

2003年3月期 決算説明会

2003年5月9日(金) 10:00～



- 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。

<http://www.ir-aiful.com>

ir@aiful.co.jp

1. 決算概要及びアイフルの経営戦略について

アイフル株式会社 代表取締役社長

福田 吉孝

2. ライフ経営の進展について

株式会社ライフ 総合企画部 部長

長末 克彦

決算概要(1) グループ連結主要数値

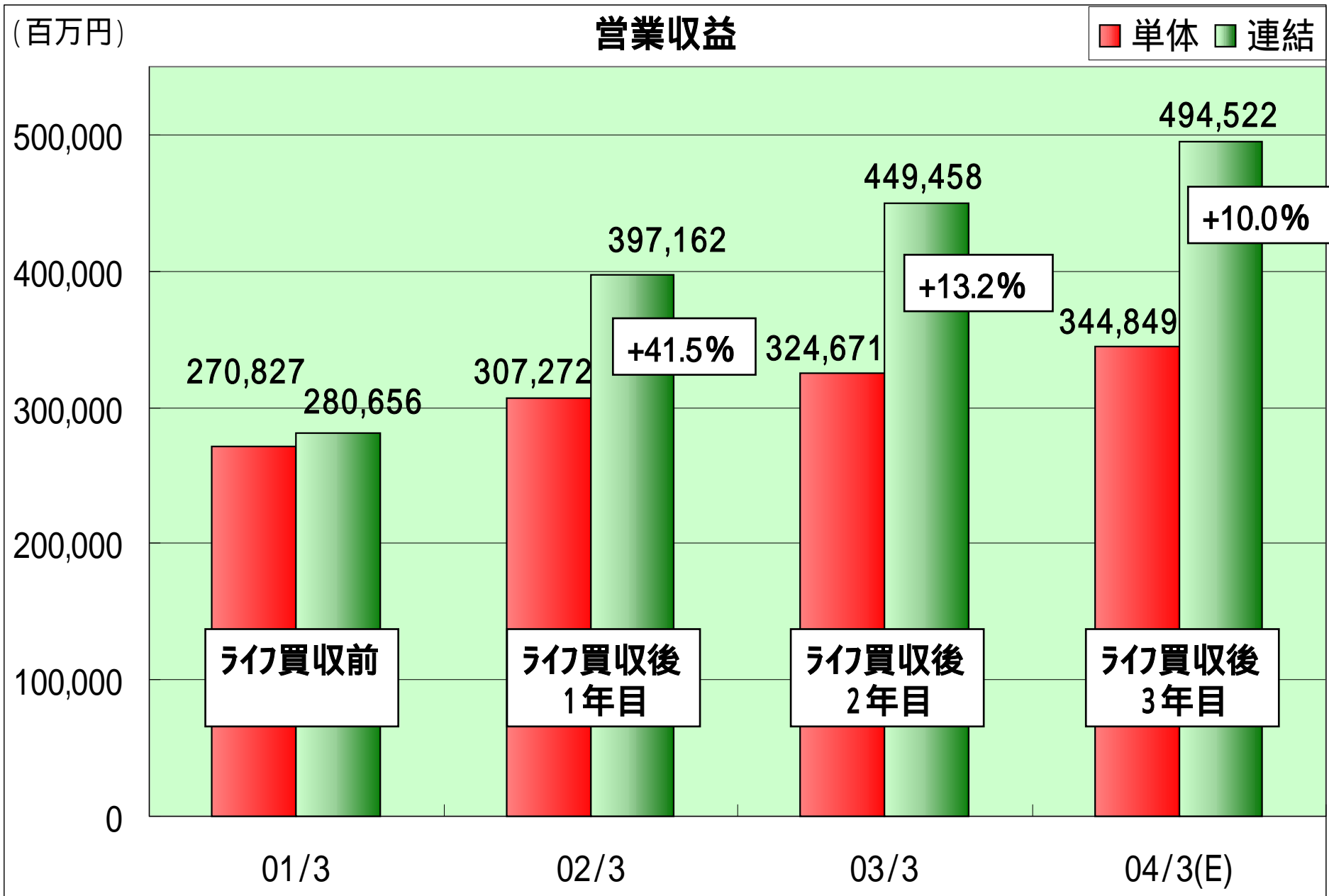
(億円)	03/3	増減率 YoY	04/3 (E)	増減率 YoY
連結営業債権残高(*)	22,108	+10.4%	24,388	+10.3%
連結営業収益	4,494	+13.2%	4,945	+10.0%
連結営業利益	1,159	+4.2%	1,289	+11.2%
連結経常利益	1,117	+6.4%	1,220	+9.1%
連結当期純利益	599	+70.9%	650	+8.6%
連結EPS(¥)	637.59	+63.5%	688.65	+8.0%
連結ROA(%)	2.8	-	2.7	-
連結ROE(%)	13.2	-	12.7	-

* 流動化によりB/Sから除かれている債権を含めた実体営業債権ベースの参考値

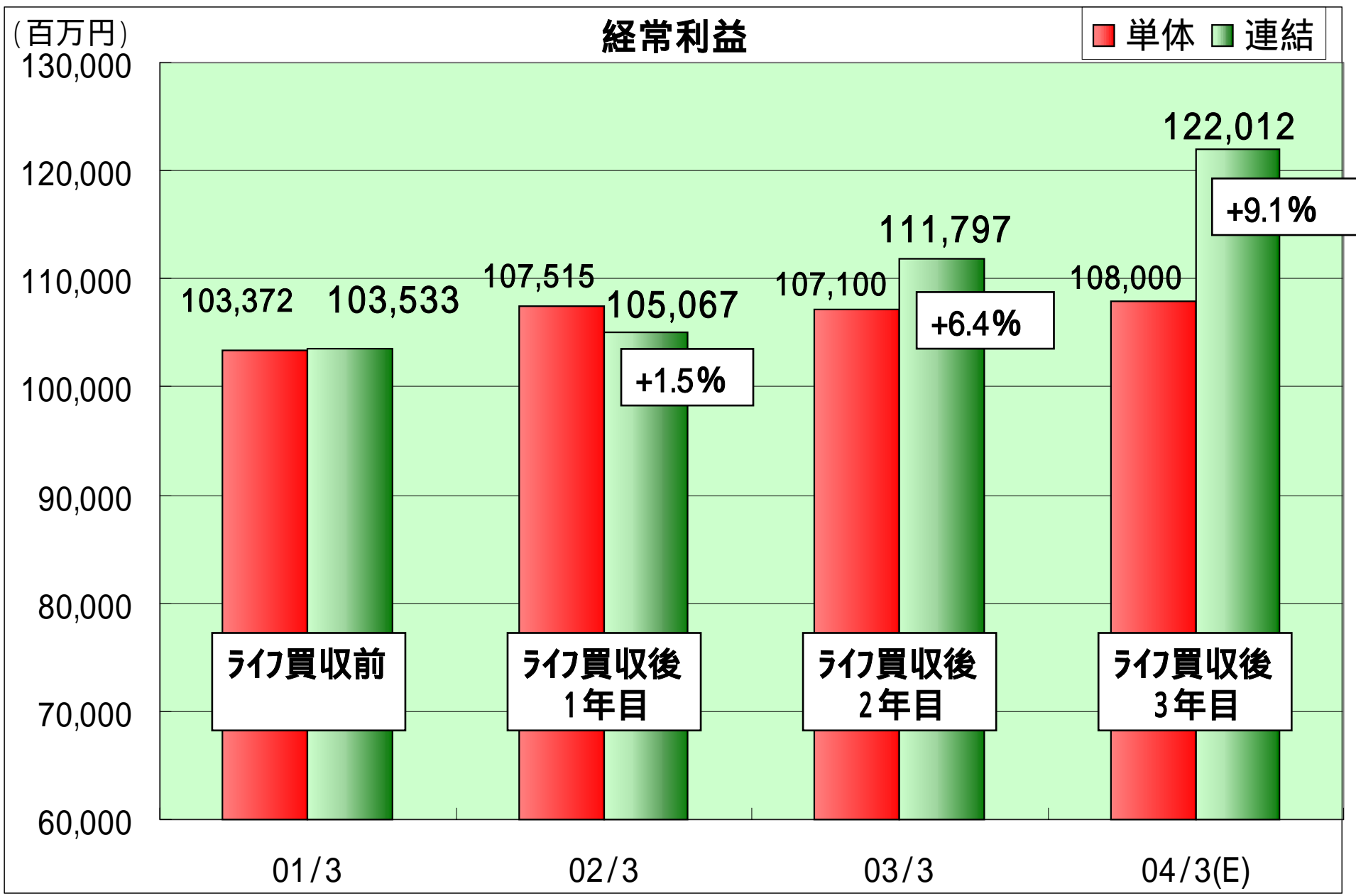
決算概要(2) アイフル単体主要数値

(億円)	03/3	増減率 YoY	04/3(E)	増減率 YoY
営業貸付金残高	14,133	+7.6%	14,931	+5.6%
無担保ローン	10,681	+4.8%	11,004	+3.0%
不動産担保	3,228	+16.3%	3,647	+13.0%
事業者ローン	223	+33.6%	279	+25.0%
口座数	2,284	+1.8%	2,291	+0.3%
無担保ローン	2,180	+1.2%	2,169	0.5%
無担保ローン新規獲得	405	12.4 %	394	2.7%
営業収益	3,246	+5.7%	3,448	+6.2%
営業利益	1,069	3.2%	1,091	+2.1%
経常利益	1,071	0.4%	1,080	+0.8%
当期純利益	553	+44.2%	565	+2.2%

決算概要(3) 営業収益の推移



決算概要(4) 経常利益の推移



決算概要(5) グループ会社の業績その1

(百万円)	ライフ		ビジネス		シティズ	
業種	クレジットカード・信販		事業者ローン		事業者ローン	
決算期	03/3	04/3(E)	03/3	04/3(E)	03/3	04/3(E)
営業債権残高	676,093	788,572	15,397	28,614	29,176	35,704
成長率(YOY)	+10.4%	+16.6%	+89.7%	+85.8%	-	+22.4%
営業収益	102,392	121,258	1,749	3,358	3,470	8,029
成長率(YOY)	+38.3%	+18.4%	+377.6%	+92.0%	-	+131.4%
営業利益	7,858	13,841	591	159	486	1,064
成長率(YOY)	+306.5%	+76.1%	-	-	-	-
経常利益	8,048	14,000	589	170	503	1,054
成長率(YOY)	+234.8%	+74.0%	-	-	-	-

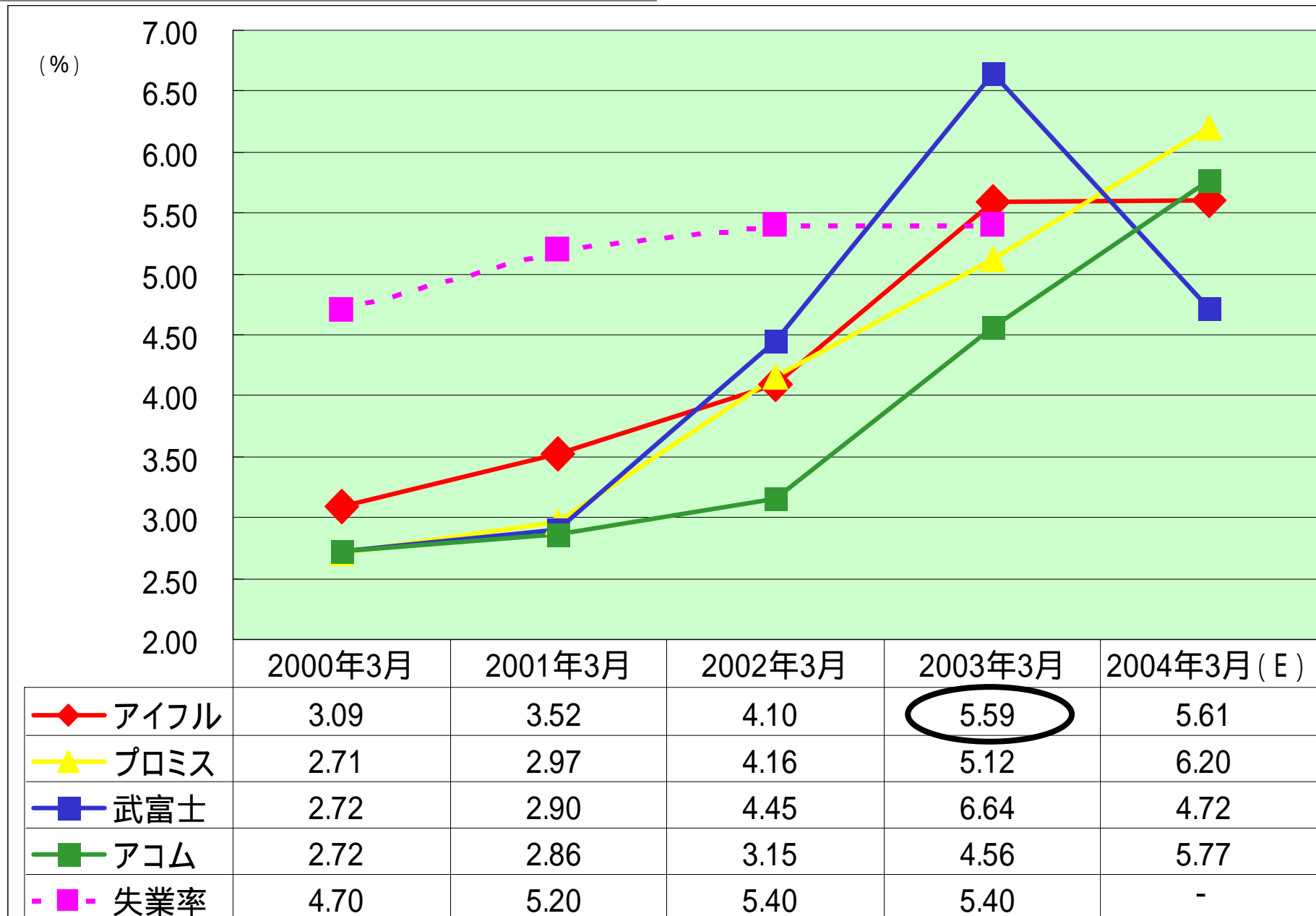
・ライフの営業収益は、流動化債権分を除く、会計ベースの数値。

・シティズの03/3期収益項目については、連結対象となるアイフルによる買収後の半年分のみ。

決算概要(6) グループ会社の業績その2

(百万円)	ハッピークレジット		信和		山陽信販	
業種	消費者金融		消費者金融		消費者金融	
決算期	03/3	04/3(E)	03/3	04/3(E)	03/3	04/3(E)
営業債権残高	31,587	30,098	22,263	21,500	11,867	12,233
成長率(YOY)	2.6%	4.7%	+5.2%	3.4%	+4.2%	+3.1%
営業収益	8,507	7,957	5,949	5,638	2,837	2,994
成長率(YOY)	+6.5%	6.5%	+13.3%	5.2%	+20.2%	+5.5%
営業利益	25	401	121	385	260	417
成長率(YOY)	95.4%	+1,504.0%	86.6%	+218.2%	+400.2%	+60.4%
経常利益	26	425	118	406	259	402
成長率(YOY)	95.2%	+1,534.6%	87.0%	+244.1%	+426.2%	+55.2%

貸倒の動向(1) 貸倒償却率の推移



貸倒の動向(2) 債権管理(期日管理システム)

延滞日数	1 ~ 32	33 ~	90 ~ 152	153 ~ 334	破産 or 延滞 335 ~
当社の債権管理 カテゴリ	管理債権	(A) 解約債権 (デフォルト = 延滞1ヶ月 +)		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」 (B)「条件緩和」は、解約債権 から切り分けて、別途表示。		「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	

< 償却タイミング(期日) >

要因種別	回収可能性	03 / 3期以後	02 / 3期以前
破産	回収不能	即時償却	
介入 (弁護士等)	回収困難	即時償却	
	分割返済和解	和解締結時(年度)に差損を償却 ←	最終完済時に差損を償却
行方不明等	回収困難	前回入金日から 6ヶ月 + (延滞 5ヶ月 +) で償却	
不履行	回収困難	前回入金日から 12ヶ月 + (延滞 11ヶ月 +) で償却	

貸倒の動向(3) 不良債権比率の推移(表)

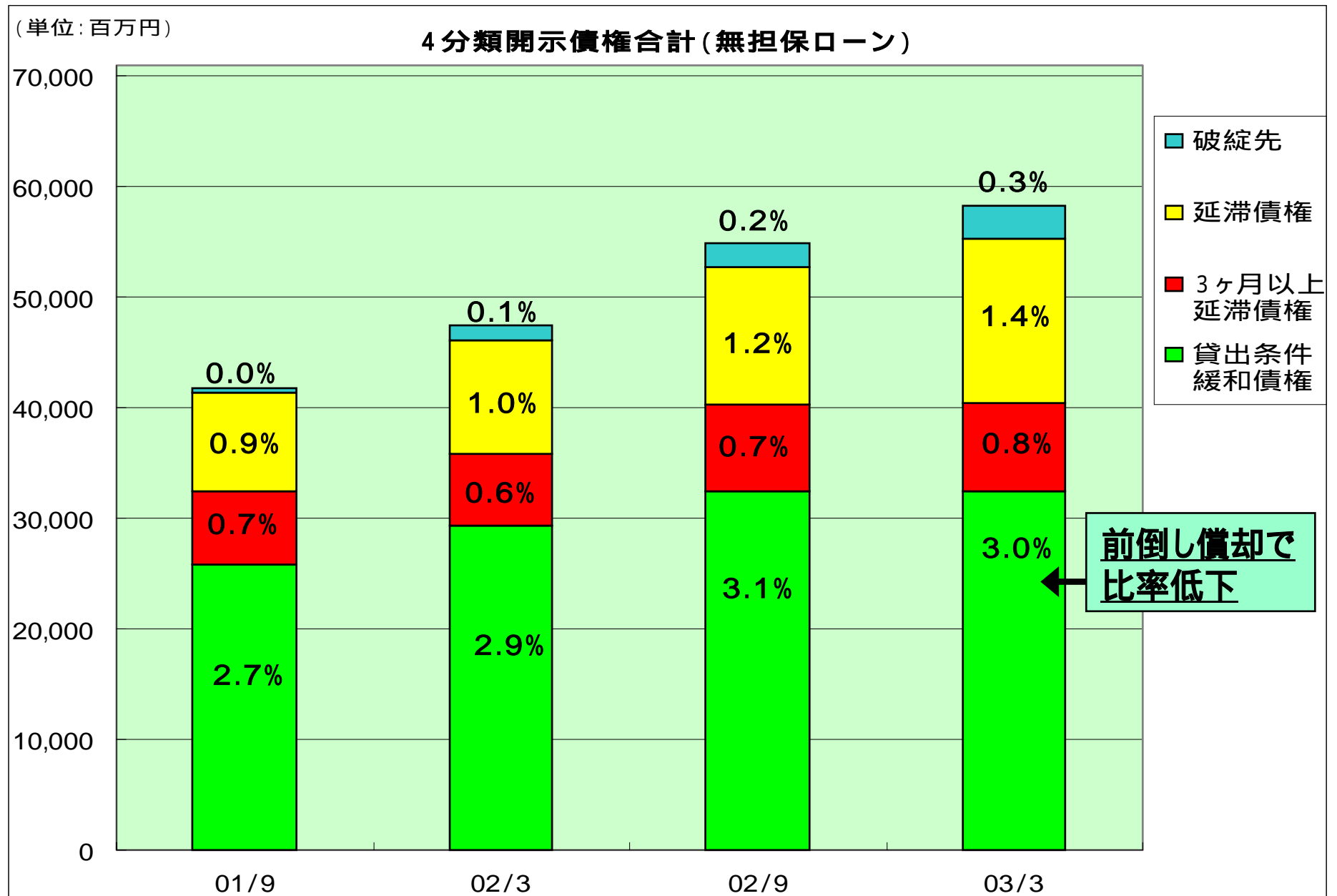
延滞債権種別	01/9	02/3	02/9	03/3
解約債権(A)	4.71%	4.96%	5.44%	5.44%
「延滞4分類」合計	4.27%	4.66%	5.20%	5.45%
うち条件緩和(B)	2.65%	2.87%	3.08%	3.04%
うち3ヶ月延滞	0.68%	0.64%	0.74%	0.75%
うち延滞債権	0.91%	1.00%	1.18%	1.39%
うち破綻先債権	0.04%	0.14%	0.20%	0.27%
貸倒引当金合計	5.25%	5.78%	6.06%	6.28%
うち流動資産	3.93%	4.47%	4.75%	4.99%

前倒し償却で
比率低下

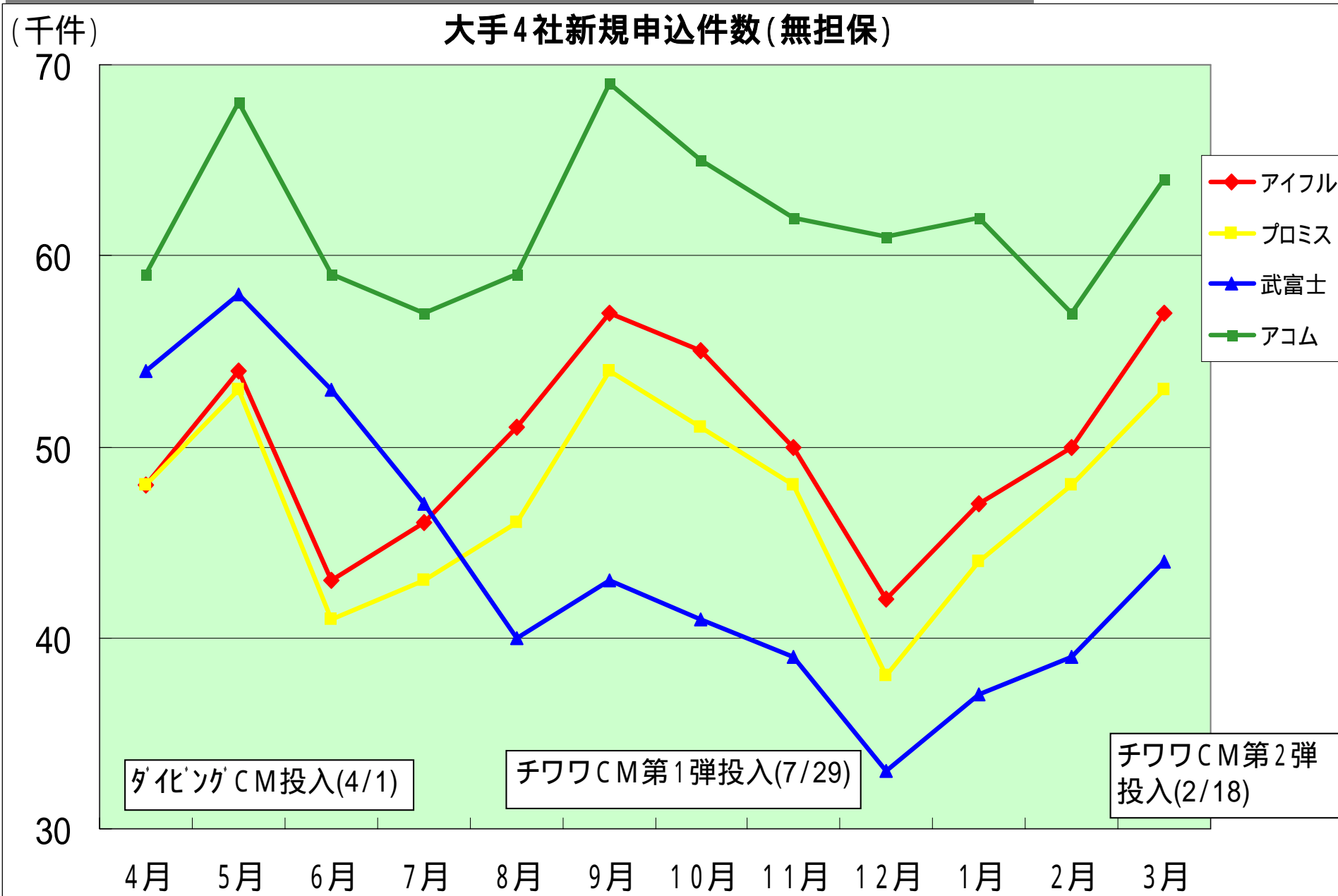
貸倒償却の要因別比率	01/9	02/3	02/9	03/3
破産	45.7%	48.8%	50.4%	45.9%
介入等	14.1%	16.6%	17.3%	25.9%
行方不明等	26.9%	23.2%	23.2%	19.8%
不履行	13.2%	11.5%	9.0%	8.3%

前倒し償却で
比率上昇

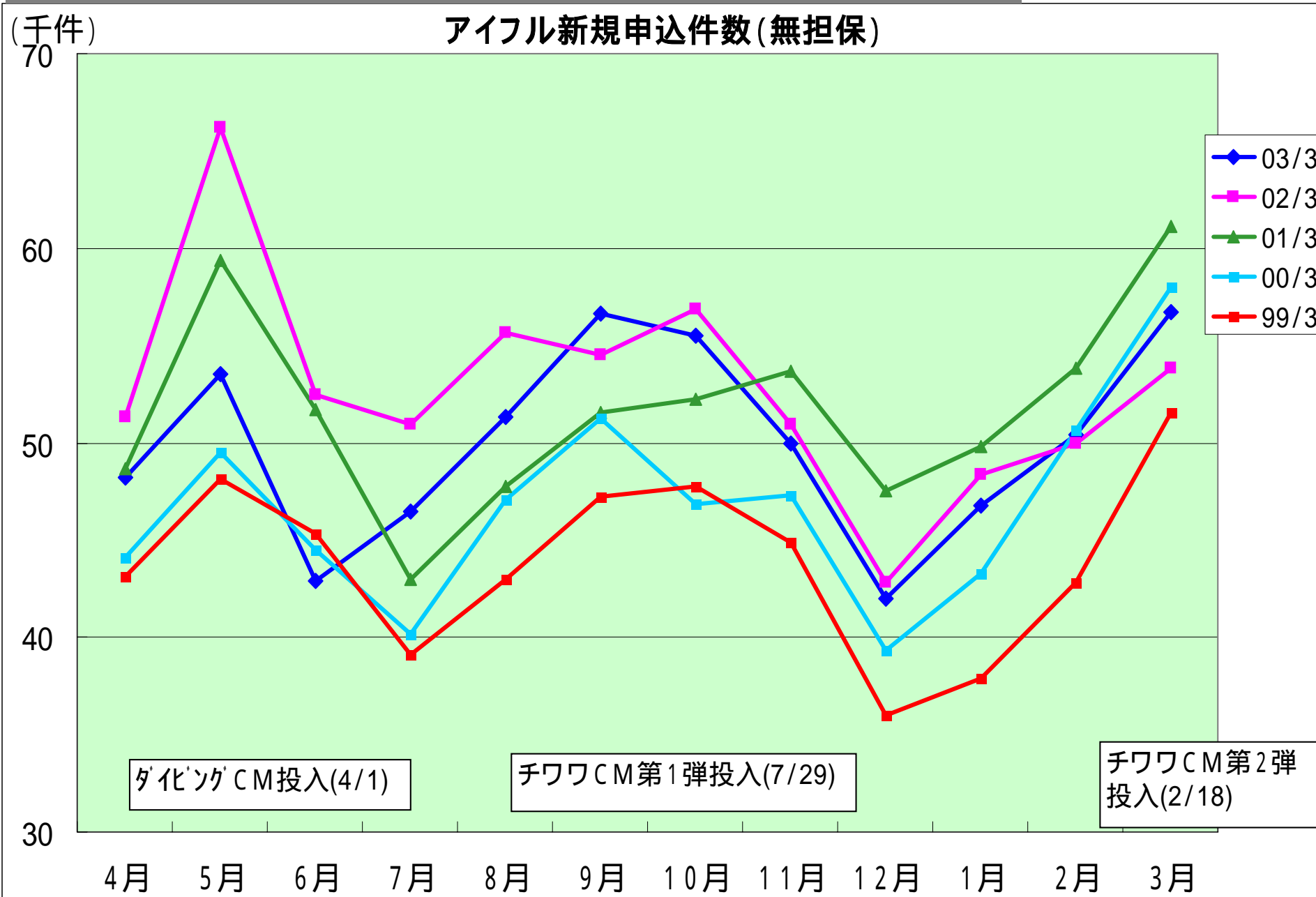
貸倒の動向(3) 不良債権比率の推移(グラフ)



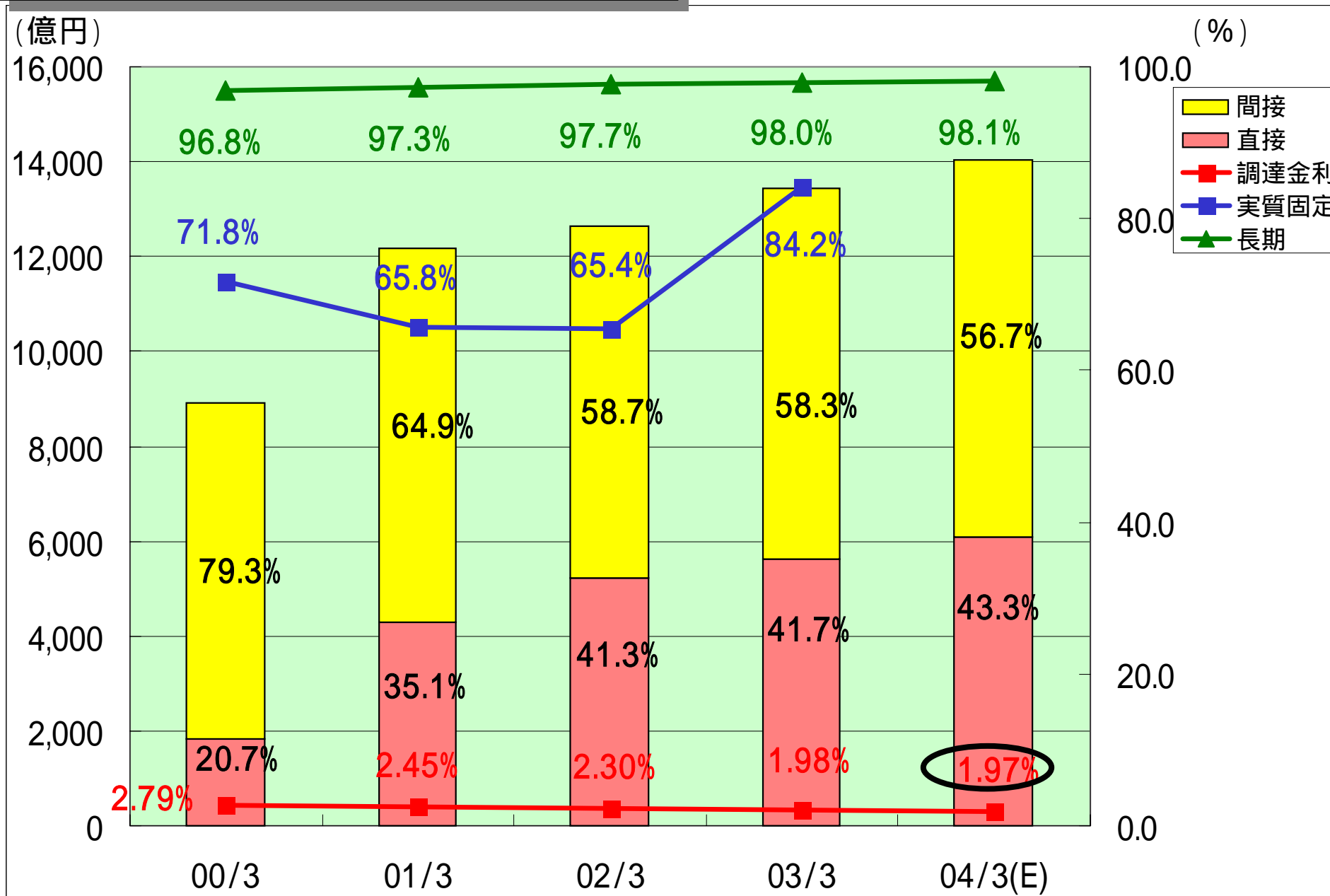
新規の動向(1) 無担保ローン新規申込件数の推移(大手4社の比較)



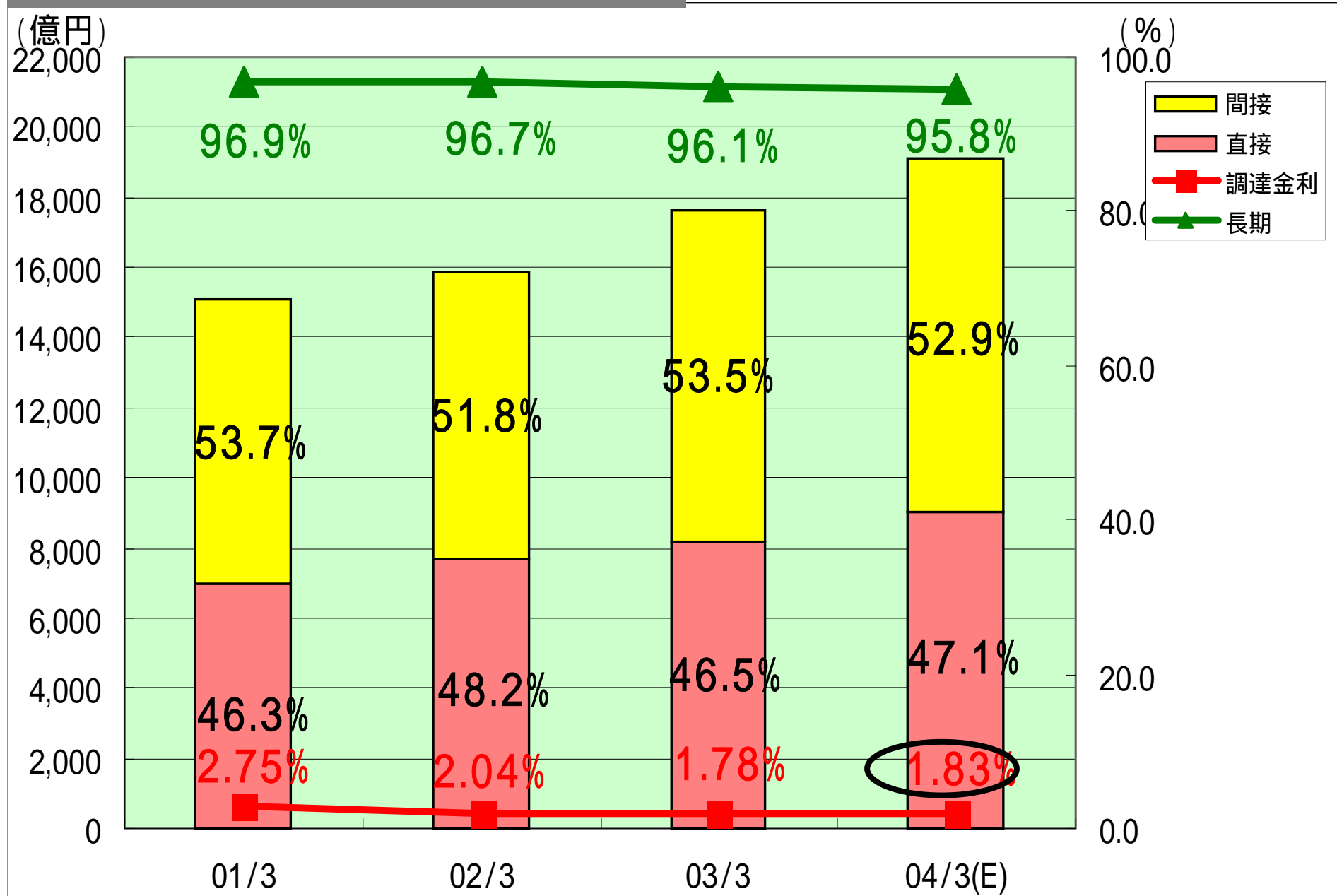
新規の動向(2) 無担保ローン新規申込件数の推移(過去5年間の比較)



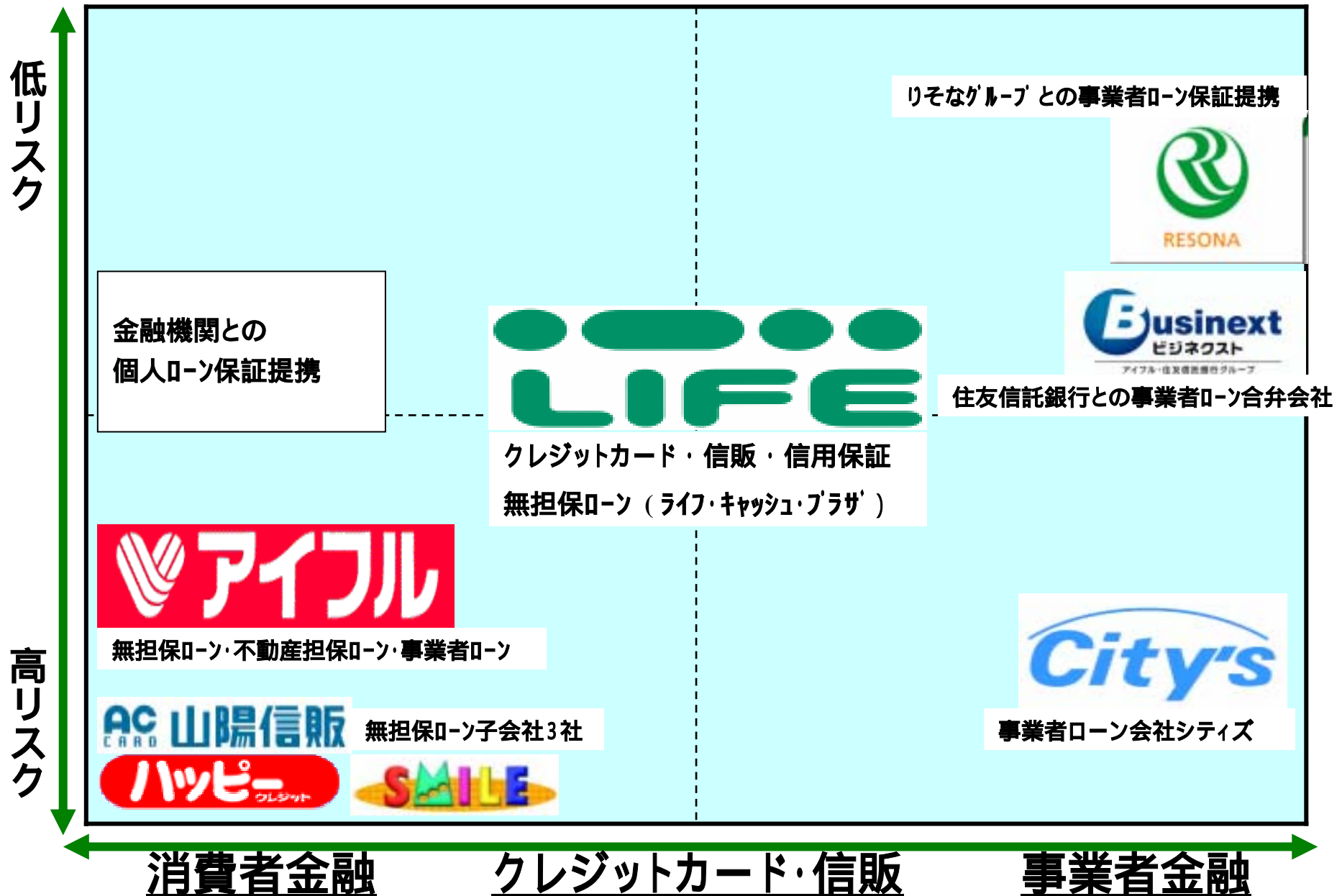
資金調達の動向(1) アイフル単体



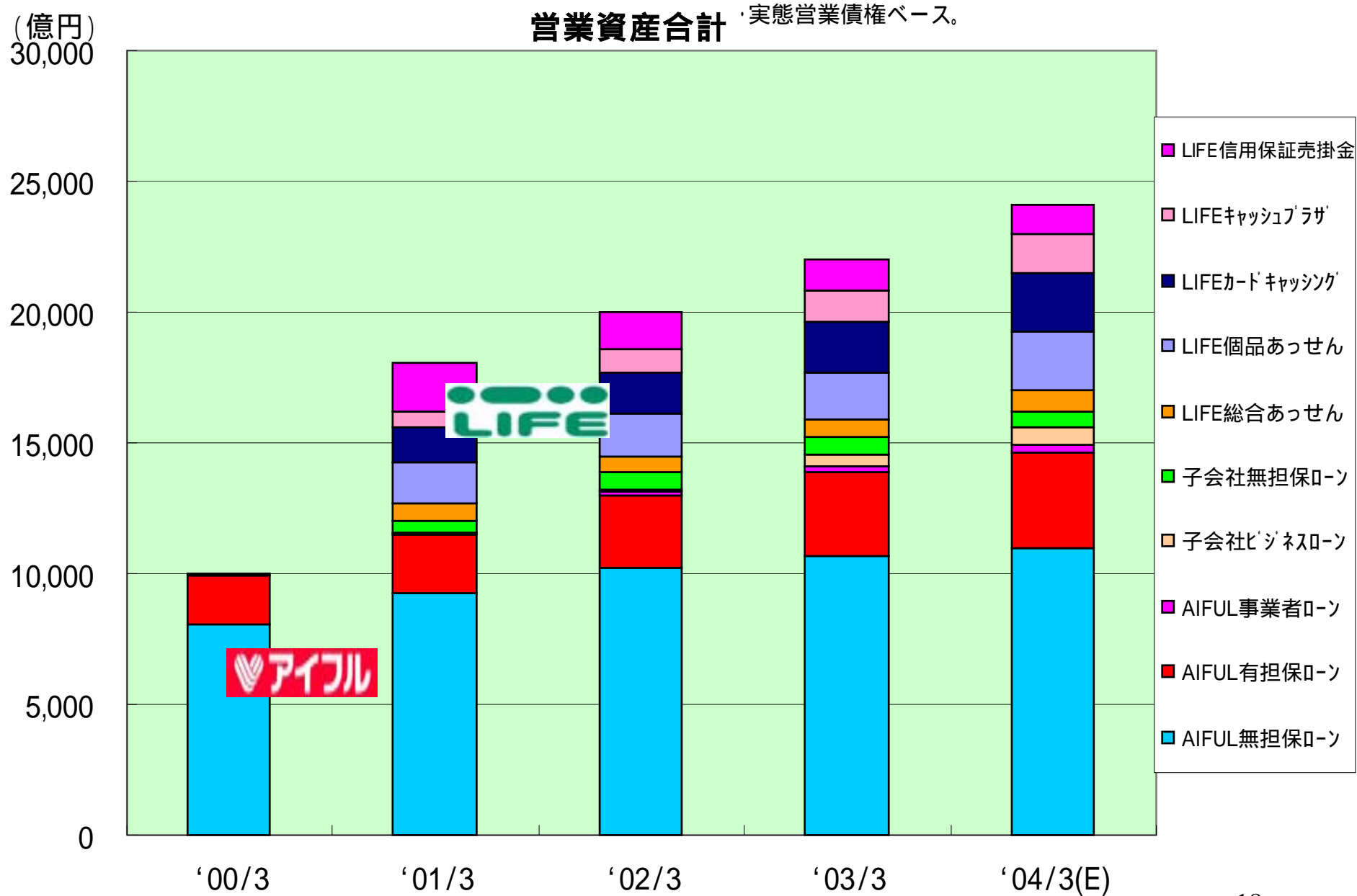
資金調達の動向(2) グループ連結



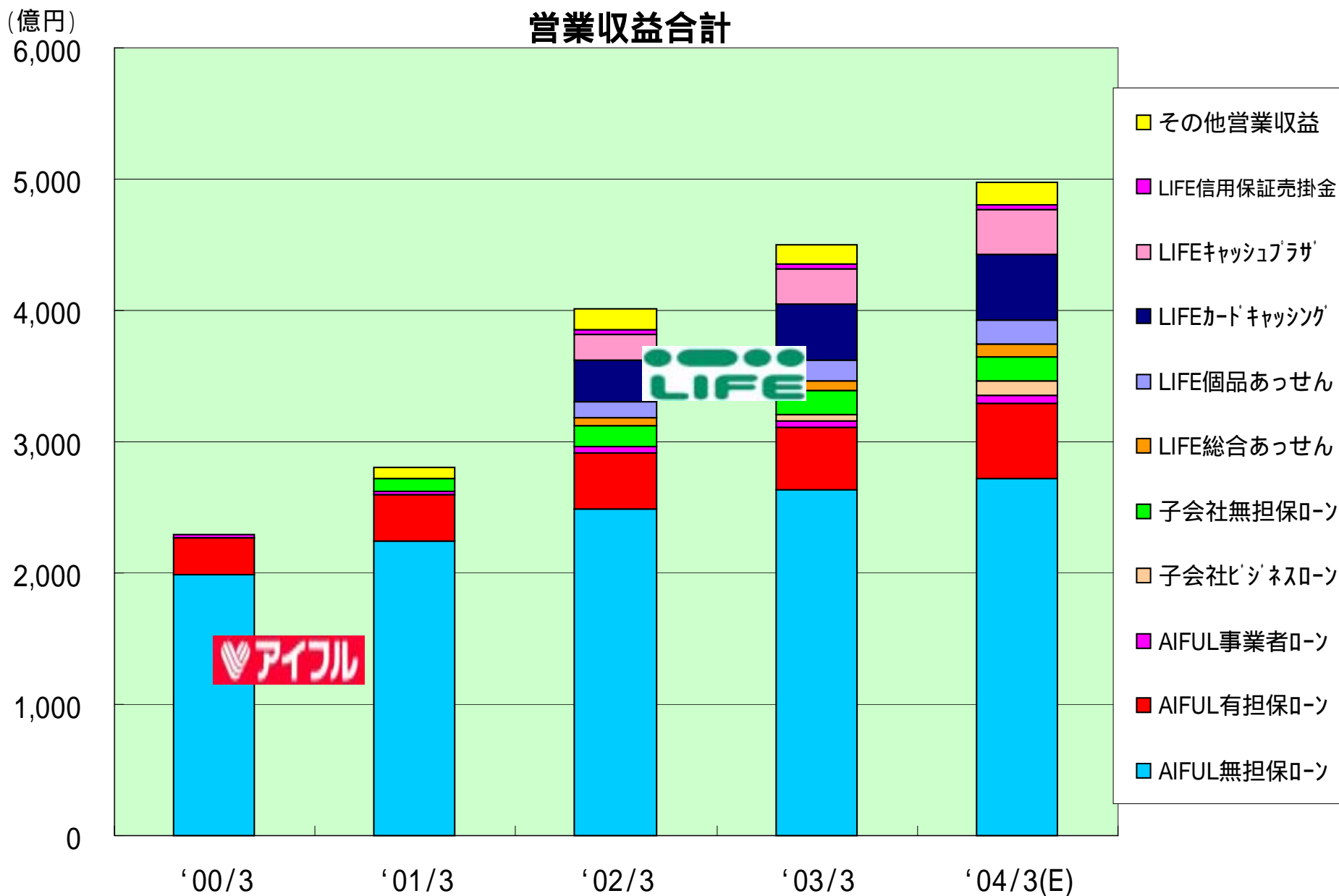
リテール分野での総合金融企業(1) 総合金融化の現状



リテール分野での総合金融企業(2) 営業債権ポートフォリオの変化



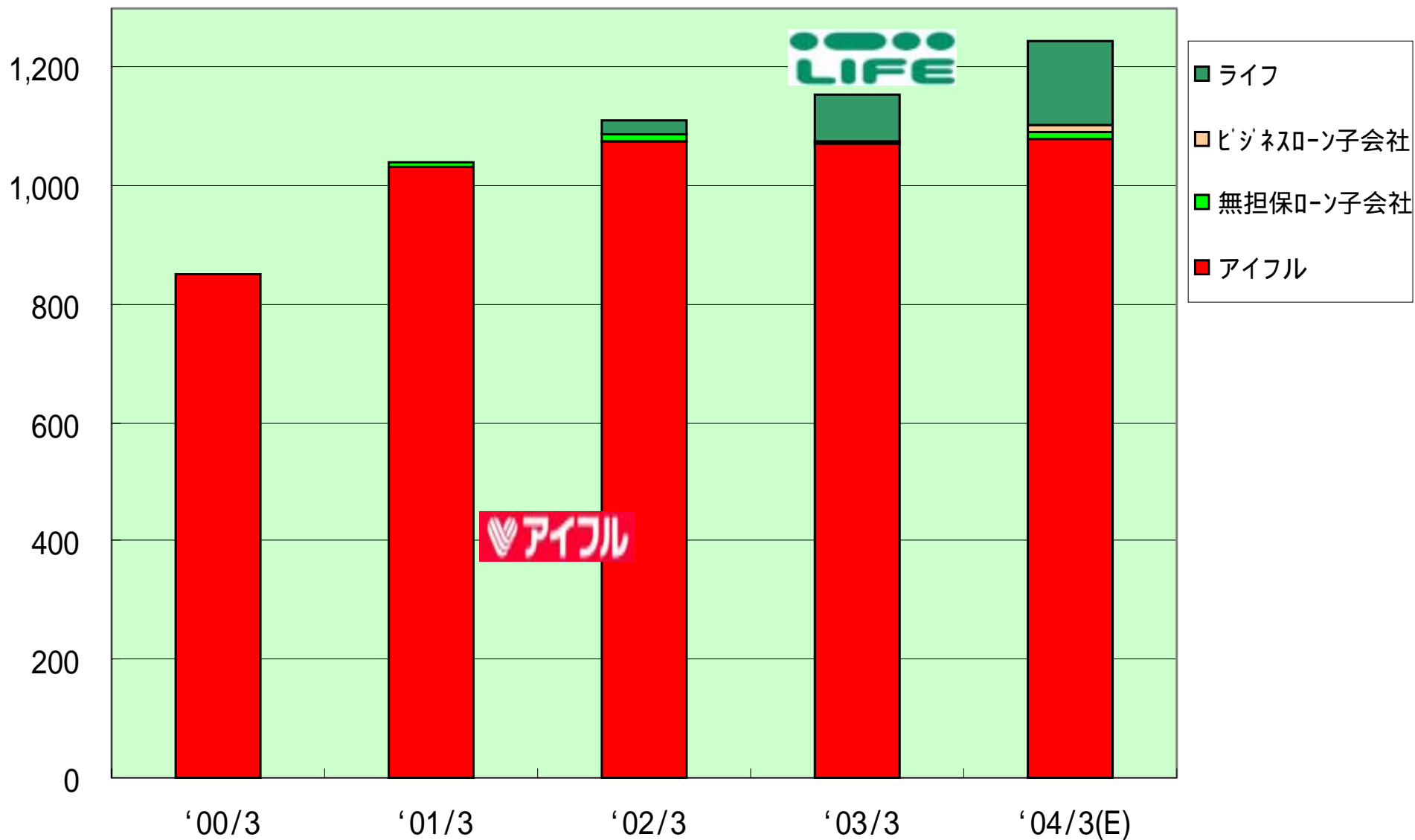
リテール分野での総合金融企業(3) 営業収益構成比の変化



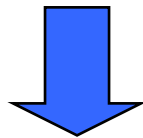
リテール分野での総合金融企業(4) 経常利益構成比の変化

(億円)

経常利益合計



「業界を取り巻く事業環境は大きく変化」=「逆風の環境」



「攻」・「守」の「バランスのとれた経営」が不可欠

「守り」だけでは、「ジリ貧」となり、「次の好機を逸する」リスク大。

「守り」

「アイフル本体の営業効率、
経費効率を高め、環境変化に
耐え得る高収益体質を実現」

「攻め」

「ライフの積極拡大」
「事業者ローン分野の拡大」

今年10月より、東・西2センターで全国コールセンター(架電)業務を一元管理する体制へと移行

コンタクトセンター西日本 (滋賀県草津市)

< 業務内容 >

自動機サービスセンター

自動契約機の受付業務

ハートフルセンター

顧客問合せ対応(インバウンド)

ご案内センター

顧客への商品案内(アウトバウンド)

カウンセリングセンター

顧客への電話督促(アウトバウンド)

サポートセンター

介入債権対応

「入りを増せる」強みに安住せず、「出も抑える」

「外部コンサルタントの目」で、全ての物件費を精査

「細かい物件費削減の積み上げで、今期合計25億円の経費削減」

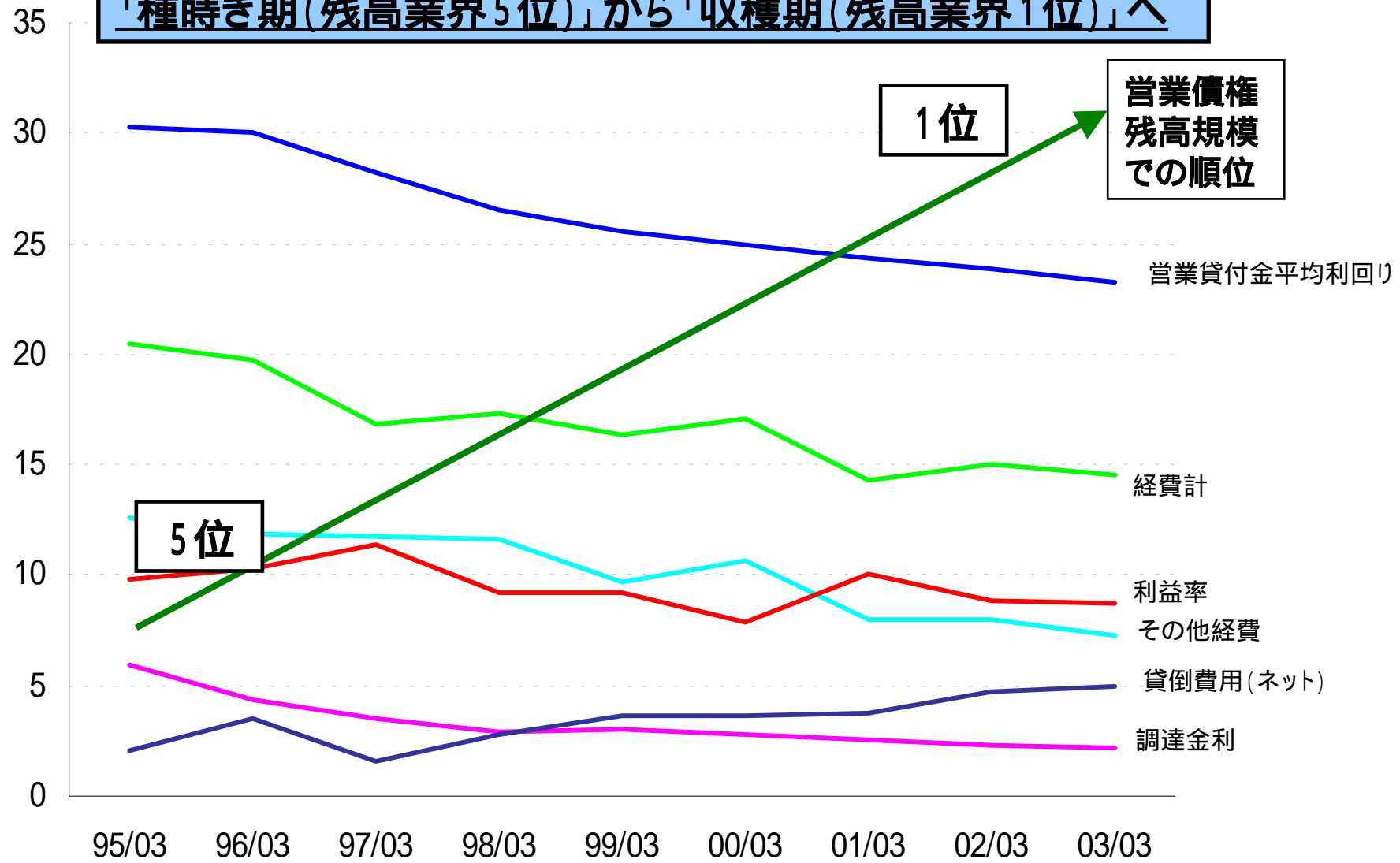
主なコストカット項目	削減予定額 (百万円)	内容
店舗清掃費	207	単価ディスカウント
ATM経費	673	硬貨対応廃止等
ティッシュ、DM、チラシ等	325	単価ディスカウント 配布数削減
通信料等	212	単価ディスカウント
システムネットワーク費用	362	単価ディスカウント

今期以降の重点経営方針(3) 経費削減への取り組み その2

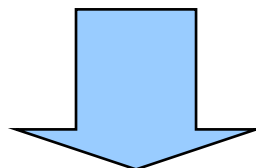
「アイフルの貸付金利回り&経費率の推移(対残高)」

(単位:%)

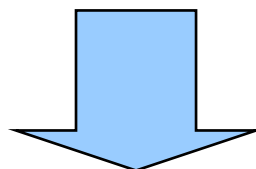
「種蒔き期(残高業界5位)」から「収穫期(残高業界1位)」へ



買収当初に掲げた「当面の3つの目標」= 成長の為の基礎となる利益を作る
「ポートフォリオの組替え」「経費の削減」「不利な取引条件の見直し」



「債権構成比」「利回り」「営業収益」「経常利益」とも、ほぼ計画通り達成。
「第1段階」として、「十分な成果」を挙げる事が出来た。



今期以降は、成長の「第2段階」として、「カード会社としての本業」である、
「クレジットカードの販売強化」「クレジットカードショッピングの拡大」を
「最重要目標」に。

「ハイリスク層」と「ミドルリスク層」に分けて、
「シティズ」と「ビジネクス」により拡大を図る。

<ハイリスク市場>

「商工ローン問題」の後も、
「堅調な残高増加」

「需要は底堅い」「2兆円市場」

「シティズの成長余地は大きい」

<ミドルリスク市場>

「20兆円市場」
「無風状態」

「三井住友銀行の成功」

「ビジネクスにもチャンスあり」

ライフの進展(1) 「営業基盤の状況」

(単位:千人、百万円、店)

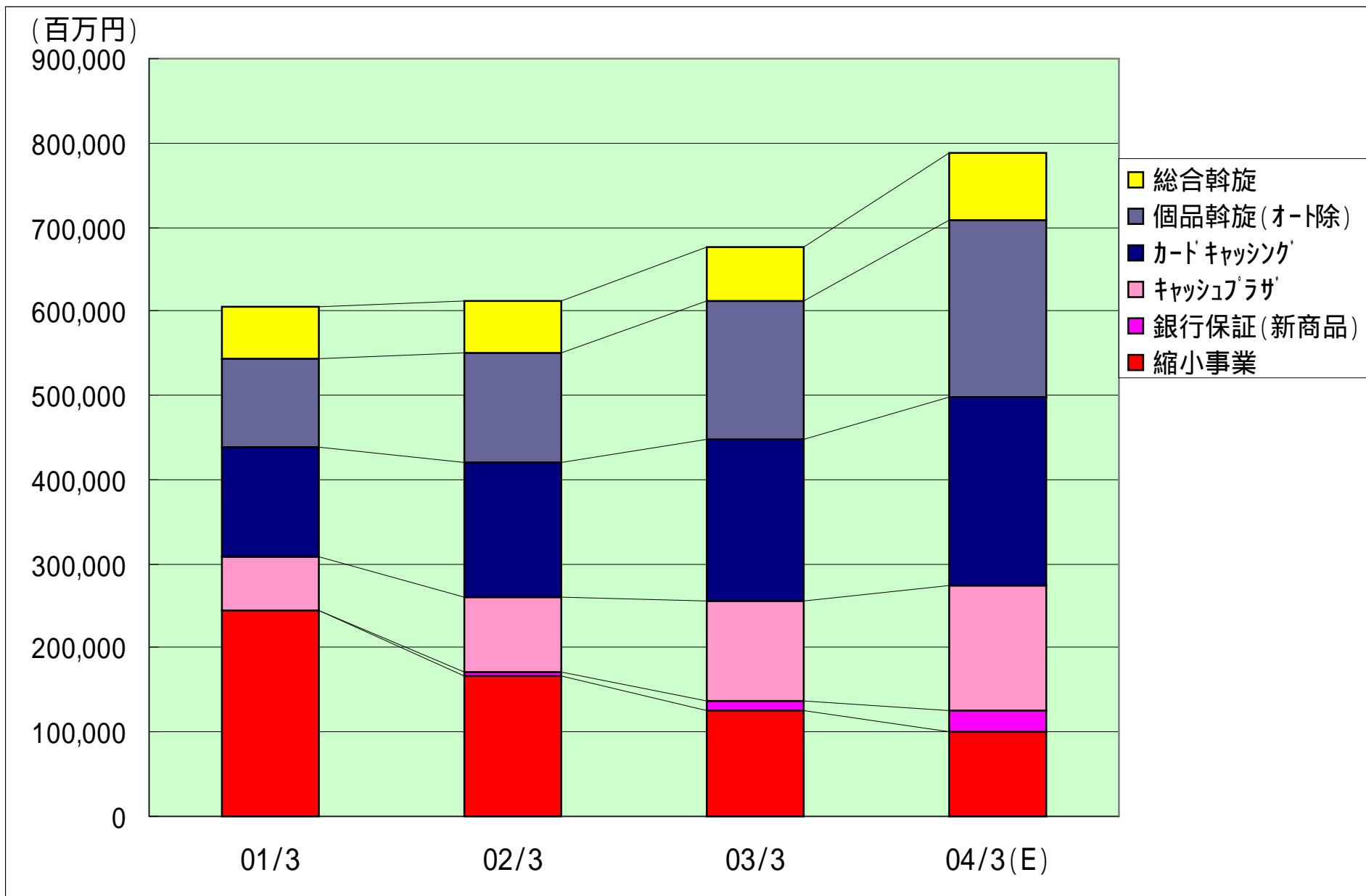
	02/03	03/03	04/03		
			増減率	(E)	増減率
有効カード会員数	8,716	9,834	13%	11,254	14%
プロパーカード	1,387	1,509	9%	1,682	11%
提携カード	7,328	8,324	14%	9,572	15%
新規発行枚数	1,794	2,073	16%	2,271	10%
プロパーカード	177	190	7%	300	58%
提携カード	1,617	1,883	16%	1,971	5%
カード買上金額	425,446	503,448	18%	617,379	23%
ショッピング	233,633	274,479	17%	354,874	29%
キャッシング	191,813	228,968	19%	262,505	15%
個品斡旋買上金額	104,531	125,246	20%	156,000	25%
加盟店企業数	76,714	82,987	8%	87,474	5%

ライフの進展(2) 「債権残高の推移」

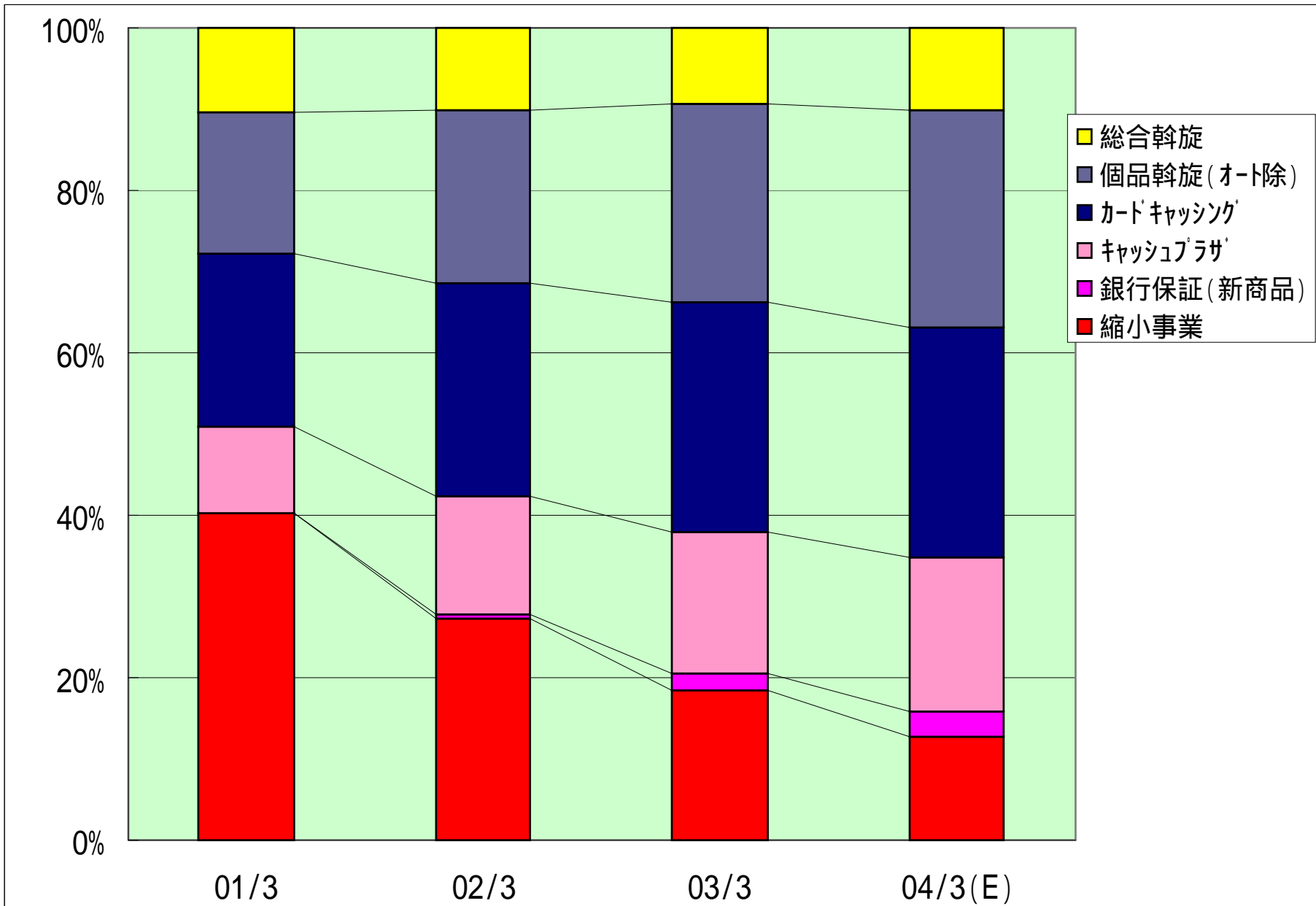
(単位;百万円)

	01/03	02/03	03/03		04/03		
			増減率	増減率	(E)	増減率	
合計	606,313	612,509	1%	676,093	10%	788,572	17%
拡大事業	362,824	444,978	23%	551,392	24%	687,896	25%
総合斡旋	63,079	61,513	-2%	64,069	4%	80,570	26%
個品斡旋(オート除く)	105,355	131,022	24%	164,224	25%	211,123	29%
カードキャッシング	129,989	160,138	23%	192,209	20%	222,771	16%
キャッシュプラザ	64,401	89,560	39%	117,646	31%	149,529	27%
銀行保証(新商品)	0	2,745	-	13,244	382%	23,903	80%
縮小事業	243,488	167,526	-31%	124,695	-26%	100,672	-19%
個品斡旋(オート)	33,782	15,556	-54%	6,629	-57%	2,657	-60%
パートナー	54,499	22,627	-58%	7,385	-67%	3,155	-57%
住宅	50,631	45,477	-10%	41,173	-9%	37,293	-9%
銀行保証(旧商品)	79,248	66,543	-16%	56,046	-16%	47,422	-15%
その他	25,328	17,323	-32%	13,462	-22%	10,145	-25%
構成							
拡大事業	60%	73%	-	82%	-	87%	-
縮小事業	40%	27%	-	18%	-	13%	-

ライフの進展(3) - 1 「債権残高グラフ」



ライフの進展(3) - 2 「残高ポートフォリオグラフ」



ライフの進展(4) 「営業収益率の推移」

	02/03	03/03	04/03		
			増減	(E)	増減
合計	12.21%	14.75%	2.54%	15.86%	1.11%
拡大事業	17.46%	18.21%	0.75%	18.26%	0.05%
総合斡旋	11.52%	11.64%	0.12%	11.92%	0.28%
個品斡旋(オート除く)	8.98%	9.53%	0.56%	9.84%	0.31%
カードキャッシング	22.06%	23.99%	1.93%	24.12%	0.14%
キャッシュプラザ	25.14%	26.11%	0.97%	26.12%	0.01%
銀行保証(新商品)	8.47%	8.91%	0.44%	9.94%	1.03%
縮小事業	2.68%	2.66%	-0.02%	2.62%	-0.04%

ライフの進展(5) 「損益の状況」

(単位:百万円)

	02/03	03/03	増減率	04/03	
				(E)	増減率
営業収益	79,824	103,880	30%	123,710	19%
総合斡旋	7,177	7,945	11%	9,528	20%
個品斡旋	11,565	15,400	33%	18,821	22%
カードキャッシング	32,007	42,327	32%	49,483	17%
キャッシュプラザ	19,352	27,199	41%	34,289	26%
信用保証	3,992	3,622	-9%	4,110	13%
償却債権回収額	1,684	2,311	37%	2,689	16%
その他	4,043	5,072	25%	4,784	-6%
営業費用	77,891	96,021	23%	109,868	14%
金融費用	9,235	7,079	-23%	12,270	73%
貸倒関連費用	17,397	35,809	106%	35,967	0%
広告宣伝費	4,583	4,770	4%	5,500	15%
人件費	14,969	15,322	2%	16,596	8%
その他	31,706	33,040	4%	39,533	20%
営業利益	1,933	7,858	307%	13,841	76%
経常利益	2,404	8,048	235%	14,000	74%



・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」

ライフの進展(6) - 1 「貸倒内訳」

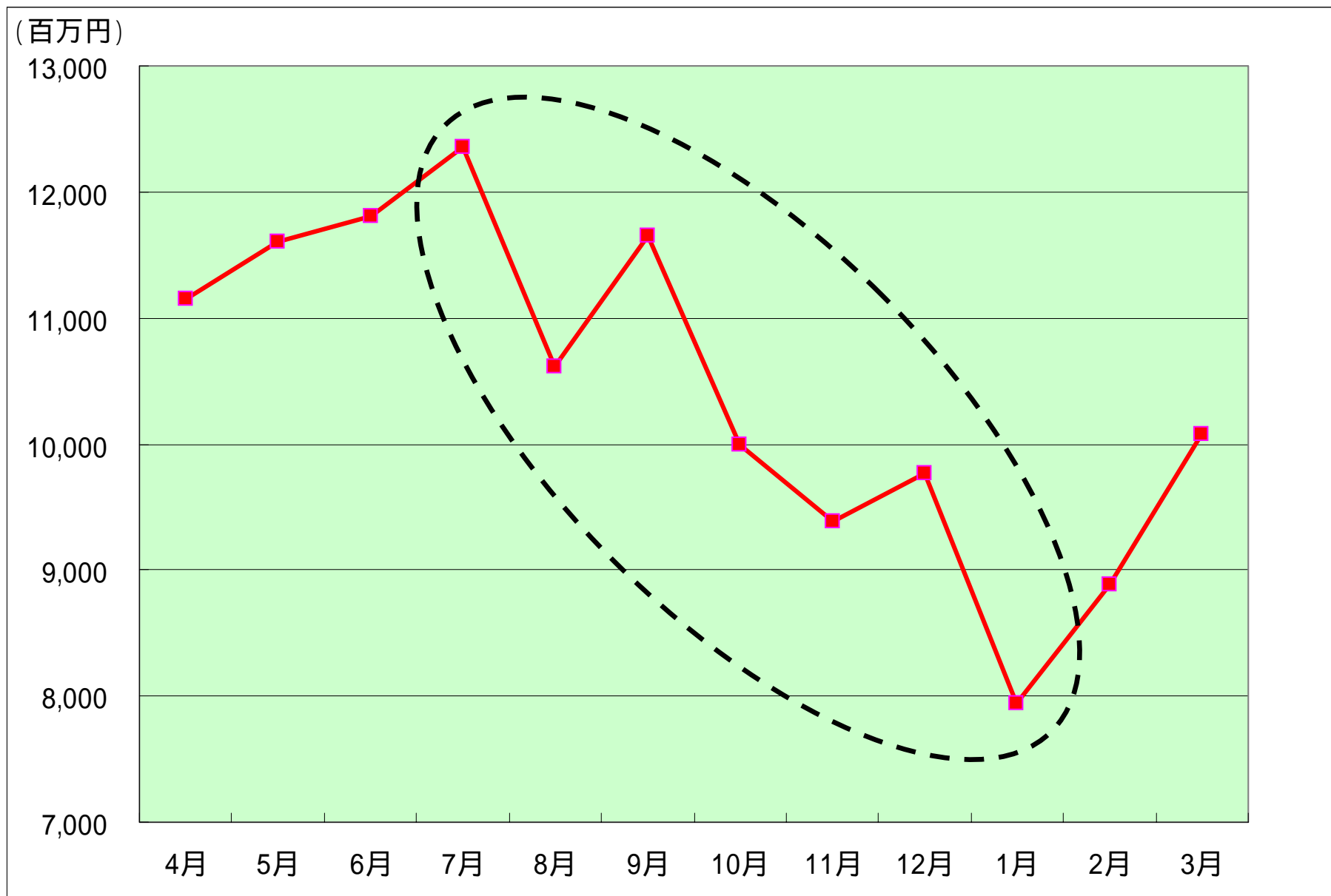
(単位:百万円)

	02/03	03/03	増減率	04/03	
				(E)	増減率
貸倒関連費用	17,397	35,809	106%	35,967	0%
貸倒償却額	24,578	30,190	23%	32,956	9%
貸倒引当金繰入額	27,177	32,796	21%	35,808	9%
貸倒引当金戻入額	-34,358	-27,177	-21%	-32,796	21%
貸倒率	4.01%	4.47%	0.45%	4.18%	-0.29%
貸倒引当率	4.44%	4.85%	0.41%	4.54%	-0.31%

商品別貸倒率 *1	02/03	03/03	増減率	04/03	増減率
カード	4.01%	4.17%	0.16%	4.18%	0.01%
総合斡旋	3.68%	4.30%	0.62%	4.28%	-0.02%
キャッシング	3.79%	3.65%	-0.15%	2.88%	-0.76%
個品斡旋	3.64%	4.52%	0.88%	4.78%	0.26%
キャッシュプラザ	3.62%	3.06%	-0.56%	2.59%	-0.47%
クレジット	4.41%	5.47%	1.06%	5.63%	0.17%
信用保証	4.42%	3.68%	-0.75%	3.16%	-0.52%
住宅	2.65%	2.51%	-0.14%	3.00%	0.49%

*1 商品別貸倒率は03/03期の特殊要因を除いております。

ライフの進展(6) - 2 「2002年度 個品斡旋月次買上金額推移」



(営業拡大施策)

1. クレジットカードを中心に信販事業を強化
2. 営業資産ポートフォリオの組替による収益率向上
3. 戦略実行に不可欠な営業体制の強化

(経費抑制施策)

4. 経費削減・シナジー効果追求による収益向上

ライフの進展(8) 「営業拡大施策」

「営業拡大施策」(入りを増やす施策)

1. カード提携の推進

- ・エイデン(大手家電)、サンワドー(ホームセンター)との新規提携による獲得強化
- ・青山キャピタル・デオデオ等の既存提携先との関係強化

2. カード稼働率向上の推進

- ・稼働率の高いイベントタイアップカードの積極的推進
- ・商品・サービス企画力の向上を目的としたマーケティング力の強化

3. 加盟店開拓による営業基盤の強化

- ・個品・カード加盟店の新規獲得強化
- ・他社メインの加盟店に対する営業アプローチ強化

4. 営業体制の強化

- ・東西2ヶ所のサポートセンターへの業務完全集約による営業特化体制の確立
- ・キャッシュプラザ新規出店による営業拠点拡充

	01/03	02/03	03/03	04/03(E)
営業拠点	116	196	233	273
支店	62	68	69	69
キャッシュプラザ	54	128	164	204
有人店舗	33	90	101	111
無人店舗	21	38	63	93

「経費抑制施策」(出を抑える施策)

1. グループシナジー効果の追及

- ・システム資源の共有化とシステム共同開発によるコスト抑制
- ・オフィス集中化による賃借料削減

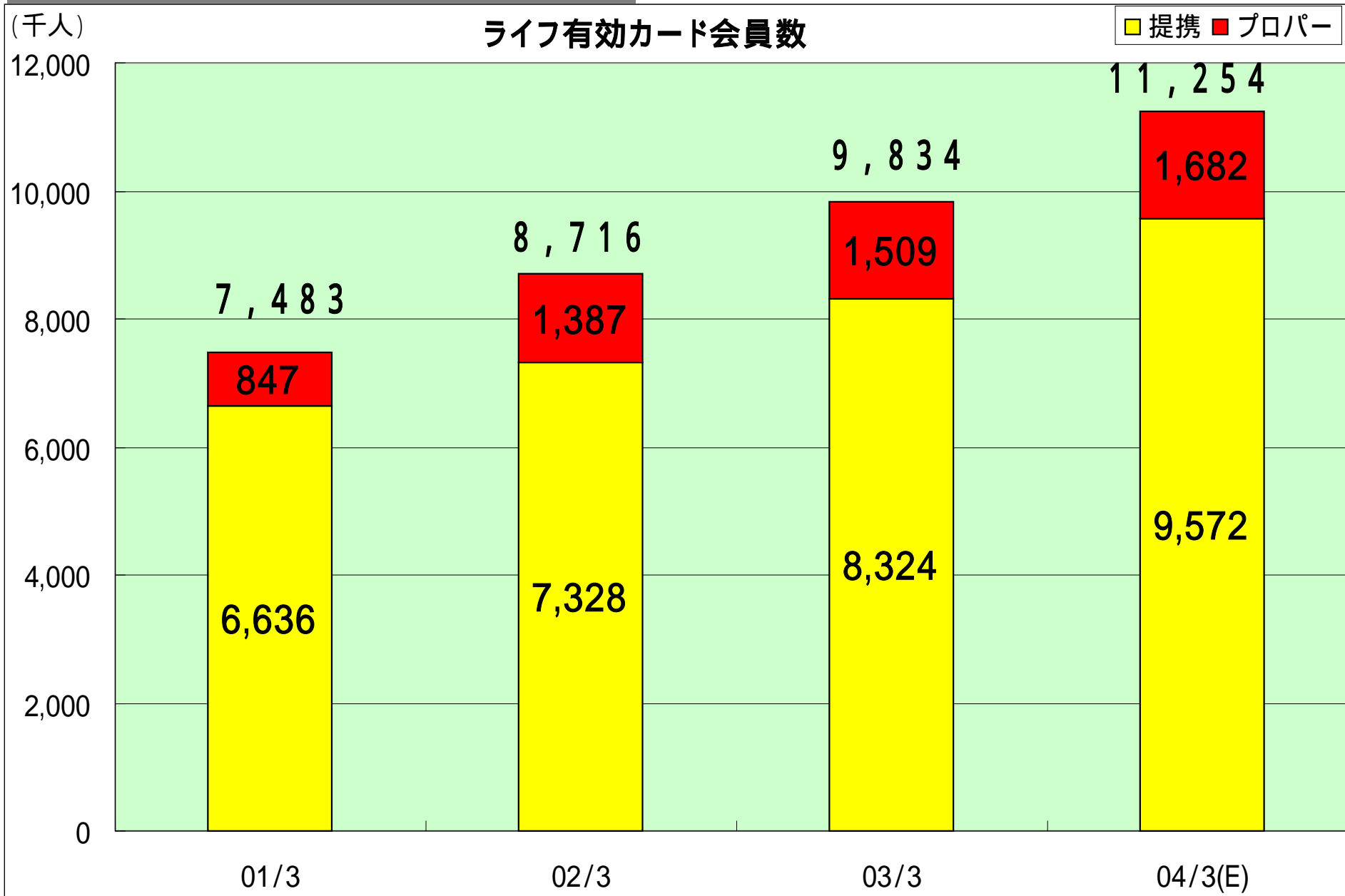
2. 貸倒抑制策の実施

- ・アイフル与信ノウハウを背景としたスコアリングの改善による与信精度の向上
- ・外部信用情報を利用した定期的なブラッシングによるカード途上与信の強化
- ・カード不正使用および偽造に対するセキュリティの強化
- ・加盟店途上管理の強化による加盟店リスクの抑制
- ・債権回収体制の強化とシステム化による回収効率の向上

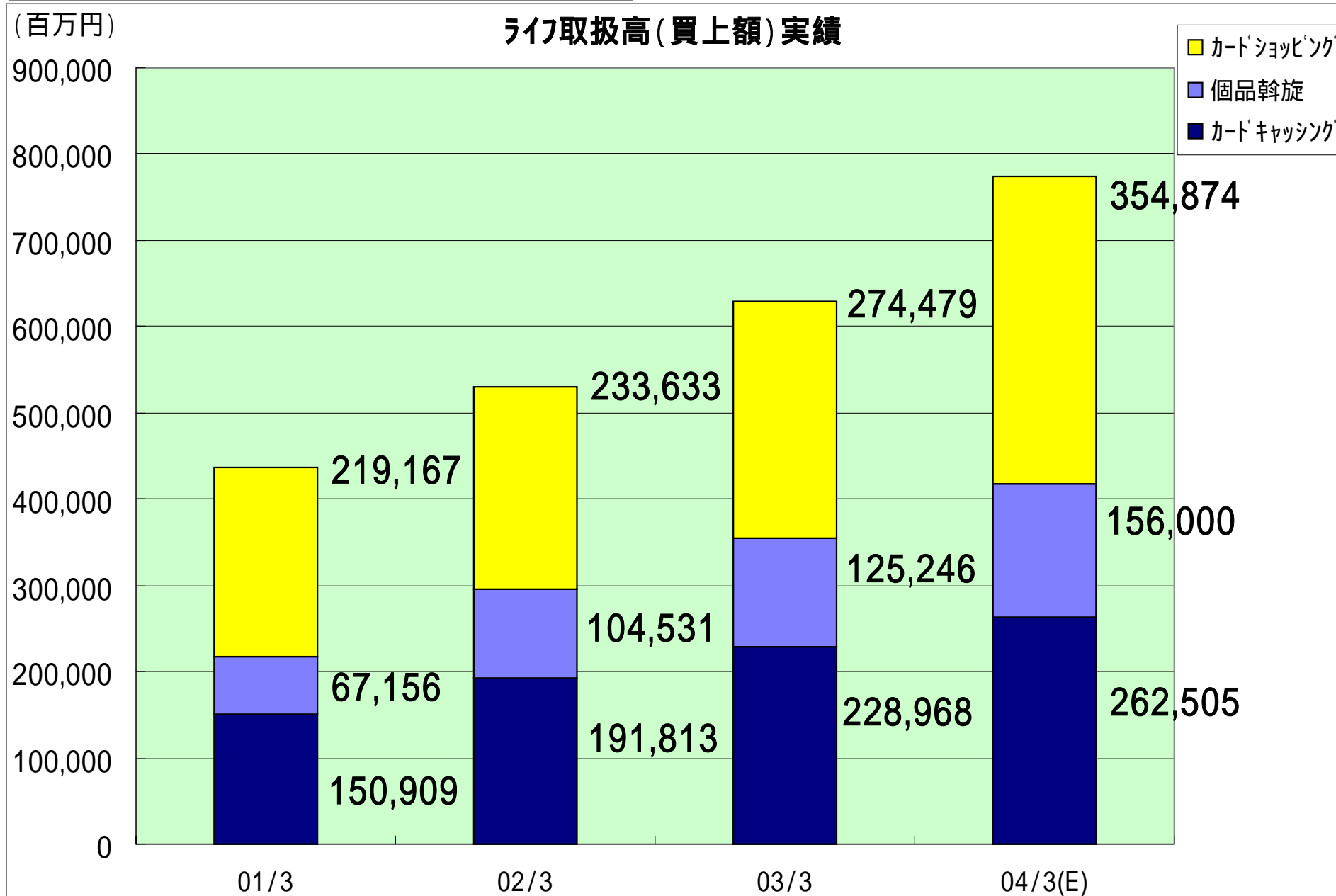
3. 一般管理費削減策の実施

- ・経費削減プロジェクトの推進(年間20億の目標)

ライフ参考資料 有効カード会員数の推移

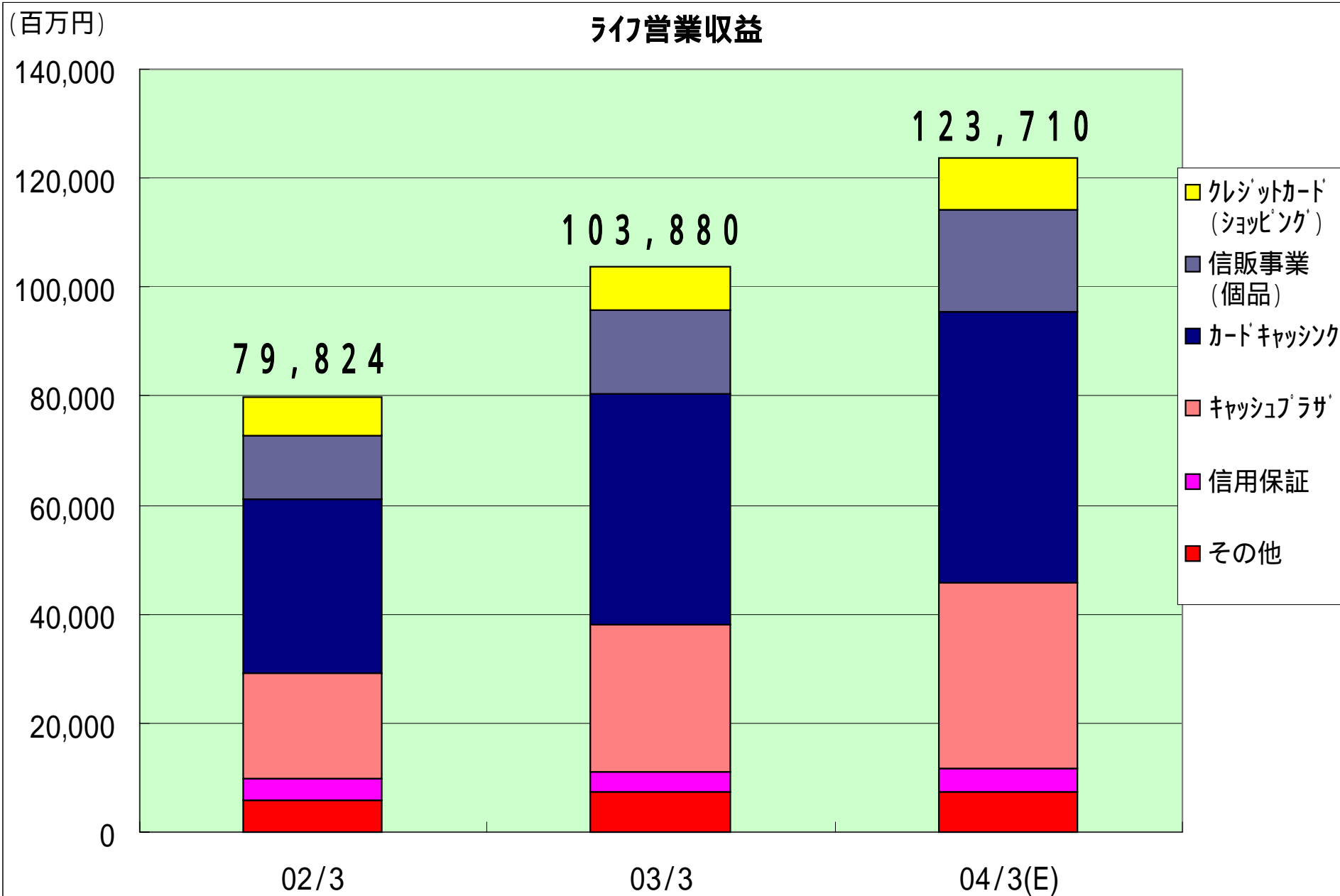


ライフ参考資料 取扱高(買上額)の推移



・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」

ライフ参考資料 営業収益の推移



・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」