



# 2002年3月期 中間決算説明会

## アイフル株式会社

2001.11.7(WED)

- 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。

- 注:子会社データに関する注意事項 -

注1: ライフについては、2001年9月期以後の財務諸表については監査を受けておりますが、2001年3月期の財務諸表については、単独では監査を受けておりません  
注2: ハッピークレジットについては、監査を受けておりますが、信和につきましては、「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第二条の規定により、監査を受けておりません。  
注3: ライフのデータのうち、「営業債権ベース」と記されている数値につきましては、債権流動化により会計上はバランスシートから落ちている営業債権をも含めた、「社内管理用の参考数値」であり、それ自体は監査を受けたものではありません。

## 2002年3月期 中間決算のポイント

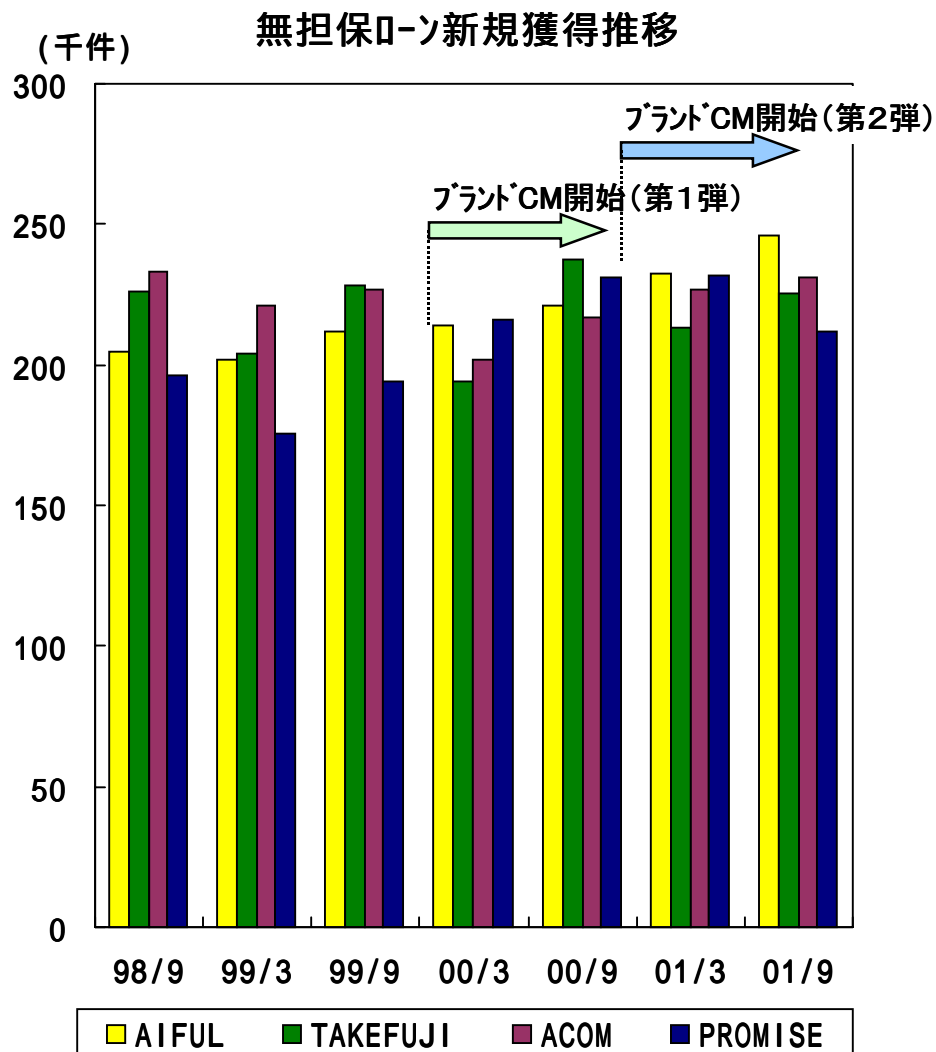
### 無担保ローン新規獲得

#### ■ 新規獲得件数(無担保ローン)

中間期実績 : 24万5千件  
(前年同期比 11.1%増)

02/3通期計画 : 49万1千件  
(前年同期比 8.5%増)

#### ■ 接客・電話対応場面のTV-CM → ブランド=「安心感」「親しみ易さ」



## 2002年3月期 中間決算のポイント

### 無担保ローン新規顧客

#### ■ 新規好調をどう見るか？

→ 成約率は変化していない

→ 顧客の属性は良化

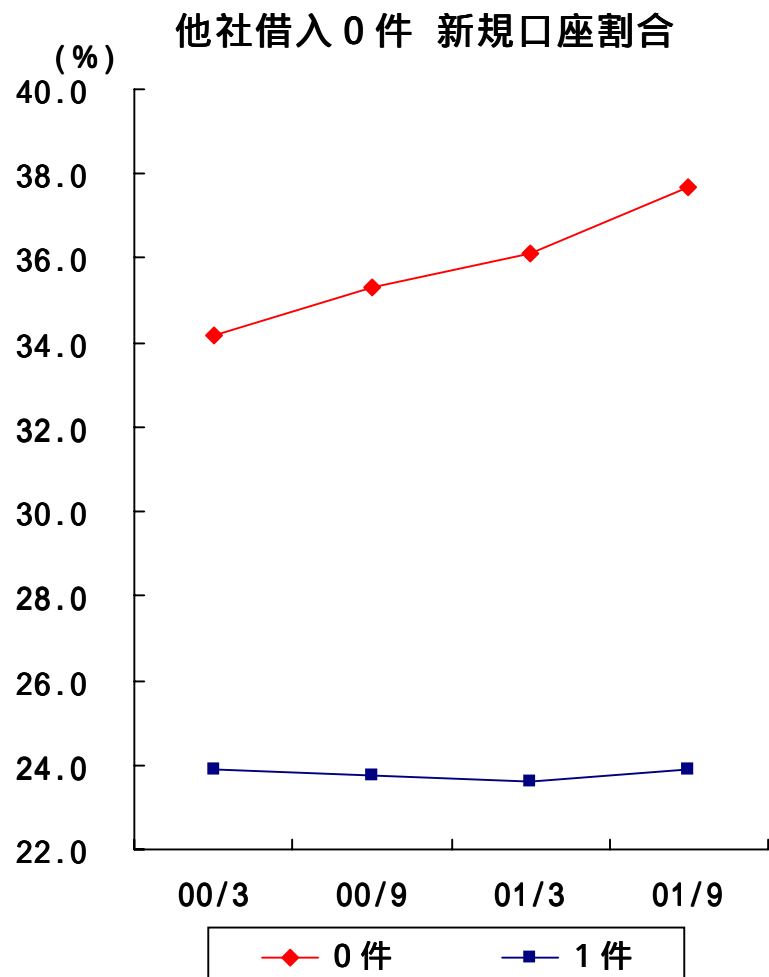
他社借入0件比率:

(前期)36% → (今期)38%に上昇

#### ■ 新規好調は何をもたらすか？

→ 新規顧客の単価は17万円

→ 新規獲得の格差 = 将来の成長力格差



## 2002年3月期 中間決算のポイント

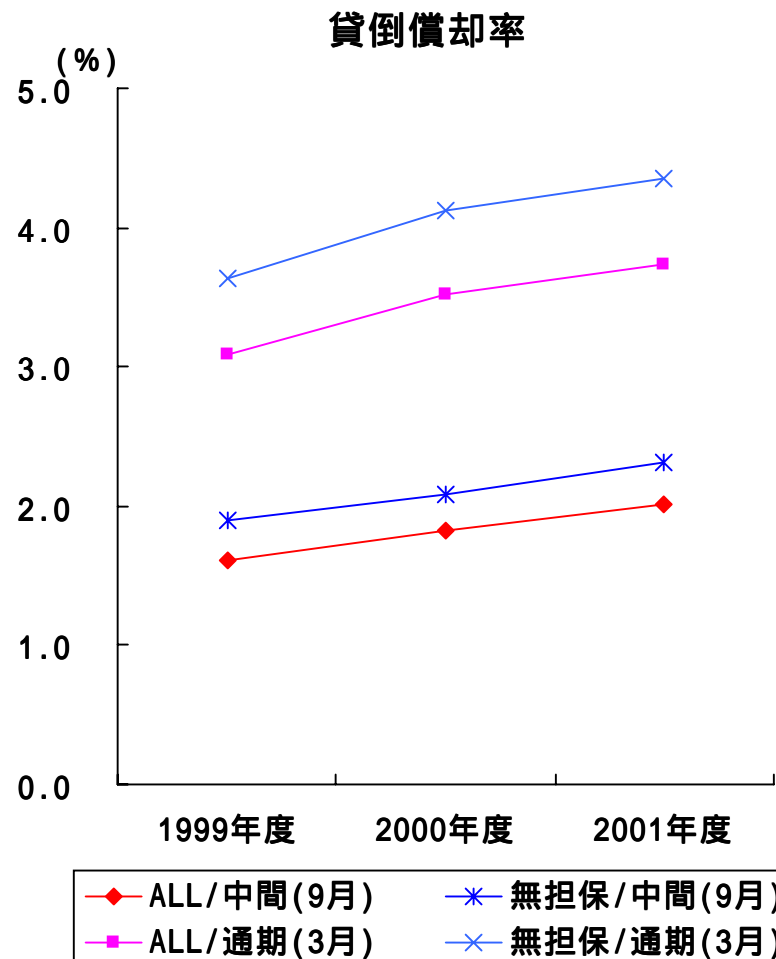
### 貸倒の動向

#### ■ 中間期 貸倒償却率

	(00/9期)	(01/9期)	
ALL	1.82%	2.01%	(+19bp)
無担保	2.09%	2.31%	(+22bp)

#### ■ 通期 貸倒償却率

	(01/3期)	(02/3期)	
ALL	3.52%	3.73%	(+21bp)
無担保	4.12%	4.36%	(+24bp)



## 2002年3月期 中間決算のポイント

### 不良債権ストックの動向

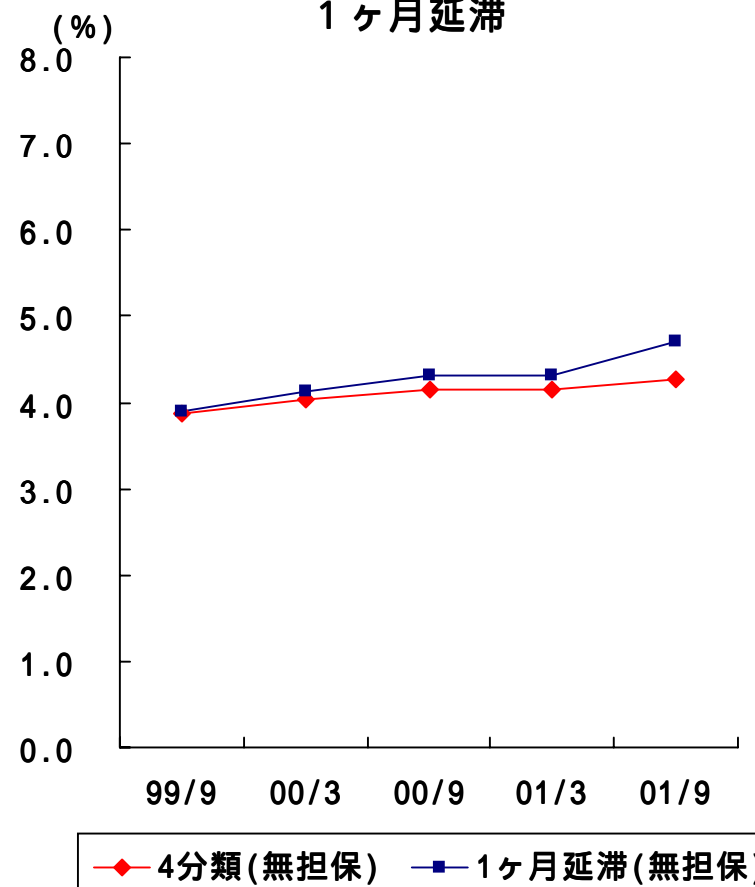
#### ■ 「4分類」の不良債権比率推移

	00/3	00/9	01/3	01/9
ALL	5.76	5.66	5.51	5.77
無担保	4.03	4.15	4.15	4.27

#### ■ 無担保1ヶ月延滞の推移

	00/3	00/9	01/3	01/9
1ヶ月延滞	4.1	4.3	4.3	4.7

4分類の不良債権と  
1ヶ月延滞



## 2002年3月期 中間決算のポイント

### 貸倒の増加要因をどう見るか？

#### ■ 『社会的』 要因

- 「失業率の上昇」 → 9月末 5.3%
- 「弁護士」の活動が活発化 → 弁護士介入の増加
- 「自己破産件数の増加」 → 再び、前年比2ケタ増へ



いつものパターン



「当社固有の問題」ではなく、『業界全体の問題』である

#### ■ 『社内的』 要因

- 循環的な動き = 「過去の高成長」と「貸倒の発生」との『時間差』（マジック）
- 既存顧客に比べ貸倒リスクの高い、新規顧客比率が高い（マジック）
- 積極的な融資姿勢（実態）

## 2002年3月期 中間決算のポイント

貸倒増加への対応策は？

《対応策》

- 「貸付時におけるスコアリングの改訂」
- 「貸付後の途上与信」における「コンタクトセンター導入」

第7次スコアリング導入 (02/4月より稼動予定)

コンタクトセンター (01/11月より大阪にてテスト開始)

- 「営業効率」と「経費効率」の向上  
→人件費コスト削減効果 : 年間概算 約30~40億円
- 店舗だけで実施していた「途上与信」の「業務レベルの平準化」「密度のアップ」が可能

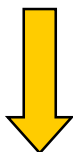
## 2002年3月期 中間決算のポイント

### 貸倒とマクロ経済との関連性

#### ■ 失業率の影響

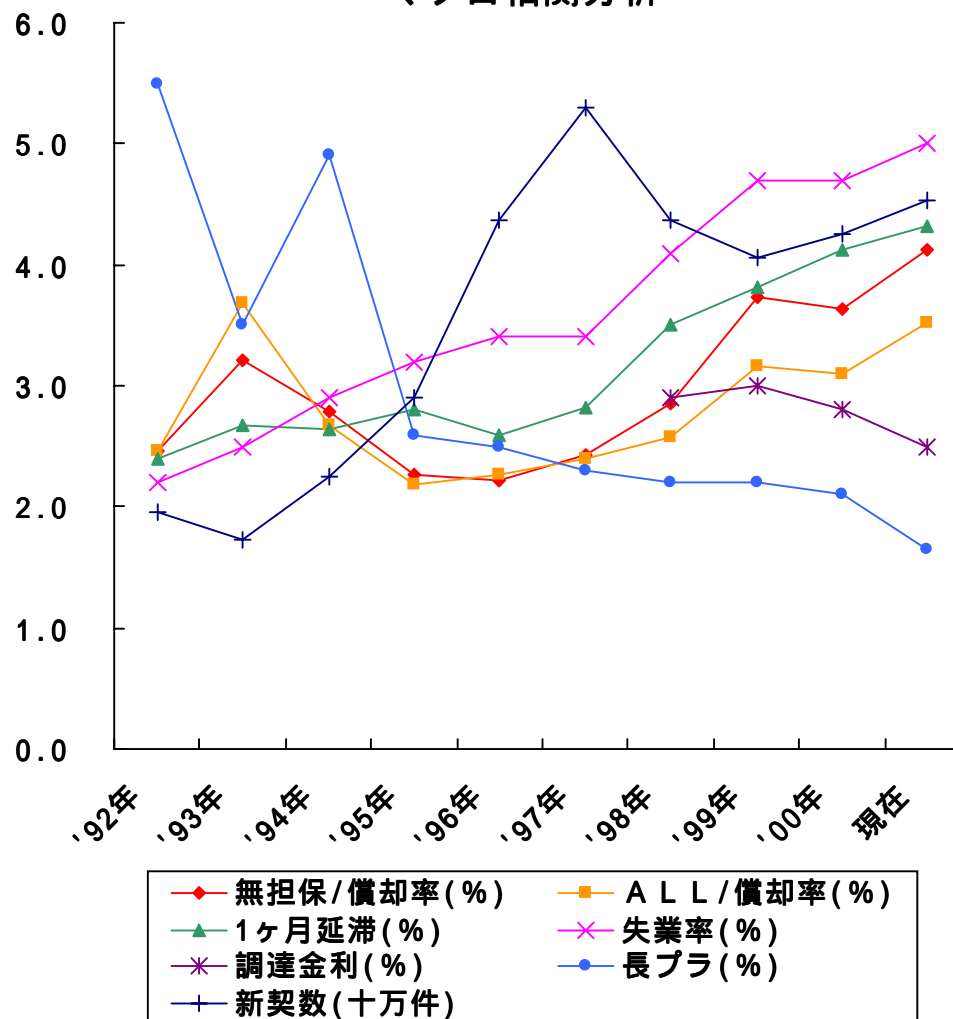
失業率 (1992年) 2.1% → (現在) 5.3% (+3.2%)

貸倒償却率 (ALL) (1992年) 2.0% → (01/3期) 3.5% (+1.5%)



失業率1%上昇(6%)すると、  
貸倒償却(ALL)は最大4.0%  
まで上昇する可能性

#### マクロ相関分析







## 2002年3月期 中間決算のポイント

### 公募増資の結果

#### 《8月実施 公募増資結果》

- 募集株数「850万株」 → デマンド「4500万株」
- 公募価格 10,241円 調達額計870億円
- 01/9期 株主資本比率 : 単独 23.7%  
連結 21.4%
- 格付け : ムーディーズ「Baa2」  
R&I「A-」  
JCR「A+」

## 2002年3月期 中間決算のポイント

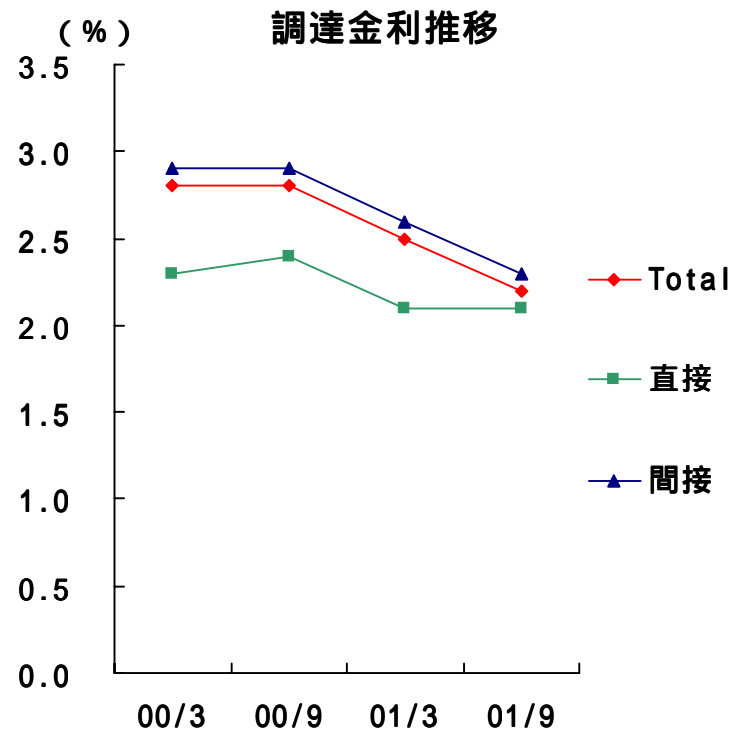
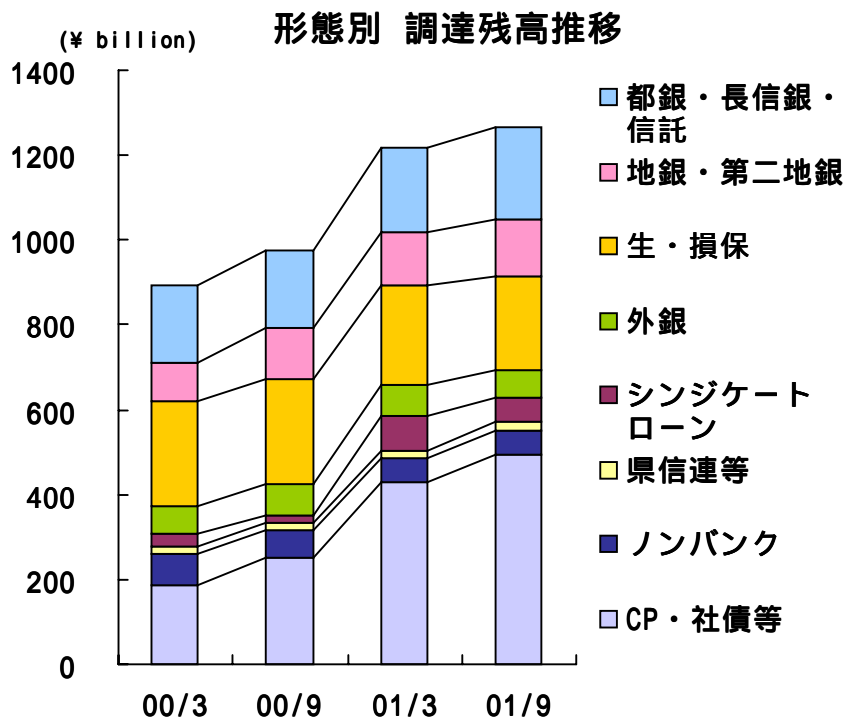
### 資金調達の動向

#### ■ 期中平均金利

	(01/3期)	(01/9期)
ALL	2.5% →	2.2%
間接調達	2.6% →	2.3%
直接調達	2.1% →	2.1%

将来の金利上昇局面に備え、

- 直間比率は、「4:6」を維持
- コアバンクスとの関係強化
- 「キャップ」「スワップ」等による金利の固定化



## アイフル単体:2002年3月期(中間) 実績

### 営業収益の増減要因

#### ■ 営業貸付金残高

	(中間期)	(通期)
無担保ローン	9768億円 (+13.3%)	1兆 292億円 (+11.6%)
不動産担保ローン	2535億円 (+24.7%)	2779億円 (+23.2%)
事業者ローン	148億円 (+42.0%)	164億円 (+34.7%)
ALL	1兆2453億円 (+15.7%)	1兆3236億円 (+14.1%)

#### ■ 貸出金利回り

	(01/3期)	(01/9期)	(02/3期 計画)
無担保ローン	26.0%	→ 25.7%	→ 25.6%
ALL	24.3%	→ 24.0%	→ 23.8%

※低金利・高額商品の占有率の増加が影響

(例) 50万超残高比率 35.2% → 37.1%

以上の結果、

営業収益 (01/9期 実績) 1512億円 (前年比+14.6%)  
(02/3期 計画) 3071億円 (前年比+13.8%)

## アイフル単体:2002年3月期(中間) 実績

### 営業利益(営業費用)の増減要因

	(01/9期 実績)	(02/3期 計画)
■ 金融費用	: 166億円 (前期比+21.7%) → 社債を前下期に集中発行(ライフ買収資金)	332億円 (前期比+15.8%)
■ 貸倒費用	: 275億円 (前期比+35.8%) → 失業率上昇等	556億円 (前期比+17.6%)
■ 広告宣伝費	: 102億円 (前期比+28.8%)	197億円 (前期比+15.6%)



営業利益	: 556億円 (前期比+4.9%)	1185億円 (前期比+14.7%)
------	--------------------	--------------------

## アイフル単体:2002年3月期(中間) 実績

### 経常利益・当期純利益の増減要因

	(01/9期 実績)	(02/3期 計画)
■ 営業外費用 :	62億円 (前期比+326.2%)	73億円 (前期比+337.7%)
(公募増資)	42億円(上期で一括償却)	
→ 経常減益の要因		
■ 経常利益 :	515億円 (前期比▲1.2%)	1160億円 (前期比+12.2%)
■ 特別損失 :	4億円 (前期比▲90.5%)	7億円 (前期比▲93.4%)
→ 生保劣後ローンの損失は、もう無い		
■ 当期純利益 :	272億円 (前期比+8.9%)	610億円 (前期比+25.8%)

## アイフルグループ連結:2002年3月期(中間) 実績

### 各連結利益項目の増減要因

	(01/9期 実績)	(02/3期 計画)
■ 営業収益	: 1915億円 (前期比+40.9%) → 本体の成長 + ライフ・ハッピー・信和etc 子会社の営業収益上乘せ	4009億円 (前期比+42.9%)
■ 営業費用	: 1348億円 (前期比+62.6%) → 子会社の営業費用上乘せ	2801億円 (前期比+58.9%)
■ 営業利益	: 567億円 (前期比+6.9%) → 子会社の営業費用上乘せ + のれん代	1208億円 (前期比+15.8%)
■ 経常利益	: 507億円 (前期比▲2.1%) → 上記に加え、新株発行費用42億円負担	1146億円 (前期比+10.8%)
■ 当期純利益	: 249億円 (前期比+1.0%) → 前期の特損負担が、当期はなくなる	565億円 (前期比+17.3%)

## ライフについて

### ライフ経営の基本方針

#### 《基本方針》

- 『本来業務』 = カード・信販
  - » 「総合あっせん」 → カード発券を伸ばし、クレジットカード利用残高を積み上げる
  - » 「個品あっせん」 → 加盟店を増やし、顧客利用残高を積み上げる
  
- 「ポートフォリオの組替」により、収益性を向上させる
  
- 「経費削減、リストラ」により、収益性を向上させる
  
- 「常に臨戦体制で競合に臨める営業体制・基盤」を整備する

## ライフについて

### 本来業務（クレジットカード業務）

#### 《クレジットカード・総合あっせん事業》

- クレジットカード発券枚数：（上期）69万枚
- 有効カード会員数：（01/3期）748万枚 → （01/9期）792万枚（+ 6%）
- プロパーカード：（01/3期）84万枚 → （01/9期）97万枚（+15%）

#### 【カード発券増加の施策】

- 積極的な広告宣伝による知名度向上
  - » 上期、広告宣伝費を22億円投入し、TVCMを積極放映
- 提携先との関係強化
  - » 「デオデオ」のカード提携を、ライフ1社にてカードを統一（11月より）
    - 「デオデオeeカード」：初年度新規会員 30万人  
既存会員 192万人のうち、95%（182万人）切り替え見込み
  - » 「コープ・さっぽろ」の「組合員証一体型カード」（5月より発行開始）
    - 上期会員獲得数：7万人
- プロパーカード戦略
  - » 『グレイカード』発行（7月より） 申込件数 2万3千件  
新規発行 1万8千件
  - » 11月より、グレイ出演のCMを開始



## ライフについて

### 本来業務（個品あっせん）

#### 《個品あっせん事業》

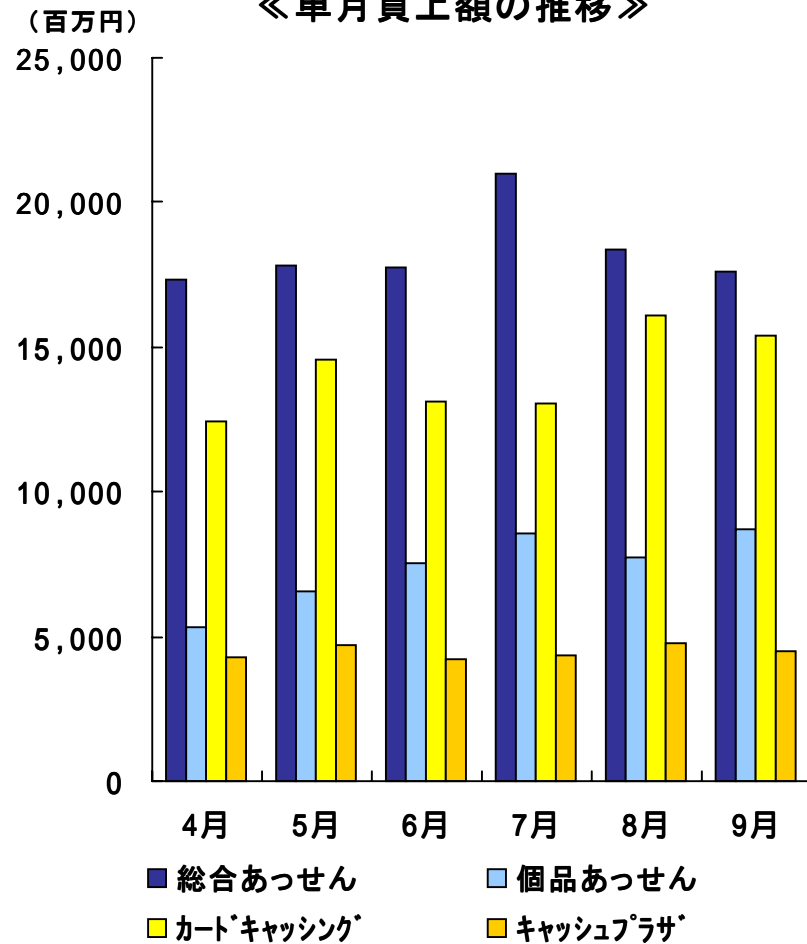
■ 加盟店：（01/3期）7万3601社  
↓  
（01/9期）7万4633社

■ TOP5：「オートボックス」  
「ダイアナ」  
「アデランス」  
「ジュエルベリテオオクボ」  
「デオデオ」

積極的な営業拡大政策の結果、

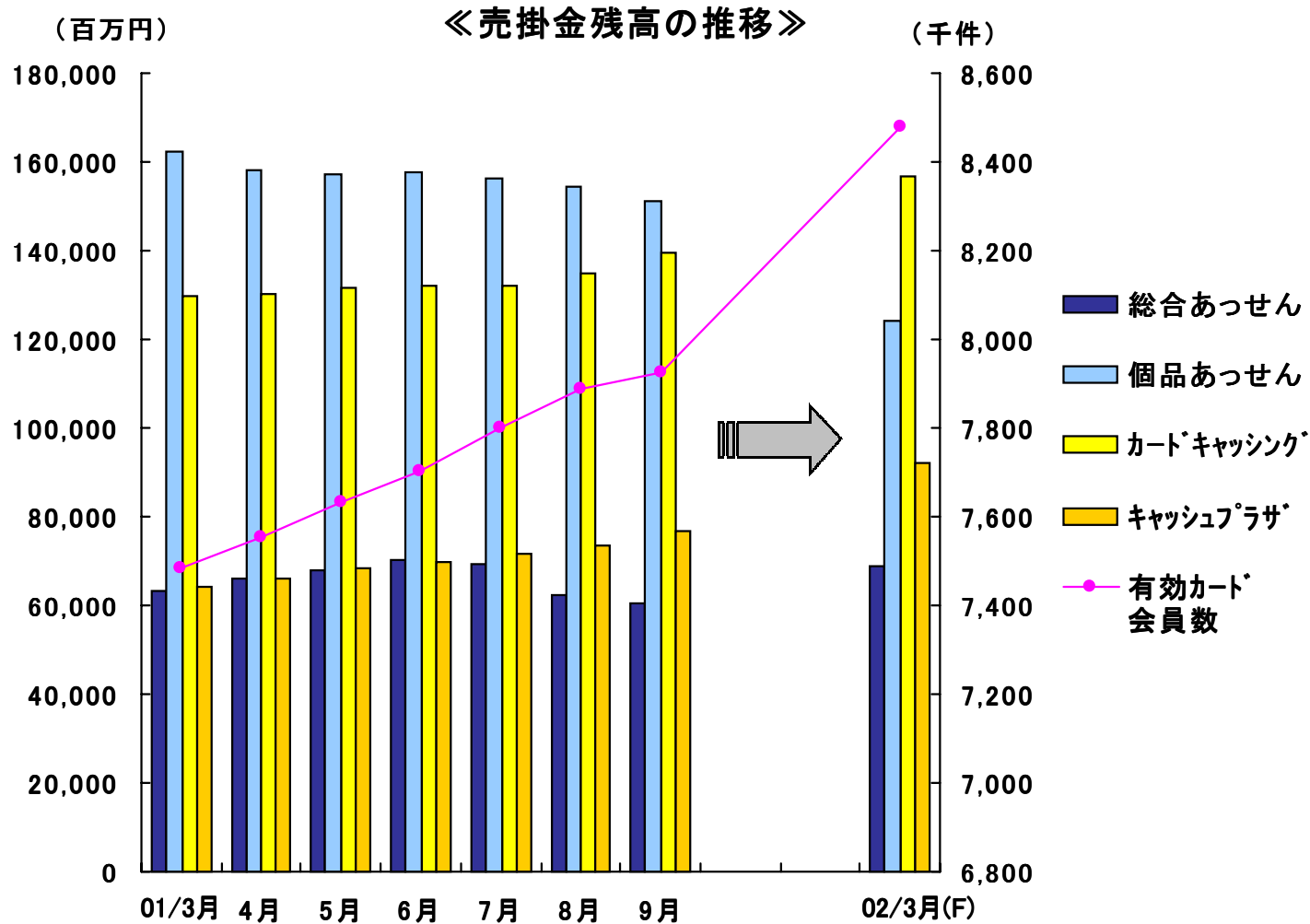
新たな取り組みを実施するための  
経営基盤を整えつつある。

#### 《単月買上額の推移》



# ライフについて

## 売掛金の推移





## ライフについて

### クレジットカードの利用促進策

#### 「新しいカード発行形式」

- 無人店舗でのカードの即時発行（期末105店舗で即時発行の体制）
- リボ専用カードの販売開始（下期より）

#### 「利用率向上」「営業債権の積み上げ」「利便性向上」の施策

- ミニマムペイメント方式のカード発行（来夏導入予定）
- カードへのアイフルのスコアリング導入（下期予定）
- ATMでのクレジットカード入金（下期予定）

## ライフについて

### ポートフォリオの組替え

#### 《資産ポートフォリオの入れ替え》

##### ■ 低収益のため撤退するビジネス

- 「オートローン」 337億円 → 236億円(▲30%)
- 「パートナーローン」 544億円 → 377億円(▲31%)

##### ■ 高収益のため強化するビジネス

- 「キャッシュプラザ」 644億円 → 765億円(+19%)
- 「カードキャッシング」 1299億円 → 1394億円(+7%)

##### ■ オートローン事業以外の個品あっせん事業

- 「一般商品」 551億円 → 565億円(+3%)
- 「特定商品」 502億円 → 526億円(+5%)

## ライフについて

### ポートフォリオの組替え

#### 《キャッシュプラザ事業》

##### ■ 新規顧客増加策

- ネーミングの変更、ブランドの統一  
→ 「デミプラザ」から「ライフキャッシュプラザ」へ
- 積極的な出店、店舗再配置  
→ 上期32店舗の新規出店（有人25店、無人7店）



顧客の来店・申込み  
が増加

##### ■ 既存顧客利用増加策

- アイフルのスコアリング導入による利用限度額引き上げ  
(スタート時) 34万7千円 → (上期末) 38万1千円



口座単価の増加

## ライフについて

### ポートフォリオの組替え

《資産ポートフォリオの組替えが実現》

低収益の「オートローン減少分」を高収益の「キャッシング増加」が埋めている理想的な形

《当期末計画》

(単位:百万円)

	01/3	→	01/9	増減率 (b/a%)	→	2002/3 (Forecast)	増減率 (c/a%)
	a		b	c			
総合あっせん	63,080	→	65,409	4%	→	69,038	9%
個品あっせん	162,275	→	151,092	▲7%	→	160,137	▲1%
オートローン	33,782	→	23,689	▲30%	→	15,431	▲54%
特定	50,228	→	52,654	5%	→	56,776	13%
一般	55,127	→	56,560	3%	→	67,312	22%
代位弁済	23,138	→	18,190	▲21%	→	20,617	▲11%
リース他	22	→	22	0%	→	19	▲13%
カードキャッシング	129,989	→	139,438	7%	→	156,781	21%
キャッシュプラザ	64,401	→	76,559	19%	→	92,223	43%
その他営業貸付金	2,168	→	1,131	▲48%	→	980	▲55%
パートナーローン	54,499	→	37,785	▲31%	→	23,104	▲58%
銀行保証	79,248	→	72,676	▲8%	→	66,956	▲16%
住宅	50,631	→	47,986	▲5%	→	45,189	▲11%
合計	606,313	→	592,097	▲2%	→	614,425	1%

- 営業残高合計ベースでは、ほぼ横ばいながら、「資産の入れ替え」は、順調に進む予定

## ライフについて

### 経費削減

#### ■ 債権管理部門のリストラ

- 全国11の管理支店 → 「東西2センター」に統合
  - » 約300名のパート人員削減
  - » 家賃等固定費の削減

#### ■ アイフルの回収ノウハウをライフに導入

- » 回収要員 320名 → 120名(▲63%)
- » 回収額 償却前債権 27億円 → 15億円(▲45%)  
償却後債権 39百万円 → 7億5千万円(19倍)
- 合計 27億円 → 23億円(▲15%)



約  
30  
億  
円  
の  
削  
減

#### ■ 営業支店バックオフィスの移転

- バックオフィス営業支店 → 「路地裏に移転」



#### ■ 資金調達コストの削減策

- ライフ営業資産の証券化
  - » ノリコースローン2400億円
    - 10月中に証券化にて全額返済
  - » 金利幅 : 4.5% → 1.0%(▲3.5%)



約30億円の  
削 減

## ライフについて

### 体制・組織

- 「常に臨戦体制で競合に臨める営業体制・組織」の整備
  - 組織をフラットにし、意思決定のスピードアップと権限・責任の明確化を実施
    - » 役職者 1100名 → (9月末) 360名
  - インセンティブ向上施策
    - » 実績連動型の給与・賞与
    - » 年功序列を廃止、成果・実績主義の人事制度に変更



導入の結果、

- 「ぬるま湯の組織」から「猛烈に走る組織」へ変貌
- 「離職率」は結婚退職等、通常レベルで上昇していない
- 会社全体の士気は高まっている



## ライフについて

### 中間利益実績・通期利益計画

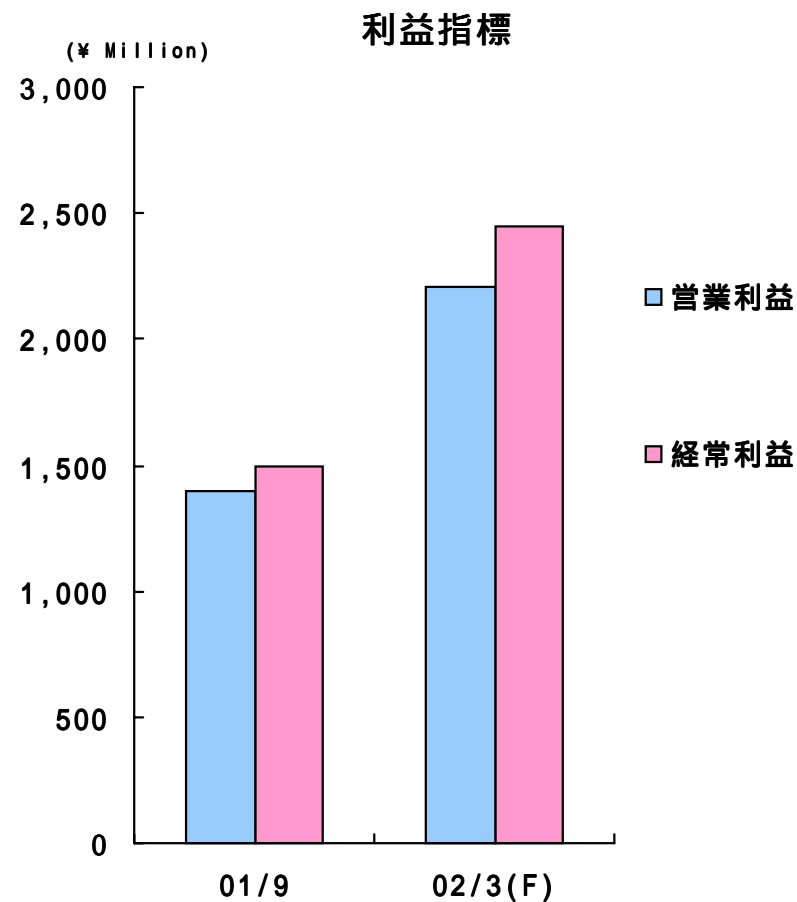
#### ■ 2002年3月期(中間)実績

■ 営業収益	377億円
■ 営業費用	362億円
■ 営業利益	14億円
■ 経常利益	15億円

#### ■ 2002年3月期(期末)計画

■ 営業収益	794億円
■ 営業費用	772億円
うち、金融費用	98億円
貸倒費用	154億円
広告宣伝費	46億円
その他一般経費	473億円
■ 営業利益	22億円
■ 経常利益	24億円

(※ 以上、全て営業債権ベース)



## ライフについて

### 中期計画

- 4つの基本方針
  - 「総合あっせん、個品あっせん業務の拡大」
  - 「ポートフォリオの組替」
  - 「経費コストの削減」
  - 「臨戦体制の組織づくり」



- 経常利益の見通し
  - 2003年3月期 90億円
  - 2004年3月期 173億円
  - 2005年3月期 275億円

## ハッピークレジット、信和について

### 中間実績・通期計画

	【ハッピークレジット】	【信和】
《01/9期 実績》		
■ 営業貸付金残高	: 295億円(+19.0%)	190億円(+29.7%)
■ 成約率	: 28% → 54%	30% → 36%
■ 新規獲得件数	: 1万8千件(+80%)	8千件(+166%)
■ 口座単価	: 29万円 → 31万円(+7%)	33万円 → 36万円(+9%)
■ 利回り	: 34% → 29%	34% → 30%
■ 営業収益	: 38億円	25億円
■ 貸倒費用	: 18億円	9億円
■ 貸倒償却率	: 4.69%	2.59%
《02/3期 計画》		
■ 経常利益(通期計画)	: 11億円	10億円

## ビジネスについて

### 中間の状況

■ 貸付金残高 24億5千万円

- ❖ 「商エローンバッシングの影響」の有無を見極める時期
- ❖ 「ミドルリスクの事業者」に、「利息制限法の範囲内の金利」で販売する
- ❖ 業界初の取り組み



スローペースでの取り組み

## 連結損益

### 連結損益の内訳(会計ベース)

#### ■ グループ会社利益実績 (2001年9月期)

(単位:百万円)

	アイフル	ライフ	ハッピー	信和	ビジネス	山陽信販	連結 調整勘定	連結
営業収益	151,230	34,091	3,885	2,523	90	1,110	-1,348	191,584
営業費用	95,550	32,638	3,603	2,059	1,452	1,089	-1,518	134,875
営業利益	55,680	1,453	282	463	-1,361	20	169	56,709
経常利益	51,542	1,574	284	466	-1,361	27	-1,745	50,788
当期純利益	27,259	62	100	242	-1,362	11	-1,325	24,987

#### ■ グループ会社利益計画 (2002年3月期)

(単位:百万円)

	アイフル	ライフ	ハッピー	信和	ビジネス	山陽信販	連結 調整勘定	連結
営業収益	308,082	76,745	8,142	5,262	394	2,363	0	400,987
営業費用	189,578	74,540	7,023	4,205	2,925	2,229	-377	280,183
営業利益	118,504	2,205	1,118	1,057	-2,532	134	377	120,803
経常利益	116,000	2,448	1,120	1,062	-2,531	137	-3,477	114,698
当期純利益	61,052	1,836	439	428	-2,534	-266	-4,298	56,597