

2018年度第2四半期 決算説明会

2018年11月14日



イオンフィナンシャルサービス

東京証券取引所市場第一部
証券コード: 8570

本日は、お忙しい中、弊社決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。
私は経営管理を担当しております若林でございます。
何卒、よろしく願いいたします。

私からは、2018年度第2四半期の業容および業績の説明、債権流動化による
資本効率化の取り組みの状況について、ご説明させていただきます。

連結業容								
(単位:億円)	国内				国際			
	クレジットカード①		個品割賦	住宅ローン ※1	クレジットカード②		個品割賦 ③	パーソナル ローン
	ショッピング	キャッシング			ショッピング	キャッシング		
取扱高	25,824	2,025	1,176	2,223	1,250	677	500	732
前年同期比	108.0%	103.4%	96.3%	107.7%	114.1%	117.9%	117.7%	86.0%
債権残高 ※2	10,072	4,675	5,878	18,395	972	981	1,596	2,076
期首増減	+311	+117	+416	+1,246	+0	+65	+86	+77
※1.フラット35、ワンルームマンションローンを含む ※2 債権流動化を含む								
(単位:万人)	有効会員数 ④			①国内:クレジットカード >ショッピング取扱高:提携先企業とのタイアップご利用企画等により、イオングループ外部の取扱高は2ケタ成長で推移 >キャッシング残高:利用者数130万(+1万)、1人当たり残高33万円(+0.3万) ②国際:クレジットカード >ショッピング取扱高:会員数の増加に加え、利用施策が奏功し好調 >キャッシング取扱高:タイでは昨年の上限金利引下げにより利用が拡大 ③国際:個品割賦 >マレーシアでは、税制移行に伴う免税期間に販促を強化、高所得者層の購買意欲が強い、自動車や高額小型バイクの取扱高が好調 ④連結・国内・国際:有効会員数 >国内では、人気キャラクターデザインカードを中心に入会企画を実施 >国際では、中・高所得者層をターゲットとしたプレミアムカードを順次発行(タイ国際航空との提携フラチナカード、マレーシア:イオンフラチナカード)				
	連結							
	国内	国際						
実績	4,151	2,811	1,340					
期首増減	+87	+36	+51					
(単位:万口座)	イオン銀行預金口座数							
	合計	クレジット 一体型	デビット 一体型					
実績	629	466	19					
期首増減	+24	+18	+5					
(単位:億円)	イオン銀行預金残高							
	合計	普通預金	定期預金					
実績	33,222	22,867	10,171					
期首増減	+2,684	+2,659	△134					

AEON Financial Service Co., Ltd.

2

まずはじめに、連結業容についてご説明いたします。

国内においては、提携先企業との共同販促により、イオングループ外部加盟店においても、取扱高が好調に推移し、クレジットカードショッピング取扱高は前年同期比108%となりました。

カードキャッシングについては、利用者数の増加により、取扱高は前年同期比103.4%、債権残高は期首比117億円増加いたしました。

その他、住宅ローンについては、イオングループ店舗でのお買物割引特典や特別金利プラン等、お客さまのご支持を得られたことで、取扱高は前年同期比107.7%、流動化を含む債権残高は期首比833億円増加いたしました。

国際部門においては、展開国における堅調な消費環境を追い風に、クレジットカードショッピング、キャッシングはいずれも2ケタの拡大をみせたほか、マレーシアの税制移行に伴う免税、所謂0%レートの期間での購買需要を取り込み、自動車や高額小型バイクを中心に個品割賦の取扱高、残高は、好調に推移いたしました。

連結有効会員数については、若年層から中・高所得者層まで幅広い顧客層を取り込むべく、人気キャラクターや有力企業との提携を通じた会員獲得により、順調に顧客基盤の拡大に繋がっております。

連結・セグメント業績																					
(単位: 億円)	国内計			国際計			調整額	連結計													
	※	リテール	ソリューション	※	中華圏	メコン圏			マレー圏												
経常収益	1,458	943	877	673	95	350	227	△360	2,134												
前年同期比	108%	111%	105%	114%	101%	117%	117%	109%	110%												
前年同期差	+108	+90	+42	+85	+1	+50	+33	△30	+188												
経常利益	155	69	110	173	37	73	63	△23	330												
前年同期比	99%	234%	79%	134%	127%	137%	135%	157%	116%												
前年同期差	△1	+39	△30	+44	+7	+19	+16	△8	+45												
経常利益率	10.7%	7.4%	12.6%	25.8%	38.6%	21.0%	27.8%	-	15.5%												
前年同期比	△1.0pt	+3.9pt	△4.3pt	+3.8pt	+7.8pt	+3.1pt	+3.6pt	-	+0.8pt												
※国内計及び国際計は、各事業に属するセグメント間取引における相殺消去後の数値を記載								親会社株主に帰属する当期純利益	179												
								前年同期比	104%												
■国内事業 主な増減要因 【国内共通】 ・クレジットカードを中心に収益が増加 →資金運用収益+39億円、役員取引等収益+35億円 ・減価償却費および利便性向上(外貨預金、ATM機能拡充等)、生産性改善(本社集約化、RPA導入等)→先行投資費用+15億円 ・人件費/経常収益:16.1%(前年同期比△0.8pt)→RPA導入等により改善 【リテール】 ・ポイント販促の強化により、広告宣伝費が増加 →広告宣伝費+17億円(内、ポイント以外△8億円) 【ソリューション】 ・個品割賦債権の引当基準の見直しやクレジットカードの貸倒増加により、貸倒費用が増加→貸倒関連費用+20億円 ※債権流動化の利益影響額:71億円(前年同期比182%、+32億円) (債権流動化償却額:37億円)					■国際事業 ・中華圏、メコン圏、マレー圏は現地通貨で増収増益 ・タイではクレジットカードショッピング取扱高やローン残高が拡大 ・マレーシアでは税制移行に伴う免税期間に販促強化、自動車や高価小型バイクの個品割賦取扱高が拡大 <table border="1" style="margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th></th> <th>中華圏</th> <th>メコン圏</th> <th>マレー圏</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>人件費/経常収益</td> <td>13.5% (△1.6pt)</td> <td>14.7% (△0.1pt)</td> <td>15.2% (△0.1pt)</td> </tr> <tr> <td>貸倒関連費用/経常収益</td> <td>13.6% (△4.6pt)</td> <td>24.4% (△0.9pt)</td> <td>22.5% (△4.0pt)</td> </tr> </tbody> </table> ※為替影響:経常収益+20億円、経常利益+5億円						中華圏	メコン圏	マレー圏	人件費/経常収益	13.5% (△1.6pt)	14.7% (△0.1pt)	15.2% (△0.1pt)	貸倒関連費用/経常収益	13.6% (△4.6pt)	24.4% (△0.9pt)	22.5% (△4.0pt)
	中華圏	メコン圏	マレー圏																		
人件費/経常収益	13.5% (△1.6pt)	14.7% (△0.1pt)	15.2% (△0.1pt)																		
貸倒関連費用/経常収益	13.6% (△4.6pt)	24.4% (△0.9pt)	22.5% (△4.0pt)																		
AEON Financial Service Co., Ltd. 3																					

次に、3ページの連結およびセグメント別業績でございます。

図表右端の連結業績につきましては、第2四半期累計として7期連続の増収。経常収益、経常利益、親会社帰属の当期純利益はいずれも過去最高となりました。

国内部門では、クレジットカードを中心に資金運用収益および役員取引等収益が増加し、経常収益は前年同期比で108%となりました。

一方、取扱高拡大に向けたポイント販促強化に伴い、ポイント費用を中心に広告宣伝費が増加した他、個品割賦債権の引当基準見直しや、銀行系カードローンの業界全体での与信厳格化等、外部環境の変化の影響を受け、クレジットカード債権の貸倒増加による、貸倒関連費用の増加がございました。

また、利便性向上および生産性向上に向けた投資に関連した減価償却費や効率改善を進めるための費用等、先行投資費用の増加がございましたが、RPA導入等による効率化により、経常収益に対する人件費率は前年同期比0.8ポイント改善の16.1%となっております。当社が2018年度のKPI指標に掲げている16%を国内では、ほぼ達成出来る見通しになっております。

国際では、中華圏、メコン圏、マレー圏のいずれのエリアにおいても、現地通貨および円換算で増収増益となりました。

また、コストコントロールに努めつつ、トップラインの拡大に繋がったことで、ご覧のとおり、各エリアの経常収益対比の人件費率、貸倒費用率の前年同期比は、いずれも改善しております。

エリア別業績グラフ



国内事業		国際事業		連結調整	
経常利益 $\Delta 1$ 億円		経常利益 $+44$ 億円			
経常収益	経常費用	経常収益	経常費用	連結調整額	
$+108$ 億円	$+109$ 億円	$+85$ 億円	$+41$ 億円	$+2$ 億円	
経常利益 前年度 285 億円	【主な収益増加要因】 ・カードショッピング収益 $+34$ ・カードキャッシング収益 $+19$ ・その他ローン収益 $+14$ ・債権流動化 $+32$	■中華圏 利益増 $+7$ ・クレジットカード収益 $+2$ ・ローン収益 $\Delta 1$ ・貸倒関連費用 $\Delta 4$	利益増 $+7$ ・クレジットカード収益 $+2$ ・ローン収益 $\Delta 1$ ・貸倒関連費用 $\Delta 4$	■本社、機能会社 ■事業間消去	
	【主な費用増加要因】 ・貸倒関連費用 $+18$ ・管理費 $+39$ （役務取引等費用 $+13$ 、税金 $+9$ 等） ・設備費 $+17$ （減価償却費 $+8$ 等） ・広告宣伝費 $+23$ （ポイント費用 $+25$ 、その他 $\Delta 2$ ） ・人件費 $+5$	■メコン圏 利益増 $+19$ ・クレジットカード収益 $+17$ ・ローン収益 $+28$ ・個品割賦収益 $+3$ ・貸倒関連費用 $+9$	利益増 $+19$ ・クレジットカード収益 $+17$ ・ローン収益 $+28$ ・個品割賦収益 $+3$ ・貸倒関連費用 $+9$		
		■マレー圏 利益増 $+16$ ・クレジットカード収益 $+1$ ・ローン収益 $+8$ ・個品割賦収益 $+12$ ・貸倒関連費用 $\Delta 0.1$	利益増 $+16$ ・クレジットカード収益 $+1$ ・ローン収益 $+8$ ・個品割賦収益 $+12$ ・貸倒関連費用 $\Delta 0.1$		
				経常利益 今年度 330 億円 前年同期差 $+45$ 億円	

※各事業の数値は、本社・機能会社除く、セグメント間消去後の数値

AEON Financial Service Co., Ltd.

4

次に、4ページの国内および国際のエリア別業績グラフでございます。

経常利益について、主な増減要因について示しておりますが、詳細について、こちらをご参照ください。

連結貸借対照表			AEON Financial Service Co., Ltd.
連結(単位:億円)	上期実績	期首比	主要増減内容 ※()内は期首比
現金預け金	6,748	+243	・国内残高:6,360億円(+192億円) →債権流動化の実施により増加
貸出金	2兆3,149	+433	・流動化を含む残高:3兆5,262億円(+1,996億円) 内、国内残高:3兆2,245億円(+1,853億円) 内、国際残高:3,057億円(+143億円)
割賦売掛金	1兆4,022	+1,076	・オフバランス残高(国内のみ) :1兆2,112億円(+1,563億円)
貸倒引当金	△982	△394	・流動化を含む残高:1兆8,589億円(+797億円) 内、国内残高:1兆5,950億円(+727億円) 内、国際残高:2,568億円(+87億円)
その他	7,991	+1,042	・オフバランス残高(国内のみ) :4,566億円(△278億円)
資産合計	5兆0,929	+2,401	・一部海外子会社のIFRS9適用に伴う、期首B/S 調整の影響:貸倒引当金+350億円
預金	3兆3,202	+2,705	・有価証券:2,898億円(+790億円)
有利子負債 (預金除く)	8,363	+322	・普通預金:2兆2,867億円(+2,659億円) ・定期預金:1兆0,171億円(△134億円)
利息返還損失引当金	25	△5	・国内残高:4,098億円(+125億円) →長期借入金:198億円(+103億円)
その他	5,099	△480	・国際残高:4,265億円(+196億円) ※国内および国際の数値には、本社・機能会社を含む
負債合計	4兆6,691	+2,540	・業容の拡大に対し、リスクアセットの増加を抑制
純資産合計	4,238	△139	
負債及び純資産合計	5兆0,929	+2,401	
自己資本比率 (国内基準)	8.31%	△0.02pt	

AEON Financial Service Co., Ltd.

5

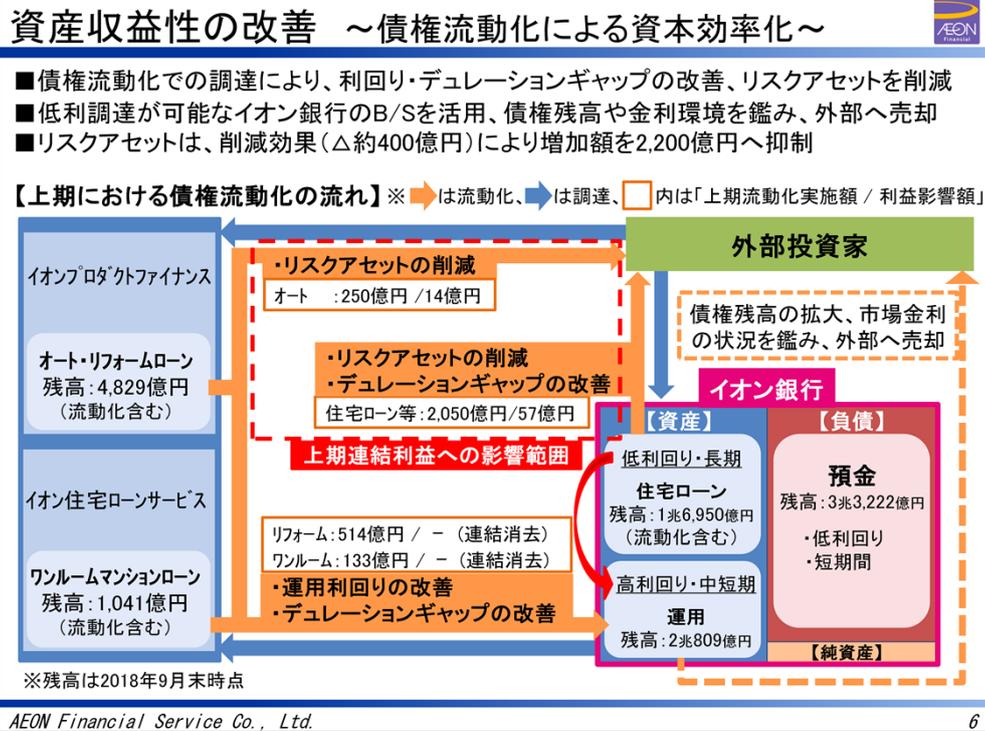
次に連結の貸借対照表です。

現金預け金は、債権流動化の実施等により、期首から243億円増加しました。貸出金と割賦売掛金の合計で1,509億円増加し、資産合計は5兆929億円、期首比2,401億円増加となりました。

負債においては、クレジットカードやデビットカード一体型キャッシュカードの増加による決済口座としての利用が進んだこと等により、普通預金を中心に預金が2,705億円増加し、負債合計は4兆6,691億円、期首比2,540億円の増加となりました。

利息返還損失引当金については、当第2四半期に5億円の繰入を行い、取崩額は前年同期比7億円減の11億円となりました。結果、期末残高は25億円、期首比△5億円となりました。

純資産は、4,238億円、期首比139億円減となり、結果、国内基準自己資本比率は8.31%、期首比マイナス0.02ポイントとなりました。



次に、債権流動化による資本の効率化について、上期の取組状況を説明します。

従来よりお伝えしております通り、当社は拡大する債権残高への対応として、債権流動化の実施を定期的に行い、「利回り」・「運用と調達とのデュレーションギャップ」の改善及び「リスクアセットの削減」に努めております。

イオン銀行では、住宅ローン等の低利回りかつ長期の債権を中心に2,050億円流動化し、外部の投資家様へ売却することで、資金調達とリスクアセットの削減を行っております。さらに、調達した資金を活用し、イオンプロダクトファイナンスやイオン住宅ローンサービスから流動化債権をそれぞれ514億円、133億円購入、運用することで、実質的に保有営業債権の利回りの向上と、運用期間の短縮による資本回転率の改善を図っております。

イオンプロダクトファイナンスやイオン住宅ローンサービスは、イオン銀行に対する債権流動化により、低利な資金調達を行っております。

一方、イオン銀行は、これにより資金利鞘を増加させることができます。しかし、このグループ内の債権流動化は、連結のリスクアセットの削減効果がないため、今回は、オートローン債権を外部に250億円流動化しております。債権残高や市場の金利環境、リスクアセット全体の伸びと各商品の利回りを勘案して外部への売却、グループ内の流動化を併用して行っております。

- ・結果として上期の連結業績への影響範囲は、図表中央の赤い点線で囲った部分となっております。リスクアセットは、流動化しなかった場合の2,600億円から、2,200億円に抑制できております。

私からの説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

今期の重点実施事項

- 「デジタルシフトの推進」
- 「お客さまのニーズへの対応」
- 「海外での成長加速」

・それでは、これより今期の重点実施事項についてご説明いたします。

2018年度は、ご覧のように、
「デジタルシフトの推進」、「お客さまニーズへの対応」、
「海外での成長加速」を掲げ、取り組んでおります。

上期までの振り返り

- ・まず、2018年度上期までの振り返りについて、ご説明いたします。

■フィンテックを活用したサービスの進化

ペーパーレス化の取り組み

- スマートフォンアプリ「イオンウォレット」を活用したWEB明細の利用促進 ⇒WEB明細件数(9月締日基準) 前年同月比+20%
- 住宅ローン契約のペーパーレス化



カードレス化の取り組み

- スマートフォンを活用したATM取引サービス「スマツとATM」の開始
- 生体認証技術を活用した手のひら決済の実証実験開始



国内事業において、

当社では、フィンテックの活用によるサービスの進化に取り組んでいます。

- ・ペーパーレス化の取り組みとして、スマートフォンアプリ「イオンウォレット」でのご利用明細閲覧やクーポン配信等のサービスを強化しております。

イオンウォレットのWEB明細は環境負荷低減にも寄与することから、下期から来期にかけて、強化を進め、CO2排出量も本件で5万トンを将来的に削減することを進めてまいります。

また、住宅ローンの事前審査から契約までの手続きがペーパーレスで完結する仕組みを取り入れており、文書の電子化や郵送の削減により手続きの簡素化、所要時間の縮小にも繋がっております。

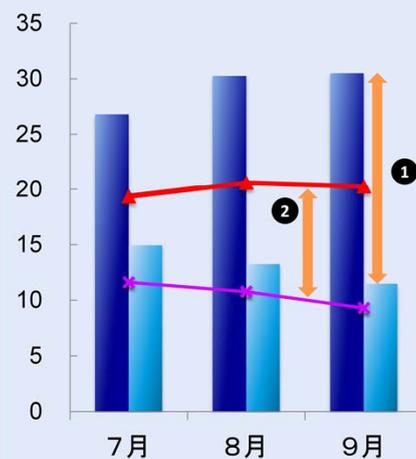
- ・カードレス化の取り組みとして、本年9月より、スマートフォンをかざすだけで銀行ATMでの取引が可能なサービス「スマツとATM」の提供を開始しています。

また、昨今のお客さまの決済手段の多様化を背景として、「手のひら静脈認証を使ったカードレス決済」の実証実験を進めております。

現在、イオングループ従業員を対象に、ミニストップの一部店舗において、実証実験を行っているもので、結果を踏まえて、イオングループ各社や提携先加盟店での展開に向けた検討を進めてまいります。

■ATM磁気不良復元サービス

● 再発行および問合せ件数
(千件)



① カード再発行件数: 昨年比△62%(9月度)

【削減効果】

再発行費用: 約30百万円(7~9月度)

再発行所要日数: 約10日前後

② コールセンター問合せ件数: 昨年比△54%(9月度)



■ 2017年再発行件数
■ 2018年再発行件数

▲ 2017年コールセンター再発行問合せ件数
× 2018年コールセンター再発行問合せ件数

続いて、「ATM磁気不良復元サービス」を一つの事例として、ご説明いたします。

お客さまからとてもニーズの高いものでございます。

本年6月より、全国の6,197台のATMで、イオンカードのカード表面にある磁気ストライプの磁気不良を復元するサービスを開始しています。

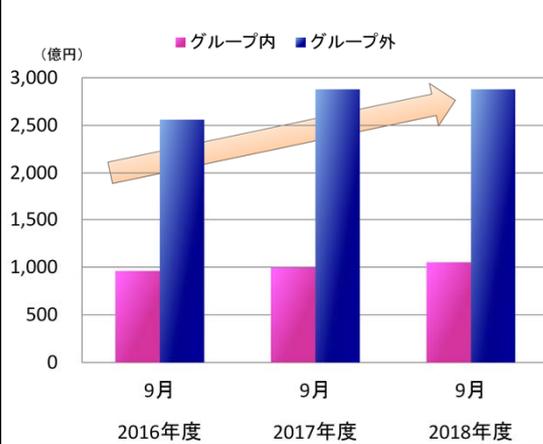
近年、スマートフォン等の磁気の強いものと一緒にクレジットカードを保管する機会の増加に伴い、この影響による磁気不良に係るお問い合わせも増加傾向となっております。

再発行まで10日前後、お客さまをお待たせするという不利益、不便を強いることであります。

また、本サービス導入に伴い、グラフで示されるように、再発行件数、お問い合わせ件数が、減少しているのがご覧いただけるかと思えます。当社としても再発行のコスト削減にも効果が表れております。

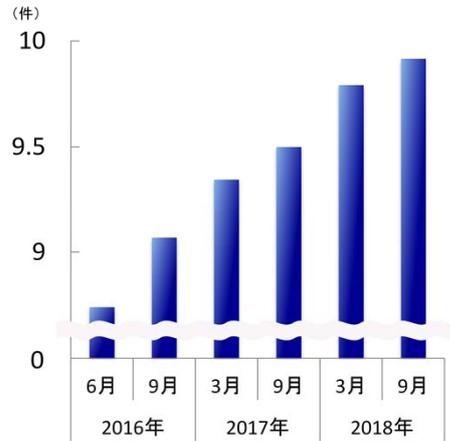
■ イオンカードのメインカード化

イオングループ内外の取扱高推移



イオングループ内におけるポイント施策に加え、提携先企業との共同施策等により、グループ外加盟店でのカード利用が拡大

月間平均利用回数推移



ポイント施策を開始した2016年6月を起点に月間平均利用回数が増進

続いて、イオンカードのメインカード化による取扱高の拡大についてご説明します。

左のグラフでは、イオングループ内外の取扱の推移をお示ししています。

ご覧の様に、グループ内の取扱高は着実に伸びており、同時に、青い棒グラフでお示ししておりますグループ外での取扱高が提携先企業との共同販促等により、伸長しております。

次に、右の棒グラフは、月間の平均利用回数を示しており、これも稼働率を上げるという活動の中、順調に伸びております。

2016年6月にイオングループ店舗でのポイント2倍施策を開始して以来、イオンカードのメインカード化が進み、グループ内外でご利用機会が増加しているものと考えております。

■資産形成ビジネスの強化



イオン銀行

第14回銀行リテールカ調査
2018年日本経済新聞社

全国116銀行を対象として、「第14回日経 銀行リテールカ調査」において、イオン銀行が2007年の発足からはじめて、総合1位をいただきました。

イオン銀行は、もともとイオンという小売業出身の銀行であるため、お客さま第一という想いがひとときわ強く、また、お客さまとの距離が近い点を評価頂いたものと考えています。

また、イオン銀行では、銀行代理店舗の直営化による営業体制の強化、商品等をお客さまの投資経験に応じてラインナップしていることも評価に繋がった一因であると思います。

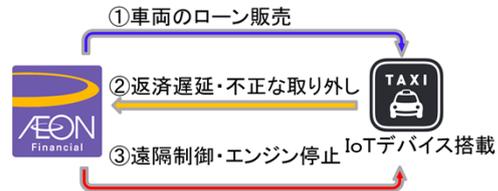
引き続き、お客さまのニーズに寄り添ったサービスを提供してまいります。

■商品・サービスのデジタル化による社会的課題の解決

- フィリピンにて開始したIoTデバイスを活用したオートローン事業の拡大

・フィリピンにて四輪タクシー、EVタクシーにサービス拡充

- オートローン事業 事業スキーム



- カンボジアにて、QRコード決済・送金機能を備えた電子マネー事業の開始



中・低所得者の
キャッシュレス化

低所得者層の
雇用創出

未来創造

社会的課題の
解決

続いて、国際事業での取組みについてご説明いたします。

2017年7月に開始したフィリピンにおけるIoT技術を活用したオートローンサービスでは、これまでの三輪タクシーに加えて、四輪タクシーや、EV三輪タクシーへサービスを拡充いたしました。

この取り組みは、当社の業容を拡大させるとともに、持続可能な社会の実現に向け、これまで信用不足により融資を受けることができなかった方々の信用を補完し、ローンによる車両購入を可能とするものであり、現地ドライバーの雇用創出に貢献しております。

また、カンボジアにおいて、QRコード決済や送金機能を備えた現地通貨建の電子マネー事業も開始しております。

この取り組みは、中・低所得者のキャッシュレス化に繋がるものであり、当社グループは、各国・各地域のお客さまのニーズに即した金融サービスを提供してまいります。

■ 中・高所得者層の獲得によるトップライン拡大および債権の良質化

- マレーシア: イオンプラチナカード、
リスク別金利設定型のローン商品



- タイ: AEON ROYAL ORCHID PLUSカード
⇒ 月間所得一定水準以上の方を対象



トップラインの拡大

債権の良質化
与信コストの削減

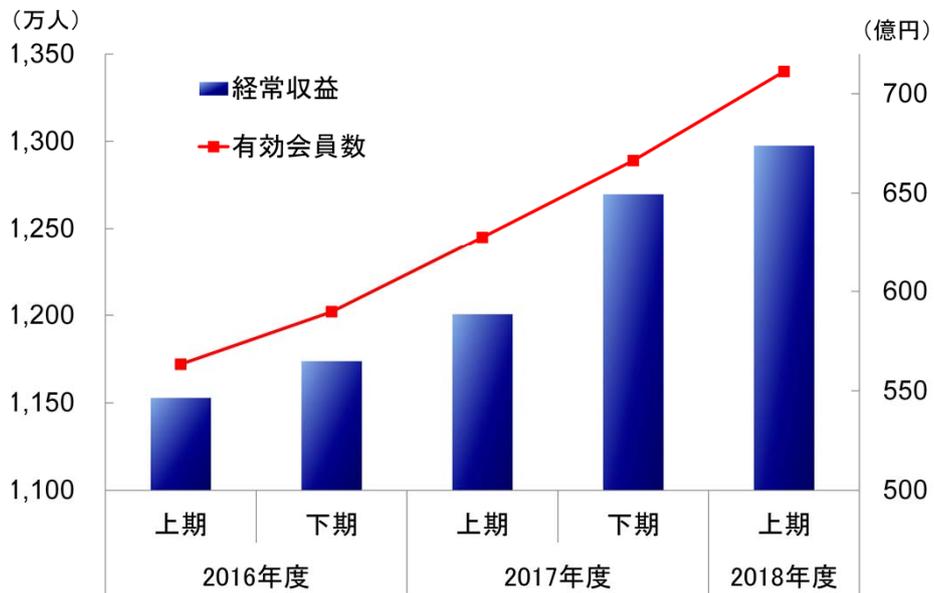
国際事業では、東南アジア各国の経済成長を背景に所得水準の高まりがみられます。

このような背景の中、マレーシアにおいて、高所得者層を対象とした、イオンプラチナカードの発行や、リスク別金利設定型のパーソナルローン商品の利用推進に加え、現地において貸倒の少ない日本車の取り扱いを強化する等、優良顧客層の獲得に努めました。

また、タイにおいても、タイ国際航空と提携した、「イオンロイヤルオーキッドプラスカード」を発行しております。

これら、中・高所得者層の顧客獲得を通じて、トップラインの拡大とともに、債権の良質化による与信コストの削減を図っております。

■有効会員数の拡大と共に、経常収益は成長加速

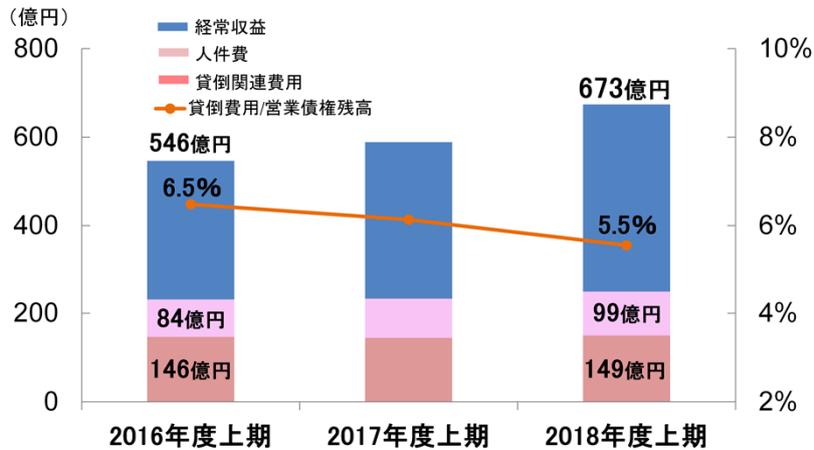


続きまして、こちらのグラフは、当社の国際事業における経常収益と有効会員数を示したものになります。

ご覧のとおり、国際事業では、進出している各国の現地有力企業との提携カードの発行や、特典の充実施策等により、会員数が順調に増加しています。

加えて東南アジアの堅調な消費環境を追い風に、経常収益は成長しております。

■ 審査・債権管理の精緻化を通じて、貸倒関連費用の伸びを抑制

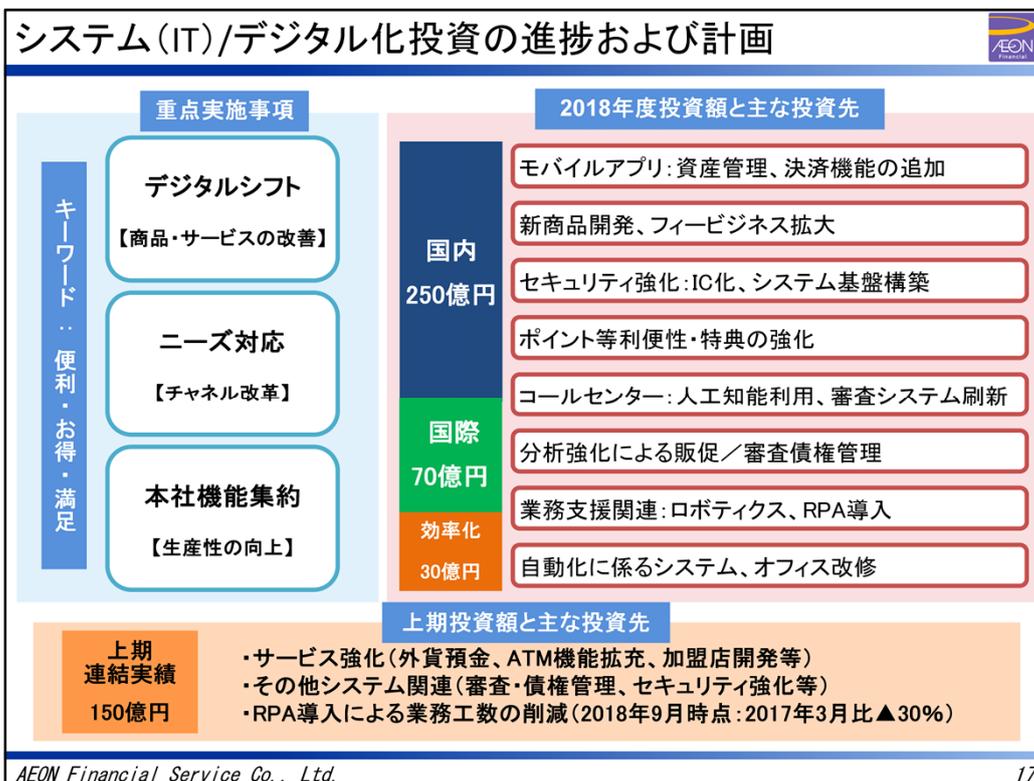


KPI	FY2016	FY2017	FY2018	通期計画
	通期	通期	上期	
貸倒関連費用／経常収益（国際）	26%	23%	22%	20%
人件費／経常収益（国際）	15%	15%	15%	11%

また、続いてのグラフは、当社が掲げるKPIに関連する数値の四半期別推移になります。

2016年度上期からの推移になりますが、順調にトップラインが成長する中、審査・債権管理強化の取り組み効果により、折れ線グラフで示すとおり、営業債権残高に対する貸倒費用が6.5%から5.5%に抑制されてきたことがお分かりいただけるかと存じます。

引き続き、計画達成に向けてトップラインの成長およびコストコントロールに努めてまいります。



続いて、システム・IT投資の進捗および今年度の計画ならびに上期の投資内容についてご説明いたします。

今年度は、商品・サービスのデジタル化や審査・債権管理の強化、バックオフィスの集約化および自動化を進めるため、総額350億円の投資を計画しております。

上期の実績として、国内では主に、外貨預金サービス開始の他、先ほどご紹介させていただきました、磁気不良復元サービスやスマホをかざしてお取引ができる「スマッとATM」などのATM機能の拡充、加盟店管理システムやデータベースの整備等、サービス強化に関する投資を実施しました。

また海外では、審査・債権管理システムやセキュリティ強化等、基盤整備に関する投資を実施し、連結の投資額は150億円となりました。

なお、昨年よりRPAを導入し進めております、本社機能集約化の取組みについて、本取組みを開始した2017年3月に比べて約3割の作業工数、すなわち労働時間の削減に繋がっております。

これは、一年前に皆様にご報告しておりますが、効果が出るまで半年遅れ位となりますが、着実に進めているところです。

下期以降の取り組み

それでは、これより下期の重点実施事項についてご説明いたします。

■新しい顧客層(男性・若年層)の拡大

・イオンカード(SKE48)

スマホアプリ「イオンウォレット」上で
好きなメンバーのカード券面を表示。
⇒若年層のダウンロード促進



・イオンNEXCO西日本カード



西日本高速道路

⇒全国のETC、SA、PAに対応

国内事業においては、新しい顧客層を獲得するため、新規提携カードの発行を行っております。

11月11日より「イオンNEXCO西日本カード」のご入会受付を開始いたしました。これにより、東日本から西日本まで全国の高速道路のETC、サービスエリア、パーキングエリアで対応できることとなりました。

また、昨日11月13日より、会員募集を開始した「イオンカードSKE48」についても、イオンウォレットのダウンロード促進を図るため、アイドルのカード券面への表示機能を追加しています。

それではここで、30秒間の紹介VTRをご覧ください。

また、発表前でございますので詳細は控えさせていただきますが、月内にも新たな券面のカードのリリースを予定しております。

これらの提携カードの発行により、新たな層へのアプローチを行い、獲得強化に努めてまいります。

なお今年度、特に提携、新規カードにつき、下期に集中したことは反省点ではありますが、逆に今年度中の発行に漕ぎ着けたられたことについて、ご報告いたします。

■ キャッシュレス化、カードレス化への対応

CONTACTレス決済の推進

2020年の東京五輪に向けて、2018年11月より
国際標準規格の非接触決済に対応開始

⇒ 訪日客需要の取り込み、キャッシュレス化推進



非接触決済

カードレス化の推進

スマホアプリ「イオンウォレット」へ
スマホ決済機能搭載を予定



イオンウォレット

続きまして、国内事業におけるキャッシュレス化の推進を説明いたします。

上段の取組みは、国際標準規格の非接触決済の対応を開始するもので、2020年の東京オリンピックに向け、訪日外国人へのサービスの向上に繋がるものとなります。

また、昨今、多様な決済手段が求められていることへの対応として、カードレス決済への取組みも進めています。

本下期は、これまでのアプリ内でのご利用内容照会やクーポンの配信機能に加え、スマホによる、QR決済も含めた機能などの開発を進めております。

■スマートフォンを活用したアクセシビリティの改善

[マレーシア]

・スマホアプリ「イオンウォレット
(マレーシア版)」を導入
QRコード決済を開始

⇒エコシステム構築に向け
現地イオンG小売店舗の
会員統合へ



・ログイン



・カード選択



・決済端末

[インド]

・即時審査アプリ「AEON FAST」
の導入

審査方法:紙→オンライン
審査時間:約3時間→1分



続きまして、国際事業の下期以降の取組みをご説明をさせていただきます。

まずは、スマートフォン、デジタル技術を活用した取組みをご紹介します。

マレーシアでは、本年10月より、QRコード決済や各会員特典を備えたスマートフォンアプリマレーシア版「イオンウォレット」の会員申し込みを開始しております。このアプリによるQRコード決済は、マレーシア国内のイオン店舗(イオンマレーシア、イオンビッグマレーシアの全店舗)からサービスを開始し、順次利用先を拡大していく予定です。

また、インドにおいては、即時審査アプリ「イオンファスト」の導入により、審査時間の短縮やペーパーレス審査が可能となります。

従来、3時間程度かかっていた与信審査がわずか1分へと短縮されたことで、業務効率が大幅に改善し、また優良顧客を先に獲得できることから、収益性の向上が期待されます。

■商品・サービスラインナップ強化による、ターゲット層のマルチ対応

高所得者層の取り込み

[タイ]
AEON J-Premier Platinum JCB Card発行
⇒所得水準の高い訪日客をターゲット



[香港]
AEON CARD Premiumの発行
※今年12月を予定



中・低所得者層の取り込み

[インドネシア]
IoT技術を活用したオートローン事業
第二の展開国



続きまして、国際事業におけるターゲット層のマルチ対応について、ご説明をさせていただきます。

まず、タイにおいて、今月より、イオングループ店舗での特典を柱とした「Jプレミアプラチナカード」の発行を開始しました。所得層が高い訪日客や若年層を対象とし、高級感を演出した券面を採用しております。

香港においても、同様に所得層の高いお客さまを対象に「イオンカードプレミアム」の発行を予定しております。

また、2017年7月にフィリピンにおいて開始した、IoT技術を活用したオートローン事業を下期よりインドネシアで展開いたします。

これらの取組みを通じて、お客さまの層、ニーズに合わせた金融サービスの提供に努めてまいります。

2018年度業容計画(国内)



	2018年度上期		2018年度	
	実績	期首比	計画	前期比
有効会員数	2,811万人	+36万人	2,880万人	+105万人

	実績	前年同期比	計画	前期比
カードショッピング取扱高	2兆5,824億円	108.0%	5兆5,000億円	111.0%

	実績	期首比	計画	前期比
キャッシング残高	4,675億円	+117億円	4,800億円	+241億円
小口ローン残高	752億円	-22億円	850億円	+76億円
無担保ローン残高	5,428億円	+95億円	5,650億円	+317億円

AEON Financial Service Co., Ltd.

23

続いて、今期の業容計画になります。

これまでご説明した下期の施策を確実に実行するとともに、現在進めている新商品やサービスなどを順次投入することで、年度計画を達成させてまいります。

2018年度 連結業績予想



	2018年度通期	
	業績予想	前期比
経常収益	4,400億円	107.9%
経常利益	725億円	110.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (1株当たり当期純利益)	420億円 (194円66銭)	108.6%

	第2四半期末		期末		年間		配当性向	
	予想	前期比	予想	前期比	予想	前期比	予想	前期比
配当予想	29円	±0円	39円	±0円	68円	±0円	34.9%	△3.0%

AEON Financial Service Co., Ltd.

24

最後に、2018年度連結業績及び配当予想です。
こちらは、期初に公表した数値から変更しておりません。

下期は、国内で引き続きクレジットカード事業を強化していくほか、銀行部門においては、資産形成サービスや、個品割賦事業の推進によりトップラインを拡大してまいります。

また、RPAの導入をはじめとする「デジタルシフトの推進」により、業務の効率化を徹底し、生産性を改善してまいります。

国際事業では、引き続き人件費および貸倒費用の抑制に努めるとともに、新たな商品の導入により成長を加速させてまいります。

これらの取り組みを着実に推進することより、業績予想を達成してまいります。

なお、配当予想につきましては、下期においても成長に向けた投資を行うことから、年間68円とさせていただく予定です。

配当性向は、従前からの30～40%を目標としており、その範囲内に収まる計画となります。

質疑応答

大和証券

問1 消費増税時のキャッシュレス決済に対して政府による2%のポイント還元施策について、システム面で技術的に対応は可能なのか。

答 システム面では全く問題はない。

更問 中小企業に限って還元するという対応について問題ないということによいか。

答 影響が大きくない対象の規模であると理解いただきたい。

問2 加盟店手数料率の上限案も出ているが、手数料率3.25%以上の割合が取扱高にどれだけ占めているのか。

答 加盟店手数料について、政府が掲げている上限値が設定された場合は影響がないとは言えない。ただし、シミュレーションはしており、影響は極めて軽微。むしろ消費税の導入と共にキャッシュレス化が進むのであれば、当社にとってプラスの効果があると考えている。

問3 自己資本比率について、9月末で8.31%であるが、6月末の8.55%からは低下している。流動化でリスクアセット削減効果があったのにもかかわらず減っている理由と、下期の見通しについて教えて欲しい。

答 理由として支払配当が挙げられる。決議した時点で控除するため、これで約62億円程度の影響。また、流動化の売却益も税効果換算後の数値から控除する。上記2つが大きな要因であり、第3四半期は大きく下がらないが、第4四半期は期末配当の決議があるため、その分は影響を受ける。下期の見通しとして、低下傾向ではあるが、定期的に様々な施策を実施しており、8%程度を維持できれば良いと考えている。

問4 流動化した債権は外部格付を取得して、下期においてさらにリスクアセットの削減効果が強まっていくことは期待できないのか。

答 アセットの質は良いため外部格付取得による削減効果は一つの手段であり、下期実施する。

みずほ証券

問1 債権のクオリティは良くなっているが、次のフェーズとして債権回収人員の削減等でKPIとして掲げている人件費率11%の達成は期待できるのか。その際の低減ペースのイメージがあれば教えて欲しい。

答 債権回収のシステム投資で一部効果は出てきている。また、海外はコールセンターと回収部門の人件費が非常に大きいと認識しており、RPAの導入により集約できるシステム投資を企画し、既に着手している。現在、中計期間の中間地点であり、残りの1年半で人件費率11%は達成したい。

問2 投資用不動産ローンに関して、足許で定量的な影響はあるのか。今後の方針に関して何か変更はあるのか。

答 案件として少なくなっている訳ではない。HLSでやっている投資用マンションローンは地域を限定して取り組んでいることもあり、あまり動きはない。イオン銀行で実施しているアパートローンについては、マーケットは若干停滞気味である。イオン銀行のポートフォリオの中に占める割合は大きくないため、影響は軽微であり、他の収益で十分吸収可能である。

マッコーリーキャピタル証券

問1 業界全体を見ると投資信託の販売はスローダウン感が見られるが、イオン銀行の足許の業績動向では営業力の強化と業界のトレンド、どちらが勝っているのか。

答 昨年銀行代理店を全て直営化し、全店で生命保険、投資信託を販売できるようになった。当初は投資信託の販売が大きく伸び、保険は売れなかったが、現在は逆転しており、投資信託はあまり売れていない。逆に保険は目標を大幅に上回っている。同時に5月から外貨預金の取り扱いを始めるなど、イオン銀行で全ての商品を同時に販売できる体制が十分に整っていないこともあり、スローダウンしている面もある。投資信託は株価の推移で売却動向が決まるところもあり、これらのミックスで販売動向が左右する。また、販売員の教育には時間をかけて行うので、人によって販売できる、できないといったことも起こり得る。現在はこういう面を調整する段階であり、着実に成果は上がっている。

問2 住宅ローンにおいて、物件価格の上昇に伴い、新築物件購入者が買えるような環境ではなくなってきている中で、ローンの新規の取り込みはスローダウン感が出てきているのか。

答 住宅ローンについては、着実に獲得できており、現在スローダウン感は特に感じていない。

問3 グループ内とグループ外の加盟店手数料のレベル感はどの程度違うのか。

答 大きく違いはない。販売している商品がイオングループは食料品のウエイトが高いので、そこから推察して頂ければと思っている。3%を超える加盟店のウエイトは低い。

メリルリンチ証券

問1 (冒頭の回答に関して) 他社が使っていないようなオーソリデータを使用しているといった特別な対応をしているため、システム対応が完了しているのか。

答 システム対応が完了しているとは言っておらず、対応可能であると申し上げた。中小の加盟店と直接契約しているところは少なく、ブランド経由がほとんどであるという事情もある。

問2 スマホ決済について、どういった規格を使う予定なのか。また、イオンのPOSと連動したダイナミックなマーケティングを併せて考えているのか。

答 イオンウォレットを通じて一部クーポン等の配信を行っているが、日々進化させていく。即、効果に繋がるかは今後リターンの検証を積み重ねていくしかないと考えている。

シティグループ

問1 カード業務のポイント販促費について、上期は通期の予算に比べてどういう進捗であったのか。ポイント販促の効率に対する考え方を教えて欲しい。

答 イオングループ内での販促は取扱いの3割弱であり、この割合は外部での取り扱い増加に伴って減少傾向にある。外部加盟店と積極的に提携して色んな販促を行うことで、一定の効果を維持しながらお客さまにとっての利便性を上げていけると考えている。結果として、応募率は徐々に上がっていくと思うが、一方で収益も上がるため、上手くセグメントを限定するなどして、一定率での費用の増加で効率を上げられると考えている。

問2 消費増税対応について、現段階で政府から確度の高いメニューリストがあって、それに対して2019年10月から問題なく対応できるといったスケジュール感なのか。

答 政府から具体的に何をどうすると言われている訳ではない。カード業界全体で協力していく必要があるし、技術的にできなければできないと言う必要がある。

SMB C日興証券

問1 インターチェンジフィーのダウプレッシャーがかかると考えられるが、そうなった時の影響は。

答 全体的にダウプレッシャーがあるのは事実だが、消費税だけが理由という訳ではない。キャッシュレス化が進み、マーケットが拡大する中で加盟店に付加価値を付けた情報を提供することで我々の価値を上げていく努力が必要である。

問2 自己資本比率8%を維持するために、今後債権の流動化は減るのか。その場合、今後のPLをどうイメージすればよいか。

答 住宅ローンが堅調に伸びている。借り換えのウエイトが高く、強いニーズがある。これが増えていくと、債権の利回りが低下してしまうため、目途として半分くらいは売っている。今後の状況によって変化はするが、集まった住宅ローン（アセット）は大口の投資家を通じて販売するというようにご理解いただきたい。当社の場合、住宅ローンだけでなくグループ各社で様々な種類の商品を販売しており、残高は順調に伸びている。こちらについてもコントロールしながら対応していくため、大きな投資等がない限り、エクイティファイナンスに頼る必要もない。

以上