

2010年2月期

第2四半期決算説明会

経営成績について

- 国内外とも会員募集が好調に推移した結果、カードショッピング取扱高が堅調に拡大
- 将来リスクに備え、貸倒引当金20億円、利息返還損失引当金140億円、合計160億円を特別損失に計上

第2四半期累計期間	連結		単独	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
取扱高	1兆4,511億円	98%	1兆3,088億円	99%
カードショッピング	1兆841億円	105%	1兆491億円	106%
カードキャッシング	2,548億円	93%	2,269億円	95%
電子マネー	257億円	274%	257億円	274%
ハイパーチェス他	865億円	82%	71億円	104%
営業収益	849億円	96%	573億円	98%
営業利益	86億円	57%	31億円	36%
経常利益	84億円	54%	39億円	39%
当期純利益	△61億円	-	△74億円	-

債権残高の状況について

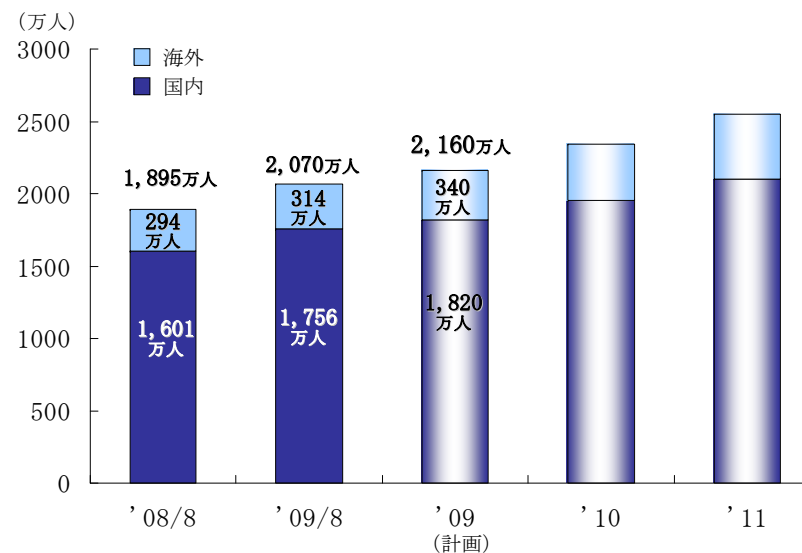
- リボの取扱高拡大により、期首より割賦売掛金は348億円増加
- 与信厳格化及び需要の低下により、営業貸付金は111億円減少

※流動化含む債権残高

	連結		単独	
	実績	期首増減	実績	期首増減
割賦売掛金残高	4,305億円	+348億円	3,608億円	+316億円
営業貸付金残高	4,905億円	△111億円	3,716億円	△124億円
営業債権残高合計	9,210億円	+237億円	7,324億円	+192億円

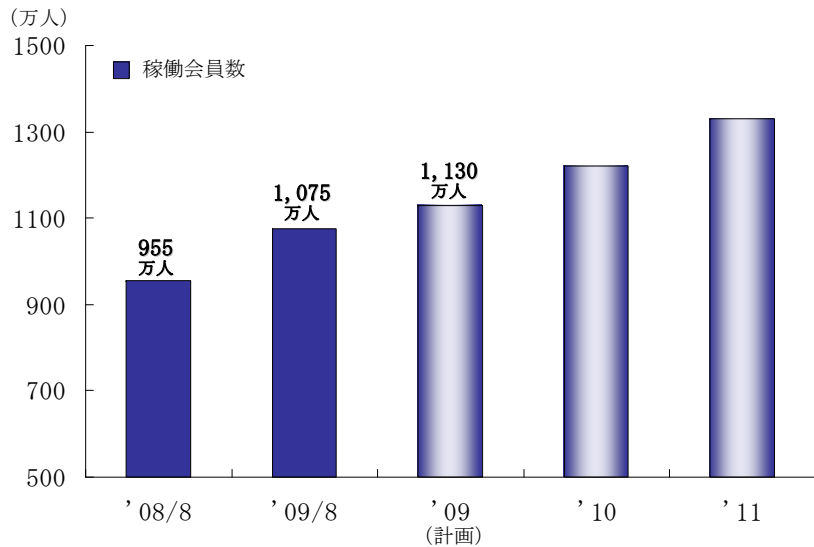
連結有効会員数の推移

- 上期は連結2,070万人(前期比175万人増)、単独1,756万人(前期比155万人増)
- 会員募集を強化し、期末は連結2,160万人、単独1,820万人を計画



稼働会員数の推移（単独）

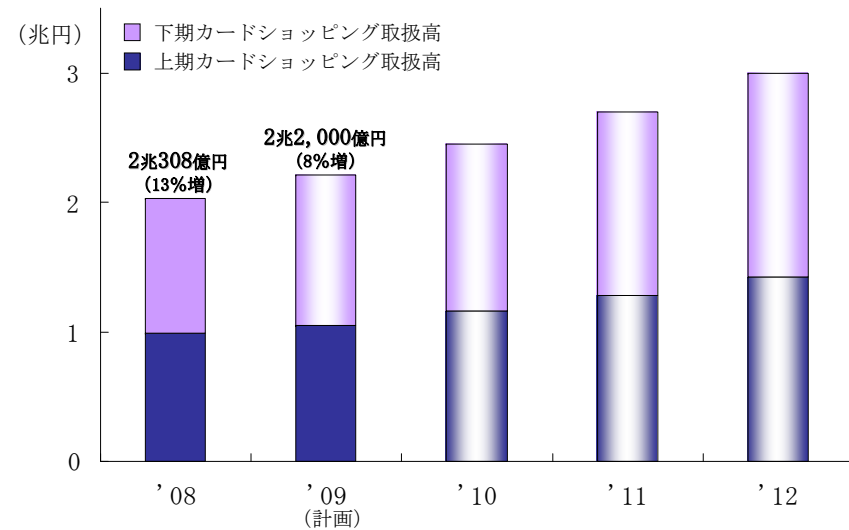
- お客さまわくわくデーの推進や、イオンラウンジ117店舗(7店舗)への拡大により、上期は1,075万人(前期比120万人増)、期末は1,130万人を計画



5

カードショッピング取扱高推移（単独）

- 業界他社平均1.7%増（1-6月期）の中、取扱高は1兆491億円（前期比6%増）に拡大
- 当期は2兆2,000億円、前期比8%増を計画

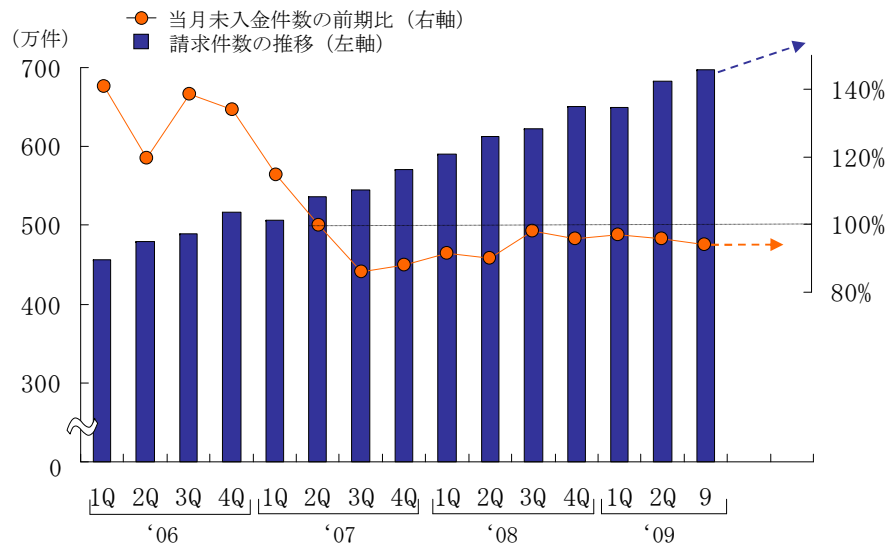


※業界他社平均出典：クレジット協会「クレジットカード動態調査」

6

請求件数と当月未入金件数の推移

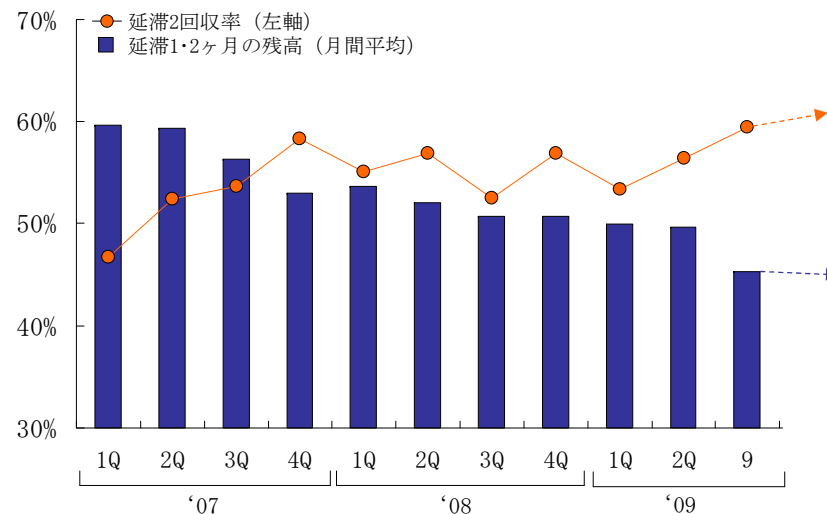
- 請求件数は前期比11%増の約700万件に対し、07年下期以降の当月未入金件数は前期を下回り推移



7

延滞回収率・延滞債権残高の推移

- 上期の延滞2回収率が54%と高回収率を維持した結果、延滞債権残高は減少



8

貸倒引当金の状況

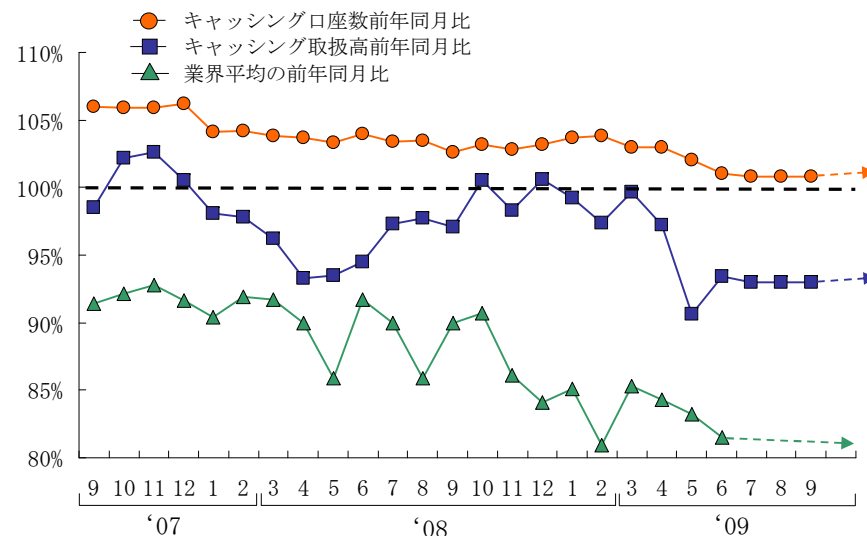
■ 与信の厳格化・回収体制の強化により、上期末の貸倒引当金残高は453億円

	2008年8月期	2009年2月期	2009年8月期		2009年8月期
期首貸倒引当金	426億円	426億円	456億円	延滞3ヶ月以上 法的整理債権	389億円
期中引当繰入額 (特別損失含む)	168億円	247億円	115億円	一般引当金	64億円
貸倒償却額	108億円	217億円	118億円	合計	453億円
期末貸倒引当金	487億円	456億円	453億円		
期末営業債権 残高比率	6.8%	6.4%	6.2%		

9

カードキャッシングの状況 (単独)

■ 新規会員の増加により、キャッシング口座数は前年を上回り推移



※業界平均出典：クレジット協会「クレジットカード動態調査」

10

利息返還請求の状況

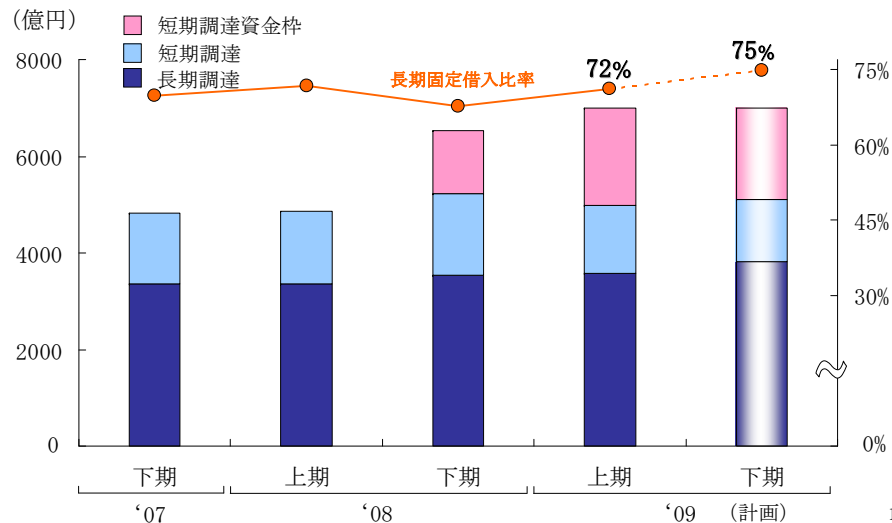
■ 利息返還損失引当金は期首より144億円増の263億円

	2008年上期	2008年下期	2009年上期
期首利息返還損失引当金	85億円	80億円	119億円
利息返還損失引当金繰入額	26億円	71億円	185億円
キャッシュアウト・元本充当額	△31億円	△32億円	△41億円
期末利息返還損失引当金	80億円	119億円	263億円

11

資金調達の状況

■ 長期固定比率は72% (前期比+4.0%)、期末で75%まで拡大
 ■ コミットメントライン2,000億円で手元流動性を確保
 ■ 平均調達コストは1.44% (前期比+0.11%) と低位安定



12

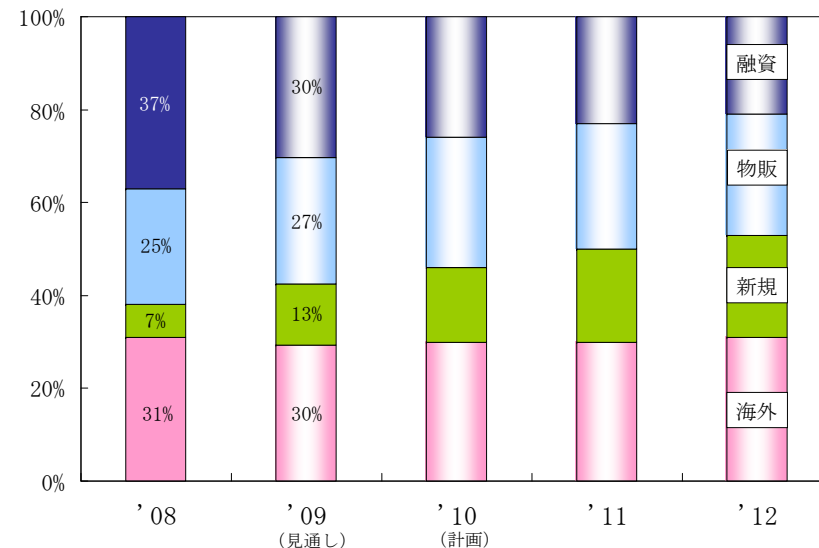
下期重点実施事項

I. 新たな収益源の確立

1. 事業構造の転換
2. 事業領域の拡大
3. 新規事業の拡大
(電子マネー事業、ネット事業、銀行代理業)
4. 国内子会社の状況
(保険代理業、サービサー事業)

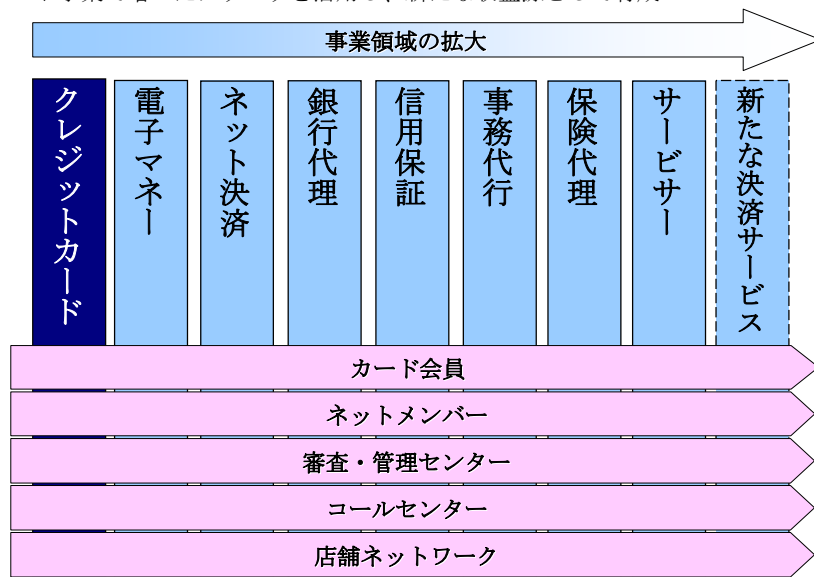
1. 事業構造の転換

■ 上期の収益構成比は、■ 融資31%、■ 物販26%、■ 新規13%、■ 海外30%



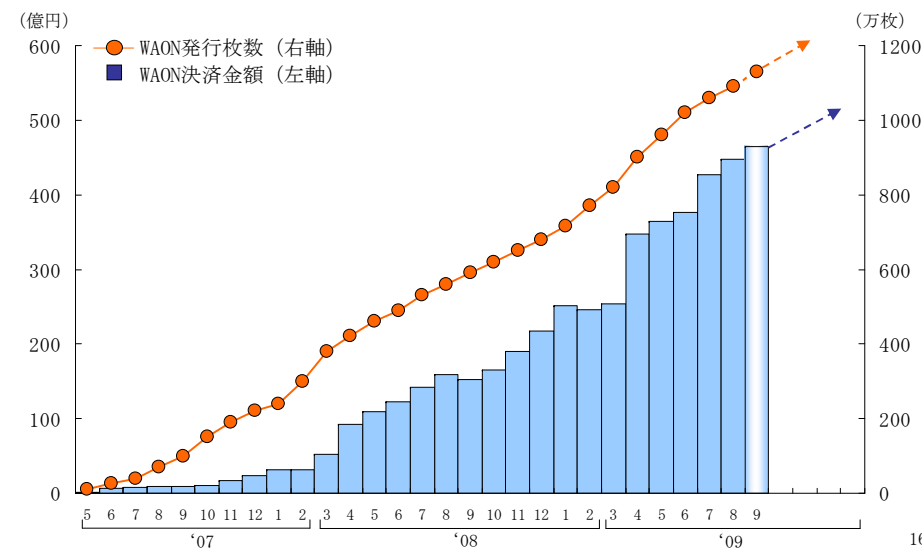
2. 事業領域の拡大

■ カード事業で培ったノウハウを活用し、新たな収益源として育成



3-①. 電子マネー事業

■ 8月累計発行枚数は1,090万枚、決済件数は2,610万件、単価は1,740円と順調に拡大



3-②. 電子マネー事業

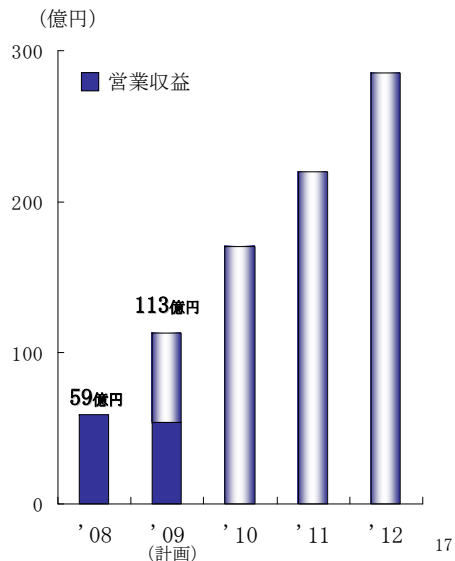
- 加盟店・発行枚数の拡大により、上期営業収益54億円。年間113億円を計画
- 下期は、ファミリーマート、マクドナルド等での利用開始

取り組み状況

<提携カード>

<地域展開>

<加盟店の拡大>



3-③ ネット事業の拡大

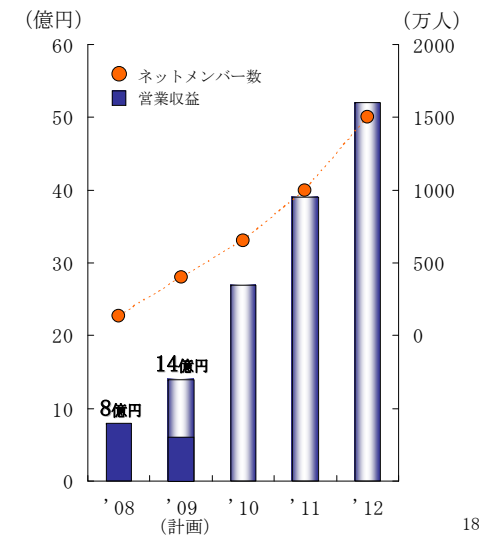
- 上期営業収益は6億円（前期比148%）、年間14億円を計画
- 下期はネットメンバー数400万人、Web明細会員50万人に拡大を計画

下期実施事項

ポイントTOWN加盟店数拡大

ネットメンバー400万人

Web明細会員50万人



3-④. 銀行代理業

- SC内に支店・営業所を移設し、住宅ローン・定期預金の取次を開始
- 各種ローンの信用保証業務、事務代行業務の受託強化

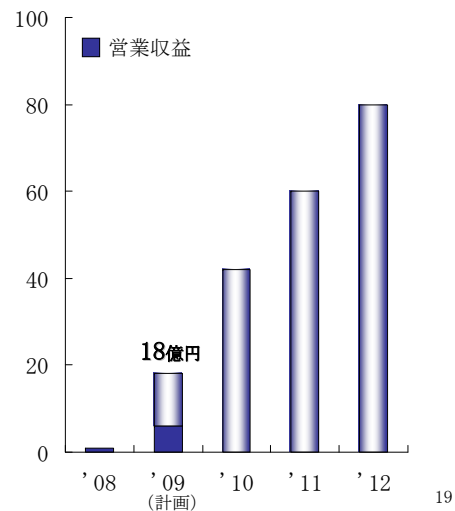
下期実施事項

・住宅ローン

・定期預金

・信用保証

・銀行事務代行



4-①. 保険代理店事業

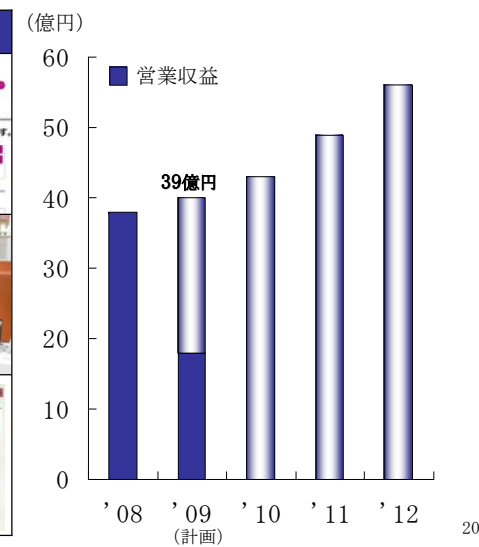
- 上期は営業収益18億63百万円（前期比103%）、3社統合効果により販管費は前期比98%
- ネット・保険ショップによる保険販売を強化

下期実施事項

Webサイトのリニューアル

ショップの収益力強化

PB保険の開発

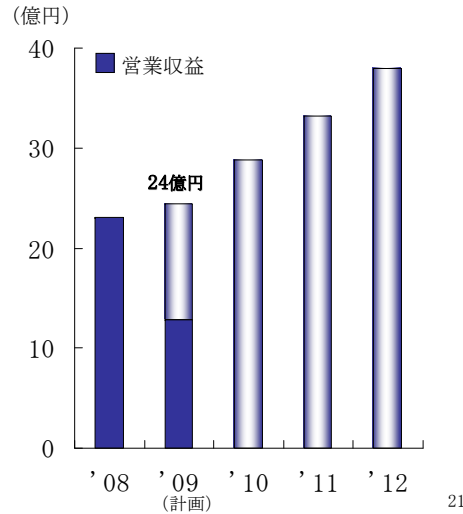
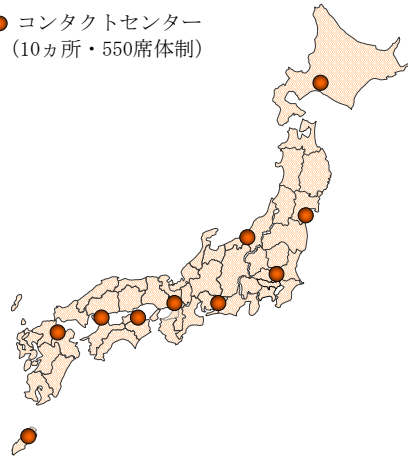


4-②. サービス事業

- 上期は新債権管理システム導入により、効率的な回収を推進した結果、営業収益11億60百万円（前期比103%）
- 全国の拠点を活かした公共料金、公金分野等の受託拡大

<全国での回収ネットワークの完成>

- コンタクトセンター
(10カ所・550席体制)



21

II. クレジットカード事業の強化

1. 新たな顧客層の拡大
2. イオンカードセレクトの募集強化
3. カード特典・機能の強化
4. アクワイアリングの強化
5. リボルビング払いの強化
6. 貸金業法・割賦販売法への対応
7. システム開発計画

1. 新たな顧客層の拡大

- 上期は稼働率の高いカードの募集を強化
- 下期は男性・若年層向けの新たな提携カードの発行を計画

		会員数	男性比率	年間稼働率
コスモ石油		143万人 (期首比17万人増)	62%	80%
JR東日本		17万人 (期首比 2万人増)	42%	78%
日本航空		13万人 (期首比 3万人増)	43%	77%
モバイル		27万人 (期首比 9万人増)	53%	83%

23

2. イオンカードセレクトの募集強化

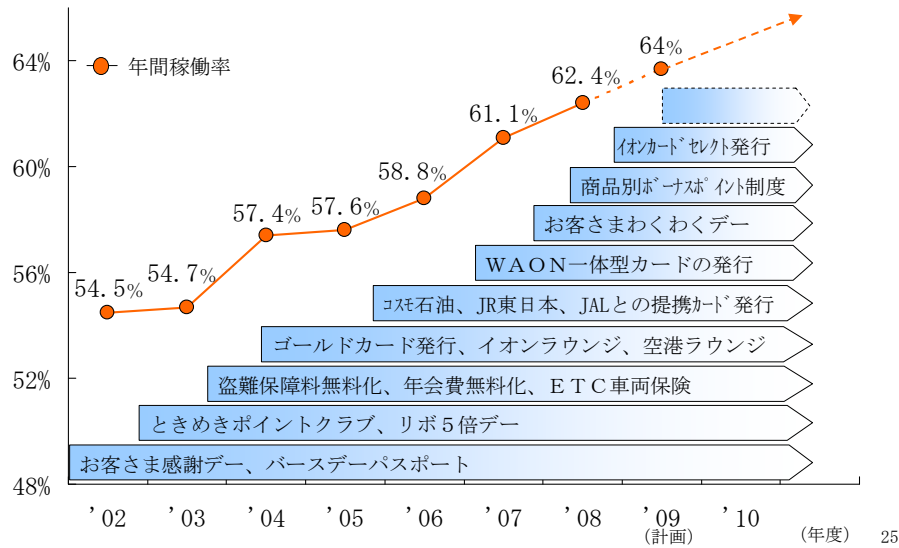
- 3月に発行を開始し、上期は21万人の獲得
- 新たな営業拠点での募集推進により、年間50万人の登録を計画

下期実施事項		イオンカードセレクト発行のメリット
インストアブランチでの募集強化		<既存店舗の募集活性化> インストアブランチ設置店舗での獲得数 113%増 (8月度実績)
Web申し込みの推進		<利用金額の増加> セレクト会員の利用金額 23%増
機能・特典の拡充 ゴールドカード発行		<会員募集の効率化> 募集コスト 前期比 14%減

24

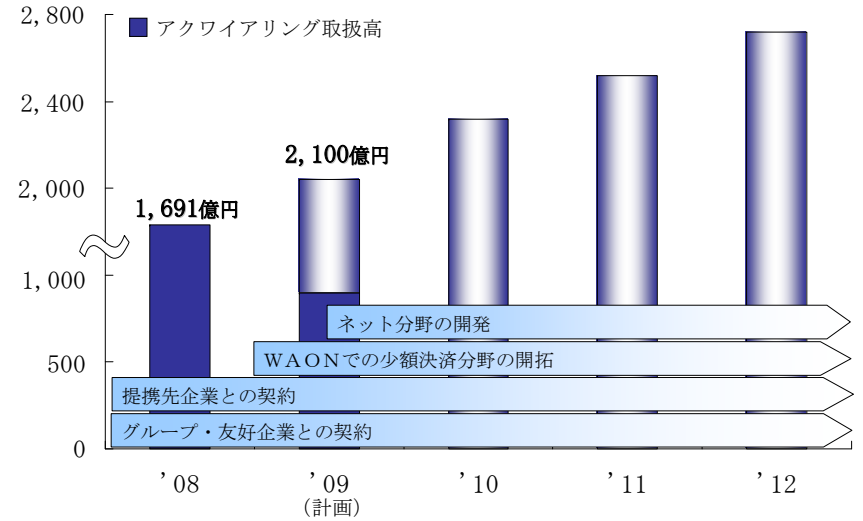
3. カード特典・機能の強化

- 上期の年間稼働率は前年同期比1.6ポイント上昇の63.2%
- カードの特典・機能の更なる強化により、年間稼働率は64%を計画



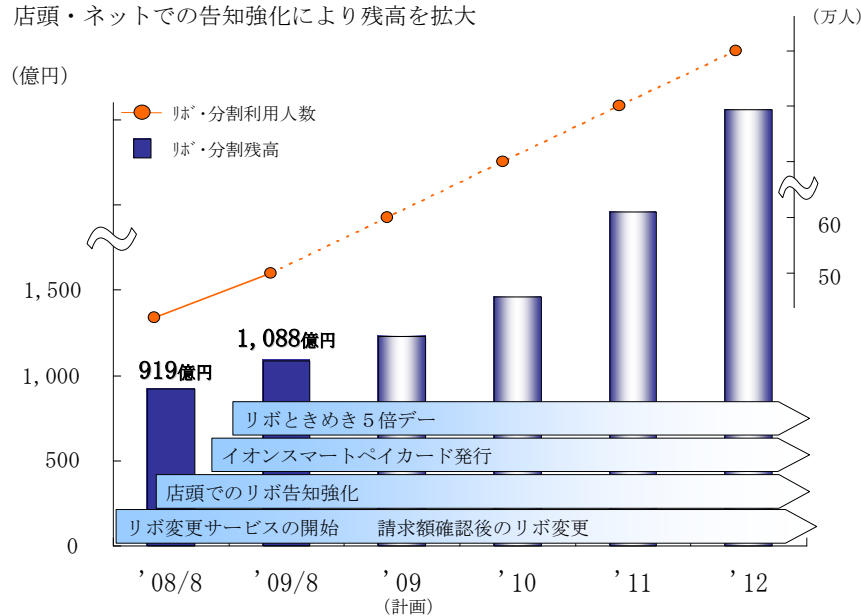
4. アクワイアリングの強化

- 上期のアクワイアリング取扱高は884億円（前期比109%）
- 少額決済分野及びネット分野での開発により取扱高は2,100億円を計画（億円）



5. リボルビング払いの強化

- 店頭・ネットでの告知強化により残高を拡大



6. 貸金業法・割賦販売法への対応

- 当社募集カウンター、インストアブランチ等での効率的な収入証明の取得推進

	施行内容	当社の対応	進捗状況
貸金業法	上限金利引下げ	07年3月新規分より18%に引下げ	全残高対応済
	総量規制	50万円超残高	募集カウンター・インストアブランチでの収入証明取得推進
		主婦登録	お勤め状況の確認 家族カードの発行推進
割賦販売法	適正与信の実施	支払可能見込額算出	システム開発中

7. システムの開発計画について

開発済 ■ 開発中 ■ 開発予定 ■

	2009年度 上期	2009年度 下期	2010年度
クレジットカード	統合顧客システム	新決済サービス	イシューシステム (5,000万人対応)
銀行	口座開設センター カスタマーセンター	コールセンター	ネットバンキング強化
電子マネー	WAONネット対応	大型加盟店対応	ボリューム対応 (取扱高2兆円)
ネット	ネットランチ再構築	ID共通化対応	モバイル機能強化
海外	共通FEPシステム	スコアリングシステム	共通不正検知システム

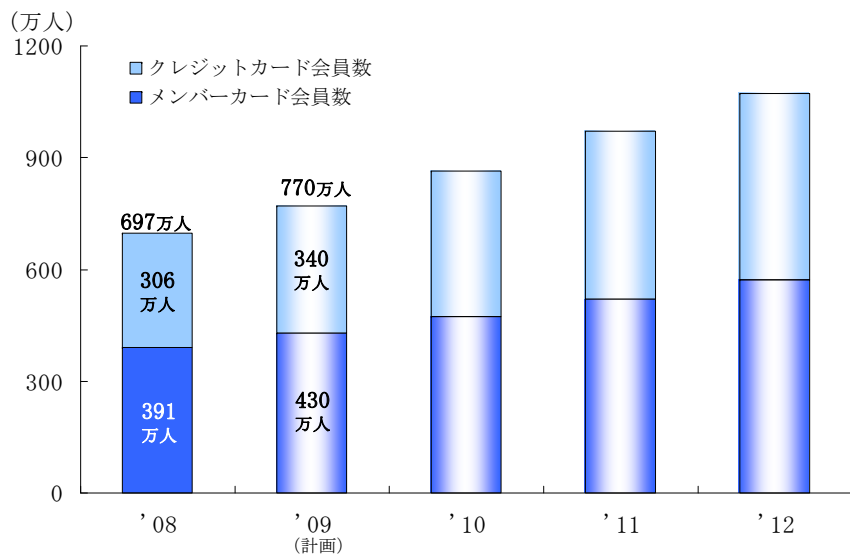
29

海外事業の強化

1. 海外会員数の推移
2. 海外上場関連会社の取り組み
3. 台湾
4. インドネシア
5. ベトナム
6. 中国
7. フィリピン
8. アジア各国での基盤作り

1. 海外会員数の推移

- 上期の海外会員数は720万人（クレジットカード[※]314万人、メンバーカード[※]406万人）に拡大
- 下期は770万人に拡大を計画



31

2. 海外上場関連会社の取り組み

- クレジット周辺事業の営業基盤確立
- 周辺国への展開を加速

		下期計画
香港	ハウスカード発行業務受託	北京、青島、広州、深圳でのハウスカード [※] 受託拡大
	保険代理店事業の拡大	個人・法人保険ラインナップの拡充による販売強化
タイ	サービス事業	営業利益 83百万バーツ (前年比286%)
	リース事業	61百万バーツ (前年比107%)
	保険代理店事業	48百万バーツ (前年比107%)
マレーシア	ベトナム現地法人	加盟店開発強化
	カンボジア駐在員事務所	市場調査開始
	インドネシア現地法人	下期単月度黒字化
	インド駐在員事務所	ムンバイでの加盟店開発

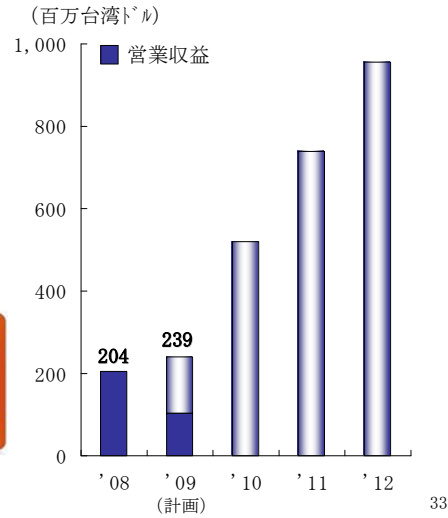
32

3. 台湾

- 上期の営業収益は1億4百万台湾ドル（前期比118%）
- 現地大手流通グループとの提携カード発行を開始

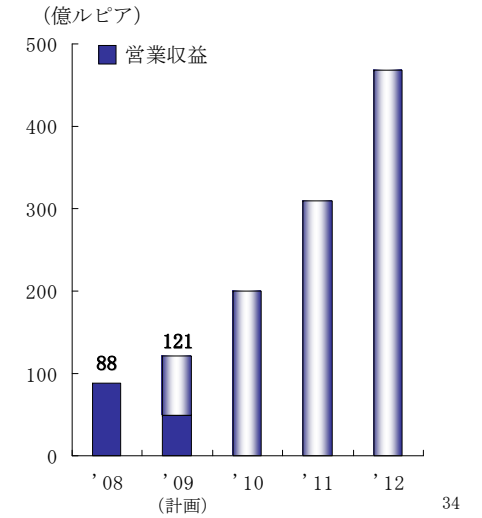


<大手流通グループとの提携カード>



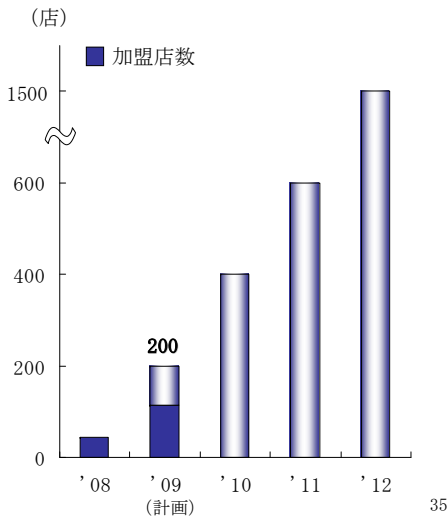
4. インドネシア

- 上期は加盟店数1,500店舗に拡大、営業収益は50億ルピア（前期比108%）
- 下期単月度黒字化の見込み



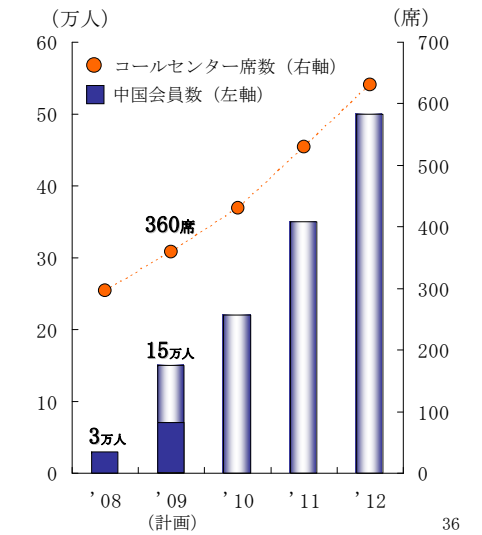
5. ベトナム

- 上期はパソコン販売店に続き、家電チェーンをはじめとした加盟店開発を強化



6. 中国

- 北京、青島、広州、深圳での会員募集強化により、会員数7万人に拡大
- 下期会員数15万人、コールセンター席数360席（60席増）に拡大

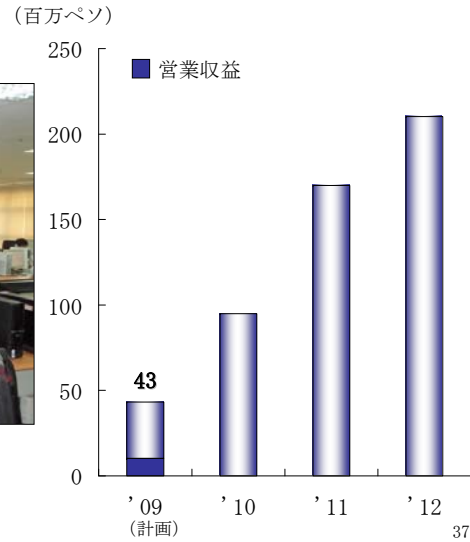


7. フィリピン

- 海外各社のシステム共通化のため、下期SE120名体制
- クレジット会社の設立準備

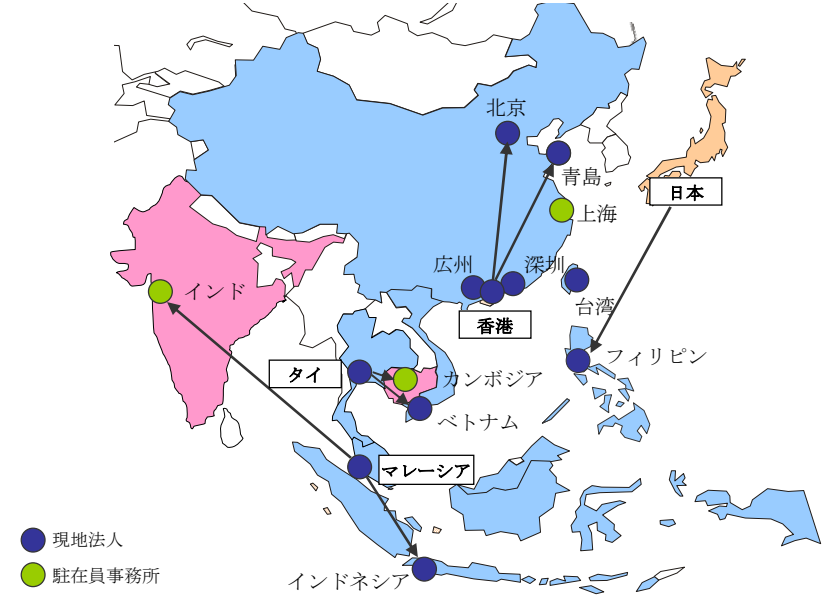


<フィリピンオフィス>



8. アジア各国での基盤作り

- 新たにインド、カンボジアへの展開を開始



2009年度 業績予想

	連結		単独	
	予想	前期比	予想	前期比
取扱高	3兆 750億円	100%	2兆7,430億円	100%
営業収益	1,761億円	100%	1,175億円	100%
営業利益	220億円	83%	96億円	68%
経常利益	215億円	80%	114億円	70%
当期純利益	6億円	4%	△ 29億円	—

	第2四半期末	期末 (予想)	年間 (予想)
配当金	15円	25円	40円

本資料のうち、当社の将来的な経営戦略や営業方針、業績予測等にかかわるものは、いずれも現時点において当社が把握している情報に基づいて想定、算出されたものであり、経済動向、業界での激しい競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクをはじめとする様々な不確実要素を含んでおります。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要素によって変動する可能性があります。