

2021 年度第 3 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3四半期 決算説明会

2022年1月12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3四半期 決算ハイライト、業績予想
2. 第3四半期までのコロナ状況
3. 第3四半期 取り組み事項、業容
4. 第4四半期の取り組み
5. ESGの取り組み
6. APPENDIX

・本日の説明は、以下の通り。

- 1つ目に、 第3四半期の決算ハイライト、業績予想
- 2つ目に、 第3四半期までのコロナ状況
- 3つ目に、 第3四半期の取組み事項、業容
- 4つ目に、 第4四半期の取り組み
- 最後に、 ESG の取り組み

以上の流れで説明する。

第3四半期累計 連結業績ハイライト

- ・第3四半期累計の連結業績は減収増益。営業収益は、保険収益の影響を除くと、前年同期と同水準
- ・営業利益は、特にマレーシア、タイを中心とした貸倒関連費用の改善が牽引
- ・業績予想に対する進捗率を鑑み、予想を修正

連結		国内		国際
営業収益		営業収益		営業収益
(前年同期比)	(保険収益除く 前年同期比)	(前年同期比)	(保険収益除く 前年同期比)	(前年同期比)
3,487 億円	(97%) (100%)	2,458 億円	(95%) (100%)	1,035 億円 (100%)
営業利益		営業利益		営業利益
(前年同期比)	(保険費用除く 前年同期比)	(前年同期比)	(保険費用除く 前年同期比)	
442 億円	(178%) (183%)	181 億円	(109%) (112%)	270 億円 (307%)
親会社に帰属する当期純利益		■業績予想に対する進捗率		
223 億円(222%)		営業収益	営業利益	当期純利益
		67.1%～71.2%	86.7%～96.2%	86.0%～97.2%

- ・まず、第3四半期累計の連結業績について説明する。

営業収益 3,487 億円、前年同期比 97%

営業利益 442 億円、前年同期比 178%

親会社に帰属する当期純利益 223 億円、前年同期比 222%

以上の結果となった。

- ・営業収益は、前年度に連結したイオン・アリアンツ生命の既存契約の満了が進んだ影響により減収となったものの、この影響を除くと、前年と同水準の実績となった。
- ・営業利益は、特にマレーシア・タイを中心とした貸倒費用の改善を主因とし、増益となった。
- ・右下に、第2四半期決算で公表した業績予想に対する進捗率を記載した。

営業収益は、 67.1%～71.2%

営業利益は、 86.7%～96.2%

当期純利益は、86.0%～97.2% となっており、

収益の進捗率がやや遅れている一方、利益は非常に順調な進捗となっていることから、通期業績予想の修正を実施する。詳細は次のスライドで説明する。

1.第3四半期 決算ハイライト、業績予想・年間業績予想

年間業績予想

- ・営業収益は、債権残高の伸び悩みと、イオン・アリアンツ生命の既存保険契約満了に伴う保険収益の減少により4,600億円へ下方修正。営業利益は、継続した貸倒関連費用の改善により、510億円の見込み
- ・当期純利益は、国際事業の利益構成比が高まった結果、250億円の見込み

	業績予想	第3四半期累計業績	修正業績予想
営業収益	4,900 ~ 5,200億円	3,487億円	4,600億円
営業利益	460 ~ 510億円	442億円	510億円
親会社に帰属する 当期純利益	230 ~ 260億円	223億円	250億円
1株あたり配当金	中間：19円 期末：26円（年間45円）	修正業績予想に対する進捗率 営業収益 75.8% 営業利益 86.7% 親会社に 帰属する 89.4% 当期純利益	中間：19円 期末：26円（年間45円）
配当性向	37.4% ~ 42.2%		38.8%

- ・営業収益は債権残高伸び悩みの影響と、イオン・アリアンツ生命の保険契約満了に伴う収益の減少を勘案し、4,600 億円へ下方修正する。
- ・営業利益は、第 3 四半期までの継続した貸倒費用の改善により順調に進捗していることから、第 2 四半期に公表していたレンジの上限となる 510 億円に修正致する。
- ・また、当期純利益は、国際事業の利益構成比が高まった結果、250 億円へ修正する。
- ・配当金は、第 2 四半期で公表致の通り、中間配当の 19 円に加え、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 38.8%となる見込み。

第3四半期3ヵ月連結業績ハイライト

- ・国内事業は、債権残高の回復遅れ、保険収益の減少に加え、取扱高拡大によるポイント費用、業容拡大のためのシステム費用増加により、営業利益26億円
- ・国際事業は、外部環境の回復と、継続した審査回収の強化により、増益を達成

連結			国内			国際	
営業収益			営業収益			営業収益	
(前年同期比)	(保険収益除く 前年同期比)		(前年同期比)	(保険収益除く 前年同期比)		(前年同期比)	
1,107 億円	(85%)	(96%)	768 億円	(79%)	(94%)	340 億円	(99%)
営業利益			営業利益			営業利益	
(前年同期比)	(保険費用除く 前年同期比)		(前年同期比)	(保険費用除く 前年同期比)		(前年同期比)	
109 億円	(64%)	(67%)	26 億円	(25%)	(28%)	88 億円	(115%)
親会社に帰属する当期純利益			■ 22年度の取り組み ・国内事業はビジネスモデルの変革に取り組み、生産性改善を図る ・国際事業は感染症の状況を勘案しつつ、業容拡大と更なる効率化を図る				
41 億円	(49%)						

- ・こちらは、第3四半期3ヵ月間の実績を表したスライドである。

営業収益は 1,107 億円、前年同期比 85%

営業利益は 109 億円、前年同期比 64%

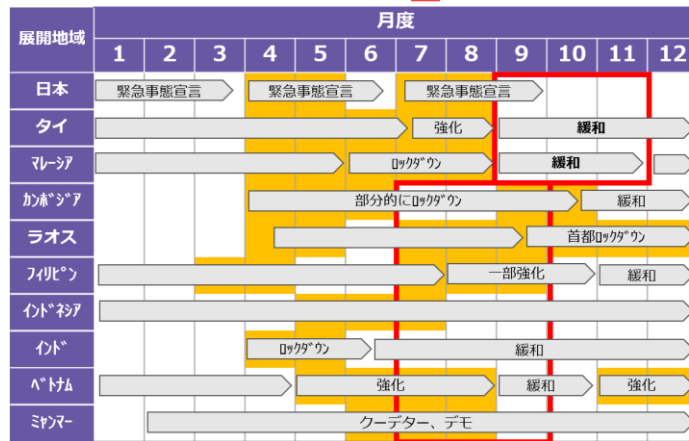
当期純利益は 41 億円、前年同期比 49% と、減収減益となった。

- ・国内事業は、債権残高の回復遅れ、保険収益の減少に加え、取扱高拡大によるポイント費用や、業容拡大のためのシステム費用増加等により、営業利益 26 億円となった。
- ・一方国際事業は、経済環境が回復したことに加え、継続した審査回収の強化により、増益を達成した。
- ・これらを踏まえ 22 年度は、国内事業ではビジネスモデルの変革に取り組み、生産性改善を図る。
また国際事業は、感染症の状況を勘案しつつ、業容拡大とさらなる効率化に取り組む。

2. 第3四半期までのコロナ状況・展開国、地域の状況

展開国、地域の感染拡大及び活動制限の推移

感染拡大時期：■ 活動制限：▮ 3Q連結期間：□



21年度3Q3カ月の状況

【タイ、マレーシア（9月～11月）】
活動制限が大幅に緩和され、個人消費が回復傾向

【非上場各国（7月～9月）】
感染拡大に伴い、各国で規制が継続

第4四半期以降の見通し

【タイ、マレーシア（12月～）】
タイでは経済再開優先の方針だが、変異株への警戒感から規制の動きあり。マレーシアは規制緩和中断

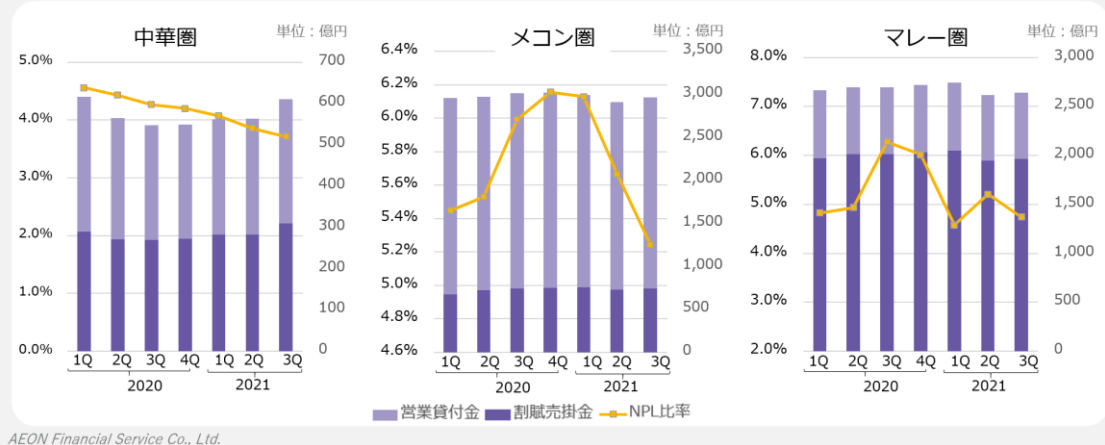
【非上場各国（10月～）】
ラオス、ベトナムは感染拡大に伴い規制強化。その他の国は、活動制限が緩和もしくは維持
⇒全エリアで今後の先行きは不透明

- ・続いて、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。
- ・表のうち、黄色く塗られているのが感染拡大時期、矢印が活動制限期間、赤線で囲っているのが、その中における当第3四半期連結期間である。
- ・まず当第3四半期3ヶ月間の状況について説明する。
タイ、マレーシアでは、活動制限が大幅に緩和され、個人消費が回復傾向だった。
また、非上場各社の連結期間である7月～9月では、感染拡大にともない、各国で規制が継続された。
- ・第4四半期以降の見通しとしては、各国でオミクロン株の感染拡大に対する警戒感が高まっている。
タイでは昨年10月から活動制限緩和が進み、経済再開が優先される方針だが、直近では入国制限に加えて飲食店や商業施設の営業制限が強化されている。
マレーシアでも、更なる規制緩和の中断とともに、入国制限が強化されている。
- ・非上場展開各国では、ラオス・ベトナムは感染拡大にともない規制が強化、その他の国では活動制限が緩和、もしくは維持の状況と、全てのエリアにおいて今後の先行きは不透明な状況となっている。

3.第3四半期 取り組み事項、業容・債権残高、NPL比率（国際事業）

2021年度第3四半期 債権残高、NPL比率（国際事業）

- ・各エリアとも営業貸付金、割賦売掛金の残高が反転。特に中華圏では、残高の回復が顕著
- ・審査、債権回収の強化による債権良質化と不良債権の償却を継続し、すべてのエリアでNPL比率が改善



- ・こうした状況を踏まえた上で、国際事業の債権残高、NPL比率の推移を説明する。
- ・グラフは左からそれぞれ中華圏、メコン圏、マレー圏の推移を表す。各エリアとも営業貸付金、割賦売掛金の残高が反転しており、特に一番左の中華圏は、新型コロナウイルスの影響が軽微な中、残高の回復が顕著となっている。
- ・メコン圏・マレー圏においても、この第3四半期で増加に転じており、早期に新型コロナウイルス感染拡大前の水準への回復を目指す。
- ・また、継続した審査の精緻化、債権回収強化に取り組み、良質な債権の積上げと不良債権の償却を継続した結果、全てのエリアでNPL比率が改善した。

2021年度第3四半期 取り組み事項（ACSアジア）

10月1日～31日 ポイント10倍CP
（飲食店利用）



7月21日～11月10日
ショッピング&キャッシング利用促進CP
（遊園地優待）



・カードショッピング取扱高は飲食店や遊園地などの販促強化により、リベンジ消費を中心に拡大。オンラインショッピング取扱高も継続拡大

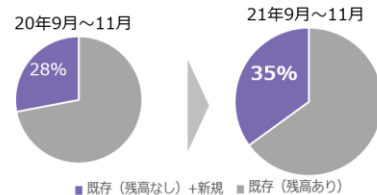
■業態別ショッピング取扱高前年比(VISAブランドカード)

21年9月～11月 (YoY)	ACSアジア	VISA (香港)
飲食店	+58.7%	+27.6%
エンターテインメント、娯楽施設	+61.5%	+16.7%
オンラインショッピング	+35.3%	+22.4%

>

・パーソナルローンは休眠会員の掘り起こしや、他社からの借り換え施策により、9月から11月までの取扱高は **1.6倍**(前年同期比) に増加

・取扱高に占める
既存残高なし会員と
新規会員の割合は、
28%から **35%**に増加



- ・次に、国際事業における第3四半期の取り組み事項について説明する。
- ・香港のACSアジアでは、新型コロナウイルスの影響が軽微な中、飲食店利用によるポイント10倍キャンペーン、人気テーマパークであるオーシャン・パークの優待をフックとした利用促進キャンペーン等、リベンジ消費を中心に積極的な販促強化に取り組んだ。
- ・これらの取り組みが奏功した結果、右表に記載の通り、各業態の取扱高前年比は、香港におけるVISAブランド全体の伸び率を上回った。
同様に、オンラインショッピングについてもVISA全体を上回る伸び率となっている。
- ・また、パーソナルローンは、休眠会員の掘り起こしや競合他社からの借り換え施策により、9月～11月までの取扱高は1.6倍に増加した。
その内、既存の残高なし会員と新規会員の割合は、前年の28%から35%に増加しており、ご利用会員の裾野を拡げる事が出来ている。

2021年度第3四半期 取り組み事項（イオンタナシナップ）

- ・オンラインや、旅行関連商品でのキャンペーンを実施、カードショッピング取扱高は3Q3か月で前年同期比**102%**と回復
- ・外食や旅行需要の回復を確実にとらえた結果、3Q3か月の飲食、レストラン関連の取扱高は**1.8倍**、ホテル関連の取扱高は**1.4倍**まで回復（2Q3か月対比）
- ・カードショッピング取扱高に占めるオンラインの割合は、21年11月単月で**19.0%**に拡大（上期17.9%）
- ・パーソナルローンは7月に実施した 優良顧客への与信枠拡大の効果から、1人当たり債権残高も増加。
21年11月で前年同月比 **1.1倍**

8月1日～9月30日 オンラインショッピング販促



11月1日～12月31日 旅行関連商品キャンペーン

- ・飛行機
- ・ホテル
- ・旅行代理店
- ・レンタカー等



- ・タイのイオンタナシナップでは、オンラインや旅行関連商品でのキャンペーン実施により、カードショッピング取扱高は、当第3四半期の3ヶ月間で、前年同期比102%と回復した。
- ・ACS アジアと同様に、外食需要や旅行需要の回復取り込みに注力した結果、当第3四半期3ヶ月間における飲食関連の取扱高は、第2四半期比で1.8倍、ホテル関連の取扱高は1.4倍まで回復した。
- ・また、ショッピング取扱高に占めるオンラインの割合は、直近の11月単月で19.0%まで拡大した。
- ・パーソナルローンでは、優良顧客への与信枠拡大実施により、1人当たり債権残高も増加し、直近11月は前年同月比1.1倍となった。

3.第3四半期 取り組み事項、業容・第3四半期の取り組み（ACSマレーシア）

2021年度第3四半期 取り組み事項（ACSマレーシア）

10月1日～11月30日
金融商品の利用CP
（電子マネー付与）



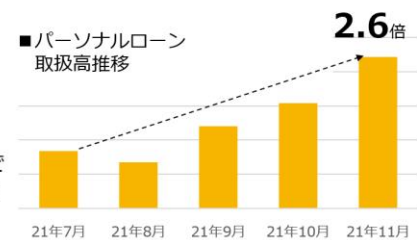
11月26日～11月28日ブラックフライデーCP



・個品割賦は、
小型バイクに加え、
国内ツーリング
需要で人気の、
大型バイクの
取扱を強化



・パーソナルローン
では、コロナ禍で
厳格化した優良顧客
の与信基準の見直し
を実施



・申込件数は11月単月で
2.0倍（7月対比）に
増加、取扱高も拡大

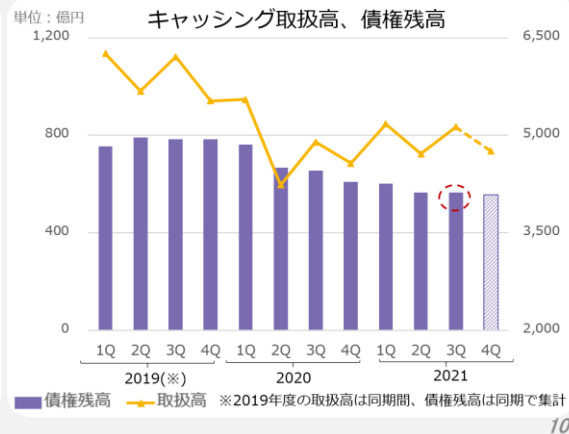
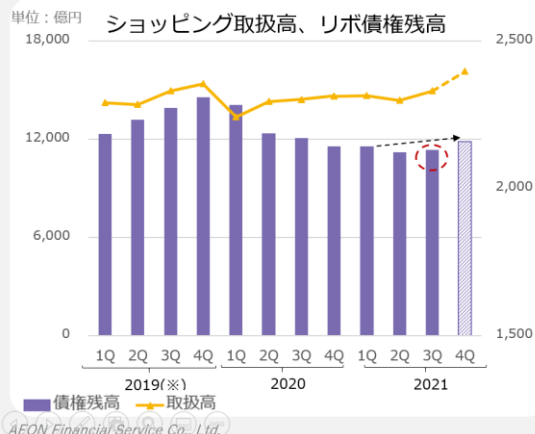
- ・国際事業の最後、ACS マレーシアでは、電子マネーの付与による金融商品の利用キャンペーンや、ブラックフライデーキャンペーン等、取扱高拡大に向けた取組みを推進した。
- ・同社の主力商品であるバイクの個品割賦には、小型バイクに加え、国内ツーリング需要で人気の大型バイクの取扱を強化した結果、7月以降の4ヶ月で取扱高が3倍に拡大した。
- ・また、パーソナルローンでは、コロナ禍において厳格化した優良顧客の与信基準見直しを実施し、7月以降の4か月で申込件数は2倍、取扱高は2.6倍に拡大した。

3.第3四半期 取り組み事項、業容・カードショッピング及びキャッシング業容（国内）

2021年度第3四半期 カードショッピング及びキャッシング

- ・ショッピング取扱高は第3四半期累計で過去最高の4.4兆円、今後も拡大が続く見通し
- ・リボ残高は3Qで反転し、4Qでは期初を上回る想定

- ・キャッシング取扱高は回復傾向。残高も3Qで底打ち
- ・一方、消費活動の不透明さが残るため、残高の本格的な回復は22年度にずれ込む見通し



- ・続いて、国内事業の第3四半期カードショッピングとキャッシングの状況について説明する。
- ・左側のグラフは、ショッピング取扱高、リボ債権残高の推移を表している。
ショッピング取扱高は第3四半期累計で過去最高の4.4兆円となり、今後も拡大傾向が続く見通し。また、減少していたリボ残高は、当第3四半期で反転し、第4四半期には期初を上回る想定。
- ・右側のグラフは、キャッシングの取扱高・債権残高の推移を表す。
こちらも取扱高は回復傾向で、残高の減少もようやく底打ちとなった。
一方、オミクロン変異株の影響等により、今後のお客さま消費活動に不透明さが残ることから、キャッシングの本格的な回復は22年度へずれ込む見通しと考えている。

2021年度第3四半期 取り組み事項（国内）

- ・ AEON Pay決済は、WAON POINT20倍キャンペーン実施後、件数、金額が大幅に増加
- ・ 継続したキャンペーンにより、決済の利用頻度向上につなげる

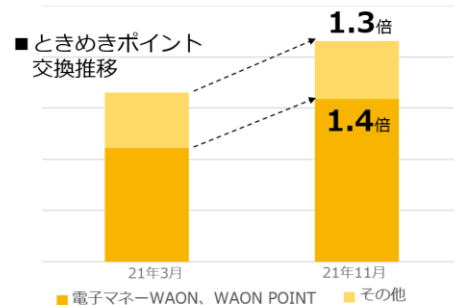
11月5日～9日 WAON POINT 20倍付与キャンペーン



キャンペーン実施後のAEON Pay利用動向（10月平均比）

1日当たりの決済件数は・・・	6.6倍
1日当たりの決済金額は・・・	7.9倍

- ・ 販促企画のWAON POINTへの集約を推進
- ・ ときめきポイントの交換が進んだことに加え、電子マネーWAON、WAON POINTへの交換も増加



- ・ 12月度の月間ショッピング取扱高は、過去最高の19年12月度（5,569億円）を上回る見通し

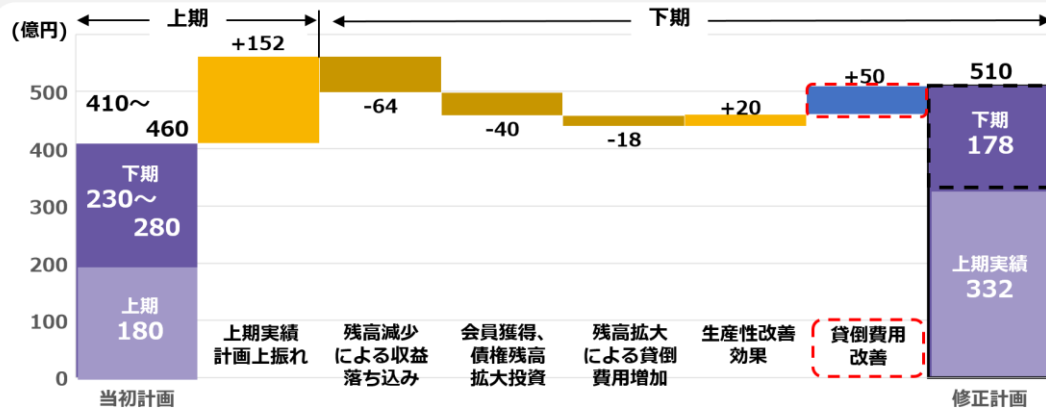
- ・ 続いて、新たな取り組みについて説明する。
- ・ 昨年9月にリリースしたイオングループの共通アプリである「iAEON」のバーコード決済機能「AEON Pay」による決済は、昨年11月の「WAON POINT20倍キャンペーン」実施後、ご利用件数、金額ともに大幅に増加しており、キャンペーン実施前と比較した1日当たりの決済件数は6.6倍、決済金額は7.9倍と大幅に拡大した。
- ・ 今後も継続したキャンペーンにより、決済の利用頻度向上につなげていく。
- ・ 同じく、昨年9月に従来のときめきポイントから制度変更したWAON POINTでは、販促企画をWAON POINTへ集約したことで、従来のときめきポイントから、電子マネーWAONならびにWAON POINTへの交換が、21年3月時点から1.4倍に拡大しており、認知度が着実に上昇している。
- ・ これらの取り組みにより、12月度のショッピング取扱高は、過去最高の19年12月度を上回る見通しとなっている。
- ・ 以上、第3四半期の業績ならびに取り組みの説明。

第4四半期の取り組み

- ・続いて、ここからは「第4四半期の取り組み」、「ESGの取り組み」について説明する。

下期の損益影響について

- ・国内事業は債権残高の回復が遅れたものの、国際事業で審査精緻化に継続して取り組み、貸倒関連費用が想定以上に改善した結果、年間営業利益は510億円の見込み



- ・こちらは、通期の営業利益 510 億円の要因を説明した資料である。
- ・残高減少による収益の落ち込みや、会員獲得、債権残高拡大への投資、また、残高拡大による貸倒費用増加、生産性改善による効果は、上期の発表から見通しを変えていない。
- ・会員獲得、債権残高拡大への投資については、9月に「iAEON」と「AEON Pay」をリリースし、WAON POINT への統一も実施。一方で、9月・10月は、新型コロナウイルス感染拡大の状況が膠着ないし悪化という状況であったため、ポイントを活用した本格的な販促活動は11月より開始し、その後、ブラックフライデー、年末年始へと継続的に強化した。
- ・これらの投資は費用先行となるため、下期は40億円の利益の押し下げ要因となるが、会員募集、カードショッピングを始めとするトップラインへの効果は、来期以降に出てくる見込み。
- ・また、残高拡大による貸倒費用の増加は、主に国際事業の残高回復が要因となっている。
- ・利益の押し上げ要因は、生産性の改善効果を見込んでいる。
内訳は、海外の人件費が10億円、国内はWeb明細化の推進などにより10億円と、国内外で計20億円の改善が図れる見込み。
- ・加えて、貸倒関連費用は、審査・回収業務の継続的な強化により、国際事業を中心に想定以上の改善が図れたことで、下期に海外で40億円、国内で10億円の、計50億円の増益効果を見込む。
- ・その結果、通期の営業利益は、460億円から510億円のレンジで開示していたが、上限値の510億円を達成する見込み。

国内事業の目指すべき姿

- ・イオンカード会員さまの基盤を活用し、ポイントや決済の利用場所拡大や、提携企業との新規事業に取り組む
- ・イオングループから、外部のパートナー企業へとネットワークを広げ、クロスセルにつなげる
- ・事業活動を通じて、持続可能な社会の実現に貢献

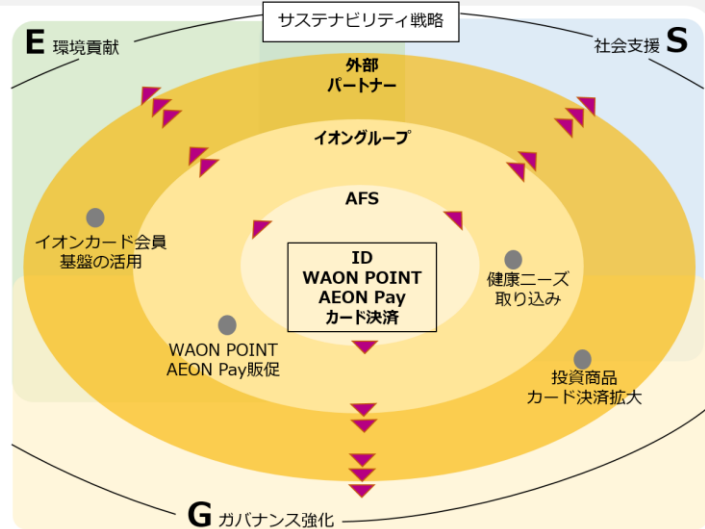
お客さまにとって、最も価値ある生活圏へ

ID・WAON POINT
AEON Pay・カード決済

ネットワーク拡大



クロスセル最大化



- ・次に、国内事業の目指すべき姿について説明する。
- ・国内では9月より、WAON POINT への一本化や、iAEON に搭載の、Aeon PAY によるスマホ決済を開始し、ID の拡大、キャッシュレス化の推進に取り組んでいる。
- ・また、イオンカード会員さまの基盤を活用し、ポイント利用の機会充実や決済場面の拡大、提携企業との新規事業に取り組んでいる。
- ・上記イメージ図のように、イオングループから、外部のパートナー企業へと、ネットワークを広げ、特典の魅力や利便性を高めることで、利用者の増加を図るとともに、当社が提供する商品・サービスのクロスセルにつなげていく。
- ・さらに、持続可能な社会の実現に貢献していくことを当社の事業戦略にしっかりと位置づけ、サステナブルな経営を行っていく。

4.第4四半期の取り組み・第4四半期の重点施策（国内）

イオングループとの取り組み

■WAON POINT、AEON Payを活用した販促

- ・カードショッピングは年末年始商戦やリベンジ消費、Eコマース拡大のため、WAON POINT付与キャンペーンを継続実施
- ・12月より「まいばすけっと」「ミニストップ」でAEON Payの利用開始。今後も利用場所を拡大し、利便性を高める
- ・ヘルスケアアプリ「ROUTY」の本格リリース開始。利用に応じてWAON POINTがたまる他、今後、オンラインレッスン等、有料コンテンツも拡充予定
- ・ショッピングリボ、キャッシング利用では、アプリでのバナーやポップアップ広告を強化するとともに、人数を拡充したアウトバウンドセンターで既存顧客の利用促進に向け、テレマーケティングを強化



■健康増進型終身医療保険「元気パスポート」販売開始



- ・11月26日より、終身医療保険「元気パスポート」の販売を開始（イオン・アリアンツ生命）
- ・毎年の健康診断等の結果に応じ、健康支援金を支給
- ・契約者さま向けの健康増進アプリ「ウエルネスバレット」で健康増進活動を推進、活動に応じてイオングループで利用可能なクーポンと交換できる「ウエルネスコイン」を進呈

健康増進アプリ
ウエルネスバレット



AEON Financial Service Co., Ltd.

15

- ・次に、第4四半期の重点施策を説明する。まず、イオングループとの取り組み。
- ・WAON POINT では、カードショッピングで年末年始に続き、リベンジ消費やEコマース向けのキャンペーンを実施していく。
- ・残高拡大を図るため、イオンウォレットアプリでの、ショッピングリボやキャッシングの販促活動を強化するとともに、増員を含めテレマーケティングを強化し、利用促進を図っていく。
- ・また、ヘルスケアアプリ「ルーティ」を1月7日より本格的にリリースした。WAON POINT がたまる特典に加え、今後はオンラインレッスンなどの有料コンテンツをご用意することで、アプリの魅力を高め、新たな収益源へと拡大していく。
- ・さらに、AEON Pay では、12月よりまいばすけっと、ミニストップでご利用が出来るようになった。
- ・今後 AEON Pay のご利用場所については、イオングループに加えグループ外での加盟店を拡大し、より利便性を高めていく。
- ・また、高まる健康需要への対応として、11月26日にイオン・アリアンツ生命が終身医療保険「元気パスポート」の販売を開始した。
- ・健康診断結果に応じた健康支援金の支給や、健康増進活動をサポートするための、契約者さま向けアプリを提供している。
- ・このアプリを通じて、イオングループで利用できるクーポンを配信するなど、グループ全体で取組みを強化していく。
- ・生命保険の販売を通じ、お客さまと長期間の関係を構築し、生涯にわたり、お客さまの生活を豊かにする取り組みを推進していく。

イオングループ外部との取り組み

■イオンカード会員向けの基盤活用

- ・11月25日にイオンプロダクトファイナンスと双日（株）が戦略的パートナーシップを締結
- ・第一弾として、双日社が提供する中古車売買仲介サービス「クルモ（culumo）」（イオンカード会員限定）にて、オートローンを提供
- ・BtoCに加え、CtoB、CtoCなど、幅広い売買取引が可能となるため、今後は会員さま同士のマッチングを目指していく



■カード決済場所の拡大



- ・12月20日にイオンクレジットサービスとウェルスナビが業務提携契約を締結
- ・イオン銀行口座での運用に加え、22年度にはイオンカード決済によるウェルスナビの投資一任サービスの利用を開始予定
- ・積み立て金額に応じ、WAON POINTを付与、カード利用の促進に繋げる

- ・次に、イオングループ外部との取り組みについて。
- ・11月25日に、個品割賦を展開するイオンプロダクトファイナンスと総合商社の双日株式会社が、戦略的パートナーシップを締結した。
- ・第一弾の取り組みとして、イオンカード会員さま向けに、双日社が提供する中古車売買仲介サービス「クルモ」にて、オートローンを提供していく。
- ・これにより、ディーラーとイオンカード会員さまをつなぐだけでなく、会員さま同士のマッチングが可能となり、お客さまのカーライフをより一層サポート出来るようになる。
- ・また、12月20日に、イオンクレジットサービスが個人の資産運用サービスを提供するフィンテック企業のウェルスナビ株式会社と業務提携契約を締結した。
- ・イオン銀行口座経由での運用に加え、22年度にはイオンカード会員さまがクレジットカードでの運用が可能となり、さらに利便性を向上させるとともに、カード利用の促進にも貢献するものと考えている。
- ・これらの取り組みにより、イオングループ外でも、ネットワークの拡大とクロスセルの推進を図り、イオン生活圏の利用者拡大を図っていく。

トップラインの拡大

■ 年末年始商戦、リベンジ消費販促

【香港、タイ、マレーシア】

- ・香港ではカード利用額に応じたキャッシュバックキャンペーン実施
- ・タイでは利用額に応じてスマートフォンなどのプレゼントキャンペーンを展開

【タイ】



12月1日～2月28日 プレゼントCP

■ ローン債権残高の積み上げ

【香港、タイ、マレーシア】

- ・香港では借り換えローンの継続強化や高収入者向けのローン推進
- ・タイ、マレーシアではキャッシュバックキャンペーンを実施
- ・債権の質を維持しつつ、与信枠の拡大、優良顧客の残高拡大を目指す

【マレーシア】



10月1日～12月31日
ローンキャッシュバックCP

■ イオンとの連携強化

【香港】

- ・イオンストアーズ香港へのアクワイヤリング端末導入。全店の完了は21年度中を予定

【香港】



12月6日～1月2日
イオン店舗利用CP

【マレーシア】

- ・当社発行の電子マネーへのチャージで、イオンで使えるポイント付与キャンペーン実施
- ・イオンネットスーパー利用で、カード会員限定特典の提供

- ・次に、国際事業の取り組み。
- ・第4四半期は年末年始に加え、旧正月が2月1日にある。消費環境は回復傾向にあるため、継続的にキャンペーンを実施することで需要をしっかりと捉えていく。
- ・また、回復が続いているローン残高においても、コロナ禍で厳格化していた審査を以前の基準に戻し、与信枠を拡大するなど、柔軟な対応を進めるとともに、審査の精緻化に継続して取り組むことで、良質な債権残高の拡大を図っていく。
- ・加えて、香港、マレーシアではイオンとの連携強化を推進し、ショッピング取扱高のさらなる拡大を図っていく。

新たな収益源の開拓

■ 保険事業の強化

【タイ】

- ・ タイ子会社保険事業の移管完了
- ・ がん、旅行等の保険商品の販売開始
- ・ アプリから申込、イオンカード決済の利便性訴求し、拡大を図る

【マレーシア】

- ・ 保険ブローカー買収完了
- ・ お客さまのデータを活用し、クロスセルを拡大していく



がん保険



旅行保険（国内）

■ 健康特化提携カードの発行

【タイ】

- 「イオンウェルネスカード」
- ・ 健康に特化した特典を提供（22年2月発行予定）
- ・ 提携の病院、健康施設、保険会社での支払い時の割引や、病院、薬局、保険利用でキャッシュバック特典を付与
- ・ さらに、カード利用の一部をタイ赤十字社に寄付などの特典も付与し、健康ニーズを取り込む

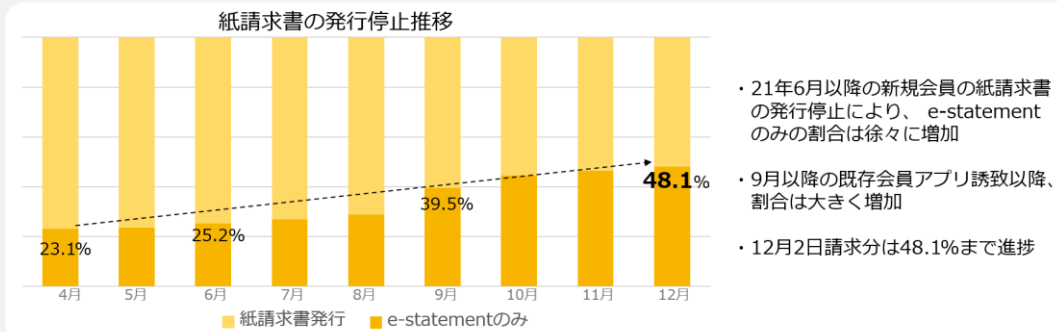


- ・ 次に、保険事業の取り組みとして、タイでは、保険事業を1社に統合し、イオンカード会員とのクロスセルを推進している。
- ・ マレーシアでも、保険ブローカーの買収を完了し、既存のお客さまデータを用いた保険商品の販売を強化する。
- ・ また、タイでは、健康に特化した特典を提供するイオンウェルネスカードの発行を予定。提携先の病院や健康施設、保険会社での割引や、キャッシュバック特典のほか、カード利用の一部をタイ赤十字社に寄付する特典も用意しており、健康需要への対応を始めている。
- ・ 健康に対する意識は展開エリア全体で高まっているので、早期に事業モデルを確立し、各エリアへ展開していく。

デジタル化の取り組み

■ アプリ利用によるカードレス化、ペーパーレス化の推進（タイ）

- ・ 21年6月より、新規メンバーカード会員の申し込みを、アプリ会員に完全切り替え。同時に請求書も紙請求書の発行はせず、e-statementのみ発行
- ・ 既存会員については9月よりアプリへの誘致を開始、22年1月以降は更新カードを発行停止し、紙請求書の発行も、原則停止
- ・ 22年5月までにアプリ会員へ移行完了し、カードレス化、ペーパーレス化を図る



- ・ 次に、タイでは、デジタル化による、アプリを利用したカードレス化、ペーパーレス化を進めている。
- ・ 対象となるメンバーカードでは、従来プラスチックのカードを発行していたが、22年1月には、リアルのカード発行と、紙の請求書発行を停止し、22年の5月までにアプリ会員への移行完了を目指している。
- ・ コスト面だけでなく、環境面の負荷についても低減していく取り組みを、展開国・地域で進めていく。

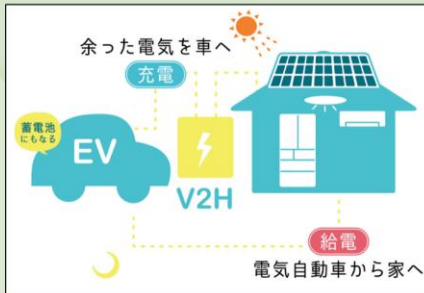


脱炭素社会の実現に向けた取り組み（国内）

■クリーンエネルギーの普及促進(イオンプロダクトファイナンス)

- ・イオンプロダクトファイナンスでは、ソーラーローンの提供を通じて、「脱炭素型ライフスタイル」への転換をサポート
- ・ソーラーローン取扱高は、同社の住空間関連の7割超を占め、国内市場シェアは2割超(※)と業界トップクラス
※一般住宅向け太陽光発電システム出荷額をもとに、同社推定
- ・11月より、住宅メーカーと協業し、脱炭素型住宅（ZEH）と電気自動車（EV）をパッケージで申込可能なローンを開始

ご成約キャンペーン



つくって生活環境をかしこく、おトクに

ご成約特典 **WAON POINT プレゼント**

電気自動車ご成約 **200,000** WAON POINT + 新築住宅ご成約 **200,000** WAON POINT = **最大 400,000** WAON POINT

2022年3月31日(木)申込受付分まで

■イオングループの省電力化をサポート(ACSリース)

- ・ACSリースでは、リース事業を通じてイオングループ店舗への省エネ設備の導入を促進
- ・省エネ機器の取付により既存設備を入替せずに、電力消費量を削減するサービスを提供
(電力削減量に応じて手数料を得る成功報酬型料金体系により、同社と店舗の双方にメリット)

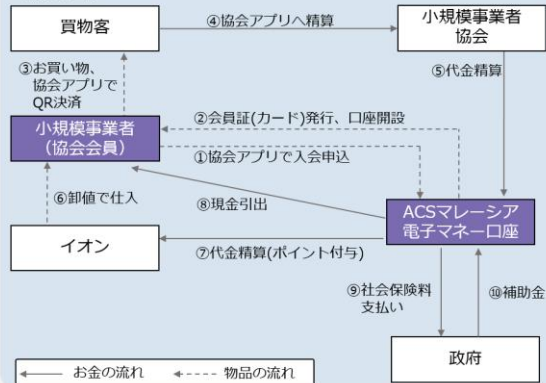
- ・次に、脱炭素社会に向けた取り組みについて。
- ・イオンプロダクトファイナンスでは、ソーラーローンを通じた脱炭素型のライフスタイルへの転換をサポートしており、国内市場でのシェアは2割程度の見込みであるため、大きなインパクトがある取り組みとして、推進している。
- ・11月からは、住宅メーカーと協業し、脱炭素住宅と電気自動車をパッケージで申し込みできるローンの提供を始めている。
- ・また、ACSリースでは、イオングループ企業に対し、省エネ設備の導入を推進しており、電力消費量の削減をサポートに取り組んでいる。
- ・今後も、脱炭素社会への取り組みを加速する商品・サービスの開発に取り組み、環境貢献を図っていく。



小規模事業者への支援（ACSマレーシア）

- ・ 飲食屋台等を営む小規模事業者がライセンス取得に際して入会する小規模事業者協会(会員180万名)と提携開始
- ・ 会員証に電子マネー決済と口座機能等を付与、売上代金の精算やイオンで卸売価格にて材料の仕入が可能
- ・ 加えて、社会保険料の支払いや補助金の入金口座設定により、小規模事業者の持続的な事業活動を支援

【概要図】



【カード券面】



【小規模事業者】



- ・ 次に、ACS マレーシアでは、飲食の屋台を営む小規模事業者が所属する事業者協会との提携により、電子マネーと口座機能を付与した会員証の発行を開始した。
- ・ こちらの会員証で、売上代金の精算や、イオンから卸売価格での材料仕入れができることに加え、社会保険料の支払いや補助金の受取りにも使用でき、持続的な事業活動支援につながるものとして展開している。
- ・ 今後も地域を支える取り組みを展開エリア全体で推進していく。

プライム市場への移行、サステナビリティ基本方針制定

- ・22年4月に実施予定の東証市場再編に際し、22年1月11日に「プライム市場」上場への移行が決定
- ・当社グループの原則となる「サステナビリティ基本方針」を制定。長期的に持続可能な社会の実現に貢献

【サステナビリティ基本方針（冒頭抜粋）】

イオンフィナンシャルサービス株式会社（以下、当社）および当社の連結子会社（以下、両者を合わせて、当社グループ）は、「お客さまを原点に平和を追求し、人間を尊重し、地域社会に貢献する」というイオンの基本理念のもと、「持続可能な社会の実現」と「グループの成長」の両立を目指します。

当社グループは、社会の持続的発展があつてこそ事業を展開できることを自覚し、環境保全活動や社会貢献活動に取り組んでいます。また、当社グループの事業が、国内外を問わず、社会に欠くべからざるインフラの一つとして位置づけられるものとなるように、事業活動を通じて創出する経済価値と地域社会が享受する社会価値の双方が両立するサステナビリティ経営を推進してまいります。

詳細はこちら

<https://www.aeonfinancial.co.jp/activity/policy/>



【マテリアリティの重点分類】

持続可能な社会の実現を通じた「平和」への貢献		SDGsとの関連性
人権	革新的な金融サービスを通じて幸せの追求	・顧客教育 ・フィナンシャル・インクルージョンと金融教育 ・経済発展とイノベーション ・サステナブルファイナンス ・地域社会への貢献
	人材の多様性と可能性の発揮	・ダイバーシティ&インクルージョン ・人材の確保と確保、人材開発 ・労働教育 ・労働安全衛生
レジリエントな経営基盤の確立		・企業価値とコンプライアンス ・情報セキュリティ ・コーポレートガバナンス ・リスクマネジメント ・ビジネスモデルのレジリエンス ・サブライム・コミュニティ・マネジメント ・スカー・カルチャー・エンターテインメント
気候変動等への対応		・気候変動への対応 ・資源の有効活用

詳細はこちら

<https://www.aeonfinancial.co.jp/activity/materiality/>



- ・次に当社は、昨日1月11日に発表された通り、プライム市場への移行が決定した。プライム市場にふさわしい企業として、さらなるグローバルガバナンスの高度化を図っていく。
- ・また、11月にサステナビリティ基本方針を制定し、発表した。
- ・この基本方針は、当社グループが長期的に持続可能な社会の実現に貢献するべく、地域社会やお客さま、従業員、お取引さまとともにサステナビリティ活動を推進するための原則を定めている。
- ・さらに、当社のマテリアリティについても特定を行い、基本方針とともに、ホームページで開示している。
- ・誰もが心豊かで幸せに暮らせる持続可能な社会の実現に向けた、私たちの精神が込められているので、ぜひご一読いただきたい。

1. 第3四半期 決算ハイライト、業績予想・年間業績予想

年間業績予想（再掲）

- ・営業収益は、債権残高の伸び悩みと、イオン・アリアンツ生命の既存保険契約満了に伴う保険収益の減少により4,600億円へ下方修正。営業利益は、継続した貸倒関連費用の改善により、510億円の見込み
- ・当期純利益は、国際事業の利益構成比が高まった結果、250億円の見込み

	業績予想	第3四半期累計業績	修正業績予想
営業収益	4,900 ~ 5,200億円	3,487億円	4,600億円
営業利益	460 ~ 510億円	442億円	510億円
親会社に帰属する 当期純利益	230 ~ 260億円	223億円	250億円
1株あたり配当金	中間：19円 期末：26円（年間45円）	修正業績予想に対する進捗率 営業収益 75.8% 営業利益 86.7% 親会社に 帰属する 89.4% 当期純利益	中間：19円 期末：26円（年間45円）
配当性向	37.4% ~ 42.2%		38.8%

- ・最後に、こちらは年間業績予想の再掲ページである。
ワクチン接種は進んでいるが、オミクロン株の影響もあり、依然として展開国・地域の経済の先行きは不透明な状態が続いている。
- ・当社では、引き続き防疫体制の徹底に努めるとともに、商品・サービスの利用促進施策を強化し、第4四半期に22年度のトップライン拡大のための仕込みを行っていく。
- ・また、生産性については、さらに改善していくことが必要な状況。
国内事業では、本社の機能統合や、組織構造改革を実施していく考えである。
国際事業では、取り組みが進むデジタル金融包摂に続き、事業・商品・展開エリアの拡大のために、重点エリアへリソースを集中投下していく。
- ・今期も残り2か月を切ったが、修正業績予想を達成すべく、役職員一丸となって取り組んでいく。引き続き、ご支援賜りたい。

【質疑応答】

■大和証券／渡辺アナリスト

- ①資料 P.10、債権残高に関し、キャッシングとショッピングリボ残高の実績では小幅反転が確認できるが、4Q の見通しは方向感が違いに見られる、これは何に起因するか。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

3Q では国内海外の債権残高が反転に転じているものの、計画と比べて約 1,000 億円程度乖離している。4Q 及び来期では、平均残高が 1,000 億円足りない状態が続くということではないが、マイナスの状況が続いた場合は、100 億円（後述による訂正：200 億円）の影響が出ると想定している。今後はオミクロン変異株の影響も考えられるが、コロナ影響に左右されないよう、トップライン拡大の施策をしっかりと組み、残高回復に向けて努めていきたい。

- ②来期の利益目線に関し、国内では債権残高の回復遅れ、海外ではオミクロン変異株の先行きの不透明感がある中、上期のガイダンスで示した 2022 年度の年間営業利益 600 億円以上という水準に変化があるかについてコメント頂きたい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

上期では、コロナ前（2018～2019 年）の 700 億円という水準を基準として、コロナ影響を踏まえ 600 億円を目指すとして説明した。当社としての方針は変わっていない。直近はコロナ禍による制限下においても回収体制の維持によって、数値で示した通り一定の成果が出ている。今後は如何にコロナ禍に左右されずにトップラインをとっていく必要があり、来期スタートダッシュが切れるか、少し後ろ倒しになる可能性もあるが、現時点ではしっかり 4Q の回復に向けた仕込みを行っていく。

- ③ショッピングリボ残高の方がキャッシング残高より回復しやすい理由は何か。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

キャッシングはコロナの自粛環境の中で、お客様の利用自体が下がってしまっている。ショッピングは WAON POINT やブラックフライデーなど、3Q で販促施策を行っており、利用が伸びている。一定数がショッピングリボを利用するため、残高の積み上げにつながりやすい。

■三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券/辻野アナリスト

- ①国内の四半期数値について、リボ手数料やキャッシング収益と預金コストを平均残高で割ると預金コストが高くなり、リボ・キャッシングの利回りが減っている。

キャッシングは平均残高の変化による影響かと推測するものの、リボ手数料や預金コストについて、何か起きたかを教えていただきたい。（リボ手数料収益を平均残高で割ると、年換算では 1Q 14.1%、2Q 12.5%、3Q 11.3%と減少傾向である。）

(グループ経営企画部 部長 杉田)

確認して改めて回答する。

※別途回答：

リボ手数料収益について、計算に用いる手数料は「リボ・分割収益」、残高は流動化実施前の「リボ・分割払い残高」である。流動化実施前の残高で計算した場合、第3四半期時点で8.1%となり、ご質問いただいたほどの大きな利回りの低下は発生していない。

預金コストについては、金融費用のうち、その他金融費用が増加しており、預金コスト(銀行業における預金利息)は増加していない。なお増加要因は、その他金融費用のうち、イオン銀行の保有投資有価証券における評価損発生のため。

②下期は様々な費用をかけ、国内での営業利益が押し下げという説明があった。4Qでかかる費用と、それが継続的な費用か、来期以降に抜ける費用かを教えていただきたい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

下期のコストについては、従前ご説明した通り、ときめきポイントから WAON POINT 変更に伴ったコストに加え、売上拡大に向けたブラックフライデーや年末年始といった販促費用をかけている。その他、iAEON と AEON Pay 導入の一時的な費用や、保険事業の費用が発生している。来期のポイント費用に関して、カードショッピングの拡大に向け、一定程度の販促コストをかけることは変わっていない。iAEON と AEON Pay などの一時的な販促コストは来期以降、継続するものではないが、基盤拡大と残高回復を目指し、適正な販促費をかけて取り組んでいく。

③営業利益の水準をあげるためには、残高や取扱高が増えていかないと難しいということか。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

コスト削減や効率化だけでは限界がある為、トップラインと残高の回復に向け注力する。

■JP モルガン証券/大塚アナリスト

①冒頭の Q&A に説明があった数値について確認したい。P.10 のショッピングリボとキャッシングの債権残高を足した 3Q 数値では 1,000 億円足りず、その影響が長く続くと、100 億円のマイナス収益影響が発生す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)

一部説明の誤りがあった為、訂正したい。現状の債権残高計画に対して、3Q 時点では 1,000 億円マイナスしている。来期も平均残高が 1,000 億円少ない状況が続くと、営業収益影響が 200 億円マイナスと想定している。

②残高が足りないという 1,000 億円の内訳、特に国内と海外の内訳があれば教えていただきたい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

国内はキャッシングを中心に約 800 億円、海外が約 400 億円、現状で乖離している。

③海外がコロナ禍の影響を受けたことは理解できるが、国内でキャッシングが大きく乖離した原因は、計画を強く立てたのか、もしくは想定外の要因があったかを教えていただきたい。

(取締役兼上席執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

国内の計画策定にあたり、コロナの影響をどう捉えていたかが、大きく影響したと考えている。予算策定の段階では夏から秋にかけて、コロナ禍の極めて深刻な状況は想定していなかった。その影響で、飲食や旅行を中心としたキャッシング利用が伸びなかった。

■シティグループ証券/丹羽アナリスト

①4Q の当期純利益は、業績予想数値から逆算すると、30 億円弱と少なく見え、3Q との比較で 20 億円弱マイナスになっている。この辺りの要因についてコメント頂きたい。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

3Q から 4Q の当期純利益のマイナスは、海外の利益が国内と比べて想定以上に上振れていることによるもの。特に海外では上場 3 社をはじめ、非支配株主分を見直したことにより、想定していた数値から当期純利益を一段確実に見直した。

②国内と海外の利益バランスの影響だけで、与信コストや追加のポイントコストなどをイメージしていない理解で良いか。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

その通り、想定外の与信コストやポイントコストなどは想定していない。3Q と比較して、特損等の特殊な処理も想定していない。

■UBS 証券/岡田アナリスト

①先ほど、平均債権残高の 1,000 億円減少による収益影響がマイナス 200 億円、との説明があった。今期の連結営業収益の下方修正幅 300~600 億円について、国内と海外を分け、収益の内訳を教えていただきたい。加えて、イオン・アリアンツ生命の既存保険契約満了による影響は、上期業績を修正した時点では想定していなかったものか。

(取締役兼上席執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

減収要因の債権残高影響は1/3～1/2程度である。イオン・アリアンツ生命の既存保険契約満了による保険収益減少は300億円程度で予想より多かったため、主な減収要因は国内によるもの。

■みずほ証券/佐藤アナリスト

- ①P.13、3Qと4Qのコストについて、会員獲得・債権残高拡大投資は下期の当初想定より40億円増額だが、3Qではこの枠の内どのくらい投下したのか。3Qの販売促進費が少し減っている印象である為、集中投下した項目はどのなのかを教えてください。仮に3Qはそこまで使っていない場合には、4Qに費用増加があるため、営業利益の水準が下がる想定か。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

ポイント費用は9月から含まれ、社内の構造上、翌月に反映される。販売促進費は、ブラックフライデーやAeon Pay企画に10-11月と、年末12月、1月に大きく投下している為、販売促進費の3~4割強が3Q、残りが4Qになるイメージ。

特に10~12月は昨年ないし一昨年来上回るカード取扱高の水準で、過去最高の取扱高を記録した為、コストは4Qに大きく発生する想定。

- ②利息返還引当金の追加繰入について、見込んでいるものがあれば教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

利息返還については、去年は緊急事態宣言の発令下、広告等により開示請求が一時的に増えた実態があったが、2回目以降の緊急事態宣言からこういった影響は見られない。直近ではほぼ横ばいの請求件数となっており、例年と比べて4Qに多く繰入をする状況は見込んでいない。

- ③ポイント引当金を含め国内の販売促進費について、3Qは110億円程度であり、昨年同期や、上期よりも少ないが、先程の説明とどう平仄をとれば良いか。また利息返還引当金残高は、直近の取り崩し動向から鑑みると、1年分を切っていると思われる為、この先どう想定しているかを教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須)

販売促進費は、ポイント制度変更により、一時的に費用が少なく見えるところが3Qに反映されていると考える。

利息返還引当金は例年4Qにあるべき残高を見直している。現状では前年と比較して残高が大きく増えることは見込んでいない。