

2023年2月期 通期 決算説明会

2023年4月11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. 通期 決算ハイライト**
- 2. 業績予想、配当予想**
- 3. 企業価値向上に向けた重点取組事項**
- 4. APPENDIX**

決算のポイント

国際事業が過去最高益、連結業績は増収増益、公表数値を達成。期末配当を3円増
国内事業は業容拡大への先行投資を継続、再編に着手しビジネスモデルの変革を開始

【国内事業】

- カード会員獲得はオンラインが店頭の同水準まで成長、効率的な体制を構築（181万件、前期差+23万件）
- キャッシュレス決済取扱高は2年連続で過去最高を更新（ショッピング 6.5兆円、前期比+9% / 電子マネー 2.4兆円、前期比+4%）
- ショッピングリボ・分割残高は増加ステージへ（2,653億円、前期差+206億円）
- 資金需要回復に伴い与信基準を見直し、キャッシング取扱高は拡大（上期前期比+3%→下期前期比+14%）
- 債権流動化は金利上昇を鑑み、実行額を見直し

【国際事業】

- コロナ禍にデジタル化を進め生産性を改善 新たな成長に向けてビジネスモデル改革及び投資を加速
- 香港、マレーシアを中心に業容を拡大、カンボジアが海外第4の柱として成長（営業利益12億円）

通期 連結業績ハイライト

- ・国内事業は再成長に向けた事業再編に着手。国際事業はコロナ前を上回り成長（為替影響は+48億円）
- ・経常利益、当期純利益は公表数値を超える着地、配当金は当初計画から期末を3円増配し、年間53円

連結		
営業収益	(前期比)	(’19年比)
4,517億円 (96%)		
【収益認識基準 適用前比較】 (104%) (107%)		
営業利益		
588億円 (100%) (90%)		
経常利益		
615億円 (103%) (94%)		
親会社に帰属する当期純利益		
306億円 (102%) (90%)		
※本年度より、収益認識に関する会計基準を適用		

国内		
	(前期比)	(’19年比)
2,827億円 (85%)		
(96%) (106%)		
171億円 (66%) (47%)		

国際		
	(前期比)	(’19年比)
1,693億円 (123%) (109%)		
424億円 (126%) (145%)		

※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

1株当たり配当金（うち増配金額）	配当性向
年間53円(+ 3円)	37.3%
中間：20円 (+1円)	
期末：33円 (+2円)	

第4四半期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を中心に業容が拡大、決済を中心とした事業構造への転換が進む
- ・国際事業は資金需要回復に対する取扱高拡大施策と審査・債権管理体制の強化を推進

連結

営業収益

(前年同期比) ('19年4Q比)

1,206億円 (99%)

【収益認識基準 適用前比較】 (108%) (130%)

営業利益

172億円 (118%) (79%)

経常利益

169億円 (116%) (77%)

親会社に帰属する当期純利益

82億円 (105%) (70%)

※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4Q比)

764億円 (87%)

(99%) (145%)

69億円 (88%) (66%)

国際

(前年同期比) ('19年4Q比)

441億円 (128%) (108%)

105億円 (155%) (96%)

※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

<4Q概要>

- ・営業収益は香港 (前年同期比 143%) など国際事業が引き続き好調推移
- ・営業利益はマレーシア (前年同期差+27億) が牽引し、香港 (同+12億) のほか、カンボジアなどの海外非上場会社も貢献

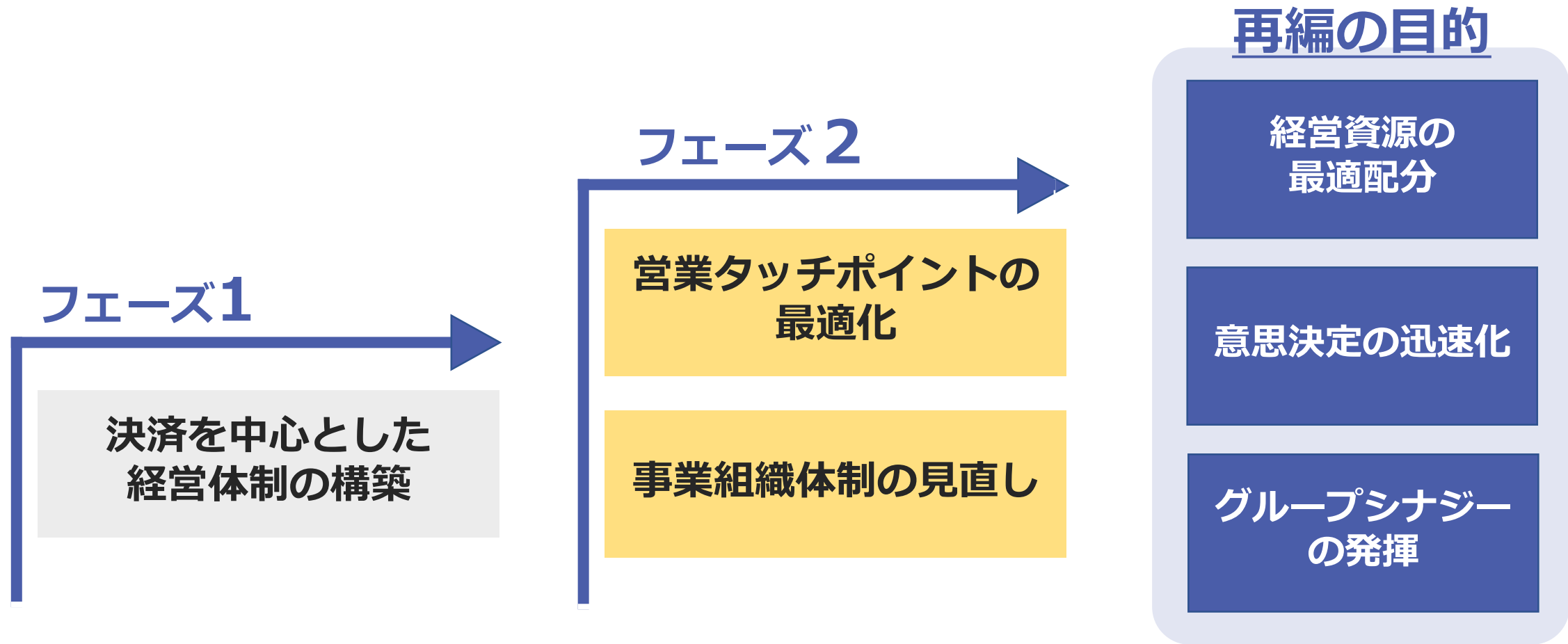
国内事業の営業利益前期差内訳

・クレジットカード事業は先行投資を継続、業容の拡大を推進

	主な変動要因	前期差 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+326億円 （平均残高：+116億円） ■キャッシング取扱高は伸長、残高は前期末水準を回復 - 取扱高：前期比108% / 残高：前期差+60億円（平均残高：▲104億円） ■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 ■利息返還請求件数の減少、長期延滞債権の和解推進	ショッピング収益増 ポイント・販促費増	+94 ▲73
		計	+21
		キャッシング収益減	▲28
		業容拡大変動増	▲49
		貸倒関連費用減	+36
		営業利益	▲20
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）+16億円	営業利益	▲15
その他	■フィー収益の増加 - 電子マネー収益、保険代理店収益 ■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 ■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 - 金利上昇の影響等による減少 ■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	+14
			+14
			▲17
			▲43
			▲11
			▲9
※ショッピングリボ及びキャッシング債権の平均残高は四半期平均		合計	▲89

国内事業再編

- ・ 再編の取り組みはフェーズ1が完了、継続してフェーズ2を開始
- ・ 2023年6月1日で子会社イオンクレジットサービスとの経営統合を予定



国際事業

- ・中華圏・メコン圏・マレー圏、全てのエリアでコロナ前を上回り、過去最高益を更新
- ・ACSアジアは取扱高・営業債権残高で過去最高、ACSマレーシアは過去最高益を更新

中華圏
営業利益
77 億円
(前期比 140%)

メコン圏
営業利益
189 億円
(前期比 124%)

マレー圏
営業利益
157 億円
(前期比 121%)

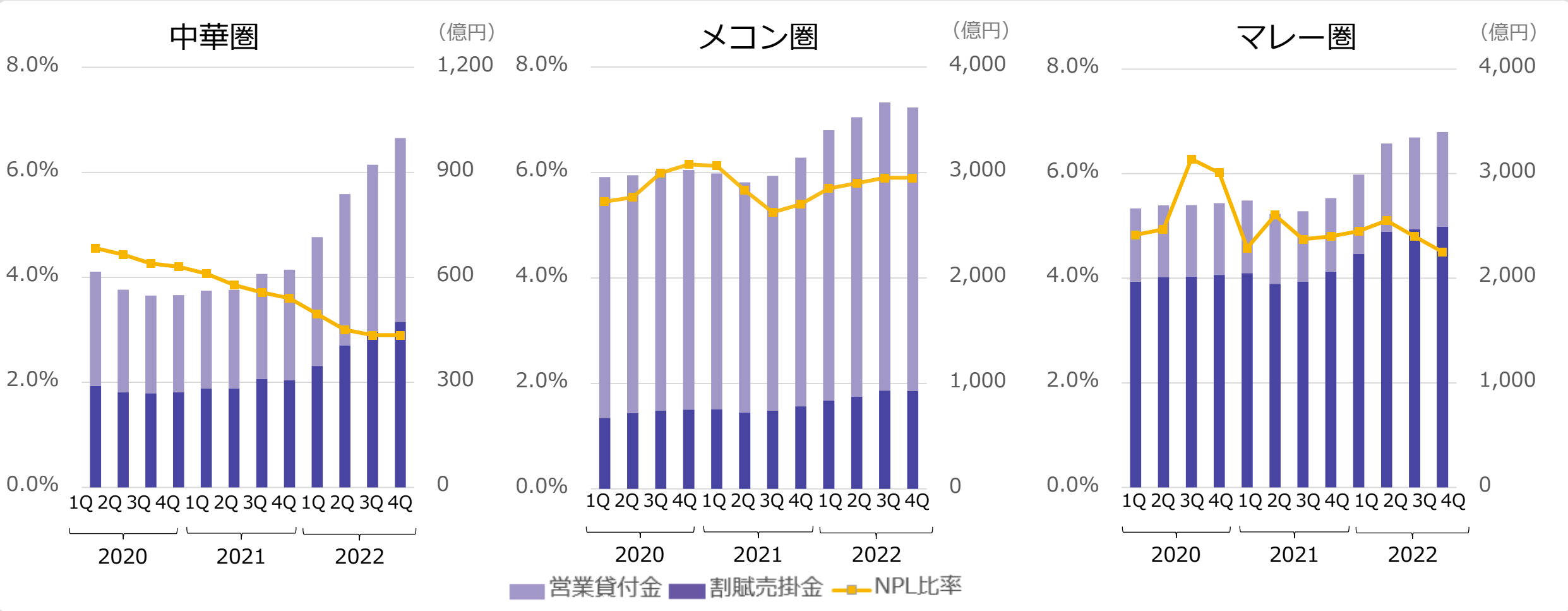
債権残高
998 億円
(+375億円)

債権残高
3,617 億円
(+474億円)

債権残高
3,398 億円
(+631億円)

国際事業の債権残高、NPL比率

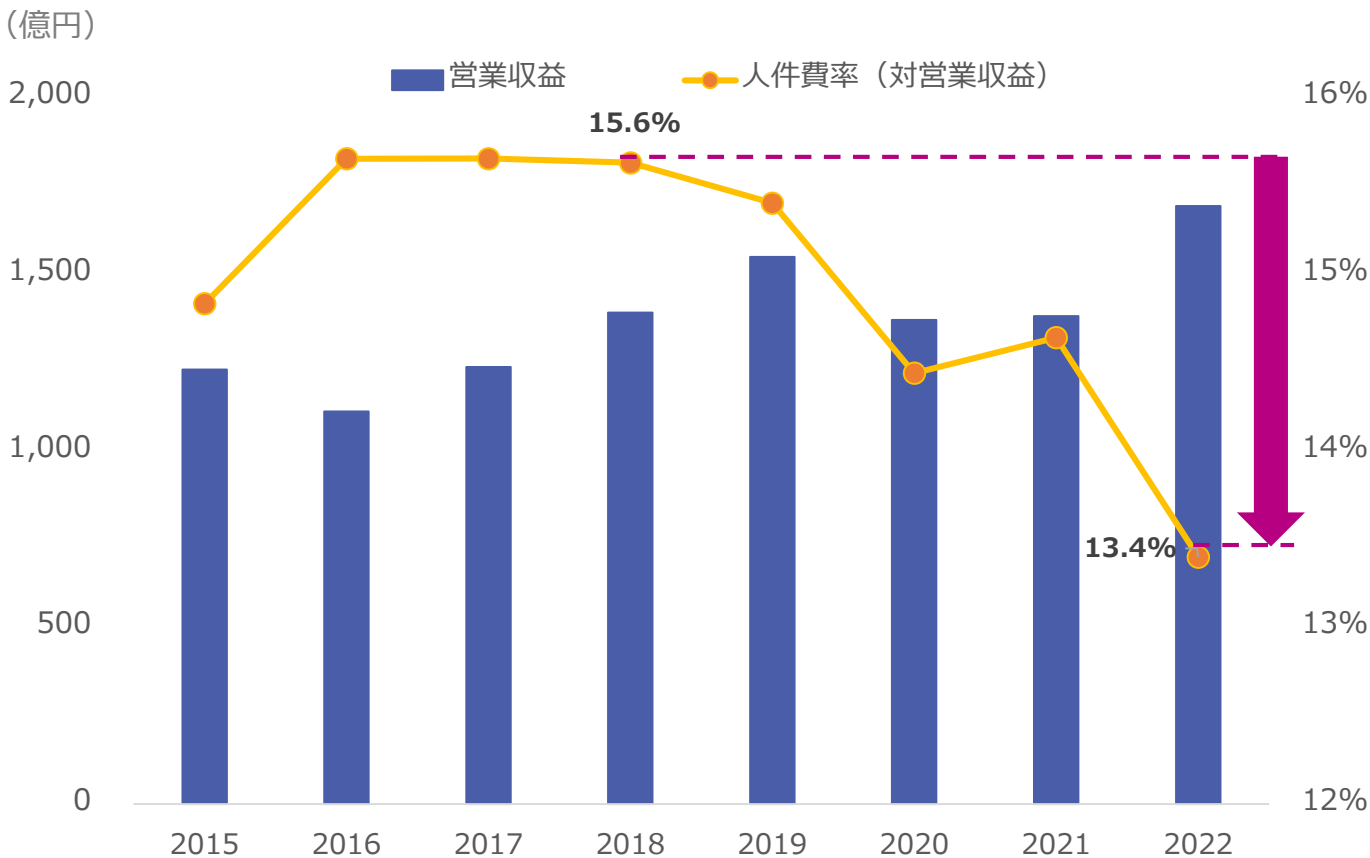
・各エリアでコロナ前と比べ営業債権残高は拡大、NPL比率は正常範囲にてコントロール



国際事業の生産性改善の状況

- ・タイの人件費率は22年度で9.4%と、18年度より5.6pt改善
- ・営業収益拡大の局面においてもデジタル化の推進により、さらなる生産性改善を図る

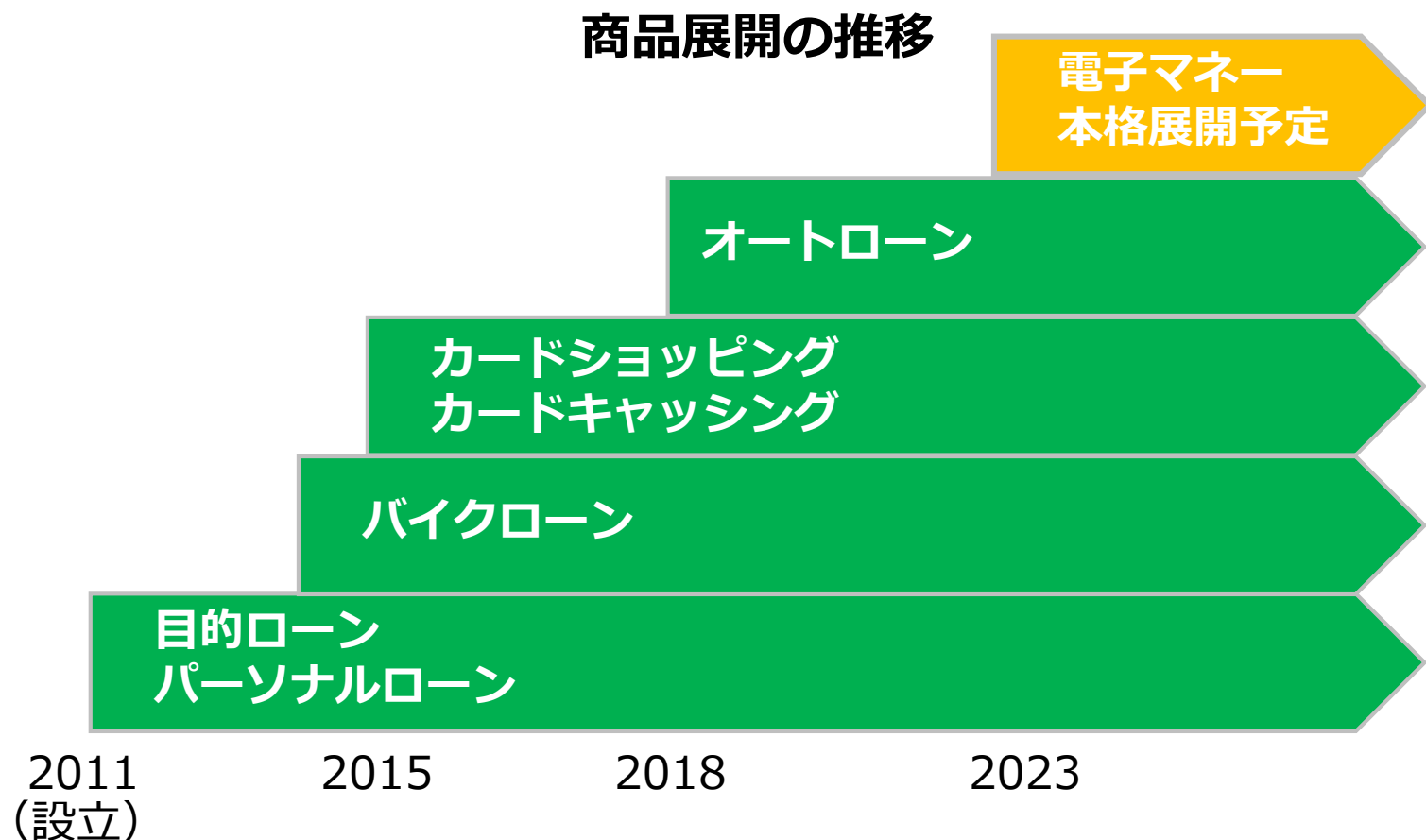
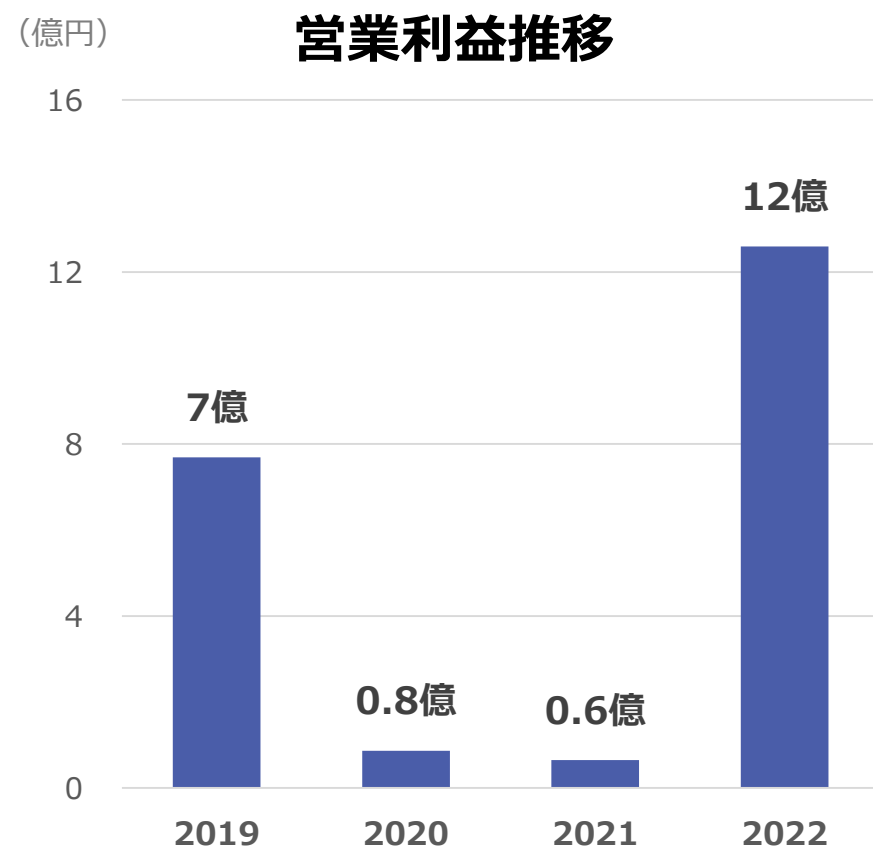
国際事業の対営業収益人件費率の推移



人件費率	2018年度 通期	2022年度 通期
タイ	14.9%	9.4%
マレーシア	14.7%	11.9%
従業員数	2018年度末	2022年度末
タイ	5,630名	4,030名
マレーシア	3,424名	3,059名

カンボジアの利益拡大

- ・カンボジアは利益拡大フェーズに移行。23年度は電子マネー事業に注力し、収益源を拡大



2.業績予想、配当予想

23年度業績予想、配当予想

- ・国内は再編を継続。デジタルバンクへの先行投資費用24億円を計上予定も、連結は営業増益
- ・統合関連費用の計上等により当期純利益は減益予想。1株当たり配当金は年間53円を継続

営業収益

連結

(前期比)

4,800億円 (106%)

営業利益

610億円 (104%)

親会社に帰属する当期純利益

270億円 (88%)

国内

(前期比)

2,900億円 (103%)

190億円 (111%)

国際

(前期比)

1,900億円 (112%)

430億円 (101%)

※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

1株当たり配当金

年間**53**円 中間：**25**円、期末：**28**円

配当性向

42.4%

企業価値向上に向けた重点取組事項

当社を取り巻く環境と取組の方向性

- ・お客さまへの提供価値最大化を図るため、国内事業再編と海外ビジネスモデル変革を実行

外部環境：デジタル化 / 物価上昇 / 金利変動 / 賃金上昇 / 人流の回復 / 気候変動

内部環境：先行投資の継続（【国内】 ポイント / 保険 【国際】 デジタルバンク）

国内事業再編

- ① 営業力強化による収益性の改善
- ② 重複解消による生産性の改善
- ③ クロスセル推進

営業力強化

海外ビジネスモデル変革

- ① デジタル化によるプロセス改革
- ② AI活用による審査・回収の強化
- ③ 新たな収益源開拓

生産性改善

ガバナンス強化

お客さまへの提供価値最大化を図る

① 営業力強化による収益性の改善

・決済を中心とした事業構造への転換により利益を拡大

1. イオングループを中心としたキャッシュレスの拡大

キャッシュレス決済額

年平均成長率 20%超

2. 収益性の高い債権の拡大

リボ・分割＋キャッシング債権残高

22年度 7,100億円 ➡ 25年度 8,000億円超

3. フィービジネスにおけるビジネスプロセス改革

資産形成ビジネスの拡大

1～3の取組により
25年度までの3年間で
100億円以上の
利益を積み上げ

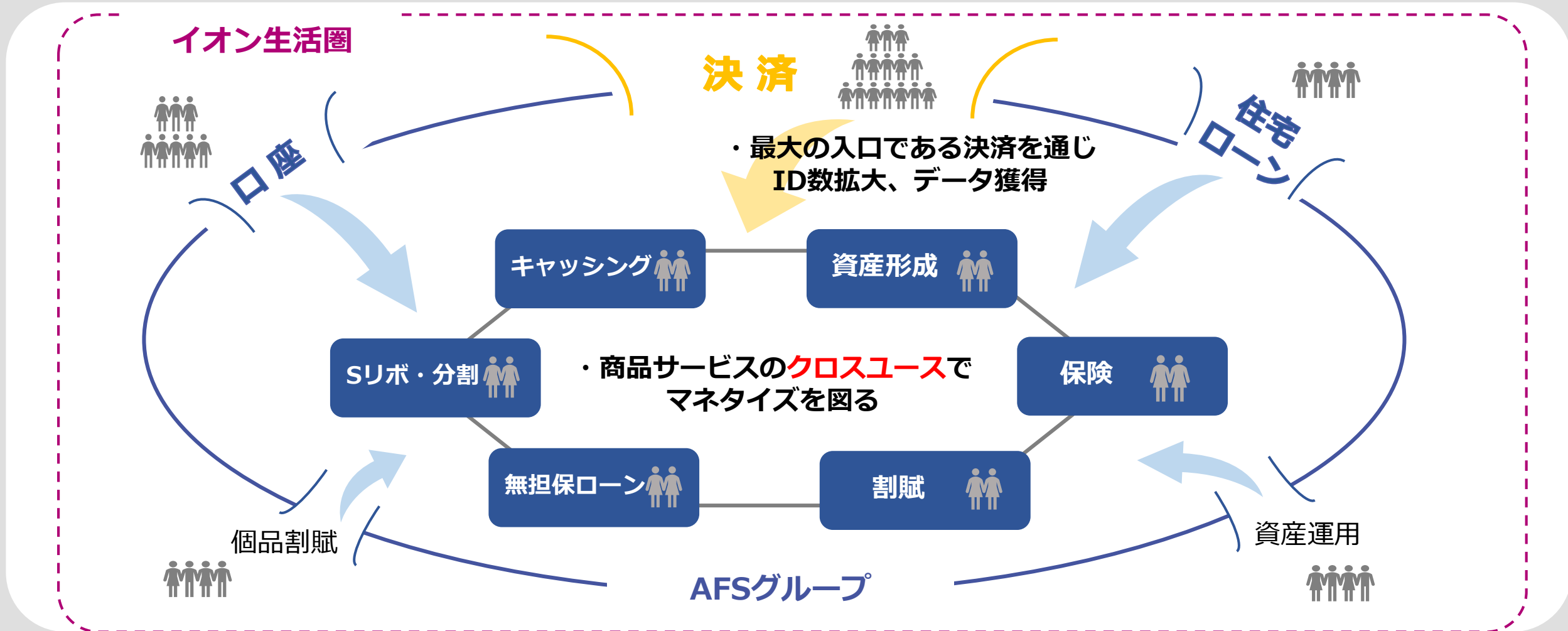
② 重複チャネル・機能の解消による生産性改善

- ・各社が持っているお客さまとのタッチポイントの見直しに着手
- ・重複の解消による生産性改善を通じ、収益・利益の拡大を図る



③-1 クロスセルの推進

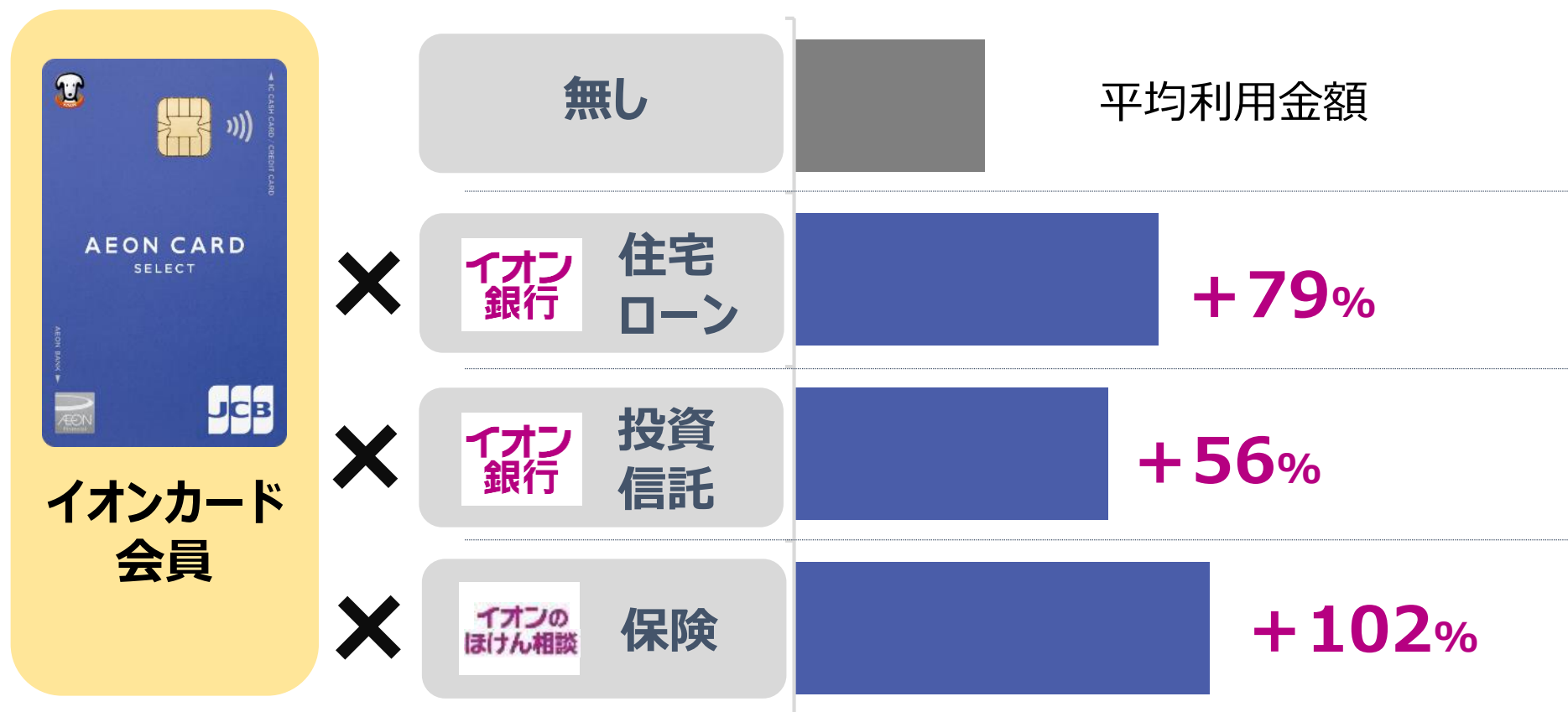
- ・ 決済を中心としてイオン生活圏に参入するステークホルダーを拡大し、ID数最大化を図る
- ・ クレジットカードを起点とした商品・サービスのクロスセルを推進



③-2 クロスセルの推進効果

- ・住宅ローン、投資信託、保険サービスを利用したイオンカード会員の利用額が増加
- ・データ活用による効果的な提案を早期に実現

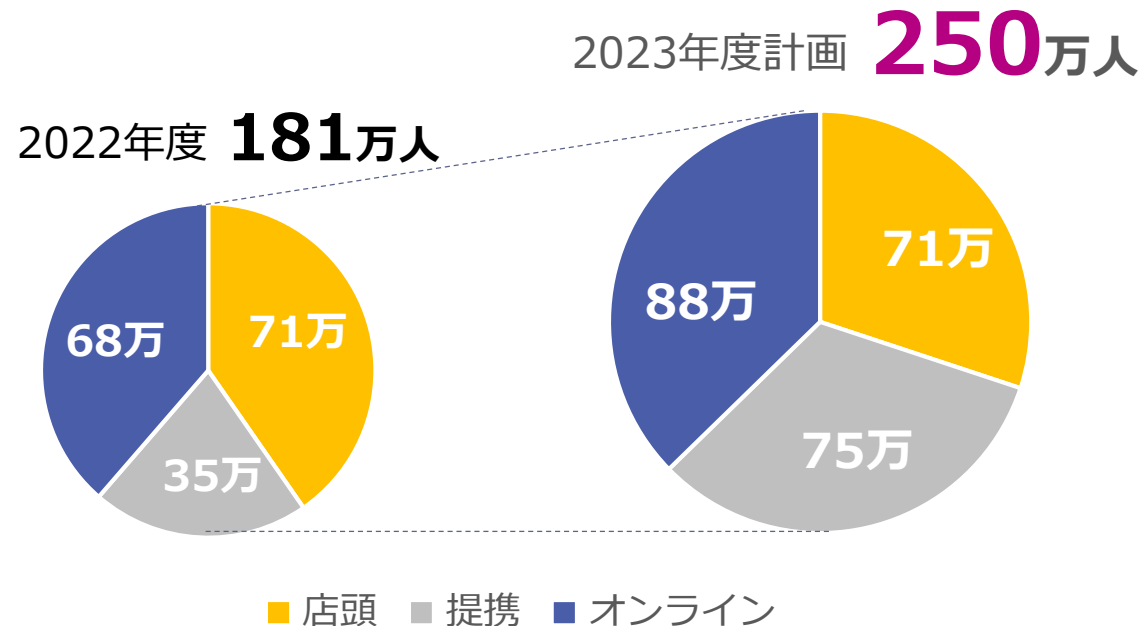
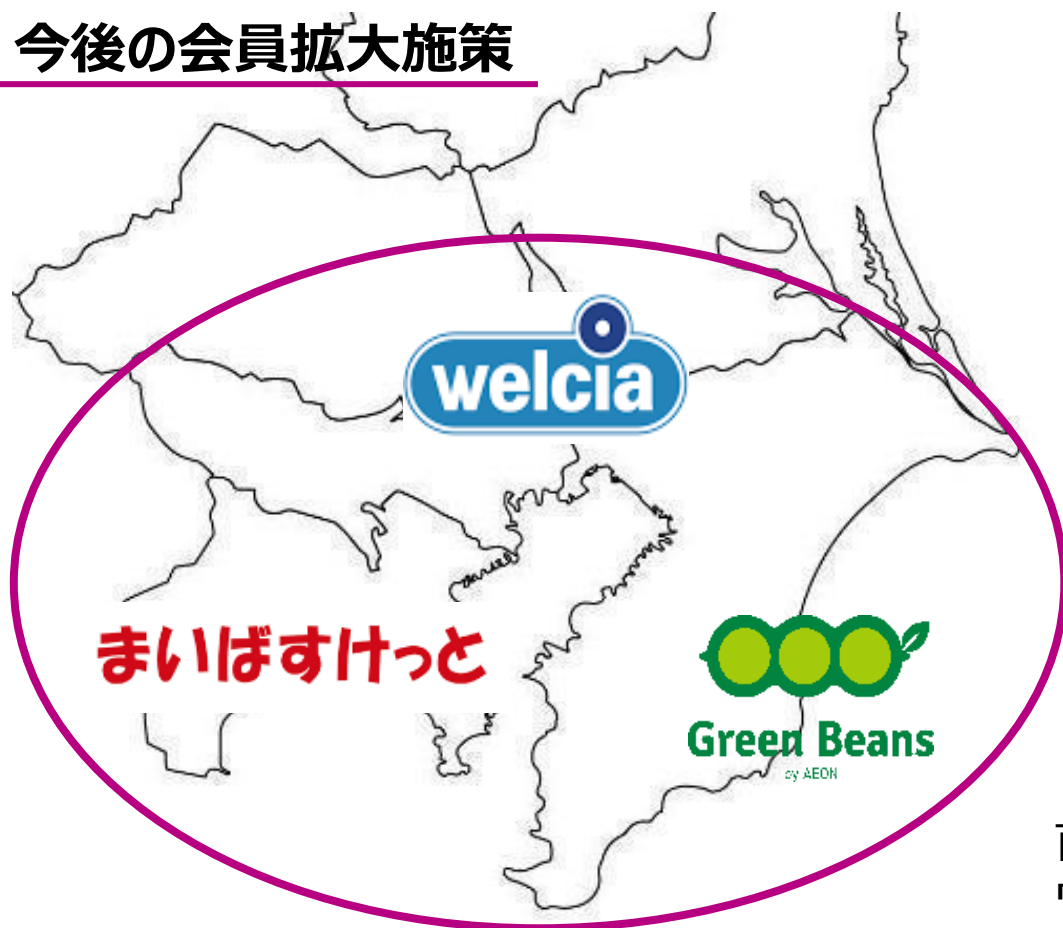
イオンカード年間1人あたり利用額



営業力の強化_ID数の拡大

- ・首都圏のイオングループの顧客基盤を活用し、会員獲得を年間250万人のペースへ加速
- ・今夏サービス開始のイオングループの新ネットスーパー“Green Beans”とも相互送客で連携

今後の会員拡大施策



首都圏約850店舗を中心に全国に2,700店舗以上を展開するウエルシアグループとの提携カードを発行

営業力の強化_ID数の拡大

- ・ターゲットのニーズに合わせた、特典の付与及びチャネル変革を実施し募集力を底上げ

若年層へのアプローチ強化



若年層と親和性の高いオンライン募集推進や、SNSでのマーケティングを強化

店頭募集カウンターの総合窓口化

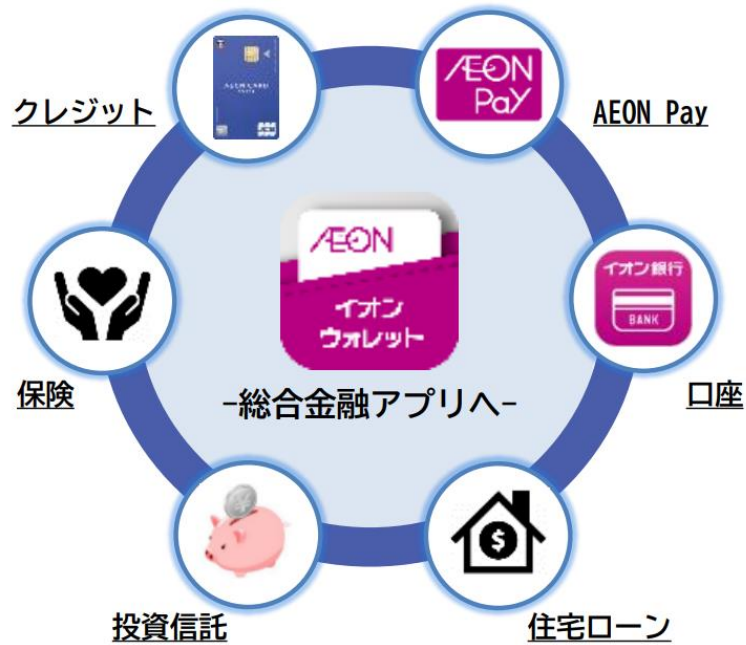


従来のカード会員募集に加え、アプリ・クーポンの使い方など、お困りごとをサポートする「総合窓口」にアップデート

営業力の強化_ID数の拡大

- ・アプリの利便性及びイオンペイ利用場所の拡大により、決済インフラの構築を推進

ウォレットアプリのUX（使いやすさ）改善



イオンウォレットを中心に、総合金融サービスを
ワンストップで提供

イオンペイ加盟店（使える場所）の拡大

2022年度末時点

72万箇所

事業再編により加盟店拡大へ向けた体制整備が完了

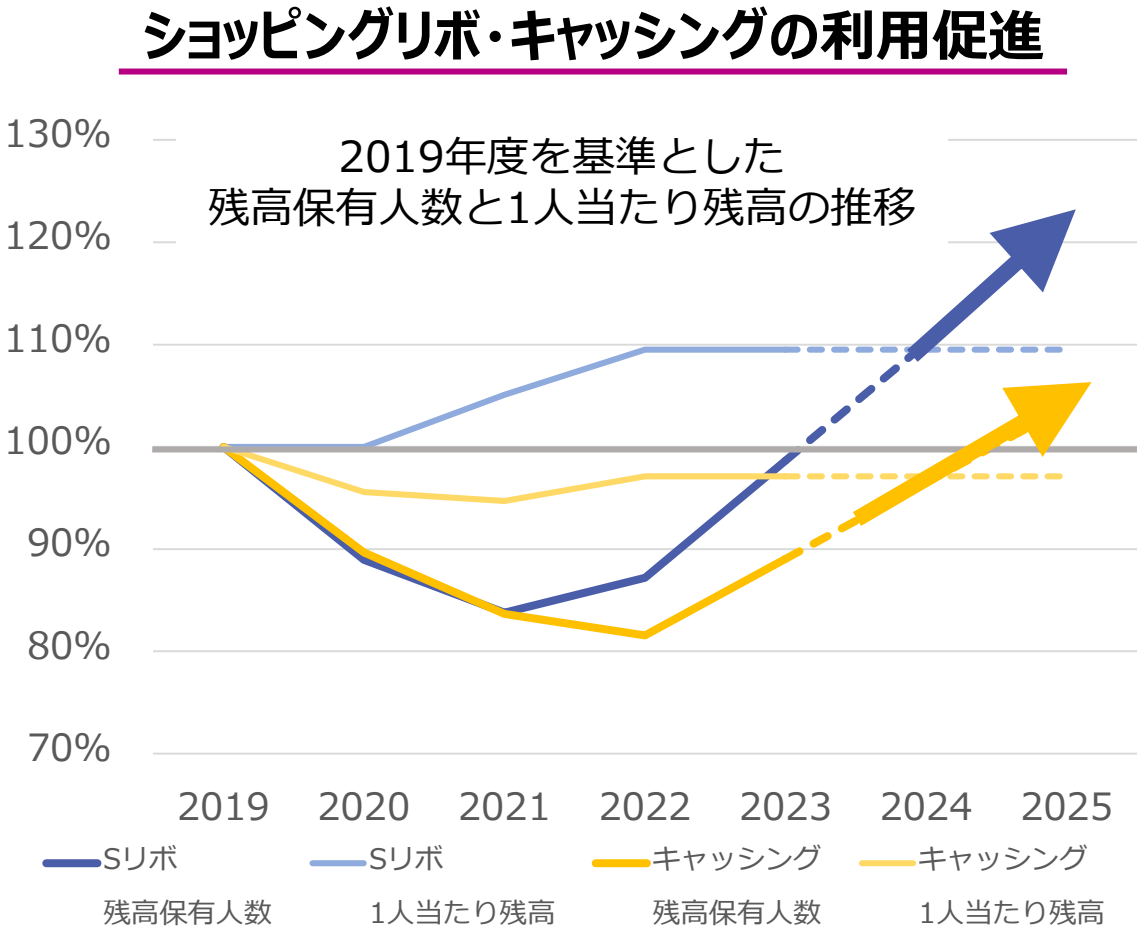
2023年度末見通し

170万箇所

若年層の利用が多い飲食チェーンを中心に拡大

収益力の強化_ショッピングリボ・分割、キャッシング残高の拡大

- ・ コロナ禍で減少した利用者数の増加により、リボ・分割及びキャッシング残高を拡大

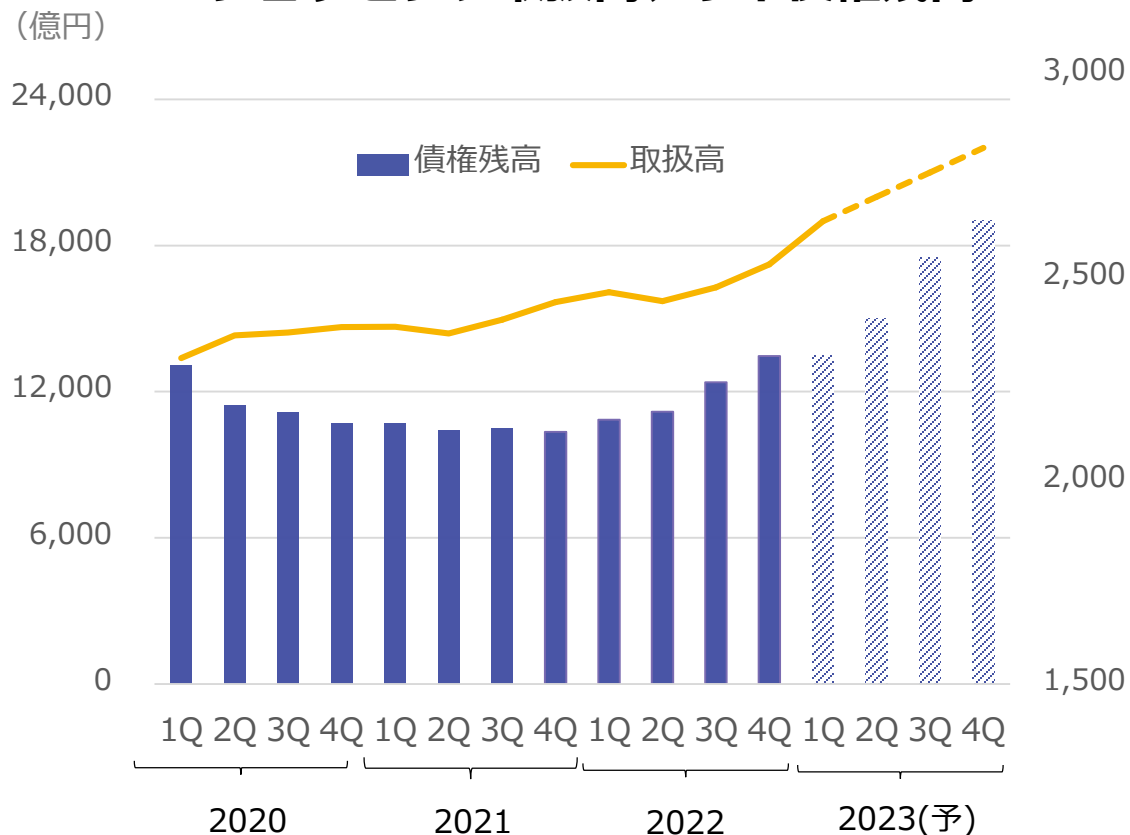


ショッピングリボ・分割	キャッシング
ウォレットアプリによるコミュニケーション頻度の増加	
与信基準の最適化	
データ利活用によるタイムリーなご利用提案 イオン銀行口座情報やコンタクトセンター問合せ情報の活用	
リボ利用時の初回特典強化	Webでのリボ変更推進
分割払い加盟店の拡大	優良会員への金利優遇施策

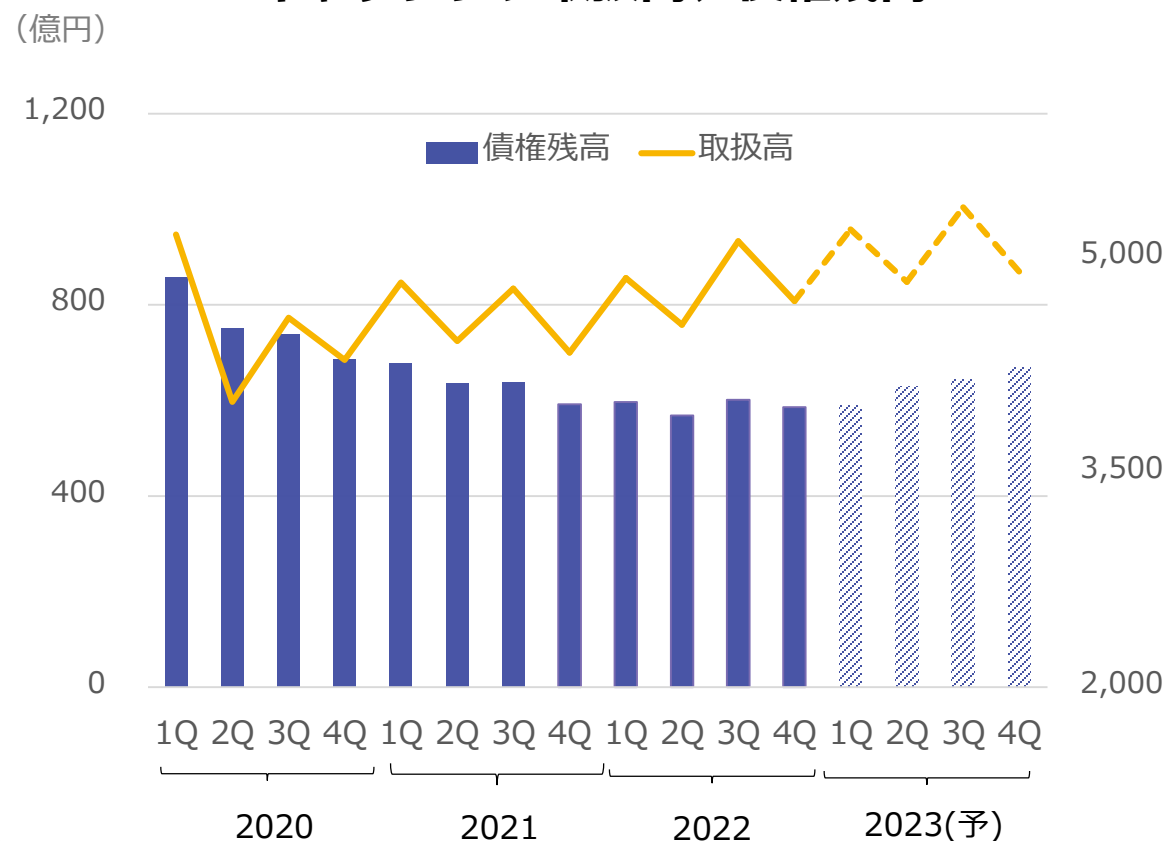
カードショッピング取扱高及びリボ、キャッシング残高の計画

- ・カードショッピング取扱高は年間8兆円（前期比123%）を計画
- ・リボはコロナ前の残高を超え過去最高を更新、キャッシングも残高拡大フェーズへ移行

ショッピング取扱高、リボ債権残高



キャッシング取扱高、債権残高



収益力の強化_住宅ローンの利用促進

- ・小売と連携した独自の特典付与により住宅ローン実行額は前期比130%を計画

住宅ローン特典【イオンセレクトクラブ】の推進



住宅ローンの取扱高拡大

イオングループのシナジーを活かしたインセンティブによりイオン生活圏のお客さまを取り込む

2023年度計画 約**6,000**億円（前期比130%）



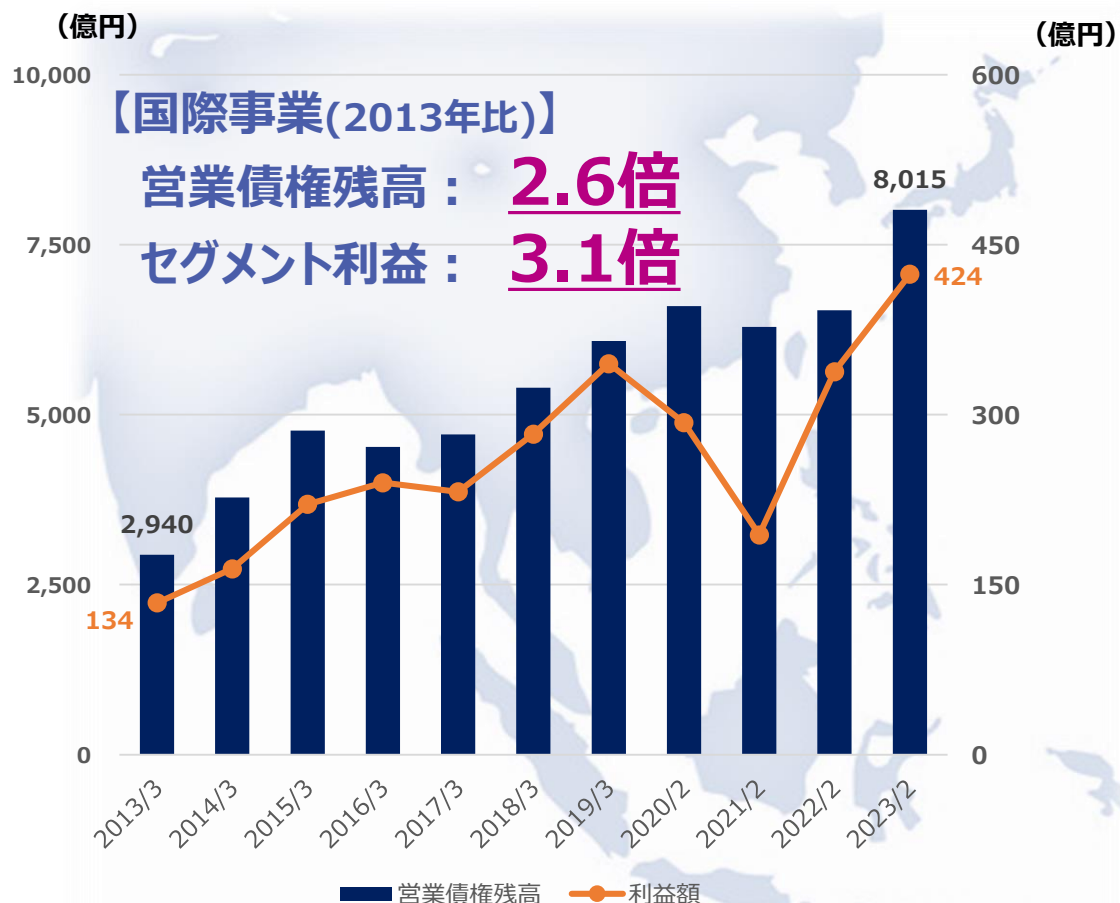
イオンカードの利用促進

住宅ローンとのクロスセルにより、イオンカードの利用金額が向上

イオンセレクトクラブ会員の利用金額 通常会員利用の+**79%**

国際事業における環境認識

- ・ 過去10年で上場3か国を中心に債権残高、利益が大幅に拡大
- ・ 外部環境の変化に対応し、さらなる業績の拡大を目指す



※セグメント利益は2019年以前は経常利益、2020年以降は営業利益

＜外部環境＞

急速なデジタル化の進展

異業種からの参入など
競合環境の変化

人件費の高騰・金融費用の増加等
によるコスト増

環境変化に対し、デジタルの活用による
チャネル戦略・プロセス改革を推進

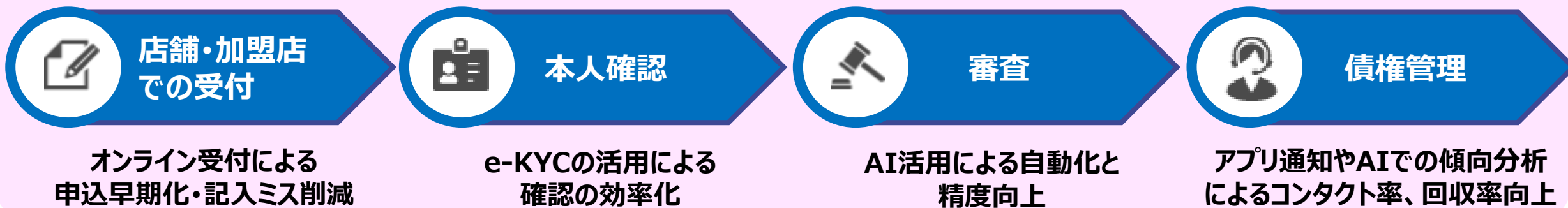
デジタル化による営業力の強化と生産性の改善

- ・リアルからデジタルへとチャネルを移行し、新商品・サービスを展開
- ・プロセスのデジタル化により、スピード、精度、生産性を改善

チャネル（タッチポイント）戦略



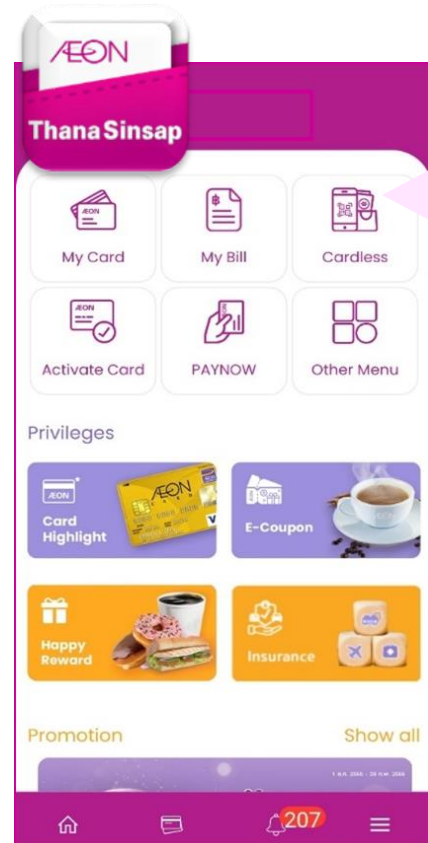
プロセス改革



タッチポイントのデジタル化によるプロセスの刷新

- ・メインのタッチポイントをアプリに一元化。既存のコンタクトセンターがアプリの補完チャネルという位置づけとなり業務効率化

アプリを基軸としたタッチポイントのデジタル化（タイ）



アプリ内で手続きが完結

QR決済

カード申込・有効化

住所変更・本人確認

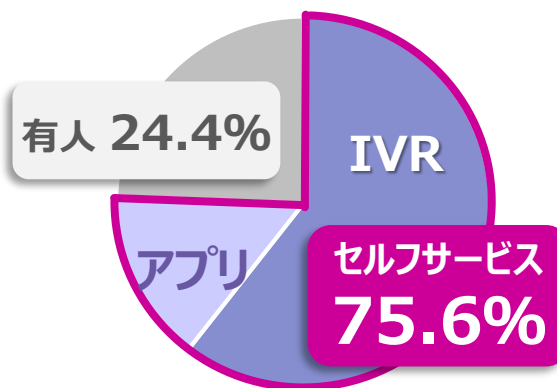
請求確認

キャッシング

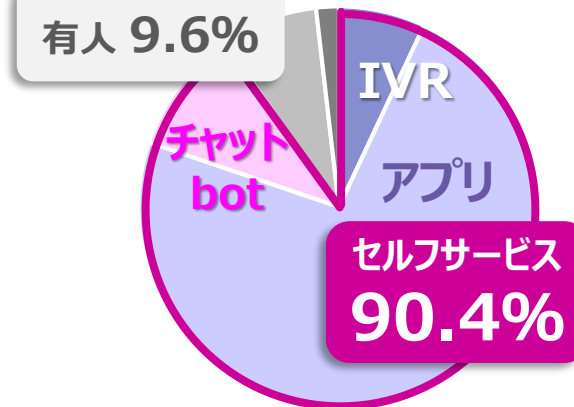
保険申込

問合せ（チャットbot）

…など



2017年



2022年



問合せの有人対応率は10%以下となりコンタクトセンターも縮小

AIの活用による審査・債権管理の高度化

・AIによるソリューションを提供するGAILABO社を戦略的パートナーとし、AI与信・回収に関するサービスをインドネシアに導入。審査スピード・生産性・与信精度が向上

インドネシアでの活用実績

① 審査時間の短縮

平均審査時間

導入前 **55分**



導入後 **4分**
(93%減)

② 生産性の改善

審査スタッフ数

導入前 **50名**



導入後 **11名**
(78%減)

③ 適正な与信の実施



従来の融資基準に
満たないお客様



AIがシミュレーションし
適切な融資条件を提案



回収率を下げずに申込承認率を向上

▶ 今後マレーシアに導入 海外各国への導入も検討

新たなビジネスモデル確立へ向けた取組

- ・24年1月予定のデジタルバンク開業に向け、外部よりデジタルバンク経験者のラジャCEOを招聘し、早期の事業基盤確立を目指す

デジタルバンク開業準備（マレーシア）

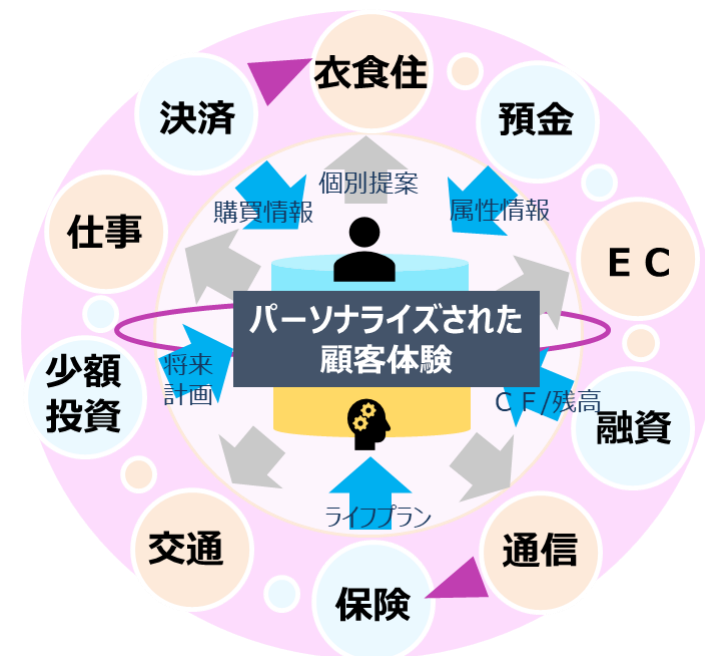


ACS DIGITAL BERHAD
CEO Raja Teh Maimunah

【経歴】

マレーシア証券取引所や現地銀行の
CEO・MDを経て、デジタルバンクCEOに就任

銀行業のデジタル化・DX推進の経験を活かし、
デジタルバンク事業推進を先導



アプリをタッチポイントにして、収集したデータを活用
▶ 個人にあわせて商品・サービスを提供

成長分野への人的資本投資（AFSアカデミーの設立）

- ・ 2023年3月に人材教育・育成機関として「AFS アカデミー」を開設
- ・ 学びのニーズに応えた中長期的な従業員育成への投資とともに外部団体向け金融リテラシー講座の拡大を図る

	講座の種類 (対象者)	内容
グループ内	選択型講座 (希望者)	DX やイノベーション、財務等の知識習得に加え、ダイバーシティや自己理解、心理的安全性等、幅広いテーマの講座を提供
	指名型講座 (各社が決定)	マネジメント基礎講座、公認内部監査人資格対策講座等を提供し、マネジメント能力向上や専門人材を育成
	電子図書館 (希望者)	個人のニーズに合った、幅広い知識の習得機会として開設。タイトル一覧より利用者が自由に読書可能
グループ外	外部団体講座 (学生)	高校生や大学生を対象とした金融リテラシー講座 今後、中学生や社会人等に対象拡大予定



- ・戦略実現に必要な人材ポートフォリオ実現
- ・個の価値の最大化



- ・正しい金融知識習得
- ・金融リテラシーの育成

【再掲】 23年度業績予想、配当予想

- ・国内は再編を継続。デジタルバンクへの先行投資費用24億円を計上予定も、連結は営業増益
- ・統合関連費用の計上等により当期純利益は減益予想。1株当たり配当金は年間53円を継続

連結
営業収益
(前期比)
4,800億円 (106%)

営業利益
610億円 (104%)

親会社に帰属する当期純利益
270億円 (88%)

国内
(前期比)
2,900億円 (103%)

190億円 (111%)

国際
(前期比)
1,900億円 (112%)

430億円 (101%)

※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

1株当たり配当金

年間**53**円 中間：**25**円、期末：**28**円

配当性向

42.4%

APPENDIX

「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年度通期業績では、基準適用前と比較し、営業収益、営業費用ともに連結で374億円、国内で375億円減少
- ・ 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

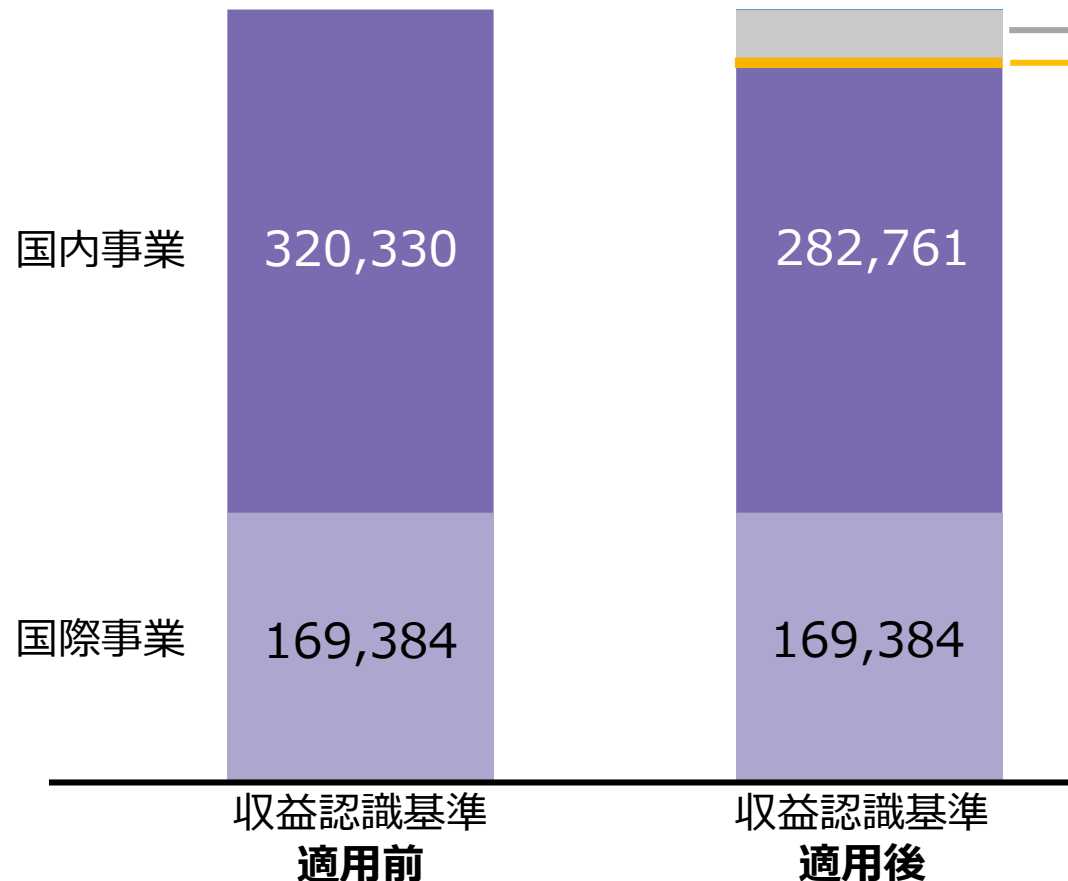
22年度通期実績

収益認識基準 適用前				収益認識基準 適用後			差額	
(単位:百万円)	連結	国内	国際	連結	国内	国際	連結	国内
営業収益	489,168	320,330	169,384	451,767	282,761	169,384	▲37,401	▲37,568
営業費用	430,308	303,167	126,954	392,907	265,598	126,954	▲37,401	▲37,568
営業利益	58,859	17,163	42,430	58,859	17,163	42,430	±0	±0
当期純利益	30,677			30,677			±0	

「収益認識に関する会計基準」適用に伴う影響

- ・ 22年度通期実績では、国内カードショッピング収益で351億円、国内電子マネー収益で22億円影響
- ・ 広告宣伝費も同額減少し、営業利益への影響はなし

22年度通期 営業収益 (単位：百万円)



カードショッピング収益 ▲35,160百万円

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 ▲2,241百万円

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） ▲167百万円

本社を経由した子会社と外部との取引

通期 セグメント別業績

(単位：億円)

		国内計 ※2			国際計 ※2	連結計 ※4			
		リテール ※3	ソリューション ※3		中華圏	カン圏	マレー圏		
営業収益		2,827	1,678	1,763	1,693	224	860	609	4,517
	前期比※1	85%	79%	99%	123%	143%	119%	122%	96%
	前期差※1	△506	△457	△24	+312	+67	+136	+109	△188
営業利益		171	38	142	424	77	189	157	588
	前期比	66%	48%	80%	126%	140%	124%	121%	100%
	前期差	△89	△42	△35	+86	+21	+36	+27	+0
営業利益率		6.1%	2.3%	8.1%	25.0%	34.4%	22.1%	25.8%	13.0%
	前期差※1	△1.7pt	△1.5pt	△1.9pt	+0.6pt	△0.8pt	+1.0pt	△0.2pt	+0.5pt
※1 国内と連結における前期比と前期差は、収益認識基準適用後の当期実績と前年同期実績にて算出						親会社株主に帰属する当期純利益			306
※2 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						前期差			+4
※3 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									

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

※2 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

※3 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

※4 連結計は、本社・機能会社および連結消去額を含んだ数値

【参考】 債権流動化による収益影響額：167億円（前期差▲43億円）

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、各エリアで継続して取扱高・営業債権残高は拡大

(単位：億円)		中華圏（香港）			メコン圏（タイ）			マレー圏			国際事業		
		前期比 (増減)	'19年比 (増減)		前期比 (増減)	'19年比 (増減)		前期比 (増減)	'19年比 (増減)		前期比 (増減)	'19年比 (増減)	
クレジット カード	取扱高	1,849	156%	164%	2,648	145%	106%	529	126%	83%	5,028	146%	118%
	債権残高	778	+289	+270	1,658	+300	+404	236	+22	△17	2,674	+612	+657
個品割賦	取扱高	-	-	-	204	143%	58%	1,022	159%	105%	1,226	156%	92%
	債権残高	-	-	-	269	+41	+24	2,267	+407	+417	2,536	+448	+442
個人ローン	取扱高	234	166%	331%	934	127%	85%	471	168%	120%	1,640	142%	105%
	債権残高	219	+85	+75	1,689	+132	+75	894	+201	+165	2,803	+419	+315
合計	取扱高	2,084	157%	174%	3,788	140%	96%	2,023	151%	101%	7,895	147%	110%
	債権残高	998	+375	+345	3,617	+474	+504	3,398	+631	+564	8,014	+1,480	+1,415

通期 エリア別業容

(単位：億円)

		取扱高	前期比	19年比	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	68,650	109%	119%	15,927	+1,148	△392
	ショッピング	65,292	109%	121%	11,974	+1,169	△339
	キャッシング	3,357	108%	88%	3,953	△20	△52
	個品割賦	1,932	103%	89%	7,231	△15	△63
	住宅ローン	4,882	82%	95%	33,201	+1,867	+59
	その他	-	-	-	10,016	+755	+418
	国内計	-	-	-	66,376	+3,756	+22
国際	クレジットカード	5,028	146%	118%	2,674	+612	+655
	ショッピング	3,663	144%	126%	1,358	+290	+36
	キャッシング	1,365	152%	101%	1,315	+322	+28
	個品割賦	1,226	156%	92%	2,536	+448	+13
	パーソナルローン	1,640	142%	105%	2,803	+419	△1
	国際計	-	-	-	8,014	+1,480	+76
連結計		-	-	-	74,847	+5,228	+912

有効会員数	連結	期首比	国内	期首比	国際	期首比	【国内】・新規カード会員数181万人(前期比+23万人) ・コンタクト決済機能付有効カード枚数1,911万枚(同+523万枚) 【国際】・マレーシア電子マネー会員数238万人(前期比+18万人)
実績(万人)	4,824	+92	3,082	+73	1,742	+19	

通期 海外上場3社業績（現地通貨）

		FY2021		FY2022	
		実績	前期比	実績	前期比
AEON CREDIT SERVICE (ASIA) (HK\$'000)	Revenue	1,049,589	96%	1,231,631	117%
	Profit before tax	397,973	111%	449,294	113%
	Profit for the period	342,592	114%	373,611	109%
AEON THANA SINSAP (THAILAND) (BAHT'000)	Total Revenues	20,791,422	98%	22,331,665	107%
	Profit before income tax	4,573,774	98%	4,949,963	108%
	Net profit for the period	3,573,894	97%	3,954,145	111%
AEON CREDIT SERVICE (M) Berhad (RM'000)	Revenue	1,524,880	98%	1,640,245	108%
	Profit before tax	526,820	162%	546,976	104%
	Profit for the period	365,419	156%	417,685	114%

※各社発表資料より抜粋。連結の数値を表示

通期 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年度通期	2022年度通期	
	実績	実績	前期比
営業収益	150億円	209億円	139%
営業利益	57億円	76億円	134%
当期純利益	49億円	63億円	129%

為替レート：1香港ドル

- ・ 2021年度通期：14.35円
- ・ 2022年度通期：17.04円

決算期

- ・ 2022/3/1～2023/2/28

■イオンタナシンサップ（タイランド）連結業績

	2021年度通期	2022年度通期	
	実績	実績	前期比
営業収益	715億円	848億円	119%
営業利益	157億円	188億円	120%
当期純利益	122億円	150億円	122%

為替レート：1バーツ

- ・ 2021年度通期：3.44円
- ・ 2022年度通期：3.80円

決算期

- ・ 2022/3/1～2023/2/28

■イオンクレジットサービス（マレーシア）連結業績

	2021年度通期	2022年度通期	
	実績	実績	前期比
営業収益	408億円	495億円	121%
営業利益	141億円	165億円	117%
当期純利益	98億円	126億円	129%

為替レート：1リンギット

- ・ 2021年度通期：26.82円
- ・ 2022年度通期：30.21円

決算期

- ・ 2022/3/1～2023/2/28

通期 連結貸借対照表

■ 2022年度は、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5,228億円増加。貸倒引当金残高は29億円の増加。

【連結営業債権残高の状況】

- ・流動化前残高：7兆4,847億円（+5,228億円）
内、国内残高：6兆6,376億円（+3,756億円）
内、国際残高：8,014億円（+1,480億円）
 - ・オフバランス残高（国内のみ）：2兆6,972億円（+1,967億円）
- （単位：億円）

	通期実績	期首増減
現金預け金	8,426	+1,038
営業貸付金	8,452	+726
銀行業における貸出金	21,607	+507
割賦売掛金	17,695	+2,033
貸倒引当金	△ 1,274	△ 28
その他	11,686	△ 467
資産合計	66,594	+3,808

	通期実績	期首増減
預金	43,979	+2,194
買掛金	2,556	+304
有利子負債 (預金除く)	12,106	+1,231
その他	2,540	△ 242
負債合計	61,183	+3,488
純資産合計	5,411	+320
負債及び純資産合計	66,594	+3,808

通期 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	リレーション	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	184億円	180億円
貸倒償却額 (移管債権等含む)	12億円	184億円	197億円
期末貸倒引当金残高	38億円	537億円	571億円

【利息返還損失引当金】

	2021年度 通期	2022年度 通期
期首残高	57億円	64億円
繰入額	43億円	16億円
利息返還額	35億円	32億円
期末残高	64億円	48億円

(国内子会社の期末残高) イオンクレジットサービス：358億円、イオン銀行：38億円、
イオンカード外債：83億円、イオン住宅ローンサービス：12億円

	中華圏	アジア圏	米欧圏	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)	29億円	279億円	150億円	459億円	639億円
貸倒償却額 (移管債権等含む)	22億円	271億円	119億円	413億円	610億円
期末貸倒引当金残高	33億円	407億円	253億円	694億円	1,274億円

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