



第11期 (2025年4月1日から2026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

ただいまより、第11期のご報告をいたします。
なお、より詳細な内容につきましては、弊社IRサイトに資料を掲載いたしますので、
そちらをご確認ください。



事業の経過及び成果

 招集ご通知に記載

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。

事業の経過及び成果



わが国経済

雇用・所得環境の改善

個人消費や設備投資に持ち直し



緩やかな回復基調

生産や輸出



おおむね横ばい

当連結会計年度（2025年4月1日から2026年3月31日まで）におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善を背景に、個人消費や設備投資に持ち直しの動きがみられ、全体として緩やかな回復基調が続く一方で、生産や輸出はおおむね横ばいでの推移にとどまりました。

事業の経過及び成果



わが国経済

米国の通商政策

金融資本市場の変動

中東情勢の悪化



依然として不確実性の高い状況

先行きにつきましては、米国の通商政策をめぐる動向や、金利や円高等の金融資本市場の変動に加え、2026年に入り、新たに懸念が高まっている中東情勢の悪化が、今後のエネルギー価格や物流コスト等を通じて実体経済や個人消費へ与える影響を注視する必要があります、依然として不確実性の高い状況が続いております。

事業の経過及び成果



当社グループ

中古車市場の動向



2025年4月から2026年3月までの
国内乗用車の中古車登録台数

546万台

前連結会計年度比

0.4%増 ▲

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統計データ

僅かに前年を上回る結果

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、2025年4月から2026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546万台（前連結会計年度比0.4%増）と、僅かに前年を上回る結果となりました。

事業の経過及び成果



当社グループ

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

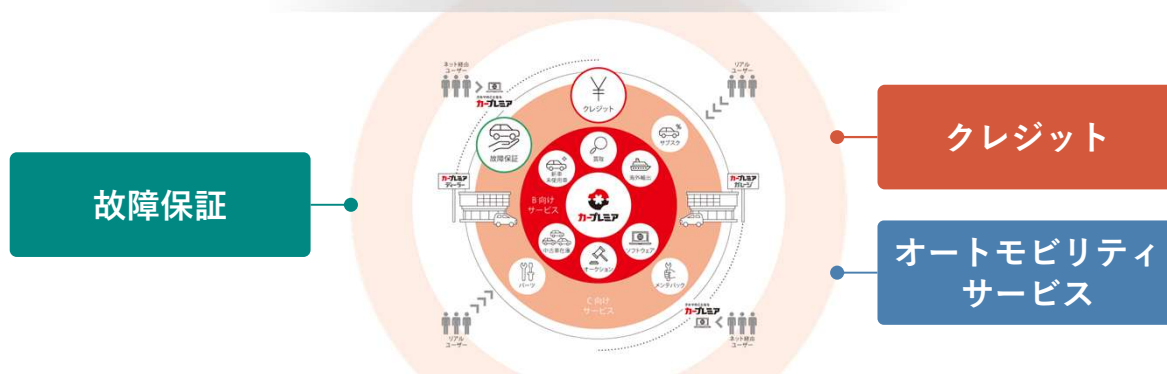
常に前向きに、一生懸命プロセスを
積み上げることのできる、**心豊かな人財を育成**します

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、

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活用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。

事業別の状況



ファイナンス事業

カーププレミアクラブ会員の**増加**



クレジット取扱高は前年を上回る実績

延滞債権残高率の**改善**

システム障害への対応費用の支出も**概ね完了**

ファイナンス事業は、カーププレミアクラブ会員の増加を背景に、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。また、システム障害の影響からも順調に回復しており、延滞債権残高率の改善に加え、システム障害への対応費用の支出も概ね完了しております。

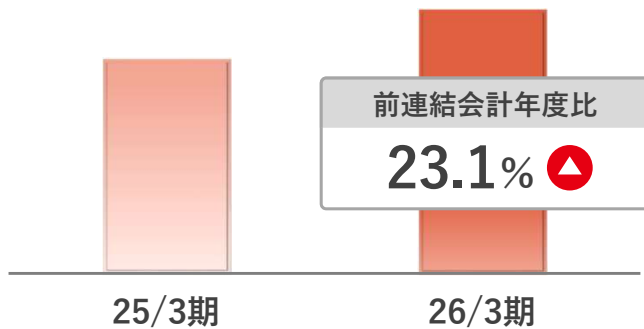
事業別の状況



ファイナンス事業

営業収益

248億01百万円



営業利益

47億35百万円



この結果、営業収益は24,801百万円

（前連結会計年度比23.1%増）、営業利益は4,735百万円（前連結会計年度比3.6%増）となりました。

事業別の状況



故障保証事業

カープレミアクラブ会員化による囲い込み施策



故障保証取扱高は順調に拡大

高収益な自社開発商品である
プロパー保証が大幅に伸長

故障保証事業は、カープレミアクラブ会員化による囲い込み施策が着実な成果を上げ、故障保証取扱高は順調に拡大いたしました。
特に、高収益な自社開発商品であるプロパー保証が前年比34.8%増と大幅に伸長したことで、収益性の高い商品構成への転換が一段と進展し、

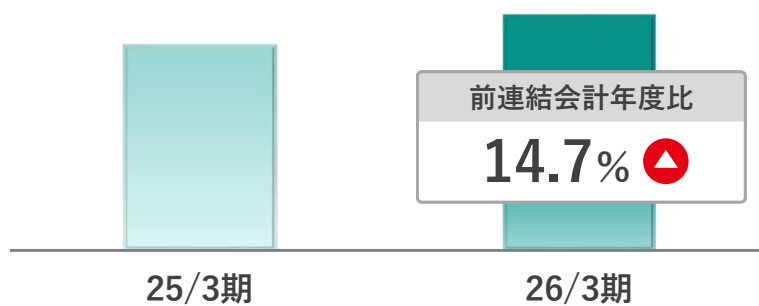
事業別の状況



故障保証事業

営業収益

80億10百万円



営業収益は8,010百万円（前連結会計年度比14.7%増）となりました。

事業別の状況



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継続的に図っており、

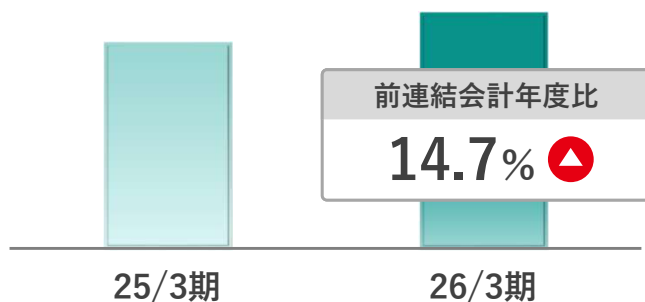
事業別の状況



故障保証事業

営業収益

80億10百万円



前連結会計年度比

14.7% ▲

営業利益

13億34百万円

前連結会計年度比

18.9% ▲

営業利益は1,334百万円（前連結会計年度比18.9%増）となりました。

事業別の状況



オートモビリティサービス事業

カープレミアクラブ会員の継続的な増加

会員サービスの深化

各事業の安定的な成長収益基盤の強化に大きく寄与

オートモビリティサービス事業は、
自動車販売店及び自動車整備工場のカープレミアクラブ会員の継続的な増加に加え、
会員サービスの深化に注力いたしました。
各事業の安定的な成長が収益基盤の強化に大きく寄与した結果、

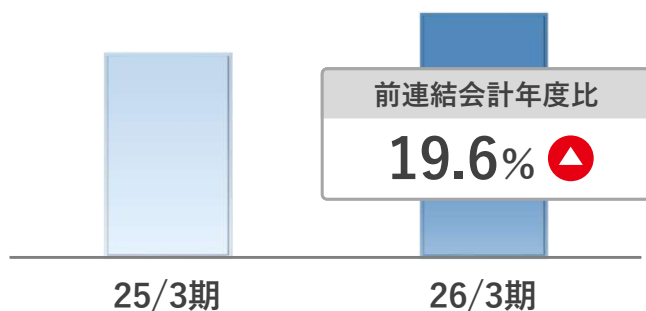
事業別の状況



オートモビリティサービス事業

営業収益

110億66百万円



営業利益

22億43百万円



営業収益は11,066百万円（前連結会計年度比19.6%増）、
営業利益は2,243百万円（前連結会計年度比91.1%増）となりました。

業績



営業収益	440億42百万円	前連結会計年度比 21.0% ▲
営業利益	83億98百万円	前連結会計年度比 23.2% ▲
税引前利益	86億19百万円	前連結会計年度比 25.8% ▲
親会社の所有者に帰属する 当期利益	60億69百万円	前連結会計年度比 30.5% ▲

以上の結果、当連結会計年度の
営業収益は44,042百万円（前連結会計年度比21.0%増）、
営業利益は8,398百万円（前連結会計年度比23.2%増）、
税引前利益は8,619百万円（前連結会計年度比25.8%増）、
親会社の所有者に帰属する当期利益は6,069百万円（前連結会計年度比30.5%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



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。

対処すべき課題



当社グループ

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「オートモビリティエコシステムの完成」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 オートモビリティエコシステムの完成
- 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り組み
- ⑧ DX推進・AI活用
- ⑨ 基幹システムの安定化及び新基幹システムの再構築

当社のミッション及び中期ビジョンの達成に向けて、記載の9項目を、優先すべき事項として掲げております。

対処すべき課題



① オートモビリティエコシステムの完成

新中期経営計画

Change & Prove 2030

1 カープレミアクラブ会員組織の強化

2 事業者にとっての必須インフラ

3 ユーザーの経済圏への取り込み

4 サービスを支えるIT強化とデータ戦略

2030年3月期 必達目標

営業収益 **840億円** 税引前利益 **210億円** 時価総額 **3,000億円**

① オートモビリティエコシステムの完成

当社グループは、2030年3月期を最終年度とする新中期経営計画「Change & Prove 2030」を策定いたしました。

中古車小売市場の約5割を占める中小モビリティ事業者の経営インフラとして、以下の重点施策により

「オートモビリティエコシステム」の完成を目指します。

1. カープレミアクラブ会員組織の強化

会員組織を3層構造へ再編し、招待制の上位会員を通じてブランド価値の向上を図ります。目標達成を目指し、組織基盤の強化と既存会員の価値向上に努めてまいります。

2. 事業者にとっての必須インフラ

中小モビリティ事業者の経営課題解決に向け、「収益が増加するプラットフォーム」の提供を通じて経営を支援し、事業者の競争力最大化を担う必須インフラとしての地位確立を目指してまいります。

3. ユーザーの経済圏への取り込み

ブランド認知の拡大及び会員への送客創出に向け、多角的なPR投資やオンラインサービスの充実を通じたブランド戦略を展開することで、ユーザーに選ばれる「カープレミア」ブランドの確立と経済圏への取り込みを推進してまいります。

4. サービスを支えるIT強化とデータ戦略

AI活用を前提としたシステム開発やデータ利活用の最適化を推進し、「人財×データ×AI」によるコスト削減と付加価値の高いサービス開発を加速させることで、唯一無二のエコシステムを支える強固な経営基盤の構築に注力してまいります。

これらの変革により、2030年3月期に営業収益840億円、税引前利益210億円、時価総額3,000億円の達成

を必達目標とし、企業価値の飛躍的な向上に邁進してまいります。

対処すべき課題



② ファイナンス事業の深化

オートクレジット

取扱高を伸長し、業界内シェアを向上させることで経営基盤を一層強固に

営業体制の仕組み化

加盟店エリアの開拓

稼働率の引き上げ

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

DX・AI活用

海外展開

AST
AUTO CASH の業務支援

伊藤忠商事株式会社との業務連携

② ファイナンス事業の深化

ファイナンス事業におきましては、オートクレジットの取扱高を伸長させ、業界内シェアを確実に向上させることで経営基盤を一層強固にしていまいります。

その中核施策として、カープレミアクラブの会員組織拡大を通じた営業体制の仕組み化を推進し、加盟店エリアの開拓と稼働率の引き上げを徹底いたします。

また、債権回収業務ではサービサー子会社のバックヤード体制を強化するとともに、車両卸販売との連携やDX・AI活用を加速させ、グループ全体での業務効率化と資産の健全性確保を図ります。さらに、国内で蓄積したノウハウを基盤として東南アジアをはじめとする海外展開に注力いたします。タイ王国及びフィリピン共和国において事業を開始し

ており、さらに、伊藤忠商事株式会社との業務連携を最大限に活かし、グローバル市場における新たな収益柱の創出を目指してまいります。

対処すべき課題



③ 故障保証事業の拡充

故障保証市場のさらなる開拓が持続的成長の要

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

プロパー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努める

③ 故障保証事業の拡充

故障保証事業におきましては、本市場のさらなる開拓が持続的成長の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、プロパー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。

対処すべき課題



④ オートモビリティサービス事業の拡充

最優先課題 | 新たな収益柱の構築 / プラットフォームを通じた安定的な収益化

既存の収益基盤の強化

ファイナンスや故障保証事業との高いシナジーが見込める事業領域への参入

サービスラインアップを拡充

モビリティ事業者に対するソリューション提供力向上

カープレミアクラブを核としたクロスセルの加速

グループ全体の顧客単価向上と「オートモビリティエコシステム」の価値最大化

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、カープレミア経済圏を盤石にする新たな収益柱の構築と、プラットフォームを通じた安定的な収益化を最優先課題として取り組んでおります。

そのため、既存の収益基盤を強化するとともに、ファイナンスや故障保証事業との高いシナジーが見込める新たな事業領域へ積極的に参入し、サービスラインアップを拡充いたします。

これにより、モビリティ事業者に対するソリューション提供力を高め、カープレミアクラブを核としたクロスセルを加速させることで、グループ全体の顧客単価向上と「オートモビリティエコシステム」の価値最大化に努めてまいります。

対処すべき課題



⑤ 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

⑤ 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。

対処すべき課題



⑥ グループ企業の統括

**優れた事業戦略の構築 /
グループ全体の「全体最適」に向けたシナジーの創出**

各事業の進捗把握や計数管理の徹底

執行体制と責任の所在を明確化することによる機動的な経営判断

主要KPIのモニタリング体制強化、コンプライアンスの遵守と適切なリスク管理

グループ全体でのガバナンス高度化

持続的な企業価値の向上

⑥ グループ企業の統括

事業拡大に伴い多角化が進む当社グループにおきましては、優れた事業戦略の構築に加え、グループ全体の「全体最適」に向けたシナジーの創出が重要であると考えております。

そのため、各事業の進捗把握や計数管理を徹底するとともに、執行体制と責任の所在を明確化することで、機動的な経営判断を実現してまいります。

また、主要KPIのモニタリング体制を強化し、コンプライアンスの遵守と適切なリスク管理を堅持することで、グループ全体でのガバナンス高度化と持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

対処すべき課題



⑦ 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・資源循環型社会・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、規程の整備
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	

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、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、規程の整備
- ・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

対処すべき課題



⑧ DX推進・AI活用

安全かつ効率性の高い手法へ移行／各事業のバックオフィス業務の最適化
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ムとして、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

AI活用を前提としたシステムの高度化やデータ戦略の推進

圧倒的な競争力の獲得と持続的な企業価値の向上

⑧ DX推進・AI活用

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最適化を図ること、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ムとして、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。

また、AI活用を前提としたシステムの高度化やデータ戦略を推進することで、業務効率の抜本的な改善と新たなビジネスモデルの確立を図り、唯一無二のプラットフォームとして圧倒的な競争力の獲得と持続的な企業価値の向上に邁進してまいります。

対処すべき課題



⑨ 基幹システムの安定化及び 新基幹システムの再構築

安定的に稼働する体制を構築

最優先課題 | システムの安定稼働

強固なITガバナンス体制のもと、インフラ基盤の刷新

IT顧問との連携、高度な管理・運用体制を構築

AI活用を前提とした次世代基幹システムの再構築

処理の高速化や審査の自動化を実現する、システム基盤の確立

「唯一無二のプラットフォーマー」として、持続的な企業価値の向上

⑨ 基幹システムの安定化及び新基幹システムの再構築

当社連結子会社におけるシステム障害への対応につきましては、旧システムへの切り戻しを完了し、現在は安定的に稼働する体制を構築しております。

当社グループは、システムの安定稼働を経営の最優先課題と位置づけ、強固なITガバナンス体制のもとでインフラ基盤の刷新を推進してまいります。

具体的には、IT顧問との連携を通じて専門的知見を恒常的に取り入れ、将来の事業拡大に耐えうる高度な管理・運用体制を構築し、安全性と信頼性の確保を徹底いたします。

今後は、新中期経営計画の重要課題であるDX戦略に基づき、AI活用を前提とした次世代基幹システムの再構築を加速させます。

処理の高速化や審査の自動化を実現する、業界トップクラスの強固なシステム基盤を確立することで、

加盟店及びユーザーの皆様に最高の利便性を提供する「唯一無二のプラットフォーマー」として、持続的な企業価値の向上に邁進してまいります。

企業集団の現況・会社の現況



企業集団の現況

 招集ご通知に記載

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

 招集ご通知に記載

株式の状況

会社役員の状況

会計監査人の状況

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。

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	27円
期末配当金	27円
年間配当金	54円 (前連結会計年度比14円増配)

剰余金の配当等の決定に関する方針につきましては、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、業績や事業拡大における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。当連結会計年度につきましては、年間配当金を前年より14円増配し、1株当たり54円でございます。

以上をもちまして、事業報告の概略のご報告を終了いたします。



- 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、ご覧の項目につきましては、
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。

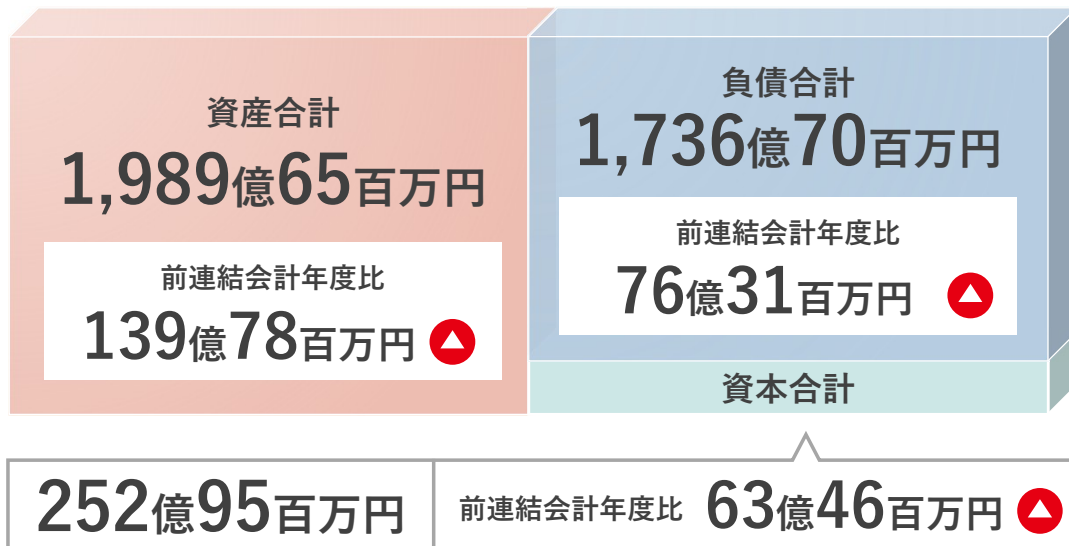


連結計算書類

 招集ご通知に記載

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	440億42百万円	前連結会計年度比 21.0% ▲
営業費用	356億44百万円	前連結会計年度比 20.4% ▲
営業利益	83億98百万円	前連結会計年度比 23.2% ▲
税引前利益	86億19百万円	前連結会計年度比 25.8% ▲
親会社の所有者に帰属する 当期利益	60億69百万円	前連結会計年度比 30.5% ▲

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。

連結持分変動計算書・連結注記表・当社個別の計算書類



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、御覧の項目につきましては、
当社ウェブサイトに掲載の「電子提供措置事項」及び招集ご通知に記載の通りでございします。



第11期 (2025年4月1日から2026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11期事業報告、連結計算書類及び計算書類のご報告を終了いたします。