



平成 25 年 3 月 18 日

各 位

会 社 名	株式会社アプラスフィナンシャル
代 表 者 名	代表取締役社長 野口 郷 司
(コード番号	8589 大証第一部)
本 社 事 務 所	東京都新宿区新小川町 4 番 1 号
責 任 者	執行役員 企業戦略部長 磯野 浩 伸

アプラスグループ次期中期経営計画について

当社は、現在の経営環境を踏まえ、今後の当社グループの目指すべき方向として次期中期経営計画(2013年度～2015年度)を策定いたしましたので下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 次期中期経営計画の概要

(1) 中期経営計画の目指す姿

「業界で最も『質の高い』サービスを提供する信販会社」

(2) 行動指針

「規模に依存しない高収益企業となるための様々な取組の継続」

「現場重視、開発型の企業風土尊重により、独自のアイデアを、常に他社に先駆けて展開」

(3) 中期経営計画骨子

① 「質を伴った量の拡大を目指す営業体制の発展的拡張」

－ショッピングクレジット ～最終消費者に対する高品質なサービスの提供

－クレジットカード事業 ～ポイント制度の有効活用による事業基盤の拡大

－住関連ビジネスの発展的拡張

－ポートフォリオの質の継続的な改善

② 「コスト・品質の両方で他を凌駕するサービスを提供」

－高度なシステムインフラの活用による、顧客サービスの質と効率性の向上

－オペレーションをスキーム・スキル別に集約し、効率性と安定性を強化

－人材の育成を通じた、組織力の増強

2. 添付資料

「次期中期経営計画 (2013年度～2015年度)」

以 上

本件に関する報道機関からの問い合わせ先 企業戦略部 TEL 03-5229-3986 金崎



次期中期経営計画

2013年度～2015年度

2013年3月18日

《アプラスグループ経営理念》

お客さま、投資家の皆さま、従業員などの全てのステークホルダーの多様な期待に応え、社会に貢献します。

お客さまと提携先、メーカーとの結節点として、付加価値の高い金融サービスを提供することにより、お客さまの豊かさづくりと、夢のある社会生活の創造に貢献します。

自己変革とスピーディーな行動で、新たな変化に挑戦し続け、持続的な成長を続けます。

■ 現中期経営計画(2010年度～2012年度)

お客さまに選ばれ、提携先に支持される
新しい時代に相応しい信販会社になる

融資収益の依存から脱却し、本業の収益性を高めた
信販会社にしかできないビジネスモデルを確立

《基本骨子》

質を伴った量の拡大を目指す営業体制の確立

他を凌駕するローコストオペレーション体制の確立

- ▶ ショッピングクレジット事業の発展的強化
- ▶ クレジットカード事業の採算性の改善
- ▶ フィービジネス収益基盤の確立
- ▶ 新生銀行グループ一体化による収益増強策の推進

- ▶ 事業・業種に捉われないセンター体制の確立
- ▶ 徹底したIT化とビジネスプロセスの最大限の自動化の実現
- ▶ 抜本的な業務見直しによる効率化の推進

現中期経営計画の振り返り② ビジョン・方向性

ビジョン・方向性	成果																		
<p>ビジョン: お客さまに選ばれ、提携先に支持される新しい時代に相応しい信販会社となる</p>	<p>お客さまに選ばれ、提携先に支持されるための新たな取り組みを実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ショッピングクレジット: <ul style="list-style-type: none"> • 「Tポイント付きショッピングクレジット」取扱開始 ▶ クレジットカード: <ul style="list-style-type: none"> • 「リボかえル」取扱開始 • グループ統一カード「新生アプラス・ゴールドカード」発行開始 • 「マンチェスター・ユナイテッドカード」発行開始 ▶ 決済: <ul style="list-style-type: none"> • 「Tポイント付き家賃サービス」の導入 ▶ ローン: <ul style="list-style-type: none"> • 提携工務店、住宅を建築する個人の双方の資金繰りを支援する「アプラスブリッジローン」の導入 																		
<p>方向性: 融資収益の依存から脱却し、本業の収益性を高めた信販会社にしかできないビジネスモデルを確立</p>	<p>「融資収益の依存から脱却」が着実に進行</p> <p>融資収益と融資以外の営業収益の比率の変化（決算公表数値）</p> <table border="1"> <caption>融資収益と融資以外の営業収益の比率の変化</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>融資 (%)</th> <th>融資以外 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2008年度</td> <td>45%</td> <td>55%</td> </tr> <tr> <td>2009年度</td> <td>41%</td> <td>59%</td> </tr> <tr> <td>2010年度</td> <td>31%</td> <td>69%</td> </tr> <tr> <td>2011年度</td> <td>25%</td> <td>75%</td> </tr> <tr> <td>2012年度 ※</td> <td>20%</td> <td>80%</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> • 融資 - カードキャッシング、ローンカード、証書貸付等 • 融資以外 - ショッピングクレジット、クレジットカード、決済等 <p>※2012年度は第3四半期終了時点</p>	年度	融資 (%)	融資以外 (%)	2008年度	45%	55%	2009年度	41%	59%	2010年度	31%	69%	2011年度	25%	75%	2012年度 ※	20%	80%
年度	融資 (%)	融資以外 (%)																	
2008年度	45%	55%																	
2009年度	41%	59%																	
2010年度	31%	69%																	
2011年度	25%	75%																	
2012年度 ※	20%	80%																	

現中期経営計画の振り返り③ 基本骨子

「質を伴った量の拡大を目指す営業体制の確立」

取組	成果
ショッピングクレジット事業の発展的強化	<ul style="list-style-type: none"> ▶取扱高は一般(オート以外)が増加。2011年度に取扱高の反転増加を実現 ▶お客さまが信販会社を指名する新たなビジネスモデルの導入と定着
クレジットカード事業の採算性の改善	<ul style="list-style-type: none"> ▶取引先との条件の抜本的な改定 ▶リボ推進のために必要なITインフラの導入、アウトバウンド・デスクの設置 ▶Web明細書の導入を中心とする効率化の推進
フィービジネス収益基盤の確立	<ul style="list-style-type: none"> ▶決済事業の収益は2011年度に反転増加 ▶新生銀行との連携強化により、大手賃貸管理会社との連携に成功
新生銀行グループ一体化による収益増強策の推進	<ul style="list-style-type: none"> ▶「新生グループ営業推進部」を新設。案件フォロー体制強化 ▶新生銀行とアプラスのクレジットカードを一本化

「他を凌駕するローコストオペレーション体制の確立」

取組	成果
事業・業種に捉われないセンター体制の確立	▶業務別にオペレーションセンターを集約
徹底したIT化とビジネスプロセスの最大限の自動化の実現	▶オープン系とメインフレームのそれぞれの強みを生かした新たな基幹システムを構築
抜本的な業務見直しによる効率化の推進	▶ビジネスサポートセンターやセールスサポートセンターの導入による、効率的な業務運営の実現

現中期経営計画の振り返り④ 損益実績(連結)

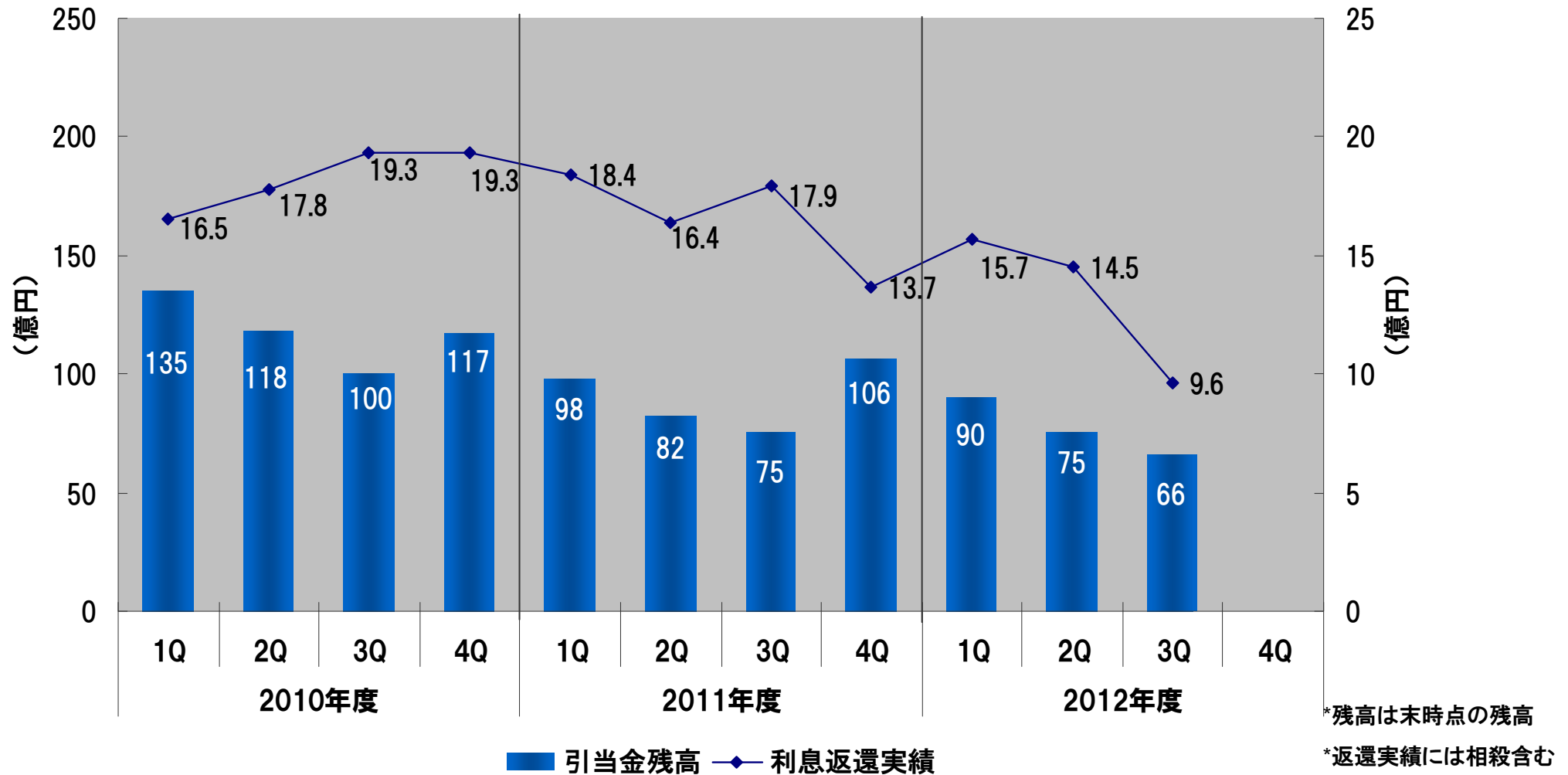
(単位:百万円)	当初目標 (2010年5月時点)			実績		見込み(※)
	2010年度	2011年度	2012年度	2010年度	2011年度	2012年度
営業収益	77,400	79,000	83,000	71,051	63,805	65,400
営業利益	5,000	6,500	8,500	7,549	8,402	8,700
経常利益	5,000	6,500	8,500	7,311	8,451	8,700
当期純利益	4,000	5,000	6,500	3,224	5,307	8,500

※見込みは2013年3月18日時点の当社公表済み業績予想数値。全日信販含む連結

収益:	貸金業法改正の影響による融資収益の減少が想定を上回ったことから、増収計画に反して、減収基調となった
利益:	営業収益は減少したが、効率化の推進とポートフォリオの質の改善によるクレジットコストの減少により、一定の利益水準を確保。2012年度は当初目標を上回る着地となる見込み

現中期経営計画の振り返り⑤ 利息返還(連結)

利息返還実績と利息返還損失引当金残高の推移(全日信販含む連結)



■ 次期中期経営計画(2013年度～2015年度)

次期中期経営計画① 基本コンセプト

目指す姿	業界で最も「質の高い」サービスを提供する信販会社	
行動指針	規模に依存しない高収益企業となるための様々な取組の継続 現場重視、開発型の企業風土尊重により、独自のアイデアを、常に他社に先駆けて展開	
基本骨子	▶ 「質を伴った量の拡大を目指す営業体制の発展的拡張」	▶ 「コスト・品質の両方で他を凌駕するサービスを提供」
	<ul style="list-style-type: none"> • ショッピングクレジット ～ 最終消費者に対する高品質なサービスの提供 • クレジットカード事業 ～ ポイント制度の有効活用による事業基盤の拡大 • 住関連ビジネスの発展的拡張 • ポートフォリオの質の継続的な改善 	<ul style="list-style-type: none"> • 高度なシステムインフラの活用による、顧客サービスの質と効率性の向上 • オペレーションをスキーム・スキル別に集約し、効率性と安定性を強化 • 人材の育成を通じた、組織力の増強

事業環境認識

〔ショッピングクレジット〕

太陽光、エコ、リフォーム市場拡大

〔融資〕

改正貸金業法の影響が沈静化、残高は底打ちに

〔クレジットカード〕

年会費徴収拡大等により会員数は減少傾向にあるが、医療費や公金決済等で利用可能な市場が広がり、取扱高は増加

〔決済〕

Web取引、電子マネー決済等の技術革新もあり、市場の更なる拡大が予想される

〔キーワード〕 Unique (業界随一), Growing (成長), Speed & Action (加速&行動)

	中計期間中の取り組み
事業全般	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 従来の加盟店経由(B2B2C)の取引に加え、最終消費者に直接サービスを提供する枠組み(B2C)の構築、収益化 ▶ Tポイント(T会員数4.4千万人)の当社グループ商品への付帯による事業基盤の拡張および顧客へのサービス提供力強化 ▶ 新生銀行グループ間・商品間のクロスセル、住関連ビジネスの更なる強化による収益性の向上
IT & オペレーション リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> ▶ システムインフラの更なる高度化 ▶ 更なるシステム開発に合わせたオペレーションの一層の効率化 ▶ 最適なリスク・リターンの追求

次期中期経営計画③ 事業における注力分野とポイント

	注力分野	ポイント
1	「消費者への直接サービス」	<ul style="list-style-type: none"> ① 顧客が直接当社を選ぶビジネスモデルの構築、推進 ② 顧客志向のIT開発 ③ 顧客の加盟店への送客モデルの構築の検討
2	「カード業務の一層の強化」	<ul style="list-style-type: none"> ① Tカードプラスの商品強化 ② Tポイントを活用した小売業者との新たな提携関係の構築 ③ 信販会社の強みを活かしたユニークな新商品、サービスの提供
3	「個品事業／決済事業の安定的成長」	<ul style="list-style-type: none"> ① Webクレジット等により、効率性を高めつつ個品事業の営業体制を強化 ② 家賃決済商品の更なる拡大や他商品とのクロスセルを通じて、事業を拡張
4	「商品間、新生銀行グループ会社間クロスセル強化」	<ul style="list-style-type: none"> ① ショッピングクレジット事業、決済事業の顧客に対するクロスセルの推進 ② 新生銀行グループ会社間連携の強化
5	「住関連ビジネスの有効活用」	<ul style="list-style-type: none"> ① 住宅系金融機関とのビジネスを軸とした商品展開、チャネル拡大を継続 ② ハウジングローン顧客との取引拡大、クロスセル実施 ③ 大手アパート建築業者との複合取引の更なる推進

次期中期経営計画④ 3か年の損益計画(連結)

(単位:百万円)	見込み(※)	計画	目標	
	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
営業収益	65,400	66,000	68,700	71,400
営業利益	8,700	9,900	11,000	12,400
経常利益	8,700	9,900	11,000	12,400
当期純利益	8,500	9,600	10,200	11,200
総資産(億円)	10,500	10,070	10,200	10,300
ROA(%)	0.80	0.95	1.00	1.10

※損益の見込みは2013年3月18日時点の当社公表済み業績予想数値。全日信販含む連結

収益:	ショッピングクレジット、クレジットカード、決済事業の更なる強化により、増収基調に反転
利益:	一層の効率化の推進とポートフォリオの質の改善に努め、増益を実現
資産 ROA:	総資産残高は横ばいを想定するものの、効率性の高い資産への入れ替えを実施。 計画期間中にROA 1.0%の達成を目指す

次期中期経営計画⑤ 3か年の主要計数計画(連結)

(単位:億円)	実績		見込み	計画	目標	
	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
ショッピングクレジット取扱高	2,400	2,700	2,900	3,280	3,400	3,500
オート*	1,700	1,700	1,600	1,870	1,940	1,990
一般	700	1,000	1,300	1,410	1,460	1,510
決済 請求件数 (百万件)	84	85	87	87	89	92
クレジットカード 新規発行枚数 (千枚)	304	166	178	280	330	370
カードショッピング取扱高	5,160	5,500	5,900	6,400	6,800	7,100

*BMW取扱高を除く

ショッピングクレジット:	「オート」と「一般」の最適なバランスを保ちながら、全体的な取扱高の増加を目指す
決済:	収益基盤の増強につなげるべく、「請求件数」(取引件数)を拡大
クレジットカード:	新規発行枚数の力強い反転を実現し、取扱高の一層の拡大を図る

- ▶本資料には、当社および当社子会社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定は不正確であることがあり得ます。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- ▶別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、必ずしも今後の見通しに関する発表を修正するとは限りません。
- ▶本資料はいかなる有価証券の申込みもしくは購入の案内、あるいは勧誘を含むものではなく、本資料および本資料に含まれる内容のいずれも、いかなる契約、義務の根拠となりえるものではありません。

＜本件に関するお問い合わせ＞
株式会社アプラスフィナンシャル
企業戦略部 03-5229-3986