

アイフル株式会社
2026 年 3 月期第 1 四半期 決算説明会
<質疑応答>

この質疑応答集は、2025 年 8 月 8 日に開催した機関投資家向け決算説明会にて、
ご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。一部内容の加筆修正を行っております。

【当社出席者】

常務執行役員 経営計画部担当	安藤 俊明
経営計画部 部長	阿部 育生

【質疑応答カテゴリ】

- ✓ 2026 年 3 月期第 1 四半期の業績について
- ✓ 中期経営計画 2024 について
- ✓ M&A について
- ✓ ローン事業について
- ✓ グループ会社について
- ✓ その他

【2026 年 3 月期第 1 四半期の業績について】

- Q. 営業利益、経常利益ともに上期計画に対して上振れており、計画以上の進捗に見えるが、こういった要因か。
- A. 貸倒関連費用が順調に推移し、金融費用・システム関連の支払手数料などの費用が一部後ろ倒しになったためだが、現時点では概ね計画通りとみている。
- Q. 上期の親会社株主に帰属する当期純利益の計画は 90 億だが、1Q の経常利益の進捗からみると、2Q 以降に特別損益を計画しているように見えるが、どうか。
- A. 特別損益の計上予定なし。補足として繰越欠損金の減少に伴い、繰延税金資産の取崩が発生したが、今後の課税所得の増加により、年度末に向けて経常利益と純利益の差分の割合が徐々に埋まっていく想定。
- Q. 信用保証が強くクレジットがやや弱く見えるが、営業債権残高の計画進捗は順調か。
- A. 各社によって進捗が多少違うが、連結としては順調。
個社でもアイフルのローン、保証、AG ペイメントサービスの個品割賦など計画通りに進捗。

【中期経営計画 2024 について】

- Q. 店舗削減、中期経営計画では 150 店舗廃店 20 億円削減としていて、全店舗廃店で想定効果が 25 億しかないのはなぜか。また除却損の方はどうなるのか。
- A. 24 年 3 月期比で、25 億円の削減効果を見込んでいる。除却損は現在試算中。

Q. 150 店舗以上の廃店で 20 億円削減、全店廃店で 25 億と効果が見合わない。なぜか。

A. 中期経営計画の 150 店舗以上廃店の削減効果は、3 年累計の削減額。

全店廃店方針の削減効果は、2024 年 3 月期比の単年の削減額。

Q. 来年度の経常利益 420 億目標に対して、どんな懸念やリスクが考えられるか。

A. 人件費と金融費用は、中期経営計画作成時とギャップが生じている。

人件費は、主にベースアップを踏まえて当期・来期計画に反映済。

金融費用は、前年度に 2 度の利上げとその時期を想定し、どちらも概ね予定通りだったが、間接調達のベースレートにあたる 3 ヶ月 Tibor が前倒しで上がったため、やや上振れた。

そうした点も含めて当期、来期の計画には織り込んでいるので問題ない。

費用面では、貸倒関連費用もリスクになり得るが、現状は安定的に推移。

個社別では、ライフカードや A&A が先行投資期間や建て直し中にあたるが、AG ビジネスサポートや

AG ペイメントサービスが好調で連結利益に寄与しており、大きなリスクはないと考えている。

【M&A について】

Q. 600 億に対してあまり進捗していないようにも見えるが、M&A の進捗状況はどうか。

A. 大きな案件ではないが、1Q に SES を 2 社 M&A 実施。決算短信の後発事象にも記載しているが、インドネシアのオートローンの会社について株式譲渡契約を締結。

ローンや保証などのロールアップなど、国内外問わずに検討をすすめている。

Q. M&A の計画 600 億は必ず使い切るのか。

A. 良い案件であることが前提で、金額ありきではない。

数百億規模の案件も対象、現在のパイプラインから考えても 600 億が難しいという感覚はない。

【ローン事業について】

Q. アイフル単体の不良債権比率が前期の 16% 台から今期は 15% まで低下。改善要因と今後の見通しはどうか。

A. 2014 年ごろをボトムに、ローン残高拡大のため、同業他社と同じレベルの新規顧客を獲得してきた。

そのため、残高に占める新規顧客の割合が高い状況にあったが、残高拡大により徐々に残高に占める新規の占有率が低下し、不良債権比率の低下フェーズに入ったと認識している。

Q. 残高に対する引当率も 5.6% まで低下、債権質は良化していると思うが、引当率はどこまで下がる見通しか。

A. 残高成長フェーズにあり、新規占有が低下し、平均単価も上がっていく想定のため、下がる余地はある。

不良債権比率の大半を占める和解債権の償却率が低位で推移しており、トレンドに合わせて見直しすることで、より安定的になる（具体的な数値の回答は差し控える）。

Q. ローン事業の追加枠の利用が増加しているが、既存顧客の需要をどうみているか。

A. 追加枠の利用は、新規利用後のタイミングが最も利用頂ける。

当社は、限度額と借入残高の差をみて、当社は適切なタイミングで増枠の案内を出せることが強み。

優良なお客様の追加枠の利用が増えることで、不良債権比率も低下する見込み。

Q. 足元の解約発生率をどうみているか、まだ下がる余地があるか。

A. 解約発生率は新規の占有率低下によって、足元でも低位で推移。今後、解約発生率が大きく低下することはないが、初期回収は SMS やオートコールなど、回収効率化の取り組みは行なっている。

他社と比較し、不良債権比率が高いことへの懸念からの質問だと思うが、そこは新規の占有率、和解債権や償却期間の違いが影響しており、問題ないと認識。

Q. アイフルの顧客獲得単価（CPA）の計画 4.8 万に対して、1Q 実績が 4.7 万。順調との理解で問題ないか。

A. 新規獲得件数、広告宣伝費いずれも計画通りに推移しており、順調。

【グループ会社について】

Q. A&A について、人員・店舗削減を実施したが PL 上はあまり減っていない。

除却損・割増賃金などの影響なのか。また、損益分岐にはいつ到達するのか。

A. 足元では 3 ヶ月延滞率が 1.2%と損益分岐ラインまで来ており、進行年度の黒字化は難しいが、計画よりも赤字幅の縮小を見込む。

Q. ライフカードや AG メディカルの計画進捗がよくみえるが、どうか。

A. AG メディカルは営業面が非常に好調、計画進捗通り。

ライフカードは自社の GMV（流通取引総額）が順調に拡大、金利に高いリボ・分割の残高も増加しており、トップラインが堅調に増加。

Q. ライフカードや AG メディカルの計画に対する利益進捗が高いことへの説明を補足いただきたい。

A. ライフカードの利益進捗は高いものの、中期経営計画期間は一定の広告関連コストを投下する計画であり、着地の目線感は計画通りになる見込み。

AG メディカルは貸付単価が高く、貸倒が発生すると相応のコストが発生するが、現時点では概ね計画通りと認識しており、貸倒次第では利益上振れの可能性もあるとみている。

Q. AG ビジネスサポートの利益や貸倒関連費用などは計画通りか。

中小企業が顧客であり、インフレや関税影響が顕在化する可能性はあるか。

A. 利益計画は順調。特にファクタリングが好調、顧客向けシステムを刷新したことで利用増に至っている。

関税影響は現時点でリスクになるようなものは検出されていない。

Q. A&A のコスト削減は、2Q ではどれ程の効果を見込んでいるのか、また追加の特別損失計上予定はあるか。

A. リストラにかかる特別損失を 1Q で約 1 億計上済、追加で特別損失計上の予定はない。

1-3 月に削減したため、効果は 2Q 以降に顕出されるが、具体的な金額はお答えできない。

ただ、足元の回収環境が良好化しており、経常利益の赤字幅を縮小していきたい。

【その他】

Q. プレゼン資料 P16 フルスクラッチ開発のイメージとして、基幹系システムもフルスクラッチ開発を目指すのか。

A. 最終的に基幹系システムもフルスクラッチ開発を目指す、プロセスとして不足部分の開発環境を整えていく。目指す姿として具体的な時期は明言できない。

Q. プレゼン資料 P8 SES2 社を M&A したとあるが、まだフルスクラッチの体制には至っていないか。

A. 目指す姿がエンジニア 1,000 名ほどであり、まだ 3 分の 1。今後もエンジニアの充足が必要。
エンジニア占有の指標 25%は、現在の状況に合わせて見直す必要があると考えている。

Q. 貸倒関連費用や広告宣伝費など、季節性で変動するコストはあるか。

A. 貸倒関連費用は特に季節性の要因なく、下期にかけて費用計上が小さくなる。
広告宣伝費も需要月の観点はあるが、コントロールできる範囲内の予定。

以上