

アコム株式会社

Integrated Report 2023

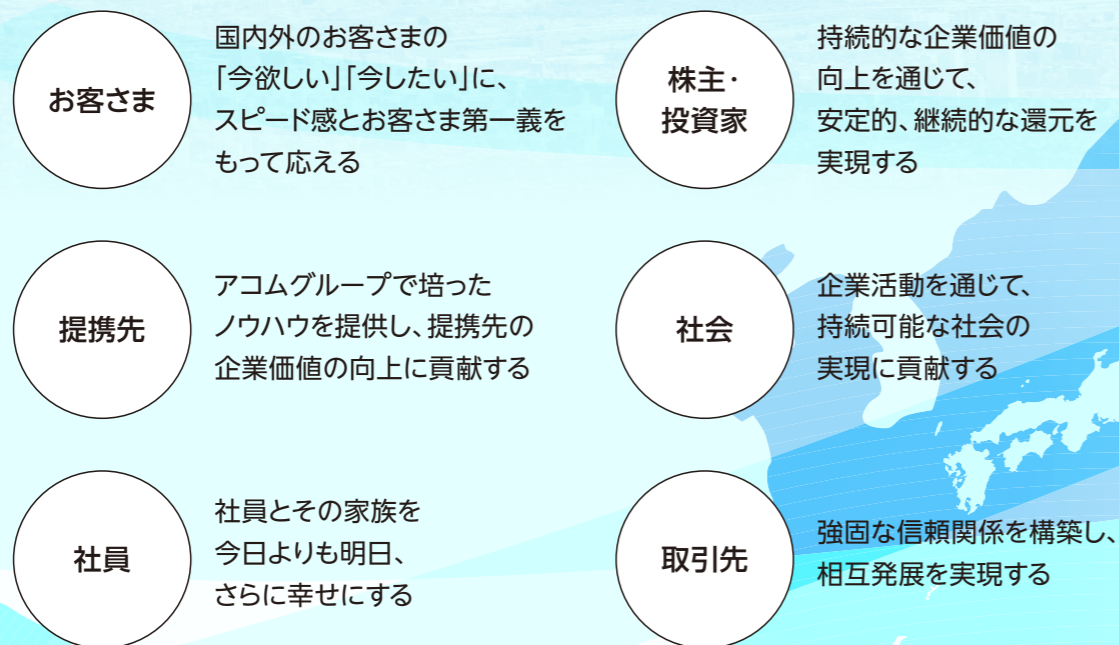
2023年3月期





ビジョン

**アコムグループは、
全てのステークホルダーの期待に応えつづける**



目次

創造と革新の経営の歩み	03
価値創造プロセス	05
マネジメントメッセージ	07
財務担当役員メッセージ	13
中期経営計画(2022~2024年度)の進捗状況	15
サステナビリティ	17
サステナビリティの目標と取り組み実績	19
環境に配慮した企業活動の推進	21
人間尊重の精神に基づくダイバーシティの推進	23
お客さま第一義を追求した金融サービスの提供	27
ローン・クレジットカード事業	29
信用保証事業	31
海外金融事業	33
デジタルを活用した創造と革新の経営の追求	35
ガバナンスの強化	37
社外取締役メッセージ	37
コーポレート・ガバナンス	38
リスク管理	44
コンプライアンス	48
会社情報	49
役員一覧	49
財務・非財務ハイライト	51
11年間の主要財務データ	53
会社概要	55

編集方針

アコムでは、経営方針や事業戦略に加え、中長期の価値創造について株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまにご紹介するために、本冊子を発行しています。編集にあたってはIFRS財団(旧Value Reporting Foundation: VRF)が提示するフレームワークや、経済産業省が提唱する価値協創ガイダンスなどを参照しています。



報告対象期間

2022年度(2022年4月1日~2023年3月31日)について報告していますが、一部直近の情報についても記載しています。

報告対象範囲

アコム株式会社及び連結対象会社について報告しています。なお、アコム株式会社を「アコム」、グループ会社を含めて「アコムグループ」と表記しています。

将来見通しに関する注意事項

業績予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報等に基づいて作成したものです。しかしながら、当社グループの事業展開上リスクとなる可能性がある要素が複数存在しており、最終の業績はこれらのリスクを含む様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

Webサイトでも随時情報発信しています。
<https://www.acom.co.jp/corp/>



創造と革新の経営の歩み

アコムは、1936年、神戸市で『丸糸呉服店』として創業しました。「丸糸」の屋号は、呉服の要素に通じる経糸と緯糸の和合が、相互信頼を表すことから決められたものでした。「心から人を信じれば、人は必ずそれに応えてくれる」という輪を拓いていきたいとの願いを創業の精神『信頼の輪』の4文字に込めております。変革の歴史を積み重ねてきた今でも、創業の精神『信頼の輪』は、「企業理念」の根幹として脈々と受け継がれています。

1936
繊維製品卸小売業の「丸糸呉服店」を開業



1960
サラリーマン金融（勤め人信用貸し）を開始



1970
日本初の現金自動貸付機を開発



1979
業界初の年中無休・24時間稼動ATMを銀座店（中央区）に設置



1993
業界初の自動契約機「むじんくん」を導入



日本証券業協会に株式を店頭登録

1994
社会貢献活動として「アコム“みる”コンサート物語」の公演を開始

1999
業界初のクレジットカード事業を開始



1996
タイ王国に「EASY BUY」を設立



東京証券取引所の市場第一部銘柄に指定

2001
「アイ・アール債権回収」へ出資し、サービス事業へ進出



無担保ローンを対象とした信用保証事業を開始

2004
「MUFG」と戦略的業務・資本提携



2008
「MUFG」の連結子会社となる

2007
アコム新規貸付上限金利を18.0%に引下げ

2017
フィリピン共和国に「ACOM CONSUMER FINANCE CORPORATION」を設立

2022
エンベデッド・ファイナンス事業の「GeNiE」を設立

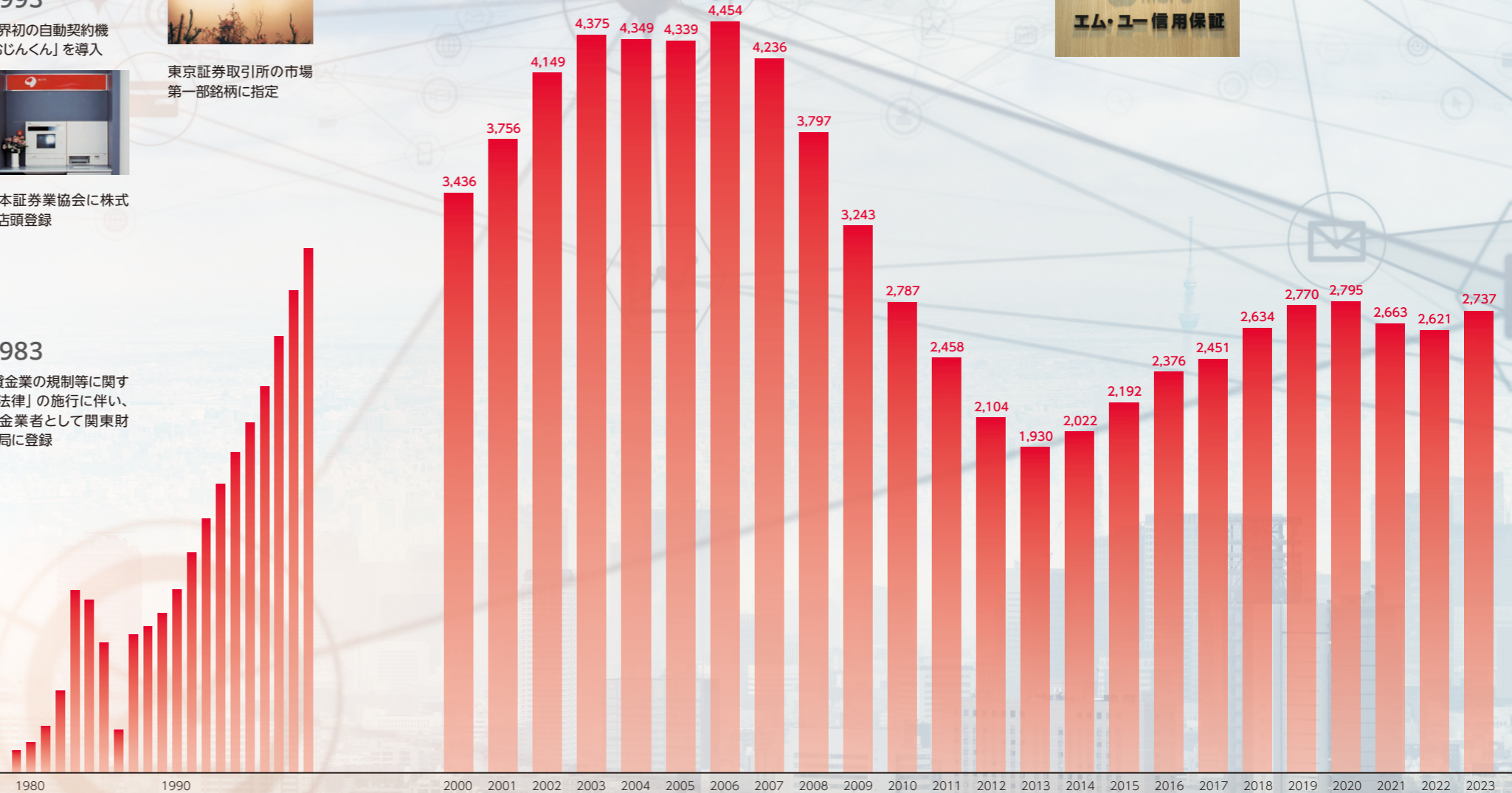


2013
「エム・ユー信用保証」を設立



2021
マレーシアに「ACOM (M) SDN. BHD.」を設立

営業収益（億円）



社会の出来事

高度経済成長時代開始 (1954~1973)

貸金業の規制等に関する法律の施行

貸金業法完全施行
貸金業法本体施行
日本貸金業協会の設立

東日本大震災

アベノミクス開始

2019年末から新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響拡大

全銀協が「銀行による消費者向け貸付に係る申し合わせ」を公表

価値創造プロセス

アコムは、創業の精神である「信頼の輪」のもと、企業理念に掲げている「人間尊重の精神」「お客さま第一義」「創造と革新の経営」を精神的支柱として、全てのステークホルダーの「楽しく豊かなパーソナルライフの実現と生活文化の向上に貢献する」ことを目指し、事業活動を推進しています。

目指す姿
楽しく豊かな
パーソナルライフの実現と
生活文化の向上に貢献する

外部環境

国内の少子高齢化	アジア諸国の経済成長
ライフスタイルの変化	デジタル化の進展
キャッシュレス決済の拡大	気候変動

資本

財務資本

営業債権残高	自己資本
ローン・クレジット カード事業 9,145億円 信用保証事業 12,128億円 海外金融事業 2,194億円	5,810億円
	信用格付
	R&I A+ JCR A+

人的資本

従業員数
国内 2,278名 海外 3,055名

製造資本

営業ネットワーク
国内 755店 海外 110店 クレジットカード即時発行機 647台
リアルチャネルと同様のサービスを提供する デジタルチャネル(ホームページ、アプリ)

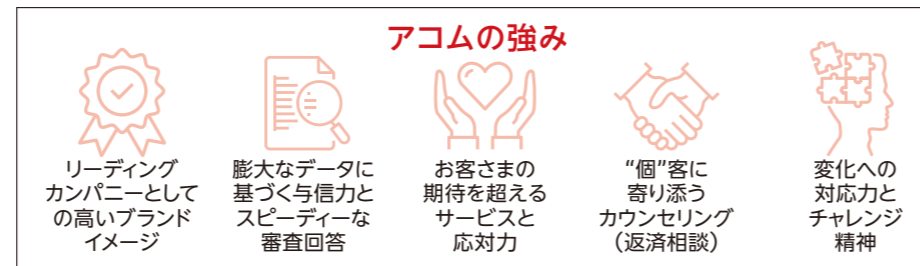
知的資本

ブランド力・ 集客力	与信・審査 ノウハウ	債権回収 ノウハウ
---------------	---------------	--------------

社会関係資本

利用者数
ローン事業 160万人 信用保証事業 181万人 海外金融事業 148万人
保証提携先 55社(連結)

ビジネスモデル



中期経営計画

マテリアリティ(重点領域)



アウトプット

お客さまへの提供価値

ローン残高シェア	信用保証残高シェア	タイ王国でのシェア*
19.6%	22.8%	17.9%

役員への提供価値

社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2023 大手企業部門	マイナビ・日経 2024年卒大学生 就職企業人気ランキング クレジット・信販・リース・ その他金融部門
第4位	第3位

平均残業時間	年次有給休暇取得率	係長級に占める女性の割合
月間21.0時間	80.0%	29.3%

株主への提供価値

営業収益	
2,737億円	
海外金融事業 20.6%	ローン・クレジットカード事業 53.0%
信用保証事業 24.2%	

営業利益

872億円

配当金	配当性向	株主・投資家との対話回数
年間10円	28.5%	年間146回

社会への提供価値

アコム“みる”コンサート 物語開催実績	CO ₂ 排出量(Scope1+2)
累計258回	3,397t-CO ₂

ビジョン

全てのステークホルダーの期待に応えつづける

お客さま

国内外のお客さまの「今欲しい」「今したい」に、スピード感とお客さま第一義をもって応える

提携先

アコムグループで培ったノウハウを提供し、提携先の企業価値の向上に貢献する

社員

社員とその家族を今日よりも明日、さらに幸せにする

株主・投資家

持続的な企業価値の向上を通じて、安定的、継続的な還元を実現する

社会

企業活動を通じて、持続可能な社会の実現に貢献する

取引先

強固な信頼関係を構築し、相互発展を実現する

*タイ王国におけるパーソナルローン市場(ノンバンク業態)



お客様の本質的な ニーズを追求し、 長期的な企業価値向上を

代表取締役社長
木下 政孝

■ アコムグループの存在意義

アコムグループは、創業の精神である「信頼の輪」のもと、企業理念にある「人間尊重の精神」「お客様第一義」「創造と革新の経営」を精神的支柱とし、全てのステークホルダーの「楽しく豊かなパーソナルライフの実現と生活文化の向上に貢献する」ことを目指し、事業活動を推進しています。また、2022年度を初年度とする中期経営計画を策定するにあたり、当社が価値提供していくステークホルダーを特定し、それぞれのステークホルダーにどのような価値を提供していくのか、当社グループの存在意義を「ビジョン」として定めました。

ステークホルダーのうち、お客様に目を向けますと、決済手段は現金からキャッシュレスへ、消費行動はリアル店舗からECサイトへ、時代とともに変化しつつあります。しかしながら、お客様の本質的なニーズは変わらないと考えています。

当社のビジネスにおける「本質的なニーズ」、すなわち、お客様が求めていることは「欲しい商品がある」「受けたいサービスがある」けれども、お客様の手元に決済する手段がないという状況を解決したいことだと認識しています。「何かを手に入れたい」「夢を実現したい」といった人間の望みは、未来永劫なくなるとは思いませんし、「資金が不足していること」を理由にその望みを諦めたくない方々も、きっといなくなるとは思いません。そのような背景から、お客様に対する「ビジョン」は、「国内外のお客様の『今欲しい』『今したい』に、スピード感とお客様第一義をもって応える」としています。

一方で、お客様のニーズが変わらなくても、ニーズに応えるための手段は変わっていくと考えています。ここ数年を見ましても、お客様の決済手段が現金からキャッシュレスに変わりつつあり、当社はそのよ

うなお客様ニーズの変化に対して、バーチャルカードを発行する、スマートフォン決済を可能とするなど、システムやアプリの開発をすることで対応してきました。

今中期経営計画では、新たにエンベデッド・ファイナンス事業を開始するべく、注力していますが、これもお客様のニーズに応える手段の多様化とも言えると思います。

社員一人ひとりが、お客様にご満足いただくために「何をすればいいのか」を考え抜いて、「創造と革新の経営」を実践してきたことが、業界のリーディング・カンパニーになるまで成長できた原動力だと自負しています。

■ 国内の経営環境

2020年より始まった新型コロナウイルス感染症の影響は、ようやく収束に向かい、訪日外国人旅行者も増え、景気は大きく回復しています。ゴールデンウィーク明けに、新型コロナウイルスの感染症法上の分類が「2類相当」から「5類感染症」に変更され、パンデミックの収束に伴い、さらに景気が上向いています。経済活動が再開されるにつれ、資金需要も回復しました。お客様の資金ニーズを的確に捉えるとともに、後ほど説明します「申込フォームの改修」など、お客様の利便性向上を推進した結果、新客数は年間計画26万人を大きく上回り、30万9千人で着地しました。年間で30万人を超えたのは、2005年度以来、実に17年ぶりのことです。今後も新規集客に注力してまいります。

日本国内の人口は減少を続けていますが、個人向けカードローン市場は拡大しています。当社でも、2022年度はコロナ禍前を超える水準で残高成長することができましたし、消費者金融業態のマーケットも、コロナという特殊要因を除けば、2014年度から着実に拡大しています。この背景には、「無担保でお金を借りる」ことに対して「今の自分に投資して、やりたいことを実現させたい」と考え、前向きに利用される方が増えてきていることが想定できます。この流れは今後も継続するであろうから、国内のカードローン市場は、まだまだ成長余地があると考えています。

CUSTOMERS お客様

国内外のお客様の「今欲しい」「今したい」に、スピード感とお客様第一義をもって応える

ALLIANCE 提携先

アコムグループで培ったノウハウを提供し、提携先の企業価値の向上に貢献する

EMPLOYEES 社員

社員とその家族を今日よりも明日、さらに幸せにする

INVESTORS 株主・投資家

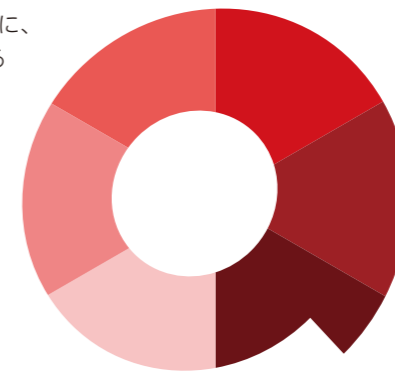
持続的な企業価値の向上を通じて、安定的、継続的な還元を実現する

SOCIETY 社会

企業活動を通じて、持続可能な社会の実現に貢献する

PARTNERS 取引先

強固な信頼関係を構築し、相互発展を実現する



■ 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の初年度であった2022年度は、中核3事業全ての事業において、営業債権残高の計画を上回りました。国内事業においては、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、新規集客や既存のお客さまのご利用が好調に推移した結果、業容拡大が図れました。海外金融事業においては、サービス力強化の取り組みを推進したことに加え、円安の為替影響を受け、業容が拡大しました。

今中期経営計画は、「各事業の飛躍に向け、事業領域拡大への布石を打つ期間」と捉え、16個の中期重点テーマに取り組んでおります。ここでは事業領域の拡大に特に関係が深い3つのテーマについて、2022年度の取組状況と2023年度に向けた対応を中心にお伝えします。

次期成長に向けた新規事業・新サービス創出への挑戦

2022年4月にApple Pay[®]^{※1}、5月にGoogle Pay[™]^{※2}に対応し、プラスチックカードを持ち歩かなくても、スマートフォンをかざすことで、アコムのクレジットカードがご利用いただけるようになりました。「ピッ!」と買い物ができることで、お客さまには便利にご利用いただいております。スマホ決済の設定をくださったお客さまは、設定前後で決済額が約20%上昇しました。今後も、このサービスをお客さまに訴求し、さらなるクレジットカード事業の拡大に繋げてまいります。

次に、2023年の2月には新規入会の申込フォームを変更しました。足元では、インターネット経由の新規申込は全体の90%を超えており、そのほとんどがスマートフォンでのお申込みです。お申込みの際に、少しでもお客さまの入力の手間やストレスを軽減できるよう、申込フォームを改修したことにより申込完了率が3.2ポイント上昇しました。

最後に、エンベデッド・ファイナンス事業を行う予定の連結子会社GeNiE株式会社(以下「GeNiE」)ですが、システム開発の遅れなどにより計画が後ろ倒しになっております。ここが正念場であり、アコムの経営陣とGeNiEのメンバーが一丸となり、新規事業の実現に向け、鋭意努力してまいります。

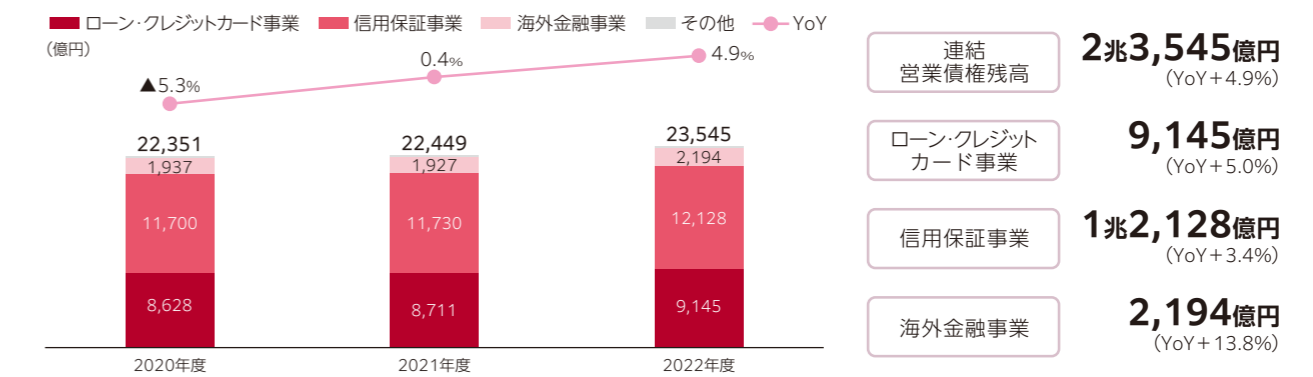
※1
Apple Pay[®]は、Apple Inc.の商標です。

※2
Google Pay[™]は、Google LLCの商標です。

今中期経営計画では、連結営業債権残高は2022年度に2.3兆円、2023年度に2.4兆円、最終年度である2024年度には2.5兆円を目指すとしています。初年度である2022年度については2.35兆円と計画を500億円上回りました。この1年で積み上げた営業債権残高を取り崩すことなく、2023年度においても、引き続き、中期経営計画で掲げた中期重点テーマに愚直に取り組み、増収増益、増配を実現するとともに、さらなる企業価値向上を図ってまいります。

連結営業債権残高

- 国内事業の新規集客が好調だったことや、円安バツ高の為替影響により、中核3事業すべてで計画を上回った
- 連結営業債権残高は前期比+4.9%の2兆3,545億円



■ サステナビリティに対する考え方

環境・社会課題の解決に向けて、企業に期待される役割は大きくなっていますので、当社ができることをしっかりと推進していきたいと考えています。2022年度の具体的な取り組みとしては、CO₂排出量の削減に向けた再生可能エネルギーの導入や、社会貢献活動としての森林保全活動を開始したことが挙げられます。

当社の社会貢献活動は社員参画を基本としています。これは、社員が実際に枝を切ったり植樹したりすることで、環境・社会課題に対して社員自身の当事者意識を高めてもらうためです。森林保全の活動をした後、家に帰って「今日は、こんな活動をしてきたよ」と、家族との会話を通じて環境について考える機会が増えることを期待しています。当社の社員は国内で約2,500人、家族を合わせて10,000人程度ですが、そこから周囲に環境意識が広がっていくと思いますし、社員数が増加すれば、当然その輪はもっと大きくなっていきます。

社会課題に対しては、当社の金融サービス自体がある種のソリューションになると考えています。特に、海外では銀行口座やクレジットカードを持たず、金融サービスにアクセスできない人々がいるという課題があります。海外進出を実現することで、幅広いお客さまの「今欲しい」「今したい」といったニーズにスピード感をもって応えるとともに、現地の経済発展にも貢献していきたいと考えています。

そのほか、当社の事業特性を踏まえてやるべき活動として、金銭教育があります。当社では、大学生や高校生を中心に金融詐欺被害を未然に防止する観点から、金銭教育を行っており、引き続き、社会の金融リテラシーを高めていきたいと考えています。

2023年6月には、日本貸金業協会と大手貸金業者が協働する「金融リテラシー向上コンソーシアム」が設立され、当社も参画しています。金融リテラシー向上への取り組みははまだ道半ばですが、当社だけでなく、業界全体の取り組みとして積極的に推進していきます。

事業会社との保証提携実現

2023年3月よりLINE Credit株式会社(以下「LINE Credit」)と保証提携を開始しました。9,000万人を超えるLINEユーザーにアクセスできることがLINE Credit社の強みであり、当社の強みである与信力で、事業拡大を後押しできると自負しております。提携先ごとの残高や保証申請件数は公表していませんが、事前の想定を上回る保証申請をいただいております。順調に業容拡大していけるものと考えております。LINE Credit以外の事業会社との保証提携に向け、引き続き取り組んでまいります。

新たな国への進出実現

2022年10月にマレーシア当局からマネーレンダーライセンスの承認を受けました。2023年9月の事業開始に向け、オフィスの設営やシステム開発を行っており、しっかりと準備を進めております。集客や運営は主にインターネット上で行うことを想定しておりますが、そちらに必要なオンライン認可についても取得に向けて当局と調整を行っております。今中期経営計画では、マレーシア以外にもう1ヶ国に進出することを目標としており、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。

■ 「ヒト」と「デジタル」の最適化

今後においてはさらに、DXへの取り組みが当社の主要な戦略になると考えています。2022年度においては、Apple Pay®、Google Pay™への対応、申込フォームの改修など、デジタルを活用して、お客さまにより便利で、より使いやすいサービスを提供するために、システム開発を行ってきました。開発期間を短縮するため、基幹システムのリノベーション^{※3}にも継続して取り組んでいます。また、当社の一番の資産は累計1,200万人を超えるお客さまのお取引実績です。その資産を今よりさらに効率的・効果的に分析・活用できるよう、情報系システムのリニューアルにも着手しています。そして、DXへの取り組みもさらに加速させるため、2023年4月に営業企画部の下部機構としてデジタル推進室を新設しました。

デジタルはもちろん重要ですが、一方で、デジタルでは解決できない「ヒトにしかできないこと」も存在しています。それは、「誰かの心を動かすこと」だと考えています。

当社のビジネスは、「アコムとの取り引きは気持ちがいい!」とお客さまに思ってくださいることが大切です。そのためには、社員一人ひとりがお客さまに心から寄り添い、「アコムのおかげでお金を上手く使うことができた」とお客さまに思ってもらえるようなコミュニケーションをとっていくことが重要だと考えています。

中期重点テーマの一つに「『ヒト』と『デジタル』の最適化による良質な顧客体験の提供」を掲げています。デジタルは便利ですし、これからさらに重要になると思っています。一方で「誰かの心を動かすこと」はヒトにしかできません。ヒトがやるべきこととデジタルで実現できることを徹底的に考え抜くことが必要だと考えています。

■ 人材基盤の確立とエンゲージメントの向上

ヒトがやるべきことに対して、社員がしっかりと取り組んでいくために重要なのが、人材基盤とエンゲージメントです。社員が「働きがい」と「働きやすさ」を実感できるよう、社内環境を整備しています。

ビジョン浸透プログラム

「ビジョン浸透プログラム」とは、役員がファシリテーターを務め、各回20名程度の社員と一緒に当社の「ビジョン」について考えるプログラムです。当社の「ビジョン」を社員一人ひとりが自分ごととして捉え、「日々の業務とビジョンの結びつけ」及び「日々の行動における判断基準の明確化」によるエンゲージメントの向上を目指しております。

※3
複雑化、肥大化している業務系システムのプログラム構造を変更し、スピーディーかつ低コストで開発可能なシステムへの転換を図る施策

本社移転

2022年12月に本社を移転しました。旧本社は2フロア、3ブロックに分かれており、物理的な分断がコミュニケーションの分断に繋がっていました。新しいオフィスでは本社スタッフを1フロアに集約することで、自然とコミュニケーションが生まれ、イノベーションの誘発に繋がっています。私自身もメンバーと顔を合わせる機会が増え、意思決定の迅速化にも繋がっていると感じています。

給与水準の引き上げ

給与水準については、多くの企業がこの4月から賃上げに踏み切る中、当社は先駆けて2022年の10月に3.5%のベースアップを実施しました。4月の定期昇給と合わせると約5.2%の賃上げです。引き続き、優秀な人材の確保、定着に繋げていきます。

これらの施策を実施したことにより、エンゲージメント・レーティングは、同一規模の会社と比較して、高い水準を維持しています。

当社グループの強みは、ブランド力や与信力など様々なものがありますが、突き詰めると、当社で働く「社員」であると考えています。当社の社員は、創業の精神である「信頼の輪」や企業理念にある「お客さま第一義」を精神的支柱にしており、加えて、エンゲージメントが高い社員ほど、短期の利益ではなく、中長期的な企業価値向上を目指しています。創業の精神や企業理念に心から共感して、「お客さまのために、ステークホルダーのために、何ができるのか」を徹底的に考え抜いて行動する社員がいることこそ当社の強みだと確信しています。

経営者としては、企業理念やビジョンを実現するために、当事者意識と責任感を持って行動できる社員と一緒に働きつづけたいと考えています。また、そのような社員が失敗を恐れずに、果敢にチャレンジできる組織風土を醸成する責務があります。社員一人ひとりの成長を通じて、アコムという組織全体がより強い組織へと成長していく様子をステークホルダーの皆さまにお見せできるよう、全力を尽くしていきます。

■ ステークホルダーの皆さまへ

当社グループの金融サービスは、国民経済を支えるために欠かすことのできない重要な役割を担っていると自負しています。また、お客さまからは大きなご期待をいただいております。こうしたお客さまの期待に的確にお応えしていくことは、当社の社会的使命であると認識しています。

ローン・クレジットカード事業、信用保証事業、海外金融事業に求められる社会的責任と使命を果たし、全てのステークホルダーの期待に応え、社会とともに成長する企業となるべく、全力を尽くしてまいります。今後とも、皆さまのご理解とより一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



財務担当役員メッセージ

持続的な企業価値の向上を通じて、 安定的、継続的な還元を実現する



常務執行役員
森下 和喜

■ 2022年度の振り返り

国内事業においては新型コロナウイルス感染症の沈静化を背景に資金需要が回復したことに加え、新規集客や商品・サービス機能の向上などの営業活動が奏功しました。海外金融事業においては業容拡大に加え、円安の為替影響を受けたことから、連結全体の営業債権残高は、前年度比4.9%増加の2兆3,545億円となり、中核3事業全てにおいて前年度を上回りました。

営業収益は、業容拡大を主因に、連結全体で前年度比4.4%増収の2,737億円、中核3事業全てで増収となりました。営業利益は、前年度の利息返還損失引当金繰入額の計上(589億円)が剥落したことを主因に前年度比151.0%増益の872億円、こちらも中核3事業全てで増益となりました。

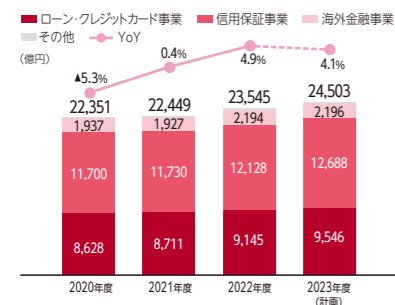
2021年度末に繰延税金資産の回収可能性に係る企業分

類を変更したことから、2022年度は法人税等調整額が増加し、親会社株主に帰属する当期純利益こそ前年度比1.4%減益の549億円となりましたが、中期経営計画の初年度として順調なスタートが切れたと考えています。

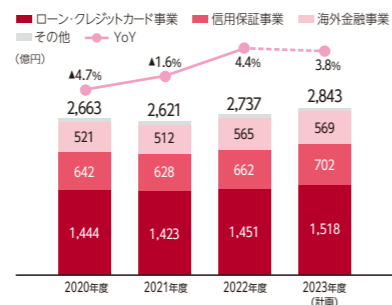
■ 2023年度の計画

ローン・クレジットカード事業は、2022年度後半からの活発な資金需要が2023年度の第2四半期まで継続し、第3四半期以降はコロナ禍前の水準に徐々に戻っていくと想定し、前年度比4.4%増加の9,546億円、信用保証事業は4.6%増加の1兆2,688億円を計画しています。海外金融事業については、業容の大半を占めるタイ王国において、新型コロナウイルス感染症に対する顧客支援措置としての「借入限度額

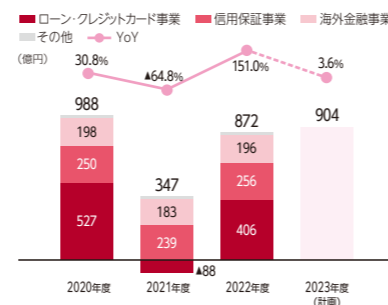
営業債権残高



営業収益



営業利益

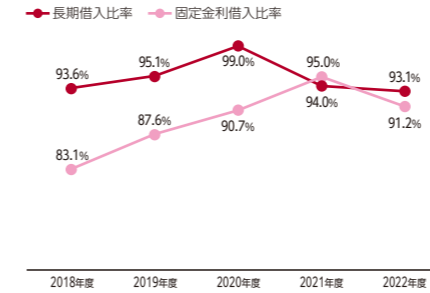


営業債権残高に対する収益・費用の目安及び2022年度の実績

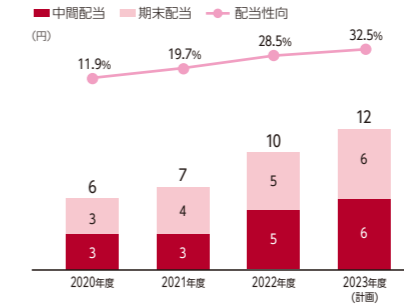
	ローン・クレジットカード事業		信用保証事業		海外金融事業	
	目安	実績	目安	実績	目安	実績
営業収益	16.5%	16.3%	5.0%	5.3%	27.0%	27.4%
営業費用	11.5%	11.7%	3.5%	3.3%	17.0%	17.9%
金融費用	1.0%	0.3%	0%	0.0%	1.5%	0.7%
貸倒関連費用	3.5%	3.7%	2.5%	2.1%	8.0%	9.7%
その他の営業費用	7.0%	7.7%	1.0%	1.2%	7.5%	7.5%
営業利益 (ROA*)	5.0%	4.6%	1.5%	2.0%	10.0%	9.5%

* 営業債権残高営業利益率

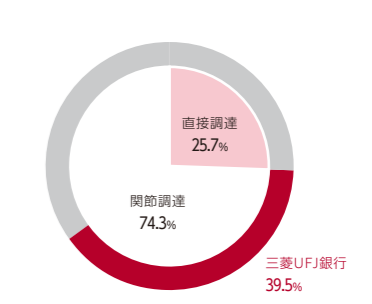
長期・固定借入比率(単体)



配当額・配当性向



借入先別構成比



に関する制限緩和」が撤廃されたことから、前年度並みの2,196億円を計画しております。連結全体では、前年度比4.1%増加の2兆4,503億円を目指します。

営業収益は、業容拡大を主因に連結全体で前年度比3.8%増収の2,843億円、営業利益は3.6%増益の904億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、5.4%増益の579億円を計画しています。

■ 資金調達の考え方

資金調達については、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ます。安定調達に向けては、信用格付A+の維持・向上を図ること、及び借入先別構成比の調整に取り組んでいます。

借入先別構成比は、①普通社債やCPなどの直接調達、②メインバンクである三菱UFJ銀行からの借入れ、③その他の金融機関からの借入れの比率を1:1:1とすることを基本とし、市場環境を勘案しながら柔軟にバランスを調整しています。2022年度は起債環境が不安定であったことから普通社債の発行を見送り、一時的に直接調達の比率が25%程度まで低下していましたが、2023年度はマーケットの状況を注視しながら、直接調達の比率を30%程度まで回復させることを目指します。

借入比率については、長期9割程度、固定8割以上を目安に、保守的に運用しています。今後、市場金利が上昇する可能性を考慮し、借換えや新たな借入れのタイミングで長期固定化を図り、調達費用を抑制しながら安定的に調達できるよう、市場環境に合わせて柔軟に対応してまいります。

■ 資本政策

当社では、①自己資本の適正化、②株主還元の拡充、③収益力強化の3つをバランスよく推進することを基本としています。過去に、利息返還損失引当金への繰入れのために自己資本

本が毀損されたことがありましたが、2017年度以降、経営の安全性確保の観点から内部留保を充実させ、自己資本比率を高めてきました。前中計期間(2019年度から2021年度)においては、引き続き自己資本の適正化を最優先としつつ、徐々に株主還元を拡充してきました。

現中計では、「2024年度末に目指す姿」として、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25%程度、配当性向35%程度、ROE10%程度を掲げました。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、中計初年度である2022年度は、ROE9.9%と想定内に収めつつ、配当性向を最終年度の目標35%程度に対して28.5%まで引き上げました。2023年度の配当は中間6円、期末6円の年間12円を予定しており、配当性向は32.5%となる見込みです。引き続き、安定的、継続的な配当を目指します。

■ 株主・投資家の皆さまとの対話

2020年より経営企画部長として全社の経営戦略や資本政策の立案・策定に関与しており、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまが当社グループへ期待していることを常に意識しています。当社の「ビジョン」では、「企業価値の向上」と簡潔に表現されていますが、株価、ROE、中長期の収益・利益の成長性など、様々なご期待を寄せていただいていることと思います。

この6月より資金調達とIRを分掌する財務第一部を担当することとなり、株主・投資家の皆さまから、当社グループに対する期待やご意見を直接伺うことを楽しみにしています。私自身にとっても学びを得る大変貴重な機会です。皆さまからいただいたご意見を取締役会などで共有し、経営全般の参考としますので、忌憚なきご意見を頂戴できれば幸いです。皆さまのより一層のご理解とご支援を、よろしくお願いいたします。

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画(2022~2024年度)

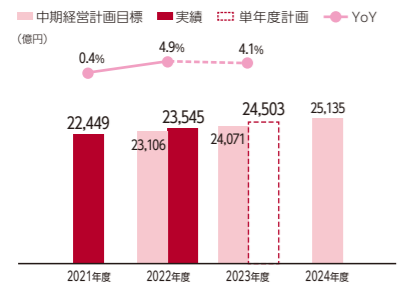
ポイント 各事業の飛躍に向け、事業領域拡大への布石を打つ期間と捉える

目標

- キャッシュレス決済への対応やデジタル投資により、中核3事業全てでコロナ禍前を超える規模を目指す
- エンベデッド・ファイナンス事業も含めて、中核3事業合計で2.5兆円を目指す
- 営業利益は、3期連続の増益を目指す

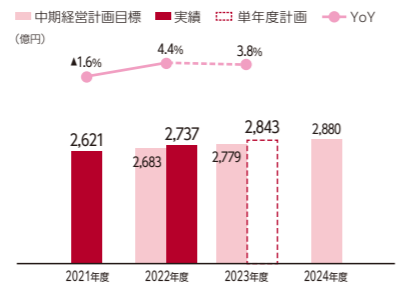
営業債権残高

新型コロナウイルスの沈静化を背景に、顕在化した資金需要に的確に対応することで、ローン・クレジットカード事業及び信用保証事業の業容は着実に拡大しています。海外金融事業においては、業容拡大に加え、円安の為替影響を受け、残高が押し上げられました。2023年度は、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ことを想定し、中期経営計画2年目の目標を約400億円上回る計画としています。



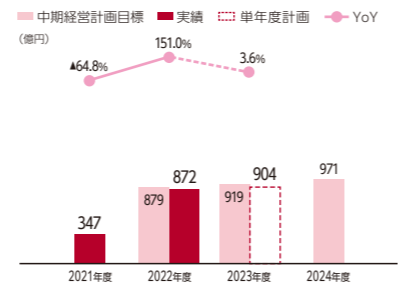
営業収益

業容拡大を主因に前年度比4.4%の増収となりました。2023年度は中期経営計画2年目の目標を約60億円上回る計画としています。



営業利益

新規集客が好調だったことから、広告宣伝費が増加し、ローン・クレジットカード事業の営業利益は計画を下回りましたが、信用保証事業・海外金融事業の営業利益が上振れたため、全体としては若干の未達で終わりました。新規集客が好調なフェーズでは費用先行になるため、2023年度も中期経営計画2年目の目標を下回る計画としていますが、新規のお客さまは将来の利益確保のための顧客基盤となるため、集客が可能であれば積極的に費用を投下していきます。



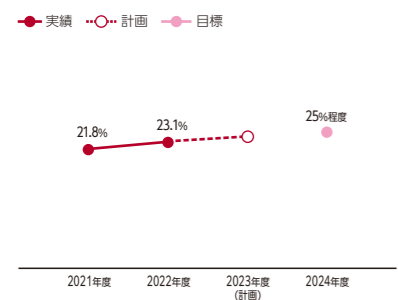
資本政策の基本的な考え方 財務健全性の維持向上と株主還元の拡充を図る

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

2024年度末に目指す姿 自己資本比率^{※1} 25%程度 配当性向 35%程度 ROE 10%程度

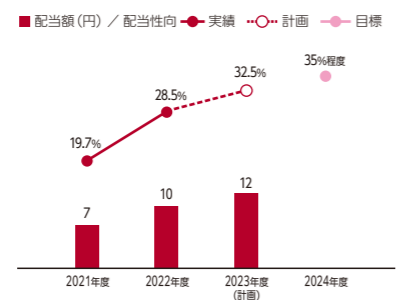
自己資本比率^{※1}

目標とする25%に向けて着実に積み上がる見込み。



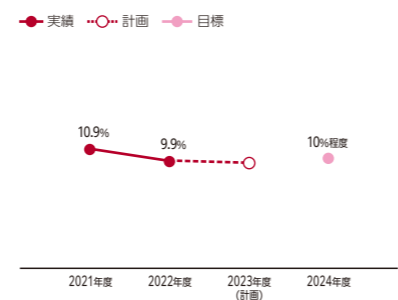
配当額・配当性向

毎期増配し、配当性向も着実に上昇。



ROE (収益力)

引き続き10%程度を維持できるよう注力。



※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

中期重点テーマの概要と進捗

戦略区分	中期重点テーマ	概要	2022年度の進捗
事業戦略	コンプライアンス・カルチャーの醸成	● コミュニケーションの強化 ● ノーハラスメントへの取り組み	● 「意識」「行動」「結果」の3つの観点で評価を実施。コンプライアンス・カルチャーは順調に図られつつあると評価
	パーセプション ^{※2} の再構築によるブランド力向上	● 「はじめたいこと、はじめよう!プロジェクト」の実施 ● 広告戦略の効率化	● はじめてプロジェクトでは、挑戦者5名に対して応援プログラムを実施 ● 新規顧客の獲得単価を改善
	「[ヒト]と[デジタル]」の最適化による良質な顧客体験の提供	● Webブラウザ上で本人確認書類を提出する機能の実現 ● 「[ヒト]と[デジタル]」の棲み分け検討	● 本人確認書類の提出機能を実装 ● 画像提出の完了率を向上させるため、UIの調整及び完了率のモニタリングを実施
	次期成長に向けた新規事業・新サービス創出への挑戦	● エンベデッド・ファイナンス事業の創出 ● データ利活用プロジェクト組成	● エンベデッド・ファイナンス事業の開始は想定より遅れているもの、実現に向け準備中 ● データ利活用プロジェクトは2023年4月にデジタル推進室として組織化
	金融機関との保証提携拡大・事業会社との保証提携実現	● 提携提案中の提携先候補との継続交渉 ● 銀行以外の新規提携先の獲得	● 2023年3月よりLINE Credit株式会社との保証提携を開始
	既存保証提携先との更なる連携強化	● 共同広告活用によるプロモーションの強化 ● UI/UXの向上による既存提携先の活性化	● 共同広告などの既存施策を継続実施 ● 提携先ごとに異なっていた広告代理店を統一したことにより更なる新規集客に期待
	新たな国への進出実現	● 人口規模の大きいマーケットへの進出 ● 進出・出資方法、進出事業の検討	● マレーシアの開業に向けた準備は順調に進捗 ● マレーシア以外の新規進出先の検討を継続
	既存進出国での事業基盤拡充	● マーケット拡大施策の検討 (EASY BUY) ● 新規申込獲得強化 (ACF ^{※3})	● タイのEASY BUYでは残高計画を達成 ● フィリピンのACFは、延滞状況が悪化したことから与信の厳格化を実施
	債権保全体制の最適化	● アイ・アール債権回収株式会社との連携強化 ● 業務環境の整備	● 組織面、制度面、人材(教育)面の各種施策は概ね計画どおり推進
	機能戦略	環境変化に柔軟かつ迅速に対応できるシステム基盤の構築	● 基幹システムのリノベーション ● 情報システムのリニューアル
採用・育成・定着の強化による人材基盤の確立		● 優秀な人材の採用継続 ● ダイバーシティの推進	● 採用・育成・定着の全ての領域で概ね計画どおりに進捗
ビジョン浸透による社員のエンゲージメント向上		● Vision Bookの制作 ● 効果的な研修の実施	● Vision Bookを配布し、ビジョン浸透プログラムを実施
サステナビリティ推進に向けた体制強化・取り組み拡充		● マテリアリティ(重点領域)の特定 ● 環境方針の策定・気候変動に対する取り組み向上	● マテリアリティを特定 ● 再生可能エネルギーを導入
リスク管理の高度化によるガバナンスの強化		● リスクカルチャーの醸成・浸透 ● IT・情報セキュリティ管理サイクルの明確化	● 社内勉強会やトップメッセージ発信などによりリスクカルチャーを醸成
業務効率化による生産性の高い業務環境の構築		● RPAの活用範囲の拡大・開発スピードの向上 ● 不要帳票の廃止・電磁化・業務プロセスの見直しによるペーパーレスの推進	● 業務時間の削減目標60,000時間(年間)に対して90,000時間以上を削減
調達手段の最適化による安定性維持・コスト効率向上		● 借入構成比のバランス維持 ● 環境変化を見据えた調達手段の多様化の検討	● 金融費用は前年度比▲22.3%の40億円で着地

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

※3 ACF:ACOM CONSUMER FINANCE CORPORATION の略

サステナビリティ

サステナビリティ担当役員メッセージ

ステークホルダーからの期待に応え 成長するアコムであり続けます

取締役副社長
桐 高志



当社は、社会課題の解決と企業価値の向上を両立させることを目指し、サステナビリティ基本方針を策定しました。

また、全社的なサステナビリティの企画を検討・立案する「サステナビリティ推進室」を「経営企画部」の下部機構に設置するとともに、重要事項については経営会議や取締役会において審議・決定するなど、サステナビリティ推進体制を構築しました。

さらに、当社が重点的に取り組むべきマテリアリティ（重点領域）を定め、環境分野においては「環境に配慮した企業活動の推進」、社会分野においては「人間尊重の精神に基づくダイバーシティの推進」「お客さま第一義を追求した金融サービスの提供」「デジタルを活用した創造と革新の経営の追求」、ガバナンス分野においては「ガバナンスの強化」を掲げ、様々な活動に取り組んでいます。

環境分野においては、CO₂をはじめとした温室効果ガスの削減など、再生可能エネルギーへの切り替えが求められている中、電力会社と直接契約している全ての拠点において、再生可能エネルギーを導入しました。

また、従業員参加型の森林保全活動「アコムの森」において、2021年度から協定を締結していた神奈川県に加え、2022年度には大阪府とも協定を締結し活動を開始しました。なお、本活動は、健全な森林の整備、保全を行うことで、生物多様性にも寄与する活動であると考えています。

今後も、社会の一員として、限りある資源を有効に活用し、企業活動による環境負荷を低減するだけでなく、社会貢献活

動としての環境保全活動にも積極的に取り組んでまいります。社会分野においては、当社のビジョンと、従業員一人ひとりが自身の業務との繋がりを理解し、社員エンゲージメントの向上に繋げる活動として、全従業員を対象に「ビジョン浸透プログラム」を実施しています。

また、職位定年を迎えた社員の就業意欲向上を図るべく、新たな職位や職能資格の追加や、定年退職後の再雇用者における週3日勤務や週4日勤務を導入しました。

さらに、社内公募メンバーによる「女性活躍ワーキンググループ」や「ESワーキンググループ」などを組成し、ボトムアップでダイバーシティを推進する活動にも取り組みました。

事業を通じた取り組みとしては、キャッシュレス決済への対応として、アコムマスターカードにおいてApple Pay[®]、Google Pay[™]への対応を開始するなど、お客さまにより便利に使っていただけるよう努めています。

ガバナンス分野においては、経営の健全性、透明性及び効率性を確保し、継続的な株主価値の向上を図っています。また、経営のリーダーシップのもと、組織内の全ての構成員が内部統制システムの構築及び実効性の確保にあたり、有効性を評価、検証し、継続的に改善してまいります。

今後も、全てのステークホルダーの皆さまのご期待に応えつつ、持続可能な社会の実現に貢献し、社会とともに成長していくことを目指してまいります。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

サステナビリティ基本方針

当社は、創業の精神である『信頼の輪』のもと、企業理念である「人間尊重の精神」、「お客さま第一義」、「創造と革新の経営」を通じて、社会課題解決と企業価値の向上を目指し、持続可能な社会の実現に貢献します。

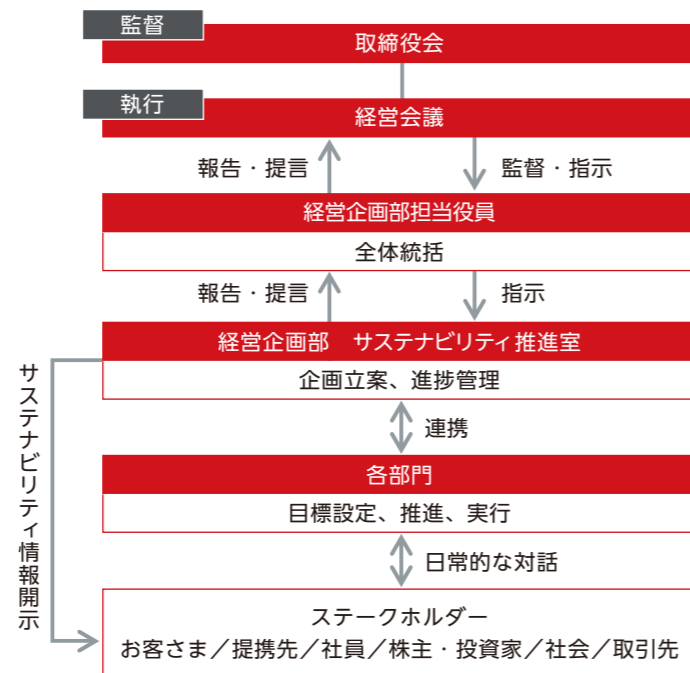
マテリアリティ(重点領域)

当社が企業活動を行う上で、最も大切にすべき普遍的価値観である企業理念と、社会課題への取り組みに対するステークホルダーからの期待を踏まえ、優先的に取り組む重点領域を選定し、アコムだからできる課題の解決や社会の発展に貢献します。



サステナビリティ推進体制

アコムにおけるサステナビリティの推進体制は、経営企画部サステナビリティ推進室が全社的なサステナビリティの企画を検討・立案し、重要事項については経営会議や取締役会において審議・決定をしています。また、特定したマテリアリティ（重点領域）のKPIや進捗状況についても、四半期ごとに経営会議及び取締役会に報告しています。



マテリアリティの特定プロセス



人口構造の変化や気候変動などの社会課題への関心が世界的に高まる中、アコムが社会に向けて提供できる価値について分析し、当社の普遍的価値観である企業理念を通じて企業活動を継続することこそが当社の社会的価値であるという結論に至りました。

SDGsやGRIスタンダードなどの国際的なガイドラインを参考に、社会課題を洗い出し、5つのテーマを抽出しました。テーマの抽出にあたっては、あらゆるステークホルダーの意見を反映させるべく、部門を横断したワーキンググループを組成しました。

ステップ1で確認した当社の社会的価値とステップ2で抽出した5つのテーマについて、代表取締役及び役員執行役員で構成される中計策定検討会での議論を重ねました。

ステップ3で議論した内容を踏まえ、経営会議及び取締役会において、マテリアリティを特定しました。また、特定したテーマごとのKPIや進捗報告は定期的に経営会議及び取締役会で報告しています。

サステナビリティの目標と取り組み実績

重点領域	主な取り組み内容	目標及び取り組みの方向性	2022年度の取り組み実績	達成度	関連する中期重点テーマ	対応するSDGs
E 環境に配慮した 企業活動の推進	再生可能エネルギーの導入	2022年度中に自社で契約する使用電力を再生可能エネルギーへ切り替え	2022年6月までに、電力会社との直接契約分全ての切り替えを完了(約630店、3拠点) ▶ P.21	○	サステナビリティ推進に向けた 体制強化・取り組み拡充	7 12 13 15
	自社GHG排出量ネットゼロへの取り組み	2030年までに自社GHG排出量ネットゼロ	管理会社が契約する電力は、再生可能エネルギーへ順次切り替え中	○		
	ATM・電飾看板等の消費電力削減対応	エネルギー使用に係る原単位 対前年度比マイナス1%	2021年度比 107.0% (+7.0%)*	×		
	環境への負荷ができるだけ少ないものを選んで購入する「グリーン購入」の継続実施	物品の購買時には環境負荷を考慮し負荷の少ない商品の購入を推進	購買業務規程に基づき、優先的なグリーン購入の継続実施	○		
	地域清掃活動への参加	当社拠点のある地域で開催されている清掃活動への参加	港区、千代田区、中央区、大阪市、横浜市の清掃活動に参加(延べ100名参加)	○		
	森林保全活動の実施	森林保全活動「アコムの森」の開催	神奈川県に加え、大阪府と協定を締結し計4回開催(延べ75名参加) ▶ P.22	○		
S 人間尊重の 精神に基づく ダイバーシティ の推進	働きやすい職場環境づくり (健康経営の推進、多様な働き方の検討)	長時間労働者数(月間残業80時間超) 2024年度末0名	2022年度末、0名	○	採用・育成・定着の強化による 人材基盤の確立	3 5 8 10
	女性社員の活躍推進(ダイバーシティ推進)	女性管理職比率の向上	2023年4月1日時点、女性管理職比率8.7%(前年度比+3.2ポイント、課長相当職以上) [女性活躍ワーキンググループ]による施策検討を実施 若手女性社員を対象とする「Woman Career Program」研修を1回実施 ▶ P.23	○		
	障がい者支援	障がい者雇用率(法定率の遵守)	2022年度末、2.57%(法定率:2.30%)	○		
	エンゲージメント向上のための「ビジョン浸透プログラム」の実施	社員意識調査スコアの向上	2021年度比 +3.1ポイント ▶ P.24	○		
	「はじめたいこと、はじめよう!プロジェクト」の実施	はじめたいこと、はじめよう!プロジェクトを毎年実施(計3回)	初回開催。応募者数413名、採用者5名 ▶ P.25	○		
	文化・芸術支援	アコム"みる"コンサート物語を継続開催	13回開催。来場者数7,359名、社員ボランティア延べ203名 ▶ P.26	○		
S お客さま第一義 を追求した金融 サービスの提供	CS経営の推進	CS(お客さま満足)マインドの向上	2023年2月に「CSアワード」を開催。全社員が視聴 [CS体験カード]の提出、3,381件 ▶ P.27	○	[ヒト]と「デジタル」の最適化による 良質な顧客体験の提供	11 17
	お客さまの声の反映	CS改善提案カードに基づく改善活動の継続実施	[CS改善提案カード]の提出、1,330件(採用数88件) 振込融資金額を、「1万円単位」から「1円単位」へ変更 会員サイトやアプリの改修を実施	○		
	効率的・効果的な集客の実施	ローン・クレジットカード事業残高 2022年度末 9,085億円、2023年度末 9,468億円、2024年度末 9,842億円、新客数は毎期26万人、累計78万人	2022年度末、残高9,145億円(計画比+60億円)、新客数30.9万人(計画比+4.9万人) ▶ P.29	○		
	信用保証事業を通じた地域の活性化への対応	新規保証提携拡大、既存提携先の活性化により、 連結信用保証残高 2022年度末 1兆1,979億円、2023年度末 1兆2,540億円、2024年度末 1兆3,194億円	2023年3月2日、LINE Credit株式会社と保証提携を開始 2022年度末、残高1兆2,129億円(計画比+149億円) ▶ P.31	○		
	ASEANを中心とするアジア経済への貢献	新たな国への進出 海外金融事業残高 2022年度末 1,971億円、2023年度末 1,998億円、 2024年度末 2,038億円	マレーシアの子会社「ACOM (M) SDN. BHD.」がマネーレンダーライセンスを取得 2022年度末、残高2,195億円(計画比+223億円) ▶ P.33	○		
	デジタルを活用した創造と革新の経営の追求	キャッシュレス決済への対応 金融サービスを「as a Service型」で提供する新規事業の実現	アコムマスターカードにおいて、2022年4月 Apple Pay®、5月 Google Pay™への対応を開始 ▶ P.35 2022年4月、GeNiE(ジーニー)株式会社を設立。新規事業開始に向け対応中	○ ×		
G ガバナンスの 強化	コーポレートガバナンス・コードへの対応の高度化	コーポレートガバナンス・コードへの適確な対応	コーポレートガバナンス・コード全83コードへの対応状況を、「コーポレートガバナンスに関する報告書」にて開示 ▶ P.39 2023年2月、株価連動報酬制度(ファントムストック)を導入	○	リスク管理の高度化による ガバナンスの強化	16
	リスク管理	組織・会議体の整備 リスクカルチャー醸成のための全社的活動の実施 リスクオーナーシップに基づくリスク管理の実践	取締役会の実効性に関する分析及び評価を実施 社内勉強会や社内研修を計520回開催、延べ4,092名参加 代表取締役及び役付執行役員一人ひとりから、全社員に向けて「リスクメッセージ」を発信	○		
	コンプライアンス	コミュニケーション活性化施策の実践 ノーハラスメントの全社浸透に向けた施策の推進	全部室において、コミュニケーション施策を立案し実施 ハラスメント研修を、109回開催(950名参加) ハラスメント関連の情報提供を定期的に実施	○		
				○		

* 省エネ法の報告基準明確化に伴い、テナントとして利用しているデータセンターのエネルギー使用量を2022年度より算入。
(当該データセンターの電気使用量を算入しなかった場合、2022年度の前年度比は98.6%)

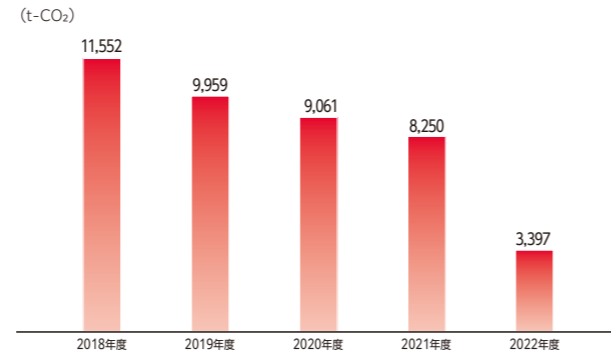
環境に配慮した企業活動の推進

近年、地球温暖化などの環境問題が深刻化しており、CO₂をはじめとした温室効果ガスの削減など、環境に配慮した企業の取り組みが求められています。当社は社会の一員として、限りある資源を有効に活用し、企業活動による環境負荷を低減するだけでなく、社会貢献活動としての環境保全活動にも積極的に取り組みます。

● 自社GHG排出量ネットゼロへの取り組み

当社の事業は燃料を使用することがなく、Scope1の排出がないため、Scope2の排出量の削減に注力しています。2022年6月末には、電力会社と当社が直接契約している店舗・拠点(約630店、3拠点)の使用電力を全て再生可能エネルギーに切り替えました。現在は、管理会社が電力契約を行っている店舗・拠点について、再生可能エネルギーに順次切り替えています。また、Scope3の排出量についても開示できるように、算出に向けた態勢整備を行っています。

CO₂排出量 (Scope1+2)



※2022年度より集計方法を変更



● カードレス取引機能の拡充

商品・サービスを通じた環境負荷の低減という観点からは、カードローン及びクレジットカードのカードレスでの取引機能をご用意しています。

カードローンでは、セブン銀行のATMに表示されるQRコードをスマホアプリで読み込むことにより、カードレスで入出金ができます。クレジットカードは、アプリ上でバーチャルカードを発行することにより、ECサイトなどでショッピングをお楽しみいただけます。また、Apple Pay®、Google Pay™に対応しており、リアルチャネルでもカードレスでご利用いただけます。そのほかにも、お客さま名義の金融機関口座への送金や、インターネット返済、口座振替(自動引き落とし)など、カードレスでご利用、ご返済いただける手段をご用意しています。カードローン、クレジットカードともにカード発行せず

にご利用いただくことで、プラスチック使用量を削減することができます。

今後も、お客さまの利便性の向上を図るとともに、限りある資源の使用量の抑制に取り組めます。



● ペーパーレス化の推進

お客さまへの交付書面の一部をペーパーレス化(電子化)することで、お客さまの利便性の向上を図るとともに、資源の使用量を抑制しています。交付書面を電磁的な方法で受け取ることを希望されているお客さまは、ご契約関連書類やお取引に伴う各種明細書を会員サイトからのダウンロードにより受け取ることができます。

社内においても、各種申請手続き、給与明細書、社内広報誌、取引先と締結する契約書などの電子化に取り組んでおり、資源の使用量を抑制しています。また、効率的な会議運営と環境保護を目的に、各種会議体のペーパーレス化を推進しています。

● 森林保全活動「アコム森」

温室効果ガスの削減、生物多様性保全などを目的として、森林保全活動「アコム森」を開始しました。「企業の森づくりサポート制度」を利用して、当社のコンタクトセンターのある神奈川県、大阪府とそれぞれ協定を締結しました。

本活動は、社員ボランティアが森林の整備を行うことで、健全な森林の整備・保全に貢献します。神奈川県では主に枝打ち^{※1}や間伐^{※2}、大阪府では下草刈り^{※3}や植樹を行っています。

本活動を通じて、神奈川県・大阪府の環境整備・保全を行うとともに、社員の環境意識の醸成に取り組んでいます。

※1 余分な枝を切り落とす作業

※2 過密となった木々の一部を伐採し、適度な間隔をつくる作業

※3 植えた苗木が成長するまでの間、周りの雑草や雑木を刈り払う作業



アコム森 (神奈川)

アコム森 (大阪)

枝打ち

社員インタビュー

自社で契約する使用電力を再生可能エネルギーへ切替え

営業推進部
営業管理チーム 主任
秋葉 勇志



Q. 取り組みの背景を教えてください。

CO₂をはじめとした温室効果ガスの削減など、環境に配慮した取り組みが企業として求められる中、営業現場で働く社員の提案がきっかけとなり、営業拠点の省エネ化を検討するようになりました。当初は、ソーラーパネルの設置や照明のLED化などの案が出ていましたが、費用や実用面で課題があったことから、自動契約コーナーの使用電力を再生可能エネルギーへ切り替える検討を開始しました。再生可能エネルギーに切り替えることで、従来よりも電気料金が上昇するため、私は契約先の選定及び価格交渉に尽力し、自社で契約していた約630ヶ所の自動契約コーナーの使用電力を再生可能エネルギーへ切り替えることに貢献できました。

Q. これから挑戦したいことはありますか？

環境に配慮した取り組みとして、ペーパーレス化を推進していきたいと考えています。全社で推進している業務効率化の担当者として、営業本部内で使用している紙帳票などの廃止及び電子化に取り組んできました。2022年度は、約50件のペーパーレス化を推進することができましたが、まだまだペーパーレスにできる紙帳票があるので、積極的に推進していきたいです。そのほかにも、営業現場の声をヒアリングしながら、業務のロボット化を推進し、業務負担の軽減や不備の防止に取り組んできました。これからも営業現場の皆さまが安心してお客さま対応できる環境を整えていきます。

人間尊重の精神に基づくダイバーシティの推進

人事担当役員メッセージ

人材育成を企業価値向上のドライバーに

常務執行役員
よしほ まさし
吉羽 優志



アコムグループのビジョンである「全てのステークホルダーの期待に応えつづける」を達成するためには、社員一人ひとりの成長が必要不可欠です。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社員を育成するためには、チャレンジする意欲に対して最大限に効果を発揮できるような学びの場を提供することが大事だと考えています。その学びの場の第一弾として、2023年度より、デジタル推進の一翼を担う人材の育成を目的とした「デジタル人材育成プログラム」を開始しました。このプログラムでは、デジタルマインドの醸成から専門スキルの習得まで、研修ごとに目的を設定して、デジタル人材の育成に取り組んでいます。

人材育成のほかにも、強い組織を目指していくために「働きがい」への取り組みにも注力しています。中期経営計画の重点テーマである「ビジョン浸透による社員のエンゲージメント向上」を図るべく、2022年度より役員がファシリテーターと

なり、全社員に対して「ビジョン浸透プログラム」を実施しています。このプログラムでは、「日々の業務とビジョンの結びつけ」及び「行動の判断基準の明確化」を目的としており、業務の意味づけができることで、社会や組織への貢献を実感でき、「働きがい」に繋がると考えています。

当社の人事施策は外部からも高い評価を得ており、福利厚生表彰・認証制度「ハタラクエール」では、福利厚生の充実に向けた取り組みが評価され、2年連続で最上位の評価を獲得しています。また、従業員エンゲージメントでは、大企業部門で4位となりました。

当社は、「人的資本」がサステナビリティに関する重要な項目であると位置づけています。企業理念である「人間尊重の精神」に基づくダイバーシティの推進とともに、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し、企業価値の向上に貢献してまいります。

「人間尊重の精神」とは、お客さまや社員はもちろんのこと、株主やビジネスパートナーといった全てのステークホルダーに対して常に感謝の気持ちを忘れず、お互いが尊重し合える関係性を築いていくことを意味しています。全ての人の基本的人権を尊重することを行動の基本とし、性別、年齢、障がい、婚姻、国籍などの様々な違いをお互いが尊重し、認め合い、それを受容することによって、あらゆる人々が能力を最大限に発揮し、活躍することを推進します。

● 女性社員の活躍推進

当社は、多様な人材の能力・アイデア・価値観等を尊重し、一人ひとりが活躍できる環境を整備しています。2022年度は、公募により集まった「女性活躍ワーキンググループ」において、女性社員が自らの視点で女性活躍に関する施策を検討し、役員向けに提言を行いました。提言された複数の施策は、人事部と協働して実装に向けて進めています。ま

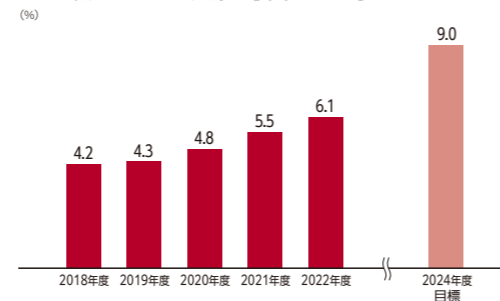
た、自律的にキャリア形成に取り組む必要性を女性社員自身が認識し、コンフォートゾーンから一歩踏み出すチャレンジを支援する研修制度、「Woman Career Program」を新設しました。なお、管理職に占める女性労働者の割合は、2025年度末までに9.0%以上とする目標を設定しています。



女性活躍ワーキンググループ

Woman Career Program

管理職に占める女性労働者の割合



● 健康経営の推進

当社は、従業員が心身ともに健康であることが従業員の幸福と企業の発展に繋がると考え、2021年10月に「健康経営宣言」を制定し、従業員が「幸せに生き生き働ける」環境づくりに取り組んでいます。また、人事部担当役員、人事部、衛生委員会、産業医、健康保険組合等が連携して健康経営推進体制を整備しています。

さらなる健康経営の推進と健康経営の取り組み内容を社内外へ周知することを目的に、2022年には「健康経営戦略マップ」を作成し、ホームページで公開しました。

● 2年連続で優良福利厚生法人を受賞

当社は「人間尊重の精神」を企業理念の一つとしており、従業員一人ひとりのライフプランを実現するため、福利厚生の充実に意欲的に取り組んでいます。あらかじめ付与されたポイントの範囲内で、福利厚生サービスの中から好きなものを選択できる「カフェテリアプラン」や、1時間単位で休暇を取得できる「時間単位年休制度」を導入しています。

育児・介護と仕事の両立や新卒採用者の早期離職対策など、多くの課題に対して福利厚生の面から対策がとられていることが評価され、福利厚生表彰・認証制度「ハタラクエール」で、特に優れた取り組みを行う法人5社に与えられる「優良福利厚生法人(総合)」を2年連続で受賞しました。

● ビジョン浸透プログラム

中期経営計画(2022~2024年度)を策定する際に、ビジョンの見直しを実施し、ステークホルダーごとの約束をより明確にしました。この新しいビジョンと業務を結びつけるとともに、日々の行動の判断基準を明確化することを目的に、Vision Bookを作成し、全社員に配布しました。

2022年9月からは、Vision Bookを活用しながら、当社のビジョンについて考える、「ビジョン浸透プログラム」を開催しています。社員一人ひとりが誇りや使命感、当事者意識を持って自身の業務に取り組めるよう、役員がファシリテーターを務め、各回20名程度の社員と一緒に、当社のビジョンと日常業務を結びつけました。以前は、役員が当社のビジョン体系について語る研修を実施していましたが、「ビジョン浸透プログラム」では、「役員からの伝達」ではなく「現場での対話」を重視しています。プログラムは大きく4つのセッションで構成され、①ビジョンの重要性、②ビジョン体系の内容理解、③ビジョンと業務の繋がり、④ビジョン実現のためのアクションプラン決定について、各部・センターの業務の特性を踏まえて、役員と社員が相互に話し合い、ビジョン実現のためのアクションを明確にしました。



これらの取り組みが評価され、経済産業省と日本健康会議が共同で選定する「健康経営優良法人」の認定を2年連続で受けました。
引き続き、従業員及びご家族が生き生きと過ごせるよう「今日よりも明日幸せになれる」環境づくりに取り組みます。



この取り組みの結果、エンゲージメントサーベイにおける「理念の発信と伝達」という項目の満足度が向上しました。



ビジョン浸透プログラムの様子



● **ベストモチベーションカンパニーアワード2023
大手企業部門第4位を受賞**

2019年から、株式会社リンクアンドモチベーション(以下、「リンクアンドモチベーション」)が提供する従業員エンゲージメント調査^{*1}を実施しています。当社は、「期待度」と「満足度」のギャップが大きい項目を組織の課題として捉え、様々な改善を行っています。

2023年3月には、リンクアンドモチベーション主催の「ベストモチベーションカンパニーアワード 2023(企業表彰)」及び「モチベーションチームアワード 2023(部署表彰)」の両アワードで、それぞれ第4位と優秀賞を受賞しました。「ベストモチベーションカンパニーアワード」は、リンクアンドモチベーションが2022年に従業員エンゲージメント調査を実施した企業の中からエンゲージメントスコア^{*2}の高い企業が表彰されます。当社は、「部下への支援行動」「職場の一体感」に対する「期待度」と「満足度」がとても高い水準となっており、この結果が受賞に結びついたと考えています。



「モチベーションチームアワード」は組織状態に改善がみられた部署に贈られるもので、当社の東日本営業部コールセンターが優秀賞を受賞しました。「部下への支援行動」や「自チームの使命や目標の明示」の項目で高いスコアを得たことにより、スコア全体が大きく上昇したことが受賞に繋がりました。

今後も、より働きがいのある職場環境の整備を推進していきます。

^{*1} 従業員エンゲージメントに影響を与える16領域64項目について、従業員の期待度・満足度を計測し、組織のエンゲージメント状態を把握するための調査
^{*2} 全社員の期待度・満足度の結果から、社員と当社の相互理解の度合いを定量的に測定し、「偏差値」として算出したもの

● **はじめたいこと、はじめよう! プロジェクト**

当社は長らく「はじめてのアコム」をキーメッセージとしてマーケティングを行ってきましたが、「はじめて」を応援する私たちはカードローンの領域にとどまりません。明るい未来に向けた新しい一歩を踏み出す人々を応援し、誰もがやりたいことに挑戦できる社会を実現するために、「はじめたいこと、はじめよう!プロジェクト」を実施しています。

本プロジェクトでは、一般公募により選ばれた挑戦者の「はじめたいこと」を応援するため、アコムがその道のプロフェッショナルである「はじめてコーチ」を派遣し、コーチと二人三脚で「はじめたいこと」を全力サポートします。2022年は、「スカイダイビングをはじめたい!」「尺八をはじめたい!」など、総勢413名の「はじめたいこと」の応募の中から、面接等の選考を経て、熱い想いを持った5名の「はじめたいこと」を実現しました。挑戦の様子はYouTubeでご覧いただけます。



YouTube アコム公式チャンネル
「はじめたいこと、はじめよう!プロジェクト」



🎤 **社員インタビュー**

**組織のエンゲージメントを高め、
「Best Motivating Leader」として社内表彰**



西日本営業部 コールセンター
シニアマネージャー
太田 文枝

Q. 日頃から組織のリーダーとして、心がけていることを教えてください。

「トップダウン」ではなく「ボトムアップ」のアプローチを組織内で取り入れるようにしています。私が担当しているコールセンターは、約160名の社員が所属しています。これだけ多くの社員がいれば、管理職としては「トップダウン」で指示を出すほうが仕事に取り組みやすいと思います。しかし、上司からの指示を受けて仕事をすると、部下は「やらされる」感覚になってしまいます。自分で考えて仕事に取り組むことが社員一人ひとりの成長に繋がるため、「ボトムアップ」のアプローチを強く意識しています。社員が思い切ってチャレンジできるよう、ただ機会を与えるだけでなく、手助けが必要になった時にはしっかりサポートするよう心がけています。

また、日頃のコミュニケーションも大切にしています。コミュニケーションがとりやすい雰囲気を組織全体に浸透させるべく、積極的に部下とコミュニケーションをとるようにしています。そのおかげもあり、新入社員であっても私に気軽に声をかけてくれるなど、組織全体が明るい雰囲気に

なっています。組織が明るくなっていく軌跡を見るのが楽しいですし、明るく・楽しく働けるほうが仕事の質も良くなると思っています。

Q. モチベーションの秘訣は何ですか?

部下の成長が私の日々のモチベーションとなっています。部下が成長できるように、いろいろなことにチャレンジできる機会を提供しています。例えば、成長を促す一環として、組織内で社員のスキルを共有し合う勉強会を定期的で開催しています。勉強を受ける側はもちろんのこと、講師の社員も「どうすれば分かりやすく伝わるか」「どうすればほかの社員が講師をやりたいと思うか」などを事前に考え、勉強会を開催するので良い経験になっているようです。悩みながらも良い勉強会を開催してくれると、こちらもうれしい気持ちになります。

● **アコム“みる”コンサート物語**

「誰かのために何かをしたい」、「多くの人の笑顔が見たい」、「地域社会と良好な関係を築きたい」という3つの思いを胸に、1994年からアコム“みる”コンサート物語を開催しており、開催回数は累計258回、参加者は延べ24万人、ボランティアは延べ5,000人を超えています。(※2023年3月末時点)

このコンサートは、ご来場された皆さまが感動を共有することで相互理解を深め、心から楽しみ、困っている人がいたら自然に声をかけられる「心のバリアフリー」を目指しています。また、ハンディキャップのある方にも楽しんでいただけるよう、手話通訳や視覚支援機器の導入、車イス専用席の充実などの工夫を行っています。



ピアノリリコと影絵のコンサート。手話通訳もとり入れています



アコムの社員ボランティアが運営しています



小さなお子さまやハンディキャップのある方も来場されます

お客さま第一義を追求した金融サービスの提供

お客さまの資金ニーズの先には「欲しい商品を手に入れたい」「そのサービスを受けたい」という想いがあります。当社はそのお客さまの想いに、安心、安全な金融サービスを提供することでお応えします。また、当社グループの金融サービスが日本国内はもとより、ASEANを中心とするアジア経済を支える重要な役割を担っていることを認識し、その社会的使命を果たしていきます。

● CS経営30年間の軌跡

当社は1936年の創業以来、「お客さま第一義」に徹してきました。

1986年にはCS(Customer Satisfaction)経営の前身となる「QC(Quality Control)サークル活動」を開始しました。商品・サービスの品質をさらに高めることを目的とし、営業店の社員が主体となり、お客さまの立場でお客さまの期待に応えるべく業務改善活動を続けてきました。1992年にはさらなるお客さま満足の向上を目指し、「QCサークル活動」を発展的に昇華し「CS経営推進委員会」を発足しました。翌年にはCS経営の基盤となるCS理念が制定され、今日までお客さま満足を追求してきました。

新型コロナウイルス感染症の流行に伴いこれまでの生活様式が一変し、営業活動においても様々な制約があった中でも、「お客さま第一義」を止めることなく継続してきました。また、デジタル領域におけるサービス向上にも一層注力し、お客さまとのあらゆる接点でCS経営を考えています。「ヒト」と「デジタル」、そのどちらにおいても最適なサービスを提供できるよう、これからもお客さま満足を常に掲げつづけていきます。



● CSアワードの開催

「創業の精神」や「企業理念」のさらなる浸透を図り、お客さまに「信頼」「満足」していただくための「CS対応の実践」と「研鑽する風土を醸成すること」を目的に「CSアワード」を年に一度開催しています。CSアワードでは、CSに関する優れた活動を広く共有し、会社全体で評価・表彰しています。今回は新型コロナウイルス感染症が収束に向かっていたことから、3年ぶりに会場での開催を実施しました。



CSアワードの主なプログラム

プログラム名	概要
CSカードプレゼンテーション	CS体験カード*1・CS改善提案カード*2のそれぞれ最優秀賞、優秀賞に選ばれた社員によるプレゼンテーション
CS対応発表	顧客接点部署の社員による「お客さま第一義」を実践できた対応ログの共有
アコムビジョン×CSアワード	各ステークホルダーの担当部署の社員によるビジョンに関する取り組みの紹介

※1 CS体験カード:業務を通じてお客さまに喜んでいただいたことや、プライベートで体験したCS事例などを共有する仕組み
 ※2 CS改善提案カード:お客さまのご要望や不満、また日ごろの業務を通じた課題をもとに様々な改善策を提案できる仕組み

● 金銭教育の実施

2013年より消費者の「保護」や「利益」を図り、個人向けカードローン市場の健全な発展を目的として、大学生や高校生向けに金銭教育の講義を実施しています。また、2022年度からは新入社員向けの講義も開催しており、受講者からは「金融リテラシーの向上に繋がった」などの声がありました。

講義では、キャッシュレス決済の普及などにより若年層にとっても身近なものとなりつつあるカードローンについて、実際にあった金銭トラブルの事例などを紹介し注意喚起しています。カードローン事業を担う企業の一員としてのプロボノ活動を通じて、未来を担う学生たちが将来金銭トラブルに巻き込まれることのないよう、社会人になる前からお金の大切さを



高校での金銭教育

を身につけていただきたいとの想いから、さらなる拡充に向けて取り組んでいきます。

🔍 社員インタビュー

「CSアワード2022(CS対応発表)」にて最優秀賞を受賞



東日本営業部 カウンセリングセンター
 阪本 祐子

Q. カウンセリング業務について教えてください。

私が所属しているカウンセリングセンターでの業務は、延滞中のお客さまから返済相談を承ることで、相談を承るにあたり、お客さまの気持ちを理解し、お客さまの状況や心情に寄り添い、お客さま一人ひとりに合わせた対応をするよう心がけています。

そして、その時々で「この対応はお客さまのご状況に合わせた対応になっていたか?」を振り返り、「お客さま第一義」に少しでも近づけるよう業務に取り組んでいます。

Q. 「お客さま第一義」を実感したエピソードを教えてください。

新規お取引日から毎回、長期延滞を繰り返されていた若いお客さまとお話したところ、ご返済に対する意識が薄く感じました。この先も延滞や少額の返済が続くことで、長期的にみるとお客さまのご負担が増えますし、今後の生活でもご不便をおかけしてしまう可能性があると思ったので、期日どおりにご契約の返済額をいただくことが「お客さま第一義」ではないかと考えご相談を承りました。その結果、今では毎期期日どおりにご返済を続けていただいています。カウンセリングセンターではご相談を承り期日どおりにご返済いただくことで、その後、そのお客さまとお話をする機会はほとんどなくなりますが、今後も一人でも多くのお客さまに「アコムと取引してよかった」、「相談してよかった」と思ってもらえるように「お客さま第一義」の対応を実践しつづけていきたいです。

Q. これから挑戦したいことはありますか?

前職では同業種の教育業務に携わっていたこともあり、その経験を活かして教育面に携わりたいです。

カウンセリング業務において最も重要なスキルは「お客さまに合わせた対応」です。

お客さま一人ひとりの置かれている状況を想像し、それぞれに合った最善の提案をすることを日々念頭に置き業務にあたっています。

世の中ではデジタル化が進んでいますが、このお客さま一人ひとりに合わせた対応は「ヒト」にしかできないスキルであり、今後も伝承しつづける価値のあるスキルであると感じています。

そのため、私がこれまで培った応対力と経験を活かし研修や勉強会を通して、カウンセリングセンター全体の応対力底上げを実現できるように尽力したいと思っています。



CSアワード授賞式の様子

ローン・クレジットカード事業



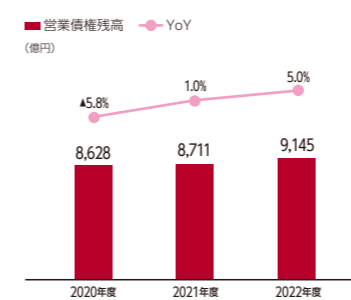
概要

ローン事業は、お客さまの「信用」をもとに、主に個人の方を対象とした少額、無担保の現金融資を行うビジネスです。また、アコムは、1998年7月にMastercard®の発行ライセンスを取得し、クレジットカード事業に本格的に参入しました。

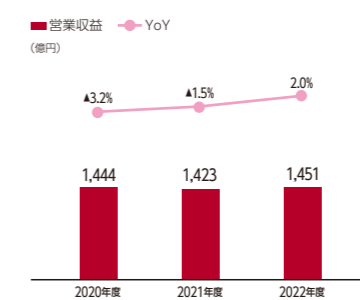
ローン・クレジットカード事業の特性は、①Speed (即時性) ②Simple (利便性) ③Secret (秘匿性) ④Safety (安全性) ⑤Self service (自己操作性) の5つのSで表すことができます。

アコムは、消費者金融業界のリーディングカンパニーとして「5S」のビジネスモデルの確立に加え、先行・先端のサービス提供でマーケットの支持を集め、ノンバンク市場において、トップブランドの地位を維持しています。

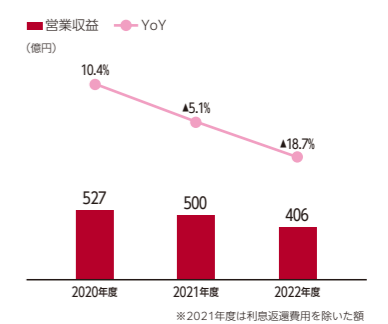
営業債権残高



営業収益



営業利益



2022年度の取り組み

ローン・クレジットカード事業においては、新規集客の強化、商品・サービス機能の向上、債権内容の健全性維持等に取り組みました。新規集客の強化については、SNSを活用した新規施策等に取り組みました。また、商品・サービス機能の向上については、当社が発行するMasterCard®においてApple Pay®及びGoogle Pay™への対応を開始するなど、お客さまの利便性向上を図りました。

これらの営業活動に加え、与信精度の向上をはじめ、与信研修や対応品質研修などの人材育成強化を通じて、債権内容の健全性維持、対応品質をはじめとするお客さまへのサービス向上に努めています。

2022年度の実績

2022年度においては、社会経済活動の正常化が進み、レジャー・旅行、外食などの個人消費が回復したことに加え、積極的な新規集客を行ったことから、営業債権残高は前期比5.0%増加の9,145億円となりました。

営業収益は、営業債権残高が順調に拡大したことから、前期比2.0%増収の1,451億円となりました。

営業利益は、前期に実施した利息返還損失引当金への追加繰入れが発生しなかったことから、406億円となりました。

2023年度の計画

リベンジ消費による資金需要の活発な状況が第2四半期までつづき、第3四半期以降はコロナ禍前の水準に徐々に戻っていくと想定していることから、営業債権残高は前期比4.4%増加の9,546億円を計画しています。

営業収益は、業容拡大を主因に前期比4.6%増収の1,518億円を計画しています。

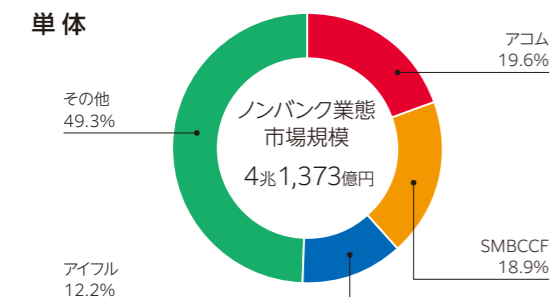
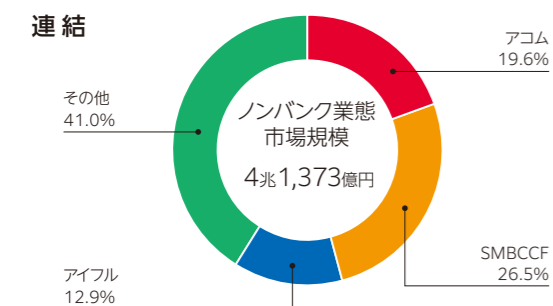
市場環境・見通し

2023年3月末におけるノンバンク業界の個人向けカードローンの市場規模は約4兆円で、そのうちアコムのシェアは約20%です。

少子高齢化が進行し、労働人口が減少している中、異業種からの個人向けカードローン市場への新規参入などにより、競争環境の激化が継続している状況です。

足元においては、社会経済活動の正常化が進み、レジャー・旅行、外食などの個人消費が回復したことで、縮小していた市場規模は拡大に転じています。新型コロナウイルス感染症の影響が一巡すれば、年間2%程度の市場成長が見込まれ、アコムの営業貸付金残高は年間3%程度の成長が可能と考えられています。

市場シェア (2023年3月末時点)



強み

アコムのローン・クレジットカード事業の強みは、累計1,200万人を超えるお客さまとのお取引によって蓄積されたデータです。機械学習を活用して、このデータを分析し、高度な与信・審査ノウハウを確立しています。お申込みから最短30分で審査回答を行う「即時与信」と、インターネットや自動契約機など様々なお申込み・契約チャネルを用意することで、スピーディーな融資を実現しています。

また、全国の店舗に約650台ある「クレジットカード即時発行機」やバーチャルカード機能を活用することにより、最短即日でクレジットカードの発行が完了することも、他社にはない独自のサービスとして強みになっています。

中期経営計画

3年後に目指すべき姿

- お客さまが求めるキャッシュレスニーズに的確に応えつづけるとともに、デジタルを活用した、より快適なサービスを提供する
- 営業債権残高は9,842億円、営業収益は1,560億円、営業利益は494億円を目指す

中期重点テーマ

- パーセプションの再構築によるブランド力向上
- 「ヒト」と「デジタル」の最適化による良質な顧客体験の提供
- 次期成長に向けた新規事業・新サービス創出への挑戦



常務執行役員
木下 裕司



2022年度は、キャッシュレスニーズの高まりに応えるべく、スマホ決済への対応や申込フォームの改修を行うなど、お客さまの利便性向上を図りました。

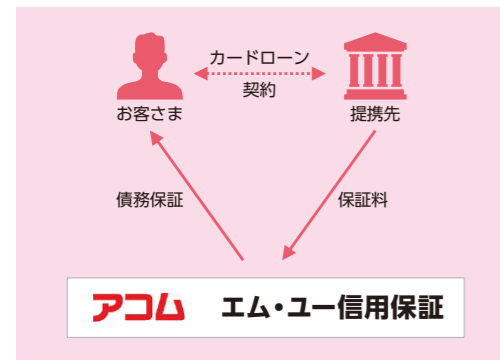
政府主導の各種施策などにより資金需要が回復したことに加え、積極的な新規集客を行ったことから、計画の26万件を大きく上回る30万9千件で着地することができました。年間30万件の新客数を獲得できたのは、実に17年ぶりのこととなります。

今後においては、新客数におけるマーケットシェアの維持・向上のため、「お客さまに選ばれるアコム」を実現すべく、

2023年度より外部の見直しも活用し、マーケティング戦略の見直しを行います。まず、市場調査を中心に行い、3年かけて新規集客や継続率の向上を図っていく予定です。また、マーケティング戦略の見直しとあわせて、人々のはじめてを応援する「はじめたいこと、はじめよう!プロジェクト」を推進し、「はじめてを応援するアコム」を浸透させていきたいと考えています。

コロナ禍による世の中の急速な行動変容により、リアルチャネルによる取引が限定的となり、ネット経由のお申込みが9割以上を占めるようになりました。既存取引においても、アプリ機能などの拡充により、ネットでの取引増加が見込まれることから、ピーク時に約600店舗あった有人店舗を2023年3月末に全て閉鎖しました。今後も外部環境の変化に適応しながら、お客さまに「新しい便利」を提供していけるように努めてまいります。

信用保証事業

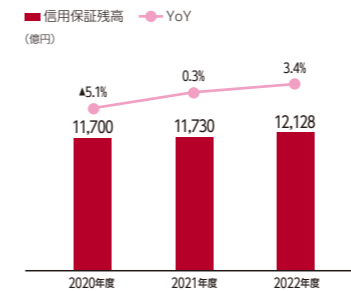


概要

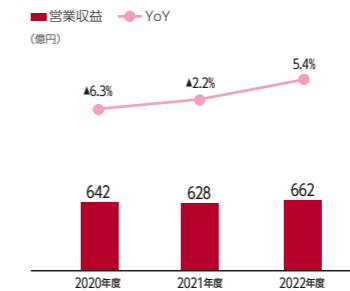
信用保証事業とは、提携先が販売するローン商品を利用されるお客さまの債務保証を行い、ローン商品残高に対する保証料をいただくビジネスです。当社の信用保証事業は、提携先に合わせたサポートを通じて、ローン商品を成長させていく協働事業です。アコムグループでは、アコムと連結子会社であるエム・ユー信用保証株式会社の2社で信用保証事業を展開しています。

これまでローン事業で培ったノウハウを活用し、2001年5月にアコムが株式会社北海道銀行との最初の保証業務提携をスタートさせました。以降、株式会社三菱UFJ銀行、有力地方銀行及びインターネット専門銀行を中心に提携ネットワークを拡げています。地域経済は、少子高齢化、人口流出などの様々な課題を抱えています。各提携先と力を合わせてカードローン商品を成長させ、幅広い地域のお客さまのニーズにお応えすることで、地域経済の活性化に貢献しています。

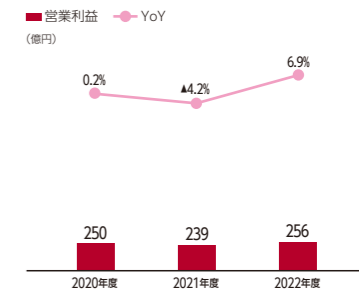
信用保証残高



営業収益



営業利益



2022年度の取り組み

信用保証事業においては、提携先との深度あるコミュニケーションに努め、適正な保証審査を継続してきました。また、共通の広告素材を複数の提携先で使用共同広告の活用による提携先の新規集客の強化や技術指導志向による各種営業施策、業務効率化の支援等に取り組みました。

また、2023年3月には、LINE Credit株式会社との業務提携が実現するなど、事業会社を含めた新規提携先の開拓についても努めています。

2022年度の実績

2022年度においては、既存提携先との連携強化を図るとともに、提携先の営業推進施策のサポートに注力したことやレジャー・旅行、外食などの個人消費が回復したことで、信用保証残高は前期比3.4%増加の1兆2,128億円となりました。

営業収益は、業容拡大に加え、定期的な見直しにより保証料率が上昇したことから、前期比5.4%増収の662億円となりました。

営業利益は、業容拡大による増収でコスト増加分をカバーできたことから、前期比6.9%増益の256億円となりました。

2023年度の計画

各提携先において積極的な営業活動が想定されることやリベンジ消費による資金需要の活発な状況が第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想定であることから、信用保証残高は前期比4.6%増加の1兆2,688億円を計画しています。

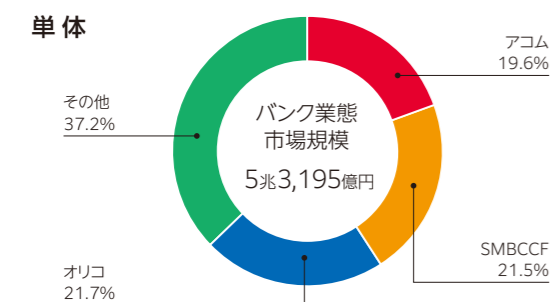
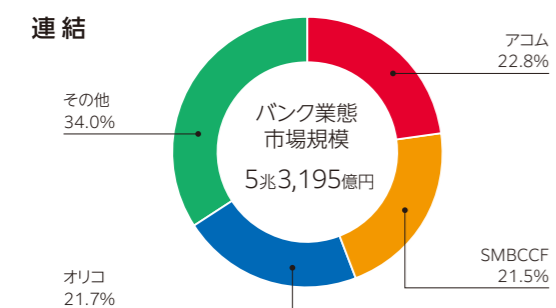
営業収益は、信用保証残高の増加に加え、保証料率の引き上げを見込んでいることから、前期比5.9%増収の702億円を計画しています。

市場環境・見通し

2023年3月末における銀行のローン市場は、約5.3兆円の規模があり、そのうちアコムグループのシェアは20%を超えています。

足元においては、社会経済活動の正常化が進み、レジャー・旅行、外食などの個人消費が回復したことで、縮小していた市場規模は拡大に転じています。新型コロナウイルス感染症の影響が一巡すれば、年間3%程度の市場成長が見込まれ、アコムグループの信用保証残高は年間4%程度の成長が可能と考えています。

市場シェア (2023年3月末時点)



強み

アコムグループの信用保証事業は、提携金融機関を原則1都道府県につき1行の有力地方銀行とすることを基本戦略としています。商圏のカニバリゼーションを防ぐとともに、各金融機関と緊密な提携関係を維持し、各金融機関のニーズや実情に合わせて、市場分析結果の提供、プロモーションの支援、各種営業施策の提案、業務フローの最適化などのきめ細やかなサポートを行っています。1行あたりの信用保証残高は100億円を超え、ほかの保証会社と比較してもアコムグループが突出しています。

加えて、アコムのローン事業のノウハウを持った社員が外向し、技術指導を実施する人的支援も行っており、150人を超える社員が提携金融機関のローン商品の営業推進に携わっています。テレマーケティングの指導や広告支援などにおいて、提携金融機関から高い評価を得ています。

中期経営計画

3年後に目指すべき姿

- アコムグループで培ったノウハウを活用し、提携金融機関の企業価値向上に貢献する保証会社を目指す
- 営業債権残高は1兆3,194億円、営業収益は732億円、営業利益は264億円を目指す

中期重点テーマ

- 金融機関との保証提携拡大・事業会社との保証提携実現
- 既存保証提携先との更なる連携強化



常務執行役員
小野寺 道人



店を統一していくことにより、地方銀行間で好事例をスピーディーに共有でき、新規集客においてプラス影響が期待できます。

これらの取り組みや資金需要の回復により、2022年度の信用保証残高は、期初計画を上回って着地することができました。しかしながら、他社と比較すると、アコム単体では競合他社との残高伸長の差が拡大しつつあります。

アコム単体でのシェアNo.1を目指すべく、2023年度はマーケティング、BtoBの営業スタイルの改善を図っていきます。また、契約から返済までの既存業務について見直すとともに、改善余地のある契約率の向上にも注力していきます。新規提携についても、LINE Creditに続く新たな事業会社との提携を実現させていきます。これらの取り組みを推進し、中期経営計画を上回る成長をつづけていきたいと考えています。

アコムグループのノウハウを提携先に惜しむことなく提供するとともに、期待を超えるサービスを提供しつづけて、単体シェアNo.1を目指し、圧倒的なアコムをつくってまいります。

中期経営計画の重点テーマである「事業会社との保証提携実現」については、2023年3月にLINE Credit株式会社(以下、「LINE Credit」)と提携を開始することができました。これまで提携先は、銀行を中心とした金融機関でしたが、今回の提携をもって新たなフェーズに突入したと認識しています。信用保証事業の営業収益は、約20年に亘る金融機関との保証提携で、連結営業収益の4分の1を占めるまで成長しました。今回を機に、事業会社との保証提携を推進し、さらなる事業拡大を目指してまいります。

「既存提携先との更なる連携強化」は、共同広告での新規集客のサポートはもちろんのこと、Web広告の効果的・効率的な運用を図るべく、提携先ごとで異なっていた広告代理

海外金融事業



概要

リテール金融分野の成長が著しいASEANのマーケットに注目し、タイ王国とフィリピン共和国でローン事業を展開しています。ASEANは、急速に経済発展している一方で、銀行口座やクレジットカードを持たず金融サービスにアクセスできない人々がいるなどの課題があります。当社グループは、幅広いお客さまにサービスを提供し、お客さまのニーズにお応えすることで、ASEAN経済の発展に貢献しており、営業収益はアコムグループ全体の約20%を占めるまでに成長しました。

タイでローン事業を営むEASY BUY Public Company Limited (以下「EASY BUY」) においては、日本国内で培った経験やノウハウを活用し、個人の方を対象にUmay+ (ユメプラス) ブランドで無担保ローン事業を展開しています。「お客さま第一義」の理念に基づく質の高いサービスで多くのお客さまの支持を集めています。

経済成長が著しいフィリピンでは、ACOM CONSUMER FINANCE CORPORATION (以下「ACF」) を2017年7月に設立し、2018年7月に事業を開始しました。

市場環境・見通し

2022年12月末におけるタイの個人向けローン市場は約6,000億バーツ (約2兆5,000億円) の規模があり、そのうちノンバンク業態の市場規模は約3,000億バーツ (約1兆2,000億円) です。EASY BUYのシェアはノンバンク市場で20%程度あり、シェアNo.1のトップブランドの地位を築いています。

2023年度においても、実質GDP成長率は上昇が予想されており、ノンバンク市場についても引き続きプラス成長が期待できると考えています。

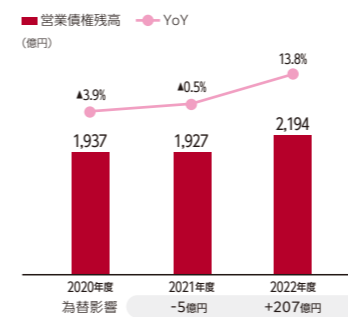
フィリピンの個人向け無担保ローンの市場規模は約3,500億ペソ (約8,500億円) です。中所得者層向けの無担保ローンを扱う銀行は限定的で、ノンバンクも数社程度と、引き続き、発展が見込まれる市場です。

強み

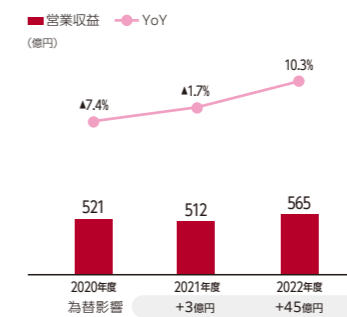
海外金融事業の強みは、日本国内における長年のローン事業の豊富な経験やノウハウに加え、タイにおいて個人向けローン事業を25年以上つづき、ノンバンク市場でトップシェアの地位を築くまでに成長させた、海外での事業展開の経験です。

新たな国での事業参入においても、この経験から得られた豊富なノウハウを活用することで、比較的スムーズな事業基盤の構築が可能となっています。

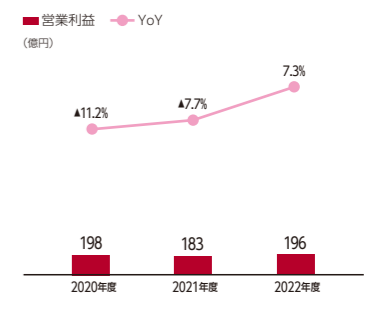
営業債権残高 (円ベース)



営業収益 (円ベース)



営業利益 (円ベース)



2022年度の取り組み

海外金融事業においては、規模の拡大を目指し事業を推進してきました。

EASY BUYにおいては、ブランドイメージ向上、新規集客拡大を目標に、Umay+ (ユメプラス) ブランドを積極展開することにより、同国内においてトップブランドの地位を築いています。また、バーチャルカード発行や領収書の電磁交付等、モバイルアプリケーションを活用することで、サービス力強化に取り組みました。

ACFにおいては、Webマーケティング強化により新規集客の強化を図りつつ、債権品質の良化に取り組みました。

マレーシアのACOM (M) SDN.BHD.においては、2023年9月の事業開始に向けて、システム構築などの開業準備を進めています。その他アジア諸国についても、事業展開の可能性を探り、調査活動を推進しています。

2022年度の実績

海外金融事業の営業債権残高は、個人消費の回復に円安の為替影響も加わり、前期比13.8%増加の2,194億円となりました。現地通貨ベースでは、EASY BUYが前期比2.2%増加の568億バーツ、ACFが70.3%増加の14億ペソとなりました。

営業収益は、業容拡大に加え、円安の為替影響を受け、前期比10.3%増収の565億円となりました。営業利益は、前期比7.3%増益の196億円となりました。

2023年度の計画

EASY BUYでは、新型コロナウイルス感染症に対する救済措置として、タイ中央銀行からの要請を受けて、借入金融機関数の上限撤廃や与信枠の緩和を行っていました。コロナ禍が収まったことで、それらの救済措置が2022年12月末日をもって撤廃されたため、前期比0.4%増加の570億バーツを計画しています。ACFでは、債権ポートフォリオの安定化に向けた与信基準の厳格化に伴い、新規契約件数の減少や顧客単価の抑制を見込んでいることから、前期比19.1%減少の11億ペソを計画しています。

営業収益は、EASY BUY及びACFにおいて期中平均残高の増加を見込むことから前期比0.6%増収の569億円を計画しています。

担当役員メッセージ

常務執行役員
黒田 大



た新中期経営計画では、マレーシア以外にも1ヶ国以上の進出を目指しており、着実に調査を進めております。

2つ目の海外既存子会社についてです。まず、タイのEASY BUYについてですが、当地でのコロナ禍における規制緩和が撤廃されたことや、業界外からの新規参入等、刻々と事業環境が変化しています。そのような中であっても、デジタルを活用した顧客の利便性追求等により、さらなる安定成長を促進します。続いてフィリピンのACFについてですが、コロナ禍やインフレ等の外部影響を大きく受けたこともあり、債権ポートフォリオの改善が課題となっております。これまで日本及び海外で培ってきたグループのノウハウを活用し、良質な顧客の獲得増加に向けて新たな営業施策等を実施することで収益性の改善を目指します。

これらの取り組みを行うことで海外金融事業のさらなる発展に向け尽力する所存です。

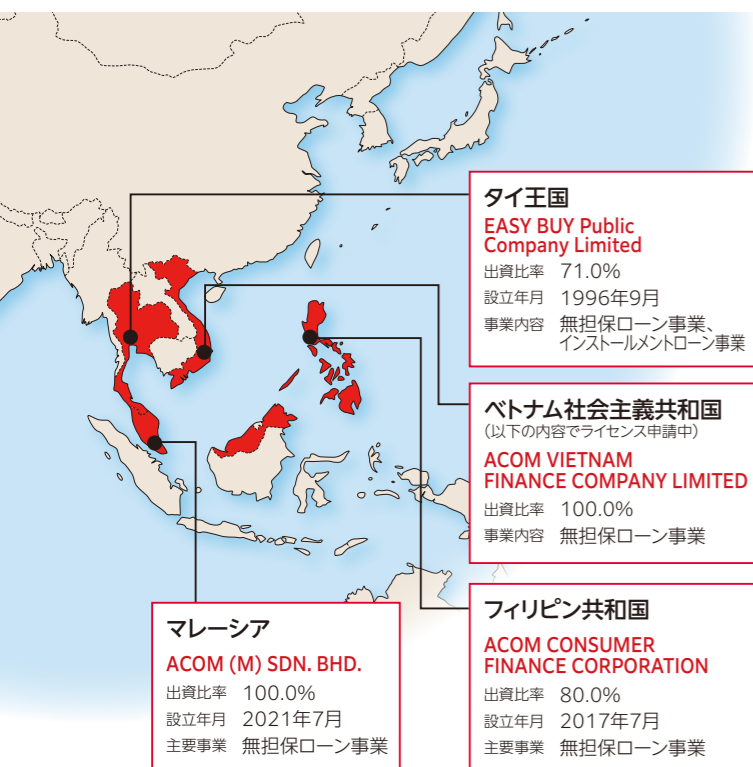
中期経営計画

3年後に目指すべき姿

- 将来的な対象マーケット人口プラス3億人に向け、新たな収益基盤を確立する
- 営業債権残高は2,038億円、営業収益は534億円、営業利益は201億円を目指す

中期重点テーマ

- 新たな国への進出実現
- 既存進出国での事業基盤拡充



デジタルを活用した創造と革新の経営の追求

社会全体でデジタル化が進む中で、この変化に対応するだけでなく、データとデジタル技術を駆使して新たな価値を産み出すことが求められています。

当社は、消費者信用市場のリーディングカンパニーとして、業界初の自動契約機「むじんくん」の開発やクレジットカード事業の開始など、常にイノベーションを起こしてきました。既成概念にとらわれず、「昨日のアコムを超える」という意識で、新たな価値を提供していきます。

● スマートフォン決済への対応

キャッシュレスニーズの高まりを受け、アコムマスターカードにおいて2022年4月にApple Pay®、5月にGoogle Pay™に対応しました。カードを持ち歩かなくても、スマートフォンをかざすことで、当社のクレジットカードをご利用いただけます。



● 申込フォームの改修

お客さまの利便性をより一層高めるため、デジタルチャネルのUI/UXの高度化に継続して取り組んでいます。お申込みのうち90%以上がインターネット経由であることから、お申込みの際に少しでもお客さまの入力の手間やストレスを軽減できるよう、2022年度は新規入会の申込フォームの改修に注力しました。

申込フォーム全体の色味や入力欄の大きさ、文字のサイズなどのデザインのリニューアル、お客さまの不安を解消する文言（お客さまの同意がなければ、お勤め先にお電話しないなど）の追加、入力項目の精査、ページを増やして1画面あたりの入力項目を減らすステップフォーム化などを行いました。

これらの取り組みを推進した結果、2023年3月の申込完了率（申込フォームに到達したお客さまがお申込みを完了される割合）は、前年同月比+7.8ポイント改善しました。



● 業務改善活動の推進

事業戦略や機能戦略における環境変化への対応や、次期成長を図るための土台をつくるため、業務効率化に継続的に取り組んでいます。業務の簡素化や廃止だけでなく、エクセル関数やマクロ・クエリ、RPAなどのデジタルツールも活用しています。

2022年6月より、各部室に業務改善推進責任者及び業務改善推進担当者を配置し、全社的に業務改善推進体制を整備しました。各部室の担当者は、日々の業務の中で自ら課題を発見し、自立自走で業務改善に取り組んでいます。専任部署である業務統括部業務改革チームは、担当者向けに研修やハンズオンセミナーを開催して知識付与を行うとともに、定例会を開催し業務改善の進捗確認や各部室の好事例の共有を行っています。

2022年度は業務削減目標60,000時間に対して、90,000時間以上の業務削減ができました。今後は社外講師による研修も開催し、社外の知見に触れることでDXを含めた広い視野を持って改善活動に繋がっていきます。

● ビジネスコンテスト「DRIVE」の開催

「創造と革新の経営」を通じて当社グループのビジョンを実現すること、及び挑戦が奨励され失敗が許容される組織文化を定着させることを目的に、ビジネスコンテスト「DRIVE」を開催しています。新規事業、既存事業の成長に資する施策、当社の変革に資する施策等、幅広く案を募集しています。書類選考を通過した応募者は、外部パートナー企業のサポートを通じて案件を磨き上げ、最終ピッチに臨みます。最終ピッチを通過した案件は、実現に向けプロジェクトを立ち上げる予定です。

コンテスト名称「DRIVE」には、社員の“やってみよう”という気持ちを「駆り立て、前に進む」一助となり、当社を「活発にして」いきたいという想いが込められています。

普段の業務を超えて、中長期的な視野や経営の目線から当社について考える機会を提供し、社員一人ひとりが当事者意識を持って「創造と革新の経営」を体現していく組織をつくりあげていきます。



アイデアの考え方を学ぶワークショップ

🔍 社員インタビュー

RPAを活用して業務の効率化に貢献



業務統括部 業務改革チーム
矢吹 水優

Q. 業務を行ううえで、心がけていることを教えてください。

私の所属する業務改革チームでは、業務改善を目的にRPAを活用した効率化などに取り組んでいます。私が担当しているロボット製作は、システム開発と比較して、作成担当者の裁量で決定できる範囲が大きいです。そのため、次の2つを意識するようにしています。

- ① ユーザーが使いやすいロボットをつくること
- ② ユーザーからの要望“+α”の付加価値を提供すること

Q. 具体的にどのようなロボットを製作しましたか？

債権を別の部署に移管する際に、お客さまのカード停止や移管対象の登録などの作業を行うロボットを製作しました。この業務は、定型業務かつ業務量が多いことから自動化に適していたため、業務改革チームから所管部署にRPAによる自動化を提案しました。その後、ロボット化できる範囲の見直しやシステムの改修などを経て、やっとの思い

でロボットの導入に至りました。その結果、年間605時間の業務時間削減を実現させることができました。

Q. これから挑戦したいことはありますか？

全社員の業務改善に対するリテラシーを高めていきたいです。理由は、業務改善の推進において、デジタルや新しい技術への知識不足、業務を変えることへの抵抗感などが障壁となることが少なくないからです。一方で、2022年度から業務改善を推進する担当者を各部室に設けるなど、業務改善への意識は高まってきていると感じています。今後は担当者だけでなくとどまらず、全社員にこの風土を浸透させていきたいです。

ガバナンスの強化

社外取締役メッセージ



持続可能な成長が
正しく実現されるために

取締役(社外)
常勤監査等委員
山下 敏彦

本年6月の定時株主総会で、社外取締役(監査等委員)に選任されました。常勤のため、早速社内諸会議への参加、社内各部の業務確認、国内事業所の視察等を皆さんの協力のもとで進めています。

私は、40年以上、生命保険会社グループに勤務し、グループのアセットマネジメント会社勤務を含めた資産運用関連、海外現地法人勤務を含めた海外事業関連で大半の時間を過ごしてきました。その中で2012年からの7年間は、資産運用の責任者として、世界経済・日本経済の動向、投資対象企業の動向を追いかけていました。この時期は、日本版スチュワードシップ・コード、コーポレートガバナンス・コードが導入された時期で、これらに対する各企業の対応も注視してきました。

会社は生きものであり、社会・経済環境が大きく変動した時期、あるいは民間企業全体に新たな枠組みが導入された時期には、取締役会や執行幹部の決断によって会社の方向が大きく変わっていくことがあります。私はこの時期に、驚くべきスピードで投資先や投資候補先の企業が盛衰する様を見てきたのと同時に、非常勤の社外監査役、取締役監査等委員の経験を通して、異なる視点から会社経営・ガバナンスを見ることができました。

当社については、2017年に監査等委員会設置会社になり、新たなガバナンスの枠組みにするとともに、事業面でも、新たな事業分野への進出、新たな海外地域への進出、提携の拡大等に挑戦を続けており、将来への期待が高まっています。ただし、これは就任から短期間での感想であり、これを確かなものにするのが、社外の目線からのアプローチを含めて、私の果たすべき役割だと思っています。

就任後に体験してきたことから感じているのは、当社の歴史の中で形作られ発展してきたものを基本に、MUFGグループのメンバーとしての高水準のガバナンスが適用され、安心感のある業務運営がなされているということです。この点から、正しく成長することが見通せると思います。

また、年齢層に関係なく活気があり、社内のコミュニケーションが活性化されており、決断の速さと大胆さにも繋がっているとともに、それを支えるガバナンスも、常に向上させようとする仕組みづくりがなされていると思います。

昨年12月に本社を新たなオフィスに移転したことも、効率化の一層の促進という効果に繋がっていると感じています。

こうした中で、常勤の社外取締役(監査等委員)として取り組むべきことは、持続可能な成長の計画が着実に策定され、それが正しく実現され、幅広いステークホルダーから信頼と満足を得られる会社であり続けるために、全体を見通し、成長を阻害しかねない潜在リスクを発見し、社内に発信していくことだと考えています。あるべき姿、採るべき方法の正解は一つとは限らないだけに、業務執行から適切な距離を置いた社外取締役として、状況変化に応じた客観的な判断を行っていただきたいと思います。

取締役会の実効性向上を常に意識しつつ、魅力ある会社づくりに貢献できるよう、常勤の社外取締役として、また監査等委員会のメンバーとして、尽力していきたいと考えております。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社グループは、創業の精神であります「信頼の輪」のもと、「人間尊重の精神」、「お客さま第一義」、「創造と革新の経営」を企業理念に掲げ、ステークホルダーの皆さまとの相互信頼を深め、社会とともに発展していくことを目指しております。

当社は、ステークホルダーの皆さまの期待に応え、さらなる信頼関係を構築するため、コーポレート・ガバナンスの充実を経営の重要事項に位置付け、経営の健全性、透明性及び効率性を確保し、継続的な株主価値の向上をはかります。

また、適正なコーポレート・ガバナンス体制の構築には、有効な内部統制システムが不可欠であるとの認識に基づき、経営のリーダーシップのもと、組織内のすべての構成員が内部統制システムの構築及び実効性の確保にあたり、内部統制システムの有効性を常に評価、検証し、継続的に改善しております。

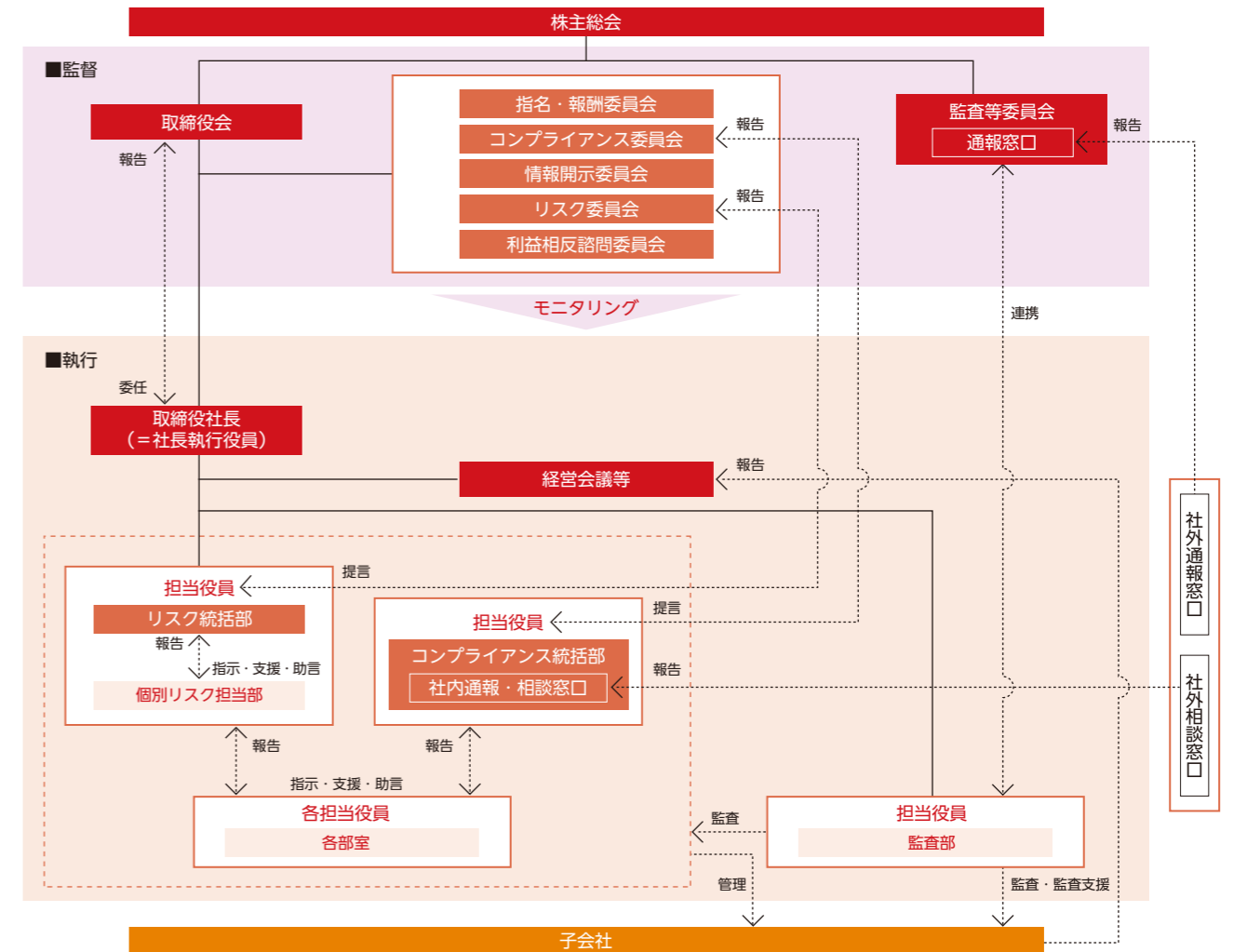
現状のコーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は、監査等委員会設置会社であり、意思決定の迅速化と取締役会の監督機能の強化をはかるため、重要な業務執行の決定を、取締役会から取締役に大幅に委任するとともに、取締役会は委任した事項のモニタリング等を実施しております。

また、経営の透明性と客観性の向上をはかるため、社外取締役が過半を占める監査等委員会が監査・監督機能を行っております。

当社が設置する機関は、次のとおりです。

コーポレート・ガバナンス体制及び内部統制の模式図



取締役会

取締役会は、代表取締役社長である木下 政孝を議長とし、木下 盛好、成瀬 浩史、桐淵 高志、内田 智視、山本 忠司、監査等委員である山下 敏彦（社外取締役）、福元 一雄、秋山 卓司（社外取締役）の9名で構成されております。

取締役会は、経営戦略、経営計画等経営上の重要事項、コーポレート・ガバナンス及び内部統制システム構築の基本方針について客観的・合理的判断を確保しつつ審議、決定するとともに、取締役会で決議すべき事項以外の業務執行の決定を取締役社長に委任し、委任した事項のモニタリング等を通じて、業務執行の監視、監督を行っております。

なお、取締役会は、原則として3ヵ月に1回以上開催、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。

取締役会における具体的な検討内容として、2022年度においては主に以下の内容について検討を行っております。

<p>【経営戦略関連】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 中期経営計画及び単年度経営計画に関する内容 ● 中間・期末配当に関する内容 <p>【経営管理関連】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 内部統制システム構築の基本方針に関する内容 ● 情報開示の高度化に関する内容 <p>【決算・財務関連】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 決算・計算書類・財務諸表に関する内容 ● 事業報告に関する内容 <p>【人事関連】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 取締役の役員選定に関する内容 ● 取締役の基本報酬及び業績連動報酬に関する内容

取締役会全体の実効性の分析・評価・結果

当社では、毎年、取締役会の実効性に関する質問票を全取締役に配付し、質問票の回答を踏まえ、取締役会の実効性に関する分析及び評価を実施しております。

本年も取締役会の実効性に関する分析及び評価を実施した結果、当社の取締役会は、経営戦略・経営目標の設定、経営課題の解決、リスク管理及び業務執行者の監督等のそれぞれの機能を発揮しており、現状の取締役会が十分に機能し、取締役会の実効性が確保されていると評価しております。

また、前年に課題として認識した、2022年1月より電子化した会議資料の視認性向上及び取締役会における更なる議論の活性化については、一定の進展が図られたものと評価しております。

更なる取締役会の実効性向上に向けて、取締役会における議論の深化及び議論がより活性化するための有用な情報の拡充が課題であることを認識し、今後、課題の解決に向けた対応を進めてまいります。

今後も以下の通り取締役会を運営していくとともに、定期的にと取締役会の実効性に関する分析及び評価を実施し、更なる取締役会の実効性確保に向けて努めてまいります。

- (1) 経営戦略、経営計画等経営上の重要事項について客観的・合理的判断を確保しつつ審議、決定するとともに、コーポレート・ガバナンス及び内部統制システム構築の基本方針を決定し、業務執行の監視、監督を行います。
- (2) 取締役会規則に規定された取締役会決議事項に基づき、重要案件を漏れなく議案に選定するとともに適時・適切に審議します。
- (3) 取締役会において円滑かつ活発な議論を行うため、取締役会資料を事前に配付し、必要に応じて事前に内容を説明します。
- (4) 経営状況等について定期的な報告を受け、業務執行の監視を実施します。

監査等委員会

監査等委員会は、山下 敏彦（社外取締役）を委員長とし、福元 一雄、秋山 卓司（社外取締役）の3名で構成されております。監査等委員会は、定期に開催し、監査・監督に関する重要な事項について報告を受け、協議・決議を行っております。

監査等委員会における具体的な検討内容として、重点監査項目を以下に設定したうえで、監査計画を策定しております。

<ul style="list-style-type: none"> ● グループ・ガバナンス態勢の整備・運用状況 ● リスク管理態勢の周知と質的向上への対応状況 ● 内部監査の質的向上への対応と定着状況 ● 内部通報制度の運用状況 ● 法令違反、内部通報、違例事態及び内部監査指摘事項等への対応状況 ● 利息返還損失引当金及び貸倒引当金等への対応状況
--

監査等委員は監査計画等に基づき、主に以下の活動を行っております。

<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役会、各委員会及び経営関連会議への出席 ● 代表取締役、取締役、役員執行役員との意見交換 ● 重要な決裁書類等の閲覧 ● 監査計画に基づく本社及び事業所並びに子会社の業務及び財産の状況の調査 ● 主要な子会社の代表取締役及び常勤監査役等との意見交換 ● 会計監査人との連携、会計監査報告の聴取及び意見交換 ● 内部監査部門との連携、内部監査結果の聴取及び意見交換

なお、監査上の主要な検討事項については、有限責任監査法人トーマツと協議を行うとともに、その監査の実施状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。

各種委員会

指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、代表取締役社長である木下 政孝を委員長とし、代表取締役である木下 盛好、成瀬 浩史、監査等委員である山下 敏彦（社外取締役）、福元 一雄、秋山 卓司（社外取締役）の6名で構成されております。

取締役会で決議する取締役（監査等委員であるものを除く。）の候補者の選任や報酬等について検討・提案を行うとともに、経営陣及び経営陣候補の育成状況を確認し、その概要を取締役会へ報告しております。

なお、指名・報酬委員会は、原則として年間3回開催、必要に応じて臨時委員会を開催しております。

指名・報酬委員会における具体的な検討内容として、2022年度においては主に以下の内容について検討を行っております。

<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役の評価に関する内容 ● 取締役候補者及び子会社代表取締役候補者に関する内容 ● 取締役の役員選定に関する内容 ● 取締役の基本報酬及び業績連動報酬に関する内容 ● 経営陣及び経営候補の育成状況に関する内容

コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、社外有識者であるタン ミッシェルを委員長とし、社外有識者である高浦 康有、社外取締役である山下 敏彦（監査等委員）、代表取締役である成瀬 浩史、木下 政孝の5名で構成されており、コンプライアンスに関する以下の項目について審議し、必要に応じて取締役会への提言を行っております。

<ul style="list-style-type: none"> ● アコムグループ倫理綱領、行動基準の制定及び改廃に係る事項 ● 態勢の整備及び運用に係る重要事項 ● 基本計画の策定に係る事項 ● コンプライアンスに係る重大な違反事態の是正、改善措置及び再発防止策に係る事項 ● その他コンプライアンスに係る重要事項
--

なお、コンプライアンス委員会は、原則として年間4回開催、必要に応じて臨時委員会を開催しております。

情報開示委員会

情報開示委員会は、代表取締役副会長である成瀬 浩史を委員長とし、取締役である桐淵 高志、監査等委員である福元 一雄、関連部署の担当役付執行役員である内田 智視、黒田 大、鍋岡 正俊、森下 和喜の7名で構成されております。

正確かつ適時適切な情報開示が行われるよう、会社法・金融商品取引法に基づく法定開示資料、有価証券上場規程に基づく適時開示資料及び情報開示態勢の整備に関する事項等について審議を行っております。

なお、情報開示委員会は、原則として四半期に2回開催、必要に応じて臨時委員会を開催しております。

※当社は、2022年7月1日付で「財務情報開示委員会」を「情報開示委員会」に改定しております。

リスク委員会

リスク委員会は、代表取締役副会長である成瀬 浩史を委員長とし、代表取締役である木下 盛好、木下 政孝、監査等委員である山下 敏彦（社外取締役）、福元 一雄、秋山 卓司（社外取締役）、リスク統括部担当役付執行役員である鍋岡 正俊の7名で構成されております。

リスク管理に関する重要事項について審議し、必要に応じて取締役会への提言・報告を行うとともに、重要なリスクの管理状況等をモニタリングし、その結果を取締役会へ報告しております。

なお、リスク委員会は、原則として四半期に1回開催、必要に応じて臨時委員会を開催しております。

利益相反諮問委員会

利益相反諮問委員会は、独立社外取締役である山下 敏彦を委員長とし、独立社外取締役である秋山 卓司、社外（のぞみ総合法律事務所）の弁護士である新穂 均の独立性を有する者のみ3名で構成されており、支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引等について、少数株主の利益保護の観点から審議し、取締役会等に提言を行うこととしております。

なお、利益相反諮問委員会は、原則として支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引等がある場合に都度開催することとしております。

経営会議等

経営会議等は、代表取締役社長である木下 政孝を議長とし、代表取締役である木下 盛好、成瀬 浩史、役付執行役員である、桐淵 高志、内田 智視、黒田 大、小野寺 道人、吉羽 優志、木下 裕司、鍋岡 正俊、森下 和喜の11名で構成されております。

監査等委員の出席のもと、取締役会で決議された基本方針に基づき、取締役会から取締役社長に委任された重要な業務執

行の決定等について審議、決定するとともに、取締役会で決議する経営方針、経営計画等について事前審議を行っております。

なお、経営会議等は、原則として毎月3回開催、必要に応じて臨時経営会議等を開催しております。

役員の報酬

取締役（監査等委員であるものを除く。）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を取締役会で決定しております。その概要は、取締役（監査等委員であるものを除く。）の報酬は、当社と同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業の報酬水準をベンチマークとし、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能する報酬体系としております。個々の取締役の報酬は、金銭で支給するものとし、代表取締役及び役付執行役員を兼務する取締役の報酬は基本報酬、業績連動報酬及び株価連動報酬、それ以外の取締役の報酬は基本報酬のみで構成しております。なお、基本報酬は毎月支給する固定報酬、業績連動報酬は業績に応じて年1回支給する変動報酬、株価連動報酬は株価に応じて退任時に支給する変動報酬としております。

取締役（監査等委員であるものを除く。）の基本報酬は、他社水準、当社の業績、従業員給与の水準等を踏まえ、役位等に応じた額を指名・報酬委員会が検討・提案し、取締役会が決定しております。業績連動報酬は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を指標として基本分配原資を算定したうえで、役位、個人別評価等に応じた額を指名・報酬委員会が検討・提案し、取締役会が決定しております。株価連動報酬は、仮想株式を毎年付与したうえで、3年後の株価を乗じて算定するものとし、経営状況等を踏まえ、仮想株式の付与について指名・報酬委員会が検討・提案し、取締役会が決定しております。

報酬全体に占める変動報酬（業績連動報酬及び株価連動報酬）の割合は、25％程度（業績連動報酬及び株価連動報酬が標準額の場合）を目安としております。業績連動報酬の額の決

定方法は、当期純利益から特別損益等の特殊要因を考慮したうえで基本分配原資の基準となる当期純利益のレンジを指名・報酬委員会が決定し、その基本分配原資に役位別の分配割合及び取締役の個別評価に応じた掛率を乗じた金額を取締役会において決定しております。

なお、2022年度における業績連動報酬の指標の目標は定められておりませんが、実績は基準となる当期純利益のレンジが50,000～60,000百万円未満の基本分配原資35百万円となっております。

その他取締役の報酬に関する内容については、指名・報酬委員会が検討・提案し、取締役会が決定しております。また、監査等委員の報酬等の額については、監査等委員の職務と責任を考慮し、監査等委員の協議により決定しております。

取締役（監査等委員であるものを除く。）の報酬限度額は、2017年6月22日開催の第40回定時株主総会において、年額400百万円以内（ただし、使用人分給与は含まない。）と決議されており、当該定時株主総会終結時点の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の員数は6名です。また、同定時株主総会において、取締役監査等委員の報酬限度額は、年額100百万円以内と決議されており、当該定時株主総会終結時点の監査等委員である取締役の員数は4名です。

2022年度に係る取締役の個人別の報酬等の内容の決定に当たっては、株主総会で承認された報酬限度額の範囲内で、指名・報酬委員会が役位、取締役の評価等に基づき検討・提案し、その内容を尊重して取締役会で決定しており、その内容は決定方針にも沿うものであると判断しております。

なお、2023年6月23日時点では、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の員数は6名、監査等委員である取締役の員数は3名です。

スキルマトリクス

当社では、取締役会がその役割・責務を実効的に果たすことができるよう「取締役会の構成に関する考え方」を以下の通り定めております。

<取締役会の構成に関する考え方>

● 知識・経験・能力のバランス

取締役会は、経営戦略に照らして当社の取締役が特に備え

るべきスキルを以下の通り定め、これらのスキルが全体として適切なバランスの取れた構成とする。

現在、当社の取締役会は、取締役会における意思決定の迅速化及び取締役相互の監督機能の実効性確保を図る観点から、取締役を9名とし、うち2名を独立社外取締役としております。また、取締役会における多角的な視点を確保するため、当社各部門あるいは他社等での豊富な経験、高い見識、高度な専門性を有する者を取締役に指名しております。

氏名	役位	年齢	企業経営・経営企画	経営管理	事業執行	システム・デジタル	財務・会計	法律・コンプライアンス・リスクマネジメント	参画委員会と出席状況		
									取締役会	指名・報酬委員会	監査等委員会
木下 盛好	代表取締役会長	74	●	●			●		12/12 (100%)	5/5 (100%)	
成瀬 浩史	代表取締役副会長	64	●			●		●	12/12 (100%)	5/5 (100%)	
木下 政孝	代表取締役社長	45	●		●	●			12/12 (100%)	5/5 (100%)	
桐淵 高志	取締役副社長	61	●			●	●		12/12 (100%)		
内田 智視	専務取締役	61		●	●			●	12/12 (100%)		
山本 忠司	取締役	54	●	●				●	—		
山下 敏彦	取締役監査等委員 独立 □ 社外 □	67	●				●	●	—	—	—
福元 一雄	取締役監査等委員	65		●	●		●		12/12 (100%)	5/5 (100%)	16/16 (100%)
秋山 卓司	取締役監査等委員 独立 □ 社外 □	65		●			● (公認会計士)	●	12/12 (100%)	5/5 (100%)	16/16 (100%)

※1 上記は、各人の有するスキルのうち、主なもの最大3つに●印をつけております。各人の有する全てのスキルを表しているものではありません。
 ※2 年齢は、第46回定時株主総会（2023年6月23日）時点のものになります。

スキル	定義
企業経営・経営企画	当社（子会社含む）又は他社において、取締役の就任経験又は経営戦略の立案・実行に関する経験があり、高い見識を有している。
経営管理	コーポレート・ガバナンス、人材マネジメントに関する経験があり、高い見識を有している。
事業執行	当社の中核事業であるローン・クレジットカード事業、信用保証事業、海外金融事業に関する経験があり、高い見識を有している。
システム・デジタル	当社のシステム、デジタル分野に関する経験があり、高い見識を有している。
財務・会計	財務、会計に関する経験があり、高い見識を有している。又は、公認会計士資格を保有する等、会計に精通し高度な専門性を有している。
法律・コンプライアンス・リスクマネジメント	企業法務、コンプライアンス、リスク管理に関する経験があり、高い見識を有している。又は、弁護士資格を保有する等、法律に精通し高度な専門性を有している。

※原則として、監査等委員である取締役には、財務・会計に関する十分な知見を有している者、独立社外取締役には他社での経営経験を有する者を含めるものとする。

○多様性

取締役会は、ジェンダーや国際性、職歴、年齢などの多様性を考慮した構成とする。

○規模

取締役会は、意思決定の迅速化及び取締役相互の監督機能の実効性が確保できるよう、当社の事業領域・規模を考慮した適正な人数の構成とする。

取締役の報酬等の総額等

区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
取締役（監査等委員であるものを除く。）	184	152	31	—	6
取締役監査等委員 (うち社外取締役)	51 (31)	51 (31)	— (—)	— (—)	3 (2)
合計 (うち社外取締役)	236 (31)	204 (31)	31 (—)	— (—)	9 (2)

社外取締役のサポート体制

取締役会開催時には、原則として、前日までに会議資料の事前配付及び事前説明を行っております。

また、監査等委員である社外取締役の職務をサポートする体制として、「監査等委員会事務局」を設置し、その職務を補助する社員を配置しております。監査等委員会を補助する社員は、監査等委員会の補助業務の専従とし、取締役（監査等委員であるものを除く。）及びその他の業務執行組織の指揮命令を受けないものとしております。

内部監査

監査部は、19名の監査員体制で業務執行部門における関連法令等の遵守状況、内部管理の取組状況等を検証、評価し、問題点の改善方法の提言を行っております。また、ルールの準拠性のみならず、リスクの的確な把握に基づいて各組織におけるリスク管理態勢を評価するリスクアプローチ監査を実施し、その結果を代表取締役に加えて、取締役会及び監査等委員会に対しても定期的に報告しております。

さらに、子会社の直接監査の実施、子会社監査部の支援等を通じて、グループ監査体制の整備を行っております。

マルチステークホルダー方針

当社は、企業経営において、お客さま、提携先、従業員、株主・投資家、社会、取引先をはじめとする多様なステークホルダーとの価値協創が重要となっていることを踏まえ、「全てのステークホルダーの期待に応えつづける」ことを「ビジョン」に掲げ、マルチステークホルダーとの適切な協創に取り組んでまいります。

その上で、価値協創や生産性向上によって生み出された収益・成果について、マルチステークホルダーへの適切な分配を行うことが、賃金引上げの momentum の維持や経済の持続的発展につながるという観点から、従業員への還元や取引先への配慮が重要であることを踏まえ、以下の取組を進めてまいります。

<p>従業員への還元</p>	<p>当社は、創造と革新の経営を通じて、「楽しく豊かなパーソナルライフの実現と生活文化の向上に貢献する」ことを目指し、事業活動を推進しています。ローン・クレジットカード事業等の既存事業を引き続き強化していくことに加え、新規事業・新サービス創出への挑戦、新たな保証提携や海外進出の実現により事業領域を拡大するとともに、従業員の能力開発やスキル向上、多様な人材が活躍できる社内環境の整備等を通じて、持続的な成長と生産性向上に取り組み、付加価値の最大化に注力します。その上で、生み出した収益・成果に基づいて、「賃金決定の大原則」に則り、自社の状況を踏まえた適切な方法で賃金の引上げ等による処遇改善を図り、それ以外の総合的な処遇改善としても、従業員のエンゲージメント向上や更なる生産性の向上に資するよう、人材投資を中心に積極的に取り組むことを通じて、従業員への持続的な還元を実現し、ビジョンの中で社員へ約束する「社員とその家族を今日よりも明日、さらに幸せにする」ことを目指します。</p> <p>➔ 人間尊重の精神に基づくダイバーシティの推進 P.23</p>
<p>取引先への配慮</p>	<p>当社は、パートナーシップ構築宣言の内容遵守に、引き続き、取り組んでまいります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パートナーシップ構築宣言の登録日 2023年3月15日 ・パートナーシップ構築宣言のURL https://www.biz-partnership.jp/declaration/24906-11-00-tokyo.pdf
<p>その他のステークホルダーに関する取組</p>	<p>当社は、その他のステークホルダーについても、以下の内容に取り組んでまいります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客さま 国内外のお客さまの「今欲しい」「今したい」に、スピード感とお客さま第一義をもって応える ・提携先 アコムグループで培ったノウハウを提供し、提携先の企業価値の向上に貢献する ・株主・投資家 持続的な企業価値の向上を通じて、安定的・継続的な還元を実現する ・社会 企業活動を通じて、持続可能な社会の実現に貢献する <p>➔ ビジョン P.01</p>

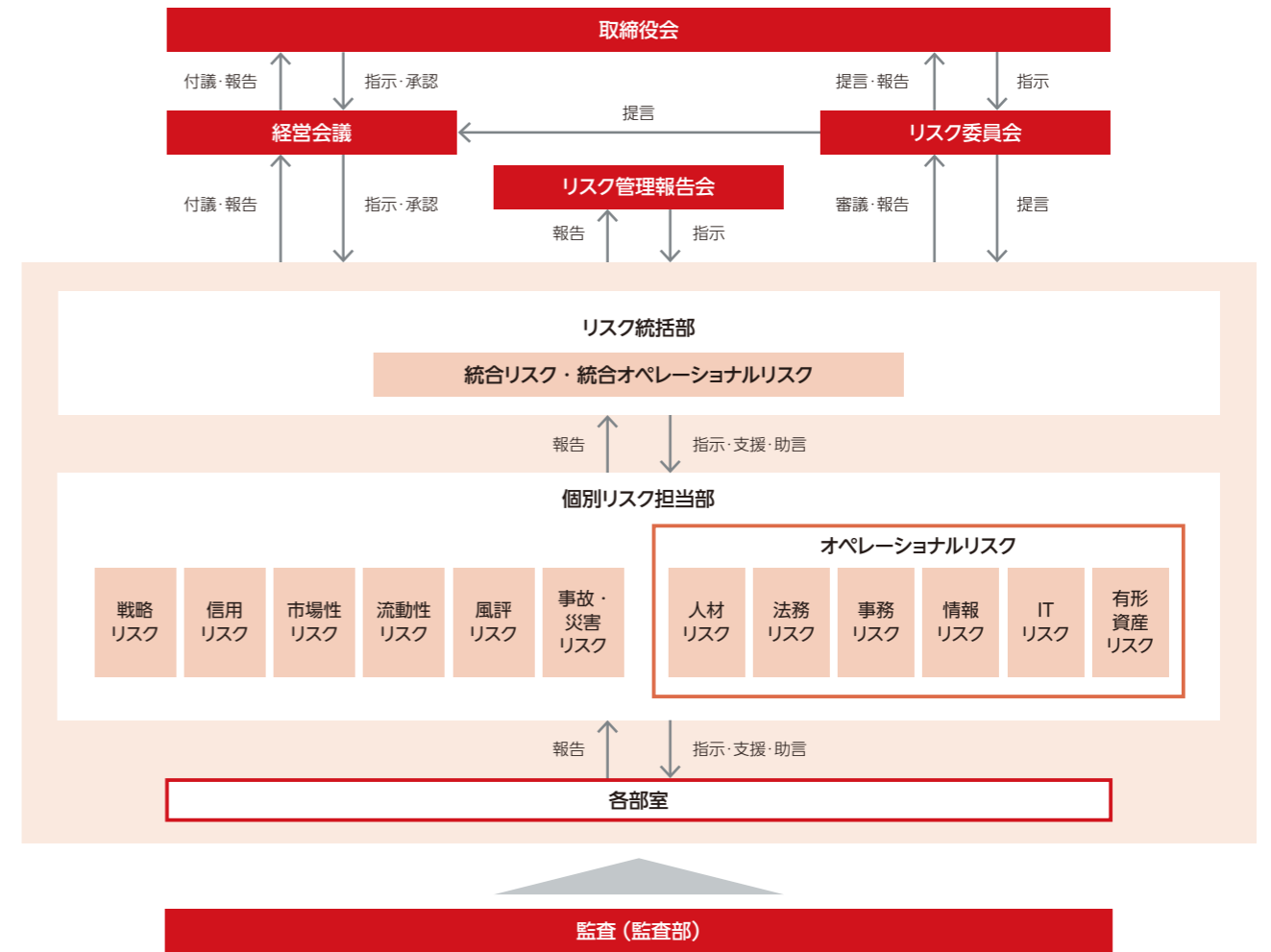
リスク管理

[当社のリスク管理体制]

当社を取り巻く経営環境の変化に伴い、管理すべきリスクも複雑化・多様化しております。このような状況の中、リスクを十分に認識し、経営の健全性維持と安定的な収益性、成長性の確保を図るためにリスク管理体制を充実・強化することが経営上の最重要課題の一つであると認識しております。当社では、「リスク管理規程」において定められた管理すべきリスクについ

て、担当部室がリスクの特定・評価・制御を行っております。また、リスク統括部において、リスクを統一的に管理しております。業務執行におけるリスク管理活動においては、リスク管理報告会で協議・報告がなされ、リスク委員会は、リスク管理に関する重要事項の審議を行うとともに、リスク管理状況等をモニタリングし、結果を取締役会へ提言・報告しております。

[体制図]



当社は、リスクシナリオの蓋然性と業務への影響度に基づき、その重要性を判定しており、当社を取り巻く経営環境において、将来に亘って、事業に重要な影響を与える可能性があると経営が認識したリスクをトップリスクとして選定しております。トップリスクに対しては、リスクの高まりや予兆等の評価を行い、必要

な対策を講じることでリスクの抑制等を行っております。また、リスクが顕在化した場合においても、迅速に対応する体制を整備しております。なお、トップリスクは毎期、リスク委員会において審議され、経営会議にて決議しております。

【トップリスク】

リスク事象	リスクシナリオ
事業収益の低下	・ローン・クレジットカード事業、信用保証事業、海外金融事業における収益の低下 ・お客さまのニーズに適したITサービスが提供できないことによる競争力の低下
与信費用の増加	ローン・クレジットカード事業、信用保証事業、海外金融事業における貸倒関連費用の増加
ITリスク	・重要なシステム案件の企画及び開発の遅延により事業継続に影響を及ぼす事態の発生 ・サイバー攻撃による顧客情報の漏洩、及び顧客サービス等の停止 ・システム障害による顧客取引への重大な影響を及ぼす事態の発生
外的要因により影響を及ぼす事態	感染症、自然災害、テロ等により、業務遂行に重大な影響を及ぼす事態の発生
利息返還金の増加	想定を超える利息返還金による利息返還損失引当金繰り入れの発生
コンダクトリスク	消費者保護や市場の健全性維持等の観点において、ステークホルダーに重大な影響を及ぼす事態の発生
資金調達	市場金利の上昇、当社の業績悪化、格付の低下等による資金繰りの悪化
人材の不足	必要な人材の不足による競争力の低下

当社グループの事業等のリスクについて、上記トップリスクに係る分析を踏まえ、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事項を以下に記載しております。

本項においては、将来に関する事項が含まれておりますが、当該事項は、別段の記載のない限り、有価証券報告書提出日（2023年6月23日）において判断したものです。

(1) 事業収益の低下について

当社グループは、ローン・クレジットカード事業、信用保証事業、海外金融事業を中核3事業と定め、事業収益を安定的・持続的に拡大させるべく各種の施策に取り組んでおります。2022年度の営業収益は2,737億円（前年度比+4.4%）であり、その内、ローン・クレジットカード事業収益は1,451億円（前年度比+2.0%）、信用保証事業収益は662億円（前年度比+5.4%）、海外金融事業収益は565億円（前年度比+10.3%）となっており、中核3事業で連結営業収益の97.9%を占めております。

各事業における収益低下のリスクについては、以下のとおりです。

① ローン・クレジットカード事業について

ローン・クレジットカード事業収益は、顧客口座件数の増減や顧客口座1件あたりの残高の増減、顧客から受領する約定金利等に伴って変動することから、これらに関連する様々な外的要因により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、顧客のニーズに適したITサービスが提供できないこ

とにより、競合他社との競争力が低下し、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

外的要因の例としては、消費者金融業界に係る司法判断や法的枠組みの変更、競合他社との競争環境激化や新たな企業の参入、大規模な事故・災害・感染症拡大等に伴う個人消費の減退等が挙げられます。

なお、ローン・クレジットカード事業は、営業収益全体の53.0%を占めており、当該事業の収益が低下した場合の影響は大きいことから、新規集客の増加、商品・サービス機能の向上等に取り組んでおります。

また、営業貸付金利息の計画比推移等を定期的に管理・分析し、各種対策を含めリスク管理報告会やリスク委員会等へ報告する態勢により、適切にリスクコントロールを実施しております。

② 信用保証事業について

信用保証事業収益は、保証口座件数の増減や保証口座1件あたりの残高の増減、提携先から受領する保証料率等に伴って変動することから、これらに関連する様々な外的要因により、当社及びエム・ユー信用保証株式会社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

外的要因の例としては、銀行等金融機関に係る司法判断や法的枠組みの変更、大規模な事故・災害・感染症拡大等に伴う個人消費の減退等が挙げられます。

なお、信用保証事業は、営業収益全体の24.2%を占めており、当該事業の収益が低下した場合の影響は大きいことから、当社及びエム・ユー信用保証株式会社は、信

用保証事業において、提携先との連携強化に取り組み、適正な審査を継続するとともに、債権内容や広告の効果等に関する分析結果の提供、及び提携先の業績向上や安定成長に向けた各種支援を行っております。

また、信用保証事業収益の計画比推移等を定期的に管理・分析し、各種対策を含めリスク管理報告会やリスク委員会等へ報告する態勢により、適切にリスクコントロールを実施しております。

③ 海外金融事業について

海外金融事業収益は、顧客口座件数の増減や顧客口座1件あたりの残高の増減、顧客から受領する約定金利等に伴って変動するため、これらに関連する様々な外的要因により、タイ王国のEASY BUY及びフィリピン共和国のACFの業績に影響を及ぼす可能性があります。

外的要因の例としては、国家間対立やこれに起因する経済制裁等の影響、進出国における司法判断や法的枠組みの変更、競合他社との競争環境激化、大規模な事故・災害・感染症拡大等に伴う個人消費の減退、為替レートの変動等が挙げられます。

なお、海外金融事業は、営業収益全体の20.6%を占めており、当該事業の収益が低下した場合の影響は大きいことから、EASY BUY及びACFの2社において、新規集客の増加、商品・サービス機能の向上等に取り組んでおります。

また、海外金融事業における最大の連結子会社であるEASY BUYの営業収益の計画比推移等を定期的に管理・分析し、各種対策を含めリスク管理報告会やリスク委員会等へ報告する態勢により、適切にリスクコントロールを実施しております。

(2) 与信費用の増加について

当社グループは、総資産の大半を占めている営業貸付金・割賦売掛金・求償債権について、貸倒費用（貸倒引当金繰入額及び債務保証損失引当金繰入額の合計額）を計上しておりますが、今後の経済情勢、市場環境、社会構造の変化や、法制度の改正等により、顧客の信用力が低下し返済金の支払遅延が増加するおそれがあり、その結果、貸倒費用の増加等、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

なお、顧客の信用力について定期的にモニタリングを行い、債権の健全性維持に努めております。

(3) 外的要因により影響を及ぼす事態について

① 新型コロナウイルス感染症について

新型コロナウイルス感染症は収束に向かってはいるものの、感染再拡大となった場合には、以下記載の内容により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

・自動契約機の営業時間の短縮、コールセンター等の営業日・営業時間の見直しによる一部業務の縮小、外出自粛等に伴う資金需要の低下によるローン・クレジットカード事業残高、信用保証事業残高、海外金融事業残高、営業収益の減少。

・顧客の収入減少等に伴う債権内容の悪化による、貸倒関連費用の増加。

② 事故・災害等について

当社グループは、首都圏等事業基盤が集中している地域において地震・風水害等の自然災害や紛争・テロ等により、施設・設備の損害、顧客・従業員への人的被害等があった場合、当社グループの業績や事業継続に影響を及ぼす可能性があります。

こうした不測の事態に備えて事業継続計画を定め、コールセンター等のバックアップ体制を構築しております。

また、災害発生時における対応について、教育・訓練等を定期的に行うことで実効性を確認し、重要な業務を継続できる態勢の整備・強化を図っております。

(4) ITリスクについて

当社グループは、大規模なコンピュータシステムを保有しており、各拠点をはじめ、顧客や外部接続先等のシステムと通信ネットワークを使用のうえ、個人情報等の情報を処理し、適切な保管、取り扱いに努めております。

しかしながら、重要なシステム案件の企画及び開発の遅延、システム障害やサイバー攻撃、不正アクセス、コンピュータウイルス感染、災害等の外生的事象等を起因としたシステムの停止・誤作動又は不正使用、あるいは電子データの改ざん・漏洩、又は通信会社及びコンピュータシステム事業者のサポート停止等を完全には防止できない可能性があります。

このような場合、顧客サービスの提供や当社グループの営業に支障を来し、当社グループへの信頼が損なわれ、業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、システムの安定稼働のため、システム計画・開発及び運用の面からモニタリング等を行い、システム障害等の未然防止に努めるとともに、リソースの再配分、不測の事態に備えた体制や手順の整備、訓練等の対策を講じております。

(5) 利息返還金の増加について

当社のローン事業においては、2007年6月17日以前に契約締結したローン商品の貸付金利等は、「利息制限法」の上限金利を上回るものがあります。

「利息制限法」の上限金利の超過部分については無効とされていますが、2010年6月18日に改正貸金業法が完全施行される前の利息制限法の下では、債務者が当該超過部分を任意に支払った時は、その返還を請求することはできないとされ、また、完全施行前の貸金業法附則第13条においても、一定の要件を満たしていれば、有効な利息の債務の弁済とみなすとされておりました。

しかしながら、2006年1月13日の最高裁判所判決において、約定利息の返済が遅れた場合に期限の利益を喪失する契約条項が付されたケースでは、利息制限法超過部分の支払を強制することになるため、任意性を要件とする「みなし弁済の要件」が充たされていないとの判決が下されたことを理由として、消費者金融事業を営む各社に対し、支払金等の返還を求める訴訟が複数提起されており、このような請求を認める判決も複数下されております。

当社の顧客が、貸付金の減額や過剰支払金等の返還を求める場合、当社は貸付金の放棄や支払金等を返還することがあります。また、これによる貸付金放棄額や支払金等返還額（以下「利息返還損失」）は、着実に減少しているものの、引き続き、返還請求件数等の状況を注視しております。今後、利息返還損失の発生状況や利息返還損失引当金の計上、及び利息返還を求める訴訟において、当社を含む貸金業者にとって著しく不利となる司法の判決等が、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

利息返還損失は、最も多かった2010年度以降、毎年一貫して減少し続けていることを鑑みると、今後、利息返還損失が急増する可能性は限定的であると考えられるものの、外部環境の変化等の影響を受けやすいことから、引き続き動向に留意する必要があります。

また、利息返還損失については予め四半期末ごとに基準値を設定しており、利息返還損失における実績と基準値との乖離状況について管理・報告する態勢により、適切にリスクコントロールを実施しております。

(6) コンダクトリスクについて

役職員の不適切な行為や社会規範から逸脱した行為等が原因で、顧客及び消費者金融市場からの信用失墜により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは、コンプライアンスを実践していく上

で自覚すべき「基本的な価値観や方針」、それを実践していくために遵守すべき「行動基準」を定めた「アコムグループ倫理綱領・行動基準」を制定し、役職員に対する研修等を通じて、正しい行動を実践するカルチャーの醸成に努めております。

また、法令違反や不正行為の防止・発見のために予防策を講じるとともに、顧客保護等を目的とした消費者啓発活動、与信業務の厳格化や取引モニタリング等に取り組んでおります。

(7) 資金調達について

当社グループは、営業活動と債務の返済のために必要な資金については、金融機関等からの借入金による間接調達と、社債発行等による資本市場からの直接調達を行っております。

しかしながら、既存の主要借入先が、金融グループの再編成、又は、それ以外の要因により、当社グループに対する貸出政策を変更する可能性があることに加え、資本市場が将来的にも依拠できる資金調達源として利用ができなくなる可能性があります。

また、市場金利の急上昇、当社の業績悪化、信用格付の変動等、資金調達環境が悪化した場合、金融費用の増加や資金調達額に制約を受け、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

そのため、当社グループは、一定程度の手元流動性を確保したうえで、調達金利の固定化、長短調達比率の維持、借入金返済額の平準化、調達手段の多様化等により、適切にリスクコントロールを実施しております。

(8) 人材の不足について

労働人口の減少や人材の流動化といった外部環境により、必要な人材が十分に確保できない場合、当社グループの持続的成長に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは、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の確保に注力しております。

具体的には、新卒及び中途採用活動を通じて優秀・有望な人材の確保を行うとともに、人材育成方針に基づき、選抜教育やデジタル人材育成等、研修体系を充実させることで、人材の育成にも取り組んでおります。

また、基本給の引き上げや副業・兼業の導入等の各種人事制度、福利厚生の実施、ビジョンの浸透への取組、自己啓発の支援等により、働きがい・働きやすさの向上を図っております。

コンプライアンス

コンプライアンスの実践活動

当社は、コンプライアンスを経営の最重要事項の一つとして位置づけ、1998年に業界に先駆けて「アコムビジネス倫理綱領（現：アコムグループ倫理要綱・行動基準）」を制定するなど、コンプライアンスの徹底と実践活動に早くから取り組んでいます。

コンプライアンス体制

当社のコンプライアンスを統括する部署として、コンプライアンス統括部を設置しています。コンプライアンス統括部では、法令等遵守に係る実践計画の策定・見直しやフォローアップ、遵守すべき法令等を取りまとめたコンプライアンス・ハンドブックの策定・更新・周知徹底、各種研修を通じた啓発活動などのほか、社員相談ホットラインを通じた役職員からの通報・相談の対応などを中心に行っています。

また、営業本部・審査本部に「コンプライアンス推進室」を設置し、コンプライアンス統括部と連携して、より業務に則したコンプライアンスを推進する体制としています。

さらに、外部の有識者を中心に構成される「コンプライアンス委員会」を置き、コンプライアンス体制の整備・強化のための重要な事項が審議される仕組みとすることで、コンプライアンスの実効性の確保を図っています。

このように当社では、コンプライアンス重視の企業風土を確立するための体制強化を継続するとともに、社員一人ひとりのコンプライアンス意識のさらなる向上に努めています。

社員相談ホットライン(内部通報)

当社は、社内で生じたコンプライアンスに関する問題を早期に発見し、適切な対応により是正を図ることで、不祥事の未然防止やその影響・被害を最小限に抑えるため、役職員がコンプライアンスに反する行為、または反するおそれのある行為等を知った際に、通報・相談できる窓口として、社員相談ホットラインを設けています。社員相談ホットラインでは、通報や相談をしたことによる報復行為、または通報・相談者を探索・特定するような行為を厳しく禁じ、情報管理についても徹底しています。当社では、社員相談ホットラインをはじめとする内部通報制度全体が、役職員にとってより利用しやすくなるよう、その有用性や信頼性の向上に努めています。

金融犯罪対策の体制強化に向けた取り組み

国際社会における組織犯罪、テロ行為等の脅威が高まる中、金融機関に求められるマネー・ローンダリング防止及びテロ資金供与対策のレベルも高度化しています。

このような状況を背景に、当社は2019年4月に「金融犯罪対策室」を設置し、当社が提供する金融商品、サービスが金融犯罪に悪用されることのないよう、マネー・ローンダリング防止、テロ資金供与対策の体制構築を図っています。

コンプライアンス委員会 委員長メッセージ

2022年からスタートした中期経営計画も今年で2年目となりますが、今中期経営計画では「コンプライアンス・カルチャーの醸成（アコムグループ倫理綱領・行動基準に基づく正しい行動が常態化していること）」を重要なテーマの一つとして取り組んでおります。

昨年度は、特に成人年齢の引き下げに対する当社の対応について、モニタリングに注力し、若年層の方々が当社の商品を正しく理解できているのか、金融詐欺被害に遭わないように注意喚起がなされているのかなど、社外委員として消費者保護の観点より助言してきました。

今年度は、「人間尊重の精神」に基づくコミュニケーションのさらなる充実やコンプライアンス人材の育成に注力していきます。当社は、長期に亘りコンプライアンス重視の経営をしておりますが、それを実践するのは一人ひとりの役職員です。役職員が自ら何が正しいのかを考え行動することで、社会やお客さまの期待に応えることができると思います。

引き続き、コンプライアンス委員会の活動を通してアコムグループの企業価値向上に寄与できるよう、尽力してまいります。



コンプライアンス委員会
委員長(社外委員)
タン ミツシエル

オーストラリア出身。1985年来日。帝塚山大学教授歴任後、現職の「大阪府生活協同組合連合会会長理事」「NPO法人消費者ネットジャパン理事長」に至る。専門は消費者政策、消費者保護。

役員一覧 (2023年6月23日現在)

取締役一覧



代表取締役会長
木下 盛好
経営全般総覧
所有する当社株式の数
5,507,260株



代表取締役副会長
成瀬 浩史
経営全般総覧補佐
リスク委員会委員長
情報開示委員会委員長
コンプライアンス統括部、
監査部担当
所有する当社株式の数
0株



代表取締役社長
木下 政孝
指名・報酬委員会委員長
所有する当社株式の数
12,203,120株



取締役(社外)
常勤監査等委員
山下 敏彦
所有する当社株式の数
0株



取締役
常勤監査等委員
福元 一雄
所有する当社株式の数
10,000株



取締役(社外)
監査等委員
秋山 卓司
所有する当社株式の数
0株

- 1973年 4月 丸紅株式会社入社
- 1978年 4月 日本消費者金融株式会社入社
- 1980年 12月 当社入社
- 1983年 2月 当社取締役総務部長
- 1984年 5月 当社取締役経理部長
- 1986年 8月 当社常務取締役
- 1988年 6月 当社常務取締役営業推進本部長
- 1991年 10月 当社代表取締役専務
- 1992年 10月 当社代表取締役専務
ローン営業本部長
- 1996年 10月 当社代表取締役副社長
- 2000年 6月 当社代表取締役社長
- 2003年 6月 当社社長執行役員
- 2010年 6月 当社代表取締役社長兼会長
- 2021年 6月 当社代表取締役会長(現任)

- 1981年 4月 三菱信託銀行株式会社入社
- 2008年 6月 三菱UFJ信託銀行株式会社
執行役員 受託財産企画部 役員付部長
Mitsubishi UFJ Global Custody S.A
取締役社長
- 2010年 5月 三菱UFJ信託銀行株式会社
執行役員 システム企画部長
- 6月 株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ
執行役員
- 2011年 4月 三菱UFJトラストシステム株式会社
代表取締役社長
- 6月 三菱UFJ信託銀行株式会社 常務取締役
- 2013年 6月 同社 専務取締役
株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ
常務執行役員
- 2014年 6月 エム・ユー・トラスト・アップルプランニング
株式会社 代表取締役社長
- 2016年 6月 三菱UFJ信託銀行株式会社
取締役副社長執行役員
- 2018年 5月 株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ
執行役員専務
- 2019年 4月 日本マスタートラスト信託銀行株式会社
代表取締役社長
- 2021年 4月 同社 顧問
- 6月 当社代表取締役副会長(現任)

- 2003年 4月 アビームコンサルティング株式会社入社
- 2005年 9月 当社入社
- 2009年 10月 当社審査本部長
- 2010年 1月 当社経営企画部部長
- 4月 当社保証事業部部長
- 2012年 4月 当社営業推進部部長
- 2013年 4月 当社営業企画部部長
- 2014年 4月 当社執行役員営業企画部長
- 6月 当社常務執行役員
営業副本部長兼営業企画部長
- 2015年 4月 当社常務執行役員営業副本部長
- 6月 当社常務取締役
当社常務執行役員営業本部長
- 2016年 6月 当社常務執行役員
- 2017年 6月 当社代表取締役副社長
当社副社長執行役員
- 2021年 6月 当社代表取締役社長(現任)
当社社長執行役員(現任)

- 1979年 4月 明治生命保険相互会社入社
- 2004年 1月 明治安田アメリカ株式会社社長
- 2006年 4月 明治安田生命保険相互会社不動産部長
- 2008年 4月 同社運用企画部長
- 4月 明治ドレスナー・アセットマネジメント株式会
社取締役(非常勤)
- 2010年 7月 明治安田生命保険相互会社執行役員運用企画
部長
- 2012年 4月 同社執行役員
- 7月 同社常務執行役員資産運用部門長
- 2014年 4月 同社専務執行役員資産運用部門長
- 6月 株式会社山口銀行監査役(非常勤)
- 2015年 6月 同社取締役監査等委員(非常勤)
- 2016年 4月 明治安田生命保険相互会社執行役員副社長資産
運用部門長
- 7月 同社取締役執行役員副社長資産運用部門長
- 2018年 6月 日本化薬株式会社監査役(非常勤)
- 2019年 4月 明治安田生命保険相互会社取締役
- 7月 明治安田アセットマネジメント株式会社代表
取締役会長
- 2023年 4月 明治安田生命保険相互会社常任顧問
- 6月 当社取締役常勤監査等委員(現任)

- 1980年 3月 当社入社
- 2002年 4月 当社経営管理部部长
- 2003年 6月 当社経営管理部部长
- 2005年 10月 当社執行役員経営管理部部长
- 2007年 4月 当社執行役員経営企画部部长
- 2012年 6月 当社常務執行役員営業本部長
- 2013年 6月 当社常務取締役
- 2015年 6月 当社常務執行役員
- 2017年 6月 当社取締役常勤監査等委員(現任)

- 1982年 3月 等松青木監査法人(現 有限責任監査法人
トーマツ)入所
- 1986年 4月 公認会計士登録
- 2018年 8月 有限責任監査法人トーマツ選所
- 9月 公認会計士秋山卓司事務所代表(現任)
- 2019年 2月 イワキ株式会社
(現 アステナホールディングス株式会社)
社外監査役(現任)
- 2021年 6月 当社取締役監査等委員(現任)

*山下 敏彦、秋山 卓司の両名は当社で定めた「社外取締役の
独立性判断基準」を満たしているため、独立役員として指定
しております。



取締役副社長
桐淵 高志
所有する当社株式の数
16,300株



専務取締役
内田 智視
所有する当社株式の数
3,000株



取締役
山本 忠司
所有する当社株式の数
0株

- 1982年 3月 当社入社
- 2004年 4月 当社システム部部長
- 2005年 7月 当社広報部部長
- 10月 当社広報部長
- 2011年 4月 当社財務第二部長
- 2015年 4月 当社執行役員財務第二部長
- 2017年 6月 当社執行役員経営企画部部長
- 2020年 6月 当社常務取締役
当社常務執行役員システム統轄部長
- 2021年 4月 当社常務執行役員システム本部長
- 6月 当社専務取締役
当社専務執行役員システム本部長
- 2023年 6月 当社取締役副社長(現任)
当社副社長執行役員システム本部長(現任)

- 1982年 10月 当社入社
- 2003年 4月 当社第3営業部ゼネラルマネージャー
- 2005年 10月 当社第2営業部ゼネラルマネージャー
- 2007年 4月 当社営業管理部長
- 12月 当社マーケティング部長
- 2008年 10月 当社東日本支社長
- 2011年 4月 当社営業推進部長
- 2013年 4月 当社執行役員営業推進部長
- 2015年 6月 当社常務執行役員営業副本部長・
営業推進部長
- 2016年 4月 当社常務執行役員営業副本部長
- 6月 当社常務執行役員営業本部長
- 2018年 6月 当社常務執行役員審査本部長・
審査第一部長
- 10月 当社常務執行役員審査本部長・
審査第二部長
- 2019年 6月 当社常務取締役
- 2020年 4月 当社常務執行役員審査本部長
- 2021年 6月 当社専務取締役(現任)
当社専務執行役員審査本部長(現任)
- 2022年 5月 GeNiE株式会社取締役(現任)

- 1992年 4月 株式会社東京銀行入行
- 2017年 5月 株式会社三菱東京UFJ銀行東アジア本部東
アジア企画部副部長
- 2018年 4月 株式会社三菱UFJ銀行東アジア本部東アジ
ア企画部副部長
- 5月 同行融資企画部部長
株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ
融資企画部部長
- 6月 株式会社三菱UFJ銀行執行役員融資企画部部長
株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ
執行役員融資企画部部長
- 2021年 4月 株式会社三菱UFJ銀行執行役員経営企画部部長
株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ
執行役員経営企画部部長
- 2022年 4月 株式会社三菱UFJ銀行常務執行役員CSO
(経営企画部(除く財務・資源運営兼海外事
業兼会長行室)担当)兼CPM担当兼総務部
担当
- 株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ
常務執行役員グループDeputyCSO
- 6月 株式会社三菱UFJ銀行取締役常務執行役員
CSO(経営企画部(除く財務・資源運営兼
海外事業兼会長行室)担当)兼CPM担当兼
総務部担当
- 2023年 4月 同行 取締役常務執行役員デジタルサービ
ス部門長兼CDTO
(デジタルサービス企画部担当)(現任)
株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ
執行役員常務デジタルサービス事業本部長兼
グループCDTO(現任)
- 6月 当社取締役(現任)

執行役員一覧

社長執行役員

木下 政孝 全業務執行統括

副社長執行役員

桐淵 高志 全業務執行統括補佐
システム本部長
経営企画部、システム開発部、
システム運用部、システム企画室、
システム管理室担当

専務執行役員

内田 智視 審査本部長
総務部、審査第一部、審査第二部、
審査コンプライアンス推進室担当

常務執行役員

黒田 大 海外事業統括部、財務第二部担当

小野寺 道人 保証事業本部長
保証企画部、保証提携推進部担当

吉羽 優志 人事部、業務統括部担当

木下 裕司 営業本部長
営業企画部、営業推進部、
東日本営業部、西日本営業部、
営業コンプライアンス推進室担当

鍋岡 正俊 リスク統括部担当
コンプライアンス統括部副担当
リスク統括部長

森下 和喜 財務第一部担当
経営企画部副担当
経営企画部長

執行役員

清岡 哲弘 審査本部付(特命担当)

柴田 秀彦 東日本営業部長

町田 雅彦 監査部長

横濱 等 保証事業本部付(特命担当)

野田 剛男 海外事業統括部付(特命担当)

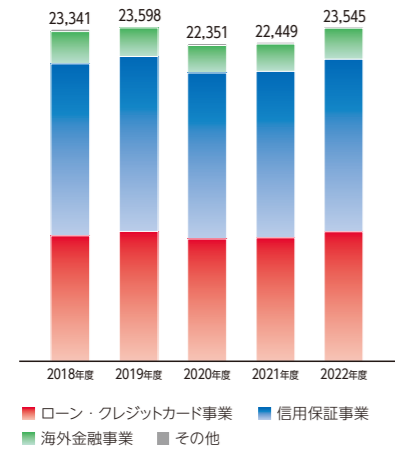
脇川 泰 人事部長

木下 昭文 財務第二部長

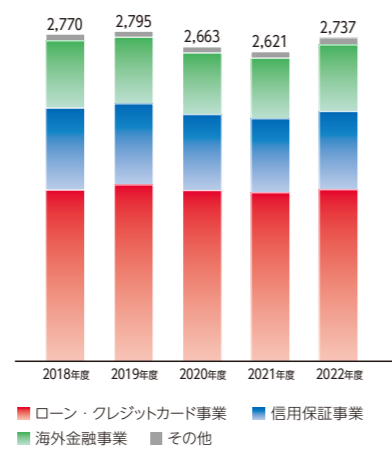
森本 治 業務統括部長

財務・非財務ハイライト

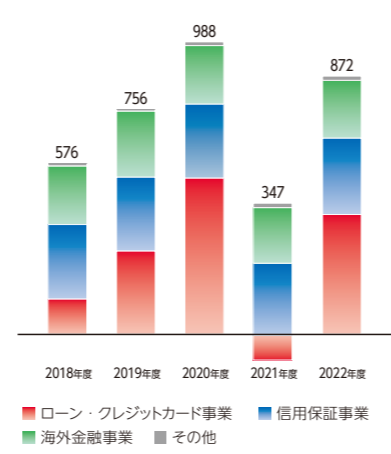
営業債権残高
(億円)



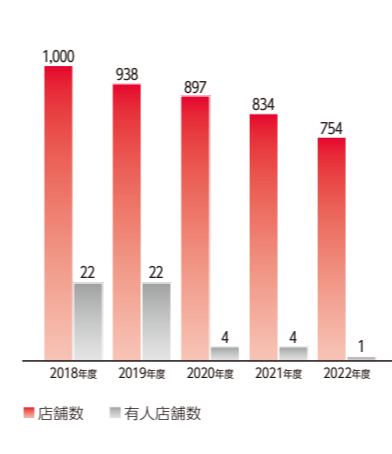
営業収益
(億円)



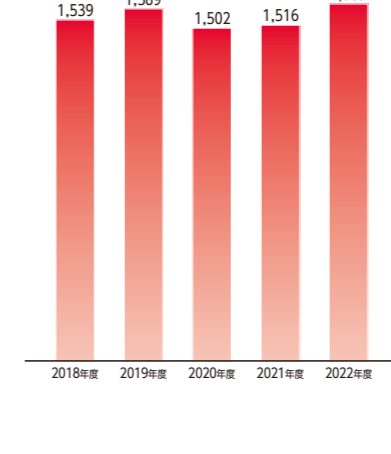
営業利益
(億円)



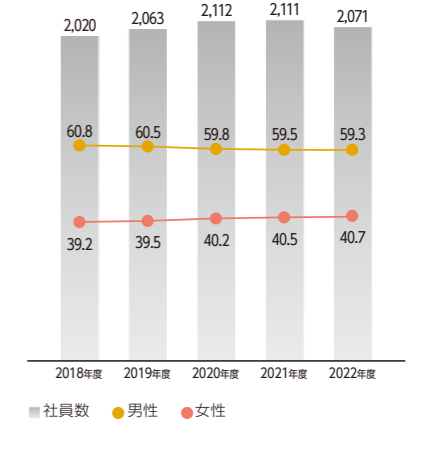
ローン事業店舗数
(店)



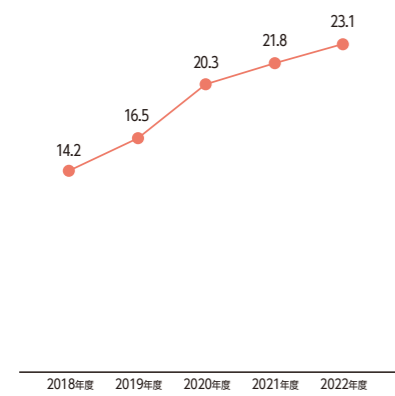
ローン事業利用者数
(千件)



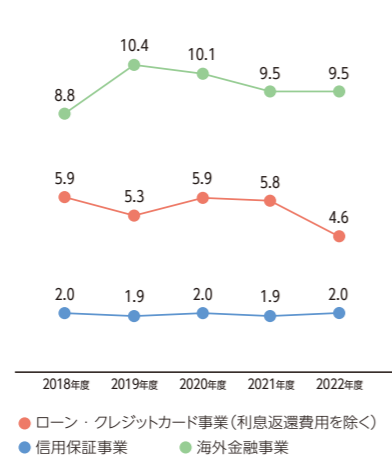
社員数(男女比率)
(名) (%)



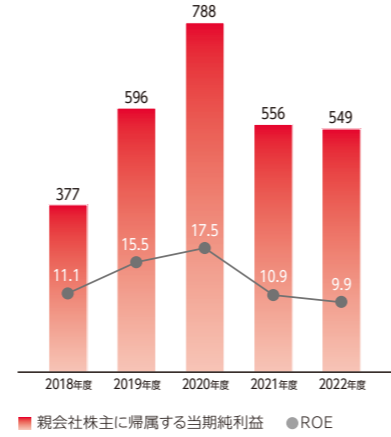
総資産に信用保証残高を含めた自己資本比率
(%)



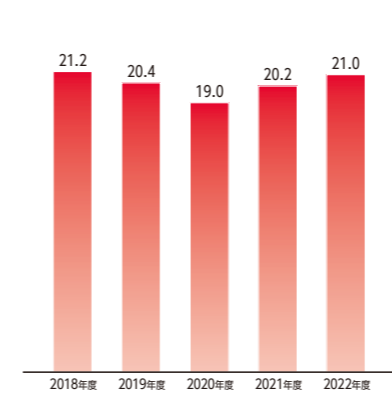
営業債権残高営業利益率(ROA)
(%)



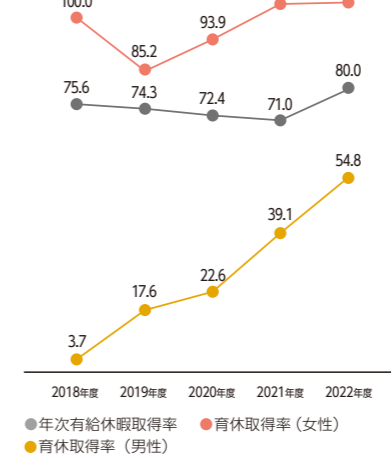
親会社株主に帰属する当期純利益/ROE
(億円) (%)



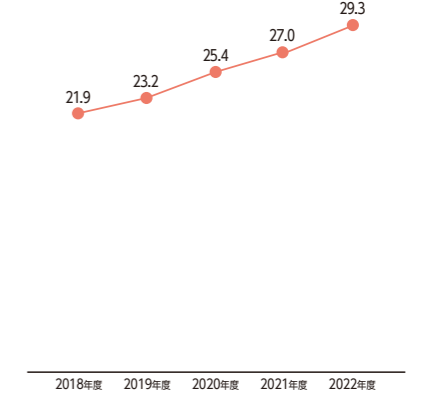
平均残業時間
(時間)



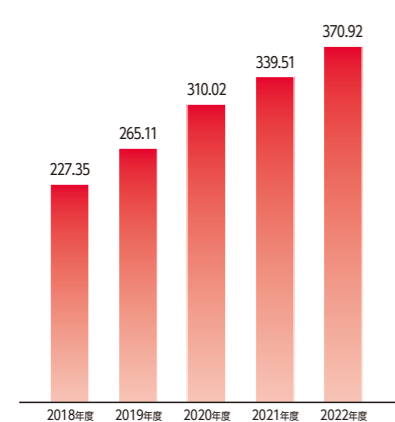
年次有給休暇取得率/育休取得率(女性・男性)
(%)



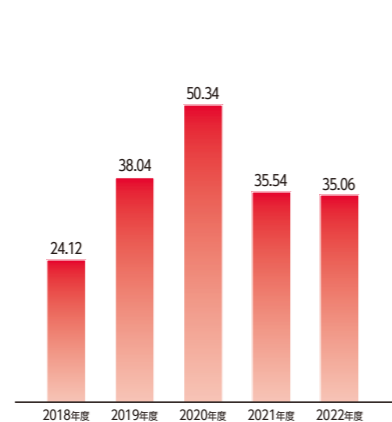
係長級に占める女性の割合
(%)



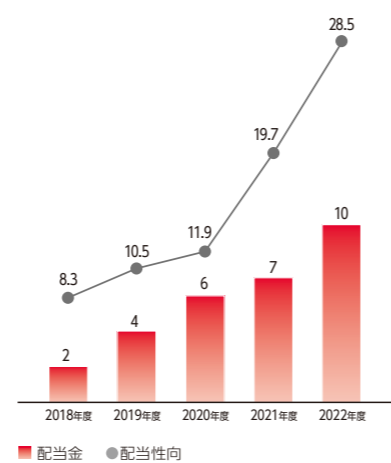
1株あたり純資産額(BPS)
(円)



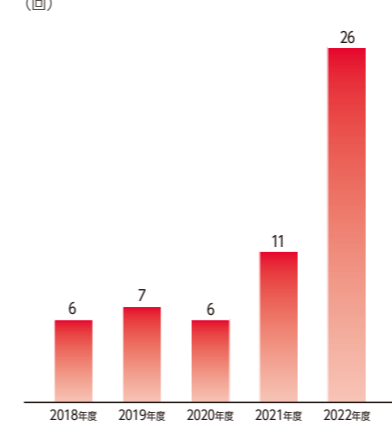
1株あたり当期純利益(EPS)
(円)



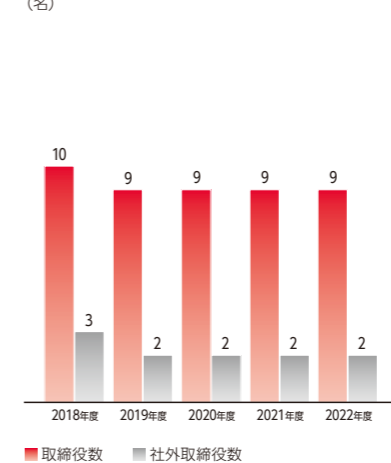
配当金/配当性向
(円) (%)



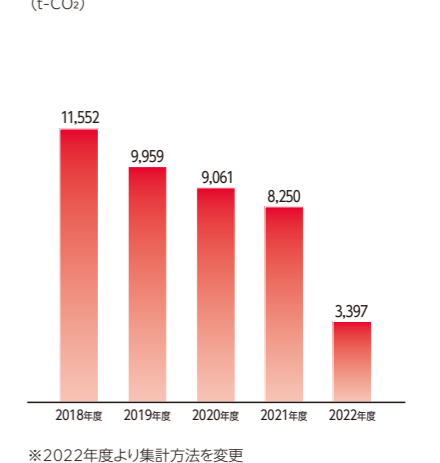
金銭教育実施回数
(回)



取締役数/社外取締役数
(名)



CO₂排出量 (Scope1+2)
(t-CO₂)



※2022年度より集計方法を変更

11年間の主要財務データ

(百万円・%)

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
連結業績サマリー											
営業収益	193,028	202,240	219,289	237,683	245,148	263,453	277,069	279,510	266,316	262,155	273,793
営業費用	172,067	187,906	205,215	222,166	315,315	182,511	219,461	203,873	167,419	227,376	186,506
営業利益	20,961	14,333	14,073	15,516	-70,166	80,942	57,607	75,636	98,896	34,779	87,287
ローン・クレジットカード事業	1,110	-3,323	-8,364	-11,841	-93,373	46,864	11,804	28,056	52,725	-8,879	40,686
信用保証事業	11,305	7,605	11,125	14,466	9,614	17,808	25,241	25,000	25,041	23,991	25,643
海外金融事業	7,149	9,411	10,156	11,138	12,640	15,478	19,802	22,394	19,879	18,347	19,681
親会社株主に帰属する当期純利益	20,839	10,632	12,864	14,598	-72,187	70,572	37,781	59,600	78,864	55,678	54,926
営業収益当期純利益率	10.8	5.3	5.9	6.1	-29.4	26.8	13.6	21.3	29.6	21.2	20.1
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,245	-29,135	-38,249	-43,045	-37,451	-32,634	7,329	19,698	113,179	46,089	-1,318
投資活動によるキャッシュ・フロー	53,030	-9,342	-5,155	-2,368	-2,858	-1,711	-1,165	6,214	-4,566	-4,032	-2,692
財務活動によるキャッシュ・フロー	-40,414	-21,392	13,503	6,589	58,863	21,259	-12,573	-24,339	-108,786	-50,162	-12,933

連結貸借対照表サマリー

総資産	1,165,576	1,155,203	1,190,368	1,175,063	1,228,930	1,275,957	1,301,908	1,282,389	1,219,109	1,263,296	1,297,316
純資産	286,710	306,726	328,315	338,132	267,226	344,437	381,501	442,496	515,128	563,963	619,837
ローン・クレジットカード事業営業債権残高	733,311	743,473	768,735	794,982	822,916	855,811	885,081	915,883	862,839	871,118	914,533
信用保証残高	586,521	752,185	861,212	987,508	1,129,773	1,199,644	1,212,255	1,233,228	1,170,094	1,173,059	1,212,883
海外金融事業営業債権残高	136,622	163,427	195,472	192,068	191,845	221,107	227,387	201,524	193,709	192,784	219,473

連結財務指標等

連結総資産に信用保証残高を含めた自己資本比率	16.0	15.4	15.2	15.0	10.6	13.0	14.2	16.5	20.3	21.8	23.1
1株当たり配当金 (円)	—	—	—	—	—	1	2	4	6	7	10
配当性向	—	—	—	—	—	2.2	8.3	10.5	11.9	19.7	28.5
1株当たり純資産額 (BPS) (円)	178.59	187.92	199.53	206.42	159.58	206.12	227.35	265.11	310.02	339.51	370.92
1株当たり当期純利益 (EPS) (円)	13.30	6.79	8.21	9.32	-46.08	45.05	24.12	38.04	50.34	35.54	35.06
自己資本当期純利益率 (ROE)	7.8	3.7	4.2	4.6	-25.2	24.6	11.1	15.5	17.5	10.9	9.9
総資産当期純利益率 (ROA)	1.8	0.9	1.1	1.2	-6.0	5.6	2.9	4.6	6.3	4.5	4.3
ローン・クレジットカード事業	0.1% (5.7%)	-0.5% (5.7%)	-1.1% (5.5%)	-1.5% (5.7%)	-11.5% (6.2%)	5.6% (5.6%)	1.4% (5.9%)	3.1% (5.3%)	5.9% (5.9%)	-1.0% (5.8%)	4.6% (4.6%)
信用保証事業	2.1%	1.1%	1.3%	1.5%	0.9%	1.5%	2.0%	1.9%	2.0%	1.9%	2.0%
海外金融事業	5.8%	6.3%	5.7%	5.7%	6.6%	7.5%	8.8%	10.4%	10.1%	9.5%	9.5%
株価純資産倍率 (PBR)	1.51	1.76	2.09	2.75	2.79	2.30	1.74	1.66	1.66	0.94	0.86
株価収益率 (PER)	20.29	48.60	50.79	60.84	-9.66	10.52	16.38	11.54	10.23	8.98	9.10

注1：当社は2013年10月1日付で、普通株式1株につき10株の割合をもって分割する株式分割を実施いたしました。これに伴い、2013年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり純資産額」及び「1株当たり当期純利益金額」を算出しております。

注2：総資産当期純利益率におけるローン・クレジットカード事業下段()内は、利息返還費用を除く営業債権残高営業利益率です。

注3：「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号平成30年2月16日)等を2019年3月期の期首から適用しており、2018年3月期に係る貸借対照表については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。

会社概要

会社概要 (2023年3月31日時点)

名称	アコム株式会社 (ACOM CO., LTD)
本社	東京都港区東新橋一丁目9番1号 東京汐留ビルディング
創業年月日	1936年4月2日
設立年月日	1978年10月23日
資本金	638億3,252万円
従業員数	2,071名(単体)
登録番号	関東財務局長(14)第00022号 関東(包)第5号
主な事業内容	ローン・クレジットカード事業 信用保証事業 海外金融事業
主要取引機関	株式会社三菱UFJ銀行

加盟団体	日本貸金業協会 一般社団法人日本クレジット協会 一般社団法人日本経済団体連合会
------	---

Webサイト 当社の詳細はWebサイトでご覧になれます。



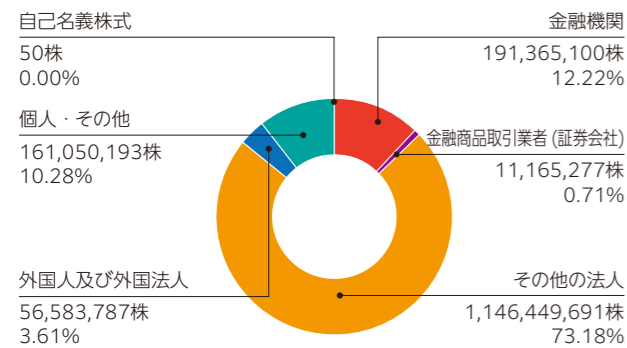
アコム企業情報サイト <https://www.acom.co.jp/corp/>

株式データ (2023年3月31日時点)

株式の状況

発行可能株式総数	5,321,974,000株
発行済株式の総数	1,566,614,098株
株主数	16,571名

所有者別分布状況



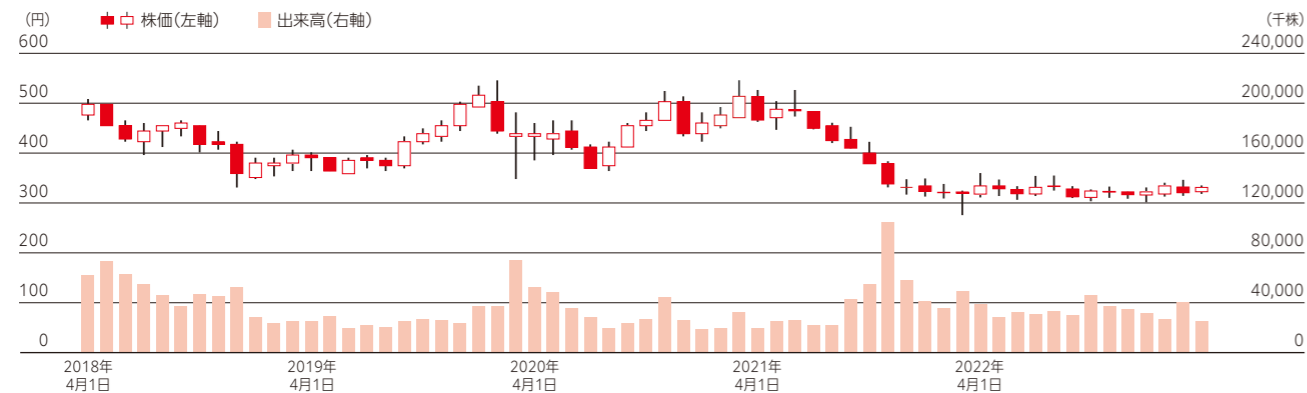
(注) %は出資比率で算出

大株主(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社三菱UFJ フィナンシャル・グループ	588,723	37.57
丸糸殖産株式会社	273,467	17.45
マルチ株式会社	125,533	8.01
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	100,569	6.41
公益財団法人木下記念事業団	92,192	5.88
株式会社丸糸商店	38,733	2.47
三菱UFJ信託銀行株式会社	31,572	2.01
株式会社日本カストディ銀行 (信託口4)	27,337	1.74
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	14,973	0.95
アロア殖産合同会社	14,000	0.89

(注) 1. 持株数は、千株未満の端数を切り捨てて表示しております。
2. 持株比率は自己株式(50株)を控除して計算しております。

株価推移



	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
株主総利回り(%)	89.44	100.22	118.65	76.18	73.42
(比較指標: 配当込みTOPIX (%))	(110.03)	(99.57)	(141.53)	(144.34)	(131.82)

グループ企業

連結子会社 (2023年7月31日時点)

エム・ユー信用保証株式会社	
主要事業	信用保証事業
設立	2013年9月
資本金	300百万円 (アコム持分比率 100.00%)
所在地	東京都千代田区神田和泉町1-9-2 住友不動産神田和泉町ビル 6階
電話番号	03-6838-0001 (代表)
URL	https://www.mucg.co.jp/

アイ・アール債権回収株式会社	
主要事業	債権管理回収事業
設立	2000年6月
資本金	520百万円 (アコム持分比率 100.00%)
所在地	東京都千代田区麹町三丁目4番地 トラストイ麹町ビル
電話番号	03-5215-6511 (代表)
URL	https://www.irservicing.co.jp/

GeNiE株式会社	
主要事業	エンベデッド・ファイナンス事業
設立	2022年4月
資本金	250百万円 (アコム持分比率 100.00%)
所在地	東京都中央区八丁堀四丁目3番5号 京橋宝町PREX 4階
URL	https://genie-ml.com/

EASY BUY Public Company Limited	
主要事業	タイ王国における無担保ローン事業及びインストールメントローン事業 (個別信用購入あっせん事業)
設立	1996年9月
資本金	6,000百万タイバツ (アコム持分比率 71.00%)
所在地	Rasa Two, 8th-11th Floor No.1818, Phetchaburi Road, Makkasan, Ratchathewi, Bangkok 10400, Thailand
URL	https://www.easybuy.co.th/en

ACOM CONSUMER FINANCE CORPORATION	
主要事業	フィリピン共和国における無担保ローン事業
設立	2017年7月
資本金	1,500百万フィリピンペソ (アコム持分比率 80.00%)
所在地	10th Floor, 45 San Miguel Building, 45 San Miguel Avenue, Ortigas Center, Pasig City 1605, Philippines
URL	https://www.acom.com.ph/

ACOM (M) SDN. BHD.	
主要事業	マレーシアにおける無担保ローン事業
設立	2021年7月
資本金	15百万マレーシアリングギ (アコム持分比率 100.00%)
所在地	D-07-06 & D-07-07, Menara Suezcap 1, KL Gateway No. 2, Jalan Kerinchi, Gerbang Kerinchi Lestari, Kuala Lumpur, Wilayah Persekutuan, Malaysia
URL	https://acom.com.my/en

持分法適用関連会社 (2023年3月31日時点)

エム・ユー・コミュニケーションズ株式会社	
主要事業	コンタクトセンターの請負及び人材派遣業等
設立	2007年4月
資本金	1,020百万円 (アコム持分比率 23.15%)
所在地	東京都渋谷区本町一丁目3番4号 初台ダイヤビル
電話番号	03-5333-3530 (代表)
URL	https://mucc.co.jp/

アコム株式会社

<https://www.acom.co.jp/corp/>

表紙について

【作品名／作者】

平和な未来へ駆ける／ケンタ

【作品に対する想い】

全体を通して、大自然を男女5名の方が共に協力し、楽しく走り、明るい未来へ向かって進むイメージを描きました。気球は、混沌とする時代と社会の中でドッシリと構えられる貴社の精神をイメージさせていただきました。ハトは平和のシンボルなので、これから「世界中の人々が協力した明るい未来」の象徴のイメージです。カラーは全体的に明るくなっていると思います。そして、その先には平和を込めさせていただきました。

【協力】



Paralym Art[®]

障がい者アートを応援しています

パラリンアートは「障がい者がアートで夢を叶える世界」の実現を目指し、社会保障費に依存せず、民間企業と個人の協力で障がい者支援を継続できる社会貢献型事業を行っています。

障がい者の多くは、社会参加への周囲の理解の少なさや、金銭的困窮などの課題を抱えており、これらの課題を解決するための仕組みは依然として不足しているのが現状です。パラリンアートは、障がい者アーティストの作品（絵画・デザイン等）をさまざまな企業・団体にアート利用してもらうための橋渡しの役割を担い、障がい者が持つ才能をひろく世間に発信するとともに、採用されたアーティストや障がい者施設へ報酬を支払うことで、彼らの社会参加と経済的自立を推進しています。

<https://paralymart.or.jp/association/>

