

営業収益は、堅調なショッピングクレジット事業およびカードショッピングリボ残高や住関連ローン残高の積み上げにより全部門で増収となり、175億円(前年同期比5.6%増)。営業費用は、トップライン強化に係る費用の増加や営業債権残高の増加に伴う貸倒引当金繰入額の増加などにより、154億円(同6.0%増)。この結果、経常利益は21億円(同2.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は17億円(同1.6%増)。

1. 要約損益計算書

| (単位:億円)          |    | FY2015 |     | FY2016 |       | 前年同期比 |
|------------------|----|--------|-----|--------|-------|-------|
|                  |    | 1Q     | 1Q  | 1Q     | 1Q    |       |
| 営業収益             | 1  | 166    | 175 |        | 5.6%  |       |
| 営業費用             | 2  | 145    | 154 |        | 6.0%  |       |
| 販売費及び一般管理費       | 3  | 140    | 147 |        | 5.4%  |       |
| 人件費・物件費等         | 4  | 120    | 125 |        | 4.1%  |       |
| クレジットコスト         | 5  | 19     | 22  |        | 13.5% |       |
| 貸倒引当金繰入額         | 6  | 19     | 22  |        | 13.5% |       |
| 利息返還損失引当金繰入額     | 7  | -      | -   |        | -     |       |
| 金融費用             | 8  | 5      | 6   |        | 20.7% |       |
| 営業利益             | 9  | 20     | 20  |        | 3.2%  |       |
| 経常利益             | 10 | 20     | 21  |        | 2.9%  |       |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 11 | 17     | 17  |        | 1.6%  |       |

| FY2016業績予想* |       |     |
|-------------|-------|-----|
| 2Q累計        | 進捗率   | 通期  |
| 344         | 51.0% | 700 |

|    |       |     |
|----|-------|-----|
| 32 | 65.6% | 100 |
| 32 | 65.6% | 100 |
| 27 | 65.3% | 90  |

\*2016年5月11日公表

【アプラスグループ中期経営計画(2016年度~2018年度)中長期ビジョン】

「グループの融合により革新的金融サービスを提供し、リーンなオペレーションと卓越した生産性・効率性を実現する」

<アプラスグループ 各事業のトピックス>

(カード事業)

- ・ポイント高還元カード「アプラスアクセス」シリーズの募集・発行開始

(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、「Tポイント付きショッピングクレジット」推進継続

(決済事業)

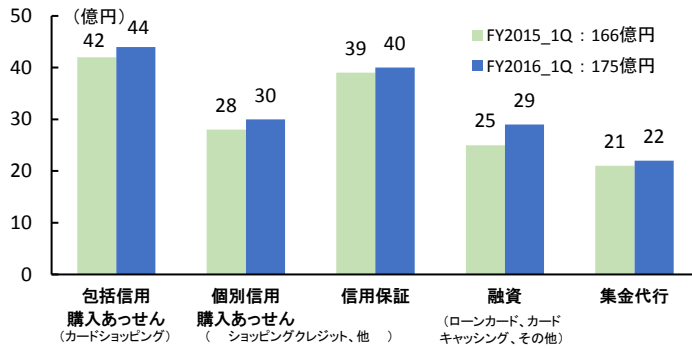
- ・中国人向け決済サービス「WeChat Pay」の日本での決済代行サービス開始
- ・EC事業者向け総合決済ソリューションサービス「アプラスペイメントサービス『e-ゲート』」提供開始

(ローン事業)

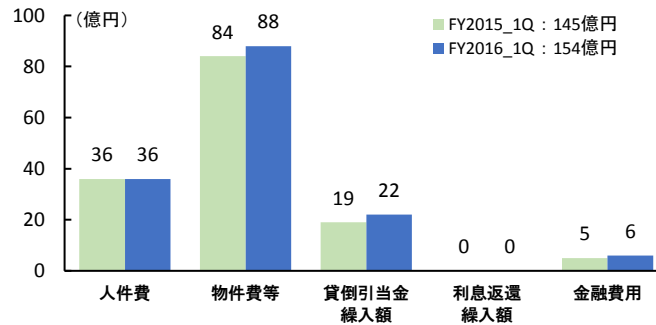
- ・首都圏を中心とした優良な中古ワンルームマンションを対象とする投資用マンションローン残高の積み上げ

2. 部門別営業収益

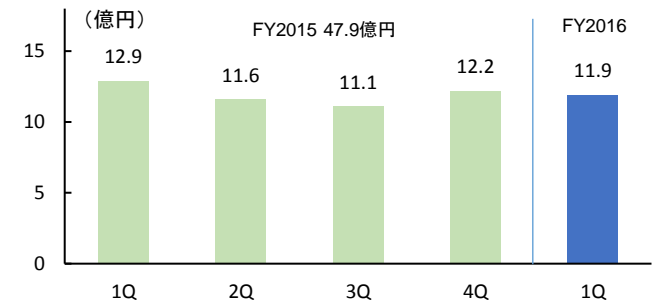
※グラフには金融・その他収益を含まない



3. 営業費用内訳

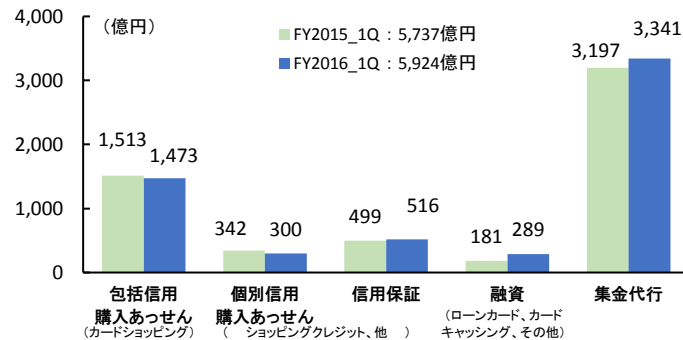


4. 利息返還実績四半期推移



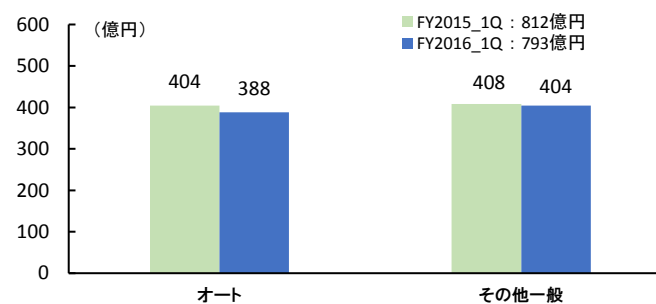
5. 部門別取扱高

※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

