

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

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。心豊かな人財育成。

営業収益
440億円

税引前利益
102億円

親会社帰属利益
70億円

故障保証累計契約台数
190万台以上

2 中長期の経営戦略

1. ONE&ONLYのオートモビリティ企…

2030年までの長期ビジョン達成。ファイナンス・故障保証・オートモビリティサービス分野の拡充。

3. ファイナンス事業深化

オートクレジット取扱高伸長とシェア向上。営業施策仕組化、エリア開拓、海外展開（東南アジア中心）。

2. カープレミア事業モデル確立

カープレミアクラブ拡大と中古車領域経済圏構築。会員満足度向上とシナジー創造。

4. 故障保証事業拡充

市場拡大と認知度向上。原価低減とカープレミアガレージ会員との在庫連携強化。

3 対処すべき課題

① システム障害への対応

- ・ 2024年11月以降のシステム障害主原因特定と修正完了
- ・ 対策本部設置と第三者専門意見導入
- ・ 成長戦略支えるシステム投資継続

② カープレミア事業モデル確立

- ・ モビリティ事業者向け会員組織カープレミアクラブ拡大
- ・ ブランド認知拡大と集客力強化
- ・ サービスオンライン化推進と会員満足度向上

③ ファイナンス・故障保証海外展開

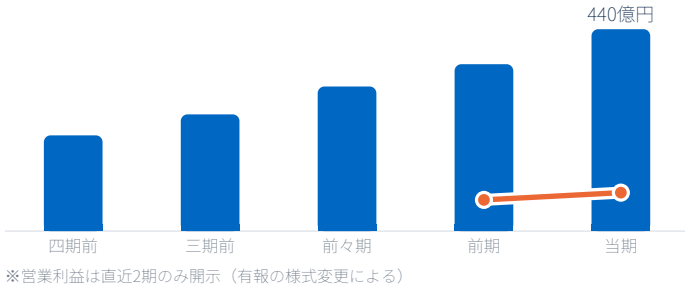
- ・ タイ王国でのファイナンス事業支援（Eastern Commercial Leasing p.l.c.）
- ・ タイ・インドネシア・フィリピンでの故障保証事業展開
- ・ 国内ノウハウ活用した東南アジア中心の海外進出

面接で使えるポイント

- ・ 独立系として銀行傘下でなく、自動車販売店に複数サービス（オートクレジット・故障保証）提供可能
- ・ リクルートとの提携でカーセンサーアフター保証販売。190万台超の故障データ蓄積が強み
- ・ カープレミアクラブ中心に中古車領域経済圏構築。2030年ONE&ONLYのオートモビリティ企業を目指す

証券コード 7199

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高 440億円	営業利益率 19.1%	財務健康度 57点 / 100点
----------------	----------------	---------------------

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 53.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収 802万円 その他金融業内 15位/38社	平均年齢 36.7歳 その他金融業内 32位/38社	平均勤続 7.9年 その他金融業内 24位/38社	女性管理職 35.1% その他金融業内 3位/27社	男性育休 80.0% その他金融業内 17位/22社
----------------------------------	----------------------------------	---------------------------------	----------------------------------	----------------------------------

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: プレミアグループ、バイク王&カンパニー社との合併会社「RID

