

アイフル株式会社

～2026 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会～



日 時： 2025 年 11 月 13 日（木）

登壇者：

代表取締役社長 社長執行役員	福田 光秀
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

概 要：

2026 年 3 月期第 2 四半期の業績について（スピーカー 福田）	P 2
決算概況と修正計画について（スピーカー 阿部）	P 5
決算説明会における主な Q&A	P 9

1. 決算概況について

アイフルの福田でございます。

本日は、ご多忙中にも関わらず、
弊社の決算説明会にご参加を賜り、誠にありがとうございます。

それでは、早速ではございますが、
「2026年3月期第2四半期の業績」について、ご説明します。

会場の皆様はモニター、またはお手元のプレゼン資料を、オンラインでご参加の方は表示される画面をご覧ください。

プレゼン資料 4ページをご覧ください。

● トップメッセージ						
● 連結決算概況						
● アイフル決算概況						
● グループ各社決算概況						
● 参考資料						
【連結】2026年3月期 第2四半期						
● 主力事業が好調に推移し、営業債権残高・営業収益は2桁成長を継続 ● クレジットコストの安定により、計画を上回る利益を計上 ● 通期業績予想、経常利益を330億に上方修正						
(億円)	24/9	25/9	YoY	期初 26/3(E)	修正後 26/3(E)	修正計画 差異
営業債権残高	12,538	14,252	13.7%	14,930	15,415	+485
営業収益	912	1,044	14.4%	2,107	2,135	+28
営業利益	90	167	84.9%	295	323	+28
経常利益	97	164	69.6%	300	330	+30
親会社株主に帰属する 当期純利益	71	126	76.1%	238	276	+38
調整後営業利益*	167	213	27.8%	445	481	+36
*調整後営業利益の定義：①営業利益 + ②（貸倒関連費用+利息返還関連費用+減価償却費-貸倒損失）+連結対象除くM&A利益（M&A利益は個社営業利益（のれん/償却未考慮））						
						4

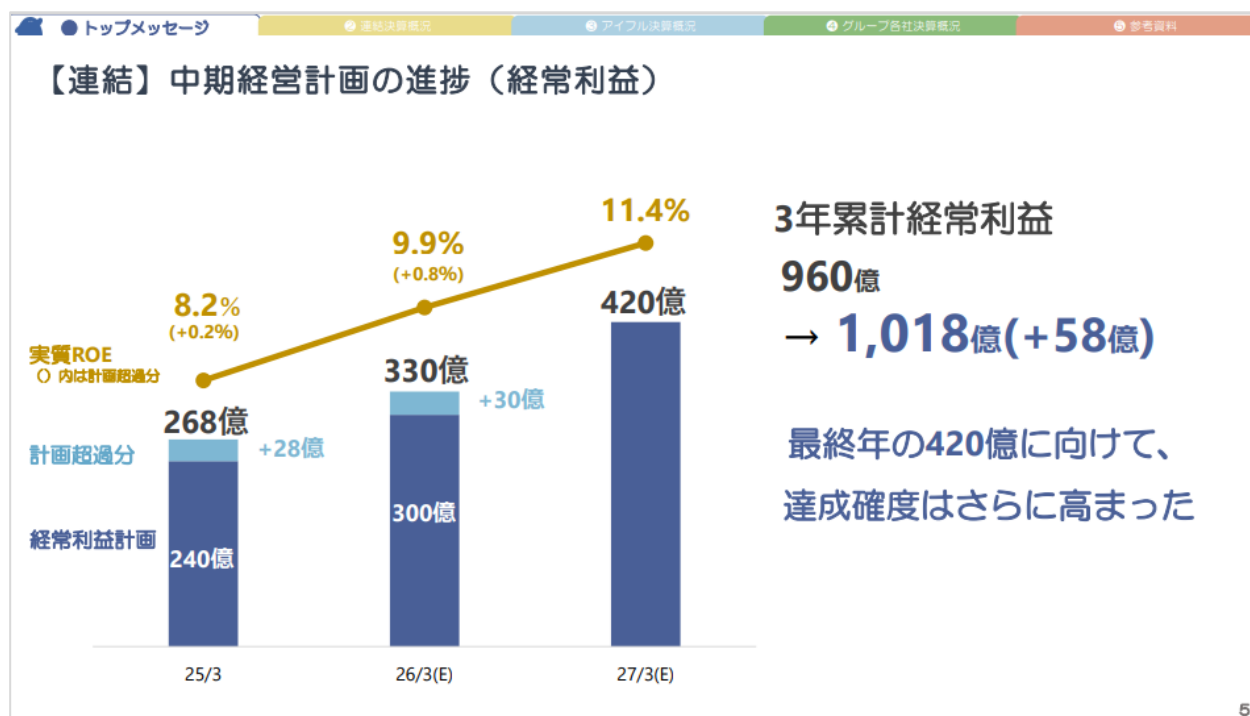
主力事業は順調に推移し、アセット、トップライン、いずれも2桁成長を維持し、第2四半期の計画を上回る進捗となりました。

その結果、営業利益は「167億円」、経常利益は「164億円」と、計画を大きく上回り、業績面は非常に好調に推移しております。

本年度は、経常利益「300億円」を計画しておりましたが、第2四半期の結果を踏まえて、経常利益「330億円」へ計画を修正しております。

次に中期経営計画の進捗状況について、ご説明します。

5 ページをご覧ください。



中期経営計画の初年度となる昨年度は、経常利益「240億円」の計画に対して、「268億円」を計上しております。

本年度も経常利益計画「300億円」を「330億円」へ、変更しており、中期経営計画は順調に推移しております。

この結果、3年累計の経常利益は、当初計画「960億円」から、「58億円増」の「1,018億円」となる見通しとなり、最終年の経常利益「420億円」の、達成確度はさらに高まっております。

なお、業績や計画の詳細については、後ほど、「阿部」から、ご説明します。

次に14ページをご覧ください。

● トップメッセージ

● 連結決算概況

● アイフル決算概況

● グループ各社決算概況

● 参考資料

トピックス

① 連結範囲の変更	● 第二四半期より、SES 2社を新たに連結子会社化 ⇒今期は計6社を連結子会社化（中間持株会社 1社とSES 5社）	 
② JPX日経400選定	● 2025年度の構成銘柄に選定	
③ 統合報告書の発行	● グループ初の統合報告書を発行 『わくわく、出会い広がる』をコンセプトに制作	
④ フィリピン共和国にて事業開始	● 2025年10月21日 スタート 個人・中小事業者向けファイナンス事業 （二輪・四輪担保ローン等）	

14

8月に「JPX日経インデックス400」に選定されております。

この選定は、日ごろの投資家の皆さまからのご支援によるものであります。

また、グループの成長、拡大と、安定した業績の積み重ねにより、企業価値が一定の水準に達した結果、と受け止めております。

今後も、この評価に甘んじることなく、さらなる収益力の向上と持続的な企業価値の拡大を目指し、経営基盤の強化に取り組んでまいります。

最後になりますが、アイフルグループは中期経営計画にて掲げた、「M & Aの推進」、「効率化」によるコスト削減を進め、中期経営計画の達成を目指してまいります。引き続き、皆さまのご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

以上、簡単ではございますが、私からの説明とさせていただきます。

2. 決算概要と修正計画について



経営計画部の阿部でございます。

皆さまにはいつも大変お世話になっており、誠にありがとうございます。

この場をお借りして、お礼申し上げます。

私からは、「決算プレゼン資料」に沿って「第2 四半期決算の概要」と「2026年3月期の修正計画」についてご説明します。

プレゼン資料の「7ページ」をご覧ください。

主要な「計数」についてご説明します。

【連結】決算概要・通期計画（残高・収益）							
（億円）	24/9	25/3	25/9	YoY	期初 26/3(E)	修正後 26/3(E)	修正計画 差異
営業債権残高	12,536	13,397	14,252	13.7%	14,930	15,415	+485
ローン事業 （海外含む）	7,741	8,152	8,469	9.4%	8,789	8,827	+38
クレジット事業 （クレジットカード・個品）	1,880	2,033	2,180	16.0%	2,368	2,457	+89
信用保証事業	2,638	2,916	3,297	25.0%	3,411	3,784	+373
その他事業	276	294	304	10.3%	360	346	-14
営業収益	912	1,890	1,044	14.4%	2,107	2,135	+28
ローン事業 （営業貸付金利息）	518	1,065	578	11.6%	1,158	1,169	+11
クレジット事業 （信用購入あっせん収益）	145	301	158	9.5%	346	338	-8
信用保証事業 （信用保証収益）	104	215	116	12.2%	236	240	+4
その他事業	145	307	190	31.3%	366	386	+20

7

主力となるローン事業は、堅調なマーケットを背景に、営業債権残高は順調に増加しております。

クレジット事業は、カード取扱高やアクワイアリング等、GMV（流通取引総額）が堅調に推移したほか、個別信用購入あっせん事業ではエステや美容医療を中心に申込が増加しており、残高およびトップラインが大幅に拡大しております。

また、信用保証事業も、提携金融機関のニーズに合わせたプロダクトの提供により保証残高・トップラインが拡大するなど、営業面は総じて好調に推移しております。

以上の結果、

「連結の営業収益」は、1,044億円、「前年同期比 14%」の増収となりました。

主要な収益はスライドに記載のとおりとなります。

続きまして、「営業費用」についてご説明します。

「16ページ」をご覧ください。

【連結】決算概要・通期計画（費用・利益）							
（億円）	24/9	25/3	25/9	YoY	期初 26/3(E)	修正後 26/3(E)	修正計画 差異
営業収益	912	1,890	1,044	14.4%	2,107	2,135	+28
営業費用	822	1,637	877	6.7%	1,811	1,811	0
金融費用	44	95	58	31.6%	131	127	-4
貸倒関連費用	309	569	287	-7.0%	558	561	+3
利息返還関連費用	-	-	-	-	-	-	-
広告宣伝費	90	185	92	2.5%	200	200	0
人件費	105	216	115	9.0%	245	233	-12
その他費用（支払手数料・販売促進費等）	272	570	323	18.7%	675	688	+13
営業利益	90	253	167	84.9%	295	323	+28
経常利益	97	268	164	69.6%	300	330	+30
特別損失	15	25 ^{*1}	2 ^{*2}	-87.0%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	71	225	126	76.1%	238	276	+38

*1 アイフル基幹システム関連及びフィッシング詐欺等の特別損失を計上
*2 A&Aの固定費削減等にかかる事業構造改善費用として特別損失を計上

16

「営業費用」は877億円、「前年同期比 7%」の増加となり、主要な営業費用もスライドに記載のとおりとなりますが、一部、補足いたします。

「金融費用」は、借入金額の増加や調達金利の上昇などにより、「前年同期比 32%増」の58億円となったほか、「人件費」が「前年同期比 9%増」の115億円となっております。

「貸倒関連費用」は、アイフルを中心に取引期間の短いお客様の占有が低下し、不良債権比率もやや低下したことを受け、「前年同期比 7%減」の287億円となっております。

以上の結果、「営業利益」は、「前年同期比 85%増」の167億円、
「経常利益」は、「前年同期比 70%増」の164億円、
「親会社株主に帰属する当期純利益」は、「前年同期比 76%増」の126億円となり、
「増収増益」となりました。

次に2026年3月期の修正計画について、ご説明します。
再度、「4ページ」をご覧ください。

● トップメッセージ ● 連結決算概況 ● アイフル決算概況 ● グループ各社決算概況 ● 参考資料						
【連結】2026年3月期 第2四半期 ● 主力事業が好調に推移し、営業債権残高・営業収益は2桁成長を継続 ● クレジットコストの安定により、計画を上回る利益を計上 ● 通期業績予想、経常利益を330億に上方修正						
(億円)	24/9	25/9	YoY	期初 26/3(E)	修正後 26/3(E)	修正計画 差異
営業債権残高	12,538	14,252	13.7%	14,930	15,415	+485
営業収益	912	1,044	14.4%	2,107	2,135	+28
営業利益	90	167	84.9%	295	323	+28
経常利益	97	164	69.6%	300	330	+30
親会社株主に帰属する 当期純利益	71	126	76.1%	238	276	+38
調整後営業利益*	167	213	27.8%	445	481	+36

*調整後営業利益の定義：①営業利益＋②（貸倒関連費用＋利息返還関連費用＋減価償却費－貸倒損失）＋連結対象除くM&A利益（M&A利益は個社営業利益（のれん償却未考慮））

先ほどご説明しました第2四半期業績を踏まえて、2026年3月期の計画を変更しております。

営業アセットは、「当初計画比 485億円増」の1兆5,415億円、
営業収益は、「当初計画比 28億円増」の2,135億円を計画しております。

続いて、16ページをご覧ください。

営業費用についてご説明します。

【連結】決算概要・通期計画（費用・利益）							
（億円）	24/9	25/3	25/9	YoY	期初 26/3(E)	修正後 26/3(E)	修正計画 差異
営業収益	912	1,890	1,044	14.4%	2,107	2,135	+28
営業費用	822	1,637	877	6.7%	1,811	1,811	0
金融費用	44	95	58	31.6%	131	127	-4
貸倒関連費用	309	569	287	-7.0%	558	561	+3
利息返還関連費用	-	-	-	-	-	-	-
広告宣伝費	90	185	92	2.5%	200	200	0
人件費	105	216	115	9.0%	245	233	-12
その他費用（支払手数料・販売促進費等）	272	570	323	18.7%	675	688	+13
営業利益	90	253	167	84.9%	295	323	+28
経常利益	97	268	164	69.6%	300	330	+30
特別損失	15	25 ^{*1}	2 ^{*2}	-87.0%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	71	225	126	76.1%	238	276	+38

*1 アイフル基幹システム関連及びフィッシング詐欺等の特別損失を計上
*2 A&Aの固定費削減等にかかる事業構造改善費用として特別損失を計上

16

金融費用は、米国の関税政策をめぐる不確実性から、日本の政策金利の引き上げ時期や水準を見通しづらい状況にありますが、足元の状況を踏まえて、「当初計画比 4 億円減」の 1 2 7 億円を見込んでおります。

次に貸倒関連費用は、

各事業の足元の状況を踏まえて、「当初計画比 3 億円増」の 5 6 1 億円を見込んでおります。

以上の結果、

営業利益は「当初計画比 2 8 億円増」の 3 2 3 億円、

経常利益は「当初計画比 3 0 億円増」の 3 3 0 億円

親会社株主に帰属する当期純利益は「当初計画比 3 8 億円増」の 2 7 6 億円を計画しております。

来年度は中期経営計画の最終年度であり、ホールディングス体制への移行という変化の年でもあります。

この転換期も機に、グループ一丸となって将来を見据えた M&A やコスト削減を推進し、収益力と利益率の向上を図ることで、企業価値のさらなる向上を実現し、市場の皆さまのご期待に応えてまいります。

以上を私からのご説明とさせていただきます。

ご清聴、誠にありがとうございました。



3. 決算説明会における主な Q&A

この質疑応答集は、2025 年 11 月 13 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。

【質疑応答カテゴリ】

- ✓ [2026 年 3 月期第 2 四半期の業績](#)
- ✓ [中期経営計画 2024](#)
- ✓ [M&A](#)
- ✓ [ローン事業](#)
- ✓ [グループ会社](#)
- ✓ [資本政策](#)
- ✓ [その他](#)

【2026 年 3 月期第 2 四半期の業績】

Q1 主力事業について現時点でどう評価しているのか詳細を伺いたい。

A1 ・ローン事業全体では順調だが、事業者の貸倒償却率は想定よりも下がってはいない。
・クレジット事業は個品が伸びて収益源になっている。ライフカードはプロパー会員が YoY で低下しているが、リボ・分割残高は堅調に推移。若年層を中心に集客を行い、中身の入替が進んでいるが、大きな数値になるにはもう少し時間かかる。
・保証事業は不動産保証が順調に伸び、想定よりも残高増加している。

Q2 上期業績と下期コストが期初計画より上振れしている点をどう評価しているのか。
また、連結調整はどういった入り繰りがあったのか。

A2 ・上期業績は順調で、回収状況の良化による貸倒関連費用の減少が要因だが、通期計画は当初想定通りの着地を見込んでいる。
・連結調整はコスト削減で掲げたグループ債権回収の一元化に伴う債権譲渡等の引当などを想定しているほか、大型のシステム更改の一部費用計上を見込んでいる。

Q3 下期に見込んでいる引当金はどのような類のものなのか。

A3 ・上期は和解が先行して回収が前倒しで進んだが、通期は想定通り。

【中期経営計画 2024】

Q1 【プレゼン P5】2 Q の実績を踏まえて、来年度の経常利益 420 億円の達成確度はどうか。

A1 ・中期経営計画の経常利益 420 億円について懐疑的な評価があることは認識しているが、貸倒関連費用が今回落ち着き、420 億円は達成できると見ている。
・コロナの揺り戻しで新規獲得が増加、クレジットコストも増加していたが、この中期経営計画期間中に落ち着くと見ており、それが今年度実績に現れた。

Q2 中期経営計画で掲げた成長投資 600 億について現状の成果、リターンをどう考えているか。
また、プレゼン資料の調整後営業利益ページで 27/3(E)の調整後営業利益の数値が変更しているが
なぜか。(中期経営計画当初は 577 億円が 547 億円に変更しており+a の表記も消えている)

A2 ・ビットキャッシュの M&A までは順調に進んでいたが、次の案件として 300 億前後の規模をターゲットと
しており、ハードルが上がるなど、現状としては 600 億を消化できていない。
・プレゼン資料の調整後営業利益のページで、将来の M&A 利益を+a として表現していたが、実現し
ていない部分を+a として見せても意味がないと考え、表記を修正した。
・初めてみる人でも分かりやすい資料を目指している。
・計画数値の修正に合わせて中期経営計画の実績を修正。+a の詳細は別途、IR より回答とする。

(補足回答)

+a の記載は連結外の M&A 利益の実績、及び M&A による将来利益イメージを記載しておりましたが、わかりやすさを踏まえ、2026/3 期 2Q より利益調整部分に含めております。

【M&A】

Q1 M&A について今期は大型案件がないが、引き続きパイプラインを探しているのか。

A1 ・パイプラインは引き続き探している。
・大型案件を狙うには時間がかかるが、ビットキャッシュ以上の規模の会社をコンスタントに獲得したい。

Q2 また S E S 事業会社が連結化しているが、今後も S E S 会社は必要なのか。

A2 ・SES は AI の普及もあり今後、買収ペースは落ちるかもしれないが、線引きを厳しくしながら良い案件
があれば M & A をしていく。

【ローン事業】

Q1 業界全体で資金需要をどう考えているのか。また、資金需要が好転するのはどのようなタイミングなのか。

A1 ・コロナ時期は需要が減退し、コロナ終息後に反動で需要が高まったが、現状はコロナ消息後の需要高
から平時に戻ったと認識している。
・景気が好循環で回っていく前提で考えると、新規が急に増減することはなく、賃金上昇によって平均年
収が増加し、貸付単価が上がるなど、ポジティブに捉えている。

Q2 来期の貸倒償却率はより安定していく見通しなのか。

A2 ・貸倒は低位で安定しており、来期もこのまま低位で推移していく見通し。
・コロナ以降、特に上昇していた事業者貸倒率も改善傾向、連結でも安定していく見通し。

Q3 今後、更に貸倒率や不良債権比率が引下がる余地はあるのか。

A3 ・もう少し下がる余地があると考えている。
・全体の消費が活性化し、平均年収も少しずつ上昇し、平均借入単価も上がってきている。
また、コロナ以降に新規獲得が急激に増えたことで、取引期間の短いお客様の占有が高まっていたが、
徐々にポートフォリオが変わり、足元では通常に戻ってきている。この両方の見方から、回収環境も良くな
っていく見通し。
・スコアリング精度の向上もあって、貸倒償却率が低位で推移しているため、カバー範囲をもう少し広げ
ることを目的に、分析を行っている。

- Q4** スコアリングと償却率を踏まえてどのように変えていくのか。
- A4** ・スコアリングモデルは連続性があり、大きくは変わらない。
・事故率の設定をどうチューニングしていくかであり、会社姿勢としてどれだけリスクを許容して利益の最大化を図れるか考えていきたい。

【グループ会社】

- Q1** AG ビジネスサポートの回収環境について、下期に見込まれるクレジットコストの要因、来期以降に懸念している点はあるのかお教えいただきたい。
- A1** ・ゼロゼロ融資以降に回収環境が悪くなった。その状況を踏まえて与信を厳格化したため、足元の初期延滞は良化している。ローン以外の商品によりポートフォリオも分散している。
・来期以降の懸念は現状ないと認識している。コロナ時に貸倒が良化し、その後の揺り戻しで悪化しているが、それも来期には落ち着くと見ている。
- Q2** AIRA & AIFUL の事業改革が功を奏しているように見えるが、今後伸びて行く認識で良いのか。
- A2** ・経営的には底を打ったが、経済環境はあまりよくない。それを踏まえた戦略をとるのが重要。
・コスト削減を実施し、今後は投資フェーズに入るが、事業規模に合わせたリスクの取り方を検討していく。
・まずは国内を成長させてから海外に力を入れていく。
- Q3** なぜフィリピンに進出するのか、また、なぜ二輪と四輪をやるのか。
- A3** ・フィリピンは人口規模などを踏まえたアジア戦略として進出したが、海外進出方針はアジアに限らず、見直していく。
・今後は人口規模だけではなく、シェアを取れるマーケットを探していきたいと考えており、具体的には Top3 を狙えるマーケットに進出していきたい。
・二輪、四輪は金利が高く、他社事例を見ても無担保よりハードルが低い。マーケットの状況に合わせて商品投入していく。基本的には担保を取って金融事業を営んでいきたい。
・海外進出は M & A や出資で進出していきたい。
- Q4** 海外戦略について、長期で海外比率を 50%としている。すると 500 億の利益が必要になるが中々パスが見えない。どのようにお考えか。
- A4** ・国内で 1,000 億計上が前提にあり、次世代にバトンタッチする頃には 5:5 にしておきたいという想いで掲げている。まずは国内をしっかりと稼げる会社にする。
・戦略としては M & A 等になるが、稼げる国に進出するのが大前提。
・今までは日本的な発想で見ていたという反省を踏まえ、経済の連動性や言語なども含めて進出する国はセレクトティブに考える。

【資本政策】

Q1 上方修正に伴って、増配含めた還元方針の変更はあるか。

A1 ・配当水準の引上げは現時点でお答えできない。

・5月の増配をサプライズと捉えていただいていると認識しているが、これは中期経営計画通りに進むという前提のもと増配している。

・来年度もさらに上方修正となれば、増配可能性も考えられなくはないが、自己資本比率15%前後を基本としつつ、今後の成長に対するメッセージとしての資本政策を検討していく。

【その他】

Q1 プレゼン資料で「IT人材」のスライドがなくなったが、何か理由があるのか。

A1 ・AI普及に合わせてIT人材の指標を見直しているため、プレゼン資料の構成を変更した。

・IT戦略自体は変わっていない。

・今までやってきたことが実を結んでおり、ベンダーに頼らず、自分たちでスピード感を持って自社のプロダクトを効率的に運用できている。

Q2 マーケットはどのようなことに期待していると感じているのか。

A2 ・業績成長はあまり期待されていないと感じており、業界のPERも8-10倍くらいで動いている。いまの株価である500円ぐらいが天井になってしまっている。

・基本的な話だが、IR資料の分かりやすさを追求していき、マーケットに理解いただけるように取り組むことが必要。

・また、資本政策ではなく、業績で信頼されたいという想いがあり、M&Aによる非連続な成長を示していきたいが、現状の進捗がビットキャッシュだけに留まっているのは不本意だと考えている。

Q3 ホールディングス化にあたり業績面での影響はあるか。

A3 ・業績面での影響はないとみている。

・やりたいことは会社単位ではなく、事業単位でナレッジの蓄積・共有や効率化など、効率的に運営していく。

・また、アイフルに偏重するのではなく、プロダクト、人材配分などバランスよく、全体最適で投資していきたい。

Q4 銀座オフィスを所有するにあたりどのようなこだわりを持っていたのか。

A4 ・長期的な経営リスクに対して予防しておくという観点で購入した。

・今風のオフィスにはしなかったという部分はこだわりだと考えているが、デザイン自体はロゴを作成してくれたデザイナーに一任した。

Q5 統合報告書作成にあたり社長の意思を反映した部分はあるか。

A5 ・自分達らしい統合報告書の作成を社内のデザインチームに依頼した。

・結果として他社とは違うもの、メッセージを伝えられる良いものができたと評価している。

Q6 統合報告書で記載している「イケてる会社」とはどのような会社なのか。

A6 ・イケてるというのは個人的な感想が多いが、不格好やダサいということは定義づけできる。
・マイナス面をしっかりと定義し、後は周りが評価するものなので、自分たちが楽しい、イケてると思える会社にしようということ。
・社員が入社して良かったという環境をつくれれば良い人が集まってくる。デザインにしても今では普通になっているものを選択することは違うと考えている。

Q7 創業者（会長）との経営についての対話はどうなっているのか。

A7 ・議論はあるが、ベースの価値観に大きなぶれはない。
・大きな方針は社長で決定、会長は社長のサポートという立ち位置で回っており、非常に助かっている。

以上