

2021 年度第 1 四半期 決算説明会 原稿・質疑応答

イオンフィナンシャルサービス株式会社

取締役 兼 上席執行役員

グループ経営管理担当 兼 グループリスクマネジメント担当 三藤 智之



2022年2月期 第1四半期 決算説明会

2021年7月7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



第1四半期業績サマリー

➤ 第1四半期の連結業績は、増収・増益

- 第1四半期におけるコロナウイルス感染症の影響は、昨年第1四半期と比べて限定的
- 国内事業では、取扱高は回復基調、債権残高も下げ止まりの状況
- 国際事業では、コロナ禍での更なる審査の精緻化や、債権回収体制の構築により、貸倒関連費用が大幅に改善

第2四半期以降の見通し

- 第2四半期は、感染拡大傾向の展開国で、活動制限措置が強化されつつあるも、ワクチン接種率の上昇に伴い、下期に向けて経済活動が活性化していく見通し
- 国内事業では会員基盤の強化、国際事業では引き続き債権回収に注力しつつ、金融包摂等による顧客基盤拡大の取組みを推進
- 消費の活性化に合わせ、販売促進施策を実施

- ・ 第1四半期の連結業績は、増収・増益。
- ・ 新型コロナウイルス感染症の当第1四半期の影響度合いは、昨年第1四半期と比較して限定的だった。
- ・ 国内事業における取扱高は、昨年9月を底に回復基調となっており、減少が続いていた債権残高も、さまざまな施策を推進したことにより下げ止まりの状況となった。
- ・ 国際事業では、コロナ禍での更なる審査の精緻化や、債権回収体制を構築した結果、貸倒関連費用が大幅に改善した。
- ・ 第2四半期の業績は、現在のところ計画通り進捗している。
感染拡大傾向にある展開国で、活動制限措置が強化されつつあるが、ワクチン接種率の上昇にともない、経済活動が活性化していく見通し。
- ・ 国内事業では会員基盤の強化、国際事業では引き続き債権回収に注力しつつ、本年度重点施策である、金融包摂による顧客基盤拡大の取組みを推進していく。
- ・ 消費の活性化に合わせ、販売促進施策を実施していく。

1. 感染症による各国経済への影響
2. 連結業績
3. 第2四半期以降の取組み
4. 連結業績予想

・説明の順番は以下の通り。

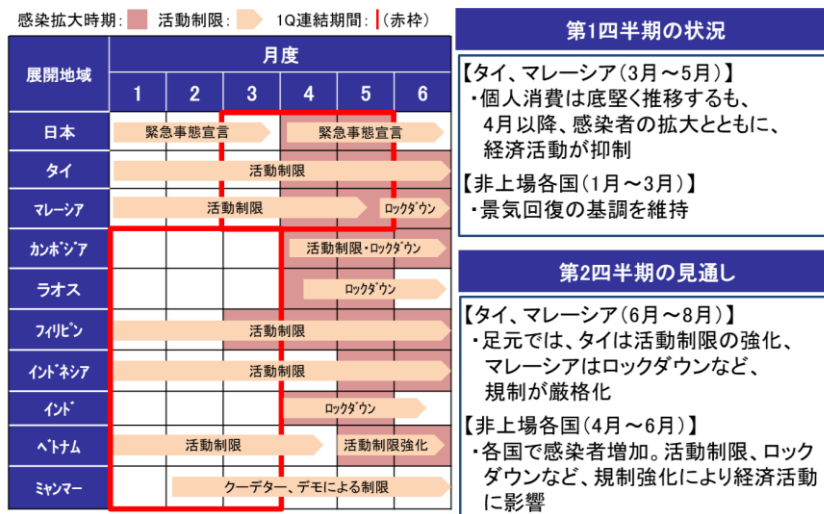
1 つ目に、感染症による各国経済への影響

2 つ目に、連結業績

3 つ目に、第 2 四半期以降の取組み

最後の 4 つ目に、連結業績予想
の流れで説明。

1. 感染症による各国経済への影響



- ・まず、感染症による各国経済への影響について説明する。
- ・上記の表は、各国における新型コロナ感染症を受けた状況を一覧にしたものであり、赤く塗られているところが感染拡大時期、矢印が活動制限期間、赤線で囲っているところが、その中における当第1四半期連結期間である。
- ・各国とも何らかの活動制限措置が行われている状況となっている。
- ・第1四半期の経済状況だが、タイ・マレーシアの個人消費は底堅く推移した。しかし、4月以降、感染者の拡大とともに、経済活動が抑制された。その他の非上場会社が展開する国では、1月から3月は、景気回復の基調を維持。
- ・第2四半期では、足元でタイは活動制限の強化、マレーシアはロックダウンが実施されるなど、規制が厳格化される様相である。
- ・非上場各国においても感染者が増加しており、規制強化による経済活動への影響が顕れてきた。
- ・こうした感染症による経済への影響、ならびに当社業績への影響について、引き続き注視していく。

2. 連結業績－連結損益計算書



- 国内事業は取扱高回復や貸倒関連費用の抑制により、増収増益
- 国際事業は貸倒関連費用が大幅に改善し、減収増益

(単位:億円)

	国内計 ※1			国際計 ※1			連結計 ※3
	リテール ※2	ソリューション ※2		中華圏	メコン圏	マレー圏	
営業収益	873	582	436	352	37	181	1,222
前年同期比	117%	131%	93%	99%	87%	95%	111%
前年同期差	+124	+139	△30	△0	△5	△9	+122
営業利益	90	41	46	119	16	48	207
前年同期比	163%	—	86%	—	133%	—	—
前年同期差	+34	+40	△7	+185	+4	+89	+215
営業利益率	10.4%	7.1%	10.6%	34.0%	43.1%	26.5%	16.9%
前年同期差	+2.9pt	+6.8pt	△0.9pt	—	+14.8pt	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益							116
前年同期差							+127

※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 連結計は、本社・機能会社および連結消去額を含んだ数値

【参考】債権流動化による収益影響額: 25億円(前年同期差+9億円)
→債権残高の積み上がり好調な住宅ローンを中心に実施

AEON Financial Service Co., Ltd.

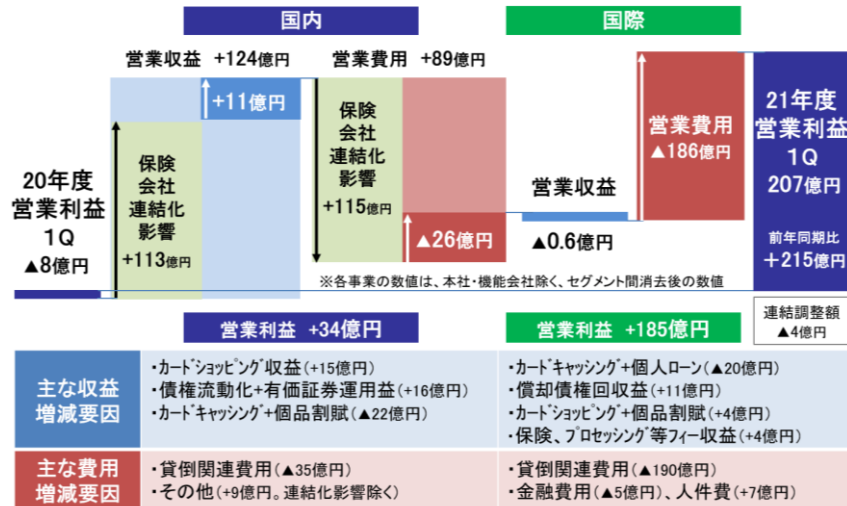
5

- ・ 続いて、第1四半期の連結業績の詳細について説明。
- ・ 表の一番右列の連結計では、
営業収益は、1,222億円、前年同期比111%、前年同期差122億円増、
営業利益は、207億円、前年同期差215億円増、
親会社株主に帰属する当期純利益116億円、前年同期差127億円増、
となり、前述の説明の通り、増収増益の結果となった。
- ・ 国内事業は、取扱高の回復や貸倒関連費用の抑制により、増収増益。
- ・ 国際事業は、営業収益は微減となったが、貸倒関連費用が大幅に改善したことにより、増益となった。

2. 連結業績－エリア別利益増減要因



■ 国内・国際の費用削減が営業利益の回復に寄与



AEON Financial Service Co., Ltd.

6

・次に、利益増減の要因について説明。

・国内事業の営業収益増加は、イオン・アリアンツ生命保険の連結化による113億円の影響が大きな要因となっているが、カードショッピングが好調に推移したことによる収益増加等により、アリアンツの影響を除いた場合でも増収を確保した。

加えて貸倒関連費用の改善が、増益に大きく寄与した。

・国際事業は、営業収益は微減となったが、貸倒関連費用の改善等により増益となった。

カードショッピングや個品割賦は増収となっているため、第2四半期以降に繋げていく。

2. 連結業績－連結貸借対照表



■第1四半期は、営業貸付金、銀行業貸出金、割賦売掛金など
営業債権残高が1,650億円増加。貸倒引当金残高は86億円の減少。

【連結営業債権残高の状況】

- ・流動化前残高: 6兆7,640億円 (+1,676億円)
内、国内残高: 6兆880億円 (+1,671億円)
内、国際残高: 6,301億円 (+8億円)
- ・オフバランス残高(国内のみ): 2兆2,841億円 (+25億円)

(単位: 億円)

	1Q実績	期首増減		1Q実績	期首増減
現金預け金	6,127	△930	預金	40,295	+109
営業貸付金	8,014	+185	有利子負債 (預金除く)	11,235	+803
銀行業における貸出金	20,813	+829	その他	5,277	△596
割賦売掛金	15,847	+636	負債合計	56,807	+316
貸倒引当金	△1,246	+86	純資産合計	4,906	+159
その他	12,158	△330	負債及び純資産合計	61,713	+476
資産合計	61,713	+476			

AEON Financial Service Co., Ltd.

7

- ・続いて、連結貸借対照表の説明。
- ・資産合計は、6兆1,713億円、期首比476億円増
負債合計は、5兆6,807億円、期首比316億円増
純資産合計は、4,906億円、期首比159億円増となった。
- ・赤線で囲った部分の営業債権残高は、合計で1,650億円増加。
流動化前の営業債権残高は、6兆7,640億円、期首比1,676億円増。
- ・営業債権の増加に対し、前述の通り、国内外における貸倒関連費用の改善により、貸倒引当金残高は86億円の減少となった。

2. 連結業績－エリア別業容



■国内ショッピング取扱高はコロナ前の水準に回復

	1Q実績 (単位: 億円)	取扱高	前年同期比	一昨年同期比 (一昨年同期間比)※	営業債権残高 (流動化前)	期首増減
国内	クレジットカード	15,510	108%	104% (101%)	15,162	+460
	ショッピング	14,663	110%	106% (103%)	10,903	+488
	キャッシング	846	89%	79% (75%)	4,259	△28
	個品割賦	506	90%	85% (81%)	7,272	+25
	住宅ローン	2,056	111%	162% (118%)	29,508	+1,467
	その他	—	—	—	8,936	△282
	国内計	—	—	—	60,880	+1,671
国際	クレジットカード	765	96%	72%	1,891	△16
	ショッピング	575	102%	81%	971	△6
	キャッシング	189	83%	54%	920	△9
	個品割賦	244	138%	77%	2,115	+35
	パーソナルローン	269	122%	63%	2,294	△11
	国際計	—	—	—	6,301	+8
連結計		—	—	—	67,640	+1,676

※ 2019年3月～5月実績との比較。

有効会員数	連結	国内	国際
実績 (単位: 万人)	4,654	2,965	1,689
期首増減	+41	+20	+21

【国内】・新規カード会員数41万人(前年同期比+8万人)
・コンタレス決済機能付カードは、1,042万枚発行(5月末)
【国際】・マレーシア電子マネー会員数210万人(前年同期比+64万人)

- ・続いて、エリア別の業容の説明。
- ・上記の表は、国内事業・国際事業の取扱高、ならびに営業債権残高を一覧にしており、取扱高については、コロナの影響を受ける以前の一昨年との比較を参考値として併記している。
- ・国内クレジットカードの取扱高は1兆5,510億円、前年同期比108%となり、その内ショッピング取扱高は前年同期比110%、一昨年同期比で106%と、コロナ前の水準に回復してきている。
- ・有効会員数は、国内外ともにコロナ状況に応じた施策に取り組み、会員基盤強化を図ったことにより、連結で、期首比41万人増の4,654万人、国内事業で、期首比20万人増の2,965万人、国際事業で、期首比21万人増の1,689万人、となった。

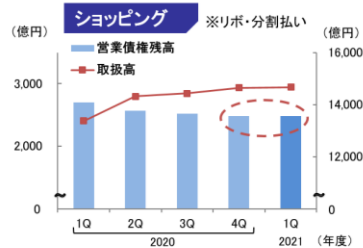
2. 連結業績－主要商品の取扱高及び債権残高推移



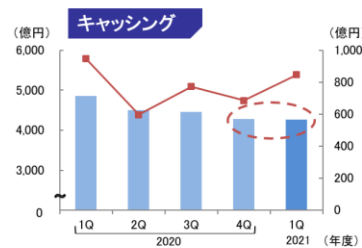
国内

- カードショッピングは会員数増加に加え、高額商品への利用施策を実施
- カードキャッシングは、既存顧客を掘り起こし、残高減少に歯止め

【左軸：債権残高、右軸：取扱高】



- ・前年度に注力したオンラインや食品スーパーに加えて、モールやGMSでの会員募集を拡大
- ・時計や宝飾品等の高額品や、家電量販店での利用企画を実施
- ・債権残高は下げ止まり



- ・休眠会員の活性化に加え、決済データの分析から選定した会員への利用を促進
- ・残高保有者数は期末から増加、取扱高は回復傾向
- ・債権残高の減少幅は縮小

- ・次に、国内事業における取扱高および営業債権残高の推移について説明。
- ・左側の棒グラフで示しているリボ・分割払いの債権残高は、第1四半期で下げ止まり、反転基調となっている。
会員募集の拡大に加え、家電量販店をはじめとした高額品の利用企画など、施策の成果が表れてきていると考えられる。
- ・右側棒グラフのキャッシングについても、休眠会員の活性化に加え、決済データの分析から選定した会員への利用促進策を実施した結果、債権残高の減少幅が縮小し、第2四半期以降の反転が視野に入ってきている。

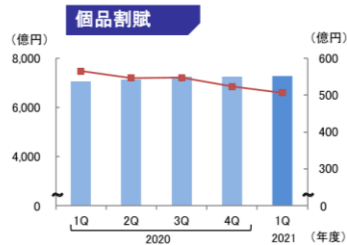
2. 連結業績－主要商品の取扱高及び債権残高推移



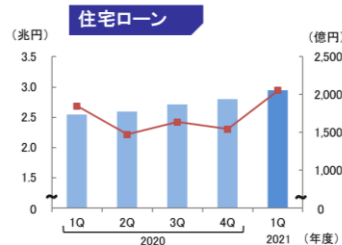
国内

- 個品割賦は、営業効率化の取組みや、単価向上施策により残高は増加
- 住宅ローンは、WEB申込の推進により、取扱高および債権残高は拡大

【左軸：債権残高、右軸：取扱高】



- ・加盟店向けデジタル提案書導入や、営業パターン最適化による加盟店訪問件数増加など、生産性が向上
- ・オートローンは、部品不足による影響に対し、加盟店との共同キャンペーンや、自由返済型ローンを推進



- ・オンライン相談の定着により、WEB経由での申込件数、取扱高が増加
- ・提携先ハウスメーカーへの営業強化による、新規案件の増加が取扱高の拡大を牽引
- ・債権残高は堅調に拡大

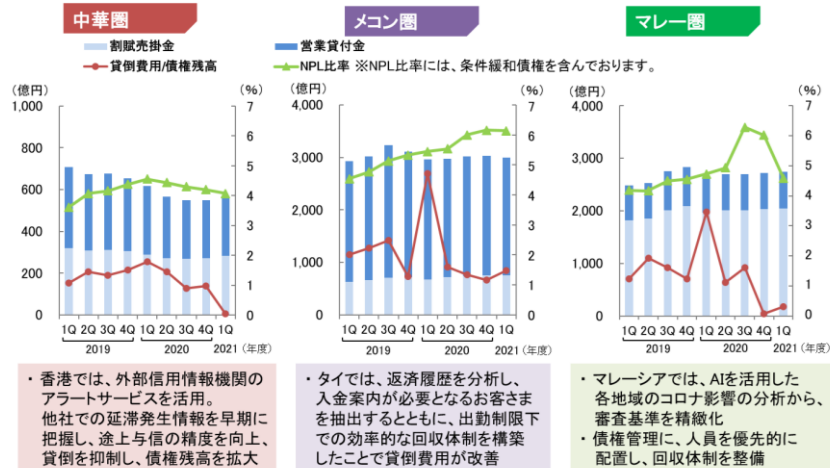
- ・続いて個品割賦と住宅ローンの債権残高推移は、いずれも堅調に推移。
- ・個品割賦は、加盟店向けデジタル提案書の導入等による営業効率化の取組みに加え、オートローンでは、加盟店との共同キャンペーンや自由返済型ローンを推進したことにより、残高が増加。
- ・住宅ローンは、コロナ禍においてオンライン相談が定着、WEB 経由での申込件数、取扱高が増加。
加えて、提携先ハウスメーカーへの営業強化により、新規案件が増加し、取扱高・債権残高ともに拡大した。

2. 連結業容－エリア別の営業債権内容の推移



国際

■IT技術や信用情報の活用による審査の精緻化、返済履歴の分析による入金案内の効率化、債権回収体制整備により、NPL比率が改善



AEON Financial Service Co., Ltd.

11

- ・ 次に、国際事業の債権残高、ならびに債権内容の推移の説明。
- ・ 営業債権残高については、棒グラフの推移の通り、いずれのエリアも底打ち、もしくは増加に転じていることが確認できる。
- ・ 債権内容について、中華圏では、外部信用情報機関のアラートサービスの活用により、途上与信の精度が向上した。
メコン圏では、返済履歴を分析し、入金案内が必要となるお客さまの抽出、ならびに効率的な回収体制を構築した。
マレー圏では、AIを活用した審査基準の精緻化に加え、債権回収へ人員を優先的に配置し、体制整備に努めた。
- ・ 以上の取組みにより、各エリアにおける貸倒費用の債権残高比率、NPL比率はいずれも減少基調で推移している。

第2四半期以降の取組み

- ・続いて、第2四半期以降の取り組みについて説明。

3.第2四半期以降の取組み—イオンカードのポイント制度変更



- クレジットカードでも、電子マネーでも同じポイントがたまる
- ポイントによるイオングループ共通の販促効果とキャッシュレス推進



- ・まず、イオンカードのポイント制度変更について説明。
- ・本日（7月7日）のリリース通り、イオンカードのポイント制度を、
現行のときめきポイントから、「WAON POINT」へ変更。
- ・イオングループでは、グループ各社の総合力を結集し、地域に根差した
商品・サービス・生活基盤をシームレスに提供する「イオン生活圏」の
創造を、成長戦略の1つとして掲げている。
- ・グループのポイント制度が同じになることで、「たまりやすく」なること、
また、1ポイントから利用でき「使いやすく」なることで、お客さまにとって
便利で分かりやすいポイントとなる。
また、イオングループ全体のポイントの規模は約1,100億ポイントと、
大変競争力のあるものとなっている。
- ・これを「てこ」とし、グループ共通の販促施策とキャッシュレス推進を図る
ことで、お客さまのメインカード化を促進していく。

3.第2四半期以降の取組み—ショッピング取扱高拡大施策

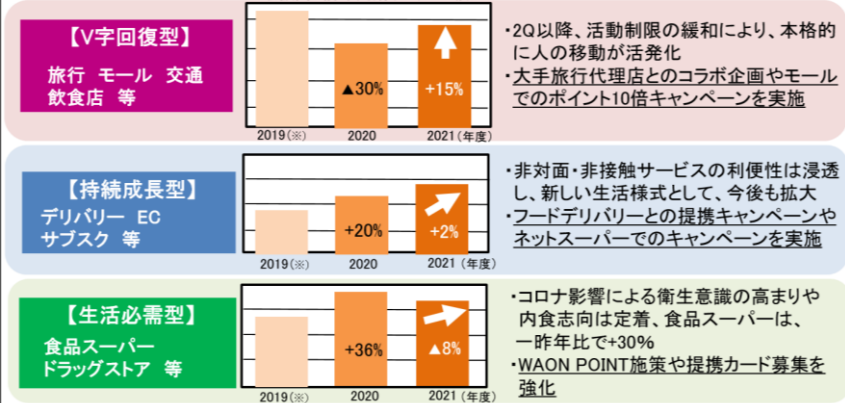


国内 ■業種・業態の回復や成長に合わせ、販促施策を強化

ショッピング取扱高 1Qの動きを鑑みて、販促を強化する業種・業態を選別。コロナ禍によりお客さまが行動を控えていた業種の「リベンジ消費」は、拡大の見通し。また、生活様式の変化から、お客さまの意識の変化に伴う、新しい消費にもアプローチ。

(※)2019は2019年3月～5月

<取扱高 前年同期(1Q) 比較>



AEON Financial Service Co., Ltd.

14

- ・次に、ショッピング取扱高拡大施策について説明。
- ・活動制限や新しい生活様式の定着により、お客さまの消費行動が大きく変化したことに伴い、今後の成長が期待出来る業種・業態を3つのカテゴリーに分類。

それぞれの回復や成長に合わせた施策を実施していく。

- ・一番上の「V字回復型」は、旅行や交通、あるいはモール・飲食店といった、活動制限緩和・人の移動の活発化にともない回復が見込まれる、一般にリベンジ消費と呼ばれる業種である。

第2四半期以降、JTBやHIS等、大手代理店とのコラボ企画や、モールでのポイント10倍キャンペーン等の施策を実施する。

- ・「持続成長型」は、デリバリー、Eコマース、サブスク等、コロナ禍で成長速度が加速し、新しい生活様式として、今後もさらなる拡大が見込まれる業種。

ウーバーイーツなどフードデリバリーとの提携キャンペーンや、ネットスーパーでの取組み強化を図る。

- ・最後の「生活必需品」は、食品スーパーやドラッグストア等、衛生意識の高まりや内食志向の定着により、2020年に大きく拡大した業種。これらの業種は、コロナ禍の特需は一旦落ち着くものの、WAON POINTや提携カード募集の強化施策により、着実に取扱高を確保していく。

3.第2四半期以降の取組み－新たな収益源の拡大



- 国内**
- 高まる健康、美容需要に対し、保険商品やアプリを開発
 - クーポンやポイント特典等により、クロスセルを推進



AEON Financial Service Co., Ltd.

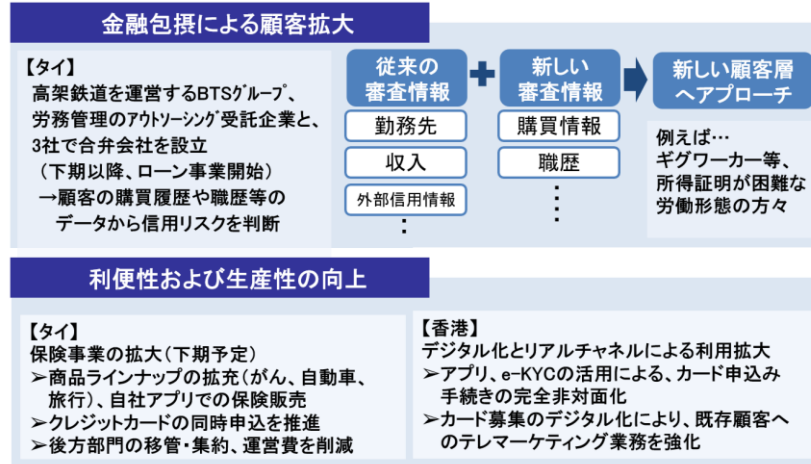
15

- ・続いて、新たな収益源拡大の取組みとして、2点の説明。
- ・これまでの金融サービスの枠にとらわれない、新たな収益源を拡大するため、本年度は特に、健康や美容の需要の高まりに対する取組みを強化していく。
- ・1つ目は、保険商品の開発・販売。
2021年5月より、イオン・アリアンツ生命保険から、イオン銀行の住宅ローン、イオンプロダクトファイナンスとの提携による団体信用生命保険の販売を開始。
- ・さらに今年度下期からは、健康増進型保険の販売を計画。
医療・スポーツ・食品等、イオングループの健康関連商品に対し、保険代理店やイオン各社といったチャネルを最大限活用し、クロスセルによる拡大を目指していく。
- ・またイオンクレジットサービスからは、健康・美容に関するヘルスケアアプリ「ROUTY (ルーティ)」をリリースした。
- ・「日常の習慣から、理想のカラダへ」をコンセプトに、食事の栄養素解析によるレシピ提案、ポイントが貯まる健康チャレンジ機能等を実装し、イオンカード会員特典や、定額サービス等により、新たな収益モデルを構築していく。

3.第2四半期以降の取組みータイ、香港



- 提携先のノウハウやデータを活用し、新たな審査手法を開発
- 自社のリソースの再編による生産性向上、サービスの迅速化



- ・ 続いて、国際事業の取組みの説明。
- ・ 今年度の重点実施事項である金融包摂による顧客拡大の取組みとして、タイ国内で高架鉄道を運営する BTS グループ、労務管理のアウトソーシング受託企業と、ローン事業の合併会社を設立。
- ・ 勤務先や収入といった従来の属性情報に加え、購買履歴や職歴等の新しい情報の取得により、所得証明が困難な労働形態の方々、新たな顧客層へのアプローチに取り組んでいく。
- ・ また、利便性および生産性向上の取組みとして、同じくタイで保険事業の拡大を図る。
商品ラインナップの拡充や自社アプリでの販売、クレジットカードでの同時申込み等により、利便性向上に努める。
- ・ 香港では、アプリ、e-KYC の活用によるカード申込み手続きの完全非対面化、店舗におけるテレマーケティングの実施等、デジタル化とリアルチャネルによる利用拡大を図っていく。

3.第2四半期以降の取組み－マレーシア



国際

- マレーシア政府の金融包摂、デジタル化推進方針を受け、6月30日にデジタルバンクのライセンスを申請。
- 商品拡充に加え、アクセス改善により新たな顧客層を開拓し、ACSマレーシア商品のクロスセルを図る

	デジタルバンク	ネット銀行	従来の銀行
主なチャネル	アプリ	ホームページ	支店窓口
競争力	タッチポイント・アクセス・顧客利便性 情報収集・活用技術テクノロジー	コスト競争力	規模・信用力 総合的な品ぞろえ
オペレーション	AI活用・後方業務含む全業務に 極力人を介さない事業オペレーション	店頭業務のウェブ・オンライン への置き換え	窓口・対面サービス提供プロセス

	顧客層	デジタルバンク商品	ACSマレーシア商品
未対応顧客	高所得者層		
	高インセンティブ中所得		
ACSM 既存顧客	中所得者層		
	低所得者層		
	ギグワーカー		
デジタル バンク 新規顧客	外国人労働者		
	無収入層(主婦・年金受給)		
	学生		

AEON Financial Service Co., Ltd.

17

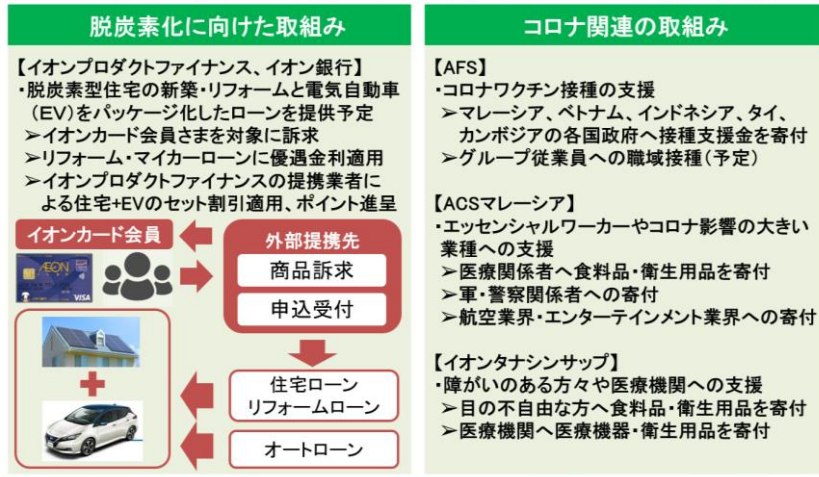
- ・ 続いて、マレーシアにおける取組みについて説明。
- ・ アジア各国では、世帯所得の増加や高齢化の進展により、資産形成商品のニーズが拡大する一方で、銀行口座保有比率が低く、金融サービスにアクセス出来ない層、いわゆるアンバンクド層が依然として多いのも事実である。
- ・ マレーシアでは、今後、高所得層や中間所得層が拡大する見込みであることに加え、アンバンクド層に対する金融包摂、デジタル化推進の政府方針を受け、日本や他の展開国と比較してデジタルバンク事業に参入しやすい環境が整っている。
- ・ こうした中、既存のノンバンク事業にデジタルバンクを組み合わせた新たな事業モデルを構築することを目的とし、6月30日にデジタルバンクのライセンスを申請。
- ・ デジタルバンクは、アプリを主なチャネルとする点、タッチポイントやアクセス、顧客利便性、AI活用によるオペレーション等において、従来の銀行やネット銀行に対する優位性がある。
- ・ デジタルバンクライセンスを取得することで、預金、少額割賦や少額融資、少額保険等、新たな商品がラインナップされる。
ギグワーカーや外国人労働者といった顧客層、またこれまで未対応であった高所得者層等、新たな顧客層を開拓し、これら新たな商品を提供するとともに、ACSマレーシア商品のクロスセルを展開していく。
- ・ さらに将来的には、マレーシアで得た技術やノウハウを、日本をはじめ各国へ展開していく計画。

3.サステナビリティの取組み



国内
国際

- 脱炭素社会の実現に向けた商品・サービスの開発
- 感染症拡大の早期収束、経済回復に向けた支援の実施



AEON Financial Service Co., Ltd.

18

- ・第2四半期以降の取組みの最後に、サステナビリティの取組みについて説明。
- ・脱炭素社会実現に向けた取組みは、我々金融サービス会社にとっても重要な課題と認識している。
- ・イオンプロダクトファイナンスとイオン銀行では、脱炭素型住宅の新築、リフォームと、電気自動車をパッケージ化したローンの提供を予定。イオンカード会員さまへの訴求、優遇金利の提供、提携業者によるセット割引・ポイント進呈等により、お客さまにとって便利でお得な商品を拡大することで、脱炭素化に向けた取組みを推進していく。
- ・コロナ関連の取組みとしては、先日リリースの通り、マレーシア、ベトナム、インドネシア、タイ、カンボジアの各国政府へ接種支援金を寄付。
加えて、グループ従業員への職域接種を予定。
- ・ACS マレーシアでは、医療関係者への食料品や衛生用品の寄付、軍や警察関係者、航空業界やエンターテインメント業界等、エッセンシャルワーカーやコロナ影響の大きい業種への支援を実施。
- ・イオンタナシンスアップでは、目の不自由な方への食料品や衛生用品の寄付、医療機関への医療機器や衛生用品の寄付といった取組みを行っている。
- ・各国での早期収束に向け、今後も支援を継続していく。

4. 2021年度の連結業績予想



	2021年度通期					
	業績予想			前期比		
営業収益	4,900~5,200億円			101~107%		
営業利益	410~460億円			101~113%		
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)	190~210億円 (88円04銭~ 97円31銭)			107~119% (+6円05銭~ +15円32銭)		

	第2四半期末		期末		年間		配当性向	
	予想	前期差	予想	前期差	予想	前期差	予想	前期差
配当予想	14円	+3円	26円	+3円	40円	+6円	41.1~ 45.4%	△0.4~ +3.9pt

※2021年度の配当予想は、当社設立40周年の記念配当(第2四半期末に2円、期末に2円(年間計4円))を含む。

- ・最後に、2021年度の業績予想について説明。
 営業収益は、4,900億円~5,200億円
 営業利益は、410億円~460億円
 親会社株主に帰属する当期純利益は、190億円~210億円
- ・また配当予想は、
 第2四半期末 14円、期末 26円、年間 40円と、
 いずれも現時点で2021年2月期決算からの修正はない。
- ・2025年度までの中期経営計画実現に向け、本日説明した
 第2四半期以降の取組みを実行し、着実に成果を上げていく。
- ・引き続き、皆さまのご支援のほどお願いしたい。

【質疑応答】

■大和証券/渡辺アナリスト

- ①マレーシアの貸倒引当金について 218 億円まで減少しているが、ロックダウンの影響を織り込んでいるのか。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

マレーシアの貸倒引当金は、昨年来の回収改善に伴い直近も債権回収は良かったことが要因。一方、残高の積上げによって増えた部分もある。2Q 以降、債権回収は現状安定しているため、貸倒れについては大きくは見込んでいない。

- ②IFRS9 を導入しているため、貸倒引当金を 2Q 以降の将来分も計上できるが既に将来分も織り込んでいるのか。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

ご理解の通り。

- ③利益進捗について、1Q の営業利益は通期の半分まで進捗しているが、通期の予想や配当を据え置いた背景を教えてください。

(取締役兼上席執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

1Q は通期予算の半分程度の利益を出せた結果になっているが、冒頭説明した通りコロナの影響など読み切れない部分もある。やや慎重とは認識しているものの、現状は業績予想及び配当予想を変更していない。今後の進捗などを見ながら検討していきたいと考えている。

■UBS 証券/岡田アナリスト

- ①国内トップラインの KPI について、ショッピング取扱高とキャッシング取扱高の計画前提を教えてください。蔓延防止策の再延長が決定されたが、その影響なども併せて教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

当初の想定は 2Q 以降から徐々に回復に向かい、下期は取扱高を積上げるシナリオであった。足元 2Q で進出各国などでもロックダウンの延長が見込まれているが、基本的にはワクチンの接種率上昇に伴い景気上昇が見込める点と、1Q は債権残高の減少も止まっているので反転に向けて売上を取りに行く点から、2 桁成長を織り込んでいる。

- ②今年度会員基盤強化の部分が追加的に織り込まれているが、1Q には消化されず、費用は 2Q 以降に出てくるという理解で良いか。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

80 億円についてはポイント制度の変更が 9 月以降になるため、多くは下期に計上という

ご理解をいただきたい。

■SMBC 日興証券/原アナリスト

- ①国内のポイント制度の変更に係る中長期的なコストの変化を教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

当初予定していたコストは下期に計上される。中長期的なコストについては、ポイントという性格上、応募率やお客様の利用に応じて多少は上下すると考えている。制度の変更に伴い、状況を見極めながら業績に織り込む。

- ②海外の与信コストについて、直近の動向についてご説明いただいたが、今後回収率が悪化した場合、引当が増加するのか。連結での海外の引当金の見通しについて教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

海外の貸倒れについて、カンボジアなど今まではコロナの影響が少なかったところでも2Qで感染が拡大している。ミャンマーは現状クーデターの影響で、取扱や回収が懸念されている。これらを含めた海外非上場各社は連結取込期間が3か月ずれているので、連結上で見積もりを立て、引当を計上している。海外上場各社とは連結取り込み期間は一致しているため、将来の予想も含めIFRS内での数値を将来経済指標など勘案の上、随時織り込んでいく。下期以降も引き続き変動はあるものと認識している。

■三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券/辻野アナリスト

- ①今回メコン圏で債権残高がかなり下がっており、取扱高も下がっている。マレーシアに比べても回復が鈍いように感じる。その理由と、2Q以降どのように考えた方がいいのか教えてください。コロナが終わった後にどのような成長に繋がるかを検討したい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

飲食店においても店内の飲食は制限されている状況であるため、取扱高は2Qで計画未達を想定している。収益面では金利引き下げの影響もあるが、一定の残高は維持しているので持ちこたえている。下期で回復に合わせて収益を取ることを考えないと、ご指摘の通り業績面は厳しくなると考えている。メコン圏、カンボジアやミャンマーは昨年好調だったため、注視していきたいと考えている。

- ②引当はアジアで十分という話だったが、会社予想は年次であり、海外予想の公表もなく、今後海外は御社が作成した会社予想レンジと比べると良い状態であると認識してよいのか、教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

利益は若干国内の方が海外より高いものの、足元好調であることを鑑みても、半々程度

で考えていただきたい。大きなマイナス要因はない。

- ③今回ポイント制度の変更ということでリリースされた。下期に約 120 億円のコストがかかり、アライアンス、クレジットカード、ポイントの費用になると想定している。ポイント引当金が増えるとなると、一過性のものではなく来期まで持ち越すコストか。4 月の説明では一過性のコストと認識していたので説明していただきたい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

今期 80 億円と伝えたのは、ポイント切り替えキャンペーンということで、売上拡大と告知で使うということで、もちろん一過性のものも含まれている。ポイント制度変更の影響で引当が増えるのは間違いないが、織り込み済みである。制度変更で恒常的に引当コストは上がるが、今期のコストは販促の分含めての数値である。

■JP モルガン証券/大塚アナリスト

- ①貸倒関連費用について、国内と海外に分けた際に、年間では特に国内がずれている印象である。1Q が 45 億円なので年換算で 200 億円になるが、年間で 300 億円程度と聞いていた。このギャップは何か教えてほしい。同様に海外は 1Q で 100 億円なので年換算で 400 億円になるが、事前の話にくらべて少し多い印象。こちらも理由を教えてほしい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

国内については足元、初期の延滞債権、長期延滞債権を十分回収が図れているため、2Q 以降も急な上昇は見込んでいない。海外は現状の債権残高が増えていないため、貸倒引当金の残高は低い数値になっているが、2Q 以降では債権残高の拡大とともに一定程度増えることを見込んでいる。

- ②国内の貸倒関連費用については 45 億の年換算（200 億円）ではなく、債権残高が今後増えていくので、下期にかけてコストも上がるという理解で良いか。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

ご理解の通り。

- ③イオン・アライアンス生命保険の関連コストについて、年間 40 億円とおっしゃっていたが 1Q に計上されているのか。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

足元はグループの団体信用生命保険の販売を始めているが、同社では年末に健康増進型保険の販売を検討している。これに伴い、下期に販売コストがかかることが想定され、期末に近いタイミングで計上されると認識いただきたい。

■シティグループ証券/丹羽アナリスト

①営業利益は社内予算に対して上ぶれたのか下ぶれたのか教えてほしい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

今期予想の公表値 435 億円は、単純に考えると四半期ごとで 110 億円ずつ利益を出すことになる。季節要因もあるが、そういう意味では 1Q は倍近い利益水準であった。1Q においては元々新型コロナウイルスの影響は各国 1Q まではあると計画していたが、結果的にコロナウイルスの影響は業績面で現れなかった。2Q 以降は引き続き保守的に想定している。

②年間どの程度の収益計画を証券化と資産運用で考えているのか。1Q の結果も教えてほしい。

(執行役員 グループ経営企画本部 本部長 田爪)

債権流動化と有価証券の運用益について、債権流動化益については年間 150 億円程度で想定している。1Q では、昨年度に未実施の ABK 債権の流動化を実施しており、例年より上振れている。資産運用益は平年並み。

■みずほ証券/佐藤アナリスト

①マレー圏の状況について、マレーシアの状況と見通しを教えてください。6 月から降るロックダウンから 7 月は更に強化されて厳しい外出制限になっている。7 月の一番厳しいロックダウンがそれなりの期間伸びた場合、昨年並みの状況になるのか。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

マレーシアについて足元の現地からの状況をお伝えすると、規制は強化されている。小売りの加盟店などではできることへ取り組んでいる。オンライン対応などを今回行っているので去年ほど落ち込まないと認識している。回収についても本社の人員を抑えて回収に人員を回すなどの対応を取っており、大きな落ち込みはない。

②会社計画がはっきり出ているので上振れという話が難しいだろうが、もしこのまま利益が上振れた場合、配当性向 40%は守られるのか。

(執行役員 グループ経営企画本部 本部長 田爪)

本年は記念配当もあり 40%を上回っているが、30-40%という基本方針に変更はない。