



アイ  
フル

2024年3月期 第1四半期  
決算プレゼンテーション資料



①	イントロダクション	03-07
②	連結決算概況	08-19
③	アイフルグループの『変化』	20-25
④	アイフル決算概況	26-37
⑤	ライフカード決算概況	38-47
⑥	グループ各社決算概況	48-52
⑦	参考資料	53-60



# ① インTRODダクシヨN

# 決算ダイジェスト（連結）

- 新規顧客獲得件数は、前年同期比33%増の102千件、  
営業債権残高は同15%増の1兆491億円、  
営業収益は同11%増の386億円となった。
- 営業債権残高の拡大に伴う先行投資費用や残高成長フェーズに  
必要な費用増加により営業利益は31億円となった。

新規顧客獲得  
**102千件 (+33%)**

営業債権残高  
**10,491億円 (+15%)**

営業収益  
**386億円 (+11%)**

営業利益  
**31億円 (-53%)**

# 主要数値・通期計画（連結）

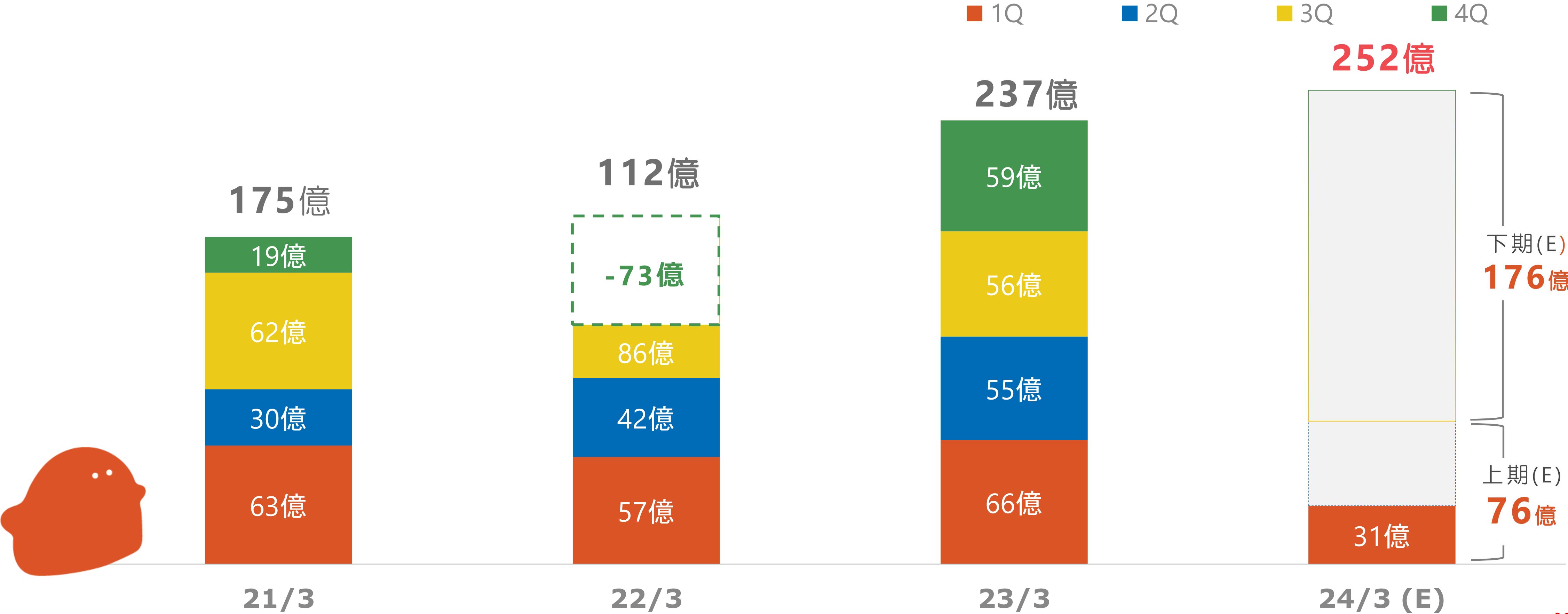
- 堅調に推移している新規貸付を背景に営業債権残高・営業収益は2桁成長
- 市場回復および営業債権残高の拡大に伴う関連費用の計上により、前年同期比で減益となった

単位：百万円	22/6	23/6	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	24/3(E)	前期比 増減額	前期比 増減率	
営業債権残高	910,052	1,049,127	139,075	15.3%	1,156,400	140,489	13.8%	
ローン事業	594,238	668,294	74,056	12.5%	715,600	66,839	10.3%	
無担保ローン	514,750	565,856	51,105	9.9%	600,600	49,952	9.1%	
有担保ローン	19,030	27,424	8,393	44.1%	31,700	5,720	22.0%	
事業者ローン	60,456	75,013	14,556	24.1%	83,200	11,066	15.3%	
クレジット事業	121,357	148,006	26,648	22.0%	182,000	39,100	27.4%	
支払承諾見返	178,487	212,175	33,688	18.9%	236,400	32,321	15.8%	
信用保証事業	177,675	211,637	33,961	19.1%	236,100	32,607	16.0%	
その他	812	538	-273	-33.7%	300	-285	-48.8%	1Q進捗
営業収益	34,692	38,665	3,973	11.5%	161,200	17,047	11.8%	24.0%
営業費用	28,082	35,557	7,474	26.6%	136,000	15,572	12.9%	26.1%
営業利益	6,609	3,108	-3,501	-53.0%	25,200	1,475	6.2%	12.3%
経常利益	6,714	3,408	-3,306	-49.2%	25,500	1,071	4.4%	13.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,945	2,968	-2,977	-50.1%	22,600	256	1.1%	13.1%

# 四半期毎の計画進捗（連結）

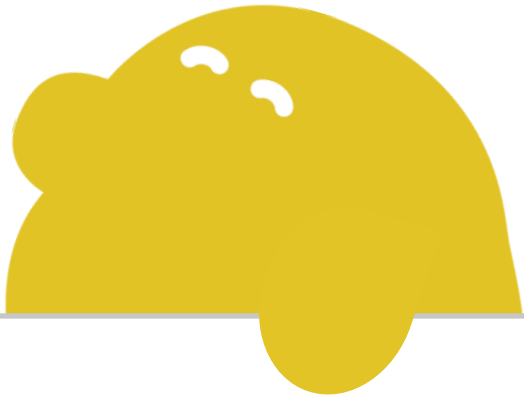
- 残高成長の拡大により、年々、利益水準も増加
- 残高成長を更に加速させる戦略を継続した結果、当期は残高増加に係る先行投資・費用が先行するも、年度では15億円の増益見込み

## 営業利益の四半期毎推移



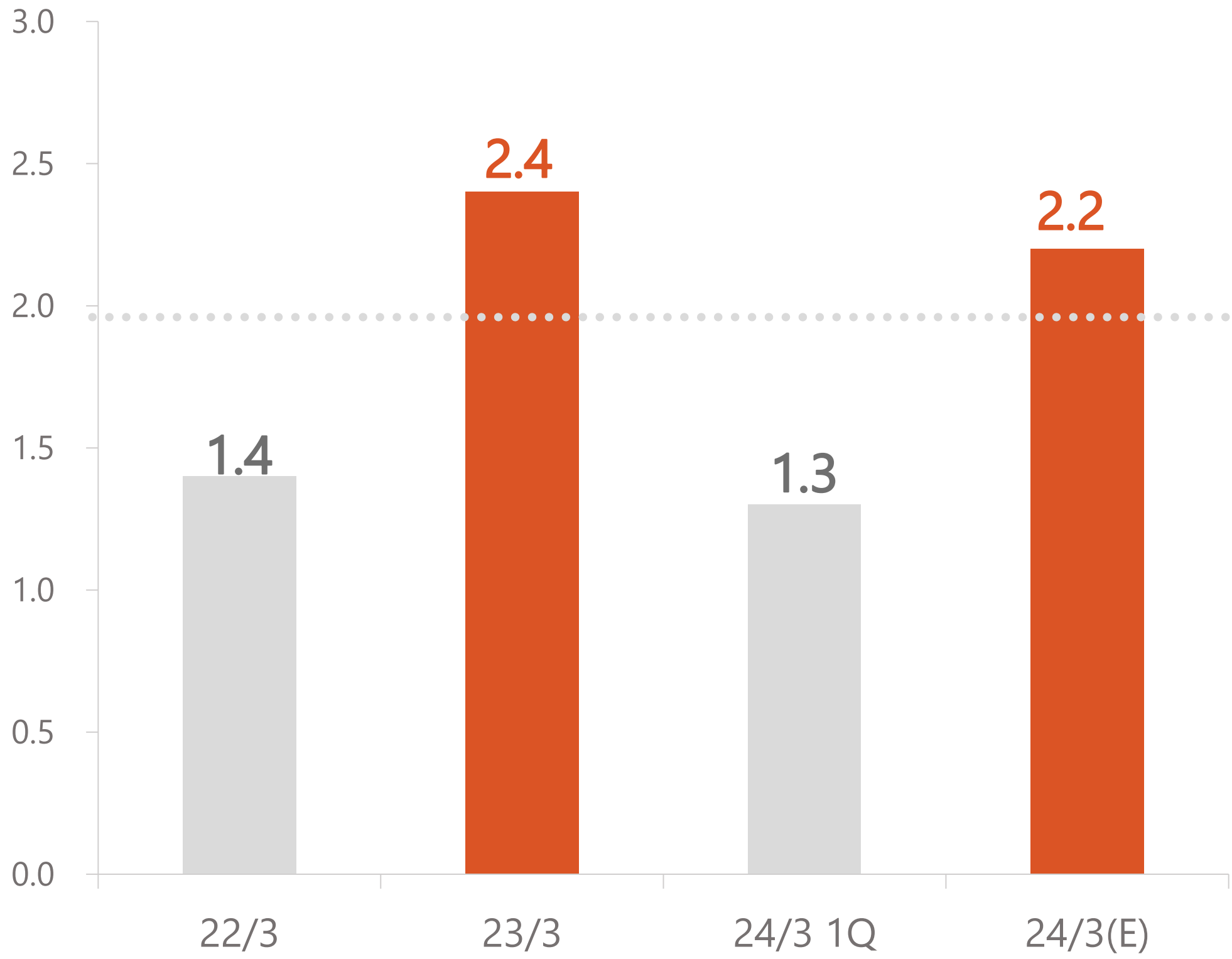
# 収益性に対するKPI

● ROA・ROE推移



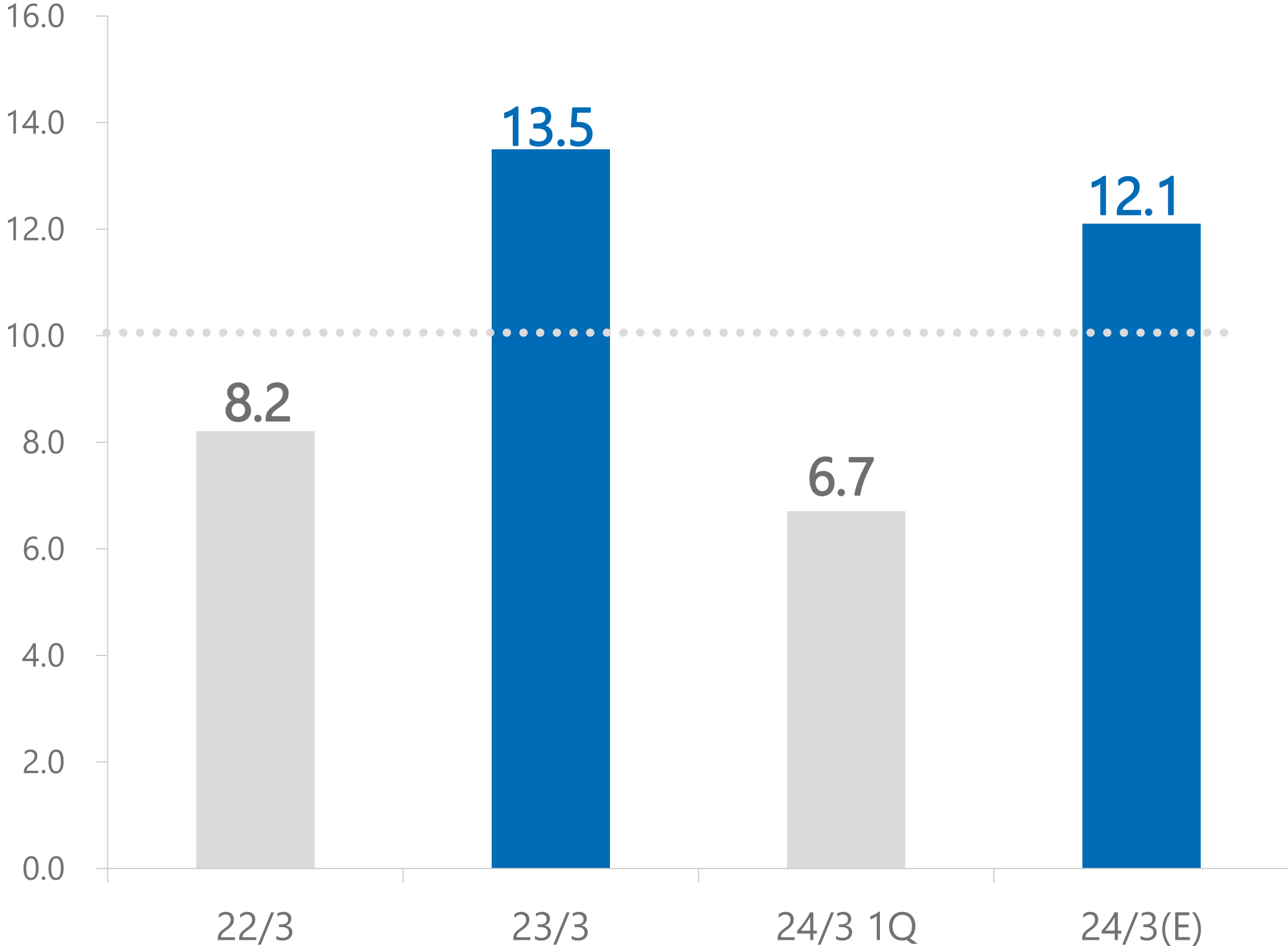
2%超

ROA



10%超

ROE



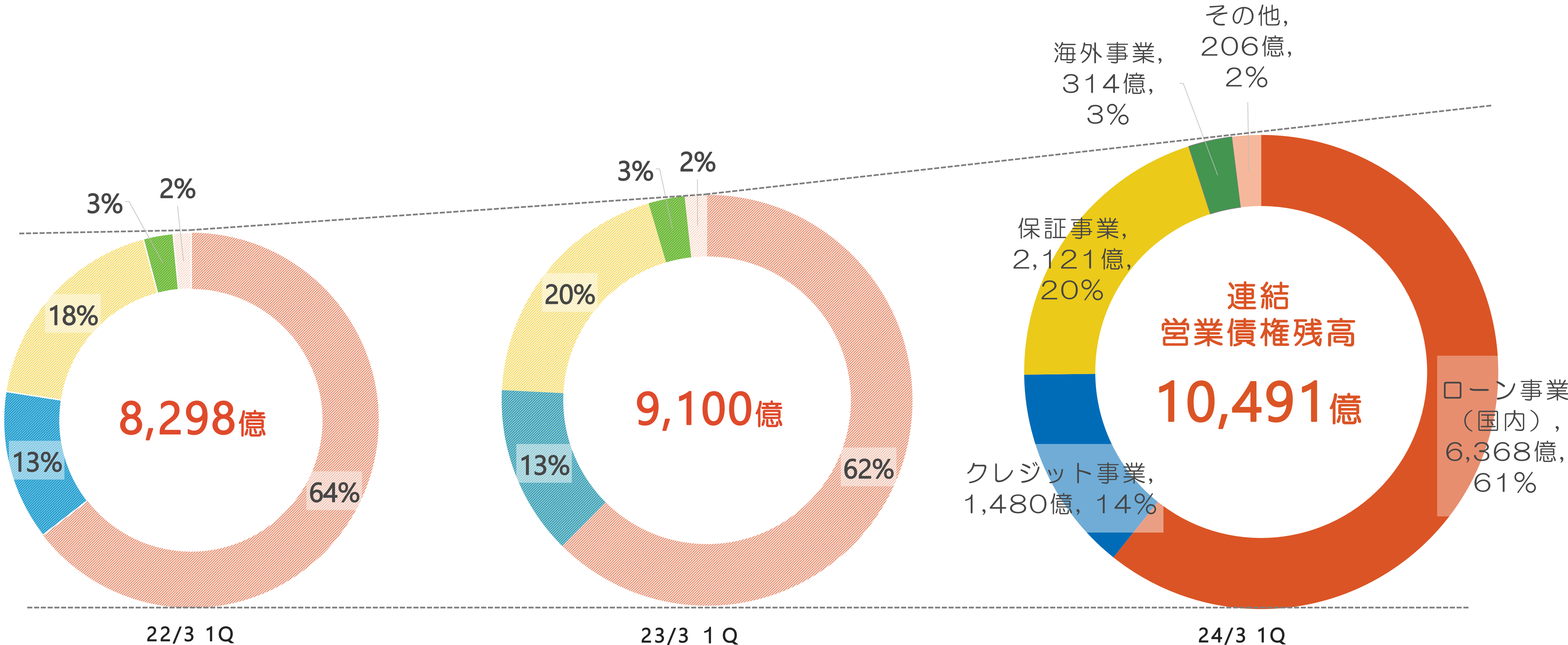


## ② 連結決算概要



# 業績ハイライト/事業ポートフォリオ

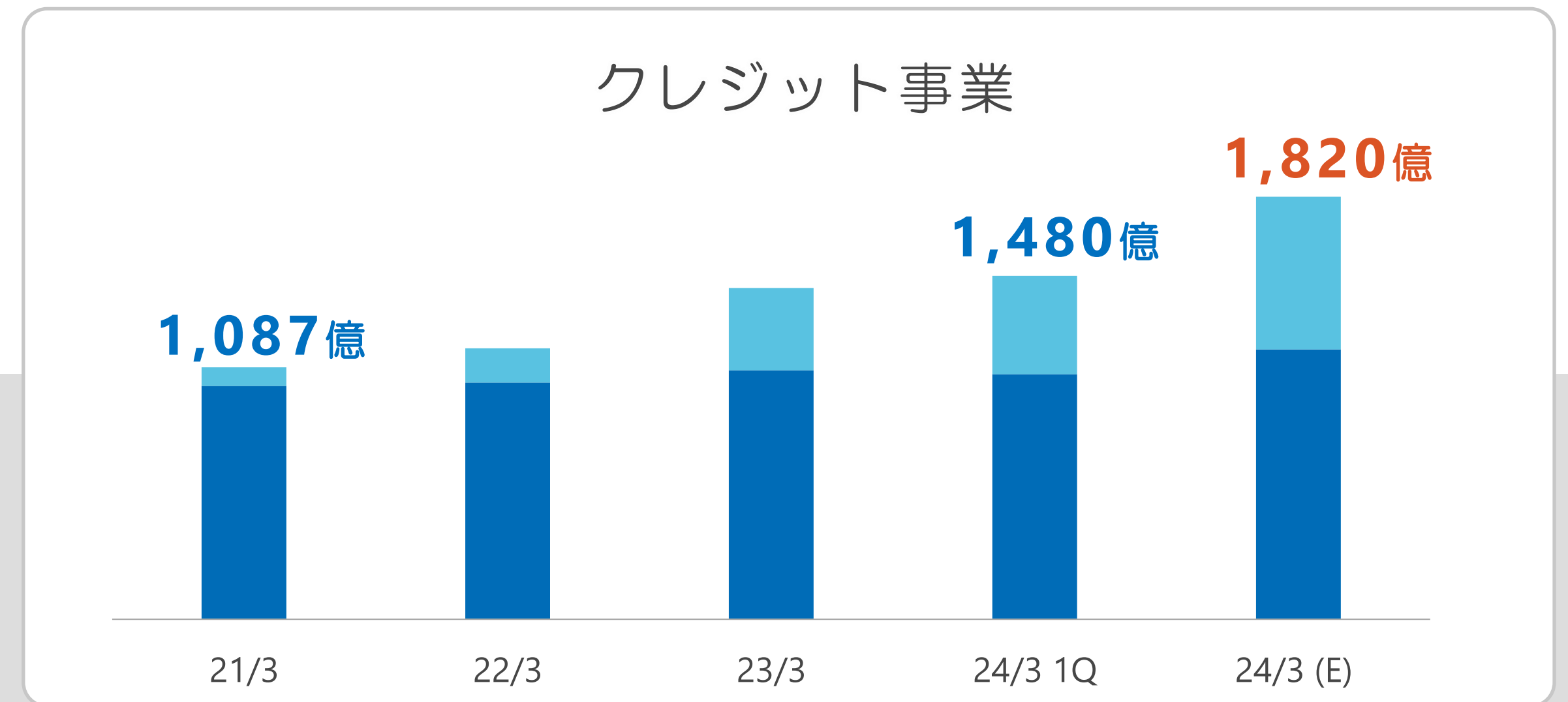
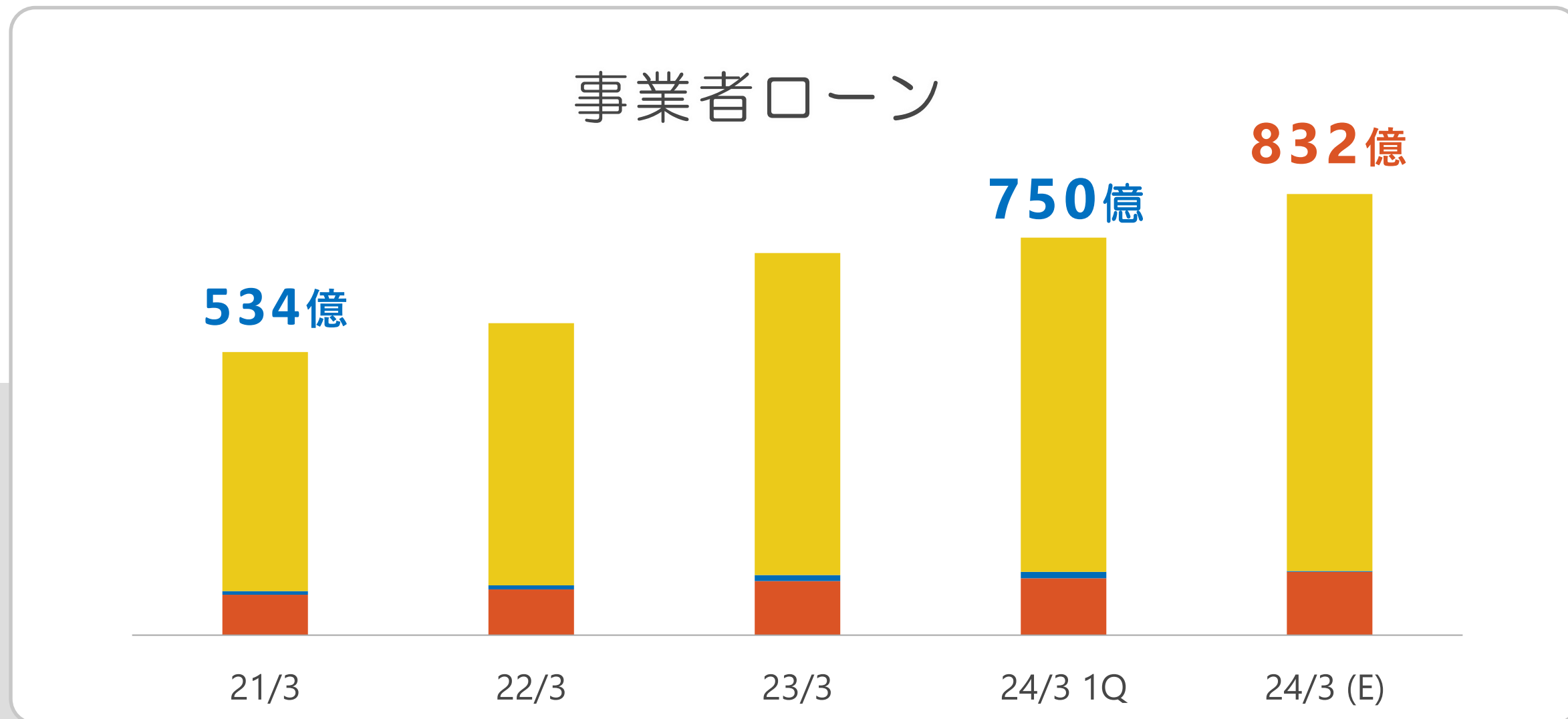
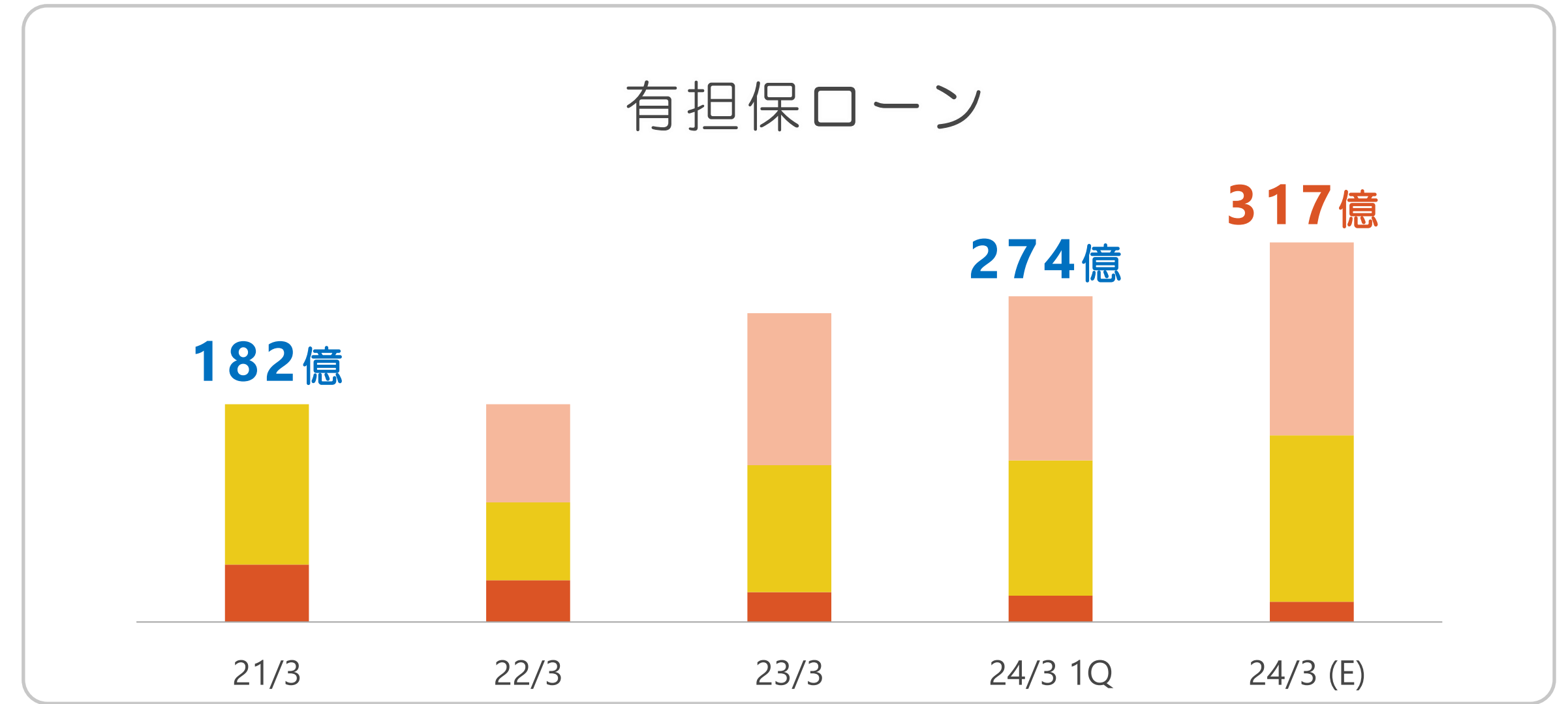
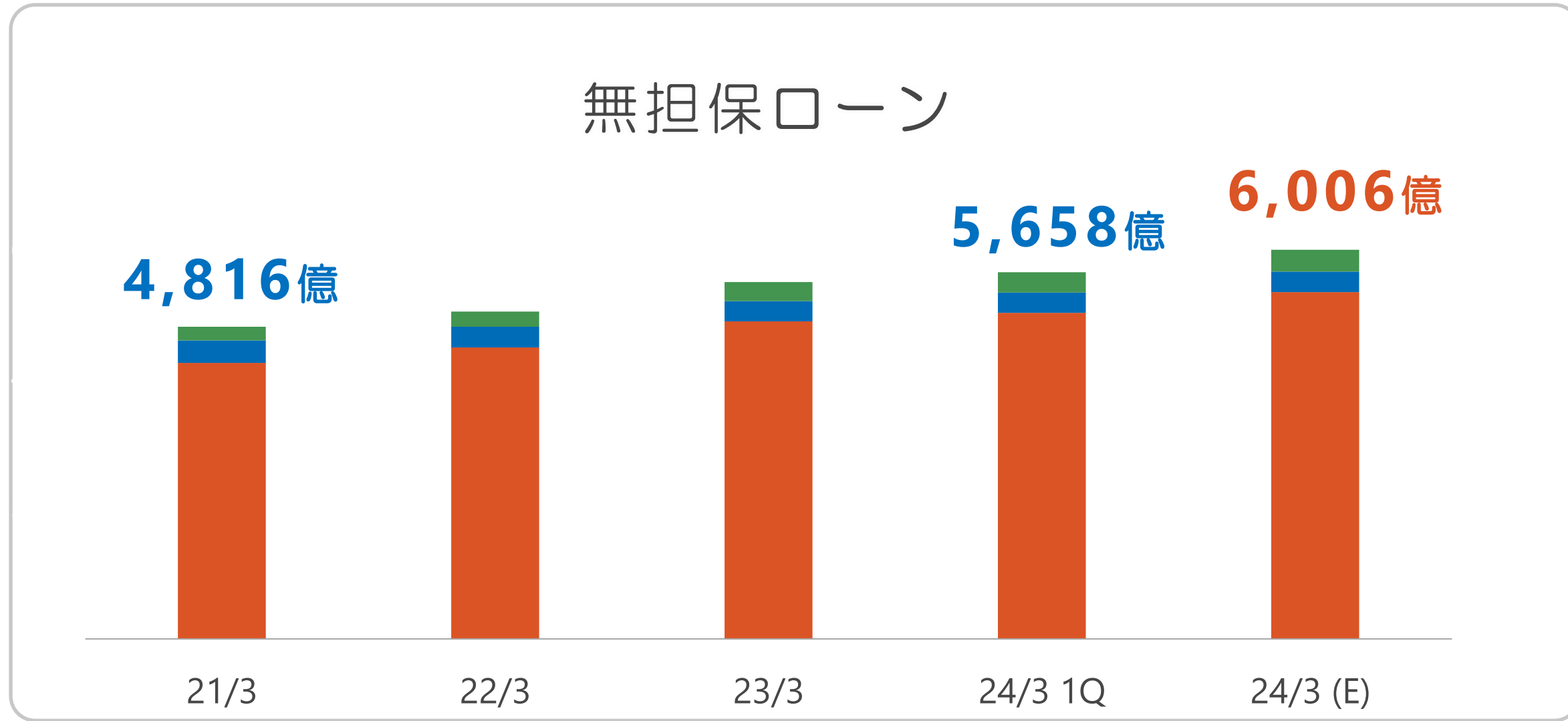
● 保証事業・クレジット事業の業容拡大を背景に事業ポートフォリオは改善



# 業績ハイライト/事業別残高推移

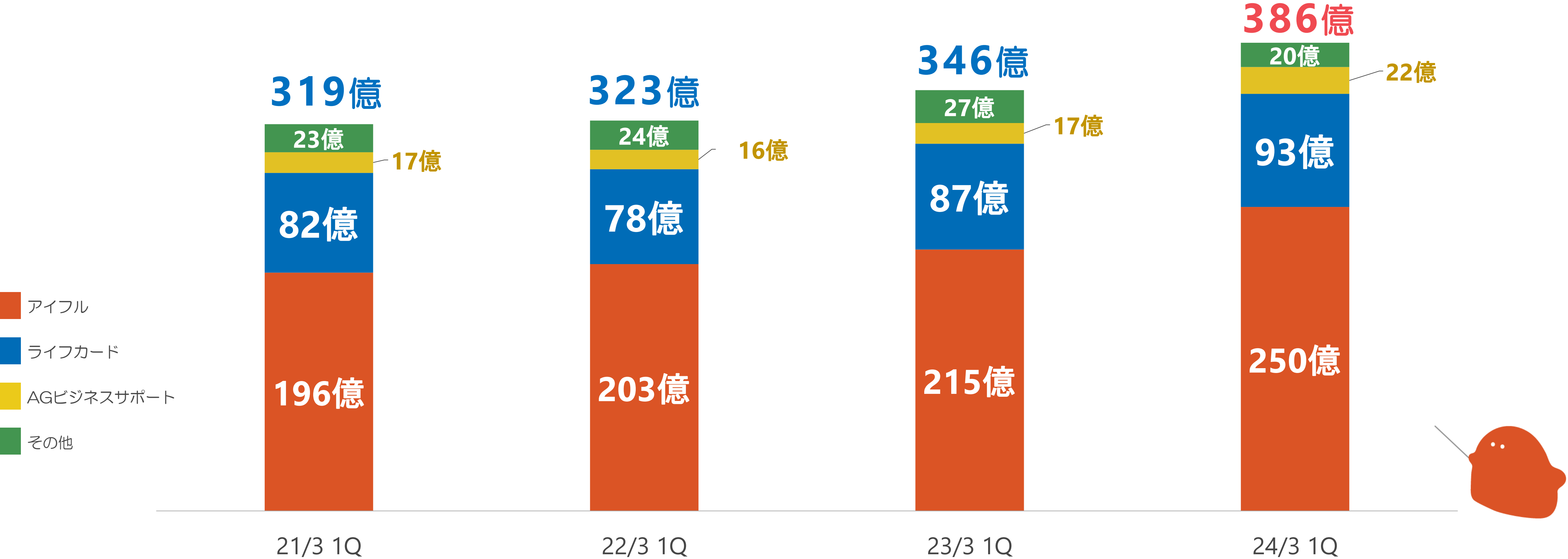
● 各事業において順調に残高伸長を継続

■ アイフル    ■ ライフカード    ■ AGビジネスサポート  
■ A&A    ■ AGメディカル    ■ AGギャランティー



# 業績ハイライト/会社別営業収益

● 営業債権残高の増加に伴い、グループ各社の営業収益は堅調に推移



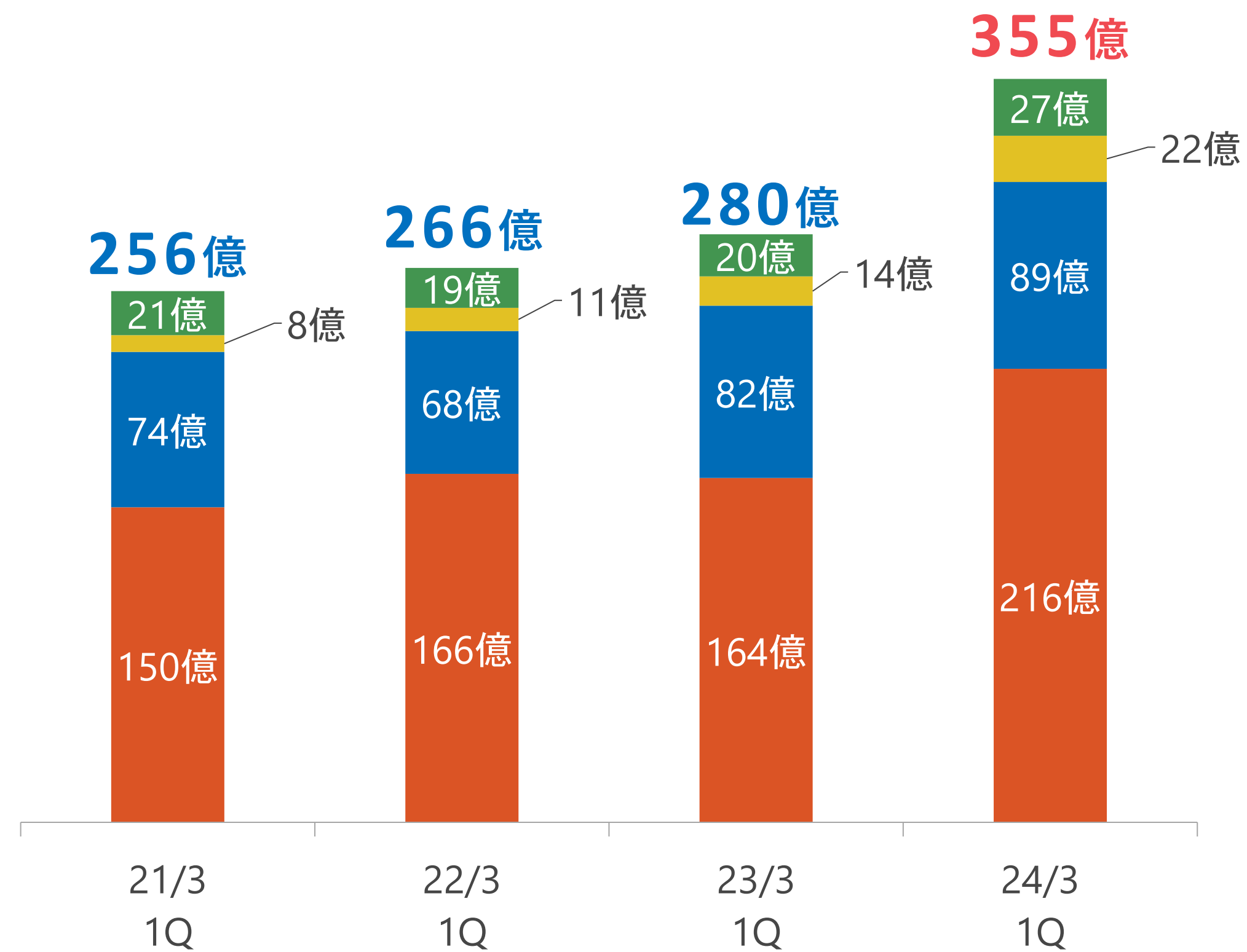
※連結修正額はその他に内包

# 業績ハイライト/営業費用・営業利益

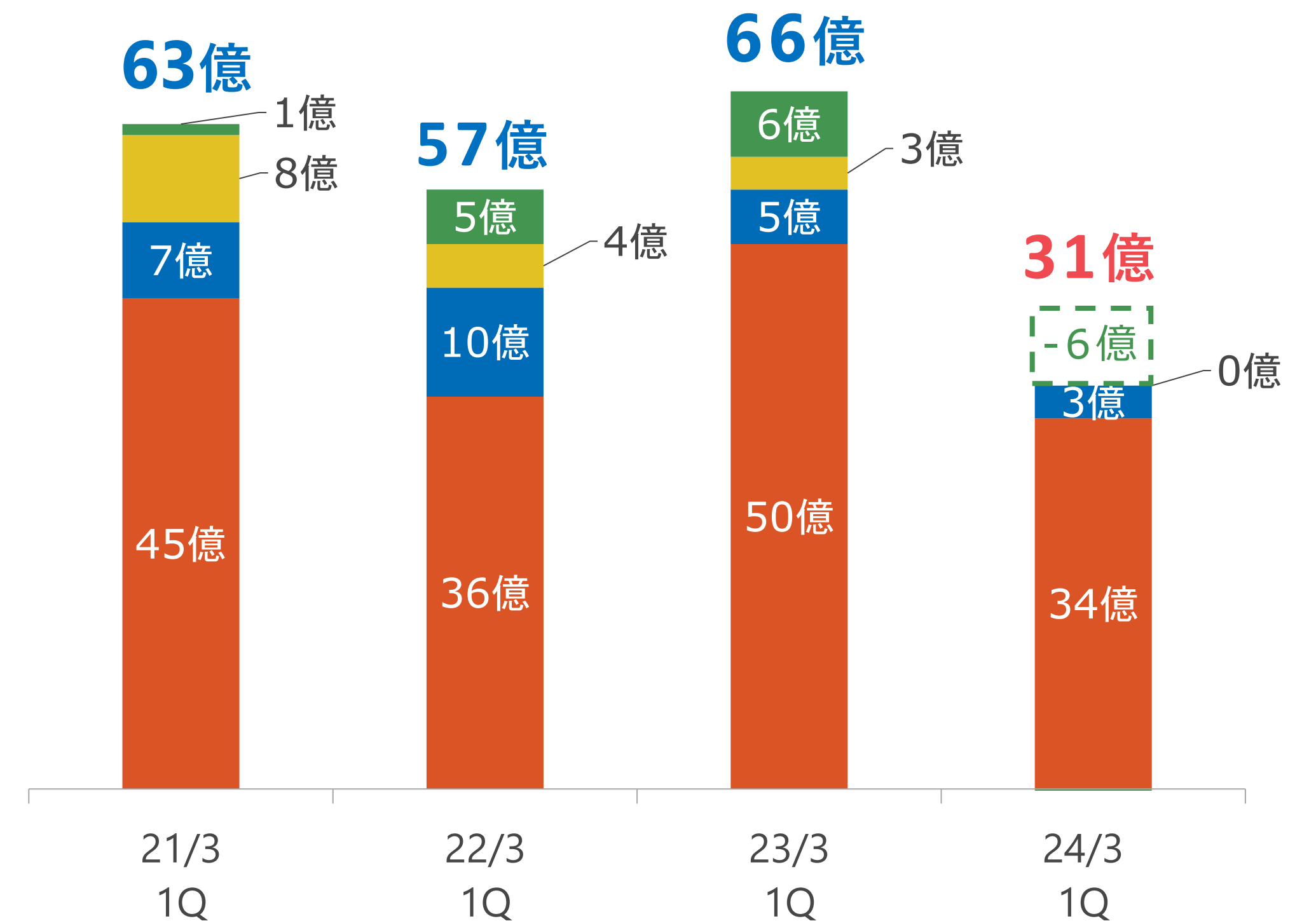
- 好調な新規獲得状況を背景に、広告宣伝費を積極投下。残高の増加に応じた貸倒関連費用の計上を主な理由として営業費用は355億円
- 残高成長局面であるため、利益に対して費用が先行し、営業利益は31億円

■ アイフル   
 ■ ライフカード   
 ■ AGビジネスサポート   
 ■ その他

## 営業費用



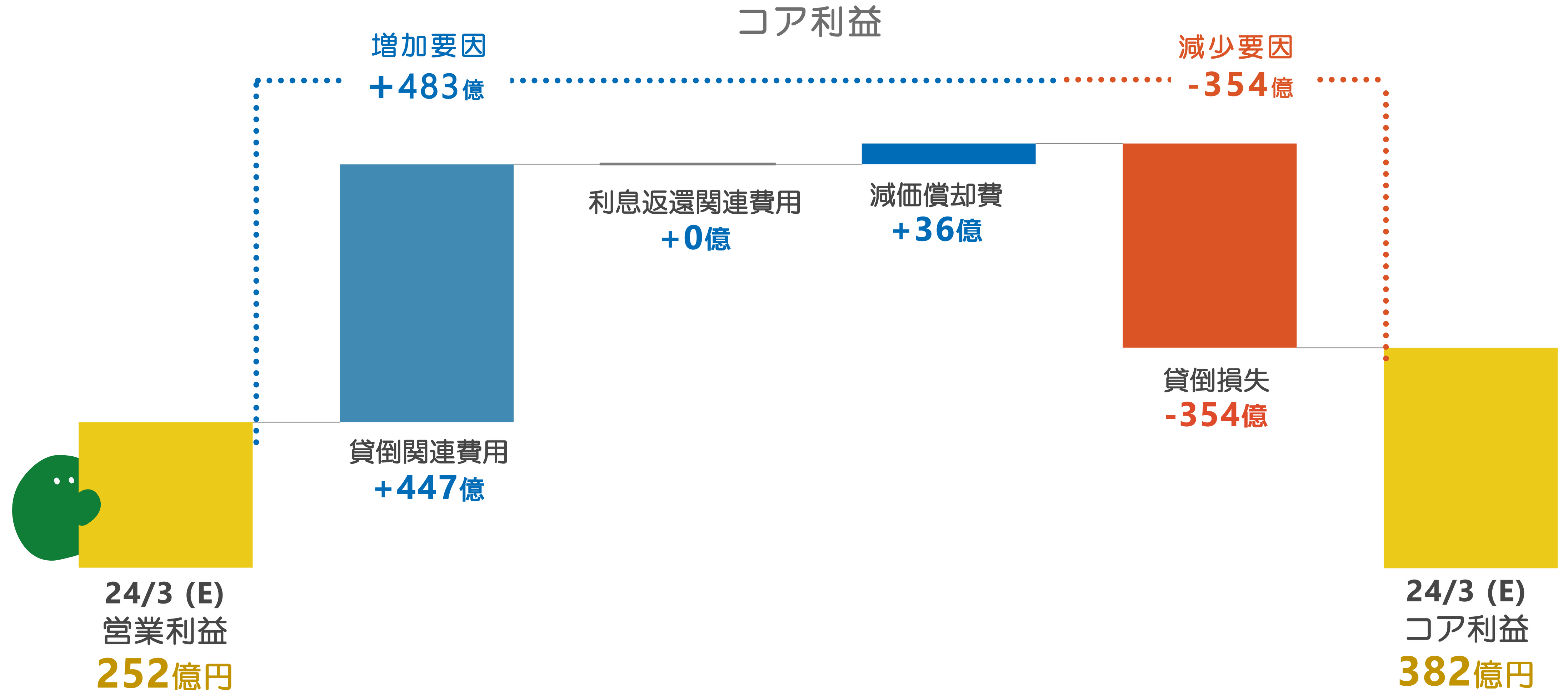
## 営業利益



※連結修正額はその他に内包

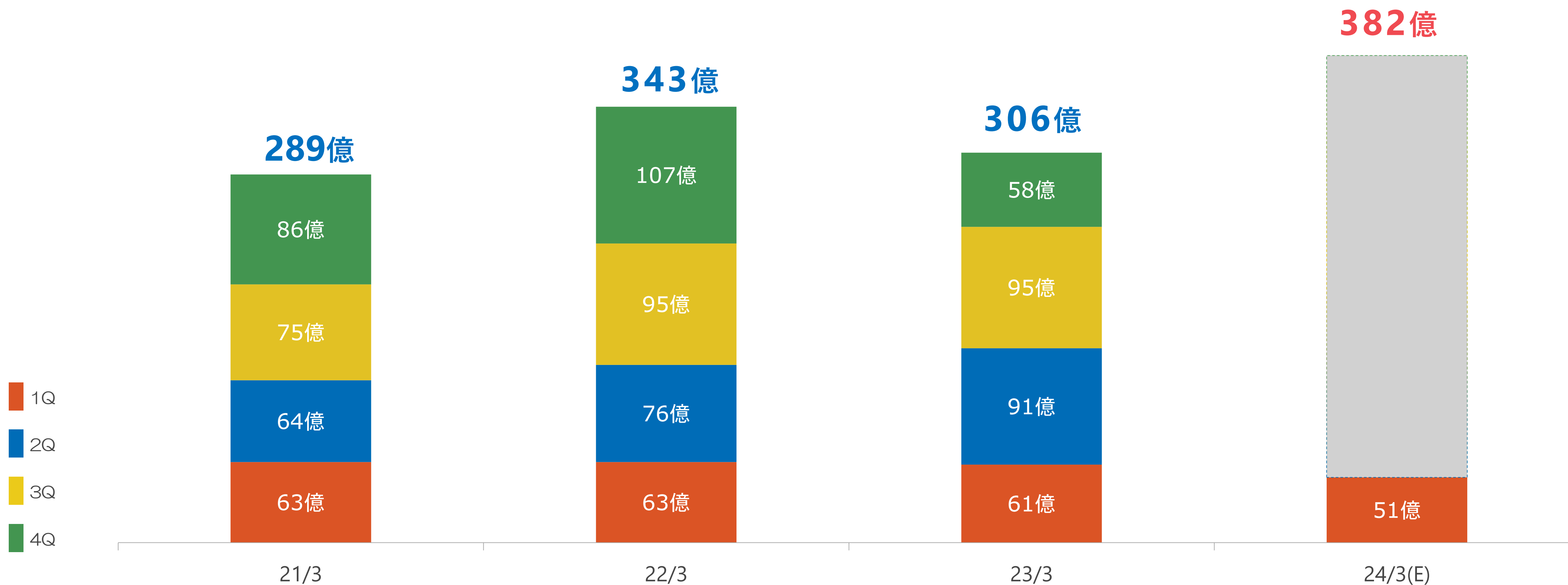
# コア利益について

- 営業債権残高の急速な拡大や利息返還の影響により、本業利益の成長性が分かり辛かったため、一時的な変動要素を除いたコア利益を算出
- 将来の損失に備えた費用である貸倒関連費用や利息返還関連費用、支出を伴わない経費である減価償却費を除外し、当期に発生した貸倒損失額を加味することで、単年における実質的な本業利益を示す



# 業績ハイライト/四半期毎のコア利益推移

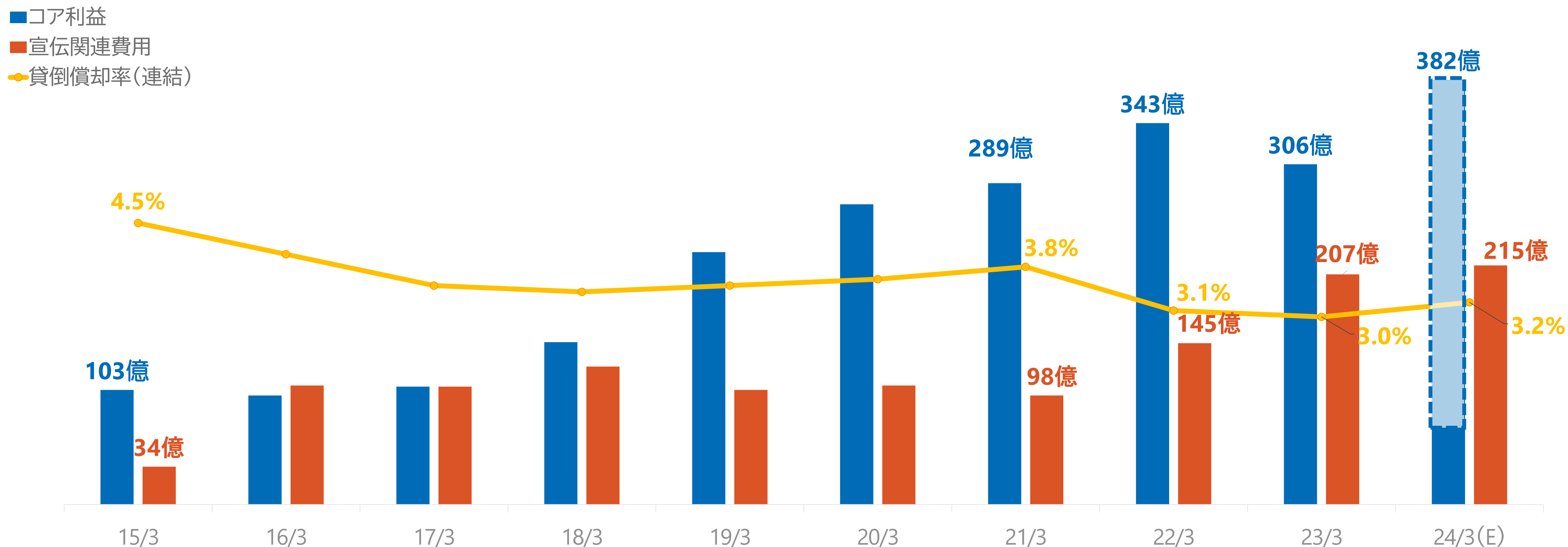
- 営業利益から一時的な変動要素※を除き、本業での利益推移を明確にしたコア利益は382億円を計画
- 宣伝関連費用が前年同期比で増加（前年同期比+11億円）したことにより、24/3期1Qのコア利益は51億円



※コア利益：営業利益-（利息返還関連費用+貸倒関連費用+減価償却費）+（当期に発生した貸倒損失額）

# コア利益の推移（10年間）

- 貸倒償却率を低位維持させながらも、適切な宣伝関連費用の投下を行うことで、本業から得られるコア利益※は堅調な推移となっている



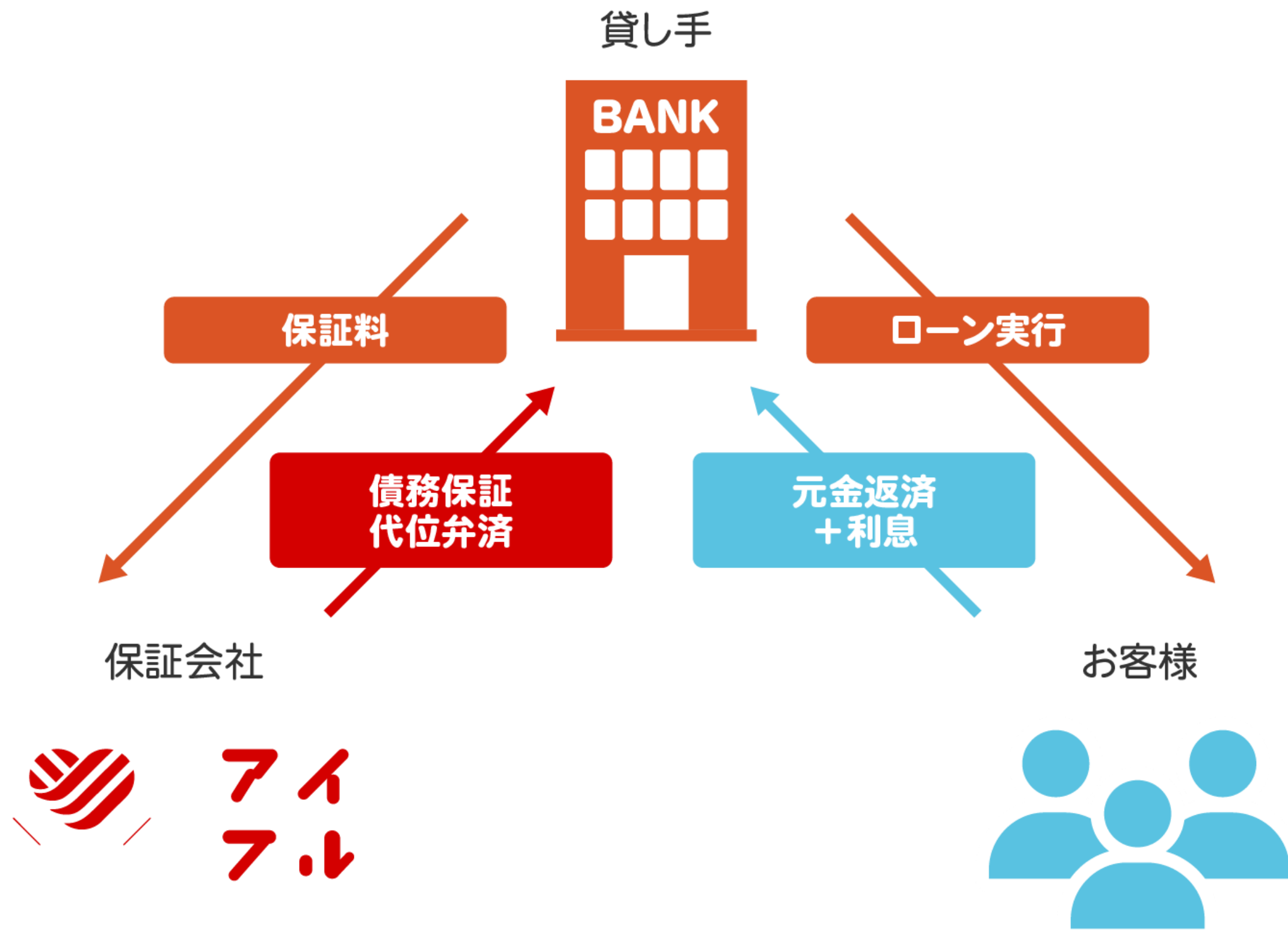
※コア利益：営業利益-（利息返還関連費用+貸倒関連費用+減価償却費）+（当期に発生した貸倒損失額）



# 信用保証事業/ビジネスモデルと残高推移

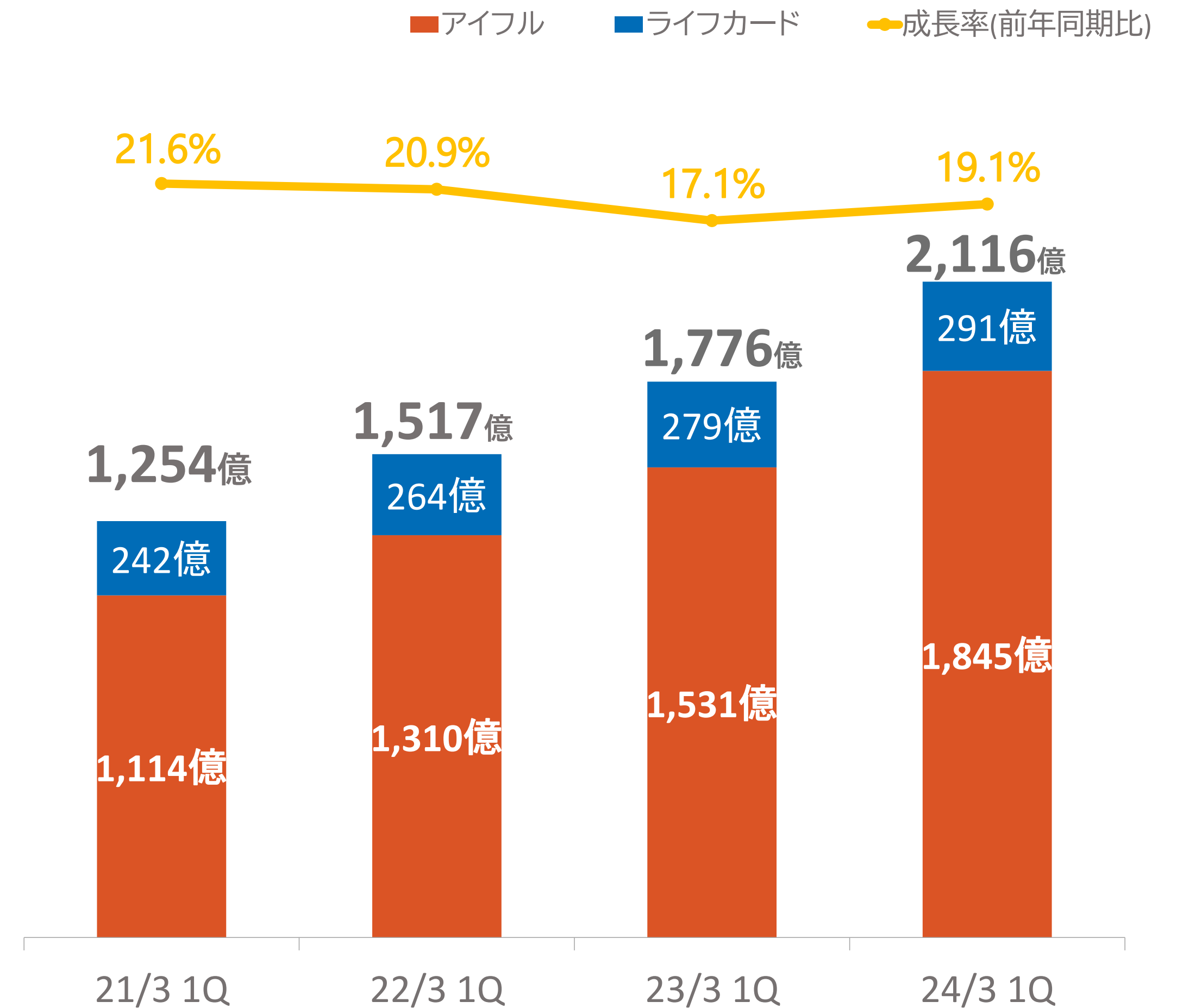
- 商品の多様化や提携先との関係強化に取り組んだ結果、信用保証残高は前年同期比19.1%増の2,116億円

## ビジネスモデル



アイフルが**与信リスクを保証**して銀行が融資する。

## 保証事業残高推移

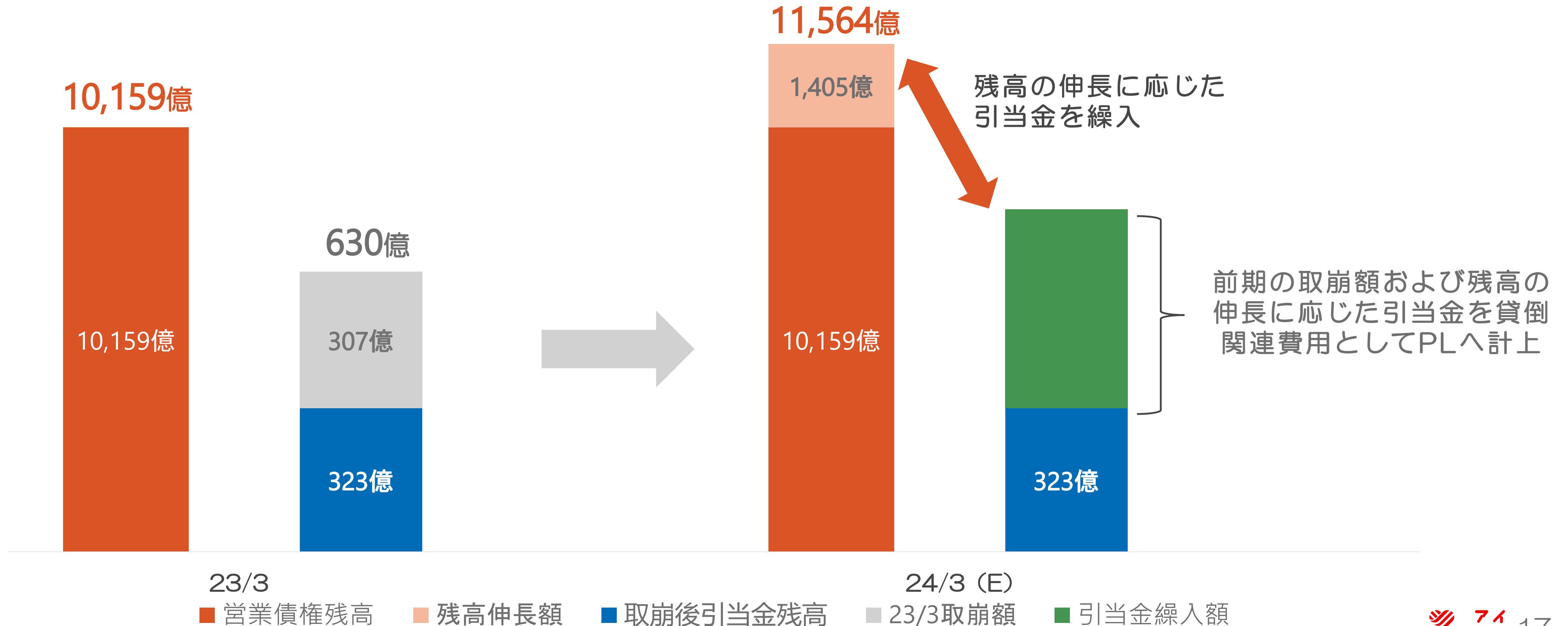




# 貸倒関連費用/構造説明

- 貸倒関連費用は前年度に発生した貸倒損失金の補充および、営業債権残高の伸長分に応じた引当金の繰入が必要
- 当社グループは残高再成長フェーズのため、貸倒関連費用が先行して発生する状況

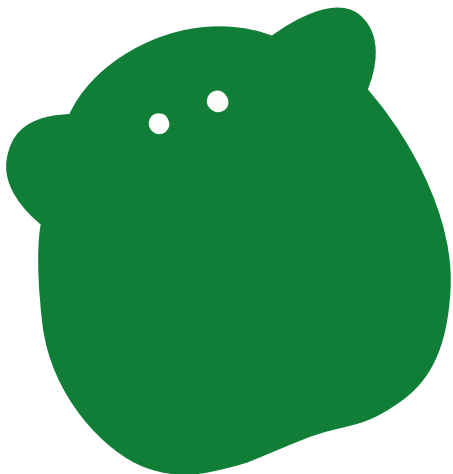
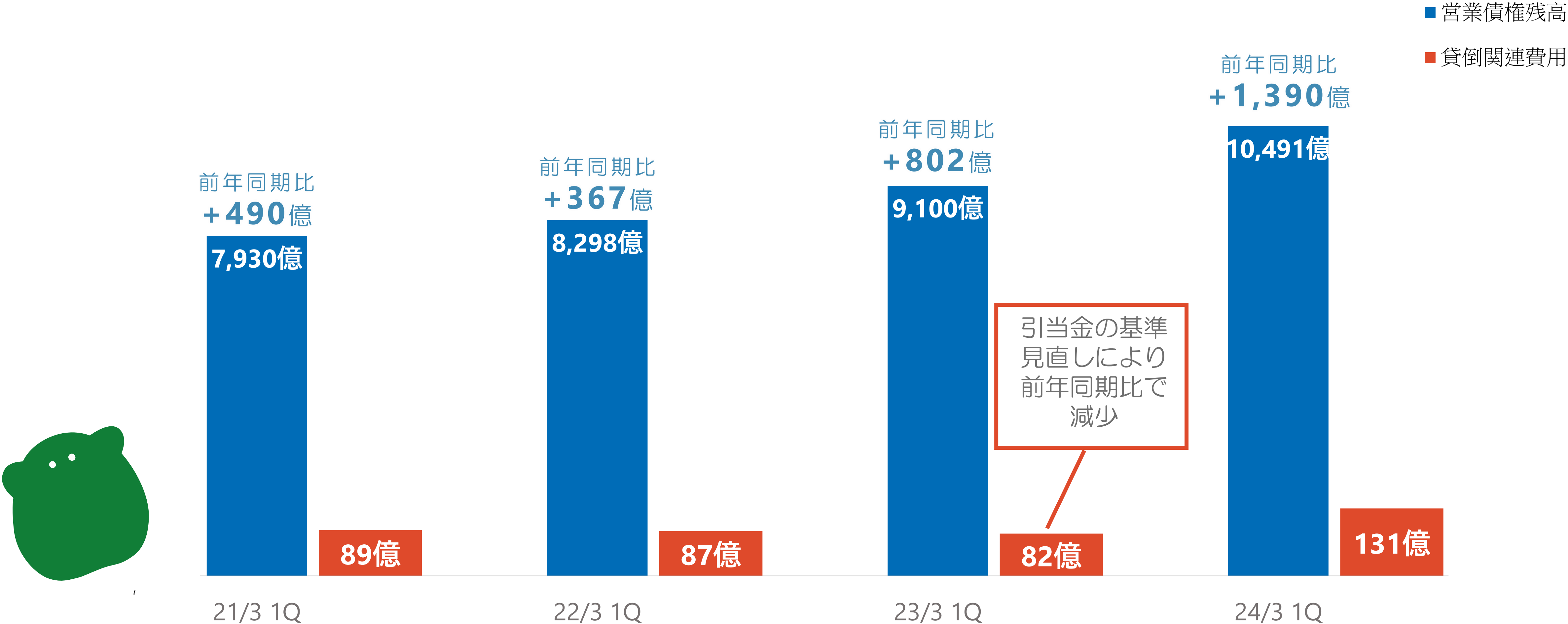
## 営業債権残高と貸倒関連費用の関係



# 営業債権残高/貸倒関連費用

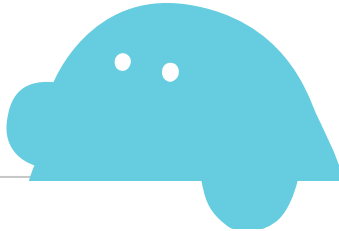
● 営業債権残高の増加に伴い、貸倒関連費用は前年同期比60.6%増の131億円

## 営業債権残高と貸倒関連費用の推移

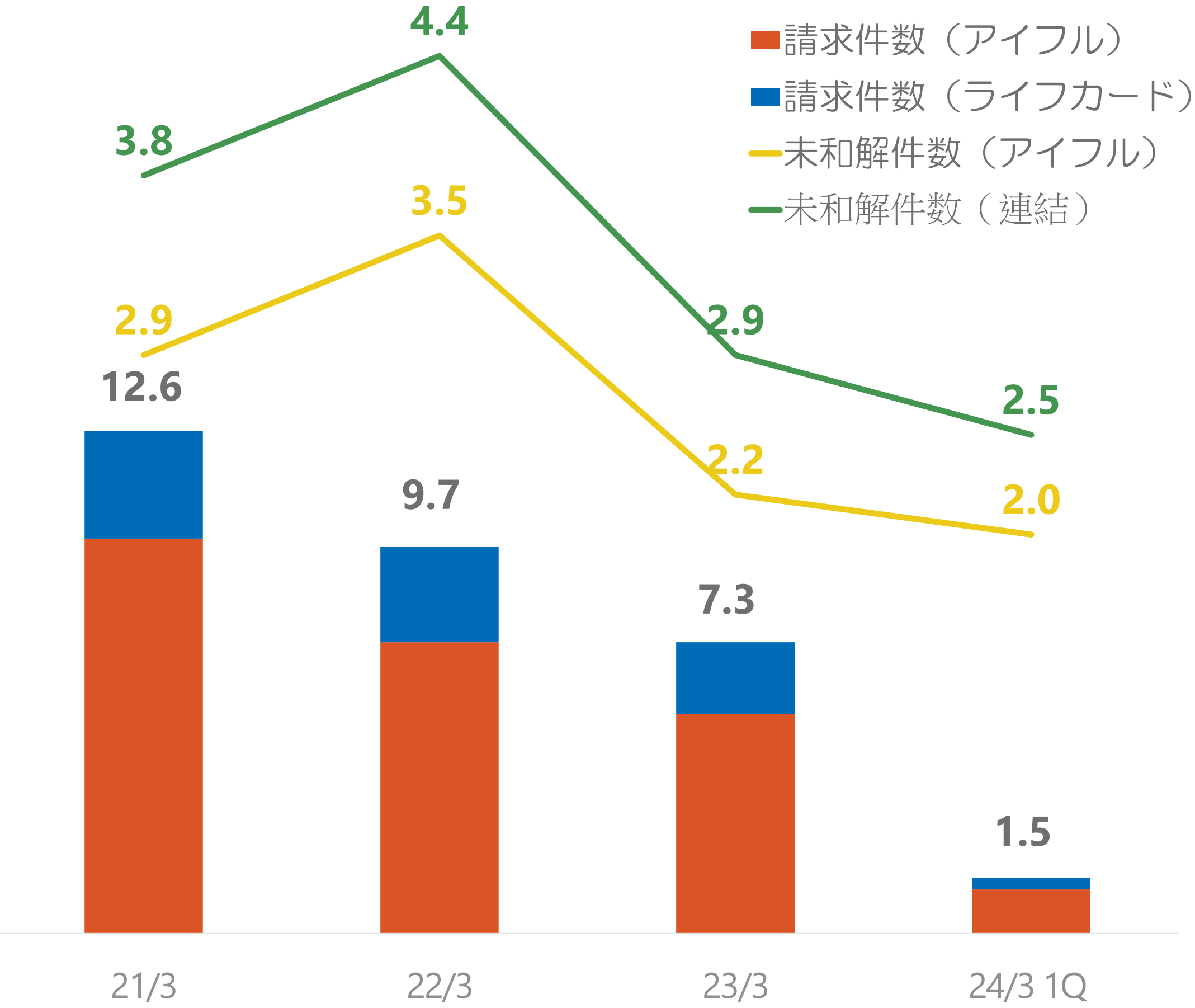


# 利息返還の推移

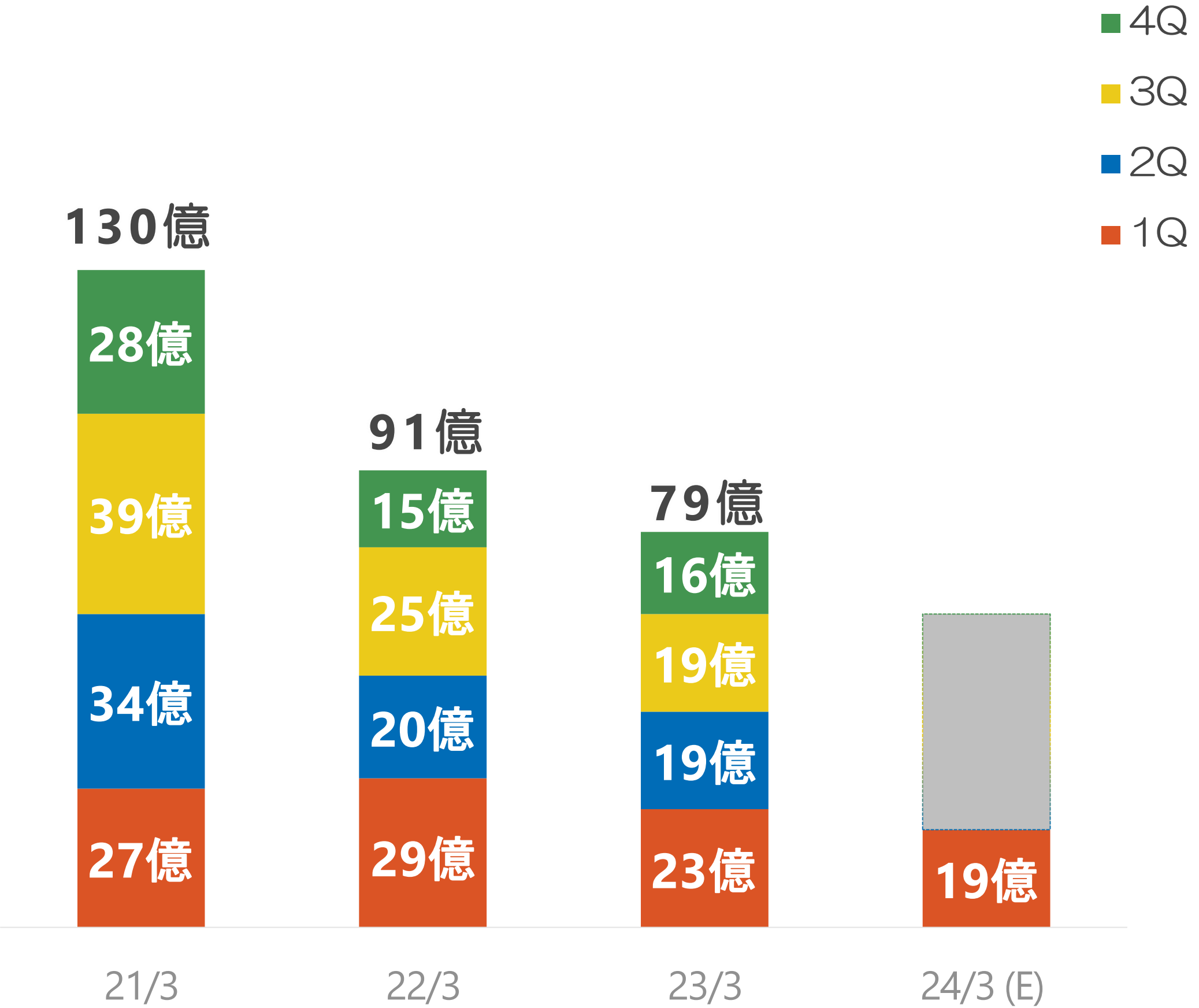
● 利息返還請求の減少とともに、発生額・取崩額も減少



利息返還請求件数（千件）



発生額・取崩額





### ③ アイフルグループの『変化』

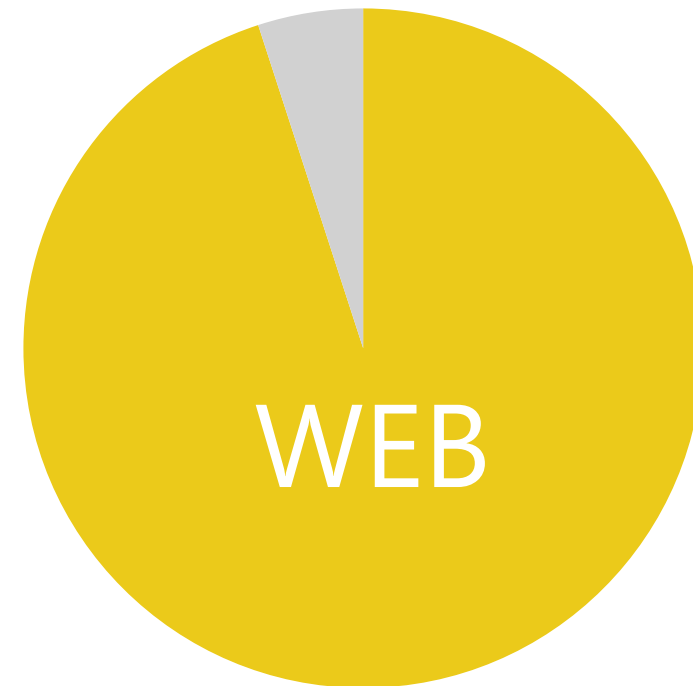
# 変化：デジタル化・内製化の取り組み

## ■ 申込フォームの改善

ストレスの感じないフォームを目指し、UI/UXを改善

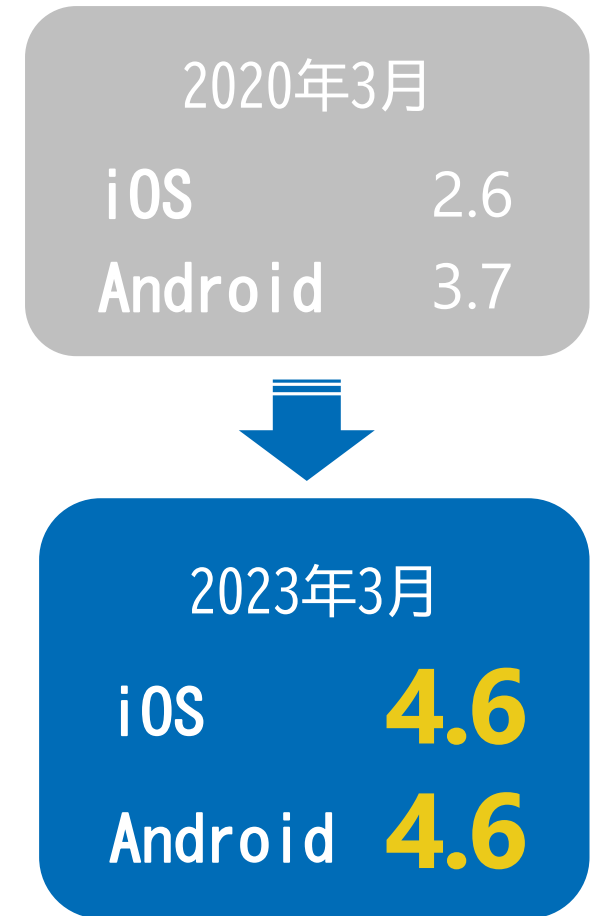
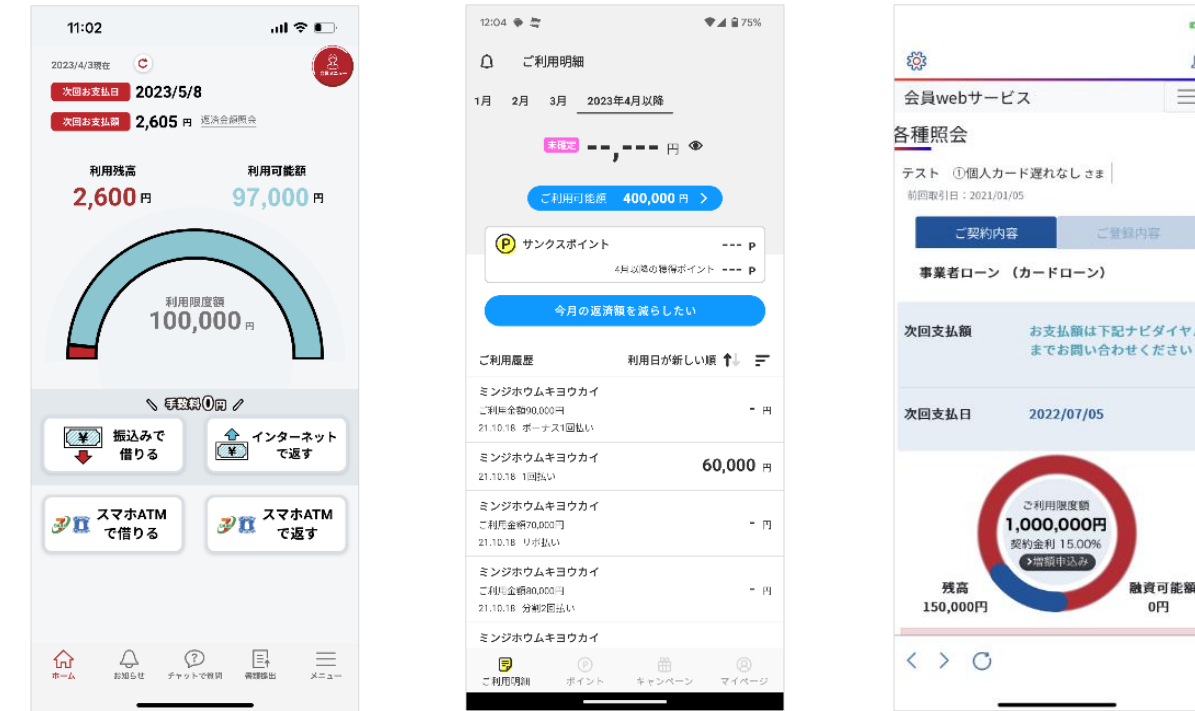
## ■ WEB申込率

WEBを通じた申込率は95%に



## ■ アプリの改修

アイフル・ライフカード・AGビジネスサポートのアプリ改修を内製化し、評価も向上。



## ■ スマホ関連サービスの改善

今まで



これから

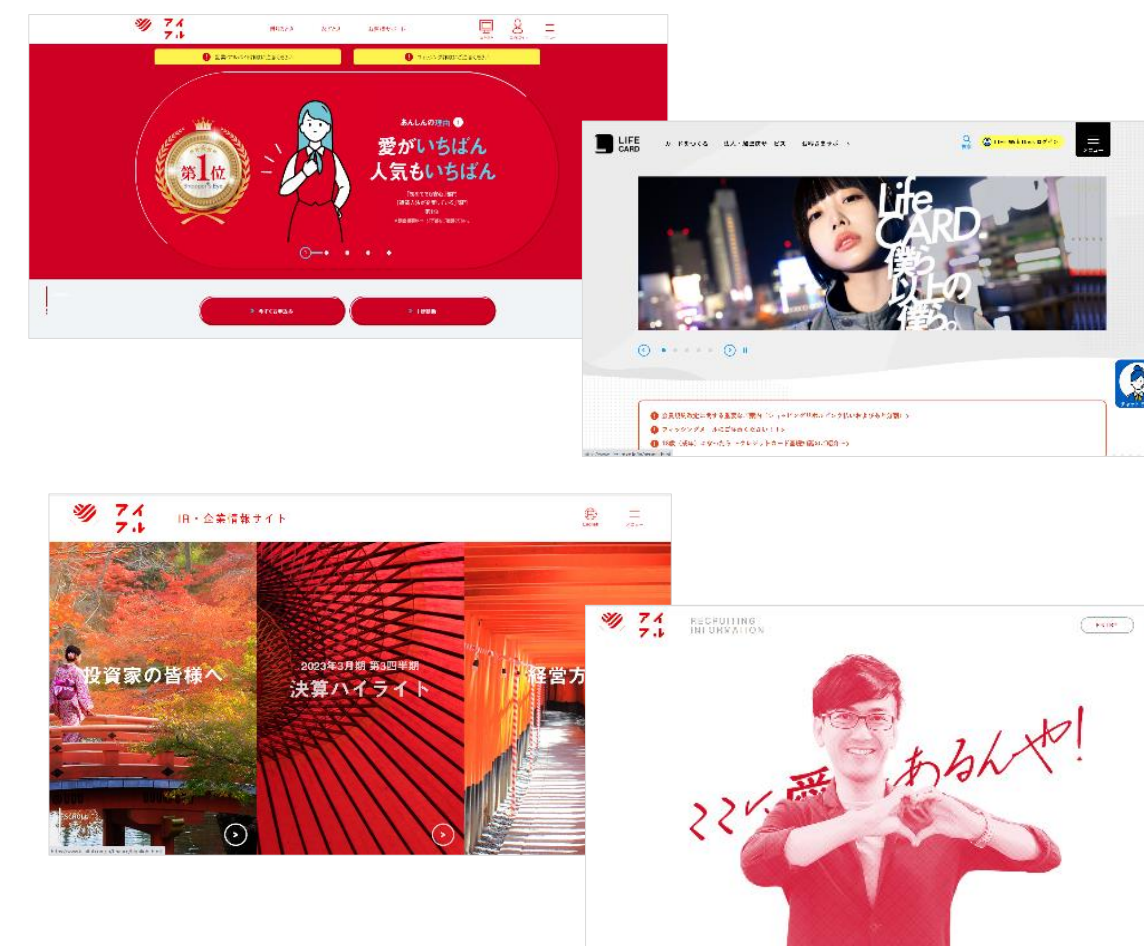


## ■ IVR(自動音声架電システム)の改修内製化

回収難度に基づくランク分類を実施  
IVR・SMS・Eメールと複合させた回収を行い、人員数を削減

## ■ 回収スコアリングの導入

## ■ HPの改修



## ■ FAQの充実

アイフルHP内のFAQを拡充し、顧客利便を高める

現在

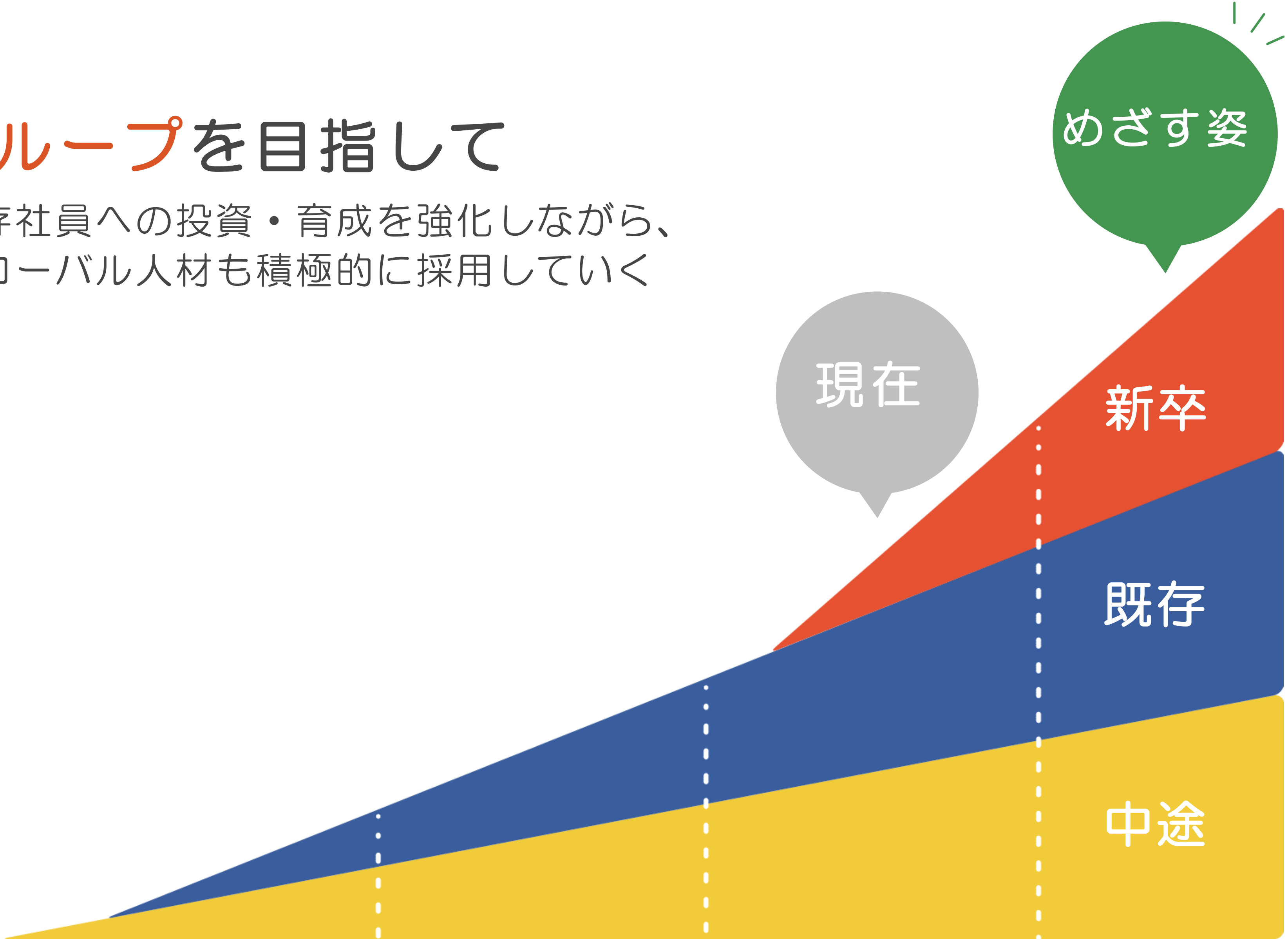
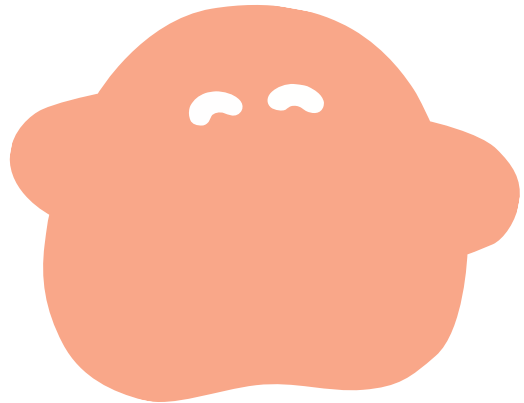
**200**件以上



# 変化：IT人材戦略

## IT金融グループを目指して

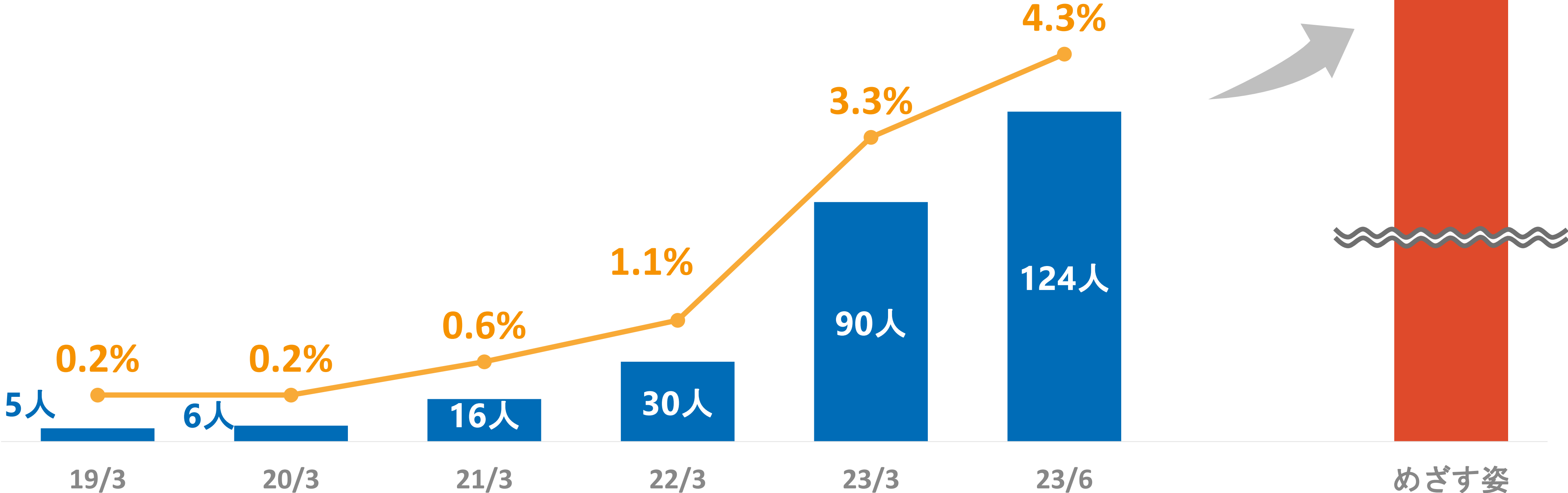
中途採用や既存社員への投資・育成を強化しながら、  
新卒社員・グローバル人材も積極的に採用していく



# 変化：IT人材戦略

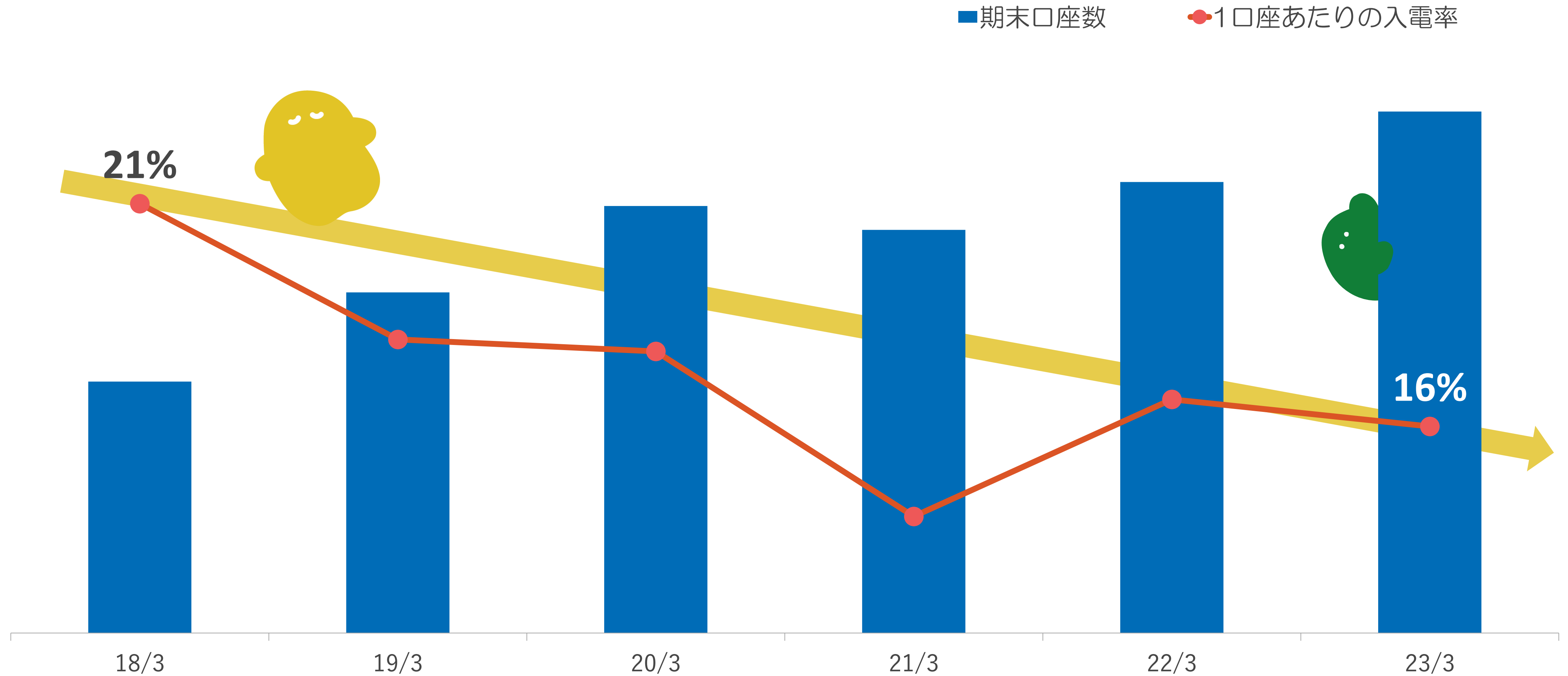
## IT金融グループを目指して

エンジニアは全社員の**25%**を目指す



# IT化推進による効果（アイフル営業部門）

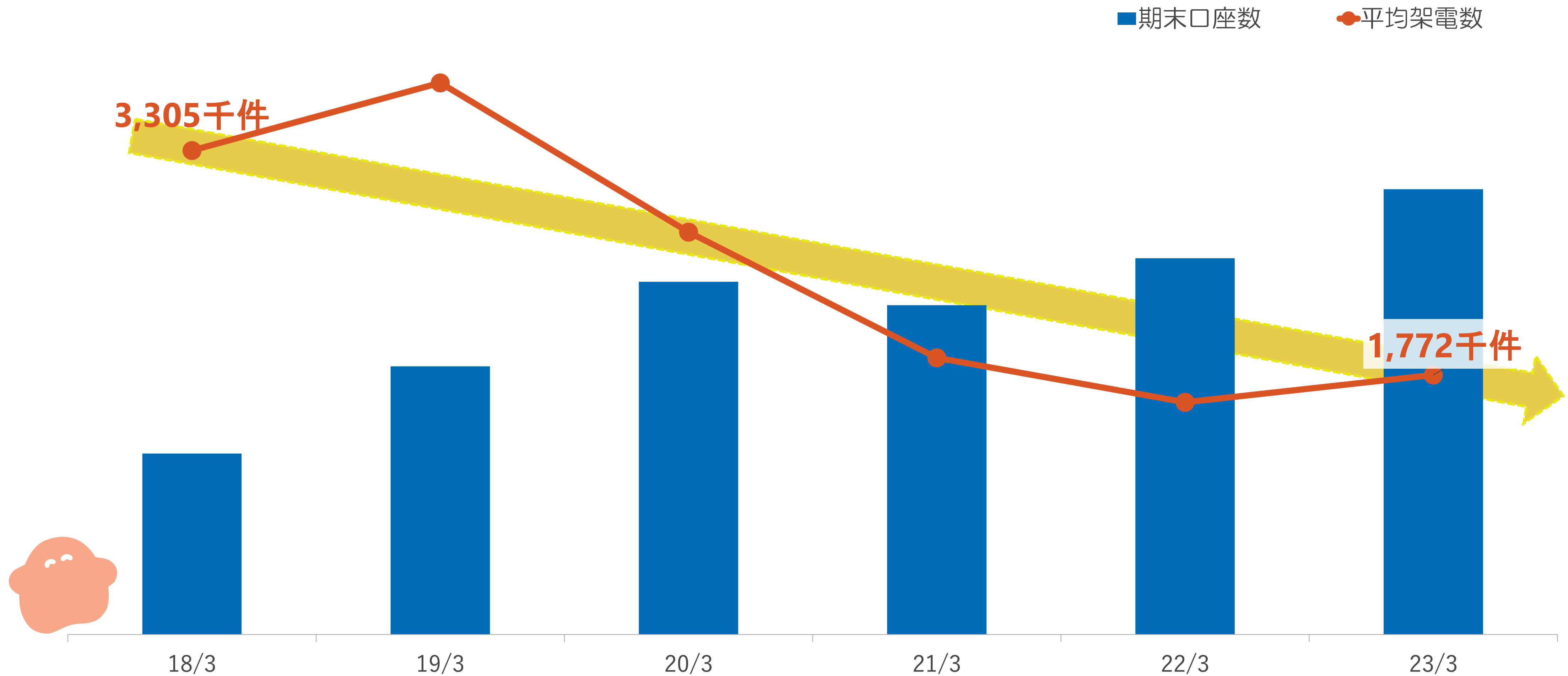
- IT化施策により、口座数の増加に対し入電率は低下





# IT化推進による効果（アイフル回収部門）

- 効果・効率化に向けたIT化推進により、口座数の増加に対し架電数は減少



※ アイフルのコンタクトセンターにおける実績



## ④ アイフル決算概況

# 営業実績



単位：百万円	23/3 1Q	24/3 1Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業債権残高	632,404	<b>713,414</b>	<b>81,010</b>	<b>12.8%</b>
営業貸付金残高	469,156	<b>516,310</b>	<b>47,153</b>	<b>10.1%</b>
無担保ローン	456,950	<b>503,277</b>	<b>46,326</b>	<b>10.1%</b>
有担保ローン	3,252	<b>2,278</b>	<b>-973</b>	<b>-29.9%</b>
事業者ローン	8,953	<b>10,754</b>	<b>1,801</b>	<b>20.1%</b>
信用保証残高	153,136	<b>184,530</b>	<b>31,394</b>	<b>20.5%</b>
新規顧客数（件）	64,359	<b>88,760</b>	<b>24,401</b>	<b>37.9%</b>
無担保ローン	64,340	<b>88,734</b>	<b>24,394</b>	<b>37.9%</b>
口座数（千件）	999	<b>1,152</b>	<b>152</b>	<b>15.3%</b>
無担保ローン	988	<b>1,140</b>	<b>152</b>	<b>15.4%</b>
貸付量	56,157	<b>67,990</b>	<b>11,832</b>	<b>21.1%</b>
新規顧客	10,245	<b>12,757</b>	<b>2,512</b>	<b>24.5%</b>
既存顧客	45,912	<b>55,232</b>	<b>9,319</b>	<b>20.3%</b>
営業貸付金利回り	14.5%	<b>14.5%</b>	<b>0.1pt</b>	-
無担保ローン18%以下残高占有率	99.4%	<b>99.5%</b>	<b>0.1pt</b>	-
貸倒発生額	6,857	<b>8,357</b>	<b>1,499</b>	<b>21.9%</b>
利息返還に係る貸倒以外の貸倒額	6,703	<b>8,227</b>	<b>1,524</b>	<b>22.8%</b>
貸倒償却率	1.1%	<b>1.2%</b>	<b>0.1pt</b>	-
利息返還に係る貸倒以外の貸倒率	1.1%	<b>1.2%</b>	<b>0.1pt</b>	-

# 決算概要

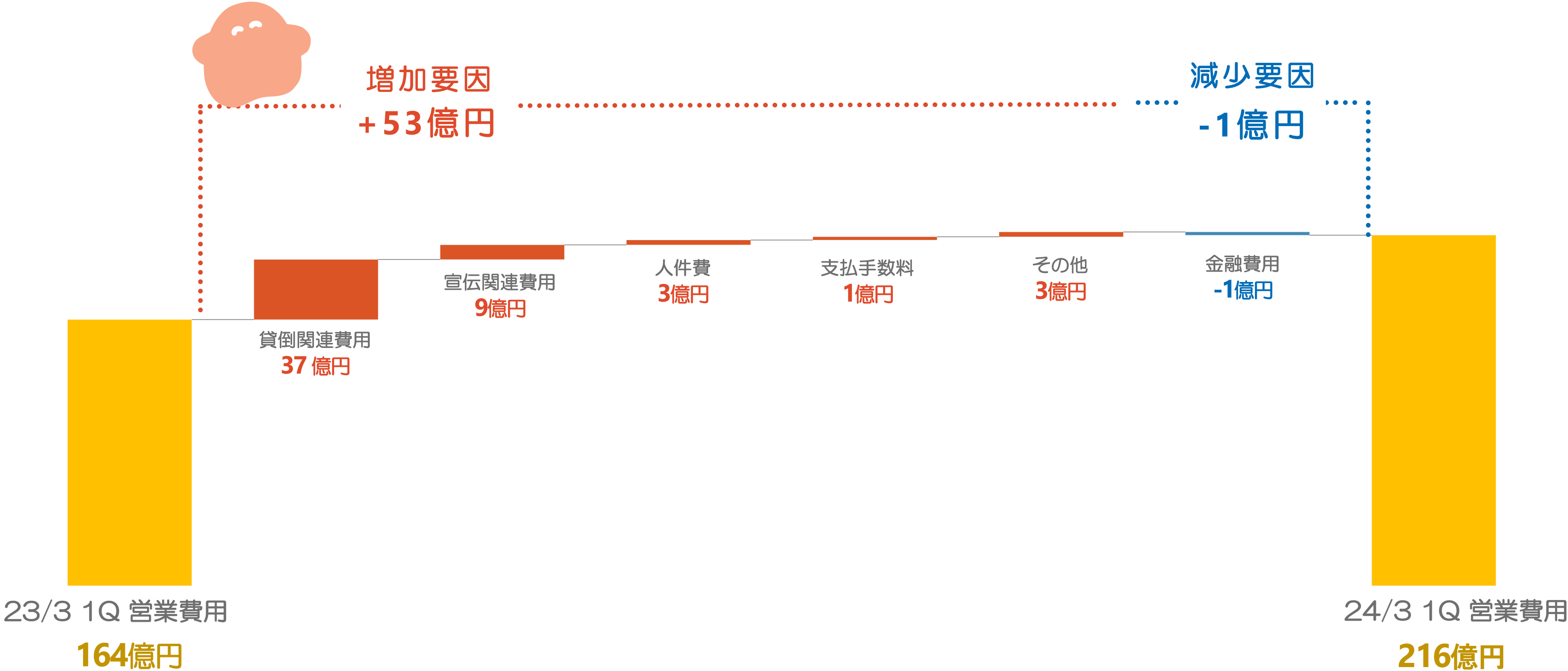


単位：百万円	23/3 1Q	24/3 1Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	21,505	25,025	3,519	16.4%
営業貸付金利息	16,412	18,185	1,772	10.8%
信用保証収益	2,978	3,419	440	14.8%
営業費用	16,408	21,614	5,205	31.7%
金融費用	1,377	1,319	-58	-4.3%
貸倒関連費用	5,359	9,107	3,747	69.9%
利息返還関連費用	-	-	-	-
宣伝関連費用	3,288	4,237	949	28.9%
広告宣伝費	3,217	4,128	910	28.3%
販売促進費	70	109	38	55.5%
人件費	2,340	2,603	262	11.2%
その他費用	4,042	4,347	305	7.6%
営業利益	5,097	3,410	-1,686	-33.1%
営業外収益	11,485	848	-10,637	-92.6%
営業外費用	4	11	7	171.6%
経常利益	16,578	4,248	-12,330	-74.4%
特別利益	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-
当期純利益	15,932	3,991	-11,940	-74.9%

# 決算概要/営業費用の分解

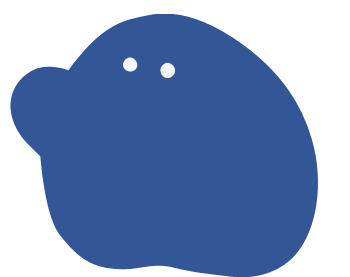
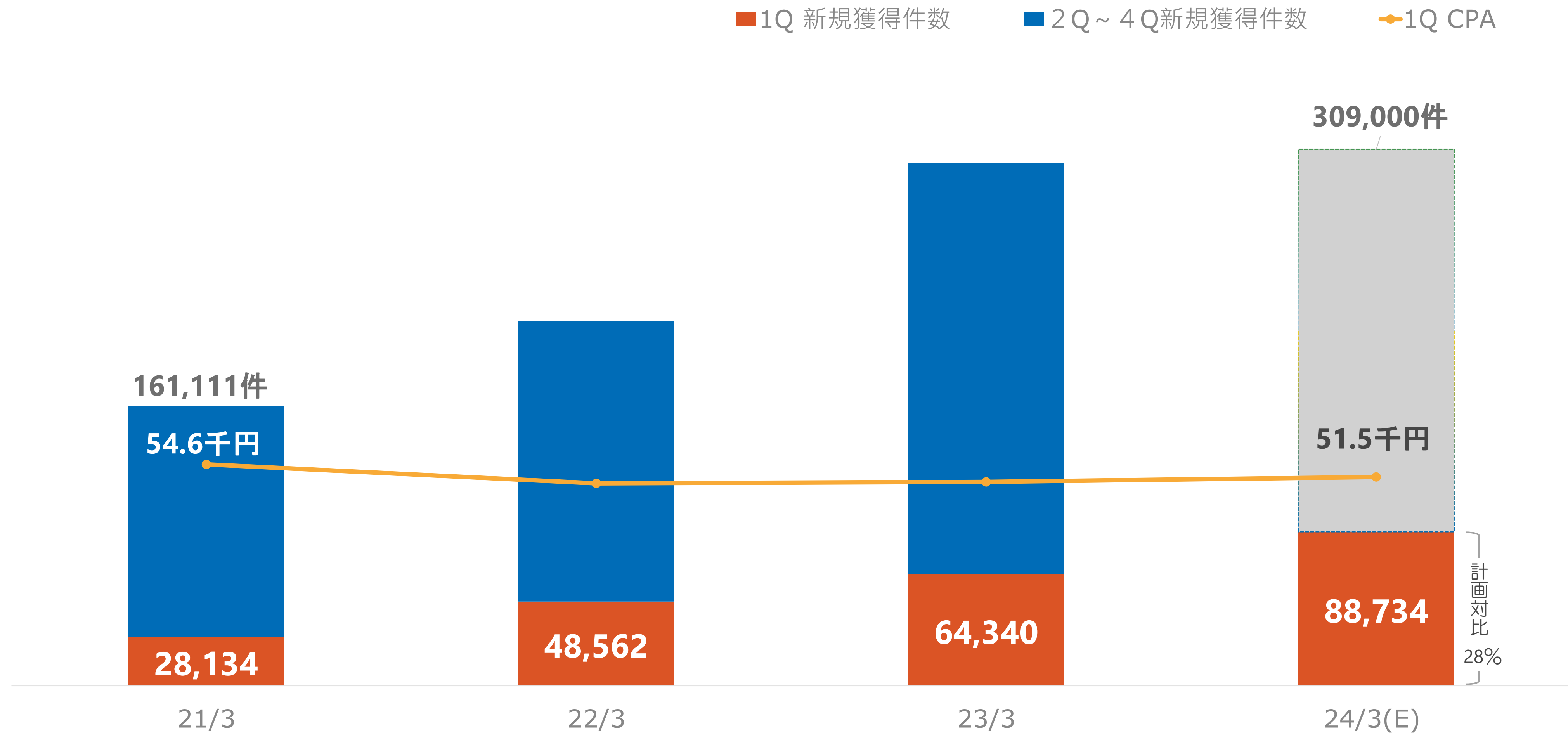
- 引き続き順調な市場回復に合わせ、宣伝関連費用を積極的に投下
- 宣伝関連費用の投下により営業債権残高は拡大、に伴い残高伸長に合わせ貸倒関連費用が増加

## 営業費用の増減要因



# ローン事業/新規獲得とCPAの相関

- 将来に向けた積極的な費用投下により、新規獲得件数は前年同期比37.9%増の8.8万件（計画比28%のピッチ）

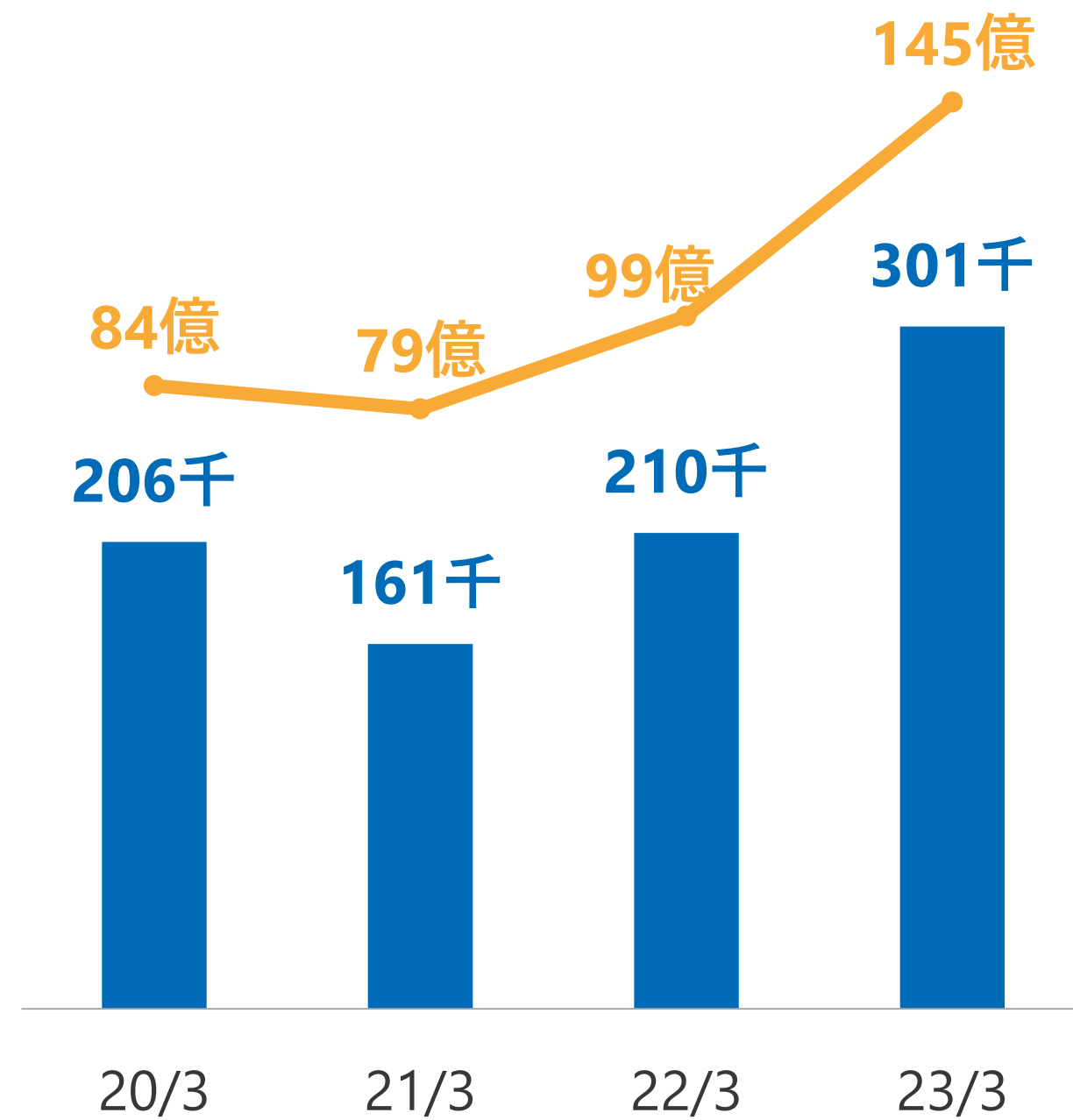


# ローン事業/新規

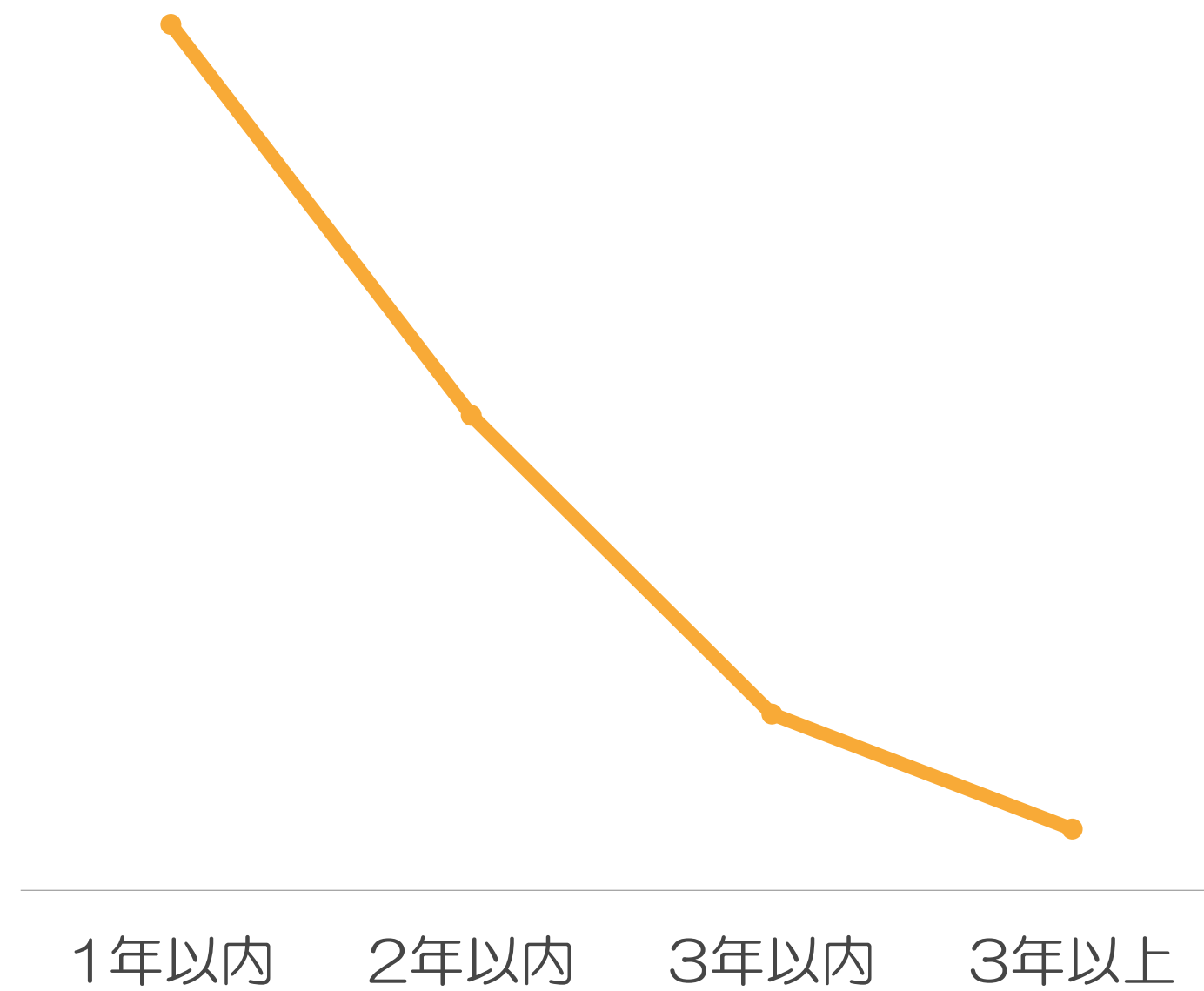
- 新規獲得後、利益となるのは2年目以降（15か月経過後）。今後、利益対象となる貸付期間2年以内の占有率は46%



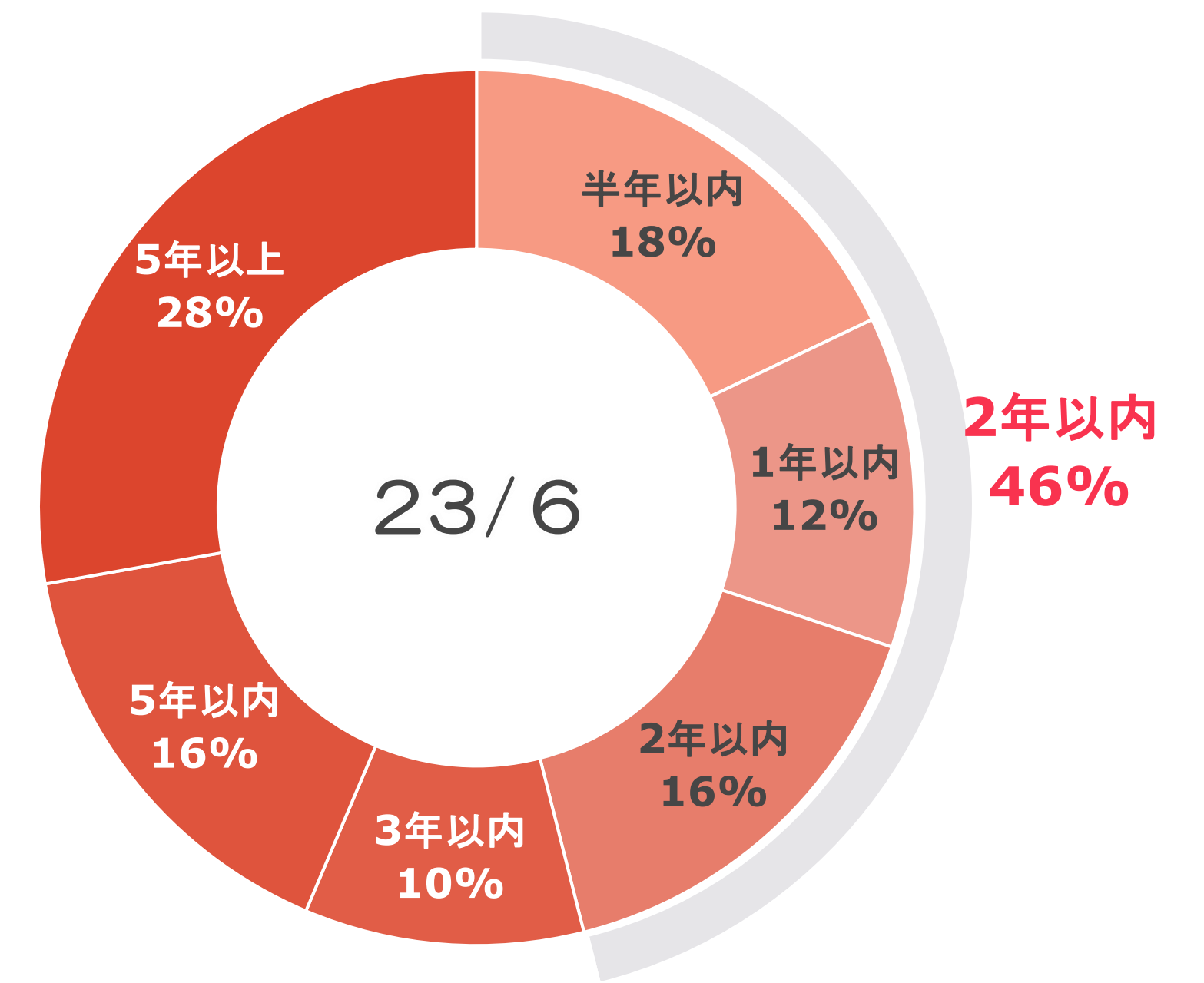
■ 新規獲得件数    ● 宣伝関連費用



事故率推移



貸付2年以内の占有率



# LTV/CPA

**LTV**

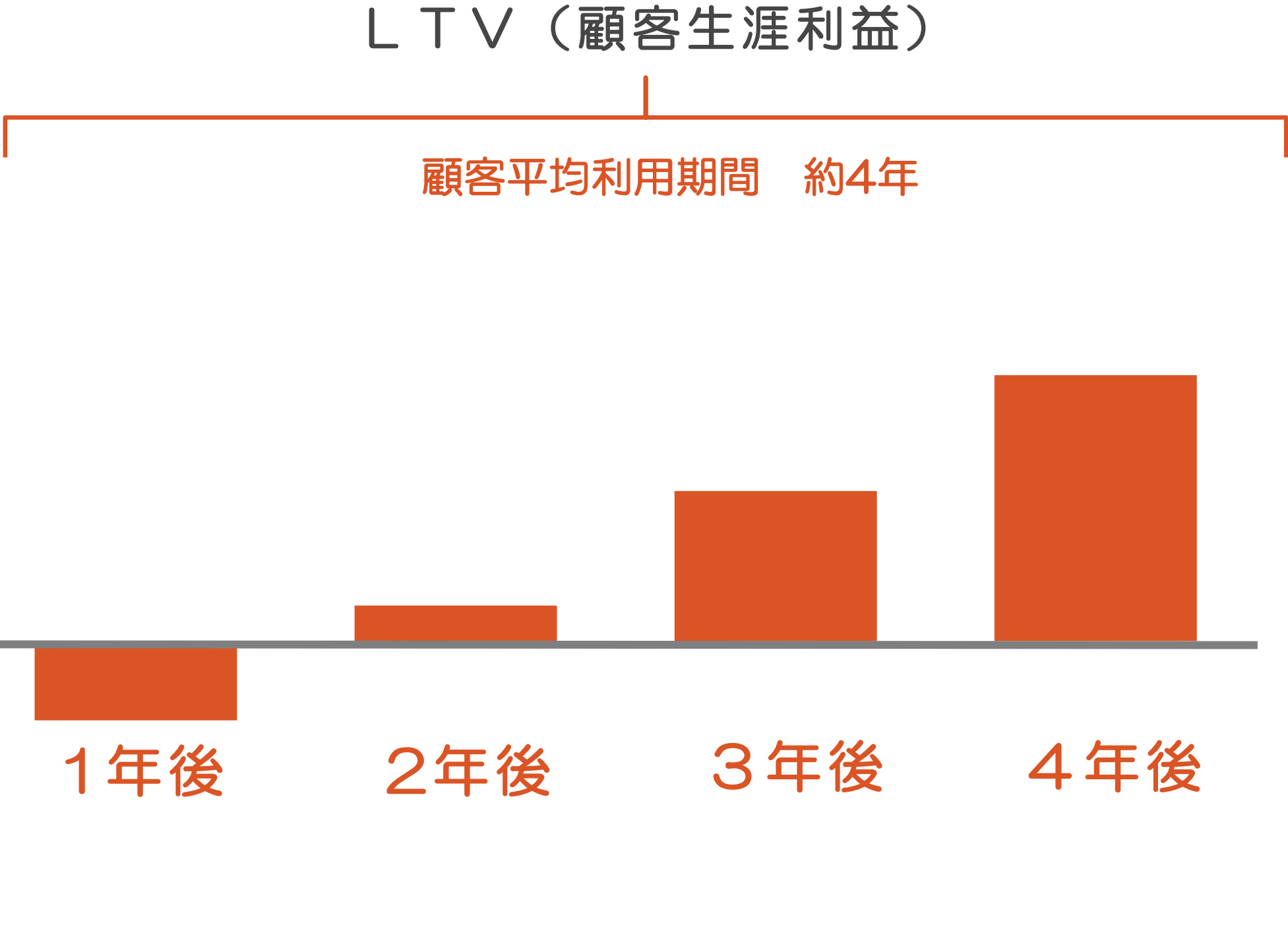
顧客生涯利益(顧客の利用期間に応じて生じる生涯利益、広告宣伝費を除き算出)

**CPA**

一顧客当たりの獲得単価

## 無担保ローン

CPA控除後のLTV  
**8.8万円**



※CPAは新規獲得件数をベースに算出

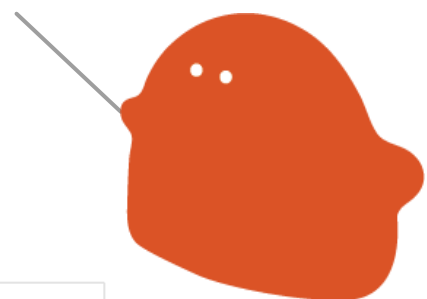
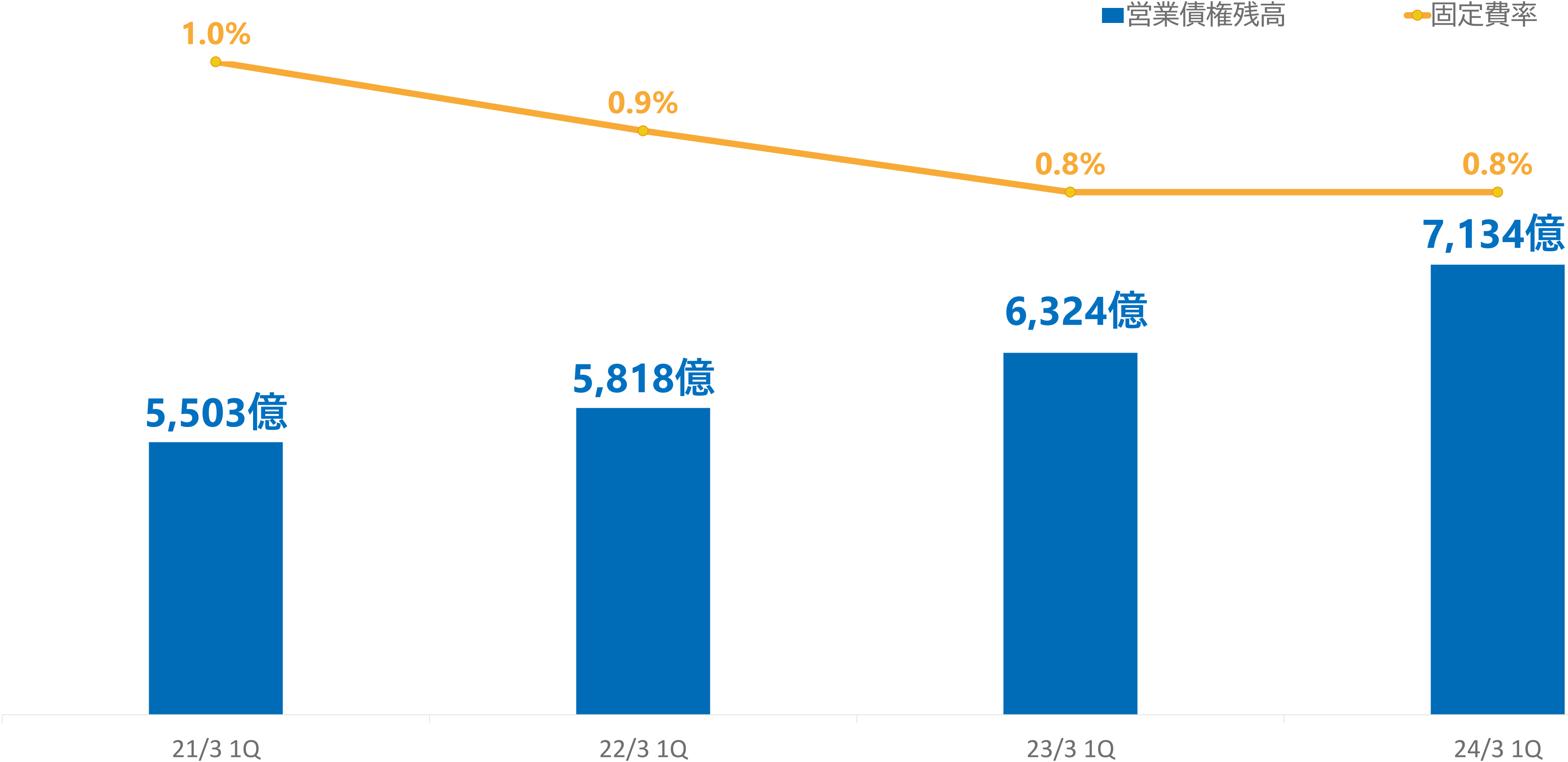
※CPAは24/3 1Q数値を使用

※LTV：キャッシングローンからおまとめMAX・事業者ローンに移行した顧客も含めた定義にて算出



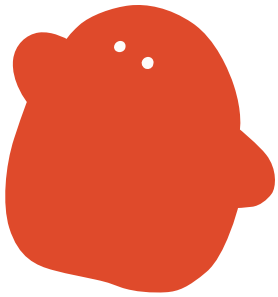
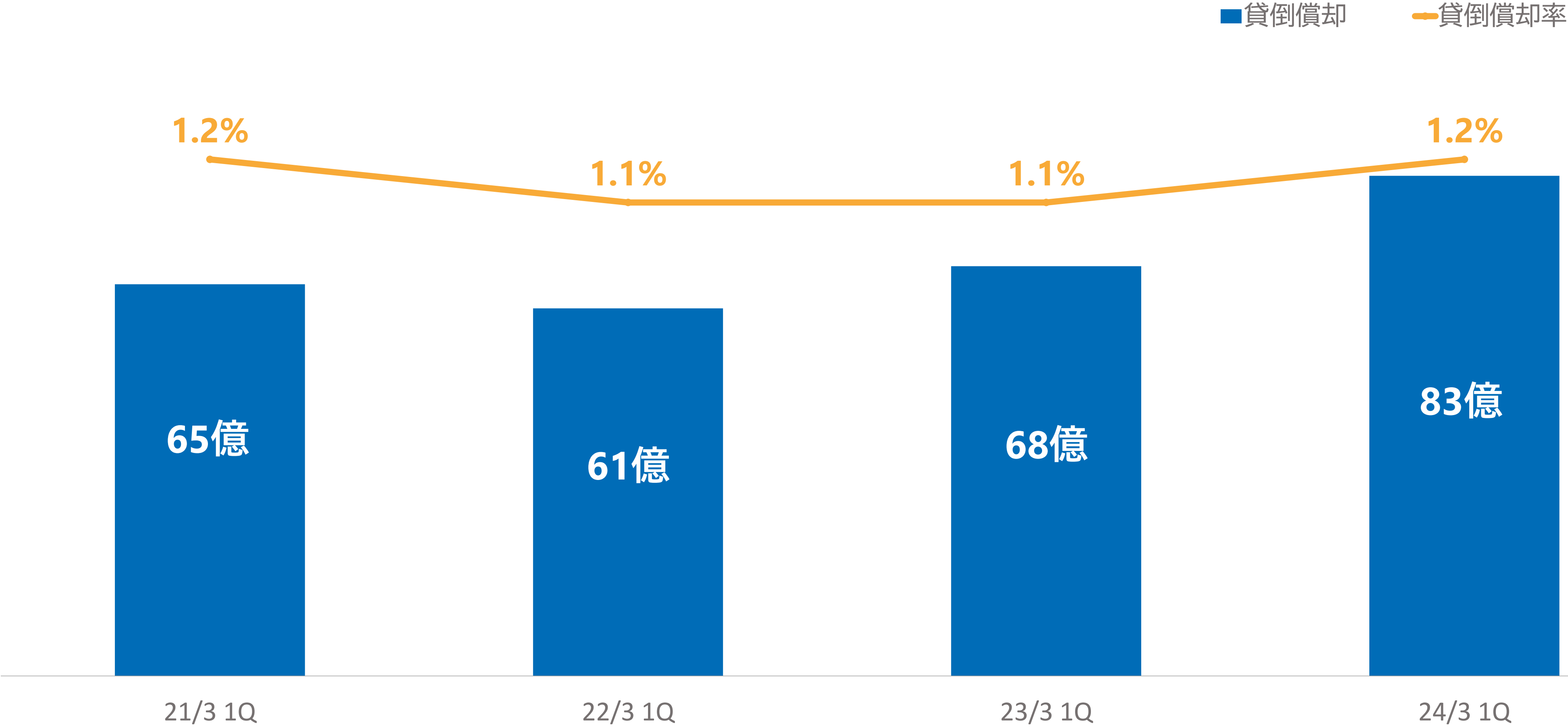
# 営業債権残高と固定費の推移

● 堅調な新規顧客の獲得により営業債権残高は伸長を継続、DXや内製化等の取組みにより固定費率0.8%と低位安定



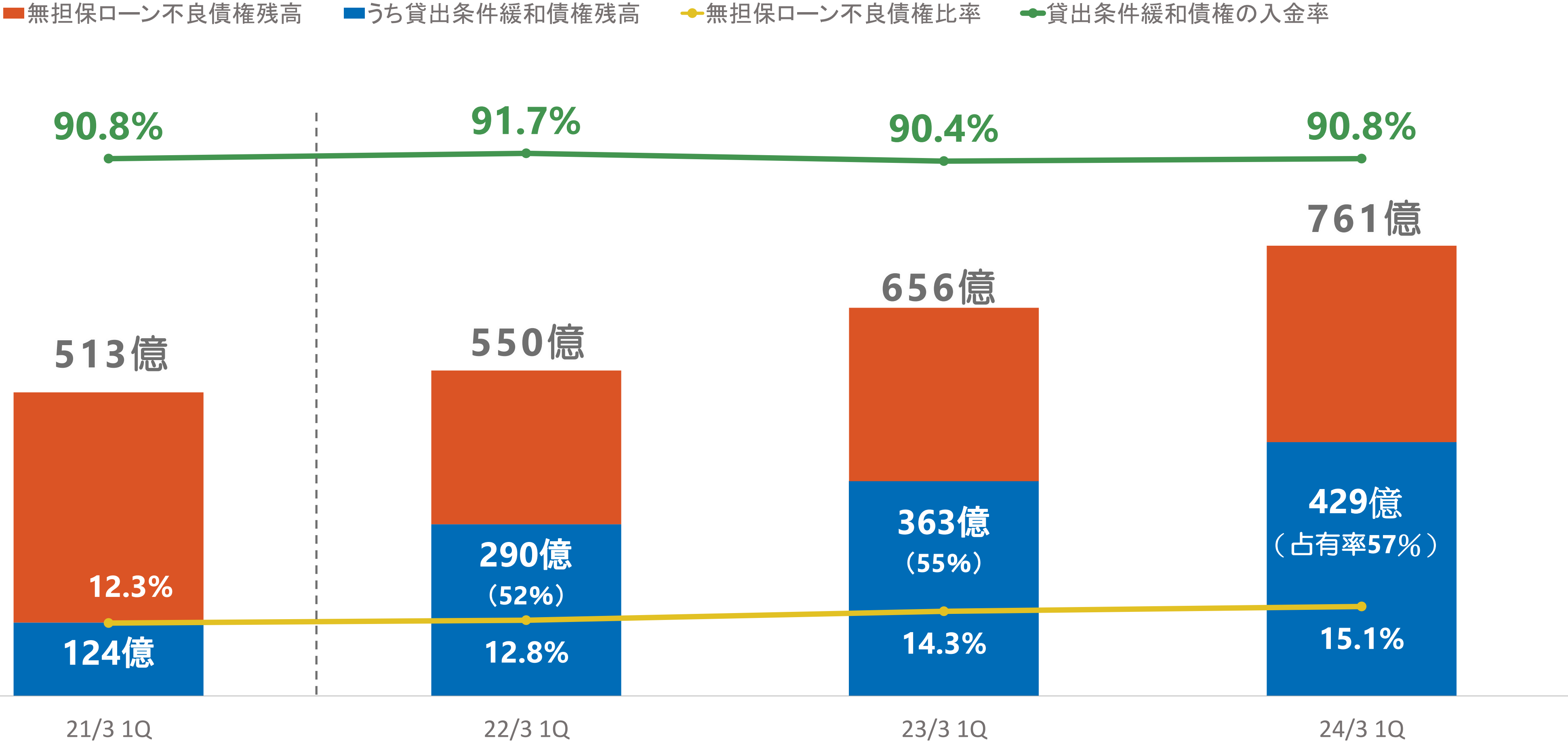
# 不良債権/貸倒償却

● 貸倒償却は営業債権残高増加に伴い前年同期比21.9%増の83億円となったが、償却率は1.2%と低位安定



# 不良債権/無担保ローン不良債権

● 入金率の高い和解債権（貸出条件緩和債権）の増加を主要因として、無担保ローン不良債権比率は0.8pt増の15.1%となった



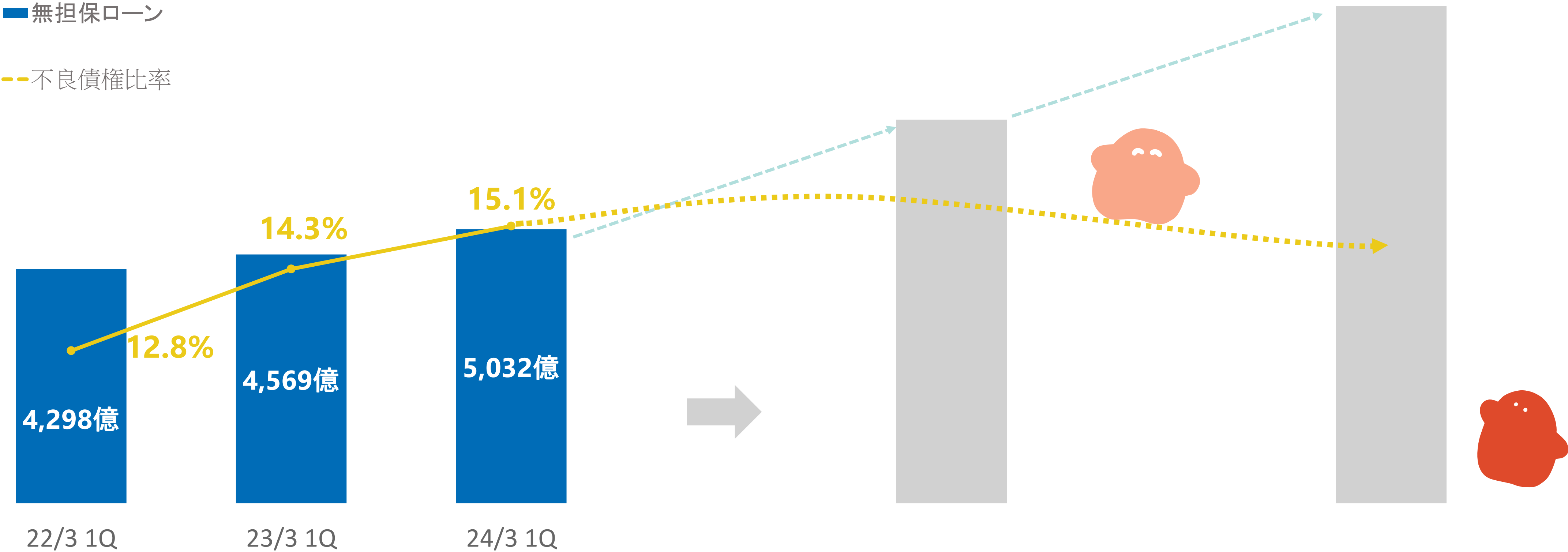
※1 2021年3月期第4四半期より、「延滞債権」に含めていた「定期的に入金がある和解債権」を、より実態に即した「貸出条件緩和債権」に含む

※2 2022年3月31日に「特定金融会社等の会計の整理に関する内閣府令」の「不良債権に関する注記」が改正されたため、同府令の改正後の区分等により表示

# 不良債権/無担保ローン成長と不良債権比率の推移

- 無担保ローン残高の増加ペースが不良債権を上回り、和解債権の完済も進むため、不良債権比率は3～4年後を目安にピークアウトする見通し

## 無担保ローン成長と不良債権比率の推移

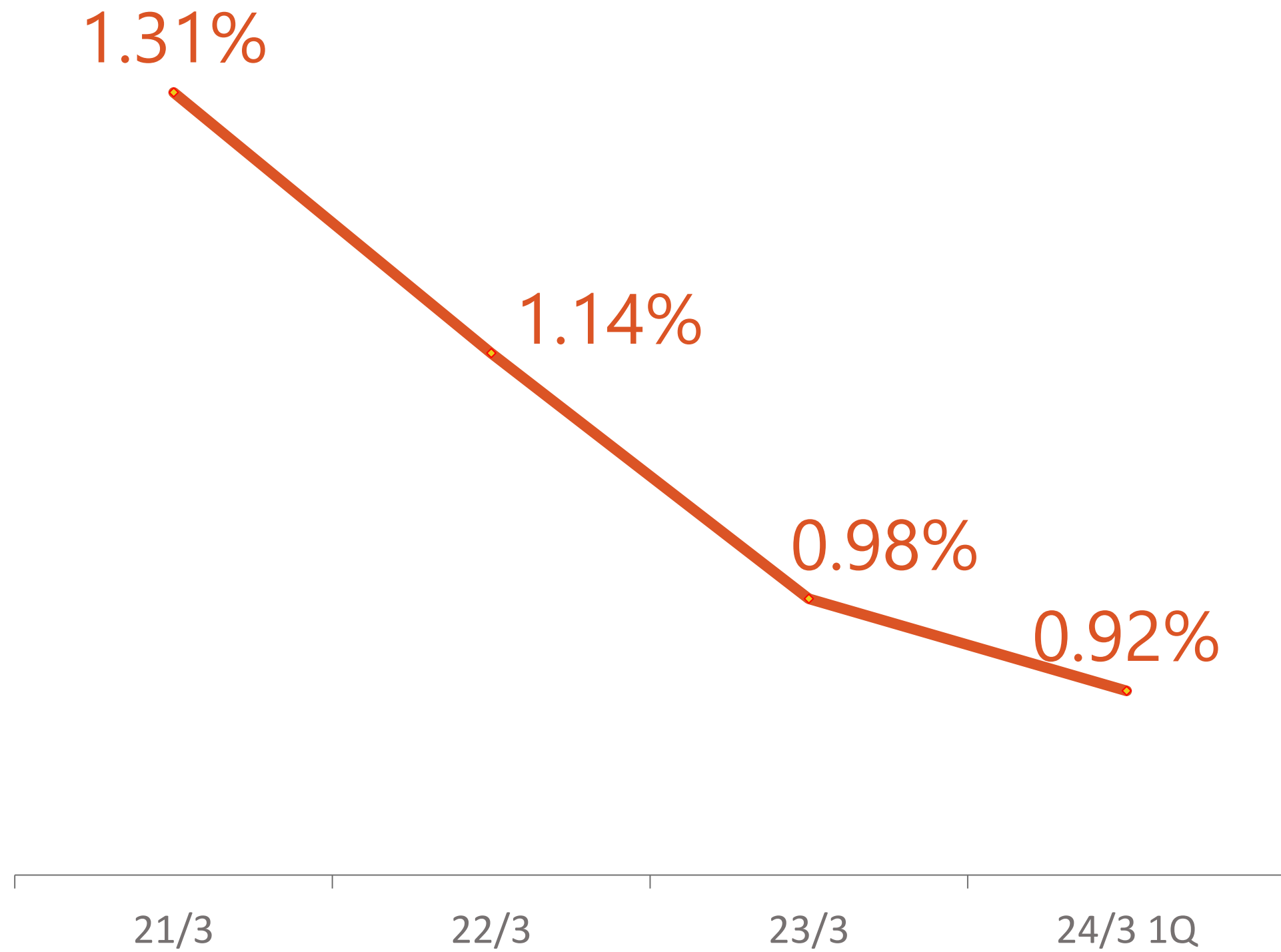


# 資金調達

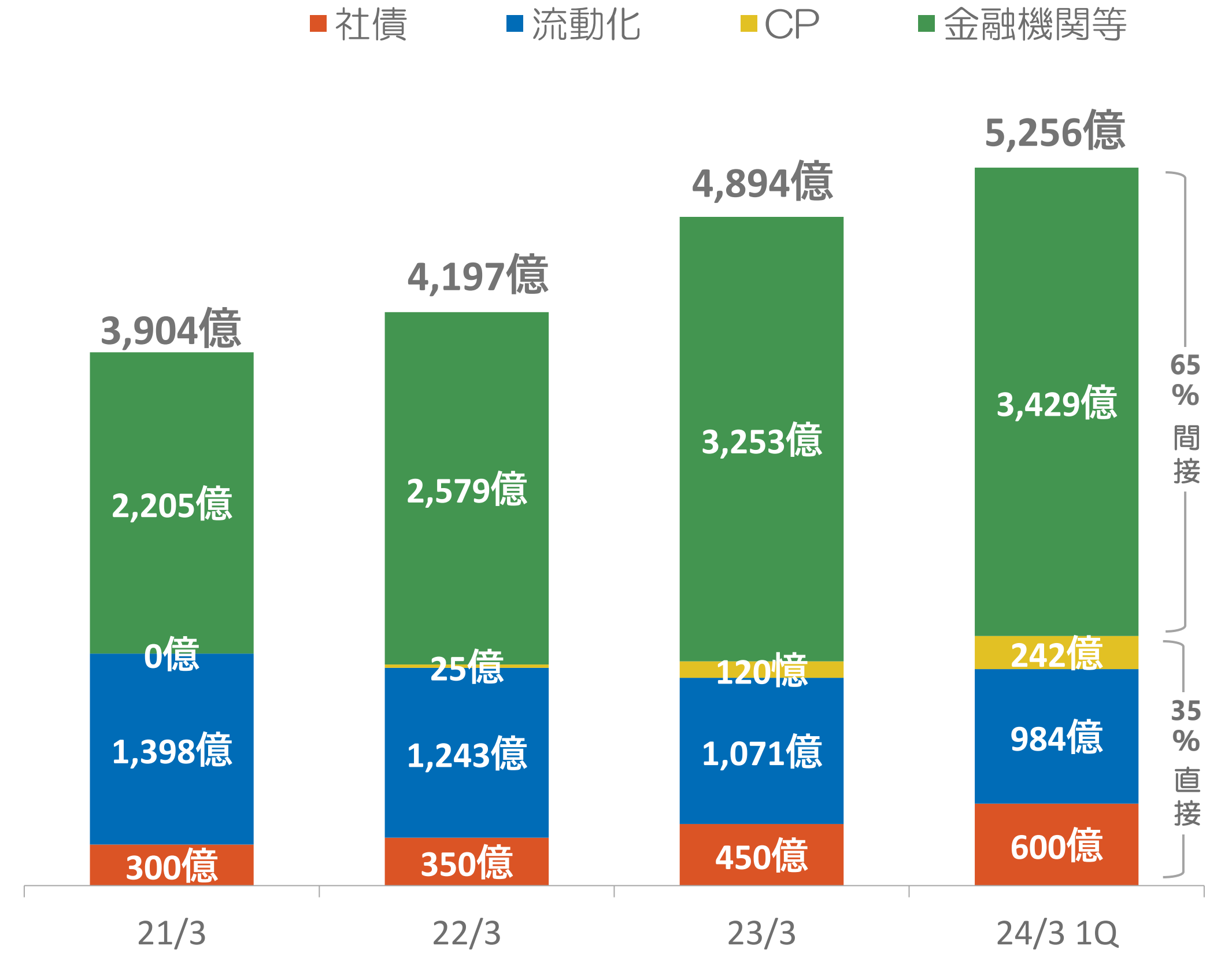
- 市中金利は上昇トレンドも、調達金利は外部格付け向上に伴い引き続き低下トレンドを継続
- 結果、調達金額は増加も金融費用は前年同期比4%減



## 調達金利



## 調達金額





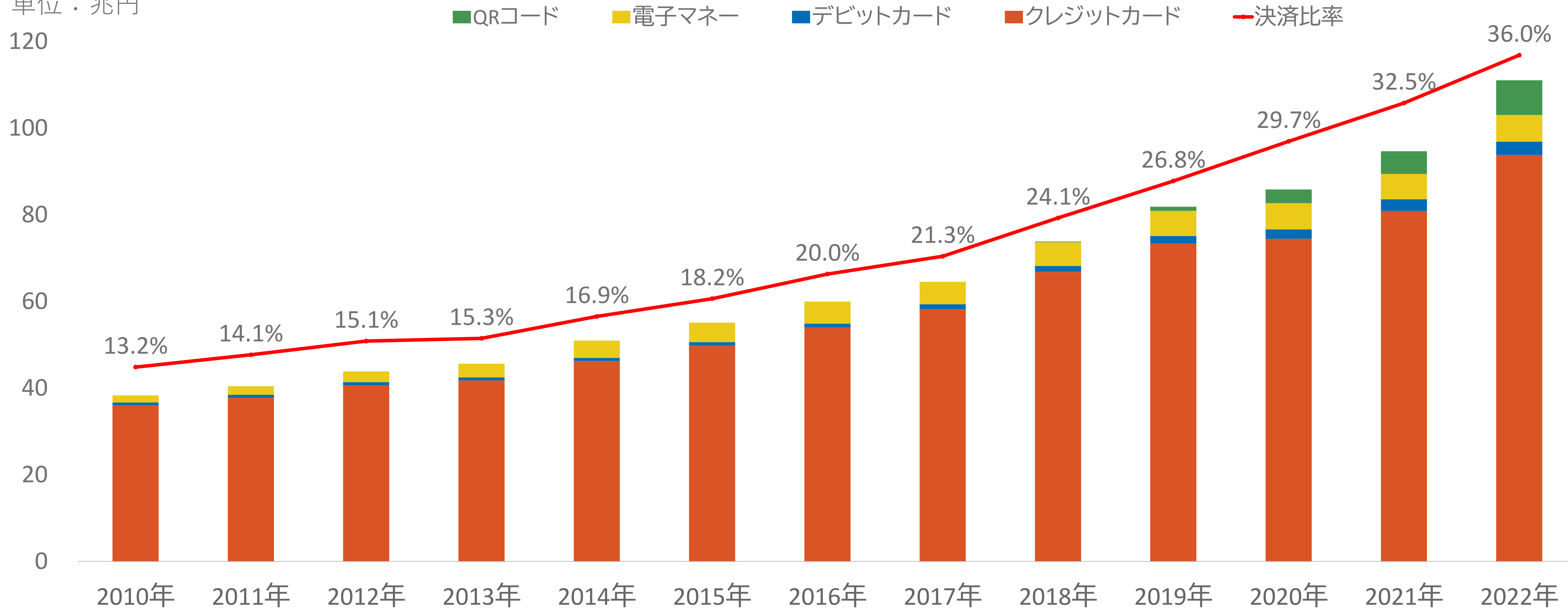
## ⑤ ライフカード決算概況

# キャッシュレス市場

- 2022年のキャッシュレス決済比率は36.0%と順調に推移、経済産業省は2025年までに4割程度、将来的には世界最高水準の80%まで上昇させる方針を提示

## キャッシュレス決済額及び決済比率の推移

単位：兆円



# 営業実績



単位：百万円	23/3 1Q	24/3 1Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業債権残高	164,572	169,011	4,438	2.7%
営業貸付金残高	32,684	32,472	-211	-0.6%
キャッシング	23,539	23,256	-282	-1.2%
割賦売掛金残高	102,461	105,524	3,062	3.0%
リボ・分割	52,117	52,722	604	1.2%
信用保証残高	27,932	29,171	1,238	4.4%
新規発行数（千枚）	109	110	1	1.7%
プロパーカード	38	36	-1	-4.3%
提携カード	70	74	3	4.9%
有効会員数（千人）	5,211	5,112	-99	-1.9%
プロパーカード	1,378	1,370	-7	-0.6%
提携カード	3,833	3,742	-91	-2.4%
貸倒発生額	933	1,228	294	31.6%
利息返還に係る貸倒以外の貸倒額	891	1,198	306	34.4%
貸倒償却率	0.57%	0.73%	0.16pt	-
利息返還に係る貸倒以外の貸倒率	0.54%	0.71%	0.17pt	-



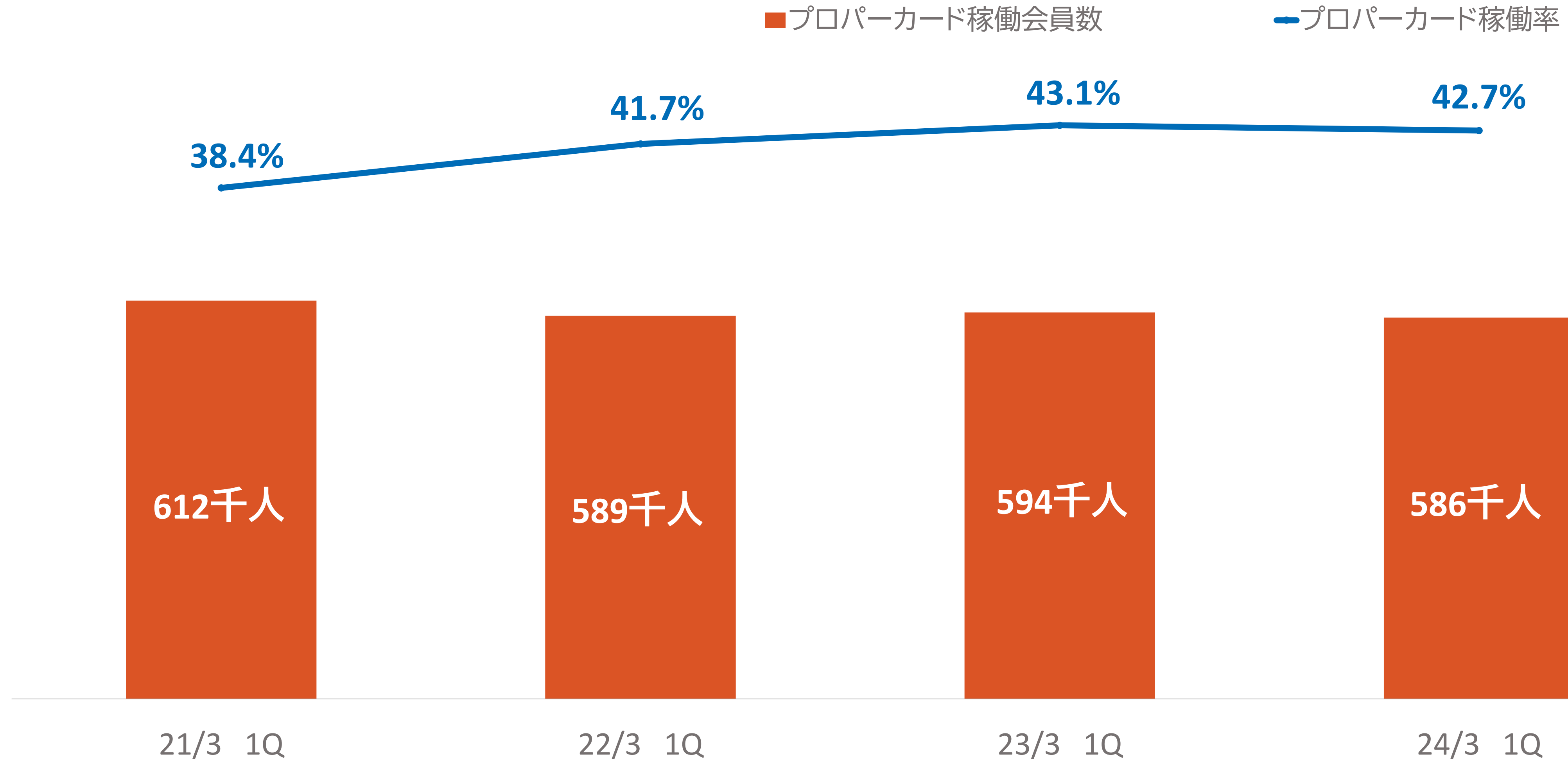
# 決算概要



単位：百万円	23/3 1Q	24/3 1Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	8,741	9,327	586	6.7%
信用購入あっせん収益	4,896	5,266	370	7.6%
営業貸付金利息	974	978	3	0.3%
信用保証収益	452	473	20	4.6%
その他収益	2,418	2,609	191	7.9%
営業費用	8,236	8,961	725	8.8%
金融費用	217	253	35	16.6%
貸倒関連費用	1,058	1,287	228	21.6%
利息返還関連費用	-	-	-	-
広告宣伝費	327	417	89	27.4%
販売促進費	770	763	-7	-1.0%
人件費	1,250	1,317	67	5.4%
その他費用	4,612	4,923	311	6.7%
営業利益	505	366	-139	-27.6%
経常利益	533	385	-147	-27.7%
当期純利益	599	267	-332	-55.4%

# プロパーカード稼働会員数・稼働率

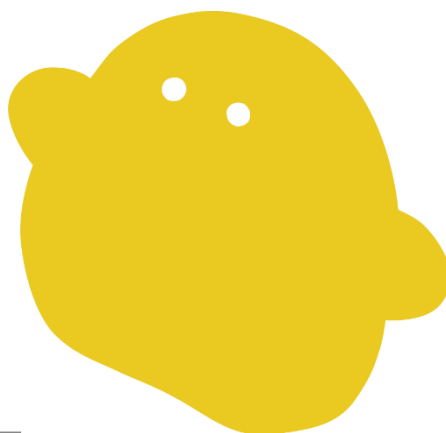
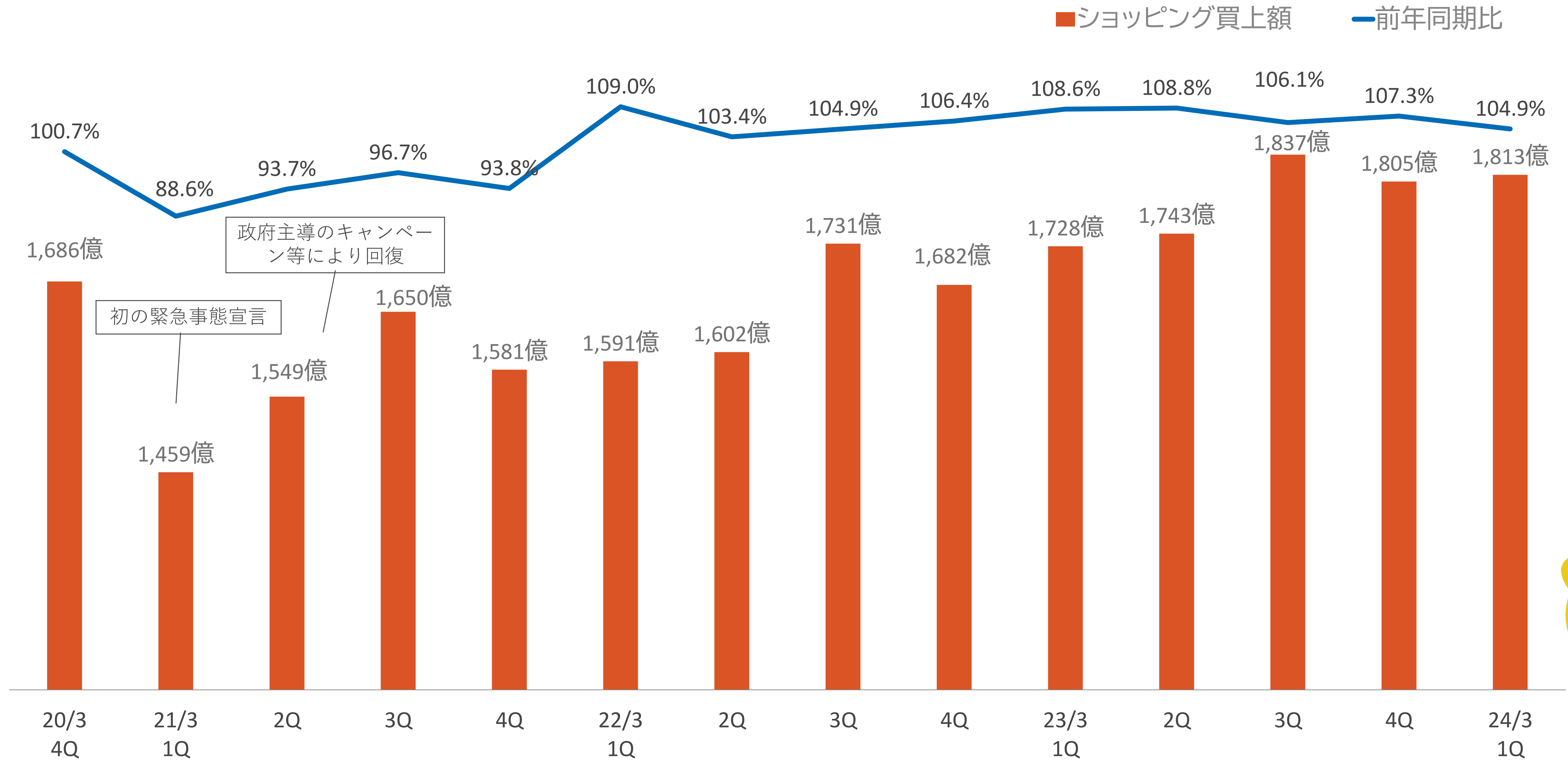
- 稼働重視の獲得手法の推進や、WEBサイト及びスマホアプリのリニューアルにより40%以上の稼働率を維持



※ 稼働会員数は月ごとの稼働会員の平均値

# 四半期毎 買上額推移

- 経済活動の活発化や新型コロナ5類移行を背景にショッピング買上は堅調に推移

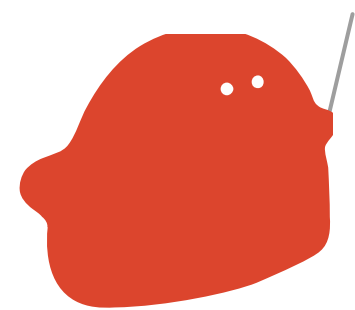
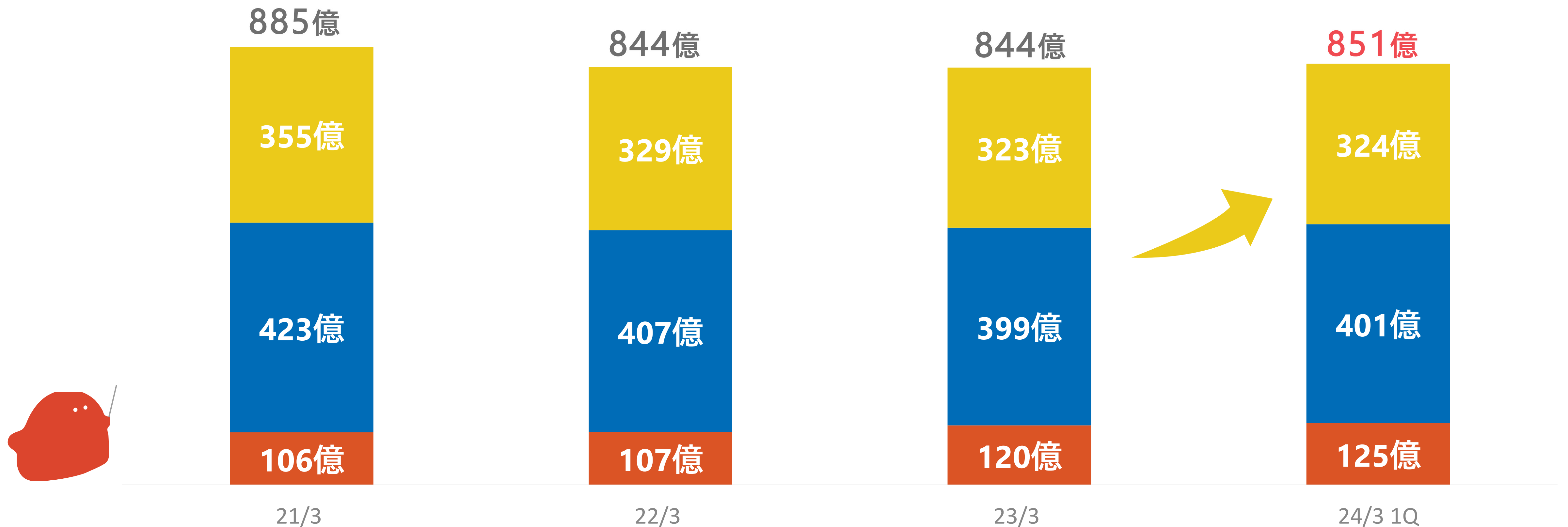


# リボ・分割・キャッシング残高推移

- 経済活動の順調な回復を背景に、リボ・分割・キャッシングの全てにおいて残高増加に転じた

残高推移（営業債権ベース）

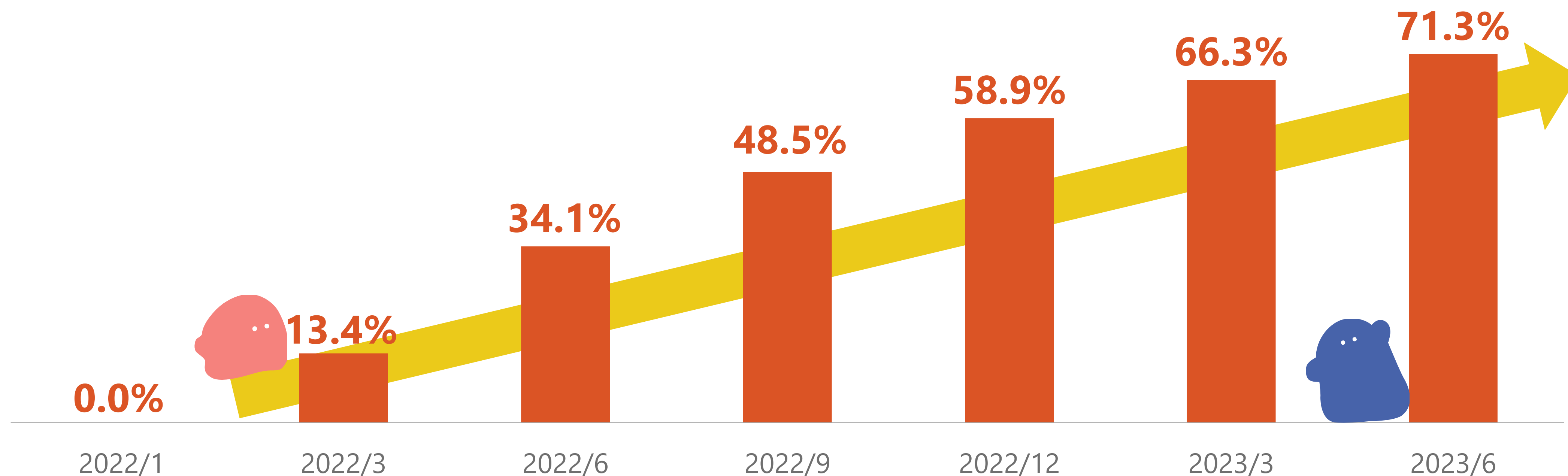
■ 分割 ■ リボ ■ キャッシング



# リボ・分割払いの利回り

- ショッピングのリボ・分割払いの利回りは上昇トレンドを維持

リボ・分割払い 年率18%以上の占有率



※ 2022年2月1日以降の利用分から実質年率18%以上に順次引上げ

# プロパーカードのLTV向上

## ■ 新規顧客獲得の強化

LTV向上施策を各種展開中

- ・ 請求資料有料化
- ・ ETCカード普通郵便化
- ・ ポイントプログラム改定

過去

LTV  
20,000円

現在

LTV  
25,000円

## ■ 獲得顧客のロイヤル化・取引期間の長期化

- ・ リボ・分割手数料引き上げ
- ・ カード発券コスト抑制
- ・ 分割支払い回数の延長
- ・ マークアップ手数料見直し
- ・ 事業性カードローン販売

将来

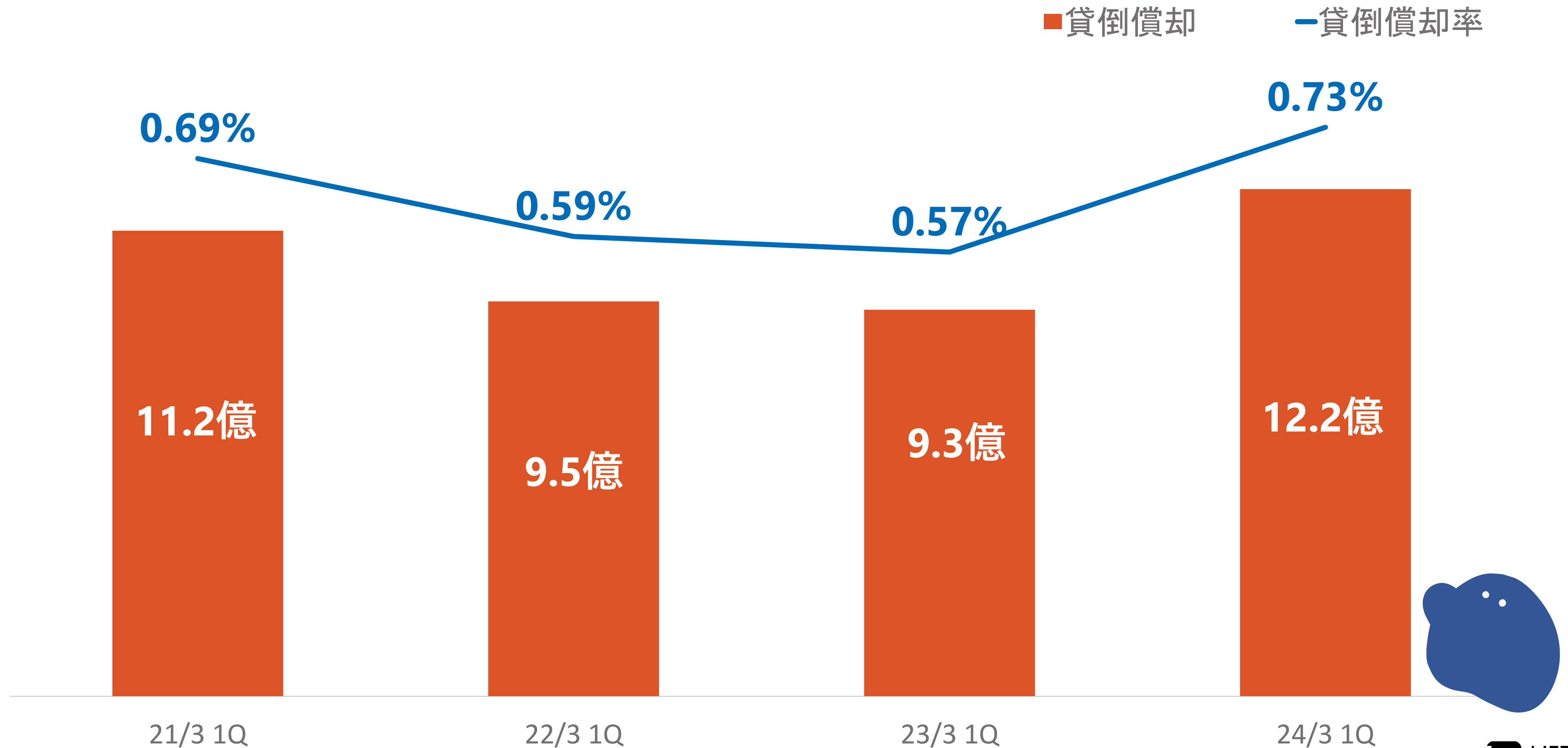
LTV  
40,000円

LTVの  
最大化

1.6倍を目指す

# 不良債権/貸倒償却

- 消費回復により買上額増加したことで、貸倒償却率はコロナ前の水準に戻りつつある







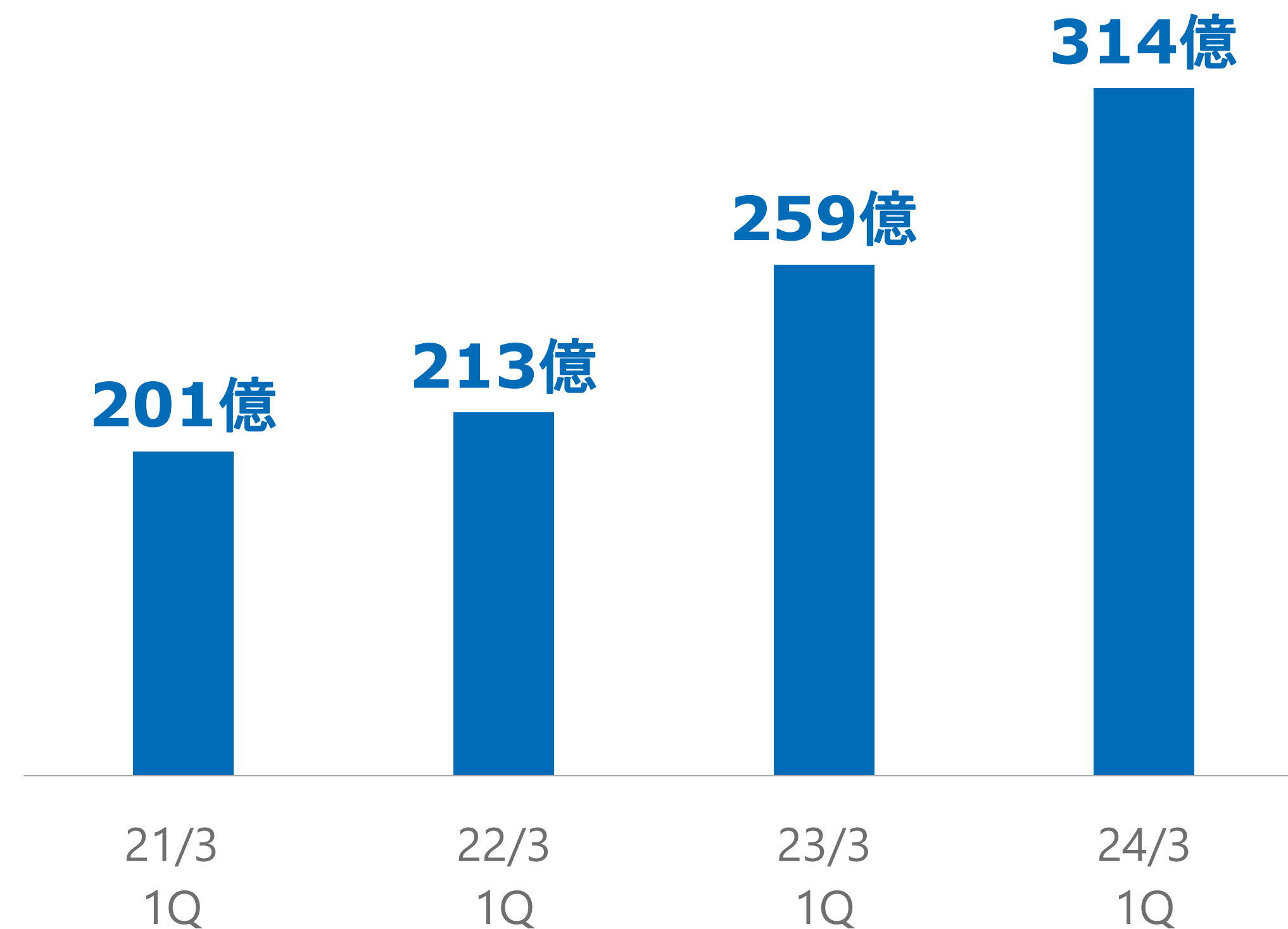
## ⑥ グループ各社決算概況

# AIRA&AIFUL (タイ王国)

- 観光業復調による経済回復を背景に新規獲得が好調に推移し、営業貸付金残高は前年同期比21.0%増の314億円
- 営業貸付金残高の拡大により、貸倒関連費用が増加した結果、営業利益は1.1億円

単位：百万円	22/6	23/6	前年同期比 増減率
営業貸付金残高	25,954	31,404	21.0%
口座数 (千)	333	363	9.0%
貸倒償却率	2.5%	1.5%	-1.0pt
営業収益	1,574	1,908	21.2%
営業利益	266	116	-56.2%
経常利益	263	116	-55.7%
当期純利益	288	97	-66.2%

営業貸付金残高



※A&Aは12月期決算のため、第1四半期は1月～3月の実績

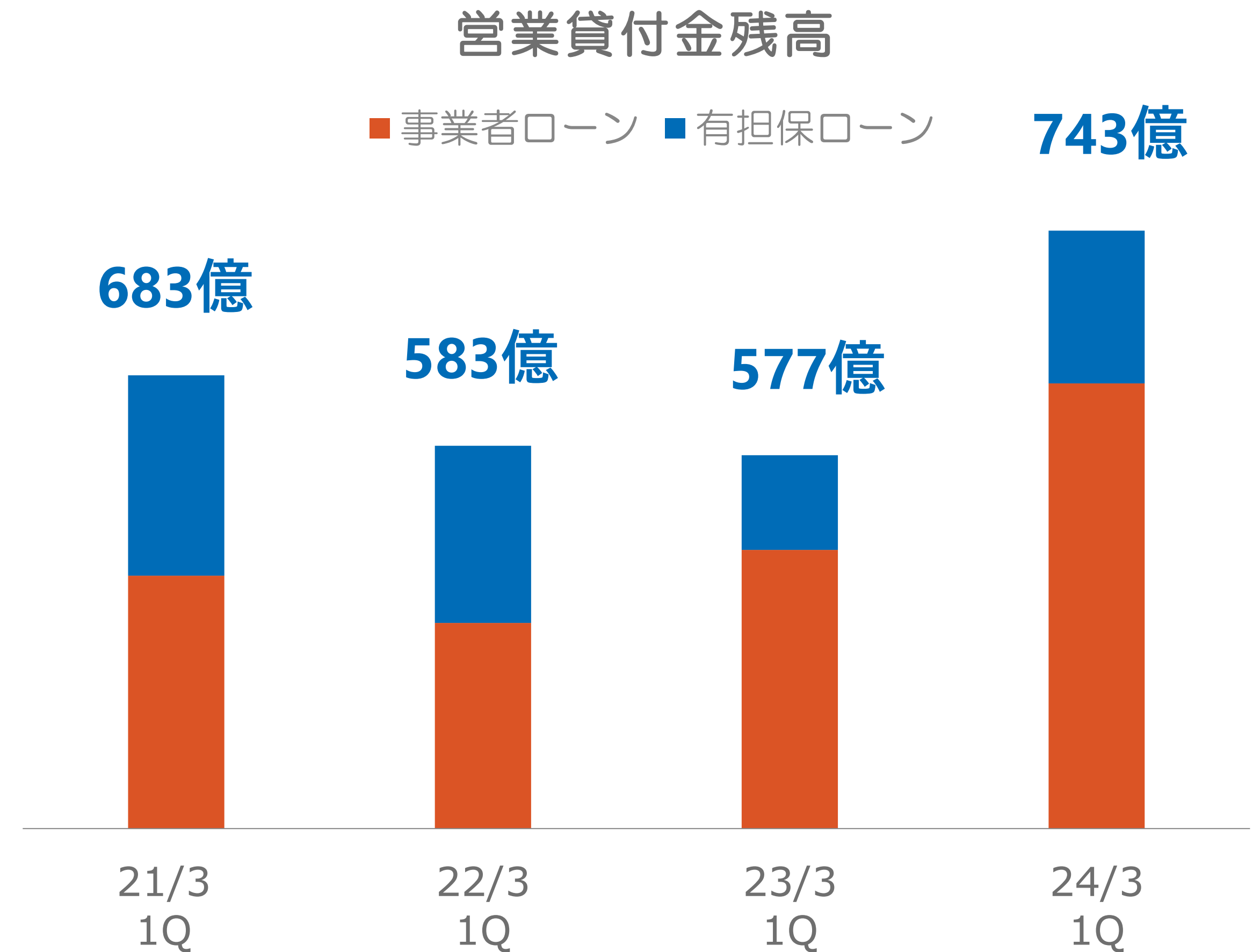
※為替レート (タイバーツ)

B/S : 23/3 1Q 3.68円、24/3 1Q 3.91円 P/L : 23/3 1Q 3.52円、24/3 1Q 3.91円

# AGビジネスサポート

- コロナ関連の事業者支援貸付が終了した影響により、新規貸付数が増加、営業貸付金残高は前年同期比28.8%増
- 好調な貸付を背景とした残高増による貸倒関連費用が増加、営業利益は0.1億円

単位：百万円	22/6	23/6	前年同期比 増減率
営業貸付金残高	57,709	<b>74,334</b>	<b>28.8%</b>
有担保ローン	7,043	<b>11,372</b>	<b>61.5%</b>
事業者ローン	50,666	<b>62,962</b>	<b>24.3%</b>
口座数 (千)	26	<b>30</b>	<b>15.2%</b>
貸倒償却率	1.4%	<b>1.7%</b>	<b>0.3pt</b>
営業収益	1,727	<b>2,268</b>	<b>31.3%</b>
営業利益	321	<b>18</b>	<b>-94.1%</b>
経常利益	323	<b>19</b>	<b>-93.9%</b>
当期純利益	196	<b>-54</b>	<b>-</b>



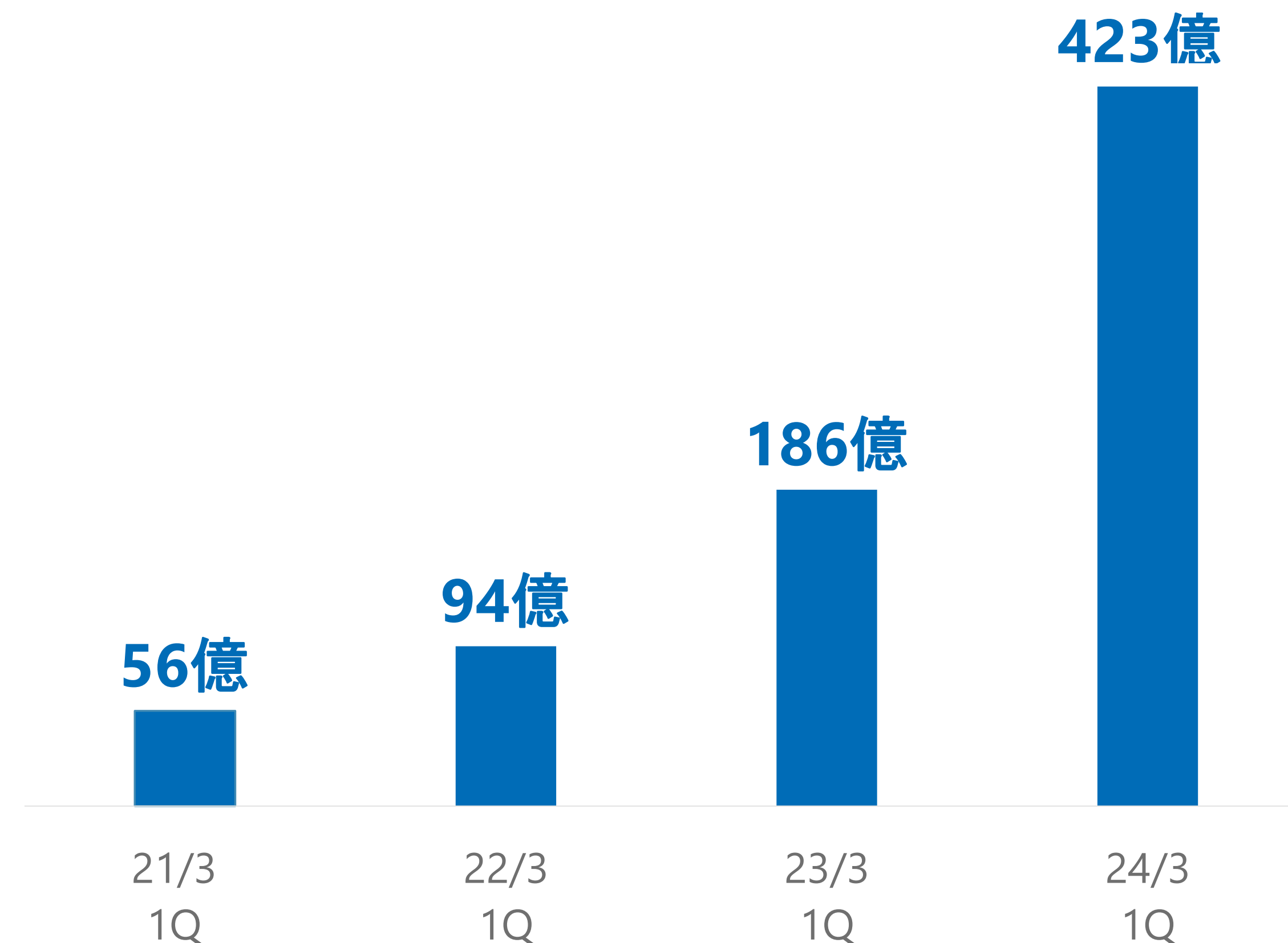
※ 診療報酬等担保ローン事業は2021年7月よりAGメディカル株式会社が承継

# AGギャランティー

- 引き続き好調な加盟店開拓を背景に、割賦売掛金残高は前年同期比126.5%増

単位：百万円	22/6	23/6	前年同期比 増減率
割賦売掛金残高	18,679	42,304	126.5%
支払承諾見返	133	109	-18.3%
貸倒償却率	0.2%	0.5%	0.3pt
営業収益	465	941	102.3%
営業利益	133	177	32.8%
経常利益	134	177	32.2%
当期純利益	88	94	7.3%

割賦売掛金残高推移



# その他グループ会社トピックス

## AG メディカル

営業利益 0.7億円

経常利益 0.7億円

当期純利益 0.4億円

営業債権残高 137億円

(前期同期比 57.7%)

## AG ミライバライ

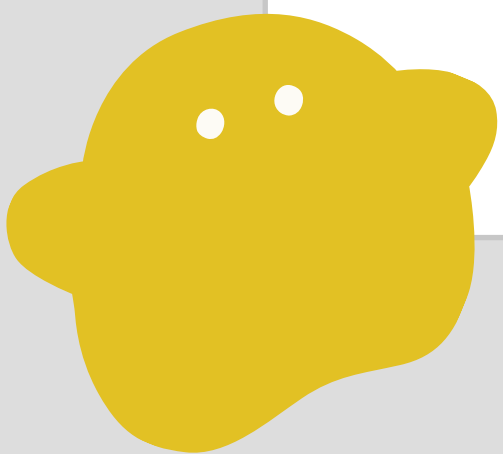
営業利益 -1.3億円

経常利益 -1.3億円

当期純利益 -1.1億円

買上 33億円  
(前期同期比 -28.4%)

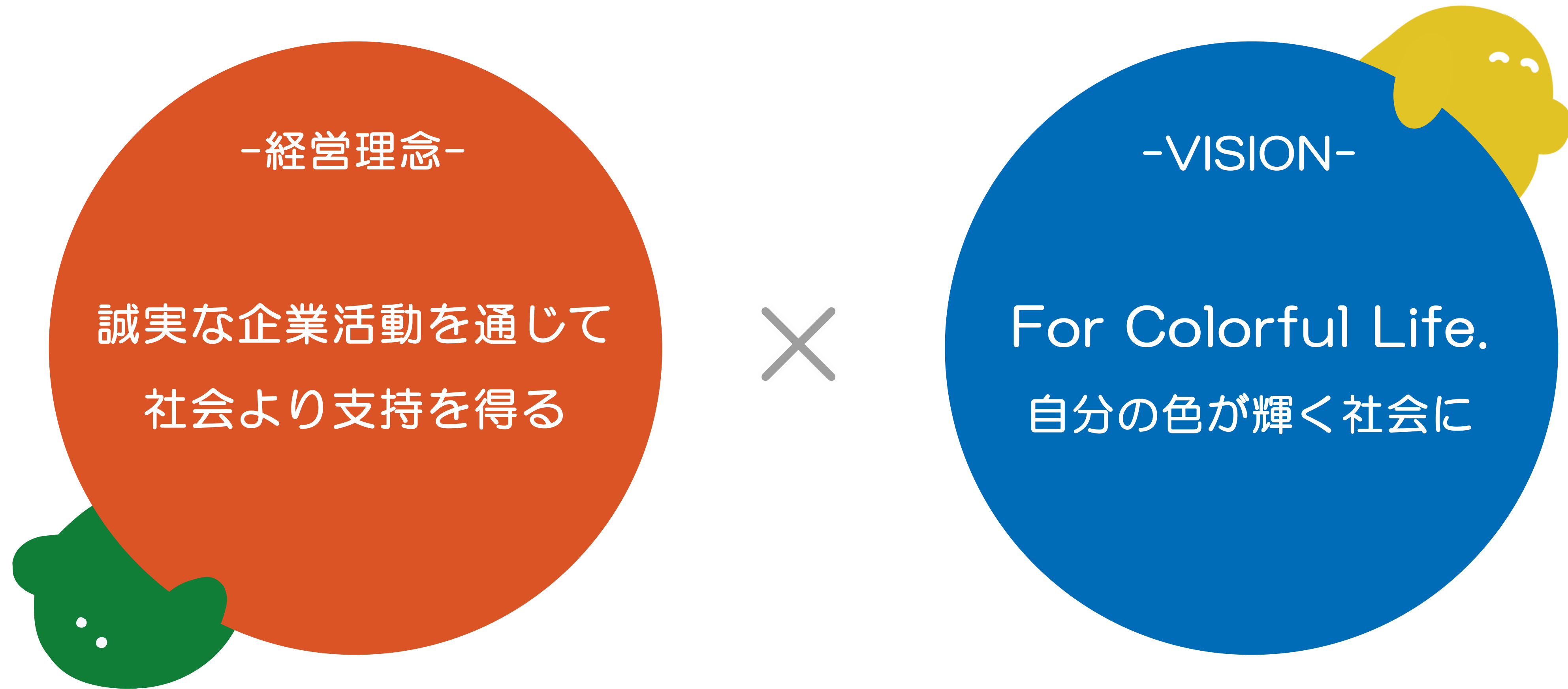
加盟店数 524千店  
(前期同期比 15.4%)





## 7 參考資料

# サステナビリティ基本方針



私たちアイフルグループは、  
あらゆる人が自分らしくいられる未来を創造していくために  
「持続可能な社会の実現」と「グループの成長」の両立を目指します。



# サステナビリティへの取り組み



## 金融リテラシー向上のコンソーシアム

- 2023年6月、資金需要者等の金融リテラシー向上及び金融トラブル被害防止を目的に、日本貸金業協会及び貸金業大手3社と金融リテラシー向上のコンソーシアムを設立

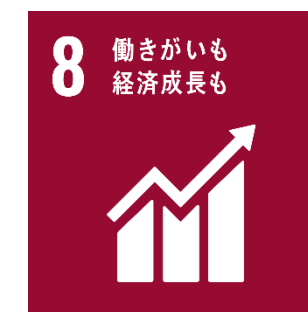
名 称	金融リテラシー向上コンソーシアム
設 立 日	2023年6月14日
設立時構成員 (※)	アイフル株式会社、日本貸金業協会、SMBCコンシューマーファイナンス株式会社、アコム株式会社、新生フィナンシャル株式会社
目 的	資金需要者等の金融リテラシー向上及び金融トラブル被害防止
事 業 内 容	教育啓発セミナーの開催、教育啓発教材の制作及び配布、啓発コンテンツの配信ほか
事務局所在地	日本貸金業協会内

(※)貸金業協会員等の更なる参加も想定



## ソーシャルボンドの発行

- ソーシャルファイナンス・フレームワークにて定める適格ソーシャルプロジェクト（中小企業支援、医療・介護施設支援、新興国の個人へ金融サービスの提供）への充当資金のリファイナンスを資金用途とした発行総額150億円のソーシャルボンドを発行。



社債の名称	アイフル株式会社 第66回無担保社債 (特定社債間限定同順位特約付) (ソーシャルボンド)
発行総額	150億円
利率	年0.870%
各社債の金額	1億円

- 金融システムとしてファイナンシャル・インクルージョンをテーマに、個人事業者の消費活動・経済活動を支える様々な事業を行っております。全ての人々に金融サービスへのアクセスを提供できる社会の実現に貢献してまいります。

# 主な取り組み一覧

重点課題	テーマ	主な取り組み・事業	関連するSDGs
環境面	脱炭素社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー使用量の管理</li> <li>クールビズ、ウォームビズの取り組み</li> <li>COOL CHOICEへの賛同</li> <li>業務効率化への取り組み</li> <li>複合機の台数削減</li> </ul>	  
	資源循環の促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>廃棄物の分別、リサイクル</li> <li>緑の募金活動</li> <li>グリーン商品、エコマーク商品の購入推進</li> <li>カード明細のWEB化</li> </ul>	 
社会面	社会の期待に応える商品づくり	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な資金ニーズに応える商品開発</li> <li>お客様の声の収集とサービス品質の向上</li> <li>AIFUL-CSIRT（サイバー攻撃対策チーム）</li> <li>新興国での金融サービス提供</li> </ul>	
	職場および労働環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>人事大綱の制定</li> <li>ハラスメントホットライン</li> <li>従業員の意識、満足度調査の実施</li> <li>健康診断、ストレスチェックの促進</li> </ul>	
	ダイバーシティ推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>プラチナくるみん認定取得</li> <li>女性採用の拡大</li> <li>女性の育成、登用</li> </ul>	
	社会貢献・地域との共生	<ul style="list-style-type: none"> <li>献血活動</li> <li>AED設置、救命講習</li> <li>大規模災害に伴う寄付</li> <li>新型コロナウイルス対策支援</li> </ul>	  
		<ul style="list-style-type: none"> <li>人材育成制度の拡充</li> <li>フレックスタイム制度</li> <li>テレワーク、時差出勤の導入</li> <li>防災訓練の実施</li> <li>定年再雇用制度</li> <li>障害者の雇用</li> <li>チャリティーコースでポイント寄付</li> <li>クレジットカードを通じた社会貢献</li> <li>ハッカソン開催</li> </ul>	

# アイフルグループの事業

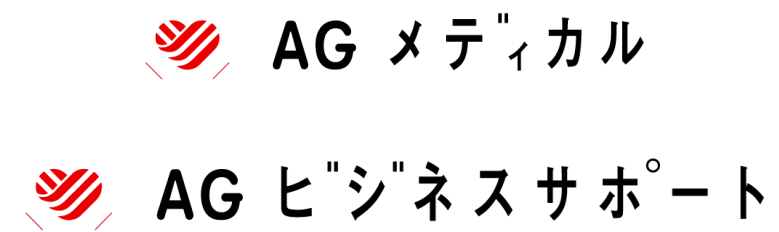
グループ全社一丸となって、**全ての顧客ニーズに応えるビジネスの創造**を目指す



## ローン・保証



## 事業者ローン



## クレジット・保証



## 後払い決済



## クラウドファンディング



## ベンチャーキャピタル



## サービサー・企業再生



## リースバック・家賃保証



## 倉庫業



## 少額短期保険事業



## システム・エンジニアリング・サービス



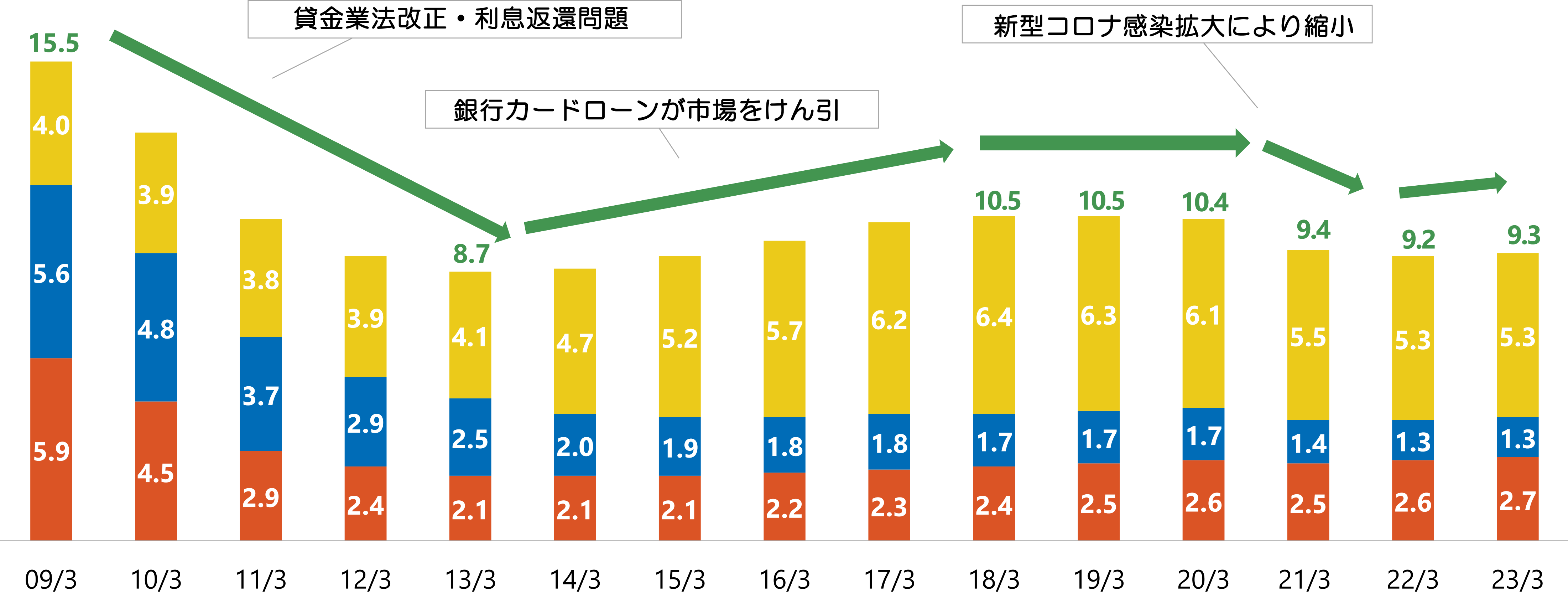
## 海外



# 無担保ローン市場

単位：兆円

■ 金融機関 ■ クレジットカード ■ 消費者金融

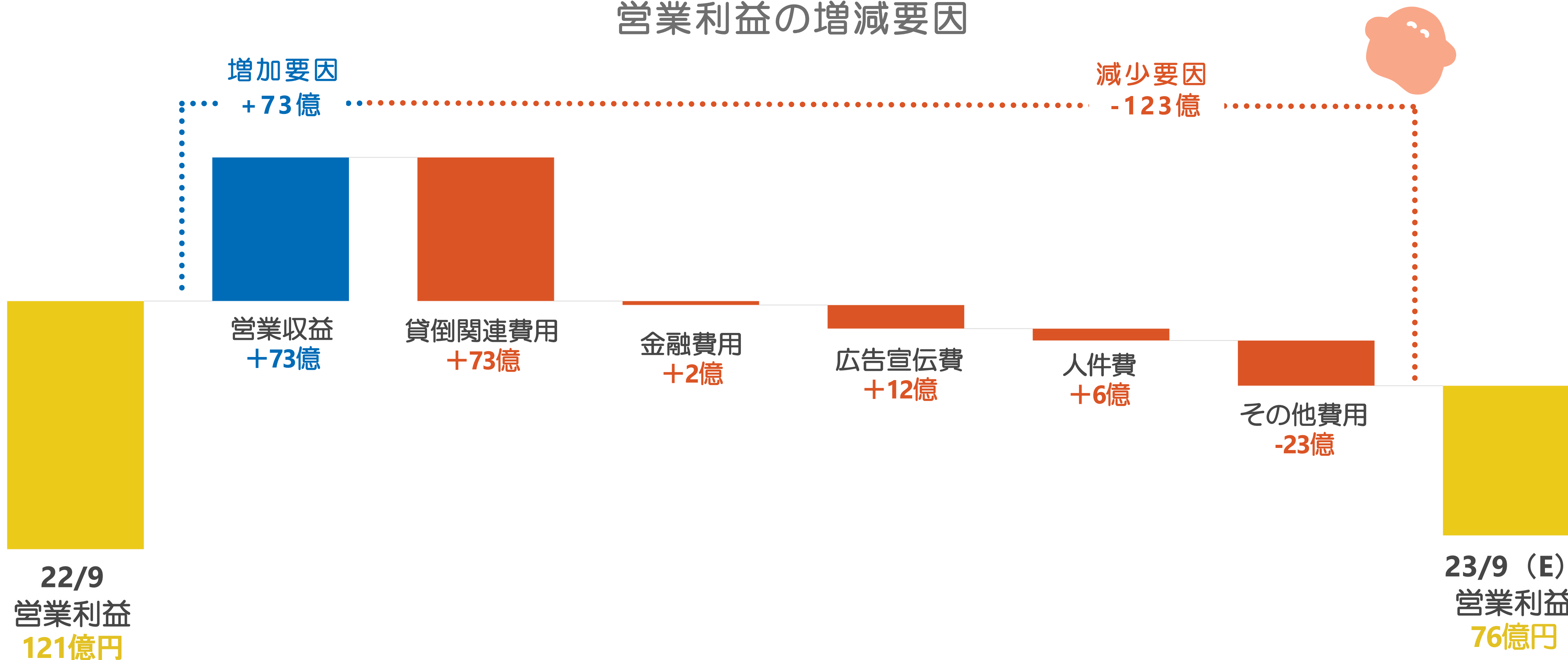


※消費者金融・クレジットカード：日本貸金業協会統計 金融機関：日本銀行統計（国内銀行及び信用金庫の個人向けカードローン残高）

# 【連結】計画差異要因/2Q比較

- 営業債権残高の拡大により営業収益が増加するものの、残高拡大に伴う貸倒関連費用の増加、新規獲得に伴う広告宣伝費の増加等によって、営業利益は前年同期比45億円減の76億円を見込む

## 営業利益の増減要因





## — 本資料に関する注意事項 —

本資料の数値のうち、当社グループの計画・方針その他の記載にかかわるものは、将来の業績にかかる予想値であり、それらはいずれも、現時点において当社グループが把握している情報に基づく経営上の想定や見解を基礎に算出されたものです。従いまして、これらの予想値は、リスクや不確定要因を内包するものであり、実際の業績は、諸々の要因により、これらの予想値と異なってくる可能性がありますのでご留意ください。