

株主のみなさまへ

# アイフル 株主通信

第23期事業報告書

June 2000

平成11年4月1日から  
平成12年3月31日まで

Vol.  
6

アイフル株式会社

# 業界変化を絶好のバネに先進的な戦略を 駆使して、さらなる成長の舵取りをめざします。

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、日銀や政府による一連の経済対策等が景気の下支え効果を発揮しているものの、景気全体としては未だ本格回復には至っておりません。また、当期は、平成11年5月の「ノンバンク社債法」施行と同年12月の「改正出資法」（平成12年6月施行：上限金利を29.2%に引下げ）成立という、従来の業界の枠組みを大きく変える法改正があったことから、大手による寡占化や中堅・中小業者の買収、消費者金融と銀行あるいは他業態との合併・提携等、さまざまな形での業界再編が加速しております。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、さら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、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、商品の多様化を図っております。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、当期では42万件（前年同期比4.6%増）へとプラスに転じ、営業貸付金残高は1,001,080百万円（前年同期比19.5%増）と初めて1兆円の大台に到達することとなりました。

一方、資金調達面では、金融再生法、金融機能早期健全化法等の一連の法整備や、日銀のゼロ金利政策継続を受けて銀行の貸出スタンスが大きく改善したこと、およびノンバンク社債法の施行で、社債等直接金融市場からの調達資金を営業貸付金に充当することが可能となったこと等から、質・量ともに大きく改善しております。

以上の結果、当期の営業収益は238,532百万円（前年同期比16.4%増）経常利益は85,009百万円（前年同期比23.5%増）、当期利益は44,104百万円（前年同期比55.0%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向上に努めてまいります所存でございます。

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 株主通信

第23期事業報告書

June  
2000Vol.  
6

代表取締役社長

福岡 名彦

- 01～02 ごあいさつ
- 03～06 特集 / アイフル・ナウ  
ビジネスチャンスに的確に対応する  
アイフルのインターネット戦略
- 07～10 大競争時代を勝ち抜くアイフル  
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 決算のご報告
- 17～18 アイフル 見どころ聞きどころ  
「横浜西口店」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



## インターネットが 社会を変える？

「京都伏見の造り酒屋が、パリのレストランから直接注文を取って銘酒を納める」

「東京の下町の中小企業が、ロンドン郊外の自動車会社に部品を納入する」

いずれも、今、現実化しているビジネスの形態です。世界中で進行しているIT革命は、俗に「第2の産業革命」といわれていますが、日本においても、人々の生

活パターンのみならず、企業のビジネスモデルまでを、確実に変え始めているようです。

IT革命の震源地となった米国では、つい20年ほど前までは、日本企業の勢いに押され、とくに自動車やエレクトロニクスなどの産業分野では、日本に王座を奪われていました。しかし、90年半ば以降、インターネットを新しいビジネスモデルの誕生と捉え、多くの企業が急激に設備投資を増大しました。インターネットをはじめとしたITをアメリカの企業がうまく活用した結果、ネット関連のベンチャー企業が次々誕生

し、現在の空前の好景気をもたらしています。

一方、日本では、バブルの清算に10年近くを要し、遅れていたネットビジネスが今、ようやく本格化しようとしています。現時点でのインターネットの普及率をみると、日本はまだアメリカより低い水準にありますが、今後、携帯電話、ゲーム機など操作性に優れた端末がどんどん開発されれば、2、3年のうちに爆発的に普及することは確実と見られています。

そして、その波は金融業界にも確実に押し寄せてくるでしょう。現実には、今でも家庭のパソコンと銀行のオンラインシステムを利用し、家庭に居ながらにして銀行と各種取引を行えたり、保険業界では保険の見積もり、加入がインターネット上で行うことができるようになっていきます。



## インターネット戦略に 注力するアイフルの狙い

アイフルは早くからインターネットの重要性を認識し、1997年にホームページを開設。その中で「お試し版」として、お客様が借入可能額などを、ご自宅にいながらにしてシミュレーションできる機能を備えていました。

さらに1999年12月、本格的にインターネットに参入する布石として、アイフルは、ベンチャー企業でインターネット通信事業を展開している株式会社「シスネット」と、資本参加を伴う業務提携を実施しました。これは、シスネット社が保有する「インターネット通信技術」「インターネット通信機器」を利用することにより、当社インターネットキャッシング事業展開におけるインターネット技術の活用と、インフラ開発を進めることを目的としたものです。シスネット社は、独自の「IPネットワーク網（インターネット回線）」を保有しており、これをアイフルが利用できるようになります。

このように、アイフルがインターネット分野に積極的な取り組みを行っているのには、理由があります。

### シスネット社概要 平成11年12月10日現在

社名	株式会社 シスネット
本社	京都府京都市
設立	1987年1月5日
資本金	1億2,210万円(額面50,000円)
売上高	1998年度 702,513千円
代表取締役社長	大迫 健治
事業内容	IPネットワーク・ソリューション事業 (通信網を使った高付加価値 ネットワークサービスの提供)
アクセスポイント数	国内主要都市：57拠点 海外：2拠点

「恥の文化」により、キャッシングへの抵抗感が強かった日本において、インターネットを通じたキャッシングは自動契約機の導入の際の効果と同じように、今まで足を運んで頂けなかった新たな顧客層を飛躍的に獲得できる可能性があるのです。実際、自宅に居ながらにして、好きな時間に、パソコン上で簡単に申し込みができるわけですから、「顧客利便性向上の究極の形」といえます。

したがって、アイフルは、インターネットを通じたキャッシングが、将来「新たな顧客層の拡大」「事業領域の拡大」「新たな顧客獲得ツール」として極めて大きな武器となると考えているのです。

## 「eキャッシング」業務の開始

そうした狙いから、アイフルは2000年4月1日より、インターネット上でのキャッシングサービス「eキャッシング」をスタートしました。

「eキャッシング」は、ホームページ上の「お試し版」を進化させた形で、専門店舗(店舗名:「eキャッシング」)として、実際に貸金業法上の登録を実施)により、初めてのおお客様のご融資の相談、申込から与信審査の結果通知までを、すべてインターネット上で

行う仕組みとなっています。また6月から、既存のおお客様について限度枠増枠手続き、借入残高照会、追加融資の申込等、実際の店舗と同じサービスが順次可能となり(iモードにも対応)これらはいずれも、年中無休、24時間受付可能という利便性があります。現在は、契約書の取り交わし、およびカードの交付のみ郵送手続となりますが、今後個人取引間における電子認証の法制化が実現すれば、さらに融資契約の締結、融資実行まで、すべてのキャッシング業務がネット上で可能となります。





● eキャッシング 申し込みの流れ ●

お 申 込

お住まい、お勤め先等必要事項を画面にご入力。

審 査

お申込頂いた内容に基づき、弊社規定による審査。

審査結果のご連絡

担当者より、お客様ご指定の方法（eメール or お電話）にて、審査結果のご連絡。

入会書類の作成～ご融資

結果ご連絡後、弊社より入会書類及びカードをお客様ご指定先（自宅 or 会社）に郵送。

入会書類のご記入、同封の返信用封筒にてご返送。  
入会書類到着確認次第、カードを利用可能状態にさせていただきます。

また、その時点でおお客様の金融機関口座にご融資金をお振り込みすることも可能です。

入会金、年会費、更新手数料などは一切不要です。  
入金から原則として5年間はいつでもご利用ができます。

e これからの取り組み

インターネット上の商取引の世界は、「お互いの顔が見えない世界」であり、「大企業も中小企業も同じ土俵」で取引を行えるため、安心してビジネス取引を行うための裏づけとして、すべての場面において「与信」が必要となります。消費者金融の与信力は、銀行、信販、カード、リース等、さまざまな金融の中で最も優位にあるといえ、その中でもアイフルは過去の300万件を越える膨大なデータの蓄積から、独自の与信審査システムを構築しています。

21世紀を迎え、銀行・信販・カード会社と業界の垣根を越えた大競争が始まっている現在、従来より「与信提供企業」として歩んできた当社にとってインターネット上での与信取引の拡がりや、他業態への参入も視野に入れての、絶好のチャンスであると捉えています。アイフルは今後も、「与信提供企業」として最大限、ビジネスチャンスに対応してまいります。どうかご期待下さい。

## 1 市場動向

# 「激変の時代」に先進的戦略を進め 業界随一の高成長を維持していきます。

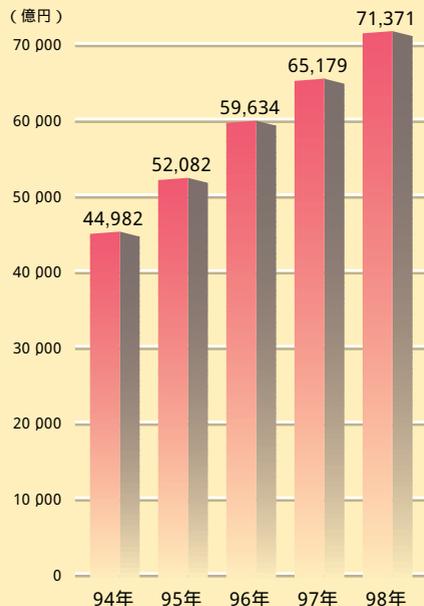
日本の消費者金融マーケットは、1988年の2兆円台から、1998年には7兆円台へと、この10年間で実に3倍以上の拡大を見せています。

この極めて有望で魅力的な市場においては、マーケットの拡大とともに、業界大手による「寡占化」が進行し、銀行・流通業等の他業態からの参入、外資による参入等、さまざまな業種業態が入り乱れ、競争は今や熾烈を極めていっています。来る21世紀は、消費者金融業界にとって、まさに「激変の時代」に突入していくといえるでしょう。

アイフルは、こうした時代と社会の変化の兆しを早くからキャッチし、科学的手法によって精緻なマーケット予測・調査を行ない、それに基づき経営戦略を策定、迅速かつ的確に実行してきました。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、「激変の時代」である21世紀も、さらに高成長を続けていきます。

### 消費者金融市場の成長

(消費者金融専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」2000年版

- ① MARKET
- ② POSITIONING
- ③ MANAGEMENT
- ④ VISION

## ② 業界内ポジショニング

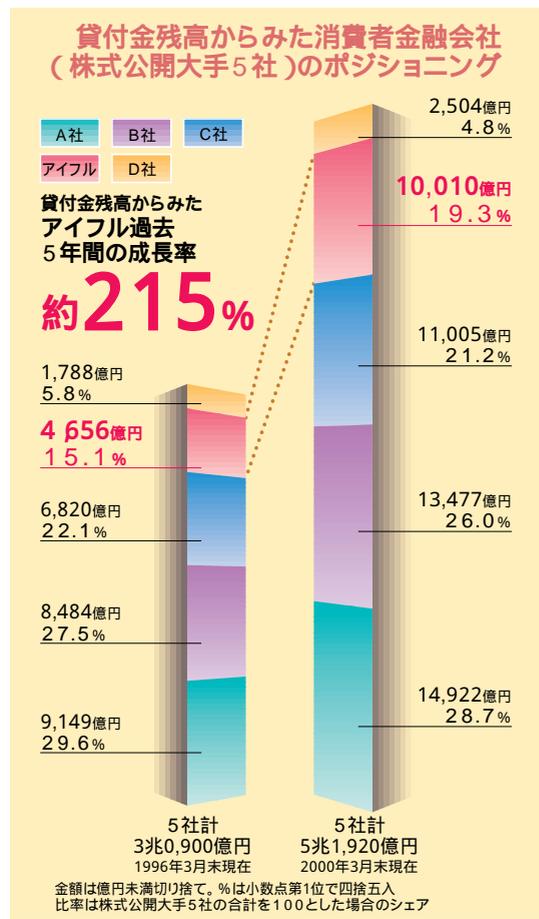
# 業界大手による格差拡大と寡占化が進む中 高い成長力を武器にシェア拡大を続けています。

消費者金融マーケットの拡大とともに、業界大手による寡占化が進行しています。1988年に45%であった公開大手5社のマーケットシェアは、1998年には60%にまで増加しています。

とくに1999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、資金調達力で大きな格差が現れ始めています。

また、消費者金融事業は、小口・無担保融資というコストのかかるビジネスであるため、とくに「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、スケールメリットをフルに活かすことのできる大手とそれ以外とで、格差が拡大、寡占化がさらに加速しています。

その大手の中でも、アイフルは最も高い成長を示しており、公開大手5社内でのシェアで見ると、1996年3月に15%であったものが、2000年3月には19%と、当社のみが拡大成長しています。



## 商品多様化とM&A・業務提携 これが21世紀のアイフル成長の原動力!

### ● 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」ことにあり、そのためにとっている戦略が「商品多様化戦略」です。マーケットが成熟期に近づくにつれ、お客さまのニーズはさらに多様化していくでしょうが、そうしたお客さまニーズに真摯に応えていくことのできる企業こそが、21世紀に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であり、全国で200万人以上が利用。今後もマーケットの成長に伴い、高成長を続けていきます。
- **不動産担保ローン**: 85年から販売を開始しており、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538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であり、

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ます。

- **事業者ローン**: 97年から販売を開始しており、上限200万円・根保証なし・融資手数料なしで、平均120万円程度の小口融資を行なっています。現段階では、ノウハウの蓄積を目的に慎重審査にて対応しています。

### ● M&A

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、M&Aも積極的に推進しています。前号で紹介した日本ベネフィットに続いて、ハッピークレジット、スカイ、信和の買収(子会社化)を決定しています。(4社貸付金残高合計=445億円)

M&Aは、少ない時間とコストで、営業資産、店舗網といった経営基盤を拡大できるため、「時間を買う経営手法」といわれており、アイフルは、スケールメリットを最も効率よく享受できる、このM&Aを今後とも積極的に実施していきます。

## ④ 中期ビジョン

# 「3 BEAT」を柱に全社一丸となつての 「第7次中期経営計画」が順調に進行中です。

アイフルは、来るべき21世紀を見据えた経営戦略をより確実に実行するため、「第7次中期経営計画」を策定し順調に進行させています。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、経営陣はもちろん、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世紀のアイフルにぜひご期待ください。

**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、お客さま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。お客さま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

当期のローン事業の営業方針としては、より一層のネットワーク充実を図って、新たに有人店舗5店、無人店舗297店を設置し、当期末の店舗数は有人店舗534店、無人店舗773店、有担保ローン専門店4店の合計1,311店となりました。CD・ATMも、新たに7行2社と提携し、自社分を含め16,631台利用できるようになりました。販売政策面でも、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。

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。

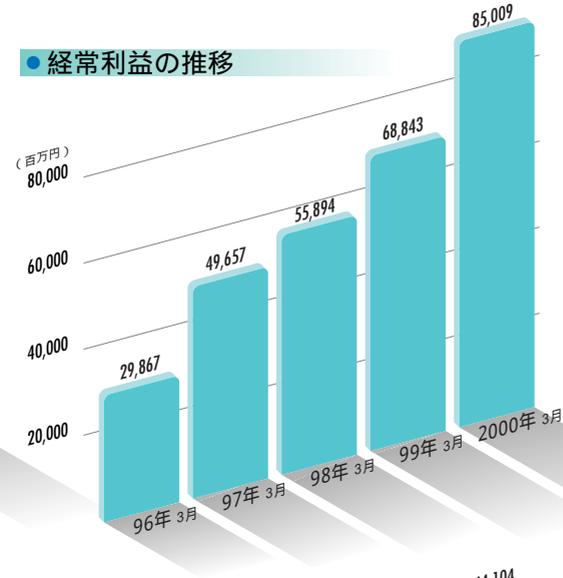
これらの結果、平成8年度をピークに減少傾向だった無担保ローン新規顧客の獲得件数が、当期では42万件(前年同期比4.6%増)へとプラスに転じ、貸倒償却率も上昇基調が続いていたものがほぼ前年ベースになる等、営業成績面では明らかに改善の兆しが見えております。その結果、営業貸付金残高は1,001,080百万円(前年同期比19.5%増)と初めて1兆円の大台に乗り、そのうち無担保ローン残高は809,361百万円(前年同期比17.2%増)、不動産担保ローン残高は181,428百万円(前年同期比31.7%増)、事業者ローン残高は10,289百万円(前年同期比8.1%増)となりました。

以上の結果、当期の営業収益は238,532百万円(前年同期比16.4%増)となり、利益につきましては、経常利益が85,009百万円(前年同期比23.5%増)、当期純利益は44,104百万円(前年同期比55.0%増)となりました。

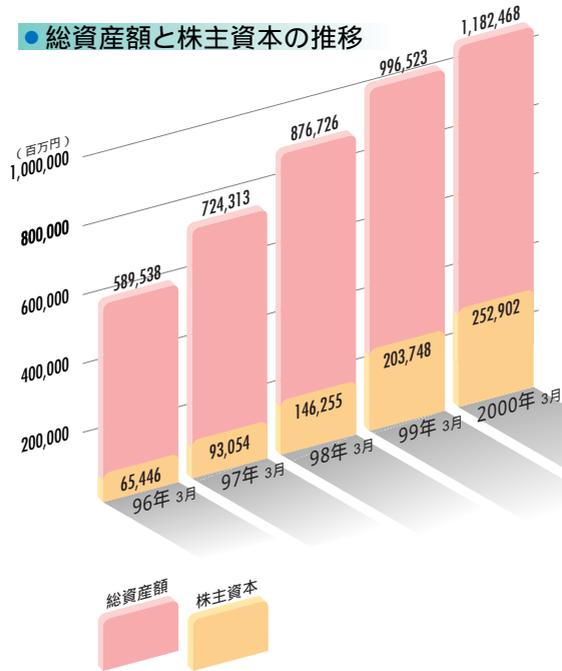
● 営業貸付金残高の推移



● 経常利益の推移



● 総資産額と株主資本の推移



● 当期純利益の推移



(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。

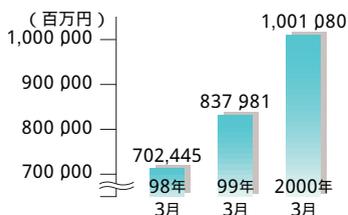
当期純利益  
一株当り  
当期純利益

企業規模を大幅に拡大し、経営基盤を強化しました。

### 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19.5%増加と大幅に増加し、1兆円の大台に到達しています。

**19.5%増加**



### 貸倒引当金

法人税法における個別評価による繰入限度額および貸倒実績率による繰入限度額の計上に加え、不足と認められる場合に追加計上することにより、債権の貸倒れによる損失に十分な備えを図っております。

### 【資産の部】

	当 期 (2000年3月31日現在)	前 期 (99年3月31日現在)
<b>流動資産</b>	<b>1,072,443</b>	<b>898,800</b>
現金預金	80,281	72,218
営業貸付金	1,001,080	837,981
有価証券	1,600	500
販売用不動産	900	2,997
仕掛不動産	1,243	132
貯蔵品	13	13
前払費用	4,606	5,567
繰延税金資産	9,006	-
未収収益	8,262	6,728
短期貸付金	232	221
信託受益権	1,999	1,000
自己株式	0	0
その他	841	500
貸倒引当金	37,625	29,061
<b>固定資産</b>	<b>109,503</b>	<b>97,426</b>
<b>有形固定資産</b>	<b>67,452</b>	<b>66,723</b>
建物	14,859	15,313
構築物	2,772	2,217
機械装置	90	110
車両	1	-
器具備品	5,674	5,873
土地	42,974	43,097
建設仮勘定	1,079	109
<b>無形固定資産</b>	<b>3,873</b>	<b>581</b>
ソフトウェア	3,289	-
電話加入権	580	577
その他	3	4
<b>投資等</b>	<b>38,178</b>	<b>30,121</b>
投資有価証券	6,310	6,575
子会社株式	74	71
出資金	3,330	548
長期貸付金	17,740	9,153
破産・更生債権等	16,011	16,611
長期前払費用	1,616	5,071
繰延税金資産	997	-
敷金及び保証金	8,474	8,038
その他	2,717	3,000
貸倒引当金	19,094	18,948
<b>繰延資産</b>	<b>521</b>	<b>296</b>
社債発行費	521	296
<b>資産合計</b>	<b>1,182,468</b>	<b>996,523</b>

単位 / 百万円

## 【負債の部】

	当期 (2000年3月31日現在)	前期 (99年3月31日現在)
<b>流動負債</b>	<b>355,008</b>	<b>345,716</b>
支払手形	2,482	2,228
短期借入金	13,700	28,900
一年以内償還予定社債	30,000	-
一年以内返済予定長期借入金	260,307	258,663
コマーシャルペーパー	15,000	30,000
未払金	3,869	3,185
未払法人税等	25,141	19,476
未払費用	1,926	1,121
賞与引当金	1,981	1,585
その他	599	557
<b>固定負債</b>	<b>574,557</b>	<b>447,057</b>
社債	139,500	80,500
長期借入金	433,661	365,111
退職給与引当金	126	168
役員退職慰労金引当金	909	891
その他	360	386
<b>負債合計</b>	<b>929,565</b>	<b>792,774</b>

## コマーシャルペーパー・社債

ノンバンク社債法施行を受け、営業貸付金への充当資金として社債市場等直接金融市場からの調達を積極化いたしました。

## ROE / 株主資本利益率

当期 **19.3%**

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

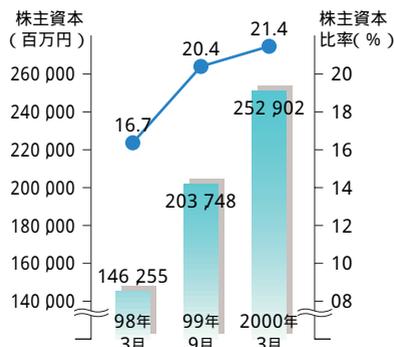
## 【資本の部】

<b>資本金</b>	<b>39,752</b>	<b>39,752</b>
<b>法定準備金</b>	<b>42,864</b>	<b>42,548</b>
資本準備金	41,912	41,912
利益準備金	951	635
<b>剰余金</b>	<b>170,285</b>	<b>121,448</b>
別途積立金	116,422	91,622
当期末処分利益	53,863	29,826
[うち当期純利益]	[44,104]	[28,448]
<b>資本合計</b>	<b>252,902</b>	<b>203,748</b>

## 株主資本比率

当期利益の増加により内部留保が充実したことにより株主資本が拡大するとともに株主資本比率が上昇しております。

**21.4%**



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

<b>負債・資本合計</b>	<b>1,182,468</b>	<b>996,523</b>
----------------	------------------	----------------

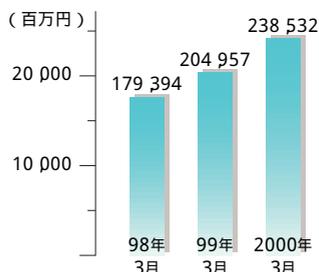
当 期 (99年4月1日から  
2000年3月31日まで) 前 期 (98年4月1日から  
99年3月31日まで)

● 営業収益	238,532	204,957
営業貸付金利息	229,693	196,525
その他の金融収益	251	435
その他の営業収益	8,587	7,995
● 営業費用	151,095	133,059
金融費用	20,925	20,140
その他の金融費用	4,665	2,305
その他の営業費用	125,504	110,613
● 営業利益	87,437	71,897
● 営業外収益	667	579
貸付金利息	175	98
受取配当金	71	35
保険配当金	198	181
匿名組合出資益	31	84
雑収入	191	179
● 営業外費用	3,095	3,632
貸倒引当金繰入額	1,451	572
投資有価証券評価損	811	334
販売用不動産評価損	327	561
新株発行費	-	1,863
社債発行費償却	254	182
雑損失	250	118
● 経常利益	85,009	68,843
● 特別利益	63	196
貸倒引当金戻入額	63	196
● 特別損失	362	4,280
固定資産売却損	83	-
固定資産除却損	213	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	-	615
販売用不動産評価損過年度相当額	30	-
リース解約損	34	-
● 税引前当期純利益	84,710	64,759
● 法人税・住民税・事業税	42,398	36,311
● 法人税等調整額	1,793	-
● 当期純利益	44,104	28,448
● 前期繰越利益	3,399	2,920
● 過年度税効果調整額	8,211	-
● 中間配当額	1,683	1,402
● 中間配当に伴う利益準備金積立額	168	140
● 当期未処分利益	53,863	29,826

## 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営業貸付金残高に象徴される業容の拡大とともに大きく増加しております。

16.4%増加



コスト削減・財務体質向上も業績拡大の要因です。

単位 / 百万円

	当 期 (2000年6月29日現在)	前 期 (99年6月29日現在)
当期末処分利益	53,863	29,826
利益処分量	49,962	26,426
利益準備金	180	148
利益配当金	1,683	1,402
役員賞与金	99	75
[うち監査役分]	[5]	[1]
別途積立金	48,000	24,800
次期繰越利益	3,901	3,399

日付は株主総会承認日(または予定日)です。

### 株主還元

3期連続で1株につき年間60円の配当を維持し安定した利益還元を実施しております。加えて、平成11年5月20日付けで1株を1.2株に株式分割を実施しております。

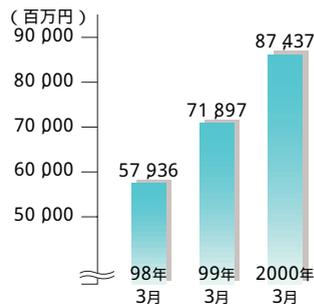
### 営業利益・経常利益

自動契約受付機のおペレーション管理の一元化など営業面におけるコスト削減と財務体質の向上により、営業収益の伸びを上回る利益伸長を図ることができました。

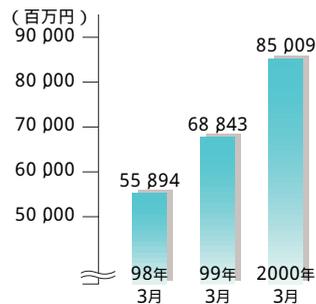
経常利益

23.5%増加

#### 営業利益



#### 経常利益



3期連続して安定した利益還元を達成しました。

# アイフル 見どころ 聞きどころ

「横浜西口店」訪問記

100坪の大型店舗に  
元気なスタッフが20名。

アイフル見どころ聞きどころ

アイフルの店舗ネットワークは現在、有人・無人店舗を合わせて1,311店。その中で、今回は現在放映中のTV-CFの舞台となった、全国一の大型店「横浜西口店」をご紹介します。



## ビッグな横浜に全国一の大型店舗

ビッグターミナル横浜駅周辺は、有数のショッピングゾーン。おしゃれなファッションビルや老舗デパートが目白押しです。昭和60年5月に出店された「横浜西口店」は、そんな駅周辺にほど近いオフィス街、JR横浜駅の西口にあります。

現在の店舗は、2年前にビルが新築されて真新しく、スペースも約100坪あって、アイフルの中でも一番規模の大きい店舗です。ATMルームのつくりもちょっとしたカフェのような洒落た雰囲気。椅子も設置されていて、お客様はゆったりと休息することができます。

## 1日の来店客数は約300件

「横浜西口店」は大型店舗だけに、スタッフも店長を含めて20名（うち女性8名）という大所帯。利用顧客数は約1万名にのびります。

「1日の来店客数でいえば、ATMご利用のお客様も含めて300件くらい。オフィス街側ですから土日はちょっと下がります。客層としては、サラリーマン、OL、他にショッピングにこられる若い方もいらっしゃいます」

こう店舗の営業状況を紹介してくれるのは、塚本直紀店長。北海道出身で31歳。「横浜西口店」には昨年3

月に転任してきて1年少し。接客については、「ここはホワイトカラーの人が圧倒的に多いですから、庶民的というよりは、ホテルのような接客を心がけています」と、接客への心構えを話してくれました。

## 接客マナー地域一番店をめざして

「スタッフみんなが仕事に前向きなので、業績の向上はもちろん、接客マナー地域一番店をめざしています」塚本店長がいうように、店舗内は活気いっぱい。

仕事だけでなく、遊びもチームワークはいいようです。「ゴルフを楽しんだり、3日に1回くらいは飲みに行きますし、横浜ベイスターズの観戦もあります」と塚本店長。

仕事も順調なら、遊びを通じてのコミュニケーションも万全のようです。



総勢20名のスタッフで活気あふれる店内



中華街  
横浜のグルメスポットとしてお馴染み、異国情緒とおいしい中華料理が楽しめる。

山下公園と氷川丸  
港町情緒あふれる山下公園は、さわやかな潮風が心地よい。全長163.3mの氷川丸の中は楽しい施設がいっぱいで、食事も楽しめる。



## TV-CFに登場して人気者に

現在放映中のアイフルのTV-CF、その舞台となっているのが「横浜西口店」です。撮影が行なわれたのは昨年11月。営業が終ってから撮影スタッフ30名ほどが集まってんやわんや、本社から宣伝部の部長も立ち会いました。

塚本店長いわく、「実は、このTV-CFの女性編の30秒版に、私も出演しているんです。セリフは椅子に座って「いらっしゃいませ」。あがることはなかったですね。プロの出演者に演技指導もしたんですよ」。塚本店長、なかなかの度胸です。



撮影は朝4時までかかったということですが、出演しての評価は上々で、「お客様からも声をかけていただきました」と満足気。「スーツは自前、もちろんノーギャラですよ」いたずらっぽく、そうつけ加えました。



## 店舗周辺には観光名所がいっぱい

「横浜西口店」からちょっと足を伸ばせば、いたるところに観光名所があります。中華街、みなとみらい、横浜ベイブリッジなど、世代を超えて楽しめるのが横浜の良さ。ゆったりと散策を楽しむなら、大栈橋に出入りする船を眺められる「山下公園」、四季折々の花が楽しめる「ベイブリッジや横浜港が眼前に広がる」港の見える丘公園、「横浜外国人墓地」など、すべて店舗から近くにあります。

塚本店長も、「横浜の観光を兼ねて、TV-CFだけでなくぜひ一度、実物の私の顔も見に来てください」と、にこやかに語ってくれました。

近未来都市「みなとみらい」  
横浜を代表するスポットとして新しい都市をめざす「みなとみらい」。日本一の超高層ビル(69階、高さ296m)ランドマークタワーや、世界一の大観覧車、コスモクロック21など、レジャー・ショッピングスポットとしても注目のエリア。

TV-CFだけでなく  
実物も見তেほしい

1999年  
10月4日

## 株式売出し&海外ロードショー 福田社長が精力的に各国を訪問

昨年10月、アイフルは一部上場に備え株式の流動性と財務体質を強化すべく、発行済株式200万株(国内100万株、海外100万株)の売出しを実施しています。

海外の投資家に販売する100万株については、福田社長が10月4日から約1週間の日程で、欧州(ドイツ/フランクフルト、イタリア/ミラノ、イギリス/ロンドン、エジンバラ)での海外ロードショーを実施しました。各国の機関投資家の反応は上々で、当社に対して「業界唯一の高成長」しかも「安定的・継続的な成長」を期待していることがひしひしと感じられました。結果として、海外売出し株数を大幅に上回る購入申込数を獲得しています。



2000年  
3月14日

## 企業評価システム“プリズム”で 収益・成長性が評価され業界トップに

日本経済新聞社と日経リサーチが共同開発した多角的企業評価システム「プリズム」の99年度「優れた会社ランキング」が、3月14日付の日経新聞紙上で発表されました。「社会性・柔軟性」「収益・成長力」「若さ」「開発・研究」の4つの因子で会社を評価、順位付けしたもので、不況下でも市場拡大が続く情報通信分野など、ハイテク企業が上位を占めました。「収益・成長力」を高く評価されたアイフルは、総合19位にランクされ、消費者金融業界ではアコムと同順位のトップとなりました。

2000年  
2月21日

## 額面普通株式1株を1.5株に 株式分割(無償交付)

2月21日、アイフルは、5月22日付での株式分割(1:1.5)を発表いたしました。

今回の分割により増加した株式数は、額面普通株式28,051,500株。今年3月31日最終の株主名簿及び実質株主名簿に記載された株主の所有株式数を、1株につき1.5株の割合をもって分割しています。

アイフルは、今後も継続的に、さまざまな形での株主還元を行ってまいります。

2000年  
3月29日

## 幸福銀行系列のハッピークレジット、 スカイから営業財産を譲受け

アイフルは3月29日、金融整理管財人管理下にある幸福銀行の系列消費者金融会社、ハッピークレジット株式会社および株式会社スカイから営業財産を譲受けることで合意しました。これにより、アイフルグループは消費者金融大手として、さらなる業容拡大、シェア拡大とともに経営基盤の強化をはかり、あらゆるお客様のニーズに幅広くお応えできる総合金融企業をめざします。なお、2社の営業財産はアイフルの100%子会社が譲受け、「ハッピークレジット株式会社」として、営業を行ってまいります。

2000年(平成12年)3月30日付  
日本経済新聞(朝刊)より



## ● アンケート結果 ●

(「アイフル株主通信 Vol.5」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。



### インターネット金融分野への取り組み状況は？



ここ数年のインターネットの急速な普及は、社会・産業の仕組みを変えてしまう可能性から、「第二の産業革命」であるとさえいわれています。アイフルはいち早く、このインターネットの重要性を認識し、消費者金融大手で最も早



く、1997年からホームページの運用を開始。画面で借入可能額が簡単に確認できる「お試し版」等で、お客様から好評を博しております。

2000年4月からは、新たにインターネット店舗「eきゃッシング」を立ち上げ、お客様の借入申込受付・与信審査からカード発行に至るまで、一度もご来店頂くことなく、すべてインターネット上で(契約書・カードは郵送)完結するシステムを構築しています。これにより、従来、当社の店舗にご来店頂けなかった新しい顧客層の獲得も可能になると考えております。



### 機関投資家向けのIR(インベスター・リレーションズ)活動の実施状況は？



アイフルは、個人・法人を問わず、投資家の皆様へのIR活動に積極的に取り組んでおり、機関投資家向けの活動としても、定期的にファンドマネージャーとの個別面談、グループミーティングを実施し、当社独自の戦略、優れた経営内容をご理解頂けるよう努めています。



また、当社の株主の2割近くが海外の機関投資家で

あることから、海外でのIRにも注力しています。今年1月には、社長の福田自ら渡米、5日間で米国内

の機関投資家16社のオフィスを訪問し、ファンドマネージャーと直接、意見交換を行ないました。ニューヨークでの投資家訪問の様子は、「社長みずから海外投資家を訪問するIRに熱心な企業」の例として、NHKの朝のニュース「おはよう日本」(2月13日放映)で取り上げられています。



## ● 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 3,263名  
 平均年齢 27.9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

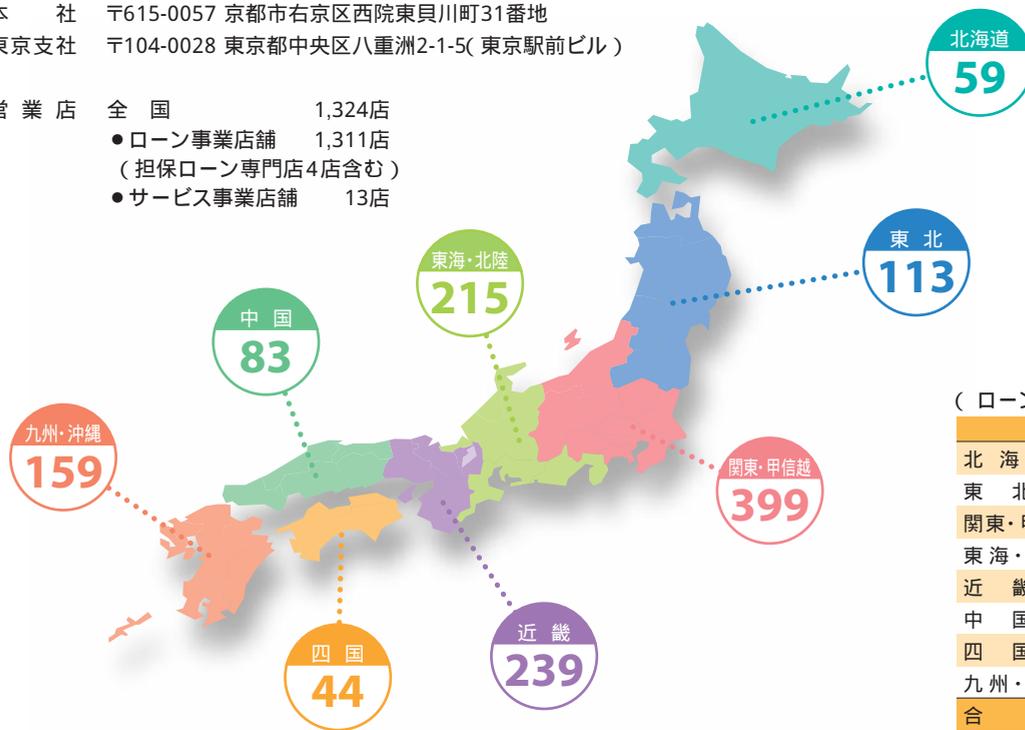
## ● 役員

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 1,324店  
 ●ローン事業店舗 1,311店  
 (担保ローン専門店4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	59
東北地区	113
関東・甲信越地区	399
東海・北陸地区	215
近畿地区	239
中国地区	83
四国地区	44
九州・沖縄地区	159
合 計	1,311

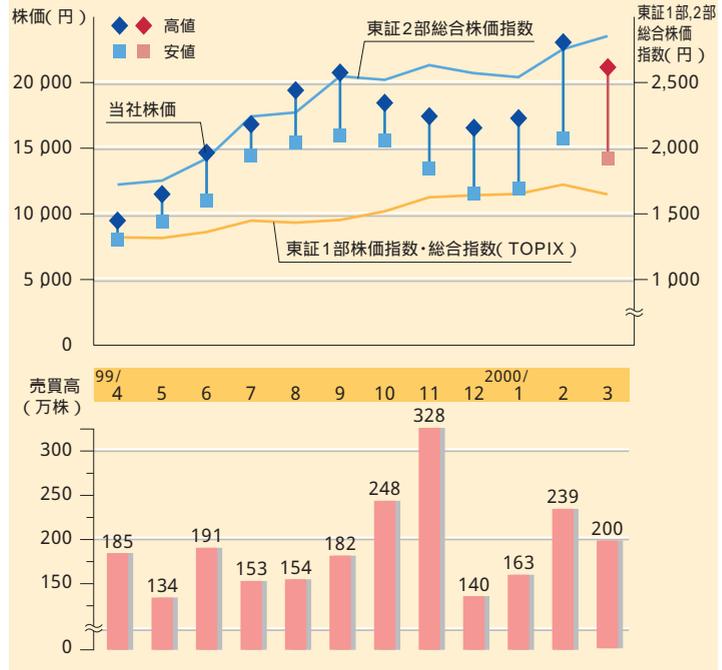
## ● 株主構成

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	4,959名

## ● 大株主

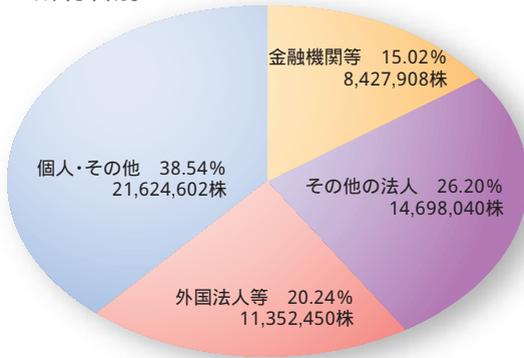
	持株数/千株	持株比率/%
福田吉孝	18,453	32.89%
(株)山勝	5,934	10.58%
(株)丸高	5,454	9.72%
エリオリス(株)	2,531	4.51%
福田安孝	1,614	2.88%
ポストンセーフデポジット・ピーエスディーティー・ トレーディー・クワイアンツ・オムニバ	933	1.66%
(株)日本債券信用銀行	888	1.58%
ステート・ストリート・バンク・アンド・ トラスト・カンパニー	770	1.37%
ザ・チェース・マンハッタン・バンク・ エヌエイ・ロンドン	712	1.27%
ザ・チェース・マンハッタン・バンク・エヌエイ・ ロンドン・エス・エル・オムニバス・アカウント	671	1.20%

## ● 株価および売買高の推移

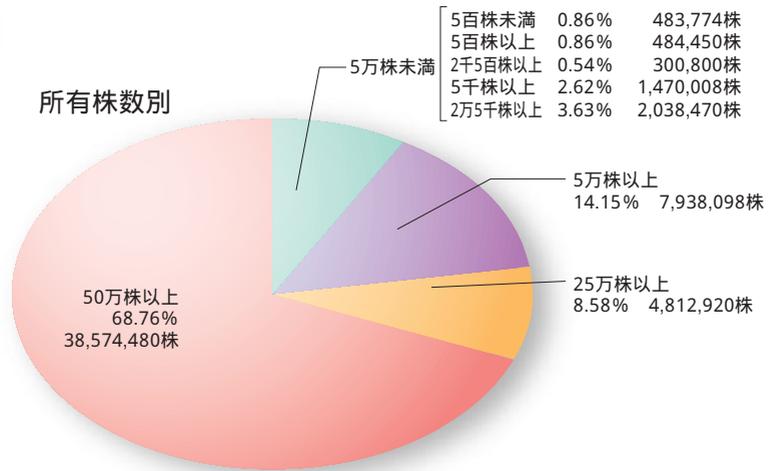


## ● 株式分布状況

### 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 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)