

営業収益は、カード事業、ショッピングクレジット事業、決済事業の主要3事業が堅調に推移し、656億円(前期比4.1%増)。  
 営業費用は、利息返還損失引当金を40億円積み増したことなどにより、603億円(同5.0%増)。  
 この結果、経常利益は50億円(同7.0%減)、当期純利益は40億円(同26.9%減)。

1. 要約損益計算書

(単位:億円)		FY2013			FY2014			FY2014 業績予想		FY2015
		金額	前期比	金額	前期比	通期	予想比	業績予想		
1	営業収益	630	4.1%	656	4.1%	670	98.0%	686		
2	営業費用	575	5.0%	603	5.0%					
3	販売費及び一般管理費	553	5.0%	580	5.0%					
4	人件費・物件費等	464	1.6%	472	1.6%					
5	クレジットコスト	88	22.3%	108	22.3%					
6	貸倒引当金繰入額	68	-1.1%	67	-1.1%					
7	利息返還損失引当金繰入額	20	102.5%	40	102.5%					
8	金融費用	21	5.0%	23	5.0%					
9	営業利益	55	-5.3%	52	-5.3%	90	58.3%	97		
10	経常利益	54	-7.0%	50	-7.0%	90	56.6%	97		
11	当期純利益	55	-26.9%	40	-26.9%	80	51.1%	80		

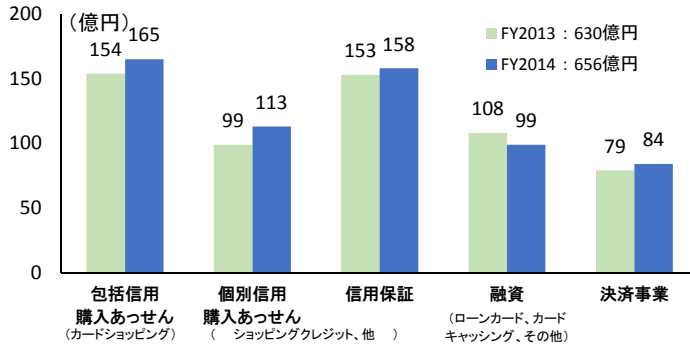
\*2014年5月8日公表数値。2015年5月7日業績予想を修正。

<アプラスグループ中期経営計画(2013年度~2015年度) 重点戦略>

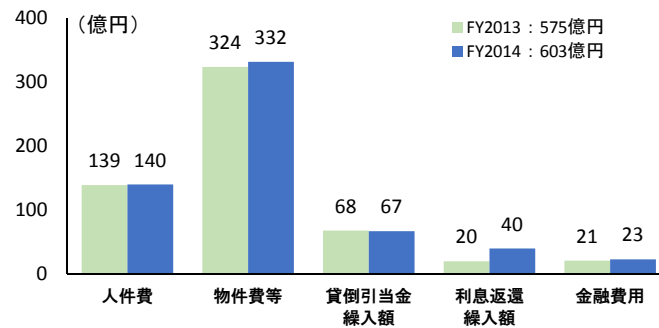
- ①最終消費者への直接的サービスの提供
  - ・オークションサイトの個人間売買に対応した目的ローンの取り扱いを開始(ローン事業)
- ②カード事業の一層の強化
  - ・「Tポイント」提携先ではない先への「Tポイント」機能提供による提携カード発行開始(カード事業)
- ③ショッピングクレジット事業/決済事業の安定的成長
  - ・「Tポイント付きショッピングクレジット」利用促進(ショッピングクレジット事業)
  - ・「アプラスeオーダー」の利用可能な加盟店網の拡大(ショッピングクレジット事業)
  - ・「家賃サービス」「コンビニ決済」が伸長(決済事業)
- ④商品間、新生銀行グループ会社間クロスセル強化
  - ・新生アプラスゴールドカード会員を対象に、新生銀行提供の「パワースマート住宅ローン」利用の際の優遇プログラム開始(カード事業)
- ⑤住関連ビジネスの有効活用
  - ・住宅購入の際の諸費用等を対象としたローン商品「マイホームプラン」を推進(ローン事業)

2. 部門別営業収益

※グラフには金融・その他収益を含まない

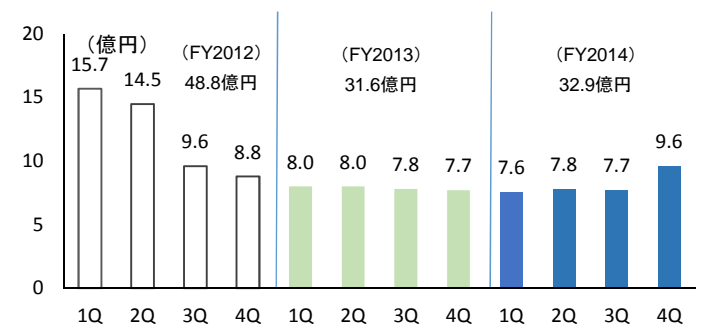


3. 営業費用内訳



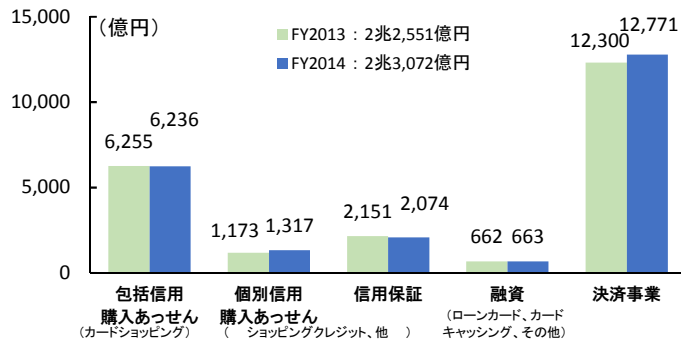
4. 利息返還実績四半期推移

※FY20144Qのグラフには吸収合併した新生カードの実績を含む



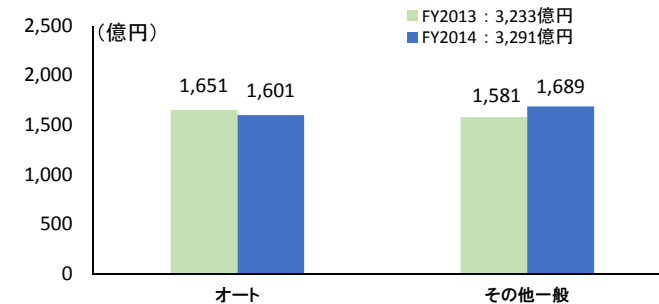
5. 部門別取扱高

※グラフにはリース・その他取扱高を含まない



6. ショッピングクレジット取扱高内訳

※「個別信用購入あっせん」と「信用保証」の一部



7. 融資取扱高内訳

