



平成 28 年 1 月 29 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 東証第一部)
本 社 事 務 所 東京都千代田区外神田三丁目 12 番 8 号
責 任 者 執行役員 礒 野 浩 伸
企業戦略部長

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(2016年度～2018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

(2) 基本方針

あらゆる面で業界随一のパフォーマンスを示して、企業価値を拡大

(3) 中期経営計画骨子

① 「より高い収益体質を追求して、成長を加速」

- －顧客利便性、収益性、効率性を重視した、ショッピングクレジット（SP）、カード事業の展開
- －Tポイント機能を活用した顧客基盤の一層の拡充
- －ECマーケットを主体とした決済ソリューションの提供
- －住関連マーケットにおける金融ニーズへのきめ細かな対応
- －新生銀行グループ一体となった営業連携、新規事業の推進

② 「成長を支えるバックアップ体制の高度化」

- －オペレーション体制
- －リスク管理体制
- －IT体制
- －コンプライアンス、人事

2. 添付資料

「次期中期経営計画（2016年度～2018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 03-6630-3933 金崎



次期中期経営計画

2016年度～2018年度

2016年1月29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(2013年度～2015年度)

<p>目指す姿</p>	<p>業界で最も「質の高い」サービスを提供する信販会社</p>	
<p>行動指針</p>	<p>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</p>	
<p>基本骨子</p>	<p>▶ 「質を伴った量の拡大を目指す営業体制の発展的拡張」</p>	<p>▶ 「コスト・品質の両方で他を凌駕するサービスを提供」</p>
	<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 ・ 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

現中期経営計画の振り返り 基本骨子(1) 「質を伴った量の拡大」

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

■ 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」

取組	達成事項
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	<ul style="list-style-type: none"> ・ Tポイント付ショッピングクレジット取扱高の伸長 ・ Webクレジット申込受付システム「アプラスeオーダー」の導入と機能拡張 ・ ショッピングクレジットチャネルからのクレジットカードの発行強化 ・ オート以外のその他一般の取扱高の増加
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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新生銀行とCCCがTポイント付与で提携(2013年7月) ・ Tポイント機能付提携カード:日立チェーンストール(2015年1月)コバックメンバーズ、スマイルパーソナル(2014年12月) ・ Feeeal旭川との提携カード発行(2014年9月) ・ Tポイント付アプラスネットオークションローンをやフオク!限定で取扱開始(2014年6月) ・ 「海外プリペードカード GAICA」の発行(2015年7月)
住関連ビジネスの発展的拡張	<ul style="list-style-type: none"> ・ 住関連ローンの強化
ポートフォリオの質の継続的な改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ グループ内組織再編による新生カード株式会社の吸収合併 ・ 低採算先との取引の見直し

■ 基本骨子 「コスト・品質の両方で、他を凌駕するサービスを提供」

取組	達成事項
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動与信率の改善 ・ 「アプラスeオーダー」の導入と機能拡張 ・ 自動電話発信プレディクティブダイヤラー導入 ・ 顧客割賦枠管理の導入 ・ 会員さま向けWebサービス「マイページ」を刷新
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 分業体制からマルチスキル体制への移行による安定した品質と大幅な効率化の実現 ・ CS意識(カスタマーファースト)の向上 ・ ビジネスプロモーションセンターの精緻化
<p>人材の育成を通じた組織力の増強</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新卒採用の継続(2013/4～) ・ 安定した業法順守体制の継続と反社会的勢力排除のための体制強化

現中期経営計画の振り返り 損益実績(連結)

(単位:百万円)	当初目標 (2013年3月時点)			実績		見込み(※)
	2013年度	2014年度	2015年度	2013年度	2014年度	2015年度
営業収益	66,000	68,700	71,400	63,076	65,631	68,600
営業利益	9,900	11,000	12,400	5,542	5,246	9,700
経常利益	9,900	11,000	12,400	5,481	5,095	9,700
親会社株主に帰属する当期純利益	9,600	10,200	11,200	5,588	4,084	8,000

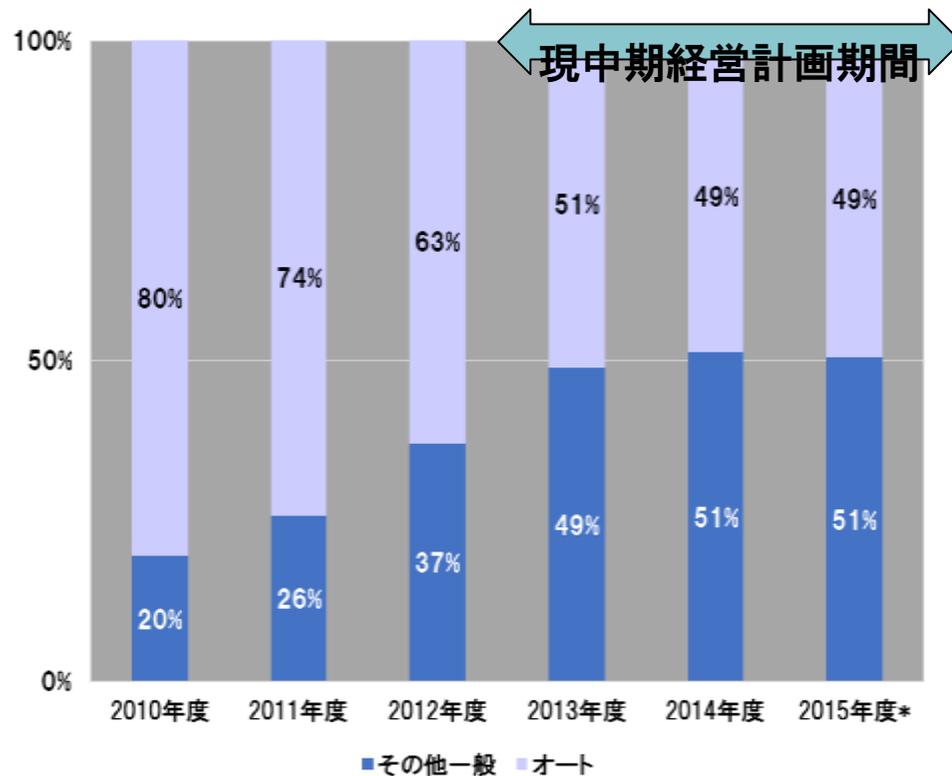
※見込みは2015年5月12日当社公表済み業績予想数値

収益:	融資収益の減少基調が継続し2013年度、2014年度の実績は当初計画を下回ったものの、主要事業が堅調に推移し増収に転じた。
利益:	2013年度、2014年度に利息返還損失引当金の追加引当を実施、オペレーション体制の見直しなどによりコストを抑制、一定水準の利益を確保した。

現中期経営計画の振り返り ショッピングクレジット

ショッピングクレジット取扱高比率の推移(連結)

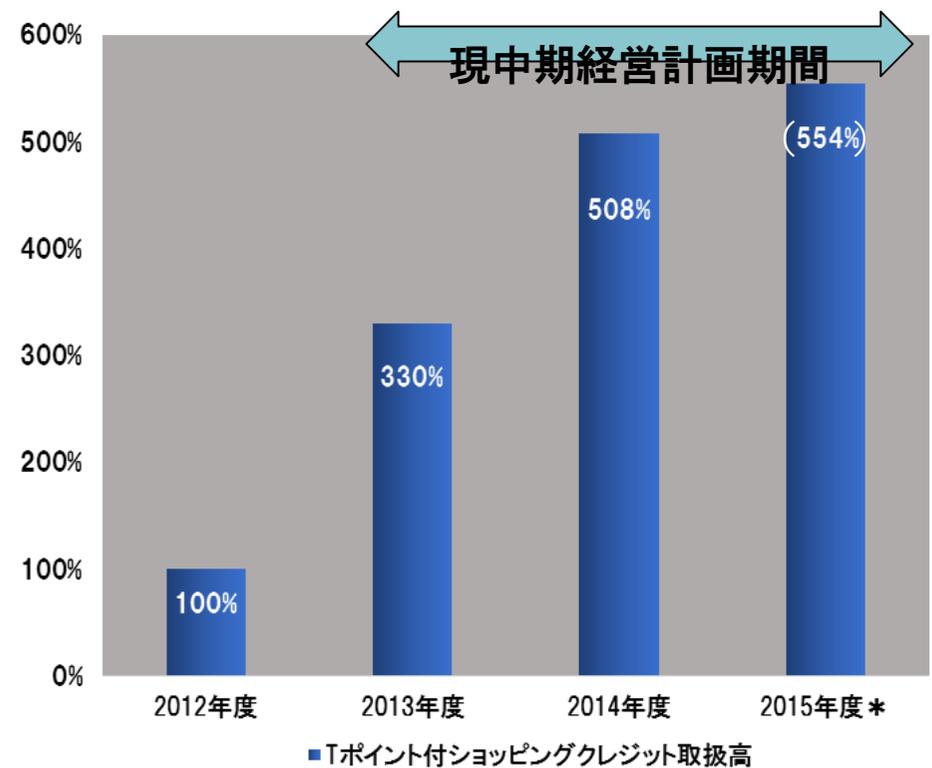
(2015年度は第2四半期累計)



*オートは2012年10月以降BMWとの提携を解消

Tポイント付ショッピングクレジット取扱高の伸長(単体)

2012年度取扱高を100%とした場合



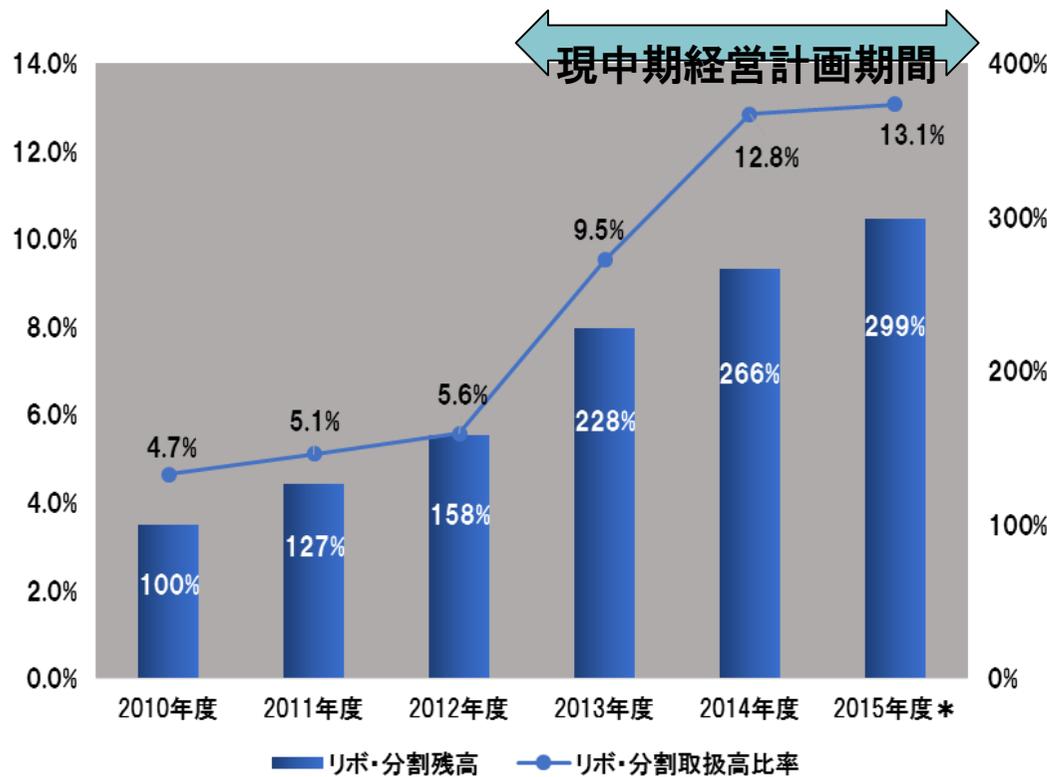
*2015年度は目標数値

*Tポイント付ショッピングクレジットは2011年度期中より取扱開始

現中期経営計画の振り返り クレジットカード・融資

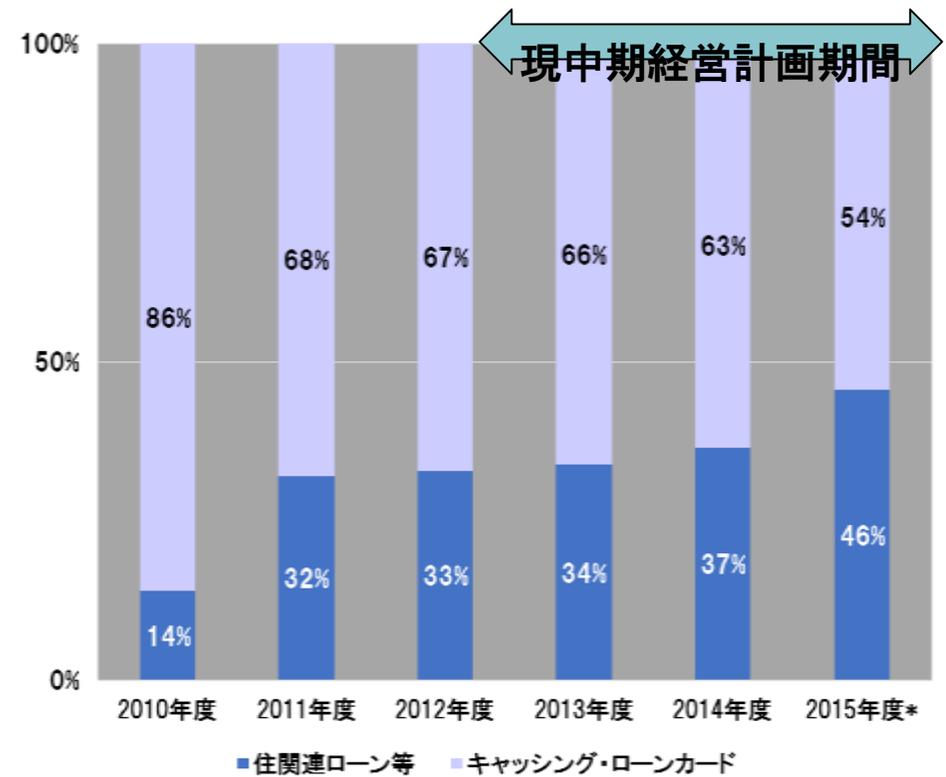
ショッピングのリボ・分割払の取扱高比率と残高の伸長(単体)

残高は2010年度残高を100%とした場合



融資取扱高比率の推移(連結)

(2015年度は第2四半期累計)

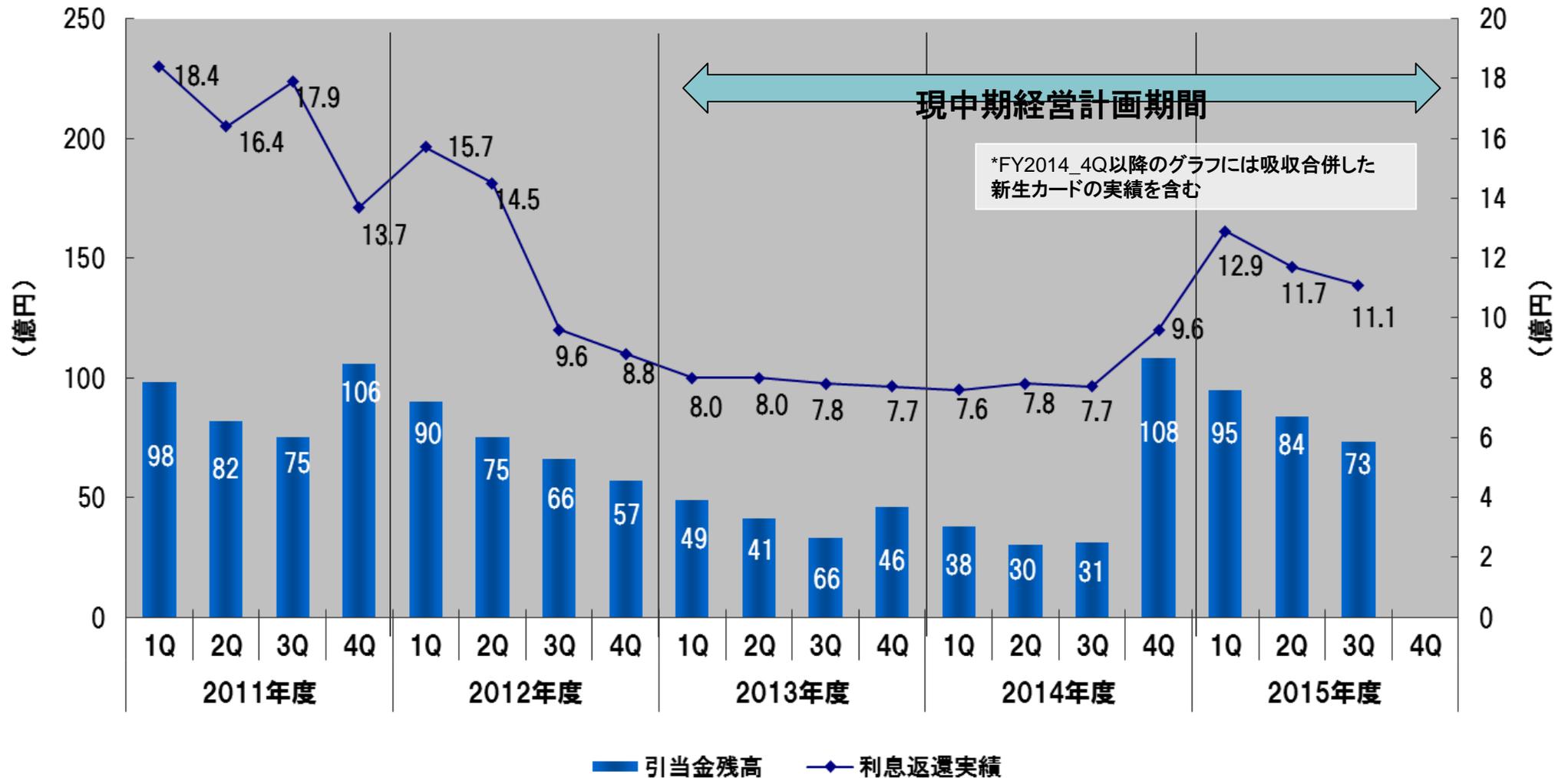


*2015年度の比率は第2四半期累計での比率

*残高は正常債権の残高で管理会計ベース

現中期経営計画の振り返り 利息返還の状況(連結)

利息返還実績と利息返還損失引当金残高の推移



*残高は末時点の残高。返還実績には相殺含む

■ 次期中期経営計画(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

基本方針

あらゆる面で業界随一のパフォーマンスを示して、企業価値を拡大

基本骨子

▶ 「より高い収益体質を追求して、成長を加速」

- ①顧客利便性、収益性、効率性を重視した、ショッピングクレジット(SP)、カード事業の展開
 - －SPの付加価値強化と戦略に合致した営業体制を実現
 - －クレジットカード顧客数の拡大と利用促進の強化
- ②Tポイント機能を活用した顧客基盤の一層の拡充
 - －Tポイント機能によるカードの提携拡大と他商品の販売強化
- ③ECマーケットを主体とした決済ソリューションの提供
 - －新たな決済手段への対応と決済商品の総合提供体制の構築
- ④住関連マーケットにおける金融ニーズへのきめ細かな対応
 - －既存商品の安定成長の持続と投資用マンションローンの推進
- ⑤新生銀行グループ一体となった営業連携、新規事業の推進
 - －グループコア顧客の拡大とグループ企業間の融合を深めた営業推進

▶ 「成長を支えるバックアップ体制の高度化」

- ①オペレーション体制
 - －マルチスキル促進による、より高い品質かつ効率的なオペレーション体制の実現
- ②リスク管理体制
 - －コーリングセンター、管理サポートセンターの改革
- ③IT体制
 - －次期システム開発でIT環境を高度化
- ④コンプライアンス、人事
 - －コンプライアンスを重視する健全な事業運営
 - －女性の活躍促進と人材多様性による組織力の強化

財務目標 ROA1.0%～1.2%

①顧客利便性、収益性、効率性を重視した、ショッピングクレジット、クレジットカード事業の展開	
a.ショッピングクレジット	<ul style="list-style-type: none"> ・ショッピングクレジットの付加価値の強化 ・ショッピングクレジットにおける住関連商品の推進強化 ・効率的、効果的な営業体制の構築
b.クレジットカード	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客数の拡大に向けたクレジットカードの新規発行強化 ・利用促進につながるプロモーションの充実、オペレーションの改善
②Tポイント機能を活用した顧客基盤の一層の拡充	
	<ul style="list-style-type: none"> ・Tポイント機能付提携カードの推進 ・Tポイント機能を活用したショッピングクレジット、決済商品販売強化
③ECマーケットを主体とした決済ソリューションの提供	
	<ul style="list-style-type: none"> ・プリペイドカードなどの新しい決済手段に対応する業務基盤の構築 ・決済ゲートウェイサービスの構築
④住関連マーケットにおける金融ニーズへのきめ細かな対応	
	<ul style="list-style-type: none"> ・マイホームプラン(住宅購入時諸費用等融資)の安定的成長 ・投資用マンションローンの推進
⑤新生銀行グループ一体となった営業連携、新規事業の推進	
	<ul style="list-style-type: none"> ・グループコア顧客の拡大と顧客セグメンテーションによるサービス価値の向上 ・ローン、キャッシング等一元化した営業推進体制確立 ・リース保証や保険等における新生グループ協業推進

①オペレーション体制

- 申込受付から審査結果連絡まで同一担当が行う一貫処理ラインの導入
- クレジットカード等の審査日数の短縮
- センター間の相互業務補完体制の拡大
- 女性管理職の育成強化
- 受電応答率100%対応体制の構築

②リスク管理体制

- オペレーションとの業務の共有、人員のマルチスキル化による最適なリソース配置
- 中長期回収体制の強化
- 取引与信精度・スピードの更なる向上と加盟店管理ノウハウの活用

③IT体制

- 次期クレジットカードシステムの開発による業務の高度化
- クレジットカードの戦略的機能の実装

④コンプライアンス、人事

- 新たな事業に関連する業法等の順守状況監視を強化
- 年齢、性別、所属を問わない人材の多様性を活かした新しい価値の創造
- 女性がさらに活躍できる社員育成、登用体制の強化

次期中期経営計画 3ヵ年の損益計画(連結)

(単位:百万円)	見込み(※)	目標		
	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
営業収益	68,600	70,000	73,000	76,000
営業利益	9,700	10,000	11,000	12,000
経常利益	9,700	10,000	11,000	12,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,000	9,000	10,000	11,000
総資産(億円)	9,350	9,700	10,270	10,800
ROA(%)	0.9	1.0	1.1	1.0

※見込みは2015年5月12日当社公表済み業績予想数値

次期中期経営計画 3ヵ年の主要計数計画(連結)

(単位:億円)		実績		*見込み	目標		
		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
ショッピングクレジット取扱高		3,233	3,291	3,320	3,370	3,410	3,480
	オート	1,651	1,601	1,620	1,670	1,700	1,730
	一般	1,581	1,689	1,700	1,700	1,710	1,750
決済 請求件数 (百万件)		87	88	89	90	92	95
クレジットカード 新規発行枚数 (千枚)		167	174	209	249	263	271
カードショッピング取扱高		6,255	6,236	6,240	6,430	6,710	6,970

*見込みは現時点での目標数値

- ▶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 03-6630-3933