

イオンフィナンシャルサービス(株) 経営管理担当 鈴木 一嘉

(鈴木)

P. 1



2018年度第3四半期  
決算電話説明会  
2019年2月13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

AEON Financial Service Co., Ltd. 

本日は、弊社決算電話説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。  
私は経営企画を担当しております鈴木です。

1. 連結業容・業績概要
2. 主な取組み内容
3. 2018年度の業績予想
4. 次年度以降に向けた取組み

- ・まず初めに第3四半期の連結業容及び業績につきまして、説明します。
- ・その後、国内および国際事業の主な取組み内容、  
今年度の業績予想、次年度以降に向けた取組みについて  
お伝えしたうえで、皆さまより、ご質問を頂戴したく存じます。

連結業容・業績概要 - 業容①								
(単位: 億円)	国内				国際			
	クレジットカード①		商品割賦	住宅ローン ※1	クレジットカード②		商品割賦 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	39,900	3,056	1,784	3,391	1,902	1,027	765	1,162
前年同期比	108.1%	104.7%	98.5%	110.4%	110.2%	114.2%	127.9%	90.8%
債権残高 ※2	11,175	4,708	6,103	19,061	997	1,020	1,662	2,192
期首増減	+1,414	+150	+641	+1,913	+25	+105	+152	+193

※1. フラット35、ワコホームマンションローンを含むイオン銀行の数量 ※2. 貸付流動化を含む

(単位: 万人)	有効会員数④		
	連結	国内	国際
	実績	4,210	2,829
期首増減	+146	+54	+91

※1(国内)は指前死  
 >ショッピング取扱高: 提携先企業とのPAYPAOご利用全国等により、イオングループ外部加盟店を中心に取扱高拡大  
 >キャッシング取扱高: 利用者数132万人(+2万)、1人当たり残高32万円(+0.1万)

(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	643	473
期首増減	+38	+25	+8

④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、利用施策が有効し好調  
 >キャッシング取扱高: PAYでは前年度の上国金利引下げにより利用が拡大

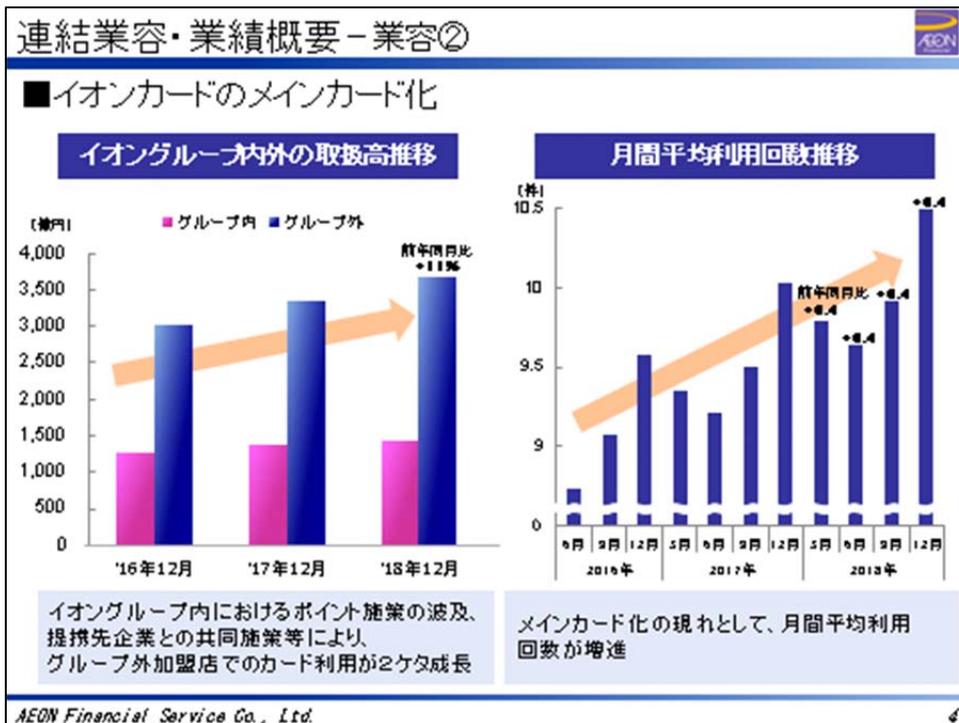
④国際: 商品割賦  
 >マレーシアでは、税制移行に伴う免税期間に販促を強化、高所得層への購買意欲が強い、自動車や高級小型バイクの取扱高が好調

(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	34,653	25,259
期首増減	+4,115	+5,051	△1,120

④連結・国内・国際: 有効会員数  
 デビットカード、銀行単体口座を含む国内の数は2,977万人(+47万)  
 >国内では、テーマパークや交通系、アイドメニューとの新規提携カードを発行  
 >国際では、中・高所得層をターゲットとしたプレミアムカードを発行

AEON Financial Service Co., Ltd. 3

- ・連結業容についてご説明いたします。
- ・国内においては、暖冬の影響により、衣料品や電気・ガス等のエネルギー関連の消費が鈍化した中で、提携先企業との共同販促等、イオングループ外部加盟店を中心に取扱高が拡大したことで、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105%、債権残高は期首差150億円増となりました。
- ・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がお客さまの支持を得られたことで、取扱高は前年同期比110%、流動化を含む債権残高は期首差1,913億円増となりました。
- ・国際においては、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ケタ以上の拡大をみせたほか、マレーシアの税制移行に伴う免税期間の購買需要を取り込み、自動車やバイクを中心に個品割賦の取扱高、残高が好調に推移いたしました。
- ・連結有効会員数については、新たな顧客層を取り込むべく、国内事業ではテーマパークや交通系等の提携カードを、国際事業では中・高所得者向けプレミアムカードをそれぞれ発行したことで順調に会員数を伸ばし、顧客基盤の拡大に繋がっております。



- ・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。
- ・左のグラフは過去3年間における12月度のイオングループ内外の取扱高の推移です。
- ・青色の棒グラフで示しておりますグループ外部での取扱高は順調に伸長しており、直近12月度の取扱高前年同月比は、+11%となりました。
- ・右グラフは、月間の平均利用回数を示しており、順調に伸びていることが分かります。
- ・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。

連結業容・業績概要 - 連結・セグメント業績											
■連結経常収益および経常利益は、8期連続の増収・増益											
(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	2,219	1,422	1,339	1,026	145	536	343	△541	3,247		
前年同期比	108%	108%	106%	114%	100%	116%	116%	105%	109%		
前年同期差	+164	+108	+76	+122	+0	+74	+47	△27	+280		
経常利益	267	96	196	254	53	106	93	△21	525		
前年同期比	109%	145%	96%	127%	118%	126%	133%	89%	118%		
前年同期差	+21	+30	△7	+53	+8	+21	+23	+2	+78		
経常利益率	12.0%	6.8%	14.7%	24.7%	37.1%	19.8%	27.2%	-	16.2%		
前年同期比	+0.1pt	+1.7pt	△1.4pt	+2.5pt	+5.6pt	+1.5pt	+3.5pt	-	+1.1pt		
※国内計及び国際計は、各事業に係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	296		
								前年同期比	115%		
■国内事業 主な増減要因 ※(1)内は前年同期比、増減				■国際事業 ※当影響額:経常収益+24億円、経常利益+6億円							
【リテール】 ・ウレノホトホ→マックス・マックス→(+41億円)、その他ロ→(+17億円)				・中華圏、メコン圏、マレー圏は現地通貨、円換算の双方で増収増益							
【ソリューション】 ・貸倒関連費用(+28億円)				・タイではカードショッピング・キャッシング取扱高や顧客感高が拡大							
				・マレーシアでは税制移行に伴う免税期間に販促を強化、カードショッピングに加え、自転車やバイクの部品取扱取扱高が拡大							
四半別前年同期比				国内				中華圏	メコン圏	マレー圏	
経常収益				107%				104%	108%		
貸倒関連費用				131%				114%	107%		
*損益配分化の連結利益影響額:110億円(193%、+53億円)				人件費/経常収益				15.7%	13.3%	14.7%	15.8%
※経常収益に含まれる損益配分化利益の影響額:57億円				貸倒関連費用/経常収益				(△1.0pt)	(△1.3pt)	(△0.0pt)	(+0.2pt)
								7.3%	14.9%	28.3%	21.5%
								(+0.4pt)	(△2.9pt)	(+1.1pt)	(△4.8pt)

AEON Financial Service Co., Ltd.

6

- ・図表右端の連結業績につきましては、第3四半期累計として8期連続の増収・増益、経常収益および経常利益、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。
- ・国内では、経常収益は前年同期比108%、経常利益は同109%の増収・増益となりました。
- ・また、RPA導入等による業務効率の改善により、経常収益に対する人件費率は前年同期比1.0ポイント改善の15.7%となっており、当社が2018年度のKPI目標に掲げている16%を達成出来ております。
- ・なお、ソリューションセグメントにおける貸倒費用の増加については、四半期別の前年同期比は縮小傾向で推移しており、3Q3ヶ月の前年同期比は経常収益の伸び率を下回りました。
- ・国際では、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れたことで、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、審査・債権管理における営業債権の良質化の取り組み効果により、各エリアの経常収益対比の貸倒費用率の前年同期比は、いずれも改善しております。



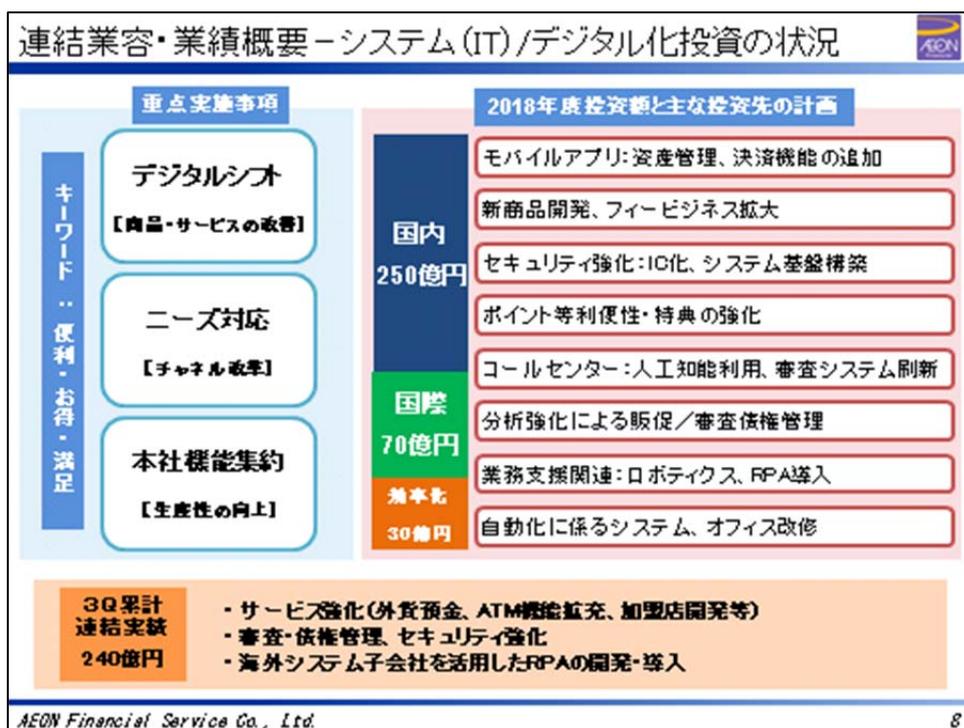
- ・ 経常利益について、主な増減要因について示しております。
- ・ 詳細については、先述のとおりでございますので、当ページの数値に関するご説明は割愛させていただきます。

連結(単位:億円)			3Q実績	期首比	主要増減内容 ※○内は期首比
現金預け金		6,794		+289	・国内残高:6,403億円(+287億円) →債権流動化の実施等により一時的に増加
貸出金		2兆3,170		+453	・流動化を含む残高:3兆5,279億円(+3,013億円) 内、国内残高:3兆3,110億円(+2,718億円) 内、国際残高:3,212億円(+298億円)
割賦売掛金		1兆5,377		+2,430	・オフバランス残高(国内のみ) :1兆3,108億円(+2,559億円)
貸倒引当金		△1,011		△423	・流動化を含む残高:2兆0,001億円(+2,210億円) 内、国内残高:1兆7,276億円(+2,053億円) 内、国際残高:2,859億円(+178億円)
その他		8,602		+1,653	・オフバランス残高(国内のみ) :4,824億円(△220億円)
資産合計		5兆2,932		+4,403	・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		3兆4,565		+4,068	・有価証券:3,191億円(+1,083億円)
有利子負債 (現金除く)		8,509		+468	・普通預金:2兆5,259億円(+5,051億円) ・定期預金:9,185億円(△1,120億円)
利息返還損失引当金		23		△7	・国内残高:3,996億円(+23億円) →長期借入金:378億円(+83億円)
その他		5,573		△7	・国際残高:4,512億円(+444億円) ※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		4兆8,672		+4,522	・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		4,259		△118	
負債及び純資産合計		5兆2,932		+4,403	
自己資本比率 (国内基準)		8.23%		△0.08pt	

AEON Financial Service Co., Ltd.

7

- ・現金預け金は、債権流動化の実施等により、期首差289億円増となりました。また、貸出金と割賦売掛金の合計で2,884億円増加し、資産合計は5兆2,932億円、期首差4,403億円増となりました。
- ・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5,051億円増加し、負債合計は4兆8,672億円、期首差4,522億円増となりました。
- ・利息返還損失引当金については、8億円の繰入を行い、取崩し額は前年同期差8億円減の15億円となったことで、期末残高は23億円、期首差7億円減となりました。
- ・純資産は、4,259億円、期首差118億円減となり、結果、国内基準の連結自己資本比率は8.23%、期首差マイナス0.08ポイントとなりました。



- ・ 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第3四半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。
- ・ 第3四半期の実績として、国内では主に、外貨預金サービスの開始の他、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、海外システム子会社を活用し、RPAの開発・導入を進めております。
- ・ 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240億円となりました。

## 主な取組み内容-国内事業

■顧客基盤の拡大(首都圏・男性・若年層)

**イオン銀行東京八重洲店**  
(2018年12月OPEN)




**首都圏顧客**

- 都心難荘のお客さまの時間を有効活用
- 東京駅から地下道直結、10時~19時営業
- 店舗専用WEBサイトから来店予約が可能

**【都心型店舗の特徴】**

- 申込時はWEB利用率が高く、契約時は来店されるケースが多い

**イオンカード(SKE48)**



- 男性顧客が多い
- 利用単価は全体平均比約160%



**イオンNEXCO西日本カード**




⇒全国のETC、SA、PAIに対応  
⇒男性顧客が多い

**イオンカードセレクトミニオンズ**



- 20代中心の若年層が多い

AEON Financial Service Co., Ltd. 9

- ・国内事業において、首都圏や男性顧客、若年層といった、当社の会員分布において比較的手薄な顧客層をターゲットとした施策を実施いたしました。
- ・首都圏での取組みとして、昨年12月にイオン銀行東京八重洲店を開店いたしました。
- ・東京駅から地下道直結という立地と、来店予約が可能な専用サイトの組み合わせにより、都心でお勤めの方々が休憩時間や帰宅前に効率的にご相談やお申込みをいただきやすくなっております。
- ・ページの右側には、昨年11月に順次発行しました提携カードの特徴等を記載しております。
- ・イオンカードSKE48は、30代~40代の男性顧客が多く、月間利用単価は全体平均を大きく上回っております。
- ・また、イオンNEXCO西日本カードは、こちらも男性顧客が多く、継続利用が見込めるETC利用率が3割超と、メインカードになりやすい1枚と考えております。
- ・下段のイオンカードセレクトミニオンズは、イオンカード全体では1割に満たない10代~20代の構成比が3割近くあり、若年層の取り込みが出来ております。

## 主な取組み内容 - 国際事業

### ■ 顧客基盤の拡大 (高所得者層)

#### タイ: イオンRoyal Orchid Plusワールド



- ・[特典]タイ国際航空のビジネスクラスチケット2枚目半額
- ⇒ 利用単価は平均は40倍

#### タイ: イオンJプレミアプラチナムJCBカード



- ・日本のイオン店舗での特典を付与
- ⇒ インバウンド需要に対応
- 発行2か月で稼働会員の約3割が来日。利用単価は平均は1.5倍

#### マレーシア: イオンプラチナカード



- ・中・高所得者を対象に発行
- ⇒ 利用単価は平均は3倍
- ・発行後半年以内で全会員の5%を構成

#### 香港: イオンカードプレミアム



- ・中・高所得者を対象に発行
- ⇒ 既存会員向けにインビテーション開始

#### マレーシア: イオングループ小売店とのポイント共通化

イオンメンバープラスカード、スマートフォンアプリ上で現地イオングループ小売店のポイントと共通化。  
⇒ お客さまの趣味や嗜好などの価値をグループで共有。  
⇒ アプリ上にバーチャルカードやQR決済機能も搭載。



AEON Financial Service Co., Ltd.

10

- ・ ページ左側は、主要3か国における中・高所得者層向けカードの取組み状況です。
- ・ いずれも年会費が必要ですが魅力的な特典が付いており、一般カードに比べて利用単価が高いのが特徴です。  
中でも、タイのJプレミアプラチナムJCBカードは、発行2か月間で利用者の約3割が来日されており、引き続きインバウンド利用が期待できます。
- ・ ページ右側では、マレーシアにおけるID共通化の取組みをご紹介します。  
スマホアプリを活用し、現地の当社子会社とイオングループの小売2社のポイントを共通化する取組みであり、顧客情報をグループで共有することに加え、電子マネーによる決済機能も搭載しております。

2018年度の業績予想 - 国内業容				
	2018年度3Q		2018年度	
	実績	期首比	計画	前期比
有効会員数	2,829万人	+54万人	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	3兆9,900億円	108.1%	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	4,708億円	+150億円	4,800億円	+241億円
小口ローン残高	735億円	△39億円	850億円	+76億円
無担保ローン残高	5,442億円	+110億円	5,650億円	+317億円

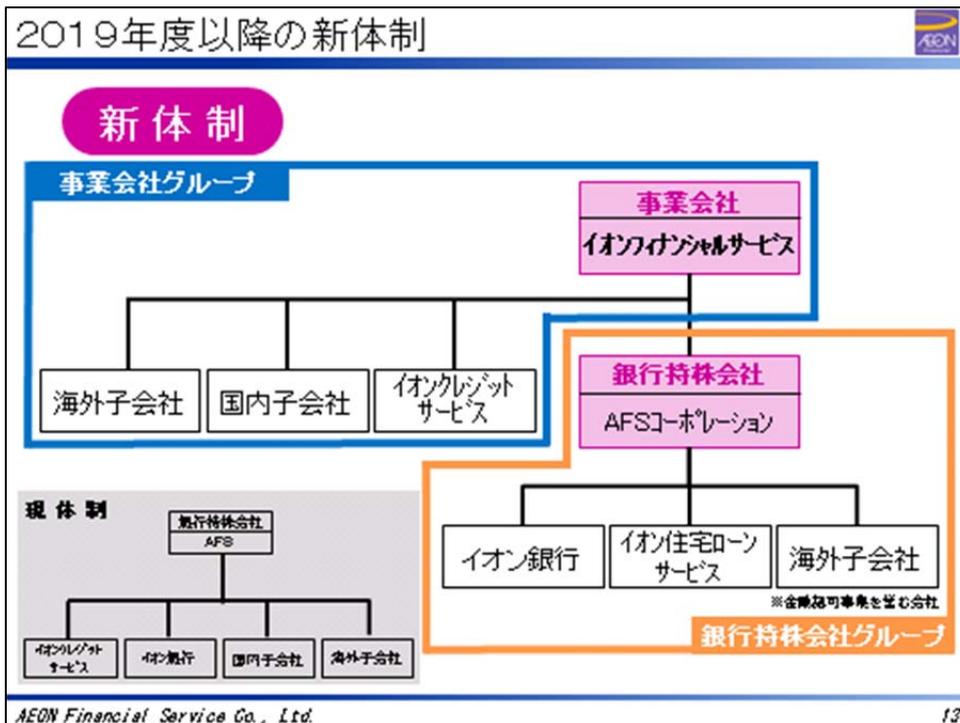
AEON Financial Service Co., Ltd. 11

- ・続いて、今期の業容計画になります。
- ・これまで実施した施策の効果を高めつつ、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いきます。

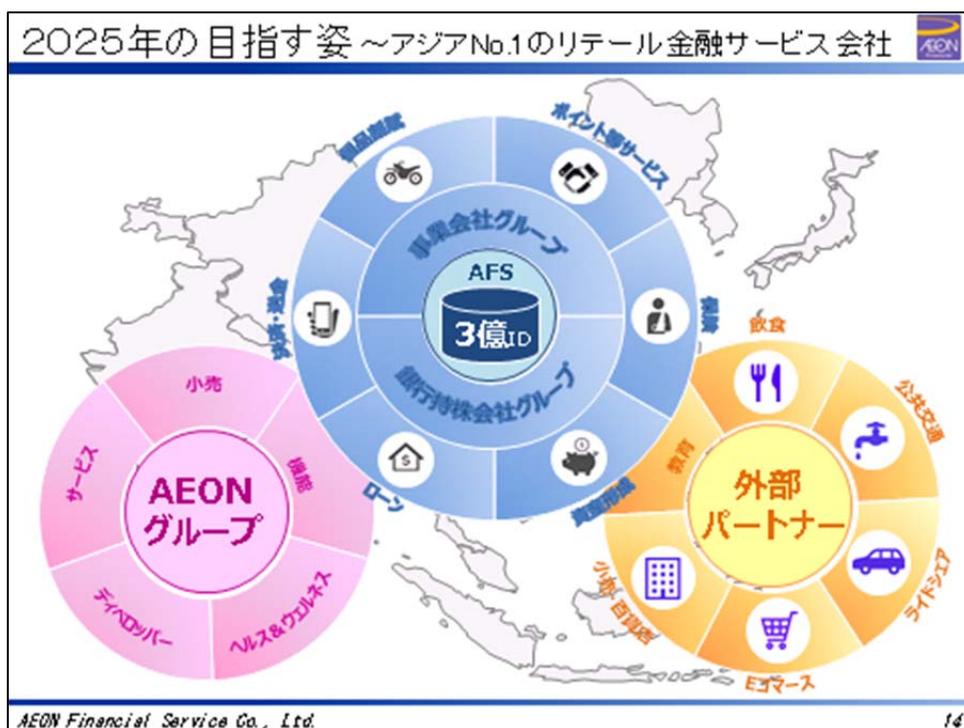
2018年度の業績予想 - 連結業績							AEON	
	2018年度通期							
	業績予想			前期比				
経常収益	4,400億円			107.9%				
経常利益	725億円			110.3%				
親会社株主に帰属する 当期純利益 (1株当たり当期純利益)	420億円 (194円66銭)			108.6%				
	第2四半期末		期末		年間		配当性向	
	実績	前期比	予想	前期比	予想	前期比	予想	前期比
配当予想	29円	±0円	39円	±0円	68円	±0円	34.9%	Δ3.0%

AEON Financial Service Co., Ltd. 12

- ・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。
    - ・第4四半期においては、国内事業ではグループ一体となり、新生活シーズンに向けた消費の取り込みを図ることで、各種取扱高の拡大を目指してまいります。
    - ・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、業務の効率化を図り、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、主要3か国における中・高所得者層の顧客基盤拡大や非上場展開国での事業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、当初予想通りの年間68円とさせていただきます。
- 配当性向は、従前からの目標水準である30～40%の範囲内に収まる計画となります。



- ・最後に、先般1月21日に発表しました当社グループの組織再編について簡単にご説明いたします。
- ・ご覧のように当社は4月1日を効力発生日として銀行持株会社から事業持株会社へ移行しました。
- ・当社は、2013年、イオン銀行との経営統合により銀行持株会社となりました。当時の経営環境を踏まえ、AFSを中心とする総合金融グループを構築したのですが、銀行持株会社としてのAFSは一定の役割を果たしたものと認識しております。
- ・一方、近年、金融業界を取り巻く経営環境は、業態の垣根を越えた顧客獲得競争が激化しており、日々変化しています。こういった中で、我々がより一層成長するためには、銀行業務が健全に運営されるガバナンス体制を有しつつ、お客さま一人ひとりにあった「安全・安心」で、便利、かつお得なサービス・金融商品を提供し続けるために柔軟なビジネスモデルの構築を図り、各事業が一体となってより効率良くスピーディーに拡大できる体制に変革する必要があると判断いたしました。



- ・当社グループは、「2025年の目指す姿」として「AFS 経済圏」の構築を掲げております。

イオングループとの事業シナジーを最大限に発揮しながら、

外部パートナー企業との提携関係を築くなど、顧客基盤の拡充に努めていきたいと考えております。

- ・我々は小売業発の金融であることから、例えば、小売業と親和性の高いポイント事業や保険ビジネスに参入したり、金融事業や提携によって収集した豊富なデータを活用し、自社だけではなく他社への営業・販促コンサルティングに提供したり、広告事業等ができたりと、可能性は多岐にわたります。
- ・冒頭申し上げました通り、本組織再編は4月1日を効力発生日としており、今後3月の臨時株主総会、当局の認可を得て正式に発足いたしますが、こちらの本格稼働に向けて当社とましても様々な角度から戦略的な取組みを検討しておりますので、今後、具体的にお話できる段となりましたら皆さまへもお知らせしてまいりたいと考えております。本日は、ご清聴誠にありがとうございました。

## 質疑応答

### ■みずほ証券

Q: 4 月からの新体制について。イオンクレジットサービスが銀行持株会社から外れることで、債権流動化のオペレーションに変化はあるのか？国内基準の自己資本比率はどうなる？外部投資家への売却に変化はないか？

A: イオン銀行の直接親会社は変わるが、会社間の取引に変化はないので、債権流動化については従前のオペレーションが継続できると考えている。自己資本比率は具体的にはお伝えできないが、海外の 3 社が外れることで債権残高が大きく減少する。債権が移転する効果で、自己資本比率大きく改善すると見込んでいる。債権流動化については外部投資家への売却も検討した上で考えていく。

Q: アジアにおける人件費率・貸倒関連費用比率の改善ペースに停滞感が見られるが、進捗の評価は？来期以降、中期的な KPI の設定は？

A: 目標値より乖離があり、スピード感としては不満がある。一方で、メコン地区のカンボジアなどでは、電子マネーの取組等、先行投資を力強く行う必要がある、その影響が反映されている。貸倒れについては、回収の度合いを高めるためのコールセンターの仕組みを IT で変えているが、システムの完成に時間を要している。KPI は新たに設定して公表したい。

Q: コンタクトレス決済の普及により WAON の立ち位置はどうか？

A: プリペイドとポストペイではニーズが異なり、使い分けは併存していくと考えている。クレジットカードの申込みができない未成年層や、カード類を保有したくないシニア層へのサービスとして WAON は継続させる。一方でクレジットカードは非接触からバーチャル化して発展させていきたい。両チャネルを残していく。

### ■大和証券

Q: マレーシアの業績について。3Q のみでは収益の伸びが加速し、クレジットコストが抑制されているが、背景は？

A: 免税期間が 8 月末で終了し、反動減も想定していたが、小売各社が価格を据え置き、取扱高が落ちることなく堅調に推移した。

Q: 政府によるキャッシュレス決済支援策について。国際ブランド側からイシュアレート引下げ等の要請は？システム回収コストの規模は？

A: 現時点でイシュアレート引下げ等の決定事項は特段無い。イシュアレート引下げや消費税還元策が決定していないため明確な影響額は申し上げられないが、システムコストは比較的軽微で済む。

### ■シティグループ証券

Q: 通期の債権流動化益の想定は？

A: 前年同水準になると考えている。

Q: 新体制における自己資本比率の水準設定は? 成長において、業務面・財務面いずれの制約があったのか?

A: 銀行持株会社グループをイオン銀行、イオン住宅ローンサービス、海外子会社2社の計4社に絞り込んだことで、元々銀行持株傘下にあった他子会社の債権が移行された。行政による自己資本規制や業務範囲規制から解放された。新たな自己資本比率の設定水準については今後考えていくが、銀行持株会社に限れば従来目安としていた8%となろう。

Q: 貴社グループ全体での適正な資本量は何を手掛かりに決定?

A: 銀行の自己資本規制への対応の活用として、想定以上のリスクへの備えが自己資本であるという考え方は視野に入れる。また、競合他社の水準を意識したい。

#### ■マッコーリーキャピタル証券

Q: 去年の11月にVISAのコンタクトレス決済を導入したが、現在の状況は?

A: ICチップ導入を順次進めている。一斉に導入するのではなく、カードの更新のタイミングでICチップ導入カードの新規発行に変えていく。新年度以降は、全国のイオンでPOSレジを対応させ、海外の非接触端末でも安心して使えることをアピールする。現時点での発行枚数としては100万枚前後の水準である。

#### ■メリルリンチ証券

Q: 組織再編について、新しい体制で機動力を確保することのことだが、M&Aも想定した上での判断なのか。M&Aを考える場合は、どのような分野をターゲットとして考えるか。

A: M&Aに対する意識はある。ターゲット分野は、すべてに目を向けていく。今までは金融事業に視点を絞っていたが、定款の変更等に伴い、第1次産業から第3次産業まで担うことのできる体制が整ったため、聖域なく最大限幅を広げていく。その際には「個人のお客様にサービスを提供する」という使命が軸となる。

Q: M&Aをする場合、イオングループとの関係の中で行うのか、単独での判断で行う場合もあるか。

A: 使命である個人へのサービス提供に加えて、「イオングループとのシナジー」も同時に重視している。最大の加盟店はイオンであり、グループ全体が拡大することは自身にもメリットがあるため、その点は重視して選択的にM&Aを行っていく。