# “オートモビリティ企業”である
# プレミアグループのオンリーワンビジネスとは？

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。

**プレミアグループ株式会社**
**【東証プライム　7199】**

# 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**
**本日のスピーカーをご紹介**

## 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

社員一人ひとりとの交流を大事にしています

## 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

財務やIR
M&A部門をけん引

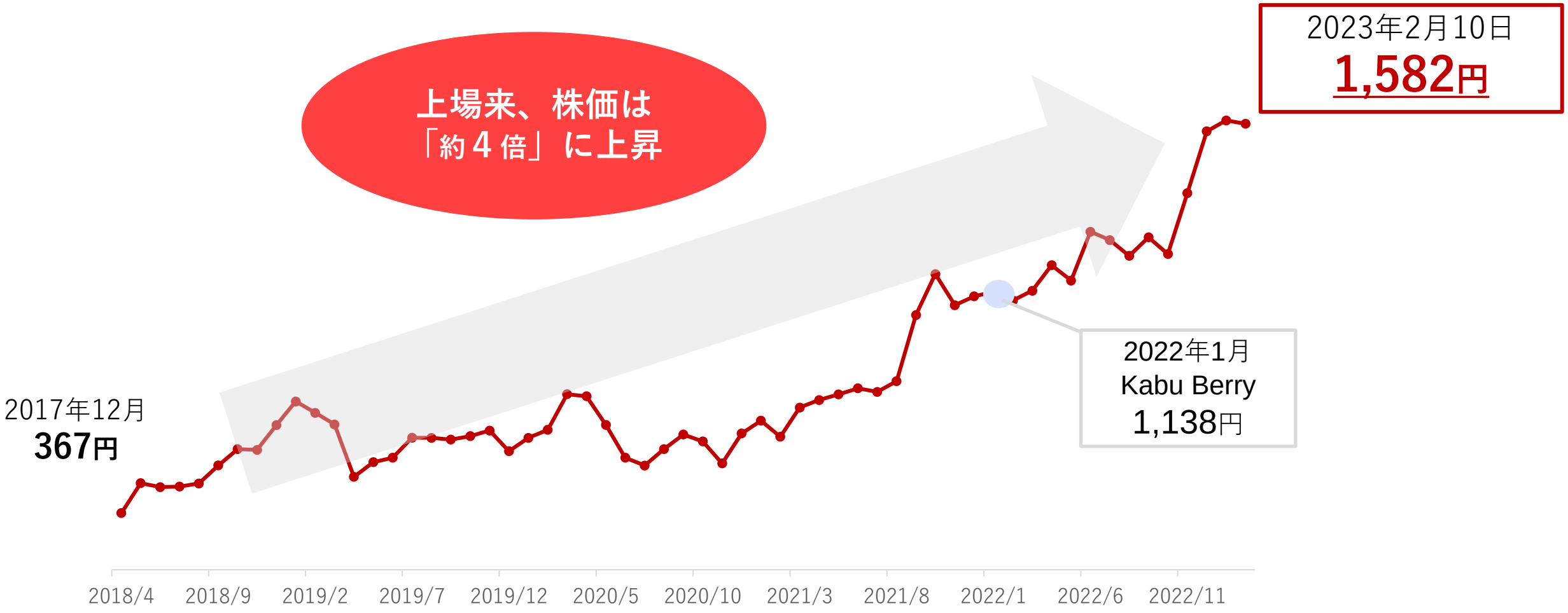
© Premium Group All Rights Reserved.

# 当社株価推移

（終値ベース）

## IPOから約５年で株価は約４倍に

### 株価推移



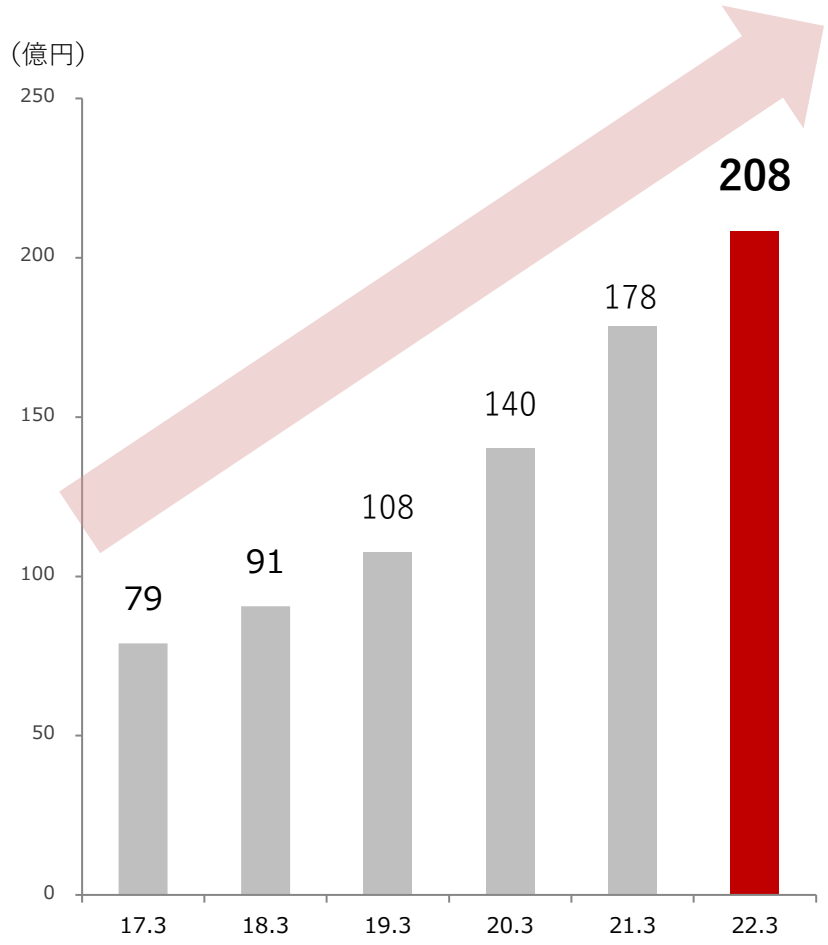

※過去の株価は株式分割を考慮しております。

© Premium Group All Rights Reserved.

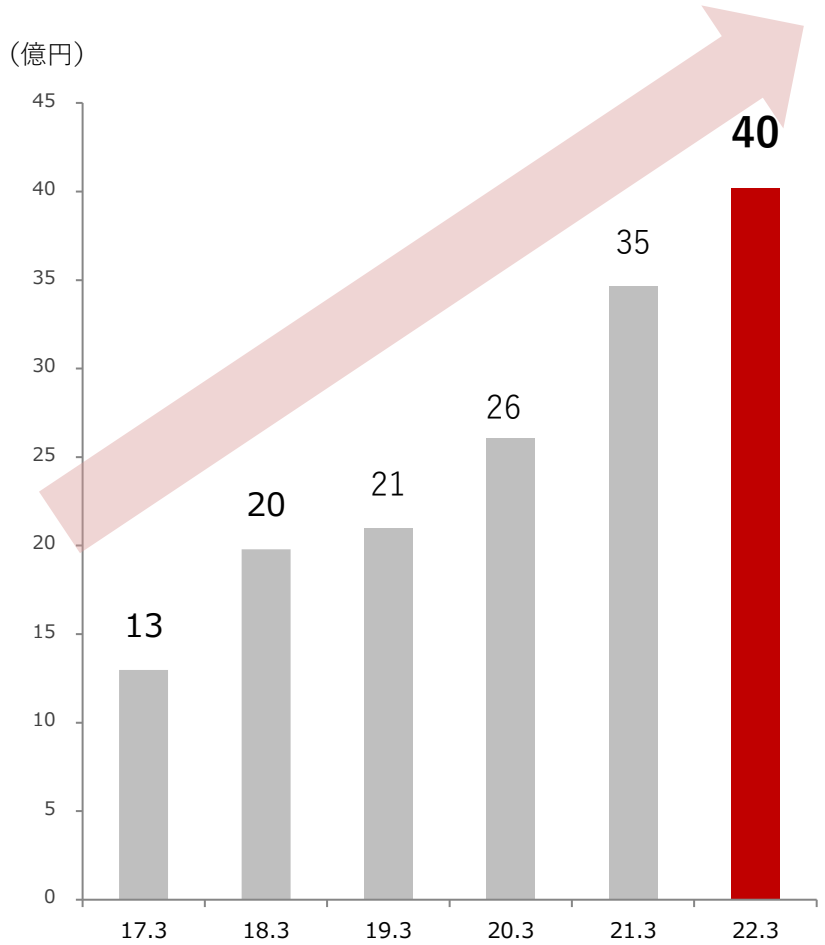
# 業績推移

## 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





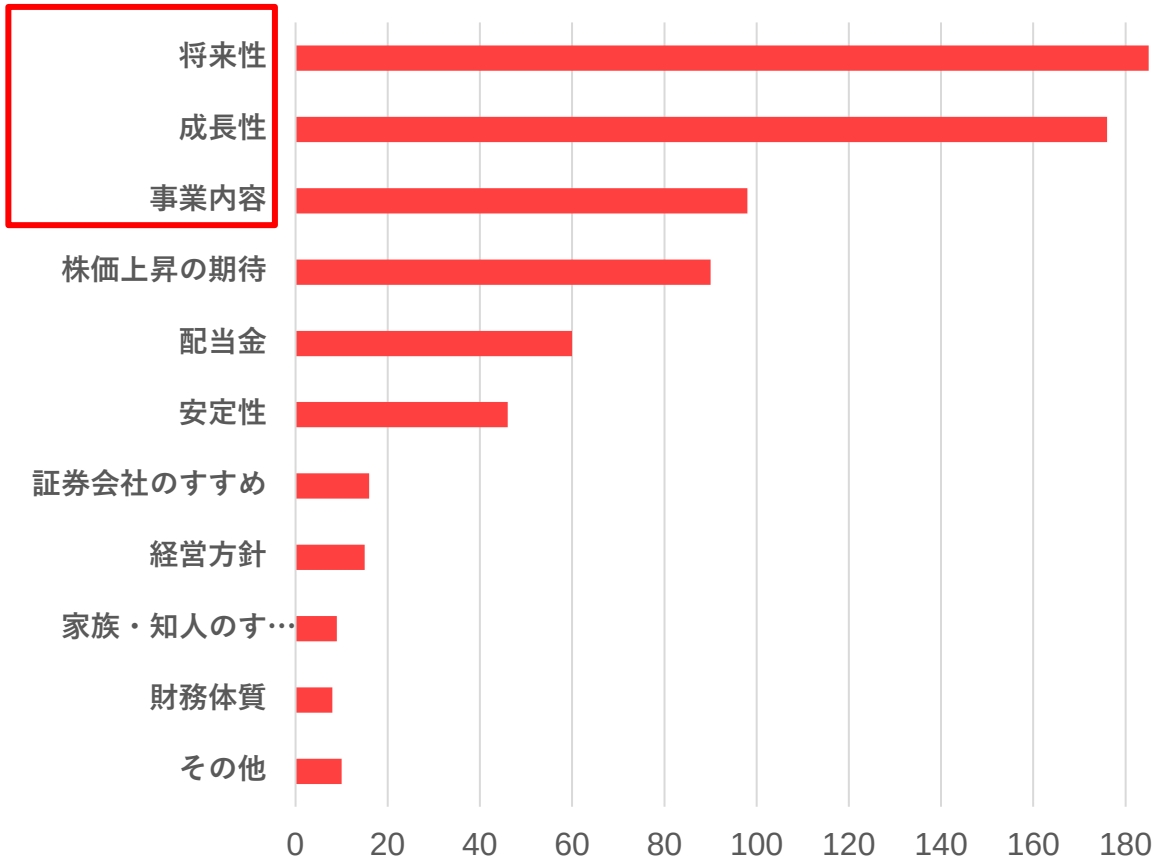
© Premium Group All Rights Reserved.

# 当社株ホルダーの特徴

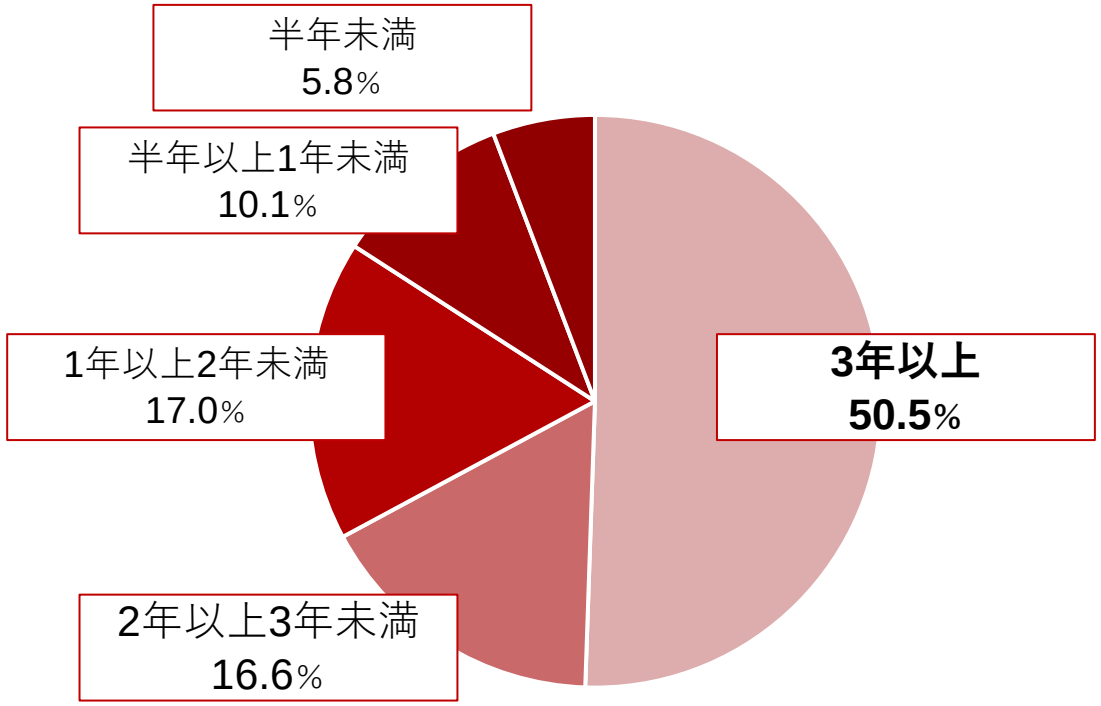
※2022年12月実施

**当社ホルダーは、当社の「将来性」「成長性」「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





© Premium Group All Rights Reserved.

# 本日のポイント

プレミアグループは、

**「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


© Premium Group All Rights Reserved.

# 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
-カープレミア事業
-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


© Premium Group All Rights Reserved.

# 1. 会社の歩み・ミッション

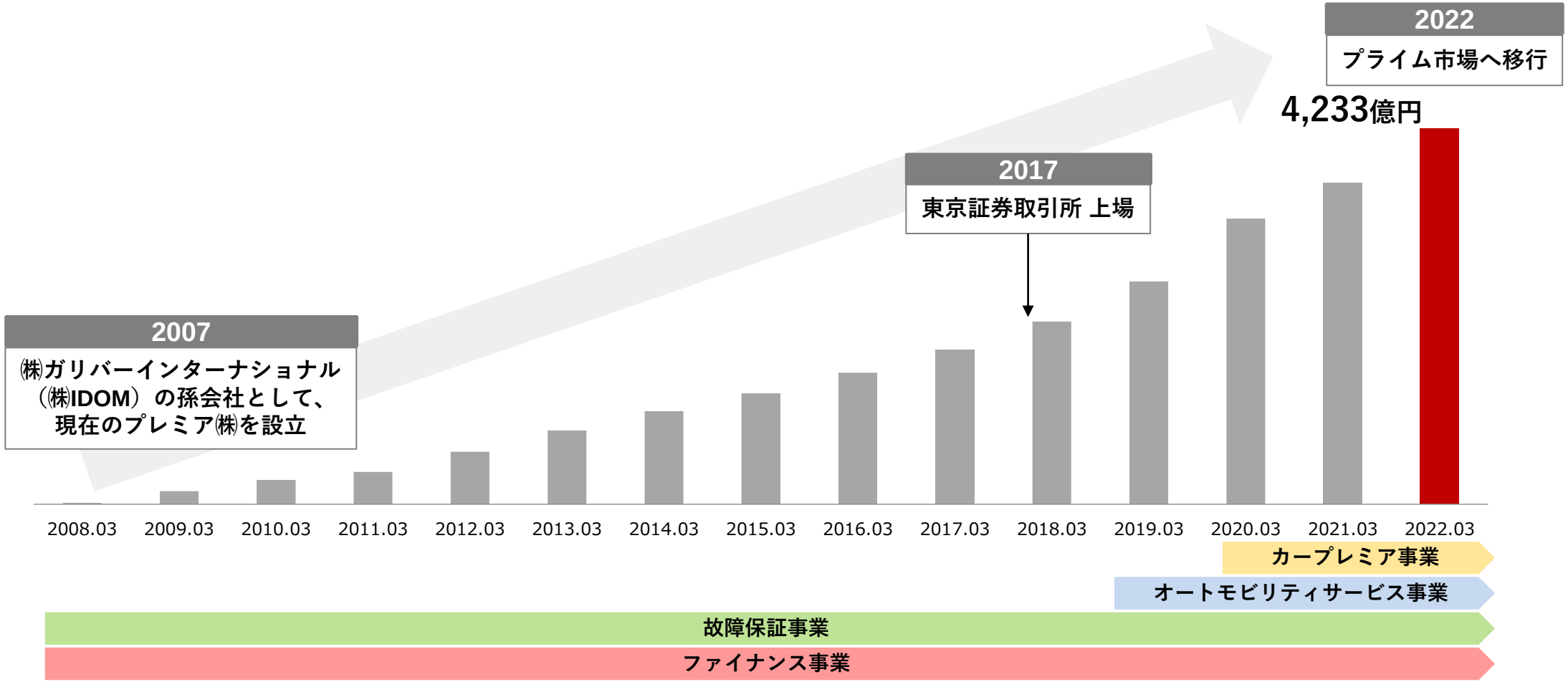
プレミアグループのことを知る


© Premium Group All Rights Reserved.

# 会社の歩み

**㈱ガリバーインターナショナル（㈱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**

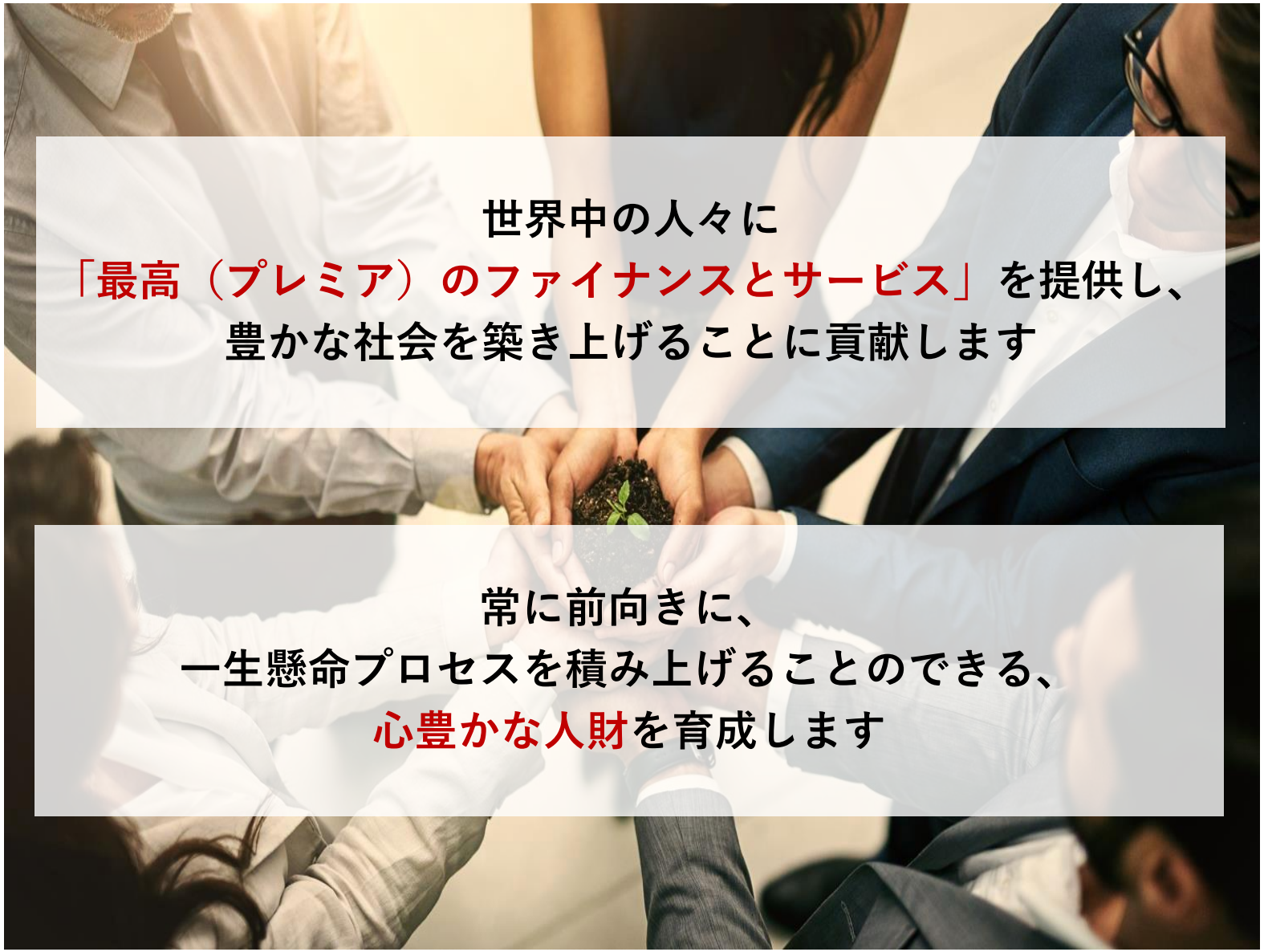
## 沿革とクレジット債権残高推移





© Premium Group All Rights Reserved.

# 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

✓ 中期経営計画
「VALUE UP 2023」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


© Premium Group All Rights Reserved.

# 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

# マーケット規模と当社の事業展開領域

■ 巨大な自動車関連マーケットで、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5万店以上** *2

**自動車整備工場**

**約9万事業場以上** *2

**自動車整備市場**
**約5.5兆円** *2

**中古車小売市場**
**約4.1兆円** *2

**自動車リース市場**
**約2.2兆円** *2

**整備関係従業者**
**約33万人** *2

**自動車部品市場**
**約2.9兆円** *2

*1日本クレジット協会 「日本のクレジット統計」参照
*2矢野経済研究所「自動車アフターマーケット総覧2022年版」参照

© Premium Group All Rights Reserved.

# 事業内容

■ 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

## 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
- エコロジークレジット
- 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、整備工場

### オートモビリティサービス事業

▷主な事業
- 業務用ソフトウェア販売
- 自動車卸売販売
- オートリース

▷主な取引先
- 自動車販売店
- 整備工場

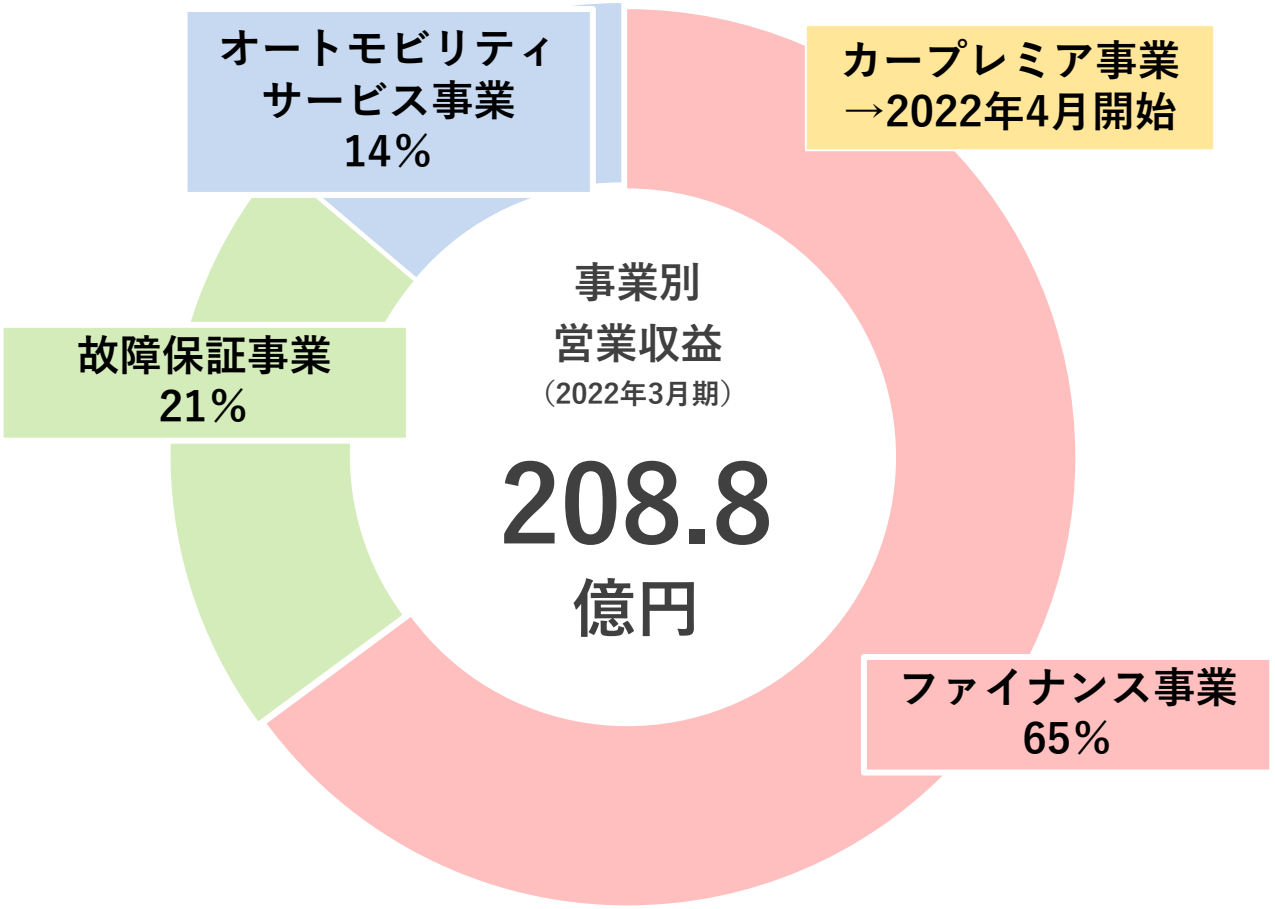
### カープレミア事業

▷主な事業
- 会員組織の開拓/推進事業
- 自社整備工場の運営

▷主な取引先
- 自動車販売店
- 整備工場

※2022年４月１日より開始

## セグメント別ポートフォリオ

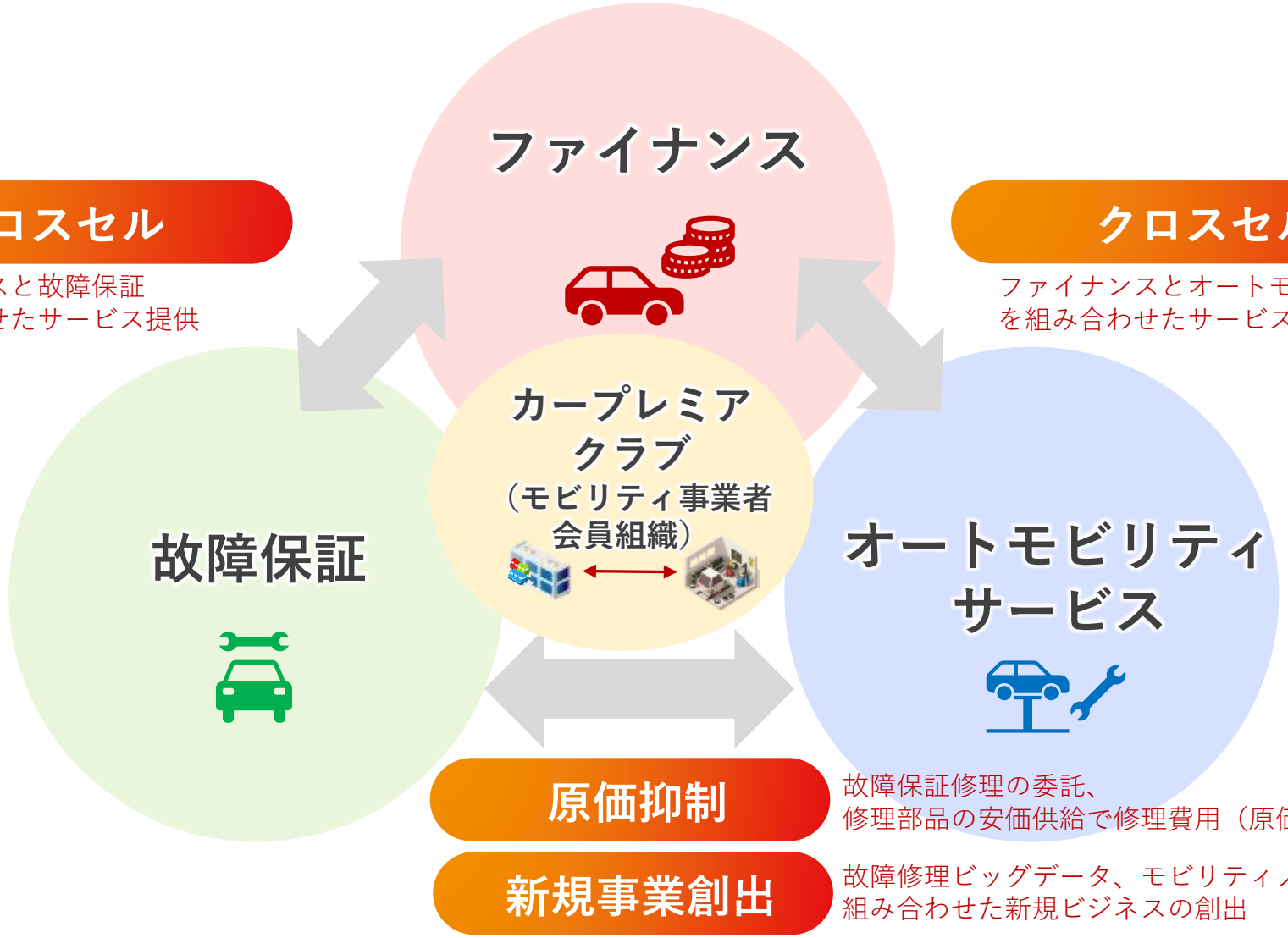



（注） 22/3の営業収益は表示方法の変更により、一部組替をしております。

© Premium Group All Rights Reserved.

# 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




**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

**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

**原価抑制**

故障保証修理の委託、
修理部品の安価供給で修理費用（原価）を抑制

**新規事業創出**

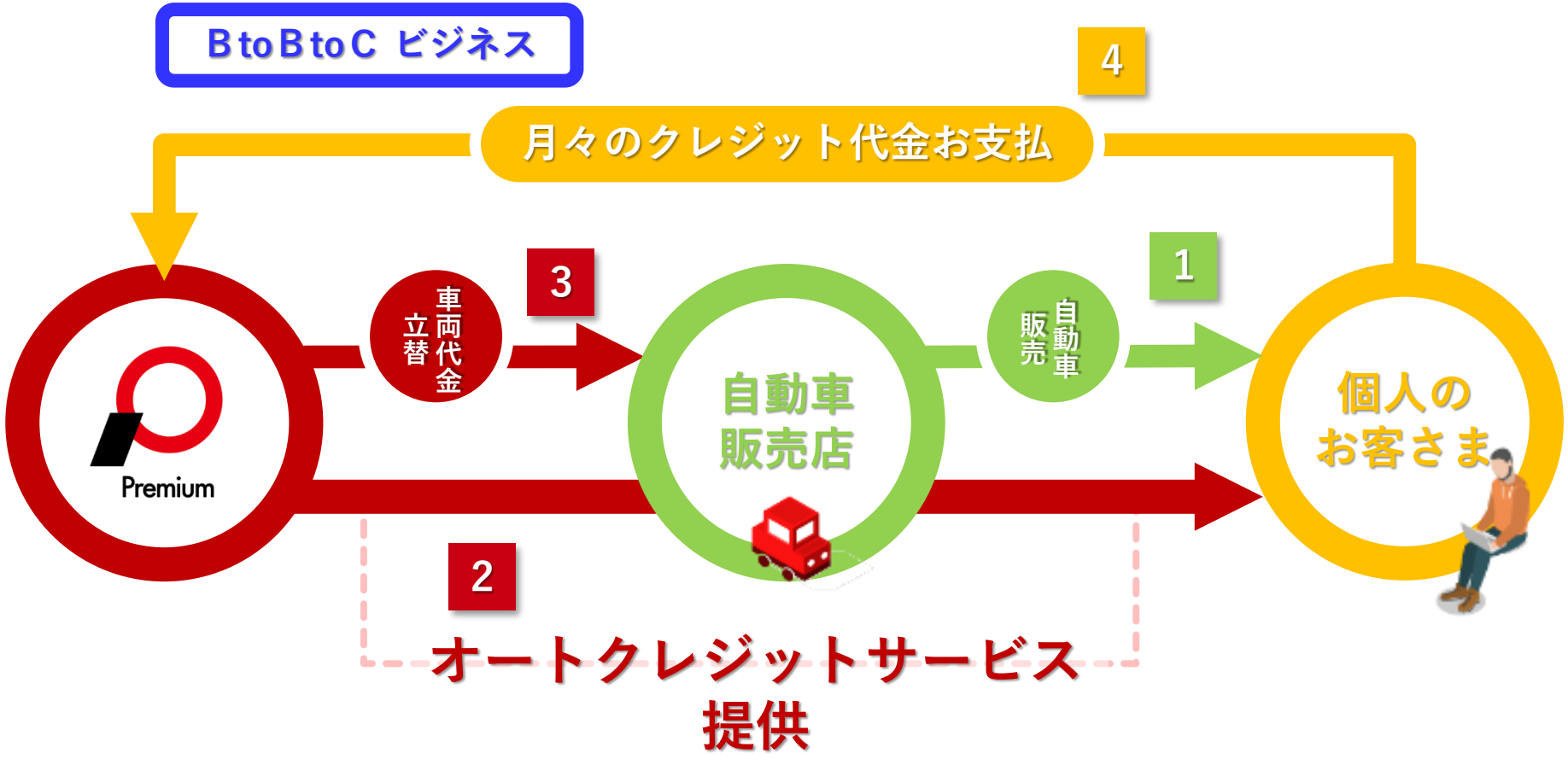
故障修理ビッグデータ、モビリティノウハウを
組み合わせた新規ビジネスの創出


© Premium Group All Rights Reserved.

# ファイナンス事業　ーオートクレジットとはー



■ 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





© Premium Group All Rights Reserved.

# ファイナンス事業　ー市場環境ー

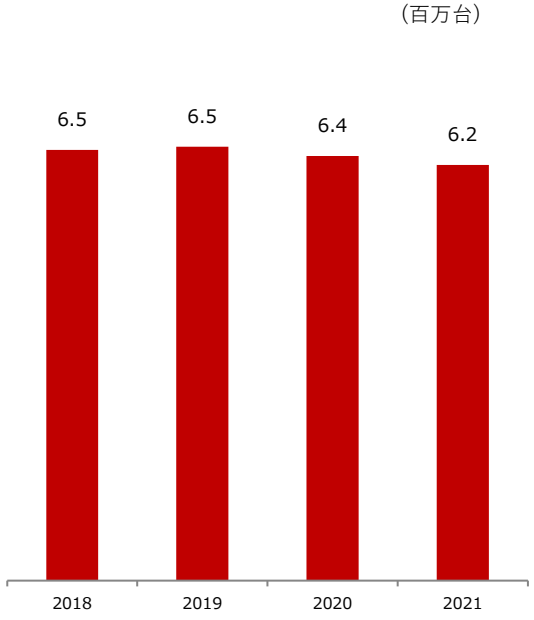


## 中古車は生活必需品のため需要が安定、オートクレジット業界は参入障壁が高く新規参入が困難

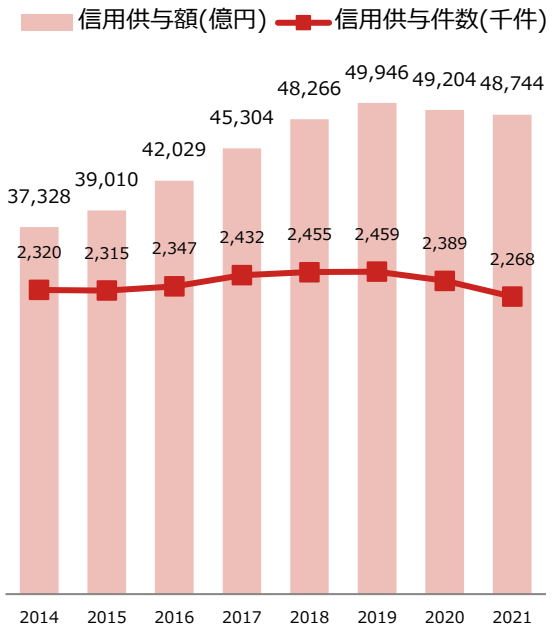
### 安定需要

- 中古車販売台数は安定して推移
- 信用供与件数は横ばいであるも、自動車の性能向上で単価が上がり信用供与額は年々増加
- リーマンショック(2008年)、東日本大震災(2012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




オートクレジット
信用供与額・件数推移




### 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

(出所)(一社)日本自動車販売協会連合会　(出所)日本クレジット協会 日本のクレジット統計
(一社)全国軽自動車協会連合会

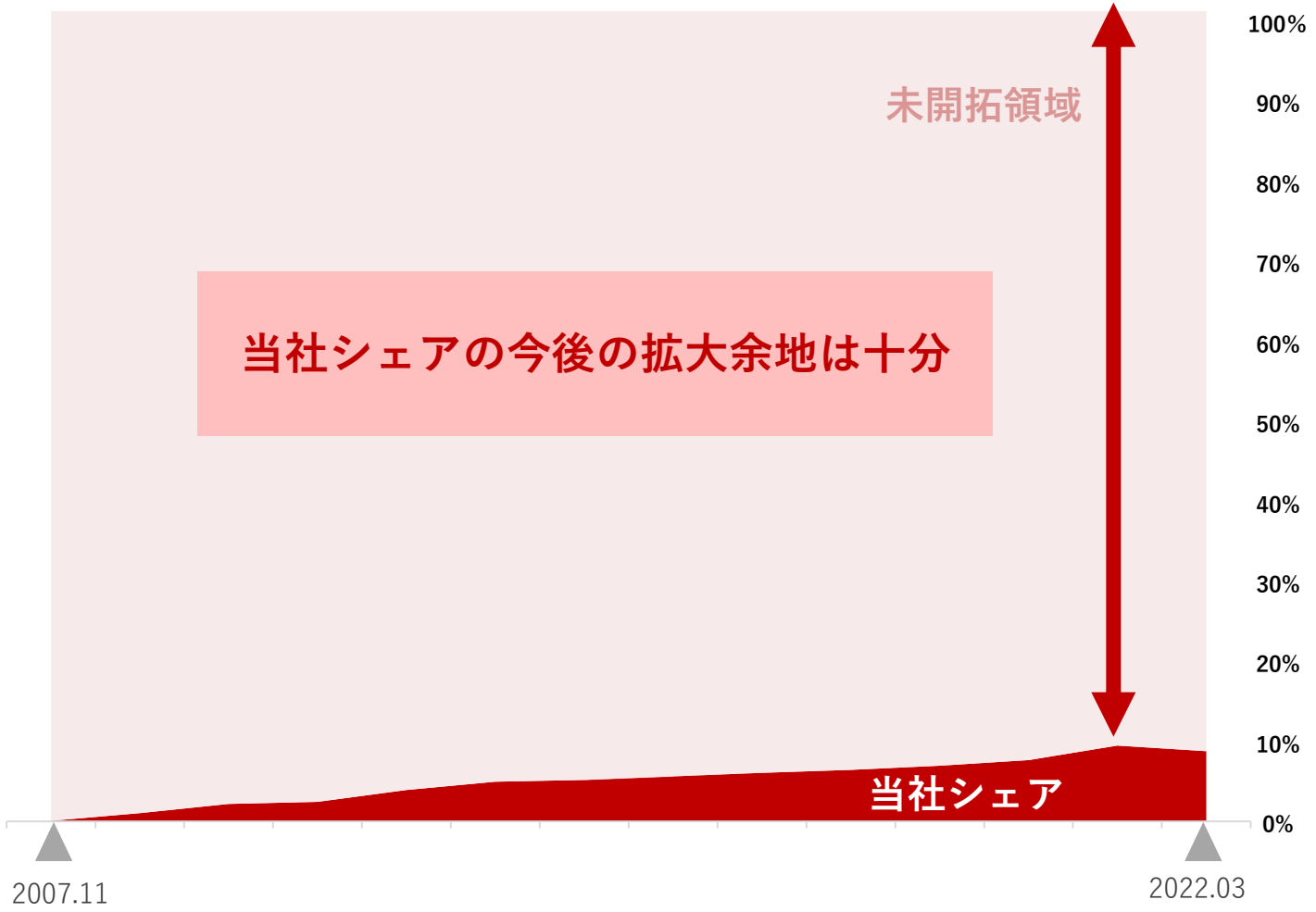
© Premium Group All Rights Reserved.

# ファイナンス事業　ー当社シェアー



## 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10%、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



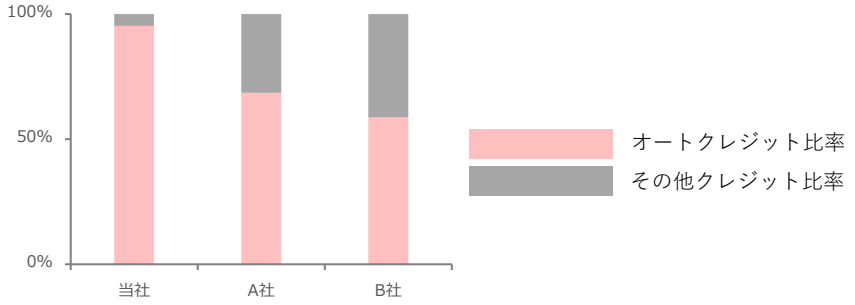
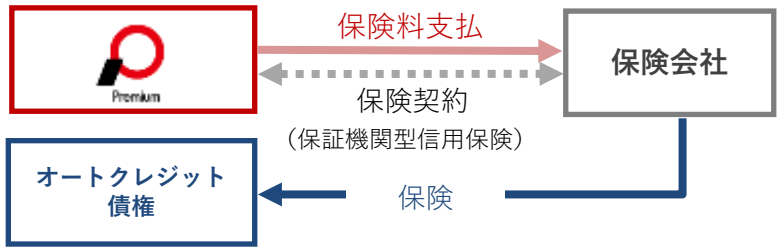

*上図は提携ローン方式の場合のイメージで、実際の取引における利益等の金額や金銭の流れを示すものではありません

© Premium Group All Rights Reserved.

# ファイナンス事業　ー競争優位性ー



**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 | プレミアグループ |
|---|---|---|
| 組織体制 | **銀行系**<br>銀行傘下故に資金調達力が安定<br>創業年数が長く、市場の知名度が高い | **独立系**<br>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<br>※クレジット以外の提供サービス：故障保証、自動車パーツ販売、自動車仕入れサポート、業務管理ソフトウェア販売　等複数の中古車販売店向けサービスを展開 |
| 商材 | **複数のクレジット商材** | **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<br>オートクレジットの占有率は当社がトップ<br>  <br> |
| リスクヘッジ | **貸倒引当金** | **貸倒に備えて保険**に加入<br>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<br>  <br> |

*オートクレジット比率は、個品割賦事業、個別信用購入あっせん、信用保証に係る債権取扱高に占めるオートクレジット(オートローン)の割合を算出 (出所)2021年3月期を基準とし、各社決算説明資料及び当社グループ実績から当社作成

© Premium Group All Rights Reserved.

# ファイナンス事業　ー事業の特長（営業体制）ー



## 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

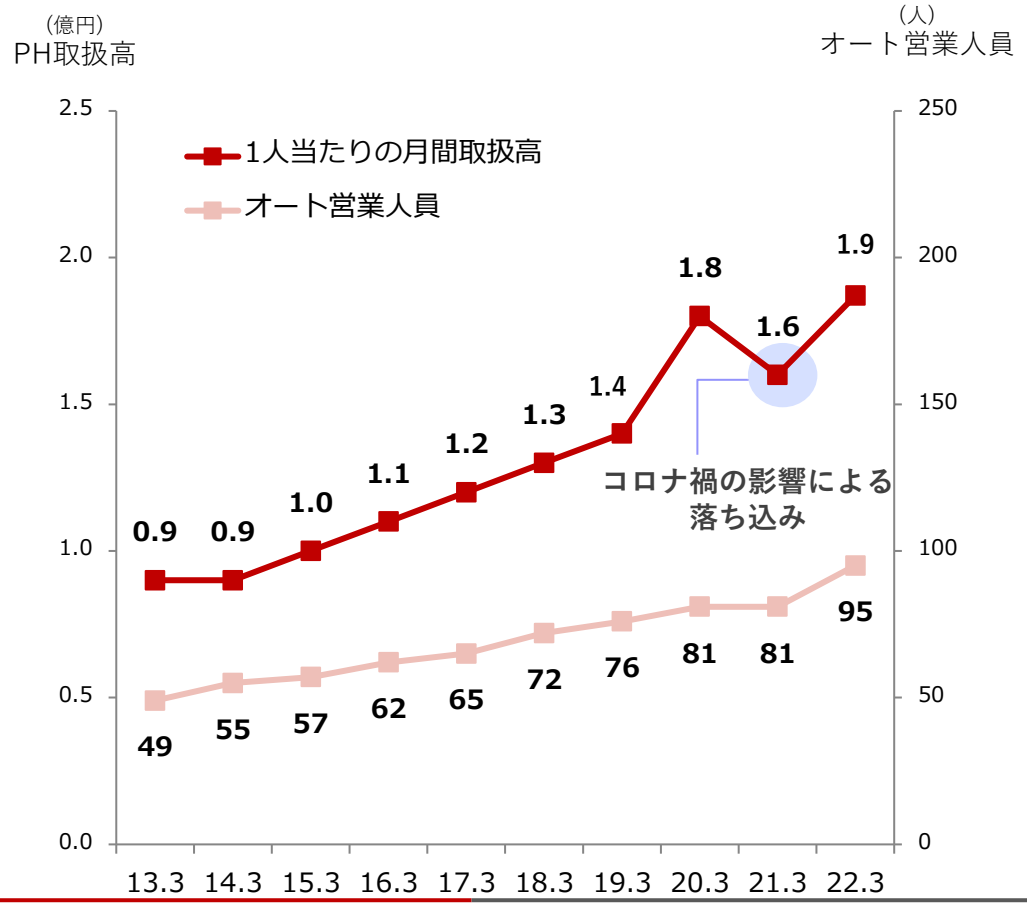
**全国の大都市部を中心に25拠点を展開**

※支店機能を持たないビジネスサイトを含む
※2021年3月末時点

| | 特長 |
|---|---|
| 営業手法 | ・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<br>**→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 | ・経験不問、他業種からの転職者や新卒社員が活躍<br>**→毎年、採用環境は良好**<br>・採用後、**約３か月**の研修を経て予算を保持<br>**→戦力化までのリードタイムが短い** |
| 組織体制 | ・営業活動週４日制（残り１日はオフィスワーク）<br>・直行直帰制度を採用<br>**→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**




*１人当たり取扱高とは、PFS拠点所属の人員でPFS営業予算を担っている営業担当者を「１人」として計算
*取扱高は、年度毎の月額平均を表す、故障保証取扱高はPFS実績

© Premium Group All Rights Reserved.

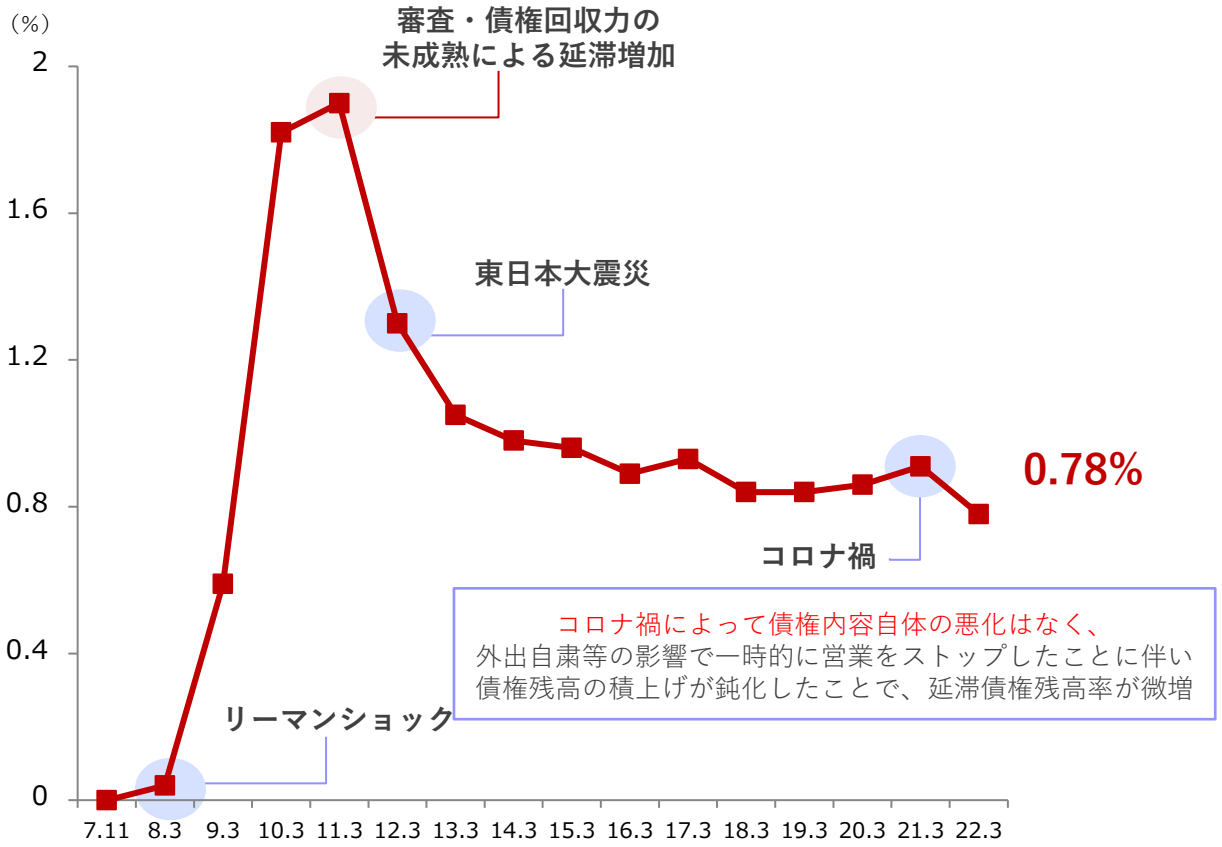
# ファイナンス事業　ー事業の特長（債権回収体制）ー



## 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




コロナ禍によって債権内容自体の悪化はなく、
外出自粛等の影響で一時的に営業をストップしたことに伴い
債権残高の積上げが鈍化したことで、延滞債権残高率が微増

*延滞債権率とは、当該期末時点のクレジット債権残高に対し、延滞月数が3ヶ月を超える債権
及び特別債権(お客様が弁護士等に債務整理手続き等を委任している債権)の合計額が占める割合をいう

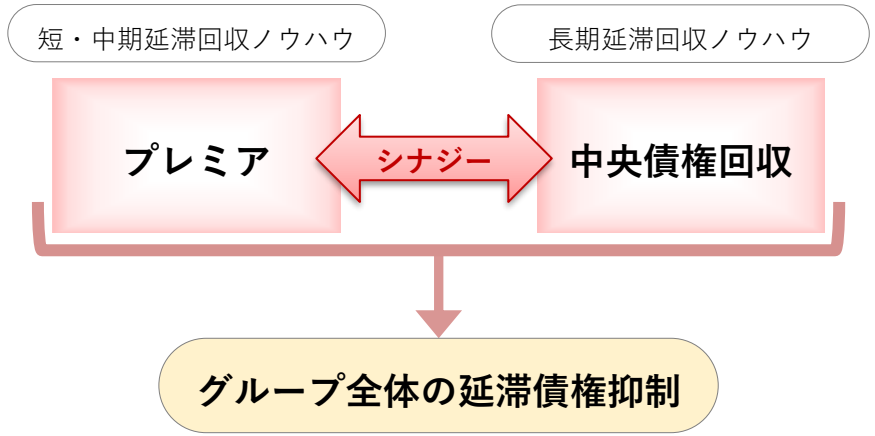
### オートクレジット債権の特長

■主に「小口＋短期」で、リスク分散された債権
（平均支払期間４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)との協働

互いの強みを活かし、グループ全体の延滞解消を目指す





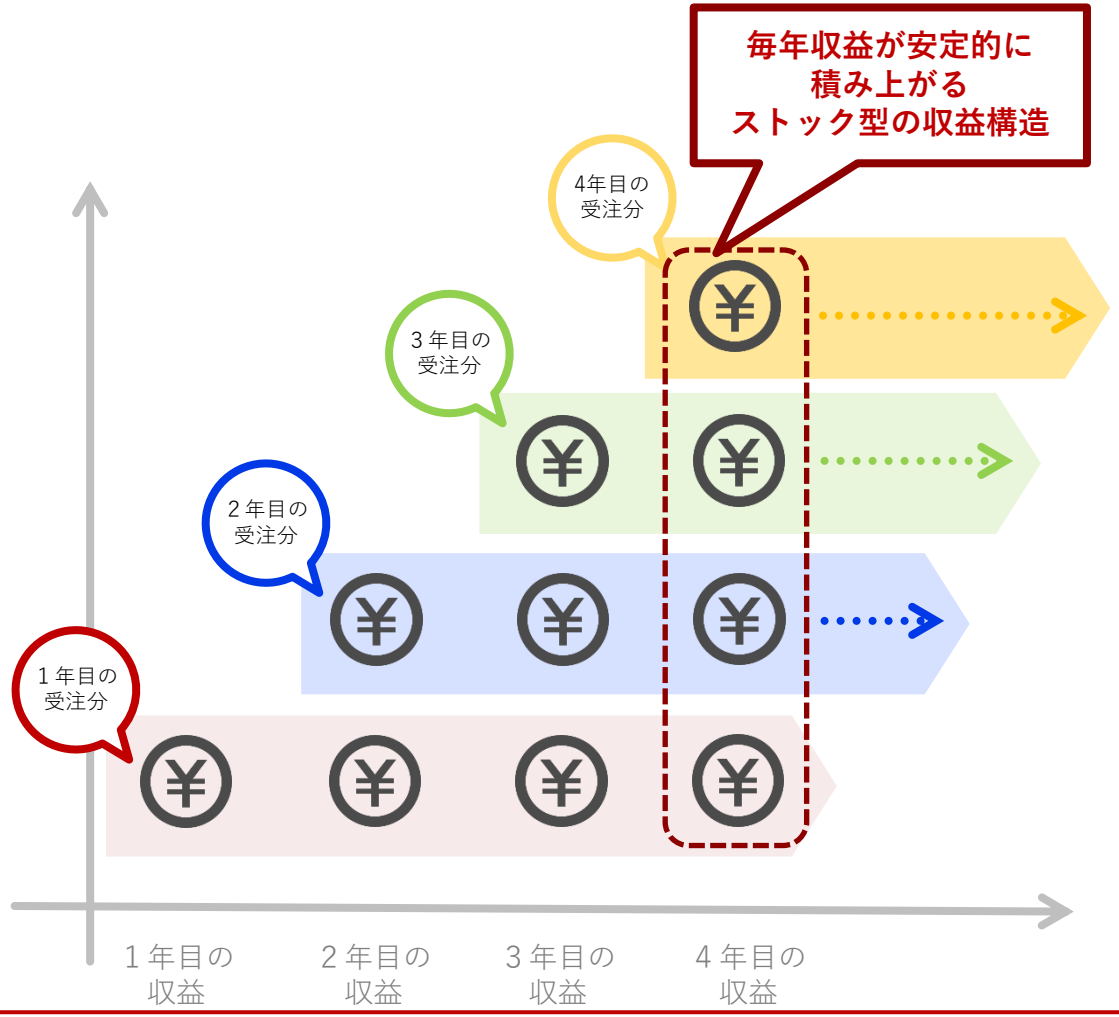
© Premium Group All Rights Reserved.

# ファイナンス事業　ー事業の特長（会計）ー



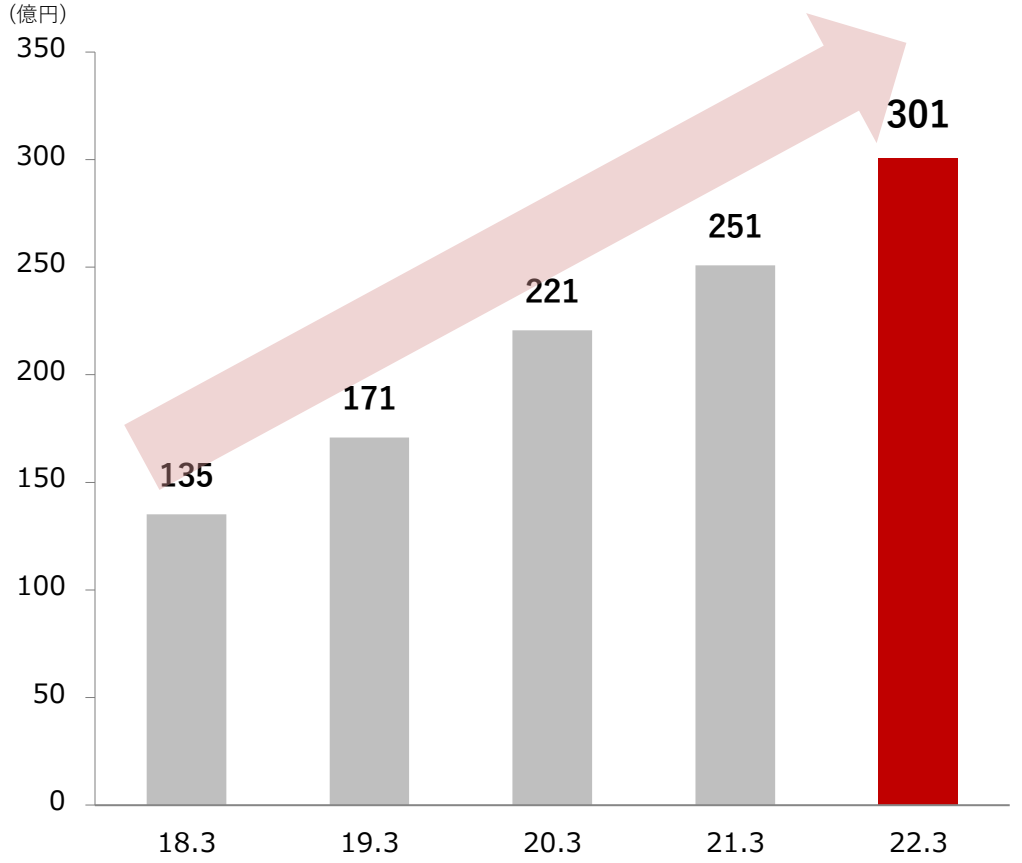
## オートクレジットはストック型ビジネス、複数年(平均４年)にわたり繰り延べて収益を計上

### 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
2022年3月末現在、将来収益300.6億円をBSにストック




(注) 未実現収益：金融保証契約実績


© Premium Group All Rights Reserved.

# 故障保証事業　ー故障保証とはー

## 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**

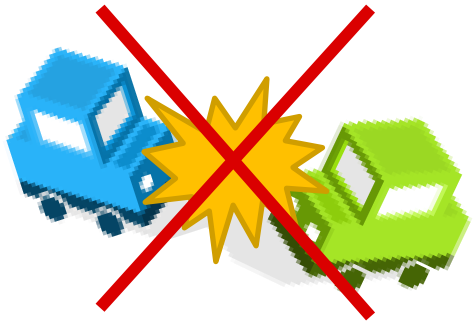
パワーウィンドウの開閉ができない…
スライドドアが自動で閉まらない…
エアコンから冷風が出なくなった…

**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**

### 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

業界
トップシェア

★★★
プレミアの
故障保証

EGS


© Premium Group All Rights Reserved.

# 故障保証事業　ー事業概要ー



## 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

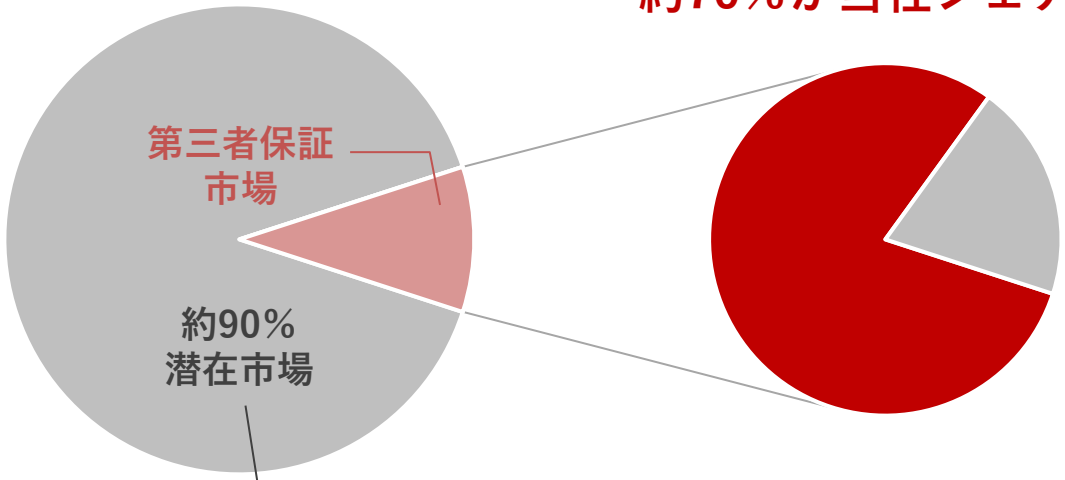
### 当社シェア

**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

自動車保証市場

第三者保証市場

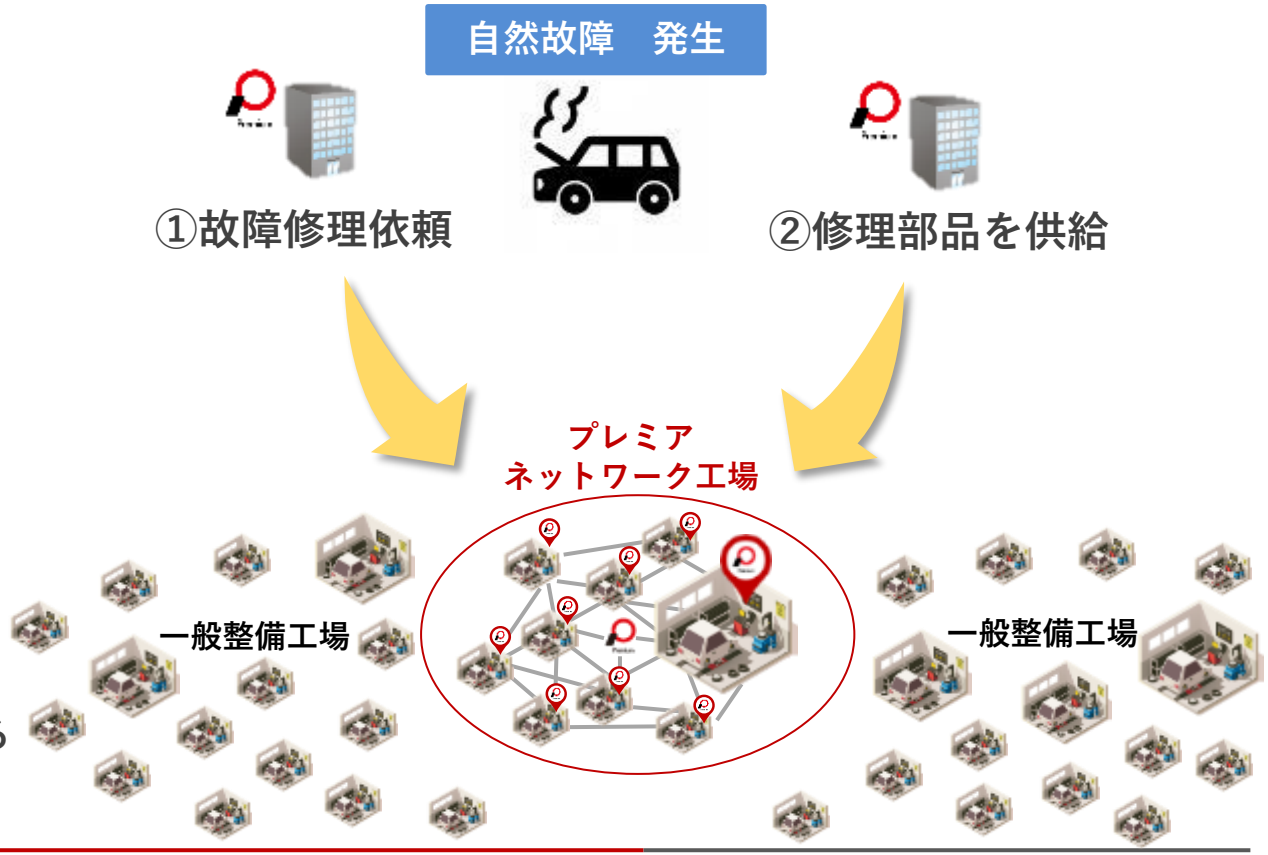
**約70%が当社シェア**




潜在市場は主に、
販売店が独自提供する自社保証が占める

### 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





© Premium Group All Rights Reserved.

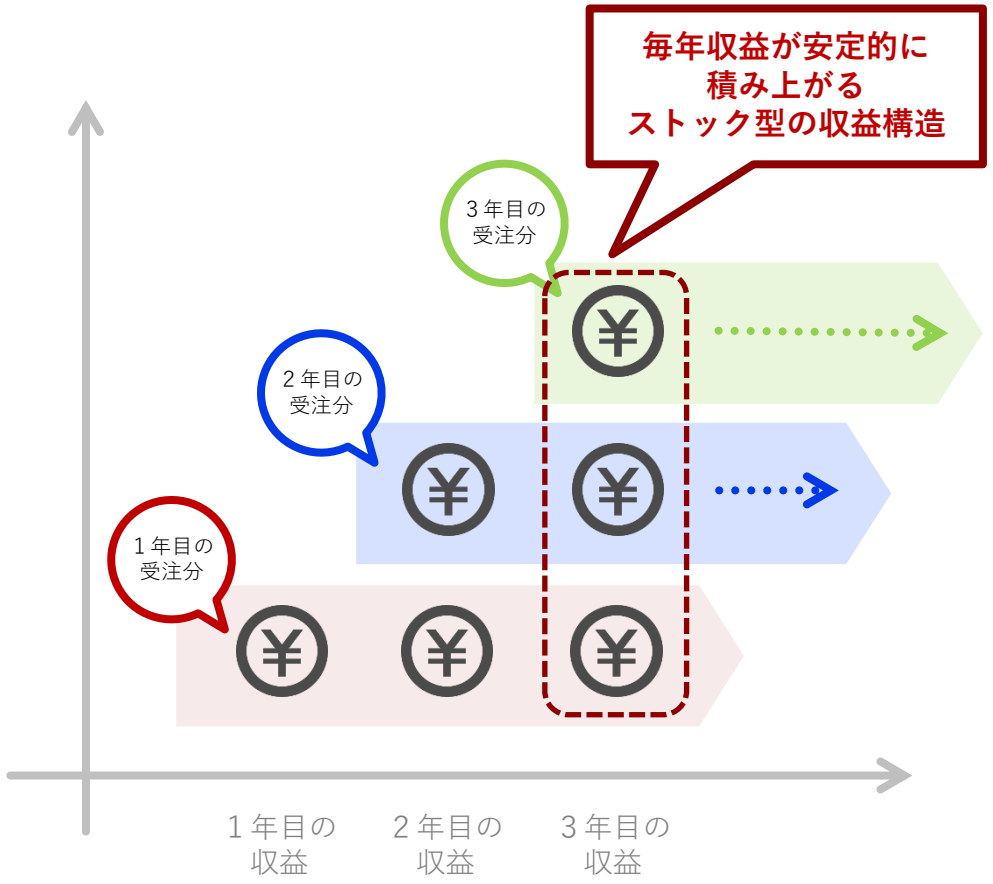
# 故障保証事業　ー事業の特長（業態・会計）ー



## 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

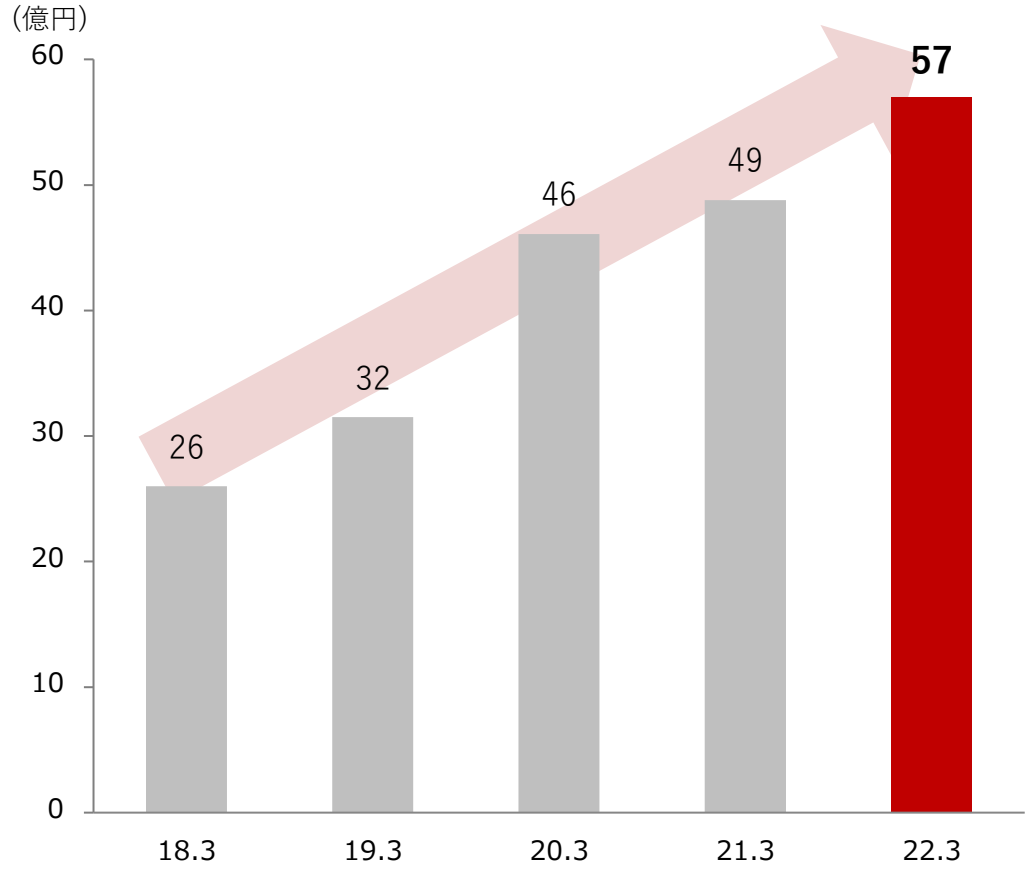
### ストック型ビジネスイメージ

クレジットと同様、故障保証収益は繰延計上




### 故障保証事業における未実現収益

2022年3月末現在、将来収益57.0億円をBSにストック




(注) 未実現収益：故障保証前受収益実績


© Premium Group All Rights Reserved.

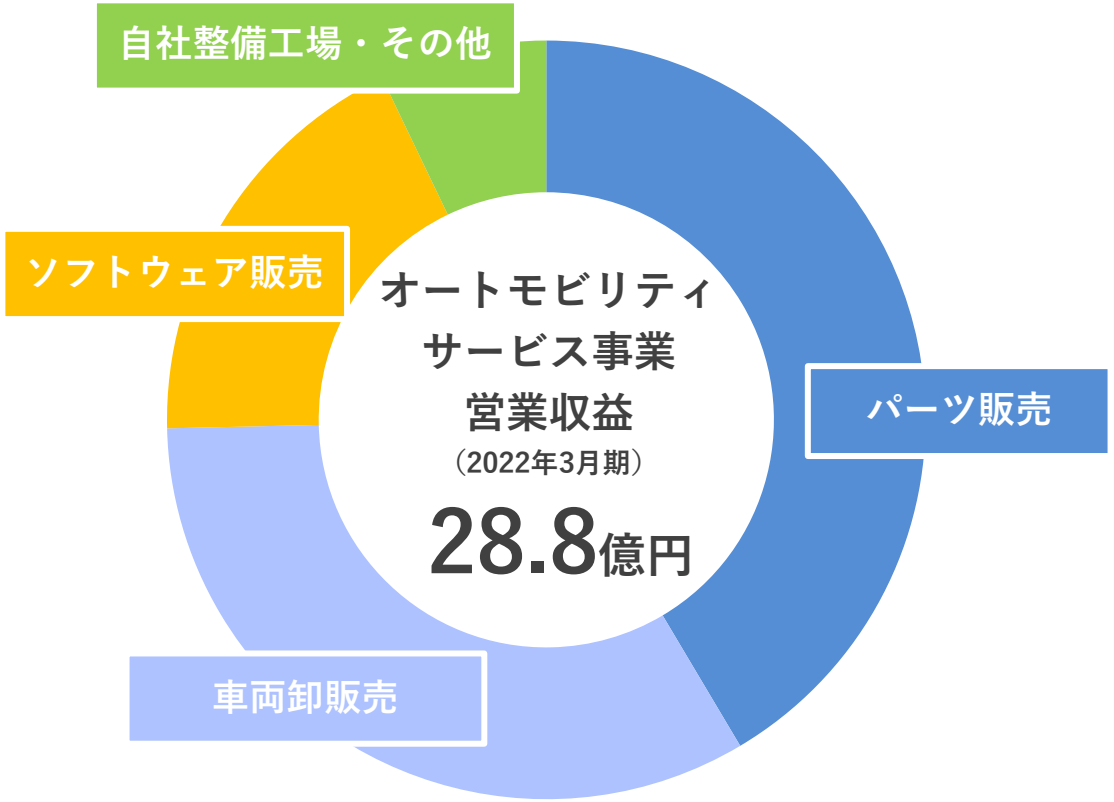
# オートモビリティサービス事業　ー事業概要ー



## 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向けのサービス

### 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、
積極的な新規事業展開で「その他」割合の伸長を目指す




### セグメント変更

2022年4月にセグメント内容の変更を実施
オートモビリティサービス事業の現在の主な収益は
「車両卸販売」「ソフトウェア販売」

| | |
|---|---|
| パーツ販売 | 故障保証事業へ移管<br>→より一層の故障保証原価低減を目指す |
| 自社整備工場 | カープレミア事業へ移管<br>→カープレミアガレージの<br>モデル店舗として稼働 |
| 車両卸販売 | クレジット事業で発生した引揚車両<br>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<br>業務用ソフトウェアの販売 |


© Premium Group All Rights Reserved.

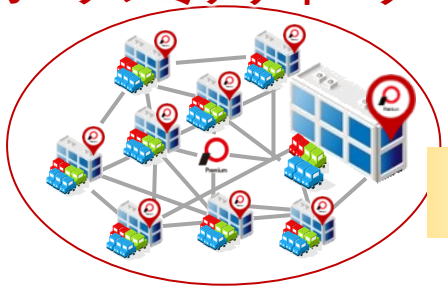
# カープレミア事業　ー事業概要ー



## 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

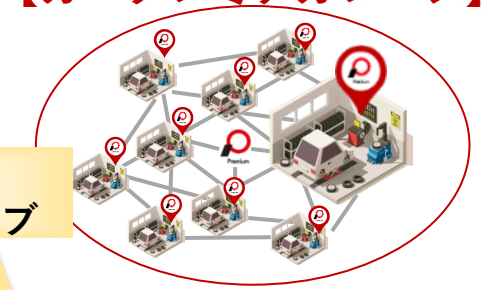
自動車販売店　会員組織
【カープレミアディーラー】



2022年3月期までに
会員数
3,000社
を目指す

会員制組織
カープレミアクラブ

整備工場　会員組織
【カープレミアガレージ】



2022年3月期までに
会員数
1,500社
を目指す

加盟店ネットワーク

© Premium Group All Rights Reserved.

# カープレミア事業　ーカープレミアクラブー

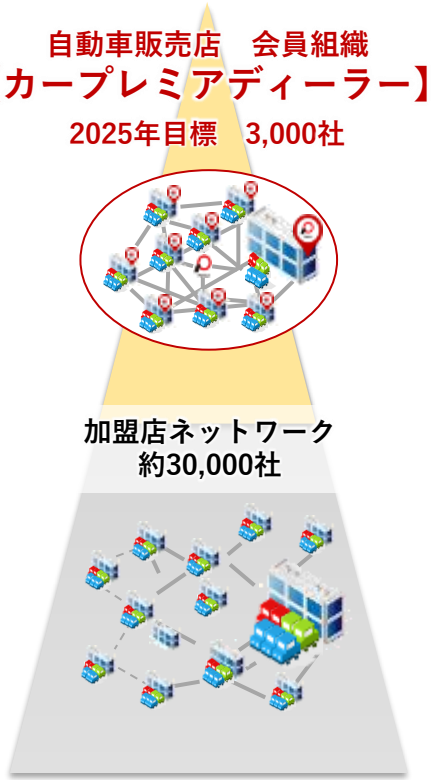


## カープレミアクラブは
## 自動車販売店向けの「カープレミアディーラー」、整備工場向けの「カープレミアガレージ」の2軸で展開

### カープレミアディーラー（自動車販売店向け）

| 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 | ○ | ◎ 与信拡大 |
| 故障保証 | ○ | ◎ キックバック増 |
| 自動車パーツ | ○ | ◎ 報奨金制度 |
| 引揚げ車両の卸売販売 | × | ○ |
| 新車仕入れサポート | ○ | ◎ 資金援助 |
| 集客支援 | × | ○ |

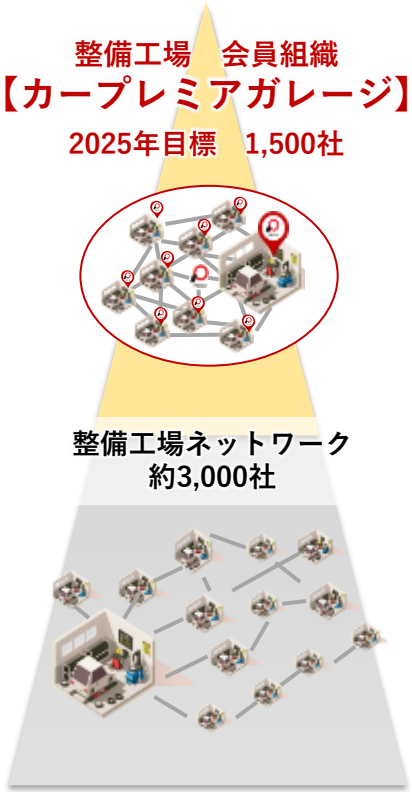
・順次、サービス拡大予定
・会員種別によって提供サービスに差あり




### カープレミアガレージ（整備工場向け）

| 提供サービス | 通常加盟店 | カープレミア ガレージ会員 |
|---|---|---|
| 故障修理入庫誘導 | ○ | ◎ 優先誘導 |
| 車検集客支援 | × | ○ |
| オートリース 導入・販売支援 | × | ○ |
| 自動車パーツ | ○ | ◎ 報奨金制度 |
| カープレミア看板提供 | × | ○ |
| 業務管理ソフトウエア | × | ○ 無料 |

・順次、サービス拡大予定
・会員種別によって提供サービスに差あり





© Premium Group All Rights Reserved.

# カープレミア事業　ーカープレミアクラブを構築後、目指したい姿ー



## 目指すべき姿

**会員組織内の中古車販売店・整備工場と、個人のお客様を繋ぐプラットフォーマーを目指す**

Premium

当社グループがデジタルインフラを提供

個人のお客様

ニーズ
中古車購入
車検
整備・修理

クルマのことならカープレミア
（お客様向けサービス検索サイト）

**プラットフォーム**

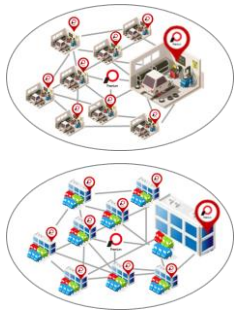
予約・商談・契約
決済・フォロー

発注・決済・管理 等

コンシェルジュによる
サービスのご案内

P-Gate
（加盟店向けポータルサイト）

カープレミアクラブ
自動車販売店
自動車整備工場
の会員組織



提供できるサービス
故障保証
車両販売
車検
整備、鈑金・塗装



© Premium Group All Rights Reserved.

# カープレミア事業　ーカープレミアロゴー



**「カープレミア」のブランドを構築していくにあたり、ロゴを作成**
**今後はカープレミアロゴを中心にお客様向けに遡及していく**

## カープレミアロゴ

### 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


© Premium Group All Rights Reserved.

# カープレミア事業　ー認知拡大施策ー

**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**

## 認知拡大施策

**GENERATIONS from EXILE TRIBE**
をキャスティング

挑戦することや冒険する気持ちを失わず、
高みを目指す姿が
当社が目指す企業イメージとマッチ

**ネット・リアル両面**での
広告展開による知名度向上

TVCM/WEBCM/交通広告等の実施
コラボレーショングッズの活用

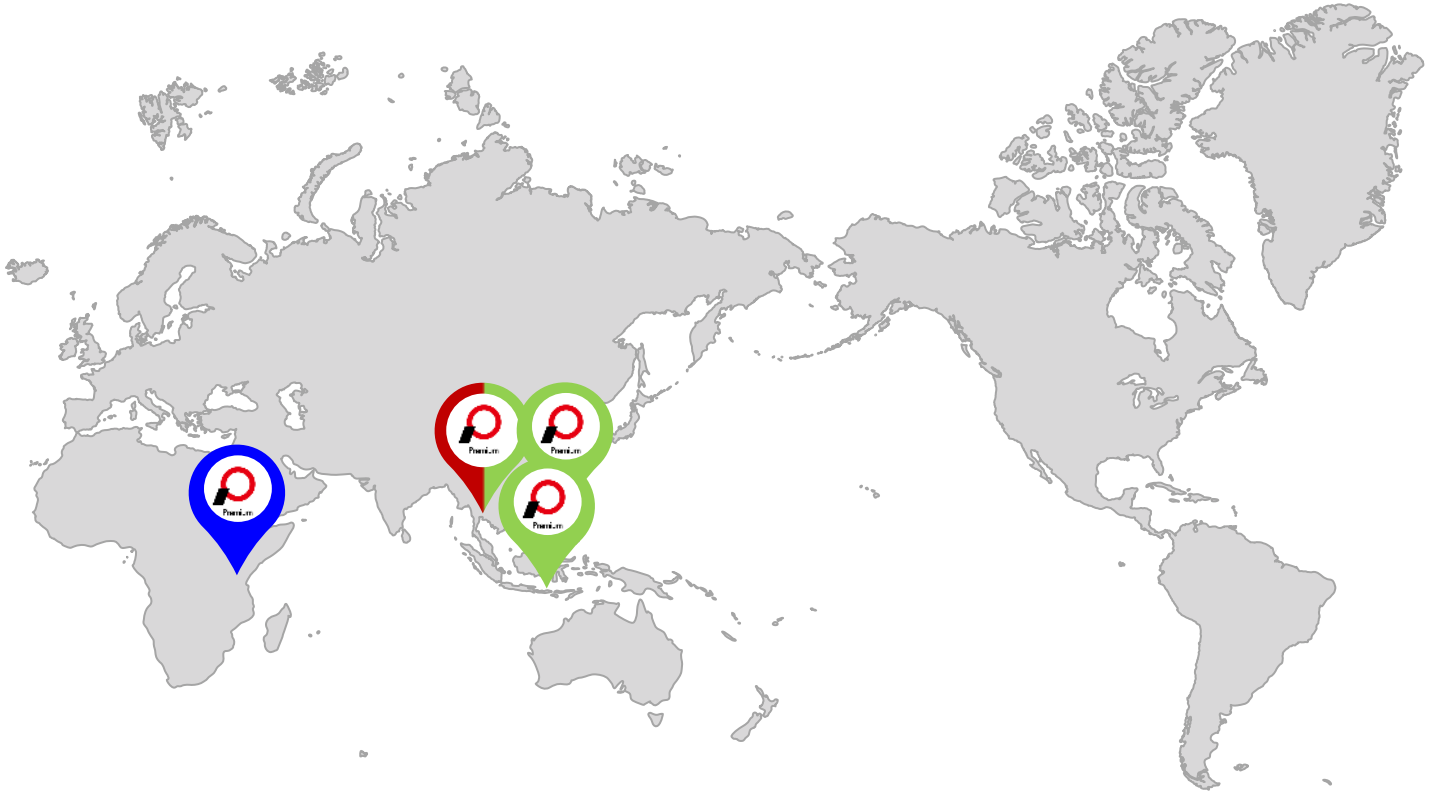

© Premium Group All Rights Reserved.

# 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**
**2023年3月期までは種まき期として、出展国を増やしていく**

## 海外戦略

■ 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



ミッション

目指すべき将来像

25.3期【刈取り期】
- 連結子会社化も視野に入れて展開
- 海外事業の本格展開

25.3期 Phase-2

23.3期 Phase-1

23.3期【種まき期】
- 出展国を増やす
- 提携方式(JV設立)で進出
  (100%当社資本では進出しない)

20.3期


© Premium Group All Rights Reserved.

# 3. 成長戦略

## 中期経営計画「VALUE UP⤴2023」での取り組み・目指す姿


© Premium Group All Rights Reserved.

# 中期経営計画「VALUE UP⤴2023」　ー概要ー

**既存事業の伸長に加え、直接の顧客である中古車販売店・整備工場の経営支援を通じて中古車市場の活性化を目指す**

| 中期経営計画テーマ | 「オートクレジット企業」から「オートモビリティ企業」へ |
|---|---|

## 事業戦略

### 目指すべき項目

- ①強みである ファイナンス事業を増強
- ②故障保証の市場拡大
- ③オートモビリティサービス事業の拡充
- ④中古車市場、整備市場のプラットフォーマー化

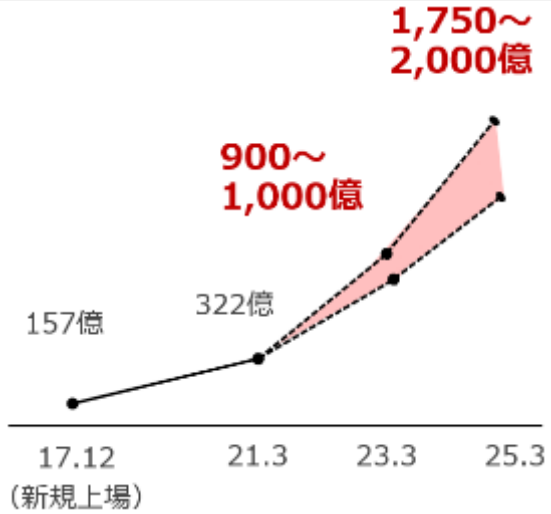
### 関連する社会課題

## 財務戦略

### 税引前利益

### 当期利益

### 時価総額




*時価総額の算定に用いたPER
上限：類似企業（自動車業界のネットワーク展開企業等）のPERを参考に、PER30倍として計算
下限：東証一部上場企業平均PER（2020年12月）を参考にPER約27倍で計算
*実績値については、それぞれの月末の終値を用いて時価総額を算出

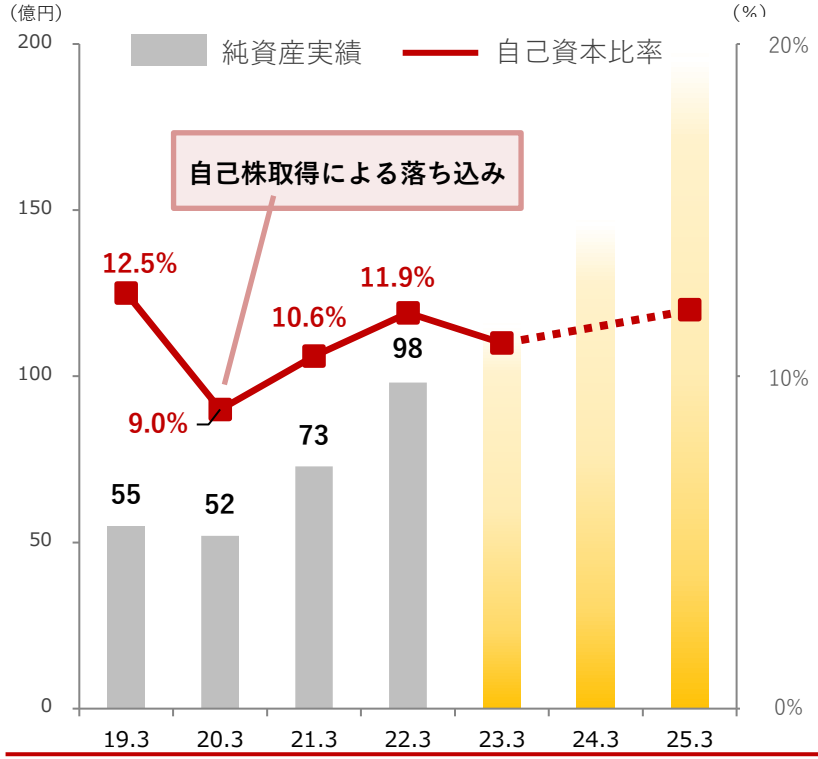

© Premium Group All Rights Reserved.

# 中期経営計画　ー資本政策ー

## 健全性と効率性を維持し、適切な株主還元を続けることで、持続的な企業価値向上を図る

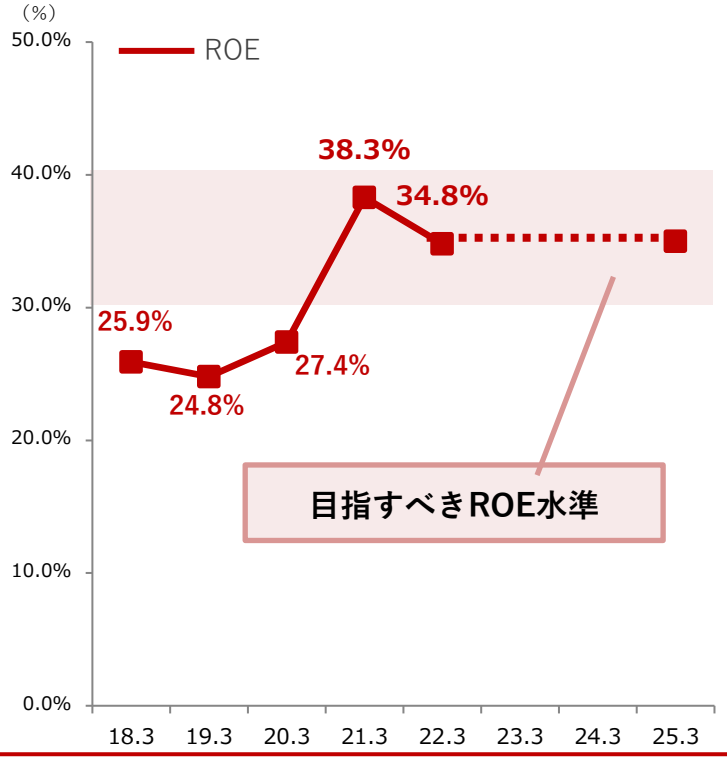
### 財務健全性

保守的な会計スタイルは継続しながら
アセットライト型の財務戦略で
自己資本比率は**10%程度**を維持



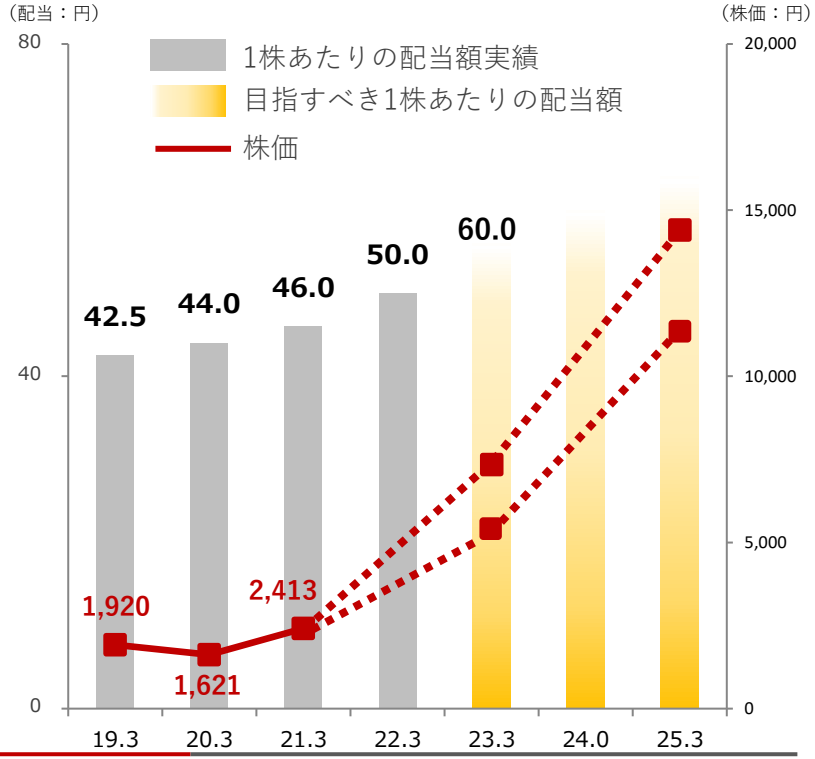

### 資本効率性

株主資本リターンを考慮した
最適な事業ポートフォリオの構築と
DX推進による効率化を追求
ROEは**30%台**を目指す




### 株主還元

株価、配当の両面で株主に報いる方針
事業拡大に向けた成長投資を優先しつつ
**安定的な増配**を継続





© Premium Group All Rights Reserved.

# 4． 直近の業績・業績予想

中期経営計画「VALUE UP⤴2023」の最終年度に向けて


© Premium Group All Rights Reserved.

# 2023年３月期　第３四半期　ハイライト①

■ 新車生産が単Qで上向くも、厳しいマーケットが継続
■ クレジット・故障保証ともに取扱高が伸長

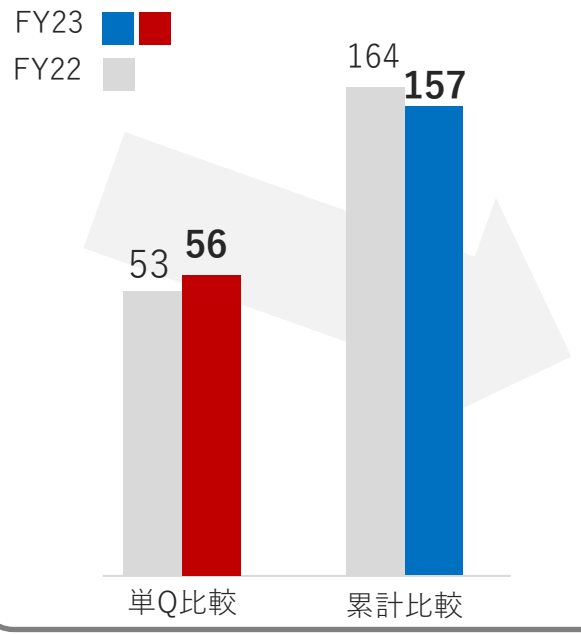
## マーケット

（グラフ単位：万台）

### 新車販売台数

前年比

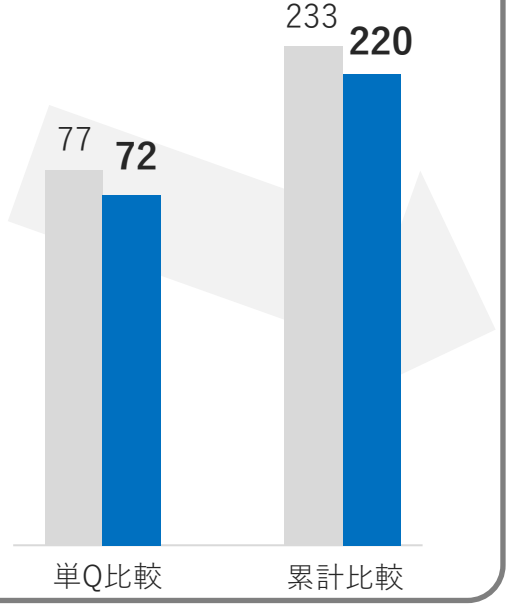
| 単Q | 累計 |
|---|---|
| +5.5% | ▲3.9% |




### 中古車登録台数

前年比

| 単Q | 累計 |
|---|---|
| ▲6.8% | ▲5.6% |



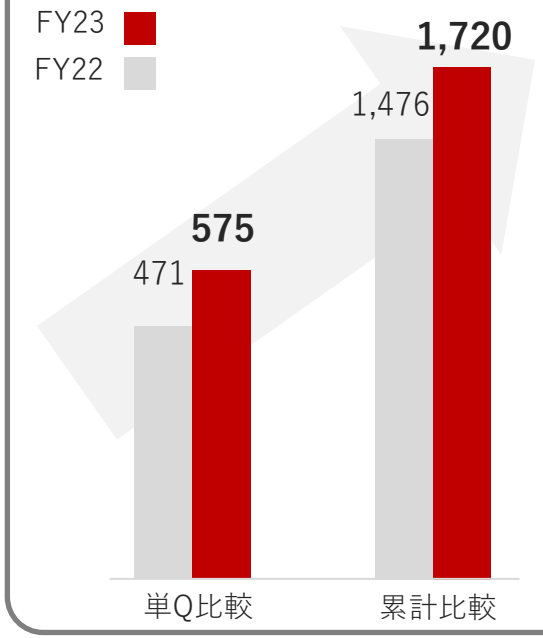

## KPI

（グラフ単位：億円）

### クレジット取扱高

前年比

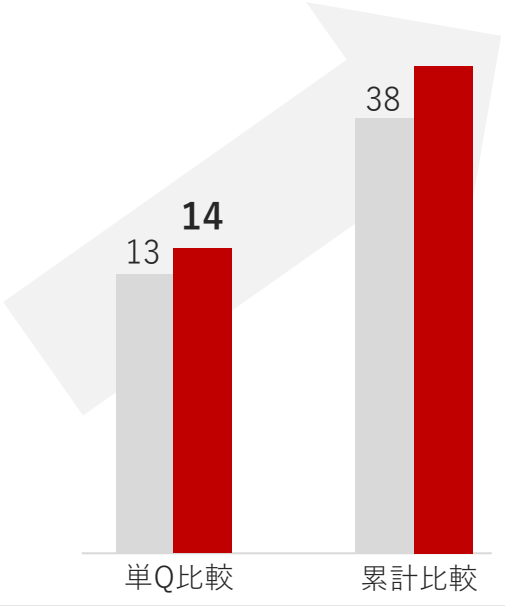
| 単Q | 累計 |
|---|---|
| +22.0% | +16.6% |




### 故障保証取扱高

前年比

| 単Q |
|---|
| +9.0% |




（注）新車販売台数はFY22.3Qの落ち込みが大きくなっております。
FY22.3Q　新車販売台数：単Q_53万台（前年比▲18.5%）、累計_164万台（前年比▲5.5%）


© Premium Group All Rights Reserved.

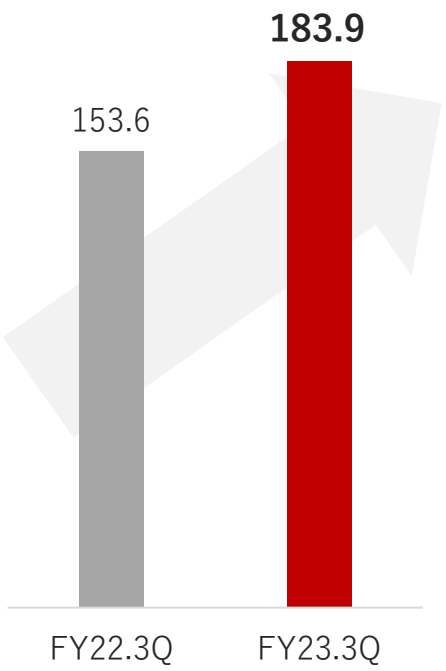
# 2023年３月期　第３四半期　ハイライト②

■ **増収増益**、将来収益（繰延収益）**415億円**をBSにストック
■ ４事業が順調に推移し、本業のもうけを示す営業利益は前年比**+25.7%**

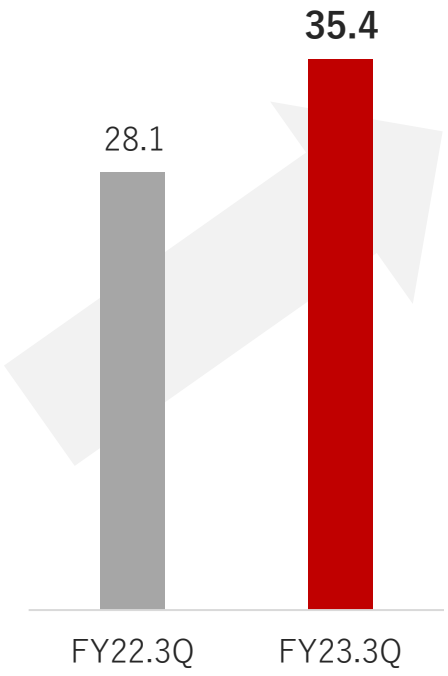
## 業績

（グラフ単位：億円）

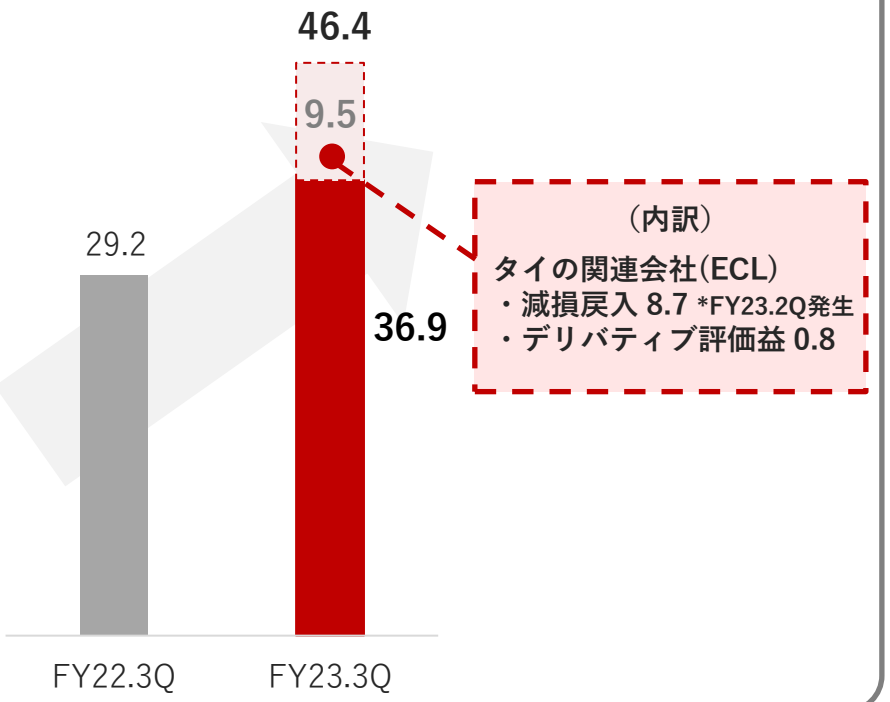
**営業収益**
前年比
+19.7%




**営業利益**
前年比
+25.7%




**税引前利益**
前年比
+58.9%




## 将来収益（繰延収益）

**全体**
415億円
前年比 +20.6%

**ファイナンス**
347億円
前年比 +21.3%

**故障保証**
64億円
前年比 +16.6%

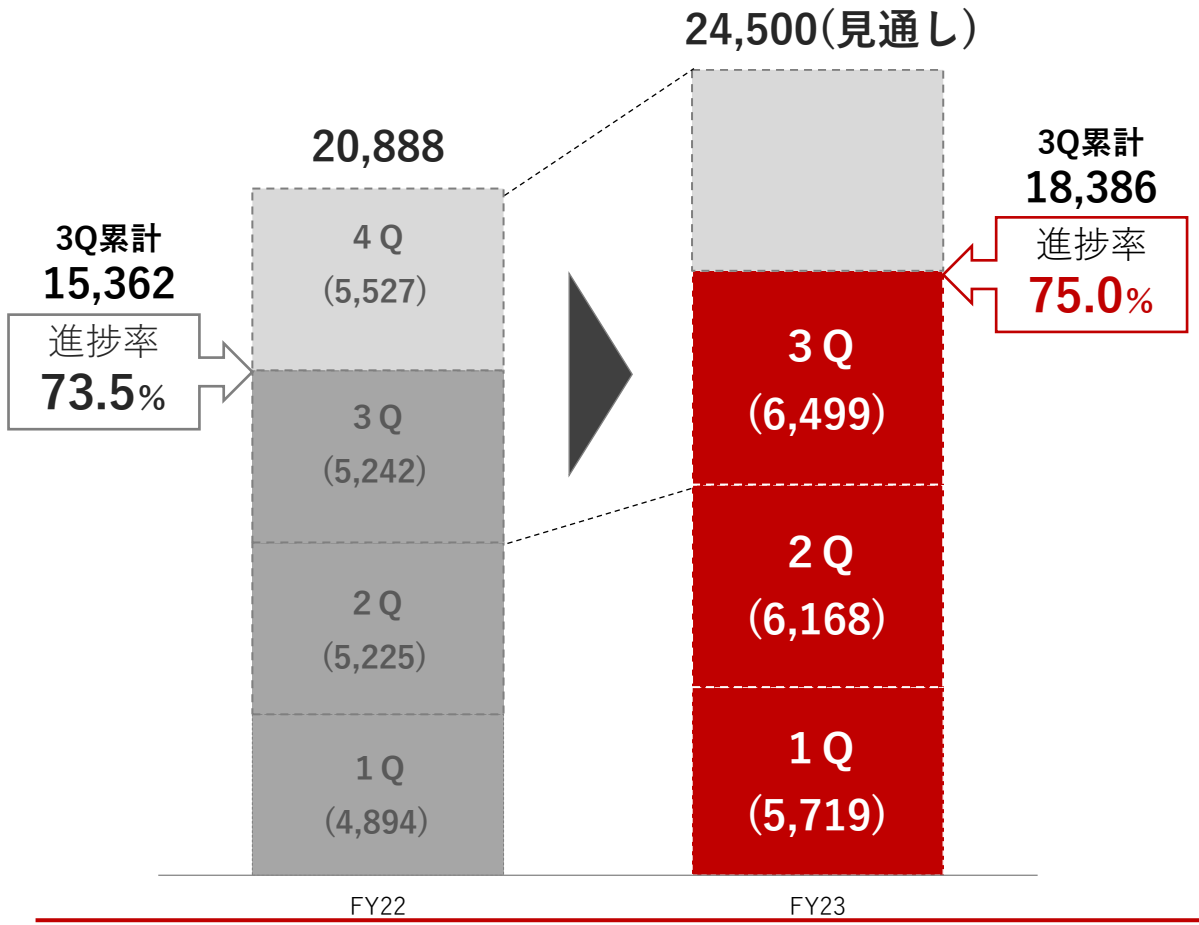
**その他**
4億円
前年比 +26.7%


© Premium Group All Rights Reserved.

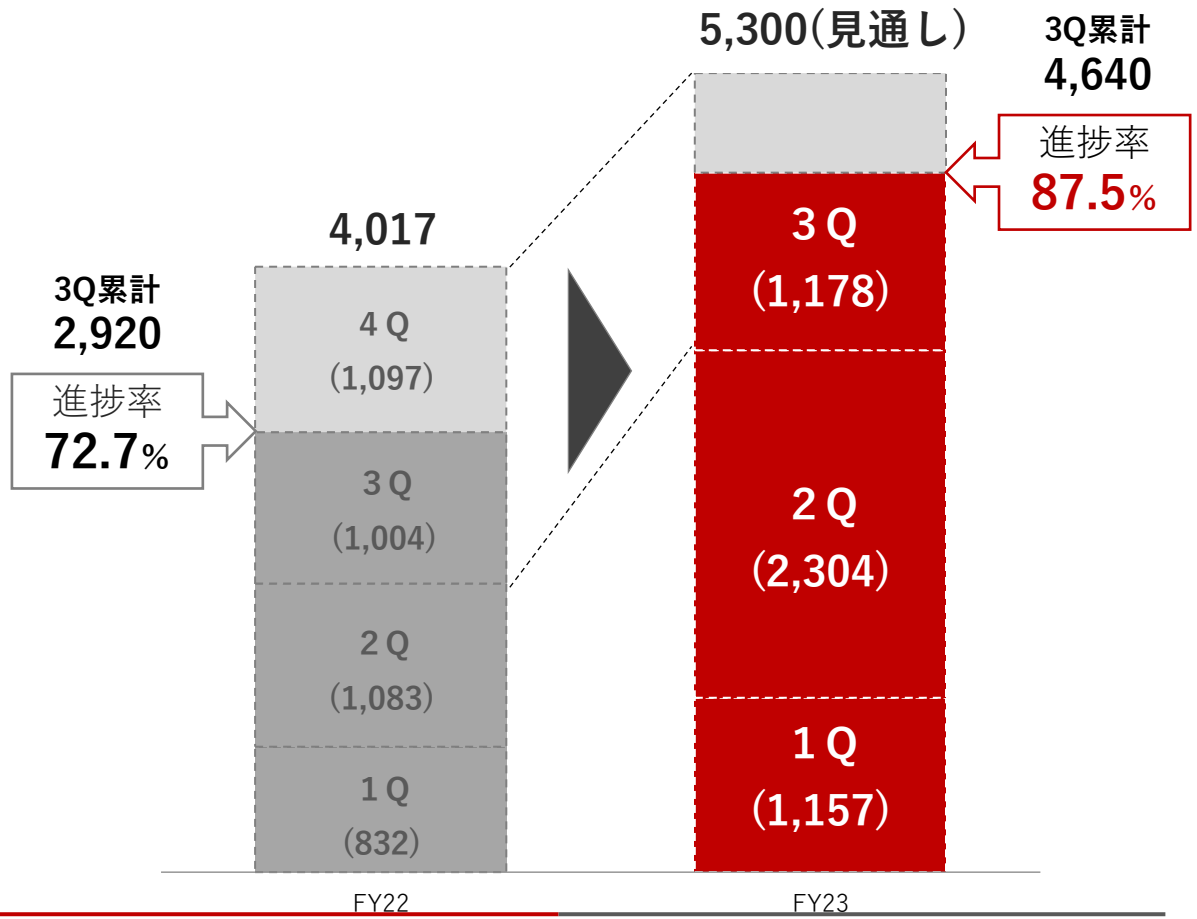
# 通期業績見通し

■ クレジット債権残高の更なる積み上げにより、**四半期毎の業績は徐々に増加予定**
■ なお、第４四半期にカープレミア認知度拡大のための**マス広告費用（約4億円）**を計上予定

営業収益




税引前利益




（注） 前年の営業収益は表示方法の変更により、一部組替をしております。

© Premium Group All Rights Reserved.

# 通期業績見通し

- 為替変動ついては、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

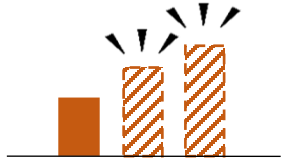
## ③金利上昇

### 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


（注） 前年の営業収益は表示方法の変更により、一部組替をしております。
© Premium Group All Rights Reserved.

# 5． ESG・SDGs

中古車を扱う事業そのものが循環型社会に貢献

# 環境貢献

## 循環型社会への貢献

- 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
- 中古車市場の拡大を通じて循環型社会の形成に貢献

| 4Rビジネスを推進 | |
|---|---|
| **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** | 自動車を解体し、リサイクルパーツを取り出し、加工し、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<br>**⇒年平均で東京ドーム約10個分*のCO2排出量を削減** |
| **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している整備工場で自動車を補修 |

## EV車普及への対応

### 既存事業への影響

**■クレジット**
乗換が進むため事業環境はプラス

**■故障保証**
EV車対応可に保証範囲を拡大

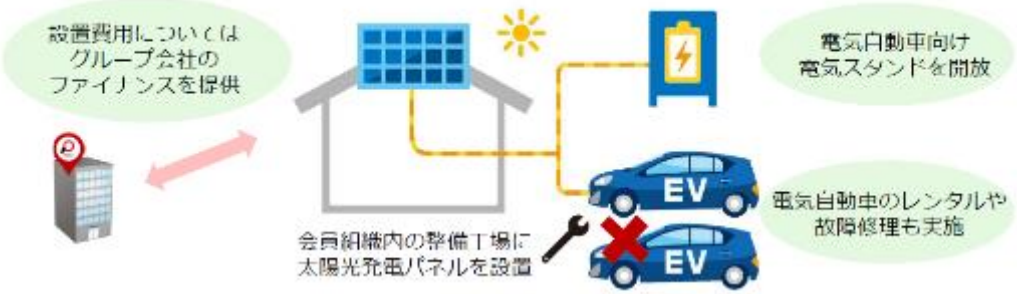
### 外部環境の変化への対応

| 生産 | 販売 | 使用 |
|---|---|---|
| 大手自動車メーカー<br>⇒**新興企業・他業界** | 乗り換え<br>⇒**バッテリー交換** | 給油<br>⇒**充電** |

ネットワーク加盟店をEV車の販売拠点として普及・拡大に貢献

ネットワーク加盟店に充電ステーションを設置

※ネットワーク加盟店の敷地に太陽光発電の設備を導入
CO2削減の取組みを推進





© Premium Group All Rights Reserved.

# ESG・SDGsに対する取組み（人的資本）

研修制度
の充実

福利厚生
の充実

女性活躍
の推進

**安定した
新卒採用実績**

**2022年入社　32人**

2021年入社　29人
2020年入社　26人
2019年入社　26人

**女性管理職比率**

**2022年度
17.6%**

東洋経済ＯＮＬＩＮＥ

**『若い会社なのに高収益で
新卒もやめない会社』
６位にランクイン**
（東洋経済オンライン2018年4月23日発表）

**『女性管理職の比率が高い
企業ランキング』に
ランクイン**
（東洋経済オンライン2021年8月2日発表）

就活美人主催

**『WOMAN'S VALUE
AWARD 2019』
で優秀賞を受賞**


© Premium Group All Rights Reserved.

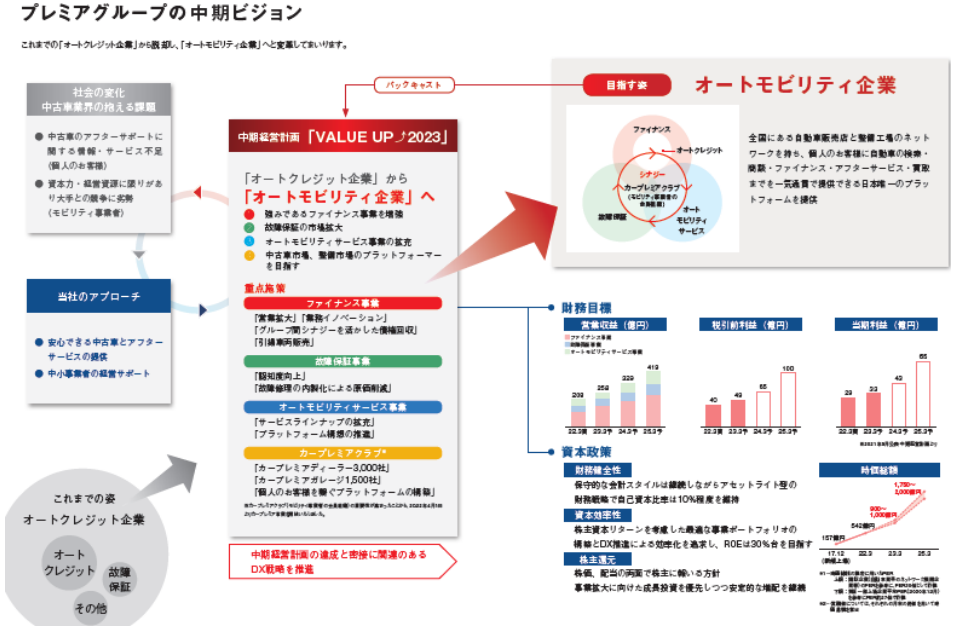
# アニュアルレポート2022

**当社初となる**
**「アニュアルレポート」を8/31に発行**

当社の目指したい姿や
中期ビジョン、事業内容やESGに関することまで
網羅的にまとめたレポート

是非当社IRサイトよりご確認ください！

▼アニュアルレポート一部





© Premium Group All Rights Reserved.

# 6．まとめ

本日皆さまに覚えて帰っていただきたいこと


© Premium Group All Rights Reserved.

# 本日のポイント

プレミアグループは、

**「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


© Premium Group All Rights Reserved.

# 本日のポイント

プレミアグループは、

## 「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 |
|---|---|---|---|
| ✓ 「独立系」<br>✓ 複合サービス<br>✓ 差別化 | ✓ 巨大市場<br>✓ 安定需要<br>✓ 寡占<br>✓ 持続的に成長 | ✓ ストック型ビジネス<br>✓ 収益安定<br>✓ 景気耐性 | ✓ ネットワーク<br>✓ 第三の収益柱<br>✓ 成長を加速<br>✓ プラットフォーマー |
| 既存事業（ファイナンス・故障保証） | | | 新規事業 |


© Premium Group All Rights Reserved.

# 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。

© Premium Group All Rights Reserved.

**ご清聴ありがとうございました。**

**より良いIR活動のため、アンケートにご協力をお願い致します！**

※所要時間：約3分

▼URL

https://forms.gle/F9XqAWWm63kFJ6oz6

© Premium Group All Rights Reserved.

# APPENDIX

参考資料

# 業績の上方修正について

- ■ タイの関連会社（ECL）の過年度減損の戻入等により、税引前利益9.9億円を計上
- ■ カープレミアの戦略投資として、マーケティング費3.9億円を投下
- ■ 通期の税引前利益は53.0億円に上方修正

## 通期業績予想について

**FY23 税引前利益予想**

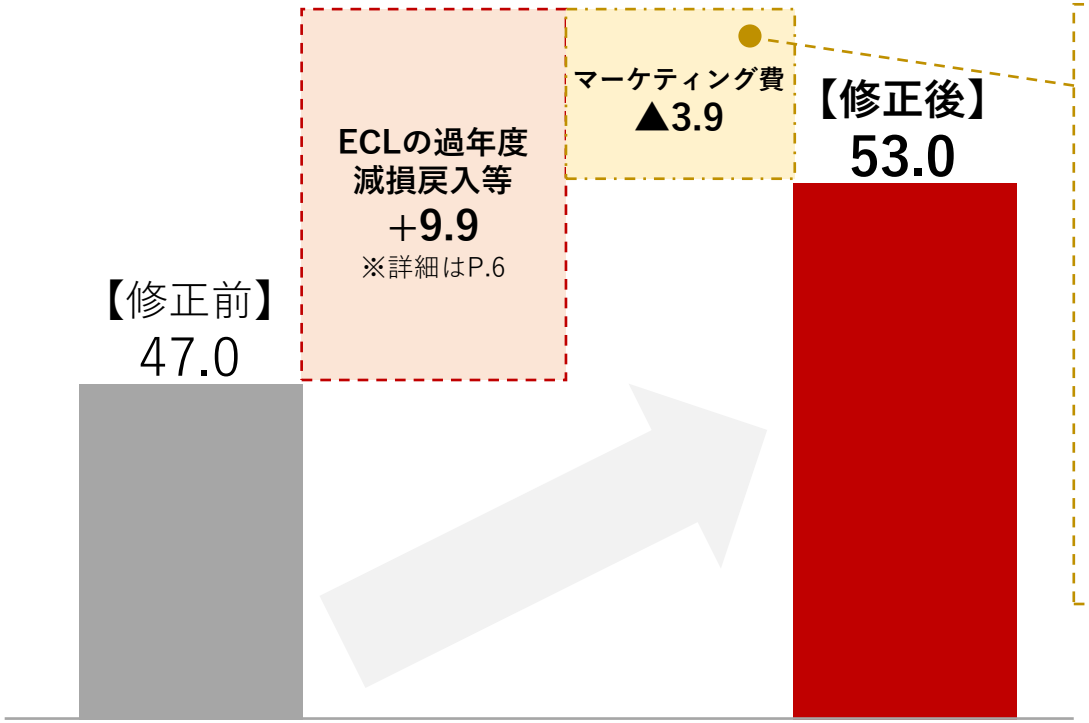
**53.0億円**
前年比+32.0%

↑

47.0億円
前年比+17.0%

**内訳**

（グラフ単位：億円）




カープレミア

▼カープレミアブランドの
認知度アップを図るため
タレントを起用した
マス広告等を実施予定

・各事業の営業促進活動に寄与
・カープレミアサイトの
お客様の集客に繋げ、
会員の販売機会の増加


© Premium Group All Rights Reserved.

# 会社概要

| | |
|---|---|
| 社　　名 | プレミアグループ株式会社 |
| 上場市場<br>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、㈱ジー・ワンクレジットサービス(現プレミア㈱)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 | 1,668百万円　※2022年12月末時点 |
| 従業員数 | 664名　※2022年12月末時点（臨時雇用者を除く、グループ従業員数） |
| グループ<br>事業内容 | ・国内におけるファイナンス<br>・故障保証商品の開発、販売<br>・オートモビリティサービスの展開<br>・カープレミア事業(自動車販売店、整備工場の会員組織構築)<br>・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<br>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 |


© Premium Group All Rights Reserved.

# 国内外15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15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㈱

| | |
|---|---|
| ㈱ＶＡＬＵＥ | 社内教育,研修機関 |
| プレミアシステムサービス㈱ | グループ内システムの企画,開発,運用 |
| Premium Asset Management (Thailand) Co.,Ltd | タイにおけるコンサルティング事業 |

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㈱入社 |
| 1985年 | ㈱アプラス入社 |
| 2003年 | ㈱IDOM入社 |
| **2007年** | **プレミア㈱設立 代表取締役社長 就任** |
| **2016年** | **プレミアグループ㈱設立 代表取締役社長 就任** |

### ファイナンス事業

**プレミア㈱**
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㈱**
債権回収,車輌引揚事業

**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㈱**
故障保証事業の運営・統括

**プレミアオートパーツ㈱**
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㈱**
オートモビリティサービス事業の運営・統括

**ＰＬＳ㈱**
個人向けオートリース事業

**㈱プレミアソフトプランナー**
事業者向けソフトウェア開発,販売事業

**ＣＩＦＵＴ㈱** ＊
自動車関連IoT装置の開発・提供

### カープレミア事業

**カープレミア㈱**
モビリティ事業者向け会員組織の開拓・推進事業の運営・統括

**ＰＡＳ㈱**
自動車整備事業、鈑金・塗装事業


© Premium Group All Rights Reserved.

# 沿革　創業10年で東京証券取引所上場を果たす

| | |
|---|---|
| 2007 | ・㈱ガリバーインターナショナル(現 ㈱IDOM)の孫会社として㈱ジー・ワンクレジットサービス（現 プレミア㈱）を設立 |
| 2010 | ・SBIホールディングス㈱が親会社となり、SBIクレジット㈱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㈱が親会社となり、プレミアファイナンシャルサービス㈱（現 プレミア㈱）へ社名変更 |
| 2015 | ・AZ-Star㈱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、㈱AZS一号（現 プレミアグループ㈱）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<br>・【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<br>・プレミアグループ㈱を持株会社とするホールディングス体制に移行<br>・自動車整備サービスを提供するＰＡＳ㈱を設立<br>・【タイ】故障保証及び自動車整備サービスを提供する合弁会社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・提供を行う合弁会社ＣＩＦＵＴ㈱を設立<br>・オートリースを提供するプレミアリース㈱（現 ＰＬＳ㈱）を設立<br>・【インドネシア】故障保証を提供する合弁会社Pt Premium Garansi Indonesiaを設立<br>・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㈱を設立<br>・モビリティ事業者向けソフトウェアの開発・販売を行う㈱ソフトプランナーを子会社化<br>・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㈱ロペライオソリューションズ（現 ＥＧＳ㈱）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㈱ＶＡＬＵＥを設立<br>・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㈱を設立<br>・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㈱を設立<br>・買取・受託による債権回収業務、車輌引揚業務を行う中央債権回収㈱を子会社化<br>・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弁会社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<br>・東京証券取引所プライム市場に市場変更 |


© Premium Group All Rights Reserved.

# 業績ハイライト

| 項目<br>（単位：百万円） | 2017年<br>3月期 | 2018年<br>3月期 | 2019年<br>3月期 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 | 2022年<br>3月期 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 営業収益 | 7,900 | 9,065 | 10,759 | 14,016 | 17,825 | 20,888 |
| 税引前利益 | 1,297 | 1,979 | 2,097 | 2,604 | 3,463 | 4,017 |
| 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 | 2,964 |
| 総資産額 | 29,517 | 35,932 | 43,540 | 58,203 | 68,156 | 81,800 |
| 基本的1株当たり当期利益（円） | 70.56 | 107.44 | 113.08 | 112.33 | 186.74 | 229.39 |
| ROE | 22.3% | 25.9% | 24.8% | 27.4% | 38.3% | 34.8% |

（注） 1. 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、2017年３月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、各項目を記載しております。
2. 22/3の営業収益は表示方法の変更により、一部組替をしております。


© Premium Group All Rights Reserved.

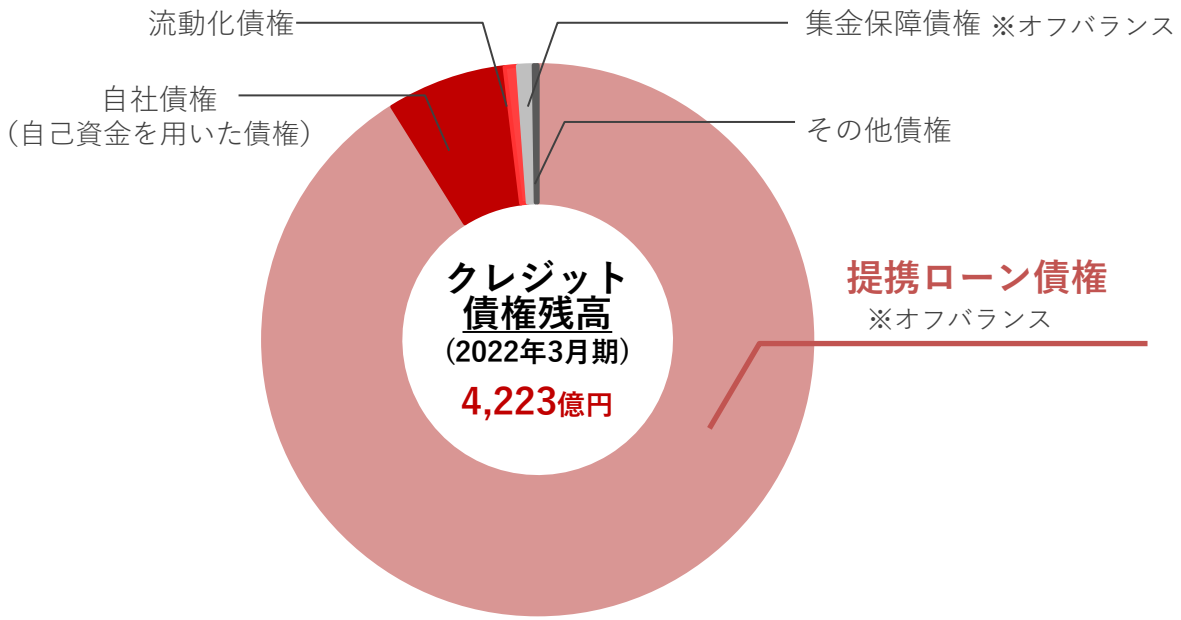
# ファイナンス事業　事業の特長（会計）



## ■ 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**

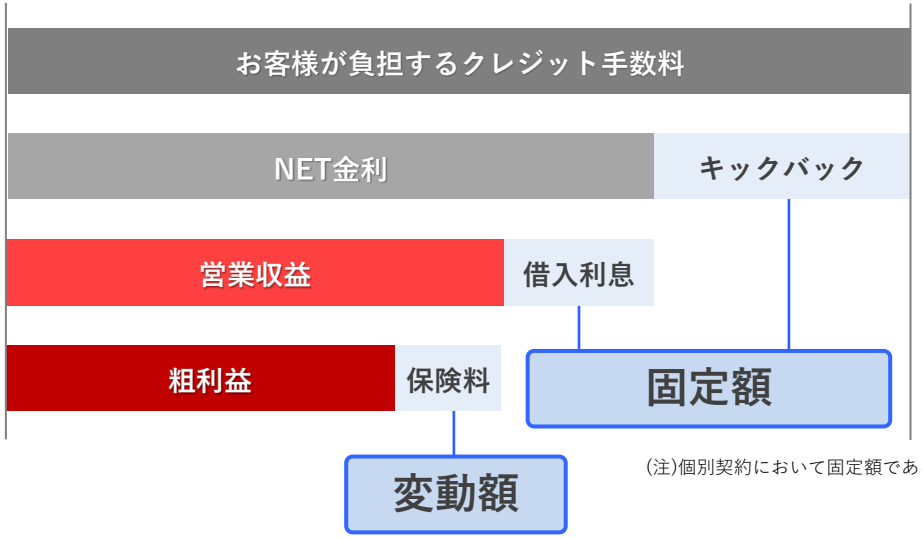



**提携ローン基準に当てはまらない債権を自社債権で対応**
**（高額、法人等、与信が厳しい債権ではない）**

### 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)個別契約において固定額であるという意味

(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

(注)クレジット債権残高とは当該期末時点において、お客様から返済されていない金額の総額、オートリース債権は除く。



© Premium Group All Rights Reserved.

# 故障保証事業　ー概要ー

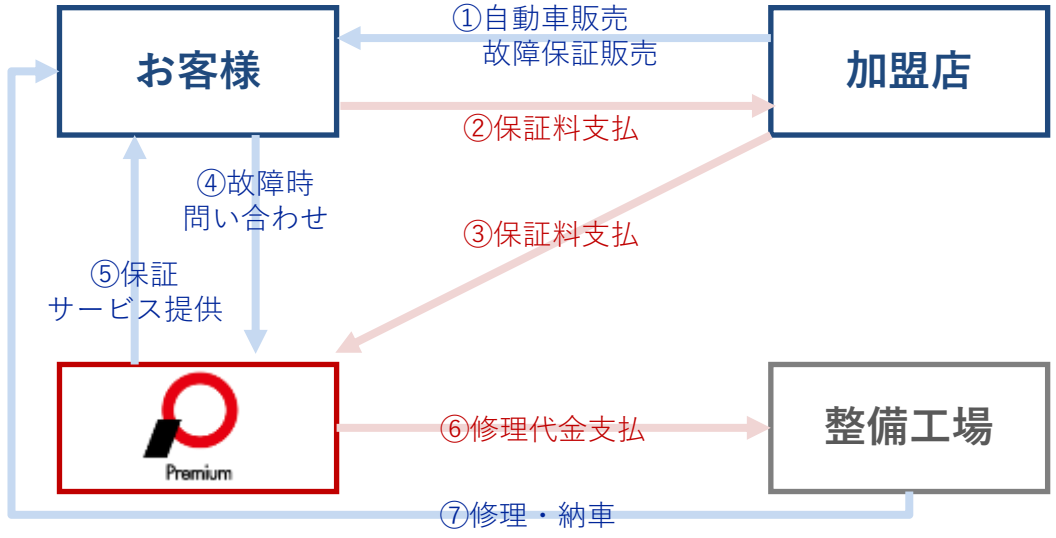


## 「中古車」を中心とした故障保証事業を国内外へ展開

### 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 | 保険料を毎月支払い | 保証料を一括先払い |
| 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 |




### 故障保証利用のメリット

加盟店とお客様、双方に利用メリットあり

| | |
|---|---|
| 加盟店<br>（中古車販売店） | **■販売店の自社保証との違い**<br>・購入後の問い合わせ対応や修理対応をプレミアへ一任することができ、本業の販売に集中できる<br>・遠方に住む顧客にも保証付帯ができる<br><br>**■利用メリット**<br>・キックバックが入る<br>・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させることができ販売機会へ繋げられる |
| お客様 | **■利用メリット**<br>・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<br>・万が一、販売元の中古車販売店が倒産・廃業した場合でも当社との保証契約は継続される |


© Premium Group All Rights Reserved.

# 海外展開

## ■ アフターカービジネスを中心に各国へ展開

### タイにおけるグループ相関図

Premium
Premium Asset Management (Thailand) Co., Ltd.

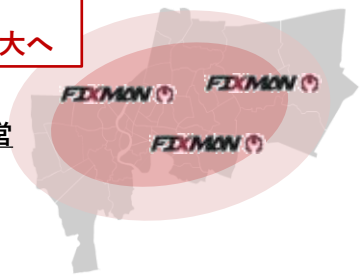
海外事業における
ナレッジを蓄積

Premium
Premium Service (Thailand) Co., Ltd.

オートクレジット・故障保証
ノウハウ提供

協力体制のもと
カーアフター市場の拡大へ

故障保証の提供
３店舗の整備工場の運営




ECL AUTO CASH
Eastern Commercial Leasing p.l.c.

### 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

Premium
商品設計・企画

Summit Auto Group 住友商事
市場開拓・会社運営

PT Premium Garansi Indonesia

ローカルサポート
TEKNO sinarmas

マーケットノウハウ提供
JBA Japan Bike Auction

### 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

MITSUI&CO.
三井物産

GTCAD GT CAPITAL AUTO
GT Auto Dealership Holdings, Inc.

GT CAPITAL HOLDINGS INCORPORATED
GT Capital Holdings, Inc.

Premium
プレミアグループ

GT Mobility Ventures, Inc.

フィリピン現地法人

Premium Warranty Services Philippines, Inc.

### 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

(注)現地にて事業を展開するのは、住友商事子会社「PT Summit Auto Group」



© Premium Group All Rights Reserved.

# 中期経営計画　プラットフォーマー戦略

## 業界を取り巻く課題

**現状と課題**

| 個人のお客様 | モビリティ事業者（自動車販売店・整備工場） |
|---|---|
| ・自動車が故障した時の相談先がわからない<br>・修理の適正価格がわからない<br>・遠方販売店で希望の自動車を見つけたが、故障やメンテンナンスの度に赴くことは手間 | ・卸売価格が高騰すると仕入れが困難<br>・Web経由で遠方のお客様に販売したくても店舗近隣の住民しか顧客対象にできない<br>・大手モビリティ事業者の拡大により競争が激化 |
| **自動車のアフターサポートに関する情報・サービス不足** | **資本力・経営資源に限りがあり大手との競争に劣勢** |

**現状と課題**

**外部環境**

循環型社会、脱炭素社会への移行　／　自動運転の進化　／　販売形態の進化（オンライン化）

**既存の思考・手法が通用しない**

**当社の使命**

**各課題解決のために当社が行っていくこと**

| 安心できる自動車とアフターサービスの提供 | 中小事業者の経営サポート |
|---|---|

**持続的成長に向けた競争力の強化**


© Premium Group All Rights Reserved.

# ESG・SDGsに対する取組み

※詳細はIRライブラリ内「アニュアルレポート」をご参照ください。

## E 環境

### ■循環型社会形成への貢献

・ファイナンス事業において中古車の利用を促進
・主要事業として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
・本業の拡大を通じて循環型社会の形成に貢献

| | |
|---|---|
| **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** | 自動車を解体し、リサイクルパーツを取り出し、加工し、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<br>**⇒年平均で東京ドーム約10個分*のCO2排出量を削減** |
| **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で自動車を補修 |

### ■その他の取組み

当社グループにおいて、以下の取組みを展開

| | |
|---|---|
| **再生エネルギーの普及** | 「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（エコロジークレジット）」の販売を2017年から実施。。 |
| **エネルギー管理** | 子会社セントパーツ株式会社において、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** | セントパーツ株式会社において、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全て油分を除去。自社整備工場「FIXMAN」（所在地：札幌）でも同様の取組み実施。 |
| **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。セントパーツ株式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行っている。 |
| **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
・社内において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、
実現のための社内体制整備を実施

### ■その他の取組み

当社グループにおいて、以下の取組みを展開

| | |
|---|---|
| **社会貢献** | 新型コロナウイルス感染症拡大に際して、医療機関や行政機関など全国23機関に対し、20万枚以上の不織布マスクを寄贈。そのほか、防護服、ガウン、ゴーグル、フェイスシールド等を寄付。<br>経済活動への中長期的な影響が懸念されるなか、売上の落ち込みが顕著である飲食店への支援として、東京、埼玉、大阪の14店舗から、約４千食のお弁当を購入。 |
| **消費者への福利提供** | クレジット審査において今後はAI審査の導入を決定しており、審査のスピードアップにより、購入者の審査申し込みから購入までの時間短縮を図る。 |
| | 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ユーザーも、自動車が利用できるような取り組みを推進。 |


© Premium Group All Rights Reserved.

# ESG・SDGsに対する取組み

## 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

### ■従業員の健康と安全

・新型コロナウイルス感染症拡大下で、自社独自のガイドラインを制定し、在宅勤務、時差出勤、PCR検査資金補助などを実施
・安全衛生委員会を設置し、安全確保のためのガイドラインを制定・運用

### ■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 | 2020年3月末 | 2021年3月末 | 2022年3月末 |
|---|---|---|---|
| **社員数** | 371人 | 400人 | 479人 |
| 内、女性社員数 | 123人 | 133人 | 159人 |
| 同比率 | 33.2% | 33.2% | 33.2% |
| **管理職数** | 115人 | 131人 | 170人 |
| 内、女性管理職数 | 14人 | 18人 | 30人 |
| 同比率 | 12.2% | 13.7% | 17.6% |
| **取締役数** | 6人 | 7人 | 6人 |
| 内、女性取締役数 | 1人 | 2人 | 2人 |

## G ガバナンス

### ■コーポレートガバナンス

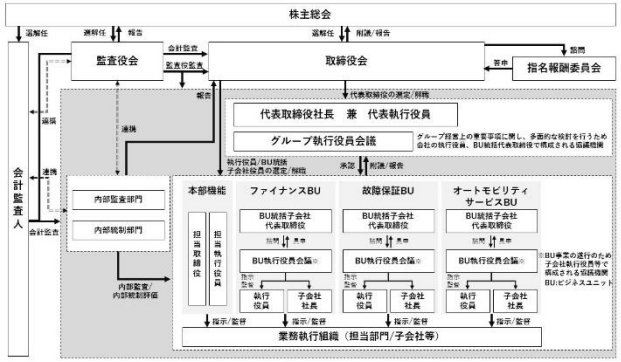
・コーポレート・ガバナンス・コードについて、3原則をエクスプレイン、その他は全てコンプライ
・独立社外取締役が過半数を占める、任意の指名報酬委員会を設置
・持続的な企業価値向上のインセンティブのため、株式報酬制度を導入
・組織形態及び取締役・監査役体制（2022年6月30日現在）

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

### ■コンプライアンス、リスク管理

・行動規範に基づいた自発的な行動を促すため、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
・気候変動に伴う物理的な影響も含め、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

### ■コーポレートガバナンス体制（2022年3月末現在）





© Premium Group All Rights Reserved.

# 株主還元

## 2023年3月期 1株当たり配当額 （予想）

**合計 20.00円**

**（株式分割前ベース：60.00円）**

（実質 9.00円増配）

【中間】**10.00円**　　【期末】**10.00円**

前期（2022年3月期）の実績

**合計 51.00円**

【中間】 25.00円　　【期末】26.00円


© Premium Group All Rights Reserved.

プレミアグループ株式会社
【東証プライム　7199】