



Premium

ONE&ONLY

Premium Group

統合報告書 2023

プレミアグループ

賞状授与

MISSION 目指すもの

VALUE

根底にあるもの

ONE&ONLY
2026

ONE&ONLY のオートモビリティ企業を目指して、
カープレミア事業モデルの確立

MISSION

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、
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

VALUE

強い

高い志を掲げ、何事にもチャレンジしていける
企業・社員であることを目指します

明るい

常にプラス思考で取り組み、笑顔が絶えない
企業・社員であることを目指します

優しい

利他の精神、感謝の気持ちを持った、
企業・社員であることを目指します

プレミアグループには全従業員が共有する価値観があります。
それは、仕事をする上での共通の考え方であり、心構えであり、
そして勇気の源泉でもあります。
私たちは、この価値観を「バリュー」と呼んでいます。
このバリューがあるから、私たちはひとつになれるのです。
このバリューがあるから、私たちは何事にも恐れずにチャレンジしていけるのです。
もっと強く、もっと明るく、もっと優しく。

CONTENTS

価値創造ストーリー

数字で見るプレミアグループ	3
沿革	5
社長ご挨拶	7
財務担当者メッセージ	11
価値創造プロセス	15
マテリアリティ(サステナビリティ重点項目)	17
マテリアリティ(サステナビリティ重点項目)／ リスクと機会	19
TCFD提言に沿った気候関連情報開示	21
人的資本	25

価値創造のための戦略

新中期経営計画	27
DXビジョン	29
事業概要	31
ファイナンス事業	33
故障保証事業	35
オートモビリティサービス事業	37
オートモビリティサービス事業(カープレミア)	39
海外戦略	41
環境	43
社会	45

価値創造を支える基盤

コーポレート・ガバナンス	47
社外取締役座談会	51
リスク管理	55
コンプライアンス／持続的な成長に向けて	56
ステークホルダーコミュニケーション	57
主要財務／非財務データ	59
会社概要	60

●編集方針

当社グループでは、すべてのステークホルダーの皆さまに、正確、迅速かつ公平な情報開示に努めています。本統合報告書では、これまでの当社グループの歩みや培ってきた強み、成果とともに、ミッションの実現に向けた戦略ストーリーについて、財務情報、非財務情報の両面から株主や投資家をはじめとしたステークホルダーの皆さまに具体的にお伝えすることを目指して作成いたしました。加えて、環境・社会・ガバナンス(ESG)の視点から重要な課題を経営・事業戦略に確実に反映させる当社のESG経営を記載いたしました。

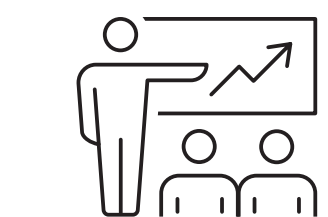
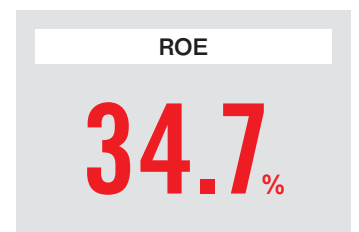
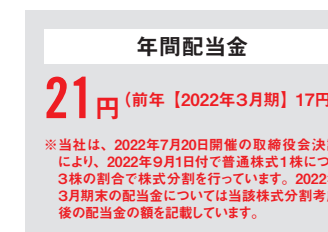
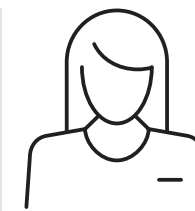
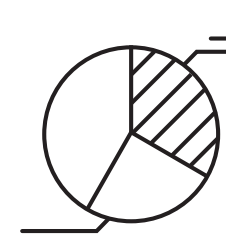
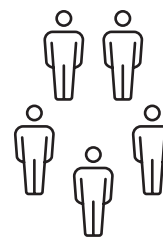
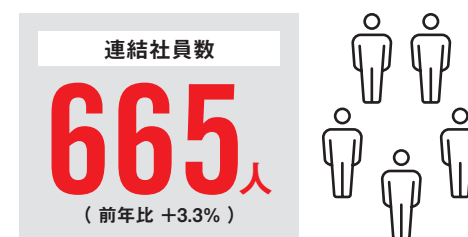
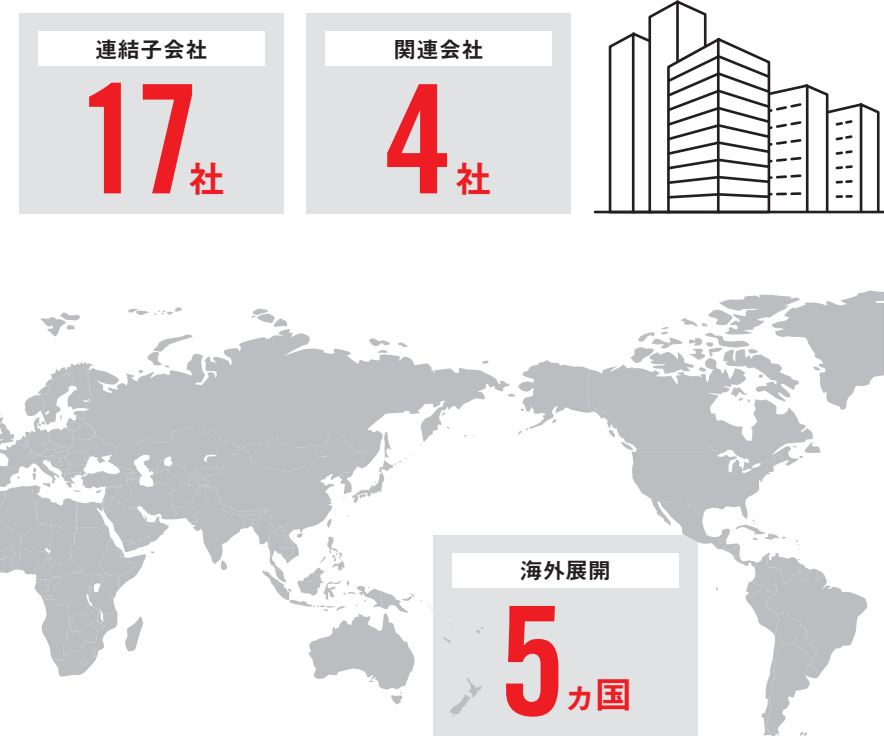
なお、本統合報告書の報告対象期間は、原則として2022年4月1日から2023年3月31日までとしています。ただし、2023年4月以降に開始した一部の開示事項や事業活動の内容を含みます。

●将来の見通しに対する注意事項

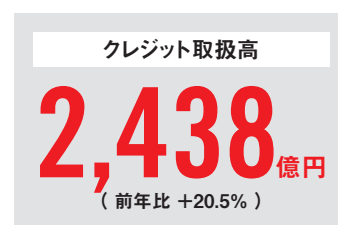
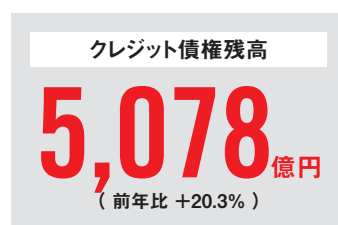
本統合報告書には、将来の見通しに関する記述を含んでいます。現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しているため、実際の業績は様々なリスクや不確定な要素等の要因により、異なる可能性がありますことをご留意ください。

数字で見るプレミアグループ

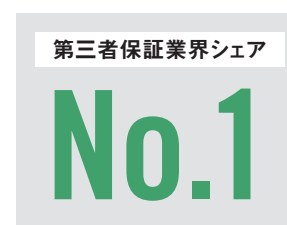
※2023年3月31日時点



ファイナンス事業



故障保証事業

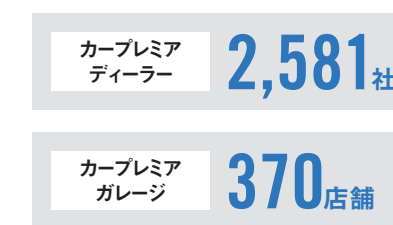


オートモビリティサービス事業

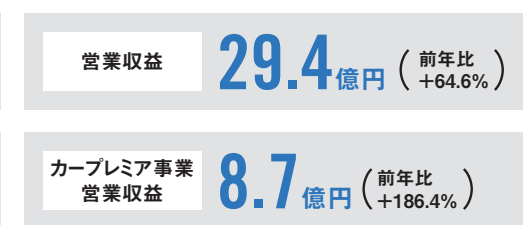
(車両卸/ソフトウェア/サブスク)(会費/その他)



カープレミアクラブ



オートモビリティサービス事業



※2024年3月期 1Qからカープレミア事業は、オートモビリティサービス事業と統合しています。

沿革

当社グループは、独自の強みを培いながらクレジット債権残高や故障保証の取扱高の積み上げに伴い、事業を拡大してまいりました。今後は「オートモビリティ企業」として更に進化してまいります。

(億円)
5,000



4,000



3,000

2,000

2007 基盤事業であるファイナンス事業・故障保証事業の立ち上げ 2012

2007 | ●創業(現 プレミア株)

2010 | ●SBIホールディングス株が親会社となり、SBIクレジット株に社名変更

●クレジット債権残高
●故障保証取扱高

08/3

09/3

10/3

11/3

12/3

2013 独立系の強みを活かした多角的な事業展開と海外進出

2013 | ●丸紅株の100%子会社が管理・運営するアイ・シグマ・キャピタル株が親会社となり、プレミアファイナンスサービス株(現 プレミア株)へ社名変更

2016 | ●ファイナンス事業、故障保証事業の推進に向けタイ王国に現地法人を設立
●自動車整備サービスを提供するPAS株を設立

2017 | ●東京証券取引所市場第二部上場
●自動車関連IoT装置の開発・提供を行う合弁会社CIFUT株を設立
●故障保証事業を提供する合弁会社 PT Premium Garansi Indonesiaをインドネシアに設立

2018 | ●東京証券取引所市場第一部に市場変更
●モビリティ事業者向けソフトウェアの開発・販売を行う株ソフトプランナー(現 プレミアソフトプランナー株)を子会社化

2018



2019 オートモビリティ企業として進化

2019 | ●故障保証を提供する株式会社ロイヤルソリューションズ(現 プレミアワランティサービス株に統合)を子会社化

2020 | ●オートモビリティサービス事業を運営するプレミアモビリティサービス株を設立
●オートパーツ事業を運営するプレミアオートパーツ株を設立
●買取・受託による債権回収業務、車両引揚業務を行う中央債権回収株を子会社化

2021 | ●故障保証事業を提供する合弁会社 Premium Warranty Services Philippines, Inc.をフィリピンに設立

2022 | ●モビリティ事業者向け会員組織の開拓・推進事業を行うカープレミア株を設立
●東京証券取引所プライム市場に移行
●クルマ情報サイト「クルマのことならカープレミア」を開設

2023 | ●「カープレミア」初のテレビCM放映
●2年連続「DX注目企業」に選定
●3年連続「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄に選定

5,078億円

(億円)
100

80

60

58億円

40

20

0

社長ご挨拶

——「消費者がクレジット会社から
販売店を選ぶ世界」を作りたい——

その思いが現実となった今、
当社グループのVALUEを原動力に
「カープレミア経済圏」を確立させる。

いざ、世界で唯一無二の
「ONE & ONLYのオートモビリティ企業」へ

代表取締役社長 柴田 洋一

外部環境を見極め 課題への対応力を強化し大きく成長できた1年

2022年度は、前中期経営計画の最終年度として活動してまいりました。前中期経営計画は、パンデミック前に作成していたため、パンデミックの想定もロシアのウクライナへの侵攻による世界的な影響も想定はしていませんでした。そのため、当初の3カ年計画は途中で1年後ろ倒しに修正することとなりましたが、これらの厳しい経済環境の

中では、非常に大きく成長できたのではないかと考えています。成長の要因は、大きく2つあり、1つは拡大を進めている「カープレミアクラブの取り組みが功を奏した」ということ、もう1つは、DX化による効率化を進めることができ、競合他社と比べると当社グループの方がより「少数で業務のオペレーションを回すことができるようになっ

た」ことが大きいと考えています。

前者の取り組みがなぜ功を奏したかという点ですが、コロナ禍とロシア・ウクライナ問題により、自動車部品の資源が高騰し、新車の供給が大幅に減ったために、新車購買層が中古車市場に流入したことが影響しています。元々の新車購買層が中古車販売店へ足を運ぶとなると、テレビCMをしている、或いはきれいなショールームで大きな店舗を構えている販売店へ行く傾向が高くなります。そのため、この3年間で、中古車業界の大手企業は大きくシェアを伸ばす傾向となりました。一方、中古車マーケットの大半を占めている中小企業は非常に苦戦を強いられていました。そのような中で、当社グループが業界大手に対抗するべく「カープレミア」という中小規模の中古車販売店や整備工場によるネットワーク構想を掲げたことに賛同いただき、会員加盟店を増やすことができました。その結果、当社グループの主力事業であるファイナンス事業と故障保証事業の業績を伸ばすことができたというところが大きかったと感じています。

中古車業界のビジネスイメージをクリーンにして 社会課題解決に寄与したい

自動車業界において、環境問題への対応は必須であり、また事業を通じた社会貢献は当社グループの責務です。私は、中古車はマーケットの中でもっと受け入れられるべきだと考えています。日本のマーケットでは、消費者が清潔感を重視するあまりに新車のマーケットシェアが約70%、中古車のシェアが約30%という状態です。しかし近年、消費者もエシカル志向になってきており、中古車市場には追い風になっていくのではないかと考えています。消費者の思考を「中古車も良いものだ」というところに、いかに着地させていくかという点が重要だと考えています。本来であればもっと中古車のシェアは増えてもいいと思いますが、中古車業界に対しての負のイメージが足枷となっていてところは否めません。中古車業界全体がクリーンなイメージを築くためにも、当社グループが先陣を切って業界変革の舵取りをしていく必要があります。そのためには、まず事業運営において、透明性を重視し正確かつ適切な情報を提供すること、公正な取引を行っていることが前提となります。違法行為や不正取引を排除し法令遵守を徹底すること、お客様の安全を最優先に考えた取り組みを推進していくことで業界全体の信頼性の向上に注力し、誠実な取引を重視

また、パンデミックの影響で、対面での対応が難しくなり、自動車業界でも一気に進んだIT化へ即時に対応できた点も成長の大きな要因です。当社グループのDX戦略の基本的な考え方として、1つは社内改革によるコスト削減、もう1つは新商品や新事業として形にしていけることを掲げています。当社グループのDX戦略は踏み出したばかりですが、AIをファイナンスの審査に導入したり、契約書の約96%をペーパーレス化したりと、業務の効率化を進めているところです。AIは今後精度を高めていく必要があり、特に生成AIやChatGPT等を、どう活用していくかという点はこれからの課題です。その中で、DX人材の育成も優先的に取り組むべき課題だと考えています。さらに、今後注視していくべきものとして、環境問題への対応があります。EV化、自動運転等、所謂MaaS、CASEという、自動車業界特有の動きがどのように進んでいくのか、その動きにどのように対応していくのかは大きな課題であると考えています。

した従業員向けの研修も行っており、さらに、業界全体への当社グループのクリーンな経営施策の共有や推進を通じて、中古車業界全体のイメージの向上を図りたいと考えています。当社グループは、中古車業界のクリーン化を推進するリーダーとしての役割を果たし、お客様からの信頼を取り戻すこと、安心して中古車を購入できる環境を提供することに貢献し、業界全体のイメージアップに寄与していくことを目指しています。

また、当社グループは故障保証の提供もしているため、リデュースにも力を入れています。自動車は、なるべく無償で修理をして継続的に乗れるようにしていくということ、修理をするときに使う自動車部品等も、なるべく新品のものを使わずに、リユースの商品や中古の部品を使用することを当たり前にしていきたいと考えています。一方で、EV化についてはしっかりと対応していく必要があると考えています。当社グループのビジネス自体を「社会課題の解決を前提とした戦略」として推進していくことで、脱炭素化社会に向けてプラスの力にしていきたいと考えています。

社長ご挨拶

すべての分野でナンバーワンを目指す 長期ビジョンへの決意

新しい中期経営計画では3年の中期ビジョンを掲げていますが、これに加えて5年の長期ビジョンも掲げています。長期ビジョンは、それぞれの事業分野においてナンバーワンになるというものです。3年間で達成するのは難しいけれども、5年後に達成できるように、この3年間はその土台を作る期間とします。ファイナンス事業に関しては、国内で中古車のオートクレジットをナンバーワン、つまり業界トップまで押し上げていき、取扱高、債権残高でナンバーワンを取っていくつもりです。これまで、この分野は競合他社に劣後していたのですが、ようやく、少し背中が見えてきましたので、ナンバーワンを目指して一気に事業を加速させていきます。どのように達成していくかという、例えば他のファイナンス会社は1つの切り口からしかアプローチできないところでも、当社グループは付帯商品をはじめとした様々なノウハウを持っており、多面的なアプローチができるという強みがあります。とはいえども、まだ企業としての歴史は浅いため、ある程度時間をかけていく必要があり、5年というロングスパンの中で追いついていくことを考えています。

「強い」「明るい」「優しい」 当社のVALUEは他社との最大の差別化になる

近年、人的資本への投資が注目されていますが、当社グループは創業時から「人が資本である」という考え方を持っています。そのような考え方に至ったのは、私自身の経験から、ファイナンスの世界はビジネスモデルや商品での差別化が難しく、そこで働いている人たちが本当に生き生きと働いているのか、わくわくと働いているのかというところが一番の差別化となることに気づいたからです。それが組織として成長していけるか否かの最も重要なところであり、当社グループでは成長のプロセスを非常に重要視しています。例えば「とにかくお金を稼ぎたい」という方は、極端なことをいえば当社グループにはあまり向いていないと思います。社会人になって以降、一番長い時間を過

次に故障保証事業についてですが、実は当社グループは、販売店が直接保証をするのではなく第三者が保証する市場における保証会社の中で、既に国内で約70%のシェアを持っています。現在、東南アジア3カ国に故障保証で進出していますが、この東南アジアのマーケットを中心に、当社グループの故障保証を広めていくことによって、世界ナンバーワンの自動車の保証会社になりたいと考えています。さらに、オートモビリティ事業については、当社グループのネットワークを構築し、その中でのトランザクションを拡大していくこと、つまり中古車経済圏の中で適切に取引がされるエコシステムを構築していくことを目指しており、そこでまた日本一、ナンバーワンになるということを目指しています。それぞれの分野でナンバーワンを目指すという戦略を掲げていますが、その達成には、「カープレミア」の経済圏によるエコシステムを作ることが前提となります。そのため「カープレミア事業モデルを確立させる」ことを3年の中期経営計画のビジョンとし、この中古車経済圏の構築に力を尽くしてまいります。

ごす場所は会社です。その長い時間を過ごす場所が退屈であつたら、一体何のために生きているのかという話に直結するため、いかに働きやすくするかとこのところを常に考えています。業務オペレーションの効率化が成功したため、昨年から週1回は営業に出なくてよい体制を整えたり、フレックス制度を導入したりと、働き方も年々自由に変えていっているところです。これらが、当社グループの企業風土の醸成に繋がっているのだと思います。例えば営業部門の従業員は、先輩・後輩間であっても非常にフレンドリーな雰囲気があります。私から見てもそう思いますし、お取引先様からお褒めの言葉をいただくこともあります。それがお客様へ伝わっていることは当社グループの強みになっ

ていると思います。自由になることで、規律がなくなるという懸念もありますが、「バリュー」という言葉で、皆が向かうべき方向性を示しています。会社として何が求められているのかということ、つまり仕事をしていく上での価値観、何をしていくべきなのかということについて、1つの決まりが必要です。「バリュー」をしっかりと身に付けることが、規律の維持というところに繋がっています。当社グループがこれからグローバル展開していくためには、

海外志向のある人も積極的に採用していきたいと考えています。海外でビジネスを展開していく中では、現地でのローカル採用も視野に入ってくるでしょう。そうするとグループとしては、様々なバックボーンの人を採用していくこととなりますが、そこでも「バリュー」を全員が身に付けることの重要性は、変わらず伝え続けていきたいと考えています。



2023年度 新入社員 入社式

新入社員へ向けて当社の掲げるビジョンを語りました。



ステークホルダーの皆さまからの期待と信頼を糧に 必ずや企業成長を実現する

当社は、上場以来、四半期毎に約70社の機関投資家の皆さまと1on1ミーティングを実施し、密度の濃い対話をしています。当社グループの技術モデルや中期的な考え方をご理解いただき、株式の長期保有をはじめとした力強いサポートをいただいております。また現在、当社は社内取締役3名、社外取締役3名（うち2名が女性）という多様性の確保されたガバナンス体制を構築できています。社外取締役の方々は当社グループのビジネスをよくご理解いただいた上で、意見を述べていただけるため、取締役会での議論も活発化し、緊張感を持ったものになっています。今後も上場会社としてコーポレート・ガバナンスの充実化とコンプライアンスの徹底を推進してまいります。創業から16年目を迎え、会社として次のステップへ大きく踏み出す時が来ています。2017年の上場時から時価総額は約5倍になっていますが、まだ市場では当社の認知度

が低いという課題もあり、期待にお応えできていない歯がゆさがあります。そのため今回の中期経営計画では、2026年3月期に時価総額を1,400～1,750億円、現在の約2～2.5倍にするという目標を掲げさせていただきました。今後は、より多くの海外機関投資家の方々にも当社グループを知っていただきたいと考えており、各種IR資料の英語版も充実化を図っています。会社の成長は、多くの従業員を幸せにし、また更に多くの従業員を雇用できる会社になることで、社会に対するひとつの貢献に繋がると考えています。当社グループが掲げる2030年の長期ビジョン「ONE & ONLYのオートモビリティ企業」の実現に向けて、ステークホルダーの皆さまには引続き、力強いご支援を賜れますよう、よろしくお願い申し上げます。

財務担当者メッセージ

ONE&ONLY (唯一無二) を通じての企業価値の最大化

取締役 常務執行役員
コーポレート本部長

金澤 友洋



はじめに

私の役割は、当社グループが中期経営計画を達成するために財務面から事業戦略を支援することにあります。具体的には、強固な財務基盤を構築し、持続可能な成長を可能とすることです。重要なのは何よりも先手を打つこと、また内外の経営環境の変化に対して柔軟に対応することと考えています。

前期の振り返り

前期につきましては、新型コロナウイルス感染症が一服し、行動制限が緩和され経済活動の正常化に向けた動きが見られました。しかしながら、ロシア・ウクライナ情勢や急激な円安進行による景気減速への懸念が強まり、依然として先行き不透明な状況が続いています。

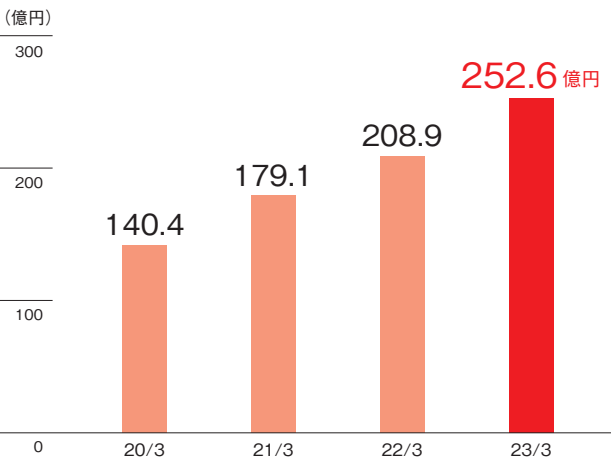
このような経済環境下、世界的な半導体不足の影響による新車販売の減産を受け、中古車の在庫不足による価格の高騰が続いていましたが、第4四半期から新車販売の生産が回復したことを受け、中古車マーケットの状況も徐々に回復しつつあると考えています。

2023年5月に2026年3月期を最終年度とする新たな中期経営計画「ONE & ONLY 2026」を開示いたしました。当社グループの将来における持続的な成長を支援するため、財務上の施策を先んじて準備するとともに、財務の役割も適宜に変化対応させていく予定です。

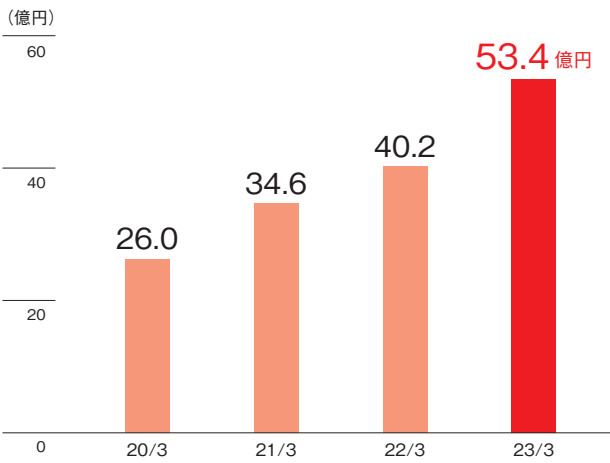
このような外部環境の中、当社グループは自動車販売店や自動車整備工場に対して、ファイナンス、故障保証、オートモビリティサービスを複合的に提供し、業容・収益の成長を加速させるとともに、新たな成長モデルの実現に向けた様々な取り組みに挑戦してまいりました。

その結果、連結ベースにおける前期の営業収益は25,263百万円（前年比+20.9%）、税引前利益は5,344百万円（前年比+33.0%）、親会社の所有者に帰属する当期利益は4,005百万円（前年+36.2%）となり、厳しいマーケット環境ではありましたが大きく成長することができました。

営業収益



税引前利益



新しい中期経営計画「ONE&ONLY 2026」

2023年5月2日に新しい中期経営計画「ONE & ONLY 2026」を開示いたしました。この計画は当社グループが唯一無二のオートモビリティ企業を目指していくというものであり、期間は3年、2026年3月期を最終年度として策定いたしました。

あらゆるモビリティサービスを手掛ける「カープレミアム事業モデル」を確立することがこの3年での目標であり、具体的には①既存事業の持続的成長、②モビリティ各事業の規模拡大、③DXによる業務効率化を骨子としています。その結果、達成される数値目標として、営業収益440億円（年CAGR20.4%）、税引前利益102億円（年CAGR30.4%）、時価総額1,400～1,750億円以上を見込んでいます。

時価総額の目標を設定する理由についてご説明します。当社グループの株式を保有されている方のほとんどは、当社グループの株価上昇を期待していると思います。従って、株価の水準は重要な経営課題のひとつであるとともに、株価に連動した目標の設定は必要と考えています。ただし、

当社グループの業績等のみならず、マーケット等の外部要因によっても株価は上下いたします。その点だけご注意ください。

ONE&ONLY 2026 数値目標

営業収益
440億円 23/3比 +74.6%
税引前利益
102億円 23/3比 +91.0%
時価総額
1,400～1,750億円 23/3比 204～255%

財務担当者メッセージ

財務戦略について

当社グループの主力事業はファイナンス事業であり、その中心商品はオートクレジットです。オートクレジットには「立替払い方式」と「提携ローン方式」の2つがあります。立替払い方式では加盟店に対して利用代金を立替払いし、お客様から分割回数に応じた立替金の回収を行います。一方、提携ローン方式では提携金融機関がお客様に対して資金融資を行い、当社グループが事務処理や立替金の精算、分割返済に係る業務を担当します。

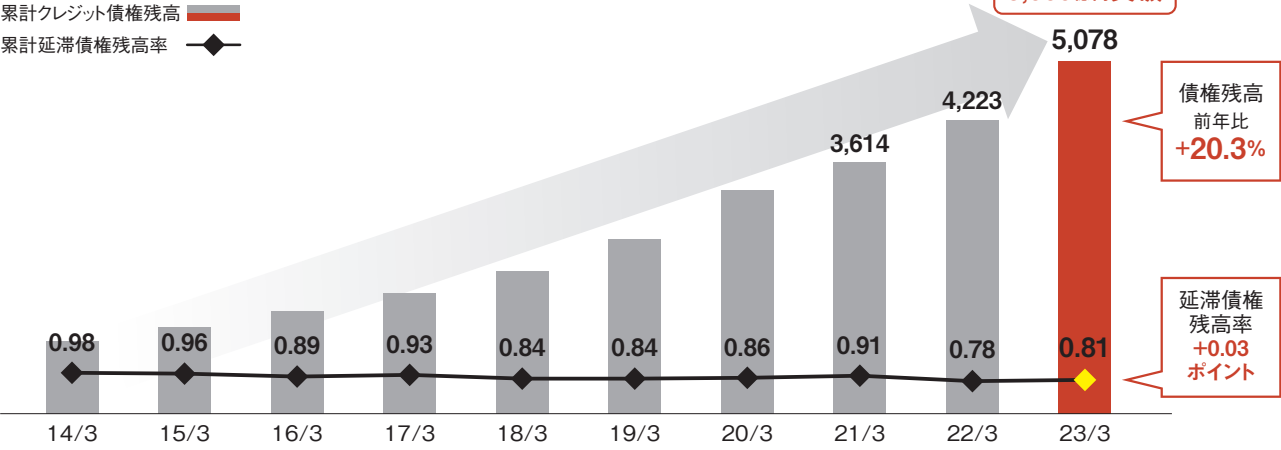
当社グループは提携ローン方式を中心に利用しており、オートクレジットに必要な資金全体の約90%を提携ローンによる調達で占めています。提携ローンは4つの銀行と取引し、特定の銀行に取引が偏ることのないようにバランスを取っています。また金利は、全て固定金利で調達を行い

長期的な金利上昇に備えてリスクをヘッジしています。なお、立替払い方式の資金調達は、タームローンや債権流動化を活用し、固定金利での調達を原則としています。

また、当社は2026年3月期までにA格以上の格付を取得することを目指しています。この取得の主な理由は、ファイナンスの多様化と成長戦略に対応するための市場環境を捉えた機動的なファイナンスの実現を図ることにあります。

このように、会社の事業成長を資金調達で下支えするとともに、資金調達環境が変化したとしても万事対応できるようにリスクヘッジし、持続的な会社の成長をサポートすることが重要であると考えています。

クレジット債権残高



(注) 1. 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及びリース保証契約金額の総額をいいます。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値であり、プレミア株の実績です。
2. 延滞債権残高率とは、当該期末時点のクレジット及びリース債権残高に対し、延滞月数が3ヵ月を超える債権及び特別債権(司法介入債権)の合計額が占める割合をいいます。

配当方針について

当社の配当方針は、獲得利益の大部分を事業投資に優先して投入し、利益成長に応じて継続的な増配を実施します。ただし、株主の皆さまに対する利益還元を重要な経営課題と位置付けており、業績や事業拡大に必要な資金にも対応するため、内部留保の確保を総合的に勘案した上で、安定

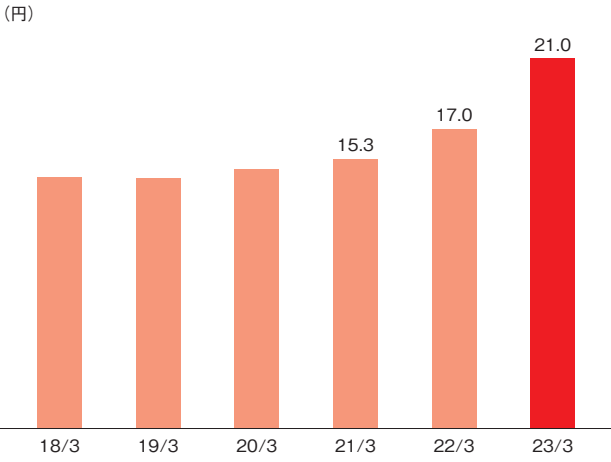
かつ継続的な配当を行う考えです。

2024年3月期の配当予想は、中間配当が13.00円、期末配当が13.00円で、年度合計が26.00円となっています。当社は業績の向上を図り、少しでも配当を増加させることに全力を注いでいます。

また、自社株取得については、投資機会、キャッシュフローバランス、株価、ROE（自己資本利益率）、資本コスト等を慎重に考慮しながら、機動的に判断を行っています。

さらに、M&AやDX投資も積極的に実施しています。投資の実行にあたっては、WACC（加重平均資本コスト）と投資実行によるIRR（内部収益率）の比較、当社グループとのシナジー効果、事業計画の実現可能性等を包括的に評価して、投資の是非を判断しています。将来に向けて、更なる価値の向上と発展に向けて全力を尽くしてまいります。

上場からの年間配当額



※ 2019年4月1日付で普通株式1株につき2株、2022年9月1日付で普通株式1株につき3株の株式分割を行っており、2019年3月期の期末以前の配当金については当該株式分割を考慮した配当金の額を記載しています。

投資家とのコミュニケーション

IPO（新規公開）直後から、当社は投資家とのコミュニケーションを積極的に行ってきました。四半期毎に約70件の投資家面談を実施し、機関投資家だけでなく、個人投資家向けにも定期的に説明会を開催しています。これにより、投資家からの質問や要望に迅速に対応し、透明性のある情報提供を心がけています。さらに、海外投資家との接触も大切にし、海外IRも積極的に実施しています。

当社グループのIR活動は、社長自らがスピーカーとして参加することで、経営陣と投資家の対話を深めています。その結果、投資家からの意見や市場の動向を真摯に受け止

め、経営戦略の進化や成長戦略の見直しにも活かしています。

さらに、情報開示の充実化にも取り組んでおり、開示資料は、よりわかりやすく、広範囲に提供することを目指しています。統合報告書（アニュアルレポート）の開示を2022年から実施し、その内容の充実に努めています。また、TCFDの提言に基づく情報開示も取り入れ、環境・社会への貢献やサステナビリティへの取組を投資家に対しても示しています。

これからも、IR活動を通じて、投資家との密接な関係を築きながら、企業価値の向上に努めてまいります。

さいごに

投資家の皆さまに対しては、引き続き透明性と信頼性を持って情報を提供し、共に持続的な成長を実現していく所存です。これからも、改善と進化を重ねながら、企業価値

の向上と株主価値の創造に全力を注いでまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

価値創造プロセス

より豊かな社会を築くため、プレミアグループは外部環境をしっかりと捉え、独自の経営資本・ビジネスモデルを最大限に活かして提供価値を高めてまいります。

MISSION

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

外部環境

CASE、MaaSの展開
モビリティ業界の変革

金利の変動

少子高齢化

デジタル化

気候変動

格差社会の進展

ライフスタイルの多様化

東南アジアの経済成長

経営資本

※2023年3月31日時点

財務資本

- 総資産：1,020億円
- 純資産：134億円
- クレジット債権残高：5,078億円
- 将来収益：439億円

人的資本

- 「自動車」と「金融」の深い専門知識を有する人財
- 女性・若手社員の積極的な管理職登用
- 自社従業員向けの研修を企画・実施するグループ会社：(株)VALUEを設立
- 女性管理職比率(当社および中核子会社)：19.1%

社会関係資本

- 自動車販売店ネットワーク：26,958社
- 整備工場ネットワーク：4,279店舗
- 国内：27拠点
- 海外展開：5カ国

知的資本

- ファイナンスノウハウ
(審査・債権回収)
- モビリティノウハウ
(仕入・販売・修理・買取・整備・钣金・解体)
- 人財育成ノウハウ
(研修子会社保有)

ビジネスモデル

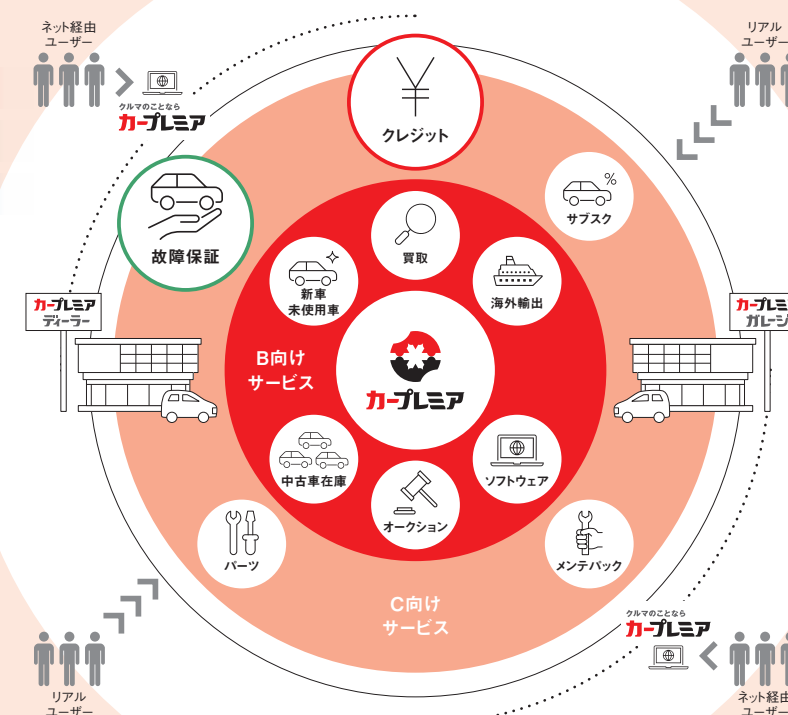
主要事業

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

カープレミアクラブが
各事業を繋ぎ、
相乗効果を実現



中期ビジョン 「ONE&ONLY (唯一無二) のオートモビリティ企業」へ

DX戦略

1 モビリティ事業者と
エンドユーザーを繋ぐ
プラットフォームの構築

2 社員幸福度 (Well-being)
向上を目指した
社内業務改革

3 CASE・MaaS・
電気自動車化等の
自動車業界の変革への対応

マテリアリティ

- 環境
中古車の利用促進を通じた循環型社会形成への貢献
- 社会
働き甲斐の醸成や教育を通じた従業員の「Well-being」の形成
お客様の個人情報保護・適切な取引プロセスを通じた「安心・信頼」の形成
- ガバナンス
透明性・健全性を確保したガバナンス体制
- 持続的な成長に向けて
競争力強化に向けたイノベーションの創出

コーポレート・ガバナンス及びリスク管理

コンプライアンス体制強化

強みの更なる強化

Output

提供価値

お客様

- 安心・便利で豊かなカーライフの実現
- 経済環境改善、金融リテラシーの向上

社会

- 循環型社会の形成
- エネルギー使用量・CO₂排出量の削減

パートナー

- 経営効率、ITリテラシーの向上
- モビリティ事業者間の相互発展

従業員

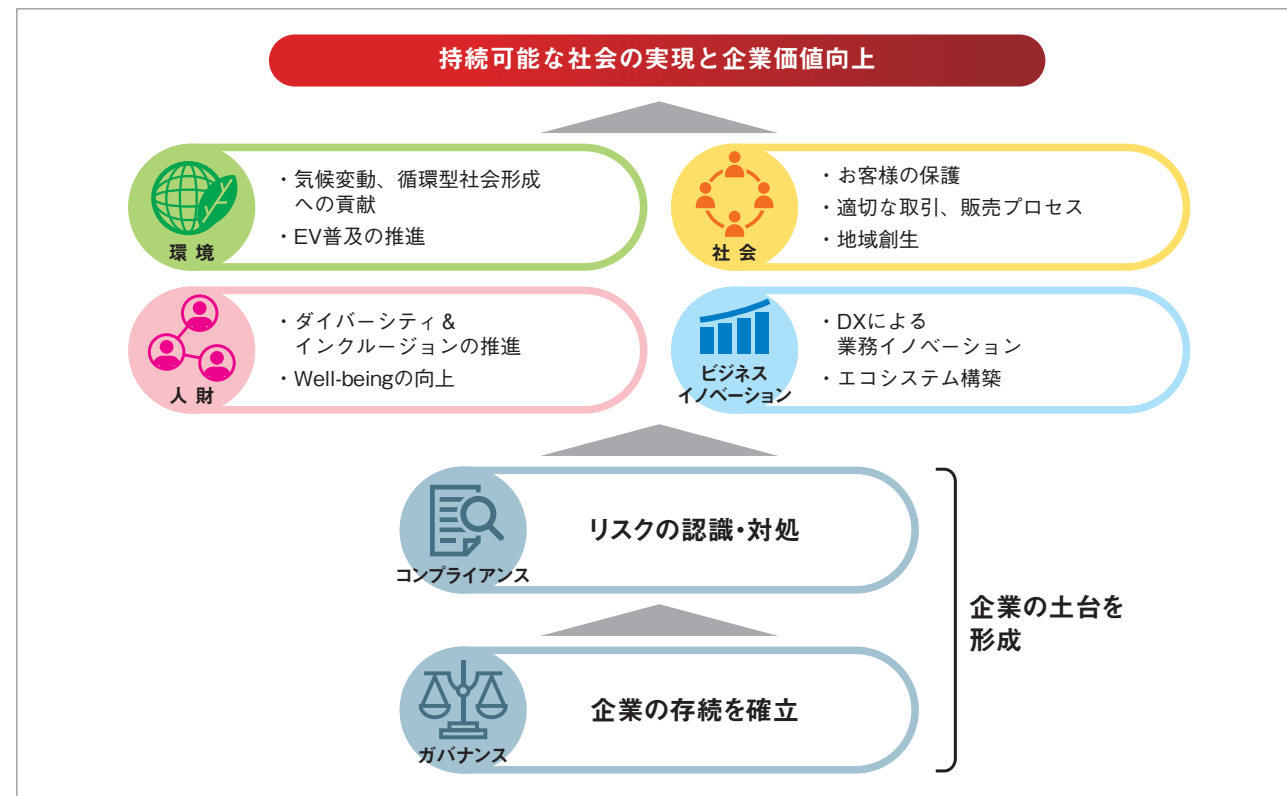
- 働き甲斐の向上
- 一人一人の能力、アウトプット力の育成

株主

- 利益還元
- 企業価値、株価向上

マテリアリティ(サステナビリティ重点項目)

当社グループはミッション達成と持続可能な社会の形成に向けた持続的成長を実現するため、重要な課題として6つのマテリアリティ(環境／社会／人財／ビジネスイノベーション／コンプライアンス／ガバナンス)を定めています。これらのマテリアリティに着実に取り組んでいくことで、まずは新中期経営計画「ONE&ONLY 2026」、そしてミッションの実現を目指してまいります。



新中期経営計画の達成

**ONE&ONLY
2026**

当社グループのMISSIONの実現



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、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

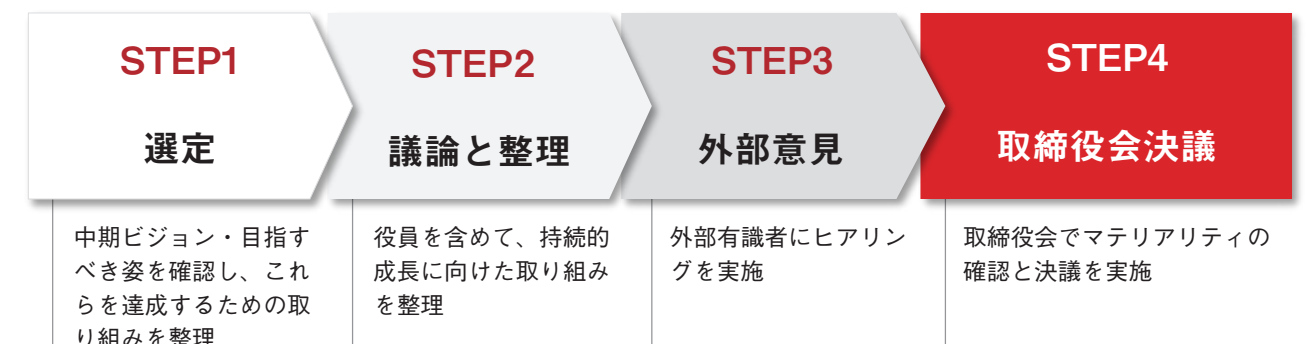
やる前から「できない、無理だ」と諦めずに、突き抜けた発想と強い志を持ってイノベーションを促進し、自ら次のステージを切り開いていく

サステナビリティ基本方針

当社グループは、財務の健全性及び業務の適切性を確保するため、各種リスク・機会を把握・分析し、適切な方法でサステナビリティ推進に努めてまいります。

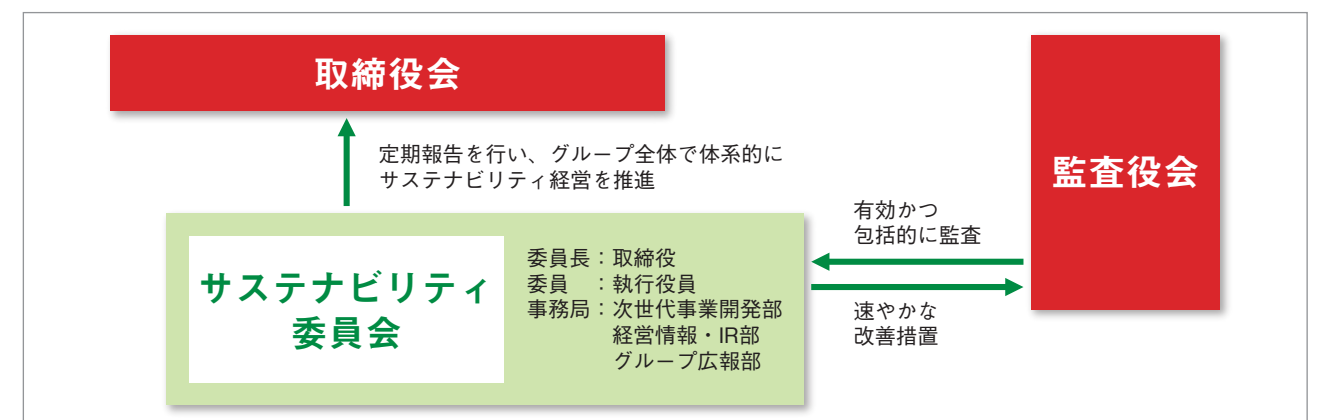
マテリアリティ特定のプロセス

マテリアリティの特定にあたっては、将来にわたる環境展望、事業環境等の分析を踏まえて、当社グループの強みやまだ取り組みが不十分な点、社会から期待され求められている課題等を網羅的に整理しています。加えて、社外へのヒアリングや取締役会での決議も踏まえ、当社の重要な課題として定めることにいたしました。



サステナビリティ推進体制

当社グループは、長期的・安定的な収益確保の観点からサステナビリティ推進の重要性を認識し、適切なサステナビリティ推進体制を構築しグループ全体へ浸透させることに努めています。また、サステナビリティ推進体制において、当社グループの経営陣それぞれが自らの役割を理解して、十分に関与できる体制を構築しています。



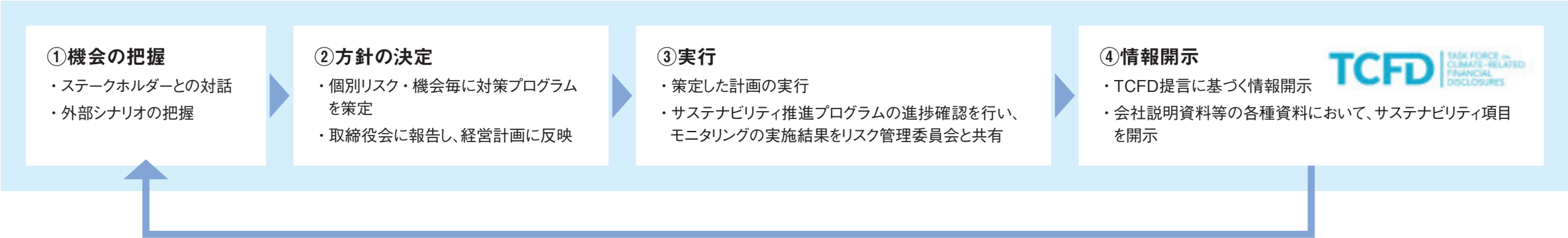
マテリアリティ（サステナビリティ重点項目）／リスクと機会

マテリアリティ		概要（取り組み事例）	リスクと機会		SDGs	詳細
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展開する中古車の利用促進、自動車に関するリデュース、リサイクル、リユース、リペアの推進	リスク 環境関連法規制等の環境への対応の遅れによる企業イメージや信用の失墜 機会 脱炭素社会・循環型社会への対応による社会的信用力の強化			環境 P43
社会		お客様のプライバシー及びデータ保護 適切な取引・販売プロセス プライバシーマーク認定、個人情報保護方針策定、リスク軽減策、内部監査、従業員教育の推進 クレジット取扱の事業登録、社内規程の整備、自動車販売店・整備工場の管理、反社会的勢力排除基本方針	リスク 技術革新やステークホルダーの行動変容等への対応が遅れることによる企業力の低下 機会 対話を通じたソリューション提供機会の拡充			社会 P45
人財		従業員の働き甲斐醸成、教育・育成制度 従業員の健康と安全 行動規範、Well-beingの向上、組織改革、女性・若手従業員の管理職登用、人財育成の内製化 安全衛生委員会設置、安全確保のためのガイドライン制定・運用、感染症対策	リスク 人財の属性やスキルの偏りに伴う対応力不足による成長の鈍化、及び人財獲得の競争激化による人財確保のコストの増加 機会 多様な人財の獲得機会の増加、及び多様性の促進による発展が、更なるイノベーションを創発し好循環を実現			人財 P45
ビジネスイノベーション		競争力強化に向けた取り組み・イノベーション バリューチェーンマネジメント 業務プロセスの変更、DX化によるビジネスモデルの創出 プラットフォームとしてのバリューチェーン構築	リスク デジタル戦略の停滞による競争力の低下 機会 専門的知見の発揮や、社外のリソース・テクノロジー活用も含めた、迅速なソリューション開発・拡充			持続的な成長に向けて P56
コンプライアンス		リスク管理・コンプライアンス 個人情報保護やインサイダー取引防止、コンプライアンス等各種研修を実施、リスク管理委員会を設置	リスク 不適切な企業統治やリスク管理、サイバー攻撃やテロ資金供与への不十分な対処等による社会的信用の低下や事業活動の中断 機会 社会的信用力の強化			リスク管理・コンプライアンス P55
ガバナンス		コーポレート・ガバナンス体制の拡充 すべてのステークホルダーとの信頼関係構築に向けた透明性と健全性を確保した企業運営	リスク ガバナンス体制不備に伴い適切な意思決定がなされないことによる戦略遂行の停滞 機会 ガバナンスの透明性の確保によるステークホルダーとの関係強化			コーポレート・ガバナンス P47

リスクと機会の認識

リスクと機会は、網羅的に認識・測定・分類され、継続的に評価しています。また、サステナビリティ推進体制は事業環境の変化、リスクの増大等に応じて、随時見直しています。

サステナビリティ経営のPDCAサイクル



TCFD提言に沿った気候関連情報開示



気候変動に対する基本的な考え方

当社グループでは、モビリティ事業者向けの二次流通支援ビジネスをメインに行い、本業の拡大そのものが循環型社会の形成に貢献することに繋がると考えています。本業での取り組みを加速させることで、世界的な要請である気候変動対策に貢献することを目指してまいります。今後も、気候変動に係るリスク及び収益機会が当社グループの事業活動や収益等に与える影響について、必要なデータの収集と分析を行うことの重要性を認識し、情報開示の更なる充実に努めてまいります。

ガバナンス

当社グループは、気候変動をはじめとした地球規模の環境問題への配慮、人権の尊重、従業員を含む全てのステークホルダーへの公正・適正な事業活動等、社会や企業のサステナビリティを巡る課題解決を事業機会と捉え、課題解決に向けた取り組みを推進するため「サステナビリティ委員会」を設置しています。サステナビリティ委員会を中心に、最重要テーマである気候変動対策についての取り組み状況の開示を積極的に行うとともに、環境マネジメントシステム等の仕組みを通じてデータを管理することで継続的に改善を行いながら、その結果についてマネジメントレビューを行ってまいります。

戦略

当社グループは、気候変動のリスクと機会を明確にするために2つのシナリオを設定しています。「気候変動対策が進まず成行きのまま気温が上昇し物理的リスク・機会が発生するシナリオ」を4℃シナリオとして「急性」「慢性」について分析を行っています。一方、「温暖化防止に向けて様々な活動が実施され、脱炭素社会への移行に伴うリスク・機会が発生するシナリオ」を2℃シナリオとして「政策・規制」「技術」「市場」「評判」について分析を行っています。

シナリオの設定

気候関連リスクと機会の分析においては、国際的に認められた複数のシナリオを参照しています。

2℃シナリオ	脱炭素社会の実現へ向けた政策規制が実施され、世界全体の産業革命前からの気温上昇幅を2℃未満に抑えるシナリオ。移行リスクは高いが、物理リスクは4℃シナリオと比較すると低く抑えられる。	■ IPCC Shared Socio-economic Pathways(SSP1.9) Shared Socio-economic Pathways(SSP2.6) ■ IEA Net Zero Emissions by 2050 Scenario(NZE)
4℃シナリオ	パリ協定における国別目標等、公表済み目標が達成されることを前提としたシナリオ。新たな政策や規制は導入されず、世界のエネルギー起源CO ₂ 排出量は継続的に増加する。移行リスクは低い、物理リスクは高くなる。	■ IPCC Shared Socio-economic Pathways(SSP8.5) ■ IEA World Energy Outlook Stated Policies Scenario(STS)

■ IPCCのシナリオの概要

パリ協定では、世界全体の平均気温の上昇を産業革命以前に比べて2℃より十分低く保つとともに、1.5℃に抑える努力を追求されています。それに基づき、2018年10月に気候変動に関する政府間パネル(IPCC)は、1.5℃の地球温暖化による影響と、そこに至る温室効果ガスの排出経路についての特別報告書を作成しており当社グループのシナリオ分析においても本シナリオを活用しています。

■ EVの販売数におけるシナリオの概要

脱炭素市場の推進により、EV市場が拡大することが想定されています。当社グループではIEAのシナリオにおけるEVの販売台数予想の値を用いてリスクと機会の分析を行っています。

シナリオの分析手順

1	気候関連リスク・機会項目の列举	● 気候変動リスク及び機会の抽出 ● 重要性の高いリスク及び機会の評価 ● 重要性の高いリスク及び機会に関する評価軸設定
2	事業インパクトの定性化	● 既存シナリオの中で関連性の深いものを列举 ● 気候変動シナリオの設定
3	財務インパクトの定量化	● 各シナリオと特定した重要な気候関連リスク及び機会と関連パラメータを踏まえ、各シナリオにおける財務インパクトを分析
4	対応策の検討	● 気候変動リスク及び機会に対する当社グループ戦略のレジリエンスの評価 ● 現状評価を踏まえた対応策の検討

シナリオの分析結果

シナリオ分析を行う上で、当社グループの主要事業の2030年時点における主要なリスク及び機会による財務インパクトの算定、その対応策等、具体的な検討を行っています。

さらに、機会においては、財務インパクトの評価に加え、市場規模、脱炭素への貢献度の2つの項目について評価を行い、新規事業開発及び事業成長の可能性について検討を行っています。

TCFD提言に沿った気候関連情報開示

a.リスク

脱炭素社会への移行やEV市場の拡大に伴うリスクを洗い出し、事業へ与える財務インパクトを定量評価しています。その分析結果を踏まえ、想定規模ごとに大・中・小に分類し、それぞれに対する対応策の検討を行っています。

大分類	中分類	小分類	事業インパクト	被害規模	対応策
移行リスク	政策・規制	エネルギーミックスの変化	電気料金が上昇する	中	・LEDの導入や省エネ設備の導入を行うことにより電力使用量の削減を行う
		原油価格の高騰	ガソリン価格高騰によりコストが増加する	中	・EVの導入によるエネルギーコスト削減を行う
		EVとガソリン車の補助金予算の格差	EV新車市場の低迷に伴い、EV中古車市場形成に時間を要する	小	・EV市場だけではなく、ガソリン車や水素自動車等にも事業を展開することでリスクの分散を行う
	市場	中古車市場の縮小	消費者の環境意識の高まりにより、EV需要が拡大し、ガソリン車需要が減少する	大	・中古車向けのサービスの拡充により1台あたりの収益性の向上を図る
		EV中古車市場形成の遅れ	EVバッテリーの査定方法が確立せず、EV中古車価値が正しく評価されないため、市場形成に時間を要する	大	・バッテリー診断技術を販売店に早期促進していく ・設備投資も含めてEVの普及を支援する
		自動車販売市場の低迷	カーシェアリング等のモビリティサービスへの移行により自動車販売台数が減少し市場が低迷する	中	・カーシェアやサブスク系のビジネスで事業領域の拡大をしていくことでリスクを回避する
物理リスク	慢性	海面上昇	沿岸地域の施設・設備被害により輸送の遅延又は停止する	小	・物流の分散化により、リスクの低減を行う
			事業所移転コストが発生する	小	・洪水や海面上昇のリスクの高い拠点については毎年モニタリングを行い、必要に応じてリスクの低い拠点に移動する

※被害規模：「大：10億円以上 中：1,000万円～10億円 小：1,000万円以下」としています。

b.機会

脱炭素社会やEV市場の拡大を見据えた事業を想定し、当社グループがその事業を実際に行った際の機会の大きさの検討を行っています。また、「EV専用故障保証」「カープレミア店舗（以下、「CP店舗」）」を利用した、太陽光発電システムとEV充電設備の設置」「EV充電ネットワークの構築」の3つについては既に着手を始めています。

大カテゴリ	小カテゴリ	内容	市場規模	脱炭素への貢献度	機会の大きさ
EV仕入れ/買取領域	EV新車仲介	EV専用の新車仲介販売事業	中	小	小
アフターサービス領域	EV車検/点検	未成熟であるEVに対する車検/点検	大	大	大
	EV整備ネットワーク	EVに関する整備を安定的に実現するためのネットワークを構築する事業	大	大	小
EV販売領域	EV専用クレジット	EV専用のクレジットを脱炭素貢献に向けたSLL等を活用し、低金利に提供を行うことでEV市場の成長とともに自社サービスの拡大を目指す	大	大	大
	EV専用故障保証	EVの普及を見据え、EVならではの特徴を捉えた専用の故障保証事業	中	大	大
インフラ領域	CP店舗を利用した太陽光発電	CP店舗に太陽光発電設備を設置し、その電力によりサプライチェーンの脱炭素を進めるとともに新たな収益源を構築	中	中	小
	EV充電ネットワーク	EVの充電設備のネットワークを構築し、EVの航続距離が短いデメリットの解消を目指す事業	中	中	小
	EVネットワークのマップ	消費者向けのEV情報に関わるネットワークマップを作成し、EVスタンド等共有を行う事業	小	中	小

※市場規模：「大：1兆円以上 中：1,000億円～1兆円 小：1,000億円以下」としています。
※脱炭素への貢献度：「大：脱炭素のボトルネックを解消 中：削減貢献量が大きい 小：削減貢献量が小さい」としています。
※機会の大きさ：「大：10億円以上 中：1億円～10億円 小：1億円以下」としています。

リスク管理体制

(1) リスクの識別・評価プロセス

当社グループは、気候変動に伴うリスクについて、経営・財務・事業等への影響を考慮し、現状のリスクの再評価を行うとともに新規リスクの抽出・評価を行い、重要リスクを特定・見直しを行っています。また、重要リスクについては取締役会に報告し、管理・監督を行っています。

(2) リスクの軽減プロセス

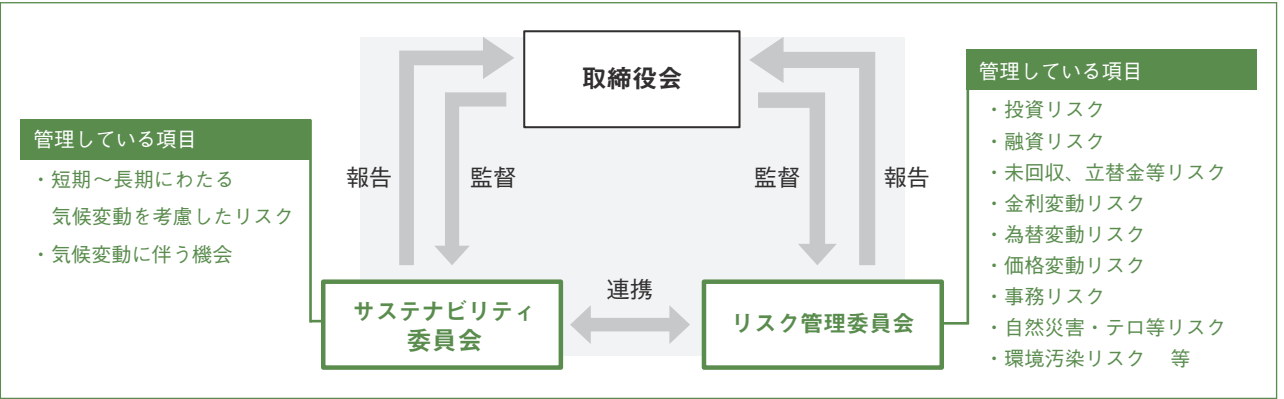
特定したリスクについて、そのリスクの軽減のためにサステナビリティ委員会にて、対応方針を検討・決定し、関係部署に展開し、その対応状況をモニタリングしています。

(3) 優先順位づけプロセス

特定したリスクについて、影響度、発生頻度から重要性を判断し、重要なリスクについては、その対応策を検討、実施を行っています。

(4) 全社リスク管理への統合

時間軸を考慮した気候変動関連リスクを検討するサステナビリティ委員会と全社リスクを検討するリスク管理委員会は、定期的に双方のリスク認識についてすり合わせを行い、時間軸が短期かつ緊急性を要するものについては全社的なリスク管理の観点からリスクマネジメント委員会が対策の実施、モニタリングを行います。



指標と目標

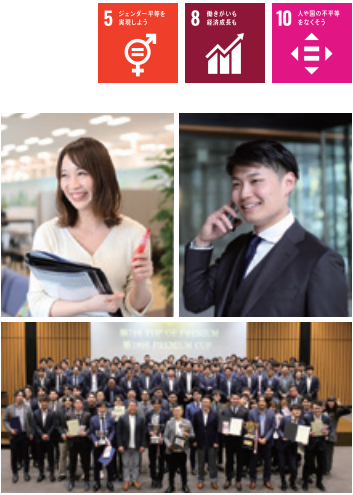
当社グループは、GHGプロトコルに基づき温室効果ガスの排出量の算定を行っています。現在、目標設定に向けて削減策の洗い出しを進め、来年度を目処に目標の設定を行う予定であります。2022年度のCO₂排出量は下記の通り。

	カテゴリー	説明	排出量 (t-CO ₂)
スコープ1	—	エネルギー使用量	301
スコープ2	—	電力使用量	295
スコープ3	1	購入した製品・サービス	5,977
	2	資本財	4,008
	3	エネルギー関連	121
	6	出張	853
	7	雇用者の通勤	103
	9	輸送、配送（下流）	390

人的資本

人的資本に対する基本的な考え方

当社グループは、「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する」という人財育成面のミッションを掲げ、事業や未来を創るのは「人」という考えから、社内では人を「財産」としており、「人財」という表記を用いています。心豊かなメンバー（従業員）と共に、最高のファイナンスとサービスの提供、また循環型社会の形成への貢献を通じて、豊かな社会を築き上げることに貢献します。



戦略

当社グループの多様な人財が個々の能力を発揮することで、各事業の成長、当社グループの掲げるミッションの達成に繋がると考えています。そのため、従業員が生き生きと働けるよう従業員幸福度「Well-being」の向上に努め、従業員が個々のパフォーマンスを最大化できる環境の醸成が必要となります。この実現のため、下記の取り組みを行っています。

行動規範（VALUE）

グループとして「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」というミッション達成に向けて、行動規範である「VALUE」を「強い・明るい・優しい」と定め、全従業員の意識の共有を図っています。

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しています。また、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しています。

働き方改革

多様な人財が活躍でき、すべての人が十分に力を発揮することができるように様々な働き方の整備を推進しています。実施例としては、中核本部に拠点をおき、営業活動において直行や直帰が可能な「ビジネスサイト」を増設しています。また、「サテライトオフィス勤務」の導入は、居住地から近い場所での勤務を可能とし、ワークライフバランスの向上に繋がっています。こうした取り組みに加え、今後もDX推進による業務効率の改善を通じた職場環境の更なる改善を推進してまいります。

さらに、有給休暇の取得推進（年2回の長期休暇取得制度）や、フレックスタイム制・時短勤務を取り入れています。2022年2月には、ニューノーマル時代の新たな働き方として「テレワーク職」を導入し、育児や介護等の理由により出社での勤務が難しい従業員や、居住地の近辺にオフィスがない従業員の採用・勤続を可能にする等、従業員個々の生活環境に合わせた柔軟な働き方の実現によって、多様な人財の確保・活躍が期待されます。

多様な人財の登用

当社グループでは、ダイバーシティ経営を成長戦略の一環と位置付けています。

当社グループの管理職全体における女性の比率は前年より1.5ポイント増加し、性別に関係なく、すべての従業員が働き甲斐を持ち、力を発揮できるジェンダーニュートラルな職場環境を構築しています。また、組織の分散化によって、若手従業員を積極的に管理職へ登用して、当社グループ会社であるプレミア株式会社では、新卒5年目の従業員が最年少拠点長になる等、若手の採用・教育に注力しています。年齢を問わず「チャレンジをする」姿勢を大切にすることで、若手従業員も様々な業務に挑戦することができています。

研修・育成

新しい社会を創造する心豊かな人財を育成するため、創業以来行ってきたOJTだけでなく、幅広い研修を積極的に実施しています。新卒、キャリアの若手従業員だけでなく、中堅層や幹部層にも多様な研修を用意しています。様々な役職や能力に合わせた内容であり、若手従業員の管理職登用に繋がっています。

また、更なる研修体制の充実を図るため、2020年1月に自社の研修会社として株式会社VALUEを設立し、当社グループの人財研修を内製化いたしました。当社グループ内だけでなく、対外的にグループ当社の研修サービスを提供することで、社会全体の人財育成にも貢献しています。

従業員の成長は会社の持続的な成長に必要な不可欠であると考え、育成・研修費用には十分な投資をしています。コロナ禍においても、株式会社VALUEが保有する研修施設を利用することで、密を避けた研修を可能とし、感染症対策を講じながら、必要に応じて対面での研修を実施いたしました。2023年3月期の当社グループが独自に行う研修の費用である人財開発総費用の実績は、約4,742万円と従業員数300～999人以下の会社平均値の約1.65倍となっています。

従業員幸福度「Well-being」の追求

従業員の満足度は個々で異なります。昇格や給与が上がることで満足感を得られますが、それだけでは会社に魅力を感じさせ、必要な人財を惹き付けることができないと考えています。当社グループで仕事をしていて良かったと思う従業員が増えるほど会社は発展していくと考え、当社グループは従業員の「満足度」ではなく、「幸福度」を追求しています。

給与待遇についても、会社の業績に連動して従業員へ還元をしていく方針に基づき、2024年3月期から住宅手当の拡充や給与のベースアップを行っています。

2023年3月期には、従業員持株会の奨励金を5%から15%へと引き上げ、従業員の資産形成にも注力することで持続的な企業成長を目指してまいります。

上記の取り組みはすべて「Well-being」に繋がり、当社グループの離職率は約8%と平均値である14%を大幅に下回っています。（令和3年雇用動向調査結果の概要参照）今後も上記の取り組みを継続し、従業員幸福度「Well-being」の向上を追求し、持続的な成長を着実に実現していきたいと考えています。

指標と目標

当社グループは2030年の目指す姿として「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」を掲げています。その実現には、多様な人財が個々の能力を発揮していくことが必要と考え、今後も様々な役職及び年齢層に合わせた研修を実施してまいります。

従業員一人あたり研修費	外国人従業員比率
23/3実績 7.5万円	23/3実績 12.4%
26/3目標 10万円	26/3目標 15%
女性取締役比率	女性管理職比率 ※対象：当社及び中核子会社
23/3実績 33.3%	23/3実績 19.1%
26/3目標 33~50%	26/3目標 25%

働き方改革	2023年3月期	2026年3月期
男性育休取得率（%）	10.0	50.0
単身赴任者率（%）	0.4	0.0
有給休暇取得率（%）	72.4	80.0

- ・ミッションに掲げた「人財」の育成に取り組む強化
- ・今後のグローバル事業拡大において、積極的な外国人採用及び管理職への登用を実施
- ・働き方改革やダイバーシティ経営の促進
- ・女性活躍推進プロジェクト「Lean In Premium」を発足し、女性従業員がこれまで以上に活躍できる環境の整備
- ・積極的な女性管理職の登用
- ・社員の生活及び仕事の質向上

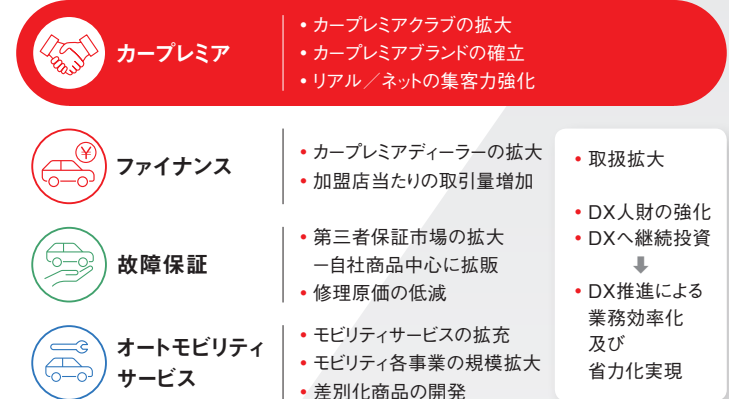
新中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）

ONE&ONLY 2026

2023年5月に、2024年3月期を初年度とする3カ年の新中期経営計画「ONE&ONLY 2026」を開示いたしました。自動車業界はCASEやMaaSに代表されるような100年に一度の大変革期を迎え、この新しい時代に対応すべく、将来、カーシェアやメンテナンスの拠点と成り得る自動車販売店や自動車整備工場とのネットワーク作りを進めていくことが、中長期的に重要になると考えています。

当社グループは「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」へと変化していくことを基本方針に掲げ、主力事業であるファイナンス事業、故障保証事業、オートモビリティサービス事業を引き続き拡充していくことに加え、カープレミア事業モデルを確立し、複合的に加盟店や個人の皆さまと接点を持ち、日本で唯一のファイナンス事業を含んだ中古車領域経済圏の構築を目指しています。

○ 中期ビジョンでのマテリアリティ（重要課題）



○ 配当方針

配当

獲得利益は原則として**事業投資に重点投下**
※当社グループは現在において事業成長フェーズ
ただし、利益成長に応じての継続的**増配**は実施

自社株取得

投資機会／キャッシュフローバランス／株価等を考慮しながら**機動的**に判断

○ 財務方針

提携ローンを中心とした**長期安定的**な資金調達を堅持しつつ
資金調達手段の**多様化**を推進

A格以上の格付取得

中期経営計画期間中に**A格以上**の格付を取得

長期ビジョン

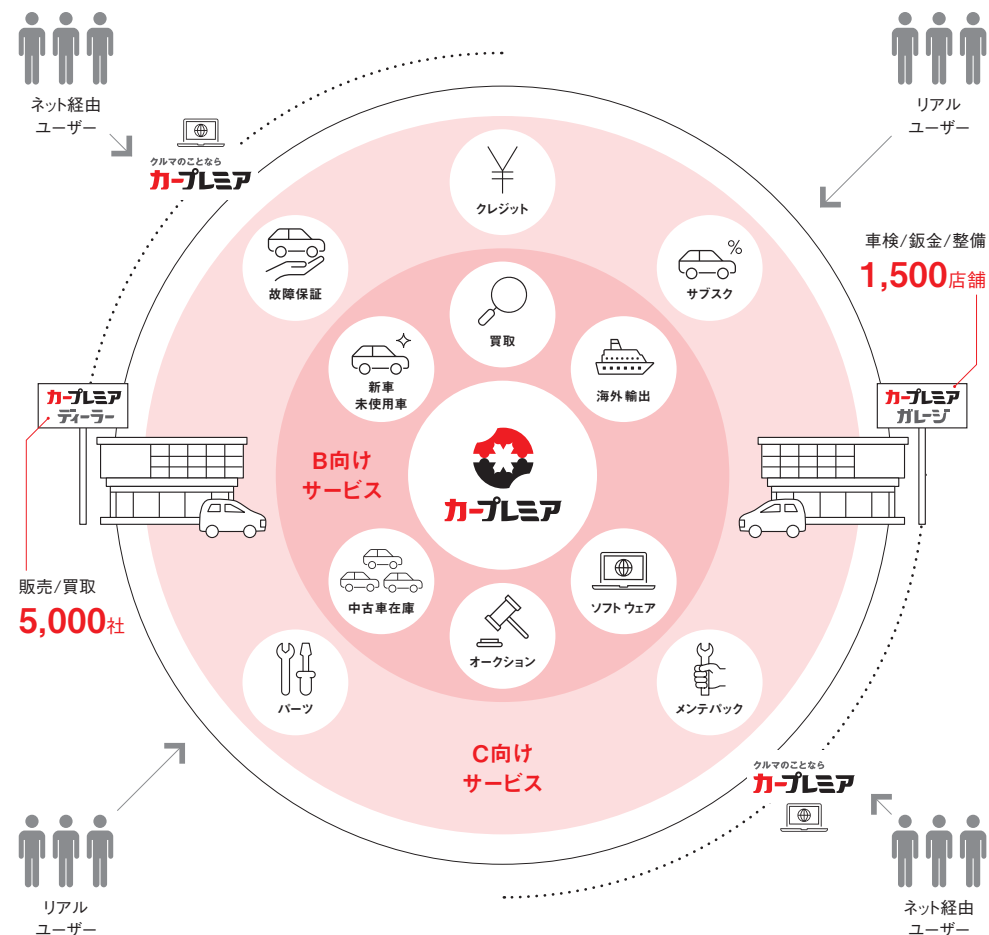
ONE&ONLYの オートモビリティ企業

3つのNo.1 × 独自性

中期ビジョン

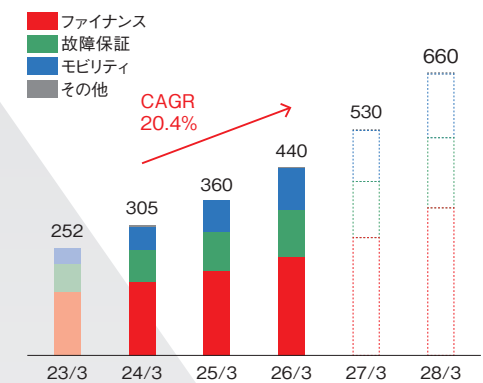
カープレミア事業モデルの確立

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います。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。



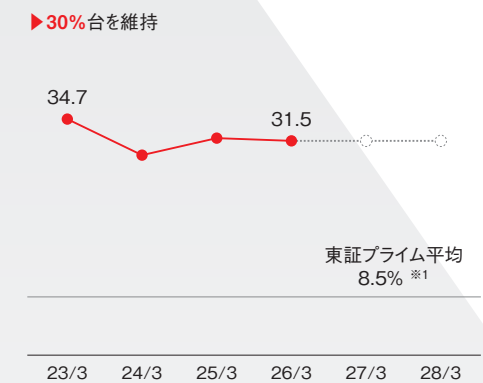
営業収益

(億円)



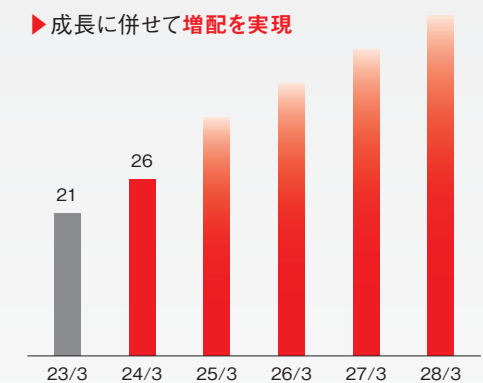
ROE

(%)



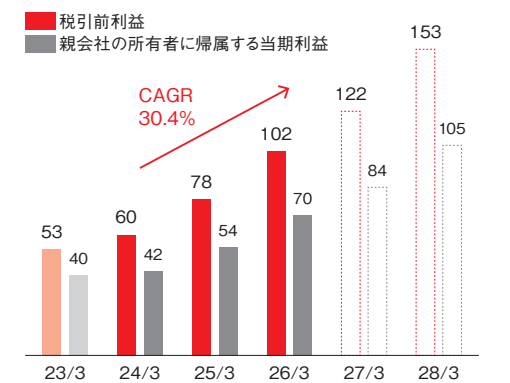
配当額

(円)



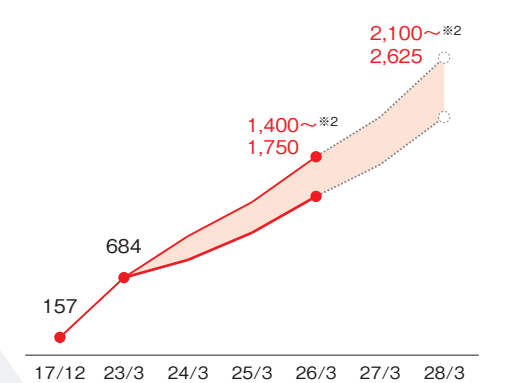
税引前利益／当期利益

(億円)



時価総額

(億円)



※1 日本取引所グループ「決算短信集計結果 2022.3月期」市場第一部 非製造業数値を引用
※2 時価総額の算定に用いたPER
上限：大手モビリティ関連企業のPERを参考に25倍で計算
下限：東証プライム市場平均PER(2023年3月)を参考に20倍で計算

プレミアグループのDXビジョン（2021年5月開示）

中期ビジョン、長期ビジョンの実現を横断的に支えるのがDXビジョンです。当社ではDXビジョンを掲げ、DXを積極的に推進しています。

DXビジョン

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

コアビジネス戦略

事業DX

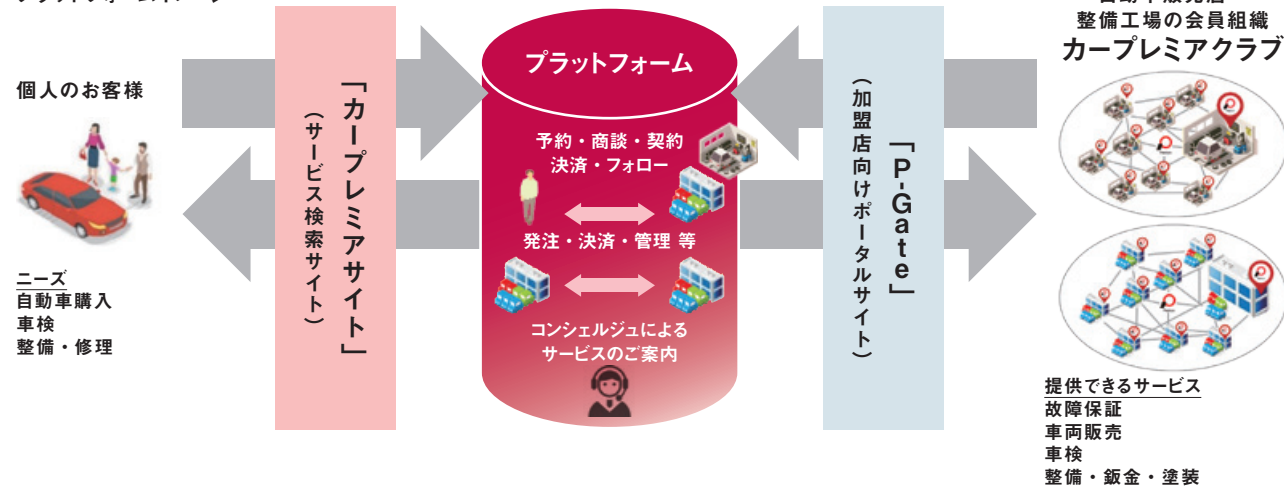
●モビリティ事業者の経営効率を高め、エンドユーザーに「安心・便利」を届ける

- ・一定水準以上の自動車販売店・整備工場（以下「B」）と自動車購入希望者・修理等希望者（以下、「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の在庫管理や販売実績管理等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。
- ・来店・商談予約や見積り・契約・決済・フォロー等、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等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。

●CASE・MaaS・電気自動車への対応

- ・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。

プラットフォームイメージ



社内DX

●従業員の幸福度（Well-being）を高める

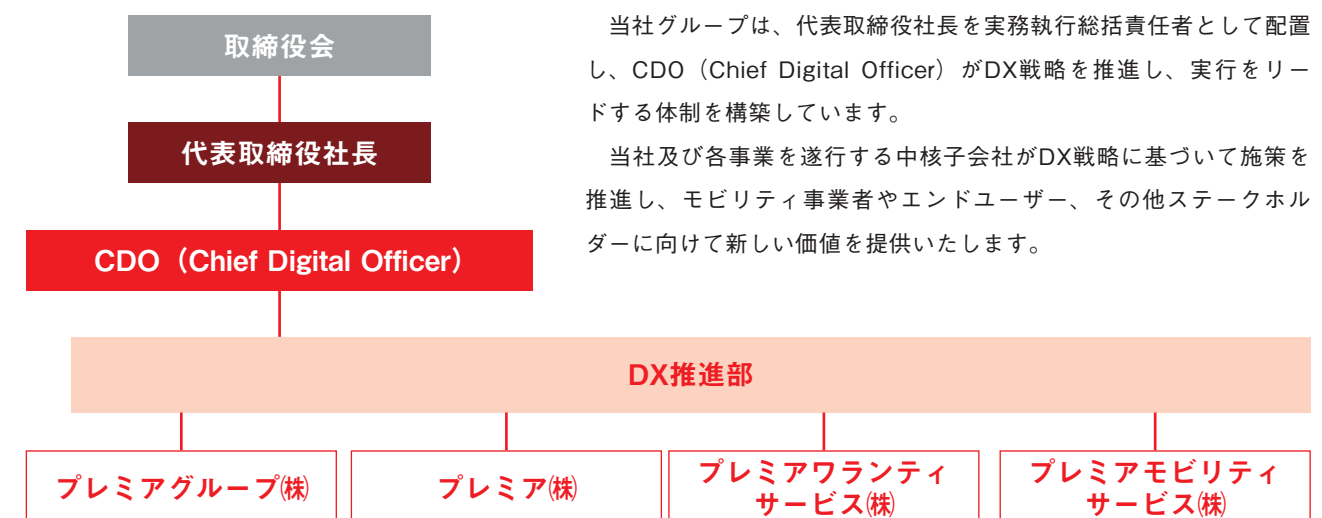
- ・あらゆる制約から解放され、主体性を持った働き方をアシストする。
- ・デジタル化によるオペレーション業務の省力化・自動化を行い、WFA（Work From Anywhere）を推進する。
- ・人間と技術の相互補完で高品質・高度なサービスを提供する体制を整える。

タイムライン・DX進捗

DX戦略を策定後、DX推進のための基盤を構築して、スピード感をもってDXに取り組んでまいりました。その結果、約1年後には「DX認定事業者」の認定を取得し、続いて2022年、2023年と2年連続で「DX注目企業」に選定されました。



DX組織・基盤（ガバナンス体制）



事業概要

※2023年3月31日時点

プレミアグループは、自動車販売店や整備工場の皆さまと一緒に、お客様に豊かなカーライフを届けるオートモビリティ企業です。
主力事業は、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事業を展開しており、自動車に関するサービスを複合的に提供する、これまでにないユニークな企業です。



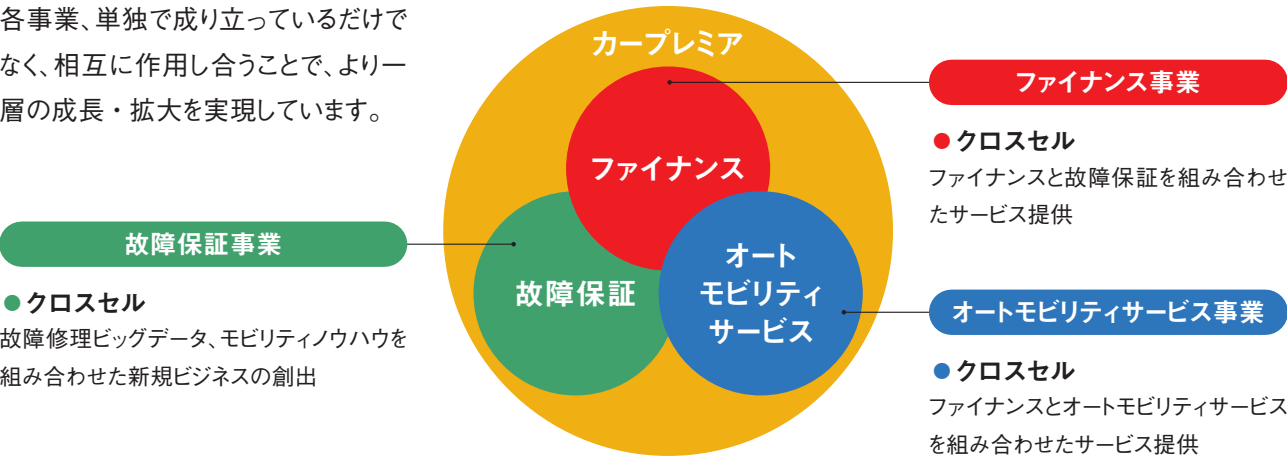
自動車販売店・整備工場の会員組織「カープレミアクラブ」を構築

	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
事業内容	自動車を購入する際に分割でお支払いいただけるオートクレジットやリースの提供及び債権回収業務	自動車が故障した際に、無償で修理を受けられるサービスの提供	自動車販売店・整備工場の事業運営にお役立ていただけるサービスや、一般のお客様のカーライフをサポートするサービスの提供
主な取引先	自動車販売店	自動車販売店、整備工場	自動車販売店、整備工場
主な事業	・オートクレジット ・オートリース ・エコロジークレジット ・ショッピングクレジット ・サービサー	・自動車の故障保証事業 ・国内外への中古パーツ販売 ・故障保証事業の海外展開(タイ、インドネシア、フィリピン)	・車両卸販売 ・業務用ソフトウェア販売 ・自社整備工場の運営 ・サブスク(リース) ・会員組織「カープレミアクラブ」運営
競争優位性	・銀行傘下でない「独立系」のため、ファイナンス以外のサービスとのクロスセルが可能	・第三者保証業界ではシェアNo.1 ・独自の原価抑制スキームを保有	・モビリティ事業者ネットワーク（自動車販売店 約30,000社、整備工場 約4,300店舗）を販路として保有 ・カープレミアサイトを中心に、カープレミアクラブ会員と一般ユーザをマッチングするプラットフォームを保有

※2023年4月1日より、カープレミア事業はオートモビリティサービス事業に統合しました。

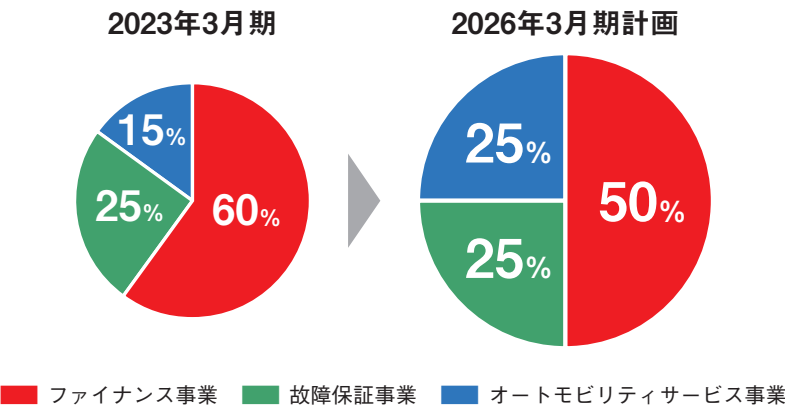
事業間シナジー

各事業、単独で成り立っているだけでなく、相互に作用し合うことで、より一層の成長・拡大を実現しています。



目指すべき収益ポートフォリオ

2026年に向け、ファイナンス事業・故障保証事業の成長速度を維持しながら、オートモビリティサービス事業の割合を更に拡大してまいります。その結果、収益ポートフォリオの変化を通じて、「オートクレジット企業」から「オートモビリティ企業」に生まれ変わります。

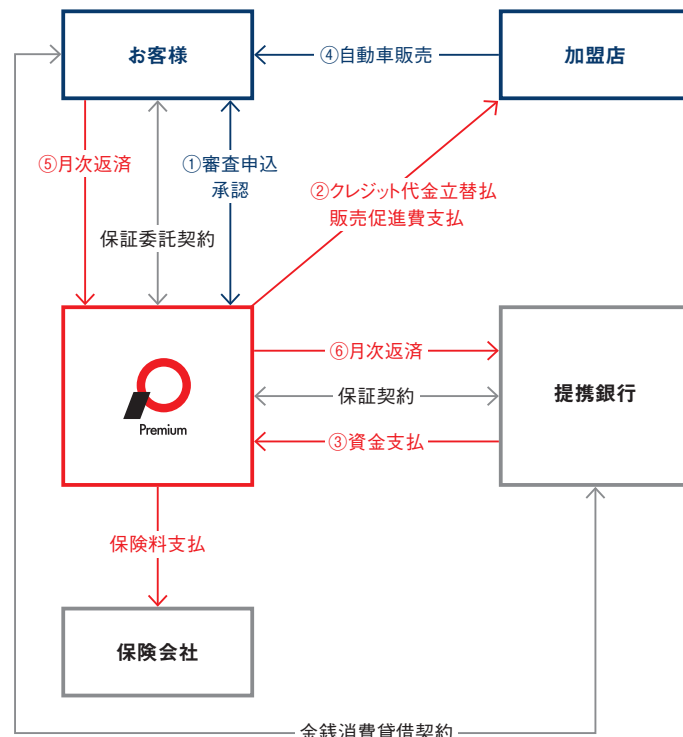


ファイナンス事業

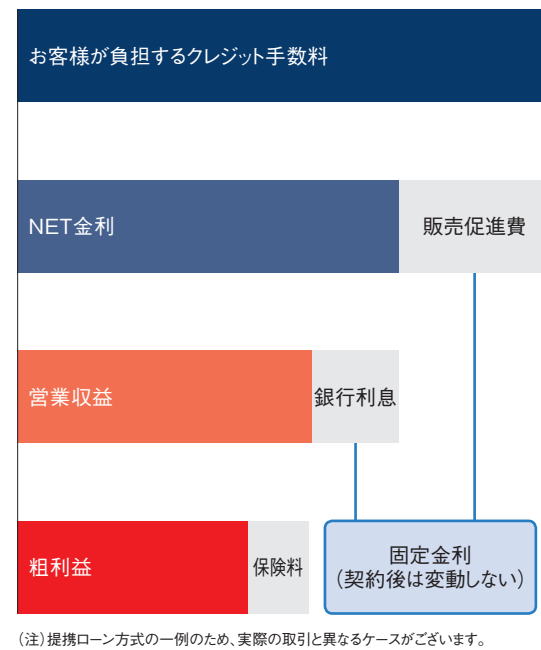
○ ビジネスモデル・収益構造

車を購入する際に分割購入ができるオートクレジットやオートリースを中心に展開しています。
(その他：太陽光発電システム購入に伴うエコロジークレジット、買取・受託債権の回収業務等)

オートクレジットの仕組み(提携ローン方式)



収益イメージ



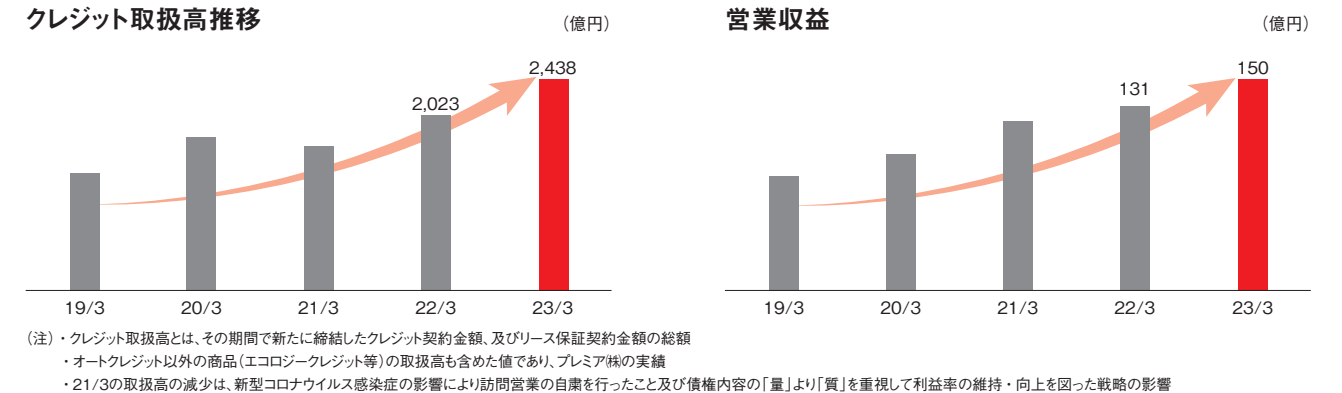
○ 強み・特徴

- 銀行傘下ではない「独立系」のため法規制(銀行法)による縛りが無く、ファイナンス以外のサービスが提供可能
- 貸倒に備えて保険に加入しているため、貸倒引当金の計上が不要
- 自動車に関する専門知識を保有し、オートクレジットに特化
- オートクレジットは小口+短期の債権のため、延滞債権の発生率は低位で推移
- サービサー子会社の中央債権回収(株)が保有する長期延滞回収のノウハウを活かした債権回収が可能

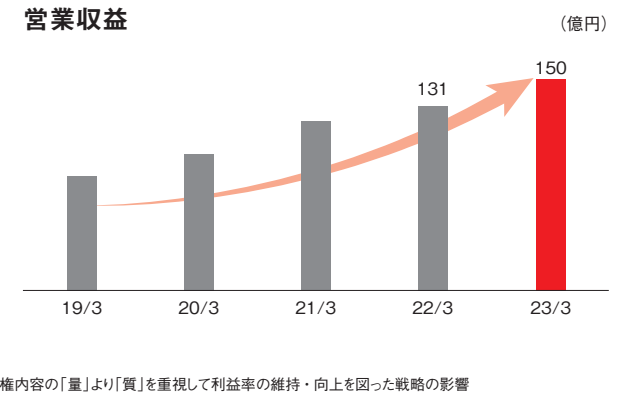
○ 市場環境・機会

- 自動車は生活必需品のため需要が安定
- オートクレジット業界は参入障壁が高く、新規参入が困難
- オートクレジットを取り扱う上場企業のうち、当社シェアは約11%、今後も開拓余地あり
- コロナ禍で自動車での移動を選択する人が増えたことや、半導体需給の改善により、自動車の買い替えが増加する見込み

クレジット取扱高推移



営業収益



○ リスクと対策

● 延滞・貸倒リスク

→クレジット債権に保険を掛け、デフォルト時は保険金請求を実施
オートクレジットに特化したサービサーを子会社化して、債権回収を強化

● 資金調達

→債権全体のうち、約90%の債権は銀行が資金提供し、当社は保証のみを担当
※銀行の融資基準に満たない、法人向け債権や完済時の年齢を考慮して、一部は自社債権で対応

○ 新中期経営計画／中期ビジョンでのマテリアリティ(重要課題)

2023年5月に、2024年3月期を初年度とする3カ年の新中期経営計画「ONE&ONLY 2026」を開示いたしました。中期ビジョン「カープレミア事業モデルの確立」に向けて、カープレミアディーラーを拡大し、加盟店当たりの取引量増加と、DX推進による業務効率化の実現を重要課題と位置付け、4つの重点施策を推進してまいります。



○ ファイナンス事業で実現できること

ファイナンス事業では、利便性の高いオートクレジットを提供することで自動車販売店の販売機会とお客様の車の購入機会を拡大します。またエコロジークレジットや契約書のペーパーレス化を推進することで環境保全にも貢献します。

消費者

- ・現金払いが難しい人も、分割払いによって自動車の購入が可能
- ・銀行のローンに比べて、申込にあたり余計な手続きや手間が不要
- ・自動審査の導入により、短時間で審査結果を取得

モビリティ事業者

- ・顧客への販売機会の拡大

環境

- ・契約書のペーパーレス化推進により環境保全に貢献
- ・太陽光発電システム等、エコロジークレジット商品の展開で環境保全に貢献



故障保証事業

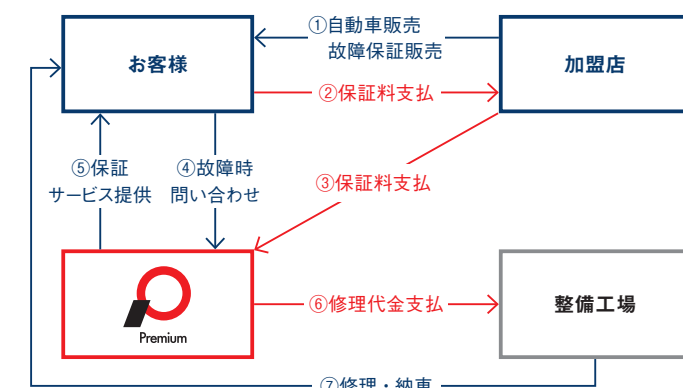
○ ビジネスモデル・収益構造

自動車を長く・安心してお使いいただくために、自然故障の保証サービスを展開しています。

故障保証の仕組み

事故が対象の「自動車保険」とは異なり、自然故障の修理が対象

	自動車保険	故障保証
対象	事故に起因する損害	通常使用下で発生した自然故障
支払い	保険料を毎月支払い	保証料を一括先払
契約者メリット	保険金の支払い	無償修理サービスの提供



ビジネスモデル・収益構造

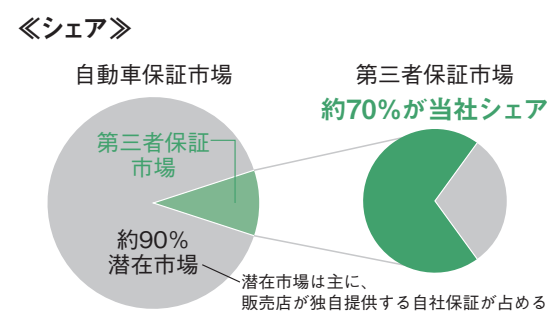
お客様がお支払いする故障保証料金	
故障保証 卸価格(営業収益)	販売促進費
利益	故障原価

○ 強み・特徴

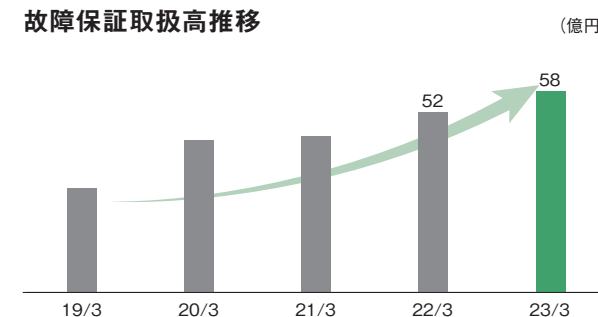
- 加盟店とお客様、双方に利用メリットあり
 - (加盟店)・購入後の問い合わせ対応や修理対応を当社グループへ一任できる
 - ・上場企業が提供する保証であることから顧客に安心感を醸成し、販売機会へ繋げられる
 - (お客様)・上場企業が提供しているため費用・サポート内容含め安心感がある
 - ・販売元の自動車販売店が倒産・廃業した場合でも当社グループとの保証契約は継続
- シェアNo.1 第三者保証業界でのシェアはNo.1、保有データが圧倒的 ※累計契約台数150万台超
- 当社グループの整備工場ネットワークへ修理を依頼し、修理に必要なパーツは当社子会社から供給

○ 市場環境・機会

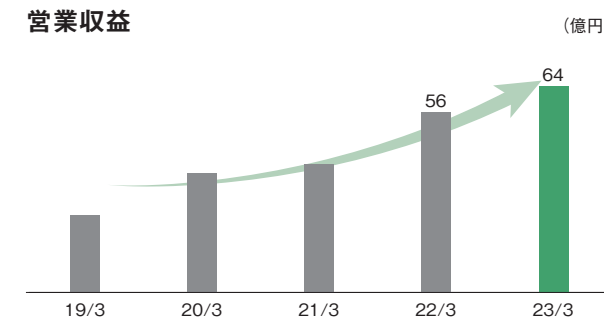
- 車の高機能・高性能化による修理価格の高額化と、使用の長期間傾向から、保証の需要が高まる
- EVをはじめとする次世代自動車に対応した故障保証商品ラインアップの拡充を図ることで新たな顧客層へのリーチが可能に
- 海外同様、デジタル化の普及で日本でもオンラインによる車の売買取引が広まると、現物を見ないで購入を検討することもあるため、より一層安全性への関心及び第三者保証の需要が高まる



故障保証取扱高推移



営業収益



○ リスクと対策

● 修理コスト

→子会社である部品事業者にて、パーツを調達することで、仕入れコストを削減し、当社グループのボランタリーチェーンの整備工場にて修理対応することで、修理コストを削減

○ 新中期経営計画／中期ビジョンでのマテリアリティ(重要課題)

2023年5月に、2024年3月期を初年度とする3カ年の新中期経営計画「ONE&ONLY 2026」を開示いたしました。中期ビジョン「カープレミア事業モデルの確立」に向けて、第三者保証市場の拡大を目指して自社商品中心に拡販し、修理原価の低減／DX推進による業務効率化を推進を重要課題と位置付け、4つの重点施策を推進してまいります。



○ 故障保証事業で実現できること

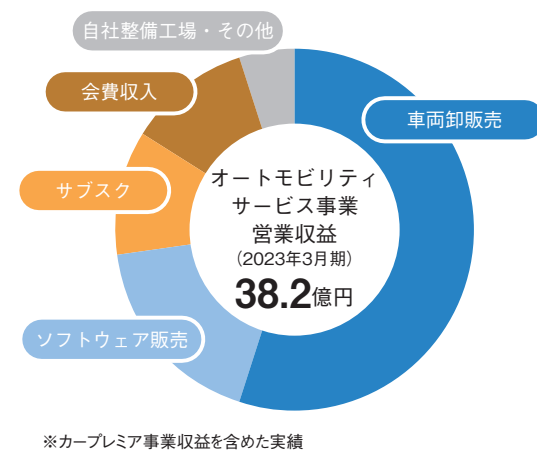
故障保証事業では、自動車を安心して長く利用いただくことで廃車を減らし、環境保全に貢献します。また、故障を恐れることなく利用できるようになるため、販売機会の拡大にも繋げてまいります。

消費者	・車の安全性への関心の向上及びデジタル化に伴う車のオンライン売買取引の普及による消費者のニーズの変化に合わせた故障保証サービスの提供 ・故障を恐れることなく、安心して中古車を利用可能	9 持続可能な消費生活の推進	16 持続可能な社会の実現
モビリティ事業者	・EVをはじめとする次世代自動車に対応した故障保証商品ラインアップの拡充を図ることで新たな顧客層へのリーチが可能 ・顧客への販売機会の拡大	11 持続可能な都市の発展	
環境	・保証書類のペーパーレス化推進により環境保全に貢献 ・故障による廃車を減らすことで環境保全に貢献 ・故障の際の修理もリサイクルパーツをメインに利用	12 持続可能な資源の活用	

オートモビリティサービス事業

収益内訳・各事業紹介

自動車販売店や整備工場の皆さまと一緒にお客様に豊かなカーライフを届けるためのサービスです。
5つの主要サービスを拡大するとともに、積極的な新規事業展開で収益構造の多様化を図っています。



(2023年4月よりセグメントの見直しを実施)
オートモビリティサービス事業にカープレミア事業(モビリティ事業者向け会員組織「カープレミアクラブ」運営／自動車整備工場の運営)を統合し、グループ間シナジーの拡大を目指してまいります。

車両卸販売

オートクレジットの引揚車両※を当社グループの販売店会員組織(カープレミアディーラー)へ販売することで、販売店の車両の仕入れをサポート

※オートクレジットのお支払いが困難になってしまったご契約者様に対し、契約中の車両を引揚げ、換価することで残債務へ充当

ソフトウェア販売

(業務管理用ソフトウェア提供)

モビリティ事業者様向けに業務管理ソフトウェア(「GATCH」)を販売
当ソフトウェアを用いることで、見積書や請求書、注文書の発行や顧客管理等が容易にできるようになり、業務効率化を実現



サブスク

車両代金、保証料金、車検費用、メンテナンス費用等がすべて含まれた毎月定額支払の個人向けオートリース



会費収入

会員組織「カープレミアクラブ」加入業者による会費収入



自社整備工場・その他

北海道札幌市で直営整備工場を運営。今後全国に展開予定の「カープレミアガレージ」のモデル店舗と位置付け、地球環境に優しい水性塗料の導入や、新商品の先行展開等、最新のサービスを提供

強み・特徴

- モビリティ事業者のネットワーク(カープレミアディーラー 2,500社、カープレミアガレージ 370店舗以上)を構築していることから、潤沢なマーケットを保有
- 当社グループの各事業とシナジーを発揮
例)車両卸販売：ファイナンス事業で発生した引揚車両を利用
整備工場ネットワーク及び自社整備工場：故障保証事業で生じた修理を集約 等
- カープレミアサイトを中心に、カープレミアクラブ会員と一般ユーザをマッチングするプラットフォームを保有

市場環境・機会

- コロナ禍以降、公共交通機関ではなく、密を避けられる自動車が選択され、車の需要が高まることに加え、車を所有しない層も増えることで、新たな車の乗り方の需要が高まる(サブスク、カーシェア)
- 技術高度化に追いつけない中小企業に向けたサポートの需要が高まる
- 日本での販路を持たない海外EVメーカーが、国内モビリティ事業者ネットワークの販路を必要とする
- デジタル化に追いつけない中小企業に向けたサポートの需要が高まる

リスクと対策

- 大手中古車販売店、メーカー系整備工場の台頭による中小事業者の弱体化
→自社整備工場を運営し、事業者が抱える課題を抽出することで期待に沿う商品企画へ

新中期経営計画／中期ビジョンでのマテリアリティ(重要課題)

2023年5月に、2024年3月期を初年度とする3カ年の新中期経営計画「ONE&ONLY 2026」を開示いたしました。
中期ビジョン「カープレミア事業モデルの確立」に向けて、モビリティサービスの拡充と差別化商品を開発していくことを重要課題と位置付け、4つの重点施策を推進してまいります。



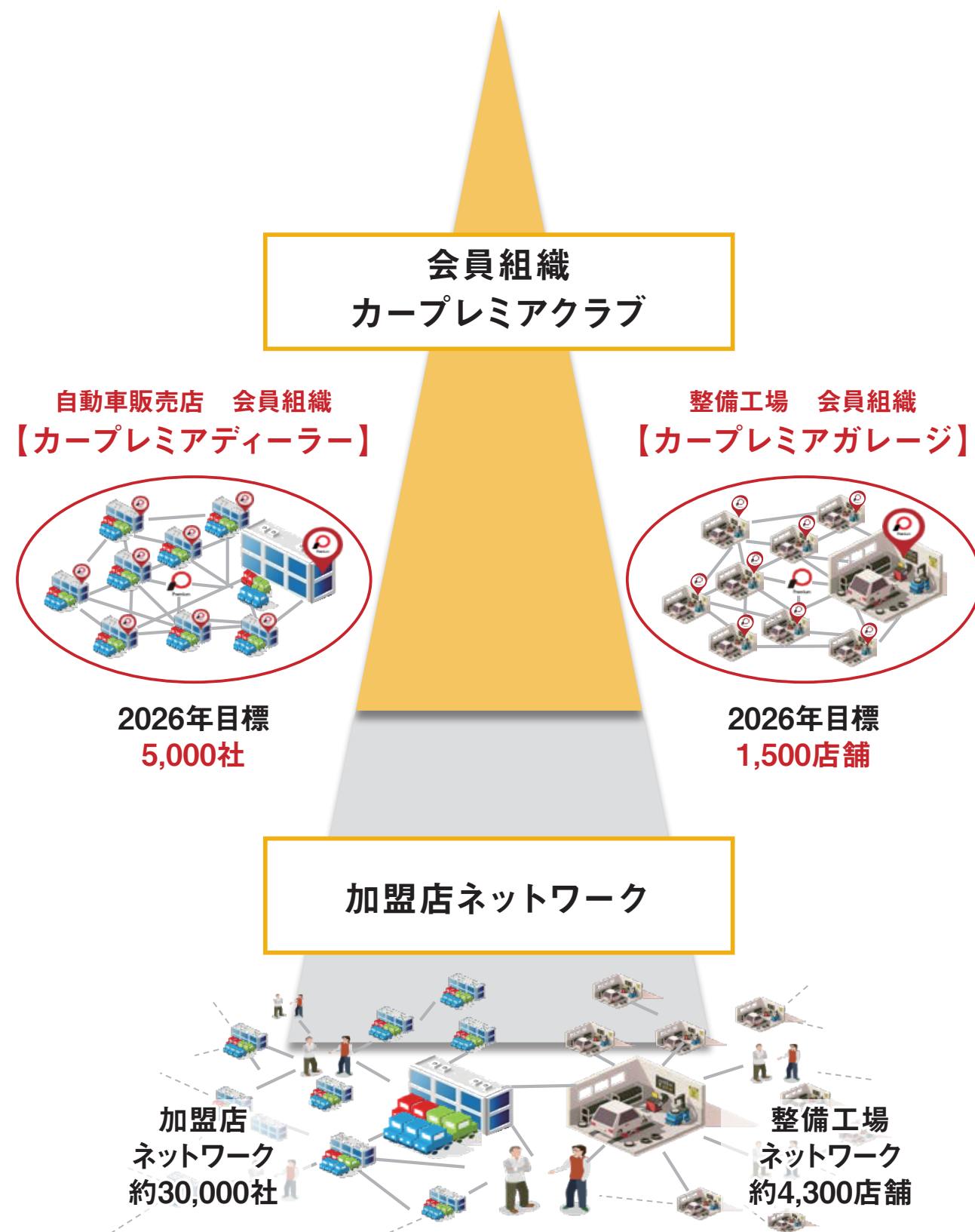
オートモビリティサービス事業で実現できること

オートモビリティサービス事業では、多様なサービス展開を通じて、より良いカーライフを実現し、環境保全にも積極的に取り組んでまいります。

消費者	・車を所有するだけに留まらない多様なカーライフの実現が可能	11 社会の持続可能な発展に貢献
モビリティ事業者	・競争力の強化	8 優れた製品・サービスの提供 9 社会に貢献する事業の実現
環境	・充実したアフターサービスの提供により、自動車を長期間利用できるようにすることで廃車を減らし環境保全に貢献	12 社会の持続可能な発展に貢献

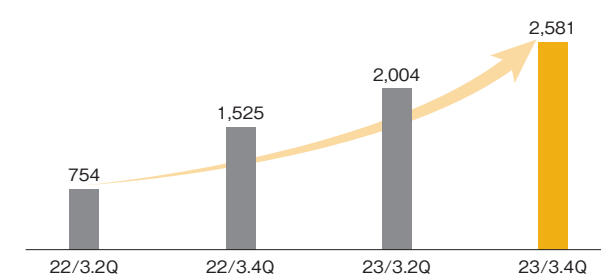
オートモビリティサービス事業（カープレミア）

従来より自動車販売店及び整備工場の有料会員化を推進してまいりましたが、2022年4月より会員組織の名称を「カープレミアクラブ」とし、取引関係の深化を図っています。

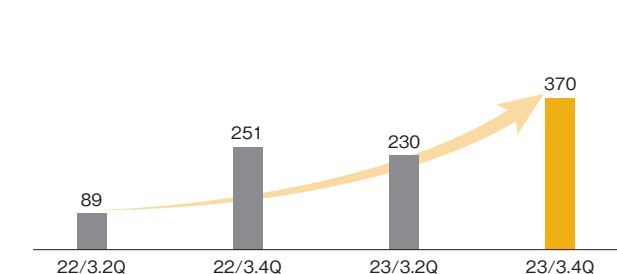


四半期毎のカープレミアクラブ会員数

カープレミアディーラー



カープレミアガレージ



強み・特徴

- 自動車販売店とはクレジット事業のオートローンで、整備工場とは故障保証事業の車両の修理依頼で取引関係を構築済
- ファイナンス会社の取り組みとしては史上初

市場環境・機会

- 新車の生産減少による中古車の流通台数減少及び価格高騰を受け、資金力のある大手自動車販売店が優勢の状況
- 技術高度化及びデジタル化に追いつけない中小企業に向けたサポート需要が高まる

リスクと対策

- 大手中古車販売店、メーカー系整備工場の台頭による中小事業者の弱体化
→中小企業を当社が組織化し、大手勢力へ対抗できる体制へとサポート

将来の展望

- 会員組織カープレミアクラブの確立
- 「カープレミア」ブランドを構築し、お客様が安心して豊かなカーライフをお楽しみいただける環境を作る
- お客様の集客及びカープレミアクラブへの送客を図る
- 「カープレミア」ブランドでの新しい差別化商品を継続的に開発

シンボルマーク・ロゴマーク

シンボルマーク

- 上下の車のシルエットは、**車に関することならなんでもカープレミアがお支えし、購入からメンテナンスのことまで安心してご利用いただけるサイクル**を表現

ロゴマーク

- 文字の太さで頼れる**安心感**を、そして風を感じさせる細部の処理により、カープレミアがお約束する、流れるように**スマートなサービス**を表現

カラー

- 当社グループの**コーポレートカラー**
- 赤は**情熱**、そして黒は**支える**色として設定

カープレミア

海外戦略 ～世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供～

プレミアムグループでは、将来に海外での収益の柱を築くために、東南アジアを中心とした各国に進出しています。

基本方針

- コロナ禍で停滞した分を取り戻すべく**積極展開**を図る
- **東南アジアを中心に進出**
・日本車が多くの利用され、モビリティ市場が活発な点から進出先として選定
- **M&A、JV方式での進出**
・リスクヘッジを図りつつ、海外収益の柱を構築
- **当社グループのサービスを複合的に進出**
・国内ビジネスの**成功事例を水平展開**していく

今後の課題と取り組み

- **グローバル人財／現地人財の確保**や育成
・海外志向の人財の採用から育成
- **新たな進出国の検討**
・更なる収益機会の確保のため、現地で地政学リスクを含めた情報収集を行い、グループ一体となって事業を拡大
- **利益のうち海外が占める割合の向上**
(26.3期**10%**目標)
・人口減少による**国内市場の縮小**に備える
・超長期的には国内：海外＝50：50を目指す

23.3期

30.3期

海外への広がり

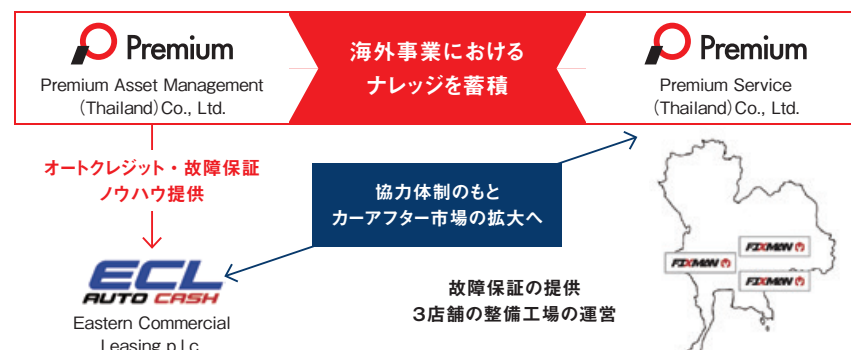
東南アジアを中心に進出しており、進出国やその収益を少しずつ拡大しています。

タンザニア他 故障保証
リサイクルパーツ輸出・整備工場を展開
中南米へも進出し、今後も他国開拓を実施



※2022年4月1日より、パーツ販売は故障保証事業に移管しました。

タイ ファイナンス 故障保証
オートクレジット・故障保証ノウハウの提供と、
故障保証・整備サービスの提供を推進



環境



当社グループでは、今ある資源を有効活用することや、EV普及のサポート、事業運営で発生するエネルギー消費量やCO₂排出量の削減を通じて、脱炭素社会に貢献し、循環型社会の形成を目指してまいります。

○ プレミアグループの環境に対する考え方

モノの生産に伴い排出される温室効果ガスは脱炭素化が極めて難しいと言われていますが、その解決の鍵を握るのが循環型社会です。

当社グループでは、中古車関連のビジネスをメインに行っており、本業の拡大そのものが循環型社会の形成に貢献することになると考えています。本業での取り組みを加速することで、今や世界的な要請である気候変動対策にも貢献することを目指しています。

2023年6月に行ったTCFD提言への賛同を契機に、今後は気候変動に関する情報開示の充足に努め、より一層の気候変動対策を推進してまいります。

○ 循環型社会形成への貢献(有限の資源の活用)

当社グループは、展開する3事業(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)において中古車の利用を促進し、自動車に関するリデュース、リサイクル、リユース、リペア(4Rビジネス)を推進しています。

当社グループの4Rビジネス

リデュースビジネス	(Reduce)	故障保証を付帯し、自動車を長く利用できるようにすることで自動車の廃棄を削減
リサイクルビジネス	(Recycle)	当社グループの自動車解体工場でリサイクルパーツ・リビルトパーツを生産し、当社グループのパーツ商社を通じてネットワーク先の自動車販売店や整備工場に提供
リユースビジネス	(Reuse)	引揚げた中古車をネットワーク先の自動車販売店・整備工場に提供
リペアビジネス	(Repair)	自社整備工場及びネットワーク先の整備工場で故障した中古車を修理

○ PPA (Power Purchase Agreement) 事業

カープレミアクラブ会員向けに太陽光発電システム及びEV普通充電器の設置を行うことで、CO₂を削減いたします。順次、カープレミアクラブへの導入を開始しています。

○ 外部評価機関への開示を強化

2023年に発足したサステナビリティ委員会を中心に、サステナビリティに関する評価機関への対応強化を図っています。

2024年3月期はTCFD提言の賛同を行い、今後は情報開示の内容を強化いたします。また、環境問題だけでなく、人的資本への開示も更に注力してまいります。

○ プレミアグループの取り組み

1 中古車及びリサイクルパーツ・リビルトパーツの推進によるCO₂排出量の削減 排出量削減

以下の表は、リサイクルパーツ販売事業を運営する子会社(SAEリマックス株)が、1年間で販売したリサイクル・リビルトパーツのエンジン・ミッションの個数をもとに算出したCO₂の削減量です。新品パーツを生産する代わりにリサイクル・リビルトパーツを取り扱うことで、年間約1,200トンのCO₂を削減いたしました。

【リサイクルパーツビジネスの削減貢献量】

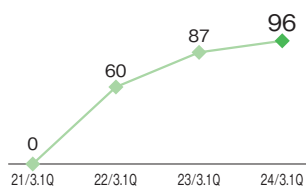
	リビルト			中古		
	排出量 (kg)	点数	合計 (t-CO ₂)	排出量 (kg)	点数	合計 (t-CO ₂)
クーラー	39.4	22	0.9	43.8	7	0.3
コンプレッサー	39.4	3,167	124.8	43.8	212	9.3
エンジン	641.7	638	409.4	681.3	576	392.4
フロントウインド	46.1	0	0.0	46.1	0	0.0
シールドガラス	46.1	0	0.0	46.1	0	0.0
マフラー	74.9	23	1.7	74.9	197	14.8
マフラーキット	74.9	0	0.0	74.9	0	0.0
フロントストラット	131.7	0	0.0	131.7	5	0.7
フロントナックル	85.2	0	0.0	85.2	5	0.4
フロントドア	157.4	0	0.0	157.4	62	9.8
ラジエーター	26.3	1	0.0	34.9	8	0.3
オートマチックミッション	368.4	337	124.2	516.3	256	132.2
フロントバンパー	37.2	13	0.5	37.2	27	1.0
合計		4,201	661.4		1,355	561.1

.....合計1,222.5t-CO₂.....

2 事業のデジタル化による環境負荷低減 排出量削減

クレジット契約書のペーパーレス化を推進することで、紙の使用量やCO₂排出量の削減が可能となります。また、契約書を回収するために中古車販売店に訪問する際のガソリン消費量の抑制も図れます。

ペーパーレス導入率 (%)



3 故障保証ビジネスの推進 循環型社会

万が一の故障に備えられる故障保証は、お客様が少しでも長く中古車を利用できるようサポートいたします。中古車の購入時だけでなく、車検や整備を行う際などにも、加入が可能です。2023年3月時点の累計保証台数は150万台以上を突破しました。



4 EV普及の推進 排出量削減

お客様がEVを購入される際に当社グループのオートクレジットをご利用いただくことで、高価格帯であるEVの購入をサポートいたします。加えて、EV向けの故障保証を提供することで、購入時の不安を軽減させ、脱炭素社会の実現に向けたEV普及を後押ししています。

5 エコロジークレジットの推進 排出量削減

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の提供を通じて、再生エネルギーの普及に貢献しています。



6 新経済連盟「カーボンニュートラルワーキンググループ」に参画 循環型社会

企業に求められる気候変動対応の水準は大企業・中小企業問わず高まりつつあり、脱炭素社会に対応した経営・事業開発に取り組む企業が増加していることから、新経済連盟では最新の動向を踏まえた対策を実施していくため、新たに会員間の情報共有・議論のプラットフォームとしてのワーキンググループを発足し、当社も当ワーキンググループに参画しています。当社グループは、中古車を主とする企業として、EVの循環型社会の形成に向けて意見を述べています。今後も、各企業と意見を交えることで、カーボンニュートラル推進やサステナブル経営を実現してまいります。



7 BACEコンソーシアム(Battery Circular Ecosystemコンソーシアム)へ加入 循環型社会

EV電池の価値創出と循環利用を行うデータ活用技術とプラットフォームビジネスを構想する「BACEコンソーシアム」に加入し、当社グループがこれまで得てきたノウハウや知見をBACEコンソーシアム内に還元し、日本における中古EVの価値向上に貢献してまいります。

社会

「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する」ことをミッションに掲げているプレミアグループでは、すべてのステークホルダーの皆さまと良好な関係を築くため、社会資本・人的資本の構築を目指してまいります。

お客様

プレミアグループでは、安心して自動車をご購入・ご利用いただくために、必要とされる認定や登録の取得、社内体制の整備を行っています。

お客様のプライバシー及びデータ保護

個人情報保護

- 一般財団法人日本情報経済社会推進協会によるプライバシーマーク認定を主要事業の中核子会社で取得
- 社内においてプライバシーポリシーを制定し、個人情報漏えい等の事故を防ぐ体制を構築
- プライバシーマーク内部監査員資格を取得した内部監査部門の従業員による監査の実施

データ保護

- 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

適切な取引・販売プロセス

- ファイナンス事業において、割賦販売法で定められた個別信用購入あっせん業者の事業登録の取得・更新を実施
- 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、各種社内規程を制定
- 「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、実施のための体制を整備
外部専門機関である全国暴力追放運動推進センター等とも連携

地域社会

プレミアグループでは、誰一人取り残さない豊かな社会を形成するため、地域との繋がりを重視し、事業や事業外の活動を通じて、様々な支援活動を行っています。

コロナ禍におけるプレミアの支援活動

- 高等学校にて金融教育を実施**
経済や金融、ビジネスについて学ぶ機会を提供し、若年層の金融リテラシーの向上に貢献
- 「やいまSDGsシンポジウム」に協賛**
SDGsや環境汚染に対する取り組みの一環として、モビリティ企業だからこそできる新規事業の広がりや地域復興への取り組みについて、基調講演等を実施
- 「アースクリーン」活動に参加**
当社グループの従業員と地域企業が協力し、漂着ごみで溢れているビーチの清掃活動を実施。実際の環境問題に直面することで、より具体的な意識啓発に繋げることができました。

営業活動の効率化と社会貢献の両立を実現

- 次世代テレマティクス車載器の導入**
営業活動の効率化と車両の燃費改善を目的に次世代テレマティクス車載器を導入
- SDGsリース「みらい 2030[®]」**
車載器のリース料の一部を学習支援事業に寄付



高等学校にて金融教育を実施



「やいまSDGsシンポジウム」に協賛



「アースクリーン」活動に参加



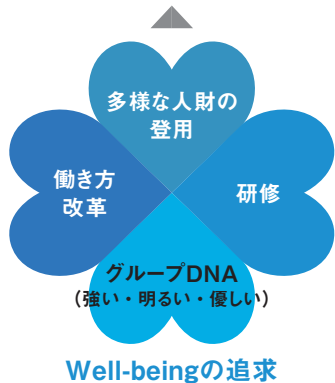
人財

プレミアグループでは、「心豊かな人財を育成する」というミッションを掲げています。事業や未来を創るのは人という考えから、社内では人を「財産」としており、「人財」という言葉を用いています。また、従業員の幸福度「Well-being」なしでは、事業や会社は成り立たないと考えており、様々な取り組みを行っています。

●人権(差別禁止に関する企業方針)

ミッションの達成や持続可能な社会の実現のために必要となる人財を学歴・性別・国籍・年齢に関係なく、多様な人財を登用しています。また、Well-beingを推進する当社では、強制労働や児童労働等は一切認めておりません。

心豊かな人財を育成



●グループの行動規範 (VALUE)

「強い・明るい・優しい」

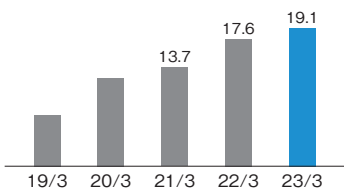
「常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることのできる、心豊かな人財を育成します」というミッションの実現に向けて、行動規範である「VALUE」を制定しています。

強い	高い志を掲げ、何事にもチャレンジしている企業・従業員であることを目指します
明るい	常にプラス思考で取り組み、笑顔が絶えない企業・従業員であることを目指します
優しい	利他の精神、感謝の気持ちを持った、企業・従業員であることを目指します

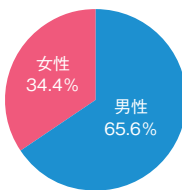
多様な人財の登用

当社グループの管理職全体における女性の比率は前年より1.5ポイント増加し、性別に関係なく、すべての従業員が働き甲斐を持ち、力を発揮できるジェンダーニュートラルな職場環境を構築しています。

女性管理職比率



従業員の男女比率 2023年3月末時点



働き方改革

「フレックスタイム制」「サテライトオフィス勤務」の導入により、働く時間や場所に柔軟性が生まれ、ワークライフバランスの向上に繋がっています。こうした取り組みに加え、今後もDX推進による業務効率の改善を通じた職場環境の更なる改善を推進してまいります。

▼当社グループの働き方改革実施例

単身赴任の削減	有給休暇の取得促進	時間単位有給休暇	フレックスタイム制
テレワーク	サテライトオフィス勤務	DX推進	職場環境の改善
人事考課制度	ビジネスコンテストの実施	定年退職者再雇用制度	長期休暇の取得

給与待遇・資産形成

2023年3月期には、従業員持株会の奨励金を5%から15%へと引き上げ、従業員の資産形成にも注力し、2024年3月期から住宅手当の拡充や給与のベースアップを行っています。

研修・育成

新しい社会を創造する心豊かな人財を育成するため、創業以来行ってきたOJTだけでなく、幅広い研修を積極的に実施しています。新卒、キャリアの若手従業員だけでなく、中堅層や幹部層にも多様な研修を用意しています。様々な役職や能力に合わせた内容であり、若手従業員の管理職登用へも繋がっています。

また、自社の研修会社である株式会社VALUEにて、当社グループの研修を内製化しています。さらには、当社グループ内だけでなく、対外的に当社グループの研修サービスを提供することで、社会全体の人財育成にも貢献しています。

目標

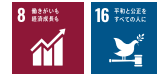
企業の成長には、働き方改革やダイバーシティ経営が必要不可欠であると考えています。多様な人財が個々の能力を発揮していくためにも、引き続き様々な役職及び年齢層に合わせた研修や改革を実施してまいります。

当社グループは従業員の生活及び仕事の質向上のため、働き方改革の一環として下記を目標としてまいります。

(%)	2023年3月期	2026年3月期		2023年3月期	2026年3月期
男性育休取得率	10.0	50.0	教育研修費用(万円)	7.5	10.0
単身赴任者率	0.4	0.0	女性管理職比率(%)※	19.1	25.0
有給休暇取得率	72.4	80.0	外国人従業員比率(%)	12.4	15.0

※対象：当社及び中核子会社

コーポレート・ガバナンス



○ コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

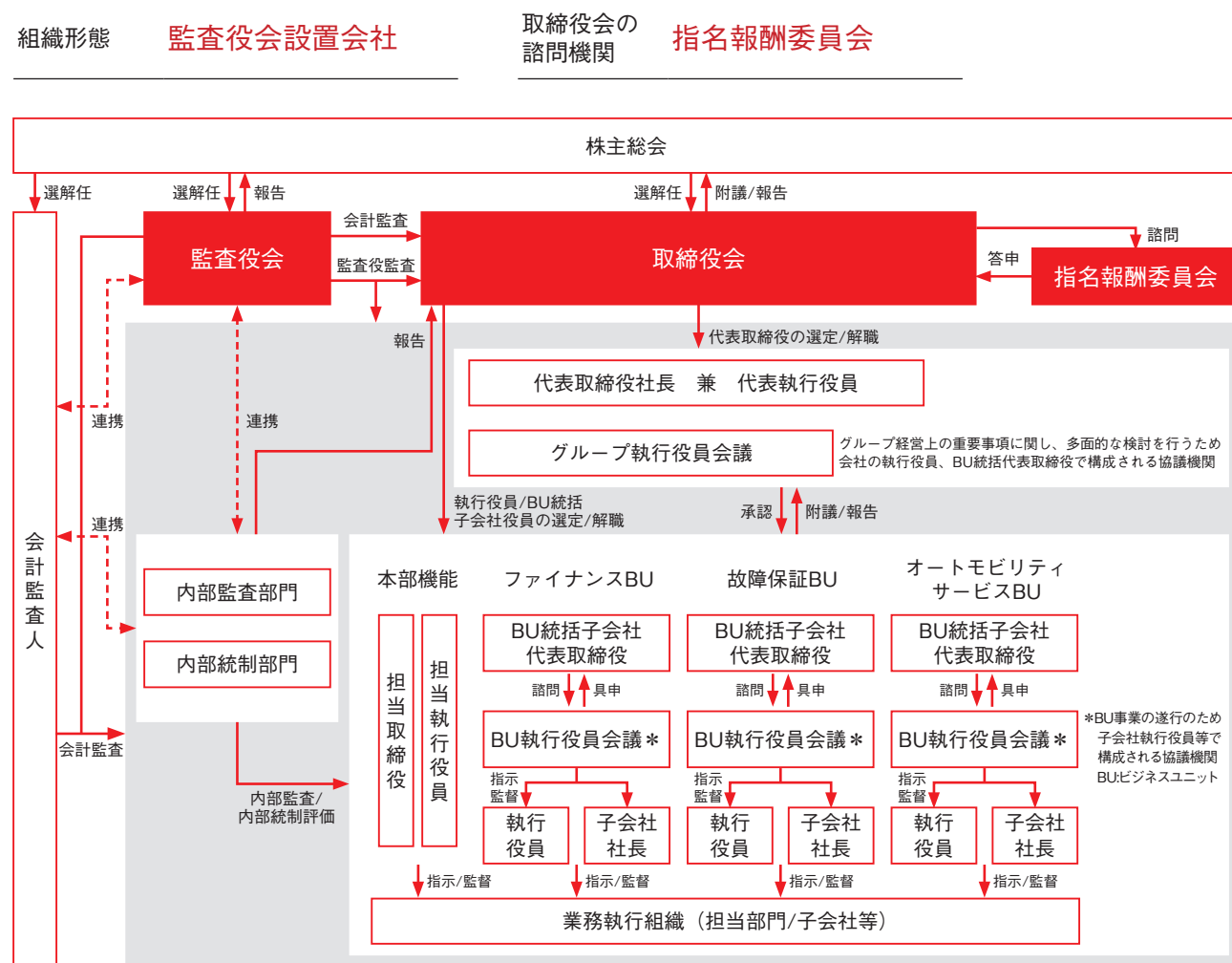
当社グループは、法改正を含む外部経営環境の変化に応じたコンプライアンスの徹底を前提として、「世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供し、豊かな社会を築き上げることに貢献します」「常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることで、心豊かな人財を育成します」というミッションを掲げ、このミッションの達成に資するか否かという考え方を、経営における意思決定の判断軸と位置付けています。当社グループのミッションの達成には、株主の皆さまをはじめ、お客様、お取引先様、従業員、社会等の当社グループを取り巻くすべてのステークホルダーと良好な関係を構築するとともに、その信頼を得ることが不可欠であり、そのためにはコーポレート・ガバナンスの充実が重要な経営課題の一つであるとの認識のもと、当社グループの継続的な成長及び収益性の向上を図りつつ、透明性と健全性を確保した企業運営に努めています。

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則のすべてを実施しています。

<https://ir.premium-group.co.jp/ja/management/governance/main/0/teaserItems1/04/link/CGC1213.pdf>



○ コーポレート・ガバナンス体制

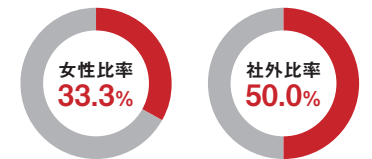


取締役会

2023年3月期：16回開催

社外取締役出席率 97.9%／社外取締役を除く取締役出席率 100%／監査役出席率 100%

原則として、定時取締役会を1カ月に1回実施し、必要に応じて随時取締役会を開催することにより、取締役間の意思疎通を図るとともに、社外取締役を含む取締役会の構成員により代表取締役の職務執行を監督し、法令・定款違反行為を未然に防止する体制としています。また、監査役3名も取締役会に出席しています。当社決裁基準に基づく個別議案の決議のほか、経営上の重要事項(中期経営計画及び投資・資本政策等)、指名報酬委員会からの答申内容等について議論及び決議を行っています。



指名報酬委員会

2023年3月期：4回開催

全委員全回出席

取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性、透明性、客観性を高め、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的に、取締役会の諮問機関として指名報酬委員会を設置しています。2023年3月期は、取締役会からの諮問事項である最高経営責任者の後継者計画に係る議論、経営陣幹部(執行役員)の指名方針及び手続きに係る検討のほか、2023年6月開催の定時株主総会に附議する取締役選任議案(スキルマトリクス含む)、取締役(社外取締役を除く)の個別報酬について審議し、取締役会に対し答申いたしました。

グループ執行役員会議

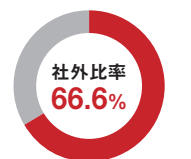
議長：当社代表取締役／1カ月に1回開催／常勤監査役1名が出席

当社は、執行役員制度を採用し、取締役会の意思決定の迅速化・効率化に資するよう、業務執行における重要案件に関し多面的に検討を行う機関として、グループ執行役員会議を設置しています。グループ執行役員会議は、当社の執行役員を中心に構成され、ビジネスユニット統括子会社の代表取締役もオブザーバーとして参加し、代表取締役による重要事項の決定にあたっての諮問機関であるとともに、情報共有や協議の場として有効に機能しています。

監査役会

取締役会と連動して1カ月に1回開催

監査方針や監査計画を定めるとともに、監査に関する重要な事項について各監査役から報告を受け、議論及び決議を行っています。監査役監査基準及び監査計画に基づき、取締役の職務執行及び執行役員の業務執行の状況についての業務監査を行うとともに、会計監査並びにグループ会社向けの企業集団に関する監査をはじめ、独立監査人である会計監査人の監査に対する相当性の監査を行い、その監査結果を取締役に報告しています。また、監査役会において承認した監査方針、重点監査項目及び年間監査計画についても、取締役会へ報告しています。



取締役会実効性評価の実施

当社は、取締役会評価に関する規程に基づき、取締役会全体に対する実効性評価・分析を定期的に行っています。

第三者機関を活用した
無記名方式によるアンケート

8つの大項目に係る個別の設問に対し、5段階評価及び自由記入のアンケート形式で回答

- A 取締役会の在り方 B 取締役会の構成・運営 C 取締役会の議論
D 取締役会のモニタリング機能 E 社内取締役・社外取締役のパフォーマンス
F 取締役・監査役に対する支援体制・トレーニング G 株主(投資家)との対話 H 指名報酬委員会の運営

2023年3月期の取り組み

- ・次期中期経営計画策定に向けた議論の場を設定
- ・M&Aを含む新規事業検討時の事前説明会の開催
- ・取締役会開催日ごとの資料送付スケジュールを明示化
- ・結果の記録及び報告
- ・取締役会での議論の時間を別途設定
- ・今後の企業戦略を踏まえた必要スキルの検討、候補者選定
- ・社内取締役に期待される役割の議論の場を設定
- ・執行役員会議等への権限委譲の検討
- ・実会場への出席による開催の検討

評価・課題

- ・第三者機関を活用することを踏まえ、設問項目の見直しを実施し、前年度と比較して概ね高い評価となりました。
- ・前年度の課題となっていた取締役会の監督機能(経営と執行の分離)の向上については、ルーティン報告を減らし、取締役会で議論するに相応しい議題を協議することで、議論の質が高まったという評価をいただいています。
- ・前年度より、取締役の総数に対して独立社外取締役の割合が50%となった結果、取締役会の有り方や構成に関する設問においては前年を上回る評価をいただきました。
- ・課題として重要なものはございませんが、相対的に評価が低かったマクロ視点での議論やリスク分析等について、今後改善に取り組んでまいります。

2024年3月期の取り組み

- ・資料提出締め切りの早期化し、取締役会構成員に送付
- ・各BUの意識改善
- ・社内会議において中長期視点からの協議を徹底
- ・マーケット分析の実施
- ・取締役会での報告時間を確保
- ・担当者のスキルアップ
- ・必要に応じた外部業者の活用
- ・開催スケジュールの固定化
- ・余裕を持った協議時間の設定

コーポレート・ガバナンス

役員一覧 2023年7月1日現在

氏名	地位・担当 兼任状況	選任理由	属性		在籍 期間	スキルマトリクス									
			社外	独立役員		企業経営	業界知識	営業・ マーケティング	グローバル	財務・会計	法務・ コンプライアンス	内部統制・ ガバナンス	IT・ システム	M&A	主な資格
	柴田 洋一	代表取締役社長 代表執行役員 ・プレミアモビリティサービス株式会社 代表取締役社長 ・カープレミア株式会社 代表取締役社長 代表執行役員	当社グループの創業者であり、経営者として豊富な経験と見識を兼ね備え、グループ全体の事業及び経営を牽引し、中期経営計画の諸施策を通じて当社グループの一層の発展に寄与しています。また、社外取締役の増員や監査役会設置会社への移行等、ガバナンス体制の強化に率先して努め、代表取締役社長として当社経営の重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を果たしていることから、取締役として適任であると判断し、当社取締役としています。			6年 11カ月	◎	◎	◎	◎					
	金澤 友洋	取締役 常務執行役員 ・プレミアワランティサービス株式会社 取締役 ・プレミアモビリティサービス株式会社 取締役 ・カープレミア株式会社 監査役	コーポレート部門（財務会計、資金調達、M&A、新規事業、法務・コンプライアンス等）について豊富な経験と見識を有し、取締役として当社経営の重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を果たしていることから、取締役として適任であると判断し、当社取締役としています。			2年		◎			◎	◎		◎	
	大貫 徹	取締役 上席執行役員 ・プレミア株式会社 代表取締役社長 代表執行役員 ・プレミアワランティサービス株式会社 取締役 代表執行役員	経営者として豊富な経験と見識を兼ね備え、コーポレート部門（法務・コンプライアンス、人事、システム等）や、企画部門（経営戦略、営業企画等）、ファイナンス事業（与信、債権回収等）、故障保証事業全般において豊富な経験と見識を有し、取締役として当社経営の重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を果たしていることから、取締役として適任であると判断し、当社取締役としています。			6年	◎	◎			◎	◎	◎		
	中川 二博	社外取締役 ・株式会社シンクロ・フード 取締役	株式会社リクルート（現株式会社リクルートホールディングス）で事業及び経営に長年携わったことによる豊富な経験と見識を有し、社外取締役として当社経営の重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を果たすことが期待されます。また、指名報酬委員として当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与し、職務を適切に遂行していることから、社外取締役として適任であると判断し、当社社外取締役としています。	●	●	6年	◎	◎	◎						
	堀越 友香	社外取締役 ・弁護士法人中央総合法律事務所 パートナー弁護士 ・株式会社地域経済活性化支援機構 社外取締役 ・WealthPark株式会社 社外取締役	社外役員となること以外の方法で会社経営に関与された経験はありませんが、弁護士としての職務を通じて培われた法務に関する専門的な知識及び豊富な経験を有しており、社外取締役として当社経営の重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を果たすことが期待されます。また、指名報酬委員として当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与し、職務を適切に遂行していることから、社外取締役として適任であると判断し、当社社外取締役としています。	●	●	4年		◎			◎	◎			弁護士
	大嶋 裕美	社外取締役 ・株式会社MonotaRO 職員	社外役員となること以外の方法で会社経営に関与された経験はありませんが、公認会計士としての職務を通じて培われたファイナンスに関する専門的な知識、またパナソニック株式会社で培われた広報・IR、M&A、新規事業開発等に関する知見を活かし、社外取締役として当社経営の重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を果たしていることから、社外取締役として適任であると判断し、当社社外取締役としています。	●	●	3年				◎	◎			◎	公認 会計士
	亀津 敏宏	常勤監査役	財務・会計や、ファイナンス事業全般について豊富な経験と見識を有し、取締役の職務の執行に関して独立性を持って経営を監査する役割を果たしています。経営体制の一層の強化とともに、コンプライアンス及びコーポレート・ガバナンスの充実を図ることに適任であると判断し、当社監査役としています。			6年 11カ月		◎			◎		◎		
	樋口 節夫	社外監査役 ・樋口節夫公認会計士事務所 所長 ・ソーシャルワイヤー株式会社 社外監査役 ・株式会社ランドビジネス 社外監査役	公認会計士としての職務を通じて培われた財務・会計・内部統制に関する専門的な知識及び豊富な経験を有しており、社外監査役として、取締役の職務の執行の監査に十分な役割を果たしています。経営体制の一層の強化とともに、コンプライアンス及びコーポレート・ガバナンスの充実を図ることに適任であると判断し、当社社外監査役としています。	●	●	6年					◎		◎		公認 会計士
	森脇 敏和	社外監査役 ・ウィンテスト株式会社 社外取締役 監査等委員	金融機関にてファイナンス事業に長年携わったことによって培った豊富な経験と見識を有しているとともに、経営者としての幅広い知見を兼ね備えており、社外監査役として、取締役の職務の執行の監査に十分な役割を果たしています。経営体制の一層の強化とともに、コンプライアンス及びコーポレート・ガバナンスの充実を図ることに適任であると判断し、当社社外監査役としています。	●	●	6年	◎	◎			◎				

社外取締役座談会



大嶋 裕美
社外取締役



中川 二博
社外取締役



堀越 友香
社外取締役

中期経営計画達成に向け、 独立した視点からガバナンス体制を強化

— 持続的成長・リスク管理・海外展開 —

当社グループの事業について

中川： 創業以来、持続的な成長を遂げ、増収増益を実現しています。この成果は、社長の強いリーダーシップと従業員の方々が一丸となった努力の賜物と考えています。加えて、創業以来掲げている2つのビジョンのもと、組織全体が挑戦し続け

る姿勢が当社グループの成功の要因と思っています。競争差別化の源泉である当社の非銀行系というポジショニング上の強みは、マーケットでの競合他社との差別化に大きく寄与しています。この強みを活かし、新たなビジネス領域への進出やサー

ビス拡充に取り組んでいます。その結果、マーケットが横這いである中でも、当社グループは着実にシェアを伸ばし続けています。これは、アジャイル（柔軟性）な経営姿勢や、事業ごとの専門性や強みを活かした戦略展開が功を奏しているからだと思います。

堀越： そのような挑戦的な組織風土、持続的な成長を追求する会社ではありますが、リスクに対する注意を怠らず、小さい時点でリスクを察知し、適切な対応を行っていると感じています。特にファイナンス事業は業種柄リスクが高いため、引き続きリスクに対する事前予防や常時のモニタリング、リスク発生時の対処等は継続して必要と思います。過去にリスク事案が発生した際には、初動が迅速で影響額の把握や今後の対応、そして取締役会へ

の継続的な報告が十分であり、とても安心感を覚えました。

大嶋： お二方がおっしゃる通り、現在はとても勢いがあり、目立ったリスクはあまり感じないと評価しています。しかしながら、課題があるとなれば日本でのビジネス比重がまだ高いことだと思います。今後、海外展開を加速させていくことが、この会社の持続的な成長に不可欠であると考えています。そのためには、海外展開を行うにあたっての人財の拡充がまず必要な要素です。現在、売上も利益も順調に拡大している状況にあるからこそ、積極的に新たな挑戦に取り組むべきだというのが私の意見です。リスクを適切に把握しつつ、海外展開においても継続的にチャレンジし続けて欲しいですね。

近年は、単なる売上や利益の拡大だけでなく、 環境や人的資本という社会との共生も益々重要に

中川： そうですね、当社グループは本業が中古車領域のビジネスなので、環境に良い側面を持ち、循環型社会に貢献している点がとても分かりやすい。一台の新車が中古車として乗り継がれることで車両寿命が延びることは、資源消費の軽減につながります。また、中古車は新車と比較して価格は抑えられているので、お客様にとっても経済的な選択となっています。

堀越： 同感です。今後、自動車業界がどう変化していくのかは不透明な点ではありますが、どう変化したとしても当社グループが中古車領域において事業活動を行っていく限り、ビジネスを通し

て環境への配慮と循環型社会への貢献を通じて、社会に貢献できる部分は大きいと思っています。是非、業界をどんどん良い方向に引っ張って欲しいですね。

大嶋： そういった取り組みを実施することも大事ですが、同時に社外へしっかりと情報発信していくことも上場企業としては重要だと思います。その点当社は早い段階からESGレポートを発行したり、TCFDへの取り組みを開示する等情報開示にも着手しているので、他の会社と比べても一歩先行した取り組みをしていると感じています。

社外取締役座談会

ー ガバナンス ー

取締役会の雰囲気や運営について

大嶋： 当社の取締役会は予定調和的な部分が少なく、建設的な議論が行われる雰囲気がありますね。創業時のメンバーが多いという特徴もありますが、役員間のコミュニケーションがとても活発な印象があります。また、取締役会においては社長が一人で喋るのではなく、あえて他の役員に説明させることで適度な緊張感や良い距離感、多面的な協議が生まれているように思います。

堀越： 確かにそうですね。何よりもとても意見を言いやすい雰囲気です。私に限らずと思いますが、社外役員の立場ですとどうしても議案の内容についての予備的知識が足りていない部分もあり、結果的に素人目線での質問や議論も生じますが、当社の方々はそのような質問に対しても真摯かつ丁

寧に回答いただけるのでとても理解が進みますし、議案に対する協議も深いものになります。

中川： 社外監査役の方々も含め、参加している全員がとてもフランクに意見を出したり、情報を発信していますよね。まさに、率直で本質的な議論が取締役会で行われていると感じます。ただ、事務局の方は予定調和的に会議が進まないこともあるので、少し大変かもしれませんが。

大嶋： あとは、コロナが流行していた時期はZoomで開催していたのですが、やはり対面での会合に戻ったことで、最近はより活発でダイナミックな意見交換が行われていると感じられます。

議題の内容について

大嶋： 議題の選定についても、取締役会として議論すべき本質的な議題が設定されていると思います。現在は、安定した業績を背景に、将来に向けた今後の戦略が議題の中心となることが多いです。現在の好調な業績に甘んじることなく、未来に向けて挑戦を続けるためのディスカッションは、

非常に活気に満ちています。取締役会で議論したことが、一つずつ現場で実行され、それがポジティブな結果に繋がっていく、こうした好循環が、経営に対する自信を深めるとともに、会社全体の活力になっていると感じています。

社外取締役の役割について

堀越： 私は取締役として、自らリスクに気付けるような会社や組織となるように力を尽くしたい

と考えています。常に警戒心を持ちながら組織全体のリスクを見極め、適切な対策を講じていくこ

とで、顧客やステークホルダーに信頼と安心を提供できるからです。また、業界外からの質問や疑問にも真摯に対応する姿勢を大切にしたいと思います。多様な視点から会社の事業活動をみることで、社内では気づきづらい組織全体の強みや課題を浮き彫りにし把握することができるようになり、より戦略的な意思決定が可能となると思います。また、それが、当社グループが持続的に成長を続ける上で必要なことと考えています。

大嶋： 私は、ステークホルダーの代表として中立的な立場から会社運営を見ることが大切だと思っています。当社グループの内部組織に属さない立場から、ビジネスの全体像や戦略に対して客観的な視点を持ち、経営陣に対して建設的な提言を行っています。社内のロジックにとらわれることなく、違う視点から質問を投げかけることが大

切だと考えています。時には従来の常識にとらわれず、新たなアプローチやチャンスを発見することが組織にとっての成長に繋がると信じています。そうした質問や洞察を通じて、組織の課題や可能性を明確にし、経営戦略の進化に寄与したいと思っています。

中川： 私も皆さんと重複するところは多いのですが、自身の感覚に基づいて疑問や違和感を持った際には率直に発信することが大事だと思っています。当社の社外役員は多様な方々で構成されていますので、それぞれの経験や知識を背景にして、独自の感性を持っています。自身の感覚で率直に発言するということは、会社にとっては多様な視点から気づきがあることも多いと思いますので、重要なポイントだと思っています。



リスク管理



○ 当社グループの損失の危機管理に関する規程その他の体制

- a. 当社グループの経営目標達成の阻害要因となるリスクに対して、そのリスクを把握し、適切に評価して管理するため、リスク管理規程に基づき、取締役会の決議によりリスク管理担当役員を定め、リスク管理委員会を設置し、リスクの軽減及び損失の危険発生の未然防止等に積極的に取り組むものとし、
- リスク管理委員会** 委員長：金澤友洋 委員：大貫徹、土屋佳之、山村広臣、中村文哉、近藤久美
- b. 前項のリスクが顕在化した場合には、コーポレート統括部門が直ちに危機対応方針を定め、事実関係の調査、危機への対処、再発防止策の策定及び実施を行います。また、特に重大なリスクが顕在化した場面においては、代表取締役社長が対策委員会の設置を行う等、弁護士等の社外専門家の助言を受けて迅速な対応を行い、事態の悪化や損失の拡大を最小限にする体制を構築します。

○ 事業等のリスク

	リスクの内容	対応策
1. 経済環境リスク	・経済環境の変化や税制改正、雇用情勢の悪化 ・ウイルス感染の拡大	・経済環境に応じた戦略の立案・実行 ・感染拡大等の際には政府の方針に応じて非接触での営業活動を推進
2. 大規模災害リスク	・大規模災害	・事業継続体制に関連する規程及び事業継続計画（BCP）を制定し、教育・訓練を実施
3. システムリスク	・サイバー攻撃等	・システムセキュリティの強化及び安定稼働の維持 ・システムの冗長化、データセンターの二重化や通信ネットワークの複数キャリアの利用
4. 法的規制リスク	・法律、規則、政策、実務慣行等の変更の発生	・各種法令に基づいて業者登録を行い、必要に応じて登録の更新を実施 ・パートナー弁護士とともに法律、規則等の変更を注視
5. 資金調達リスク	・業績低迷による資金調達の継続困難 ・信用力の低下や、金融市場の混乱 ・調達金利の変動	・業績の拡大に努める ・社外取締役が半数を占め、女性取締役が1/3を占める取締役会を構成 ・取締役会全体に対する実効性評価・分析を定期的の実施 ・適切な財務管理、強固な財務体質の構築
6. 金利リスク	・当社グループでは資金調達の一部は、変動金利による借入となっているため、金融情勢の変化によっては、想定外の調達コストの変動が生じ、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	・固定・変動調達比率を調整 ・調達コストと連動し、当社グループのサービスにかかる金利に転嫁し一定の利益率を確保
7. コンプライアンスリスク	・コンプライアンス違反による重大な不祥事等	・コンプライアンス規程を制定し、コンプライアンス推進体制を構築 ・行動規範に基づいた各種研修の実施
8. 個人情報リスク	・個人情報の漏えいや紛失又は不正利用等の発生	・プライバシーマークの認定を取得 ・「個人情報保護方針（プライバシーポリシー）」等を定め、事故を防ぐ体制を構築 ・ネットワークセキュリティの強化、個人情報を扱う委託先の確認及び評価、社員教育、プライバシーマーク内部監査員として認定された当社グループ従業員による監査の実施等
9. 人財リスク	・有能な人財の採用及び雇用の維持、教育不能	・労働環境の継続的な整備
10. 市場の競争激化リスク	・中古車販売台数の低迷により、競争が激化、収益率の低下やシェアの低下等	・市場環境を注視し、競合他社の動きを捉えて適切な戦略を立案・実行 ・競争優位性を築き上げ、他社との差別化を図る
11. 風評リスク	・法令違反、従業員の不正行為、システム障害等、様々な原因により当社グループの風評及び信頼の損失	・法令違反、従業員の不正行為、システム障害等を未然に防ぐため、各種研修やシステム管理を実施 ・適切な情報開示と透明性を確保すべく、公平に、正確に、迅速に、分かりやすく、かつ積極的に情報を提供
12. のれん及び無形資産リスク	・減損損失の計上	・非償却性資産であるため、毎期の定期的な償却は発生しない
13. 信用保険契約リスク	・景気動向、個人破産申立の増加 ・保険金の支払限度額を超過する貸倒損失の発生 ・貸倒損失の増加による保険料の増加、保険業法の改正及び損害保険会社のスタンス変化等により保険契約が継続不可	・適切な与信管理 ・DX施策やグループ間協業を通じた貸倒損失発生の防止
14. 修理原価リスク	・修理原価の増加	・ビッグデータを活かした適切な商品設定 ・独自の原価低減施策を実施
15. 新規事業リスク	・新規事業が事業計画を達成できず、十分な収益を将来において計上できない場合	・事業計画に沿った適切なKPIの設定及びロードマップを作成
16. 海外事業リスク	・租税制度の変更や外国資本に対する規制等の法律・規制の設定又は改廃 ・経済的又は政治的事件の発生、テロ・紛争・伝染病等による社会的混乱等 ・労働環境の急激な変化	・現地の駐在員と本部部門との密なやりとりを通じて、現地の状況を把握 ・現地の従業員の安全を第一とした事業展開

コンプライアンス



○ コンプライアンスについて

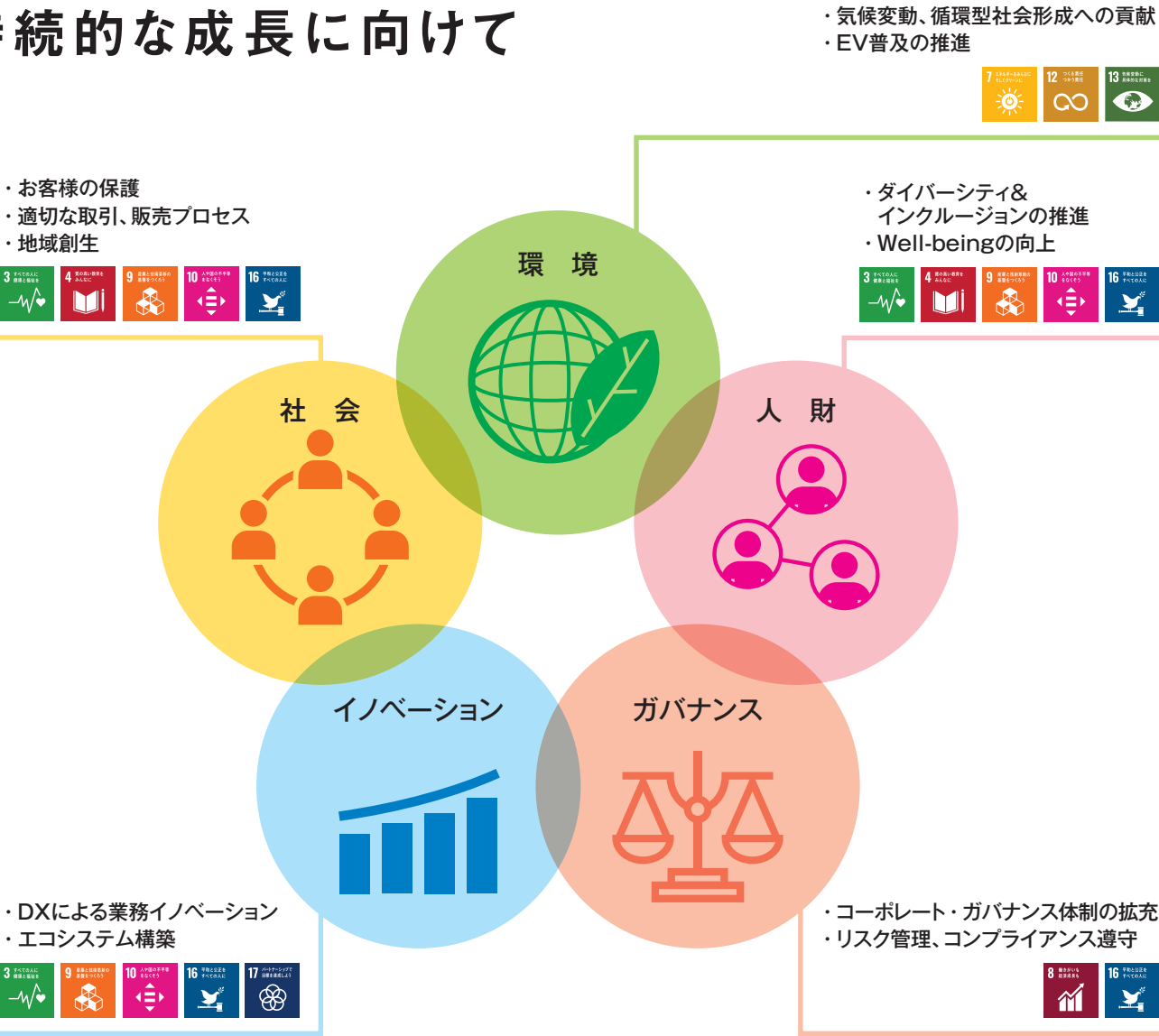
当社グループはコンプライアンスを重要な経営課題の一つと位置付け、コンプライアンス規程を制定し、コンプライアンス推進体制を構築するとともに、行動規範に基づいた自発的な行動を促すため各種研修を実施し、企業倫理の向上及び法令遵守の強化に努めています。

各種研修 コンプライアンス研修 / インサイダー取引防止研修 / 個人情報保護研修

○ 反社会的勢力との関係遮断

反社会的勢力による被害を防止するため「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、当該基本方針を実現するための社内体制の整備（反社会的勢力への対応を統括する部署を定め、反社会的勢力に関する情報を一元的に管理・蓄積）を行い、その結果を経営陣に報告しています。また、外部専門機関である全国暴力追放運動推進センター等との連携も行っています。

持続的な成長に向けて



ステークホルダーコミュニケーション

○ ステークホルダーコミュニケーションに関する基本的な考え方

当社グループは、株主をはじめ、お客様、取引先様、従業員、社会等の当社グループを取り巻くすべてのステークホルダーと良好な関係を構築するとともに、その信頼を得ることがミッションの達成に不可欠であり、そのためにはコーポレート・ガバナンスの充実が重要な経営課題の一つであるとの認識のもと、当社グループの継続的な成長及び収益性の向上を図りつつ、透明性と健全性を確保した企業運営に努めています。

ステークホルダー	主な取り組み	活動事例
顧客	- 安心・便利で豊かなカーライフを提供 - 経済環境改善、金融リテラシーの向上	- 当社エンドユーザー向けサイト「クルマのことならカープレミア」や、情報サイト「カープレミアマガジン」にて、自動車に関する情報を提供 - 高等学校の家庭科授業にて金融教育を実施
加盟店	- 経営効率、ITリテラシーの向上 - モビリティ事業者間の相互発展	- 当社グループの営業人員の定期的な訪問又は電話等での連絡 - 加盟店のニーズに沿った新商品の開発 - お問い合わせ窓口の設置
従業員	- 働き甲斐向上 - 一人一人の能力、アウトプット力の育成	- 経営層との対話 - 年に1回従業員向けアンケートを実施
株主	- 平等な情報提供 - 利益還元 - 企業価値、株価向上	- 会社説明会や投資家面談の実施 - WebサイトやSNSを通じた迅速な情報開示 - 英文開示資料の積極的な開示
社会	- 循環型社会の形成 - エネルギー使用量、温室効果ガス排出量の削減	- セミナーやシンポジウム等への参加 - 地域との交流 - ボランティア活動への参加

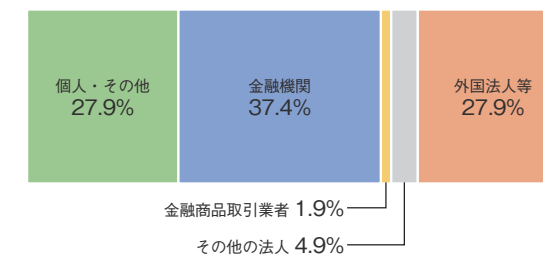


プレミアグループのIR活動

当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、ステークホルダーの皆さまとの協働が必要不可欠であると考えています。そのためにも、当社グループの事業内容及び財務に関わる情報、今後の成長性・経営方針を、公平に、正確に、迅速に、分かりやすく、かつ積極的に提供することを基本方針としています。適宜、適切な情報を提供するためにもオフラインとオンラインを活かした情報発信を行っています。また、ステークホルダーの皆さまからの貴重なご意見は経営陣に報告しています。

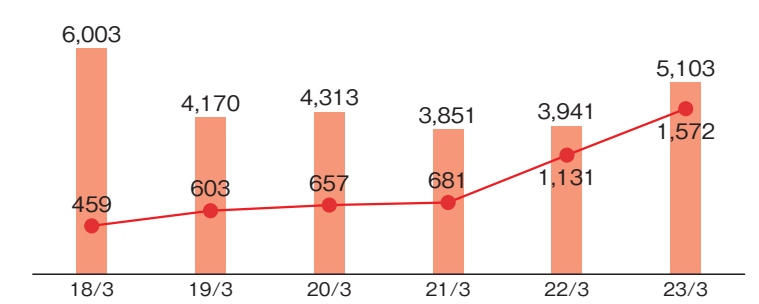


2023年3月期 所有者別株式数



※自己名義株式の単元株式数は、「個人・その他」の所有者区分に含んでいます。

株主数・平均株価



※当社は2019年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合、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います。平均株価は、株式分割後の株価を記載しています。

IR露出

2023年3月期 掲載記事

- 7月28日発行の日本経済新聞 DX特集記事
- 10月17日発行の株主手帳「トップに直撃」

Youtube出演

- 投資系YouTubeチャンネル「1UP投資部屋」

外部評価

- 「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄へ3年連続選定

経営情報・IR部メッセージ

「統合報告書2023」をお読みいただきありがとうございます。当社グループが2030年に目指す「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」になるためにも、一層の変革とステークホルダーの皆さまのご支援が必要となってまいります。本統合報告書を通して、当社グループのご理解をいたぐ一助になれば幸いです。今後も、皆さまとの積極的な対話や随時適切な情報開示に努め、更なる企業価値向上に向けて、IR活動に真摯に取り組んでまいります。



主要財務／非財務データ

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
連結業績(百万円)					
営業収益	10,774	14,043	17,906	20,888	25,263
営業費用	10,004	12,542	15,059	17,024	21,018
税引前利益	2,097	2,604	3,463	4,017	5,344
当期利益	1,391	1,452	2,393	2,964	4,014
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,388	1,466	2,383	2,941	4,005
包括利益	1,431	1,381	2,447	3,010	4,097
基本的1株当たり当期利益(円)	37.96	37.44	62.25	76.46	103.45
資産合計	43,540	58,203	68,156	81,800	101,992
資本合計	5,529	5,312	7,291	9,814	13,407
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,015	△1,246	1,321	1,608	△449
投資活動によるキャッシュ・フロー	△706	△1,618	△1,172	△1,028	△2,320
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,563	2,967	1,617	2,797	6,181
ROE(%)	24.8	27.4	38.3	34.8	34.7
ROA(%)	5.3	5.1	5.5	5.4	5.8
自己資本比率(%)	12.55	9.01	10.58	11.87	13.11
年間配当金(円)※1	14.2	14.7	15.3	17.0	21.0
KPI					
クレジット取扱高(億円)	1,352	1,774	1,664	2,023	2,438
クレジット債権残高(億円)	2,507	3,213	3,614	4,223	5,078
延滞債権残高率(%)	0.84	0.86	0.91	0.78	0.81
加盟店社数(社)	20,417	22,549	23,907	25,603	27,252
故障保証取扱高(億円)	30.0	43.6	44.9	51.5	57.6
カープレミア ディーラー会員数(社)	—	—	370	1,525	2,581
カープレミア ガレージ会員数(店舗)	—	—	—	251	370
非財務					
社員数(人)	386	482	593	644	665
女性管理職比率(%)※2	7.1	12.2	13.7	17.6	19.1
平均年齢(歳)	36.5	36.4	35.1	36.9	37.5
平均勤続年数(年)	5.4	5.8	6.2	6.2	6.9

※1. 2019年4月1日付で普通株式1株につき2株、2022年9月1日付で普通株式1株につき3株の株式分割を行っており、2022年3月期以前の配当金については当該株式分割を考慮した配当金の額を記載しています。
※2. 当社及び中核子会社を対象としています。

株価の推移



会社概要

2023年6月30日時点

会社名	プレミアグループ株式会社	上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
英文社名	Premium Group Co., Ltd.	主要取引銀行	株式会社あおぞら銀行
本社所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-10-4 オークラプレステージタワー19階	株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
創業	2007年7月	会計監査人	PwCあらた有限責任監査法人
資本金	1,674百万円	Go！プレミアグループのIRサイト URL: https://ir.premium-group.co.jp/ja/index.html	
社員数	696名(連結)		

株式情報

※2023年3月31日現在

発行可能株式総数	144,000,000株
発行済株式の総数	40,327,770株
株主数	5,103名

所有者別株式分布状況

個人・その他	11,247,889株	27.9%
金融機関	15,072,400株	37.4%
金融商品取引業者	774,303株	1.9%
その他の法人	1,990,004株	4.9%
外国法人等	11,243,174株	27.9%

※自己名義株式の単元株式数は、「個人・その他」の所有者区分に含んでいます。

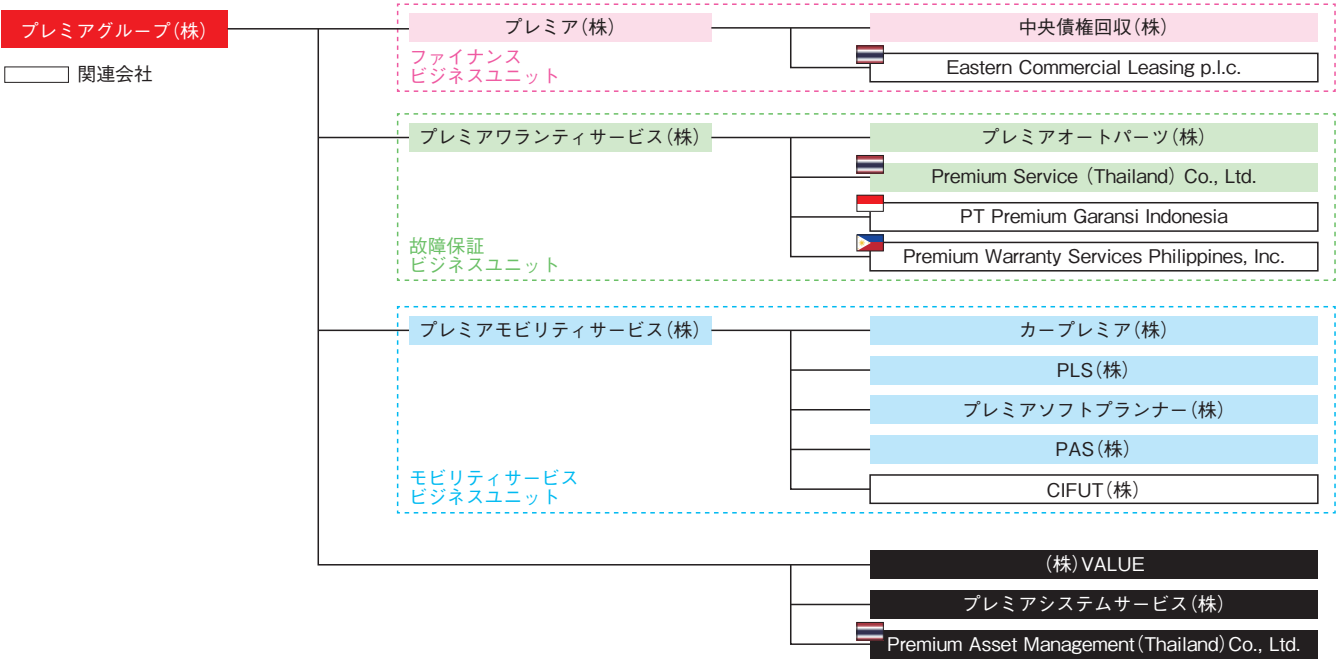
大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,942,300	17.85
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,611,100	14.43
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,279,300	5.86
株式会社リクルート	1,800,000	4.63
GOVERNMENT OF NORWAY	1,253,500	3.22
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505303	1,181,300	3.04
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	852,140	2.19
株式会社あおぞら銀行	775,800	1.99
損害保険ジャパン株式会社	775,800	1.99
柴田 洋一	743,468	1.91

※自己株式(1,437,844株)は上記大株主から除外しています。
※持株比率は自己株式を控除して計算しています。
※持株比率は小数点第3位を四捨五入しています。

グループ会社一覧

※2023年6月30日時点





プレミアグループ株式会社

〒105-0001

東京都港区虎ノ門2-10-4

オークラプレステージタワー19階

<https://www.premium-group.co.jp/>