

カープレミア

 Premium

統合報告書2024

プレミアグループ



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でできる、
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

MISSION

目指すもの

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

VALUE

根底にあるもの

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

CONTENTS

1 価値創造ストーリー

プレミアグループが目指し、創り出していく価値について
多方面からご紹介いたします

- 3 数字で見るプレミアグループ
- 5 沿革
- 7 社長ご挨拶
- 11 特集1(会員制組織 カープレミアクラブについて)
- 13 特集2(安心・安全のための取り組み カープレミアあんしんショップについて)
- 15 財務担当者メッセージ
- 19 価値創造プロセス
- 21 マテリアリティ(サステナビリティ重点項目)
- 23 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
- 25 TCFD提言に沿った気候関連情報開示
- 29 人的資本

2 価値創造のための戦略

中期経営計画やDXビジョンをご紹介します、
各事業への取り組みについて
詳細にご説明いたします

- 35 中期経営計画
- 37 プレミアグループのDXビジョン
- 39 事業概要
- 41 ファイナンス事業
- 43 故障保証事業
- 45 オートモビリティサービス事業
- 47 海外戦略
- 49 環境
- 51 社会

3 価値創造を支える基盤

更なる成長・価値創造に向けて、
プレミアグループを支える
基盤についてご紹介いたします

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

●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ができるよう努めています。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、本統合報告書は財務報告目的で連結されたすべての活動が対象となっており、報告対象期間は、原則として2023年4月1日から2024年3月31日までとしています。ただし、2024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。また、各ページの役職の記載について、注記がない場合には2024年9月30日時点の役職名を記載しております。

●将来の見通しに対する注意事項

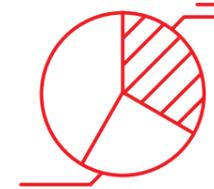
本統合報告書には、将来の見通しに関する記述を含んでいます。現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しているため、実際の業績は様々なリスクや不確定な要素等の要因により、異なる可能性がありますことをご留意ください。

数字で見るプレミアグループ

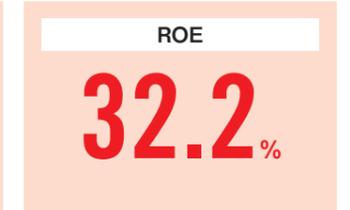
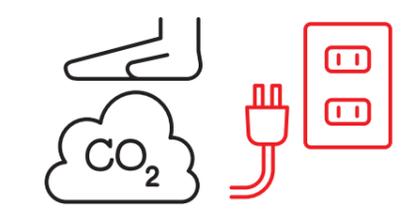
① 当社グループの成長を支える基盤



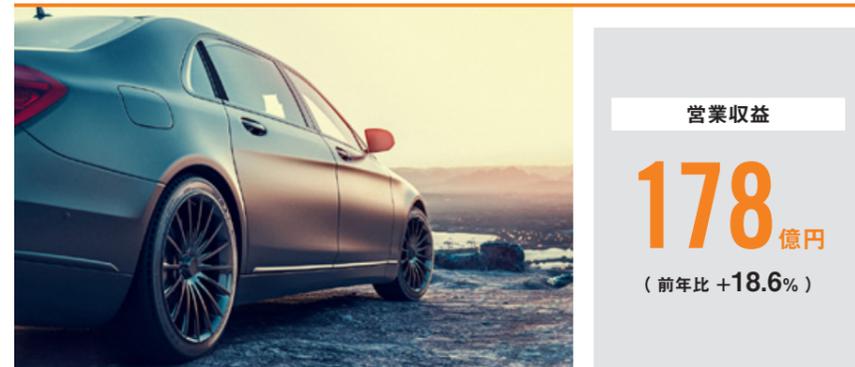
② 持続可能な組織であるための取り組み



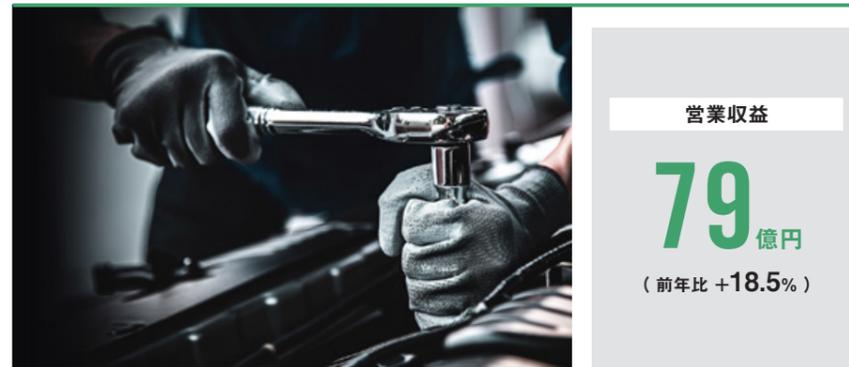
③ 経営成績



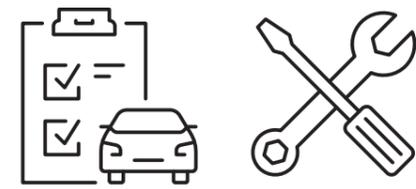
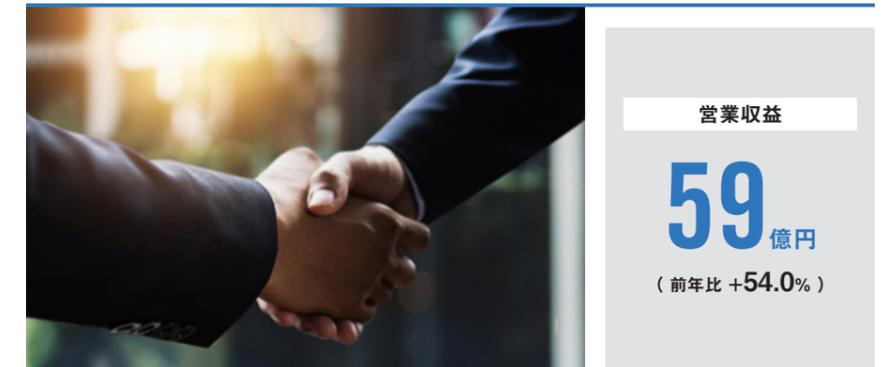
ファイナンス事業



故障保証事業



オートモビリティサービス事業



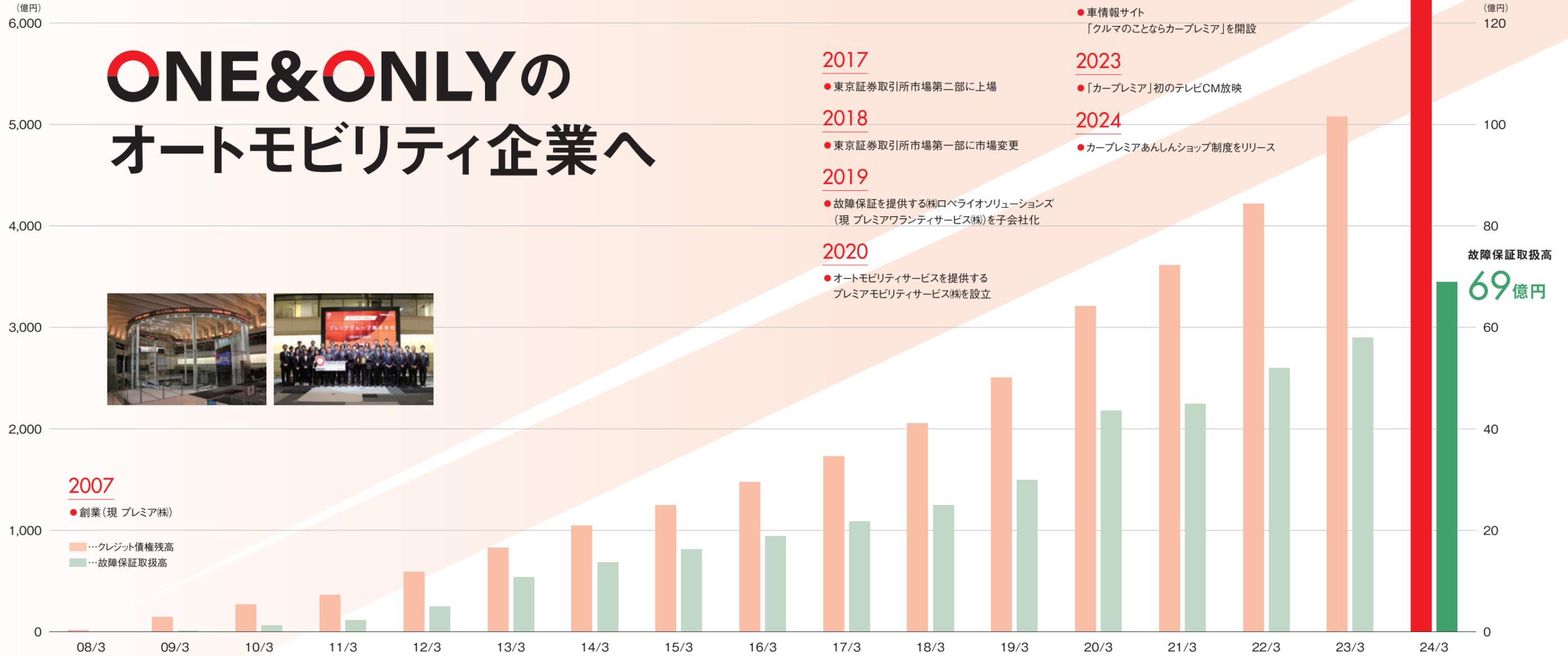
2024年3月31日時点

※CO₂排出量及びエネルギー使用量は2023年3月期のものを記載しており、2024年3月期の数字は2025年3月期中に算出し、開示を予定しております。

沿革

当社グループは、独立系である強みを活かして事業を拡大してまいりました。今後は各事業のより一層の伸長とともに、中古車領域経済圏(カープレミアビジネスモデル)を構築して独自性を確立し、ONE&ONLYのオートモビリティ企業へと変革してまいります。

ONE&ONLYの オートモビリティ企業へ



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
- 車情報サイト「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

2024

- カープレミアあんしんショップ制度をリリース

2017

- 東京証券取引所市場第二部に上場

2018

- 東京証券取引所市場第一部に市場変更

2019

- 故障保証を提供する(株)ロペライオンソリューションズ(現 プレミアワランティサービス(株))を子会社化

2020

- オートモビリティサービスを提供するプレミアムモビリティサービス(株)を設立

2007~2012

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

代表取締役社長である柴田洋一が創業。自動車とファイナンスの知識を活かし、「世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを届ける」べく、参入障壁が高いオートローン事業を立ち上げる。2008年のリーマンショックにより事業撤退の危機に直面するも、危機を乗り越え、主要事業を確立。

2013~2018

独立系の強みを活かした多角的な事業展開と海外進出

独立系の強みを活かし、自動車整備サービス・自動車関連IoT装置/モビリティ事業者向けソフトウェアの開発と提供を行う会社を設立・子会社化し、事業を多角化。タイにファイナンス事業・故障保証事業、インドネシアに故障保証事業を展開し海外への進出も果たす。

2019~2023

オートモビリティ企業として進化

オートモビリティ企業として各事業展開の基盤を構築。オートパーツ事業を運営する会社や債権回収を主に行う会社を子会社化し、フィリピンに故障保証事業を展開するなどオートモビリティ企業として事業の多角化と海外進出を継続。3年連続でDX注目企業に選ばれる等、DXも積極的に推進。

2024~

カープレミア事業モデルの確立

会員組織「カープレミアクラブ」を拡大し、モビリティ事業者がより良いサービスを提供し、お客様に安心して中古車を購入いただけるよう「カープレミア」の認知度拡大・ブランドカアップを目指す。

「カープレミア事業モデル」の詳細は **P.11**

社長ご挨拶



代表取締役社長 グループCEO兼COO

柴田 洋一



皆様へ

中期経営計画「ONE&ONLY 2026」も2年目を迎えました。お陰様で、1年目となる昨期は計画を上回る成果を出すことができました。これはひとえに、ステークホルダーの皆様のご支援のおかげです。中期経営計画

2年目である2025年3月期も中期経営計画を上回る目標を設定し、皆様のご期待に沿える1年にしていきたいと考えています。

車業界を取り巻く環境の大きな変革期

昨今のモビリティ業界は、大きな変革期を迎えています。新車業界では、電気自動車の普及や自動運転技術の進展、人口高齢化による安全性がより一層重視されています。それに加え、パンデミックの影響もあり半導体不足による新車の供給不足が起こり、デフレ下にあった国内でも新車価格は上昇し続けています。また、型式指定の認証不正問題も起こり、新車供給の不安定化により中古車業界にもその影響が及びました。

そして、中古車も供給不足となり中古車価格が上昇し、中古車業界では仕入価格の高騰化に対応できる大手販

売店による寡占化が進みつつありました。その様な状況下、一部大手販売店による不祥事で業界は更に大きな変革期を迎えています。しかしながら、これらの変化は私たちにとって大きな好機と捉えています。

FACE TO FACEが当たり前であった中古車業界も、効率化が急速に進み旧態依然とした労働集約型からデジタルトランスフォーメーション（DX）への移行が加速し、モビリティ業界でもパラダイムシフトが起きつつあります。

経営スタンス

当社は2007年にオートクレジットの会社として創業しました。設立当時のオートクレジット、オートローン業界は、大手信販会社による寡占化が進んでおり、新規参入は極めて困難だと思われていました。実際に、半世紀に亘って廃業や撤退・統合が進んでいき、新規参入で成功した会社は存在しませんでした。

私は全ての業界においてパラダイムシフトが起こると信じ、既成概念に囚われず水平思考をもって経営を行っていけば、必ずチャンスは訪れると確信していました。

当社は新規参入でゼロからのスタートでしたが、コロナ

禍やモビリティ業界の様々な変化を経て、この経営方針は時代の変化とマッチし、お陰様でファイナンス債権残高は約7,000億円となり大きく成長することができました。

恥ずかしながら、創業当時は「パラダイムシフト」という言葉自体を知りませんでした。コロナ禍や業界の変化にしっかりと向き合い理解していくことで、従来のやり方に捉われず、柔軟で創造的なアプローチを行う事を経営方針にしっかり反映させていく事が出来たと思っています。また、独立系の強みを活かし、競合他社様とは違う戦略を進めてこられた結果だと考えています。

新たな挑戦

既存ビジネスはまだ成長過程であり、今後もさらに加速するであろうパラダイムシフトに備え、常に現状に満足せず新たな試みを行っていきます。その中で最も注力し

ているのがカープレミア事業です。この事業は、カープレミアクラブというメンバーシップ制度に賛同頂いた加盟店様を中心として会員になっていただき、組織化してより強

固なつながりを築いていく事業です。

まずは2026年3月までにディーラーやガレージを中心に6,500社をネットワーク化し、このネットワークを活用してお客様にカーライフを楽しんでいただける環境を作りたいと考えています。また、このネットワークは会員間でのビジネスの活性化を促進する場ともなります。

DX化をより推進していくことで更に安心してご利用いた

だけのカープレミアクラブのネットワークを目指し、数だけでは無くクオリティーも重視していきます。その結果、安全安心で健全な業界への一助となると考えています。この強固なネットワークにより、ファイナンス、故障保証、オートモビリティサービスの3事業を相互に機能させる事で唯一無二のONE&ONLYなカンパニーを築き上げる事ができると確信しています。

良い会社であるということ

創業当時は従業員約50名の規模でスタートしましたが、現在ではグループ全体で1,000名近くとなりました。その過程では多くの人を採用し、また多くの人が退職していきました。退職者が増加する事もありましたし、採用も決して順調ではありませんでした。その度に悔しい思いをし、もっと良い会社にしていこうという決意を新たにしてきました。

数名しか採用できなかった新卒採用も今では年間50名近く採用できるようになり、キャリア採用も順調に採用できるようになりました。当初は高かった離職率も今では9%程度となっています。数字だけで会社の善し悪しを測る事は難しいですが「この会社に入社したい」「この会社に入社してよかった」と思える会社が良い会社なのではと思っています。

昨年より「Well-being」を人財戦略の基本方針としました。従業員の幸福度が低ければ、ステークホルダーの皆様に必要なサービスを提供することはできません。従業員の幸福度を高めることでステークホルダーの皆様へより

貢献できると信じています。

一方で、当社グループはまだまだ若い企業です。会社の制度や福利厚生などにも柔軟に対応できますが、それに甘んじる事なく社員教育にもしっかりと力を入れています。「楽しいが楽をしてはいけない」を基本としています。

当社グループは日本全国、また海外にも展開していますので、転勤等による勤務地の課題がありました。そこで昨年、「働きたい場所で働けること」を目的に原則として単身赴任を廃止しました。一方、在宅ワークについては育児や介護などの特別な理由を除き、基本的に廃止としました。在宅ワークの廃止については、反対意見もあるかもしれませんが、それでは人は育たず、強い企業にはなれないと考えています。これは創業時に掲げたバリュー（共通の価値観）である「強い・明るい・優しい」企業であり、「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」というミッションに基づいています。

社会との関わり

企業としてまた企業人として社会との関わりは重要です。創業時にミッションの1つは「豊かな社会を築き上げるこ

とに貢献する」と決めていました。その一例として、石垣市と連携協定を結び、地域社会の活性化に向けて微力



ながらお手伝いをさせていただいています。これは、路線バス等の交通利便性が不足している地域を対象としてオートモビリティを活用した移動手段を構築していく試みです。今後はこれを水平展開し、様々な地域社会への貢

献も行っていきたいと考えています。ビジネスとして、またビジネス以外において、豊かな社会の実現のために貢献していくことは、企業としての責務だと考えています。

結び

創業当時は想像もつかなかった外部環境の変化が続く中、現状に満足せず、既存ビジネスだけに固執することなく、常に進化を続けていくことが重要です。そして、既存ビジネスもまだまだ成長過程にあり、伸びしろがあります。

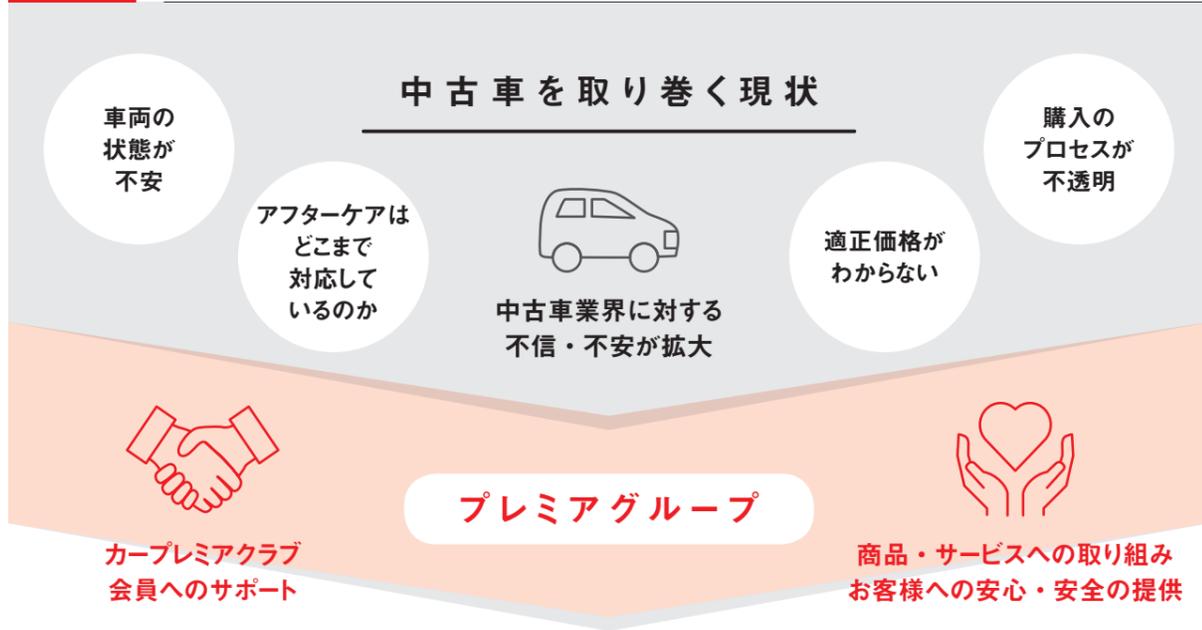
生活必需品として、住宅の次に高い買い物の1つは車でしょう。だからこそ、ワクワクしたカーライフをお届けできるよう、世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供できる企業を目指していきます。

もう一つのミッションとして「一生懸命プロセスを積み上げる」を掲げています。私は一生懸命と言う文字を「人の生命を懸ける」と解釈しています。その言葉に負けないよう、私自身もこれからも一生懸命プロセスを積み上げたいと考えています。

今後とも、プレミアグループの活躍にご期待いただけますよう、よろしくごお願い申し上げます。

特集

2 安心・安全のための取り組み カープレミアあんしんショップについて



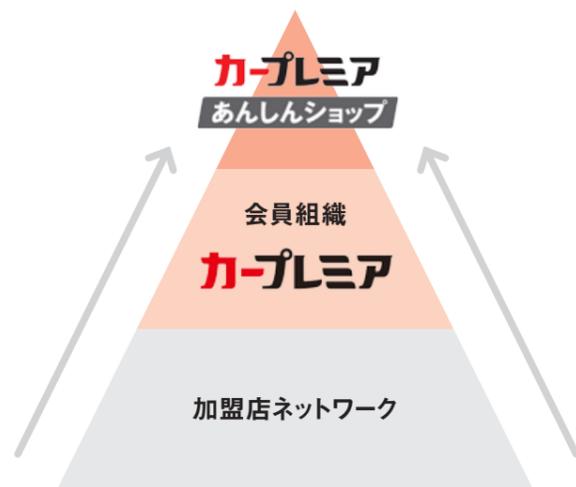
カープレミア あんしんショップ

そこで生まれたのが…

ポイント ①

当社が認定するあんしんショップ

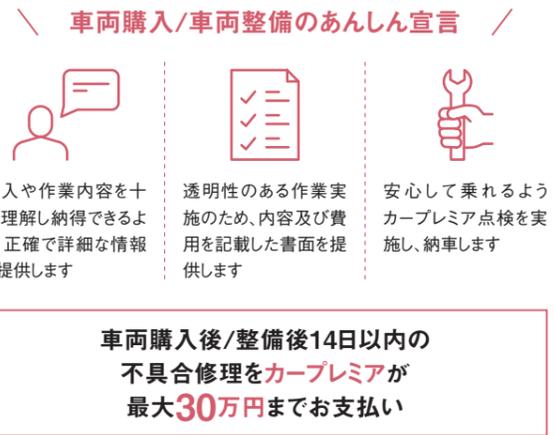
カープレミアクラブのダイヤモンド会員の中で条件を満たしたうえで、透明性を持った作業と価格提示を行うことを掲げる「あんしん宣言」に同意いただいた店舗を「あんしんショップ」として当社が認定しています。



ポイント ②

充実のあんしん宣言・補償サービス

車両購入時と車両整備時、それぞれであんしん宣言の内容を設定しています。ユーザーとお店との間に齟齬が生まれないように、懇切丁寧な対応をすることを約束してもらう内容になっており、車両購入後、車両整備後それぞれ14日以内に不具合が起きた場合、ユーザーに最大30万円までをお支払いします。



※四輪家用登録車が対象

サービス立ち上げの背景

大手中古車販売店による不正を発端に、中古車業界全体への不信感が高まり、中古車購入を控える・購入先を吟味するお客様がでてきました。その不信感を払拭するために当社は何をすべきか検討を重ね「当社が消費者目線で（第三者として）販売・車検・修理時のサービス品質を無償で補償する」というコンセプトに辿り着きました。これをサービス化したものが「カープレミアあんしんショップ」です。お客様に安心・安全をご提供出来る仕組みを確立していくことで、中古車業界の信用回復につながっていくと信じています。



プレミアムグループ株式会社
常務執行役員グループCSO
グループ経営戦略部長
プレミアムモビリティサービス株式会社 取締役

山村 広臣

現場の声

第三者である当社の認定を受ける本取り組みは他店との差別化にもなるため、多くのモビリティ事業者間で話題になっており、確かな手ごたえを感じています。さらに、カープレミアあんしんショップに加入いただく際に、各企業の透明性のある販売や作業のための努力を深く知ることができ、双方で意見交換を重ねることで販売店とより強固な関係を構築できています。

引き続き「安心・安全の仕組み」を提供し、中古車業界の更なる発展に貢献していきたいです。

しっかりと整備・点検を行ったとしても中古車に不具合はつきものですが、カープレミアあんしんショップでは、予期せぬ不具合にも対応できる点が非常に魅力的です。カープレミアあんしんショップの認定を受け、更なる付加価値を生み出すことができ、それが他社との差別化にも繋がりました。加えて、遠方からのお客様からも安心して購入できると問い合わせの幅も広がっています。

カープレミアあんしんショップとして、安心・快適なカーライフを実現させるためのお店作りを目指していきたいです。

プレミアムモビリティサービス株式会社
カープレミア事業本部 営業統括部長

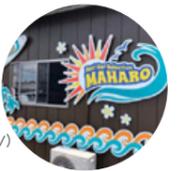
寺田 惇平



カープレミアあんしんショップ認定店

株式会社マハロ様

会社HP (<https://me-ka-maharo.com>)
カープレミア (<https://car-premium.net/shop/528571993095/sale/>)



今後目指したい姿

本取り組みは、業界初のサービスです。業界の第一人者として、不信感なく中古車を利用できる環境をつくりたいと考えています。そのために、カープレミア=安心というイメージを醸成し、印籠のような役割を果たす必要があります。実際に「第三者からのお墨付きを以て安心を提供できる」と加入店舗から好評を頂いており、少しずつ手ごたえを感じています。

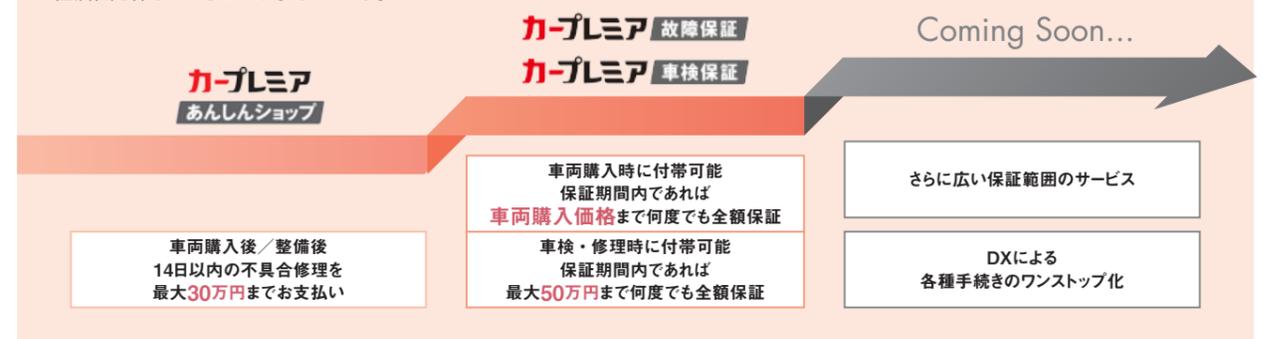
今後は、お客様へのインタビューを通じて消費者からの信頼性も担保できる体制を構築したり、アプリのリリースを考えています。カーライフ全域まで目線を広げれば導入出来る領域はまだあるので、カープレミアあんしんショップの拡大と共にサービス領域も拡大していきたいです。

引き続きカープレミア事業モデルのあるべき姿（BtoBtoCモデルの構築）に向けて、業種の垣根を越えた経済圏を作っていきたいと考えています。



プレミアムモビリティサービス株式会社
取締役常務執行役員
カープレミア事業本部長

高山 匡行



車両購入後/整備後14日以内の不具合修理を最大30万円までお支払い

車両購入時に付帯可能保証期間内であれば
車両購入価格まで何でも全額保証
車検・修理時に付帯可能保証期間内であれば
最大50万円まで何でも全額保証

さらに広い保証範囲のサービス

DXによる各種手続きのワンストップ化

財務担当者メッセージ

ONE&ONLY (唯一無二) を通じて企業価値を最大化する



取締役 常務執行役員グループCFO
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の達成を通じて2つのミッションを実現 (P.22) 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、持続的な成長を可能とすることです。重要なこと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だと考えています。

2026年3月期を最終年度とする中期経営計画「ONE&ONLY 2026」を達成し、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させ対応してまいります。

2024年3月期の振り返り

2024年3月期につきましては、新型コロナウイルス感染症の5類への移行に伴い、サービスを中心とした個人消費の増加及びインバウンド需要が高まり、経済活動の正常化が見られました。しかしながら、金利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の持続など、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、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、中古車マーケットの状況は徐々に好転しつつあると考えています。

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

	23/3	24/3	前年比
営業収益	25,465	31,546	+23.9%
営業費用	21,220	25,351	+19.5%
営業利益	4,245	6,195	+45.9%
税引前利益	5,344	6,241	+16.8%
税引前利益 (一過性利益を除く)	4,318	6,241	+44.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,994	4,608	+15.4%
基本的1株当たり当期利益 (円)	103.17	119.39	+15.7%

単位：百万円

た。その結果、連結ベースにおける2024年3月期の営業収益は31,546百万円 (前年比+23.9%)、営業利益は6,195百万円 (前年比+45.9%)、税引前利益は6,241百万円

(前年比+16.8%)、親会社の所有者に帰属する当期利益は4,608百万円 (前期比+15.4%) となり、中古車業界の不祥事が続く中ではありましたが大きく成長することができました。

中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の進捗

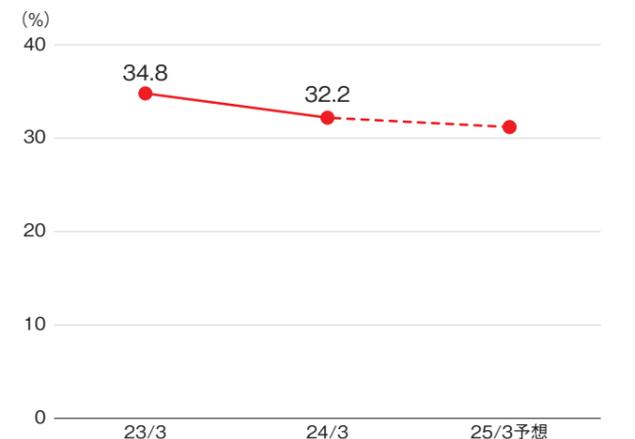
当社グループの中期経営計画「ONE&ONLY 2026」は、あらゆるモビリティサービスを手掛ける「カープレミア事業モデル」を確立することが目標であり、①既存事業の持続的成長、②モビリティ各事業の規模拡大、③DXによる業務効率化を骨子としています。数値目標としては、営業収益440億円 (年CAGR20.4%)、税引前利益102億円 (年CAGR30.4%)、時価総額1,400~1,750億円以上を見込んでいます。株価の水準は重要な経営課題のひとつであり、株価に連動した目標の設定は必要と考えているため、時価総額の目標を定めています。ただし、当社グループの業績のみならず、マーケット等の外部要因によっても株価は上下する点だけご注意ください。ただ、当社グループの業績のみならず、マーケット等の外部要因によっても株価は上下する点だけご注意ください。

3か年の中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の初年度となる2024年3月期は、ファイナンス事業と故障保証事業の持続的な成長に加え、オートモビリティサービス事業における各セグメントの規模拡大を加速度的に推進いたしました。連結業績につきましても、以下に記載のとおり初年度の数値目標を上回る結果となり、2年目を迎えるに向けて好調なスタートを切ることができました。

2025年3月期は、中計を上回る営業収益400億円、税引前利益80億円という目標を達成するためにも引き続きカープレミア事業モデルの推進や、DX推進による営業活動及びバツ

クオフィスの効率化を行いながら、中期経営計画の達成を支えるため投資資金をバランスよく配分するとともに、資金調達が多様化・安定化を進めてまいります。また、親会社所有者帰属持分当期利益率 (以下、ROE) 30%台を維持する目標に関しては、既存事業の土台の強化や新規事業の拡充により営業収益の拡大及び資本効率性を高めていくことでROEについても目標の達成を目指すと同時に、成長に併せて増配を行い、上場来連続の増収増益増配を達成させるために邁進いたします。

ROE



	24/3 予想	24/3 実績
営業収益	305 億円	315 億円
税引前利益	60 億円	62 億円

	26/3 予想※	24/3 実績
ROE	30%台を維持	32.2%
時価総額	1,400~1,750 億円	834 億円

※中期経営計画 数値目標

財務担当者メッセージ

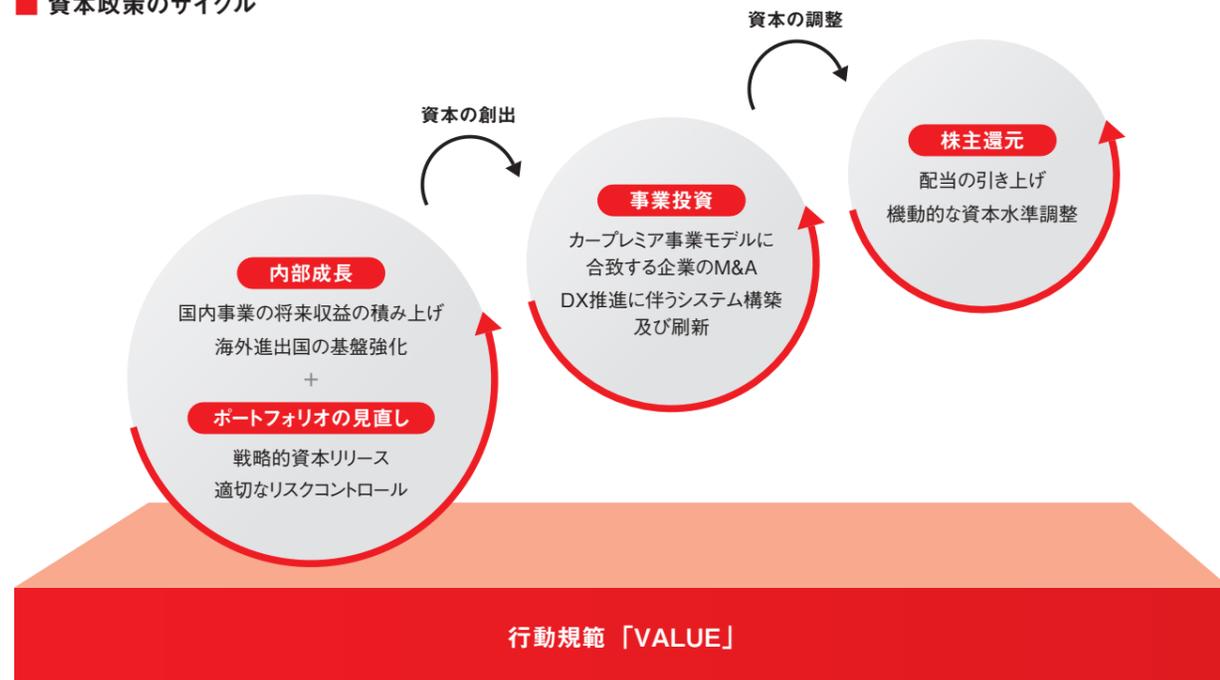
財務戦略について

当社グループの主力事業であるファイナンス事業のアウトレジットの約90%は、提携ローン方式で資金を調達しています。提携ローン方式とは、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。当社は提携ローンで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。金利については、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。また、当社の債権は小口債権に分散され、貸倒リスクについては損害保険でヘッジするとともに、将来収益は連結で500億円を超える金額を積み上げています。この点から、貸倒リスクに対する備えは十分であり、また外部環境の変化に左右されることなく継続的な業績の成長が見込まれる事業モデルであると認識しています。さらに、各金融機関と良好な関係を構築することで、今後成長投資に大きな資金が必要となった場合

でも問題なく資金調達を行うことが可能です。

獲得した利益については、キャッシュアロケーションに基づき当社の継続的な成長に必要な投資に優先的に充当するとともに、株主の皆様への還元を実施しています。継続的な成長に必要な投資については、新規事業や事業拡大という攻めの部分を中心に、投資対効果を見定めながらM&Aも含む事業投資を実行し、継続的な成長の蓋然性及び加速化を推し進めてまいります。また、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必要があるため、2026年3月期までにA格以上の格付を取得することを目標としています。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。

■ 資本政策のサイクル

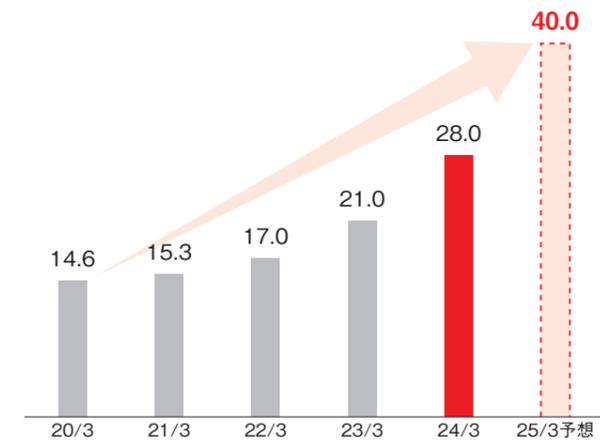


株主還元について

当社の配当方針は、獲得した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、株主の皆様に対する利益還元も重要な経営課題と位置付けております。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。2025年3月期の配当予想は、中間、期末配当ともに20.00円で、年間合計が40.00円となっています。今後につきましても、継続的に配当を増加させることができるよう業績の向上に全力を尽くしてまいります。

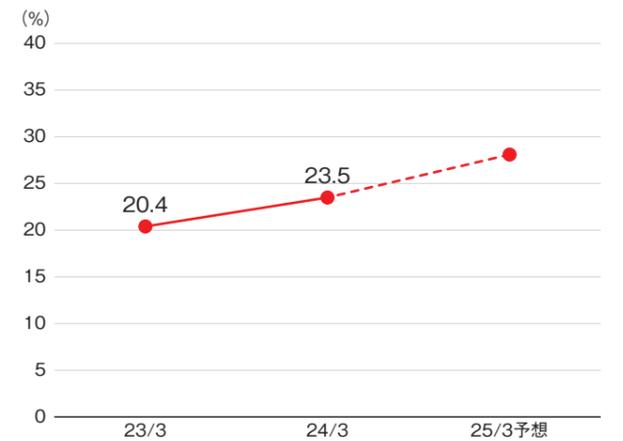
また、自社株取得についても前期に引き続き、投資機会、キャッシュフローバランス、株価、ROE、資本コスト等を慎重に考慮しながら、機動的に判断を行っています。さらに、M&AやDX投資も積極的に実施しています。投資の実行にあたっては、WACC（加重平均資本コスト）と投資実行によるIRR（内部収益率）の比較、当社グループとのシナジー効果、事業計画の実現可能性等を包括的に評価して、投資の是非を判断しています。将来に向けて、更なる価値の向上と発展に向けて全力を尽くしてまいります。

■ 配当金 単位：円



※当社は、2022年7月20日開催の取締役会決議により、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。
 ※2022年3月期以前の配当金については、2022年3月期の期首に株式分割が行われたと仮定して「配当金」を算定しています。

■ 配当性向



さいごに

ステークホルダーの皆様との対話の機会を十分に確保し、継続して透明性と信頼性のある情報提供を行うことで当社に関する情報の非対称性を緩和し、より一層皆様との信頼関係を高めたいと考えています。皆様のご意見を真摯に受け止め、

持続的な成長を通じてステークホルダーの皆様への期待に応えられるよう努力してまいります。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で、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、為替の変動

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

自動車業界の不正

経営資本

※2024年3月31日時点

財務資本

- 総資産：1,253億円
- 純資産：154億円
- クレジット債権残高：6,326億円
- 将来収益：536億円

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)：20.4%

社会関係資本

- 自動車販売店ネットワーク：約30,000社
- 整備工場ネットワーク：約5,000店舗
- カープレミアディーラー：2,660社
- カープレミアガレージ：710店舗
- 国内：32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

長期ビジョン 「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」へ

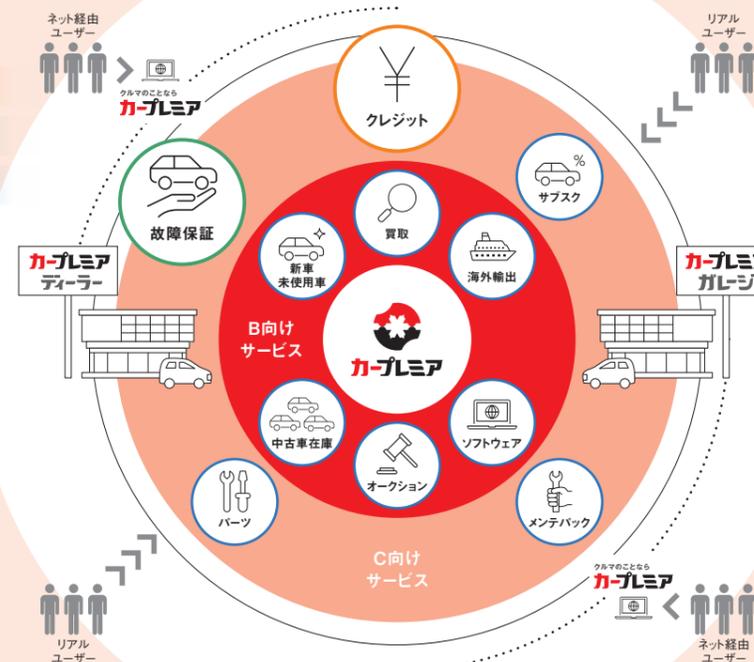
主要事業

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 「カープレミアビジネスモデルの確立」

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

提供価値の更なる強化

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・Well-beingの向上
- 一人ひとりの能力、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、ミッション実現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。

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。

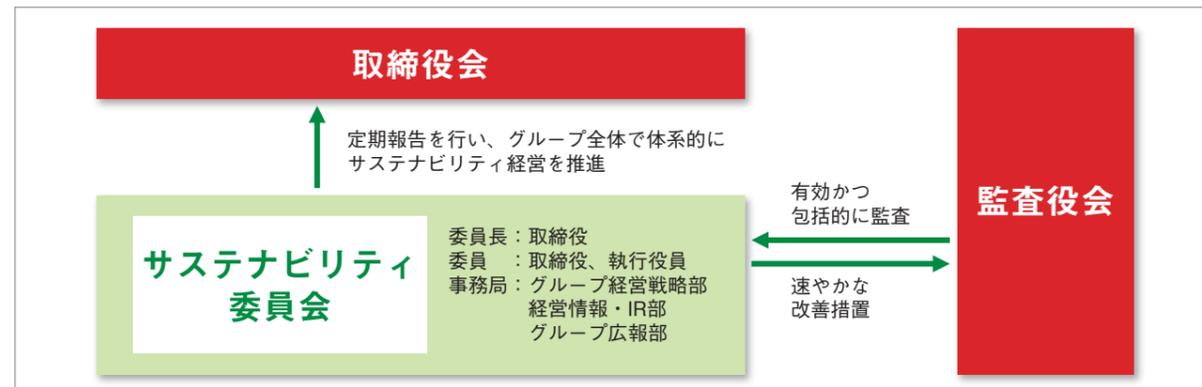
マテリアリティ特定のプロセス

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。

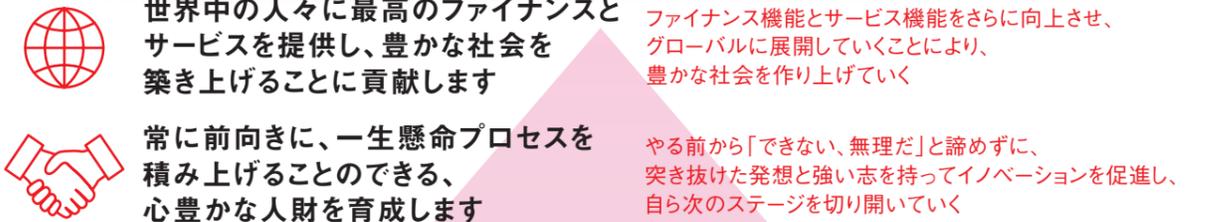


サステナビリティ推進体制

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。



当社グループのMISSIONの実現

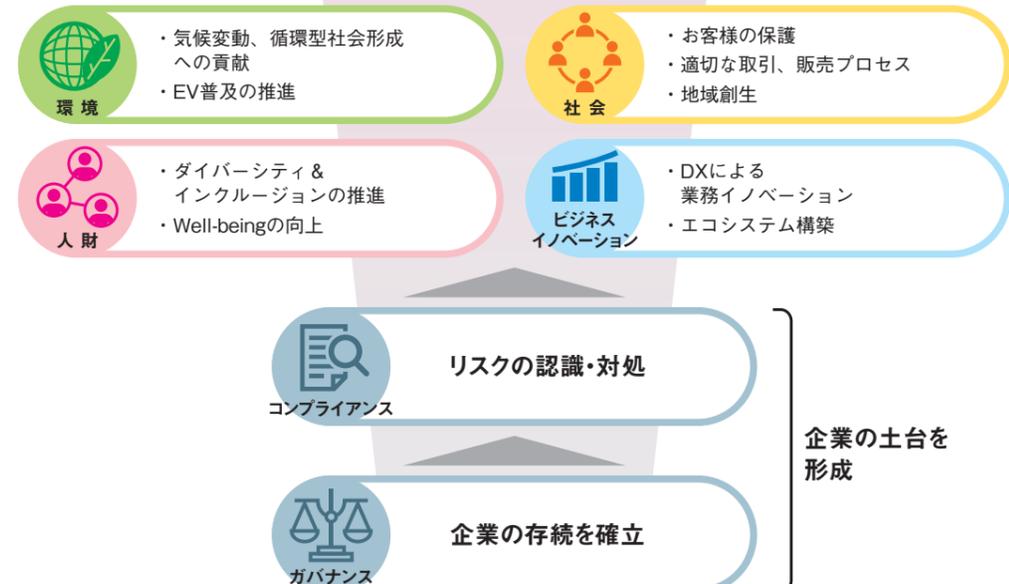


中期経営計画の達成

ONE&ONLY 2026

カープレミアビジネスモデルの確立

持続可能な社会の実現と企業価値向上



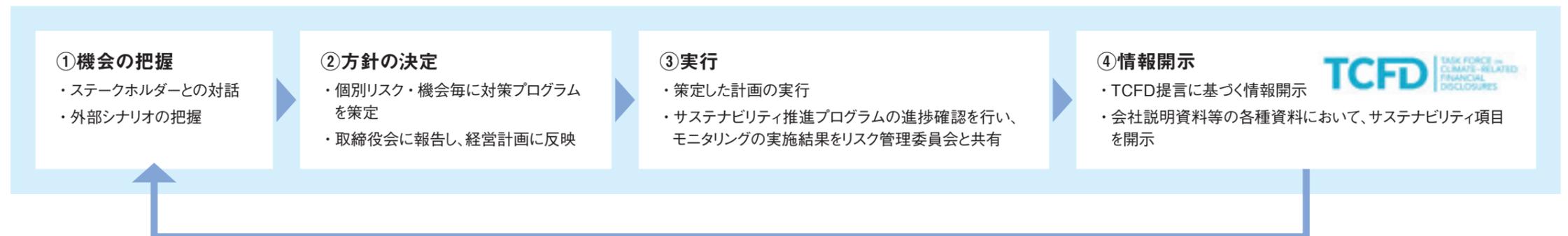
マテリアリティ(サステナビリティ重点項目) / リスクと機会

マテリアリティ	リスクと機会	リスクと機会に対する取り組み	取り組みに対するKPI (2024年3月末時点)	取り組み詳細	貢献するSDGs
環境  循環型社会形成への貢献	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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> オートクレジット債権残高：6,326億円 故障保証 累計契約台数：170万台以上 	環境 P49	
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	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	<ul style="list-style-type: none"> 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・自動車整備工場の管理、反社会的勢力排除基本方針 	<ul style="list-style-type: none"> 特定個人情報取扱研修、個人情報保護研修を全従業員向けに実施 	社会 P51	
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	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	<ul style="list-style-type: none"> 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 人権方針策定に向けた準備・取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率：20.4% 男性育児休業取得率：50.0% 有給休暇取得率：76.7% 	人財 P29	
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	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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> カープレミア事業モデルの確立 カープレミアディーラー：2,660社 カープレミアガレージ：710店舗 	持続的な成長に向けて P64	
コンプライアンス  リスク管理・コンプライアンス	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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> リスク管理／コンプライアンス向上のための研修を実施：4回／年 リスク管理委員会開催：2回／年 	リスク管理・コンプライアンス P63	
ガバナンス  コーポレート・ガバナンス体制の拡充	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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の実効性強化へ向けたPDCAの徹底継続（取締役会評価の実施：1回／年） 	コーポレート・ガバナンス P53	

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。

2025年3月期より、サステナビリティ委員会メンバーを2名増員し体制強化を図る

サステナビリティ委員会メッセージ

プレミアグループ株式会社 上席執行役員
ファイナンス事業管掌

齊藤 邦雄



事業の発展と社会課題の解決の両軸で突き進んでまいります

環境・社会・経済の変化を見据えたビジネスモデルへの変革が必要であると考えています。カーボンニュートラル実現に向けた潮流をビジネスの機会と捉え、EV専用クレジットの開発をはじめとするGX(グリーントランスフォーメーション)にも積極的に取り組み、温室効果ガス排出削減を行い、当社グループのサービスをモビリティ事業者やお客様に提供することで、当社グループと社会全体の持続可能性を高めていきます。EVのアフターケアや二次流通等において、日本ならではの仕組みを構築し、海外展開も視野に入れながら、様々な協議会等に積極的に参加し企業及び政府と協働し情報共有を行うことで、より良い社会を目指してまいります。

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、それによる物理的リスク・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。	<ul style="list-style-type: none"> 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。	<ul style="list-style-type: none"> 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・機会項目の列挙	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 既存シナリオの中で関連性の深いものを列挙 気候変動シナリオの設定
3	財務インパクトの定量化	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	電気料金の上昇	中	・LEDの導入や省エネ設備の導入を行うことによって、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るコストの増加	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が必要	小	・EV市場だけではなく、ガソリン車や水素自動車など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台当たりの収益性の向上を図る
		EV中古車市場の形成の遅れ	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	循環型社会、カーシェアリングなど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
		部品流通の遅れ	EV用のリビルト・リサイクル部品の流通がなく、EV故障保証事業に影響を与える	大	・解体事業から使用できる部品を調達 ・解体工場ネットワークからパーツを直接調達
物理リスク	慢性	海面上昇	沿岸地域の施設・設備被害による輸送の遅延又は停止	小	・物流の分散化により、リスクの低減を行う
			事業所移転コストの発生	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」と設定しています。

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」「カープレミアクラブ会員店舗を利用した、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はじめています。

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	カープレミアクラブ会員店舗を利用した太陽光発電	カープレミアクラブ会員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：削減貢献度が大きい 小：削減貢献度が小さい」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、重要リスクの特定・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

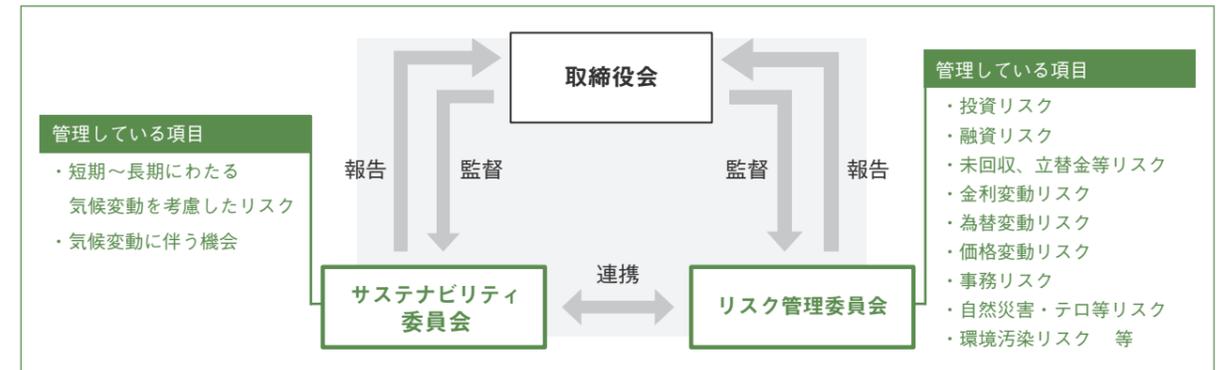
特定したリスクについて、そのリスクの軽減のためにサステナビリティ委員会にて、対応方針を検討・決定し、関係部署に展開し、その対応状況をモニタリングしています。

(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ており、2023年3月期のCO₂排出量は以下の通りです。2024年3月期のCO₂排出量及び来期以降の排出量の目標は、2025年3月期中に算出し、開示を予定しています。

	カテゴリー	説明	2023年3月期排出量 (t-CO ₂)
スコープ1	—	エネルギー使用量	301
	—	電力使用量	295
スコープ2	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で、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、当社では人を「財産」と考え、「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）とともに、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。

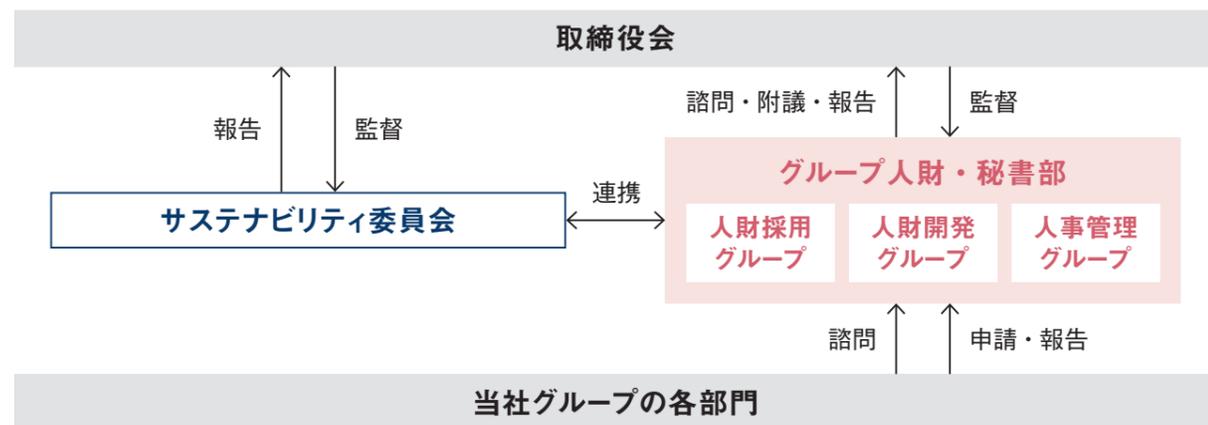


ガバナンス

人的資本経営の実行体制として、グループ会社における重要な人事配置及び人事制度改定等の事前承認・報告事項を定め、経営視点での方針の議論を経ることで人事に関するガバナンス体制を構築しています。

当社グループの人事体制は各人事関連業務を専門に対応するため、採用の機能を担う「人財採用グループ」と、教育・開発の機能を担う「人財開発グループ」、労務・厚生機能を担う「人事管理グループ」の3つの組織で構築されています。各事業・各機能における組織開発・人財開発は当社グループの部門やチームの責任者と意見交換や協議の場を設け、組織の活性化や人財の適材適所に向けた配置方針・課題について共有・議論を行っています。

人事戦略に対するガバナンス体制



人権方針の策定

当社グループは、事業を行う過程で直接又は間接的に人権に影響を及ぼす可能性があることを認識し、ビジネスに関わるすべての人の人権を尊重するために、2024年4月に以下のとおり「プレミアグループ人権方針」を定めました。

適用範囲	プレミアグループのすべての役職員に適用し、自社のサービスに関わるすべての取引先に対して本方針を支持することを期待し、理解・遵守することを求める
尊重する人権	国際的な人権基準として、国際人権章典/労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言/国連「ビジネスと人権に関する指導原則」を尊重
人権デュー・ディリジェンス	人権デュー・ディリジェンスの仕組みを通じて、人権への負の影響を特定し、その防止又は軽減に取り組む
救済	人権に対する負の影響を引き起こした、あるいはこれに関与したことが明らかになった場合、適切な手続きを通じてその救済に取り組む
教育・研修	本方針が企業活動全体に定着するよう、必要な手続きの中に反映するとともに、本方針が理解され効果的に実施されるよう、すべての役職員に対して適切な教育と研修を実施
対話・協議	人権に対する潜在的及び実際の影響に関する対応について、関連するステークホルダーと協議
情報開示	自らの人権尊重の取り組みの進捗状況をウェブサイトなどで開示
責任者	人権方針の実行に責任を持つ担当役員を明確にし、実効性を担保
人権における重点課題	①差別、ハラスメントの排除 ②児童労働・強制労働の禁止 ③挑戦できる職場風土 ④働きやすい職場環境 ⑤思いやりのある職場環境

詳細は、以下の当社HPをご覧ください。

<https://www.premium-group.co.jp/companyinfo/sustainability/human-rights-policy/>



グループ人財・秘書部長メッセージ

成長戦略を実現するために、 人財の潜在能力を最大限に引き出して活かす

中長期的な人財戦略の一つである人的資本の強化を行うためには、見本となるロールモデルの開発が必要です。目指すべきビジョンを明確に想像し従業員のやる気を奮い立たせることでモチベーションとエンゲージメントを向上させます。人的資本を高めることは、当社グループの提供するサービスの品質向上につながり、社会的要請に応えながら事業を成長させることができます。次世代を担う人財へ成長につながる経験を数多く積み、広い視野と勝ち筋を見つける力を備えた人財、当社の掲げるバリューを持ち合わせた魅力溢れる人財を育ててまいります。当社グループの人的資本の強みを最大に活かしながら、人財戦略をブラッシュアップすることで、成長を加速化させることを目指してまいります。



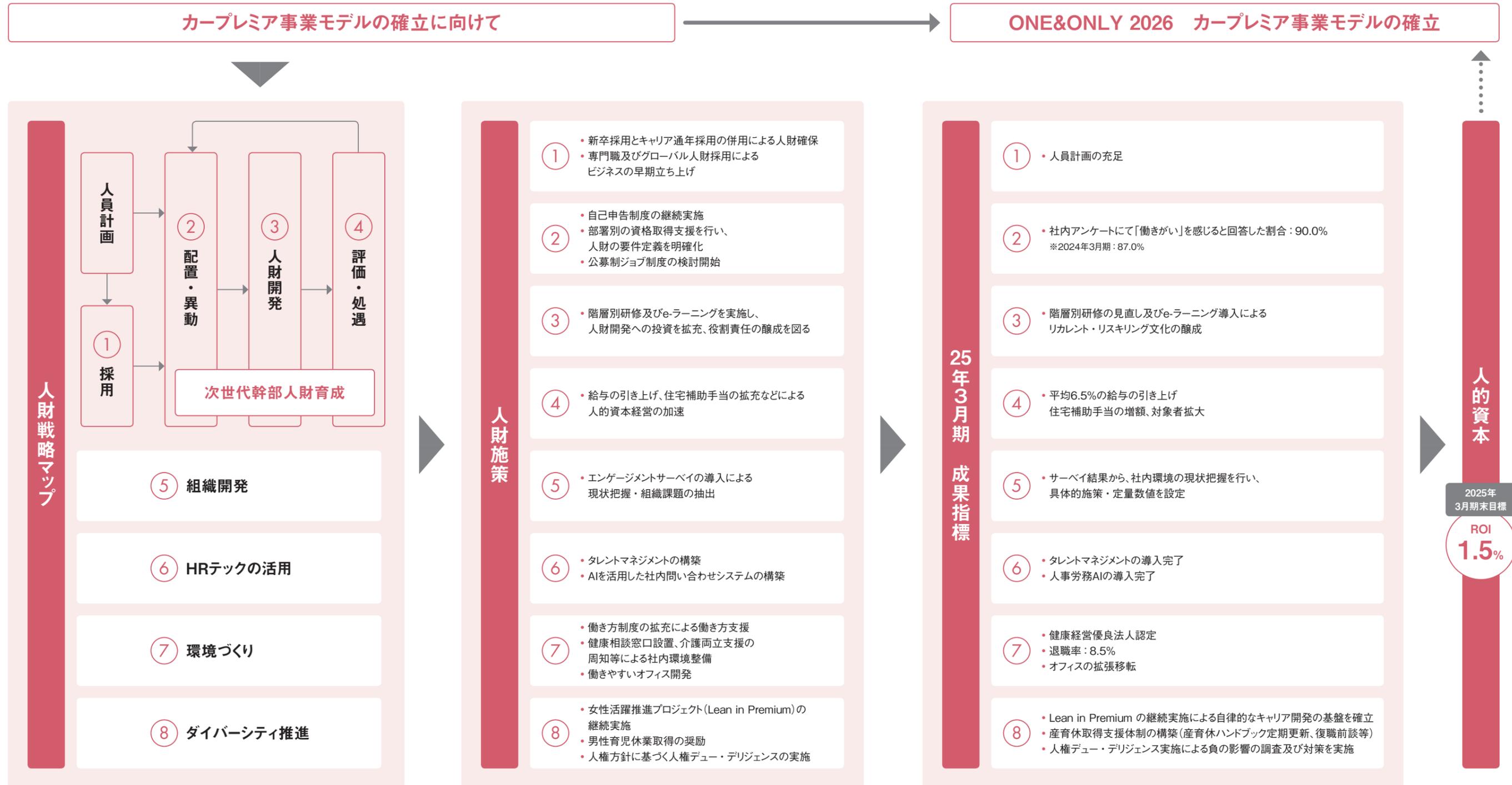
プレミアグループ株式会社
執行役員グループ人財・秘書部長

近藤 久美

人的資本

指標及び目標

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、2026年3月期を最終年度とする中期経営計画「ONE&ONLY 2026」において「カープレミアモデルの確立」を掲げています。その実現には、グループ全体で統一された人事施策の策定及び推進・効果測定を行うことが重要と考え、人的資本のKPIを設定いたしました。経営環境や社会的要請に応じて柔軟に対応ができるよう定期的な見直しなども踏まえながら、重要な指標である人的資本の拡充に努めてまいります。



※人的資本ROIは、一人当たりの税引前利益を一人当たりの総投資額を除いて算出しています。

人的資本

戦略

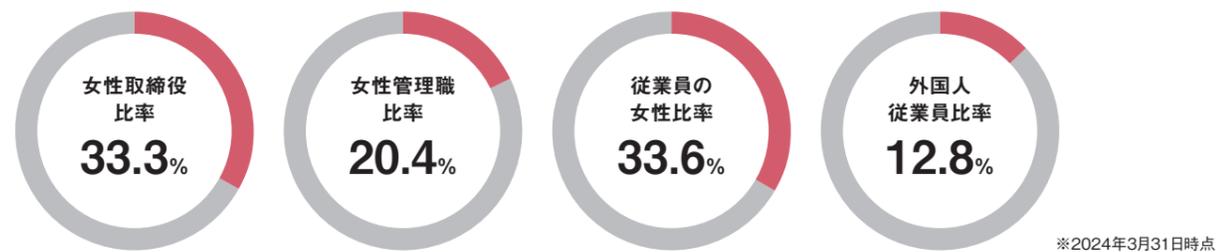
当社グループの多様な人材が個々の能力を発揮することで、各事業の成長、更に当社グループの掲げるミッションの達成に繋がると考えています。そのため、従業員が生き生きと働けるよう従業員幸福度「Well-being」の向上に努め、従業員が個々のパフォーマンスを最大化することができる環境の醸成が必要となります。この実現のため、以下の取り組みを行っています。当社グループの取り組みはすべて「Well-being」に繋がっており、当社グループの離職率は8.5%と平均値である15%*を大幅に下回っています。今後も以下の取り組みを継続し、従業員幸福度「Well-being」の向上を追求し、持続的な成長を着実に実現していきたいと考えています。

※令和4年雇用動向調査結果の概要参照

採用・ダイバーシティインクルージョン

当社グループは、「強い」「明るい」「優しい」という全役職員共通の価値観であるバリューに賛同し、当社グループとともに成長できる人材の獲得を行っています。継続した新卒採用と通年のキャリア採用を行うことで当社の価値観とあった優秀な人材を確保してまいります。そのうえで、グローバル人材やDX人材などの専門職の採用も積極的に行い、専門性を発揮していただくことで各ビジネスの早期立ち上げ及び堅調な進展を可能といたします。

さらに、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。女性活躍推進プロジェクト（Lean in Premium）の継続実施や、男性の育児休業取得の奨励、外国籍人材の採用の強化により女性や外国人などの多様性を強化すべく多様な人材の活躍の場の創出を行っています。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まいります。



配置・異動

当社グループは、従業員が中長期的なキャリアの目標を掲げられる環境を提供し、一人ひとりのキャリア形成を尊重しています。今後の目標とともに考え応援していくために自己申告制度を設け、従業員の意思を把握し適材適所な人事配置を行っています。部署別の資格取得推奨を行うことで該当部署に必要な人材要件の定義を明確化し自律したキャリア形成を支援、さらに資格取得のお祝い金制度を導入し前進への意欲を向上させています。今後も公募制ジョブ制度の導入を検討するなど、さらなるチャレンジの応援を行っています。

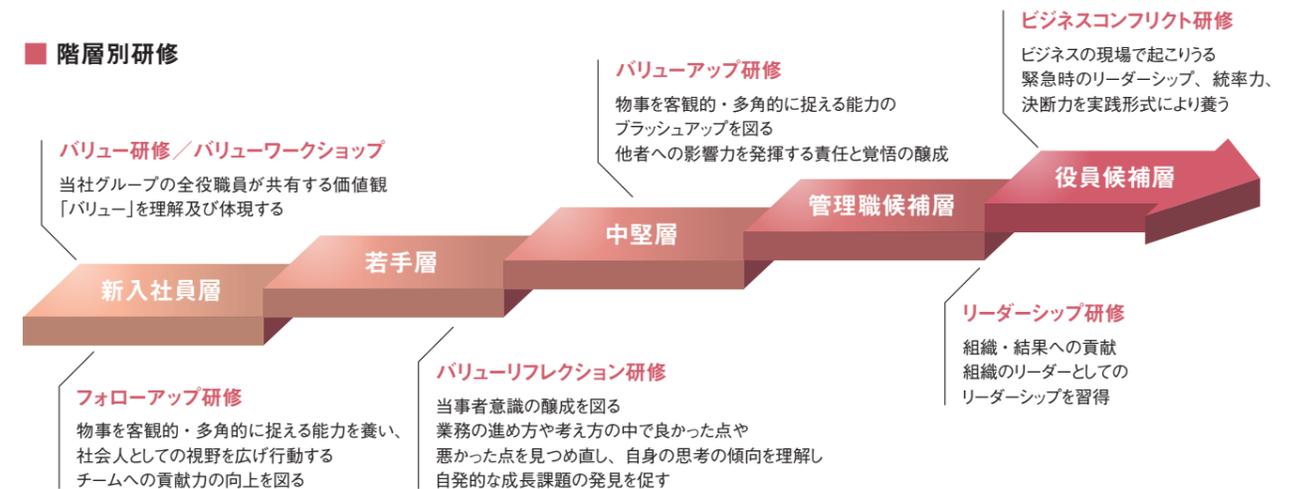
評価・処遇

評価及び処遇は、従業員に求められる効果基準指標や各従業員の業務内容に応じて期待されるパフォーマンスなどを所属部門及び人事部門で総合的かつ適正に検討・評価を行っています。また、当社の共通の価値観であるバリュー「強い」「明るい」「優しい」が業務で発揮されていることも評価対象としています。適正な評価に基づき、給与のベースアップや若手から責任のあるポジションに抜擢することで従業員のモチベーションを向上させています。

人財開発

新しい社会を創造する心豊かな人材を育成するため、創業以来行ってきたOJTだけでなく、幅広い研修を階層別を実施しています。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、e-Learningを用いて役割責任の把握、成長意欲のある人材への投資を継続的に行っています。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。

階層別研修



従業員幸福度「Well-being」の追求

多様な人材の活躍を目的に、すべての従業員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。当社グループは、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度・時短勤務を導入しています。時短勤務は条件を拡充し、時短フレックス勤務制度の追加や期間の延長の検討を行うなど、積極的に労働環境の改善を検討し続けています。そのほか、健康相談窓口の設置、介護両立支援の周知等も行い、多様な従業員が長期かつ健康的に働き続けられる施策を取り入れています。

組織開発

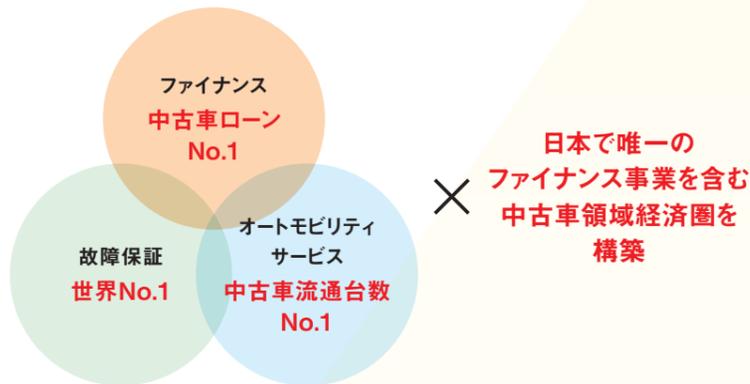
人材戦略の効果を検証・改善するためにエンゲージメントサーベイの導入による現状把握・組織課題の抽出を行っています。今後も人的資本経営の強化を行い、企業の資産である人材の価値を最大限に引き出せるよう努めています。

中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)

2023年5月に中期経営計画「ONE&ONLY 2026」を公表し、初年度が終了いたしました。初年度である2024年3月期は、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、カープレミアクラブの推進により、目標数値を上回る結果となり、2年目に向けて順調な滑り出しとなりました。次年度についても、中期経営計画の数値を上回る計画を策定し、中長期目標の達成に向けて取り組んでまいります。

長期ビジョンとして「ONE&ONLYのオートモビリティ企業」を掲げており、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まいります。

ONE&ONLY 2026



中期ビジョンでのマテリアリティ (重要課題)

- カープレミア**
 - カープレミアクラブの拡大
 - カープレミアブランドの確立
 - リアル/ネットの集客力強化
- ファイナンス**
 - カープレミアディーラーの拡大
 - 加盟店当たりの取引量増加
 - 取扱拡大
- 故障保証**
 - 第三者保証市場の拡大
 - 自社商品中心に拡販
 - 修理原価の低減
 - DX人財の強化
 - DXへ継続投資
- オートモビリティサービス**
 - モビリティサービスの拡充
 - モビリティ各事業の規模拡大
 - 差別化商品の開発
 - DX推進による業務効率化及び省力化実現

2030 長期ビジョン

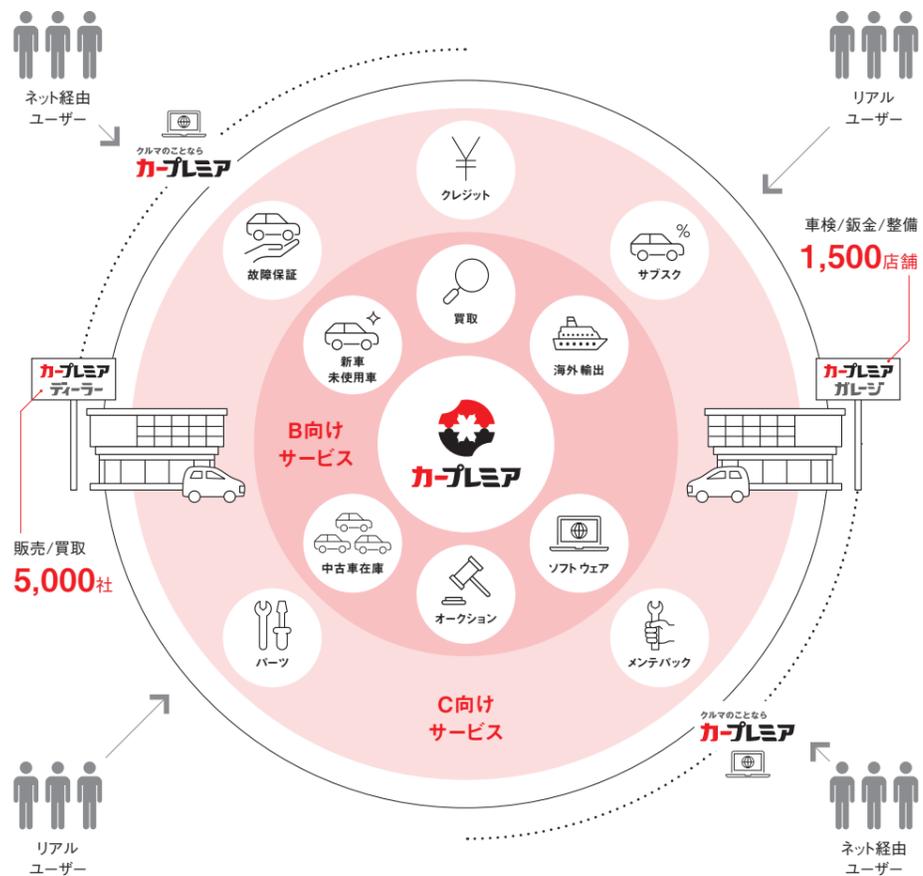
ONE&ONLYのオートモビリティ企業

3つのNo.1 × 独自性

2023-2026 中期ビジョン

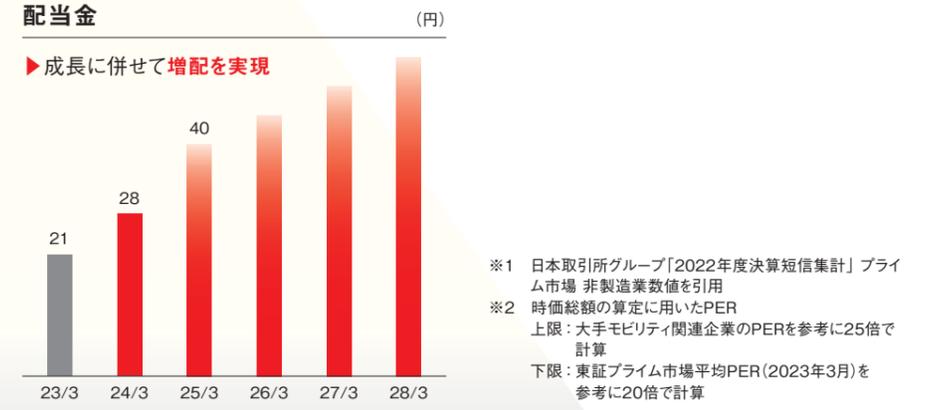
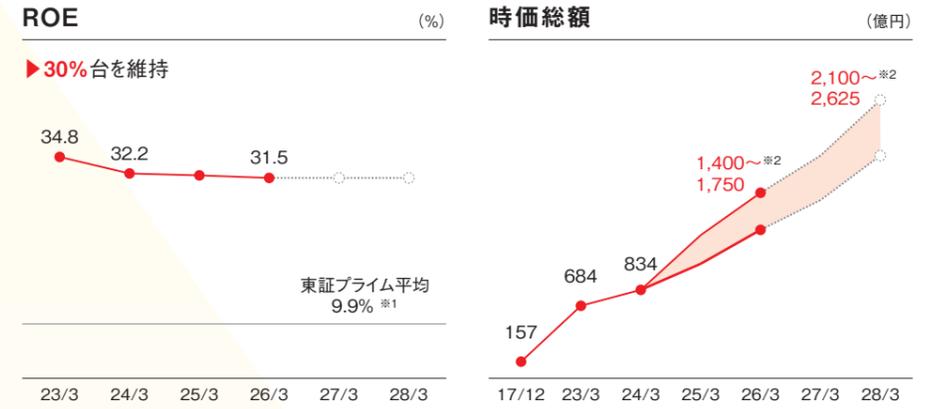
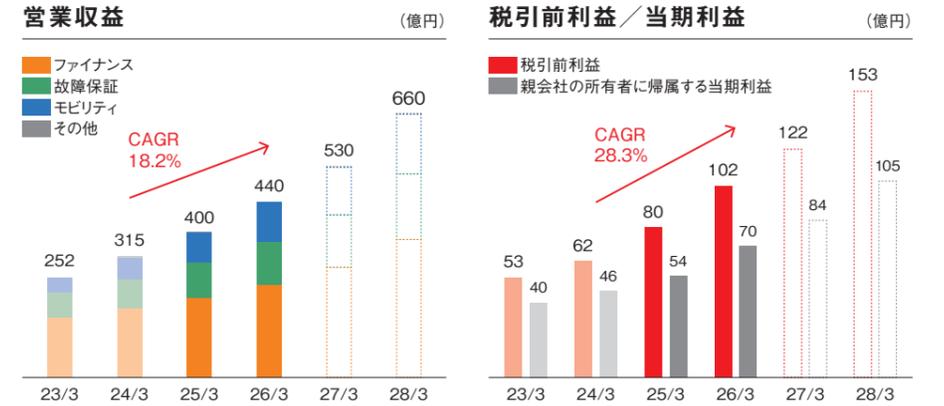
カープレミア事業モデルの確立

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No.1を達成するため、カープレミアクラブ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。



数値目標

※中期経営計画策定時の数値目標に、2024年3月期の実績を反映し、CAGRを再算出した数値を記載しています。



- 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

※1 日本取引所グループ「2022年度決算短信集計」プライム市場 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 (2024年9月開示)

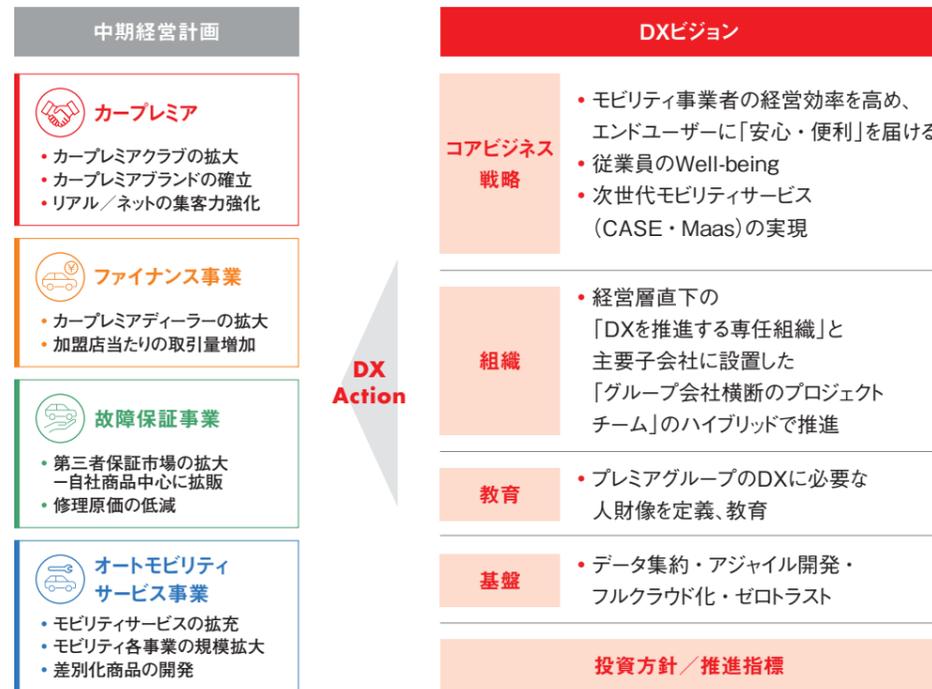
詳細は、以下の当社HPをご覧ください。

<https://ir.premium-group.co.jp/ja/library/sustainability.html>



DXビジョン 個々が輝くチームから成るプラットフォーマーとして、エンドユーザー、モビリティ事業者と「プレミア」なカーライフを共創する

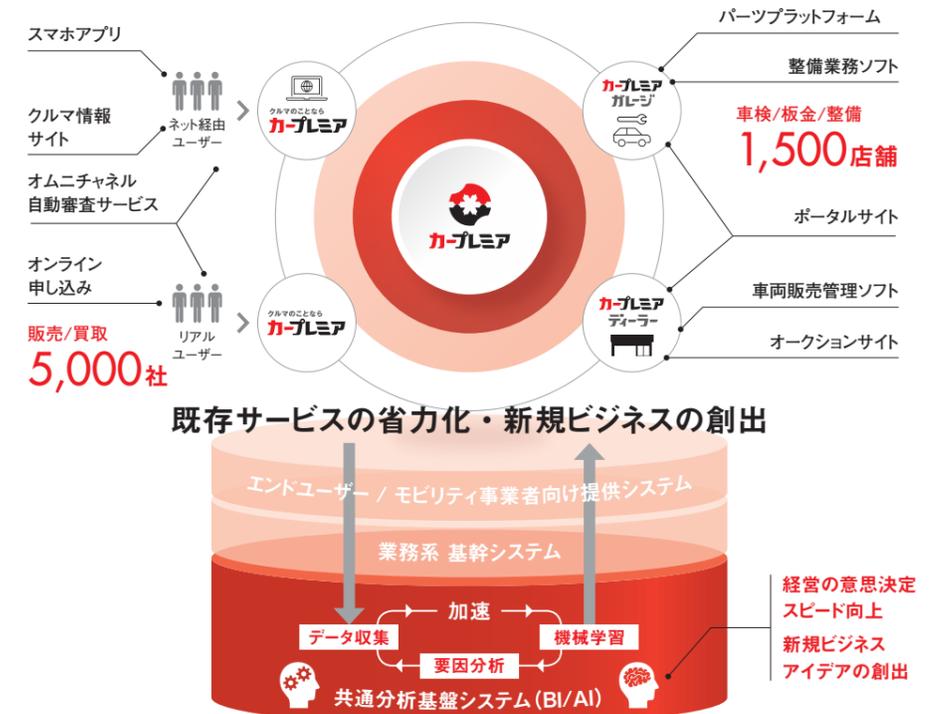
DXの全体像と中期経営計画



コアビジネス戦略

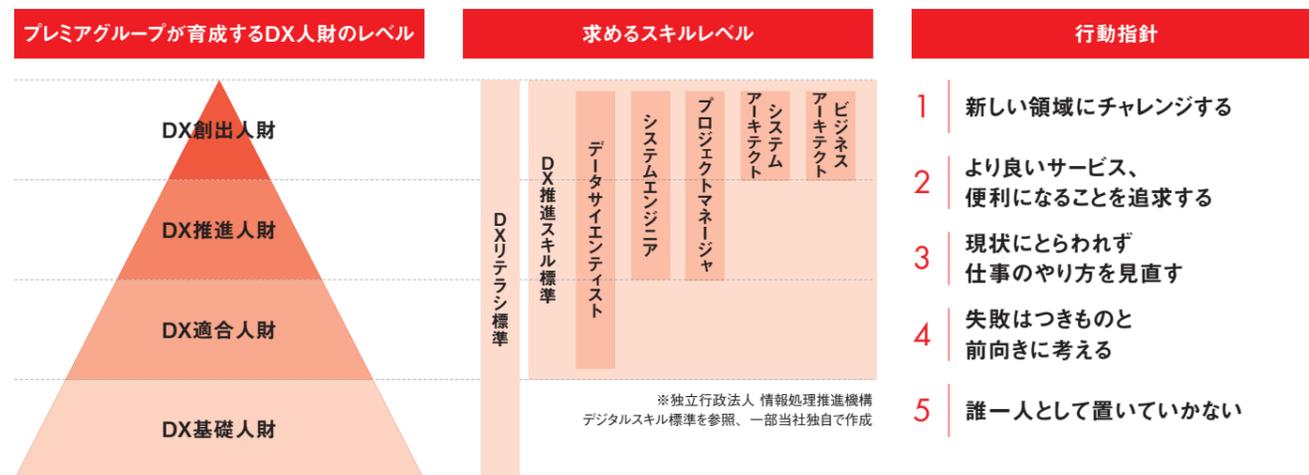
- モビリティ事業者の経営効率を高め、エンドユーザーに「安心・便利」をお届け**
 - 一定水準以上のモビリティ事業者(以下「B」)と中古車購入希望者及び修理等希望者(以下、総称して「C」)に、カープレミアが提供するモビリティプラットフォーム上で、あらゆるモビリティサービスを楽しむ環境を構築
 - BとCに対して、リアル又はオンラインを問わず、プラットフォーム上でマッチングする仕組みを提供し、取引機会の最大化を目指す
- 従業員の幸福度 (Well-being) を高める**
 - 従業員があらゆる制約から解放され、主体性を持った働き方をアシスト
 - AI活用含むデジタル化による業務の省力化、自動化、高度化
 - BIツールを活用した迅速な意思決定の実現
 - レガシーシステム脱却による運用保守負担軽減、ビジネスニーズをスピーディに反映

モビリティプラットフォーム構想

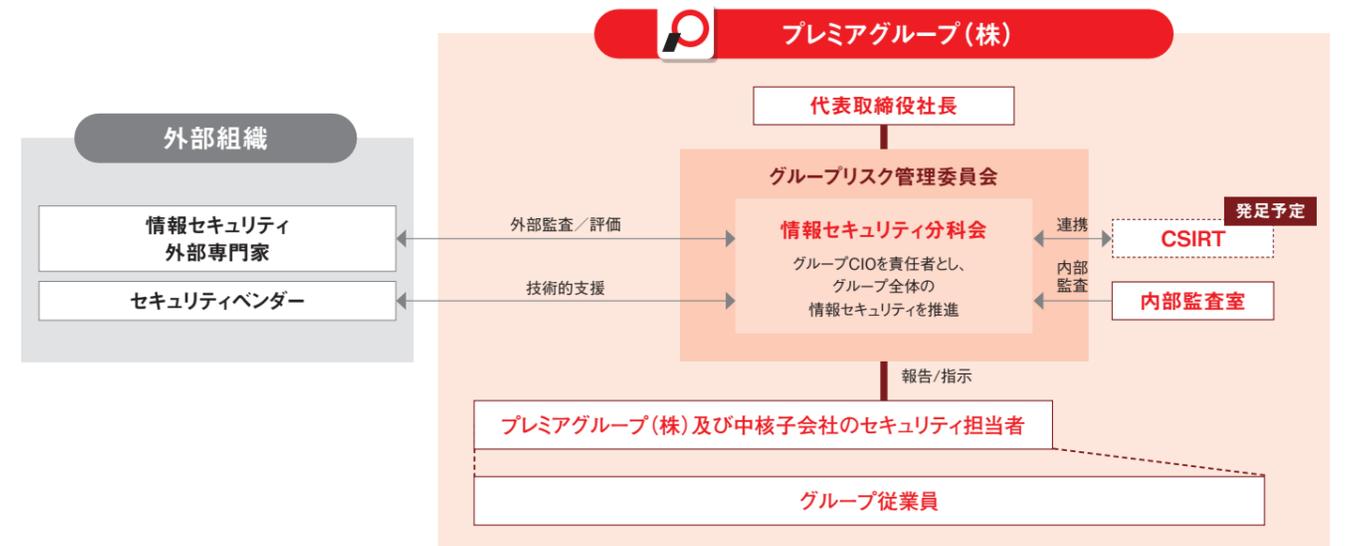


DX人財の育成・教育

プレミアグループが推進するDXに必要な人財を4段階で定義し、持つべきマインドセットの醸成、レベル毎に求めるスキルセットを取得できるような研修、評価制度の拡充や組織構築を通じて教育を推進します。



DX推進/情報セキュリティ体制図



事業概要

※2024年3月31日時点

プレミアグループは、自動車販売店や自動車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。

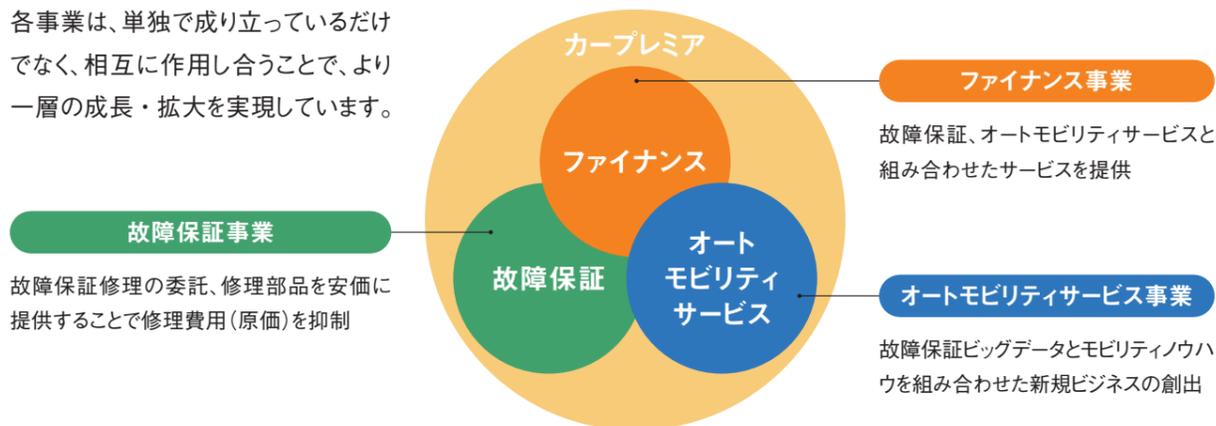
主力事業は、ファイナンス事業・故障保証事業・オートモビリティサービス事業の3事業を展開しており、自動車に関するサービスを複合的に提供する、これまでにないユニークな企業です。



	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のほか、太陽光発電システムやオール電化製品を対象とするエコロジークレジット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・自動車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、自動車整備工場	自動車販売店、自動車整備工場
主な事業	<ul style="list-style-type: none"> ・オートクレジット ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車の故障保証 ・故障保証事業の海外展開(タイ、インドネシア、フィリピン) 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・国内外への中古パーツ販売
競争優位性	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・モビリティ事業者ネットワーク(自動車販売店 約30,000社、自動車整備工場約5,000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ーをマッチングするプラットフォームを保有

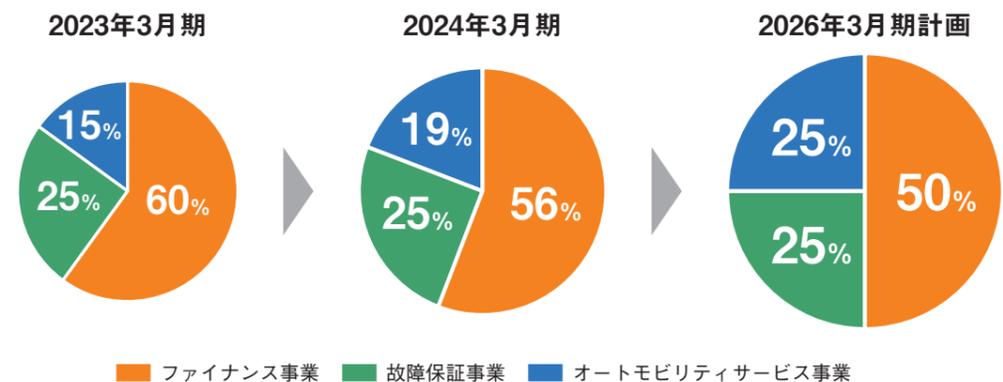
事業間シナジー

各事業は、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

中期経営計画最終年度の2026年3月期末に向け、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。

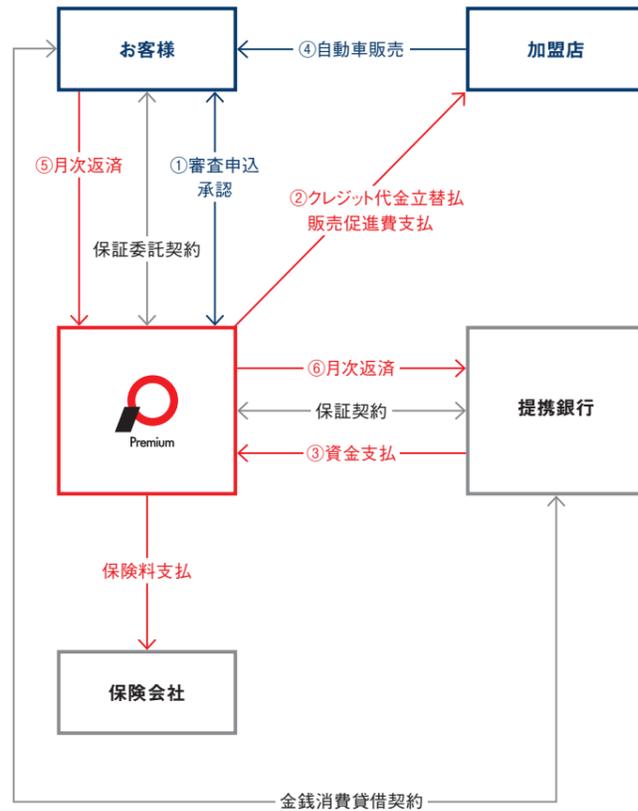


ファイナンス事業

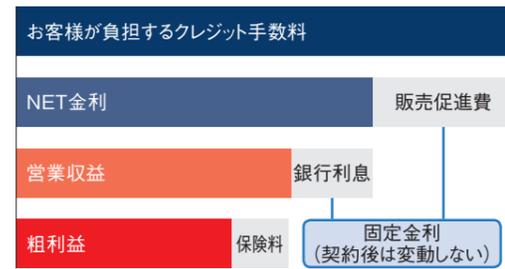
○ ビジネスモデル・収益構造

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)

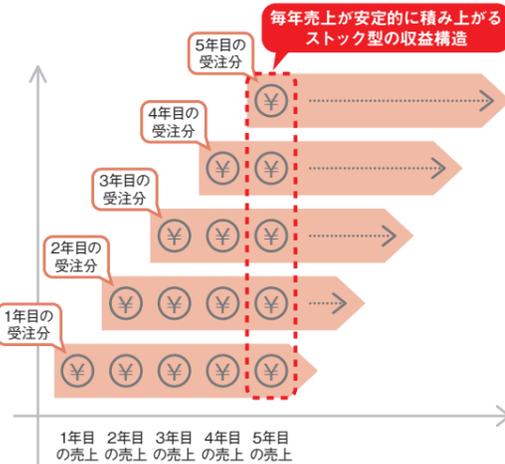


収益イメージ



(注) 提携ローン方式の一例のため、実際の取引と異なるケースがあります。

ストック型ビジネスイメージ



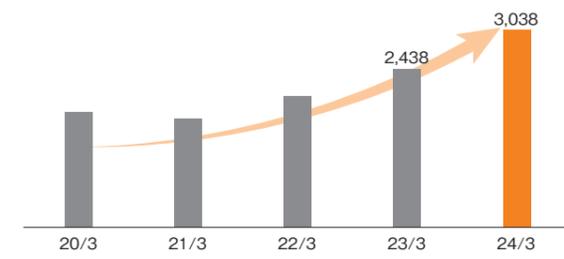
○ 強み・特徴

- 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

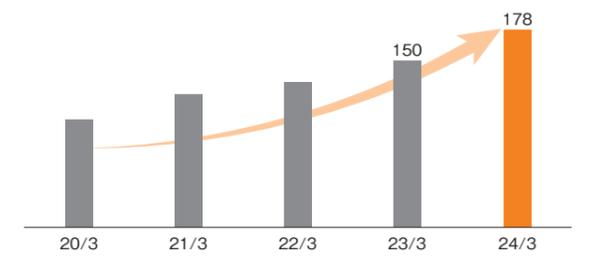
○ 市場環境・機会

- 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13%、今後も開拓余地あり

クレジット取扱高推移



営業収益



(注) ・クレジット取扱高とは、その期間で新たに締結したクレジット契約金額、及びリース保証契約金額の総額
 ・オートクレジット以外の商品(エコロジークレジット等)の取扱高も含めた値であり、プレミア株の実績
 ・21/3の取扱高の減少は、新型コロナウイルス感染症の影響により訪問営業の自粛を行ったこと及び債権内容の「量」より「質」を重視して利益率の維持・向上を図った戦略の影響
 ※2024年3月31日時点

○ 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か年の中期経営計画「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。

The infographic highlights four key strategies (重点施策):

- 有料会員の取扱拡大 営業PH*大幅増の実現 (Expansion of paid member handling, significant increase in sales PH*)
- 新基幹SYSリリース 組織縦断的な業務改善 (New core system release, organization-wide business improvement)
- 全商材ペーパーレス化 FAX申込廃止 (Full paperless operation, cancellation of FAX applications)
- DX推進による回収効率化 (DX promotion for collection efficiency improvement)

 The logo for "カープレミアディーラー" (Car Premium Dealer) is also present.

※PH: オート営業人員一人当たりの月間取扱高平均

○ 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。

The diagram shows the impact of financial services on three areas:

- 消費者 (Consumer):**
 - 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
 - AIによる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 (Mobility Business):**
 - 顧客への販売機会の拡大
- 環境 (Environment):**
 - 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

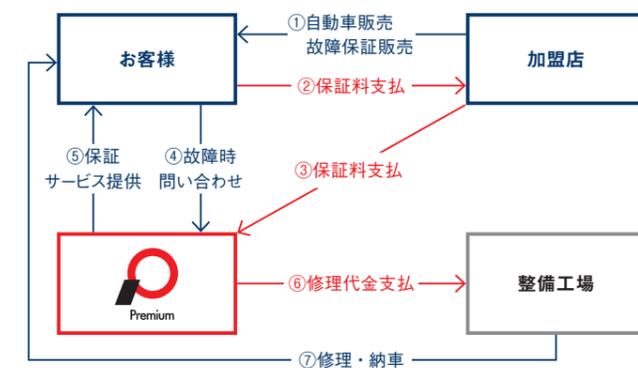
○ ビジネスモデル・収益構造

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

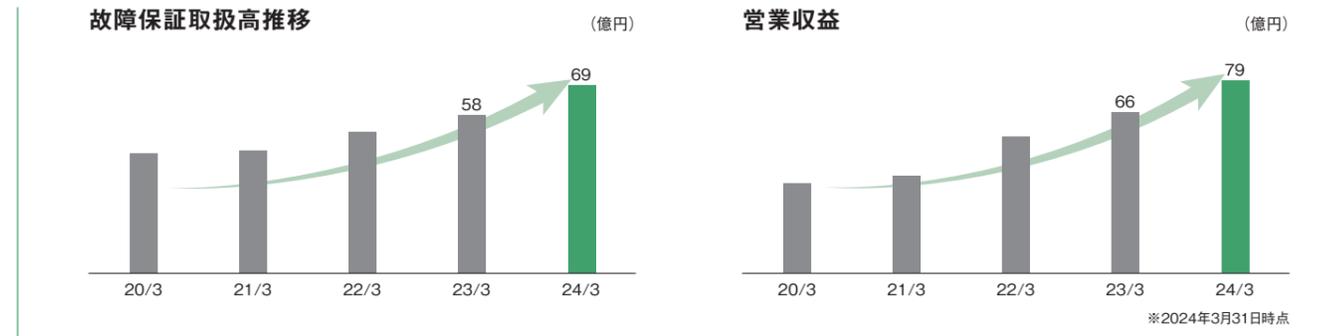
事故が対象の「自動車保険」とは異なり、自然故障の修理が対象

	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



○ 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を中心に拡販し、修理原価の低減／DX推進による業務効率化の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。

重点施策

自社商品
「カープレミア故障保証」
拡販

修理部品内製化 拡大

アジャスター業務自動化
ペーパーレス化の実現

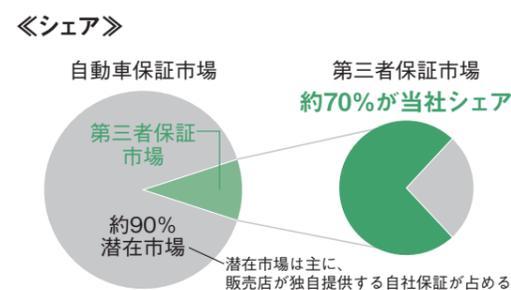
ニーズに幅広く応える
商品価格や
ラインアップの強化

○ 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)・購入後のお問い合わせ対応や修理対応を当社グループへ一任
 - ・上場企業が提供する保証であることから顧客の安心感を醸成することで、販売機会が増加
 - (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を抱く
 - ・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170万台超(2024年5月時点)
- 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
- 大手中古車販売店の保険金不正請求の問題により、より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がってまいります。

消費者	<ul style="list-style-type: none"> ・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上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 	
モビリティ事業者	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	
環境	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	

オートモビリティサービス事業

各事業紹介

自動車販売店や自動車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を展開しています。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。

車両販売・整備



- 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
- カープレミアディーラー・ガレージのモデル店舗として直営自動車販売店、自動車整備工場を運営。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

自動車部品



- パーツ商社を通じてネットワーク先の自動車販売店や自動車整備工場に、リサイクル・リビルト・社外新品パーツを販売

ソフトウェア販売



- モビリティ事業者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

会費収入



- カープレミアクラブは自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」、自動車整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の2軸で展開
- カープレミアクラブ加入業者から会費を徴収

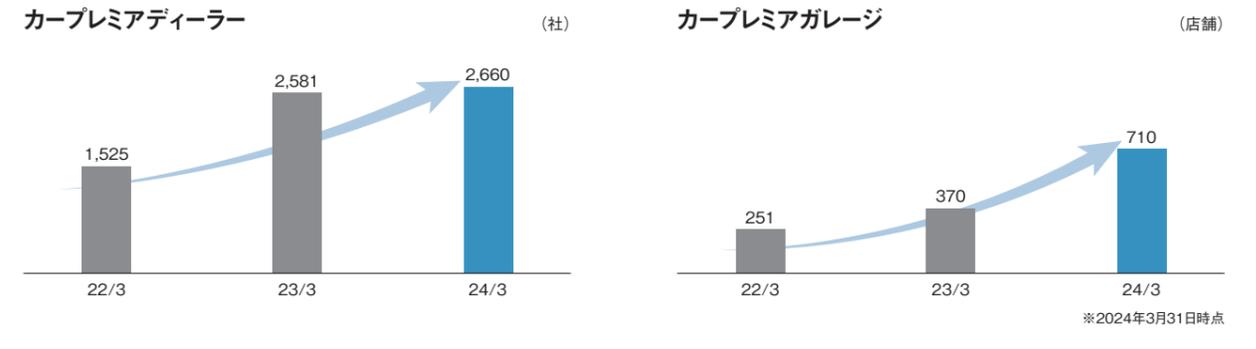
サブスク



- 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

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 2,600社以上、カープレミアガレージ 700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エンドユーザー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

- 車を所有しない層が増えることで、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

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か年の中期経営計画「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。

<p>中古車流通の仕入及び販路拡大(輸出含む)</p>	<p>自社リース商品拡販／サブスク新商品開発</p>	<p>モビリティ業者向けソフトウェア全国展開 業界第2位へ</p>	<p>モビリティプラットフォーム完成</p> <p>クルマのことなら カープレミア P-Gate ポータルサイト</p>
-----------------------------	----------------------------	-----------------------------------	--

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
モビリティ事業者	● 競争力の強化
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



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**
・国内事業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。

● ファイナンス事業及び故障保証事業
 ● 故障保証事業
 ● オートモビリティサービス事業
 ● その他

タンザニア オートモビリティサービス

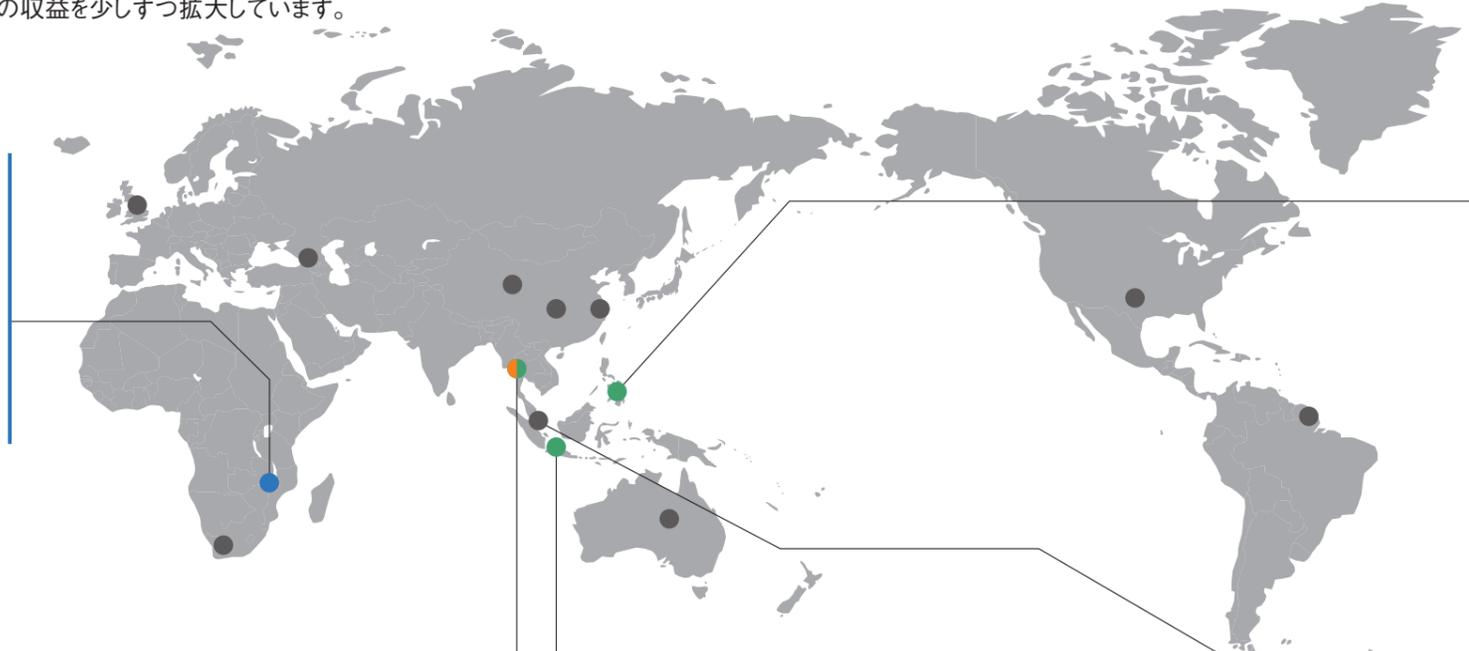
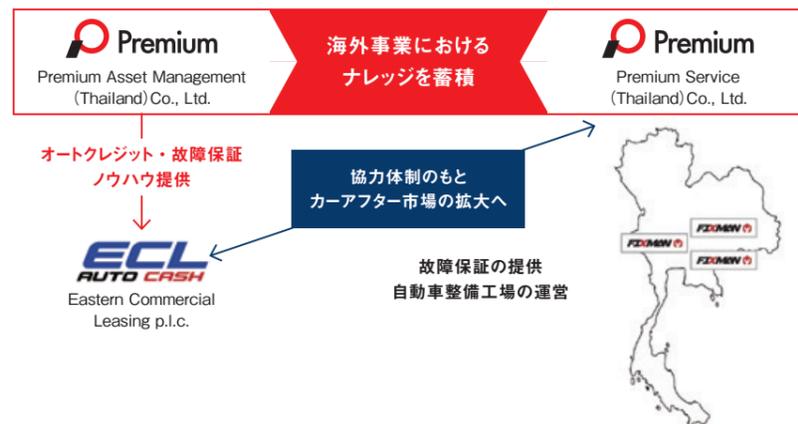
リサイクルパーツ輸出・自動車整備工場を展開
中南米へも進出し、今後も他国開拓を実施



※2024年4月1日より、オートパーツ事業はオートモビリティサービス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



インドネシア 故障保証

住友商事(株)・現地企業と共に、故障保証事業の推進へ



フィリピン 故障保証

三井物産(株)・現地企業と共に、フィリピンにおける故障保証サービスの第一人者として進出



フィリピン その他

デジタル技術を活かした消費者ファイナンス事業を展開するAND Financing Corporationに出資し、当社の事業展開の拡大を図る

シンガポール その他

アジア市場の調査・情報収集、海外子会社管理及び戦略的な活動の拠点としてシンガポール現地法人を設立

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。

○ プレミアグループの取り組み

1. 環境型社会形成への貢献(有限の資源の活用)

循環型社会

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自動車整備工場に提供
リユースビジネス (Reuse)	ファイナンス事業の債権回収業務で引揚げた中古車をネットワーク先の自動車販売店・自動車整備工場に提供
リペアビジネス (Repair)	自社整備工場及びネットワーク先の自動車整備工場で故障した中古車を修理

2. 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。高価格帯である太陽光発電システムを当社グループのエコロジークレジットを利用することで、地球にもお財布にもスマートなエコライフを実現することができます。主要サービスであるオートクレジットで培ったスピーディな審査対応や一部繰上げ返済も対応しているサービスです。

3. 故障保証ビジネスの推進

排出量削減



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自動車を利用できるようにサポートをすることが可能です。当社グループの故障保証に加入いただくと、自動車が故障した際に対象部位であれば無償で修理を行うことができます。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。

2024年5月時点の累計保証台数は170万台を突破しました。

4. EV普及の推進

排出量削減

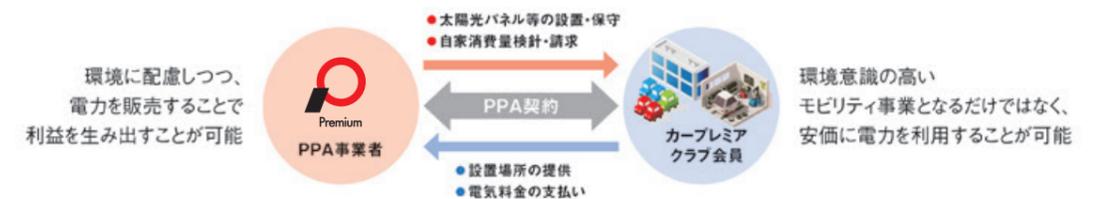
お客様がEVを購入される際に当社グループのオートクレジットをご利用いただくことで、高価格帯であるEVの購入をサポートします。EV向けの故障保証を提供することで、購入後の不安を軽減させ、脱炭素社会の実現に向けたEV普及を後押ししています。お客様にとっても安心のカーライフをお楽しみいただけることに加え、EVを購入することでSDGsに貢献するという選択肢をより身近にすることができます。

5. PPA (Power Purchase Agreement) 事業

循環型社会

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充電設備の設置を行い、CO₂の削減に貢献いたします。当社グループのPPA事業は、当社が費用を負担しカープレミアクラブ会員の屋根又は敷地に「太陽光パネル」の設置とEV充電設備の無償提供を行います。太陽光パネルを屋根に設置する場合、屋根の劣化を防ぐだけでなく屋根からの熱気が緩和されることで、空調設備の設定温度を上げることが可能です。また、太陽光パネルで作られた電気を当社で検針し、電力会社より安い金額でカープレミアクラブ会員に販売します。カープレミアクラブ会員は通常より安く電力を利用することができます。

さらに、EV充電設備の設置により、接客中にEVを利用するお客様の充電にも対応することができ、お客様には利便性の高いモビリティ事業者であると感じていただくことができます。



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インキュベーションピークルに加入

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インキュベーションピークル(旧: 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インキュベーションピークルに還元し、日本における中古EVの価値向上に貢献してまいります。

2025年3月期は、加入企業と協業しEV保証事業の推進を予定しています。

8. 外部評価機関への開示を強化

2023年7月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、CDPスコアのC評価を獲得しました。今後も情報開示の内容を強化し、サステナビリティ関連の外部評価の向上にも注力してまいります。

また、環境問題だけでなく、人的資本への開示も注力すべく、2024年4月に人権方針を策定し開示しました。詳細は、本統合報告書のP.30をご覧ください。

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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

ダイバーシティ&インクルージョン

福利厚生や多様性を重視した環境を醸成

● 女性活躍推進プロジェクト「Lean in Premium」

当社グループの女性活躍推進プロジェクトにて、年次や役職に縛ることなく「宿泊型」「公募制」の研修を実施しました。研修では、代表取締役社長とのディスカッションやマンダラチャートの作成、さらに当社社外取締役の大嶋裕美氏が登壇し、業務に対する姿勢や今後のキャリア形成についての講話を行いました。参加者それぞれの不安や悩みを共有し軽減させることや、今後のビジョンの検討をサポートしています。異なる部署、年齢、年次の従業員が集うことで、社内の活性化にも繋げることができています。



● 従業員の健康をサポート

当社グループは、従業員が心身共に健康に働くことができる職場環境を作ることが重要と考えています。福利厚生の一環として、鍼灸・マッサージ施術の導入を検討し、トライアルを実施いたしました。眼精疲労や肩こり、腰痛の改善を行い、健康の維持及び業務の集中力向上を図っています。

人権方針の策定

当社グループは、2024年4月に「プレミアグループ人権方針」を定めております。詳細は、本統合報告書P.30又は、下記の当社HPをご覧ください。

<https://www.premium-group.co.jp/companyinfo/sustainability/human-rights-policy/>



地域社会

プレミアグループは、誰もが安心して暮らせる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。

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及びSDGsリース「みらい2030」

全国の支店で使用する営業車両へ次世代テレマティクス車載器を採用しています。車載器の搭載により、日報の自動作成による業務工数の削減やエコドライブナビゲーションによる燃費向上の効果があります。SDGsリース「みらい2030」を通じて、車載器のリース料の一部を学習支援事業に寄付しています。



● 社会貢献型クレジット「CIFUT」

IoT技術を活用した新たな審査の取り組みで誰もが自動車を利用できる社会の構築に貢献します。「CIFUT」とは、当社の関連会社であるCIFUT株式会社が提供するIoT機器（GPS付の遠隔エンジン始動制御システム）です。本機器を取り付けることにより、購入車両が常時インターネットに接続されるため、車両の位置情報を把握し、遠隔操作でのエンジン始動制御が可能となります。この技術を活用することで、支払い遅延のリスクに備えることができ、これまで自動車の購入が難しかったお客様への購入機会の拡大が実現しています。



プレミアグループの支援活動

● 「やいまSDGsシンポジウム」共催

沖縄県石垣市と八重山ローカルSDGs推進協議会の取り組みに賛同し、「カープレミア×やいまSDGsシンポジウム」を共催しました。SDGsや環境汚染に対する取り組みの一環として、モビリティ企業ならではの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しています。シンポジウムのメンバーとの協働を通じて、自然資産を保護しながら地域を支える事業を生み出し続けるプラットフォームづくりを目的に活動しています。



● 石垣市と連携協定を締結

沖縄県石垣市と当社は連携協定を提携し、石垣市が抱えるモビリティ社会の課題に対し、当社のノウハウや実証に向けて必要な車両を提供することで持続可能なモビリティ社会の実現と地域発展に資する市民サービスの向上に寄与してまいります。

● 復興支援ボランティア活動

令和6年能登半島地震の復興ボランティア活動に参加いたしました。被災された皆様の生活環境向上と安全の確保のため、支援物資としてミネラルウォーター等の提供と家屋の災害廃棄物撤去を実施いたしました。令和6年能登半島地震によりお亡くなりになられた方々に謹んで哀悼の意を表しますと共に、被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。

● 学生や若手投資家向けの投資勉強会登壇

大学生が中心となる投資サークルや投資研究会のメンバーを対象としたIRセミナーに登壇し、若年層の金融リテラシーの向上及び投資について学ぶ機会の増加に貢献しています。

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。

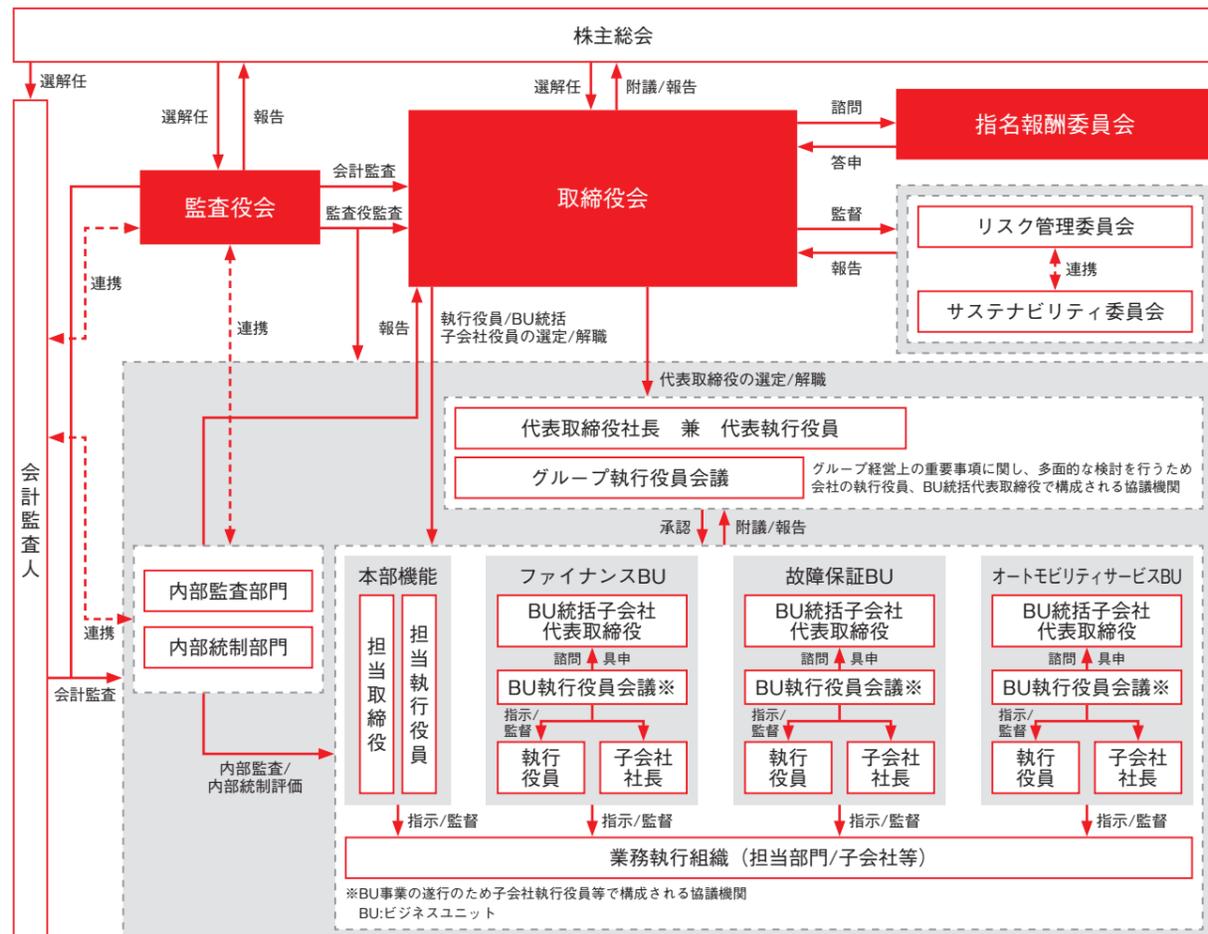
<https://ir.premium-group.co.jp/ja/management/governance.html>



コーポレート・ガバナンス体制

組織形態 **監査役会設置会社**

取締役会の
諮問機関 **指名報酬委員会**

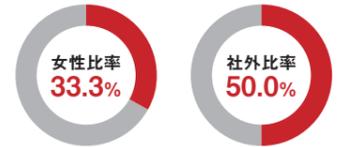


取締役会

2024年3月期：17回開催

取締役・監査役(社外役員を含む)出席率 100%

原則として、定時取締役会を1ヵ月に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

2024年3月期：4回開催

全委員出席率100%

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。2024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、2024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ヵ月に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ヵ月に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。



コーポレートガバナンス強化に向けた取り組みの変遷

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
機関設計等	●8月 任意のリスク管理委員会、 グループ個人情報保護委員会を組成	●7月 監査役会設置会社へ移行		●4月 取締役会の実効性評価(取締役・監査役全員 を対象としたアンケート)を開始	●6月 任意の指名報酬委員会を設置	●6月 社外取締役の増員		●5月 第三者機関による取締役会 実効性評価を実施
方針				●6月 コーポレートガバナンス方針を策定				●11月 税務方針を策定、腐敗行為 防止への取り組みを公表
報酬				●5月 譲渡制限付株式報酬制度の導入				

コーポレート・ガバナンス

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

2024年3月期の取り組み	評価・課題	2025年3月期の取り組み
<ul style="list-style-type: none"> 資料提出締め切りを早期化し、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 	<ul style="list-style-type: none"> 第三者機関の活用で設問項目の見直しを実施。前年度と比較して概ね高い評価を得る 取締役会において監督上の重要事項に絞って協議することで、監督・意思決定機能が明確に分離しており、十分な議論が行われていると評価を得る 経営戦略や経営計画に対して会社の持続的な成長と中期的な企業価値の創出に関わる議論や、予想される潜在的なリスクについての監督に関する質が高まったことにより、前年を上回る高い評価を得る 重要な課題はないが、DX推進の実現に向けた議論の充実、指名報酬委員会の運営等について更なる改善に取り組む 	<p>これまでと同様に取締役会構成員に対して、早期に資料共有することや十分な協議時間の確保に努める</p> <p>具体的な課題への対応 →DX戦略の課題への対応 ✓DXチームの組織整備 ✓DX人材の採用及び育成の強化 ✓DXに精通した役員への検討 →指名報酬委員会の議論の活性化 ✓開催スケジュールの固定化と十分な協議時間の確保 ✓事務局のスキルアップと、十分な資料の準備 ✓必要に応じて第三者の意見も活用</p>

サクセッションプラン

独立社外取締役が過半数を占める指名報酬委員会にて、継続的に次期候補者の検討を行っています。後継候補者は、企業価値の向上に寄与する資質・能力、各専門分野に対する深い知見を備えていること、当社グループのミッションを担える人材かどうかなどの資質を検討するとともに、取締役会全体のスキル等のバランスも考慮し選定します。次期最高経営責任者に求められる資質や能力について議論した上で、当社グループの戦略に基づき候補者要件を定め、数名の後継候補者を選定し、必要なスキルや知識が習得できるよう育成を行います。選任は、指名報酬委員会で事前に十分な審議を経たうえで取締役会での決議、株主総会に諮ることとしています。

2024年3月期は、指名報酬委員会にて、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ついて審議し答申を行いました。

役員の報酬制度

役員の報酬等

当社は、取締役報酬制度を会社の持続的成長にとって重要な経営基盤の一つとして考えています。役員の個人別の報酬等の内容に係る決定方針について、あらかじめその内容を取締役会の諮問機関である指名報酬委員会に諮問し、答申を受けた内容に基づき、取締役会において決議しています。

役員の報酬等の決定方法

当社の各取締役の報酬等は、審議プロセスの透明性・客観性を高めるため、指名報酬委員会において事前に協議された報酬方針、報酬制度、各取締役の個人業績評価(社外取締役を除く)の結果を踏まえ、定款に基づき株主総会において決議された報酬総額の限度額の範囲内で、指名報酬委員会への諮問とその答申を経て取締役会で決定しています。

当社の2024年3月期における各取締役の報酬等の額の決定につきましては、2023年5月開催の指名報酬委員会において上記決定方針に基づいて協議した各取締役の報酬案を、同年6月開催の取締役会において決議しております。このように、独立社外役員が委員の過半数を占める指名報酬委員会において上記決定方針に基づいて協議した各取締役の報酬案が当社取締役会において決議され、それが各取締役の報酬等の額となっていることから、取締役会は、その内容が上記決定方針に沿うものであると判断しています。

当社の各監査役の報酬等は、定款に基づき株主総会によって決議された報酬総額の限度額の範囲内で、常勤・非常勤の別、業務分担の状況を考慮して、監査役会において決定しています。

取締役報酬の基本方針

当社の取締役報酬は、次の考え方にに基づき決定いたします。

- 1.競争力のある報酬制度であること
会社のミッション及び中長期的ビジョンの実現に貢献する優秀な人材の獲得・保持が可能な報酬体系及び報酬水準であること。
- 2.持続的な企業価値向上を重視した報酬制度であること
会社の持続的・継続的な企業価値・株主価値向上を推進する動機付けとなり得る報酬であること。
- 3.公正かつ公平な報酬制度であること
株主をはじめとするステークホルダーに対し説明責任を果たしうる透明性・公平性・合理性の高い報酬体系であること。

役員の報酬体系

1.基本報酬

役位や担う機能・役割等に応じた職務遂行を促すことを目的とするもの。

2.短期インセンティブ

事業年度ごとの業績目標達成に向け、成果を積み上げることを目的とするもの。

3.長期インセンティブ

中長期的な企業価値向上・株主価値向上を重視した経営を推進することを目的とするもの。

報酬の種類	給与方式・固定/変動	業績連動指標	報酬の内容	構成割合(%)	取締役(社外取締役を除く)	社外取締役
基本報酬	現金・固定	—	・役位や担う機能・役割等に応じた職務遂行を促すための固定報酬。 ・役位別の固定報酬及び代表権の有無に基づき作成された基本テーブルにより決定。	35~40	◎	◎
短期インセンティブ	現金・変動	連結当期税引前利益	・事業年度ごとの業績目標達成に向け、成果を積み上げるための業績連動報酬。 ・指標は「連結税引前利益」、「スポット損益を除いた連結税引前利益」及び「個人業績(代表取締役は全社目標、取締役はそれぞれが掌管する事業・部門における業績目標)」とする。 ・上記指標別に設定した係数を基本報酬に乘じ、事業年度ごとの達成度等に応じて基本報酬の0~103.5%の範囲内で決定。	35~45	◎	—
長期インセンティブ	株式・変動	—	・中長期的な企業価値向上・株主価値向上を重視した経営を推進するための株式報酬。	20~30	◎	—

当社取締役・監査役に特に期待されるスキル・経験

経営企画	中長期的に持続的な成長戦略を実行し企業価値を向上させるためには、企業経営全般に関する、確かな知識・マネジメント経験・経営実績が求められる	内部統制・ガバナンス	適正かつ効率的な業務執行体制の確保を目指し、経営の監視・牽制機能が適切に組み込まれた体制の構築及び改善を図るためには、内部統制、コーポレート・ガバナンスにおける確かな知識・経験が求められる
業界知識	業界の変遷の認識及び動向の予測を行い、変化の激しい業界に対応した戦略を立てるためには、各事業の確かな知識・経験が求められる	IT・DX	業務の効率化、イノベーションの向上を図るために、システムの企画・運用・管理やデジタル分野における的確な戦略を監督・推進する知識が求められる
営業・マーケティング	市場・モビリティ事業者・消費者のニーズに合致した自動車関連サービスを提供するためには、的確な戦略を監督・推進するノウハウが求められる	サステナビリティ	社会課題や社会的要請等の影響を洞察し、サステナビリティ課題における企業活動の要諦を捉えたいうえ、当社のミッションである「豊かな社会を築き上げること」に貢献するため、サステナビリティ分野における豊富な知識・経験が求められる
グローバル	長期的な企業価値向上において海外展開は必要であり、海外でのマネジメント経験や豊富な知識、異文化や地政学への理解を主としたグローバルな知見が求められる	人財・組織開発・D&I推進	人財戦略や組織の多様性、当社の行動規範バリューを体現する企業文化の構築には、人財育成の推進及びD&Iの深化が求められるため、人財・組織分野における豊富な知識・経験が求められる
財務・会計	正確な財務報告、強固な財務基盤を構築し、持続的な企業価値の向上に向けた成長投資の推進と、株主還元強化を実現する財務戦略の策定を行うためには、財務・会計分野における確かな知識・経験が求められる	M&A	車に関する様々な分野を網羅したサービスの提供・新規事業創出を行い、長期的な価値創造を実現するためには、M&A・アライアンス等の戦略策定及び統合作業等に関する執行状況を監督するスキル・経験が求められる
法務・コンプライアンス	法令遵守及びリスク管理を通じて持続的な企業価値の向上の実現に向けた的確な戦略を監督・推進するために、法務・コンプライアンス分野における確かな知識・経験が求められる		

コーポレート・ガバナンス

役員一覧 2024年10月1日現在

当社役員の略歴は下記よりご確認ください。

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



氏名	地位・担当 兼任状況	選任理由	社外	能力（スキルマトリクス）														
				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・DX	サステナ ビリティ	人財・組織開 発・D&I推進	M&A	主な 資格等	
					ファイナンス	故障保障	モビリティ											
	代表取締役社長 代表執行役員 グループCEO兼COO グループ経営戦略本部長 ・プレミアモビリティサービス株式会社 代表取締役社長	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おります。また、社外取締役の増員や譲渡制限付株式報酬の導入等、ガバナンス体制の強化に率先して努めていることから、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すことが期待されるため、取締役に選任しております。		○	○	○	○	○	○									
	取締役 常務執行役員 グループCFO グループ経営管理本部長 ・プレミアワランティサービス株式会社 取締役	経営統括部門（財務会計、資金調達、M&A、新規事業等）や、コーポレート統括部門（法務・コンプライアンス等）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すことが期待されるため、取締役に選任しております。								○	○	○					○	
	取締役 常務執行役員 グループCDO兼CIO グループDX推進本部長 ・プレミア株式会社 代表取締役	経営者として豊富な経験と見識を兼ね備え、コーポレート統括部門（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すことが期待されるため、取締役に選任しております。		○	○	○					○	○	○	○				
	社外取締役 ・株式会社シンクロ・フード 取締役	リクルートグループ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るため、社外取締役として選任しております。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・中立的立場で関与いただくことを期待しております。	●	○	○	○	○											
	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	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るため、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、社外取締役として選任しております。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・中立的立場で関与いただくことを期待しております。	●		○						○	○					弁護士	
	社外取締役 ・株式会社IHI 理事 経営企画部次長	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、またパナソニックグループで培われた広報・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すことが期待されるため、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、社外取締役に選任しております。	●							○	○							公認 会計士
	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、当社の常勤監査役に選任しております。																
	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督に十分な役割を果たすことを期待し、当社の社外監査役に選任しております。	●								○							公認 会計士
	社外監査役 ・ウインテスト株式会社 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り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督に十分な役割を果たすことを期待し、当社の社外監査役に選任しております。	●	○	○													

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

**中期経営計画の2年目に突入、
カープレミア事業モデルの確立へ向けて**

～中期経営計画1年目、カープレミア戦略を振り返って～

中川氏：初年度は計画を上回る形で着地をしましたが、中期経営計画の目標に対する進捗は取締役会でも月次で確認しており、タイムリーなモニタリング体制が整っていると思います。

事業を進めていく中ではもちろん課題も出てきますが、課題に対して迅速に対処している点が良いと感じています。特にカープレミア戦略についてはその動きが顕著でした。昨年、大手中古車販売店で問題が発生した際、いち早く安心安全の取り組みを打ち出したことは、企業としての責任を果たそうというグループの意志を感じました。常に数字をモニタリングし、不具合を見つけ出し、素早く対応していく姿勢が成功につながっていくものと思います。

堀越氏：私も中川さんと同様に、カープレミア戦略の進捗状況を評価しています。新たな執行役員メンバーも加わり、新しい視点でKPIや判断基準を整備したことや、カープレミアクラブ会員の退会について原因把握や対策などを強

化している点は、戦略の成功に向けた重要な取り組みだと思います。

また、あんしんショップ制度をスタートしたことは、カープレミア戦略にとって非常に重要なポイントだと思いました。最近の中古車や中古車関連のサービスに対する消費者意識の高まりは、当社グループの事業への影響も大きいと思います。あんしんショップ制度を通じて、エンドユーザーが安心して中古車を購入できる体制を構築していくことによって、中小の自動車販売店の競争優位性を高めていけると感じています。

大嶋氏：お二人がおっしゃる通り、カープレミア戦略は非常に順調な滑り出しを見せていると思います。カープレミア戦略に対する会社の想い、取り組みをとっても評価しています。カープレミア戦略は中小の自動車販売店の競争優位性を高める上で非常に重要な取り組みであり、今後の展開が楽しみです。

～業界の課題と安心安全への取り組みを強化～

中川氏：モビリティ業界に限らず過去に起こった様々な問題を振り返ると、それぞれの業界の慣習に問題があったことは否めません。カープレミア戦略による「中小の自動車販売店の支援」は、結果的に業界の健全化に貢献し、当社グループにとって良いポジションを獲得するきっかけとなったと思います。

あんしんショップ制度を始めとした信頼できる

サービスを今後も提供し続けることが、ポイントになってくると思います。

堀越氏：大手中古車販売店の問題についても、当初は大きな問題として十分認識されていなかったように思いますが、最終的には経営陣の刷新や行政処分など、厳しい結末ともなりました。当社グループにおいても各事業における取引方針の決定等、各局面において状況の共有、

社外取締役座談会

その後の対応方針についての説明と議論があり、透明性とガバナンスの観点からも納得でき



るものでした。

2025年3月期は、加盟店、エンドユーザー、当社グループにとって、より適正な環境が整う年になると期待しています。中期経営計画を通じて、業界の適正化とモビリティ事業者と当社グループの共存共栄のリーダーシップを発揮できるよう、今後も取り組んでいくことが重要です。**大嶋氏**：業界全体として、変化の大きな、ある意味逆境の一年であったと感じています。当社グループは業界の手本となるような、高いコンプライアンス意識を持ちながら、今後もお客様に安心してお取引いただける会社であり続けられるよう、取締役会としてもしっかり監督していきたいと考えています。

～リスク管理について～

中川氏：進行中のファイナンス事業の基幹システム入れ替えは、金融商品を取り扱う企業にとって大変重要な取り組みですが、IT技術や知見が不足していると大きなリスクを伴います。販売店やその先のエンドユーザーに影響が及ばぬよう、細心の注意を払いながら進めている点は安心感があります。

堀越氏：そうですね。何か問題が発生した時に

スピード優先で進めてしまうと、長期的に重大なリスクが生じる可能性があります。当社グループはリスク対策をしっかりと行った上でプロジェクトを進めていますので、その点も評価しています。

大嶋氏：当社グループは、社長を筆頭にコンプライアンス意識が高く、リスク管理体制はとて高い水準だと思います。

～2024年4月に人権方針を策定～

堀越氏：当社グループは経営理念に「心豊かな人財を育成する」という点を掲げ、人を大事にすることを大前提としていますが、その意識こ

そが人権尊重において核になるものだと思います。2024年4月に人権方針を策定しましたが、具体的な取り組みとして、例えば取引先との契

約書が相手先に人権尊重を促すものになっているかという点を見直すなど、地道なところから始めることが大事だと思います。中古車業界においても、人権に対する企業の姿勢とポリシーの重要性がますます注目されてくると思います。

SDGsやESGが企業評価基準の一つとなり、企業は短期的な利益の追求のみならず社会的責任を果たすことが求められてきています。当社グループにとっては、事業や会社規模が急速に拡大していく中で、同時に社会貢献を果たしていくことがステークホルダーの皆様、特にエンドユーザーからの信頼の確保という観点で、長期的な企業価値向上にもつながるものと考えます。



～IRの取り組み、情報開示の充実へ向けて～



大嶋氏：足元では、近年にないほど日本企業がグローバル資本市場で注目を集めています。例えば、ESG投資への関心の高まりを背景に、持続可能な成長を実現している企業への注目が集まっています。当社グループも、世界的な優良グローバルファンドを株主として迎えることで企業価値を飛躍的に高め、より一層の成長を実現できると確信しています。独立系としての高い競争優位性、持続的な成長を実現していること、透明性の高いガバナンス体制であることを、国内外の投資家、資本市場に対して効果的に伝えていくことが重要だと考えています。

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. 取締役会は、「リスク管理委員会」等を通じて、当社グループのリスクマネジメントに関わる報告を定期的に受け、適切なリスク管理を行います。
 委員長：金澤友洋 委員：大貫徹、山村広臣、中村文哉、土屋佳之、齊藤邦雄、高山匡行、松岡正浩、近藤久美
- b. 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ます。
- c. 前項のリスクが顕在化した場合には、「突発的危機対応規程」に基づき、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、代表取締役が対策委員会の設置を行うなど、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 ・物価高による消費抑制
2. 大規模災害リスク	・大規模災害
3. システムリスク	・サイバー攻撃等
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
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
6. 金利の変動リスク	・資金調達の一部に対して金利変動の影響を受ける可能性
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
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
9. 人材リスク	・有能な人材の採用及び雇用の維持、教育不能
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 ・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
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
12. のれん及び無形資産リスク	・減損損失の計上
13. 信用リスク	・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
14. 信用保険契約リスク	・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
15. 修理原価リスク	・修理原価の増加
16. 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
17. 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

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。

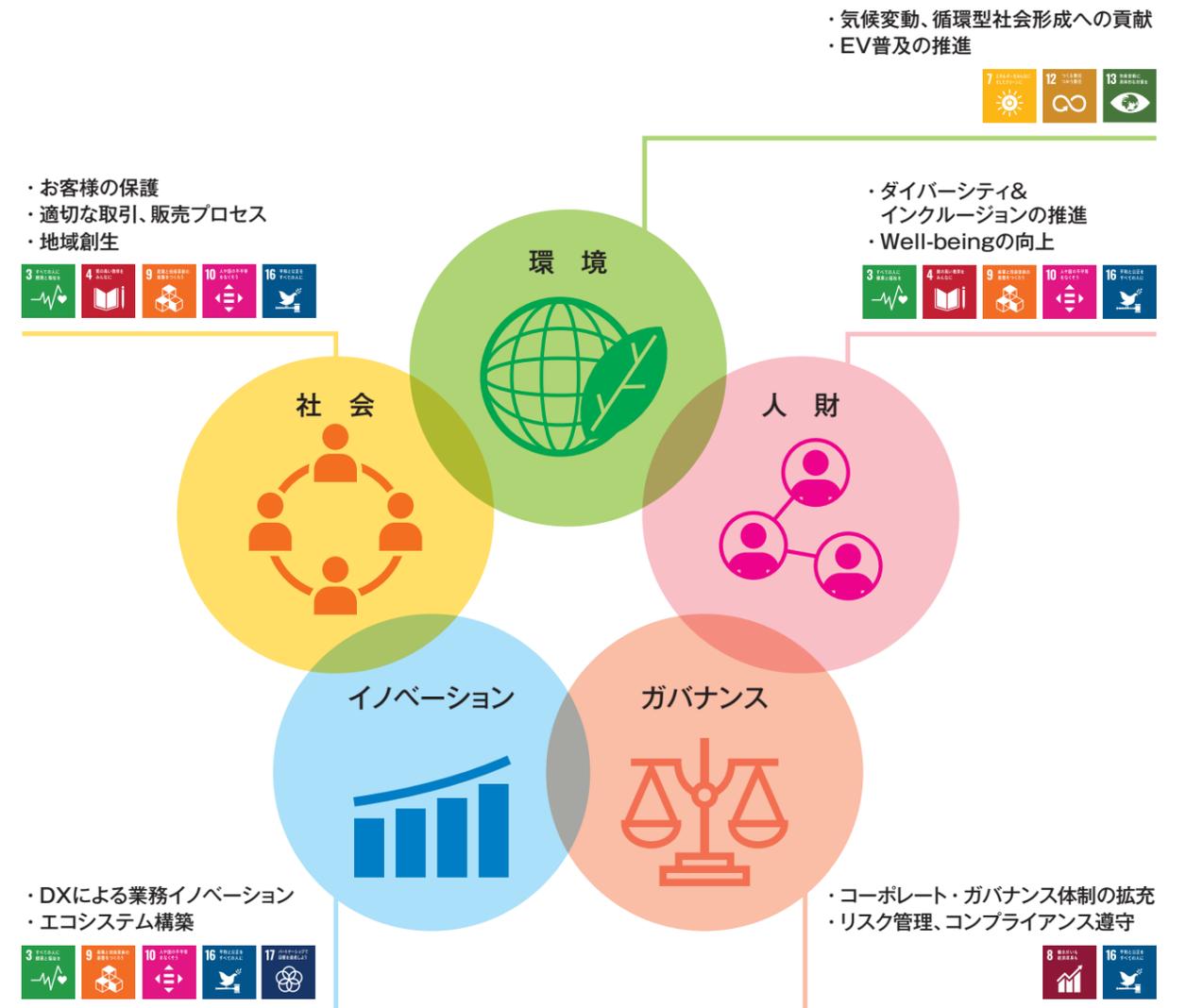
2024年3月期は、コンプライアンスの更なる強化のため、税務方針の策定及び腐敗行為防止への取り組みを開示しました。

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きます。

強固な基盤を構築し、持続的成長に向けて

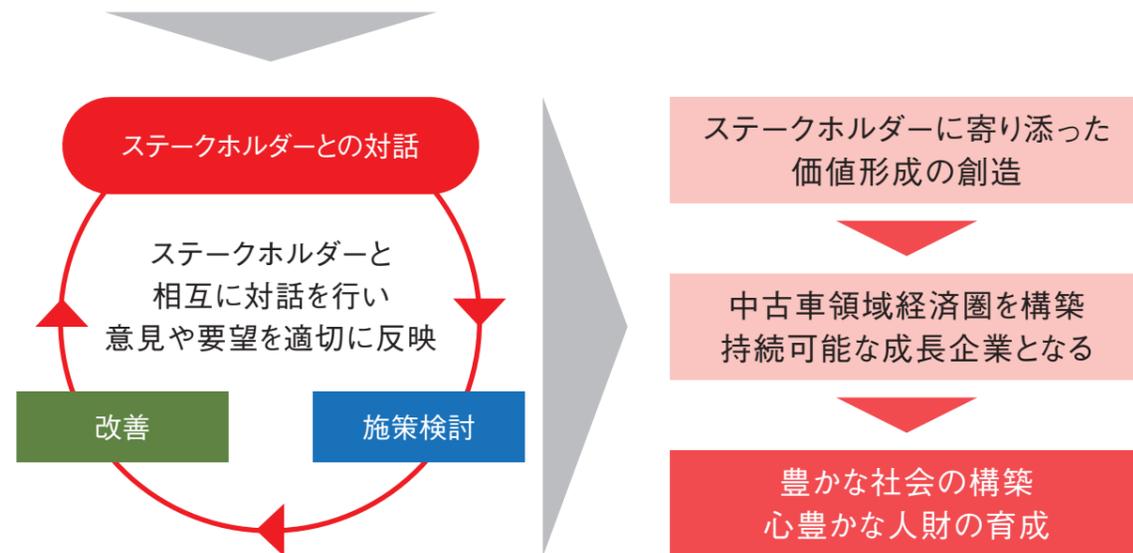


ステークホルダーコミュニケーション

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。

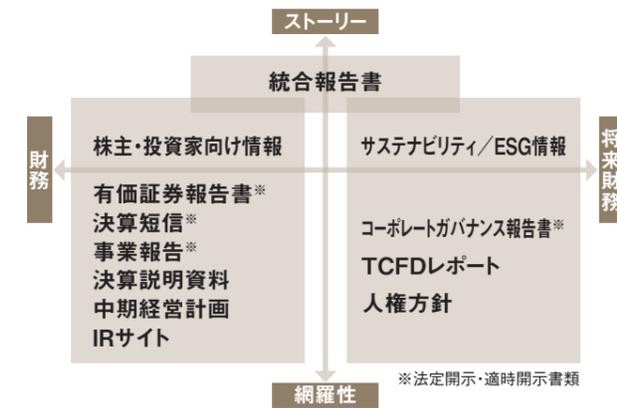
ステークホルダー	主な責任と課題	主なコミュニケーション機会	頻度
顧客	● 安心・便利で豊かなカーライフを提供	● 当社エンドユーザー向けサイトにて、自動車に関する情報を提供	随時
	● 経済環境改善、金融リテラシーの向上	● 若年層向けのイベントに登壇	随時
	● 当社情報の適切な開示	● お問い合わせフォーム	日常的
加盟店	● 経営の効率化、ITリテラシーの向上	● 当社グループの営業の定期的な訪問又は電話等でのサポート	日常的
	● モビリティ事業者間の相互発展	● 加盟店のニーズに沿った新商品の開発 ● お問い合わせ窓口の設置	随時
従業員	● 働き甲斐の向上	● 経営層との対話及び従業員向けアンケートを実施 ● 社内環境の整備や福利厚生の実施	随時
	● 一人ひとりの能力向上に向けた人財開発	● 階層に合わせた定期的な研修	随時
株主	● 平等な情報提供	● 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	随時
	● 利益還元	● 増収増益に伴う増配 ● 自己株式の取得	随時
	● 企業価値、株価向上	● 適切な情報開示の場を提供 (説明会や当社IRページ、イベント参加等)	随時
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	随時
	● その他社会的要請事項への取り組み	● 人的資本の充実・ガバナンス体制の強化	随時



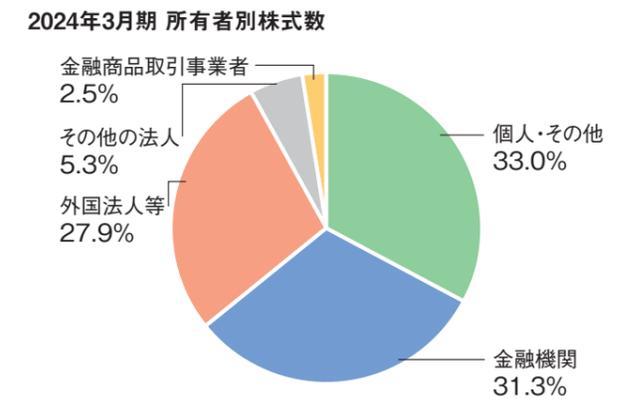
プレミアグループの情報開示

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。

《情報開示体系》



《株主構成》



《2024年3月期の主なIR活動》

刊行物	2023年5月 中期経営計画 「ONE&ONLY2026」	2023年6月下旬 有価証券報告書	2023年6月中旬 TCFDレポート	2023年9月 統合報告書	2023年11月 社内向け「産休育休ガイドブック」
個人投資家向け説明会		2023年8月 湘南投資勉強会			2023年12月 神戸投資勉強会、イベントSIRセミナー 2024年2月 Kabu Berry
決算発表	2023年5月 通期決算	2023年7月 第1四半期決算		2023年10月 第2四半期決算	2024年1月 第3四半期決算

株主	定時株主総会実施 (ハイブリッド開催)、決算説明動画配信
機関投資家・アナリスト	四半期ごとの個別面談及びスモールミーティングの実施、海外ロードショー実施、証券会社主催のカンファレンスへ参加
個人投資家	定期的な個人投資家向け説明会実施



《経営情報・IR部メッセージ》

「統合報告書2024」をお読みいただきありがとうございます。ステークホルダーの皆さまに、当社グループの持続的な価値創造ビジョンを財務面と非財務面からご理解いただくことを目的として統合報告書を発行しています。「統合報告書2023」では、GPIFの国内株式運用機関が選ぶ「改善度の高い統合報告書」に選定されるなど、当社の積極的なIR活動をご評価いただける嬉しい結果となりました。今後も、皆さまとの対話の機会を大切に、適切で明瞭な情報開示に努め、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。ご意見等がありましたら、下記フォームからお問い合わせください。

IRお問い合わせフォームはこちら



主要財務 / 非財務データ

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
連結業績(百万円)					
営業収益	14,043	17,906	20,888	25,465	31,546
営業利益	1,501	2,847	3,864	4,245	6,195
税引前利益	2,604	3,463	4,017	5,344	6,241
当期利益	1,452	2,393	2,964	4,003	4,617
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,466	2,383	2,941	3,994	4,608
親会社の所有者に帰属する当期包括利益	1,395	2,437	2,988	4,079	4,734
基本的1株当たり当期利益(円)	37.44	62.25	76.46	103.17	119.39
資産合計	58,203	68,156	81,800	101,431	125,274
資本合計	5,312	7,291	9,814	13,353	15,351
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,246	1,321	1,608	△449	2,489
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,618	△1,172	△1,028	△2,320	△3,093
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,967	1,617	2,797	6,181	6,892
ROE(%)	27.4	38.3	34.8	34.8	32.2
ROA(%)	5.1	5.5	5.4	5.8	5.5
自己資本比率(%)	9.01	10.58	11.87	13.13	12.22
年間配当金(円)※1	14.7	15.3	17.0	21.0	28.0
KPI					
クレジット取扱高(億円)	1,774	1,664	2,023	2,438	3,038
クレジット債権残高(億円)	3,213	3,614	4,223	5,078	6,326
延滞債権残高率(%)	0.86	0.91	0.78	0.81	0.99
故障保証取扱高(億円)	43.6	44.9	51.5	57.6	68.8
カープレミアディーラー会員数(社)	-	370	1,525	2,581	2,660
カープレミアガレージ会員数(店舗)	-	-	251	370	710
非財務					
社員数(人)	482	593	644	665	703
女性管理職比率(%)※2	12.2	13.7	17.6	19.1	20.4
平均年齢(歳)	36.4	35.1	36.9	37.5	36.4
平均勤続年数(年)	5.8	6.2	6.2	6.9	7.2

※1. 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。
 ※3. 会計方針の変更により一部遡及修正をしております。

株価の推移



※過去の株価は株式分割を考慮しています。

会社概要

2024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 Japan有限責任監査法人
資本金	1,680百万円		
社員数	703名(連結)		

Go! プレミアグループのIRサイト
 URL: <https://ir.premium-group.co.jp/ja/index.html>

株式情報 ※2024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	40,470,570株
株主総数	5,164名

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)	5,390,600	14.23
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,079,900	13.41
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,951,550	7.79
GOVERNMENT OF NORWAY	1,807,300	4.77
株式会社リクルート	1,800,000	4.75
柴田 洋一	798,148	2.11
株式会社あおぞら銀行	775,800	2.05
損害保険ジャパン株式会社	775,800	2.05
MSIP CLIENT SECURITIES	666,900	1.76
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	647,917	1.71

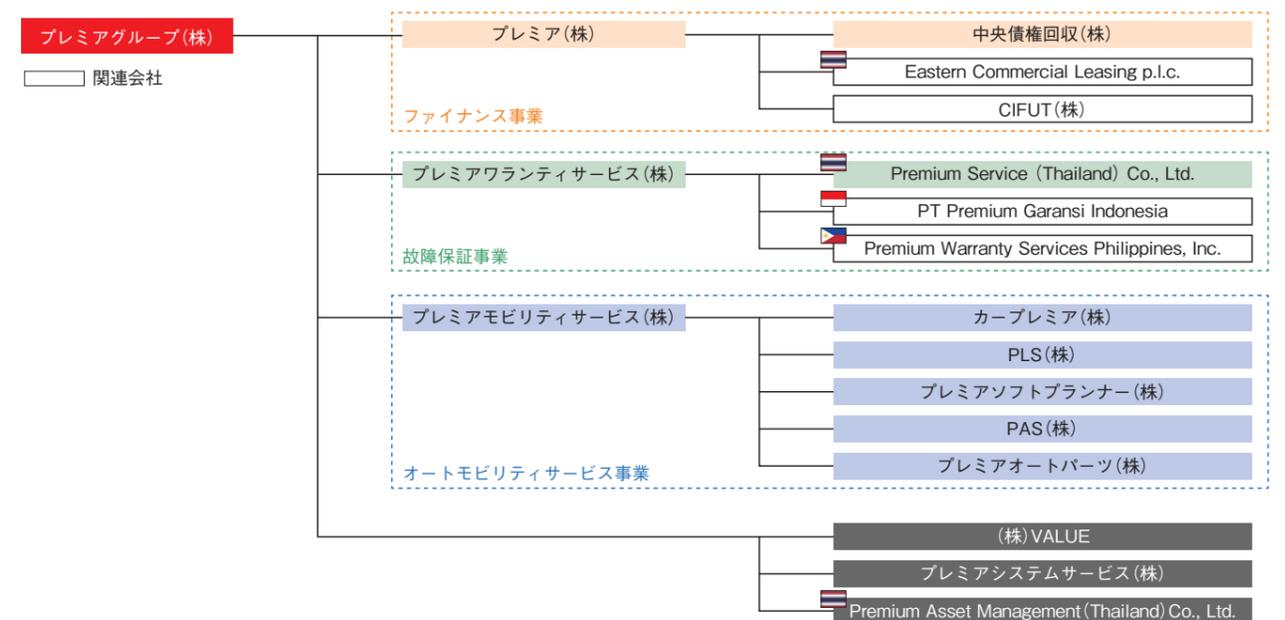
所有者別株式分布状況

区分	所有株式数(株)	所有株式数の割合(%)
個人・その他	133,382	33.0
金融機関	126,590	31.3
金融商品取引業者	10,215	2.5
その他の法人	21,382	5.3
外国法人等	113,022	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。

※自己株式(2,584,309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 ※2024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/>

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

