

2021 年度第 2 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 三藤 智之

2022年2月期 第2四半期 決算説明会

2021年10月6日



イオンフィナンシャルサービス（株）

証券コード 8570（東証第1部・その他金融）

目次

1. 第2四半期 決算ハイライト
2. 第2四半期 取り組み事項、貸倒引当金、営業費用の状況
3. 第2四半期までのコロナ状況
4. 第3四半期以降の取り組み
5. 中期経営計画と進捗状況
6. ESGの取り組み
7. 業績予想、配当修正
8. APPENDIX

・ 本日の説明の順番は以下の通り。

- 1つ目に、第2四半期の決算説明、ならびにコロナの状況等
 - 2つ目に、第3四半期以降の取り組み、
 - 3つ目に、中期経営計画と進捗、ならびに ESG の取り組み
 - 4つ目に、業績予想と配当修正
- 以上の流れで説明。

第2四半期累計 連結業績ハイライト

- ・第2四半期累計の連結業績は**増収増益**
- ・営業利益は貸倒関連費用の改善、業務効率化による費用削減の結果、大幅増益

営業収益

2,379 億円

前年同期比

103 %

業績予想進捗率

45.7~48.5%

営業利益

332 億円

前年同期比

428 %

業績予想進捗率

72.1~80.9%

親会社に帰属する 当期純利益

181 億円

前年同期差

+166 億円

業績予想進捗率

86.1~95.2%

- ・営業利益、当期純利益の進捗率が
高く、通期業績予想を上方修正

営業利益

410~460億円 → **460~510** 億円

親会社に帰属する当期純利益

190~210億円 → **230~260** 億円

- ・中間配当金を増配

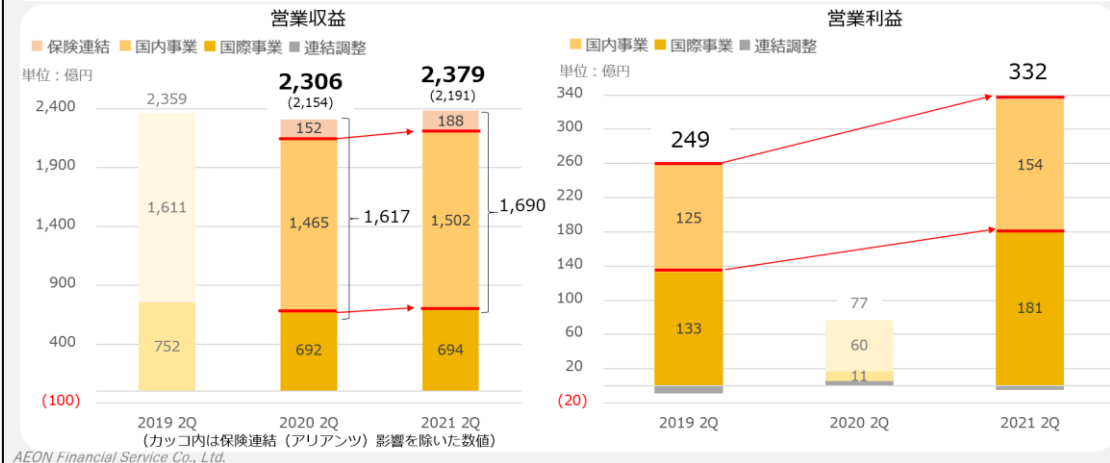
中間14円 → **19** 円（年間配当額 **45** 円）

- ・まず、第2四半期の連結業績について説明する。
営業収益 2,379 億円（前年同期比 103%）、営業利益 332 億円（前年同期比 428%）、親会社に帰属する当期純利益 181 億円（前年同期差+166 億円）となった。
- ・営業収益は微増であったものの、貸倒関連費用の改善、業務効率化等を主因とする費用削減の結果、増収増益となった。
- ・期初に公表した業績予想に対し、
営業利益は 72.1%~80.9%、親会社に帰属する当期純利益は 86.1%~95.2%と
順調に進捗していることから、通期業績予想の上方修正、ならびに中間配当の増配を実施する。

1. 第2四半期 決算ハイライト・決算ハイライト（セグメント別業績）

第2四半期累計 セグメント別業績

- ・営業収益はコロナ禍の影響を受けるも、国内事業、国際事業ともに微増
- ・営業利益は昨年からの審査精緻化、回収強化の効果により、貸倒関連費用が改善。2019年度比でも大幅増益

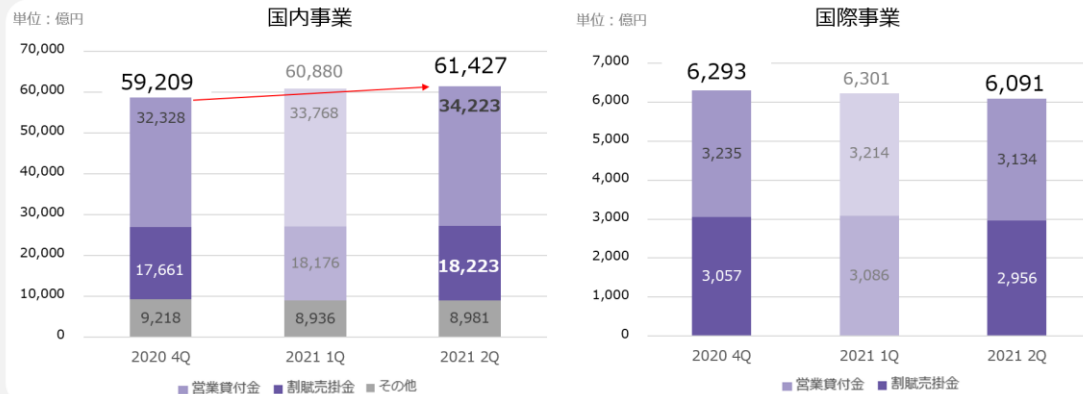


- ・次に、セグメント別業績について説明する。
- ・営業収益は、引き続きコロナ禍の影響を受けたが、国内事業・国際事業ともに増加
国内事業は保険事業収益 188 億円を合わせ 1,690 億円（前年同期比+73 億円）、
国際事業は 694 億円（前年同期比+2 億円）となった。
- ・なお、左のグラフの一番上、ピンク部分の 188 億円は、昨年第 2 四半期より連結した
イオン・アリアンツ生命の影響額を表す。
この影響を除いた場合でも、国内事業は 1,502 億円と、37 億円の増収となった。
- ・営業利益は、引き続き審査の精緻化、回収強化に取り組み、貸倒関連費用が改善した結果、
国内事業 154 億円（前年同期比+94 億円）、
国際事業 181 億円（前年同期比+170 億円）となり、
新型コロナ感染拡大前の 2019 年度比でも大幅な増益となった。

1.第2四半期 決算ハイライト・決算ハイライト（営業債権）

第2四半期 営業債権残高 ※流動化実施前の債権残高

- ・国内事業の営業債権残高（※）は、営業貸付金、割賦売掛金ともに増加。取扱いが好調な住宅ローンとカードショッピングの残高積み上げが増加要因
- ・国際事業は第2四半期からのロックダウン等の影響により、営業貸付金、割賦売掛金ともに減少



AEON Financial Service Co., Ltd.

4

- ・続いて、営業債権残高の状況について説明する。
- ・左側のグラフ、国内事業の営業債権残高は6兆1,427億円（期首比+2,218億円）となり、2019年比でも増加した。
- ・取扱いが好調な住宅ローンとカードショッピングの残高積み上げが増加要因であるが、ショッピングリボ残高、キャッシング残高は減少しており、第3四半期以降、活動制限緩和に合わせた積み上げ施策を強化する。
- ・右側のグラフ、国際事業はマレーシア等、第2四半期以降ロックダウン等の影響を受けたことにより、営業債権残高は6,091億円（期首比△202億円）となり、営業貸付金・割賦売掛金ともに減少した。
- ・国際事業についても国内と同様、第3四半期以降、各国で積み上げ施策を強化していく。

2021年度 上期取り組み事項（国内事業）

■ 下期以降の取扱高拡大と営業債権残高積み上げにつながる会員獲得を実施

- ・ 7月7日に、ときめきポイントからWAON POINT変更の事前告知を開始し、店頭での入会プロモーションを実施。「ポイントが無駄なく、レジですぐに使える」機能が好評で、会員獲得が好調。

→結果、国内有効会員数は期首比+34万人、1Q比で+14万人

■ コロナ禍によるカード利用需要の取り込み

- ・ 自宅近隣店舗での買い物増加による利用回数の拡大
月間平均利用回数は2019年10.4回→2020年10.8回→2021年11.1回に増加（いずれも3月～8月の期間で集計）
- ・ オンラインフードデリバリーやサブスク事業者等とのキャンペーンを継続実施
- ・ 非接触ニーズ取り込みのため、コンタクトレス決済機能付きカードを拡大
-VISAに加え、MasterCard、JCBブランドのカードも2020年10月より取扱開始
-総発行枚数は、21年8月末時点で1,127万枚、期首比+261万枚

→カードショッピング取扱高は前年同期比105%、一昨年同期間比102%
メインカード化が進展

Uber Eatsとの取り組み



Uber Eatsとイオンカード利用促進に向けた協業実施
(2021年7月～9月)

コンタクトレス
決済機能付き
イオンカードセレクト



- ・ 続いて、国内事業の上期取組み事項について説明する。

上期は、下期以降の取扱高拡大、ならびに営業債権残高積み上げに向けた会員獲得強化に取り組んだ。

- ・ 7月7日に、ときめきポイントからWAON POINT 変更の事前告知を開始し、店頭での入会プロモーションを実施。

「ポイントが無駄なく、レジですぐに使える」機能が好評で、会員獲得が好調に推移した結果、国内有効会員数は期首比 34 万人増となった。

- ・ またコロナ需要の取り込みとして、オンラインフードサービスやサブスク事業者等とのキャンペーンに引き続き取り組んだ結果、月間平均の利用回数は、昨年の 10.8 回から 11.1 回に増加した。

外部加盟店での利用が増えていることから、メインカード化が進んでいると考えられる

- ・ 加えて、コロナ禍における非接触ニーズ取り込みのため、VISA、マスターカード、JCB、各ブランドのコンタクトレス決済機能付きカードの発行を拡大。

総発行枚数は 1,127 万枚（期首比+261 万枚）となった。

これらの結果、カードショッピング取扱高は前期比 105%、一昨年比 102%となった。

2021年度上期取り組み事項（国際事業）

【香港】

- ・イオンストアーズ香港でのポイント10倍キャンペーン
- ・リバウンド消費（飲食、テーマパーク等）の活性化キャンペーン

【タイ】

- ・ECサイトや食品宅配等、提携先との販促企画実施により、オンライン取扱高が拡大
→2021年度上期は、前年同期比**166%**で成長
カードショッピング取扱高の17.9%まで拡大
- ・個人ローンで比較的、所得水準が高く、返済実績が良好な優良会員の利用率を引上げ

【マレーシア】

- ・バイクローンはメーカーの新モデル発売に伴う金利優遇や、加盟店に向けたインセンティブキャンペーンを実施
- ・償却債権は、外部委託管理システムを導入。外部委託業者とのデータ連携の自動化と、効率化向上に寄与

イオンタナシンスアップタイランド の取り組み

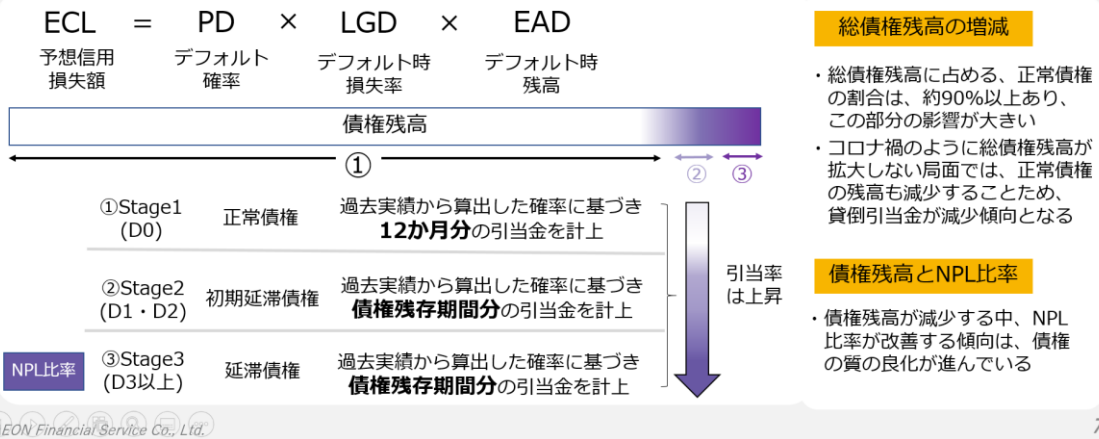


オンラインでのご利用額に応じて
最大3万バーツのキャッシュバック
販促を実施（8月1日～9月30日）

- ・続いて、国際事業の取り組みについて説明する。
- ・香港では、イオンストアーズ香港でのポイント10倍キャンペーンや、飲食・テーマパークといったリバウンド消費の活性化キャンペーンに取り組んだ。
- ・タイでは、ECサイトや食品宅配等、提携先との販促企画を実施した結果、オンライン取扱高は、前年同期比166%と大きく成長し、カードショッピング取扱高の17.9%まで拡大した。
個人ローンでは、比較的所得水準が高く、返済実績が良好な優良会員の利用率引上げを実施致した。
- ・マレーシアでは、主力のバイクローンにおいて、新モデル発売にともなう金利優遇や、加盟店とのインセンティブキャンペーンに継続的に取り組んだ。

IFRS9 貸倒引当金の考え方

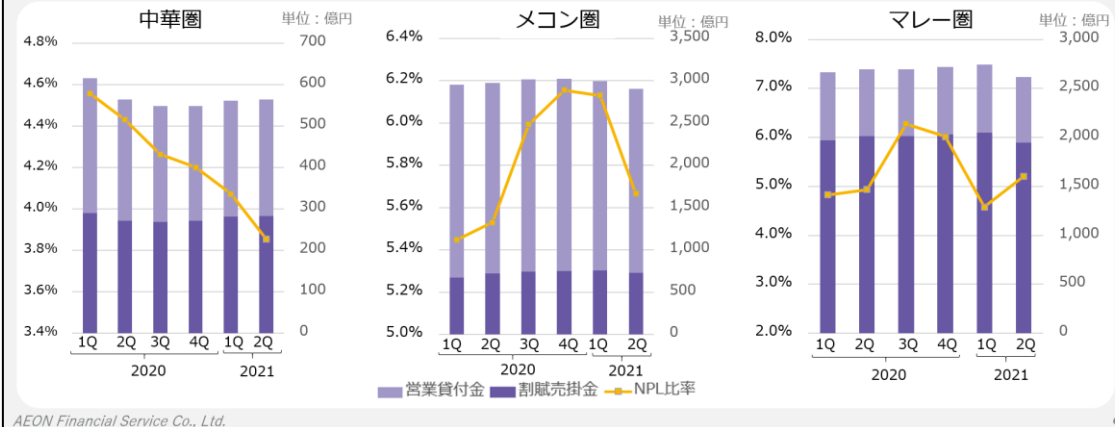
- ・海外各国ではIFRS9の貸倒引当金計上基準が適用されており、債権残高全体の増減が計上金額に影響
- ・特に、正常債権に12か月分の引当金計上が必要となり、期末残高の変動が引当金計上の重要要素
- ・信用リスクの増加した債権に対しては、全期間の予想信用損失額を認識



- ・次に、当社が展開している海外各国において、上場3社を含む6つの国と地域で導入している国際会計基準、通称IFRS9における貸倒引当金の考え方について説明する。
- ・IFRS9においては、Stage1、Stage2、Stage3と3つの債権区分ごとに、予想信用損失額であるECLを算出し、貸倒引当金を算定する。
このECLは、デフォルトの確率を示すPDと、デフォルト債権の損失率であるLGDを、デフォルト時の債権残高であるEADに掛け合わせて算出する。
- ・総債権残高のおよそ90%以上を占めるStage1の正常債権は、記載の通り12ヶ月分の引当金計上が必要となる。
- ・正常債権の貸倒引当金に与える影響は大きく、コロナ禍のように総債権残高が拡大しない状況では、正常債権の減少に伴って、貸倒引当金も減少傾向となる。
コロナ禍が収束し、再び債権残高が上昇局面に転じた場合は、この点を考慮したコストコントロールが必要となる。
- ・一方で、債権残高が減少する中でもNPL比率が改善する傾向が出ている場合は、債権内容の良質化が進んでいると言える。

NPL比率の推移（国際事業）

- ・ 中華圏では割賦売掛金、営業貸付金の残高が微増。メコン圏、マレー圏では債権残高が減少
- ・ 各国とも審査、債権回収の強化により、債権が良質化。中華圏、メコン圏のNPL比率が改善
- ・ マレー圏はNPL比率が1Qで最低値を記録、2Qはロックダウンの影響を受け上昇

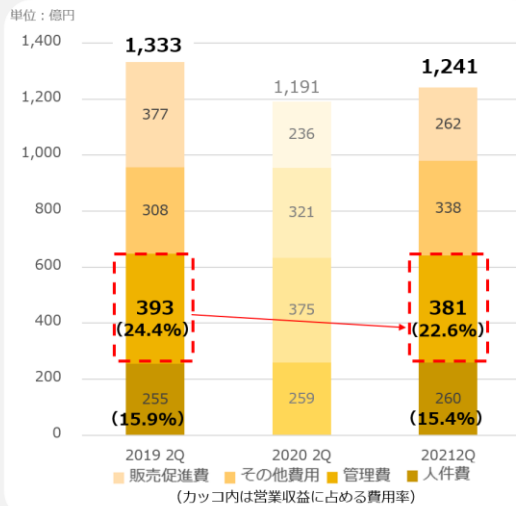


- ・ 次に、国際事業の NPL 比率の推移を説明する。
- ・ 左のグラフからそれぞれ中華圏、メコン圏、マレー圏の債権残高、NPL 比率の推移を表している。
- ・ 債権残高については、中華圏は新型コロナ感染拡大の影響が軽微な中、微増ながら増加に転じている一方、メコン圏・マレー圏においては減少している。
- ・ 各国とも継続した審査の精緻化、回収強化に取り組んだ結果、中華圏・メコン圏では NPL 比率が改善している。
- ・ マレー圏については、第 2 四半期にロックダウンの影響を受け、第 1 四半期より NPL 比率が上昇致したが、悪化する前の前年第 2 四半期の水準に抑え込む事が出来ている。

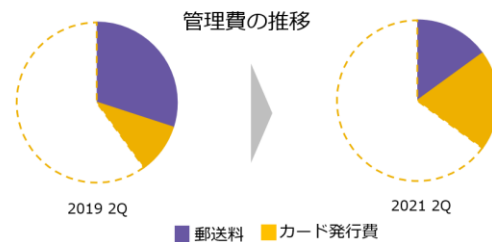
2.第2四半期 取り組み事項、貸倒引当金、営業費用の状況・営業費用

第2四半期累計 営業費用（国内事業）

※金融費用、貸倒関連費用、保険費用を除く



- ・国内事業の営業費用（※）は2019年度比、-92億円改善
- ・広告宣伝費は、新型コロナ感染拡大の影響により抑制
- ・管理費では、2019年に実施した請求書のWeb明細化により、郵送料が半減
- ・一方でコンタクトレスカードへの切り替え等、キャッシュレス化の推進により、カード発行費が増加
⇒郵送料の削減により、必要な投資費用の確保につながっており、費用全体の増加を抑制

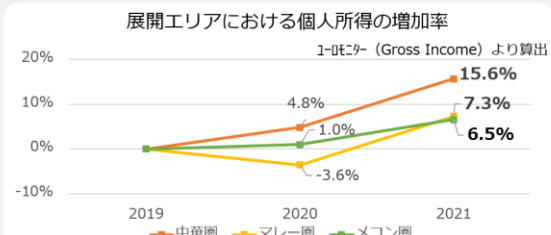
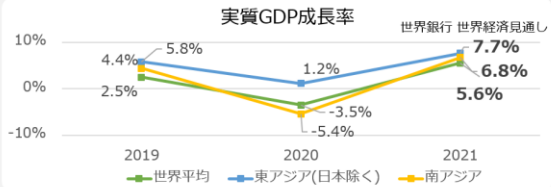
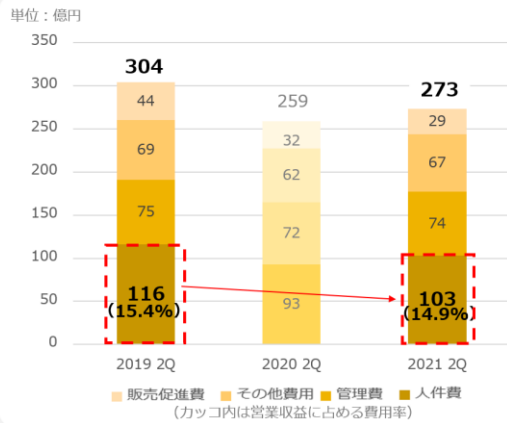


- ・次に、国内事業の営業費用についてご説明する。
- ・第2四半期の営業費用は1,241億円と、コロナ前の2019年比で92億円改善した。
- ・左側のグラフ、一番上の販売促進費は、新型コロナの感染拡大影響により抑制した。
- ・赤い点線で囲んでいる管理費については381億円と、2019年比で12億円改善している。
- ・右側に記載の通り、2019年より全ての請求書をWeb明細化したことにより、郵送料が半減した。

こうしたコスト削減を、コンタクトレスカードへの切替え等、キャッシュレス化に向けたカード発行費の原資とすることで、費用全体を抑制しつつ、お客さまの利便性向上に向けた投資を進めることが出来ている。

第2四半期累計 営業費用（国際事業） ※金融費用、貸倒関連費用を除く

- ・国際事業の営業費用（※）は2019年度比、-31億円の改善。営業収益に占める人件費率は改善
- ・各国の経済成長とともに給与水準が上昇する中、デジタル化の取り組みにより効率化が図れている



- ・次に国際事業の営業費用について説明する。

第2四半期の営業費用は273億円と、2019年比で31億円改善している。

- ・右側上段のグラフは、実質GDP成長率の推移を表したグラフである。
緑が世界平均、青が日本を除く東アジア、黄色が南アジアの推移を示す。
- ・下段のグラフは、当社の展開エリアにおける個人所得の増加率の推移を表したグラフである。赤が中華圏、黄色がマレー圏、緑がメコン圏の推移を示す。
- ・各国の経済成長とともに給与水準が増加する中においても、デジタル化の取り組みにより、人件費抑制と効率化の推進に取り組んでいる。

3.第2四半期までのコロナ状況・展開国の状況

展開各国の感染拡大及び活動制限の推移

感染拡大時期：■ 活動制限：▶ 2Q連結期間：□

展開地域	月度								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
日本	緊急事態宣言			緊急事態宣言			緊急事態宣言		
タイ							強化	緩和	
マレーシア						ロッキング		緩和	
カンボジア						部分的にロッキング			
ラオス						部分的にロッキング			
フィリピン							一部強化		
インドネシア									
インド						ロッキング			
パキスタン						強化		緩和	
ミャンマー						クーデター、デモ			

21年度上期の状況

【タイ、マレーシア（3月～8月）】
個人消費は底堅く推移するも、
4月以降、感染者の拡大とともに、
経済活動が抑制

【非上場各国（1月～6月）】
4月以降、活動制限強化

第3四半期以降の見通し

【タイ、マレーシア（9月～）】
足元では、タイ、マレーシアともに、
活動制限の緩和が進む

【非上場各国（7月～）】
各国で感染者増加。活動制限など
規制強化により経済活動に影響
引き続き注視が必要

- ・第2四半期の最後の報告として、展開各国の新型コロナ感染拡大の状況、および活動制限の推移について説明する。
- ・表の黄色く塗られている部分が感染拡大時期、矢印が活動制限期間、赤線で囲っている部分が、上期の連結期間となっている。
- ・タイ、マレーシアについては、個人消費は底堅く推移するも、4月以降、感染者の拡大とともに経済活動が抑制された。また当社の非上場子会社が展開している各国においても、4月以降、活動制限の強化が進んだ。
- ・第3四半期以降の見通しだが、タイでは10月より新たな規制緩和措置がスタートした。マレーシアでも全4段階の国家回復計画に基づき各段階の適用地域が拡大しており、活動制限の緩和が進んでいる。
- ・当社の非上場子会社が展開する各国では、感染者が増加、活動制限等の規制強化が、経済活動に影響を及ぼす見通しであり、引き続き注視が必要と考えている。

イオンフィナンシャルサービス株式会社

代表取締役 藤田 健二

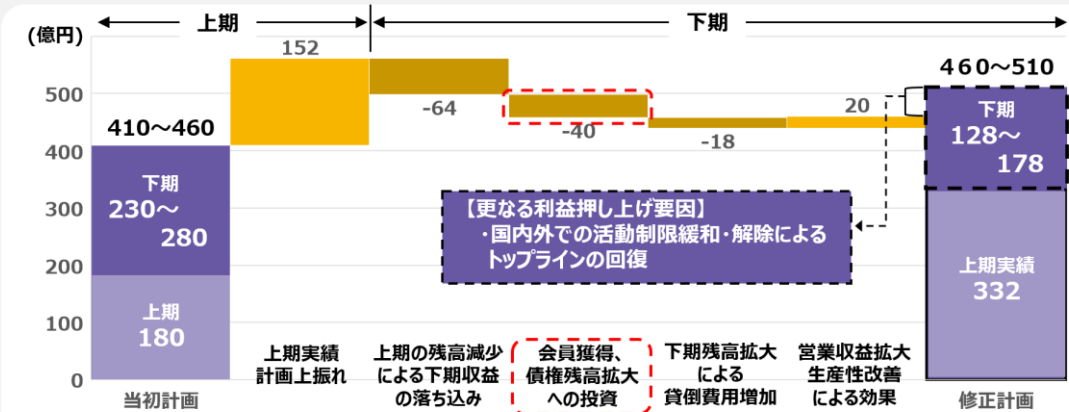
第3四半期以降の取り組み

12

- ・「第3四半期以降の取り組み」、「中期経営計画の進捗状況」、「ESGの取り組み」
「業績および配当予想」について説明する。

下期の損益影響について

- ・下期は、今期、来期以降のトップライン拡大のため、会員獲得、営業債権残高増加への、販促費を集中投下
- ・さらに、デジタル化による、審査の精緻化、回収業務の強化に継続して取り組み、生産性を改善



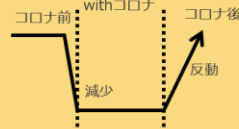
- ・下期および年間の営業利益の損益見通しについて説明する。
冒頭の説明通り、上期業績が計画を大きく上振れたことから、年間の業績を上方修正する。
- ・一方で、上期は国内、海外ともにコロナによる活動制限の影響を大きく受け、個人消費が低迷したことで、営業債権を積み上げることができなかった。
その影響として、下期に 64 億円の収益インパクトがあると考えている。
- ・対策として、来期以降のトップライン拡大も見据え、下期は会員獲得、債権残高の増加に向けた投資を強力に推進していく。
- ・そのため海外では、残高拡大による正常債権に対する引き当てが、18 億円増加すると見ている。
- ・利益の押し上げ要因については、投資による収益の拡大と、昨年から継続している、デジタル化を通じた審査と債権回収の強化により、20 億円を見込む。
- ・また、活動制限の緩和や解除がより進めば、営業施策の効果がより発揮され、トップラインの回復につながると考えている。

消費行動の変化への対応

- ・コロナ影響による消費行動の変化を捉え、ニーズの高いカテゴリーへのアプローチを強化

■コロナ後のリベンジ消費が見込めるカテゴリー

- ・大型商業施設での買い物
- ・友人、知人、家族との外食（飲酒を伴う）
- ・飛行機、新幹線、電車での旅行、遠隔移動
- ・映画館、カラオケ店
- ・音楽ライブ、フェス、スポーツ観戦
- ・テーマパーク、遊園地



有望な業態

ショッピング
モール

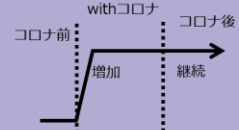
外食

国内旅行

リアルイベント
レジャー

■コロナ後も継続的なニーズが見込めるカテゴリー

- ・ネットショッピング
- ・電子書籍、コミック、動画配信サービス
- ・光熱費（電気、ガス、水道）
- ・通信料金（スマホ、インターネット）
- ・料理やお菓子づくり（内食）
- ・食事のテイクアウト



EC

サブスク

公共料金

※AFS実施「コロナ後の消費意向調査（21年7月～8月）」

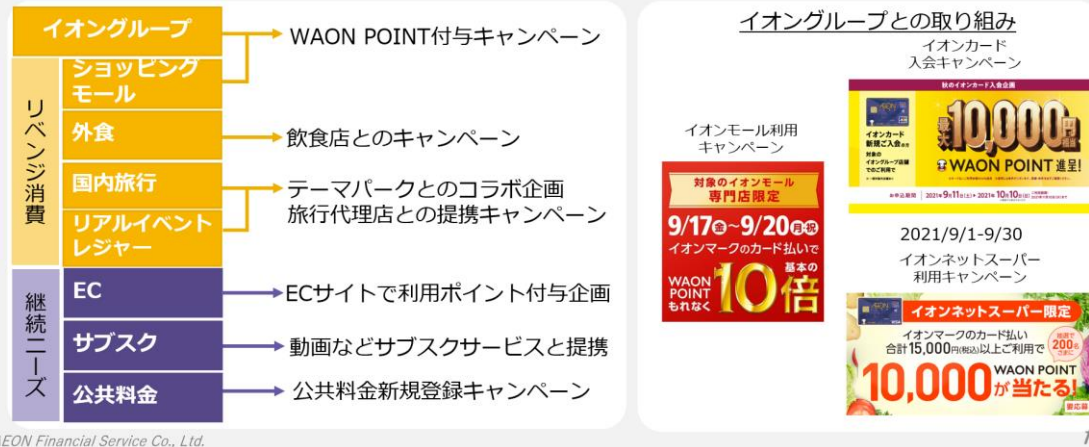
AEON Financial Service Co., Ltd.

14

- ・次に、コロナ影響による消費行動の変化への対応について説明する。
国内では足元で感染者数が減少傾向となっており、今後は、消費活動が活発化すると考えている。
- ・上記の図は、上がコロナの拡大により売上にマイナスの影響を受けたカテゴリー、下が巣ごもり消費など、新たな生活様式としてニーズが定着したカテゴリーをまとめている。
- ・当社が得意としているショッピングセンターなど、リアルでの消費については、リベンジ消費として、これから大きく回復してくるものと見込んでおり、ここに大きくプロモーションをかけ、売り上げを拡大していく計画である。
- ・上期は活動制限がしかれるなどの厳しい中でも、カードショッピング取扱高は、前年比105%と拡大できており、リアルでの消費が活発化することで、今後は拡大幅がさらに大きくなるものと考えている。
- ・コロナの拡大により、ニーズが高まったECやサブスクなどのカテゴリーも、継続した利用が予測されるため、利用状況をタイムリーにとらえた販促企画を実施していきたいと考えている。

第3四半期以降の取り組み（国内事業）

- ・カードショッピング取扱高拡大に向けて、以下の施策を計画
【イオングループ】WAON POINTをフックとした、イオングループ一体での販促活動
【外部加盟店】消費行動の変化に伴う、リベンジ消費や継続ニーズの取り込み



- ・続いて具体的な販促企画について説明する。
イオングループにおいては、制度変更により利便性が向上した WAON POINT の企画をグループ店舗と一体となって推進することで、会員獲得や売上拡大を図る。
- ・リベンジ消費では、外食チェーンや旅行代理店との共同企画について準備を進めており、感染状況を見ながら、機動的な対応を進めていく。
- ・また、コロナ禍で定着したニーズについても、WAON POINT の活用など、継続したキャンペーンを実施することで、着実に売上の増加を図っていく。
- ・変化するお客さまのニーズに対して、ターゲットとするカテゴリーを明確にし、販促企画を実施していくことで、消費トレンドの波を確実にとらえていく。

第3四半期以降の取り組み（国内事業）

【ショッピングリボ】

■リボ変更の訴求強化による債権残高の拡大

- ・全リボ変更、リボ利用推進キャンペーン
- ・メルマガ、イオンウォレットでのデジタルによる訴求
- ・リボ変更の締切日延長による利便性向上
 - 引き落とし口座がイオン銀行以外の金融機関の場合にも対象を拡大



ネットキャッシング推進 バナー広告



【キャッシング】

■お客さまとのチャネルを増やし、利用者数の拡大施策を実施

- ・属性分析を行い、キャッシング休眠会員を活性化
- ・ネットキャッシングの拡大
 - 指定口座への振り込みサービス（8月）の開始
 - 原則、「24時間365日ご希望の口座へ振込」の訴求を強化
- ・コールセンターからテレマーケティングによりリボ変更、増枠のご案内を実施

- ・次に、国内の営業債権残高の拡大について説明する。

営業債権残高は第1四半期で下げ止まりつつあったが、活動制限が強化されたことで、第2四半期は再度減少した。下期は、記載の取り組みを通じ、再度、残高を増加させる局面にしていきたいと考えている。

- ・ショッピングリボについては、利用キャンペーンを引き続き推進するとともに、一回払いを利用した後にリボに変更されるお客さまが大半であることや、まだまだリボに対する認知度が低いことから、メールや、イオンウォレットアプリでの案内を強化していく。
- ・また、リボ変更の締め切り日を、イオン銀行以外の金融機関口座についても、イオン銀行と同じ期間となるよう延長することで、利便性を向上していく。
- ・カードキャッシングにおいては、以前に、キャッシングをご利用で、現在は利用されていないお客さまに対しての訴求を推進していく。

加えて、コロナ禍でも、安心してご利用いただけるネットを通じたキャッシングサービスの使い勝手を改善するとともに、コールセンターでのアウトバウンド業務による、利用促進を図っていく。

第3四半期以降の取り組み（国際事業）

【香港】

- イオングループとの協業による顧客基盤の拡大とフィービジネスへの進出
- ・イオンストアーズ香港とのアクワイアリング契約を締結。21年度中に全店で導入
- ローン債権残高の積み上げ
- ・外部信用情報機関のサービスを利用した、他社会員へのおまとめローン推進
- ・既存の優良会員の与信枠拡大、ローン残高を保有する休眠会員へアプローチ強化

【タイ】

- オンライン決済の需要拡大に対応したショッピング利用企画の推進
- ・大手ECサイトや食品宅配事業者等との利用キャンペーンを継続実施
- ローン債権残高の積み上げ
- ・優良会員（月収5万バーツ以上）の枠上げ
- ・デジタルユアキャッシュ（アプリ完結型の目的ローン）の利用促進

【マレーシア】

- キャンペーンによる取扱高の拡大、債権残高の積み上げ
- ・電子マネーをフックとした、クレジットカード、個品割賦の取扱高拡大
- ・主要なバイクや自動車加盟店に対する販売報奨や低金利企画の実施
- イオングループとの連携強化
- ・マイイオン（イオンマレーシアのECモール）や登録型加盟店の利用キャンペーン

ACSマレーシアの取り組み



金融商品のご利用で電子マネー1,000リンギットが当たる抽選キャンペーン

- ・次に、国際事業の取り組みについて説明する。
上期は、多くの展開国が、コロナの影響でリスクテイクできない状況だった。
一方で、各国で営業債権は明らかに良質化してきており、今後はリターンを求める取り組みを強化するフェーズに移行している。
- ・既に、コロナの感染が落ち着きを見せている香港では、イオンストアーズ香港との取り組みを強化するとともに、与信枠の引き上げや、休眠会員の活性化により、ローン市場でのシェア拡大を図っていく。
- ・タイでは、成長率が高いECでの取り組みを継続して強化するとともに、政府の消費活性化策に即した優良会員に対する与信枠の拡大などにより、ローン債権の積み上げを図っていく。
- ・マレーシアでは、電子マネーをフックとした、クレジットカードや個品割賦の利用促進に加え、優良なお客さまの利用が多い加盟店との、販促企画を強化し、取扱高を拡大する。
- ・これらの取り組みにより、国際事業の営業債権残高を拡大していく。

中期経営計画の方針と重点施策

第二の創業
バリューチェーンの革新とネットワークの創造

国内事業

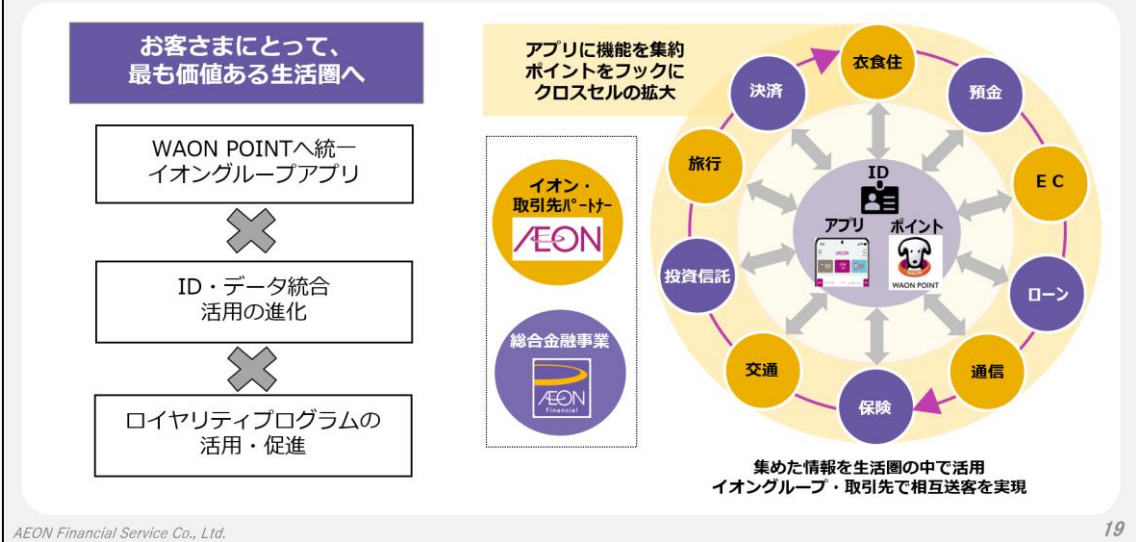
- ① イオン生活圏の構築に向けたインフラ作り
- ② 地域・お客さまの生活インフラニーズの取り込み
- ③ リスク・コストコントロール能力の向上

国際事業

- ① 各国でのデジタル金融包摂の実行
- ② 事業・提供商品・展開エリアの拡大
- ③ 都市と地方のニーズの違いに対応したエリア戦略立案

- ・次に2021年4月9日の2021年2月期決算説明会で説明した、中期経営計画の取り組み状況について、報告する。
- ・現在、様々な取り組みを進めているが、今回は、国内および国際事業での主要な取り組みとして、それぞれ、①と②について説明する。

国内事業①イオン生活圏の構築に向けたインフラ作り



- ・国内事業1つ目「イオン生活圏の構築に向けたインフラ作り」について、当社はお客さまの生活を豊かにする生活圏の構築を目指し、取り組みを進めている。
- ・9月から、イオングループ全体の共通タッチポイントとなる、イオンのトータルアプリ「iAEON」の配信が開始され、店舗とデジタルの融合による、チャンネルの強化に注力している。
- ・同時にコード決済の「Aeon Pay」を開始するとともに、グループのポイントを、WAON POINTに統一し、1円単位でポイントが利用できるようにするなど、決済機能と特典の充実によるお客さまの利便性の向上にも取り組んだ。
- ・今後は、より質が高く、利用したくなるサービスを提供していくために、お客さまのIDやデータの統合に加え、ポイントを中心としたロイヤリティプログラムの構築を進めていく。
- ・またイオングループや、取引先様に対する送客効果を高めるために、当社の商品、サービスの開発強化や改善に取り組んでいく。

国内事業②地域・お客さまの生活インフラニーズの取り組み

- ・個人のお客さまには、登録型加盟店の利用を促進し、生活インフラサービスに対する決済を取り込む。
また、下期に開始の健康増進型保険では、健康ニーズを満たすイオングループ商品とのクロスセルを促進する。
- ・イオングループ各社の売掛金回収等を総合金融事業で代行するなど、企業間取引の決済サービスを推進。
サプライチェーンの上流にある取引を取り込む。

お客さま (BtoC)  AEON イオン・アリアンツ生命	■生活インフラサービスに対する決済の取り組み 登録型加盟店などでのキャンペーンを実施 例) 登録型加盟店 : 携帯、電力、ガス、水道、保険 ネット販売 : eコマース、アプリ、サブスクリプション ■イオングループの健康関連商品 (医療・スポーツ・食品等)のクロスセル 下期、イオンアリアンツ生命保険にて健康増進型医療保険を販売開始予定 健康増進活動に応じてグループで利用できる特典等によりクロスセル促進
グループ 各社 (BtoB) 	■イオングループ各社の企業間取引決済の取り組み イオングループ店舗の売掛金回収を総合金融事業で代行。グループ各社、お取引さまの企業間取引の決済を取り込む。 例) グループ各社 : イオンリテール、カスミ、イオン琉球 グループ各社のお取引先さま : 介護施設、給食センター等

- ・国内事業2つ目「地域・お客さまの生活インフラニーズの取り組み」について説明する。
- ・個人のお客さまについては、継続して取扱高が拡大している、携帯、電力、ガスなどの登録型加盟店や、サブスクリプションサービスなどのネットを経由した販売に対するキャンペーンを推進している。
- ・複数の支払先を1つにまとめることで、ポイントもたまりやすくなり、普段の買い物での利用も増えるため、こちらは、重点施策として取り組んでいく。
- ・また、高まる健康需要に対して、下期に、イオン・アリアンツ生命保険の健康増進型保険のローンチを予定している。こちらはイオングループと連携し、健康ニーズを満たす商品とのクロスセルを実施することで、保険商品の魅力を高めていく。
- ・さらに、イオングループ各社への取り組みとして、売掛金の代行業務を開始し、サプライチェーンの上流の決済ニーズについても取り組みを図っていく。

国際事業①デジタル金融包摂の実行、②事業・提供商品・展開エリアの拡大（マレーシア）

デジタル金融包摂の実行

■デジタルバンクライセンス申請

- ・6月30日にデジタルバンクライセンスを申請。現在当局による審査中(2022年度第1四半期に発行予定)
- ・デジタル技術(AI・データ分析)を活用し、アプリを通じたサービス提供、お客さまライフステージにフィットした商品を必要な時に必要な分だけ提案するモデルを検討。

【設立目的】

- ① 金融包摂、キャッシュレス社会の実現
- ② マレーシアにおけるイオン生活圏構築の基盤となる
- ③ 最新のテクノロジー、AI 解析技術
オンラインサービス開発への挑戦
(将来へのスタディ)

事業・提供商品・展開エリアの拡大

■保険仲立人会社を買収

- ・既存仲立人会社への100%出資について当局認可を取得、10月1日付けで新会社を設立
- ・仲立人への転換により、取扱保険を拡充。マレーシアのイオングループ顧客に包括的な金融サービスを提供

【保険代理店と保険仲立人の違い】

	代理店(現状)	仲立人(今後)
ライセンス	不要	必要
取扱保険会社数	損保2社 生保1社	制限なし

- ・次に、国際事業の ACS マレーシアの取り組みについて説明する。
国際事業 1 つ目「デジタル金融包摂の実行」では、デジタルバンクのライセンス取得を目指す。
- ・デジタルバンクでは、アプリが主なチャネルとなるため、より多くのお客さまと、タッチポイントを設けることができるようになる。AI 技術の活用により人手を介さず商品提供することでより少額での個品割賦や融資、保険が提供できるようになり、お客さまのニーズに対し、きめ細やかな対応が可能になると考えている。
- ・また、国際事業 2 つ目「事業・提供商品・展開エリアの拡大」では、保険仲立人会社の買収を実施。これにより、取り扱いができる保険会社の制限がなくなり、保険商品の拡充が図れることになる。

国際事業①デジタル金融包摂の実行、②事業・提供商品・展開エリアの拡大（タイ）

デジタル金融包摂の実行

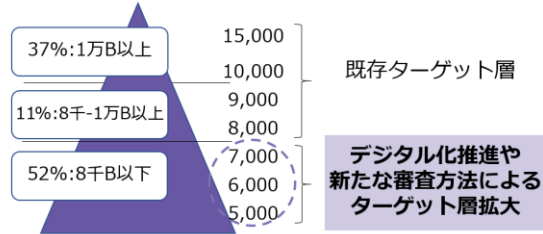
■オンライン事業主向けナノファイナンス

- ・高架鉄道BTSとの合併会社を4月に設立。
- ・品物の配送データ等を審査に活用し、定収入のないお客さま層への基盤拡大を狙う。

■新たな顧客層への個人ローン提供

- ・デジタル化推進によるアクセス改善と、新たな審査手法(公共料金の支払い履歴等で判断)の活用により、月収8千バーツ未満の層へ個人ローンの提供を試行。

【労働人口3,800万人の月収分布】



事業・提供商品・展開エリアの拡大

■タイの保険事業を再編

- ・保険販売事業を営むタイ子会社の事業をイオンタナシンサップに3月に統合
- ・イオンタナシンサップの既存顧客等にデジタルチャネルを活用して保険販売、クロスセルを推進



がん保険



旅行保険



アプリで簡単に保険申込
クレジットカードで
支払可能

- ・次に、イオンタナシンサップの取り組みについて説明する。
国際事業1つ目「デジタル金融包摂の実行」として、高架鉄道に乗れるラビットカードなど、以前から提携して事業を行っている BTS 社と、2021 年 4 月にオンライン事業者向けのナノファイナンスを展開する会社を合併で立ち上げている。
現在、ライセンス申請等の準備を進めており、2021 年度中には事業を開始する予定としている。
- ・またタイにおける法規制の整備により、公共料金の支払い履歴等から審査を行うなど、収入証明がないお客さまに対しても与信が可能となった。これにより、新たな審査方法を確立することで、今までアプローチできていなかった、月収 8 千バーツ以下のお客さまに対しても、ローンを拡充できる体制の構築を進めている。
- ・国際事業2つ目「事業・提供商品・展開エリアの拡大」の取り組みとして、保険子会社の統合を行い、販売チャネルの効率化を図るとともに、クレジットカード会員が簡単にアプリで保険に申し込める機能を開発し、クロスセルの推進を図っている。
- ・今後も展開する各国において、新たな事業モデルや審査方法等によるデジタル金融包摂の実行に取り組むとともに、提供商品拡充によるニーズへの対応強化を進めていく。

ESG取り組み

【AFSグループ】・・・ 9月1日付機構改革でグループサステナビリティ部を新設し、推進体制を強化

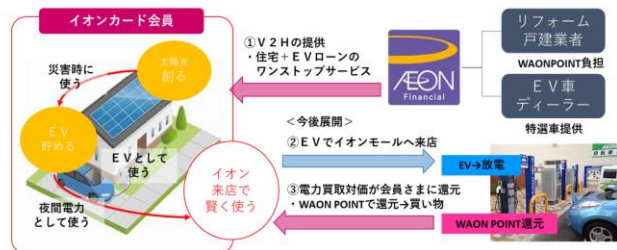
【国内事業】・・・ 脱炭素社会の実現

■イオンプロダクトファイナンス、イオン銀行

脱炭素型住宅の新築及びリフォームと、電気自動車をパッケージ化したローンを11月から提供開始

■イオン銀行の発行「イオンカードセレクト」

環境配慮型のリサイクルプラスチック素材に順次切替



【国際事業】・・・ ESG格付、外部からの高い評価

■ACSマレーシア

マレーシア証券取引所による、マレーシア上場企業927社を対象としたESG格付「ESG Rating」において、上位200社に選出
上位200社は「FTSE4Good Bursa Malaysia Index」を構成し、市場から高い評価を受ける

FTSE4Good Bursa Malaysia Index



FTSE4Good

- ・ 続いて、ESG の取り組みについて説明する
- ・ 当社でも、遅ればせながら、9 月にサステナビリティ推進部を新設し、AFS グループ全体で、サステナビリティを推進していく体制を強化している。
- ・ また、脱炭素社会の実現に向けた取り組みとして、国内でイオンプロダクトファイナンスとイオン銀行による、脱炭素住宅と電気自動車をパッケージ化したローンの提供を開始している。
- ・ クレジットカードと銀行口座、電子マネーが一体のイオンカードセレクトでは、環境配慮型のリサイクルプラスチック素材への順次切り替えを発表している。
- ・ 国際事業では、ACS マレーシアがマレーシア証券取引所より、ESG 格付けで上位 200 社に選出され、市場からも高い評価をいただいている。
- ・ 今後も、サステナブルな社会の実現に向け、脱炭素や金融包摂の取り組みに加え、ガバナンスの強化に努めていく。

7.業績予想、配当修正・年間業績予想

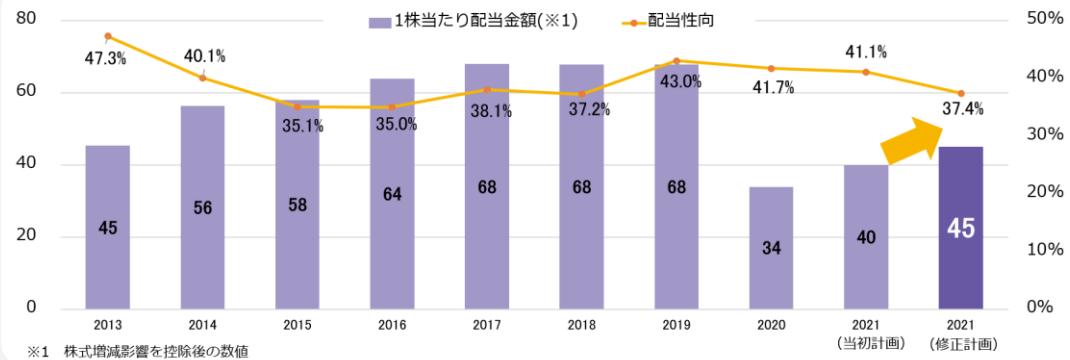
年間業績予想

- ・第2四半期累計の業績結果を受け、業績の上方修正と増配を実施
- ・1株あたりの配当金は、第2四半期累計業績の上振れにより、中間配当を5円上乗せし、19円で行う

	当初業績予想	修正業績予想
営業収益	4,900 ～ 5,200億円	4,900 ～ 5,200億円
営業利益	410 ～ 460億円	460 ～ 510億円
親会社に帰属する 当期純利益	190 ～ 210億円	230 ～ 260億円
1株あたり配当金	中間：14円 期末：26円（年間40円）	中間：19円 期末：26円（年間45円）
配当性向	41.1% ～ 45.5%	37.4% ～ 42.2%

- ・最後に、年間の業績予想と配当金について説明する。
- ・通期の業績については、引き続きコロナの影響を見極めていく必要があるため、レンジでの開示を継続している。
- ・営業収益は、据え置きで4,900億円から5,200億円、営業利益は460億円から510億円に上方修正、当期純利益も230億円から260億円に上方修正する。
- ・また、配当金については、中間配当を14円から5円増配の、19円とし、期末の26円と合わせ、年間では45円となる見通し。
- ・これにより、配当性向は37.4%から42.2%となる見込み。

業績予想、配当



■配当方針

- ・業容拡大と効率化に向けた投資と株主の皆さまに対する株主還元に関して適正な利益配分のため、**内部留保、投資資金、配当金をそれぞれ3分の1ずつ配分する旨を基本方針**としております。

- ・配当金の推移だが、当社は、配当方針として、利益剰余金については内部留保、投資資金、配当金をそれぞれ3分の1ずつ配分する旨を基本方針としている。
- ・今後も、この基本方針に従い、適正な利益配分を行っていく。
- ・下期は、上期と比較して外部環境が改善してくるものと想定しており、来年度に向け、成長の土台作りに尽力していきたい。
- ・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配当方針について、今期は記念配当を含んだ配当性向で考えるべきか。

過去から 40%程度で推移しているが、今期は 33%程度を見るべきか。

(取締役兼上席執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

今回は記念配当を含めて計算している。我々は 3 分の 1 を基本方針として、30%~40%の範囲で運営していく。

- ②貸倒引当金について、今回 IFRS9 の考え方の説明があった。過去実績ベースから算出とことだが、コロナ禍により経済環境が悪化する見通しを織り込んでいるか。下期以降の引当金の考え方について教えてほしい。

(取締役兼上席執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

貸倒引当金は将来予測も含んでおり、経済指標等も要素に入っている。

今回の説明でご理解いただきたいのは、正常債権においても 12 ヶ月分の引当金を計上する必要があること。今後、営業債権残高が拡大すると貸倒引当金も増えるということにご留意頂きたい。ただし、NPL 比率は下がっており、債権の良質化は進んでいる。

今後コロナ禍の影響は見えづらいが、下期で営業債権残高をしっかり拡大していく計画であり、その分の貸倒引当金が増える方向になるのは確かである。

■三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券/辻野アナリスト

- ①13 ページのグラフ、左から 2 番目の要素である、「上期実績計画の上振れ」は ACS

アジア（香港）のクレジットコストの抑制なのか、要因を教えてください。また、グラフの 3 番目の要素である「上期残高減少による下期収益の落ち込み」についても、要因が国内外どちらになるのか教えてください。

(代表取締役社長 藤田)

「上期実績計画の上振れ」については、国内外で収益がプラスとなった。特に海外の貸倒費用の抑制が想定より低くなったことが主な要因。「上期残高減少による下期収益の落ち込み」については、国内外双方の要因。特にタイでは営業債権残高が減少、マレーシアは全体的に戻ってきたが、想定より低かった。国内ではキャッシングを中心に、コロナ禍を受け残高の積み上げが想定通りいかなかった。

- ②15 ページのキャンペーンについて、かかった費用及び計画対比の効果を教えてください。

またキャンペーン費用は今後も発生するか。

(代表取締役社長 藤田)

ポイント 10 倍キャンペーンは効果あったが、緊急事態宣言の影響により 100%とは言えない。10 月明けの緊急事態宣言解除に合わせ、しっかりと販促費をかけてトップライン

を拡大していく。その分の費用は下期に織り込んでいる。

■SMBC 日興証券/原アナリスト

- ①3Q以降の計画は下振れ懸念が解消されたとあったが、今後の資金需要の戻りについてどのように想定しているか。

(取締役兼上席執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

年間見通しの修正については上期の予算進捗率がよかったことに起因する。規制緩和や経済活動制限の解除によって、当初の想定よりやや遅いものの、経済環境は回復する想定。コロナ後はリベンジ消費等が見込まれ、資金需要の持ち直しが期待できるため、販促をかけていく。

- ②タイの上限金利引下げ等、政策と規制の変化があれば教えてほしい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

去年のタイでの上限金利引下げにより、月間約5億円の減収影響を受けている。回収遅延のお客様に請求している回収手数料(100パーツ/件)が規制強化により、半減され、月間約3,000~5,000万円が減少する見込み。しかしあまり大きな影響は出ない想定。上限金利の規制拡大の話は現状出ていない。

■JP モルガン証券/大塚アナリスト

- ①13ページ、下期の営業利益にはポイント変更と保険事業にかける120億円が含まれているか。計画通り全額を使いきる想定か。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

含まれている。トップラインの回復を見込んでおり、当初計画通りに使う予定。

- ②13ページ、上期の水準と比べ、下期の連結貸倒費用の見通しを教えてほしい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

下期はしっかりと販促費用をかけて、債権残高拡大に力を入れるため、貸倒引当金が18億円ほど増加する見込み。大きな回収の悪化や緊急事態宣言による経済活動制限は織り込んでいないシナリオであり、債権残高の増加に比例して貸倒引当金が増加する想定。

■シティグループ証券/丹羽アナリスト

- ①来期の損益の考え方について教えてほしい。13ページ、「営業収益拡大、生産性改善による効果」の20億円は持続性があるものか教えてほしい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

上期は上振れ要因に含まれている。下期は、営業収益の拡大と、人件費削減、デジタル

推進による費用の抑制となっており、上期と同程度と想定している。

- ②来期の営業利益として、実力値の水準を教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

コロナ前の水準、700 億円程度を一つの目安と考えている。しかし、足元 3 ヶ月から半年ほど回復が遅れていること、当初から中期経営計画で計画している投資もあることから、2024 年度、2025 年度が加速度的に伸びると想定し、600 億円を最低水準として考えている。

■みずほ証券/佐藤アナリスト

- ①13 ページ、下期損益影響の「会員獲得、債権残高拡大への投資」による△40 億円は上期からスライドしたものか。ポイント引当金の増加であれば、その影響額を教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

上期はロックダウン等の影響で、想定通りに営業債権残高が拡大できなかったことから、債権を積み上げるための費用となる。国によってトップラインの回復が 3 ヶ月から半年遅れる想定だが、トップラインの積み上がりを下期早急に取り戻すために、リベンジ消費の取り込み、販促拡大に使っていきたい。
ポイント引当金は当初計画の範囲内で、下期に追加で発生する想定はしていない。

- ②イオンタナシンサップ（タイ）で貸倒引当金をマネジメントオーバーレイとして積み増したと開示されている。連結で影響はあるか。背景とその影響額を教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

ミャンマーの子会社に対する引当である。現地当局の方針により、ミャンマー子会社の引当水準は営業債権残高の 1%程度であるが、イオンタナシンサップと当社の連結では必要な水準の引当をしている。引当額は約 12 億円で、今期の積み増しは半分程度。

■UBS 証券/岡田アナリスト

- ①配当性向が、期初開示の 40%程度から 1/3 に引き下げ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)

配当、投資、内部留保は 1/3 ずつは基本方針としており、今年度期初の開示は記念配当を含む数値であることをご留意いただきたい。

当初想定利益水準は、ややコンサバティブな数値であるが、株主の期待にも応えたいという計画を立てていた。年間見通しがはっきりしてきた中、今後の投資計画も考慮のうえ、年間 45 円の水準とした。

②9月から開始された AEON Pay は、イオングループ内での顧客囲い込みと認識しているが、イオングループ外の取り込みと今後の収益の見通しを教えてください。

(代表取締役社長 藤田)

AEON Pay はイオンのアプリである iAEON の決済機能である。iAEON はグループ各社の ID とアプリを統合するツールである。今後はグループ各社およびグループ外のコンテンツを追加していく予定であり、それによりお客様のライフタイムバリューは上がると考えている。お客さまの ID を統合し、購買履歴や金融サービス利用履歴を活用した特典企画などを通して、収益化を目指している。