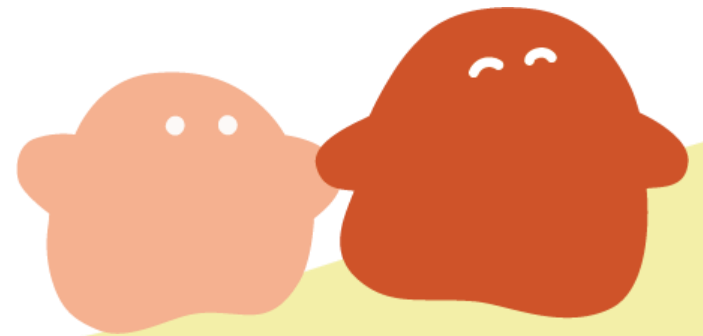
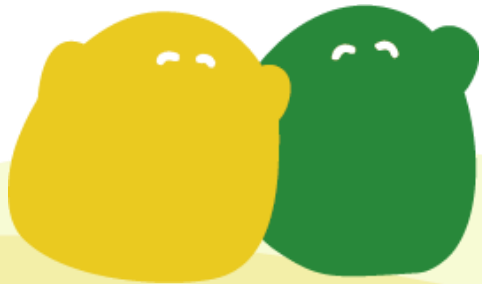


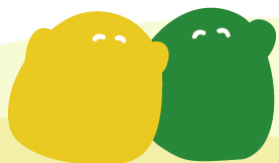


インベスターズガイド 2025年



Contents

03	1. アイフルグループについて	16	3. 信用保証事業
04	AGの基本情報	17	フロー・基本情報・強み
05	AGの事業ポートフォリオ	18	業績推移
06	AGの変化「デジタル技術の活用」	19	ROAイメージ
07	AGの変化「増収増益へ」	20	4. クレジット・ペイメント事業
08	AGの業績推移	21	信用購入あっせん事業「基本情報」
09	2. ローン事業	22	信用購入あっせん事業「業績推移」
10	フロー・基本情報・強み	23	クレジット・プリペイド事業「基本情報」
11	個人向け無担保ローン市場	24	キャッシュレス市場
12	業績推移	25	5. Appendix
13	個人向け無担保ローン	26	貸機業界沿革
14	ROAイメージ	27	無担保ローンの利益が出るまでの期間
15	利息返還	28	その他情報





① アイフルグループについて

アイフルグループ基本情報

- 日本で唯一の独立系（非銀行傘下）の消費者金融会社で、プライム市場に上場するアイフルを中核に据えるグループ
- グループ全体で幅広い金融サービスを提供し、IT企業を目指すと共に更なる事業多角化を推進

設立日：	1967年
資本金：	940億円
代表者名：	福田 光秀 （2020年に就任）
連結実績：	営業債権残高 1.3兆円
	営業収益 1,890億円
	営業利益 253億円

特徴：	日本で唯一の独立系の消費者金融会社で 唯一のプライム市場上場会社	
社員数：	アイフル	1,265名
	連結	2,738名
	（非連結等を含む）	5,003名

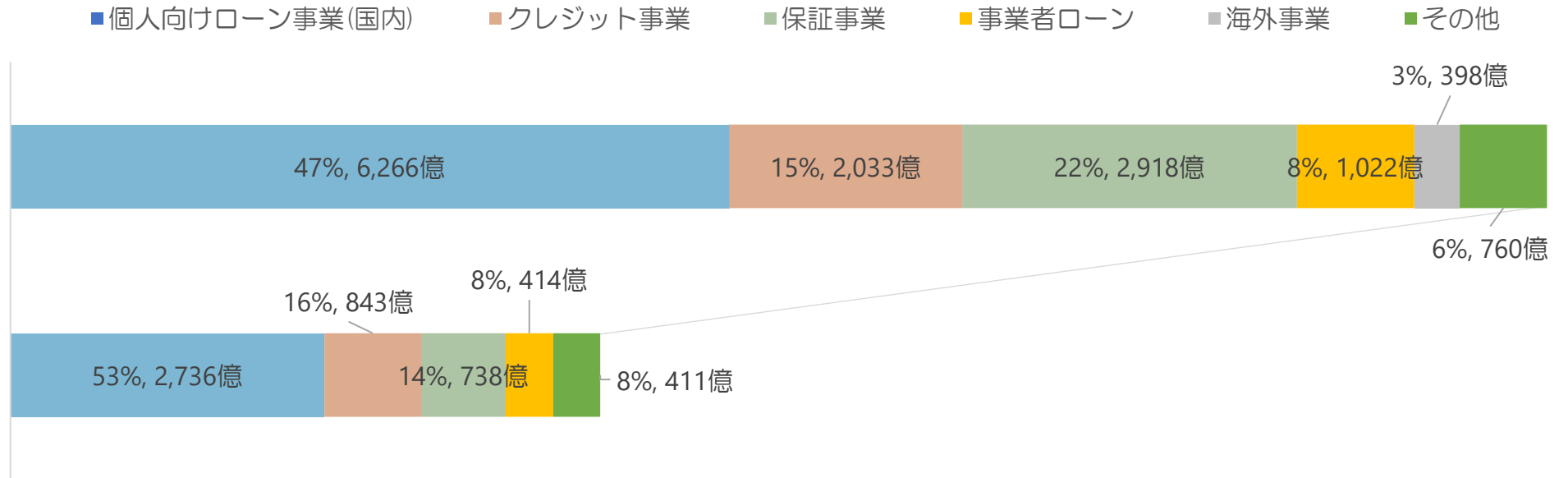
（2025/3末時点）

アイフルグループの事業ポートフォリオ

- 10年で事業多角化を推進し、営業アセットも拡大

2025/3期
連結営業債権残高
13,397億

2015/3期
5,142億



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

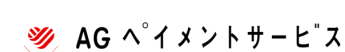
個人向けローン・保証



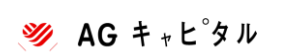
クレジット・電子マネー



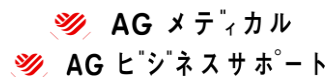
個品・後払い決済



ベンチャーキャピタル



事業者ローン



サービサー



保険事業



海外事業



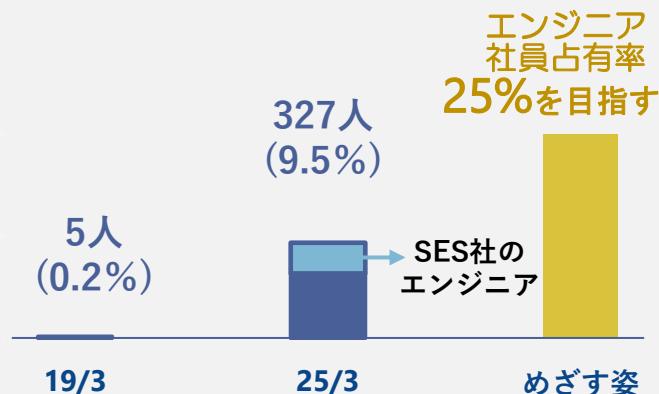
アイフルグループの変化「デジタル技術を活用した金融グループ」

- 「環境変化に応じた組織・制度の変革とデジタル技術を活用した金融グループとしての成長」を目指す

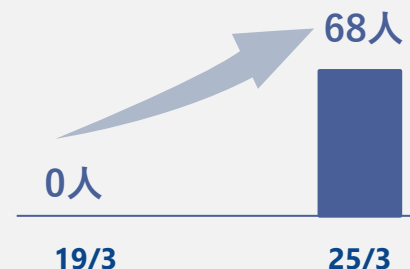
人材の確保

- デジタル
- データ
- デザイン

国内外で新卒やキャリア採用、
M&A、社内人材の育成等



データサイエンティスト データアナリスト



デザイン



■ 申込フォームの改善

ストレスを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）

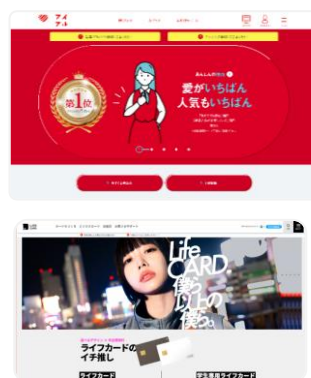


■ アプリ・HPの改修

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。アプリ改修を内製化し、評価も向上

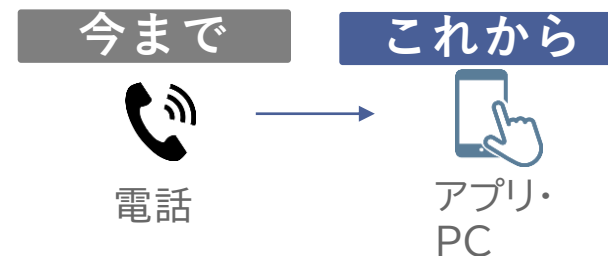
2025年3月
iOS 4.6
Android 4.7

2020年3月
iOS 2.6
Android 3.7



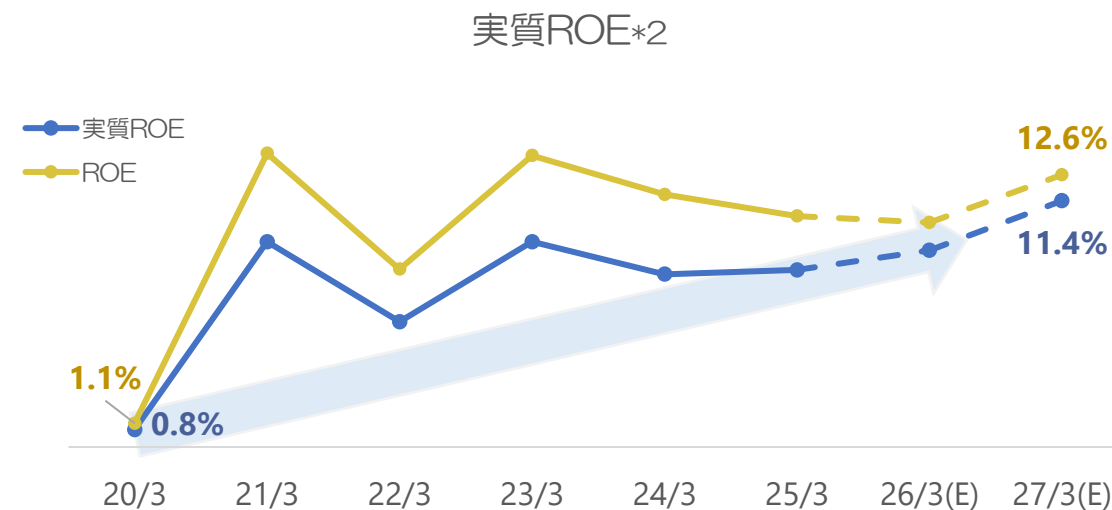
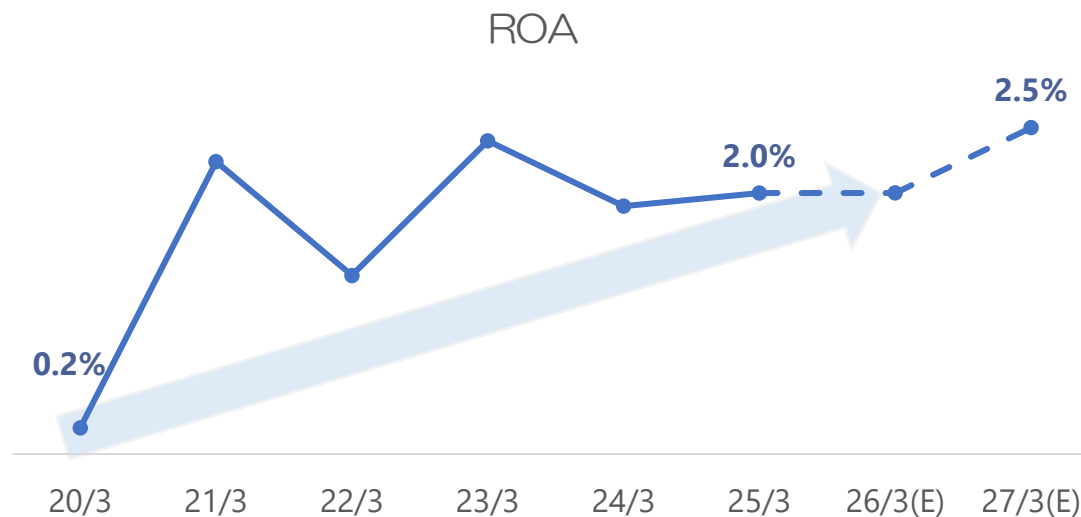
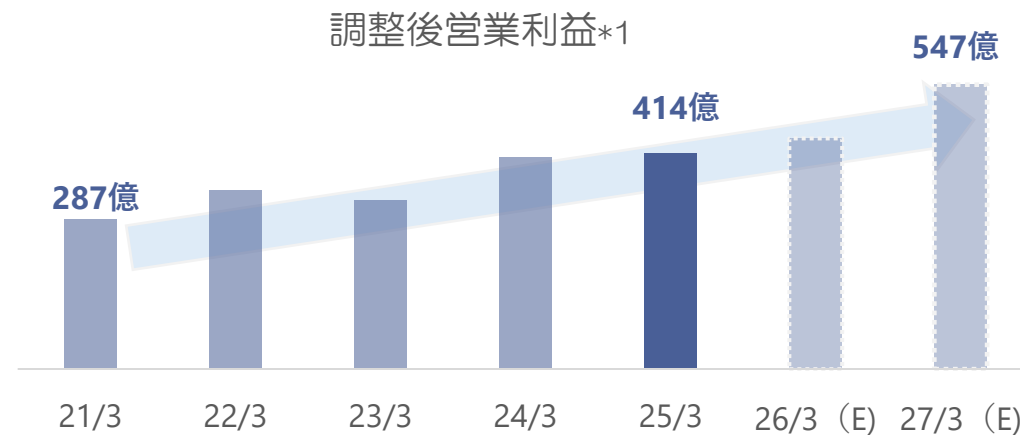
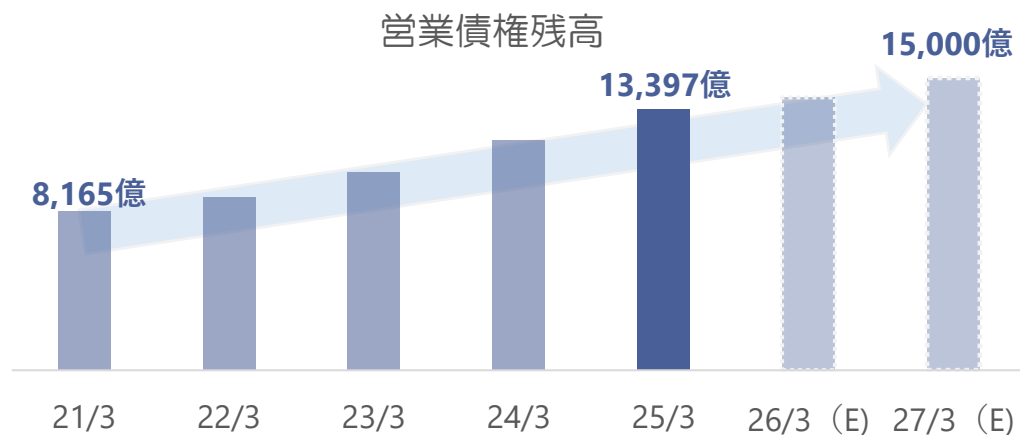
■ スマホ関連サービスの改善

- 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



アイフルグループの変化「増収増益へ」

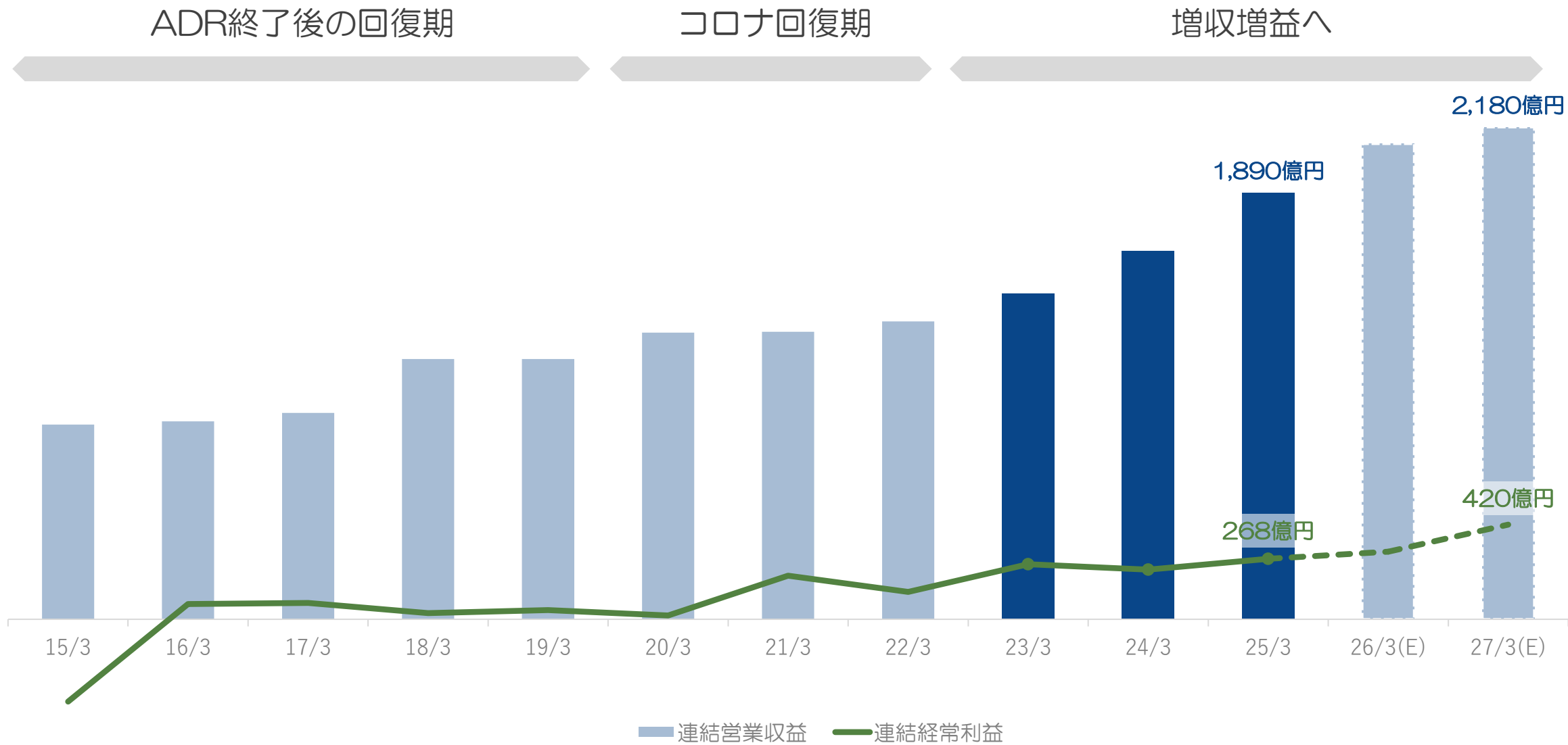
- 営業アセット・将来利益は拡大、利益水準も向上



* 1 調整後営業利益の計算定義：①営業利益 + ②利益調整（貸倒関連費用+利息返還関連費用+減価償却費-貸倒損失）+ ③M&A利益**M&A利益は個社営業利益（のれん償却未考慮）

* 2 実質ROE：実効税率を30%とした「親会社株主に帰属する当期純利益」をベースに算出

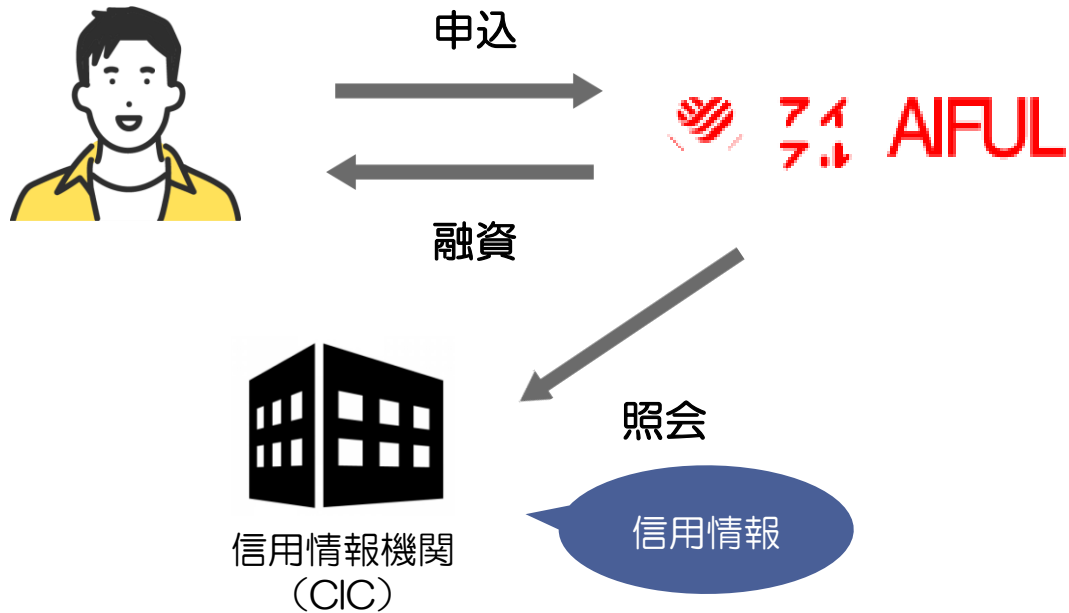
アイフルグループの業績推移



② ローン事業について



【ローン事業】フロー・基本情報・強み



収益構造

- ① 収益：貸付金利息
- ② 費用：金融費用、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95%超がWEB
- ・ 申込～融資までWEB完結
- ・ スピード融資（最短18分）

アイフルグループの強み

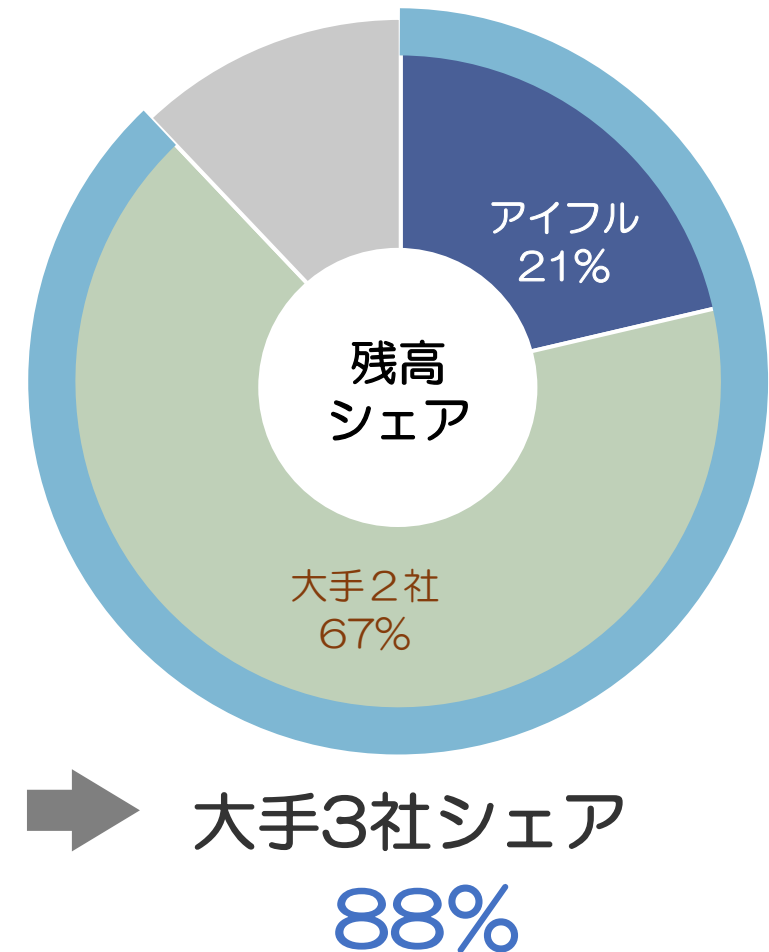
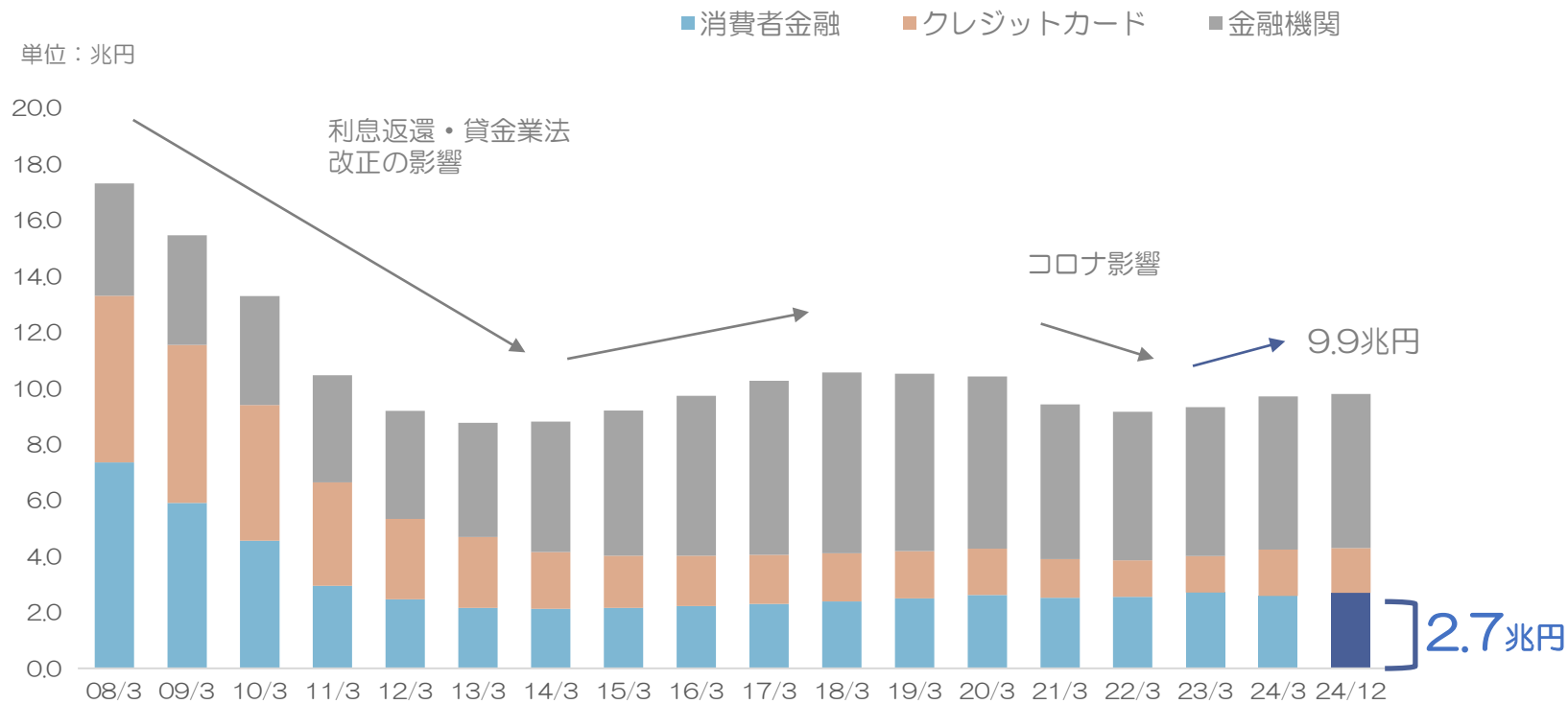
無担保ローン

- （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

【ローン事業】個人向け無担保ローン市場

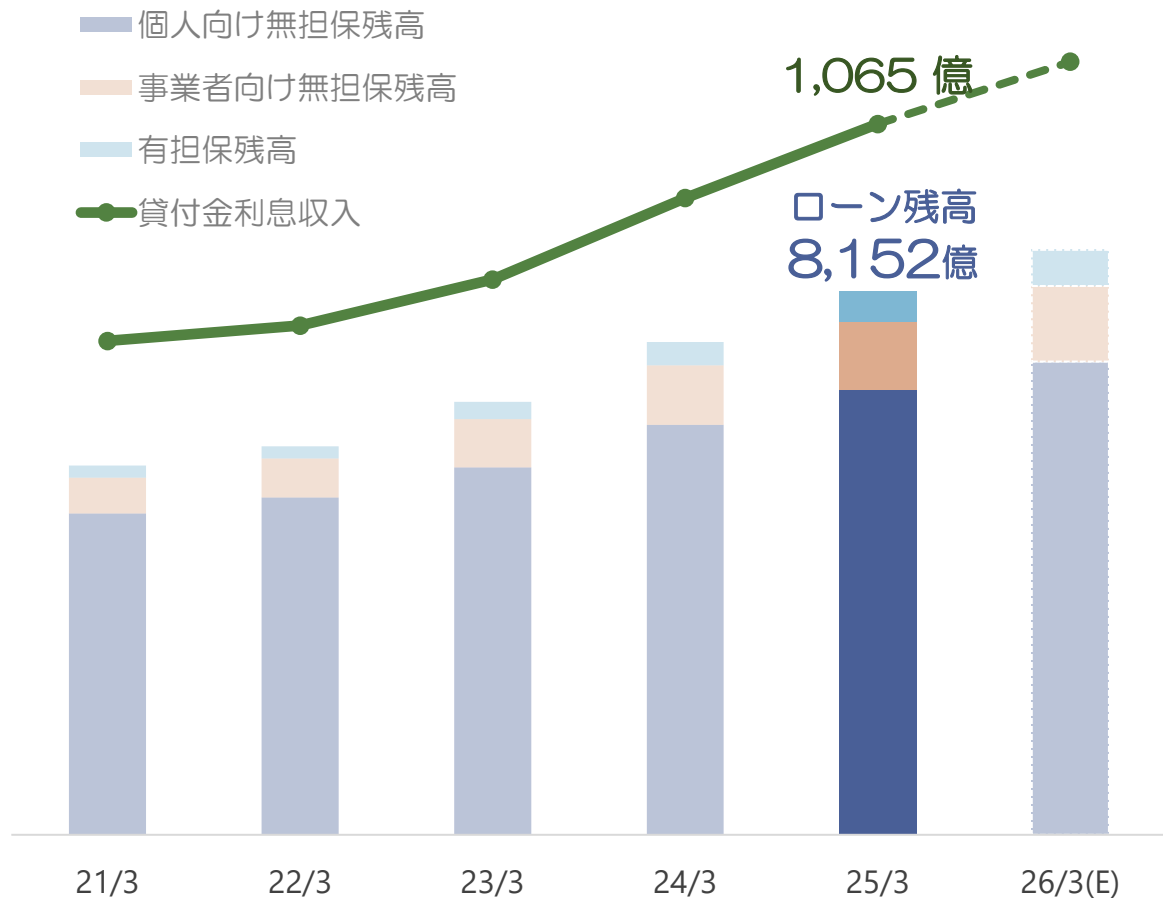
- 日本の消費者信用市場は、現状は回復基調。
- 消費者金融のマーケットは、当社を含めた大手3社の寡占状態

■ 消費者金融市場の推移【日本】



【ローン事業】業績推移（連結）

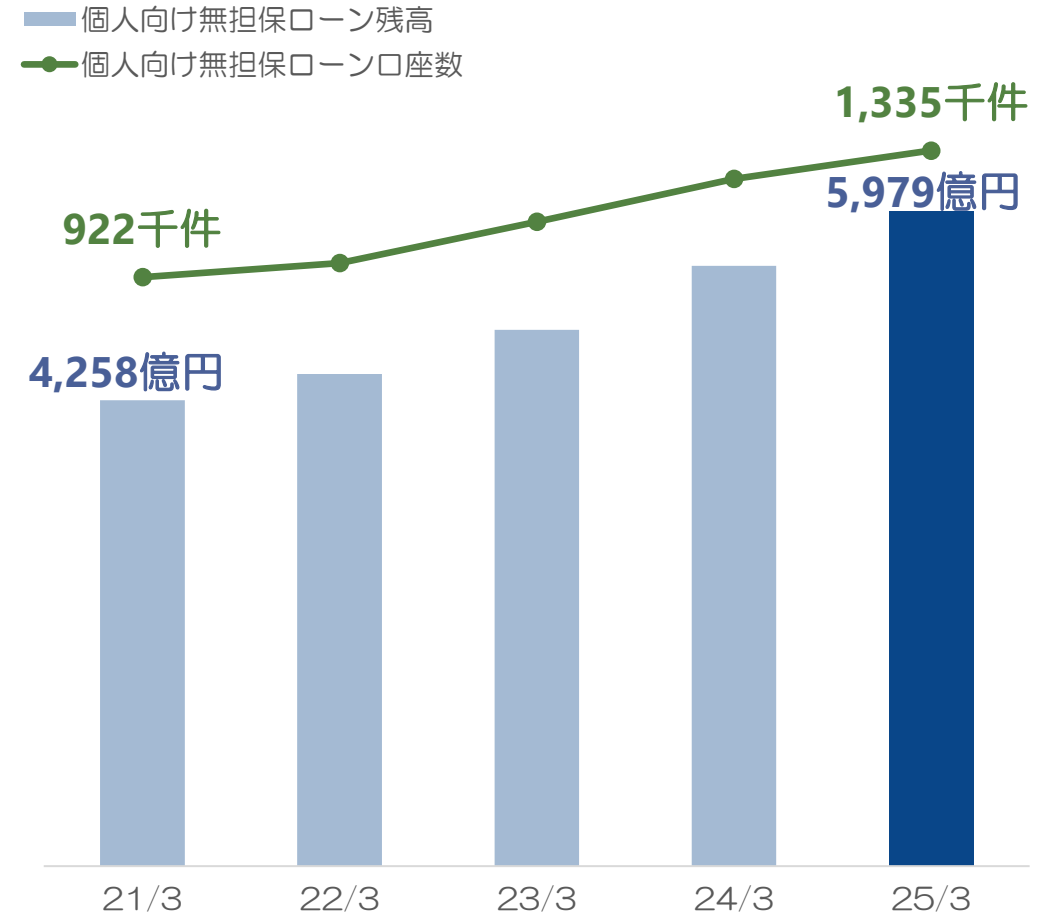
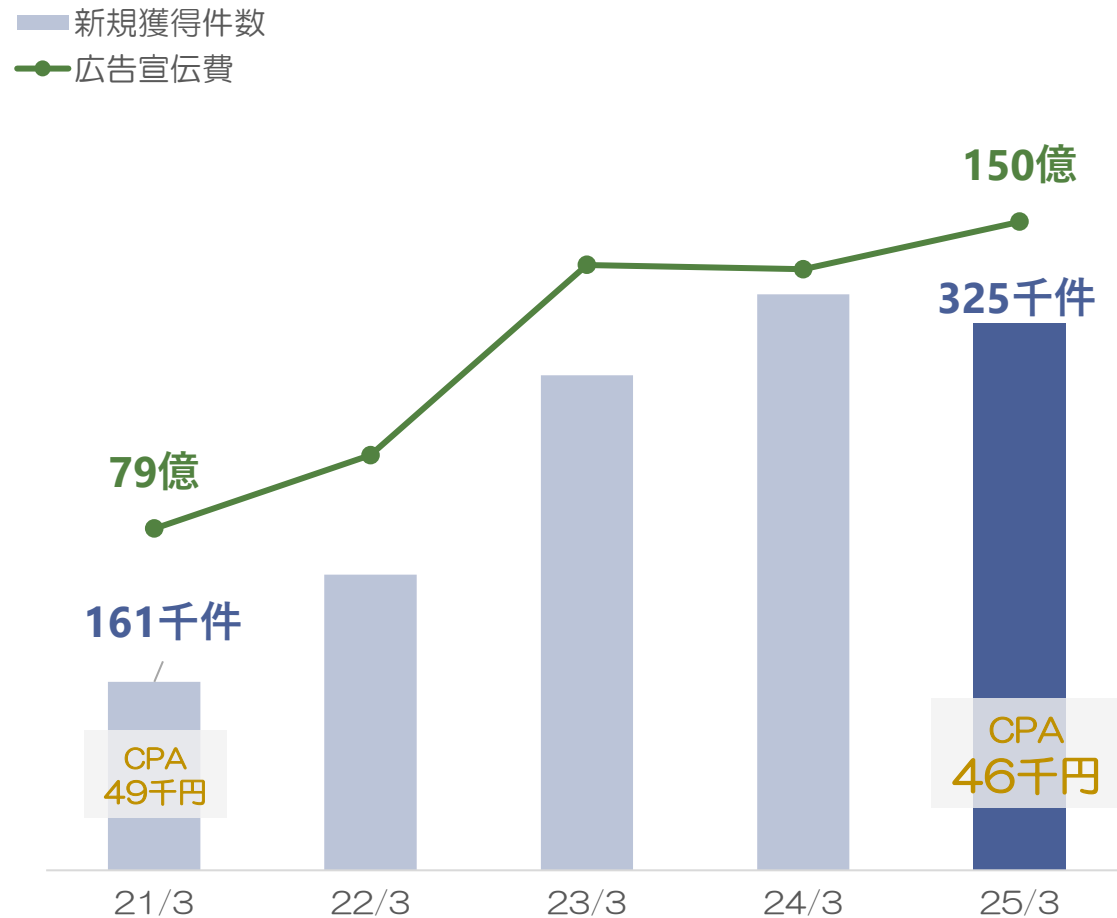
- 当社は、2014年のADR終了後、新規獲得・融資残高は着実に増加（デジタル化・内製化の取り組みによって成長が加速）



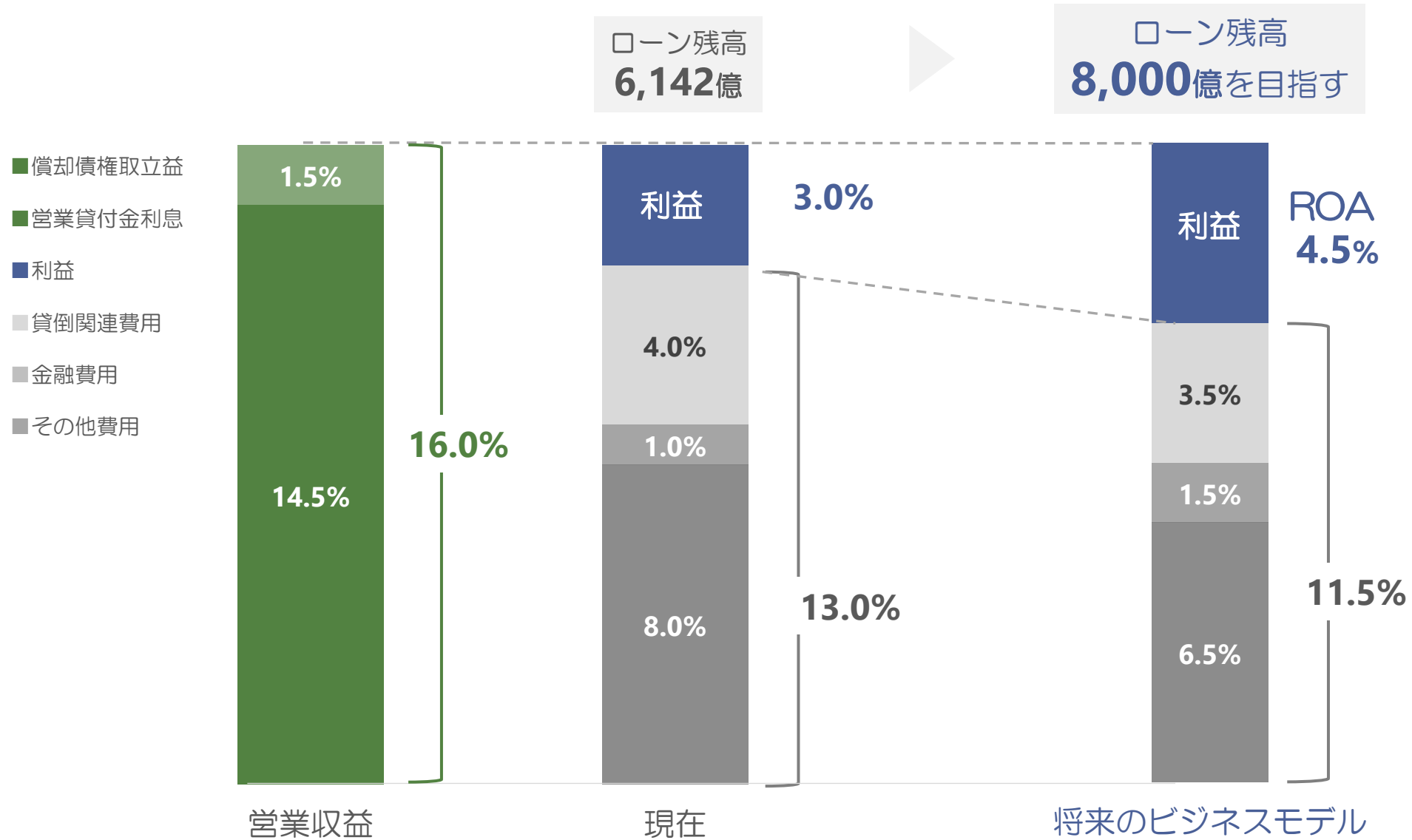
	25/3	前期比
営業貸付金利息	1,065億円	11.7%
ローン残高	8,152億円	10.4%
個人向け無担保	6,665億円	8.5%
事業者向け無担保	1,022億円	14.7%
有担保	457億円	29.4%

【ローン事業】個人向け無担保ローン（アイフル）

- 効率的な広告宣伝費の投下により一顧客当たりの獲得単価（CPA）は低位、新規獲得件数は大きく増加
- 新規獲得件数が増加し、既存顧客への追加貸付が増えることでローン残高が拡大

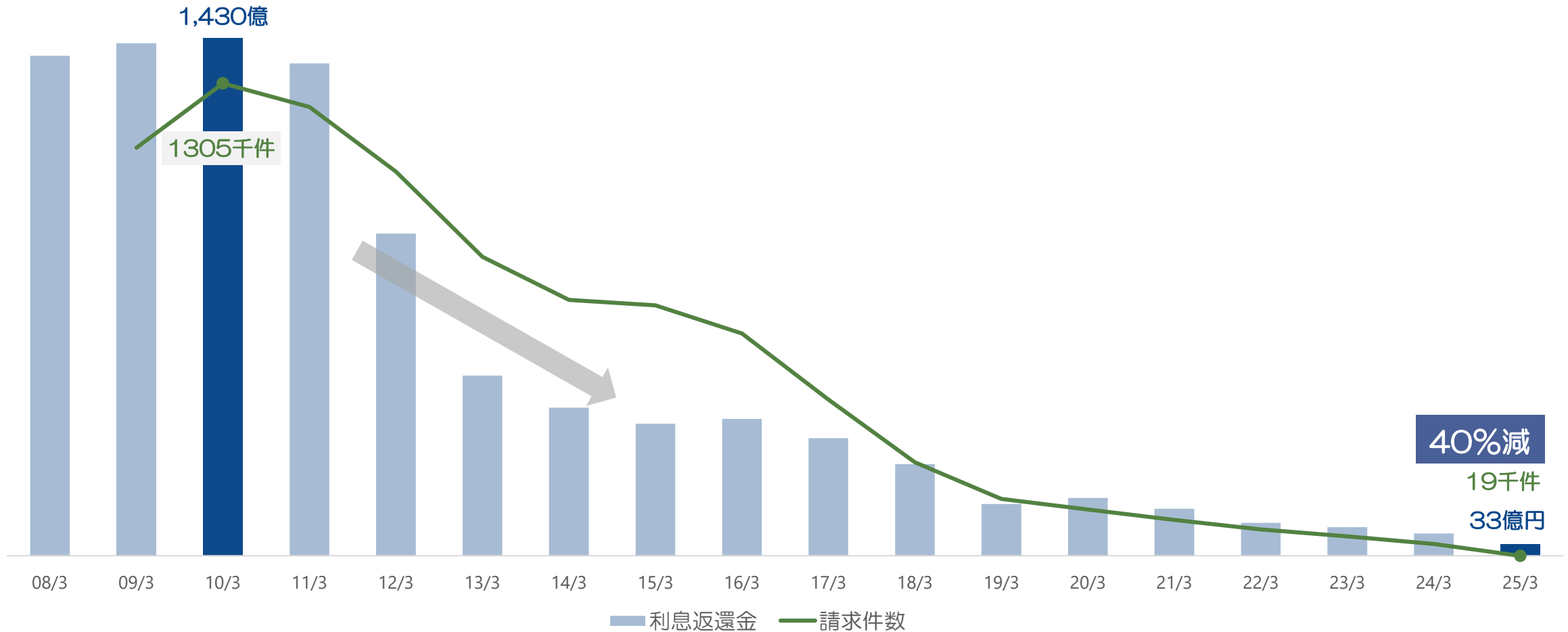


【ローン事業】ROAのイメージ（アイフル）



【ローン事業】利息返還（連結）

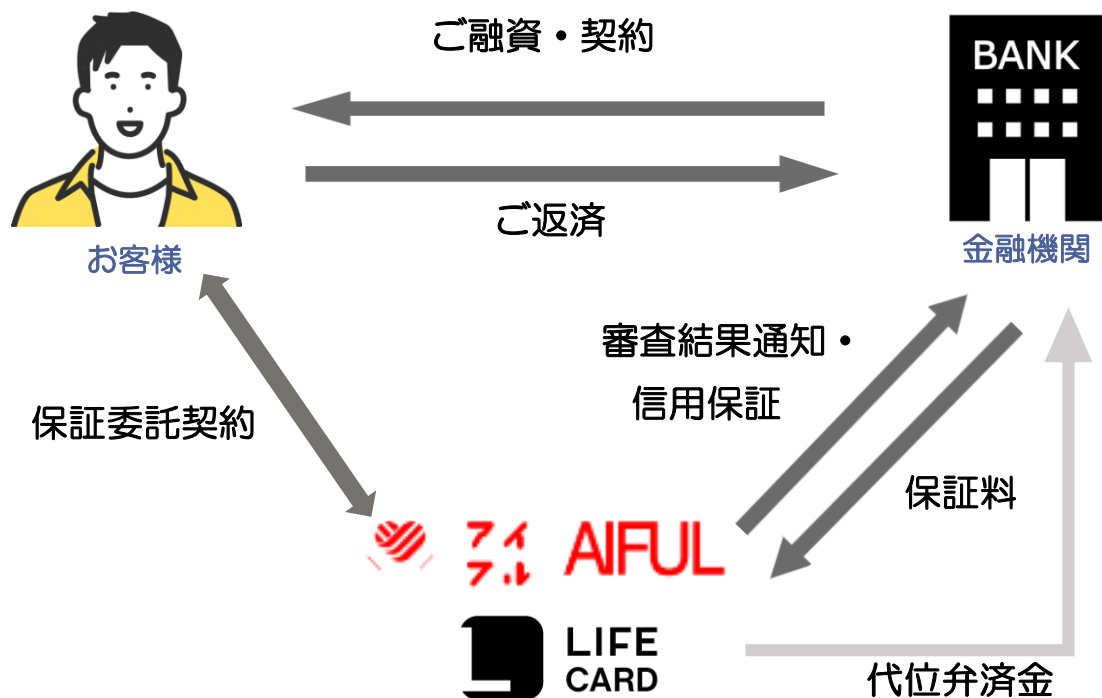
- 利息返還は、20%減／年のペースで減少しており、終息に近づいている





③ 信用保証事業

【信用保証事業】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】

- ・ 与信ノウハウを活用したフィービジネスで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

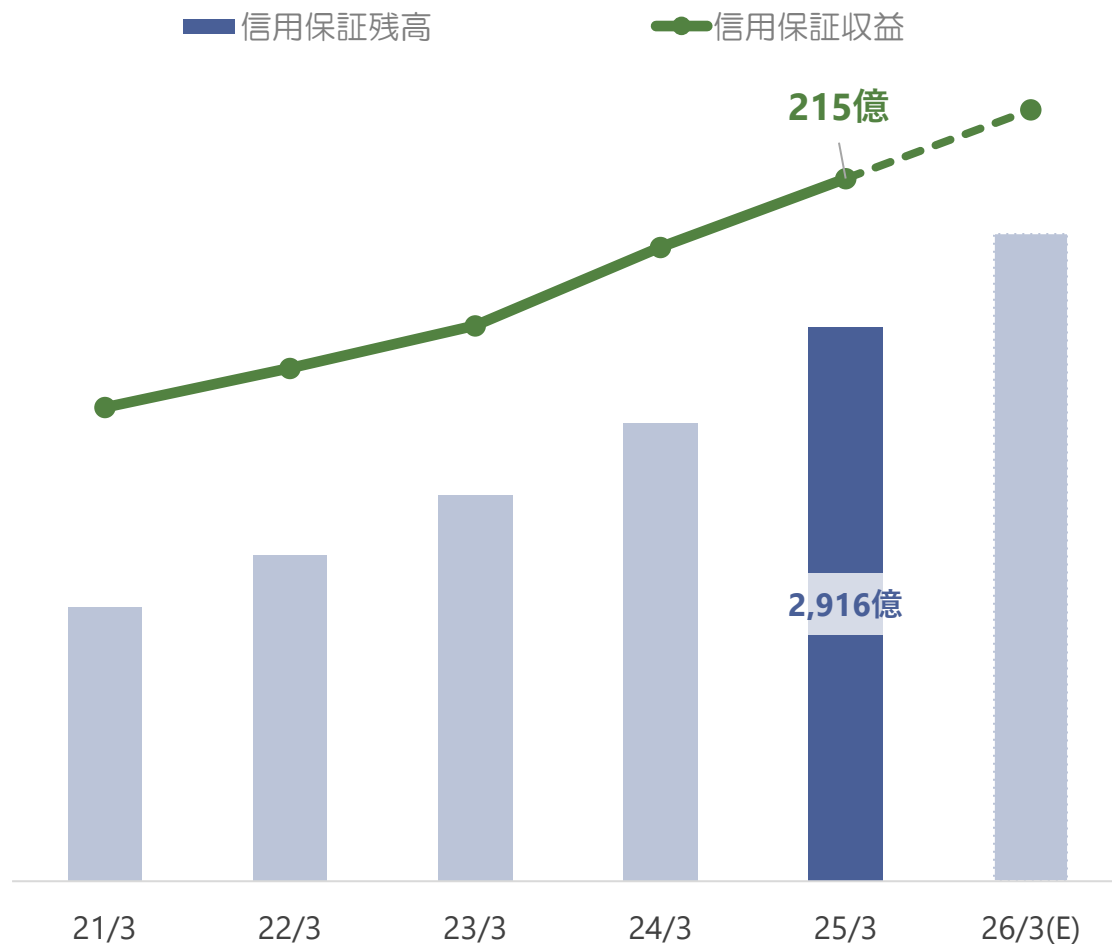
アイフルグループの強み

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）

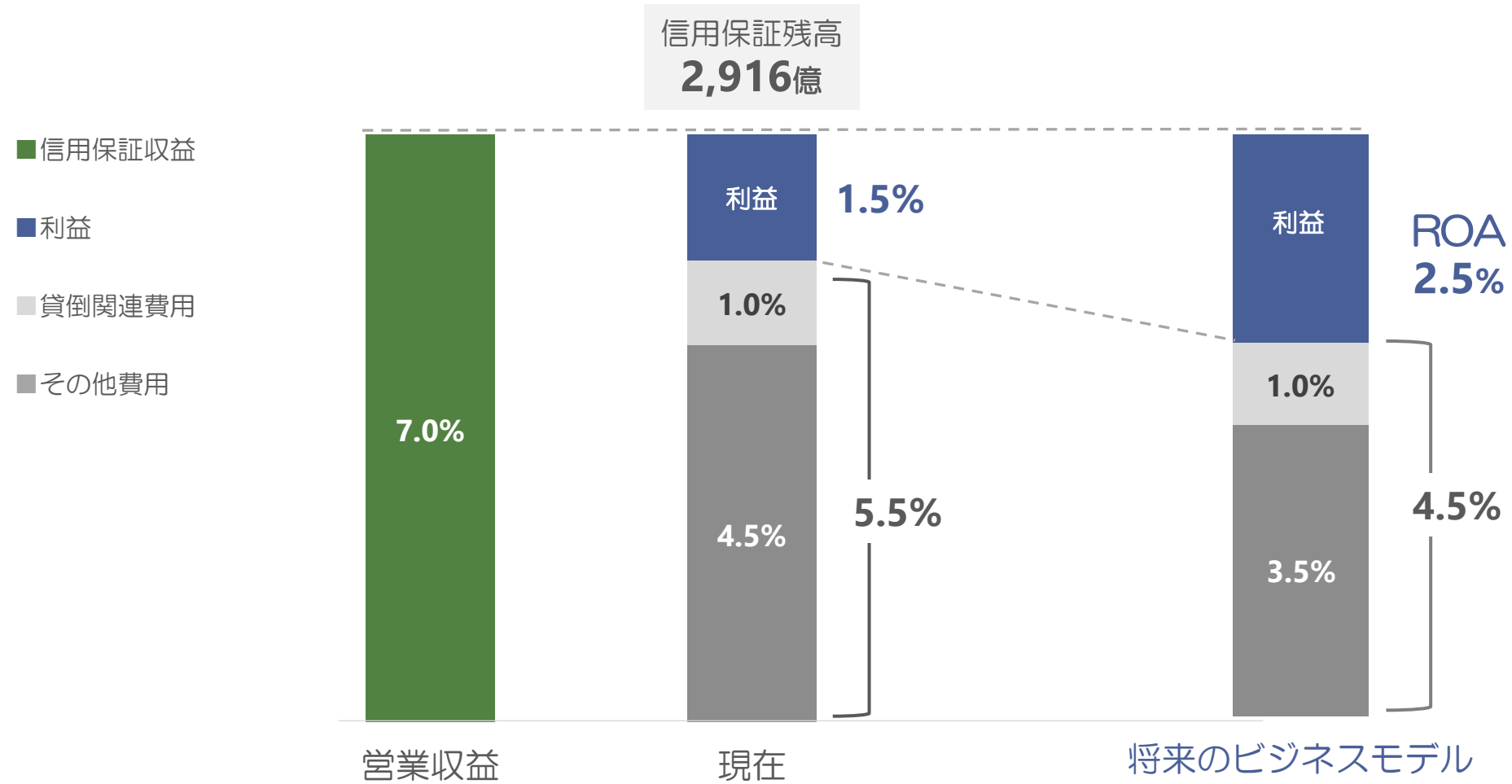
【信用保証事業】業績推移（連結）

- 個人向け、事業者向けに銀行カードローン、おまとめローン、不動産担保ローンなどの様々な商品を販売
- 残高拡大に向け、提携先金融機関の営業サポートを展開（アイフルグループより70名以上が金融機関へ出向）



	25/3	前期比
信用保証収益	215億円	10.9%
信用保証残高	2,916億円	20.9%
提携金融機関数 (アイフル)	164先	+8先

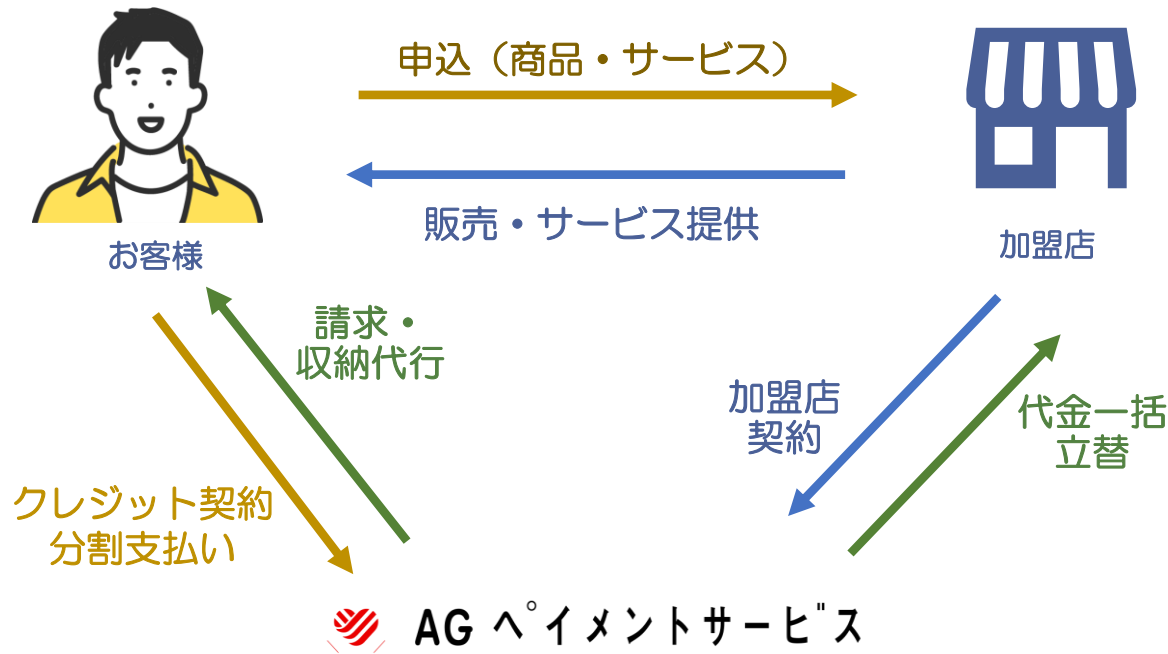
【信用保証事業】ROAイメージ



④ クレジット・ペイメント



【個別信用購入あっせん事業】基本情報



収益構造

- ① 収益：分割手数料（信用購入あっせん収益）
- 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

アイフルグループの強み

個別信用購入あっせん事業

- (1) 長年培ってきた個人向け・加盟店向けの与信ノウハウ
- (2) 加盟店の期待に応える審査スピード
- (3) 加盟店数と加盟店拡大に向けた営業力（全国支店のBtoB 販売組織）

基本情報

【法規制】

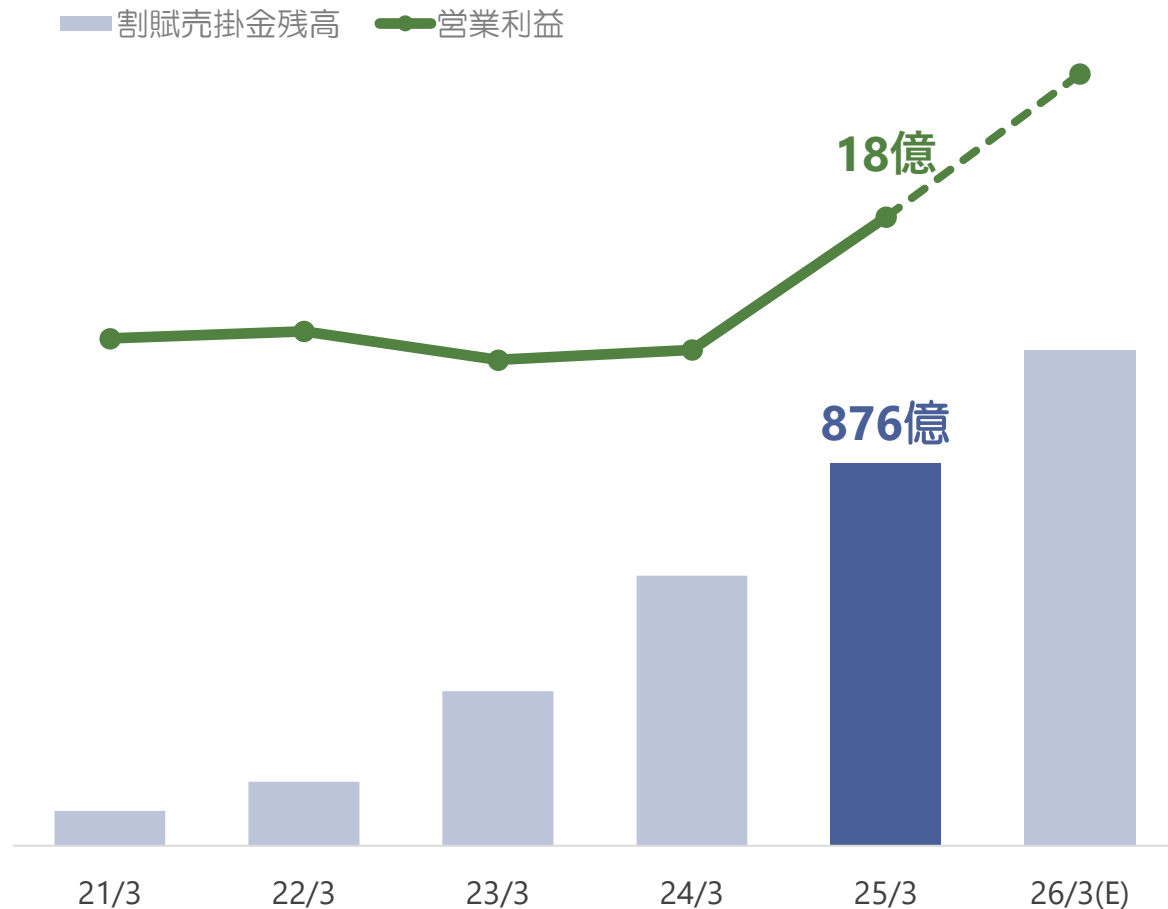
- ・手数料率に関する法規制なし
- ・割賦販売法にて、クレジット事業者には与信審査・加盟店管理・書面交付義務等が課せられる

【特徴】

- ・エステ/美容医療がターゲット
- ・加盟店・口座数・残高、急激成長
- ・加盟店が集客するので、広告宣伝費不要

【個別信用購入あっせん事業】業績推移（AGペイメントサービス）

- アイフルグループの商材を販売する全国26店舗でエステ、美容医療分野の加盟店開拓を積極的に実施。
- 割賦売掛金残高が急成長し増収増益。



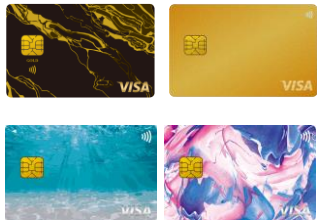
	25/3	前期比
個別信用購入あっせん	876億円	41.7%
加盟店数	3,488店	-5.9%
営業収益	78億円	43.6%

【クレジット・プリペイド決済】基本情報

● クレジットカード (LIFECARD)

クレジットカード事業を中心に、前払い式プリペイドカード事業など様々な決済事業を展開しております。

プロパーカード



提携カード



プリペイドカード



25/3

GMV
(流通取引総額)

2兆840億円

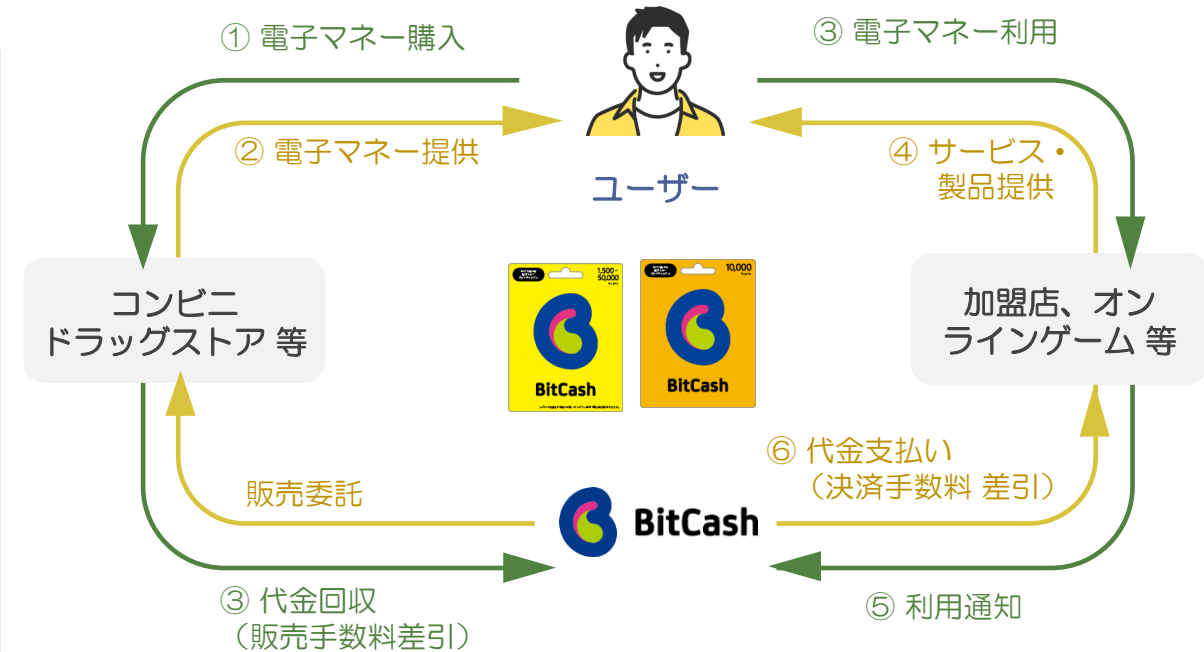
新規発行枚数

516千枚

営業収益
(ライフカード)

385億円

● プリペイドカード (BitCash)



25/3

加盟店数

1,304店

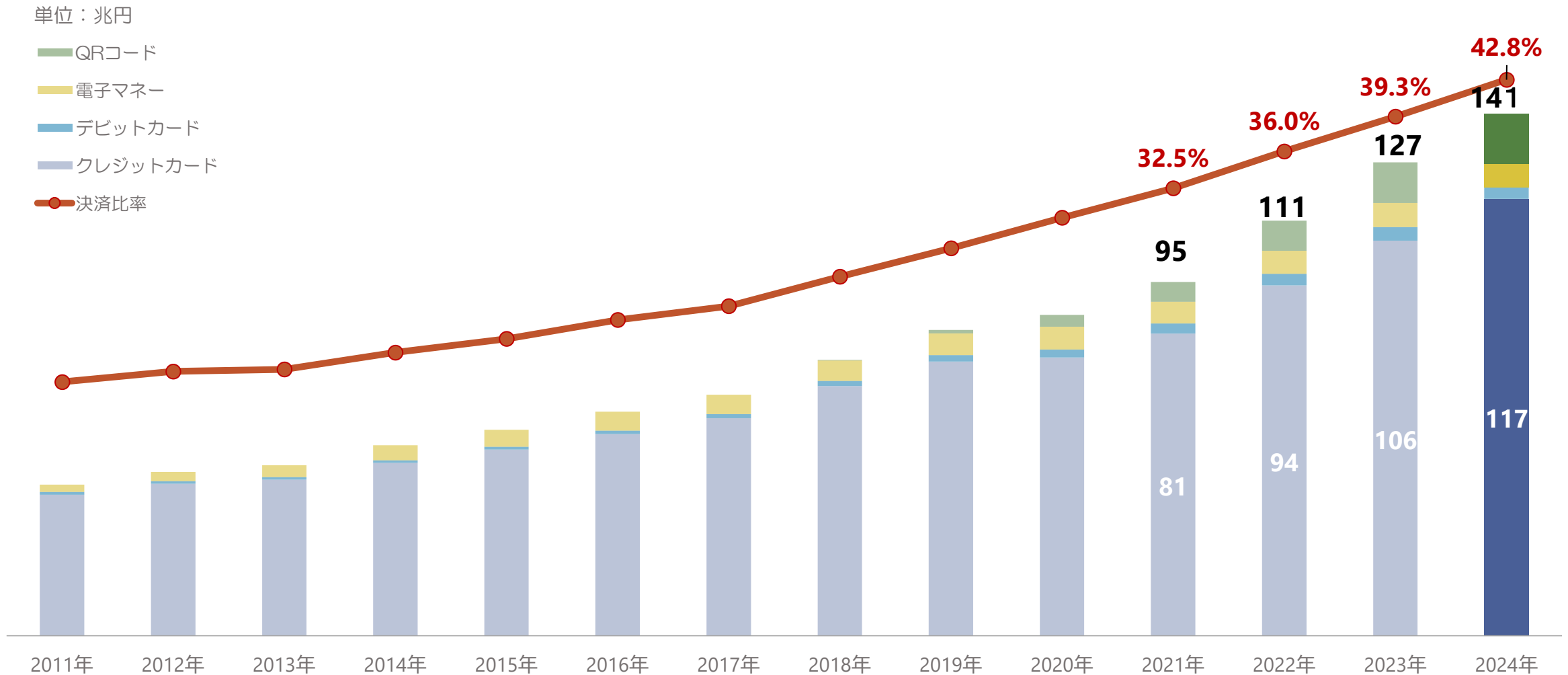
決済額

453億円

営業収益
(ビットキャッシュ)

42億円

【クレジット・ペイメント】キャッシュレス市場





5 Appendix

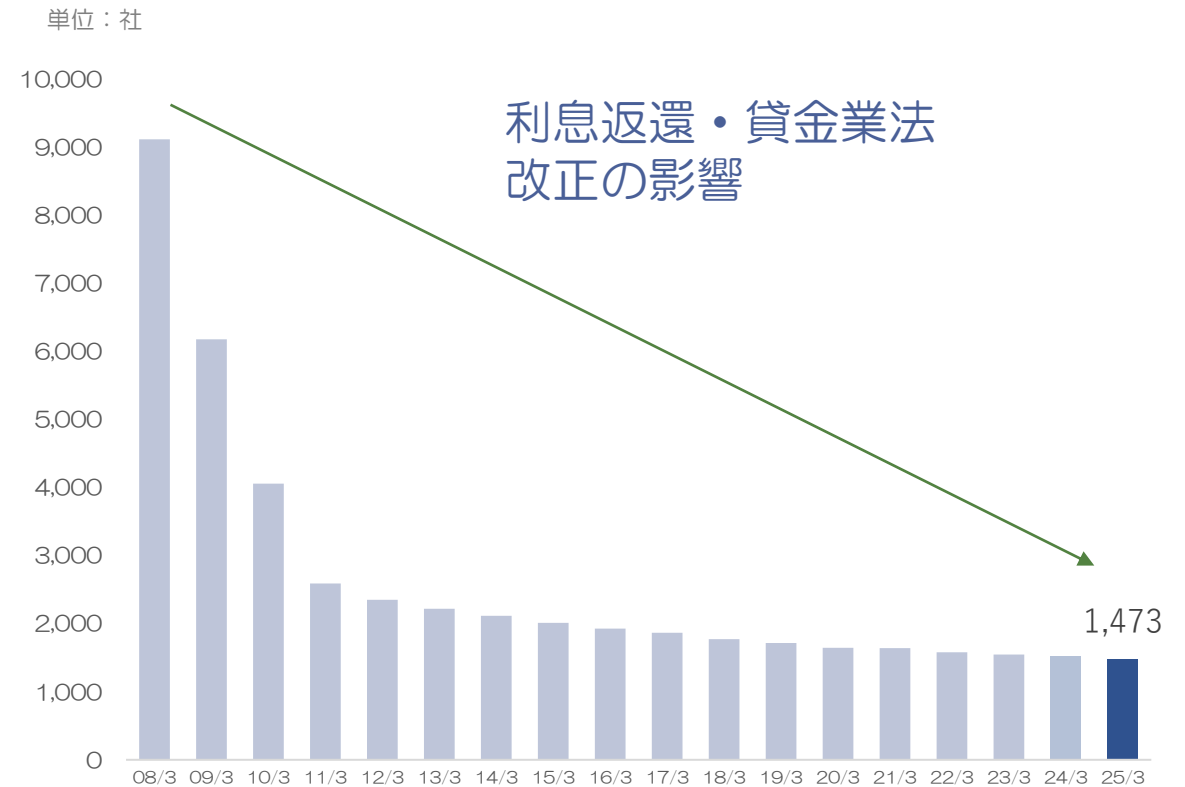
【Appendix】貸金業界沿革

- 【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、日本の消費者金融市場が縮小
- 【現在】 現状は回復基調であり、消費者金融市場は、当社を含めた大手3社の寡占状態

沿革【日本の消費者金融】

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
2009年	●	<u>アイフル</u> 事業再生ADR申請
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
2014年	●	<u>アイフル</u> 事業再生ADR終了

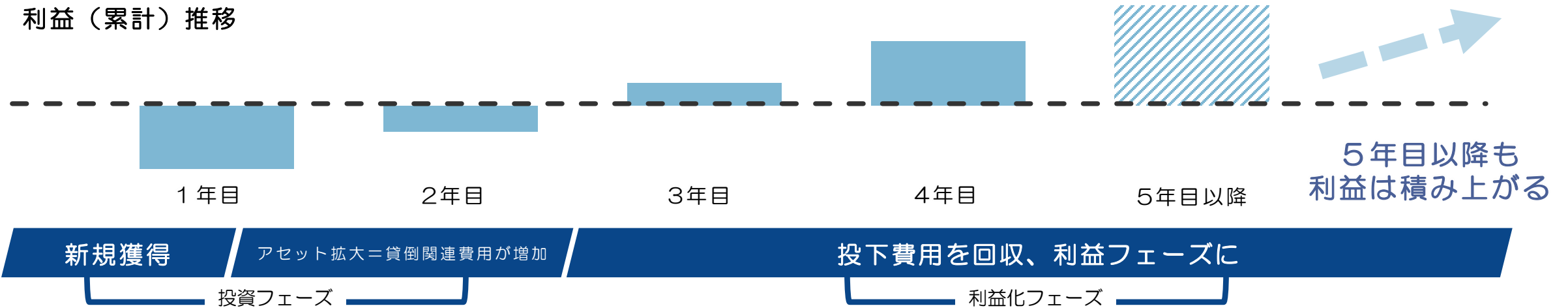
貸金業登録事業者数【日本】



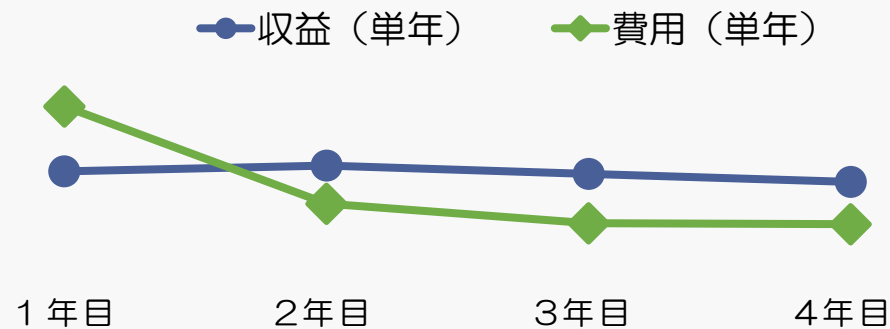
【Appendix】無担保ローンの「利益が出るまでの期間」

- 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）

【Appendix】その他

● アナリストカバレッジ

会社名 (五十音順)	アナリスト名 (敬省略)
株式会社SBI証券	大塚 亘
JPモルガン証券株式会社	佐藤 耕喜
大和証券株式会社	坂本 昂平
野村證券株式会社	郭 澈知
みずほ証券株式会社	坂巻 成彦

● 株式情報

発行可能株式総数	1,136,280,000株
発行済株式総数	484,620,136株
株主数	19,810名

● 外部格付

格付機関	格付け
R&I	BBB+
JCR	A-

(2025/5時点)

－ 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。