



2021年5月14日

各位

会社名 プレミアグループ株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 柴田 洋一  
 (コード番号: 7199 東証市場第一部)  
 問合せ先 常務執行役員 金澤 友洋  
 (TEL. 03-5114-5708)

(訂正)「中期経営計画「VALUE UP 2023」の見直しに関するお知らせ」の一部訂正について

当社が昨日公表いたしました「中期経営計画「VALUE UP 2023」の見直しに関するお知らせ」について、一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。  
 あわせて当該訂正箇所を差し替えた全文を再度公表いたします。

記

1. 訂正の理由

「中期経営計画「VALUE UP 2023」の見直しに関するお知らせ」の「2. 見直しの内容」において、2021年3月期の親会社の所有者に帰属する当期利益（一過性損益を除く）の実績値及び2022年3月期の親会社の所有者に帰属する当期利益の予想値に誤りがありましたので、訂正を行うものです。

2. 訂正箇所

下線部につき、以下のとおり訂正いたします。

「中期経営計画「VALUE UP 2023」の見直しに関するお知らせ」の「2. 見直しの内容」  
 (訂正前)

	(ご参考) 2021年3月期	2022年3月期 予想	2023年3月期 予想	2024年3月期 予想	2025年3月期 予想
営業収益	178	214	258	329	419
税引前利益 (一過性損益除く)	35 (30)	35	49	65	100
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (一過性損益除く)	24 <u>(15)</u>	<u>23</u>	33	43	65

SOCIAL DISTANCE



守ろう、大切な命。



(訂正後)

	(ご参考) 2021年3月期	2022年3月期 予想	2023年3月期 予想	2024年3月期 予想	2025年3月期 予想
営業収益	178	214	258	329	419
税引前利益 (一過性損益除く)	35 (30)	35	49	65	100
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (一過性損益除く)	24 <u>(19)</u>	<u>24</u>	33	43	65

なお、別紙 25 ページの該当箇所も同様に修正いたします。

以 上



2021年5月13日

各位

会社名 プレミアグループ株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 柴田 洋一  
 (コード番号: 7199 東証市場第一部)  
 問合せ先 常務執行役員 金澤 友洋  
 (TEL. 03-5114-5708)

### 中期経営計画「VALUE UP 2023」の見直しに関するお知らせ

当社は、2020年2月14日に公表いたしました2023年3月期を最終年度とする中期経営計画「VALUE UP 2023」(以下「当中期経営計画」)の見直しを行いましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 見直しの背景について

2020年初頭より新型コロナウイルス感染症の感染が拡大し、緊急事態宣言が発令されるなど社会活動が制限されたことで、当中期経営計画の初年度となる2021年3月期におきましては、主力事業であるクレジットの取扱高が一時落ち込むなど、事業活動において大変厳しい状況が続きました。2020年2月に公表した当中期経営計画では、新型コロナウイルス感染症による当該影響を織り込んでいなかったこと、また、2021年3月期においてオートモビリティサービス事業が順調に拡大し、当初想定より早期に収益貢献が見込まれることをふまえ、主に定量的情報(「経営成績の見通し」)の見直しを行っております。

なお、当中期経営計画における重要方針に変更はなく、既存事業であるファイナンス事業と、故障保証事業の強化、新規事業であるオートモビリティサービス事業の拡大に注力してまいります。本日公表いたしました当社グループの「デジタル・トランスフォーメーション(DX)戦略」に基づき、DXによる競争優位性の確立にも注力していく旨を追加記載しております。

#### 2. 見直しの内容

「経営成績の見通し」において、2020年2月の公表時から、2023年3月期までの3か年に加え、2025年3月期の経営成績につきましても、目標数値として開示をしておりました。この度、初年度を経過したことを踏まえ、2024年3月期の経営成績を新たに目標数値として開示し、2022年3月期～2025年3月期における各年の経営成績の見通しを公表いたします。

(単位 億円)

	(ご参考) 2021年3月期	2022年3月期 予想	2023年3月期 予想	2024年3月期 予想	2025年3月期 予想
営業収益	178	214	258	329	419
税引前利益 (一過性損益除く)	35 (30)	35	49	65	100
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (一過性損益除く)	24 (19)	24	33	43	65



詳細につきましては、別紙をご覧ください。

以 上

(注) 業績予想および将来の見通しに関する事項

当社の開示資料のうち、過去の事実以外の計画、方針、その他の記載につきましては、いずれも現時点において当社が把握している情報に基づく経営上の想定や見解を基礎としています。今後の事業環境の変化により実際の業績が異なる場合があることをご承知おき下さい。

【修正】



# 中期経営計画 「VALUE UP 2023」

プレミアグループ株式会社  
【東証一部 7199】

<b>1</b>	変わらないミッション	P. 3
<b>2</b>	これまでの軌跡	P. 5
<b>3</b>	中期ビジョンについて	P. 8
<b>3-1</b>	ファイナンス事業	P. 14
<b>3-2</b>	故障保証(ワランティ)事業	P. 15
<b>3-3</b>	オートモビリティサービス事業	P. 16
<b>3-4</b>	海外戦略	P. 20
<b>4</b>	目指すべき将来像	P. 21
<b>5</b>	経営成績の見通し	P. 24
<b>6</b>	財務戦略	P. 26
<b>7</b>	ESG・SDGsに対する取り組み	P. 28

# 1. 変わらないミッション

---



**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**

ファイナンス機能とサービス機能をさらに向上させ、  
それをグローバルに展開していくことにより、  
豊かな社会を作り上げていく

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



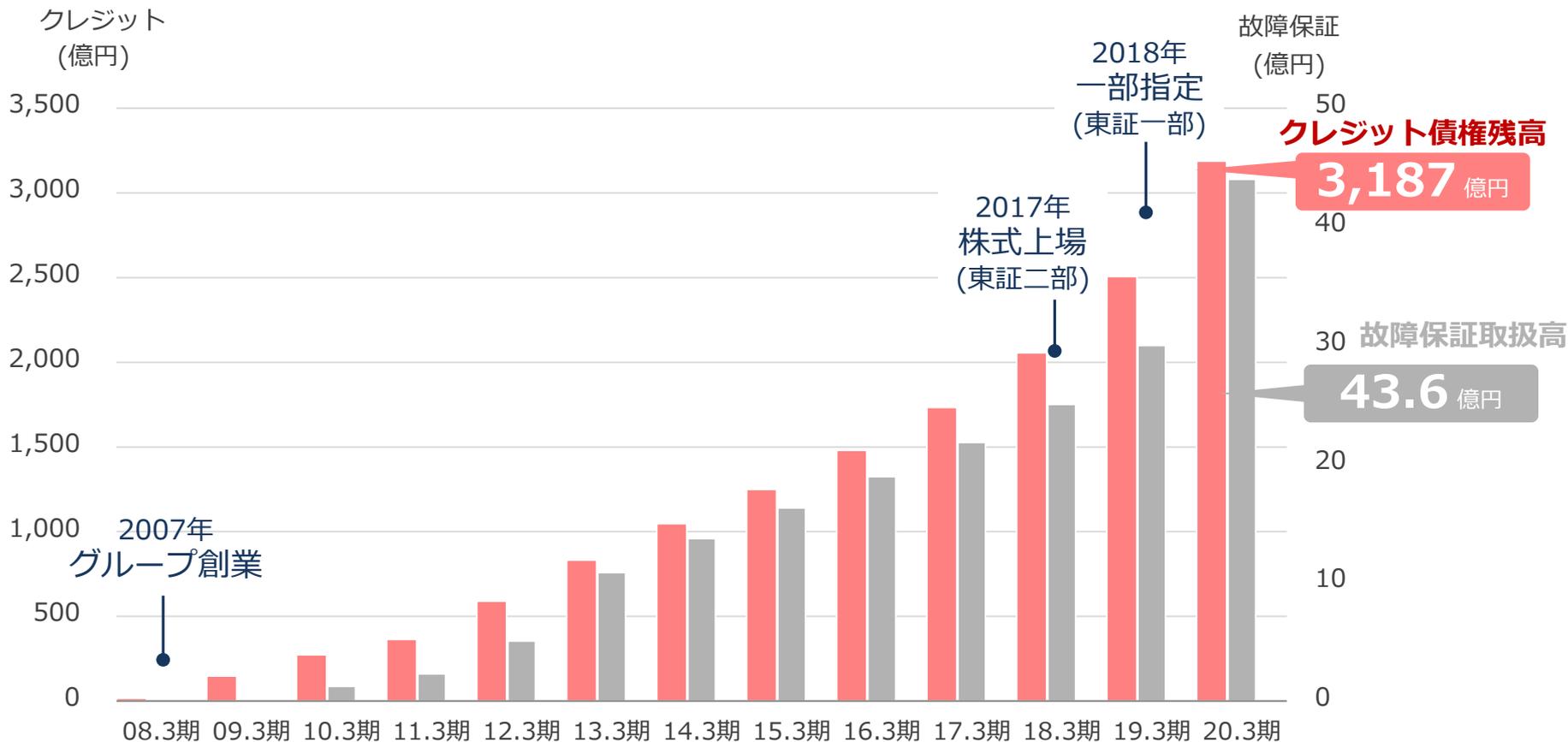
やる前から「できない、無理だ」と諦めずに、  
突き抜けた発想と強い志を持ってイノベーションを促進し、  
自ら次のステージを切り開いていく

## 2. これまでの軌跡

---

クレジット・故障保証において順調に残高を積み上げて成長

クレジット債権残高・故障保証取扱高の推移

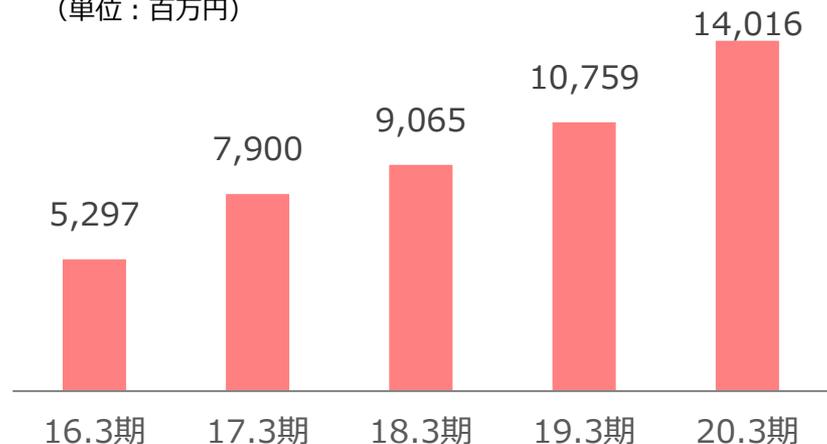


\*クレジット債権残高とは、開業から期末までの累計取扱高のうち、当該時点において返済されていない又は保証期間が経過していないクレジット契約金額の総額をいいます（当資料では、オートリース含まない）。オートクレジット以外の商品（エコロジークレジット等）の債権残高も含めた値であり、プレミア(株)の実績です。

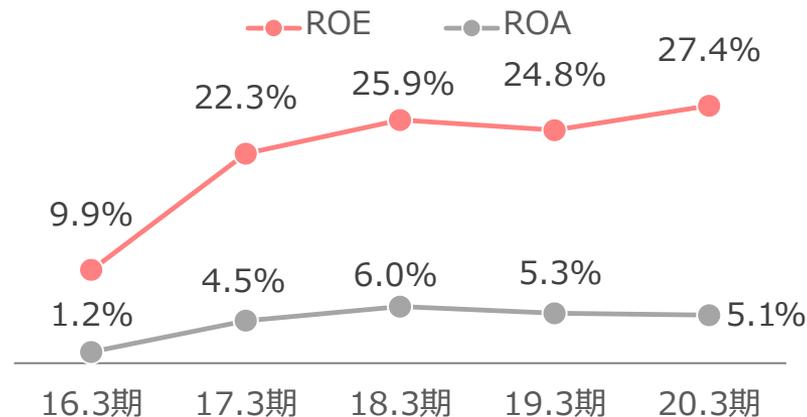
## 業績は右肩上がりに成長

営業収益

(単位：百万円)



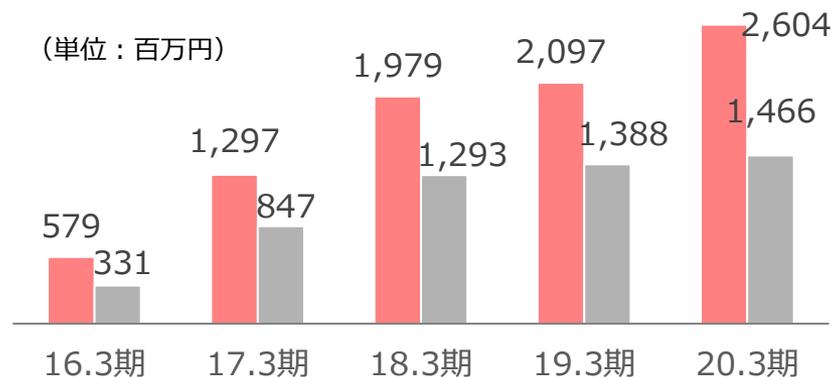
ROE・ROA



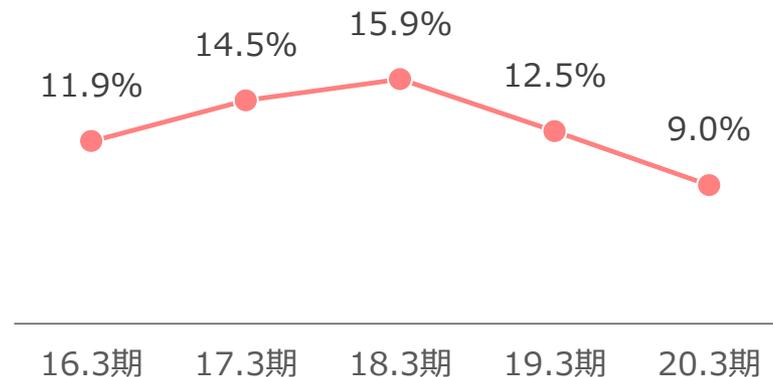
税引前利益・当期利益

■ 税引前利益 ■ 親会社の所有者に帰属する当期利益

(単位：百万円)

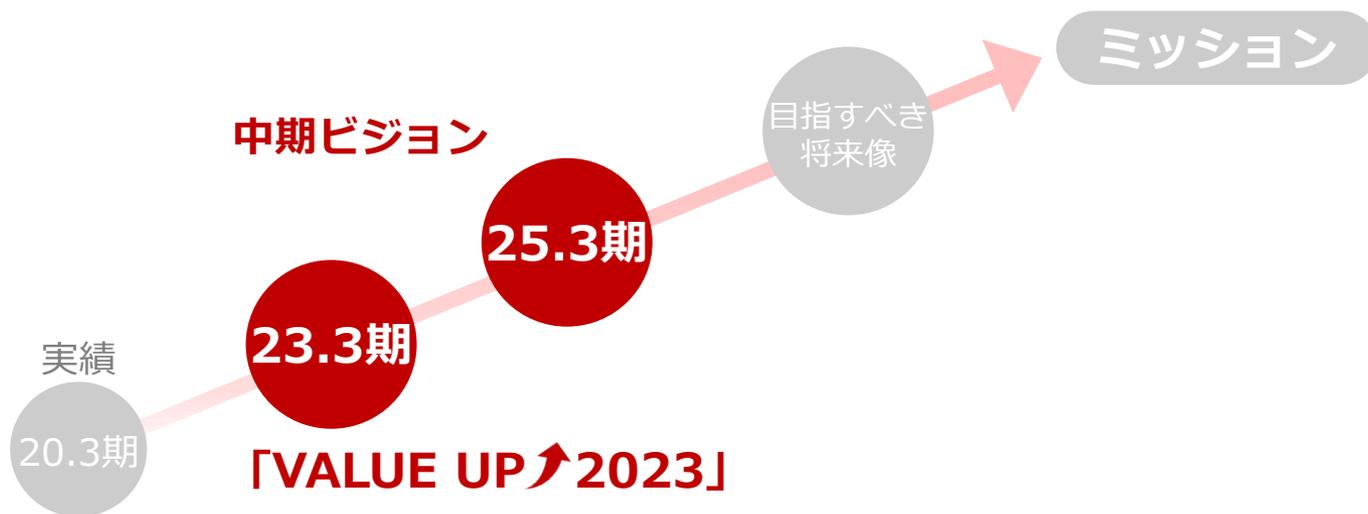


自己資本比率



### 3. 中期ビジョンについて

---



# 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた事業環境認識

中期ビジョンの修正に際し、当社グループが認識する事業環境は以下のとおり

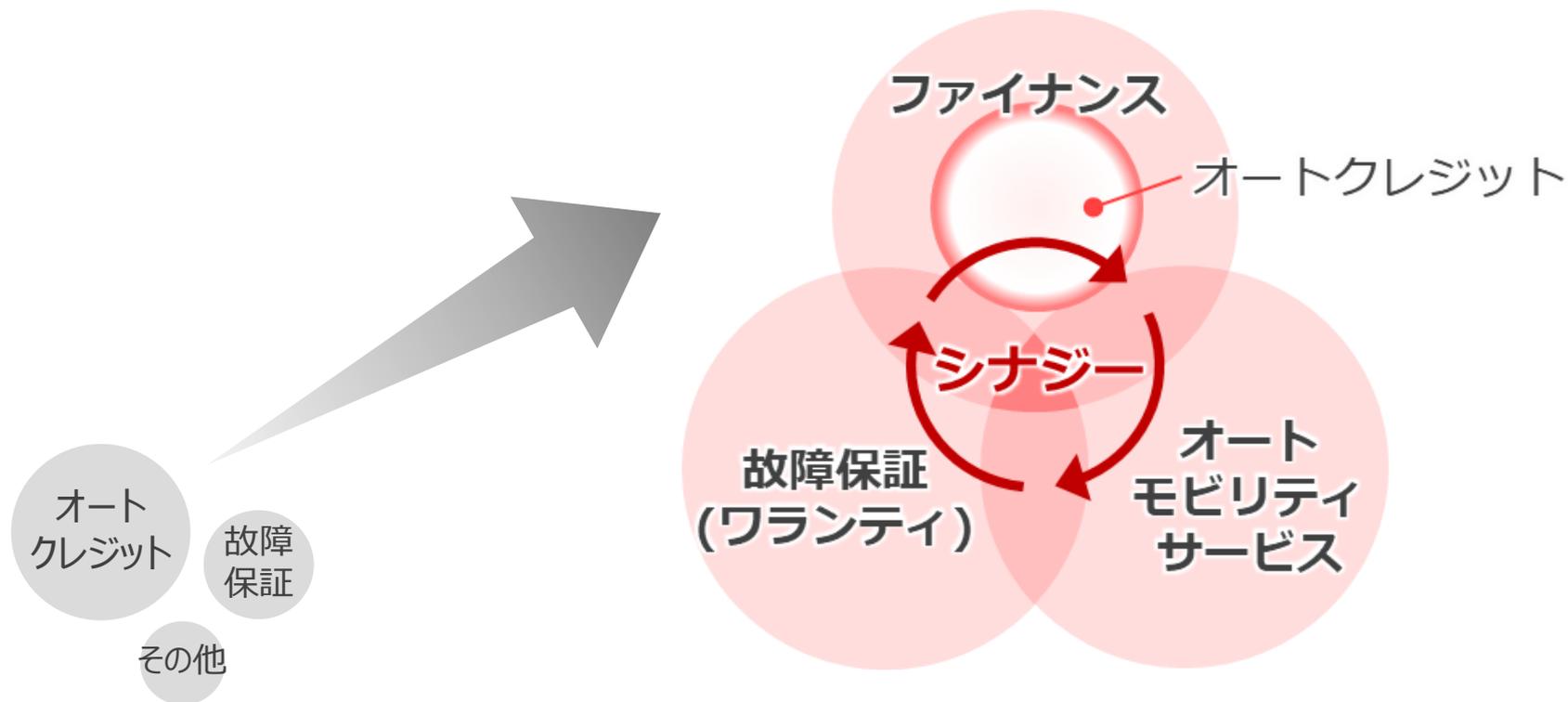
	現状	当社グループの認識	対応すべき事項
個人のお客様の状況	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 2020年4月~5月の緊急事態宣言中</li><li>→中古車購買の落込み</li><li>・ 2020年度下半期の中古車登録台数は回復(前年同期比104.9%)</li></ul>	生活必需品である中古車の底堅い需要を再認識	ファイナンス事業、故障保証事業の伸長が会社の成長に重要
中古車市場・モビリティ事業者(販売店・整備工場)の状況	新車流通量の減少により、中古車の流通量も減少 →仕入れ価格が上昇	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 資本力小の販売店・整備工場が苦戦</li><li>・ 販売量と顧客接点が減少</li></ul>	中小の販売店・整備工場の経営サポートが必要
社会トレンド	既存の思考・手法が通用しない、 ニューノーマル時代へ	持続的な成長に向けた競争優位性の確立が必要	新しいビジネスモデルへのシフトや業務イノベーションの推進が重要 (DXの必要性)

## 中期ビジョンについて

事業環境の変化に伴い、既存事業の伸長に加え、直接の顧客である中古車販売店・自動車整備工場の経営支援を通じて、中古車市場の活性化が必要と見料

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



# 中期ビジョンに基づくマテリアリティの設定について

以下をマテリアリティと位置付ける

対応すべき事項	マテリアリティの設定	関連する社会課題
既存事業のファイナンス事業、故障保証事業の伸長が会社の成長にとって重要	<b>①強みであるファイナンス事業を増強</b> <b>②故障保証の市場拡大</b>	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 
中小の販売店・整備工場の経営サポートが必要	<b>③オートモビリティサービス事業の拡充</b>	12 つくる責任 つかう責任 
DX化により、新しいビジネスモデルの確立や業務イノベーションの推進が重要	<b>④中古車市場、整備市場のプラットフォームを目指す</b>	13 気候変動に 具体的な対策を  9 産業と技術革新の 基盤をつくろう  17 パートナリシップで 目標を達成しよう 

## (補足) 中期ビジョン達成に向けたDX推進について

持続的な成長と競争力強化のために、デジタルトランスフォーメーション（DX）推進を最重要課題と認識

2021年5月13日、当社グループにおけるDX戦略を公表

DXビジョン						
中期経営計画	強みであるファイナンス事業の増強	故障保証の市場拡大	総合力を活かしたプラットフォーム展開	オートモビリティサービスを拡充	次世代モビリティサービスの創出	目指すべき将来像
コアビジネス戦略	モビリティ事業者の経営効率を高め、エンドユーザーに「安心・便利」をお届け					
	従業員のWell-being			CASE・MaaS・電動自動車化への対応		
組織・基盤	経営層直下の「DXを推進する専任組織」と「グループ会社横断のプロジェクトチーム」のハイブリッドで推進					
	データ集約・アジャイル開発・フルクラウド化					
投資方針	重要な経営課題の一つとして適切なリソース配分					
KGI	「モビリティプラットフォーム流通総額」					

デジタルガバナンス・コード「2. 戦略」  
企業は、社会及び競争環境の変化を踏まえて目指すビジネスモデルを実現するための方策としてデジタル技術を活用する戦略を策定し、ステークホルダーに示していくべきである。

### 2. DX戦略について DXの全体像

詳細は、当社グループIRサイト (<http://ir.premium-group.co.jp/ja/index.html>) よりご覧いただけます。

3-1

ファイナンス事業

---

3-2

故障保証事業

---

3-3

オートモビリティサービス事業

---

3-4

海外戦略

---

## ファイナンス事業の中期ビジョントピックス

### クレジット・個人向けオートリース

#### 重点施策

##### 「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**

トップラインの成長率を高める

##### 「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

業務効率を上昇させ、利益率を高める

### サービサー

#### 重点施策

##### 「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)\*1と**共同で行い強化**していく

シナジーの創出により  
さらなる収益貢献を図る

##### 「デポカー\*2販売」

- ・ 債権回収による高品質な引揚車両を  
会員組織内の加盟店に販売

新しい収益機会を  
創出する

\*1…中央債権回収株式会社は、2020年4月1日付で株式取得したグループ会社です。

\*2…デポカーとは、延滞債権の回収時に、引揚げた車両をいいます。

## 故障保証(ワランティ)事業の中期ビジョントピックス

Reduce

**重点施策**

- 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、リサイクル部品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**
- **認知度向上**のための広告施策実施

**市場自体の拡大が命題**

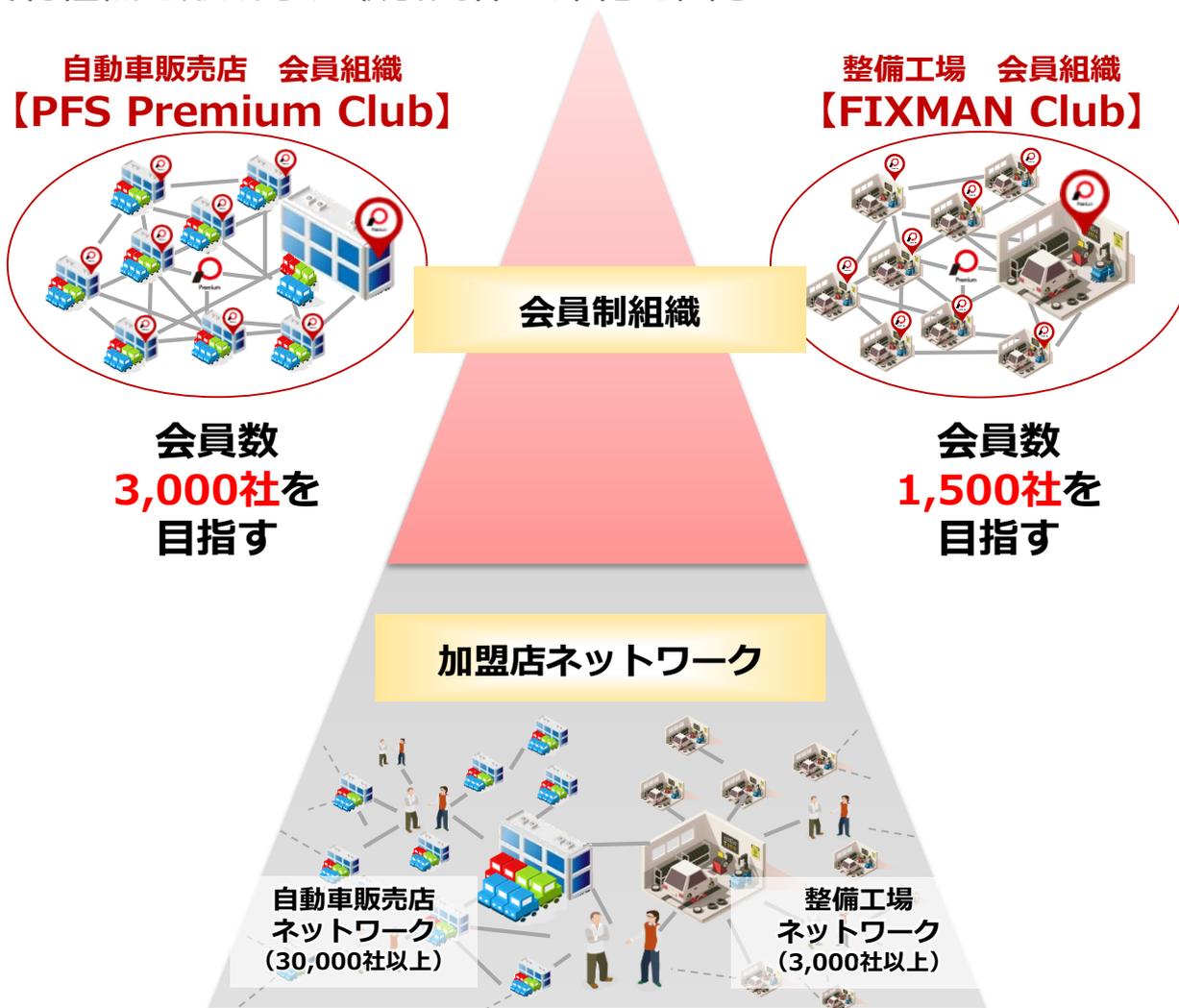
現状、意識的に中古車保証サービスを利用する人は、中古車購入層の約8%\*であり、認知度の向上、必要性の訴求が今後重要になると考える

\*...オークネット総合研究所（株式会社オークネット運営）「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



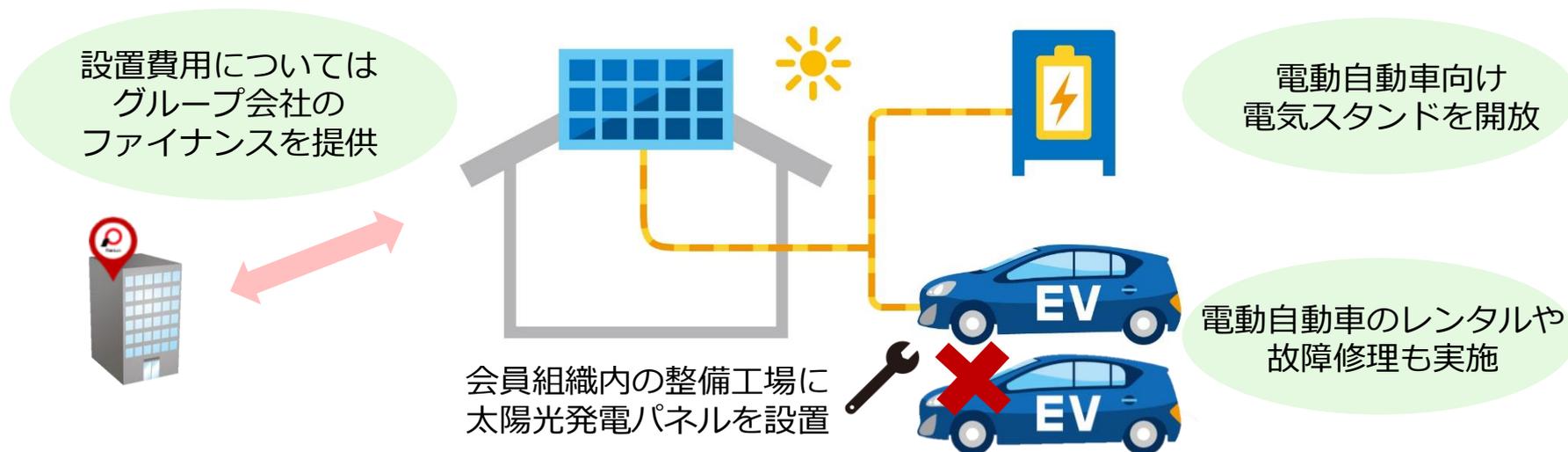
### (補足) 会員組織化の推進について

P11に掲載したプラットフォームの下支えとして、これまで構築した加盟店ネットワークの中から、会員制組織を形成し、取引関係の深化を図る

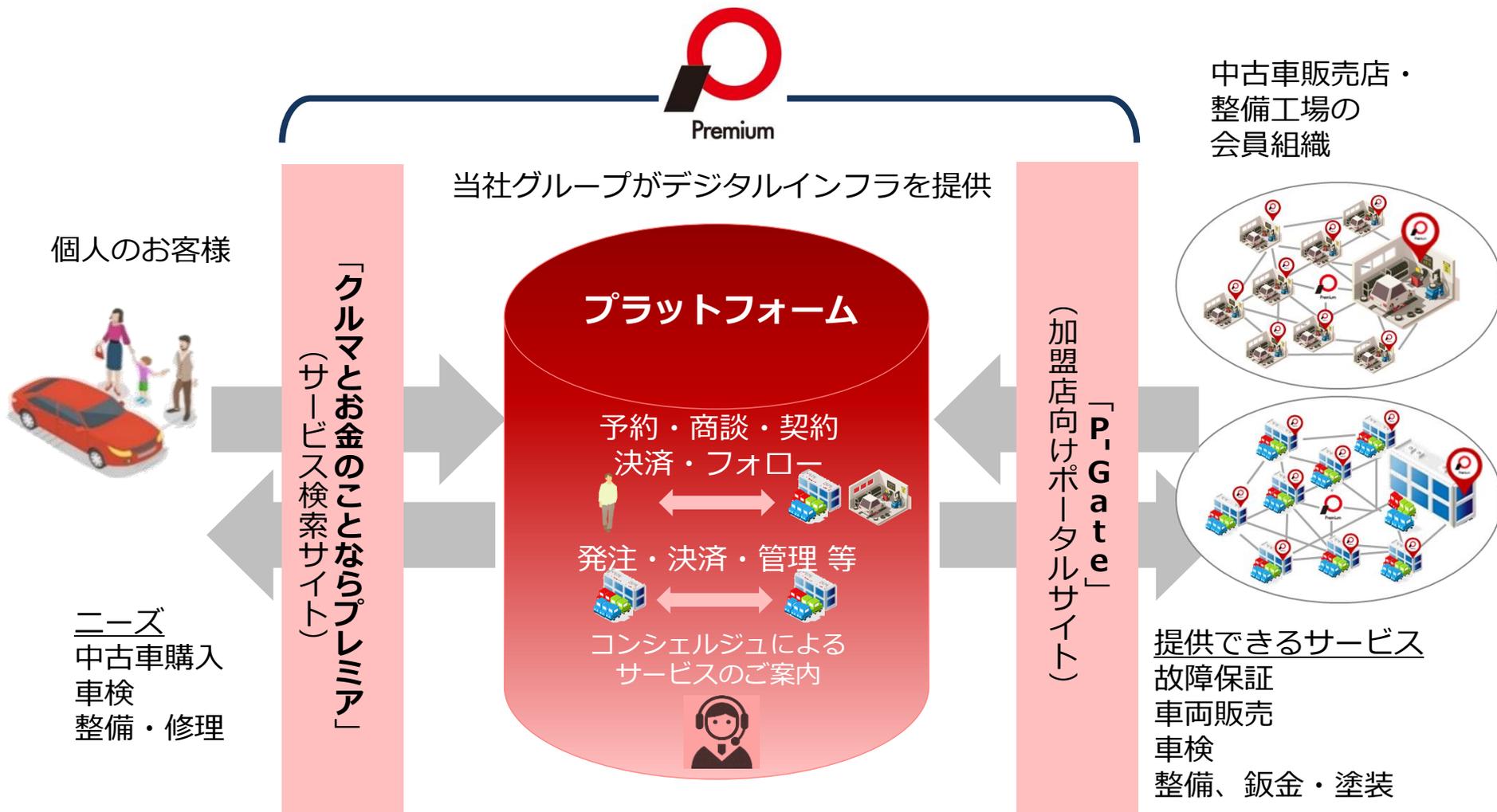


### (補足) CO<sub>2</sub>排出削減に関するビジネスについて

会員組織内の整備工場において太陽光発電設備や電動自動車充電設備を導入し、電動自動車の普及を通じたCO<sub>2</sub>削減の取組みをグループ全体で推進する

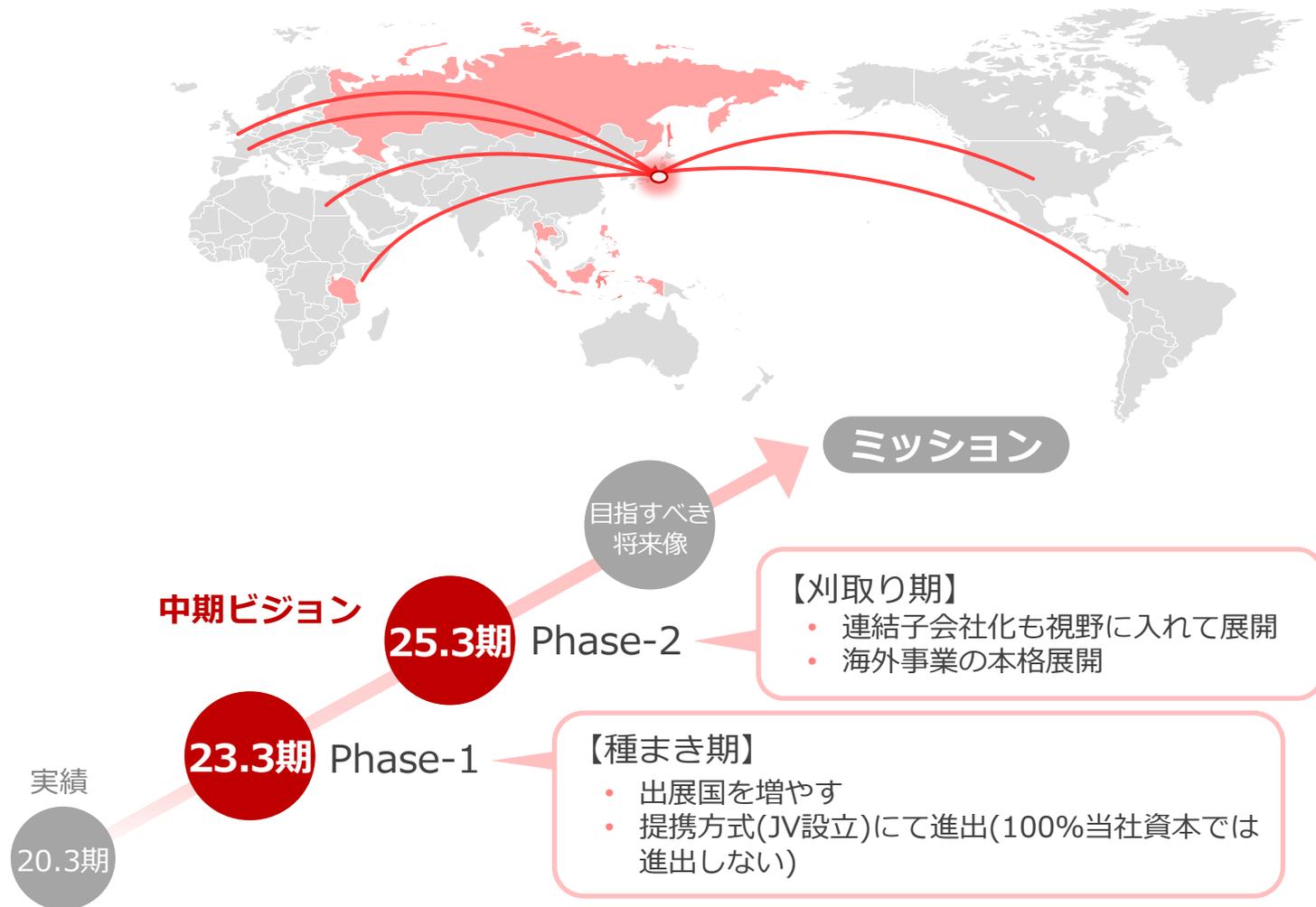


会員組織内の中古車販売店・整備工場と、個人のお客様を繋ぐプラットフォームを目指す

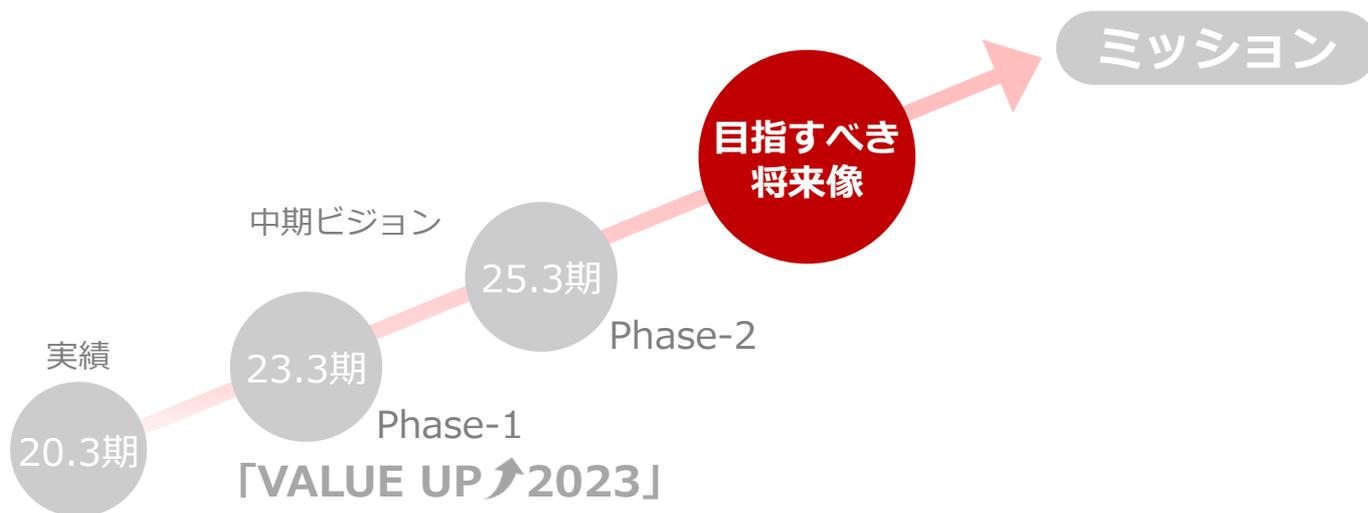


### 3-4. 海外戦略【Phase-1,2】

- 新型コロナウイルス感染症の収束状況等を鑑みながら展開を進める
- 国内で培ったノウハウを、現地企業とパートナーを組み海外で展開



## 4. 目指すべき将来像

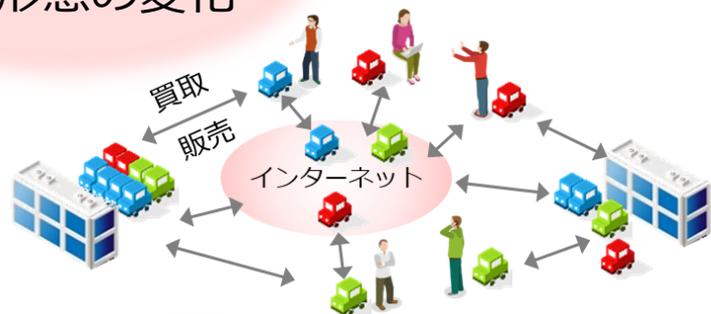


変化の激しいモビリティ業界に対応していくことが必要

運転に関する  
ビッグデータの集積

カーボンニュートラル、  
電動自動車へのシフト

伝統的なBtoC  
販売形態の変化



自動運転の進化



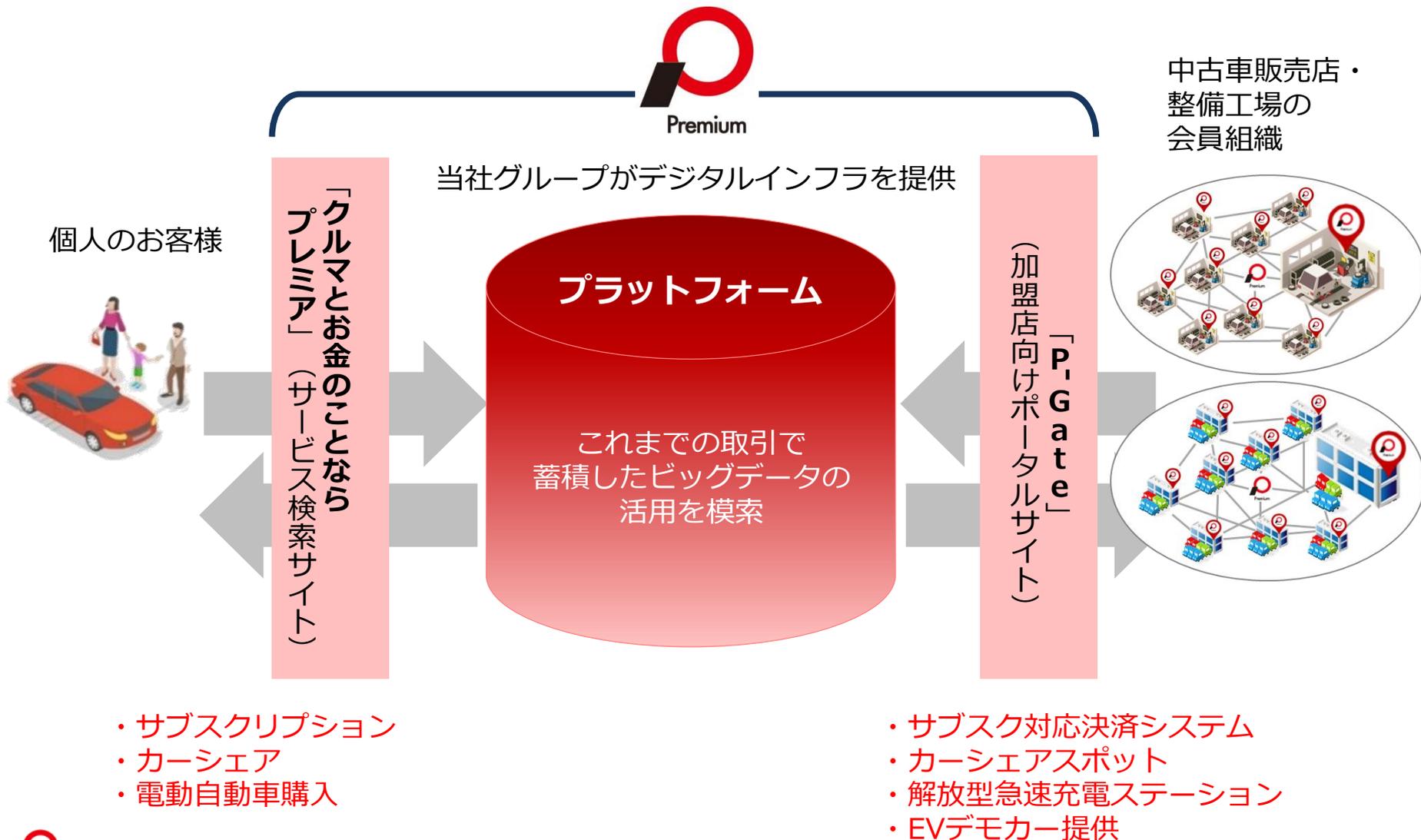
カーシェアリングの  
台頭

MaaS\*化の進行

クルマの先進機構化

# 目指すべき将来像 — 進化するモビリティ業界に対応するプラットフォームへ

CASE、MaaS、電動自動車シフトの本格化にも対応できるプラットフォームへ



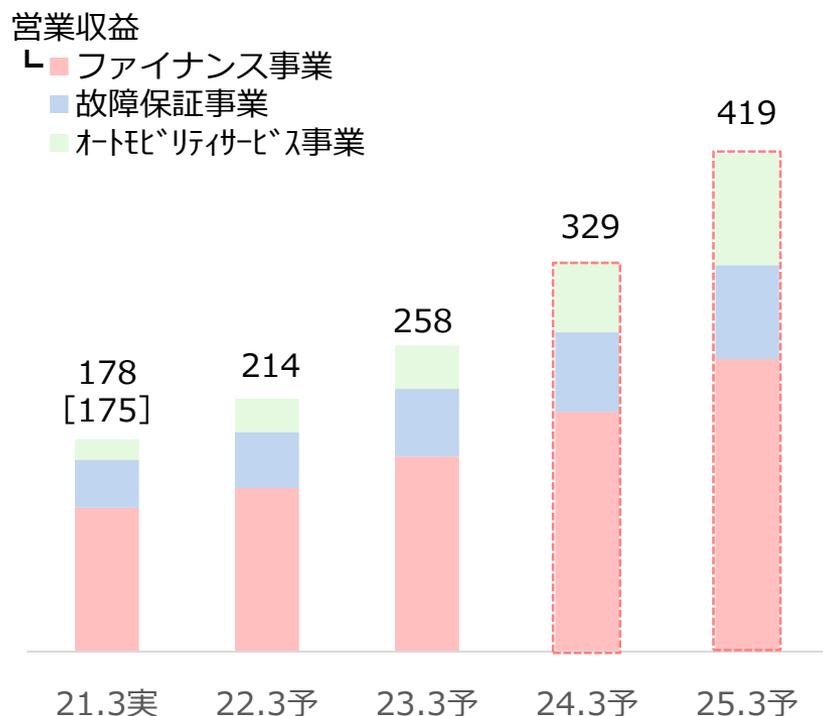
## 5. 経営成績の見通し

---

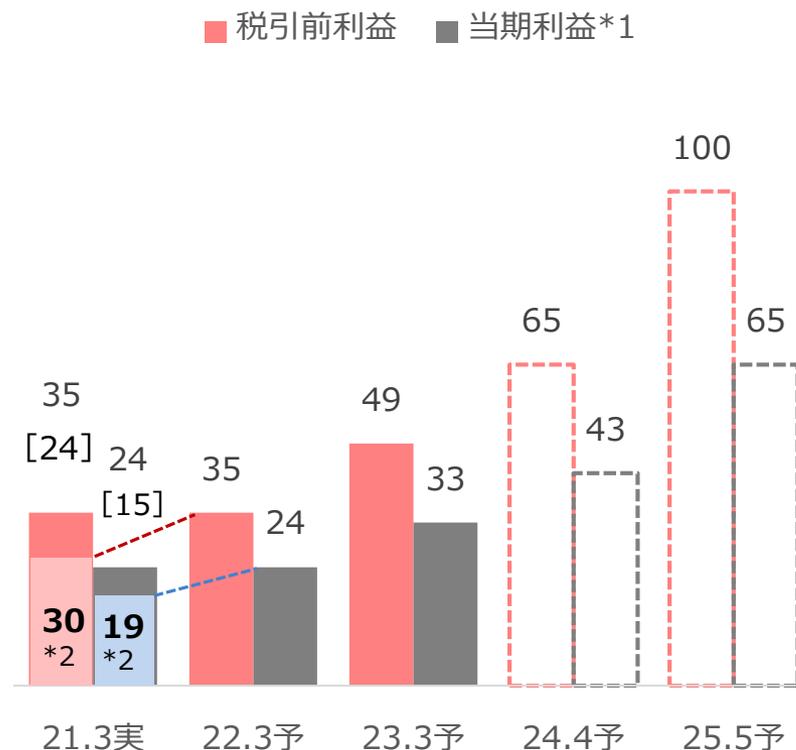
2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響で成長が鈍化したものの、中古車市場の回復を追い風に、中期ビジョンの推進で高い成長が実現可能と史料

[ ] は前回公表時の予想値

営業収益（億円）



税引前利益・当期利益\*1（億円）



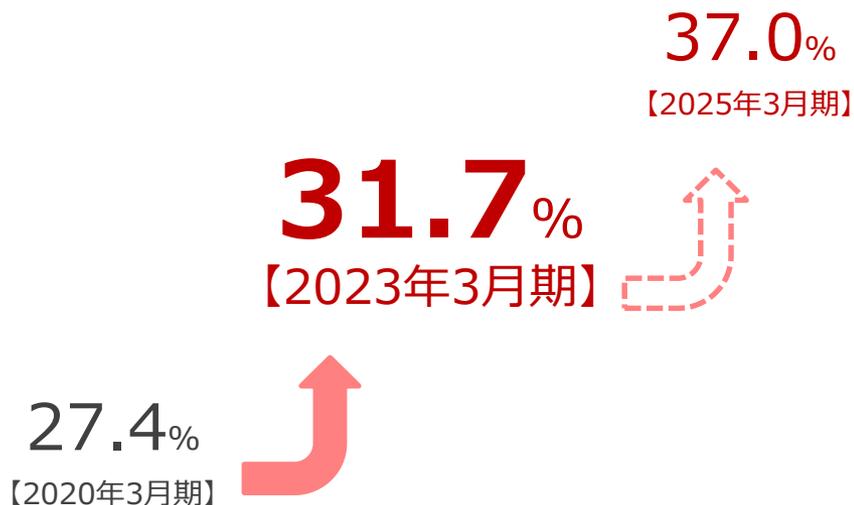
\*1…当資料における当期利益は「親会社の所有者に帰属する当期利益」を指しております。

\*2…一過性損益を除いた税引前利益及び親会社の所有者に帰属する当期利益を示しております。

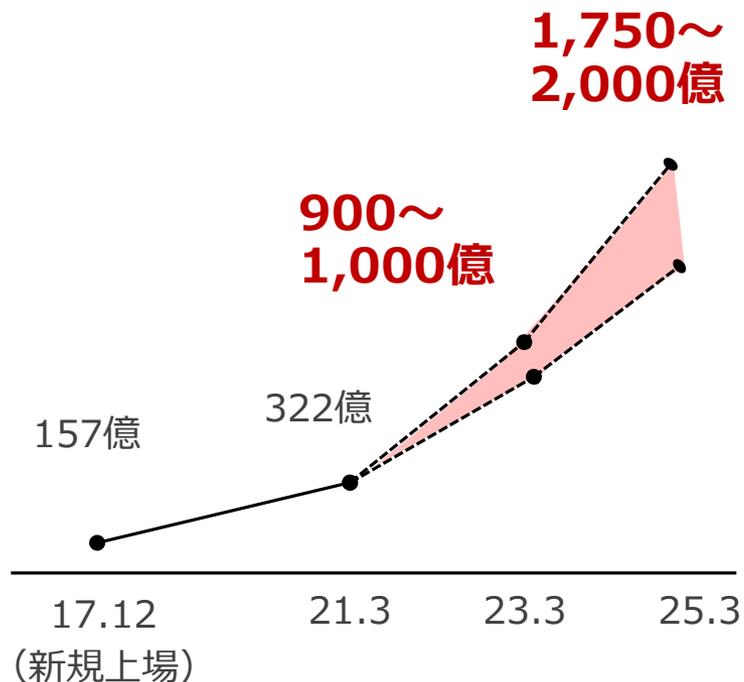
## 6. 財務戦略

---

## ROE



## 時価総額



\*...P25「経営成績の見通し」をベースに算定したものであり、今後の資金調達の可能性については考慮していません。

\*1...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

\*2...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

## 7. ESG・SDGsに対する取り組み

---

## 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
- ・ 自動車に関するリデュース、リサイクル、リユース、リペアを  
主要事業として展開

⇒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
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

年平均で東京ドーム約10個分\*のCO<sub>2</sub>排出量を削減

\*…新品の部品を製造せずリビルド部品・中古部品を利用することにより、東京ドーム約10個分の森林面積（スギ）が1年間で吸収するCO<sub>2</sub>量に相当

## E 環境



### ■ その他の取り組み

当社グループにおいて、以下の取り組みを展開

<p><b>再生エネルギーの普及</b></p>	<p>「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。 累計件数は2021年2月末現在で11,786件。</p>
<p><b>エネルギー管理</b></p>	<p>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。</p>
<p><b>水及び排水管理</b></p>	<p>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）でも同様の取り組みを実施。</p>
<p><b>廃棄物及び有害物質管理</b></p>	<p>自社が保有する直営整備工場では水性塗料を使用。 整備工場の会員制組織「FIXMAN club」での使用を促進。 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に自動車冷媒用フロンを回収している。</p>
<p><b>廃棄物の削減</b></p>	<p>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。</p>

## 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

# S 社会資本



## ■ その他の取り組み

当社グループにおいて、以下の取り組みを展開。

<p><b>社会貢献</b></p>	<p>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。</p> <p>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。また、キッチンカーシェアの取り組みを通じた支援も実施。</p>
<p><b>消費者への福利提供</b></p>	<p>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。</p> <p>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、自動車を利用できるような取り組みを推進。</p>

## 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)** を定め**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

# S 人的資本

- 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



(以下、当社及び中核子会社)	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末
<b>社員数</b>	336人	391人	423人
内、女性社員数	101人	130人	140人
同比率	30.1%	33.2%	33.1%
<b>管理職数</b>	103人	117人	150人
内、女性管理職数	8人	15人	28人
同比率	7.8%	12.8%	18.7%
<b>取締役数</b>	6人	6人	7人
内、女性取締役数	1人	1人	2人
<b>外国人従業員数</b>	40人	58人	62人

\*外国人従業員数は現地採用のスタッフ数であり、「従業員数」には含まない。

# G ガバナンス



## ■ コーポレートガバナンス

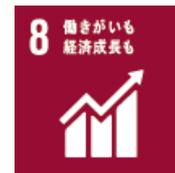
- ・ コーポレート・ガバナンス・コードについて、3補充原則をエクスプレイン、その他は全てコンプライ
- ・ 独立社外取締役が過半数を占める、任意の**指名報酬委員会**を設置
- ・ 持続的な企業価値向上のインセンティブのため、**株式報酬制度を導入**
- ・ 組織形態及び取締役・監査役体制は以下の通り（2021年5月13日現在）

組織形態	取締役	監査役
監査役会設置会社	7名 -独立社外取締役3名 内、女性2名	3名 -社外監査役2名

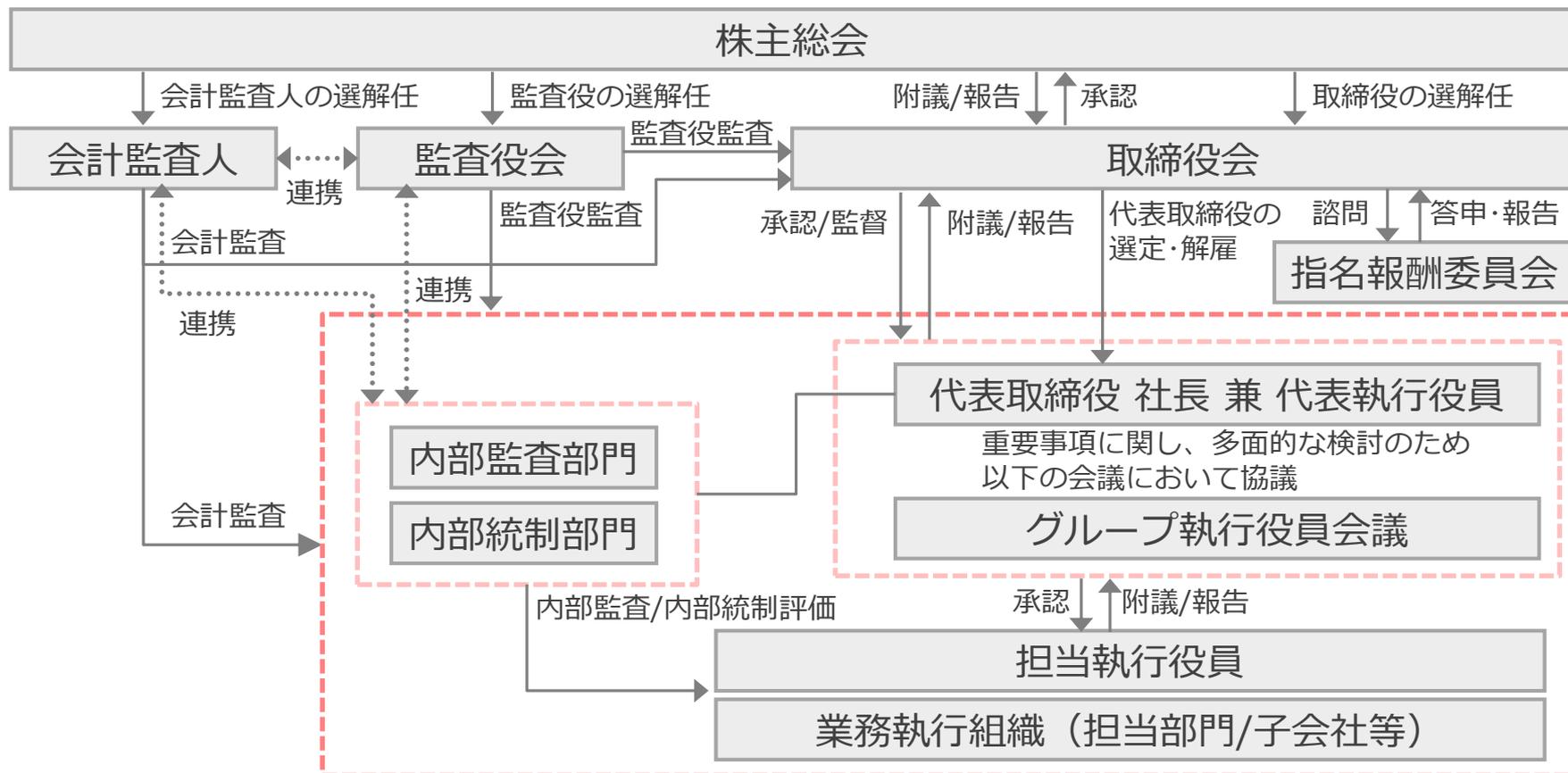
## ■ コンプライアンス、リスク管理

- ・ 行動規範に基づく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**、**コンプライアンス**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

# G ガバナンス



## ■ コーポレートガバナンス体制の継続強化



\*2021年3月末現在



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。