

決算プレゼンテーション資料

2025年3月期 第2四半期



2024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。

最初に、10月にニュースリリースで公表いたしました件についてです。

株式会社八十二銀行に出向中の弊社社員が、株式会社長野銀行のカードローン契約者および八十二銀行のお客さまの個人情報をお客さまの同意取得前に弊社に送信した事案が判明いたしました。

調査をした結果、外部流出や社内流用などはありませんでした。また、他提携先においても、同様の事象は一切無いことを確認しています。

当該お客さまをはじめ関係者の皆さまに、大変なご心配とご迷惑をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

弊社ではこの事態を真摯に受け止め、信頼回復に努めてまいります。

それでは2025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

■ 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

事業環境	4
連結決算概要	5
中核3事業の決算概要	7
配当状況	10
新客数	12
貸倒損失	14
利息返還請求件数	16
エンベデッド・ファイナンス	17
外部評価と社内環境整備	18
信用格付けの格上げ	19

02

第2四半期 決算補足

ローン・クレジットカード事業	21
信用保証事業	26
海外金融事業	30
利息返還の状況	34
貸倒関連費用	36
金融費用	38

Appendix

市場規模の推移	42
2025年3月期 通期計画	44
利息返還の状況	46
借入れ行動に至った背景	49
事業別営業債権残高営業利益率 (ROA)の目安	50
新客数の推移	51
自己資本比率・ROE・配当金の推移	52
ビジョン・中期方針	53
中期経営計画	55

私からは、左側の項番1番、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、利息返還請求関連、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。

国内

- ・雇用・所得環境の改善が続かなかで、政府による各種政策もあり、景気の緩やかな回復が継続
- ・各国の金融市場・経済の変動等により海外景気が下振れ、わが国の景気を押し下げるリスクは存在しており、これらが個人消費や金融市場へ与える影響については引き続き注視が必要
- ・ノンバンク市場では、資金需要の活況な動きが継続しているものの、個人消費による影響が大きいことから、今後の動向を注視

海外

- ・タイ王国においては、家計債務の高止まりにより個人消費が伸び悩んだものの、インバウンド需要の拡大に伴い、緩やかな経済成長が継続
- ・タイ中央銀行が施行した広告宣伝や顧客救済等に関するレスポンシブルレンディング規制^{*1}の影響に注視が必要
- ・フィリピン共和国においては、雇用環境改善に伴う失業率の低下など、緩やかな経済成長が継続
- ・マレーシアにおいては、インバウンド需要及び個人消費の回復に伴い、今後も底堅い経済成長を期待

*1 家計債務を減らすための施策のひとつ

4

はじめに、上段の国内の事業環境についてですが、雇用・所得環境の改善が続かなかで、政府による各種政策もあり、景気の緩やかな回復が継続しています。

しかしながら、各国の金融市場・経済の変動等により海外景気が下振れることで、わが国の景気を押し下げるリスクは存在しており、これらが個人消費や金融市場へ与える影響については引き続き注視が必要です。

黒丸3つ目のノンバンク業界においても、資金需要の活況な動きが継続しているものの、個人消費による影響が大きいことから、今後の動向には注視が必要です。

下段に移りまして、当社が事業を展開している海外についてです。

タイ王国においては、家計債務の高止まりにより個人消費が伸び悩んだものの、インバウンド需要の拡大に伴い、緩やかな経済成長を続けています。

一方で、タイ中央銀行が施行した広告宣伝や顧客救済等に関するレスポンシブルレンディング規制、これは、タイにおける家計債務の改善を目的とした規制ですが、この規制により、申込数や収益に影響を与える可能性があると考えており、引き続き注視が必要です。

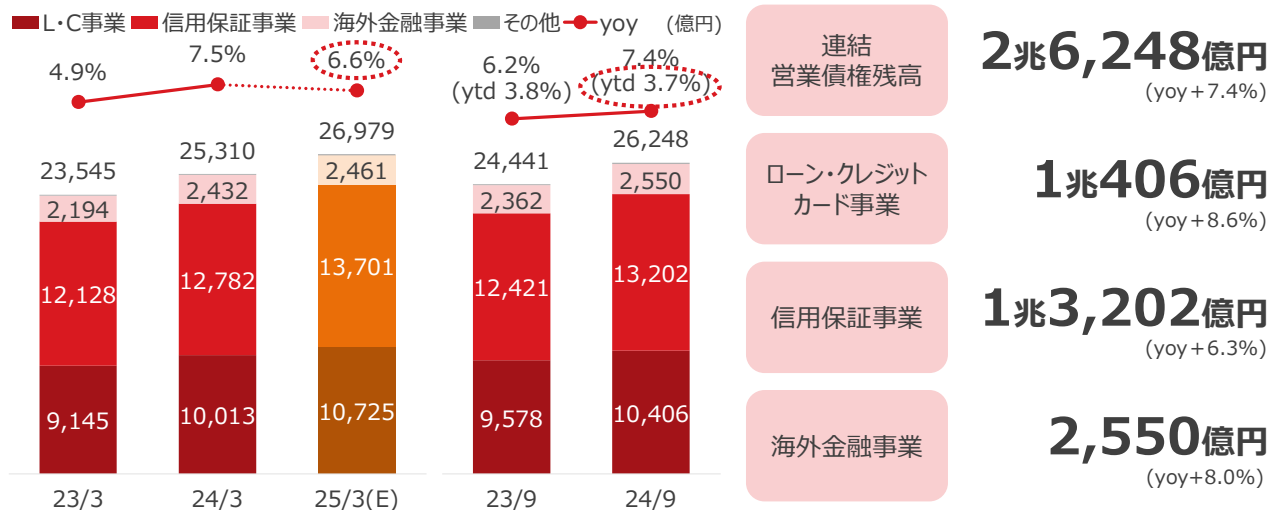
黒丸3つ目ですが、フィリピン共和国においては、雇用環境改善に伴う失業率の低下など、緩やかな経済成長を続けています。

最後に、マレーシアにおいては、インバウンド需要及び個人消費の回復に伴い、今後も底堅い経済成長が期待されます。

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)

- 国内事業の新規顧客および追加利用が好調だったことや、円安パーツ高の為替影響により、順調に業容拡大
- 連結営業債権残高は、前期比+6.6%(+約1,670億円)の通期計画に対して、前期末比+3.7%(+約900億円)の2兆6,248億円



5

まず連結全体の営業債権残高ですが、棒グラフの一番右に記載しているとおり、2024年9月末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、円安パーツ高の為替影響を受け、2兆6,248億円まで拡大しました。前期末比でプラス3.7%、金額では約900億円の伸長となっています。

棒グラフ左から2つ目のとおり、昨年度通期で7.5%の進捗に対して、その右側、今期は6.6%の増加を計画していますが、足もとの状況を踏まえると、2.7兆円を超えることも可能ではないかと考えています。

事業別の業容については、後ほど説明いたします。
6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+1.6%(前年同期比+8.3%)の1,562億円
- 営業利益は、計画比+13.0%(前年同期比+8.6%)の480億円
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、計画比+15.7%(前年同期比+9.4%)の298億円

営業収益		2Q計画比 +1.6%	営業利益		2Q計画比 +13.0%
連結	1,562億円	(yoy+8.3% 進捗率49.9%)	連結	480億円	(yoy+8.6% 進捗率55.1%)
ローン・クレジットカード事業	836億円	(yoy+9.6% 進捗率49.7%)	ローン・クレジットカード事業	261億円	(yoy+30.9%)
信用保証事業	373億円	(yoy+7.2% 進捗率48.6%)	信用保証事業	109億円	(yoy▲4.8%)
海外金融事業	322億円	(yoy+7.3% 進捗率51.9%)	海外金融事業	102億円	(yoy▲25.4%)
			親会社株主に帰属する 当期純利益	298億円	(yoy+9.4% 進捗率53.7%)

6

続いて業績ですが、左側の営業収益は、業容拡大を主因に1,562億円、第2四半期の計画に対して、プラス1.6%となりました。

進捗率は、通期計画に対して49.9%と概ね順調に推移しております。

上期の業容拡大により、通期計画を超えることも可能ではないかと考えています。

右側の営業利益は480億円、第2四半期の計画に対して、プラス13.0%となりました。

進捗率は、通期計画に対して、55.1%と順調に推移しています。

右下の親会社株主に帰属する当期純利益は298億円、第2四半期の計画に対して、プラス15.7%となりました。

進捗率は、通期計画に対して、53.7%と順調に推移しています。

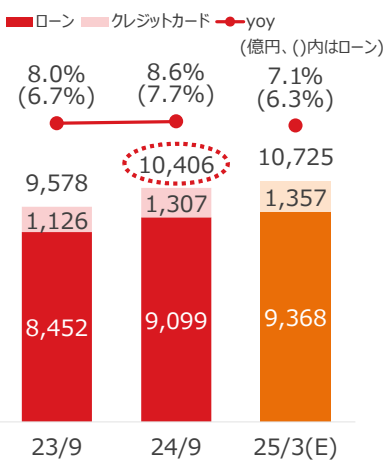
事業別の業容・業績について、次ページ以降で説明いたします。

7ページにお進みください。

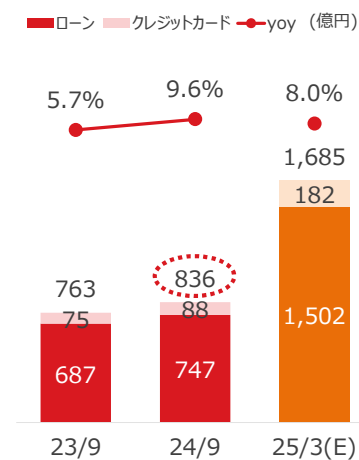
ローン・クレジットカード事業 | 業容・業績

- 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、営業債権残高は前年同期比+8.6%の1兆406億円
- 営業収益は業容拡大を主因に、同+9.6%の836億円
- 営業利益は、同+30.9%の261億円

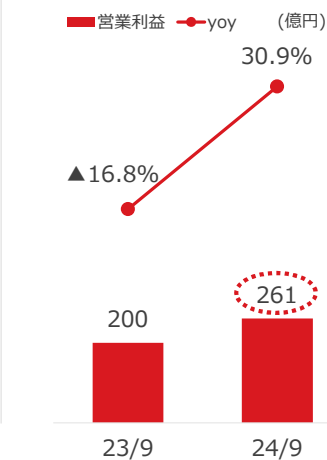
■ 営業債権残高



■ 営業収益



■ 営業利益



7

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。

左側の営業債権残高は、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、1兆406億円、前年同期比8.6%の増加となりました。

中央の営業収益は、業容拡大を主因に、836億円、9.6%の増収、右側の営業利益は、261億円、30.9%の増益となりました。

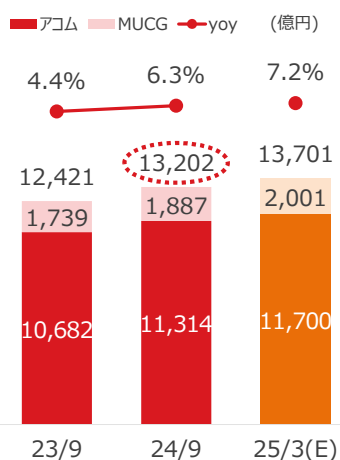
増益となった要因は、営業費用の増加以上に、営業収益が大幅に増加となったことです。

8ページにお進みください。

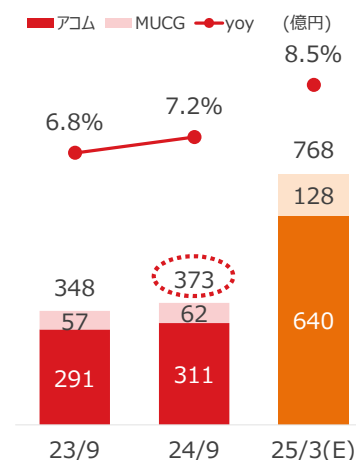
信用保証事業 | 業容・業績

- 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、信用保証残高は前年同期比+6.3%の1兆3,202億円
- 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+7.2%の373億円
- 営業利益は、貸倒関連費用の増加により、同▲4.8%の109億円

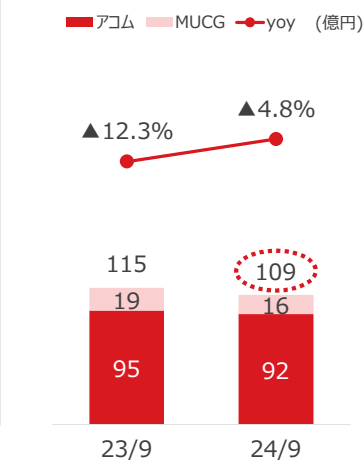
信用保証残高



営業収益



営業利益



8

続いて、信用保証事業です。

左側の信用保証残高は、新規のご利用、既存のお客さまの追加利用が好調であったことから、1兆3,202億円、6.3%の増加となりました。

中央の営業収益は、業容拡大に加え、保証料率の定期的な見直しにより、373億円、7.2%の増収、右側の営業利益は、貸倒関連費用の増加により、109億円、4.8%の減益となりました。

貸倒関連費用が増加した要因は、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。

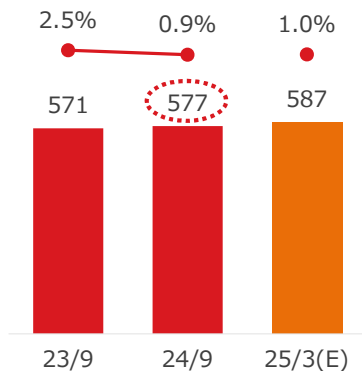
9ページにお進みください。

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、同+0.9%の577億バーツ
- 営業収益は、同+0.5%の74億バーツ
- 営業利益は、貸倒関連費用の増加を主因に、同▲29.7%の25億バーツ

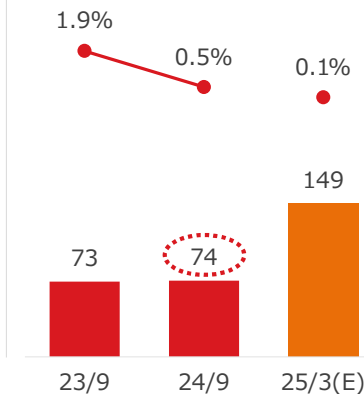
■ 営業債権残高

■ 営業債権残高* ■ yoy (億バーツ)



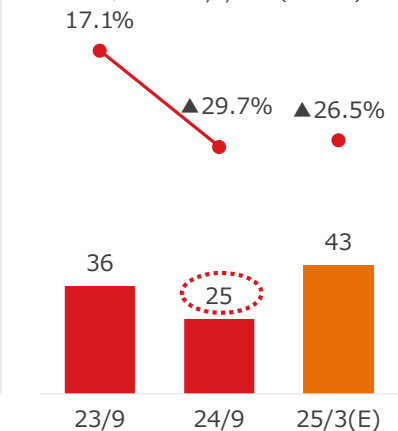
■ 営業収益

■ 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

9

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、577億バーツ、0.9%の増加となりました。

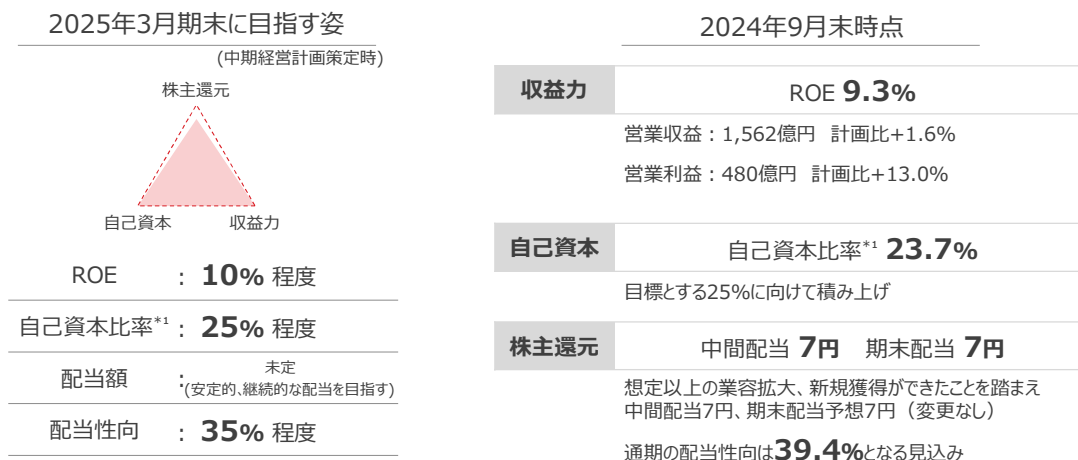
中央の営業収益は、74億バーツ、0.5%の増収、右側の営業利益は、貸倒関連費用の増加を主因に、25億バーツ、29.7%の減益となりました。

貸倒関連費用が増加した要因は、前期において、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による反動が主因です。

10ページにお進みください。

資本政策(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



*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

10

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9月末時点の状況です。上段の収益力であるROEは9.3%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、23.7%と徐々に積み上がっています。

下段の株主還元に移りまして、残高伸長、新規獲得とともに好調なことを勘案し、中間配当は計画どおり7円、期末配当予想も7円から変更いたしません。

なお、通期の配当性向は39.4%となる見込みです。

2025年3月期 トピックス

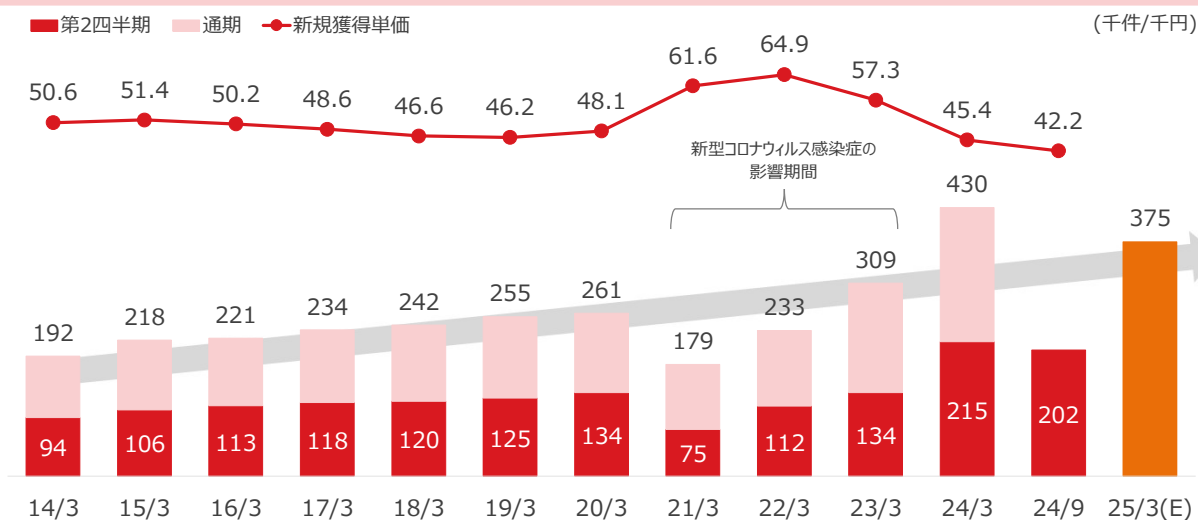
11

ここからは、投資家の皆さまからよくご質問をいただく内容を、トピックスとして説明いたします。

12ページにお進みください。

トピックス | 新客数

- 通期計画は前期と比較してペントアップ需要の影響が徐々に落ち着いていくことを前提に、37.5万件と設定
- 新客数は通期計画に対して20.2万件と順調に進捗
- 新規獲得単価は4万2千円と効率性を確保



12

はじめに新客数についてです。

棒グラフの一番右に記載しているのが、今期の計画です。

昨年の43万件に対して、37万5千件の計画としているため、「集客力が弱まっているのではないか」というお声をいただくことができました。

その声に対して、補足いたします。

昨年度はペントアップ需要の影響を受けたため、想定を上回る新客数を獲得することができました。

また、灰色の矢印で新客数の伸び方を表していますが、コロナ禍前からの水準をみると、新客数は増加していました。

そのため、今期計画としては、前期と比較してペントアップ需要の影響が徐々に落ち着いていくことを前提に、37万5千件と計画しました。

2024年9月末時点の新客数は、20万2千件と通期計画に対して、順調に進捗しています。

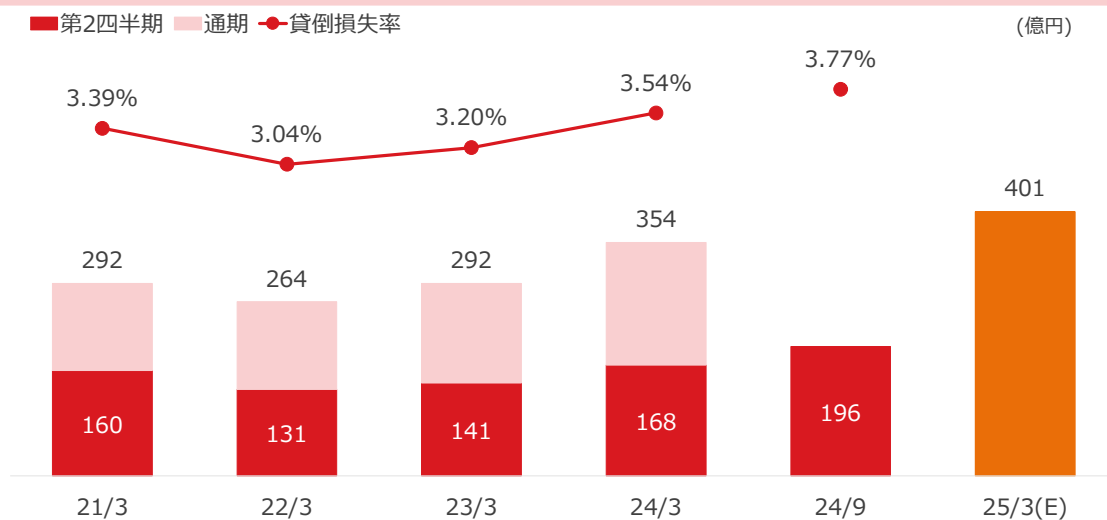
更に、折れ線グラフには新規獲得単価を示していますが、足もとでは約4万2千円まで低下し、効率性を確保しながら集客することができています。

この状況が続けば、計画を上回ることも可能ではないかと考えています。

13ページにお進みください。

トピックス | 貸倒損失 ローン・クレジットカード事業

- 新規集客が好調に推移していることから、貸倒発生率の高い取引期間の短いお客さまの構成比が上昇し、貸倒損失が増加
- 貸倒損失率は好調な新規獲得を背景に上昇しているものの、想定範囲内で推移



13

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、上期の貸倒損失は196億円となり、コロナ禍前を上回る水準となっています。主な要因は、新規集客が好調に推移していることから、貸倒発生率の高い取引期間の短いお客さまの構成比が上昇していることです。

棒グラフの一番右は2025年3月期の計画を記載していますが、この401億円については、前期に獲得した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から増加する計画としていました。

上期においても計画を上回る新規を獲得しているため、貸倒損失額は、引き続き足もとの状況が続く見込みです。

また、折れ線グラフは貸倒損失率を示しております。

一時的に貸倒損失率は上昇していますが、想定範囲内で推移しております。

新規集客は、常にLTVを意識しています。

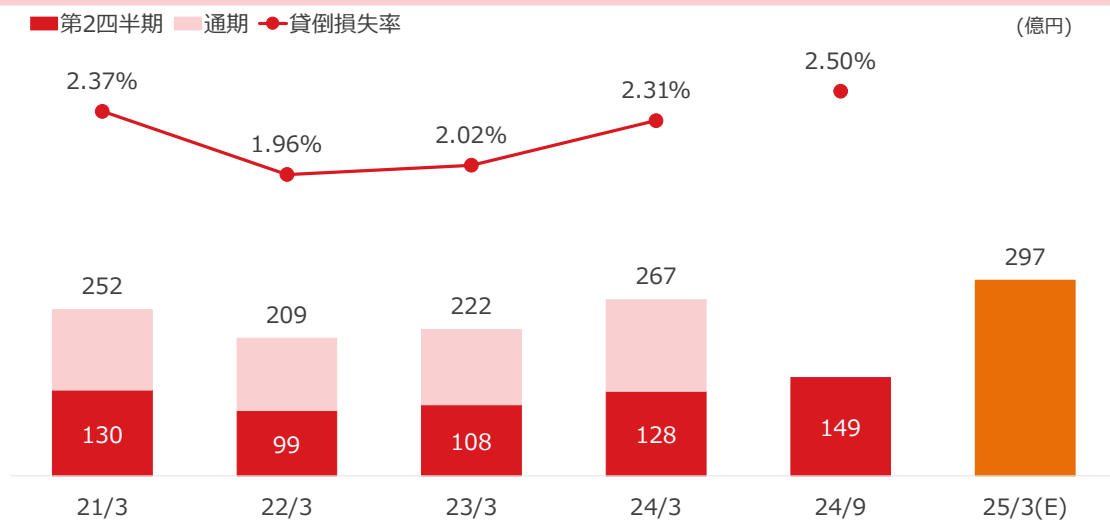
過去の水準から見ると、貸倒損失は増加していますが、長い目線で見れば、十分収益確保ができると考えています。

足もとの状況から、これらの数字はコントロール下であることから、ご安心をしていただければと思います。

14ページをお願いします。

トピックス | 貸倒損失 信用保証事業

- ローン・クレジットカード事業と同様に、好調な新規集客を主因に貸倒損失が増加
- 貸倒損失率は好調な新規獲得を背景に上昇しているものの、想定の範囲内で推移



14

続いて、信用保証事業ですが、棒グラフの右から2つ目、上期の貸倒損失は149億円となり、折れ線グラフに記載の貸倒損失率に関しても、上昇しています。

この要因は、提携先においても、新規集客が好調であったことが影響しており、一時的に貸倒損失率は増加していますが、想定の範囲内で推移しています。

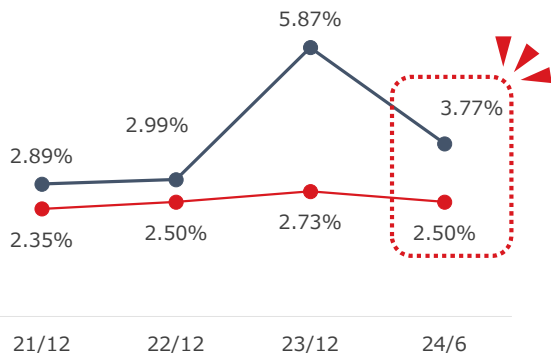
15ページをお願いします。

トピックス | 貸倒損失 EASY BUY(タイ王国)

- ノンバンク*市場におけるNPL率は、足もとでは改善。EASY BUYのNPL率は低位で推移
- 貸倒損失額は、前年同期比+14.1%の28億バーツ

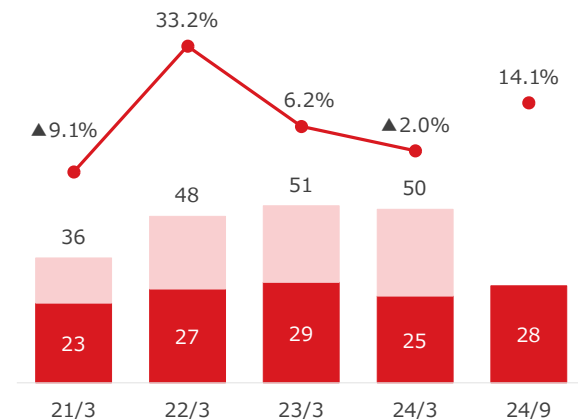
■ NPL率

● ノンバンク* ● EASY BUY



■ 貸倒損失額(現地通貨ベース)

■ 第2四半期 ■ 通期 ● yoy (億バーツ)



15

EASY BUYの貸倒損失について説明いたします。

左側には、タイ王国におけるNPL率を掲載しています。

足もとでは、折れ線グラフの通り、ノンバンク市場のNPL率が3.77%まで低下しています。

また、EASY BUYにおいても、引き続き低位で推移しています。

右側には貸倒損失額を記載しておりますが、一番右側の上期は28億バーツ、前年同期比14.1%の増加となりました。

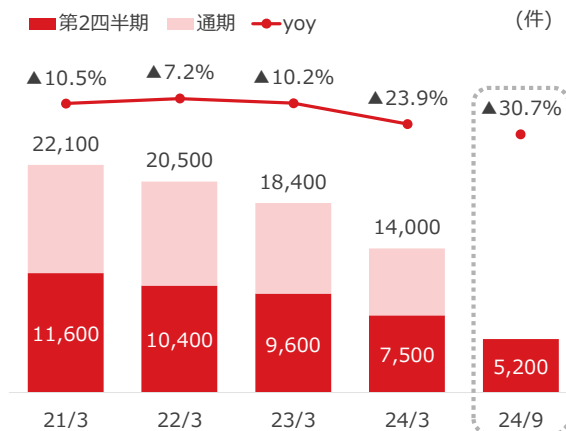
この要因は、ノンバンク市場のNPL率悪化により一時的にEASY BUYの貸倒が増加したことと考えています。しかしながら、ノンバンク市場のNPL率が改善したことにより、今後の貸倒損失額については、徐々に減少に転じていくことを期待しています。

16ページにお進みください。

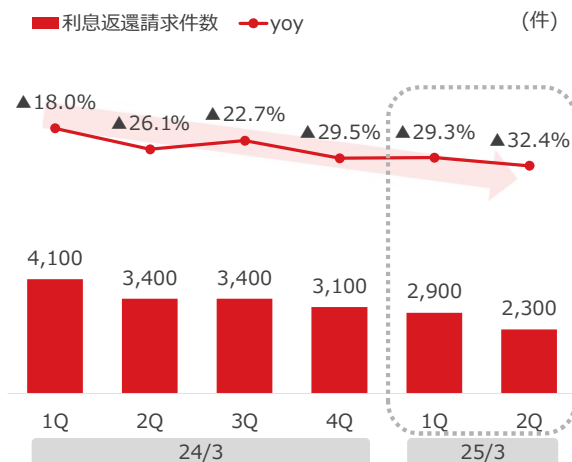
トピックス | 利息返還請求件数

- 2025年3月期の請求件数は、前期比▲25%程度を予想
- 当第2四半期までの請求件数は、前年同期比▲30.7%の5,200件

■ 年度別推移



■ 四半期別推移



16

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、上期の利息返還請求件数は5,200件、前年同期比30.7%の減少となりました。

通期における請求件数は、前期比25%程度の減少を予想しておりますので、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ものと見込んでおります。

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。

17ページにお進みください。

トピックス | エンベデッド・ファイナンス

2024年6月

子会社GeNiEがシステムリリース



マネーのランプ
MoneyLamp

- ✓ Webやアプリを通じてサービスを提供する事業会社を対象に、組込型金融サービス「マネーのランプ」を提供
- ✓ 事業会社が既存サービス上で、自社のブランド名によるレンディング機能の提供が可能に

2024年10月

株式会社Kyashと業務提携契約を締結



Kyash



GeNiE

- ✓ 資金移動事業者が貸金業者の代理店となった国内初のケース
- ✓ Kyashが提供するデジタルウォレットアプリ内に「マネーのランプ」を導入し、GeNiEからの借入による入金が可能に

17

続きまして、準備を進めてきたエンベデッド・ファイナンスについてですが、連結子会社のGeNiEが、2024年6月にシステムリリースしました。

Webやアプリを通じてサービスを提供する事業会社を対象に、組込型金融サービス「マネーのランプ」を提供しています。

「マネーのランプ」を利用することで、事業会社が既存サービス上で、自社ブランド名によるレンディング機能の提供が可能となります。

2024年10月には、株式会社Kyashと業務提携契約を締結しました。

資金移動事業者が貸金業者の代理店となるのは、国内初のケースであり、Kyashが提供するデジタルウォレットアプリ内に「マネーのランプ」を導入いただきました。

この結果、GeNiEからの借入により、Kyashが提供するデジタルウォレットへ入金が可能となりました。

既に受付を開始しており、想定を上回る申し込みをいただいております。

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。

18ページにお進みください。

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

福利厚生

働きがい高めるための動機づけ

4.9% (前期5.2%)

定期昇給を含む給与ベースアップ

働きやすい職場環境の構築



家族の介護・看護の支援を目的に、

人事制度の見直し

* クレジット・信販・リース・その他金融部門

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。

左側に記載していますが、学生からは就職先として高い評価をいただくことができました。
就職企業人気ランキングでは、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よりも上位である、第2位に選んでいただくことができました。

また、右側の福利厚生においては、「働きがい高める動機づけ」として、今年の4月にベースアップを実施しました。定期昇給を合わせると4.9%の賃上げとなります。昨年の5.2%に引き続き、2年連続の賃上げとなりました。

「働きやすい職場環境の構築」では、家族の介護・看護の支援を目的とし、人事制度を見直しました。今後も、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きます。

19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

発行体格付(JCR)



株式会社日本格付研究所(J C R)より
取得している信用格付において、
2024年5月に1ノッチアップ

19

信用格付においては、R&Iと同様に、右側に記載のとおり、JCRからも「AA-」、1ノッチアップの格上げ評価をいただきました。

AA格の評価は、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、信用力が更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、安定した資金調達と、金融費用の抑制に努めて参ります。

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。

2025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。
10月1日付で、広報・IR室長に就任いたしました。
弊社発展のため、全力を尽くす所存でございます。
なにとぞ前任者同様の「ご指導」「ご鞭撻」を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

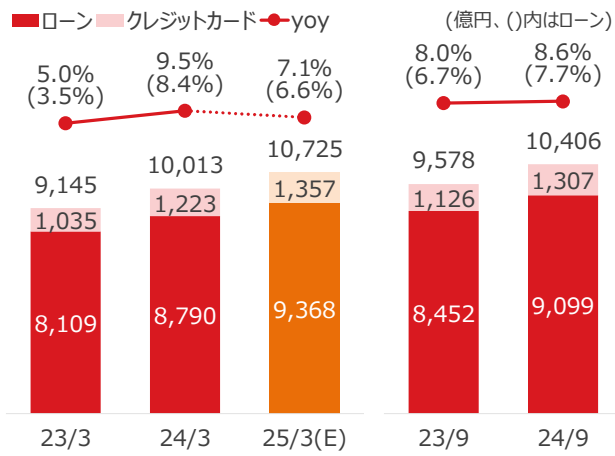
それでは私からは、10分程度のお時間を頂き、決算の補足としまして、利息返還請求関連、貸倒関連費用、金融費用について、説明いたします。

それでは、プレゼンテーション資料34ページをお願いします。

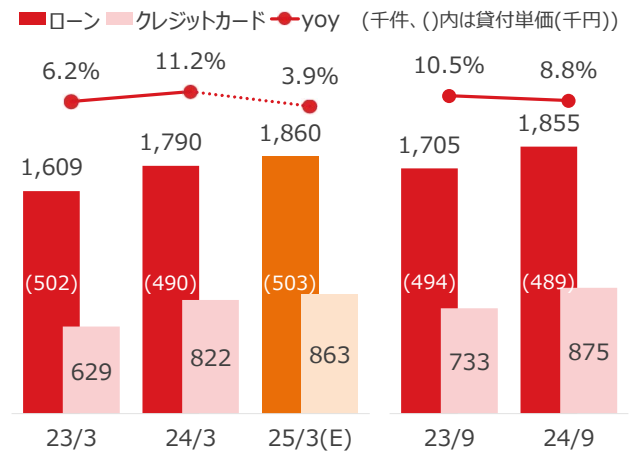
ローン・クレジットカード事業 | 業容

- 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、営業債権残高は前年同期比+8.6%の1兆,406億円
- 利用者は同+8.8%の1,855千件

■ 営業債権残高



■ 利用者数*

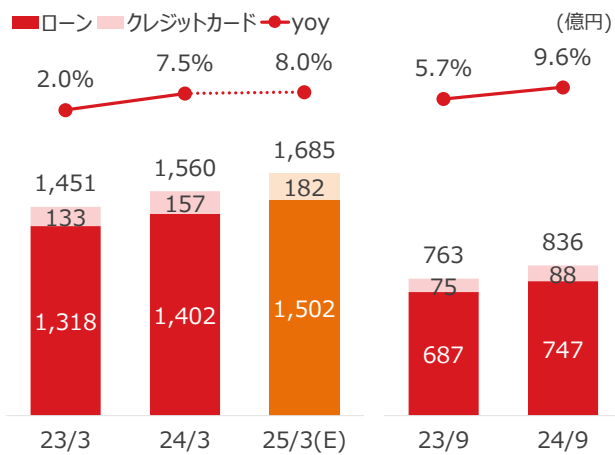


* クレジットカード事業の利用者数は、有効会員数

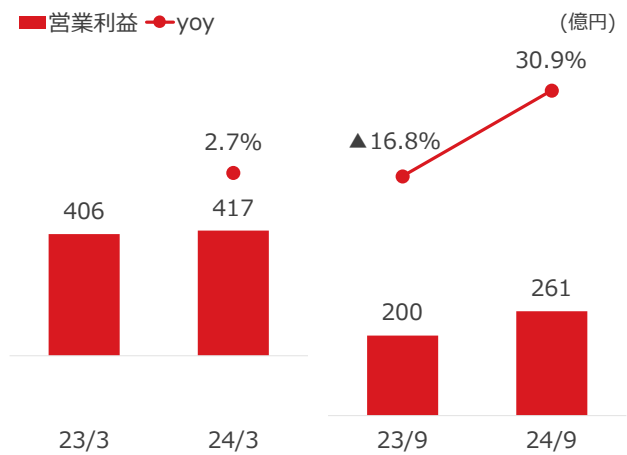
ローン・クレジットカード事業 | 業績

- 営業収益は業容拡大を主因に、前年同期比+9.6%の836億円
- 営業利益は、同+30.9%の261億円

■ 営業収益



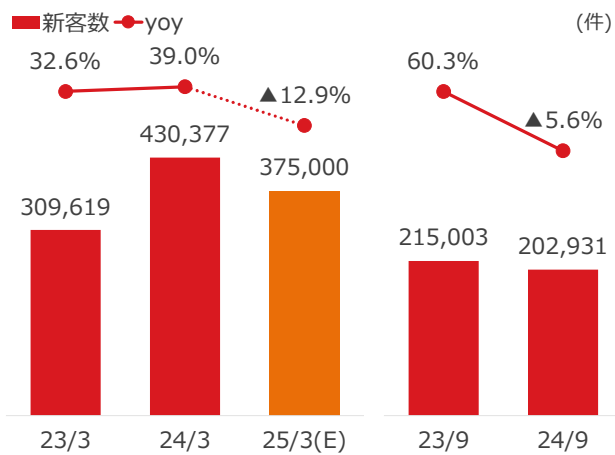
■ 営業利益



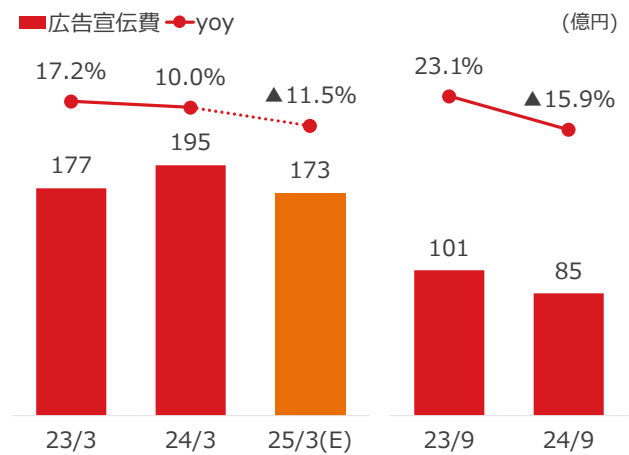
ローン・クレジットカード事業 | 新客数

- 新客数は、前年同期比▲5.6%の202,931件
- 広告宣伝費は、同▲15.9%の85億円

■ 新客数(無担保)



■ 広告宣伝費(アコム)



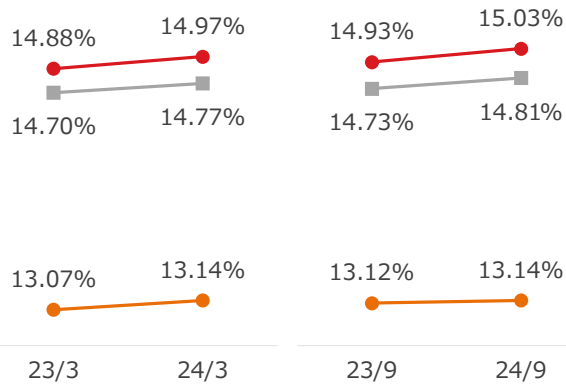


ローン・クレジットカード事業 | 利回り・貸倒損失

- 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 + 8bps の 14.81%
- 貸倒損失率は、業容拡大を主因に同 + 25bps の 3.77%

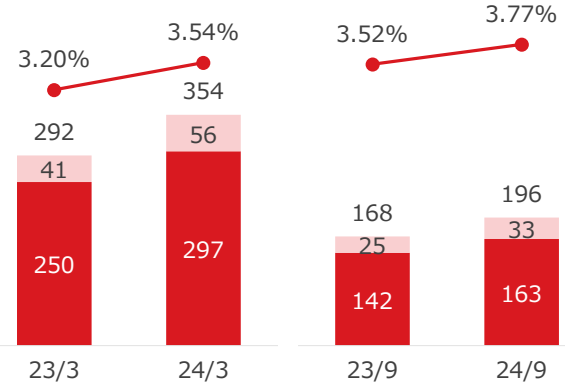
■ 期中平均利回り*1

● 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)

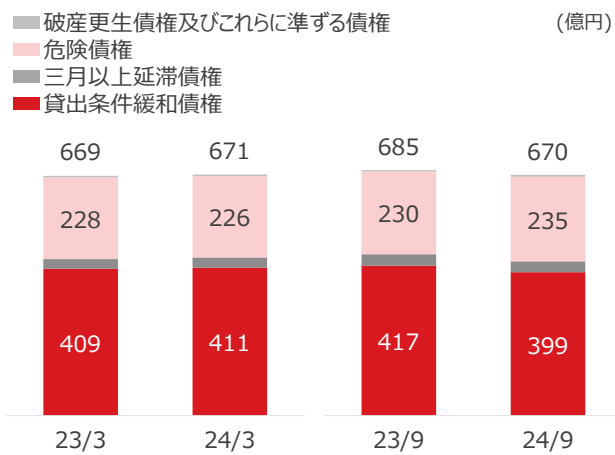


*1 クレジットカードにおける利回りはリボルビング残高と手数料より算出 *2 貸倒損失額および損失率は利息返還請求に起因する債権放棄分を除く *3 貸倒損失率の23/9および24/9は年率換算

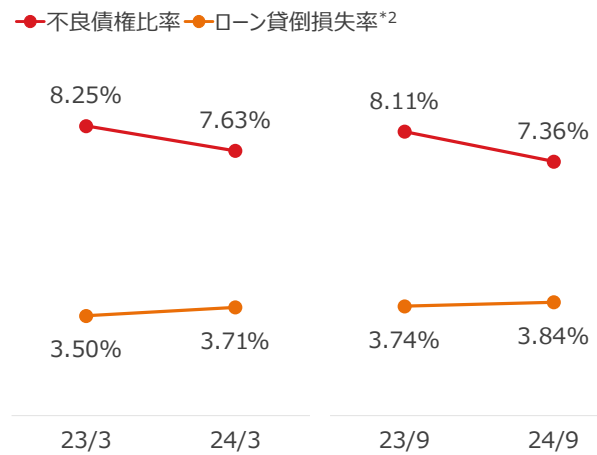
ローン事業 | 不良債権

- 不良債権残高は、前年同期比▲15億円の670億円
- 不良債権比率は、同▲75bpsの7.36%

■ 不良債権



■ 不良債権比率・ローン貸倒損失率^{*1}

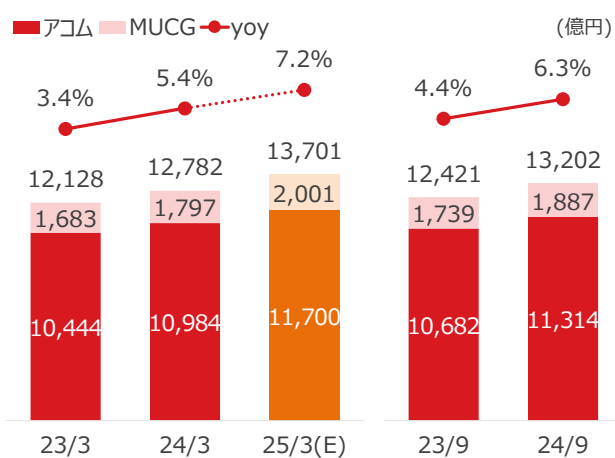


^{*1} 貸倒損失率は、利息返還請求に起因する債権放棄分を含む ^{*2} 貸倒損失率の23/9および24/9は年率換算

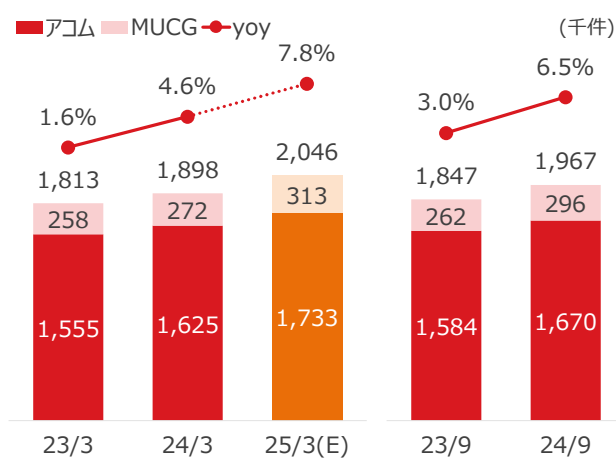
信用保証事業 | 業容

- 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、信用保証残高は前年同期比+6.3%の1兆3,202億円
- 利用者は同+6.5%の1,967千件

信用保証残高



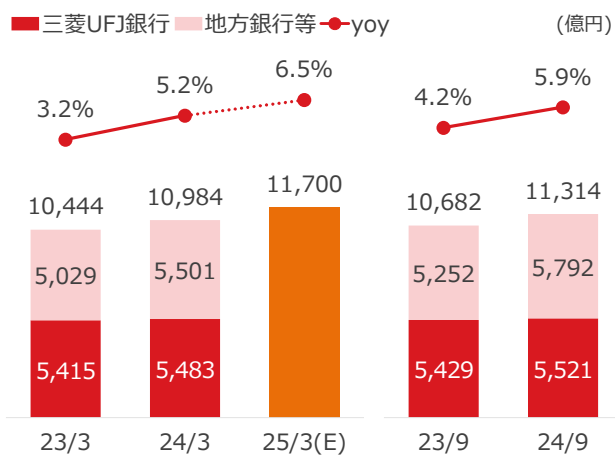
利用者数



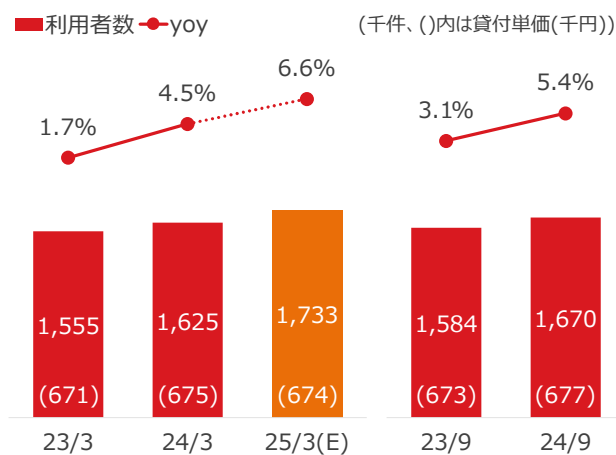
信用保証事業 | 業容(アコム)

- アコム単体の信用保証残高は前年同期比 + 5.9%の1兆1,314億円
- 利用者は同 + 5.4%の1,670千件

信用保証残高



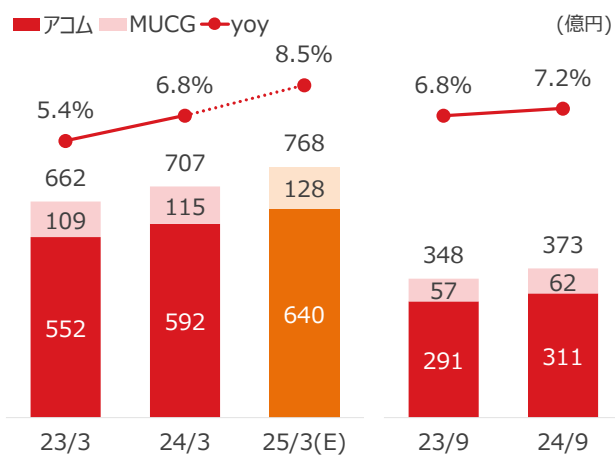
利用者数



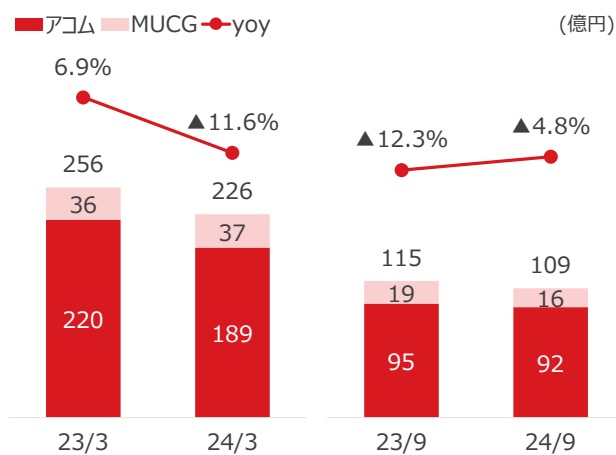
信用保証事業 | 業績

- 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 +7.2% の 373 億円
- 営業利益は、貸倒関連費用の増加により、同 ▲4.8% の 109 億円

■ 営業収益



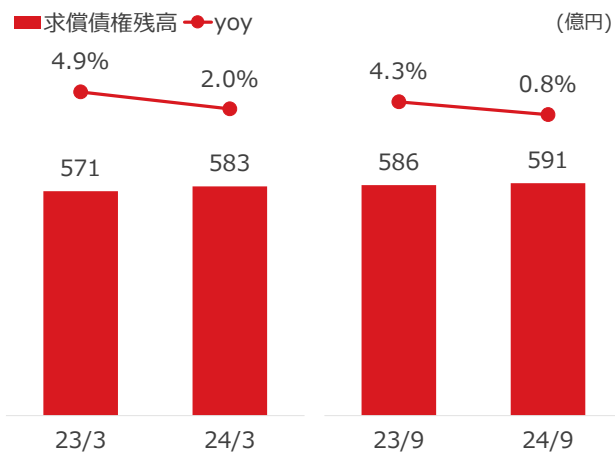
■ 営業利益



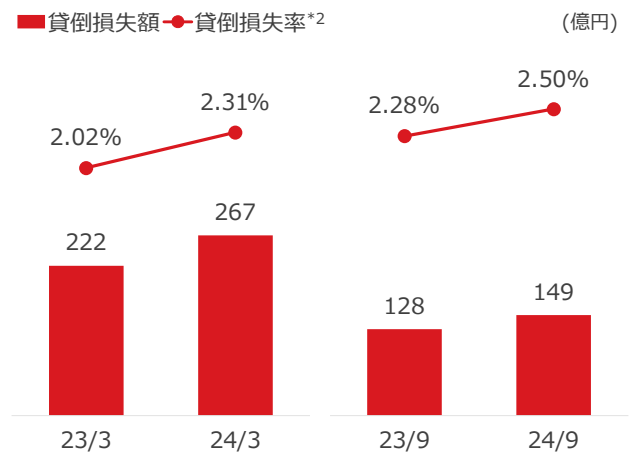
信用保証事業 | 求償債権・貸倒損失(アコム)

- 求償債権は、前年同期比+0.8%の591億円
- 貸倒損失率は、同+22bpsの2.50%

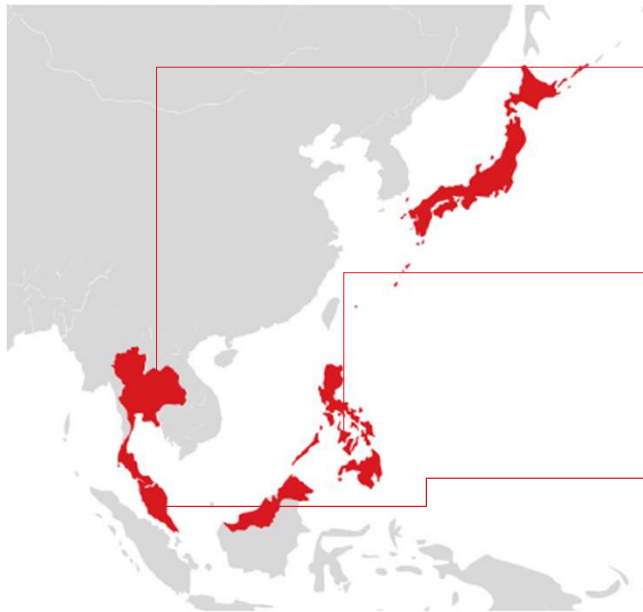
■ 求償債権残高*1



■ 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23/9および24/9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%

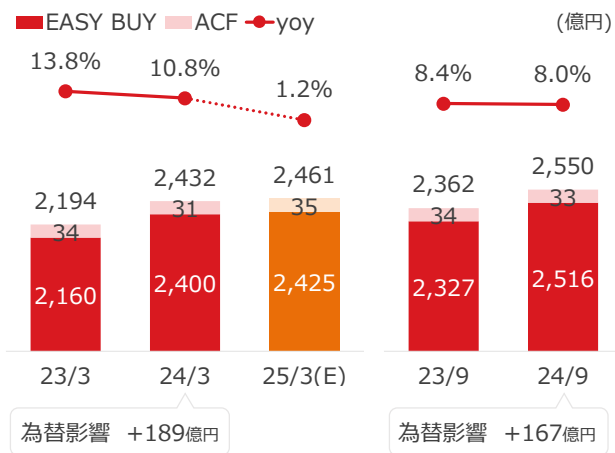
設立年月：2021年7月

事業内容：無担保ローン事業

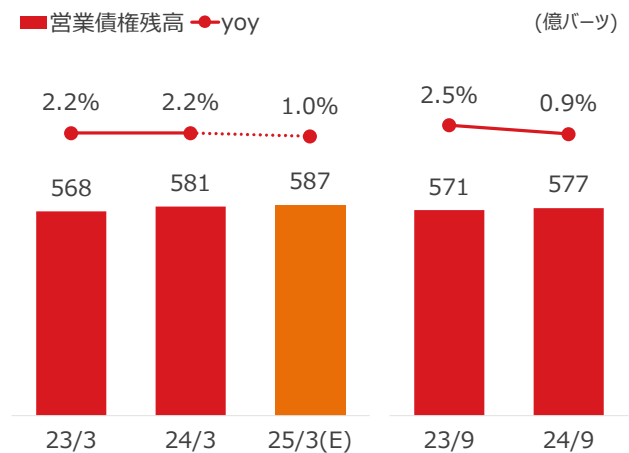
海外金融事業 | 営業債権残高*1

- 営業債権残高(円ベース)は、EASY BUYの業容拡大に円安の影響が加わり、前年同期比 +8.0%の2,550億円
- タイ王国のEASY BUY(現地通貨ベース)の営業債権残高は、同 +0.9%の577億バーツ

■ 海外金融事業(円ベース)*2



■ EASY BUY(現地通貨ベース)

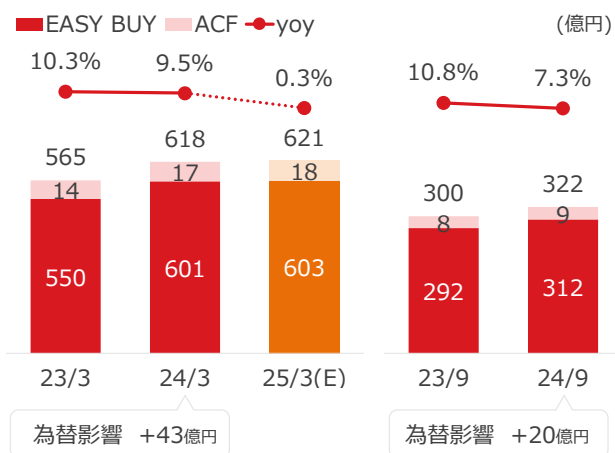


*1 営業債権残高は営業貸付金残高と割賦売掛金残高の合計 *2 為替レート(バーツ) : 4.07円(23/9)、4.36円(24/9)、為替変動 : +0.29円

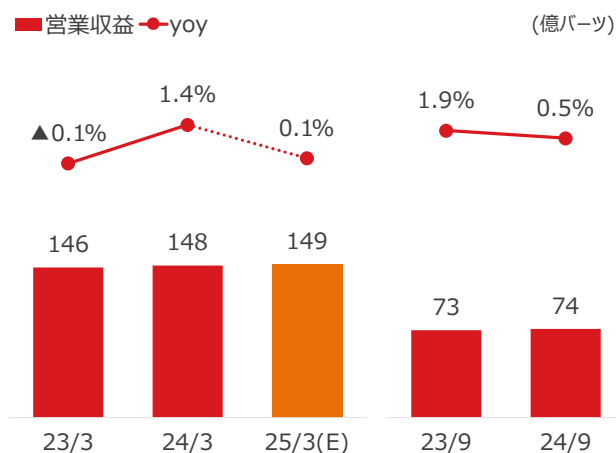
海外金融事業 | 営業収益

- 営業収益(円ベース)は、EASY BUYの業容拡大に円安の為替影響が加わり、前年同期比 + 7.3%の322億円
- EASY BUY(現地通貨ベース)の営業収益は、同 + 0.5%の74億バーツ

■ 海外金融事業(円ベース)*1*2



■ EASY BUY(現地通貨ベース)



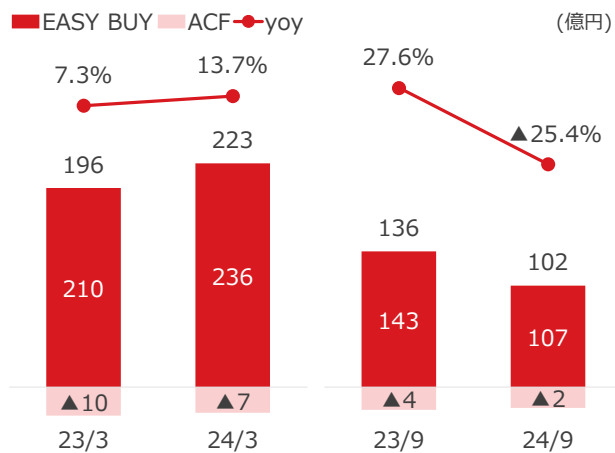
*1 報告セグメント別の営業収益 *2 為替レート(バーツ) : 3.95円(23/9)、4.21円(24/9)、為替変動 : +0.26円

32

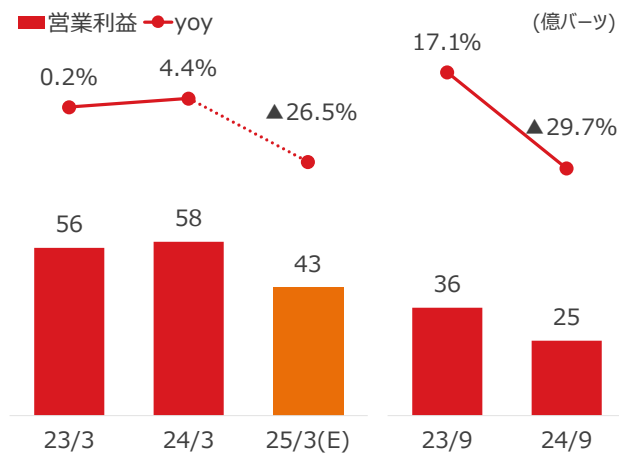
海外金融事業 | 営業利益

- 営業利益(円ベース)は、前年同期比▲25.4%の102億円
- EASY BUY(現地通貨ベース)の営業利益は、貸倒関連費用の増加を主因に、同▲29.7%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)

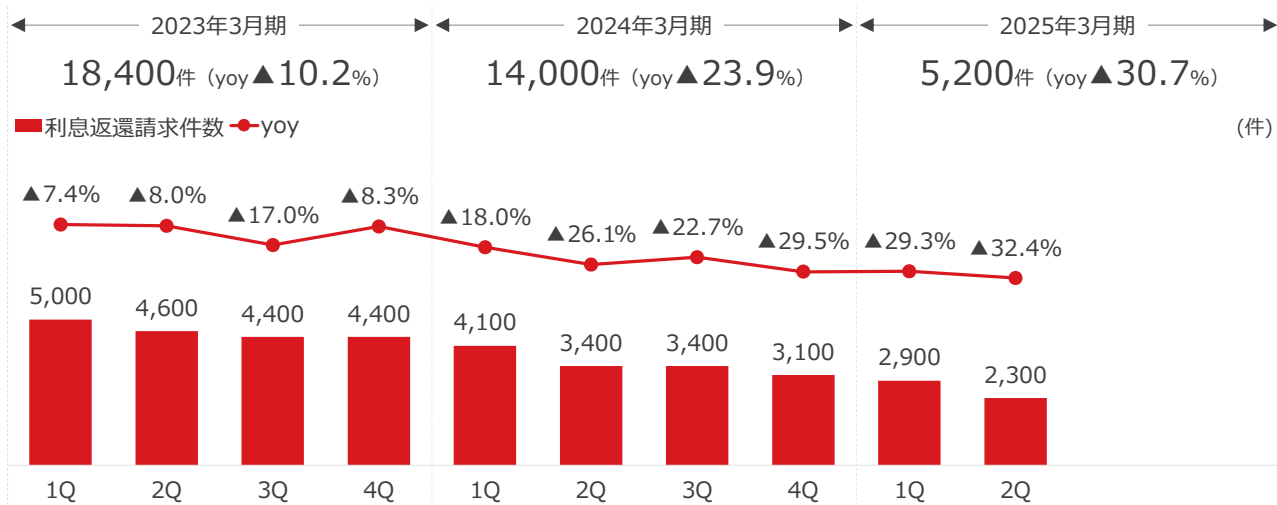


* セグメント利益

33

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▲30.7%の5,200件
- 2025年3月期の請求件数は、前期比▲25%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)

34

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。

先程、木下からも報告させていただきました通り、当第2四半期までの利息返還請求件数は5,200件で、前年同期比30.7%の減少となりました。

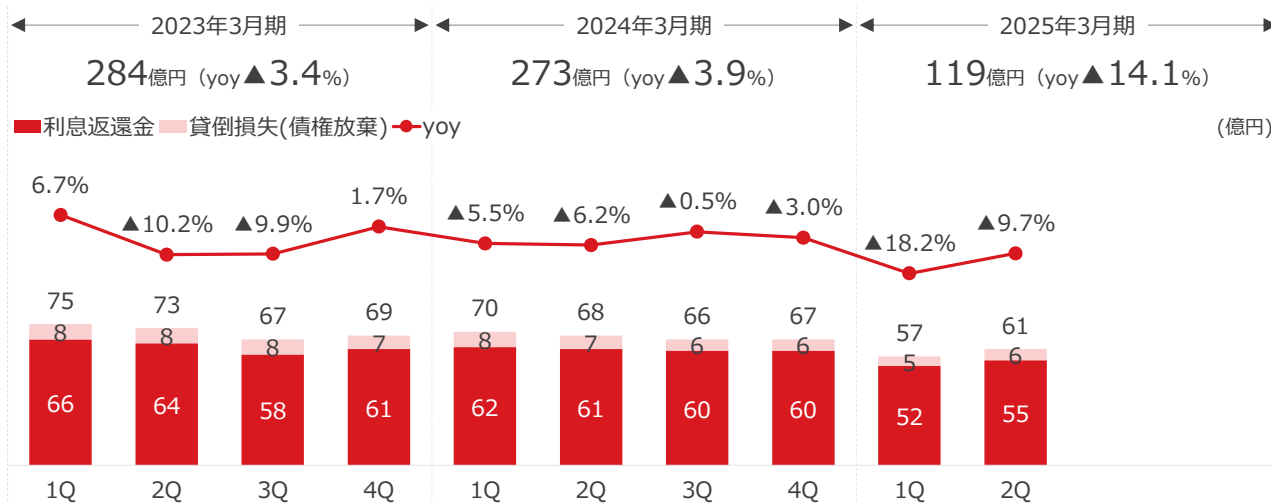
通期における請求件数は、トップボックス2つ目に記載の通り、前期比25%程度の減少を予想しておりましたので、想定を超える減少となりました。

期末に向けてもこの状況が続くと想定しています。

続いて35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▲14.1%の119億円
- 当第2四半期における追加繰入れはなく、引当金残高は183億円
- 2025年3月期の取崩額は、追加繰入れ時に想定したシナリオでは前期比▲15%程度を予想



35

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119億円で、前年同期比14.1%の減少となりました。

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、15%程度の減少を想定しておりましたので、概ね想定通りに減少しています。

先程説明した請求件数が30%以上減少に対し、取崩額が14%の減少となっている要因は、返還請求から実際に相手方へ返還金を支払うまでにタイムラグが1年程度あるためです。

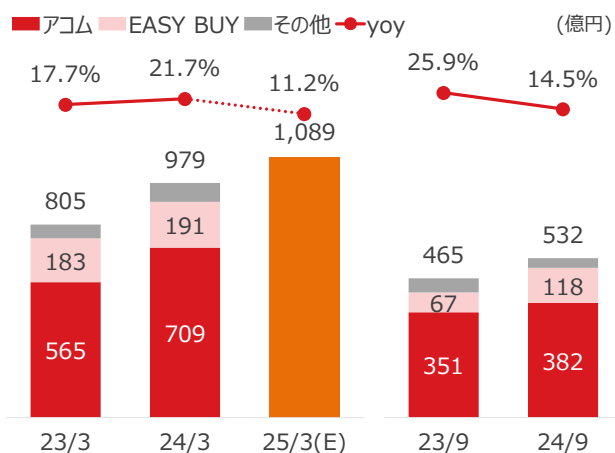
利息返還損失引当金については、今後も四半期ごとに見込値と実績額の乖離幅の検証をおこない、引当金の妥当性・十分性を評価してまいります。

続きまして、貸倒関連費用について説明いたしますので、36ページをお願いします。

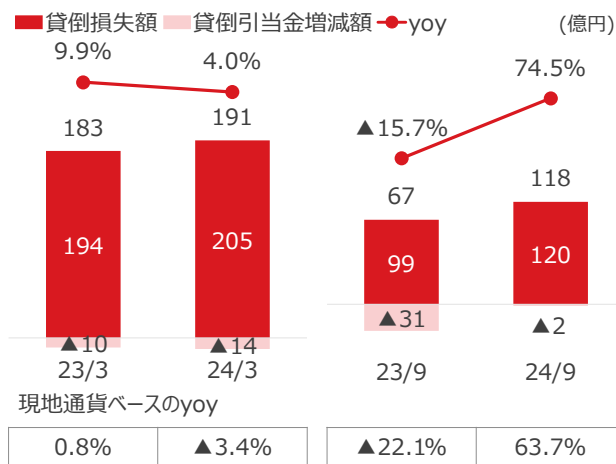
貸倒関連費用

- 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 + 14.5%の532億円
- EASY BUYの貸倒関連費用は同+74.5%の118億円

■ 貸倒関連費用(連結)



■ 貸倒関連費用(EASY BUY)



36

左側の連結貸倒関連費用は532億円で、アコム単体およびEASY BUYがともに増加したことにより、前年同期比14.5%の増加となりました。

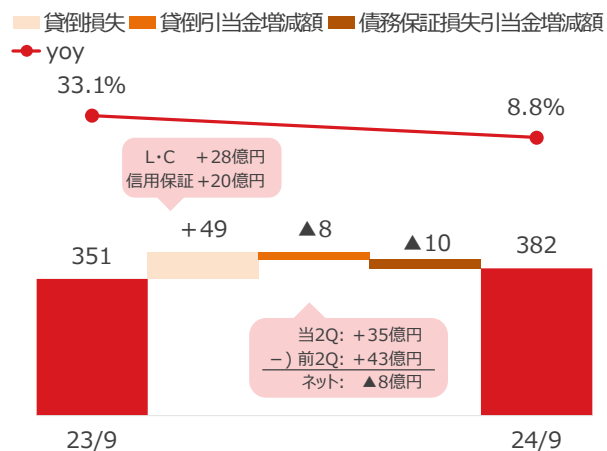
37ページをお願いします。

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+8.8%の382億円

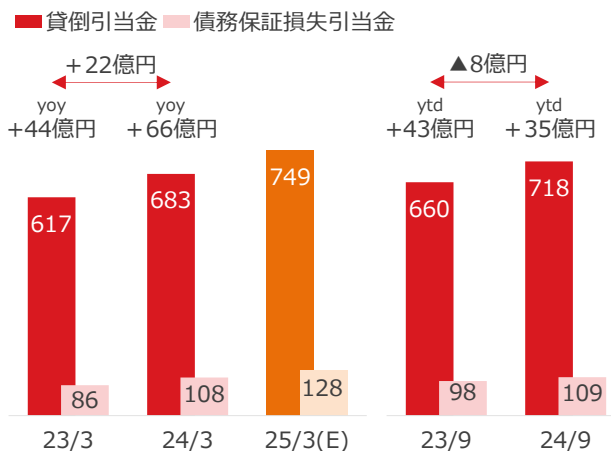
■ 貸倒関連費用

(億円)



■ 貸倒引当金・債務保証損失引当金

(億円)



37

続きまして、アコム単体の状況を説明いたします。

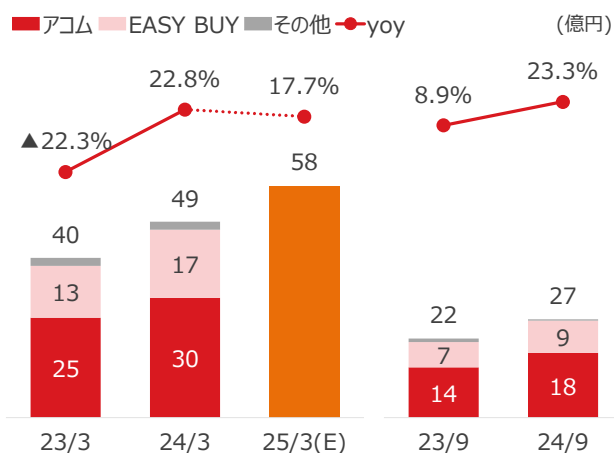
左側の貸倒関連費用は382億円で、前年同期比8.8%の増加となりました。
 その内訳は、貸倒損失額が49億円の増加、貸倒引当金増減額が8億円の減少、債務保証損失引当金増減額が10億円の減少となりました。

38ページをお願いします。

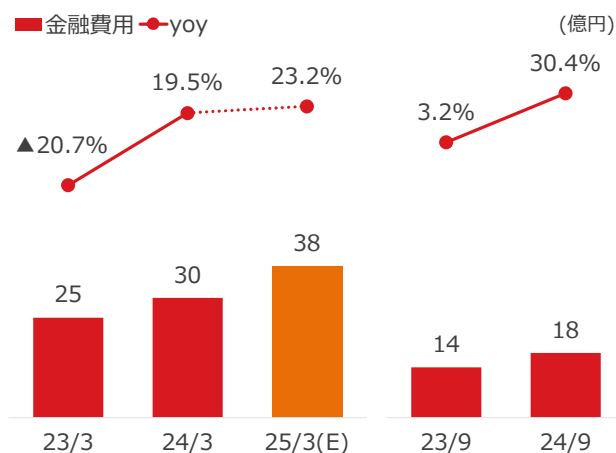
金融費用

- 金融費用(連結)は、前年同期比 + 23.3%の27億円
- 金融費用(アコム)は、同 + 30.4%の18億円

金融費用(連結)



金融費用(アコム)



38

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27億円で、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23.3%の増加となりました。

EASY BUYの金融費用が増加した要因は、市場金利の高まりを受け、調達金利が上昇したことです。

右側に移りまして、アコム単体の金融費用は18億円、前年同期比30.4%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、市場金利の上昇に伴い、調達金利が上昇したことです。

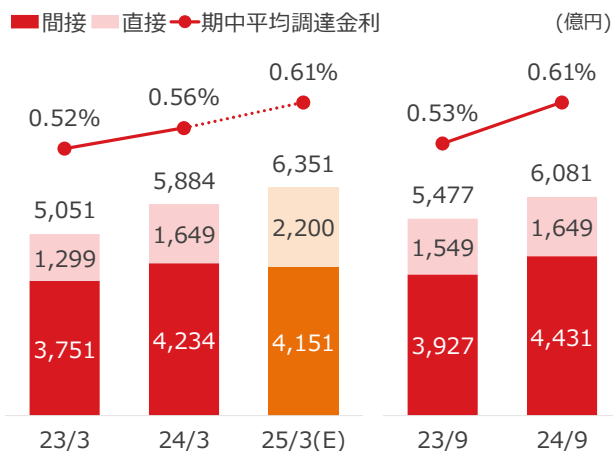
今後においても金利上昇が懸念されますが、長期固定化を前提としつつ、コストも重視しながら長期・短期、固定・変動の借入比率の最適化に取り組んでまいります。

39ページをお願いします。

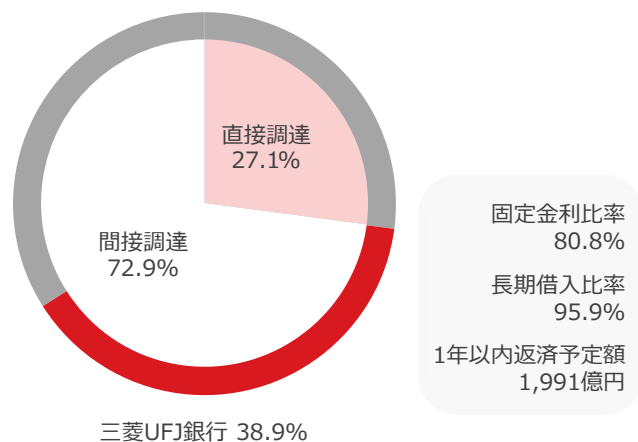
金融費用 | 資金調達残高(アコム)

- 資金調達残高は前年同期比+604億円の6,081億円
- 期中平均調達金利は、同+8bpsの0.61%

■ 資金調達残高



■ 借入先別構成比



39

左側の資金調達残高は6,081億円で、前年同期比604億円の増加となりました。折れ線グラフの期中平均調達金利は0.61%、前年同期比8ベースポイントの上昇となりました。

右側に円グラフで借入先別構成比を記載しております。直間比率は直接27.1%、間接72.9%、うち三菱UFJ銀行からの調達比率は38.9%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80.8%、長期借入比率は95.9%となっており、当面の影響は限定的であると考えています。

41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、ご参考にして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: 資本政策について、今後の方針は？

A1: ○今期が中計最終年度であるため、来期以降の資本政策については足もとで議論を進めている。株主還元については、今後も注力していきたい。

Q2: 利息返還損失引当金について、競合他社では多額の引当を行う報道があったが、御社の方針は？

A2: ○当社は、3年に1度の中期経営計画策定時に必要引当金の見積方法変更の必要性を再評価するとしており、そのタイミングが今期末である。

○上期の取崩額は約 120 億円、引当金残高は約 180 億円である。足もとの状況を勘案すると、引当金を繰入れる可能性がある。現在、監査法人と議論を行っているが、過去の方針から大きく変更することは今のところ考えていない。

Q3: 申込数が高水準で推移しているなか、新客数が減少している理由は？

A3: ○過去と比較すると、足元においては契約すべきでないお客さまからの申込みが若干増加している。

Q4: 契約すべきでないお客さまが増加しているとは、お客さまの属性に変化がでているのか？

A4: ○過去と比較すると、女性の割合が増加しているものの、お客さまの収入面や雇用区分に変化はない。

Q5: 貸倒引当金の繰入れペースが落ち着いたように見えるが、どのような要因か？

A5: ○債権ポートフォリオの良化などを背景に貸倒引当金の繰入れは落ち着いてきている。

Q6: エンベデッド・ファイナンスの今後の展望は？

A6: ○年末に向けていくつかの新しい提携ができるよう、足もとで業務提携先の開拓を推進している。

○アコムの子会社とエンベデッド・ファイナンスとの大きな違いは、資金需要のある方を顧客基盤として持つアプリやホームページにローン機能を埋め込めることである。

Q7: その他の営業費用について、通期計画に対して第2四半期までの進捗率が 46.8%に留まっているが、期ズレの費用などがあるのか？

A7: ○一定の金額に関しては期ズレが発生している。

Q8: バンク業態の市場成長について、コロナ禍前の水準に戻っていない理由は？

A8: ○各銀行のカードローンへの力の入れ具合によるところが大きいと考えている。

○保証していない銀行の状況は把握できないが、当社が保証提携している銀行 30 行のうち、銀行カードローンに力を入れている提携先は非常に力強い残高伸長をしている。

以上