

株主のみなさまへ

December 1999

# アイフル 株主通信

第23期中間事業報告書

平成11年4月1日から  
平成11年9月30日まで

Vol.  
5



# 「大競争時代」 変化を恐れない積極的な経営姿勢で臨みます。

株主のみなさまにおかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。当社の第23期上半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、我が国の経済環境は、依然として不透明さは残るものの、若干ながら回復の兆しも見え始めております。一方、消費者金融業界では、大手による寡占化の進行、また、業態の垣根を超えた競合の激化、他業態からの参入・他業態への進出等の動きが、今後ますます激しくなると予想されています。

このような環境の下、当社は、商品開発力・販売力の強化、店舗ネットワークの拡充、更なる与信精度の向上による競争力の強化、経費コスト抑制による経営効率のアップに努めながら、M&Aや業務提携による業容拡大を積極的に推進してまいりました。

主要部門であるローン事業では、有人店舗1店、無人店舗163店を新設し、当中間期末のローン事業店舗数は1,191店に拡充、更に、全国16箇所に自動契約受付機の集中管理センターを開設しました。この結果、平成8年度をピークに減少傾向が続いていた無担保ローン新規顧客の獲得件数が、当中間期では211千件(前年同期比3.3%増)へとプラスに転じ、営業貸付金残高は915,755百万円(前年同期比20.1%増)と大幅な増加となりました。

資金調達面では、平成11年3月末の金融機関への公的資金投入以降、金融機関の融資姿勢に変化が見られ、また、5月のノンバンク社債法施行といった規制緩和により、質・量ともに大きく改善しております。

以上の結果、当中間期の営業収益は115,689百万円(前期同期比16.5%増)、経常利益40,232百万円(前期同期比44.6%増)、中間純利益は20,491百万円(前期同期比60.9%増)となりました。

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。

株主のみなさまにおかれましては、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 第23期中間事業報告書  
株主通信

December  
1999

Vol.  
5



代表取締役社長

福田 達彦

- 01～02 ごあいさつ
- 03～06 特集 / アイフル・ナウ  
金融再編に挑む  
アイフルのM&A戦略
- 07～10 成長に弾みをつけるアイフル  
4つのキーポイント  
市場動向 / 業界内ポジショニング  
経営戦略 / 中期ビジョン
- 11～16 中間決算のご報告
- 17～18 アイフル 見どころ聞きどころ  
「博多店」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

アイフル ナウ  
**AIFUL NOW!**

# 金融再編に挑む アイフルのM & A戦略



## 金融大再編のうねり

長い間混迷を続けてきた日本経済も、公的資金の注入、追加経済対策等により、今年度に入ってから、株価の回復、金融機関の融資スタンスの改善等、一部明るい兆しを見せ始めています。そうした中、金融業界では21世紀への勝ち残りをかけた動きが活発化、大手都市銀行間の系列をも超えた巨大合併・提携の発表、証券業界でも証券手数料自由化やネット取引の普及、異業種からの参入等が注目されています。

消費者金融業界も例外ではなく、市場の急速な

拡大とともに大手による寡占化が進む一方で、既に平成10年、世界最大のノンバンクであるGEキャピタルが、レイク、コーエークレジットを買収、米アソシエイツもディックファイナンスを傘下に収めるなど、外資による買収も行われています。また、今年に入ってから、銀行、流通業等の他業態からの消費者金融ビジネスへの参入や、逆に、消費者金融会社によるカード、インターネット等新規事業分野への進出等の動きも相次いでいます。

日本の金融業界は今、まさに再編の巨大なうねりの中にあるといえます。

# Merger and Acquisition

アイフルナウ  
**AIFUL NOW!**



## M&A戦略に注力するアイフルの狙い

こうした中、アイフルは、平成11年7月、中堅消費者金融会社の一つである日本ベネフィット社との間で、同社の全営業債権及び店舗網の譲り受けにつき合意し、翌8月に買収を実行しました。

業容拡大のための手法として、M&Aを積極的に採用しているのは、日本の消費者金融会社ではアイフルが唯一です。M&Aは、企業の戦略的リストラクチャリング(事業の再構築)における最も有効な手法の一つであり、欧米では従来から一般的に行われていたものですが、日本ではあまり馴染みのない経営手法でした。にもかかわらず、アイフルが事業拡大の手段として積極的にM&Aを選択しているのには理由があるのです。

消費者金融ビジネスは、ある意味では「装置産業」

であり、規模の利益=スケールメリットが非常に有効に働く事業分野です。消費者金融大手各社は、その強みである緻密な与信・審査システムの開発・強化のために毎年、競って多額の設備投資を行い、また、より多くの顧客の支持を得るために、テレビ・ラジオCM、新聞広告等を積極的に実施、多額の広告宣伝費を投下しています。これらの経費は、必ずしも貸付金残高に比例して増える性質のものではないため、貸付金残高や利息収入といった営業規模が大きくなればなるほど、コスト負担は相対的に小さくなります。

であるからこそ、アイフルはこれまで、「アグレッシブで強い成長志向を有する企業風土」のもと、業界トップを目指し、随一の高成長を実現してきました。この高成長を更に高いステージへと加速するための鍵となるのが、M&A戦略なのです。

### 用語解説

## M&A(Merger and Acquisition)とは

M&Aとは、合併(マージャー)と買収(アクイジション)の略で、合併や買収の手段で相手企業やその事業部門を手に入れることを指します。M&Aの手法としては、LBO( Leveraged Buy Out : 買収先企業の資産や収益力を担保にした借入資金による買収)や、TOB( Take Over Bid : 株式の公開買付け)などがありますが、企業間競争が激しい米国等では、これらは戦略的事業再構築(リストラクチャリング)の手法として、盛んに行われています。

# Merger and Acquisition



## 日本ベネフィットの買収

M&Aは、欧米で「時間を買う経営手法」と言われている通り、「時間とコストを節約して」一気に店舗網その他の営業資産といった経営基盤を拡大することができます。いわば、スケールメリットを最も効率的な形で享受することができるのです。アイフルは、実際に今回の日本ベネフィット社買収で、営業貸付金債権82億円、営業店舗網19店舗(営業エリアが重複する14店舗については、アイフルの既存店舗と統合)を取得していますが、同時に、顧

客別の取引履歴データ等の有力な顧客情報、マーケットに関する貴重なデータを入手しています。スケールメリットが有効に働く消費者金融ビジネスにおいて、こうした消費者金融会社の買収という戦略は、今まで以上に経営にスピードが求められる「大競争時代」における、「究極の成長戦略」であるといえます。

こうした「究極の成長戦略」の確かな裏付けとなるのが、アイフルが、消費者金融大手として唯一有している、M&Aを有利かつ確実に実行できる能力・ノウハウです。

### 日本ベネフィット株式会社の概要 (平成11年3月31日現在)

会社名	日本ベネフィット株式会社	事業内容	金銭貸付・宅地建物取引業
所在地	東京都中央区八重洲1丁目4番4号	従業員	85名
代表者	嶺沢 一郎	店舗数	19店舗 (東京都、神奈川・千葉・埼玉・茨城・栃木・福島県)
設立	昭和49年5月		
資本金	1億6000万円		

#### 補足

日本ベネフィット株式会社は、営業貸付金残高82億3300万円(無担保ローン67.2%、有担保ローン32.8%)を有する中堅の消費者金融業者。店舗は神田店をはじめとして、東京都内を中心に9店舗、神奈川県3店舗、千葉3店舗、埼玉・茨城・栃木・福島県に各1店舗、合計19店舗です。

#### 譲り受け内容

資産の額(平成11年3月期)

貸付金	8,233,100千円
その他	1,083,551千円
合計	9,316,651千円

アイフルは、過去において複数の消費者金融会社を買収・合併した実績・経験があり、そこから、M&Aを成功させる上で必要不可欠な「購入予定資産の時価評価」のノウハウ、実際にM&A実施を決断できる「経営判断力」を蓄積しています。その結果、今回の日本ベネフィット社買収でも、迅速かつ正確に会社の価値を判断し、買収を実施することができたのです。



## これからの取り組み

21世紀の消費者金融市場は、マーケットの安定成長期への移行と、大手による寡占化、他業種から

の参入による競争激化により、近年、証券業界、銀行界で起きているのと同じような、買収、合併、業務提携等、ダイナミックな業界再編が十分に予想されるところです。その中で勝ち残っていくためには、機動的、多角的な事業展開、業容の拡大をスピーディーに推し進めていくことが必要不可欠なのです。

アイフルは、このようにM&Aを、事業拡大の重要な手段と位置付けて積極的に行い、消費者金融ビジネスを中心に、金融の枠組みの中で、カード、リース、信販等あらゆる分野を視野に入れ、業容の拡大を図ってまいります。これからのアイフルの「ダイナミックな成長戦略」にご期待ください。



日本経済新聞  
1999年(平成11年)7月22日付  
夕刊一面より



# Merger and Acquisition

# 成長に弾みをつけるアイフル 4つのキープポイント

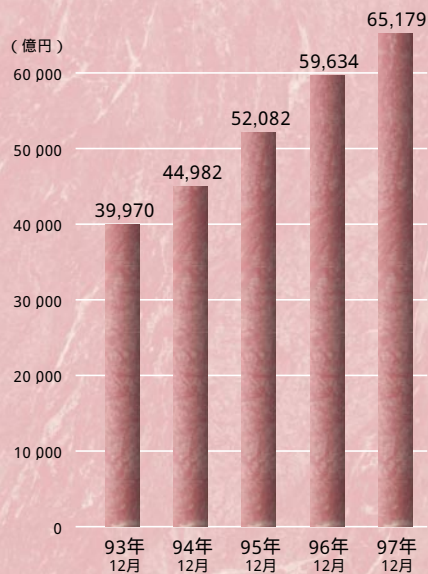
## ① 市場動向 — MARKET —

### 変化・競合の時代にアイフルは 攻めのビジネスプランを実践していきます。

日本の消費者金融マーケットは、1987年の2兆円から、1997年には6兆円と、この10年間で実に約3倍に拡大しています。マーケットの拡大とともに、この極めて有望で魅力的な市場をめぐる、業界大手による「寡占化」の進行、銀行・流通業等の他業態からの参入、外資による参入等、競合が激しくなってきました。来る21世紀には、消費者金融業界にとって、まさに「変化の時代」に突入していくと言えるでしょう。

アイフルは、従来から科学的手法により、精緻なマーケット予測・調査を行い、それに基づき経営戦略を策定、実行してまいりました。現在の、商品多様化・M&A・業務提携等も、引き続き業界随一の高成長を維持し、大競争時代を勝ち残っていくために展開している戦略です。アイフルは、「変化の時代」である21世紀も高成長を続けていきます。

消費者金融市場の成長実績  
(消費者金融專業会社の信用供与残高)



出所/(社)日本クレジット産業協会  
「日本の消費者信用統計」1998年度版



# 成長に弾みをつけるアイフル 4つのキーポイント

## ② 業 界 内 ポ ジ シ ョ ニ ン グ POSITIONING

### 成長力がアイフルの魅力！ 今後もシェアを拡大していきます。

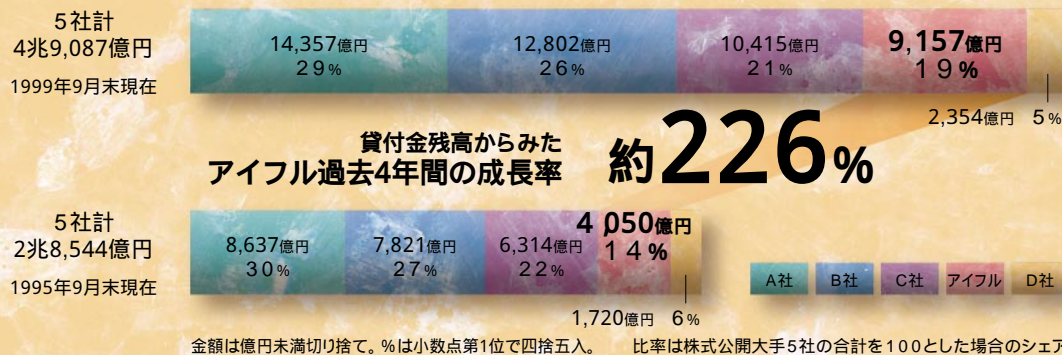
消費者金融マーケットの拡大と同時に、業界大手による寡占化が進行しています。1987年に45%であった公開大手5社のマーケットシェアは、1997年には60%にまで増加しております。

その大手の中でも、アイフルは高い成長を示しており、5社のシェアから見ても、95年9月に14%であったものが、99年9月には、19%にまで達しています。

業界をめぐる状況として、大手とそれ以外との二極化が挙げられます。特に、99年5月のノンバン

ク社債法施行後は、大手と中堅・中小業者との間に、特に資金調達力で大きな格差が現れ始めています。消費者金融事業は小口・無担保融資というコストの高いビジネスである為、特に「商品開発力」「店舗出店」「コンピューターシステム投資」といった費用負担の能力において、大手とそれ以外で格差が拡大、寡占化がさらに加速しています。

#### 貸付金残高からみた消費者金融会社(株式公開大手5社)のポジショニング



# 成長に弾みをつけるアイフル 4つのキープポイント

## ③ 経営戦略 —MANAGEMENT—

### 商品多様化とM&A・業務提携が これからのアイフル成長の原動力です。

#### ● 商品多様化

アイフルの経営戦略の根本は、「サービス業」として「すべてのお客様のニーズに応える」ことであり、そのための戦略が、「商品多様化戦略」です。今後、マーケットが成熟期に近づくにつれて、お客様のニーズは更に多様化していくと考えられますが、この多様化するお客様ニーズに応えられる企業が勝ち残っていくと考えられます。

アイフルでは、この多様化するニーズに応えるため、「無担保ローン」以外にも「不動産担保ローン」等の商品を販売しています。

- **無担保ローン**：アイフルのコアビジネス。全国で186万人以上が利用。今後もマーケットの成長に伴い、高成長を続けていく。
- **不動産担保ローン**：85年から販売を開始。店頭での受付から本社審査部での与信審査まで、その販売体制を確立。全国556店(有担保ローン専門店4店を含む)の有人店舗で販

売可能。不動産担保ローン市場ではマーケットリーダー的存在となっている。

- **事業者ローン**：97年から販売を開始。上限200万円(一部を除く)、平均130万円程度の小口融資。現段階ではノウハウ蓄積を目的に慎重審査にて対応。

#### ● M&A・業務提携

商品多様化と並ぶ、高成長持続のためのもうひとつの原動力として、アイフルはM&Aを積極的に推進しています。詳しくは、「アイフルナウ」で述べさせて頂いておりますが、M&Aにより、時間とコストをかけずに飛躍的に業容を拡大することが可能となります。

また、事業領域の拡大にも注力しており、当中間期中では、顧客サービスの付加価値向上を目的に、ローン取引顧客がインターネット接続を格安で利用できるよう、プロバイダー業者と業務提携を行なっています。

# 成長に弾みをつけるアイフル 4つのキープoint

## ④ 中期ビジョン VISION

### 「第7次中期経営計画」に基づいて 経営・事業戦略を確実に実行していきます。

アイフルは、来るべき21世紀を見据えて、こうした経営戦略を確実に実行するための「第7次中期経営計画」を策定しています。この中期経営計画は、消費者金融マーケットの精緻な分析、将来予測に

基づくものですが、経営陣はむろん、役職を問わず全社員がこの目標を共有し、日々、目標に向かって努力しています。21世紀のアイフルに是非ご期待下さい。

**対象期間** 1999年4月～2002年3月の3年間

アイフルでは、第7次中期経営計画の基本方針を「**3 BEAT(スリー・ビート)**」と名付けました。「BEAT」には、目標・目的に打ち勝つという意味があります。

#### ●シェア拡大

利便性追求に加え、知名度・好感度の向上を推進するとともに、M&Aにも前向きに取り組み、お客様の利用促進を図ります。

#### 商品開発

#### ●商品開発

無担保・不動産担保・事業者ローンを中心に派生商品を開発販売。お客様の多様なニーズにお応えし、お客さま一人ひとりの「メイン・ノンバンク」を目指します。

#### 3 BEAT

#### ●シェア拡大

#### ●経営効率

#### ●経営効率

経費構造に大きくメスを入れ、経費ロスの解消を図るとともに、スケールメリットの追求によって、経営の効率化を図ります。

### 中期ビジョン(2002年3月をめぐりに)

●総貸付金残高	1兆3,000億円	●シェア	14%
●店舗数	1,500店	●残高経費率	12%

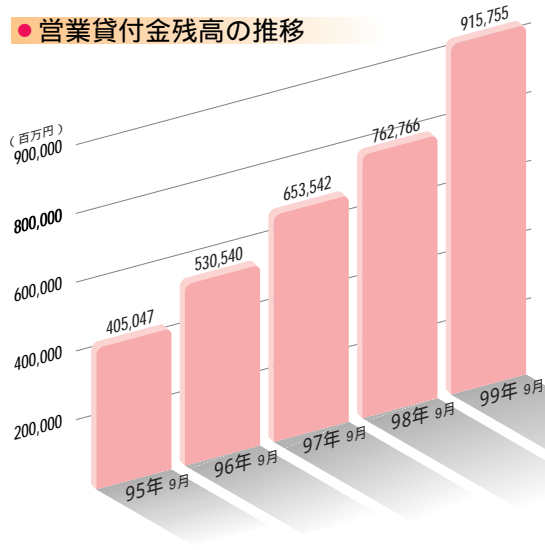
## ● 営業の概況

当中間期におけるローン事業の営業方針としては、無担保ローンをはじめとする商品多様化戦略を推進し、業容の拡大を図って参りました。店舗ネットワークの拡大では、お客様の利便性向上のため、新たに有人店舗1店、無人店舗163店を設置し、当中間期末の店舗数は有人店舗552店、無人店舗635店、有担保ローン専門店舗4店の合計1,191店となり、また、CD・ATMにつきましても、新たに3行1社と提携し、合計で15,304台のATMが利用できるようになる等、より一層のネットワークの充実を図りました。

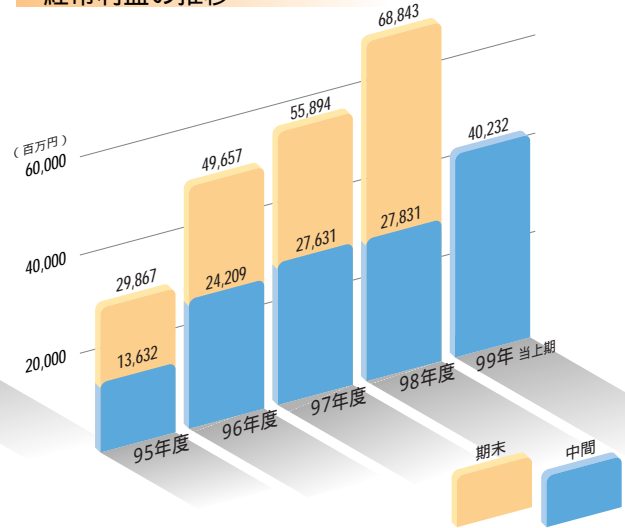
一方、増加を続ける個人破産や失業率の上昇への対応としては、スコアリングシステムをはじめとする与信精度の向上により貸倒れの抑制を図ってまいりました。また、経費効率の面でも、人員効率のアップによるコスト抑制をめざして、全国16箇所に自動契約受付機の集中管理センターを開設しています。

営業成績面では、平成8年度をピークに減少傾向が続いていた無担保ローン新規顧客の獲得件数は、当中間期で211千件(対前年同期比3.3%増)と、プラスに転じ、さらに貸倒償却率についても、これまで上昇基調が続いていたものが当中間期ではほぼ前年ベースとなる等、明らかに改善の兆しが見えております。その結果、当中間期の営業貸付金残高は915,755百万円(前年同期比20.1%増)、営業収益は115,689百万円(前期同期比16.5%増)、経常利益は40,232百万円(前期同期比44.6%増)、中間純利益は20,491百万円(前期同期比60.9%増)となりました。

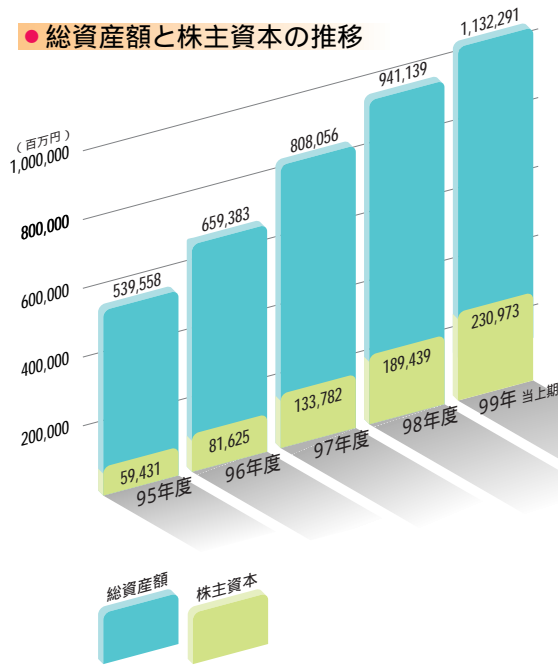
● 営業貸付金残高の推移



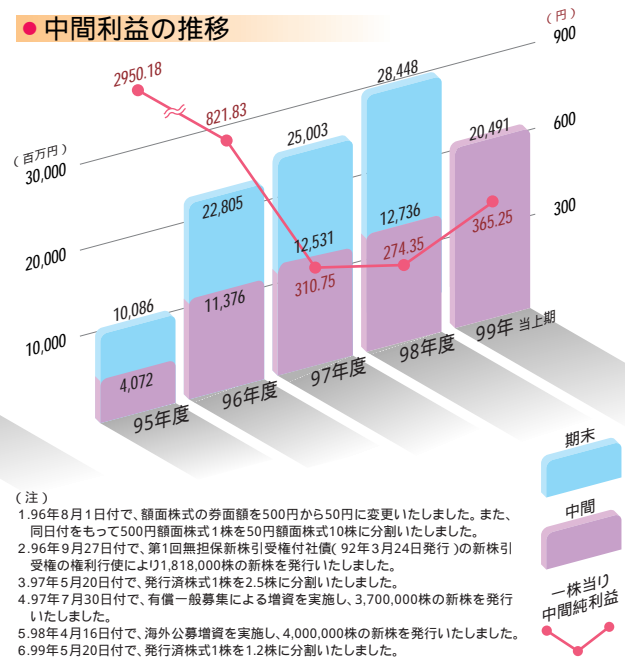
● 経常利益の推移



● 総資産額と株主資本の推移



● 中間利益の推移



(注)

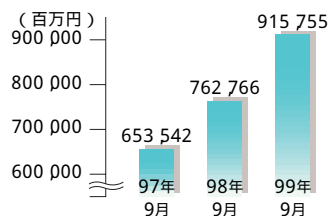
1. 96年8月1日付で、額面株式の券面額を500円から50円に変更いたしました。また、同日付をもって500円額面株式1株を50円額面株式10株に分割いたしました。
2. 96年9月27日付で、第1回無担保新株引受権付社債(92年3月24日発行)の新株引受権の権利行使により1,818,000株の新株を発行いたしました。
3. 97年5月20日付で、発行済株式1株を2.5株に分割いたしました。
4. 97年7月30日付で、有償一般募集による増資を実施し、3,700,000株の新株を発行いたしました。
5. 98年4月16日付で、海外公募増資を実施し、4,000,000株の新株を発行いたしました。
6. 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。

前期に引き続き着実に企業規模を拡大致しました。

### 営業貸付金

当社の収益の母体である営業貸付金は、前年同期比20.1%増加と、前年の16.7%を上回り、引き続き高い水準で推移しております。

**20.1%増加**



### ソフトウェア

会計基準の変更にともない、これまで前払費用として計上されていたソフトウェアを、無形固定資産に計上しております。

### 【資産の部】

	当中間期 (99年9月30日現在)	前中間期 (98年9月30日現在)	前期 (99年3月31日現在)
<b>流動資産</b>	<b>[1,022,432]</b>	<b>[845,855]</b>	<b>[898,800]</b>
現金預金	115,285	91,125	72,218
営業貸付金	915,755	762,766	837,981
有価証券	-	1,826	500
販売用不動産	2,087	3,470	2,997
仕掛不動産	5	372	132
貯蔵品	14	12	13
前払費用	4,679	5,322	5,567
繰延税金資産	8,399	-	-
未収収益	7,346	6,022	6,728
短期貸付金	221	218	221
信託受益権	509	-	1,000
自己株式	1	0	0
その他	822	392	500
貸倒引当金	32,697	25,675	29,061
<b>固定資産</b>	<b>109,344</b>	<b>95,157</b>	<b>97,426</b>
<b>有形固定資産</b>	<b>67,377</b>	<b>66,840</b>	<b>66,723</b>
建物	15,264	15,591	15,313
構築物	2,548	1,944	2,217
機械装置	97	120	110
車両	1	-	-
器具備品	5,824	5,970	5,873
土地	42,922	43,108	43,097
建設仮勘定	717	105	109
<b>無形固定資産</b>	<b>4,514</b>	<b>581</b>	<b>581</b>
営業権	328	-	-
ソフトウェア	3,602	-	-
電話加入権	580	577	577
その他	3	4	4
<b>投資等</b>	<b>37,452</b>	<b>27,735</b>	<b>30,121</b>
投資有価証券	6,349	4,460	6,575
子会社株式	71	71	71
出資金	1,522	2,588	548
長期貸付金	17,720	6,172	9,153
破産・更生債権等	16,233	17,688	16,611
長期前払費用	2,074	5,395	5,071
繰延税金資産	1,060	-	-
敷金及び保証金	8,336	7,766	8,038
その他	3,036	2,965	3,000
貸倒引当金	18,952	19,373	18,948
<b>繰延資産</b>	<b>514</b>	<b>126</b>	<b>296</b>
社債発行費	514	126	296
<b>資産合計</b>	<b>1,132,291</b>	<b>941,139</b>	<b>996,523</b>

単位 / 百万円

【負債の部】

	当中間期 (99年9月30日現在)	前中間期 (98年9月30日現在)	前期 (99年3月31日現在)
<b>流動負債</b>	<b>340,306</b>	<b>394,312</b>	<b>345,716</b>
支払手形	3,857	4,491	2,228
買掛金	30	40	37
短期借入金	29,600	57,660	28,900
一年以内返済予定長期借入金	262,624	279,038	258,663
コマーシャルペーパー	15,000	30,000	30,000
未払金	4,387	2,021	3,185
未払法人税等	20,749	14,459	19,476
未払事業税等	-	3,536	-
未払費用	1,490	795	1,121
賞与引当金	2,024	1,758	1,585
その他	541	510	519
<b>固定負債</b>	<b>561,011</b>	<b>357,387</b>	<b>447,057</b>
社債	130,500	15,500	80,500
長期借入金	429,128	340,405	365,111
退職給与引当金	147	189	168
役員退職慰労金引当金	864	855	891
その他	371	437	386
<b>負債合計</b>	<b>901,318</b>	<b>751,699</b>	<b>792,774</b>

【資本の部】

<b>資本金</b>	<b>39,752</b>	<b>39,752</b>	<b>39,752</b>
<b>法定準備金</b>	<b>42,696</b>	<b>42,407</b>	<b>42,548</b>
資本準備金	41,912	41,912	41,912
利益準備金	783	495	635
<b>剰余金</b>	<b>148,524</b>	<b>107,279</b>	<b>121,448</b>
別途積立金	116,422	91,622	91,622
中間(当期)未処分利益	32,102	15,657	29,826
[うち中間(当期)純利益]	[20,491]	[12,736]	[28,448]
<b>資本合計</b>	<b>230,973</b>	<b>189,439</b>	<b>203,748</b>

<b>負債・資本合計</b>	<b>1,132,291</b>	<b>941,139</b>	<b>996,523</b>
----------------	------------------	----------------	----------------

ROE / 株主資本利益率

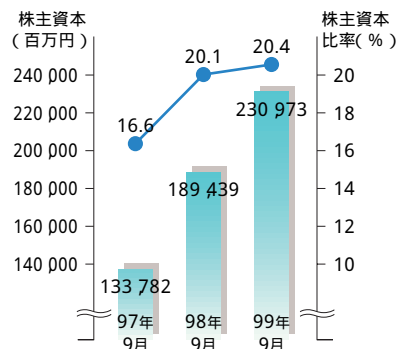
当中間期 **9.4%**

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

株主資本比率

業績に支えられ、株主資本比率は安定的に高い水準を維持しております。

**20.4%**



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

単位 / 百万円

当中間期 (99年4月1日から99年9月30日まで) 前中間期 (98年4月1日から98年9月30日まで) 前期 (98年4月1日から99年3月31日まで)

営業収益	115,689	99,299	204,957
営業貸付金利息	110,924	95,039	196,525
その他の金融収益	131	238	435
その他の営業収益	4,634	4,021	7,995
営業費用	74,284	68,724	133,059
金融費用	10,460	9,980	20,140
その他の金融費用	1,996	916	2,305
その他の営業費用	61,827	57,827	110,613
営業利益	41,405	30,575	71,897
営業外収益	259	210	579
貸付金利息	89	48	98
受取配当金	55	25	35
保険配当金	31	38	181
匿名組合出資益	6	56	84
雑収入	76	42	179
営業外費用	1,431	2,955	3,632
貸倒引当金繰入額	557	64	572
投資有価証券評価損	277	807	334
販売用不動産評価損	394	129	561
新株発行費	-	1,863	1,863
社債発行費償却	127	25	182
雑損失	75	65	118
経常利益	40,232	27,831	68,843
特別利益	21	160	196
貸倒引当金戻入額	21	160	196
特別損失	246	595	4,280
固定資産除却損	121	126	248
投資有価証券売却損	-	-	1,335
投資有価証券評価損	-	-	80
匿名組合出資損失	-	-	1,999
貸倒引当金繰入額	-	468	615
販売用不動産評価損過年度相当額	121	-	-
リース契約解約損	3	-	-
税引前中間(当期)純利益	40,007	27,396	64,759
法人税・住民税・事業税	20,765	14,659	36,311
法人税等調整額	1,249	-	-
中間(当期)純利益	20,491	12,736	28,448
前期繰越利益	3,399	2,920	2,920
過年度税効果調整額	8,211	-	-
中間配当額	-	-	1,402
中間配当に伴う利益準備金積立額	-	-	140
中間(当期)未処分利益	32,102	15,657	29,826

### 中間配当金

一株当たり **30円**

株主の皆様への利益還元を積極的にを行うため、当中間期も前期に引き続き中間配当を実施いたします。なお配当金は一株当たり30円とさせていただきます。

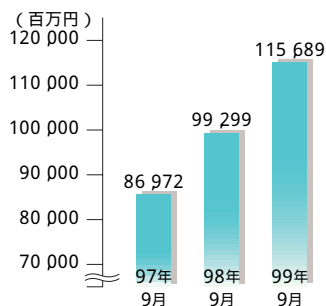
リスク管理を強化しつつ、業績を拡大させました。



## 営業収益

一般の企業で売上高に相当する営業収益は、業容の拡大とともに順調な伸びを示しております。

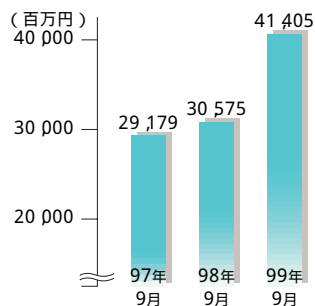
# 16.5%増加



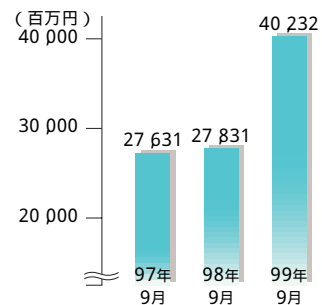
## 営業利益・経常利益

長引く不況により貸倒れの増加が懸念されますが、当社では安全性の確保の観点から前期より貸倒引当金を増額し、安全性の確保に努めております。また時価会計の導入に備え、保有有価証券及び販売用不動産の評価損についても、現在の時価にあわせて、原則として期中に処理しております。当中間期の利益はこうした減益要因を吸収して順調に拡大しております。

### 営業利益



### 経常利益



# アイフル 見どころ 聞きどころ

「博多店」訪問記

全国津々浦々に広がるアイフルの店舗ネットワークは現在、有人・無人店舗を合わせ1,191店。今回は、福岡ダイエーホークスの日本一決定に沸く、博多店をご紹介します。



業界全体の  
底上げに尽くしたい！

## 全国でも2番目に出店された歴史ある店舗

福岡市は、福岡、博多の2地区からなっています。  
なかがわ  
那珂川の東側が港湾・商業地区の博多で、西側が旧城下町で官庁地区の福岡です。「博多店」は、そんな商業の町・博多にあって、出店順についている店番は3番。1番はありませんから全国でも2番目に古い、アイフルの中でも歴史ある店舗です。

この「博多店」について紹介してくれるのは、平成11年4月に兵庫県の「三宮駅前店」から転任してきたばかりの川上淳店長です。川上店長は福岡出身で、最初に勤務した店も地元「香椎駅前店」。そんな経緯もあってか徐々に地元福岡に戻り、初心に戻ってやる気いっぱい。店長の他、女性4名、男性2名の計7名というスタッフで、日々がんばっています。

## 博多の表玄関でがんばる

「博多店」は、博多の表玄関にあって駅周辺はオフィス街。ビジネスマンが多く、求められる商品・サービスも多彩で、同業他社との競争も熾烈のようです。川上店長は、「お客様に対しては、絶対に他社には負けないようなきめ細かなサービスを提供したい、と考えています。また、業界全体の底上げということも大切なので、

商品内容やお客様へのサービスなどお互いに切磋琢磨し合っていきたいです。」と答えてくれました。

## 「集中センター」設置でメリット

アイフルは、全国16箇所に、自動契約受付機「お自動さん」の運営管理を行う「集中センター」を設置しています。「博多店」のエリアにも、6月に「集中センター福岡」がオープンしていますが、「博多店」の営業面で大きなメリットを受けているようです。

「まず、集中センター福岡のオープンにより、今まで以上にお客様の時間のご都合に合わせた機動的な対応が可能になりました。また、集中センター福岡のスタッフによる迅速な受付により、スピーディーかつきめ細かな対応ができるようになっていきます。この効果は非常に大きいです。」

「集中センター福岡」の効果が実際に発揮されるのは、まだまだこれから。川上店長以下スタッフの今後の活躍が楽しみです。

川上 淳店長とスタッフ





中洲の屋台  
那珂川の川面に映えるネオンと、川べりに並ぶ屋台が名物。



大濠公園  
福岡の観光名所のひとつ。池を取り囲む美しい公園として知られ、8月に池の中に浮かぶ島から打ち上げる花火大会は有名。

## 博多でも人気のお自動さん

TV - CF等で展開しているアイフルのイメージキャラクター“お自動さん”のコマーシャルは博多で人気が高く、親近感を持たれているようです。特に定期的に街頭で配布している“お自動さん”のキーホルダーなどは、20歳以下の若者に大人気です。

「若い人が当社に親しみを持ち、良いイメージを持ってくれれば、後々、当社のお客様になって頂ける可能性があり、本当に楽しみです。」川上店長の目は、現状に止まらず、ずっと先を見据えています。



## 活気づく博多、経済効果に期待

福岡市はお祭りが多いところでもあります。1月の裸祭り知られる筥崎宮の玉せせりに始まり、5月の博多どんたく、7月の博多祇園山笠、11月の博多おくんちと続きます。そんな福岡に今年はまだひとつ、大きなお祭りがプレゼントされました。王貞治監督率いる福岡ダイエーホークスの日本シリーズでの全国優勝です。九州に本拠を置く球団の日本一は西鉄ライオンズ(現西武)の昭和33年以来、実に41年ぶりのこと。お祭り好きの博多っ子にはたまりません。地元出身の川上店長も、「うちのスタッフ全員がダイエーホークスの熱烈なファン。応援の甲斐あって日本一になりました。これで博多の町が活気づき、消費が伸びてくれれば、営業面でも大きなプラス要因。これから楽しみです。」と興奮気味。「ダイエーホークスを見習って、私たち博多店もがんばりますよ!」と言葉にも力がこもります。「博多店」のこのからの活躍にご期待ください。

### 博多祇園山笠

榊田神社の祭りで、山笠と呼ばれる高さ16mもの据え山車の豪華さと、6基の山笠が激しい競争を演じる追い山笠の勇壮さで知られ、この時期になると博多っ子の胸は高鳴る。

ダイエーホークス  
日本一に沸く博多境界。

1999年  
4月1日

## 新イメージキャラクター 「生活応援隊・お自動さんダー」登場

新キャラクター「生活応援隊・お自動さんダー」を起用したTV-CFを4月1日から全国で放映するとともに、印刷物等の全て広告物で展開しました。

TV-CFは、「パー篇」「カフェ篇」「トンネル篇」の3つのストーリーがあり、5人組の「お自動さんダー」がさまざまな場面で生活を応援します。サンバ風の乗りのよいCMソングを採用し、「目と耳で訴える」CF展開は現在、人気急上昇中です。



トンネル編



パー編

1999年  
5月31日

## ノンバンク社債法に基づく 特定金融会社に登録

アイフルは5月31日付で、「金融業者の貸付業務のための社債の発行等に関する法律」(通称ノンバンク社債法)に定める特定金融会社の登録を、近畿財務局登録第1号として受けています。これにより、営業貸付金の調達手段として社債を発行することが可能となりました。こうした調達手段の多様化により、アイフルは、いままで以上に質・量ともに安定的な資金調達ができるようになっています。

1999年  
5月25日

## 審査部門で金融業界初 「ISO9001」の認証取得

アイフルは5月25日、消費者金融業界として初めて、品質保証の国際規格である「ISO9001」の認証を取得しました。取得対象は「審査業務全般」(審査の手順、評価、品質保持、各種マニュアル)であり、審査部門での取得は金融業界でも初の快挙です。

今回の認証取得は、国際的な基準により、アイフルの与信精度が高い、ということがあらためて裏付けられたものであり、当社に対する顧客の更なる信頼獲得に大きな意味を持つものです。



1999年  
8月5日

## インターネットプロバイダー MT CIと業務提携

アイフルは、インターネットプロバイダーの株式会社エムティーシーアイと業務提携し、8月5日からローン取引顧客向けの格安インターネット接続サービスの申込受け付けを開始しました。インターネット利用という、時代に即した付加価値の高いサービスの提供により、他社との差別化を図り、新規顧客の獲得、既存顧客の囲い込みといった効果を上げることを目的としています。



## ● アンケート結果 ●

(「アイフル株主通信 Vol.4」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いくつかのご質問を紹介します。



### 事業者ローン問題の懸念はないのですか。



当社では個人のお客様に少額の資金をご融資する「無担保ローン」が主力商品であり、営業収益全体の84%を占めております。これに対し、自営業者の方々を対象として小口事業資金をご融資する「事業者ローン」は全体の1%に過ぎません。

また、当社の事業者ローンは、融資金額の上限が200万円(一部を除く)と小口 根保証契約は行わず、追加融資の際は、再度、契約を取り交わす 手数料等は頂かず、表面金利と実質金利に差がないものであり、現在問題点として挙げられているような点は一切ございません。



### 株主分布については、どのように考えていますか？



基本的に、国内・外、個人・法人を問わず、より幅広い沢山の方々に株式をお持ち頂きたいと考えています。

例えば、当社の場合、日本の企業としては例外的に外国人の持ち株比率が高い(18%程度)のですが、この理由としては、欧米では金融におけるノンバンクの地位・役割が大きく、また極めて成長性が高い業種と認識されているため、海外投資家には日本の消費者金融大手の将来性・成長性が理解され易い、ということが挙げられます。

また、当社の場合、社長の福田本人が、毎年、定

期的に海外の投資家を訪問し、アイフルの経営戦略や将来ビジョンについて、自らの言葉で投資家に明確に説明していることも評価されている要因の一つと言えるでしょう。

国内においても、個人投資家様向け説明会の他、アナリスト向け説明会、機関投資家向け説明会など、社長自らが先頭に立ち、積極的に株主へのディスクロージャーに努めています。こうした地道なIR活動により、当社の株式をより幅広い方々にお持ち頂ければ、と考えています。

## ● 会社概要

商号 アイフル株式会社 AIFUL CORPORATION  
 本店所在地 京都市右京区西院東貝川町31番地  
 創業 1967年(昭和42年)4月  
 設立 1978年(昭和53年)2月  
 資本金 397億52百万円  
 従業員 3,477名  
 平均年齢 27.6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

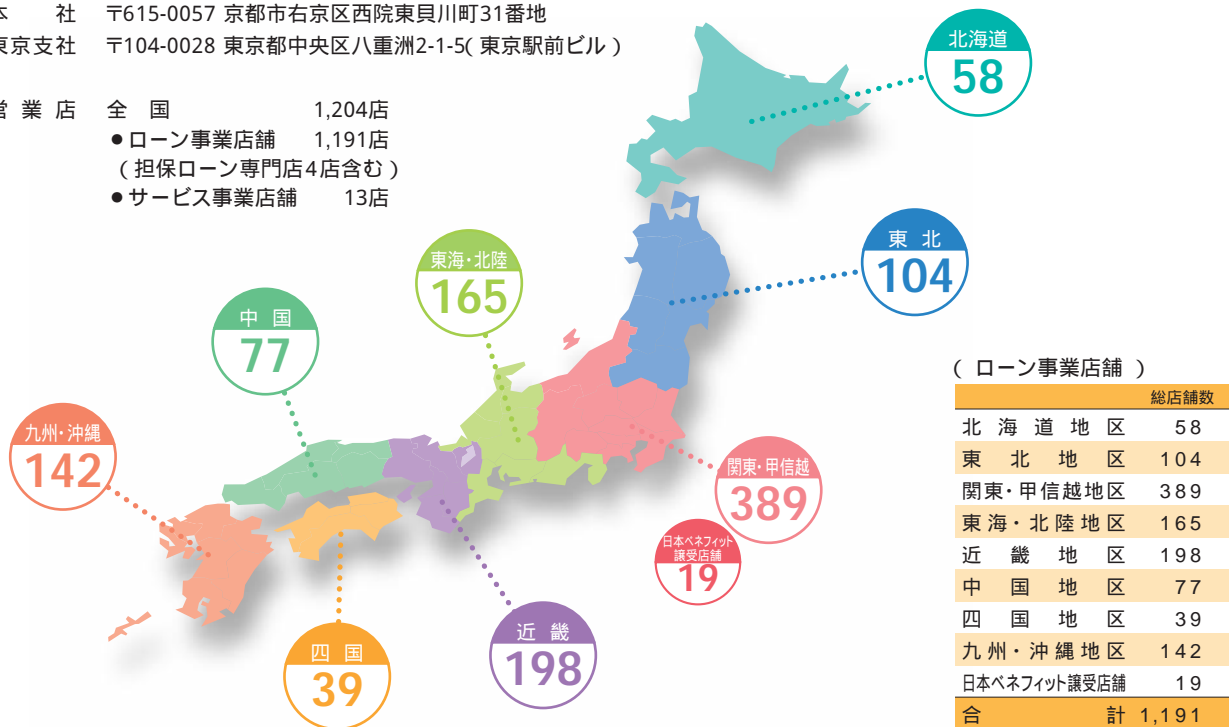
## ● 役員

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
常務取締役	片岡祐治	取締役	柳橋康男
常務取締役	小林貞敏	取締役	佐藤正之
取締役	福田安孝	常勤監査役	長井靖典
取締役	西村吉正	常勤監査役	虫明忠雄
取締役	今田弘治	監査役	大島隆夫
取締役	羽島伸太郎	監査役	東 義信

## ● 主な事業所

本社 〒615-0057 京都市右京区西院東貝川町31番地  
 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 1,204店  
 ●ローン事業店舗 1,191店  
 (担保ローン専門店4店含む)  
 ●サービス事業店舗 13店



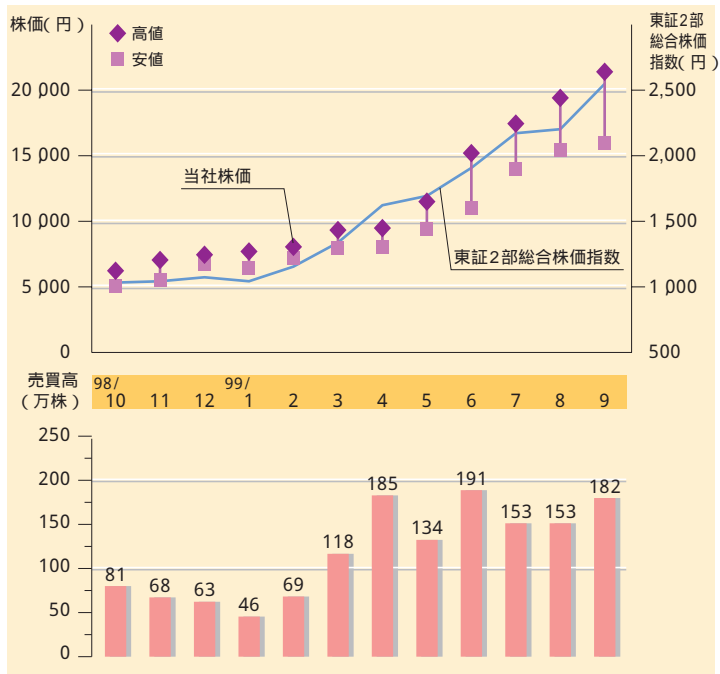
## ● 株主構成

発行する株式の総数	224,000,000株
発行済株式の総数	56,103,000株
株主数	2,925名

## ● 大株主

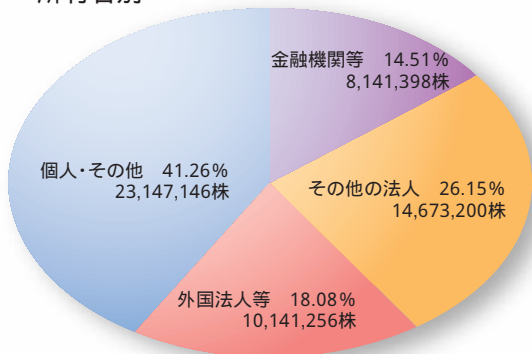
	持株数/千株	持株比率/%
福田吉孝	19,553	34.85%
(株)山勝	5,934	10.58%
(株)丸高	5,454	9.72%
エリオリス(株)	2,531	4.51%
福田安孝	2,214	3.95%
ポストセーフデポジット・ピーエスディー・ トリーティー・クライアッツ・オムニバ	1,031	1.84%
(株)日本債券信用銀行	888	1.58%
ステート・ストリート・バンク・アンド・ トラスト・カンパニー	885	1.58%
野村證券(株)	611	1.09%
ザ・チェース・マンハッタン・バンク・ エヌエイ・ロンドン	588	1.05%

## ● 株価および売買高の推移

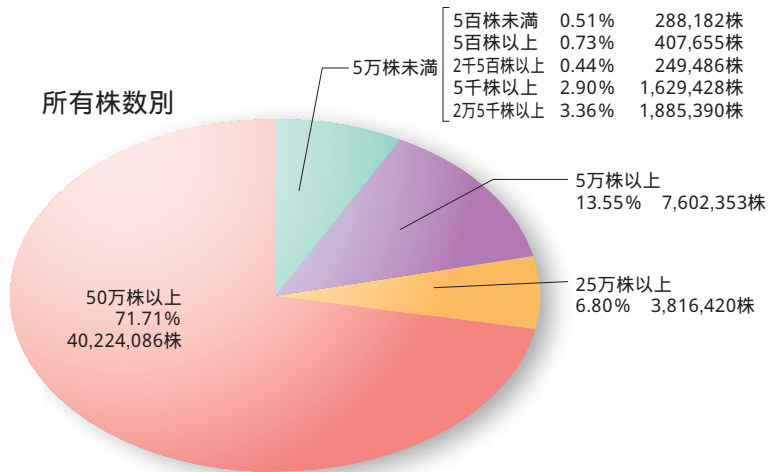


## ● 株式分布状況

### 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。
株式名義書換	1. 株式名義書換代理人 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
株式取引	東京証券取引所市場第二部 大阪証券取引所市場第二部 京都証券取引所

## ● 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導入のお知らせ

当社では株主様からの住所変更等のお手続きを24時間にわたり受付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・府中 042 351 2211  
大阪・千里 06 6833 4700



証券コード 8515

アイフル株式会社 本社 / 〒615-0057 京都市右京区西院東貝川町31番地 (075)321-1701(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 京都市右京区西院東貝川町31番地  
TEL. 075-321-1706  
インターネットアドレス [http:// www.aiful.co.jp](http://www.aiful.co.jp)