

株主のみなさまへ

June 2001

平成12年4月1日から
平成13年3月31日まで

アイフル 株主通信

第24期事業報告書

Vol.
8



アイフル株式会社

グループとしての業容拡大と事業効率の追求を、バランスよく行っています。

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。当社の第24期の事業をご報告するにあたり、ごあいさつ申し上げます。

さて、当期のわが国経済は、IT関連での設備投資の増加や企業収益の大幅改善等により、景況感に緩やかな改善傾向の兆しはあったものの、相次ぐ大型企業の倒産、アメリカでの景気減速懸念等の影響を受け、年度後半にかけては株式市場の低迷をはじめ、景気の先行きへの不透明感が増す状況となっております。

一方、消費者金融業界は、平成12年6月1日の出資法上限金利の引下げ(40.004%→29.2%)、銀行との合併会社の設立等の合従・連衡の動き、準大手・中堅業者の買収、そして、当社によるライフ買収等々、従来の業界の枠組みを大きく変える動きがございました。

このような環境下、当グループは、「商品の多様化」「顧客獲得チャネルの多様化」といった明確な経営戦略に基づき、グループとしての業容拡大、事業効率の追求を行っております。とくに業容の拡大への取り組みとして、「M&A戦略」、「信販・クレジットカード戦略」を積極的に推進し、平成13年1月18日に住友信託銀行との合併で、スモールビジネス向けローン会社「ビジネクスト」を設立。同じく平成13年3月28日には、前年の平成12年5月に経営破綻した信販大手ライフを買収し、完全子会社化しております。

主要部門であるローン事業では、店舗ネットワークおよびATM提携の拡充、また、無担保ローンを中心に小口不動産担保ローン等により、商品の多様化をはかっております。この結果、無担保ローンの新規顧客数は、当下期より業界トップとなり、当期の獲得件数は45万件(前年同期比6.7%増)、営業貸付金残高は1,159,734百万円(前年同期比15.8%増)となりました。

また、資金調達面も、積極的な社債発行による直接調達比率の向上等により、安定的に推移しております。

以上の結果、当期の営業収益は270,827百万円(前年同期比13.5%増)となっており、経常利益は103,372百万円(前年同期比21.6%増)と、平成14年3月末の目標としていた経常利益1000億円を1年前倒しで達成しております。当期純利益は48,512百万円(前年同期比10.0%増)となり、8期連続で最高益更新となりました。また、連結ベースでは、営業収益は280,656百万円、経常利益は103,533百万円、当期純利益は48,252百万円となっております。

今後とも積極性と安全性を両立させた経営姿勢で、長期的な発展と業績の向上に努めてまいります。ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、今後とも引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

アイフル 株主通信

第24期事業報告書

June
2001Vol.
8

代表取締役社長

福田 重彦

- 01～02 ごあいさつ
- 03～06 特集 / アイフル・ナウ
リテール分野での総合金融企業をめざす
「ライフ買収」と「グループ戦略」
- 07～08 独自の戦略が冴えるアイフル
キーポイント
高成長の原動力「商品多様化戦略」
顧客獲得チャネルの多様化
- 09～16 決算のご報告
- 17～18 アイフル最前線
注目の合併会社「ビジネクス」訪問記
- 19 アイフル最新トピックス
- 20 アンケート結果
- 21～22 会社概要 / 株式情報

注:業績予想に関する注意事項

この事業報告書の数値のうち、過去の事実以外のアイフルグループの計画・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、現時点においてアイフル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、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、アイフルグループ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、アイフルグループ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。

アイフル ナウ AIFUL NOW!

リテール分野での総合金融企業をめざす 「ライフ買収」と「グループ戦略」



ライフ買収の背景と狙い

2000年5月、信販・カード大手の一角、株式会社ライフが経営破たんし、大きなニュースとなりました。同社の経営破たんは、日本リース、そごうと並び、戦後最大級の大型企業倒産となったため、一体どのような形でその会社再建がなされるのか、が世間の最大の関心事となっていました。

その後、国内外の名だたる企業がライフ買収に名乗りを上げる中、2001年3月、アイフルは営業債権約6千億円、総資産約7千億円を有するライフの全株

式を取得いたしました。そして今年4月1日より、ライフはアイフルの100%子会社として、新たに営業を開始しております。

なぜ、アイフルはライフを子会社化し、信販・カード事業に参入したのでしょうか。アイフルは、すでにその「第7次中期経営計画(1999年4月発表)」の中で、信販・クレジットカード事業への参入を高らかに宣言していました。アイフルの最新の市場予測によると、消費者金融市場(無担保ローン市場)は、2005～2006年くらいまでは高度成長を続けるものの、その後は次第に「安定成長・成熟期」に移行すると予想

されています。アイフルは、「現在の高い利益成長を持続するためには、消費者金融専門だけではなく、信販・カードも含めたリテール(個人向け)金融分野に進出すべきだ」と判断し、「リテール分野での総合金融企業」となることを中長期戦略として選択したのです。

ライフは、信販・カード大手の一角として、消費者金融専門とは異なるブランドイメージを有しています。最近では、消費者金融専門のイメージも、積極的なTV CM等の効果により、かなり改善されていますが、それでも信販・カード会社の企業イメージには遠く及ばないのが現状です。アイフルも、「ブランドイメージの向上」を経営の最優先課題として取り組んでおりますが、その中で、消費者金融専門としての限界を感じていました。

アイフルによるライフ買収は、ライフの信販・カード会社としてのブランドと、同社の748万人(2001年3月末)のカード会員、7万3千社の取引先企業に代表される強固な事業基盤、そして、これらの事業基盤を活かすための豊富な人材、事業ノウハウを、時間とコストを節約して一気に獲得することにほかならず、このことが、まさに、アイフルのライフ買収の狙いなのです。



ライフ買収によるシナジー効果

アイフルとライフは、同じリテール(個人向け)金融事業でありながら、互いに異なる特徴、強みを有しています。例えば、顧客層については、アイフルでは男性顧客が70%を占め、20~30代が中心であるのに対し、ライフでは、女性顧客が過半数を占め、また幅広い世代の顧客を有しています。顧客獲得の手段(獲得チャネル)の違いでは、アイフルが、自らの店舗だけを唯一の顧客との接点としているのに対し、ライフは数多くの加盟店、提携先企業を顧客との接点としています。さらに、「経営の強み」についても、アイフルの最大の強みが「与信力(顧客を的確に審査し、リスクに応じた融資額、融資金利を決定する能力)」であるのに対し、

- **経営の強み** アイフル…与信ノウハウ、高収益体質
ライフ…決済システム
多様化した顧客獲得チャネル
顧客の定着率が高い
- **顧客層の違い** アイフル…20~30代が中心、男性客が中心
ライフ…幅広い顧客層、女性客が多い
- **事業の効率化**
 - 「バックオフィスの共有化」
広報、財務などの「間接部門」の共有化
顧客への請求書作成・送付など営業事務業務の共有化
 - 「システム開発の効率化」
共同でシステムを開発
 - 「出店の効率化」
アイフルの既存店舗の敷地内にライフの店舗を出店

ライフの最大の強みは、信販・カード会社としての「決済システム」であり、これらは、すべて両社がグループ企業として相互補完し、収益力を高めることができる、理想的な組み合わせであることを示しています。

一方、コスト面での効果も見逃せません。消費者金融事業も、信販・カード事業も、顧客からの融資やクレジットカードの申し込みを受付処理し、契約書やカードを郵送し、さらに毎月、ご利用明細や請求書を郵送する業務プロセスに大きな違いはありません。当然、こうした事務処理分野では、両社間でのシステムや人員の共有化、省力化が可能となります。そのほかにも、資金調達や広告宣伝、入居ビル出店の共同化等、あらゆる分野でシナジー（相乗）効果が期待できるのです。

差別化・収益アップをめざす 「ライフ再生計画」

ライフは、信販・カード事業における実績とノウハウや信販大手としてのブランドネームを有しているなど、アイフルにとって魅力的な経営資源を有していますが、他の信販・クレジットカード会社同様に、

相対的に収益性が低い構造であったことが問題としてあげられます。

そのひとつとして、ライフはカード事業以外に収益性の低いオートローンなど、不採算事業を継続していました。

また、本業であるカード事業においても、顧客の個々のリスクに応じた商品・サービス提供を行うノウハウが欠如していたため、多様化する顧客ニーズへの素早い対応ができていませんでした。

このため、新ライフでは、アイフルの経営戦略の根本である「顧客本位の考え方」を採り入れて、他の信販・クレジットカード会社と差別化をはかってまいります。

具体的には、

- ・個々の顧客の信用度に応じた顧客別与信
 - ・顧客ニーズに合わせた自由度の高い返済方法
 - ・徹底した顧客プライバシーの保護
- など、本来サービス業・金融業として最も必要な考え方を採り入れることで、多様化する顧客ニーズに応えてまいります。



ライフカード
ワールドカップ・サッカーシリーズ

そして、低収益構造を改善していくために、

- ・オートローンなどの不採算事業からの撤退
- ・キャッシングなどの高収益事業への経営を集中
- ・営業効率、経費効率を高めるため、休眠カードの掘り起こしなどでのカードの利用率アップ

など、従来のライフの事業内容を抜本的に見直し、収益性・成長性の高い企業をめざしてまいります。

長期的競争に勝ち抜く グループ戦略

はじめにもご紹介しましたが、今後は、無担保ローン市場が高度成長期から安定成長期に移行していく中で、消費者金融業だけでなく、信販・カード業界、銀行などを含むリテール金融分野で、業態の垣根を超えた顧客獲得競争が激化していくと予想されます。

この環境の変化に素早く対応していくため、アイフルは「商品の多様化」をはじめ、「M&A戦略」を含めた「顧客獲得チャネルの多様化」を積極的に推進し、グループ力の強化に努めています。さらに、今回のライフ買収により、「消費者金融業」と「信販・カード事業」の両方を有する総合金融企業となったことで、グループ全体の「競争力」を強化し、今後の熾烈な競争をアイフルグループとして勝ち抜いていくための経営基盤の強化が実現できたと確信しています。



ライフ荏田電算センター

アイフルはこれからも、攻めの姿勢を貫き、環境の変化に臆することなく、変化をチャンスに転化していくことで、さらなるグループ力の強化をはかっていきます。

●新ライフの概要(2001年4月現在)

商号	株式会社ライフ
代表者	代表取締役会長 福田 吉孝 代表取締役社長 森清 囿生
所在地	本社 / 広島市中区大手町二丁目1番1号 東京本社 / 東京都千代田区神田駿河台4-3
資本金	700億円
事業内容	総合斡旋 クレジットカードショッピング事業、 個人斡旋事業、クレジットカードキャッシング 事業、消費者ローン事業、信用保証事業など
カード発行枚数	748万枚(2001年3月末)
加盟店社数	7万3千社(2001年3月末)
従業員数	2,630名(2001年3月末)

KEY POINT

高度成長を継続させる「商品多様化



高成長の原動力「商品多様化戦略」

● 「商品多様化戦略」の独自性

アイフルでは近い将来(2005~2006年)、無担保ローン市場は成熟化し、安定成長期に移行すると予想しています。このような環境の変化に対応していくため、主力の無担保ローンのほかに、不動産担保ローン、事業者ローンなど、第2、第3の成長商品を持つことで、「高い成長」を維持するための戦略が「商品多様化戦略」です。

● 多様化するニーズに応える3商品

「無担保ローン」

当社の主力商品で、全国205万人以上が利用。
無担保・無保証、 上限300万円の小口ローン、
来店から30分以内の短時間融資、 全国展開している約1,529店舗、FAX、郵便、インターネットで販売
といった特徴があります。

「不動産担保ローン」

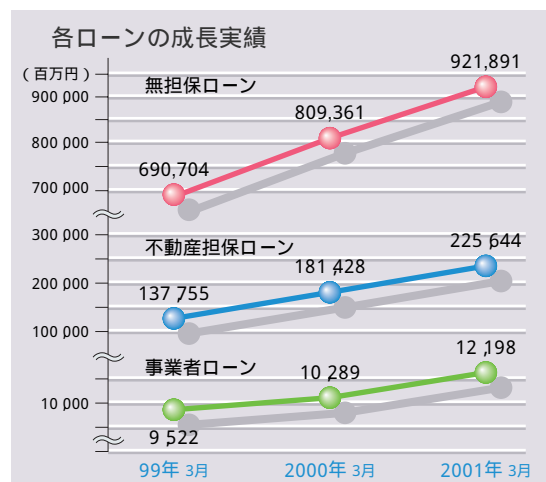
個人に、不動産(土地・建物等)を担保として融資する商品で、当社の残高高成長の牽引役となっています。現在の取引顧客数は約6万件で、過去5年間の残高成長率は30%、貸倒償却率は1%程度で推移、高成長かつ安全性の高い商品です。

「事業者ローン」

1997年から本格販売を開始した商品であり、上限400万円、根保証なし、融資手数料なし。主な融資対象は、個人事業主、自営業者など経営者個人向けのローンです。

● 一歩先んじた商品開発を実践

これら「商品多様化戦略」を支える商品群は、アイフルのすぐれた商品開発力、確かなマーケット予測に基づいたものであり、同業他社より一歩先んじた商品開発を実践しています。今後ともアイフルでは、積極的な商品開発を行い、主力3商品を軸に、さらに成長の要となる新商品の開発を続けていきます。



戦略」と「顧客獲得チャネル多様化戦略」

顧客獲得チャネルの多様化

● 「新たな戦略」で攻めの事業展開

アイフルが、「商品の多様化」と並んで注力しているのが「顧客獲得チャネルの多様化」です。今後、業態の枠を超えた顧客獲得競争が始まると予想される中で、勝ち残るための布石として、「ライフ買収」「ビジネスツの設立」という新たな事業戦略を打ち出しています。

● 信販・クレジットカード事業へ 本格参入

アイフルでは、これまでに無担保ローン市場での飛躍的な残高シェア拡大をはかるために、M&Aを推進し、「日本ベネフィット」「ハッピークレジット」「スカイ」「信和」などを、相次いで買収してきました。さらに、他業態のM&Aとして信販会社大手の「ライフ」を買収、信販・クレジットカード事業への参入を実現しました。これにより、消費者金融事業、信販・クレジットカード事業という“リテール(個人向け)金融分野”で、2つの主力事業を持つこととなり、飛躍的な事業基盤の拡大が実現したことになります。

アイフルは今後、「ライフ」を通じて信販・クレジットカード事業を強化し、消費者金融業界だけでなく、信販、クレジットカード、銀行などを含む“リテール金融分野”での顧客基盤を拡大、この分野でのトップをめざしていきます。

● スモールビジネス向け ローン会社「ビジネスツ」

ライフ買収に続き、新たなビジネス戦略として推し進めているのが、今年4月から営業開始している住友信託銀行との合併会社「ビジネスツ」です。ビジネスツは、スモールビジネス(個人事業主、中小事業者などを含む小規模企業事業者)を対象としたローン会社であり、新たなマーケット開拓をめざしています。(17ページ参照)

アイフルが住友信託銀行と合併でこのマーケットに参入した理由は、消費者金融ブランドでは獲得が見込めない新たな顧客層を、このビジネスツを通じて開拓できると判断したためです。住友信託銀行の社会的信用力の高いブランド、豊富な資金源などの強力なサポートによって、従来アイフルの事業者ローンを利用するのに抵抗のあった、まったく新しい顧客層の開拓につながっていくと確信しています。

● 営業の概況

当期におけるローン事業の営業方針としては、消費者金融マーケットの拡大を背景に、顧客利便性の向上をはかるべく、新たに有人店舗10店、無人店舗235店を設置し、当期末の店舗数は有人店舗538店(連結ベース687店)、無人店舗987店(連結ベース1,067店)、有担保ローン専門店舗4店の合計1,529店(連結ベース1,758店)となりました。また、CD・ATMにつきましても、新たに10行1社との提携が実現し、自社を含めて22,021台(連結ベース79,043台)のCD・ATMが利用できるようになるなど、より一層のネットワークの拡充をはかりました。

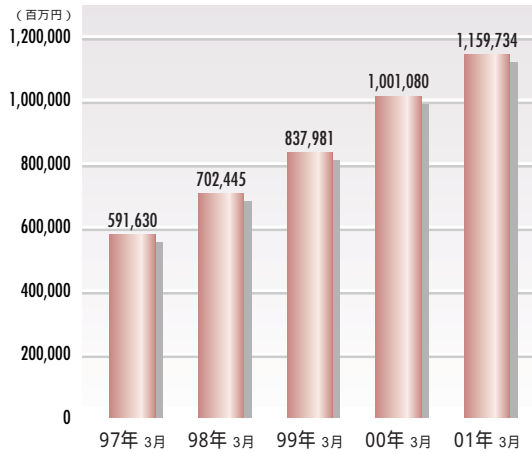
販売政策面におきましても、より幅広い顧客ニーズに応えるため、引き続き無担保ローンを核とした商品多様化戦略を推進し、業容の拡大をめざしております。また、増加を続ける個人破産や失業率の上昇への対応としては、平成10年12月に導入した「第6次スコアリングシステム」の効果により、引き続き貸倒増加の抑制に努めております。

営業成績面では、無担保ローンの新規顧客数は、前期から引き続き回復傾向にあり、当期についても獲得件数45万件(前年同期比6.6%増)となっております。不動産担保ローン、事業者ローンについても、将来予想される無担保ローン市場の成熟化の後、アイフルの高成長の持続を支える商品と位置づけ、積極的な取り組みをはかっております。

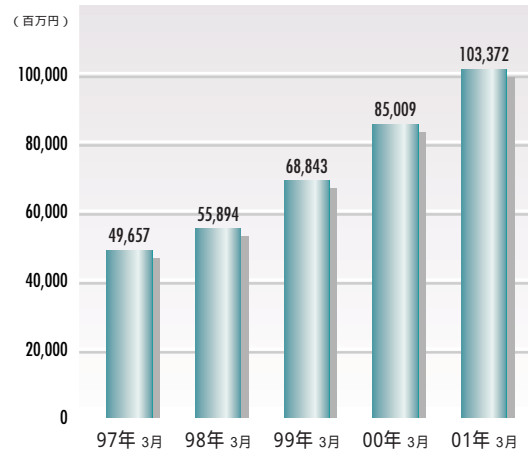
その結果、営業貸付金残高は1,159,734百万円(前年同期比15.9%増)、そのうち無担保ローン残高は921,891百万円(前年同期比13.9%増)、有担保ローン残高は225,644百万円(前年同期比24.4%増)、事業者ローン残高は12,198百万円(前年同期比18.6%増)となっております。

以上の結果、営業収益は270,827百万円(前年同期比13.5%増)、経常利益は103,372百万円(前年同期比21.6%増)、当期純利益は48,512百万円(前年同期比10.0%増)となりました。また、連結ベースでは、営業収益は280,656百万円、経常利益は103,533百万円、当期純利益は48,252百万円となっております。

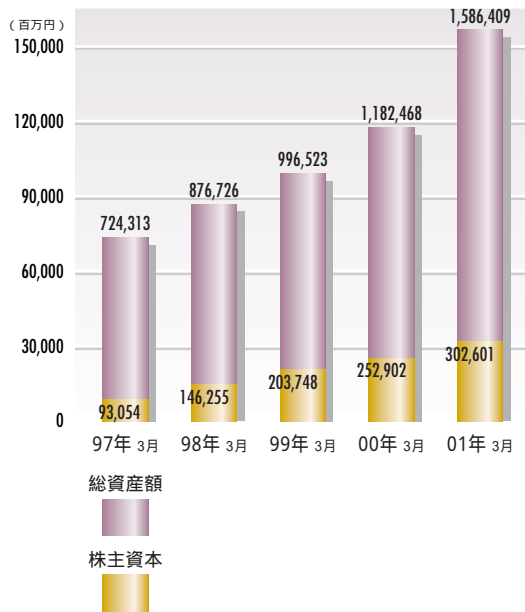
● 営業貸付金残高の推移



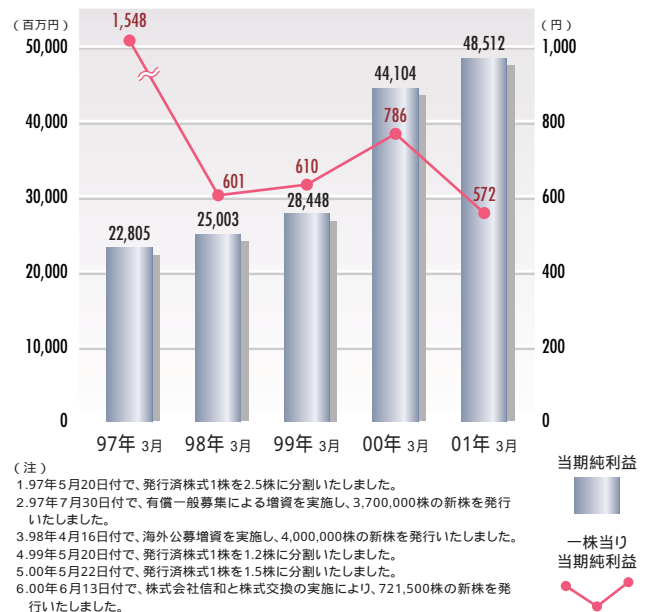
● 経常利益の推移



● 総資産額と株主資本の推移



● 当期純利益の推移



(注)

- 1.97年5月20日付で、発行済株式1株を2.5株に分割いたしました。
- 2.97年7月30日付で、有償一般募集による増資を実施し、3,700,000株の新株を発行いたしました。
- 3.98年4月16日付で、海外公募増資を実施し、4,000,000株の新株を発行いたしました。
- 4.99年5月20日付で、発行済株式1株を1.2株に分割いたしました。
- 5.00年5月22日付で、発行済株式1株を1.5株に分割いたしました。
- 6.00年6月13日付で、株式会社信和と株式交換の実施により、721,500株の新株を発行いたしました。

当期純利益



一株当り
当期純利益

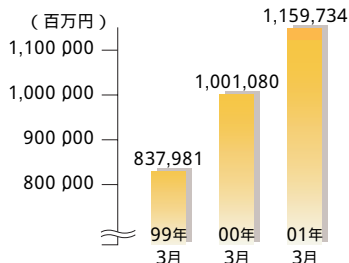


各種戦略により業容拡大と経営強化に努めました。

営業貸付金

当社の収益の母体である営業貸付金は、無担保ローンの好調な新規獲得件数の伸長を背景に、前年同期比15.8%と順調に増加しております。

15.8%増加



投資等及び総資産

当期はハッピークレジット、信和、ライフを完全子会社化し、グループ戦略を大きく前進させた年でした。その結果、子会社株式、長期貸付金等が大幅に増加し、それに伴い総資産も対前年比34%と大幅に増加いたしました。

34.2%増加

【資産の部】

	当 期 (2001年3月31日現在)	前 期 (2000年3月31日現在)
流動資産	[1,239,217]	[1,072,443]
現金預金	95,768	80,281
営業貸付金	1,159,734	1,001,080
販売用不動産	818	900
仕掛不動産	1,622	1,243
貯蔵品	13	13
前払費用	4,172	4,606
繰延税金資産	9,240	9,006
未収収益	10,372	8,262
短期貸付金	436	232
自己株式	0	0
その他	2,154	4,441
貸倒引当金	45,115	37,625
固定資産	[345,880]	[109,503]
有形固定資産	(67,389)	(67,452)
建物	17,339	14,859
構築物	2,969	2,772
機械装置	89	90
車両	0	1
器具備品	5,753	5,674
土地	41,212	42,974
建設仮勘定	25	1,079
無形固定資産	(2,966)	(3,873)
ソフトウェア	2,365	3,289
電話加入権	598	580
その他	3	3
投資等	(275,524)	(38,178)
投資有価証券	5,197	6,310
子会社株式	109,435	74
出資金	3,308	3,330
長期貸付金	126,256	17,740
破産・更生債権等	11,844	16,011
長期前払費用	2,172	1,616
繰延税金資産	1,644	997
敷金及び保証金	8,549	8,474
繰延ヘッジ損失	20,090	-
その他	2,852	2,717
貸倒引当金	15,828	19,094
繰延資産	[1,311]	[521]
社債発行費	1,311	521
資産合計	1,586,409	1,182,468

単位 / 百万円

【負債の部】

	当期 (2001年3月31日現在)	前期 (2000年3月31日現在)
流動負債	[421,894]	[355,008]
支払手形	3,773	2,482
短期借入金	17,500	13,700
一年以内償還予定社債	36,000	30,000
一年以内返済予定長期借入金	312,256	260,307
コマーシャルペーパー	15,000	15,000
未払金	6,008	3,869
未払法人税等	25,530	25,141
未払費用	2,847	1,926
賞与引当金	2,192	1,981
その他	786	599
固定負債	[861,914]	[574,557]
社債	341,500	139,500
長期借入金	496,917	433,661
退職給与引当金	-	126
退職給付引当金	2,115	-
役員退職慰労金引当金	945	909
金利スワップ	20,090	-
その他	345	360
負債合計	1,283,808	929,565

ROE / 株主資本利益率

当期 **17.5%**

$$\text{ROE/株主資本利益率} = \frac{\text{当期利益}}{\text{株主資本(期中平均)}} \times 100(\%)$$

社 債

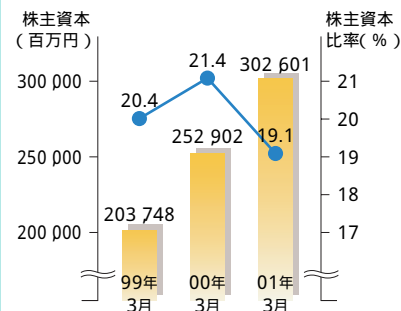
営業貸付金残高の順調な伸長や、ライフの完全子会社化等の資金需要を背景に、国内普通社債(SB)を2,200億円発行、低コストかつ安定的な資金の確保のため、直接調達市場からの資金調達を積極的に推進いたしました。

【資本の部】

資本金	[39,788]	[39,752]
法定準備金	[47,611]	[42,864]
資本準備金	46,310	41,912
利益準備金	1,301	951
剰余金	[214,968]	[170,285]
別途積立金	164,422	116,422
当期末処分利益	50,546	53,863
[うち当期利益]	[48,512]	[44,104]
評価差額金	[231]	[-]
資本合計	302,601	252,902

株 主 資 本 比 率

19.1%



$$\text{株主資本比率} = \frac{\text{株主資本}}{\text{総資産}} \times 100(\%)$$

負債資本合計	1,586,409	1,182,468
---------------	------------------	------------------

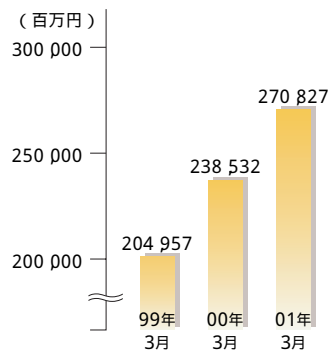
当期 (2000年4月1日から
2001年3月31日まで) 前期 (1999年4月1日から
2000年3月31日まで)

経常利益1000億円を1年前倒しで達成しました。

営業収益

一般企業における売上高に相当する営業収益は、業容の拡大に伴い、大きな伸びを示しています。

135%増加



● 営業収益	[270,827]	[238,532]
営業貸付金利息	262,580	229,693
その他の金融収益	338	251
その他の営業収益	7,908	8,587
● 営業費用	[167,507]	[151,095]
金融費用	28,682	25,590
その他の営業費用	138,825	125,504
営業利益	103,319	87,437
営業外収益	[1,726]	[667]
貸付金利息	810	175
受取配当金	88	71
保険配当金	474	198
匿名組合出資益	66	31
雑収入	285	191
営業外費用	[1,673]	[3,095]
貸倒引当金繰入額	1,060	1,451
投資有価証券評価損	-	811
販売用不動産評価損	102	327
社債発行費償却	187	254
雑損失	322	250
経常利益	103,372	85,009
特別利益	[76]	[63]
貸倒引当金戻入額	76	63
特別損失	[10,973]	[362]
固定資産売却損	1,551	83
固定資産除却損	314	213
販売用不動産評価損過年度相当額	-	30
リース解約損	60	34
貸倒引当金繰入額	998	-
貸倒損失	5,500	-
投資有価証券評価損	1,531	-
ゴルフ会員権評価損	26	-
退職給付会計変更時差異	991	-
税引前当期利益	92,475	84,710
法人税・住民税・事業税	45,011	42,398
法人税等調整額	1,048	1,793
当期利益	48,512	44,104
前期繰越利益	3,901	3,399
過年度税効果調整額	-	8,211
中間配当額	1,697	1,683
中間配当に伴う利益準備金積立額	169	168
当期末処分利益	50,546	53,863

単位 / 百万円

当期 前期
(2001年6月27日現在) (2000年6月29日現在)

当期末処分利益	50,546	53,863
利益処分額	45,898	49,962
利益準備金	265	180
利益配当金	2,546	1,683
役員賞与金	87	99
(うち監査役分)	(3)	(5)
別途積立金	43,000	48,000
次期繰越利益	4,648	3,901

日付は、株主総会承認日(または予定日)であります。

配当金

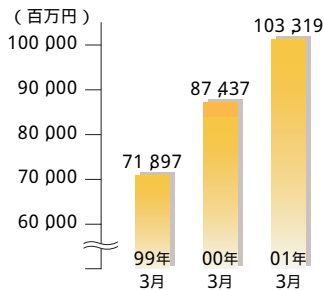
当期につきましては、1株当たり年50円の配当を実施いたします。なお、今期は株式分割を実施したため、配当総額は前期16億83百万円から25億46百万円と大幅に増加いたしました。

営業利益・経常利益

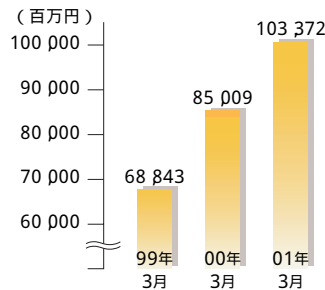
資金調達コスト、一般経費コストの抑制に努め、その結果、営業収益の伸びを上回る利益伸長をはかることができました。

営業利益 **18.2%増加**
経常利益 **21.6%増加**

営業利益



経常利益



株式分割により配当総額は大幅に増加しました。

企業規模の拡大により、経営基盤をさらに強化。

連結貸借対照表

	単位 / 百万円
【資産の部】	当期 (2001年3月31日現在)
流動資産	[1,677,069]
現金及び預金	155,491
営業貸付金	1,261,041
割賦売掛金	109,779
信用保証割賦売掛金	184,778
たな卸資産	3,035
繰延税金資産	12,865
短期貸付金	436
その他	32,202
貸倒引当金	82,561
固定資産	[187,155]
有形固定資産	(75,879)
建物及び構築物	23,749
機械装置及び車両	96
器具備品	5,965
貸与資産	87
土地	45,955
建設仮勘定	25
無形固定資産	(44,836)
ソフトウェア	7,178
電話加入権	774
連結調整勘定	36,834
その他	48
投資その他の資産	(66,440)
投資有価証券	8,641
破産・更生債権等	11,858
長期貸付金	12,348
敷金及び保証金	10,944
繰延税金資産	9,119
繰延ヘッジ損失	20,090
その他	9,269
貸倒引当金	15,833
繰延資産	[1,311]
社債発行費	1,311
資産合計	1,865,537

	単位 / 百万円
【負債の部】	当期 (2001年3月31日現在)
流動負債	[689,259]
支払手形及び買掛金	26,420
信用保証買掛金	184,778
短期借入金	32,323
一年以内償還予定社債	36,000
一年以内返済予定長期借入金	315,200
コマーシャルペーパー	15,000
未払法人税等	25,861
賞与引当金	3,738
割賦繰延利益	5,281
その他	44,656
固定負債	[868,578]
社債	341,500
長期借入金	499,241
退職給付引当金	6,189
役員退職慰労金引当金	954
金利スワップ	20,090
その他	602
負債合計	1,557,838
【少数株主持分】	
少数株主持分	1,149
【資本の部】	
資本金	39,788
資本準備金	50,527
連結剰余金	215,978
その他有価証券評価差額金	255
自己株式	0
資本合計	306,549
負債、少数株主持分及び資本合計	1,865,537

	単位 / 百万円
	当期 (2000年4月1日から 2001年3月31日まで)
営業収益	[280,656]
営業貸付金利息	(272,236)
その他の金融収益	(341)
その他の営業収益	(8,078)
不動産売上高	40
サービス事業売上高	1,303
償却債権回収額	3,509
その他	3,225
営業費用	[176,323]
金融費用	(28,934)
売上原価	(435)
不動産売上原価	56
サービス事業売上原価	378
その他の営業費用	(146,953)
営業利益	104,333
営業外収益	[1,061]
貸付金利息	106
受取配当金	90
保険配当金	474
その他	390
営業外費用	[1,862]
貸倒引当金繰入額	1,064
社債発行費償却	187
その他	610
経常利益	103,533
特別利益	[77]
貸倒引当金戻入額	76
その他	1
特別損失	[11,036]
固定資産売却損	1,555
投資有価証券評価損	1,531
貸倒引当金繰入額	998
貸倒損失	5,500
退職給付会計変更時差異	1,024
その他	426
税金等調整前当期純利益	92,573
法人税、住民税及び事業税	46,204
法人税等調整額	1,832
少数株主損失	50
当期純利益	48,252

	単位 / 百万円
	当期 (2000年4月1日から 2001年3月31日まで)
【連結剰余金計算書】	
連結剰余金期首残高	171,237
連結剰余金減少高	3,512
配当金	3,413
役員賞与	99
当期純利益	48,252
連結剰余金期末残高	215,978

	単位 / 百万円
	当期 (2000年4月1日から 2001年3月31日まで)
【連結キャッシュフロー計算書】	
営業活動によるキャッシュ・フロー	97,559
投資活動によるキャッシュ・フロー	69,477
財務活動によるキャッシュ・フロー	238,072
現金及び現金同等物に係る換算差額	-
現金及び現金同等物の増加額	71,035
現金及び現金同等物期首残高	81,019
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	1,380
現金及び現金同等物期末残高	153,435

グループ化の戦略が着々と成果をあげています。

アイフル 最前線

注目の合弁会社「ビジネススト」訪問記

今年4月2日、住友信託銀行とアイフルが共同で設立したスモールビジネスローン会社「ビジネススト」が営業を開始しました。「ビジネススト」の社名は、“ビジネス”の“ネクスト”に
応える、つまり、ビジネスの次の展開を支援していくという意味から名づけられた造語であり、21世紀の日本を担っていく事業者たちを支援していくことを事業の目的としています。



事業者の成長を支えていくという観点から、社会的意義の大きなビジネスです。

スモールビジネス事業者の情熱を支援

最近、若くしてインターネットビジネスで成功する人たちが増えてきました。しかし、その陰でビジネスに失敗する人たちがその何倍もいるのも現実です。

それでも、自分のアイデアと、それをチャンスに転化して、次のビジネスの成功者をめざそうとする熱意ある起業家は後を絶ちません。また、少ない資金で会社を興し、自宅のマンションを事務所にして、社員は30名以下、売上高は1億円以下と小規模ながら、自らのビジネスに情熱を持ってがんばっている企業経営者も、数えきれないほど存在しています。

「ビジネススト」は、こんな情熱を持った起業家や中小企業(スモールビジネス事業者)こそが、21世紀の日本を引っ張っていくと確信し、彼らの情熱に応えていきたいという願いから誕生しました。

資金ニーズの実態

総務省の「平成11年事業所・企業統計」によると、日本の企業数620万社のうち、従業員20人未満の企業が570万社(92%)を占めており、こうした中小企業が日本経済を支えている、ということが出来ます。

しかし、“貸し渋り”などもあって、中小企業には充

分に資金が行き渡っていないため、“事業を継続していくための資金”“事業を拡大するための資金”など、事業に必要な資金を確保することが困難な状況にあります。

「ビジネススト」は、こうした現実とニーズに着目し、中小企業に資金を供給していくことで、事業者の成長を支援していきたいとの考えから生まれました。

住友信託銀行と アイフルのノウハウを融合

「ビジネススト」には、住友信託銀行が資金を提供するため資金調達が安定すること、銀行の資本が入っていることで借り手側に安心感を与えるという有利性があります。

その一方で、アイフルは、これまでの個人融資の実績はもちろん、事業者融資でも実績とノウハウがありますから、それを踏まえた審査システムを組み立てることで、的確かつ素早い融資判断をすることが出来ます。その結果、お客様の申し込みに対して“断り”を減らし、“成約率アップ”をはかることが可能であるため、スモールビジネス事業者が抱えている、“融資を断られるかも...”“融資に時間がかかりそう...”などの「銀行のイメージ」を打ち消す強みを持っています。



左：にこやかに対応する女子社員 / 右：東京店舗業務風景

カードローン、事業者ローンが2本柱

商品構成は、カードローン、事業者ローンを2本柱としています。金利はいずれも利息制限法の範囲内です。

業務面での「ビジネスnext」の特徴のひとつは、スピード審査です。200万円までとそれを超える金額とで大別しており、200万円までの申し込みの場合は、一定の書類がその場で用意されていれば即日対応。200万円を超える申し込みの場合は、綿密に財務諸表分析、キャッシュフロー分析などを行うため、即日対応とまではいきませんが、2～5日以内と相当早い審査が可能です。

これまでアイフルは、本体で、200万円以内の事業

者ローンを扱ってきましたが、「ビジネスnext」ではそのノウハウを活用しつつ、それ以上の金額を含めた幅広いニーズに答えていきます。

利益目標と出店計画

「ビジネスnext」は、今年4月から営業を開始しており、5年後の2006年3月で、貸付金残高1000億円、経常利益50億円を目標にしています。

当面の営業店舗は東京と大阪だけであり、東京店で首都圏の1都3県、大阪店で近畿圏の2府4県をターゲットとしており、当初は、地域を限定してのスタートとなりますが、業容の拡大に応じて、さらなる出店も予定しています。

	カードローン	事業者ローン
資金使途	特に限定なし	事業の 運転資金
利用限度額	上限200万円	100～1000万円
金利	13～18%	8～15%
担保・保証	原則不要 但し、法人の場合 は代表者保証	原則不要 但し、法人の場合 は代表者保証

商号 株式会社ビジネスnext
 代表者 杉田 光彦(住友信託銀行出身)
 本社 東京都新宿区西新宿一丁目7番1号
 松岡セントラルビル4階
 資本金 30億円
 (出資比率:アイフル60%、住友信託銀行40%)
 事業内容 スモールビジネス向けローン
 (カードローン、事業者ローン)
 店舗数 2店舗(東京1店、大阪1店)
 従業員数 20名

5年後の残高1000億円、
経常利益50億円を目標にしています。

2000年 11月15日 新TV-CM4本、一挙登場 全国で放映中

昨年11月15日から、4本の新しいTV-CMが全国でオンエアされています。新CMのタレントには、引き続き「辰田さやかさん」と「大塚陽介さん」を起用しています。辰田さやかさんは女性雑誌の人気モデルとして活躍中であり、大塚陽介さんはTVドラマなどで俳優として活躍。「信頼感・親近感」といったアイフルのイメージにピッタリなこの2人を継続して起用していくことで、さらにイメージの定着をはかれるでしょう。また、



新CMでは、初めてのお客様でも気軽に融資相談ができるよう、「フリーダイヤル」を前面に打ち出しており、企業イメージアップに加え、顧客獲得の増加につながっています。

2001年 3月23日 あおぞら銀行を主幹事に 大規模なシンジケートローン

アイフルは、4月から子会社として営業を開始しているライフの買収資金の一部として、シンジケートローン(協調融資)により総額700億円を調達しました。この協調融資では、主幹事をあおぞら銀行、副主幹事は住友信託銀行、安田信託銀行が務め、参加金融機関は41機関にのぼっています。また、今回の参加金融機関の中には、アイフルとこれまでに取引のなかった金融機関が20社あり、今後のライフの収益性・成長性への期待を示しているといえるでしょう。この協調融資を機に、今後ともさらなる資金調達の多様化をはかってまいります。

2001年 3月12日 本社ビルを移転 本社機能の効率性が格段にアップ

アイフルは、今年3月12日に京都市内に新本社ビルを完成させ、本社機能をすべて新本社に移転いたしました。1982年に建設した旧本社ビルは19年を経過して老朽化していたため、2000年11月から新本社ビルの建設が進められていました。新社は、国内外のあらゆる動きに素早く対応できるよう、ITを駆使したインテリジェントビルとなっています。旧本社に比べ、効率性が格段にアップした新本社とともに、さらなる業績アップを実現してまいります。



2001年 3月13日 「eきゃッシング」での新サービス 「はじめてクイック審査」

アイフルは、2001年3月13日より、インターネットキャッシング「eきゃッシング」にて新サービスを開始。はじめて消費者金融をご利用するお客様に対して、5秒で融資可能かどうか判断する「はじめてクイック審査」をスタートさせました。

このサービスは、アイフルからの簡単な5つの質問に回答するだけで、融資可否の簡易審査が5秒で可能なため、「融資してもらえるだろうか」という不安から電話や店舗での融資相談に抵抗のあるお客様でも、事前に「はじめてクイック審査」を受けていただくことで、お客様の不安を取り除くことができるわけです。

また、24時間受付対応、携帯電話からのご利用も可能となり、お客様の利便性をより一層向上させております。

● アンケート結果 ●

(「アイフル株主通信 Vol.7」より)

前回実施いたしましたアンケートの中から代表的なご質問を紹介します。



企業イメージアップへの取り組み姿勢は？



アイフルでは、企業イメージアップの取り組みの一環として、平成11年10月から企業ブランド向上計画「ブランドプロジェクト」を発足し、「アイフル」という企業ブランドの強化に努めています。

このブランドプロジェクトとは、商品・サービスで他社との差別化が難しいという観点から、「アイフル」そのものをブランドとして、広くお客様から支持を得ることを目的としています。たとえば、単

なる「消費者金融会社=アイフル」としてではなく、「アイフル=信頼」「アイフル=安心」というブランドイメージが確立できれば、「アイフルなら信頼できる」「アイフルなら安心できる」というように、競合他社に対して優位に立つことができます。

そうした理由から現在、プロジェクトに積極的に取り組み、「アイフル」という企業ブランドそのものに価値をつけていくことで、「お客様から最初に選ばれる企業」の創造をめざしています。



● 会社概要

商号 アイフル株式会社 AIFUL CORPORATION
 本店所在地 京都市下京区烏丸通五条上る高砂町 381 1
 創業 1967年(昭和42年)4月
 設立 1978年(昭和53年)2月
 資本金 397億88百万円
 従業員 3,477名
 平均年齢 28.4歳
 主要な事業内容 消費者金融事業、不動産担保金融事業、
 保証人担保金融事業、不動産事業、
 レストランならびに
 アミューズメントサービス事業

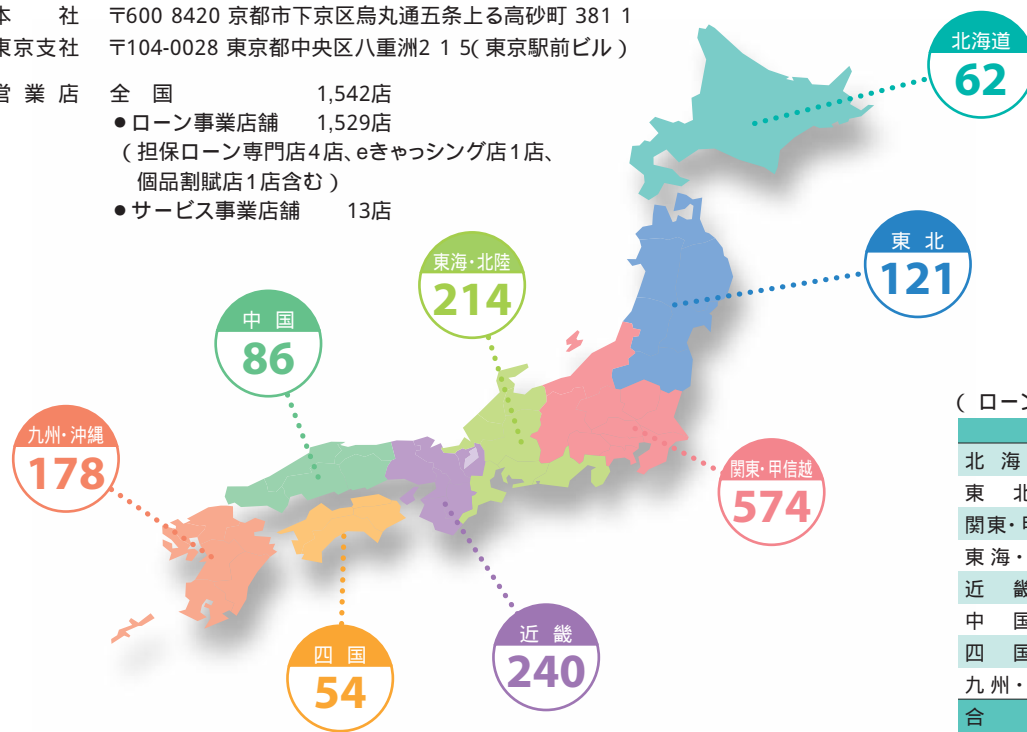
● 役員

代表取締役社長 福田 吉孝 取締役 河本 巍
 代表取締役専務 川北 太一 取締役 曾我部 義矩
 専務取締役 野田 隆司 取締役 宗竹 政美
 専務取締役 小林 貞敏 取締役 柳橋 康男
 常務取締役 片岡 祐治 取締役 佐藤 正之
 取締役 福田 安孝 取締役 阿部 浩
 取締役 西村 吉正 監査役 虫明 忠雄
 取締役 今田 弘治 監査役 戎崎 義孝
 取締役 羽島 伸太郎 監査役 東 義信

● 主な事業所

本社 〒600 8420 京都市下京区烏丸通五条上る高砂町 381 1
 東京支社 〒104-0028 東京都中央区八重洲2 1 5(東京駅前ビル)

営業店 全国 1,542店
 ●ローン事業店舗 1,529店
 (担保ローン専門店4店、eきゃッシング店1店、
 個品割賦店1店含む)
 ●サービス事業店舗 13店



(ローン事業店舗)

	総店舗数
北海道地区	62
東北地区	121
関東・甲信越地区	574
東海・北陸地区	214
近畿地区	240
中国地区	86
四国地区	54
九州・沖縄地区	178
合 計	1,529

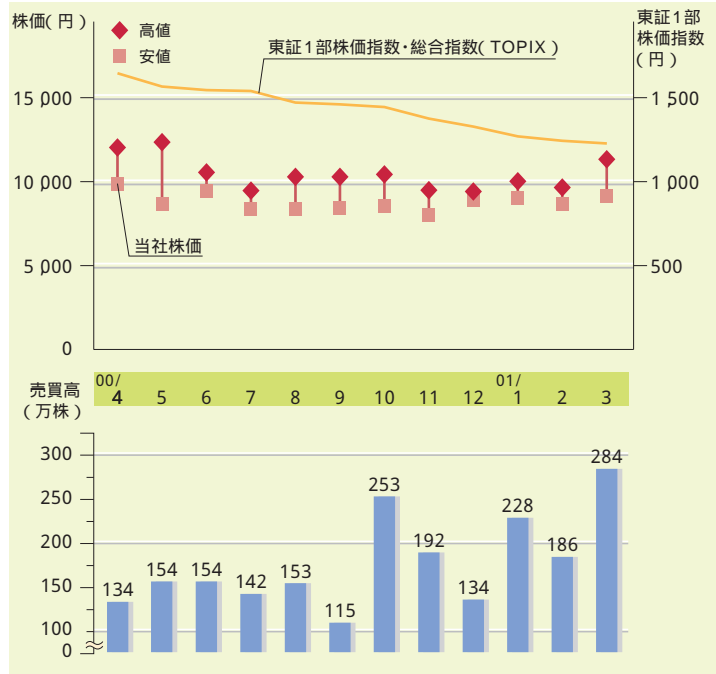
● 株主構成

発行する株式の総数	224,000,000株
発行済株式の総数	84,876,000株
株主数	4,844名

● 大株主

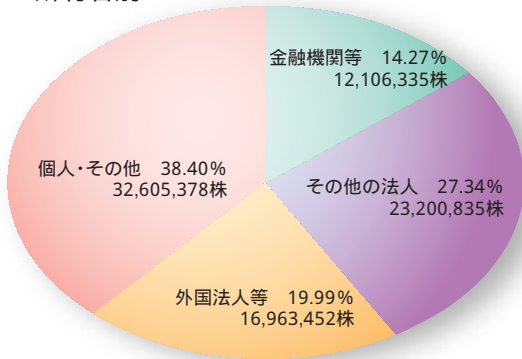
	持株数/千株	持株比率/%
福田吉孝	27,681	32.61%
(株)山勝	8,901	10.49%
(株)丸高	8,181	9.64%
エリオリス(株)	3,797	4.47%
福田安孝	2,422	2.85%
ポストセーフデポジット・ピーエスディー・ディー・クワイアッツ・オムニバ	1,784	2.10%
ザ・チェース・マンハッタン・バンク・エヌエイ・ロンドン・エス・エル・オムニパス・アカウント	1,663	1.96%
ステート・ストリート・バンク・アンド・トラスト・カンパニー	1,362	1.61%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)	1,356	1.60%
(株)あおぞら銀行(旧:日債銀)	1,333	1.57%

● 株価および売買高の推移

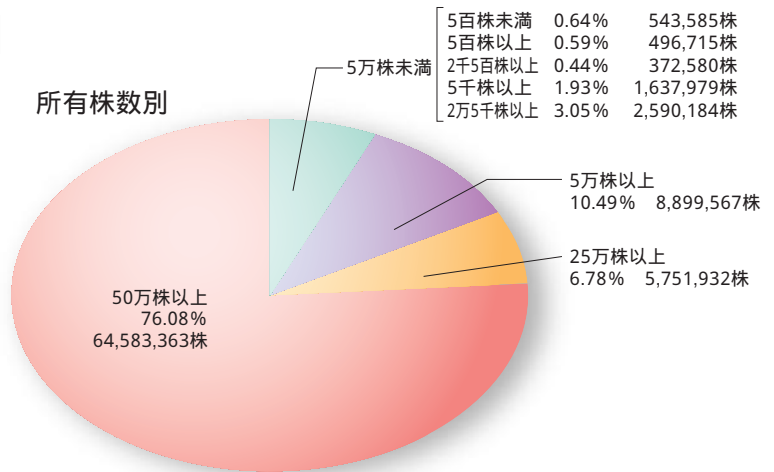


● 株式分布状況

所有者別



所有株数別



●株主メモ

決算期	毎年3月31日
定時株主総会	毎年6月中
株主確定基準日	定時株主総会・利益配当金 3月31日 中間配当を行う場合 9月30日 その他必要ある場合はあらかじめ公告いたします。
名義書換	1. 名義書換代理人 大阪府中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社 2. 同事務取扱場所 大阪府中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社 証券代行部 3. 同取次所 住友信託銀行株式会社 全国各支店
1単位の株式の数	50株
公告掲載新聞	日本経済新聞
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 大阪証券取引所市場第一部

●届出諸事項の変更・買取請求についてのご案内

住所、届出印、法人株主の代表者、あるいはその役職名、氏名、商号、配当金の振込口座などのご変更は、住友信託銀行本支店でお手続きください。ただし、財団法人証券保管振替機構に株券を預託されている場合には、お取引の証券会社にお申し出ください。

●24時間電話自動受付システムのご案内

当社では株主様からの住所変更等のお手続きを24時間にわたり受け付けさせて頂いております。連絡先は以下の通りです。

郵便物送付 〒183 8701 東京都府中市日鋼町 1番10
および電話照会先 住友信託銀行証券代行部
東京 042 351 2211
大阪 06 6833 4700



証券コード 8515

アイフル株式会社 本社 / 〒600 8420 京都市下京区烏丸通五条上る高砂町 381 1 (075)201 2000(代)
東京支社 / 〒104 0028 東京都中央区八重洲2丁目1番5号(東京駅前ビル) 03)3274 4561(代)

この冊子に関する
お問い合わせ先

アイフル株式会社 法務部 京都市下京区烏丸通五条上る高砂町 381 1
TEL. 075 201 2020
インターネットアドレス [http:// www.aiful.co.jp](http://www.aiful.co.jp)