

# 2023年2月期 第2四半期 決算説明会

2022年10月4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)

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

## 第2四半期累計 連結業績ハイライト

・連結経常利益及び当期純利益は、上期業績としては過去最高を更新

### 連結

#### 営業収益

(前年同期比) ('19年上期比)  
**2,215**億円 (93%)

【収益認識基準 適用前比較】 (100%) (101%)

#### 営業利益

**318**億円 (96%) (128%)

#### 経常利益

**343**億円 (101%) (135%)

#### 親会社に帰属する当期純利益

**182**億円 (100%) (151%)

※本年度より、収益認識に関する会計基準を適用

### 国内

(前年同期比) ('19年上期比)  
**1,411**億円 (84%)  
 (94%) (98%)

**104**億円 (68%) (84%)

### 国際

(前年同期比) ('19年上期比)  
**806**億円 (116%) (107%)

**218**億円 (120%) (164%)

※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除去後の数値を記載

### 連結業績進捗率(対通期予想比)

#### 営業収益

49.8%

#### 営業利益

53.1%  
 ~57.9%

#### 経常利益

57.3%  
 ~62.5%

#### 親会社に帰属する

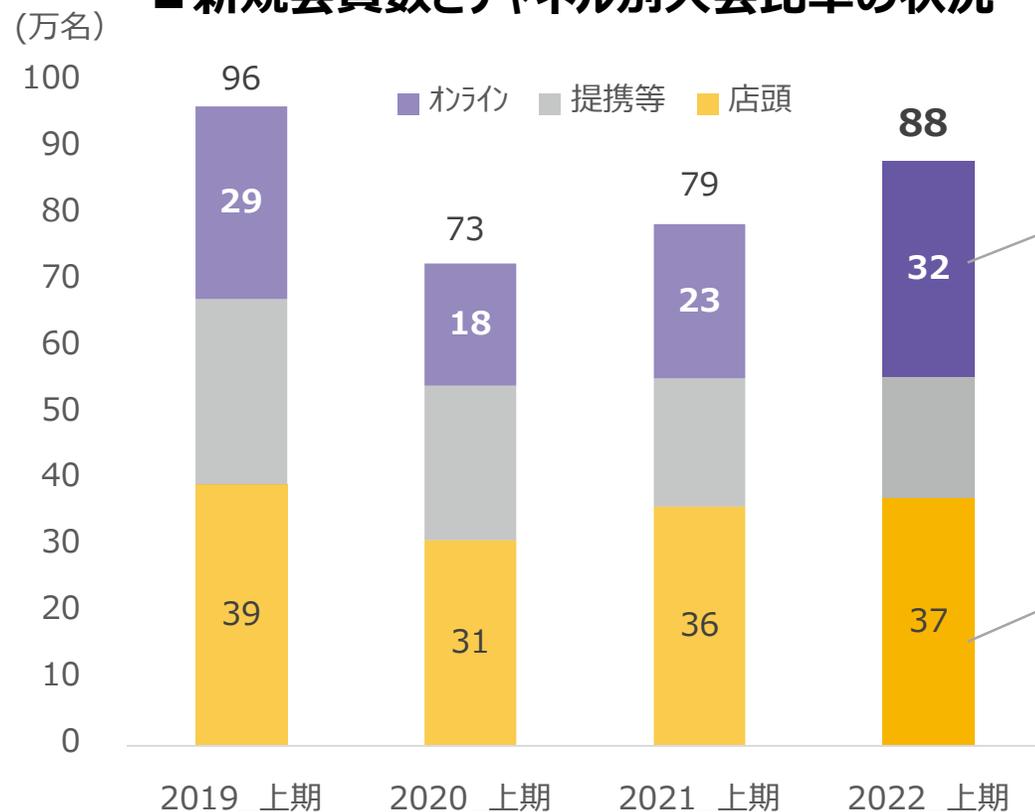
#### 当期純利益

62.8%  
 ~67.4%

## 国内事業のイオンカード会員数拡大

- ・オンラインでの会員獲得プロセスを確立し、上期の新規会員数は88万名と好調に推移

### ■ 新規会員数とチャネル別入会比率の状況



#### オンラインでの募集

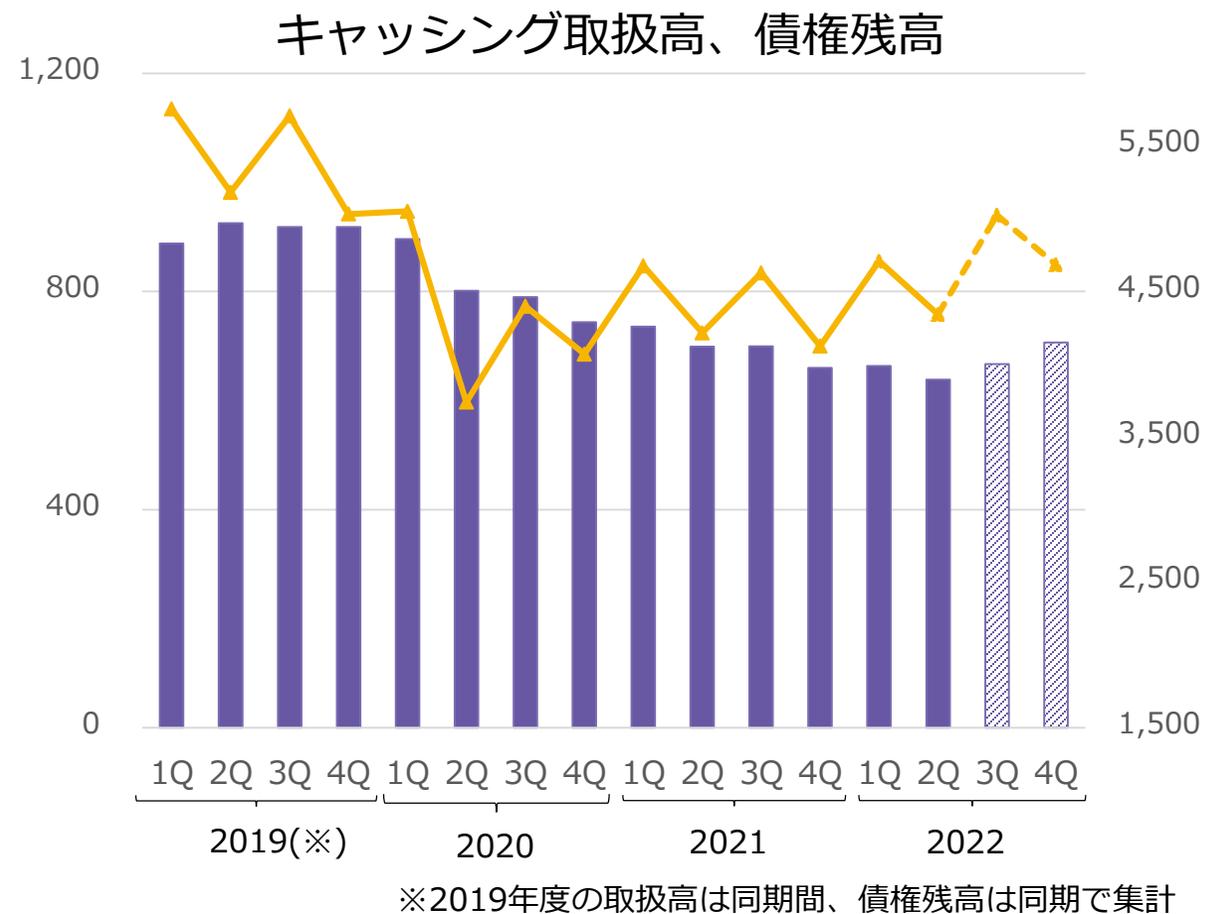
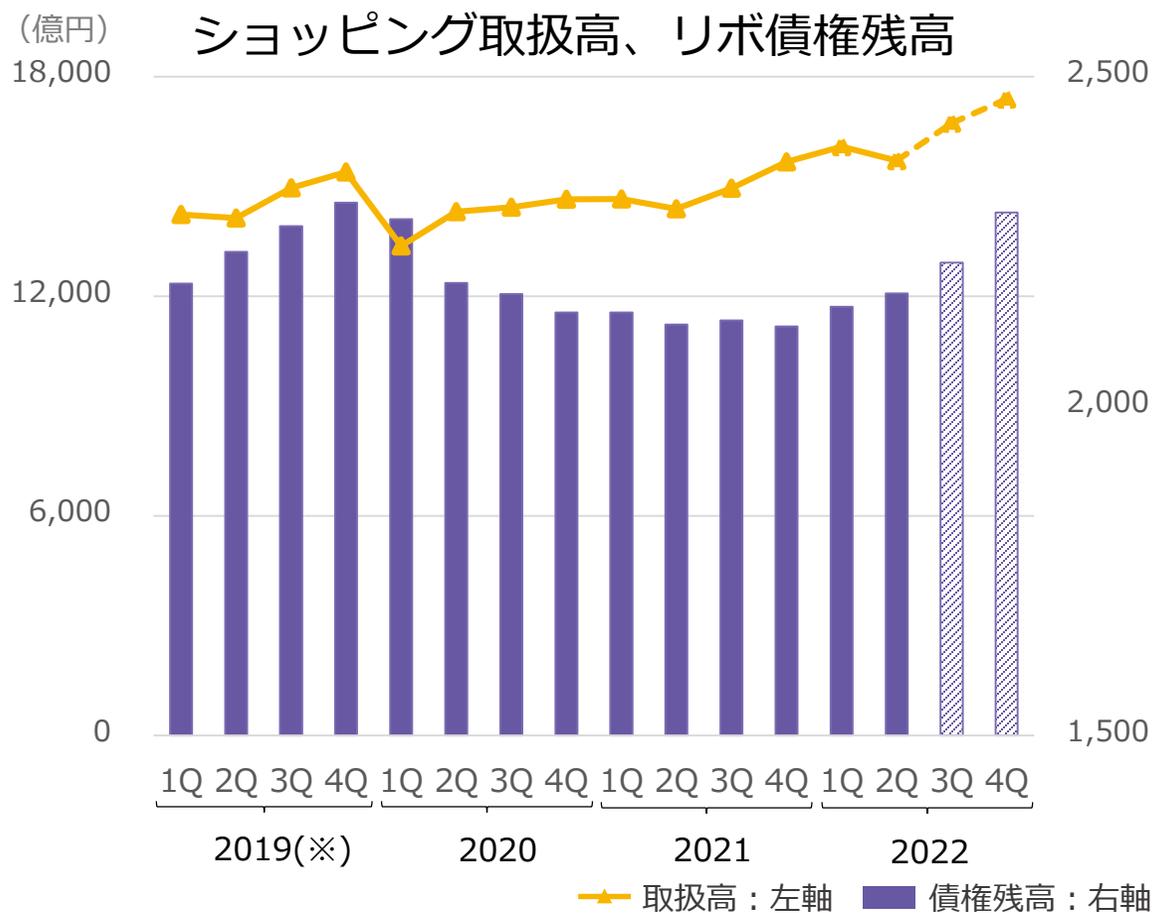
アプリでのカード即時発行やデジタル販促等、Web募集に注力  
上期におけるWeb入会比率は過去最高まで拡大

#### 店舗（リアル）での募集

人流の活性化を背景とし、店頭での入会者数は前年比で増加  
リアルでタッチポイントを持つ、イオングループの強みを発揮

## 国内クレジットカード取扱高及び債権残高

- 消費の活性化に伴いショッピング利用が先行して回復、リボ残高は前期末を底に再拡大



## 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、キャッシングのマイナスをショッピングと貸倒関連費用の改善でカバー

	内容	前年差 単位：億円	
クレジットカード事業	<b>■カードショッピングの回復</b> - 取扱高：前期比109% / リボ残高：前期比+47億円、期首比+50億円 <b>■キャッシング取扱高底打ち、残高は季節要因もあり</b> - 取扱高：前期比103% / 残高：前期比▲225億円、期首比▲78億円 <b>■長期延滞債権の和解推進、貸倒関連費用改善</b>	ショッピング収益	+45
		ポイント・販促費増	▲24
		ショッピング計	+21
		キャッシング収益	▲24
		貸倒関連費用減	+4
		<b>営業利益</b>	<b>+1</b>
保険事業	<b>■イオン・アリアンツ生命</b> - 既存契約除く営業収益+8億円、事業展開にともなう営業費用+20億円	<b>営業利益</b>	<b>▲12</b>
その他	<b>■住宅ローン手数料</b> - 他行金利状況を見極めつつ実行額をコントロール <b>■IT投資強化</b> - クレジットカード統合基盤、業務効率化投資等 <b>■人材への投資</b> - DX人材の採用、従業員教育の推進 <b>■業容拡大に伴う変動費増</b> - カード発行費、国際ブランドフィー等	<b>営業利益</b>	<b>▲6</b>
			<b>▲10</b>
			<b>▲11</b>
			<b>▲12</b>
		<b>合計</b>	<b>▲50</b>

## 回復する消費需要の取込み（タイ）

- 消費回復に対応し、大型スーパーや大手ECサイト等、現地有力小売グループとの共同販促を実施

### リアルとネットの大手小売グループとの販促

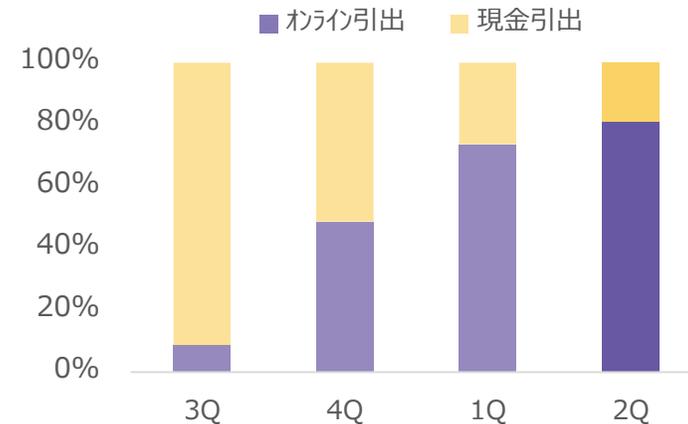
- 大型スーパーのBig-C**  
利用額に応じて1%~3%キャッシュバック (5/1~6/30)
- 大手ECサイトのShopee、Lazada**  
一定額以上の利用で毎週木曜日15~17%割引 (6/1~8/31)  
→上期オンラインショッピング取扱高は**前年比136%**



### 「パーソナルローン」完全カードレス化

- 6月よりメンバーカードを完全カードレスへ移行
- タイの電子決済システム「Prompt Pay」を利用したオンライン引出率の増加で、ATM台数を大幅に削減 (8月末:147台 / 前年同月差▲257台)

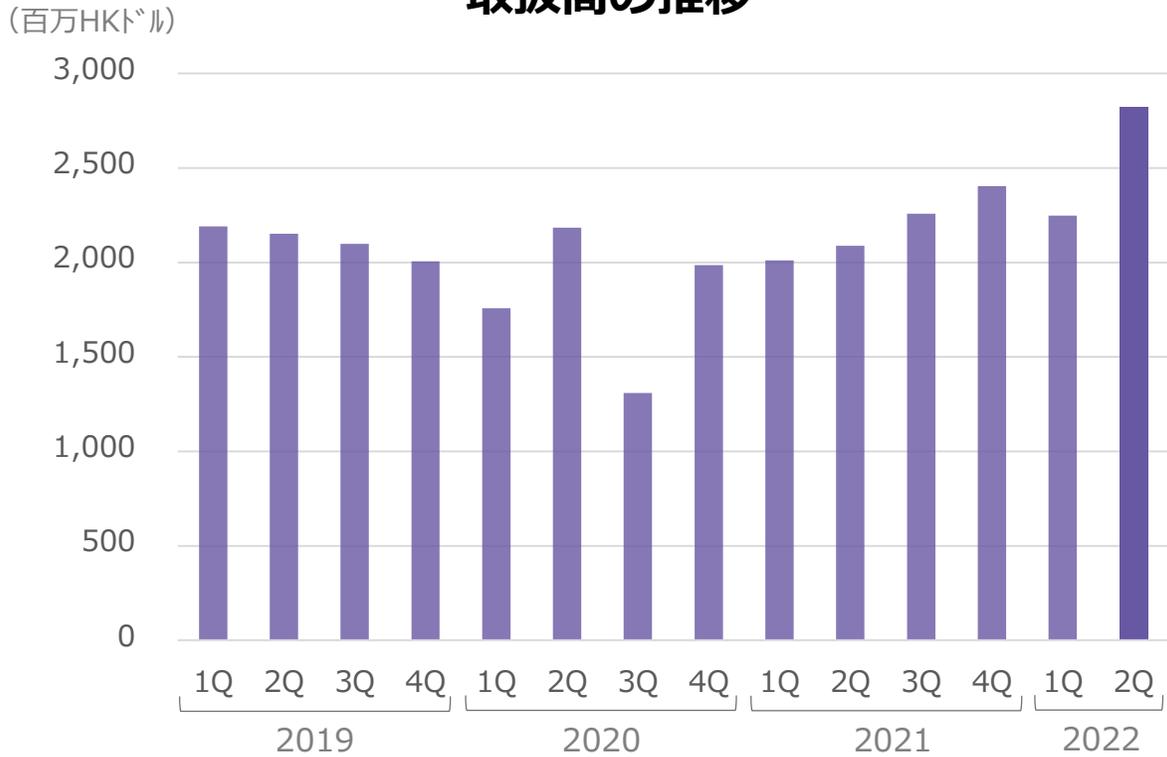
オンライン引出率の推移



## 回復する消費需要の取込み（香港）

- 取扱高はコロナ禍以前の2019年を上回り推移。新たな顧客層の開拓により取扱高をさらに拡大

### 取扱高の推移



## 「イオンカード WAKUWAKU」発行開始

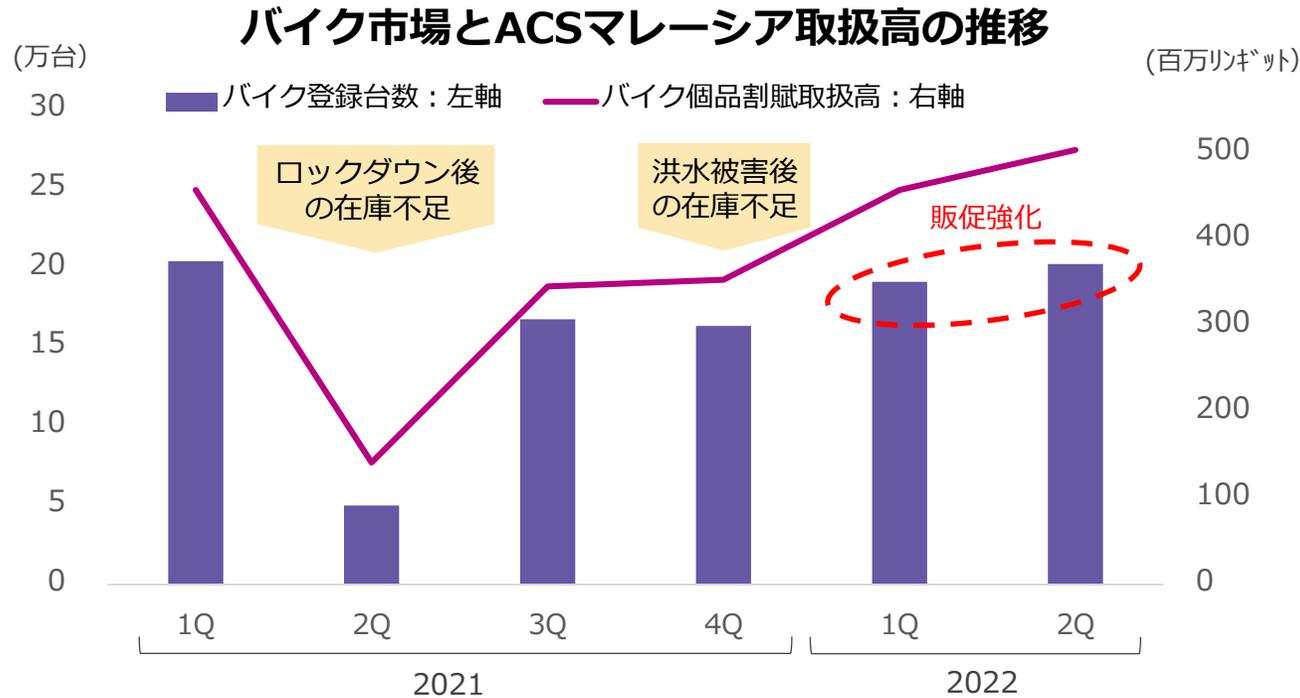
- 消費意欲が高い20-40代をターゲットとした、キャッシュバック特典付きイオンカードを発行
- オンラインや飲食店、日本での利用等で還元率を上乘せ。渡航規制の緩和や円安の進行を背景に、高まる旅行需要の取り込みを図る



 <b>Online Spending</b>	 <b>Japan Spending</b>	 <b>Local Food &amp; Beverage Spending</b>
<b>6% Cash Rebate</b>	<b>3% Cash Rebate</b>	<b>1% Cash Rebate</b>
 <b>Other Spending</b>	 <b>Birthday Privilege</b>	 <b>AEON Stores Spending Privilege</b>
<b>0.5% Cash Rebate</b>	<b>Overseas Spending</b> <b>Extra 4% Cash Rebate</b>	<b>2<sup>nd</sup> and 20<sup>th</sup> Thanksgiving Days</b> <b>5% discount</b>

## 回復する消費需要の取込み（マレーシア）

- ・在庫不足で回復が遅れたバイク個品割賦や、資金需要が拡大するパーソナルローンの利用を促進



### 優良バイク加盟店へのインセンティブ販促

- ・ロックダウンや洪水被害での在庫不足が解消
- ・バイクの個品割賦取扱高の上位加盟店200店（取扱高シェア8割）に対し、優良顧客の獲得実績に応じたインセンティブを実施（'22/6～'23/2）

→**取扱高の拡大と営業債権の良質化**を両立

### パーソナルローンの利用促進

- ・一定金額以下の申込みで、審査スコアが良好な方に対し、審査プロセス簡素化によるスピード審査を実施

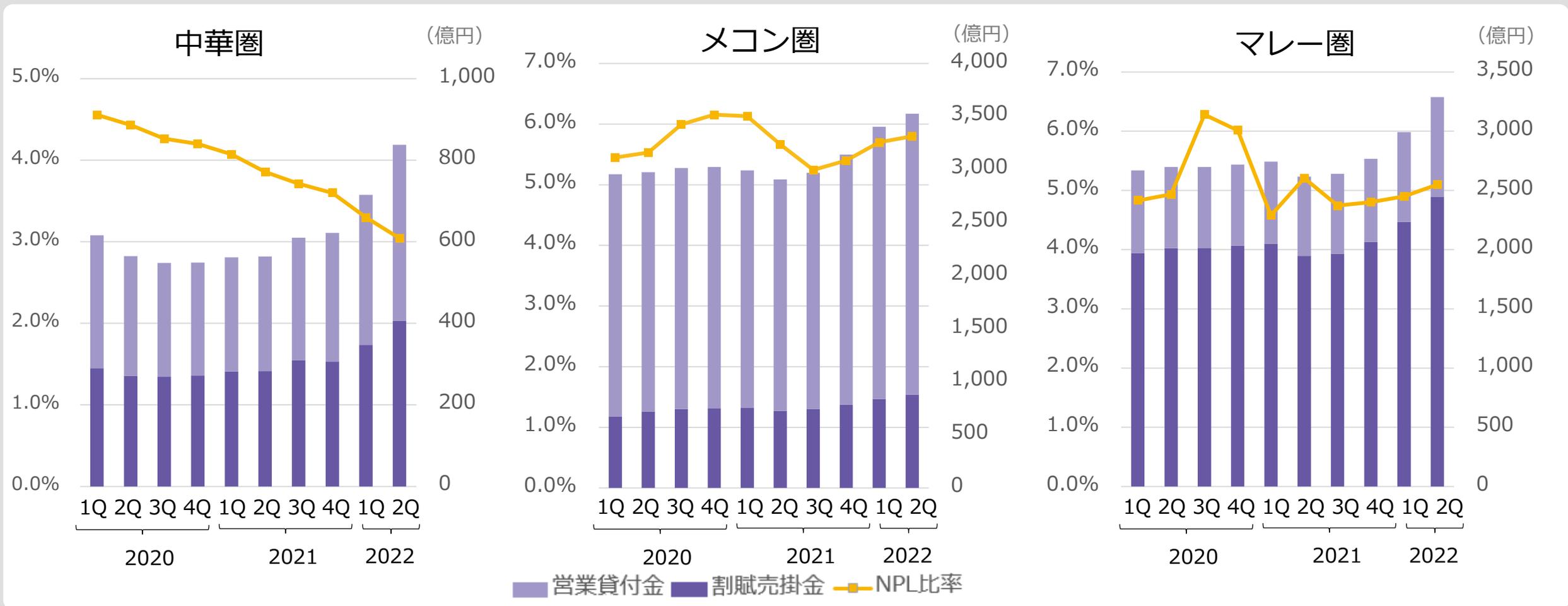
## 国際事業の各種取扱高、債権残高の状況

- ・ 販促施策を強化し各エリアで取扱高を拡大。営業債権残高はコロナ禍前の2019年上期を上回る

(単位：億円)		中華圏 (香港)			メコン圏 (タイ)			マレー圏			国際事業		
		前年比 (増減)	'19上期比 (増減)		前年比 (増減)	'19上期比 (増減)		前年比 (増減)	'19上期比 (増減)		前年比 (増減)	'19上期比 (増減)	
クレジットカード	取扱高	<b>784</b>	142%	136%	<b>1,293</b>	157%	107%	<b>255</b>	132%	87%	<b>2,333</b>	148%	112%
	債権残高	<b>654</b>	+199	+135	<b>1,576</b>	+378	+307	<b>226</b>	+25	+2	<b>2,457</b>	+603	+445
個品割賦	取扱高	-	-	-	<b>71</b>	90%	43%	<b>506</b>	177%	106%	<b>577</b>	158%	90%
	債権残高	-	-	-	<b>248</b>	+11	+66	<b>2,227</b>	+448	+581	<b>2,475</b>	+459	+648
個人ローン	取扱高	<b>111</b>	194%	269%	<b>467</b>	135%	81%	<b>215</b>	198%	103%	<b>794</b>	155%	96%
	債権残高	<b>184</b>	+74	+30	<b>1,701</b>	+228	+131	<b>834</b>	+197	+171	<b>2,721</b>	+499	+334
合計	取扱高	<b>896</b>	147%	145%	<b>1,832</b>	146%	94%	<b>977</b>	166%	100%	<b>3,706</b>	151%	104%
	債権残高	<b>839</b>	+273	+166	<b>3,526</b>	+618	+505	<b>3,288</b>	+671	+755	<b>7,654</b>	+1,563	+1,428

## 国際事業の債権残高、NPL比率

- 中華圏のNPL比率は改善が継続。メコン圏やマレー圏は経済回復に伴い、上期はNPL比率が上昇



## 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

**営業収益**<sup>(※1)</sup> **連結** (前年同期比)  
**4,450**億円 (101%)

**営業利益**  
**550**億円 (93%)  
 ~ **600**億円 (~ 102%)

**親会社に帰属する当期純利益**  
**270**億円 (89%)  
 ~ **290**億円 (~ 96%)

※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

**国内** (前年同期比)  
**2,900**億円 (96%)

**210**億円 (81%)  
 ~ **230**億円 (~ 88%)

**1株当たり配当金** (うち増配金額)

年間**50**円(+4円) 中間：**20**円(+3円)  
 期末：**30**円(+1円)

**国際** (前年同期比)  
**1,550**億円 (112%)

**350**億円 (104%)  
 ~ **380**億円 (~ 112%)

**配当性向**

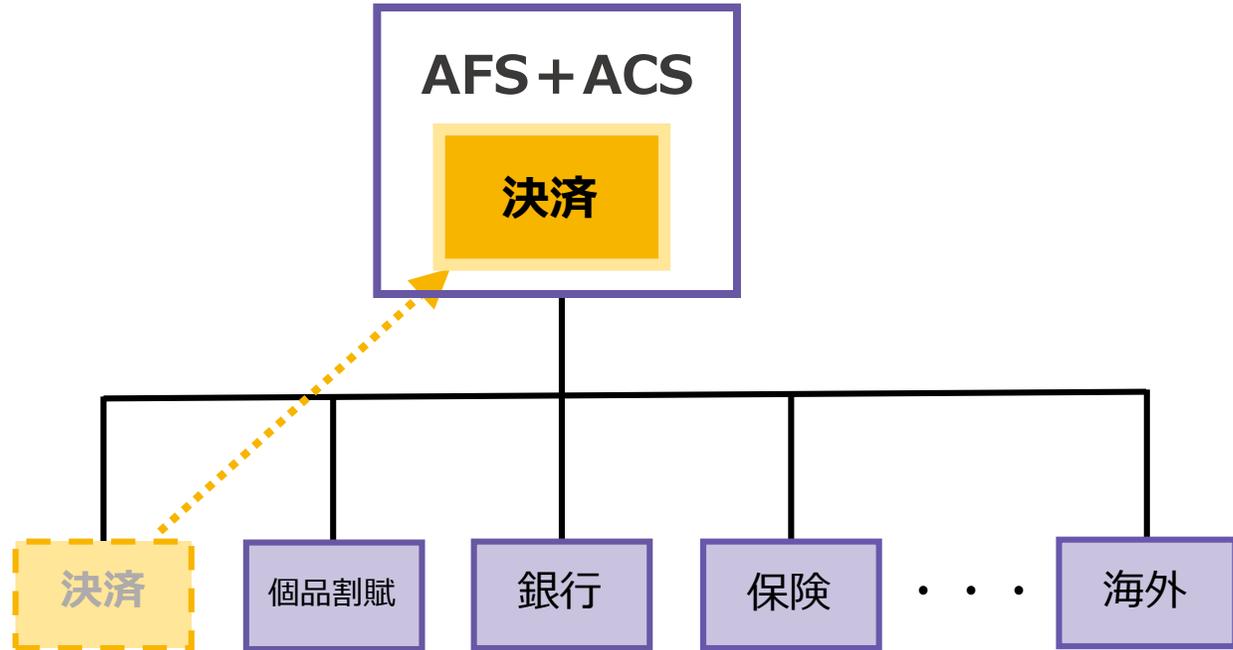
**37.2%**  
 ~ **40.0%**

# 今後の方向性

## 国内事業再編

- ・ リソースの集約と顧客の創造を推進するべく、決済事業を中心に再成長ステージへ移行

### <事業再編図>



→マーケティング及びイノベーションの機能はグループ横断で活用

### 再編の目的

グループシナジーの最大化  
⇒お客さまの生涯価値最大化

決済事業の成長加速に向け  
お客さまに最も支持される企業へ進化

+

IDや加盟店ネットワークの拡大に向け  
重点部門に経営資源を投下

今後の方向性 – 国内事業

- ・ ID数と利用場所の拡大、クロスセルの推進、事業インフラの整備を加速させる

重点取組み	下期の取組み内容	目標
ID数の拡大	利便性向上による更なるID数の拡大	イオンカード年間新規獲得数200万名超
加盟店数の拡大	加盟店ネットワーク拡大のための体制強化	2025年度までに400万カ所
利用推進	消費需要の変化に対応したキャンペーン	プロダクトの整理、統合、魅力付け
クロスセル推進	住宅ローン × イオンカード特典の拡充	ゴールドカード会員の拡大
事業インフラ整備	銀行基盤システム刷新、 イオンカード次期システム構築	OMO推進、会員5,000万人を支えるシステム

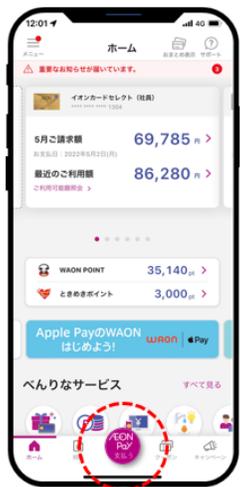
## ID数及び加盟店ネットワーク拡大

- ・イオングループ内外での連携強化により、グループ共通ID数と加盟店ネットワークを拡大

### カード会員募集の強化

- ・ブランディングや特典内容の拡充を通じた魅力付けにより、年間200万名超の獲得を目指す

### イオンウォレットへの「AEON Pay」機能の搭載



#### アプリの主な機能

- ご利用明細
- ポイント管理
- クーポン受取 等

+

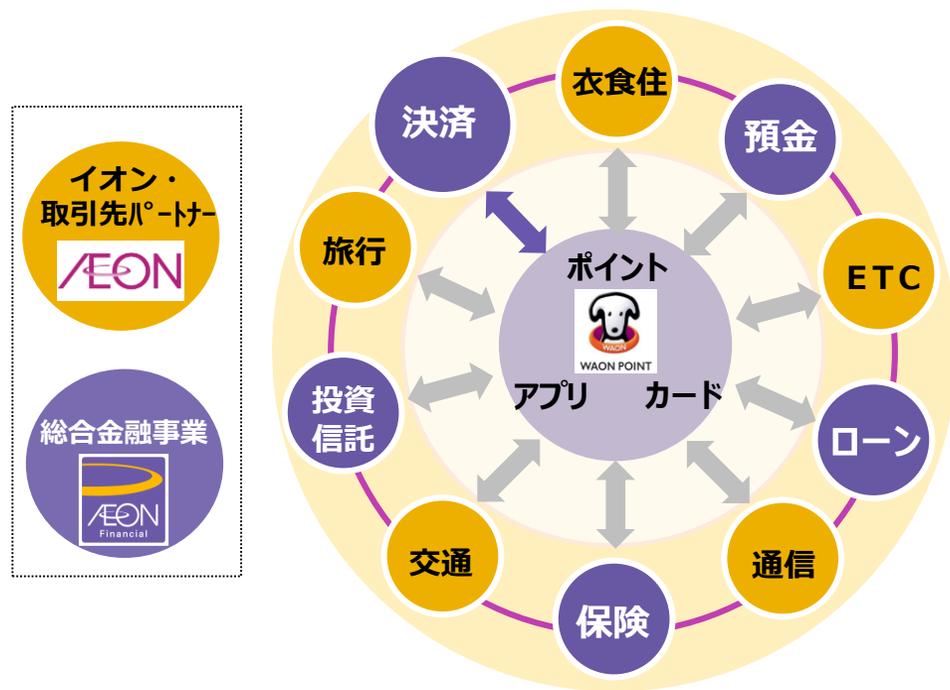
コード決済

グループ共通  
ID数を拡大



### AEON Pay加盟店ネットワークの拡大

2025年度目標 400万カ所



## 利用促進

- ・物価上昇及びコロナ禍からの消費回復を背景とした、お客さまニーズの2極化に対する販促を強化

### 外部環境

インフレの加速

円安

経済の活性化

政府の消費拡大政策

### お客さま

生活防衛意識の高まり

- ・光熱費の高騰
- ・食品・生活用品の値上げ等

消費需要の復活

- ・旅行/レジャー
- ・外食 等

### 取り組み

「おトク」と「贅沢」を同時に求める  
お客さまのメリハリ消費を支える施策を実施

イオン オンラインセール企画



東北電力 還元キャンペーン



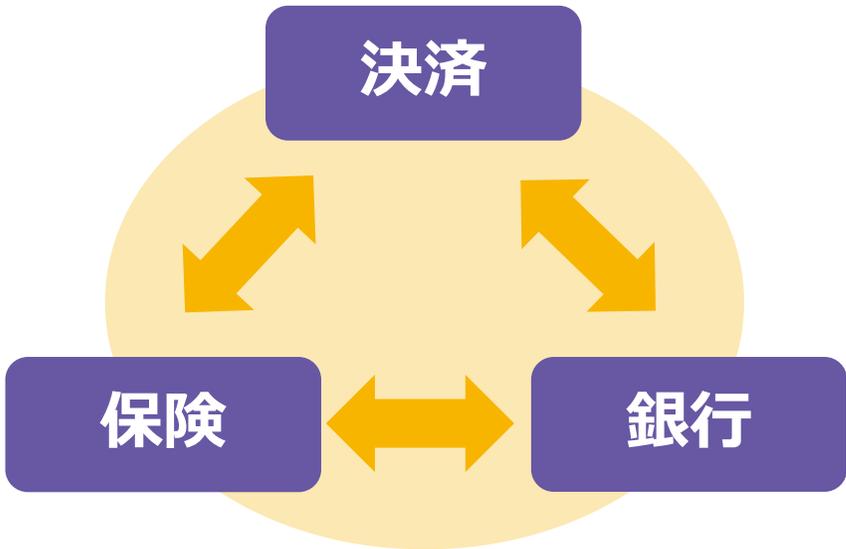
鉄道会社 連携キャンペーン



## クロスセルの推進

- ・住宅ローンご利用特典を拡充、契約時から完済までイオン店舗でいつでも5%割引

決済をフックに、銀行や保険等の商品・サービスのクロスセルを推進



## 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



住宅ローンの取扱高拡大



イオンカードの利用促進

A promotional banner for AEON Select Club. It features a blue background with white and yellow text. The main headline is 'おトクに変わります!' (It will become more beneficial!). Below this, it states 'イオンでのお買い物が専用カードのクレジット払いで 住宅ローンご完済まで ずっと毎日5%OFFになります!' (When you shop at AEON, you can pay with a dedicated card's credit. Until you finish your mortgage, you'll get 5% off every day!). A table shows an example of monthly expenses: 食費 (Food) 約50,000円, 衣料費 (Clothing) 約15,000円, and 日用品 (Daily necessities) 約10,000円. Below the table, it lists the total savings over time: 1年間で 約45,000円もおトクに! (1 year: ~45,000 yen more savings!), 5年間で 約225,000円もおトクに! (5 years: ~225,000 yen more savings!), and 35年間で 約1,575,000円もおトクに! (35 years: ~1,575,000 yen more savings!).

食費	毎月	衣料費	毎月	日用品	毎月
🍷	約50,000円	👕	約15,000円	🛒	約10,000円

## DXの取り組み内容 – オペレーション改革（国内事業）

- ・ システム基盤の更改や組織体制の強化、人材教育を通じ、OMOを推進

### OMO推進体制強化にむけた取り組み

#### ・ システム基盤の更改

イオン銀行の勘定系システムを更改（10月完了）。  
OMOに向けた新たなオンラインサービスや取扱高の拡大に対応し、API接続の強化やキャパシティの拡張を実施

#### ・ 組織体制の強化

DX推進委員会を通じて、各社のノウハウを共有。今後は、グループ各社のR&D部門を集約し、先進技術の導入を加速

#### ・ 従業員のDX教育を強化

### イオン銀行「オンライン相談サービス」の機能拡充



- ・ お客さまが操作する画面をスタッフがともに確認することで、わかりやすさを改善
- ・ 機能の強化により、投資信託・外貨預金・各種ローンが申込手続きまで完了することが可能に

## 今後の方向性 – 国際事業

- ・ デジタル金融包摂の推進と事業領域・商品の拡大により、新たな顧客層へアプローチ

重点取組み	各国での取組み		
デジタル金融包摂の推進	アプリの強化 (マレーシア)	e-KYCCの導入 (タイ、マレーシア)	デジタルバンクの開設 (マレーシア)
事業領域と商品の拡大	保険事業の強化、カードと保険のクロスセルの推進 (タイ、マレーシア)	ナノファイナンスの強化 (タイ)	BNPLの導入 (インドネシア)

## 今後の方向性 – 国際事業 – デジタル金融包摂 – DX推進/e-KYC

- ・ マレーシアでイオンが展開する小売りアプリへ金融機能を組み込み
- ・ e-KYCの導入により非対面での申込みを推進。稼働済みのマレーシアに続き、タイでも開始予定

### アプリによる顧客層の拡大

- ・ イオンマレーシア公式アプリで金融商品の申込みが可能に  
(クレジットカード・個人ローン・保険)
- ・ 小売のお客さまへのクロスセルを推進



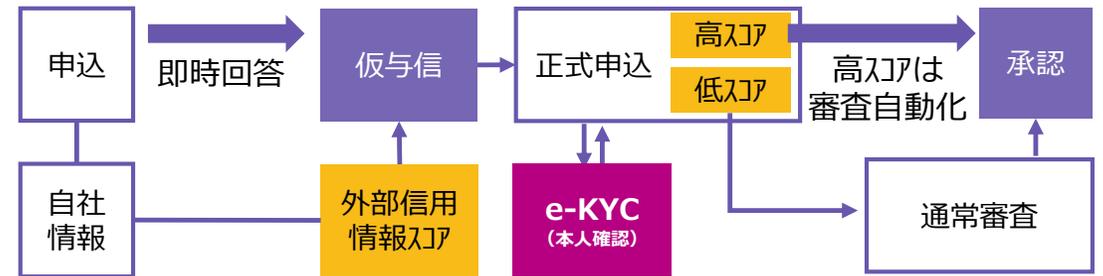
### <デジタルバンクのスケジュール>

- ・ 2023年10月の事業開始に向け準備中

### e-KYCによる申込みの簡略化

【マレーシア】

e-KYCと外部信用情報スコアを活用し、簡素な申込になる一方で、審査のスピードと制度向上を図る



【タイ】

今後e-KYCを導入することで、審査スピードの改善とペーパーレス化を図る

## 今後の方向性 – 国際事業 – 事業領域の拡大・新商品の開発

- ・ 保険事業の拡充や、ナノファイナンス、BNPLなどの新規サービスの導入により新たな顧客層を開拓

### タイ：保険販売の拡大によるクロスセルを実現

- ・ **Big-Cグループ**の店舗における保険販売によって、店頭受付チャンネルを約30→150カ所へ拡大
- ・ 加えて、**アプリでの保険販売（自動車、旅行、ガン医療）を開始**



### マレーシア：保険事業の拡充

- ・ 保険仲立ち人事業へ参入し、商品ラインナップを拡充

### タイ：「ナノファイナンス」ライセンス取得

- ・ 現地の配送業者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
- ・ これまでアプローチできていなかった層へローンを提供

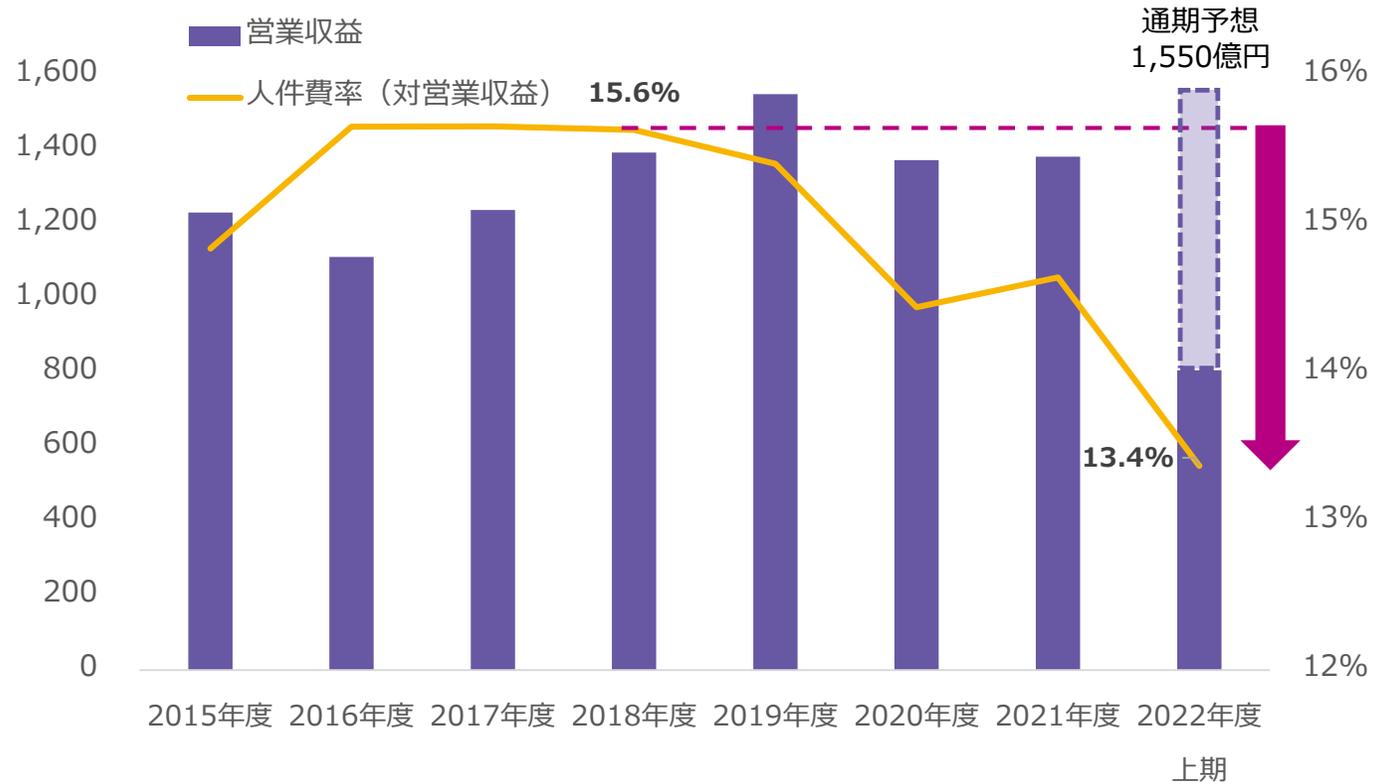
### インドネシア：BNPLサービスの拡充

- ・ インドネシアQRコード統一規格（QRIS）の加盟店ネットワークへ接続し、BNPLサービスが展開出来るよう準備中
- ・ また、大手ECサイトなど、**提携先の拡充**を図る

## 国際事業におけるDX推進

- 海外展開各国ではDXを通じて、タイやマレーシアを中心に、営業収益に対する人件費率が大幅改善

### 国際事業の生産性改善の状況



主要現地法人	2018年度 通期	2022年度 上期
タイ	14.9%	9.3%
マレーシア	14.7%	10.7%

## 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		(前年同期比)
営業収益 <sup>(※1)</sup>		
<b>4,450</b> 億円		(101%)

営業利益		
<b>550</b> 億円		93%
～ <b>600</b> 億円		(～ 102%)

親会社に帰属する当期純利益		
<b>270</b> 億円		89%
～ <b>290</b> 億円		(～ 96%)

※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

国内		(前年同期比)
<b>2,900</b> 億円		(96%)

<b>210</b> 億円		81%
～ <b>230</b> 億円		(～ 88%)

1株当たり配当金 (うち増配金額)

年間**50**円(+4円)

中間：**20**円(+3円)

期末：**30**円(+1円)

国際		(前年同期比)
<b>1,550</b> 億円		(112%)

<b>350</b> 億円		104%
～ <b>380</b> 億円		(～ 112%)

配当性向

**37.2%**

～ **40.0%**

# **APPENDIX**

## ESGの取り組み（TCFD対応、ガバナンス強化、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/>

### ガバナンス強化の取り組み

- ・ 親会社との利益相反取引を監視することを目的に、社外取締役で構成する特別委員会（取引等審査委員会）を設置。

### ESG外部評価

#### ■ 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**

## DXの取り組み-事務オペレーションの改善(国内事業)

- ・ **イー・シー・エス債権管理回収**が22年9月1日、経済産業省が定める「**DX認定事業者**」の認定を債権回収会社（サービサー）で初めて取得
- ・ 先進的なテクノロジー（Technology）とサービサー事業（Servicer）の融合による「テックサービサー」として、業界に先駆けた新たな債権回収業務の高度化ソリューションの提供に取り組む

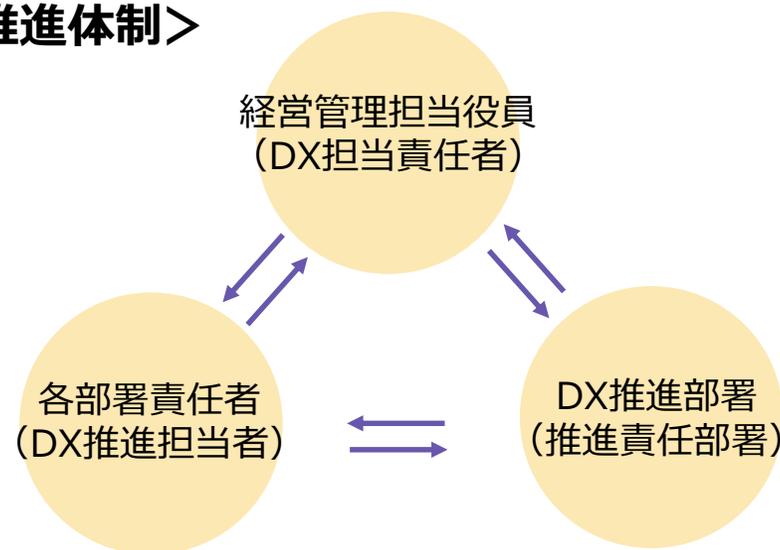
イー・シー・エス債権管理回収のDXの取り組み  
— 施策と推進体制 —



# DX認定

認定事業者数  
**484社**  
(22年9月時点)

<DX推進体制>



### ①回収率の向上

AIモデリングツールを活用し、属性情報や顧客情報等から簡易かつ自動的にデータ分析を実施、回収業務を最適化

### ②生産性の向上

自動音声応答(IVR)システムによる電話対応業務の自動化に加えて、音声認識システムにより会話記録を自動テキスト化

### ③業務の効率化

ワークフロー・システムとペーパーレス化ツールによる電子化や、RPAツールによる自動化で事務作業を軽減

## 「収益認識に関する会計基準」適用に伴う影響

- ・ 22年度第1四半期より、「収益認識に関する会計基準」の適用を開始
- ・ 基準適用により、一部の営業収益および営業費用がグロス表記からネット表記へ変更
- ・ 22年度上期業績では、基準適用前と比較し、営業収益、営業費用ともに連結で174億円、国内で175億円減少
- ・ 主に国内事業の数値組み換えであり、国際事業の数値の変更はなし

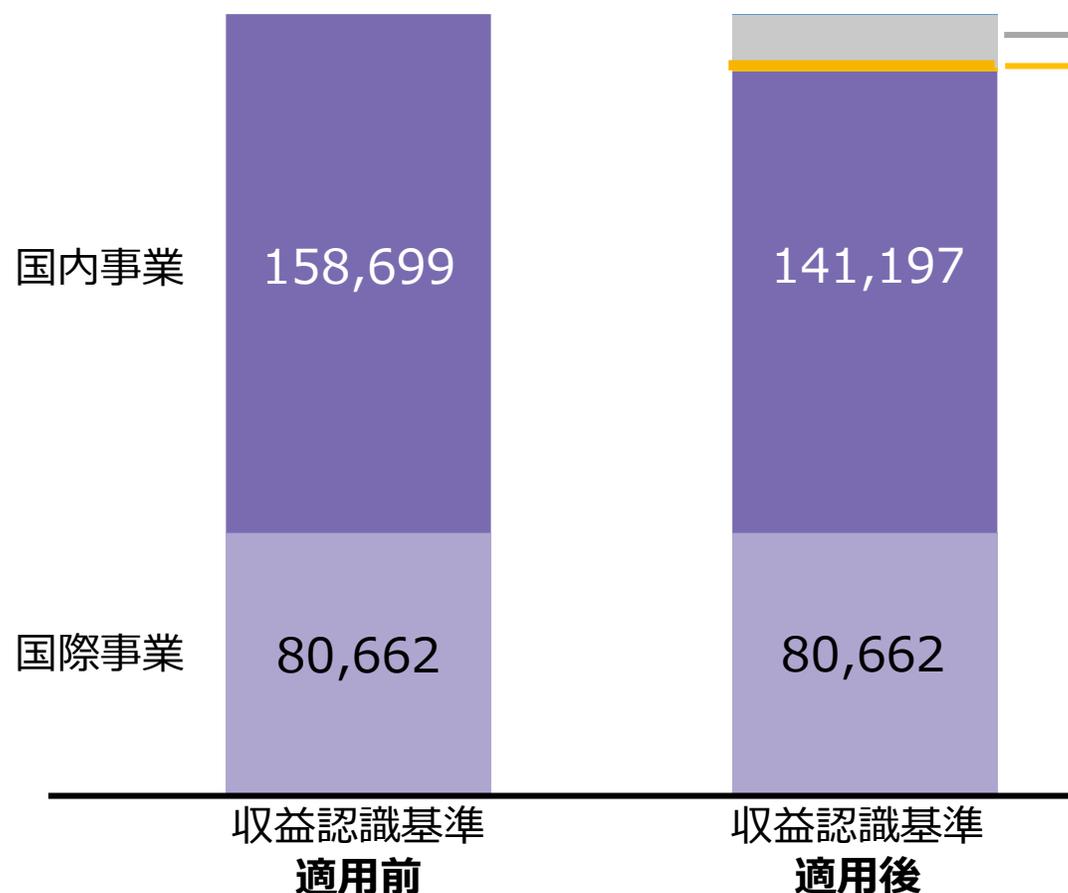
### 22年度上期実績

単位:百万円	収益認識基準 適用前			→	収益認識基準 適用後			差額	
	連結	国内	国際		連結	国内	国際	連結	国内
営業収益	<b>238,997</b>	<b>158,699</b>	80,662		<b>221,579</b>	<b>141,197</b>	80,662	<b>▲17,418</b>	<b>▲17,502</b>
営業費用	<b>207,139</b>	<b>148,238</b>	58,780		<b>189,721</b>	<b>130,735</b>	58,780	<b>▲17,418</b>	<b>▲17,502</b>
営業利益	31,857	10,461	21,882		31,857	10,461	21,882	±0	±0
当期純利益	18,204				18,204			±0	

## 「収益認識に関する会計基準」適用に伴う影響

- ・ 22年度第2四半期累計実績では、国内カードショッピング収益で162億円、国内電子マネー収益で11億円影響
- ・ 広告宣伝費も同額減少し、営業利益への影響はなし

22年度上期 営業収益 (単位：百万円)



### カードショッピング収益 ▲16,291百万円

主にカードショッピングで付与されるポイント費用を、広告宣伝費からカードショッピング収益との相殺表記に変更

### 電子マネー収益 ▲1,126百万円

主に電子マネー利用で付与されるポイント費用を、広告宣伝費から電子マネー収益との相殺表記に変更

### その他収益（連結消去） ▲84百万円

本社を経由した子会社と外部との取引

## 第2四半期累計 セグメント別業績

(単位：億円)

	国内計 ※1			国際計 ※1	中華圏			連結計 ※3
	リテール ※2	ソリューション ※2	中華圏		灯籠圏	マレー圏		
営業収益	1,411	857	856	806	105	412	289	2,215
前年同期比※4	84%	77%	98%	116%	139%	112%	115%	93%
前年同期差※4	△278	△254	△22	+111	+29	+45	+37	△163
営業利益	104	40	69	218	34	95	88	318
前年同期比	68%	68%	71%	120%	116%	126%	116%	96%
前年同期差	△50	△18	△29	+36	+4	+19	+12	△13
営業利益率	7.4%	4.8%	8.1%	27.1%	32.4%	23.3%	30.7%	14.4%
前年同期差※4	△6.8pt	△0.6pt	△3.1pt	△1.0pt	△6.3pt	+2.5pt	+0.4pt	+0.4pt
親会社株主に帰属する当期純利益								182
前年同期差								0

※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

※4 国内と連結における前年同期比と前年同期差は、収益認識基準適用前の当期実績と前年同期実績にて算出

【参考】 債権流動化による収益影響額：68億円（前年同期差▲4億円）

## 第2四半期累計 エリア別業容

(単位：億円)

		取扱高	前年同期比	19年度同期比(※)	営業債権残高 (流動化前)	期首増減	前四半期増減
国内	クレジットカード	33,413	108%	110%	15,562	+859	△213
	ショッピング	31,797	109%	112%	11,666	+861	△120
	キャッシング	1,615	103%	76%	3,895	△78	△93
	個品割賦	976	102%	79%	7,257	+10	△37
	住宅ローン	2,548	84%	85%	32,046	+1,314	+355
	その他	-	-	-	9,518	+257	+431
	国内計	-	-	-	65,039	+2,419	+558
国際	クレジットカード	2,333	148%	112%	2,457	+395	+184
	ショッピング	1,677	143%	120%	1,252	+184	+93
	キャッシング	655	164%	96%	1,204	+211	+91
	個品割賦	577	158%	90%	2,475	+388	215
	パーソナルローン	794	155%	96%	2,721	+337	+144
	国際計	-	-	-	7,655	+1,121	+544
連結計		-	-	-	73,146	+3,526	+1,093

※国内の19年度同期比については、会計期間が異なる為、今期と同期間で算出

有効会員数	連結	期首比	国内	期首比	国際	期首比	【国内】
実績(万人)	4,776	+44	3,032	+23	1,744	+21	・新規カード会員数88万人(前年同期比+9万人) ・コンタクト決済機能付有効カード枚数1,545万枚(同+342万枚)
							【国際】・マレーシア電子マネー会員数228万人(前年同期比+8万人)

## 第2四半期累計 海外上場3社業績（現地通貨）

		FY2021 上期		FY2022 上期	
		実績	前期比	実績	前期比
AEON CREDIT SERVICE (ASIA)  (HK\$'000)	Revenue	511,570	89%	571,730	112%
	Profit before tax	206,999	114%	211,111	102%
	Profit for the period	172,340	113%	176,774	103%
AEON THANA SINSAP (THAILAND)  (BAHT'000)	Total Revenues	10,385,613	94%	10,960,066	106%
	Profit before income tax	2,350,579	129%	2,619,571	111%
	Net profit for the period	1,801,009	130%	2,090,039	116%
AEON CREDIT SERVICE (M) Berhad  (RM'000)	Revenue	785,441	104%	789,442	101%
	Profit before tax	318,003	280%	315,582	99%
	Profit for the period	238,575	306%	238,718	100%

※各社発表資料より抜粋。連結の数値を表示。

## 第2四半期 海外上場3社業績（円換算）

## ■イオンクレジットサービス（アジア）連結業績

	2021年度上期	2022年度上期	
	実績	実績	前期比
営業収益	72億円	94億円	131%
営業利益	29億円	34億円	119%
当期純利益	24億円	29億円	120%

為替レート：1香港ドル

- ・ 2021年度上期：14.08円
- ・ 2022年度上期：16.49円

決算期

- ・ 2022/3/1～2022/8/31

## ■イオンタナシナップ（タイランド）連結業績

	2021年度上期	2022年度上期	
	実績	実績	前期比
営業収益	359億円	408億円	114%
営業利益	81億円	97億円	120%
当期純利益	62億円	77億円	125%

為替レート：1バーツ

- ・ 2021年度上期：3.46円
- ・ 2022年度上期：3.73円

決算期

- ・ 2022/3/1～2022/8/31

## ■イオンクレジットサービス（マレーシア）連結業績

	2021年度上期	2022年度上期	
	実績	実績	前期比
営業収益	207億円	234億円	113%
営業利益	84億円	93億円	112%
当期純利益	63億円	70億円	112%

為替レート：1リンギット

- ・ 2021年度上期：26.42円
- ・ 2022年度上期：29.70円

決算期

- ・ 2022/3/1～2022/8/31

## 第2四半期累計 連結貸借対照表

- 2022年度上期は、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3,526億円増加。貸倒引当金残高は32億円の増加。

### 【連結営業債権残高の状況】

- ・ 流動化前残高：7兆3,146億円（+3,526億円）
  - 内、国内残高：6兆5,039億円（+2,419億円）
  - 内、国際残高：7,655億円（+1,121億円）
- ・ オフバランス残高（国内のみ）：2兆5,824億円（+819億円）

（単位：億円）

	2Q実績	期首増減
現金預け金	6,893	△494
営業貸付金	8,214	+488
銀行業における貸出金	21,586	+486
割賦売掛金	17,400	+1,737
貸倒引当金	△1,288	△42
その他	12,936	+781
<b>資産合計</b>	<b>65,743</b>	<b>+2,958</b>

	2Q実績	期首増減
預金	43,334	+1,549
買掛金	2,577	+324
有利子負債 (預金除く)	11,959	+1,084
その他	2,492	△289
<b>負債合計</b>	<b>60,364</b>	<b>+2,669</b>
<b>純資産合計</b>	<b>5,379</b>	<b>+289</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>65,743</b>	<b>+2,958</b>

## 第2四半期累計 セグメント別貸倒及び国内利息返還損失引当金の状況

## 【貸倒引当金】

	リテール	ソリューション	国内計
期首貸倒引当金残高	54億円	538億円	588億円
貸倒関連費用 (引当金繰入・損失)	▲4億円	87億円	82億円
貸倒償却額 (移管債権等含む)	12億円	102億円	115億円
期末貸倒引当金残高	37億円	522億円	556億円

## 【利息返還損失引当金】

	2021年度 2Q	2022年度 2Q
期首残高	57億円	64億円
繰入額	0億円	0億円
利息返還額	18億円	15億円
期末残高	38億円	49億円

(国内子会社の期末残高) ｲﾝｸﾞﾗﾝﾄﾞサービス：363億円、ｲﾝ銀行：37億円、  
ｲﾝﾌﾟﾗﾀﾞﾌﾞｱｲｽ：73億円、ｲﾝ住宅サービス：13億円

	中華圏	ｽﾀﾝﾄﾞ	ﾌﾞﾗｰ	国際計	連結
期首貸倒引当金残高	26億円	399億円	222億円	649億円	1,245億円
貸倒関連費用 (引当金繰入・損失)	14億円	127億円	61億円	203億円	286億円
貸倒償却額 (移管債権等含む)	8億円	106億円	15億円	129億円	243億円
期末貸倒引当金残高	33億円	421億円	268億円	723億円	1,288億円

本資料のうち、当社の将来的な経営戦略や営業方針、業績予測等にかかわるものは、いずれも現時点において当社が把握している情報に基づいて想定、算出されたものであり、経済動向、業界での競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクをはじめとする様々な不確実要素を含んでおります。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要素によって変動する可能性があります。



イオンフィナンシャルサービス