

決算プレゼンテーション資料

2024年3月期



2024年5月13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

■ 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

2024年3月期 決算概要

連結決算概要	4
配当状況	6
ローン・クレジットカード事業の概況	7
信用保証事業の概況	15
海外金融事業の概況	17
人的資本	20
外部評価	21
2025年3月期 通期計画	23

02

2024年3月期 決算補足

ローン・クレジットカード事業	26
信用保証事業	31
海外金融事業	35
利息返還の状況	39
貸倒関連費用	41
金融費用	43

Appendix

市場規模の推移	46
2025年3月期 通期計画	48
利息返還の状況	50
借入れ行動に至った背景	53
事業別営業債権残高営業 利益率（ROA）の目安	54
ビジョン・中期方針	55
中期経営計画	57

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。

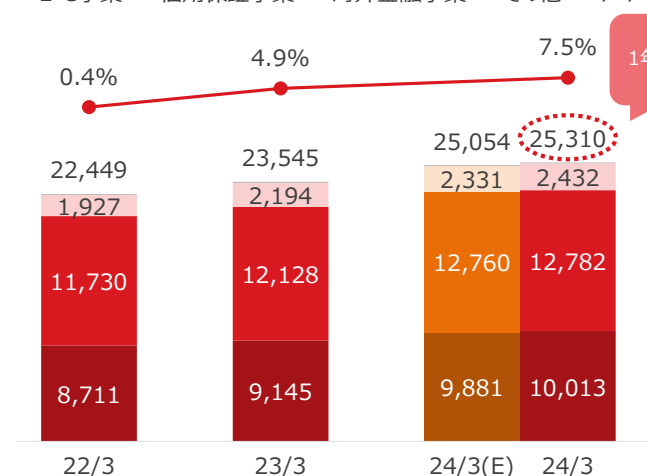
私からは、ご覧の項番1番、2024年3月期 決算概要について説明いたします。
その後、項番2番の決算補足のうち、利息返還関連、貸倒関連費用、金融費用について、
広報・IR室長の岡本より説明いたします。

それでは、4ページをご覧ください。

連結決算概要(業容)

- 国内事業の新規利用および追加利用が好調だったことや、円安バツ高の為替影響により、連結営業債権残高は計画比+1.0%(前期比+7.5%)の2兆5,310億円で着地
- 中計における残高目標2.5兆円を1年前倒して達成

■ L・C事業 ■ 信用保証事業 ■ 海外金融事業 ■ その他 ● yoy (億円)



連結
営業債権残高

2兆5,310億円
(yoy + 7.5% / 計画比 + 1.0%)

ローン・クレジット
カード事業

1兆0,013億円
(yoy + 9.5% / 計画比 + 1.3%)

信用保証事業

1兆2,782億円
(yoy + 5.4% / 計画比 + 0.2%)

海外金融事業

2,432億円
(yoy + 10.8% / 計画比 + 4.4%)

4

はじめに、連結の決算概要について説明いたします。

右側の営業債権残高ですが、連結全体では2兆5,310億円、前期比7.5%の増加となりました。2025年3月期を最終年度とする中期経営計画の残高目標である2.5兆円を1年前倒して達成することができました。

その下、事業別に見ますと、ローン・クレジットカード事業は1兆13億円で、前期比9.5%の増加、信用保証事業は1兆2,782億円で5.4%の増加、海外金融事業は2,432億円で10.8%の増加となりました。

増加要因について2点、1つ目は、国内事業において、ローン・クレジットカード事業、信用保証事業ともに、お客さまの資金ニーズを的確に捉える施策を推進した結果、新規契約や既存の追加利用が好調に推移したこと。2つ目は、海外金融事業において、業容拡大に加え、円安の為替影響が残高を押し上げたことです。

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、業容拡大に円安の為替影響が加わり、前期比+7.6%(計画比+0.6%)の2,947億円
- 営業利益は貸倒関連費用や広告宣伝費の増加により、前期比▲1.1%(計画比+2.2%)の863億円
- 法人税の増加を主因に、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比▲3.3%(計画比+0.4%)の530億円

営業収益		営業利益	
連結	2,947億円 (yoy+7.6% 計画比+0.6%)	連結	863億円 (yoy▲1.1% 計画比+2.2%)
ローン・クレジットカード事業	1,560億円 (yoy+7.5% 計画比+0.5%)	ローン・クレジットカード事業	417億円 (yoy+2.7%)
信用保証事業	707億円 (yoy+6.8% 計画比▲0.2%)	信用保証事業	226億円 (yoy▲11.6%)
海外金融事業	618億円 (yoy+9.5% 計画比+1.5%)	海外金融事業	223億円 (yoy+13.7%)
		親会社株主に帰属する 当期純利益	530億円 (yoy▲3.3% 計画比+0.4%)

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2,947億円、前期比7.6%の増収となりました。

その下、事業別に見ますと、ローン・クレジットカード事業は1,560億円で、前期比7.5%の増収、信用保証事業は707億円で、業容拡大に加えて定期的な保証料率の見直しもあり6.8%の増収、海外金融事業は618億円、タイのEASY BUYの業容拡大に加えて円安の為替影響もあり9.5%の増収となりました。

右側の営業利益は863億円、前期比1.1%の減益となりました。

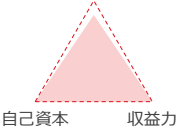
事業別に見ますと、信用保証事業が減益となっていますが、この要因として、新規集客の回復で取引期間の短いお客さまの構成比が上昇したことが挙げられます。これらのお客さまは、取引状況が安定するまでに一定期間を要し、貸倒関連費用も一時的に上昇することとなります。

ローンについても同様のことが言えますが、残高の規模や貸付金利の関係で、ローン・クレジットカード事業は左側の営業収益が前期比7.5%の増収に対し、右側の営業利益では2.7%と、増益の範囲で吸収できています。

6ページにお進みください。

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 (中期経営計画策定時)		2024年3月期末	
	ROE	収益力	ROE 8.8%
	自己資本比率 ^{*1}	営業収益：2,947億円 計画比+0.6% 営業利益：863億円 計画比+2.2%	
	配当額	自己資本	自己資本比率 ^{*1} 23.3%
	配当性向	目標とする25%に向けて積み上げ	
ROE : 10% 程度		株主還元	中間配当 6円 期末配当 6円
自己資本比率 ^{*1} : 25% 程度		計画を上回る業容拡大、新規獲得により期末配当は 予想通り6円 ^{*2} 、年間では12円	
配当額 : 未定 (安定的、継続的な配当を目指す)		配当性向は 35.4%	
配当性向 : 35% 程度			

^{*1} 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 ^{*2} 期末配当は、2024年6月開催予定の定時株主総会において承認されることが前提

6

続きまして、配当の状況について説明いたします。

当社の資本政策の基本的な考え方は、トップボックスに記載のとおり、「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。

左側には、現中計策定時に定めた「2025年3月期末に目指す姿」を示しておりますが、ROEは10%程度、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。

右側は2024年3月期の状況です。
上段の収益力であるROEは8.8%となりました。

中段の自己資本比率は、目標である25%に向け、23.3%と徐々に積み上がっています。

下段の株主還元は、利益面で減益となったものの、残高伸長、新規獲得ともに好調なことを勘案し、期末配当は計画通り6円、年間で12円の配当とします。
なお、配当性向は35.4%となりました。
2025年3月期の配当予想については後ほど説明します。

7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
景気を押し下げるリスクは存在するものの、
足元においてはコロナ禍前よりも国内経済は活性化



資金需要は活況の動き

ノンバンク市場では、今までカードローン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



新規顧客の獲得

獲得単価を抑制しながら
効率的な広告投下を実施した結果、
新規顧客は好調に獲得



既存顧客への営業

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、
営業債権残高は計画を上回る着地

ここからは、事業別に説明いたします。

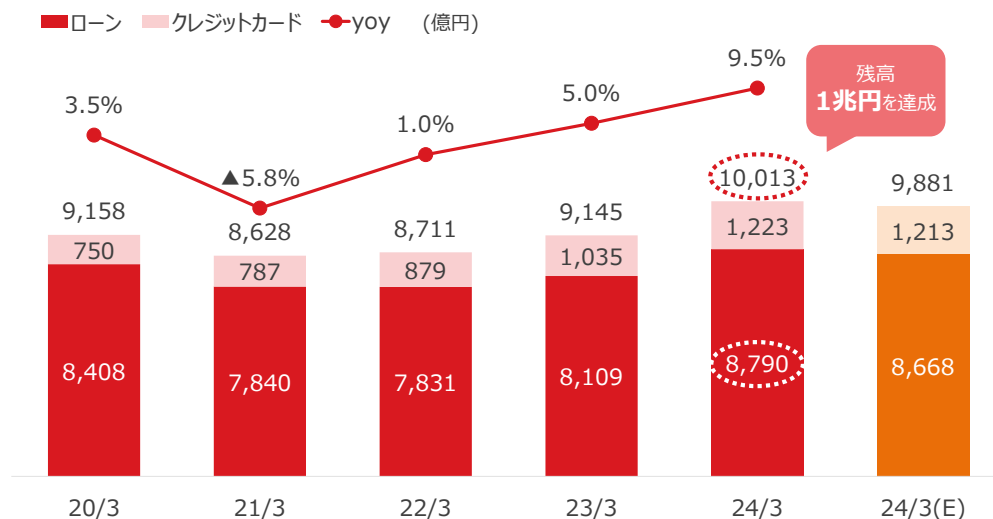
はじめに、ローン・クレジットカード事業をとりまく外部環境ですが、新型コロナウイルス感染症の5類感染症の移行や、各種政策を背景に社会経済活動の正常化が進み、景気の緩やかな回復が継続しています。景気を押し下げるリスク、例えば国際情勢の緊迫や高インフレによる金融引き締めなどのリスクは存在しますが、足元においてはコロナ禍前よりも国内経済は活性化していると感じています。

ノンバンク市場においては、今までカードローン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、資金需要は活況を呈しています。

右側に移りまして、当社においても、資金需要が活況のなか、新規顧客の獲得に向け、獲得単価を抑制しながら、効率的に広告投下をおこないました。その結果、新規のお客さまを好調に獲得することができました。新客数や広告宣伝費の状況については後ほど説明いたします。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から、営業債権残高は計画を上回って着地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 | 営業債権残高



活況な資金需要の影響や各種営業施策が奏功し、
ローン・クレジットともにコロナ禍前を超える規模まで拡大し、残高1兆円を達成

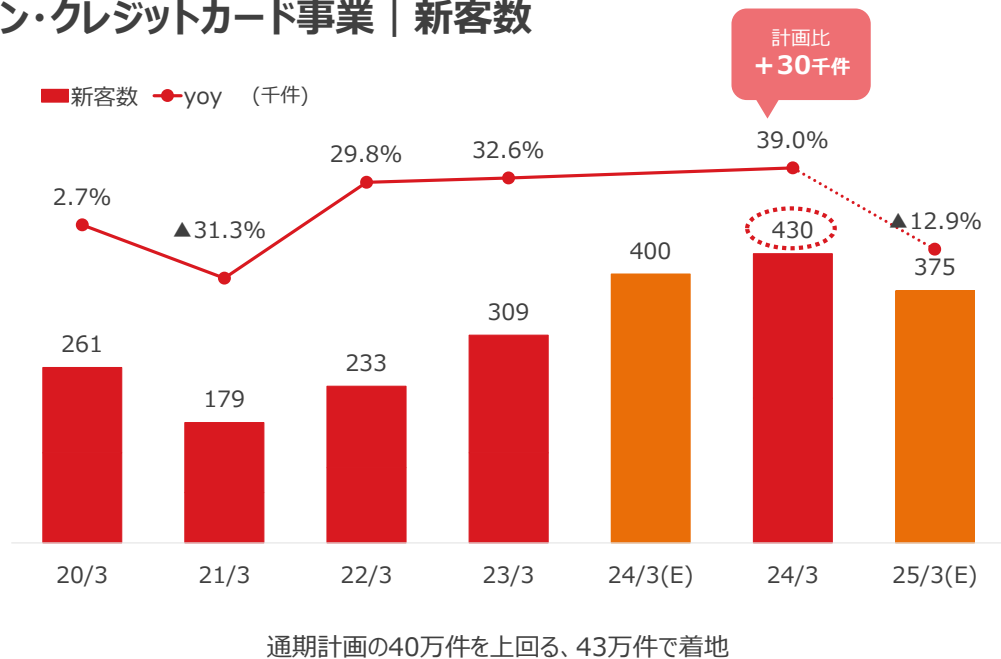
8

こちらはローン・クレジットカード事業の残高推移です。

棒グラフの右から2つ目に記載の2024年3月期のローン残高は8,790億円となり、コロナ禍前の2020年3月期を超える規模となりました。
クレジットカード残高も含めた合算では1兆13億円、1兆円の大台を突破するなど、非常に好調な状況です。

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 | 新客数



9

続いて新客数です。

こちらも残高と同様に、コロナ禍があけて、新客数が好調に獲得できています。当初計画では30万件の獲得を目指していましたが、昨年11月には、棒グラフの右から3つ目に記載のとおり、40万件へと上方修正しました。更に

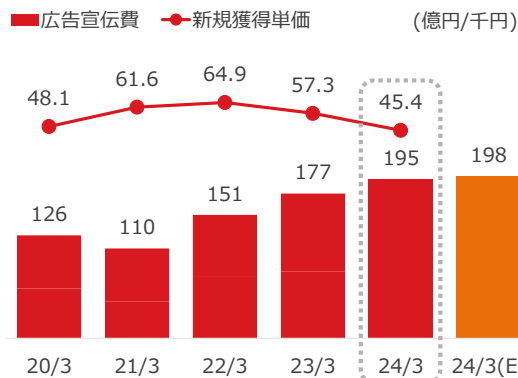
その右、着地は40万件をさらに超えて、赤の破線囲みのとおり43万件、前期比で39%の増加となりました。40万件を越える新客数を獲得できたのは、2003年3月期以来で、実に21年振りのことです。

なお、一番右、2025年3月期の新客数の計画は、37万5千件としています。

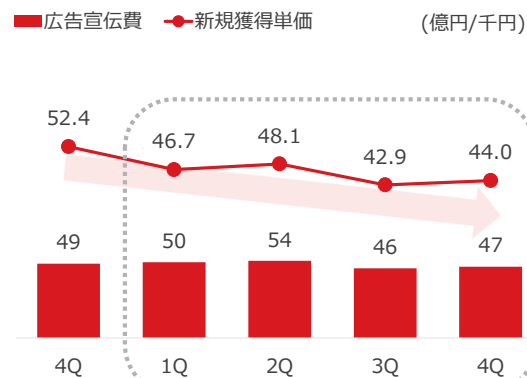
活発な資金需要が第1四半期まで継続し、第2四半期以降は徐々にコロナ禍前の水準に戻っていくと想定し、2024年3月期よりも減少する計画としています。

10ページにお進みください。

年度別推移



2024年3月期 四半期別推移



効率的に広告投下をしたことにより計画を下回り着地
 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、積極的に新規を獲得

10

続いて、広告宣伝費についてです。

左側の棒グラフをご覧くださいまして、右から2つ目に記載の2024年3月期は、好調な新規集客を背景に、195億円となりました。

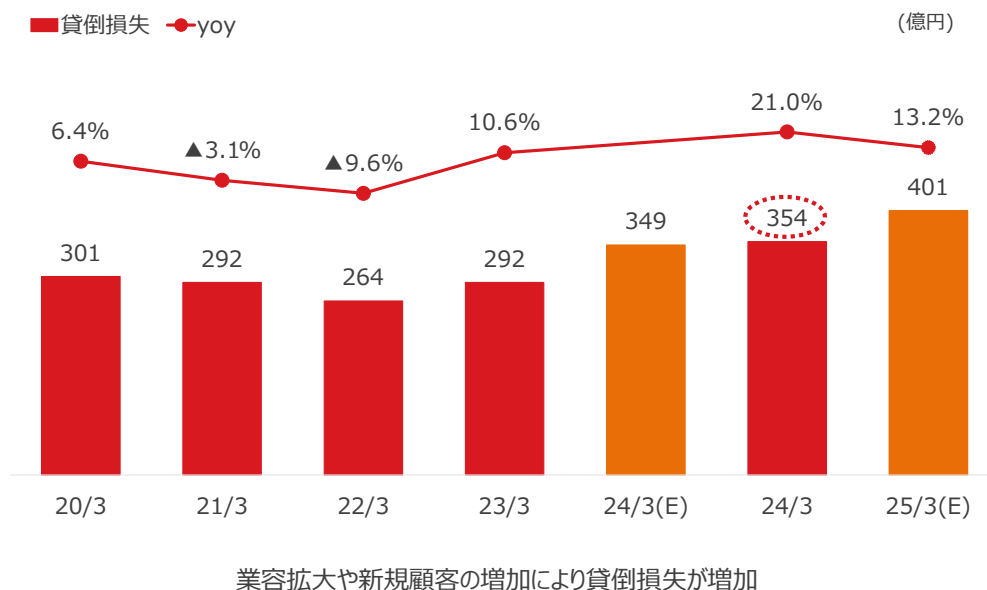
広告宣伝費は、前期の177億円から17億円の増加となりましたが、新規獲得単価は、その上の折れ線グラフに記載のとおり低下傾向にあるなど、抑制が図れており、計画である198億円を約3億円下回って着地することができました。

右側に目を移していただきまして、こちらは広告宣伝費と獲得単価を四半期毎に分解したのですが、獲得単価は1年を通して低位安定しているとともに、徐々に低下傾向にあります。この要因は、継続的なWeb広告の見直しや広告代理店さんのご協力により、低コストで広告出稿ができたことです。

一方で、今後はペントアップ需要が落ち着くものと見ており、市場全体の新客数が減少することで、新規獲得単価が少しずつ上昇していく可能性もあると考えており、引き続き状況を見極めながら取り組んでまいります。

11ページをお願いします。

ローン・クレジットカード事業 | 貸倒損失



11

続いて、ローン・クレジットカード事業の貸倒損失についてです。

棒グラフの右から2つ目、2024年3月期の貸倒損失は354億円となり、コロナ禍前を上回る水準となっています。2023年3月期の貸倒損失が292億円でしたので、前期比61億円の増加となります。棒グラフの右から3つ目は2024年3月期の計画を記載していますが、この349億円に対しても5億円の増えとなりました。

主な要因は、新規集客が好調で計画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。

2025年3月期は401億円と前期比46億円の増加を計画しています。この要因は、2024年3月期に獲得した43万件の新規のお客さまからの貸倒が発生すると想定していることです。

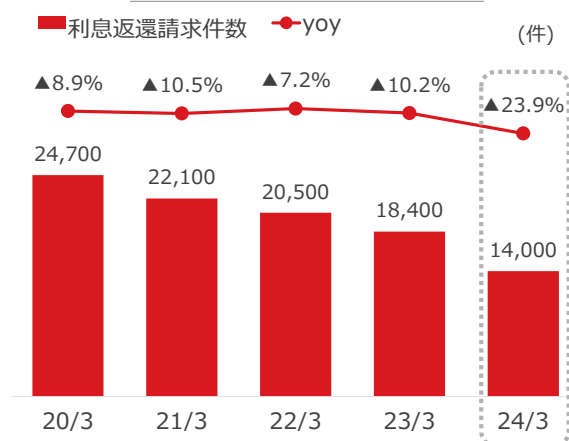
しかしながら、2026年3月期以降の貸倒損失は落ち着いていくのではないかと考えています。これは、2025年3月期の新客数が前期よりも少ない37万5千件としていることから、貸倒発生率の高い取引期間の短いお客さまの構成比が徐々に低下していくからです。

当社は、新客数増加に伴う貸倒関連費用の増加について、将来の収益確保のための先行投資と見ており、今は一時的に増加していますが、最終的には増益に繋がっていくものと考えています。

12ページにお進みください。

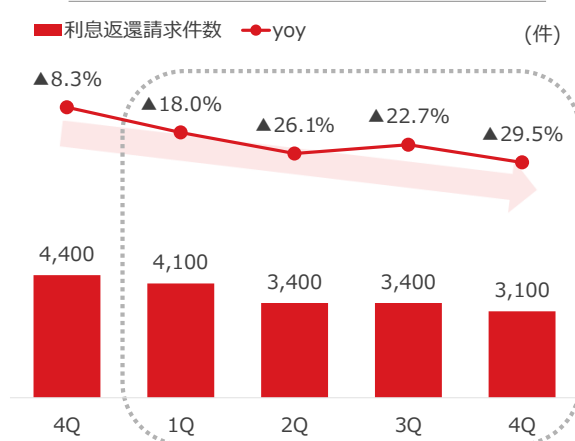
ローン・クレジットカード事業 | 利息返還請求件数

年度別推移



利息返還請求件数は、前期比▲15%程度の減少を想定していたが、▲23.9%で着地

2024年3月期 四半期別推移



2024年3月期においては、四半期進むごとに減少スピードが加速

12

利息返還請求について説明いたします。

左側は年度別の推移です。

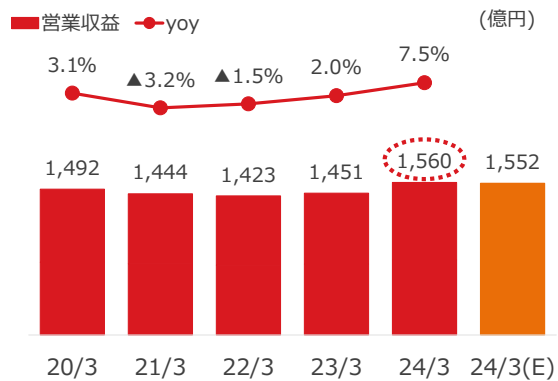
棒グラフの一番右、2024年3月期の利息返還請求件数は1万4千件、前期比23.9%の減少となりました。当初の想定は15%程度の減少と見ていましたので、想定を超える減少となっています。

右側は四半期ごとに分解したのですが、期間の経過とともに減少が加速していることが分かります。今後は更に減少していくことを期待しています。

13ページにお進みください。

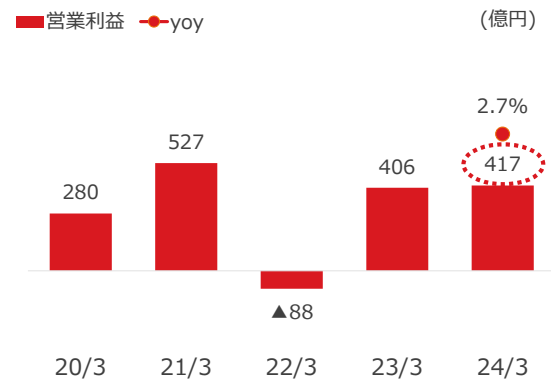
ローン・クレジットカード事業 | 業績

営業収益



コロナ禍前を上回る収益

営業利益



業容拡大を主因に増益

13

続きまして、ローン・クレジットカード事業の業績について、説明いたします。

左側の営業収益は1,560億円、前期比7.5%の増収となりました。これは、コロナ禍前である2020年3月期を上回る水準です。

右側は営業利益ですが、一番右417億円、前期比2.7%の増益となりました。

14ページにお進みください。

新規事業 (Embedded Finance)

GeNiE

×



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



設立

- ✓ 2022年4月設立
- ✓ 業務提携先の開拓を推進



システム開発

- ✓ 2023年6月よりシステム開発に着手
- ✓ 今年夏のシステム完成に向けて順調に進捗
- ✓ 2024年上期中の事業開始を目指す



事業開始

14

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。

エンドユーザーから支持されている様々な事業者とパートナーシップを組むことで、新しい金融サービスを提供すべく、2022年4月に連結子会社GeNiEを設立しました。

前回の決算説明会で説明しましたが、新たなシステムベンダーと提携し、昨年6月からシステム開発に取り組んでいます。今年の夏までには開発が完了する予定で、上期中の事業開始を目指しており、事業開始が決定次第、ニュースリリース等で皆さまにお知らせしたいと思います。

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、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。

15ページにお進みください。

金融機関との保証提携拡大

III Minna no Ginko

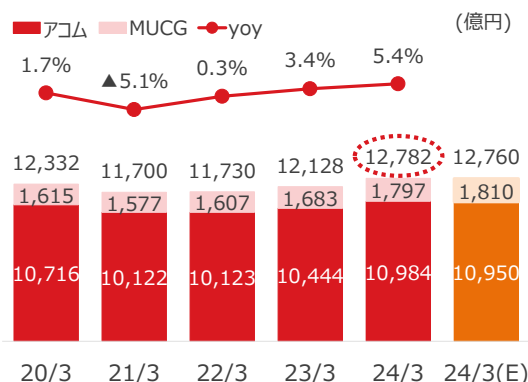
2024年2月に、連結子会社である
エム・ユー信用保証株式会社と
株式会社みんなの銀行*が保証提携を開始

AEON Bank

2024年5月に、イオン銀行と業務提携契約を締結
来期以降に保証提携開始予定

*「ふくおかフィナンシャルグループ」傘下のデジタルバンク

信用保証残高



コロナ禍前を超える規模まで拡大

続きまして、信用保証事業について説明いたします。

左側の金融機関との保証提携拡大についてですが、今年2月に連結子会社であるエム・ユー信用保証が株式会社みんなの銀行と保証提携を開始しました。地道な提携交渉が実を結び、新規の保証提携を実現することができました。

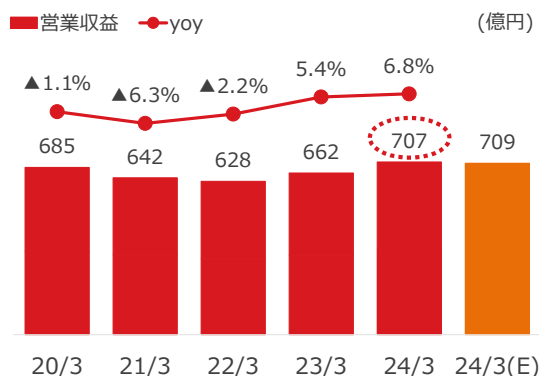
また、アコムにおいても今年5月に株式会社イオン銀行と業務提携契約を締結することができました。今後は、保証提携の開始に向け、提携に係る各種調整やシステム開発などを進めていくこととなり、来期のスタートを予定しています。少しでも早く実現できるよう、準備を着実に進めていきます。

またこれらのほかにも、複数の金融機関や事業会社と保証提携に関して交渉をすすめており、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。

右側は連結の信用保証残高を記載しています。既存提携先との連携強化を通じ、棒グラフの右から2つ目、信用保証残高は1兆2,782億円、前期比5.4%の増加となりました。これは、コロナ禍前の2020年3月期を超える水準であり、また一番右に記載の通期計画も上回ることができました。

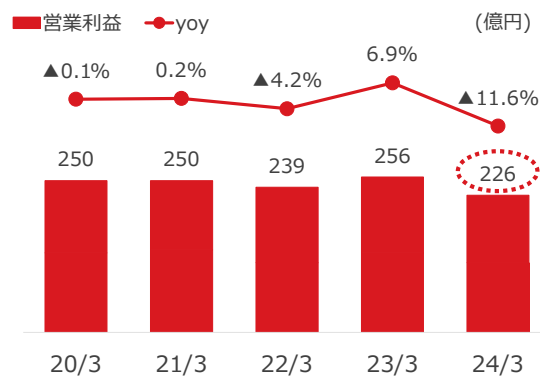
16ページにお進みください。

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、コロナ禍前を上回る

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

次に、信用保証事業の業績について説明いたします。

左側の営業収益は、赤の破線囲みのとおり707億円、前期比6.8%の増収となりました。

要因は2つあり、1つ目は順調に業容が拡大できていること、2つ目は保証料率の定期的な見直しにより保証料率が上昇したことです。

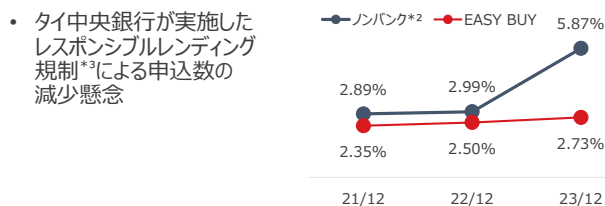
右側は営業利益ですが、一番右の棒グラフに記載のとおり226億円、前期比11.6%の減益となりました。信用保証事業においても新規のお客さまを好調に獲得できましたが、ローン・クレジットカード事業と同様に、取引期間の短いお客さまの構成比が上昇し、結果として貸倒関連費用が増加となったことが、主な要因です。

17ページにお進みください。

外部環境

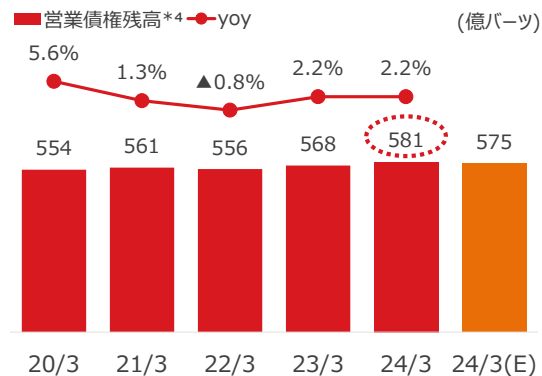
- 世界経済の減速の影響等を受け経済成長率は鈍化しているものの、インバウンド需要及び個人消費の回復に伴い、緩やかに経済成長が継続
- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けた顧客救済を目的に、タイ中央銀行が実施していた規制緩和措置^{*1}が2022年末に終了
- ノンバンク市場のNPL率は上昇しているものの、EASY BUYでは抑制できている。今後の影響については注視が必要

【NPL率推移】



*1 与信枠の緩和、借入金融機関数の上限撤廃措置 *2 ノンバンクはタイ中央銀行統計データ *3 家計債務を減らすための施策のひとつ *4 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)



通期計画を上回って着地

17

続きまして、海外金融事業について説明いたします。

まず左側のタイの環境ですが、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お客さまを救済する目的でタイ中央銀行が規制緩和措置を実施していましたが、これは2022年末に終了となりました。

なお、足もとでは、下の折れ線グラフの通り、ノンバンク市場のNPL率が上昇しています。NPLの上昇要因は、先ほど触れた規制緩和時に、借り入れが増えた方々が増加したことと考えています。EASY BUYにおいてはグラフに記載のとおり、市場全体と比較するとNPL率の上昇は抑制できていますが、今後の影響については、注視が必要と考えています。

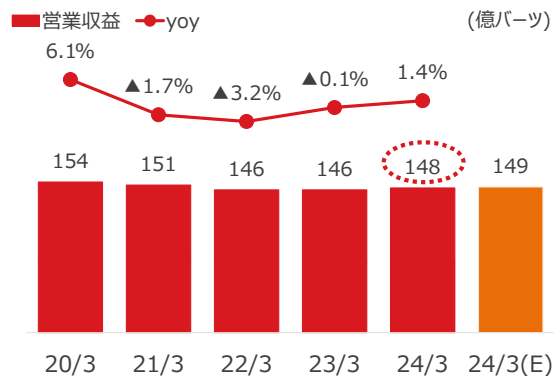
また、タイ中央銀行が家計債務の改善を目的とした新たな規制である、レスポンシブルレンディング規制の導入を公表しています。これにより、今後のEASY BUYの申込数に影響を与える可能性があると考えています

右側に目を移していただき、こちらはEASY BUYの営業債権残高を示しています。先ほど触れた規制緩和の終了により、EASY BUYにとっても逆風ではありましたが、新規集客の強化や営業努力により、営業債権残高は581億バーツ、前期比2.2%の増加となり、一番右に記載の計画を上回って着地することができました。

18ページにお進みください。

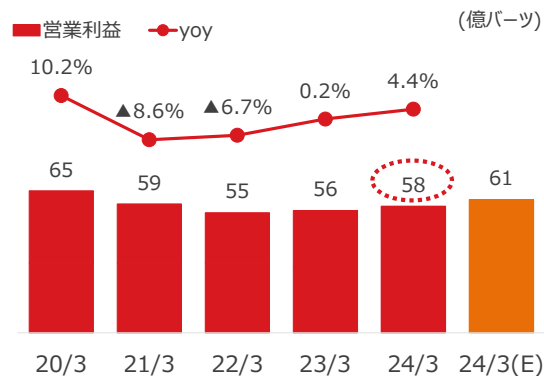
海外金融事業 | EASY BUY(タイ王国) 業績

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

18

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148億バーツ、前期比1.4%の増収となりました。

右側の営業利益は、58億バーツ、前期比4.4%の増益となりました。

なお、今後については、先ほど外部環境のパートで触れた通り、NPL率の推移などに注視が必要であると考えています。

19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

2024年1月には、新規集客と
回収強化のために、外販活動の拠点を開設

マレーシア

ACOM (M) SDN.BHD.



2023年9月にマレーシアにて事業を開始
2024年1月に、オンライン契約のライセンスを取得
3月よりWeb完結サービスを開始



その他アジア諸国についても調査活動を継続

19

ここでは、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、インバウンド需要の回復に伴い、今後も底堅く経済成長していくことを期待しています。

今年の1月には、新たな営業拠点をマニラ首都圏に開設しました。従来の支店形態では行えなかった、より地域に根付いた営業活動を通して、営業・回収活動の効率化と ACFブランドの更なる浸透を図っていきます。

右側に移りまして、昨年9月に事業を開始したマレーシアのACOM(M)についてです。事業開始以降、現地のルールなどの関係で、お客さまには契約のためにオフィスに来店していただく必要がありました。しかしながら、本年1月に現地当局から、オンライン取引に関するライセンスを取得することができ、3月より、Web完結のオンライン契約サービスを開始しています。これにより、お客さまは、ご来店いただかなくてもオンラインで契約を完結することができるようになりました。今後は、現地の銀行や同業他社よりも早く、そして丁寧なサービスが提供できる仕組みを確立していきます。

最後に新たな進出先についてですが、中期経営計画で掲げたもう1か国への進出を決定するべく、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。

20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・アイデア・価値観を尊重し企業理念を具現化できる人材を育成
- エンゲージメント向上のために、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

働きがいを高めるための動機づけ

- 社員一人ひとりがビジョン実現のためのアクションを考える「**ビジョン浸透プログラム**」
- 2022年10月に続いて2度目の「**定期昇給を含む給与ベースアップ(+5.2%)**」

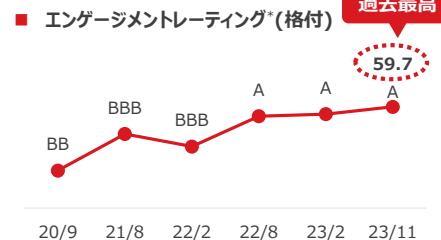
働きやすい職場環境の構築

- 育児休職を取得した社員の復職を支援するための「**育休復職手当**」
- 短時間勤務の選択肢を増やし、柔軟な働き方を目指す「**時短7時間枠**」

エンゲージメント向上



社員意識調査のエンゲージメントスコア*は過去最高値を獲得



* 株式会社リンクアンドモチベーションによる調査結果

20

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、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。

左側に記載していますが、「働きがいを高める動機づけ」として、「ビジョン浸透プログラム」を実施しています。現場での対話を重視し、ビジョン実現のためのアクションについて、役員・部長と社員が対話する取り組みを推進しています。全社員が自分ごとになるまで継続していきたいと考えています。

また、給与水準については、2022年10月に引き続き、今年度の4月にも、2度目のベースアップを実施しました。定期昇給と合わせると、5.2%の賃上げとなります。

「働きやすい職場環境の構築」では、育休から復職した際の手当支給や、時短勤務の選択肢として新たに7時間枠を設けるなど、新しい制度を導入しました。

キャリア形成に対する多様な価値観に応えるため、働きやすい職場環境を整備しています。

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・スコアは過去最高を記録することができました。

21ページにお進みください。

外部評価



第 **2** 位

1	JCB
2	アコム
3	楽天カード
4	オリックスグループ
5	三井住友カード

新卒採用

「マイナビ・日経 2025年卒大学生就職企業人気ランキング」の業種別部門*において過去最高位を獲得



従業員エンゲージメント

「ベストモチベーションカンパニーアワード」において5年連続で大手企業部門トップ10を受賞



福利厚生

福利厚生表彰・認証制度(ハタラクエール)で3年連続で最上位の評価を獲得
総合部門での3年連続受賞はアコムのみ



健康経営

日本健康会議が選定する
「健康経営優良法人」に3年連続で認定

* クレジット・信販・リース・その他金融部門

21

人事施策では、いくつかの外部評価をいただいております。

左上、新卒採用については、学生からも就職先として高い評価をいただくことができました。マイナビと日本経済新聞社が共同で実施した「2025年卒大学生就職企業人気ランキング」の業種別部門では、楽天カードさん、オリックスグループさん、三井住友カードさんを抑えて、第2位に選んでいただくことができました。

左下、従業員エンゲージメントは、「ベストモチベーションカンパニーアワード」において、5年連続で大手企業部門トップ10を受賞しております。

右上、福利厚生ではハタラクエールという表彰・認証制度で3年連続最上位の評価をいただきました。3年連続はアコムのみになります。

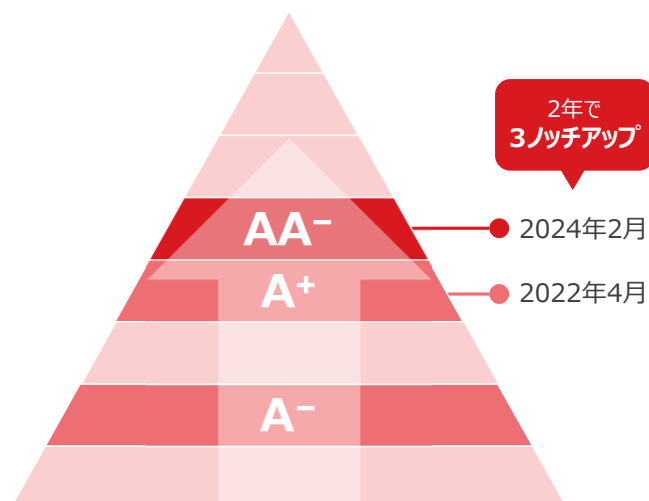
右下、健康経営についても3年連続で「健康優良法人」の認定をいただくことができました。

22ページにお進みください。

発行体格付(R&I)



格付投資情報センター(R & I)より取得している
信用格付において、2022年4月に2ノッチ、
2024年2月に1ノッチの累計3ノッチアップ



22

人事面以外にも、外部評価をいただくことができました。

信用格付において、R&Iより、直近2年で3ノッチの格上げ評価をいただきました。
「AA-」は、一例を挙げると、電通さん、オリエンタルランドさん、JCBさんなどと同格であり、
信用力が非常に高まったと考えています。

これは、アコム単体の競争力に加え、海外での事業展開やMUFGとの連携効果などが評価されたと考えています。

足もとにおいては金利上昇局面ですが、格上げ効果を最大限に活用し、金融費用の抑制に努めて参ります。

23ページにお進みください。

2025年3月期 通期計画(業容)

- 国内事業は、足もとの状況が第1四半期まで継続し、第2四半期以降はコロナ禍前の水準に徐々に戻っていくことを前提に計画策定
- 連結全体で2.69兆円の残高、新客数は375千件を目指す

営業債権残高		新客数(ローン・クレジットカード事業)
連結	2兆6,979億円 (yoy + 6.6%)	375千件 (yoy ▲ 12.9%)
ローン・クレジットカード事業	1兆0,725億円 (yoy + 7.1%)	広告宣伝費
信用保証事業	1兆3,701億円 (yoy + 7.2%)	173億円 (yoy ▲ 11.5%)
海外金融事業	2,461億円 (yoy + 1.2%)	

23

最後に、2025年3月期の計画について説明いたします。

まず左側の営業債権残高ですが、連結全体で2兆6,979億円、前期比6.6%の増加を目指します。

事業別に見ますと、ローン・クレジットカード事業は1兆725億円、前期比7.1%の増加を目指します。

信用保証事業は1兆3,701億円、前期比7.2%の増加としています。各提携先における更なる積極的な営業活動を推進していきます。

海外金融事業は2,461億円、前期比1.2%の増加としています。タイ王国における各種規制の影響などにより、営業債権残高が伸びにくい状況ですが、残高伸長は持続させる計画です。

右側に移りまして、ローン・クレジットカード事業の新客数については、37万5千件、前期比12.9%の減少としています。足元は引き続き活況ですが、徐々にコロナ禍前の状況に戻っていくことを想定しています。

なお、新客数の減少に伴い、広告宣伝費は173億円、前期比11.5%の減少としています。

24ページにお進みください。

2025年3月期 通期計画(業績)

- 営業収益は、業容拡大を主因に前期比+6.4%の3,135億円を計画
- 営業利益は、同+0.9%の871億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同+4.7%の556億円を計画
- 配当は年間14円(中間7円、期末7円)を計画

営業収益		営業利益	配当金
連結	3,135億円 (yoy+6.4%)	871億円 (yoy+0.9%)	中間：7円 期末：7円 } 年間 14円
ローン・クレジットカード事業	1,685億円 (yoy+8.0%)	親会社株主に帰属する 当期純利益 556億円 (yoy+4.7%)	配当性向 39.4%
信用保証事業	768億円 (yoy+8.5%)		
海外金融事業	621億円 (yoy+0.3%)		

24

続きまして、こちらは業績の見通しです。

左側の営業収益ですが、業容拡大を主因に連結全体で3,135億円、前期比6.4%の増収を計画しています。

事業別では、ローン・クレジットカード事業が1,685億円、前期比8.0%の増収、信用保証事業が768億円、8.5%の増収、海外金融事業が621億円、0.3%の増収としています。

これらを主因として、中央・上段に記載の営業利益は871億円、前期比0.9%の増益。その下、親会社株主に帰属する当期純利益は556億円、前期比4.7%増益の計画としています。

最後に右側の配当ですが、中間7円、期末7円の年間14円を見込んでいます。

これは、業績において増収・増益を見込んでいることや、自己資本比率が目標としている25%に近づいていることなどを勘案したものです。

なお、この場合、前期配当額の年間12円に対して2円増配となり、配当性向では39.4%となる見込みです。

今後も、中核3事業の安定成長を目指して、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。

2024年3月期 決算補足

広報・IR室の岡本でございます。

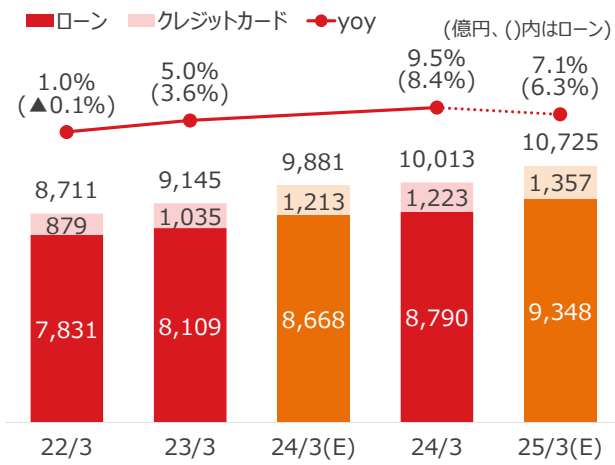
私からは、10分程度のお時間を頂き、決算の補足としまして、利息返還請求関連、貸倒関連費用、金融費用について、説明いたします。

それでは、プレゼンテーション資料39ページをお願いします。

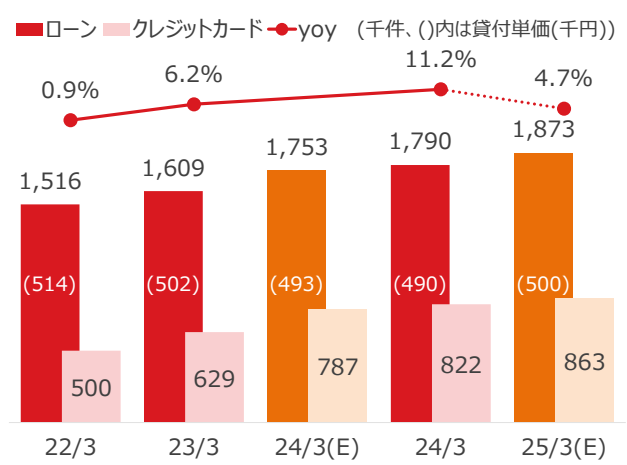
ローン・クレジットカード事業 | 業容

- 新規顧客および既存顧客の利用が好調であったことから、営業債権残高は前期比+9.5%の1兆13億円
- 利用者は同+11.2%の1,790千件

営業債権残高



利用者数*

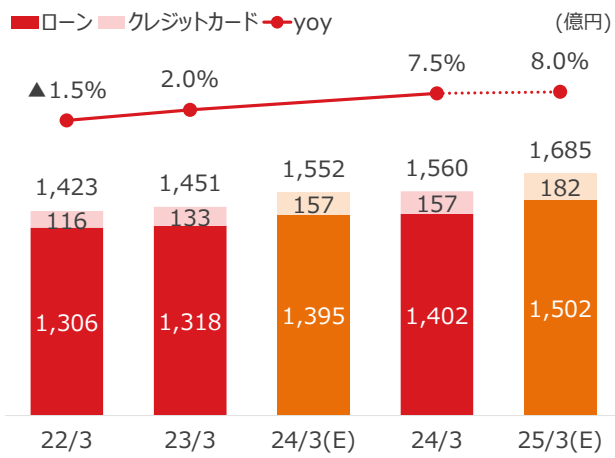


* クレジットカード事業の利用者数は、有効会員数

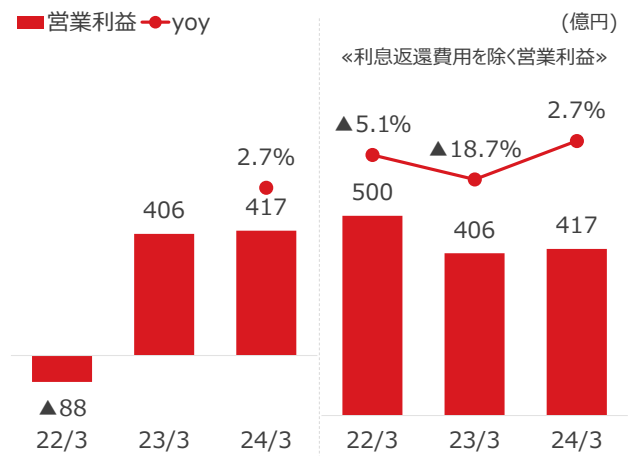
ローン・クレジットカード事業 | 業績

- 営業収益は前期比 + 7.5% の 1,560 億円
- 営業利益は業容拡大を主因に、同 + 2.7% の 417 億円

■ 営業収益



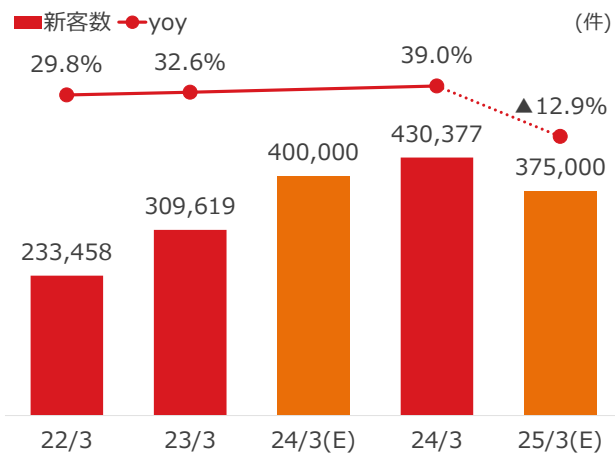
■ 営業利益



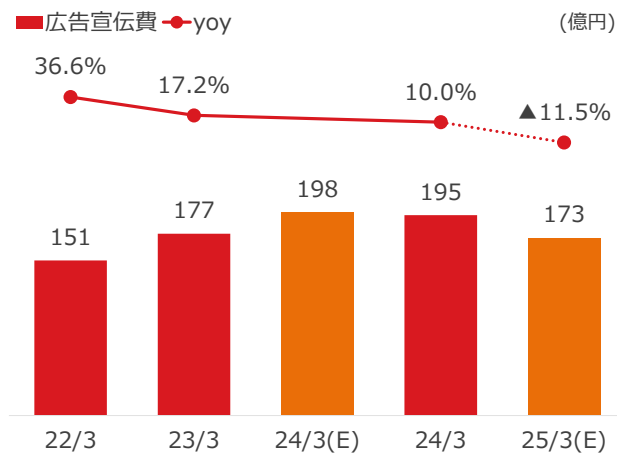
ローン・クレジットカード事業 | 新客数

- 資金需要が回復したことや、積極的に広告展開をおこなったことから、新客数は前期比+39.0%の430,377件
- 2025年3月期は、足もとの状況が第1四半期まで継続し、第2四半期以降はコロナ禍前の水準に徐々に戻っていくことを前提に、37.5万件を計画

■ 新客数(無担保)



■ 広告宣伝費(アコム)

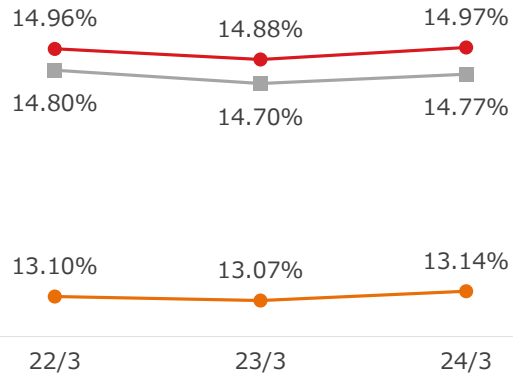


ローン・クレジットカード事業 | 利回り・貸倒損失

- ローン・クレジットカード事業の期中平均利回りは、前期比 + 7bps の 14.77%
- 貸倒損失率は、業容拡大を主因に同 + 34bps の 3.54%

■ 期中平均利回り*1

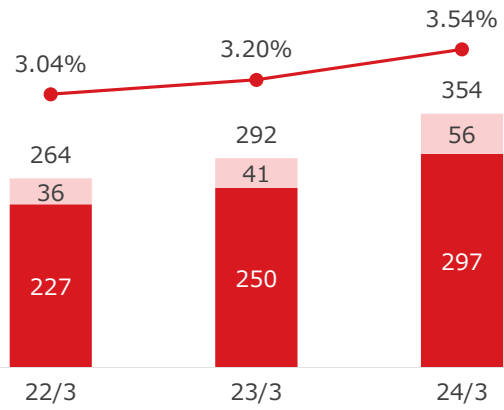
● ローン
 ● クレジットカード
 ■ ローン・クレジットカード



■ 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

(億円)

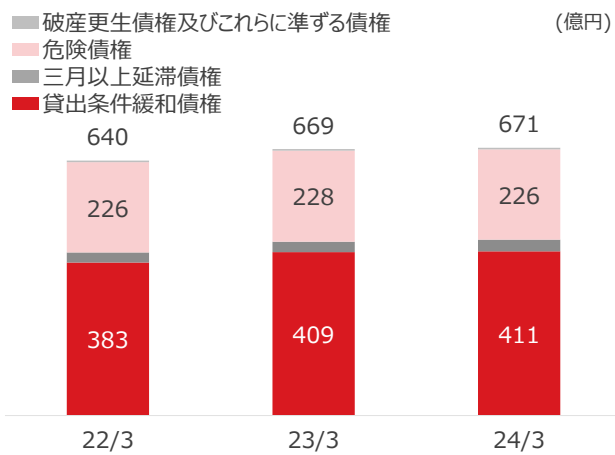


*1 クレジットカードにおける利回りはリボルビング残高と手数料より算出 *2 貸倒損失額および損失率は利息返還請求に起因する債権放棄分を除く

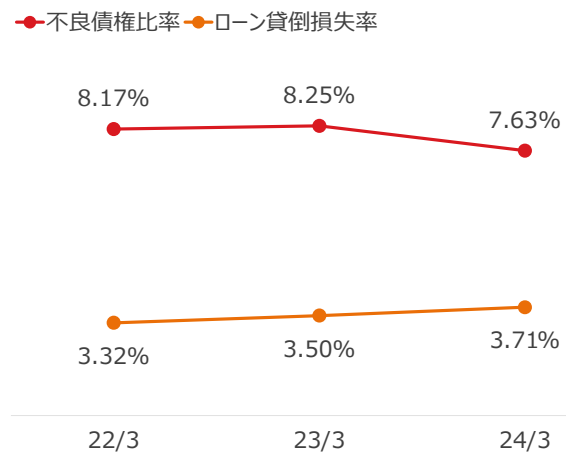
ローン事業 | 不良債権

● 不良債権比率は前期比▲62bpsの7.63%

■ 不良債権



■ 不良債権比率・ローン貸倒損失率*

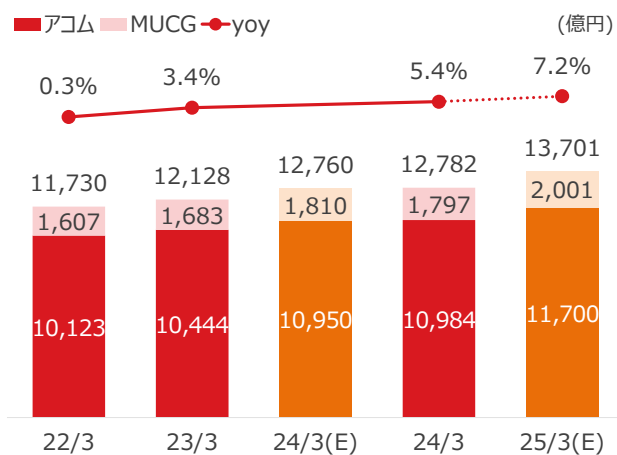


* 貸倒損失率は、利息返還請求に起因する債権放棄分を含む

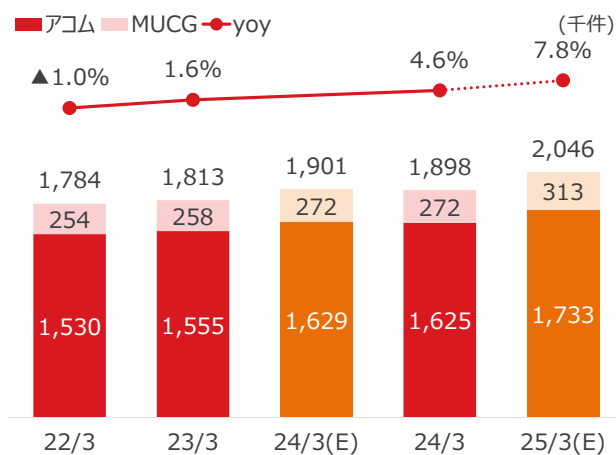
信用保証事業 | 業容

- 新規顧客および既存顧客の利用が好調であったことから、信用保証残高は前期比 + 5.4% の 1 兆 2,782 億円
- 利用者数は同 + 4.6% の 1,898 千件

信用保証残高



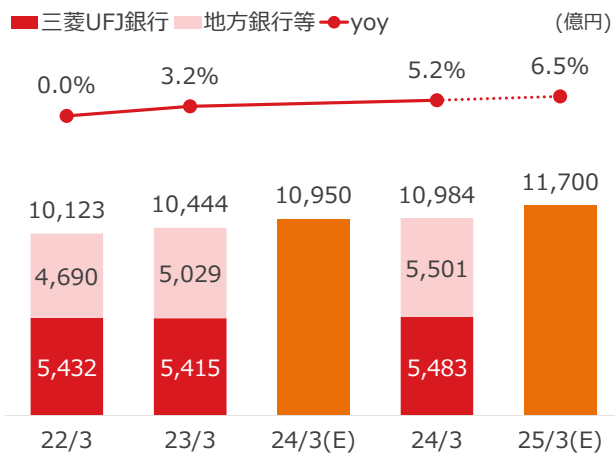
利用者数



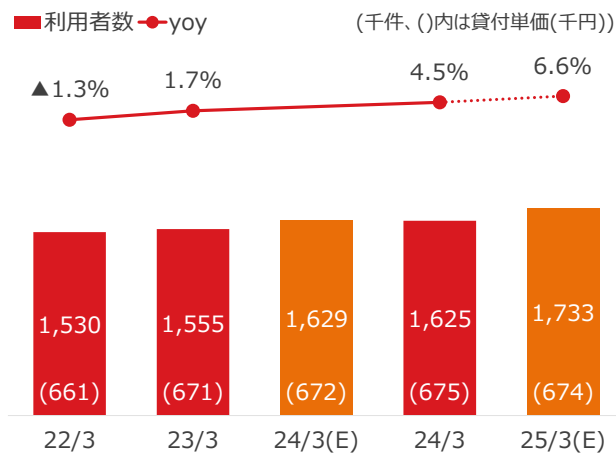
信用保証事業 | 業容(アコム)

- アコム単体の信用保証残高は前期比 +5.2%の1兆984億円
- 利用者は同 +4.5%の1,625千件

信用保証残高



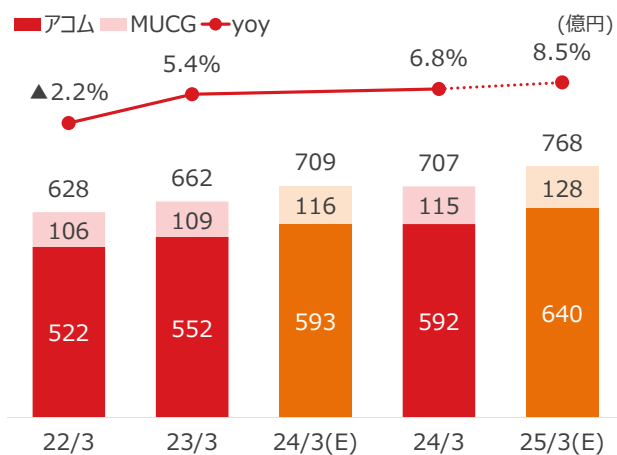
利用者数



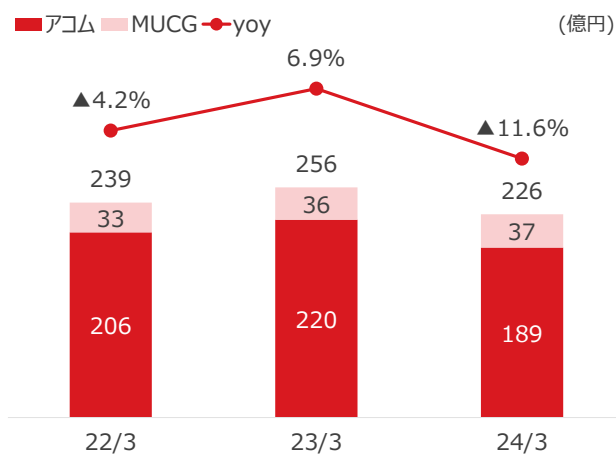
信用保証事業 | 業績

- 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、前期比 +6.8%の707億円
- 営業利益は、貸倒関連費用の増加により、同 ▲11.6%の226億円

■ 営業収益



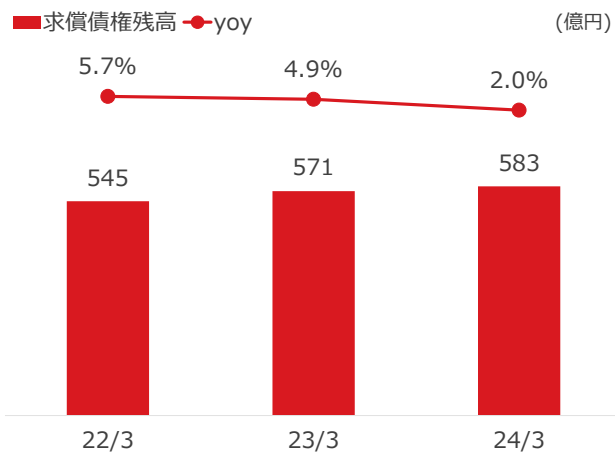
■ 営業利益



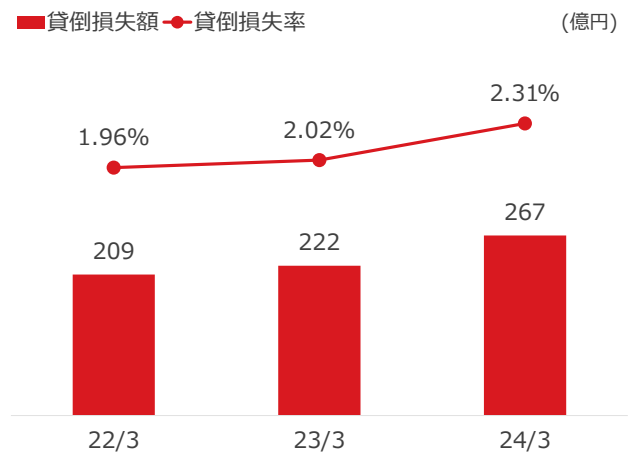
信用保証事業 | 求償債権・貸倒損失(アコム)

- 求償債権は、業容拡大を主因に、前期比+2.0%の583億円
- 貸倒損失率は同+29bpsの2.31%

■ 求償債権残高*

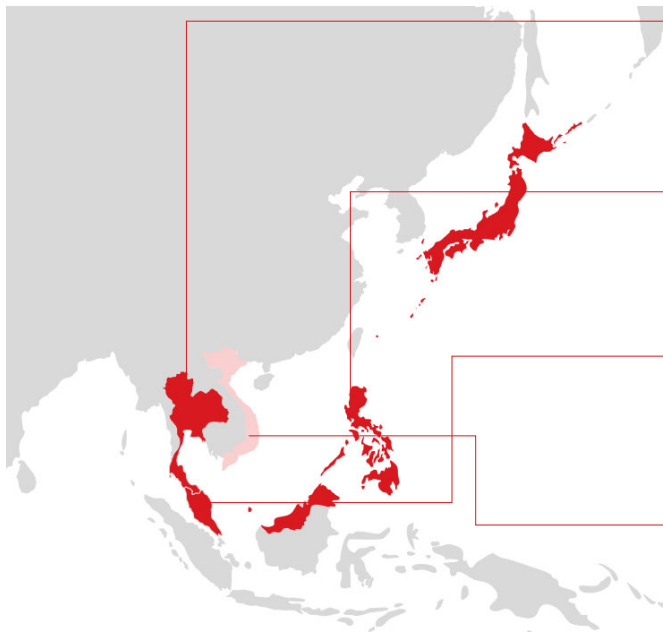


■ 貸倒損失額・損失率



* 求償債権残高とは、保証履行未償却債権残高

海外金融事業 | 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

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

ベトナム社会主義共和国

ACOM VIETNAM FINANCE COMPANY LIMITED

出資比率：100.00%

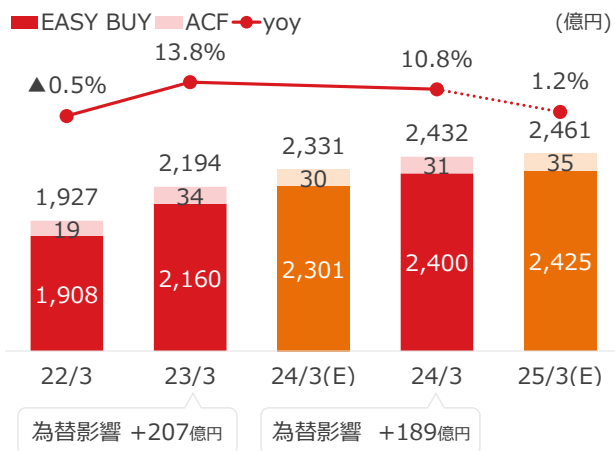
事業内容：無担保ローン事業

以下の内容でライセンス申請中

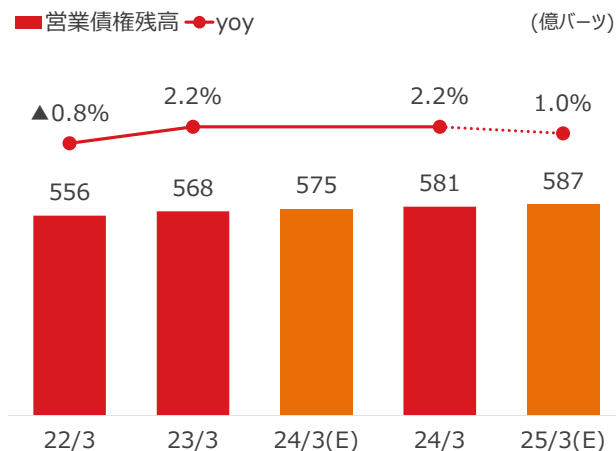
海外金融事業 | 営業債権残高^{*1}

- 営業債権残高(円ベース)は、EASY BUYの業容拡大に円安の影響が加わり、前期比+10.8%の2,432億円
- タイ王国のEASY BUY(現地通貨ベース)の営業債権残高は、同+2.2%の581億バーツ

■ 海外金融事業(円ベース)^{*2}



■ EASY BUY(現地通貨ベース)

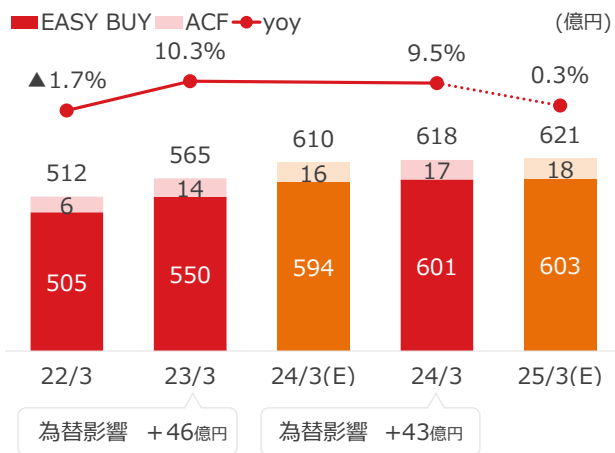


^{*1} 営業債権残高は営業貸付金残高と割賦売掛金残高の合計 ^{*2} 為替レート(バーツ)：3.43円(22/3)、3.80円(23/3)、4.13円(24/3)、4.13円(計画)、為替変動：+0.33円(24/3)

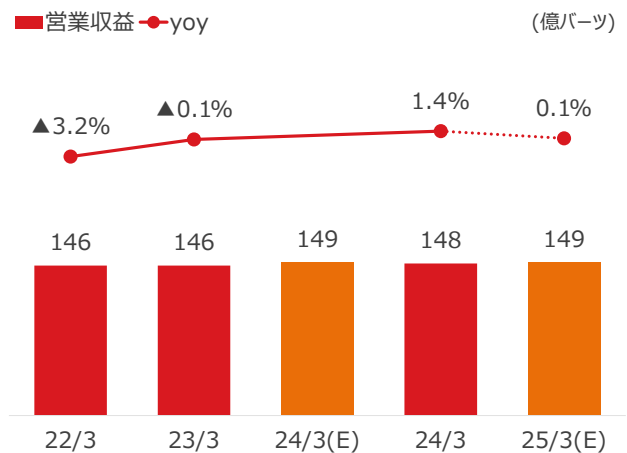
海外金融事業 | 営業収益

- 営業収益(円ベース)は、EASY BUYの業容拡大に円安の影響が加わり、前期比+9.5%の618億円
- EASY BUY(現地通貨ベース)の営業収益は、同+1.4%の148億バツ

■ 海外金融事業(円ベース)*



■ EASY BUY(現地通貨ベース)

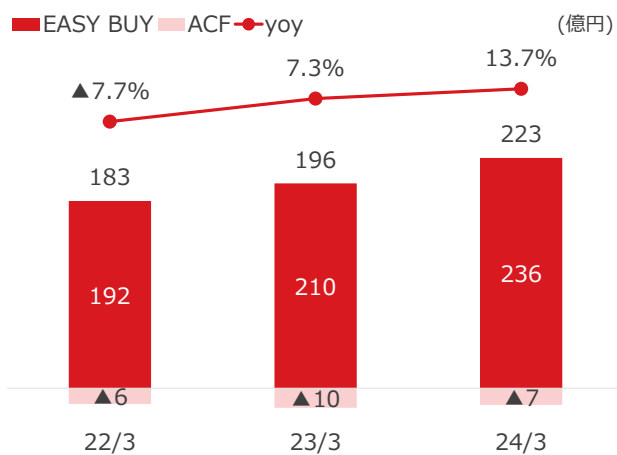


* 為替レート(バツ) : 3.44円(22/3)、3.75円(23/3)、4.04円(24/3)、4.04円(計画)、為替変動 : +0.29円(24/3)

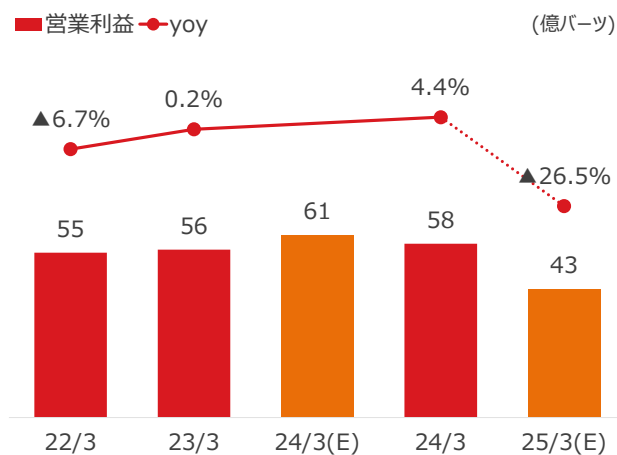
海外金融事業 | 営業利益

- 営業利益(円ベース)は、EASY BUYの業容拡大に円安の影響が加わり、前期比 + 13.7%の223億円
- EASY BUY(現地通貨ベース)の営業利益は、同 + 4.4%の58億バーツ

■ 海外金融事業(円ベース)*



■ EASY BUY(現地通貨ベース)

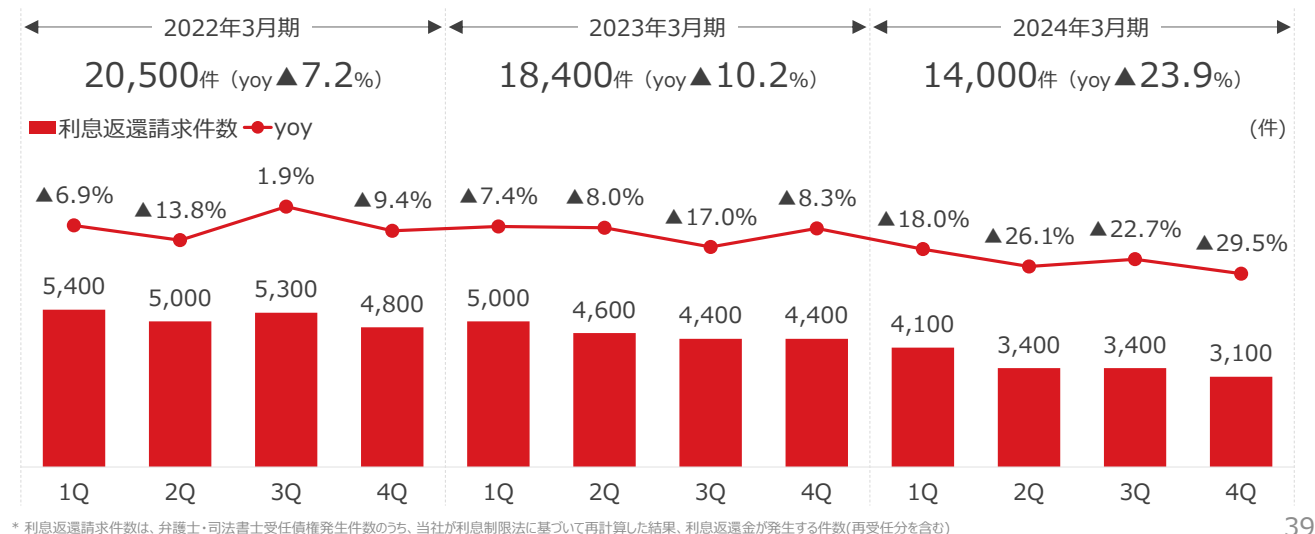


* セグメント利益

38

利息返還請求件数*

- 2024年3月期の請求件数は、前期比▲23.9%の14,000件
- 2025年3月期の請求件数は、前期比▲25%程度を予想



39

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。2024年3月期の利息返還請求件数は14,000件で、前期比23.9%の減少となりました。期初に15%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。

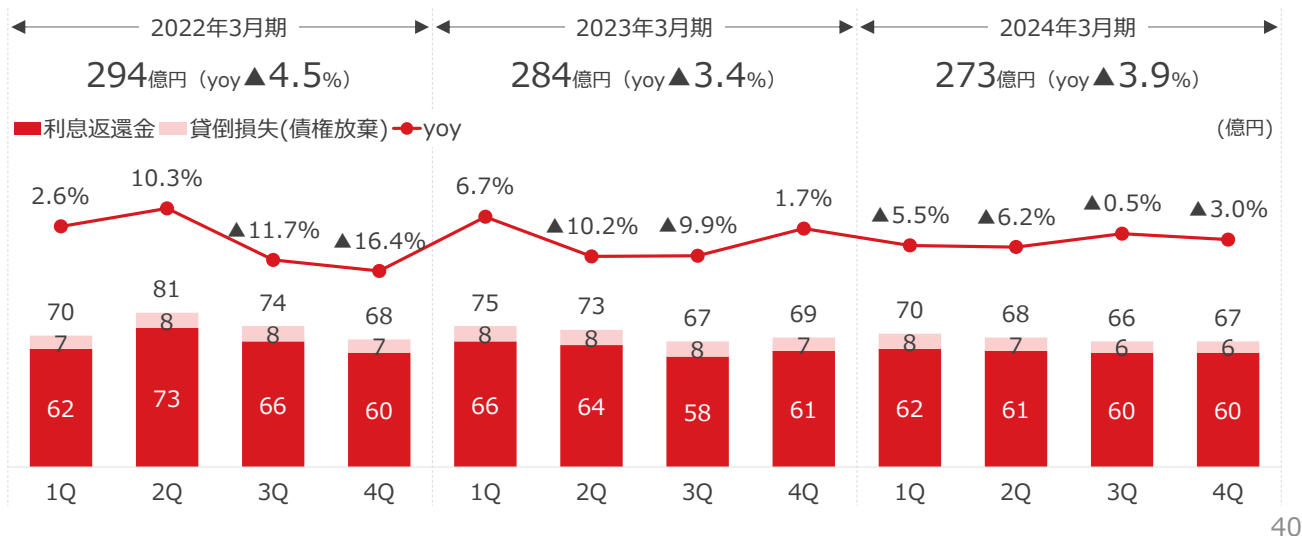
2025年3月期の利息返還請求件数は、トップボックス2つ目に記載の通り、25%程度の減少を想定しております。

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。しかしながら、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。

40ページをお願いします。

利息返還損失

- 第4四半期の取崩しは67億円、2024年3月期累計では前期比▲3.9%の273億円
- 追加繰入れはなく、引当金残高は303億円(2026年3月期までをカバー)
- 2025年3月期の取崩額は、追加繰入時に想定したシナリオでは前期比▲15%程度を予想



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。2024年3月期の利息返還損失引当金の取崩額は273億円で、前期比3.9%の減少となりました。取崩額は、10%程度の減少を見込んでおりましたので、想定を下回る結果となりました。この要因は、利息返還請求件数が減少し、訴訟になる比率が上昇したことで、返還単価の上昇につながっていると考えています。返還単価は上昇しましたが、現在、当社が抱えている利息返還請求中の取り扱い総数はしっかりと減少しておりますので、ご安心いただければと思います。

2025年3月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、追加繰入時に想定したシナリオでは、15%程度の減少としています。

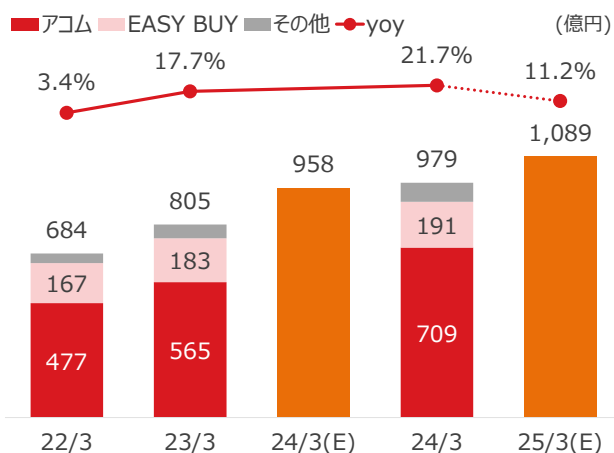
利息返還請求の動向は、外部環境の変化等の影響を受けやすいことから、今後も引き続き、四半期毎に引当金残高の見込値と実績額の乖離幅を検証し、引当金の妥当性・十分性を評価してまいります。

続きまして、貸倒関連費用について説明いたしますので、41ページをお願いします。

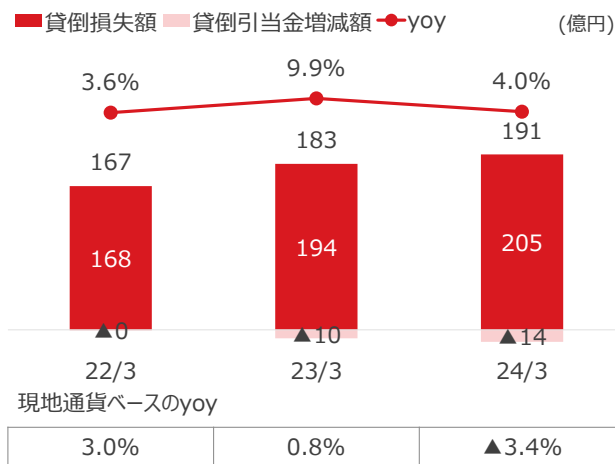
貸倒関連費用

- 貸倒関連費用(連結)は、アコム単体の増加を主因に前期比+21.7%の979億円
- EASY BUYは同+4.0%の191億円。現地通貨ベースでは同▲3.4%

■ 貸倒関連費用(連結)



■ 貸倒関連費用(EASY BUY)



41

左側の連結貸倒関連費用は979億円で、アコム単体が増加したことを主因に前期比21.7%の増加となりました。

アコム単体の増加要因は次のページで説明いたします。

右側のEASY BUYの状況を現地通貨ベースで説明いたします。

棒グラフの下に記載の通り、貸倒関連費用は前期比3.4%の減少となりました。この要因は、第2四半期に、EASY BUYにおいて、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実施したことにより貸倒引当金の戻入が発生したことです。

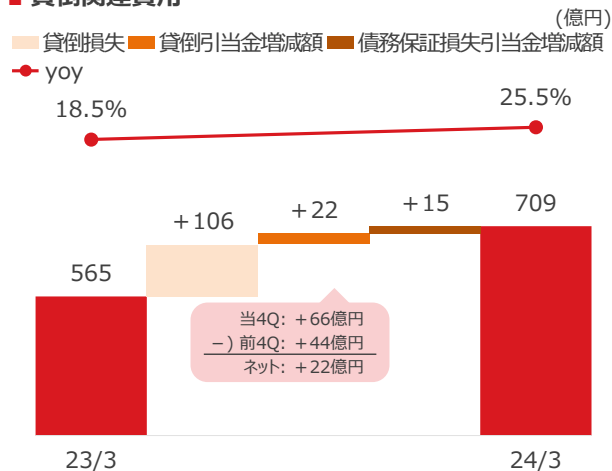
一方で、円ベースでは、その上の棒グラフに記載のとおり、貸倒関連費用は191億円で、円安パーツ高の為替影響を受けたことから前期比7億円の増加となりました。

42ページをお願いします。

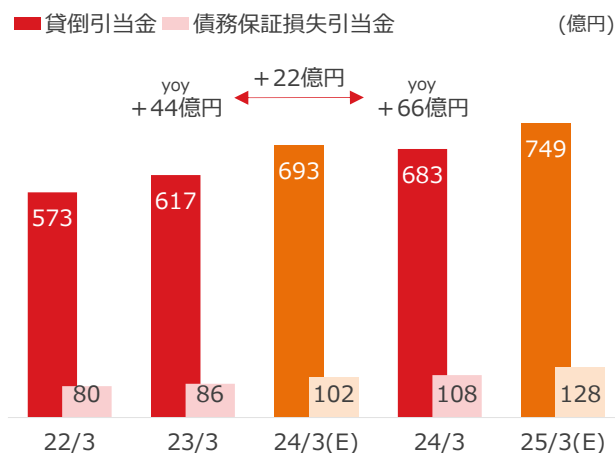
貸倒関連費用(アコム)

- 貸倒関連費用は、業容拡大を主因に、前期比+144億円の709億円
- 金融費用(アコム)は、同+19.5%の30億円

■ 貸倒関連費用



■ 貸倒引当金・債務保証損失引当金



42

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709億円で、前期比144億円の増加となりました。その内訳は、貸倒損失額が106億円の増加、貸倒引当金増減額が22億円の増加、債務保証損失引当金増減額が15億円の増加です。

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。

先ほど、社長の木下からも説明がありましたが、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、計画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様の構成比が上昇していることです。

続きまして、貸倒引当金増減額について説明します。

右側をご覧ください。右から2つ目の棒グラフの2024年3月期の貸倒引当金は683億円と、2つ左の2023年3月期の617億円から66億円の増加となりました。この増加要因は、業容拡大に加えて、追加利用などによる利用可能枠の縮小により引当率が上昇したことです。

続いて、2023年3月期の貸倒引当金は617億円と、1番左の2022年3月期の573億円から44億円の増加となりました。

この主な要因は、業容拡大によるものです。

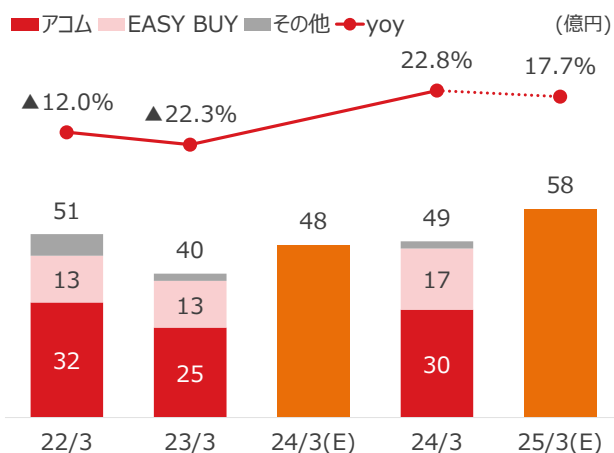
以上の結果、貸倒引当金増減額は前期比22億円の増加となりました。

43ページをお願いします。

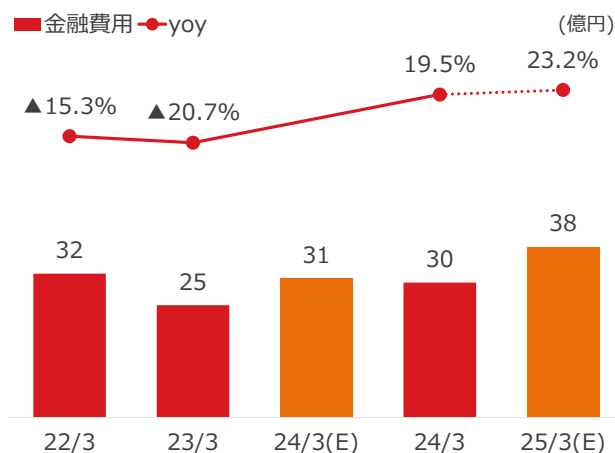
金融費用

- 金融費用(連結)は、前期比22.8%の49億円
- 金融費用(アコム)は、同 + 19.5%の30億円

金融費用(連結)



金融費用(アコム)



43

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棒グラフ右から2つ目に記載の通り49億円で、アコム単体およびEASY BUYが増加したことにより、前期比22.8%増加となりました。

右側に移りまして、アコム単体の金融費用は棒グラフ右から2つ目に記載の通り30億円で、前期比19.5%の増加となりました。

この要因は2つあります。1つ目は、営業債権残高が増加したことにより、資金調達残高も増加となったこと、2つ目は、前期は市場金利が不安定であったことから社債発行を見送っていましたが、今期は社債により合計650億円を調達し、社債発行費用が発生したことです。

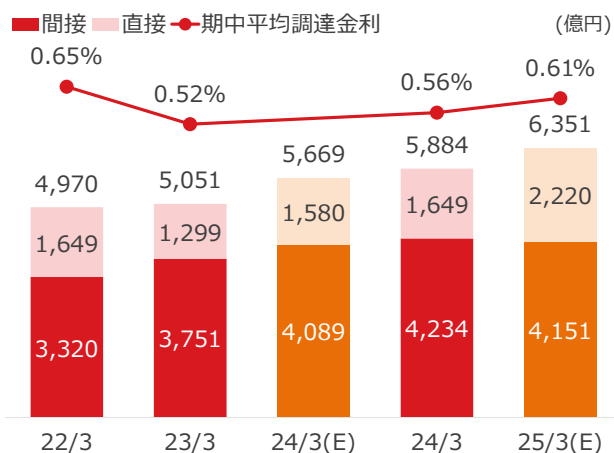
次に、EASY BUYが増加した主な要因は、市場金利の高まりを受け、調達金利が上昇したことです。

44ページをお願いします。

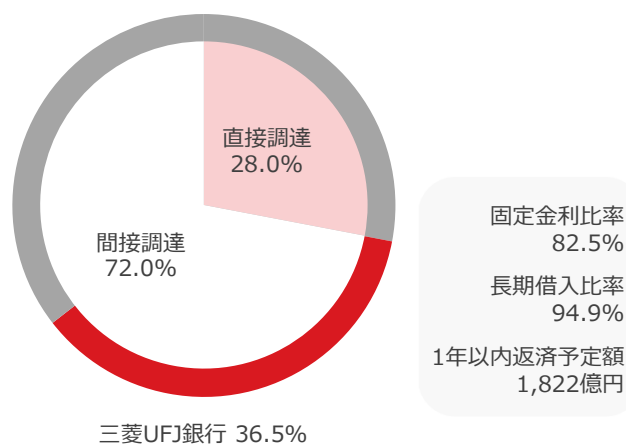
金融費用 | 資金調達残高(アコム)

- 資金調達残高は前期比+832億円の5,884億円
- 期中平均調達金利は、同+4bpsの0.56%

■ 資金調達残高



■ 借入先別構成比



44

左側の資金調達残高は5,884億円で、前期比832億円の増加となりました。折れ線グラフで記載の期中平均調達金利は0.56%、前期比4ベースポイントの増加となりました。

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28.0%、間接72.0%、三菱UFJ銀行からの調達比率は36.5%となっております。

また、金利上昇が懸念されますが、固定金利比率は円グラフ右側に記載の通り82.5%、長期借入比率はその下、94.9%となっており、当面の影響は軽微であると考えています。

46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、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2024年3月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: 会社は新客数の計画について、第2四半期以降コロナ禍前の状況に戻ると説明した。
通期の新客数が今後 20 万件台に戻ると考えているのか？

A1: ○2025 年3月期は 37 万5千件の新規顧客の獲得を見込んでいる。ペントアップ需要が第2四半期以降収まっていくと考えているが、これまで消費者金融をご利用されていなかったお客さまの増加を見込んでいる。
○ペントアップ効果がなくなったとしても、新たな利用者層を獲得することで 30 万件以上の新客数が確保できるのではないかと考えている。

Q2: 利息返還損失引当金の取崩額の見通しは？

A2: ○2024 年3月期の利息返還請求件数は、想定を超える減少となり、取崩額については、年間で 273 億円となった。
○未和解債権の状況によるが、2025 年3月期の取崩額は、前期比で 15%程度減少すると見込んでいる。
○利息返還損失引当金への追加繰入れについては、中期経営計画の最終年度において、必要引当金の見積方法の変更が必要かどうかを評価する方針であるため、監査法人と議論しながら検討していく。

Q3: 資本コストを意識した経営についての御社の考えは？

A3: ○2006 年3月期の信用保証残高を含めた自己資本比率は、40%強あったが、利息返還請求の影響で、2017 年3月期には 10%程度まで低下した。経営を続けることができたのは厚い自己資本があったからだと認識している。直近では、23%を超える自己資本比率となり、安定的な経営ができつつある。
○今後、利息返還請求のように経営に大きな影響を及ぼす出来事が起こるとは考えづらいが、一定の自己資本は必要だと考える。
○中期経営計画では、配当性向の目標を 35%としているものの、投資家の皆さまの期待はそれ以上であることを理解している。2025 年3月期においては、中間 7 円、期末 7 円の合計 14 円で、2 円増配としている。次の新しい中計では、株主の皆さまのご期待にさらに応えられるよう、配当を含めた資本政策を考えていく。

Q4: 新客数の計画において、ペントアップ需要の影響が剥落してくるという説明があったが、足元でその傾向があるのか？

A4: ○2024 年1月～4月の新客数を見ても、新規獲得が減速している兆候は見られない。
むしろ順調に新客数を獲得できている。

Q5: 新規獲得単価が低位で推移すれば、新客数の計画を上方修正する可能性はあるのか？

A5: ○新規集客が好調で獲得効率も良ければ、上方修正する可能性はある。

- Q6: 各社が積極的に新客数を獲得したことで、市場にいる属性の良いお客さまを取り尽くし、今後属性が悪化する可能性はあるのか？
- A6: ○当社にお申込みされるお客さまの特徴として、初めてカードローンを利用される方の割合が高いため、今後も継続的に他社での借り入れがないお客さまを獲得できれば、属性が悪化することはないと考えている。
- Q7: 利息返還損失引当金への追加繰入れが発生しても、株主還元には影響がないという理解で良いか？
- A7: ○今期、利息返還損失引当金への追加繰入れが発生した場合でも、2円増配を維持できるようにしっかりと経営努力をしていきたい。
- Q8: 2025 年3月期の連結その他の営業費用が増加する計画だが、その要因は？
- A8: ○アコム単体に加え、子会社のエム・ユー信用保証、EASY BUYでの増加を見込んでいる。
- エム・ユー信用保証においては、提携先への支援を目的とした広告協賛金の増加を想定している。
- EASY BUYは、営業・回収体制の整備を目的とした社員数の増加を計画していることから、人件費が増加する。
- 新たに子会社GeNiEが事業を開始するにあたり、システム費、人件費や各種事業開始に伴う費用が増加する想定である。
- Q9: 費用の増加により利益が減少してしまうが、その状況を打破する施策や考えは？
- A9: ○エム・ユー信用保証については、広告協賛金を通じた提携先への支援により、信用保証残高が増加する見通しであり、収益増加に寄与すると認識している。
- EASY BUY については、営業体制が整備されることで、営業力、回収力の強化が図れるため、業績にも良い影響を与えると考えている。
- Q10: 貸倒損失の今期の見通しは？
- A10: ○新規のお客さまは、初回借入れから 12 ヶ月～18 ヶ月で貸倒のピークを迎える傾向がある。2024 年3月期は、43 万件の新客数を獲得することができたことから、2025 年3月期に一定量の貸倒損失が出ると想定している。
- 一方で、2025 年3月期の新客数は、前期よりも少ない 37 万 5,000 件を計画していることから、貸倒発生率の高い取引期間の短いお客さまの構成比が徐々に低下していくため、2025 年3月期の貸倒損失額がピークとなり、2026 年3月期以降の貸倒損失額は徐々に落ち着いていくと考えている。

Q11:海外展開について、新しく進出を検討されている国やエリアは？

A11:○これまで 1996 年にタイ、2018 年にフィリピン、そして 2023 年にマレーシアへ進出してきた。各国の規制等があり、進出したいところに必ず進出できるわけではない。例えば、魅力的な市場であるベトナムについては、ライセンスの認可が下りない状況が続いている。

○東南アジアから視野を広げて、アジア圏、さらにアジア圏を越えたエリアについても目を向けていきたいと考えている。中計最終年度である 2025 年3月期に、マレーシアに続くもう1カ国の進出を決めていきたい。

以上