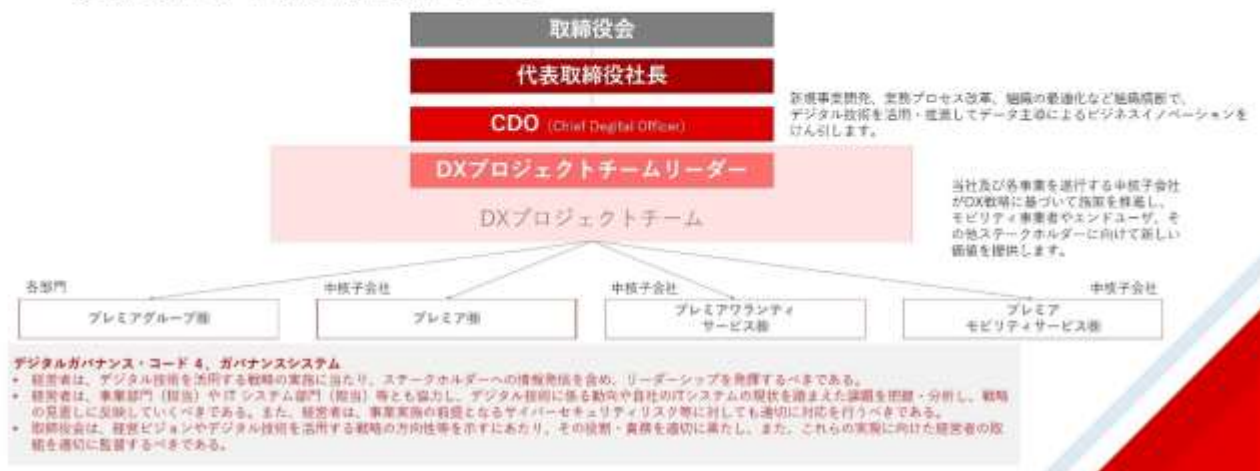
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

3. ガバナンスシステム

DX推進におけるガバナンス体制

当社グループは、代表取締役社長を実務執行総括責任者として配置し、CDO(Chief Digital Officer)がDX戦略を推進し、実行をリードする体制を構築しています。



ガバナンス体制としましては、取締役会の下、私がトップとなってCDOを設置して、各DXのプロジェクトチームリーダーを設置して、主要の事業子会社3社、それとホールディングカンパニーであるプレミアムグループとしっかりと横断しながら、ガバナンス体制を構築して、このビジネスを続けていきたいと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

E 環境



■ 循環型社会形成への貢献

- ・ ファイナンス事業において中古車の利用を促進
- ・ 自動車に関するリデュース、リサイクル、リユース、リペアを主要事業として展開

⇒本業の拡大を通じて循環型社会の形成に貢献

リデュース	故障保証により自動車の廃棄を削減
リサイクルパーツビジネス	自動車を解体し、リサイクルパーツを取り出し、加工し、加盟店である販売店や整備工場に販売するビジネスを推進
リユース	引揚車両を加盟店である販売店や整備工場に販売するビジネスを推進
リペア	自社工場及びネットワークしている整備工場自動車を補修

年平均で東京ドーム約10個分*のCO₂排出量を削減



*...新品の部品を製造せずリビルド部品・中古部品を利用することにより、東京ドーム約10個分の森林面積（スギ）が1年間で吸収するCO₂量に相当

© Premium Group All Rights Reserved.

29

最後に、ESG についての発表になります。

もともと私どもは、中古車の取り扱いがメインになります。または整備、いわゆる直す、修理するということですので、リデュース、リサイクル、リユース、リペア、この四つが循環型のビジネスモデルだと考えています。

なかなか計数化するところは難しいですけれども、われわれが今、リサイクルパーツをビジネスとしてやっています。ここに関しては、現状、年平均で東京ドーム約 10 個分の CO₂ 排出量を削減できていると考えています。

逆に、新車を製造する場合は、大体、東京ドーム 15 個分ぐらい、1 台当たりですね、CO₂ が排出されている。ここが、新車が中古車になれば、東京ドーム 15 個分の製造時の CO₂ 排出量を減らすことができるということからも、中古車を一つのビジネスモデルとして、しっかり対応していきたいということも考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



E 環境



- その他の取り組み
当社グループにおいて、以下の取り組みを展開

再生エネルギーの普及	「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（エコロジッククレジット）」の販売を2017年から実施。 累計件数は2021年2月末現在で11,786件。
エネルギー管理	子会社セントパーツ株式会社において、リアルタイムで電気使用量と需給状況が確認できる設備を使用。
水及び排水管理	セントパーツ株式会社において、自動車リサイクル法に従い、油水分離槽を複数配置し、工場から出る排水は全て油分を除去。 自社整備工場「FIXMAN」（所在地：札幌）でも同様の取り組みを実施。
廃棄物及び有害物質管理	加盟店の整備工場では水性塗料を使用。 整備工場の会員制組織「FIXMAN club」での使用を促進。 セントパーツ株式会社ではリサイクル活動を通じて適切に自動車冷媒用フロンを回収している。
廃棄物の削減	オフィスペーパーの削減のほか、加盟店契約は電子契約へ移行。 取引先への請求業務においても紙を廃止。



また、われわれが既にグループインさせていただいている主要子会社が二つあるわけですが、セントパーツという会社と直営の工場。これも3年前に取得したわけですが、

ここに関しては、全て工場を建て替えてリニューアルして、環境保全のモデルケースをしっかりとつくりたいということで、エネルギー管理ですとか、排水管理、油が出ますので、こういった管理、または水性塗料を使う、また、産廃物の削減を行っていくというところは、既にわれわれは直営のレベルでは実施済みです。

これを、先ほど言ったネットワークにも広げていきたいと考えています。また、太陽光については、既にわれわれは取り組み済みですので、ここに関しても再生エネルギーの普及にファイナンスの面からも貢献していきたいと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



S 社会資本



■ 顧客のプライバシー及びデータ保護

- 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**取得
- 社内において**プライバシーポリシー**を制定し、漏えい等の事故を防ぐ体制を構築
- 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

■ 適切な販売プロセス

- クレジット事業において、割賦販売法の**個別信用購入あっせん業者の事業登録**を取得
- 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て、**各種社内規定を制定**
- 「**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、実現のための社内体制整備を実施



社会資本としましては、われわれは大切なお客様のプライバシーデータを扱っていますので、プライバシーマークを取得して、しっかりとシステムセキュリティを強化しながら、顧客のプライバシーデータを保護する。

または、われわれのクレジット事業というのは、経済産業省に対して個別信用購入あっせん業者の事業登録を行います。そういった意味では、しっかりと割賦販売法、クレジット事業において、いろいろなルールに基づいて制定して、適切な販売プロセスを積んでいます。また、反社会勢力の排除に対する基本方針も、社内外にしっかりと宣言をしている体制を取ってございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



S 社会資本



■ その他の取組み

当社グループにおいて、以下の取組みを展開。

<p>社会貢献</p>	<p>新型コロナウイルス感染症拡大に際して、医療機関や行政機関など全国23機関に対し、20万枚以上の不織布マスクを寄贈。そのほか、防護服、ガウン、ゴーグル、フェイスシールド等を寄付。 経済活動への中長期的な影響が懸念されるなか、売上の落ち込みが顕著である飲食店への支援として、東京、埼玉、大阪の14店舗から、約4千食のお弁当を購入。また、キッチンカーシェアの取組みへの参画を通じた支援も実施。</p>
<p>消費者への福利提供</p>	<p>クレジット審査において今後はAI審査の導入を決定しており、審査のスピードアップにより、購入者の審査申し込みから購入までの時間短縮を図る。 関連会社であるCIFUT株式会社が提供する「エンジン始動制御装置」を通じて、生活上自動車が必要であるが、クレジットが組めないユーザーも、自動車を利用できるような取組みを推進。</p>



また、同じく社会資本としましては、コロナ禍に対して、本当にマスクがなかったときに、われわれは中国から不織布のマスクを輸入できたというところがあって、各医療機関、地方自治体に対して20万枚のマスクを寄付いたしました。また、その他、防護服、ガウン、ゴーグルも提供しました。

また、当初、ちょうど去年の今ごろ、飲食業が全く経営できなかったときに、われわれグループ会社で4,000食分の昼食をアテンドして社員に配布したり、また、今、なかなかお店で飲食ができないということで、キッチンカーもわれわれが製造して提供する、こういったビジネスもスタートしています。

クレジットに関しても、AI審査を導入することによって、早くご回答を出す。こういったDXにも絡んで、消費者への福利提供も行っています。また、どうしてもクレジットが対応できないお客様に関しても、生活または業務、仕事に必要な場合に、クレジットを組めないから社会生活が成り立たないというところをサポートしていくために、AI機器を、IoT機械をわれわれのグループで製造

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



して、これを車に付けることによってクレジットを提供する。こういったことも、今後はもっと積極的にやっていきたいと考えている次第です。

ESG・SDGsに対する取り組み

S 人的資本



■ 従業員の意識・働き甲斐醸成

- ・ ミッションの実現に向け、行動規範である**VALUE**（強い・明るい・優しい）を定め**全社員の意識の共有**を図る
- ・ 幸福感「**Well-Being**」の向上を追求し、ダイバーシティ経営や働き方改革を成長戦略の一環と位置付け、多様な人財が活躍できる人事制度の導入や、働きやすい職場環境の創出を実施
- ・ 研修会社を設立し、創業以来実施してきたノウハウを活用して**人財育成を内製化**

■ 従業員の健康と安全

- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大下で、自社独自のガイドラインを制定し、在宅勤務、時差出勤、PCR検査資金補助などを実施
- ・ 安全衛生委員会を設置し、安全確保のためのガイドラインを制定・運用



S、人的資本に関しては、先ほどから申し上げているとおり、社内の Well-Being、幸福度をしっかりと上げていくところをわれわれは主としてやっていきたい。ダイバーシティ経営、これはもちろんです。働き方改革も推進して、また人財教育ということで、去年は研修会社を社内で 100%子会社でつくりました。創業以来、実施してきたノウハウで人財育成を内製化することによってやっていきたいと考えています。

もちろん、ここは社員の健康と安全を第一優先として、しっかりとガイドラインを策定して、既に在宅、時差出勤、または PCR 検査を希望者には安価で提供することもやっています。こういったかたちによって、社員の安全をキープしていきたい。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



S 人的資本

- 人的資本に関する定量数値について
女性活躍推進やダイバーシティ経営にも注力



(以下、当社及び中核子会社)	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末
社員数	336人	391人	423人
内、女性社員数	101人	130人	140人
同比率	30.1%	33.2%	33.1%
管理職数	103人	117人	150人
内、女性管理職数	8人	15人	28人
同比率	7.8%	12.8%	18.7%
取締役数	6人	6人	7人
内、女性取締役数	1人	1人	2人
外国人従業員数	40人	58人	62人



*外国人従業員数は現地採用のスタッフ数で「従業員数」には含まれない。

© Premium Group All Rights Reserved.

34

同時に、グループの、主要グループでいきますと、21年3月で400人強です。グループ全体でいくと600人を超えているんですけども。

このうち管理者数が150人で、うち、女性の管理者数は約20%弱になっている。まだまだ少ないと思っています。そういった意味では、年々もっと増やしていかなければいけない。

外国人の従業員数も今62名で、ここもダイバーシティということで経営にも注力して行って、しっかりと意識をしていきたいと考えている次第です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



G 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・コードについて、3補充原則をエクスプレイン、その他は全てコンプライ
- ・独立社外取締役が過半数を占める、任意の**指名報酬委員会**を設置
- ・持続的な企業価値向上のインセンティブのため、**株式報酬制度を導入**
- ・組織形態及び取締役・監査役体制は以下の通り（2021年5月13日現在）

組織形態	取締役	監査役
監査役会設置会社	7名 -独立社外取締役3名 内、女性2名	3名 -社外監査役2名

■ コンプライアンス、リスク管理

- ・行動規範に基づいた自発的な行動を促すため、**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**など各種研修を実施
- ・**グループリスク管理委員会**を設置し、海外子会社も含むグループ各社の事業リスクを管理
- ・気候変動に伴う物理的な影響も含め、重大なインシデントリスク管理に関する**BCP計画**を策定
- ・故障保証事業において、今後の事業拡大を通じた市場拡大を見込み、独占禁止法に関する**コンプライアンス・プログラムの制定や独占禁止法遵守の宣言**を検討



コーポレートガバナンス、それからコンプライアンス、ガバナンスに関しても、しっかりと独立社外取締役が過半数を占めるかたちで指名報酬委員会も設置して、役職員の任命、解職、それから報酬についてこの委員会で全て決定している状況でございますし、しっかりとガバナンスを機能させていきたい。

また、コンプライアンスに関しても、われわれは免許登録事業者でありますので、この事業をしっかりとキープして行って、また、気候変動に備えた BCP 対策も行っていかたちで、このガバナンス体制をしっかりとつくっていききたいというところです。

サポート

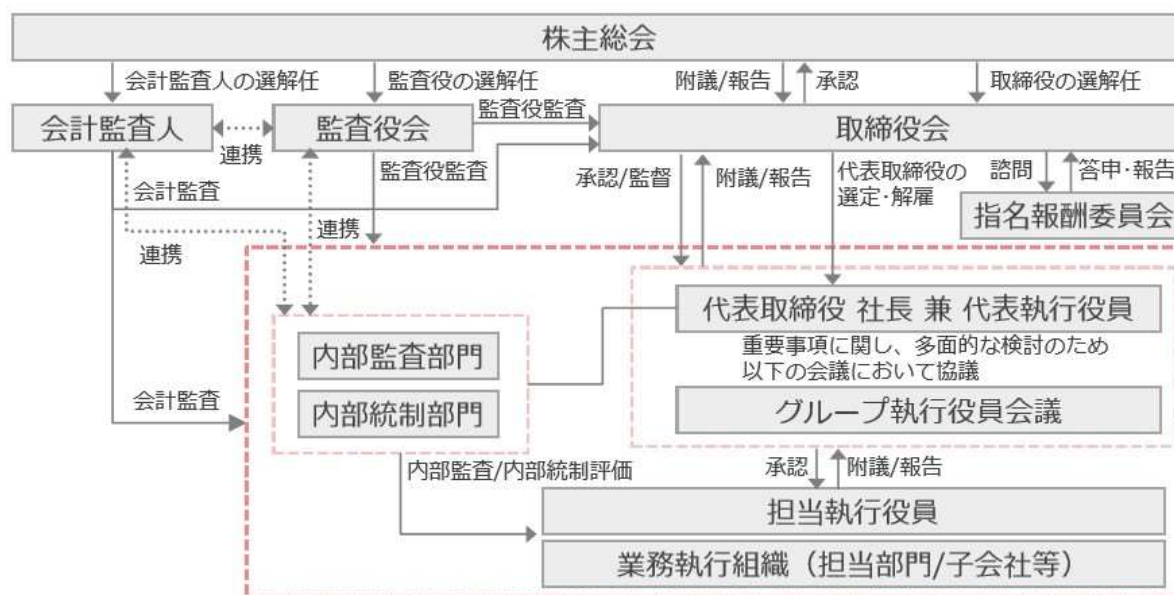
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



G ガバナンス



■ コーポレートガバナンス体制の継続強化



*2021年3月末現在

© Premium Group All Rights Reserved.

36

現状、株主総会をトップとして、このようなかたちのガバナンス体制を継続強化していくという状況でございます。

詳細は、本日、同時に ESG レポートも公表させていただいております。われわれ、全てのビジネスモデルが ESG の何らかのかたちで関わってきているところでございますので、ぜひ、この ESG レポートを別途ご覧いただければと思っております。

以上、少し早口になりましたけれども、今回の中期経営の修正中計、DX、それから ESG についての発表をさせていただきました。ご清聴ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会： それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

皆様からのご質問をこちらから代読させていただきます。

PFS Premium Club の会員数 3,000 社、FIXMAN Club の会員数 1,500 社を目指す中で、達成時期、現状の会員数、増やす方策をお聞きしたいと思います。もう一つが、プラットフォームとして、個人のお客様からの引き合い、注目を集める必要がありますが、そのために取り組むことをお聞きしたいと思います。

柴田： まず、一つ目のご質問ですが、PFS Premium Club の募集に関しては、今、オートローンの営業、それとわれわれの営業もなしですけれども、現状、80 名強で営業活動を行っていて、今期中には 100 名にしていきたい。また、3 年以内に 130 名ぐらいに増やしたいと考えています。

実際には、この営業が、ほぼ毎日のように中古車事業者さん、われわれとご契約がある人と回っています。ここでいろいろとわれわれ、会員組織の[音声不明瞭]をどんどんとコンテンツをつくり上げている最中ですが、この営業が切り替えていく。ただの提携先を会員化していくというところで、現状、450 社近い会員の方が加入いただいている。約 1 年弱ですが、活動を始めてですね。今期中には 1,000 社ぐらいまでもっていきたいと考えていますので、おそらく 3 年以内には 3,000 社は十分達成できるのではないかと考えている次第です。

FIXMAN Club に関しても同じように、FIXMAN Club を開発する営業を専任で置いていますので、整備事業者様に、ここの 2,600 のネットワークに関して FIXMAN Club の勧誘を行っている。また、FIXMAN Club に関しては、いろいろなルートも活用しながら開拓していこうと、今後は考えている次第です。FIXMAN Club のほうは 60 社ぐらいが既に加入している状況になっています。

司会： ありがとうございます。

もう一つの質問で、プラットフォームとして個人のお客様からの引き合い、注目を集める必要がありますが、そのために取り組むことというところです。

柴田： これは、やはりサイトが一番中心になると考えていますので、今、「クルマとお金のことならプレミア」という、いわゆる SIEM 系のサイトをオープンしました。ただ、まだなかなか、ここは稼働していない状況ですので、今後、先ほど申し上げたように、3,000 社のクラブ加盟店の在庫車がここへ持ってきます。プラス、1,500 社に対して、お近くの工場から見積りが取れた

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



り、こういった機能が今後はネットを経由して、携帯のネットで立ち上げていく。こういうことができるようになってくるということで、ネットでの集客を中心に行っていきたい。

また、われわれは既に100万台近い保証実績もあります。クレジットについても、たくさんの方々にお客様にご利用していただいている。こういった顧客データも、データベースもありますので、そういったところからも一つ、ゼロベースではなく、ここからも集客できるという考え方もしています。

司会：ありがとうございます。

では、続いての質問を読み上げさせていただきます。

長期的な視点での話ですが、加盟店を組織化してカーシェアビジネスに参入はできないでしょうかとのことでございます。

柴田：もちろんカーシェアに関しては、われわれとしては会員組織のところで、新規事業というところで十分検討できると。全国で4,500のステーションができるわけですから、この4,500のリアルなステーションに車を、例えばカーシェアの車を置くことによって、カーシェアビジネスはできると考えています。

ですから、そのためにはネットワークをいかに構築していくか。これをある程度広げていくところが非常に大きな課題になってきています。ここがクラブ化になってくると、カーシェアを提供できるようになってくる。ここは車屋さん、中古車を販売したり、整備工場ですから、戻ってきてもしっかりと整備もできる、掃除もできる、ちゃんとメンテナンスする人もいらっしゃるというところが大きなところになってくると思います。

また、こういう事業者様の経営のサポートになっている。要は、収益もしっかりと事業者に、クラブ会員に入ってくるというところで、経営効率が高まる。ああいったところを使って、経営効率が高まるということもできるのかなと思っていますので、十分カーシェアは対応できると考えています。

司会：ありがとうございます。

では、質問を読み上げさせていただきます。

電気自動車のレンタルや故障修理に関して、具体的な取り組みということで、ご質問承っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



柴田：これは、これからのビジネスモデルになってくると思うんですけども、電気自動車の場合は充電がどうしても必要になってくるというところから、充電のステーションを提供する。先ほどカーシェアの話をしましたけれども、カーシェアの車が電気自動車でも構わないと考えていますので、そういった意味では、電気自動車のカーシェアを行うことも可能なのではないかなと考えています。

また、故障修理に関しては、一番の問題はバッテリー、蓄電池の問題になってくると思っています。やはり、この蓄電池、ここは完全に新規事業になってくるところでございますけれども、蓄電池にどう対応していくか、バッテリーにどう対応していくかが、われわれとしても大きな課題と考えています。電池を交換できるだとか、こういったことができてくるというふうに[音声不明瞭]。

これは、たぶん電気自動車全体の課題でもあると思っています。いろいろと中国等でも今も安い電気自動車メーカーがどんどん出てきていますので、そういったところも取り組みを検討できるかなと考えていきます。

また、故障修理に関しては、基本的には先端機能はカメラでできているんです。ぶつからないだとか、そういったものはたぶん電気自動車にも載ると思うんです。現状、例えば[音声不明瞭]に関する故障修理もわれわれは対応していますので、こういったものに対しての、直営店も札幌でわれわれは経営していますので、こういったところでしっかりとノウハウを磨きながら、クラブ会員に対して指導していく。こういった流れもつくっていきたいと考えている次第です。

司会：ありがとうございます。

それでは、お時間となりましたので、質疑応答を終了させていただきます。

本日の内容のご不明点や個別面談のリクエストなどがございましたら、弊社広報・IR室までお申しつけください。

それでは、これをもちまして、オンライン記者説明会を終了とさせていただきます。本日はお忙しい中、ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

柴田：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

