

2002年3月期 決算説明会

- 注：業績予想に関する注意事項 -

このデータブックの数値のうち、過去の事実以外のアイフル株式会社及びそのグループ会社の計画・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、現時点においてアイフル株式会社及びそのグループ会社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、現実の業績は、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。ここでの潜在的なリスクや不確定要因として考えられるものとしては、例えば、アイフル株式会社及びそのグループ会社を取り巻く経済情勢や消費者金融を取り巻く市場規模の変化、債務不履行に陥る顧客の割合、アイフル株式会社及びそのグループ会社が支払う借入金利率のレベル、法定貸付上限金利のレベル等が考えられますが、これらに限りません。なお、この資料はいかなる証券の投資勧誘を目的として作成したものではありません。

2002年5月10日(金) 14:00 ~

 **AIFUL CORPORATION**

IRウェブサイト: <http://www.ir-aiful.com>

お問合せ先: ir@aifulcorp.com

2002年3月期 決算説明会 進行次第

1. 2002年3月期実績のハイライト (代表取締役社長 福田 吉孝)
2. 2002年3月期実績のレビュー (同上)
 - (1) 貸倒
 - (2) 新規獲得の動向
 - (3) 「商品多様化」(= ポートフォリオ戦略)
 - (4) 資金調達の動向
3. 第8次中期経営計画 (代表取締役社長 福田 吉孝)
4. 2003年3月期計画のハイライト (同上)
5. 2003年3月期の重点政策 (同上)
 - 「今期の事業環境の見方」
 - (1) コンタクトセンターの稼働
 - (2) 第7次スコアリングの導入
 - (3) 経営効率の追求
6. ライフについて (ライフ 総合企画部長 長末 克彦)
7. 主要計数報告 (アイフル財務企画部長 新郷 呉馬)
8. 補足資料

1. 2002年3月期実績のハイライト

(1) 連結

	01/3実績	02/3実績	増減率
総資産	1,865,537	2,029,633	8.8 %
営業債権残高(参考)	1,820,851	2,002,045	10.0 %
営業債権残高(B/S)	-	1,759,807	-
うち営業貸付金(参考)	1,407,635	1,635,954	16.2 %
うち営業貸付金(B/S)	-	1,482,796	-
営業収益	280,656	397,162	41.5%
営業費用	176,323	285,832	62.1%
営業利益	104,333	111,329	6.7%
経常利益	103,533	105,067	1.5%
当期純利益	48,252	35,063	27.3%
EPS	569.32	390.00	31.5%
ROA	2.6	1.8	-

・総資産、営業債権の増加率に比べ営業収益、営業費用の増加率が高いのは、01/3期決算では、ライフのB/Sのみ連結対象であったことによる。02/3期からは、P/Lも連結対象。

・営業貸付金には、アイフル本体、ローン子会社の貸付金と、ライフのカードキャッシング、キャッシュプラザを含む。営業貸付金以外の債権とは、カードショッピング、信販(個品斡旋)、保証の債権。

1. 2002年3月期実績のハイライト

(2) アイフル単体

	01/3実績	02/3実績	増減率
総資産	1,586,409	1,740,868	9.7 %
営業貸付金残高	1,159,734	1,313,690	13.3%
無担保ローン	921,891	1,019,292	10.6%
不動産担保	225,644	277,671	23.1%
事業者ローン	12,198	16,726	37.1%
営業収益	270,827	307,272	13.5%
営業費用	167,507	196,830	17.5%
営業利益	103,319	110,442	6.9%
経常利益	103,372	107,515	4.0%
当期純利益	48,512	38,349	20.9%
EPS	572.38	426.54	25.5%
ROA	3.5	2.3	-

1. 2002年3月期実績のハイライト

(3) グループ会社

02/3実績	ライフ (営業債権ベース)	ライフ (オンバランス)	ハッピー	信和
営業債権残高	612,509	369,800	32,428	21,169
営業収益	79,824	74,012	7,987	5,249
営業費用	77,891	72,079	7,439	4,342
営業利益	1,933	1,933	547	907
経常利益	2,404	2,404	548	913
当期純利益	10,908	10,908	152	347
出資比率	95.9%	95.9%	100.0%	100.0%

・ライフについては、債権流動化による資金調達2450億円を実施しており、そのためにB/Sから落ちている営業債権分をも含む参考数値を、「営業債権ベース」として記載。

・ライフについては、アイフル以外に、住友信託銀行、あおぞら銀行、あいおい損保、東京海上火災が出資。

1. 2002年3月期実績のハイライト

(3) グループ会社

02/3実績	ビジネス	山陽信販	マルトー
営業債権残高	8,116	11,387	0
営業収益	366	2,361	45
営業費用	3,037	2,448	35
営業利益	2,671	86	10
経常利益	2,595	79	16
当期純利益	2,600	389	10
出資比率	60.0%	100.0%	100.0%

・ビジネスは、住友信託銀行が40%出資。

・山陽信販については、もともとライフの100%子会社であったが、アイフルによるライフ買収に伴い、アイフルの100%子会社に変更。

・マルトーは、アイフルグループの不動産物件管理のための子会社。01/3期までは、事業規模が些少であることから非連結対象であったが、アイフル本体の不動産を含み損処理の為にこの会社に売却したため、02/3期より連結対象になっている。

2. 2002年3月期実績のレビュー

(1) 貸倒: 「貸倒増加の背景」

マクロ要因: 「不景気」

- ・失業率の高止まり
- ・過去最高、年間16万件の自己破産
いずれも、「循環的な要因」

< 貸倒償却率 >

%	01/3	02/3	増減
償却率(ALL)	3.52	4.10	58bp
うち無担保	4.12	4.86	74bp

制度的要因: 「破産の増加」

- ・「個人版民事再生」「特定調停」開始 (実影響少ないが、破産の呼び水効果大)
- ・弁護士広告解禁
いずれも、破産の「需要の先取り」「一時的要因」

(1) 貸倒: 「償却率上昇の個別要因」

償却スパンの短期化

・償却に占める破産の占有率が増加
不履行分とは違い、
期日到来前に償却処理

・「自己破産」と「当社の償却率」の
増加ペースが、ほぼ一致
> 破産件数(00/9 01/9) = +15%
> 償却率(01/3 02/3) = +16%

< 償却要因別比率 >

種別	99/3	00/3	01/3	02/3
破産	49.8%	47.4%	44.7%	48.8%
介入等 (+元金損失)	5.8% (10.0)	5.5% (10.5)	7.4% (14.4)	5.1% (16.6)
行方不明等	28.0%	30.6%	28.2%	23.2%
不履行	12.2%	11.5%	12.8%	11.5%

残高による償却率の違い

・01/3期の
「40万円以上~50万円未満」
の残高帯の償却率を、
「100」(インデックス)とすると

残高帯(抜粋)	01/3	02/3
10万円未満	228	214
10万円以上20万円未満	152	164
40万円以上50万円未満	100	110
50万円以上100万円未満	67	83
100万円以上	20	36

2. 2002年3月期実績のレビュー

(1) 貸倒: 「債権管理フロー(無担保ローン)」

期日管理

延滞日数	1 ~ 32	33 ~	90 ~ 152	153 ~ 334	破産 or 延滞 335 ~
当社カテゴリー	管理債権	解約債権(デフォルト=1ヶ月超延滞)		移管債権	償却債権
所管部門	各店舗			管理センター(回収センター)	
金融庁(FSA)の「不良債権4分類」	正常債権	「3ヶ月以上延滞債権」 (「条件緩和」を切り分け)		「延滞債権」	「破綻先債権」
P/L上の扱い	未収収益計上			未収収益不計上	
B/S上の扱い	残高計上				残高不計上

償却基準

種別	償却タイミング(前回入金から)
破産	即時(移管、決算期末に償却)
不明等	6ヶ月(移管時に不明の場合)
不履行	12ヶ月

2. 2002年3月期実績のレビュー

(1) 貸倒: 「債権質(ストック)の状況」

1ヶ月超延滞債権
(解約未収率)
= +63bp上昇

4分類の延滞債権
= +51bp上昇
うち、「条件緩和」が、
+29bp上昇
「破綻先」が、
+14bp上昇

引当率
= 「延滞債権比率に
見合うレベル」

顧客属性
= 「変わっていない」

社内基準	00 / 9	01 / 3	01 / 9	02 / 3
1ヶ月超延滞債権	4.312%	4.321%	4.708%	4.956%

FSA基準	00 / 9	01 / 3	01 / 9	02 / 3
「延滞4分類」合計	4.15%	4.15%	4.27%	4.66%
条件緩和債権	2.52%	2.58%	2.65%	2.87%
3ヶ月延滞	0.60%	0.56%	0.68%	0.64%
延滞債権	1.03%	1.01%	0.91%	1.00%
破綻先債権	-	-	0.04%	0.14%
貸倒引当金合計	5.51%	5.25%	5.25%	5.78%
うち流動資産	3.66%	3.89%	3.93%	4.47%

既存平均LE件数	2.70件	2.71件	2.70件	2.70件
新規平均LE件数	1.37件	1.34件	1.29件	1.29件
新規ゼロ件比率	35.3%	36.1%	37.7%	37.0%

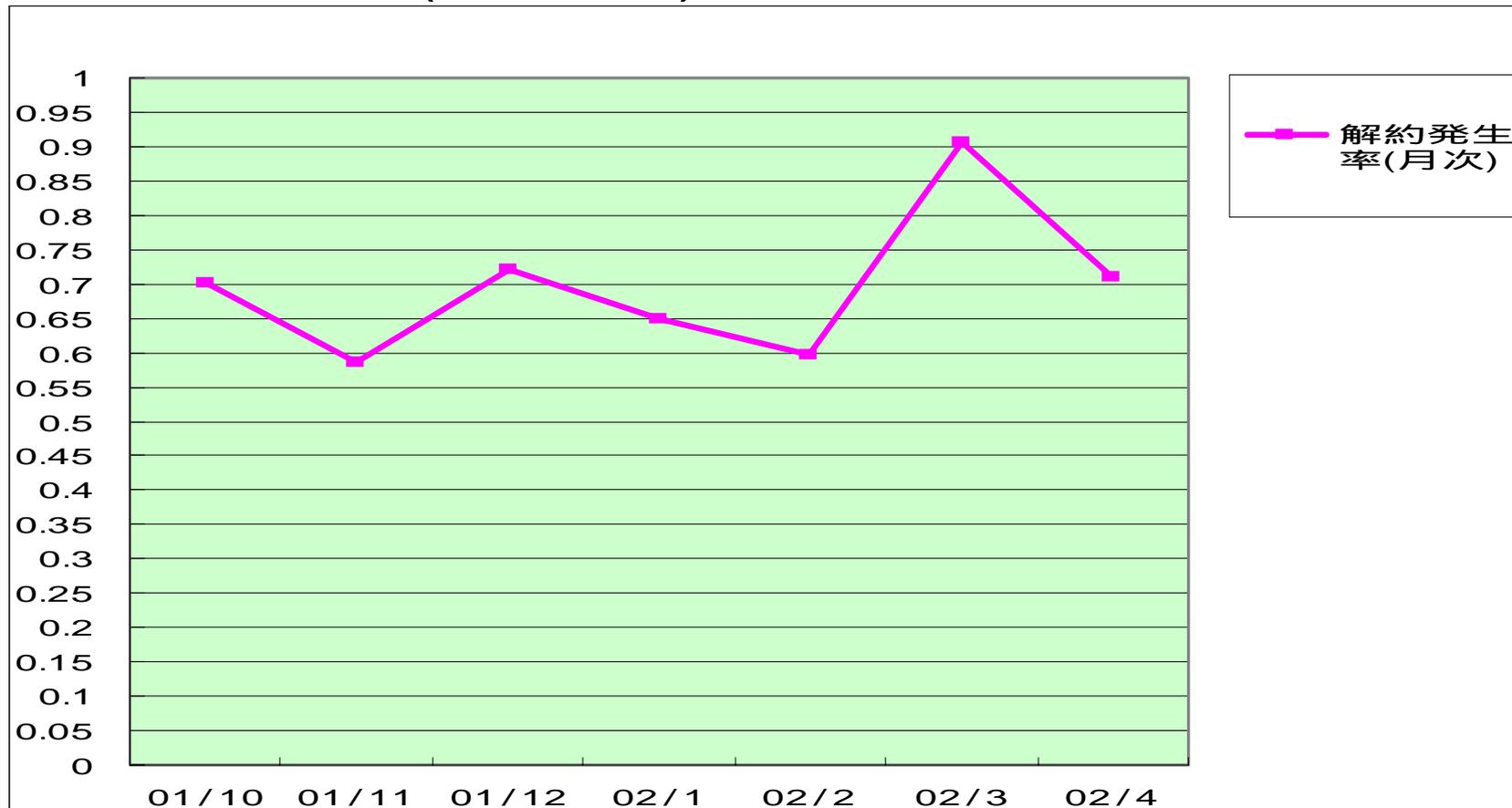
2. 2002年3月期実績のレビュー

(1) 貸倒: 「今後の見通し」(短期グラフ)

「先行指標 = 解約発生率はどこまで上昇するか？」

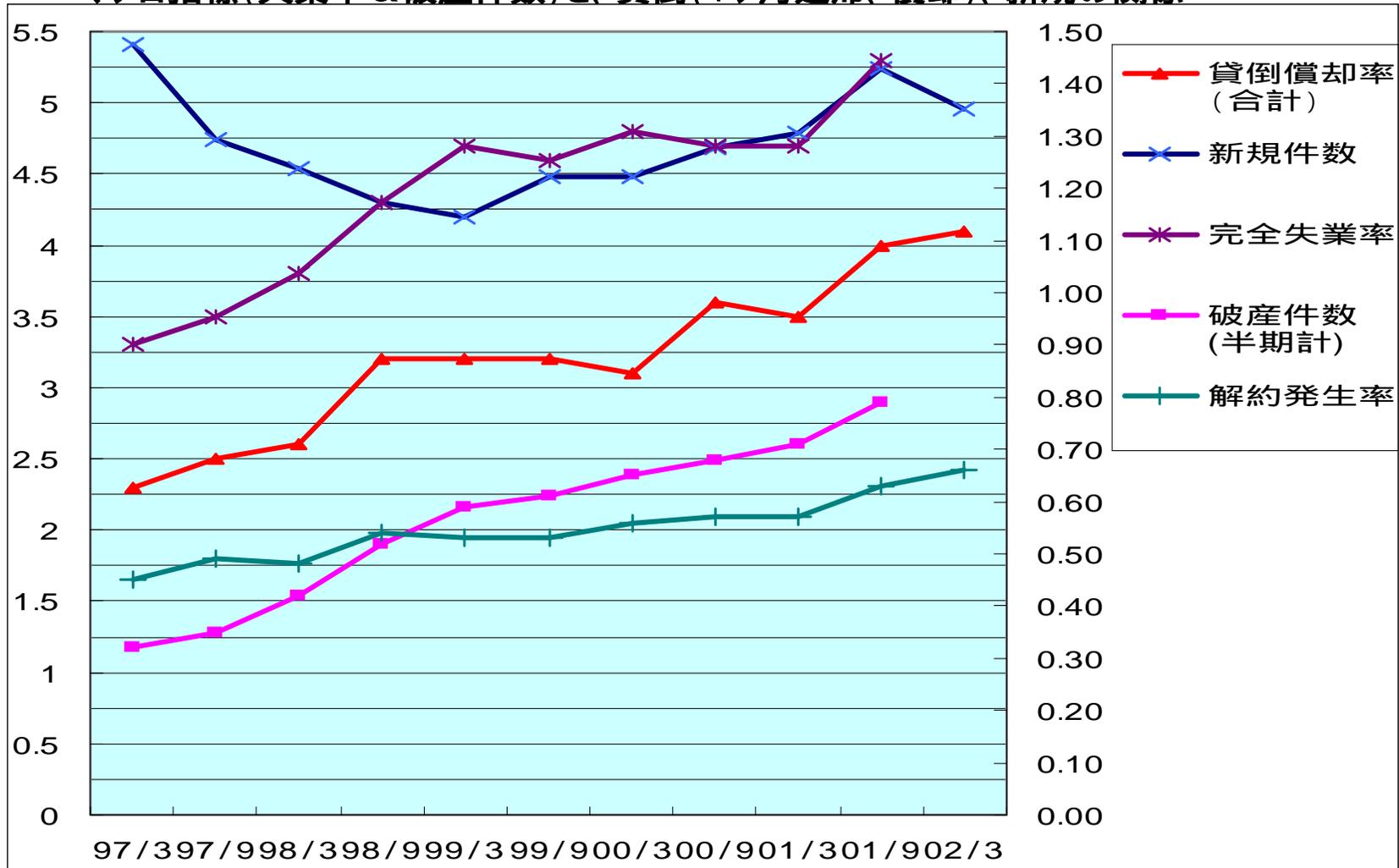
・01/9 ~ 10月から、「波打ち傾向」 ・破産以外は、「沈静化傾向」

解約 = デフォルト(1ヶ月超延滞)の発生率の推移



(1) 貸倒: 「今後の見通し(続き)」(中長期グラフ)

マクロ指標(失業率&破産件数)と、貸倒(1ヶ月延滞、償却)、新規の関係



(2) 新規獲得の動向

「46万2千件、2%成長に鈍化」

下期は3年ぶりの前期比マイナス

「マインド面の影響が大きい。」

- ・不景気による「借り渋り」
- ・プライムタイムCM解禁効果の「一巡」
- ・当社CMに対する「飽き」
- ・慎重与信による「成約率の低下」

テコ入れ策

「広告宣伝監査プロジェクト」

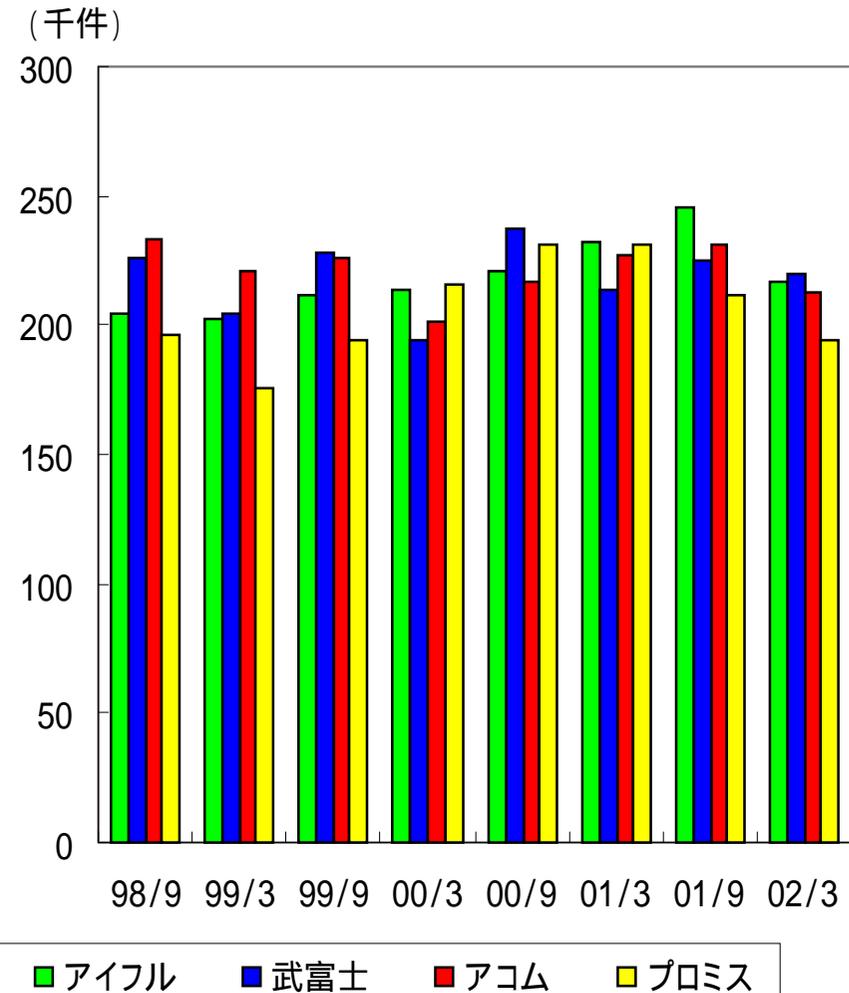
- ・新CMの投入(インバウ外路線)
- ・店舗立地、看板場所等のリファイン

「ブランド向上への取組み」=C/S向上

「出店効率の検証テスト」

(検証結果によっては出店再開も)

【新規獲得件数の推移】



2. 2002年3月期実績のレビュー

(3) 「商品多様化」 (= ポートフォリオ戦略)

不動産担保ローン

・「顧客囲い込み」(コンソリデーション)商品、低貸倒リスク商品として、積極的に販売

残高	277,671百万	抵当順位	残高比	担保掛け目分布	残高比
成長率	23.1%	1位	50.8%	70%まで	79.5%
口座数	75千	2位	32.3%	うち40%まで	36.4%
平均単価	3,699千	3位~	17.0%	70~100%	20.5%
平均金利	17.1%				
償却率	1.41%				

事業者ローン

・「顧客囲い込み」(ターゲット)商品として、戦略的に販売(景気動向を睨む)

残高	16,726百万
成長率	37.1%
口座数	13千
平均単価	1,195千
平均金利	26.9%
償却率	2.62%

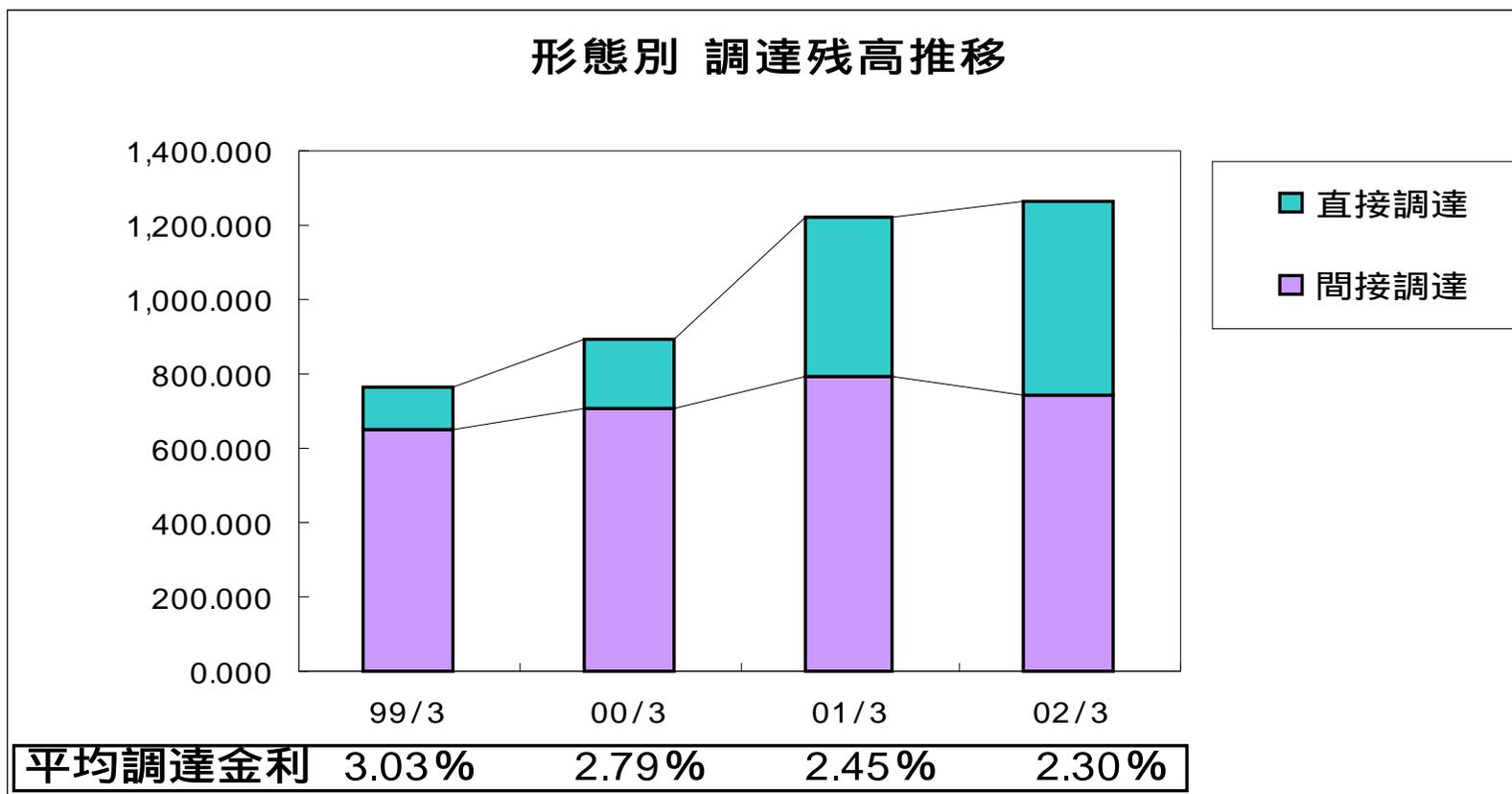
(4) 資金調達の動向: 「調達概況」

低金利環境の恩恵

・長Pスプレッドの縮小、継続的な社債発行

メインとの関係強化

・住友信託銀行との関係強化、コアバンクスとの関係強化



2. 2002年3月期実績のレビュー

(4) 資金調達の動向: 「ファインチューニング」と「有事対応」

ローン債権の流動化
 「調達手段の多様化」「コストの削減」
 コミットメントライン
 「金融システム不安への対応」

	00/3	構成比(%)	01/3	構成比(%)	02/3	構成比(%)
借入金	707,668	79.3	791,674	64.9	741,855	58.7
CP・社債等	184,500	20.7	427,500	35.1	521,124	41.3
CP	15,000	1.7	15,000	1.2	15,000	1.2
普通社債	169,500	19.0	377,500	31.0	422,500	33.5
流動化	-	-	35,000	2.9	83,624	6.6
合計	892,168	100.0	1,219,174	100.0	1,262,979	100.0

調達金利	2.79	2.45	2.30
直接	2.34	2.14	1.96
間接	2.90	2.62	2.53

(参考)

長期プライムレート	2.20	1.90	2.30
-----------	------	------	------

(1) 中期的な事業環境の展望

「今後3年間は、業界激動の3年であり、チャンスの3年でもある。」
前期は大手各社とも、これに備え、“過去の負の遺産“を一掃。

「出資法上限金利の見直し(2003年6月)」

「銀行系消費者金融の参入をはじめ、入り乱れた戦いに。」

- ・ミドルリスク対象の「低金利・無店舗型ローン」は、「空中戦」
リテール金融の主戦場は、あくまで「地上戦」
- ・「空中戦」も、「補助的役割(ブランド)」としては意義あり
- ・この3年間で、
「2B1C」= ブランチ、ブランド、クレジットライン(与信)の重要性が再確認される

リテール金融における優勝劣敗が明確になる、
「真価を問われる3年」

(2) マーケット予測

「**専門市場**」

- ・景気低迷からの「借り控え」「利用率低下」で、2003年までは弱含み
- ・景気回復とともに、2004年より再び利用率は上昇
- ・2007年を目処に低成長期に入り、市場規模は2010年に13.2兆円に
(2000年の8.8兆円の1.5倍)

「**新消費者信用市場**」 = 販売信用 + 専門 + キャッシング + 保証

- ・2000年の約38兆円から2010年に約45兆円に
(消費者信用市場全体の65%)

**アイフルグループは、「新消費者信用市場」を
新しいターゲットに**

(3) 第8次中期経営計画の基本テーマ(期間:2002年4月～2005年3月)

「Value Up: 企業価値の最大化」

= 「リテール分野での全ての顧客ニーズを満たす、
総合金融企業グループの完成」

グループ各社の有機的結合によるシナジーの追求

・貸倒コスト上昇、上限金利見直し、調達金利上昇等不確定要素への
対応のため、シナジーを追求し、グループ体質の強化を図る

グループブランドの構築

・「安心・創造企業」の統一コンセプトのもと、グループ各社のブランド力を強化

消費者信用市場の構造変化の中でのパイオニアとなる

・商品、販売チャネルの多様化を図り、更に、提携・M & Aを推進、
「乱世」= 構造変化に主体的に対応。

「内部充実の3年」を基本とし、同時に「変革の3年」に。
「時代の変化の潮目」を捉え、一気に勝負に出るため

3. 第8次中期経営計画

(4) 第8次中期経営計画の概要(7次中計との比較)

	第7次中計(単体)		第8次中計(連結)
	当初計画	02/3実績	2005/3計画
営業債権残高 (平均成長率)	1兆3千億円 -	1兆3137億円 16%	3兆円(アイフル1.7兆円) 13%(単体8%)
業界内残高シェア	14%	13.9%	-
新残高経費率(旧*1)	- (12%)	8.6%(12.7%)	7.5%(-)
経常利益	1000億円	1073億円	2000億円
ROA(*2)	3.7%	3.5%(2.3%)	3.0%以上(単体3.5%)
店舗ネットワーク	1500店	1590店	2150店
戦略目標	同業M&A カード参入 M&A・提携	ハッピー、信和、 ライフ買収 ビジネススト	グループ経営基盤の強化 グループブランド向上 M&A・提携で再編に対応

*1: 単独ベース。なお、経費率目標を明確にするため、第8次中計からは、景気要因で変動する貸倒コストを経費率算定のベースから除外した新基準を採用。カッコ内は貸倒込みの旧基準。

*2: 2002/3期については、特別損失、公募増資費用等を除外修正した数値(カッコ内は込みの数値)

4. 2003年3月期計画のハイライト

DATABOOK: Page4

(1) 連結

	02/3実績	03/3計画	増減率
営業債権残高(参考)	2,002,045	2,239,587	11.9 %
営業債権残高(B/S)	1,756,590	1,926,340	9.7 %
うち営業貸付金(参考)	1,635,954	1,841,074	12.5 %
うち営業貸付金(B/S)	1,482,796	1,663,277	12.2 %
営業収益	397,162	452,573	14.0 %
営業費用	285,832	321,353	12.4 %
営業利益	111,329	131,220	17.9 %
経常利益	105,067	127,000	20.9 %
当期純利益	35,063	66,682	90.2 %
EPS	390.00	715.81	83.5 %
ROA	1.8	3.1	-

・総資産、営業債権の増加率に比べ営業収益、営業費用の増加率が高いのは、01/3期決算では、ライフのB/Sのみ連結対象であったことによる。02/3期からは、P/Lも連結対象。

・営業貸付金には、アイフル本体、ローン子会社の貸付金と、ライフのカードキャッシング、キャッシュプラザを含む。営業貸付金以外の債権とは、カードショッピング、信販(個品斡旋)、保証の債権。

4. 2003年3月期計画のハイライト
(2) アイフル単体

	02/3実績	03/3計画	増減率
営業貸付金残高	1,313,690	1,436,198	9.3 %
無担保ローン	1,019,292	1,090,119	6.9 %
不動産担保	277,671	325,509	17.2 %
事業者ローン	16,726	20,569	23.0 %
営業収益	307,272	331,372	7.8 %
営業費用	196,830	212,690	8.1 %
営業利益	110,442	118,680	7.5 %
経常利益	107,515	119,000	10.7 %
当期純利益	38,349	62,841	63.9 %
EPS	426.54	674.58	58.2 %
ROA	2.3	3.5	-

4. 2003年3月期計画のハイライト

(3) グループ会社

03/3計画	ライフ (営業債権ベース)	ライフ (オンバランス)	ハッピー	信和
営業収益	101,076	99,037	9,434	6,366
営業費用	93,263	91,223	8,244	4,837
営業利益	7,813	7,813	1,190	1,529
経常利益	8,000	8,000	1,231	1,535
当期純利益	5,228	5,228	674	763
出資比率	95.9%	95.9%	100.0%	100.0%

・ライフについては、債権流動化による資金調達2450億円を実施しており、そのためにB/Sから落ちている営業債権分をも含む参考数値を、「営業債権ベース」として記載。

・ライフについては、アイフル以外に、住友信託銀行、あおぞら銀行、あいおい損保、東京海上火災が出資。

4. 2003年3月期計画のハイライト

(3) グループ会社

03/3計画	ビジネクスト	山陽信販	マルトー
営業収益	1,705	2,864	786
営業費用	2,728	2,350	398
営業利益	1,023	514	387
経常利益	1,023	515	145
当期純利益	1,028	242	262
出資比率	60.0%	100.0%	100.0%

・ビジネクストは、住友信託銀行が40%出資。

・山陽信販については、もともとライフの100%子会社であったが、アイフルによるライフ買収に伴い、アイフルの100%子会社に変更。

・マルトーは、アイフルグループの不動産物件管理のための子会社。01/3期までは、事業規模が些少であることから非連結対象であったが、アイフル本体の不動産を含み損処理の為にこの会社に売却したため、02/3期より連結対象になっている。

「事業環境の見方と経営テーマ」

環境：「底打ち感の兆し、しかしながら明確な回復傾向は未だ見られず」

(1) 新規マーケット

	02 / 3	03 / 3	増減率
上期	24.5万件	22.4万件	9%
下期	21.7万件	22.5万件	4%
通期	46.2万件	44.9万件	3%

(2) 回収マーケット

	02 / 3	03 / 3	増減
償却率 (ALL)	4.10%	4.49%	39bp

テーマ：「次なる高成長のための踊り場」

時代の変化をチャンスと捉え、更なる飛躍を遂げるため「変革の年」
そのため、営業目標は、「保守的」に設定。

5. 2003年3月期の重点政策(アイフル単体)

(1) コンタクトセンターの稼働 = 「効率性の向上」

目的

- 貸付力強化
- 回収力強化
- 人員効率、経費効率の向上

体制

全国を2センターでカバー

- ・西日本コンタクトセンター(02/10稼働予定)
- ・東日本コンタクトセンター(今期中稼働予定)

営業店から大部分の業務を移管

- ・「新規受付」「問合せ」「マーケティング」「督促・回収」を担当
- ・既存営業店は、不動産担保、事業者への取り組みを強化

5. 2003年3月期の重点政策(アイフル単体)

(2) 第7次スコアリングの導入 = 「与信精度の向上」

新規与信の向上

- ・パート/アルバイトのカテゴリー区分独立
- ・「決定木方式」の採用

途上与信の適正化

- ・ランクアップ(増枠)の慎重審査

「攻」「守」のバランスを重視した与信スタンスへ

5. 2003年3月期の重点政策(アイフル単体)

(3) 経営効率の追求

コスト効率の追求

- ・「広告宣伝監査プロジェクト」の成果として、10%の広宣費削減
- ・コンタクトセンター

グループでのシナジー追求 - コストダウン

- ・中小子会社(ハッピークレジット、信和、山陽信販)の本社部門を、アイフル本社内に全て統合(完了)
- ・「与信」「マーケティング」などの経営ノウハウ・資源の共有化
(スコアリングモデル、コンタクトセンター、各種システム開発等)

調達政策

- ・コストと安全性の最適バランスを追求 (「量的確保」と「多様化」)

6. ライフについて - 「営業債権の状況」

DATABOOK: Page2

	02 / 3実績	増減率	03 / 3計画	増減率
営業債権合計	612,509	1.0%	687,641	12.3%
割賦売掛金	224,213	0.5%	260,978	16.4%
総合斡旋	61,513	2.5%	72,910	18.5%
個品斡旋	162,671	0.2%	188,046	15.6%
オート	15,556	54.0%	6,698	56.9%
特定・一般	131,022	24.4%	168,461	28.6%
営業貸付金	250,903	27.6%	312,550	24.6%
カードキャッシング	160,138	23.2%	186,478	16.4%
キャッシュプラザ	89,560	39.1%	125,081	39.7%
信用保証売掛金	137,392	25.5%	114,113	16.9%
パートナー	22,627	58.5%	8,965	60.4%
銀行保証	69,287	12.6%	65,242	5.8%
住宅	45,477	10.2%	39,905	12.3%

・債権流動化によりB/Sから落ちている営業債権分を含む「営業債権ベース」

6. ライフについて - 「営業基盤の状況」

DATABOOK: Page2

クレジットカード事業	02 / 3期実績	増減	03 / 3期計画	増減
有効カード会員数	8,716	1,233	9,786	1,070
うちプロパー	1,387	540	1,408	21
うち提携	7,328	692	8,378	1,050
新規カード発行数	1,794	148	1,870	76
うちプロパー	177	103	313	136
うち提携	1,617	252	1,557	60
キャッシング利用単価	216	6.4	224	-

買上実績(通期)	02 / 3期実績	増減率	03 / 3期計画	増減率
個品斡旋	104,531	55.7%	138,600	32.6%
クレジットカード事業	425,446	15.0%	490,692	15.3%
ショッピング	233,633	6.6%	265,963	13.8%
キャッシング	191,813	27.1%	224,729	17.2%

6. ライフについて - 「損益の状況」

DATABOOK: Page7

	02 / 3実績	増減率	03 / 3計画	増減率
営業収益	79,824	-	101,076	26.6%
総合斡旋	7,177	-	7,607	6.0%
個品斡旋	11,565	-	13,448	16.3%
カードキャッシング	32,007	-	41,841	30.7%
キャッシュプラザ	19,352	-	27,317	41.2%
信用保証	3,992	-	3,458	13.4%
償却債権回収益	1,684	-	2,328	38.2%
その他	4,043	-	5,072	25.5%
営業費用	77,891	-	93,263	19.7%
金融費用	9,235	-	7,604	17.7%
貸倒費用	17,397	-	26,558	52.7%
広告宣伝費	4,583	-	4,727	3.1%
人件費	14,969	-	17,315	15.7%
その他	31,706	-	37,056	16.9%
営業利益	1,933	-	7,813	304.2%
経常利益	2,404	-	8,000	232.8%
当期純利益	10,908	-	5,228	52.1%

6. ライフについて - 「カード・信販事業の強化」

カード事業の概況

カード会員数 : 748万枚(01/3) 871万枚(02/3) = 16.5%増加
SP残有カード数 : 87万枚(01/3) 106万枚(02/3) = 21.2%増加
CS残有カード数 : 64万枚(01/3) 74万枚(02/3) = 15.5%増加

カード事業での具体的施策

既存提携先との関係強化(デオデオ・青山)
タイアップカードの発行(GLAYカード:01/7)
与信供与額の拡充(スコアリングの導入)
ホームページ機能の拡充、E-mailでの請求書送付の実施(01/11)

個品事業の概況

加盟店数 : 73千企業(01/3) 76千企業(02/3)
買上金額 : 74億(01/4~9月間平均) 100億(01/10~02/3月間平均)
収益率 : 10.8%(01/4~9) 11.3%(01/10~02/3)

個品事業での具体的施策

営業現場への権限委譲の実施
収益率基準の明確化
支店営業力の強化(支店内勤者の営業社員化)

6. ライフについて - 「ポートフォリオの組替」

低収益のため撤退するビジネス

オートローン	: 337億(01/3)	155億(02/3) =	54.0%
パートナーローン	: 544億(01/3)	226億(02/3) =	58.5%
住宅ローン保証	: 506億(01/3)	454億(02/3) =	10.2%

高収益のため強化するビジネス

キャッシュプラザ	: 644億(01/3)	895億(02/3) =	+39.1%
カードキャッシング	: 1299億(01/3)	1601億(02/3) =	+23.2%
個品斡旋(特定・一般)	: 1053億(01/3)	1310億(02/3) =	+24.3%

具体的施策

キャッシュプラザ

新規出店・移転実施(約60店)

アイフルスコアリング導入による限度額アップ

カードキャッシング

顧客アプローチ強化(DM・TEL)、ショッピングとの限度額統合実施(01/11)

個品斡旋

加盟店開拓の強化

6. ライフについて - 「人事・組織制度改革」

- 「営業マンにインセンティブが働く体制作り」
 - 成果実績と報酬体系が連動した人事制度導入
 - 営業現場への権限委譲の実施
 - 組織階層の明確化

- 「営業マンのがんばりが収益に直結する体制作り」
 - 拡大事業と縮小事業の明確化
 - 収益率基準の明確化

6. ライフについて - 「経費削減」



DATABOOK: Page17

経費削減努力の積み重ね(一例)

ほぼ全支店を対象とした移転の実施(支店家賃減少率: 65%)

本社事務所賃借の一部返還(4分の1)、広島事務所返還

業務フローの見直し

回収のノウハウ移植&システム化による長期延滞回収コストの削減
(約5億/年)

外部委託業務の見直し(物件管理業務等)

通信回線の適正化(契約形態見直し・回線数の適正化)

調達コストの低減

ノンリコースローンの借り換え(2450億円の流動化)

独自調達: 525億円 アイフル借入: 1100億

社債格付を取得 : 「R&I: BBB + (01/9)」

6. ライフについて - 「今期以降の政策(1)」

カードの魅力向上でカード会員を増加

アクセスチャネルの多様化

付加サービス機能の拡充

利用拠点の拡充

タイアップカードの拡充

各種機能カードの発行

顧客別金利の導入

カード利便性向上で稼働率を向上

返済方法の多様化

返済金額の柔軟性

与信供与の柔軟性

稼働会員と非稼働会員の選別化

6. ライフについて - 「今期以降の政策(2)」

個品斡旋

営業力の拡充

ニッチ分野の開拓

支店営業体制の強化

加盟店に対する魅力の強化

加盟店サービス体制の拡充

加盟店専用HP開設

キャッシュプラザ

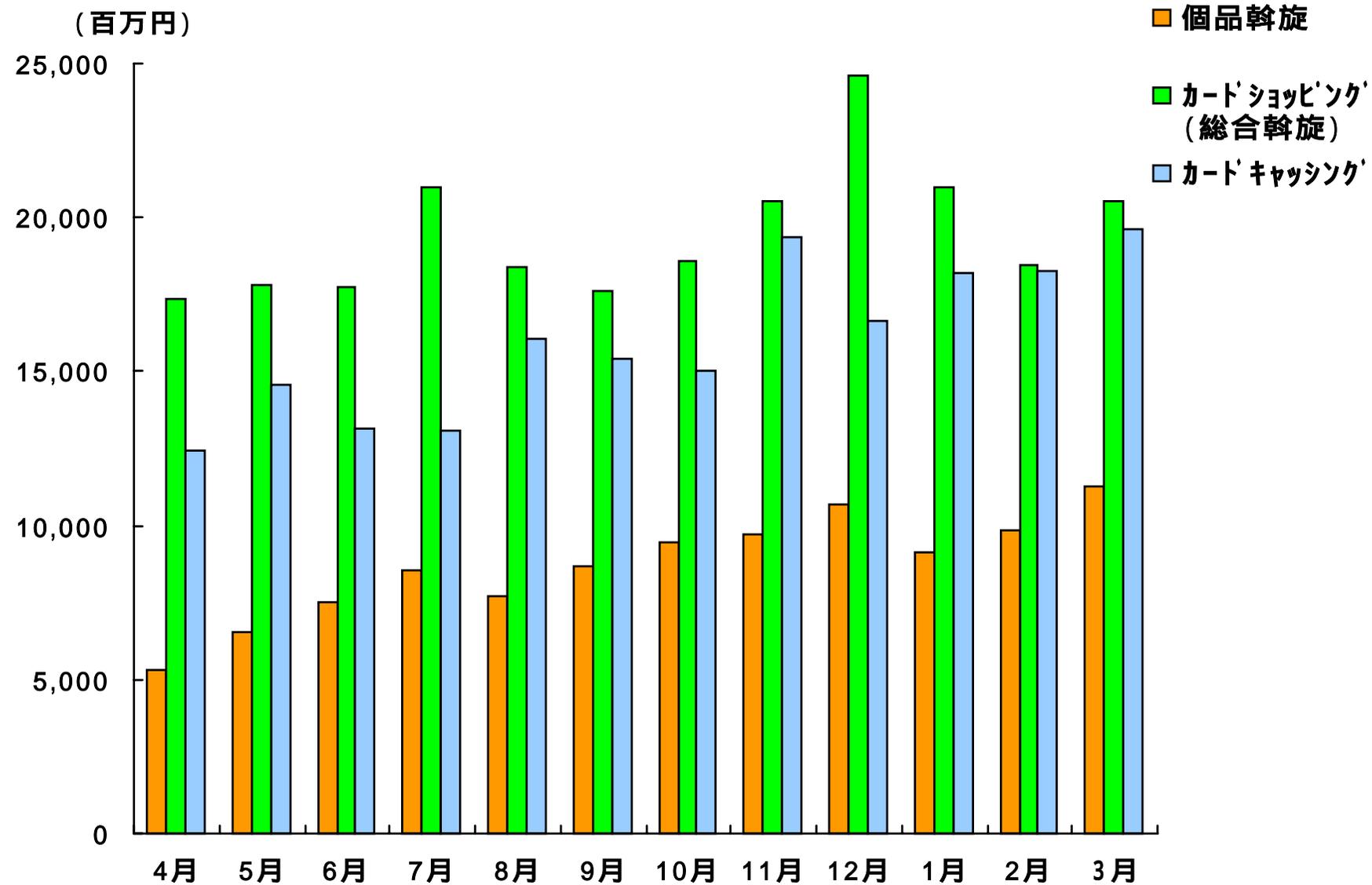
インフラ整備

店舗ネットワーク拡充

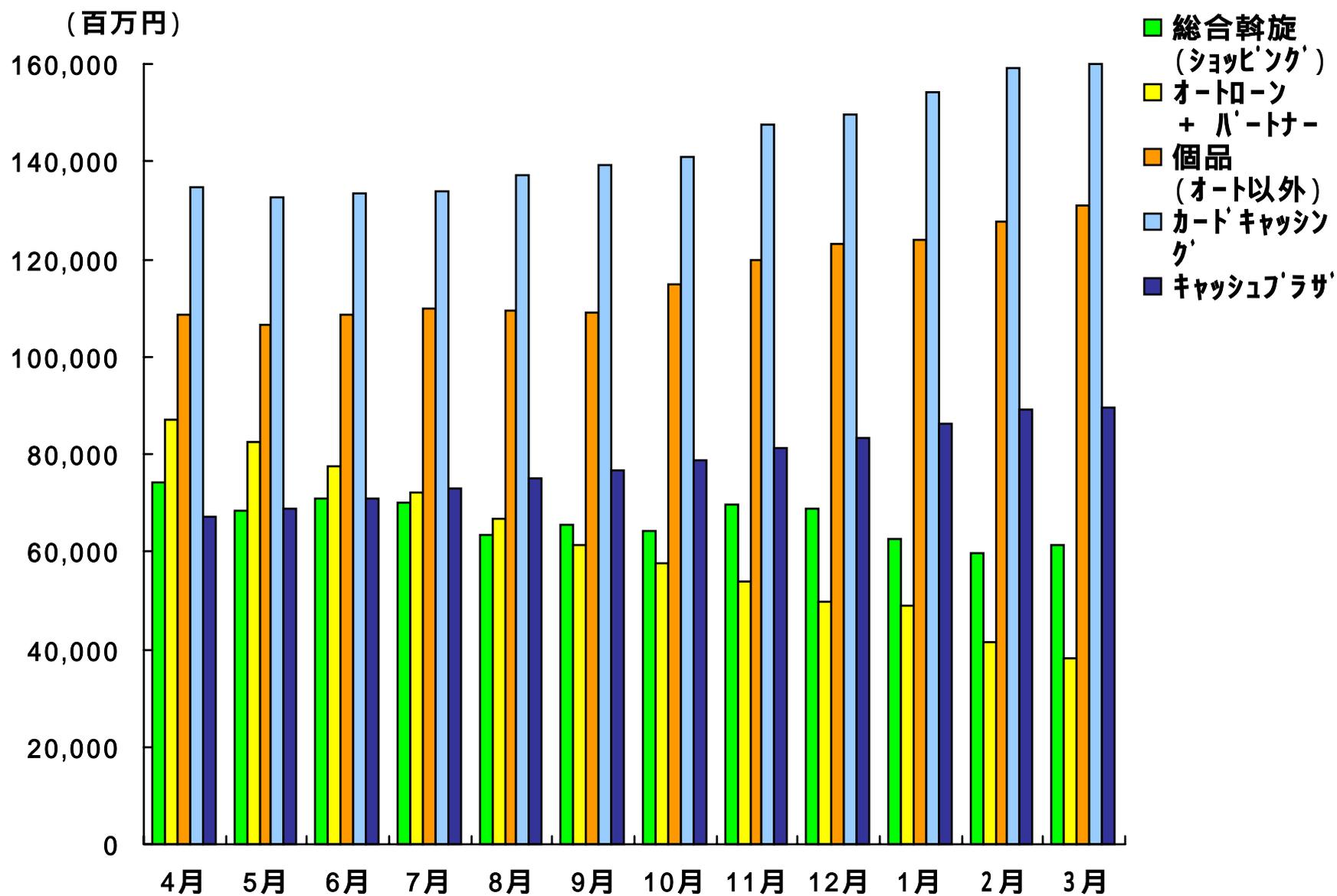
組織体制強化

店舗統括マネージャー設置

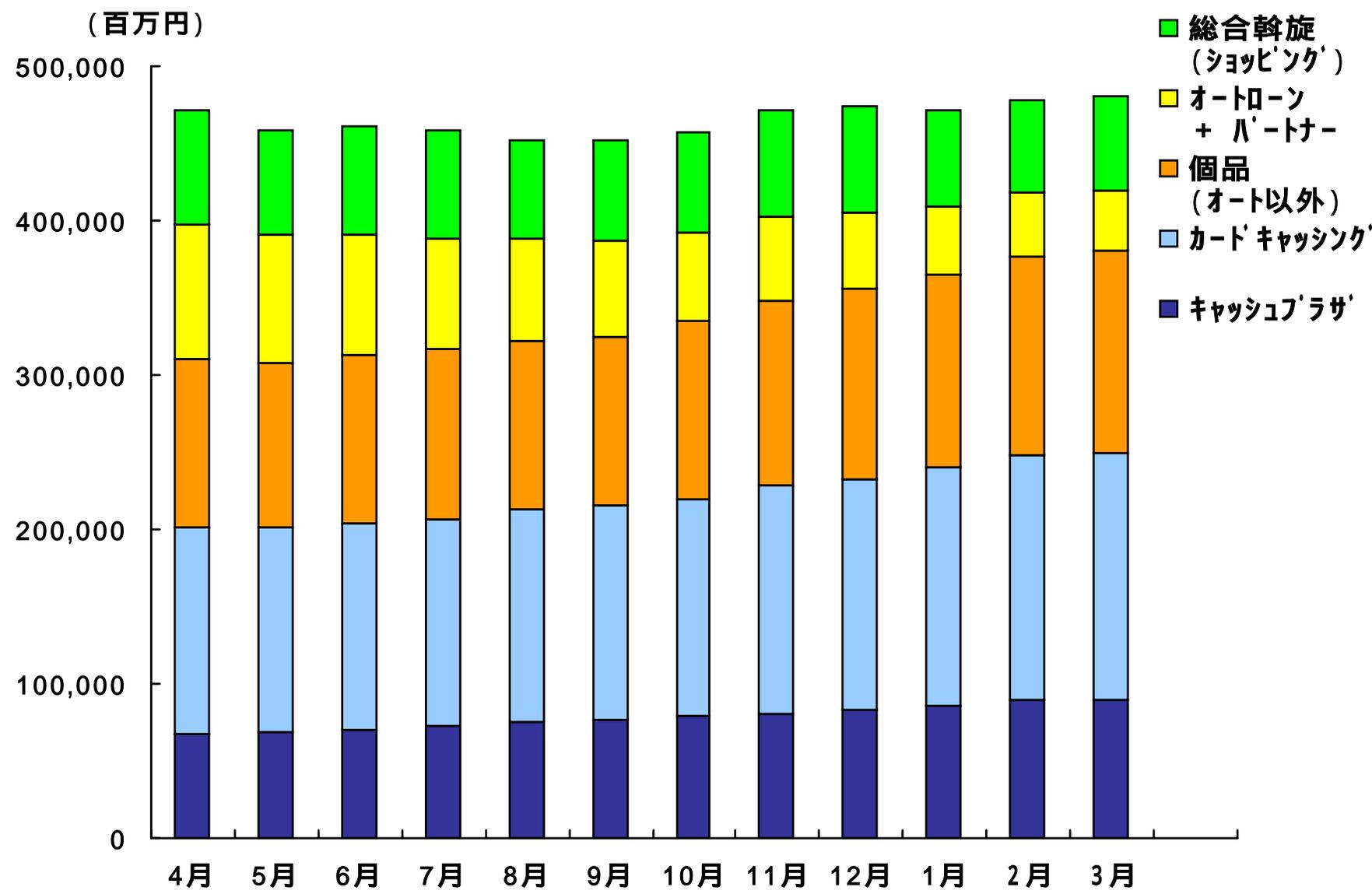
6. ライフ関連グラフ (1) 月次買上実績の推移



6. ライフ関連グラフ (2) 月末売掛金残高の推移



6. ライフ関連グラフ (3) 売掛金残高構成の変化



7. 主要計数報告

(1) 営業収益(連結)

	02/3実績	増減率	03/3計画	増減率	変動主要因
営業収益	397,162	41.5%	452,573	14.0%	ライフ
貸付金利息	359,318	32.0%	409,276	13.9%	全て
総合斡旋収益	6,742	-	7,043	4.5%	ライフ
個品斡旋収益	10,353	-	13,287	28.3%	ライフ
信用保証収益	4,076	-	3,478	14.7 %	ライフ
不動産売上高	2,823	6,925%	-	-	アイフル
償却債権回収	5,715	62.8%	7,365	28.9%	ライフ
その他	6,360	97.0%	10,232	60.9%	ライフ

7. 主要計数報告

(2) 営業費用(連結)

	02/3実績	増減率	03/3計画	増減率	変動主要因
営業費用	285,832	62.1%	321,353	12.4%	ライフ
金融費用	34,615	19.6%	42,279	22.1%	全て
不動産売上原価	2,677	4617.8%	-	-	アイフル
貸倒費用	89,945	74.0%	102,151	13.6%	全て
広告宣伝費	26,845	52.1%	25,172	6.2%	全て
人件費	45,019	64.1%	50,490	12.2%	全て
連結調整勘定償却	3,178	629.9%	2,579	18.8%	ライフ
営業利益	111,329	6.7%	131,220	17.9%	ライフ
営業外収益	1,333	25.5%	779	41.6%	アイフル
営業外費用	7,595	307.9%	4,998	34.2%	アイフル
新株発行費	4,234	-	-	-	アイフル
貸倒引当金繰入額	2,371	122.8%	3,892	64.2%	アイフル

7. 主要計数報告

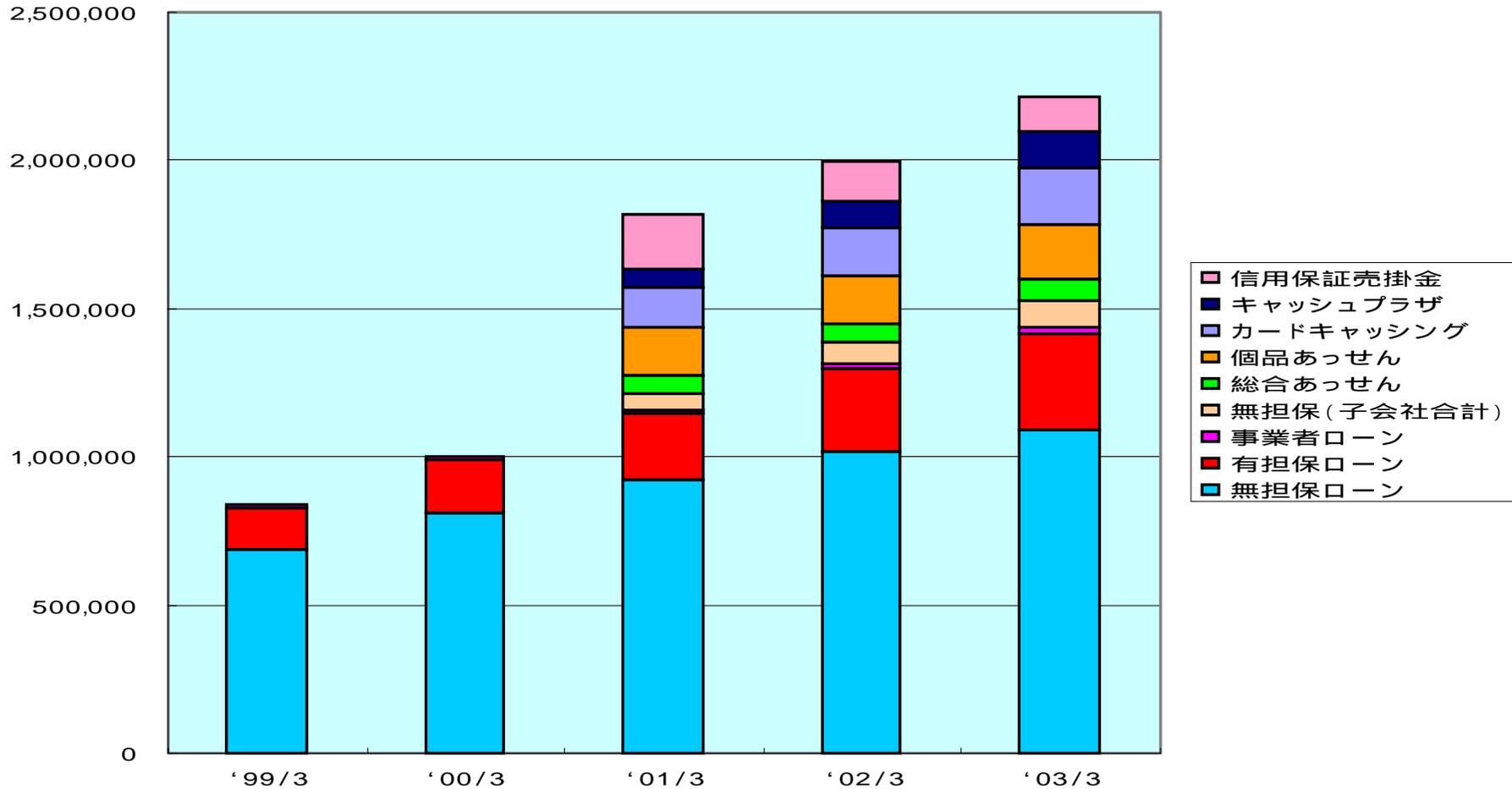
(3) 営業外損益・特別損益等(連結)

	02/3実績	増減率	03/3計画	増減率	変動主要因
経常利益	105,067	1.5%	127,000	20.9%	-
特別利益	1,729	2123.7%	601	65.2%	ライフ
特別損失	44,948	307.3%	985	97.8%	アイフル+ライフ
固定資産売却損	31,240	-	-	-	アイフル+山陽
投資有価証券評価損	706	53.9%	-	-	アイフル
販売用不動産評価損	2,147	-	-	-	アイフル
連結調整勘定一時償却	9,130	-	-	-	ライフ
その他	1,725	81.9%	985	42.9%	アイフル
税引前利益	61,848	33.2%	126,615	104.7%	-
法人税等	36,292	21.5%	55,823	53.8%	-
法人税等調整額	8,907	386%	4,307	148%	ライフ
少数株主損失	601	1085.4%	196	67.4%	ビジネクスト
当期純利益	35,063	27.3%	66,682	90.2%	-

8. 補足資料

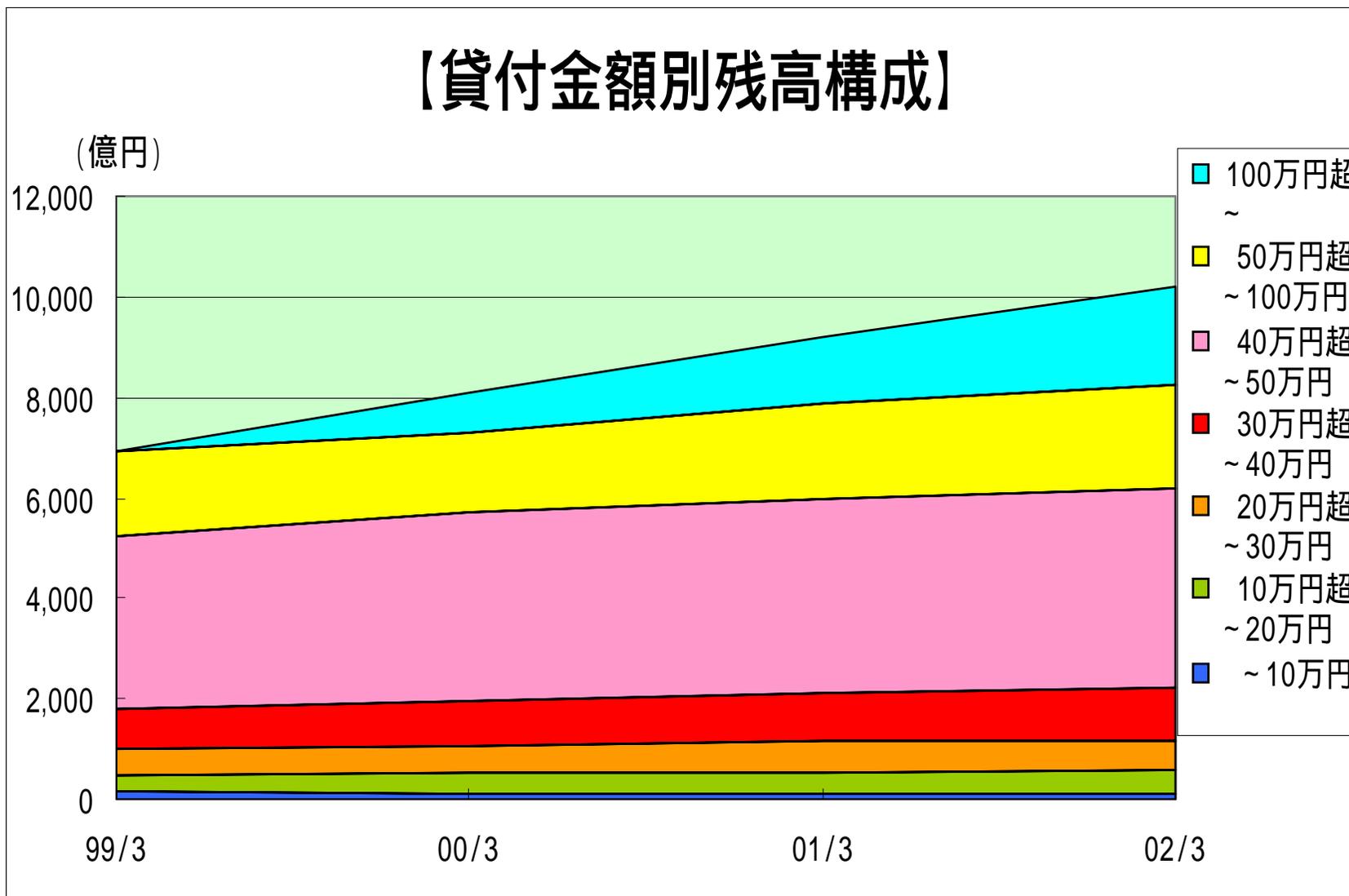
(1) 営業貸付金残高構成(連結商品ポートフォリオ)

営業資産合計

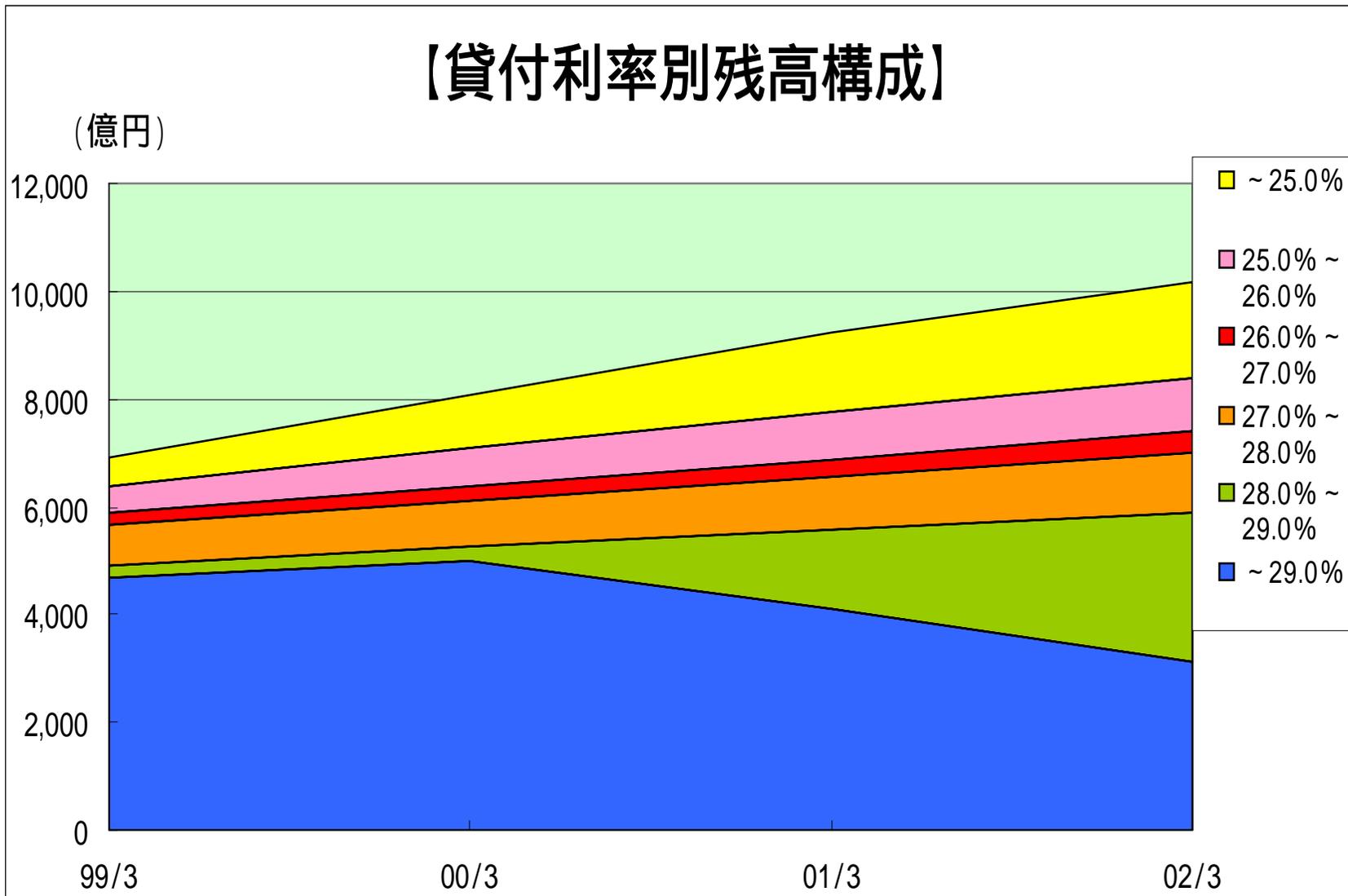


・債権流動化によりB/Sから落ちている営業債権分をも含む「営業債権ベース」

(2) 営業貸付金残高構成(アイフル単体:金額帯別)

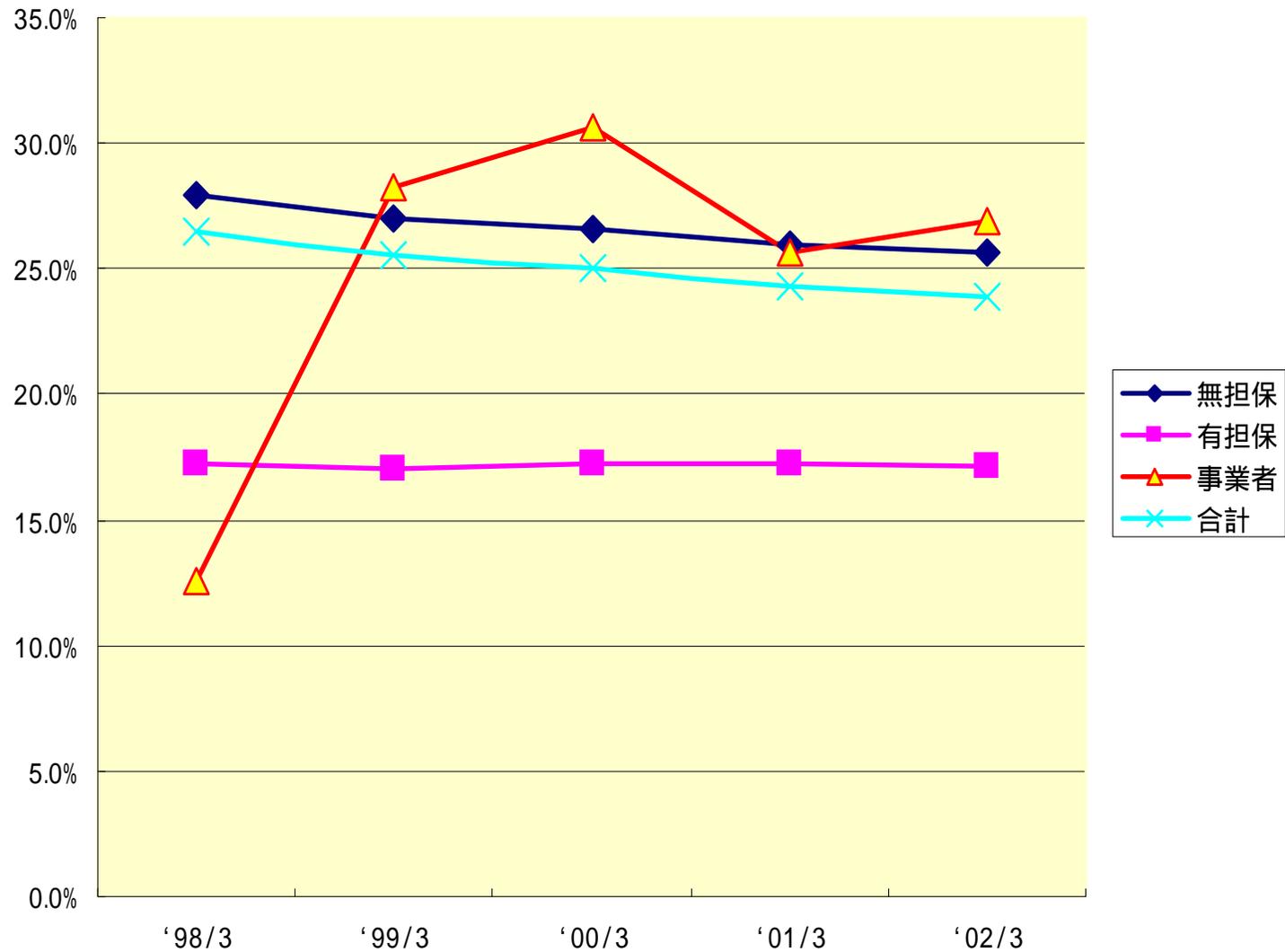


(3) 営業貸付金残高構成(アイフル単体:金利帯別)



8. 補足資料

(4) 営業貸付金利回りの推移(アイフル単体)



8. 補足資料

(5) 財務指標

(百万円)	98/3	99/3	00/3	01/3	02/3	03/3(計画)
経常利益	55,894	68,843	85,009	103,533	105,067	127,000
成長率(%)	12.6	23.2	23.5	21.8	1.5	20.9
当期純利益	25,003	28,448	44,104	48,252	35,063	66,682
成長率(%)	9.6	13.8	55.0	9.4	27.3	90.2
EPS	601.98	610.63	786.13	569.32	390.00	715.81
ROA(%)	3.1	3.0	4.0	2.6	1.8	3.1
ROE(%)	20.9	16.3	19.3	15.7	9.6	14.7
総資産	876,726	996,523	1,182,468	1,865,537	2,029,633	2,219,634
株主資本比率(%)	16.7	20.4	21.4	16.4	20.8	21.8
備考	店頭公開 (IPO)	370万株 公募増資	前期 事業税 変更影響	ハッピー & 信和 & ライフ買収	850万株公募増資 不動産特損処理 (333億円)	

注：00/3期以前は単独ベース、01/3期以降は連結ベース。ライフ流動化分はオフバランス。