



慶應義塾大学ビジネス・スクール

EASY BUY

5

— タイ初の無担保ローン事業の展開 —

日本の消費者金融大手であるアコム株式会社（東証一部 8572）が 1996 年にタイに参入して 2013 年で 17 年がたつ。その現地子会社 EASY BUY 社の現状を見て、立ち上げ当時にさまざまな形で関与したある執行役員は次のように述懐している。 10

最初の 3 年は、次々に問題が発生しました。特に、審査、回収、システムでは大変な苦労をしました。これが今期 50 ～ 60 億円の利益貢献をするまでに育っています。長い目で見れば順調に来たといっているのではないのでしょうか。 15

EASY BUY 社がさらに成長をしていくためには、いくつかの課題がある。そのもっとも大きなものは「ローカル化」であろう。いまだに実質の経営意思決定はほとんど日本人が行っている。確かに、EASY BUY 社のノウハウは日本のアコムのノウハウがもとになっているが、市場があまりにも違いすぎる。特に、今後を考えたときに、日本と異なった形で成長するかもしれないこの市場でどのような舵取りをすればよいのだろうか？ そのためにはやはりローカルのマネジメントが必要ではないか？ そうした人材をどのように獲得、育成すればよいのだろうか？ 20

また、それと関連してもう 1 つの課題は、日本人スタッフの問題である。現在の幹部の中には出向期間が 10 年を超えるものもある。それはそもそもアコム自体の国際化がまだ初期段階にあるために、海外ビジネスに関する人材の不足ということもあるかもしれない。日本での消費者金融事業の将来は市場の成熟と競争の激化により厳しいものになることが予想された。今後、そのほかのアジア地区に進出することを考えるのは当然であり、そのときにこの EASY BUY 社の位置づけをどう考え、アジアで活躍で 25

.....
本ケースは、慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授 清水勝彦がクラス討議の参考のために作成したものである。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒 223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉 4 丁目 1 番 1 号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/> へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。 30

Copyright© 清水勝彦（2013 年 12 月作成）