



# ANNUAL REPORT 2024



あつまって、支えあって、あいになる。

# For Colorful Life.

自分の色が輝く社会に



誠実な企業活動を通じて社会より支持を得る。

トップメッセージ	2
財務・非財務ハイライト	4
企業価値創造に向けての取り組み・歩み	6
中期経営計画	12
事業概況	20
アイフルグループのサステナビリティ	36
リスクファクター	54
コーポレート・ガバナンス	62
財務報告	71
財務データ	72
経営陣による財務報告	80
財務諸表	86
会社概要	98

## 編集方針

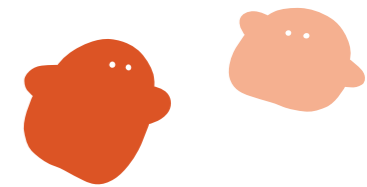
アイフルグループは、株主・投資家を中心としたステークホルダーの皆様へ、当社グループの成長や企業価値向上への取り組みについてご理解いただくためにアニュアルレポートを作成致しました。本レポートにおいて、経営理念や価値創造に向けた取り組み、事業概況などの財務および非財務情報の充実を図っています。

## 報告対象

期間：2024年3月期(2023年4月1日~2024年3月31日)  
一部に2024年4月以降の情報も含まれます。  
範囲：アイフル株式会社および全グループ会社

## 業績予想に関する注意事項

このアニュアルレポートの数値のうち過去の事実以外のアイフル株式会社及びそのグループ会社の計画・方針その他の記載にかかわるものは、将来の業務にかかる予想値であり、それらはいずれも、現時点においてアイフル株式会社及びそのグループ会社が把握している情報に基づく経営上の想定や見解を基盤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、現実の業績は、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。ここでの潜在的なリスクや不確定要因として考えられるものとしては、例えばアイフル株式会社及びそのグループ会社を取り巻く経済情勢や消費者金融を取り巻く市場規模の変化、債務不履行に陥る顧客の割合、アイフル株式会社及びそのグループ会社が支払う借入金利率のレベル、法定貸付上限金利のレベルなどが考えられますが、これらに限りません。



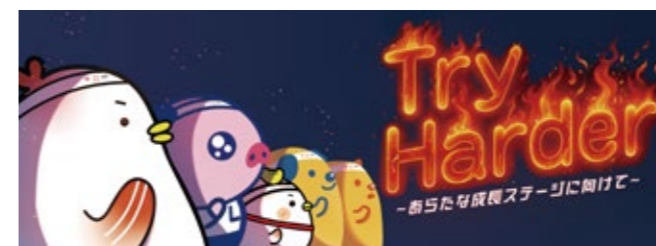
## 10年の振り返り

アイフルグループのこの10年間はADRの終了を皮切りに、再成長に向けて舵を切ってまいりました。積極的な宣伝投資により、アイフルの新規獲得件数は、2014年から3倍となり、最大の経営課題であった利息返還請求も大きく減少し、外部格付けの向上やグループ会社の拡大など、当社グループを取り巻く環境は大きく改善しております。

2024年3月期においても、好調なマーケットを背景とした宣伝投資によって、営業債権残高・トップラインは2桁成長を維持し、それに伴い中期的な利益水準も向上しております。

## 中期経営計画2024

アイフルグループは2024年3月期の業績とマーケットの状況をもとに、2027年3月期を最終年度とする中期経営計画を2024年5月に公表しております。成長シナリオや資本政策など、アイフルグループの中長期的なビジョンを掲げ、新たな成長ステージに向けて歩み始めました。



中期経営計画のテーマ「Try Harder ～あらたな成長ステージに向けて～」のもと、人員構成の見直しや内製化を通じたコスト構造改革による利益水準の引き上げM&Aなどの成長投資への注力による持続的な成長を図ってまいります。

## ステークホルダーの皆さまへ

当社グループの長期VISION「IT企業への変革 ～100年続く企業を目指す～」の実現に向けて、まずは中期経営計画の達成に尽力し、企業価値向上を実現してまいります。今後ともステークホルダーの皆様にはより一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2024年9月  
代表取締役社長 社長執行役員  
福田 光秀



# トップメッセージ TOP Message



財務・非財務ハイライト  
**Highlight**



財務ハイライト

営業債権残高 (億円)		営業収益 (億円)		経常利益 (億円)	
2023/3 期	2024/3 期	2023/3 期	2024/3 期	2023/3 期	2024/3 期
10,159	▶ 11,789	1,441	▶ 1,631	244	▶ 220
<b>2桁成長維持</b>		営業貸付金利息	954 億		
		信用保証収益	194 億		
		信用購入あっせん収益	262 億		
財務指標 (%)		外部格付け (JCR、R&I)			
	2023/3 期	2024/3 期	2023/3 期	2024/3 期	
ROA	2.4	1.9	JCR	BBB+ ▶ A-	
ROE	13.5	▶ 11.7	R&I	BBB-	
自己資本比率	16.4	15.6		▶ BBB	

非財務ハイライト

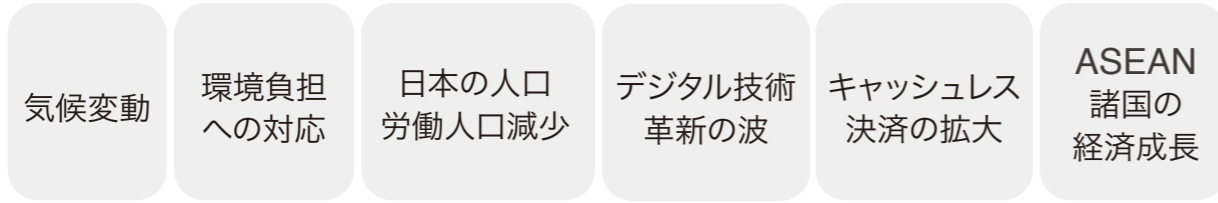
有給取得率 (%)		育児休業取得率 (%)		男性の育児休業取得率 (%)	
2023/3 期	2024/3 期	2023/3 期	2024/3 期	2023/3 期	2024/3 期
77.8	▶ 74.3	68.7	▶ 98.3	63.6	▶ 96.7
正社員に占める女性の比率 (%)		正社員の採用に占める女性の比率 (%)		外国籍社員数 (現地採用含む)	
2023/3 期	2024/3 期	2023/3 期	2024/3 期	2023/3 期	2024/3 期
27	▶ 30	36	▶ 43	928 人	▶ 993 人

価値創造に向けての取り組み・歩み  
**History of value creation**



# 価値創造に向けての取り組み

## 外部環境



## 資本

財務資本	人的資本	製造資本	知的資本	社会関係資本
<営業債権残高> 11,789億円 (YoY +16%)  <自己資本> 1,979億円 (YoY +12%)	<従業員> 連結 3,716人  <IT人材> 247人	<リアル> ・支店 ・無人店 ・コールセンター  <WEB> ・アプリ ・WEBサイト および申込 フォーム	・ファイナンスにおけるリスクを見極める力 ・IT化推進によるデジタル化・内製化 ・デザインカ・データ分析力	・国内外におけるtoC及びtoBの幅広い顧客基盤 ・業務提携や協業による信頼関係を構築したビジネスパートナー ・金融教育やハッカソンを通じた地域社会などのステークホルダー

## 自社の強み



## 提供価値

お客様	株主	社会	従業員
国内外のお客様に期待を超えるサービス・商品の提供	持続的な利益成長・株主還元企業価値の向上	金融サービスの提供を通じた中小企業・個人事業者支援	日々の業務を通じて生きがいを実感できる職場の実現

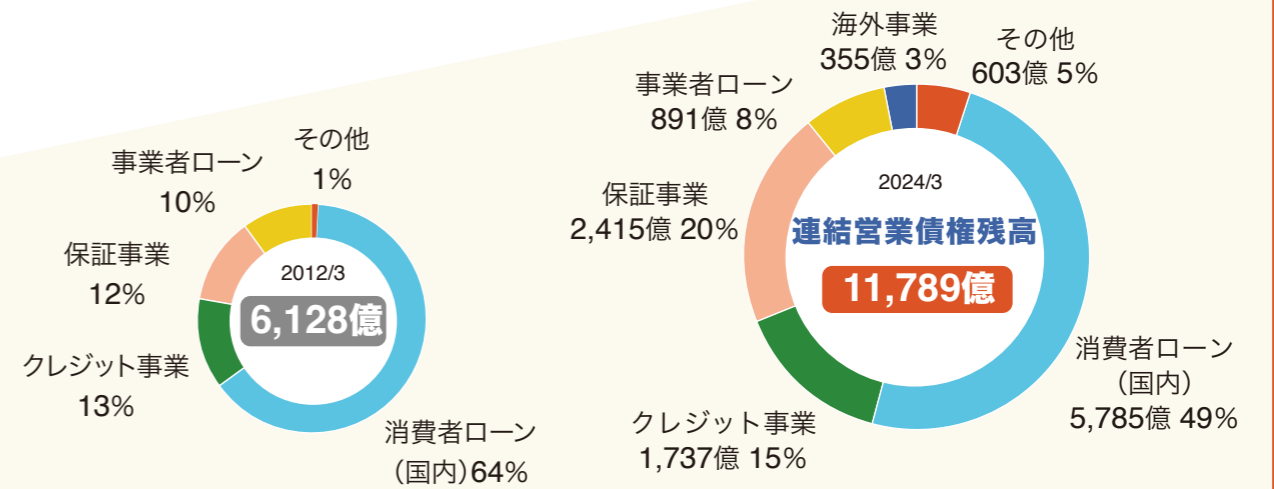
## 目指す社会

「自分の色が輝く社会」を実現し、ストレスのない社会を目指します。

**For Colorful Life.**  
自分の色が輝く社会に

## アイフルの強み

- ・ 営業債権残高2桁成長
- ・ プロダクトの多様化やM&A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%まで低下し、営業債権残高は92%増の1兆1789億円へ拡大

## アイフルグループ

ローン・保証 アイフル	事業者ローン AG ビジネスサポート AG Medical	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 Capital	サービサー AG 債権回収	起業再生 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 Liblock 株式会社セイロップ	海外 AIRA & AIFUL (タイ王国) REKSA FINANCE (インドネシア共和国)



# 価値創造の歩み

For  
Colorful  
Life.



2014年

現AGペイメントサービス株式会社(個別信用購入あっせん)の事業を開始

タイ王国にてAIRA&AIFUL Public Company Limited(海外事業)を設立

2023年

株式会社FPC(ペット保険)の完全子会社化

セブンシーズ株式会社、株式会社Liblock(SES)の完全子会社化



2001年

現AGビジネスサポート株式会社(事業者ローン)を設立

現ライフカード株式会社(クレジットカード)の完全子会社化

現AG債権回収株式会社(サービサー)を設立

1994年

現コンタクトセンターの開設

1967年

現会長の福田吉孝が個人経営の消費者金融業(現アイフル株式会社)を創業



2024年

株式会社セイロップ(SES)の完全子会社化

ビットキャッシュ株式会社(前払い式電子マネー)の完全子会社化

中期経営計画2024の公表



1995年

自動契約受付機「お自動さん」の導入

2004年

現AGキャピタル株式会社(ベンチャーキャピタル)の完全子会社



2020年

現社長の福田光秀が社長就任

現AGメディカル株式会社(診療報酬担保等ローン)を設立



1985年

スコアリングシステム(自動与信システム)の導入

## 中期経営計画 Try Harder

～あらたな成長ステージに向けて～



### 基本方針①

M&Aを推進し、トップラインのポートフォリオに変化をつける。

### 基本方針②

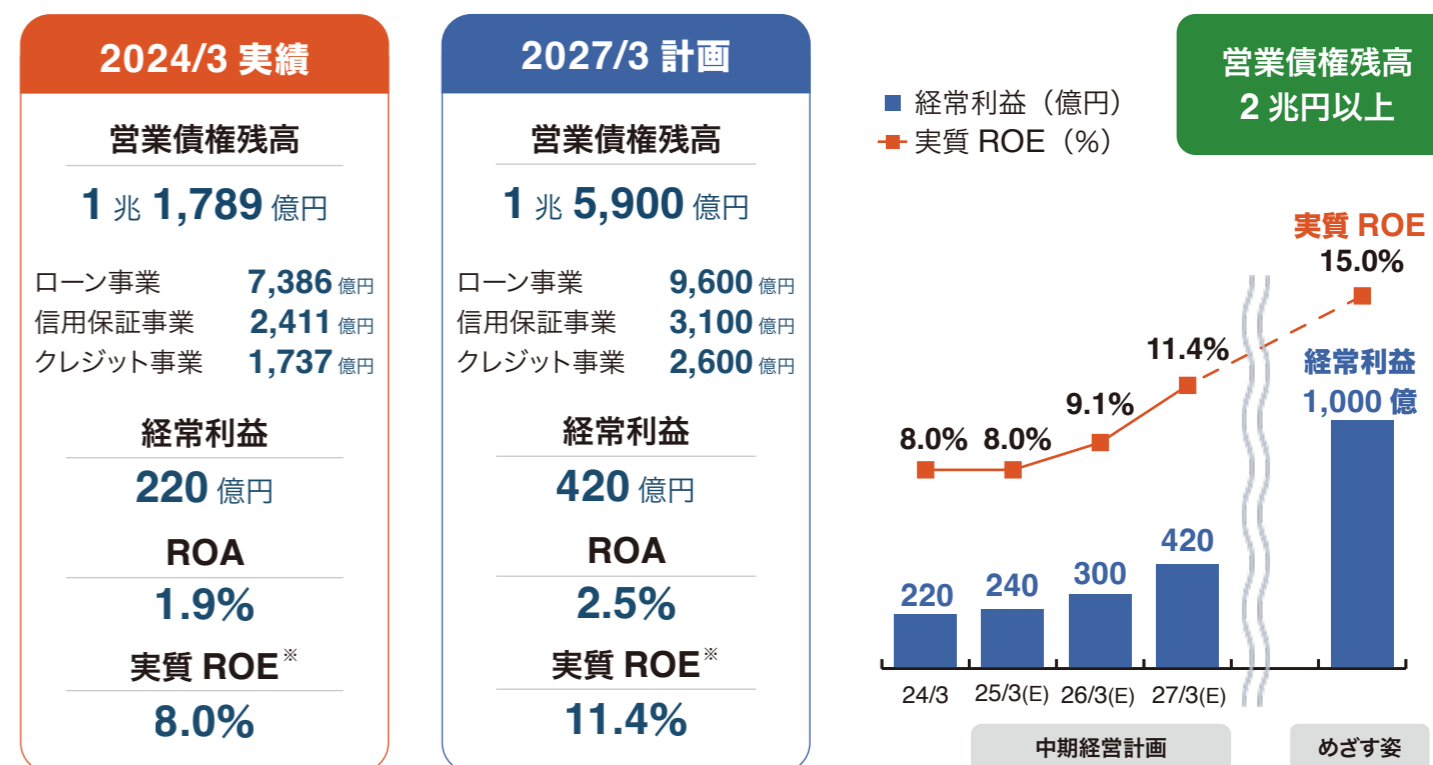
人員構成の見直しや社内エンジニアの活用などによるコスト構造改革に取り組む。

## 長期ビジョン

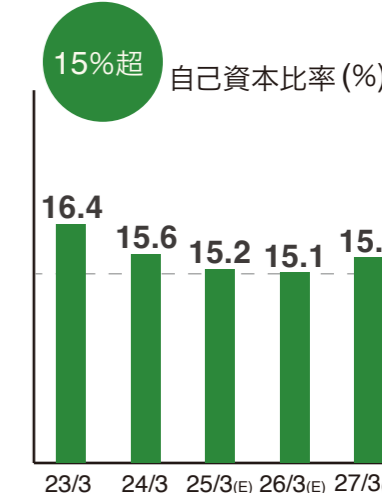
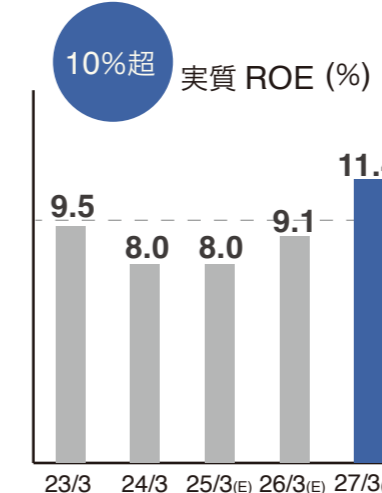
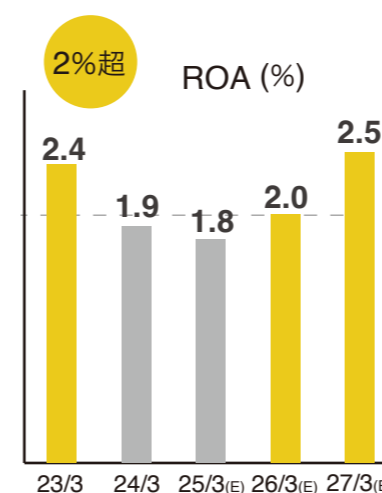
100年続く企業を目指し、IT企業へ変革することを掲げ、長期的には「営業債権残高2兆円以上」「経常利益1,000億円」「実質ROE15%」を目指す。

## 中長期計画 2024 (2025/3-2027/3)

主力事業の利益水準を引き上げると共に、コスト構造改革・M&Aなどの成長投資によって、利益水準の引き上げ・持続的な成長を図る。



## 経営指標

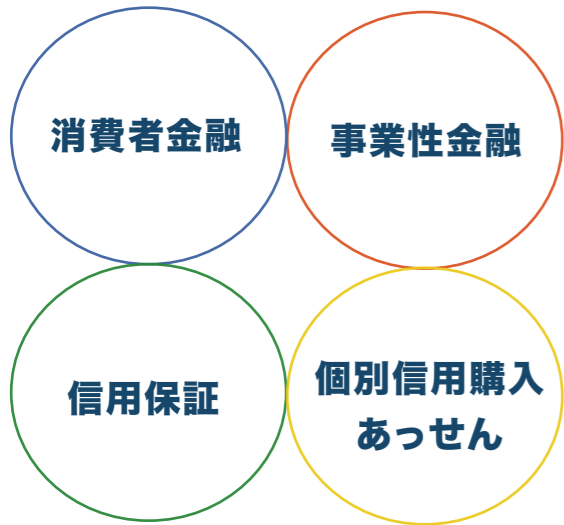


※実効税率を30%とした「親会社株主に帰属する当期純利益」をベースとしたROE

※資本政策・M&A投資による増減除く



主力4事業を軸に  
メリハリのある投資を継続



- 主力事業から生み出した利益は、可能な限り成長投資へ
- 成長投資から新たな利益を創出し、資本効率（ROE）の向上を目指す

**顧客基盤の拡大**

**新規事業領域**

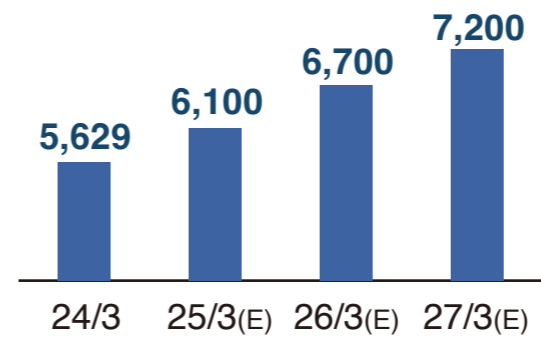
**新プロダクトの創出**

		2024/3	2027/3(E)	
経常利益 (連結)		220 億円	420 億円	+200 億円
消費者金融 信用保証		271 億円	304 億円	+33 億円
	実態ベース：グループ内債権譲渡の影響除外 (連結修正影響)	222 億円	281 億円	+59 億円
サービサー 事業	AG 債権回収	▲8 億円	▲33 億円	△25 億円
	実態ベース：グループ内債権譲渡の影響除外 (連結修正影響)	▲1 億円	27 億円	+28 億円
事業性金融	AG ビジネスサポート	▲0.4 億円	20 億円	+20 億円
	AG Medical	2 億円	10 億円	+7 億円
クレジット カード+個別信用 購入あっせん		9 億円	15 億円	+6 億円
	AG ヘイメントサービス	▲0.6 億円	47 億円	+48 億円
海外		▲13 億円	12 億円	+25 億円
その他 AG キャピタル 持ち分・連結修正		2 億円	8 億円	+6 億円

**消費者金融事業**

- 5年後（29/3期）の残高 8,000 億円を目指す
- お客様属性を向上させながら、新規獲得件数・CPA を維持し、利益水準を向上

<営業貸付金残高 (億円)>

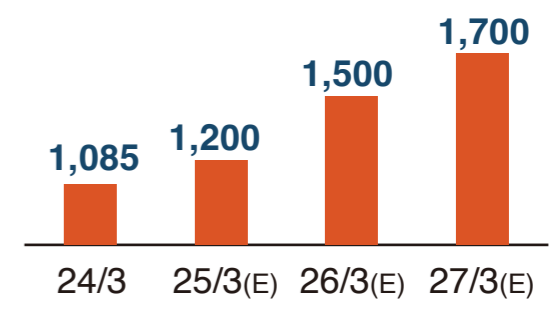


**事業性金融事業**

AG ビジネスサポート AG Medical

- 本計画期間中に残高 1,700 億円を目指す
- WEB・アプリによる新規獲得を強化（無担保）
- 担保金融（不動産・診療報酬・ファクタリング等）に注力

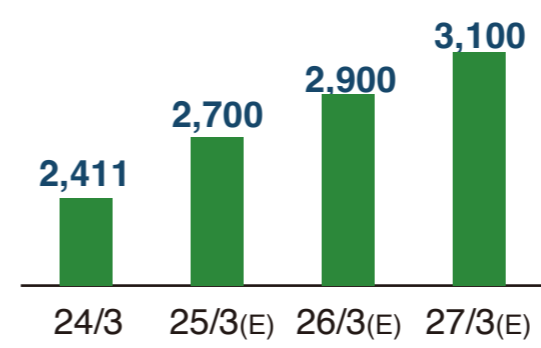
<営業貸付金残高 (億円)>



**信用保証事業 (金融機関向け)**

- 本計画期間中に残高 3,000 億円を目指す
- 与信ノウハウを強みに事業性や有担保などの商品を拡充
- 顧客ニーズを捉え、商品の多様性を活かして提携先を拡大

<信用保証残高 (億円)>

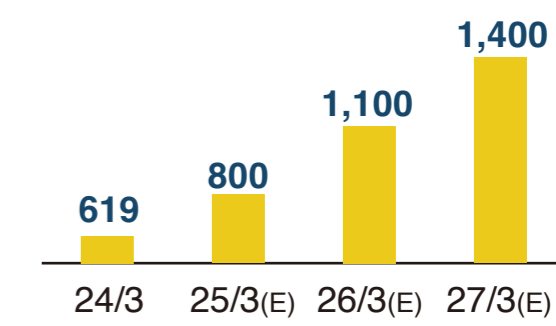


**個別信用購入あっせん事業**

AG ヘイメントサービス

- 販社組織での加盟店拡大により、5年後（29/3期）のエステ・美容医療市場の割賦シェア 30% を目指す
- ※24/3期シェア約 18%

<割賦売掛金残高 (億円)>



# 基本方針

## ①M&A 推進

M&Aを推進し、トップラインのポートフォリオに変化をつけること。

投資額 **最大600億**  
※今後3年間

資本効率(ROE)の  
向上を目指す

### 直近 M&A 実績

2023年1月	少額短期保険事業 (株) FPC 
2023年3月	SES 事業 (セブンシーズ株) 
2023年11月	SES 事業 (株) Liblock 
2024年6月	SES 事業 (株) セイロップ 
2024年6月	電子マネー事業 (ビットキャッシュ株) 

単位：百万円	22/3	23/3	24/3
営業収益	5,105	5,483	5,002
営業利益	1,590	1,827	1,736
経常利益	1,414	1,595	1,717
当期純利益	857	862	1,134

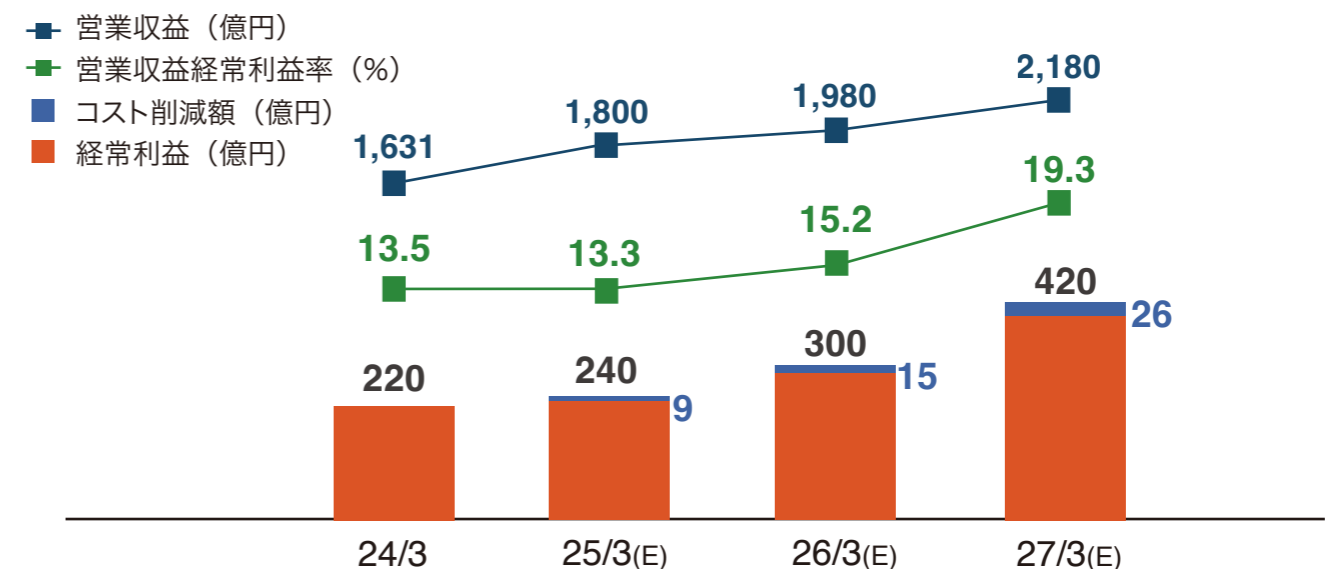
## ②コスト構造改革

人員構成の見直しや社内エンジニアの活用などによる**コスト構造改革**に取り組む。

3年トータル削減効果  
**50億円以上**

### 【施策】コスト削減効果

① オペレーション業務全般を担うセンター部門の生産性向上	<b>センター運営費 10 億円削減</b>
② 債権回収の一元化効果 (グループ回収部門の集約化)	<b>センター運営費 5 億円削減</b>
③ 社内エンジニアの内製化効果	<b>外部委託費用 15 億円の削減効果</b>
④ 無人店舗 150 店舗以上の廃店	<b>店舗関連費用 20 億円削減</b>



## 自己資本比率

### 15%以上

現状ステージ（残高成長期）においては、自己資本でカバーすべきリスクを踏まえ、自己資本比率は15%以上を維持。

\* 資本政策・M&A投資による増減除く

## 成長投資

### M&A

### 設備投資

【2025/3～2027/3】

### 投資額 最大 600 億円

- ・ グループシナジー
- ・ 将来性（成長性）
- ・ 連結 ROE 10%以上

## 株主還元

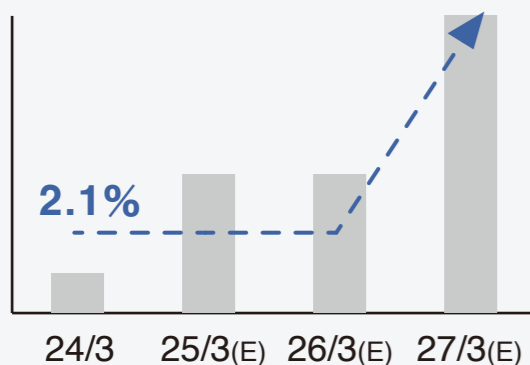
### 自己株式の取得

### 配当

【2027/3】

### 総還元性向 20%程度を目標

成長投資を基本としつつ、株主還元を向上させ、計画最終年には総還元性向 20%程度を目標とする。



20%  
程度

自己資本の状況を踏まえ  
自己株式の取得を検討

# 自己株式の取得について

資本政策に基づき、2024年5月27日開催の取締役会に決議した自己株式の取得を実施。

## ●取得結果

取得期間 : 2024年5月28日～2024年7月23日  
取得株式総数 : 5,151,200株  
取得株式総額 : 1,999,984,674円

参考：2024年5月27日の取締役会決議の内容

取得する株式の種類：当社普通株式  
取得する株式の総数：600万株上限  
株式の取得額の総額：20億円上限  
取得期間 : 2024年5月28日～2024年7月31日  
取得方法 : 自己株式取得に係る取引一任契約に基づく市場買付



## 事業概要 Business Overview

## 個人向けローン事業

### お客様利便性向上に向けたサービス拡充と効果的かつ効率的な広告戦略を展開



公式サイトやスマホアプリ、申込フォームの改修等UI/UX向上に向けた取組みを実施し、ゆうちょ銀行とのATM提携や、セブン銀行ATMで国内初の「マイナンバーカードを利用した所得情報の提出」サービスの開始をしております。

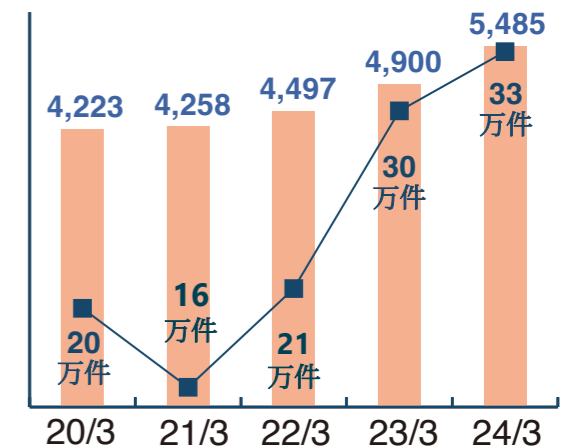
テレビCMやWEBを中心とした効果的かつ効率的な広告戦略により、新規獲得にかかるコストの抑制に努めております。

お客様の声をもとにサービス向上に継続的に取り組み、新規成約件数や営業貸付金残高の増加に努めております。

#### 新規獲得・残高推移

コロナ禍からの資金需要の回復に加え、お客様利便性向上に向けたサービス拡充と効果的な広告戦略などにより、当期の新規獲得件数は、33万8千件(前期比12.4%増)当期末における無担保ローンの残高は5,485億円(同11.9%増)となりました。

■ 営業貸付金残高 (億円)  
■ 新規獲得件数





## Voices from the Field: 個人向け無担保ローン事業



アイフル株式会社  
宣伝部 部長 佐藤 夕雅

### Q 好調な新規獲得について、宣伝部の取り組みをお聞かせください。

アイフルでは、ブランド力を活かした認知向上に努めており、大地真央さんと今野浩喜さんを起用したテレビCMはご好評いただいております。

また、広告宣伝においてはアフィリエイトによる獲得が多くを占めており、出稿先や出稿量は効率を意識し、1件あたりの獲得単価(CPA)を低位安定させながら、効果的な新規獲得に努めています。

また、アフィリエイトに頼らず、直接、当社のホームページに申し込めとキャッシュバックを行うキャンペーンやSEO・LPO実施により、更なるCPAの引下げを目指しています。

### Q ローン事業のマーケット動向についてお聞かせください。

新型コロナウイルスの影響等からマーケットは縮小していましたが、コロナによる影響が落ち着くとともに消費ニーズの高まりや大手各社の積極的な広告宣伝等を背景にマーケットは再び、拡大基調に転じています。引き続き、好調なマーケットを背景として、2024年3月期のアイフルの新規獲得件数は33万8千件、前期比12.4%の増加となりました。

現在のお客様の申し込みは90%以上がスマホからの申し込みであり、申し込みのしやすさに加え、ローン事業のイメージの変化などもあり、新規顧客が増加しており、中でも女性からの申し込みも増えているのが最近の特徴です。

### Q 各社新規獲得にかなりの広告宣伝費を投下していますが、こういった理由からでしょうか。

ローン事業のビジネスモデルはお客様に融資した残高に対して利息収入をいただくものであるため、残高拡大は非常に重要な要素となります。新規のお客様にご利用いただくことで、残高拡大に寄与するため、各社、新規顧客の獲得に力をいれています。

アイフルは銀行系の同業他社と比較して資金力には及ばない部分もあるため、いかに効率的・効果的に新規顧客を獲得するかを常に考えています。

## 事業者ローン・有担保ローン事業

### アイフルグループの事業者向け与信ノウハウを最大限に活かした事業を展開

#### AG ビジネスサポート

事業者ローン事業を中心に、今後も成長が期待できる不動産担保ローンやファクタリング事業など、事業者向けの商品を展開しております。

事業者ローンにおいては、長年に渡り蓄積した事業者向け与信ノウハウを活かして、中小企業をはじめとする事業者の資金ニーズにお応えし、残高成長を続けております。

#### AG Medical

2021年7月より、主力事業の1つとして注力しておりました診療報酬等担保ローン事業を分社化し、ヘルスケア業界向け金融サービス事業をより強化しております。

今後も、創業間もない時期の運転資金や事業上の様々な用途に応じた融資提案、計画的な返済プランを提案することで、事業者への資金面でのサポートを行って参ります(AGメディカルは、AGビジネスサポートより診療報酬等担保ローン事業を承継)。

#### 残高推移

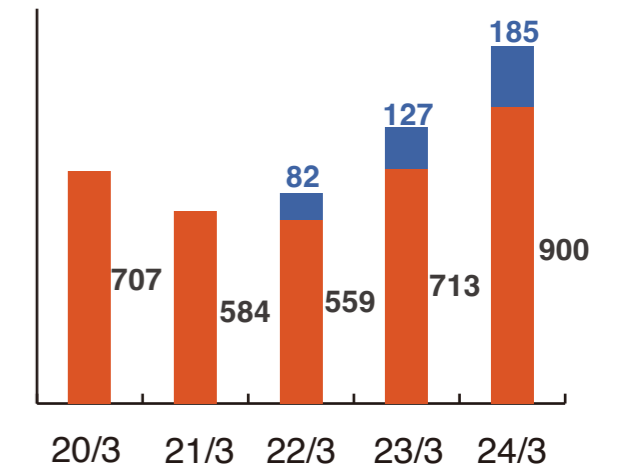
##### AG ビジネスサポート :

資金需要の回復により新規獲得が順調に推移し営業貸付金残高は900億円(前期比26.1%増)となりました。

##### AG メディカル :

好調な新規獲得を背景に、営業貸付残高は185億円(前期比44.8%増)となりました。

AGビジネスサポート  
AGメディカル  
(億円)





# 信用保証事業

## 個人及び事業者の与信ノウハウや独立系の強みを活かした事業を展開



アイフルグループの主力事業の1つとして、アイフルブランドとライフカードブランドの両面で金融機関との提携を進めております。

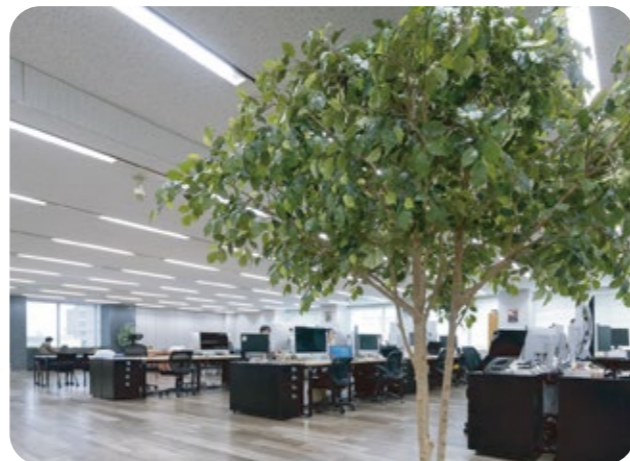
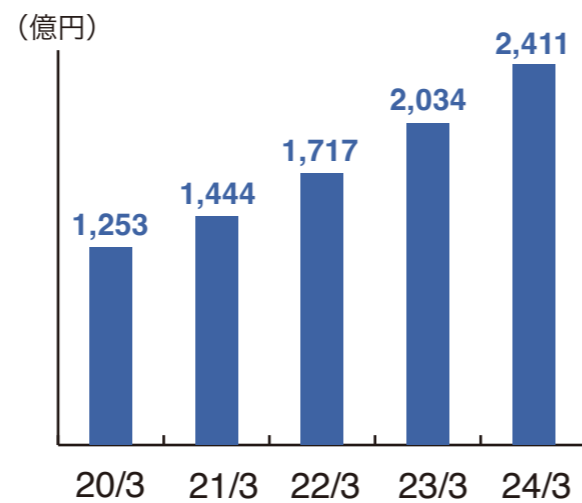
個人向けの無担保カードローン・おまとめローンの保証や事業者向けの無担保ローンの保証を行っております。

一般的な個人向けの無担保カードローン保証のほか、独自性の強い個人向けのおまとめローン保証、事業者向け保証を取り扱っており、数多くの保証提携先からご支持頂いております。

### 残高推移

個人及び事業者の与信ノウハウや独立系の強みを活かし、保証残高拡大に向けた商品の多様化や新規保証提携の推進に取り組んだ結果、信用保証残高は2,411億円(前期比18.5%増)となりました。

■ 連結信用保証残高



## Voices from the Field:

**Q** 保証事業のビジネスモデルについて教えてください。

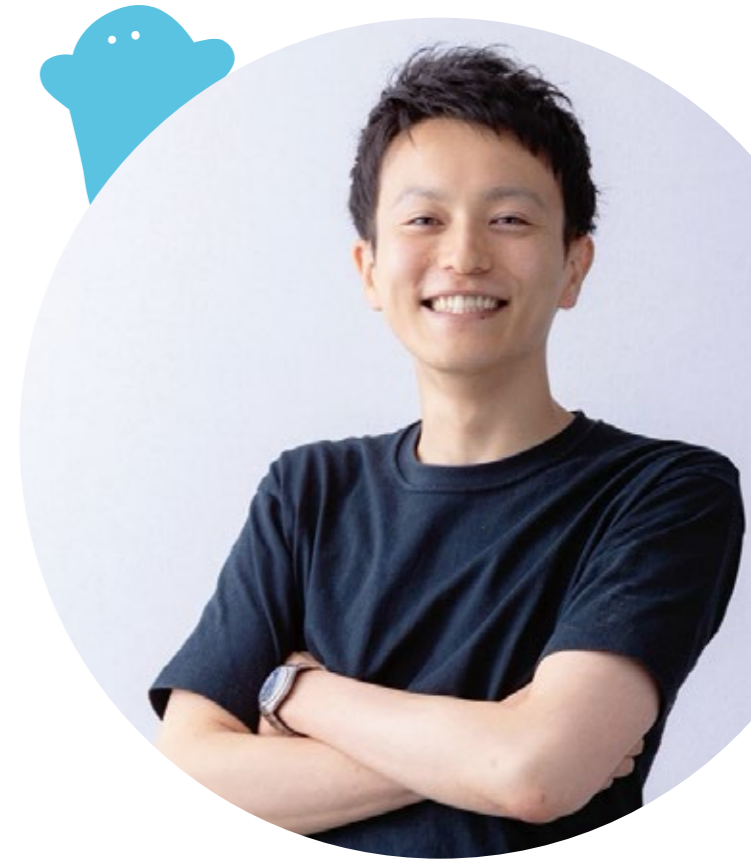
金融機関が個人または事業者へ融資する際にアイフルグループが持つ与信ノウハウを活用した与信サービスを金融機関に提供し、保証料をいただくフィービジネスになります。資金を使わず、自社のもつ与信ノウハウが活用できる、アイフルグループの主力事業の1つです。

**Q** アイフルの保証事業の強みや他社との違いを聞かせてください。

アイフルグループは個人向けのみならず事業者向けの与信ノウハウも有していることが同業他社と比較しての強みであり、その強みを活かして新規提携先の拡大に努めています。

特に個人向けに関しては、アイフルが培ってきたおまとめローンの営業ノウハウを提携先金融機関様に共有させていただくことで、おまとめ残高を積み上げ、お客様の返済負担軽減・提携金融機関様の金利収入増加の両面に寄与できることを強みと考えています。

また、新しく不動産向けローンの保証も開始し、多様な商品ラインナップを揃えていることも強みです。2024年3月期時点でアイフルグループの保証残高は2,411億円、提携先金融機関は247先と順調に拡大しています。



アイフル株式会社  
保証事業部 課長補佐  
泉 裕二郎

**Q** 保証事業部に異動して数か月とのことですが、現在の泉さんの業務を教えてください。

私は金融機関との提携拡大に向けた新規営業や既存先の新商品の拡充等、金融機関に対する窓口として営業を行っています。新規提携先の拡大や新商品の拡充により保証残高の積み上げと保証料収益の拡大に向けて取り組んでいます。



# クレジットカード事業

## 多様な商品ラインナップによる決済事業を展開



ライフカードは、「Be Unique!」をコンセプトに、枠にはまることのない斬新な発想で独自のユニークな商品・サービスを提供することでお客様のニーズにお応えすべく、クレジットカード事業を中心に、プリペイドカード事業、集金代行業など様々な決済事業を展開しております。

また、主力商品であるAOYAMAカードの獲得推進のほか、プリペイド機能を搭載した地域商店街の振興を目的とした提携カードなど、多種多様な業種・業態との提携を積極展開しております。



### 残高推移

個人消費の回復に加え、キャッシュレス決済の拡大、コロナ禍の新しい生活環境に応じたカード利用の定着等により、当期の買上実績が7,687億円(前期比3.8%増)、割賦売掛金残高は1,117億円(同4.2%増)となりました。



## Voices from the Field:



ライフカード株式会社  
営業第一部 課長 今井 健志

### Q ライフカードの新たな取り組みについて聞かせてください。

ライフカードではLTVの向上に向けた様々な取り組みを行っています。収益性の向上やコスト削減を進めた結果、稼働会員ベースでの将来LTVは70千円まで向上しました。今後も利益水準の向上を図るとともに積極的なプロモーションによって新規稼働会員の獲得を強化していきます。

また、2024年5月にVプリカをリニューアルしました。これまでのネット専用からリアルカードを発行することでリアルでも使えるようになったほか、カード番号はそのままにチャージして繰り返し使える機能を追加しました。ライフカードでは多様な決済サービスの提供に努めていきます。

### Q ライフカードについて教えてください。

ライフカードではクレジットカード事業や前払い式のプリカ事業など、多様な決済サービスを提供しています。

「Be Unique!」をコンセプトに、「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、取り組んでいます。



## 個別信用購入あっせん事業

決算手段を増やすことで事業者にも消費者にも快適なショッピング体験へ

### AG ペイメントサービス

ライフカード株式会社の前身である株式会社ライフ時代より蓄積した加盟店契約・審査・管理のノウハウを活かした個別信用購入あっせん事業やBNPL事業を展開しております。

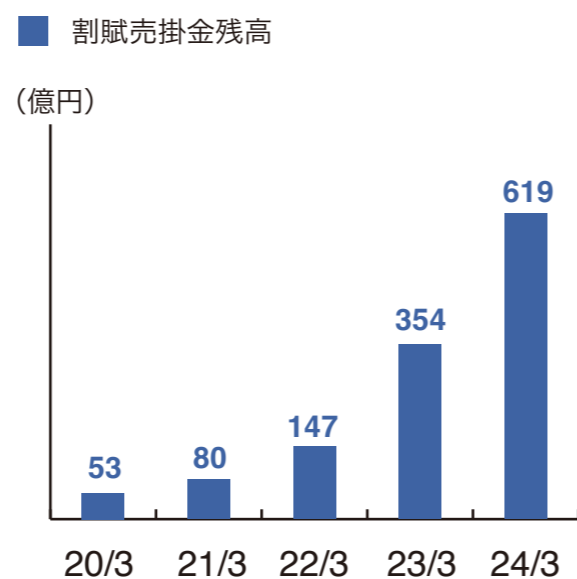
主力事業である個別信用購入あっせん事業は、エステ・美容医療分野の加盟店開拓を積極的に行っております。

※2024年1月にAGギャランティー（個別信用購入あっせん事業）は、BNPLを取り扱うAGミライバライと合併、AGペイメントサービスに名称を変更しております。



### 残高推移

自社での営業活動に加え、2019年4月より実施しているアイフルの有人店舗の営業組織化に伴う個別信用購入あっせんの積極的な加盟店営業により、当期の割賦売掛金残高は619億円（前期比74.4%増）となりました。



## Voices from the Field:

Q 天宮さんはアイフルの方なのになぜ当サービス商品の営業をしているのか聞かせてください。

インターネット環境の普及によって、アイフルの無担保ローンはWEB申込・契約が主流となり、従前の対面での商品販売や接客を行っていたアイフルの有人店の在り方を見直し、2019年4月より全国各地の有人店をグループ会社の商材を販売する法人営業組織化を進めています。

私はその有人店に所属しており、法人営業を通じて、AGペイメントサービスが取り扱う個別信用購入あっせんやライフカードが取り扱うクレジットカードなど、グループ各社の商材の販売を行い、グループシナジーの最大化に努めています。

Q 個別信用購入あっせんのビジネスモデルについて教えてください。

お客様が購入した高額な商品・サービスに対して、AGペイメントサービスがお客様の購入代金分を加盟店（販売会社）に立替し、その後お客様へ分割払い請求する決済サービスです。

例えば、お客様が商品を購入する際、その商品を購入するためのクレジット申込をして審査を受け利用し、個別信用購入あっせん業者（AGペイメントサービス）は加盟店（商品の販売業者）にその購入代金を支払い（立替払い）、手数料含めた代金をお客様より受け取ることで利益を得ます。



アイフル株式会社  
東日本営業部東京支店  
支店長 天宮 雅子

Q 具体的にはどんなところに営業をしているのでしょうか。

AGペイメントサービスは、エステ・美容医療の加盟店獲得に力を入れています。サービスの提供を通じて、綺麗になりたい方を影ながらサポート出来るのでやりがいを感じています。

2024年3月末時点のエステ・美容医療の割賦シェアは18%程度ですが、5年後（2029年3月期）の割賦シェア30%を目指しています。

## 海外事業

### ASEAN を中心とした海外に進出し、新たな市場の開拓 ならびに当社グループの事業ポートフォリオを多角化



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合併で「AIRA & AIFUL Public Company Limited」を設立し、2015年9月より消費者金融事業を展開しております。

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。

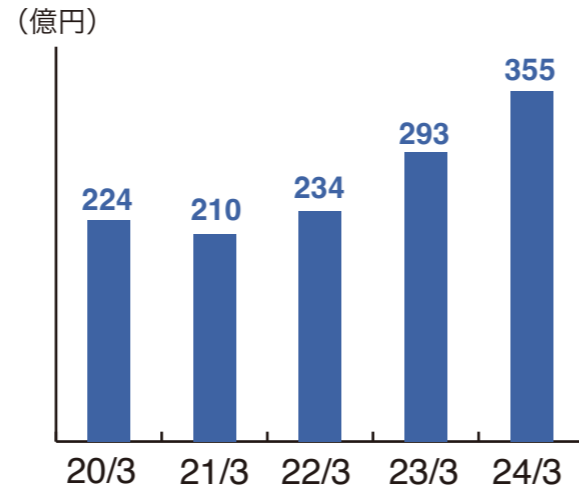


2017年5月にはインドネシアで中古車オートローン事業を営むREKSA FINANCEの株式を取得し、経営に参画しております。優良債権の獲得に努めつつ、営業アセットの拡大に取り組んでおります。

#### 残高推移

新規獲得が好調に推移し、当期の営業貸付金残高は355億円(前期比21.1%増)となりました。

■ 営業貸付金残高 (A&A)



※A&Aは12月期決算のため、通期累計期間は1月～12月の実績  
 ※為替レート(タイバーツ)  
 19年度 3.63円、20年度 3.42円、21年度 3.44円、22年度 3.75円、23年度 4.04円



## Voices from the Field: デジタル施策について

**Q** 長期ビジョンとしてIT企業への変革を掲げていますが、具体的にはどのようなことをイメージされていますか。

金融業界は異業種を含めた様々な企業がサービスを提供しており、目まぐるしいスピードで技術もニーズも変化しています。その中でお客様に選んでいただくためには変化に対応し、高い顧客利便性を実現していくことが求められています。

アイフルグループではその一つの解としてシステム・UI/UXを内製化し、お客様のニーズへこれまで以上に柔軟に、かつスピーディーに応えていきたいと考えました。プロフェッショナルな人材の採用・育成を強化し、ITを駆使してプロダクトの価値を高め、お客様に長くご利用いただけるサービスを提供し続けたい。そんな未来を描いています。

**Q** 部門(グループシステム本部)の体制と人数、役割について教えてください。

システム部は全社向けのセキュリティやシステム企画、基幹系を中心としたシステムの開発・運用・保守などを担っており、約150名が在籍しています。私がいるデジタル推進は1部と2部に分かれ、HPやアプリなどの改修を担っています。1部はアイフル営業サイトや申込フォーム、社内向けシステムの担当で約120名、2部はアイフル・ライフカードのアプリをメインにグループ会社のHPも担当しており、約50名が在籍しています。デジタル推進は中途社員が多くいますが、経験者や海外人材の他に京都大学の学生アルバイトなど多様な人材が在籍しています。

**Q** どのようなプロダクトを内製しているのか。また、方針を教えてください。

アイフルの営業サイトやスマホアプリをはじめ、顧客接点を優先して内製化を進めてきました。55個のプロダクトをこれまで内製化しましたが、いずれもお客様満足度やコンバージョンレートの向上、手続き時間やコストの削減など高い効果が確認できています。一例をあげると、アイフルスマホアプリのストア評価は内製化前と比較して、極めて高い評価をいただけるようになりました。

	2020/3	2024/3
iOS	2.6pt	4.6pt
Android	3.7pt	4.7pt

今後はよりクリティカルなシステムへと、内製範囲を拡大していきたいと考えています。

アイフル株式会社  
 デジタル推進2部  
 部長 吉野 元





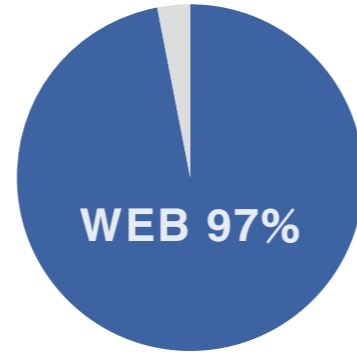
## 申込フォームの改善

ストレスの感じないフォームを目指し、UI/UXを改善。



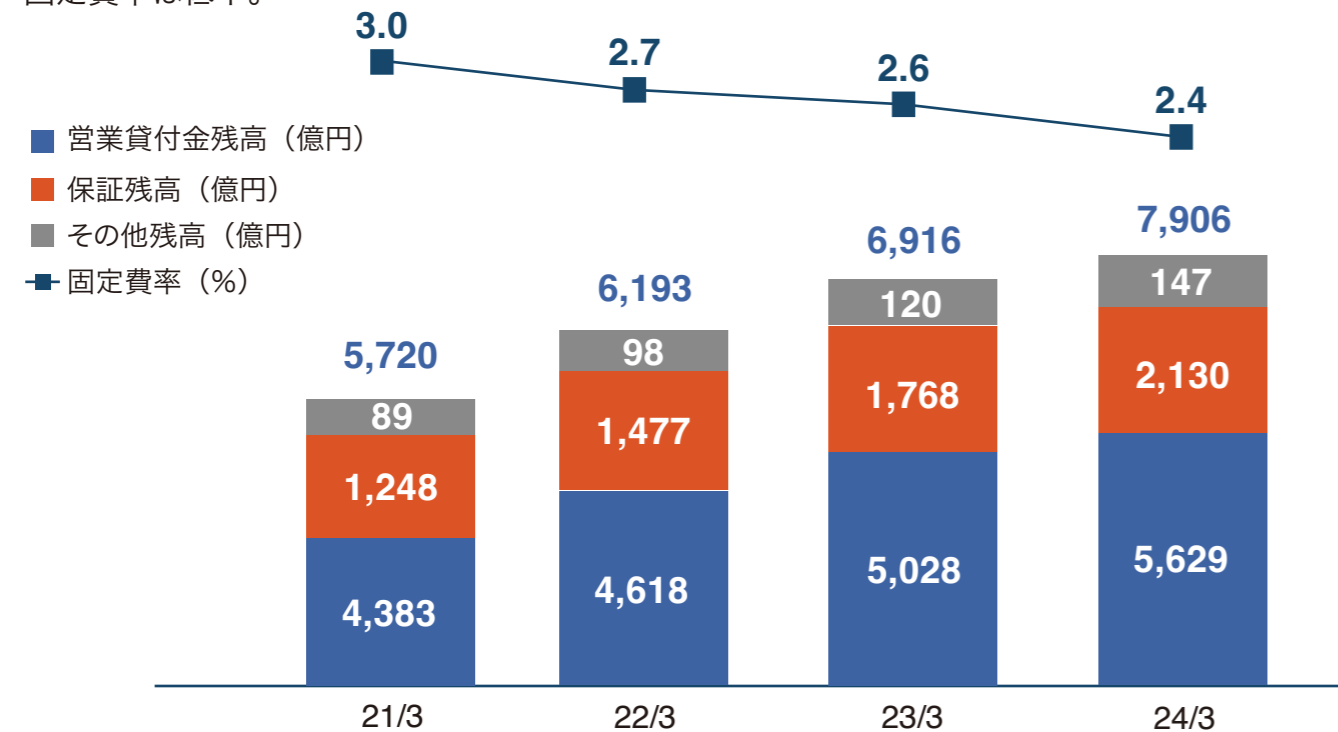
## WEB申込率

WEBを通じた申込率は97%に。



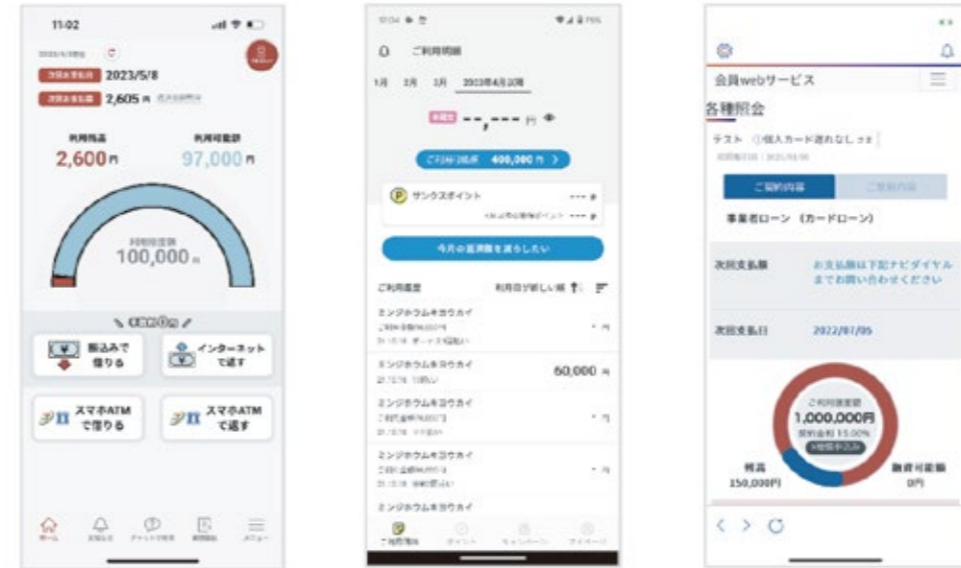
## 固定比率の低下

DXや内製化等の取組みにより固定費率は低下。

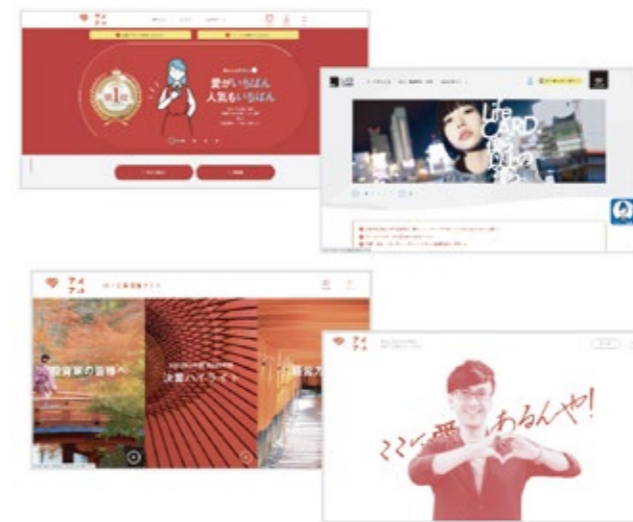


## アプリの改修

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。



## HPの改修



## FAQの充実



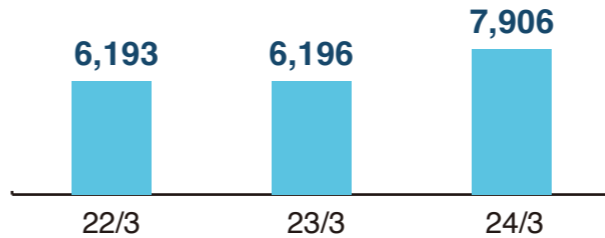
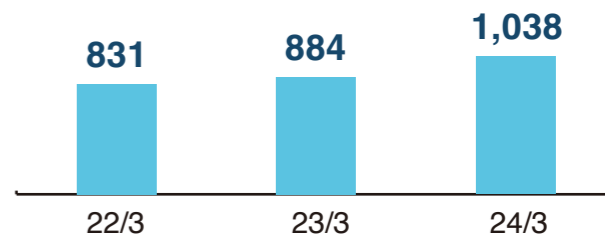
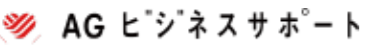

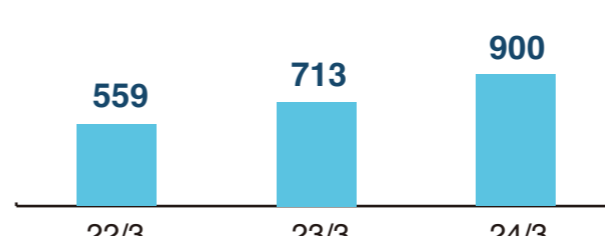
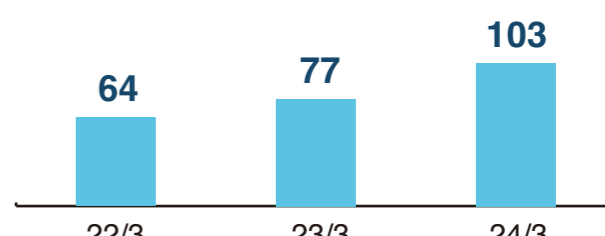


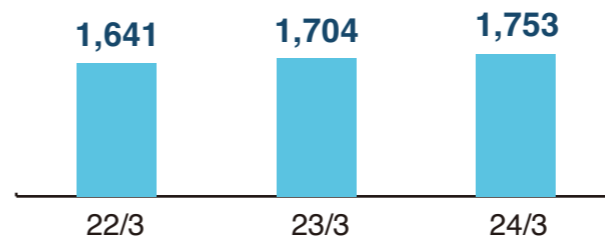
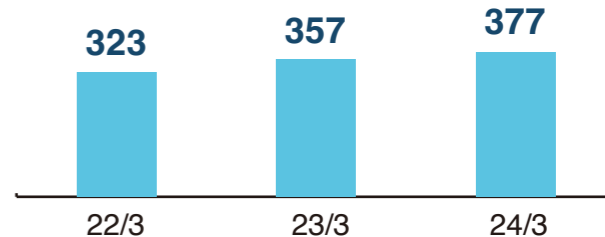
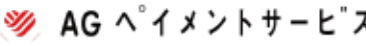

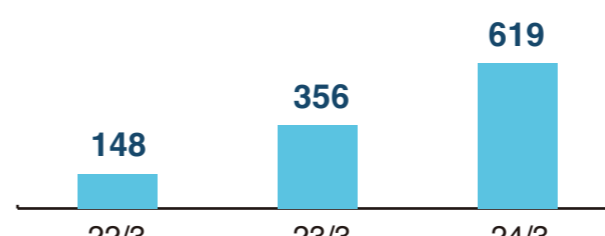
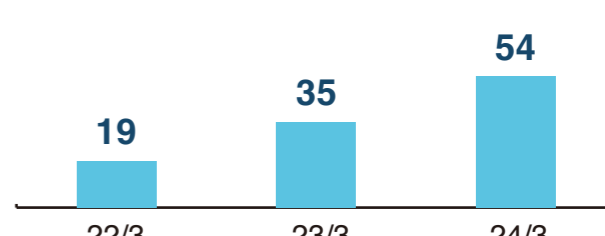


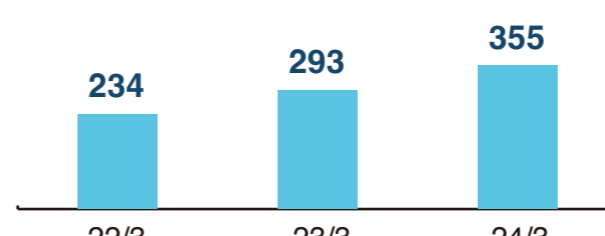
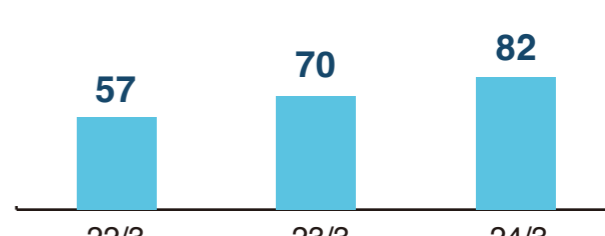
アイフル HP内のFAQを拡充し顧客利便を高める。

現在200件以上

IT企業への変革。  
100年続く  
企業を目指す



# セグメントポートフォリオ一覧

会社名	事業内容	営業債権残高の構成比 (2024年3月31日現在)	営業債権残高(億円)	営業収益(億円)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>無担保ローン</li> <li>事業者ローン</li> <li>信用保証</li> </ul>	 <b>67%</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業者ローン</li> <li>ファクタリング</li> </ul>	 <b>8%</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレジットカード</li> <li>プリペイドカード</li> <li>信用保証</li> </ul>	 <b>15%</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社割賦信用保証</li> <li>個別信用購入斡旋</li> <li>後払い決済</li> </ul>	 <b>5%</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>無担保ローン事業</li> </ul>	 <b>3%</b>		

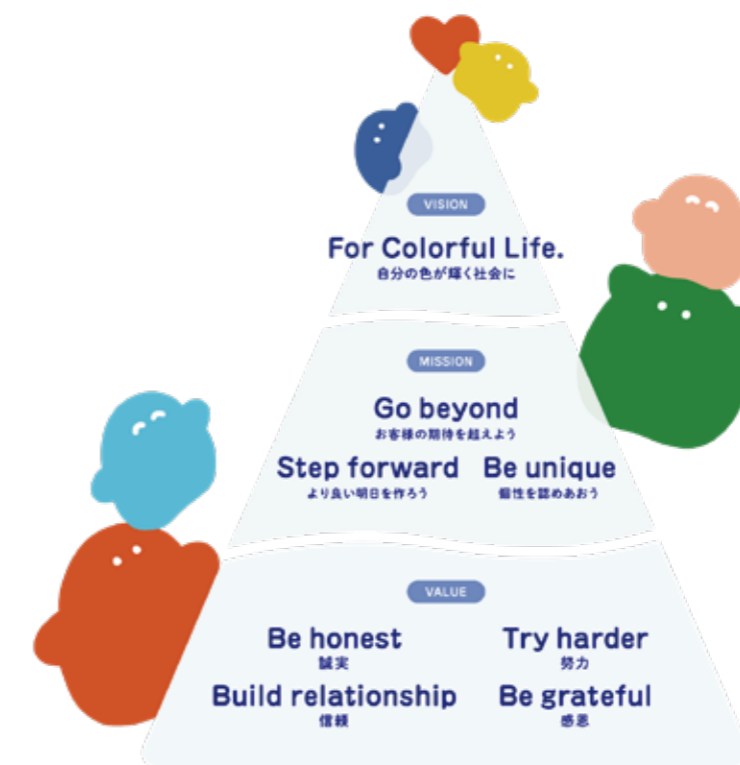
# サステナビリティ Sustainability



# For Colorful Life.

## 自分の色が輝く社会に

アイフルグループは、「誠実な企業活動を通じて、社会より支持を得る」という経営理念と「For Colorful Life(自分の色が輝く社会に)」のVISIONのもとあらゆる人が自分らしくいられる未来を創造していくためにSDGs(持続可能な開発目標)を支援し「持続可能な社会の実現」と「グループの成長」の両立を目指します。



## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



## Voices in HR:

お客様だけでなく、社員自身もまた「自分の色が輝く社会」を実現



アイフル株式会社  
人事部 部長  
半村 かおり

### Q 多様化について具体的にはどのような取り組みをされているのでしょうか。

アイフルグループでは、女性の活躍を推進するために「行動計画」を策定・公表し、積極的な女性社員の採用拡大や役職登用に取り組んでいます。2023年から新たな取り組みとして、女性役職者の育成と女性活躍に向けた課題把握を目的に、役員がメンターとして、女性役職者の個別育成を行う役員メンター制度を導入しました。

また、2023年2月からタイ王国、インドでも海外学生の日本国内採用を開始し、タイ王国ではチュラロンコン大学やインド工科大学の学生など、既に入社した方、内定者を含め、16名の海外IT人材(エンジニア含む)を採用を行っています。

### Q アイフルグループの人事戦略について教えてください。

アイフルグループでは2021年に新たにVMV「For Colorful Life」を制定し、お客様だけでなく、社員自身もまた「自分の色が輝く社会」の実現に向けて取り組んでいます。

『人材が究極の財産』であり、「For Colorful Life」として、「生きがい実感できる職場」「社員の生活の安定と向上」を指針に掲げ、2021年から「将来を見据えた人事・教育制度の改革」と「従業員エンゲージメント向上につながる環境整備」を推進しています。

多様性が求められる中で女性や若手社員、中途採用者の積極的な管理職登用に加えて、新卒や優秀な外国人の採用、経験や知見を有したシニア層の活躍推進など、様々な社員が活躍し、「自分の色が輝く社会」の実現に向けて取り組んでいます。

### Q IT企業を目指す中でIT人材を積極的に採用しているとのことですが。

アイフルグループではIT人材をエンジニア等のIT分野における専門知識を有した人材と定義し、DXの推進やシステム開発コストの削減を目的とし、積極的にエンジニアの中途採用を推進しています。

また、社員へプログラミング研修等の教育を行うなどしてIT人材の強化を進めています。

## トピックス

### ● 役員メンター制度

2024年3月期より、女性役職者の個別育成を行う取り組みとして「役員メンター制度」を導入しております。

- 将来の女性役員・管理職を育てるために、次のステップへの登用を目指した育成を行うこと
- 女性役職者が持つ、現職位での課題や悩みに対する助言を行うこと
- 全役員が参画することで女性活躍推進の必要性を理解し社内の課題把握・施策推進に繋げる

### ● 優秀な海外人材の採用開始

アイフルグループでは国内のITエンジニア不足に対応し、優秀なエンジニアの採用と多様性の向上を図るため、海外でも採用活動を開始しました。

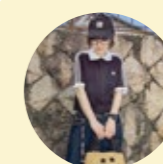


### 役員メンター制度でメンティーとなった女性社員からの声



役員目線のアドバイスに毎回『目からウロコ』です。自分がどうあるべきかを考えて行動するようになりました。

ライフカード 信用管理部 課長



現状の私の課題に適した本をご紹介頂いたり、経験談を踏まえてアドバイス頂いたり、次回の面談がいつも楽しみです。

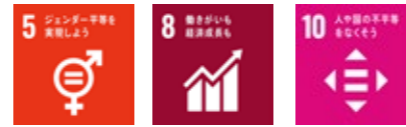
アイフルコンタクトセンター1部 係長

2023年2月から採用を開始し、タイ王国のチュラロンコン大学、インド共和国のインド工科大学の学生など、既に入社した方および内定者を含めて16名の海外IT人材(エンジニア含む)の採用を行っています。





# 人的資本への投資



グループは、人事大綱により『人材が究極の財産であること』、『会社は社員の人格や個性を尊重し、その能力と適性に応じて、仕事・処遇と、職場環境を提供し、「生きがいを実感できる職場」の実現と「社員の生活の安定と向上」に努めること』を指針として掲げております。

また2021年4月からは、これまでの取り組みに加え、「将来を見据えた人事・教育制度の改革」と「従業員エンゲージメント向上につながる環境整備」を重点施策として掲げ、推進しております。

上記の指針・重点施策を踏まえ、中核人材にあたる管理職を「能力・適性・人格が他の社員の模範となり、かつ指導力・統率力を有すると認められる人材」と定義し、定義に見合う人材の登用を行っております。また、管理職とは別途、積極的な育成を行う人材としてIT人材（エンジニア等のIT分野における専門知識を有した人材）・若手社員を、また、活躍を期待する人材としてシニア社員を掲げております。

## ●女性の管理職登用

女性の活躍を推進するために「行動計画」（計画期間：2022年4月1日～2025年3月31日）を策定・公表し、積極的な女性社員の採用拡大や役職登用に取組んでおります。

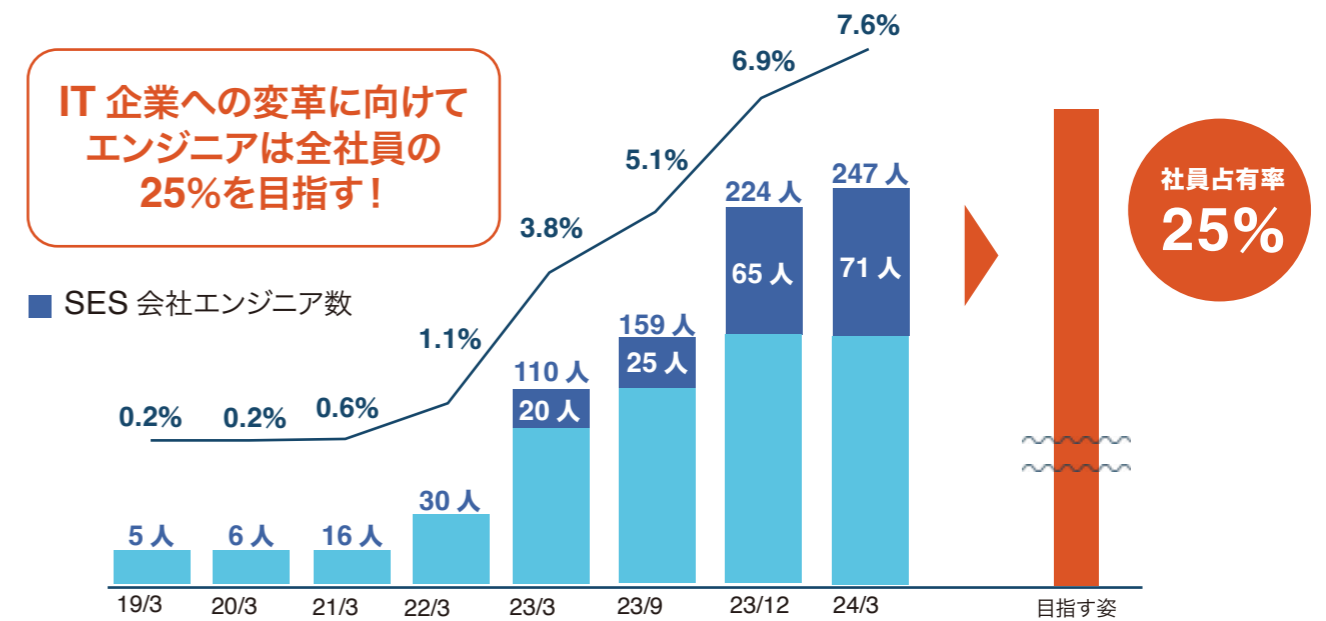
また、人材育成の面においては、女性社員を対象とし、女性役職者の育成と当社の女性活躍における課題把握を目的に、役員メンターとなり女性役職者の個別育成を行う役員メンター制度を実施しております。

数値目標	実績	対象期間
1. (2025年3月期) 正社員の採用に占める女性割合を40%以上とする	43%	2023年4月1日～2024年3月31日
2. (2025年3月期) 女性の役職者数を2022年3月期比140%増加する	167%	2024年3月31日時点
女性管理職の人数を2022年3月比140%にする	157%	2024年3月31日時点
女性係長職の人数を2022年3月比140%増加する	169%	2024年3月31日時点

## ●IT人材の増強

DXの推進及びシステム開発コストの削減を目的とし、素養があると思われる社員をIT関連部署へ配置・プログラミング研修等の教育を行っております。

また、採用や育成によりエンジニアを全社員の25%まで増やすことを目指しており、2023年度にSES事業を営む「セブンシーズ株式会社」や「株式会社Liblock」、2024年度に株式会社セイロップをアイフルグループに迎え、将来的な収益基盤の多様化とデジタル分野の内製化を図っております。



## ●若手社員の積極登用

積極的な役職登用や管理部門への配置等により、若手社員を将来の幹部・専門知識を有した人材の候補として育成しております。

## ●外国人の管理職への登用

アイフルグループではタイ王国のチュラロンコン大学およびインドのインド工科大学で採用活動しており、優秀なエンジニアの採用と多様性の向上を図っております。外国人を能力に応じて管理職に登用する方針であります。当社の事業形態及び領域の関係上、外国籍正社員の絶対数が少ないものの、国籍に囚われず、能力に応じた登用を行う方針であります。

## ●シニア社員の活躍推進

豊富な経験・知見を活かした活躍を期待し、社員が定年を迎え有期雇用労働者として再雇用を希望する場合は、専門知識・技能に応じた処遇の決定等、再雇用後も安定して活躍できる環境整備をしております。

## ●中途採用者の管理職への登用

新卒・中途採用にかかわらず、能力に応じて管理職へ登用する方針であります。管理職における中途採用者の割合は約38%を占め（2024/3/31時点）、今後も引き続き専門人材の採用を中心に中途採用を行い、適任者を管理職に登用してまいります。

# Voices of Change:

## 中途社員が語るアイフル



### Q なぜアイフルに？

**下さん:** 縦割りの組織だとDX推進は難しいと感じ、外からではなく**中から組織を変えてDX推進**に携わりたいと思ったことが転職のきっかけです。アイフルの面接の際、面接官や社長の話を伺って、それができるんじゃないかと思い入社を決めました。

**福永さん:** 前職のSierの企業ではお客様のプロジェクトや人員の都合で配属先が変わるので、リリースを見届けることができずに終わることもありました。それを残念に思ったので自社サービスの開発や保守・運用をやっていきたくて思いました。また、アイフルの面接官の方々の話がはずみ、**一緒に仕事をしたいと思いました。**

**林さん:** 私も前職はSierで、銀行のプロジェクトに参画していました。**自社のためにシステムやプロダクトを作りたい**と思い転職しました。

**坪谷さん:** Sierやメーカーを経てアイフルに入社しました。より規模の大きい企業で、メーカーでの内製化の経験を活かしたいと思いアイフルに転職しました。また、内製化の立ち上げはこの先も様々な会社で活かせるスキルだと思いました。この会社でそのスキルを身につけて3年ほどしたらまた転職しようと思っていたのですが、気づいたら6年目に突入していました。

**下さん:** それは働きやすいからですか？

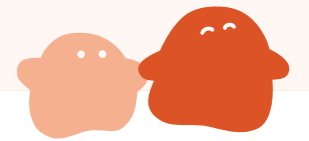
**坪谷さん:** それもありますが、**アイフルの将来に面白みを感じる**からです。

**下さん:** この中で唯一の新卒入社の桜井さんはいかがですか？

**桜井さん:** 入り口は皆さんと違いシステム系ではなく、入社後コンタクトセンターに配属されました。金融業界を志望しており、大学の先輩から消費者金融業界は働きやすいというお話を伺っていたこともあり、アイフルに入社しました。また、**独立系で自由度が高そう**というイメージがあったことも入社を決め手となりました。



アイフル株式会社  
デジタル推進2部  
課長 下 佳代



### Q ゼロからのスタート

**下さん:** 桜井さんは大学でプログラミングなど勉強していたのですか？

**桜井さん:** いえ、プログラミングの知識は全くありませんでした。当時の先輩の林さんに仕事を教わりながら知識を身につけていきました。最初は大変でしたが、先輩たちのサポートや会社の資格支援制度もあり、**知識ゼロからでもスキルを身に付けて成長できる環境**でした。

**下さん:** 林さんはデジタル推進部の立ち上げメンバーでしたよね。部署の立ち上げも大変だと思いますがいかがでしたか？

**林さん:** 何をすべきかを探るところから始まり、後に「内製化推進」をキーワードに検討を進めていきました。まずはデジタル推進部を「会社全体に認知してもらう」というところからのスタートでした。大変ですが、**ゼロから何かを生み出すことにやりがいを感じています。**

**坪谷さん:** この会社は自ら動いて何かを始めようとする人に対するサポートが手厚いと思います。

**下さん:** 社員がやりたいことを止めない社風だと感じます。入社して10か月ですが、**自分の提案に対してノーと言われたことがない**です。

**林さん:** **失敗を悪いものとして捉えておらず、チャレンジしやすい環境**ですよ。



## Q エンジニアから見たアイフル

**林さん:** この部署を立ち上げる際に動きやすさを実感し、**独立系企業のスピーディさ**は強みだと思いました。

**下さん:** プロジェクトの着手が速いですよね。スピード感が求められるデジタル社会において、アイフルはこの時代に合っていると思います。

**林さん:** スピード感がありますが、同時に**コンプライアンスや従業員のワークライフバランスへの意識が非常に高い**と感じます。妻の仕事が忙しく子供もいるので、リモートワークやコアタイムなしのフレックスタイム制が利用できることは大きなメリットです。

**福永さん:** 男女関係なく動きやすさが確保されていると思います。服装などの細かい点も含め**働き方の自由度が高い**と感じます。



## Q どうなる、アイフル？

**下さん:** この会社の課題や変えたいこと、改善したいことはありますか？

**林さん:** 今後もエンジニアを増やしていくためにも、人事制度や研修制度は刷新すべき部分はまだあると思います。

**坪谷さん:** 社内受注みたいな形ではなく各部でエンジニアを抱えて、エンジニアも営業部門も同じKPIを持って仕事ができれば良いなと思います。

**下さん:** 消費者金融業界やアイフルの今後についてどう思いますか？

**桜井さん:** 今は新規成約件数の伸び率は業界でトップですが、いずれ新規獲得件数は頭打ちになると思います。業界が飽和状態になったときに生き残っていくためにはどうすべきかを考える必要があります。

**福永さん:** 私もそう思います。業界で生き残っていくためにも、スマホであらゆることが完結するのが当たり前の世の中で取り残されないためにも、**デジタル化を進めIT技術を常にアップデートしていかなければならない**と思います。

**坪谷さん:** 消費者金融業界が飽和状態になるなら、事業を多角化していかなければならず、新規事業立ち上げの際もやはりIT技術は必要になります。また、デジタル化の推進を通じてアイフルの印象も変えられたらと思います。

**林さん:** 消費者金融会社のイメージが強いですが、多様な金融商品を扱っていることをもっと知っていただきたいですね。今のアイフルでは、金融サービスがIT技術を使っているという状態ですが、将来的には**様々なITサービスをもっていてその一つに金融サービスがある**、という状態になっていければいいなと思います。

**下さん:** 皆さんの仰る通り、新規事業の立ち上げなどによって事業ポートフォリオは変えていかなければならないと思います。スコアリングなど今まで培ってきたノウハウを新規事業に展開していく際にIT技術が求められます。この会社の従来のイメージを変えるためにも、**「IT企業への変革」は必要な動き**だと思います。



# 社内環境整備に関する方針



## ●人事大綱の制定

経営理念の実現に向けて、また「生きがいを実感できる職場」を築くために、今後の人事政策の指針となる「人事大綱」を制定しております。人事大綱では、社員を会社にとっての究極の財産と位置付けており、社員が仕事を通じて人間的成長や達成感を味わい、生きがいを実感することによって、より豊かな人生を実現することを人事政策の基本に置いています。このような風土のなかで、社員ひとりひとりが高い自立性のもとに、能力を最大限に発揮できる制度・環境を追求し、社会から支持を得る企業活動の実現を目指しております。

## ●ハラスメント・ホットライン

セクシャルハラスメント・パワーハラスメント・妊娠・出産・育児休業等に関するハラスメントについて安心して相談ができる社内ホットラインを設けて、迅速・適切な対応を行っております。

## ●従業員の自己申告による意識調査及び満足度調査の実施

年に1度従業員に対し、現状の仕事や職場等に関する意識及び満足度調査を継続的に実施しております。調査結果は従業員のキャリアアップや職場環境の整備、従業員満足度向上等のための施策立案・推進に活用しております。

2024年3月期  
実施調査概要

対象人数**1,918名**(グループ会社含む)回答率**94.7%**、満足度**76.6%**

※課長職以下の正社員。職場環境や業務内容への満足度やキャリア形成に対する意識についてアンケートを実施

## ●人材育成制度

当社グループは、社員ひとりひとりが高い自立性を持ち、能力を最大限に発揮できることを目指し、人材育成に取り組んでおります。

## ●社員の定着率向上と多様な働き方の実現に向けた各種社内環境の整備

時代の変化にあわせた社員の多様な働き方の実現に向け、以下社内環境の整備を行い、社員のワークライフバランス向上を推進しております。

在宅勤務 / フレックスタイム制度 / リフレッシュ休暇制度 / オフィスカジュアルでの勤務  
新卒社員の初任給引き上げ / 不妊治療休暇制度 / 時短勤務 ※小学校6年生までの子を養育する社員  
エリア限定の部長職導入 / ペット忌引き休暇の導入 / 職場近隣地域への引越支援制度の実施  
定年後再雇用者の専門知識・技能に応じた処遇設定 / 子女教育手当支給 ※対象年齢 22歳まで

## ファミリーデー (職場見学) の開催

春・夏・冬休み期間にアイフルグループ全従業員のご家族向けの職場見学会を開催しておりご家族の方に、実際に働いている場所やお仕事内容を見て体験いただいております。



## 社内イベントの開催

七夕・ハロウィン・クリスマスなどの季節ごとに仮装イベントを行い、従業員エンゲージメント向上に努めております。



## 男性社員の育児 休業取得推進

男女格差の解消に向け、男性従業員による育児休業取得制度の整備と取得啓発、在宅勤務規程(テレワーク)の整備、柔軟な働き方にかかわる制度の継続的な見直しを行っております。

グループ内の対象者及び上長への取得啓発を継続的に行いながら男性育児休業取得率は対象者の100%取得を目指しており、2024年3月期では男性社員の育児休業取得率が97.6%となっております。





## 若年層の教育支援



### ●金融教育セミナー

アイフルグループでは、「For Colorful Life. 自分の色が輝く社会に」をビジョンに掲げ、全ての人々が自分らしくいられる社会の実現を目指しております。

その一環として、全ての人々が平等かつ安全に金融へアクセス出来る環境の一助を担うべく、金融教育を通じて、金融に関する正しい知識を身につけ、これからの人生に彩りを添えていただきたいと考え高校生・大学生などの若年層の金融リテラシー向上および金融トラブルの防止に努めております。2023年度も大学などの教育機関にて金融教育セミナーを実施しております。



また、若年層をターゲットに起業・副業・アルバイト詐欺、投資詐欺等、手口が巧妙化・複雑化する金融犯罪等に対して、業界が結束して対応する必要があるとの考えに基づき、2023年6月に貸金業協会と大手貸金業4社で金融リテラシー向上コンソーシアムを設立し、2023年9月より本格的に活動を開始しております。

### ●ハッカソン"aihack"の開催

ハッカソン“aihack”を通して、優秀な理系・技術系学生に当社のビジネスモデルへの理解を深めていただき当社認知の向上を図るとともに、健全なリテールファイナンスの発展に寄与したいと考えております。

2019年3月よりハッカソン『aihack』への後援を開始以来、2021年12月に初の海外ハッカソンを行うなど、国内外での継続的なハッカソンを実施しております。

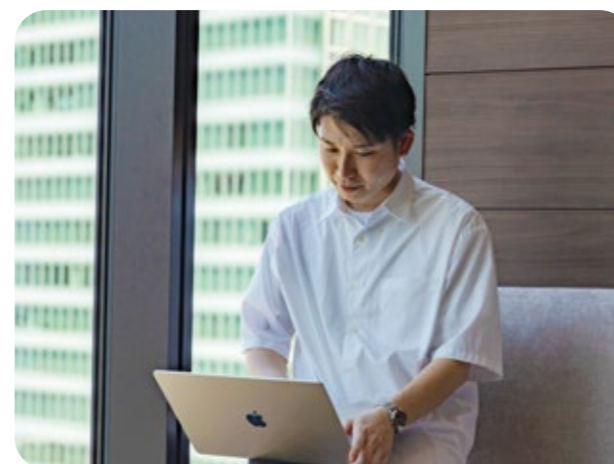


## ●グループコミュニケーションについて

### Q 新しく新設されたグループコミュニケーション課ってどんな組織ですか？

アイフルグループ全体の広報機能とブランディングを担う組織として、2024年4月に課員全員が20代で構成されたフレッシュな組織です。社内外向けのブランディングやマスコミ対応、渉外業務(金融教育セミナーの開催等)を担っています。

今後のM&A推進や新規事業の立ち上げなど、アイフルグループの急拡大に向け、社内外でのブランディングを構築し、アイフル=消費者金融ではなく、アイフルグループがIT企業として変革していることを広く理解いただくためのブランディング構築方針を策定しています。



アイフル株式会社  
グループコミュニケーション部  
課長 松尾 崇弘

### Q 金融教育セミナーの開催もグループコミュニケーション課で対応するのですか？

巧妙化する金融犯罪のなかでアイフルグループとして金融犯罪防止のために全国の教育機関で金融教育セミナーを開催し、セミナー講師も私たちで行っています。若年層に対する金融教育は国をあげての課題であり、アイフルグループとしても正しい金融知識を身につけていただくべく、取り組んでいます。

グループコミュニケーション課は社内外とのコミュニケーションを通して、アイフルグループをより知って頂ける様に今後も取り組んでまいります。



# 事業と社会貢献



## ●クレジットカードを通じた社会貢献

ライフカードは社会貢献型クレジットカードを発行し、収益の一部を提携団体やNPO法人に寄付しております。また、ポイントプログラムに寄付コースを設け、会員様からのポイントによる寄付も受け付けています。



## ●診療報酬担保ローン

グループ企業のAG メディカルは、事業における創業間もない時期の運転資金への融資対応や、その他様々な用途に応じた融資ならびに、計画的な返済プランを提案することで、事業者への資金面でのサポートを行っています。

# ファイナンシャルインクルージョン

## ●新興国での金融サービスの提供



タイ王国では、金融インフラの整備が進んでいるものの、銀行などの金融機関からの借りにアクセスできる方々はまだ限られており、非正規の金融機関から借入を行うケースも少なくありません。このように金融リテラシーが浸透していない新興国において、アイフルは2014年12月に現地法人であるアイラキャピタルと合併で「AIRA & AIFUL Public Company Limited」を設立し、健全な金融システムの構築に向けて消費者金融事業を展開しています。



## ●ソーシャルファイナンス・フレームワーク

アイフルグループはファイナンシャル・インクルージョンをコンセプトに商品開発へ取り組み、新たなチャレンジを行う企業へのサポートや国内の医療・福祉分野への事業支援、金融インフラが未成熟な新興国における金融サービスへのアクセスの提供など、社会へ貢献すべく取り組んでいます。これらの取り組みを今後一層加速させていくため、消費者金融業界初となるソーシャルファイナンス・フレームワークを作成するとともに、ソーシャルボンドおよびソーシャルローンによる借入れを行いました。

ソーシャルボンドおよびソーシャルローンにより調達した資金は、グループ会社を通じて、以下の適格ソーシャルプロジェクトに関する新規支出またはリファイナンスに充当します。

プロジェクト カテゴリー	SBP※ カテゴリー	適格プロジェクトの概要、プロジェクト	SDGs
中小企業支援	中小企業向け 資金供給雇用 創出	事業の成長、継続のために資金を必要としている中小企業への事業資金支援 <b>&lt;プロジェクト&gt;</b> ・中小零細企業に対する事業資金サポートを行うAGビジネスサポートの事業者ローン ・AGキャピタルを通じた、中堅・ベンチャー企業への成長資金支援 <b>【対象となる方々】</b> 事業の成長、継続のために資金を必要としている中小企業	8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
医療・介護 施設支援	必要不可欠な サービスへの アクセス	病院・介護施設への事業資金支援 <b>&lt;プロジェクト&gt;</b> ・AGメディカルによる病院・介護施設等の医療・介護事業者への事業資金支援 <b>【対象となる方々】</b> 医療・介護サービスを必要としている方々、医療・介護サービス維持・継続のために事業資金を必要としている事業者	3 持続可能な社会を築こう 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
新興国の個人 へ金融サービ スの提供	必要不可欠な サービスへの アクセス	金融サービスが未成熟な新興国において、個人に対する金融サービスへのアクセスの提供を通じた金融リテラシーの向上 <b>&lt;プロジェクト&gt;</b> ・A&A (アイラ&アイフル) を通じた、タイ王国の方々への金融サービスへのアクセス提供 <b>【対象となる方々】</b> 金融サービスが未成熟な国において資金調達が困難な個人	8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 10 人や国の不平等をなくそう

## <調達資金の充当状況>

2024年3月末時点のソーシャルファイナンスによる累計調達額が245億円、充当残高が233億円となっています。

プロジェクトカテゴリー	グループ会社	適格プロジェクト残高	ソーシャルファイナンス充当額
中小企業支援	AG ビジネスサポート	299億円	75億円
	AG Medical	33億円	0億円
医療・介護施設支援	AG Capital	170億円	108億円
新興国の個人へ金融サービスの提供	AIRA & AIFUL	89億円	50億円
未充当額		-	0億円
合計（調達残高）		593億円	233億円

## 透明性のある経営

### ●株主・投資家の皆様との対話実績

アイフルグループの目指す姿の実現に向けた経営戦略、会社情報の適時適切な開示に努めるとともに、株主・投資家の皆さまに対する積極的なIR活動、建設的な対話を通じて、透明性のある経営を目指しています。

2024年3月期のアナリスト・投資家との対話実績(2023年4月1日～2024年3月31日)は以下の通りです。

形式	実施回数
決算説明会	2
1 on 1ミーティング	161
証券会社主催カンファレンスへの参加	2(10先)



## ●ESGデータ

環境				
年月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
Scope1 直接的なCO2排出量(t-CO2)	865	791	742	622
Scope2 間接的なCO2排出量(t-CO2)	6,864	5,975	5,736	5,586
合計(t-CO2)	7,729	6,767	6,479	6,208

ガバナンス				
年月	2021年6月	2022年6月	2023年6月	2024年6月
社内取締役	7	6	6	6
社外取締役	2	3	3	3
社外取締役比率	22.20%	33.30%	33.30%	33.30%

年月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
取締役会開催回数	39	43	42	39
定時株主総会開催回数	1	1	1	1
決算説明会開催回数	2	2	2	2
コンプライアンス勉強会開催回数	3	4	4	4

社会				
年月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
社員数	3,193	3,148	3,275	3,716
正社員数	2,135	2,116	2,180	2,470
非正社員数	1,056	1,032	1,095	1,246
障害者雇用数(単体)	13	14	13	22
外国籍雇用数(単体)	7	10	18	43
離職率	3.7%	3.7%	4.2%	5.1%
平均勤続年数(単体)	15.2年	15.4年	15.1年	12.7年
有給休暇取得率	75.8%	73.4%	77.8%	74.3%
育児休業取得率	91.5%	88.9%	68.7%	98.3%
男性の育児休業取得率	84.4%	106.7%	63.6%	96.7%



リスクファクター  
**Risk Factor**

## 当社のリスク管理体制

当社では2007年4月より、取締役会直属機関としてリスク管理委員会を設置し、各部署で発生するリスクないし企業活動を脅かすリスクを横断的に統括管理し、リスクの顕在化の未然防止及び危機発生時の体制整備をしております。

具体的には、「リスク管理規程」に基づき、各部署で継続的に収集したリスク情報をもとにリスクを算定・評価し、回避策・軽減策を検討しております。

リスク統括部において、各部署より報告を受けたリスク情報を一元管理しております。リスク管理委員会においては、リスクの定期的な把握及びリスク回避・軽減策の検討指示並びに危機時の陣頭指揮・各種対応指示などを行うとともに、リスク情報の収集、危機対策・対応などで、必要と判断した場合、対処方針・対処方法を策定し、取締役会にて承認を得ることとしております。

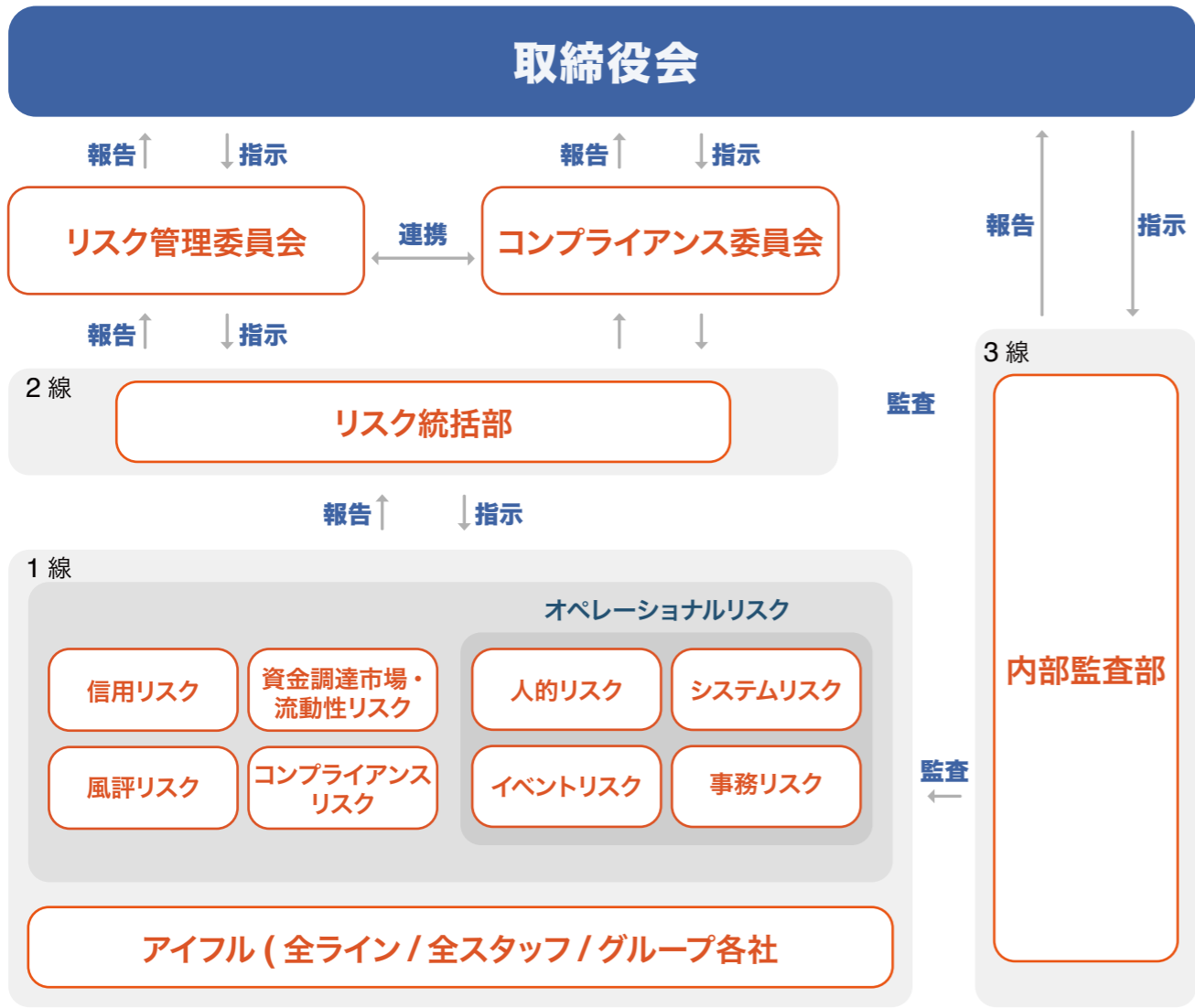
また、リスク情報のなかで、コンプライアンス委員会に関係する事案についてはコンプライアンス委員会に随時情報共有しております。

しかしながら、これらの対応にもかかわらず法的規制の強化もしくは緩和も含めた経営環境の変化、競争の状況、景気の変動等によっては当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があり、また、当社グループの戦略の見直しを余儀なくされる可能性があります。



# トップリスク

当社は2025年3月期より、リスクシナリオの蓋然性と業務への影響度に基づき、事業に重要な影響を与える可能性があるとして経営が認識したリスクをトップリスクとして選定しております。トップリスクは毎期、リスク管理委員会において審議・決定され、トップリスクに対してはリスクの高まりや予兆等の評価を行い、必要な対策を講じることでリスクの抑制等を図ります。



- (注)
- 1 線…各業務執行部門は、実際にリスク管理を行い、リスク発生抑止の方針に従い、必要に応じてリスク管理計画を策定し、また、業務遂行におけるリスクを把握・評価を行い、回避・リスクテイクの判断、顕在化した際のリスクコントロールを迅速に実行する役割
  - 2 線…リスク統括部は、1 線のカテゴリ別主管業務に加え、統合的リスク管理部署として、1 線・カテゴリ別主管部署によるリスクコントロールの検証・指導・支援を行い、グループ全体のリスクガバナンス体制を構築する役割
  - 3 線…内部監査部は、体制及びプロセスの有効性や適切性を1 線・2 線から独立した立場で検証する役割

リスク事象	リスクシナリオ
①法令違反や従業員等による不適切な行為に関するリスク	従業員等が法令、社会規範、商慣習・市場慣習、お客様目線等に照らして正しい行為を行わないこと（いわゆる、ミスコンダクト）により、行政処分や社会的批判など、ステークホルダーからの信頼を棄損するリスク
②競争力の低下リスク	既存競合先に加え、異業種からの新規参入、生活様式の変化、DX化の加速等から生じるお客様の期待変化に対して適切に対応ができない場合に、市場での競争力が低下するリスク
③貸倒関連費用の増加リスク	経済情勢の悪化による資金繰りの困窮によって、支払いが困難となるお客様が増加するリスク
④金利上昇リスク	市場環境の変動や政情不安等の地政学リスク等の影響により調達金利が上昇し、当社の経営成績に影響を及ぼすリスク
⑤資金流動性リスク	市場環境、当社の信用力低下や格付けの変動等により資金調達が困難になるリスク
⑥サイバー攻撃・システム障害リスク	人為的過誤、自然災害、停電、コンピュータウイルス、外部からのサイバー攻撃及びこれに類する事象により、事業影響が生じるリスク
⑦人材不足による事業計画への影響発生リスク	事業計画に見合った人員・人材を確保できず、事業計画、プロジェクトの遂行ができなくなるリスク

## 1 法令違反や従業員等による不適切な行為に関するリスク

当社グループは、業務を行うにあたっては貸金業法、割賦販売法をはじめ、多くの関連法令等の遵守のほか、お客様をはじめとする多くのステークホルダーとの良好な関係維持が求められていますが、従業員等による法令等に抵触する行為や、商慣習・市場慣習、お客様目線等に照らして正しい行為を行わないこと（いわゆる、ミスコンダクト）等があった場合は、行政処分や社会的批判など、ステークホルダーからの信頼が失われ、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは、従業員等による法令の違反、不適切な行為の発生を抑制するべく、当社グループ全体において統一した企業倫理を共有し、当社グループ全体のコンプライアンス態勢を確立することを目的とした、グループコンプライアンス委員会を設置しております。また、内部統制機能として組織・制度を整備するとともに、システムによるオペレーショナルリスク対応を図り、上記体制図に記載の1線・2線・3線からなる、いわゆる3ラインによる点検と継続的な改善活動を図っております。

## 2 競争力の低下リスク

当社グループは、国内外で信頼され、必要とされるグローバル金融グループを目指しておりますが、既存競合先に加え、異業種からの新規参入、生活様式の変化、DX化の加速等から生じるお客様の期待変化に対し、より迅速に対応することが求められており、これらに対して適切に対応ができない場合、市場における競争力が低下し、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

これらに対し当社は、市場動向やお客様の声の積極的な収集活動に努め、スマホアプリの改善等UI/UX向上の取り組み強化など、デジタル技術の利活用による利便性の向上、M&Aを含む事業の多角化や海外展開による事業ポートフォリオの分散に重点をおいてサービス拡大に取り組んでおります。

## 3 貸倒関連費用の増加リスク

当社グループは、営業貸付金等について貸倒関連費用を計上しておりますが、今後の経済情勢等により資金繰りの困窮によって支払いが困難となるお客様が増加するリスクがあり、当社グループの貸倒関連費用の増加や受取利息の減少につながることで、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

こうしたリスクを解消するため、お客様の信用力について定期的に調査を行うなど、予兆を即座に把握できる体制を構築し適切な対策を講じることで、債権の健全性維持に努めております。

## 4 金利上昇リスク

資金調達に係る調達金利は、市場環境等により変動することがあり、政情不安等の地政学リスクの影響も含め、将来における金利上昇の程度によっては、当社グループの資金調達に影響を及ぼすおそれがあり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

こうしたリスクを解消するため、当社グループでは、ALM(資産と負債の総合的な管理)による金利リスクの管理を行っており、将来の金利見通しやコストを踏まえた調達金利の固定化、調達手段の多様化等により、金利変動リスクの軽減を図っております。

## 5 資金流動性リスク

当社グループは、金融機関からの借入れ、社債、債権の流動化及びコマース・ペーパー等により、資金調達を行っておりますが、市況環境、当社の信用力低下や格付の低下等の変動により資金調達が困難になる可能性があります。

また、資金調達に係る契約には財務制限条項や早期償還条項が付されているものが存在することから、当社グループの財政状態及び経営成績、又は営業貸付金等の債権内容が大きく変化し、期限の利益を喪失した場合には、資金繰りに影響を及ぼす可能性があります。

こうしたリスクを解消するため、当社グループではALMによる短期・長期の資金流動性の管理を行うとともに、財務制限条項や早期償還条項の管理・報告、調達の多様化や新たな調達手法の検討、格付の向上に向けた取り組みを行っております。

## 6 サイバー攻撃・システム障害リスク

当社グループが使用するハードウェア及びソフトウェアは、人為的過誤、コンピュータウイルス、外部からのサイバー攻撃及びこれに類する事象による損害又は中断等により、当社グループの事業に対する消費者の信頼が低下することで、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

こうしたリスクを解消するため、当社グループでは、基幹システムの冗長化、バックアップ体制整備等のインフラ強化を図るとともに、サイバー攻撃やフィッシングサイト等へのセキュリティ強化に向け、社内CSIRTによる業界内外の情報連携体制、コンピュータウイルスの排除、外部からのサイ

バー攻撃の監視、多角的な脆弱性診断等を継続しています。また、二段階認証の導入等具体的な対策や、定期的な社内対応訓練等を通じて、それらの被害抑止に努めております。

## 7 人材不足による事業計画への影響発生リスク

当社は、グループ全体における幅広い専門分野に対し、高い専門性を必要とする業務に従事している社員を雇用していることから、外部環境の変動により、人材不足による事業計画への影響を及ぼす可能性があります。

そのため、従業員等の積極的な採用や従業員等に対する継続的な研修等により、多様な人材の確保・育成を行っており、有能な人材を継続的に採用し定着を図るよう努めております。その他、タレントマネジメントシステムの積極活用による採用・配置・評価の最適化、組織・職位への要件明確化による有効な人材育成、従業員満足度の向上に向けた社内ロイヤリティの継続的な向上などの施策を実施してまいります。



## トップリスク以外のリスク

### 8 有価証券保有に関するリスク

当社グループは、お客様の需要にあわせた商品やサービスを提供するために、子会社及び関連会社に係る投資有価証券を保有することで、ローン事業（消費者金融事業及び事業者金融事業）、信販事業、保証事業、海外事業等、金融事業の多角化を図っております。しかしながら、子会社等の不採算が想定より長引くことにより投資有価証券について減損に至るおそれがある場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### 9 代表取締役及びその親族等の当社株式保有並びに処分に関するリスク

当事業年度末現在、当社の代表取締役である福田光秀及びその創業者一族は、関連法人と併せて当社の発行済株式の約40%を実質的に保有する株主となっております。その結果として、当社の支配権の譲渡、事業の再編及び再構築、他の事業及び資産への投資、並びに将来の資金調達等の重要な企業取引を含む当社の事業活動に影響を及ぼす重要な意思決定に対して影響力を行使することができます。

また、これらの株主は、現在までのところ安定保有を維持しておりますが、今後、その所有株式の一部を処分した場合、市場における当社株式の供給が増加することにより、当社の株価に影響を及ぼす可能性があります。

### 10 災害・感染症等に関するリスク

大規模な地震、津波、風水害等の自然災害、感染症の流行や紛争等の外的要因による非常事態によって、当社グループの事業継続に影響を及ぼす可能性があります。

こうしたリスクを解消するため、当社グループでは、事故・災害が発生した場合においても、ステークホルダーへの影響を最小化することを目的に、基幹システムの冗長化、データや電源のバックアップ、コールセンターのバックアップオフィスの整備及び災害備蓄体制の強化を図ると共に、事業継続計画に定めた対応を迅速に行うべく安否確認及び緊急時のコミュニケーションツールを導入し土日祝や早朝夜間であっても連絡を可能にするとともに、定期的なグループ横断の訓練を実施しております。

予想を超える災害等が発生し、世界レベルでの経済活動の停滞で大幅に事業活動が縮小又は停止するなど、通常どおりに設備が使用できなくなった場合において、お客様の需要に十分な対応が行き届かなくなる、あるいは、災害等に伴い被害を受けたお客様の状況悪化により、貸倒関連費用等が増加する場合は、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### 11 気候変動のリスク

当社グループは、気候変動への対応を優先度の高い課題として認識しており、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に従い、気候変動におけるリスク・機会の抽出とその対応策の検討を行っており、今後は、その内容に基づいて、当社グループとして課題の解決に取り組んでまいります。

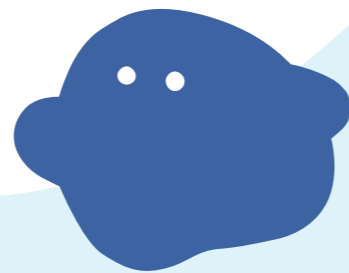
## 当社グループのリスク内容とリスク重要度の評価

リスク項目			指標	リスク内容	評価
分類	大分類	小分類			
移行リスク	政策法規制	炭素税の上昇、省エネ政策、GHG 排出規制、再エネ価格の上昇	支出	<ul style="list-style-type: none"> <li>インフラ稼働コストの増加</li> </ul>	中
	評判	社会、投資家の評判変化	資本	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様からの支持低下</li> <li>ステークホルダーの不安増大、評判悪化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>人材確保の困難性上昇、従業員の定着率低下</li> <li>資金調達の困難性上昇</li> <li>株価の下落</li> </ul> </li> </ul>	中
物理的リスク	急性	台風、豪雨等による水害	支出収益	<ul style="list-style-type: none"> <li>公共交通機関の停止に伴う、従業員の出勤制限発生（お客様サービスレベルの低下）</li> <li>お客様罹災に伴う救済対象債権の増加</li> <li>自社グループ設備等の物理的被害（直接的業績影響）</li> </ul>	中
	慢性	平均気温の上昇、降水・気象パターンの変動	支出収益	<ul style="list-style-type: none"> <li>夏季空調設備の運転コスト増加</li> <li>従業員の生産性低下、出勤制限、職場の快適性・安全性の劣化（お客様サービスレベルの低下）</li> </ul>	中

## 当社グループのリスク対応策及び機会

リスク項目	リスク対応策	機会
炭素税の上昇、省エネ政策、GHG排出規制、再エネ価格の上昇	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー使用量、CO2 削減目標の設定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>省エネ施策推進による事業活動コストの削減</li> </ul>
社会、投資家の評判変化	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動に関する取り組みの情報開示、投資家等への丁寧な説明</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様、株式・債券市場等からの適正な評価</li> </ul>
台風、豪雨等による水害	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンティンジェンシープランの更改</li> <li>お客様が罹災された場合の相談窓口等の支援体制整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BCP 対応策によるインフラ強化</li> <li>お客様サービスレベルの安定化</li> </ul>
平均気温の上昇、降水・気象パターンの変動	<ul style="list-style-type: none"> <li>快適な職場環境の再構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>職場環境の改善による生産性向上</li> </ul>

## コーポレートガバナンス Corporate Governance



## 基本的な考え方

当社グループは、「誠実な企業活動を通じて、社会より支持を得る」という経営理念のもと、コンプライアンスを前提とした企業活動を通じて経済社会の発展に貢献することで、各ステークホルダーをはじめ社会から信頼される企業となり、透明性・公正性・効率性を兼ね備えた企業経営を実現することをコーポレート・ガバナンスの重要な目的と認識しております。

当社はコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方に基づき、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定等を通じて、持続的な成長と中長期的企業価値の維持向上を図るべく、次のコーポレート・ガバナンスに関する基本方針に沿ってコーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。

1. 株主様の権利を尊重し、また株主様の平等性を確保する
2. 株主様を含む全てのステークホルダーの皆様との適切な協働に努める
3. 財務情報や非財務情報等の会社情報を適切に開示し、透明性を確保する
4. 取締役会は、株主様への受託者責任を踏まえ、取締役会による業務執行の監督機能の実効性を確保するなどの役割・責務を適切に果たす
5. 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、株主様との建設的な対話を行う

## 社外取締役メッセージ

### ●当社のコーポレート・ガバナンス体制と コンプライアンスに対する評価・課題

会社全体のシステム化が進んでおり、あらゆる情報が見える形で収集される体制が整っています。また取締役会の直属諮問機関であるコンプライアンス委員会を定期的で開催し、社外有識者や社外取締役である私も出席する形で、コンプライアンスの実施状況等について確認を行っています。

M&Aの増加に伴いグループ会社も増えてきており、今後はグループ全体から見た業務執行の監督を強化していく必要があります。

### ●IRとマーケットの対話について

2024年5月に中期経営計画を公表しました。必要となる自己資本比率を踏まえ、成長投資と株主還元にどの程度資本を配分していくかという資本政策を示しています。

東京証券取引所が要請する「資本コストや株価を意識した経営の実現」を図るべく、投資家を含めたマーケットとの対話を本格化させています。短期的のみならず長期的な信頼を再構築できるように、将来を見据えたIR活動の実施を心掛けています。

社外取締役 監査等委員  
前田真一郎



## 現状のコーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は、取締役会の監督機能を強化し、コーポレート・ガバナンスの強化を図るため2015年6月23日付にて監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行いたしました。

### ●監査等委員会および監査等委員である取締役

監査等委員会は、監査等委員である取締役4名（うち社外の監査等委員である取締役3名）で構成され、監査方針・監査計画等を決定するほか、監査に必要な事項について執行部門より適宜報告を受け検討を行うとともに内部統制システムを用いて適法性及び妥当性の監査を実施しております。当該委員会は、原則として毎月開催され、必要に応じて臨時の監査等委員会を開催しております。

監査等委員会は、内部監査部門及び内部管理部門並びに会計監査人より、定期的に報告聴取・意見交換の場を設けることにより、経営監視機能の充実に努めるとともに、関係会社の監査役と情報共有を図ることで、企業集団としての監査体制を整えております。

なお、監査機能の充実のため、監査等委員会の職務を補助すべき専属の部署として、執行部門から独立した監査等委員会室を設置しております。

### ●取締役会および取締役

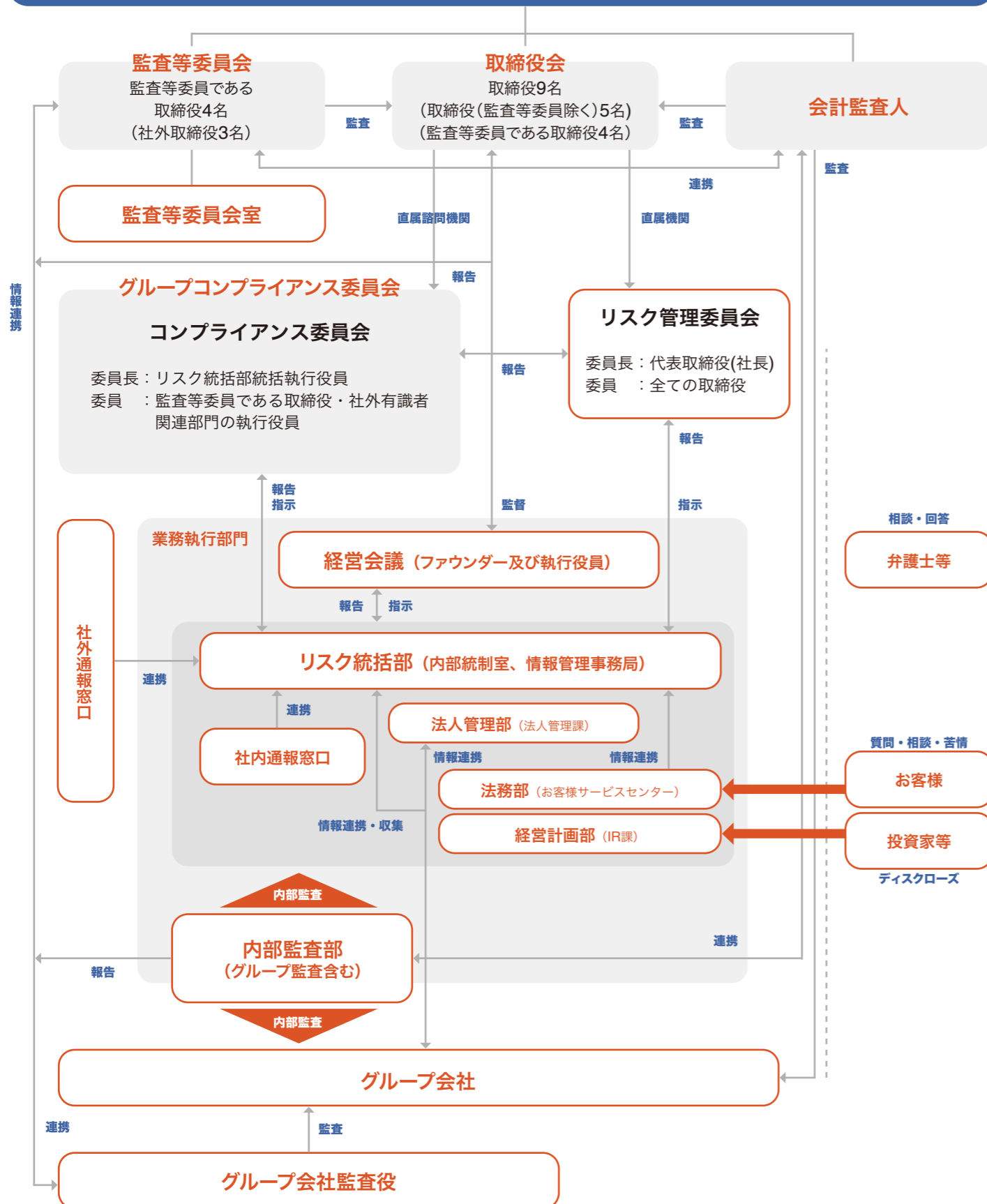
取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）5名及び監査等委員である取締役4名の合計9名（有価証券報告書提出日現在）で構成され、経営の基本方針や内部統制システムにかかる基本方針など法令または定款の定めるところにより取締役等に委任できない事項、および取締役会規程に定める重要な業務執行として、経営計画、人事政策、資本政策などについて審議・決定しております。

また、取締役会は、取締役会で決議された方針に基づく業務執行、一定金額に満たない財産の処分等について、職務権限規程等に基づき執行役員等に適切な範囲で権限委譲し、その実施状況を監督しております。原則として月2回の開催とし、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。また、当社は取締役（監査等委員である取締役を除く。）を15名以内、監査等委員である取締役を5名以内とする旨を定款に定めております。

### ●社外取締役

監査等委員である取締役4名のうち3名（有価証券報告書提出日現在）を社外取締役として選任しております。また、コンプライアンス委員会をはじめとする重要な会議・委員会等に参加し、意見を述べられる体制を整えております。

## 株主総会



## ●各取締役が保有する主要なスキル・経験

氏名	地位 及び 担当	スキル・経験							
		企画 経営	法務 リスク管理	財務 会計	グローバル	人材開発	与信 マーケティング	IT デジタル DX	多様性
福田 光秀	代表取締役 社長執行役員	●	●	●	●	●	●	●	●
福田 吉孝	代表取締役 会長	●	●	●		●	●		
佐藤 正之	代表取締役 専務執行役員	●		●	●	●	●	●	
神代 顕彰	取締役 専務執行役員	●	●	●		●	●	●	●
増井 啓司	取締役 専務執行役員	●	●	●			●		
志村 仁	取締役 監査等委員（社外）		●	●	●				●
大川 馨一郎	取締役 監査等委員						●		
鈴木 治一	取締役 監査等委員（社外）		●						●
前田 真一郎	取締役 監査等委員（社外）		●	●	●				●

(注)

1. 「企業経営」の項目は当社及び他社において、業務執行取締役の経験が1年以上あることを表しています。
2. 「企業経営」以外の項目は、当社及び他社において、当該事業分野の部門長以上(又はそれに準ずる役職)の経験が1年以上あることを表しています。

## ●執行役員

意思決定と業務執行の迅速化及び監督機能と執行機能の分離強化を目的として、執行役員制度を導入しております。取締役会は執行役員を選任し、業務分掌及び権限を定め業務を委嘱しております。

## ●経営会議

全ての執行役員、及び、ファウンダーで構成され、取締役会承認事項の事前協議、及び、業務執行上の重要事項に関する協議または決議を行い、取締役会で決議された方針に基づく課題及び戦略等について情報連携及び相互牽制を図り、意思決定・業務執行に齟齬が生じないように努めております。原則として毎週開催しております。

## ●コンプライアンス委員会

取締役会の直属諮問機関として、コンプライアンス委員会を設置しております。リスク統括部統括執行役員を委員長とし、社外有識者、監査等委員である取締役及び関連部門の執行役員で構成され、コンプライアンス重視の企業風土作り・「企業倫理」の確立・コンプライアンスプログラムの推進等を目的としてコンプライアンスに係わる重要事項等の審議及び提言を実施し、必要に応じ取締役会への報告等を行っております。原則として年4回の開催とし、必要に応じて臨時委員会を開催しております。

## ●リスク管理委員会

取締役会の直属機関として、リスク管理委員会を設置しております。代表取締役社長を委員長とし、全ての取締役にて構成され、適正なリスク管理体制の構築によるリスクの未然防止および危機時の損失抑制を目的として定期的にリスク状況の報告を受けて常時リスク把握を行うとともにリスク管理体制の不断の見直しを実施し、取締役への報告等を行っております。原則として四半期毎の開催とし、必要に応じて臨時委員会を開催しております。



## 現状のコーポレート・ガバナンス体制を選択している理由

当社は監査等委員会設置会社を採用し、監査等委員である取締役4名のうち3名を社外取締役としております。監査等委員である取締役全員が取締役会に出席するほか、コンプライアンス委員会をはじめとする重要な会議・委員会等に出席し、また、監査等委員会への報告に関する体制を整備することで、監査の実効性および独立性を確保いたします。その他、監査等委員会の職務を補助すべき専属の機関として監査等委員会室を設置し監査の充実性を確保しております。

また、当社は、執行役員制度を導入し経営監督機能と業務執行機能の分離を図るとともに、社外有識者を委員とするコンプライアンス委員会およびリスク管理委員会等を設置し監督機能の強化を図っております。経営の透明性・公正性・効率性を兼ね備えた企業経営を実現すべく、現状の体制を採用しております。

## 役員報酬の内容

当社は、役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針を定めており、その内容は「誠実な企業活動を通じて、社会より支持を得る」という経営理念のもと、役割発揮に対する対価として機能させるほか、中長期的な会社業績向上及び企業価値拡大に対するインセンティブとして有効に機能させることを方針としております。

当社の役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針の決定権限を有する者は取締役会、監査等委員会であり、その内容として、経営環境及び業績の状況等を踏まえ、必要に応じて報酬体系・報酬水準の見直しを図ることとし、各人への配分は、役職ごとの役割の大きさ、各人の事務委嘱や職務の内容及び責任範囲に応じて決定しております。

当社の役員の報酬等に関する株主総会の決議年月日は2015年6月23日であり、決議の内容は、取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬額が年額500百万円以内、監査等委員である取締役の報酬額が年額80百万円以内としております。

## コンプライアンス態勢の推進

アイフルでは、「お客様第一主義」にならび、「コンプライアンスの徹底」を最重要項目として捉え、ステークホルダーの皆さまからのご期待にこたえ、社会からご支持をいただくためにコンプライアンス態勢の強化に向けた多様な取り組みを推進しています。

## 組織体制

コンプライアンス態勢の推進に向けた社内体制として、経営理念をはじめコンプライアンスの徹底に係る行動指針・規程、アイフルグループハンドブック等の整備を図ると共に、相談窓口(ホットライン)の対応、社外委員を含むコンプライアンス委員会の設置による、コンプライアンスプログラムの策定・管理、内部管理態勢向上のための各種施策の検討・予防措置の実施に取り組んでいます。

また、これらの活動を強固なものにするべく、3ラインモデルを適用し、1線の事業部門による自己点検(自店検査)に加え、事業部門へのコンプライアンス推進室の設置によるオンサイトモニタリング、2線としてコンプライアンス統括部門であるリスク統括部による啓発・教育/フォローなどの内部統制、3線として、独立的な立場の内部監査部により、グループ・海外を含む内部監査を行い、適切性・有効性を評価し是正措置を講じています。

### ●内部監査について

内部監査部は、当社グループを取り巻く外部環境やグループ会社ごとの業態、各部署の業務実態を踏まえたリスクアセスメントを行い、高リスク領域の業務プロセスにかかる整備状況や運用状況の検証、営業支店やコンタクトセンターのみならず、本部やグループ会社に対する定期監査や、部署をまたいだテーマ監査を実施しています。コンプライアンスの徹底に向けて下記の法令順守への取り組み状況を監査しております。

- ・ 貸金業法
- ・ 個人情報保護法
- ・ 割賦販売法
- ・ 労働基準法
- ・ 資金決済法
- ・ 消防法
- ・ サービス法
- ・ 犯罪収益移転防止 等

また、上記内部監査に加え、半期に一度自己点検(自店検査)により、貸金業法や当社で定める個人情報の保護に関する規程、委託に関する規程、反社会的勢力による被害防止に関する規程等の遵守状況を項目に定め、全社員が自部署の業務を検査しております。

## 反社会的勢力への対応

当社では、反社会的勢力に対する基本方針に基づき「反社会的勢力との関係の遮断」、「専門機関との連携」、「不当要求に対する毅然とした対応」などに取り組んでいます。また、マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与への対策として、FATF(Financial Action Task Force(金融活動作業部会))などの国際機関、法令、監督当局などの要請に基づき、KYC(Know Your Customer(顧客確認))などへの取り組みを進めています。

# 役員一覧

2024年7月1日付

## 取締役

代表取締役社長  
**福田 光秀** Mitsuhide Fukuda

代表取締役  
**佐藤 正之** Masayuki Sato

取締役  
**増井 啓司** Keiji Masui

代表取締役会長  
**福田 吉孝** Yoshitaka Fukuda

取締役  
**神代 顕彰** Akira Kamiyo

## 監査等委員である取締役

取締役（社外）  
**志村 仁** Hitoshi Shimura

取締役（社外）  
**鈴木 治一** Haruichi Suzuki

取締役  
**大川 馨一郎** Keiichiro Okawa

取締役（社外）  
**前田 真一郎** Shinichiro Maeda

## 執行役員

社長執行役員  
**福田 光秀** Mitsuhide Fukuda  
リスク管理委員会委員長  
兼 内部監査部統括  
(ライフカード株式会社 代表取締役会長)

常務執行役員  
**津田 和彦** Kazuhiko Tsuda  
経理部統括

常務執行役員  
**吾妻 弘** Hiroshi Azuma  
営業副本部長

専務執行役員  
**佐藤 正之** Masayuki Sato  
営業本部長 兼 管理本部長  
兼 データアナリティクス部統括

常務執行役員  
**須田 淳** Atsushi Suda  
総務部統括 兼 保証事業副本部長  
兼 リスク統括部担当

常務執行役員  
**橋本 裕彦** Yasuhiko Hashimoto  
(PT.REKSA Finance 取締役)

専務執行役員  
**神代 顕彰** Akira Kamiyo  
コンプライアンス委員会委員長 兼 経営企画副本部長  
兼 人事部・グループコミュニケーション部・  
法務部・リスク統括部・審査部統括

常務執行役員  
**仲田 貴之** Takayuki Nakata  
グループシステム本部長

執行役員  
**新妻 純一** Junichi Niizuma  
内部監査部・法務部担当 兼 法務部長

専務執行役員  
**増井 啓司** Keiji Masui  
保証事業本部長 兼 法人営業推進部・  
東日本営業部・西日本営業部統括  
(ライフカード株式会社 代表取締役 社長執行役員)

常務執行役員  
**堂本 顕孝** Akitaka Domoto  
海外事業部統括 兼 経営戦略部・法人管理部担当

執行役員  
**山田 悦司** Etsushi Yamada  
管理副本部長  
(AG債権回収株式会社 代表取締役社長)

専務執行役員  
**廣瀬 文彦** Fumihiko Hirose  
財務本部長

常務執行役員  
**安藤 俊明** Toshiaki Ando  
財務副本部長 兼 経理部管掌 兼 経営計画部担当

執行役員  
**藤井 由大** Yorihiro Fujii  
法人営業推進部・東日本営業部・西日本営業部担当  
(AGペイメントサービス株式会社 代表取締役社長)

常務執行役員  
**奥山 真一郎** Shinichiro Okuyama  
データアナリティクス部担当  
兼 グループシステム本部付シニアアドバイザー

常務執行役員  
**深田 裕司** Yuji Fukada  
(AGビジネスサポート株式会社 代表取締役社長  
兼 AGメディカル株式会社 代表取締役社長)

執行役員  
**山口 一郎** Ichiro Yamaguchi  
グループシステム副本部長

常務執行役員  
**山内 郁雄** Ikuo Yamauchi  
人事部・グループコミュニケーション部担当  
(AG キャピタル株式会社 代表取締役社長)

執行役員  
**三石 潤** Jun Mitsuishi  
経営企画部担当 兼 経営企画部長

# 財務報告 Report



## 6年間の要約財務データ

会計年度 (百万円)	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
営業収益	115,328	127,038	127,481	132,097	144,152	163,109
営業費用	112,297	125,358	109,950	120,855	120,427	142,045
金融費用	7,949	7,522	7,248	7,041	7,068	7,246
貸倒関連費用	30,628	35,277	38,818	27,918	36,004	52,546
利息返還関連費用	11,501	16,927	—	19,929	—	—
営業利益 (△損失)	3,031	1,679	17,530	11,242	23,724	21,064
経常利益 (△損失)	4,110	1,716	19,305	12,265	24,428	22,067
税引前利益 (△損失)	3,420	1,569	18,149	12,265	23,959	21,493
当期純利益 (△損失)	8,183	300	17,794	13,037	22,946	21,502
親会社株主に帰属する当期純利益 (△損失)	9,346	1,390	18,4375	12,334	22,343	21,818

会計年度末 (百万円)	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
営業貸付金残高	521,823	573,080	553,389	582,349	648,760	738,676
不良債権額※	79,294	86,422	87,393	97,121	104,904	120,627
総資産	760,587	860,507	863,354	935,642	1,070,485	1,266,374
貸倒引当金	70,469	72,294	77,830	78,246	79,623	92,601
負債	632,570	731,576	715,662	779,116	890,892	1,064,962
有利子負債合計	418,708	475,893	457,639	480,401	561,236	664,905
純資産	128,016	128,931	147,692	156,526	179,593	201,412

1株当たりデータ (円)	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
当期純利益 (△損失) (EPS)	119.32	12.88	38.12	25.50	46.19	45.10
純資産 (BPS)	256.45	260.53	300.92	318.17	364.01	409.04

指標 (%)	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
自己資本比率	16.3	14.6	16.9	16.4	16.4	15.6
自己資本当期純利益率 (ROE)	7.8	1.1	13.6	8.2	13.5	11.7
総資産経常利益率 (ROA)	0.6	0.2	2.2	1.4	2.4	1.9

その他データ	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
発行済株式数 (株)	484,620,136	484,620,136	484,620,136	484,620,136	484,620,136	484,620,136
正社員数 (人)	2,273	2,113	2,135	2,116	2,180	2,470

※2022年3月31日「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、2021年3月期と2022年3月期の実績を表示しております。

# 財務データ

## ● アイフルグループ

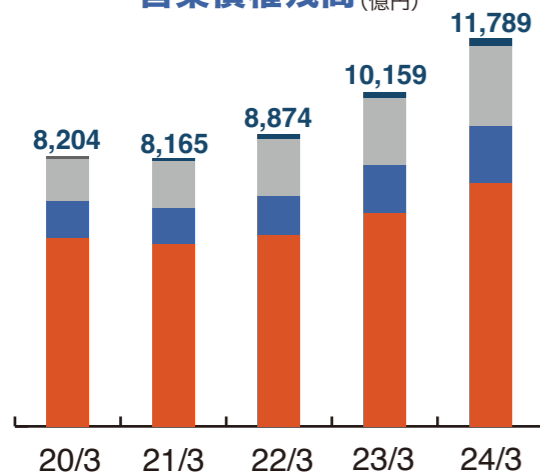
### 営業債権残高 (百万円)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
営業債権残高	820,430	816,579	887,407	1,015,910	<b>1,178,983</b>
営業貸付金残高	573,080	553,389	582,349	648,760	<b>738,676</b>
無担保ローン	486,119	481,687	505,255	550,647	<b>614,131</b>
有担保ローン	22,533	18,281	18,282	25,979	<b>35,399</b>
事業者ローン	64,427	53,421	58,810	72,133	<b>89,145</b>
割賦売掛金残高	111,473	108,714	116,780	142,899	<b>173,790</b>
支払承諾見返	127,018	145,725	172,697	204,078	<b>241,562</b>
その他営業債権	8,858	8,749	15,579	20,171	<b>24,953</b>

### 営業収益・当期純利益 (百万円)

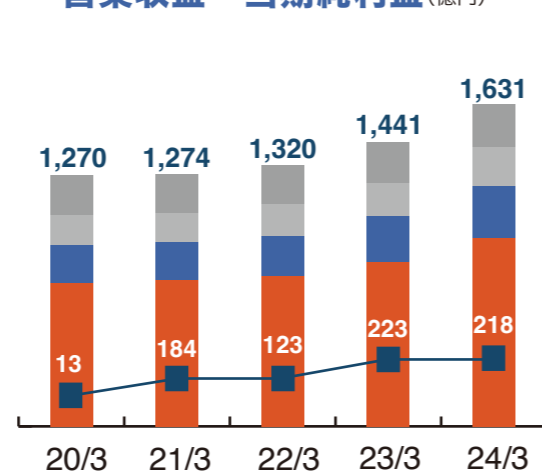
	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
営業収益	127,038	127,481	132,097	144,152	<b>163,109</b>
営業貸付金利息	72,444	74,041	76,332	83,230	<b>95,400</b>
無担保ローン	66,707	68,242	70,842	76,143	<b>85,722</b>
有担保ローン	2,557	1,834	1,624	1,949	<b>2,622</b>
事業者ローン	3,179	3,965	3,865	5,137	<b>7,055</b>
信用購入あっせん収益	19,391	19,387	20,099	23,158	<b>26,290</b>
信用保証収益	15,203	14,524	15,730	17,030	<b>19,408</b>
その他の営業収益	19,998	19,528	19,934	20,732	<b>22,010</b>
営業費用	125,358	109,950	120,855	120,427	<b>142,045</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	1,390	18,437	12,334	22,343	<b>21,818</b>

営業債権残高 (億円)



■ 営業貸付金残高    ■ 支払承諾見返  
■ 割賦売掛金残高    ■ その他営業債権

営業収益・当期純利益 (億円)



■ 営業貸付金利息    ■ 信用保証収益  
■ 信用購入あっせん収益    ■ その他の営業収益  
■ 当期純利益

### 純資産/ROA

(総資産経常利益率)	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
総資産 (百万円)	860,507	863,354	935,642	1,070,485	<b>1,266,374</b>
ROA (%)	0.2	2.2	1.4	2.4	<b>1.9</b>

### 自己資本/ROE

(自己資本当期純利益率)	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
自己資本 (百万円)	126,017	145,555	153,900	176,072	<b>197,909</b>
ROE (%)	1.1	13.6	8.2	13.5	<b>11.7</b>

### 平均調達金利 (%)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
平均調達金利	1.45	1.38	1.22	1.11	<b>1.10</b>
間接	1.63	1.54	1.39	1.27	<b>1.20</b>
直接	1.23	1.13	0.95	0.81	<b>0.86</b>
間接調達比率	55.0	59.6	62.0	66.2	<b>68.4</b>
直接調達比率	45.0	40.4	38.0	33.8	<b>31.6</b>

### 口座数 (千件)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
ローン口座数	1,486	1,425	1,464	1,625	<b>1,716</b>
無担保ローン	1,441	1,387	1,425	1,582	<b>1,666</b>
有担保ローン	5	3	3	3	<b>3</b>
事業者ローン	40	33	35	40	<b>46</b>
クレジットカード有効会員数	5,758	5,382	5,240	5,141	<b>5,051</b>



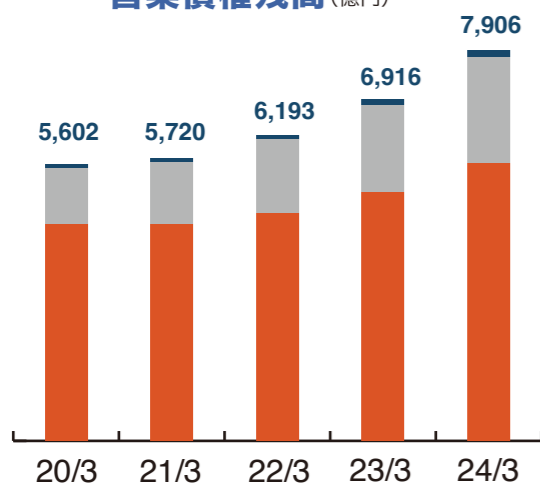
営業債権残高 (百万円)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
営業債権残高	560,267	572,070	619,388	691,689	790,608
営業貸付金残高	437,679	438,300	461,884	502,874	562,913
無担保ローン	422,382	425,848	449,747	490,096	548,554
有担保ローン	6,958	4,813	3,501	2,502	1,836
事業者ローン	8,338	7,638	8,635	10,275	12,522
支払承諾見返	114,629	125,984	148,475	177,303	213,333
信用保証	113,130	124,865	147,708	176,821	213,020
その他	1,499	1,119	767	482	312
割賦売掛金残高	325	268	226	185	162
その他営業債権	7,633	7,517	8,802	11,326	14,198

営業収益・当期純利益 (百万円)

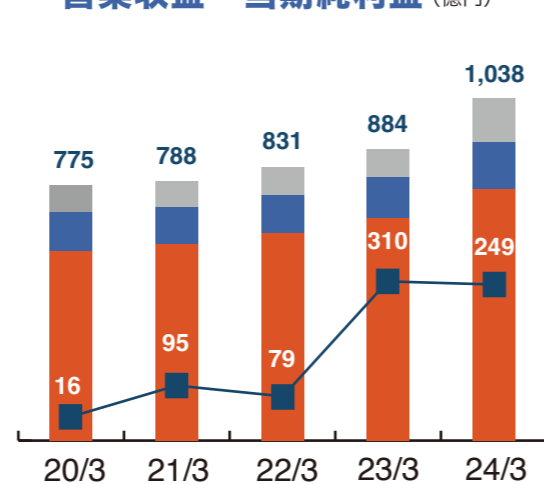
	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
営業収益	77,504	78,826	83,117	88,449	103,867
営業貸付金利息	57,682	59,732	63,071	67,596	76,323
無担保ローン	55,695	58,559	61,872	66,274	74,753
有担保ローン	1,296	475	388	281	210
事業者ローン	690	697	809	1,040	1,359
信用保証収益	11,610	11,136	11,447	12,447	14,397
その他の営業収益	8,210	7,957	8,598	8,406	13,146
当期純利益	1,639	9,583	7,912	31,028	24,998

営業債権残高 (億円)



■ 営業貸付金残高    ■ 支払承諾見返  
■ 割賦売掛金残高    ■ その他営業債権

営業収益・当期純利益 (億円)



■ 営業貸付金利息    ■ 信用保証収益  
■ その他の営業収益    ■ 当期純利益

純資産/ROA  
(総資産経常利益率)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
総資産 (百万円)	635,683	638,868	711,185	834,868	985,303
ROA (%)	0.3	1.9	1.0	4.2	3.0

自己資本/ROE  
(自己資本当期純利益率)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
自己資本 (百万円)	92,609	102,655	110,096	140,660	165,222
ROE (%)	1.8	9.8	7.4	24.7	16.3

平均利回り (%)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
平均利回り	14.7	14.3	14.4	14.3	14.5
無担保ローン	14.7	14.4	14.5	14.3	14.5
有担保ローン	15.9	8.1	9.4	9.4	9.7
事業者ローン	13.3	12.8	13.4	13.4	13.3

口座数 (千件)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
ローン口座数	950	933	980	1,115	1,256
無担保ローン	937	922	968	1,103	1,243
有担保ローン	4	2	2	1	1
事業者ローン	9	8	9	10	11

新規獲得件数 (件)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
新規獲得件数	206,337	161,186	210,104	301,262	338,783
無担保ローン	206,155	161,111	210,014	301,183	338,657

貸倒償却額/貸倒償却率

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
貸倒償却額 (百万円)	20,182	22,457	20,521	21,795	24,696
貸倒償却率 (%)	3.6	3.9	3.3	3.2	3.1

## ●ライフカード

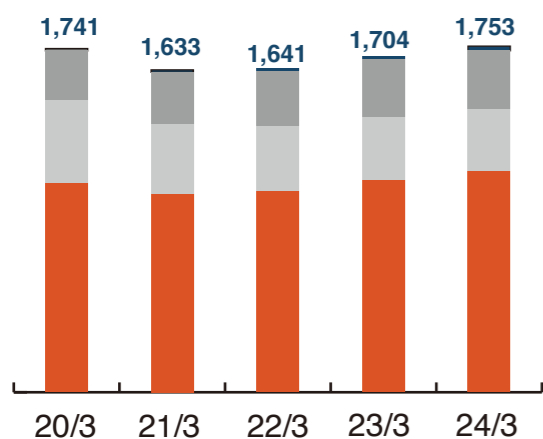
営業債権残高 (百万円)	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
営業債権残高	174,107	163,313	164,114	170,476	175,334
割賦売掛金残高	105,773	100,348	101,814	107,220	111,725
営業貸付金残高	42,272	35,545	32,916	32,384	31,672
支払承諾見返	24,842	26,190	27,951	29,022	29,568
その他	1,219	1,228	1,431	1,850	2,367

営業収益・当期純利益 (百万円)	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
営業収益	34,181	32,320	32,368	35,711	37,714
信用購入あっせん収益	17,479	16,586	16,773	20,440	21,559
営業貸付金利息	5,243	4,524	4,066	3,653	3,721
信用保証収益	1,521	1,592	1,754	1,842	1,908
その他の営業収益	9,937	9,617	9,774	9,774	10,524
当期純利益	1,136	3,139	1,755	911	363

有効カード会員数 (千人)	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
有効カード会員数	5,758	5,382	5,240	5,141	5,051
プロパーカード	1,680	1,414	1,376	1,376	1,373
提携カード	4,077	3,967	3,864	3,765	3,678

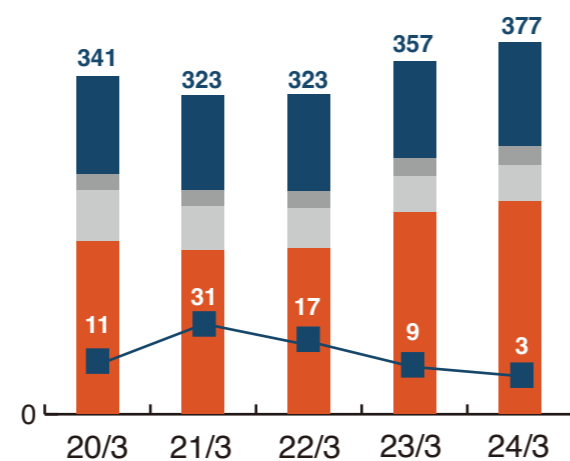
買上実績 (百万円)	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
買上実績	707,851	650,951	688,596	740,327	768,736
カードショッピング	669,559	624,029	660,805	711,463	739,996
キャッシング	38,291	26,921	27,790	28,863	28,740

営業債権残高 (億円)



■ 割賦売掛金残高 ■ 営業貸付金残高  
■ 支払承諾見返 ■ その他

営業収益・当期純利益 (億円)



■ 信用購入あっせん収益 ■ 営業貸付金利息  
■ 信用保証収益 ■ その他の営業収益  
■ 当期純利益



# 経営陣による財務報告

## ① 連結経営成績

新型コロナウイルス感染症による行動制限が解除されたことを背景に社会経済活動の正常化が進み、緩やかな回復基調で推移しました。しかしながら、日本銀行の金融緩和政策の変更による金利上昇や為替相場の変動、エネルギー・原材料価格の高騰を背景とした物価上昇など、依然として先行き不透明な状況が続いております。

消費者金融業界におきましては、引き続き大手各社における新規成約件数が前年同期比で増加し、営業貸付金残高が拡大しております。また、利息返還請求については、外部環境の変化等の影響を受けやすく、一定の留意は必要なものの着実に減少しております。

このような環境のもと、当社グループにおきましては、効率性を重視した広告宣伝費の投下や、お客様視点でのUI/UXの追求により、営業債権残高及びトップラインの成長を目指しております。また、引き続きIT人材への投資によるDX及び内製化の推進により、コストの最適化と利益水準の向上に努めてまいります。

当連結会計年度における当社グループの営業収益は163,109百万円(前期比13.2%増)となりました。その主な内訳といたしましては、無担保ローンを中心に営業貸付金残高が増加したことにより営業貸付金利息が95,400百万円(前期比14.6%増)となったほか、包括信用購入あっせん収益が21,625百万円(前期比5.4%増)、信用保証収益が19,408百万円(前期比14.0%増)となっております。

営業費用につきましては、21,618百万円増加の142,045百万円(前期比18.0%増)となりました。その主な要因といたしましては、新規成約件数の増加に起因して、広告宣伝費が912百万円増加の17,788百万円(前期比5.4%増)、貸倒引当金繰入額が52,546百万円(前期比45.9%増)となったことなどによるものであります。

以上の結果、当連結会計年度における当社グループの営業利益は21,064百万円(前期比11.2%減)、経常利益は、22,067百万円(前期比9.7%減)となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、非支配株主に帰属する当期純損失316百万円計上した結果、21,818百万円(前期比2.3%減)となりました。

営業債権残高	2023/3(百万円)	2024/3(百万円)	増減率(%)
無担保ローン	550,647	614,131	11.5
有担保ローン	25,979	35,399	36.3
事業者ローン	72,133	89,145	23.6
包括信用購入あっせん	107,329	111,821	4.2
個別信用購入あっせん	35,570	61,968	74.2
支払承諾見返	204,078	241,562	18.4

営業収益	2023/3(百万円)	2024/3(百万円)	増減率(%)
無担保ローン	76,143	85,722	12.6
有担保ローン	1,949	2,622	34.5
事業者ローン	5,137	7,055	37.3
包括信用購入あっせん	20,508	21,625	5.4
個別信用購入あっせん	2,649	4,665	76.1
支払承諾見返	17,030	19,408	14.0

## ② 事業別

### ▶無担保ローン市場

無担保ローン市場全体の規模は、消費活動の落ち込みを要因とした資金需要の低下などの影響を受けて縮小しておりましたが、行動制限の解除後は回復基調が続く2023年12月時点で前年比4.2%増の9.5兆円となっております。このうち、金融機関は前年比2.5%増の5.3兆円、消費者金融専門とクレジットカード会社の合計は前年比6.5%増の4.1兆円となっております。

ローン事業につきましては、テレビCMやWEB広告を活用した効果的かつ効率的な広告戦略のほか、デジタル分野の内製化を通じて公式サイトやスマホアプリ、申込フォームの改善等にスピーディに対応するなど、UI/UXの強化と顧客満足度の向上に継続的に取り組み、新規成約件数や営業貸付金残高の増加に努めております。

当社グループにおける無担保ローン残高は前期末比11.5%増の614,131百万円、アイフル単体では前期末比11.9%増の548,554百万円となりました。

### ▶事業者ローン市場

中小事業者向けの事業者ローン市場におきましても、経済活動の再開にあわせて資金需要が徐々に回復しております。一方で、コロナ禍での実質無利子・無担保のいわゆる「ゼロゼロ融資」の返済が本格化したことなどを背景に、企業倒産件数が増加しており、先行きは不透明な状況となっております。

当社グループの事業者ローン残高は、前期末比23.6%増の89,145百万円となりました。このうち、AGビジネスサポートが前期末比23.6%増の74,982百万円、アイフル単体では前期末比21.9%増の12,522百万円となっております。

### ▶クレジットカード市場

クレジットカード市場におきましても、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、一部の業種において利用が大幅に減少するなどの影響がありましたが、個人消費の回復に加えキャッシュレス決済の拡大、コロナ禍の新しい生活環境に応じたカード利用が定着していることなどから、2023年における取扱高は前年比13.7%増の91兆円となっており、今後も市場の拡大が見込まれます。

ライフカードにおいては、新規提携・タイアップカードの発行やプロパーカードのデザイン刷新、お客様のニーズに応じたアプリ機能の追加や特典のリニューアル、積極的な広告展開により新規会員の獲得及び稼働会員数の向上に努めております。

その結果、当連結会計年度における取扱高は741,515百万円(前期比4.0%増)、当連結会計年度末における包括信用購入あっせん事業に係る割賦売掛金残高は111,725百万円(前期末比4.2%増)となりました。

### ▶信用保証事業

信用保証事業につきましては、個人及び事業者の与信ノウハウや独立系の強みを活かし、保証残高拡大に向けた商品の多様化や新規保証提携の推進に取り組んでまいりました。

その結果、当連結会計年度末における信用保証残高は個人向けローンの支払承諾見返残高は162,266百万円(前期末比14.1%増)、事業者向けローンの支払承諾見返残高は56,193百万円(前期末比32.6%増)となりました。

## ③ バランスシートの状況

当連結会計年度末における資産は、前期末に比べ195,888百万円増加の1,266,374百万円(前期末比18.3%増)となりました。

増加の主な要因は、営業貸付金94,907百万円、割賦売掛金31,194百万円増加などの営業債権が増加したことなどによるものであります。

負債につきましては、前期末に比べ174,070百万円増加の1,064,962百万円(前期末19.5%増)となりました。増加の主な要因は、社債及び借入金などの資金調達関連が103,669百万円増加したことなどによるものであります。

純資産につきましては、前期末に比べ21,818百万円増加の201,412百万円(前期末比12.1%増)となりました。増加の主な要因は、利益剰余金の増加などによるものであります。

## ④ キャッシュフローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物(以下「資金」といいます。)は、前期末に比べ、14,048百万円増加の51,934百万円(前期末比37.1%増)となりました。当連結会計年度における、各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

### ▶営業活動

営業活動によるキャッシュ・フローは74,208百万円の支出(前期比5.1%増)となりました。これは主に、営業貸付金や割賦売掛金などの債権の増加による資金の減少などによるものであります。

### ▶投資活動

投資活動によるキャッシュ・フローは12,762百万円の支出(前期比42.6%増)となりました。これは主に、有形及び無形固定資産の取得による支出などによるものであります。

### ▶財務活動

財務活動によるキャッシュ・フローは100,929百万円の収入(前期比29.1%増)となりました。これは主に、社債の発行及び借入金などによる収入が返済による支出を上回ったことなどによるものであります。

## ⑤ 資金調達の状況

当社グループは、金融事業を主たる事業としており、事業拡大に必要な資金は外部から調達しております。安全性の観点及び強固な調達基盤構築のため、金融機関からの間接調達と社債等の直接調達の双方を行うことで資金調達の多様化を図っております。また、その時々々の調達環境を考慮したうえで当社グループにとって有利な調達手法を選択することで、資本コストの引き下げにも努めております。

当期末における当社グループの流動化によりオフバランスとなっている借入を含めた借入金残高は、709,655百万円(前期比16.0%増)となりました。間接調達による当期末の借入金残高は、485,736百万円となり、借入金全体の68.4%を占めております。間接調達金利は1.20%と、前期に比べ0.07ポイントの低下となりました。

一方、直接調達による調達残高は223,918百万円となり、借入金全体の31.6%を占めております。内訳としては、普通社債80,000百万円、流動化143,918百万円となっており、直接調達金利は前期比0.05ポイント低下の0.86%となりましたが、直接・間接を含めた直達金利は1.10%と、前期に比べ0.01ポイントの低下となりました。

なお、当期末における短期借入金は111,087百万円、長期借入金は598,567百万円となっております。



## ⑥ 不良債権

最高裁判所の司法統計によると、多重債務による自己破産が問題となった2000年代初頭をピークとして低下し、足元では未だ低位で推移している状況です。

当期における当社グループの不良債権合計額は、120,627百万円(前期比15.0%増)となりました。そのうち、主力商品である無担保ローンの不良債権額は、95,913百万円(前期比20.1%増)となった一方、主に不動産担保ローンを中心とする無担保ローン以外の不良債権は、24,714百万円(前期比1.4%減)となりました。また、無担保ローンの貸出条件緩和債権が55,820百万円(前期比24.8%増)と最も増加しておりますが、貸出条件緩和債権は回収可能性が高く、貸倒に直結するものではないと考えております。

### 不良債権4分類の状況

(百万円)

2023/3	営業貸付金及び破産更生債権等		その他	計
	無担保ローン	無担保ローン以外		
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	597	16,052	468	17,118
危険債権	24,940	6,307	8,232	39,480
三月以上延滞債権	9,556	404	—	9,960
貸出条件緩和債権	44,743	2,301	4,997	52,042
正常債権	464,351	62,627	226,414	753,393
計	544,189	87,694	240,112	871,996

2024/3	営業貸付金及び破産更生債権等		その他	計
	無担保ローン	無担保ローン以外		
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	660	12,854	582	14,098
危険債権	28,519	8,807	9,865	47,192
三月以上延滞債権	10,913	464	—	11,377
貸出条件緩和債権	55,820	2,587	6,725	65,133
正常債権	513,496	89,544	261,966	865,007
計	609,410	114,258	279,140	1,002,809

## ⑦ 貸倒償却

当期における貸倒償却額は、利息返還請求に伴う債権放棄額も含め、36,574百万円(前期比21.6%増)となりました。

利息返還請求に伴う債権放棄の償却額は、596百万円(前期比19.1%減)となり、引き続き減少傾向にあります。それ以外の通常の貸倒については、35,978百万円(前期比22.6%増)となり、利息返還請求に伴う債権放棄を除く貸倒償却率は営業債権全体で2.89%(前期比0.01ポイント減)と引き続き低位安定しております。

その結果、当期における貸倒引当金の繰入額は、52,546百万円(前期比45.9%増)となり、当期末における貸倒引当金残高は92,601百万円(利息返還請求に伴う債権放棄引当金の1,564百万円含む)となりました。

## ⑧ 配当政策

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識し、中長期的な利益成長を通じた株主価値の極大化を目指しつつ、安定的な内部留保を確保し、経営成績に応じた利益還元を行うことを基本方針としております。

当事業年度の期末配当につきましては、1株当たり1円とすることを決定いたしました。

# 連結貸借対照表

資産の部	(百万円)	
	2023/3	2024/3
流動資産		
現金及び預金	43,251	56,917
営業貸付金	614,229	709,137
割賦売掛金	136,559	167,753
営業投資有価証券	2,540	2,989
支払承諾見返	221,659	256,096
その他営業債権	13,185	16,573
買取債権	6,985	8,380
その他	34,576	51,752
貸倒引当金	△63,040	△79,021
流動資産合計	1,009,948	1,190,579
固定資産		
有形固定資産		
建築及び構築物	23,837	23,730
減価償却累計額	△18,811	△18,156
建築及び構築物（純額）	5,026	5,574
機械装置及び運搬具	450	451
減価償却累計額	△292	△315
機械装置及び運搬具（純額）	158	136
器具及び備品	5,440	5,729
減価償却累計額	△4,555	△4,786
器具備品（純額）	884	942
土地	8,900	8,816
リース資産	5,316	4,564
減価償却累計額	△4,121	△3,946
リース資産（純額）	1,194	618
建築仮勘定	73	1,003
有形固定資産合計	16,238	17,092
無形固定資産		
ソフトウェア	5,888	6,728
ソフトウェア仮勘定	2,347	7,448
その他	157	173
無形固定資産合計	8,392	14,349
投資その他の資産		
投資有価証券	10,978	12,086
破産更生債権等	18,167	15,131
繰延税金資産	15,012	20,212
敷金及び保証金	3,913	3,979
その他	4,417	6,522
貸倒引当金	△16,582	△13,579
投資その他の資産合計	35,906	44,353
固定資産合計	60,537	75,794
<b>資産合計</b>	<b>1,070,485</b>	<b>1,266,374</b>

負債の部	(百万円)	
	2023/3	2024/3
流動負債		
支払手形及び買掛金	43,066	68,069
支払承諾	221,659	256,096
短期借入金	69,582	101,627
関係会社短期借入金	1,734	959
コマーシャル・ペーパー	12,000	—
1年内償還予定の社債	—	30,000
1年内返済予定の長期借入金	183,832	233,660
未払法人税等	2,006	3,871
賞与引当金	1,555	1,671
役員賞与引当金	45	1
株式給付引当金	50	58
割賦利益繰延	7,094	12,854
その他	30,284	38,727
流動負債合計	572,912	747,598
固定負債		
社債	45,000	50,000
長期借入金	249,087	248,657
繰延税金負債	—	107
利息返還損失引当金	17,383	11,760
その他	6,509	6,838
固定負債合計	317,979	317,364
負債合計	890,892	1,064,962
純資産の部		
株主資本		
資本金	94,028	94,028
資本剰余金	14,017	14,017
利益剰余金	69,419	90,345
自己株式	△3,110	△2,655
株主資本合計	174,354	195,735
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	1,123	1,283
為替換算調整勘定	595	890
その他の包括利益累計額合計	1,718	2,174
非支配株主持分	3,520	3,502
純資産合計	179,593	201,412
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,070,485</b>	<b>1,266,374</b>

## 連結損益計算書

	(百万円)	
	2023/3	2024/3
営業収益		
営業貸付金利息	83,230	95,400
包括信用購入あっせん収益	20,508	21,625
個別信用購入あっせん収益	2,649	4,665
信用保証収益	17,030	19,408
その他の金融収益	5	8
その他の営業収益		
買取債権回収益	1,094	1,341
償却債権取立益	7,488	7,428
その他	12,144	13,232
その他の営業収益計	20,727	22,002
営業収益合計	144,152	163,109
営業費用		
金融費用		
支払利息	5,889	5,984
社債利息	429	568
その他	749	692
金融費用計	7,068	7,246
売上原価		
その他	229	332
売上原価合計	229	332
その他の営業費用		
広告宣伝費	16,876	17,788
支払手数料	17,958	19,499
貸倒引当金繰入額	36,004	52,546
従業員給与手当賞与	12,333	13,673
賞与引当金繰入額	1,462	1,567
退職給付費用	509	520
福利厚生費	2,697	2,945
その他	25,288	25,925
その他の営業費用計	113,129	134,466
営業費用合計	120,427	142,045
営業利益	23,724	21,064

	(百万円)	
	2023/3	2024/3
営業外収益		
貸付金利息	19	83
持分法による投資利益	184	63
為替差益	204	551
その他	339	342
営業外収益合計	747	1,041
営業外費用		
貸倒引当金繰入額	3	—
匿名組合投資損失	16	—
感染症関連費用	4	—
支払負担金	0	4
和解金	—	17
その他	18	15
営業外費用合計	44	37
経常利益	24,428	22,067
特別利益		
固定資産売却益	—	79
特別利益合計	—	79
特別損失		
投資有価証券評価損	—	47
関係会社株式評価損	14	420
貸倒引当金繰入額	453	186
特別損失合計	468	653
税金等調整前当期純利益	23,959	21,493
法人税、住民税及び事業税	3,349	5,007
法人税等調整額	△2,336	△5,016
法人税等合計	1,013	△8
当期純利益	22,946	21,502
非支配株主に帰属する当期純利益 (△純損失)	603	△316
親会社株主に帰属する当期純利益	22,343	21,818

	(百万円)	
	2023/3	2024/3
連結包括利益計算書		
当期純利益	22,946	21,502
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	24	160
為替換算調整勘定	579	594
持分法適用会社に対する持分相当額	0	0
その他の包括利益合計	604	754
包括利益	23,550	22,256
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	22,656	22,274
非支配株主に係る包括利益	894	△18



# 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (2022年4月1日-2023年3月31日)

(百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	94,028	14,017	47,560	△3,110	152,495
当期変動額					
剰余金の配当			△483		△483
親会社株主に帰属する当期純利益			22,343		22,343
自己株式の取得				△0	△0
利益剰余金から資本剰余金への振替					—
譲渡制限付株式報酬					—
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	—	—	—	—	—
当期変動額合計	—	—	21,859	△0	21,859
当期末残高	94,028	14,017	69,419	△3,110	174,354

当連結会計年度 (2023年4月1日-2024年3月31日)

(百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	94,028	14,017	69,419	△3,110	174,354
当期変動額					
剰余金の配当			△483		△483
親会社株主に帰属する当期純利益			21,818		21,818
自己株式の取得				△0	△0
利益剰余金から資本剰余金への振替		409	△409		—
譲渡制限付株式報酬				455	45
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	—	—	—	—	—
当期変動額合計	—	—	20,925	455	21,380
当期末残高	94,028	14,017	90,345	△2,655	195,735

(百万円)

	その他の包括利益累計額				純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	その他の 包括利益 累計額合計	非支配 株主持分	
当期首残高	1,098	306	47,560	2,626	156,526
当期変動額					
剰余金の配当					△483
親会社株主に帰属する当期純利益					22,343
自己株式の取得					△0
利益剰余金から資本剰余金への振替					—
譲渡制限付株式報酬					—
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	24	288	313	894	1,207
当期変動額合計	24	288	313	894	23,067
当期末残高	1,123	595	1,718	3,520	179,593

(百万円)

	その他の包括利益累計額				純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	その他の 包括利益 累計額合計	非支配 株主持分	
当期首残高	1,123	595	1,718	3,520	179,593
当期変動額					
剰余金の配当					△483
親会社株主に帰属する当期純利益					21,818
自己株式の取得					△0
利益剰余金から資本剰余金への振替					—
譲渡制限付株式報酬					45
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	160	295	456	△18	437
当期変動額合計	160	295	456	△18	21,818
当期末残高	1,283	890	2,174	3,502	201,412

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

営業活動による CF	前連結会計年度 (自 2022 年4月1日 至 2023 年3月31 日)	当連結会計年度 (自 2023 年4月1日 至 2024 年3月31 日)
税金等調整前当期純利益	23,959	21,493
減価償却費	3,599	3,913
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	897	12,424
賞与引当金の増減額 (△は減少)	139	112
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	4	△44
株式給付引当金の増減額 (△は減少)	50	7
利息返還損失引当金の増減額 (△は減少)	△7,210	△5,623
受取利息及び受取配当金	△54	△146
為替差損益 (△は益)	△206	△551
関係会社株式評価損	14	420
投資有価証券評価損益 (△は益)	—	47
持分法による投資損益 (△は益)	△184	△63
固定資産売却損益 (△は益)	—	△79
営業貸付金の増減額 (△は増加)	△64,201	△92,280
割賦売掛金の増減額 (△は増加)	△26,314	△31,194
その他営業債権の増減額 (△は増加)	△2,943	△3,387
買取債権の増減額 (△は増加)	△1,647	△1,394
破産更生債権等の増減額 (△は増加)	4,400	3,035
営業保証金等の増減額 (△は増加)	1,218	△41
その他の流動資産の増減額 (△は増加)	△9,685	△17,328
その他の流動負債の増減額 (△は減少)	9,724	39,274
その他	△471	147
小計	△68,909	△71,260
利息及び配当金の受取額	74	167
法人税等の還付額	482	54
法人税等の支払額	△2,238	△3,169
営業活動によるキャッシュ・フロー	△70,589	△74,208

(百万円)

投資活動による CF	前連結会計年度 (自 2022 年4月1日 至 2023 年3月31 日)	当連結会計年度 (自 2023 年4月1日 至 2024 年3月31 日)
定期預金の預入による支出	△5,351	△4,949
定期預金の払戻による収入	5,286	5,332
有形固定資産の取得による支出	△996	△2,296
有形固定資産の売却による収入	—	175
無形固定資産の取得による支出	△3,487	△7,806
投資有価証券の取得による支出	△4,246	△1,302
長期貸付けによる支出	△770	△2,354
長期貸付金の回収による収入	305	137
その他	314	301
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,947	△12,762

(百万円)

財務活動による CF	前連結会計年度 (自 2022 年4月1日 至 2023 年3月31 日)	当連結会計年度 (自 2023 年4月1日 至 2024 年3月31 日)
短期借入れによる収入	1,304,135	1,635,716
短期借入金の返済による支出	△1,312,462	△1,605,238
コマーシャル・ペーパーの発行による収入	40,500	184,400
コマーシャル・ペーパーの償還による支出	△31,000	△196,400
長期借入れによる収入	259,557	259,187
長期借入金の返済による支出	△190,908	△210,131
社債の発行による収入	45,000	35,000
社債の償還による支出	△35,000	—
配当金の支払額	△483	△483
その他	△1,142	△1,119
財務活動によるキャッシュ・フロー	78,195	100,929
現金及び現金同等物に係る換算差額	79	89
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△1,261	14,048
現金及び現金同等物の期首残高	39,147	37,885
現金及び現金同等物の期末残高	37,885	51,934

# 貸借対照表 アイフル株式会社

	(百万円)	
	2023/3	2024/3
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	20,826	21,141
営業貸付金	495,446	557,786
割賦売掛金	185	162
支払承諾見返	184,541	218,459
その他営業債権	11,326	14,198
前払費用	407	364
未収収益	3,562	3,840
その他	9,298	9,793
貸倒引当金	△39,854	△45,930
流動資産合計	685,740	779,817
固定資産		
有形固定資産		
建物	13,008	13,018
減価償却累計額	△9,322	△8,959
建物（純額）	3,686	4,059
構築物	819	739
減価償却累計額	△679	△622
構築物（純額）	139	117
機械及び装置	146	146
減価償却累計額	△139	△141
機械及び装置（純額）	7	5
車両運搬具	0	1
減価償却累計額	△0	△0
車両運搬具（純額）	0	0
器具備品	3,479	3,537
減価償却累計額	△2,993	△3,067
器具備品（純額）	486	470
土地	6,810	6,726
リース資産	1,194	1,194
減価償却累計額	△708	△899
リース資産（純額）	486	295
建設仮勘定	42	1,003
有形固定資産合計	11,659	12,678
無形固定資産		
ソフトウェア	2,289	2,241
ソフトウェア仮勘定	1,832	6,970
その他	79	73
無形固定資産合計	4,201	9,285
投資その他の資産		
投資有価証券	1,279	1,281
関係会社株式	34,766	25,660
関係会社長期貸付金	83,645	141,423
破産更生債権等	11,676	7,645
長期前払費用	307	231
繰延税金資産	10,471	12,088
敷金及び保証金	1,183	1,279
その他	374	347
貸倒引当金	△10,437	△6,436
投資その他の資産合計	133,267	183,521
固定資産合計	149,127	205,486
資産合計	834,868	985,303

	(百万円)	
	2023/3	2024/3
<b>負債の部</b>		
流動負債		
支払承諾	184,541	218,459
短期借入金	3,550	36,800
関係会社短期借入金	1,734	959
コマーシャル・ペーパー	12,000	—
1年内償還予定の社債	—	30,000
1年内返済予定の長期借入金	177,585	222,002
リース債務	209	191
未払金	5,412	5,034
未払費用	647	770
未払法人税等	1,418	3,045
賞与引当金	1,482	1,598
役員賞与引当金	39	—
株式給付引当金	44	51
その他	539	661
流動負債合計	389,206	519,575
固定負債		
社債	45,000	50,000
長期借入金	241,916	237,222
リース債務	328	136
利息返還損失引当金	14,943	9,948
資産除去債務	2,013	2,397
その他	799	800
固定負債合計	305,001	300,505
負債合計	694,207	820,080
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	94,028	94,028
資本剰余金		
資本準備金	52	52
資本剰余金合計	52	52
利益剰余金		
利益準備金	96	145
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	49,098	73,155
利益剰余金合計	49,195	73,300
自己株式	△3,110	△2,655
株主資本合計	140,165	164,726
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	494	496
評価・換算差額等合計	494	496
純資産合計	140,660	165,222
負債純資産合計	834,868	985,303



# 損益計算書 アイフル株式会社

	(百万円)	
	2023/3	2024/3
営業収益		
営業貸付金利息	67,596	76,323
その他の金融収益	0	0
その他の営業収益		
信用保証収益	12,447	14,397
償却債権取立益	6,357	6,128
その他	2,048	7,017
その他の営業収益計	20,852	27,543
営業収益合計	88,449	103,867
営業費用		
金融費用		
支払利息	4,078	4,053
社債利息	429	568
その他	736	684
金融費用計	5,245	5,306
その他の営業費用		
広告宣伝費	14,097	13,937
支払手数料	6,449	6,842
貸倒引当金繰入額	22,406	31,172
従業員給与手当賞与	6,657	7,327
賞与引当金繰入額	876	978
退職給付費用	306	315
福利厚生費	1,665	1,851
減価償却費	1,745	1,884
その他	9,871	9,911
その他の営業費用計	64,076	74,221
営業費用合計	69,322	79,527
営業利益	19,127	24,339
営業外収益		
貸付金利息	1,387	1,805
為替差益	392	417
受取配当金	10,831	37
その他	489	554
営業外収益合計	13,100	2,814
営業外費用		
貸倒引当金繰入額	3	—
感染症関連費用	4	—
その他	6	6
営業外費用合計	15	6
経常利益	32,213	27,147

	(百万円)	
	2023/3	2024/3
特別利益		
固定資産売却益	—	79
特別利益合計	—	79
特別損失		
関係会社株式評価損	14	420
貸倒引当金繰入額	453	186
特別損失合計	468	606
税引前当期純利益	31,744	26,620
法人税、住民税及び事業税	1,526	3,238
法人税等調整額	△809	△1,617
法人税等合計	716	1,621
当期純利益	31,028	24,998

会社概要  
Company



グループ会社一覧

 AIFA	消費者向け無担保ローン/事業者ローン/信用保証
 LIFE CARD	クレジットカード/プリペイドカード/信用保証/ 収納代行
 AG ビジネスサポート	事業者ローン/不動産担保ローン/ファクタリング
 AG Capital	ベンチャーキャピタル
 AG 債権回収	サービサー/企業再生事業
 AG ペイメントサービス	自社割賦信用保証/個別信用購入斡旋/後払い決済事業
 AG パートナース	企業再生事業
 AG Medical	診療報酬等担保ローン
 AG クラウドファンディング	貸付型クラウドファンディング事業
 AG 住まいるリースバック	リースバック事業
 AG レンディング	不動産担保ローン
 あんしん保証 ANSHIN GUARANTOR SERVICE	家賃債務の保証
 FPC	少額短期保険事業
 Seven Seas	各種業務システム開発/WEBサイト制作・WEBアプリ開発/ インフラ構築/テスト・検証
 Liblock	システム開発/保守・運用/ウェブデザイン/ 営業コンサルティング事業/データ入力
 株式会社セイロップ	ITコンサルティング業務/アプリケーション開発/ ネットワーク構築・運用/インフラ構築
 BitCash	プリペイド電子マネー発行/ 電子マネーを利用した電子決済サービスの提供
 AIRA & AIFUL	消費者向け無担保ローン(タイ王国)
 REKSA FINANCE	中古車オートローン(インドネシア共和国)

## 会社概要 (2024年3月31日現在)

社名	アイフル株式会社
英語社名	AIFUL CORPORATION
本社所在地	京都市下京区烏丸通五条上る高砂町 381-1
創業	1967年4月
資本金	940億28百万円
決算期	毎年3月31日
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
事業内容	消費者金融事業、事業者金融事業、信用保証事業
業種分類	その他金融業
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券番号	8515
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
社員数	(単体) 1,229名 (連結) 2,470名

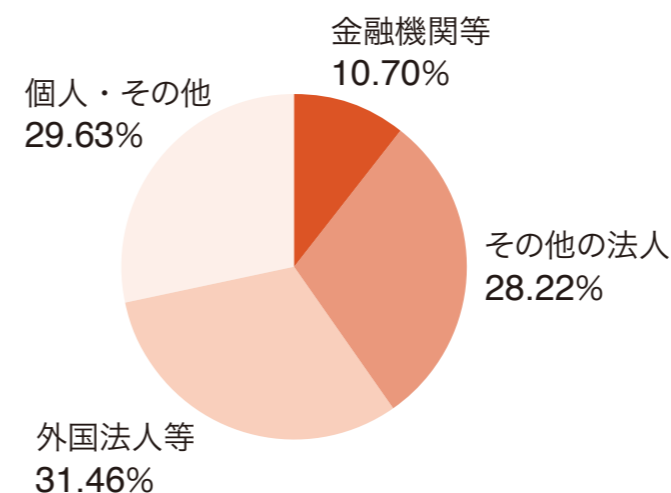
## 株式情報 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数：1,136,280,000  
発行済株式総数：484,620,136  
株主数：19,215

### ●大株主

株主名	所有株数	所有比率
株式会社 AMG	94,814 千株	19.56%
福田 光秀	62,172 千株	12.83%
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社 (信託口)	39,270 千株	8.10%
株式会社丸高	24,543 千株	5.06%
JP MORGAN CHASE BANK 385632	23,772 千株	4.91%
MSIP CLIENT SECURITIES	19,726 千株	4.07%
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	15,879 千株	3.28%
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	10,221 千株	2.11%
HSBC HONG KONG-TREASURY SERVICES A/C ASIAN EQUITIES DERIVATIVES	8,361 千株	1.73%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	8,269 千株	1.71%

### ●所有者別株式分布状況



### ●本誌に関するお問い合わせ

アイフル 経営計画部 IR 課  
〒105-0014 東京都港区芝 2-31-19  
TEL：03-4503-6050  
メール：spokesperson@aiful.co.jp