

2023 年度第 1 四半期 決算電話説明会 原稿・質疑応答

開催日時：2023 年 7 月 11 日（火） 17:00-18:00

発表者：取締役 兼 常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之

2024年2月期 第1四半期
決算説明会
2023年7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)

目次

- 1** 2023年度 1Q決算概要
- 2** 重点実施事項
- 3** 業績予想及び配当予想
- Appendix**

- ・ 本日の説明は、
 - 1 つ目に、第 1 四半期 決算の概要
 - 2 つ目に、重点実施事項
 - 最後に、業績予想、配当予想

以上の流れで説明する。

1 2023年度 1Q決算概要

- ・まず、第1四半期の決算概要について説明する。

決算サマリ

(1) 取扱高の拡大

国内ではクレジットカードを中心に業容の拡大により増収
海外では3エリアとも営業収益は過去最高となり、国際事業で2桁増収

(2) 営業債権残高の拡大

国内では利用者拡大によりキャッシング残高が底打ち反転し、拡大フェーズへ移行
海外では中華圏を中心に債権を拡大 タイなどでは審査厳格化により、債権残高の増加は一服

(3) 貸倒関連費用が増加

国内では費用増も、営業債権残高比では横ばい
海外では前年同期の特殊要因に加え、物価高騰による支払負荷の増加により回収率が低下

6月1日にイオンクレジットサービスと合併
経営資源の最適配分、意思決定の迅速化、グループシナジー最大化に向け
今後も国内事業の再編を進める

- ・ 今回の決算のポイントについて説明する。
- ・ 1つ目に、取扱高の拡大である。

国内においては、クレジットカードを中心に、業容が拡大し、増収となった。

海外においても、中華圏・メコン圏・マレー圏の3エリアともに、営業収益は過去最高となり、国際事業合計では2桁の増収となった。
- ・ 2つ目に、営業債権残高の拡大である。

国内においては、利用者の拡大に伴いキャッシング残高が底打ち反転し、拡大フェーズへ移行した。

海外においては、中華圏を中心に債権が拡大したが、タイでは、足下の経済環境等に鑑み、審査を厳格化した結果、債権残高の増加は一旦落ち着きを見せている。
- ・ 3つ目に、貸倒関連費用の増加である。

当第1四半期では、国内外ともに貸倒費用が前年比で増加基調にあった。

ただし国内では、貸倒費用の営業債権残高比は横這いであり、債権内容が大きく悪化している状況にはない。

海外では、前年同期に各国政府の施策等の特殊要因があった事も、前年比での貸倒費用増加の一因だが、足下では物価高騰による支払負荷増加による、回収率低下も見られる。
- ・ なお当社は6月1日にイオンクレジットサービスと合併を行った。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最大化に向け、今後も国内事業の再編を進める。

2024年2月期 1Q 連結業績ハイライト

- ・ 国内は銀行業における運用商品の入替に伴う金融費用や貸倒関連費用の増加により減益
- ・ 海外は主に前期の特殊要因により減益となっており、おおよそ計画通りに推移

	連結		YoY		国内		YoY		国際		YoY		23年度通期 連結見直し	進捗率
営業収益	1,166 億円	109 %			713 億円	105 %			453 億円	116 %			4,800 億円	24 %
営業利益	91 億円	60 %			13 億円	51 %			81 億円	63 %			610 億円	15 %
経常利益	95 億円	59 %			—	—			—	—			610 億円	16 %
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	35 億円	45 %			—	—			—	—			270 億円	13 %

AEON Financial Service Co., Ltd.

5

- ・ 第1四半期の連結業績について説明する。

○営業収益 1,166 億円、前期比 109%

○営業利益 91 億円、前期比 60%

○経常利益 95 億円、前期比 59%

○親会社に帰属する当期純利益 35 億円、前期比 45%

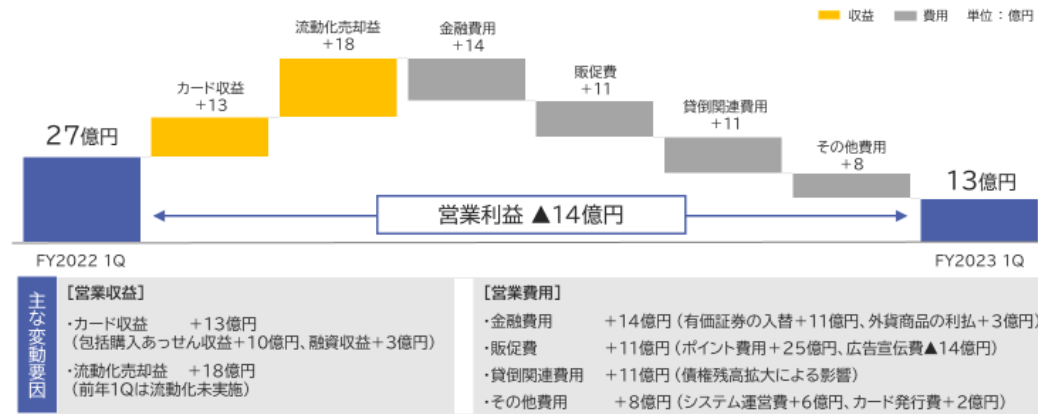
以上の実績となり、増収減益となった。

- ・ 国内の主な減益要因は、銀行業における有価証券の入替に伴う金融費用の増加や、貸倒関連費用の増加等である。

海外は、前期の特殊要因による影響が大きいですが、年間では概ね計画通りに推移している。

〔国内〕 営業利益 前期差内訳

- ・ クレジットカードを中心に業容が拡大も、銀行業における有価証券の入替実施、顧客獲得に向けた販促、債権残高の拡大に伴う貸倒関連費用増加により減益



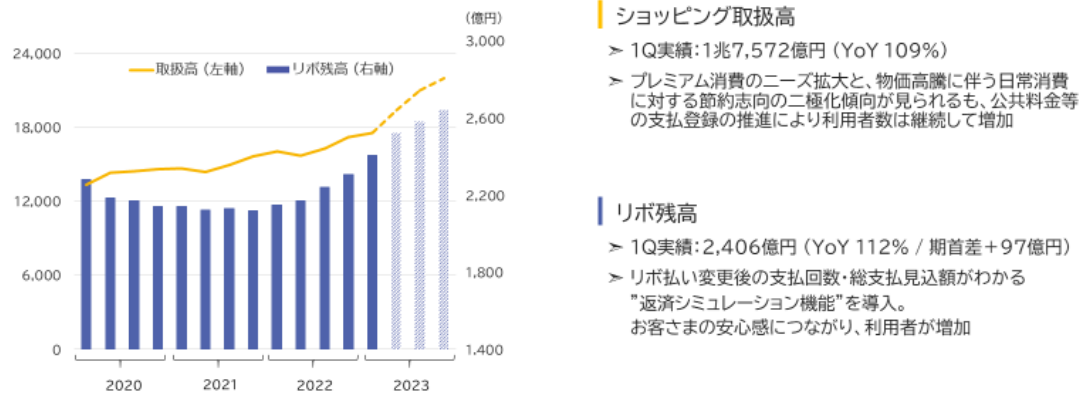
AEON Financial Service Co., Ltd.

6

- ・ こちらは、国内事業の営業利益の前期差について、内訳を表したスライドである。
 - ・ 黄色い棒で表した営業収益は、クレジットカード収益の増加や、債権流動化売却益等により、31 億円の増加となった。
 - ・ 一方、グレーの棒で表した営業費用は、銀行業における有価証券の入替実施、顧客獲得に向けた販促費用、債権残高の拡大に伴う貸倒関連費用増加等により、45 億円増加した結果、減益となった。
- 本件は後ほど説明する、取扱高ならびに営業債権残高拡大の施策などにより、年度内でカバーしていく計画である。

【国内】ショッピング取扱高および債権残高推移

- ・ ショッピング取扱高は物価高による節約志向も見られるが、利用者は順調に拡大
- ・ リボ残高は利用者の拡大により、業界平均を上回る伸び率で増加



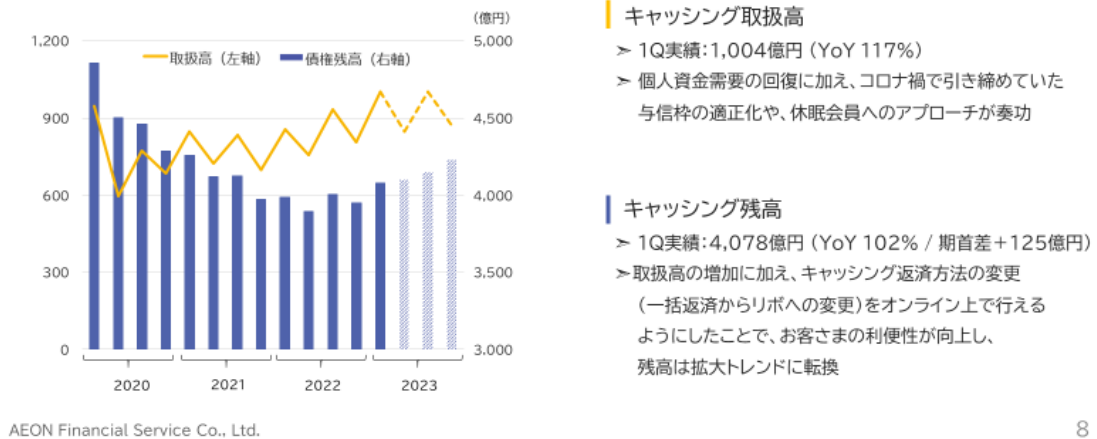
AEON Financial Service Co., Ltd.

7

- ・ 国内のショッピング取扱高および債権残高の推移について説明する。
グラフは、取扱高を黄色い折れ線で、リボ残高を青い棒で表している。
- ・ ショッピング取扱高は、1兆7,572億円、前期比109%と拡大した。
足下では、旅行やレジャー等の非日常消費の需要が拡大する一方、物価高騰に伴う日常消費に対する節約志向が拡大する、二極化傾向が見られている。
こうした中、それぞれの消費に対応した施策を強化するとともに、公共料金の支払登録推進等により、利用者数は継続して増加している。
- ・ リボ残高は、2,406億円、前期比112%、期首差97億円増と、業界平均を上回る伸び率で拡大している。
継続的な施策実施に加え、5月より、リボ払い変更後の支払回数・総支払見込額がわかる、“返済シミュレーション機能”を導入した事で、お客さまの安心感につながり、利用者が増加した。
今後もさらなる利便性向上を図り、残高拡大に努めていく。

〔国内〕キャッシング取扱高および債権残高推移

- ・新規や休眠会員へのアプローチにより利用者が2桁増となり、残高も前年同期比プラスに転換

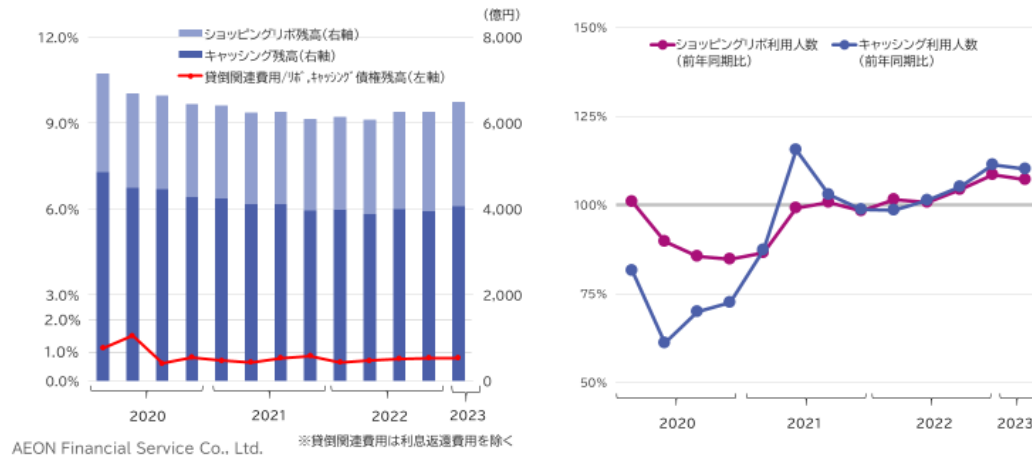


8

- ・次に、キャッシング取扱高および債権残高について説明する。
- ・キャッシング取扱高は、1,004 億円、前期比 117%となった。
個人の資金需要回復に加え、コロナ禍で引き締めていた与信枠の適正化や、休眠会員へのアプローチ等の施策が奏功した。
- ・キャッシング残高は、4,078 億円、期首差 125 億円増と、前年同期比でもプラスに転じた。
取扱高の増加に加え、一括返済からリボ払いへの変更をオンライン上で行えるようにしたことで、お客さまの利便性が向上し、取扱高、残高ともに拡大基調に転じている。

〔国内〕 リボ、キャッシング債権および貸倒関連費用の状況

- ・ 債権残高に対する貸倒関連費用の比率は1%未満で低位安定
- ・ リボ、キャッシングともに利用人数増に伴い債権残高が増加



9

・ こちらは、国内のショッピングリボ・キャッシング債権および貸倒関連費用の推移を表している。

・ 左のグラフは、薄いブルーがショッピングリボ残高、濃いブルーがキャッシング残高、赤い折れ線が、債権残高に対する貸倒関連費用の比率を表している。

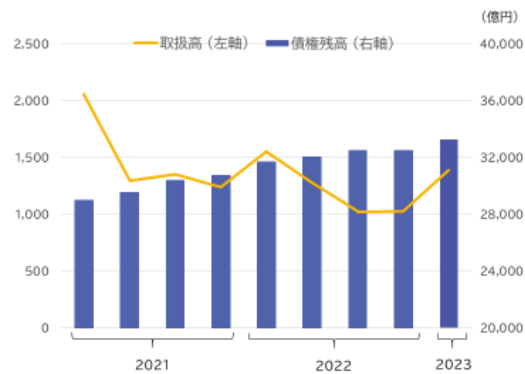
ご覧の通り、赤い折れ線グラフは1%未満で推移しており、債権の質に顕著な変化はなく、低位で安定している。

・ 右のグラフは、赤い折れ線がショッピングリボの利用人数、青い折れ線がキャッシング利用人数、それぞれの前年同期比を表している。

利用人数は着実に増加しており、1人当りの債権残高を大きく伸ばすことなく、良質な債権を拡大することが出来ている。

〔国内〕 住宅ローン取扱高および債権残高推移

- ・ セレクトクラブの特典改訂により事前申込件数は2桁増加。残高は着実に増加。



住宅ローン取扱高

- 1Q実績: 1,388億円 (YoY 90%)
- 金利環境の変化に伴い、借換案件は減少
新規案件の増加により、申込から実行まで長期化
3月のイオンセレクトクラブ改訂に伴い、事前申込件数はYOYで20%以上増

住宅ローン残高(流動化前)

- 1Q実績: 3兆3,932億円 (期首差+730億円)
- 取扱高はYOYで減少も、残高は着実に積み上げ

AEON Financial Service Co., Ltd.

10

- ・ 国内の最後に、住宅ローンの取扱高および債権残高について説明する。
- ・ 取扱高は、1,388 億円、前期比 90%と、前期を下回る実績となった。
直近の金利環境変化にともない、借換案件のニーズが減少している。
新規案件は増加しているが、お申込みから実行まで概ね 6 ヶ月の期間を要することから、借換と比較し、最初のお申込みから、融資実行までの期間が長期化している。
- ・ こうした背景もあり、第 1 四半期の実行額は前年同期を下回ったが、足下では、住宅ローンをご契約頂いたお客さまが、イオンの店舗で割引を受けられる「イオンセレクトクラブ」の特典を 3 月に改訂した事に伴い、事前申込件数は前年同期比で 20%以上増加している。
第 2 四半期以降で、取扱高を着実に拡大させていく。

2024年2月期 1Q 国際事業 セグメント別業績ハイライト

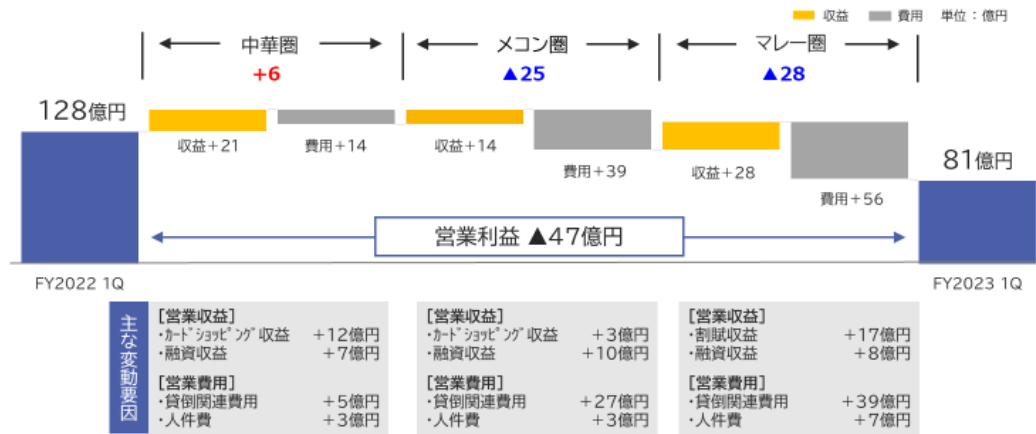
- ・ 営業収益は3エリアとも増加も、貸倒関連費用の増加によりメコン圏とマレー圏で減益
- ・ 中華圏では訪日ニーズの取込みが奏功し、営業利益は1Q最高益を更新

	中華圏	YoY	メコン圏	YoY	マレー圏	YoY
営業収益	67 億円	146 %	216 億円	107 %	169 億円	120 %
営業利益	21 億円	141 %	27 億円	52 %	32 億円	54 %
<参考> 貸倒関連費用	11 億円	203 %	85 億円	148 %	52 億円	407 %

- ・ ここからは国際事業の説明となる。
- ・ 営業収益は、中華圏・メコン圏・マレー圏の3エリアともに増収となったが、貸倒関連費用が増加したことで、メコン圏とマレー圏は減益となった。
- ・ なお中華圏は、香港を中心に訪日ニーズの取込みが奏功し、営業利益は第1四半期としては過去最高を更新した。

〔国際〕 営業利益前期差内訳

- ・ 前期差マイナスの主な要因は、メコン圏とマレー圏の貸倒関連費用の増加



AEON Financial Service Co., Ltd.

12

- ・ こちらは、国際事業における営業利益の前期差内訳を表している。
- ・ 貸倒関連費用については、メコン圏では前期差 27 億円増、マレー圏では 39 億円増となったことが影響し、国際事業合計で 47 億円の減益となった。

〔国際〕 貸倒費用に関する外部環境の整理

物価・エネルギー価格高騰が家計を圧迫

- ・ タイでは消費者物価指数が23ヶ月連続(23年7月時点)で上昇も、最低賃金は22年10月以降据置
- ・ マレーシアでは1～3月の消費者信頼感指数が前期から6.1ポイント低下するなど消費者心理が悪化

政府による債務者保護施策の終了・縮小

- ・ マレーシアでは前年同期に年金引き出しプログラムを実施
- ・ タイでのミニマムペイメントに対する猶予施策の縮小

中・低所得者層の支払負担が増加

- ・ 貸倒費用増加の背景にある、外部環境について説明する。
- ・ 1点目に、物価・エネルギー価格高騰が、家計を圧迫している状況がある。

タイでは、消費者物価指数が23ヶ月連続で上昇の一方、最低賃金は22年10月以降も据え置きとなっており、賃金上昇を上回る物価上昇が続いていると見られる。

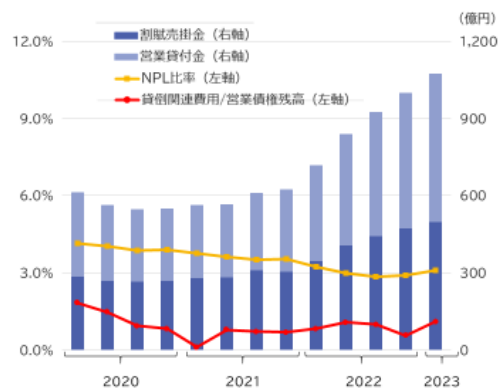
マレーシアでは、1～3月の消費者信頼感指数が、前期から6.1ポイント低下するなど、消費者心理の悪化傾向が見られる状況である。
- ・ 2点目に、コロナ禍実施された各国政府による債務者保護施策が終了・縮小した影響が発生している。

マレーシアでは、政府がコロナ禍における債務者救済策として実施していた年金引出しプログラムを、前年第1四半期に一時的に再開したことから、今年の第1四半期は貸倒関連費用が前年比で大きく伸びる要因となった。

またタイでは、同じくコロナ禍における債務者救済策として、タイ中央銀行より、月間最低支払額（いわゆるミニマムペイメント）の引き下げが実施されていたが、昨年その施策が縮小した。
- ・ これらの複合的要因により、中・低所得者の支払負担が増加しているのが、足下の状況であると思われる。

[国際] ACSアジア(香港)の債権残高およびNPL推移

- ・ 債権残高は拡大傾向が継続
- ・ 貸倒関連費用は増加も、NPL比率や債権残高に対する比率は安定



AEON Financial Service Co., Ltd.

貸倒関連費用への影響要因

【概要 2022 1Q】

- ▷ 延滞債権残高の減少により、営業債権残高に占める貸倒関連費用の割合は低位で推移

【概要 2023 1Q】

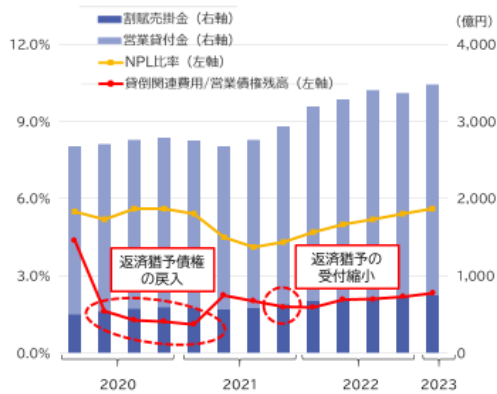
- ▷ 営業債権残高 YoY150% 期首差+73億円
- ▷ 前年度末のECL(予測信用損失)見直しにより貸倒関連費用は増加も、営業債権残高に占める貸倒関連費用の割合は引き続き低位で推移

14

- ・ まず、香港の ACS アジアの債権残高および NPL 比率について説明する。
- ・ 左のグラフは、薄いブルーが割賦売掛金、濃いブルーが営業貸付金、黄色い折れ線が NPL 比率、赤い折れ線が債権残高に対する貸倒関連費用の比率を表している。
- ・ 債権残高は、順調に拡大基調にある。
前期末に ECL を見直し、将来債権に対して適切に引当を実施したことで、貸倒関連費用は増加しているものの、営業債権残高に占める貸倒関連費用の割合は引き続き低位で推移している。

〔国際〕 AEONタナシンサップ(タイ)の債権残高およびNPL推移

- 政府による債務者保護施策の縮小に加え、景気低迷や物価上昇によりNPL比率は上昇傾向
- 審査厳格化により、債権残高の増加は一服



貸倒関連費用への影響要因

【概要 2022 1Q】

- ▷ 正常債権残高が拡大
- ▷ 一方、返済猶予債権に対する追加引当金の取崩により、営業債権残高に占める貸倒関連費用の割合は横ばい

【概要 2023 1Q】

- ▷ 営業債権残高 YoY109% 期首差+109億円
- ▷ 政府の債務者保護施策に伴う返済猶予が縮小、物価高による返済負担の増加に加え、4年ぶりに行動制限のないソクラン休暇による消費の急拡大により、NPL比率が上昇

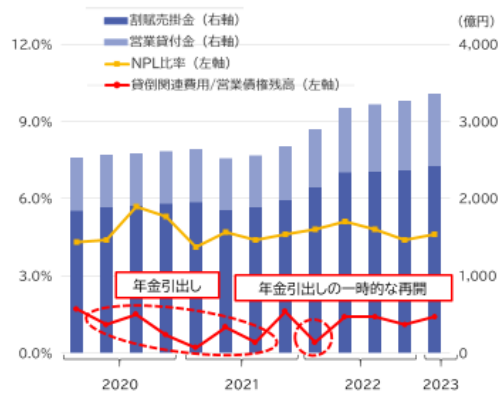
AEON Financial Service Co., Ltd.

15

- 次に、タイのイオンタナシンサップの状況である。
- イオンタナシンサップも、債権残高は引き続き拡大基調にあるが、足下の状況を踏まえた審査厳格化により、伸び幅は一服している。
- 政府の債務者保護施策である返済猶予の縮小、物価高による返済負担の増加等により、NPL 比率が上昇基調にある。
また、4年ぶりに行動制限のないソクラン休暇となり、消費が急拡大して以降、延滞債権残高が増加傾向となっている。

〔国際〕 ACSマレーシアの債権残高およびNPL推移

- ・ 前期1Qは特殊要因により、貸倒関連費用が大幅改善
- ・ 当期は債権残高に対する貸倒関連費用が増加傾向であるものの、一定範囲内でコントロール



貸倒関連費用への影響要因

〔概要 2022 1Q〕

- ▷ 政府の年金引出しの一時的再開等による引当金の取崩しにより、費用が大幅縮小

〔概要 2023 1Q〕

- ▷ 営業債権残高 YoY116% 期首差 +97億円
- ▷ ハリラヤ休暇に伴う消費急拡大後に回収率が悪化し、延滞債権残高が増加
- ▷ ECL(予測信用損失)算出の精緻化により、個品割賦債権に対する引当率が改善

AEON Financial Service Co., Ltd.

16

- ・ 次に、ACS マレーシアの状況である。
- ・ 前期は政府の年金引出しの一時的再開等による特殊要因により、貸倒関連費用が大幅に縮小した関係で、当第 1 四半期は、前年同期比で貸倒関連費用が大きく伸びている。
- ・ また、ハリラヤ休暇に伴う消費の急拡大後、延滞債権残高が増加傾向となった。一方で、ECL 算定の精緻化により、個品割賦債権に対する引当率は改善している。
- ・ 以上、足下では、海外の貸倒関連費用が当グループ全体の業績に影響しているが、継続して与信・回収手法の高度化を進めており、この後の重点実施事項にて詳しく説明する。

2 重点実施事項

- ・ここからは、重点実施事項について説明する。

[国内] ID数の拡大 (AEON Pay)

- 1Qのカード会員獲得実績は47万人 (YoY 101%)
- AEON Pay会員数は836万人に拡大、機能拡充等により各種サービスへのクロスセルを図る

AEON Pay 会員の拡大

- 6月14日よりイオンカード払いに加え、銀行口座等から入手可能なチャージ払い機能を追加
- AEON Payをきっかけとした、新規顧客獲得および各種サービスへのアプローチを図る



AEON Financial Service Co., Ltd.



18

- ・まず、国内事業について説明する。
- ・事業拡大の基礎となる ID 数の拡大では、第 1 四半期のカード会員獲得実績は 47 万人となった。
- ・本年 4 月よりウエルシアとの提携カードの発行を開始しているが、独自特典の適用が 6 月からとなり、当初計画から若干遅れが生じている。
- ・一方その間、店頭等でスマホ決済「AEON Pay」のご案内を推進した結果、AEON Pay の会員数は 836 万人に拡大した。
6 月にはチャージ払い(前払い式)の機能を追加し、イオンカードをお持ちでない方にも、当社の決済サービスをご利用いただけるようになった。
6 月 24 日より、テレビ CM 等での訴求も開始している。
今後も、機能拡充等による利用者の拡大を図り、AEON Pay を入口として、クレジットや銀行、保険等の当社サービス利用につなげていく。

[国内] ID数の拡大（イオングループとの連携強化）

- ・お客さま属性や来店店舗に応じ、効果的なチャネルの活用や募集体制を推進

ウエルシアとの提携カード推進

- 6月より独自特典を開始した「ウエルシアカード」をはじめ、提携先とのアライアンス強化による獲得推進



- ・カード会員の獲得では、年代等のお客さま属性に合わせたチャネルを活用した取り組みを強化している。
店頭やオンライン募集の強化に加え、提携先企業にてカードを推進いただくアライアンス強化を図っている。
- ・本年発行を開始したウエルシアカードは、アプリ登録されている「ウエルシアメンバー」800万人あまりの顧客基盤を活かし、ウエルシアで最もお得なカードとして、店頭やレジでのお客さま案内を強化することで会員獲得を強化していく。

[国内] ID数の拡大（イオングループとの連携強化）

- 7月10日より東京23区の一部や千葉市などで本格稼働を開始したイオングループの新ネットスーパー“Green Beans”の会員獲得を共同して推進



AEON Financial Service Co., Ltd.

20

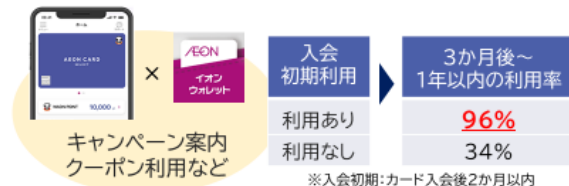
- さらに、日経新聞でも報道があったイオングループの新たなネットスーパー「Green Beans」との協業強化についても推進する。
- 「Green Beans」は、首都圏を中心とした共働き世帯などの比較的若い世代をターゲットとしており、イオンカードのオリジナル特典を積極的に訴求し会員獲得につなげていく。

〔国内〕ショッピング取扱高の拡大

- ・オンライン上で即時発行可能なバーチャルカードの促進等による初期稼働率の向上や、ゴールド会員化を推進し、カードの入会から利用につなげる施策を強化

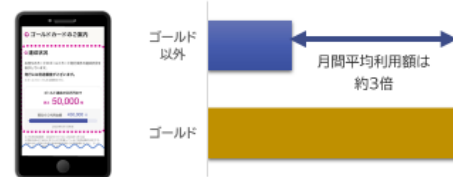
初期稼働向上に向けた取組

- 入会初期にご利用のお客さまは、継続利用率が高くアプリを通じた初期稼働フォローを推進
- 店頭でのバーチャルカード申込率は7割に拡大
即時利用をきっかけに、メインカード化につなげる



ゴールドカード会員化の推進

- ゴールドカードの切替基準を公表し、達成状況をアプリ上で確認できる機能を追加
- 稼働率、利用金額ともに高い優良顧客化を図る



AEON Financial Service Co., Ltd.

21

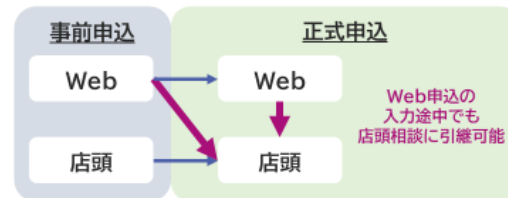
- ・次に、ショッピング取扱高の拡大に向けた取り組みである。
- ・まず初期稼働向上に向けた取り組みについて説明する。
右にお示しした表の通り、カード入会后、2ヶ月以内にご利用のあるお客さまと、ご利用の無いお客さまを比較すると、その後の継続利用率において約3倍の差が出ることが分かっており、初期稼働率の向上が重要なカギとなっている。
- ・そこで、スマホアプリのタッチポイントを活用したキャンペーン案内等の利用促進を図るとともに、お客さまのスマホにて最短5分で発行可能なバーチャルカード申込を、店頭募集にて推進している。
- ・店頭でのバーチャルカード申込率は約7割に拡大し、お申込み当日からスマホでクレジット機能をご利用いただけることで、その日からイオングループ店舗でのお客さま感謝デー等の特典や、キャンペーン利用が可能となり、稼働率の向上に繋がっている。
- ・さらに、取扱高への貢献が高い、ゴールドカード会員化を推進している。
昨年より、これまで非公表であったゴールドカードへの切替基準を公表し、アプリ上で切替基準までの達成状況を確認できる機能を追加した。
入会初期から、継続的に利用いただける仕組みを、アプリ上のタッチポイントを中心に構築し、稼働率と利用金額の向上を図っていく。

〔国内〕住宅ローン取扱高の拡大

- ・オンラインでの利便性とリアル店舗の安心感をあわせもつイオン銀行の強みと、イオングループ独自の特典をお客さまに訴求

ネットの利便性とリアルの安心感

- 丁寧な説明や手続きサポートの実施により実行率の高い店頭相談を継続推進
- Webで事前申込したお客さまの、約7割が最終的に店頭での契約を選択



セレクトクラブ特典の訴求強化

- 住宅ローン付帯の特典によるお買い物割引額を可視化するシミュレーション機能を導入



Web上での割引シミュレーション機能を提供予定

- ・続いて、住宅ローン取扱高の拡大に向けた取り組みを説明する。
- ・イオン銀行は、この度「2023 年 オリコン顧客満足度ランキング」のネットバンキング部門にて、全国 108 の銀行の中で総合 1 位を受賞した。
イオン銀行は、オンラインとリアル店舗、双方の魅力をあわせ持つ銀行であり、オンラインでの高い利便性に加え、全国のショッピングモールなどで、気軽にご相談ができることがお客さまに評価いただいた結果と考えている。
- ・住宅ローンについては、事前申込は Web から実施されることが多い一方、その後のお手続きは丁寧な説明やサポートが受けられる店頭を希望されるニーズが高く、店頭でのお手続きにより、実行率の向上につながっている。
- ・また、3 月よりイオングループ店舗でのお買い物が毎日 5%割引になる、「イオンセレクトクラブ」の特典を強化し、事前申込は前年同期比で 2 割以上増加した。本特典をより実感いただけるよう、割引額シミュレーション機能の導入を予定している。他社には真似できない魅力的な特典の訴求により、住宅ローンの取扱高拡大につなげる。

[国際]与信・回収手法の高度化

- ・お取引の段階ごとの手法高度化を図り、貸倒費用のコントロールを強化



- ・ここからは国際事業について説明する。
- ・先ほどお示した通り、当第1四半期は海外での貸倒関連費用が増加し、営業利益の押し下げに繋がった。
現状課題に対し、申込、審査、債権回収の各段階で対策を講じ、取り組みを強化している。
- ・まず、与信精度の向上に向け、増加するオンライン申込に対応し、e-KYCの必須化を進めていく。
- ・また、海外では、銀行口座やクレジットカードを持たず、外部信用情報が不足している方が一定数いる。
- ・そのような中で、与信判断の適正化に向け、ACS インドネシアにて先行導入している AI 与信スコアリングを、今期中に ACS マレーシアにて導入し、AI による多面的な審査により与信精度の向上を図っていく。
- ・債権回収では、リスクに応じた適時適切な体制整備に向け、AI 等を活用したリスク分類の精緻化を進め、最適なリソース配分により、回収率の向上を図っていく。
- ・これら取り組みを徹底実施することにより、回収率の向上とデジタル活用による業務プロセスの効率化により、貸倒関連コストの削減に繋がっていく。

[国際]収益拡大に向けた取り組み

- ・「オンライン化」と「訪日需要の取込み」により、新たな収益機会に繋げる

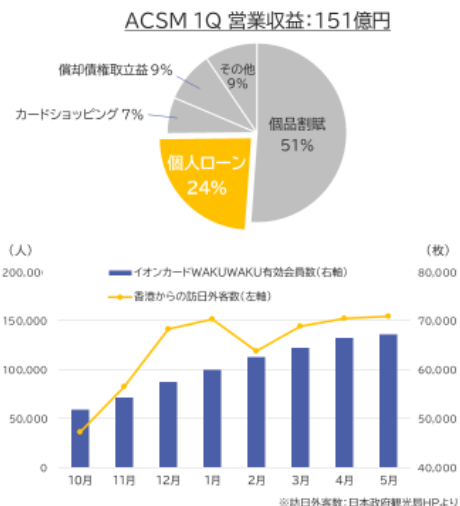
申込の完全オンライン化(マレーシア)

- 個人向けローンにおいて、申込～着金まで完全オンライン化を計画
主力事業のバイクローンに加え、個人ローン拡大を図る

訪日需要取り込みの強化(香港・タイ)

- 香港:訪日時のキャッシュバック特典等を付帯した「イオンカードWAKUWAKU」を継続推進
カードショッピング取扱高の約1割を占める
- タイ:訪日時の特典付帯カード「J-Premier Platinum Card」の販促を再強化

AEON Financial Service Co., Ltd.



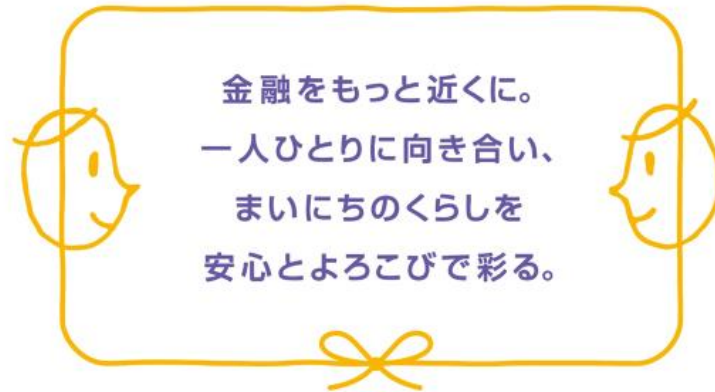
24

- ・国際事業の収益拡大に向けた取り組みである。
- ・マレーシアでは、バイク等の個品割賦において、申込から商品購入までオンラインで完結できる体制となり、多くのお客さまに便利にご利用いただいている。
個品割賦に次ぎ、収益の約1/4を占める個人向けローンにおいても、本年中に、お申込みからお客さま指定の口座への着金まで完全オンライン化する予定である。
これにより、支店から離れたところにお住まいのお客さまにもご利用いただくことが可能となり、個人向けローンの更なる拡大に取り組んでいく。
- ・また、各国において行動制限が撤廃され、コロナ禍で縮小していた海外旅行者も増加傾向にある。
- ・香港では、前年度から日本を訪れる方が増加基調にあり、訪日観光時のキャッシュバック特典が付与されている「イオンカードWAKUWAKU」が継続して好調である。
特に、日本での買い物ニーズの高い20代～40代の比較的若い方が主なユーザーとなっており、カードショッピング取扱高の約1割を占めている。
- ・また、タイでも日本への観光などで割引や旅行保険が付帯される「J-Premier Platinum Card」の販促を強化しており、訪日需要の取り込みを図っていく。

パーパスの策定

- ・お客さまへの提供価値の最大化及び企業価値向上に向けた、AFSグループ共通の判断軸を策定

Our Purpose



AEON Financial Service Co., Ltd.

25

- ・この度、当社グループの存在意義を改めて定義し明文化した「Our Purpose」を策定した。当社グループは、1981年にクレジットカード事業を営む「日本クレジットサービス」創業からアジア各国への進出、銀行、保険等への事業領域の拡大により、現在では、日本を含む11か国のお客さまに金融商品・サービスを提供するフィナンシャルグループに成長した。
- ・この40年あまりの間に、社会は大きく変化し、お客さまの価値感の多様化や、技術革新による急速なデジタル化、異業種からの金融業界への参入など、変わり続ける環境に対し、既存の枠にとらわれることなく、機動的な対応が求められる時代のターニングポイントに直面している。
- ・そこで、当社グループがサステナブルな成長を続けていくため、全てのグループ従業員が共感できる志や価値観を示すとともに、お客さまの豊かな生活のために何ができるかを自主的に考え、自律的に行動する、レジリエントな組織体制へ変革しなければならない。
- ・「Our Purpose」は、第二の創業に向け、当社グループの全従業員が常に判断軸として立ち返ることのできる本質的な存在意義、志である。当社グループは、「Our Purpose」の下、DXやGX、人的資本活用など、あらゆる手段を使いながら、既存事業の「枠」での考えを越え、グループの「軸」をもって展開を進める。
- ・また、全社一丸となって社会課題の解決と企業成長の両立を目指し、最終的にお客さまへの提供価値の最大化と、企業価値の向上につなげていく。

3 業績予想及び配当予想

- ・最後に、業績および配当予想である。

2024年2月期 業績予想及び配当予想

- ・業績予想及び配当予想は変更無し

	連結	YoY	国内	YoY	国際	YoY
営業収益	4,800 億円	106 %	2,900 億円	103 %	1,900 億円	112 %
営業利益	610 億円	104 %	190 億円	111 %	430 億円	101 %
経常利益	610 億円	99 %	1株あたり配当金		配当性向	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	270 億円	88 %	年間: 53 円	中間: 25 円 期末: 28 円	42.4 %	

- ・4月に発表した公表数値から変更はない。
第1四半期は、トップラインは国内、海外ともに順調なスタートが切れたものとする。
- ・国内では収益性の高いショッピングリボ、キャッシング債権の積み上げが図れており、第2四半期以降も拡大基調が続くものと見込んでいる。
- ・海外では、前年の各国政府による債務者保護施策の縮小や、物価上昇に伴い、主に中・低所得者の支払負担が増加し、貸倒関連費用の増加につながったが、通期業績予想の達成に向けて、先ほど示した対策による費用コントロールの強化に加え、収益拡大に向けた各施策を着実に実行していく。

【質疑応答】

■大和証券/渡辺アナリスト

- ①カードビジネスにおいて、ショッピングリボ、キャッシング残高増加の要因はなにか。
また、販促費について、ポイント費用が大きく増加する一方で、広告宣伝費は減少しているが、プロモーション戦略に変化があったのか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

ショッピングリボおよびカードキャッシングが計画比で上振れたのは、新型コロナウイルス感染症が5類となり、消費が戻ったことが影響している。また、支払方法を一括払いからリボ払いへオンライン上で変更できるようになる等、利便性が向上したことが要因。

取扱高や残高の増加は、利用人数の増加によるものが大きく、1人あたりの利用額を増やすより、安全性の高い増やし方ができていると考えている。

広告宣伝はプロモーションにお金を使うより、ポイントにお金を使った結果である。新規顧客を増やすために、ポイントのキャンペーンを実施した。今後も広告宣伝費とポイント費用のバランスを取りながら運用していく。

- ②イオン銀行の有価証券の入替について中身を教えて頂きたい、追加的な入替はあるか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

銀行の有価証券はある程度織り込んでいた。今回、10億円の売却損を計上したが、ポートフォリオの中身は金利ものが中心となっており、投資信託も含まれる。含み損益は、マーケットの状況に左右される。利益の状況を見ながら、入替を行っている。

■三菱UFJモルガン・スタンレー証券/辻野アナリスト

- ①流動化売却益で18億円の利益が出ているが、内訳は何か。計画通りか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

流動化は昨年、イオンプロダクトファイナンスの債権に対する証券化を見合わせため、前年同期比で大きく見えている。今年はイオン銀行の債権も流動化を行っており、前年同期比で18億円増となった。環境は、投資家の目線が高くなっており、厳しくなっている。利益影響額は年度では大きな変化は見込んでおらず、計画通り進める方針。

- ②新規会員獲得に費用が掛けられているが、今後もこのような状況が続くのか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

コントロールしなければならない点である。トータルでポイント負けしないよう、収益を取っていききたい。

■BofA 証券/柳沼アナリスト

- ①国内営業利益の進捗率が 13%となったが、計画達成に向け 2Q 以降の見通しを教えてください。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

資料記載の進捗率は、予算に対する割合を記載したもので、計画比では無い。

通期計画の達成には、過年度からの債権残高の利益貢献、海外の貸倒費用コントロールの 2 点が大きな要点と考えている。残高を積み上げ、流動化も行っていく計画。

- ②国際事業については営業利益の進捗率が 2 割を下回っている。信用コスト増加のペースについて、今後の目線を踏まえ、2Q 以降の見通しを教えてください。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

マレーシアは昨年度実施された政府の施策による影響もあり、第 1 四半期の増加は予算に織り込まれている。タイは予想以上に増えており、今後回収の強化が重点となる。

与信費用の増加は、企業努力として抑えて行かないといけない最大の課題でもあると認識しており、ECL の精緻化を可及的速やかに進めていく。

■SMBC 日興証券/原アナリスト

- ①国内の販促費は、想定を下回っていたのか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

第 1 四半期の販促費は予算を下回っている水準。広告宣伝費が一部使われなかった。

今後は、販促の強化次第でもあるが、大きな変動をもたらすような想定はしていない。

- ②PBR1 倍割れが常態化しているが、どのような議論がされているのか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

事業のポートフォリオ全体の議論を社内で進めている。通期決算説明会では秋頃にお示しするとお伝えしており、それに向け進めていく。第 2 四半期決算説明会のあたりでなんらかの発信をしたい。

■SBI 証券/大塚アナリスト

- ①グループ再編について、収益・利益面を含めた変化について教えてください。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

6 月 1 日に合併を行ったばかりであり、現時点で数字面にてお示しできるものは無いが、人材の流動性の面では効果が出てきている。本部人員・非収益部門人員は合併に伴い多少増加したため、収益部門に配置転換などしていきたい。

意思決定の速さ等は既に効果が出ていると感じている。今後は数字でお示しできるようにしていきたい。

②中計で 2025 年度目標として営業利益 1,000 億円を掲げているが、達成確度はどうか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

中計の数字は今の水準から見るとチャレンジングであることは否めない。計画策定時から比べると、計画に入っていなかった費用もあるため、マーケットからの要請にも応えつつ、何か発信していきたい。現時点で中計の変更予定はない。

■みずほ証券/坂巻アナリスト

①ポイント費用を捻出ための施策（販促費の節約等）は可能なのか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

ポイントはご利用に応じて費用がかかるものである。大きな戦術として、ショッピングをお使いいただいたお客さまは一定の割合でリボやキャッシングを利用するため、ショッピング利用を増やしていただき、営業債権の積み上げに繋げていきたい。費用捻出に向けたコストの削減は、グループ再編の中で進めていく。

■JP モルガン証券/佐藤アナリスト

①事業組織再編の見直しや営業タッチポイントの最適化に関する取組の進捗はどうか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

タッチポイントの再編は、粛々と進めており、一定の効果を出せるよう進めていく。

②マレーシアのデジタルバンクについて、2Q 以降の経費は計画通り出てくる想定か。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

デジタルバンクは当初の計画通り、第 2 四半期以降も費用計上していく。

■UBS 証券/岡田アナリスト

①タイの子会社について、現地通貨ベースの売上成長率が横ばいだが、その理由は。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

コロナ後に与信を緩和した中で、昨年まで営業収益を伸ばしてきた。生活コストの上昇等で一部与信の引き締めを行っことで、横ばいに見えている。徐々に回復させていくために取り組んでいく。

②国内のショッピング取扱高について、第 2 四半期以降に伸び率が上がる要因はなにか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

大きな柱は会員数を飛躍的に伸ばすこと。会員数の獲得では、店頭に来られたお客さまを勧誘する従来のやり方に加え、Web での獲得を増やす。また、バーチャルカードを作成いただくと、利用率が伸びることから、店頭でのバーチャルカードの申込を推進して

いく。さらに、ゴールド会員化を進め、利用回数を増やしていただくなど、会員数の拡大、利用金額の高いお客さまの獲得により取扱高を増やしていく方針。

■三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券 /辻野アナリスト

①タイのミニマムペイメントに関しては既にコロナ前の状況に戻っているのか。

クレジットカードとローンで分けて教えて頂きたい。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

クレジットカードのミニマムペイメント率は、コロナ前には10%であった。

2020年5月に5%に引き下げられ、今後は2024年頭に8%に引き上げ予定であり、

2025年より10%に引き上げられ、コロナ前の水準に戻る予定。

ローンはコロナ前が3%であったが、2020年5月に1%に引き下げ、2022年6月に2.5%に引き上げている。ローンに関しては任意であり、3%に戻している会社もある。

以 上