

2020年度2月期第3四半期 決算電話説明会 原稿・質疑応答

イオンフィナンシャルサービス（株） 経営企画担当 鈴木 一嘉



2020年2月期第3四半期  
決算電話説明会  
2020年2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

AEON Financial Service Co., Ltd.

- ・ 本日は、お忙しい中、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ございます。
- ・ 何卒、よろしくお願いいたします。

1. 連結・エリア別業容
2. 連結・セグメント業績
3. 第3四半期までの取組み内容
4. 今後の取組み内容

*AEON Financial Service Co., Ltd.*

- ・ 本日は決算電話説明会資料の内容に沿ってご説明いたします。
- ・ まず初めに、第3四半期の業容及び業績について、説明させていただきます。
- ・ その後、今後の取組み内容、今年度の業績予想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・エリア別業容									
(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		商品割賦	パーソナルローン ②	
	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	43,958	3,142	1,826	3,828	2,135	1,033	971	1,217	
前年同期比	110%	103%	102%	112%	112%	101%	127%	105%	
債権残高 ※2	12,087	4,943	6,985	22,560	1,046	1,064	1,995	2,554	
期首増減	+1,581	+202	+617	+2,324	+28	+36	+251	+257	
※1. フラットIS、ワンルームマンションローンを含むイオン銀行の取扱高 ※2. 債権減損化を含む									
(単位: 万人)	有給会員数③			※(1)内は前期末					
	連結	国内	国際						
	実績	4,482	2,881	1,601					
期首増減	+213	+41	+172						
(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	701	518	33					
期首増減	+45	+31	+9						
(単位: 億円)	イオン銀行預金残高								
	合計	普通	定期	外貨					
	実績	37,881	29,665	7,467	721				
期首増減	+3,047	+3,332	△685	+404					
<b>◎国内: クレジットカード</b> ※(1)内は前期末 >ショッピング取扱高: 消費増税反動や天候不順(台風、暖冬)影響もあり、 取扱いに推移(四半期別前年比: 1Q+9.0%, 2Q+14.5%, 3Q+7.2%) 稼働会員数④は、入金・利用促進の効果により1,830万人(+81万人) ※直近1年間で4倍以上利用した会員 >キャッシング取扱高: 利用者数130万人(△1万)、1人当り残高34万円(+0.7万)									
<b>◎国際: 商品割賦</b> >マレーシアにおける自動車・バイクの取扱高好調に加え、タイのオートローン等、 他の展開国での商品割賦事業が拡大									
<b>◎国際: パーソナルローン</b> >タイでの商品割賦とパーソナルローンの申込みおよび与信枠の一本化や マレーシアでの中高所得者向けパーソナルローンが拡大									
<b>◎連結・国内・国際: 有給会員数</b> デビットカード、銀行単体口座を含む国内口座数は3,084万人(+33万) >国内では、入金やペイジーやWEB明細化を通してデジタルMD(WEB会員) の獲得を推進。クレジットカード新規会員数: 130万人(前年同期比124%) >国際では、商品割賦やパーソナルローン会員を中心に増加									
AEON Financial Service Co., Ltd. <span style="float: right;">1</span>									

- ・ それでは、連結およびエリア別業容についてご説明いたします。
- ・ 国内事業においては、10月の消費増税の駆け込み需要の反動や、台風、暖冬等の天候不順の影響もあり、クレジットカードショッピング取扱高は第3四半期の3ヵ月では前年同期比107.2%とやや軟調でした。9ヵ月の累計では前年同期比110%となりました。
- ・ カードキャッシングについては、1人当りご利用額および残高の増加により、取扱高は前年同期比103%、債権残高は期首差202億円増となりました。
- ・ 国際事業においては、マレーシアにおける自動車やバイクの取扱高拡大に加え、タイなどの他の展開国におけるオートローン事業の成長により、商品割賦取扱高は前年同期比127%、債権残高は期首差251億円増と、好調に推移いたしました。
- ・ また、タイでの商品割賦とパーソナルローンの申込みおよび与信枠の一本化や、マレーシアにおける中・高所得者層をターゲットとしたパーソナルローンの利用が伸びたことで、パーソナルローン取扱高は前年同期比105%、債権残高は期首差257億円増となりました。

- ・ 連結有効会員数については、国内事業では入会キャンペーンにより、クレジットカード新規会員数は150万人、前年同期比124%となったことに加え、11月の引落とし分より請求明細書のWEB化を行いました。
- ・ 国際事業では、個品割賦やパーソナルローンを中心に会員数を伸ばし、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			連結計	
※1	リテール ※2	ソリューション ※2	※1	中華圏	メコン圏	マレー圏	※3	
営業収益	2,421	1,508	1,453	1,141	141	617	381	3,561
前年同期比	109%	106%	109%	111%	98%	115%	111%	110%
前年同期差	+202	+88	+114	+114	△3	+80	+37	+319
営業利益	258	95	179	183	44	95	43	431
前年同期比	97%	100%	91%	72%	83%	90%	46%	83%
前年同期差	△8	△0	△17	△69	△9	△10	△50	△89
営業利益率	10.7%	6.3%	12.4%	16.1%	31.7%	15.5%	11.3%	12.1%
前年同期比	△1.4pt	△0.4pt	△2.3pt	△8.6pt	△5.4pt	△4.3pt	△15.9pt	△4.0pt
親会社株主に帰属する当期純利益								222
前年同期比								75%

※1 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  
 ※2 リテールは個人向け中心のビジネス、ソリューションは加盟店向け中心のビジネス  
 ※3 本社・親会社および連結消去額を含んだ数値

■ 国内事業 主な増減要因 ※(内)は前年同期比、増減

- ・3Q3の月の営業費用は前年同期比+4.2%、2Q比△14.9%
- 集客拡大により改修取引費用(+12.6%)は増加するも、ポイント費用を含む販売促進費は減少(△0.7%)
- 政府や自社のキャッシュレス施策への対応を対称で人件費増(+3.6%)

【クレジットカードショッピング取扱高増減】

【半期別営業費用増減】

・推進の強化の進捗が影響、194億円(166%、+77億円)

■ 国際事業 ※為替影響: 営業収益+1.6億円、営業利益△0.1億円

- ・香港は、厳しい経営環境下で収益を維持するも、貸倒費用が増加
- ・タイおよびマレーシアは、取扱高及び営業費増減が順調に拡大し増収
- 一方で、前年同期のFFR20適用の影響等により貸倒関連費用が増加
- なお、マレー圏の業績には、フィリピンにおける不適切会計の影響22億円(過年度分12億円、今年度分10億円※)を含む。※影響は決算包括P4参照

	中国	日本	中華圏	メコン圏	マレー圏
人件費/営業収益	15.1%	14.4%	13.5%	14.0%	15.5%
営業収益	(△0.7pt)	(△0.4pt)	(+0.2pt)	(△0.7pt)	(△0.3pt)
貸倒関連費用/営業収益	6.9%	31.3%	13.6%	33.4%	32.5%
営業収益	(△0.4pt)	(+3.2pt)	(+3.3pt)	(+7.1pt)	(+11.0pt)

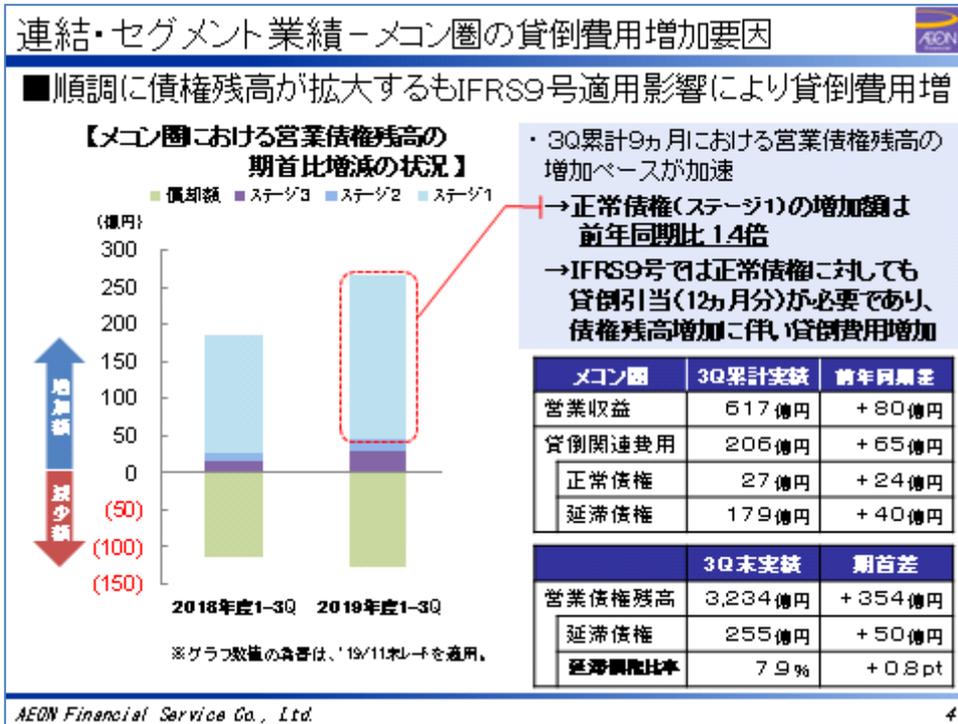
※貸倒関連費用は有意差感費用を除く。人件費は旧基準を採用

AEON Financial Service Co., Ltd. 2

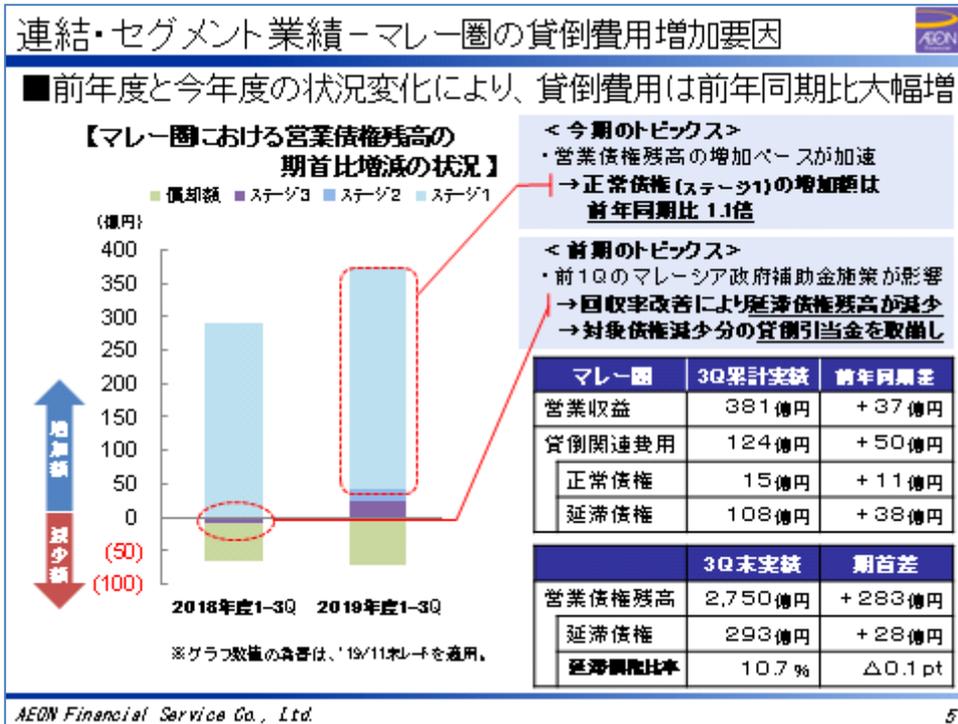
- ・次に、連結およびセグメント別業績でございます。
- ・図表上段右端の連結業績につきましては、第3四半期累計として10期連続の営業増収となった一方で、営業利益および親会社帰属の当期純利益は減益となりました。
- ・国内事業では、クレジットカードショッピング取扱高およびキャッシング残高が順調に拡大したことで、営業収益は前年同期比109%となりました。一方で、上期において新規入会およびご利用施策の実施に伴う販売促進費の増加等により、営業利益は前年同期比97%の減益となりました。
- ・なお、第3四半期3ヵ月では、ポイント費用を含む販売促進費が前年同期比で減少する等、営業費用は前年同期比が営業収益の伸びを下回り、推移いたしました。
- ・国際事業では、中華圏は米中貿易摩擦や香港デモの影響等により減収となるも、メコン圏、マレー圏においては2桁の増収となりました。
- ・一方で、後ほどご説明させていただきますが、メコン圏およびマレー圏は貸倒関連費用の増加により、いずれも減益となりました。
- ・なお、マレー圏の業績には、昨年11月に発表させていただきましたフィリピン子会社の不適切会計による影響額として、過年度修正分12億円と今年度分10億円、合わせて22億円を含んでおります。



- ・次に、国内および国際のエリア別業績グラフでございます。
- ・営業利益について、主な増減要因について示しておりますが、ご覧の通りとなりますので、詳細説明は割愛させていただきます。



- ・ 次に、メコン圏の貸倒費用の増加要因について、ご説明いたします。
- ・ こちらのグラフは、前年と今年の9ヵ月間におけるメコン圏の営業債権残高の増減額を比較したものです。右の図の延滞債権残高と延滞債権とその比率にも顕著でありますが、タイではやや延滞債権比率が上昇しております。
- ・ 2017年9月、タイでは総量規制が適用されておりますが、その効果として、個人のお客さまの資金調達先を縮小させ、返済能力の低下を招いているものと受け止めております。
- ・ こうした流れの中、当社の延滞も徐々に増加傾向にあり、貸倒費用の増加へと波及しております。
- ・ 当社タイ子会社では、お客さまの属性やお客さまに提供した各種の与信のタイプを区分けしながら分析をすすめ、延滞の原因究明と対策も執行されておりますが、その効果はようやく第4Q以降に表れてくる見込みであります。



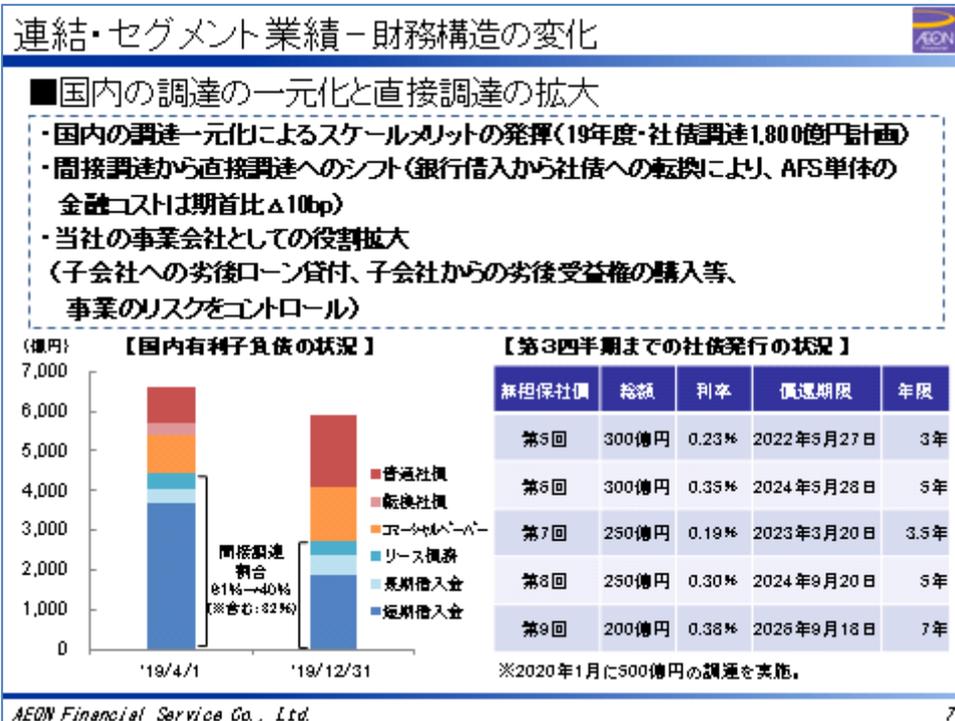
- ・次に、マレー圏の貸倒費用の増加要因について、ご説明いたします。
- ・今期は、前年同期に比べて正常債権残高の増加ペースが速く、これに伴う貸倒関連費用の増加がございました。
- ・また、延滞債権比率は期首より改善傾向ではあり、トレンドとしては良い方向と考えておりますが、延滞債権に対する貸倒関連費用が大きく増加しております。これは、前期において、マレーシア政府による低所得者向け支援策等により、延滞債権の回収率が改善されたことから貸倒引当金の取崩しが発生し、貸倒関連費用の増加幅が抑制されたためです。
- ・一方、今年度は、順風が解消されており、平常の姿であるということからこのような前年同期差となっているとみております。

連結・セグメント業績－連結貸借対照表			AEON
連結(単位:億円)	3Q実績	期首増減	主要増減内容 ※○内は期首増減
現金預け金	8,643	+2,198	・国内残高:8,163億円(+2,092億円)※本社を含む →有価証券の売却や債権流動化により増加
営業貸付金	8,841	+336	【営業貸付金および銀行業における貸出金】 ・流動化を含む残高:3兆9,179億円(+1,545億円) 内、国内残高:3兆5,280億円(+921億円) 内、国際残高:3,618億円(+293億円) ・オフバランス残高(国内のみ) :1兆3,710億円(+431億円)
銀行業における貸出金	1兆6,627	+777	
割賦売掛金	1兆6,825	+2,294	・流動化を含む残高:2兆2,173億円(+2,466億円) 内、国内残高:1兆9,072億円(+2,199億円) 内、国際残高:3,041億円(+280億円) ・オフバランス残高(国内のみ) :5,347億円(+172億円)
貸倒引当金	△1,173	△144	
その他	8,867	+629	・金銭の信託:480億円(+256億円)
資産合計	5兆8,631	+6,090	
預金	3兆7,787	+3,096	【イオン銀行預金】 ・普通預金:2兆9,665億円(+3,332億円) ・定期預金:7,467億円(△685億円) ・外貨預金:721億円(+404億円)
有利子負債 (税金除く)	1兆0,955	+2,387	
その他	5,362	+568	・国内残高:5,909億円(+1,811億円) →社債:1,800億円(+900億円) ・国際残高:5,046億円(+575億円) ※国内および国際の数値には、本社・機電会社を含む ※専売会社化に伴い、売却有価証券(債権)および売却有価証券(負債)は除外
負債合計	5兆4,105	+6,051	
純資産合計	4,526	△39	
負債及び純資産合計	5兆8,631	+6,090	

AEON Financial Service Co., Ltd.

8

- ・次に連結の貸借対照表です。
- ・現金預け金は、本社への調達機能の集約化に伴い一時的に借入を増やしたこと、また有価証券の売却、債権流動化の実施等を行ったことにより、期首差2,198億円増となりました。  
また、銀行業における貸出金が777億円増加し、資産合計は5兆8,631億円、期首差6,090億円増となりました。
- ・負債においては、国内にて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など決済の利便性や、各種サービスのご利用に応じた金利手数料の優遇特典などにおいて、イオン銀行の預金が好評だったこともあり、普通預金を中心に預金が3,096億円増加し、負債合計は5兆4,105億円、期首差6,051億円増となりました。
- ・また、自己株式の消却により、純資産は4,526億円、期首差39億円減となりました。



- ・次に、財務面の取組みについてご説明いたします。
- ・当社は、昨年4月の事業会社移行後より、グループ各社の資金調達をイオンフィナンシャルサービス本社へ集約化し、さらに直接調達へシフトする方針とし、そのための取組みを進めてきました。
- ・具体的な内容の例が、示している社債調達であります。
- ・今期は、総額1,800億円の社債発行を予定しています。将来に渡るものもございますが、これまでの効果として金融費用は10bpの低下が見られています。
- ・さらに、子会社への資本性資金の貸付や、子会社からのリスクアセット圧縮効果の高い債権の購入等、事業会社としての役割を発揮したいと考えております。

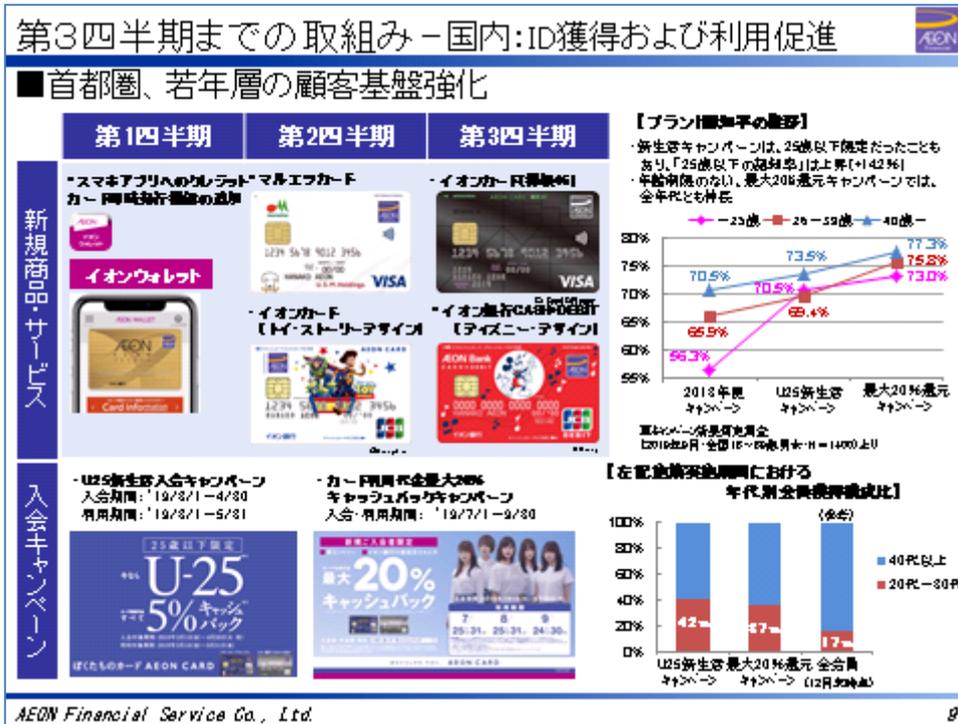


## 第3四半期までの取組み内容

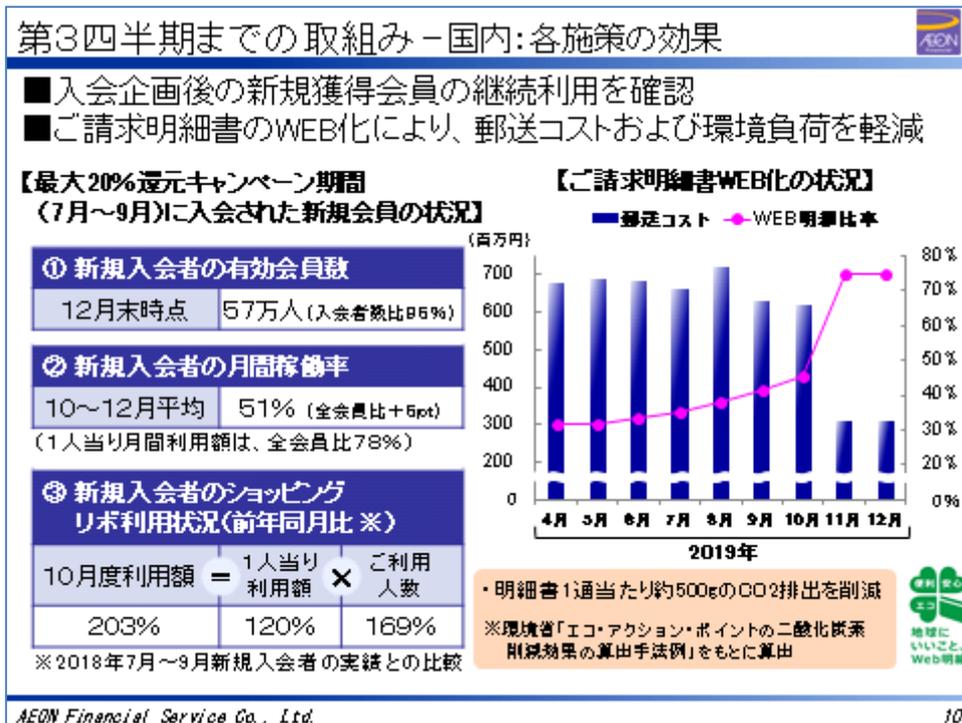
AEON Financial Service Co., Ltd.

8

- ・ 続きまして、第3四半期までの取組み内容について、ご説明いたします。



- ・国内事業においては、首都圏や若年層を中心に、顧客基盤の拡大を図るとともに、販売促進施策の実施を通じて、カード利用の促進、若年層中心の集客を強化してまいりました。
- ・上期に、「イオンカード (トイ・ストーリー デザイン)」と「マルエツカード」を発行開始したことに続き、第3四半期には、新たに「イオン銀行CASH+DEBITカード(ディズニー・デザイン)」、「イオンカード (桜坂46)」を発行しました。
- ・また、上期に実施した、25歳以下を対象とした「新生活入会キャンペーン」や、「最大20%キャッシュバックキャンペーン」により、新規会員を獲得しましたが、ターゲットとしていた20代から30代の若年層の会員の獲得が図れております。
- ・さらに、キャンペーン等の広告露出を増やしたことにより、「イオンカード」のブランド認知率も特に20代の若い世代の方において、向上が見られる結果が出ております。



- ・次に、他の施策・効果についてお話しをさせていただきます。  
スライドの左側は上期に実施した最大20%キャッシュバックキャンペーン、特にその期間中に入会された会員の継続利用の状況を示したものでございます。
- ・キャンペーン対象期間でございました、第2四半期の新規会員登録数59万人のうち、大半の方が会員として残っていただいております、月間稼働率におきましても既存会員の方をやや上回る水準で推移しております。
- ・また、キャンペーン終了直後の10月度では、若い方の獲得も進んだ効果ではありますが、ショッピングリボの利用が好調でした。これらのことから、施策はやや費用が高いという反省はありますが、新規顧客の獲得と継続利用に結びつくことにも、いくらか寄与があったと考えております。
- ・スライドの右側は、会員の獲得施策とは別に、昨年11月5日の口座引落とし請求日より適用を開始した請求明細書のWEB化の状況をお示したものであります。  
一部の提携カードや、有料での明細郵送希望の方を除いて、多くの方がWEB明細に移行したことにより、郵送費の削減が特に11月、12月より予定通りみられております。

- ・また、ペーパーレス化を進めることで、CO<sub>2</sub>排出量の軽減にもつながっており、我々としては、費用の減少とあわせて、ペーパーレスの効果を今後さらに発揮していくことができるであろうと考えております。

## 第3四半期までの取組み－銀行事業

### ■住宅ローン、資産形成サービスの強化

#### イオン銀行大阪梅田店 (2019年12月OPEN)



**近畿地方初の都市型両店の出店**  
⇒ 主要ターミナル駅(梅田駅)に立地し、アクセス良好、  
広い商圏からお客さまが来店  
⇒ 店舗周辺に地整されるお客さまの時間を有効活用  
(平日:10時~19時 土日祝:10時~18時)  
⇒ 都市圏への人口集中の兆候も鑑み、住宅ローン  
審査の取り込みの他、資産形成サービスの提案など、  
フルバンキングサービスを提供

#### 資産運用シミュレーション「ポートナビ」の全店導入

- ・イオン銀行独自の資産運用シミュレーションツール
- ・投資信託だけでなく外貨預金も含めた形で試算し、  
60パターン以上のモデルポートフォリオを用意  
⇒ お客さまにとって、より最適なご提案が可能に



- ・NISAやiDeCo、外貨預金等、資産形成の提案強化  
⇒ 「つみたて」の約定金額が、期初より約1.5倍に伸長  
⇒ 「外貨預金」の残高は、期初より約2.2倍に伸長

AEON Financial Service Co., Ltd.

11

- ・ 第3四半期の3ヵ月間で行いました、銀行事業の施策についてご説明させていただきます。
- ・ 12月に、近畿地方では初となる都市型店舗として、「イオン銀行大阪梅田店」を開設しました。主要ターミナル駅である梅田駅直結という立地のため、広い商圏からのお客さまの来店が見込まれております。
- ・ また、WEBで来店予約サービスをご利用いただくことで、店舗周辺にお勤めされるお客さまの休憩時間やお仕事帰りなどの時間を有効活用し、住宅ローンのご相談・ご契約や、資産形成サービスのご相談にお立ち寄りいただくなど、お客さまにとってより便利にご利用いただく環境を整備いたしました。
- ・ イオン銀行独自の資産シミュレーションツール「ポートナビ」を全店導入し、投資信託だけでなく、外貨預金も含めて60パターン以上のモデルポートフォリオをご用意するなど、お客さまの資産形成ニーズや将来設計に寄り添った最適なご提案が可能なサービスを提供しております。
- ・ このような取組みも含め、資産形成サービス等の継続した強化により、「つみたて」の約定金額は、期初より約1.5倍に、「外貨預金」の残高は期初より約2.2倍に伸長しております。

## 第3四半期までの取組み－国際



### ■ 旗艦店出店及び新カード発行による顧客基盤の強化

#### 旗艦店の出店

##### 【タイ】 セントラルワールド支店

- セルフ端末導入
- 高級感のある内外装に加え、ラウンジを併設



##### 【香港】セントラル支店

- 大通り沿いの路面店舗



#### 新規提携カードの発行

##### 【タイ】 東京オリンピックカード

- 健康志向の顧客層をターゲット
- (スポーツジムの割引特典等)



#### イオングループ小売店舗への出店

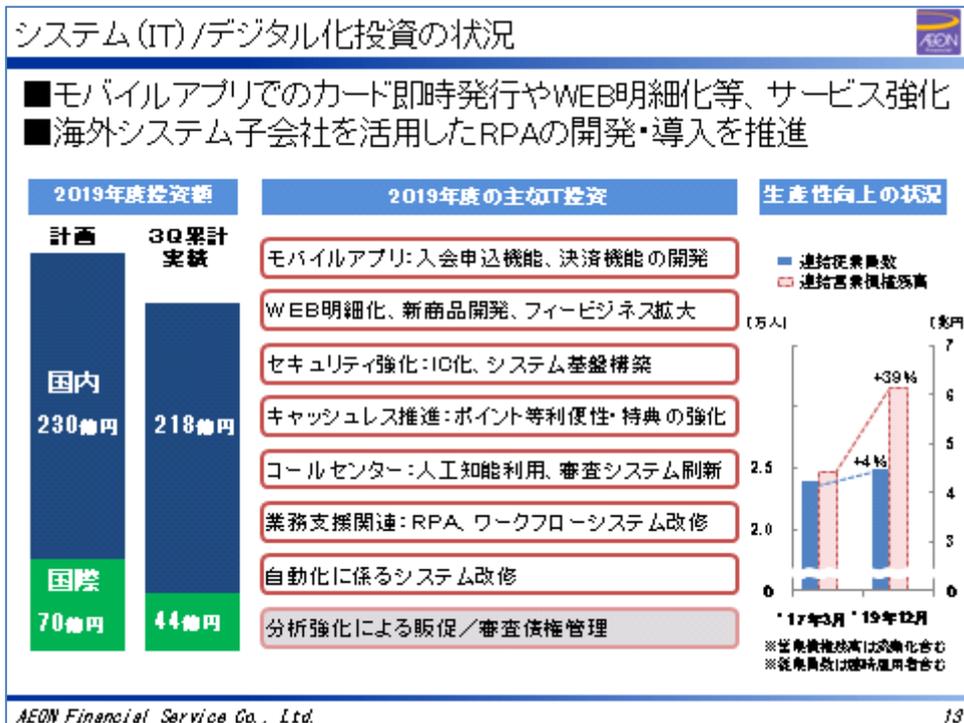
##### 【ミャンマー】

##### イオンオレンジ店舗内に支店開設

- 協業関係の強化



- ・国際事業においては、タイや香港における旗艦店舗の出店や新規カード発行による顧客基盤の強化に取り組めました。
- ・イオンタナシンサップが9月に発行開始した「東京オリンピックカード」は、スポーツジムでの割引特典がついており、健康志向が高い新たな顧客層の獲得を図っております。
- ・また、ミャンマーにおいても、イオングループの小売店であるイオンオレンジの店舗内に当社現地法人の支店を開設するなど、イオンとの協業を強化しております。



- ・ 続いて、システム・IT投資の進捗等を等をご説明いたします。
- ・ 第3四半期までの実績として、国内では主にスマートフォンアプリ、イオンウォレットへのカード入会機能の追加および即時発行サービスや請求明細のWEB化、デジタルなサービスの強化、海外のシステム子会社を利用した日本向けのRPAの開発の導入を進めてきました。
- ・ 一方、海外ではモバイルアプリのサービス強化やAI技術を用いた審査・債権管理システムの導入、債権回収体制の移行など、基盤整備に関する投資を実施し、連結の投資額は9ヵ月累計で262億円という数値になっております。
- ・ スライドの右側に我々の取組みのいくつかの効果をご案内する例として、グラフを掲載しております。昨年の12月末時点において、連結従業員数は3年余り前に比べると4%の増加となっております。
- ・ 一方、債権残高の拡大に見られる業容の拡大は、債権残高ベースでいうと39%と、従業員数の抑制は意識的に進めていますが、この間に開発したITインフラも従業員数の抑制の役割にいくらか寄与していると考えております。
- ・ ただし、特に海外では、分析強化による販促や審査債権管理を投資開発を準備している状況ですが、第3四半期現在では未完成のレベルでございます。これら海外の人的資源抑制のための成長投資や開発の加速は、我々の引き続きの課題と考えております。



# 今後の取組み内容

AEON Financial Service Co., Ltd.

14

- ・ それでは、今後の取組み内容についてご説明いたします。

今後の取組み - 国内

■ 保険事業への参入  
 第三者割当増資引受によるアリアンツ生命保険(株)の子会社化

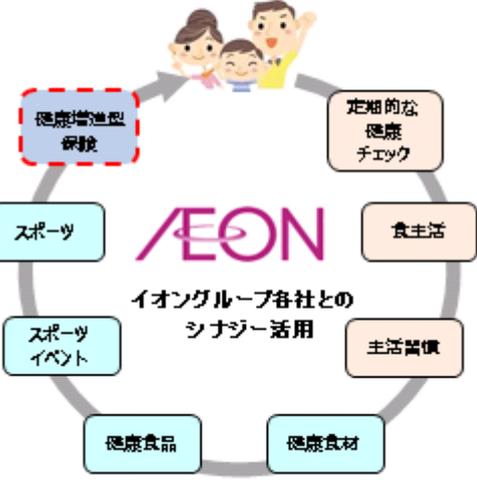


× Allianz



イオングループ各社で提供している「モノ、コト、サービス」と連携し、健康改善提案などをイオングループ各社と行うことで、お客さまの未病・予防に対する健康増進活動を手助けしていく

お客さまや社会に貢献する商品の販売を検討  
 ⇒「健康増進型保険」  
 ・その他、保障性商品及び貯蓄性商品やサービス等



AEON Financial Service Co., Ltd. 15

- ・まず、新規事業である保険事業への参入について、ご説明いたします。
- ・2月4日に、独国アリアンツグループ傘下の日本法人であるアリアンツ生命保険会社を第三者割当増資引き受けにより、子会社化することを公表いたしました。
- ・当社は、高齢化が進む日本社会における健康寿命の延伸を目的とした、生命保険事業への参入を検討しており、保険やリスク管理分野におけるグローバルで高度な金融専門性と知見を持つアリアンツ生命保険との提携によって、両社のジョイントで、生命保険事業をスタートするための貴重な機会と基盤を得ることができたと考えております。
- ・また、本生命保険事業により、イオングループ各社で提供している「モノ、コト、サービス」と連携し、健康改善提案などをイオングループ各社と共に行うことで、お客さまの未病・予防に関する健康増進を手助けしていくことを想定しています。
- ・現在は付帯サービスなどを含めて商品の内容を具体化させる準備中であり、これらのサービスが提供できる、あるいはリリースできるときに、さらに具体的な内容をお伝えさせていただきます。

今後の取組み－国内

**■顧客基盤の強化**

**【住友不動産 ショッピングシティイオンカード】**

- ・住友不動産と当社では初の提携クレジットカード
- ・大規模複合商業施設でご利用いただけるお得なカードとして、首都圏の顧客基盤の強化に繋げる

＜カードデザイン＞



＜特典＞

- ・通常のイオンカード特典に加え
- ・2020年4月の「有明ガーデン」のグランドオープン前内覧会にご招待
- ・「有明ガーデン」「羽田エアポートガーデン」対象店舗での当カードのご利用に応じて、「お買物・お食事券」をプレゼント

【ご参考】住友不動産 ショッピングシティ 完成予定図




AEON Financial Service Co., Ltd. 18

- ・続いて、顧客基盤の強化について、ご説明いたします。
- ・本日2月14日より、新カードとして「住友不動産 ショッピングシティイオンカード」の募集を開始いたしました。
- ・本カードは住友不動産が開発を進めている複合商業施設である住友不動産ショッピングシティ「有明ガーデン」「羽田エアポートガーデン」との提携カードであり、通常のイオンカード特典に加えて、オリジナル特典を付帯しております。
- ・また、本カード会員を獲得することにより、首都圏における顧客基盤の強化につなげてまいります。

業績予想※1		2020年2月期 (2019年4月1日～2020年2月29日)				配当性向※1	
		通期 (11ヶ月間)		(参考※2) 12ヶ月間換算数値			
営業収益		4,300億円		4,700億円			
経常利益		700億円		730億円			
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)		380億円 (176円11銭)		400億円 (185円38銭)			

※ 中国における新型コロナウイルスによる当社業績への影響は軽微です。

	第2四半期末		期末		年間		配当性向※1	
	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	38.6%	+3.8%

※1 業績予想および配当性向は、決算期変更後の2020年2月期(11ヶ月間)の数値  
 ※2 通期業績予想を12ヶ月間(2019年4月～2020年3月)に調整した数値

AEON Financial Service Co., Ltd. 17

- ・最後に、2020年2月期の連結業績及び配当予想でございます。
- ・内容につきましては、既に公表している数値より変更はございません。
- ・なお、当社は中国本土において4社、香港において2社合計6社を現地法人として展開しておりますが、今のところ新型コロナウイルスによる当社業績への影響は軽微なものと考えております。
- ・このことも考慮の上、現時点で業績予想の変更の予定はありません。
- ・本日はご清聴ありがとうございました。

## 質疑応答

### ■大和証券 渡辺アナリスト

Q. 国際事業の貸倒れ比率について。悪化しているが、要因と今後の見通しについて教えて欲しい。

A. メコン圏を中心に大きな課題があるという認識は表明させて頂いている。特にタイでは昨年伸ばしたカードローンの債権で延滞が増えているため、引当金を追加手当てした。一方でマレーシアでは延滞比率は前年対比同程度の推移となるが、去年の特殊要因が計算上外れたため、昨年対比少し高くなっている。もともとIFRS9 基準の計算においては、直近1年の過去データを見ることになっているが、特殊要因もあることから監査法人からはもう少し長い期間で見たほうがよいのではないか、という意見をもらっている。今後見直しを進めていく。タイの延滞は、日本での総量規制と同じ問題が起こっていたようだが、改善傾向にあり、今後はマクロ的にも良くなると思う。

Q. キャッシュレスの各施策について、どの程度の効果があったと考えているか。

A. 10月は消費増税の反動や天候不順の影響もあり、大きく低下しているが、11月、12月、1月は1Qほどのレベルに回復しており、取扱高動向もこれを示している。イオンの特典から外部でもイオンカードが使われている効果があると見ている。消費増税の反動を政府の施策が多少下支えしてくれたと見ている。キャッシュレス施策の効果は期限切れになる2020年6月にどのくらい駆け込みがあるかで見えてくるであろう。マイナカードとの連携については今のところ決定したことはない。

### ■JPモルガン証券 大塚アナリスト

Q. 足許の業績について。9ヵ月若干計画対比ビハインドのようだが、残り2ヵ月で業績予想の達成の角度度合について教えて欲しい。

A. 貸倒引当金の在り方について、かなり厳しく自主的に計算してきた。しかし監査法人よりももう少し長い期間で見ると言われている。この見直しが営業利益面では良い方向に寄与するのではないかと考えている。目標に届くとは断言できないが、それなりに近づくであろうと考えている。

Q. 保険事業への参入について。日本におけるアリアンツ生命保険はランオフ会社であるが、アリアンツ生命保険に健康増進保険をやるような人的な資本、ケーパビリティはあるのか。

A. 日本におけるアリアンツ生命はランオフ状態であるというのは認めざるを得ない。今は残存契約の事後処理をしている状況だが、保険業界の経験のあるスタッフは確保しており、新たな戦力になれる人も相当数存在するとデューデリジェンスの結果で確認している。今後展開していく健康増進型保険は他社でも開始しているが、当社としては独自のものを考えて開発していくことを目指している。保険に知見がある人材に当社のアイデアをぶつけ、目指すものを作っていこうと思っている。

■みずほ証券 佐藤アナリスト

Q. ここまでの進捗は幾分ビハインドしているという認識だが、どのくらいビハインドなのか。不適切会計やキャッシュバックキャンペーンの費用は、債権流動化である程度抑えられたが、そうだとすれば、下振れの殆どは海外の影響ということで良いのか。

A. 進捗率は60%程度であり、現時点ではビハインドなのは認識している。もともと4Qを中心とした年度末に積み上げるという計画になっているということと、施策も考えている。去年の3Q時点で年間の公表予算に対し72~73%程度だったと思うが、計画としては現時点では75%程度の進捗となるはずなので、その程度のビハインドだという認識をして頂きたい。内容として海外3社の貸倒れの影響が出ているのは事実。

Q. 請求明細のWEB化について、定量的な効果について教えて欲しい。

A. 郵送費の削減効果はかなり出ている。2ヵ月（11月、12月）で1.1億円ほどの効果が出ている。今回は2ヵ月の取り組みになるが、一巡すればもっと効果が出てくと思う。また、提携カードで紙の明細をまだ送っているところもあり、WEB化により費用の削減可能性が残っている部分はあると思う。

以上