

第 22 期 事 業 報 告 書

アイフル  
株主  
通信

平成10年4月1日から平成11年3月31日まで

# アイフル 株主通信

Vol. 4 / June 1999

第 22 期 事 業 報 告 書

ごあいさつ	① ~ ②
特集 / アイフル・ナウ	③ ~ ⑥
金融新時代を拓く アイフルの新人事処遇制度	
より強いアイフルを創る アイフルの中期ビジョン	⑦ ~ ⑩
決算のご報告	⑪ ~ ⑬
アイフル 見どころ聞きどころ	⑭ ~ ⑮
プレスリリース	⑯
アンケート結果	⑰
会社概要 / 株式情報	⑱ ~ ⑳

積極性と安全性を両立させた経営姿勢で  
長期的な業績向上に努めます。



代表取締役社長

福田 名 孝

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22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、依然として混沌とした状況が続く一方で、一部銀行の国有化や公的資金の注入、追加経済対策等によって、長期にわたる景気後退にもようやく底打ち感が見られるようになってまいりました。しかしながら、不況の一因である「貸し渋り」については実質的な解消には至っておらず、また、景気の牽引役である「個人消費」についても、失業率の上昇や将来への不安から立ち直りの兆しが見えないことが、日本経済の本格的な回復の足枷となっております。

このような経済環境の中、消費者金融業界におきましては、大手による寡占化、外資によるM&A等、業界内の競争はますます激しさを増しておりますが、当社では、「引き続き「拡大とリストラ」を経営テーマに掲げ、経営基盤の強化に努めてまいりました。

主要部門であるローン事業において、「拡大」の面では、有人店舗36店、無人店舗166店を新たに開設し、当期末の店舗数は、有人店舗540店、無人店舗465店、担保ローン専門店舗4店の合計1009店となりました。「リストラ」の面では、人件費効率の追求を目的として、自動契約受付機の集中管理を開始、全国展開に先立ち「集中センター京都」「集中センター東京」を開設いたしました。一方、資金調達面では、調達手段の多様化を積極的に推進、ユーロ円建て普通社債95億円、国内普通社債710億円を発行するなど、機動的な財務活動をおこなっています。

以上の結果、当期の営業収益は204,957百万円(前期比14.2%増)、経常利益68,843百万円(前期比23.2%増)、当期純利益28,448百万円(前期比13.8%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。

金融新時代を拓く、



# アイフルの 新人事処遇制度



## 崩れゆく 日本型の人事システム

21世紀を目前にして、世界経済はいま、グローバル・スタンダード国際標準をルールとする、メガ・コンペティション(大競争)時代に突入し、歴史的な転換期に直面しています。米シティコープとトラベラーズ・グループの合併、タイムラー・クライスラーの誕生……。世界は着実に、大胆に、しかも超スピードで動いているといえるでしょう。わが国経済も、バブルの後遺症を引きずったまま世界競

争の潮流を受けて、厳しい状況下にあります。

そのような閉塞感を打破するため、ここ数年来、多くの企業は次々と人事制度改革に取り組み始めています。

すなわち、社員の仕事に対するモチベーションを高め、競争意識をもたせるために、仕事の成果を重視した成果主義的な経営スタイルの導入です。

ここに、戦後の高度成長を支えてきた「終身雇用制」「年功序列型賃金制度」といった旧来の日本型の人事システムが、姿を消そうとしているといえます。



## 不公平な平等から 平等な較差へ...

一般論として、これまでの日本型の経営システムでは、能力の高い人が低い人の仕事をカバーすることで、集団としての生産性を向上させる仕組みになっていました。しかしそれは、見た目には家族的な平等主義のようですが、じつは能力が高い人の処遇が正当におこなわれていないことから、きわめて「不公平な平等」制度で、そのため社員の意欲が衰退していったといえるでしょう。

右肩上がりの経済成長が終わりを告げたいま、そのことに気づいた多くの企業が、新しい経営スタイルや人事組織体系の導入に向けて動き始めたわけです。

この方法は、個人の生産性を向上させ、社内の有能な人材を責任あるポストにつけることで、能力差に応じて給与などの待遇に「平等な較差」を優先させようとするものです。

その背景には、株価収益率( PER )や株主資本利益率( ROE )を重視するグローバル・スタンダード経営が定着しつつある、という現実があります。また、そのような取り組みをおこなっていかなければ、メガ・コンペティション時代を生き残れないともいえます。

これまで日本では「会社は従業員のもの」または、株主、従業員、顧客、取引先など、さまざまなステーク・ホルダー(利害関係人)の利害をうまく調整する「会社はみんなのもの」論が幅をきかせていました。しかし、会社のオーナーはいうまでもなく株主であり、会社の目的は株主利益の極大化です。

このことが経済のグローバル化、大競争時代を迎えて、日本で再認識されたことが契機となって、人事制度のあり方が見直されてきているのです。



## 人事処遇制度でも先進性を 発揮してきたアイフル

今年4月、13年振りに男女雇用機会均等法が改正・施行されました。今回の法改正は「男女の別を問わず、能力に応じた雇用機会が与えられるようにする」との趣旨のものですが、アイフルは、すでに以前から性別も年功序列も関係ない、能力主義に基づく人事処遇制度を採用していました。実は、この能力主義に基づく人事処遇制度こそが、アグレッシブで強い成長志向を持つ特徴的な企業風土を醸成し、アイフルのダイナミックな急成長を支えてきた原動力となってきたのです。

最近では、不況による業績低迷等の影響からか、数多くの企業がいわゆる「リストラ」の切り札として、能力重視の人事処遇制度を導入しています。これらは、すでにアイフルが以前から導入していた「能力主義」に相当するものです。

しかしながら、この「能力主義」には、一般に「潜在能力」も含めて評価の対象となるため、「持てる能力を最大限発揮している者」と「能力はあるが、それを十分に発揮していない者」との間で不公平が生じる、といった問題がありました。

そうした中、平成10年4月、アイフルは更に時代に先駆け、「成果・実績主義」に基づく新人事処遇制度を導入しました。この新人事処遇制度は、従来の「能力主義」から更に一歩先へ発想を進め、実際にカタチになって現れた成果・実績のみを評価の対象とする、極めて画期的なものです。

# 働きがいと組織の活性化、アイフルの新人事処遇制度



## 「新人事処遇制度」導入の目的

アイフルが新人事処遇制度の導入に踏み切ったのは、来るべき時代を見据えたことによるものです。消費者金融のマーケットは、まだまだ拡大途上にあるものの、今後、大手を中心に競合の激化も予想されています。また、あらゆる業態がそうであったように、やがてマーケットの安定成長期が訪れるのは明らかでしょう。

アイフルが「勝ち組」企業として生き残っていくためには、そうした将来の環境変化に万全の対応をし、高い成長を実現させることが必要不可欠です。

そのためには、会社の業績が急成長している今こそ、思い切った人事処遇制度の改革に着手し、アグレッシブで強い成長志向を持つ企業風土を、今後とも更に進化・発

展させていくべきであると考えたのです。



## 「成果・実績主義」の徹底

新人事処遇制度では、これまでの人事システムで培ったノウハウを基にしながら、新たに考課項目を定量化し、成果・実績を客観的かつ公平な判断によって評価を構築するシステムを構築しています。

例えば、一切の年功序列的要素が廃止されました。成果・実績をあげた者は相当なスピード昇進も可能で、例えば、最短2年で店長に登用されるケースもあります。反面、一定の評価期間内に実績を残せない場合は、降格の対象にもなります。また、学歴偏重の弊害を排除し、中途採用者の処遇についても外部の優秀な人材に登用できるよう、方策を講じています。

## 新人事処遇制度の特長

### 1. 「能力主義」から「成果・実績主義」

だれでも一定の習熟・経験を積むことによって能力アップが図れるとの前提条件、および能力といった潜在的な要素を評価の対象から排除し、個人の職務内容・行動実績などの顕在化したものだけを評価の対象とする。

### 2. 賃金の適正配分

年齢・勤続年数による定期昇給を全面的に廃止し、定期考課(年一回)の評価に応じて従来の賃上げ原資を適正に配分する。結果として評価の高い人は従来より高い給与アップとなり、評価の低い人は据置き、もしくは給与ダウン

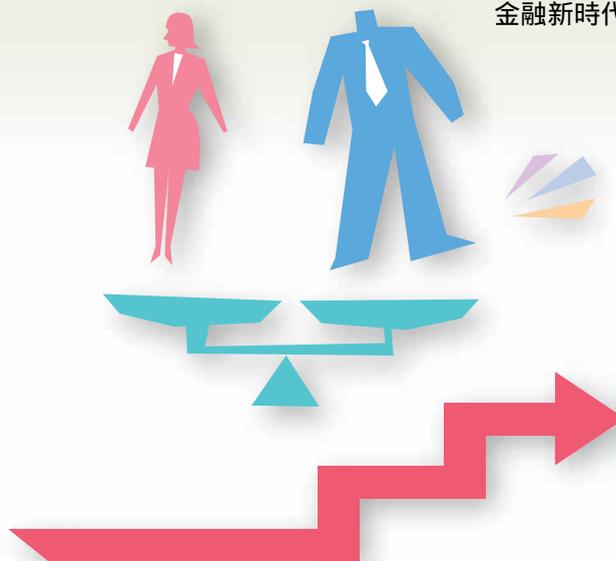
となる。また、低い評価を繰り返した場合は降格(降級)もある。

### 3. 賞与・年収較差の拡大と適正化

賞与の固定(保証)部分を現行より薄くし、変動(業績・個人評価連動)部分を厚くすることによって、年収較差が大きくなるように賞与支給基準を変更。

### 4. 「評価制度」の改訂

これまでの絶対評価から、個人の成果・実績、貢献度合いに応じグループ単位(職種・職位)で順位付けを行う、相対基準評価へ変更。



### 報酬較差の拡大

新人事処遇制度では、このような「成果・実績」を目に見えるカタチで明確に反映した評価を導入したことで、当然のことながら報酬較差も大きく拡大しています。例えば、賞与支給額では同一職位・同一等級の場合でも、2倍もの較差がつく場合があります。また、それに伴い、年収較差も大幅に拡大しています。

また、成果が直接数字で表れる営業部門だけでなく、スタッフ部門についても成果・実績主義が徹底されています。従来は、スタッフ部門に所属する社員については、業績による評価較差があまり生じませんでした。これらによって、アイフルでは、全社的に、目に見える具体的な成果・実績をあげた者が、その成果・実績に応じて、明確なカタチで報われるようになったのです。

### 組織の活性化と働きがいの向上

このように、新人事処遇制度の導入によって、アイフルでは今まで以上に、成果・実績に基づく、納得性の高い評価が実施され、その評価に応じた賃金の適正配分、適正な処遇(昇進・昇格)が行われることになりました。これによって、組織の活性化と、個々の社員の更なる働きがいの向上が実現されることになります。

日進月歩の社会の情報化、グローバル化の流れの中で、熾烈な企業競争に勝ち残っていくためには、個々の社員のモチベーションを最大限に高め、健全な競争意識を持たせて組織の活性化を図ることが必要不可欠です。

アイフルは、新人事処遇制度のもと、旺盛な成長志向を持つ企業風土を更に維持・発展させ、より高いステージを目指してまいります。

より強いアイフルを創る

# アイフルの中期ビジョン

アイフルは、消費者金融業界における  
トップグループの地位を不動のものにするため、  
この度、1999年4月から2002年3月までの3カ年を対象にした  
「第7次中期経営計画」を策定しました。

## 第7次中期経営計画基本テーマ

いつでも、どこでも、だれにでも、すべてのニーズにお応えしながら  
「ローン・アドバイザー」として、お客さま一人ひとりの「メイン・ノンバンク」を目指す。

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。

3年後のアイフル像を明確にする、  
スリー ビート

### 3 BEAT

#### 商品開発

● **商品開発**

無担保・不動産担保・商工ローン  
を軸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

● **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。

#### 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。

# より強いアイフルを創る中期ビジョン

(2002年3月期を目処に)

総貸付金  
残高 **1兆3,000** 億円

- 無担保ローンは無理のない成長レベルで、年間残高成長率10%以上を維持する。
- 不動産担保ローンは、残高成長の原動力と位置づけ、年間残高成長率30%の高成長を目指す。
- 商工ローンは、無担保ローン自営顧客26万人という潜在顧客を融資対象の中心として、将来へ向けて高成長を図っていく。

店舗数 **1,500** 店

- お客様の利便性の更なる向上、およびシェア拡大のため、1,500店舗体制の完成を目指す。

経常利益 **1,000** 億円

- 「規模拡大」と「効率経営」によって経常利益を「1,000億円」に。

残高経費率 **12** %

- 期末総残高に対する「金融費用」と「事業税」を除いた残高経費率を、現在の「14%」から、2002年3月末時点で、「12%」に。

シェア **14** %

- 現在の、消費者金融市場におけるマーケットシェアを現在の「10%」から「14%」に。

# 消費者金融市場予測

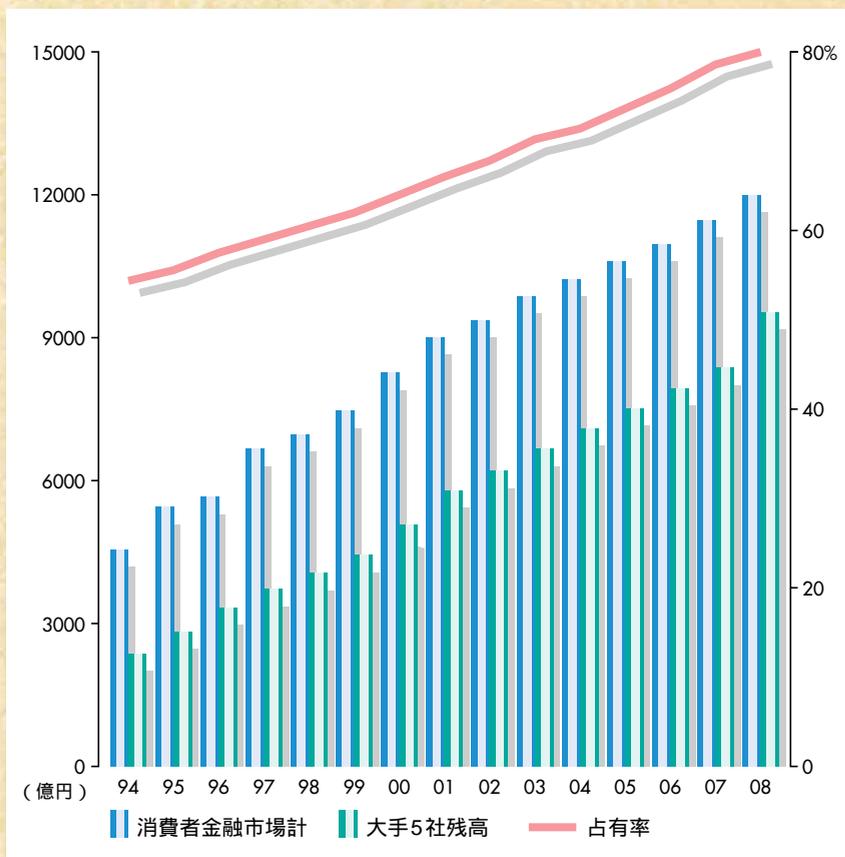
アイフルでは中期ビジョンを策定する前提として、  
「消費者金融マーケット予測」を重視し、その動向を分析しています。

## 予測方法

1. 年齢別の人口構成の推移を予測（人口統計より）
2. 年齢別の利用率の推移を予測（大手5社利用率の推移より）
3. 年齢別の利用単価の推移を予測（大手5社利用単価の推移より）



1～3を各年代別の「人口構成」を基に、  
「利用率」×「利用単価」より、  
マーケット全体の残高推移を予測しました。



消費者金融(専門)市場は、2005～2007年頃までは、平均6～7%の比較的高い成長率を続け、その後、徐々に安定成長期へと移行していきとされています。

また、残高規模は10兆円、大手の市場占有率が70%を超えると予測されています。

# 決算のご報告

## 当期の営業の概況

ローン事業部門では、まず、無担保ローンについては、現在の景気状況を勘案して引き続き慎重姿勢で臨み、優良顧客への融資を中心としております。不動産担保ローンについては、小口化と過去の与信ノウハウの蓄積によって最も安全性が高く、また収益性も大きいことから、現在の融資における中心的商品として展開してまいりました。商工ローンにつきましては、販売後間もないことから与信ノウハウの蓄積期間として位置づけ、また、景気の影響を受けやすい商工業者を対象としていることもあり、慎重与信を徹底してまいりました。なお、増加を続ける個人破産と失業率上昇の中、与信精度の向上と貸倒の抑制を目的として、12月に「第6次スコアリングシステム」を稼働しております。

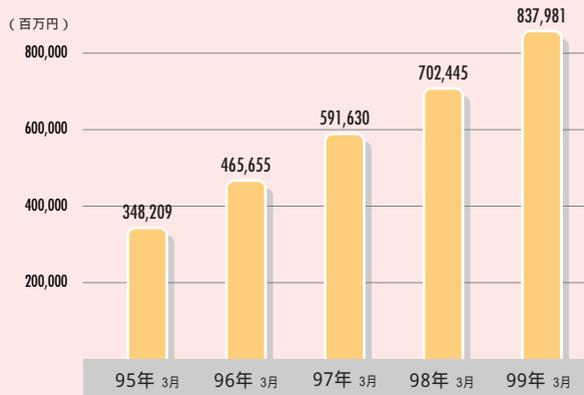
この結果、当期末の営業貸付金残高は837,981百万円(前期比19.3%増)となり、そのうち無担保ローン残高は690,704百万円(前期比14.4%増)、有担保ローン残高は137,755百万円(前期比44.8%増)、商工ローン残高は9,522百万円(前期比160.5%増)となりました。

一方、サービス事業部門では、台湾家庭小皿料理店『阿里山』を中心に1,749百万円(前期比0.2%減)、不動産事業部門では1,030百万円(前期比34.5%減)の売上を計上いたしました。

以上の結果、当期の営業収益は204,957百万円(前期比14.2%増)となり、利益につきましては経常利益が68,843百万円(前期比23.2%増)、当期利益が28,448百万円(前期比13.8%増)となりました。

## データ

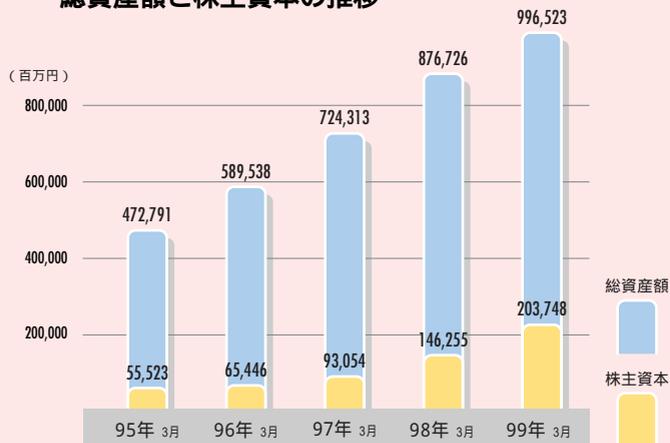
## 営業貸付金残高の推移



## 経常利益の推移



## 総資産額と株主資本の推移



## 当期利益の推移



(注)

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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。

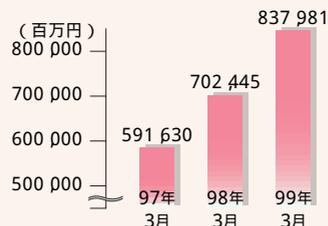
## 貸借対照表

企業規模が  
一段と  
拡大しています

## 営業貸付金

19.3%増加

当社の収益の母体である営業貸付金は、前年同期比19.3%増加という高い成長水準で推移しております。



## ROE / 株主資本利益率

当期 16.3%

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

【資産の部】	当期 (99年3月31日現在)	前期 (98年3月31日現在)
<b>流動資産</b>	898,800	781,577
現金預金	72,218	80,115
営業貸付金	837,981	702,445
有価証券	500	-
販売用不動産	2,997	3,544
仕掛不動産	132	687
貯蔵品	13	30
前払費用	5,567	5,625
未収収益	6,728	5,581
短期貸付金	221	209
信託受益権	1,000	5,000
自己株式	0	-
その他	500	452
貸倒引当金	29,061	22,115
<b>固定資産</b>	97,426	95,148
<b>有形固定資産</b>	66,723	65,577
建物	15,313	15,535
構築物	2,217	1,586
機械装置	110	129
器具備品	5,873	5,948
土地	43,097	42,287
建設仮勘定	109	90
<b>無形固定資産</b>	581	573
電話加入権	577	569
その他	4	4
<b>投資等</b>	30,121	28,996
投資有価証券	6,575	3,476
子会社株式	71	71
出資金	548	3,911
長期貸付金	9,153	6,199
破産・更生債権等	16,611	18,218
長期前払費用	5,071	5,830
敷金及び保証金	8,038	7,476
その他	3,000	3,026
貸倒引当金	18,948	19,213
<b>繰延資産</b>	296	-
社債発行費	296	-
<b>資産合計</b>	996,523	876,726

単位 / 百万円

【負債の部】	当期	前期
	(99年3月31日現在)	(98年3月31日現在)
<b>流動負債</b>	345,716	398,646
支払手形	2,228	3,493
短期借入金	28,900	68,000
一年以内返済予定長期借入金	258,663	270,189
コマーシャルペーパー	30,000	30,000
未払金	3,185	2,931
未払法人税等	19,476	17,160
未払事業税等	-	4,001
未払費用	1,121	674
賞与引当金	1,585	1,757
その他	557	437
<b>固定負債</b>	447,057	331,825
社債	80,500	-
長期借入金	365,111	330,314
退職給与引当金	168	210
役員退職慰労金引当金	891	850
その他	386	449
<b>負債合計</b>	792,774	730,471

【資本の部】		
<b>資本金</b>	39,752	23,208
<b>法定準備金</b>	42,548	25,604
資本準備金	41,912	25,372
利益準備金	635	231
<b>剰余金</b>	121,448	97,442
別途積立金	91,622	71,622
当期末処分利益	29,826	25,820
[うち当期純利益]	[28,448]	[25,003]
<b>資本合計</b>	203,748	146,255

<b>負債・資本合計</b>	996,523	876,726
----------------	---------	---------

## 社債

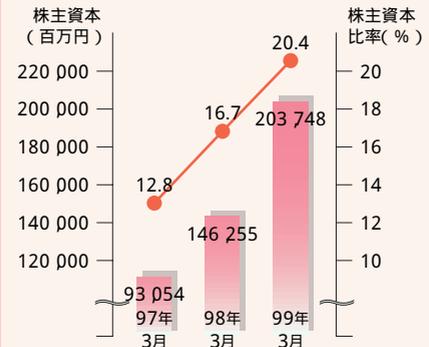
805億円

資金調達手段の多様化を積極的に推進し、5回にわたり社債発行を実施いたしました。

## 株主資本比率

20.4%

海外公募増資における資本金の増加と好業績などによって、株主資本比率は堅調に推移しております。



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

# Statements of Income

単位 / 百万円

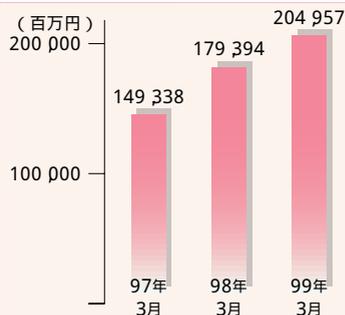
## 損益計算書

厳しい環境の中  
順調に業績を  
伸ばしました

### 営業収益

14.2%増加

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  
大幅な伸びを示しております。



	当期 ( 98年4月1日から 99年3月31日まで )	前期 ( 97年4月1日から 98年3月31日まで )
<b>営業収益</b>	204,957	179,394
営業貸付金利息	196,525	171,478
その他の金融収益	435	159
その他の営業収益	7,995	7,756
<b>営業費用</b>	133,059	121,458
金融費用	20,140	19,623
その他の金融費用	2,305	1,007
その他の営業費用	110,613	100,828
<b>営業利益</b>	71,897	57,936
<b>営業外収益</b>	579	786
貸付金利息	98	19
受取配当金	35	31
保険配当金	181	427
匿名組合出資益	84	66
雑収入	179	240
<b>営業外費用</b>	3,632	2,827
貸倒引当金繰入額	572	798
投資有価証券評価損	334	656
販売用不動産評価損	561	263
新株発行費	1,863	993
社債発行費償却	182	-
雑損失	118	116
<b>経常利益</b>	68,843	55,894
<b>特別利益</b>	196	122
貸倒引当金戻入額	196	122
<b>特別損失</b>	4,280	529
固定資産除却損	248	123
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	-
過年度事業税	-	159
リース解約損	-	246
<b>税引前当期純利益</b>	64,759	55,488
<b>法人税・住民税・事業税</b>	36,311	30,484
<b>当期純利益</b>	28,448	25,003
<b>前期繰越利益</b>	2,920	816
<b>中間配当額</b>	1,402	-
<b>中間配当に伴う利益準備金積立額</b>	140	-
<b>当期末処分利益</b>	29,826	25,820

当期より、財務諸表等規則の改正にともない、従来営業費用に計上しておりました  
事業税(7.061百万円)は、法人税・住民税・事業税に計上しております。

単位 / 百万円

	当期 (99年6月29日現在)	前期 (98年6月26日現在)
当期末処分利益	29,826	25,820
利益処分額	26,426	22,899
利益準備金	148	263
利益配当金	1,402	2,565
役員賞与金	75	70
[うち監査役分]	(1)	(1)
別途積立金	24,800	20,000
次期繰越利益	3,399	2,920

日付は株主総会承認日(または予定日)です。

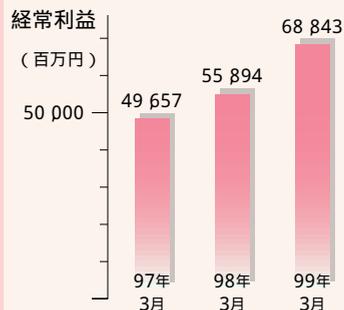
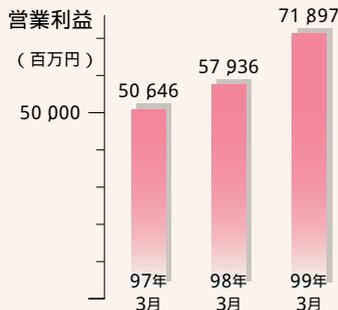
## Appropriation of retained earnings

### 利益処分

安定的・継続的な  
配当を目指し、  
努力してまいります。

### 営業利益・経常利益

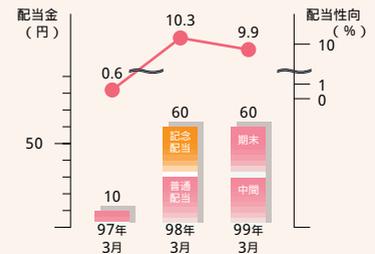
当期は、海外市場での新株発行費および社債発行費の計上に加え、貸倒引当金を積み増しましたが、経常利益はこれを吸収して高い伸びを示しております。



### 配当性向

9.9%

前期の株式公開記念配当を全額普通配当にするとともに、中間配当と合わせて年60円の配当とさせていただきます。



北は稚内から南は石垣島まで、全国津々浦々に広がるアイフルの店舗網。現在、有人・無人店舗を合わせて1,009店。多彩な商品力を背景に、その地域に溶け込んだ特色ある営業活動をおこなっています。

今回ご紹介するのは、日本最南端にある「石垣店」です。



● Ishigaki Island

## 最南端の支店。地域から支持される金融機関として。

### オープン1年、早くも地域で信頼

沖縄本島から南西へ約450km。日本最南端の海上に浮かぶ、石垣島。

石垣島とその周囲にある島々を八重山諸島といい、北緯24度線上にあって台湾北部よりも南に位置しています。

ちなみに、八重山とは、石垣島、竹富島、黒島、小浜島、新城島、西表島、鳩間島、波照間島の8つの島から成っていることから付いた呼び名です。

人口約4万。島全体が石垣市ですが、市役所のある市街地が石垣タウンといわれるところで、アイフル「石垣店」はその中心地にあります。

平成10年4月オープン。沖縄本島の安里店から転任してきた岩淵光志店長と2名の女性スタッフが、地域に溶け込んでいます。

### 高まる地域での存在意義

石垣市における一般の金融機関は、沖縄銀行と琉球銀行そして海邦銀行の3行のみで、きめ細かな顧客ニーズの対応に手が回らないのが現状です。また、銀行の場合、CD・ATMの利用時間も限られており「不便を感じておられる方が多い」(岩淵店長)そうです。その点、アイフルのATMは8時から23時までと優位性を発揮しています。

また、お客様の資金需要に素早く応えられることもアイフ

ルの強みです。沖縄本島のバブル崩壊の余波を受けて、ここ石垣市でも金融機関の貸し渋りが強まっていますが、その中で、総合金融企業としてのアイフルの存在意義が急速に高まっています。

### 多彩な商品、人気の商工ローン

石垣店のお客さまは、建設業や飲食業など自営の方が多数を占めています。したがって、銀行の貸し渋りの影響もあって商工ローンや不動産担保ローンが主力になっています。それがまた、無担保の個人ローンだけでなく、多彩な商品群を誇るアイフルの強みになっているといえます。石垣店の今後について岩淵店長は、次のような抱負を語ります。

「石垣新空港を始めとした地域振興により、石垣島がリゾート地として発展していけば、雇用が増大するなど若者のUターンが期待できます。そのため、より一層地域密着を図っていくとともに、いかに若者に認知してもらえるか、といったことを前面に考えながら石垣店を活性化していきたいと考えています」

岩淵店長と女性スタッフ





## 「見る・食べる・遊ぶ」が豊富なリゾート地。

### トライアスロンでPR効果

世界地図で見ると、八重山の島々はマイアミやハワイのホノルルなどと同じ緯度で、石垣島はリゾート地として人気のスポットです。年間の平均気温は24℃、冬でも平均18.3℃。沖縄本島とくらべても年間平均で1度、冬場は平均1.5度も暖かく、石垣島の初夏は4月、盛夏が10月初旬まで続き、マリンスポーツで賑わいます。

また、さる4月11日、2000年のシドニー五輪の出場権をかけた、トライアスロン「ワールドカップ石垣島大会」が開催されましたが、そのスタートとゴール地点となったのが石垣店の目の前の漁港。大勢の見物客が訪れ石垣店のPRには、効果が絶大でした。



美しい石垣島をステージに繰り上げられた世界のトライアスリートたちの闘い。

### 豊かな景観と石垣ならではの美味

まぶしいほどに明るいエメラルドグリーンに囲まれて、石垣島では古い歴史のたたずまいが顔を覗かせています。王朝時代の土族屋敷で国の重要文化財である「宮良殿内（みやらどうんち）」を始め、沖縄最古の建築「権現堂（ごんげんどう）」など、石垣店の周辺には、見るべきものが数多くあります。

名所とともに、石垣島ならではのグルメも見逃せません。

岩淵店長のおすすめは「和牛の最高級クラスといわれる石垣牛のステーキと、素朴な味わいが身上の手打ち八重山そば」です。ぜひ、ご賞味なさってください。



八重山そば  
麺は細身。ダシは昆布とカツオ節がベース。淡泊な中にもコクのにじむのが特徴。



国の重要文化財  
宮良殿内

# P R E S S R E L E A S E

## 当期のプレスリリース

1998年12月8日

### 初の個人向け「無担保普通社債」 大好評で完売

98年12月と99年1月の2回にわたって、個人向けの「無担保普通社債」総額600億円を発行しました。アイフルは、従来も機関投資家を対象に社債を発行してまいりましたが、今回は、初めて個人投資家を対象とし、規模も各回300億円と大規模なものでした。募集期間2週間のうち最初の1週間で完売となり、申し込み倍率も約2倍となるほどの大好評を博しています。

1999年3月16日

### 自動契約受付機「集中センター」を開設

多様化する商品・サービスに、きめ細かく対応できる店舗ネットワークの構築と、人件費効率のアップを図るため、自動契約機「お自動さん」の集中管理を行う「集中センター」の運用を開始いたしました。すでに「集中センター京都」「集中センター東京」が稼働しており、99年上期中には全国16センター体制を確立いたします。

1999年3月23日

### 「バックアップ・サービサー」 契約締結

アイフルでは、新規参入事業として「バックアップ・サービサー」の契約をデロイト トーマツ コンサルティング株式会社と締結しました。当事業は、アイフルが消費者金融で培ってきたネットワーク、システムならびに債権管理ノウハウを活用し、資産担保証券(ABS)の発行会社が破綻した際、それに代わって、債権の管理・回収を実施するものです。アイフルは今後も自らの強みを発揮できる、他の金融周辺分野にも注力していきます。

1998年2月22日

### 『プリズム』がアイフルに高い評価

日本経済新聞社は、日経リサーチと共同で開発した多角的企業評価システム『プリズム』による98年度の「優れた会社」ランキングを発表しました。それによればアイフルは、総合第29位(調査対象約1,800社)にランクされています。また、各評価項目毎のランキングでも、例えば「収益力」では、1,800社中3位にランクされており、極めて高い評価を得ています。

# アンケート

## アンケート結果（「アイフル株主通信Vol.3」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。

✉ 「コンピュータ2000年問題とアイフルの対応」は、タイムリーな情報提供であったと思いますが、その後の取組みはいかがでしょうか。

♥ アイフルでは、前回ご報告したコンピュータシステムでの対応に加え、想定されるあらゆる事態へ万全を期すため、「2000年問題対応プロジェクト」を設置し、各部の対応事項、進捗状況の確認・調整を実施しています。  
これによって、コンピュータシステムのみならず、エレ

ベータや空調・セキュリティシステムを始めとする、さまざまなマイクロチップ搭載の機器に至るまで、2000年問題への対応の総仕上げを行っているところです。



✉ いわゆるノンバンク社債法が成立しましたが、アイフルにおけるメリットは？

♥ 「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）は、さる4月11日の参院本会議において可決、成立しています。これまでノンバンクは、出資法などの規制によってCP、社債発行で調達した資金を貸付に充当することができませんでした。この法律の施行によって、これら

の資金の用途制限が撤廃されることとなります。アイフルにとっても、より機動的な直接金融の利用により、資金調達コストを低減させ、収益力をさらに高めることができるなど、大きなメリットがもたらされることとなります。

## Corporate Data

# 会社概要

(平成11年3月31日現在)

### 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 3,141名  
 平均年齢 27.4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

取締役会長	渡邊敬之	取締役	羽島伸太郎
代表取締役社長	福田吉孝	取締役	河本 颯
代表取締役専務	川北太一	取締役	曾我部義矩
専務取締役	矢野 進	取締役	宗竹政美
専務取締役	野田隆司	取締役	柳橋康男
常務取締役	片岡祐治	常勤監査役	長井靖典
常務取締役	小林貞敏	常勤監査役	虫明忠雄
取締役	福田安孝	監査役	大島隆夫
取締役	西村吉正	監査役	田中照敏
取締役	今田弘治		

### 主な事業所

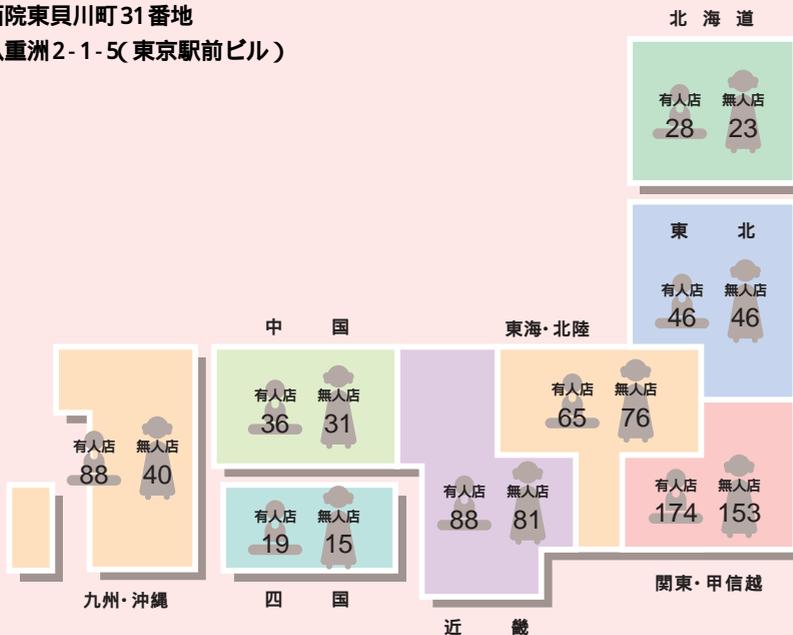
本社 〒615-0057 京都市右京区西院東貝川町31番地  
 東京支社 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-1-5(東京駅前ビル)

営業店 全国 1,025店  
 ・ローン事業店舗 1,009店  
 (担保ローン専門店4店含む)  
 ・サービス事業店舗 16店

(ローン事業店舗)

	総店舗数	有人店	お自動さん 無人店
北海道地区	51	28	23
東北地区	92	46	46
関東・甲信越地区	327	174	153
東海・北陸地区	141	65	76
近畿地区	169	88	81
中国地区	67	36	31
四国地区	34	19	15
九州・沖縄地区	128	88	40
合 計	1009	544	465

(東京、愛知、大阪、福岡はハートプラザを含みます)



# 株式情報

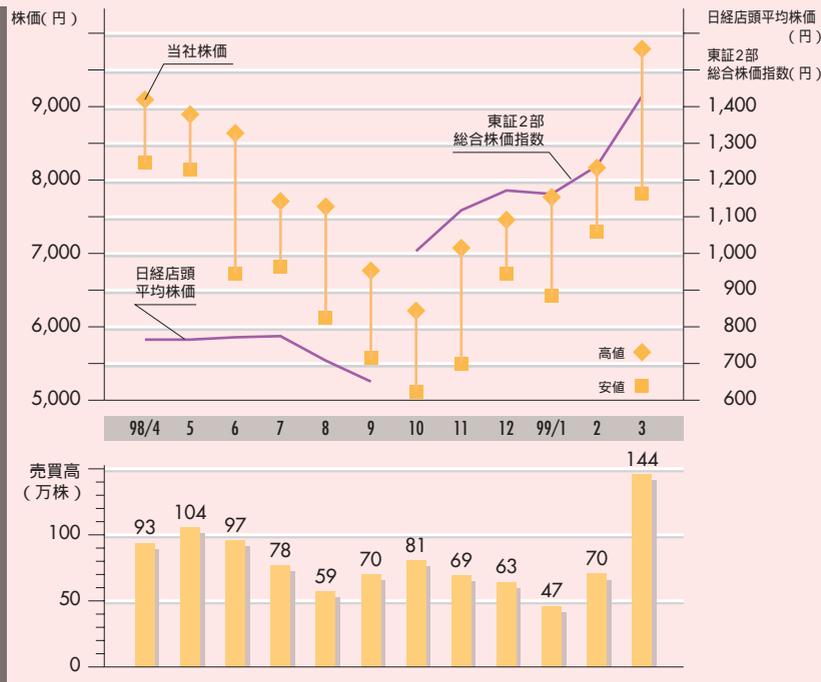
(平成11年3月31日現在)

発行する株式の総数 150,000,000株  
 発行済株式の総数 46,752,500株  
 株主数 3,266名

## 大株主

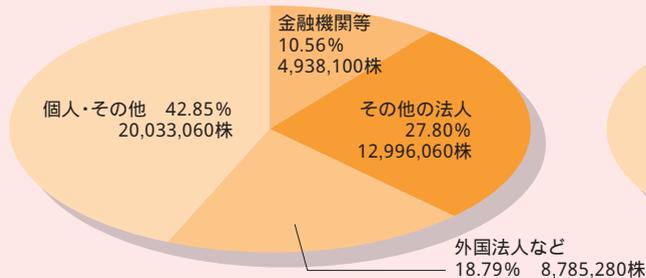
株主名	持株数/千株	持株比率/%
福田吉孝	16,294	34.85%
(株)山勝	4,945	10.58%
(株)丸高	4,545	9.72%
エリオリス(株)	2,109	4.51%
福田安孝	1,845	3.95%
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	958	2.05%
ポストセ・フデボスイット・ビーエスディー・ティー・クワイアーツ・コムバ	896	1.92%
(株)日本債券信用銀行	740	1.58%
ビーピーエイチ・バトナム・グローバル・グロウス・ファンド	540	1.16%
野村證券(株)	503	1.08%

## 株価および売買高の推移

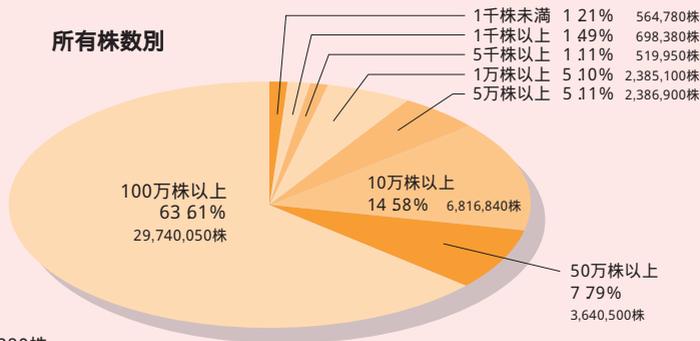


## 株式分布状況

### 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 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社 2. 同事務取扱場所 大阪市中央区北浜四丁目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	100株(8月2日より 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。

郵便物送付および電話照会先  
〒183 8701 東京都府中市日鋼町 1番10  
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



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)

証券コード 8515