



# 第9期 (2023年4月1日から2024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9期すなわち2023年4月1日から2024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。  
資料は招集ご通知の17ページから47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。

## 事業の経過及び成果

### 新型コロナウイルス感染症の5類への移行

サービスを中心とした個人消費の増加

インバウンド需要の高まり

社会経済活動の正常化

金利の上昇や円安水準の継続

不安定な世界情勢の変動に伴うエネルギー供給不足によるインフレ傾向が持続

依然として先行きが不透明な状況が継続



当連結会計年度（2023年4月1日から2024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5類への移行により、サービスを中心とした個人消費の増加やインバウンド需要が高まり、社会経済活動の正常化をみせました。一方、金利の上昇や円安水準の継続、さらに不安定な世界情勢の変動に伴うエネルギー供給不足によるインフレ傾向も持続し、依然として先行きが不透明な状況が続いております。

## 事業の経過及び成果

### 中古車市場の動向



2023年4月から2024年3月までの  
国内乗用車の中古車登録台数

**542万台**

前連結会計年度比 **3.1%** ↑

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

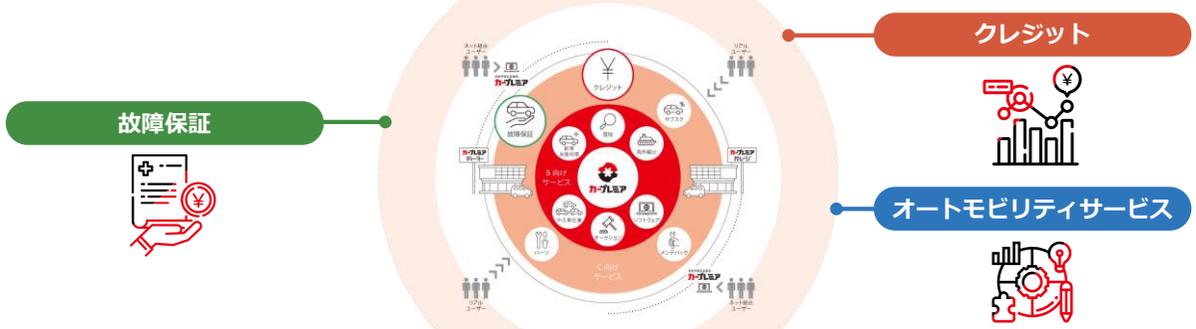
**業界の不正発覚や不祥事が続くも回復傾向**



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、2023年4月から2024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5,420,429台（前連結会計年度比3.1%増）と、業界の不正発覚や不祥事が続く中、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

中古車流通台数の回復傾向

中古車価格高騰の沈静化

新車生産台数の回復に並び、中古車市場も好転の兆し



ファイナンス事業は、中古車流通台数の回復傾向や中古車価格高騰の沈静化により、新車生産台数の回復に並び、中古車市場も好転の兆しがみられました。

## 事業別の状況

### 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である  
カープレミアディーラーの会員数の囲い込み活動を実施

クレジット取扱高は前年を上回る実績



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であるカープレミアディーラーの会員数の囲い込み活動を行った結果、クレジット取扱高は前年を上回る実績となりました。

## 事業別の状況

### ファイナンス事業

人員増強により営業1人あたりの**取扱高増加**

**DX推進**に伴うシステムツールの導入による  
延滞債権回収の効率化

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**



また、人員増強により、営業1人あたりの取扱高の増加及びD X 推進に伴うシステムツールの導入による延滞債権回収の効率化や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

150億20百万円

178億10百万円

前連結会計年度比

18.6% ↑

23/3期

24/3期

営業利益

46億99百万円

前連結会計年度比

40.2% ↑



営業収益は17,810百万円（前連結会計年度比18.6%増）、営業利益は4,699百万円（前連結会計年度比40.2%増）となりました。

## 事業別の状況

### 故障保証事業

中古車市場の回復傾向

自社商品の販売促進

新商品のリリース及び販売拡大に注力

故障保証取扱高も前年を大きく上回る実績



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、自社商品の販売促進並びに新商品のリリース及び販売拡大に注力した結果、故障保証取扱高についても前年を大きく上回る実績となりました。

## 事業別の状況

### 故障保証事業

**車両の修理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自動車部品を修理に利用**

**原価低減を図る**



また、車両の修理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自動車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

66億24百万円



23/3期

78億51百万円



前連結会計年度比

18.5% ↑

24/3期

#### 営業利益

8億58百万円

前連結会計年度比

67.8% ↑



営業収益は7,851百万円（前連結会計年度比18.5%増）、営業利益は858百万円（前連結会計年度比67.8%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

**有料会員向けのサービスの開発及び  
新規事業の拡充へ注力**

**有料会員組織カープレミアクラブの拡大や  
クレジット加盟店への営業強化**

**ソフトウェア販売や車両卸販売が伸長**

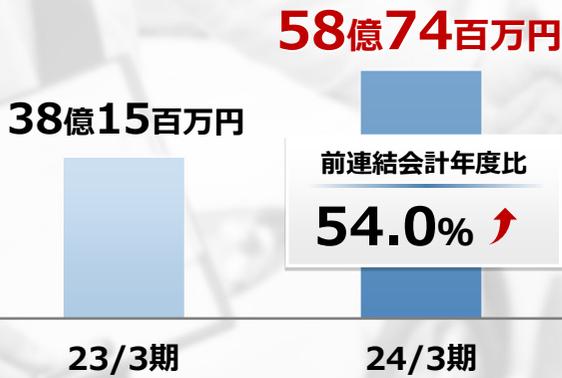


オートモビリティサービス事業は、有料会員向けのサービスの開発及び新規事業の拡充へ注力したことや、有料会員組織カープレミアクラブの拡大やクレジット加盟店への営業強化に伴いソフトウェア販売や車両卸販売が伸長した結果、

## 事業別の状況

### オートモビリティサービス事業

#### ▶ 営業収益



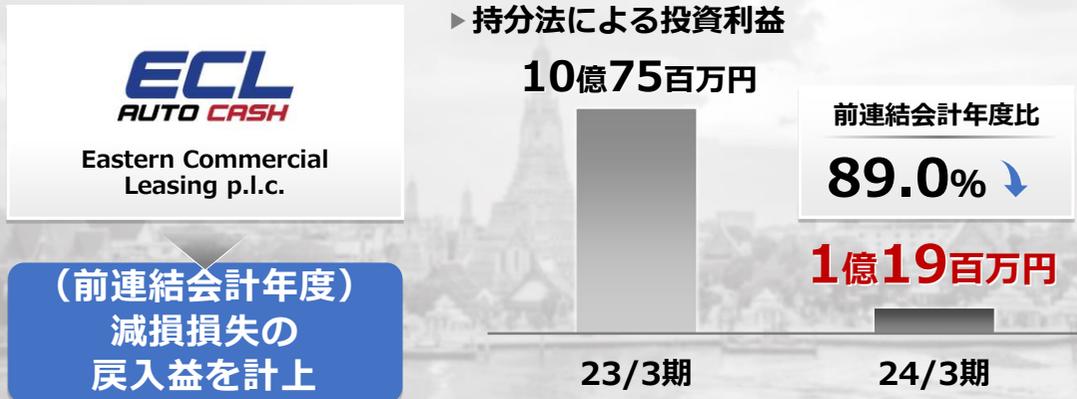
#### 営業利益



営業収益は5,874百万円（前連結会計年度比54.0%増）、営業利益は673百万円（前連結会計年度比77.8%増）となりました。

## 事業別の状況

### 海外事業



また、海外での事業においては、前連結会計年度にタイ王国における Eastern Commercial Leasing p.l.c.の減損損失の戻入益を計上した影響で、持分法による投資利益が119百万円（前連結会計年度比89.0%減）となりました。

## 業績

営業収益	315億46百万円	前連結会計年度比 23.9% ↑
営業費用	253億51百万円	前連結会計年度比 19.5% ↑
税引前利益	62億41百万円	前連結会計年度比 16.8% ↑
営業利益	61億95百万円	前連結会計年度比 45.9% ↑
親会社の所有者に帰属する 当期利益	46億08百万円	前連結会計年度比 15.4% ↑



当連結会計年度の業績は御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大きく増加し、315億46百万円となりました。  
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、25,351百万円（前連結会計年度比19.5%増）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。

## 対処すべき課題

### 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 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り組み
- ⑧ 中期経営計画における重点課題に向けた取り組み
- ⑨ DXの推進



招集ご通知 22～24ページ



Premium

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9つの優先すべき事項を掲げております。

## 対処すべき課題

### 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。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。

## 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、業界内におけるシェア向上を図ることで更に基盤を強化

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

当社の車両卸販売との連携

グループ全社が協力して効率化を図る

海外展開



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



### 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、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その基盤を更に強固にしていまいります。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の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。

## 対処すべき課題

### 3 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

##### 原価削減

- » 自社商品の取扱件数を増加
- » 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

##### 海外展開にも注力

- » 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に邁進



### 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

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

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アップを拡充

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ア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。

## 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

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及び各子会社の経営陣との情報共有、  
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



#### 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。

## 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**

**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



#### 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

## 対処すべき課題

### ⑧ 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カ年の中期経営計画（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**



#### 8. 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カ年の中期経営計画（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。

## 対処すべき課題

### 9 DXの推進

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

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」専門組織による、事業を横断した取り組みを継続

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が重要であると考えております。また、DXの推進により、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、事業を横断した取り組みを継続し、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・会社の現況

### 企業集団の現況



招集ご通知  
25～29ページ

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

### 会社の現況



招集ご通知  
30～42ページ

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



「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42ページまで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	13.0円
期末配当金	15.0円
年間配当金	28.0円 (前連結会計年度比7.0円増配)

 招集ご通知 43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。

当事業年度につきましては、期末配当金を1株当たり15円といたしました。実施済みの中間配当金13円と合わせまして、年間配当金は1株当たり28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

## 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 44～45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 44ページ



Premium

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	315億46百万円	前連結会計年度比 23.9% ↑
営業費用	253億51百万円	前連結会計年度比 19.5% ↑
税引前利益	62億41百万円	前連結会計年度比 16.8% ↑
営業利益	61億95百万円	前連結会計年度比 45.9% ↑
当期利益	46億17百万円	前連結会計年度比 15.3% ↑
親会社の所有者に帰属する 当期利益	46億08百万円	前連結会計年度比 15.4% ↑



招集ご通知 45ページ

 Premium

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 46～47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、お手許の招集ご通知の46ページから47ページに、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9期 (2023年4月1日から2024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9期すなわち2023年4月1日から2024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。