



アイ
フル

2024年3月期 第2四半期
決算プレゼンテーション資料



①	トップメッセージ	03-11
②	連結決算概況	12-21
③	アイフルグループの『変化』	22-27
④	アイフル決算概況	28-37
⑤	ライフカード決算概況	38-45
⑥	グループ各社決算概況	46-50
⑦	参考資料	51-55



① トップメッセージ

トップメッセージ（成長戦略について）

積極的な宣伝投資が功を奏し、中期的な利益水準が向上

- 将来の利益確保に向け、資金需要や市場環境に合わせた積極的な宣伝投資が功を奏し、主力の無担保ローン事業の新規獲得は好調、残高・トップラインも2桁成長するなど、順調に増加（P5～6）
- 一方、既存債権と比較してリスクの高い取引の浅い債権の占有が高まったことや足元で介入債権が増加し、不良債権の条件緩和債権が増えたことなどにより貸倒関連費用が増加（P17～19）
- 貸倒関連費用の増加で一時的に営業利益は押し下げられたが、中期的な利益水準は向上
- 引き続き、業界トップのローン残高に向けて、主力の無担保ローン事業に対する宣伝投資は継続

新規顧客獲得

187千件（前年同期比+38.6%）

営業収益

790億円（+12.3%）

営業利益

65億円（▲45.7%）

営業債権残高

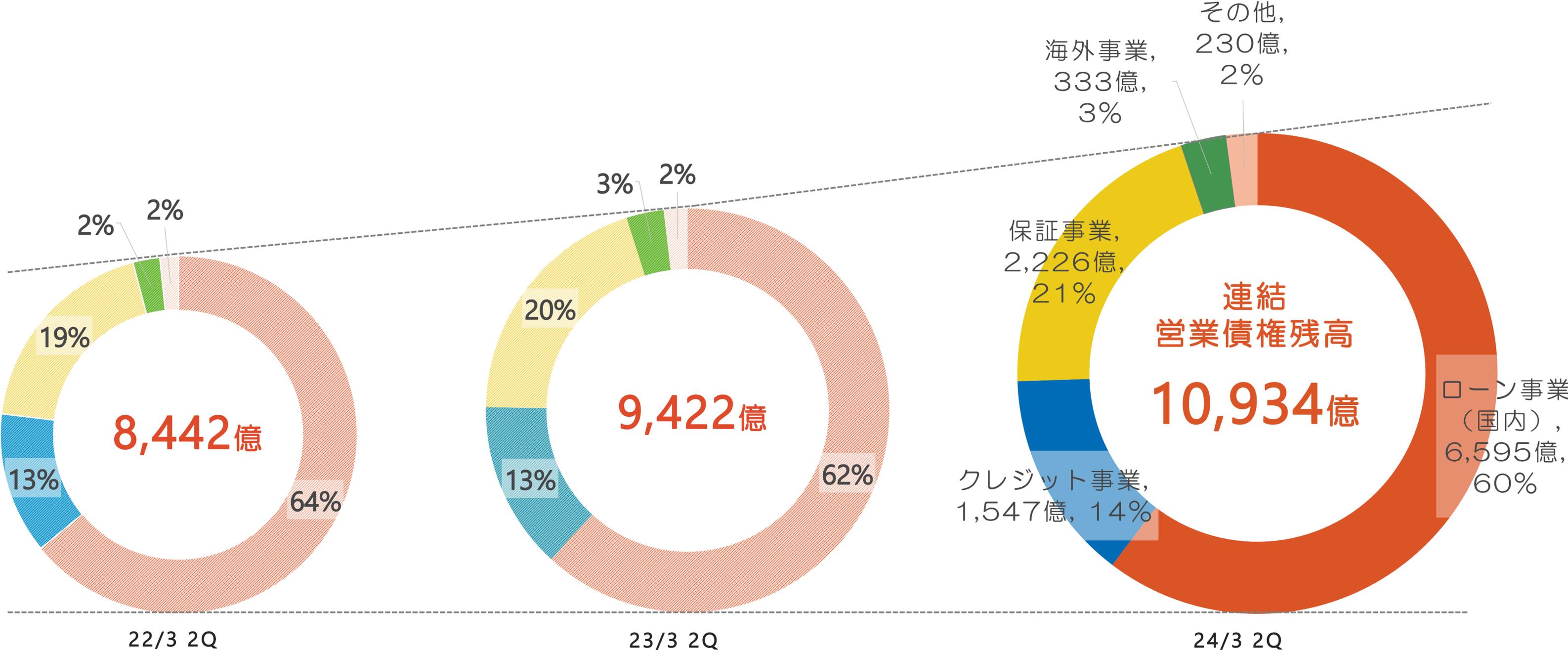
10,934億円（+16.0%）

貸倒関連費用

271億円（+47.9%）

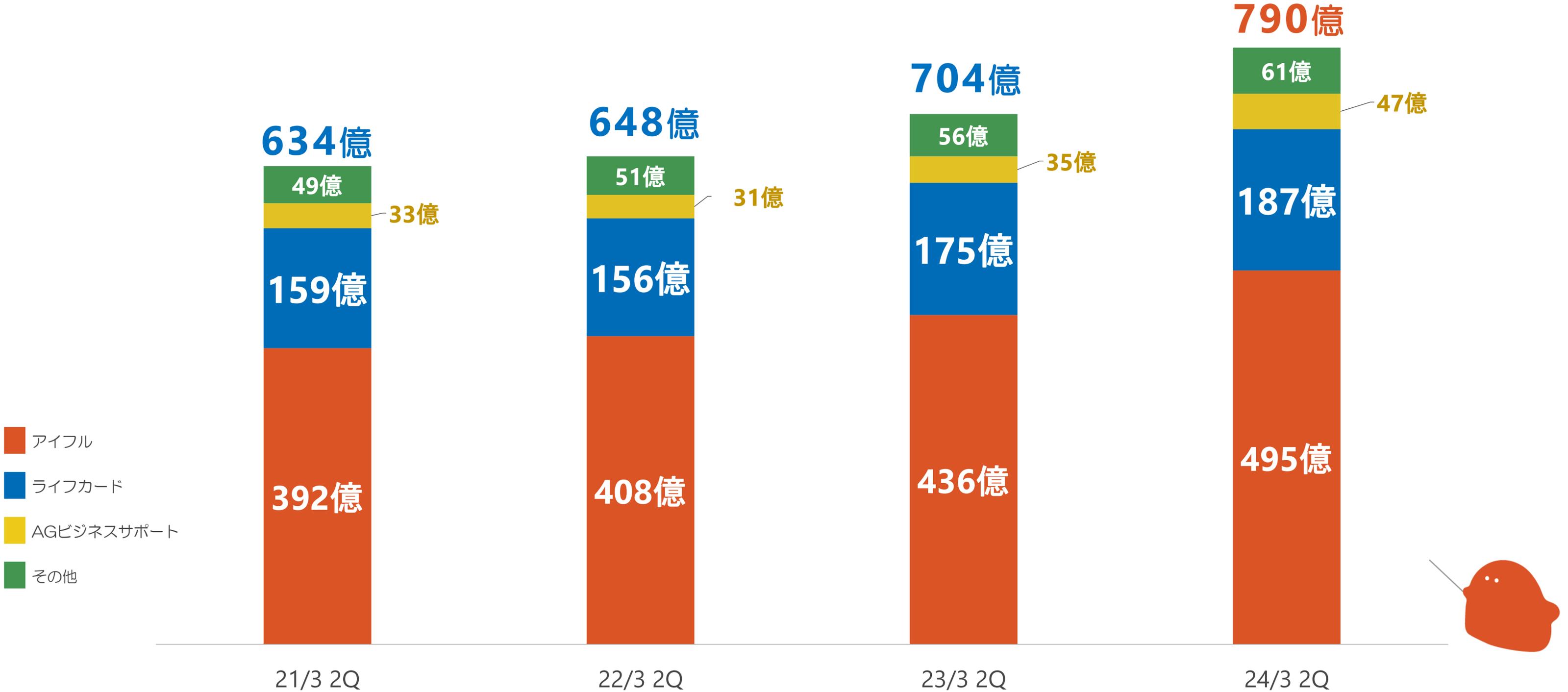
業績ハイライト/事業ポートフォリオ

● 保証事業・クレジット事業の業容拡大を背景に事業ポートフォリオは改善



業績ハイライト/会社別営業収益

● 営業債権残高の増加に伴い、グループ各社の営業収益は堅調に推移



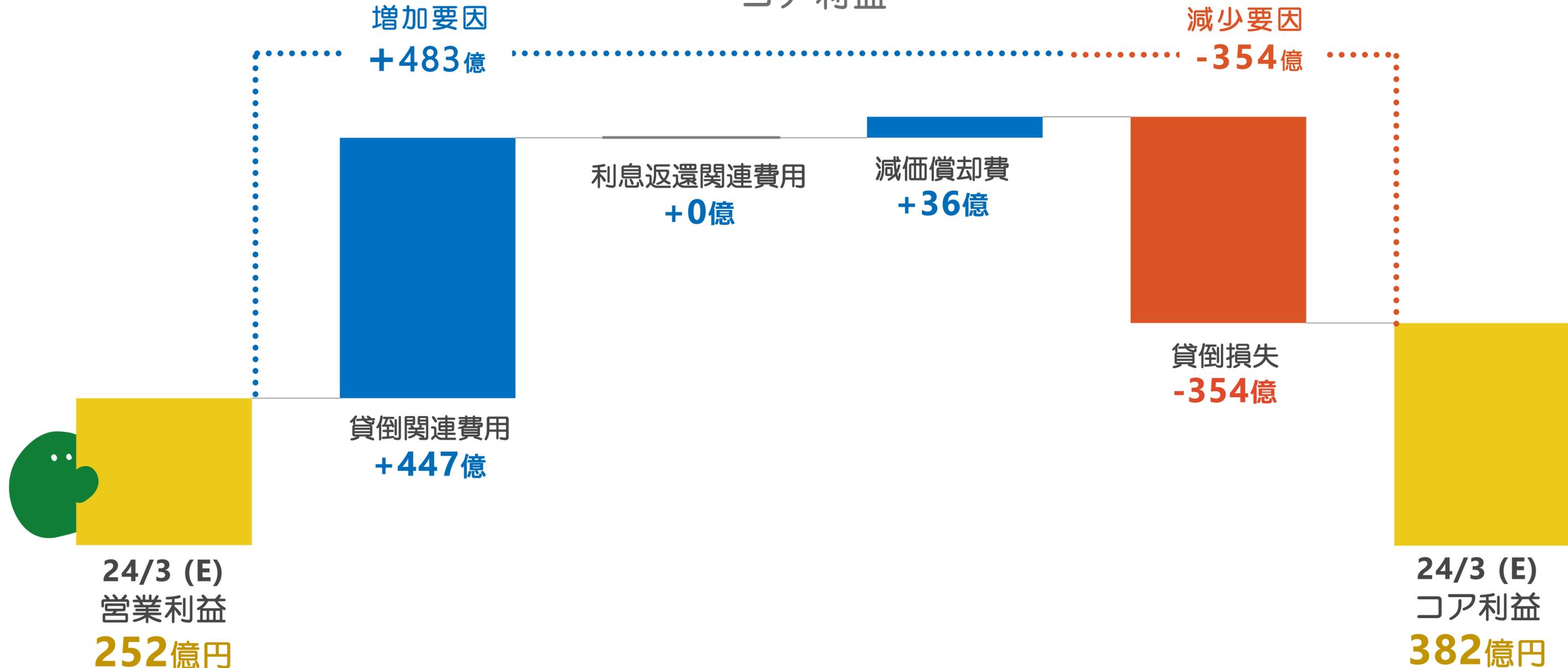
※連結修正額はその他に内包



コア利益について

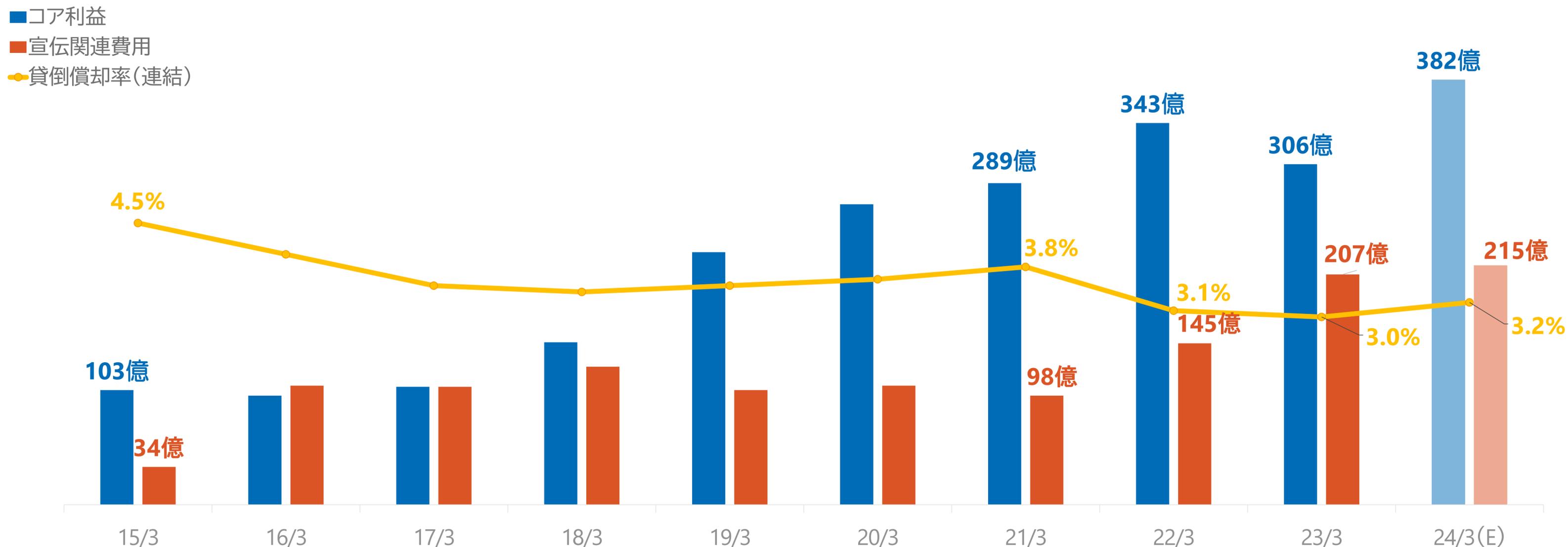
- 本業における利益の成長性をわかりやすくするため、コア利益を算出
- 営業利益から引当金（貸倒関連費用、利息返還関連費用）と減価償却費を除外し、貸倒損失額を加算した単年度の実質的な本業利益を示す

コア利益



コア利益の推移（10年間）

- 貸倒償却率を低位維持させながらも、適切な宣伝関連費用の投下を行うことで、本業から得られるコア利益※は堅調な推移となっている



※コア利益：営業利益 - (利息返還関連費用 + 貸倒関連費用 + 減価償却費) + (当期に発生した貸倒損失額)

【アイフル】 LTV/CPA

- 獲得効率を維持しながら、広告宣伝費を増加
- 結果、新規獲得は大幅に増加し、営業貸付金残高も順調に拡大。将来利益を確保できている

LTV

顧客生涯利益(顧客の利用期間に応じて生じる生涯利益、広告宣伝費を除き算出)

CPA

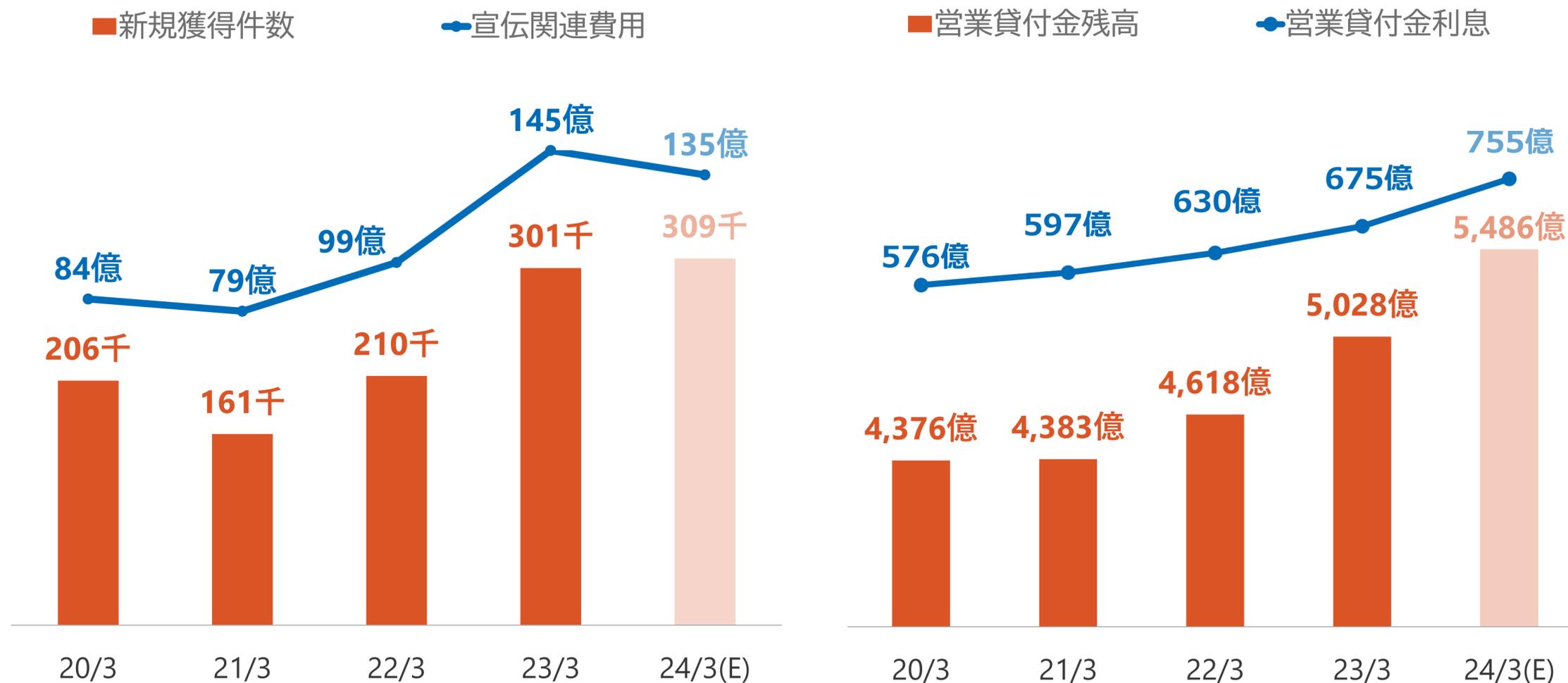
一顧客当たりの獲得単価

CPA控除後のLTV

9.4万円

13.9万円

4.5万円※



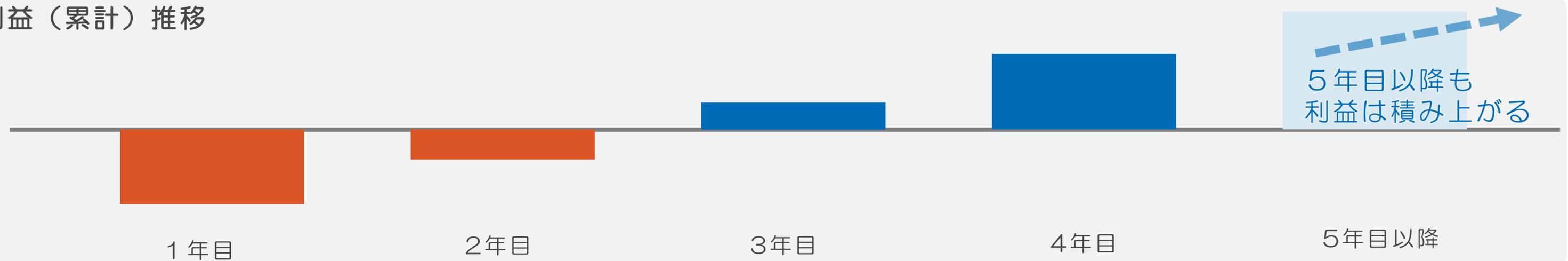
※23/3期実績

【アイフル】利益化フェーズ

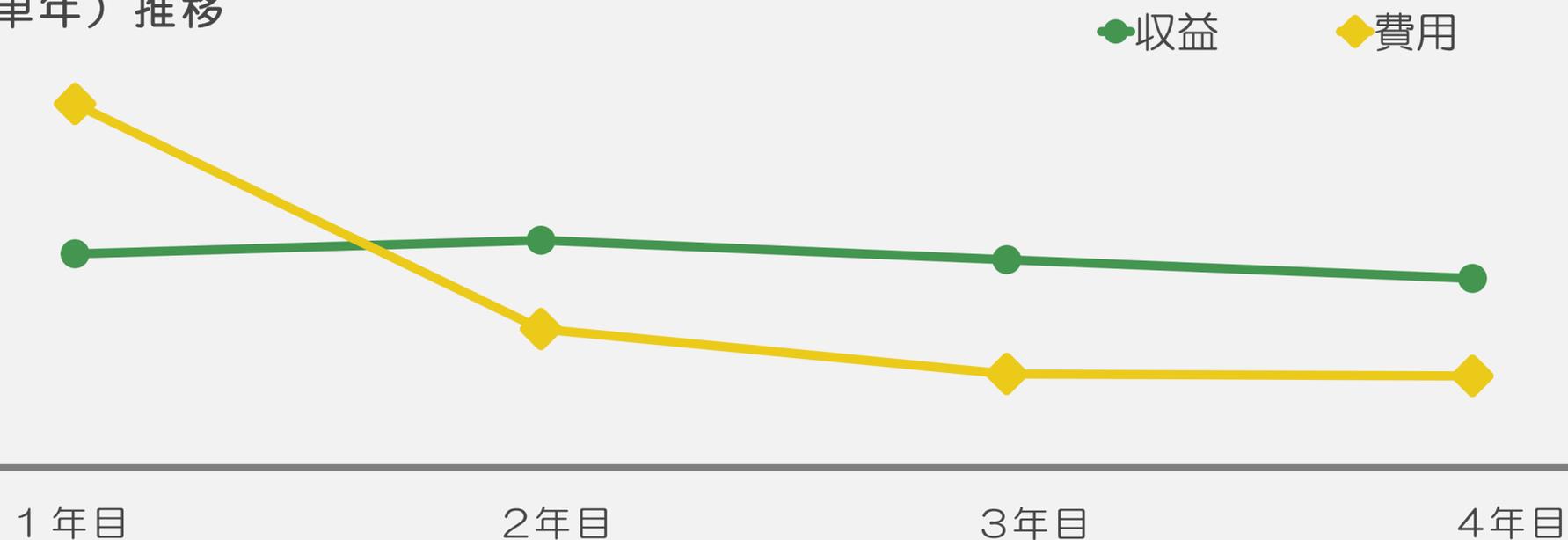
- 新規獲得後、利益となるのは3年目



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】

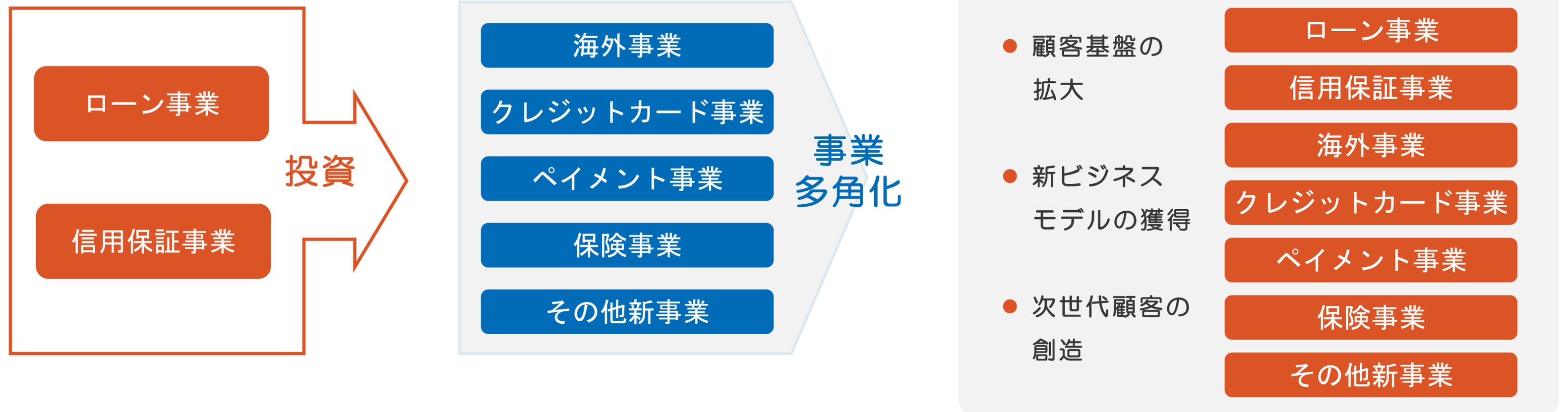
1年目をピークに2年目以降は減少（1年目に広告宣伝費発生、貸倒関連費用は1年目をピークに減少）

今後の成長戦略 IT企業への変革 ～100年続く企業を目指して～

主力であるローン事業は、現在の高い成長率から、将来的には緩やかな安定成長フェーズへ

ローン事業の成長フェーズ	方針
高成長フェーズ (現在～5年程度)	<ul style="list-style-type: none"> ● 主力のローンや信用保証事業の残高成長、効率追求による利益水準の引き上げにより、投資資金を捻出。 ● 将来有望な市場である海外・クレジットカード・ペイメント事業等への成長資金投下による「顧客基盤の拡大」に加え、M&A、事業提携への投資による「新ビジネスモデルの獲得」「次世代顧客の創造」を目指す。
安定成長フェーズ (長期)	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資した海外・クレジットカード・ペイメント事業等が創出する利益により、持続的な成長を実現する。

投資資金創出





② 通期決算概要

主要数値・通期計画（連結）

- 市場回復に伴い好調に推移する新規貸付を背景に営業債権残高・営業収益は2桁成長

単位：百万円	22/9	23/9	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	24/3(E)	前期比 増減額	前期比 増減率
営業債権残高	942,235	1,093,442	151,207	16.0%	1,156,400	140,489	13.8%
ローン事業	610,598	692,884	82,286	13.5%	715,600	66,839	10.3%
無担保ローン	525,290	583,300	58,010	11.0%	600,600	49,952	9.1%
有担保ローン	20,803	29,877	9,073	43.6%	31,700	5,720	22.0%
事業者ローン	64,504	79,706	15,201	23.6%	83,200	11,066	15.3%
クレジット事業	126,581	154,779	28,198	22.3%	182,000	39,100	27.4%
支払承諾見返	187,032	222,681	35,649	19.1%	236,400	32,321	15.8%
信用保証事業	186,290	222,188	35,898	19.3%	236,100	32,607	16.0%
その他	741	493	-248	-33.5%	300	-285	-48.8%
営業収益	70,402	79,092	8,690	12.3%	161,200	17,047	11.8%
営業費用	58,251	72,497	14,245	24.5%	136,000	15,572	12.9%
営業利益	12,150	6,594	-5,555	-45.7%	25,200	1,475	6.2%
経常利益	12,642	7,205	-5,437	-43.0%	25,500	1,071	4.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	11,772	6,609	-5,163	-43.9%	22,600	256	1.1%

決算概要（連結）

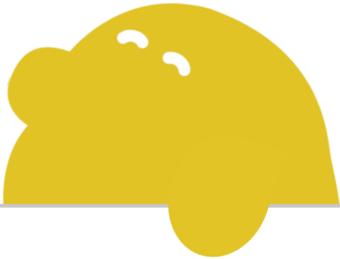
- 宣伝・貸倒関連費用の計上により、前年同期比で減益となった

単位：百万円	22/9	23/9	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	24/3 (E)
営業収益	70,402	79,092	8,690	12.3%	161,200
営業貸付金利息	40,862	46,013	5,150	12.6%	94,300
信用購入あっせん 収益	10,925	12,769	1,844	16.9%	26,100
信用保証収益	8,201	9,474	1,273	15.5%	19,000
その他の営業収益	10,412	10,834	422	4.1%	21,700
営業費用	58,251	72,497	14,245	24.5%	136,000
金融費用	3,467	3,502	34	1.0%	7,300
利息返還関連費用	-	-	-	-	-
貸倒関連費用	18,350	27,141	8,791	47.9%	44,700
宣伝関連費用	9,159	11,874	2,715	29.7%	21,500
人件費	8,516	9,459	942	11.1%	18,700
その他の費用	18,757	20,519	1,762	9.4%	43,800

単位：百万円	22/9	23/9	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	24/3 (E)
営業利益	12,150	6,594	-5,555	-45.7%	25,200
営業外収益	518	703	184	35.6%	100
営業外費用	27	92	65	244.2%	-0
経常利益	12,642	7,205	-5,437	-43.0%	25,500
特別利益	-	56	56	-	-
特別損失	-	-	-	-	-
税引前利益	12,642	7,261	5,380	-42.6%	25,500
法人税・住民税お よび事業税	1,423	1,130	-293	-20.6%	4,300
法人税等調整	-956	-609	347	-36.3%	-1,600
非支配株主に帰属 する当期純利益	402	130	-271	-67.4%	100
親会社株主に帰属す る当期純利益	11,772	6,609	-5,163	-43.9%	22,600

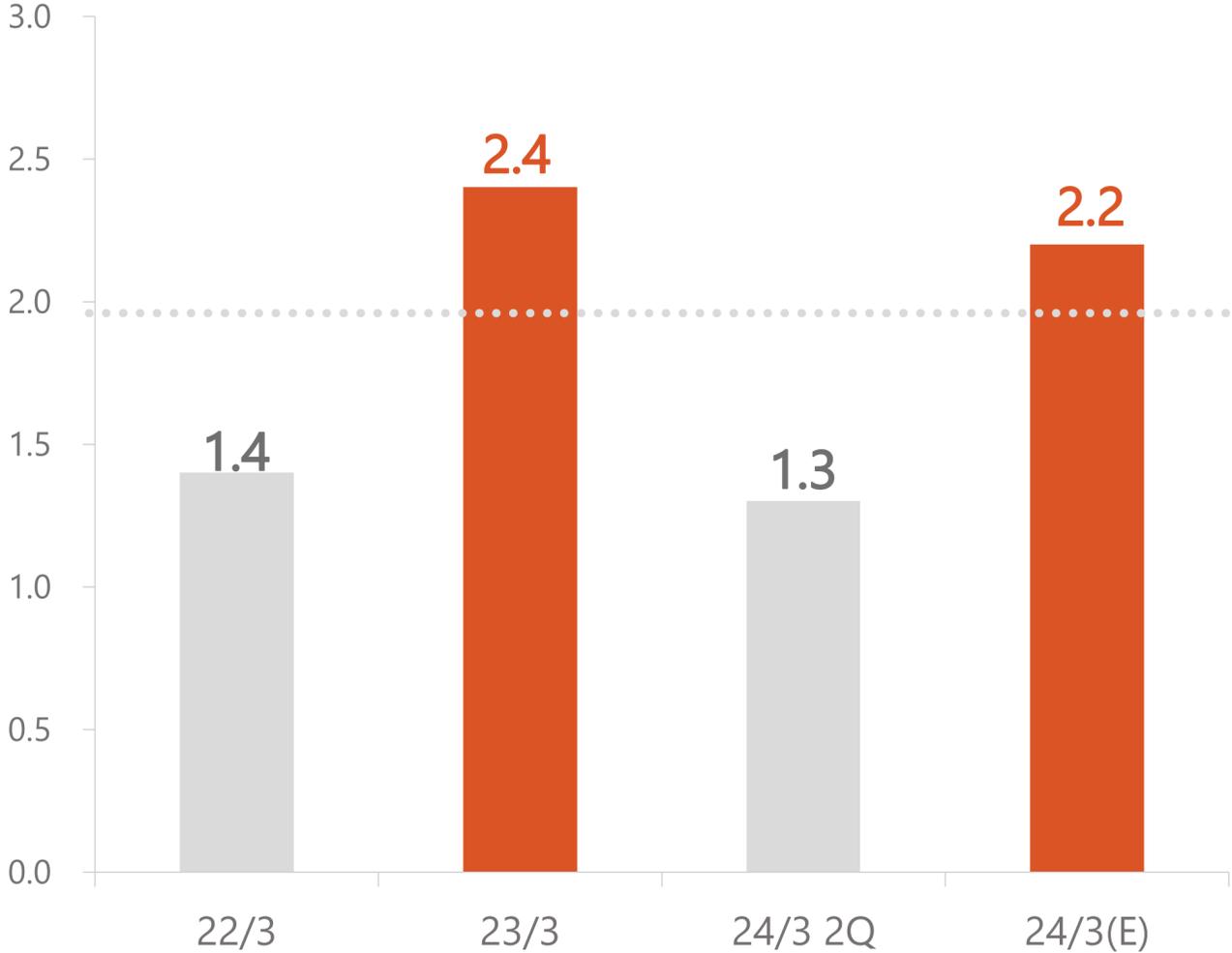
収益性に対するKPI

● ROA・ROE推移



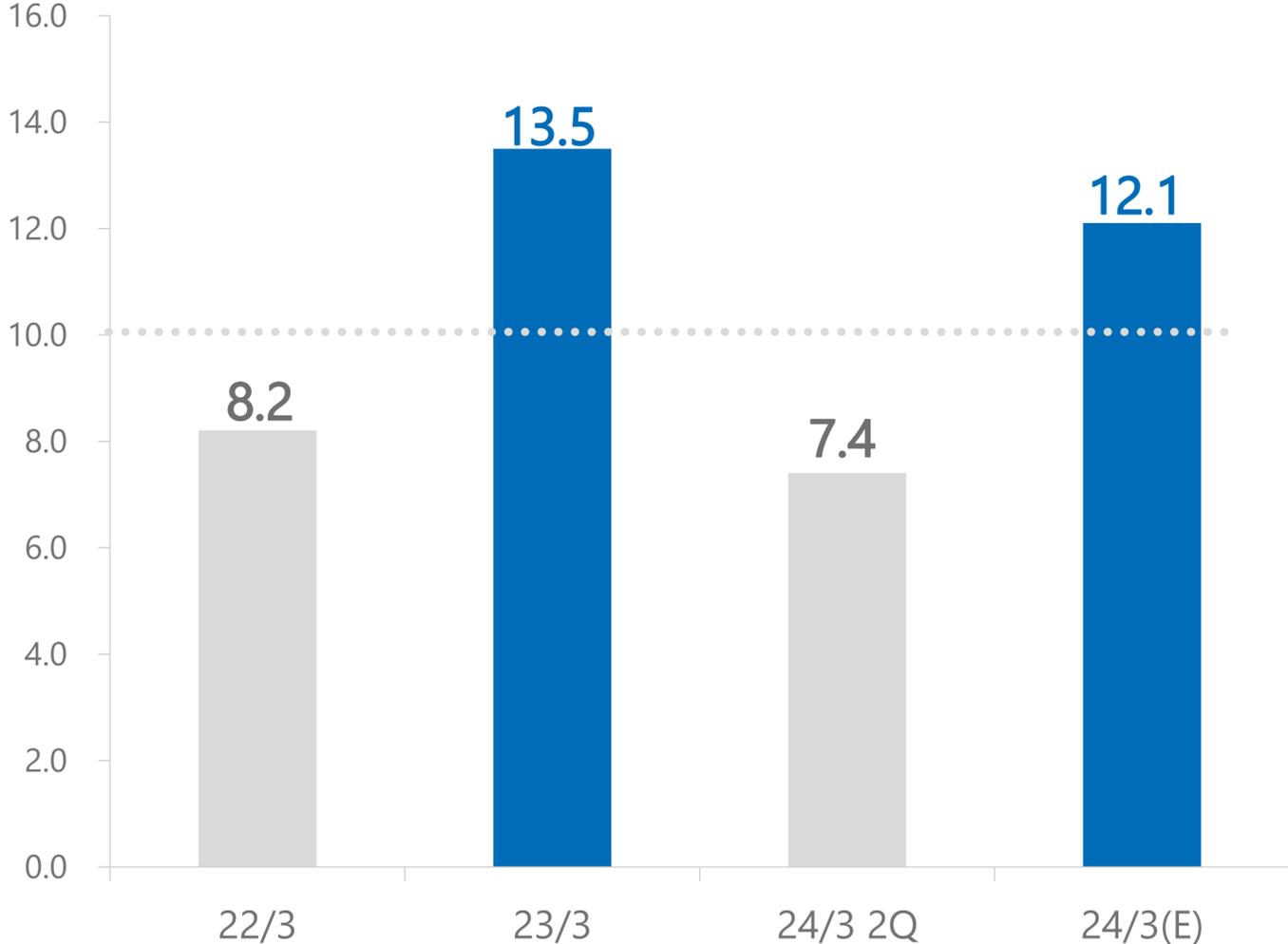
2%超

ROA



10%超

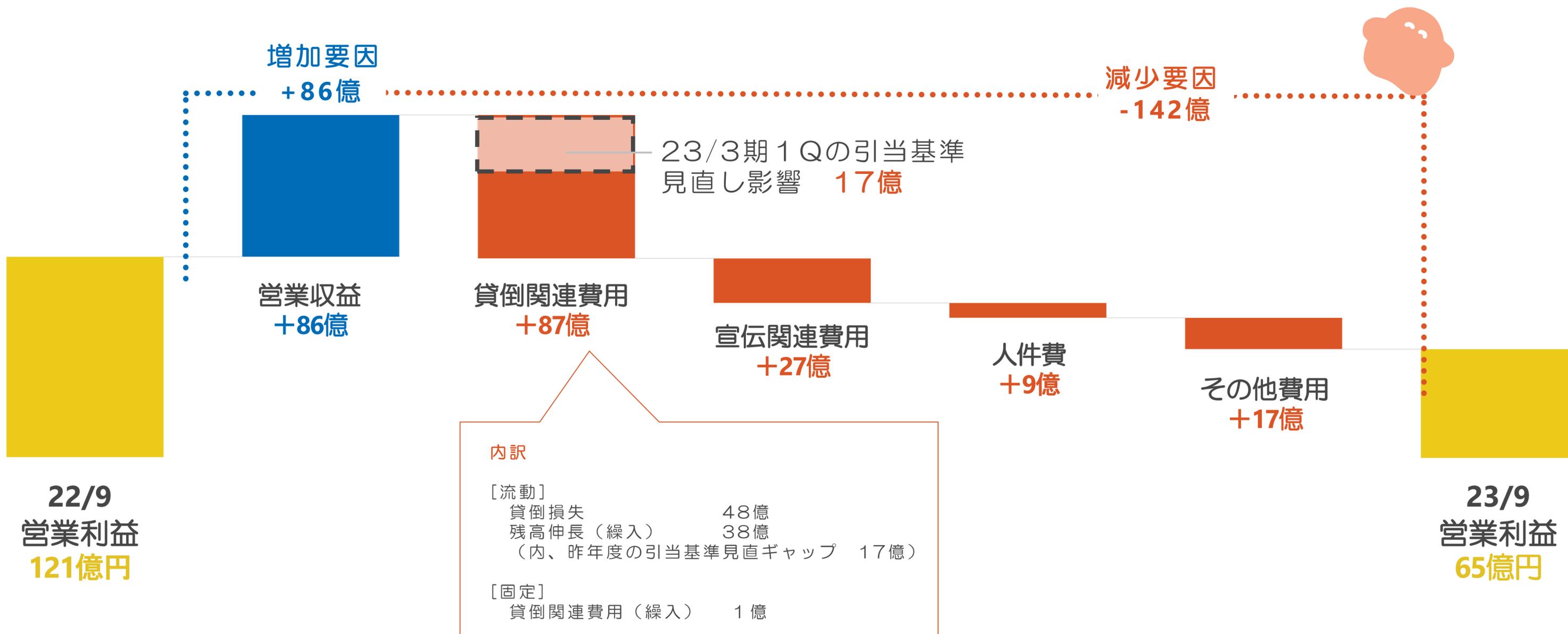
ROE



【連結】差異要因（2Q 前年同期比）

- 営業債権残高の拡大により営業収益が増加するものの、貸倒関連費用・宣伝関連費用の増加等によって、営業利益は前年同期比55億円減の65億円となった

営業利益の増減要因



【アイフル】 貸倒関連費用の増加要因①

- 新規貸付が好調であり、取引の長い債権と比較し、リスクの高い貸付期間が浅い債権の占有が増えたこと

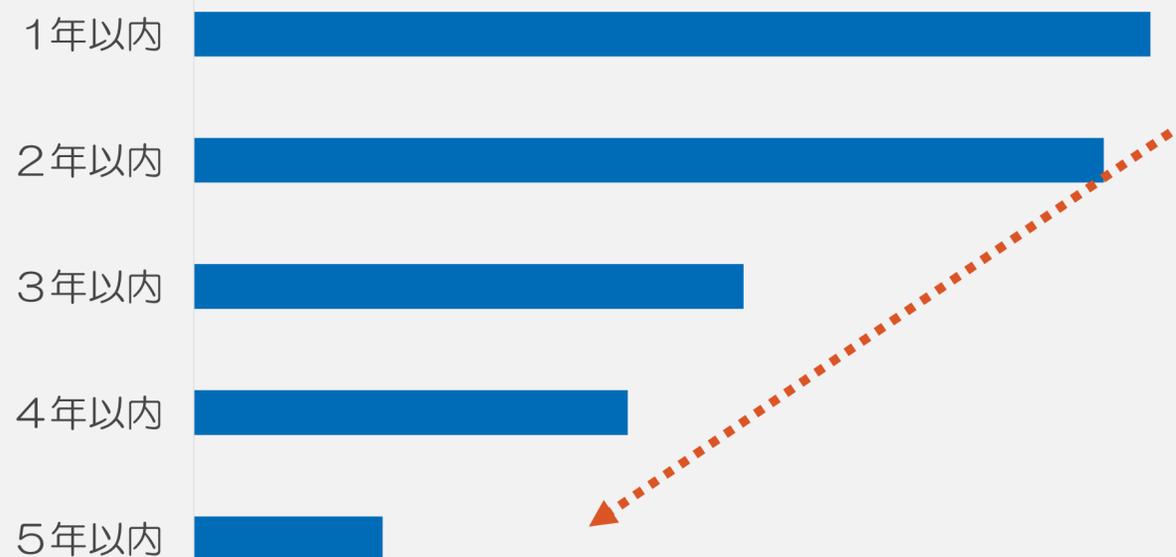
増加の主要因：取引の浅い債権の占有の増加

取引期間

延滞事故率

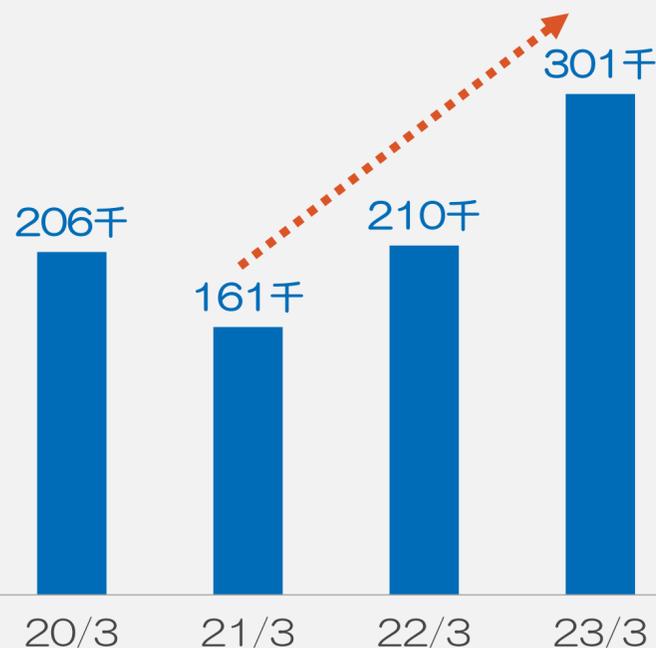
短い > 長い

貸付期間別 延滞事故率（件数）

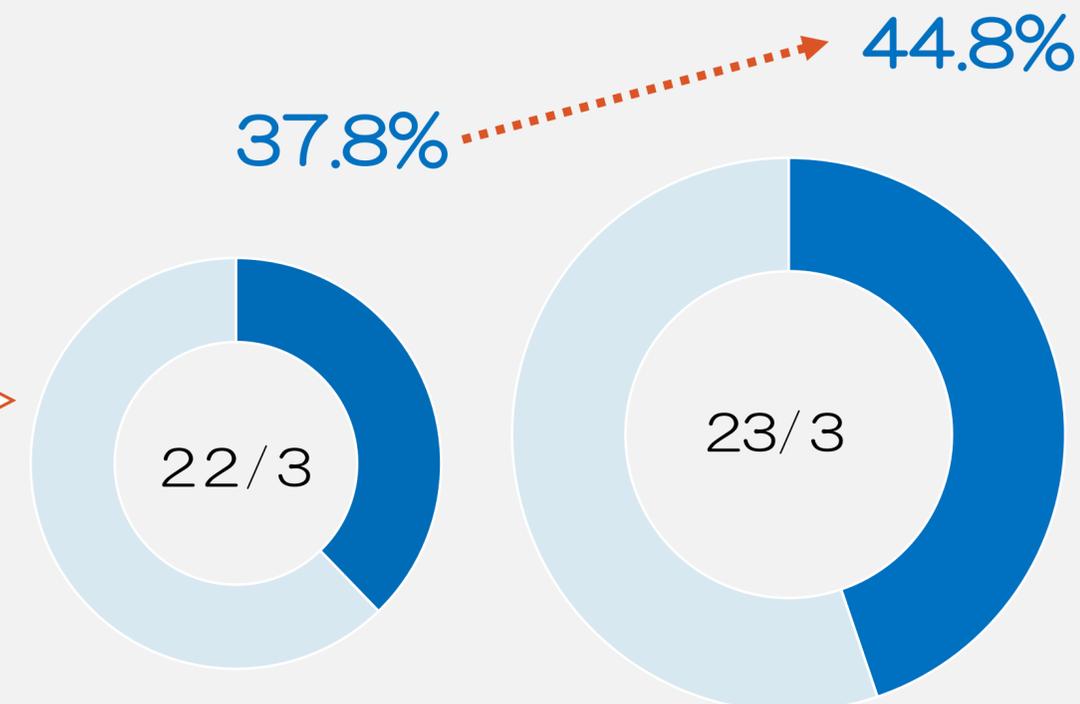


貸付2年以内の占有が **44%まで増加**

新規獲得件数の推移



貸付2年以内の占有率（件数）

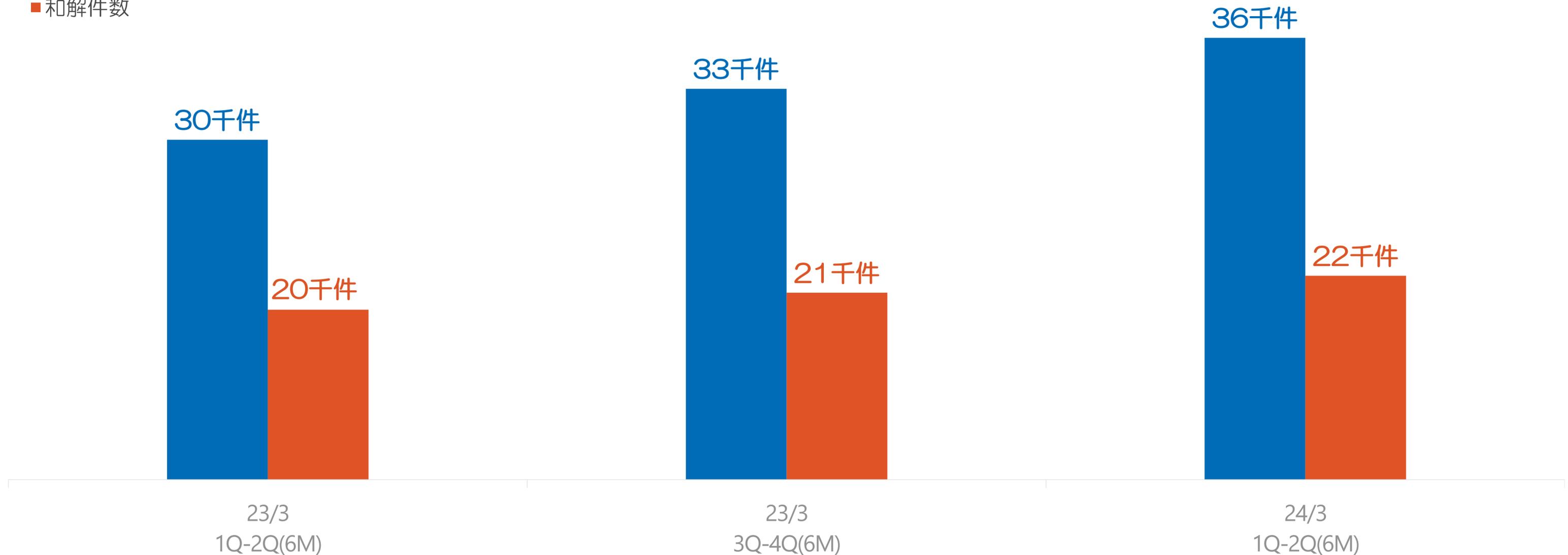


【アイフル】 貸倒関連費用の増加要因②

- 24/3期2Qの利息返還を除く介入入庫件数は、前年同期比19.4%増加となったこと
- 入庫件数が増えたことにより、24/3期2Qの和解件数が同比11.7%増加となったこと

利息返還を除く介入入庫・和解件数の推移

■ 介入入庫件数
■ 和解件数

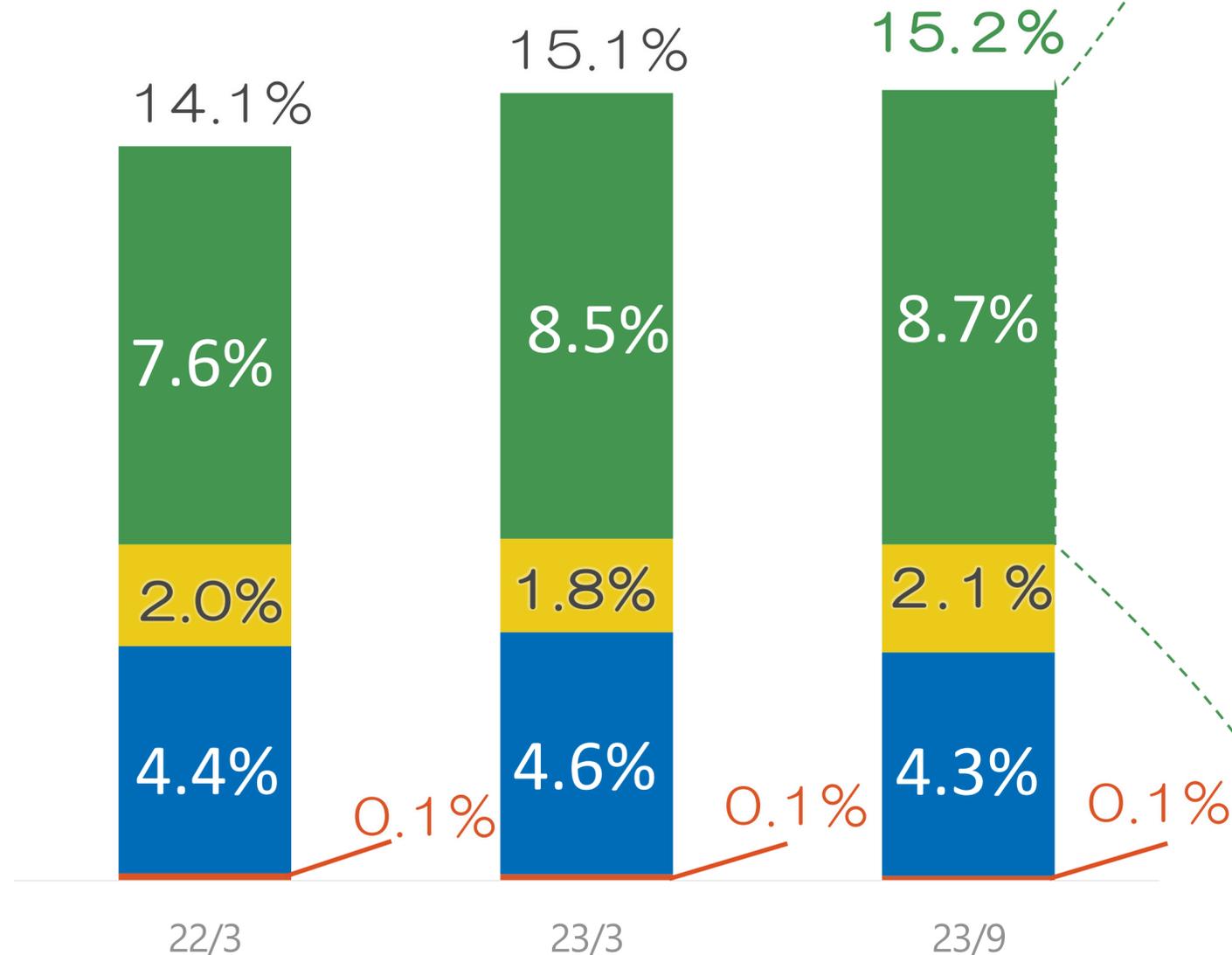


【アイフル】 貸倒関連費用の増加要因③

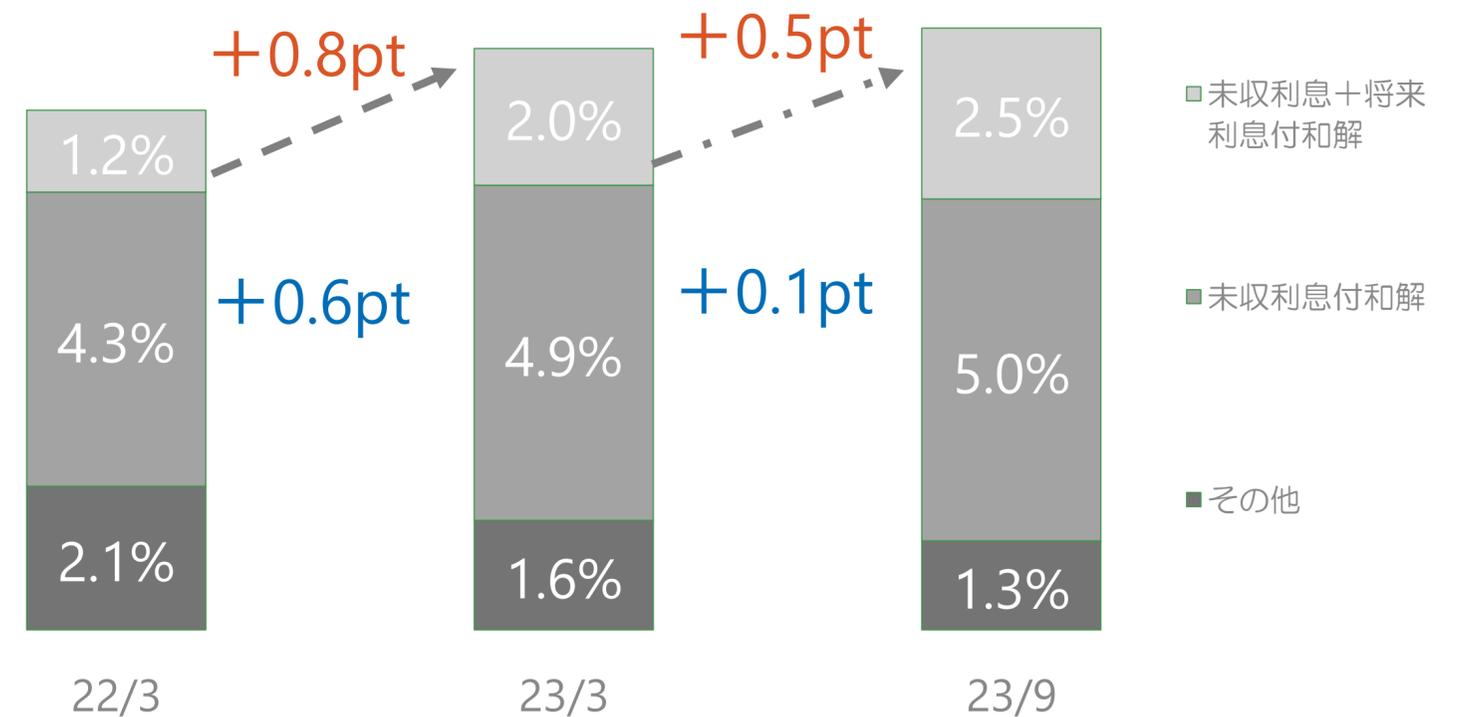
- 取引の浅い債権の占有や足元の介入増、和解債権（貸出条件緩和債権）の完済までの滞留を主要因として、不良債権比率は増加
- 和解債権（貸出条件緩和債権）は不良債権ではあるものの、貸倒償却率は通常債権と同程度
- 前年同期と比較し、将来利息や未収利息を付した和解も増加

不良債権比率（無担保）

■ 貸出条件緩和債権 ■ 3ヶ月以上延滞債権 ■ 危険債権 ■ 破産更生債権



【内訳】 貸出条件緩和債権

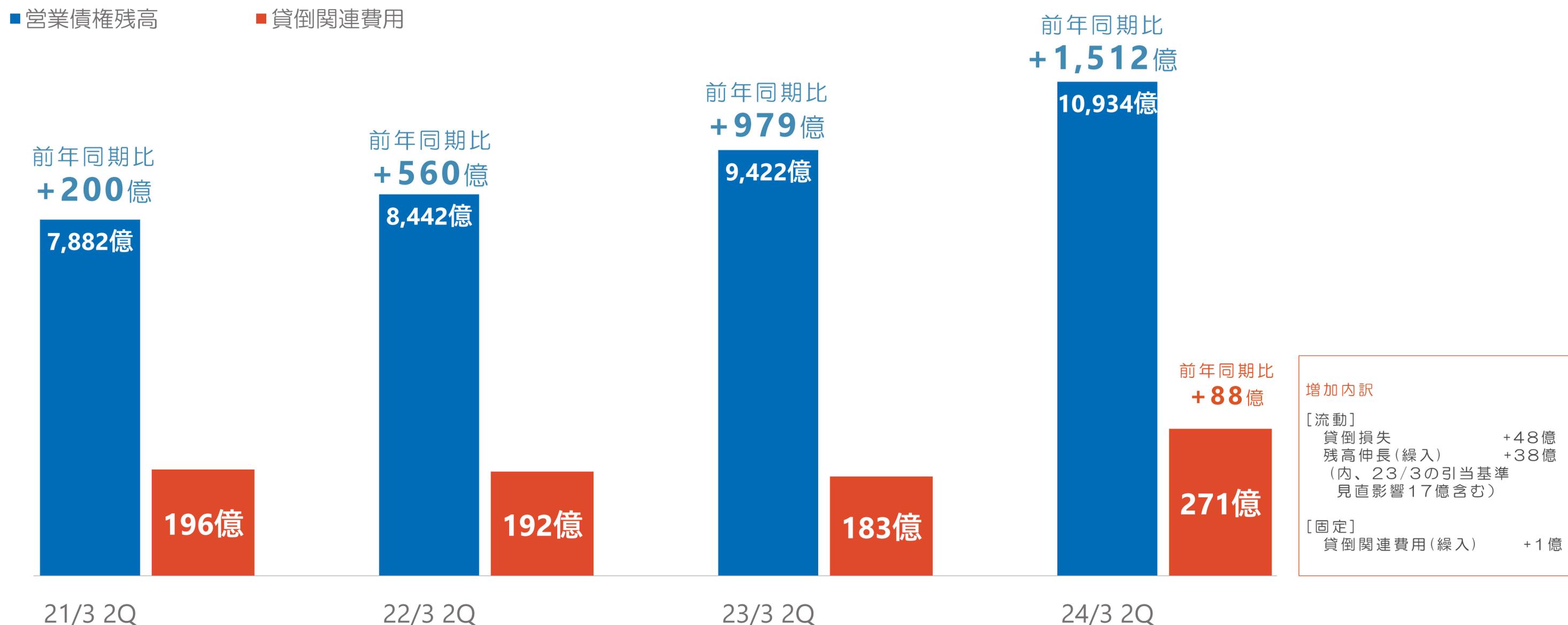


- 介入和解の入金率は90%、貸倒償却率は通常債権と同程度
- 将来利息や未収利息を付した和解が増加

【連結】 営業債権残高/貸倒関連費用

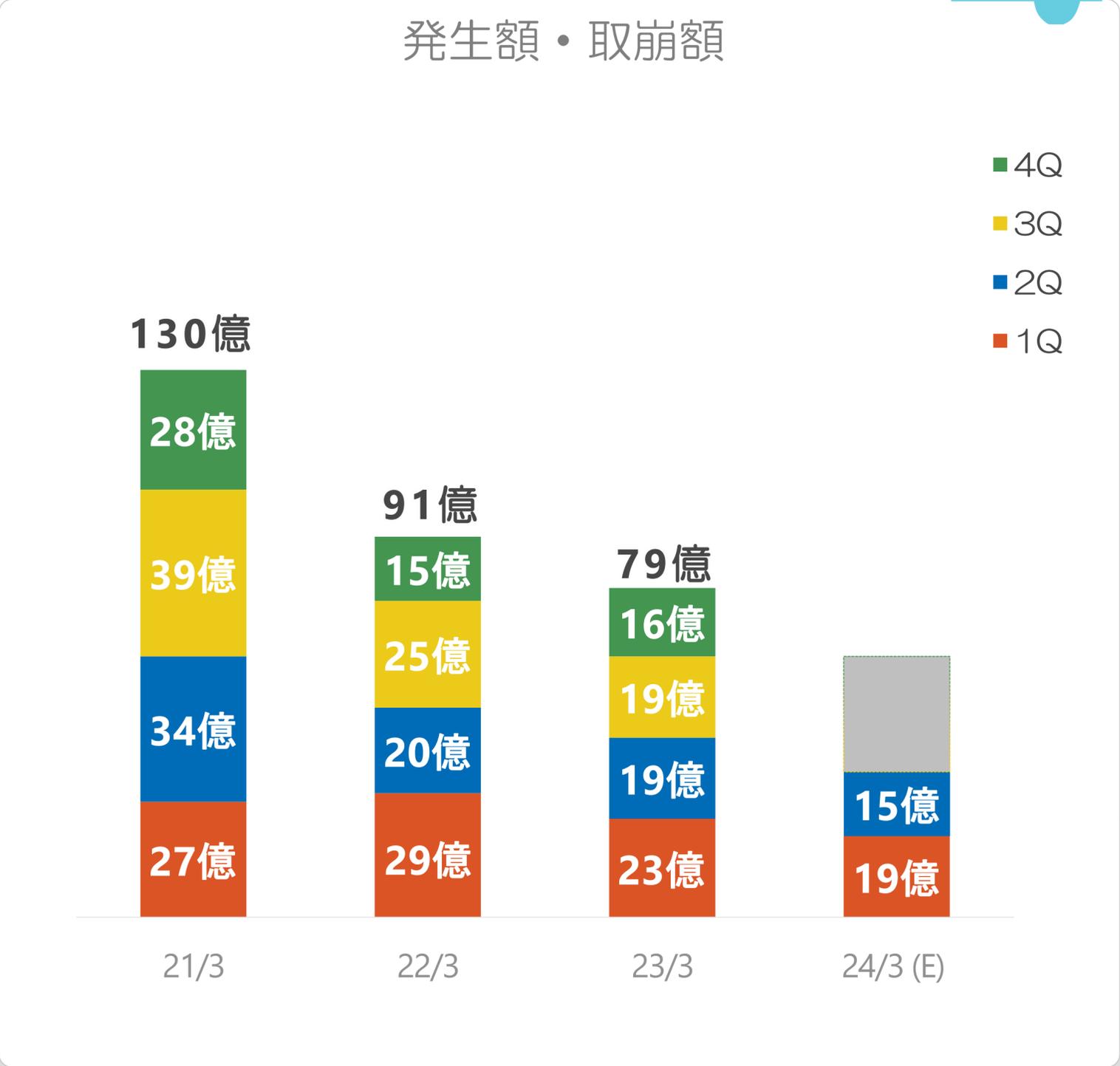
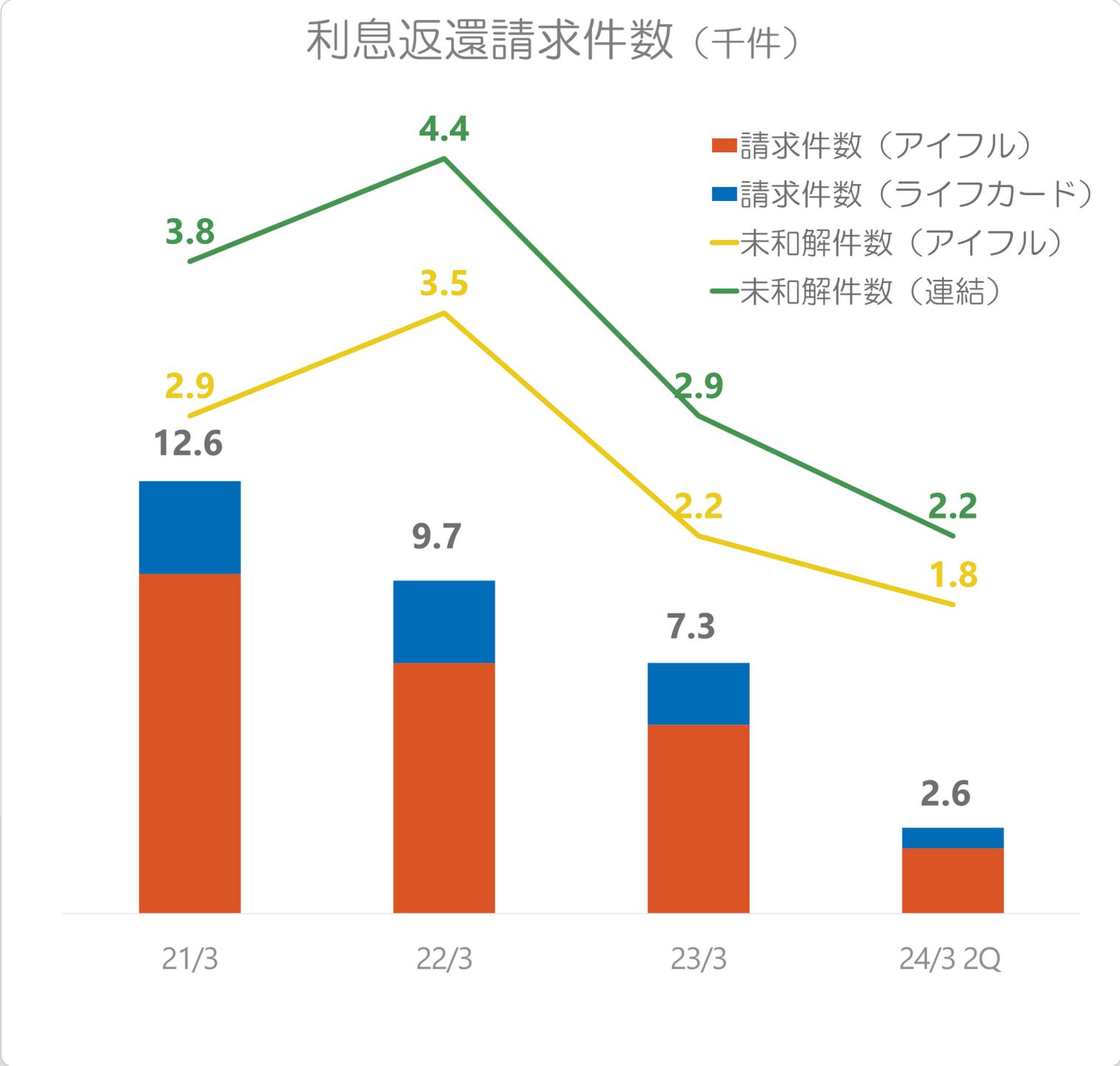
- 貸倒関連費用は前年度に発生した貸倒損失金、営業債権残高と和解債権の伸長に応じた引当金の繰入額で構成
- 営業債権残高が前年同期比1,512億円増となった一方で、貸倒関連費用は前年同期比87億円増の271億円

営業債権残高と貸倒関連費用の推移



利息返還の推移

● 利息返還請求の減少とともに、発生額・取崩額も減少





③ アイフルグループの『変化』

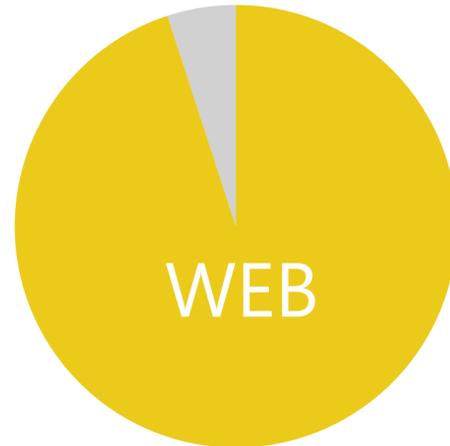
変化：デジタル化・内製化の取り組み

■ 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/UXを改善

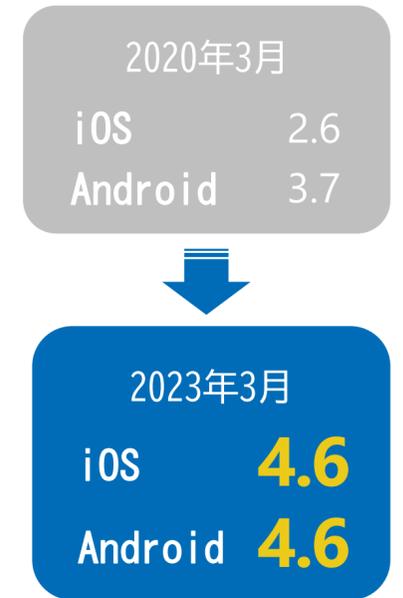
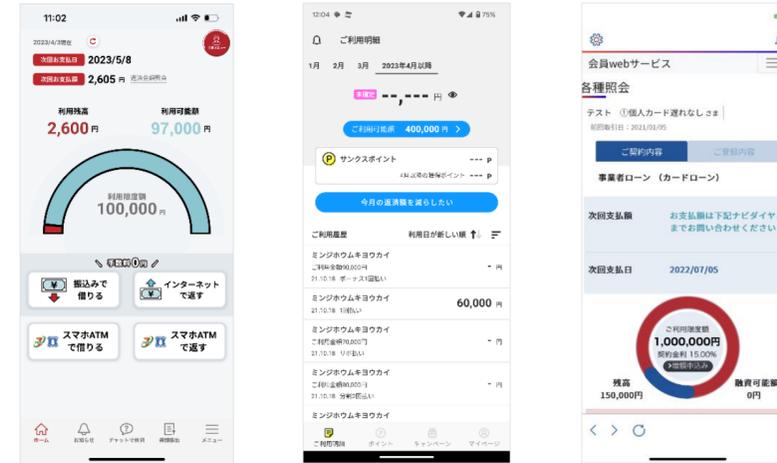
■ WEB申込率

WEBを通じた申込率は97%に



■ 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



■ スマホ関連サービスの改善

今まで



これから

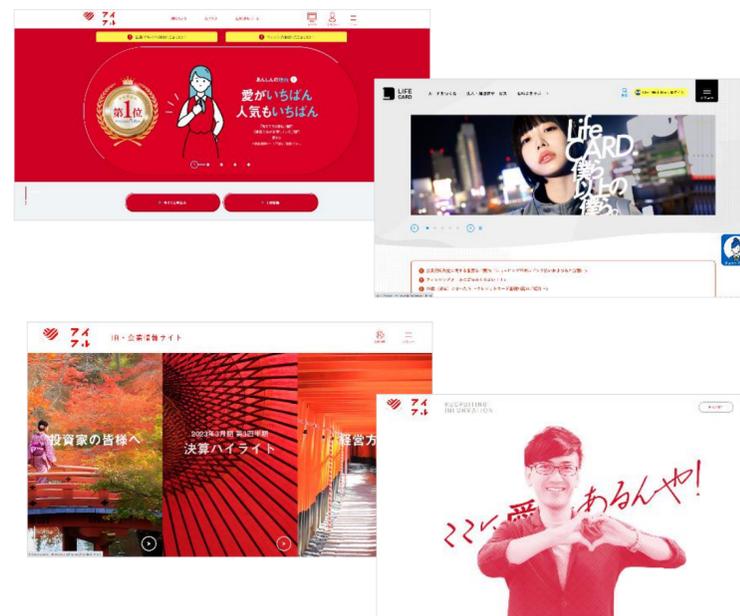


■ IVR(自動音声架電システム)の改修内製化

回収難度に基づくランク分類を実施
IVR・SMS・Eメールと複合させた回収を行い、人員数を削減

■ 回収スコアリングの導入

■ HPの改修



■ FAQの充実

アイフルHP内のFAQを拡充し、顧客利便を高める

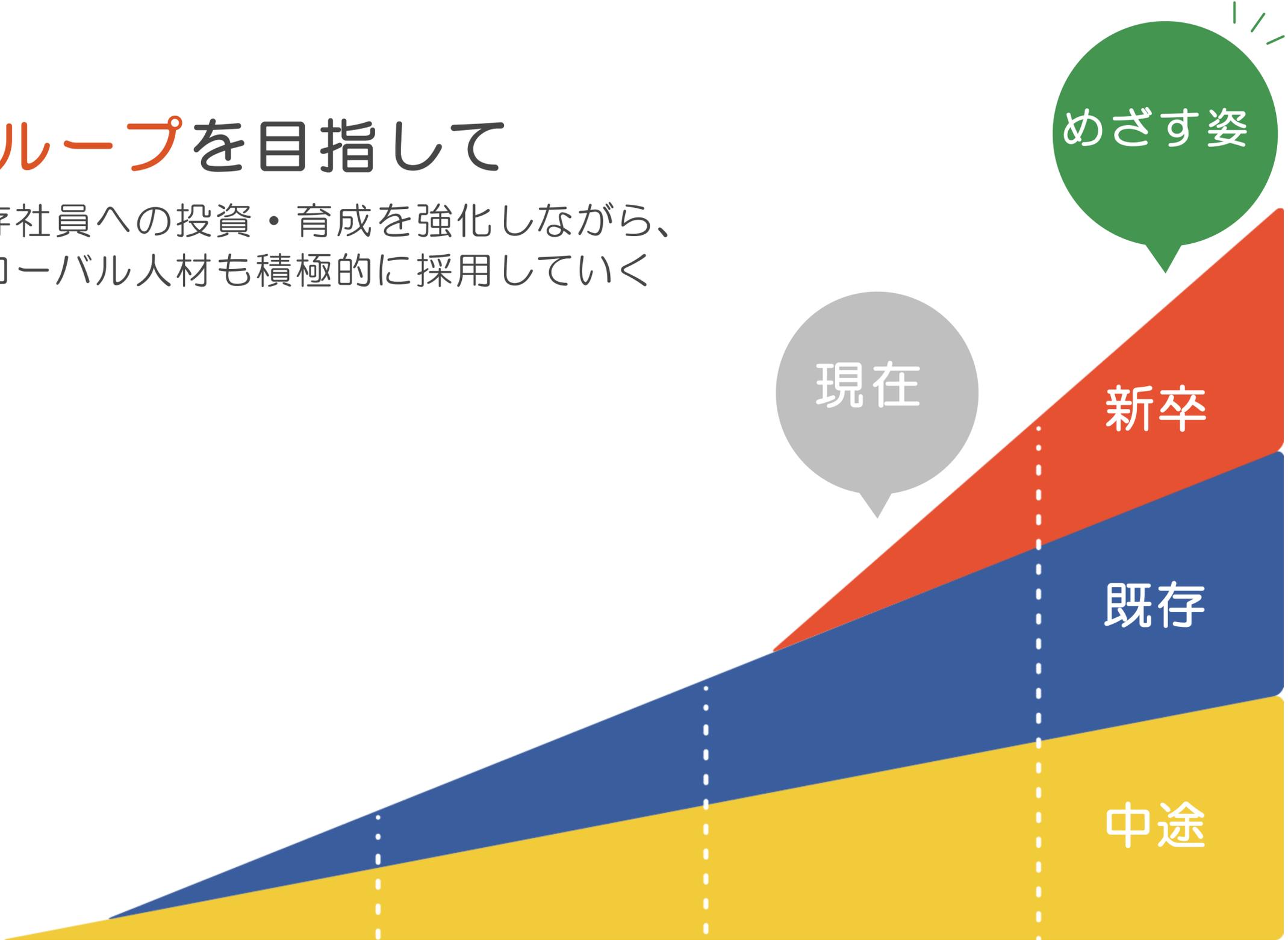
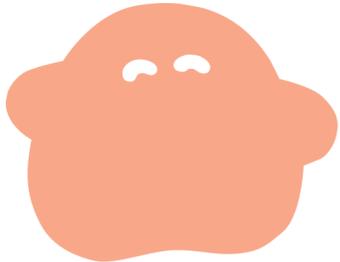
現在

200件以上

変化：IT人材戦略

IT金融グループを目指して

中途採用や既存社員への投資・育成を強化しながら、
新卒社員・グローバル人材も積極的に採用していく

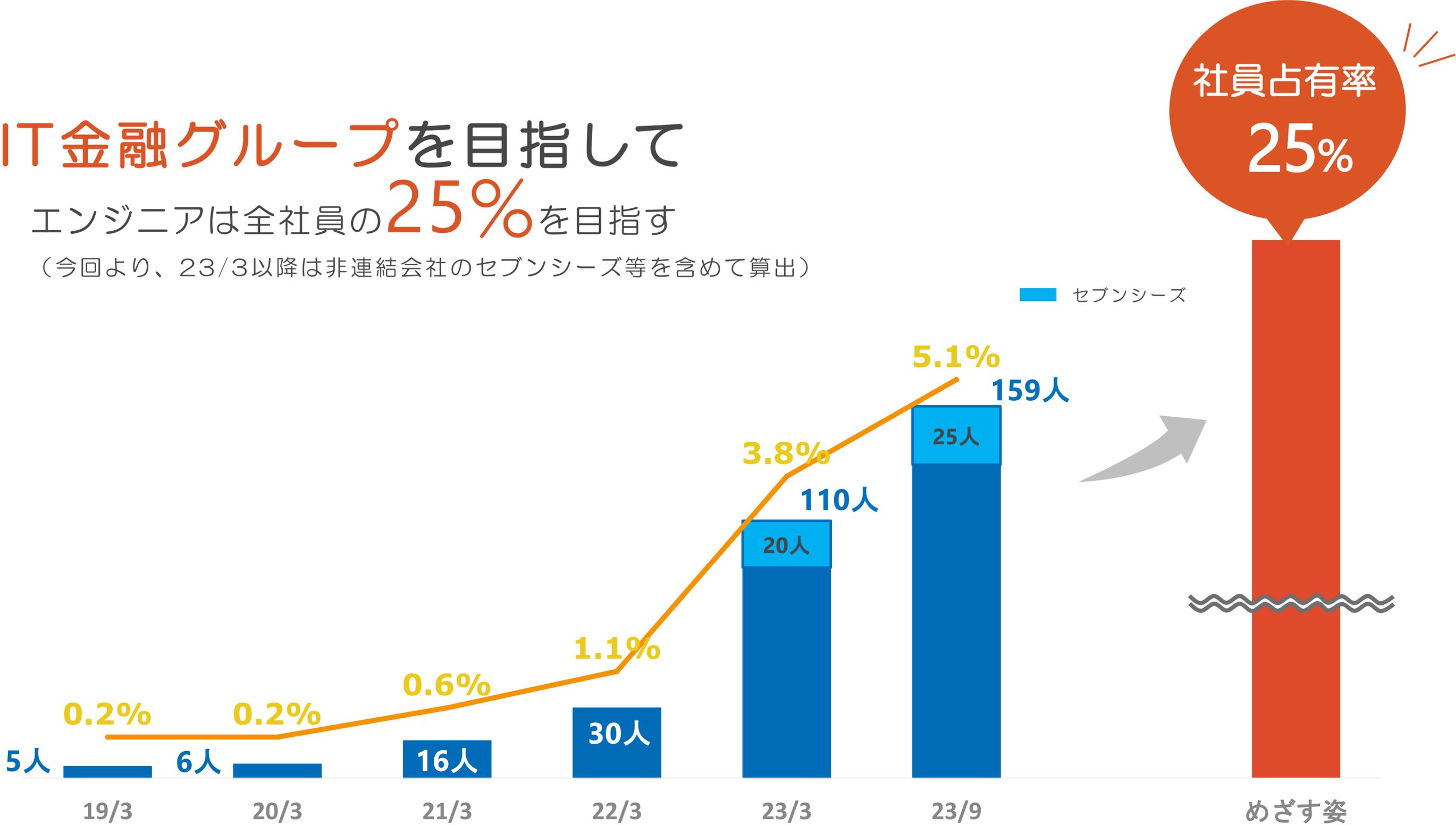


変化：IT人材戦略

IT金融グループを目指して

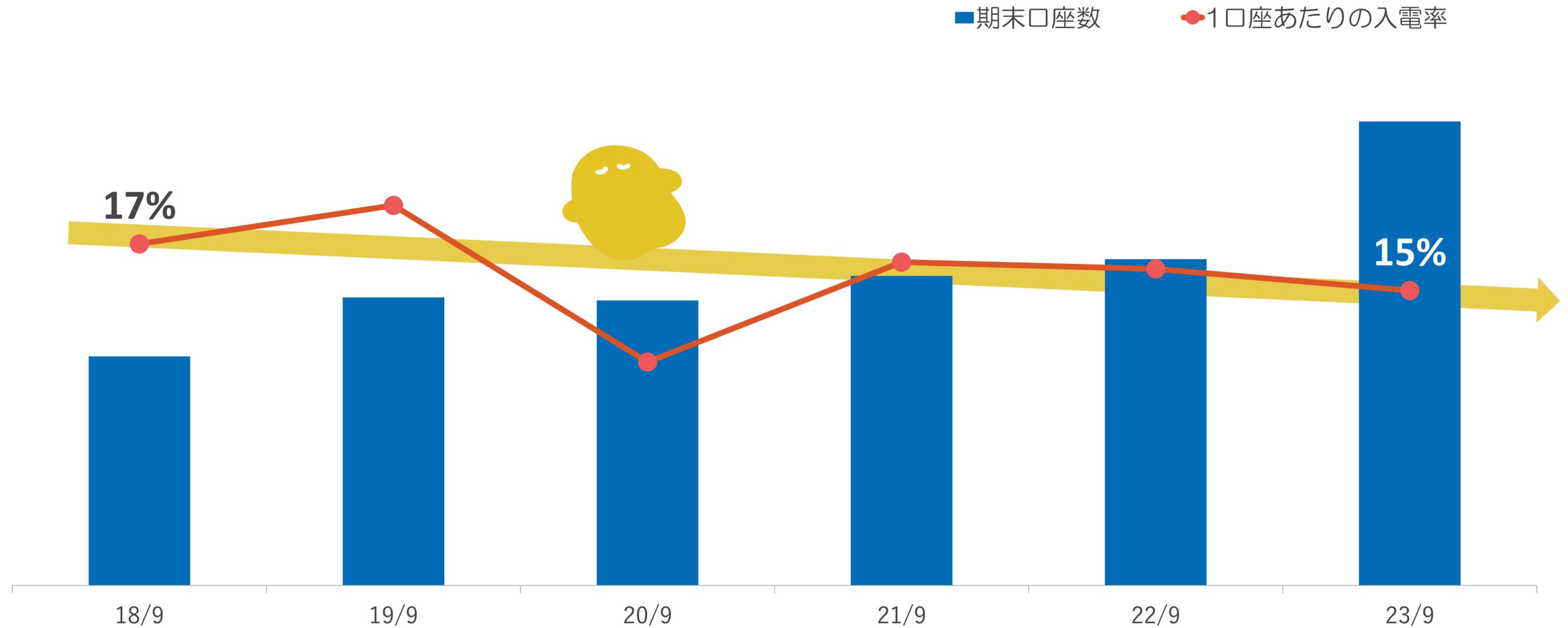
エンジニアは全社員の**25%**を目指す

(今回より、23/3以降は非連結会社のセブンシーズ等を含めて算出)



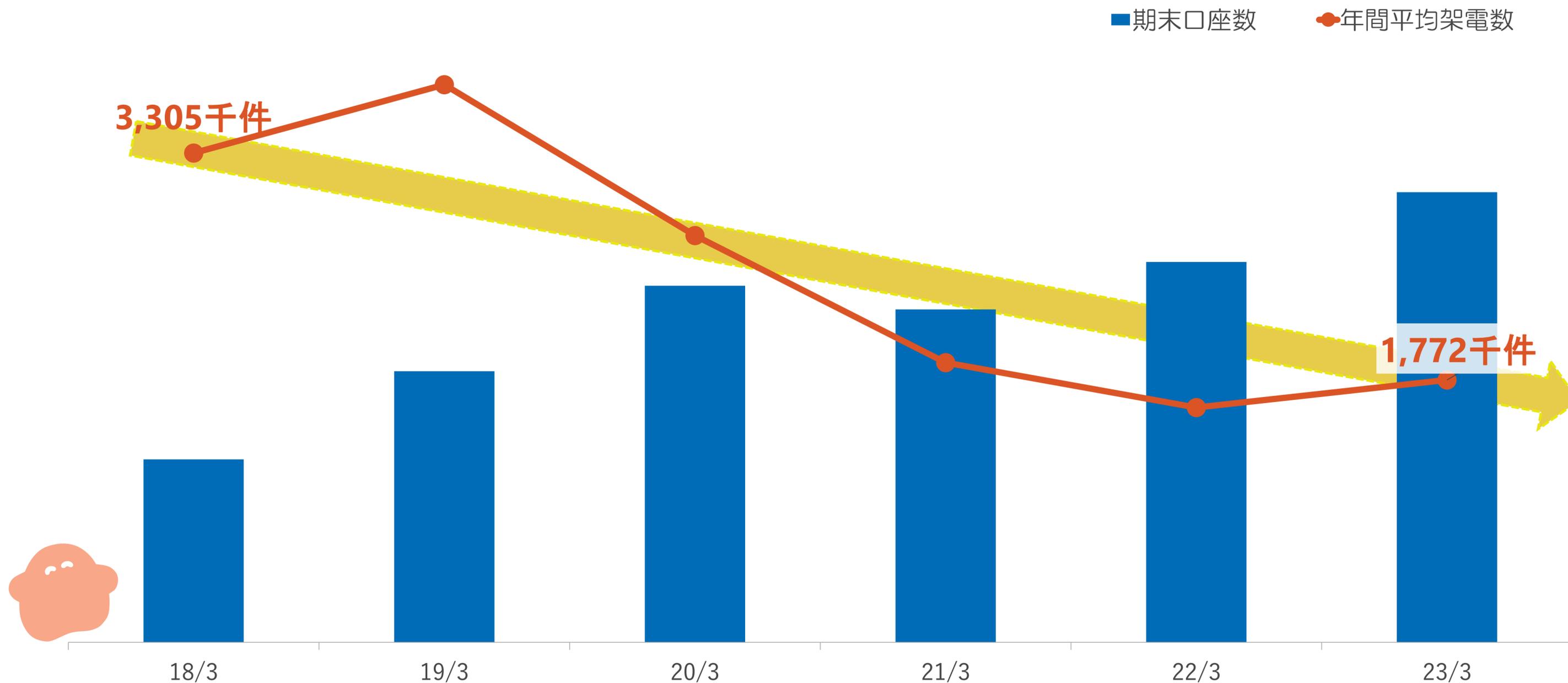
IT化推進による効果（アイフル営業部門）

- IT化施策により、口座数の増加に対し入電率は低下



IT化推進による効果（アイフル回収部門）

- 効果・効率化に向けたIT化推進により、口座数の増加に対し架電数は減少





④ アイフル決算概況

営業実績



単位：百万円	23/3 2Q	24/3 2Q	前年同期比 増減額	前年同期3 増減率
営業債権残高	649,656	740,160	90,503	13.9%
営業貸付金残高	478,038	532,538	54,499	11.4%
無担保ローン	465,623	519,149	53,525	11.5%
有担保ローン	3,022	2,112	-910	-30.1%
事業者ローン	9,392	11,276	1,884	20.1%
信用保証残高	160,984	194,531	33,546	20.8%
新規顧客数（件）	135,002	187,122	52,120	38.6%
無担保ローン	134,959	187,074	52,115	38.6%
口座数（千件）	1,031	1,203	171	16.7%
無担保ローン	1,019	1,191	171	16.8%
貸付量	111,883	137,398	25,514	22.8%
新規顧客	20,297	26,637	6,340	31.2%
既存顧客	91,586	110,760	19,174	20.9%
営業貸付金利回り	14.5%	14.4%	-0.1pt	-
無担保ローン18%以下残高占有率	99.4%	99.6%	0.2pt	-
貸倒発生額	11,972	14,986	3,014	25.2%
利息返還に係る貸倒以外の貸倒額	11,694	14,734	3,039	26.0%
貸倒償却率	1.9%	2.1%	0.2pt	-
利息返還に係る貸倒以外の貸倒率	1.9%	2.1%	0.2pt	-

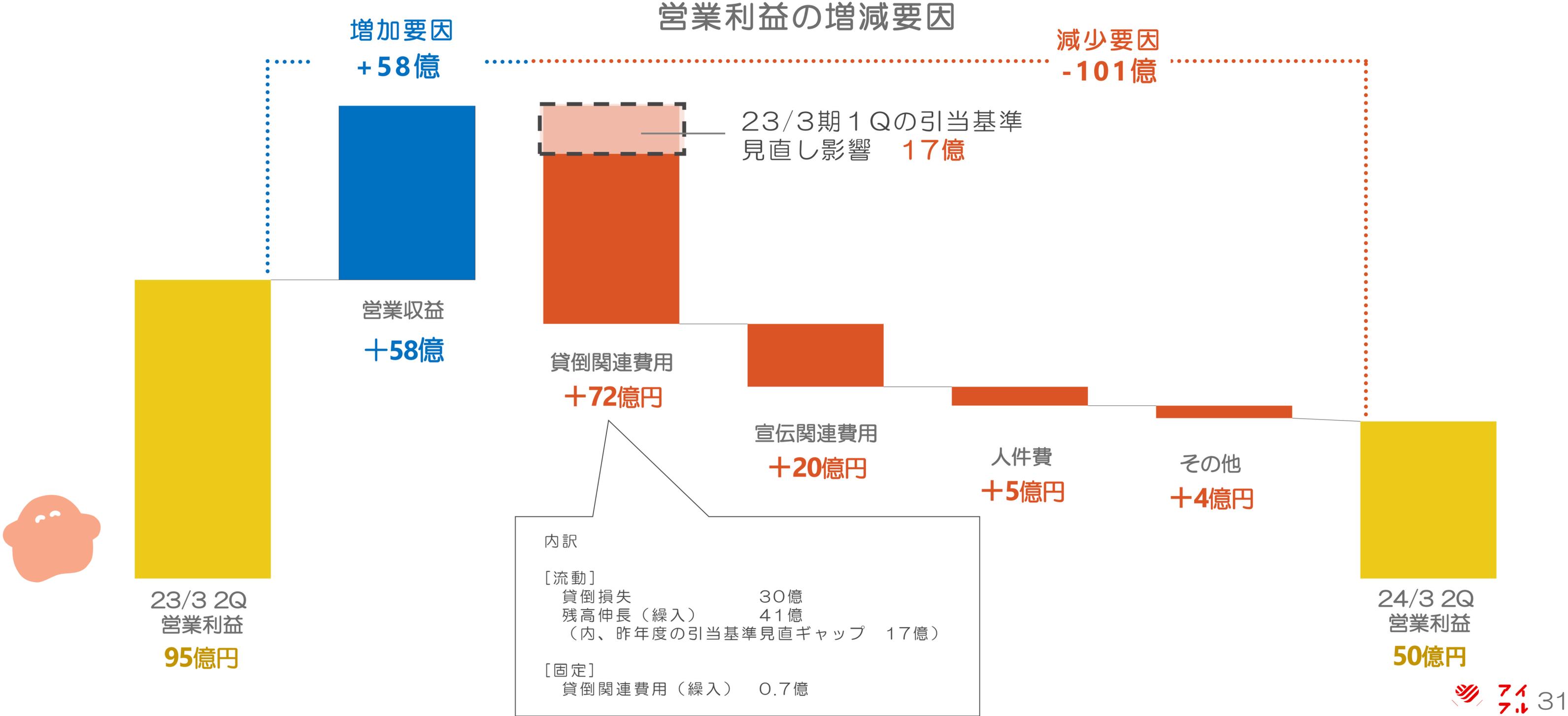
決算概要



単位：百万円	23/3 2Q	24/3 2Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	43,694	49,503	5,808	13.3%
営業貸付金利息	33,414	37,012	3,597	10.8%
信用保証収益	6,042	6,939	896	14.8%
営業費用	34,132	44,439	10,307	30.2%
金融費用	2,630	2,563	-67	-2.6%
貸倒関連費用	11,932	19,172	7,240	60.7%
利息返還関連費用	-	-	-	-
宣伝関連費用	6,631	8,636	2,004	30.2%
広告宣伝費	6,417	8,336	1,919	29.9%
販売促進費	214	300	85	39.8%
人件費	4,755	5,341	586	12.3%
その他費用	8,181	8,725	543	6.6%
営業利益	9,562	5,064	-4,498	-47.0%
営業外収益	11,867	1,396	-10,470	-88.2%
営業外費用	7	39	32	425.9%
経常利益	21,422	6,421	-15,001	-70.0%
特別利益	-	56	56	-
特別損失	-	-	-	-
当期純利益	20,600	6,167	-14,432	-70.1%

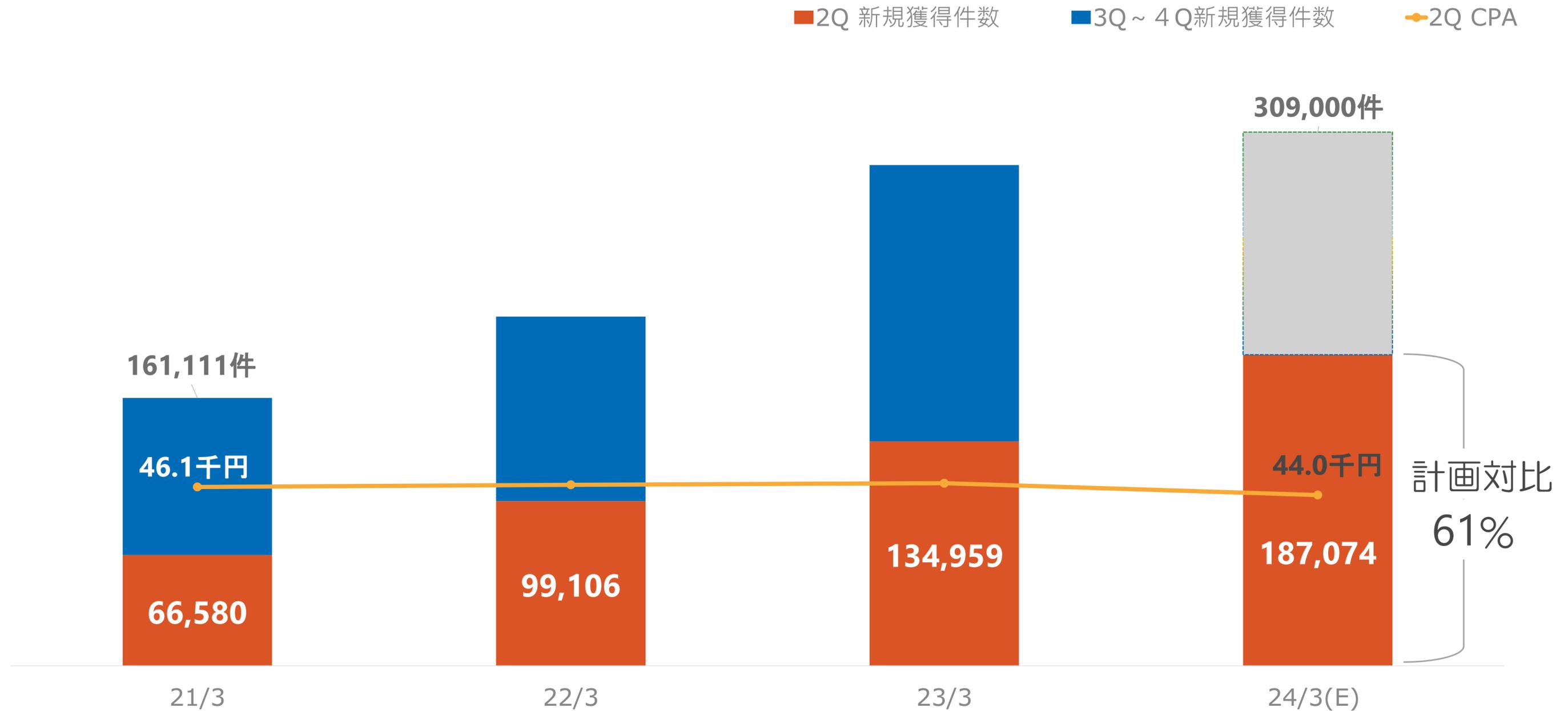
決算概要/差異要因（2Q 前年同期比）

- 営業債権残高の拡大により営業収益が増加するものの、貸倒関連費用・宣伝関連費用の増加等によって、営業利益は前年同期比44億円減の50億円となった



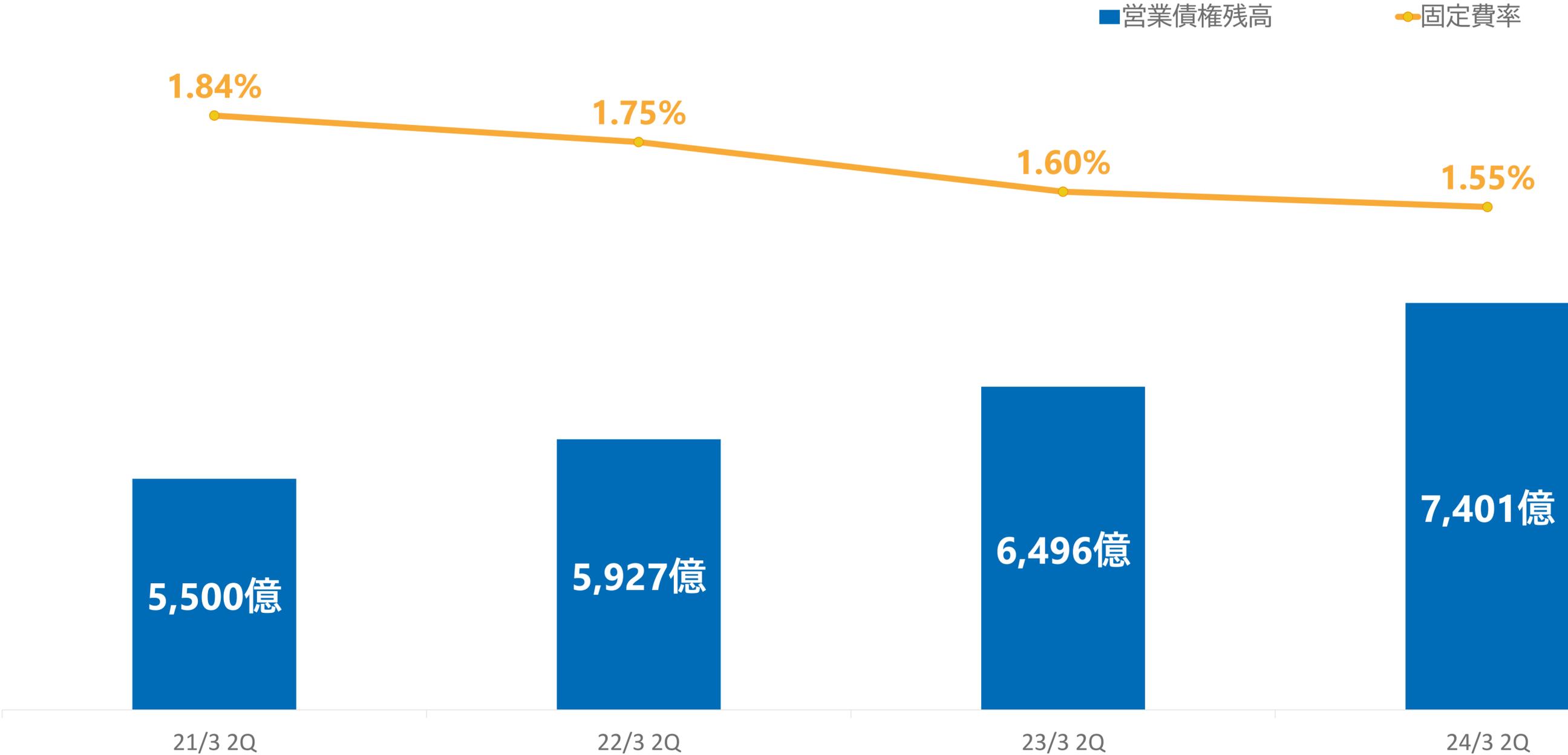
ローン事業/新規獲得とCPAの相関

- 将来に向けた積極的な費用投下により、新規獲得件数は前年同期比38.6%増の18.7万件（計画比61%のピッチ）



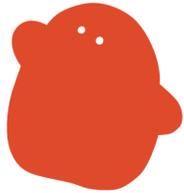
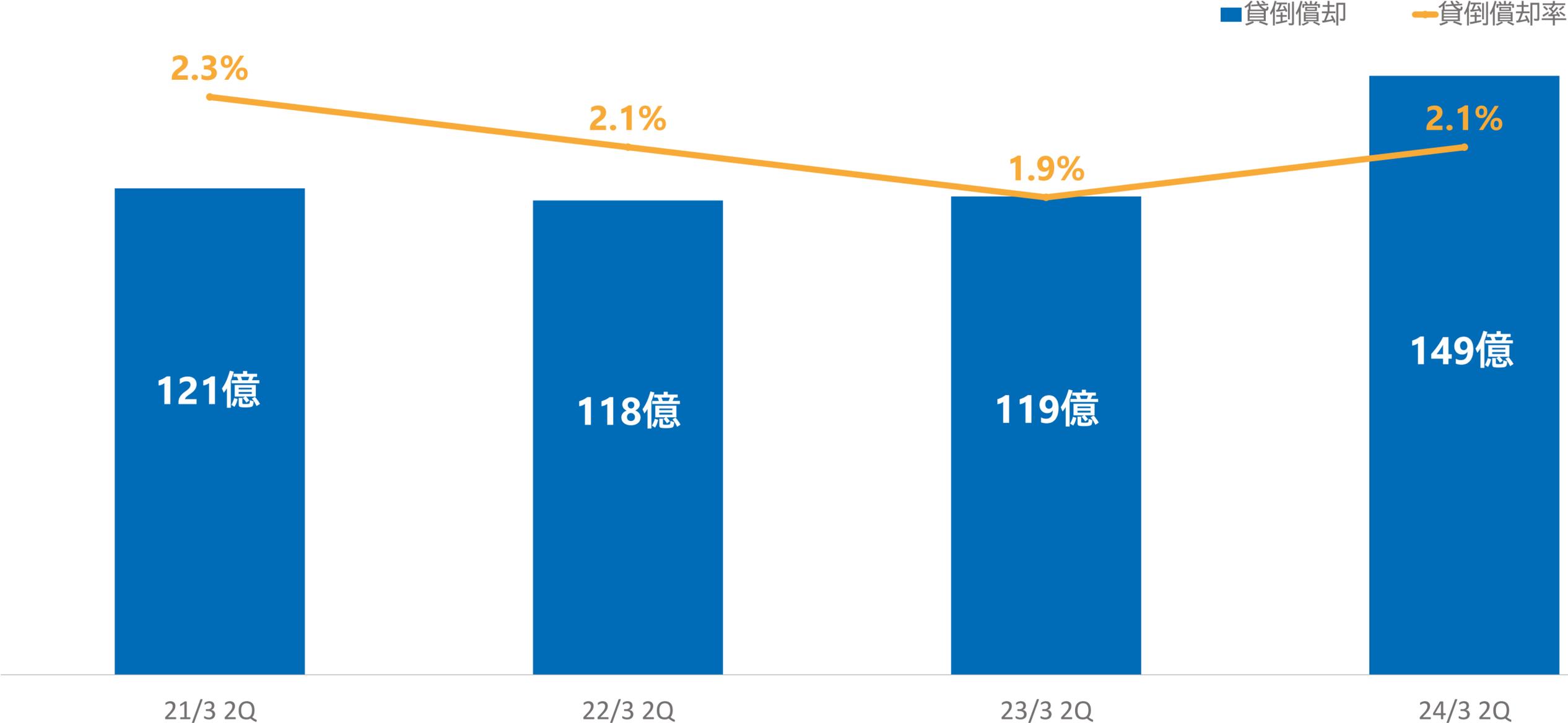
営業債権残高と固定費の推移

● 堅調な新規顧客の獲得により営業債権残高は伸長を継続、DXや内製化等の取組みにより固定費率1.55%と低位安定



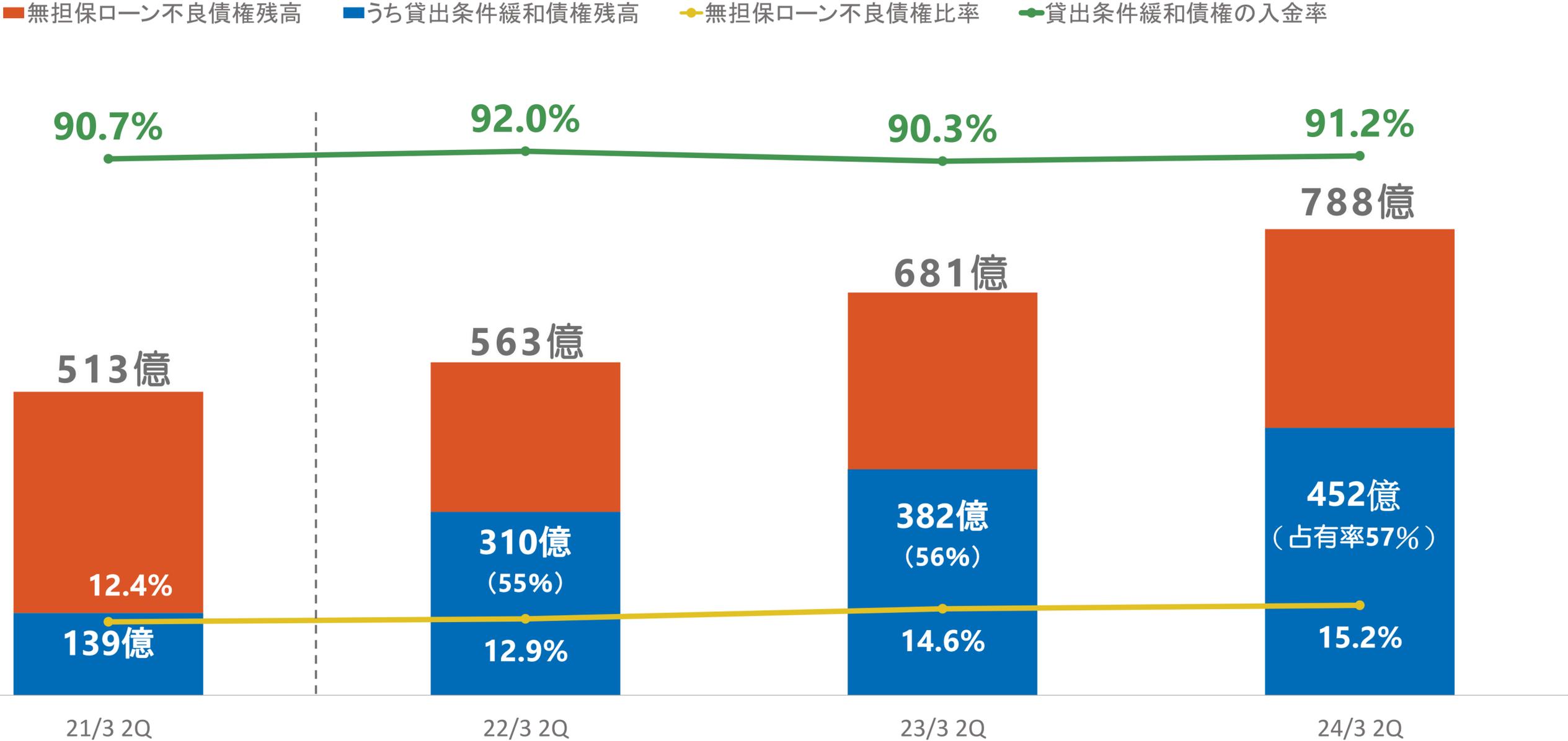
不良債権/貸倒償却

● 貸倒償却は営業債権残高増加に伴い前年同期比25.2%増の149億円となったが、償却率は2.1%と安定



不良債権/無担保ローン不良債権

● 入金率の高い和解債権（貸出条件緩和債権）の増加を主要因として、無担保ローン不良債権比率は0.6pt増の15.2%となった



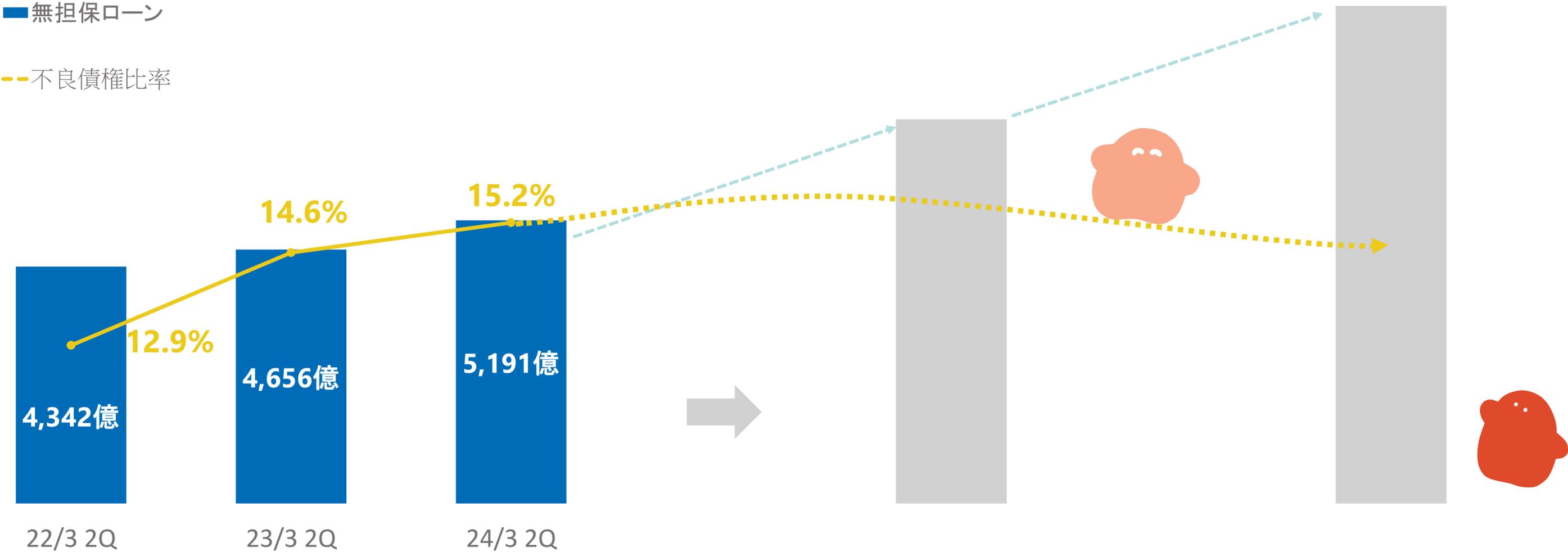
※1 2021年3月期第4四半期より、「延滞債権」に含めていた「定期的に入金がある和解債権」を、より実態に即した「貸出条件緩和債権」に含む

※2 2022年3月31日に「特定金融会社等の会計の整理に関する内閣府令」の「不良債権に関する注記」が改正されたため、同府令の改正後の区分等により表示

不良債権/無担保ローン成長と不良債権比率の推移

- 無担保ローン残高の増加ペースが不良債権を上回り、また滞留していた和解債権の完済も進むため、不良債権比率は3～4年後を目安にピークアウトする見通し

無担保ローン成長と不良債権比率の推移

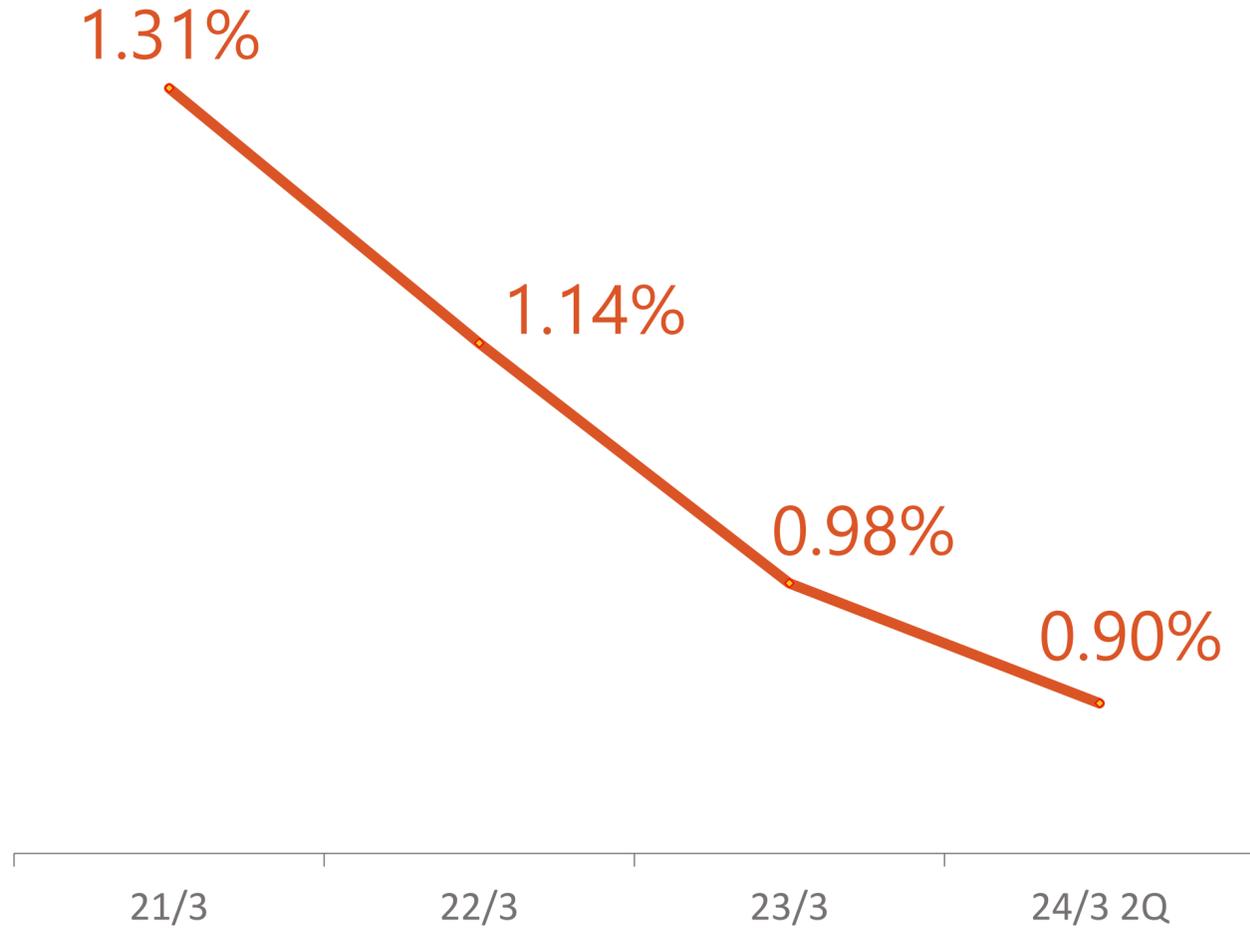


資金調達

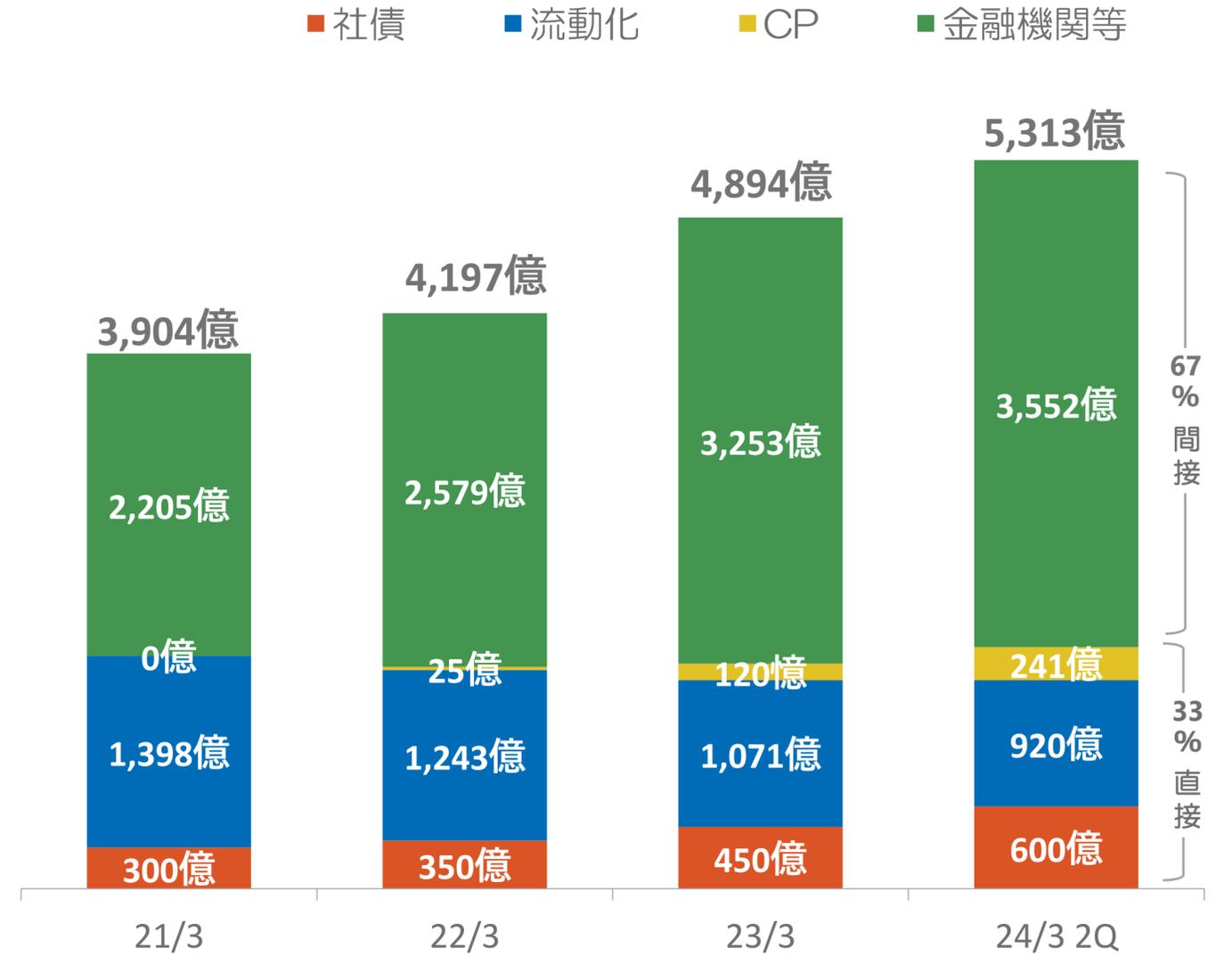
- 市中金利は上昇トレンドも、調達金利は外部格付け向上に伴い引き続き低下トレンドを継続
- 結果、調達金額は増加も金融費用は前年同期比2.6%減



調達金利



調達金額





⑤ ライフカード決算概況

営業実績



単位：百万円	23/3 2Q	24/3 2Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業債権残高	164,951	169,172	4,220	2.6%
営業貸付金残高	32,451	32,198	-252	-0.8%
キャッシング	23,425	23,117	-307	-1.3%
割賦売掛金残高	102,542	105,492	2,949	2.9%
リボ・分割	52,481	53,360	879	1.7%
信用保証残高	28,339	29,468	1,129	4.0%
新規発行数（千枚）	210	205	-5	-2.6%
プロパーカード	77	70	-7	-9.7%
提携カード	132	134	2	1.5%
有効会員数（千人）	5,164	5,064	-99	-1.9%
プロパーカード	1,376	1,363	-13	-1.0%
提携カード	3,787	3,701	-85	-2.3%
貸倒発生額	1,812	2,286	473	26.1%
利息返還に係る貸倒以外の貸倒額	1,724	2,230	505	29.3%
貸倒償却率	1.10%	1.35%	0.25pt	-
利息返還に係る貸倒以外の貸倒率	1.05%	1.32%	0.27pt	-

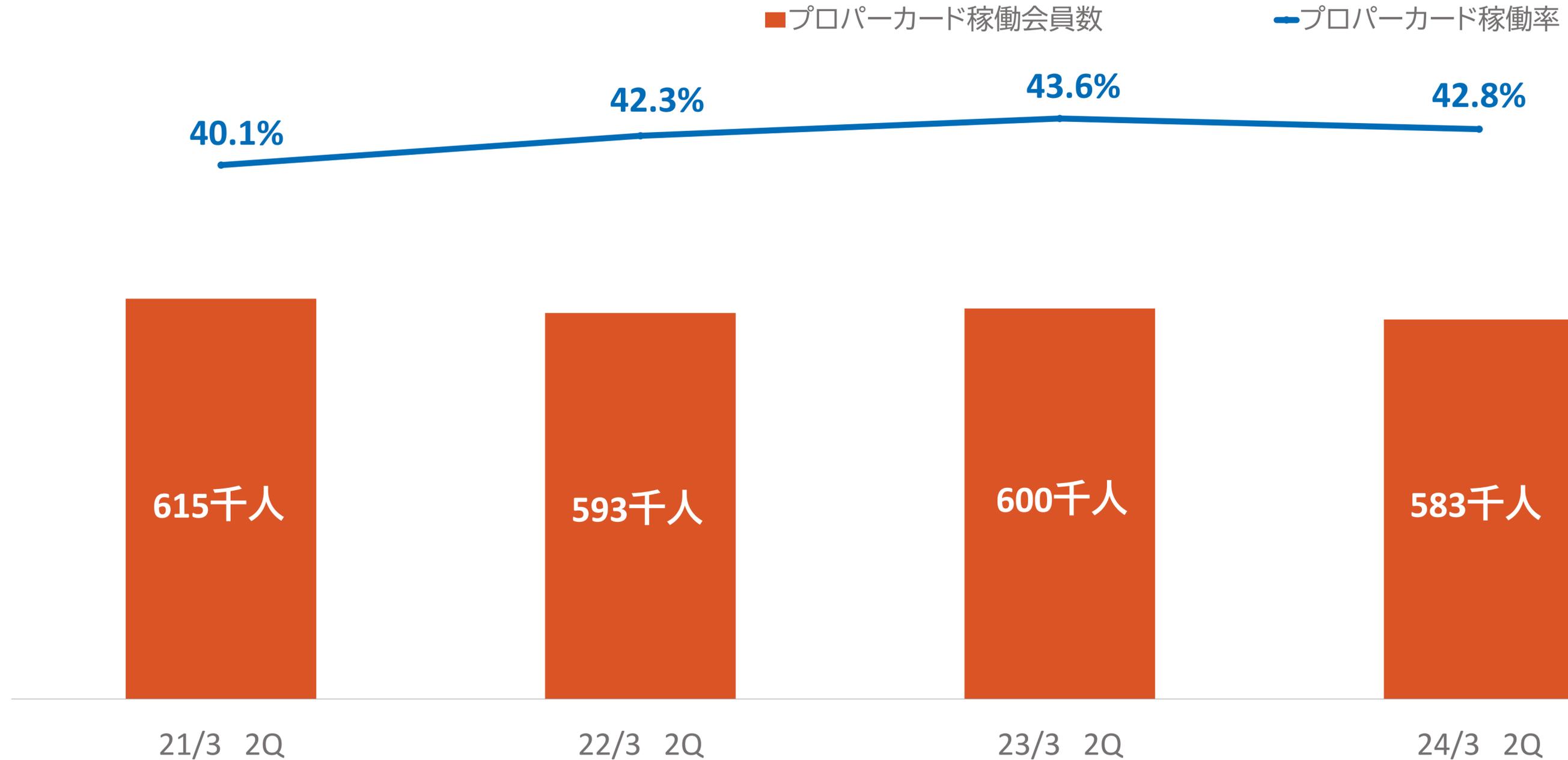
決算概要



単位：百万円	23/3 2Q	24/3 2Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	17,504	18,703	1,199	6.9%
信用購入あっせん収益	9,883	10,721	838	8.5%
営業貸付金利息	1,847	1,864	17	0.9%
信用保証収益	910	949	38	4.3%
その他収益	4,862	5,167	304	6.3%
営業費用	16,447	18,123	1,675	10.2%
金融費用	545	554	8	1.6%
貸倒関連費用	2,150	2,507	357	16.6%
利息返還関連費用	-	-	-	-
広告宣伝費	640	1,102	462	72.2%
販売促進費	1,502	1,503	0	0.0%
人件費	2,407	2,554	146	6.1%
その他費用	9,200	9,900	700	7.6%
営業利益	1,057	580	-476	-45.1%
経常利益	1,102	626	-475	-43.2%
当期純利益	981	417	-563	-57.4%

プロパーカード稼働会員数・稼働率

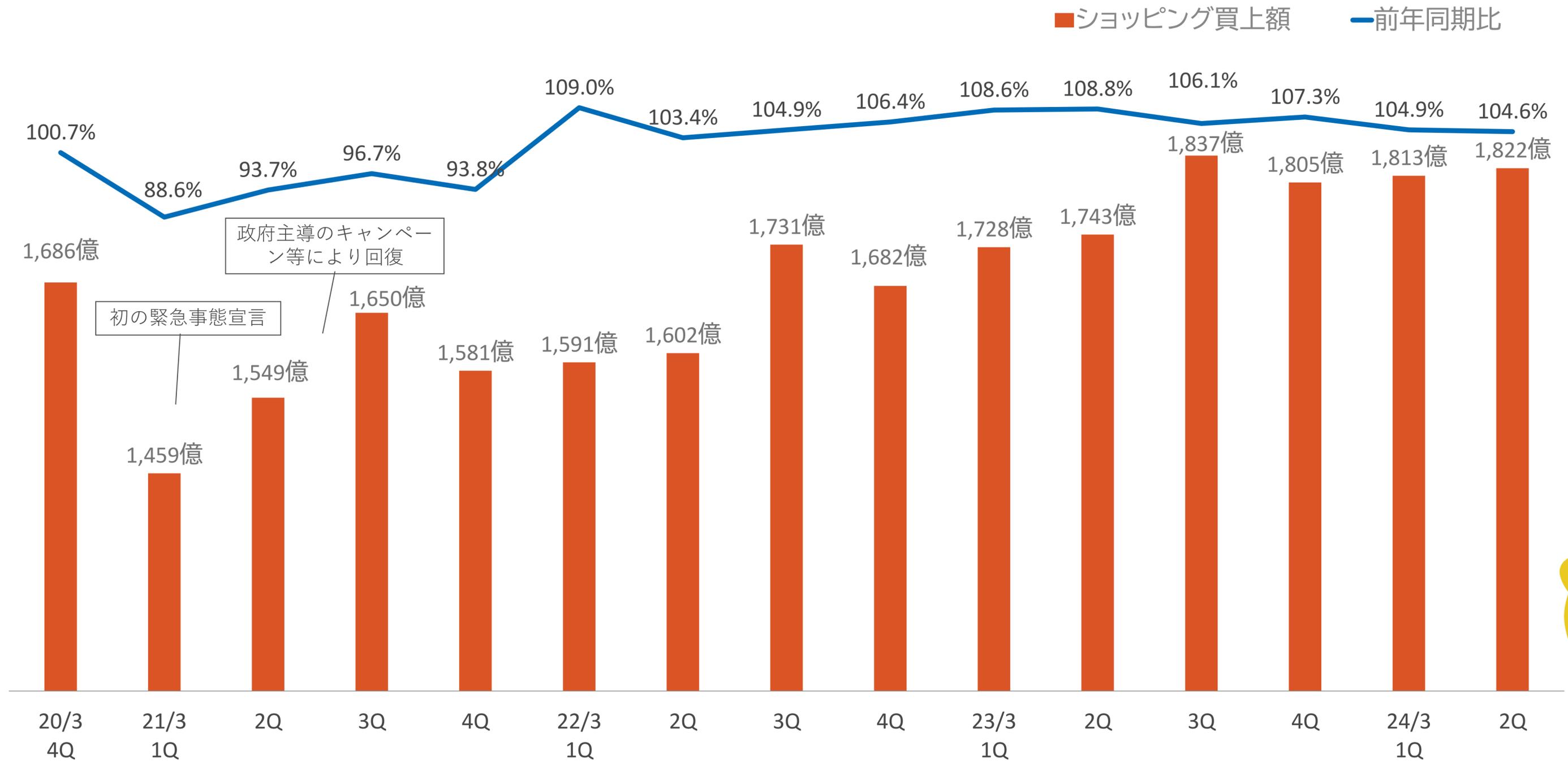
- 稼働重視の獲得手法の推進や、WEBサイト及びスマホアプリのリニューアルにより40%以上の稼働率を維持



※ 稼働会員数は月ごとの稼働会員の平均値

四半期毎 買上額推移

- 経済活動の活発化や新型コロナ5類移行を背景にショッピング買上は堅調に推移

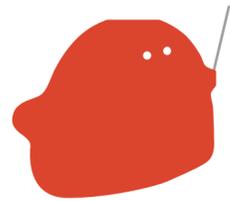
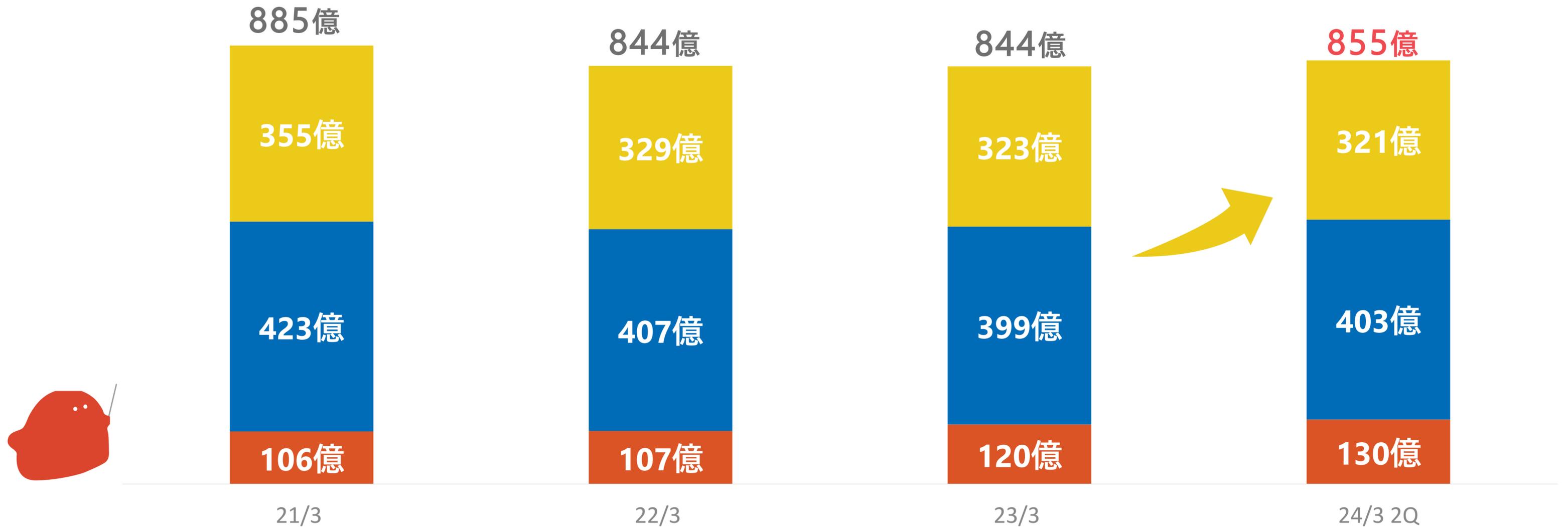


リボ・分割・キャッシング残高推移

- 経済活動の順調な回復を背景に、リボ・分割は残高増加に転じた

残高推移（営業債権ベース）

■ 分割 ■ リボ ■ キャッシング



プロパーカードのLTV向上

■ 新規顧客獲得の強化

LTV向上施策を各種展開中

- ・ 請求資料有料化
- ・ ETCカード普通郵便化
- ・ ポイントプログラム改定

過去

LTV
20,000円

現在

LTV
25,000円

■ 獲得顧客のロイヤル化・取引期間の長期化

- ・ リボ・分割手数料引き上げ
- ・ カード発券コスト抑制
- ・ 分割支払い回数の延長
- ・ マークアップ手数料見直し
- ・ 事業性カードローン販売

将来

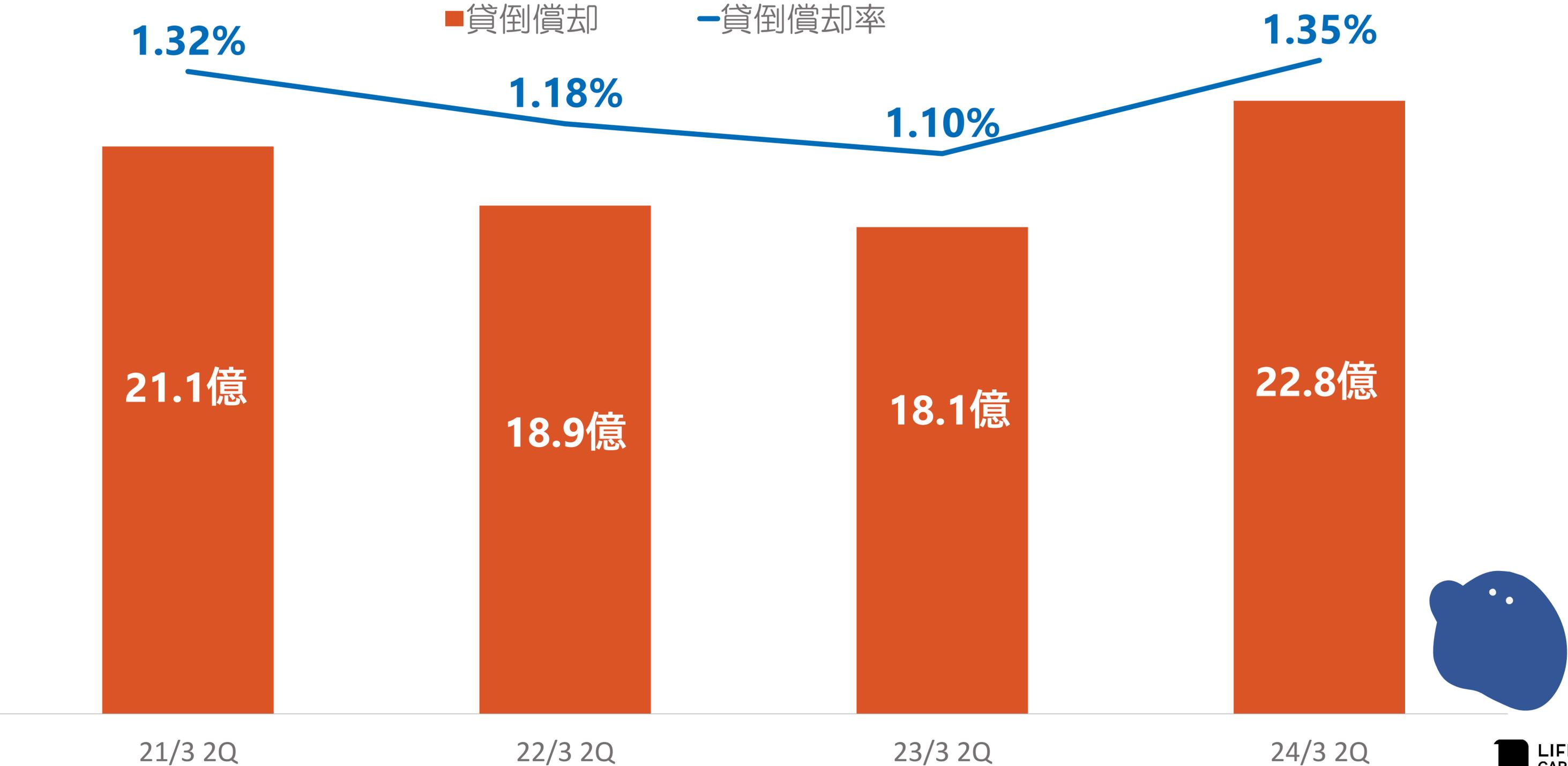
LTV
40,000円

LTVの
最大化

1.6倍を目指す

不良債権/貸倒償却

- 消費回復により買上額が増加したことで、貸倒償却率はコロナ前の水準に戻りつつある
- 足元ではアイフル同様、弁護士介入が増加





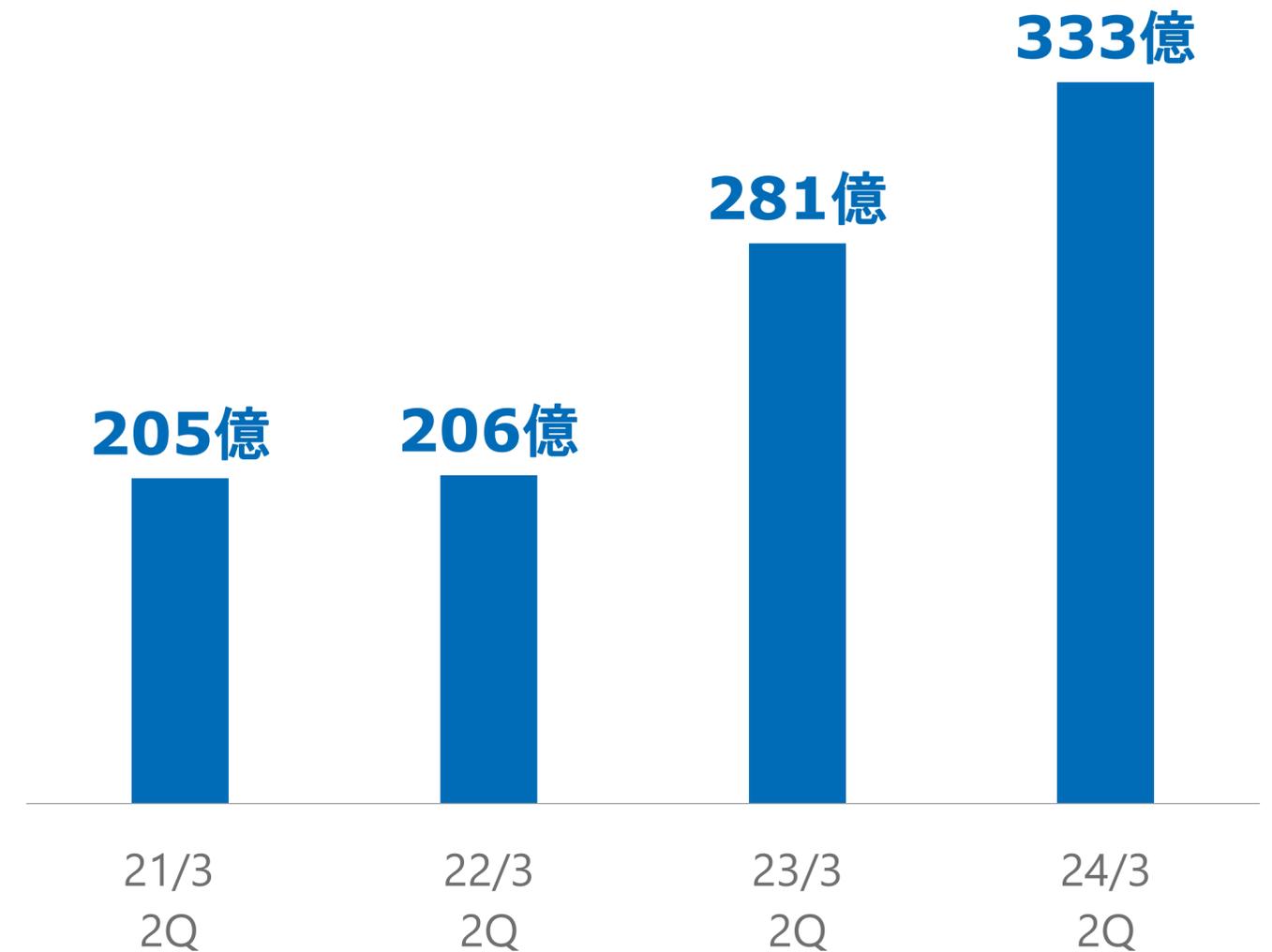
⑥ グループ各社決算概況

AIRA&AIFUL (タイ王国)

- 観光業復調による経済回復を背景に新規獲得が好調に推移し、営業貸付金残高は前年同期比18.4%増の333億円
- 営業貸付金残高の拡大により、貸倒関連費用が増加した結果、営業利益1.2億円

単位：百万円	22/9	23/9	前年同期比 増減率
営業貸付金残高	28,152	33,346	18.4%
口座数 (千)	339	368	8.5%
貸倒償却率	4.6%	3.7%	-0.9pt
営業収益	3,330	3,965	19.1%
営業利益	131	125	-4.4%
経常利益	124	127	2.5%
当期純利益	768	71	-90.7%

営業貸付金残高



※A&Aは12月期決算のため、第2四半期は1月～6月の実績

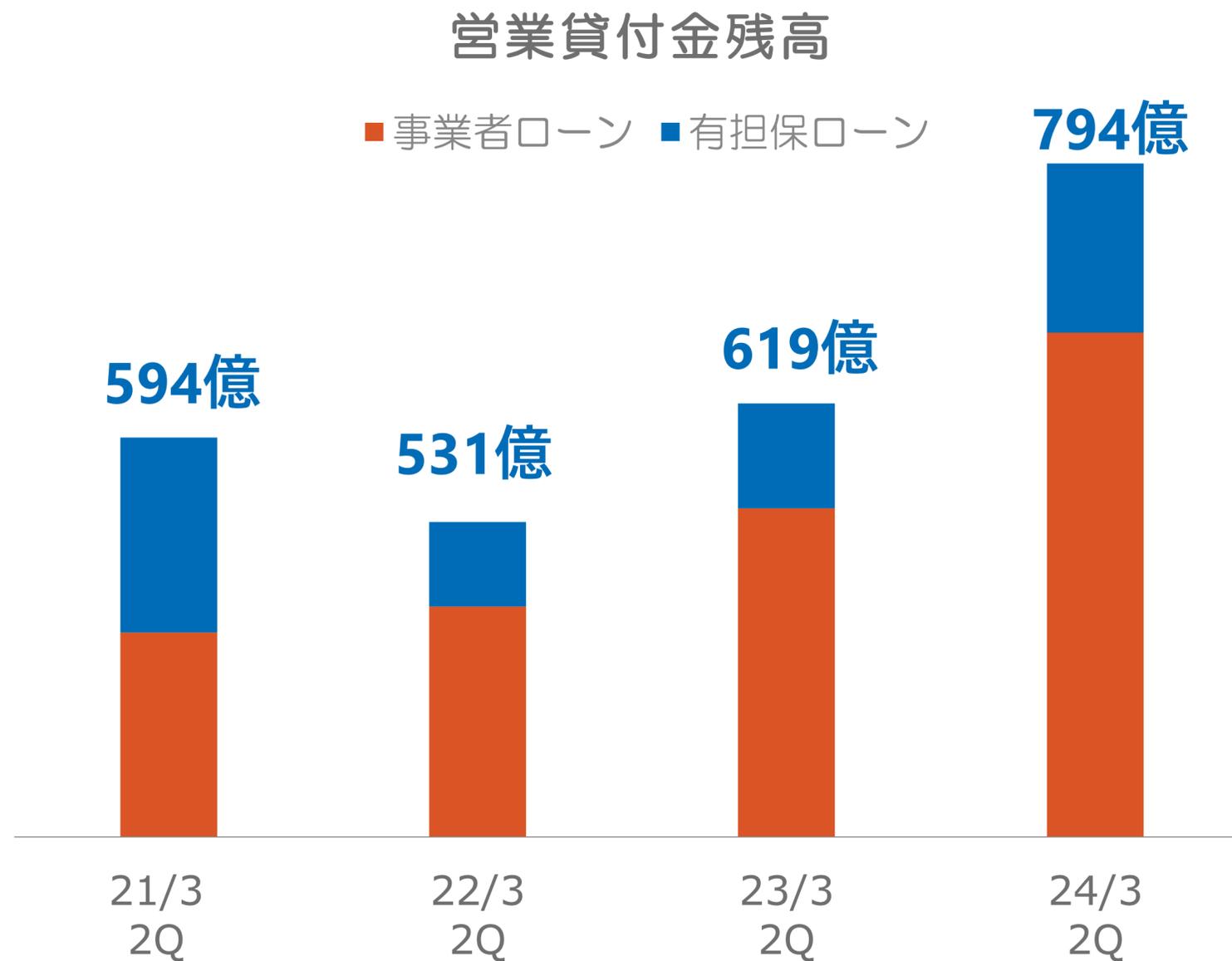
※為替レート (タイバーツ)

B/S : 23/3 2Q 3.85円、24/3 2Q 4.07円 P/L : 23/3 2Q 3.65円、24/3 2Q 3.95円

AGビジネスサポート

- コロナ関連の事業者支援貸付が終了した影響により、新規貸付数が増加、営業貸付金残高は前年同期比28.4%増
- 好調な貸付を背景とした残高増による貸倒関連費用が増加、営業利益は3億円

単位：百万円	22/9	23/9	前年同期比 増減率
営業貸付金残高	61,909	79,463	28.4%
有担保ローン	7,733	12,426	60.7%
事業者ローン	54,176	67,036	23.7%
口座数（千）	27	31	16.1%
貸倒償却率	1.9%	2.3%	0.4pt
営業収益	3,586	4,727	31.8%
営業利益	786	385	-50.9%
経常利益	792	375	-52.6%
当期純利益	517	150	-71.0%



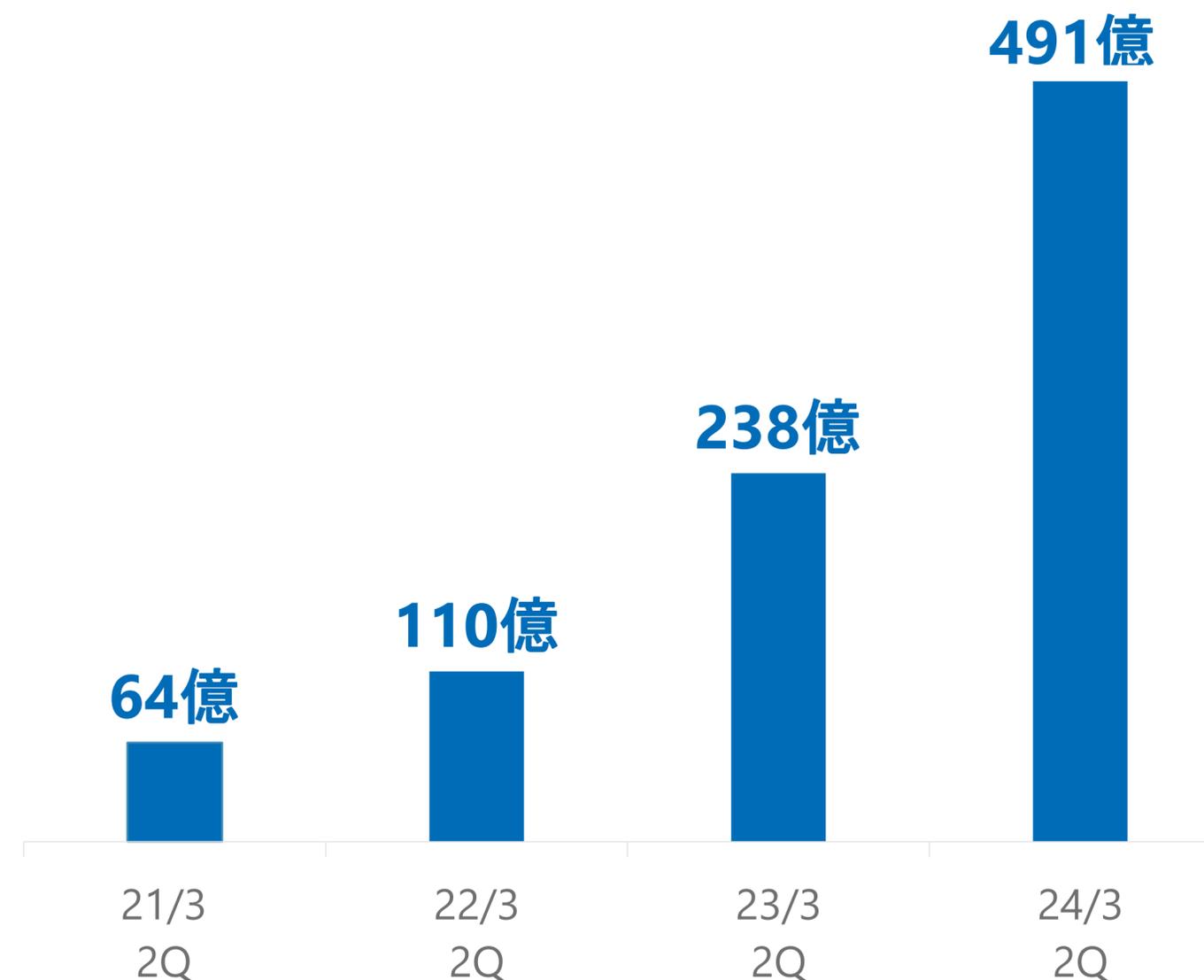
※ 診療報酬等担保ローン事業は2021年7月よりAGメディカル株式会社が承継

AGギャランティー

- 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、新規顧客が増加し、割賦売掛金残高は前年同期比106.4%増

単位：百万円	22/9	23/9	前年同期比 増減率
割賦売掛金残高	23,836	49,113	106.4%
支払承諾見返	127	101	-19.8%
貸倒償却率	0.3%	1.0%	0.7pt
営業収益	1,040	2,076	99.6%
営業利益	176	503	185.0%
経常利益	177	504	183.4%
当期純利益	119	502	321.7%

割賦売掛金残高推移



その他グループ会社トピックス

AG メディカル

営業利益 1.8億円

経常利益 1.8億円

当期純利益 1.2億円

営業債権残高 153億円

(前年同期比 52.7%)

AG ミライバライ

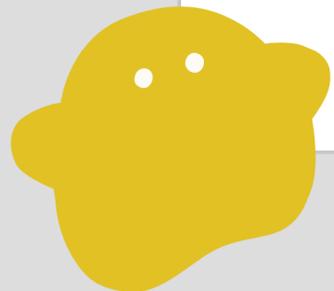
営業利益 -2.3億円

経常利益 -2.3億円

当期純利益 -0.7億円

買上 65億円
(前年同期比 -31.8%)

加盟店数 543千店
(前年同期比 14.6%)





7 參考資料

アイフルグループの事業

グループ全社一丸となって、**全ての顧客ニーズに応えるビジネスの創造**を目指す



ローン・保証



事業者ローン



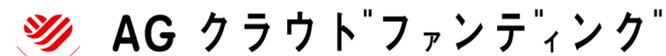
クレジット・保証



後払い決済



クラウドファンディング



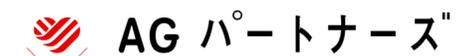
ベンチャーキャピタル



サービサー



企業再生



リースバック・家賃保証



少額短期保険事業



システム・エンジニアリング・サービス



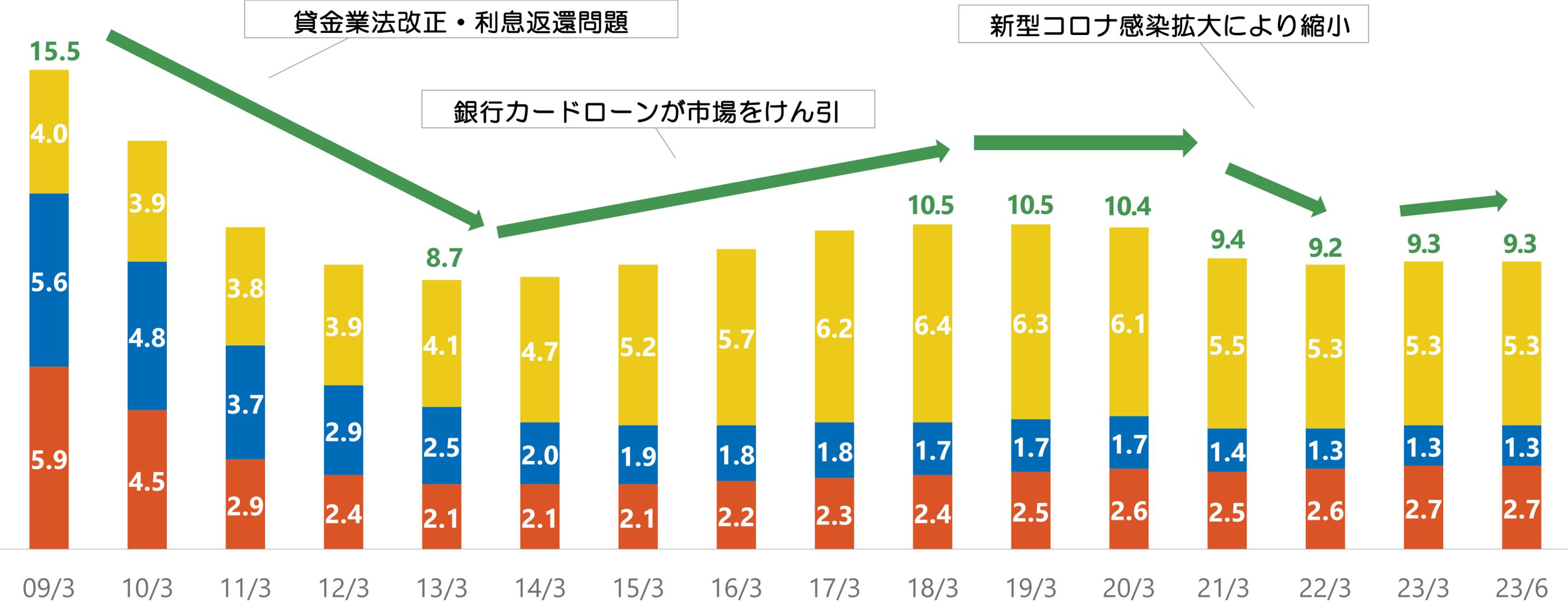
海外



無担保ローン市場

単位：兆円

■ 金融機関 ■ クレジットカード ■ 消費者金融



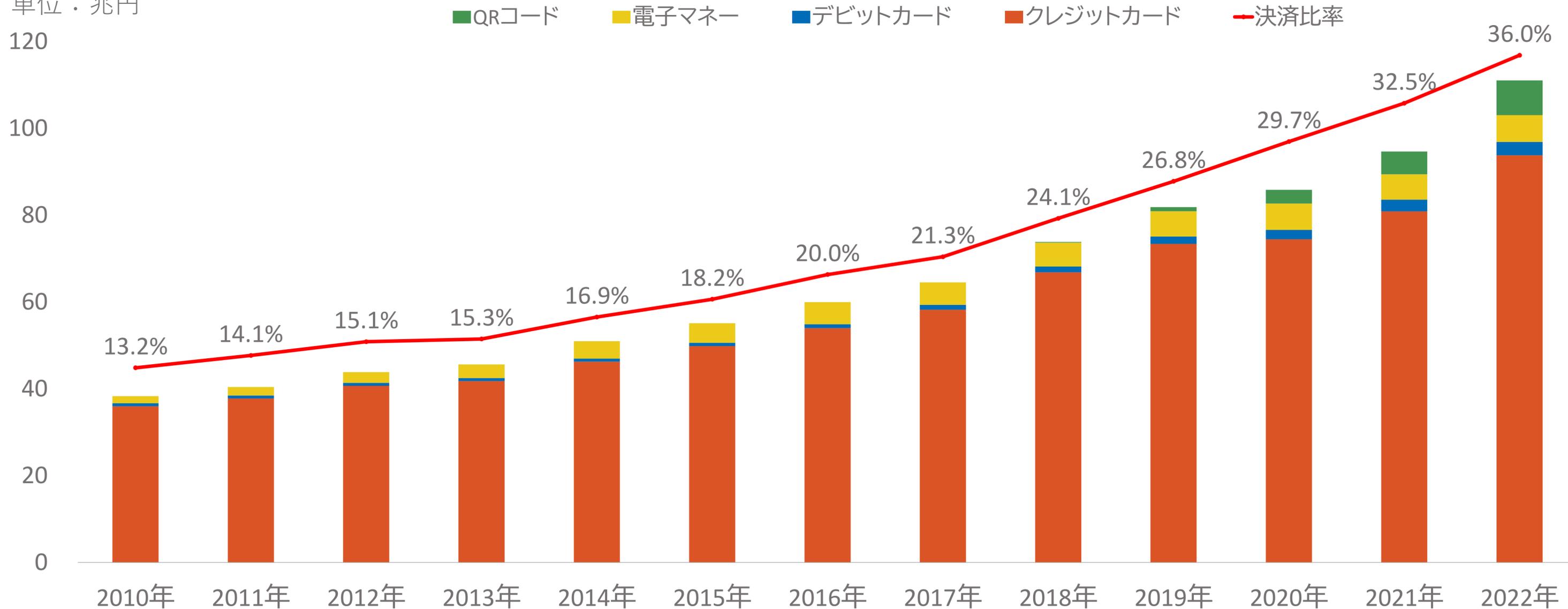
※消費者金融・クレジットカード：日本貸金業協会統計 金融機関：日本銀行統計（国内銀行及び信用金庫の個人向けカードローン残高）

キャッシュレス市場

- 2022年のキャッシュレス決済比率は36.0%と順調に推移、経済産業省は2025年までに4割程度、将来的には世界最高水準の80%まで上昇させる方針を提示

キャッシュレス決済額及び決済比率の推移

単位：兆円



— 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留意ください。