

決算プレゼンテーション資料

2024年3月期 第2四半期



2023年11月9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。

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)6865-6474
✉ ir@acom.co.jp

01

第2四半期 決算概要

連結決算概要	4
ローン・クレジットカード事業の概況	6
信用保証事業の概況	13
海外金融事業の概況	15
人的資本	18
計画修正	19
配当状況	21

02

第2四半期 決算補足

ローン・クレジットカード事業	23
信用保証事業	28
海外金融事業	32
利息返還関連	36
貸倒関連費用	38
金融費用	40

Appendix

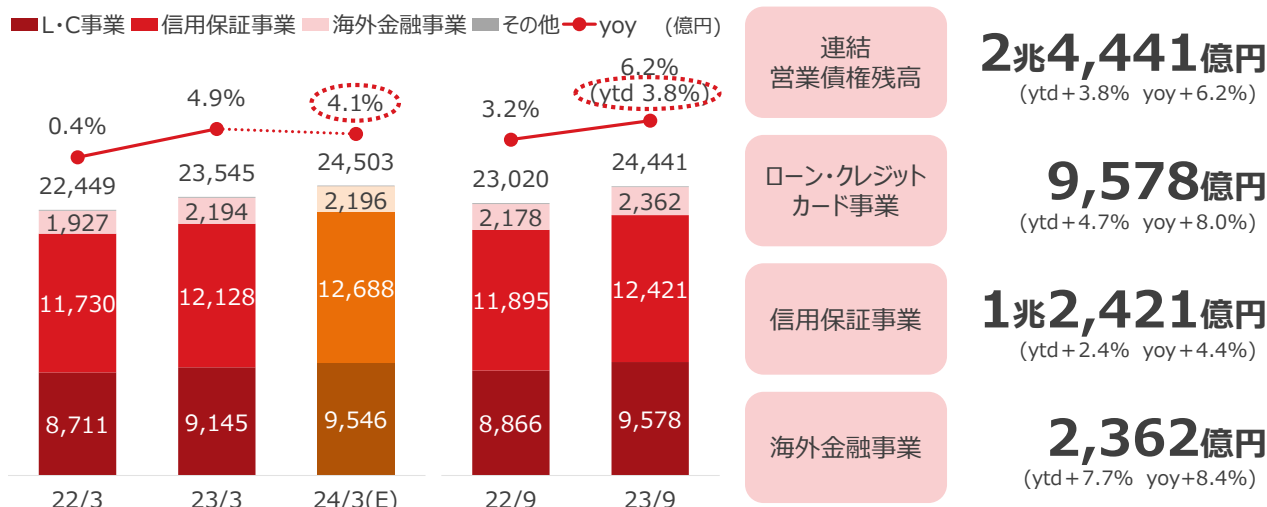
連結決算概要(業績)	43
市場規模の推移	44
利息返還の状況	46
借入れ行動に至った背景	49
ビジョン・中期方針	50
中期経営計画	52

私からは、ご覧の項番1番、2024年3月期第2四半期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、利息返還関連、貸倒関連費用、金融費用について、広報・IR室長の岡本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)

- 国内事業の新規顧客および既存顧客の利用が好調だったことや、円安バツ高の為替影響から、順調に業容拡大
- 連結営業債権残高は、前期比+4.1%(+約960億円)の通期計画に対して、前期末比+3.8%(+約900億円)の2兆4,441億円



4

はじめに、連結の決算概要について説明いたします。

通期計画は、左側のグラフの中央に記載のとおり、前期比+4.1%、金額で言いますと約960億円伸長させる計画でした。しかしながら、2つ右のグラフのとおり、2023年9月時点の連結全体の残高は、新規のご利用、既存のお客さまの追加利用がともに好調だったことや、円安の為替影響を受け、2兆4,441億円まで拡大しました。

前期末比で+3.8%、金額ですと約900億円の伸長となり、通期計画に対して、あと60億円程度まで迫っています。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が前期末比+4.7%の9,578億円、信用保証事業が+2.4%の1兆2,421億円、海外金融事業が+7.7%の2,362億円となりました。それぞれの詳細は後ほど紹介いたします。

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+3.1%(前年同期比+6.8%)の1,442億円
- 営業利益は、計画比▲3.0%(前年同期比▲9.4%)の442億円
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、計画比▲7.5%(前年同期比▲17.4%)の272億円

営業収益		2Q計画比 +3.1%	営業利益		2Q計画比 ▲3.0%
連結	1,442億円 (yoy+6.8% 進捗率50.8%)		連結	442億円 (yoy▲9.4% 進捗率48.9%)	
ローン・クレジットカード事業	763億円 (yoy+5.7% 進捗率50.3%)		ローン・クレジットカード事業	200億円 (yoy▲16.8%)	
信用保証事業	348億円 (yoy+6.8% 進捗率49.6%)		信用保証事業	115億円 (yoy▲12.3%)	
海外金融事業	300億円 (yoy+10.8% 進捗率52.8%)		海外金融事業	136億円 (yoy+27.6%)	2Q計画比 ▲7.5%
			親会社株主に帰属する 当期純利益	272億円 (yoy▲17.4% 進捗率47.1%)	

5

続いて業績ですが、左側の連結の営業収益は計画比+3.1%の1,442億円となりました。計画を上回った要因は2点あり、1点目が中核3事業すべてにおいて想定以上に業容拡大できたこと、2点目は円安の為替影響を受けたことです。

右側の営業利益は計画に対して▲3.0%の442億円となりました。この要因は業容拡大に加えて新規のお客さまの獲得が想定以上に好調だったことで、広告宣伝費と貸倒関連費用が増加したことです。こちらも詳細は後ほど説明いたします。

右下の親会社株主に帰属する当期純利益は計画比▲7.5%の272億円となりました。

6ページにお進みください。

外部環境



景気の緩やかな回復が継続

新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行
や各種政策を背景に社会経済活動の
正常化が進み景気は緩やかに回復



資金需要は活況の動き

ノンバンク業界では、今まで消費者金融をご
利用されていなかった方にもご利用いただけ
るなど、資金需要は活況の動き

営業施策



新規獲得の強化

個人消費がコロナ禍前に戻る中、
新規獲得に向け、獲得単価を
抑制しながら効率的な投資を実施



既存顧客への営業強化

積極的な収入証明書の取得に伴う
与信の見直しをしたことなどから、
想定以上に営業債権残高が増加

ここからは上半期の業容・業績について、事業別に説明いたします。

はじめに、ローン・クレジットカード事業をとりまく外部環境ですが、新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行や各種政策を背景に社会経済活動の正常化が進み、景気の緩やかな回復が継続しています。

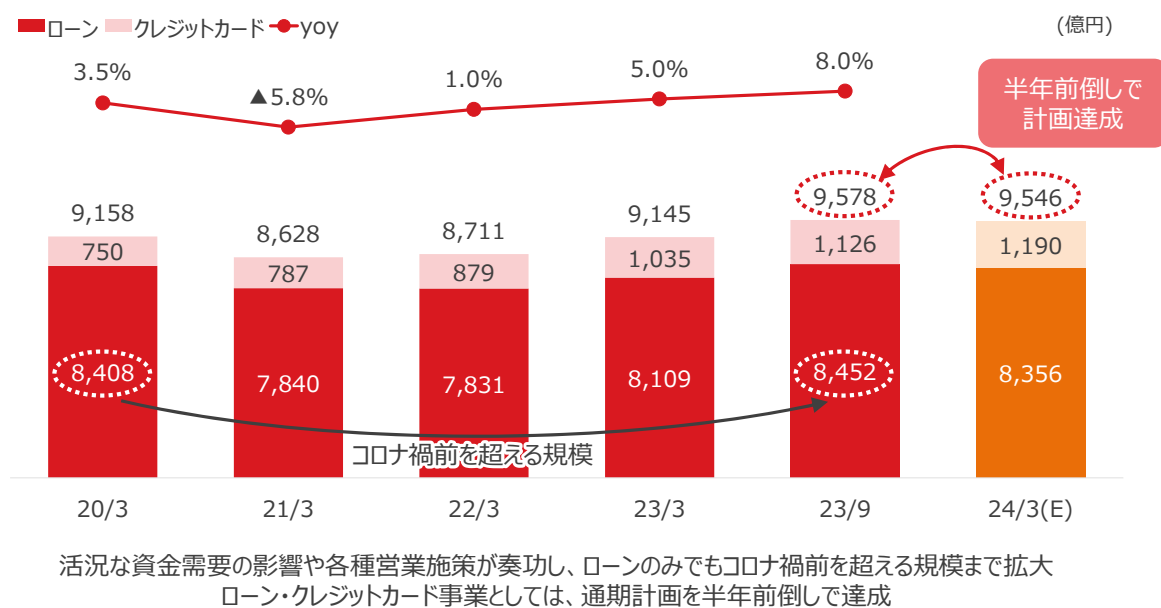
国際情勢の緊迫など、景気を押し下げるリスクは存在しますが、足元においてはコロナ禍前よりも国内経済は活性化しているのではないかと感じています。

ノンバンク業界においては、国内経済が活性化している中、資金需要は活況を呈しています。後ほど説明しますが、今まで消費者金融をご利用されていなかった方にもご利用いただけるようになったのではないかと考えています。

右側に移りまして、当社においても、個人消費がコロナ禍前に戻る中、新規顧客の獲得に向け、獲得単価を抑制しながら、効率的に投資をおこないました。また、既存顧客に対しては、積極的に収入証明書を取得し、与信を見直したことなどから、営業債権残高を想定以上に増加させることができました。

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 | 営業債権残高



7

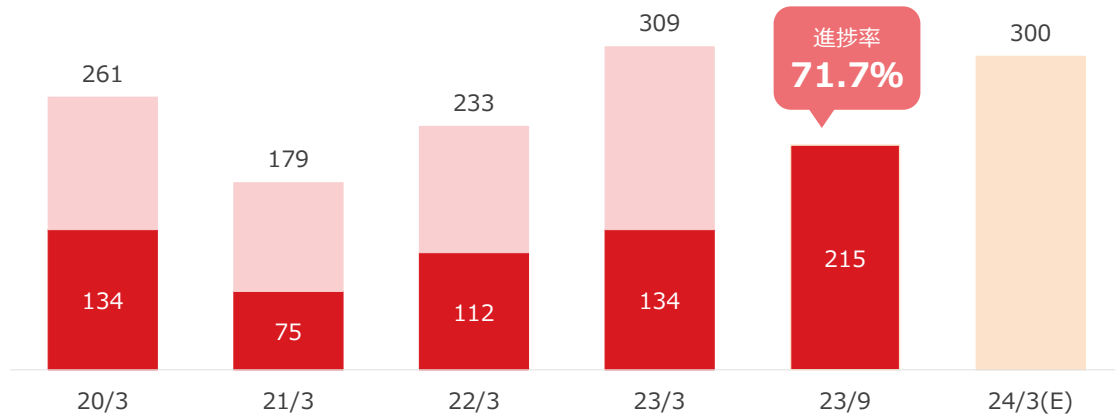
以上のことから、2023年9月時点のローン残高は8,452億円となり、コロナ禍前の2020年3月の8,408億円を超える規模となりました。ローンとクレジットカードの合算では9,578億円となり、通期計画の残高目標9,546億円を半年前倒しで達成することができました。

8ページにお進みください。

ローン・クレジットカード事業 | 新客数

■ 第2四半期 ■ 通期

(千件)



通期計画30万件に対して、21万5千件となり、進捗率は71.7%
この状況が続けば、年間で40万件を超える見込み

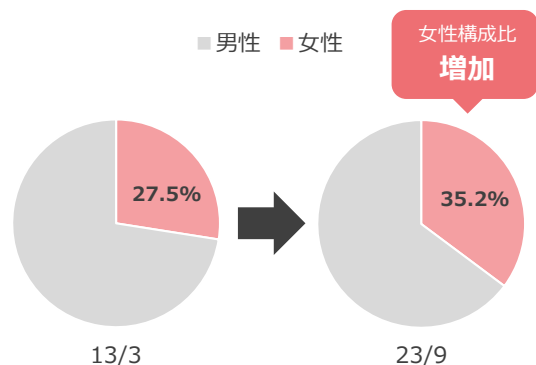
8

続いて新客数ですが、前期の30万9千件に対して、この上半期は21万5千件、通期計画の30万件に対する進捗率は71.7%となりました。
この状況が続けば、40万件を超えることも可能ではないかと考えています。

9ページにお進みください。

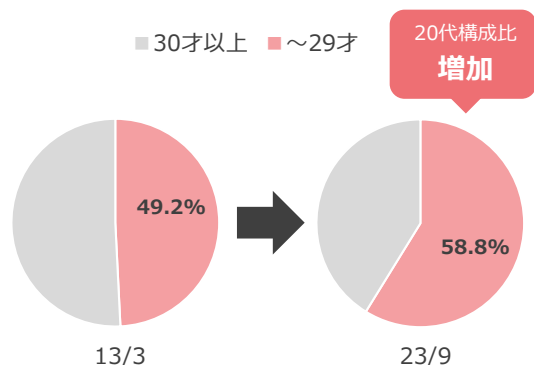
ローン・クレジットカード事業 | 新規契約時の顧客属性

性別構成比



新規契約時の顧客性別件数においては
女性の構成比が増加

年代別構成比



年代別件数においては20代の構成比が
増加しており、若年層からの支持を集めた

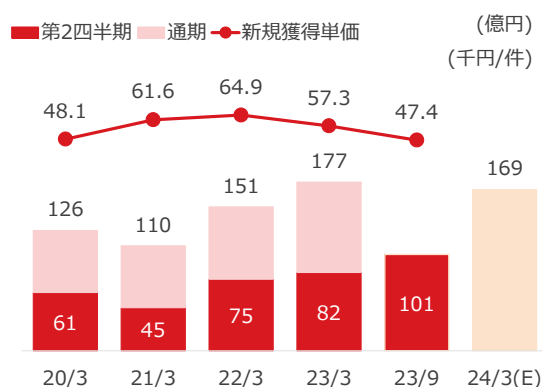
9

新客数の増加は、国内経済や個人消費の回復という外部環境だけが要因ではなく、今まで消費者金融をご利用されていなかった方にもご利用いただけるようになったのではないかと考えています。

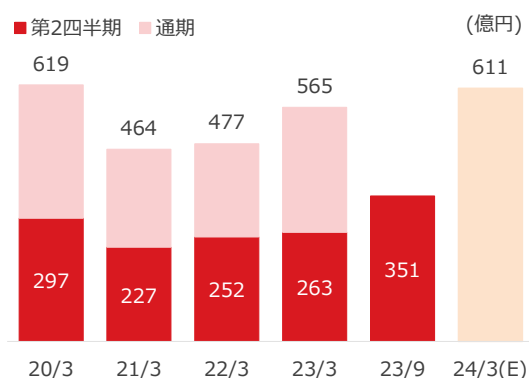
たとえば、左側の円グラフは、新規のお客さまのうち女性の割合を示していますが、10年前は27.5%だった女性のお客さまが直近では約35%まで増えています。また、右側は、新規のお客さまのうち20代の方の割合ですが、こちらも10年前と比較すると10ポイント近く増加しています。お金を借りて自分の欲しいものを購入するという選択肢を持っていなかった人たちが、この10年間で考え方が徐々に変わり、消費者金融をご利用いただけるようになったのではないかと仮説を立てています。

10ページにお進みください。

広告宣伝費（単体）



貸倒関連費用（単体）



新客数の増加に伴い、広告宣伝費・貸倒関連費用共に計画を上回る水準で推移
新規のお客さまは将来の安定した収益源となるため、未来への先行投資と捉え、新規獲得は継続

10

左側の広告宣伝費ですが、新客数が好調だったことから通期計画169億円に対して101億円を消費しています。ただし、新規のお客さま1人あたりの獲得単価は4万7千円と抑制できていることから、効率的に集客できています。

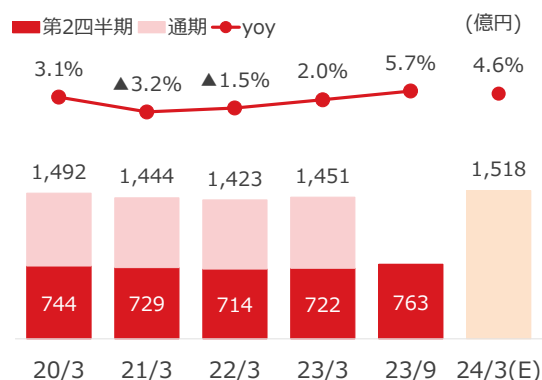
右側は単体の貸倒関連費用ですが、こちらも通期計画611億円に対して351億円を消費しています。この要因は、想定以上に新規のお客さまを獲得できたことと追加利用が好調だったことです。取引期間の短いお客さまは貸倒発生率が高いですが、新規集客が好調だったことから、取引期間の短いお客さまの構成比が上昇しており、貸倒損失はコロナ禍前と同水準まで増加しています。また、想定を上回るペースで業容拡大できたことから、貸倒引当金も増加しています。

ただ、新規のお客さまは将来の安定した収益源となります。広告宣伝費や貸倒関連費用は未来への先行投資と捉え、新規獲得は積極的な姿勢を継続してまいります。

11ページへお進みください。

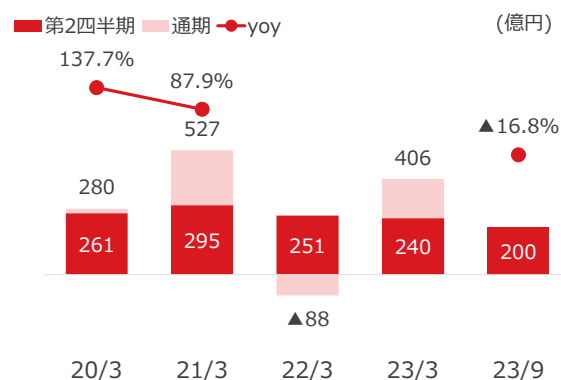
ローン・クレジットカード事業 | 業績

営業収益



営業債権残高が順調に拡大し増収

営業利益



貸倒関連費用と広告宣伝費が増加したことから減益

11

以上の結果、ローン・クレジットカード事業の業績は、ご覧のとおりとなりました。

左側の営業収益は、業容拡大を主因に前年同期比5.7%増収の763億円、右側の営業利益は、広告宣伝費および貸倒関連費用の増加により16.8%減益の200億円となりました。繰り返しますが、広告宣伝費と貸倒関連費用は将来収益確保のための先行投資です。一時的に減益となっていますが、1年という会計の期間で区切らずに長い目で見れば、利益は増えますのでご安心ください。

12ページにお進みください。

新規事業 (Embedded Finance)

GeNiE



エンベデッド・ファイナンス事業推進にあたり
既存のパッケージを活用したシステムを構築



システム開発

- ✓ 2023年6月よりシステム開発に着手
- ✓ 来年夏にシステム完成を予定しており
現状では順調に進捗
- ✓ 来年秋までに事業開始を目指す



事業開始

12

ローン・クレジットカード事業の更なる業容拡大に向け、エンベデッド・ファイナンスの準備も着実に進めています。エンドユーザーをお持ちの事業者とパートナーシップを組むことにより、新しい金融サービスを提供するため、2022年4月に連結子会社GeNiEを設立しました。前回の説明会ではシステム開発の遅れなどにより計画が後ろ倒しになったと説明しましたが、新しくシステムベンダーと提携し、6月から既存のパッケージを活用してシステム開発をおこなっています。来年の春から夏にかけて、システム開発が完了する予定で、現段階では計画どおりに開発が進んでいます。システム開発完了後、夏から秋ごろに事業を開始する予定です。アコムとの与信力、回収力を生かしたエンベデッド・ファイナンス事業には価値があると確信しております。エンベデッド・ファイナンスの開始に向けて、鋭意努力してまいります。

13ページにお進みください。

事業会社との保証提携実現



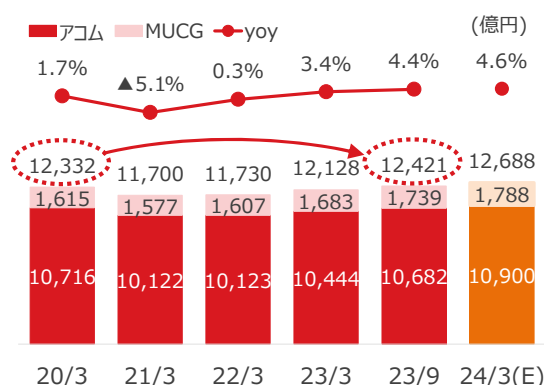
LINE Credit

2023年3月にLINE Credit株式会社と
保証提携を開始



LINE Credit株式会社以外の
事業会社と保証提携に向け交渉中

信用保証残高



コロナ禍前を超える規模まで拡大

13

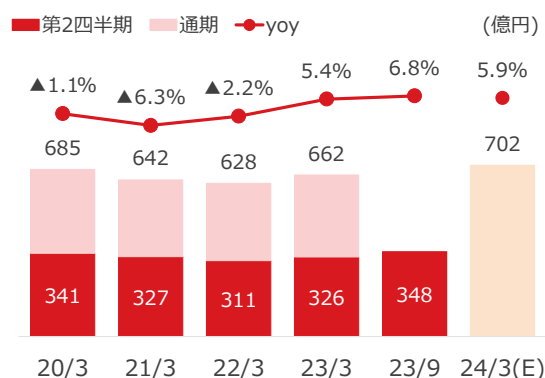
続きまして、信用保証事業について説明いたします。

左側の事業会社との保証提携実現についてですが、3月にLINE Credit株式会社との保証提携を開始しました。事前に当社でシミュレーションしていたとおりに残高は伸長しており、順調に規模を拡大しています。その他の事業会社とも保証提携について交渉中であり、決まり次第、ニュースリリース等で皆さまにお知らせいたします。

右側の連結の信用保証残高については、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結果、コロナ禍前の2020年3月期の規模を超え、上期計画も上回りました。下期もアコムやエム・ユー信用保証が保証会社として提携先を力強くサポートすることで、通期計画1兆2,688億円を超える残高まで伸長させます。

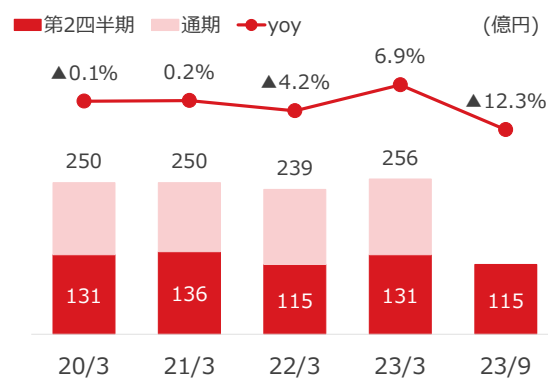
14ページにお進みください。

営業収益



業容拡大と
保証料率の定期的な見直しにより増収

営業利益



業容拡大や新規顧客の増加により
貸倒関連費用が増加し、減益

14

信用保証事業の業績はご覧のとおりです。

左側の営業収益は、前年同期比6.8%増収の348億円となりました。要因は2点あります。1点目が先ほどのスライドで説明したとおり順調に業容拡大していること、2点目が保証料率の定期的な見直しです。

右側の営業利益については、ローン・クレジットカード事業と同様に想定以上に業容拡大できたことや、新規のお客さまを獲得できたことから、貸倒関連費用が増加しており、前年同期比12.3%減益の115億円となりました。信用保証事業においても、貸倒関連費用は将来収益確保のための先行投資であるということは、ご理解いただきたいと思います。

15ページにお進みください。

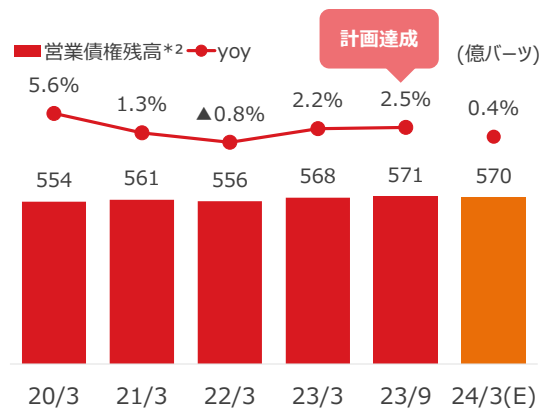
外部環境

- 世界経済の減速の影響等を受け経済成長率は鈍化しているものの、インバウンド需要及び個人消費の回復に伴い、緩やかに経済成長を継続
- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けた顧客を救済する目的で、BOT(タイ中央銀行)が実施していた規制緩和措置*1は2022年末に終了
- 政権交代に伴う政治不安もあり、動向については注視が必要



*1 与信枠の緩和、借入金融機関数の上限撤廃措置 *2 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

EASY BUY残高 (現地通貨ベース)



通期計画を半年前倒しで達成

15

続きまして、海外金融事業について説明いたします。

まず、タイの環境ですが、インバウンド需要および個人消費の回復に伴い、緩やかな経済成長が続いています。

また、コロナの影響を受けた顧客に対する支援を目的として、現地当局が実施していた規制緩和は、昨年の12月末をもって終了しました。

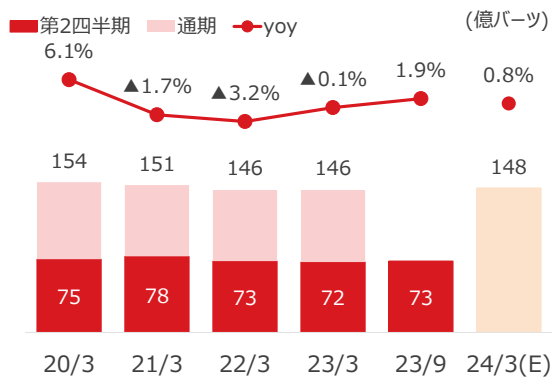
8月22日にセター政権が樹立されましたが、政治不安は継続しています。併せて、ノンバンクに対する規制動向にも注視が必要な状況です。

右側はEASY BUYの営業債権残高を示しています。EASY BUYでは外販活動による新規集客を強化してまいりました。規制緩和の終了により、EASY BUYでも与信枠や他社件数の基準を元に戻すこととなり、逆風ではありましたが、営業努力により通期の残高計画570億バーツを半年前倒しで達成しました。

16ページにお進みください。

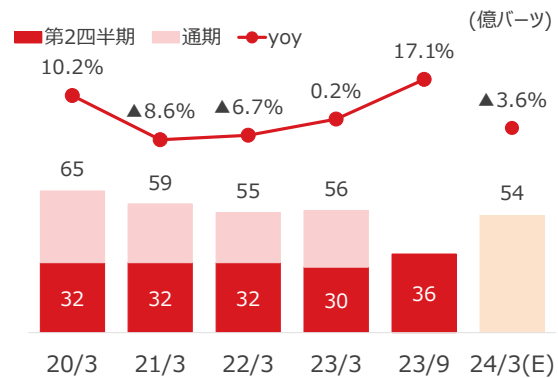
海外金融事業 | EASY BUY (タイ王国) 業績

営業収益 (現地通貨ベース)



業容拡大により増収

営業利益 (現地通貨ベース)



貸倒関連費用が減少し、増益

16

EASY BUYの業績について説明いたします。

左側の営業収益は、業容拡大により前年同期比1.9%増収の73億バーツとなりました。

右側の営業利益は、貸倒関連費用が減少したことから前年同期比17.1%増益の36億バーツとなりました。なお、貸倒関連費用が減少した理由は後ほど岡本から説明いたします。

17ページにお進みください。

フィリピン共和国

ACOM CONSUMER FINANCE CORPORATION



インバウンド需要の回復に伴い、
今後も底堅い経済成長に期待
債権内容良化を目指し、外販活動を強化

マレーシア

ACOM (M) SND.BHD.



2023年9月にマレーシアの連結子会社が
個人向け融資事業を開始



その他アジア諸国についても調査活動を継続

タイ以外の進出国について説明いたします。

左側のフィリピンですが、インバウンド需要が回復したので、今後も底堅く経済成長していくことが期待できます。ACFでは債権内容の良化を目指し、営業体制の見直し、外販活動の強化などに取り組んでおります。

右側に移りまして、9月にマレーシアの子会社が事業を開始しました。開業式には私も立ち会いましたが、現地で採用したローカル社員たちも事業に対して非常に意欲的で、「これから事業を始めるんだ！」というワクワク感を共有できました。早期に黒字化できるよう、アコム本体からも積極的にサポートしていきます。

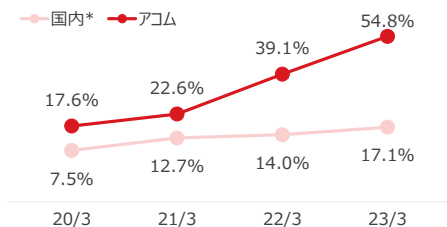
マレーシア以外のアジア諸国についても、調査活動を継続しております。進出を決定した際には、改めてお知らせいたします。

18ページにお進みください。

人的資本

- 持続的な成長に向けて、多様な人材の能力・アイディア・価値観を尊重し企業理念を具現化できる人材を育成
- 2025年3月までに設定した目標に向け、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

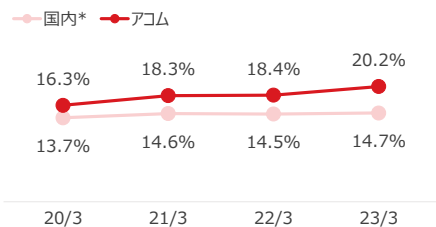
男性労働者の育児休業取得率



2025年3月までに **100%** を目指す 

- ✓ 本来は無給である育児休業の最初の5営業日を有給とする制度を導入

係長以上の役職に占める女性労働者の割合



2025年3月までに **25.0%** を目指す 

- ✓ 女性のキャリアアップマインドを醸成するプログラム「Woman Career Program」を実施

*「令和4年雇用均等基本調査」(厚生労働省)

18

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・アイディア・価値観等を尊重し、企業理念を具現化できる人材を育成する必要があります。また、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も必要です。当社では、社員がやりがいを持って働けるようさまざまな施策を講じております。

左側は男性育休の取得率ですが、2020年3月は17.6%と低位だったものが、前期は54.8%まで増加しています。集計方法に違いはありますが、国内平均と比較しても非常に高い水準です。しかしながら、54%で満足しているわけではなく、来期末までには100%を目指しています。そのために、本来は無給である育休の最初の5営業日を有給化するなど、育休をとりやすい環境を整備しております。子供の存在が日々の仕事の糧になることもあるでしょうから、育休を取って、家族の時間を過ごして、会社に戻ってきたら、仕事にも奮闘してもらいたいと考えています。

右側は、係長以上の役職に占める女性の割合ですが、こちらも年々上昇しています。来期末の目標は25%としています。男性と比較すると、女性は「自ら手を挙げる」ということが苦手、もしくは遠慮しがち、というタイプの人が多いので、キャリアアップマインドを醸成する特別プログラムを実施しています。性別に関係なく、能力がある人がその能力をフルで発揮できる会社にするため、努力してまいります。

19ページにお進みください。

計画修正 | 2024年3月期 通期計画（業容）

- 資金需要の好調が継続していることを踏まえ、残高計画を精緻化
- 連結全体で2.5兆円の残高、新客数40万件を目指す

	修正前の計画の前提		修正後の計画の前提
	活発な資金需要が第2四半期まで続き 第3四半期以降は落ち着く	➡	期末に向けても 資金需要が活発な状況が継続する
連結	2兆4,503億円 (yoy + 4.1%)	➡	2兆5,054億円 (yoy + 6.4%)
ローン・クレジットカード事業	9,546億円 (yoy + 4.4%)	➡	9,881億円 (yoy + 8.0%)
信用保証事業	1兆2,688億円 (yoy + 4.6%)	➡	1兆2,760億円 (yoy + 5.2%)
海外金融事業	2,196億円 (yoy + 0.1%)	➡	2,331億円 (yoy + 6.2%)

19

ここからは、決算発表と同時にニュースリリースでお知らせした業績予想の修正と、その前提となる業容の修正について説明いたします。

まず、修正前、すなわち、期初の計画は、リベンジ消費による活発な資金需要が第2四半期まで続き、第3四半期以降は徐々にコロナ禍前の水準に戻るという前提のもと計画を立てておりました。しかしながら、資金需要の好調は想定より長く継続しており、期末に向けても資金需要が活発な状況が継続するという前提で、計画を精緻化いたしました。

その結果、期末には連結全体で2.5兆円、中計最終年度の目標であった2.5兆円の残高を1年前倒しで達成することを目指していきます。また、ローンの新客数は当初年間30万件の予定でしたが、40万件の獲得を目指します。

20ページにお進みください。

計画修正 | 2024年3月期 通期計画（業績）

- 業容が拡大することから、収益についても上方修正
- 将来収益確保の観点から新規獲得は維持するため、広告宣伝費および貸倒関連費用が増加し、営業利益と親会社株主に帰属する当期純利益は下方修正

営業収益			営業利益	
連結	2,843億円 (yoy + 3.8%)	➡ 2,931億円 (yoy + 7.1%)	904億円 (yoy + 3.6%)	➡ 845億円 (yoy ▲ 3.2%)
ローン・クレジットカード事業	1,518億円 (yoy + 4.6%)	➡ 1,552億円 (yoy + 6.9%)	親会社株主に帰属する 当期純利益	
信用保証事業	702億円 (yoy + 5.9%)	➡ 709億円 (yoy + 7.0%)	579億円 (yoy + 5.4%)	➡ 529億円 (yoy ▲ 3.7%)
海外金融事業	569億円 (yoy + 0.6%)	➡ 610億円 (yoy + 7.9%)		

20

営業債権残高を更に拡大する計画としましたので、営業収益も上方修正いたしました。全てのセグメントにおいて前期比7%程度の増収を目指します。

右上の営業利益については、広告宣伝費および貸倒関連費用が増加することから下方修正しました。+10万件の新規のお客さまを獲得することに伴い広告宣伝費が増加することを見込んでおります。また、取引期間の短いお客さまは貸倒発生率が高いことから、貸倒関連費用も増加する見込みです。

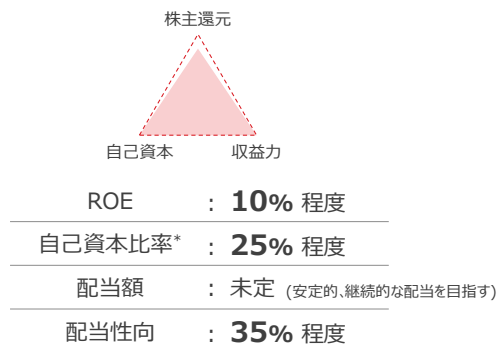
右下の親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比3.7%減益の529億円としました。再度の繰り返しとはなりますが、今期40万件の新規のお客さまを獲得できれば、来期以降の残高・収益成長につながります。減益は一時的なものですので、ご理解くださいますよう、お願いいたします。

21ページへお進みください。

配当状況

- 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
- 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

2025年3月期末に目指す姿



* 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

収益力

(23/9時点) ROE **9.2%**

- ◎ 営業収益：中核3事業の業容拡大、増収
- △ 営業利益：広告宣伝費、貸倒関連費用の上振れ

自己資本

(23/9時点) 自己資本比率* **23.3%**

- 目標とする25%に向けて順調な積み上げ

株主還元

中間配当 **6円** 期末配当 **6円**

- 想定以上の業容拡大、新規獲得ができたことを踏まえ
中間配当6円、期末配当予想6円（変更なし）
- 通期の配当性向は35.5%となる見込み

21

最後に、配当の状況について説明いたします。

トップボックス、当社の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。また、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。

左側は資本政策の中期経営計画ですが、最終年度の2025年3月期には、ROEは10%程度、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25%程度、配当性向は35%程度を目標としております。

右側に移りまして、収益力については、業容拡大により増収となりましたが、広告宣伝費と貸倒関連費用が上振れたため、減益となり、ROEは9.2%となりました。
中段の自己資本比率は、25%に向けて順調に積み上がっております。
下段の株主還元に移りまして、減益にはなりましたが、残高伸長、新規獲得ともに好調なことを勘案し、中間配当は計画どおり6円、期末配当予想も6円から変更いたしません。なお、通期の配当性向は35.5%となる見込みです。

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

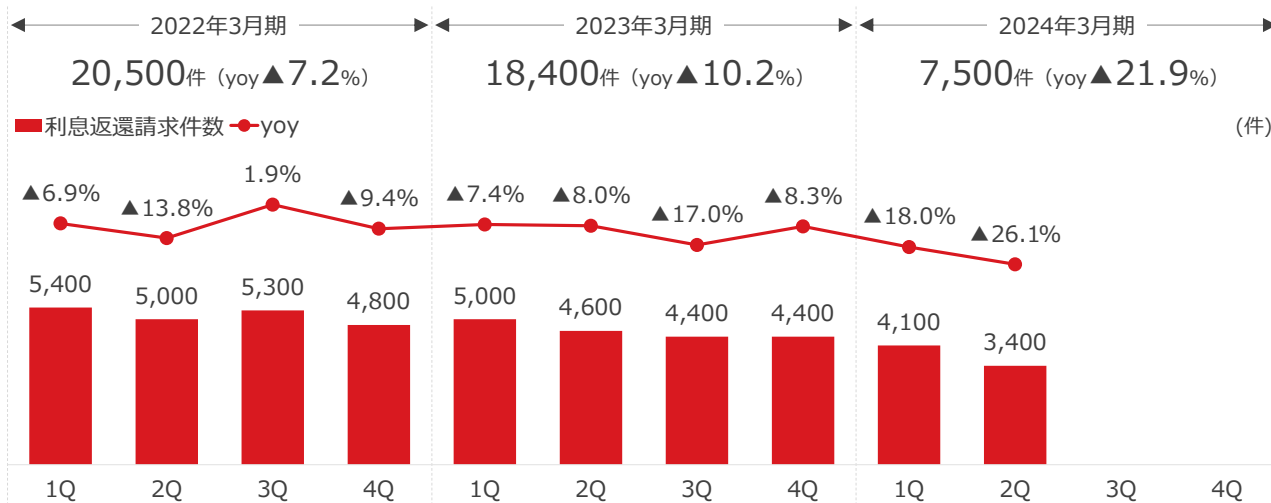
広報・IR室の岡本でございます。

私からは、10分程度のお時間を頂き、決算の補足としまして、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36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▲21.9%の7,500件
- 2024年3月期の請求件数は、前期比▲15%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)

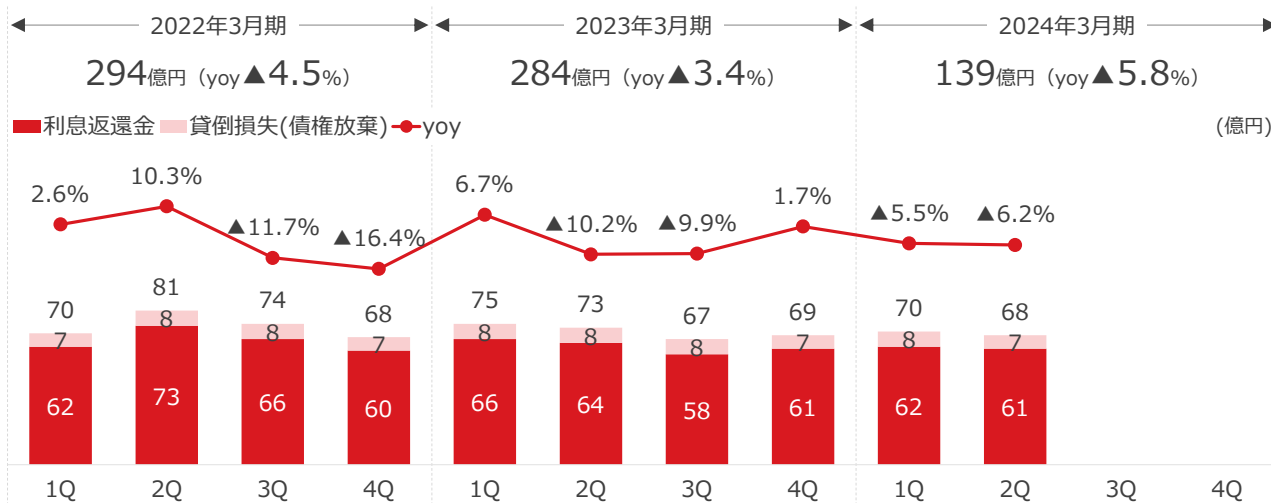
36

はじめに、利息返還請求関連について説明いたします。当第2四半期までの利息返還請求件数は、前年同期比21.9%減少の7,500件となりました。通期における請求件数は、前期比15%程度の減少を予想しておりましたので、想定を超える減少となりました。期末に向けてもこの状況が続くと想定しています。

37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▲5.8%の139億円
- 当第2四半期における追加繰入れはなく、引当金残高は437億円(2026年3月期までをカバー)
- 2024年3月期の取崩額は、前期比▲10%程度を予想



37

次に利息返還損失について説明いたします。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5.8%減少の139億円となりました。通期における取崩額は、前期比10%程度の減少を予想しており、期末に向けて減少速度は加速すると想定しています。

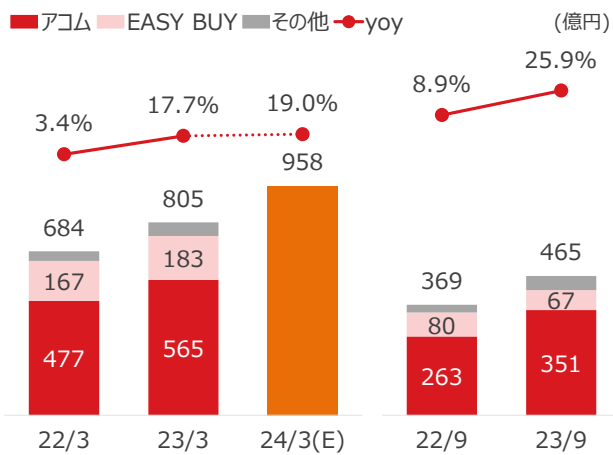
利息返還請求の動向は、外部環境の変化等の影響を受けやすいことから、今後も引き続き、四半期毎に引当金残高の見込値と実績額の乖離幅を検証し、引当金の妥当性・十分性を評価してまいります。

続きまして、貸倒関連費用について説明いたしますので、38ページをお願いします。

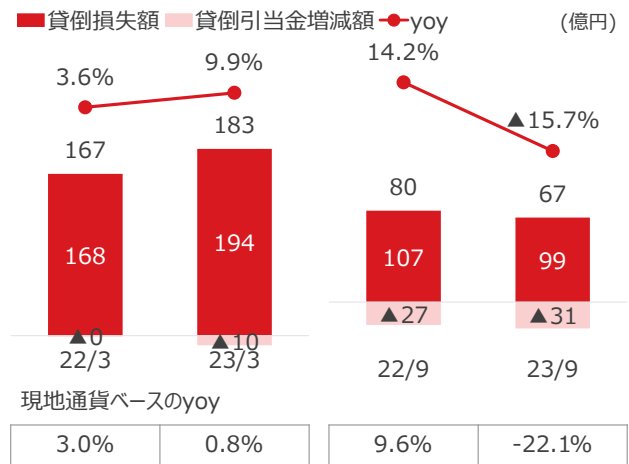
貸倒関連費用

- 貸倒関連費用(連結)は、アコム単体の増加により前年同期比 + 25.9%の465億円
- EASY BUYの貸倒関連費用は同 ▲ 15.7%の67億円

■ 貸倒関連費用(連結)



■ 貸倒関連費用(EASY BUY)



38

左側の連結貸倒関連費用は、アコム単体が増加したことにより、前年同期比25.9%増加の465億円となりました。下期に向けても、上期の状況が続くと見込み、通期計画を958億円で修正しました。

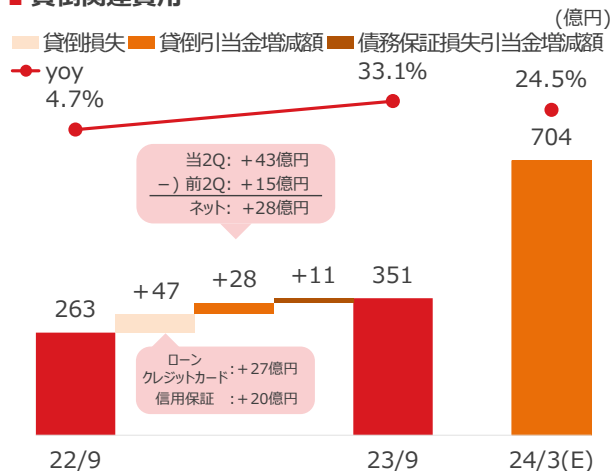
右側のEASY BUYの貸倒関連費用は、前年同期比12億円減少の67億円となりました。この要因は、コロナ禍の収束に伴い、足もとの状況や将来の見通しを踏まえ、貸倒引当金算定モデルの精緻化を行ったことです。

39ページをお願いします。

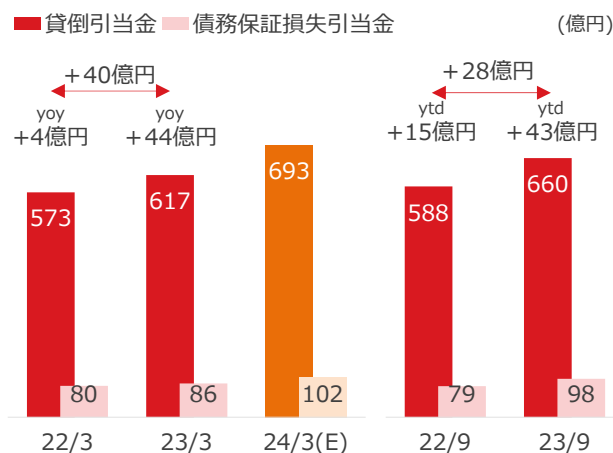
貸倒関連費用(アコム)

- 貸倒関連費用は、業容拡大を主因に前年同期比+33.1%の351億円

■ 貸倒関連費用



■ 貸倒引当金・債務保証損失引当金



39

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33.1%増加の351億円となりましたが、その内訳は、貸倒損失額が47億円の増加、貸倒引当金増減額が28億円の増加、債務保証損失引当金増減額が11億円の増加となりました。

ここで、貸倒損失額と貸倒引当金増減額の増加要因について、説明いたします。

まず、貸倒損失額についてです。

貸倒損失額が増加した要因は、2つあります。1つ目は、ローン・クレジットカード事業、信用保証事業ともに前期よりも業容拡大していることです。2つ目は、2022年6月以降、コロナ禍前を上回る新客数を獲得したことで、貸倒発生率の高い取引期間の短いお客さまの構成比が上昇していることです。これにより、ローン・クレジットカード事業の貸倒損失額が前年同期比27億円の増加、信用保証事業が20億円の増加となりました。

続きまして、右側の貸倒引当金増減額について説明します。

当第2四半期の貸倒引当金については、業容拡大に加えて、追加貸付などによる利用可能枠の縮小により引当率が上昇した結果、期末比で43億円増加しました。前第2四半期については、業容拡大を主因に、期末比15億円の増加となりました。以上の結果、貸倒引当金増減額は前年同期比で28億円の増加となりました。

次に、修正した計画について説明します。

期末に向けて、引き続き、業容拡大や好調な新規獲得により貸倒損失額および貸倒引当金の増加を見込むことから、貸倒関連費用の通期計画は611億円から704億円に修正しております。

貸倒損失額の増加を見込む要因は2つあります。

1つ目は、足もとの好調な新規獲得や既存の追加利用により、営業債権残高の通期計画を上方修正したこと、2つ目は、上期において期初計画を上回る新客数を獲得できた結果、貸倒発生率の高い取引期間の短いお客さまの構成比が上昇していることです。

続いて、貸倒引当金の増加を見込む要因も2つあります。

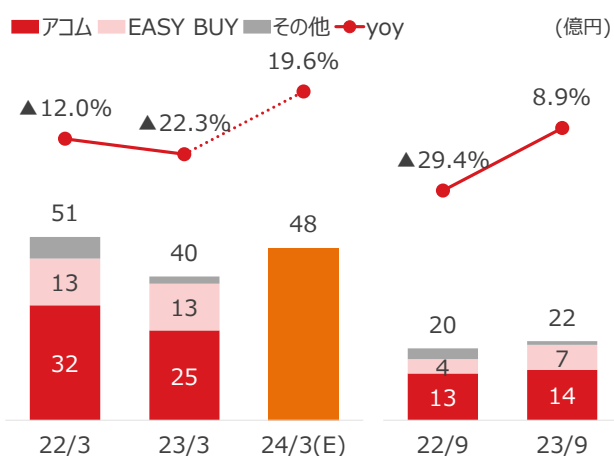
1つ目は、営業債権残高を上方修正したこと、2つ目は、新規獲得がコロナ禍前を超え、既存顧客の追加利用がコロナ禍前の状況に戻ったことで、引当率の上昇を見込んでいることです。

40ページをお願いします。

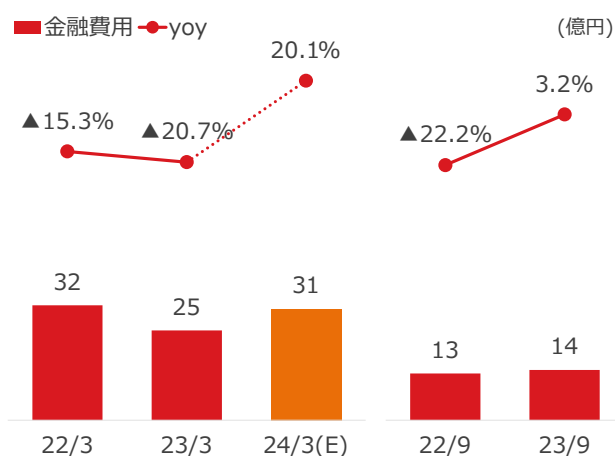
金融費用

● 金融費用(連結)は、前年同期比+8.9%の22億円

金融費用(連結)



金融費用(アコム)



40

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、EASY BUYの増加により、前年同期比8.9%増加の22億円となりました。

EASY BUYの金融費用が増加した要因は、2つあります。1つ目は、デリバティブ評価益が前年同期比で減少したこと、2つ目は、市場金利の高まりを受け、調達金利が上昇したことです。

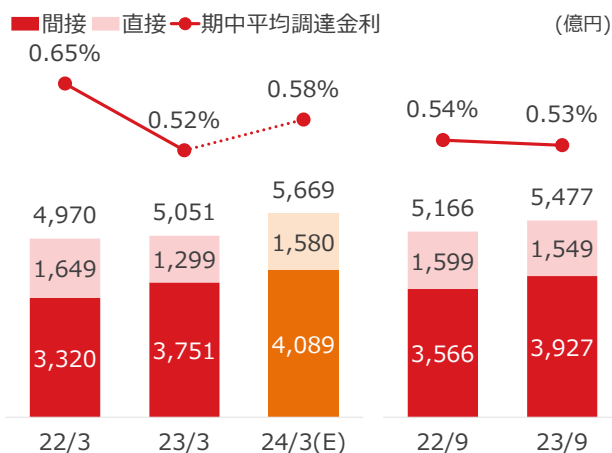
右側に移りまして、アコム単体の金融費用は、前年同期比3.2%増加の14億円となりました。今後において金利上昇が懸念されますが、長期固定化を維持しつつ、必要に応じて、商業ペーパーや変動金利での借入を有効活用することで、調達金利の上昇を抑制していくことから、通期計画の修正はおこなっていません。

41ページをお願いします。

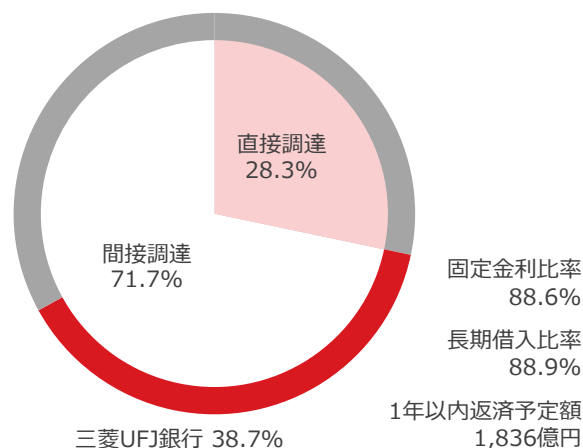
金融費用 | 資金調達残高(アコム)

- 資金調達残高は前年同期比+310億円の5,477億円
- 期中平均調達金利は、借入の入替により同▲1bpsの0.53%

■ 資金調達残高



■ 借入先別構成比



41

左側の資金調達残高は、前年同期比310億円増加の5,477億円、折れ線グラフで記載の期中平均調達金利は、1bps低下の0.53%となりました。

今後の期中平均調達金利については、第3四半期以降に社債発行を複数回計画していることから、0.58%程度で着地すると見通し、計画を0.60%から修正しております。

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28.3%、間接71.7%、三菱UFJ銀行からの調達比率は38.7%となっております。

また、金利上昇が懸念されますが、固定金利比率は88.6%、長期借入比率は88.9%となっており、今期における影響は軽微であると考えています。

42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、ご参考にしていただければと思います。

以上が2024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。

質疑応答

Q1: ローン・クレジットカード事業の貸出条件緩和債権の増加について、弁護士、司法書士の介入が増えているという説明をする同業他社もあるが、貴社での状況を教えてほしい。

A1: ○プレゼンテーション資料 27 ページに、不良債権の状況を記載しており、内訳として貸出条件緩和債権の状況を記載している。データブックには、17 ページに記載している。

○スライド 27 ページの左側、不良債権残高は 2023 年 9 月時点で 685 億円となっており、そのうち貸出条件緩和債権は 417 億円である。二つ左横にある前期末の実績は、409 億円だったため、8 億円の増加となった。

○弁護士、司法書士の介入に関する状況は、大きく変化はしていないが、利息返還請求の減少に伴って、債務整理が増える可能性はある。債務整理が増えたとしても、和解すると貸出条件緩和債権になり、貸倒償却になりにくい特性があるので、ご安心いただきたい。

Q2: 信用保証事業の中期経営計画について、現段階での達成確度は？

A2: ○プレゼンテーション資料の 13 ページの右側、信用保証残高の当初計画は、今期末 1 兆 2,688 億円だった。足元、年間で 4.6%の伸長目標に対して、既に前期末比 2.4%伸長していることから、残高伸長については概ね想定通りであると見ている。

○事業会社との保証提携についても、LINE Credit 社以外の提携について、社内では着々と進捗させている。仮に事業会社との提携が遅れたとしても、既存の提携銀行との信用保証残高をしっかりと伸長させて中計を達成したいと考えている。

Q3: タイ王国の EASY BUY の利益計画について、上期と比較して下期の計画がやや保守的に見えるが、下期のリスクファクターは何か？

A3: ○プレゼンテーション資料 15 ページの左側、外部環境の中段に記載のとおり、BOT(タイ中央銀行)が実施していた規制緩和措置が 2022 年 12 月末に終了したことで、業績面への影響が下期に少し増加すると見込んでいる。

Q4: 来期の中計目標である営業利益 971 億円の達成確度は？ また、来期を見据えたリスク要因は？

A4: ○来期の営業債権残高の目標である 2.5 兆円は十分に達成可能である。この残高目標は、今期末には達成でき、来期末の営業債権残高は 2.6 兆円程度になると考えている。

○一方で、残高が好調な要因の 1 つに、新規のお客さまを想定以上に獲得できていることが挙げられる。新規のお客さまは、取引が不安定な部分があり、貸倒関連費用が一時的に増加する可能性がある。そのため、来期の営業利益目標 971 億円にも影響してくるとご理解いただきたい。

○ただし、お客さま 1 人あたりの極度額、利用率、完済率や利用期間など、精緻に算出した上で、新規集客をしている。中計最終年度である来年度の利益においては一時的にマイナス要因に感じられるかもしれないが、将来の利益には確実に貢献するので、ご安心いただきたい。

Q5: 資金調達の考え方について、長期固定の方針に変更はなく、必要な場合に変動を活用するということだが、どういった外部環境の場合に変動借入が増えていくのか？

A5: ○足元の金利環境は非常に不安定であり、調達金利も上昇していくことが予想される。その時々々の状況を踏まえ、安定性の維持を前提としつつ、コストも重視し、長期・短期、固定・変動などの借入比率の最適化に取り組んでいく。

Q6: プレゼンテーション資料 39 ページに記載されている信用保証事業の貸倒損失の増加について、信用保証事業の収益規模を考慮すると少し多いように感じる。信用保証事業における貸倒の水準感について教えてほしい。

A6: ○信用保証事業が 20 億円増加した主な要因は、先ほど説明したとおり業容拡大である。

○コロナ禍前の信用保証事業の状況と比較すると、信用保証事業における貸倒損失額はまだ戻りきっていない。そのため、今後さらに信用保証残高が増加すれば、今の貸倒損失の傾向が続いていくものと見ている。

Q7: 残高伸長が利益貢献するのはいつになるのか？

A7: ○具体的には公表していないが、足もとの残高伸長は確実に将来の利益に貢献する。社内では、3 年後、5 年後、7 年後、10 年後におけるお客さま 1 人あたりの利益を算出しており、それに対して 1 人あたりにかかる費用をどこまで許容できるか計算したうえで集客しているので、ご安心いただきたい。

Q8: LTV(お客さま 1 人あたりの利益額)を開示しない理由は？

A8: ○BtoB ビジネスをおこなっている企業が取引先ごとの利益額を開示していないのと同様に、仮に 1 人あたりの利益額を開示した場合のお客さまの心情を考慮すると、開示すべき数値ではないと判断している。

Q9: プレゼンテーション資料 9 ページ、新規契約時の顧客属性について、女性の構成比がコロナ禍前後での変化が顕著だと思われるが、このあたりも踏まえて、現状の好調な資金需要の要因をどう分析しているか？ また、来期以降の資金需要について、どう考えているか？

A9: ○2000 年前後に消費者金融業界のイメージが悪くなるような事件がいくつか発生した。女性の割合が増えてきた理由について、仮説ではあるが、女性の方がそれらに強く反応し、利用を控えられていたものが、徐々にイメージ改善ができてきたことが要因だと考えている。加えて、女性の社会進出に伴って借入可能な方や借入れをしようと思う方が増加したことも要因だと推察している。

○今期の資金需要に関しては、第 2 四半期までコロナ禍後のペントアップ需要などがあり活況、下期以降はコロナ禍前に戻ると想定していた。しかし、足元においても好調な資金需要が継続していることから、新客数の計画を 30 万件から 40 万件に上方修正した。来期以降の資金需要については、現時点において予想をするのが非常に難しい。

○今まで消費者金融を利用しようと思っていなかった方が、消費者金融を利用されるという傾向は今後も拡大すると見ており、来期以降、前期までの水準に急激に戻る可能性は低いが、今期の水準を維持し続けることは難しいと考えている。

Q10: 信用保証残高の上方修正額に対して、債務保証損失引当金の繰入額や保証貸倒損失の増加が大きい、信用保証事業の与信コストが上振れた要因は？

A10: ○貸倒損失額と債務保証損失引当金の 2 つに分けて説明する。

○プレゼンテーション資料 39 ページの左側、保証の貸倒損失が 20 億円増加と記載している。信用保証残高についても上方修正している、期末に向けても、業容拡大に伴って、貸倒損失は増えると想定している。

○債務保証損失引当金について、右側の小さな棒グラフに記載している。2023 年 3 月期末の債務保証損失引当金残高計画が 86 億円、その 2 つ右の 2023 年 9 月末の残高が 98 億円である。

○増加した要因は 2 点あり、1 点目が信用保証残高の増加、2 点目が一部の提携銀行において債権ポートフォリオがコロナ禍前の状態に戻りつつあり、引当率が上昇したことである。

○以上のことから、当第 2 四半期における債務保証損失引当金増減額は、前第 2 四半期より 11 億円増加した。今後もこの傾向は続くと想定しており、債務保証損失引当金残高は 9 月末の 98 億円から 2024 年 3 月末には 102 億円に増加する見込みとした。

Q11:信用保証事業の貸倒損失率が当初計画 2.11%に対して、修正後の計画では 2.27%と上昇しているが、クレジットリスクが高まっているのか？

A11:○クレジットリスクは高まっていない。修正前が 2.11%、修正後が 2.27%と上昇しているが、コロナ禍前の 2020 年 3 月時点では 2.39%であった。足もとにおいても、信用保証事業の貸倒損失額、貸倒損失率はコロナ禍前の水準まで戻り切っておらず、当社としては十分許容の範囲内である。

○信用保証残高に対する貸倒関連費用は 2.5%前後を想定しているため、その水準感で見ても今のところ問題はない。

以上