

ムノバホールディングス株式会社
～2026年3月期 決算説明会～



日時： 2026年5月20日（水）

登壇者： 代表取締役社長 社長執行役員 福田 光秀
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

概要： [今回の決算説明会における重要なポイント](#) (スピーカー福田) P 2
[決算概況](#) (スピーカー阿部) P 5
[決算説明会における主な Q&A](#) P 12

1. 今回の決算説明会における重要なポイント



本日は、ご多忙の中、
当社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。

まず、本年4月1日付で、ムニバホールディングス株式会社を純粹持株会社として設立いたしました。

トピックス

- HD体制へ移行**
 - ムニバホールディングス、東京証券取引所プライム市場へ上場
上場日 : 2026年4月1日 (アイフルは2026/3/30に上場廃止)
証券コード : 547A
 - 2026年4月1日、ムニバホールディングスの外部格付を取得
R&I : BBB+ ポジティブ アイフル格付より変更なし
JCR : A- 安定的
- WebMoney 事業承継**
 - 2026年3月31日、au ペイメントが提供する電子マネー WebMoney 事業をビットキャッシュが承継

BitCash WebMoney

12

これまで当社グループでは、各事業会社の規模感に応じて、ヒト・モノ・カネといった経営資源の配分が行われる側面がありました。

今後は、HD 体制のもと、グループ各社を並列に位置付け、成長性や資本効率を踏まえながら、より適切な経営資源配分を行ってまいります。

また、これまでアイフルグループで培ってきた実績やノウハウを基盤として、

- グループ統制機能の強化
- ノンバンク領域にとどまらない新たな事業領域への拡大を進めることで、グループ全体の成長基盤および利益水準の向上を図ってまいります。

続いて、先日公表いたしました「オリентコーポレーション株式 15%取得」についてご説明いたします。

トピックス

みずほ銀行とオリコとの業務提携ならびにオリコとの資本提携

- みずほ銀行ならびにオリентコーポレーションとの業務提携契約およびオリентコーポレーションとの資本提携契約の締結
- 3社の強みを融合し、次世代の与信・決済サービスを共同で創出
割賦や加盟店ネットワークに強いオリентコーポレーション、メガバンクとしての信頼性と幅広い顧客基盤を持つみずほ銀行、独立系消費者金融として先進的な与信ノウハウとデジタル技術を有するムニノバHD、3社の強みを最大限に活かし、先進的な与信ノウハウ・サービス品質の高度化を実現

MIZUHO Orico

14

本件につきましては、昨年度より様々な協議を重ねてまいりました結果、オリентコーポレーションとの資本提携契約を締結するとともに、みずほ銀行およびオリентコーポレーションとの間で業務提携契約を締結いたしました。なお、本件はお相手のある案件でもあり、現時点でお話できる内容には一定の制約がございますが皆様からのご質問には可能な限り真摯にお答えしてまいりたいと考えております。

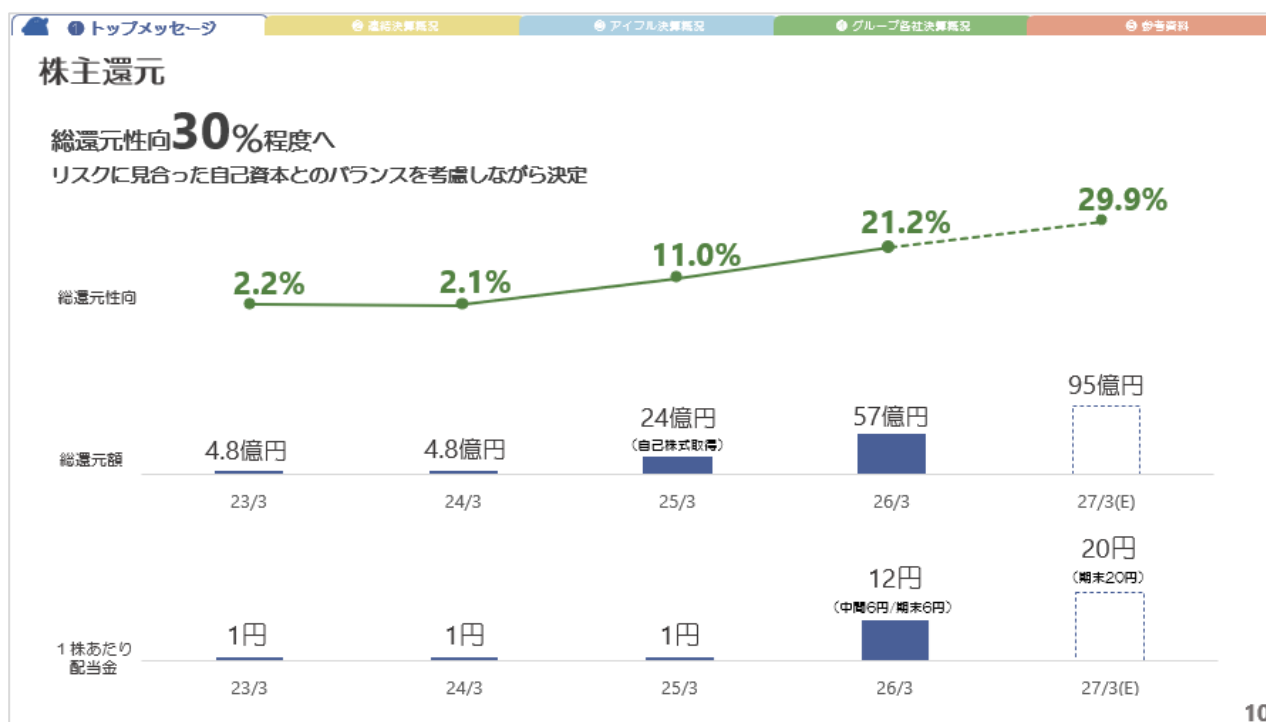
今回の提携並びに投資は、当社グループがこれまで培ってきた

- 与信ノウハウ
- IT化・DX 推進を通じて磨いてきた UI/UX
- テクノロジーを活用したローコストオペレーション
- コールセンター運営や回収領域における効率化ノウハウ

などを活用しながら、株主としてオリコ社の企業価値向上に取り組んで参ります。

また、みずほ銀行並びにオリコ社が持つ金融基盤、信用力、そして幅広い顧客ネットワークとの連携を通じて、中長期的な信頼関係を構築し、三社それぞれの成長余地を広げていく取り組みであると考えております。まずは、比較的实现可能性が高く、早期に成果創出が期待できるテーマから着手し、着実に協業を進めてまいります。

今回の 15%出資については、まず 2 社間で一定の資本関係を構築し、3 社間で継続的な対話と検討を進めていくための初期的な枠組みを整備したものと位置付けております。今後は、ガバナンス体制や協議体制を整備したうえで、業務効率化や生産性向上など、実効性の高いテーマを中心に具体的な取り組みを進めてまいります。



当社グループは、これまで成長投資を基本方針としつつ、
中期経営計画最終年度における総還元性向 20%程度を目安として掲げてまいりました。

また、総還元性向および配当方針については、
自己資本比率 15%を超える部分を株主還元に充当するという基本的な考え方に変更はございません。
一方で、

- 中期経営計画の進捗が当初想定を上回って推移していること
 - 保証事業の一部である不動産保証において、オフバランス化を検討していることなどを踏まえ、
従来方針から還元水準を引き上げる判断をいたしました。
- その結果、2027年3月期の総還元性向 30%を予定しております。

最後になりますが、2027年3月期は、ムニバグループとしての本格始動初年度であると同時に、
中期経営計画の最終年度にあたる重要な1年となります。
引き続き、「成長投資」と「効率化」を両立しながら、中期経営計画の達成に向けて取り組んでまいります。

簡単ではございますが、私からの説明は以上とさせていただきます。
本日はありがとうございました。

2. 決算概況



ムニバホールディングス 経営計画部の阿部でございます。
皆さまには大変お世話になっております。
心より御礼申し上げます。

福田から主に中期経営計画の進捗について、話をさせて頂きましたので、
私からは、「決算プレゼンテーション資料」に基づき、「2026年3月期 通期決算の概要」および
「2027年3月期の計画」についてご説明いたします。

主要な「計数」についてご説明します。

(億円)	25/3	26/3 計画	26/3	計画比	YoY	27/3(E)	YoY
営業債権残高	13,397	15,415	15,395	-0.1%	14.9%	17,543	13.9%
ローン事業 (海外含む)	8,152	8,827	8,905	0.9%	9.2%	9,536	7.1%
クレジット事業 (クレジットカード・商品)	2,033	2,457	2,371	-3.5%	16.7%	2,814	18.6%
信用保証事業	2,916	3,784	3,805	0.6%	30.5%	4,776	25.5%
その他事業	294	346	312	-9.8%	6.1%	415	32.7%
営業収益	1,890	2,135	2,146	0.5%	13.6%	2,386	11.1%
ローン事業 (営業貸付金利息)	1,065	1,169	1,185	1.4%	11.2%	1,306	10.1%
クレジット事業 (信用購入あっせん収益)	301	338	333	-1.5%	10.6%	370	11.0%
信用保証事業 (信用保証収益)	215	240	238	-0.4%	11.0%	259	8.4%
その他事業	307	386	388	0.5%	26.3%	450	15.7%

17

主力となるローン事業、主には、アイフルや AG ビジネスサポート、AG メディカルですが、
堅調なマーケットを背景に、営業債権残高が順調に計画以上に増加致しました。

また、クレジット/決済事業は、ライフカードにおけるカード取扱高やアクワイアリングなど、
GMV（流通取引総額）が堅調に推移したほか、AG ペイメントサービスの個別信用購入あっせん事業では、
引き続きエステや美容医療を中心に利用が増加しており、残高・トップラインが YoY で 10%以上、
拡大しております。

アイフル・ライフカードで展開する信用保証事業においては、
提携金融機関のニーズに応じたプロダクト提供により業績は順調に推移しております。
特に不動産担保ローン保証が堅調に推移しております。

営業面は総じて好調に推移しております。

以上の結果、
「営業債権残高」は、「前期比 14.9%」の 1 兆 5,395 億円、
「営業収益」は、「前期比 13.6%増」の 2,146 億円となりました。
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」について説明します。

【連結】決算概要・通期計画（費用・利益）							
（億円）	25/3	26/3 計画	26/3	計画比	YoY	27/3(E)	YoY
営業収益	1,890	2,135	2,146	0.6%	13.6%	2,386	11.1%
営業費用	1,637	1,811	1,805	-0.3%	10.3%	1,972	9.2%
金融費用	95	127	124	-2.4%	31.1%	177	42.0%
貸倒関連費用	569	561	591	5.3%	3.9%	609	3.0%
利息返還関連費用	-	-	-	-	-	-	-
広告宣伝費	185	200	192	-0.4%	3.6%	201	4.5%
人件費	216	233	230	-1.3%	6.4%	246	6.6%
その他費用（支払手数料・販売促進費等）	570	688	666	-3.2%	16.8%	737	10.5%
営業利益	253	323	341	5.6%	34.8%	413	21.1%
経常利益	268	330	355	7.6%	32.5%	420	18.2%
特別損失	25 ^{*1}	-	9 ^{*2}	-	-63.8%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	276	271	-1.8%	20.5%	320	18.0%

*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、なりすまし詐欺被害、子会社貸付金に対する引当金を特別損失へ計上

22

「営業費用」は 1,805 億円、「前期比 10.3%」の増加となり、
主要な営業費用も記載の通りとなりますが、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、
「前期比 31.1%増」の 124 億円となったほか、
「貸倒関連費用」は、AGBS における将来リスクを抱えた債権の償却などにより
「前期比 3.9%」の 591 億円となっております。

次に「人件費」はベースアップの影響により「前期比 6.4%増」の 230 億円となります。
年度計画比に対しては、概ね計画通りです。

最後に、「広告宣伝費」は「前期比 3.6%増」の 192 億円となりました。
アイフルの広告宣伝費は前年と同様水準の 150 億円を投下した結果、
新規獲得件数は、「29万9千件」となりました。

アイフルの新規獲得においては、
直近 4 月でも足元ではやや厳しい状況が続いていることも事実です。
中間決算で福田から「貸出機会を十分に活用できなかった」との反省もございましたが、
現在、与信・スコアリングの見直しを検討・準備している段階でございます。
また、集客は、従来の広告に加え、AI 時代を攻略するために試行錯誤している段階です。

海外事業については、
タイの A&A はリバイバルプランの実施以降、
着実に改善が進み、黒字化を実現しております。

以上の結果、
「営業利益」は、「前期比 34.8%増」の 341 億円、
「経常利益」は、「前期比 32.5%増」の 355 億円、
「親会社株主に帰属する当期純利益」は、
「前期比 20.5%増」の 271 億円となり、「増収増益」となり、
中間決算で上方修正した計画を上回る結果となっております。

次に2027年3月期の計画について、ご説明します。

【連結】決算概要・通期計画（残高・収益）							
（億円）	25/3	26/3 計画	26/3	計画比	YoY	27/3(E)	YoY
営業債権残高	13,397	15,415	15,395	-0.1%	14.9%	17,543	13.9%
ローン事業 （海外含む）	8,152	8,827	8,905	0.9%	9.2%	9,536	7.1%
クレジット事業 （クレジットカード・商品）	2,033	2,457	2,371	-3.5%	16.7%	2,814	18.6%
信用保証事業	2,916	3,784	3,805	0.6%	30.5%	4,776	25.5%
その他事業	294	346	312	-9.8%	6.1%	415	32.7%
営業収益	1,890	2,135	2,146	0.5%	13.6%	2,386	11.1%
ローン事業 （営業貸付金利息）	1,065	1,169	1,185	1.4%	11.2%	1,306	10.1%
クレジット事業 （信用購入あっせん収益）	301	338	333	-1.5%	10.6%	370	11.0%
信用保証事業 （信用保証収益）	215	240	238	-0.4%	11.0%	259	8.4%
その他事業	307	386	388	0.5%	26.3%	450	15.7%

2027年3月期の計画は、中期経営計画通りの経常利益420億を予定しております。

ローン事業は、今後もマーケットが堅調に推移することが想定されます。

引き続き、顧客データの分析によるスコアリング精度の向上や、効果的かつ効率的な広告宣伝費の投下により前期以上の新規獲得を目指して残高拡大を進めてまいります。

また、中期経営計画において主力事業と位置付けております信用保証事業や個別信用購入あっせん事業も残高拡大に注力してまいります。

以上の結果、

2027年3月期の営業アセットは、

「前期比13.9%増」の1兆7,543億円、

「営業収益」は、「前期比11.1%増」の2,386億円を計画しております。

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）	25/3	26/3 計画	26/3	計画比	YoY	27/3(E)	YoY
営業収益	1,890	2,135	2,146	0.6%	13.6%	2,386	11.1%
営業費用	1,637	1,811	1,805	-0.3%	10.3%	1,972	9.2%
金融費用	95	127	124	-2.4%	31.1%	177	42.0%
貸倒関連費用	569	561	591	5.3%	3.9%	609	3.0%
利息返還関連費用	-	-	-	-	-	-	-
広告宣伝費	185	200	192	-0.4%	3.6%	201	4.5%
人件費	216	233	230	-1.3%	6.4%	246	6.6%
その他費用（委託手数料・販売促進費等）	570	688	666	-3.2%	16.8%	737	10.5%
営業利益	253	323	341	5.6%	34.8%	413	21.1%
経常利益	268	330	355	7.6%	32.5%	420	18.2%
特別損失	25 ^{*1}	-	9 ^{*2}	-	-63.8%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	276	271	-1.8%	20.5%	320	18.0%

*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、及びすまじ、能取被害、子会社貸付金に対する引当金を特別損失へ計上

22

金融費用は、
政策金利の見通し、4月の利上げはキャリーされていますが、
依然不透明な状況にあるため、一定の金利上昇を見越して
「前期比 42.0%増」の 177 億円を見込んでおります。

次に貸倒関連費用は、回収の安定化により、
「前期比 3.0%増」の 609 億円を見込んでおります。

以上の結果、
「営業利益」は、「前期比 21.1%増」の 413 億円、
「経常利益」は、「前期比 18.2%増」の 420 億円、
「親会社株主に帰属する当期純利益」は、
「前期比 18.0%増」の 320 億円と増収増益を計画しております。

なお、あんしん保証の子会社化、およびオリエントコーポレーションの株式取得が
当年度の業績に与える影響は当年度においては限定的と見ております。
そのため、中期経営計画で掲げた経常利益 420 億に向け、計画通りに進める予定です。

最後になりますが、アイフルグループ改めムニバグループは、
中期経営計画最終年度の達成に向けて、一丸となって取り組んで参ります。
主力事業の残高成長やコスト構造改革による利益水準の向上、これは当然のこととして、
将来を見据えた事業規模の拡大・R O Eの向上など、企業価値の向上に努め、
皆さまからのご期待にお応えしてまいります。

以上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、2026 年 5 月 20 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】

- ✓ [中期経営計画 2024](#)
- ✓ [M&A](#)
- ✓ [ローン事業](#)
- ✓ [グループ会社](#)
- ✓ [その他](#)

【中期経営計画 2024】

- Q1** 子会社の収益面は中計以上だが、経常利益では想定以下。
中計の想定と異なる点や今後の展望があれば教えてほしい。
- A1** ・将来の更なる成長を考え、AGビジネスサポートでは将来リスクを抱える債権の処理を織り込んでいる。
・調整後営業利益を見れば、順調に成長していることが分かると思う。
・投資は EBITDA 倍率 10 倍程度の目線で考えていたが、PL 上に表れない投資も出てきており、当初想定とは若干変わっている。
- Q2** 当年度は経常利益 420 億円と中計通りに留まるが、保守性や余裕があるのか。
- A2** ・足元でアイフルの新規獲得がややアゲインストも、貸付を伸ばすことができればよい。
・また、信用保証事業で不動産担保ローンが伸びており、ポジティブ要素となり得る。
・一方、AGビジネスサポートにて、会計上問題はないものの将来のリスクを抱える債権の処理をしており、後に 2~3 年は影響するため、それはマイナス要素。
- Q3** 順調に進捗した 2 年間を振り返って、社長の総括・反省を聞きたい。
- A3** ・ライフカードはもう少し早く実績が出せると思っていた。トップラインはしっかり成長している。
一方、これまで十分でなかったシステム投資を進めたことで減価償却費が増加したほか、人件費も上昇した。コスト削減にも取り組んだが、想定以上に費用負担があったと認識している。
・M&A は、件数が十分にこなせなかった点が個人的な宿題。
- Q4** 次期中計のストーリー、アイフルの成長ペース維持のために、新しい打ち手はあるか。
また、今回引き上げた配当性向 30%は次期中計でもベースとなるのか。
- A4** ・コスト削減・トップラインの拡大を掲げるのがセオリー。
ただし、アイフルのトップライン拡大は競合の影響も受け、難しい部分でもあり弱点でもあるが、その他分野での営業強化をしっかりやらないと発展はない。
・配当性向 30%については維持していく方針。

【M&A】

- Q1** 成長投資について今後の投資意欲、パイプラインはどう考えているのか教えてください。
- A1** ・パイプラインはしっかりある。進捗中 196 億の枠にとどまらず投資をしっかり進め、会社の発展に繋げる。
・ロールアップを基本とし、コスト構造改革の余地があり、当社ノウハウの移植にて企業価値が上がるなど、統合効果が見出せる先が優先。
・ビットキャッシュに続いた WebMoney 事業の買収は固定費削減も含め、良い例。SES 5 社も同じ。散発的な投資はせず、一つの企業グループを形成していきたい。
- Q2** オリエンコーポレーション(以下オリコ)への 15%出資に関して、成果次第では今後の関係拡大の可能性はあるか。
また、自己資本比率 15%程度の水準感で BS を拡大しない投資を行って大丈夫か。
- A2** ・関係拡大の可能性は今後の 3 者間での協議次第である。
・自己資本比率は 15%でリスクバッファを設けている。
オリコは安定した利益を計上し、安定した配当も継続しているため投資として悪くなく、自己資本を毀損するものではないと考えている。
・上限を決めながらしっかりコントロールしていく。
- Q3** みずほ銀行との業務提携にて資金調達コスト低下などわかりやすいシナジーは期待できるか。
- A3** ・メガバンクとの関係を築くことで、今後の資金調達にプラスに働く見込みであり、グループ全体の調達コスト引き下げに向かうことを期待している。
・最近では地銀の新規行との取引が増えているが、若干スプレッドが高い。
今回の提携を呼び水として財務営業活動もしっかり行う予定。
- Q4** 信用保証事業の協業の可能性を含めて、ポートフォリオを変えていく可能性はあるのか。
- A4** ・(みずほ銀行とは) 保証事業の拡大も含めて今後しっかり話をしていく。
- Q5** オリコ株式の取得は PL にどのような影響を与えるのか。
経常利益に貢献が見込まれるか、あるいは株式投資として将来的な売却益を狙うものか。
- A5** ・今期は有価証券の取得として BS にのみ影響、PL への影響はない。
配当収入は来期以降に計上される見込み。
・当社は本件において株主としての立場に留まる。
- Q6** 公表内容から推定される取得単価が現在の市場価格に対してプレミアムとなっているが、当該価格が最終的な取得条件であるのか、価格調整条項の有無について伺いたい。
- A6** ・約 260 億円で 15%の株式を取得するものであり、詳細について非開示。
- Q7** 株式取得が 15%程度となる点について、当該水準を選択した背景について伺いたい。
- A7** ・本件に関する具体的な検討経緯等について開示を差し控えさせていただきます。

- Q8** 資本提携は具体的な内容が示されている一方で、業務提携の内容については抽象度が高いように見受けられる。この背景を伺いたい。
- A8** ・相手方の組織規模等の影響もあり、協議に一定の時間を要した。
本格的な検討開始が本年 3 月からであったことや、リリース時期の調整等も背景。
- Q9** みずほ銀行との提携により、既存の取引先銀行との関係性に変化はないか。
- A9** ・変化はない。今回の提携をポジティブに捉えていただいていると認識している。
- Q10** 今後、みずほグループから出資を受け入れる可能性はあるか。
- A10** ・可能性として一概に否定するものではないが、あえて第三者割当増資をしようとするかと言えない。
・成長ステージに応じて必要であれば資本増強を実施するが、特定の相手先を前提とした資本増強は基本的に考えていない。
- Q11** 15%の出資比率でオリコに対してアイフルのノウハウを提供するにあたり、相手を動かすガバナンスは確保されているのか。
- A11** ・15%の出資比率でガバナンスの話はできない。
・今後の 3 社間での業務提携協議を通じて体制を作る。
- Q12** アイフルのリソースを使用することに対してリターンが少ないように見えるが、みずほグループ、オリコから得られるメリットはなにがあるのか。
- A12** ・これからの協議で追求していく
- Q13** 資金調達面も考慮し、今後の M&A 戦略において、銀行の買収も選択肢としてあるのか。
- A13** ・可能性は低い。投資をベースとして、キャピタルアロケーションを考えたい。
調達面を考えて銀行を買収するとなると相当な規模となり、現実的ではない。
- Q14** M&A は年間で何件ほど実施可能なのか、社内体制はどう整備していくのか、M&A 専門チームの体制は十分なのか。
- A14** ・感覚として 2 件程できればよいが実態は 1 件程度。パイプラインとしては 3~4 件走っている。
・M&A の体制としては十分とは感じておらず、今後強化していきたい。
- Q15** オリコ・みずほ連携における IT・デジタル技術・生産性向上について。これはオリコだけの話なのか、みずほも含むのか。
- A15** ・オリコに向けたものである。

【資本政策】

- Q1** 自己資本比率 15%の目線は維持するのか。足元で低下してるが徐々に戻していくのか。また、今期計画で総資産が営業債権残高の伸び以上に増加（+約 700 億）する理由は。
- A1** ・基本的には 15%とする考え方に変わりはない。
・安全性が高い不動産保証債権のオフバランス化について、会計士と議論の余地はあるだろうとの考え方から、前倒して配当性向を 30%まで引き上げた。

- ・攻める時と守る時で自己資本比率の考え方は変わる。
自己資本比率 15%を軸に置きつつ、状況に応じて経営を行っていく。
- ・総資産の件は後ほど IR から回答する。

※以下 IR 回答

- ・主に M&A に起因。大まかには直近案件（オリコ、あんしん保証）約 300 億、
その他（進捗中の M&A 案件、子会社での株式投資案件、システム開発など）約 400 億。

Q2 現在の自己資本比率が十分であると考えているのか。今後大規模な投資を行う場合、
資本調達が必要があるか、あるいはバランスシート内で対応可能と考えているか。

- A2**
- ・現時点では今の自己資本で十分である。
 - ・今回の投資についてもエクイティファイナンスの必要性はないと考えている。
 - ・今後の投資は段階的に実行していく方針であり、規模の大きな企業の M&A で
エクイティファイナンスによる資本増強をすることは現時点で想定していない。

Q3 財務コントロール、自己資本比率 15%が基本も、会社として勝負に出る場合は自己資本比率 10%
程度も許容する場合があるとのことだが、資金の出し手としてはどのように評価したらよいのか。

- A3**
- ・自己資本比率 10%と言ったのは大規模な案件があつて、会社として勝負をかける際の話であり、
経営者としてマインドの話。基本的には 15%程度で安定的にコントロールしていく方針である。
600 億円の投資もリスクとキャッシュを勘案している。

【ローン事業】

Q1 CPA が上っている理由は。

- A1**
- ・市場全体で広告単価が引き上がっている。
貸倒や 1 顧客あたりの貸出額が上がってきていることを考えると、
広告宣伝費の投下余力はあったのではないかと考えている。他社は広告宣伝費を投下している。
我々が先行して広告宣伝費を上げていくことはしないが、他社が上げれば当社も上げる
判断は行うかもしれない。

【グループ会社】

Q1 ライフカードの現状と今後の取り組みについて教えてください。

- A1**
- ・次期中計のトピックの一つはライフカードになる。
次の中計期間で芽が出なければ、今後どうするか検討する必要があると考えている。
少しずつではあるが成果が出始めており、今後どう成長させていくのかが課題。

Q2 海外事業が黒字化しているが、マクロ環境が不透明になっているため、新たなリスク認識
として高まっている事案はあるか。

- A2**
- ・小口融資でリスク分散できており、経済に左右されるビジネスではない認識。
特に中東情勢における直接的な影響はないと考えている。
・間接的に消費が減衰することは考えられるものの、リスクコントロールができる範囲内だと認識。

【その他】

- Q1** AI 導入などにより、今後さらに大きく経費を削減できる余地はあるか。
- A1** ・大きな経費削減余地は限定的であり、足元では当たり前のことを着実に積み上げる取り組みを継続していく。
また、現状は業務効率化ツールとしての AI 活用が中心であり、セキュリティ面も踏まえると、本格的な活用までには一定の時間を要すると考えている。
本格的な基幹システムとの連携・実装は 2030 年以降になるのではないかと考えている。
- Q2** 上限金利規制がある中での金利上昇への対応についての対策を教えてください。
- A2** ・インフレへの対応として、IT 化による人員・経費削減は以前から継続しており、今後も半永久的に続ける。センター運営の効率化や無人店の閉鎖もその対策の 1 つ。
・エンジニアを採用し続けたことによってアプリを自社開発できるようになり、外に支払う費用も削減している。IT 化を進めた効果はもう少し先に出てくる。
- Q3** 格上げに向けて取り組み状況、また財務的な手当てが必要と考えるか。
- A3** ・格付機関には、継続的に当社の将来性や健全性を説明している。
格上げを目的とした取り組みを行うのではなく、経営の安定性や事業運営の結果として格付が形成されるものと認識。

以上