

## 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、個人の方を対象とした少額、無担保の現金融資をおこなうビジネスです。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。

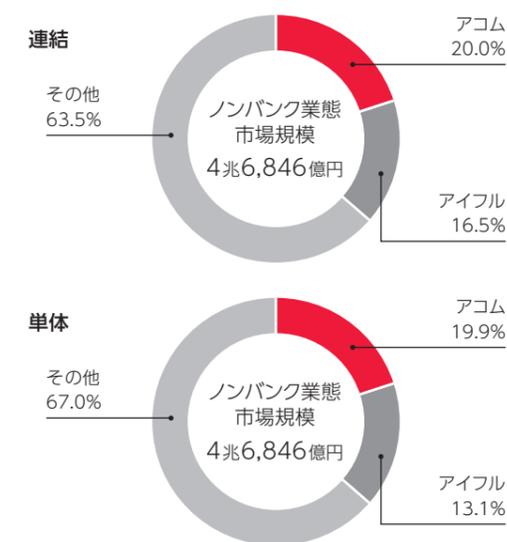
### 市場環境・見通し

2025年3月末におけるノンバンク業界の個人向け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なか、異業種からの個人向け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、雇用・所得環境の改善が続くなか、レジャー・旅行、外食などの資金ニーズの活況な動きが継続していることに加え、契約チャネルがインターネットにシフトしたことでお客さまのカードローンに対する意識が少しずつ変化しており、市場規模は拡大を続けています。今後も、年間3%~4%の市場成長が期待できると考えています。

### 市場シェア (2025年3月末時点)



※ノンバンク業態の市場規模は日本貸金業協会統計の営業貸付金残高(証書貸付を含む)

### 強み

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20分で審査回答をおこなう「即時与信」とインターネット上でリアル店舗と変わらないサービスを提供し、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600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。

### 前中期経営計画の振り返り (2022年度~2024年度)

#### ● パーセプションの再構築によるブランド力向上

パーセプションの再構築の一環として、プロジェクトを組成し外部企業と共同でマーケティング戦略の見直しをおこない、2024年9月に人々の大切な瞬間に寄り添いたいという想いをコンセプトに掲げた新CMの放映を開始しました。

#### ● 良質な顧客体験の提供

2022年にApple Pay®, Google Pay™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サービスを提供しました。その他にも、マイナポータルAPIを活用した収入証明書の提出機能の実装等に取り組んできました。

#### ● 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月にエンベデッド・ファイナンスを推進する連結子会社GeNiEを設立し、2024年10月より、サービス提供を開始しました。2025年3月までの半年間で8社との提携を実現しています。

## 新中期経営計画 (2025年度~2027年度)

### 営業債権残高



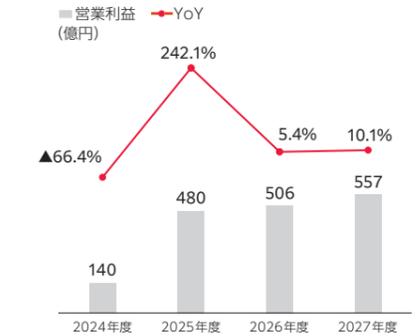
CAGR 7.0%

### 営業収益



CAGR 6.2%

### 営業利益



CAGR 58.3%

ROA 1.4% 4.3% 4.3% 4.4%

### 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
- 応対力と審査スピードの向上による良質な顧客体験の提供
- GeNiEの業務提携先の拡大

### 目指す姿

- 安心とともに、お客さまの「今欲しい」「今したい」を叶えることで、常に選ばれ続けるアコムを実現する
- GeNiEの提携パートナーを30社以上へ拡大する
- 営業債権残高は1兆3,149億円、営業収益は2,031億円、営業利益は557億円を目指す

### 担当役員メッセージ



常務執行役員 木下 裕司

新中期経営計画では、「既存顧客の継続率向上」「債権管理・与信力の高度化」「ヒトとデジタルの最適化」に取り組む、さらなる新しい便利を届けた

と考えています。

はじめてのお客さまでも安心してお借入できるよう「金利0円」や「即時性」などのサービスの継続はもちろんのこと、既にご利用いただいているお客さまからの支持も高めていけるようにクレジット機能を含めた利用限度額の見直しをおこなっていきます。また、生成AIを活用したクレジットカードの不正被害防止と真正利用阻害の抑制を図り、安心してクレジットカードをご利用いただける仕組みを強化

してまいります。

2023年3月末に有人店舗を全て閉鎖したことから、システム化やロボット化を積極的に推進し、インターネットサービスの利便性や自己操作性の向上に努めてきました。更なる利便性の追求として、電話着信時のセルフ完結やチャット機能の拡張による顧客チャネルの拡大を図ります。デジタルへの取組みで効率化を図りつつ、デジタルでは補完できない「ヒトにしかできない」返済相談や提案などのお客さま応対も、当社の強みとして更に高みを目指します。

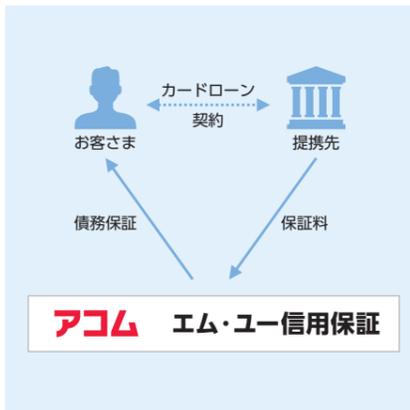
お客さまの「今欲しい」「今したい」を安心と共になかえるため、お客さまの様々なニーズに応えることを第一に考え、これからも新しい便利を届けていきます。そして、リーディングカンパニーとして、より強固なビジネスモデルを確立してまいります。

## 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おこない、ローン商品の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、人口流出などのさまざま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。



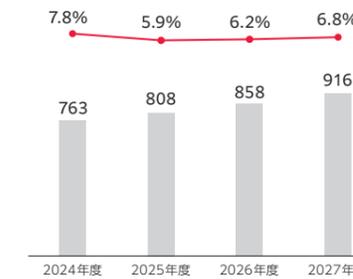
## 新中期経営計画 (2025年度～2027年度)

信用保証残高 (億円)



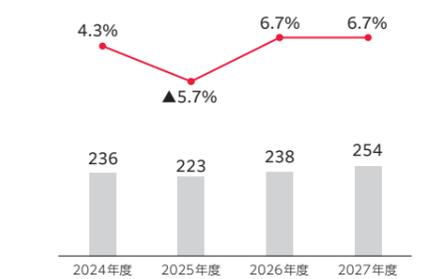
CAGR 7.5%

営業収益 (億円)



CAGR 6.3%

営業利益 (億円)



ROA 1.7% 1.5% 1.5% 1.5%

CAGR 2.4%

### 中期重点テーマ

- 既存保証提携先との連携強化及び新規保証提携先の拡大

### 目指す姿

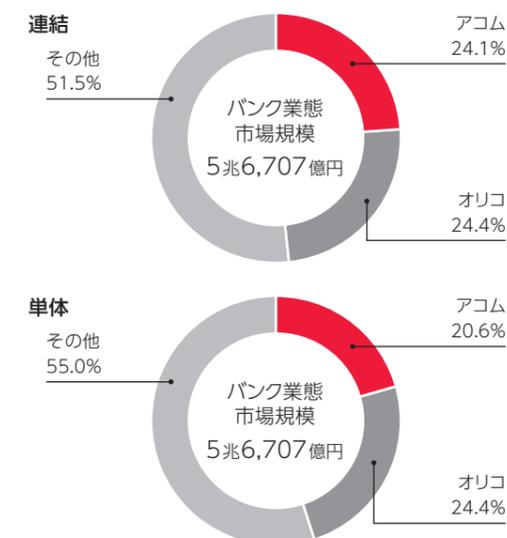
- 全方位サポートにより揺るぎないパートナーシップを構築し、「組むならアコム」「組み続けたいアコム」ブランドを確立する
- 信用保証残高は1兆6,960億円、営業収益は916億円、営業利益は254億円を目指す
- 信用保証残高の残高伸長額3,315億円のうち20%を新規保証提携で積み上げる

### 市場環境・見通し

2025年3月末における銀行のローン市場は、約5.6兆円の規模があり、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、雇用・所得環境の改善が続くなか、レジャー・旅行、外食などの資金ニーズの活況な動きが継続していることから、市場規模は拡大を続けています。足もとの資金需要を踏まえ、今後も年間5%程度の市場成長が期待できると考えています。

### 市場シェア (2025年3月末時点)



※バンク業態の市場規模は日本銀行統計の国内銀行及び信用金庫の個人向けカードローン残高

### 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、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細やかなサポートをおこなっています。1行当たりの信用保証残高は200億円を超え、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出向し、技術指導を実施する人的支援もおこなっており、約200名の社員が提携先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、提携先から高い評価を得ています。

### 前中期経営計画の振り返り (2022年度～2024年度)

● **金融機関との保証提携拡大・事業会社との保証提携実現**  
地道な提携交渉が実を結び、アコムが2023年3月にLINE Credit、2024年2月にエム・ユー信用保証がみんなの銀行、福岡銀行、熊本銀行とそれぞれ提携を開始し、中計期間において事業会社1社、金融機関3行との新規保証提携を実現することができました。

● **既存保証提携先との更なる連携強化**  
既存提携先との更なる連携強化として、技術指導出向、テレマーケティングのノウハウを提携先に提供する研修や意見交換会等を実施しました。また、提携先の契約率向上に向けた提案やお客さまの利便性を高める取組みなどをおこなってきました。

### 担当役員メッセージ



専務執行役員 小野寺 道人

2025年度を初年度とする新中期経営計画では、アップデートし続けるアコムのノウハウを提携先に提供することにより、揺るぎないパートナーシップを構築し、「組むならアコム」、「組み続けたいアコム」のブランドの確立を目指していきます。そのためにまず、4月に保証事業本部の組織改定をおこないました。提携先との深度あるコミュニケーションに努めるために、「保証提携推進部」を「保証推進第一部」と「保証推進第二部」の二部制にするとともに、信用保証事業を一元的に管理し、様々な課題を解決するために「保証企画部」を「保証統括部」へ改称しました。また、業容拡大だけでなく、「保証コンプライアンス推進室」を組成し、これまで以上に内部牽制機能も強化し

ました。  
新中期経営計画の中期重点テーマである「既存保証提携先との連携強化」については、技術指導出向、契約率向上に向けた提案を継続するとともに、デジタルシフト支援によるUI・UXの向上やシームレス契約の開発等を通じて既存保証提携先の活性化に努めていきます。「新規保証提携先の拡大」については、信用保証事業の基本戦略である1県1行主義を継続しつつ、空白エリアの金融機関との提携を目指していきます。また、ネット銀行等の新興系金融機関との保証提携についても引き続き推進していきます。これらの推進により、新中期経営計画最終年度の信用保証残高は1兆6,960億円を目指します。  
今後も提携先の皆さまへ期待を超えるサービスを提供し続け、最適な事業パートナーとして、信用保証残高シェアNo.1、圧倒的なアコムを目指してまいります。

## 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、フィリピン共和国、マレーシア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。

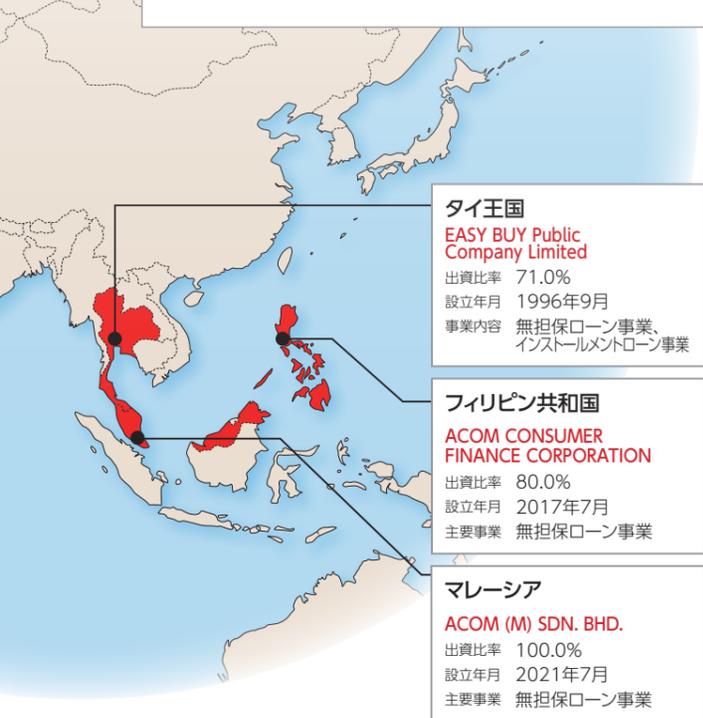
経済成長が著しいフィリピンでは、ACFを2017年7月に設立し、2018年7月に事業を開始しました。

また、マレーシアにおいてもACOM(M)を2021年7月に設立し、2023年9月に事業を開始しています。

### 市場環境・見通し

2024年12月末におけるタイの個人向けローン市場は約5,000億バーツ(約2兆円)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1兆4,000億円)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。今後の個人向けローン市場は、各種規制の影響などを受け、縮小が予想されます。

フィリピンの個人向け無担保ローンの市場規模は約5,000億ペソ(約1兆4,000億円)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、これから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年以上続け、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。

### 前中期経営計画の振り返り (2022年度~2024年度)

#### ● 新たな国への進出実現

新たな国への進出実現として、2023年9月にマレーシアで個人向け融資事業を開始しました。2024年3月よりWeb完結のオンライン契約サービスを開始し、営業債権残高・新客数ともに順調に拡大しています。

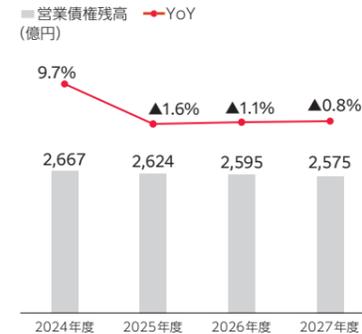
#### ● 既存進出国での事業基盤拡充

EASY BUYについては各種規制の影響を受けながらも、電子決済サービスの導入などのデジタル化を推進し、リーディングカンパニーとしての地位を維持しています。

ACFは2023年度での単年度黒字を目指していましたが、コロナ影響による貸倒関連費用の増加により、黒字化は後ろ倒しとなりました。債権ポートフォリオの安定化を目的とした与信基準の厳格化や債権管理体制の整備・強化を図っており、新中期経営計画期間での単年度黒字を目指しています。

## 新中期経営計画 (2025年度~2027年度)

### 営業債権残高 (円ベース)



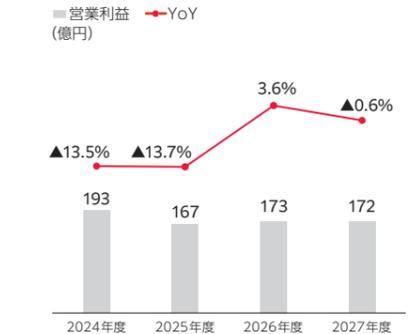
CAGR ▲1.2%

### 営業収益 (円ベース)



CAGR ▲0.8%

### 営業利益 (円ベース)



ROA 7.6% 6.3% 6.6% 6.7%

CAGR ▲3.9%

### 中期重点テーマ

- EASY BUY (タイ)における法規制への適切な対応と良質なポートフォリオの維持
- ACF (フィリピン)、ACM (マレーシア)の早期収益化
- 新たな国への事業進出

### 目指す姿

- 中期経営計画3ヶ年で1ヶ国以上の新規事業進出を目指す
- 営業債権残高は2,575億円、営業収益は638億円、営業利益は172億円を目指す
- ACF (フィリピン)、ACM (マレーシア)の中期経営計画最終年度での単年度黒字を目指す

### 担当役員メッセージ



常務執行役員 黒田 大

2025年度の海外金融事業における計画のポイントは2点あります。1点目は海外子会社の安定成長及び早期収益化に向けた各種施策を着実に遂行すること、2点目はマレーシアに続く新たな進出候補の選定を継続し、中計期間内での事業進出を実現することです。

1点目の海外子会社については、タイのEASY BUYにおいて、コロナ禍における規制緩和の撤廃及び各種法規制により厳しい市場環境が続く中、不良債権比率(NPL率)は市場全体と比較しても抑制できている状況です。今後も継続して当局の動向を注視するとともに、デジタルを活用した効率的な事業体制の構築に取り組めます。また、フィリピンの

ACFについては、与信厳格化や回収体制の強化により、さらなる業績の改善を図ります。最後に、マレーシアのACMは、2024年より開始したオンライン完結契約をはじめ、安定した事業体制の構築に注力しています。今後は早期収益化に向け、引き続き堅固な事業体制を構築するとともに、各種営業施策を推進し、着実な業容拡大を目指して取り組みます。

2点目の新たな国への事業進出については、ASEANを中心としたアジア各国を対象に進出候補の選定を継続します。2025年度より新たな中期経営計画が始まりました。各国におけるビジネスの実現性や進出方法を整理し、新たな国への事業進出を実現していきます。

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

環境方針

近年、地球温暖化などの環境問題が深刻化しており、CO<sub>2</sub>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。

1. 環境に配慮した企業活動を推進し、社会的な環境リスクの低減に努めます。
2. 環境関連法令を遵守するとともに、社会的な要請にも積極的に取り組みます。
3. 企業活動が環境に及ぼす影響を把握、検証し、継続的な改善に努めます。
4. 従業員の本方針への理解浸透に努めるとともに、環境に関する啓発に取り組みます。
5. 本方針は当社ホームページ等で公表し、広く社外へ開示します。

気候変動・環境保全への対応

当社は、気候変動が社会や経済に及ぼす影響を深刻に受け止め、環境に配慮した事業活動の推進を、マテリアリティの一つとして位置づけています。環境方針のもと、事業活動を通じて環境負荷の低減に努めるとともに、気候変動への対応を中長期的な視点で推進することで、社会的責任を果たし、企業価値の向上を目指しています。

また、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)が提唱する情報開示フレームワークを活用し、気候変動に関するガバナンスの強化を図るとともに、シナリオ分析を通じたリスク管理の高度化にも取り組んでいます。

TCFD提言に基づく情報開示<抜粋>

**ガバナンス** 気候変動への対応方針や取り組み状況については、財務部サステナビリティ推進室が中心となり、経営会議、取締役会へ付議・報告をし、取締役会が気候変動のリスクと機会への対応状況を監督する体制を構築しています。

**戦略** 持続可能な地球環境の実現は、事業活動の継続において重要であると考え、環境に配慮した事業活動の推進を、優先的に取り組むべきマテリアリティの一つと位置付けています。  
また、事業活動等における気候変動に関するリスクと機会を特定・認識したうえで、その影響について定性的に分析し、経営戦略のレジリエンスを確認しています。脱炭素社会への移行・変容に対応し、金融サービスの提供や商品性の改善を通じて、当社の企業価値の向上を目指します。

**リスク管理** 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・制御をおこなっております。また、コンプライアンス・リスク統括部において、リスクを統合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協議・審議をおこなうとともに、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。  
こうしたリスク管理体制の中、気候関連リスクについては、信用リスク、市場リスクなどを発生・増幅させる要因となることから、社内のリスク管理体制に基づき、統合リスク管理の枠組みで管理しています。

**指標と目標** 2030年度までに自社のGHG排出量 (Scope1・2) ネットゼロを達成する目標を設定しています。  
この目標を達成するために、再生可能エネルギーの活用や省エネ施策を推進しています。

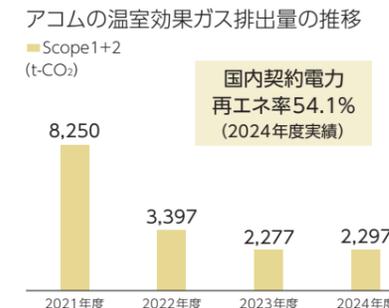
TCFD提言への取り組みについては「環境に配慮した事業活動の推進」をご覧ください。



環境に配慮した取り組み

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の排出が限定的なため、Scope2の排出量の削減に注力しており、2022年度から電力会社と当社が直接契約している店舗・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おこなっている店舗・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。



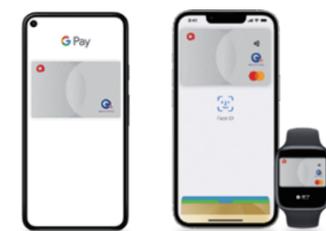
出典 : <https://www.enecho.meti.go.jp/about/special/johoteiky/scope123.html> を基に作成

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、カードレスでご利用・ご返済ができます。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<sup>®</sup>、Google Pay<sup>™</sup>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、プラスチック使用料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を推進しています。