



第10期 (2024年4月1日から2025年3月31日まで) 報告事項

事業報告、連結計算書類及び
計算書類の報告の件

それではただいまより、
プレミアグループ株式会社の第10期すなわち2024年4月1日から
2025年3月31日までの事業報告、連結計算書類及び計算書類につきまして
ご報告いたします。
資料は当社ウェブサイトを開示している招集ご通知に記載しております。

事業の経過及び成果

はじめに、「事業報告」の内容につきまして、概略をご報告いたします。
「企業集団の現況」のうち、「事業の経過及び成果」につきましてご説明いたします。

わが国経済

雇用及び所得環境の改善

インバウンド需要の増加

緩やかな景気回復基調

米国の政権交代に伴う政策動向

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留意

当連結会計年度（2024年4月1日から2025年3月31日まで）におけるわが国経済は、雇用及び所得環境の改善やインバウンド需要の増加により、緩やかな景気回復基調となりました。一方、米国の政権交代に伴う政策動向、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、十分に留意する必要があると考えております。

中古車市場の動向



2024年4月から2025年3月までの
国内乗用車の中古車登録台数

5,437,197台

前連結会計年度比 0.3% ↑

出典：一般社団法人日本自動車販売協会連合会統計データ、
一般社団法人全国軽自動車協会連合会

前年を上回る結果

このような経済環境下、当社グループの主要ターゲットである中古車市場
につきましては、2024年4月から2025年3月までの普通乗用車及び小型乗用車、
軽四輪乗用車を合算した国内の中古車登録台数は5,437,197台

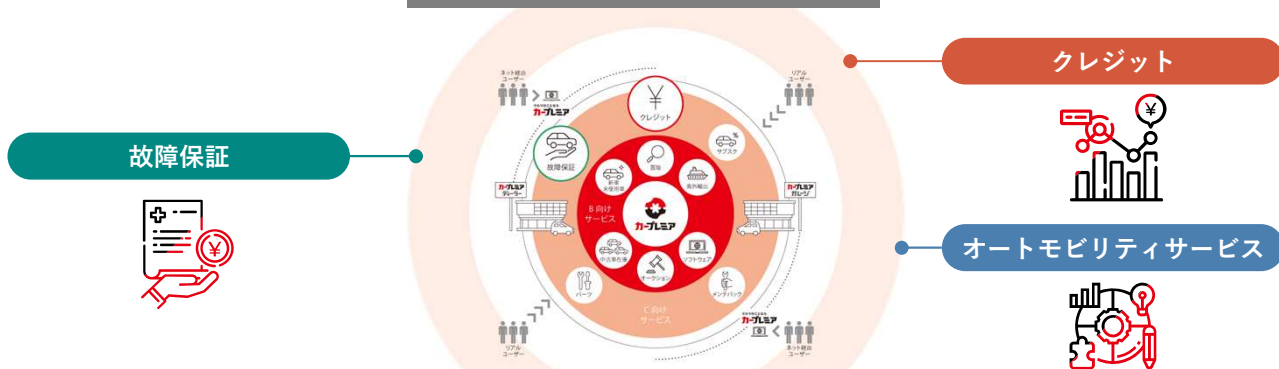
（前連結会計年度比0.3%増）と、僅かに前年を上回る結果となりました。

（出典：一般社団法人日本自動車販売協会連合会統計データ、一般社団法人全国
軽自動車協会連合会）

事業の経過及び成果



自動車販売店、自動車整備工場



複合的にサービスを提供することで取引接点を拡大

業容・収益の成長を加速、
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

主要取引先である自動車販売店や自動車整備工場に対して、クレジット、故障保証に加え、「クルマ」に関する様々な工程においてお役立ていただける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おります。

事業別の状況

次に、「事業別の状況」につきまして、ご報告いたします。

ファイナンス事業

自動車販売店の有料会員化による**囲い込み活動**

既存加盟店の**稼働率向上**

バックオフィスの**人員増強**に伴うサポート体制の改善

クレジット取扱高は引き続き前年を上回る実績

ファイナンス事業は、自動車販売店の有料会員化（カープレミア会員化）による囲い込み活動が堅調に進捗し、既存加盟店の稼働率向上に加え、バックオフィスの人員増強に伴うサポート体制の改善を図った結果、クレジット取扱高は引き続き前年を上回る実績となりました。

ファイナンス事業

基幹システムの障害に伴う債権回収の遅れによる
一時的な延滞債権残高率の増加

人員増強

中央債権回収株式会社との協業に伴う
回収業務の継続的な強化

一方で、当第3四半期連結会計期間に発生した基幹システムの障害に伴う債権回収の遅れにより一時的に延滞債権残高率が増加いたしました。人員増強及び連結子会社である中央債権回収株式会社との協業に伴う回収業務の継続的な強化が寄与し、

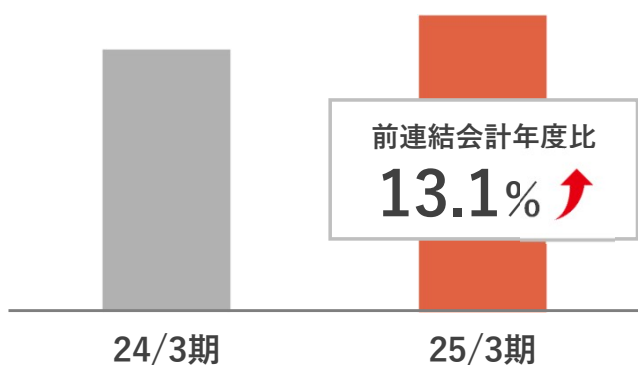
事業別の状況



ファイナンス事業

営業収益

201億51百万円



営業利益

45億70百万円



営業収益は20,151百万円（前連結会計年度比13.1%増）、
営業利益は4,570百万円（前連結会計年度比2.7%減）となりました。

故障保証事業

大手OEM先が低調な推移

自動車販売店の有料会員化による**囲い込み活動**

故障保証取扱高も引き続き前年を上回る実績

故障保証事業は、大手OEM先が低調な推移であったものの、自動車販売店の有料会員化（カープレミア会員化）による**囲い込み活動**が堅調に進捗し、故障保証取扱高についても引き続き前年を上回る実績となりました。

故障保証事業

修理車両を整備ネットワークに入庫誘導、
グループ会社から調達した
中古部品を修理に利用

原価低減を図る

また、故障が発生した修理車両を当社グループの整備ネットワークに入庫誘導し、グループ会社から調達した中古部品を修理に利用することで原価低減を図ったことにより、

事業別の状況



故障保証事業

営業収益

69億86百万円

前連結会計年度比

16.6% ↑

24/3期

25/3期

営業利益

11億22百万円

前連結会計年度比

44.9% ↑

営業収益は6,986百万円（前連結会計年度比16.6%増）、
営業利益は1,122百万円（前連結会計年度比44.9%増）となりました。

オートモビリティサービス事業

有料会員の継続的な増加

有料会員サービスの深化

各事業の安定的な成長

オートモビリティサービス事業は、有料会員（カープレミア会員）の継続的な増加及び有料会員サービスの深化へ注力したことに加えて、各事業の安定的な成長が寄与し、

事業別の状況



オートモビリティサービス事業

営業収益

92億54百万円

前連結会計年度比

19.6% ↑

24/3期

25/3期

営業利益

11億74百万円

前連結会計年度比

55.0% ↑

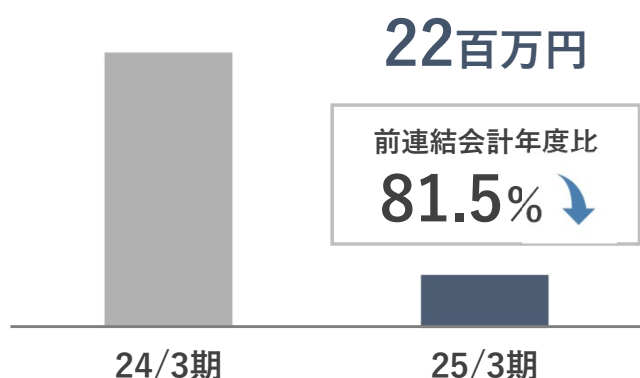
営業収益は9,254百万円（前連結会計年度比19.6%増）、
営業利益は1,174百万円（前連結会計年度比55.0%増）となりました。

事業別の状況



海外事業

持分法による投資利益



**創業期の
計画的な費用先行**

また、海外での事業においては、既存投資先は堅調に推移するも新規投資先Etomo Financing Corporation（2025年2月7日付で、AND Financing Corporationから社名変更）の創業期の計画的な費用先行により持分法による投資利益が22百万円（前連結会計年度比81.5%減）となりました。

業績



営業収益	364億09百万円	前連結会計年度比 15.4% ↑
営業費用	295億94百万円	前連結会計年度比 16.7% ↑
営業利益	68億15百万円	前連結会計年度比 10.0% ↑
税引前利益	68億51百万円	前連結会計年度比 9.8% ↑
親会社の所有者に帰属する 当期利益	46億51百万円	前連結会計年度比 0.9% ↑

以上の結果、当連結会計年度の業績はご覧のとおりとなりました。

営業収益は各事業の堅調な伸長により増加し、

36,409百万円（前連結会計年度比15.4%増）、

営業費用は、事業拡大に係る各種費用の増加及びシステム障害への対応費用等が発生しましたが、故障保証事業における原価低減施策やDX推進による各種業務プロセスのシステム化等の経費削減施策を講じた結果、

29,594百万円（前連結会計年度比16.7%増）となりました。



設備投資の状況

資金調達の状況

重要な企業再編等の状況

直前3連結会計年度の財産及び
損益の状況

重要な親会社及び子会社の状況

事業報告のご覧の項目につきましては、招集ご通知に記載の通りでございます。

対処すべき課題

次に、「対処すべき課題」につきまして、ご報告いたします。

ミッション

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のできる、**心豊かな人財を育成**します

ミッションの具現化と、将来にわたりこれらを継承する人財育成の両立

2030年までに長期ビジョン

「ONE & ONLYのオートモビリティ企業」の達成を目指す

企業価値の中長期的な向上を図る

当社グループは、法改正を含む外部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のできる、心豊かな人財を育成します」というミッションの具現化と、将来にわたりこれらを継承する人財育成の両立により、2030年までに長期ビジョン「ONE & ONLYのオートモビリティ企業」の達成を目指し、企業価値の中長期的な向上を図ってまいります。

対処すべき課題



- ① システム障害からの復旧及び再発防止への取り組み
- ② カープレミア事業モデルの確立
- ③ ファイナンス事業の深化
- ④ 故障保証事業の拡充
- ⑤ オートモビリティサービス事業の拡充
- ⑥ 組織力の強化
- ⑦ グループ企業の統括
- ⑧ 持続的成長へ向けた取り組み
- ⑨ 中期経営計画における重点課題に向けた取り組み
- ⑩ DXの推進

当社のミッション及び長期ビジョンの達成に向けて、次の10個の優先すべき事項を掲げております。

対処すべき課題



① システム障害からの復旧及び再発防止への取り組み

2024年11月以降から生じたシステム障害について

対策本部を設置することで情報の集約及び指示系統の一本化を実施、
状況の把握と事態の収束に向けた迅速な対応が可能な体制を構築

現在：主原因の特定が完了し該当プログラムの修正を推進

再発防止に向けた対策・新たな管理体制のもとで対応を推進

第三者の専門意見を参考に、システム基盤の強化に投資を実施

「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」に向かって邁進

① システム障害からの復旧及び再発防止への取り組み

2024年11月以降から当社連結子会社であるプレミア株式会社にて生じたシステム障害につきましては、当社代表取締役社長を中心とする対策本部を設置することで情報の集約及び指示系統の一本化を行い、状況の把握と事態の収束に向けた迅速な対応が可能な体制を構築しております。

現在は主原因の特定が完了し該当プログラムの修正を進めております。

今回の事態を厳粛に受け止め、再発防止に向けた対策を講じるとともに、新たな管理体制のもとで対応を進めております。また、当社グループ内の意見のみではなく、ITアドバイザリー会社と業務提携契約を結び、第三者の専門意見を参考に必要に応じてシステム投資を行っております。

今後も成長戦略を支えるシステム基盤の強化に投資を行い、当社グループの目指すべき姿である「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」に向かって邁進いたします。

② カープレミア事業モデルの確立

「ONE & ONLYのオートモビリティ企業」を目指して

カープレミアクラブ（モビリティ事業者向け会員組織）を中心とした
中古車領域経済圏の構築が重要

カープレミアクラブの拡大

集客力の強化

サービスのオンライン化の推進

会員に特化した営業組織や企画運営を行う体制

会員個々の満足度向上を図る

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る

② カープレミア事業モデルの確立

「ONE & ONLYのオートモビリティ企業」を目指し、
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を達成するために、カープレミアクラブ（モビリティ事業者向け会員
組織）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おります。
引き続き、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を行い、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。

③ ファイナンス事業の深化

オートクレジット

取扱高を伸長し、業界内におけるシェア向上を図ることで、更に基盤を強固に

営業施策の仕組化

営業エリアの更なる開拓

加盟店の稼働率の向上

債権回収業務

バックヤード体制の強化

車両卸販売との連携強化

グループ全社での効率化

海外展開



Eastern Commercial Leasing p.l.c.の業務支援

③ ファイナンス事業の深化

ファイナンス事業の主要サービスであるオートクレジットにおきましては、取扱高を伸長し、業界内におけるシェア向上を図ることで、更に基盤を強固にしてまいります。そのためには、カープレミアクラブの拡大による営業施策の仕組化や営業エリアの更なる開拓、加盟店の稼働率の向上が重要と考えております。また、債権回収業務におきましても、当社のサービサー子会社のバックヤード体制の強化や当社グループが提供する車両卸販売との連携を強め、グループ全社が協力して効率化を図ります。

さらに、国内で培ったノウハウを活用し、東南アジアを中心とした海外展開にも注力してまいります。既に進出しているタイ王国では、現地でファイナンス事業を営むEastern Commercial Leasing p.l.c.の業務支援を行っており、海外展開における布石としてまいります。

④ 故障保証事業の拡充

故障保証市場自体の拡大が重要

営業活動の強化／加盟店・個人のお客様双方のサービス自体の認知度向上

自社商品の取扱件数の増加

修理車両をカープレミアガレージの会員加盟店へ優先的に在庫誘導、
当社グループ内で調達した中古部品を修理に利用

原価削減

海外展開へ注力

既存展開先での収益化と新たなニーズの獲得に邁進

④ 故障保証事業の拡充

故障保証事業におきましては、その市場自体の拡大が今後の事業伸長において重要であると考えております。そのため、引き続き営業活動の強化と、加盟店・個人のお客様双方のサービス自体の認知度向上に努めてまいります。

また、収益のみならず利益の向上を目指し、自社商品の取扱件数を増加させること、故障が発生した修理車両をカープレミアガレージの会員加盟店へ優先的に在庫誘導すること、及び当社グループ内で調達した中古部品を修理に利用することで、原価削減も図ってまいります。

また、ファイナンス事業と同様に、海外展開にも注力してまいります。既にタイ王国、インドネシア共和国及びフィリピン共和国において事業を開始しており、既存展開先での収益化と新たなニーズの獲得に努めてまいります。

⑤ オートモビリティサービス事業の拡充

新たな収益の柱の構築及び安定した収益化の継続が重要

既に収益化しているサービスの取引量の伸長

既存事業とシナジー効果のある新しい事業領域への参入

展開するサービスラインナップを拡充

自動車販売店・自動車整備工場等のモビリティ事業者への訴求力を高める

ファイナンス事業や故障保証事業、
カープレミアクラブとのクロスセルの促進

⑤ オートモビリティサービス事業の拡充

オートモビリティサービス事業におきましては、新たな収益の柱の構築及び安定した収益化の継続が重要であると考えております。

そのため、既に収益化しているサービスの取引量の伸長に加え、既存事業とシナジー効果のある新しい事業領域への参入に取り組んでおります。

展開するサービスラインナップを拡充することで自動車販売店・自動車整備工場等のモビリティ事業者への訴求力を高め、ファイナンス事業や故障保証事業、カープレミアクラブとのクロスセルの促進に努めてまいります。

⑥ 組織力の強化

新卒・キャリア採用の活動の継続／ダイバーシティの推進／従業員個々の経験値の蓄積／
組織としての一体感の維持／マネジメント力の更なる強化

知識・実務に係る社内研修及びOJT

「VALUE」という概念に基づいた研修の継続的な実施

高みを目指す

最後まで諦めない

既成概念の打破

組織風土を醸成

⑥ 組織力の強化

今後も積極的な新卒・キャリア採用の活動を継続するとともに、ダイバーシティの推進、従業員個々の経験値の蓄積や組織としての一体感の維持、マネジメント力の更なる強化が必要であると考えております。

そのため、知識・実務に係る社内研修及びOJTのみならず、当社グループの行動規範である「VALUE」という概念に基づいた研修を、執行役員を含む従業員層に対し継続的に実施することで、全従業員が各自の職務の中でその役割を体現できる、「高みを目指す」「最後まで諦めない」「既成概念の打破」といった組織風土を醸成してまいります。

⑦ グループ企業の統括

事業拡大に伴いグループ企業が増加

グループシナジーを創出するため

優れた事業戦略の構築及び各子会社の経営陣との情報共有、
グループ企業全体のコンプライアンス強化や適切なリスク管理が重要

ファイナンスをはじめとした各事業に統括会社を設置

グループ企業の事業進捗の把握や計数の管理を徹底

⑦ グループ企業の統括

事業拡大に伴いグループ企業が増加している当社グループにおきましては、グループシナジーを創出するために、優れた事業戦略の構築及び各子会社の経営陣との情報共有、グループ企業全体のコンプライアンス強化や適切なリスク管理が重要であると考えております。

また、ファイナンスをはじめとした各事業に統括会社を設置し、グループ企業の事業進捗の把握や計数の管理を徹底してまいります。

⑧ 持続的成長へ向けた取り組み

**ESG経営を推進し、
事業活動において策定した持続可能な開発目標（SDGs）を達成することが重要**

サステナビリティ委員会を設置

- E** 気候変動への取り組み、資源循環型社会への取り組み、脱炭素社会への取り組み
 - S** 社会資本 ≫ 顧客のプライバシー及びデータ保護を徹底、適切な取引・販売プロセスの実施
人的資本 ≫ 従業員の働き甲斐の醸成・人財育成、従業員の健康と安全の保護
 - G** コーポレート・ガバナンス体制の拡充、コンプライアンス強化・リスク管理
- その他競争力強化に向けた取り組み・イノベーション、サプライチェーンマネジメント

⑧ 持続的成長へ向けた取り組み

「Environment（環境）」、「Social（社会）」、「Governance（ガバナンス）」に関する課題に適切に対応するESG経営を推進し、事業活動において策定した持続可能な開発目標（SDGs）を達成することが、企業価値の継続的な向上を図るうえで重要であると考えており、サステナビリティ委員会を設置し、以下の課題に取り組んでまいります。

- E 気候変動への取り組み、資源循環型社会への取り組み、脱炭素社会への取り組み
- S （社会資本）顧客のプライバシー及びデータ保護を徹底、適切な取引・販売プロセスの実施（人的資本）従業員の働き甲斐の醸成・人財育成、従業員の健康と安全の保護
- G コーポレート・ガバナンス体制の拡充、コンプライアンス強化・リスク管理
・その他競争力強化に向けた取り組み・イノベーション、サプライチェーンマネジメント

⑨ 中期経営計画における重点課題に向けた取り組み

2026年3月期までの3ヵ年の中期経営計画（2023年5月に発表）

設定した重点課題に取り組み、**定量目標を達成**していく

事業基盤をより盤石なものに強化

事業領域を拡大できる企業体力を養成

更なる企業価値の向上を目指す

⑨ 中期経営計画における重点課題に向けた取り組み

2026年3月期までの3ヵ年の中期経営計画（2023年5月に発表）において、設定した重点課題に取り組み、定量目標を達成していくことで、当社グループにおける事業基盤をより盤石なものにしていくとともに、事業領域を拡大できる企業体力を養成し、更なる企業価値の向上を目指してまいります。

⑩ DXの推進

取引工程や業務のオンライン化を推進し
安全かつ効率性の高い手法に移行・各事業のバックオフィス業務の効率化

利益向上の促進かつ新たなビジネスモデルの確立による競争力の強化

「DX戦略」を更新（2024年9月）

「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」

競争力の強化や更なる企業価値の向上を目指す

⑩ DXの推進

取引工程や業務のオンライン化を推進して安全かつ効率性の高い手法に移行していくとともに各事業のバックオフィス業務の効率化を図ること、また、DX推進により利益向上の促進かつ新たなビジネスモデルの確立による競争力の強化を行うことが重要であると考えております。

2024年9月に当社グループの「DX戦略」を更新し、「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」というDXビジョンに基づき、経営陣を責任者とした専門組織による、各子会社・各事業を横断した取り組みを継続し、競争力の強化や更なる企業価値の向上を目指してまいります。

企業集団の現況

主要な事業内容

主要な借入先の状況

その他企業集団の現況に関する重要な事項

会社の現況

株式の状況

会社役員の状況

会計監査人の状況

「企業集団の現況」と「会社の現況」のうち、こちらの内容につきましては、招集ご通知に記載の通りでございます。

剰余金の配当等の決定に関する方針



安定的かつ継続的な配当を実施

当事業年度の1株当たり配当金

中間配当金	20.0円
期末配当金	20.0円
年間配当金	40.0円 (前連結会計年度比12.0円増配)

次に、「剰余金の配当等の決定に関する方針」につきまして、ご説明いたします。当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識するとともに、業績や事業拡大に向けた資金需要に対応した内部留保の確保を総合的に勘案したうえで、安定的かつ継続的な配当を実施していきたいと考えております。内部留保資金につきましては、借入金返済等による財務体質の強化、当社グループの諸事業の事業資金、及び新規事業や海外展開に必要な成長投資等に有効に活用する方針であります。当事業年度につきましては、期末配当金を1株当たり20円といたしました。実施済みの中間配当金20円と合わせまして、年間配当金は1株当たり40円であります。また、自己株式の取得につきましては、企業環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するために、財務状況、株価の動向等を勘案しながら適切に実施してまいります。

- ・ 主要な営業所及び工場
- ・ 使用人の状況
- ・ 新株予約権等の状況
- ・ 業務の適正を確保するための体制
及び当該体制の運用状況



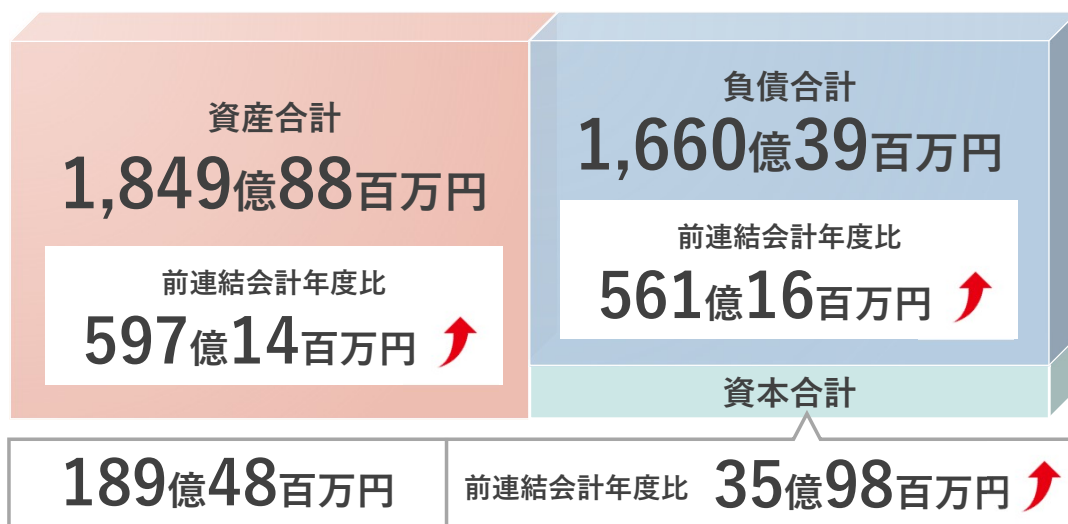
当社ウェブサイトに掲載の電子提供措置事項に記載

なお、「主要な営業所及び工場」、「使用人の状況」、「新株予約権等の状況」、「業務の適正を確保するための体制及び当該体制の運用状況」につきましては、当社ウェブサイトに掲載の「電子提供措置事項」に記載しております。

連結計算書類

続きまして、「連結計算書類」の内容につきまして、概略をご報告いたします。

連結財政状態計算書



当連結会計年度末における「連結財政状態計算書」はご覧の通りでございます。

連結損益計算書



営業収益	364億09百万円	前連結会計年度比 15.4% ↑
営業費用	295億94百万円	前連結会計年度比 16.7% ↑
営業利益	68億15百万円	前連結会計年度比 10.0% ↑
税引前利益	68億51百万円	前連結会計年度比 9.8% ↑
親会社の所有者に帰属する 当期利益	46億51百万円	前連結会計年度比 0.9% ↑

当連結会計年度における「連結損益計算書」はご覧の通りでございます。

連結計算書類

連結持分変動計算書

連結注記表



当社ウェブサイトに掲載の電子提供措置事項に記載

当社個別の計算書類

貸借対照表

損益計算書



招集ご通知に記載

株主資本等変動計算書

個別注記表



当社ウェブサイトに掲載の電子提供措置事項に記載

なお、「連結持分変動計算書」および「連結注記表」につきましては、当社ウェブサイトに掲載の「電子提供措置事項」に記載しております。

当社個別の計算書類の内容につきましては、招集ご通知、また、「株主資本等変動計算書」および「個別注記表」につきましては、当社ウェブサイトに掲載の「電子提供措置事項」に記載しております。



第10期 (2024年4月1日から2025年3月31日まで) 報告事項

事業報告、連結計算書類及び
計算書類の報告の件

以上をもちまして、
第10期すなわち2024年4月1日から2025年3月31日までの
事業報告、連結計算書類及び計算書類のご報告を終了いたします。