

2020年2月期通期決算電話説明会 原稿・質疑応答

イオンフィナンシャルサービス株式会社 上席執行役員 経営企画担当 鈴木 一嘉



2020年2月期
決算電話説明会
2020年4月10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.

1. 連結・エリア別業容

2. 連結・セグメント業績

3. 2019年度の取組み内容

【財務諸表における連結業績への取込み期間】

決算期変更(3月末→2月末)に伴い、当社及び国内一帯子会社(イオン銀行、イオンクレジットサービス、他3社)の連結業績への取込み期間は、以下の通りとなっております。

・当連結会計年度(2019年4月1日～2020年2月29日)は11ヵ月

・前連結会計年度(2018年4月1日～2019年3月31日)は12ヵ月

(前年同期比は、前連結会計年度の11ヵ月換算数値との比較)

なお、国際事業は、決算期変更以前より、2月までに全ての子会社が決算を行っているため、当連結会計年度及び前連結会計年度は、いずれも現地12ヵ月決算数値を取込んでおります。

AEON Financial Service Co., Ltd.

- ・財務諸表における連結業績への取込み期間については以下の通り。
- ・当社は、当連結会計年度より、決算期を2月末に変更。
これにより、当社及び、イオン銀行やイオンクレジットサービス等の一部の国内子会社の連結業績への取込み期間は、以下の通りとなっている。
当連結会計年度は 2019年4月1日から2020年2月29日 の11ヵ月、
前連結会計年度は 2018年4月1日から2019年3月31日 は12ヵ月。
- ・なお、国際事業は、決算期変更以前より、2月までに全ての海外子会社が決算を行っているため、当連結会計年度、前連結会計年度はいずれも12ヵ月間の数値を取込んでいる。

連結・エリア別業容



(単位: 億円)	国内				国際			
	クレジットカード		借入割賦	住宅ローン ※1	クレジットカード		借入割賦	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	53,783	3,796	2,183	5,678	2,912	1,354	1,327	1,569
前年同期比※2	111%	103%	101%	114%	112%	100%	127%	97%
債権残高 ※3	11,137	4,944	6,954	23,901	1,011	1,005	2,094	2,487
期首増減	+631	+203	+586	+3,665	△5	△22	+350	+190

※1. フラット35、投資用マンションローンを含むイオン銀行の数量 ※2. 国内は前年度を11ヵ月とした数値との対比 ※3. 債権減損化を含む

(単位: 万人)	有効会員数		
	連結	国内	国際
実績	4,527	2,889	1,638
期首増減	+258	+49	+209

(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	709	524	35
期首増減	+53	+38	+11

(単位: 億円)	イオン銀行預金残高			
	合計	普通	定期	外貨
実績	37,918	29,912	7,281	634
期首増減	+3,084	+3,578	△871	+377

●国内: クレジットカード ※(1)内は前年差
 >ショッピング取扱高: 消費税や天候影響により、起伏を繰り返し推移。(四半期別前年同期比: 1Q+9.0%、2Q+14.5%、3Q+7.2%、4Q+12.4%)
 >借入割賦(9%)は、入金・利用促進の効果により1,843万人(+94万人)
 ※直近1年間で4倍以上利用した会員
 >キャッシング残高: 利用者数128万人(△3万)、1人当り残高34万円(+1.8万)

●国際: 借入割賦
 >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、他の展開国での借入割賦事業が拡大

●国際: パーソナルローン
 >タイでの借入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所得者向けパーソナルローンが拡大

●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口座数は3,074万人(+84万)
 >国内では、入金キャンペーンやWEB明細化を通じてデジタルMD(WEB会員)の獲得を推進。クレジットカード新規会員数: 185万人(前期比122%)
 >国際では、ブランド「プリペイド」や借入割賦、パーソナルローン会員中心に増加

- ・連結及びエリア別業容については以下の通り。
- ・国内事業においては、昨年10月の消費増税前の駆け込み需要およびその後の反動や、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前年同期間比11%増加した。
 なお、国内事業の取扱高については、前年度を11ヵ月換算した数値を比較対象とした、前年同期間比を用いている。
- ・カードキャッシングについては、1人当りご利用額及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203億円増となった。
- ・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、個品割賦取扱高は前年同期比127%、債権残高は期首差350億円増と、好調に推移した。
- ・また、タイでの個品割賦とパーソナルローンの申込み及び与信枠の一本化や、マレーシアにおいて中高所得者層を中心にパーソナルローンの利用が伸びたことで、パーソナルローン債権残高は期首差190億円増となった。
- ・連結有効会員数については、国内事業では入金キャンペーンにより、クレジットカード新規会員数は185万人、前年同期比122%となり、国際事業では、ブランドプリペイドや個品割賦、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た。

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
営業収益	3,020	1,856	1,823	1,549	189	841	519	4,572
前期比	101%	98%	100%	111%	97%	116%	110%	104%
前期差	+37	△29	+6	+157	△6	+115	+48	+188
営業利益	364	149	237	293	59	170	63	650
前期比	106%	132%	90%	85%	83%	122%	47%	93%
前期差	+21	+36	△26	△51	△11	+30	△70	△49
営業利益率	12.1%	8.1%	13.0%	18.9%	31.9%	20.3%	12.2%	14.2%
前期比	+0.6pt	△2.1pt	△1.5pt	△5.9pt	△5.0pt	+1.0pt	△16.3pt	△1.7pt
※1 国内計及び国際計は、各事業に関するセグメント間取引における相殺消去後の数値							親会社株主に帰属する当期純利益	341
※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							前期比	87%
※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

- ・カードショッピング取扱高は、2Q:消費増税対応品需要で大幅増加、3Q:反動減や天候不順で伸び鈍化、4Q:外納マイナスイメージ(軒減)
- ・3Q以降の営業収益に対する販売費率は前年同期で推移(3Q:16.0%、前期差△1.2pt、4Q:16.3%、同差△0.3pt)

【 4Qの期間比・前期比】

1Q	2Q	3Q	4Q
19.2%	27.1%	16.0%	16.3%
(+2.2pt)	(+9.5pt)	(△1.2pt)	(△0.3pt)

※4Qの期間比は、今期:1-2月、前期:1-3月

■ 国際事業 ※為替影響:営業収益+5億円、営業利益+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、取扱高及び営業債権残高が順調に拡大し増収、一方で、前年同期のFRS20適用の影響等により貸倒関連費用が増加、なお、マレー圏の集約には、フィリピンにおける不適切会計の過年度影響額1.2億円を含む。※詳細は決算短信P4参照

	1Q	2Q	中華圏	メコン圏	マレー圏
人件費/営業収益	14.9%	14.3%	13.4%	13.9%	15.4%
	(△0.3pt)	(△0.4pt)	(+0.3pt)	(△0.9pt)	(+0.0pt)
貸倒関連費用/営業収益	6.9%	23.5%	19.1%	29.3%	30.7%
	(△0.5pt)	(+5.6pt)	(+4.3pt)	(+2.4pt)	(+10.2pt)

※貸倒関連費用は有価証券売却を除く。人件費は旧基準を使用、(1Q)前連結比。

・貸倒関連費用の過年度影響額:288億円(165%、+118億円)

- ・次に、連結及びセグメント別業績については以下の通り。
- ・図表上段右端の連結業績については、営業増収となった一方で、営業利益及び親会社帰属の当期純利益は減益となった。
- ・国内事業では、前年度より会計期間が1ヵ月短いものの、各種取扱高及び営業債権残高が順調に拡大したことに加えて、今後の金利環境を鑑みた債権流動化の前倒し実施等により、営業収益は前年同期比101%となった。また、上期における新規入会及びご利用施策の実施に伴う販売促進費の増加に対し、第3四半期以降はコストコントロールに努めたことで、営業利益は前年同期比106%の増益となった。
- ・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、減益となった。一方、メコン圏は安定した業容拡大に加えて、昨年10月末の債権回収法の厳格化に機動的に対応し、資産収益性を高めるべく償却債権の売却を行ったほか、人件費等のコストコントロールが図れたことで、増収、増益となった。
- ・なお、マレー圏については2ケタ増収となったが、貸倒関連費用の増加に加えて、フィリピン子会社の不適切会計による影響等により、大幅減益となった。

連結・セグメント業績－エリア別業績グラフ



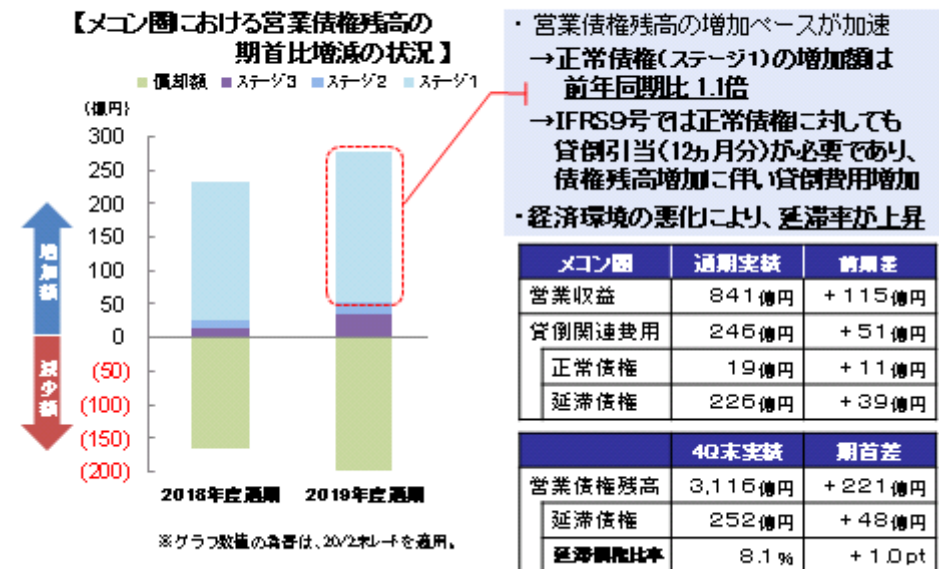
※各事業の額は、本社・機能会社除く、セグメント間消去後の額

- ・次に、国内及び国際のエリア別業績グラフはスライドの通り。
- ・営業利益について、主な増減要因について示している。

連結・セグメント業績－メコン圏の貸倒費用増加要因



■ 順調に債権残高が拡大するも経済環境の悪化により貸倒費用増

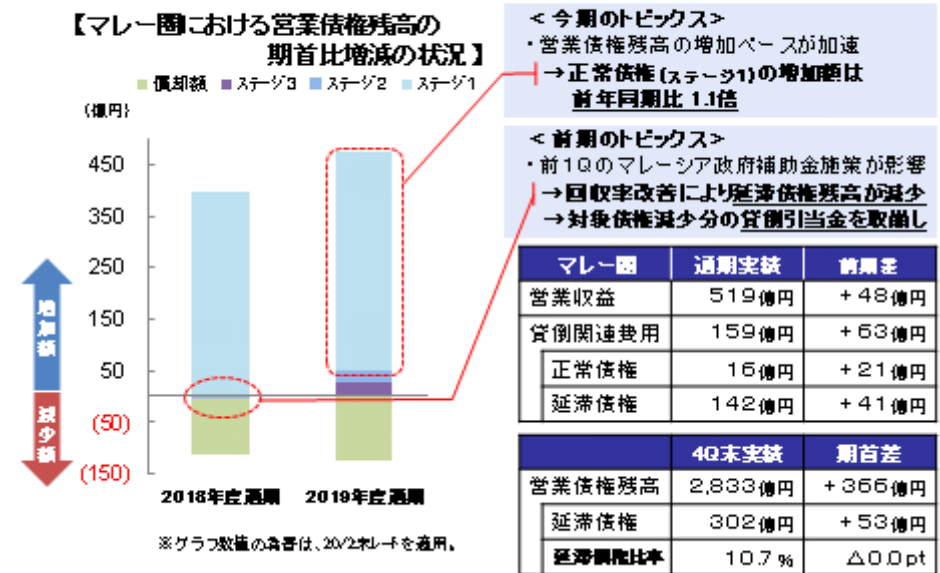


- ・ メコン圏の貸倒費用の増加要因については以下の通り。
- ・ 左のグラフは、前期と今期におけるメコン圏の営業債権残高の増減額を比較したものの。
- ・ タイでは2017年9月に総量規制が適用されて以降、個人のお客さまの資金調達先の縮小が返済能力の低下をもたらしていると考えられる。


加えて、米中貿易摩擦の影響により、貿易産業の従事者を中心とした与信リスクの高まりから、当社債権の延滞も徐々に増加しており、貸倒費用の増加へと波及している。



■前年度と今年度の状況変化により、貸倒費用は前年同期比大幅増



- ・マレー圏の貸倒費用の増加要因については以下の通り。
- ・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、これに伴い貸倒関連費用が増加した。
- ・また、延滞債権比率は期首より微減ではあるものの、延滞債権に対する貸倒関連費用が大きく増加。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ある。

連結・セグメント業績－連結貸借対照表 

連結(単位:億円)	4Q実績	期首増減	主要増減内容 ※○内は期首増減
現金預け金	7,628	+1,183	・国内残高:7,160億円(+1,089億円)※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	8,605	+100	【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:4兆1,532億円(+3,899億円) 内、国内残高:3兆7,602億円(+3,243億円) 内、国際残高:3,493億円(+166億円) ・オフバランス残高(国内のみ) :1兆5,179億円(+2,900億円)
銀行業における貸出金	1兆6,747	+897	
割賦売掛金	1兆5,431	+899	・流動化を含む残高:2兆1,256億円(+1,549億円) 内、国内残高:1兆8,091億円(+1,218億円) 内、国際残高:3,105億円(+344億円) ・オフバランス残高(国内のみ) :5,824億円(+649億円)
貸倒引当金	△1,143	△114	
その他	1兆544	+2,307	・金銭の信託:503億円(+279億円)
資産合計	5兆7,813	+5,272	
預金	3兆7,902	+3,211	【イオン銀行預金】 ・普通預金:2兆9,912億円(+3,578億円) ・定期預金:7,281億円(△871億円) ・外貨預金:694億円(+377億円)
有利子負債 (税金除く)	1兆648	+2,079	
その他	4,685	△108	・国内残高:5,594億円(+1,496億円) →社債:2,300億円(+1,400億円) ・国際残高:5,053億円(+582億円) ※国内および国際の数値には、本社・機電会社を含む ※専売会社に伴い、対外保証残高および対外保証負債は含ま
負債合計	5兆3,222	+5,169	
純資産合計	4,590	+103	
負債及び純資産合計	5兆7,813	+5,272	

AEON Financial Service Co., Ltd.

8

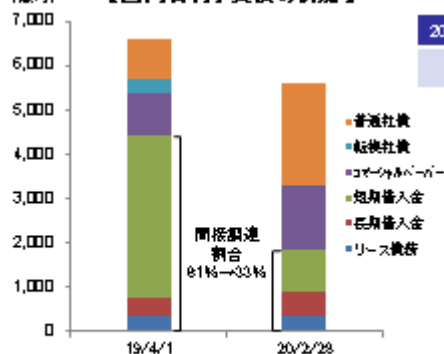
- ・連結の貸借対照表については以下の通り。
- ・現金預け金は、本社への調達機能の集約化に伴う借入や有価証券の売却、債権流動化の実施等により、期首差1,183億円増となった。
また、銀行業における貸出金が897億円増加し、資産合計は5兆7,813億円、期首差5,272億円増となった。
- ・負債においては、国内にてクレジットカードやデビットカード一体型など、決済の利便性や、各種サービスのご利用に応じた、金利・手数料の優遇特典などによって、普通預金を中心に預金が3,211億円増加し、負債合計は5兆3,222億円、期首差5,169億円増となった。
- ・これらの結果、純資産は4,590億円、期首差103億円増となった。



■国内の調達の一元化と直接調達の拡大

- ・19年度の社債発行1,800億により、長期化(長期割合約50%)と資金調達の安定化
- ・間接調達から直接調達へのシフト(銀行借入から社債への転換により、AFS単体の金融コストは期首比Δ11bp)
- ・海外子会社への資本性資金の拠出(海外子会社への劣後性資金の融資)

【国内有利子負債の状況】



【2019年度の社債発行の状況】

2019年度無担保社債	総額	平均利率	発行年限
第5回～第11回	1,800億円	0.28%	35年～7年

【調達資金の主な用途】

- ・イオン銀行住宅ローン劣後受益権購入
・・・約400億円
- ・ASBカンボジアへ劣後ローン供与
・・・4百万米ドル(約4.4億円)
- ・ACSマレーシア発行の劣後債(ワカラスクーク)購入
・・・発行総額2億リギット(約52億円)のうち、1億リギット(約26億円)

- ・財務面の取組みについては以下の通り。
- ・今期より、当社はグループ各社の資金調達を集約して、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た。
- ・具体的な内容の例がお示ししている社債調達である。
これまでの効果として、金融費用11bpの低下がみられた。
- ・また、低利かつ長期資金を元手に、子会社からのリスクアセット圧縮効果の高い債権や子会社の資本増強に繋がる劣後債の購入、子会社への資本性資金の貸付といった、グループ各社のギアリング対策にも主体的に関与した。

2019年度の取組み内容

- ・ 2019年度の取組み内容について、スライドのP.11～15で説明する。



■若年層・都市部を中心とした顧客基盤の強化

新規商品・サービス

若年層をターゲットとした新規入会ご利用キャンペーンの開催および新規カードの発行に加えて、各店舗に顧客基盤を有する企業との提携カードの発行。

・イオンカード
(トイ・ストーリーデザイン)



・マルエツカード



・イオン銀行CASH+DEBIT
(ディズニーデザイン)



・住友不動産 ショッピングシティイオンカード



・イオンカード 榊原46



【20~30代の会員獲得増進率】

(万名)



年度	獲得増進率 (万名)
17/4-18/2	62
18/4-18/2	65
19/4-20/2	67


イオン銀行大阪梅田店

近畿地方初の都市型店舗の開設
 ⇒主要ターミナル駅(梅田駅)に立地
 兵庫の両側からお客さまが来店
 ⇒周辺にお勤めの方の時間を有効活用
 ⇒都市部への人口増加の兆候も鑑み、住宅ローン需要の喚起も、資産形成サービスの提供




- ・国内事業においては、若年層や都市部を中心に、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、カード利用の促進を強化した。
- ・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、下期には、
「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 (榊原46)」、 「住友不動産 ショッピングシティイオンカード」を発行した。
- ・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、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を図ることができた。
- ・銀行事業では、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」を開業した。
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の時間等を有効活用し、
住宅ローンの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等、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した。
- ・資産形成サービスでは、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、投資信託だけではなく、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お提案が可能なサービスを提供している。


2019年度の取組み－デジタル化の推進



■ スマートフォンをはじめとするデジタルツールを活用した利便性の向上・顧客基盤・取扱高等の拡大

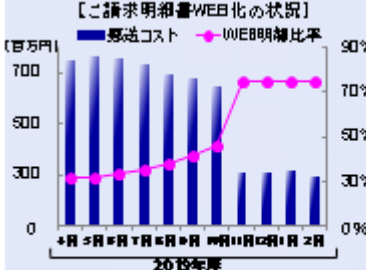
国内

■ スマートフォンアプリ「イオンウォレット」へカード入会申し込み機能・即時発行サービスを追加



■ ご請求明細書のWEB化により、郵送コストおよび環境負荷を軽減

【ご請求明細書WEB化の状況】




※郵送コストには、印刷および封入費用を含む

中華圏

■ オンライン完結型ローン(香港)


- ・申し込みから審査までモバイルアプリで完結
- ・銀行口座への送金を即日実施



メコン圏

■ アジア最大級のショッピングモールに入居する旗艦店にて、セルフ自動カード発行機導入(タイ)


- ・クレジットカードの即時発行が可能
- ・タブレットに入力したデータに基づき審査を行い、カードを発行



マレー圏

■ 即時審査アプリ「AEON FAST」(インドネシア)

- ・即時審査アプリの導入により、利用可能額の審査時間を短縮



AEON Financial Service Co., Ltd. 12

- ・ 2019年度は、国内外において、スマートフォンをはじめとするデジタルツールを活用したお客さまの利便性向上及び顧客基盤や取扱高の拡大を図った。
- ・ 国内では、5月にスマートフォンアプリ「イオンウォレット」にて最短5分で審査を完了し、イオンカードを即時発行するサービスの提供を開始し、お客さまの利便性を高めた。
- ・ イオンカードのご利用明細書の発行においては、11月引き落とし分より、Web明細の基本サービス化を開始した。
一部の提携カードや有料での明細郵送希望の方を除き、多くの方がWEB明細へ移行したことで、大幅な郵送費の削減ならびに、CO2排出量の軽減に繋がっている。
- ・ 海外では、香港において、モバイルアプリからの申込みで、審査から銀行口座への送金まで即日完了する、オンライン完結型ローンの取扱いを開始した。
また、タイでは旗艦店にセルフ自動カード発行機を導入、インドネシアでは個品割賦の即時審査アプリを導入するなど、各国においてデジタル化を進めた。

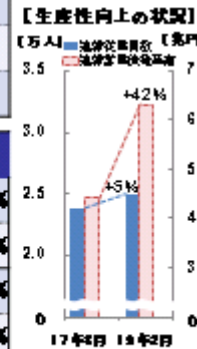
システム(IT)/デジタル化投資の実績



- 国内:ペーパーレス化や本社機能集約、システム基盤整備等により、収益対比の貸倒関連費用・人件費の目標水準を達成。
- 海外:携帯端末を活用したサービス拡充に注力、労働分配率が改善。一方で、前年度の会計基準変更や経済環境の悪化等により、貸倒関連費用率は上昇。

	2017年度	2018年度	2019年度	累計	計画
投資実績	353億円	344億円	333億円	1,030億円	1,000億円
国内	260億円	280億円	281億円	821億円	700億円
国際	93億円	65億円	51億円	209億円	300億円

投資のKPI		2017年度	2018年度	2019年度	計画
貸倒関連費用 /営業収益率	国内	7.1%	7.5%	6.9%	7.0%
	国際	24.1%	22.9%	28.5%	22.0%
人件費 /営業収益率	国内	16.4%	15.6%	14.9%	15.0%
	国際	14.8%	14.7%	14.3%	14.0%

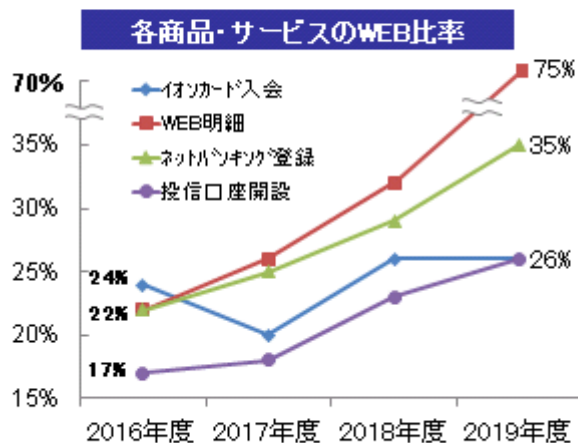


- ・システム・IT投資の実績については以下の通り。
- ・当社は2017年度から2019年度までの3年間、デジタル化による業務の効率化と収益力の更なる強化を推進するため、1,000億円のシステム・IT投資を実施した。
- ・国内では主に、ペーパーレス化や本社機能の集約、システム基盤の整備等を進めた。海外では、モバイルアプリでのサービス強化やAI技術を用いた審査・債権管理システムの導入、債権回収体制の移行等、基盤整備に関する投資を実施した。
- ・これらの取組みを通じて、国内事業では営業収益に対する貸倒費用率や労働分配率は計画値を達成した。
一方、国際事業は、労働分配率は計画水準まで改善が図れたものの、会計基準の変更に伴う想定以上の貸倒引当金の前倒し繰入に加えて、経済環境の悪化等により、貸倒費用率は2018年度から大幅反転し、計画未達となった。
- ・なお、右下のグラフは、生産性向上の参考指標として、2017年3月末と2019年2月末における連結従業員数と連結営業債権残高の伸び率を比較したものである。この3年間で連結営業債権残高は4割増加した一方で、従業員数の伸びは低位に抑えられている。

国内事業: サービスのWEB対応



- イオンカード請求明細書のWEB比率が大幅拡大
- イオン銀行口座保有者に占めるネットバンキング登録者率が拡大
- カード入会や投信口座開設の店頭手続きはタブレット端末で完結(ペーパーレス化)



- ・デジタル化の取組みを通じた、国内での各商品・サービスのWeb化の状況については以下の通り。
- ・主要事業であるクレジットカードと銀行事業において、スマートフォンアプリの開発や、Web申込みキャンペーン等の実施により、ご請求明細書のWeb明細比率やネットバンキングの登録率が伸長した。
- ・一方で、イオンカード入会申込みや投信口座開設に関しては、店頭窓口での相談を経て申込みれるケースが比較的多いものの、タブレット端末によるペーパーレスでの手続きを行っている。
- ・このように、サービス提供基盤のデジタル化による利便性・生産性の向上を図りながら、リアルとバーチャルそれぞれのチャネルが持つ強みを活かした営業活動を行っている。

国際事業: モバイル端末を軸にしたIDの拡大



■主要な商品・サービスをモバイルアプリで提供

M: モバイル対応 グレー: 未展開	中華圏		メコン圏					マレー圏			
	香港	中国	タイ	カンボジア	ベトナム	ミャンマー	ラオス	マレーシア	フィリピン	インドネシア	インド
クレジット カード	M		M	M				M			
パーソナル ローン	M		M			M			M		M
個品割賦		M	M		M	M			M	M	M
電子マネー （プリペイド）				M				M			
保険代理	M		M								
ポイントカード								M			

【カンボジア】

・アプリでクレジットカードや電子マネーのQR決済、利用明細、ポイント交換が可能。現地通貨建て電子マネーの展開により、自国通貨の流通及びキャッシュレス化を促進
→社会課題の解決に貢献

会員数	19/12末	18/12末迄
クレジットカード	4.5万名	+1.7万名
電子マネー	1.9万名	+1.2万名



【マレーシア】

・当社とグループの完全性の会員カードをアプリへ集約、口実消化、クレジットカードや電子マネーのQR決済サービスを提供。

会員数	20/2末	19/2末迄
クレジットカード	29万名	+1万名
電子マネー	140万名	+95万名

（アプリ会員数26万名/+43万名）



- ・国際事業における、モバイル端末を軸とした、IDの拡大については以下の通り。
- ・当社グループは、海外において11カ国・地域に展開している。
- ・ご覧のとおり、一部を除くが、当社はイオンの小売店舗が展開している地域を中心に クレジットカード、パーソナルローン、個品割賦、電子マネー、保険代理、ポイントカードなどあらゆる商品・サービスを提供している。
これらサービスの全てをモバイルアプリで提供していきたいと考えている。
- ・具体的な事例として、カンボジアでは、クレジットカードや電子マネーのQR決済、利用明細、ポイント交換が可能なモバイルアプリのサービスを提供している。
現地通貨、リエル建ての電子マネーサービスを提供することにより、カンボジア政府が取組む自国通貨の流通促進策に貢献し、安全・安心で便利なキャッシュレスによる金融サービスを提供することにより、同国の社会課題の解決に貢献している。
- ・また、イオンの小売店舗が進出しているマレーシアを例に説明すると、現地では、イオンマレーシア、イオンビッグマレーシアの約400万枚のポイントカード事業を受託し、当社の既存メンバー200万人と合計した600万人のメンバーがいる。
- ・このメンバーをアプリへ集約することで、IDの共通化を図り、電子マネーによる決済サービスの提供に加え、お客さまの購買情報等と連動させたデータベースマーケティングが可能となった。
- ・加えて、現地の航空会社や飲食店、オンライン企業、公共・交通機関など様々な業界と提携し、お客さまの利便性を高めることで、今後も引き続き、メンバー数のさらなる拡大を図っていく。

<「決算短信」より抜粋>

当社グループを取り巻く環境は、新型コロナウイルス感染症の影響範囲の拡大を受けて各国政府・金融当局が発出する非常事態宣言や各種規制等による経済活動の停滞、さらに今後、長期化することが見込まれる世界経済の悪化により、先行き不透明な状況にあります。

当社は、日本を含むアジア11か国で事業展開しており、これら展開国の多くで政府による外出禁止令や企業に対する活動禁止令が出されるほか、商業施設の閉鎖命令等が出されており、経済活動に少なからず影響が出始めております。

このような中、当社では、新型コロナウイルス感染症に関する対策本部を設置し、日々国内外のグループ各社と連携して、情報を把握し、状況の変化への適応を図っております。また、これまでのデジタル化への取組みによって、省力化が図られるとともに、安全性の高い社内インフラが整備されており、状況の悪化が進む中でも、事業継続が可能である仕組みを有しております。AIやデータの活用により、業務効率化や生産性向上、サービスのデジタル化促進により、さらに省力化を進め、事態収束時の早期の業績向上に努めてまいります。

今後、新型コロナウイルス感染症が当社連結業績に与える影響につきましては、公表すべき事象が判明した際には速やかにお知らせいたします。

- ・ 2021年2月期の連結業績予想の未定理由については以下の通り。
- ・ 現在、当社グループを取り巻く環境は、新型コロナウイルス感染症の影響範囲の拡大を受けて各国政府・金融当局が発出する非常事態宣言や各種規制等による経済活動の停滞、さらに今後、長期化することが見込まれる世界経済の悪化により、先行き不透明な状況にある。
- ・ 当社は、日本を含むアジア11か国で事業展開しており、これら展開国の多くで政府による外出禁止令や企業に対する活動禁止令が出されるほか、商業施設の閉鎖命令等が出されており、経済活動に少なからず影響が出始めている。
- ・ このような中、当社は新型コロナウイルス感染症に関する対策本部を設置し、日々国内外のグループ各社と連携して、情報を把握し、状況の変化への適用を図っている。
- ・ また、これまでのデジタル化への取組みによって、省力化が図られるとともに、安全性の高い社内インフラが整備されており、状況の悪化が進む中でも、事業継続が可能である仕組みを有している。
AIやデータの活用により、業務効率化や生産性向上、サービスのデジタル化促進により、さらに省力化を進め、事態収束時の早期の業績向上に努めていく。
- ・ このような状況等を踏まえ、現段階では、業績に与える影響に未確定要因が多いことから2021年2月期の連結業績予想については、合理的に算定することが困難と判断し、未定としている。
- ・ 今後、新型コロナウイルス感染症が当社連結業績に与える影響については、公表すべき事象が判明した際には速やかに公表する。

【質疑応答】

■大和証券/渡辺アナリスト

Q：海外のクレジットコストに関して、第3四半期決算電話説明会で貸倒引当金の計測期間の見直しが行われる可能性があるということだったが、実際に行われたのか。行われたのであれば、どの程度のインパクトがあったのか。

また、決算短信の定性情報、メコン圏の箇所、長期延滞債権の売却が戦略的に行われたとあるが、詳細を教えてください。

A：(回答者：取締役専務執行役員 経営管理担当 若林)

計測期間については、商品が国によって異なるため、それぞれ異なる計測期間となっている。もともと1年程度でみていたものをタイについては平均3年で見積もっている。商品別に1番親和性の高いパラメーター、インディケーターを見つけて、将来予測に使っている。マレーシアは長い債権が多くなっているため8年で見積もっている。香港は、クレジットカード商品の単品になるので、商品やカードの利用状況を今後精緻に分析した上で、貸倒引当率の変更を必要があれば行いたいと考えている。現状では将来のキャッシュフローの割引率の変更のみ行った。

償却債権売却の効果は、IFRS第9号を適用している場合、期待損失率を算出するには、回収コストも含めて計算をしている。償却債権を売却することにより、回収コストが減少するため、期待損失率に影響し当社にとってプラスに働いてくる。

マレーシアの債権は比較的長期だが、5年までは自前で回収し、その後は外部に委託して回収していた。需給環境もあるものの、調査の結果、早くに売却した方が当社にとってはプラスに働くことがわかり、今後も定期的に売却し、当社の債権管理部門のスタッフを若い債権の回収に専念させることとした。

Q：新型コロナウイルスの影響について、どの部分に、リスクが大きいと考えているか教えてください。

A：(回答者：取締役専務執行役員 経営管理担当 若林)

当社の展開国はロックダウン状態であり、加盟店の営業自体が一部業種を除き難しい状態。また国によっては、当局より債務者保護のため、3～6カ月の返済猶予を求められている状態。3月は影響が軽微であったが、4月以降影響が出てくると考えられ、いつこの状況が収束するかわからない状況であるが、特に第1・2四半期のトップラインは厳しく見積もらざるを得ない。

クレジットコストについては、お客さまが勤務している工場の閉鎖等、収入が減り、信用力の悪化は起こると想定されるが、どのくらいの影響かはまだわからない状況。

返済猶予している債権については、当局より信用情報上正常債権扱いという指示が出ているが、会計上は、本当にその価値があるかはわからない状況であり、精緻に判断をしていく必要がある。特に第1・2四半期はコストを下げていくことに注力したいと考えている。

■SMB C日興証券/原アナリスト

Q：配当予想を非開示にしているが、考え方について教えて欲しい。

A：(回答者：取締役専務執行役員 経営管理担当 若林)

業績予想を見通せず非開示にしたことに伴い、配当予想を開示しなかった。

大きなインパクトが無い限りは、安定配当の予定であり継続配当のスタンスは変わらない。

Q：金利環境を考慮して債権流動化を前倒し実施したとのことであるが、どの程度前倒しているのか。

A：(回答者：取締役専務執行役員 経営管理担当 若林)

3月に行うものを2月に行った。特に資金面は、長期の資金を2019年度獲得することができた。低い金利で調達環境は良く、その中で流動化を行い、資金を前倒しで確保した。利益面で良い影響もあったが、B/S上の資金調達面のメリットの方が大きかったと考えている。

■みずほ証券/佐藤アナリスト

Q：新型コロナウイルスの影響について、国内事業ではどのようなリスクをみているのか。

A：(回答者：代表取締役社長 河原)

カードショッピングは相当に下がってくるであろう。Eコマース関係での利用は増えているが、ガソリンや旅行、イベントチケット等の分野での利用は大幅に減少している。

また、景気減速の中、個人所得は減少しており、カードショッピングのクレジットコストは海外と同様に新規・既存分共に相応に悪化すると見込んでいる。

Q：今期の債権流動化の実施による利益の押し上げは前期と比較し減少するのか。

A：(回答者：取締役専務執行役員 経営管理担当 若林)

販促キャンペーンのコスト上振れはカードキャッシングの流動化でPL面はカバーした。結果としてみた時にフィリピンの影響や海外での貸倒引当金の増加が、業績予想未達の大きな理由の一つである。今現在、フィリピンの立て直しに取り組んでおり、貸倒引当金については、仕組みとして精緻化することに取り組んでいる。2021年2月期は、4月以降債権残高は国内海外とも大きくはならないため、資金ニーズは減少するであろう。前期前倒した調達をグループ内で上手く活用したい。

■三菱UFJモルガンスタンレー証券/辻野アナリスト

Q：債権流動化での調達額は、今期は前期よりも少ないのか。期待できる収益はどのくらいか。

A：(回答者：取締役専務執行役員 経営管理担当 若林)

国内のショッピングは厳しい影響を受ける。大きな金額を調達できるレベルではない。

今のところ住宅ローンやリフォームローンは堅調であるが、一部輸入商材が入らず工事が

できず、リフォームローンのキャンセルが増えている。また、車の販売も影響を受けるであろう。そのため、調達額も収益も大きな金額は期待できないと考えている。

Q：今期の販売促進費をどのように考えているのか。

A：(回答者：取締役専務執行役員 経営管理担当 若林)

販売促進費は、今の状況でイオングループを含め、大半の企業が厳しい状況にさらされている中、また自粛ムードの中、販売促進のしようがない。今の状況が続く限りは、大きな販売促進をすべきではなく、効果も薄いため実額では減少するであろう。コロナウイルスの影響が収束して回復に向かうとき、販売促進を打ち出していきたいと考えている。

Q：日本の貸倒引当率の見直しは行うのか。

A：(回答者：取締役専務執行役員 経営管理担当 若林)

海外の貸倒引当率の見直しは、監査法人よりもっと長く期間をとって、将来予測を精緻に見直すべきとの話があり、データの見直しを行った。当社グループの日本法人は会計基準に日本基準を適用しており、実績ベースとなる。大きくやり方を変更することはできない。

■CIT I証券/丹羽アナリスト

Q：新型コロナウイルスの影響について、ショッピングとキャッシングの利用状況、また国内の延滞の状況について。

A：(回答者：代表取締役社長 河原)

3月単月であるが、リボが足元では伸びている。一方でキャッシングは伸びていない。延滞率については、一概にコロナウイルスの影響と見極めはつかないが、昨年から徐々に上がってきている。ただし、急速に上がっている状況ではない。また今の時点で、コロナウイルスの影響かそうでないにかかわらず、申し出があったお客さまについては支払猶予の対応はしている。リスクシナリオは当社として持っている。

Q：コロナウイルスの影響でマイナスだけではなく、国内外において、プラスの影響はあるのか。

A：(回答者：代表取締役社長 河原)

当社は、世の中の動きに合わせてデジタル化を推進している。対面を残しつつ業務を行っているが、スマートフォンでできることを増やしていくことが大切と考えている。国内の銀行では、テレビ対応システムを順次採用しており、対面式に併せて、人を介さないアクセスポイントを用意しているので、さらに充実させていきたい。

海外も同様であり、各国でモバイルアプリにて対応可能となるものを増やしている状況。今までの当社の努力は無駄になっておらず、コロナウイルス収束後、一段と非対面を重視するようなステージに入って行くであろう。今後も投資し、サービスを向上させていきたい。

■ J P モルガン証券/大塚アナリスト

Q：国内の3月ショッピング取扱高について。

A：(回答者：経営企画IR担当 戸上)

前年同月比98%程度で着地した。

Q：コロナウイルスの影響でトップラインが厳しいとの説明があったが、金利収入が減少するということか。

A：(回答者：取締役専務執行役員 経営管理担当 若林)

カードやハイパーペースの新規取扱分が減少し金利手数料に影響するであろう。また既存の残高についても、一部支払猶予や減免、延滞の増加で収益計上ができなくなるため、トップラインは厳しいであろうと考えている。

以 上