



Premium Group

# Annual Report 2022

プレミアグループ アニュアルレポート2022







## MISSION プレミアグループが目指すもの

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

## VALUE プレミアグループの根底にあるもの

**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

#### 会社説明

プレミアグループのMISSION・VALUE	2
数字で見るプレミアグループ	3
沿革<培ってきた強み>	5

#### トップメッセージ

社長ご挨拶	7
-------	---

#### 価値創造プロセス

価値創造プロセス	11
中期ビジョン<中期経営計画>	13
DXビジョン<DX戦略>	15
事業概要	17
ファイナンス事業	19
故障保証事業	21
オートモビリティサービス事業	23
カープレミア事業	25
海外戦略	27

#### サステナビリティ

マテリアリティ	29
環境	31
社会	33
コーポレート・ガバナンス	35
リスク管理	39
コンプライアンス/持続的な成長に向けて	40

#### 財務・企業情報

主要財務/非財務データ	41
会社概要	42

#### ●編集方針

当社では、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。本アニュアルレポートでは、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、当社グループの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。

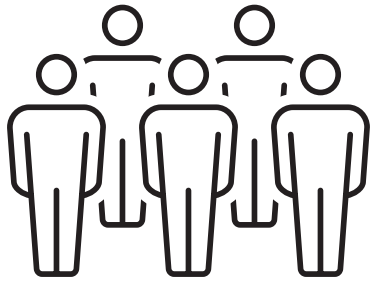
なお、本アニュアルレポートの報告対象期間は、原則として2021年4月1日から2022年3月31日までとしています。ただし、2022年4月以降に開始した一部の開示事項や事業活動の内容を含みます。

#### ●将来の見通しに対する注意事項

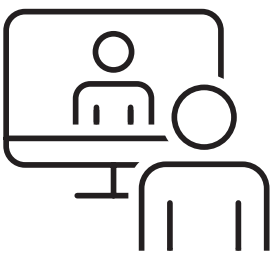
本アニュアルレポートには、将来の見通しに関する記述を含んでいます。現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しているため、実際の業績は様々なリスクや不確定な要素などの要因により、異なる可能性がありますことをご留意ください。

# 数字で見るプレミアグループ


※ 2022年3月31日時点




**連結社員数**  
**644人**  
(前年比 +8.6%)



**独立社外取締役比率**  
**50.0%**  
※ 2022年6月30日時点




**海外展開**  
**4カ国**



**連結子会社**  
**17社**  
**関連会社**  
**4社**

**GHG排出量**  
**606.08 t-CO<sub>2</sub>**

**エネルギー使用量**  
**734,368 kWh**



**女性管理職比率**  
**17.6%**

**女性取締役比率**  
**33.3%**


**連結営業収益**  
**208.3億円**  
(前年比 +16.8%)

**連結税引前利益**  
**40.2億円**  
(前年比 +16.0%)

**営業収益の年間成長率**  
**16.8%**

**ROE**  
**34.8%**

**将来収益**  
**361.1億円**  
(前年比 +19.4%)

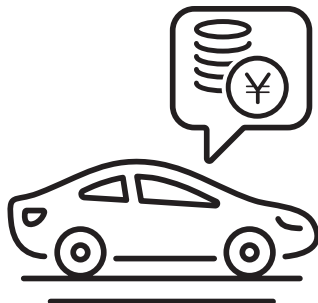


連結財政状態計算書の負債の部に計上される金融保証契約は各事業の将来収益(未実現収益)を表しており、回収とともに営業収益として計上

**ファイナンス事業**

クレジット債権残高  
**4,223億円**  
(前年比 +16.8%)


クレジット取扱高  
**2,023億円**  
(前年比 +21.6%)



**カープレミアクラブ**

カープレミアディーラー  
**1,525社**

カープレミアガレージ  
**399社**

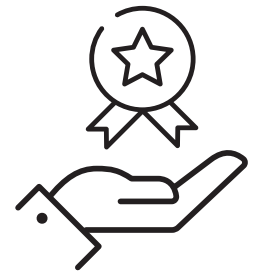


**故障保証事業**

第三者保証業界シェア  
**No.1**

累計契約台数  
**120万台超**

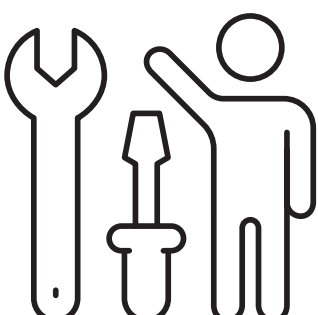
故障保証取扱高  
**51.5億円**  
(前年比 +14.7%)



**オートモビリティサービス事業**

営業収益  
**28.6億円**  
(前年比 +71.3%)

整備工場ネットワーク  
**3,514店舗**  
(前年比 +39.3%)





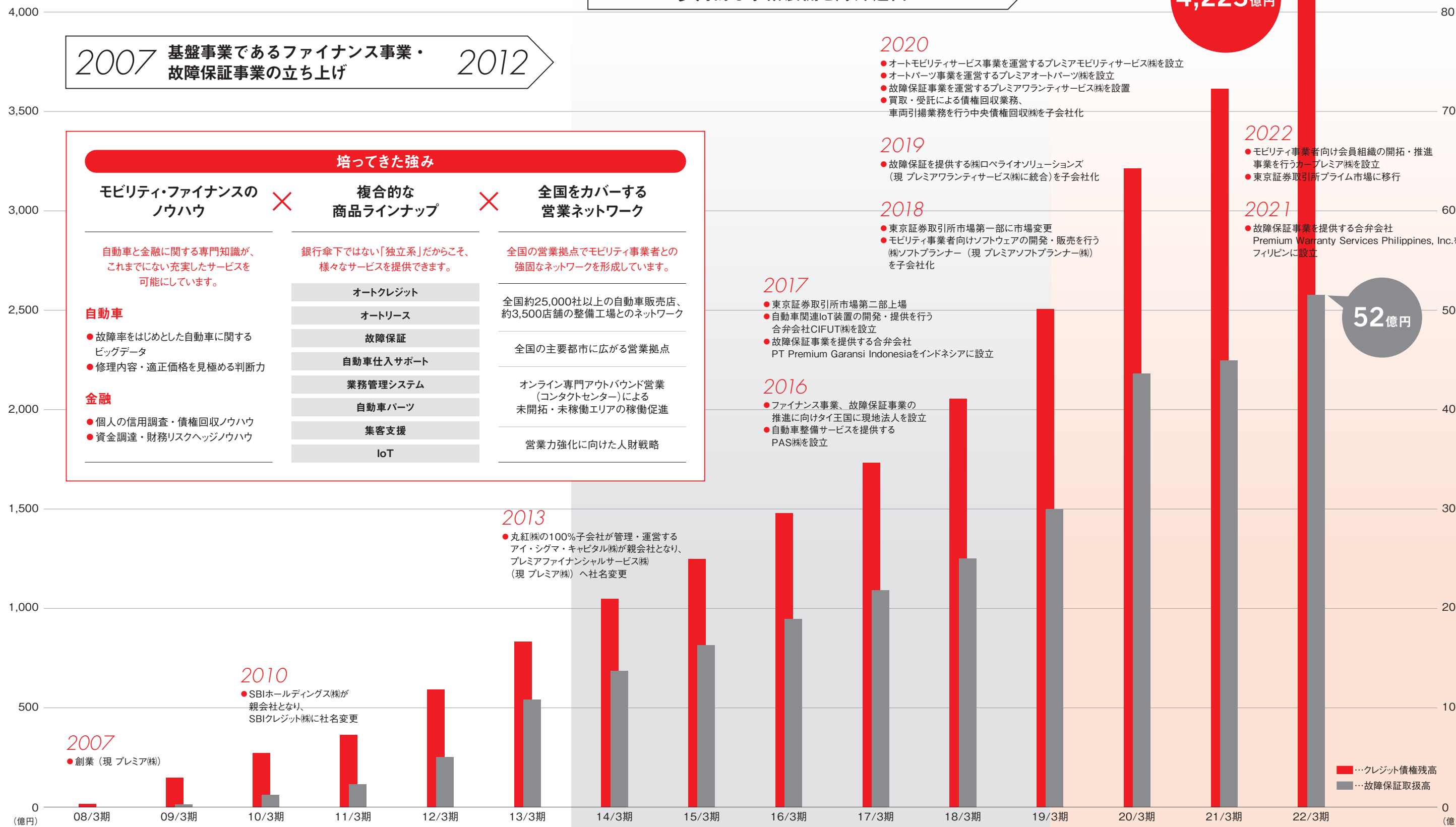
# 沿革

当社は、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。

## 2019 オートモビリティ企業として進化

### 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 2018

### 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



#### 培ってきた強み

モビリティ・ファイナンスのノウハウ	複合的な商品ラインナップ	全国をカバーする営業ネットワーク
<p>自動車と金融に関する専門知識が、これまでにない充実したサービスを可能にしています。</p> <p><b>自動車</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>故障率をはじめとした自動車に関するビッグデータ</li> <li>修理内容・適正価格を見極める判断力</li> </ul> <p><b>金融</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>個人の信用調査・債権回収ノウハウ</li> <li>資金調達・財務リスクヘッジノウハウ</li> </ul>	<p>銀行傘下ではない「独立系」だからこそ、様々なサービスを提供できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>オートクレジット</li> <li>オートリース</li> <li>故障保証</li> <li>自動車仕入サポート</li> <li>業務管理システム</li> <li>自動車パーツ</li> <li>集客支援</li> <li>IoT</li> </ul>	<p>全国の営業拠点でモビリティ事業者との強固なネットワークを形成しています。</p> <p>全国約25,000社以上の自動車販売店、約3,500店舗の整備工場とのネットワーク</p> <p>全国の主要都市に広がる営業拠点</p> <p>オンライン専門アウトバウンド営業（コンタクトセンター）による未開拓・未稼働エリアの稼働促進</p> <p>営業力強化に向けた人材戦略</p>

#### 2020

- オートモビリティサービス事業を運営するプレミアム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ムオートパーツ(株)を設立
- 故障保証事業を運営するプレミアムワランティサービス(株)を設置
- 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

#### 2019

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

#### 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

#### 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・提供を行う合併会社CIFUT(株)を設立
- 故障保証事業を提供する合併会社PT Premium Garansi Indonesiaをインドネシアに設立

#### 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

#### 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、プレミアムファイナンスサービス(株)(現 プレミア(株))へ社名変更

#### 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

#### 2007

- 創業(現 プレミア(株))



## 社長ご挨拶



### はじめに

我々は、このアニュアルレポートを通して、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに、当社の中長期的な価値創造について財務・非財務情報の両面から理解を深めていただきたいと思います。

当社は変化の波を確実にとらえながら、モビリティライフにおける多様化する価値観やスタイルに寄り添った付加価値の高いサービスを国内外に提供することで、豊かな社会を築き上げることに貢献してまいります。このアニュアルレポートが、皆さまにとって当社の目指す将来像や価値創造についての理解の一助となれば幸いです。

### 事業環境、2022年3月期の振り返り

前期は新型コロナウイルスの感染拡大から2年目となり、少しずつではありますが、Withコロナ体制を確立することができました。コロナの問題だけではなく、ロシアによるウクライナへの侵攻や半導体不足、直近では円安など、様々な問題が渦巻いていますが、当社に対するネガティブな影響はあまり大きくなかったと考えています。

当社は創業時から「自動車」というドメインの中でビジネスを展開していますが、現在の自動車の流通は需要と供給のバランスが崩れ、供給が大幅に滞ってしまっており、過去にはなかったような状況になっています。

半導体の供給不足などが原因で新車の生産・販売が大幅に滞り、新車が出なければ中古車の供給も限られるため、中古車の価格が高騰しています。その結果、前期の国内中古車流通台数は前年を大きく下回りました。ただ、こうした市場の動きとは異なり、当社が前期より新しく開始した取り組みの1つである自動車販売店・整備工場のネットワーク会員数拡大が順調に進み、当社の2022年3月期の業績は、上場来5期連続増収増益、最高益更新を達成しました。

### ミッション、目指す姿

会社を設立した時に2つのミッションを定めました。1つは「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」というものです。創業時は小さな会社でしたが、当時から国内に限らずグローバルに展開することを見据えていました。「ファイナンスサービス」と言うと完全に金融になりますが、当社の場合は金融とサービスを分けて考えており、ミッションでも敢えて「ファイナンス」と「サービス」を切り分けて記載しています。

当社はミッションのとおり、国内だけでなくグローバルにビジネスを展開していき、当社が誇る唯一無二のファイナンスやサービスを提供することによって、自動車流通のサポートや、お客様の生活が豊かになるような会社になっていくことが目指す将来像となります。更に、当社は自動車流通の中のプラットフォームとしてナンバーワンになりたいと考えています。

2つ目のミッションは、「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」です。当社に関わっていただく人、社員ももちろん、取引先ももちろんですが、人がビジネスや組織を動かしていくので、ただ目標とする数字や利益を上げるだけではなく、心豊かな人財を育成していくことが我々の存在目的です。そして、それを達成するためにミッションを促進し、自ら次のステージを切り開いていくような人財を育成することが必要です。そうした人財を育成することは、当社のためだけではなく、社員自身のためでもあります。人間的な成長を実現できる場を提供することも当社の社会的な役割、存在意義であると考えています。

### 更なる新市場の可能性

中長期的には日本国内の新車市場も変化していくだろうと考えています。現在の日本国内の新車市場は、新車ディーラーのネットワークがあり、新車ディーラーではその新車メーカーの車しか販売できない、新車メーカーは限られた先しか車を卸さないという形になっていますが、この流通形態は必ずどこかで変わってくると思っています。例えばEV化や自動運転が進めば、既存の自動車メーカーだけではなく、海外の新しいメーカーも出てきます。また、これまでの所有という考え方からサブスクでの購入やカーシェアリングが増えるなど、車の流通形態や乗り方も大きく変わっていくと考えています。新しい流通スタイルができあがってくれば、当社のビジネスチャンスは確実に広がります。

当社の自動車販売店の加盟店や自動車整備工場のネットワークは既に3万社近くになっています。前期からは、もう一段繋がり強い「カープレミアクラブ」という会員組織を築いて、提供するサービスの充実化を進めています。3万社というネットワークを考えると、土地や店舗の敷地としてはかなりの面積となります。そこは車を停めるスペースや充電ステーションとなりえる可能性を秘めています。この可能性を活かし、将来的には当社のカープレミアクラブ会員に様々な機能も持たせていくことも考えています。

### マテリアリティ設定と取り組みについて

長期的には、特に脱炭素に力を入れていかなければいけないと考えています。我々のビジネスは中古車に関することなので、既に循環型のビジネスモデルが形成できています。例えば車が壊れた時には中古パーツを積極的に使うようにしたり、再利用を進めたりすることが脱炭素に繋がっていると考えています。当社の事業を推進することで脱炭素に貢献してまいります。

また、カープレミアクラブ会員は、2025年に4,500社を目指しています。これらの会員は自動車を販売するための土地や屋根を所有していますから、今後のEV化を見据えて電気ステーションとしたり、太陽光などの発電システムを載せて電力を賅っていくような形も視野に入れ、脱炭素にはかなり力を入れて取り組もうと構想しています。

当社のミッションにもありますが、事業を通して社会に貢献するという考え方がベースになっています。もちろん、ガバナンスなどの面もきっちりやっていくことは会社の使命でもあります。

## 社長ご挨拶

### 中期経営計画

今期は中期経営計画3年目の最終年度になります。今期においてはカープレミアクラブ会員をディーラー（販売店）とガレージ（整備工場）と合わせて3,500社（前期末1,924社）にすることが大きな目標です。前期、国内中古車市場は前年を下回りましたが、当社のカープレミアクラブ会員拡大の動きは逆に加速しています。コロナによって経済環境が変わり、車の流通が変わってきている中で、当社の戦略がびたりと合ったと感じています。

中古車市場の需給バランスが崩れ、価格上昇により車がなかなか売れなくなり、資金力やブランド力のある大手中古車販売会社の寡占化が進みつつあります。ところが、自動車販売や整備工場の市場は中小のプレイヤーで成り立っているマーケットであり、そうしたプレイヤーはかなり危機感を持ち始めています。結果として、当社が展開しているカープレミアクラブに入っていた動きは加速しています。

中小のプレイヤーは自分たちだけではなかなか投資ができません。今はDXと盛んに言われていますが、中小のプレイヤーがDXに注力できる体制や資金があるかと言えば難しいのが実情だと思っています。車の単価がどんどん上がっており仕入れも厳しい状態になってきているということからも、当社のサポートが会員の皆さまにとっての最大のメリットになると考えています。

今期のアクションプランについては、基本路線が大きく変わることはありませんが、プラットフォーム戦略とメディア戦略が少し具体化してくるだろうと考えています。

車を買いたいユーザー、車を売りたいユーザー、車を修理したいユーザーに対して、先述のとおり当社は販売や修理を提供するプラットフォームを構築しています。プラットフォーム戦略というのは、このプラットフォームでお客様とカープレミアクラブの自動車販売店や整備工場を繋いでいくというものです。

プラットフォーム戦略を進めるにあたり、しっかりとしたブランドがあれば安心感を提供できますから、プラットフォーム戦略とブランディングは一体でやっていかなければいけないと考えています。そこが今期からより具体化してくると思います。

当社はこれまでどちらかと言えばB to Bのビジネスモデルだったため、メディア戦略やブランディングはそれほど必要ありませんでした。しかし、これからはCとBを繋ぐプラットフォームへの変革を目指していますので、当社のブランドの認知度を上げていかなければなりません。どのようなメディアを使っていくかは検討中ですが、ユーザーから見た時にも大手販売店と遜色のないブランドを構築していきたいと思っています。



### DX戦略が可能にすること

当社はDXの推進によって、大きく3つのメリットをもたらすと考えています。ネットワーク会員向けサービスの充実、既存の社内業務効率化、ユーザー利便性向上の3つのメリットです。

ネットワーク会員向けについては、会員向けポータルサイトを立ち上げました。このポータルサイトから当社のすべてのサービスが利用できます。基本機能としては、このサイトに販売店の在庫を登録すると、会員同士の共有在庫のようになり、在庫管理ができます。中小の自動車販売店にとっては在庫管理システムの導入だけでも大きなメリットとなります。

その他のメリットは、まず1つは、ポータルサイトを通じて当社のクレジットなどのファイナンス商品などが手軽に使えることです。結果、1台売った時の周辺収益の確保が可能になります。もう1つは、当社が別に立ち上げているユーザー向けサイトにユーザーが入ってきた時に、会員に紹介されるというメリットがあります。

また、当社は車が壊れた時のための故障保証という商品を販売しており、ネットワーク会員の整備工場に修理を依頼しています。ですから、整備工場がネットワーク会員になると、安定的に修理の発注を受けることが期待できます。

既存の社内業務についてはやや労働集約的な部分があったのですが、社内のDXを進めることによってペーパーレス化が大幅に伸びています。例えばクレジット契約書も約9割ペーパーレス化できています。

当社は全国に拠点や支店があることから、従来は営業担当が契約書を自動車販売店から回収して本社に郵送する形としていましたが、それがペーパーレス化によってすべてなくなる効果は非常に大きいです。印刷代、営業が契約書を回収に行く手間や時間、郵送費用など、コスト削減効果は億円単位にのぼり、増益要因としても成果が見られました。

現在は基幹システムの刷新を始めています。また、今期からAIでの与信審査を始めており、約3割が自動審査対象となっています。AIは、これまでのデフォルトとなった契約などの当社データベースを活用して機械学習をしています。極端ですが、AIが導入されると、今は審査に関わる人員は約60名ですが、審査の100%をAIで対応できればその人員がゼロになります。審査にかかる時間も数秒以内になりユーザーや自動車販売店のメリットにもなります。

ユーザー向けのサイトは7月に本格的にスタートしました。ユーザーはサイトに入ると車の診断ソフトを利用でき、修理が必要か、買い換えたほうが良いかなど情報を得るなど、様々なメニューを利用できます。更に、写真を数枚送ると車の査定ができるようなシステムも提供するなどして、ユーザーの利便性を高めつつ、ユーザーが当社のプラットフォームに入ってくるきっかけになるようなシステムを目指しています。

### 最後に

プレミアグループが展開する「自動車」に関するファイナンスとサービスのビジネスモデルは、いわゆる4R（Recycle、Reuse、Repair、Reduce）すなわち循環型社会の形成を力強く推し進めるものであると考えています。

これからも社会的な課題解決と企業価値向上を通じて、すべてのステークホルダーの皆さまとWIN-WINの関係を構築してまいりますので、引き続き温かいご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

柴田 洋一



# 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。

## ミッション

世界中の人々に最高のファイナンスとサービスを提供し、豊かな社会を築き上げることに貢献します  
常に前向きに、一生懸命プロセスを積み上げることで、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
- 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
- 新型コロナウイルス感染症

## 経営資本

※2022年3月31日時点

### 財務資本

- 総資産：818億円
- 純資産：98億円
- クレジット債権残高：4,223億円
- 将来収益：361億円

### 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
- 自社社員向けの研修を企画・実施するグループ会社：(株)VALUE
- 女性管理職比率(中核子会社)：17.6%

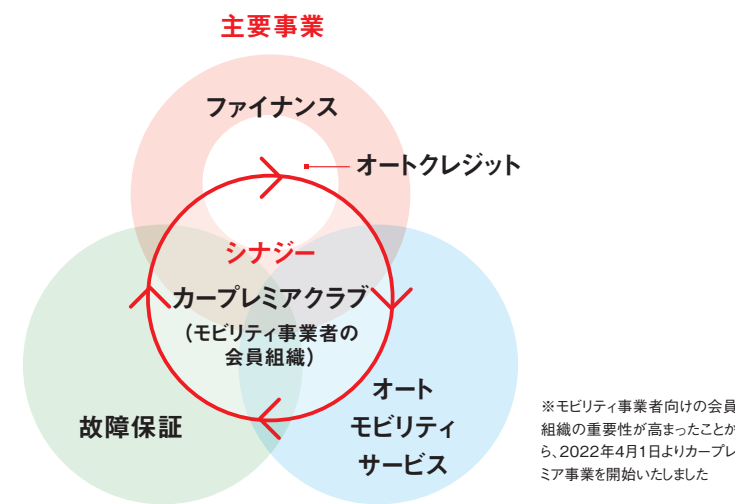
### 社会関係資本

- 自動車販売店ネットワーク：25,603社
- 整備工場ネットワーク：3,514店舗
- 国内：25拠点
- 海外展開：4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



## 中期ビジョン 「オートクレジット企業」から「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
- ③CASE・MaaS・電気自動車化など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社員の「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

## 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、GHG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

### 社員

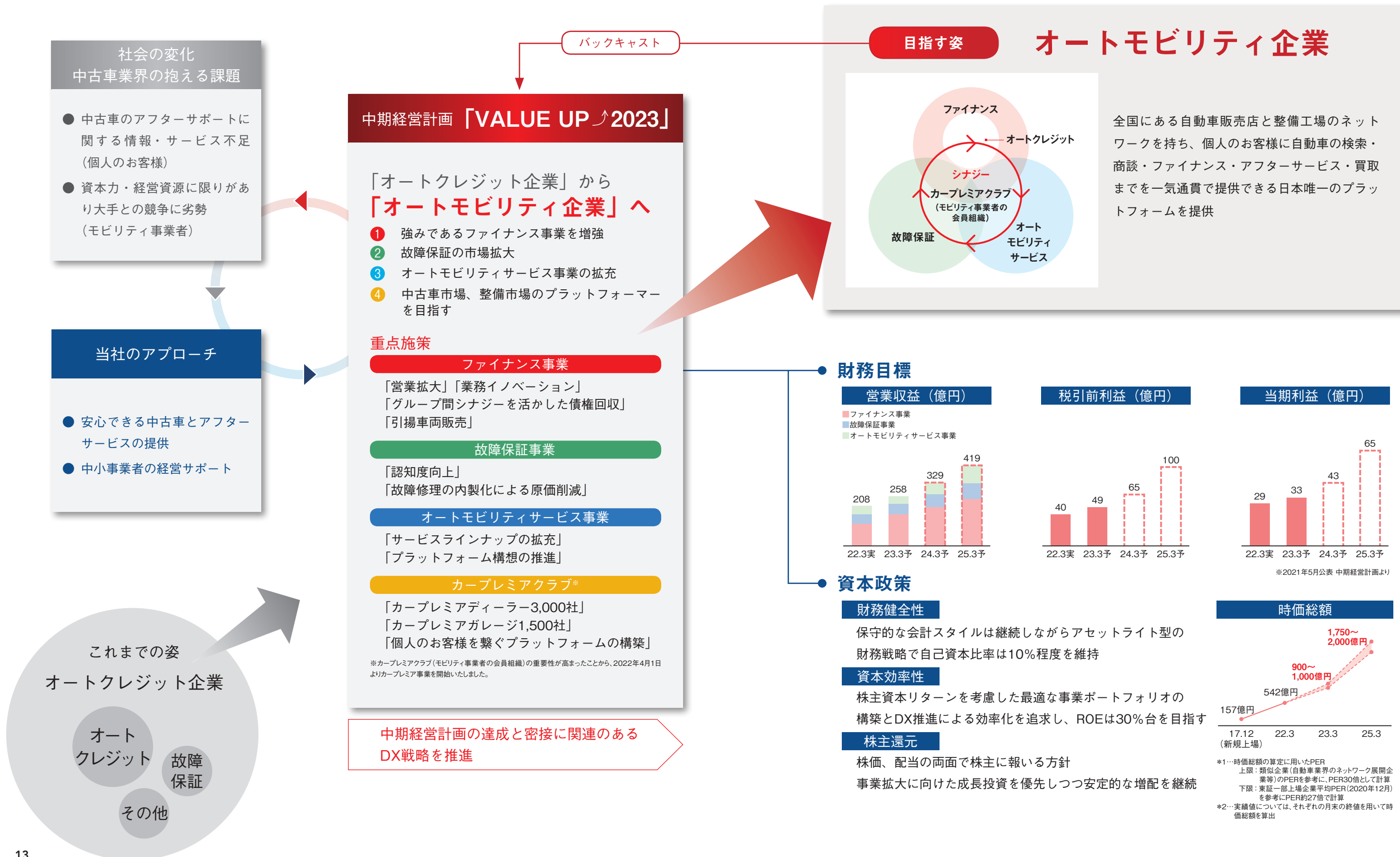
- 働き甲斐向上
- 一人一人の能力、アウトプット力の育成

### 株主

- 利益還元
- 企業価値、株価向上

# プレミアグループの中期ビジョン

これまでの「オートクレジット企業」から脱却し、「オートモビリティ企業」へと変革してまいります。





# プレミアグループのDXビジョン

中期経営計画の重点施策はDXと密接に関連しており、当社ではDXビジョンを掲げ、DXを積極的に推進していきます。

## 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

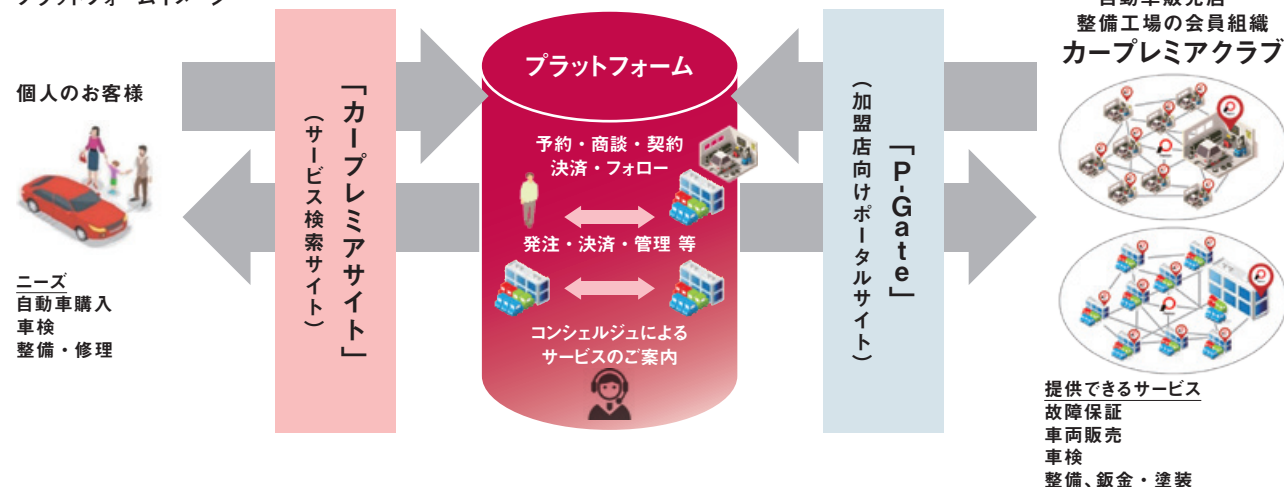
#### ●モビリティ事業者の経営効率を高め、エンドユーザーに「安心・便利」を届ける

- ・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、総称して「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など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、フォローなど、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など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



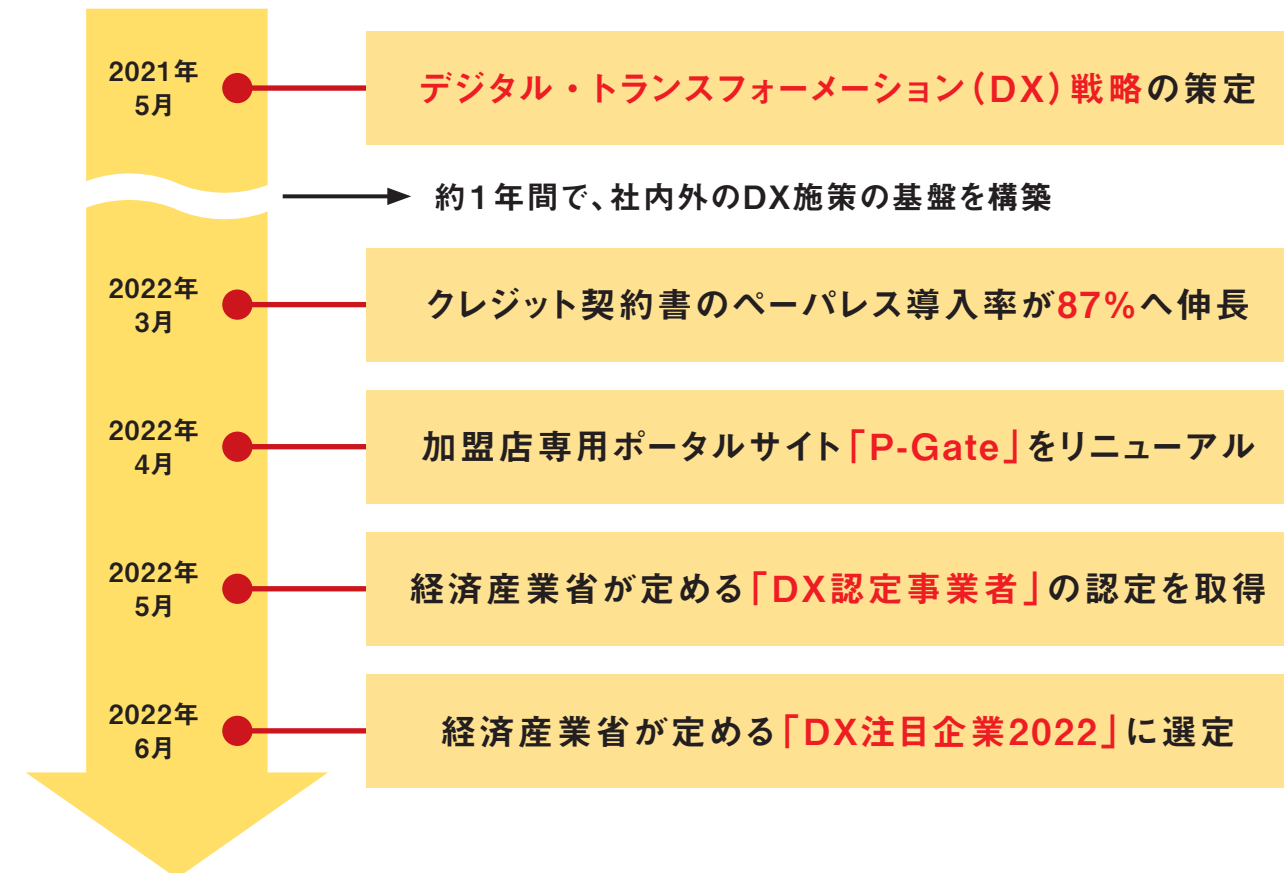
### 社内DX

#### ●社員の幸福度（Well-being）を高める

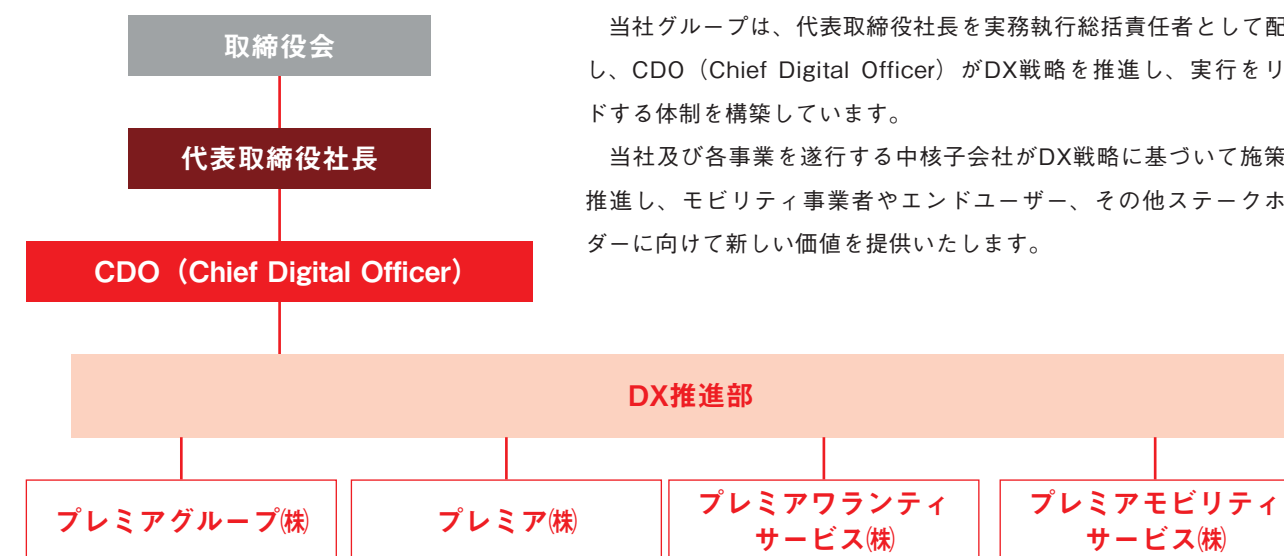
- ・あらゆる制約から解放され、主体性を持った働き方をアシストする。
- ・デジタル化によるオペレーション業務の省力化・自動化を行い、WFA（Work From Anywhere）を推進する。
- ・人間と技術の相互補完で高品質・高度なサービスを提供する体制を整える。

## 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、「DX注目企業2022」にも選定されました。



## DX組織・基盤（ガバナンス体制）



# 事業概要

※2022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。



## 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

## カープレミア事業

2022年4月1日より開始

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	購入された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	モビリティ事業者向け会員組織「カープレミアクラブ」の開拓・推進
主な取引先	自動車販売店	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 ・サービサー	・自動車の故障保証事業 ・故障保証事業の海外展開 (タイ、インドネシア、フィリピン)	・国内外への中古パーツ販売 ・業務用ソフトウェア販売 ・自動車卸売販売 ・自社整備工場の運営	・自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」、整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の構築
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 25,000社、整備工場 3,500社以上）を販路として保有	・モビリティ事業者と共存共栄ができる仕組みを構築

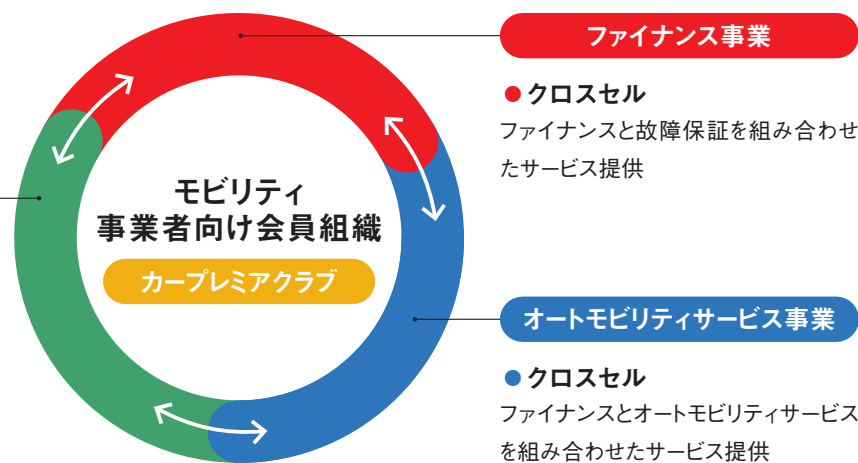
※2022年4月1日より、会員組織の構築を行うカープレミア事業を開始し、オートリースはオートモビリティサービス事業に、パーツ販売は故障保証事業に、自社整備工場の運営はカープレミア事業に移管しました。

## 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。

### 故障保証事業

- 原価抑制  
故障保証修理の委託、修理パーツの安価供給で修理費用(原価)を抑制
- 新規事業創出  
故障修理ビッグデータ、モビリティノウハウを組み合わせた新規ビジネスの創出



### ファイナンス事業

- クロスセル  
ファイナンスと故障保証を組み合わせたサービス提供

### オートモビリティサービス事業

- クロスセル  
ファイナンスとオートモビリティサービスを組み合わせたサービス提供

## 目指すべき収益ポートフォリオ

2025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・カープレミア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。

### 2022年3月期



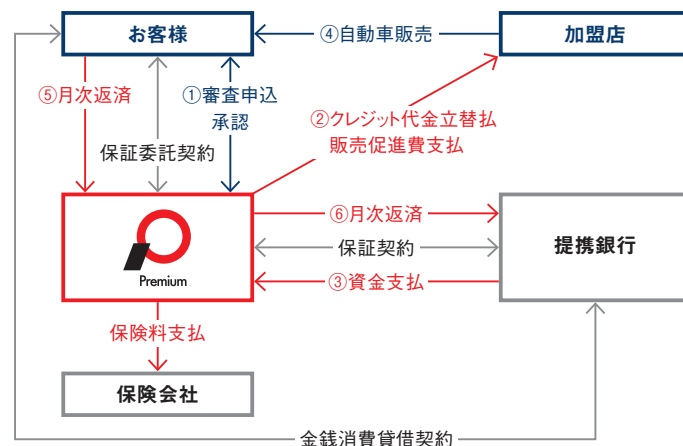


# ファイナンス事業

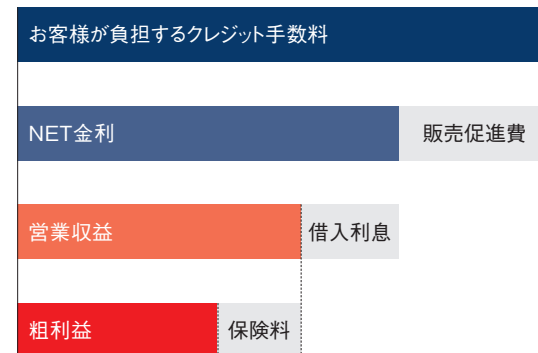
## ○ ビジネスモデル・収益構造

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



(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ございます。  
※2022年4月1日より、オートリースはオートモビリティサービス事業に移管しました。

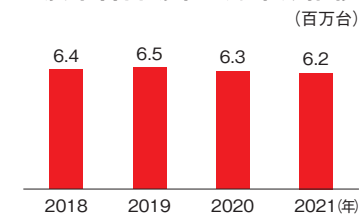
## ○ 強み・特徴

- 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10%、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、EVの普及により、自動車の買い替えが増加する見込み

### 一般中古自動車登録車数推移



(出所) (一社)日本自動車販売協会連合会  
(一社)全国軽自動車協会連合会

## ○ リスクと対策

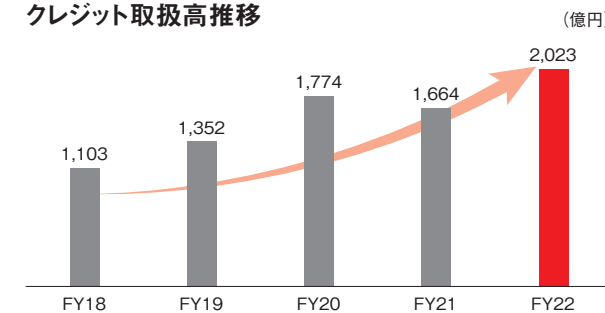
### ● 延滞・貸倒リスク

→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

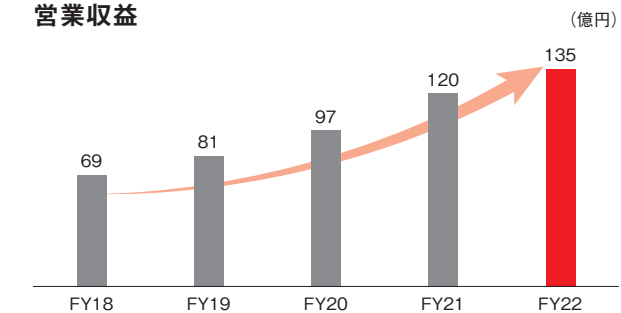
→債権全体のうち、約90%の債権は銀行が資金提供しており、当社は保証のみを担当  
※銀行の融資基準に満たない、法人向け債権や返済時の年齢を考慮して、一部は自社債権で対応

### クレジット取扱高推移



(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  
・FY21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

### 営業収益



## ○ 中期経営計画の進捗

新型コロナウイルス感染症の影響を加味し、2021年5月に中期経営計画における定量目標の見直しを行いました。その後、目標達成に向けた様々な取り組みを重ねた結果、着実に進捗しています。

### 重点施策

#### ● トップラインの成長率を高める

- 「営業拡大」
- ・ BIZサイト形式での営業エリア拡大
  - ・ 営業人員の増加(130名体制へ)
  - ・ 加盟店の拡大と加盟店の会員組織化を推進

#### ● 業務効率を上昇させ、利益率を高める

- 「業務イノベーション」
- ・ AI審査体制の確立
  - ・ バックヤードの無人化
  - ・ ペーパーレスの実現

#### ● シナジーの創出により、更なる収益貢献を図る

- 「グループ共同での債権回収」
- ・ プレミア(株)の中長期債権の回収を、中央債権回収(株)と共同で行い強化していく

#### ● 新しい収益機会を創出する

- 「引揚車両販売」
- ・ 債権回収による高品質な引揚車両をしっかりと確保することで、会員組織内の加盟店に販売

### 進捗状況 ※2022年6月30日時点

- ・ 営業組織の強化を図り、営業拠点を25拠点に細分化
- ・ 営業人員は94名に増加、目標だった100名体制を概ね実現
- ・ 今後は有料会員化やプラットフォーム構想等の仕組み化で取扱高を伸ばさせる  
カープレミアディーラー(自動車販売店の有料会員)は1,768社  
FY23より、会員組織の構築や拡大はカープレミア事業に移管
- ・ 2022年6月にAI自動審査を本格導入、クレジット審査の約30%を自動化
- ・ クレジット契約書のペーパーレス化は93.1%まで伸長
- ・ 中央債権回収(株)の中長期債権回収のノウハウをグループ内で共有
- ・ 効率的な架電に向け、両社にコールセンターシステム(IVR、プレディクティブコール)を導入
- ・ カープレミアディーラー(自動車販売店の会員)向けサービスのキーコンテンツに成長  
車両卸販売としてオートモビリティサービス事業で拡大促進
- ・ 今後はカープレミアクラブ(会員組織)及び債権残高の拡大に伴い増加

## ○ 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、その他の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。

<p><b>消費者</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 銀行のローンに比べて、申込に当たり余計な手続きや手間が不要</li> <li>・ 自動審査の導入により、短時間で審査結果を取得</li> </ul>	<p><b>モビリティ事業者</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客への販売機会の拡大</li> </ul>	<p><b>環境</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約書のペーパーレス化推進により環境保全に貢献</li> <li>・ 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</li> </ul>
---	--	--

# 故障保証事業

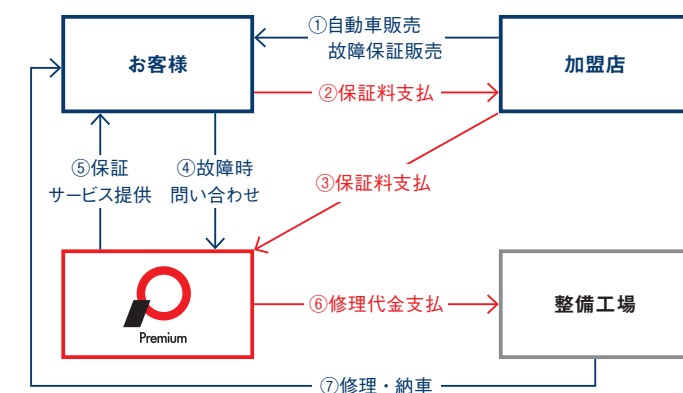
## ○ ビジネスモデル・収益構造

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

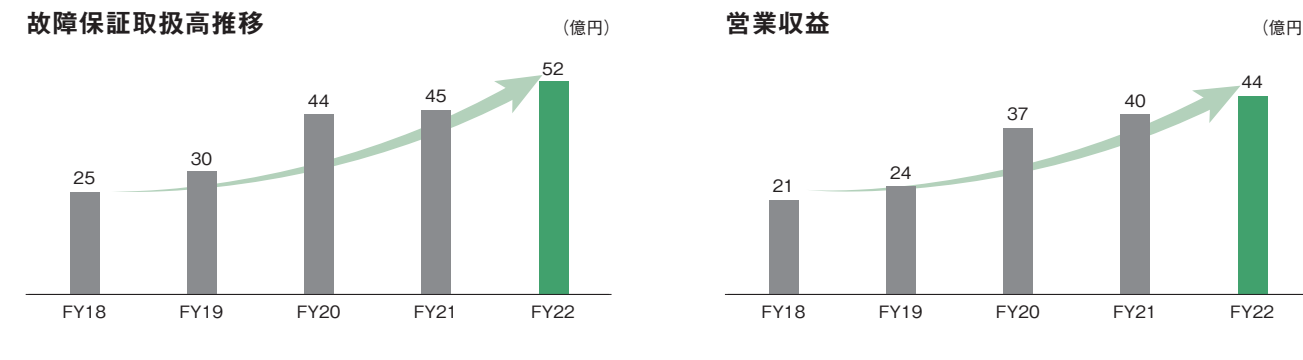
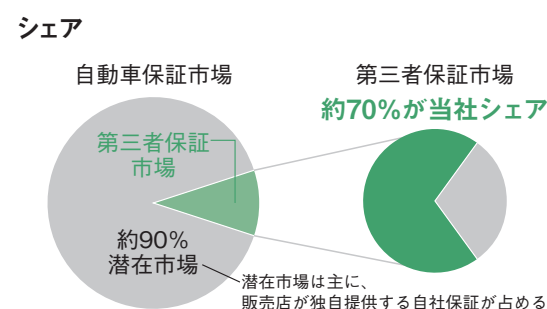
お客様がお支払いする故障保証料金	
故障保証 卸価格(営業収益)	販買促進費
利益	故障原価

## ○ 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120万台超
- 当社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

- 車の安全性への関心の高まりから、故障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ナ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



## ○ リスクと対策

### ● 修理コスト

→子会社であるパーツ会社にてパーツを調達し、パーツ仕入コストを削減し、当社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

## ○ 中期経営計画の進捗

新型コロナウイルス感染症の影響を加味し、2021年5月に中期経営計画における定量目標の見直しを行いました。その後、故障保証の認知拡大に向けて様々な取り組みを重ねており、着実に進捗しています。

### 重点施策

- 市場自体の拡大
  - 意識的に中古車保証サービスを利用する人は、中古車購入層の約8%\*
- 認知度の向上、故障保証の必要性の訴求
  - ・営業人員の増加などにより、既存商品の販売を引き続き強化
  - ・延長保証の商品開発、販売拡大
  - ・会員組織内の整備工場への入庫や、リサイクルパーツをグループ内で調達し使用することによる修理費用の低減、販売価格への還元
  - ・認知拡大のための広告施策実施

### 進捗状況 ※2022年6月30日時点

- ・自社商品の拡販に注力することで、2023年3月期1Qの自社商品の取扱高は前年比138.3%と大きく伸長
- ・自動車販売店が提供する自動車保証の期間満了後から当社の保証サービスを受けることができる新サービス「プレミアの故障保証EX」の提供を開始
- ・会員整備工場への入庫及びグループ内パーツ調達を推進することで、故障保証関連原価の抑制を実現
- ・営業担当による直接営業及び動画等を通じた認知拡大施策の実施

\*オークネット総合研究所(株)オークネット運営「自動車の修理保証サービス」に関する消費者意識調査結果レポート参照

## ○ 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・車の安全性への関心の高まりから、故障保証の需要が拡大</li> <li>・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拡大</li> <li>・故障を恐れることなく、安心して中古車を利用可能</li> </ul>
モビリティ事業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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ナ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</li> <li>・顧客への販売機会の拡大</li> </ul>
環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保証書類のペーパーレス化推進により環境保全に貢献</li> <li>・故障による廃車を減らすことで環境保全に貢献</li> </ul>

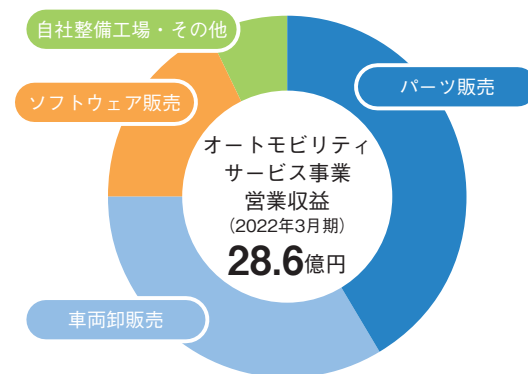




# オートモビリティサービス事業

## 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。  
4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。



### パーツ販売

モビリティ事業者様向けに中古(リサイクル)パーツや再生(リビルト)パーツを販売。当社グループは、パーツの在庫を持たないため、一般的な地域パーツ商と比べてリスクが少ないビジネスモデル。当社グループ会社の自動車解体業者は、廃車からパーツを抽出し、当社グループ内での展開だけでなく、日本車が普及しているアフリカや中南米への輸出も実施

### 車両卸販売

オートクレジットの引揚車両※を当社の販売店会員組織(カープレミアディーラー)へ安価に販売することで、販売店様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などが容易にできるようになり、業務効率化を実現

### その他

#### <自社整備工場運営>



北海道札幌市で2店舗の直営整備工場を運営。直営工場の1つである当社オリジナルブランドの「FIXMAN」工場は、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、地球環境にやさしい水性塗料の導入や、新商品の先行展開など、最新のサービスを提供

#### <新サービスの提供>

お客様の多様な車の乗り方・ニーズに合わせたプレミアムなサービス



カープレミアクラブ

乗りたいクルマ・乗りたい期間・希望のアフターケアをチョイスできるサービス

#### <会員組織形成>

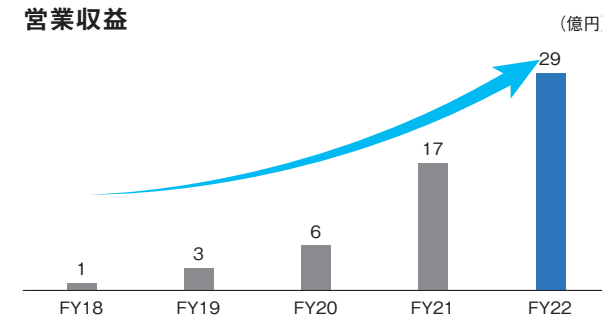
より付加価値の高いサービスを提供する、整備工場の会員組織化(カープレミアガレージ)を推進

※2022年4月1日より、オートリースはオートモビリティサービス事業に、パーツ販売は故障保証事業に、自社整備工場の運営はカープレミア事業に移管しました。

## 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 1,800社、カープレミアガレージ 600社以上)を構築していることから、潤沢なマーケットを保有
- 当社各事業とシナジーを発揮 例)パーツ販売と故障保証事業、車両卸販売とファイナンス事業など

## 営業収益



## 市場環境・機会

- コロナ感染予防対策のため、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NW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



\*矢野経済研究所「自動車アフターマーケット総覧」「自動車整備・部品・用品市場の現状と展望」参照

## 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→期待に沿う商品企画へ

## 中期経営計画の進捗

新型コロナウイルス感染症の影響を加味し、2021年5月に中期経営計画における定量目標の見直しを行いました。その後、新しく開始したばかりのオートモビリティサービス事業においても様々な取り組みを重ねており、着実に進捗しています。

### 重点施策

収益源を多様化し、環境にも配慮していくことで  
当社グループの持続的な成長を図る

- サービスのラインナップの拡充
- 加盟店である中古車販売店、整備工場の会員組織化の推進
- CO<sub>2</sub>排出削減に貢献するビジネスを新たに展開
- プラットフォーム構想の推進

### 進捗状況 ※2022年6月30日時点

- 社内における新サービスの企画及び当社とシナジーのある事業の買収を適宜検討
  - カープレミアディーラー1,768社、カープレミアガレージ588店舗の会員組織を構築
  - PPA(Power Purchase Agreement)事業に着手し、会員組織に太陽光発電システム及びEV普通充電器の設置を目指す
  - お客様向けサイト「クルマのことならカープレミア」を開設し、サイトを通じた集客と送客の実現を目指す
- ※2022年4月1日より、カープレミア事業にて会員組織の開拓を行っています。

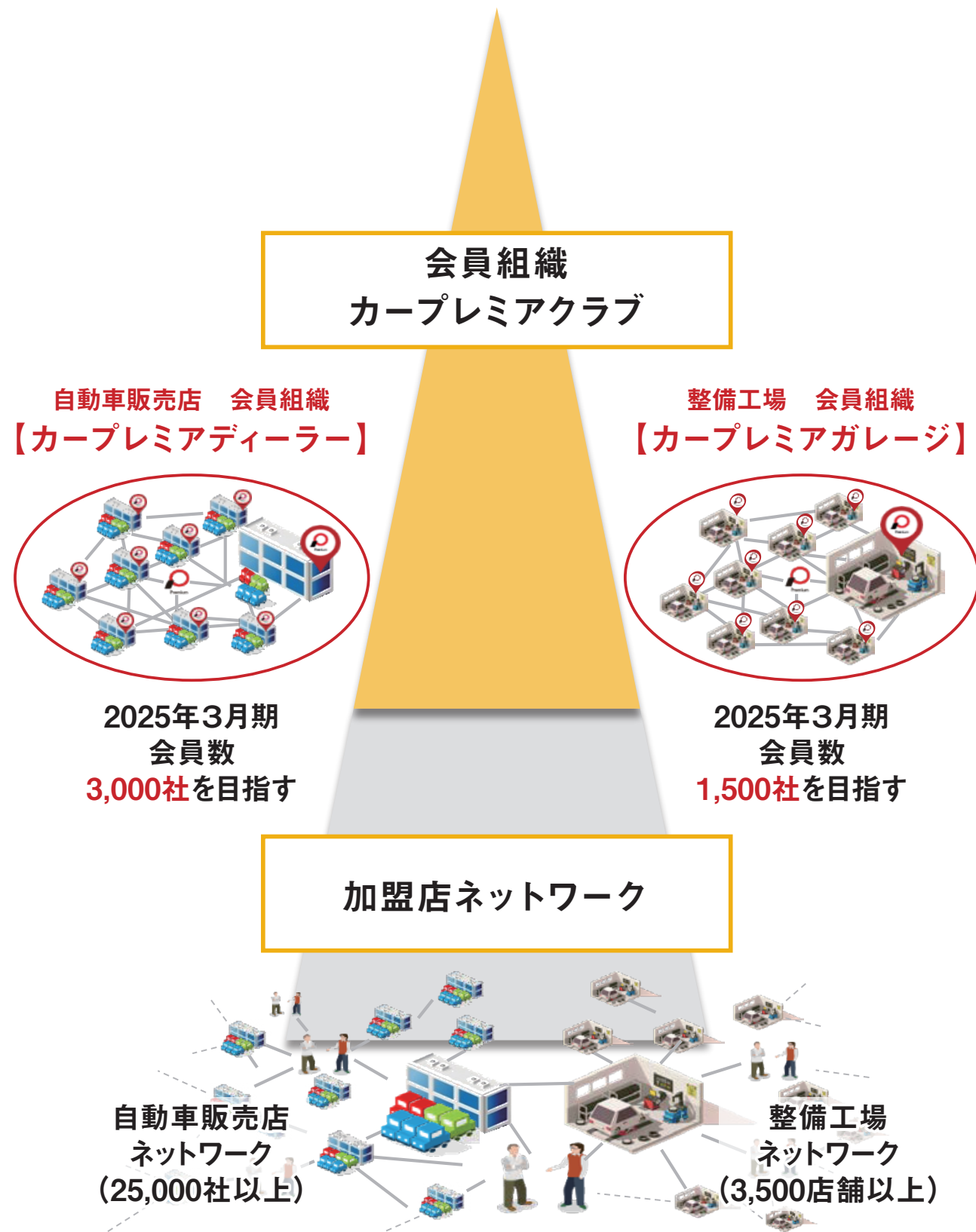
## オートモビリティサービス事業で実現できること

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。

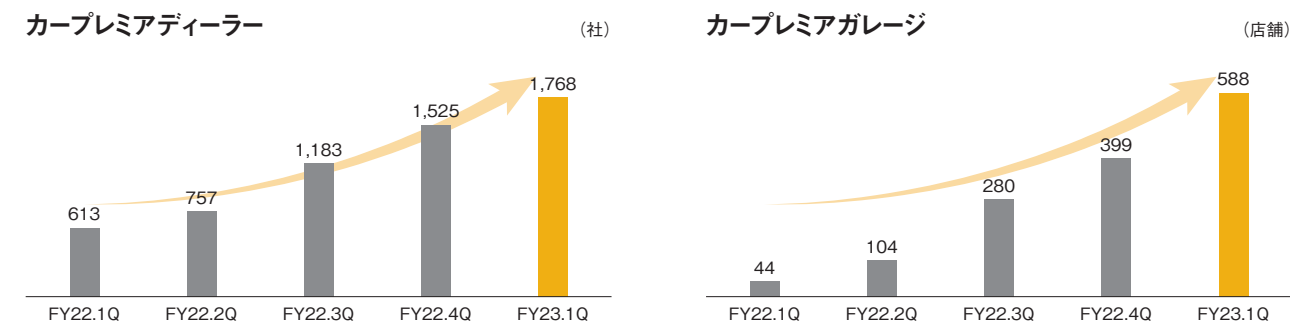
消費者	車を所有するだけにとどまらない多様なカーライフの実現が可能	11 社会課題の解決
モビリティ事業者	競争力強化	8 環境負荷の低減 9 資源の有効活用
環境	充実したアフターサービスの提供により、自動車を長期間利用できるようにすることで廃車を減らし環境保全に貢献 廃車から抽出したリサイクルパーツ、リビルトパーツを取り扱うことで環境保全に貢献	12 社会貢献

## カープレミア事業 ※2022年4月より開始

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、その重要性が高まったことから、カープレミア事業として独立いたしました。



### 四半期毎のカープレミアクラブ会員数



### 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
- 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の高まり

### 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、お客様が安心してカーライフをお楽しみいただける環境をつくる
- お客様の集客及びカープレミアクラブへの送客を図る

### 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



# 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

- **2023年3月期までは「種まき期」、2025年3月期以降は「刈取り期」**
  - ・グループ全体の長期的成長に向け、海外での収益基盤の整備を開始
- **JV(ジョイント・ベンチャー)方式での進出**
  - ・100%当社資本としないことで、リスクを最大限に引き下げながら、海外での収益の柱を構築
- **東南アジアを中心に進出**
  - ・日本車が多く利用され、モビリティ市場が成長期の東南アジアを進出国として選定
- **故障保証事業を中心に進出**
  - ・故障保証マーケットの未発達領域である東南アジアに、当社がパイオニアとなり進出を目指す

## 今後の課題と取り組み

- **コロナ禍による渡航制限**
  - ・インターネット等を通じて密なコミュニケーションを実施
  - ・感染拡大前には海外赴任者を帰国させ、安全を確保
- **現地のロックダウン**
  - ・国の動向などに応じて臨機応変に判断
- **グローバル人材や現地人材の確保・育成・管理**
  - ・海外志向の学生を積極採用、国内で事業知識を積んだのちに、若手から海外赴任に抜擢
  - ・現地での採用活動や教育の実施
- **現地ニーズの把握、情報収集**
  - ・現地で情報収集を行い、本社の専門部署と密に連携することで、グループ一体となって事業を拡大
- **新たな進出国の検討**
  - ・更なる収益機会の確保のため、常時情報収集や検討を実施

Phase 1 (23.3期) 種まき期

Phase 2 (25.3期) 刈取り期

## 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 オートモビリティサービス

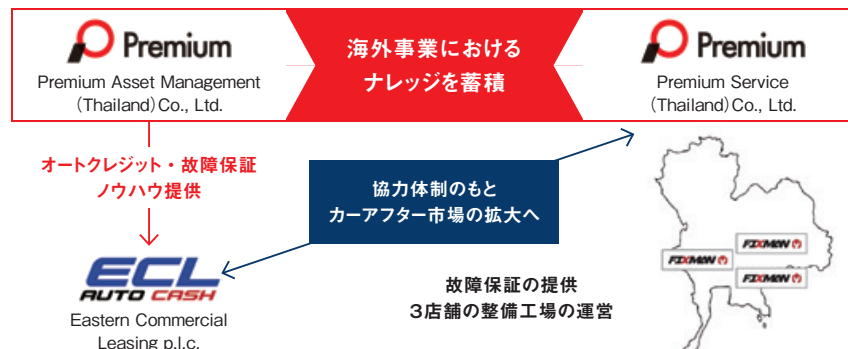
リサイクルパーツ輸出・整備工場を展開  
中南米へも進出し、今後も他国開拓を実施



※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

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



### フィリピン

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



### インドネシア

住友商事(株)・現地企業と共に、故障保証事業の推進へ

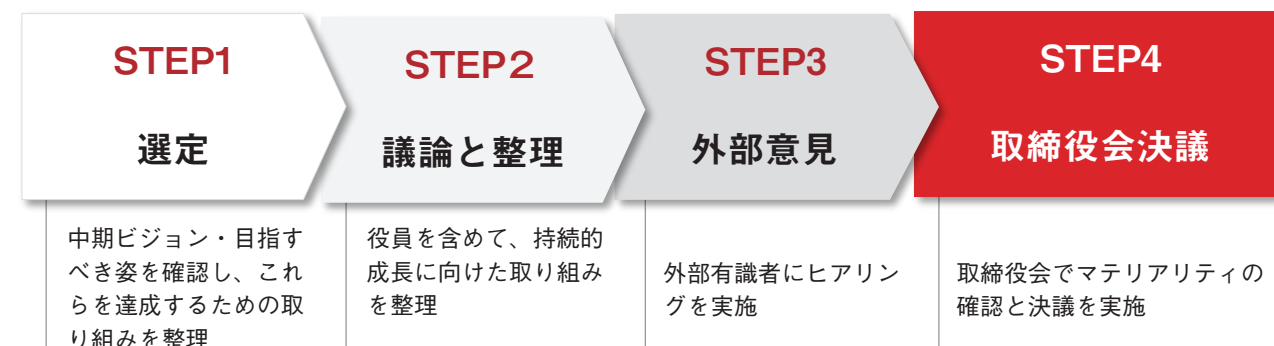


# マテリアリティ

プレミア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「VALUE UP 2023」、そしてミッションの実現を目指してまいります。

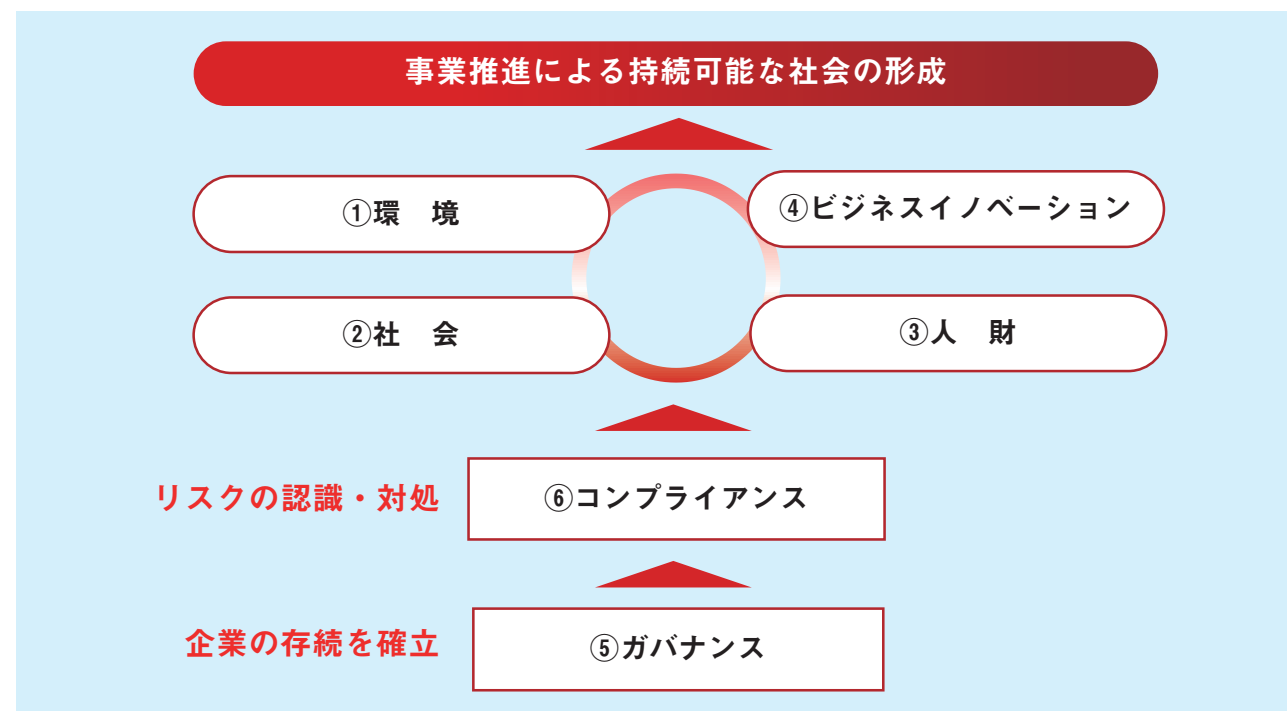
## マテリアリティ特定のプロセス

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、事業環境などの分析を踏まえて、当社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など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。



## マテリアリティの関係性

それぞれのマテリアリティは相互に関係しています。ガバナンスやコンプライアンスが基盤となり、その他のマテリアリティがお互いに影響しながら持続可能な社会を実現してまいります。



マテリアリティ	概要 (取り組み事例)	SDGs	詳細
①環境	循環型社会形成への貢献	7 再生可能エネルギー、12 持続可能な消費と生産、13 気候変動	環境 P31・32
②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	3 健全な労働と人権、9 産業、イノベーションとインフラ、10 公平な社会と豊かさ、16 平和と公正	社会 P33
③人財	社員の働き甲斐醸成、教育・育成制度  社員の健康と安全	3 健全な労働と人権、4 質の高い教育、5 ジェンダー平等、8 豊かになり、持続可能な成長、9 産業、イノベーションとインフラ、10 公平な社会と豊かさ	社会 P34
④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	9 産業、イノベーションとインフラ、17 パートナーシップ	持続的な成長に向けて P40
⑤ガバナンス	コーポレート・ガバナンス体制の拡充	8 豊かになり、持続可能な成長、10 公平な社会と豊かさ	コーポレート・ガバナンス P35～38
⑥コンプライアンス	リスク管理・コンプライアンス	8 豊かになり、持続可能な成長、10 公平な社会と豊かさ	リスク管理・コンプライアンス P39・40



## 環境



自動車は生産から利用までのあらゆる場面で、大量の二酸化炭素を排出しています。プレミアムグループでは、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GHG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気候変動に対する考え方

モノの生産に伴い排出されるGHGは脱炭素化が極めて難しいと言われていますが、その解決のカギを握るのが循環型社会です。

プレミアムグループでは、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。

今後も気候変動に係るリスク及び収益機会が自社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、開示の質と量の更なる充実を進めてまいります。

### ○ 循環型社会形成への貢献(有限の資源の活用)

プレミアムグループは、展開する4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。このような点から本業の拡大を継続することで循環型社会の形成に貢献してまいります。

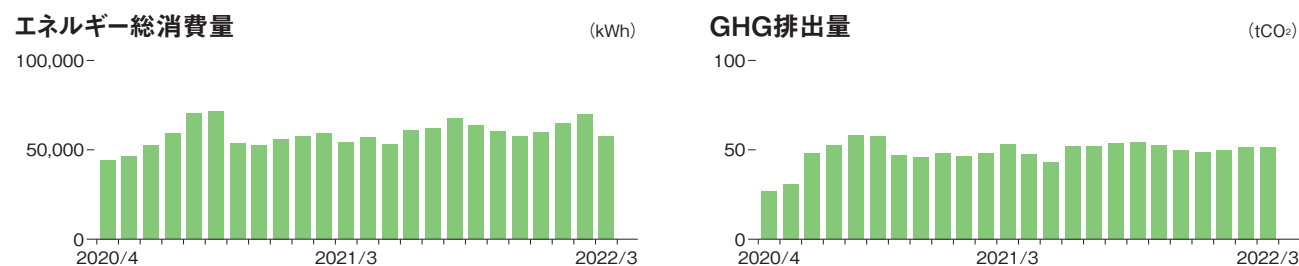
#### 当社の4Rビジネス

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
リサイクルパーツビジネス (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が故障した中古車を修理

### ○ PPA (Power Purchase Agreement)事業に着手

カープレミアクラブ会員組織に太陽光発電システム及びEV普通充電器の設置を目指し、CO<sub>2</sub>の削減及びカープレミアクラブ会員に付加価値を提供してまいります。

### ○ エネルギー総消費量、GHG排出量実績



### ○ 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CO<sub>2</sub>排出量の削減 排出量削減

新車を1台生産するために必要なCO<sub>2</sub>排出原単位は28.5万tCO<sub>2</sub>/兆円であり、当社が年間10万台の中古車利用を促進した場合、1年間で約285億tCO<sub>2</sub>が削減できることとなります。



※(一社)日本自動車工業会、(一社)日本自動車車体工業会「自動車製造業における地球温暖化対策の取り組み」参照

また、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・リビルドパーツのエンジン・ミッションの個数をもとに算出したCO<sub>2</sub>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・リビルドパーツを取り扱うことで、3年間で約1,200トン、年平均で約400トンのCO<sub>2</sub>を削減いたしました。

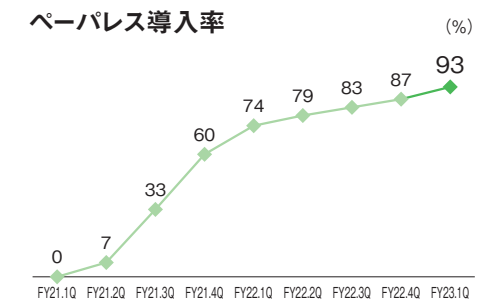
#### 【新品のパーツを販売したときと比べ、中古パーツを販売したときのCO<sub>2</sub>削減量】 (kg)

		2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
中古	エンジン	65,405	134,897	202,346	292,959
	ミッション	70,733	100,679	131,657	97,064
リビルト	エンジン	41,069	85,346	189,302	288,765
	ミッション	26,525	63,365	107,941	95,784
合計		203,732	384,287	631,245	774,572
累計			588,018	1,219,264	1,993,836

※(一社)日本自動車リサイクル部品協議会公表データより試算

#### 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CO<sub>2</sub>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。



#### 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。2022年3月時点の累計保証台数は120万台以上になります。

#### 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 セントパーツでの取り組み 排出量削減

自動車解体工場を営む子会社のセントパーツ株では、リアルタイムで電気使用量と需給状況が確認できる設備を使用するとともに、自動車リサイクル法に従い、油水分離槽を複数配置し、工場から出る排水はすべて油分を除去しています(自社整備工場のカープレミアガレージでも同様の取り組みを行っています)。また、リサイクル活動を通じて、適切な自動車冷媒用フロンの回収(廃棄物及び有害物質管理)を行っています。



#### 7 カープレミアガレージでの取り組み 循環型社会

札幌にある自社整備工場FIXMAN(現プレミアガレージ)では、環境にやさしい水性塗料を使用し、廃棄物及び有害物質管理に配慮した取り組みを行っています。また、自社整備工場での環境に配慮した取り組みを全国にある整備工場の会員組織カープレミアクラブへの横展開を進めています。



FIXMAN 札幌店

## 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ムグループでは、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

プレミアムグループでは、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社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

プレミアムグループでは、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

- マスクの配布 全国23機関・20万枚以上**  
新型コロナウイルス感染症に対する支援活動として、不織布マスクを社員とその家族、医療機関へ配布しました。
- 医療用品の寄贈**  
不織布マスクの他、フェイスシールドやゴーグル、防護服、ガウンなどの医療用品を医療従事者の皆さまに寄贈しました。
- お弁当の購入を通じた飲食店支援**  
新型コロナウイルス感染症により発生している社会課題の解決をテーマに、新卒社員研修の一環として実施しました。



佐藤光茅が崎市長(左)と当社代表取締役社長柴田洋一(右)



コロナ禍でお弁当販売を開始した飲食店の支援

### 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しました。
- SDGsリース「みらい 2030<sup>®</sup>」**  
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。



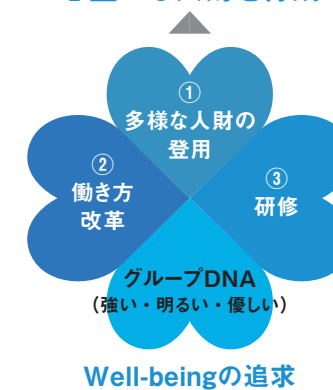
## 人財

プレミアムグループでは、「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、社員の幸福度「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)について

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など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」について

「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」というミッションに向けて、行動規範である「VALUE」を制定しています。

<b>強い</b>	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
<b>明るい</b>	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
<b>優しい</b>	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

### ①多様な人財の登用

プレミアムグループでは、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。

### ●初の女性執行役員の就任と女性管理職比率の向上

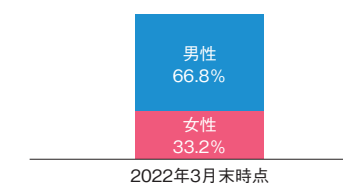
2021年4月、当社で初の女性執行役員が就任いたしました。当社の管理職全体における女性の比率は前年より3.9ポイント増加しています。今後も、性別関係なく、すべての社員が働き甲斐を持ち、力を発揮できるような職場環境を構築してまいります。

### ●若手社員を積極的に管理職へ登用

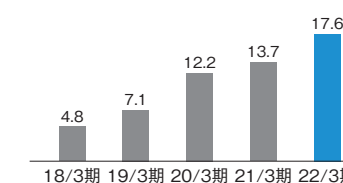
中核子会社のプレミア(株)では、新卒5年目の社員が最年少拠点長となりました。当社では創業時から新卒採用を行っており、若手の採用・教育に注力しています。年齢問わず「まずはやってみる」姿勢を大切にすることで、若手社員も様々な業務に挑戦しています。

多様な人財を登用する取り組みとして、新卒一括採用だけでなく、通年採用や中途採用も積極的に行っています。幅広い人財を採用することで、様々な経験を持った人同士が刺激を合い、より高みを目指すチャレンジングな人財を育成していきます。そして、性別・国籍・年齢・経験にとらわれず、若手から活躍できる環境を創り、若手管理職登用を実現していくことで、誰もが管理職を目指す風土を構築してまいります。また制度として、フレックスタイム制やテレワーク職の導入を行っています。この制度の導入により働き方に柔軟性を持たせることで、主に30代以降の女性のキャリアアップを図ることができ、女性の更なるキャリアアップと管理職登用を目指していきます。  
＜執行役員 近藤 久美＞

### 社員の男女比率



### 女性管理職比率 (%)



### ②働き方改革

多様な人財が活躍でき、すべての人が公平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

- ・単身赴任の削減
- ・有給休暇の取得促進
- ・時間単位有給
- ・フレックスタイム勤務
- ・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

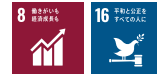
### ③研修

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、OJTだけでなく、幅広い研修を積極的に実施してきました。更なる研修体制の充実を図るため、研修会社(株)VALUEを設立し、人財研修を内製化しました。また、自社で研修施設を保有することで、密を避けた研修が可能となりました。

グループ外へも研修を提供しており、人財育成を通じて社会へ貢献しています。



# 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、社員、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。

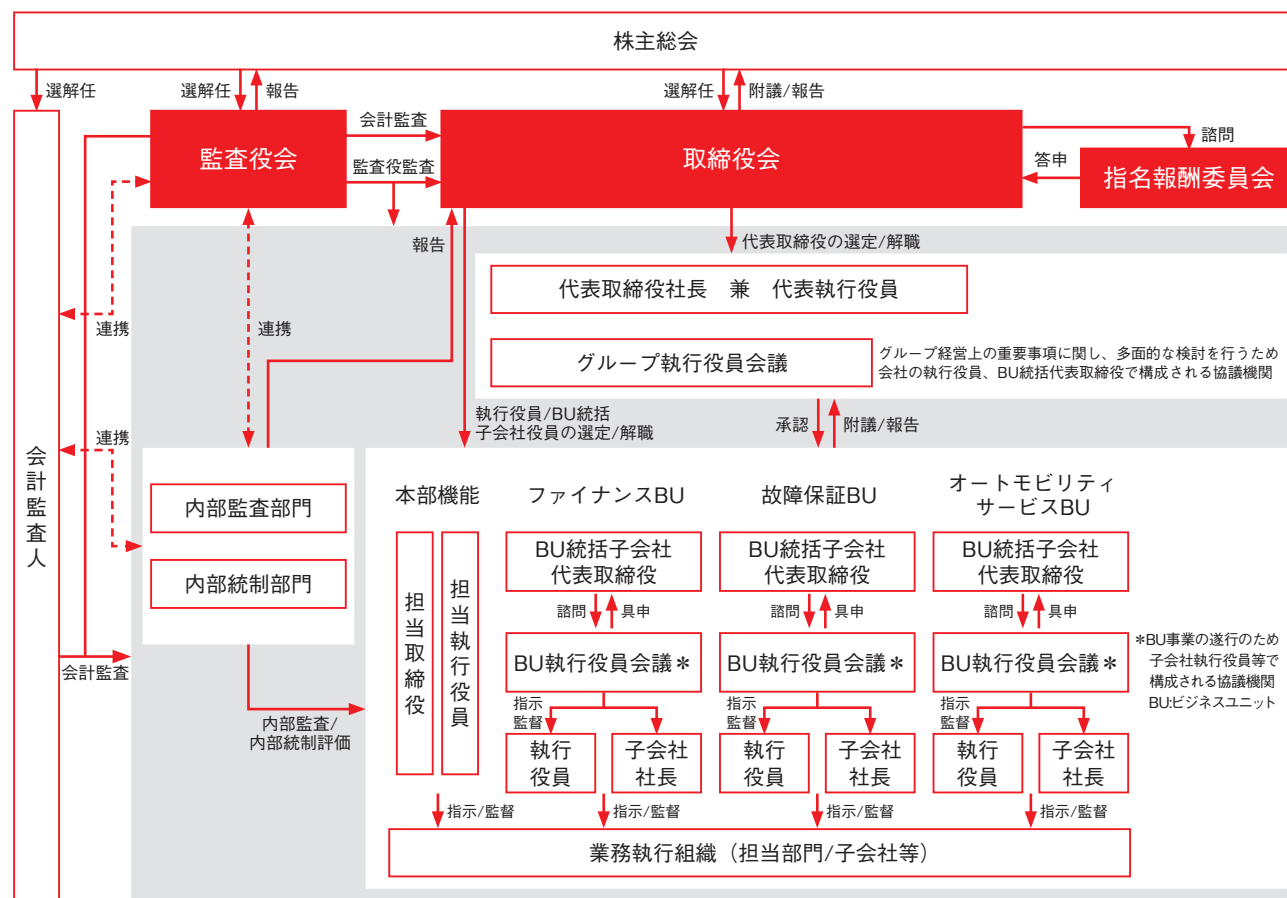
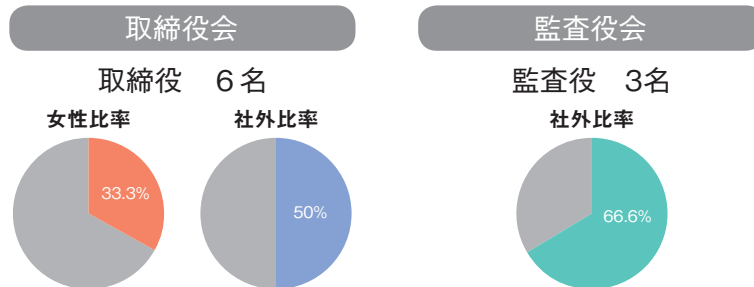
<https://ir.premium-group.co.jp/ja/management/governance/main/0/teaserItems1/04/link/CGC1213.pdf>



## ○ コーポレート・ガバナンス体制

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

2022年3月期：18回開催

社外取締役出席率 100%/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)について議論及び決議を行っています。

## 指名報酬委員会

2022年3月期：5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。2022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、2022年6月開催の定時株主総会に附随する取締役選任議案(スキルマトリクス含む)、報酬制度変更議案(取締役の報酬総額並びに譲渡制限付株式報酬制度における報酬枠の改定)、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。

## 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。

評価・分析

6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 取締役会の規模と構成に関する事項
- B 取締役会の議案に関する事項
- C 指名報酬委員会との連携に関する事項
- D 取締役会を支える体制に関する事項
- E 取締役会の運営に関する事項
- F 指名報酬委員会に関する事項

## 取締役会全体の实効性評価からの課題と対応策

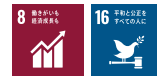
改善すべき課題	2022年3月期の取り組み
中長期的な企業戦略や経営資源の再配分等、目指すべき大きな方向性についての議論	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 次期中期経営計画策定に向けた議論の場を設定</li> <li>▶ M&amp;Aを含む新規事業検討時の事前説明会の開催</li> </ul>
取締役会に提出される資料の送付早期化	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 取締役会開催日ごとの資料送付スケジュールを明示化</li> <li>▶ 結果の記録及び報告</li> </ul>
指名報酬委員会の検討結果を踏まえた議論	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 取締役会での議論の時間を別途設定</li> <li>▶ 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</li> </ul>
あるべき取締役会の姿の議論	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 社内取締役期待される役割の議論の場を設定</li> <li>▶ 執行役員会議等への権限委譲の検討</li> <li>▶ 実会場への出席による開催の検討</li> </ul>

## コーポレート・ガバナンス

### 役員一覧 2022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 (年)	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	
	代表取締役社長 代表執行役員 ・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	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ており、職務を適切に遂行していることから、当社取締役として適任であると判断し、取締役としています。			5年 11カ月	◎	◎	◎	◎							
	取締役 常務執行役員 ・プレミア株式会社 監査役 ・プレミアモビリティサービス株式会社 監査役 ・プレミアワラン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、職務を適切に遂行していることから、当社取締役として適任であると判断し、取締役としています。			1年		◎			◎	◎			◎		
	取締役 常務執行役員 ・プレミア株式会社 代表取締役 専務執行役員 ・プレミアワランティサービス株式会社 取締役 ・プレミアシステムサービス株式会社 代表取締役社長	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、職務を適切に遂行していることから、当社取締役として適任であると判断し、取締役としています。			5年		◎				◎	◎	◎			
	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しています。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、当社社外取締役として適任であると判断し、社外取締役としています。	●	●	5年	◎	◎	◎								
	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しています。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、当社社外取締役として適任であると判断し、社外取締役としています。	●	●	3年		◎				◎	◎				弁護士
	社外取締役 ・パナソニックコネクタ株式会社 戦略企画本部 本部長	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、またパナソニック株式会社（現パナソニックホールディングス株）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、職務を適切に遂行していることから、当社社外取締役として適任であると判断し、社外取締役としています。	●	●	2年				◎	◎				◎		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・ガバナンスの充実に資することに適任であると判断し、当社監査役としています。			5年 11カ月		◎				◎			◎		
	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	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・ガバナンスの充実に資す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。	●	●	5年						◎		◎			公認 会計士
	社外監査役	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督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・ガバナンスの充実に資す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。	●	●	5年	◎	◎				◎					





## リスク管理

### ○ 当社グループの損失の危険の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、

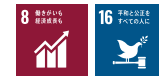
**リスク管理委員会 委員長：金澤友洋 委員：大貫徹、土屋佳之、齊藤邦雄、山村広臣、近藤久美**

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
経済環境リスク	・経済環境の変化や規制改正、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 ・感染拡大など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
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
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
法的規制リスク	・法律、規則、政策、実務慣行等の変更が発生した場合	・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
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	・業績の拡大に努める ・社外取締役が過半数を占め、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・分析を定期的に実施 ・適切な財務管理、強固な財務体質の構築
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
個人情報リスク	・個人情報の漏えいや紛失また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、個人情報を取り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社員による監査の実施等
人財リスク	・有能な人材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
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
風評リスク	・法令違反、社員の不正行為、システム障害等、様々な原因により当社の風評及び信頼の損失	・法令違反、社員の不正行為、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
のれん及び無形資産リスク	・減損損失の計上	・これらののれんは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
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
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
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
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・規制の設定または改廃 ・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 ・現地の社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。しかしながら、コンプライアンス違反による重大な不祥事等、コンプライアンス上の問題が発生した場合、監督官庁等からの処分や社会的信用の失墜等により、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があります。

**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きます。

## 持続的な成長に向けて



### ○ 競争力強化に向けた取り組み・イノベーション

競争力の更なる強化のため、以下3つの角度から最も重要な取り組みであるDXを推進します。

#### ①業務プロセスの変更を通じたイノベーション

AI、RPAなどを導入し、業務プロセスの効率化を徹底的に進める。今後事業規模が拡大し取扱件数が増加する場合でも、人員増強することなく、社員への負荷を軽減する。

#### ②取引先である自動車販売会社や整備工場の経営効率向上

取引先に大きなメリットを提供し、更なるシェアアップを図る。

#### ③DX化によるイノベーションを通じた新たなビジネスモデルの創出

100年に一度の大変革期を迎える自動車業界において、CASE、MaaSなど、自動車自体の進化に加え、自動車の所有の仕方や利用の仕方、インフラも大きく変化する中で、新しいビジネスモデルを創出する。

### ○ バリューチェーンマネジメント

中古車に関連したプラットフォームとなることで、エンドユーザー、販売店・整備工場、各種サービスを提供する当社グループを繋ぎ合わせたバリューチェーンを構築します。

当社グループはサービスの提供を通じて販売店・整備工場の経営支援を行うとともに、エンドユーザーに対して質の高いサービスが供給されるようアドバイスをいたします。エンドユーザーは、質の高いサービスを一気通貫で受けられる利便性を享受できます。

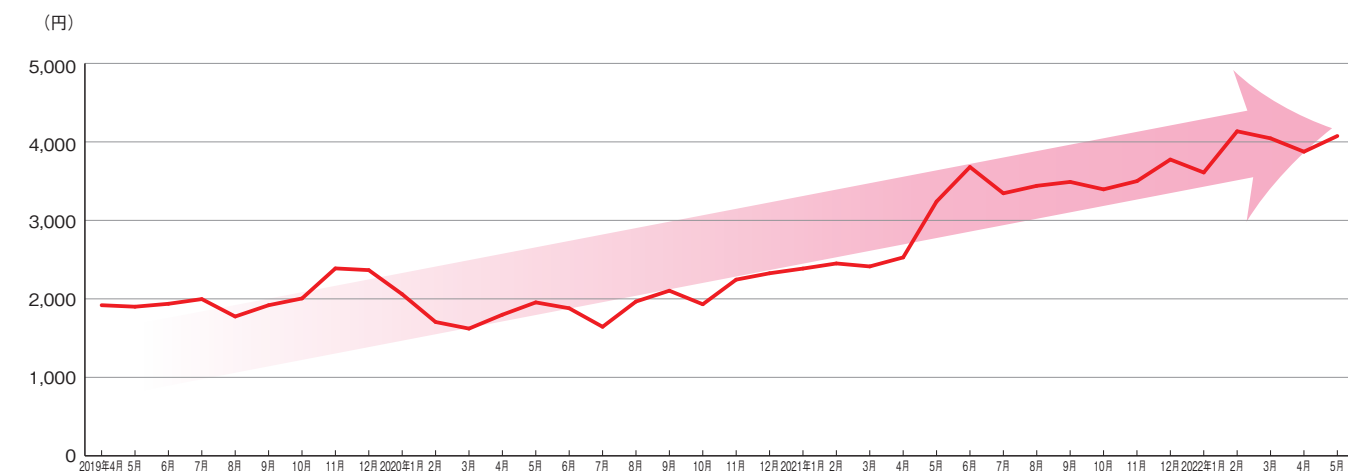
このバリューチェーンの価値向上のためにも、上記DXの推進は極めて重要な施策であります。

# 主要財務 / 非財務データ

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
<b>連結業績(百万円)</b>					
営業収益	9,065	10,759	14,016	17,825	20,827
営業費用	7,440	10,001	12,458	14,891	16,992
税引前利益	1,979	2,097	2,604	3,463	4,017
当期利益	1,293	1,391	1,452	2,393	2,964
親会社株主に帰属する当期利益	1,293	1,388	1,466	2,383	2,941
包括利益	1,335	1,431	1,381	2,447	3,010
基本的1株当たり当期利益	107.44	113.08	112.33	186.74	229.39
資産合計	35,932	43,540	58,203	68,156	81,800
資本合計	5,716	5,529	5,312	7,291	9,814
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,043	△1,015	△1,246	1,321	1,608
投資活動によるキャッシュ・フロー	△852	△706	△1,618	△1,172	△1,028
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,790	1,563	2,967	1,617	2,797
ROE(%)	25.9	24.8	27.4	38.3	34.8
ROA(%)	6.0	5.3	5.1	5.5	5.4
自己資本比率(%)	15.89	12.55	9.01	10.58	11.87
年間配当金(円)※	42.5	42.5	44.0	46.0	51.0
<b>KPI</b>					
クレジット取扱高(億円)	1,103	1,352	1,774	1,664	2,023
クレジット債権残高(億円)	2,056	2,507	3,213	3,614	4,223
延滞債権残高率(%)	0.84	0.84	0.86	0.91	0.78
加盟店社数(社)	18,440	20,417	22,549	23,907	25,603
故障保証取扱高(億円)	25.0	30.0	43.6	45.0	51.5
カープレミア ディーラー会員数(社)	-	-	-	370	1,525
カープレミア ガレージ会員数(店舗)	-	-	-	-	399
<b>非財務</b>					
社員数(人)	324	386	482	593	644
女性管理職比率(%)	4.8	7.1	12.2	13.7	17.6
平均年齢(歳)	37.1	36.5	36.4	35.1	36.9
平均勤続年数(年)	5.3	5.4	5.8	6.2	6.2

※2019年4月1日付で普通株式1株につき2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。

## 株価の推移



# 会社概要

2022年6月30日時点

**会社名** プレミアグループ株式会社  
**英文社名** Premium Group Co., Ltd.  
**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  
**創業** 2007年7月  
**資本金** 1,668百万円  
**社員数** 644名(連結)

**上場証券取引所** 東京証券取引所プライム市場  
**主要取引銀行** 株式会社あおぞら銀行  
**株主名簿管理人** 三井住友信託銀行株式会社  
**会計監査人** PwCあらた有限責任監査法人

**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

※2022年3月31日現在

**発行可能株式総数** 48,000,000株  
**発行済株式の総数** 13,394,990株  
**株主数** 3,941名

## 所有者別株式分布状況

**個人・その他** 3,634,760株 27.1%  
**金融機関** 5,573,800株 41.6%  
**金融商品取引業者** 281,715株 2.1%  
**その他の法人** 665,308株 5.0%  
**外国法人等** 3,239,407株 24.2%

※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。

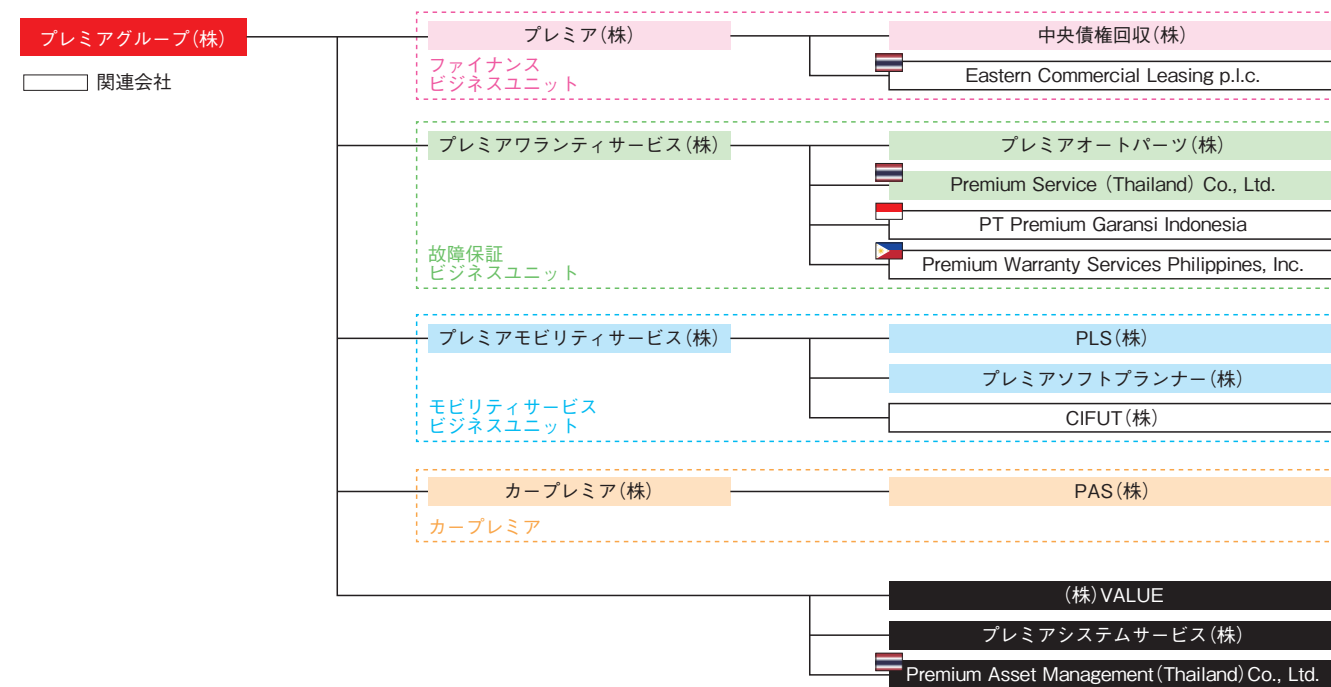
## 大株主(上位10名)

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)	2,549,700	19.82
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,902,400	14.79
株式会社リクルート	600,000	4.66
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505303	426,200	3.31
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	323,500	2.51
GOVERNMENT OF NORWAY	294,400	2.29
株式会社あおぞら銀行	258,600	2.01
損害保険ジャパン株式会社	258,600	2.01
株式会社日本カストディ銀行(証券投資信託口)	233,900	1.82
柴田 洋一	230,956	1.80

※自己株式(528,885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

※2022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/>