



アイ
フル

2024年3月期 第3四半期
決算プレゼンテーション資料



①	トップメッセージ	03-12
②	連結決算概況	13-24
③	アイフルグループの『変化』	25-31
④	アイフル決算概況	32-41
⑤	ライフカード決算概況	42-49
⑥	グループ各社決算概況	50-54
⑦	参考資料	55-59



① トップメッセージ

トップメッセージ（成長戦略について）

積極的な宣伝投資が功を奏し、中期的な利益水準が向上

～業界トップのローン残高に向けて、主力の無担保ローン事業に対する宣伝投資を継続～

- 将来の利益確保に向け、資金需要や市場環境に合わせた積極的な宣伝投資が功を奏し、主力の無担保ローン事業の新規獲得は好調、残高・トップラインも2桁成長するなど、順調に増加（P5～6）
- 一方、既存債権と比較してリスクの高い取引の浅い債権の占有が高まったことや足元で介入債権が増加し、不良債権の条件緩和債権が増えたことなどにより貸倒関連費用が増加（P20～22）
- 貸倒関連費用の増加で一時的に営業利益は押し下げられ、今年度の計画は変更となったが（P14～15）、中期的な利益水準は向上*
*各種事業の業容拡大による利益水準・収益安定性が評価され、JCR 信用格付が格上げ（BBB+ → A-）
- 次年度スタートの中期経営計画を公表予定、その中で資本政策の考え方を開示する予定

新規顧客獲得（アイフル）

268千件（yoy +26.4%）

営業債権残高

11,351億円（+16.1%）

営業収益

1,215億円（+13.0%）

貸倒関連費用

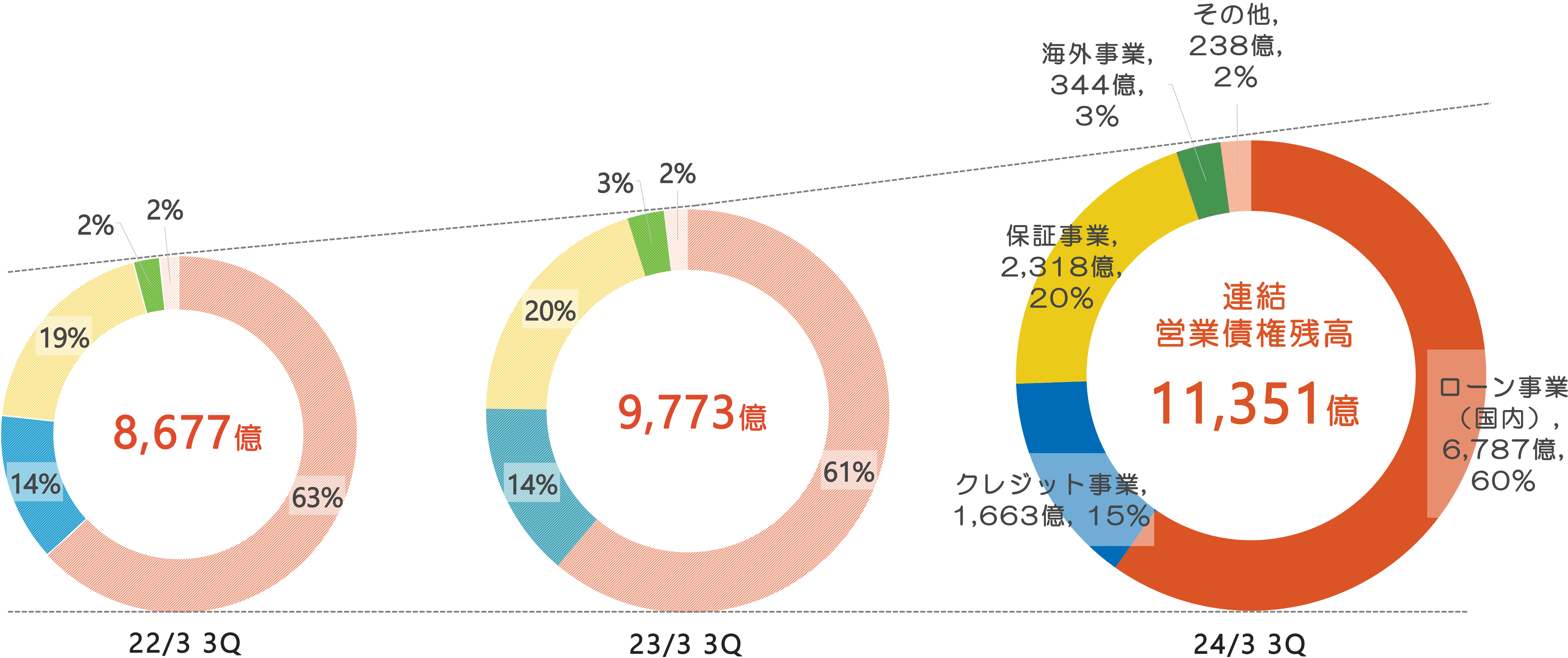
389億円（+35.3%）

営業利益

153億円（▲13.3%）

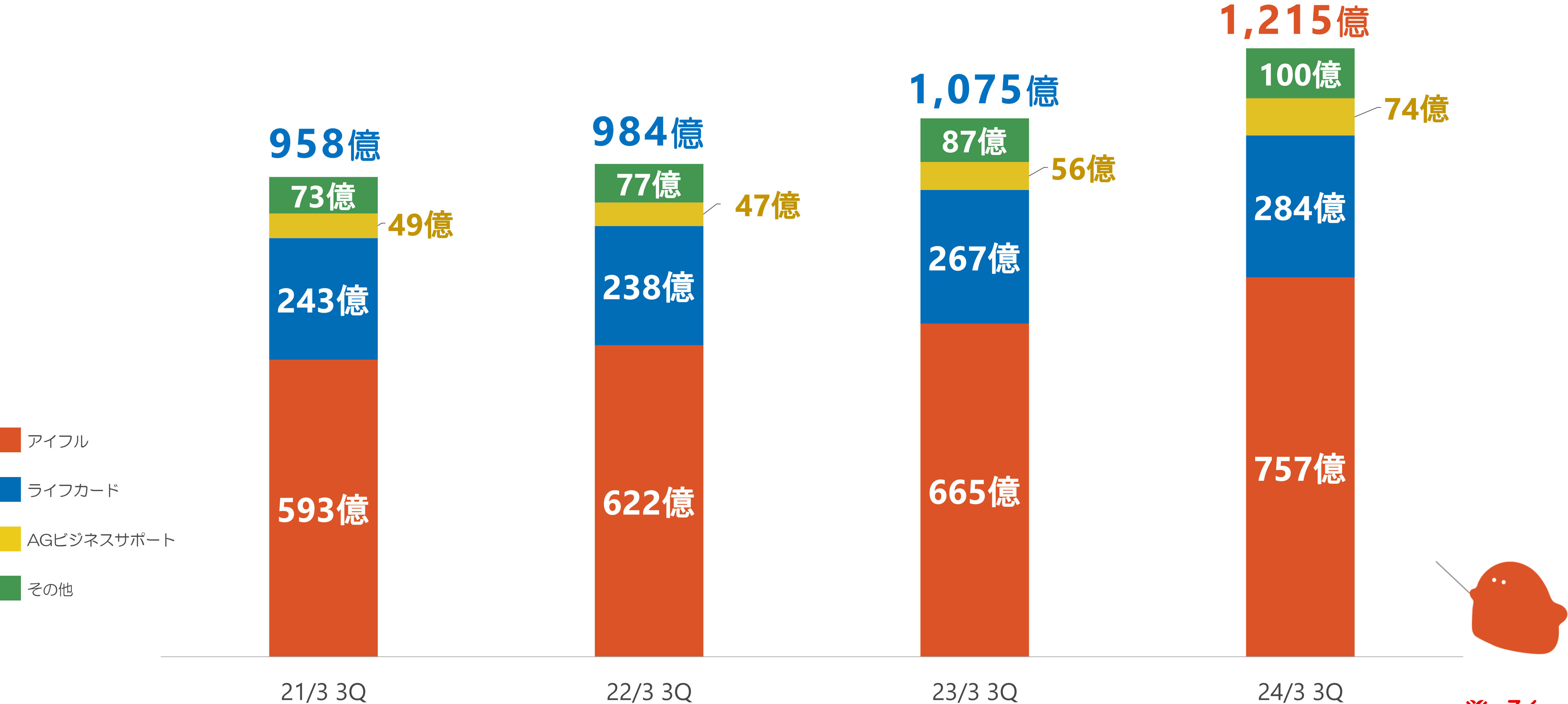
業績ハイライト/事業ポートフォリオ

● 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/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



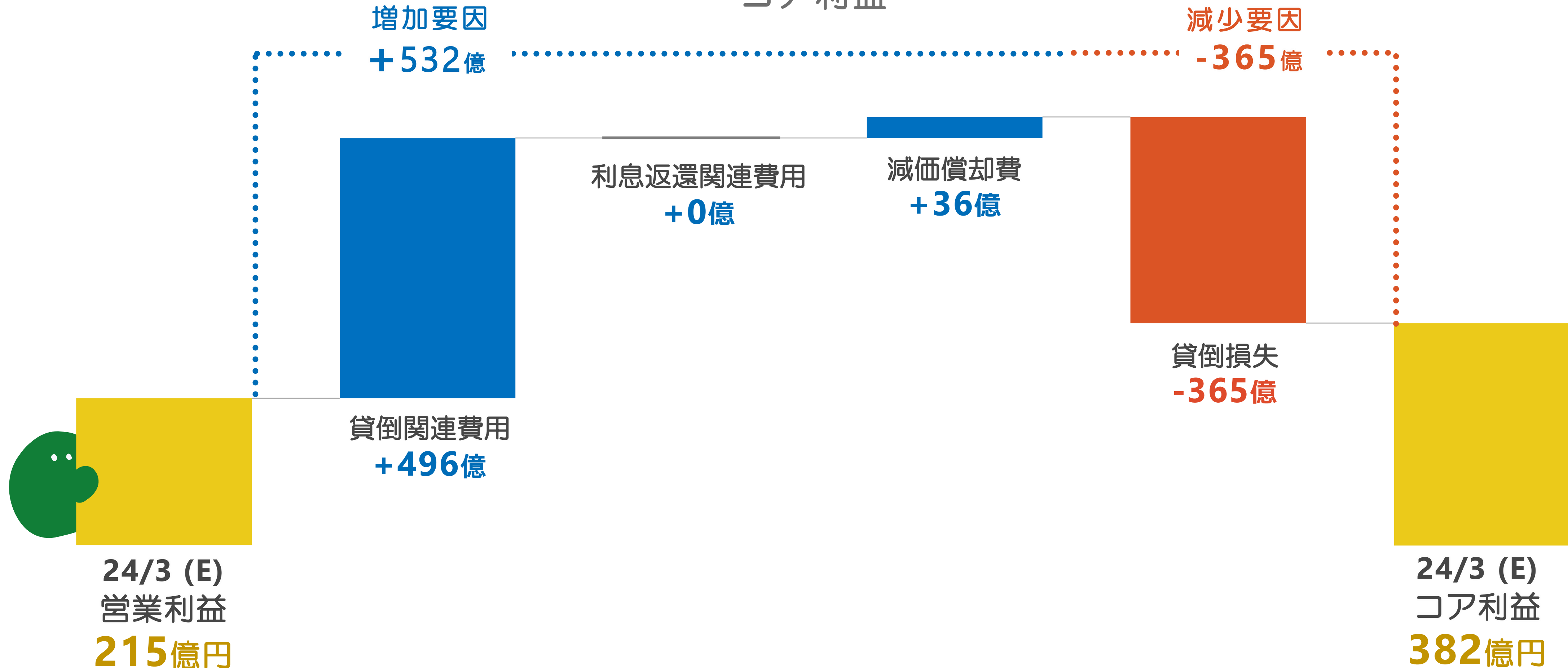
※連結修正額はその他に内包



コア利益について

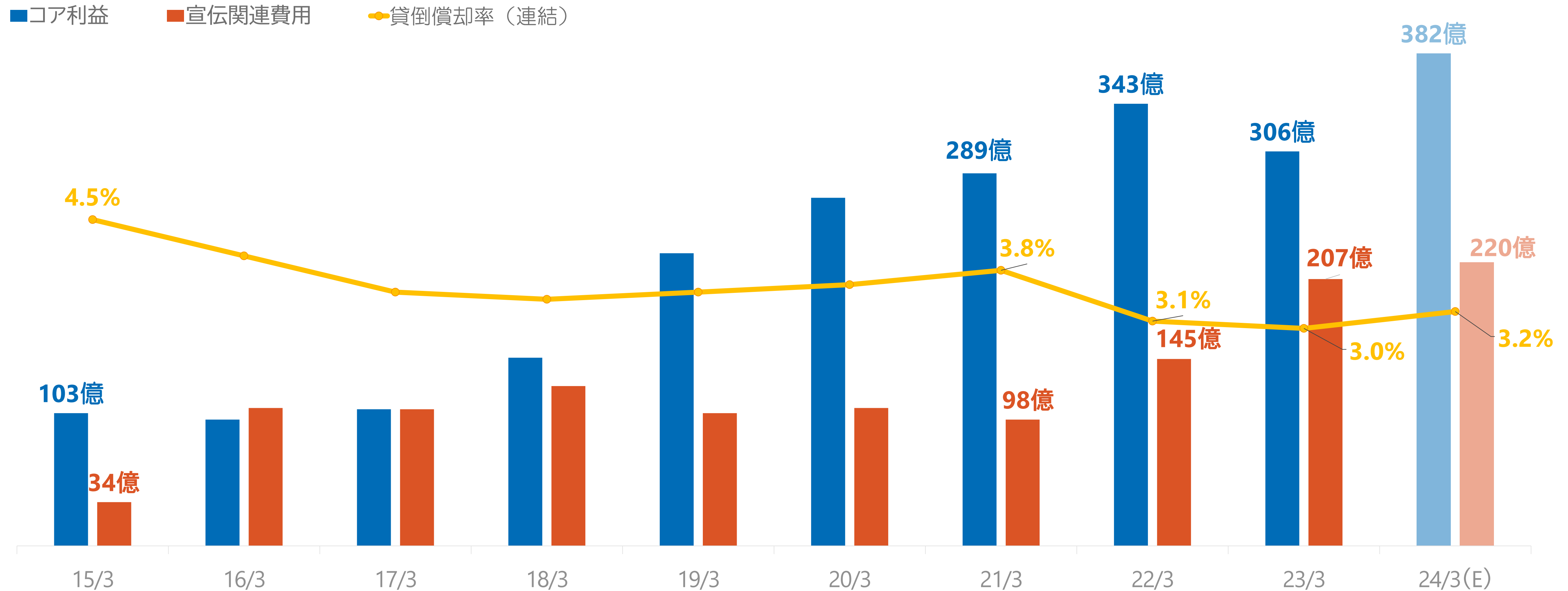
- 本業における利益の成長性をわかりやすくするため、コア利益を算出
- 営業利益から引当金（貸倒関連費用、利息返還関連費用）と減価償却費を除外し、貸倒損失額を加算した単年度の実質的な本業利益を示す

コア利益



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)

【アイフル】 LTV/CPA

- 獲得効率を維持しながら、広告宣伝費を増加
- 結果、新規獲得は大幅に増加し、営業貸付金残高も順調に拡大。将来利益を確保できている

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

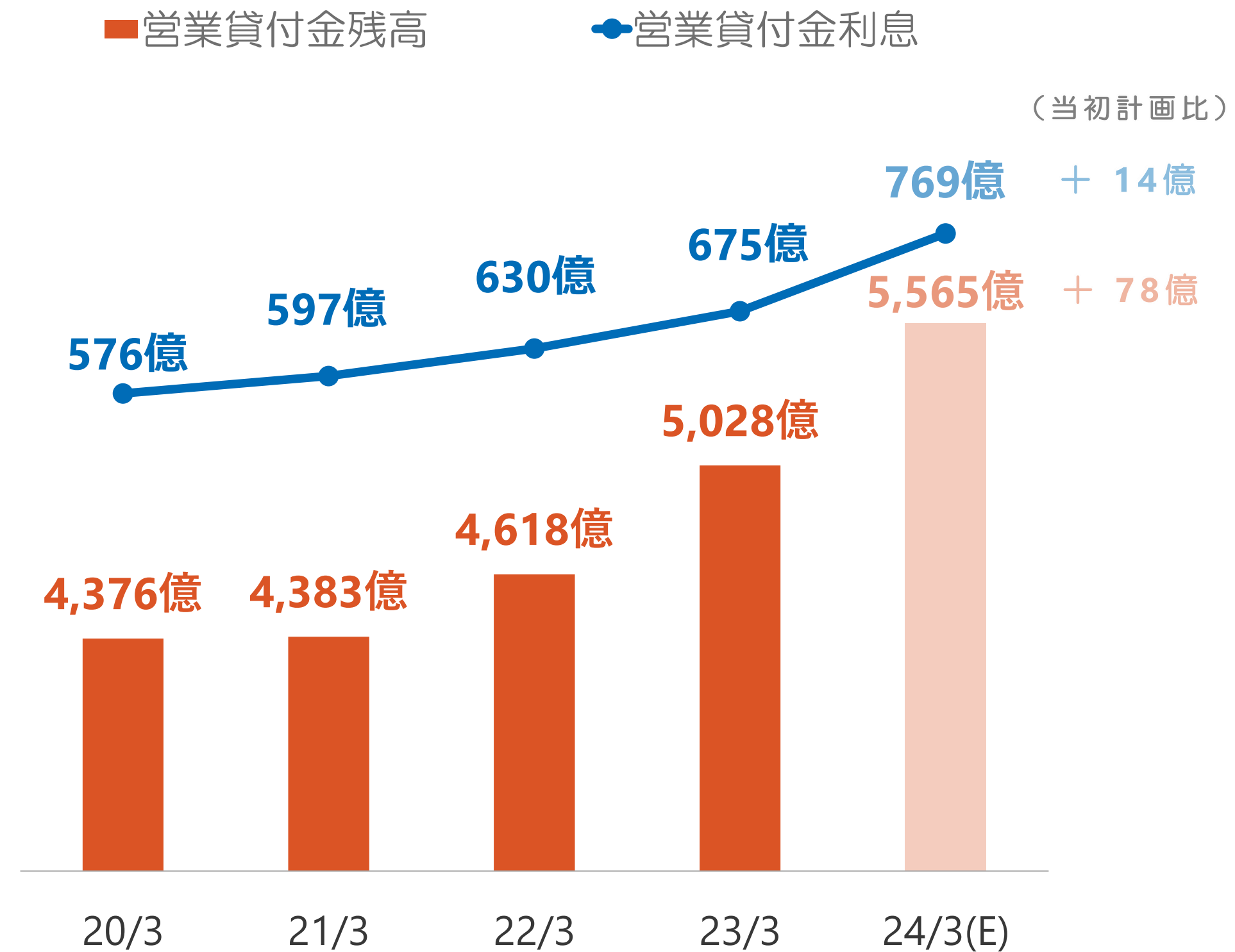
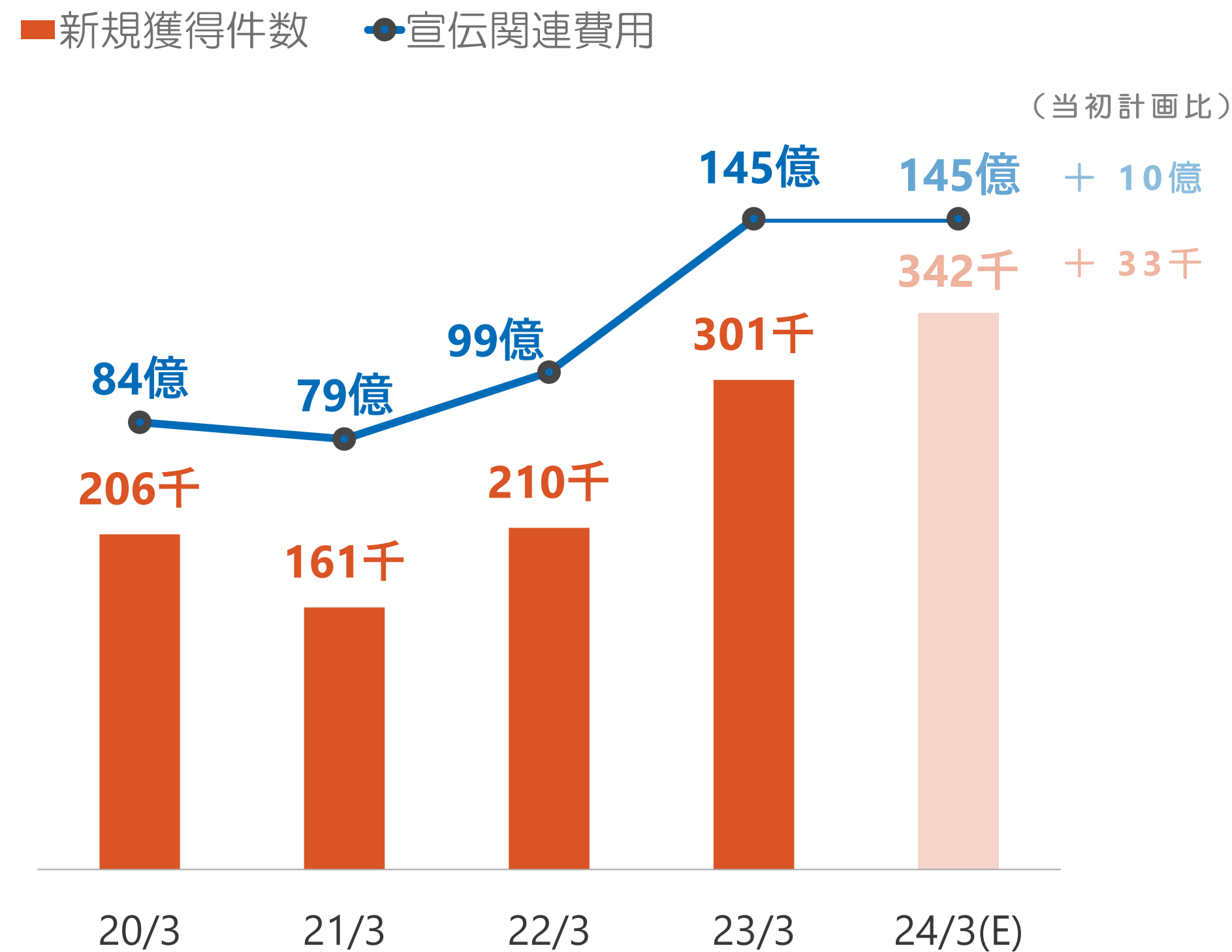
一顧客当たりの獲得単価

CPA控除後のLTV

9.4万円

13.9万円

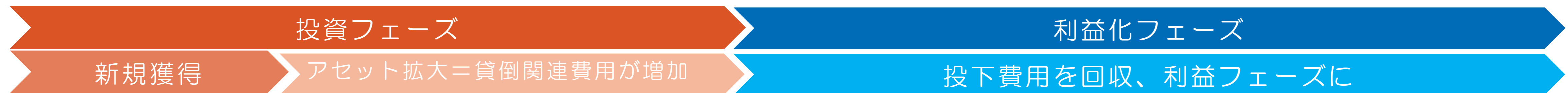
4.5万円※



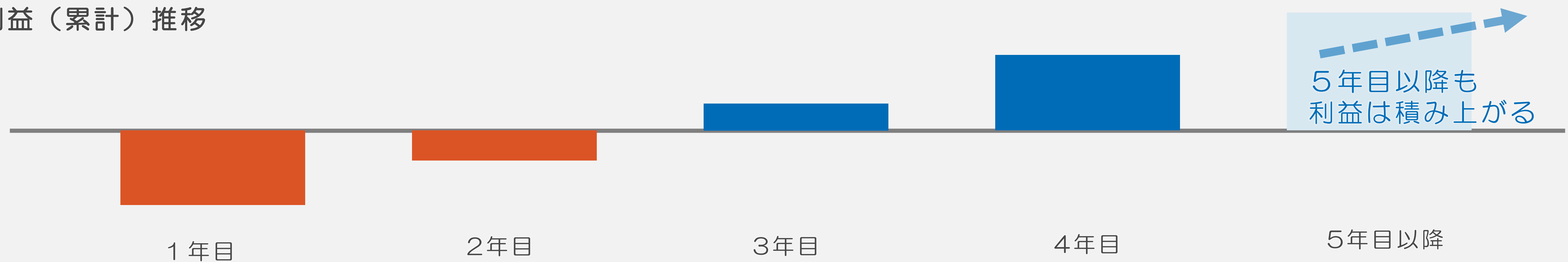
※23/3期実績

【アイフル】利益化フェーズ

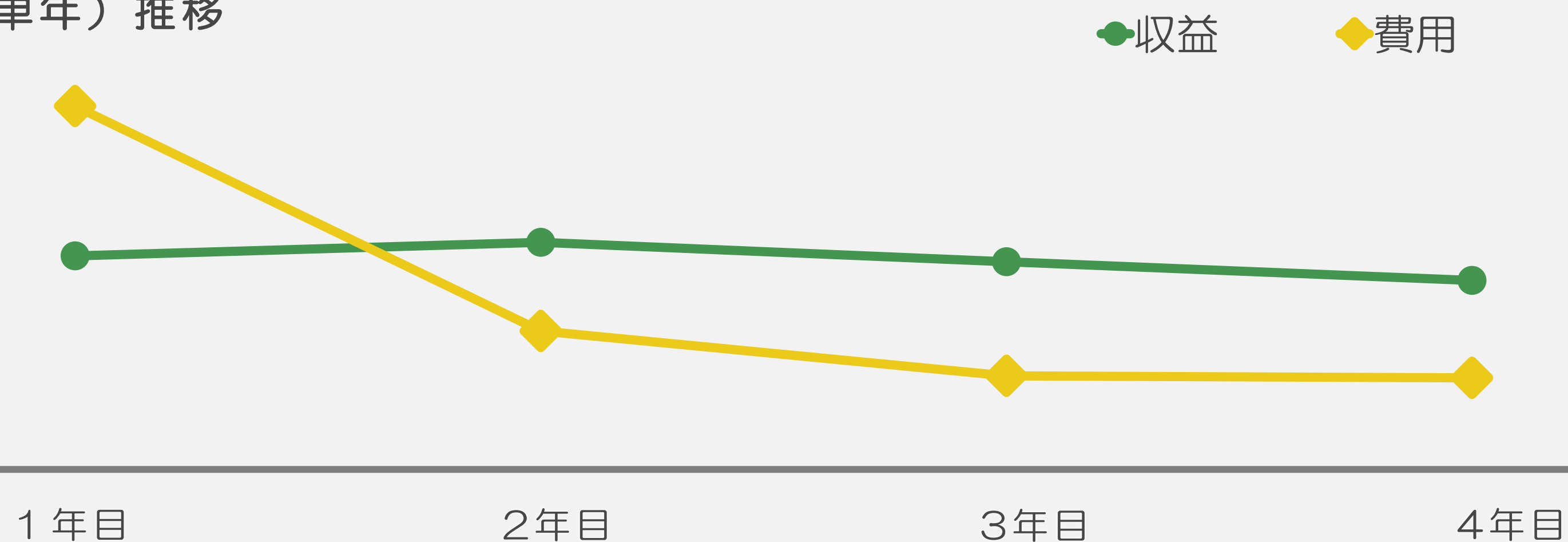
- 新規獲得後、利益となるのは3年目



利益（累計）推移



収益・費用（単年）推移



【収益】

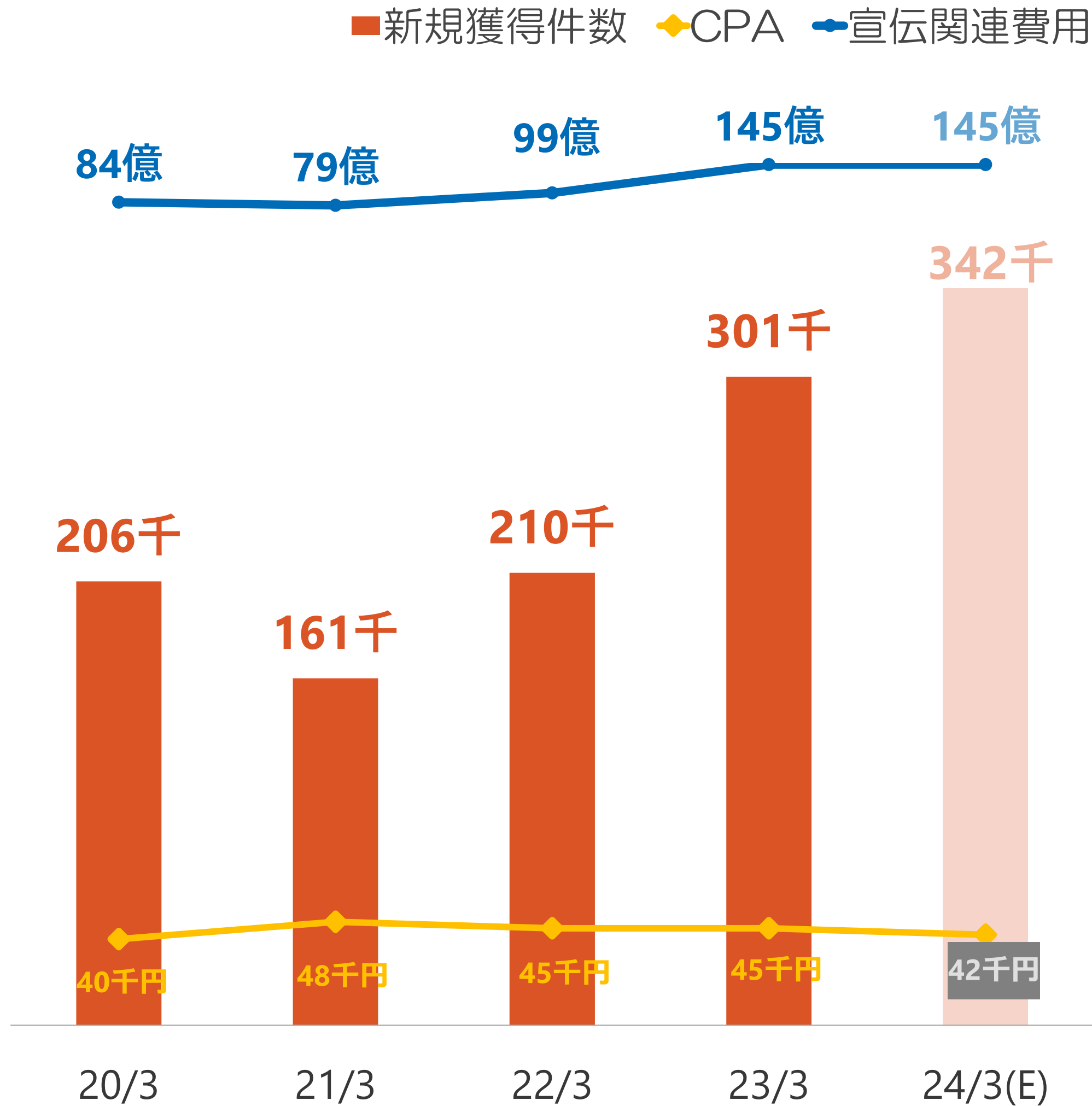
貸付残高の増加（増枠）と共に、2年目がピークとなり、3年目以降はゆるやかに減少

【費用】

1年目をピークに2年目以降は減少（1年目に広告宣伝費発生、貸倒関連費用は1年目をピークに減少）

【アイフル】新規の増加要因

【実績】 広告宣伝費と新規貸付



新規（無担保ローン）の増加要因

業界全体

- 市場の資金需要の回復【P57参照】
- 申込チャネルの変化（利便性向上）
⇒店舗からスマホへ
- 利便性向上によるお客様属性の変化
⇒女性利用の増加

当社

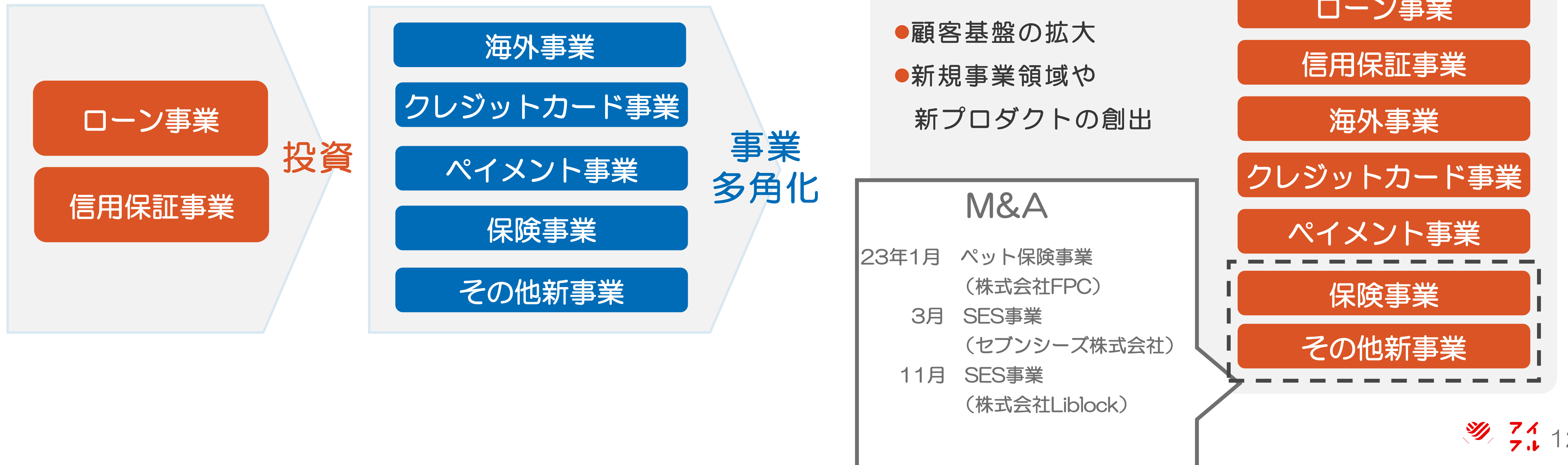
- 資金需要に合わせた積極的な宣伝投資
- IT化によるUI/UX向上【P26～27参照】
⇒UI/UX追及によるCV率改善
- ファイナンシャルインクルージョン
⇒少額貸付

今後の成長戦略 IT企業への変革 ～100年続く企業を目指して～

主力であるローン事業は、現在の高い成長率から、将来的には緩やかな安定成長フェーズへ

ローン事業の成長フェーズ	方針
高成長フェーズ (現在～5年程度)	<ul style="list-style-type: none"> ● 主力のローンや信用保証事業の残高成長、効率追求による利益水準の引き上げにより、投資資金を捻出 ● 将来有望な市場である海外・クレジットカード・ペイメント事業等への成長資金投下による「顧客基盤の拡大」 ● M&A、事業提携への投資による新たな顧客層獲得に向けた「新規事業領域や新プロダクトの創出」
安定成長フェーズ (長期)	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資した海外・クレジットカード・ペイメント事業等が創出する利益により、持続的な成長を実現する

投資資金創出





② 連結決算概要

【連結】計画修正 2024年3月期 通期計画

- 好調な新規貸付を背景に、営業債権残高・営業収益は上方修正
- 一方、好調な新規獲得を背景とした広告宣伝費の増加に加え、足元の弁護士介入の増加や事業者ローン事業およびタイ王国でのローン事業におけるコロナ救済策の終了に伴う回収環境の悪化によって貸倒関連費用が増加したことなどから、営業利益と親会社株主に帰属する当期純利益は下方修正

修正前

修正後

営業債権残高

1兆1,564億円

1兆1,688億円
(前期比 +15.0%)



ローン事業

7,156億円

7,276億円
(前期比 +12.2%)



信用保証事業

2,361億円

2,386億円
(前期比 +17.3%)



営業収益

1,612億円

1,639億円
(前期比 +13.7%)



営業利益

252億円

215億円
(前期比 -9.4%)



(コア利益)

382億円

382億円



親会社株主に帰属する

当期純利益

226億円

204億円
(前期比 -8.7%)



【連結】 営業利益 差異要因 (24/3当初計画⇔ 24/3修正計画)

増加要因

+30億

減少要因

-67億



営業収益
+27億

アイフル +24億
(新規獲得の上振れ影響)

ライフカード +7億
(営業好調によるもの)

その他営業費用
+3億

広告宣伝費
-12億

アイフル -11億
(新規獲得の上振れ影響)

貸倒関連費用
-49億

アイフル -12億
(介入増加の影響)

ライフカード -9億
(保証の代位弁済の増加)

AGビジネスサポート -12億
(事業者の倒産増加)

A&A -18億
(コロナ救済策終了による
回収環境の悪化)

人件費
-6億

アイフル -9億
(IT人材採用の上振れ)



【連結】主要数値・通期計画

- 市場回復に伴い好調に推移する新規貸付を背景に営業債権残高・営業収益は2桁成長

単位：百万円	22/12	23/12	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	977,341	1,135,180	157,839	16.1%	1,168,800	152,889	15.0%
ローン事業	625,936	713,148	87,211	13.9%	727,600	78,839	12.2%
無担保ローン	534,184	596,105	61,920	11.6%	610,000	59,352	10.8%
有担保ローン	23,341	33,109	9,767	41.8%	32,500	6,520	25.1%
事業者ローン	68,410	83,933	15,523	22.7%	84,900	12,766	17.7%
クレジット事業	137,447	166,340	28,893	21.0%	177,800	34,900	24.4%
支払承諾見返	195,282	231,829	36,546	18.7%	239,000	34,921	17.1%
信用保証事業	194,597	231,385	36,787	18.9%	238,600	35,107	17.3%
その他	685	443	-241	-35.3%	300	-285	-48.8%
営業収益	107,583	121,518	13,934	13.0%	163,900	19,747	13.7%
営業費用	89,828	106,132	16,304	18.2%	142,400	21,972	18.2%
営業利益	17,755	15,386	-2,369	-13.3%	21,500	-2,224	-9.4%
経常利益	18,320	16,188	-2,132	-11.6%	21,700	-2,728	-11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	16,869	14,424	-2,444	-14.5%	20,400	-1,943	-8.7%

【連結】決算概要

- 宣伝・貸倒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	22/12	23/12	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	24/3 (E)
営業収益	107,583	121,518	13,934	13.0%	163,900
営業貸付金利息	62,351	70,716	8,365	13.4%	95,900
信用購入あっせん 収益	17,035	19,721	2,686	15.8%	26,700
信用保証収益	12,532	14,403	1,871	14.9%	19,300
その他の営業収益	15,665	16,676	1,011	6.5%	21,900
営業費用	89,828	106,132	16,304	18.2%	142,400
金融費用	5,363	5,386	22	0.4%	7,500
利息返還関連費用	—	—	—	—	—
貸倒関連費用	28,815	38,982	10,166	35.3%	49,600
宣伝関連費用	14,190	16,678	2,488	17.5%	22,000
人件費	12,866	14,188	1,322	10.3%	19,300
その他の費用	28,592	30,896	2,304	8.1%	43,900

単位：百万円	22/12	23/12	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	24/3 (E)
営業利益	17,755	15,386	-2,369	-13.3%	21,500
営業外収益	602	873	271	45.0%	500
営業外費用	36	71	34	95.5%	200
経常利益	18,320	16,188	-2,132	-11.6%	21,700
特別利益	—	56	56	—	—
特別損失	—	47	47	—	—
税引前利益	18,320	16,197	-2,123	-11.6%	21,700
法人税・住民税お よび事業税	2,521	2,721	200	7.9%	3,800
法人税等調整	-1,505	-1,127	378	-25.1%	-2,200
非支配株主に帰属 する当期純利益	435	178	-257	-59.1%	-300
親会社株主に帰属す る当期純利益	16,869	14,424	-2,444	-14.5%	20,400

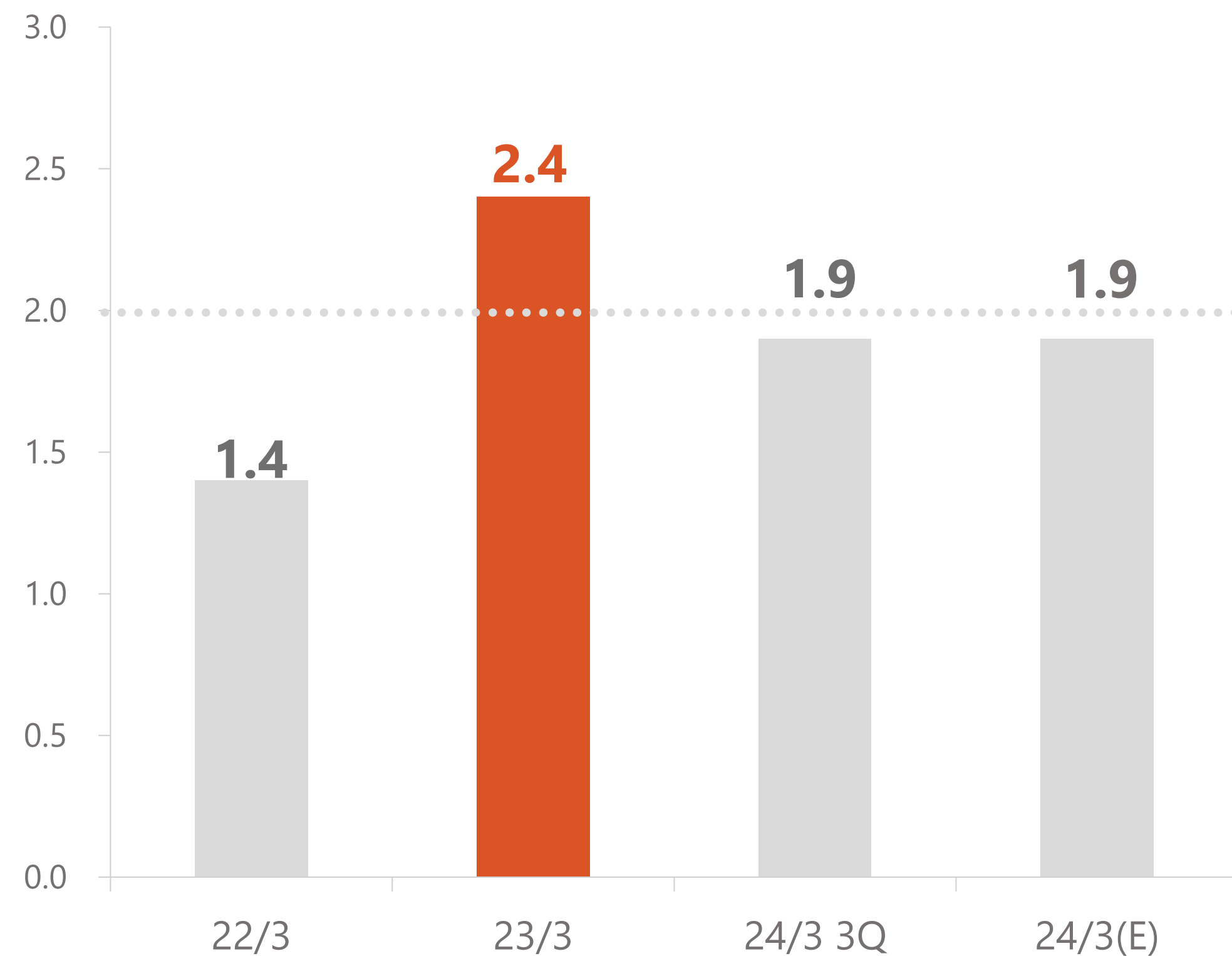
【連結】収益性に対するKPI

● ROA・ROE推移



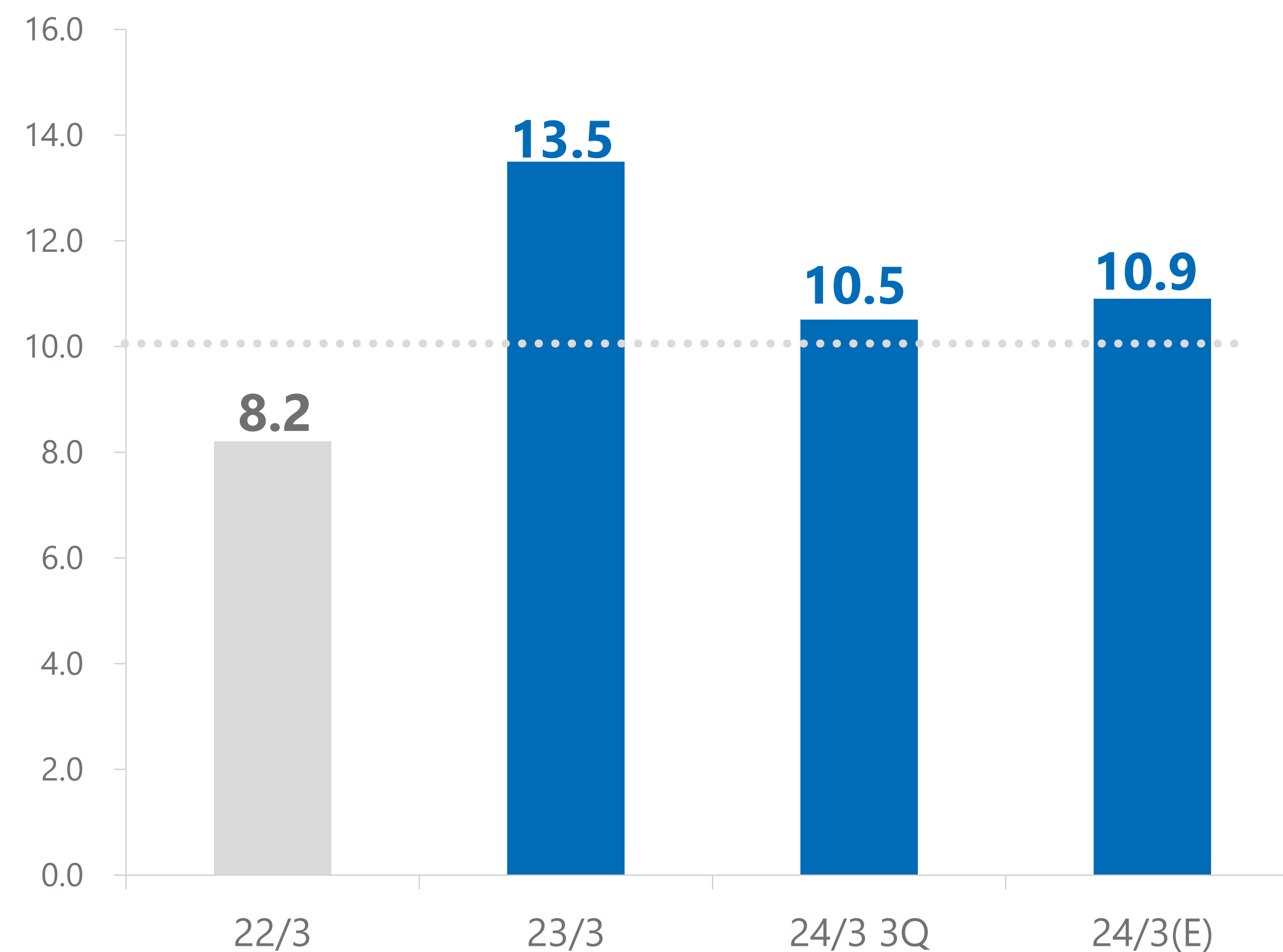
2%超

ROA



10%超

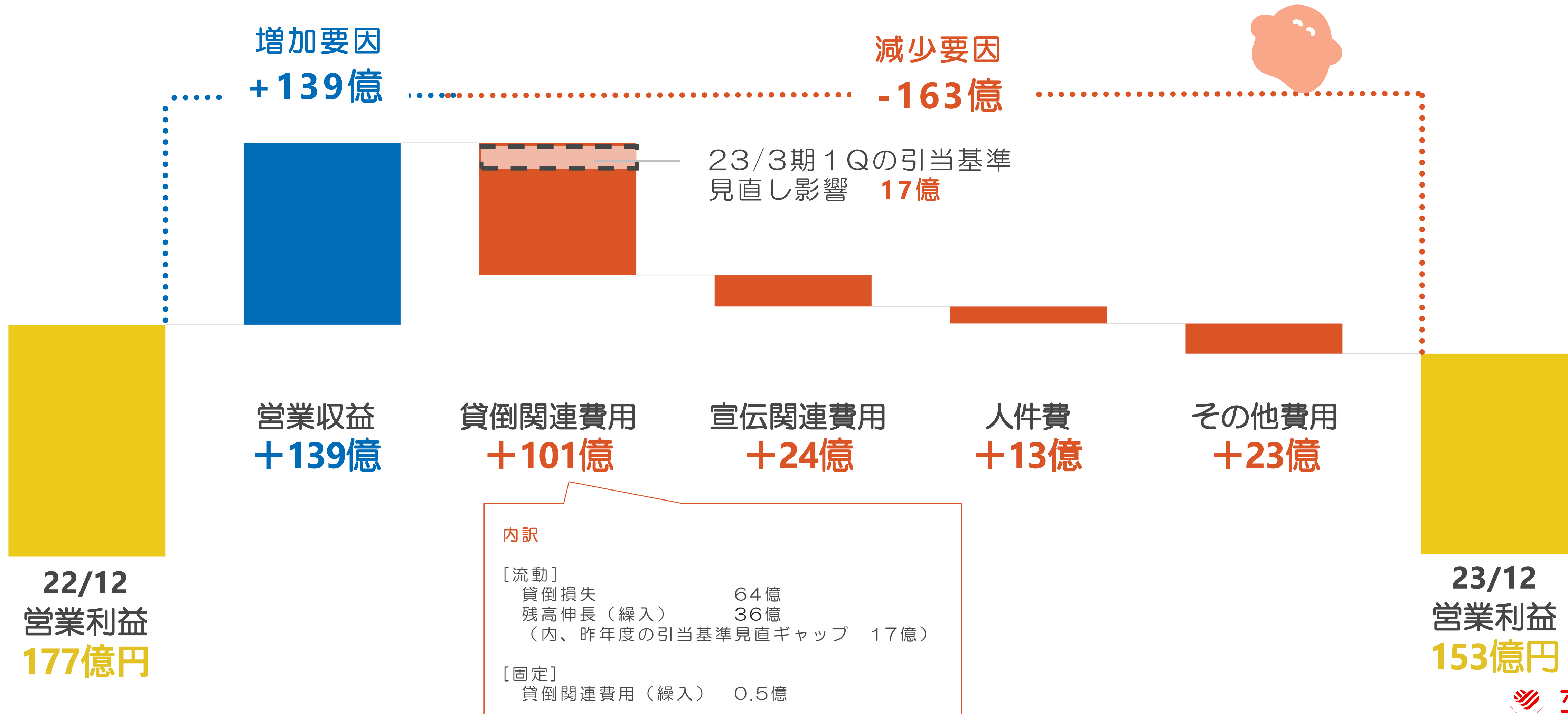
ROE



【連結】差異要因（3Q 前年同期比）

- 営業債権残高の拡大により営業収益が増加した一方、貸倒関連費用・宣伝関連費用の増加等によって、営業利益は前年同期比23億円減の153億円となった

営業利益の増減要因



【アイフル】 貸倒関連費用の増加要因①

- 新規貸付が好調であり、取引の長い債権と比較し、リスクの高い貸付期間が浅い債権の占有が増えたこと

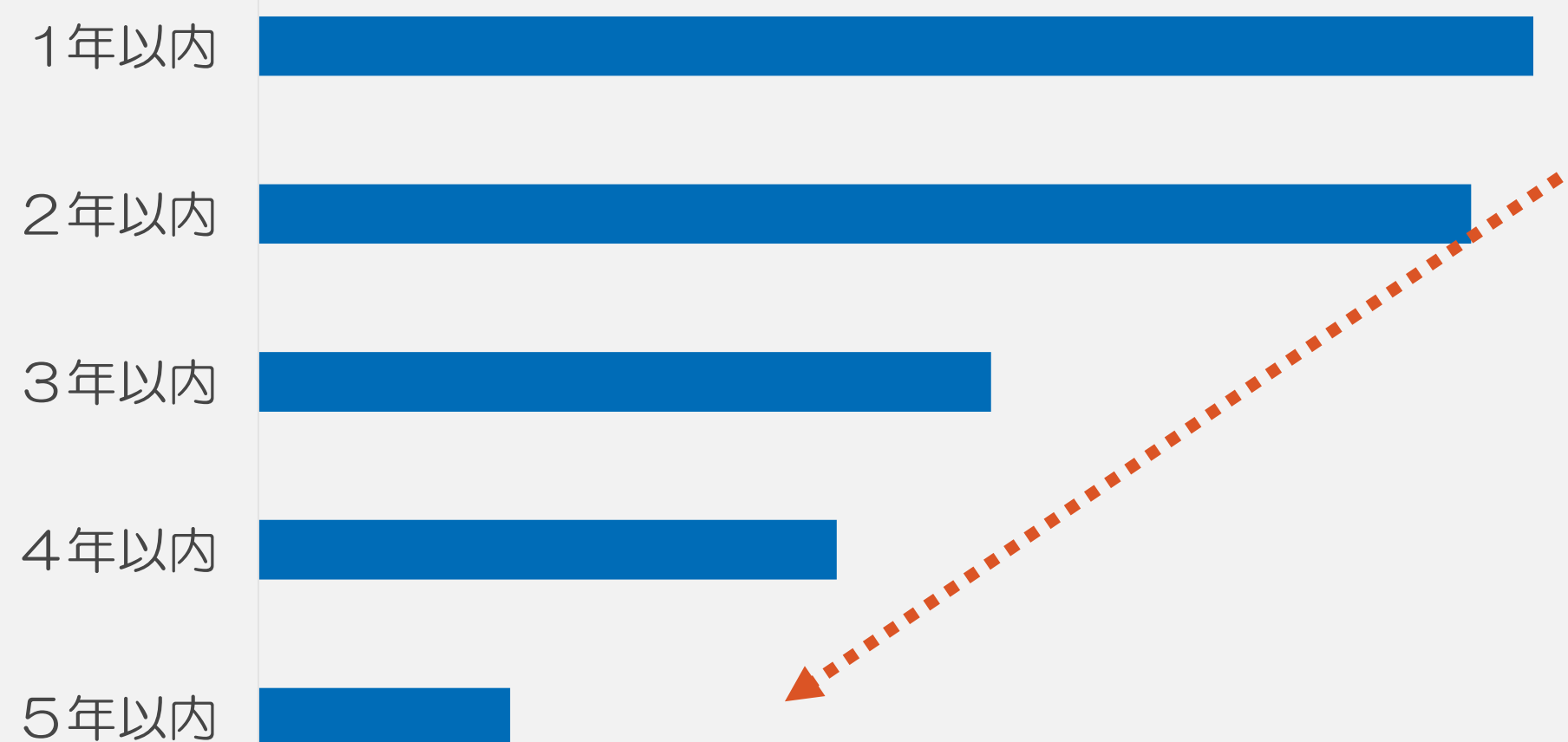
増加の主要因：取引の浅い債権の占有の増加

取引期間

延滞事故率

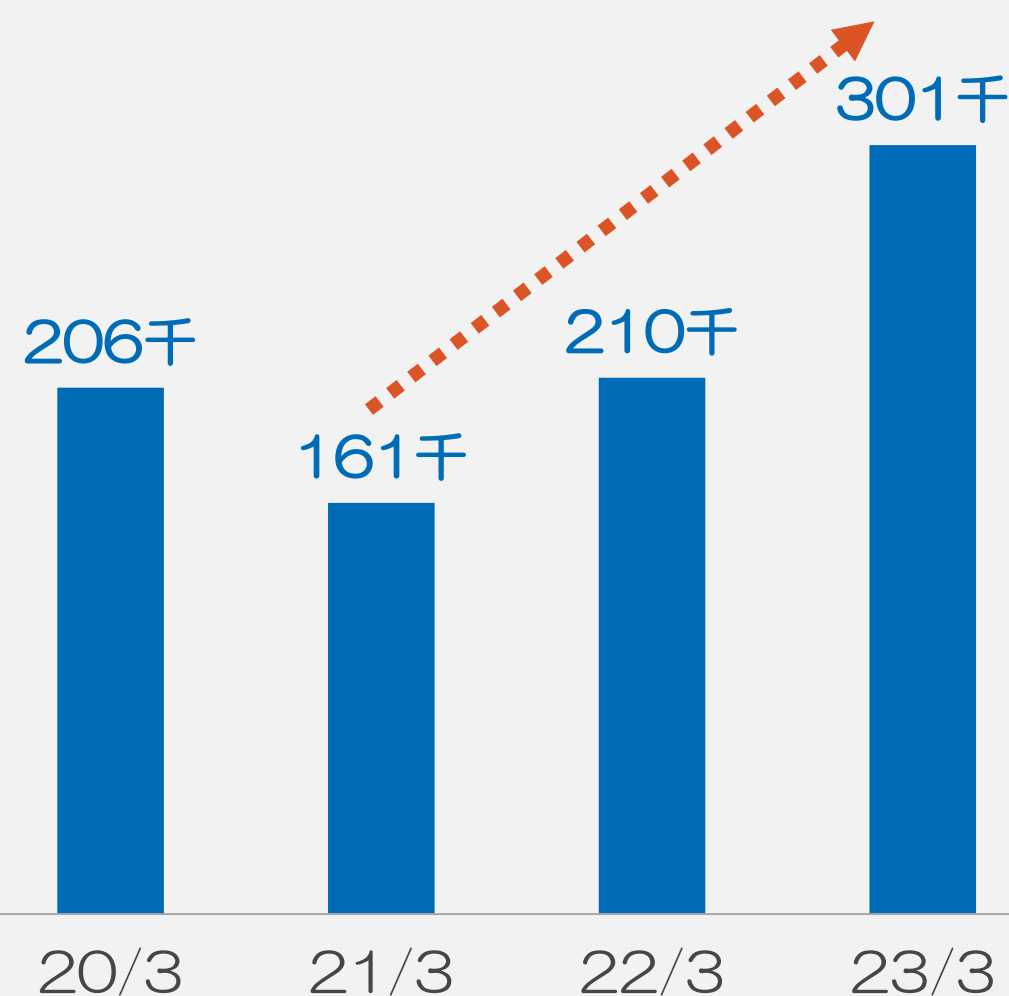
短い > 長い

貸付期間別 延滞事故率（件数）

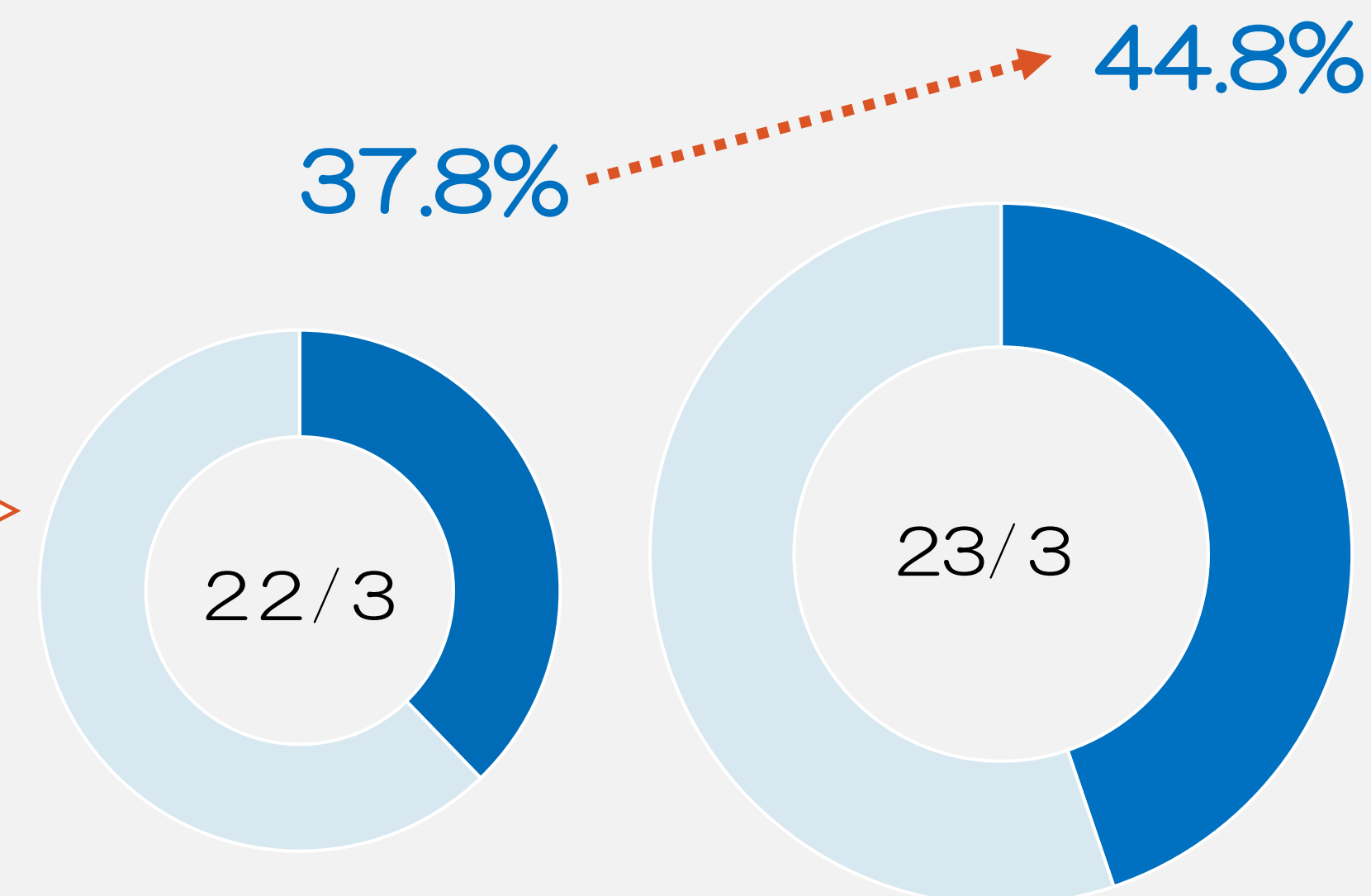


貸付2年以内の占有が **44%まで増加**

新規獲得件数の推移



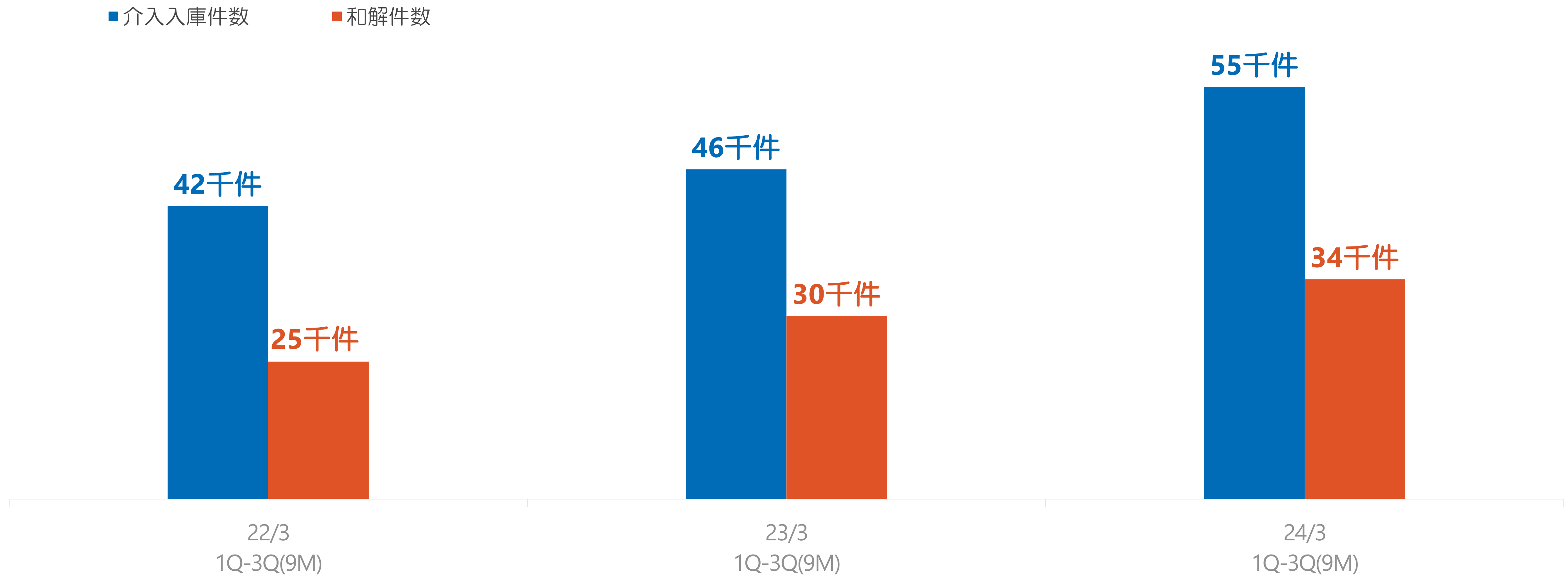
貸付2年以内の占有率（件数）



【アイフル】 貸倒関連費用の増加要因②

- 24/3期3Qの利息返還を除く介入入庫件数は、前年同期比18.2%増加となったこと
- 入庫件数が増えたことにより、24/3期3Qの和解件数が同比12.4%増加となったこと

利息返還を除く介入入庫・和解件数の推移

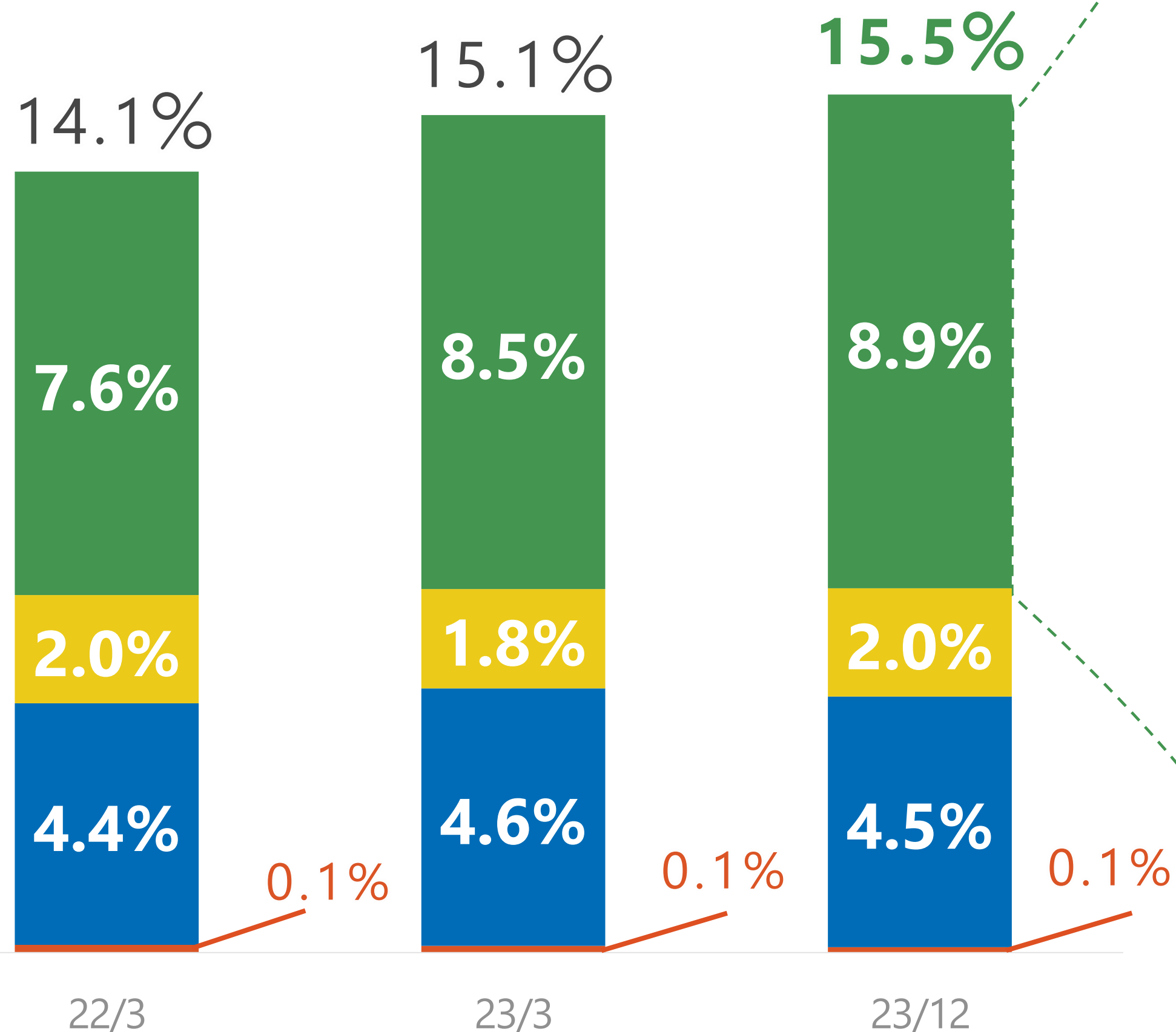


【アイフル】 貸倒関連費用の増加要因③

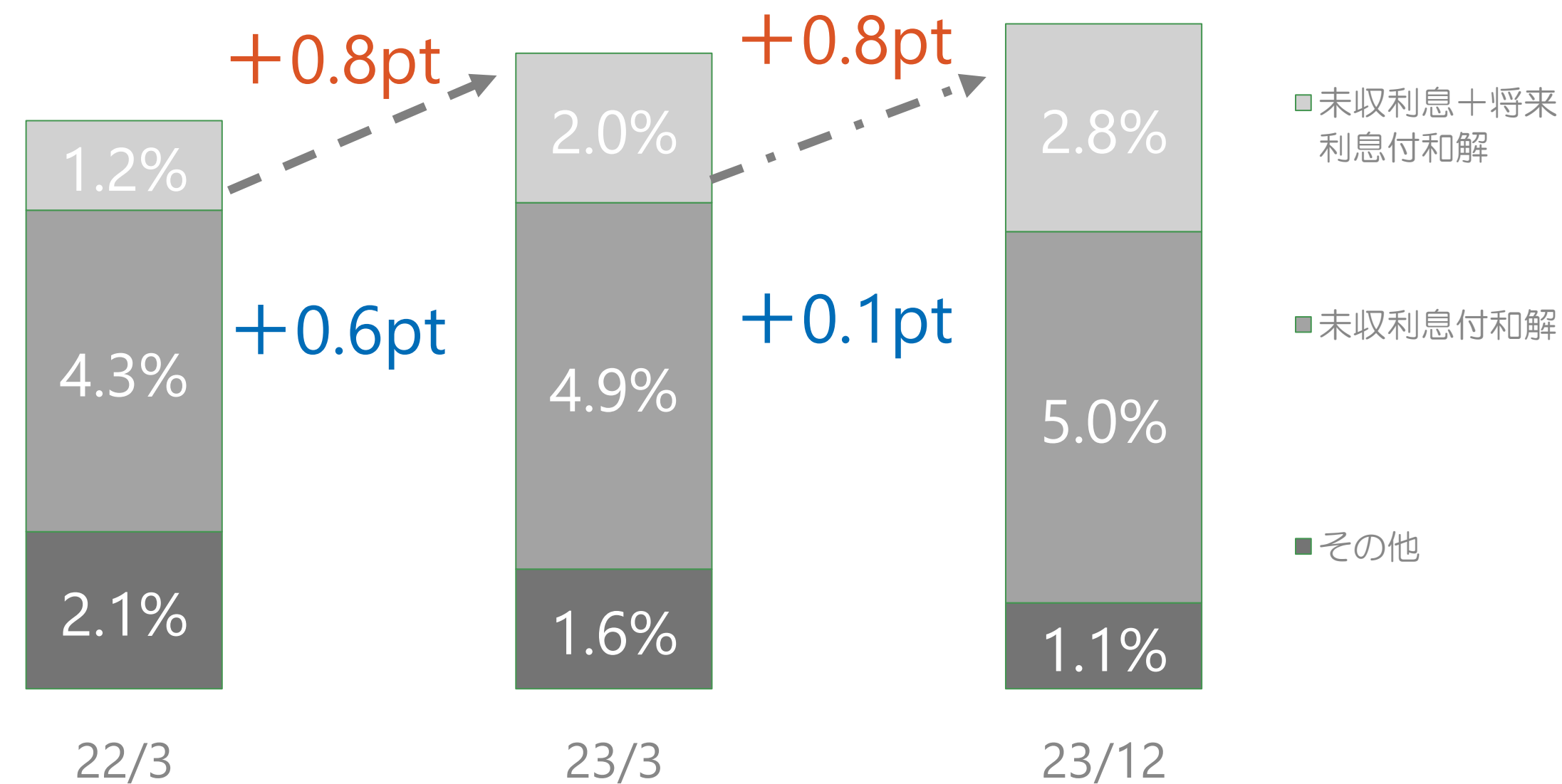
- 取引の浅い債権の占有や足元の介入増、和解債権（貸出条件緩和債権）の完済までの滞留を主要因として、不良債権比率は増加
- 和解債権（貸出条件緩和債権）は不良債権ではあるものの、貸倒償却率は通常債権と同程度
- 前年同期と比較し、将来利息や未収利息を付した和解も増加

不良債権比率（無担保）

■ 貸出条件緩和債権 ■ 3ヶ月以上延滞債権 ■ 危険債権 ■ 破産更生債権



【内訳】 貸出条件緩和債権

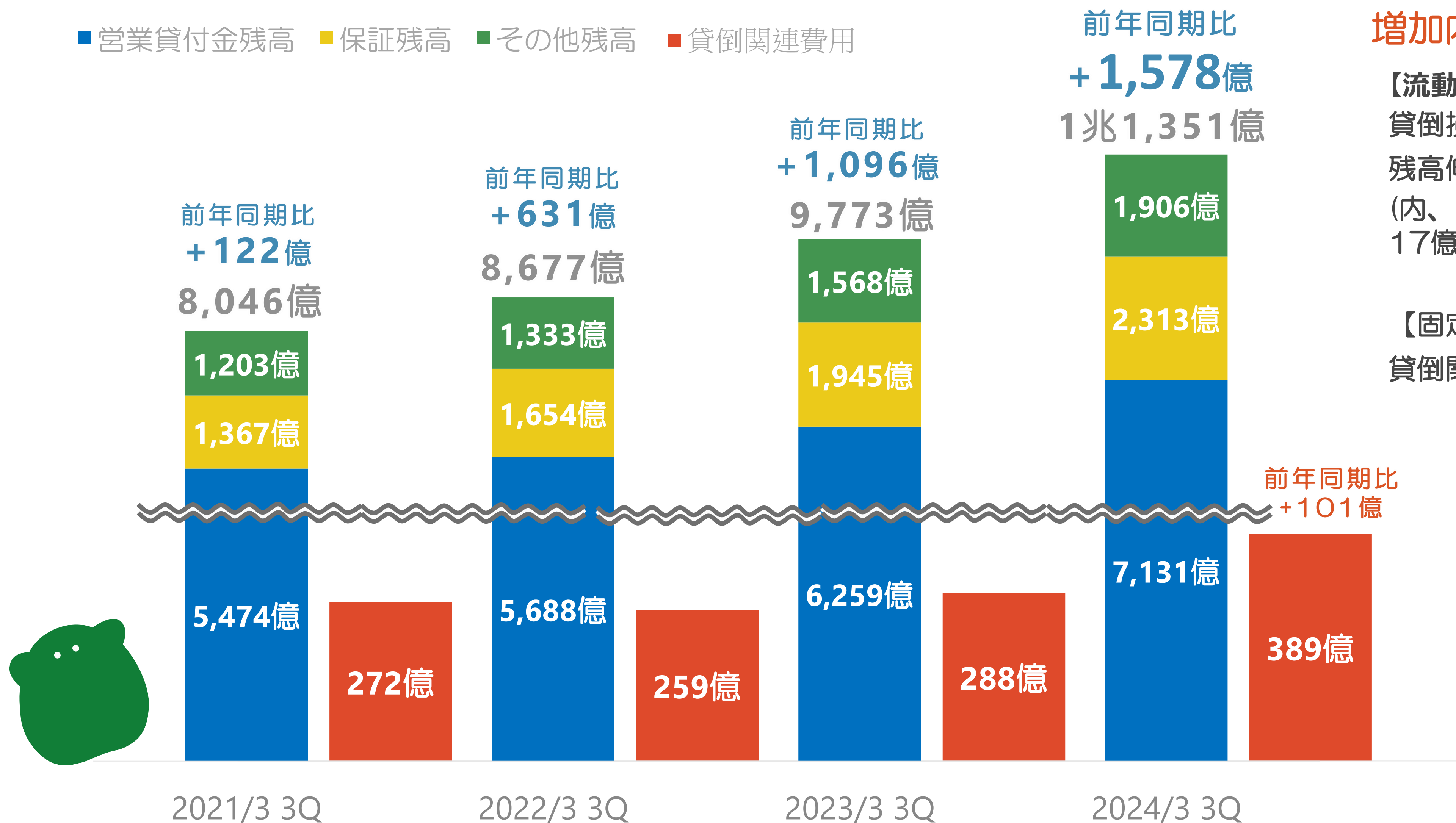


- 介入和解の入金率は90%、貸倒償却率は通常債権と同程度
- 将来利息や未収利息を付した和解が増加

【連結】 営業債権残高/貸倒関連費用

- 貸倒関連費用は前年度に発生した貸倒損失、営業債権残高と和解債権の伸長に応じた引当金の繰入額で構成
- 営業債権残高が前年同期比1,578億円増となった一方で、貸倒関連費用は前年同期比101億円増の389億円

■ 営業貸付金残高 ■ 保証残高 ■ その他残高 ■ 貸倒関連費用



増加内訳

【流動】

貸倒損失 +64億

残高伸長(繰入) +36億

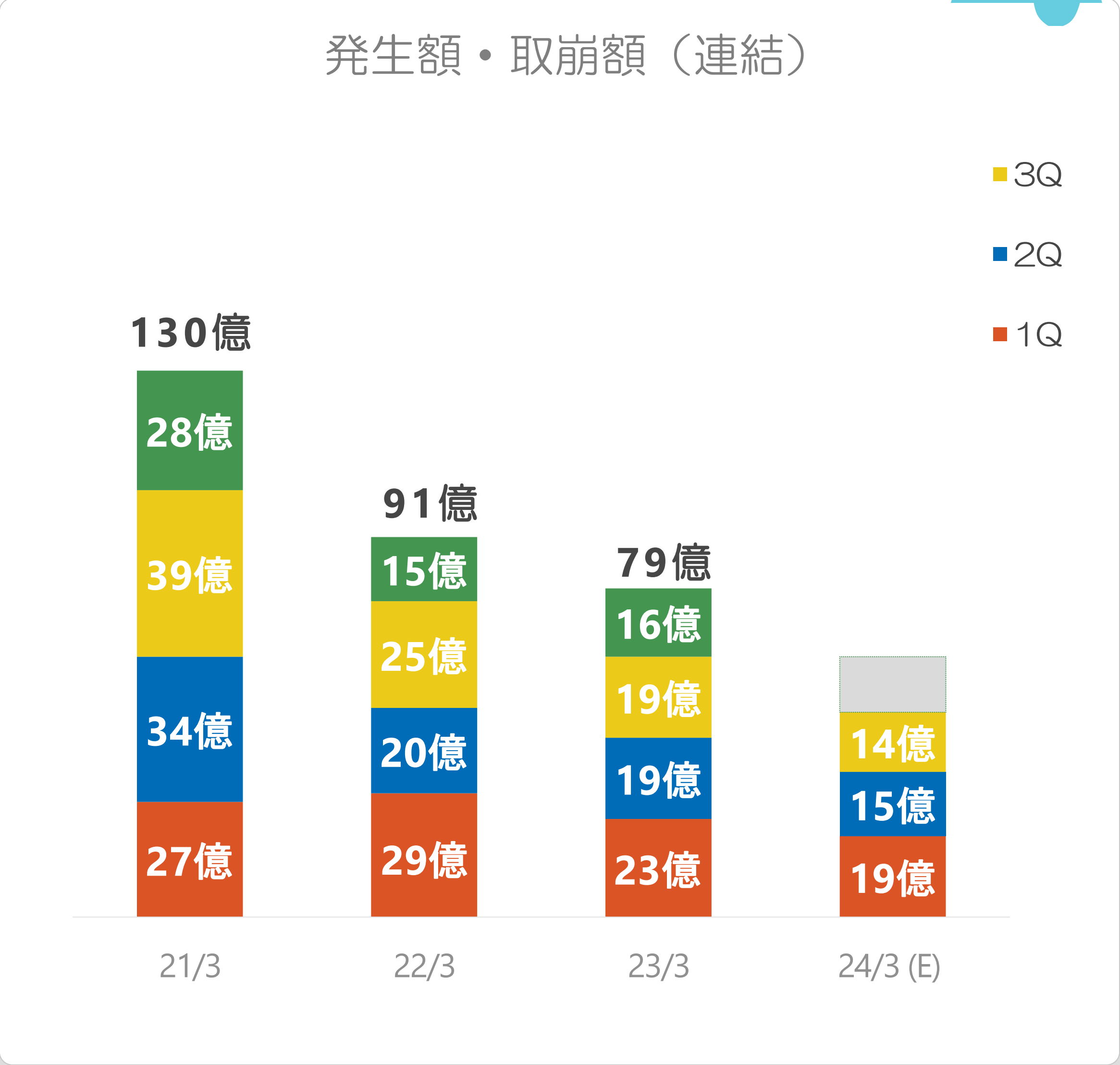
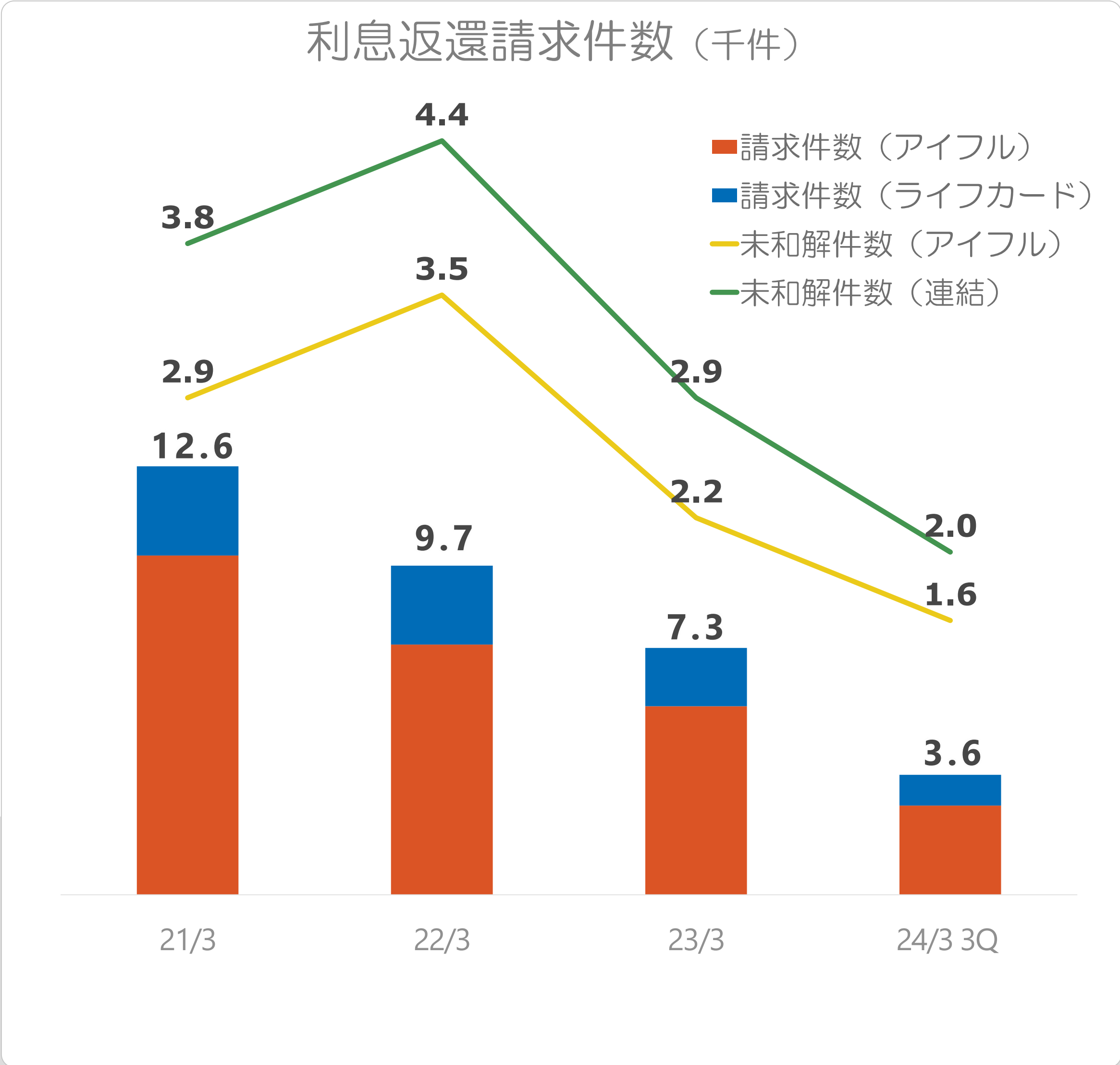
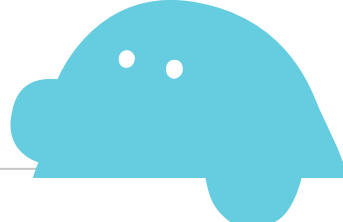
(内、23/3の引当基準見直影響17億含む)

【固定】

貸倒関連費用(繰入) +0.5億

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





③ アイフルグループの『変化』

IT化の取り組み



アイ
フル

成功体験

スマホアプリの内製化

申込フォームの内製化

WEBサイト
作成・改修

社内オペレーション
改善ツール

取り組み拡充

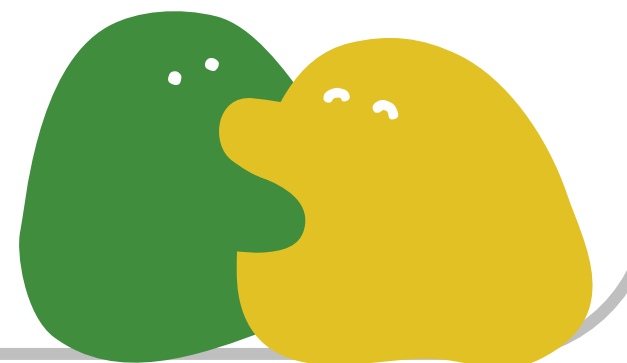
- UI/UX改善
- 業務効率化
- コスト削減



アイ
フル

AG


グループ全社



変化：デジタル化・内製化の取り組み

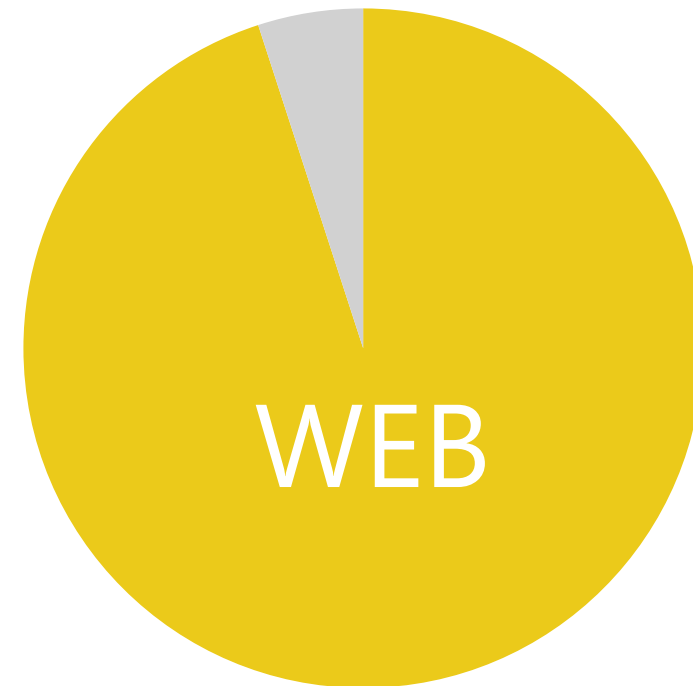
■ 申込フォームの改善

ストレスの感じないフォームを目指し、UI/UXを改善



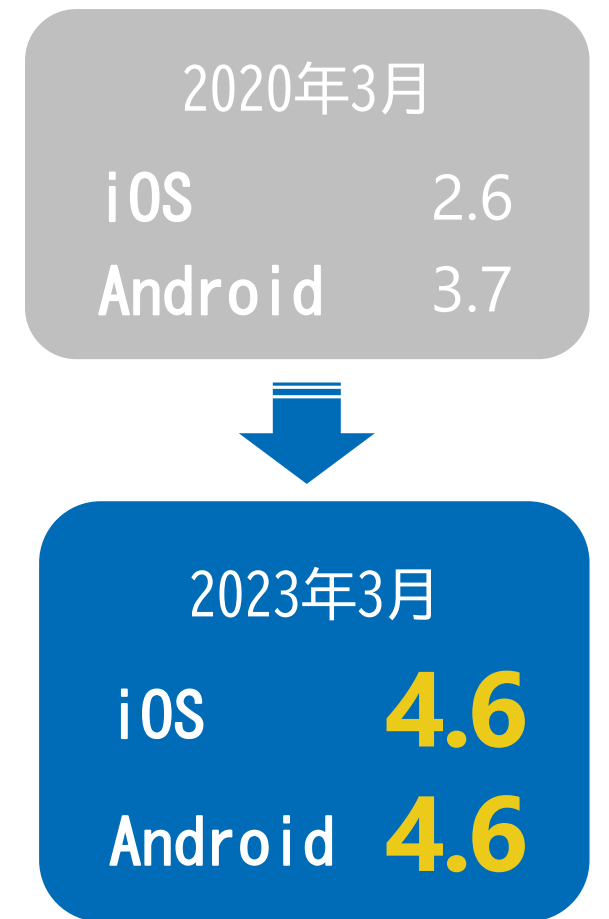
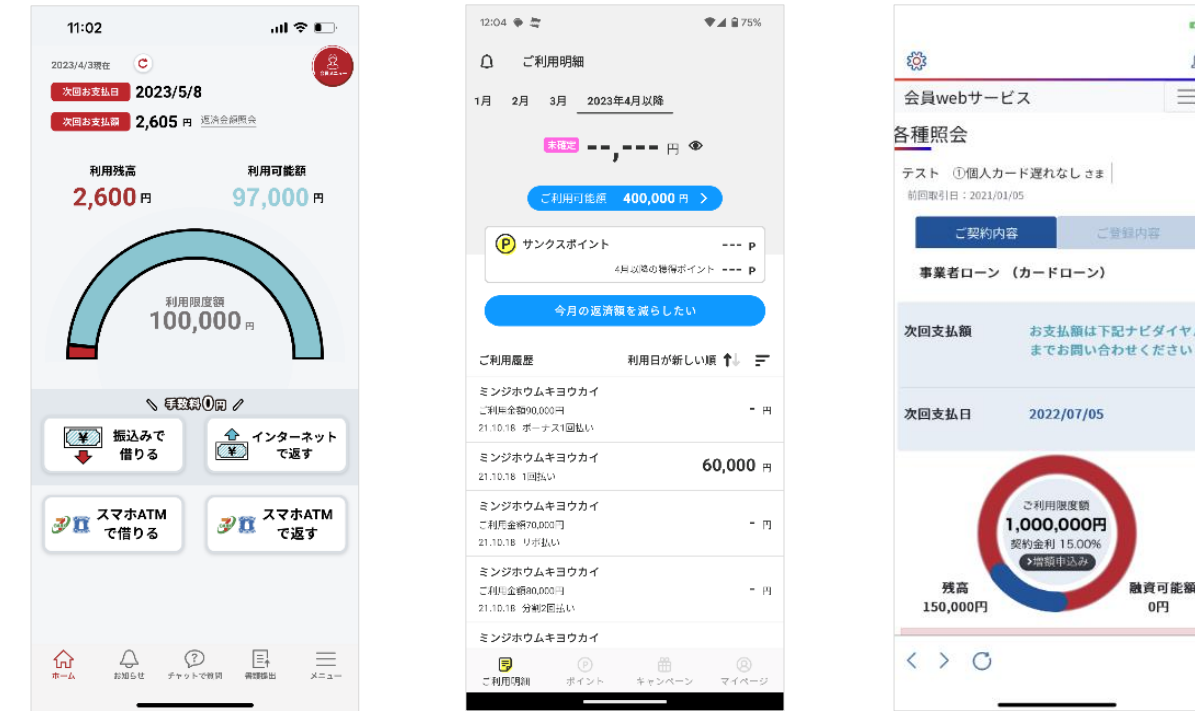
■ WEB申込率

WEBを通じた申込率は97%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



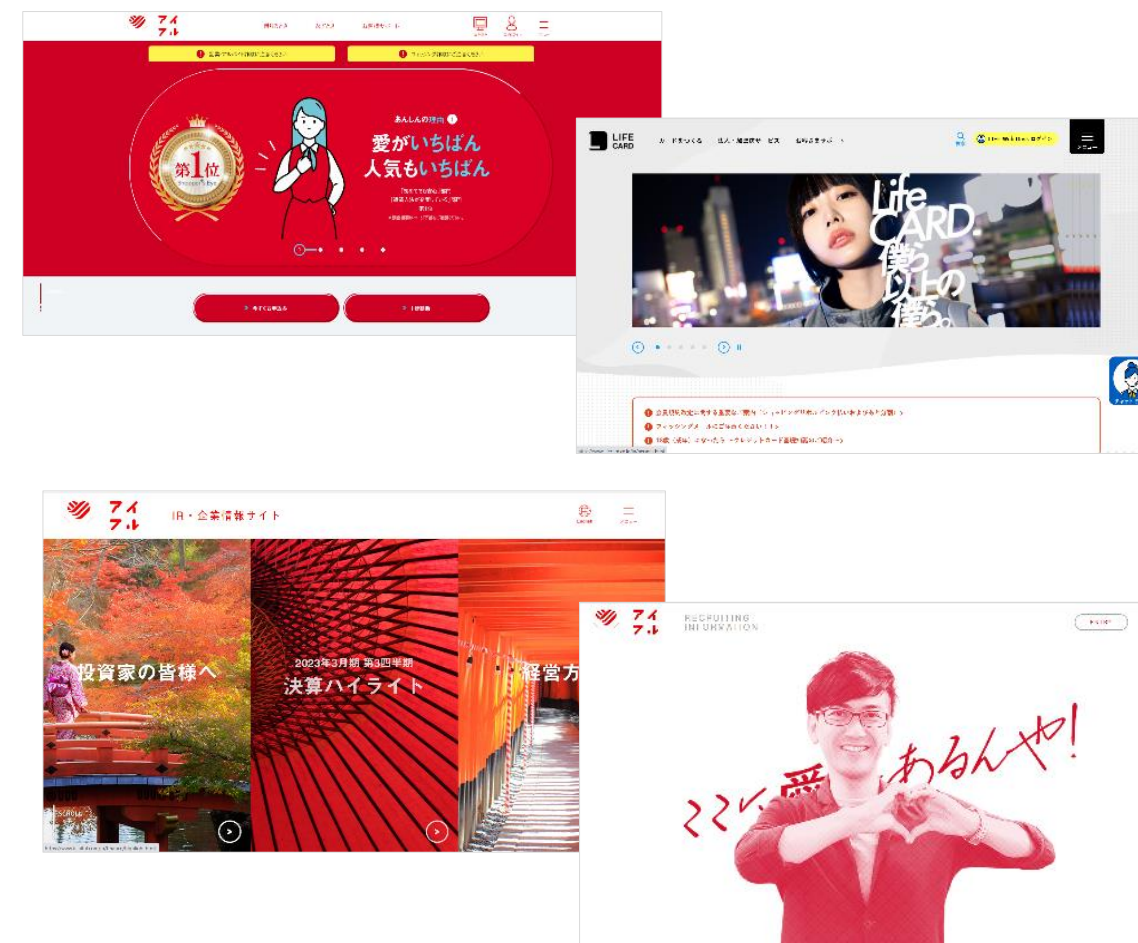
■ 社内オペレーションの改善

融資申込ステータス管理システム
スマホ申込WEBフォームの受付情報をもとに、申込から審査までに生じるお客様とのやり取りの一元管理が可能に

通話履歴全文検索システム
Amazon Connectと統合することで音声通話の文字起こしや感情分析の結果の閲覧が可能に



■ 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

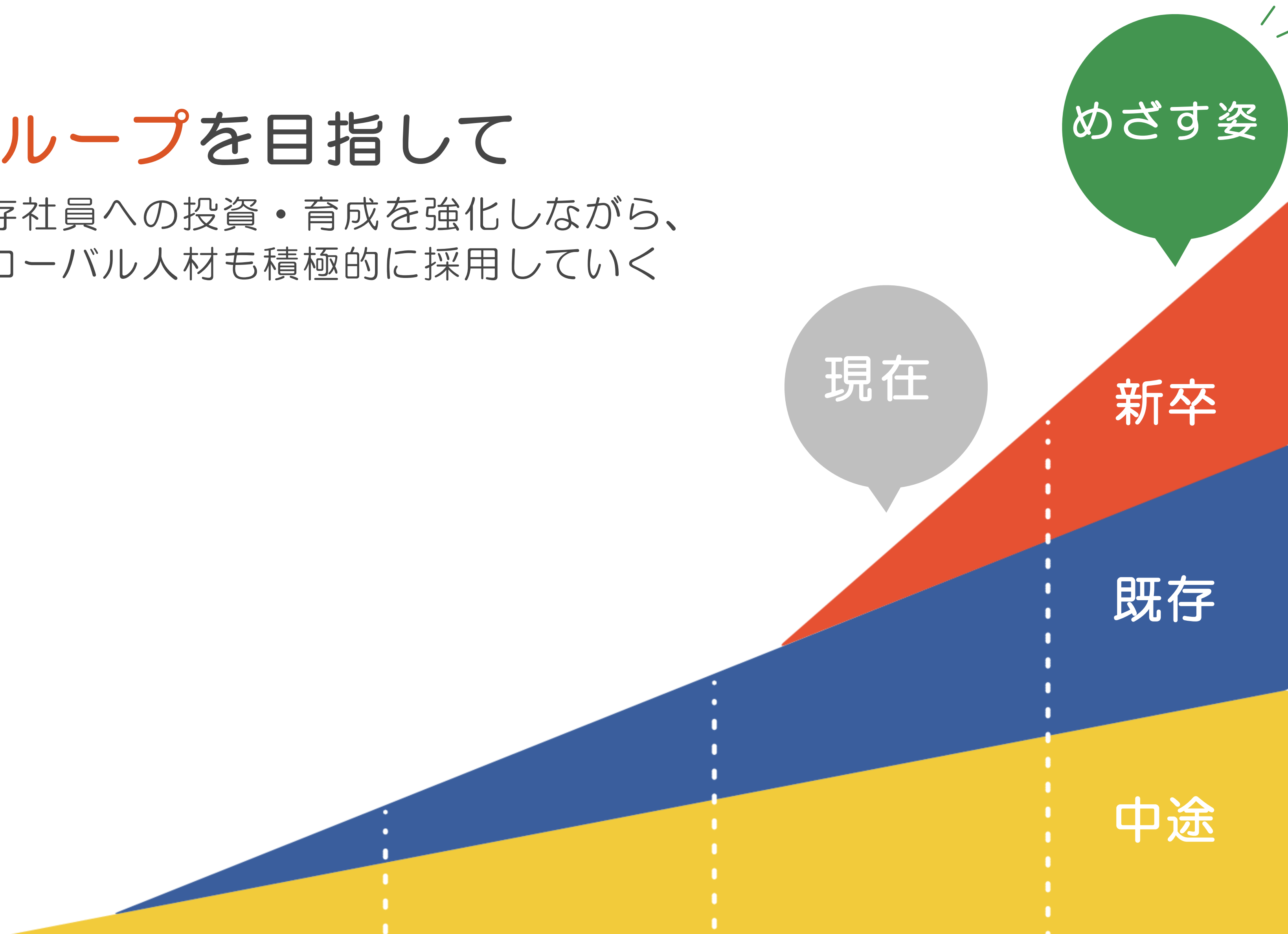
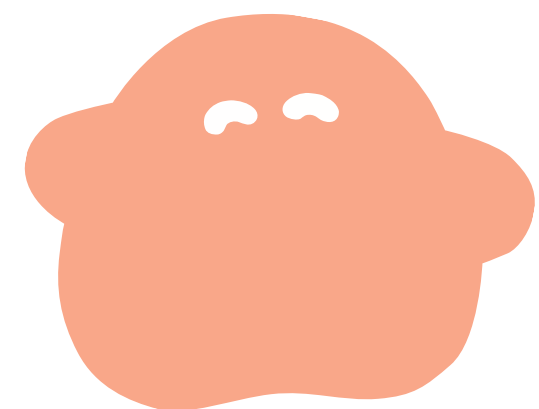
現在

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

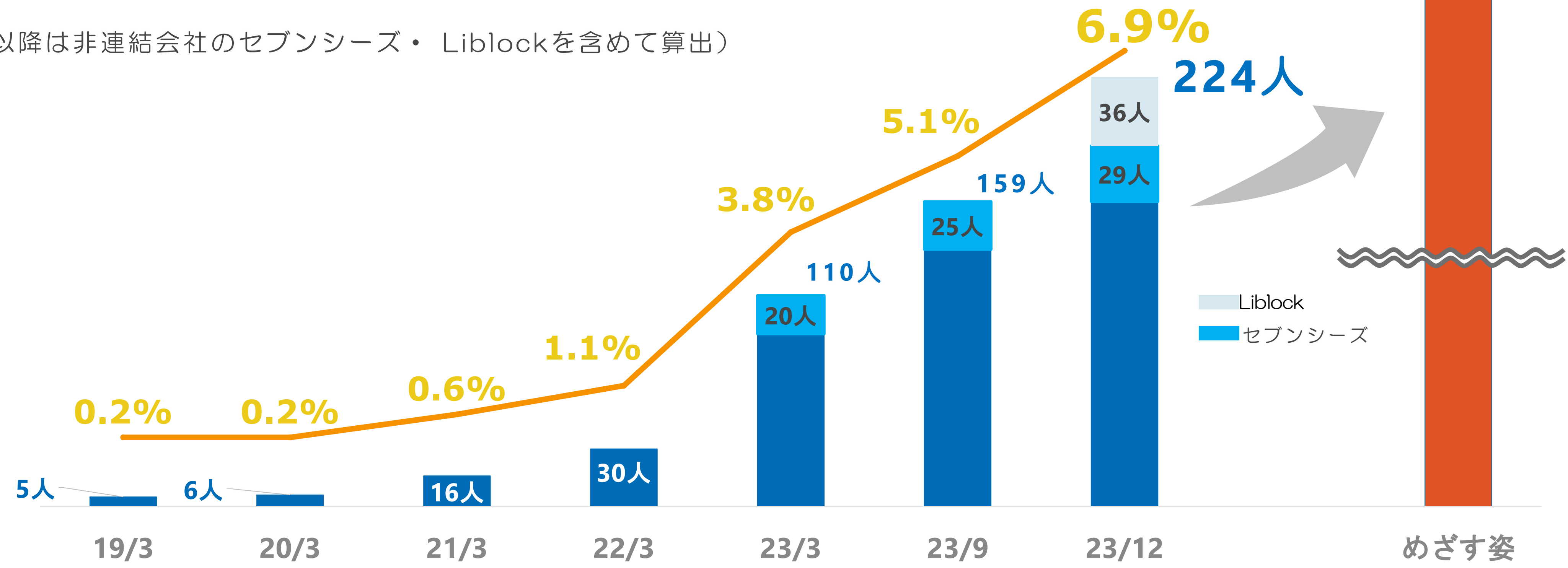


変化：IT人材戦略

- M&A（SES事業） 23/3 セブンシーズ株式会社、23/11 株式会社Liblock
- ハッカソン 今年度計4回開催（国内2回・海外2回）
⇒海外のIT人材獲得に繋がる
（チュラロンコン大学（タイ王国）・インド工科大学（インド）等）

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

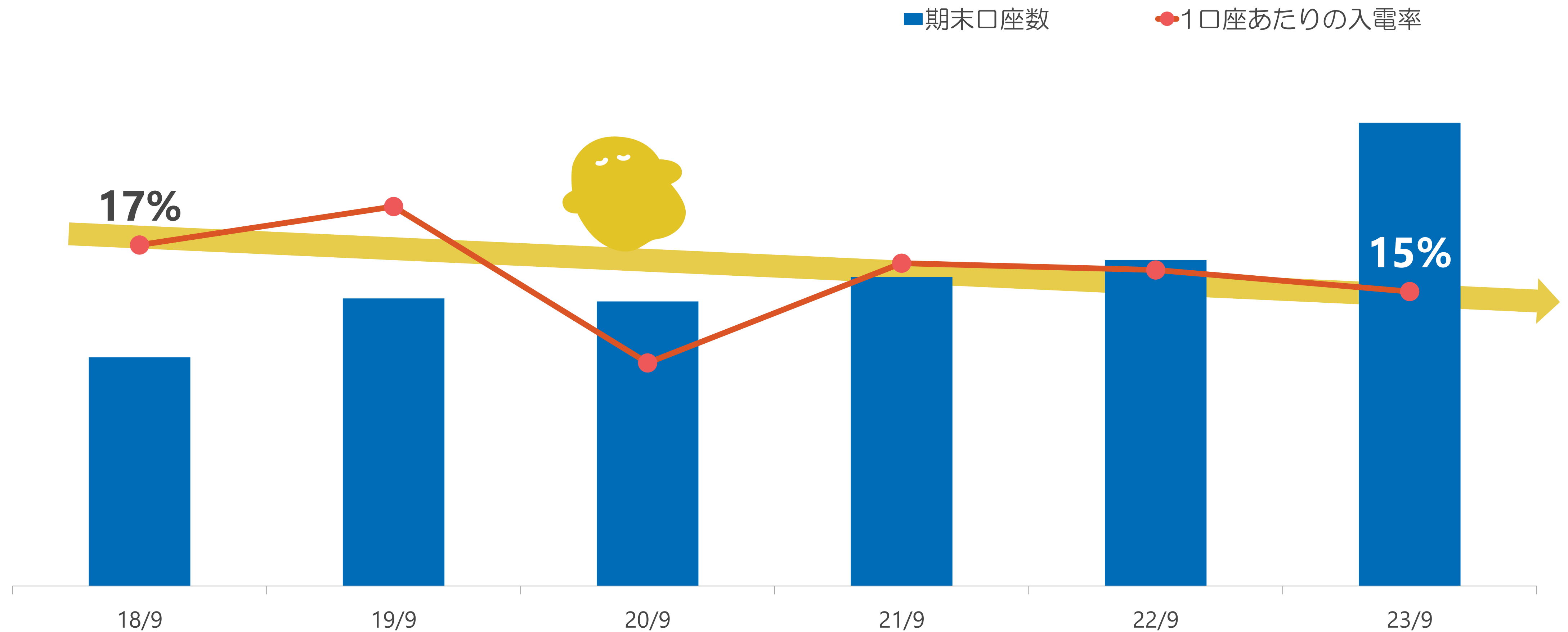
（23/3以降は非連結会社のセブンシーズ・Liblockを含めて算出）



社員占有率
25%

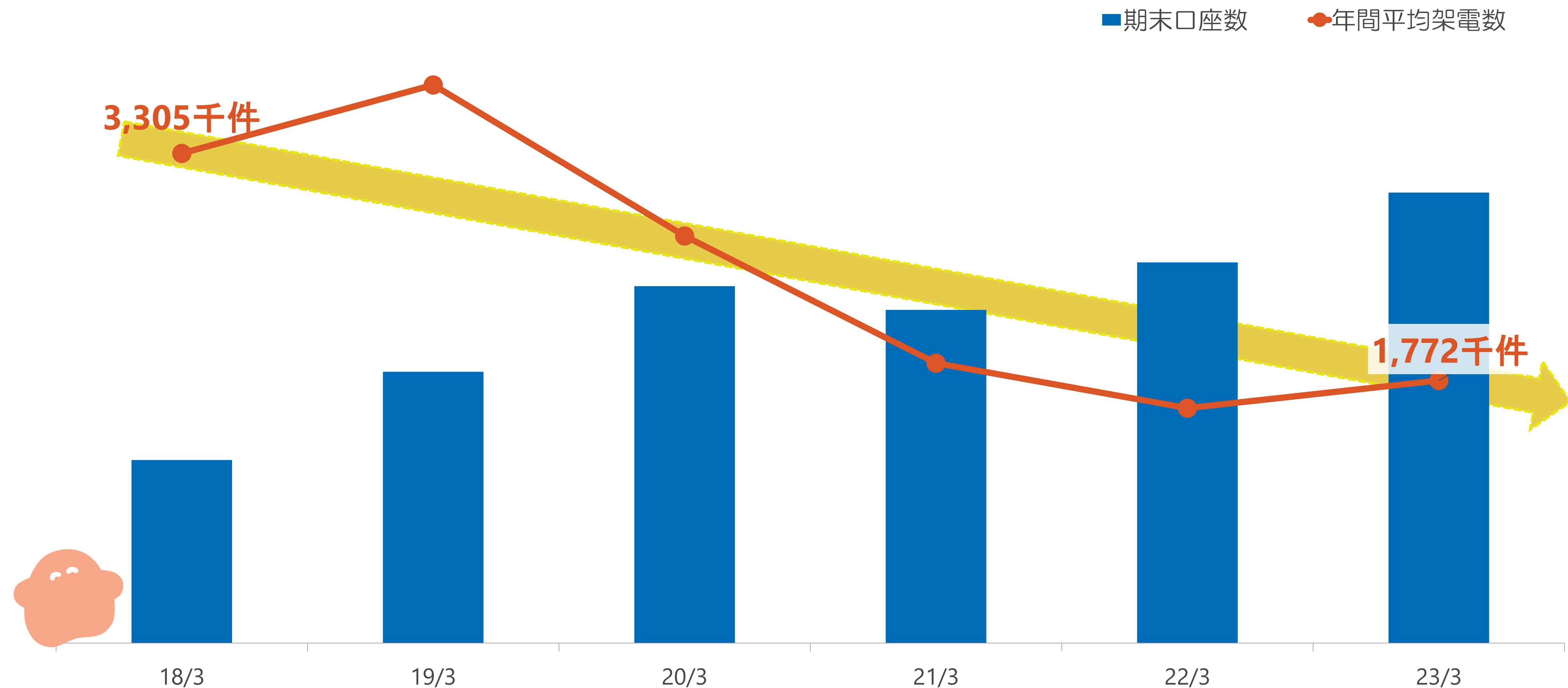
IT化推進による効果（アイフル営業部門）

- 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





④ アイフル決算概況

営業実績



単位：百万円	23/3 3Q	24/3 3Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業債権残高	667,138	762,809	95,671	14.3%
営業貸付金残高	487,131	545,486	58,355	12.0%
無担保ローン	474,594	531,668	57,074	12.0%
有担保ローン	2,687	1,954	-733	-27.3%
事業者ローン	9,849	11,863	2,014	20.5%
信用保証残高	168,644	203,359	34,715	20.6%
新規顧客数（件）	212,087	268,150	56,063	26.4%
無担保ローン	212,021	268,065	56,044	26.4%
口座数（千件）	1,064	1,229	164	15.5%
無担保ローン	1,052	1,217	164	15.6%
貸付量	170,255	205,983	35,728	21.0%
新規顧客	31,296	38,725	7,429	23.7%
既存顧客	138,959	167,257	28,298	20.4%
営業貸付金利回り	14.5%	14.5%	0.0Pt	—
無担保ローン18%以下残高占有率	99.4%	99.6%	0.1Pt	—
貸倒発生額	17,468	20,788	3,320	19.0%
利息返還に係る貸倒以外の貸倒額	17,029	20,428	3,399	20.0%
貸倒償却率	2.7%	2.8%	0.1Pt	—
利息返還に係る貸倒以外の貸倒率	2.6%	2.7%	0.1pt	—

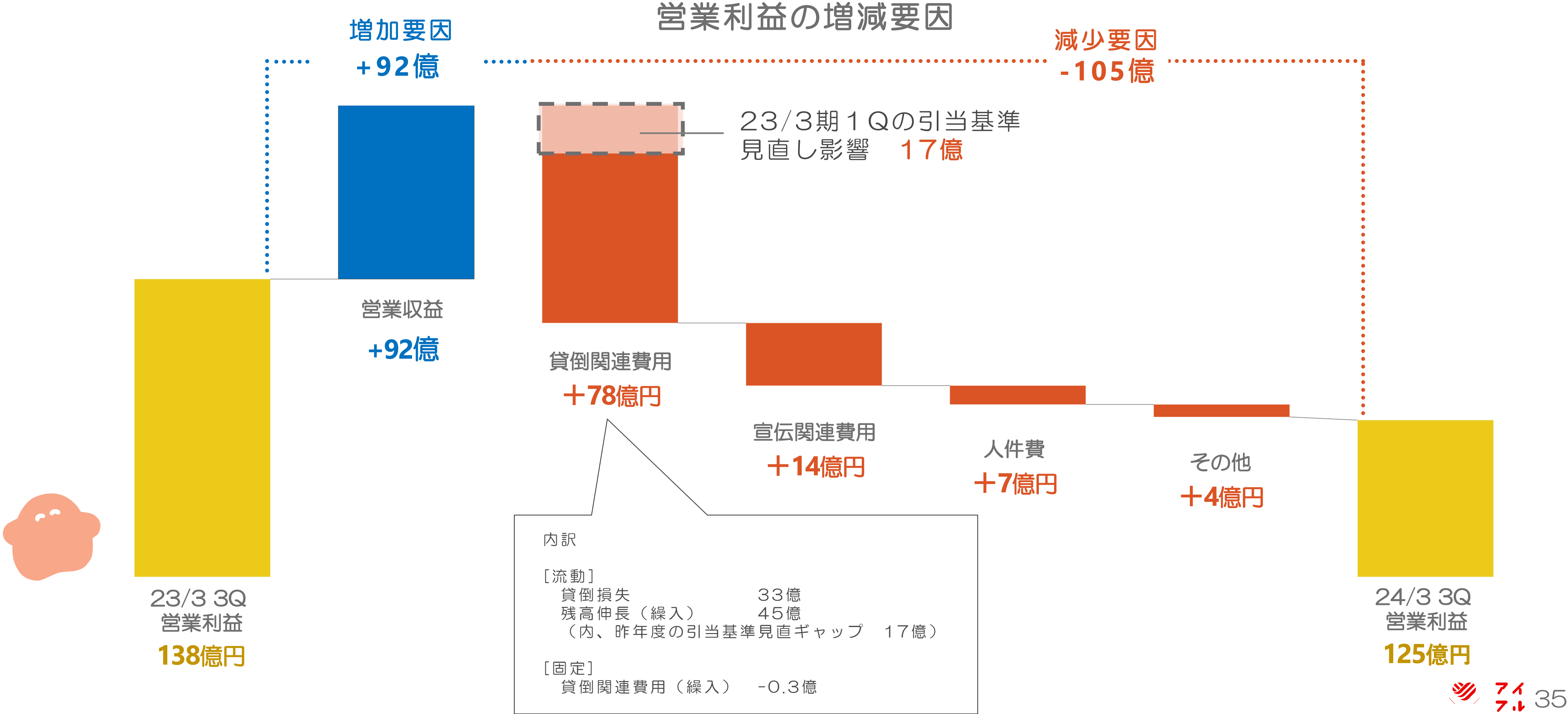
決算概要



単位：百万円	23/3 3Q	24/3 3Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	66,511	75,774	9,262	13.9%
営業貸付金利息	50,782	56,692	5,909	11.6%
信用保証収益	9,214	10,612	1,397	15.2%
営業費用	52,703	63,254	10,551	20.0%
金融費用	4,053	3,954	-98	-2.4%
貸倒関連費用	18,722	26,585	7,863	42.0%
利息返還関連費用	—	—	—	—
宣伝関連費用	10,177	11,671	1,494	14.7%
広告宣伝費	9,865	11,264	1,399	14.2%
販売促進費	312	407	95	30.5%
人件費	7,131	7,903	771	10.8%
その他費用	12,618	13,138	520	4.1%
営業利益	13,808	12,519	-1,288	-9.3%
営業外収益	12,342	2,030	-10,312	-83.6%
営業外費用	11	41	30	266.1%
経常利益	26,140	14,508	-11,632	-44.5%
特別利益	—	56	—	—
特別損失	—	—	—	—
当期純利益	25,049	13,291	-11,757	-46.9%

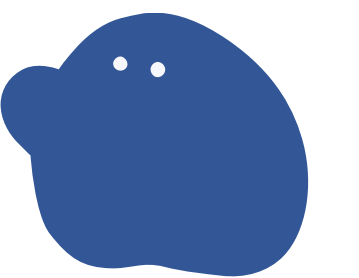
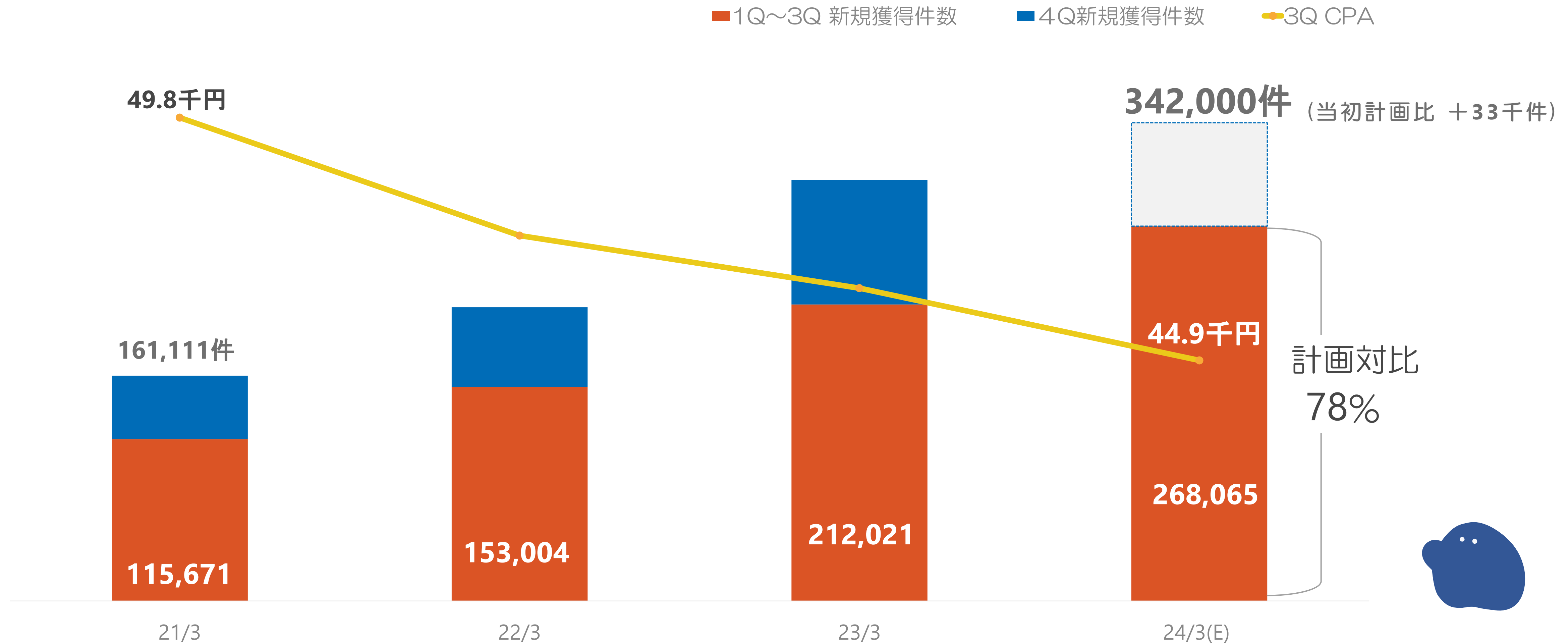
決算概要/差異要因（3Q 前年同期比）

- 営業債権残高の拡大により営業収益が増加した一方、貸倒関連費用・宣伝関連費用の増加等によって、営業利益は前年同期比12億円減の125億円となった



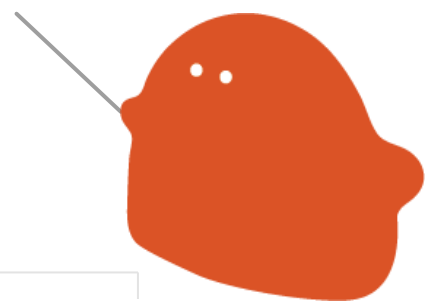
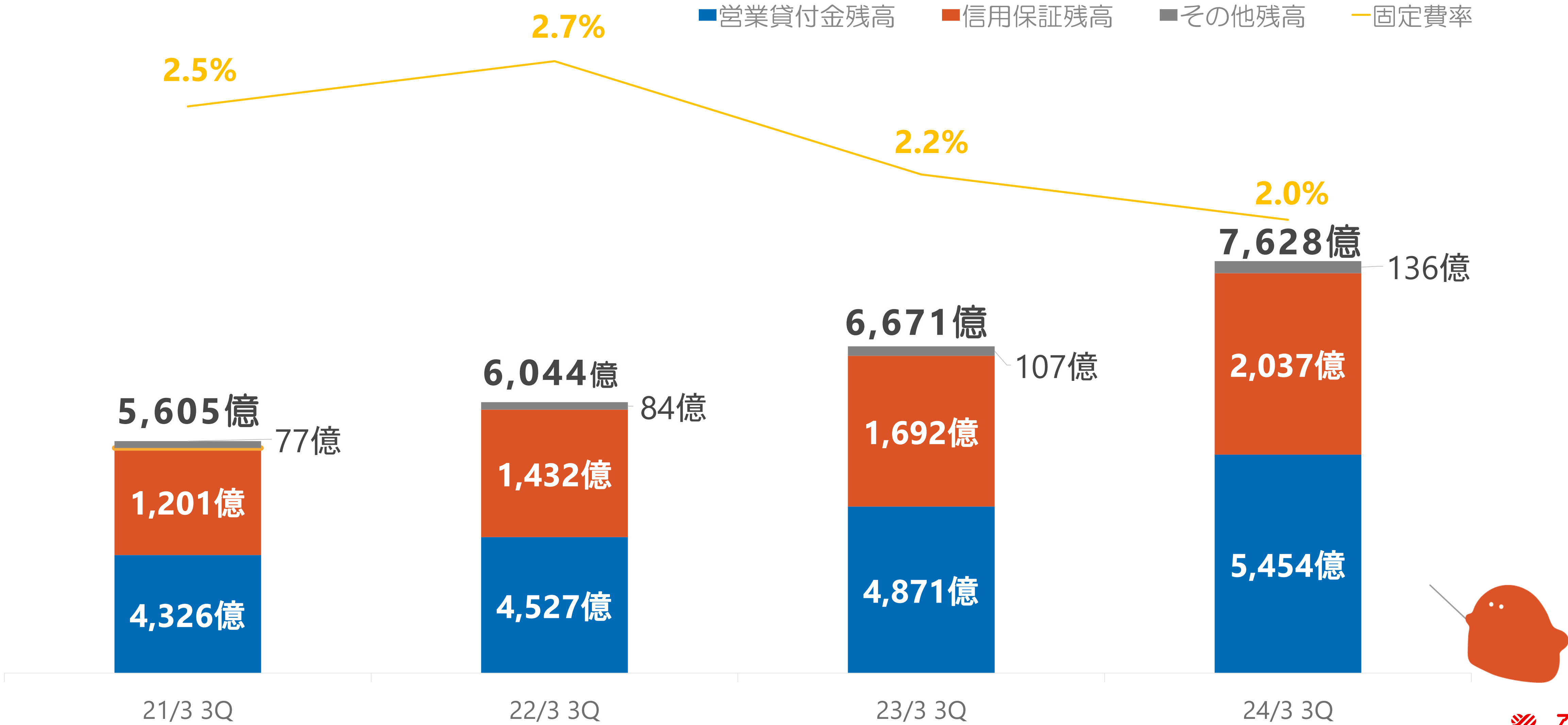
ローン事業/新規獲得とCPAの相関

- 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26.4%増の26.8万件（計画比78%のピッチ）



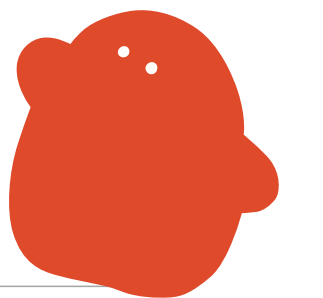
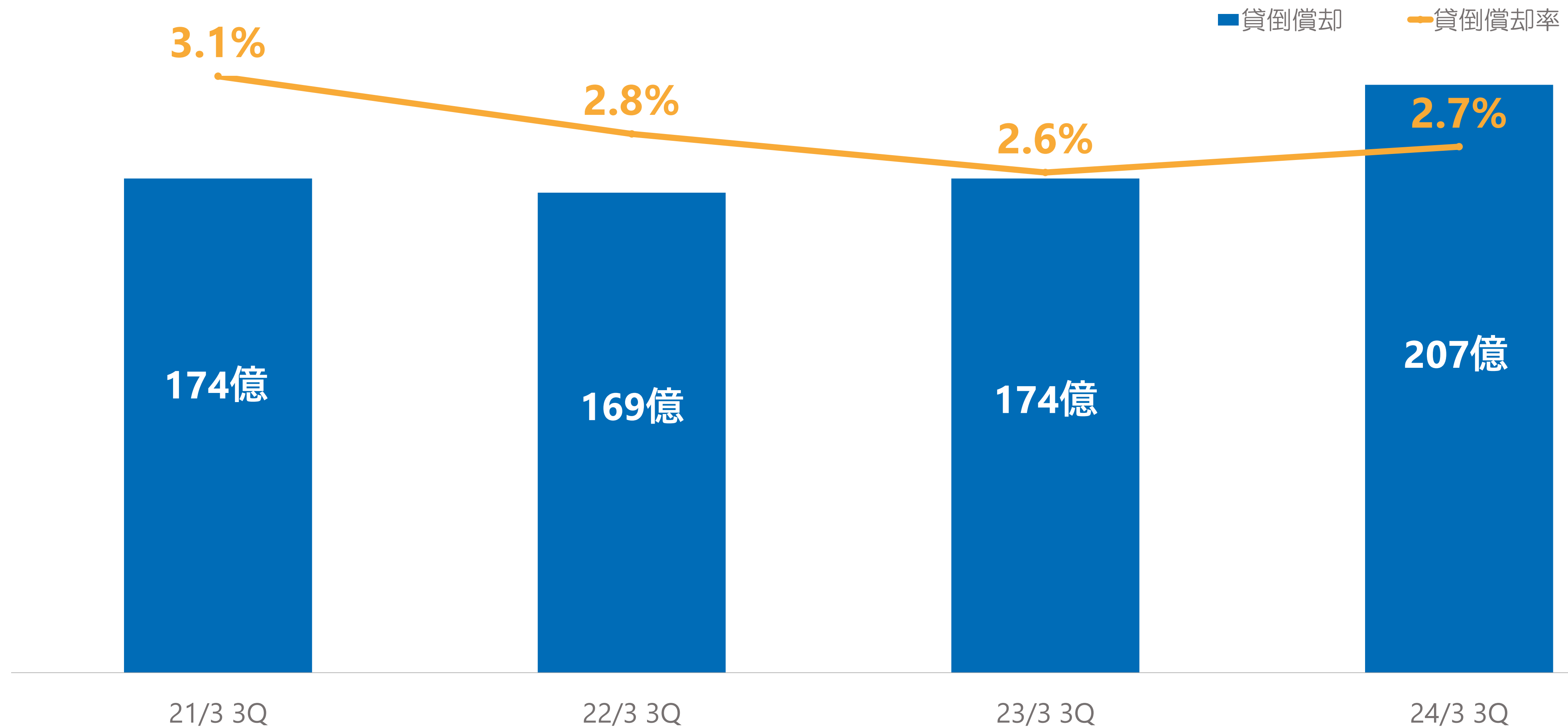
営業債権残高と固定費の推移

● 好調なローン事業、信用保証事業を背景に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2.0%と低位安定



不良債権/貸倒償却

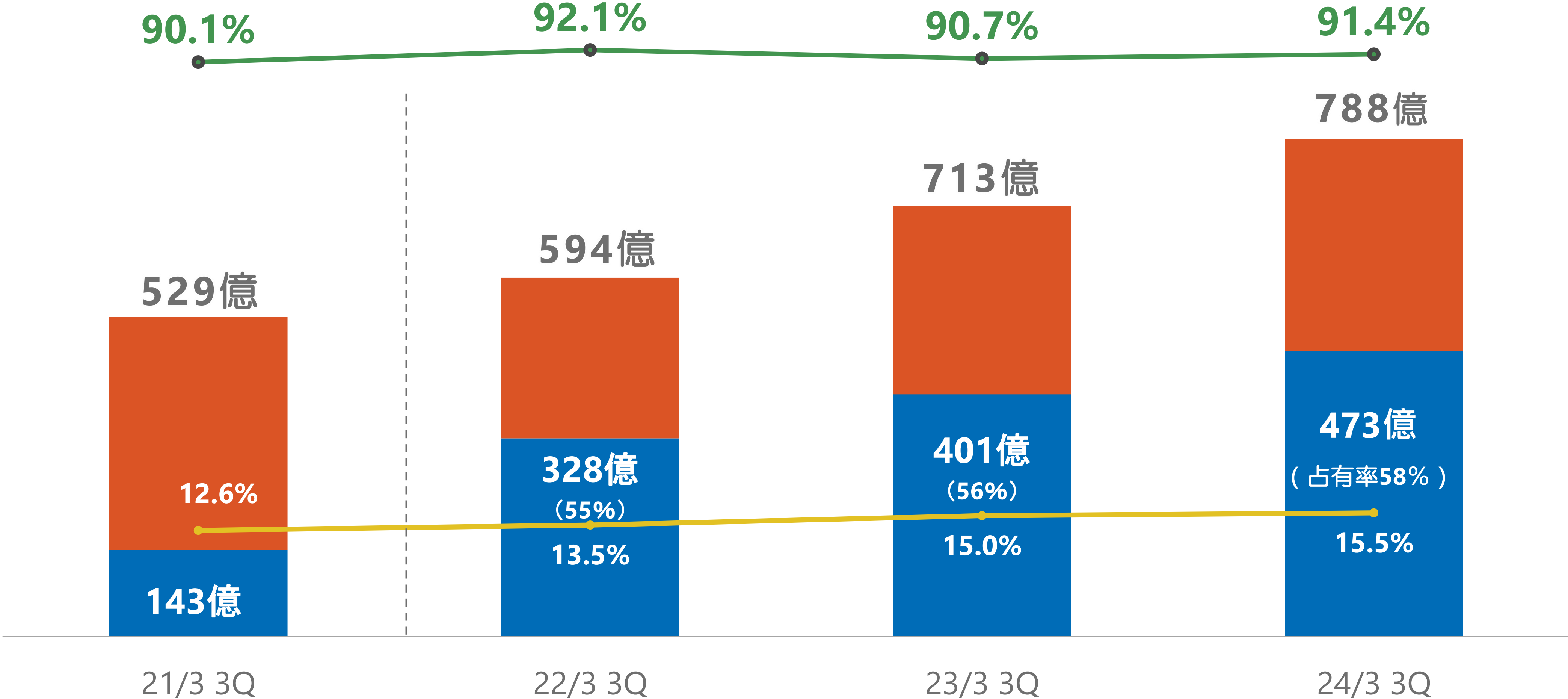
- 貸倒償却は営業債権残高増加に伴い前年同期比19.0%増の207億円となったが、償却率は2.7%と安定



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0.5pt増の15.5%となった

■ 無担保ローン不良債権残高(条件緩和除) ■ うち貸出条件緩和債権残高 ● 無担保ローン不良債権比率 ● 貸出条件緩和債権の入金率



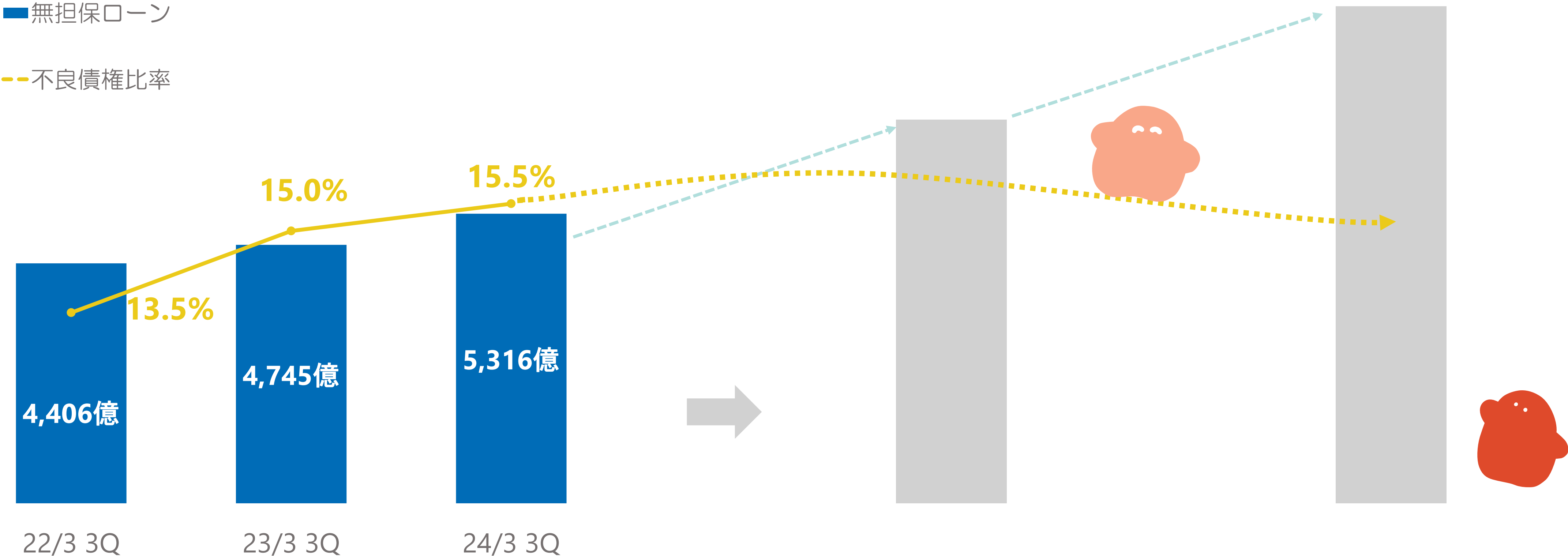
※1 2021年3月期第4四半期より、「延滞債権」に含めていた「定期的に入金がある和解債権」を、より実態に即した「貸出条件緩和債権」に含む

※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、また滞留していた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



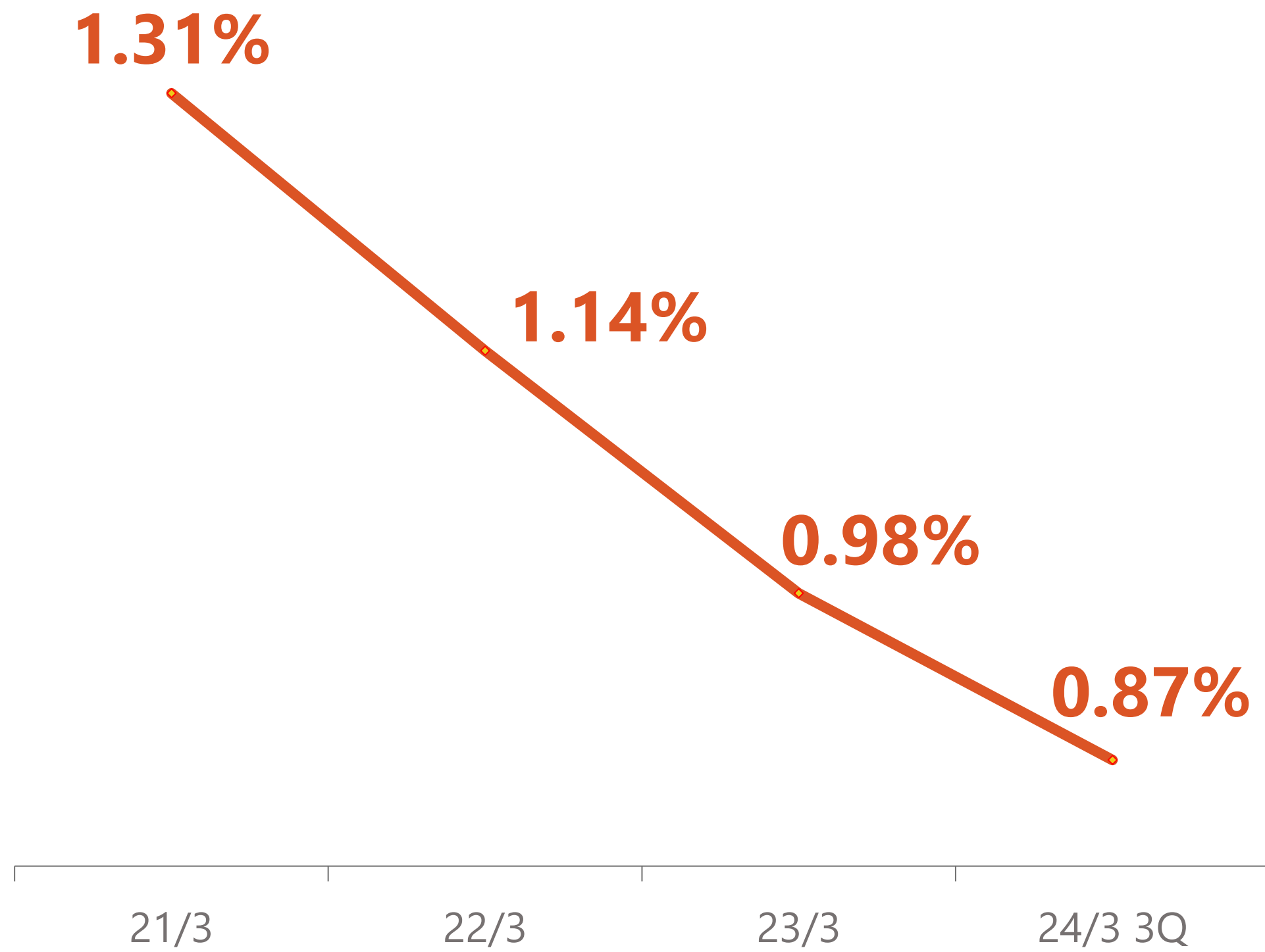
資金調達

- 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2.4%減

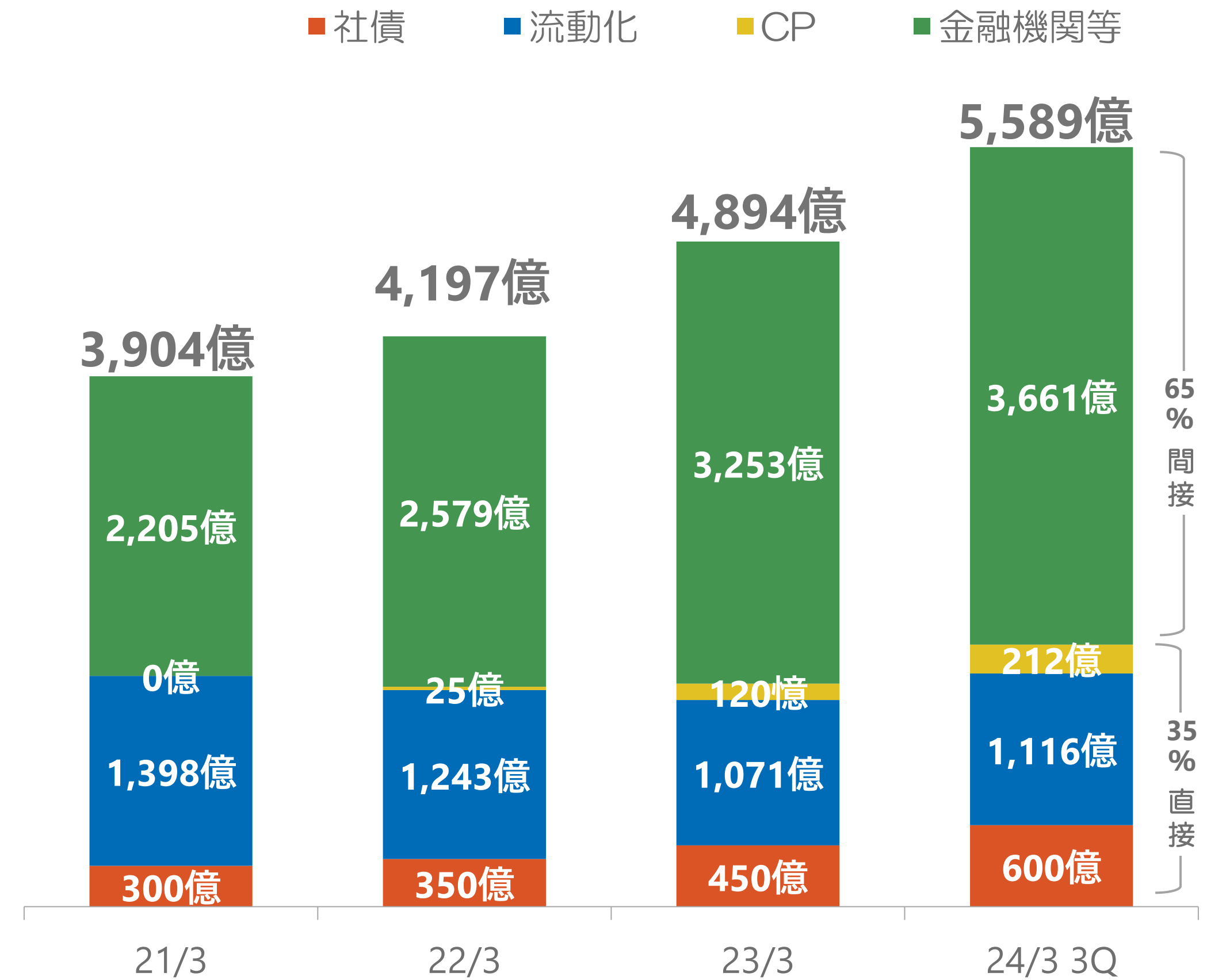
※23年12月 JCRの信用格付けが格上げ（BBB+ →A-）



調達金利



調達金額





⑤ ライフカード決算概況

営業実績



単位：百万円	23/3 3Q	24/3 3Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業債権残高	169,945	174,337	4,392	2.6%
営業貸付金残高	32,001	31,530	-471	-1.5%
キャッシング	22,987	22,637	-349	-1.5%
割賦売掛金残高	107,595	111,051	3,455	3.2%
リボ・分割	52,791	54,050	1,258	2.4%
信用保証残高	28,610	29,622	1,011	3.5%
新規発行数（千枚）	325	311	-14	-4.4%
プロパーカード	117	105	-12	-10.2%
提携カード	207	205	-2	-1.1%
有効会員数（千人）	5,138	5,041	-96	-1.9%
プロパーカード	1,376	1,363	-12	-0.9%
提携カード	3,762	3,678	-83	-2.2%
貸倒発生額	2,617	3,368	750	28.7%
利息返還に係る貸倒以外の貸倒額	2,500	3,291	791	31.7%
貸倒償却率	1.54%	1.93%	0.39pt	-
利息返還に係る貸倒以外の貸倒率	1.47%	1.89%	0.42pt	-

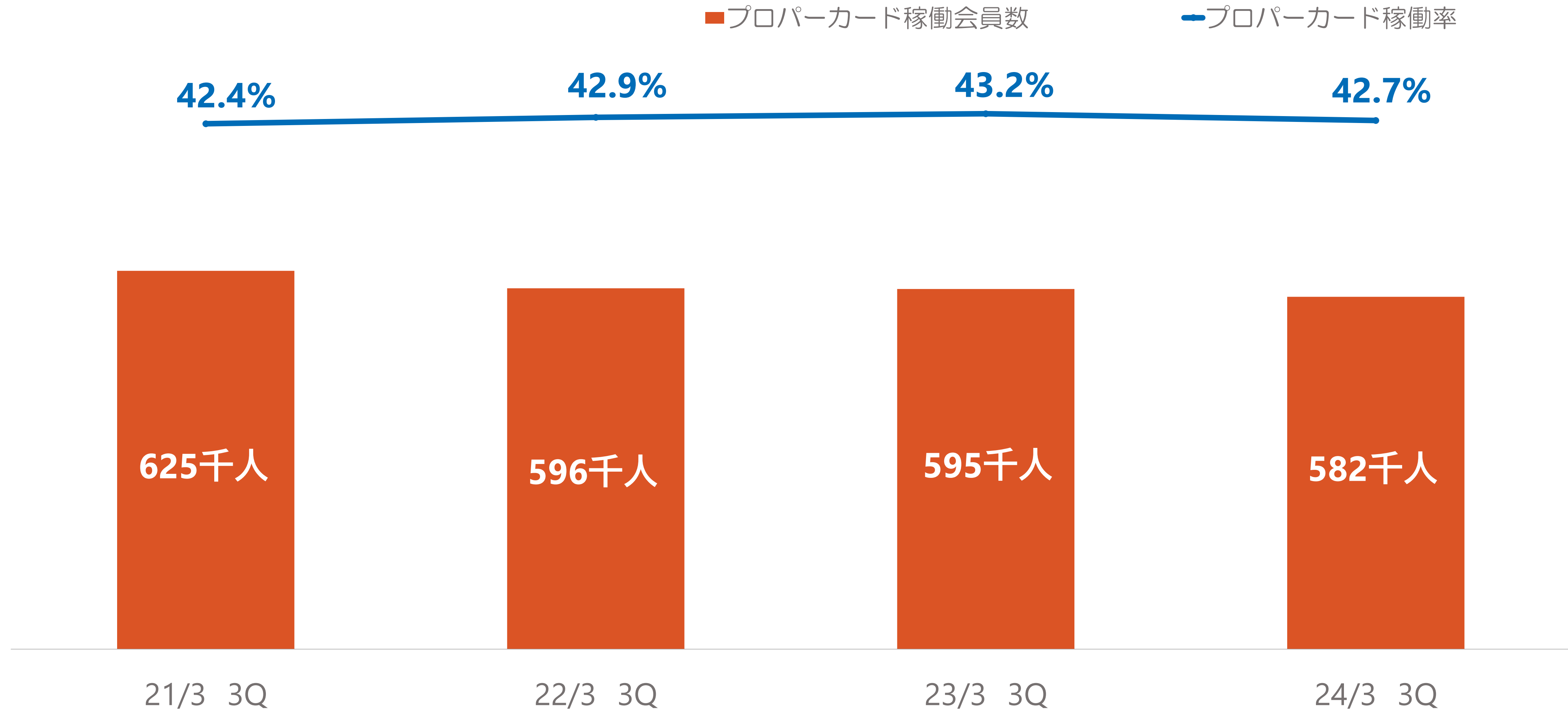
決算概要



単位：百万円	23/3 3Q	24/3 3Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	26,773	28,410	1,637	6.1%
信用購入あっせん収益	15,243	16,390	1,147	7.5%
営業貸付金利息	2,828	2,844	16	0.6%
信用保証収益	1,374	1,429	55	4.0%
その他収益	7,327	7,745	417	5.7%
営業費用	24,920	27,338	2,417	9.7%
金融費用	777	828	60	7.8%
貸倒関連費用	3,257	3,721	463	14.2%
利息返還関連費用	—	—	—	—
広告宣伝費	984	1,869	884	89.8%
販売促進費	2,426	2,186	-239	-9.9%
人件費	3,792	3,894	102	2.7%
その他費用	13,682	14,828	1,146	8.4%
営業利益	1,852	1,071	-780	-42.1%
経常利益	1,955	1,136	-819	-41.9%
当期純利益	1,540	763	-777	-50.4%

プロパーカード稼働会員数・稼働率

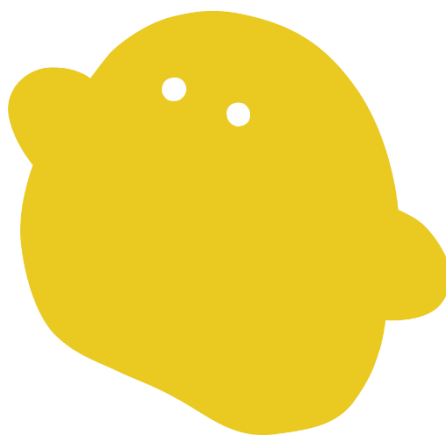
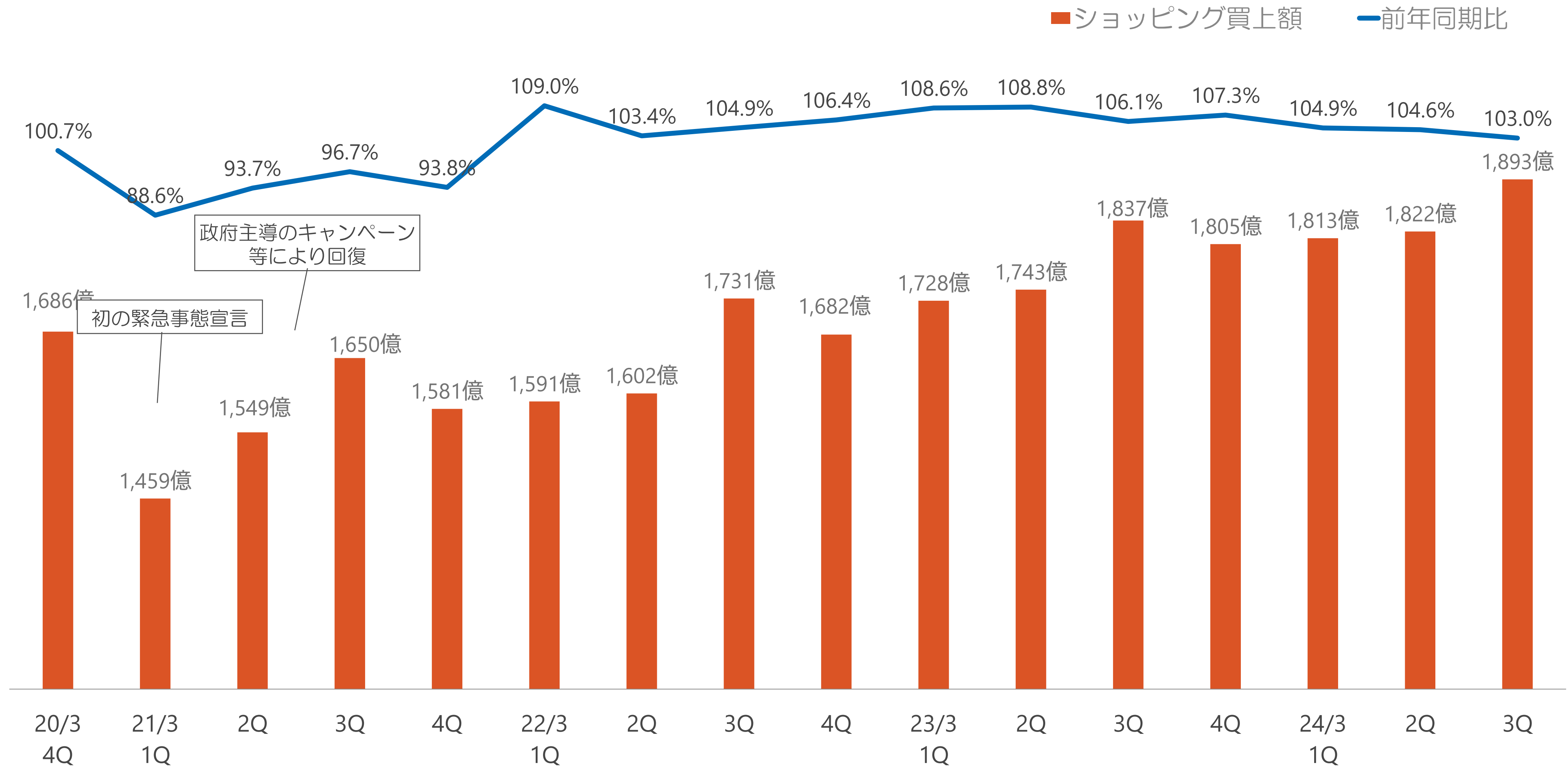
- 稼働重視の獲得手法の推進や、WEBサイト及びスマホアプリのリニューアルにより40%以上の稼働率を維持



※ 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

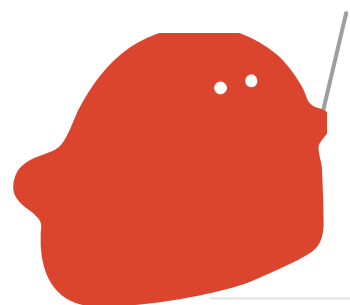
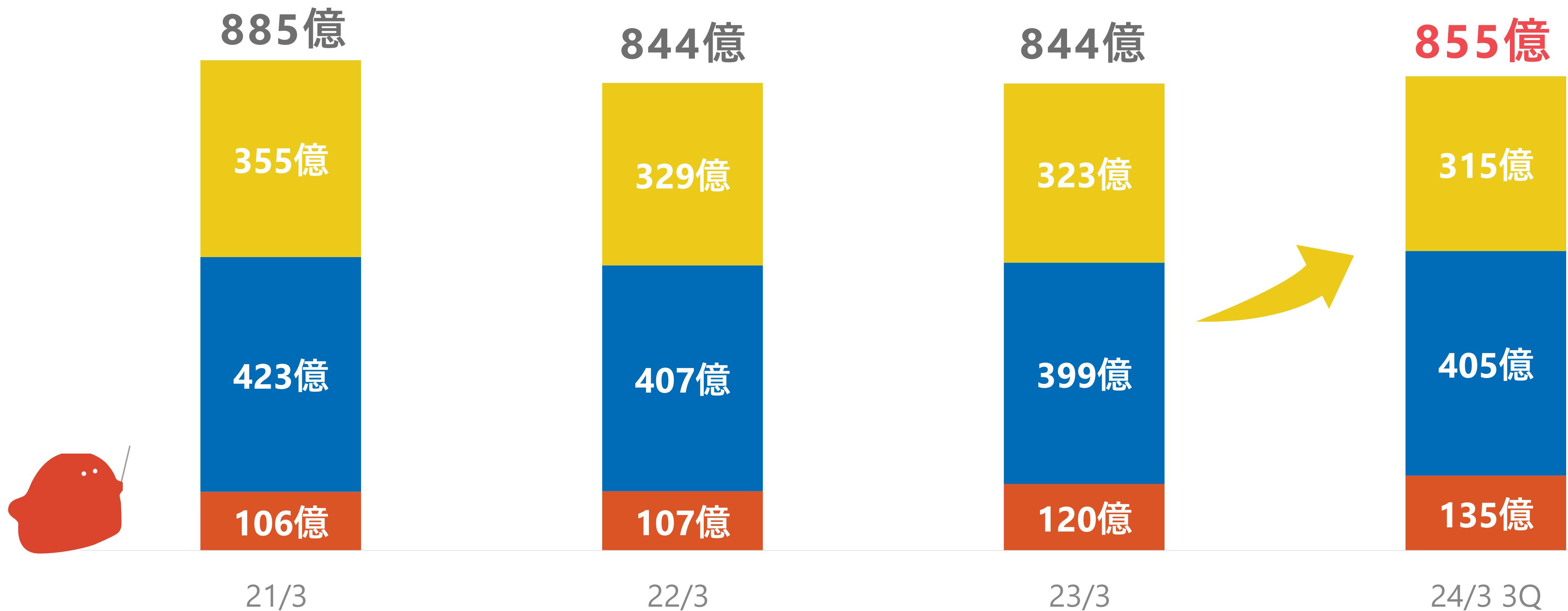


リボ・分割・キャッシング残高推移

- 経済活動の順調な回復を背景に、リボ・分割は残高増加に転じた

残高推移（営業債権ベース）

■ 分割 ■ リボ ■ キャッシング



プロパーカードのLTV向上

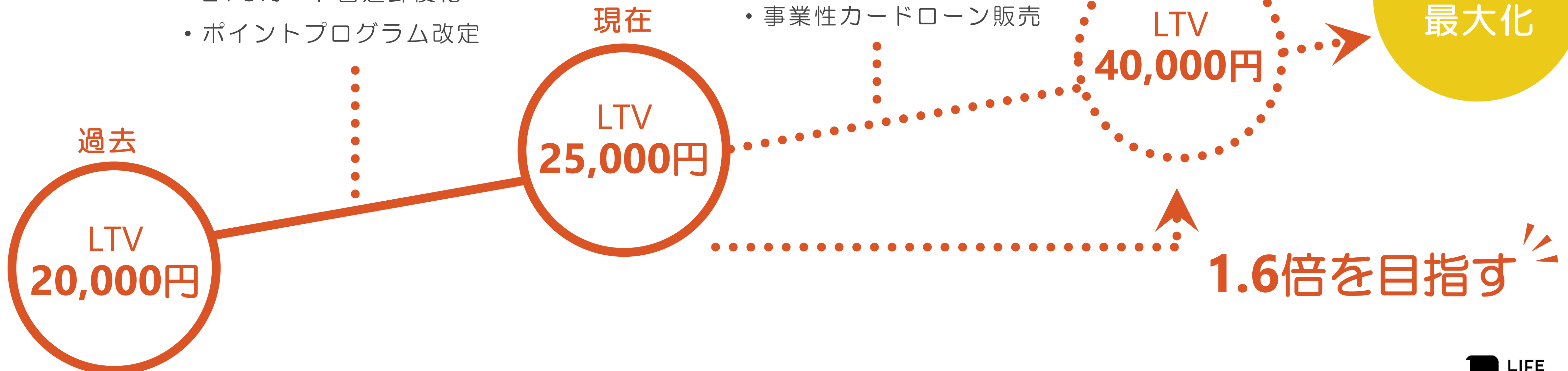
■ 新規顧客獲得の強化

■ 獲得顧客のロイヤル化・取引期間の長期化

LTV向上施策を各種展開中

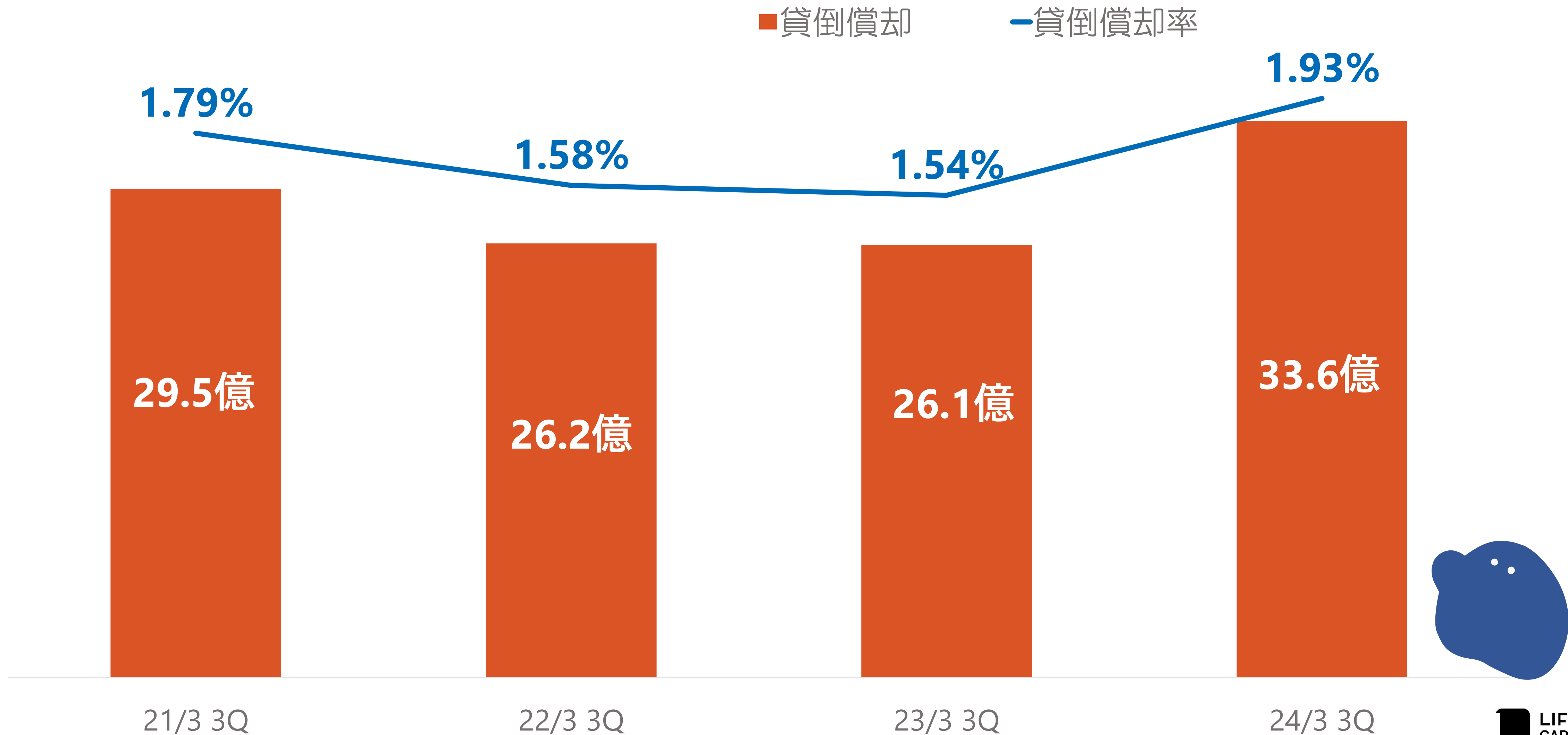
- ・ 請求資料有料化
- ・ ETCカード普通郵便化
- ・ ポイントプログラム改定

- ・ 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



不良債権/貸倒償却

- 消費回復により買上額が増加したことで、貸倒償却率はコロナ前の水準に戻りつつある
- 足元ではアイフル同様、弁護士介入が増加





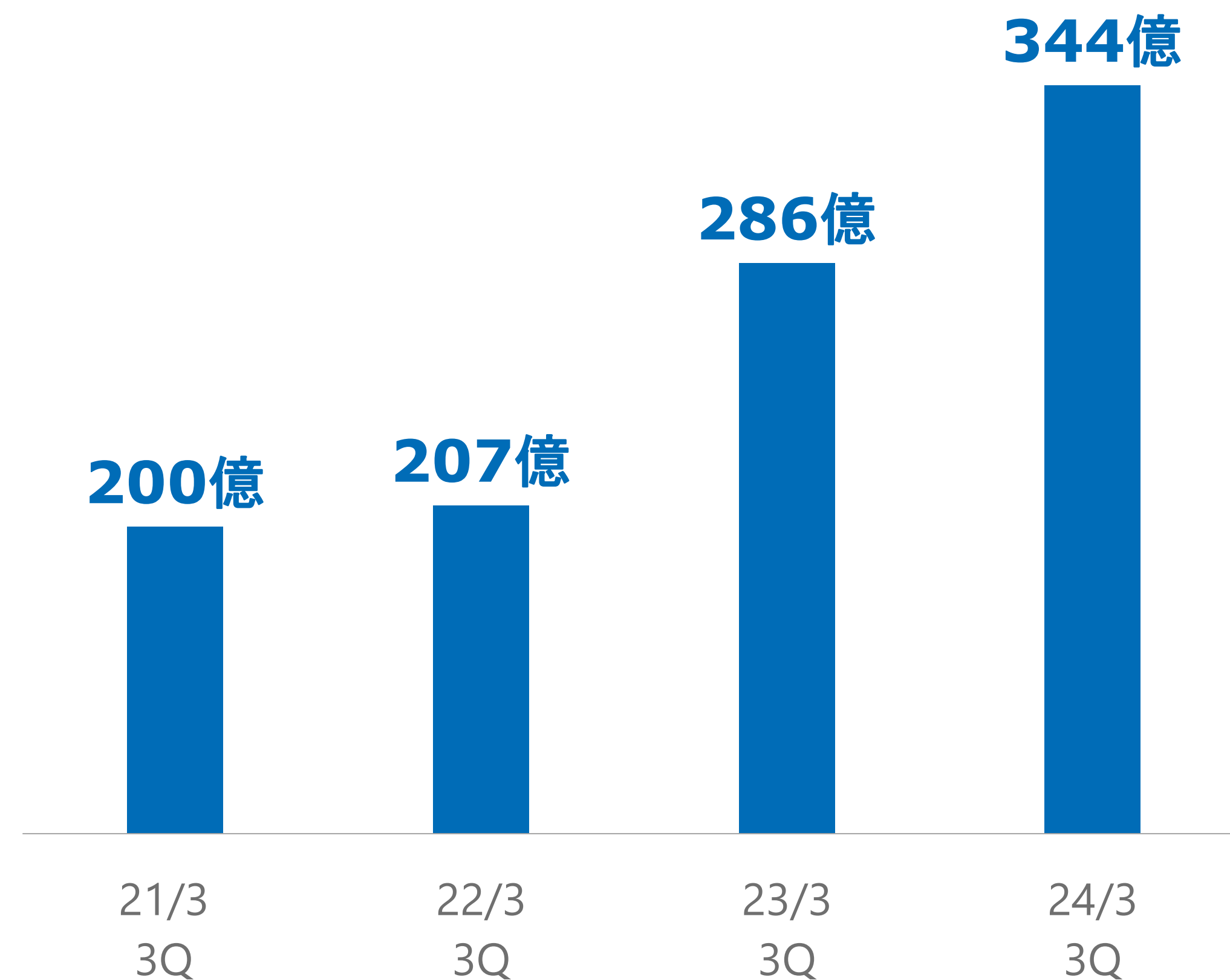
⑥ グループ各社決算概況

AIRA&AIFUL (タイ王国)

- 高い資金需要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20.3%増の344億円
- 営業貸付金残高の増加およびコロナ救済策の終了に伴う回収環境の悪化により貸倒関連費用が増加した結果、営業利益0.4億円

単位：百万円	22/12	23/12	前年同期比 増減率
営業貸付金残高	28,631	34,443	20.3%
口座数 (千)	347	372	7.2%
貸倒償却率	6.8%	6.1%	-0.7pt
営業収益	5,165	6,154	19.1%
営業利益	59	46	-21.6%
経常利益	51	45	-11.9%
当期純利益	707	60	-91.4%

営業貸付金残高



※A&Aは12月期決算のため、第3四半期は1月～9月の実績

※為替レート (タイバーツ)

B/S : 23/3 3Q 3.81円、24/3 3Q 4.09円 P/L : 23/3 3Q 3.70円、24/3 3Q 4.01円

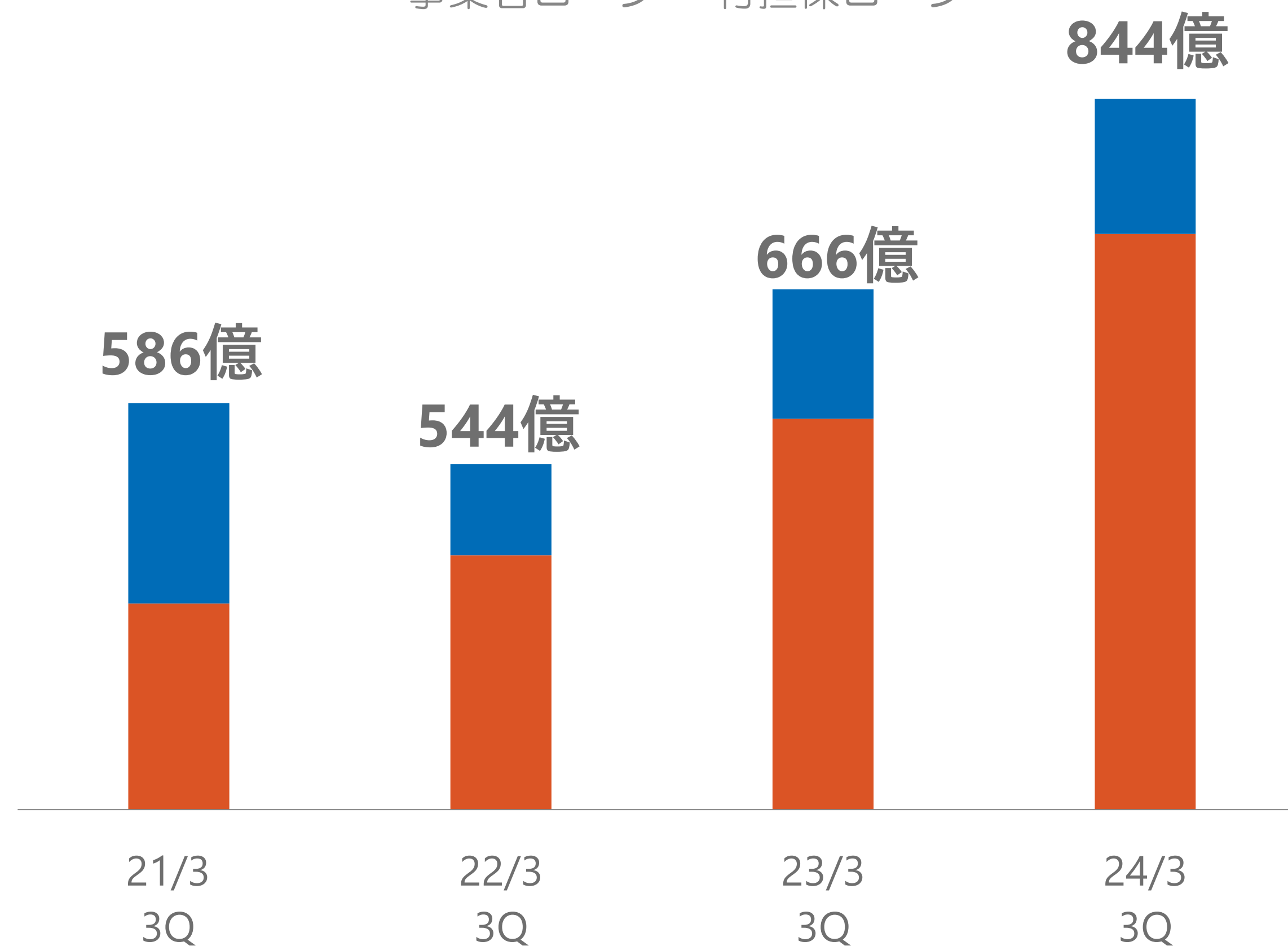
AGビジネスサポート

- コロナ関連の事業支援貸付が終了し、資金需要が回復した影響により、新規貸付数が増加し、営業貸付残高は前年同期比26.8%増加
- 一方、コロナ救済策の終了に伴う回収環境の悪化により、貸倒関連費用が増加し、営業利益は前年同期比36.5%減の8.5億円

単位：百万円	22/12	23/12	前年同期比 増減率
営業貸付金残高	66,633	84,495	26.8%
有担保ローン	9,112	13,960	53.2%
事業者ローン	57,520	70,534	22.6%
口座数 (千)	28	33	16.5%
貸倒償却率	2.2%	3.2%	1.0pt
営業収益	5,600	7,443	32.9%
営業利益	1,334	858	-35.7%
経常利益	1,341	852	-36.5%
当期純利益	859	416	-51.6%

営業貸付金残高

■ 事業者ローン ■ 有担保ローン

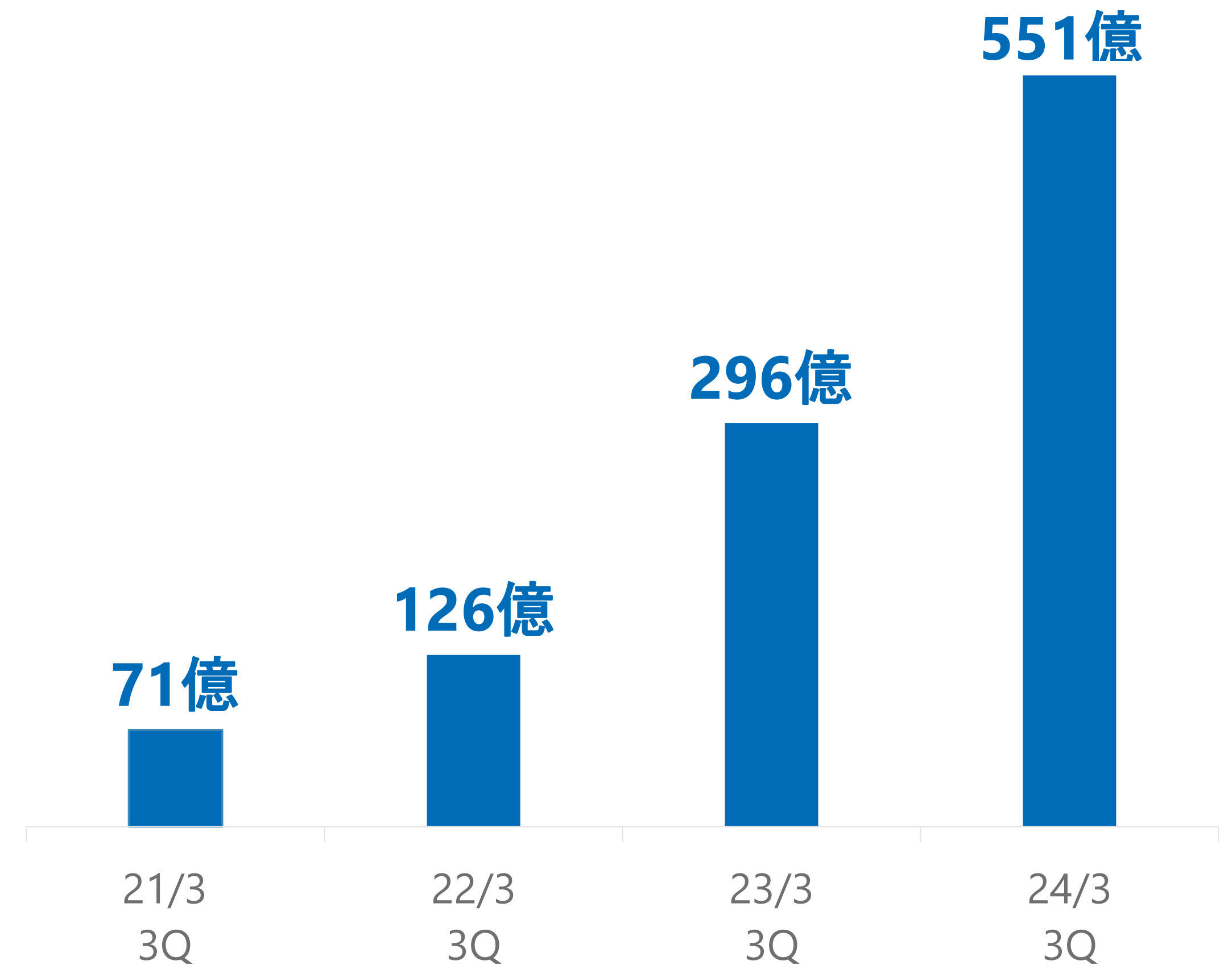


AGギャランティー

- エステ・美容医療を中心とした好調な加盟店開拓を背景に、新規顧客が増加し、割賦売掛金残高は前年同期比85.9%増
- 2024年1月にBNPLを取り扱うAGミライバライと合併し、AGペイメントサービスに名称を変更

単位：百万円	22/12	23/12	前年同期比 増減率
割賦売掛金残高	29,659	55,121	85.9%
支払承諾見返	117	90	-23.2%
貸倒償却率	0.5%	1.4%	0.9pt
営業収益	1,786	3,360	88.1%
営業利益	193	956	394.5%
経常利益	194	957	391.0%
当期純利益	126	815	545.5%

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 2.6億円

経常利益 2.5億円

当期純利益 1.6億円

営業債権残高 171億円

(前年同期比 49.0%)

AG ミライバライ

営業利益 -3.3億円

経常利益 -3.3億円

当期純利益 -1.0億円

買上 97億円
(前年同期比 -33.6%)

加盟店数 554千店
(前年同期比 13.2%)



7 參考資料

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

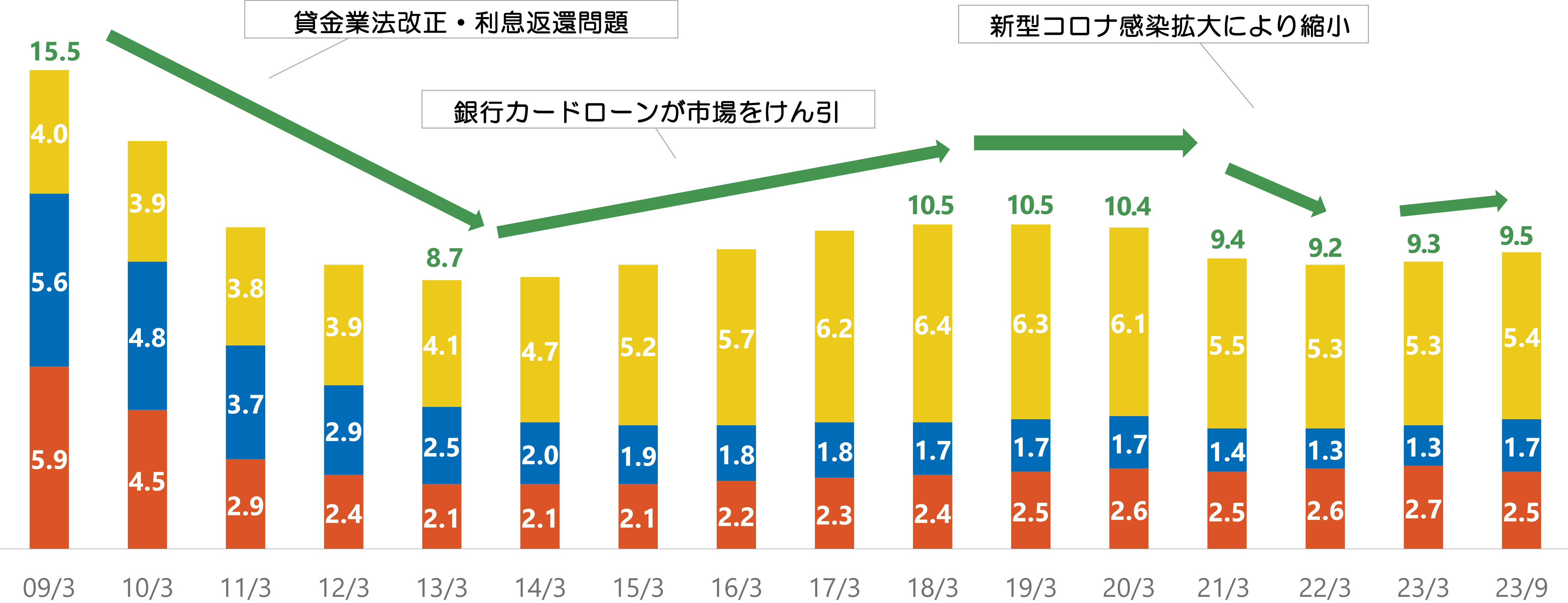


<p>ローン・保証</p>  <p>アイフル</p>	<p>事業者ローン</p>  <p>AG メディカル</p>  <p>AG ビジネスサポート</p>	<p>クレジット・保証</p>  <p>LIFE CARD</p>	<p>個別信用購入斡旋・後払い決済</p>  <p>AG ペイメントサービス</p>
<p>クラウドファンディング</p>  <p>AG クラウドファンディング</p>	<p>ベンチャーキャピタル</p>  <p>AG キャピタル</p>	<p>サービサー</p>  <p>AG 債権回収</p>	<p>企業再生</p>  <p>AG パートナース</p>
<p>リースバック・家賃保証</p>  <p>AG 住まいるリースバック</p>  <p>あんしん保証</p>	<p>少額短期保険事業</p>  <p>FPC</p>	<p>システム・エンジニアリング・サービス</p>   <p>Seven Seas Liblock</p>	<p>海外</p>  <p>AIRA & AIFUL</p>  <p>REKSA FINANCE Anchoring your TRUST in our INTEGRITY</p>

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



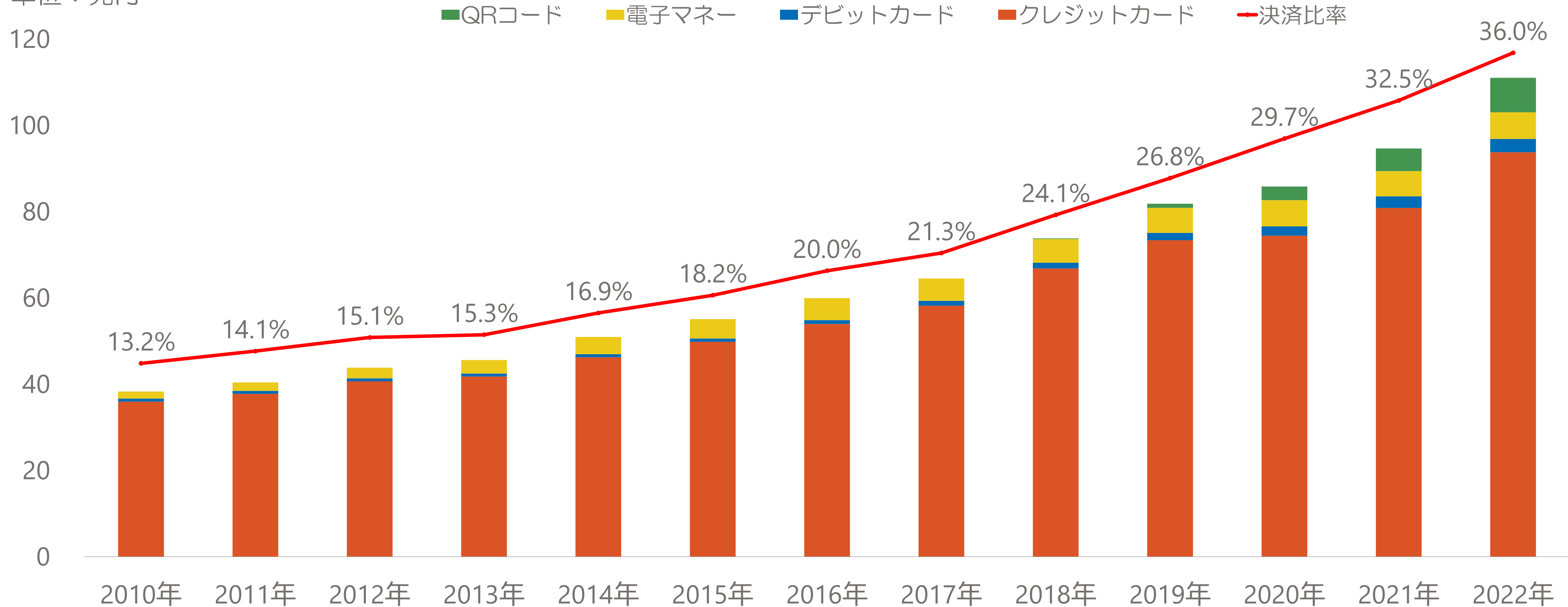
※ 消費者金融・クレジットカード：日本貸金業協会統計 金融機関：日本銀行統計（国内銀行及び信用金庫の個人向けカードローン残高）

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



— 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。