

トヨタファイナンス株式会社 会社説明資料



トヨタグループ国内唯一の金融会社であるトヨタファイナンス。
クルマの販売・購入のサポートや、
お客様のショッピングシーンを便利にする
キャッシュレス決済などの金融商品・サービスを提供し、
トヨタグループ各社とのネットワークを活かした金融事業を展開しています。

クルマをもっと身近に。移動をもっと快適に。
トヨタが目指すモビリティ社会の未来に向けて、
私たちトヨタファイナンスは、
お客様の期待を超える金融サービスの創造を通じ、
豊かな社会づくりに貢献していきます。

Contents



会社概要 (P.5)

商品・サービス (P.8)

Mission / Value (P.10)

Vision (P.12)

人を大切にする経営方針と人材育成 (P.17)

キャリア採用について (P.20)

Contents



会社概要

商品・サービス

Mission / Value

Vision

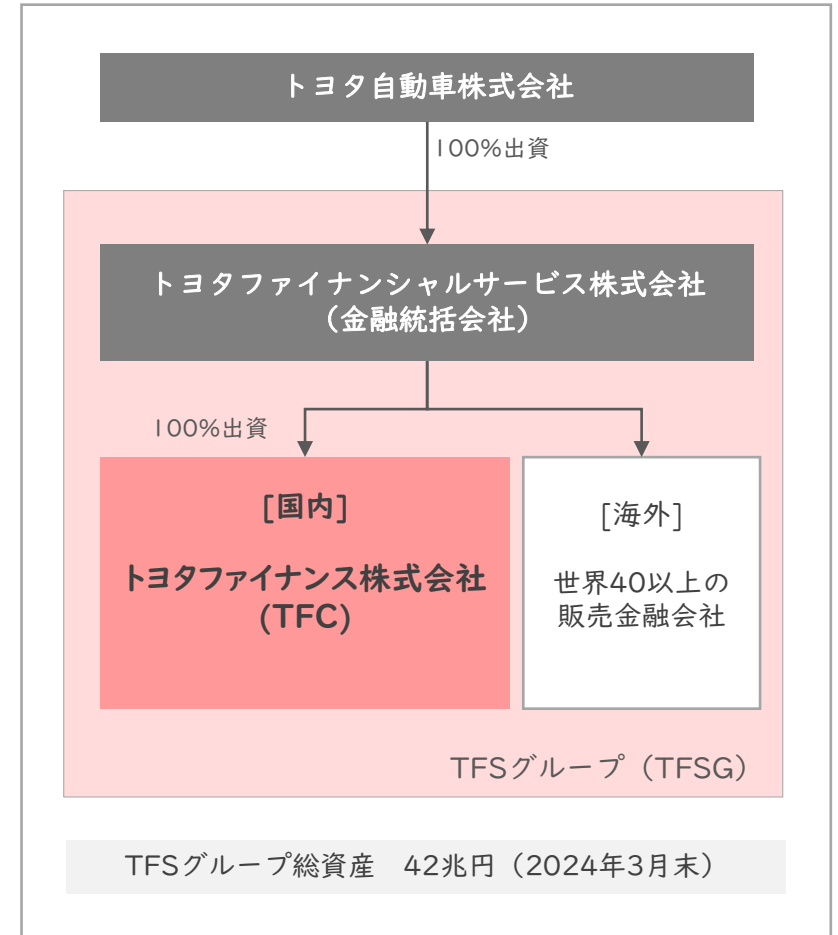
人を大切にする経営方針と人材育成

キャリア採用について

会社概要

会社名	トヨタファイナンス株式会社 (TOYOTA FINANCE CORPORATION)
設立	1988年11月28日
資本金	165億円
株主	トヨタファイナンシャルサービス株式会社 100%
代表者	代表取締役社長 西 利之
従業員数	1,886名 (2024年3月末)
事業内容	金融事業 (販売金融・クレジットカードなど)
拠点	本社 愛知県名古屋市西区牛島町6番1号 名古屋ルーセントタワー 事業所 北海道、東北、東京、愛知、大阪、岡山、福岡

トヨタの金融サービスグループ



国内トップの安定した財務基盤

格付機関（R&I）より最上位格付け「AAA」を取得

国内の
「AAA」は
2社のみ

ムーディーズ

A1

格付投資情報センター(R&I)

AAA

スタンダード・アンド・プ
アーズ(S&P)

A1

日本格付研究所(JCR)

AAA

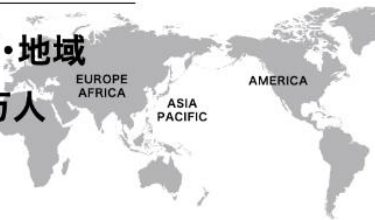
※長期体格付け（2021年8月末現在）

強固なグループ基盤

トヨタ車ユーザーと販売店を中心とした事業基盤を保有

国内外トヨタの金融ユーザー

40以上の国・地域
約2,800万人



国内トヨタユーザー

約2,000万人



トヨタファイナンスカード会員

約1,500万人
※2021年8月末現在



TOYOTA Walletの会員数

約60万人
※2021年8月末現在



国内トヨタの販売店数

280社 5,000店舗



Contents



会社概要

商品・サービス

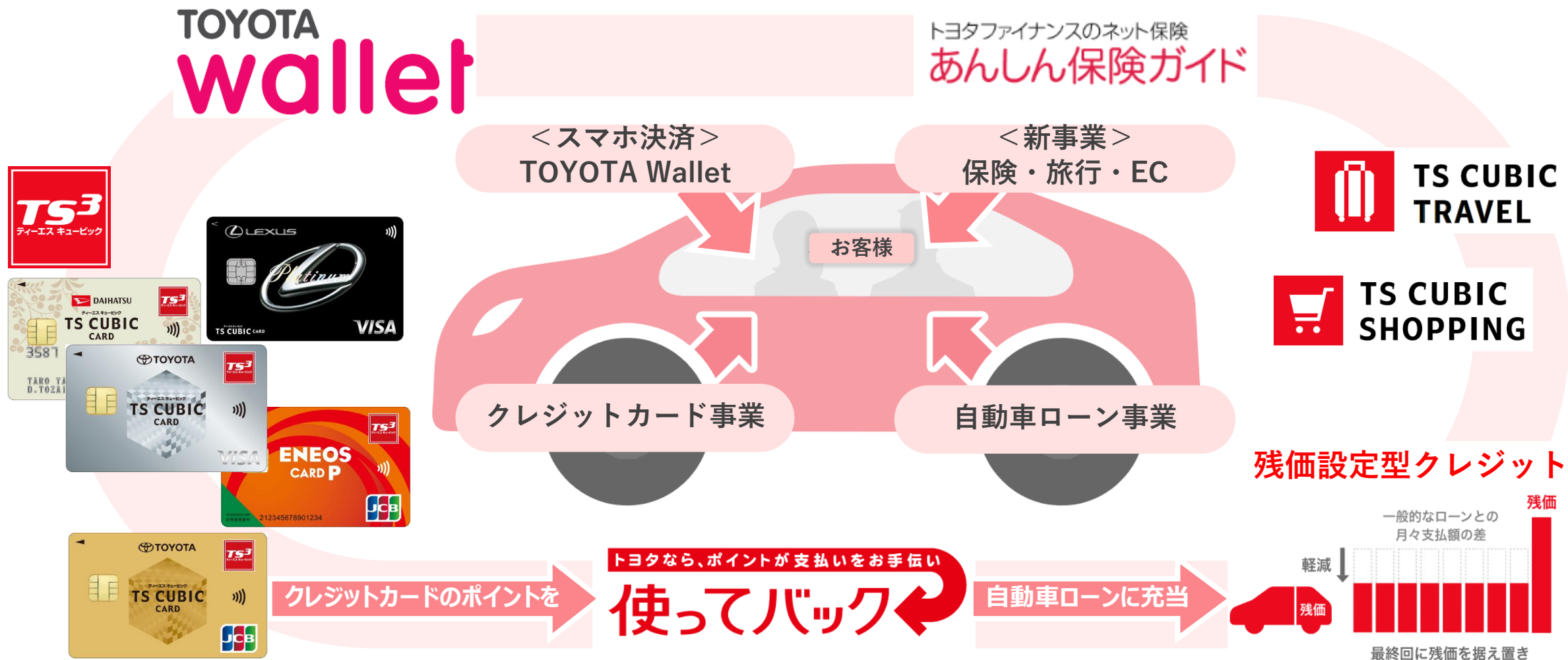
Mission / Value

Vision

人を大切にする経営方針と人材育成

キャリア採用について

クルマを起点に、お客様の生活ニーズやライフスタイルに寄り添う商品・サービスを展開



Contents

会社概要

商品・サービス

Mission / Value

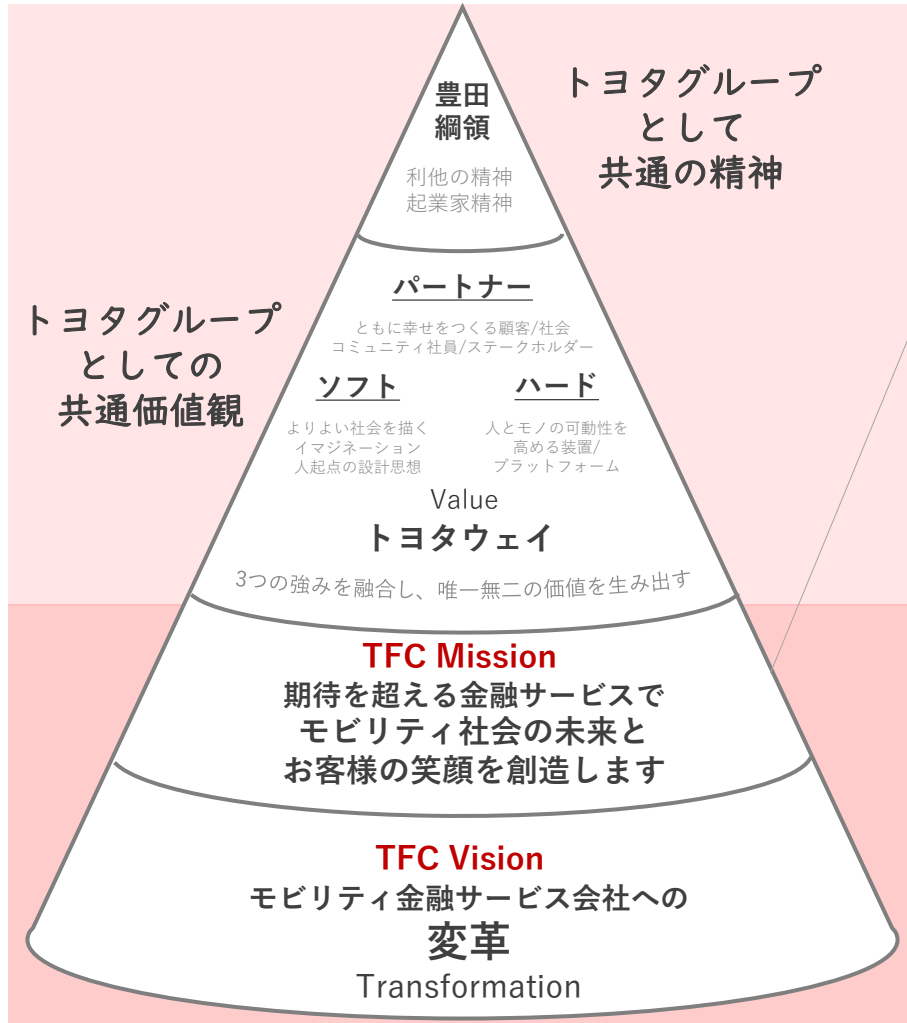
Vision

人を大切にする経営方針と人材育成

キャリア採用について

私たちが大切にしている価値観

トヨタ創業以来の経営思想である価値観（トヨタフィロソフィ）を理解・共有しながらトヨタファイナンスとしての Mission・Visionを掲げる



TFC Mission

期待を超える金融サービスで

- ・ お客様に驚きや感動を与えられるような商品・サービスの提供を目指す
- ・ 社員一人ひとりの日々の現場におけるKAIZEN や、先端技術の追求を通じた革新的な商品・サービスの提供により、トヨタグループの一員として、お客様やパートナーといったトヨタファイナンスの関わる全ての人々の期待を超え続けていく

モビリティ社会の未来とお客様の笑顔を創造します

- ・ モビリティ社会の未来とは、クルマがもっと身近で、移動がもっと快適な未来
- ・ モノとサービス、ヒトとヒトが繋がることで生まれる新たな価値の提供により、お客様の笑顔を創造する

Contents



会社概要

商品・サービス

Mission / Value

Vision

人を大切にする経営方針と人材育成

キャリア採用について

TFC Visionの背景 ～事業環境～

トヨタファイナンスのビジネスフィールド「自動車業界」「金融業界」は大変革期を迎えている
～トヨタは100年に一度の変革期において“クルマをつくる会社”から“モビリティカンパニー”への転換を宣言



大きな技術変革「CASE」に加え、新たな移動の概念「MaaS」が浸透している

Connected コネクティッド 車がネットワークにつながる	Autonomous 自動化 自動で車両が走行できる	Shared シェアリング 必要な時に車を使える	Electric 電動化 電気を動力源とした走行術
+			
MaaS Mobility as a Service モビリティを一つのサービスとして捉え、シームレスにつなぐ			

「FinTech」の台頭により
各所で新しいサービス(決済手段や機械学習など)が生まれている

決済手段の多様化 二次元コードや生体認証などを使った新たな決済手段	機械学習・AI 大量のデータを学習することで、判断・予測をするコンピューター	One to Oneマーケティング 顧客それぞれの購買履歴や興味関心に合わせて展開されるマーケティング
---	--	---

TFC Vision ～2025年までに成し遂げたいこと～

2021-2025年を事業構造・企業体質を根本的に変えるラストチャンスと位置づけ、
“VISION2025”として「モビリティ金融サービス会社への変革」を掲げて戦略を展開
～各変革軸毎に、年々の環境変化や当社への要請事項等を踏まえUpdateを実施

VISION2025の幹

モビリティ金融サービス会社への変革

<変革Ⅰ>

デジタル×価値創造

デジタル・データを起点に
顧客ニーズに向き合い、
高い付加価値を創造し
提供し続ける企業に転換

Toyota Philosophy

<変革Ⅱ>

役割発揮×ブレークスルー

トヨタの金融サービス会社
として地域社会における
モビリティ課題解決の
一翼を担う

<変革Ⅲ> 自律×実行力

トヨタとしての価値観（Toyota Philosophy）と企業理念（Mission・Vision・行動指針）の
共有を通じ、「個」と「組織」の自律と実行力を高め企業の総合力を強化する

Update#1 Key Message

● 価値創造・価値提供の本格化

お客様視点をもとに、お客様一人ひとりへの
最適な価値提供の具体的実現に注力

● 金融プラットフォーム

カーボンニュートラル/デジタル化を見据えた
販売基盤強化への貢献
（販売店がお客様と向き合える余力づくりに貢献）

Update#2 Key Message

● 2軸のLife Time Value

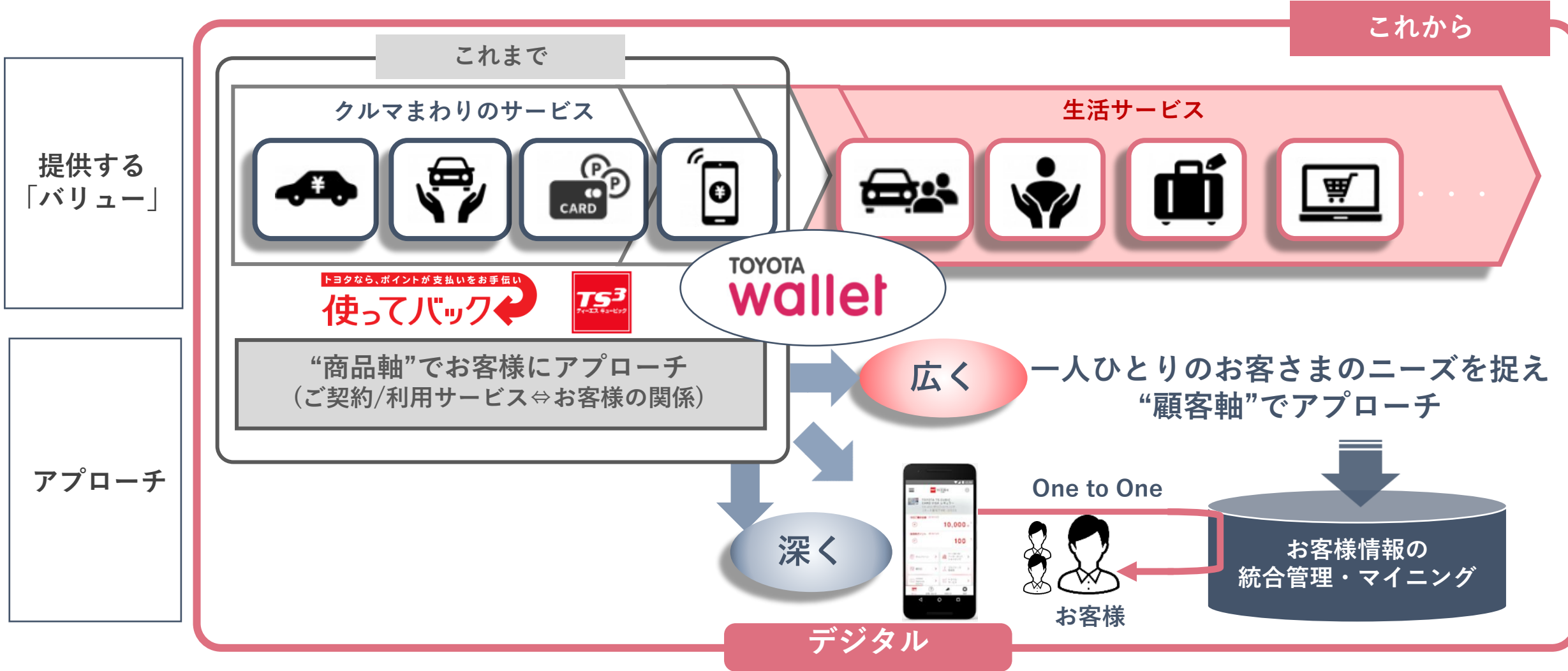
「クルマ軸の顧客掌握の一層強化」に加え
「ヒト軸（＝お客様軸）での繋がり強化」に向けた
ビジネスに本格的にチャレンジ

● “安全・安心”の追求

会社全体での基礎的な業務品質の向上と
ビジネス転換に伴い拡大するリスクへの対応強化

“VISION2025”で掲げるLTV戦略

お客様とのデジタルでの繋がり（エンゲージメント）を強化し、LifeTimeValueを最大化



モビリティライフ～日常体験までお客様に合ったバリューを提供

TOYOTA walletを軸としたサービスの広がり

クルマの購入からモビリティライフまで、トータルでお客様と繋がり、嬉しさを提供



Contents



会社概要

商品・サービス

Mission / Value

Vision

人を大切にする経営方針と人材育成

キャリア採用について

健康経営

将来への投資の一環として「健康経営」を推進、
お客様も社員自身も笑顔になれる未来づくりを実践

✓健康経営優良法人「ホワイト500」認定

従業員の健康管理を経営視点で考え、
戦略的に実践する取組みをご評価
いただき、2022年度以降、4年連続で
認定



✓日本政策投資銀行「DBJ健康経営格付」にて 最高位（Aランク）認定

日本政策投資銀行の独自評価により
従業員への健康配慮に優れた企業と
してご評価いただき、2022年度以降、
2年連続で認定



ダイバーシティ & インクルージョン

多様性を認め合い、全ての社員が自分らしく
いきいきと働くための風土づくりを実践

✓子育てサポート企業「くるみん」認定取得

2007年に厚生労働省より「子育て
サポート企業」として次世代育成
支援対策推進法認定マーク「くるみん」
認定初回（星1つ）、2017年には2回目
（星2つ）を取得



自己申告制度

- ✓ 自身が描く「キャリア」、発揮していきたい「強み」、働く上で大切にしたい「価値観」等を確認し、2WAY面談にて上司と擦り合わせ、目指す姿に向けてどうしていくかを対話する機会として年1回実施

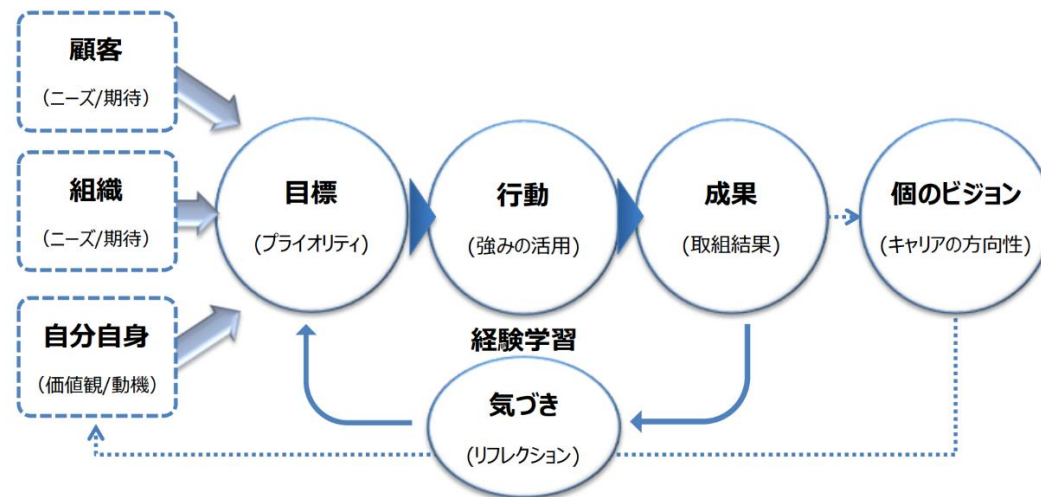
評価とフィードバック

- ✓ 期初には担当業務の目標（結果とプロセス）を立て、上司との2WAY面談で擦り合わせ
- ✓ 期末には年間を通じての結果・プロセスと共に「成長・課題」についても振り返り、上司との2WAY面談で擦り合わせ、今後の成長やキャリア拡張に繋がるフィードバックを受ける

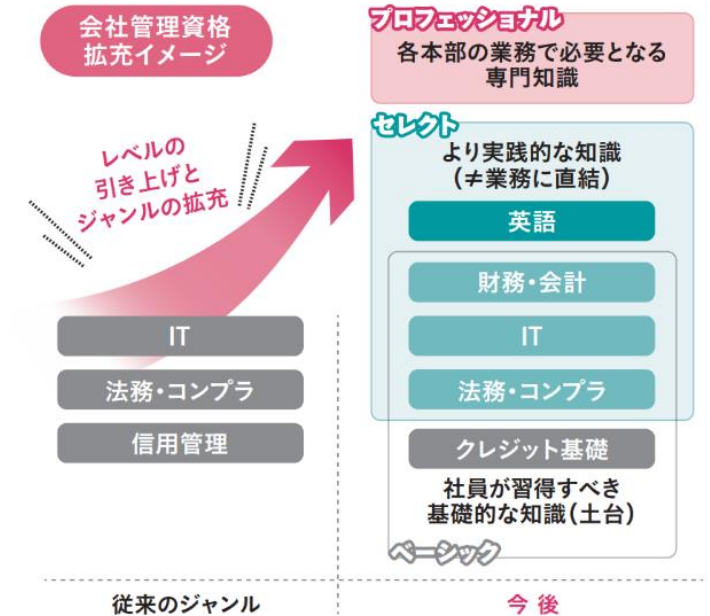
キャリア形成支援

- ✓ 社員自身が選択・実行できるキャリア形成支援施策を拡充中
- ✓ 学び直しを支援する「リスクリング」や、社外での経験を仕事に活かせる「副業制度」を開始

上司との「2WAY面談」で取り扱うテーマ



リスクリング施策の一部



Contents

会社概要

商品・サービス

Mission / Value

Vision

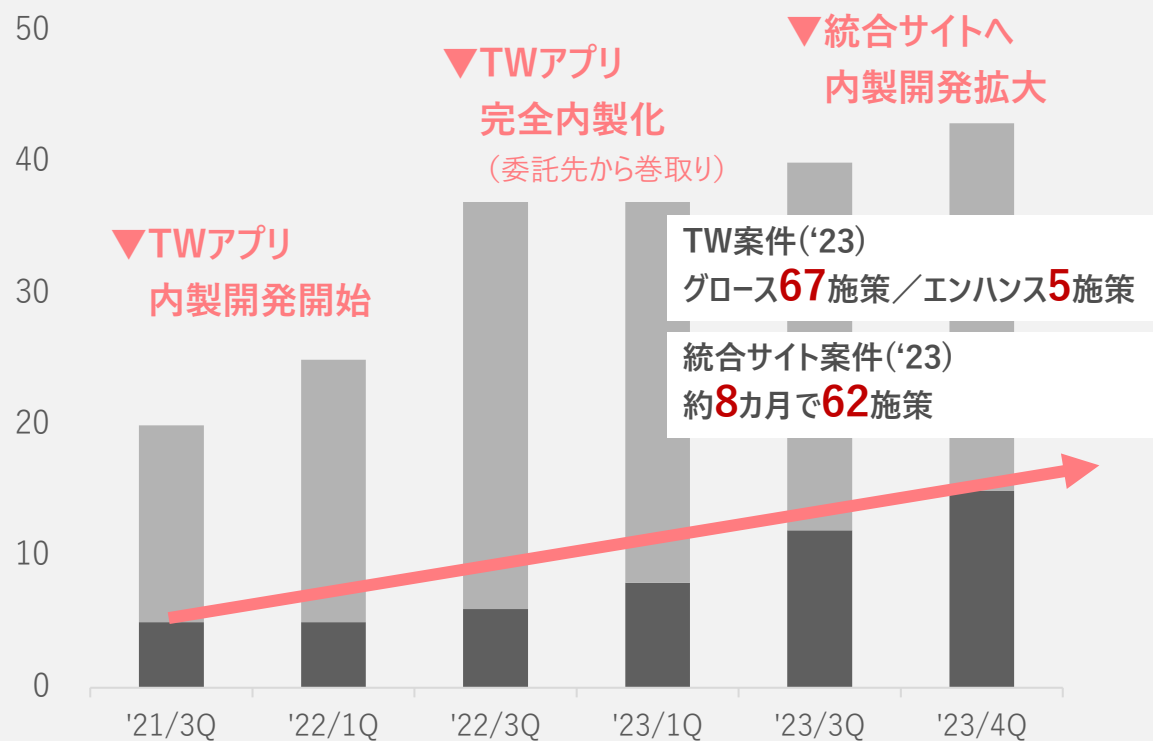
人を大切にする経営方針と人材育成

キャリア採用について

主な募集職種_エンジニア (SoE領域)

お客様への最適な価値提供に向けて、**オーナーシップマインドを持つエンジニアによる**
製品への付加価値創出を図るため、**大規模な開発体制内製化を推進中**

TOYOTA wallet / TS CUBIC統合WEBサイト 内製開発体制



■ 社員数 ■ ビジネスパートナー数
(QA/SM/スクラムコーチ除く)

グロースを加速する“内製化×スクラム”

- ・ビジネス部門とIT部門の関係性が変化
- ・スクラムチームを組成しアジリティ高く開発を推進し、価値創出に寄与

[過去]前後工程・分業制

[現在]一体(SCRUM)



自社プロダクトの成長を追求したいエンジニアを募集

iOSエンジニア

Androidエンジニア

フロントエンドエンジニア

QAエンジニア

and more...

事業の成長をデザインのかで加速させるUX/UIデザイナーを募集中

DESIGN TEAM_Mission

“デザインのかでビジネスをリードする”

世の中の消費行動がモノ消費からコト消費さらにイミ消費へ
移り変わっていく中、従来のようなプロダクトアウト型のビジネスでは、
消費者のニーズに応えられない環境に私たちは立っています。

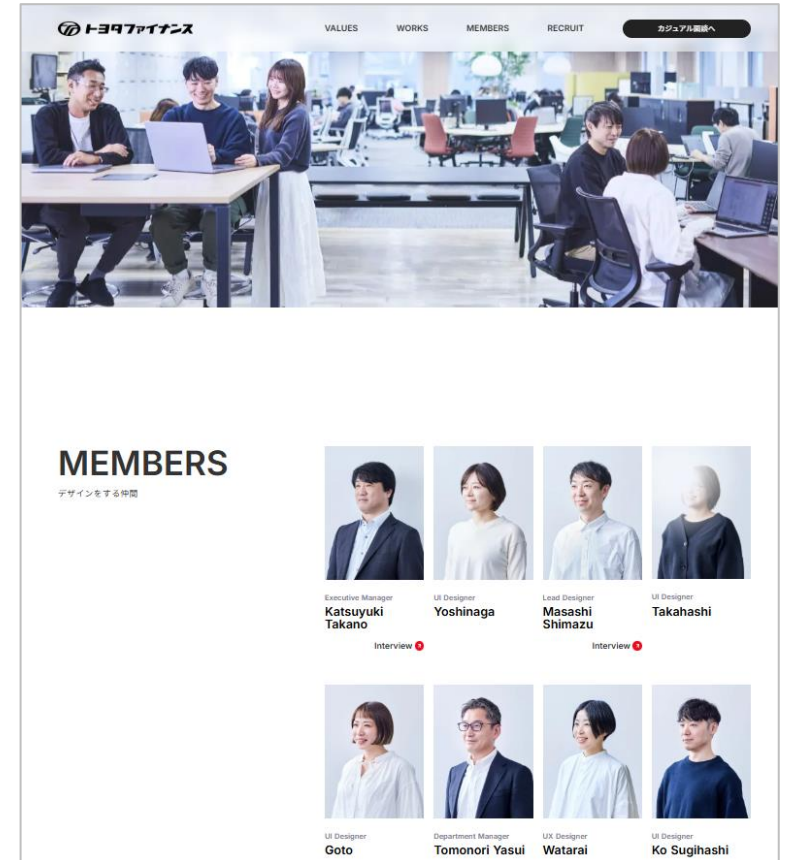
私たちは、モビリティファイナンスの領域でデザインを活用することが、
社会の「移動」に関する課題を解決し、

お客様の笑顔を創造することの糸口になると信じています。

商品・サービス開発部門などと協働し、

デザインのかでビジネスにより高い価値を生み出すことが

私たちデザイン組織の使命です。



TOYOTA FINANCE / DESIGN Team

<https://design.toyota-finance.co.jp/>

採用ステップ

基本の選考フローをもとに、最適なコミュニケーション機会をアレンジしながら選考

