ムニノバホールディングス株式会社

～2027 年３月期第１四半期 決算説明会～

日　時：　2026 年 8 月 12 日（水）

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	向井 正継

概　要：

今回の決算説明会における重要なポイント　(スピーカー松浦) 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 10

１．今回の決算説明会における重要なポイント

松浦です。
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。

本日１１時３０分に
「２０２７年３月期　第１四半期」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、決算概要をご説明いたします。
なお、資料は画面に表示しますので、そちらをご覧ください。

それでは、「業績」についてご説明いたします。
４ページ「２０２７年３月期　第１四半期の業績」をご覧ください。

❶ ハイライト　❷ 連結決算概況　❸ アイフル決算概況　❹ グループ各社決算概況　❺ 参考資料

2027年3月期 第1四半期／【連結】業績ハイライト

- 主力事業が好調に推移
- 税効果会計の企業分類の引き上げ（分類4→3）により当期純利益向上

（億円）	25/6	26/3	26/6	進捗率	YoY	27/3(E)	YoY
営業債権残高*1	13,765	15,395	15,786	18.2%	14.7%	17,543	13.9%
営業収益	516	2,146	573	24.0%	11.1%	2,386	11.1%
営業利益	72	341	98	23.9%	36.2%	413	21.1%
経常利益	67	355	97	23.3%	45.3%	420	18.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	40	271	104	32.8%	161.5%	320	18.0%
調整後営業利益*2	85	507	97	18.2%	15.0%	537	5.7%

*1 進捗率は伸び金額に対する進捗を記載
*2 調整後営業利益：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

営業債権残高は、「前年同期比１４％増」の「１兆５，７８６億円」に拡大、
営業収益は、「前年同期比１１％増」の「５７３億円」と増収、
営業利益は、「前年同期比３６％増」の「９８億円」、
経常利益は、「前年同期比４５％増」の「９７億円」となります。

第１四半期も主力事業は、残高・収益はともに２桁成長を継続、
利益は計画どおり順調に推移しており、今期の経常利益４２０億円の達成に向けて、順調に進捗しております。

次に事業別の営業債権残高についてご説明します。
７ページをご覧ください。

❶ ハイライト　❷ 連結決算概況　❸ アイフル決算概況　❹ グループ各社決算概況　❺ 参考資料

【連結】決算概要・計画（残高・収益）

（億円）	25/6	26/3	26/6	進捗率	YoY	27/3(E)	YoY
営業債権残高*	**13,765**	**15,395**	**15,786**	**18.2%**	**14.7%**	**17,543**	**13.9%**
ローン事業（海外含む）	8,298	8,905	8,991	13.7%	8.4%	9,536	7.1%
クレジット事業（クレジットカード・個品）	2,086	2,371	2,430	13.4%	16.5%	2,814	18.6%
信用保証事業	3,085	3,805	4,044	24.6%	31.1%	4,776	25.5%
その他事業	295	312	318	5.7%	7.7%	415	32.7%
営業収益	**516**	**2,146**	**573**	**24.0%**	**11.1%**	**2,386**	**11.1%**
ローン事業（営業貸付金利息）	285	1,185	314	24.1%	10.0%	1,306	10.1%
クレジット事業（信用購入あっせん収益）	77	333	85	23.1%	9.9%	370	11.0%
信用保証事業（信用保証収益）	57	238	62	24.2%	8.8%	259	8.4%
その他事業	95	388	111	24.7%	16.7%	450	15.7%

*進捗率は今年度の伸び金額に対する進捗を記載（各事業も同様）

7

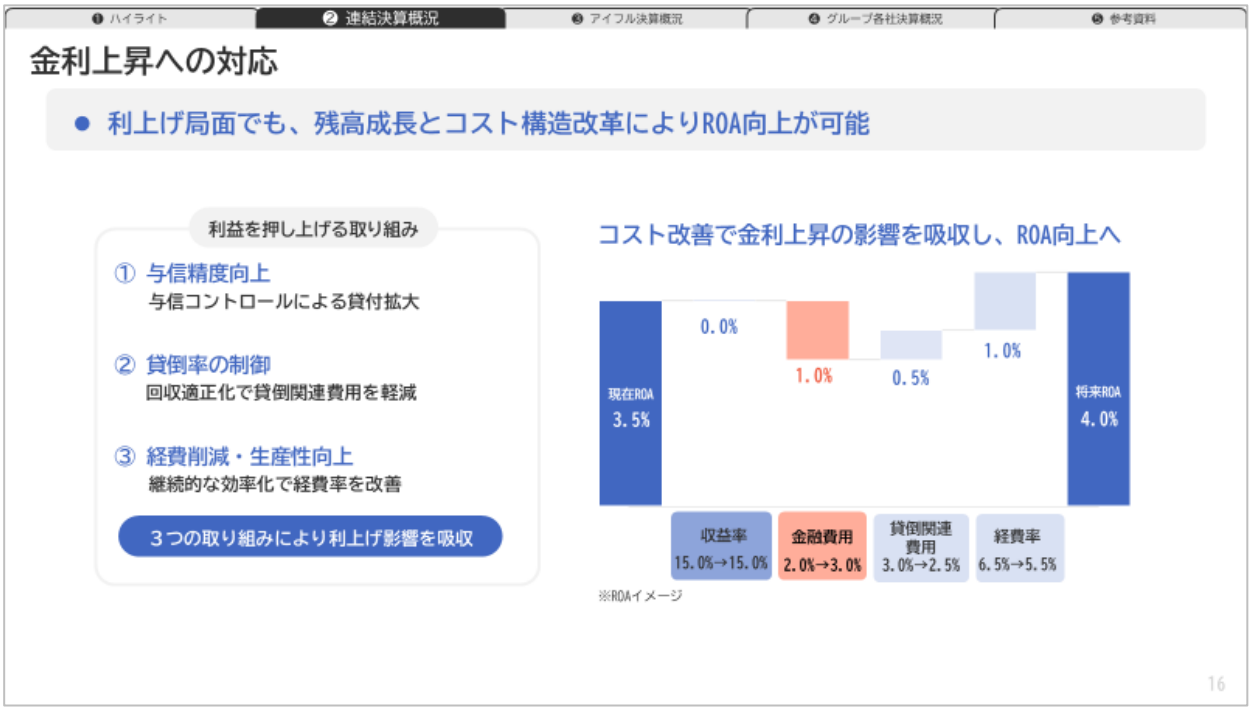
ローン事業の残高は、「前年同期比８％増」の「8,991 億円」となりました。
前年同期比では着実に増加しているものの、計画に対しては未達となっております。

クレジット事業では、BIN スポンサーの決済額が堅調に推移したものの
ショッピング残高が未達。稼働率、買上単価の向上、また収益性の高いリボ・分割の強化に継続して取り組みます。
ペイメント事業においてはエステや美容医療を中心に、個別信用購入あっせんは引き続き増加にて推移しました。
この結果、クレジット事業の残高は「前年同期比 16%増」の「2,430 億円」となりましたが、計画に対しては若干未達となっております。

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、
足元では不動産担保ローン保証が増加、主に投資用ローン保証が大きく増加するなど、
残高は「前年同期比 31%増」の「4,044 億円」となりました。
こちらは、計画通りの進捗となっております。

その結果各事業の営業収益は、
ローン事業は、「前年同期比１０％増」の「３１４億円」、
クレジット事業は、「前年同期比９％増」の「８５億円」、
信用保証事業は、「前年同期比８％増」の「６２億円」となっております。

以上のとおり、収益面は総じて前年同期比　増となりましたが、
貸付残高の計画未達により１Q 進捗は弱めとなっております。
早急に貸付残高の遅れを取り戻すべく、販促強化を実施予定です。
なお、決算概況　補足については、後ほど、「阿部」から、ご説明します。
続いて、金利上昇局面における当社の考え方についてご説明いたします。１６ページをご覧ください。



足元では政策金利の引き上げが進んでおり、上限金利が定められた事業環境のもと、
調達コストの増加による収益への影響を懸念する見方があります。

当社は今後金利上昇を見込んでおります。一方で、残高は堅調に増加しており、
それに伴う費用の上昇も限定的ですので、経費率も下がります。
それにより、ROA の観点からは、金利の上昇による利益率の悪化は十分に吸収され、利益率の向上を続けることは可能と考えています。

加えて、調達手段の多様化や金融機関との連携強化により、資金調達基盤の強化にも取り組んでおります。

このように、金利上昇によるコスト増加を上回る収益拡大と収益体質の改善を進めており、
今後も安定した利益成長は可能です。

最後になりますが、本年度は中期経営計画の最終年度となります。
業績面では、中期経営計画最終年度の目標である経常利益 420 億円の達成に向けて、計画どおり進捗しております。
また、戦略面においても、M&A の推進やコスト構造改革など、持続的な成長に向けた取り組みを着実に進めております。

さらに、当社グループは 2026 年 4 月にムニノバホールディングスへ移行し、新たな成長ステージに入りました。
今後は、ホールディングス体制の強みを活かした M&A の推進や事業ポートフォリオの拡充を通じて、
収益基盤のさらなる強化を図り、中長期的な目標である経常利益 1,000 億円の実現を目指してまいります。

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。
ご清聴ありがとうございました。

2. 決算概況

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、御礼申し上げます。

私からは、「決算プレゼン資料」に沿って、
「第 1 四半期決算の概要」について補足を致します。

松浦よりムニノバグループ連結の決算概要を説明させて頂きましたので、
私からは、連結の「営業費用」についてご説明します。

12 ページをご覧ください。

❶ ハイライト　❷ 連結決算概況　❸ アイフル決算概況　❹ グループ各社決算概況　❺ 参考資料

【連結】決算概要・計画（費用・利益）

（億円）	25/6	26/3	26/6	進捗率	YoY	27/3(E)	YoY
営業収益	516	2,146	573	24.0%	11.1%	2,386	11.1%
営業費用	443	1,805	474	24.1%	7.0%	1,972	9.2%
金融費用	28	124	39	22.3%	36.8%	177	42.0%
貸倒関連費用	155	591	158	26.0%	1.6%	609	3.0%
利息返還関連費用	–	–	–	–	–	–	–
広告宣伝費	45	192	49	24.8%	9.0%	201	4.5%
人件費	58	230	59	24.3%	1.9%	246	6.6%
その他費用	154	666	167	22.7%	8.1%	737	10.5%
営業利益	72	341	98	23.9%	36.2%	413	21.1%
経常利益	67	355	97	23.3%	45.3%	420	18.2%
特別損失	1 *1	9 *2	0	–	-61.0%	–	–
親会社株主に帰属する当期純利益	40	271	104	32.8%	161.5%	320	18.0%

*1 システム関連/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、子会社賃付金に対する引当金を特別損失へ計上

12

「営業費用」は 474 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 36%増」の 39 億円となったほか、
「人件費」が「前年同期比 1 %増」の 59 億円となっております。
「貸倒関連費用」は、
主にアイフルとタイの A&A の回収状況が好調に推移したことで
前年同期比並みの水準で推移し、
「前年同期比 1 %増」の 158 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 36%増」の 98 億円、
「経常利益」は、「前年同期比 45%増」の 97 億円、
「親会社株主に帰属する当期純利益」は、
税効果会計の企業分類の引き上げ（分類４→３へ変更）により、
繰延税金資産を計上したことで、「前年同期比 161%増」の 104 億円となり、「増収増益」となりました。

続いて、ムニノバホールディングスの主力事業である
「アイフル」の業績について説明します。
20 ページをご覧ください。

❶ ハイライト　❷ 連結決算概況　❸ アイフル決算概況　❹ グループ各社決算概況　❺ 参考資料

【アイフル】営業実績・計画

（億円）	25/6	26/3	26/6	進捗率	YoY	27/3(E)	YoY
営業債権残高	9,257	10,390	10,734	22.7%	15.9%	11,903	14.6%
ローン事業	6,276	6,663	6,761	19.8%	7.7%	7,154	7.4%
信用保証事業	2,807	3,531	3,775	24.5%	34.5%	4,525	28.1%
新規顧客件数（千件）	78	299	72	24.5%	-7.7%	295	-1.5%
貸付量	791	3,087	762	-	-3.7%	-	-
新規顧客	119	462	104	-	-12.4%	-	-
既存顧客	672	2,625	657	-	-2.2%	-	-
貸倒損失額	101	302	99	30.6%	-1.8%	326	7.9%
貸倒率	1.1%	2.9%	0.9%	-	-0.2Pt	2.7%	-0.2Pt

20

ローン事業は引き続き、既存への追加貸付などが順調に推移したほか、
信用保証事業も不動産担保ローン保証などの伸長により、
「営業債権残高」は「前年同期比 15%増」の 1 兆 734 億円となっております。

21 ページです。

❶ ハイライト　❷ 連結決算概況　❸ アイフル決算概況　❹ グループ各社決算概況　❺ 参考資料

【アイフル】決算概要・計画

（億円）	25/6	26/3	26/6	進捗率	YoY	27/3(E)	YoY
営業収益	**292**	**1,217**	**320**	**24.1%**	**9.6%**	**1,327**	**9.0%**
ローン事業（営業貸付金利息）	228	947	249	24.0%	9.2%	1,039	9.6%
信用保証事業（信用保証収益）	44	187	50	24.0%	14.2%	212	13.1%
債権譲渡益	–	6	–	–	–	–	–
その他営業収益	19	75	19	26.7%	3.2%	75	-8.8%
営業費用	**245**	**963**	**255**	**25.7%**	**4.1%**	**997**	**3.5%**
金融費用	22	100	31	27.5%	35.1%	113	11.9%
貸倒関連費用	100	368	101	27.1%	0.5%	373	1.2%
広告宣伝費	36	150	41	27.0%	12.7%	154	2.6%
人件費	31	127	32	24.1%	1.0%	133	4.5%
その他費用	53	216	49	22.5%	-6.5%	222	2.6%
営業利益	**46**	**254**	**64**	**19.5%**	**38.7%**	**330**	**29.8%**
経常利益	**57**	**309**	**73**	**21.1%**	**28.7%**	**349**	**12.8%**
特別利益	–	–	12 *2	100.0%	–	12	–
特別損失	0	30 *1	0	–	–	–	–
当期純利益	**40**	**231**	**96**	**31.7%**	**139.9%**	**305**	**32.0%**

*1 子会社貸付金に対する引当金計上および一部債務免除、なりすまし詐欺被害等による特別損失
*2 子会社貸付金をムニノバへ付け替えたことによる貸倒引当金の戻入

21

残高伸長により、
「営業収益」は「前年同期比９％増」の 320 億円となり、貸倒も低位安定を継続していることなどから、
「営業費用」は、「前年同期比４％増」の 255 億円となっています。
以上の結果、
「営業利益」は、「前年同期比　38%増」の 64 億円、
「経常利益」は、「前年同期比　28%増」の 73 億円、
「当期純利益」は、「前年同期比　139%増」の 96 億円となり、
「増収増益」となりました。

なお、ホールディングス体制への移行に伴い、従来の子会社への貸付金を、
段階的にアイフルからムニノバホールディングスに移行しておりますが、
１Q 時点ではアイフルからグループへの貸付が発生しており、
グループ貸付金利息が営業外収益に計上されております。

また、非連結子会社への貸付金が親会社のムニノバホールディングスに付け替えたことによる
引当金戻入が特別利益に計上されております。

最後になりますが、本年度は中期経営計画の最終年度となります。
既に次の中期経営計画策定にも着手はしておりますが、
過去 2 年、順調に推移して参りましたので、しっかりと現中期経営計画の最終年度を達成し、
次のステップに進みたいと考えております。

まだまだ社内外の変化に富む時間が続くと思われますが、
ムニノバグループ一丸となって、企業価値のさらなる向上を実現し、皆さまのご期待に応えてまいります。
以上、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 8 月 12 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】

✓ ローン事業
✓ カード・決済事業
✓ 会社計画
✓ M&A
✓ 資本政策
✓ その他

【ローン事業】

Q 1 アイフルの CPA が 60 千円近い水準、許容範囲を超えて見えるがどう評価しているのか。

Q 1 ・前年度 4 Q から新規が弱い状況が続いている。(CPA 5.9 千円)
・CPA はもともと 4 ～ 5 万を想定していたが、足元で 58 千円と高止まりしている。
・価格競争が起きていること、AI を活用した集客に対して試行錯誤しながら進めている
ことなどが要因、投下コストに対して獲得件数が少なく結果として 58 千円となった。
・年間予算に変更はなく、集客自体も業界トップであることから、成約率が課題。
・集客の質か与信・審査の問題なのか、宣伝手法も含めて検証を行っている。

Q 2 他社も成約率が落ちているが、業界全体のトレンドではないのか。

A 2 ・顧客質やマーケットの変化は確認されていない。引き続き検証していく。

Q 3 AIO やスコアリング見直し等、具体的な取り組みがあれば教えてください。

A 3 ・貸倒率が低位で推移しており、貸付拡大のチャンスがあると考えている。
・広告宣伝の施策として、アフィリエイトの成果地点の見直し、LTV 別に設定していた成果単価の
変更など、細かなテストを繰り返して量と質の検証を行っている。

Q 4 既存貸付の減少について、おまとめローンが軟調という説明がある一方、既存顧客の貸付が順調という説明があった。この整合性を教えてください。

A 4 ・既存顧客への増枠や追加貸付は順調に推移している。
・一方、おまとめローンは販促量不足により、契約件数が軟調に至ったと認識している。

Q５　AG ビジネスサポートで実施された債権処理推移は計画通りか。今後、追加で費用が発生するなどリスクを注視する必要があるのか。

Ａ５　・将来リスク債権の処理は、前期から 2028 年 3 月期まで継続する計画、想定どおり進捗。
・当該処理に伴い、貸倒引当金の繰入が利益へのマイナス要因となっている。
・事業者向けローンおよびファクタリング事業は順調に推移しており、リスク債権の処理以外の追加的なクレジットコストは想定していない。
・リスク債権処理完了後は、利益水準が 2 桁億へ改善していく見込み。

Q６　無担保ローンの CPA 上昇について、AIO 対策費を除いた従来型のアフィリエイト広告等の単価は悪化しているのか教えてください。

Ａ６　・AIO 対策の有無で CPA が大きく変動しないものと認識している。

Q７　アイフルの成約率が低下している要因は。顧客属性の変化（資金使途など）や与信モデルに問題（他社借入件数など）があるとすれば速やかに修正できるものかも踏まえて、要因を教えてください。

Ａ７　・成約率の低下要因として、貸付可能な顧客をお断りしている可能性がある。
・既に社内で議論しており、貸付機会を増やすための検討を進めている。
・なお、他社借入件数に変化は見られない。

Q８　AIO 対策とは具体的にどのような取り組みされているのか教えてください。

Ａ８　・Google 検索などで AI が表示する提案内容に対し、自社を表示させる取り組み
・公式サイトや比較サイト、Wikipedia、note など多様な情報源が参照される。
対策について、試行錯誤している段階である。

【カード・決済事業】

Q１　ライフカードの利益が非常に好調だが、通期で上振れを見込んでいるのか。

Ａ１　・１Q で利益が大きいのは費用の期ずれが大きい。
・今後２Q 以降に費用が計上される見込みのため、通期では計画通りを見込んでいる。

Q２　AG ペイメントサービスの利益進捗率が 15%とスローペースに見えるが想定通りか。

Ａ２　・概ねインラインで進捗している。
・営業面で買上額はもう少し伸ばす余地があったため、２Q 以降に改善を図っていく。
・急騰するコストがあるなどの懸念もなく、計画通りの着地を見込んでいる。

【会社計画】

Q 1　１Q で連結残高の伸び金進捗が悪く見える要因は。

A 1　・主にアイフル、AG ビジネスサポート、A＆A の 3 社が要因。
・アイフルは「おまとめローン」の販促が軟調であった。今後販促の強化を図る予定。
・AG ビジネスサポートは小規模事業者の事業環境を鑑み、無理して貸付をしていない。
・A＆A は優良債権に絞った貸付を継続。優良顧客占有が高まっているが、残高が伸びる
ほどの貸付量ではない。
(追加質問)
Q：アイフルの既存顧客においておまとめローン貸付が弱かったという理解でよいか。
A：その理解でよい。

Q 2　１Q 業績に影響した一過性要因（区分変更に伴う税効果、ライフカードの貸倒引当金見直し、A&A など）は計画・予算に織り込まれていたのか。また、上振れはあるのか。

A 2　(説明会での説明内容)
・税効果の区分変更に伴う税効果は計画未反映、今後計画修正時にプラスで反映させる。
・ライフカードの引当金は計画に反映しており、実績も想定通り。
・A&A の１Q 業績は少しプラスで、下期の計画を見直す可能性はある。
(一部訂正)
・区分変更に伴う税効果は期初計画に織り込み済み。
・したがって、今後の業績変動に伴い税効果の変動可能性はあるが、
現時点では計画通りの着地見込み。

Q 3　税効果会計の企業分類引き上げによる繰延税金資産の計上は、計画に対する純粋なプラス要因と理解してよいのか教えてください。

A 3　(説明会での説明内容)
・計画には反映されておらず、プラスに影響する。
(一部訂正)
・区分変更に伴う税効果は期初計画に織り込み済み。
・したがって、今後の業績変動に伴い税効果の変動可能性はあるが、
現時点では計画通りに着地する見込み。

Q 4　「その他の営業費用」の１Q 進捗率が 22.7%と低いが、着地はどういった見通しか。

A 4　・費用の期ずれや、下期にかけ貸付増加に関わる費用の増加が見込まれるため計画通りに着地する
見込み。

【M&A】

Q 1　オリコ・みずほ FG との提携により、調達面での影響が現時点であれば教えてください。

A 1　・具体的な話はできないが、現時点で調達金利などへの影響は表面化していない。
今後の交渉を踏まえ、スプレッド全体の下げ圧力になれば良いと考えている。

Q 2　あんしん保証の TOB、家賃保証分野をグループとしてどのように伸ばしていくのか。

A 2　・完全子会社化は 10 月上旬を予定、業績寄与は下期以降を想定している。
・共通化、効率化などのコスト削減を進めるほか、ライフカードとの提携カード拡大など決済周りの強化や、販社組織の活用による営業拡大を図ることで成長を見込む。
・資金を要さないビジネス、ポートフォリオ拡大の一因となる好事業だと認識している。
・当社の不動産分野とも親和性があると認識。

【資本政策】

Q 1　純利益の上振れが確定した場合、配当引き上げ等の可能性があるのか。

A 1　・現時点では検討していない。
・自己資本がしっかり確保できているかを前提に議論していきたい。

【その他】

Q 1　経費率の低下について今後大規模な固定費削減を想定しているのか。（プレゼン P.16 ）
残高拡大によるオペレーティング・レバレッジ効果など想定しているものがあるか。

A 1　・規模拡大以上に固定費が増えない構造、今後も一般経費率が下がっていく。
・数年前と比較し一般経費率が 70-80bp 程度下がっており、今後も同傾向で進むと見る。
・現中計経営計画のコスト削減も今年度完了見込み、来年度以降の経費率低下に寄与。

以上