

2023 年度第 2 四半期 決算電話説明会 原稿・質疑応答

開催日時：2023 年 10 月 10 日（火） 17:00-18:00

発表者：代表取締役社長 藤田 健二

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2四半期

決算説明会

2023年10月10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 2Q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、まず三藤から、
1 つ目に、 第 2 四半期 決算概要

続いて、代表取締役の藤田から、
2 つ目に、 重点実施事項
3 つ目に、 業績予想、配当予想

以上の流れで説明する。

1 2023年度 2Q決算概要

- ・まず、第2四半期の決算概要について説明する。

決算サマリー

(1) 上期業績

- ▷ 取扱高の拡大により増収も、費用の増加により連結営業利益は202億円(YoY64%)

(2) ストックの積み上がり

- ▷ 国内外において営業債権残高は順調に増加

(3) 費用の増加

- ▷ 国内ではAEON Payを含む顧客基盤拡大への投資によりコストが先行
- ▷ 国際はインフレによる家計圧迫の影響により、貸倒関連費用は前年を上回る

(4) 配当

- ▷ 中間配当は当初予想の通り一株当たり25円

AEON Financial Service Co., Ltd.

4

- ・ 今回の決算のサマリーについて説明する。
- ・ 1つ目に、上期業績についてである。

上期は、コロナ禍での行動制限の撤廃により国内外の消費活動が活性化する中、決済や資金ニーズに対応したことで、国内外で増収となった。

一方で、費用の増加により連結営業利益は前年を下回った。
- ・ 2つ目に、ストックの積み上がりについてである。

国内では、利用者の拡大にともない、キャッシング残高が底打ち反転し、増加フェーズへ移行している。

海外では、タイにて足下の経済環境等に鑑み、審査を厳格化していることで、債権残高の増加は一旦 落ち着きを見せているが、中華圏、マレー圏では残高が順調に増加している。
- ・ 3つ目に、費用の増加についてである。

この上期は、国内で、バーコード決済「AEON Pay」の利用者拡大に向けた販促企画などを積極的に展開した結果、販売促進費が収益に先行して増加した。

海外では、前年同期に各国政府で実施された、コロナ禍の支援施策などの特殊要因に加え、インフレなどによる家計への影響によりお客さまの支払負担が増加したことで、貸倒関連費用が、前年比で増加した。
- ・ 4つ目に、配当についてである。

4月に発表した予想に修正は無く、1株あたり25円の間配当を予定している。

2024年2月期 上期 連結業績ハイライト

- ・ 国内は、債権残高拡大による貸倒関連費用や顧客基盤拡充に向けた販売促進費の増加により減益
- ・ 国際は、貸倒関連費用が増加するも、トップラインが順調に拡大

	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	2,375 億円	107 %	1,442 億円	102 %	942 億円	117 %	4,800 億円	49 %
営業利益	202 億円	64 %	16 億円	16 %	184 億円	84 %	610 億円	33 %
経常利益	213 億円	62 %	—	—	—	—	610 億円	35 %
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	72 億円	40 %	—	—	—	—	270 億円	27 %

※国内経営統合により、これまで調整額に計上していたイオンフィナンシャルサービス(株)の業績を国内セグメントに計上。
なお、YoYは前年実績を変更後のセグメントに組み直し算出。

AEON Financial Service Co., Ltd.

5

- ・ 第2四半期の連結業績について説明する。

- 営業収益 2,375 億円、前年同期比 107%
- 営業利益 202 億円、前年同期比 64%
- 経常利益 213 億円、前年同期比 62%
- 親会社に帰属する当期純利益 72 億円、前年同期比 40%

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、第1四半期に引き続き、債権残高の増加による貸倒関連費用や、販売促進費の増加。

海外では、前期の特殊要因の影響が大きく前年同期で貸倒関連費用が増加しているが、各国にてトップラインが順調に拡大しており、年間では概ね計画通りに推移している。

- ・ なお6月1日に、イオンフィナンシャルサービスが連結子会社のイオンクレジットサービスと経営統合したことにより、セグメントでこれまで「調整額」に計上していたイオンフィナンシャルサービスの業績を国内セグメントに区分変更を実施した。これにより、当社グループの経営管理コストを、国内セグメントに含めて計上している。

2024年2月期 2Q会計期間 連結業績ハイライト

- ・ 国内は、経営統合費用4億円を特別損失に計上
- ・ 国際は、マレー圏の営業利益が前年同期比で145%となり、国際事業は増益に転換

	連結	YoY	国内	YoY	国際	YoY
営業収益	1,209 億円	106 %	728 億円	100 %	488 億円	117 %
営業利益	110 億円	67 %	2 億円	3 %	103 億円	114 %
経常利益	117 億円	65 %	—	—	—	—
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	36 億円	35 %	—	—	—	—

AEON Financial Service Co., Ltd.

6

- ・ 第2四半期会計期間、3か月間の連結業績である。

- 営業収益 1,209 億円、前年同期比 106%
- 営業利益 110 億円、前年同期比 67%
- 経常利益 117 億円、前年同期比 65%
- 親会社に帰属する当期純利益 36 億円、前年同期比 35%

以上の実績となった。

- ・ 国内では、当四半期に経営統合にかかる費用を、特別損失として4億円計上している。
- ・ 海外では、マレー圏で前年度の特殊要因影響が、第1四半期と較べて希薄化したことや、トップラインの拡大により、営業利益が前年同期を上回り推移している。
- また、メコン圏でも改善の兆しが見えており、国際事業全体で、増益に転換している。

〔国内〕 上期営業利益 前期差内訳

- ・消費活性化に伴いショッピング及びキャッシング利用が拡大し増収
- ・債権残高の拡大に伴う貸倒関連費用および顧客基盤拡大に向けた販促等の費用増加により減益



AEON Financial Service Co., Ltd.

7

- ・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。
- ・イオンクレジットサービスとの経営統合により、第2四半期よりイオンフィナンシャルサービスの業績を国内セグメントに計上している。前年度の営業利益99億円は、本年と同基準に組み替えて算出したものであり、昨年公表の業績からマイナス5億円となる。
- ・営業収益は、減収要因もあったものの、クレジットカード収益の増加や、フェリカポケットマーケティングの連結化等により、増収となっている。
- ・一方、費用は、第1四半期に実施した銀行業における有価証券のポートフォリオ入替や、債権残高の拡大に伴う貸倒関連費用等により、増加している。
- ・加えて、費用の増加については、当上期でのAEON Payの会員拡大や利用促進への注力、特にインターネット経由でのカード会員募集へ多くの費用を投下したことで、販促費が前年を大きく上回る結果となった。
インターネット経由の募集では、アフィリエイトサイトや、検索サイトを活用した運用広告など、積極的かつ幅広く実施したことにより、前年対比で9億円を投入したが、効果が出るまでに一定の時間を要する施策も含まれ、継続して見極めを行っていく。
- ・これらの結果、営業費用が83億円増加し、上期の国内営業利益は、減益となった。
より効果的な販促施策の実施により、取扱高と営業債権残高の拡大を図り、業績目標の達成に取り組んでいく。

〔国内〕ショッピング取扱高および債権残高推移

- ・取扱高は日常消費での利用が回復する中、旅行やレジャーなどがけん引
- ・リボ残高は利用者の増加により、前年同期比で2桁の伸び率が継続



ショッピング取扱高

- 上期実績: 3兆4,919億円 (YoY 110%)
- AEON Payでの少額決済の取り込みが寄与。
- ゴールドカードの利用者増加および公共料金等の支払登録者の増加によりメインカードとしての利用定着が進む。

リボ・分割払い残高

- 上期実績:
 - リボ残高 2,474億円 (YoY 114% / 期首差 +165億円)
 - 分割残高 371億円 (YoY 113% / 期首差 +26億円)
- 事前にリボ払い変更後の支払見込額がわかる
"返済シミュレーション機能"の導入や
イオンウォレットアプリのリボ払い変更の視認性を改善。

- ・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、リボ残高をブルーの棒で表している。

- ・ショッピング取扱高は、3兆4,919億円、前期比110%と拡大した。

足下では、物価高による節約志向がひと段落しつつありお客さまの日常的な消費が回復している。加えて、旅行等の非日常消費の需要が引き続き拡大しており、取扱高をけん引した。

こうした中、さらなる日常での利用促進に向け、AEON Payでの自動販売機やファストフードなどの少額決済の取り込みを強化した。

- ・加えて、利用率・利用金額がともに一般カードより高くなるゴールドカード化の推進や、公共料金などの登録型のお支払の設定を推進したことで、日常的にご利用いただくメインカードとしての利用定着が進んだ。

- ・債権残高については、リボ残高は2,474億円、前年同期比114%、期首差165億円増
分割残高は371億円、前年同期比113% 期首差26億円増と、前年対比で2桁の伸びが継続している。

第1四半期に導入したリボ払い変更後の支払見込額がわかる、"返済シミュレーション機能"により、お客さまの安心感につなげることで、利用者の増加に寄与した。

今後もさらなる利便性向上を図り、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

- ・休眠会員の掘起しや新規利用者増により取扱高は前年同期比で2桁増の伸びが継続
- ・債権残高も23年1Qより前年同期比プラスに転換し、以降も増加傾向で推移



・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。

・取扱高は、1,862 億円、前期比 115%となった。

個人の資金需要回復に加え、休眠会員の掘起こしやキャッシングをご利用されたことのないお客さまへのアプローチを推進した。

また、お客さまの生活スタイルが変化する中、インターネット経由の利用ニーズが拡大しており、24 時間・365 日いつでも、お客さまの指定口座へ即時入金できる利便性の訴求により、ネットキャッシングでの取扱いが拡大した。

・キャッシング残高は、4,026 億円、期首差 73 億円増と、第1 四半期に続き、増加基調が継続している。

・取扱高、債権残高ともに計画を上回り推移しており、下期以降も拡大基調を維持できるよう、取り組んでいく。

[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が引き続き増加し、債権残高も増加



10

- ・ 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。
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。
利用人数は引き続き増加しており、1人当た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

- 競争力のある金利とイオンセレクトクラブの特典拡充により、事前申込件数は前年同期比で30%増加
- 足元では取扱高は回復基調にあり、債権残高も着実に積み上げ



住宅ローン取扱高

- 上期実績: 2,632億円 (YoY 93%)
- 新規案件の増加により、申込から実行まで長期化傾向が続くものの、相談件数はYoYで130%
- イオンセレクトクラブ特典のシミュレーション機能導入や店頭・ネットでの訴求により、足元では回復基調にあり8月の居住用住宅ローン取扱高はYoYで117%

住宅ローン残高(流動化前)

- 上期実績: 3兆4,251億円 (期首差+1,050億円)

AEON Financial Service Co., Ltd.

11

- 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、2,632 億円、前年同期比 93%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。
一方、新規案件は増加しているが、お申込みから実行まで期間を要するため、まだ融資実行に至っていない案件が相当数ある状況である。
 - 足元では、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」の特典改訂や、競争力ある金利の設定により、事前申込件数は前年同期比で 30%以上増加している。
直近の 8 月度では、実行額も前年を上回っており、回復基調が顕著となっている。
- 事前申込いただいたお客さまへ、当社独自の特典メリットを訴求し、着実な取扱高拡大につなげていく。

〔国内〕ID拡大の状況

- ・新規会員獲得が伸び悩むも、初期稼働向上やゴールドカード化の推進が奏功し、稼働会員数は拡大



新規会員獲得数

- 上期新規カード会員獲得実績：84万人（YoY 96%）
- 提携カードの遅れなどにより新規会員獲得は前年同期を下回って推移。
- 9月よりイオンウォレットアプリのリニューアルを実施し、イオンカード会員以外のお客さまにもAEON Payを利用いただくことで将来的なカード会員獲得につなげる

稼働会員数

- 上期実績：1,922万人（YoY 104%）
- 入会後の初期稼働率向上に向け、店頭入会時のバーチャルカードの登録推進や、稼働率の高いゴールドカード化の推進などを実施

AEON Financial Service Co., Ltd.

12

- ・国内の最後に、ID 拡大の状況について説明する。
- ・左のグラフは、ブルーの棒が稼働会員数を、黄色の折れ線が年間稼働率の推移を表している。
新規カード会員の獲得については、新規提携カードのカード特典適用の遅れなどにより、84 万人の獲得、前年同期比 96% となった。
- ・一方、AEON Pay へチャージ払い機能を追加したことで、当社カードをお持ちでないお客さまも AEON Pay をご利用いただけるようになり、新たなお客さまの獲得に繋がり、AEON Pay 会員は 900 万人まで拡大した。
- ・また、入会したその日からイオングループでの特典やメリットが受けられる、店頭でのバーチャルカード申込の推進により、初期稼働率は向上している。
ゴールドカード化の推進も継続した結果、稼働会員数は 1,922 万人、前年同期比 104% となった。

2024年2月期 国際事業 セグメント別 上期業績ハイライト

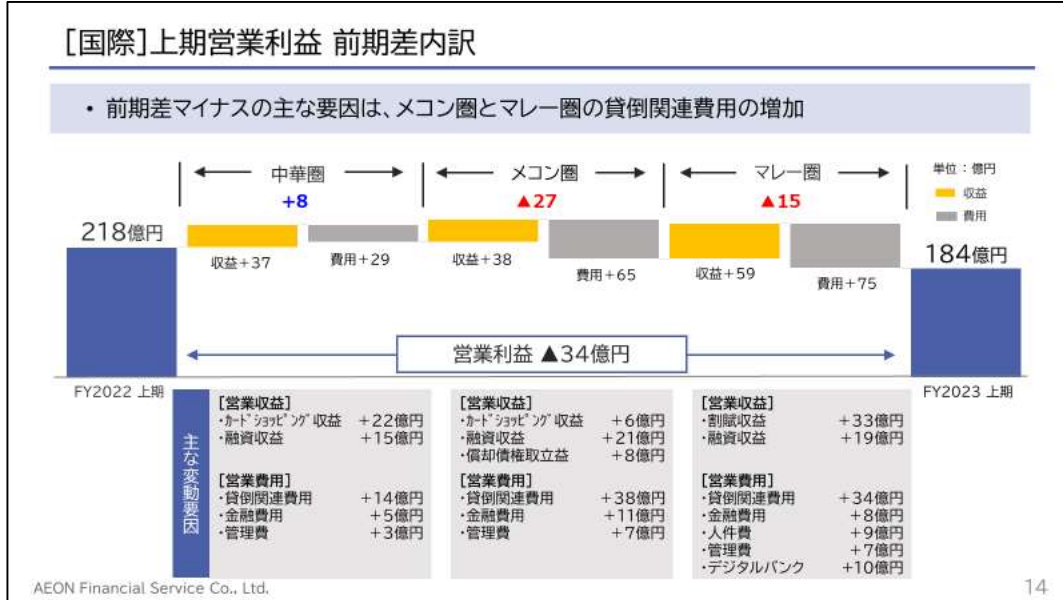
- 上期は営業収益は3エリアとも増加し、中華圏では引き続き増収増益
- 2Q会計期間ではマレー圏も増益となり、国際事業も増収増益に転換

上期累計期間	中華圏	YoY	メコン圏	YoY	マレー圏	YoY
営業収益	142 億円	136 %	450 億円	109 %	348 億円	121 %
営業利益	42 億円	125 %	68 億円	72 %	73 億円	82 %
<参考> 貸倒関連費用	29 億円	198 %	166 億円	130 %	95 億円	156 %
2Q会計期間	中華圏	YoY	メコン圏	YoY	マレー圏	YoY
営業収益	75 億円	128 %	233 億円	112 %	179 億円	121 %
営業利益	21 億円	112 %	41 億円	95 %	40 億円	145 %
<参考> 貸倒関連費用	17 億円	195 %	81 億円	116 %	43 億円	89 %

AEON Financial Service Co., Ltd.

13

- 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、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。
中華圏では、香港を中心に取扱が順調に拡大し、引き続き増収増益となった。
- 第2四半期会計期間の3ヶ月で見ると、マレー圏も増益に転じることができており、国際事業全体でも、増収増益へ回復できている。



- ・ 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。
- ・ 営業費用は、メコン圏では前期差 27 億円増、マレー圏では 15 億円増となったことが影響し、国際事業合計で 34 億円の減益となった。
- ・ 第 2 四半期会計期間の 3 ヶ月は各エリアの貸倒関連費用の改善が図れたことで、既に増益に転じている。

[国際] ACSアジア(香港)の債権残高およびNPL推移

- ・ 債権残高は順調に増加し前年同期比で139%
- ・ 突発的な破産リスクへの予防措置を講じ、貸倒関連費用率は下期でのピークアウトを見込む



AEON Financial Service Co., Ltd.

15

- ・ まず、海外の債権残高および NPL 比率について、香港の ACS アジアから説明する。
- ・ 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。
- ・ ACS アジアでは、トップラインの順調な拡大にともない、債権残高は拡大基調が継続している。
- ・ 香港では、消費者物価指数が 32 か月連続で上昇し、平均貸金も増加している一方、GDP 成長率の減速や、業種別では失業率の増加などもみられている。
足元では、正常債権から突発的に破産となる事象が増加し、債権残高に対する貸倒関連費用率が増加した。

このような突発的な破産リスクの予防措置として、お客さまへのリストラチャリング契約の打診を行うことで、貸倒費用のコントロールへ繋げている。
これにより、貸倒関連費用率は当下期でのピークアウトを見込んでいる。

[国際] AEONタナシンサップ(タイ)の債権残高およびNPL推移

- ・ NPL比率は引続き上昇傾向も、引当率計算方法の改訂により貸倒関連費用をコントロール



外部環境

- CPIは24カ月連続で上昇(23年8月時点)
- 最低賃金は22年10月以降据え置き
- 23年4-6月のGDP成長率はプラスも前四半期より低下

貸倒関連費用への影響

- 営業債権残高 YoY110% 期首差+238億円
- 特に若年層の失業率が高い状況が続いており、市場全体でもNPL比率が上昇。
- 引当率計算方法の改訂で、QoQでの貸倒関連費用率は低下。
- ⇒ 新政権が最低賃金の引上げ、国民の家計債務の軽減を政策に掲げており、足元の生活費負担は改善の兆し。
- 所得が安定している中所得者層への与信割合を増やし、クレジットコストとのバランスを取りながら債権残高拡大を目指す。

AEON Financial Service Co., Ltd.

16

- ・ 次に、タイのイオンタナシンサップの状況である。
- ・ タイでは物価高騰や、若年層での失業率が高い状況が続いており、競合他社などを含め、市場全体でも NPL 比率が上昇している。
- ・ タナシンサップにおいては、足元の状況を踏まえた審査の厳格化により、債権残高の伸びは一旦高止まりしている。
- ・ NPL 比率は上昇基調にあるものの、債権残高に対する貸倒関連費用の比率は、引当率計算方法の改訂により、第1四半期と比較し低下させることができている。クレジットコストとのバランスをとりつつ、所得の安定している層への適切な与信により、債権残高拡大に繋げていく。

[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
- ・ 個人ローンを中心に債権残高が順調に拡大も、NPL比率は引続き安定



外部環境

- CPIは31カ月連続で上昇(23年8月時点)
- 23年4-6月のGDP成長率はプラスも、3四半期連続で減速

貸倒関連費用への影響

- 営業債権残高 YoY113% 期首差+333億円
- NPL比率は安定的に推移し、正常債権の拡大および引当率の改定により、QoQでの貸倒関連費用率も低下。
- ➔ 足元では平均賃金が上昇しており、e-KYC利用の拡大や加盟店への生体認証導入により審査精度を改善。
- クレジットコストを抑えつつ、個人ローンや個品割賦を拡大。

AEON Financial Service Co., Ltd.

17

- ・ 次に、ACS マレーシアの状況である。
- ・ マレーシアでは、前年の第1四半期に、政府主導での年金引出しプログラムが実施され貸倒関連費用が大幅に縮小したことで、上期では、前年同期比で貸倒関連費用が増加した。
- ・ このような中、個品割賦や個人ローンにて、e-KYC や加盟店店頭での生体認証の導入による審査精度の改善に継続して取り組んだことで正常債権の積上げにつながり、貸倒関連費用率は低下している。
- ・ NPL 比率も安定して推移しており、当第2四半期は、増益へ転じることができている。
- ・ 以上、国際事業では、引き続き、貸倒関連費用が業績に大きく影響するため、下期においても、足元の状況を踏まえたうえで与信・回収手法の高度化に取り組む。

- ・私から最後に、企業価値向上に向けた当社の対応について、現在の状況をお伝えさせていただく。
- ・現在、事業ポートフォリオの見直しを含め、企業価値向上に向けた議論が続けている。前提となる事業方針を慎重に見極めしている段階であり、本日時点では、皆さまにお示しできる状況に至っていない。
- ・秋ごろに方針をお示しするとお伝えしていた中、現時点でお伝え出来ず大変申し訳ないが、決定次第速やかに、中期経営計画や株主還元の在り方等、当社の方針についてご説明の場を設けたいと考えている。
- ・以上が2024年2月期第2四半期の連結業績についての説明である。

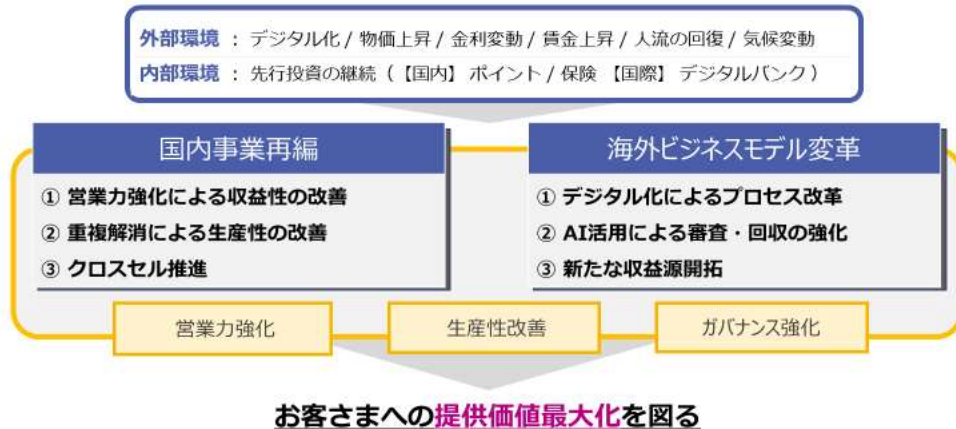
2 重点実施事項

- ・社長の藤田である。ここからは、重点実施事項について説明する。

[国内/国際]当社を取り巻く環境と取組の方向性

2022年度 通期決算説明会 再掲

- 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



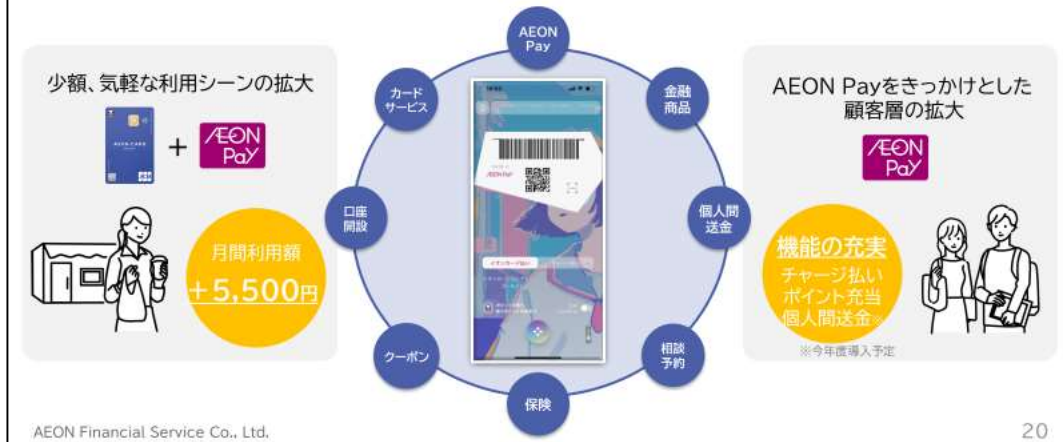
AEON Financial Service Co., Ltd.

19

- まず、こちらのページは、通期決算説明会にてお示しした、当社を取り巻く環境と、今後の取組の方向性についてである。
- デジタル化については海外が先行的に対応できており、国内でも事業再編を通じ、「営業力の強化による収益性改善」、「重複解消による生産性の改善」および「クロスセルの推進」によるお客さまへの提供価値の最大化を目指し、取り組んでいる。
- 6月1日に実施した国内での経営統合に伴い、様々な取組が進行中であるが、お客さまとの営業タッチポイントの重複解消に向けた、店頭での拠点集約の実験導入を開始している。リアルでのタッチポイントの統合効果は相応にあると見積もっている。
- バーチャルのタッチポイントでは、クレジットカードアプリから金融アプリへ変えていく。第1ステップのリニューアルが完了し、今後はアジャイルで機能追加を行い、完成形を目指していく。
- 組織再編の一環としての辞任配置、リソース配分の変更も進めている。ノンバンクのIT部門の一体管理や、ITガバナンスの実効性を高めるための体制刷新も実施している。また、国内の経営企画機能、海外事業へのリソース配分により、さまざまなプロジェクトを同時並行で検討している。

【国内】タッチポイントの拡大（イオンウォレット）

- お客さまのライフスタイルにあわせてイオンウォレットアプリの機能を拡充
- 新たな顧客層の拡大と、アプリを通じたデータ蓄積によるクロスセルを推進



- 国内では1つ目に、お客さまとのデジタルのタッチポイントである、イオンウォレットアプリをリニューアルした。
- お客さまのライフスタイルや趣味・嗜好が多様化する中、アプリをお客さま1人ひとりのニーズに対応できる総合窓口としての機能を持ったタッチポイントとすることを目指している。さまざま金融サービスを集約し、お客さまが日常的に、お得でシームレスな体験ができるアプリとすることでご利用頻度を高め、各種ご利用データの蓄積、分析により、お客さまへさらなる利便性の高いサービスとして還元していく循環を目指す。
- なお、イオンウォレットに搭載のAEON Payは、新たにイオンカードをお持ちでない方にもご利用頂けるようになり、新たなお客さまの獲得も進めている。年度内には個人間送金の機能など、ニーズの高い機能を拡充しより便利なアプリへと進化させていく。
- イオンカード会員を保有しており、新たにAEON Payをご利用いただくようになったお客さまは、これまでクレジット決済が少なかった業種などでのご利用が増加することにより、利用前後で月間平均利用額が上昇するなど、取扱高にも貢献している。
- AEON Payの会員数は、8月末時点で900万人を超えており、順調に拡大している。利用可能場所も、少額決済ニーズの高い業種を中心に今期170万箇所へ拡大する予定。
- イオンウォレットとiAEONに搭載しているAEON Payだが、より多くのお客さまにご利用いただけるよう、今後はイオングループ内外の提供するアプリへ搭載することも視野に入れている。

[国内] 経済圏の拡大（地域連携の強化）

- ・ 地域通貨・アプリを提供するフェリカポケットマーケティングを2Qで連結化
- ・ 地方公共団体へ向け、地域密着型サービスの提供を拡大



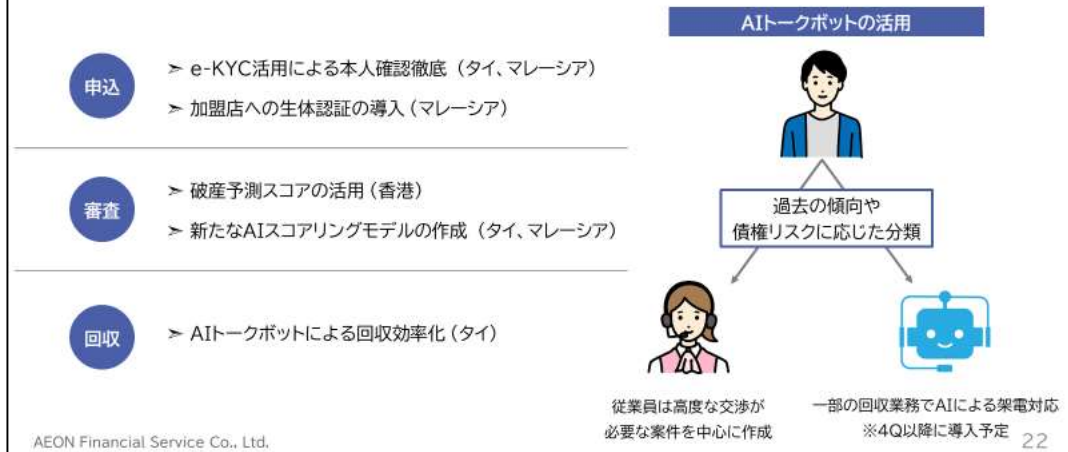
AEON Financial Service Co., Ltd.

21

- ・ 次に、地域連携の強化についてである。
- ・ 第2四半期より、主に地方公共団体に向け、地域通貨や地域ポイントなど、地域に密着したソリューションの提供を行うフェリカポケットマーケティング株式会社を連結子会社化した。
- ・ フェリカポケットマーケティングは、これまでに 100 以上の自治体へのサービス提供実績があり、各地域の自治体とのコネクションも強固なものとなっている。
今後も地方公共団体に向けたソリューションの提供を通じ、地域の連携を強化していく。
- ・ 加えて、9月よりふるさと納税サイト“まいふる”を開設している。“まいふる”では、サイト開設にあたり、多くの自治体とよりよい関係を築けている。
今後、さらなる地域 密着型サービスの提供を図りたいと考えている。
- ・ また、AEON Pay を通じた地域でのキャッシュレス・消費喚起の取り組みも強化する。
直近では神奈川県消費喚起施策である“かながわ Pay”の対象決済に AEON Pay が採用された。この取り組みにより、神奈川県内での AEON Pay 利用者が大幅に増加するなど、AEON Pay の利用者数増加にも大きく寄与している。
- ・ 10月からは千葉市の生活応援キャンペーンでも AEON Pay が採用されている。
今後も積極的な参画により、地域との連携強化を図っている。

[国際]貸倒関連費用のコントロール

- 取引段階ごとに高度化を図り、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。
- 前半の業績説明でお話した通り、上期は海外の貸倒関連費用が増加し、営業利益の押し下げ要因となった。
海外での貸倒関連費用による業績のボラティリティ抑制は、重要な経営課題と認識しており、申込、審査、債権回収の各段階で高度化に向けた対策を強化している。
- まず、申込段階では e-KYC の利用拡大や、加盟店での生体認証の導入により、本人確認を強化している。
- 審査段階では、香港にてお客さまの破産リスクを予測し、破産に至る前に当社から契約の見直しを提案することで、破産を未然に防ぐ取組みを始めている。
- また、与信判断の適正化に向け、AI 与信スコアリングを ACS マレーシア、タイで導入し、AI での多面的な審査による与信精度の向上を図っている。
- 債権回収では、リスク分類の精緻化を進め、一部のお客さまに対しては、AI が直接お電話する AI トーク Bot の導入も予定している。
リスクに応じた適時適切な体制整備により、回収率の向上を図る。
- これらデジタル活用による取組により、貸倒関連コストの低減に繋げていく。

[国際/香港]決済機会の拡大

- ・モバイル決済の機能を拡充し、顧客体験の向上を図る



AEON Financial Service Co., Ltd.

23

- ・国際事業の収益拡大に向けた取り組みである。
香港、タイ、マレーシアともにお客さまのタッチポイントのデジタル化を進めている。
- ・香港では、顧客体験向上のための取り組みとして、8月より自社アプリ内に銀聯QR機能を搭載し、香港から中国本土に渡航した際の決済、現金引出しの利便性を向上した。
- ・第3四半期には、スマートフォンを通じて行うNFC決済の導入、
さらにはバーチャルカードの発行も予定しており、スマホ一つで、オンライン決済、リアル決済どちらもシームレスにご利用いただける決済体験を実現し、
お客さまの利便性の向上を進めていく。

[国際/タイ]決済機会の拡大

- ・コード決済機能を自社アプリに搭載し、新規顧客獲得・取扱高の拡大を図る



キャッシュレス比率が約60%のタイにおいて、
より多くの場所でイオンタナサンシップのアプリを通じたQRコード決済が可能に

AEON Financial Service Co., Ltd.

24

- ・タイでも、キャッシュレス比率が高い中で、お客さま決済環境の変化に応じたサービスの提供を進めている。
- ・タイにおいても QR 決済が急速に普及しており、キャッシングや個人ローンでも、QR 決済アプリへの送金ニーズが高まっている。
- ・当社でもタイで主流の送金・コード決済「Prompt Pay」と自社アプリの連携に加え、クレジットカード紐づけによるコード決済「Scan to Pay」の搭載を予定している。これにより、より多くの場所でご利用いただけるようになり、利便性の向上を通じた顧客獲得や取扱高の拡大を図っていく。
- ・タイではすでに自社アプリの中で、キャッシングや保険申込、問い合わせ対応などを完結できる環境が整っており、決済の利便性を高めることで、タッチポイントであるアプリの利用頻度を高め、クロスセルにつなげていく。

[国際/マレーシア]収益の拡大

- ・ 申込フローの完全オンライン化により、個人ローンの利便性が向上



個品割賦に加え、個人ローンも完全オンライン化へ

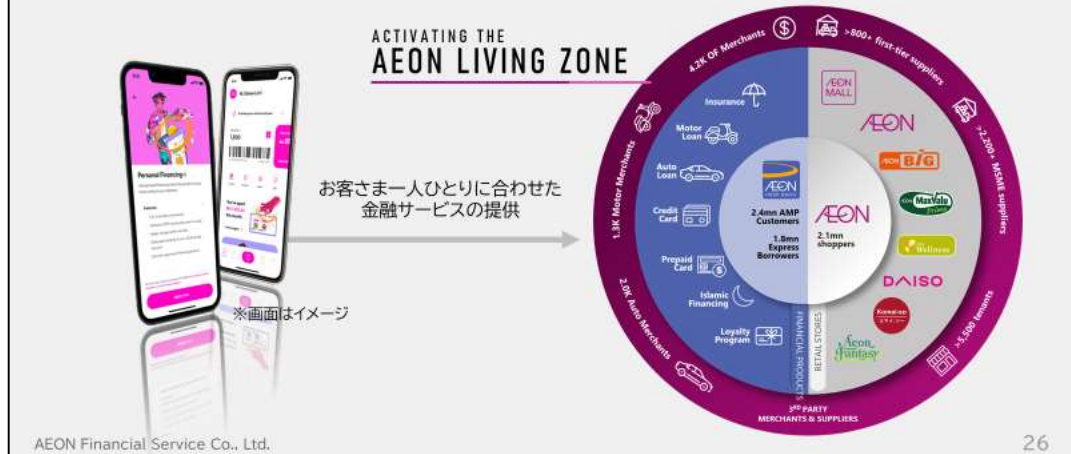
AEON Financial Service Co., Ltd.

25

- ・ マレーシアでは、個品割賦に次いで収益の約1/4を占める個人向けローンで、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のプロセスを完全オンライン化し、デジタルにて完結できるようになる予定である。
- ・ これにより、支店から離れた地域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、お客さまの利便性向上により、さらなる個人向けローンの拡大を図れるものと考えている。
- ・ マレーシアでは、競合に先駆けてバイク等の個品割賦で、Webでの即時仮与信の提供を始めており、既に多くのお客さまにご利用いただいている。
お客さまにとっては事前に与信額がわかることや、購入時の書類提出などがなくなることで、手続きが円滑に進められるメリットがある。
加盟店でも、本人確認などの事務手続きの円滑化や、お客さまの審査日数の短縮などにより、販売の機会損失の防止につながっている。

[国際/マレーシア]新たなビジネスモデルの確立

- デジタルバンクにより、イオン生活圏のお客さま・パートナーへ金融サービスを提供



- マレーシアでのデジタルバンクについてである。
- デジタルバンクは、ACS マレーシアの提供する決済・融資の商品・サービスとあわせ、これまで金融サービスにアクセスできなかったアンバンクド層への銀行サービスの提供と、イオングループ各社とデータ連携を行い、マレーシアにおけるイオン生活圏構築に向けたものだが、2022年12月よりシステムをアジャイルで開発しており、現在は、お客さまのタッチポイントとなるアプリについて、使いやすく分かりやすい UI・UX の追求を進めるとともに、IT やリスク管理などの知識・経験を有する人材も集まり、来年の開業に向け、着実に準備を進めている。
- 海外では決済・融資・金融包摂・データ利活用など日本以上にトライアルが進んでおり、海外各社ではこれらの取組を先行することで競争優位を実現したいと考えている。

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

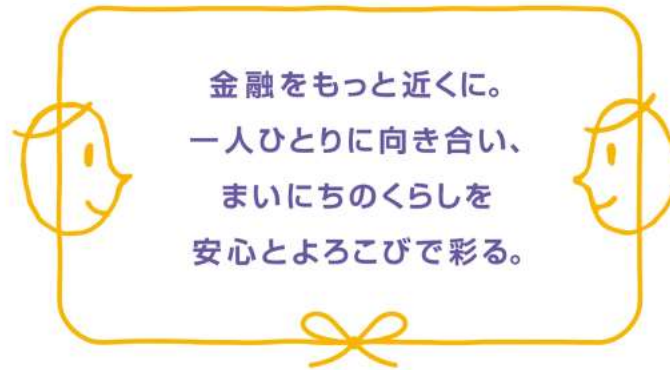
	連結	YoY	国内	YoY	国際	YoY
営業収益	4,800 億円	106 %	2,900 億円	103 %	1,900 億円	112 %
営業利益	610 億円	104 %	190 億円	111 %	430 億円	101 %
経常利益	610 億円	99 %	1株あたり配当金		配当性向	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	270 億円	88 %	年間: 53 円	中間: 25 円 期末: 28 円	42.4 %	

AEON Financial Service Co., Ltd.

28

- ・4月に発表しました公表数値から変更はない。
上期は、トップラインにおいては国内、海外ともに業容の拡大が進み、
営業債権残高も順調に増加している。
- ・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を図るとともに、
コストコントロールの強化や、イオンウォレットアプリ・AEON Payを通じたお客さま
とのタッチポイント強化を進めていく。
- ・海外では、本日まで説明した取組みにより、足元の最大の課題である貸倒関連費用の抑制に
取り組むとともに、各国においてお客さまの利便性向上と収益拡大に向けた施策を
推進していく。
- ・通期業績予想の達成に向け、下期も各施策を着実に実行していく。

Our Purpose



AEON Financial Service Co., Ltd.

29

- ・最後に、先ほど三藤よりお伝えの通り、現在、事業ポートフォリオの見直しに向けた各種の検討を進めている。

本日時点では、具体的な方針のお示しができないが、当社のパーパスを軸として、一人ひとりのお客さまに対し「金融をもっと近くに。」することを追求することで、当社の企業価値の向上および、社会的課題の解決による持続的成長を果たしていく。

【質疑応答】

■JP モルガン証券/佐藤アナリスト

- ①資本コストを意識した経営の方針説明は見送りとのことだが、事業ポートフォリオの見直しに言及がある中で、仮に上場子会社のオーナーシップの引き上げにより資金が必要になった場合、現在の貴社の調達能力でそのようなことは可能な状況か。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

デットキャパシティの分析は常に行っている。借入においては外部格付けが大事な要素となるが、仮にその観点から考えた際にも、財務的な余裕は十分にあると見ている。

■BofA 証券/柳沼アナリスト

- ①企業価値向上にむけた施策は、何が要諦となって今回開示が見送りとなったのか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

ROE や配当性向の目標自体を立てることはできるが、そこに至る How と When をもう少し精査する必要があると考えている。また、事業ポートフォリオの見直しを同時並行で行っており、それに伴う変数が大きい状況にあることから、お示しまではもう少し時間がかかる。

- ②銀行持株会社の規制を念頭に鑑みると、自社株買いには一定の上限があると思うが、どの程度の規模感の自己株買いであれば可能なのか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

銀行の自己資本比率は概ね 10%に近い水準にある。イオン株式会社の持分との調整もある中で、銀行の自己資本比率だけを見れば自己株買いは理論的には余地があるが、リスクバッファの議論ともつながる。

- ③イオン銀行の債券ポートフォリオの状況と下期における有価証券のリバランスの必要性を教えてほしい。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

含み損は銀行の自己資本比率の 10%であり、十分マネージできる水準にある。含み損を実現しないよう、満期保有を増やすという考えもある。現状、積極的に売却損を計上する考えは持っていない。

■三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券 /辻野アナリスト

- ①新規カード入会者数が 84 万人だったが、2Q にスローダウンしている背景を教えてください。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

1Q は春のキャンペーンの影響などで相対的に獲得数が多くなった一方、2Q はどちらかというと利用を促す施策を行っており、利用は増加したものの、会員数の伸びは鈍化した。営業のキャンペーンのやり方は効果の見極め、選択と集中の必要があるとは考えている。

■大和証券/渡辺アナリスト

- ①資本政策の開示の時間軸を教えてください。KPI は現状よりも高い水準になると考えていいか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

色々な取り組みを進めている中で、ある程度形になってから開示した方がいいと考えている。ここで時間軸は申し上げにくいですが、3-6 か月の間に行いたいと考えている。KPI の設定については当然今よりも高い水準にしたいと思っている。

また、単純に配当性向だけを取り上げた議論はしておらず、最終的な検討の結果をご覧ください。

- ②当期純利益の通期予想に対する予想対比で小幅な進捗となっている。下振れ要因を教えてください。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

国内の下振れ要因は、収益が費用に対して足りなかった点に尽きる。その中でも費用のコントロールはマネジメントとしての反省材料である。遅効性がある施策もある中ではあるが、効果が十分に出ていないことは認めざるを得ない。3Q 以降は効果検証しながら厳しめに費用面は見ていきたいと考えている。海外は貸倒のコントロールに尽きるため一層注力していく。

■SMBC 日興証券/原アナリスト

- ①国内ショッピング取扱高について、3Q 以降取扱高がジャンプアップするような図になっているが、通期計画より差引した数値なのか。達成できなかった場合、通期計画に影響は出ないのか。

(代表取締役社長 藤田 健二)

国内ショッピング取扱高のトレンドについて、昨年以降、前年同期ベースの数値は改善してきている。若干マーケットの伸び率との乖離はある状況にはあるがそのギャップは縮まりつつある。下期はマーケットとのギャップを解消して伸ばしていくことは必要と考えている。収支のバランスがとれるよう取り組む。

- ②タイの NPL 比率について、どのような見直しを行った結果として前四半期より低下したのか。また、電子マネーを活用した政府政策が予定されているが、影響はあるか。

(代表取締役社長 藤田 健二)

貸倒関連費用に関しては過度な追加引当があった部分を見直している。

タイの政府施策に関しては、債権回収にはプラスに寄与すると思うが、お客さまの資金需要に対しても影響があるため、収益面の影響はプラスマイナスでゼロと考えている。

■UBS 証券/岡田アナリスト

- ①国内営業利益の通期計画に変更がないが、どのように達成するか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

利益計画に対しては経費のコントロールをしっかりやっていくことと、残高を積み上げること。債権流動化については適切に収益面も考慮して行う予定。

- ②配当に関して、今年度の会社利益が予想を下回った場合、減配する可能性はあるのか。

年間 53 円の配当は下限として見て良いか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

当期利益を達成するように取り組むことが前提だが、余程のことがない限り減配することは考えていない。もともと下期に利益が大きくでる計画となっているため、その計画達成に向けて取り組んでいきたい。

以 上