

平成19年1月20日

各位

アイフル株式会社  
 代表取締役社長 福田 吉孝  
 (コード番号 8 5 1 5)  
 (上場取引所 東証第1部・大証第1部)  
 問い合わせ先 広報部長 香山 健一  
 TEL 03-4503-6050(広報部)  
 03-4503-6100(IR室)

## アイフルグループの組織再編・コスト構造改革について

～低価格商品を供給可能とするために～

当社およびグループ会社は、平成19年1月20日開催の取締役会において、アイフルグループの組織再編・コスト構造改革に関する基本方針について、下記の通り決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 改革の目的

貸金業関連法の改正により経営環境が一層厳しさを増すなか、アイフルグループは、お客様に対して、より安心・信頼できる低価格商品を供給するために、組織を再編しコスト構造の抜本的な改革に取り組んでまいります。

この改革により、現在実施している優良顧客への優遇金利販売(20%以下の低価格商品)を更に積極化し、これまで以上にお客様に支持される総合金融企業グループを目指してまいります。

なお、本改革により、ROA 1.5%以上を確保できる体制の構築を推進してまいります。

#### 【アイフルグループの組織再編・コスト構造改革の概要】

アイフル単体 1,903 1000 店舗体制

(有人店 463 100 店、無人店・簡易申込受付機 1,440 900 店)

グループ全体で 2,713 1,193 店舗体制(有人 820 213、無人・簡易申込受付機 1,893 980)

グループの人員効率化(正社員の希望退職 400 名程度、派遣社員等の合理化 900 名程度)

消費者金融子会社 4 社(トイト、ワイド、TCM、パース-)をアイフルに順次経営統合(2009年3月目途)

ROA 1.5%以上を確保できる体制を構築

#### 2. 改革の内容

##### (1) アイフルのコスト構造改革

低価格商品を供給することを可能とするため、以下のコスト構造改革を実施します。本改革完了時点でのコスト削減は、金融費用・貸倒費用除く販売管理費で 400 億円以上の削減(単体ベース)を目指してまいります。

##### 店舗の統廃合

アイフルにおいては、不採算店を中心に有人店 363 店、無人店・簡易申込受付機 540 店を順次無人化・廃店により減少させ、有人店 100 店、無人店 900 店の合計 1000 店舗体制として、安定的で良質な顧客サービスを提供してまいります。

## 人員の効率化

店舗統廃合・回収部門の効率化・スタッフ部門のスリム化を図る観点から、経営統合予定の消費者金融子会社4社と合わせ100名程度の希望退職を募集します。また、営業店・本社部門に在籍する派遣社員等を中心に330名程度を合理化いたします。

詳細につきましては別途リリースの「希望退職者募集に関するお知らせ」をご参照ください。

## システム開発・各種費用の見直し

グループ内のシステム共有最適化のほか、新規のシステム開発の抑制、保守費用の見直しをはじめ、重複業務の削減、不要資産の処分、業務内製化によりコスト削減を行ないます。

## 屋上看板の撤去

現在460基ある屋上看板について、2007年3月末を目処に277基削減し、183基とします。残りの屋上看板も店舗統廃合にあわせて順次撤去します。

## (2) グループ会社の再編・経営合理化について

グループの経営資源最適化を図る目的で、以下の通りグループ各社を再編・経営合理化を行なうものとします。今後、詳細が決定次第、公表いたします。

### 消費者金融子会社トライト、ワイド、TCM及びパスキーのアイフルへの経営統合

法改正による収益性の低下が見込まれることから、消費者金融子会社のトライト、ワイド、TCM、パスキーは全営業店舗449店を廃店します。また、TCM、パスキーは2008年3月を目途にアイフルへ経営統合します。トライト、ワイドにおいては2007年9月を目処に各社1拠点に業務を集中化させ、その後2009年3月を目処にアイフルへ経営統合し、業務効率化を図ります。更には、人員効率化としてアイフルを含めた正社員100名程度の希望退職を実施いたします。また、上記グループ会社4社で派遣社員等110名程度の合理化を実施いたします。

### 事業者ローン子会社シティズ

法改正による収益性の低下が見込まれることから、営業支店の統廃合を行い、現在の63支店から11支店、34営業所へ再編します。人員効率化としては、正社員の希望退職200名程度を募集及び派遣社員等100名程度を合理化し、収益構造を見直します。また、これまでの個別訪問型営業からマーケティングへの取り組みや各種提携の実施を視野に入れた営業スタイルに転換してまいります。

### 信販・クレジットカード会社ライフ

カード会社として競争力を強化していくため、従来の地域密着型の多店舗体制から、ターゲット商圏を絞り込んだ店舗体制への再編を実施します。店舗再編としては、現在の69支店を11店、ライフキャッシュプラザ・ライフカード店217店を127店へ縮小のうえ、人員効率化として正社員の希望退職100名程度の募集及び派遣社員等400名程度の合理化を実施し、経営効率を高めます。

## (3) 今後の成長戦略の方向性

### 無担保ローン事業

消費者金融子会社のアイフルへの経営統合・店舗統廃合等による業務効率化を図ると共に、新たな与信スコアリングモデルの構築を推進し、より多くのお客様に安心・信頼できる金融サービスを提供できる体制を構築します。

### 不動産担保ローン事業

現行商品を抜本的に見直し、低価格商品の開発・販売を全グループ会社で展開してまいります。

### 事業者ローン事業

グループ会社のシティズにおいては、店舗縮小・人員効率化を進め、ミドルリスク層の事業者向けローン会社として事業展開してまいります。また、住友信託銀行との合併会社であるビジネクスにおいて、各種提携も視野にいれた成長戦略を検討してまいります。

#### クレジットカード・信販事業

グループ会社のライフを中心に、クレジットカード（ショッピング・キャッシング）事業を成長事業、個品割賦事業を維持事業と捉え、経営資源の再配分を行なうと共に、店舗縮小・人員効率化により低価格商品の販売が可能な体制を目指します。

#### 保証事業

全国の地方銀行・信用金庫・信用組合等の金融機関と提携を更に進めるとともに、事業者向けローン保証分野にも注力し、更なる残高拡大を目指します。

#### サービス事業

あおぞら銀行との合併会社であるアストライ債権回収株式会社は、人員体制の見直しを進めると共に債権回収の受託業務参入を図ることを検討しております。

上記のグループ会社再編、コスト構造改革及び成長戦略によりROA 1.5%以上を確保できる体制を構築し、より多くのお客様に、安心・信頼できる商品を低価格で供給する総合金融企業グループを目指してまいります。

3. 業績に与える影響 今期の当社業績に与える影響は算定中であり、確定次第公表いたします。

以 上