

2022 年度第 3 四半期 決算電話説明会 原稿・質疑応答

開催日時：2023 年 1 月 12 日（木） 17:30-18:30

発表者：取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之

2023年2月期 第3四半期 決算説明会

2023年1月12日



イオンフィナンシャルサービス

証券コード 8570（東証プライム・その他金融）

目次

1. 第3四半期 決算ハイライト
2. 国内事業の概況
3. 国際事業の概況
4. 今後の方向性
5. 業績予想、配当予想
6. APPENDIX

・本日の説明は、グループ経営管理担当の三藤から、

1つ目に、 第3四半期 決算ハイライト

2つ目に、 国内事業の概況

3つ目に、 国際事業の概況

4つ目に、 今後の方向性

最後に、 業績予想、配当予想

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

- ・通期予想に対する進捗はおおよそ計画通り

連結		国内	国際
営業収益	(前年同期比) ('19年3Q比) 3,311 億円 (95%) 【収益認識基準 適用前比較】 (103%) (93%)	(前年同期比) ('19年3Q比) 2,063 億円 (84%) (95%) (96%)	(前年同期比) ('19年3Q比) 1,251 億円 (121%) (110%)
営業利益	415 億円 (94%) (96%)	101 億円 (56%) (39%)	319 億円 (118%) (173%)
経常利益	445 億円 (98%) (102%)	※国内及び国際の実績は、各事業セグメント間取引における相殺消去後の数値を記載	
親会社に帰属する当期純利益	223 億円 (100%) (101%) ※本年度より、収益認識に関する会計基準を適用	連結業績進捗率(対通期予想比)	
		営業収益	親会社に帰属する 当期純利益
		営業利益	77.2%
		経常利益	~82.9%
		74.4%	
		69.3%	
		~75.6%	
		74.3%	
		~81.0%	

- ・まず、第3四半期の連結業績について説明する。

営業収益 3,311 億円、前年同期比 95%、

ただし、収益認識基準に関する会計基準の適用影響を除く前年同期比 103%

営業利益 415 億円、前年同期比 94%、19 年比 96%

経常利益 445 億円、前年同期比 98%、19 年比 102%

親会社に帰属する当期純利益 223 億円、前年同期比 100%、19 年比 101%

以上の実績となり、営業利益・経常利益は前年を下回った一方、当期純利益は、前年並びにコロナ禍前の 19 年を上回る実績となった。

収益認識基準に関する会計基準の適用影響については、APPENDIX を参照いただきたい。

- ・なお、通期予想に対する連結業績の進捗率は、右下に記載の通りであり、おおよそ計画通り推移している。

1.第3四半期 決算ハイライト

第3四半期3か月 連結業績ハイライト

- ・国内事業はクレジットカード債権残高の回復が計画を下回り、営業利益はマイナス
- ・国際事業は好調に推移し、営業収益と当期純利益は前年を上回る

連結	国内	国際
営業収益 (前年同期比) ('19年3Q比) 1,095億円 (99%) 【収益認識基準 適用前比較】(107%) (99%)	651億円 (85%) (前年同期比) ('19年3Q比) (97%) (92%)	445億円 (131%) (114%) (前年同期比) ('19年3Q比)
営業利益 97億円 (88%) (53%)	▲2億円 (―%) (―%)	100億円 (113%) (197%)
経常利益 101億円 (91%) (55%)	※国内及び国際の実績は、各事業セグメント間取引における相殺消去後の数値を記載	
親会社に帰属する当期純利益 41億円 (99%) (41%) ※本年度より、収益認識に関する会計基準を適用	<3Q概要> ・営業収益は香港 (前年同期比 152%) など国際事業が引き続き好調推移 ・営業利益はタイ (前年同期差 +16億) が牽引し、香港 (同+4億) のほか、カンボジアなどの海外非上場会社も貢献	

AEON Financial Service Co., Ltd.

3

- ・こちらは第3四半期 3ヶ月間の連結業績である。

営業収益 1,095 億円、前年同期比 99%、

ただし、収益認識基準に関する会計基準の適用影響を除く前年同期比 107%

営業利益 97 億円、前年同期比 88%、19 年比 53%

経常利益 101 億円、前年同期比 91%、19 年比 55%

親会社に帰属する当期純利益 41 億円、前年同期比 99%、19 年比 41%

以上の実績となり、この四半期だけを見ると減益の結果となった。

- ・国内事業においては、クレジットカード債権残高の回復が計画を下回った影響で、営業利益はマイナスとなった。
- ・国際事業においては、香港やタイ等の好調な業績による牽引に加え、カンボジア等非上場会社も貢献し、前年同期比及び 19 年比で増収増益となった。

2.国内事業の概況

国内事業（第3四半期累計）の営業利益前年差内訳

・クレジットカード事業は、ショッピングの回復によりキャッシングのマイナスをカバー

	主な変動要因	前年差 単位：億円	
クレジットカード事業	■カードショッピングの回復 - 取扱高：前期比109% / リボ残高：前期差+113億円、期首差+122億円 ■キャッシング取扱高は伸長、残高は前期差マイナス幅圧縮、期首差反転 - 取扱高：前期比106% / 残高：前期差▲118億円、期首差+31億円 ■長期延滞債権の和解推進、貸倒関連費用改善	ショッピング収益	+76
		ポイント・販促費増	▲49
		計	+27
		キャッシング収益	▲26
		貸倒関連費用減	+5
		営業利益	+5
保険事業	■イオン・アリアンツ生命 - 事業展開に伴う営業費用（人件費、減価償却費、販促費等）+13億円	営業利益	▲12
その他	■銀行業貸出金利息の増加 - 住宅ローン等の営業債権残高拡大 ■業容拡大に伴う変動費の増加 - カード発行費、国際ブランドフィー等 ■投資有価証券利息配当金の減少 - 市況環境の変動に伴う減少 ■債権流動化収益の減少 - 市況環境を鑑み、個品割賦債権の流動化を抑制 ■本社機能集約 - オフィスの移転・集約等 ■その他の費用 - 業容拡大に向けたその他費用	営業利益	+11
			▲32
			▲20
			▲12
			▲9
			▲10
		合計	▲79

AEON Financial Service Co., Ltd.

4

・国内事業の概況について、第3四半期累計営業利益は、前年差▲79億円の実績となった。

・クレジットカード事業については、ショッピング取扱高の回復に加え、ショッピングリボ残高が回復し、ショッピング合計で+27億円となった。

キャッシングは、取扱高と債権残高が反転し、残高の前期比マイナス幅も圧縮しているが、収益前年差は上期マイナス分が影響し、▲26億円となった。

このマイナスをショッピングと貸倒費用改善でカバーし、前期比+5億円となった。

・保険事業については、イオン・アリアンツ生命の本格的な事業展開に伴う先行投資により、▲12億円となっている。

・その他記載の通り、業容拡大に伴う変動費の増加や、将来に向けた先行投資等により、営業利益の前年差は合計で▲79億円となった。

国内事業の回復は、足元の最重要課題と認識しているので、今後の方向性について後ほど説明する。

2.国内事業の概況

国内クレジットカード取扱高及び債権残高

- ・イオンカードの券面刷新にあわせて会員獲得を強化し、11月は約20万件の新規会員を獲得

新カードデザイン



新規会員数の月別推移



AEON Financial Service Co., Ltd.

5

- ・国内事業のトピックスについて説明する。
- ・昨年11月より、イオンカードの券面を全世代・全てのお客さまに末永くご愛顧いただい
よう、新しいシンプルなデザインへのリニューアルを実施し、これに併せて会員獲得の強
化を図った。
- ・右下は、新規会員数の月別推移を表したグラフである。
本年度、毎月の新規会員数は前年同月を上回る推移となっており、特に、この11月度は
約20万名、前年比133%と本年最高の実績となった。

国内クレジットカード取扱高及び債権残高

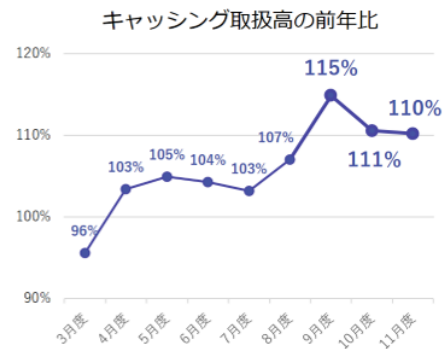
- ・ 会員の特性に合わせた施策により、キャッシング取扱高は拡大基調

「既存・休眠会員の活性化」

DMによるネットキャッシング利用を訴求
販促効果の高い会員に対しては、アウトバウンドコールも実施

「新規会員の利用促進」

新規会員のネットキャッシング利用割合が高い傾向
Web広告・デジタル配信による、ネットキャッシング利用を訴求

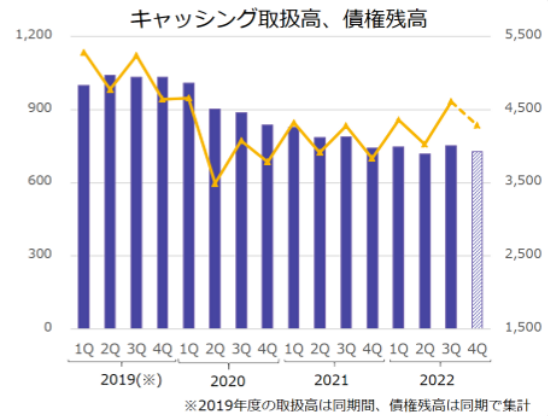
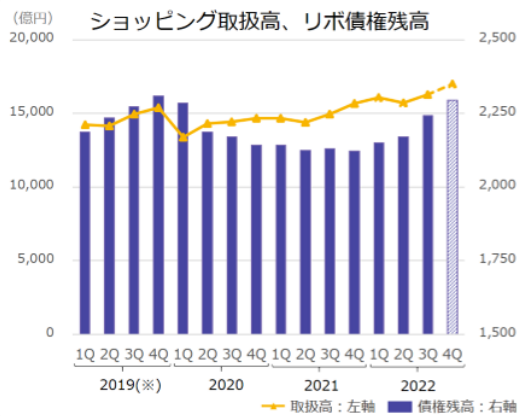


- ・キャッシングの状況について説明する。
- ・ここ数年で、当社も含めキャッシュレス決済が急速に進展したことにより、お客さまの現金ニーズに変化が生じており、当社のみならずクレジット業界全体でも、キャッシング取扱高並びに債権残高は、コロナ禍前の2019年水準まで回復していない状況である。
- ・こうした中、キャッシングニーズの掘り起こしに向け、既存会員・休眠会員活性化の取り組みとして、ダイレクトメールによるネットキャッシングの利用訴求や、販促効果の高い会員に対するアウトバウンドコールを強化した。
- ・加えて、ネットキャッシングの利用割合が高い傾向にある新規会員に対し、Web広告やデジタル配信により、ネットキャッシング利用の訴求を図った。
- ・これらの結果、毎月のキャッシング取扱高は、本年4月以降前年同月を上回り、特に第3四半期の3か月は、毎月2桁増の推移となっている。

2.国内事業の概況

国内クレジットカード取扱高及び債権残高

- ・家計支出の増加や消費の活性化に対する販売促進を強化、リボ残高は前期末を底に再拡大



AEON Financial Service Co., Ltd.

7

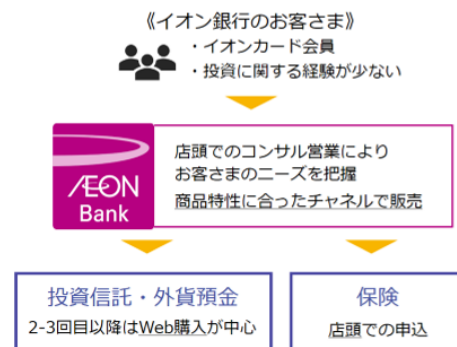
- ・このグラフは、国内クレジットカード取扱高・債権残高の推移を表している。
左がショッピング取扱高並びにショッピングリボ残高、右がキャッシング取扱高並びに債権残高を表している。
- ・カードショッピングは、家計支出の増加や消費の活性化に対する販売促進を強化した結果、取扱高は過去最高の実績となり、ショッピングリボ残高についても、前期末を底に再拡大基調が顕著となっている。
- ・キャッシングについては、先ほど説明した通り、取扱高は前年同期比2桁増となっており、債権残高についても、期首比で増加に転じた。

2.国内事業の概況

資産形成ビジネス（イオン銀行）

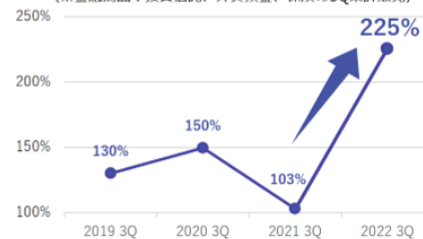
- ・イオン銀行の強みである店頭での接客力を活かした資産形成商品の販売プロセスを確立

金融商品の販売チャネル



金融商品取扱高※の前年同期比

（※金融商品：投資信託、外貨預金、保険の3Q累計販売）



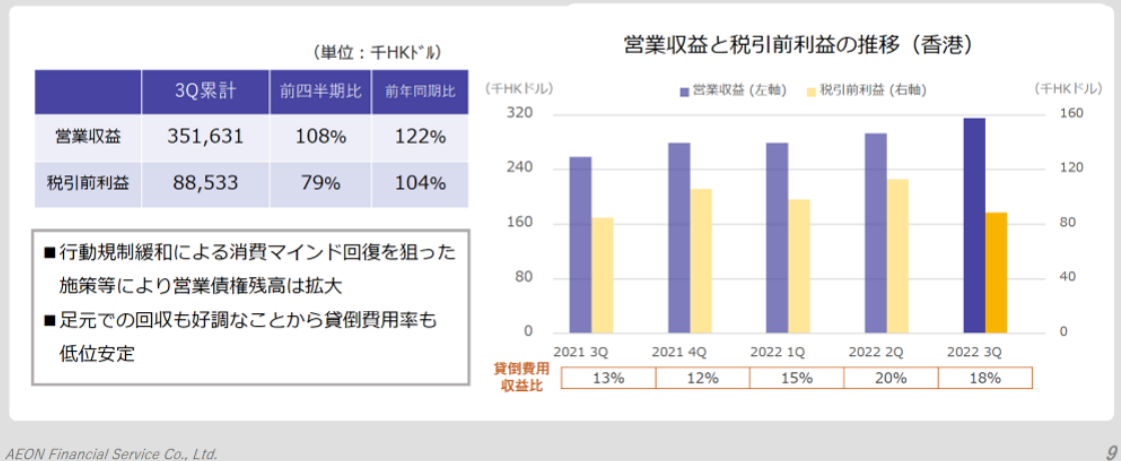
- 外貨預金：外貨金利キャンペーン施策により取扱高は大きく伸長
- 保険：米国長期金利の上昇の追い風を受け販売好調

- ・次に、資産形成ビジネスの取り組みについてである。
- ・イオン銀行のお客さまのほとんどはイオンカード会員さまで、投資に関する経験が少ない方も多く、こうしたお客さまに対し、店頭でのコンサルティング営業により、投資信託や外貨預金、個人年金保険等の資産形成商品販売を強化している。
- ・右のグラフは、イオン銀行における金融商品取扱高の前年比推移を表しており、この第3四半期は、前年比225%と大幅に拡大している。
- ・外貨預金は外貨金利キャンペーンの実施、保険は米国長期金利上昇の追い風も受け、拡大に繋げることが出来ている。

3.国際事業の概況

3Q累計業績進捗（中華圏 – 香港の状況 – ）

- ・ 営業収益は順調に拡大し、貸倒費用率も低位安定したことで利益は前期比で拡大

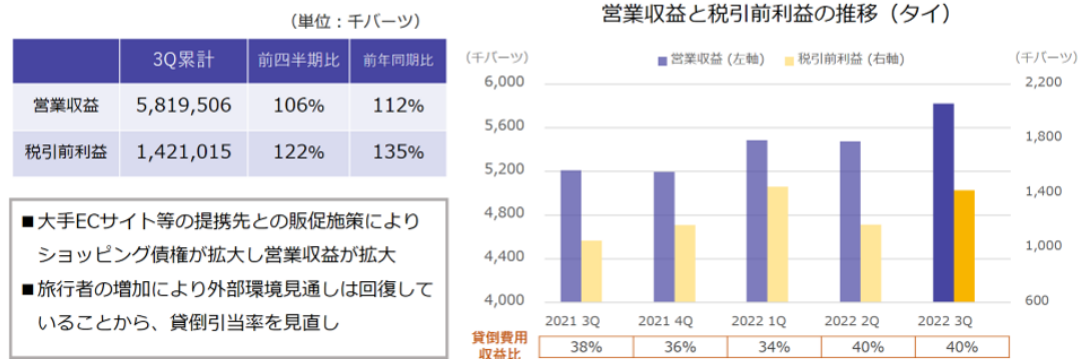


- ・ 国際事業の概況について説明する。
- ・ まず香港においては、現地で行動規制緩和が進んでいる中、消費マインド回復を狙った施策を実施している。
- ・ 右のグラフは、現地決算における営業収益と税引前利益の推移を表しており、営業収益が着実に拡大している。
また、回収においても、足元で好調に推移しており、貸倒費用の営業収益比も安定した推移となっている。

3.国際事業の概況

3Q累計業績進捗（メコン圏 – タイの状況 – ）

- ・ 営業債権残高の順調な拡大により収益が拡大、貸倒コントロールは安定して推移

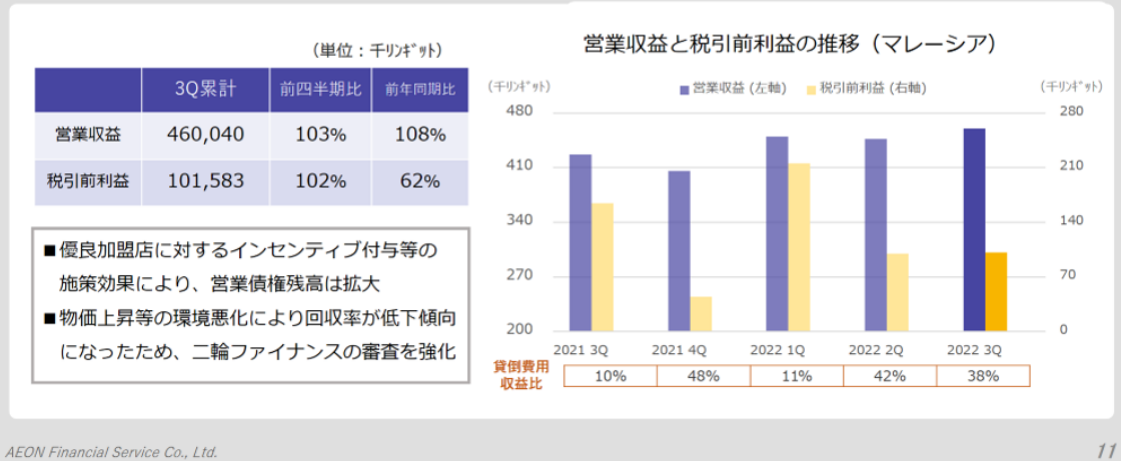


- ・ タイでは、大手 EC サイト等、提携先との販促施策により、ショッピング債権並びに収益が拡大している。
- ・ 貸倒費用については、第 2 四半期で、貸倒引当金算定の際、将来予測に用いる経済指標がやや悪化したことから、貸倒費用の営業収益が 40%と上昇したが、営業収益が伸長していることから、利益は計画線で推移している。

3.国際事業の概況

3Q累計業績進捗（マレーシア - マレーシアの状況 - ）

- ・取扱高増により営業収益は拡大するも、貸倒費用のコントロールが課題

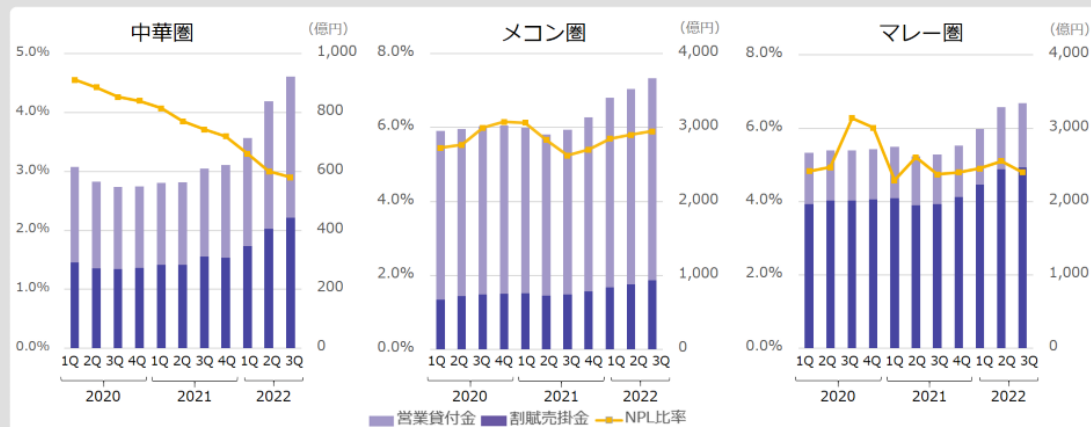


- ・最後にマレーシアでは、二輪等、個品割賦の優良加盟店に対するインセンティブ付与等の施策効果により、取扱高並びに債権残高が拡大している。
- ・一方、物価上昇や、政府による債務者支援策の終了等により、足元で回収率が低下傾向となっており、二輪の審査基準を見直すなど、対策強化に取り組んでいる。
- ・マレーシアは、四半期ごとの貸倒費用の増減が大きくなっているため、現地と連携の上、他国の事例も共有しながら改善に取り組んでいるところである。

3. 国際事業の概況

国際事業の債権残高、NPL比率

- ・ NPL比率はメコン圏で営業債権拡大により上昇も、各エリアで正常範囲にてコントロール



AEON Financial Service Co., Ltd.

12

- ・ こうした状況を踏まえた上で、毎回示している各エリアの債権残高、NPL 比率の推移を説明する。
- ・ 左からそれぞれ中華圏、メコン圏、マレー圏の推移を表している。
説明した通り、各エリアとも営業貸付金、割賦売掛金の増加ペースが加速している。
- ・ 中華圏は、継続した債権良質化の取り組みにより、NPL 比率は低位安定して推移している。
- ・ メコン圏は、タイでの返済猶予や最低支払率引上げ等の影響により、NPL 比率はやや上昇している。
- ・ マレー圏は、先ほど説明した債務者保護政策終了等の影響により、上期時点では NPL 比率が上昇していたものの、第 3 四半期に入り、回収強化等が奏功し、直近では低下に転じている。
- ・ 第 4 四半期も、足下の状況を踏まえた審査・回収施策の強化により、良質な債権の積上げに努めていく。

以上が、第 3 四半期業績に関する説明である。

今後の方向性

- ・ここからは、今後の方向性について説明する。

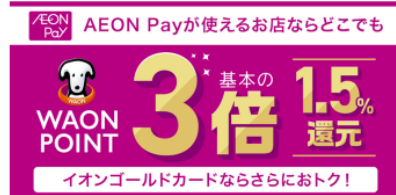
4.今後の方向性

国内事業 – ID数の拡大

- ・ AEON Payの利用促進と加盟店ネットワークの拡大により、ID数の拡大を図る

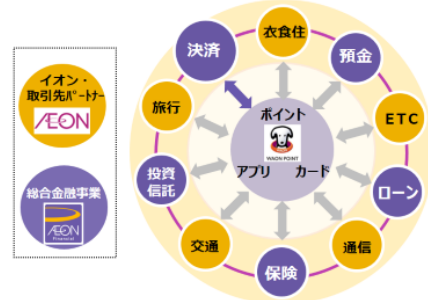
AEON Payの利用促進施策

イオングループ内外での利用促進キャンペーンを継続実施



4Qは“まいばすけっと”でのキャンペーンを通じ、都市部の若年層などに対し、AEON Payの日常利用の浸透を推進

AEON Pay加盟店ネットワークの拡大



< 3Q以降の主な新規加盟店 >
ヤマダデンキ、アルペン、東横INN、JINS、エディオン、
松屋、コロワイドグループ、新千歳空港、旭川空港

- ・最初に、国内事業におけるID数の拡大である。
- ・イオンカード会員に加えて、現在、2021年9月に開始したAEON Payのユーザー拡大に努めている。
- ・まずはイオングループでの利用拡大に取り組んでおり、この年末年始はポイントを活用したキャンペーンを実施し、利用会員と取扱高の拡大を図った。
- ・足元の第4四半期では、首都圏で1,000店舗以上を展開する小型スーパーマーケットの「まいばすけっと」において、AEON Payを日常的に利用いただくためのキャンペーンを実施している。
- ・また、右下にある通り、グループ外の加盟店についても着実に拡大しており、強固な加盟店ネットワークを構築していく。

国内事業再編

- ・ 2023年上期に決済事業を親会社とする事業持株会社に移行、継続して国内事業の再編を実施

期待する再編効果

	再編効果
経営資源の最適配分	・ 重複機能の解消、集約化 ・ 成長分野へのリソースの集中配賦
意思決定の早期化	・ 意思決定プロセスの削減による戦略実行の迅速化
グループシナジーの発揮	・ クロスセルの推進と決済データを活用したグループ各社の事業戦略の高度化

今後の展望

営業タッチポイントの最適化

その他ノンバンク事業の組織体制見直し

再編を継続し、より戦略実行力の高い組織へ

- ・ 次に、10月に発表した国内事業再編についてである。
- ・ 2023年上期に、当社は子会社のイオンクレジットサービスと経営統合を行い、決済事業を中心とした事業持株会社体制へ移行する。
経営資源の最適配分、意思決定の迅速化、グループシナジーの発揮といった、事業再編の効果を早期に発揮していく。
- ・ また今後も再編を継続することで、営業タッチポイントの最適化により、お客さまがより分かりやすく、利用しやすいサービスを提供可能な組織を構築し、戦略実行力の高い組織としていく。

4. 今後の方向性

小売と金融のシナジー施策（住宅ローン）

- ・セレクトクラブの契約者限定特典の拡充など、小売と金融のシナジーを追求した施策を強化

住宅ローンの主な施策

セレクトクラブ特典拡充
(割引適用期間延長・年間割引上限撤廃)

全疾病団信
上乗せ金利ゼロ継続

個別優遇での金利引き下げ

イオンセレクトクラブの特典拡充（'23年3月～）

「ローン完済まで割引適用」

「年間割引上限 無制限」

イオングループならではの施策
他社との競合優位性を確保



イオン銀行住宅ローンに契約者さま限定特典

へもっど！
イオンセレクトクラブが
おトクに変わります！

イオンでのお買い物専用カードのクレジット払いで
住宅ローン完済まで最大5%OFFになります！
※住宅ローンのお借入れで生活費がこんなにおトクに！

返済	毎月	衣料費	毎月	日用品	毎月		
返済	¥50,000円	+	返済	¥15,000円	+	日用品	¥10,000円

※お借入れ額：1,000円～10,000円未満

1年間で
約45,000円もおトクに！

今までは5年間で
約225,000円もおトクに！

これからは35年間で
約1,575,000円もおトクに！

- ・次に、小売と金融のシナジー施策について説明する。
- ・現在、イオン銀行の住宅ローン契約者さまに提供しているイオンセレクトクラブについて、3月より特典を拡充する。
- ・イオンでのお買い物の常時5%割引の特典を、これまでの5年間からローン完済までに延長するとともに、年間の割引上限があったところ、今後は上限無制限へと特典拡充を図ることで、他社との差別化が図れるものと考えている。
- ・こうした当社グループならではの特典を、イオンカード、住宅ローン以外の商品にも拡大し、当社の優位性を確保していきたいと考えている。

4. 今後の方向性

国際事業（中華圏）

- ・ 訪日観光需要回復に合わせた企画の実施とともに、新たな収益源獲得のため保険事業を強化

訪日観光需要の取り込み（香港）

- ・ 日本政府の水際対策緩和以降、香港からの訪日外客数が急増（9月:0.2万人、10月:3.6万人、11月:8.3万人）
- ・ 日本での利用等で還元率を上乗せする20-40代向け新カード“イオンカードWAKUWAKU”は発行開始6か月で5万枚突破



貯蓄型保険商品のコンサル営業開始（香港）

- ・ テレマーケティング/WEBによる医療保障/死亡保障商品に加え、対面でのコンサル営業による貯蓄型保険商品の販売を開始



中華圏での
保険事業を強化

- ・ 続いて、国際事業について説明する。
- ・ まず中華圏だが、足元で香港から日本を訪れる方が急増しており、訪日観光者向けのカードである「イオンカード WAKUWAKU」が好調に推移している。
特に、日本での利用に対するキャッシュバック特典は若年層に好評で、20代を中心に、40代までの方が主なユーザーとなっている。
- ・ また、クレジットカードとローンに続く新たな収益源の柱として、保険事業の強化を進めている。
新たに貯蓄型保険の取扱いを開始し、コンサルティング営業による販売拡大を通じて、お客さまのニーズにお応え出来るよう、取り組んでいく。

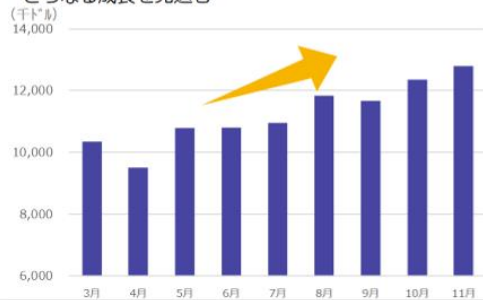
4. 今後の方向性

国際事業（メコン圏）

- ・カンボジアでは下期にかけて取扱高が伸長、タイでは債権管理体制を強化し貸倒費用改善を図る

取扱高の伸長（カンボジア）

- ・国内経済の回復に伴い、クレジットカード事業を中心に取扱高は下期にかけて伸長。ローン事業も回復傾向にあり、さらなる成長を見込む



貸倒改善に向けた施策（タイ）

エリアや職業など属性分析による審査の精緻化

在宅勤務を活用した架電オペレーターの増員

✓ 審査・与信枠の適正化

✓ 体制強化による回収率の向上

上記2点を実施し貸倒費用の改善を図る

- ・次に、メコン圏についてである。

- ・タイ以外の国では、カンボジアが成長してきている。国内経済の回復に伴い、クレジットカードに加えローンの取扱高が回復しており、日本円換算で10億円規模の利益が可能な業容となってきている。

国際事業の第4の柱に出来るよう、注力していく。

- ・タイについては、足元では貸倒費用の改善を重要課題と位置付けている。審査・債権回収の強化施策に継続して取り組み、改善に繋げていく。

4. 今後の方向性

国際事業（マレー圏）

- ・インドネシアでは今後高まる電動バイク需要の取り込み、マレーシアは債権内容の良化を図る

電動バイクの取扱開始（インドネシア）

- ・10月より電動バイクの取扱を開始
- ・インドネシア政府は電動バイク・EVの普及拡大に向けた購入補助施策の導入を検討しており、需要の取り込みを狙う



貸倒に対する今期施策（マレーシア）

小型二輪購入者のうち、
最低賃金以下の顧客などに対する審査を厳格化

大型二輪・四輪の自動審査導入による
優良顧客への利便性改善

- ✓ 審査・与信枠の適正化
- ✓ 優良顧客の取り込み

上記2点を実施し貸倒費用の改善を図る

- ・国際事業の最後、マレー圏である。
- ・マレーシアに続くエリアとして、インドネシアでの事業拡大を図っており、10月より新たに電動バイクの取扱いを開始した。インドネシア政府による普及拡大政策の導入を見据え、利便性の高い申込み方法やスピーディーな審査により、取扱いシェアの拡大を図っていく。
- ・マレーシアについては、タイ同様に貸倒費用の改善を重要課題と位置付けており、審査・与信枠の適正化に加え、優良顧客の取込みを図ることで、改善に繋げていく。

5.業績予想、配当予想

22年度業績予想、配当予想

- ・金利や物価上昇などの経済環境の不透明感を鑑み、業績予想は変更なし

連結		国内	国際
営業収益(※1)	(前年同期比)	(前年同期比)	(前年同期比)
4,450億円	(101%)	2,900億円	1,550億円
営業利益			
550億円	93%	210億円	350億円
~ 600億円	(~ 102%)	~ 230億円	~ 380億円
		(81%)	(104%)
		(~ 88%)	(~ 112%)
親会社に帰属する当期純利益		1株当たり配当金 (うち増配金額)	配当性向
270億円	89%	年間50円(+4円)	中間: 20円(+3円)
~ 290億円	(~ 96%)		期末: 30円(+1円)
			37.2%
			~ 40.0%

※1 営業収益は収益認識に関する会計基準を適用後の数値

- ・最後に、業績予想と配当予想について説明する。
- ・4月に発表した数値から修正はなく、ご覧の通りである。
同様に配当予想についても修正はなく、前年の普通配当46円から4円増配の年間50円を計画している。
- ・金利上昇や物価上昇等、経済環境の不透明感に加え、過剰な円安水準の是正による影響、海外での貸倒増加リスクといった要因を勘案し、予想据え置き判断とした。
- ・残り約2か月間、本日説明した施策を着実に実行し、業績改善に取り組んでいく。

【質疑応答】

■野村證券/坂巻アナリスト

- ①来期の配当に向けて、現在の事業環境認識を教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

環境認識としては国内外でリスクファクターが発生している。海外においては、インフレや物流の混乱等で、お客さまの返済のキャパシティが若干弱くなっていると感じている。国内においても日銀の政策変更やインフレにより、これまでとは違う環境だと認識している。これまで「いかにお客さまを増やすか、いかにコストを削減するか、いかに債権の残高を増やすか」ということに注力してきた。国内においては結果が出ていないところもあるものの、取扱は増加してきている。取扱の増加が利息に与える影響はこれからであり、プラス要因となると考えている。一方で、金利上昇によって、運用益や流動化は少なからず影響を受ける可能性があるので、環境認識について楽観はできない。そのような状況を経営努力でいかにはね返していくかが来年度の大きな課題である。

■みずほ証券/佐藤アナリスト

- ①国内事業の営業利益前年差内訳における「業容拡大に伴う変動費の増加」について、2Q対比前年差が拡大している要因を教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

業容拡大に伴って、そこに付随する国際ブランドのフィーやシステム保守費である。外部に支払うフィーはショッピングに比例するが、新規会員の獲得で発生するカード発行費や郵送費は最初に出てくるという構造であり、増加の要因となっている。

- ②中期経営計画において、2022年度までは費用投下を積極的に実施し、2023年度から利益拡大を図ると掲げていた中で、国内中心に債権残高の積み上げが少し遅れているが、費用投下のフェーズがもう1年かかることは想定されるのか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

ご指摘の通り、投資に対してマネタイズが遅いということかと思う。来年度以降、利益の刈取りを図るように努力するものの、環境認識の変化もあるので、ややリスクファクターも織り込んで考える必要がある。

■大和証券/渡辺アナリスト

- ①キャッシング残高の期末見込みが3か月前と比べ減少している要因について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 茂人)

3Q3か月連続2桁増と、取扱高自体は拡大してきたが、やはり季節要因としてボーナス後の返済が1月に増加する可能性を見込み、保守的に見積りしている。引き続き残高拡大に注力していく。

- ②金利の上昇のインパクトについて、メリット・デメリットや業績影響を教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

銀行のBSにキャッシングとリボを計上しているのが当社の大きな構図である。銀行の預金金利は市場の金利に必ずしも連動しないので、銀行を持っていない他社と比較すると調達で競争優位性はあると捉えている。一方で、住宅ローンの流動化については、投資家の金利目線が上がり影響が出てくる。有価証券の運用については、リスクリミットを相談しながら取り入れていくことになる。今のところ金利上昇の局面が終わったわけではないと思うので、引き続き慎重に滑り出しをして、今夏以降に考えていきたい。

■JP モルガン証券/大塚アナリスト

- ①国内事業の利益について、進捗率が低いように見える。社内の評価を教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

国内事業は非常に厳しい状況であったことが率直な見立てである。債権残高を増やす努力をしてきたものの、我々の望む結果にはなっていない。住宅ローンも計画を下回る推移をしたことから、この9か月間国内事業は厳しかった。また、特に下期は残高の影響が出てしまったということが率直な評価である。

- ②債権残高が計画対比で弱含みしている要因について教えていただきたい。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

計画が高すぎたというよりは、会員募集やプロモーションについてもう少し努力が必要だった。ショッピングも伸びてはいるが、他社比の伸び率でどうかという評価を社内ではしている。キャッシングの残高を補うためには、ショッピングリボ債権の残高を増やしていくことが大事な施策になると考えている。

■SMBC 日興証券/原アナリスト

- ①国内の4Q以降のコストについて、募集関連の先行費用やシステム関連費用の規模感、見通しを教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

会員募集を積極的に行うと費用は増えるので、募集関連の費用が劇的に減ることはない。システムの償却は、銀行の基幹系システム移行に伴い、除却損を計上しているが、4Q以降継続的に発生する要因ではない。

- ②キャッシングの債権残高が増えにくくなっていることについて、既存の返済圧力が強いものなのか、新規顧客が伸び悩んでいることによるものなのかなど、要因を教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

お客さまがキャッシングを利用する機会が減っていることが伸び悩んでいる要因。新規のお客さまの利用を促進していきたい。また、リボ残高をいかに増やしていくかが今後の課題だと思っている。

■三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券/辻野アナリスト

- ①タイの貸倒引当金について、4Qに大きく増加する可能性があるか教えてください。

(執行役員 グループ経営管理本部 本部長 那須 茂人)

コロナの時の返済猶予等の終了により、徐々に延滞が増えている。4Qは観光需要の増加によって、貸倒引当金が減少すると見ているものの、中国の旅行者の対しての引締めも足元発生しており、大きく減少することも大きく積み増すこともないと考えている。

- ②4Qの証券化の見方や過払いに関する引当について教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

証券化については4Qにそれなりの金額を計画している。これは投資家、環境の状況もあるため確定的ではない。また、過払いについて、現状は期初の積み増しから減少することを予想しているため、特段大きな影響はない。

- ③保険費用の今後の見通しについて教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

どうしてもシステムや人材等でコストが先行する。保険事業を他の分野での収益で支えていく必要があると認識している。

■BofA 証券/佐々木アナリスト

- ①海外事業は上振れしているが、その上振れ利益を活用し、国内のテコ入れをしていることで費用が先行しているという見方で正しいか教えていただきたい。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

本来国内事業・国際事業それぞれで利益を上げるべきであるが、現状はご認識の通り、海外事業の上振れ利益を国内事業に活用しているような状況になっている。国内事業の費用については、収益を上げるために前倒しで使用しているものが多い。他、お客さま拡大に伴う発行費の増加によるもので将来のために使っており、無駄遣いしているものではない。

- ②インフレによって発生する影響について教えていただきたい。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

資金需要は増加する可能性は十分にあると考えている。一方で、特に海外においてはお客さまの返済能力が悪化することを懸念している。また全体的な人件費や調達コストのプッシュアップを考えておかないといけない。

■シティグループ証券/丹羽アナリスト

- ①国内の新規カード会員が11月に増加した要因や来年度以降カード募集水準の見通しについて教えていただきたい。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

ポイントの利便性が高まったこと、キャンペーンやカードのデザイン変更が好評だったことなどが要因と考えている。カード募集については、野心的に来年度以降250万件を確保していきたいと考えている。

- ②銀行の有価証券投資の中身、今後の損切りの考え方など教えていただきたい。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

中身については、長期・超長期の国債や為替ヘッジをした欧州のボンド等金利物への投資が多い。金利物の投資が中心なので、含み損の処理については損切りをすぐにするというよりも、満期を待ちながら時間をかけて検討していく。

■UBS 証券/岡田アナリスト

- ①550～600 億円で設定している連結営業利益の着地について、現在の見通しを教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

債権残高の伸び等、3Q で国内事業が厳しくなったことや競合環境が厳しいことから、レンジ上限に近い水準にはならない可能性があるかと認識している。

- ②メルカリのメルカード開始や PayPay のプロモーション等、足元の競合環境は厳しいと考えているが、御社の考えを教えてください。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤 智之)

新しい競合が 100 億円単位のコスト先行でキャンペーンを実施していることもあり、競合環境は厳しいが、イオンという土台を使うことによって、組み立て直していきたい。経営のスピードを上げることやシンプルな経営形態にすることにより、競合環境に適応していきたい。

以 上