

2022 年度第 1 四半期 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

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1四半期 決算説明会

2022年7月5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1四半期 決算ハイライト
2. 国内事業の概況
3. 国際事業の概況
4. 重点取り組み内容
5. 業績予想、配当予想
6. APPENDIX

・ 本日の説明は、

- 1つ目に、 第1四半期 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、 重点取り組み内容
- 最後に、 業績予想、配当予想

以上の流れで説明する。

1.第1四半期 決算ハイライト

第1四半期 連結業績ハイライト

- ・1Qの連結業績は、収益認識に関する会計基準の適用影響を除くと、コロナ禍前の19年1Q比で増収増益
- ・国内事業では、クレジットカード事業が堅調、業績は計画通りに進捗
- ・国際事業では、トップラインの回復に加えて、継続的な生産性の向上により、前年同期比で増収増益

連結	国内	国際						
営業収益 (前年同期比) ('19年1Q比) 1,069 億円 (88%) 【収益認識基準 適用前比較】 (94%) (103%)	(前年同期比) ('19年1Q比) 682 億円 (78%) (88%) (102%)	(前年同期比) ('19年1Q比) 389 億円 (111%) (104%)						
営業利益 152 億円 (74%) (112%)	27 億円 (30%) (49%)	128 億円 (107%) (152%)						
親会社に帰属する当期純利益 79 億円 (68%) (110%) ※本年度より、収益認識に関する会計基準を適用	※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 業績進捗率(対通期予想比) <table> <tr> <td>連結営業収益</td> <td>連結営業利益</td> <td>親会社に帰属する当期純利益</td> </tr> <tr> <td>24.0%</td> <td><u>25.5%~27.8%</u></td> <td><u>27.3%~29.3%</u></td> </tr> </table>		連結営業収益	連結営業利益	親会社に帰属する当期純利益	24.0%	<u>25.5%~27.8%</u>	<u>27.3%~29.3%</u>
連結営業収益	連結営業利益	親会社に帰属する当期純利益						
24.0%	<u>25.5%~27.8%</u>	<u>27.3%~29.3%</u>						

AEON Financial Service Co., Ltd.

2

- ・まず、第1四半期累計の連結業績について説明する。

営業収益 1,069 億円、前年同期比 88%、19 年比 103%

営業利益 152 億円、前年同期比 74%、19 年比 112%

親会社に帰属する当期純利益 79 億円、前年同期比 68%、19 年比 110%

以上の実績となり、収益認識基準に関する会計基準の適用影響を除くとコロナ禍前の19 年比で増収増益となった。

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。

- ・国内事業は、クレジットカード事業が回復基調となり、計画通りの進捗となった。
- ・国際事業は、トップラインの回復に加えて、継続的な生産性の向上により、前年同期比で増収増益となった。

2.国内事業の概況

国内事業の営業利益前年差内訳

- ・クレジットカード事業は、ショッピング取扱高の回復に加え、ショッピングリボ及びキャッシング債権残高が底打ちし、期首比で反転。貸倒費用も改善したことにより、営業利益は前期比4億円増
- ・前年債権流動化（▲25億円）の影響等があるものの、いずれも四半期計画に織り込み済み

	内容	前年差	単位：億円
クレジットカード事業の再成長	■カードショッピングの回復 - 取扱高：前期比110% / リボ残高：前期比+10億円、期首比+30億円	ショッピング収益	+20
		ポイント・販促費増	▲11
	■キャッシング低迷の底打ち - 取扱高：前期比101% / 残高：前期比▲270億円、期首比+14億円	キャッシング収益	▲10
	■長期延滞債権の和解推進、貸倒関連費用改善	貸倒関連費用減	+5
		営業利益	+4
保険事業への成長投資	■イオン・アリアンツ生命 - 営業収益29億円、事業本格展開にともなう営業費用11億円	営業利益	▲11
その他前年からの変動要因	■債権流動化 - 前年は1Q実施。本年度は2Q以降に実施。実施額は前年同規模を予定	営業利益	▲25
	■住宅ローン手数料 - 金利状況を見極めつつ実行額をコントロール		▲11
	■IT投資強化 - 次期クレジットカードシステム、業務効率化投資等		▲13
	■ネット事業・DX人材の強化 - 今後の重点分野に精通した人材の強化		▲7
		合計	▲63

AEON Financial Service Co., Ltd.

3

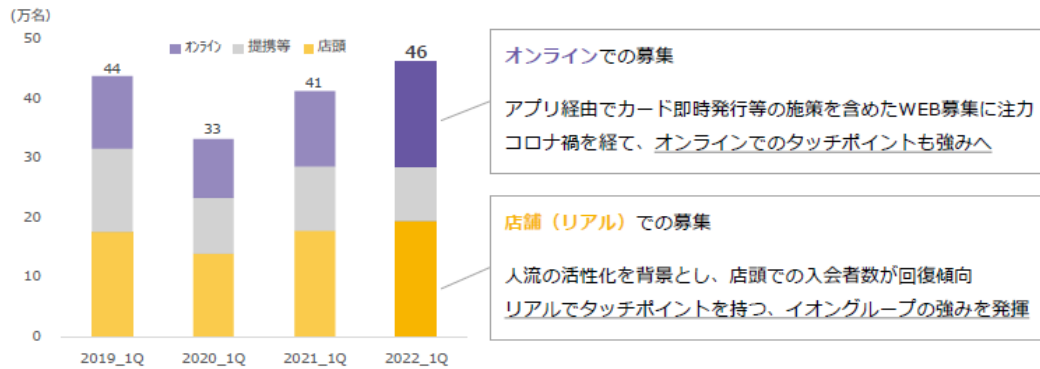
- ・国内事業については、営業利益で前年差▲63 億円の実績となったが、その内訳について説明する。
- ・クレジットカード事業においては、ショッピング取扱高の回復に加え、ショッピングリボ及びキャッシング債権残高が底打ちし、期首比で反転した。加えて貸倒費用が改善したことで、営業利益は前期比4億円増となった。
- ・一方、保険事業については、イオン・アリアンツ生命がグループ入りから3年目を迎え、本格的な成長投資を開始しており、その影響が▲11 億円となっている。
- ・その他前年からの変動要因として、前年は第1四半期に債権流動化を実施し、その影響が▲25 億円あるが、これは第1四半期計画に織り込み済みであり、本年度は第2四半期以降で債権流動化を実施、年間では前年同規模程度を予定している。
- ・その他、記載の通り将来に向けた先行投資等により、合計で▲63 億円の利益影響があったが、いずれも計画通りであり、早期に投資効果を発揮していく。

2.国内事業の概況

国内事業のイオンカード会員数拡大

- ・ポイント制度変更により、カード特典の魅力が向上。店頭での会員獲得が再拡大
- ・店頭入会者数の回復に加え、オンライン募集の取り組み強化を通じて入会者数が増加

■新規会員数とチャネル別入会比率の状況



AEON Financial Service Co., Ltd.

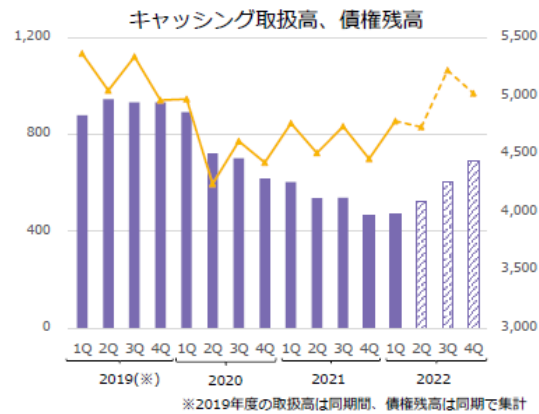
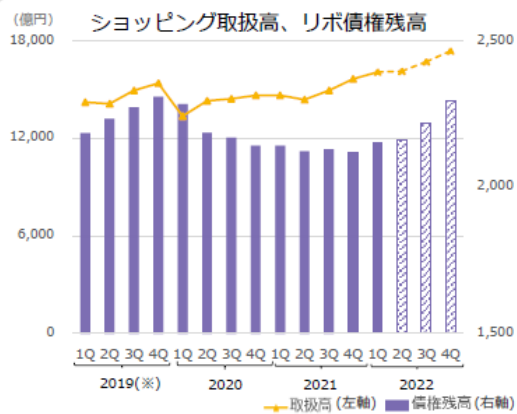
4

- ・こちらは、国内イオンカードの新規獲得会員数について、入会チャネル別の推移を表したグラフである。
- ・昨年のポイント制度変更により、カード特典の魅力が向上し、当第1四半期の合計実績は46万名と、コロナ禍前の19年を上回る実績となった。
- ・オンラインでの入会者数について紫色で表しているが、アプリ経由でのカード即時発行等、Webでの募集に注力したことにより、着実に拡大してきている。
- ・また、黄色で表した店頭入会者数についても、人流の活性化によりイオングループの強みが発揮され、全体的に見ても新規入会者数が拡大傾向となっている。

2.国内事業の概況

国内クレジットカード債権残高

- ・消費の活性化に伴いショッピング利用が先行して回復
- ・ショッピング取扱高は、足もとでは前年同期比2ケタで成長。ショッピングリボ残高は再拡大
- ・キャッシング取扱高の本格回復は下期以降を想定、キャッシング債権残高はやや遅れて回復



- ・次に、こちらは国内クレジットカード取扱高・債権残高の推移を表したグラフである。
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。
- ・消費の活性化に伴い、足元ではショッピング利用が先行して回復しているところであり、ショッピング取扱高は前年同期比110%と2桁成長となっている。同時に、ショッピングリボ債権残高もこの第1四半期から再拡大の基調となってきた。
- ・キャッシング取扱高についても、前年同期比101%と前年を上回る推移となっている。本格回復は下期以降を想定しており、取扱高回復に伴いキャッシング債権残高を回復させていく計画である。

3. 国際事業の概況

国際事業の各種取扱高、債権残高の状況

各エリアでの 主な取り組み	中華圏（香港）				メコン圏（タイ）				マレー圏				国際事業		
	■グループシナジーの発揮 前期にイオン全店舗へアクワイアリング導入、取扱高拡大				■デジタル化の推進 オンライン経由でのカード決済促進、ローン新商品提供				■メーカー、加盟店との協業強化 マレーシアでは、バイクメーカーや販売店との販促企画を実施				合計		
	■積極的な与信政策 他社利用のある会員に対するおまとめローン等の営業強化				■審査の高度化 優良顧客を中心に信用リスクを見極めて利用枠を拡大				■審査のデジタル化 インドネシアでは、AIによる審査の自動化						
(単位：億円)															
クレジット カード	取扱高	334	123%	101%	625	162%	116%	126	117%	108%	1,086	142%	110%		
	債権残高	559	+105	+70	1,499	+276	+140	213	▲0.6	▲0.1	2,271	+276	+140		
個品割賦	取扱高	-	-	-	28	62%	86%	238	120%	127%	266	109%	121%		
	債権残高	-	-	-	231	▲20	+4	2,029	+166	+168	2,260	+145	+173		
個人ローン	取扱高	48	193%	111%	230	141%	119%	87	109%	76%	366	136%	104%		
	債権残高	156	+47	+22	1,672	+153	+115	748	+81	+55	2,577	+282	+193		
合計	取扱高	382	129%	102%	884	148%	115%	452	117%	108%	1,719	134%	110%		
	債権残高	715	+152	+92	3,403	+409	+260	2,991	+247	+224	7,110	+809	+577		

AEON Financial Service Co., Ltd.

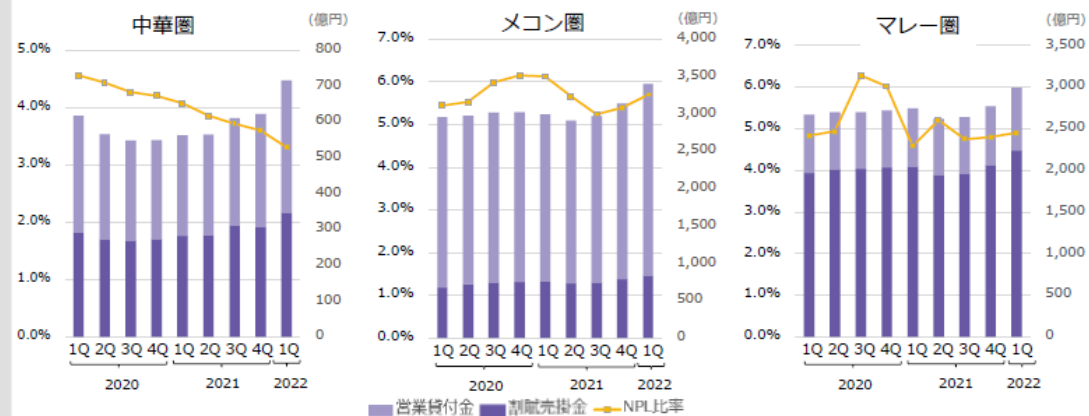
6

- ・続いては、国際事業の業績である。
- ・こちらの表は、中華圏・メコン圏・マレー圏、各エリアの商品別取扱高・債権残高を一覧化したもので、いずれのエリアも順調に業容が拡大している。
- ・中華圏においては、イオンストアーズ香港全 82 店舗へのアクワイアリング導入による取扱高拡大、他社利用経験のある会員に対するおまとめローンの推進等、グループシナジーや新たな与信政策を軸とした取組みを強化している。
- ・メコン圏においては、オンライン経由でのカード決済促進、ローン新商品提供といったデジタル化推進策に加え、優良顧客を中心に利用枠を拡大するなど、審査の高度化と取扱高の拡大に取り組んでいる。
- ・マレー圏においては、マレーシアでのバイクメーカーや販売店との協業強化、インドネシアでの AI による審査自動化といった取組みにより、中華圏・メコン圏に続いて本格的な回復基調となってきたことが見受けられる。

3.国際事業の概況

国際事業の債権残高、NPL比率

- ・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、債権残高はコロナ前を上回る
- ・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



AEON Financial Service Co., Ltd.

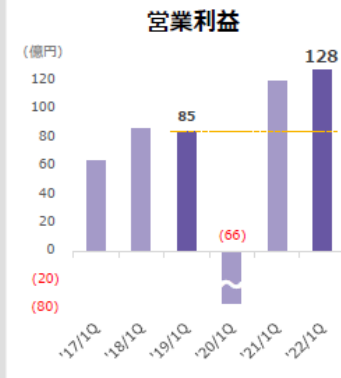
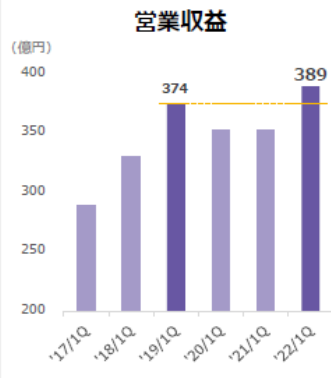
7

- ・こうした状況を踏まえた上で、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。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おり、営業債権残高はコロナ前を上回る水準へ拡大している。
- ・また、継続した債権良質化の取組みにより、NPL 比率は低位安定して推移している。
メコン圏は足元でやや上昇しているものの、コロナ前を下回る水準にとどまっており、引き続き良質な債権の積上げに努めていく。

3. 国際事業の概況

国際事業のビジネスモデルの変革

- ・営業収益は、取扱高及び債権残高の回復により増収、コロナ禍以前の水準を回復
- ・営業利益は、タイやマレーシアを中心にデジタル化の推進により労働集約型のモデルから脱却
- ・コロナ禍における効率化投資から、今後は成長投資へシフトし、利益成長の加速を図る



営業費用率 (営業収益比)

	1Q	2019年 1Q比
貸倒費用除く 販管費率	37%	▲3pt
うち人件費率	13%	▲2pt

AEON Financial Service Co., Ltd.

8

- ・これらを受け、国際事業の利益は着実に再成長軌道に乗っている。
- ・営業収益は、取扱高及び債権残高の回復により増収となり、第1四半期としては過去最高の389億円となった。
- ・費用面においては、タイやマレーシアを中心にデジタル化を推進したことで、対営業収益比での人件費率は13%まで改善、労働集約型のモデルから脱却し、コスト抑制を図ることが出来ている。
- ・これらの結果、営業利益は128億円と、こちらも第1四半期としては過去最高を更新した。
- ・今後については、コロナ禍における効率化投資から、成長投資へシフトしていくことで、さらに利益成長を加速させていく。

以上、第1四半期決算概要の説明である。

重点取り組み

- ・ここからは、第1四半期及び第2四半期以降の重点取り組みについて説明する。

DXの取り組み（デジタル金融包摂）

「デジタルバンク」ライセンス取得決定（マレーシア）

ライセンス認可を受けたコンソーシアム	
AFS ACSM MoneyLion	: 総合金融サービス : リテールノンバンク（現地 1 位） : 米国デジタルファイナンス企業（米国 2 位）
Axiata RHB	: 現地通信大手子会社 : 現地商業銀行第 4 位
SEA YTL	: オンラインゲーム・EC 大手 Shopee : 現地コングロマリット（通信・建設・発電等）
GXS Bank Kuok Brothers	: Grab とシンガポール通信大手 Singtel の 合併銀行（シンガポールのデジタルバンク） : 現地高層ビル・不動産の投資会社
KAF Investment Bank Carsome Ringgit Plus(RGP) Moneymatch(MM)	: 現地投資銀行 : 現地中古車取引オンラインプラットフォーム : 現地金融仲介プラットフォーム : 現地送金プラットフォーム

- ・ エントリー 29 件中、5 つのコンソーシアムに対しデジタルバンクライセンスの発給が決定
- ・ 2023 年度中の事業化に向けて準備を進める

「ナノファイナンス」ライセンス取得（タイ）

- ・ 現地の配送業者（Kerry Express Thailand）を利用している個人事業主の売上や購買履歴を AI により分析。独自のクレジットスコアを算出し、ローンを提供



- ・ 最初に、DX の取り組みである。

まず、海外におけるデジタル技術を活用した金融包摂の推進について説明する。

- ・ 1 つ目に、以前より伝えているマレーシアにおけるデジタルバンクのライセンスについて、先般 4 月 29 日に現地中銀より取得決定の連絡をいただいた。
エントリー 29 件のうち、認可を受けたコンソーシアムは 5 つで、当社グループの他には、グラブやシーといった、アジアを代表するテック企業も選ばれている。
- ・ 当社グループがライセンスを取得できた理由としては、ACS マレーシアが創業時より、今回のライセンス発行の主旨である金融包摂に取り組み、現地で No.1 のリテールノンバンクとして実績を上げてきたことが最大の要因だと考えている。
- ・ 加えて、アメリカのデジタルファイナンス企業で、フォーブス誌で世界を変える 50 社に選出された実績もあるマネーライオン社をテクノロジーパートナーに迎えたことや、イオングループの小売業が現地で 30 年以上前から築き上げたイオンブランドの存在も、評価をいただけた理由と考えている。
- ・ 2 つ目に、タイにおけるナノファイナンスのライセンス取得。ナノファイナンスとは、タイ政府が非正規の高金利融資から消費者や個人事業主を守ることを目的に導入した少額融資商品である。売上や購買履歴を AI で分析し、信用リスクを判断することで、収入が不安定なお客さまにもご利用いただくことができる仕組みである。
- ・ 今後も、各国・各エリアのお客さまニーズを捉え、金融包摂の施策に取り組んでいく。

DXの取り組み（国内）

イオンカード決済による積立投資

- ・日本初となる、投資一任サービスにおけるクレジットカード積立機能の提供を開始
- ・イオンカード決済による積立でWAON POINTをためながら、投資一任サービスが利用可能
- ・イオン銀行では2018年にウェルスナビ社と業務提携。預金口座会員からイオンカード会員へ利用対象者数が拡大

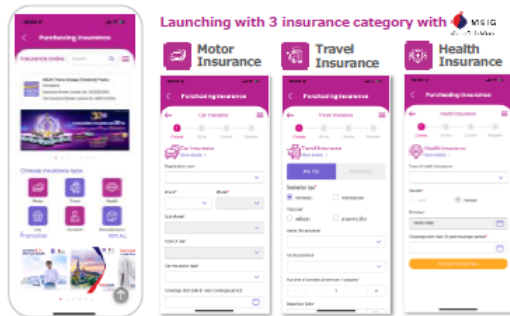


- ・次に、国内のDXの取り組みを紹介する。
 - ・本日リリースしたが、AIを活用したロボアドバイザーによる資産運用サービス会社・ウェルスナビ社との提携により、日本初となる、クレジットカード決済による投資一任サービスの積立機能の提供を開始している。
 - ・これまで、ウェルスナビ社のサービスはイオン銀行口座での利用が可能だったが、今回新たにイオンカード会員さまへも対象が広がることとなった。イオンカード決済で投資をいただくことで、WAON POINTをためることも可能となり、新たにカードの魅力が広がったものと考えている。
- 今後、サービスの訴求により利用者拡大を図っていく。

Health & Wellnessの取組み

リアルとデジタルの保険販売チャネルの拡充（タイ）

- ・カード募集スタッフの保険仲介人資格の取得が進み、クロスセルによる保険販売が促進
- ・タイ保険委員会よりオンライン上での保険販売の許可を取得し、アプリでの保険販売を開始



保険事業の本格展開（マレーシア）

- ・第1四半期業績において、黒字化を達成
- ・昨年度に取扱社数制限のない保険仲立人の事業を買収。取扱商品数の拡大に加え、お客さま視点での商品開発を強化
- ・カード会員などの既存のお客さまに加え、イオン生活圏のお客さまにサービスを提供

健康増進型保険の推進（国内）

- ・イオン・アリアンツ生命保険の終身医療保険「元気/パスポート」では、イオン銀行やイオン保険サービスのほか、グループ外の銀行や保険代理店での取り扱いを順次拡大中



- ・次に、Health & Wellness の取組みである。
- ・タイにおいては、リアルとデジタル、双方でタッチポイントの強化に取り組んでいる。
リアルにおいては、店頭カード募集スタッフの保険仲介人資格の取得を進め、クレジットカード募集とのクロスセルによる保険販売を促進しているところである。
またデジタルにおいては、タイ保険委員会よりオンライン上での保険販売の許可を取得し、アプリでの保険販売を開始している。自動車保険から開始し、順次生命保険等の販売も計画している。
- ・マレーシアにおいては、昨年度に保険仲立人の事業を買収し、保険事業の本格展開を開始している。取扱商品が増えたことに加え、新たに商品開発も可能となった。
足元で黒字化が図れており、年間でも黒字となる見通しである。
イオンクレジットサービス（マレーシア）の既存のお客さまに加え、イオンマレーシア等、イオン生活圏のお客さまを対象にサービスを提供していく。
- ・国内においては、イオン・アリアンツ生命保険の終身医療保険「元気/パスポート」の強化を図っている。当社グループ内に加え、地方銀行や外部の保険代理店等へ販売ネットワークを拡げており、引き続き拡大に努めている。

アフターコロナの取組み（国際）

会社設立30周年（タイ）

- ・設立以来、外部有力企業との提携戦略で事業を拡大
- ・周年企画として、お客さまの行動や消費の活性化に合わせた取組みを実施



電気自動車の贈呈式

「イオンカード WAKUWAKU」発行開始（香港）

- ・消費意欲が高い20-40代をターゲットに、キャッシュバック特典付きイオンカードを発行
- ・通常の還元率 0.5%に対し、オンライン利用 6%、日本での利用 3%、飲食利用 1%と高還元率。渡航規制の緩和や円安の進行を背景に、高まる旅行需要の取り込みを図る



- ・次に、国際事業におけるアフターコロナの取組みである。
- ・当社の展開国の多くで、経済活動が回復傾向となっており、当社においても売上拡大の機会と捉え、営業活動の強化を図っている。
- ・タイでは、イオンタナシンサップが設立 30 周年を迎えた。画面左下は、クレジットカード利用者に抽選で電気自動車が当たるキャンペーンの贈呈式の様子である。
こうした大型企画を次々打ち出すことにより、お客さまの消費意欲を取り込み、売上拡大を図っていく。
- ・また香港では、消費意欲の高い 20 代～40 代をターゲットに、キャッシュバック特典付きの新しいカード「イオンカード WAKUWAKU」を発行開始した。オンラインや、日本での利用などで還元率が高まる特典も備えており、今後急速な回復が見込まれる、旅行需要の取り込みも図っていく。

4.重点取り組み・1Q実績および2Q以降の取り組み

アフターコロナの取り組み（国内）

消費活動の変化への対応

- ・コロナ禍で定着した需要に加えて、旅行やレジャー等の需要の回復に合わせたご利用企画を実施



生活防衛意識の高まりへの対応

- ・物価高や光熱費の上昇に対し、生活必需品を中心としたポイント倍付企画や公共料金ご利用キャンペーンを実施



AEON Pay 利用場所の拡大

	1Q	2Q以降
イオングループ	オリジン東秀（食品）、マックスバリュ関東	メガスポーツ、リフォームスタジオ
イオングループ外部	ラウンドワン、AOKI、アート引越センター	コーヒーショップ、宿泊施設など

AEON Financial Service Co., Ltd.

14

- ・続いて、国内事業のアフターコロナの取り組みである。
 - ・コロナ禍で定着した、新しい生活様式の消費に対する販促に加え、需要の回復している旅行やレジャーの業態に対して積極的に利用企画を打ち出している。
 - ・一方で、物価高や光熱費の上昇などにより、お客さまの生活防衛意識が高まってきている。こうした環境下においては、経営理念として掲げる、生活応援企業としての強みが発揮されるものと考えている。
- 生活必需品を中心とした WAON POINT の倍付け企画や、公共料金支払いでのポイント等を通じて、お客さまの生活をサポートし、生活を豊かにする取り組みを強化し、一層の差別化を図っていく。
- ・また、コード決済の AEON Pay では、イオングループ内に加え、グループ外部での利用場所拡大を重点的に進めており、イオン生活圏におけるタッチポイントの拡大に努めている。

ESGの取組み（TCFD対応、外部評価）

気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）に基づく開示内容

- ・ TCFDのフレームワークに基づき、当社グループ事業へ気候変動がもたらす影響評価や目標を開示

■ガバナンス体制

当社のサステナビリティに関する執行体制

■戦略

気候変動に伴うリスクと機会をシナリオ別に分析

■リスク管理

当社のリスク管理プロセス

■指標と目標

当社グループにおける主な気候関連の指標とGHG排出量

当社HP：<https://www.aeonfinancial.co.jp/activity/environment/climate/>

ESG外部評価

- ・ 国内外でESGに対する取組み推進し、外部評価の向上ならびに主要ESG指数への構成銘柄入りを目指す

■ AFS

- ・ GPIFが採用するESG指数の1つである「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に本年より選定



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

■ ACSマレーシア

- ・ FTSE社によるESG格付では最高ランクの4つ星評価
- ・ さらに、同格付で高評価の200社で構成される「FTSE4Good Bursa Malaysia Index」に、2015年以降8年連続で選定



FTSE4Good

- ・ 次に、ESG の取組みである。
- ・ まず、TCFD に関しては、フレームワークに基づき、当社の気候変動への取組み方針を明確化した。今後、この方針に基づき推進体制を強化し、事業活動を通じた脱炭素社会の構築に貢献していく。
- ・ また、外部機関の評価においては、イオンフィナンシャルサービスおよび、ACS マレーシアがともに FTSE 社から評価を受けている。
- ・ 今後、AFS グループ全社でさらに ESG の取組みを推進し、財務面と合わせ、非財務面における取組みの充実も図っていく。

ESGの取組み（国内：相続、資産形成ニーズへの対応）

相続関連サービスの拡充

- ・高齢化社会における相続ニーズに対応し、提携企業（山田エスクロー信託）と相続関連業務の取扱いを開始
- ① 遺言信託業務
遺言に関する相談、遺言書の作成助言・保管、執行を一括引き受け
- ② 遺産整理業務
遺産分割手続き等の代行、分割協議書の作成や相続人合意時の文書化等を支援
- ・移転した「イオン銀行東京八重洲店」にてサービスの提供を開始。店舗へのアクセスの良さ、親しみやすさ等のメリットを活かし、順次全国の店舗へ展開予定



イオン銀行東京八重洲店

資産形成サービスの提供

- ・投資経験が豊富でない方でも、安心して投資頂ける商品として、金銭信託「利回りの賢人」第3回目を販売。第1回目、2回目と同様、好評につき申込み期限前に完売
- ・高格付けの住宅ローン債権等の金銭債権を裏付けとし、安全性に配慮しながら、円預金を上回る収益性で運用
- ・資金需要（住宅ローン利用）と運用需要（安定利回り）のマッチングを図る



- ・ESGのうちSocialの部分の取組みとしてもう1点、イオン銀行の取組みを紹介する。
- ・まず1つ目に、日本で高齢化社会の到来とともに顕在化している相続問題に対応し、山田エスクロー信託との提携により、遺言信託や遺産整理といった相続関連業務の取扱いを開始した。まずは、東京八重洲店からサービスを開始しており、今後、全国の店舗へと広がっていく予定である。
- イオン銀行の強みである、親しみやすさや店舗へのアクセスの良さといったメリットを、このようなあまり馴染みの無いサービスにも活かし、お客さまの課題解決に取り組んでいく。
- ・2つ目に、資産形成サービスの拡充を図っている。金銭信託「利回りの賢人」は、高格付けの自行住宅ローン債権等を裏付けとし、投資経験が豊富でないお客さまでも安心して投資いただくことが可能な、安全性に配慮した商品である。4月に第3回目を販売し、1回目・2回目と同様に期限前に完売するなど、大変ご好評をいただいている。
- ・今後も、投資経験の有無にかかわらず、分かりやすく、購入しやすい商品の開発に努めていく。

5.業績予想、配当予想

22年度業績予想、配当予想（変更なし）

- ・22年度は業容拡大、営業債権積み上げのための投資を実行。21年度と同水準の業績と想定
- ・金利や為替、物価上昇などの経済環境の不透明感を鑑み、営業利益、当期利益はレンジでの開示を継続
- ・1株当たりの年間配当金は、21年度の普通配当46円から4円の増配とし、年間50円で計画

連結		国内	国際
営業収益(※1)		営業収益	営業収益
(前年同期比)		(前年同期比)	(前年同期比)
4,450億円 (101%)		2,900億円 (96%)	1,550億円 (112%)
営業利益		営業利益	営業利益
550億円 ～ 600億円 (93% ～ 102%)		210億円 ～ 230億円 (81% ～ 88%)	350億円 ～ 380億円 (104% ～ 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)	
270億円 ～ 290億円 (89% ～ 96%)		年間50円(+4円) 中間:20円(+3円) 期末:30円(+1円)	
		配当性向 37.2% ～ 40.0%	

※1 営業収益は収益認識基準の適用後の数値

AEON Financial Service Co., Ltd.

17

- ・最後に、業績及び配当予想である。
- ・4月に発表した公表数値から変更はない。
第1四半期は、計画比で概ね順調なスタートが切れたものと考えている。
- ・当社の主力事業であるクレジット事業は、国内外ともに堅調に推移しており、第2四半期以降も拡大基調が続くものと見込んでいる。
- ・一方、足元では、各国政策金利の上昇、物価高や光熱費の上昇による消費活動への影響といった課題もあるので、これらの課題に着実に対応していく。
- ・業績予想の達成に向け、計画している施策を着実に実行していく。
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

- ①P. 3、住宅ローンに関して、金利状況を見極めつつ実行額をコントロールしたとあるが実行額が想定を下回る可能性はあるか。また ALM の観点から、流動化の目線が下がってしまう可能性もあると思うが、その場合、他のプロダクトの流動化で今期の流動化益は維持できるのか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

1Q は金利の競争に巻き込まれないよう、若干コンシャスに実行していた部分はある。一方で、他行が金利を上げる中でイオン銀行は維持をしていく方針であり、イオン銀行で住宅ローンを借りているお客さまに対するイオングループでのお買い物での割引（イオンセレクトクラブ）等、サービスを色々拡充していくことも検討している。金利以外の面でいかに競争力を示していくかが重要であり、そこが我々のアドバンテージとも感じている。また住宅ローンの取扱高は想定通りに進捗する見通しであり、その意味では ALM の観点で見た流動化の問題も現時点ではない。

- ②1Q の為替影響、円安効果はどのくらいだったか。また会社計画について、市場環境が不透明な部分もあると思うが、2Q でアップデート、見直しの可能性はあるか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

為替影響は相応のプラス要因にはなっている。会社計画について、常にアップデートの可能性はある。ただし、為替影響だけで左右されるようなものでもないため、計画の進捗を見ながら適切に対応していきたい。

- ③中期経営計画のアップデートについて、前回決算で言及があったがその後の進捗はどうか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

環境の変化等を見極めながら、必要に応じて見直しを検討することには変わりはない。

■三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券/辻野アナリスト

- ①1Q は証券化が無かったが、環境として証券化は期初の予想通りに進捗しそうか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

アセットの積み上げを計画通りに進めていけば、現時点では想定通りに進捗する予定である。ただし、リスクファクターとして、ロットの大きい住宅ローンに振れが生じた場合には影響を受ける可能性はある。また車やソーラー等は、物不足が若干影響を及ぼす可能性もあり、このあたりは注視していきたいと考えている。

- ②イオン・アリアンツ生命について、11 億円の減益要因とのことだったが、下期から費用が増えていることも加味すれば想定通りかとも思う。イオン・アリアンツ生命のみでの 1Q の利益貢献の実額はいくらか。またこのような数字が通期でも継続する見通しなのか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

イオン・アリアンツ生命については黒字化していないため利益貢献はまだない。1Q での損失額は 10 億円程度である。

- ③マレーシアについて、昨年もそうだったが四半期で利益が大きく変動する印象があり、これが 1Q の国際事業全体の進捗率の良さに繋がっていると思う。一方、残りの 3 四半期は費用がかさむ計画になっているとも思われるが、この見方は正しいか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営企画担当 木坂)

マレーシアは足元の回収状況と経済の回復状況に鑑みると、大きな積み増しは必要ないと判断している。一方でマレーシアにおいては IFRS9 を導入しているため、これからの景気回復等を勘案すると、それに従って通常債権に対する貸倒引当は一定程度積み増しが必要だと考えている。ただし、これは通常債権に対する積み増しであり、状況悪化に伴う積み増しではないことは理解いただきたい。またマレーシアの直近の状況についてお伝えすると、政府の個人への支援策として年金プログラムからの引き出しが認められた。これによって一時的に返済に困っていた方が、未返済だった分を払うことができた。総じて回収は現状安定しており、この点は安心していただきたい。

- ④マレーシアのデジタルバンクについて、具体的にどのようなところで効率化が可能か。一時的な費用増や減益は想定しなくていいか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営企画担当 木坂)

基本的に携帯内のアプリで申し込みから融資実行、返済まで完了するモデルである。このため、顧客利便性に加えて我々の仕事のやり方も大きく変わる。具体的には審査、債権管理も含め、基本的には人を使わないモデルに変えていきたい。また収益拡大のチャンスという観点では、20-30 代のお客さまが約 70%を占める中で、生涯にわたってサービスを提供していくという意味ではノンバンクだけではカバーできないと考えている。デジタルバンクを通じ、預金、保険、資産形成を組み合わせ、お客さまの生涯をサポートする事業を構築していきたい。資金調達も我々でやっていく。デジタルバンクは別会社を作っていく。銀行の資本規制もあるため、会社設立時点で約 60 億円の資本金を積む予定である。ビジネスモデルの確立まで恐らく 4-5 年かかるため一定のプレッシャーはかかるが、マレーシアのビジネスも拡大していくため特段の問題はないと認識している

■SMBC 日興証券/原アナリスト

- ①P.3 次期クレジットカードシステムについて、どのような時間軸、投資を想定しているか。

またコスト面等、PL への影響はどう見ているか

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

時間軸については、年度でいうと 2 年程度で完成する予定である。費用面では、あらゆるソフトウェア投資の資産が 1,000 億円ぐらいだが、その相応部分を占める見通しである。当然、稼働が始まれば一定の償却費も出てくる。会員数の増加、サービスの質を上げることで収益を上げていこうと考えている。

②国内の物価の上昇が本格化していく中で、どのような影響を想定しているか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

どの会社も懸念されており、弊社も相応に懸念している事象である。人々が消費を控える可能性があることも事実である一方、コロナからの回復を受け様々な消費意欲も出てきており、各種取扱高をご覧になっていただいても分かると思うが、傾向として消費は増えている。また生活防衛という観点では、旅行に行かなくても消費は行われる。イオンは生活必需品を中心に扱っており、消費を削れないものを売っているという点は我々の差別化要素であり、強みである。

■みずほ証券/佐藤アナリスト

①P.8 販管費率、人件費率を参照する形で、労働集約型のモデルからの脱却について説明されているが、セグメント別にみると、マレー圏の人件費がかなり抑制されている印象を受ける。この背景と今後の持続性についてご説明いただきたい。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営企画担当 木坂)

国際事業全般について、2019 年、2020 年は国内事業の比ではないロックダウンの影響を受けた。一方でロックダウン期間中においては、取引をすべて携帯で済ます、審査・債権管理に AI を使う等、事業が非常に強くなったこともあり、再度の成長過程に入ったとも認識している。マレーシアについても、生活必需品を扱う店舗以外は全て閉鎖という期間があったが、この期間に全ての事業構造の見直しを行った。例えば 2019 年度に 3,600 人いた従業員を 3,000 人以下で運営できるように削減した。またこうした取り組みがデジタルバンクの取り組みにも繋がっている。今後マレーシアで培った事業モデルを海外にも展開していきたい

②人員がスリム化されたため、マレーシア現地通貨ベースの人件費の実額も減っているものと思うが、この水準は継続できるとの理解でよいのか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営企画担当 木坂)

人員を大きく増やす必要は基本的にはないと認識している。一方でマレーシアは 5%ほどの GDP 成長率に合わせて賃金も上昇している。また、デジタル人材の獲得も進めるため、一部人件費が上がる局面もあるかもしれない。

- ③中期経営計画の見直しについて、3 ヶ月前は環境も踏まえてローリングを行う予定だと言っていた記憶もあるが、先ほどの説明では若干表現が変わった印象を受けた。見直しの予定について、もう少し詳しく伺いたい。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

ローリングを行うというのは指摘の通りだが、必要に応じて見直すというのも事実である。数字を変える前提でやっているわけではない。ただし、何をどこでやるのかについては、環境の変化を応じて再検討を進めていく。

- ②収益基準の影響や為替など様々環境変化も生じている中で、コスト率や人件費率等の計算定義を見直す必要も生じていると思われるが、これらを開示するタイミングはいつ頃を想定しているか。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

KPI の変更等即答できる状況にはないが、開示できるものは適切に開示していきたい。

■シティグループ証券/丹羽アナリスト

- ①P.5 ショッピング取扱高・リボ債権残高について、前回決算時の資料より上方修正されているが、何が良かったのか。マクロ環境が良かったのか、与信方針に変化があったのか、マーケティングが良かったのか。顧客の質にもコメントいただきたい。

(取締役兼常務執行役員 グループ経営管理担当 三藤)

営業債権の伸びについて、まずマクロ環境については伸びており、弊社も良かった。他社との違いという観点では、昨年行ったポイントの統合により新規会員の募集がうまくいき、ユニークユーザーを増やすことができた。結果として3月下旬に自粛要請等リスク要素が無くなり、4-5月にポイント利用のしやすさも相まって、旅行・レジャーの場面でご利用いただく機会が増えたと思っている。顧客の質については、ポイントが使いやすくなって入会いただいたお客さまもおり、消費意欲のある方が増えたのかなと感じている。

- ②自己資本比率について、現時点での社内認識と年度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)

現時点では6.6%となっている。銀行という非常に大きなアセットを持つため、一概には言いづらい部分があるが、レバレッジで14-15倍となっており、他のノンバンクとも近い適切な水準かと感じている。