

決算プレゼンテーション資料

2026年3月期 第2四半期



2025年11月11日

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。

それでは2026年3月期第2四半期決算について説明いたします。
プレゼンテーション資料3ページをご覧ください。

■ 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あります。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、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
ACM	ACOM (M) SDN. BHD.

■ 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)6865-6474
✉ ir@acom.co.jp

01

第2四半期 決算概要

連結決算概要	4
中核3事業の決算概要	6
資本政策	11
新客数	13
不良債権	14
次期成長に向けた新規サービスへの挑戦	15
ACM(マレーシア)、ACF(フィリピン)	16
人的資本	17

02

第2四半期 決算補足

ローン・クレジットカード事業	19
信用保証事業	23
海外金融事業	26
利息返還の状況	30
貸倒関連費用	32
金融費用	34

Appendix

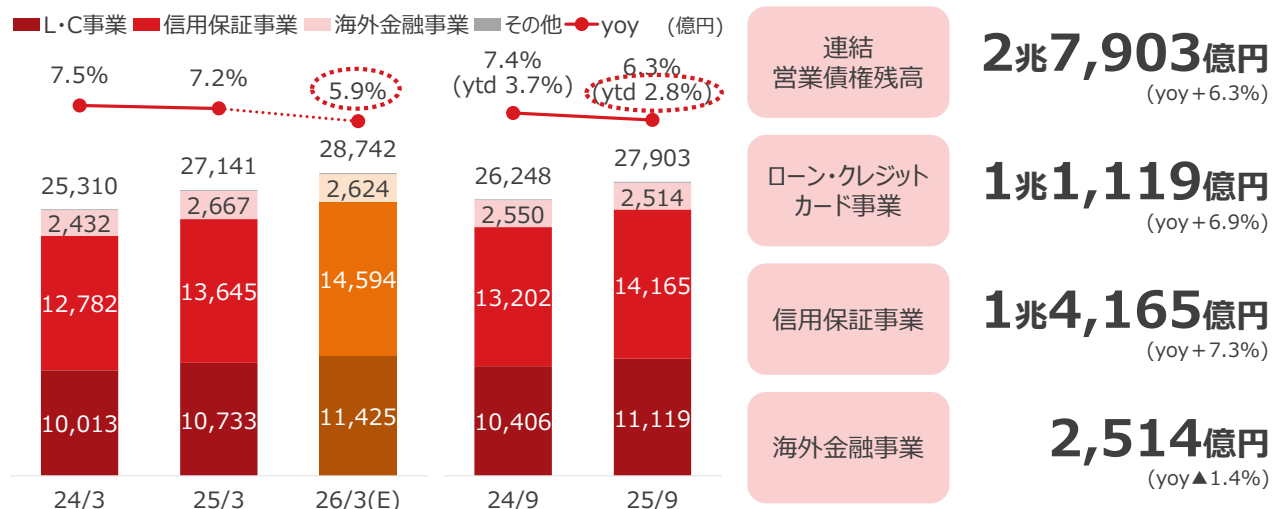
市場規模の推移	38
2025年3月期 通期計画	40
利息返還の状況	42
利息返還損失引当金の評価方法	44
事業別営業債権残高営業利益率 (ROA)の目安	45
新客数の推移	46
PBR・ROEの推移	47
企業価値向上ロジックツリー	48
中期経営計画	49

私からは、左側の項番1番、決算概要について説明いたします。
その後、項番2番の決算補足のうち、利息返還の状況、貸倒関連費用、金融費用について、広報・IR室長の田仲より説明いたします。

それでは、4ページをご覧ください。

連結決算概要(業容)

- 国内事業の追加利用が好調だったことにより、順調に業容拡大
- 連結営業債権残高は、前期比+5.9%(+約1,600億円)の通期計画に対して、前期末比+2.8%(+約760億円)の2兆7,903億円



4

まず連結全体の営業債権残高ですが、棒グラフ一番右のとおり、2兆7,903億円となりました。前期末比で2.8%、金額では約760億円の伸長となりました。

棒グラフ左から3つ目のとおり、今期は前期末比5.9%の増加を計画しています。計画を若干下回るような水準に見えますが、これは海外金融事業において、為替が円高方向に動いた影響によるものです。

なお、足元においては再び円安傾向であるため、期末の営業債権残高は、計画を若干上回って着地する見込みです。

事業別の業容については、後ほど説明いたします。5ページにお進みください。

連結決算概要(業績)

- 営業収益は、業容拡大に加え、円安の為替影響を受けたことから計画比+1.0%(前年同期比+6.0%)の1,656億円
- 営業利益は、計画比+13.8%(前年同期比+12.6%)の540億円
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、計画比+14.6%(前年同期比+70.7%)の509億円

営業収益		2Q計画比 +1.0%	営業利益		2Q計画比 +13.8%
連結	1,656億円	(yoy+6.0% 進捗率49.9%)	連結	540億円	(yoy+12.6% 進捗率61.0%)
ローン・クレジットカード事業	899億円	(yoy+7.5% 進捗率50.0%)	ローン・クレジットカード事業	305億円	(yoy+16.7% 進捗率63.7%)
信用保証事業	398億円	(yoy+6.5% 進捗率49.3%)	信用保証事業	117億円	(yoy+6.8% 進捗率52.5%)
海外金融事業	325億円	(yoy+1.0% 進捗率50.8%)	海外金融事業	109億円	(yoy+6.9% 進捗率65.3%)
			親会社株主に帰属する 当期純利益	509億円	(yoy+70.7% 進捗率70.6%)

5

続いて業績ですが、左側の営業収益は、業容拡大を主因に1,656億円、計画に対して、+1.0%となりました。
進捗率は、通期計画に対して49.9%と順調に推移しております。

右側の営業利益は540億円、計画に対して、+13.8%となりました。
進捗率は、通期計画に対して61.0%と計画を上回って推移しています。

主な要因は、債権ポートフォリオが良化したことから引当率が低下し、貸倒関連費用が、計画以上に抑えられたことによるものです。

右下の親会社株主に帰属する当期純利益は509億円、計画に対して、+14.6%となりました。
進捗率は、通期計画に対して70.6%と順調に推移しています。

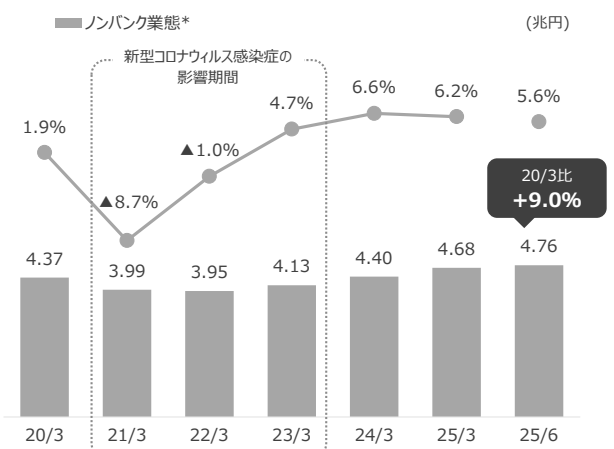
主な要因は、第1四半期に税効果上の企業分類を「3」から「2」にランクアップしたことで、法人税等調整額が利益方向に一時的に増加したことによるものです。

事業別の業容・業績について、次ページ以降で説明いたします。
6ページにお進みください。

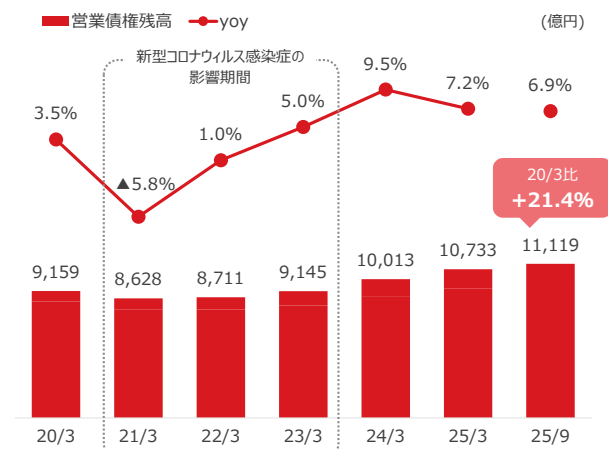
ローン・クレジットカード事業 | 業容(マーケット比較)

- 個人向けカードローン市場のノンバンク業態*は、2020年3月期と比較して+9.0%まで拡大
- アコムのローン・クレジットカード事業においては、市場の拡大を上回り、同+21.4%の業容拡大
- 当2Qの営業債権残高は、既存顧客の利用が好調であったことから、前年同期比+6.9%の1兆1,119億円

■ 個人向けカードローン市場



■ ローン・クレジットカード事業



* ノンバンク業態は日本貸金業協会統計の営業貸付金残高(証書貸付を含む)、2025年6月数値は速報値

6

はじめに、ローン・クレジットカード事業の業容についてです。
個人向けカードローン市場と、比較して説明いたします。

左側には、ノンバンク市場の規模推移を示しております。
コロナ禍前の2020年3月期と比較すると、足もとでは、+9.0%まで拡大しております。

次にアコムについてですが、
アコムにおいては、お客さまの利便性に応じてご利用いただけるように、ローンおよびクレジットの両方が使えるカードをお渡ししていますので、ここでは、ローンとクレジットカードを合算した残高を表示しています。

ローン・クレジットカード事業は、こちら、9月末時点の数値ですが、2020年3月期比、+21.4%拡大しており、市場よりも10ポイント以上の業容拡大を実現しています。

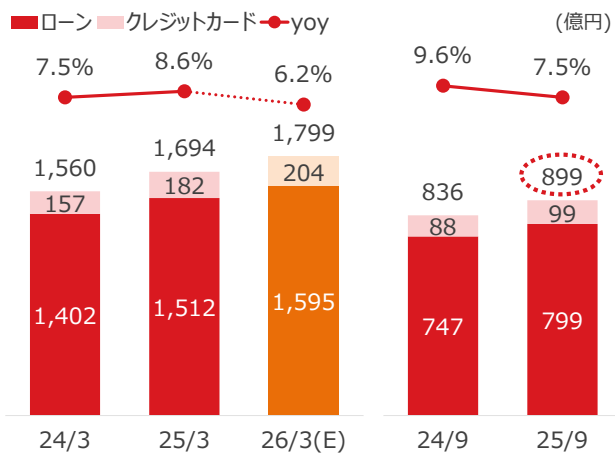
9月末時点の営業債権残高は、1兆1,119億円、前年同期比6.9%の増加となりました。
主な要因は、既存顧客の利用が好調であったことや、キャンペーンの実施などにより、積極的に収入証明書を取得し、与信の見直しを継続的にこなっていることです。

7ページにお進みください。

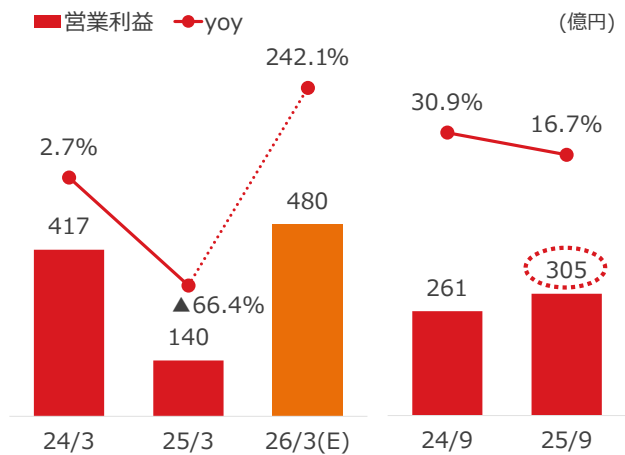
ローン・クレジットカード事業 | 業績

- 営業収益は業容拡大を主因に、前年同期比+7.5%の899億円
- 営業利益は、同+16.7%の305億円

■ 営業収益



■ 営業利益



7

続いて業績です。

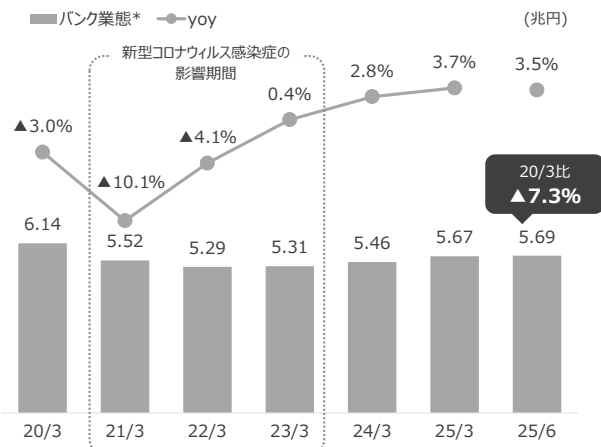
左側の営業収益は、業容拡大を主因に、899億円、7.5%の増収、
右側の営業利益は、305億円、貸倒関連費用の抑制を主因に、16.7%の増益となりました。

8ページにお進みください。

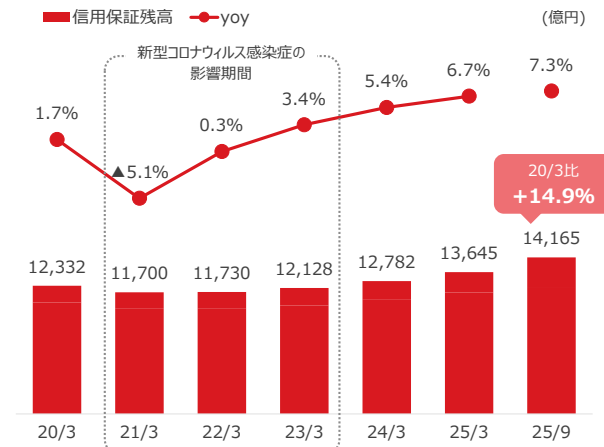
信用保証事業 | 業容(マーケット比較)

- 個人向けカードローン市場のバンク業態*は、2020年3月期と比較して▲7.3%の減少
- アコムの信用保証事業においては、同+14.9%の業容拡大
- 新規顧客及び既存顧客の利用が好調であったことから、当2Qの信用保証残高は前年同期比+7.3%の1兆4,165億円

■ 個人向けカードローン市場



■ 信用保証事業



* バンク業態は日本銀行統計の国内銀行及び信用金庫の個人向けカードローン残高、2025年6月数値は速報値

8

続いて、信用保証事業についてです。
こちら、市場と比較して説明いたします。

左側のバンク市場においては、2020年3月期と比較すると、▲7.3%となっており、
コロナ禍前の水準までまだ回復していません。

一方、右側、アコムの信用保証事業は、こちら、9月末時点の数値ですが、
2020年3月期に対して、+14.9%拡大しており、コロナ禍前の水準を上回るまで回復していま
す。市場と比較しても20ポイント以上の業容拡大が図れています。

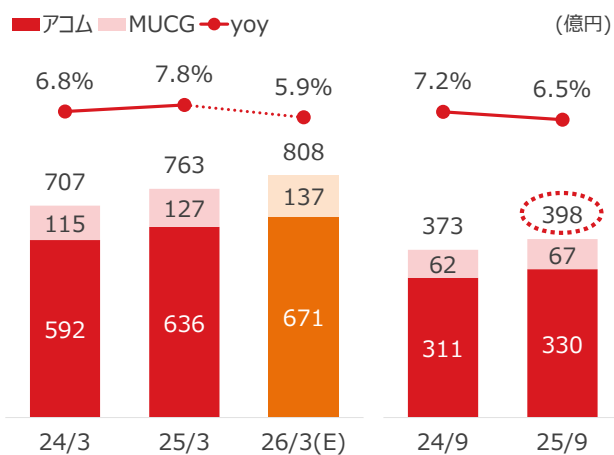
9月末時点の信用保証残高は、1兆4,165億円、7.3%の増加となりました。
主な要因は、新規及び既存のお客さまの追加利用が好調であったことや、
既存提携先と深度あるコミュニケーションを通じた連携強化に取り組んだことです。

9ページにお進みください。

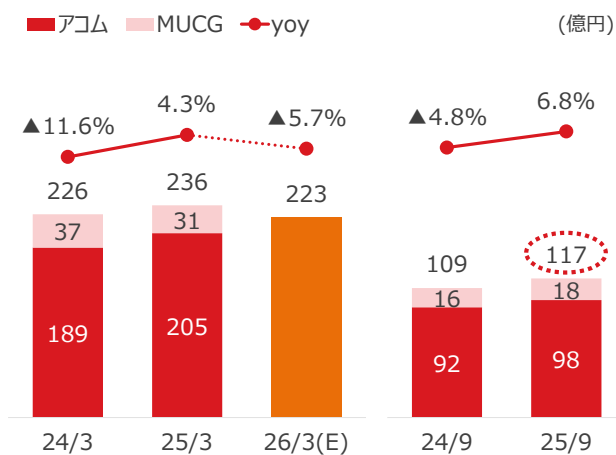
信用保証事業 | 業績

- 営業収益は、業容拡大により、前年同期比 + 6.5% の 398 億円
- 営業利益は、同 + 6.8% の 117 億円

■ 営業収益



■ 営業利益



9

続いて、業績です。

左側の営業収益は、業容拡大を主因に、398億円、6.5%の増収、
右側の営業利益は、117億円、6.8%の増益となりました。

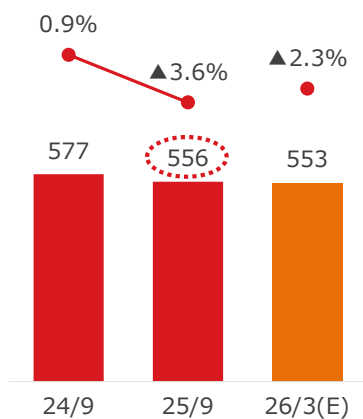
10ページにお進みください。

海外金融事業(EASY BUY) | 業容・業績

- タイ王国のEASY BUY(現地通貨ベース)の営業債権残高は、前年同期比▲3.6%の556億バーツ
- 営業収益は、同▲4.4%の71億バーツ
- 営業利益は、貸倒関連費用の減少を主因に、同+0.7%の25億バーツ

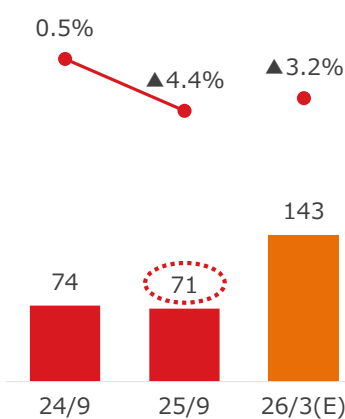
営業債権残高

■ 営業債権残高* ● yoy (億バーツ)



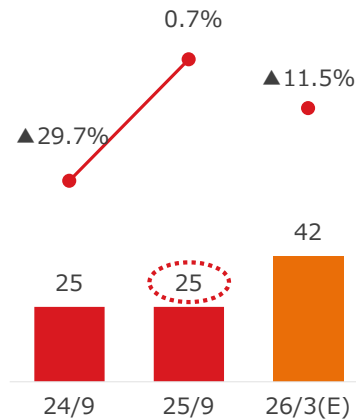
営業収益

■ 営業収益 ● yoy (億バーツ)



営業利益

■ 営業利益 ● yoy (億バーツ)



* 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

10

最後に海外金融事業です。

ここでは、タイ王国のEASY BUYについて説明いたします。

左側の営業債権残高は、タイ中央銀行による融資規制の影響により、556億バーツ、3.6%の減少となりました。

中央の営業収益は、営業債権残高の減少により71億バーツ、4.4%の減収、

右側の営業利益は、貸倒関連費用の減少を主因に、25億バーツ、0.7%の増益となりました。

貸倒関連費用が減少した要因については、後ほど田仲より説明いたします。

11ページにお進みください。

資本政策

資本政策の基本的な考え方

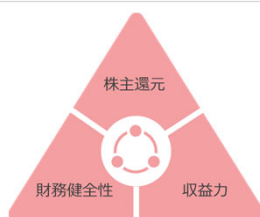
持続的な企業価値向上に向けて、財務健全性維持及び収益力強化を図り、安定的・継続的な株主配当を堅持する

2028年3月期末に目指す姿

自己資本比率* **23%** 程度

ROE **10%** 程度

配当性向 **50%** 程度



1株当たり配当額

20円 / 中間10円 期末10円 (予想)

2025年9月末時点

自己資本比率* **23.4%**

目標とする23%達成

ROE **15.2%**

営業収益：1,656億円 計画比+1.0%

営業利益：540億円 計画比+13.8%

配当性向 **43.4%** (予想)

中間配当は予想通り10円

* 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

当社の資本政策の基本的な考え方は、上段に記載のとおり、「持続的な企業価値向上に向けて、財務健全性維持及び収益力強化を図り、安定的・継続的な株主配当を堅持する」としております。

中段にございます、「2028年3月期末に目指す姿」では、連結総資産に信用保証残高を含めた自己資本比率を23%程度、ROEは10%程度を維持し、配当性向は50%程度としております。

右側は、2025年9月末時点の状況です。

自己資本比率は23.4%、目標の23%を達成いたしました。

収益力であるROEは、15.2%となりました。

株主還元につきましては、安定的・継続的な株主配当を堅持すべく、

中間配当は計画どおり10円、期末配当予想も10円から変更いたしません。

なお、通期の配当性向は43.4%となる見込みです。

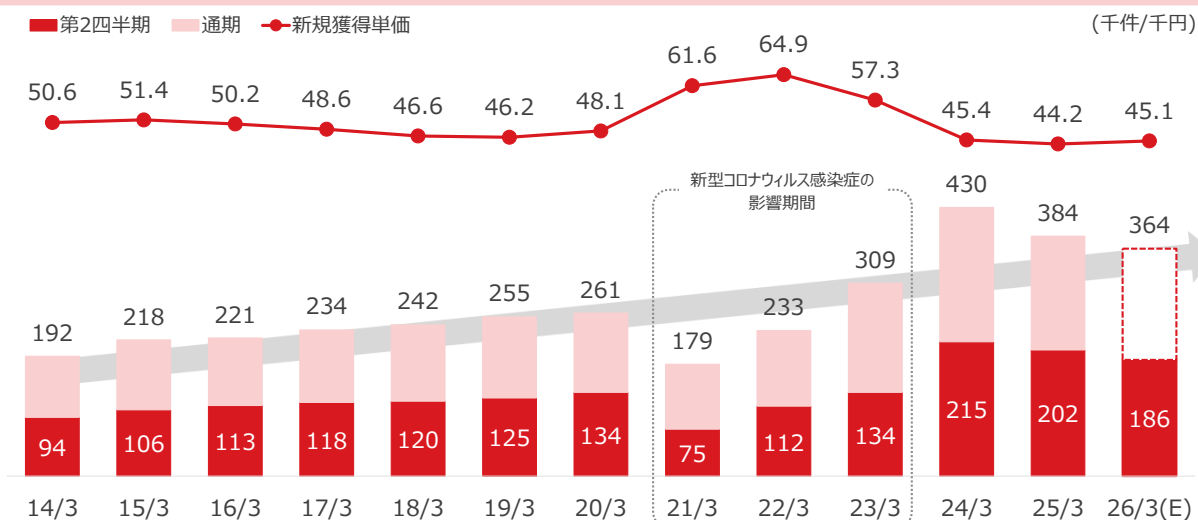
ひとつ飛ばして、13ページへお進みください。

2026年3月期 第2四半期 トピックス

ここからは、第2四半期のトピックスを説明いたします。

トピックス | 新客数

- 36.4万件の計画に対し、計画通り進捗(進捗率51.2%)
- 新規獲得単価は4万5千円と効率性を確保



13

はじめに新客数についてです。

灰色の矢印では新客数の推移を表していますが、先ほど個人向けカードローン市場の説明をした通り、ノンバンク市場は順調に拡大を続けています。

2021年3月期から、コロナの影響を受け、一時的に落ち込んでいましたが、2024年3月期以降、マーケットの拡大に加え、ペントアップ需要により、想定を上回る新客数を獲得することができました。

棒グラフの一番右に記載しているのが、今期の計画です。
ペントアップ需要の影響がなくなったことで、前期比で減少となるものの、引き続き、新客数は好調に獲得できると考えています。

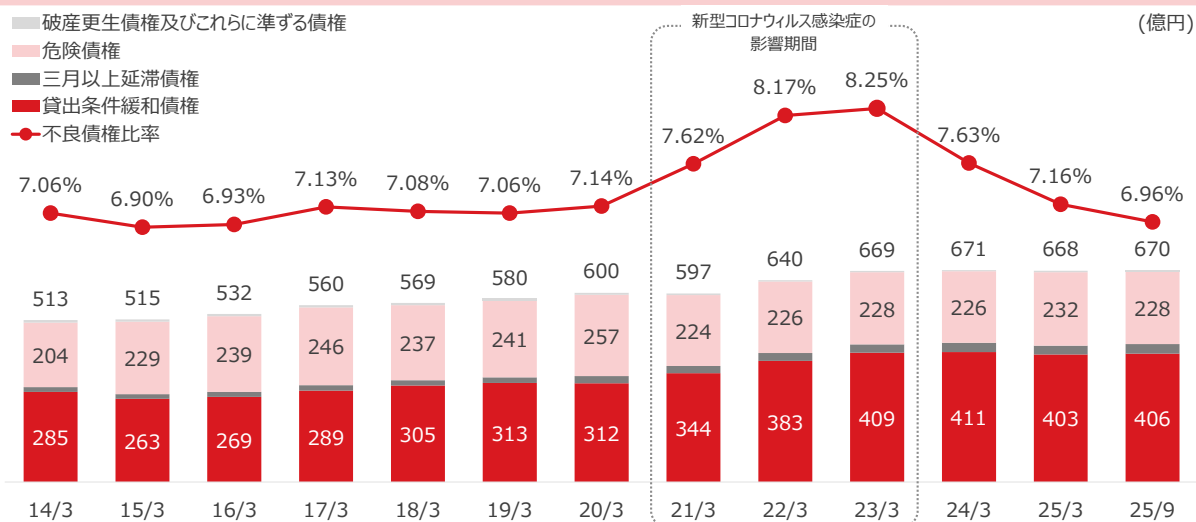
9月末時点の新客数は、18万6千件と、通期計画の36万4千件に対して、計画通り進捗しています。

更に、折れ線グラフには新規獲得単価を示していますが、
足もとでは約4万5千円と、効率性を確保しながら集客することができています。

14ページにお進みください。

トピックス | 不良債権

- 不良債権残高は、670億円
- 債権の良化に伴い、不良債権比率は6.96%まで低下



14

続いて、不良債権についてです。

グラフの一番右をご覧ください。

9月末時点の不良債権残高は、670億円となりました。

折れ線グラフには、不良債権比率を示しておりますが、足もとでは6.96%まで低下しています。この要因は、貸倒発生率の高い取引期間の短いお客さまの構成比が低下したことにより、債権が良化してきていることです。

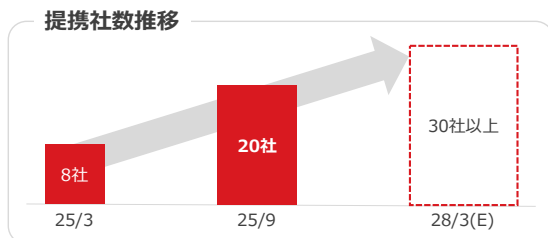
また、お客さまへのご連絡を、一部自動音声に切り替えたことにより、ご連絡できる件数が大幅に増加しました。これにより、より多くのお客さまへ効率よくご連絡ができるようになったことも影響していると考えています。

15ページをお願いします。

トピックス | 次期成長に向けた新規サービスへの挑戦

● GeNiEの業務提携先の拡大

- ✓ 提携先は順調に拡大し、
2025年9月末時点で20社に到達
- ✓ 9月には、MUFGグループの中核企業である
三菱UFJニコスとの業務提携を開始



● 新規事業創出プログラムの実施

- ✓ 役員主導による、新規事業の創出や既存事業の
抜本的見直しを目的としたプログラムを実施
- ✓ 30件を超えるビジネス提案を創出



15

「次期成長に向けた新規サービスへの挑戦」について説明いたします。

左側をご覧ください。

まず、「GeNiEの業務提携先の拡大」についてです。

エンベデッド・ファイナンスを推進している、連結子会社のGeNiEですが、昨年10月のサービス提供開始から、提携先を拡大し、今年9月末時点で20社に到達しました。今中計で掲げている、30社以上の計画へ向け、順調に進捗しています。

9月には、同じくMUFGグループの一員で、中核企業である、三菱UFJニコスとの業務提携を開始しています。

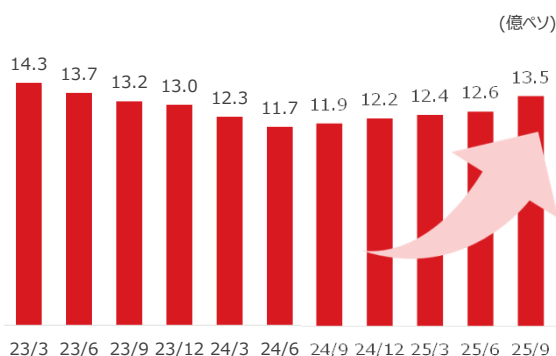
アコムの与信力、回収力を生かしたビジネスには価値があると確信しており、今後とも業務提携先の開拓を推進してまいります。

16ページをお願いします。

トピックス | ACF(フィリピン)、ACM(マレーシア)

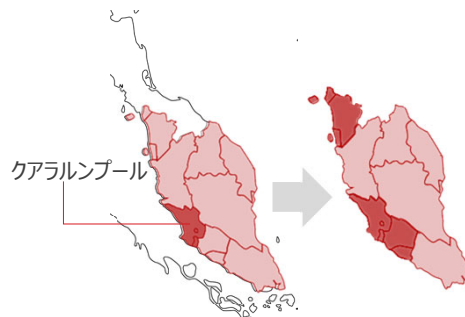
● ACF(フィリピン) | 営業債権残高

- ✓ 残高は現地通貨ベースで回復基調
- ✓ 中計3ヶ年中の早期収益化を目指す



● ACM(マレーシア) | 集客エリア拡大

- ✓ 一部集客エリアを拡大したことに伴い、
2025年9月末時点で申込件数が **約3倍に増加**
- ✓ 中計3ヶ年でマレー半島全域をカバー予定



16

先ほどタイについては、決算概要をお伝えいたしましたので、タイ以外の進出国について説明いたします。

左側に記載している、フィリピンのACFですが、残高は、回復基調にあります。
中計最終年度での単年度黒字を目指し、債権品質の維持・向上に取り組むとともに、営業債権残高の拡大を図ってまいります。

右側、マレーシアのACMでは、これまでクアラルンプールのみで事業を展開していましたが、図で赤く示しているとおり、一部集客エリアを拡大しました。

その結果、2025年9月時点で、申込件数が約3倍に増加しています。

集客エリアは順次拡大し、中計3ヶ年で、マレー半島全域をカバーする予定です。

これにより、クアラルンプールの人口約200万人から、マレー半島の人口約2千万人の方を対象に、サービスを届けることができるようになります。

また、集客エリアの拡大に伴い、蓄積されたデータを活用し、与信モデルの高度化を推進し、中計最終年度での単年度黒字を目指します。

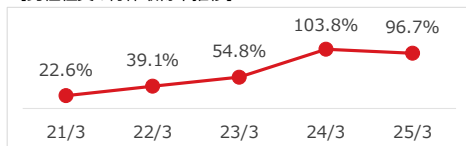
17ページにお進みください。

トピックス | 人的資本

働き方改革

- ✓ 育休からの、早期復職者に対する支援手当の支給（7万/月）
- ✓ 男性社員の育休取得促進

【男性社員の育休取得率推移】



報酬

- ✓ 初任給の引上げ（大学卒27万円 → 30万円）
- ✓ 基本給の引上げ

【基本給の上昇率推移】

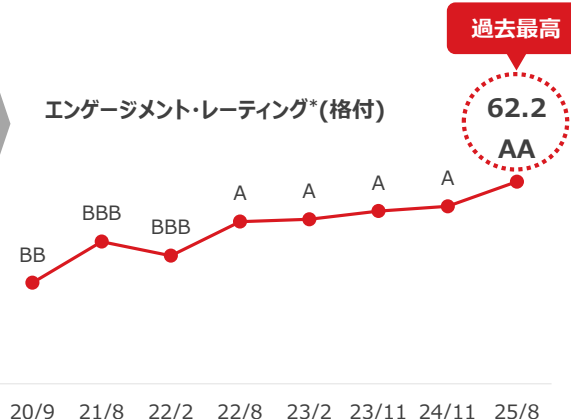
2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
5.2%	4.9%	4.1%

14.9%UP

社員意識調査のエンゲージメントスコア*は
過去最高、初のAAレーティングを獲得



エンゲージメント・レーティング*(格付)



過去最高

62.2
AA

* 株式会社リンクアンドモチベーションによる調査結果

17

ここまで説明してきた各事業を運営しているのは、社員です。

当社グループが持続的に成長していくためには、多様な人材の能力・アイデア・価値観等を尊重し、社員が「働きがい」「働きやすさ」を実感できる社内環境を整備することが必要です。

左側に記載していますが、「働き方改革」として、出産後、男性も女性も1年以内に復職した社員に対して、一定期間、毎月7万円の手当を支給することや、ベビーシッター利用補助制度を導入しました。

折れ線グラフには、育休取得率の推移を示していますが、集計のタイミングと取得日にズレがあるため、100%には届いていませんが、全社員が取得しています。

その下、「報酬」については、大学卒に対する初任給を、27万円から30万円へ引き上げました。社員に対しては、基本給の引き上げを実施し、足もとでは、定期昇給を合わせると4.1%の上昇となっています。2024年3月期から3年連続、合計で14.9%の賃上げとなりました。

これらの施策を実施したことにより、右側に記載のとおり、社員意識調査におけるエンゲージメント・スコアは過去最高の62.2、初のAAレーティングを獲得することができました。

今後も、中核3事業の安定成長を目指し、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。

2026年3月期 第2四半期 決算補足

広報・IR室の田仲でございます。

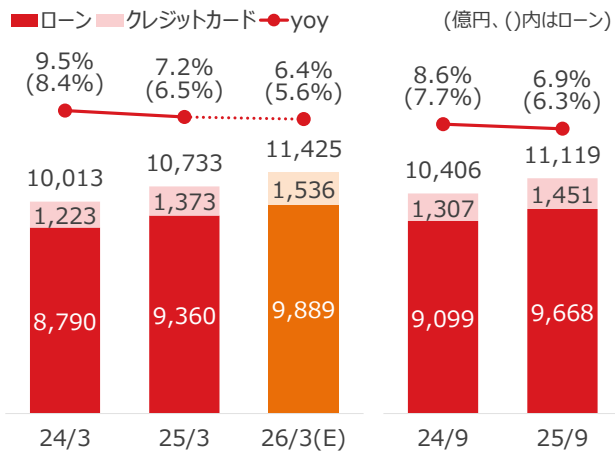
それでは私からは、10分程度のお時間をいただき、
決算の補足として、利息返還請求関連、貸倒関連費用、金融費用について説明いたします。

それでは、プレゼンテーション資料30ページをお願いします。

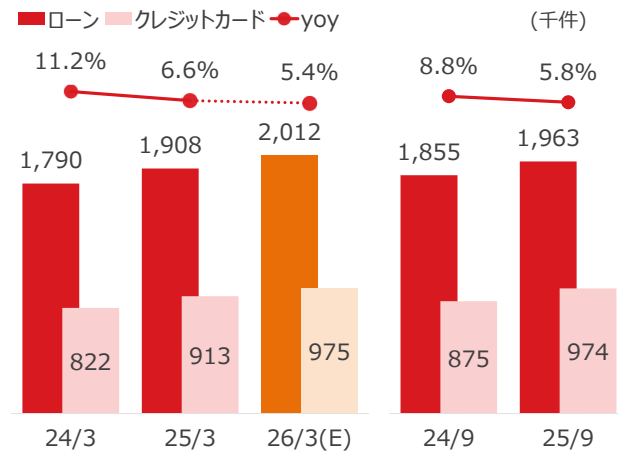
ローン・クレジットカード事業 | 業容

- 既存顧客の利用が好調であったことから、営業債権残高は前年同期比 + 6.9% の 1 兆 1,119 億円
- 利用者数は同 + 5.8% の 1,963 千件

■ 営業債権残高



■ 利用者数*

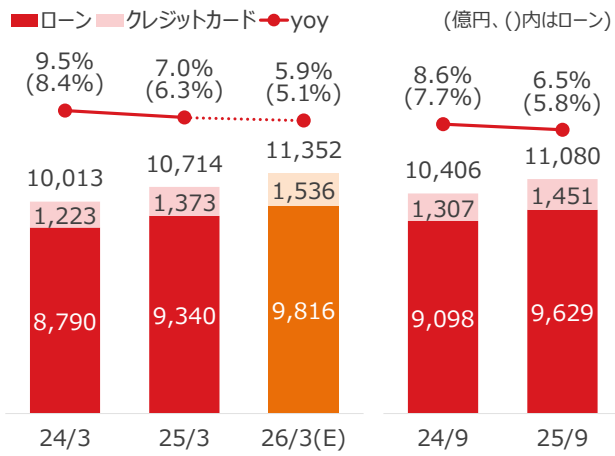


* クレジットカード事業の利用者数は、有効会員数

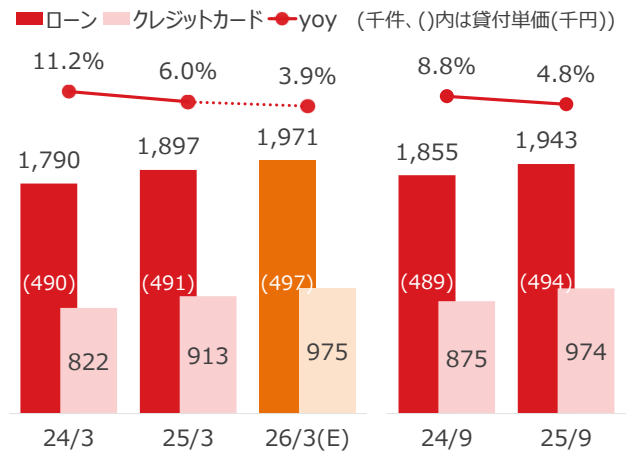
ローン・クレジットカード事業 | 業容(アコム)

- 既存顧客の利用が好調であったことから、営業債権残高は前年同期比 + 6.5%の1兆1,080億円
- 利用者は同 + 4.8%の1,943千件

■ 営業債権残高



■ 利用者数*



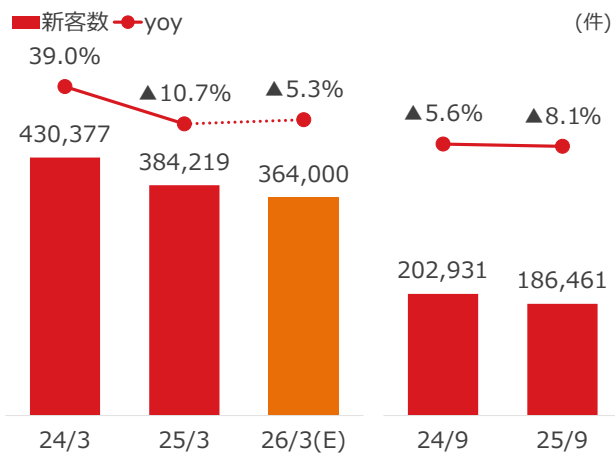
* クレジットカード事業の利用者数は、有効会員数



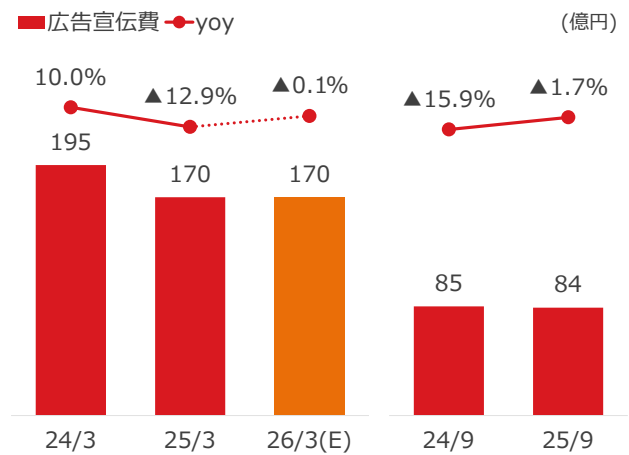
ローン・クレジットカード事業 | 新客数(アコム)

- 新客数は、前年同期比▲8.1%の186,461件
- 広告宣伝費は、同▲1.7%の84億円

■ 新客数(無担保)



■ 広告宣伝費(アコム)

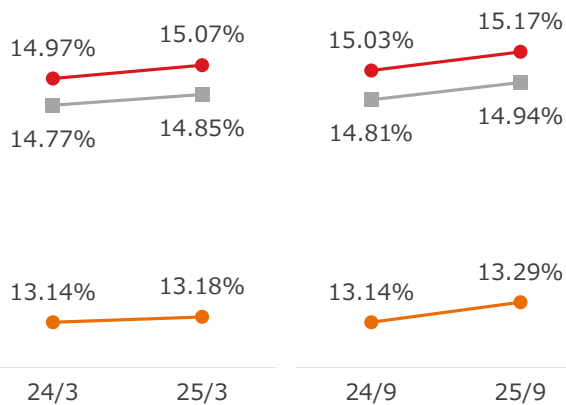


ローン・クレジットカード事業 | 利回り・貸倒損失(アコム)

- 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 + 13bpsの14.94%
- 貸倒損失率は、同 ▲7bpsの3.70%

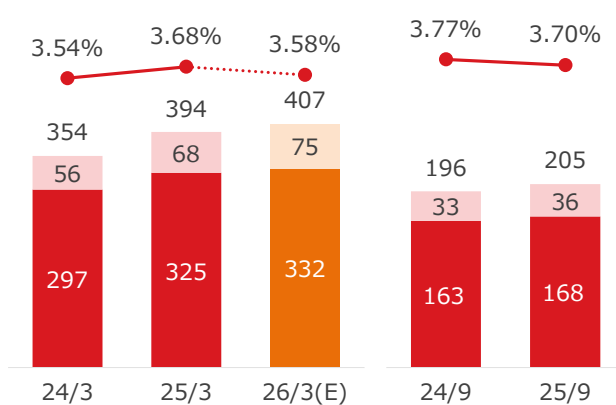
期中平均利回り*1

● 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)

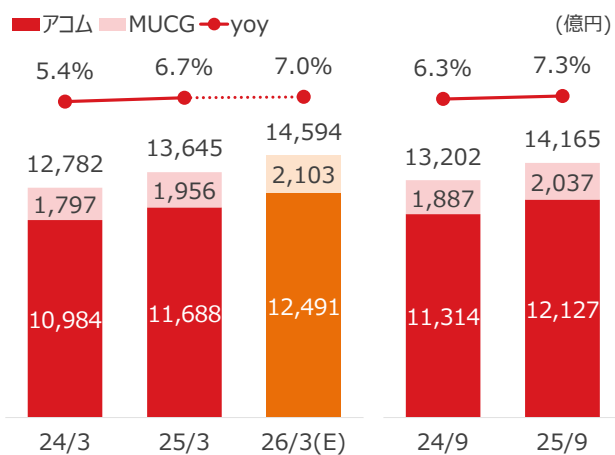


*1 クレジットカードにおける利回りはリボルビング残高と手数料より算出 *2 貸倒損失額及び損失率は利息返還請求に起因する債権放棄分を除く *3 貸倒損失率の24/9及び25/9は年率換算

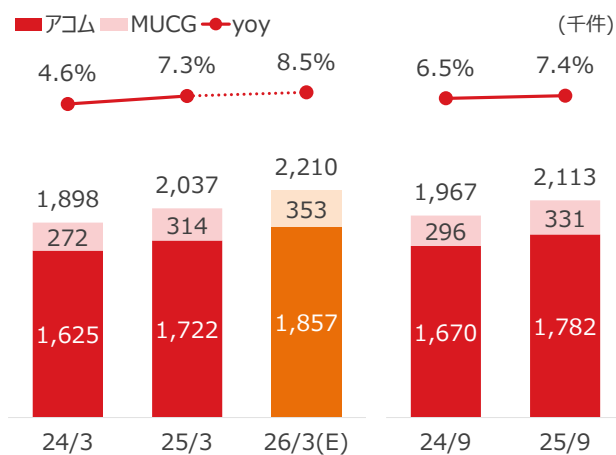
信用保証事業 | 業容

- 新規顧客及び既存顧客の利用が好調であったことから、信用保証残高は前年同期比 + 7.3% の 1 兆 4,165 億円
- 利用者は同 + 7.4% の 2,113 千件

信用保証残高



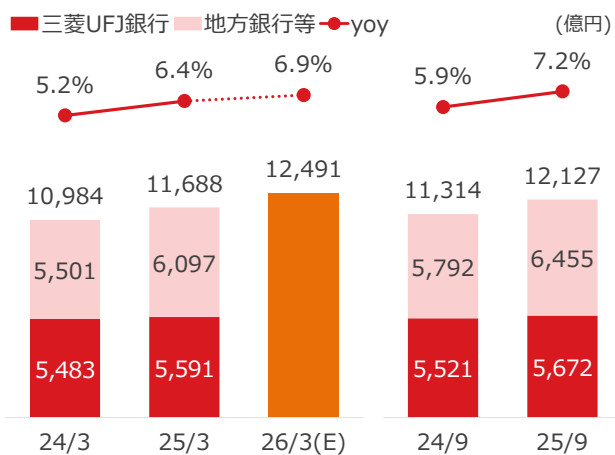
利用者数



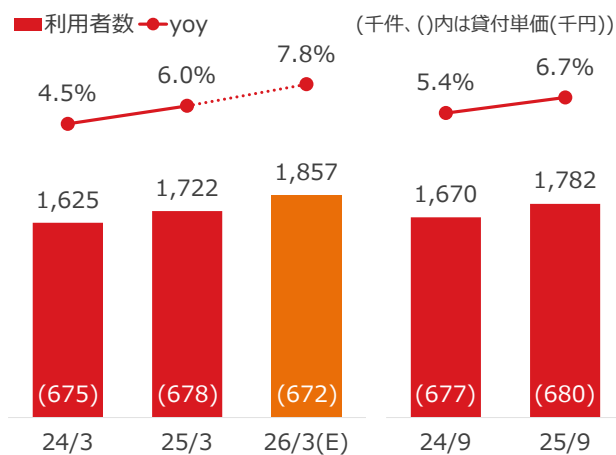
信用保証事業 | 業容(アコム)

- アコム単体の信用保証残高は前年同期比 + 7.2%の1兆2,127億円
- 利用者は同 + 6.7%の1,782千件

信用保証残高



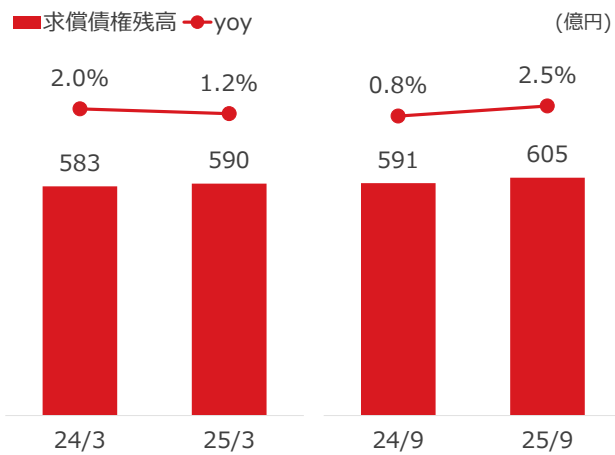
利用者数



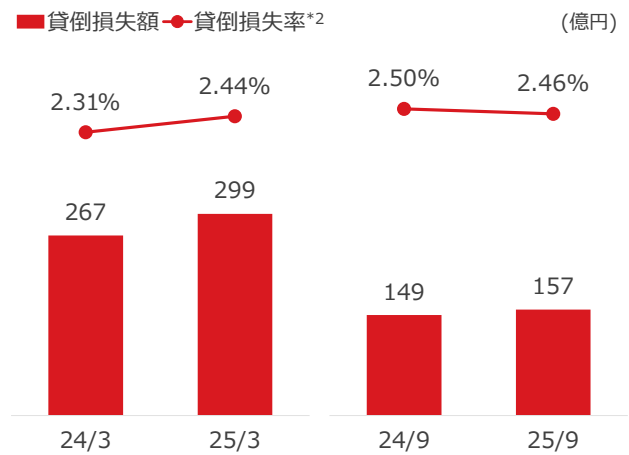
信用保証事業 | 求償債権・貸倒損失(アコム)

- 求償債権は、前年同期比 +2.5%の605億円
- 貸倒損失率は、同▲4bpsの2.46%

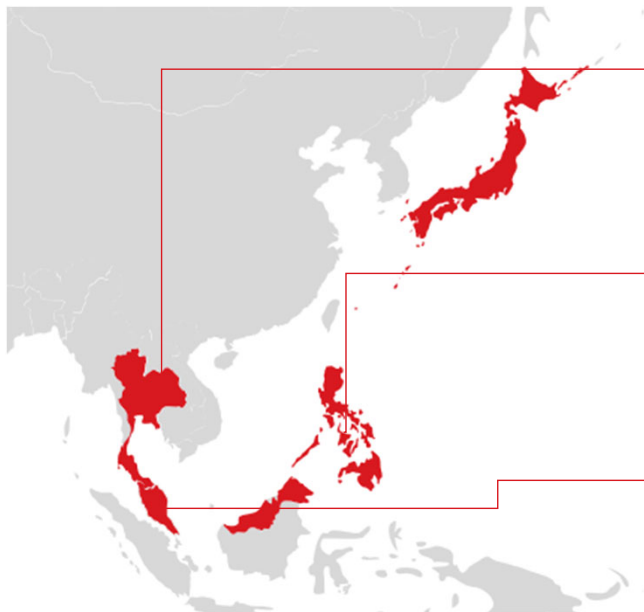
■ 求償債権残高*1



■ 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24/9及び25/9は年率換算



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

マレーシア

ACOM (M) SDN. BHD.

出資比率：100.00%

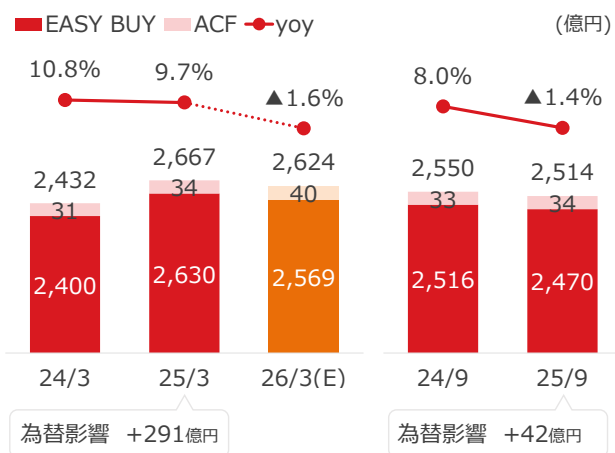
設立年月：2021年7月

事業内容：無担保ローン事業

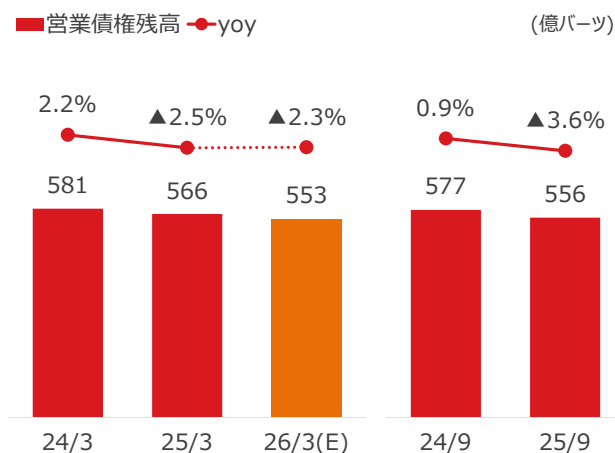
海外金融事業 | 営業債権残高*1

- 営業債権残高(円ベース)は、EASY BUYの減少により、前年同期比▲1.4%の2,514億円
- タイ王国のEASY BUY(現地通貨ベース)の営業債権残高は、同▲3.6%の556億バーツ

■ 海外金融事業(円ベース)*2



■ EASY BUY(現地通貨ベース)

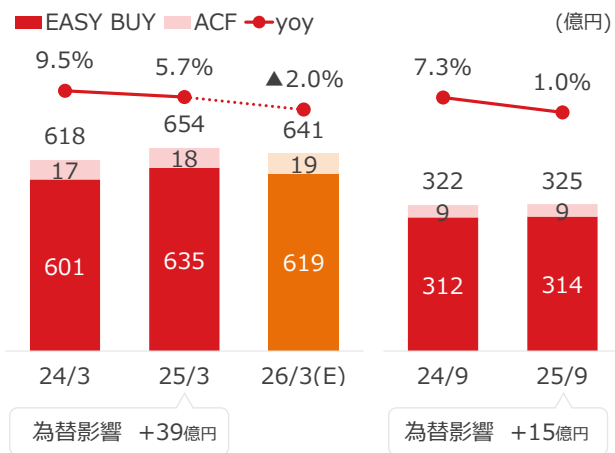


*1 営業債権残高は営業貸付金残高と割賦売掛金残高の合計 *2 為替レート(バーツ) : 4.36円(24/9) 、4.44円(25/9) 、為替変動 : +0.08円

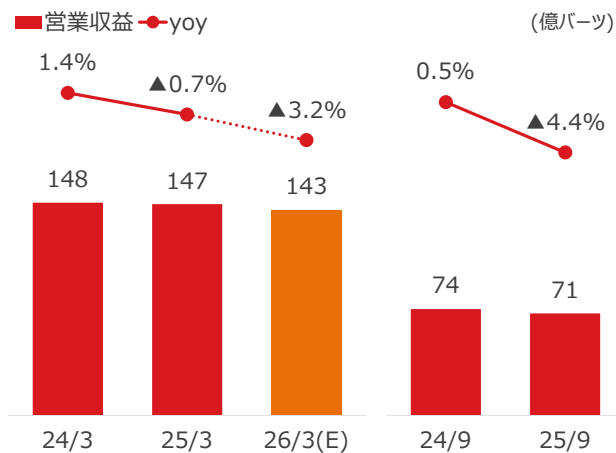
海外金融事業 | 営業収益

- 営業収益(円ベース)は、円安の為替影響により、前年同期比+1.0%の325億円
- EASY BUY(現地通貨ベース)の営業収益は、同▲4.4%の71億パーツ

■ 海外金融事業(円ベース)*1*2



■ EASY BUY(現地通貨ベース)

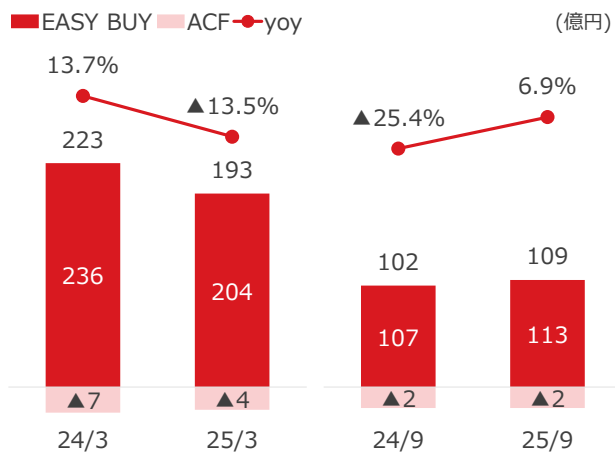


*1 報告セグメント別の営業収益 *2 為替レート(パーツ) : 4.21円(24/9)、4.43円(25/9)、為替変動 : +0.22円

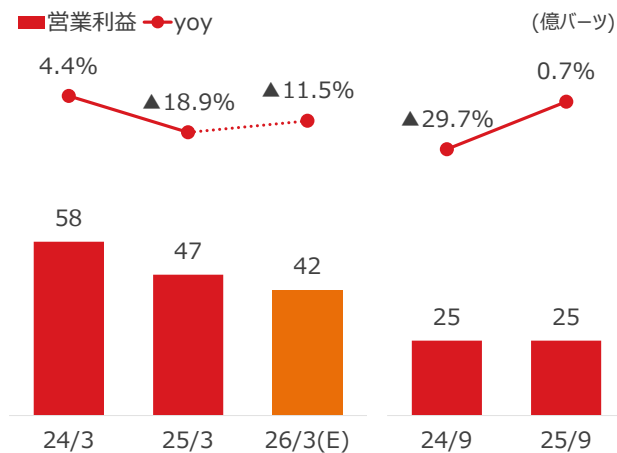
海外金融事業 | 営業利益

- 営業利益(円ベース)は、前年同期比 +6.9%の109億円
- EASY BUY(現地通貨ベース)の営業利益は、貸倒関連費用の減少を主因に同 +0.7%の25億バーツ

■ 海外金融事業(円ベース)*



■ EASY BUY(現地通貨ベース)

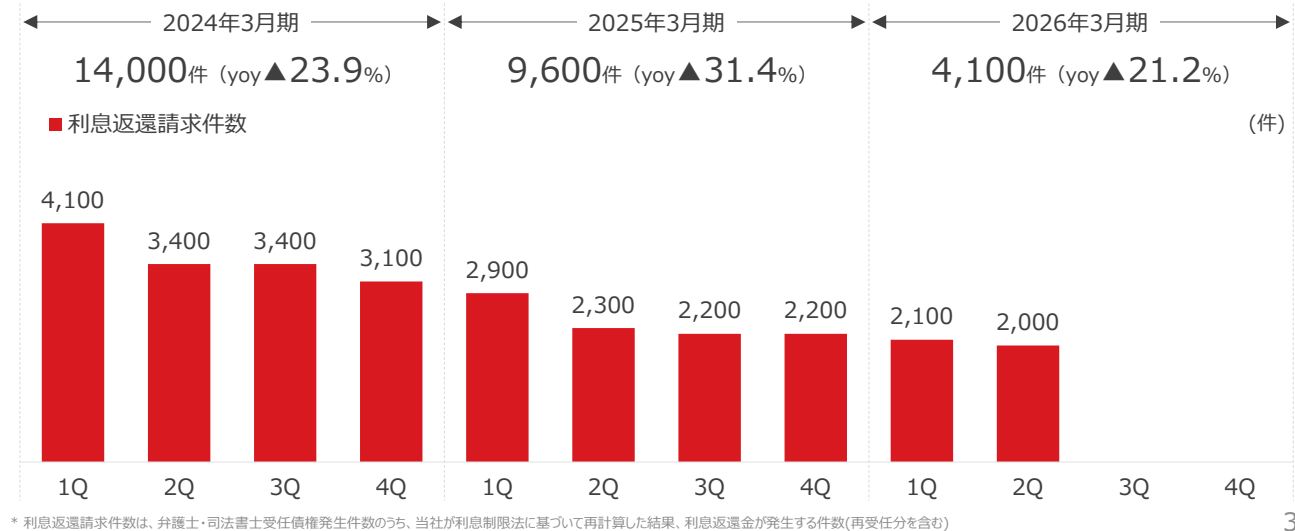


* セグメント利益



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▲21.2%の4,100件
- 2026年3月期の請求件数は、前期比▲20%程度を予想



30

はじめに、利息返還請求関連について説明いたします。

右側をご覧ください。

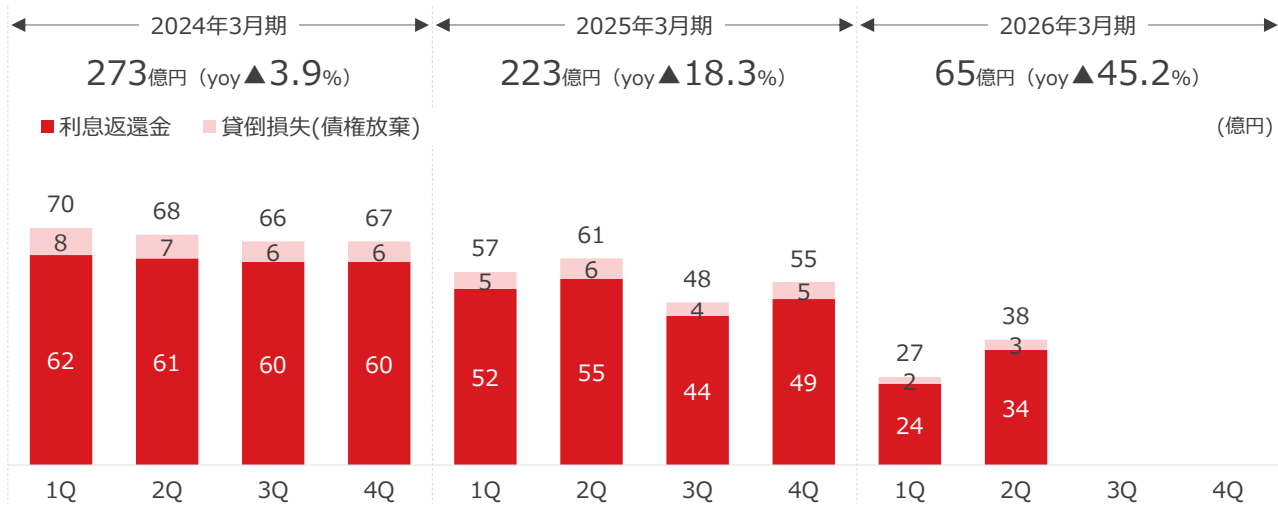
当第2四半期までの利息返還請求件数は、前年同期比21.2%減少の4,100件となりました。

通期における請求件数は、トップボックス2つ目に記載の通り、前期比20%程度の減少を予想しておりましたので、想定通り減少しております。

31ページをお願いします。

利息返還損失

- 当第2四半期の取崩しは、前年同期比▲45.2%の65億円
- 引当金残高は414億円
- 2026年3月期の取崩額は前期比▲25%程度を予想



31

次に利息返還損失について説明いたします。右側をご覧ください。

当第2四半期までの利息返還損失引当金の取崩額は前年同期比45.2%減少の65億円となりました。

通期の利息返還損失引当金の取崩額は、トップボックス3つ目に記載の通り、25%程度の減少を予想しておりましたので、想定を大きく上回る減少となりました。

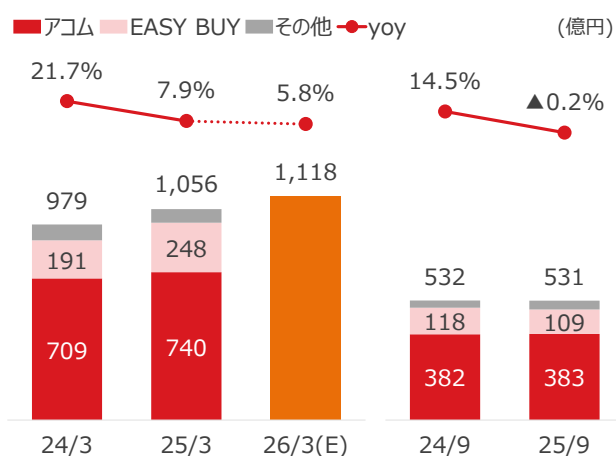
引き続き、時効の到来などにより対象のお客さまは着実に減少しております。今後も特定法律事務所の広告活動など、動向を注視してまいります。

続きまして、貸倒関連費用について説明いたしますので、32ページをお願いします。

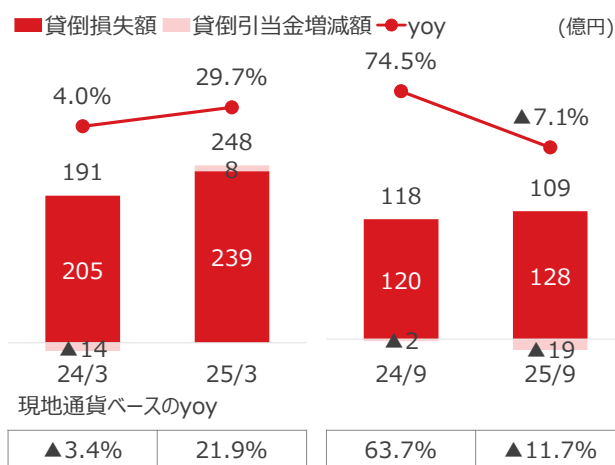
貸倒関連費用

- 貸倒関連費用(連結)は、EASY BUYの減少により、前年同期比▲0.2%の531億円
- EASY BUYの貸倒関連費用は同 ▲7.1%の109億円

■ 貸倒関連費用(連結)



■ 貸倒関連費用(EASY BUY)



32

左側の連結貸倒関連費用は、前年同期比0.2%減少の531億円となりました。
 主な要因は、右側のEASY BUYの貸倒関連費用が7.1%減少となったことによるものです。

減少した主な要因は、営業債権残高の減少および延滞の抑制により、貸倒引当金の戻し入れが発生したことで、貸倒引当金増減額が前年同期比で減少したことです。

33ページをお願いします。

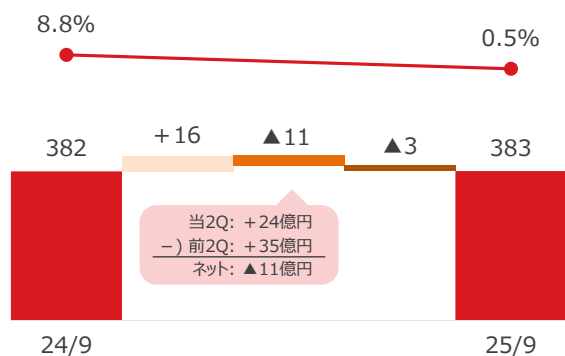
貸倒関連費用(アコム)

- 貸倒関連費用は、前年同期比+0.5%の383億円

■ 貸倒関連費用

(億円)

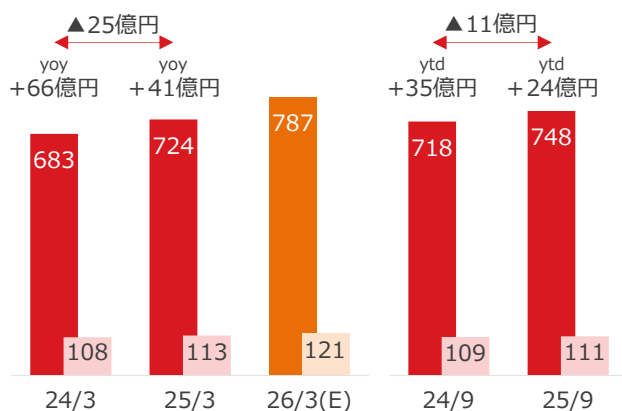
■ 貸倒損失 ■ 貸倒引当金増減額 ■ 債務保証損失引当金増減額
● yoy



■ 貸倒引当金・債務保証損失引当金

(億円)

■ 貸倒引当金 ■ 債務保証損失引当金



33

続きまして、アコム単体の状況を説明いたします。

左側の貸倒関連費用は前年同期比0.5%増加の383億円となりました。その内訳は、貸倒損失額が16億円の増加、貸倒引当金増減額は11億円の減少、債務保証損失引当金増減額は3億円の減少となりました。

ここで、貸倒損失額と貸倒引当金増減額の増減要因について、説明いたします。

貸倒損失額が増加した要因は、業容拡大によるものです。

なお、貸倒発生率の高い取引期間の短いお客さまの構成比が少しずつ低下しており、ローン・クレジットカード事業および信用保証事業の貸倒損失率は徐々に下がっていくと見込んでいます。

続きまして、右側、貸倒引当金増減額について説明いたします。

前年の第2四半期においては、営業債権残高や求償債権残高が増加し、引当率も上昇した結果、引当金残高は期末比で35億円増加しました。

当第2四半期においては、営業債権残高や求償債権残高は増加しているものの、債権の良化に伴う引当率の低下により、引当金残高は期末比で24億円の増加に留まりました。

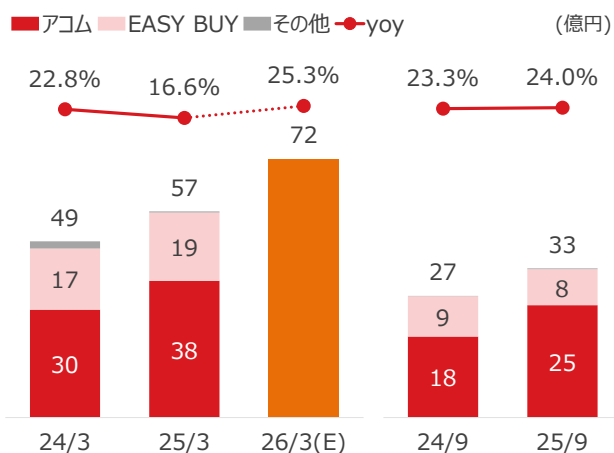
結果、貸倒引当金増減額は11億円の減少となりました。

最後に、金融費用について説明いたしますので、34ページをお願いします。

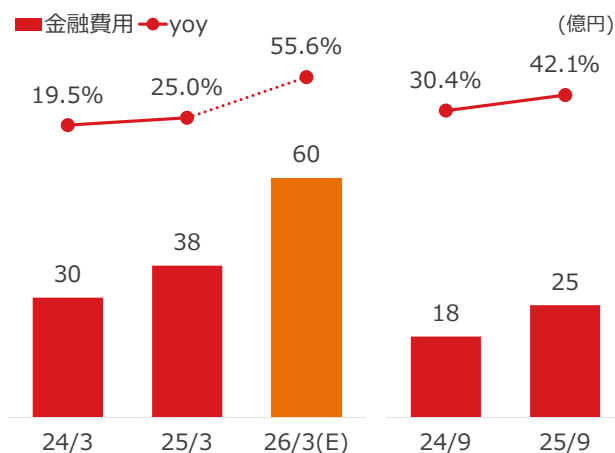
金融費用

- 金融費用(連結)は、前年同期比 +24.0%の33億円
- 金融費用(アコム)は、同 +42.1%の25億円

金融費用(連結)



金融費用(アコム)



34

左側の連結金融費用は前年同期比24.0%増加の33億円となりました。

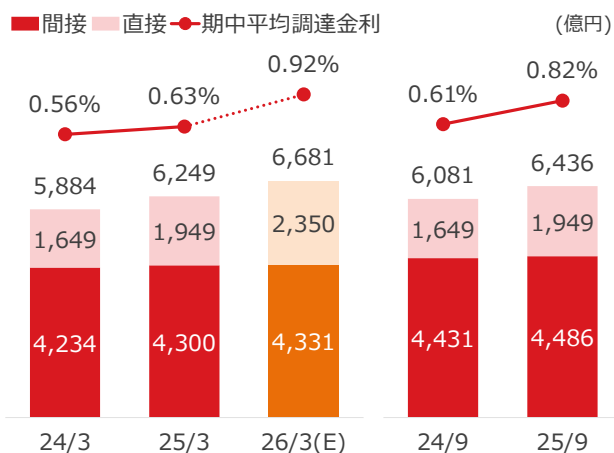
要因は、右側、アコム単体の金融費用が42.1%増加となったことによるものです。

この要因は2つあります。
35ページをご覧ください。

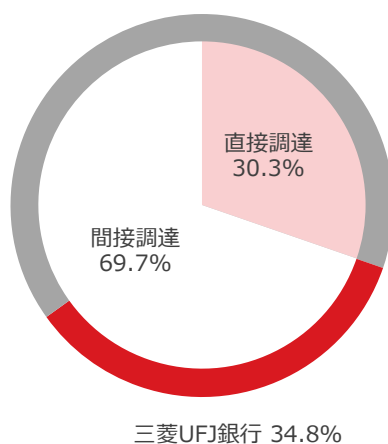
金融費用 | 資金調達残高(アコム)

- 資金調達残高は前年同期比 + 354億円の6,436億円
- 期中平均調達金利は、同+21bpsの0.82%

■ 資金調達残高



■ 借入先別構成比



固定金利比率
79.5%

長期借入比率
93.0%

1年以内返済予定額
2,473億円

三菱UFJ銀行 34.8%

35

1つ目は、左側、資金調達残高が営業債権残高の増加を背景に、前年同期比354億円増加の6,436億円となったこと。

2つ目は、折れ線グラフの期中平均調達金利が市場金利の上昇に伴い、21bps上昇の0.82%となったことによるものです。

右側に円グラフで借入先別構成比を記載しております。

直間比率は直接30.3%、間接69.7%、うち三菱UFJ銀行からの調達比率は34.8%となっております。金利動向は、不透明な状況が続いておりますが、長期借入比率は93.0%、固定金利比率は79.5%となっております。

今後においても長期固定化を前提としつつ、長期・短期、固定・変動などの借入比率の最適化を行うとともに、金融費用の抑制に取り組んでまいります。

37ページ以降には、個人向けカードローン市場の規模推移、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。

質疑応答

Q1: 同業他社は無人店舗を全廃する方針を示しているが、御社は将来的な全廃を見据えているのか？

A1: ○将来的に全廃になる可能性は否定しないが、現中計期間で全廃する考えはない。

○無人店舗には「直接来店する新規顧客」と「当社から誘導される顧客」の2種類があり、前者は店舗があることで来店される。店舗がなければ Web に 20～30%程度の顧客が流れると試算しているが、現状では店舗を維持する方が利益貢献が大きいと判断している。

Q2: ローソンやゆうちょなどの提携 ATM が増加しているが、ATM の増加に対する御社の考えは？

A2: ○提携拡大の目的は顧客の利便性向上である。

○顧客行動に大きな変化は見られないが、セブンイレブンだけでなくローソンやゆうちょ利用者へも対応できるよう提携を拡大した。

Q3: MUFG がノンバンクとの提携を強化しているが、この動きが御社に与える影響や今後の連携の可能性は？

A3: ○GeNiE がニコスとの提携に加え、リクルートMUFGとの提携も実現するなど、MUFGグループ内での連携を図ることができている。

○エムットに関する連携については、銀行カードローンがエムットに組み込まれる場合、当社が保証を担う可能性がある。当社はMUFGグループ内で消費者金融事業や信用保証事業を担っている立場であり、今後も連携の機会はあると考えている。

Q4: 期末の着地見込みについて、通期計画を上振れる可能性があるのか？また、下期に向けて留意すべき費用項目について教えてほしい。

A4: ○上期は残高増加による営業収益の上振れと、債権ポートフォリオ改善による貸倒関連費用の抑制で、非常に良好な決算となった。

○一方で、上期計画分の費用が下期に繰り越される見込みに加え、新規集客の好調さを踏まえ広告宣伝費の追加投資を検討している。さらに、利息返還請求件数の月次推移にばらつきがあることから、業績予想は保守的に据え置いている。

Q5: 無担保ローンの新客数は前年同期比で減少が続いているが、来期も同様の傾向が続く見通しか？

A5: ○今期の新客数は 36 万 5,000 件程度、最大で 37 万件程度を見込んでいるが、前期比では減少する見通しである。一方で、マーケット自体は拡大していると考えているため、2027 年3月期は今期を上回る水準になると見込んでいる。

Q6: 期末の利益が上振れて着地した場合、資本の積み上げが進むと考えられるが、来期以降の増配の可能性は？

A6: ○配当については、安定的かつ継続的な株主配当を堅持するという基本方針である。
○増配の可能性は否定しないが、現時点において社内で決定された事項はなく、増配を断言することはできない。

Q7: 貸倒関連費用について、第1四半期で引当率が低下していたが、第2四半期で上昇した要因は何か？

A7: ○顧客の利用状況や利用額などに関連して、多少ポートフォリオが変動することがあり、その影響によるものだと考えている。しかし、債権の内容が大幅に悪化しているわけではないので、安心していただきたい。

Q8: 下期において、上期と比較して大きく計上される予定の費用項目には、どのようなものがあるか？

A8: ○特段大きな費用は想定していない。
○ただし、上期に使用予定だったものが下期にずれ込むケースがある。加えて、成長に向けた投資として、新規集客にかかる広告宣伝費が若干上振れする可能性がある。

Q9: GeNiE の提携先の拡大が好調に進捗しているが、当初想定していた業績貢献のタイミングが前倒しになるなど、連結業績に対して良い影響が生じるのか？

A9: ○GeNiE については、中期経営計画の最終年度で 30 社との提携を目標としていたが、3分の1の期間で 20 社と提携することができた。
○提携には関係性の強弱があり、3つの形態に分類できる。強固な提携は、提携先と完全にタイアップした形態であり、簡易な提携は提携先のホームページやアプリに GeNiE ボタンを設置し、ローン申込機能を付加する程度のものだ。
○強固な提携のほうが新規申込件数は数十倍に上るため、今後は 30 社という数値目標よりも、関係性の強い提携先をいかに拡大するかが重要な要素になると考えている。
○消費者金融事業はフロー型ビジネスとは異なり、一定の残高が積み上がらないと利益貢献に繋がらない。利益貢献のタイミングは、次の中計の初年度ないし2年目に単年度黒字化できればよいと考えている。

Q10:下期は集客を強化するために費用を投下する方針との説明があったが、顧客獲得単価の上昇をどの程度許容する判断なのか？

A10:○現在の獲得単価が4万5千円で、多少効率が悪化し単価が上昇したとしても、十分に利益が確保できる水準であると理解している。

○他社ではLTVという指標で開示されているが、良質な顧客を獲得できればLTVは上昇し、1人当たりの収益性が高まる。したがって、単純に4万5千円から4万7千円まで許容するという考え方ではなく、獲得した顧客からもたらされる利益との比較によって、獲得単価の妥当性が決まる。

○現時点の獲得した顧客からもたらされる利益を踏まえると、単価が多少上昇しても長期的には利益面でプラスになると考えている。

Q11:現状の水準と比較して、債権のクオリティが今後さらに向上する可能性があるのか？

A11:○新客数の減少と残高の母集団の拡大により、新規比率が低下し、引当率は下がると予想していた。しかし、実際には想定以上に引当率が低下している。

○主な要因は、2点ある。

①自動音声によるオートコール機能を導入し、顧客への連絡を自動化したことで、人員を本来対応すべき顧客に集中できるようになったこと

②新規獲得件数の減少により、従来新規対応に充てていた人員を延滞相談の業務に振り向け、重点対応が可能となったこと

○さらに、マーケット全体で返済を履行する顧客が増加している傾向もあると感じており、債権のクオリティは今後さらに良化する可能性があると考えている。

Q12:利用者の返済率が上昇している要因として、既存顧客の利用残高が積み上がりやすくなっている、あるいは返済期間が長期化しているといった背景があるのか？

A12:○直近では新規利用者の1年以内完済率が高まっている。これは市場全体で債権の質が向上していることを示す指標であると考えている。

○また、新規顧客の属性を見ると、コロナ前は男性70%、女性30%だったが、現在は男性65%、女性35%と女性比率が上昇している。私の仮説では、従来借入に慎重だった層、特に女性の心理的ハードルが下がり、借入が増えている可能性があると考えている。

○今後、この傾向がどこまで続くかは不透明だが、借入に対して保守的だった層の裾野が広がっていることから、新客数は今後も増加すると考えている。

以上