

決算プレゼンテーション資料

2023年3月期 第2四半期



2022年11月8日

■ 免責事項

本資料の数値のうち、過去の事実以外の当社グループの計画、方針その他の記載にかかわるものは、本資料の発表日現在において入手可能な情報等に基づいて作成したものです。しかしながら、当社グループの事業展開上リスクとなる可能性がある要素が複数存在しております。特に新型コロナウイルス感染症拡大の影響により停滞している経済活動が、徐々に回復していくことを前提に計画を策定していることから、新型コロナウイルス感染症の収束状況によって、実際の業績等は大きく異なる可能性があります。

また、利息返還請求の動向は、外部環境の変化等に影響を受けやすいことから特に不確実性が高く、その影響として利息返還損失引当金繰入額を計上する場合があります。

最終の業績はこれらのリスクを含むさまざまな要因によって予想数値と異なる可能性があります。

■ 本資料における表記

L・C事業	ローン・クレジットカード事業
MUCG	エム・ユー信用保証
yoy	前年同期比または前期比
ytd	前期末比
(E)	見通し
EB、EASY BUY	EASY BUY Public Company Limited
ACF	ACOM CONSUMER FINANCE CORPORATION

■ 本資料に関するお問い合わせ

アコム株式会社 広報・IR室
☎ (03)5533-0861
✉ ir@acom.co.jp

01

第2四半期 決算概要

経営環境	4
連結決算概要	5
上半期のトピックス	7
中期経営計画の進捗状況	8
人材基盤の確立	10
配当状況	11

02

第2四半期 決算補足

ローン・クレジットカード事業	13
信用保証事業	18
海外金融事業	22
利息返還の状況	26
貸倒関連費用	28
金融費用	30

Appendix

市場規模の推移	33
2023年3月期 通期計画	35
利息返還の状況	37
借入れ行動に至った背景	40
新型コロナウイルス感染症の 影響	41
ビジョン・中期方針	42
中期経営計画	44

木下でございます。

日頃は、当社への温かいご支援とご理解を賜り、誠にありがとうございます。また、本日はご多忙の中、当社の決算説明会にご参加いただき、厚く御礼申し上げます。

私からは、ご覧の項番1番、2023年3月期 第2四半期 決算概要について説明いたします。項番2番の決算補足については、のちほど、広報・IR室長の岡本より説明いたします。

それでは、プレゼンテーション資料の4ページをご覧ください。

国内

- 経済社会活動の正常化が進み、景気は持ち直しの傾向にあるものの、世界的な資源価格の高騰や国際情勢の緊迫、円安の急進などもあり、国内経済は依然として先行き不透明な状況
- ノンバンク業界においても、国内経済同様に先行き不透明な状況
- 観光需要を喚起する政策による旅行・レジャーなどの資金需要拡大に期待

タイ王国

- 2021年7～8月に新型コロナウイルスの感染者数が急増。その後、感染者数は減少したが、オミクロン株の流行により、2022年1月に感染者数が急増し、3～4月に再びピーク
- 2022年5月以降は感染者数が減少し、規制措置が緩和
- 新型コロナウイルス感染症の沈静化を背景に、個人消費が拡大し、景気に持ち直しの動き
- 非常事態宣言が2022年9月30日をもって解除され、さらなる資金需要の拡大に期待

フィリピン共和国

- 2021年9月にピークアウトした新型コロナウイルスの感染者数は、オミクロン株の出現により2022年1月に再度急増。2月以降の感染者数は、低位で推移
- 行動制限や入国規制の緩和、ワクチン接種の推進などを通して経済活動の再開を促進
- インフレの高進によって個人消費の拡大は鈍化

はじめに、上段の国内の経営環境についてですが、新型コロナウイルス感染症への対策や各種政策により、経済社会活動の正常化が進み、景気は持ち直しの傾向が見られました。しかしながら、世界的な資源価格の高騰や国際情勢の緊迫、円安の急進などもあり、物価上昇による個人消費の落ち込みが懸念されることから、国内経済は依然として先行き不透明な状況が続いております。

黒丸2つ目のノンバンク業界においても、国内経済と同様に先行き不透明な状況が続いております。今後においては、2022年10月より開始された「全国旅行割」など、観光需要を喚起する政策により旅行・レジャーなどの資金需要の拡大が期待できると考えております。

中段のタイ王国においては、黒丸3つ目に記載のとおり、新型コロナウイルス感染症の沈静化を背景に、個人消費が拡大し、景気は持ち直しの動きが見られました。非常事態宣言が9月30日をもって解除されたことで、さらなる資金需要の拡大を期待しております。

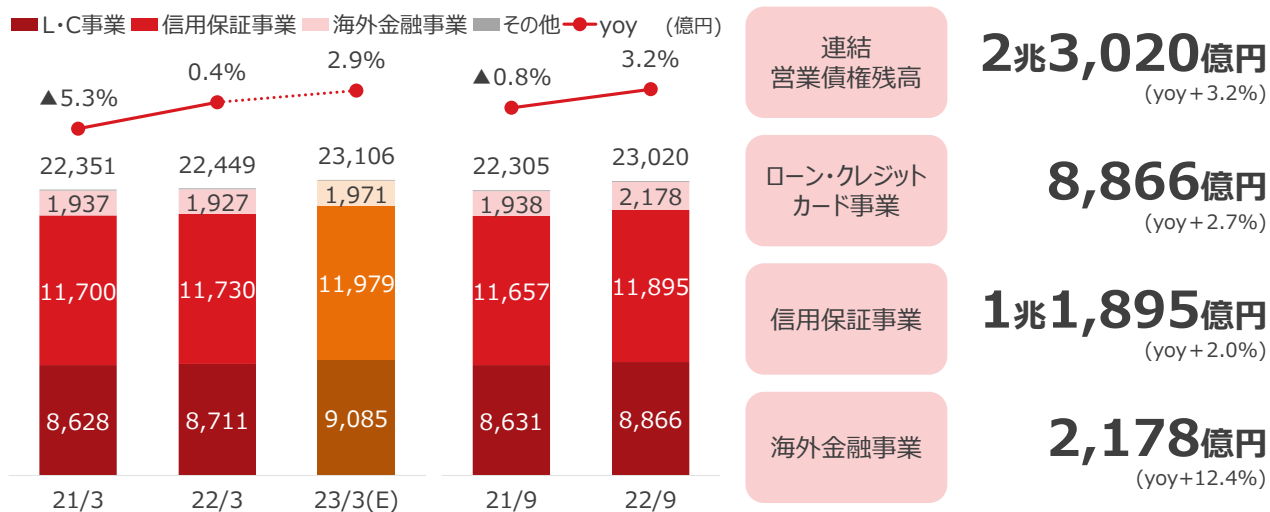
下段のフィリピン共和国においても、黒丸2つ目、行動制限や入国規制の緩和、ワクチン接種の推進などを通して経済活動の再開が促進されております。しかしながら、インフレの高進によって個人消費の拡大に鈍化が見られました。

国内・海外において厳しい経営環境が続く中、当社グループは、新型コロナウイルス感染症に対する防疫措置をとりながら、お客さまや従業員の安全に配慮しつつ、お客さまのご返済やお借入の相談に対して、柔軟かつ丁寧に対応してまいります。

続きまして、決算概要について説明いたしますので、5ページをお願いします。

連結決算概要(業容)

- 国内の個人消費に持ち直しの動きが見られることや円安パーツ高の為替影響から、連結営業債権残高は前年同期比+3.2%の2兆3,020億円



5

まず、右上の連結営業債権残高ですが、前年同期比3.2%増加の2兆3,020億円となりました。この要因は2つあります。1つ目は国内の個人消費に持ち直しの動きが見られたこと、2つ目は円安パーツ高の為替影響を受け、残高が押し上げられたことです。

営業債権残高を事業別に見ますと、ローン・クレジットカード事業は前年同期比2.7%増加の8,866億円、信用保証事業は2.0%増加の1兆1,895億円、海外金融事業は12.4%増加の2,178億円となりました。

連結決算概要(業績)

(百万円、%)

	2021/9 実績	2022/9 実績	yoy	2023/3 計画*	yoy	進捗率
1 営業収益	131,423	135,068	2.8	268,300	2.3	50.3
2 ローン・クレジットカード事業	71,428	72,208	1.1	145,600	2.3	49.6
3 信用保証事業	31,137	32,619	4.8	66,400	5.6	49.1
4 海外金融事業	25,925	27,112	4.6	50,900	-0.7	53.3
5 営業費用	83,052	86,269	3.9	180,400	-20.7	47.8
6 金融費用	2,888	2,038	-29.4	4,300	-16.7	47.4
7 貸倒関連費用	33,906	36,935	8.9	76,300	11.5	48.4
8 利息返還費用	-	-	-	-	-	-
9 その他の営業費用	46,257	47,295	2.2	99,800	5.2	47.4
10 営業利益	48,370	48,798	0.9	87,900	152.7	55.5
11 経常利益	48,868	48,846	-0.0	88,200	148.9	55.4
12 税金等調整前当期純利益	48,704	49,805	2.3	89,000	163.9	56.0
13 当期純利益	41,599	35,486	-14.7	66,500	11.2	53.4
14 親会社株主に帰属する当期純利益	39,147	33,016	-15.7	62,400	12.1	52.9

* 2022年5月13日に公表した業績予想からの修正はありません

6

6ページに移りまして、1行目の連結営業収益は前年同期比2.8%増収の1,350億円となりました。

営業収益を事業別に見ますと、ローン・クレジットカード事業は、クレジットカード収益の増加を主因に、前年同期比1.1%増収の722億円、信用保証事業は、業容拡大に加え、定期的な保証料率の見直しにより、4.8%増収の326億円、海外金融事業は、円安バツ高の為替影響を主因に、4.6%増収の271億円となりました。

続きまして、5行目の連結営業費用は前年同期比3.9%増加の862億円となりました。

費用の内訳を見ますと、金融費用が前年同期比29.4%減少の20億円、貸倒関連費用が8.9%増加の369億円、その他の営業費用がアコム単体の広告宣伝費の増加を主因に2.2%増加の472億円となりました。

以上の結果、10行目の営業利益は前年同期比0.9%増益の487億円となりましたが、経常利益は前年同期並みの488億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、法人税等調整額の増加を主因に15.7%減益の330億円となりました。

7ページをお願いします。

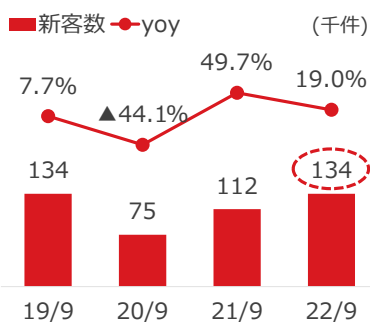
上半期のトピックス

■ スマートフォン決済



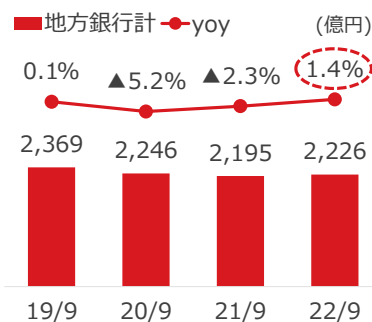
- ✓ 本年4月・5月にスマートフォン決済機能をリリース

■ 新客数



- ✓ 上半期累計の新客数はコロナ禍前の水準まで回復

■ 信用保証残高 (アコム)



- ✓ コロナ禍において業容縮小が継続していた地方銀行向けの信用保証残高が反転

7

上半期のトピックスについて左側から順に説明いたします。

今年の4月にApple Pay、5月にGoogle Payを導入し、お客さまがお持ちのスマートフォンなどを利用して、当社が発行するマスターカードの決済ができるようになりました。また、サービス導入と合わせてキャンペーンを実施し、お客さまのご利用の促進を図りました。

スマートフォン決済の利用登録をされているお客さまは、非登録のお客さまと比較して、クレジットカードの利用率、利用額ともに高いということが確認できました。引き続き、利用者の属性や利用状況を分析し、さらなる残高伸長につなげてまいります。

中央の新客数ですが、コロナ禍で資金需要の低下により新客数の獲得に苦戦をしておりましたが、この上期にようやくコロナ禍前の水準まで回復させることができました。通期計画の26万件に向けて順調に進捗しております。新規のお客さまの獲得単価はコロナ禍前の水準より高く、引き続き課題ではありますが、費用を押さえつつ推進してまいります。

右側は信用保証残高について、「地方銀行向けの残高」にフォーカスして記載しています。コロナ禍において残高回復が遅れていた地方銀行の残高が、ようやく増加に転じました。連結の信用保証残高についても、計画を上回って推移していることから、引き続き尽力してまいります。8ページをお願いします。

各事業の飛躍に向け、事業領域拡大への布石を打つ期間と捉える

全ての土台

● コンプライアンス・カルチャーの醸成

事業戦略

- パーセプション*の再構築によるブランド力向上
- 「ヒト」と「デジタル」の最適化による
良質な顧客体験の提供
- 次期成長に向けた新規事業・新サービス創出への挑戦
- 金融機関との保証提携拡大・事業会社との保証提携実現
- 既存保証提携先との更なる連携強化
- 新たな国への進出実現
- 既存進出国での事業基盤拡充
- 債権保全体制の最適化

機能戦略

- 環境変化に柔軟かつ迅速に対応できる
システム基盤の構築
- 採用・育成・定着の強化による人材基盤の確立
- ビジョン浸透による社員のエンゲージメント向上
- サステナビリティ推進に向けた体制強化・取り組み拡充
- リスク管理の高度化によるガバナンスの強化
- 業務効率化による生産性の高い業務環境の構築
- 調達手段の最適化による安定性維持・コスト効率向上

* パーセプションとは、消費者のイメージや購買決定要因となる企業やブランドの認識・認知、知覚

8

ここからは中期経営計画の進捗状況について説明いたします。

今期より始まった中期経営計画も1/6が終わりました。5月の決算説明会で、左側の事業戦略から、赤字の「次期成長に向けた新規事業・新サービス創出への挑戦」「事業会社との保証提携実現」「新たな国への進出実現」の3つについてお話ししましたが、そちらの現段階での進捗状況と、右側の「採用・育成・定着の強化による人材基盤の確立」について、お話しします。それでは、9ページをお願いします。

中期経営計画の進捗状況

次期成長に向けた
新規事業・新サービス創出への挑戦

GeNiE

- ◆ 貸金業登録の手続きが完了
- ◆ アコムノウハウを活かし、ローン事業の運用に関するコンサルティング業務などの可能性を模索中。今期中の事業開始を目指す

事業会社との保証提携実現



- ◆ 今期中の保証提携の開始に向け、準備中

新たな国への進出実現



- ◆ 10月6日、マレーシア当局よりマネーレンダーライセンス申請の承認を受ける
- ◆ 来期上期の事業開始を目指し、準備中

9

はじめに、左側の「次期成長に向けた新規事業・新サービス創出への挑戦」について説明します。エンベデッド・ファイナンス事業をおこなう予定の連結子会社GeNiEは、本社オフィスを構え、貸金業登録の手続きが完了しました。提携パートナーとの調整も進めておりますが、一部の工程に遅れがあり、ローン機能の提供は来期になる見込みです。

想定外の事態がおこることは承知のうえで、次期成長に向けて新しい事業へ挑戦しています。ここが正念場であり、メンバー一丸となって事業開始に向け突き進んでいます。まずは、当社のノウハウを生かし、ベンチャー企業向けの、ローン事業の運営に関するコンサルティング業務など、可能性を模索しております。今期中の事業開始に向け、引き続き努力してまいります。

次に、中央の「事業会社との保証提携実現」については、今期中の保証提携の開始に向け、着々と準備をすすめております。具体的な提携先については、正式発表までお待ちいただければと思います。

最後に、右側の「新たな国への進出実現」ですが、10月にマレーシアの当局よりマネーレンダーライセンスが実質的に承認されました。すでにオフィスを構え、システム開発も進めています。来期上期の事業開始を目指し、こちらも着実に準備を進めてまいります。

10ページをお願いします。

採用・育成・定着の強化による人材基盤の確立

- 新規事業開発や中期経営計画の達成には、その実現を支える人材が不可欠
- 「ES*1なくしてCS*2なし」、従業員がお客さまによりよいサービスを提供するためには、従業員エンゲージメントが重要と認識



優秀な労働力の確保

- ✓ 新卒採用におけるアコムブランドの確立

マイナビ・日経 2023年卒大学生就職企業人気ランキング
「クレジット・信販・リース・その他金融部門」第2位

- ✓ ダイバーシティ（特に女性、シニアの活躍）の推進



生産性の向上

- ✓ ビジョンの浸透によるやりがいの向上
- ✓ 「部下を育成できる上司」を育成し、OJTからOJDへ



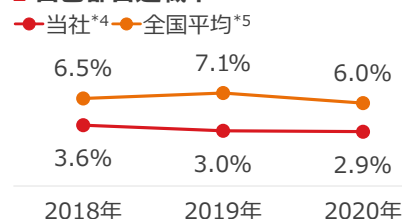
イノベーションの誘発

- ✓ デジタルを中心に自己啓発によるリスキルを促進
- ✓ 本社機能をワンフロアに集約し「知の交差点」を生む

■ エンゲージメント*3

	前々回 2021年8月	前回 2022年2月	今回 2022年8月
レーティング (格付)	BBB	BBB	A

■ 自己都合退職率



*1 Employee Satisfaction *2 Customer Satisfaction *3 株式会社リンクアンドモチベーションによる調査結果 *4 当該年の4月から翌年3月までの集計
*5 雇用動向調査より、企業規模が「1,000人以上」かつ就業形態が「一般労働者」かつ離職理由が「個人的理由」のものを抜粋

10

続きまして、「人材基盤の確立」について説明します。トップボックスに記載の通り、新規事業開発や中期経営計画の達成には、その実現を支える人材が不可欠です。当社では以前より「ESなくしてCSなし」と考えており、従業員がお客さまにより良いサービスを提供するためには、従業員エンゲージメントが重要と考えております。

お客さまへ快適なサービスを提供するために、左側に記載の人事施策を実施しています。

上段の「優秀な労働力の確保」については、新卒採用におけるブランディング活動に注力しており、前回の説明会でもお話ししましたが、マイナビと日本経済新聞社が共同で実施した「大学生就職企業人気ランキング」で、2021年卒においては第10位、2022年卒では第4位、2023年卒では第2位と着実に順位を上げています。また、ダイバーシティも推進しており、女性、シニアの従業員の皆さんがさらに実力を発揮できるよう、制度変更や研修などをおこなっております。中段の「生産性向上」の面では、ビジョンの浸透を通じて、やりがいをもって働いてもらうことに加え、「部下を育成できる上司」を育成することに注力しており、従来のOn the Job Trainingに加えて、On the Job Developmentも推進しています。

下段の「イノベーションの誘発」に向けては、デジタルを中心に自己啓発のメニューを拡充することで、リスキルを促しています。また、12月に本社を移転することは、すでにニュースリリースでお伝えしております。新しいオフィスはフロアの長さが107mあり、本社機能を1フロアに集約することで、自然と「知の交差点」が生まれ、コミュニケーションの活性化とイノベーションの誘発がおきることを期待しています。

このような施策を通じて、従業員エンゲージメントを高めております。

右下には自己都合退職率のグラフを記載しておりますが、当社の退職率は安定して低い水準を維持しております。優秀な人材の流出を抑制することで、当社の知的財産を守り、新規採用や教育のコストを抑えることもできています。

最後に、配当状況について説明いたしますので、11ページをお願いいたします。

資本政策の基本的な考え方

財務健全性の維持向上と株主還元の拡充を図る

2022年3月期末



2025年3月期末に目指す姿



配当の基本的な考え方

高い収益力と適正な自己資本のもと、株主還元の拡充を図る

収益力

- 信用保証事業、海外金融事業の業容拡大により、営業収益は計画を上回った。営業利益は、貸倒関連費用が計画を下回ったことから、計画を上回った
- 当第2四半期末におけるROEは12.0%

自己資本

- 当第2四半期末における連結総資産に信用保証残高を加算して算出した自己資本比率は22.8%
- 目標とする25%に向けて順調に積み上がる見込み

株主還元

- 中間配当は、予想通り5円
- 配当性向は23.7%

* 連結総資産に信用保証残高を加算して算出した自己資本比率

11

資本政策の基本的な考え方は「財務健全性の維持向上と株主還元の拡充を図る」としております。現中計の最終年度である2025年3月期には、連結総資産に信用保証残高を加算して算出した自己資本比率を25%程度、配当性向35%程度に引上げ、ROEについては10%程度を維持することを目指しております。

次に、配当の基本的な考え方は「高い収益力と適正な自己資本のもと、株主還元の拡充を図る」としております。

収益力については、ローン・クレジットカード事業の業容の回復は当初の想定より遅れたものの、信用保証事業、海外金融事業の業容拡大により、営業収益は第2四半期の計画である1,328億円を上回って着地することができました。また、営業利益も、貸倒関連費用が想定を下回ったことから、計画の443億円を上回り、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も、それぞれ計画を上回りました。その結果、当第2四半期末におけるROEは12.0%となりました。最後に自己資本比率ですが、当第2四半期末における自己資本比率は22.8%と、目標とする25%に向けて着実に積み上がっております。

以上のことから、中間配当は、公表通り5円とし、第2四半期における配当性向は23.7%となりました。

今後も、中核3事業の安定成長を目指すとともに、中期経営計画の達成に向けて、邁進してまいります。皆さまの変わらぬ「ご支援」「ご指導」を賜りますことをお願いして、私からの説明を終了いたします。ご清聴、ありがとうございました。

2023年3月期 第2四半期 決算補足

広報・IR室の岡本でございます。

私からは、15分程度のお時間を頂き、決算の補足としまして、ローン・クレジットカード事業の概況、信用保証事業の概況、海外金融事業の概況、利息返還請求関連、貸倒関連費用、最後に金融費用について、説明いたします。

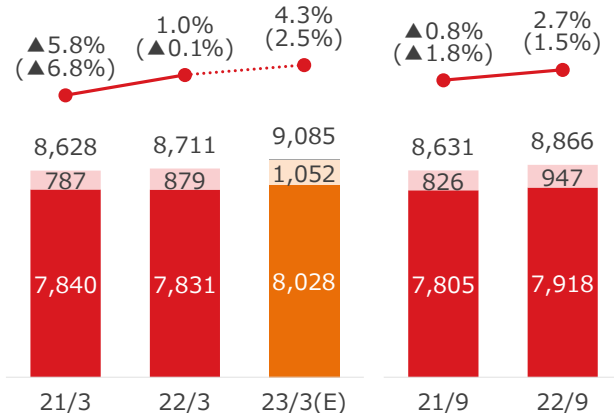
それでは、プレゼンテーション資料13ページをお願いします。

ローン・クレジットカード事業 | 業容

- レジャー、旅行、外食などの資金需要が回復基調となり、営業債権残高は前年同期比 + 2.7% の 8,866 億円
- 利用者は同 + 2.6% の 1,544 千件

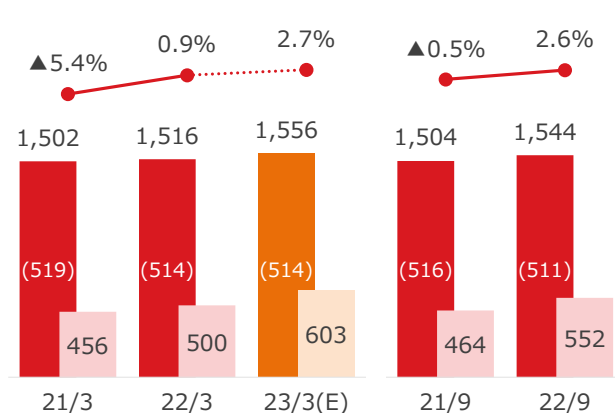
■ 営業債権残高

■ ローン ■ クレジットカード ■ その他 ● yoy (億円、()内はローン)



■ 利用者数*

■ ローン ■ クレジットカード ● yoy (千件、()内は貸付単価(千円))



* クレジットカード事業の利用者数は、有効会員数

13

はじめに、ローン・クレジットカード事業について、説明いたします。

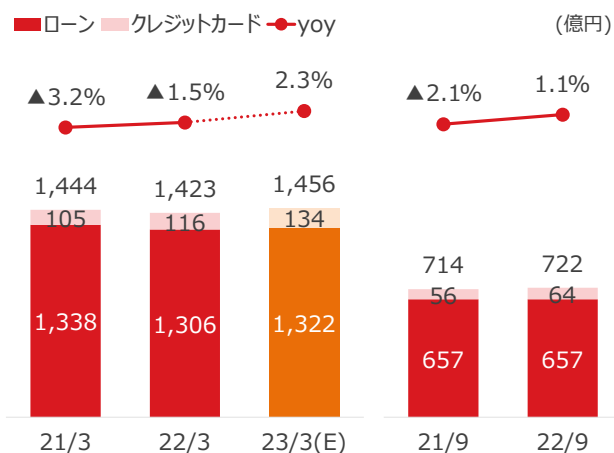
まず、左側の営業債権残高についてですが、イベント収容人数の制限緩和や外国人観光客の受け入れが再開されるなど行動制限が緩和され、旅行・レジャーなどの個人消費が回復基調となりました。その結果、ローン残高は7,918億円、クレジットカード残高は947億円、合計で前年同期比2.7%増加の8,866億円となりました。

14ページをお願いします。

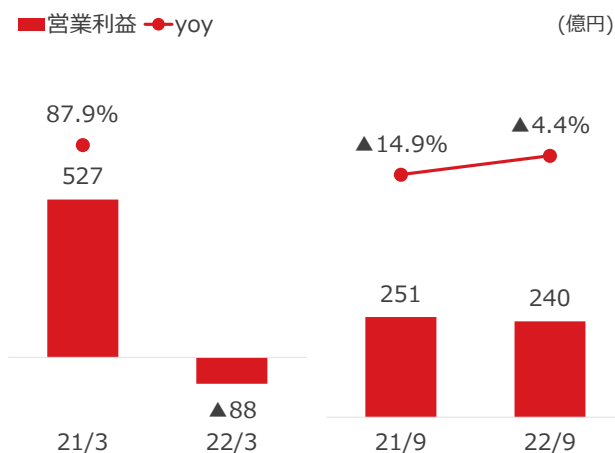
ローン・クレジットカード事業 | 業績

- 営業収益は、前年同期比+1.1%の722億円
- 貸倒関連費用および広告宣伝費の増加により、営業利益は同▲4.4%の240億円

■ 営業収益



■ 営業利益



14

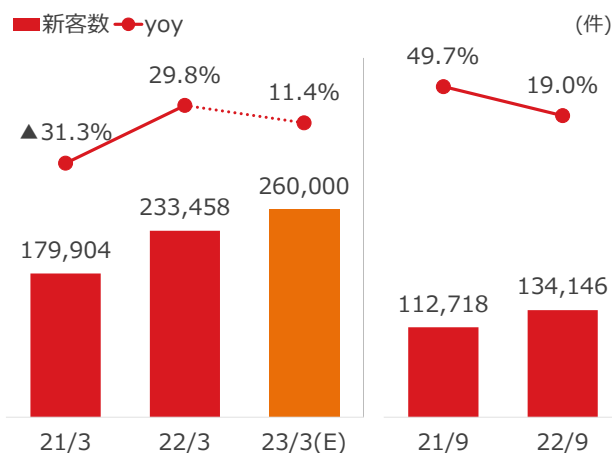
左側の営業収益は、クレジットカード収益の増加を主因に、前年同期比1.1%増収の722億円、その右側の営業利益は、貸倒関連費用および広告宣伝費の増加により4.4%減益の240億円となりました。

15ページをお願いします。

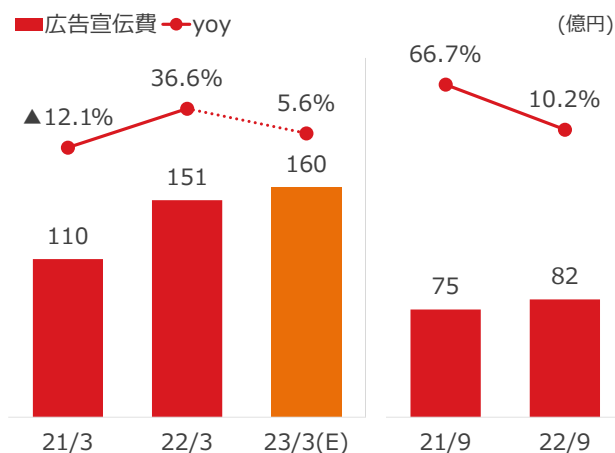
ローン・クレジットカード事業 | 新客数

- 新客数は、前年同期比+19.0%の134,146件
- 通期計画である26万件に向けて順調に進捗

■ 新客数(無担保)



■ 広告宣伝費(アコム)



15

左側の新客数は、前年同期比19.0%増加の13万4,146件となり、コロナ禍前の水準まで回復しています。

この要因は、行動制限が緩和されたことで、旅行・レジャーなどの個人消費が回復基調となったことと考えています。

今後については、10月より開始された全国旅行割などの観光需要を喚起する政策により、旅行・レジャーなどの資金需要の拡大がさらに期待できることから、第3四半期以降も、上期の水準を維持して、計画である26万件を達成できるよう努めてまいります。

右側の広告宣伝費は、前年同期比10.2%増加の82億円となりました。

この要因は、引き続き、インターネット経由の申込比率が上昇していることです。

新規1件当たりの獲得単価は高止まりの状況が続いておりますが、獲得単価の抑制に努めてまいります。

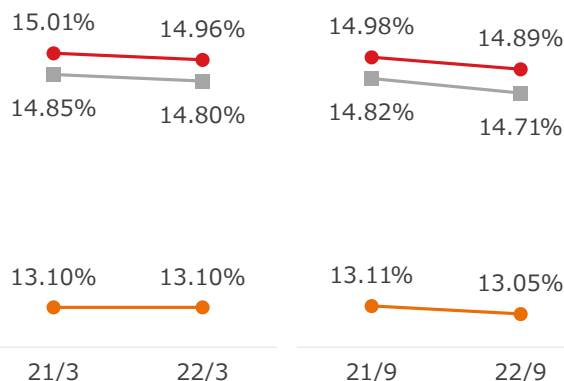
16ページをお願いします。

ローン・クレジットカード事業 | 利回り・貸倒損失

- ローン・クレジットカード事業の期中平均利回りは、前年同期比▲11bpsの14.71%
- 貸倒損失率は、業容拡大を主因に同 +15bpsの3.18%

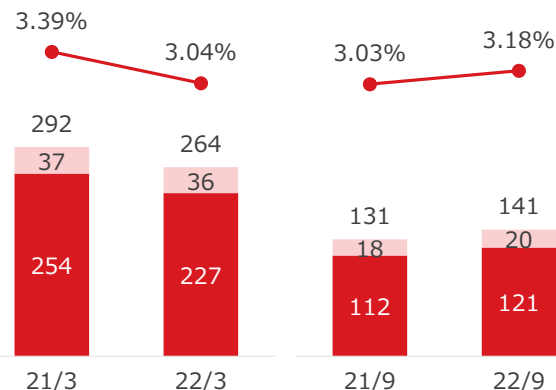
■ 期中平均利回り*1

● ローン ● クレジットカード ■ ローン・クレジットカード



■ 貸倒損失額・損失率*2

■ ローン ■ クレジットカード ● 貸倒損失率*3 (億円)



*1 クレジットカードにおける利回りは、ポイント残高と手数料より算出 *2 貸倒損失額および損失率は利息返還請求に起因する債権放棄分を除く *3 貸倒損失率の21/9および22/9は年率換算

16

左側の期中平均利回りは、ローン・クレジットカード事業全体では14.71%、うちローン事業は9bps低下の14.89%となりました。

期中平均利回りが低下した要因は、弁護士仲介や長期に亘りご延滞されているお客さまからの長期分割返済のご要望にお応えしたことです。

右側の貸倒損失率は、前年同期比15bps上昇の3.18%、貸倒損失額は10億円増加の141億円となりました。

前期においては資金需要が低位で推移し手元に残った資金を返済に回されたお客さまが多くいらっしゃったことで、貸倒抑制につながっていました。今後は、資金需要の回復とともに貸倒発生率の高い新規のお客さまの構成比が上昇することから、貸倒損失額はコロナ禍前の水準に近づいていくと考えています。

17ページをお願いします。

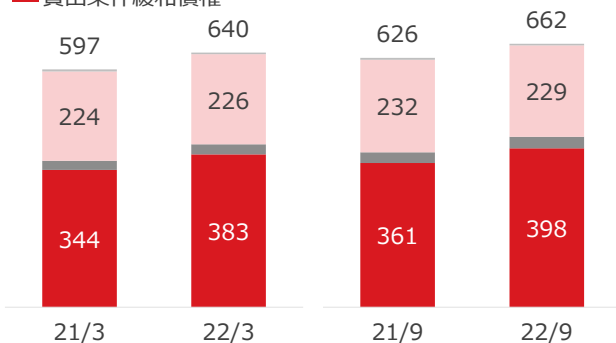
ローン事業 | 不良債権

- 貸倒発生率が低い貸出条件緩和債権の増加を主因に不良債権は662億円

■ 不良債権

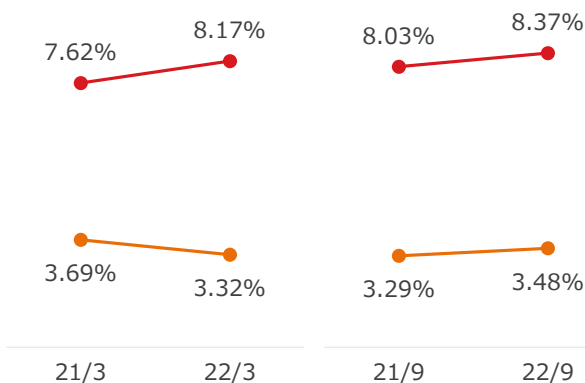
■ 破産更生債権及びこれらに準ずる債権
■ 危険債権
■ 三月以上延滞債権
■ 貸出条件緩和債権

(億円)



■ 不良債権比率・ローン貸倒損失率^{*1}

● 不良債権比率 ● ローン貸倒損失率^{*2}



^{*1} 貸倒損失率は、利息返還請求に起因する債権放棄分を含む ^{*2} 貸倒損失率の21/9および22/9は年率換算

17

左側の不良債権残高は前年同期比36億円増加の662億円、右側の不良債権比率は34bps上昇の8.37%となりました。

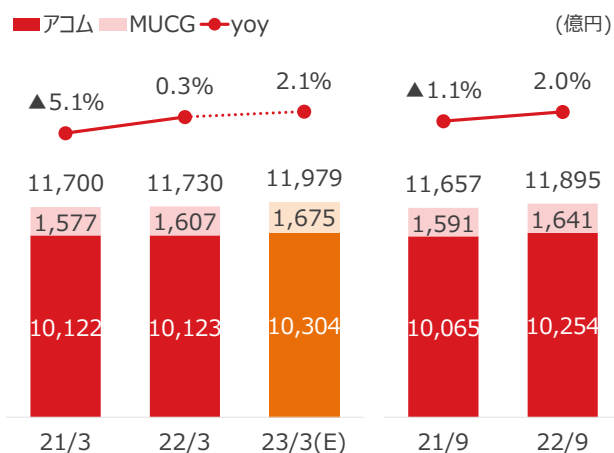
不良債権残高が増加した要因は、弁護士仲介や長期に亘りご延滞されているお客さまからの長期分割返済のご要望にお応えしたことで、3ヵ月以上延滞債権等から貸出条件緩和債権に移行したことです。貸出条件緩和債権は貸倒発生率が比較的低く、今後の貸倒抑制に繋がることから、債権内容は安定していると考えています。

続いて、信用保証事業について説明しますので、18ページをお願いします。

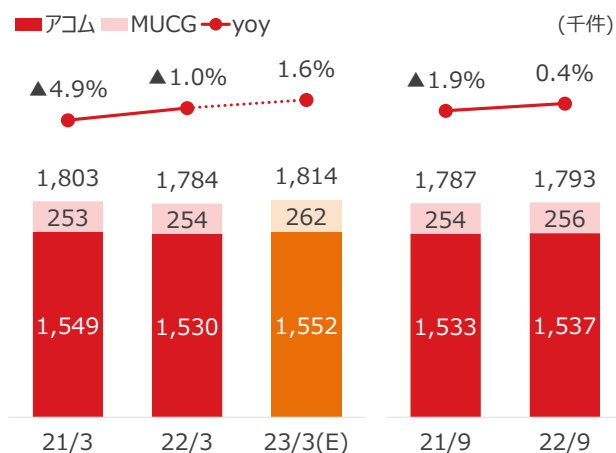
信用保証事業 | 業容

- レジャー、旅行、外食などの資金需要が回復基調となり、信用保証残高は前年同期比+2.0%の1兆1,895億円
- 利用者は同+0.4%の1,793千件

信用保証残高



利用者数



18

左側の信用保証残高についてですが、ローン・クレジットカード事業と同様に、レジャー、旅行などの資金需要が回復基調となったことから、アコム1兆254億円、エム・ユー信用保証1,641億円、合計で前年同期比2.0%増加の1兆1,895億円となりました。

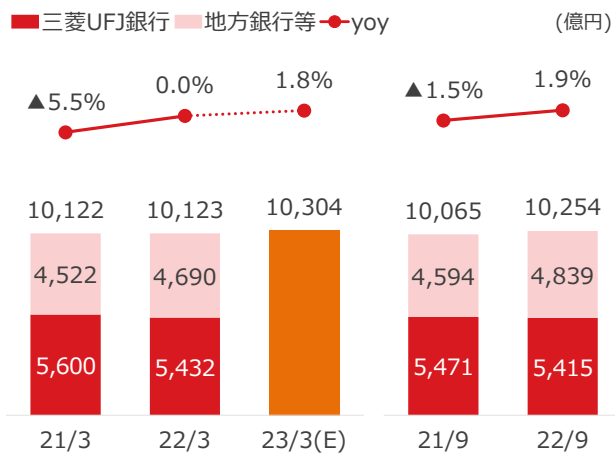
次のページはアコム単体について記載していますので、後ほどご確認ください。

20ページをお願いします。

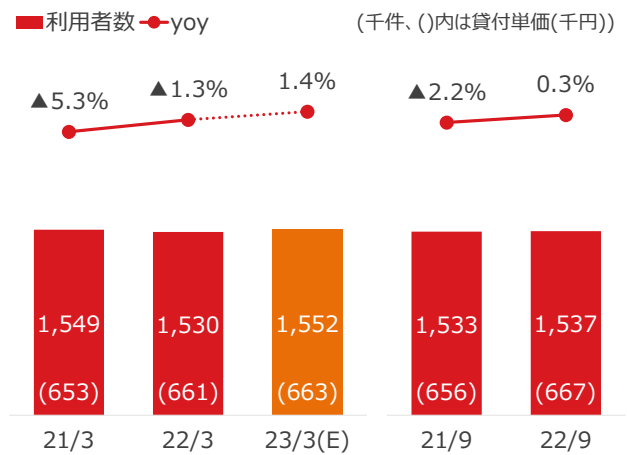
信用保証事業 | 業容(アコム)

- アコム単体の信用保証残高は前年同期比 + 1.9%の1兆254億円
- 利用者数は同 + 0.3%の1,537千件

信用保証残高



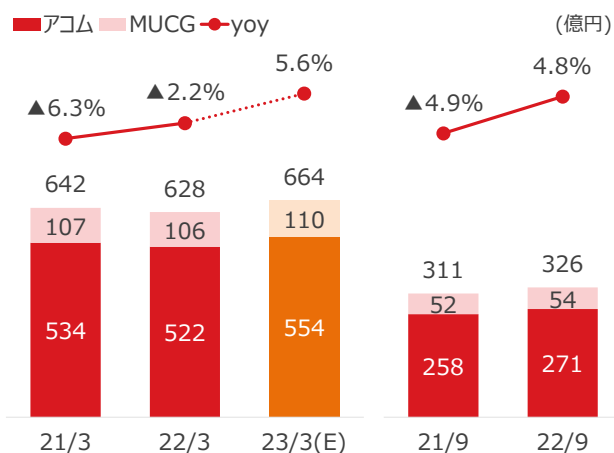
利用者数



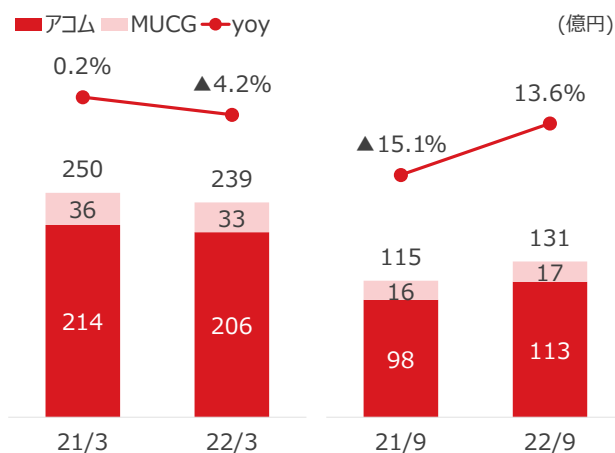
信用保証事業 | 業績

- 営業収益は、業容拡大に加え、保証料率の定期的な見直しにより、前年同期比4.8%の326億円
- 営業利益は、貸倒関連費用が抑制できたことから、同 +13.6%の131億円

■ 営業収益



■ 営業利益



20

左側の営業収益は、アコム271億円、エム・ユー信用保証54億円、合計で前年同期比4.8%増収の326億円となりました。

信用保証残高が2.0%の増加に対して営業収益が4.8%の増収となった要因は、2つあります。1つ目は期中平均残高が増加したこと、2つ目は定期的な見直しにより保証料率が上昇したことです。

右側の営業利益は、前年同期比13.6%増益の131億円となりました。

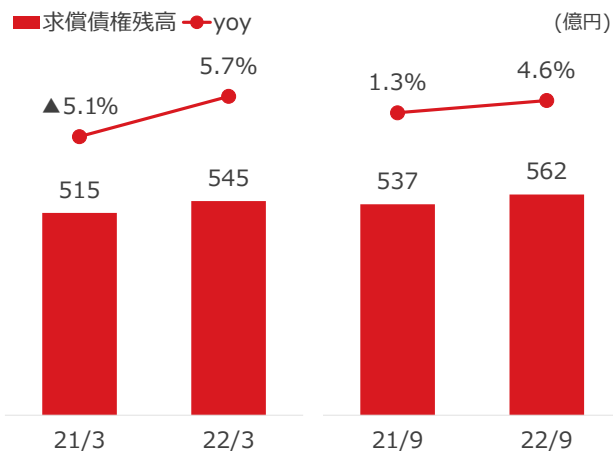
この要因は、増収に加えて、貸倒関連費用の抑制が図れたことです。

続きまして、求償債権と貸倒損失について説明しますので、21ページをお願いします。

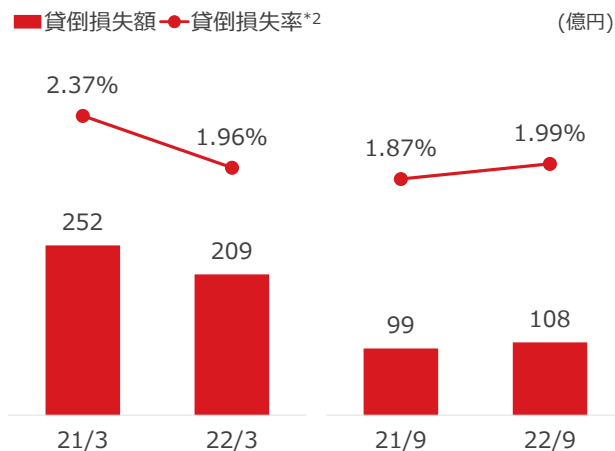
信用保証事業 | 求償債権・貸倒損失(アコム)

- 業容拡大を主因に、求償債権は前年同期比+4.6%の562億円
- 貸倒損失率は同+12bpsの1.99%

■ 求償債権残高*1



■ 貸倒損失額・損失率



*1 求償債権残高とは、保証履行未償却債権残高 *2 貸倒損失率の21/9および22/9は年率換算

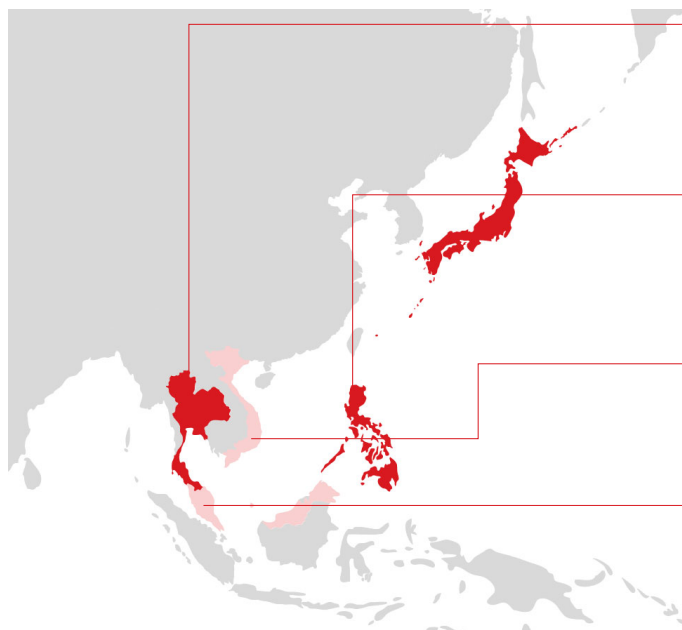
21

まず、左側の求償債権残高ですが、前年同期比4.6%増加の562億円となりました。この要因は2つあります。1つ目は、信用保証残高の増加を主因に、提携銀行において取引期間の短いお客さまの構成比が上昇しており、その影響で保証履行が増加したこと、2つ目は、求償債権となったお客さまからの長期分割返済のご要望にお応えしたことです。

右側の貸倒損失率は、前年同期比12bps上昇の1.99%、貸倒損失額は8億円増加の108億円となりました。今後においては、ローン事業と同様に資金需要の回復とともに貸倒発生率の高い新規のお客さまの構成比が上昇することから、貸倒損失額はコロナ禍前の水準に近づいていくと考えています。

続いて、海外金融事業の概況について説明しますので、1ページとばして23ページをお願いいたします。

海外金融事業のターゲット市場



タイ王国

EASY BUY Public Company Limited

出資比率：71.00%

設立年月：1996年9月

事業内容：無担保ローン事業、インストールメントローン事業

フィリピン共和国

ACOM CONSUMER FINANCE CORPORATION

出資比率：80.00%

設立年月：2017年7月

事業内容：無担保ローン事業

ベトナム社会主義共和国

ライセンス申請中

ACOM VIETNAM FINANCE COMPANY LIMITED

出資比率：100.00%

資本金：6,000億ドン

マレーシア

ACOM (M) SDN. BHD.

出資比率：100.00%

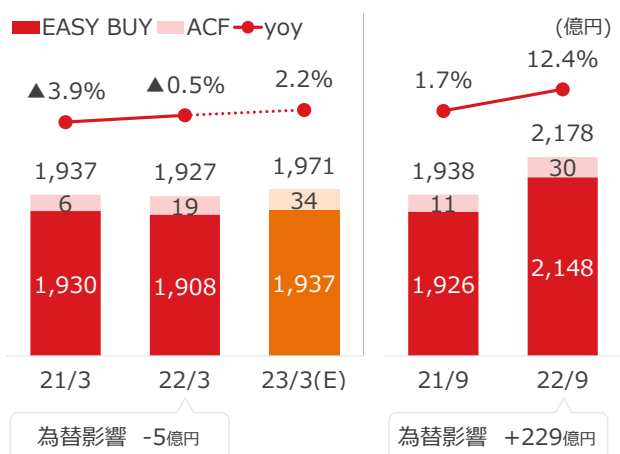
資本金：200万リンギ

設立年月：2021年7月

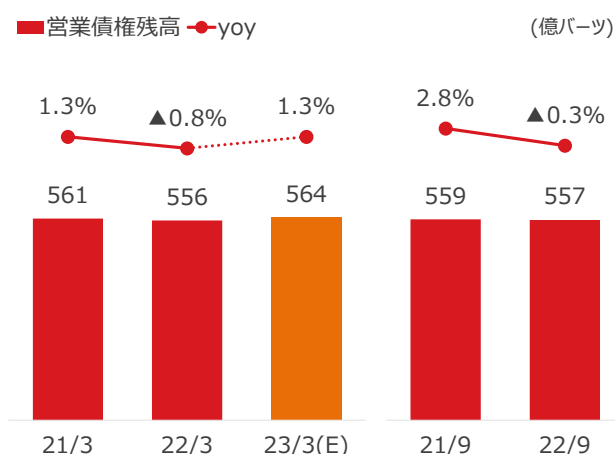
海外金融事業 | 営業債権残高*1

- 営業債権残高(円ベース)は、円安パーツ高の影響を受け、前年同期比 +12.4%の2,178億円
- タイ王国のEASY BUY(現地通貨ベース)の営業債権残高は、同▲0.3%の557億パーツ

■ 海外金融事業(円ベース)*2



■ EASY BUY(現地通貨ベース)



*1 営業債権残高は営業貸付金残高と割賦売掛金残高の合計 *2 為替レート(パーツ) : 3.44円(21/9)、3.85円(22/9)、為替変動 : +0.41円

23

海外子会社は12月決算のため、当第2四半期決算の数値は、2022年6月末時点の業容・業績となります。

左側の海外金融事業の営業債権残高は円ベースで記載しており、前年同期比12.4%増加の2,178億円となりました。この要因は、円安の為替影響により、残高が229億円、押し上げられたことです。

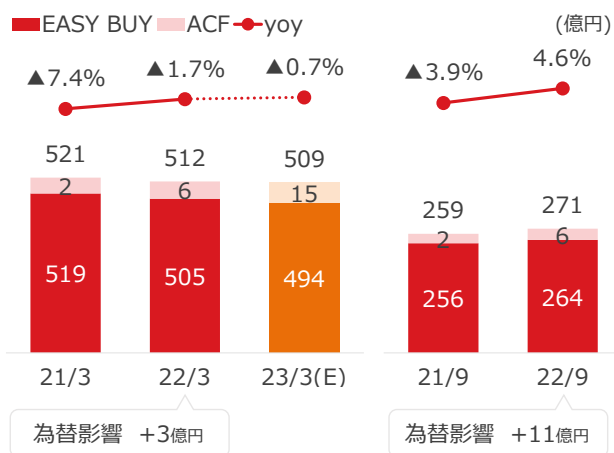
右側のEASY BUYの営業債権残高は、現地通貨ベースで前年同期比0.3%減少の557億パーツとなりました。

24ページをお願いします。

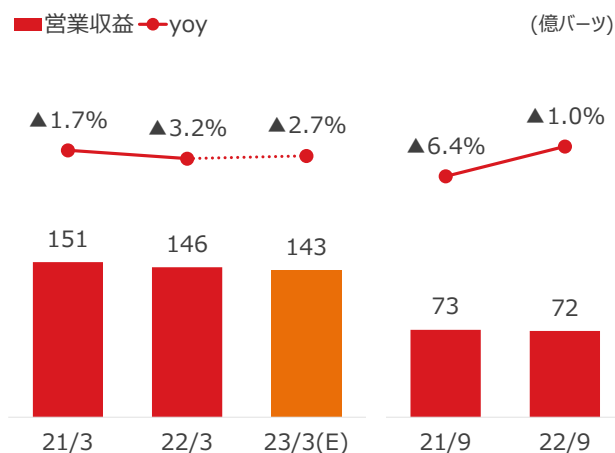
海外金融事業 | 営業収益

- 営業収益(円ベース)は、前年同期比 +4.6%の271億円
- EASY BUY(現地通貨ベース)の営業収益は、延滞債権の回収手数料の減額により、同 ▲1.0%の72億バーツ

■ 海外金融事業(円ベース)*1*2



■ EASY BUY(現地通貨ベース)



*1 報告セグメント別の営業収益 *2 為替レート(バーツ) : 3.50円(21/9)、3.65円(22/9)、為替変動 : +0.15円

24

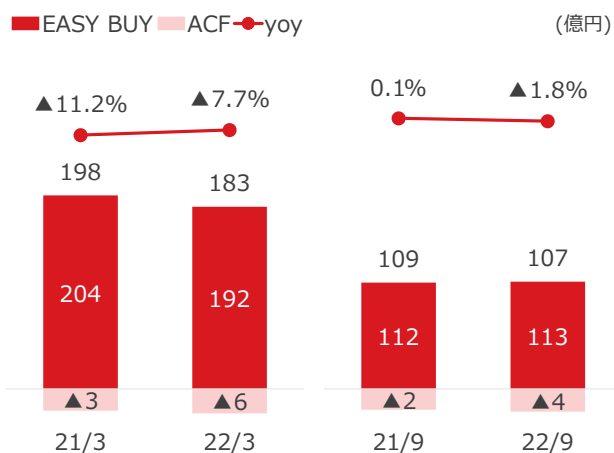
左側の海外金融事業の営業収益は円安の影響により前年同期比4.6%増収の271億円となったものの、その右側のEASY BUYの営業収益は、現地通貨ベースで1.0%減収の72億バーツとなりました。EASY BUYが減収となった要因は、タイ内務省発表の官報により、2021年9月17日以降に発生した延滞債権の回収手数料が1件当たり100バーツから50バーツに減額された影響と考えています。

25ページをお願いします。

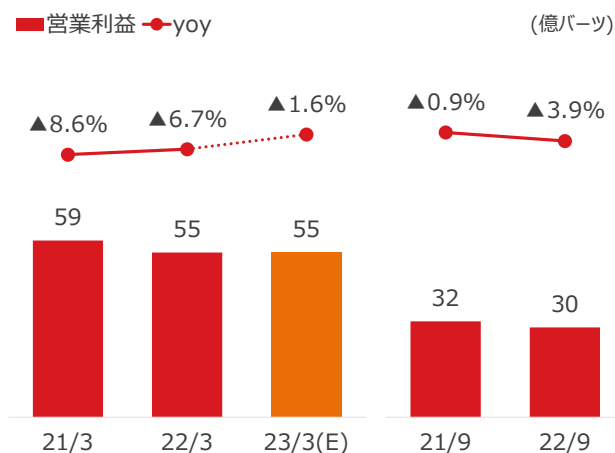
海外金融事業 | 営業利益

● 営業利益は、貸倒関連費用が増加したことから、前年同期比▲3.9%の30億パーツ

■ 海外金融事業(円ベース)*



■ EASY BUY(現地通貨ベース)



* セグメント利益

25

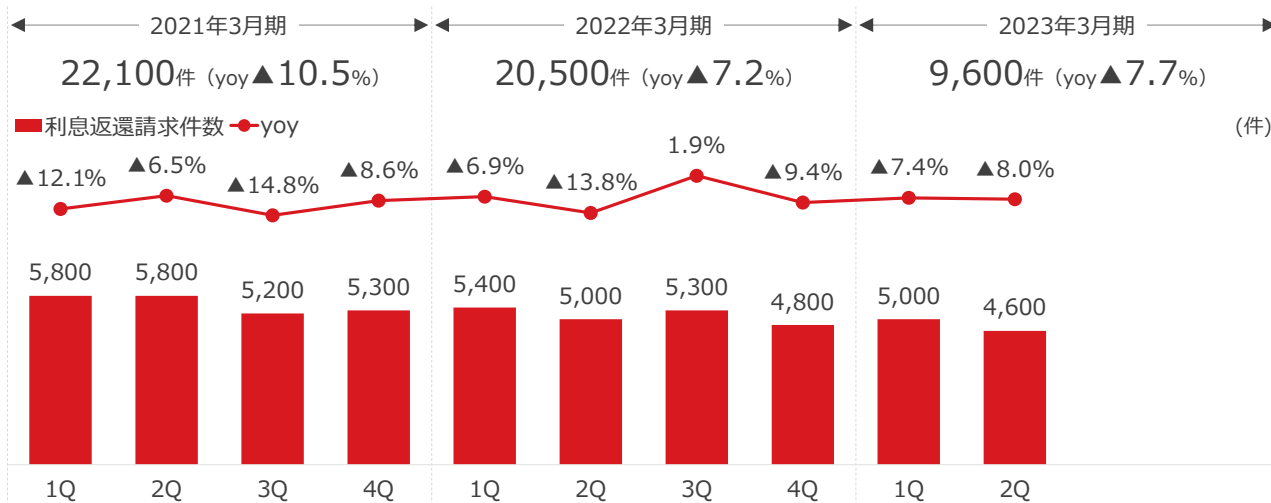
海外金融事業の営業利益は、前年同期比1.8%減益の107億円、右側のEASY BUYの営業利益は、現地通貨ベースで3.9%減益の30億パーツとなりました。EASY BUYが減益となった要因は、減収に加えて、貸倒関連費用が増加したことです。

EASY BUYの貸倒関連費用が増加した要因については、後ほど説明いたします。

続きまして、利息返還請求関連について説明いたしますので、26ページをお願いします。

利息返還請求件数*

- 当第2四半期までの請求件数は、前年同期比▲7.7%の9,600件
- 2023年3月期の請求件数は、前期比▲10%程度を予想



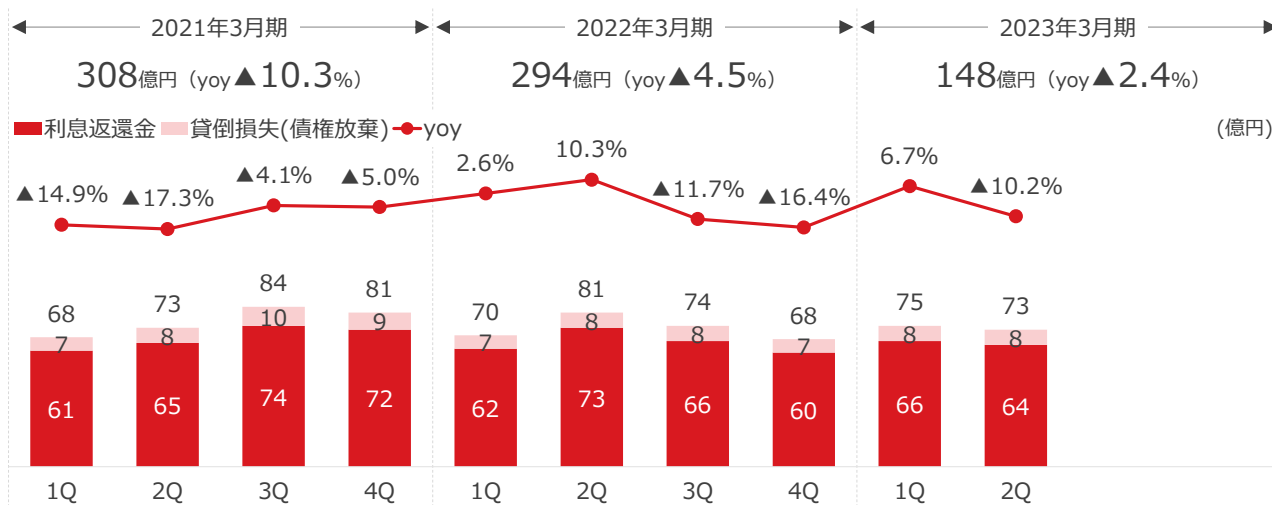
* 利息返還請求件数は、弁護士・司法書士受任債権発生件数のうち、当社が利息制限法に基づいて再計算した結果、利息返還金が発生する件数(再受任分を含む)

26

当第2四半期における利息返還請求件数は、前年同期比7.7%減少の9,600件となりました。請求件数は、期末に向けても減少基調で推移し、前期比10%程度の減少を見込んでおります。利息返還請求は、時効の到来などにより、今後も減少基調で推移すると想定しておりますが、特定法律事務所の広告活動などの外部環境の変化の影響を受けやすいことから、今後も引き続き、動向を注視してまいります。27ページをお願いします。

利息返還損失

- 当第2四半期までの取崩しは前年同期比▲2.4%の148億円
- 当第2四半期において、追加繰入れはなく、引当金残高は713億円(2026年3月期までをカバー)
- 2023年3月期の取崩額は前期比▲5%程度を予想



27

当第2四半期における利息返還損失引当金の取崩額は、前年同期比2.4%減少の148億円となりました。取崩額は、前期比5%程度の減少を見込んでおります。

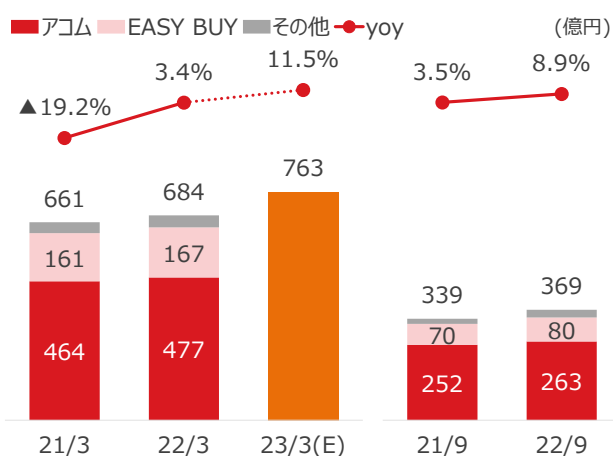
利息返還請求の動向は、外部環境の変化等の影響を受けやすいことから、今後も引き続き、四半期毎に引当金残高の見込値と実績額の乖離幅を検証し、引当金の妥当性・十分性を評価してまいります。

続きまして、貸倒関連費用について説明いたしますので、28ページをお願いします。

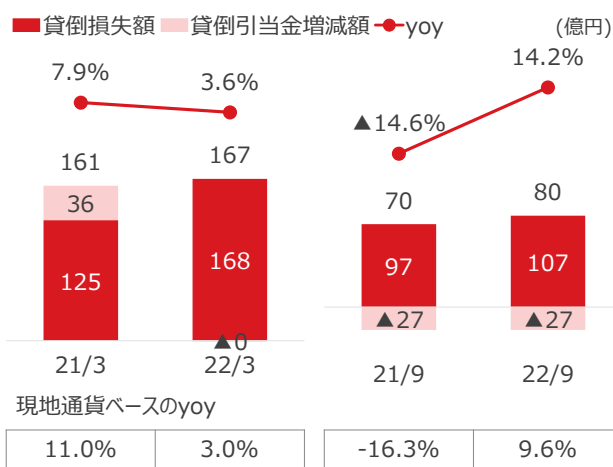
貸倒関連費用

- 貸倒関連費用(連結)は、アコム単体およびEASY BUYの増加により前年同期比+8.9%の369億円
- EASY BUYは同+14.2%の80億円

■ 貸倒関連費用(連結)



■ 貸倒関連費用(EASY BUY)



28

左側の連結貸倒関連費用は、アコム単体およびEASY BUYが増加したことにより、前年同期比8.9%増加の369億円となりました。

まず、EASY BUYの状況を説明いたしますと、右側に記載の通り円ベースでは、前年同期比10億円増加の80億円となりました。

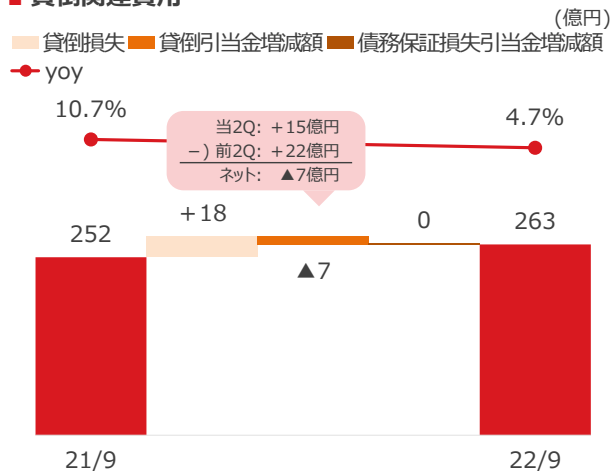
貸倒関連費用が増加した主な要因は、2021年7月、8月に新型コロナウイルス感染症が急拡大し、コールセンターの運営を縮小するなどの対応をおこなった結果、延滞債権が増加し、貸倒損失額が増加したことです。

29ページをお願いします。

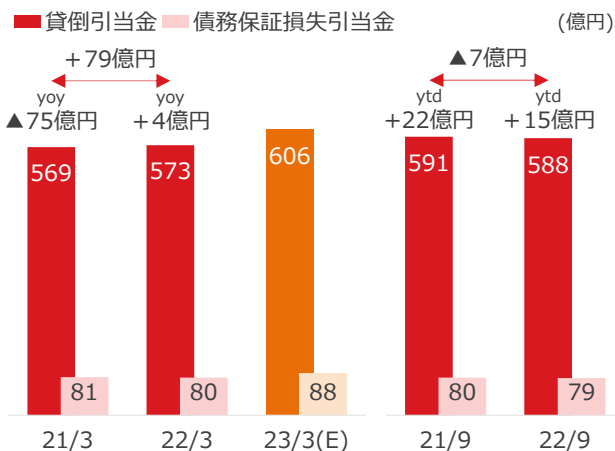
貸倒関連費用(アコム)

- 貸倒関連費用は、業容拡大を主因に前年同期比+4.7%の263億円

■ 貸倒関連費用



■ 貸倒引当金・債務保証損失引当金



29

続きまして、アコム単体の状況を説明いたします。

アコム単体の貸倒関連費用は、前年同期比11億円増加の263億円となりましたが、その内訳については、貸倒損失額が18億円の増加、貸倒引当金増減額が7億円の減少となりました。ここで、貸倒損失額が増加した要因について、説明いたします。

前第2四半期においては、資金需要が低位で推移し手元に残った資金を返済に回されたお客さまが多くいらっしゃったことで、貸倒抑制につながっていました。

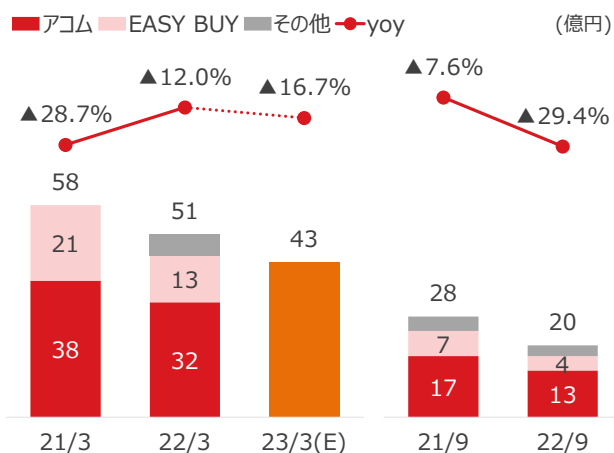
一方で、当第2四半期においては、取引期間の短いお客さまの構成比が上昇し、貸倒損失額はコロナ禍前の水準に戻りつつあることから、前年同期比で18億円の増加となりました。

30ページをお願いします。

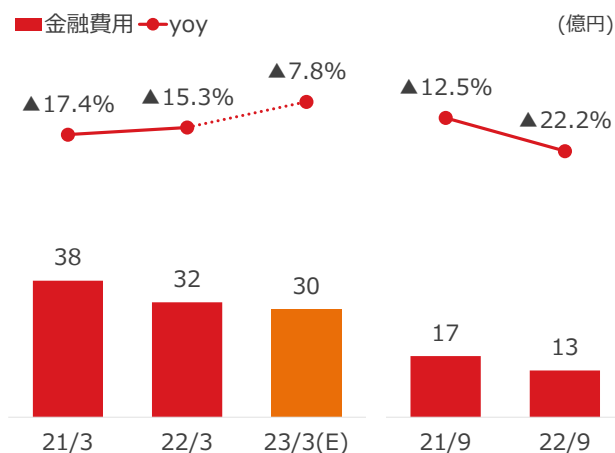
金融費用

- 金融費用(連結)は、アコム単体およびEASY BUYの減少により、前年同期比▲29.4%の20億円

■ 金融費用(連結)



■ 金融費用(アコム)



30

最後に、金融費用について、説明いたします。

左側の連結金融費用は、アコム単体およびEASY BUYの減少により、前年同期比29.4%減少の20億円となりました。

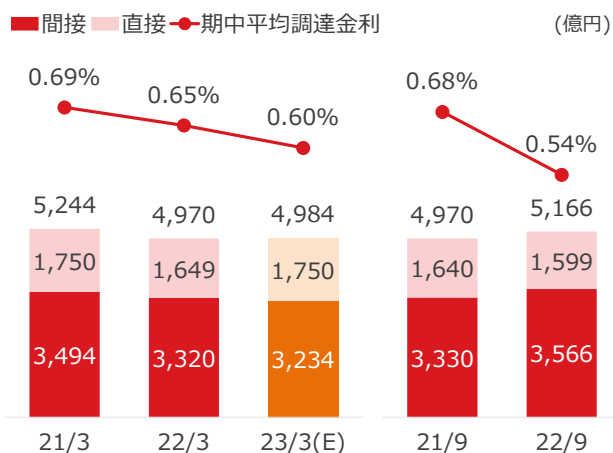
右側に移りまして、アコム単体の金融費用は、前年同期比22.2%減少の13億円となりました。この要因は2つあります。1つ目は、借入の入替が進み、従前より低い金利で調達できたこと、2つ目は、市場環境を踏まえ社債発行を見送り、間接調達やコマーシャルペーパーで代替したことです。

31ページをお願いします。

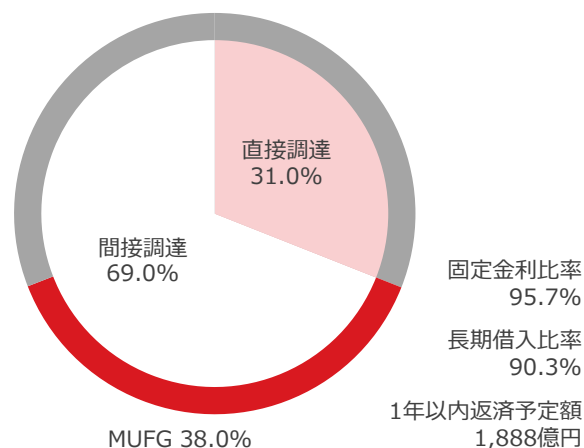
金融費用 | 資金調達残高(アコム)

- 資金調達残高は前年同期比 +196億円の5,166億円
- 期中平均調達金利は、借入の入替により同▲14bpsの0.54%

■ 資金調達残高



■ 借入先別構成比



31

左側の資金調達残高は、前年同期比196億円増加の5,166億円、折れ線グラフで記載の期中平均調達金利は、14bps低下の0.54%となりました。

右側に円グラフで借入先別構成比を記載しており、直間比率は直接31.0%、間接69.0%、MUFGグループからの調達比率は38.0%となっております。

また、今後の金利上昇が懸念されますが、固定金利比率は95.7%、長期借入比率は90.3%となっており、当面の影響は軽微であると考えています。

33ページ以降には、個人向けカードローン市場の規模推移、利息返還関連の推移、新型コロナウイルス感染症の影響、中期経営計画などを掲載しておりますので、ご参考にいただければと思います。

以上が2023年3月期第2四半期決算の補足説明です。

みなさまの変わらぬ「ご支援」「ご指導」を賜りますことをお願いして、私からの説明を終わりにいたします。

ご清聴ありがとうございました。

以上

質疑応答

Q1: 新客数が好調であることについて、どのように考えているか？

A1: ○あくまでも仮説ではあるが、コロナ禍において業界全体で新客数が減少した。コロナ禍であった 2020 年、2021 年と比較して、2022 年は外出される方が相当増えるなど個人消費が回復しつつあると実感している。コロナ対策や各種政策により経済活動の正常化が進んだことで、コロナ禍で借入金を自粛していた方が、このタイミングでご利用されているのではないかと考えている。

○当期の新客数を四半期で分けると、第 1 四半期の新客数は 2019 年 4 月～6 月(コロナ禍前)と比較して若干少なかったが、第 2 四半期は 2019 年 7 月～9 月(コロナ禍前)を上回った。速報ベースだが、10 月についてもコロナ禍前と比較してかなり好調と感じていることから、通期計画の 26 万件の達成は十分可能と考える。

○この 10 年間の新客数を見ると、コロナ禍前は増加基調であった。新規契約対象の人口が毎年減少していることを踏まえると、カードローンをご利用したいと考えるお客さまの割合が増加していると考えている。コロナ禍で抑制されていた資金需要が回復していることと併せて、新客数が好調な要因と考えている。

Q2: タイ王国における家計債務比率が上昇しているようだが、EASY BUY の中長期的な成長についてどう考えているか？

A2: ○2017 年 9 月に導入された新融資規制(月収の 1.5 倍)もあり、2016 年以前のような残高伸長を続けるのは難しいと考えている。

○今後は、今までご利用されていない方々にアプローチし、成長を続けていきたいと考えている。

Q3: 新客数に占める新成年層の割合に変化はあるか？また、新成年層を契約対象に追加したことで顧客属性に変化はあったか？

A3: ○4 月に新成年層を契約対象としたことで、その時点で 18 歳・19 歳の方々が契約対象となったことから、4～5 月は、新成年層のお申し込みが多かった。しかしながら、6 月以降の申込件数は徐々に落ち着き、足元においては、新成年層のお客さまの割合は大きく変化していない。

○4 月に新成年層を契約対象として追加したが、現時点において、属性に変化は見られない。

Q4: マレーシアにおける事業計画を教えてください。

A4: ○開示情報ではないので、詳細について回答は差し控えるが、6 年目に単年度黒字化、8 年目に累損を一掃することを目指していきたい。

Q5: 下期の広告宣伝費は、上期と比較して増加するか、それとも減少するか？

A5: ○広告は大きく2つに分けることができる。

①TV、YouTube、Instagram への出稿など、アコムのブランドを広める、アコムを認知していただくための広告

②アフィリエイトに代表されるような、資金ニーズが顕在化しているお客さまとタッチするための広告

○下期においては認知広告を増やしていく予定はない。しかしながら、新客数を増加させる目的のアフィリエイト広告については、資金ニーズのあるお客さまをしっかりと獲得するため、状況によっては広告宣伝費を計画以上に投下することもあると考えている。

○一方で、広告宣伝費に対する新客数や将来収益を緻密に計算したうえで広告投下を実施している。単年度で考えると、広告宣伝費の上昇率に対して利息収入の上昇率が低いという状況が発生する可能性はあるが、長期的にはしっかりと収益を得ることができるため、長期的な目線で考えていただきたい。

Q6: 中期経営計画で掲げている「事業会社との保証提携実現」について、進捗状況は？

A6: ○信用保証事業における「事業会社との保証提携」については、今期中の保証提携開始に向け、着々と準備をすすめている。具体的な提携先については、正式発表までお待ちいただきたい。

Q7: タイ王国において、コロナ禍後の元本返済の負担を減らす目的で、当局の要請に従い各社が元本返済額を増やしている。EASY BUY での対応と、他社への返済負担の増加による債権内容の変化について教えてほしい。

A7: ○今年春ごろに、タイ中央銀行よりクレジットカード会社に対し、「毎月の返済金額を引き上げて元金充当額を増加させる」旨を指示する通達が発信されたことは認識している。

○これは、2020 年にタイ中央銀行が新型コロナウイルス感染症の救済を目的に、クレジット会社やノンバンク会社にはカードローンおよびクレジットカードの毎月返済金額を 5%以下に引き下げるよう要請したことが背景にある。

○EASY BUY においては、毎月の返済金額は従前より 5%以下であることから、影響はないと認識している。

○引き続き、EASY BUY においても、お客さま個々の状況に配慮しつつ、お客さまのご返済やお借入の相談に対して、柔軟かつ丁寧に対応していく。

以上