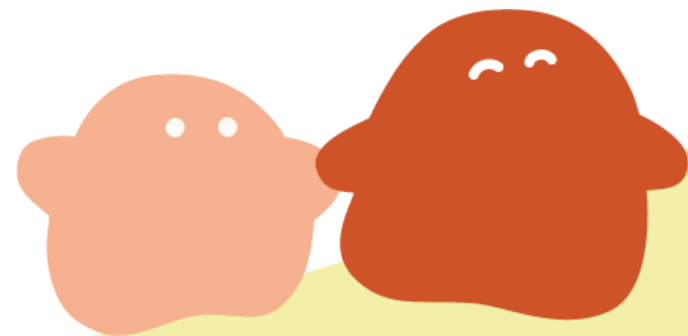
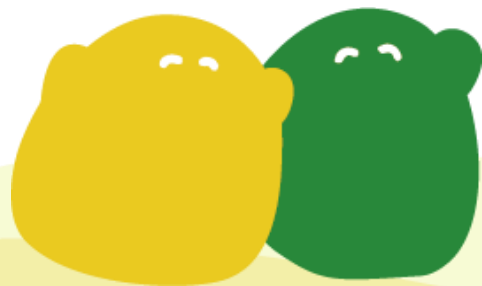


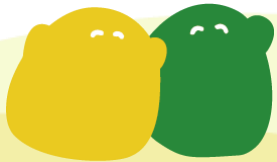


インベスターズガイド 2024年



Contents

- 03 【業界】 沿革／貸金業者登録業者数
- 04 【業界】 消費者信用市場の推移
- 05 【アイフル】 沿革／基本情報
- 06 【事業ポートフォリオ（連結）】
- 07 【アイフル】 アイフルグループの変化「デジタル化」
- 08 【アイフル】 業績推移①「新規・残高・口座数」
- 09 【アイフル】 業績推移②「利息返還」
- 10 【アイフル】 業績推移③「営業収益・営業利益」
- 11 【ビジネスモデル】 無担保ローン（１）「フロー・基本情報・強み」
- 12 【ビジネスモデル】 無担保ローン（２）「利益が出るまでの期間」
- 13 【ビジネスモデル】 保証事業「フロー・基本情報・強み」
- 14 【事業者ローン事業】
- 15 【クレジット事業】
- 16 【海外事業】



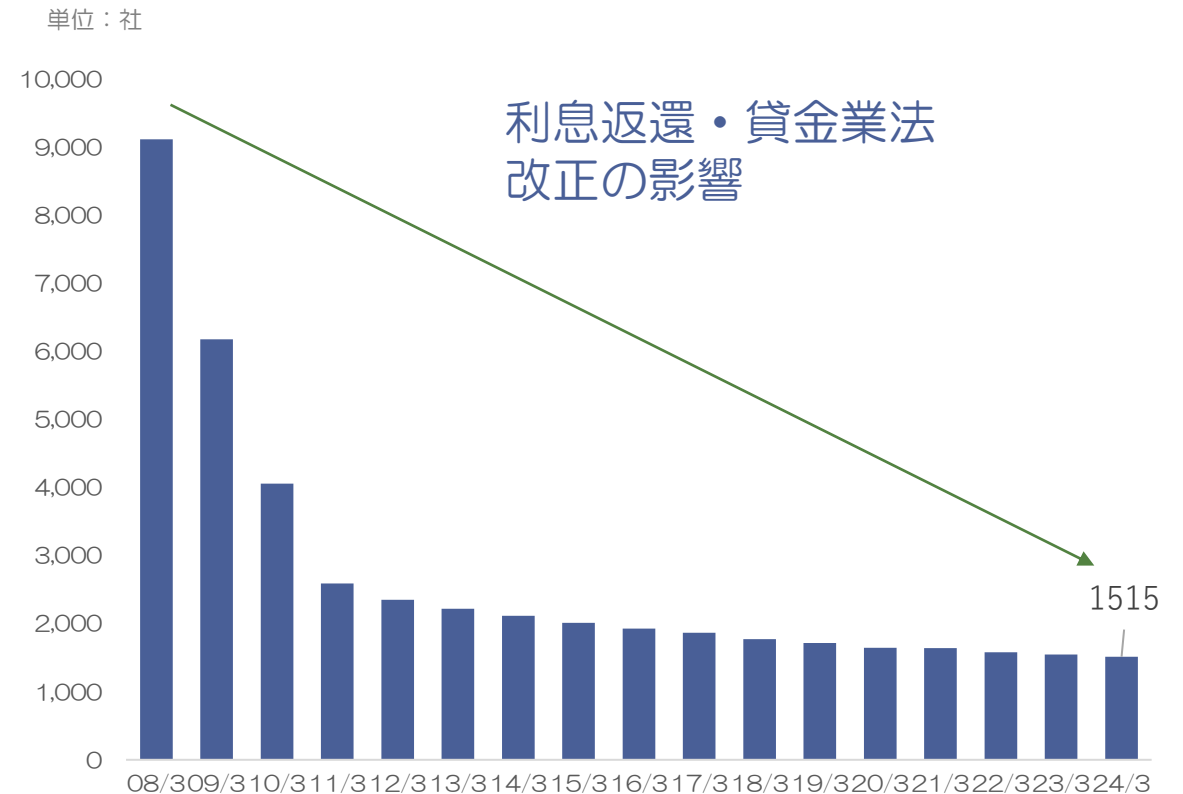
【業界】沿革／貸金業者登録業者数

- ・【過去】利息返還の増加・貸金業法の改正により、貸金業社数は激減し、日本の消費者信用市場は縮小
- ・【現在】日本の消費者信用市場は、現状は回復基調。消費者金融のマーケットは、当社を含めた大手3社の寡占状態

■ 沿革【日本の貸金業業界】

2006年	●	利息返還請求の最高裁判決
2008年	●	アコム MUFGの子会社に レイク 新生銀行の子会社に
2010年	●	武富士破綻 貸金業法4条施行 (総量規制・上限金利引き下げ・参入規制 (資本金5,000万円以上))
2011年	●	プロミス SMFGの子会社に

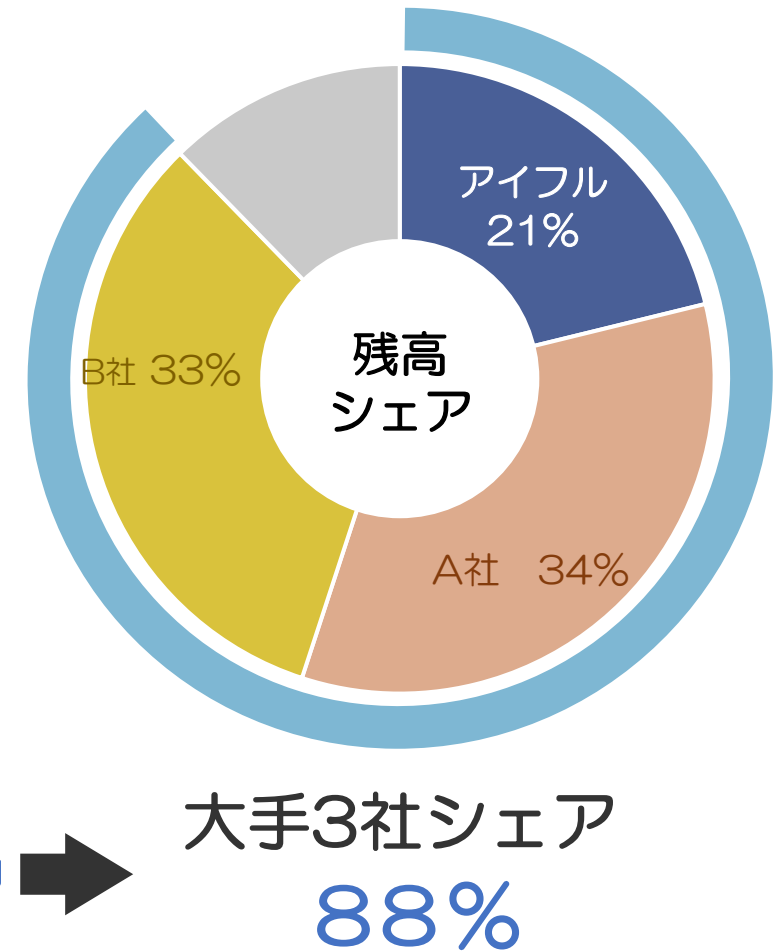
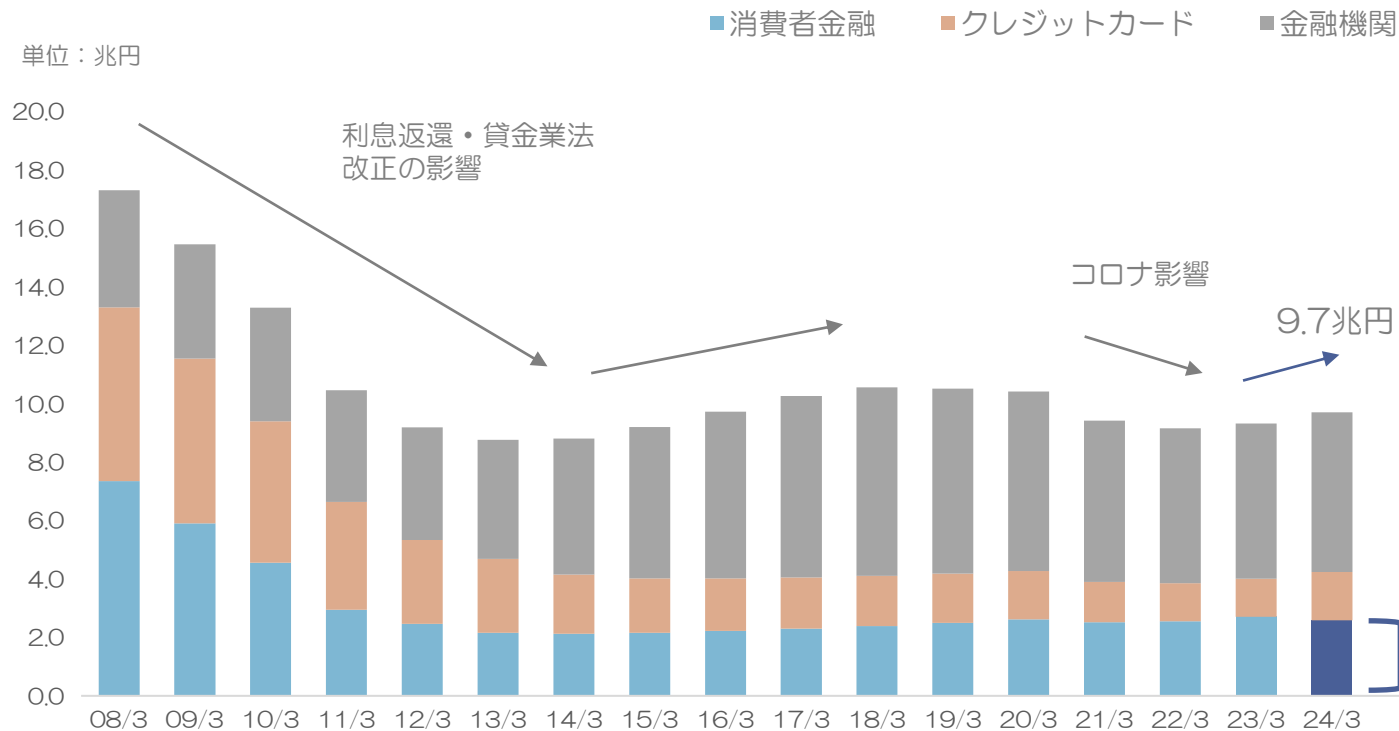
■ 貸金業登録事業者数【日本】



【業界】消費者信用市場の推移

- ・【過去】利息返還の増加・貸金業法の改正により、貸金業社数は激減し、日本の消費者信用市場は縮小
- ・【現在】日本の消費者信用市場は、現状は回復基調。消費者金融のマーケットは、当社を含めた大手3社の寡占状態

■ 消費者信用市場の推移【日本】



【アイフル】 沿革／基本情報

- ・アイフルは、日本で唯一の独立系（非銀行傘下）の消費者金融会社で、唯一のプライム市場の上場会社
- ・IT企業を目指すと共に、事業の多角化を推進している

■沿革【アイフル】

1967年	創業
2000年	一部上場（東京・大阪証券取引所）
2009年	事業再生ADR申請
2014年	事業再生ADR終了
2020年	福田 光秀 代表取締役社長 就任（現任）
2022年	プライム市場へ移行（東京証券取引所）

■基本情報【アイフル】

特徴	：日本で唯一の独立系の消費者金融会社 日本で唯一のプライム市場上場会社
連結実績：営業債権残高	1.1兆円（2024/3末）
営業収益	1,631億円（2024/3期）
営業利益	210億円（2024/3期）
資本金	：アイフル 940億円（2024/3末）
社員数	：単体 1,229名（2024/3末） 連結 2,470名（2024/3末）

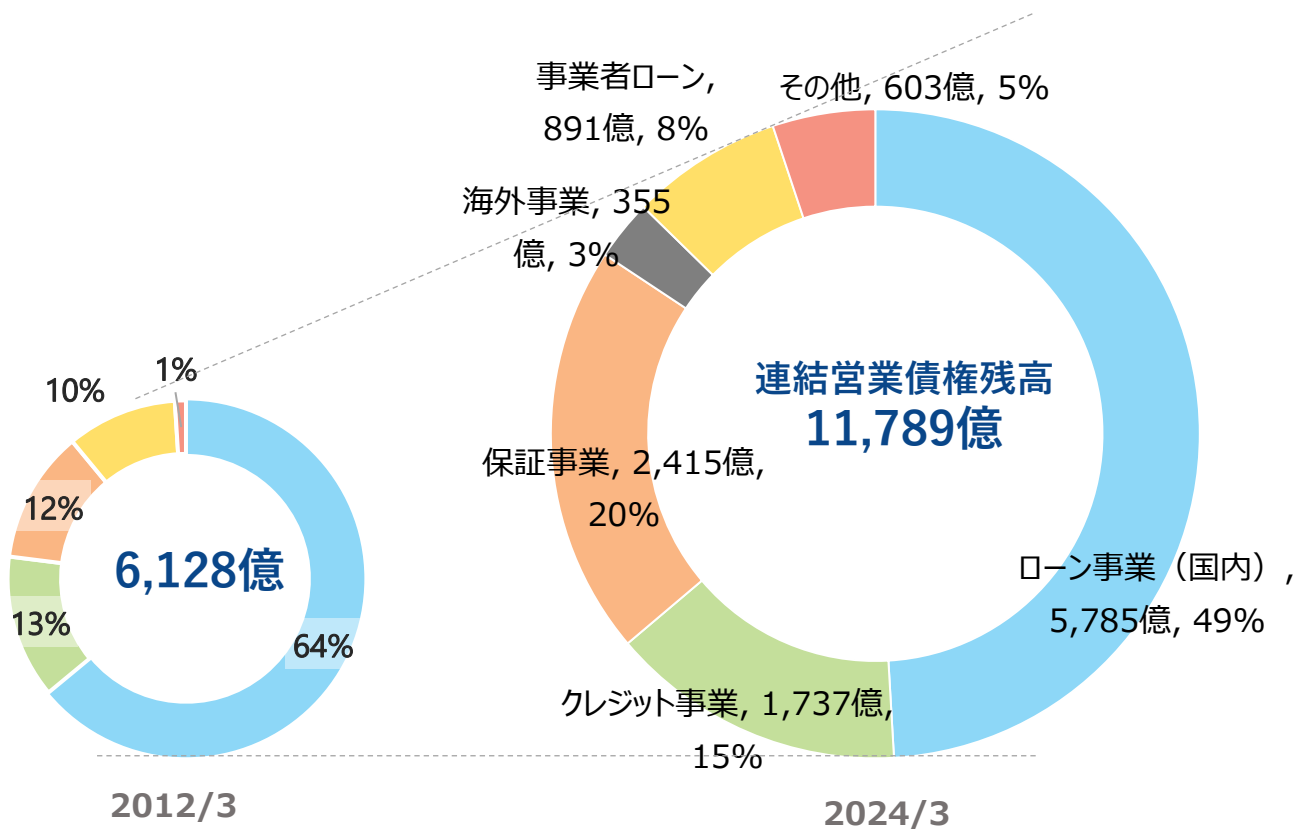
【事業ポートフォリオ（連結）】

アイフルグループ

強み・特徴

- ・ 営業債権残高2桁成長
- ・ 事業多角化による事業ポートフォリオの分散
- ・ 内製化の推進によるコスト削減
- ・ 多種多様なグループ商材と販売組織

事業多角化により、12年間で消費者向けローン事業の占有率は49%まで低下、営業債権残高は92%増の1兆1789億円へ拡大



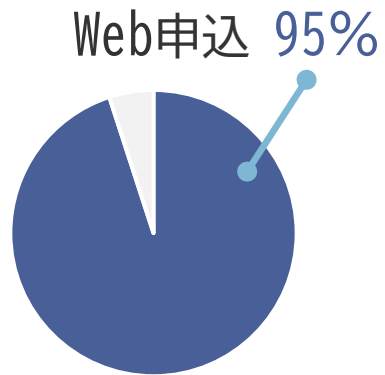
ローン・保証 	事業者ローン AG ビジネスサポート AG メディカル	クレジット・電子マネー LIFE CARD BitCash	個別信用購入斡旋・後払い決済 AG ペイメントサービス
クラウドファンディング AG クラウドファンディング	ベンチャーキャピタル AG キャピタル	サービサー AG 債権回収	企業再生 AG パートナース
リースバック・家賃保証 AG 住まいるリースバック あんしん保証	少額短期保険事業 FPC	システム・エンジニアリング・サービス Seven Seas SALOP Liblock	海外 AIRA & AIFUL REKSA FINANCE (タイ王国) (インドネシア共和国)

【アイフル】アイフルグループの変化「デジタル化」

アイフルグループはIT企業を目指し、エンジニアを積極的に採用、デジタル化・内製化の取り組みを行っている

■Web申込率

Webを通じた申込率は95%に



■申込フォームの改善

ストレスの感じないフォームを目指し、UIを改善
申込完了率が**57%に増加**（約10%増）



■アプリの改修

アイフル・ライフカード・AGビジネスサポートのアプリ改修を内製化し、評価も向上



2024年3月 iOS 4.6
Android 4.3

2020年3月 iOS 2.6
Android 3.7



■スマホ関連サービスの改善

今まで



電話

これから



アプリ・
PC

回収難度に基づくランク分類を実施 IVR・SMS（ショートメッセージサービス）・Eメールと複合させた回収を行い、人員数を削減

■IVR(自動音声架電

システム)の改修内製化

■回収スコアリングの導入

IT金融グループを
目指して



専門人材を増やし、
内製化も進める

■HPの改修

グループ会社やイントラ含め、30以上のサイトを内製化にて対応



■FAQの充実

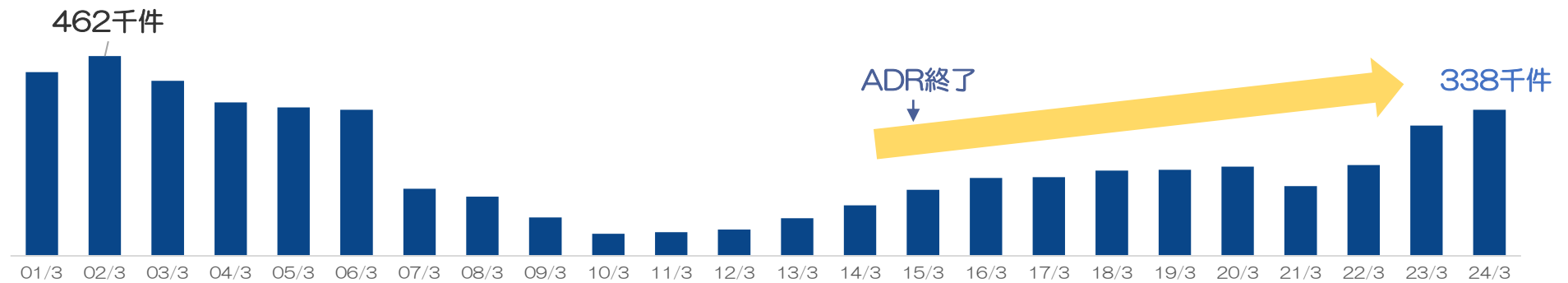
アイフルHP内のFAQを
拡充し、顧客利便性を高める

200件以上

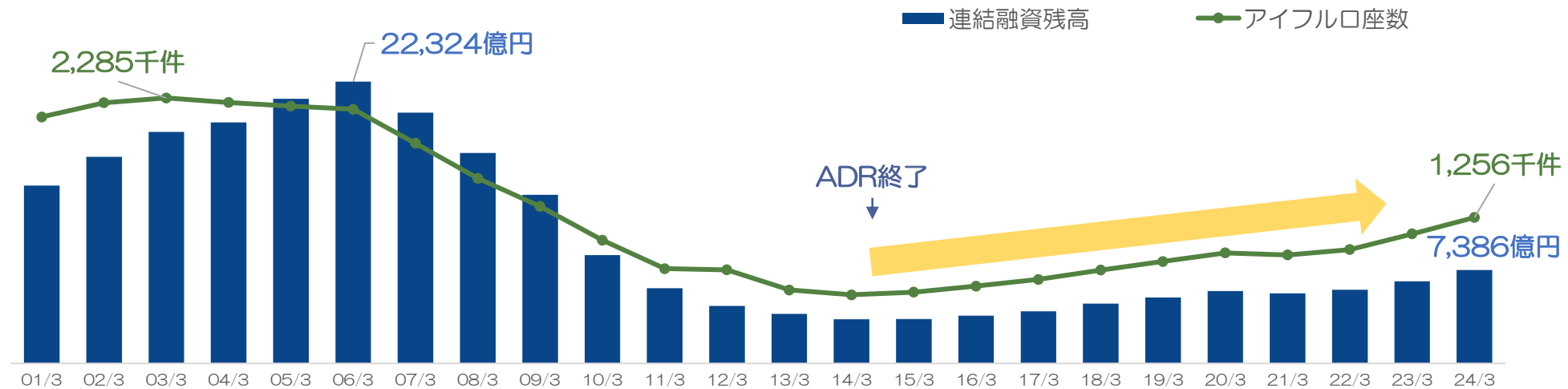
【アイフル】業績推移①「新規・残高・口座数」

当社は、2014年のADR終了後、新規獲得・融資残高は着実に増加
(デジタル化・内製化の取り組みによって成長が加速)

■ 新規獲得件数 (アイフル/無担保ローン)



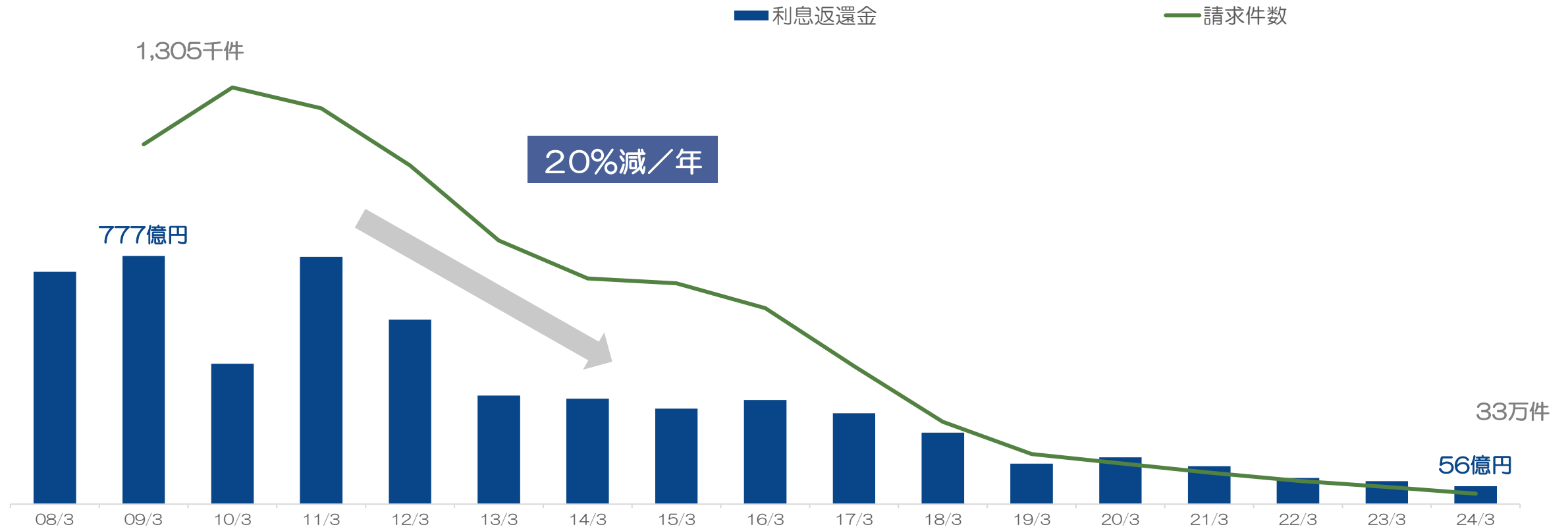
■ 融資残高と口座数



【アイフル】業績推移②「利息返還（請求件数・キャッシュアウト）」

- ・利息返還は、20%減／年のペースで減少しており、終息に近づいている

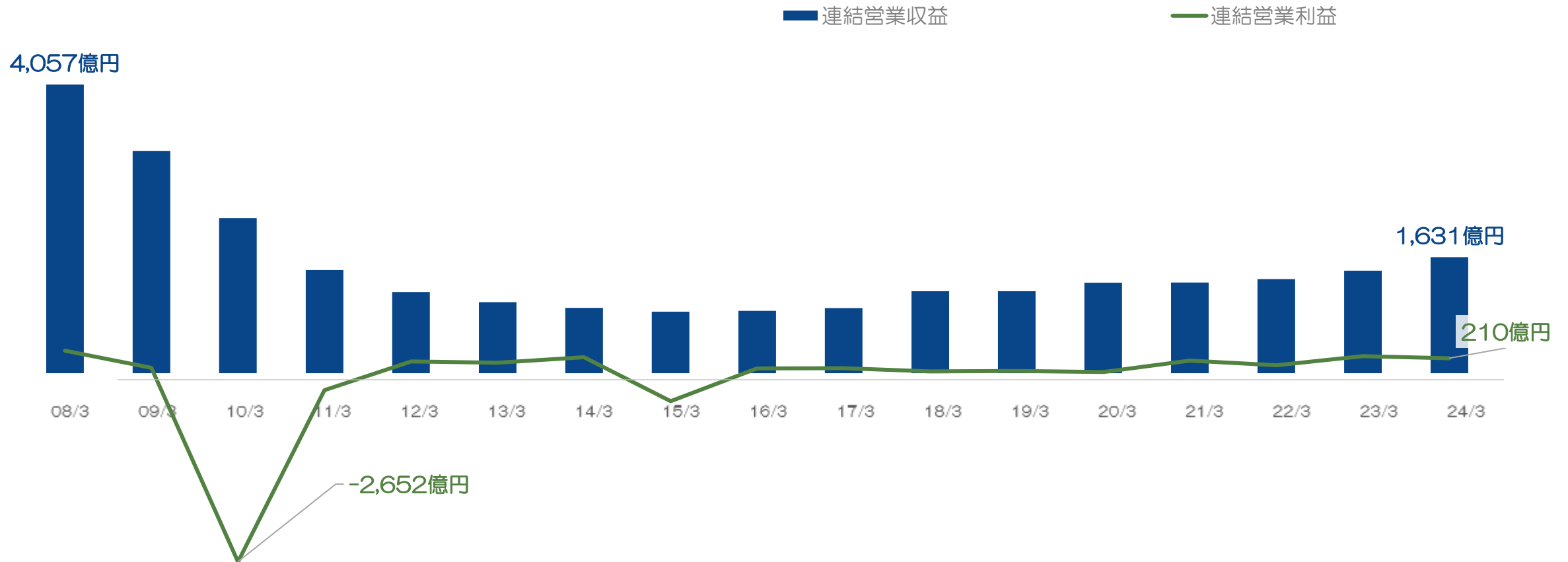
■ 利息返還 （請求件数・キャッシュアウト）〈連結〉



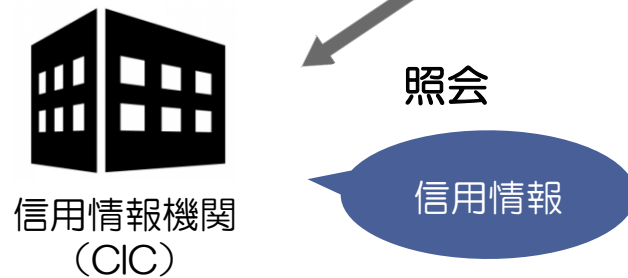
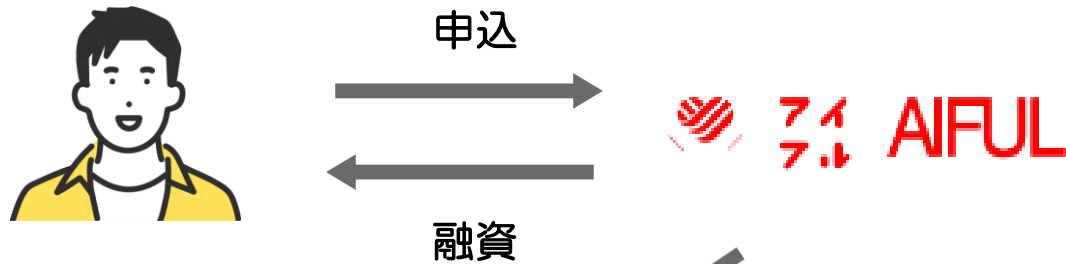
【アイフル】業績推移③「営業収益・営業利益」

- ・ ADR終了後、営業貸付金残高の反転・拡大に伴い、営業収益も順調に増加

■ 営業収益・営業利益〈連結〉



【ビジネスモデル】無担保ローン（１）「フロー・基本情報・強み」



収益構造

- ① 収益：貸付利息
- ② 費用：調達金利、広告宣伝費、貸倒関連費用等の販管費
- ③ 利益：①－②

基本情報

【法規制】

- ・総量規制（融資上限）・・・年収 1/3 迄
- ・上限金利・・・

10万円未満	年20%
10万円以上100万円	年18%
100万円以上	年15%

【特徴】

- ・申込の90%超がWEB
- ・申込～融資までWEB完結
- ・スピード融資（最短20分）

【実績】

- ・新規融資件数 33.8万件（2024/3期）
- ・無担保ローン残高 5,485億円（2024/3期）
- ・平均利回り 14.5%（2024/3期）
- ・無担保ローン貸倒発生率 3.43%（2024/3期）
- ・CPA 4.2万円（2024/3期）
- ・LTV 9.7万円（CPA控除後）

アイフルグループの強み

無担保ローン

（１）創業50年で培った与信・回収ノウハウ

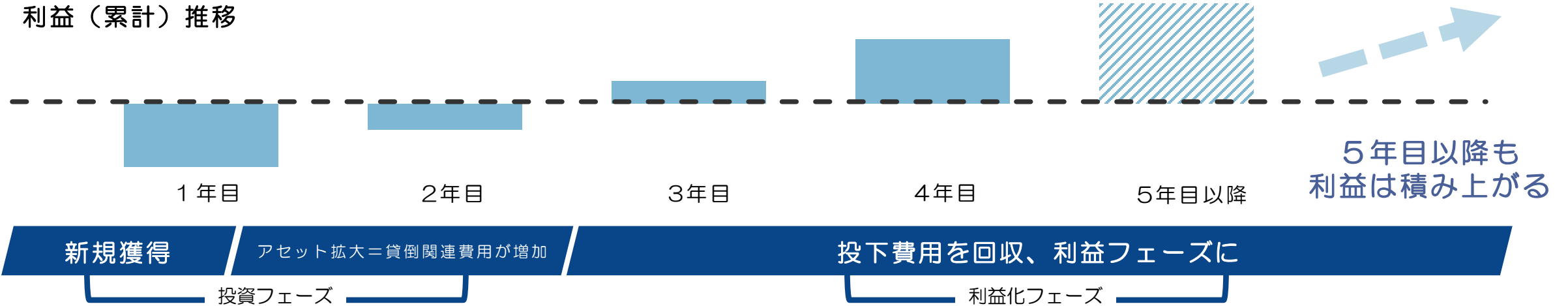
（２）コスト削減・合理化（自社コールセンターにて、全国のお客様対応業務を集約）

（３）IT内製化によるUI/UXの改善

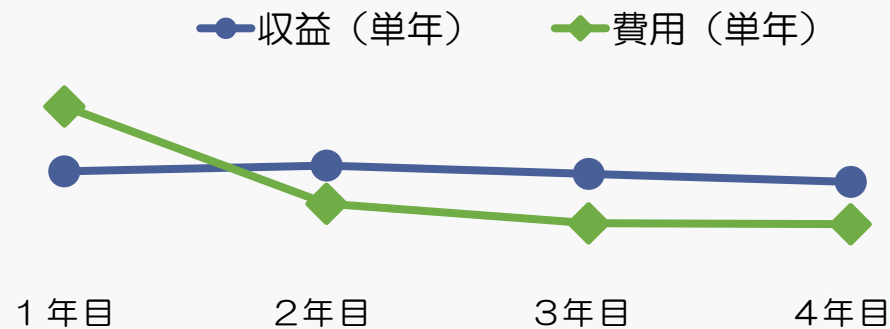
【ビジネスモデル】無担保ローン（２）「利益が出るまでの期間」

- ・無担保ローンは費用先行、利益となるのは新規獲得後の３年目となる

利益（累計）推移



収益・費用（単年）推移



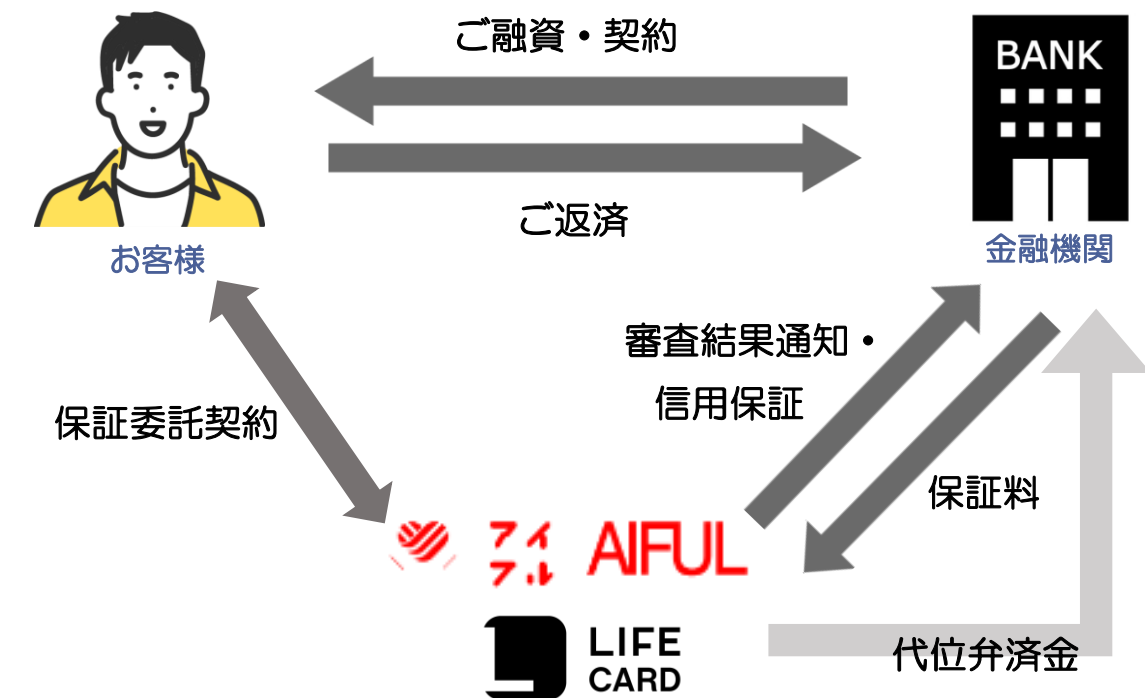
【収益】

貸付残高の増加（増枠）と共に、2 年目がピークとなり、3 年目以降はゆるやかに減少

【費用】

1 年目をピークに 2 年目以降は減少（1 年目に広告宣伝費発生、貸倒関連費用は 1 年目をピークに減少）

【ビジネスモデル】保証事業「フロー・基本情報・強み」



収益構造

- ① 収益：保証料（お客様から頂く利息[※]を金融機関と折半）
- ② 費用：貸倒関連費用等の販管費
- ③ 利益：①－② ※リスクに応じて利率は変わる

基本情報

【法規制】

- 総量規制の対象外（自主規制あり）
- 上限金利
 - 10万円未満 年20%
 - 10万円以上100万円 年18%
 - 100万円以上 年15%

【特徴】

- 保証契約により当社がお客様の連帯保証人となる
- 調達金利や広告宣伝費が発生しない
- 残高2桁成長を維持

【実績】

- 残高
 - 個人向け保証残高 1,622億円（2024/3月末）
 - 事業者向け保証残高 561億円（2024/3月末）
- 提携先金融機関 156行（アイフル）

アイフルグループの強み

保証事業

- （1）創業50年で培った与信・回収ノウハウ
- （2）事業者ローンやおまとめローンなどの多様な金融商品の保証
- （3）提携先金融機関の営業サポート（アイフル社員が金融機関に出向）

【事業者ローン事業】

アイフルの事業者向け与信ノウハウを活かした事業者ローン事業に加え、今後も成長が期待できる不動産担保ローン事業やファクタリング事業、診療報酬等担保ローン事業を展開

■ 事業者ローン事業／不動産担保ローン事業／ファクタリング事業

AG ビジネスサポート

- ・アイフルグループの事業ノウハウを結集してつくられた、個人事業主様および中小企業をサポートするためのローン会社。
- ・独自に蓄積してきた営業ノウハウをもとに、明確な与信基準と迅速な与信判断でお客様のニーズにお応えすることをモットーに「カードローン」「ビジネスローン」「不動産担保ローン」と多様な商品を提供しております。

■ 診療報酬等担保ローン事業

AG メディカル

- ・AGビジネスサポート（旧アイフルビジネスファイナンス）より診療報酬等担保ローン事業を承継し、2021年7月より、ヘルスケア業界を専門とした金融サービス事業を開始。
- ・診療報酬担保ローン・調剤報酬担保ローン・介護報酬担保ローン・障害福祉サービス費等担保ローンなどを提供しております。

【クレジット事業】

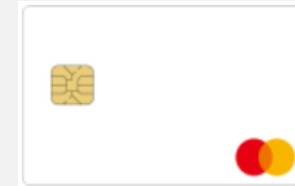
包括信用購入あっせん（クレジットカード）事業、個別信用購入あっせん事業、後払い決済（BNPL）事業

■ 包括信用購入あっせん事業

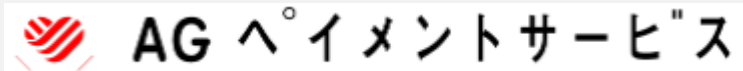


近年、デジタルコンテンツやキャッシュレスサービスが多様化し、ユーザーの価値観・ニーズが急速に変化する中、若年層において「自分に合ったファーストカード」を選ぶことが困難になりつつあります。

ライフカードは「機能的価値から情緒的価値へ」というテーマのもと、お客様一人ひとりに向き合ったさまざまな金融サービスの開発に取り組むことで顧客ロイヤルティを高め、情緒的価値への共感をもって「ファーストカード」に選ばれることを目指し、取り組んでおります。



■ 個別信用購入あっせん事業／後払い決済事業



■ 信用購入あっせん

消費者が購入した個々の商品について割賦契約を結ぶ、個別信用購入あっせん事業を営んでおります。

エステ・美容医療を中心とした好調な加盟店開拓を背景に、残高を伸ばしております。

■ 後払い決済事業（BNPL）

消費者が商品を購入後、手元に届いてから支払を行う後払い決済事業を営んでおります。

【海外事業】

日本で長年培ったノウハウを活かし、タイ王国、インドネシア共和国の2カ国で金融事業を展開



AIRA & AIFUL Public Company Limited



- アイフルは2014年12月にタイ王国の現地法人であるアイラキャピタルとの合併で「AIRA & AIFUL Public Company Limited」設立。
- 2015年9月よりタイ王国にて無担保ローン事業を展開。
 - ⇒ 2020年5月には新スコアリングシステムを導入し債権ポートフォリオの良質化を進め、2021年1月には銀行自動引落を開始、3月には「eKYC」（オンラインの本人確認）の認可、4月には入出金のカードレス化を開始し、非対面で与信から入金まで実施することが可能となりました。
 - ⇒ 今後は日本と同様WEB完結が主流になると予想されることから、引き続き日本で培った消費者金融事業のノウハウを活用し、事業の拡大と安定化を図ってまいります。



PT REKSA FINANCE



- 2017年5月にインドネシア共和国で中古車オートローン事業を取り扱うREKSA FINANCEの株式を取得。
- 現在は営業アセット拡大に取り組んでおります（非連結対象会社）。

－ 本資料に関する注意事項 －

本資料の数値のうち、当社グループの計画・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、現時点において当社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、実際の業績は、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のでご注意ください。