

“ONE&ONLYのオートモビリティ企業”を目指す
プレミアムグループのオンリーワンビジネスとは？



カープレミア

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。

プレミアムグループ株式会社
【東証プライム 7199】

イベントス個人投資家向けセミナーin福岡

社長・スピーカー紹介

プレミアグループの創業者である社長 柴田と 本日のスピーカー 金澤をご紹介します

社長紹介

代表取締役社長 柴田 洋一



アプラスで20年弱オートローン事業に従事、
ガリバーでは執行役員として
モビリティ事業および金融子会社の
立ち上げに従事

プレミアグループの創業者として、
チーム全体を牽引

「ファイナンス」×「自動車」の
ノウハウをもつ

本日のスピーカー

取締役常務執行役員 金澤 友洋



創業メンバーの一員

コーポレート部門やIR、
M&A部門を牽引

サステナビリティ委員長を務め、
持続的成長へ向けた
取り組みを推進

従業員一人ひとりとの交流を大事にしています

当社株価推移

(終値ベース)

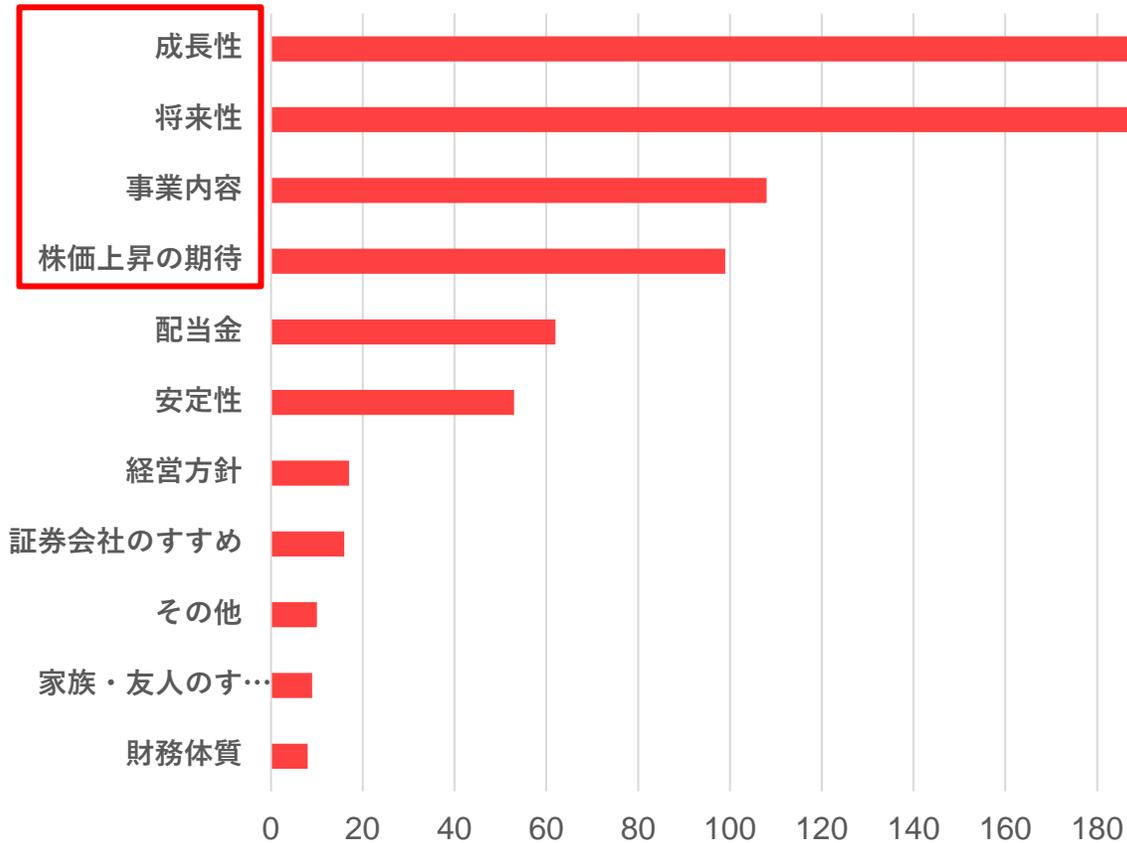
株価推移



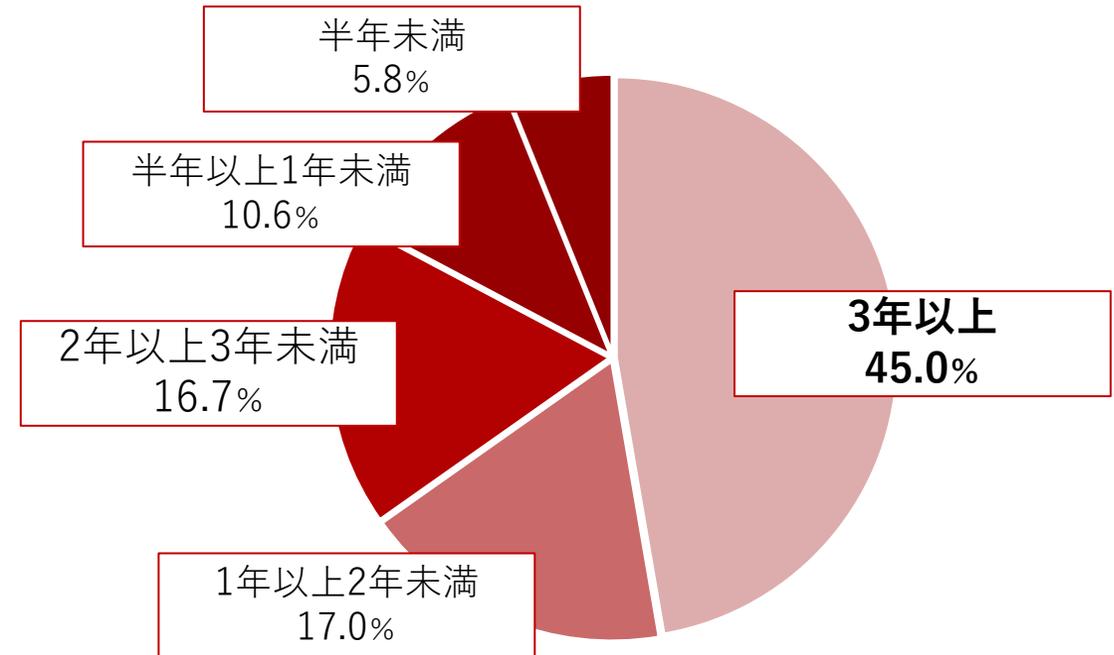
当社株ホルダーの特徴

当社ホルダーは、当社の「**将来性**」「**成長性**」「**事業内容**」「**株価上昇**」を期待
また、半数以上がIPO時から「**長期で保有**」

当社株購入動機



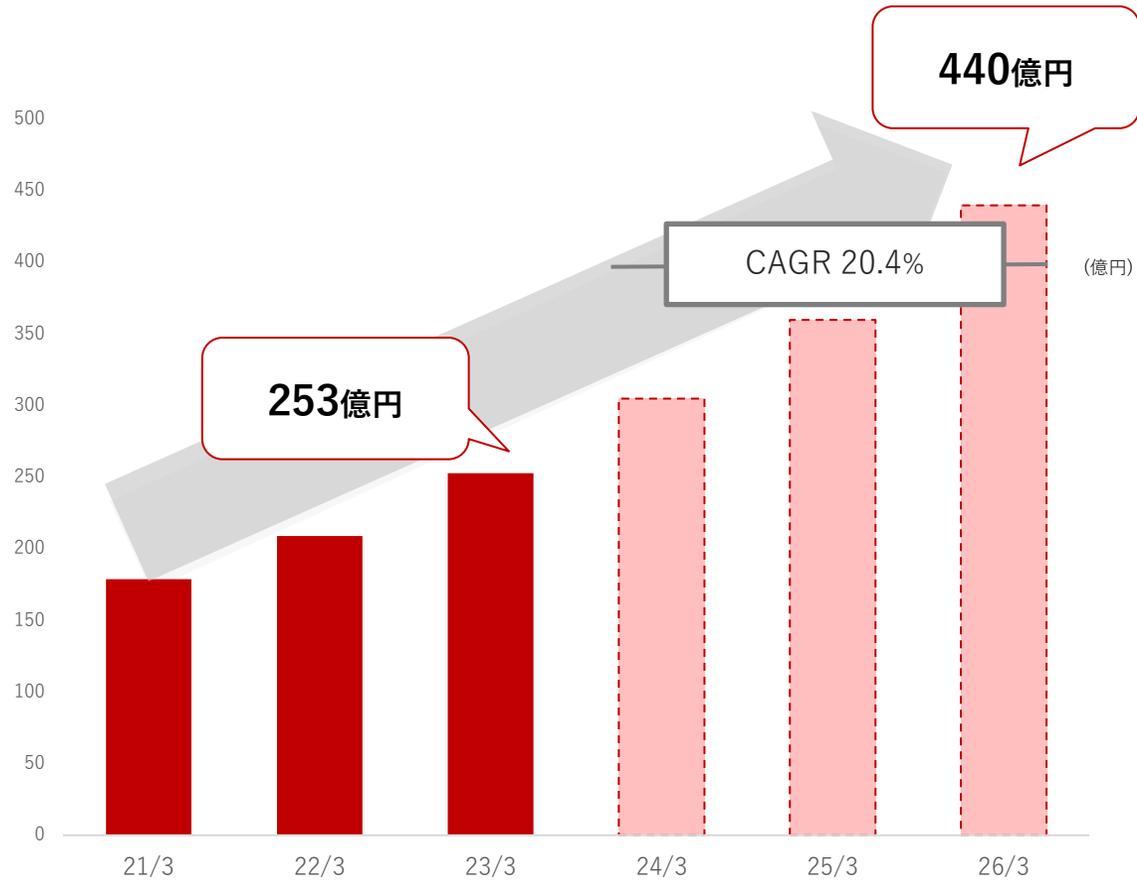
当社株保有期間



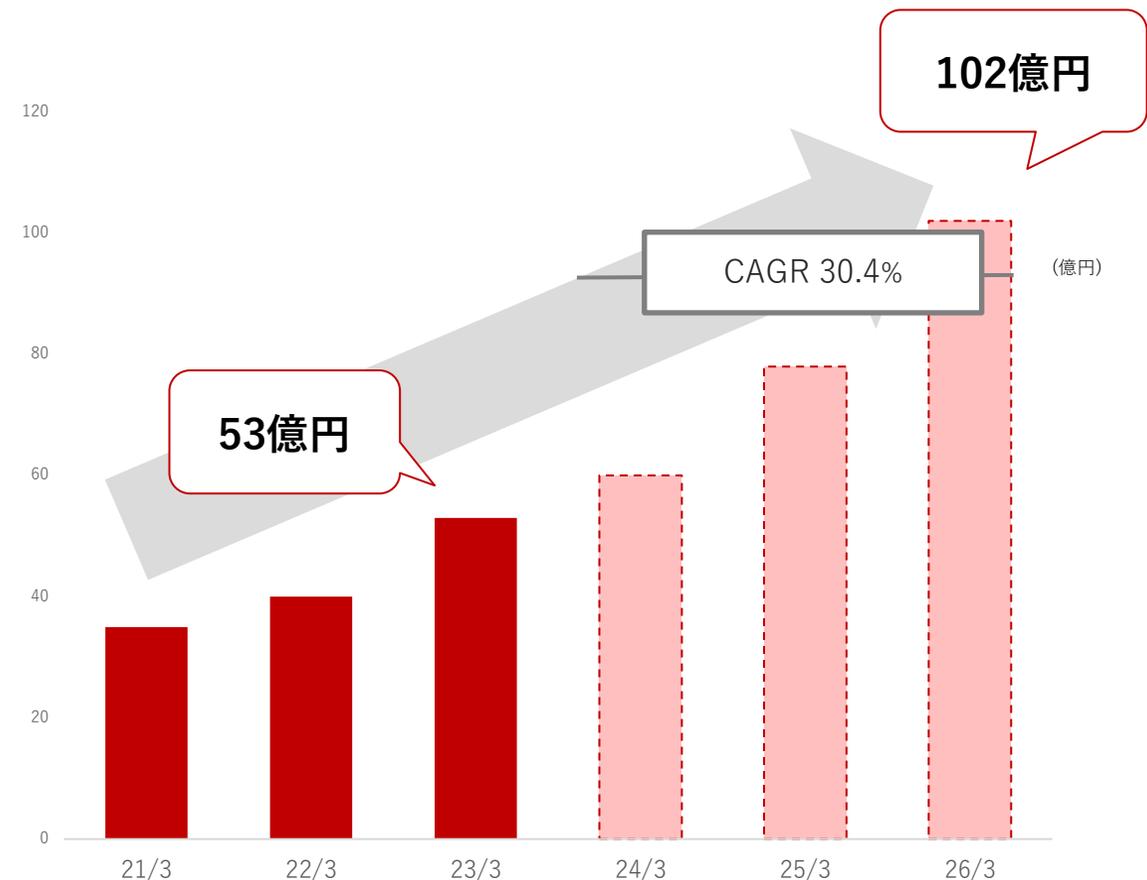
業績推移

営業収益・税引前利益ともに上場来連続して増収増益を達成

営業収益



税引前利益



プレミアムグループは、

「オートモビリティ企業」グループ

どんな「強み」で
なぜ「成長性」が
期待できるのか

どうして
「長期目線」の株主が
多いのか

どんな「将来」を
描いているのか

本日のagenda



1. 会社の歩み・ミッション概要

2. 事業説明

- 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
- オートモビリティサービス事業カープレミア
- 海外展開

3. 成長戦略

4. 直近の業績・業績予想

5. ESG・SDGs

6. まとめ



カープレミア

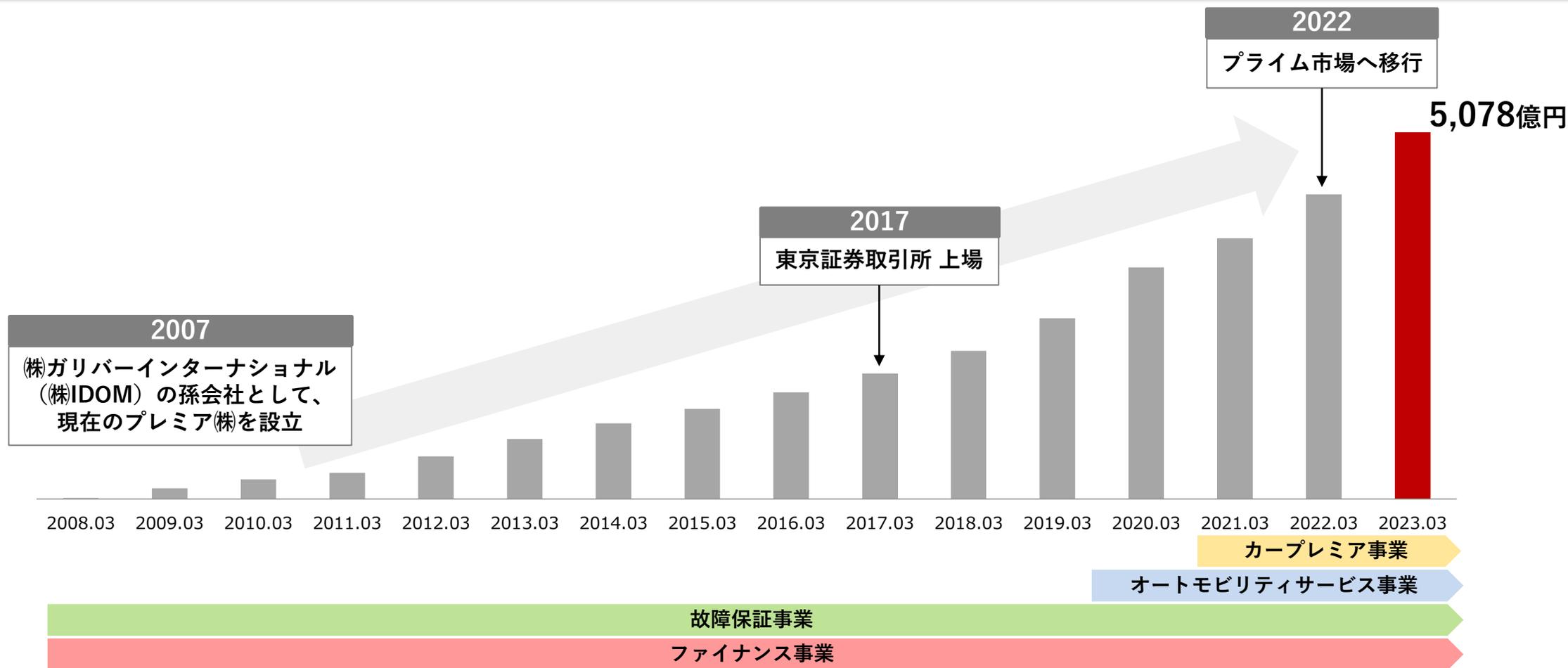
1. 会社の歩み・ミッション

プレミアグループのことを知る

会社の歩み

(株)ガリバーインターナショナル (株IDOM) の孫会社として事業をスタート
設立後10年で上場を果たす

沿革とクレジット債権残高推移



ミッション

世界中の人々に
「**最高（プレミア）のファイナンスとサービス**」を提供し、
豊かな社会を築き上げることに貢献します

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

✓ 新中期経営計画
「**ONE&ONLY 2026**」で
オートモビリティ企業
を目指す

✓ 従業員数は
創業以来右肩上がり



2. 事業説明

プレミアグループが「オートモビリティ企業」である理由を知る

市場規模と当社の事業展開領域

- 巨大な自動車関連市場で、コア事業の深化と新規事業の創出を目指す

オートクレジット
信用供与額
約4.9兆円^{*1}

自動車ディーラー



約3万店以上^{*2}

自動車整備工場



約9.2万事業場以上^{*2}

自動車整備市場
約5.7兆円^{*2}

中古車小売市場
約3.6兆円^{*2}

自動車リース市場
約2.4兆円^{*2}

整備関係従業者
約33万人^{*2}

自動車部品市場
約3.0兆円^{*2}

事業内容

■ 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様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

事業セグメント

ファイナンス事業

▷ 主な事業

- ・オートクレジット
- ・エコロジッククレジット
- ・ショッピングクレジット
- ・サービサー

▷ 主な取引先

- ・自動車販売店

故障保証事業

▷ 主な事業

- ・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

▷ 主な取引先

- ・自動車販売店、自動車整備工場

オートモビリティサービス事業

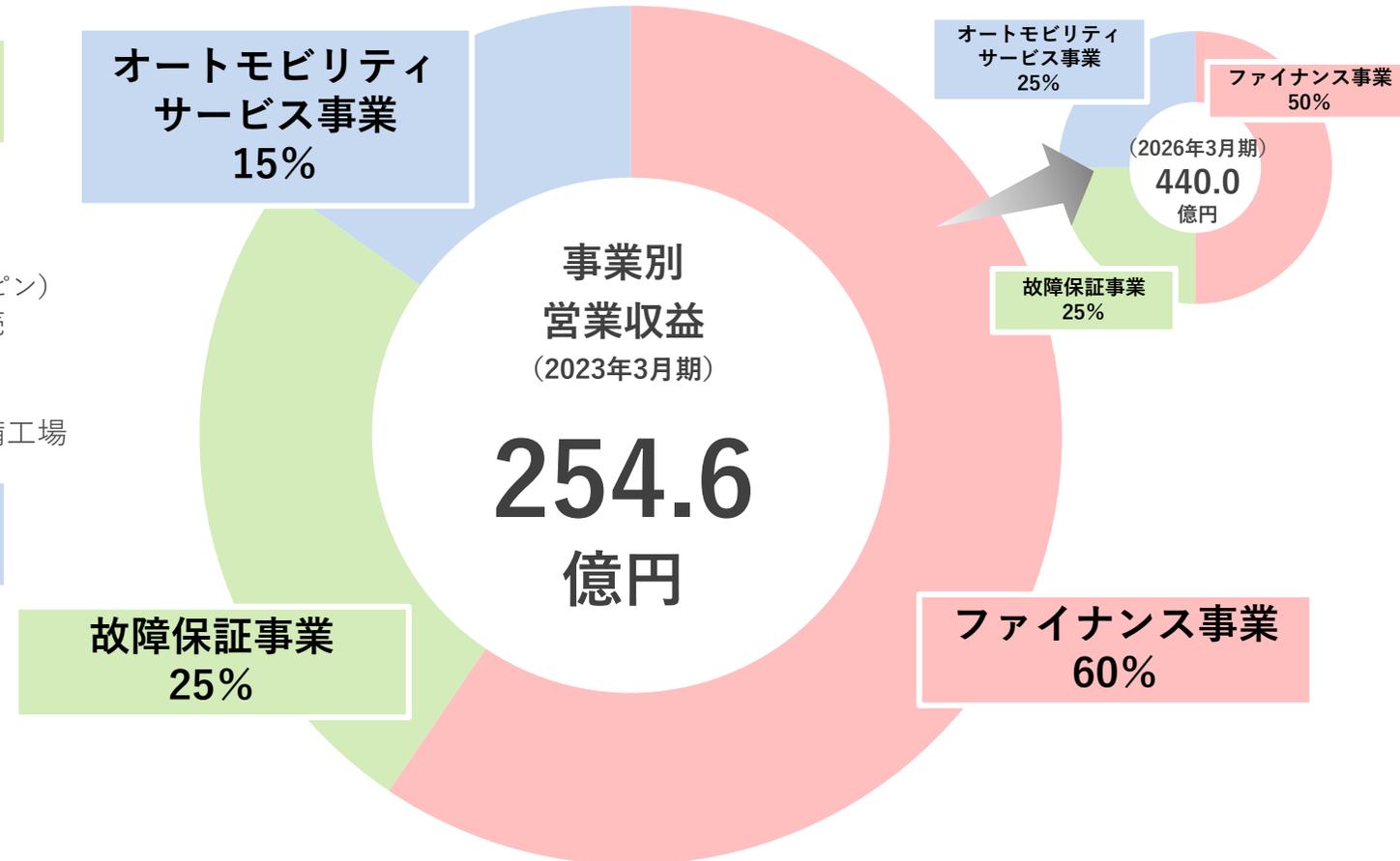
▷ 主な事業

- ・会員組織「カープレミアクラブ」の運営
- ・車両卸販売
- ・サブスク（リース）
- ・業務用ソフトウェア販売
- ・自動車整備工場の運営

▷ 主な取引先

- ・自動車販売店、自動車整備工場

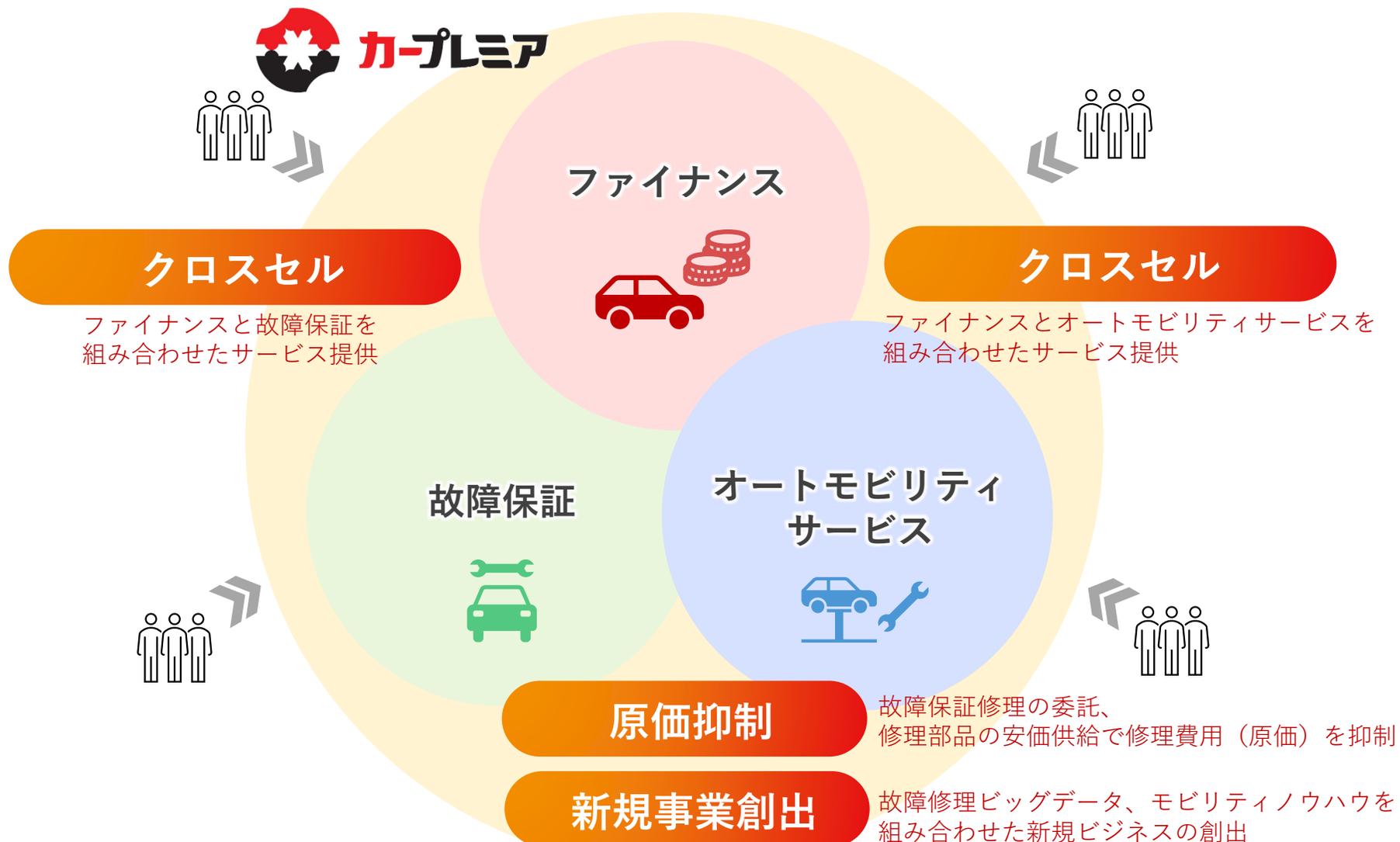
セグメント別ポートフォリオ



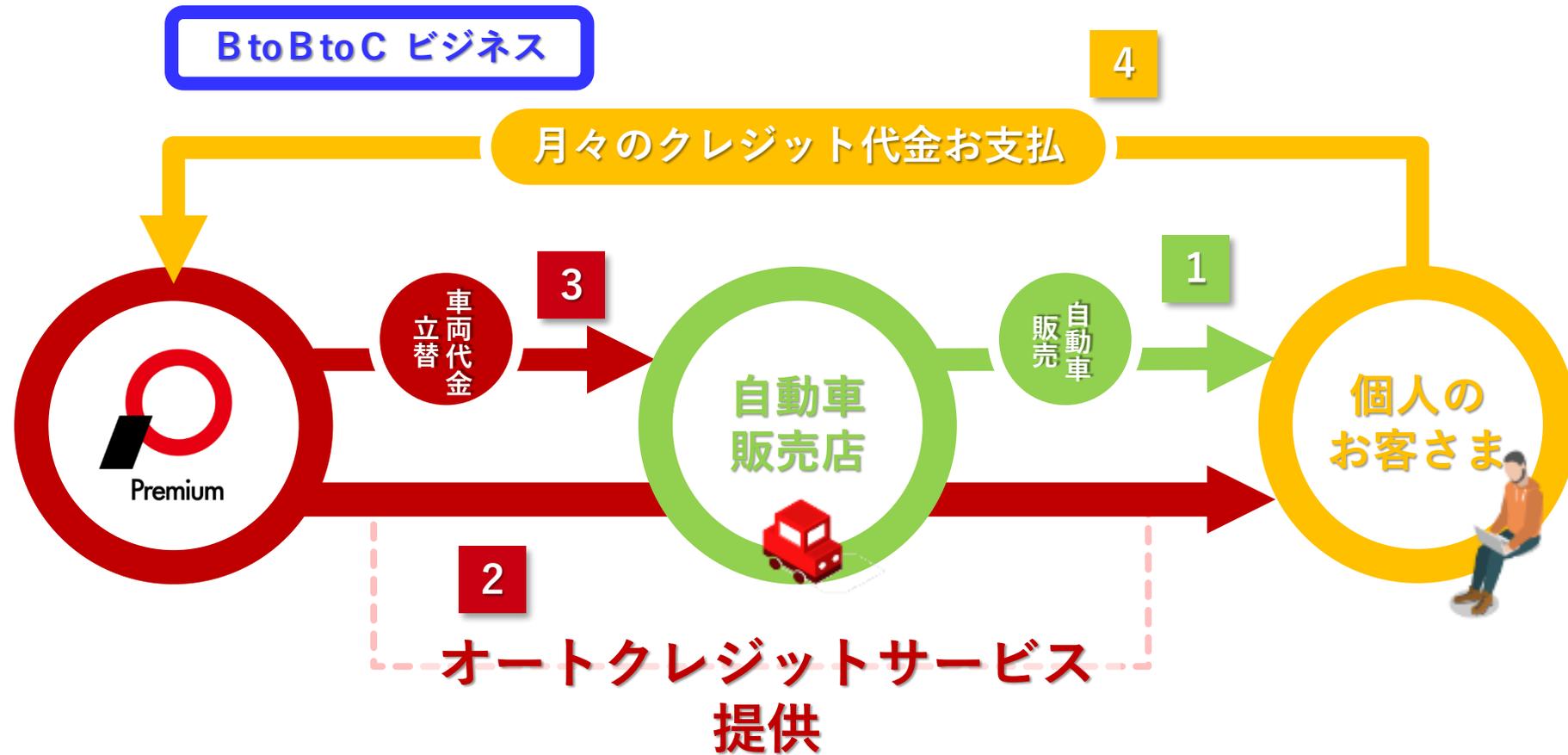
セグメントにおける相互シナジー



- 当社グループ内の事業シナジーを発揮することにより、各事業の競争優位性を高める



■ 新車や中古車などを分割購入するための自動車ローンのこと

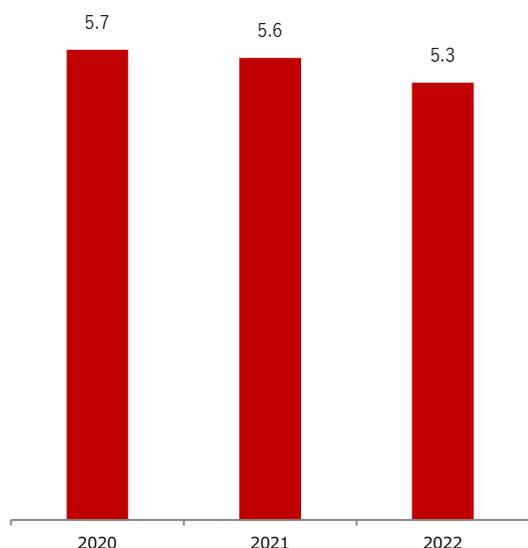


■ 中古車は生活必需品のため需要が安定、オートクレジット業界は参入障壁が高く新規参入が困難

市場環境

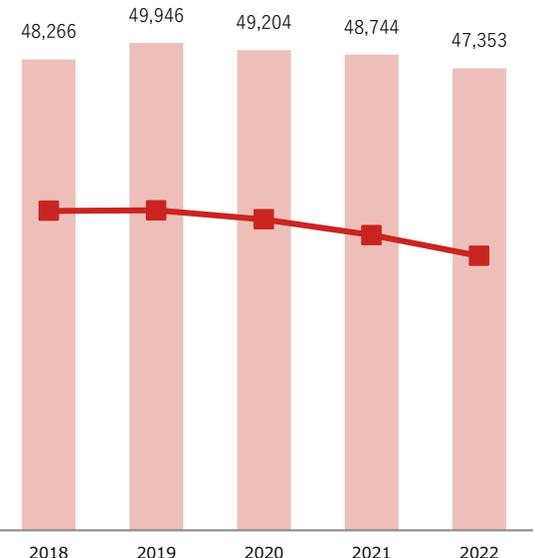
- 中古車登録台数はコロナ禍の影響で減少傾向であるものの、2023年より徐々に**回復の兆し**
- 信用供与件数はコロナ禍の外出自粛で減少となるも、自動車の性能向上で単価が上がり信用供与額は横ばい
- リーマンショック(2008年)、東日本大震災(2011年)、コロナ禍(2020年)の**不況時**でも**安定需要**あり

一般中古自動車登録車数推移
(百万台)



オートクレジット
信用供与額・件数推移

信用供与額(億円) 信用供与件数(千件)



高い参入障壁

- 初期投資、立替払資金など**一定の資本力**が必要
- 割賦販売法**に基づく**登録**を得てはじめて事業の実施が可能
- 当社設立以降、**大手資本**による**新規参入**なし

業界内
プレーヤー社数

上場企業は
3社
のみ

直近25年間
新規参入企業

当社
1社
のみ

オートクレジットを取扱う上場企業のうち、当社シェアは約11%、今後も開拓余地あり *当社調べ

オートクレジット市場の当社シェア



- オートクレジットは商品の差別化が難しいが、当社は銀行傘下でない独立系ファイナンス会社であるためファイナンス以外の商品とのクロスセルによってシェア獲得を図る

	競合他社	プレミアアグループ
組織体制	<p style="text-align: center;">銀行系</p> <p>銀行傘下故に資金調達力が安定 創業年数が長く、市場の知名度が高い</p>	<p style="text-align: center; color: red;">独立系</p> <p>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の提供が可能</p> <p style="color: red;">※ファイナンス以外の提供サービス： 故障保証/自動車パーツ販売/車両卸販売/業務管理ソフトウェア販売 等 複合的なサービスを展開</p>
商材	<p style="text-align: center;">複数のクレジット商材</p>	<p style="text-align: center; color: red;">オートクレジットに特化しているため、自動車に関する専門知識を持つ</p> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 10px; margin-right: 20px;"> <p style="text-align: center;">オートクレジットの 占有率は当社がトップ</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p style="font-size: 0.8em;">100% 50% 0%</p> <p style="font-size: 0.8em;">当社 A社 B社</p> <p style="font-size: 0.8em;">オートクレジット比率 その他クレジット比率</p> </div> </div>
リスクヘッジ	<p style="text-align: center;">貸倒引当金</p>	<p style="text-align: center; color: red;">貸倒に備えて保険に加入</p> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 10px; margin-right: 20px;"> <p style="text-align: center;">景気悪化側面でも貸倒引当金の積み増しが不要で デフォルトコストを平準化</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p style="font-size: 0.8em;">保険料支払 保険会社 保険契約 (保証機関型信用保険) 保険 オートクレジット債権</p> </div> </div>

■ 全国をカバーする営業網と、オンライン・オフラインを組み合わせた効率的な活動を展開

営業戦略

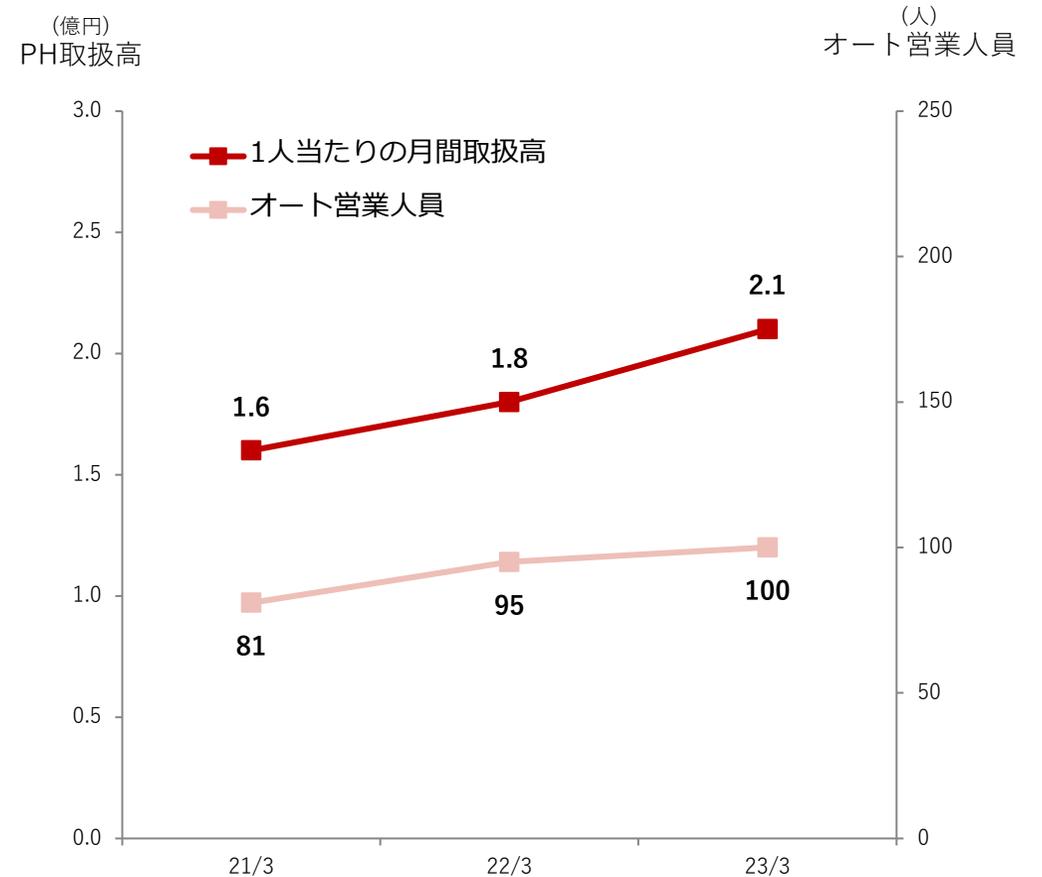
全国の大都市部を中心に**26拠点**を展開

※支店機能を持たないビジネスサイトを含む
※2023年3月末時点

	特長
営業手法	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車販売店の有料会員化（カープレミアディーラー）による囲い込みを実施 → 1 加盟店あたりの取引量増加に寄与 ・対面営業、非対面営業（電話商談）を組み合わせたハイブリッド型営業を採用 → 既存先/未稼働先/未開拓先へ効率的にアプローチ
採用・育成	<ul style="list-style-type: none"> ・経験不問、他業種からの転職者や新卒社員が活躍 → 毎年、採用環境は良好 ・採用後、約3か月の研修を経て予算を保持 → 戦力化までのリードタイムが短い
組織体制	<ul style="list-style-type: none"> ・営業活動週4日制（残り1日はオフィスワーク） ・直行直帰制度を採用 → 1人1人の自主性を強化

営業1人あたり取扱高推移

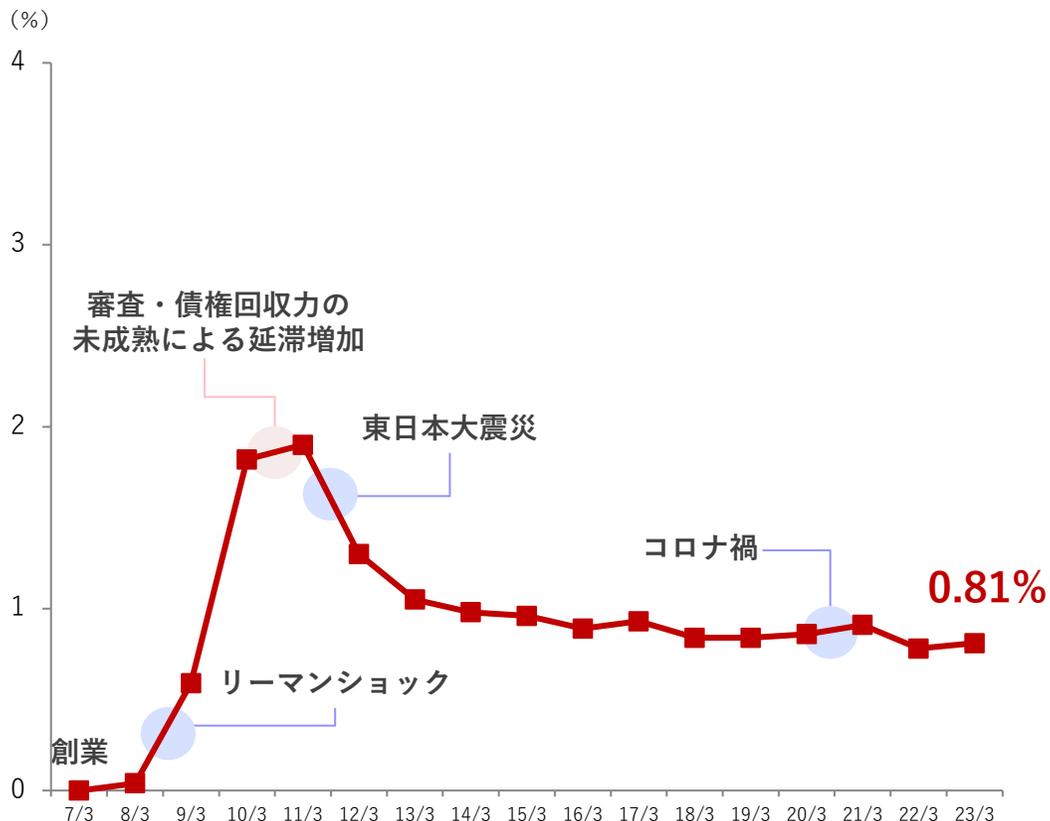
1人当たりの月間取扱高（PH）と営業人員を伸ばすことで取扱高を拡大



■ 顧客フォローにより延滞債権の発生率は低位で推移

延滞債権残高率

リーマンショック(2008年)、東日本大震災(2011年)
 コロナ禍(2020年)といった不況に対する影響は僅少

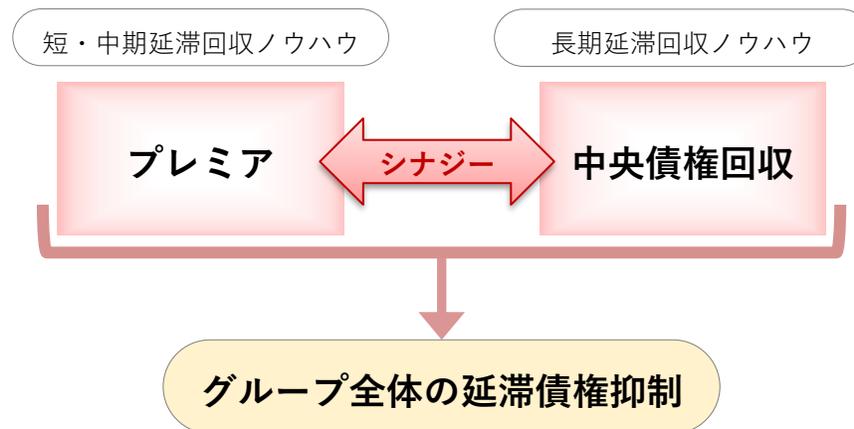


オートクレジット債権の特長

- 主に「小口+短期」で、リスク分散された債権
 (平均支払期間5年)
- クレジットカードと異なり、途上与信が不要
 モニタリングコストが一般的に安い

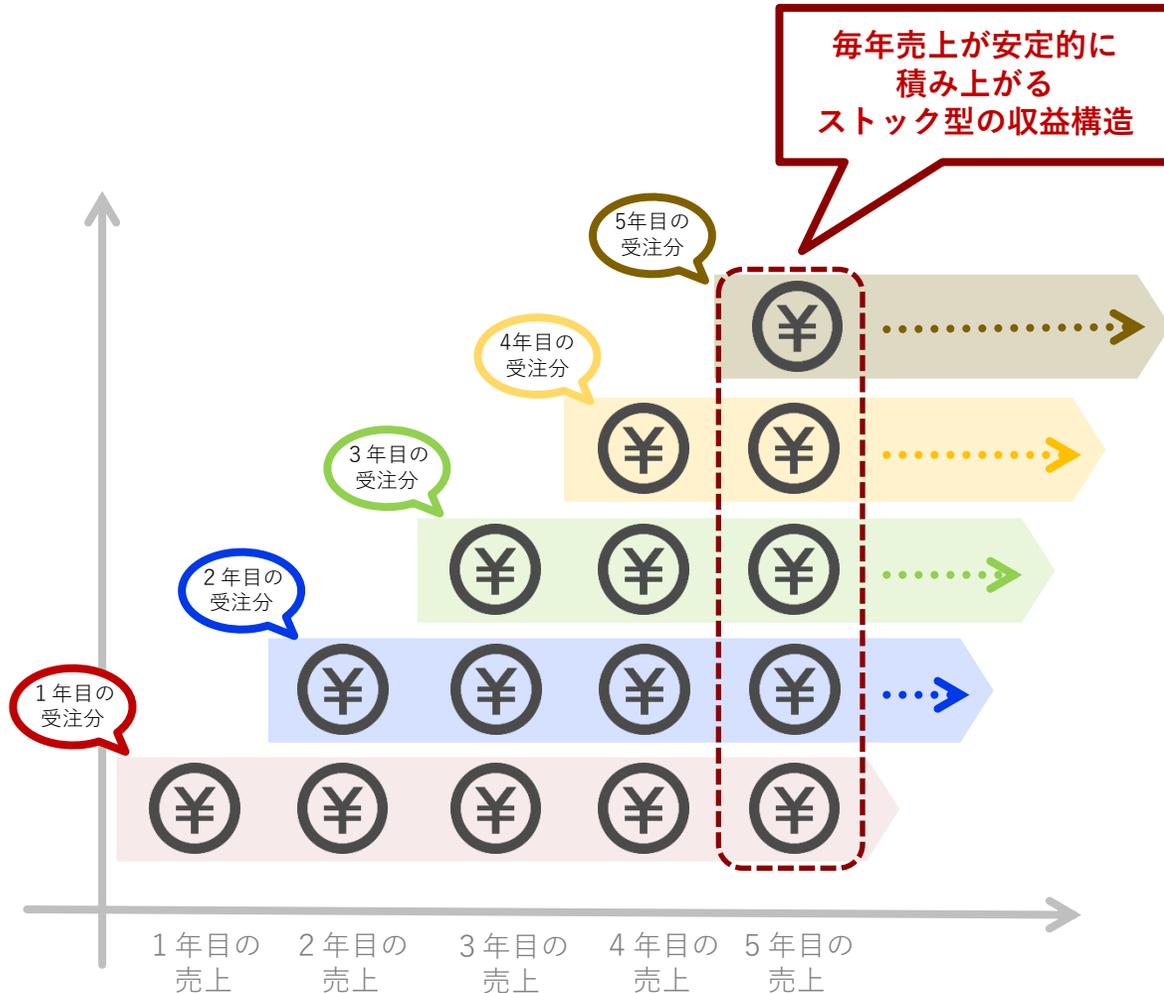
サービサー子会社(中央債権回収)との協業

互いの強みを活かし、グループ全体の延滞解消を目指す



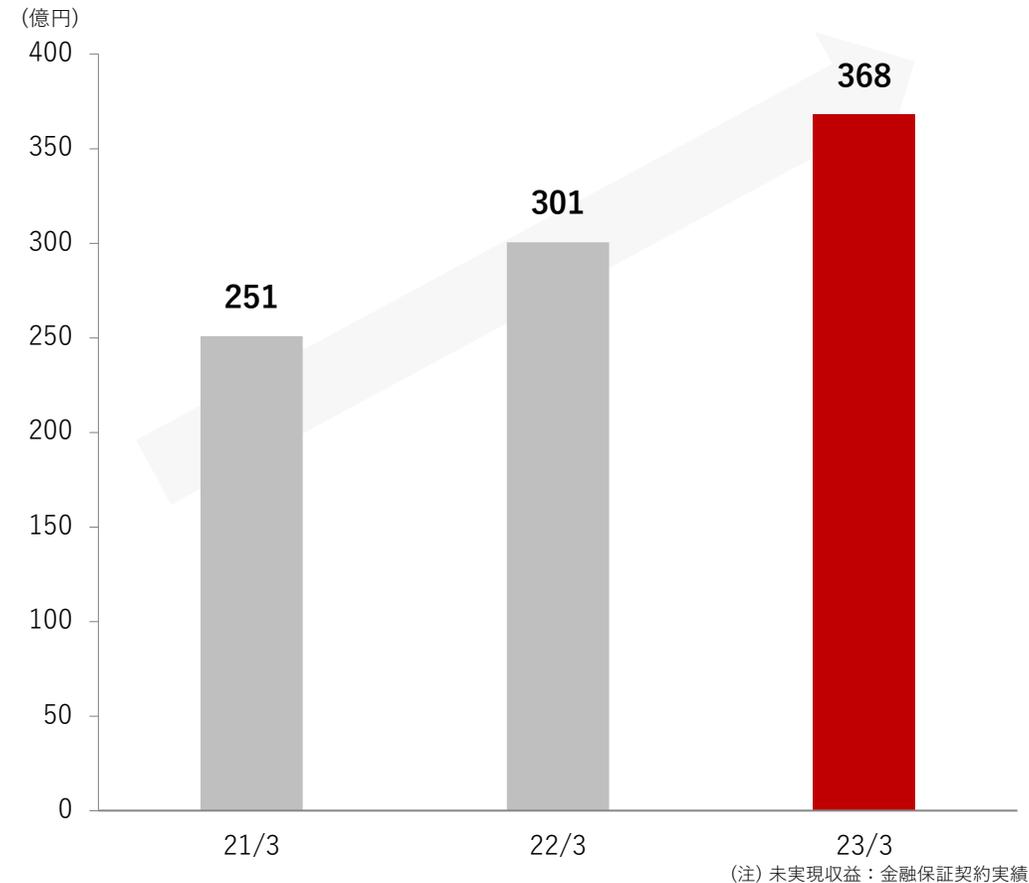
■ オートクレジットはストック型ビジネス、複数年(平均5年)にわたり繰り延べて売上を計上

ストック型ビジネスイメージ

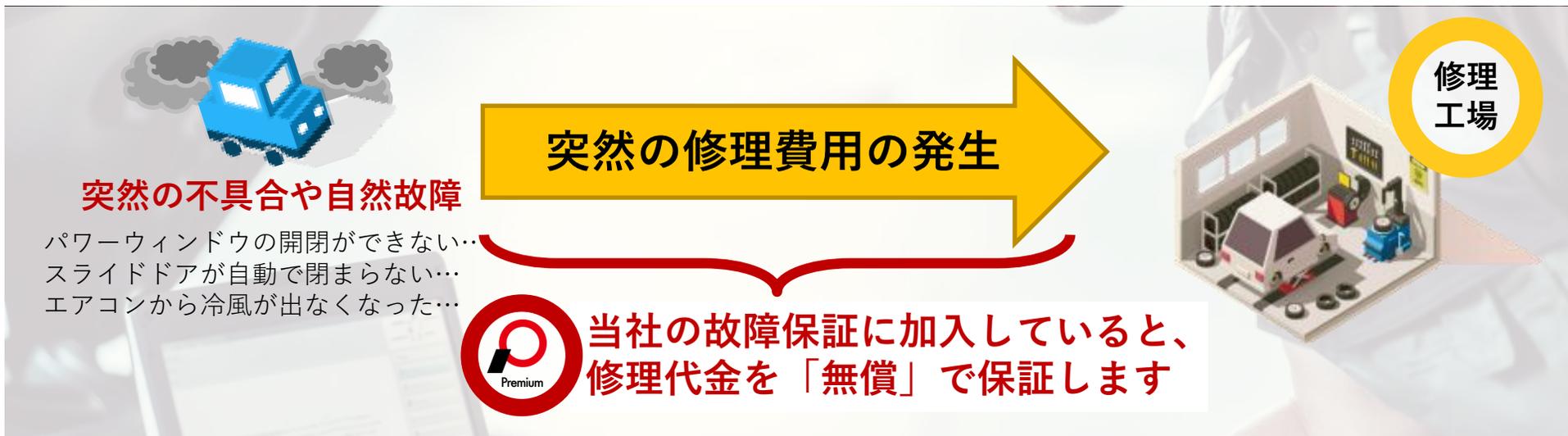


ファイナンス事業における未実現収益

費用は一括計上、利益は実効金利法による繰延計上
2023年3月末現在、将来収益368億円をBSにストック



自動車が故障した場合の修理を保証するサービスのこと



突然の不具合や自然故障
パワーウィンドウの開閉ができない…
スライドドアが自動で閉まらない…
エアコンから冷風が出なくなった…

突然の修理費用の発生

当社の故障保証に加入していると、修理代金を「無償」で保証します

修理工場

家電などの購入時に加入する保証サービスのクルマ版	事故に対応する「自動車保険」とは異なる	自社ブランド商品 プレミアの故障保証・EGS保証R
		<p>業界 トップシェア</p> <p>★★★★ プレミアの 故障保証</p> 

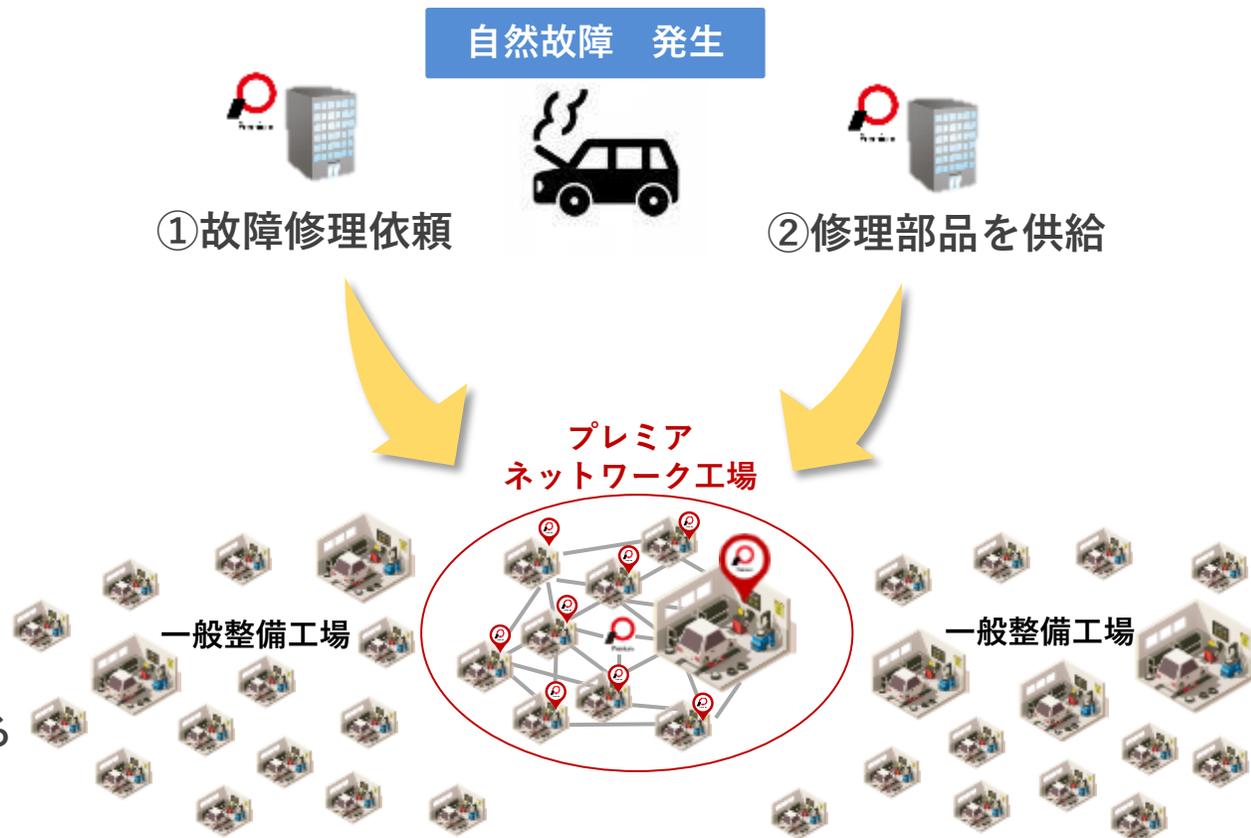
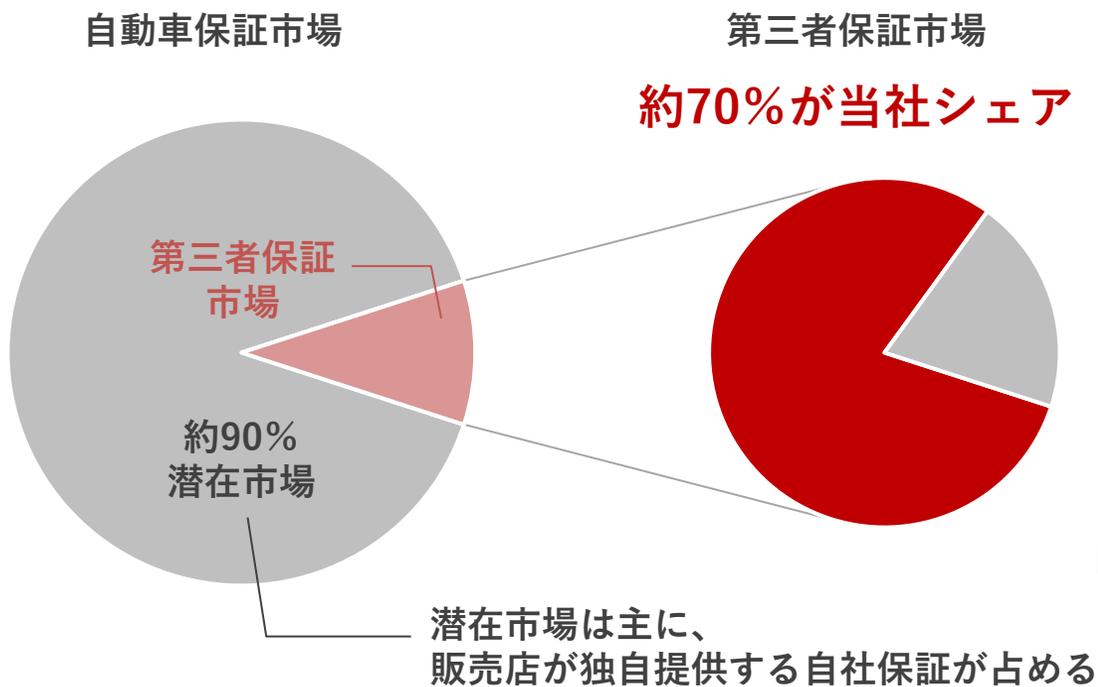
第三者保証業界では圧倒的シェアを獲得、今後は潜在市場の開拓と原価抑制に取り組む

当社シェア

第三者保証市場では当社が**圧倒的シェア**を保持
現金購入や他社クレジット利用時にも申込可能のため、
中古車小売市場の動向に直結

独自の原価抑制対策

- ①修理は当社の整備工場ネットワークを活用
- ②修理部品は当社子会社から供給
→**原価率の更なる抑制**を図る

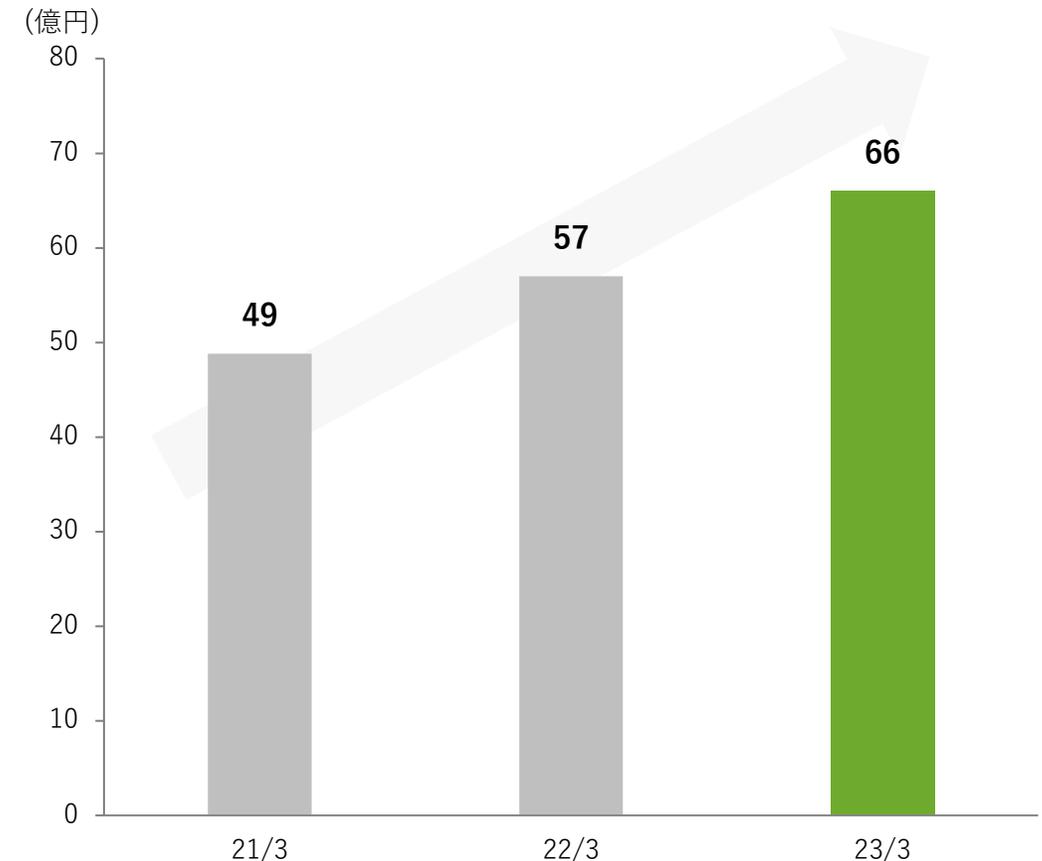
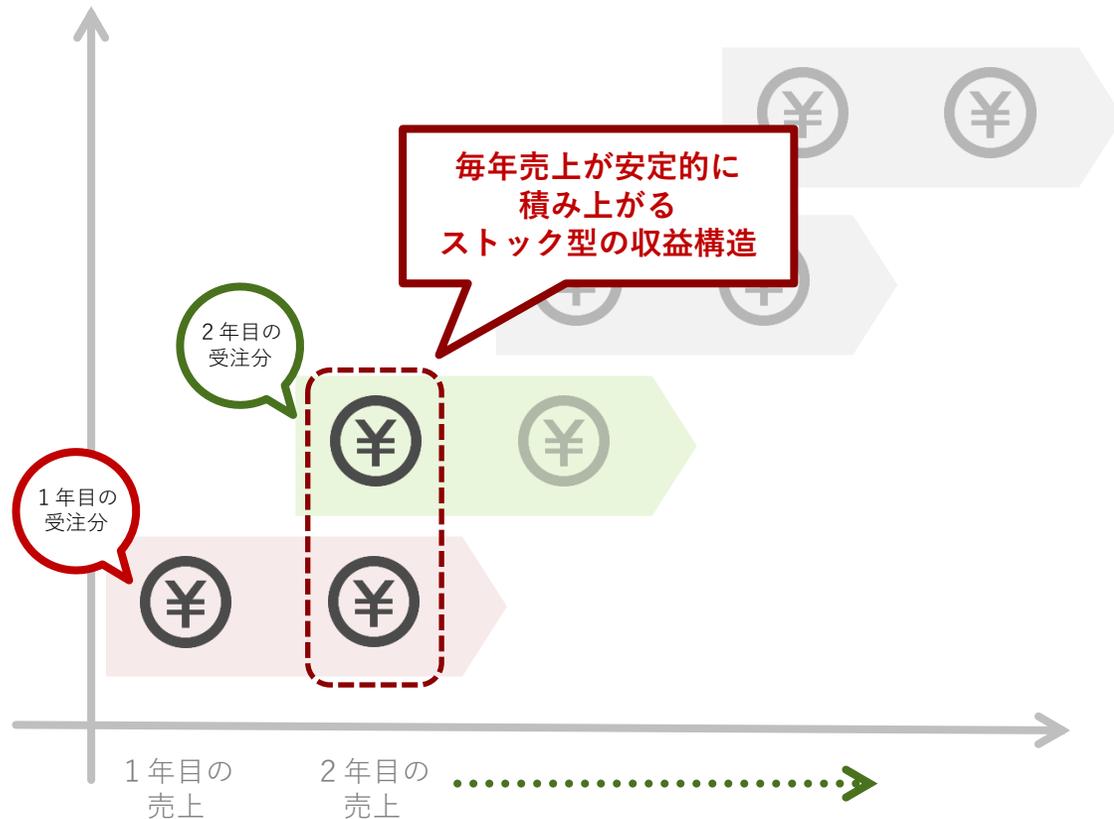


- 故障保証代金は先取り・収益は繰延計上のため、キャッシュポジション・収益性ともに安定的

ストック型ビジネスイメージ

故障保証事業における未実現収益

2023年3月末現在、将来収益66億円をBSにストック



(注) 未実現収益：故障保証前受収益実績

- 当社のオートモビリティサービスとは、自動車販売店や整備工場の皆様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

サービス別ポートフォリオ

4つの主要サービス拡大とともに、
有料会員向けサービスの開発や新規事業に注力

自社整備工場・その他

会費収入

サブスク

ソフトウェア販売

オートモビリティ
サービス事業
営業収益
(2023年3月期)

38.2億円

車両卸販売

車両卸販売

ファイナンス事業で発生した引揚車両を
カープレミアクラブ向けに販売

ソフトウェア販売

整備工場向けの業務用ソフトウェアの販売

サブスク

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

会費収入

会員組織「カープレミアクラブ」加入者による会費収入

自社整備工場・その他

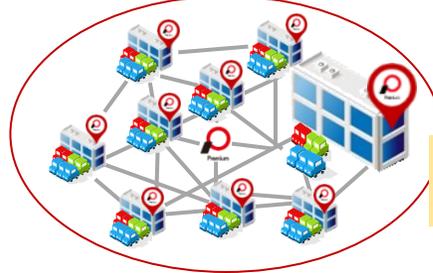
カープレミアガレージのモデル店舗として稼働

【2023年4月よりセグメントの見直しを実施】
オートモビリティサービス事業にカープレミア事業（モビリティ事業者
向け会員組織「カープレミアクラブ」運営/自動車整備工場運営）を
統合し、更なるグループ間シナジーの創出を目指す

- これまで構築した加盟店ネットワークの中から会員組織を形成し、取引関係の深化を図る

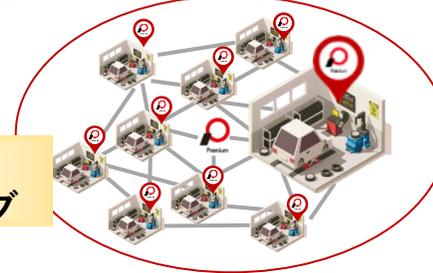
カープレミアクラブ

自動車販売店 会員組織
【カープレミアディーラー】



2026年3月期までに
会員数
5,000社
を目指す

整備工場 会員組織
【カープレミアガレージ】



2026年3月期までに
会員数
1,500店舗
を目指す

会員組織
カープレミアクラブ

加盟店ネットワーク

自動車販売店
ネットワーク
(30,000社以上)

整備工場
ネットワーク
(4,300店舗以上)

オートモビリティサービス事業（カープレミア）

- 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」、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

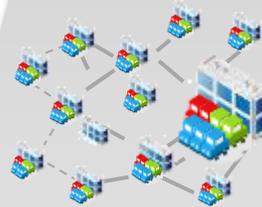
カープレミアディーラー

提供サービス	通常加盟店	カープレミアディーラー会員
オートクレジット	○	◎ 与信枠拡大
故障保証	○	◎ 特別制度
カープレミアサイト掲載	×	○
中古車販売 集客支援	×	○
車両仕入れサポート	○	◎ 特別制度
資金レスリース販売	×	○
自動車パーツ	○	◎ 特別制度
車両販売管理システム	×	○ 無料

自動車販売店 会員組織
【カープレミアディーラー】
2026年目標 5,000社



加盟店ネットワーク
約30,000社



- ・順次、サービス拡充予定
- ・会員種別によって適用サービスは異なります。

カープレミアガレージ

提供サービス	通常加盟店	カープレミアガレージ会員
故障修理在庫誘導	○	◎ 優先誘導
故障保証	○	◎ 車検時販売
カープレミアサイト掲載	×	○
車検・修理 集客支援	×	○
メンテナンスパック	×	○
自動車パーツ	○	◎ 特別制度
オートリース 導入・販売支援	×	○
CI（コーポレート・アイデンティティ）の利用	×	○

整備工場 会員組織
【カープレミアガレージ】
2026年目標 1,500店舗



整備工場ネットワーク
約4,300店舗



- ・順次、サービス拡充予定
- ・会員種別によって適用サービスは異なります。

- カープレミアサイトは、当社のサービスコンテンツを通じて、エンドユーザーと会員加盟店を繋ぐプラットフォームの役割を持つサービスサイト



エンドユーザー向けサイト「クルマのことならカープレミア」が提供する会員向けサービス

カープレミアガレージ 自動車整備・修理工場組織	カープレミア クレジット オートクレジットサービス	カープレミア 故障保証 故障保証サービス	カープレミア 症状診断 自動車の不調の症状から原因を探せるお役立ちサービス	カープレミア 買取 写真で撮るだけの簡単査定サービス
カープレミアディーラー 中古車販売店組織	カープレミア クラブリース オートリースサービス	カープレミア 車検 車検店の紹介サービス	カープレミア 修理 修理工場の紹介サービス	カープレミア マガジン クルマの情報配信を行うWEBマガジンサービス
カープレミア クルマ検索 新車・中古車情報掲載サービス		カープレミア 板金 板金工場の紹介サービス	カープレミア パーツ オートパーツの販売サービス	

選定

支払
方法

車検
板金

修理

買取

知識

カープレミア認知拡大施策

- タレントを起用。露出度を高めて「カープレミア」の認知拡大を実施
→ 「カープレミア」ブランドの醸成を通じて、Web集客の強化、有料会員組織の拡大を加速

タレント起用

GENERATIONS from EXILE TRIBE
をキャスティング



複数の媒体を組み合わせ
様々な世代にアプローチ



テレビ
WEBコンテンツ



加盟店



カープレミア

のぼり・看板の掲示

カープレミアクラブ
の認知拡大施策

↓カープレミアガレージの
会員加盟店



↑カープレミアディーラーの
会員加盟店

主な掲載メディア

【テレビ】

- ・各放送局：カープレミアTVCM (インフォーマーシャル)
- ・九州朝日放送：「福岡恋愛白書18 春のおとなりさん」
- ・関西テレビ放送：「3年VR組」

【雑誌掲載】

日経マネー 2023年7月号

【各種SNS】

TVer/YouTube/Instagram/Facebook/Twitter (X)

他、新聞掲載・ラジオCM等

メディア



Webサイト



Webサイト

エンドユーザー向けのサービスサイト
「クルマのことならカープレミア」を展開



あなたのカーライフを
もっと賢く、
もっと安心に。

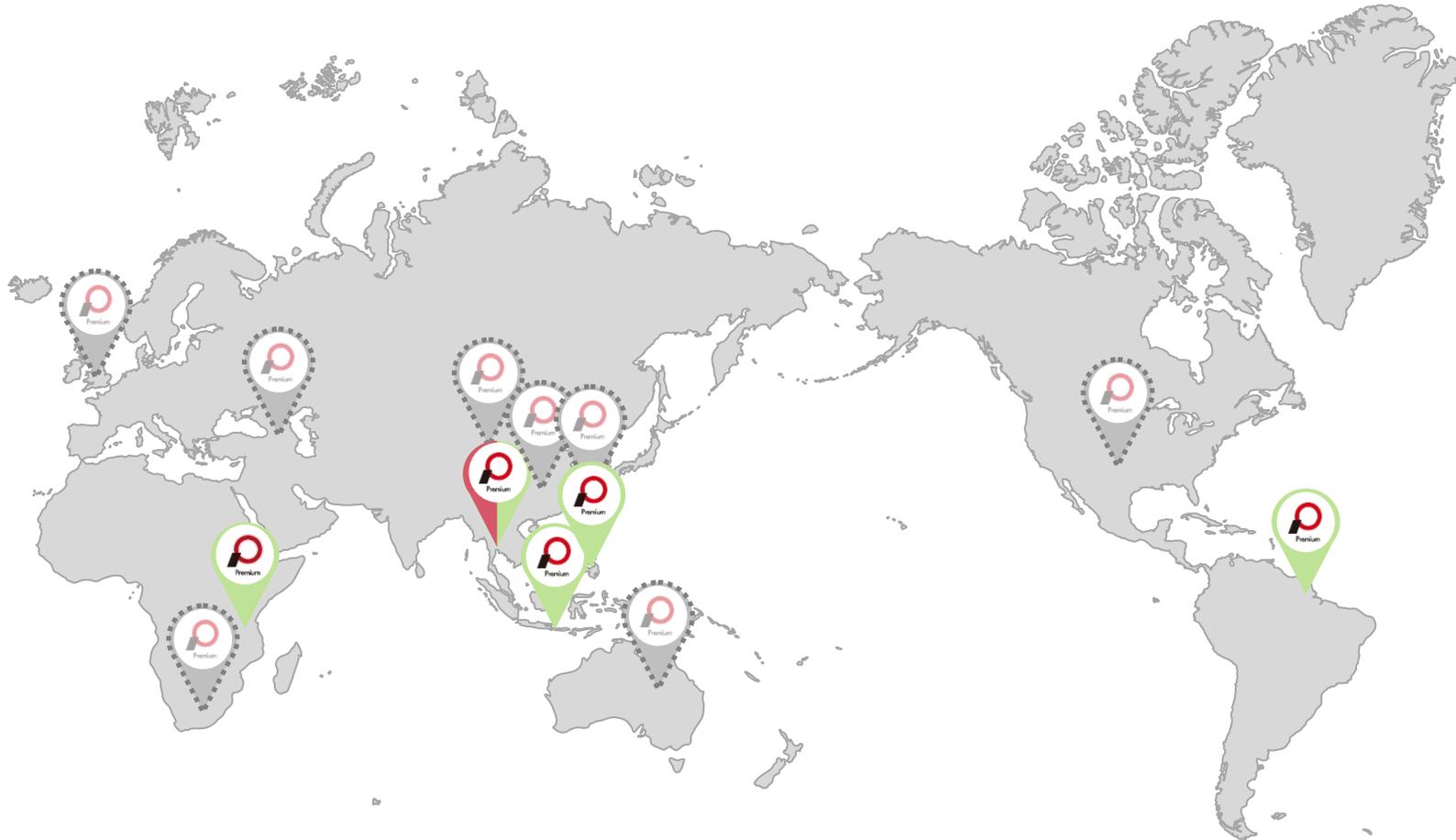
プレミアムグループは自動車に関する総合的な
サービスを提供する「オートモビリティ企業」です。

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

海外事業

■ 現地企業とパートナーを組み、国内で培ったノウハウを海外で展開

■ ファイナンス事業
■ 故障保証事業



海外展開（タイ・インドネシア・フィリピン・その他）



- アフターカービジネスを中心に各国へ展開
- 日本車が多く利用され、モビリティ市場が活発な点から進出先として選定

タイにおけるグループ関連図



フィリピン

三井物産・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

住友商事との提携により、故障保証事業の推進へ



タンザニア、他

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



3. 成長戦略

新中期経営計画「ONE&ONLY 2026」での取り組み・目指す姿



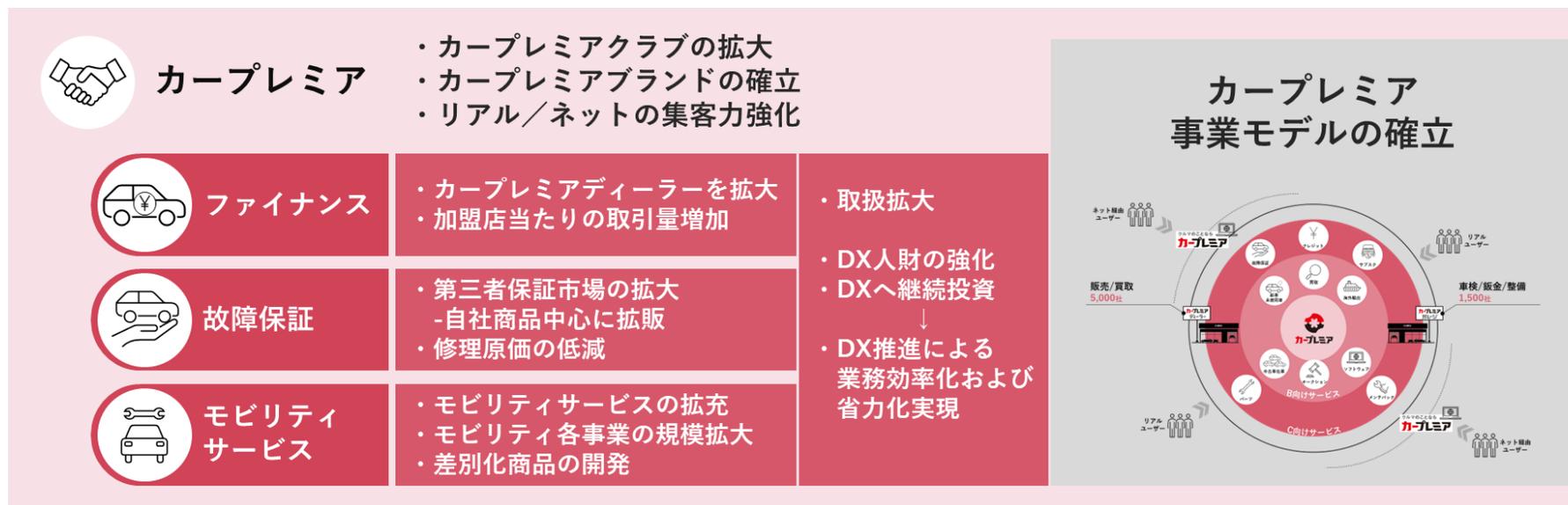
中期ビジョン

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

数値目標

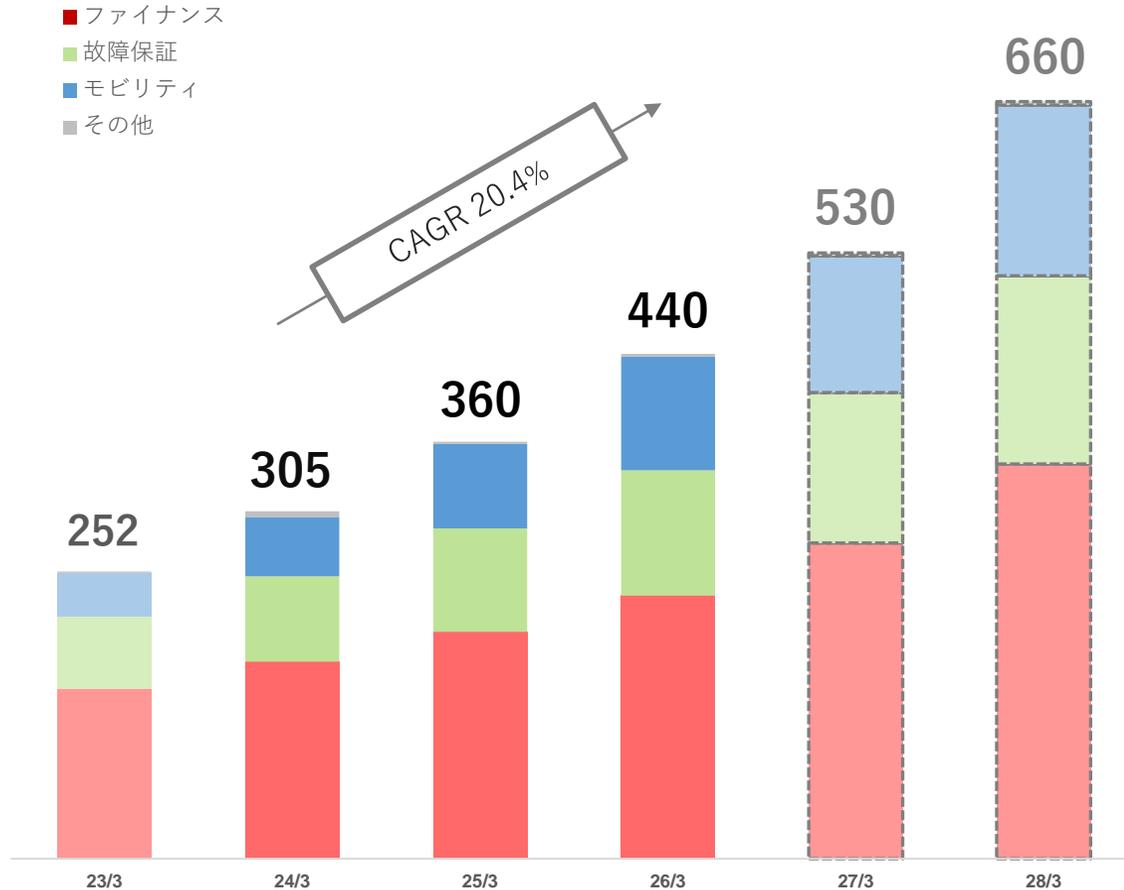
営業収益	税引前利益	当期利益	ROE	時価総額
440億円 23/3比 +74.6%	102億円 23/3比 +91.0%	70億円 23/3比 +75.0%	30%台 23/3実績 34.7%	1,400~1,750億円 23/3比 204~255%

重要課題



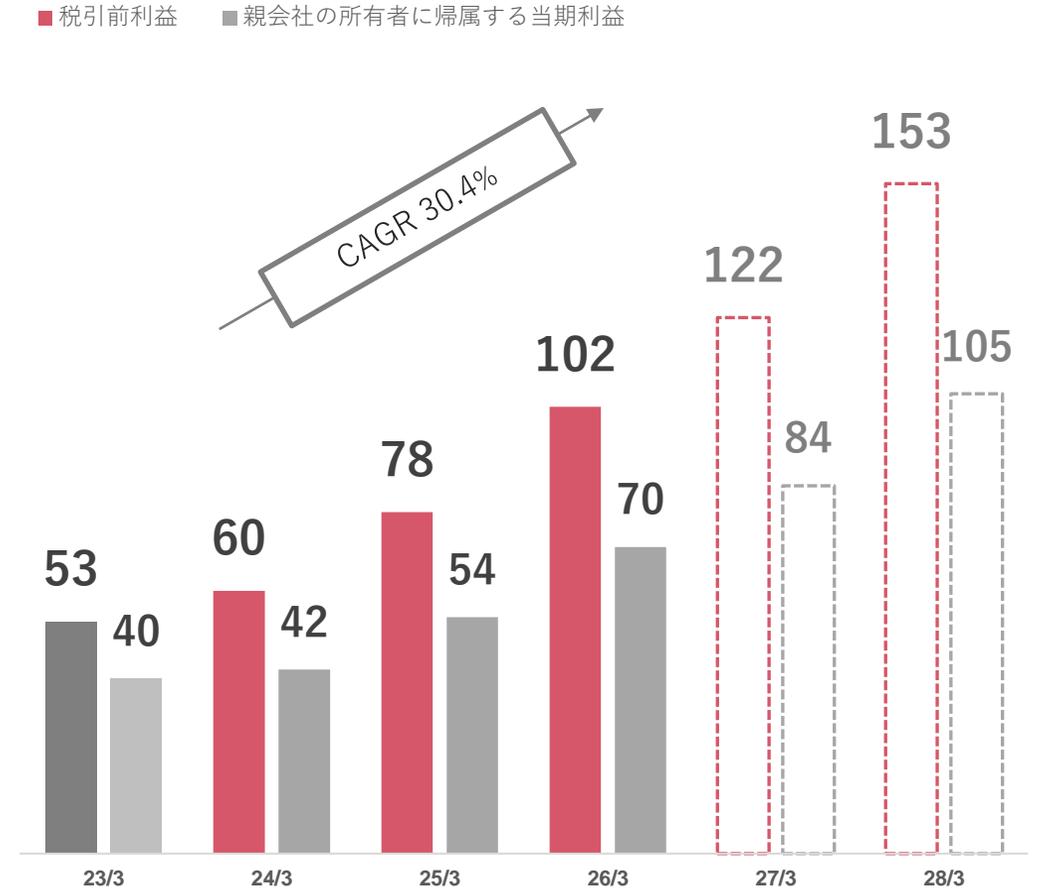
営業収益

(億円)



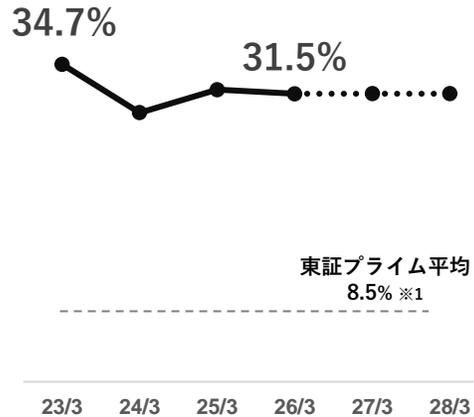
税引前利益／当期利益

(億円)



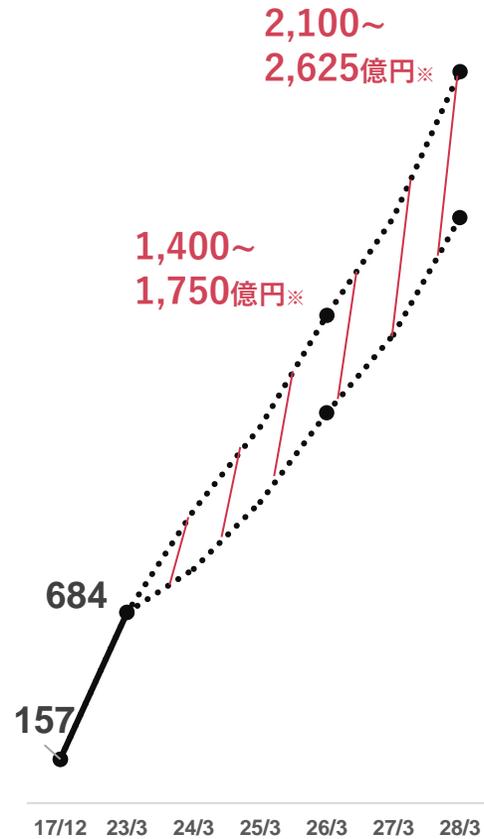
ROE (%)

▶30%台を維持



※1 日本取引所グループ「決算短信集計結果 2022.3月期」市場第一部 非製造業数値を引用

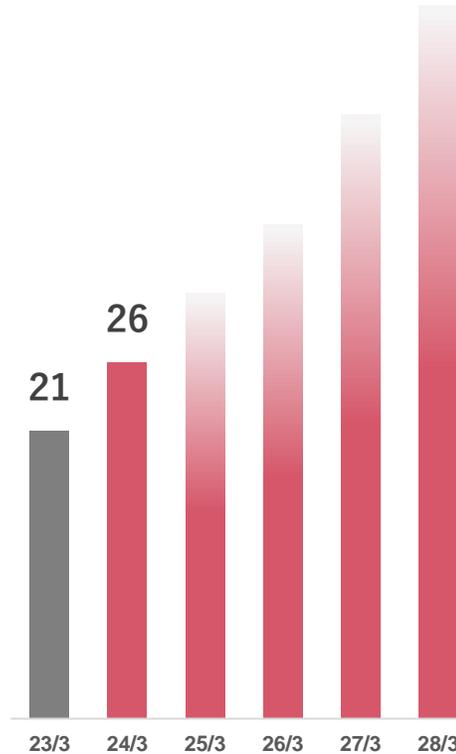
時価総額 (億円)



※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

配当額 (円)

▶成長に併せて増配を実現



その他方針

●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
 但し、利益成長に応じた継続的増配は実施

・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



4. 直近の業績・業績予想

新中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の達成に向けて

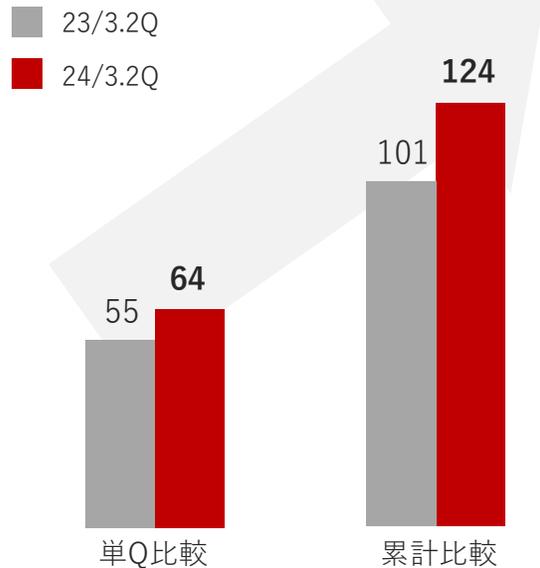
2024年3月期 第2四半期 ハイライト①

- 中古車価格は正常化の兆しも**高止まり**の状況。中古車市場（台数）は**僅かに回復**
- クレジット/故障保証ともに**好調**。トップライン（＝取扱高）は2桁成長
- 金利上昇については**機動的に金利等へ転嫁**、影響は殆どなし（長プラ1Q末1.30% → 2Q末1.45%）

マーケット

新車販売台数

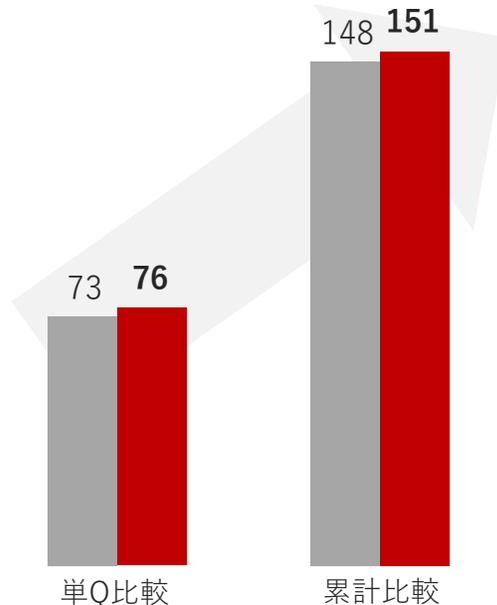
前年比
単Q +16.3%
累計 +22.7%



(グラフ単位：万台)

中古車登録台数

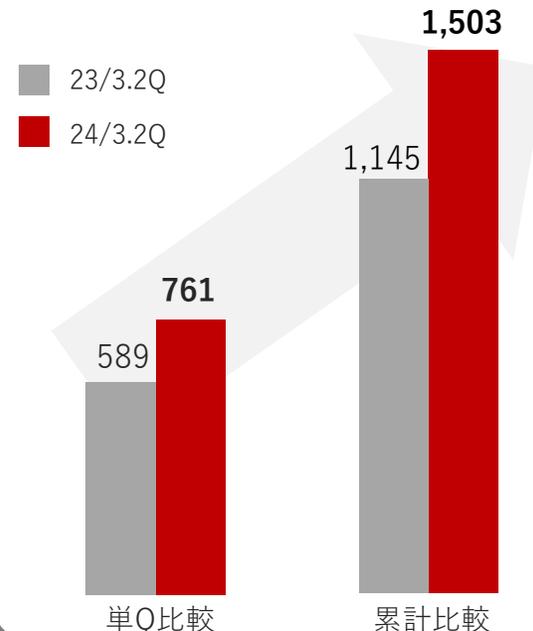
前年比
単Q +3.3%
累計 +2.1%



取扱高 (KPI)

クレジット取扱高

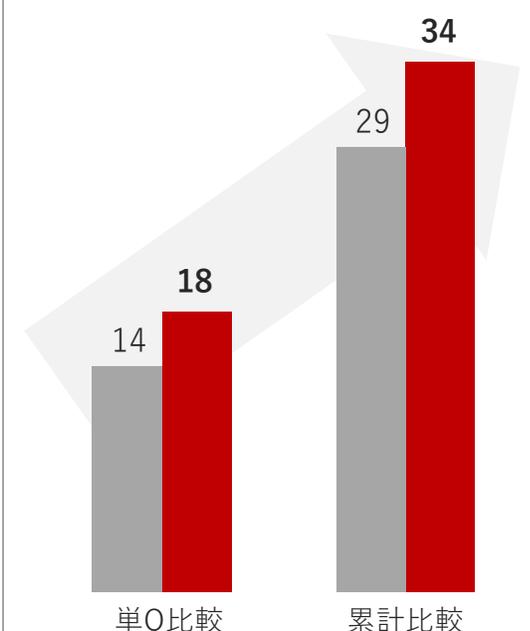
前年比
単Q +29.2%
累計 +31.2%



(グラフ単位：億円)

故障保証取扱高

前年比
単Q +24.0%
累計 +19.2%



2024年3月期 第2四半期 ハイライト②

- 各事業が順調に伸長し営業収益/営業利益ともに2桁成長を記録
- 将来収益（繰延収益）も堅調に積み増し。来期以降の安定収益をBSにストック（495億円）
- 一過性利益を除くと営業利益は前年比+21.5%、税引前利益は前年比+19.2%

業績

営業収益

前年比

+25.7%

119.8

150.6

23/3.2Q

24/3.2Q

営業利益

前年比

+16.4% (+21.5%)

23.8

27.6

23/3.2Q

24/3.2Q

一過性利益を除いた利益

税引前利益

(グラフ単位：億円)

前年比

▲18.4% (+19.2%)

34.6

28.2

23/3.2Q

24/3.2Q

一過性利益を除いた利益

タイの関連会社等の一過性利益

将来収益（繰延収益）

全体

495億円

前年比 +25.6%

ファイナンス

422億円

前年比 +26.7%

故障保証

67億円

前年比 +17.6%

ソフトウェア・
カープレミアクラブ会費繰延

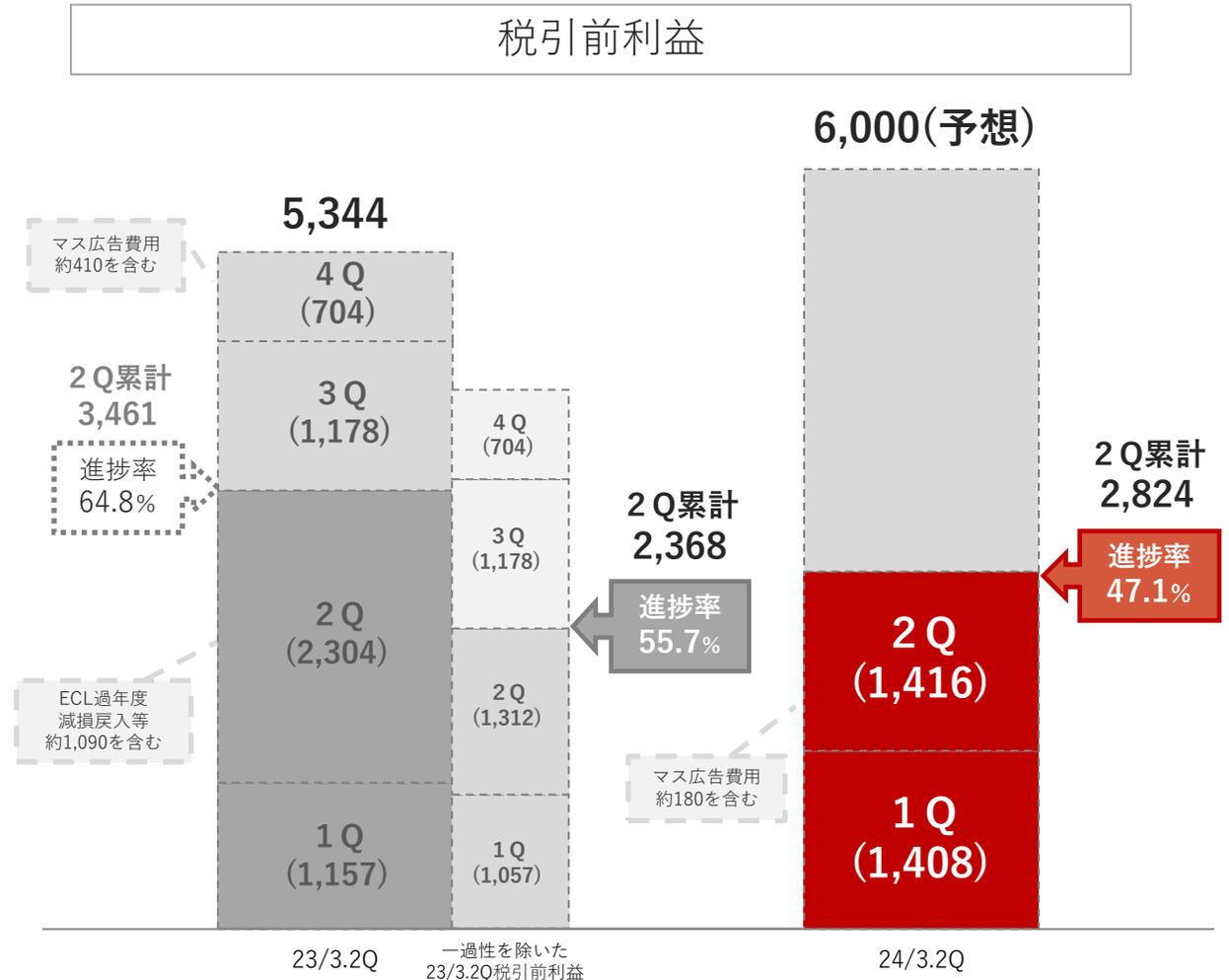
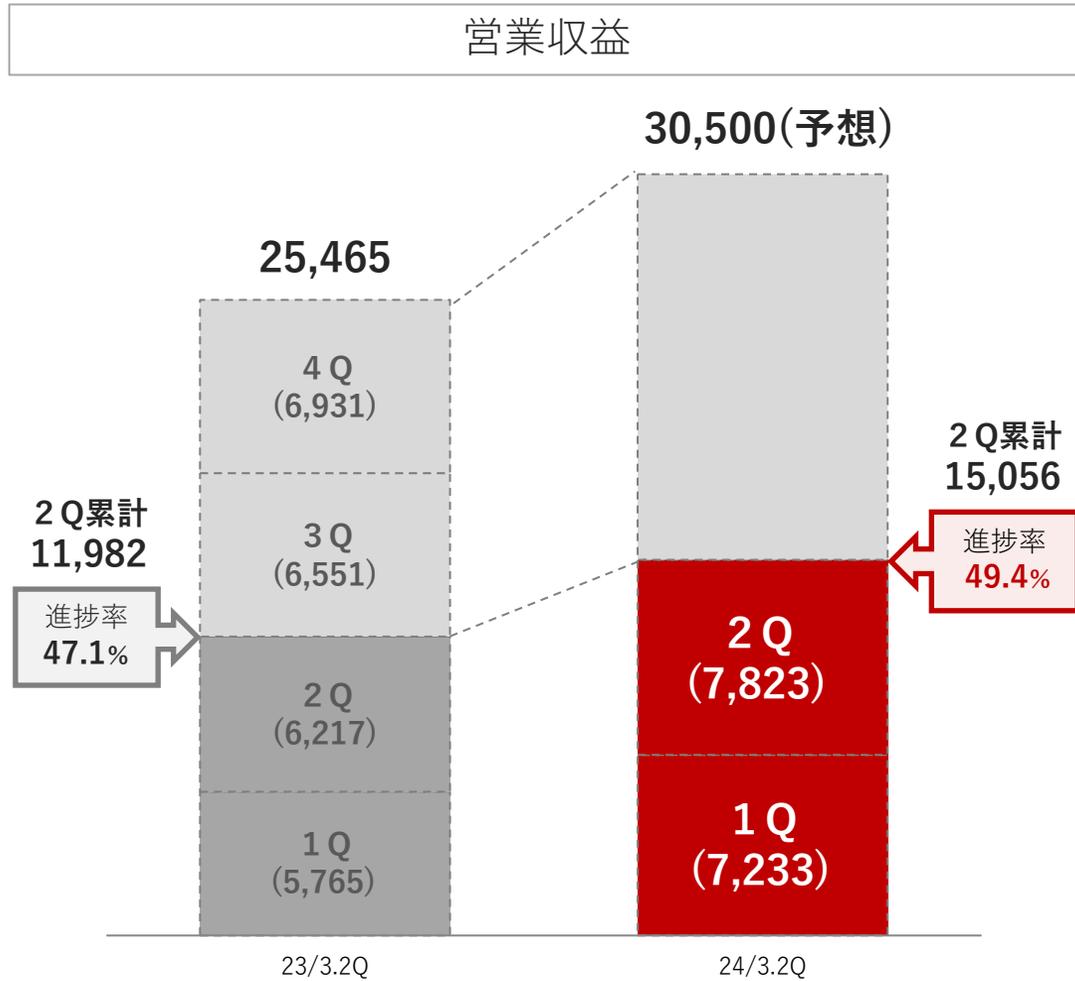
6億円

前年比 +53.1%

通期業績見通し

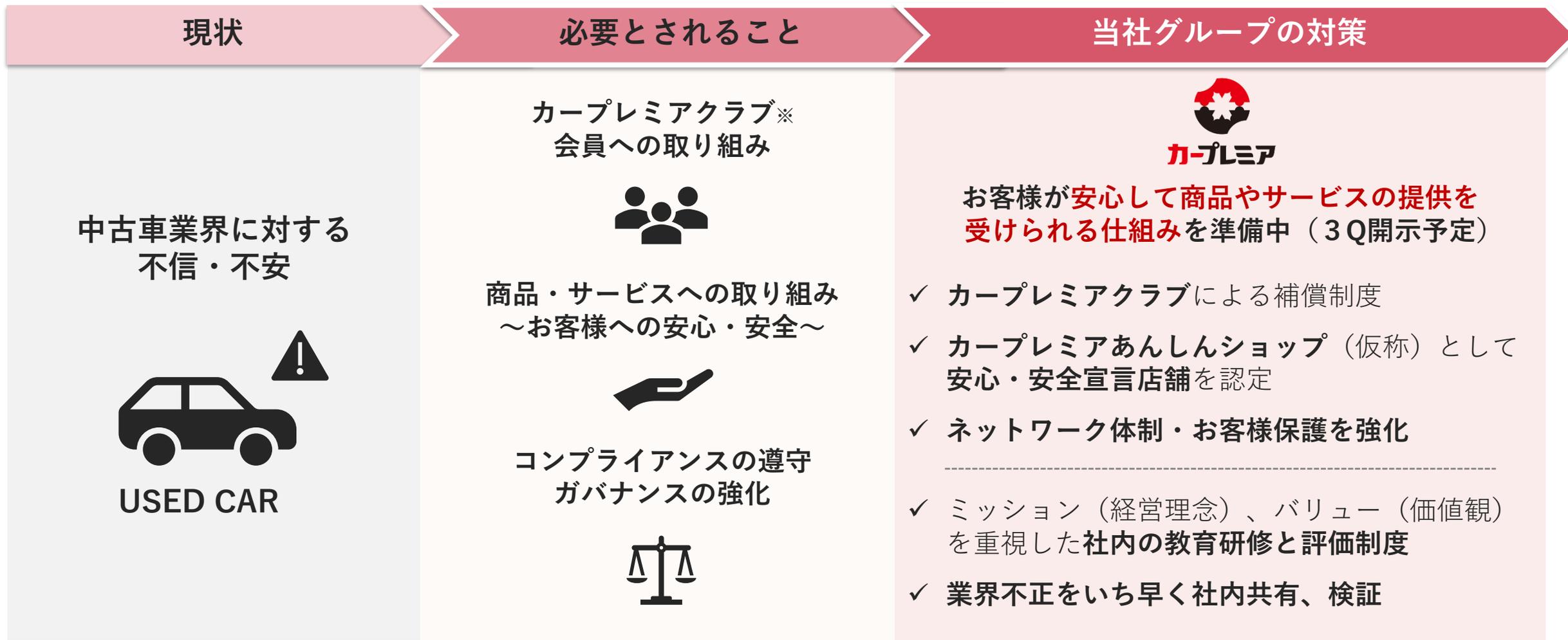
(単位：百万円)

- 営業収益、税引前利益、進捗率ともに、概ね**今期の業績予想通り**に推移
- クレジット債権残高/故障保証残高の**積み上げ**により、四半期毎の業績は**徐々に増加**予定



中古車業界のクリーン化に向けた取り組み

- 大手中古車販売店の保険金不正請求等による中古車業界に対する**不信・不安**
→ お客様からの**信頼回復**、**安心**して中古車を購入できる環境を整備





5. ESG・SDGs

中古車を扱う事業そのものが循環型社会に貢献

ESG・SDGsに対する取り組み

E 環境



■本業の拡大を通じて循環型社会形成へ貢献

- ・ファイナンス事業において中古車の利用を促進
- ・自動車に関するリサイクル、リユース、リペア、リデュースを展開

リデュース	故障保証により自動車の廃棄を削減
リサイクルパーツビジネス	解体した車両からリサイクルパーツを取り出し加工し、販売するビジネスを推進
リユース	引揚車両を加盟店である販売店や整備工場に販売するビジネスを推進
リペア	自社工場及びネットワーク先の整備工場に自動車を補修

■その他の取り組み

再生エネルギーの普及	「太陽光発電システム等の購入に伴うクレジット（エコロジークレジット）」の販売
エネルギー管理	部品子会社において、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
水及び排水管理	部品子会社において油水分離槽を複数配置し、工場から出る排水は全て油分を除去。自社整備工場でも同様の取り組み実施
廃棄物及び有害物質管理	加盟店の整備工場では水性塗料を使用。整備工場の会員制組織「カープレミアガレージ」にも使用を促進。部品子会社では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を実施
廃棄物の削減	オフィスペーパーの削減のほか、加盟店契約は電子契約へ移行。取引先への請求業務においても紙を廃止

S 社会資本



■顧客のプライバシー及びデータ保護

- ・一般財団法人日本情報経済社会推進協会のプライバシーマーク認定取得
- ・プライバシーポリシーを制定し、漏えい等の事故を防ぐ体制を構築
- ・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

■適切な販売プロセス

- ・クレジット事業において、割賦販売法の個別信用購入あっせん業者の事業登録を取得
- ・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て、各種社内規定を制定
- ・「反社会的勢力排除についての基本方針」を社内外に宣言し社内体制整備を実施

■その他の取り組み

社会貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・産官学民連携強化の取り組みとして地域課題を解決する人材育成と新規事業創出を目的に、「イシガキシ・ミライ共創プロジェクト研究」を石垣市/事業構想大学院大学と共同で発足（2023年） ・100年後も安心して暮らせる地球を目指して「アースクリーン」活動へ参加（2023年） ・高等学校にて、当社代表取締役柴田が登壇し金融教育を実施（2022年）
消費者への福利提供	<ul style="list-style-type: none"> AI審査を導入しており、審査のスピードアップで購入者の審査から購入までの時間短縮 関連会社であるCIFUT株式会社が提供する「エンジン始動制御装置」を通じて、生活上自動車が必要であるが、クレジットが組めないお客様も、自動車が利用できるような取り組みを推進

ESG・SDGSに対する取り組み

S 人的資本



■従業員の意識・働き甲斐醸成

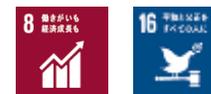
- ・ ミッションの実現に向け、行動規範である**VALUE**（強い・明るい・優しい）を制定し全社員の意識の共有を図る
- ・ 幸福感「**Well-Being**」の向上を追求し、ダイバーシティ経営や働き方改革を成長戦略の一環と位置付け、多様な人財が活躍できる人事制度の導入や、働きやすい職場環境の創出を実施
- ・ 研修会社を設立し、創業以来実施してきたノウハウを活用して**人財育成を内製化**

■人的資本に関する定量数値について

女性活躍推進やダイバーシティ経営にも注力

当社及び中核子会社実績	2021年3月末	2022年3月末	2023年3月末
社員数	400人	479人	494人
内、女性社員数	133人	159人	170人
同比率	33.2%	33.2%	34.4%
管理職数	131人	170人	178人
内、女性管理職数	18人	30人	34人
同比率	13.7%	17.6%	19.1%
取締役数	7人	6人	6人
内、女性取締役数	2人	2人	2人

G ガバナンス



■コーポレートガバナンス

- ・ コーポレート・ガバナンスコードの**3原則**を**エクスプレイン**、その他全てコンプライ
- ・ 独立社外取締役が過半数を占める、任意の**指名報酬委員会**を設置
- ・ 持続的な企業価値向上のインセンティブのため、**株式報酬制度**を導入
- ・ 組織形態及び取締役・監査役体制（2023年6月30日現在）

組織形態	監査役会 設置会社	取締役	6名 -独立社外取締役3名うち女性2名	監査役	3名 -社外監査役2名
------	--------------	-----	------------------------	-----	----------------

■コンプライアンス、リスク管理

- ・ 個人情報保護や**インサイダー取引防止**など各種研修を実施
- ・ **グループリスク管理委員会**を設置し、海外子会社も含むグループ各社の事業リスクを管理
- ・ 気候変動に伴う影響も含め、重大なインシデントリスク管理に関する**BCP計画**を策定
- ・ 故障保証事業において、今後の事業拡大を通じた市場拡大を見込み、独占禁止法に関する**コンプライアンス・プログラムの制定**や**独占禁止法遵守の宣言**を検討
- ・ 今期11月には、「**贈収賄防止方針**」及び「**税務方針**」を新たに策定

2024年3月期1株当たり配当額 (予想)

合計 26円
(5円増配)

【中間】 13円 (実績) 【期末】 13円 (予想)

前期 (2023年3月期) の実績

合計 21円

【中間】 10円 【期末】 11円



6. まとめ

本日皆さまに覚えて帰っていただきたいこと

プレミアムグループは、

「オートモビリティ企業」グループ

どんな**「強み」**で
なぜ**「成長性」**が
期待できるのか

どうして
「長期目線」の株主が
多いのか

どんな**「将来」**を
描いているのか

プレミアムグループは、

「オートモビリティ企業」グループ

どんな「強み」で
なぜ「成長性」が
期待できるのか

- ✓ 「独立系」
- ✓ 複合サービス
- ✓ 差別化

- ✓ 巨大市場
- ✓ 安定需要
- ✓ 寡占
- ✓ 持続的に成長

既存事業（ファイナンス・故障保証）

どうして
「長期目線」
の株主が
多いのか

- ✓ ストック型
ビジネス
- ✓ 収益安定
- ✓ 景気耐性

どんな「将来」を
描いているのか

- ✓ ネットワーク
- ✓ 第三の収益柱
- ✓ 成長を加速
- ✓ プラットフォーマー

新規事業



Premium

プレミアグループ株式会社

【東証プライム 7199】

本資料に掲載されているIR情報は、プレミアグループ株式会社および関係会社（以下当社）の財務情報、経営情報等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。本資料に掲載されている当社の計画や戦略、業績の見通し等は、将来の予測等に関する情報を含む場合があります。これらの情報は現在入手可能な情報に基づくものであり、経済動向、業界での競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクや不確実な要素を含んでいます。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要素によって変動する可能性があり、当社は本資料の情報を使用されたことにより生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。本資料に情報を掲載する際には、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、当社は事由の如何を問わず一切責任を負うものではないことをあらかじめご了承ください。本資料に含まれる著作物は、著作権法により保護されており、それらを無断で複製、改編、翻訳、頒布、実演または展示することは禁止されております。本資料への情報の掲載は、投資勧誘を目的にしたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。



コープレミア

APPENDIX

参考資料

会社概要

社名	プレミアグループ株式会社
上場市場 コード番号	東京証券取引所プライム市場 / 7199
設立	2015年5月25日 ※2007年、(株)ジー・ワンクレジットサービス(現プレミア(株))設立
本社	東京都港区虎ノ門二丁目10番4号 オークラプレステージタワー
代表取締役社長	柴田 洋一
資本金	1,674百万円 ※2023年3月末時点
従業員数	665名 ※2023年3月末時点(臨時雇用者を除く、グループ従業員数)
グループ 事業内容	<ul style="list-style-type: none">・国内におけるファイナンス・故障保証商品の開発、販売・オートモビリティサービスの展開・海外(タイ王国、インドネシア共和国、フィリピン共和国等)におけ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

国内外20社以上を展開するグループ体制

■ 4つのビジネスユニットを中心に、国内外20社以上のグループ体制にて事業を展開

*：持分法適用関連会社

プレミアグループ(株)



代表取締役社長
柴田 洋一

【代表略歴】

ファイナンス、モビリティに関する知見を持ち、
ファウンダーとして当社グループを牽引

1982年	佐藤商事(株)入社
1985年	(株)アプラス入社
2003年	(株)IDOM入社
2007年	プレミア(株)設立 代表取締役社長 就任
2016年	プレミアグループ(株)設立 代表取締役社長 就任

ファイナンス事業

プレミア(株)

オートクレジットを中心としたファイナンス事業
の運営・統括

中央債権回収(株)

債権回収,車両引揚事業

Eastern Commercial Leasing p.l.c. *

オートクレジット,故障保証事業
(タイ証券取引所上場)

故障保証事業

プレミアワランティサービス(株)

故障保証事業の運営・統括

プレミアオートパーツ(株)

オートパーツ関連事業

Premium Service (Thailand) Co.,Ltd

タイにおける自動車整備,故障保証事業

PT Premium Garansi Indonesia *

インドネシアにおける故障保証事業

Premium Warranty Services Philippines, Inc. *

フィリピンにおける故障保証事業

オートモビリティサービス事業

プレミアモビリティサービス(株)

オートモビリティサービス事業の運営・統括

PLS(株)

個人向けオートリース事業

カープレミア(株)

モビリティ事業者向け会員組織の開拓・運営

プレミアソフトプランナー(株)

事業者向けソフトウェア開発,販売事業

PAS(株)

自動車整備事業、钣金・塗装事業

CIFUT(株) *

自動車関連IoT装置の開発・提供

沿革 創業10年で東京証券取引所上場を果たす

2007

・(株)ガリバーインターナショナル(現(株)IDOM)の孫会社として(株)ジー・ワンクレジットサービス(現 プレミア(株))を設立

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

2013

・丸紅株式会社の100%子会社が管理・運営するアイ・シグマ・キャピタル(株)が親会社となり、プレミアファイナンシャルサービス(株)(現 プレミア(株))へ社名変更

2015

・AZ-Star(株)が管理するファンドへの株主異動に際し、出資受入れのための受け皿会社として、(株)AZS一号(現 プレミアグループ(株))を設立

2016

- ・【タイ】オートファイナンス及び故障保証を提供するタイ証券取引所上場会社のEastern Commercial Leasing p.l.c.と業務提携に関する契約を締結、25.5%を出資し関連会社とする
- ・【タイ】初の海外現地法人であるPFS(Thailand)Co.,Ltd.(現 Premium Asset Management (Thailand) Co., Ltd.)を設立
- ・プレミアグループ(株)を持株会社とするホールディングス体制に移行
- ・自動車整備サービスを提供するP A S(株)を設立
- ・【タイ】故障保証及び自動車整備サービスを提供する合併会社Eastern Premium Services Co., Ltd.(現 Premium Service (Thailand) Co., Ltd.)を設立

2017

- ・自動車関連IoT装置の開発・提供を行う合併会社C I F U T(株)を設立
- ・オートリースを提供するプレミアリース(株)(現 P L S(株))を設立
- ・【インドネシア】故障保証を提供する合併会社Pt Premium Garansi Indonesiaを設立
- ・東京証券取引所市場二部上場

2018

- ・当社グループのシステム企画・開発・運用を行うプレミアシステムサービス(株)を設立
- ・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)ソフトプランナーを子会社化
- ・東京証券取引所市場一部に市場変更

2019

- ・中古輸入車を主とする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 E G S(株))を子会社化

2020

- ・当社グループの役職員に対する研修の企画・実施を行う(株)V A L U Eを設立
- ・オートモビリティサービス関連事業を運営するプレミアモビリティサービス(株)を設立
- ・オートパーツ関連事業を運営するプレミアオートパーツ(株)を設立
- ・買取・受託による債権回収業務、車輛引揚業務を行う中央債権回収(株)を子会社化
- ・故障保証事業を運営するプレミアワランティサービス株式会社を設置

2021

- ・【フィリピン】故障保証事業を提供する合併会社Premium Warranty Services Philippines, Inc.を設立

2022

- ・モビリティ事業者向け会員組織の開拓・推進事業を運営するカープレミア(株)を設立
- ・東京証券取引所プライム市場に市場変更

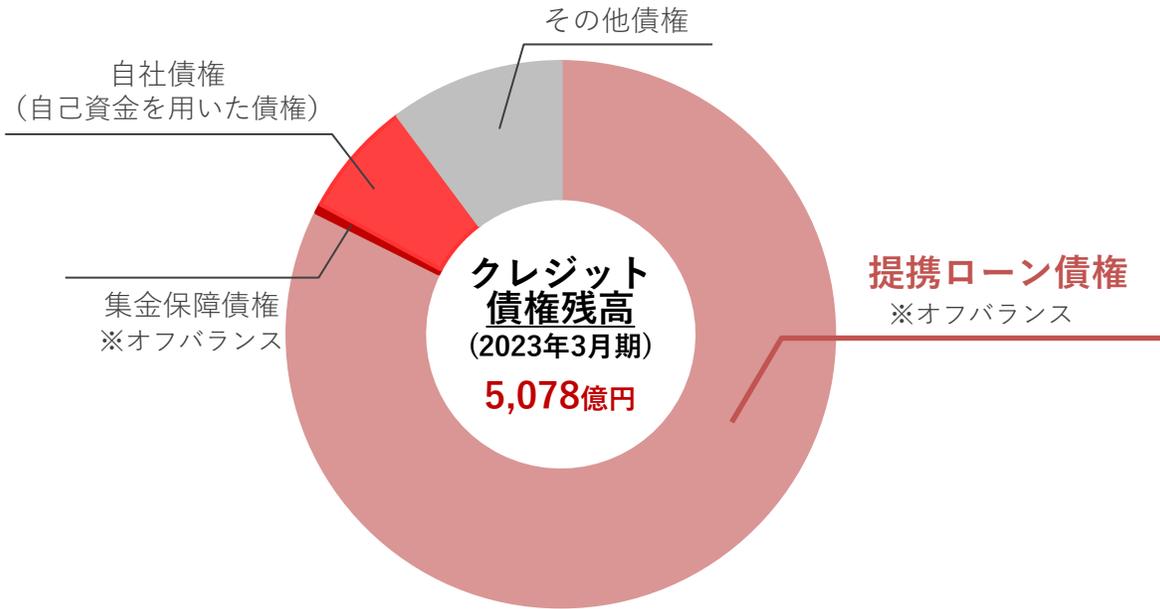
業績ハイライト

項目 (単位：百万円)	2017年 3月期	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	2023年 3月期
営業収益	7,900	9,065	10,759	14,016	17,825	20,888	25,263
税引前利益	1,297	1,979	2,097	2,604	3,463	4,017	5,344
親会社の所有者に 帰属する当期利益	847	1,293	1,388	1,466	2,383	2,941	4,005
総資産額	29,517	35,932	43,540	58,203	68,156	81,800	101,431
基本的1株当たり 当期利益 (円)	23.52	35.81	37.69	37.44	62.26	76.46	103.45
ROE	22.3%	25.9%	24.8%	27.4%	38.3%	34.8%	34.7%

■ 債権残高の大半であるオートクレジットは**90%以上**がオフバランスの**提携ローン方式**

資金調達方法

オフバラの提携ローン債権が中心で、**バランスシートは最小化**
 自社債権は定期的に債権流動化を実施



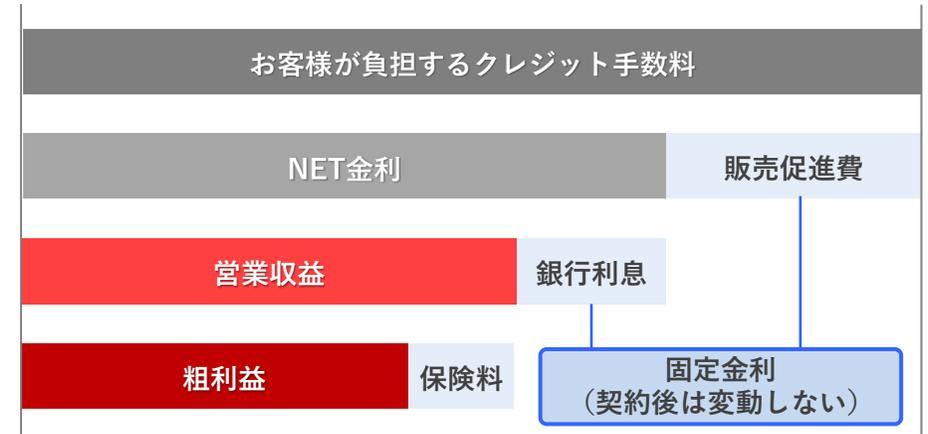
提携ローン基準に当てはまらない債権を自社債権で対応
 (高額・法人等、与信が厳しい債権ではない)

収益イメージ

「低金利」を前提としないコスト構造のため、**金利変動リスクへの耐性あり**

■ 特長

- ・中古車を購入されるお客様の金利感応度は相対的に低い
- ・返済が高額・長期に渡る住宅ローンとは異なる
- ・プレミア獲得利益のうち変動コストは保険料が殆ど



(注)・プレミアクレジット債権残高の大半を占める提携ローン方式のケース
 ・なお、上記は提携ローン方式の取引において当社が最終的に収益として認識するまでに顧客が支払うクレジット手数料から控除すべき項目のイメージを示すことを目的で作成されたものであり、実際の取引における利益等の金額や金銭の流れを示すものではない

(23/3 3Q)外部環境の変化に対する当社の対応

- 為替変動については、外貨建取引が極めて僅少
 - 金利上昇、インフレについては機動的に対応
- ➡ 業績への影響は殆どなし

① 為替変動



外貨建取引は**僅少**
→ 影響は**殆どなし**

② インフレ・物価高



機動的に**手数料・商品価格を改定**
→ 影響は**殆どなし**

③ 金利上昇

オートローン調達金利

> **契約済**の債権



貸出・調達ともに
固定金利
→ 影響なし

> **新規**に契約する債権



機動的に**金利等に転嫁**
→ 影響は**殆どなし**

財務戦略



- ・ **固定金利**での調達割合を増加
- ・ 資金調達手段の**多様化**を推進
(債権流動化・社債・CP等)

➡ 更に**低利・安定的な**
資金調達を実現



プレミアグループ株式会社
【東証プライム 7199】