アイフル株式会社

～2026 年 3 月期第 3 四半期 決算説明会～

日　時： 2026 年 2 月 10 日（火）

登壇者：

執行役員　経営計画部担当	松浦　光太郎
経営計画部長	阿部　育生
経営計画部　IR 課長	芦刈　健太

概　要：

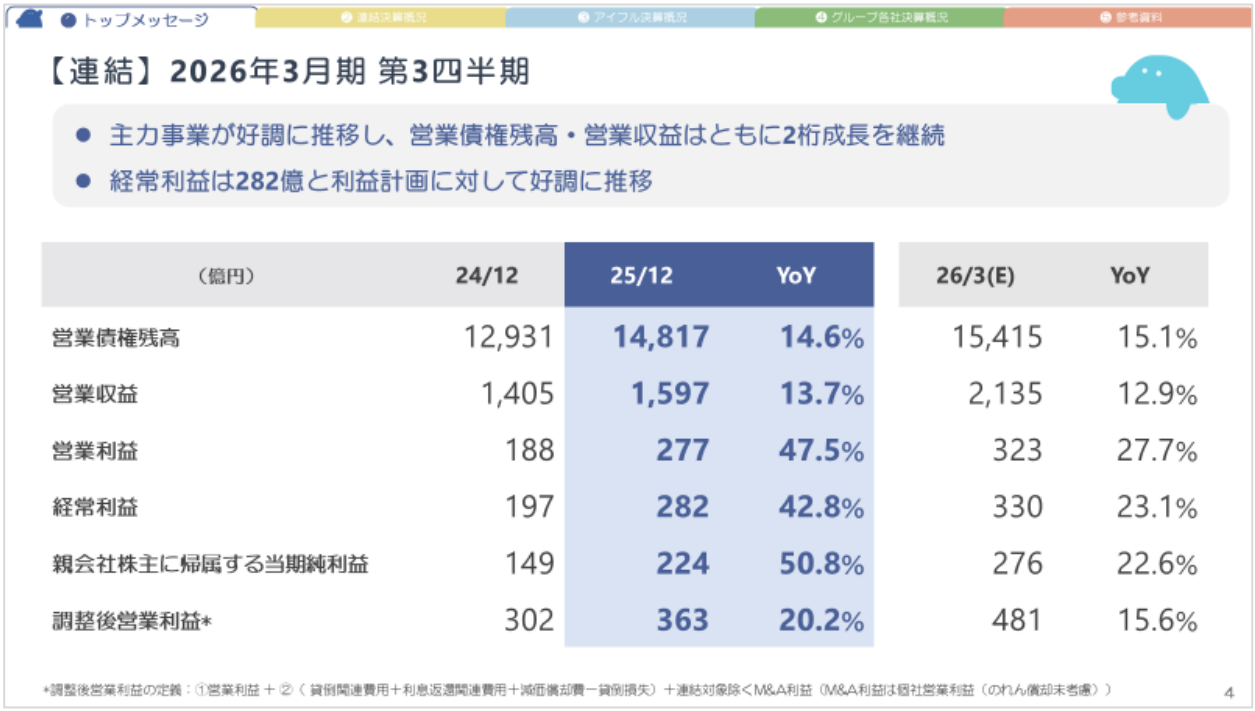
2026 年 3 月期第 3 四半期の業績について（スピーカー松浦）P 2
決算概要について（スピーカー阿部）P 5
決算説明会における主な Q&A P 8

1．2026 年 3 月期第 3 四半期の業績について

本日はご多忙のところ、
決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

１月より IR を担当しております、経営計画部の松浦でございます。
これまで当社の同業他社に在籍していた経験があり、2024 年にはビットキャッシュの代表取締役社長としてアイフルグループに参画いたしました。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

早速ではございますが、「2026 年 3 月期第 3 四半期の業績」について、ご説明します。
本日 11 時 30 分に「2026 年 3 月期　第 3 四半期」の決算発表を行いました。
私からは決算プレゼン資料にそって、決算概要とトピックスについて、ご説明いたします。



（億円）	24/12	25/12	YoY	26/3(E)	YoY
営業債権残高	12,931	14,817	14.6%	15,415	15.1%
営業収益	1,405	1,597	13.7%	2,135	12.9%
営業利益	188	277	47.5%	323	27.7%
経常利益	197	282	42.8%	330	23.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	149	224	50.8%	276	22.6%
調整後営業利益*	302	363	20.2%	481	15.6%

それでは、「2026 年 3 月期第 3 四半期の業績」について、ご説明します。

営業債権残高は、「前年同期比 14%増」の「１兆 4,817 億円」に拡大、
営業収益は、「前年同期比 13%増」の「1,597 億円」と増収、
営業利益は、「前年同期比 47%増」の「277 億円」、
経常利益は、「前年同期比 42%増」の「282 億円」と大きく増益しています。

第 3 四半期も主力事業は好調に推移し、残高・収益はともに 2 桁成長を継続、利益も計画に対し順調に推移したことより、本年はもとより、来年度の経常利益 420 億円の達成確度も、より高まったと認識しております。

【連結】決算概要・通期計画（残高・収益）

（億円）	24/12	25/3	25/12	YoY	26/3(E)	YoY
営業債権残高	**12,931**	**13,397**	**14,817**	**14.6.%**	**15,415**	**15.1%**
ローン事業（海外含む）	7,893	8,152	8,652	9.6%	8,827	8.3%
クレジット事業（クレジットカード・個品）	2,002	2,033	2,307	15.2%	2,457	20.8%
信用保証事業	2,759	2,916	3,547	28.6%	3,784	29.8%
その他事業	276	294	309	12.0%	346	17.7%
営業収益	**1,405**	**1,890**	**1,597**	**13.7%**	**2,135**	**12.9%**
ローン事業（営業貸付金利息）	794	1,065	882	11.0%	1,169	9.7%
クレジット事業（信用購入あっせん収益）	222	301	246	10.3%	338	12.1%
信用保証事業（信用保証収益）	159	215	177	11.4%	240	11.5%
その他事業	228	307	291	27.6%	386	25.4%

5

次に事業別の営業債権残高についてご説明します。

ローン事業では、堅調なマーケットを背景に新規顧客の獲得、既存顧客への追加貸付が順調に推移しております。その結果、ローン事業の残高は、「前年同期比 9%増」の「8,652 億円」と順調に増加しております。

クレジット事業では、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、エステや美容医療を中心に、個別信用購入あっせんが引き続き、好調に推移した結果、クレジット事業の残高は「前年同期比 15%増」の「2,307 億円」となりました。

信用保証事業では、提携金融機関のニーズに合わせたプロダクトを提供しており、足元では不動産保証が大きく増加するなど、信用保証事業の残高は「前年同期比 28%増」の「3,547 億円」と、高い成長率を維持しております。

高い成長率で営業債権残高を積み上げており、各事業の営業収益は、
ローン事業は「前年同期比 11%増」の「882 億円」、
クレジット事業は「前年同期比 10%増」の「246 億円」、
信用保証事業は「前年同期比 11%増」の「177 億円」となっております。

以上のとおり、営業面は総じて好調に推移しております。

なお、各種業績の詳細については、後ほど、「阿部」から、ご説明します。

続いて、トピックスについてご説明します。

①の外部格付についてですが、昨年 12 月、Ｒ＆Ｉの発行体格付が公表されました。
格付は『ＢＢＢ＋』からの変更はありませんでしたが、当社の営業基盤の拡大、収益力の向上が評価され、格付の見通しが、『安定的』から『ポジティブ』へ変更となっております。

引き続き、業容の拡大・利益水準の向上につとめ、格上げを目指して参ります。

②のＭ＆Ａについてですが、昨年 12 月、当社の連結子会社であるビットキャッシュは、ａｕペイメント株式会社が提供する電子マネー「WebMoney」事業を譲り受けるため、吸収分割契約を締結いたしました。
本事業の譲受は、本年 3 月 31 日に完了する予定です。

本件は、プリペイド式電子マネー市場におけるロールアップ戦略の一環として、市場シェアの獲得および事業運営の効率化を目的としたものです。アイフルグループ全体の決済基盤を強化するとともに、加盟店開拓力のさらなる向上を図ってまいります。

最後になりますが、当社グループは中期経営計画の初年度を達成し、
この２年目についても順調に推移しております。
業績面では、「経常利益 330 億円」を計画通りに達成させ、戦略面では、「Ｍ＆Ａの推進」や「コスト削減」を着実に進め、中期経営計画で掲げた３年目の「経常利益 420 億円」の達成確度をさらに高めてまいります。
また、当社グループは 2026 年４月よりムニノバという社名のもと、ホールディングス体制へと、移行します。
「経常利益 1,000 億円」を目指すべく、ホールディングス体制でのＭ＆Ａによる利益拡大や事業多角化を推進してまいります。

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 3 四半期決算の概要」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）	24/12	25/3	25/12	YoY	26/3(E)	YoY
営業収益	1,405	1,890	1,597	13.7%	2,135	12.9%
営業費用	1,216	1,637	1,319	8.4%	1,811	10.6%
金融費用	68	95	90	32.8%	127	33.5%
貸倒関連費用	434	569	428	-1.3%	561	-1.4%
利息返還関連費用	-	-	-	-	-	-
広告宣伝費	133	185	139	3.8%	200	7.8%
人件費	161	216	173	7.3%	233	7.4%
その他費用（支払手数料・販売促進費 等）	418	570	487	16.4%	688	20.5%
営業利益	188	253	277	47.5%	323	27.7%
経常利益	197	268	282	42.8%	330	23.1%
特別損失	20*1	25*1	2*2	-88.7%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	149	225	224	50.8%	276	22.6%

*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

12

松浦より連結の決算概要は説明させて頂きましたので、私から、連結の「営業費用」についてご説明します。

「営業費用」は 1,319 億円、「前年同期比 8 %」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 90 億円となったほか、「人件費」が「前年同期比 7 %増」の 173 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 1 %減」の 428 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 47%増」の 277 億円、
「経常利益」は、「前年同期比 42%増」の 282 億円、
「親会社株主に帰属する当期純利益」は、「前年同期比 50%増」の 224 億円となり、
「増収増益」となりました。

なお、第 3 四半期での実効税率は 20%程度となりますが、期末においてはアイフルで繰延税金資産の積み増しを予定しており、今期の実効税率は 15%程度を見込んでおります。

【アイフル】営業実績・通期計画

（億円）	24/12	25/3	25/12	YoY	26/3(E)	YoY
営業債権残高	8,601	8,948	9,959	15.8%	10,377	16.0%
ローン事業	5,961	6,142	6,500	9.1%	6,672	8.6%
信用保証事業	2,476	2,636	3,269	32.0%	3,510	33.1%
新規顧客件数（千件）（個人向け無担保ローン）	247	325	229	-7.3%	313	-3.8%
貸付量	2,141	2,905	2,294	7.2%	-	-
新規顧客	376	495	355	-5.4%	-	-
既存顧客	1,765	2,409	1,938	9.8%	-	-
貸倒損失額	240	283	247	3.1%	298	5.0%
貸倒率	2.8%	3.2%	2.5%	-0.3*Pt*	2.9%	-0.3*Pt*

16

続きまして、「アイフル」の業績についてご説明します。

ローン事業は引き続き、既存顧客への追加貸付などが順調に推移し、保証事業もおまとめ商品や事業性、不動産等の多様な商品ニーズに応えたことにより、「営業債権残高」は、「前年同期比 15%増」の 9,959 億円となっております。

【アイフル】決算概要・通期計画

（億円）	24/12	25/3	25/12	YoY	26/3(E)	YoY
営業収益	**817**	**1,101**	**906**	**10.9%**	**1,205**	**9.4%**
ローン事業（営業貸付金利息）	638	856	706	10.7%	933	9.0%
信用保証事業（信用保証収益）	119	161	138	15.6%	188	16.1%
債権譲渡益[連結相殺対象]	0	4	4	-	10	103.0%
その他営業収益	59	78	57	-3.9%	73	-7.2%
営業費用	**679**	**897**	**705**	**3.7%**	**961**	**7.1%**
金融費用	52	73	73	38.8%	101	36.6%
貸倒関連費用	283	351	270	-4.4%	355	0.9%
広告宣伝費	109	150	108	-0.5%	150	-0.1%
人件費	88	119	95	7.2%	128	7.3%
その他費用	146	202	157	7.8%	225	11.1%
営業利益	**137**	**203**	**201**	**46.3%**	**244**	**19.7%**
経常利益	**171**	**239**	**247**	**44.3%**	**287**	**19.6%**
当期純利益	**130**	**195**	**213**	**63.1%**	**268**	**37.0%**

17

残高伸長により、「営業収益」は、「前年同期比 10%増」の 906 億円となった一方、取引期間の短いお客様の占有が低下したことによる「貸倒関連費用」の安定化もあり、「営業費用」は、「前年同期比 3 %増」の 705 億円となっています。

以上の結果、
「営業利益」は、「前年同期比 46%増」の 201 億円、
「経常利益」は、「前年同期比 44%増」の 247 億円、
「当期純利益」は、「前年同期比 63%増」の 213 億円となり、
「増収増益」となりました。

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。

この転換期を機に、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頂きます。
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、2026 年 2 月 10 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 3 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
- ✓ その他

【2026 年 3 月期第 3 四半期の業績】

Q1 2026 年 3 月期 2Q 公表の修正計画に対して、現状の利益進捗をどう評価しているのか。

A1 ・経常利益 330 億円に対し進捗 85%と順調に推移しているが、通期の貸倒関連費用の見通しを変更していないため、利益計画も据え置き。貸倒関連費用等の動向次第で上振れる可能性はある。

Q2 3Q（3M）の利益が非常に好調だが、特殊な要因はあったのか。
また、このまま年度計画通りの利益計画とすると、4 Q（3M)の利益が弱くなることになるが、上振れの余地はないのか。

A2 ・特別な要因はなく、3Q の好調は「新規獲得が順調」「回収が安定している」ことによるもの。
・貸倒関連費用など、計画の前提は変更していないため、4Q の利益が弱く見えることは認識している。
・利益を上積みできるよう取り組むが、現時点では計画精査中のため、経常利益 330 億円の計画据え置きでご理解いただきたい。

Q3 その他営業費用の進捗が計画を下回っている背景と今後なにか戦略的に投下する予定があるのか。

A3 ・支払手数料、減価償却の計画進捗率が想定よりも低い。
・システム関連、ソフトウェアリリースの後倒し影響で 4Q に計上を予定しているが、翌期になる可能性もあるため、（その他営業費用が）計画から下振れる可能性はある。

Q4 2026 年 3 月期 2 Q の決算説明会で説明された通常と異なる費用（回収一元化にかかるコストやシステム関連のコスト）について、4Q に発生する前提に変更ないか。

A4 ・基本的な前提に変更はない。
・回収一元化のコストやシステム投資（グループ会社の基幹系システム投資）なども実施予定ではあるが、金額は精査中。

【中期経営計画 2024】

Q1　中期経営計画で掲げた各社の利益計画の進捗状況はどうか。

A1　・来年度、連結の経常利益 420 億円の達成は可能だと評価しているが、個社ごとの詳細は精査中につき、回答は差し控えたい。大まかには、アイフルの安定した利益成長に加え、来期は AG ペイメントサービスをはじめとして、2 桁利益を達成できる会社が増え、利益貢献していく見込み。

Q2　中期経営計画の基本方針、Ｍ＆Ａ・コスト削減の進捗状況はどうか。

A2　・M&A は、従来のシステム・エンジニアリング・サービス事業だけではなく、規模の大きい案件も検討しているが、相手方もいる話なので、変動要因に成り得る。

・コスト削減の 3 年累計 50 億円削減は順調。4Q に進捗状況を開示予定。また 50 億の削減目標はクリアできると見込んでいる。

【M&A】

Q1　WebMoney をＭ＆Ａした背景は何か。

A1　・コンビニなどで販売される第三者型のプリペイド電子マネー市場はビットキャッシュと WebMoney で大半を占めており、今回のＭ＆Ａによりトップシェアを獲得、成長戦略上優位なポジションを確保。

・昨年の法律改正によって、スマホアプリ決済への参入が可能となったこともあり、成長戦略上の当社のニーズと合致したという背景もある。

Q2　ビットキャッシュでブランドを二つ持つことで、加盟店開拓も強化されるのか。

A2　・ビットキャッシュと WebMoney の加盟店開拓が同時にできるため、効率的な営業が可能。

・ライフカードから決済代行会社の紹介などもあり、加盟店開拓は加速している。

【ローン事業】

Q1　アイフルの新規 CPA(獲得単価)について、今後の見通しでどの程度許容できるのか。

A1　・CPA は 45 千円から 50 千円のレンジで安定している。

・当社としては他社とコスト競争は避けたいと考えており、他社も同様ではないかと認識している。

・広告宣伝費 150 億円、新規 30 万件、ＣＰＡ50 千円までの範囲でコントロールする方針。

Q2　個人向け無担保ローンの不良債権比率の低下ペースが 3Q で緩やかになっており、踊り場にあるという印象だが、現在の回収状況に対する認識はどうか。

A2　・初期延滞については、踊り場というよりも良化傾向にあると認識。

・来年度にかけても、個人の無担保ローンの不良債権比率は低下すると見込んでいる。

【グループ会社】

Q1　Ａ＆Ａの営業の状況についてお教えください。

A1　・事業再構築の中で、債権ポートフォリオの良化を図るために優良顧客に絞った貸付をしている。

・その中では堅調に新規獲得できていると評価している。

Q2　Ａ＆Ａの今後の新規獲得件数も同水準で推移していくのか。また拡大していくのか。

A2　・蓄積した貸付データ・回収状況等を考慮しながら、徐々に拡大していく方針。

Q3　金利上昇局面で、AGビジネスサポートを中心に事業者の経営環境の変化とそれによる貸倒関連費用への影響をどう考えているのか。

A3　・足元での破産の増加など、短期的には中小企業は厳しい経営環境が続くと考えている。
・審査の際に財務諸表などで人件費や金利コストの上昇などは見ており、その結果否決することもあるなど与信コントロールはできている。このような状況を見越した計画を組んでおり、心配はないと認識している。

【その他】

Q1　松浦執行役員の人事配置はどういった背景で決まったものか。

A1　・長年の FP＆A（財務計画・分析）の職務経験やビットキャッシュでの社長経験などを持っており、ファイナンス関連の知見を考慮されたのではないかと考えている。

Q2　債権譲渡の課税の取り扱いについて、見解の相違から追徴課税となったカード会社があった。御社の流動化調達は問題なく運用できているか。

A2　・問題がないことを確認している。

以上