



第8期 (2022年4月1日から2023年3月31日まで) 報告事項

事業報告、連結計算書類及び
計算書類の内容報告の件

それではただいまより、プレミアグループ株式会社の第8期すなわち2022年4月1日から2023年3月31日までの事業報告の内容並びに連結計算書類及び計算書類の内容につきましてご報告いたします。
資料は招集ご通知の17ページから46ページまでにかけて記載いたしております。



事業の経過及び成果

📖 招集ご通知 17～18ページ

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。
招集ご通知の17ページから18ページまでをご参照願います。

新型コロナウイルス感染症のワクチン接種の進展

移動制限の緩和

緩やかに再開の動き

ロシア・ウクライナ情勢の長期化による世界的な資源価格の高騰

為替相場の大幅な変動

先行きは依然として不透明な状況が継続

当連結会計年度（2022年4月1日から2023年3月31日まで）におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症のワクチン接種の進展、移動制限の緩和等により、経済活動は緩やかに再開の動きが見られました。一方で、ロシア・ウクライナ情勢の長期化による世界的な資源価格の高騰や為替相場の大幅な変動による影響など、先行きは依然として不透明な状況が続いております。

中古車市場の動向



2022年4月から2023年3月までの
国内乗用車の中古車登録台数

3,022,531台

前連結会計年度比 **4.6% 減**

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

前年を下回る結果も、徐々に回復の兆し

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、

2022年4月から2023年3月までの国内乗用車の中古車登録台数は3,022,531台（前連結会計年度比4.6%減）と、前年を下回る結果となるも、徐々に回復の兆しが見られました。

（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）

法改正を含む外部経営環境の変化に応じたコンプライアンスの徹底を前提



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

当社グループは、法改正を含む外部経営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実現を目指し、



自動車販売店



自動車整備工場

カープレミア

ファイナンス

故障保証

オートモビリティサービス

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、ファイナンス、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頂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。
なお、セグメント別の営業収益については、セグメント間収益を除く外部収益を表記しております。当連結会計年度においてセグメントの変更及びセグメントの利益または損失の算定方法の変更を行っており、これにより前連結会計年度のセグメント情報を、実務上可能な範囲で当連結会計年度と同様の方法で計算し、セグメント情報を修正再表示しております。



ファイナンス事業

中古車流通台数の回復遅れ

中古車価格の高止まり

不安定な市場環境が継続

2023年初頭から新車生産台数はおおむね回復

中古車市場も徐々に回復の兆し

ファイナンス事業は、中古車流通台数の回復遅れや中古車価格の高止まり等の不安定な市場環境が継続しましたが、2023年初頭から新車生産台数はおおむね回復し、中古車市場も徐々に回復の兆しが見られました。



ファイナンス事業

競争優位性を堅持しながら、
自動車販売店の有料会員化による囲い込み活動を実施

クレジット取扱高は前年及び前々年を上回る実績

業務のDX化による延滞債権回収の効率化

当社グループ会社の中央債権回収株式会社の
回収実績の順調な推移

このような環境下、当社グループは、競争優位性を堅持しながら、自動車販売店の有料会員化による囲い込み活動を行なった結果、クレジット取扱高は前年及び前々年を上回る実績となりました。

また、業務のDX化による延滞債権回収の効率化並びに当社グループ会社の中央債権回収株式会社の回収実績の順調な推移の結果、



ファイナンス事業

営業収益

150億20百万円

131億38百万円

前連結会計年度比

14.3%増 

セグメント利益

44億7百万円

22/3期

23/3期

営業収益は15,020百万円（前連結会計年度比14.3%増）、セグメント利益は4,407百万円となりました。



故障保証事業

中古車市場の回復傾向

新規取引先の拡大

有料会員向けの故障保証サービスの営業促進

故障保証取扱高も前年及び前々年を上回る実績

故障保証事業は、ファイナンス事業と同様に中古車市場の回復傾向が見られるなか、新規取引先の拡大及び有料会員向けの故障保証サービスの営業促進を図った結果、故障保証取扱高についても前年及び前々年を上回る実績となりました。



故障保証事業

故障が発生した修理車両を
当社グループの整備工場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工場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りました。



営業収益

故障保証事業

56億47百万円

64億22百万円

前連結会計年度比

13.7%増 

セグメント利益

5億51百万円

22/3期

23/3期

その結果、営業収益は6,422百万円（前連結会計年度比13.7%増）、セグメント利益は、本部費用の増加等により、551百万円となりました。



オートモビリティサービス事業

有料会員サービスの開発

新規事業の拡充

注力

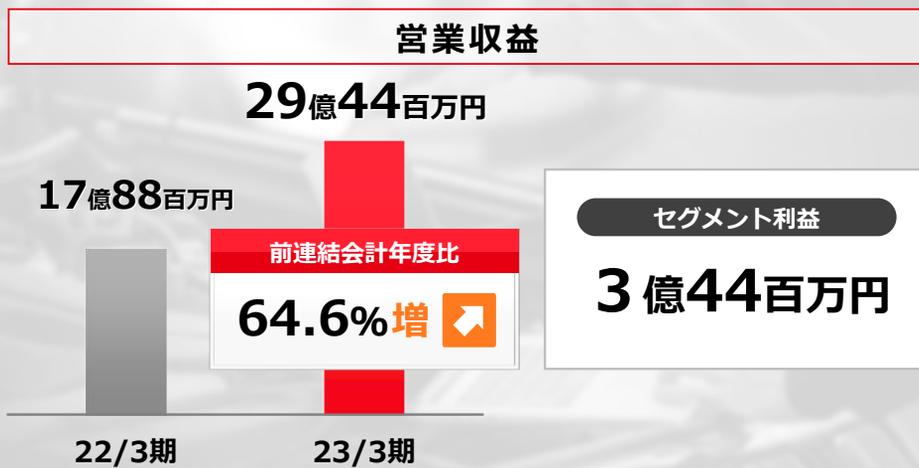
クレジット加盟店数・整備工場ネットワーク社数の増加、
有料会員組織の拡大

ソフトウェア販売や車両卸販売が伸長

オートモビリティサービス事業は、有料会員サービスの開発及び新規事業の拡充へ注力したことや、クレジット加盟店数・整備工場ネットワーク社数が増加したこと、有料会員組織の拡大に伴いソフトウェア販売や車両卸販売が伸長した結果、



オートモビリティサービス事業



営業収益は2,944百万円（前連結会計年度比64.6%増）、セグメント利益は344百万円となりました。



カー
プ
レ
ミ
ア
事
業

自動車販売店及び自動車整備工場の
有料会員組織を順調に拡大

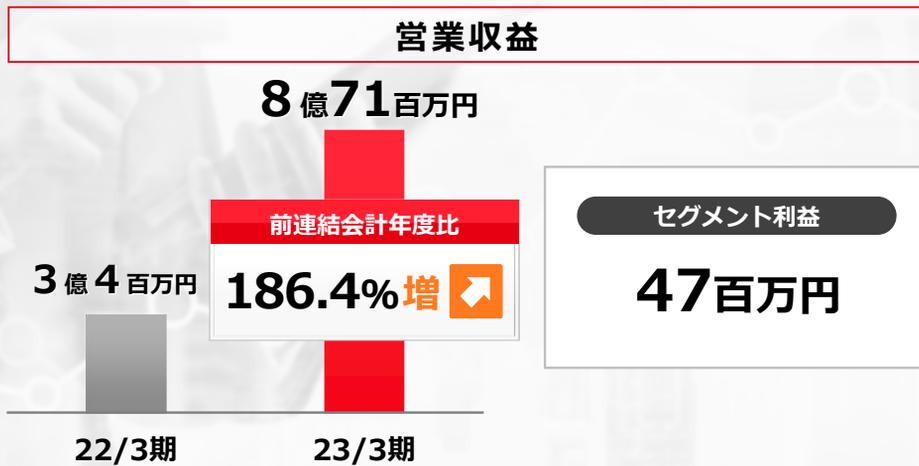
サービス拡充による上位会員組織への移行を図る

会費収入が増加

カープレミアム事業は、自動車販売店及び自動車整備工場の有料会員組織を順調に拡大させ、サービス拡充による上位会員組織への移行を図り、会費収入が増加した結果、



カー
プ
レ
ミ
ア
事
業



営業収益は871百万円（前連結会計年度比186.4%増）、セグメント利益は47百万円となりました。



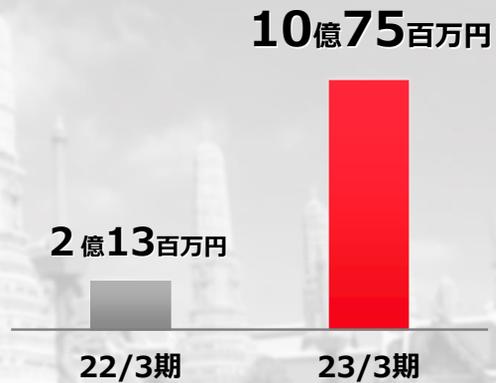
海外事業

持分法による投資利益

ECL
AUTO CASH

Eastern Commercial
Leasing p.l.c.

業績伸長



また、海外での事業においては、タイ王国におけるEastern Commercial Leasing p.l.c.の業績伸長により、持分法による投資利益が1,075百万円となりました。

営業収益	252億63百万円	前連結 会計年度比	20.9%	
営業費用	210億18百万円	前連結 会計年度比	23.5%	
税引前利益	53億44百万円	前連結 会計年度比	33.0%	
営業利益	42億45百万円	前連結 会計年度比	9.9%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	40億 5 百万円	前連結 会計年度比	36.2%	

営業費用は、事業拡大に係る各種費用が増加しましたが、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、21,018百万円となりました。

以上の結果、

当連結会計年度の営業収益は25,263百万円、

税引前利益は5,344百万円、営業利益は4,245百万円、

親会社の所有者に帰属する当期利益は4,005百万円となりました。

設備投資の状況

📖 招集ご通知 19ページ

資金調達の状況

📖 招集ご通知 19ページ

重要な企業再編等の状況

📖 招集ご通知 19ページ

直前3連結会計年度の財産及び損益の状況

📖 招集ご通知 20ページ

重要な親会社及び子会社の状況

📖 招集ご通知 21ページ

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とおりでございます。



対処すべき課題

📖 招集ご通知 22～24ページ

次に、「対処すべき課題」につきまして、ご報告いたします。
招集ご通知の22ページから24ページまでをご参照願います。

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。

- 1 カープレミア事業モデルの確立
- 2 ファイナンス事業の深化
- 3 故障保証事業の拡充
- 4 オートモビリティサービス事業の拡充
- 5 組織力の強化
- 6 グループ企業の統括
- 7 持続的成長へ向けた取組み
- 8 中期経営計画における重点課題に向けた取組み
- 9 DXの推進

ミッション及び長期ビジョンの達成に向けた課題は、主にこちらの9点となります。

1 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

1 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、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。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により、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。

2 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

| 業界内におけるシェア向上

☑ 有料会員組織の拡大による
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

| 利益の向上

☑ DX化による
バックオフィスの効率化

☑ 東南アジアを中心とした海外展開

ECL 業務支援
AUTO CASH

2 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、その取扱高を伸長し、業界内におけるシェア向上を図るため、有料会員組織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、収益のみならず、利益の向上を目指し、DX化によるバックオフィスの効率化にも取り組むほか、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。

3 故障保証事業の拡充

故障保証市場自体の拡大が今後の事業伸長において重要

✓ 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

✓ 原価削減

✓ 海外展開にも注力

- 自社商品の取扱い件数を増加
- 修理車両を当社グループに加盟している整備工場ネットワークへ在庫誘導、当社グループ内で調達した中古部品を修理に利用

- タイ王国、インドネシア共和国、フィリピン共和国において事業を開始
- 既存展開先での収益化
- 新たなニーズの獲得

3.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、自社商品の取扱い件数を増加させること、故障が発生した修理車両を当社グループに加盟している整備工場ネットワークへ在庫誘導すること、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。

4 オートモビリティサービス事業の拡充

新しい収益の柱として、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

+

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

☑ 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

4. 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、新しい収益の柱として、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。

5 組織力の強化

新卒・中途採用
活動を継続

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・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

5.組織力の強化

今後も積極的な新卒・中途採用活動を継続するとともに、人財の多様性が増して行く中において、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。

6 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

優れた事業戦略の構築に加え、
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

④ **グループ企業の事業進捗の把握や計数の管理を徹底**

6.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に加え、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。

7 持続的成長へ向けた取組み

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

E 気候変動への取組み、資源循環型社会への取組み、脱炭素社会への取組み

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組み・イノベーション、サプライチェーンマネジメント

7. 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、以下の課題に取り組んでまいります。

・E 気候変動への取組み、資源循環型社会への取組み、脱炭素社会への取組み

・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組み・イノベーション、サプライチェーンマネジメント

8 中期経営計画における重点課題に向けた取組み

2026年3月期までの3か年の新中期経営計画（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

① 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

② 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

8.中期経営計画における重点課題に向けた取組み

2026年3月期までの3か年の新中期経営計画（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。

9 DXの推進

取引工程や業務をオンライン化し、安全かつ効率性の高い手法に移行

DXの推進により、新たなビジネスモデルを確立し、競争力を強化

☑ 「DX戦略」専門組織による、事業を横断した取組みを継続

競争力強化や更なる企業価値の向上を目指す

9.DXの推進

取引工程や業務をオンライン化し、安全かつ効率性の高い手法に移行していくことが重要であると考えております。また、オンライン化のみならず、DXの推進により、新たなビジネスモデルを確立し、競争力を強化していくことも重要であると考えております。

2021年5月に策定した「DX戦略」のとおり、DX推進のため、経営陣を責任者とした専門組織による、事業を横断した取組みを継続し、競争力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
- ・ 主要な営業所及び工場
- ・ 使用人の状況
- ・ 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

 招集ご通知 25～29ページ

○ 会社の現況

- ・ 株式の状況
- ・ 新株予約権等の状況
- ・ 会社役員の状況
- ・ 会計監査人の状況

 招集ご通知 30～41ページ

「企業集団の現況」のうち、こちらの内容につきましては、
招集ご通知の25ページから29ページまでに記載のとおりでございます。
「会社の現況」につきましては、
招集ご通知の30ページから41ページまでに記載のとおりでございます。

安定的かつ継続的な配当を実施

2022年9月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施

当事業年度の1株当たり配当金	
中間配当金	10.0円
期末配当金	11.0円
年間配当金	21.0円 <small>(株式分割前ベースでは63.0円/前年対比12.0円増配)</small>

 招集ご通知 42ページ

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などに有効に活用する方針であります。

なお、当社は2022年9月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、当事業年度につきましては、期末配当金を1株当たり11円といたしました。実施済みの中間配当金10円と合わせまして、年間配当金は1株当たり21円（株式分割前ベースでは63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。

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、「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

📖 招集ご通知 43～44ページ

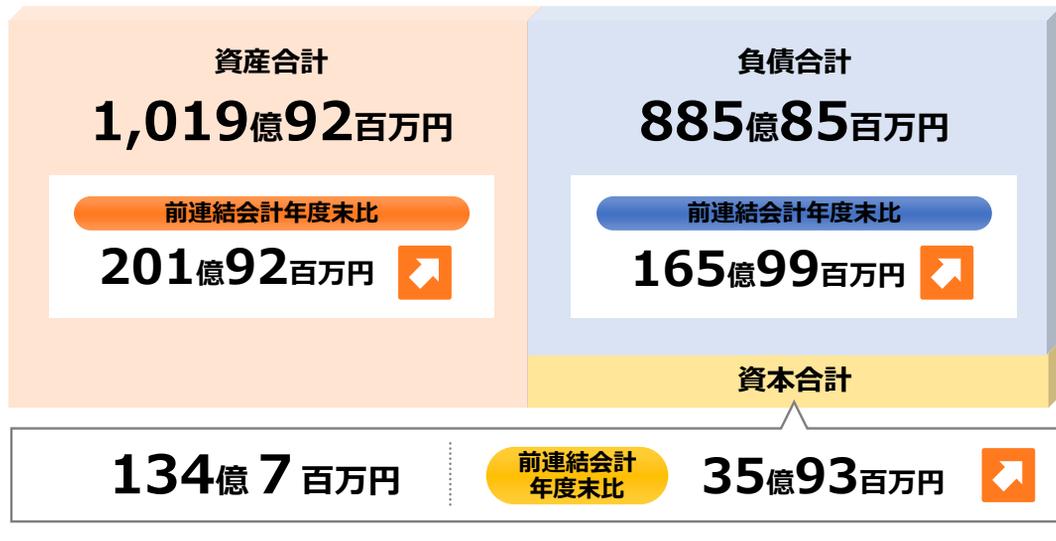
続きまして、「連結計算書類」の内容につきまして、概略をご報告いたします。



連結財政状態計算書

📖 招集ご通知 43ページ

はじめに、「連結財政状態計算書」につきまして、ご報告いたします。



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

📖 招集ご通知 44ページ

連結損益計算書



営業収益	252億63百万円	前連結 会計年度比	20.9%	▲
営業費用	210億18百万円	前連結 会計年度比	23.5%	▲
税引前利益	53億44百万円	前連結 会計年度比	33.0%	▲
営業利益	42億45百万円	前連結 会計年度比	9.9%	▲
当期利益	40億14百万円	前連結 会計年度比	35.4%	▲
親会社の所有者に帰属する 当期利益	40億 5百万円	前連結 会計年度比	36.2%	▲

○ 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 45~46ページ

-
- ・ 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、招集ご通知の45ページから46ページまでに、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8期 (2022年4月1日から2023年3月31日まで) 報告事項

事業報告、連結計算書類及び
計算書類の内容報告の件

以上をもちまして、
第8期すなわち2022年4月1日から2023年3月31日までの
事業報告の内容並びに連結計算書類及び計算書類の内容につきまして、ご報
告を終了いたします。