

2025年2月期 第3四半期 決算説明会 原稿・質疑応答

開催日時：2025年1月9日（木） 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

2025年2月期 第3四半期

決算説明会

2025年1月9日



決算の説明に先立ち、昨年12月26日に弊社の連結子会社である株式会社イオン銀行が、金融庁より、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与管理態勢に関し、業務改善命令を受けたことについて、関係者のみなさまに大変なご不安とご心配とおかけしておりますことを心よりお詫び申し上げます。

当社では、本命令を重く受け止め、深く反省するとともに、管理態勢の改善に全社をあげて取り組んでいく。

決算サマリー

国内外において営業債権残高が順調に拡大し、増収増益を継続

業績は順調推移

連結営業収益が順調増(YoY109%)、連結営業利益は379億円(YoY145%)と拡大

- 国内: 決済・銀行収益の拡大により個品割賦事業の譲渡影響を吸収 販促費等の費用効率の向上を継続
- 国際: 3エリアともに過去最高の営業収益 デジタルバンク開業費用を除く国際事業全体は増収増益

資産収益性の向上 : 高利回り営業債権残高^(※)は過去最高

高利回り債権残高比率は継続拡大し(国内17.4%/YoY+1.2pt)、国際は1兆円に拡大

- 国内: 7,943億円(YoY111%/期首差+840億円)、国際: 1兆17億円(YoY111%/期首差+960億円)

特別損失にカード不正被害への補償費用を計上

特殊な手口によるカード不正利用が増加も、現在は対策により新規の被害発生を抑止

※債権流動化分を除く

※高利回り営業債権: 国内リボ・分割、キャッシング、無担保ローン及び国際事業における債権₂

AEON Financial Service Co., Ltd.

- ・はじめに、決算サマリーである。
- ・当第3四半期累計期間の連結業績は、国内外において営業債権残高が順調に拡大し、増収増益を継続できている。
- ・連結業績は好調に推移しており、営業収益が前年同期比で109%に拡大した一方、営業費用の増加率を106%に抑制できたことが連結営業利益の拡大に寄与し、前年同期比で145%となる379億円に伸長した。
- ・国内では決済事業収益に加え、銀行収益が拡大し、販促費を中心とした費用効率の向上も増益に寄与している。
- ・国際事業でも、3エリアともに営業収益は過去最高となり、デジタルバンク開業に伴う費用の増加を除くと、国際事業全体でも増収増益となった。
- ・資産収益性も向上しており、国内外で利回りの高い営業債権残高が順調に拡大した。特に国内では、営業債権全体に占める高利回り債権の割合が前年同期比で1.2ポイント上昇し、収益拡大に貢献した。債権流動化後の同債権残高は、国内で7,943億円、国際では1兆17億円と、国内・国際ともに過去最高となった。
- ・一方、特別損失に、特殊な手口によるクレジットカードの不正利用が増加したことによる、お客さまへの補償費用28億円を計上した。本手口による不正利用は、現在は対策により新たな被害拡大を抑止できている。

2025年2月期 3Q累計 連結業績ハイライト

- 国内事業が回復したことにより、特別損失に、特殊な手口によるカード不正利用への補償費用(28億円)を計上したものの、すべての利益段階において増益

	連結		国内		国際		24年度通期 連結見直し	進捗率
	金額	YoY	金額	YoY	金額	YoY		
営業収益	3,887 億円	109 %	2,264 億円	106 %	1,640 億円	114 %	5,200 億円	75 %
営業利益	379 億円	145 %	122 億円	- % (+128億円)	253 億円	96 %	550 億円	69 %
経常利益	389 億円	144 %	-	-	-	-	550 億円	71 %
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	137 億円	155 %	-	-	-	-	210 億円	66 %

AEON Financial Service Co., Ltd.

3

- 累計期間の連結業績についてである。

- 営業収益 3,887 億円、前年同期比 109%
- 営業利益 379 億円、前年同期比 145%
- 経常利益 389 億円、前年同期比 144%
- 親会社に帰属する四半期純利益 137 億円、前年同期比 155%

以上の実績となり、増収増益となった。

- 前年度は、国内事業で費用が先行したが、当期は収益拡大と費用コントロールの成果により回復したことで、先ほどご説明の通り、特別損失に特殊な手口によるカード不正利用への補償費用 28 億円を計上したものの、すべての段階利益で増益となった。

2025年2月期 3Q会計期間(3ヶ月間) 連結業績ハイライト

	連結		国内		国際	
		YoY		YoY		YoY
営業収益	1,329 億円	112 %	780 億円	112 %	555 億円	113 %
営業利益	107 億円	185 %	27 億円	- % (+49億円)	78 億円	98 %
経常利益	118 億円	205 %	-	-	-	-
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	35 億円	219 %	-	-	-	-

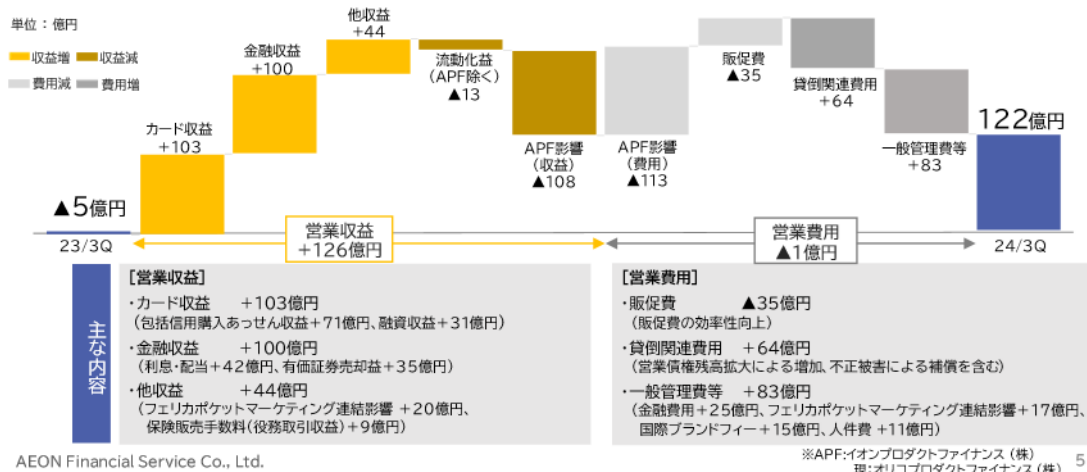
・第3四半期会計期間、3か月間の連結業績である。

- 営業収益 1,329 億円、前年同期比 112%
- 営業利益 107 億円、前年同期比 185%
- 経常利益 118 億円、前年同期比 205%
- 親会社に帰属する四半期純利益 35 億円、前年同期比 219%

以上の実績となり、会計期間3カ月間においても増収増益となった。

【国内】3Q累計営業利益 前年同期差内訳

- ・カード収益の順調な拡大及び金融収益計上により、APF影響を除いた収益は235億円増
- ・貸倒関連費用は増加も、継続した費用管理により YoY128億円増益



- ・これは、国内事業の営業利益の前期差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、個品割賦事業を営むイオンプロダクトファイナンスの譲渡により 108 億円減少したものの、注力してきたショッピングリボやキャッシングの債権残高増加によるカード収益の拡大に加え、有価証券やローン債権の運用による金融収益の増加などにより、前年同期と比較し 126 億円増収となった。
- ・なお、子会社譲渡影響を除く営業収益は、前年同期と比較し 235 億円の増収となった。
- ・グレーの棒で表した営業費用については、事業譲渡による費用減 113 億円に加え、会員募集を中心に効率性を追求した施策強化により販促費も 35 億円減少となった。
- ・貸倒関連費用が 64 億円増加しているが、これは営業債権残高の拡大に伴う増加分に加え、国内にて増加しているフィッシング詐欺等によるクレジットカードの不正利用被害に対する補償費用のうち、特別損失に計上している特殊な手口による不正被害の補償額を除いたものが含まれる。
- ・これらの結果、営業費用は合計 1 億円の減少となり、国内営業利益は 122 億円と大幅増益となった。

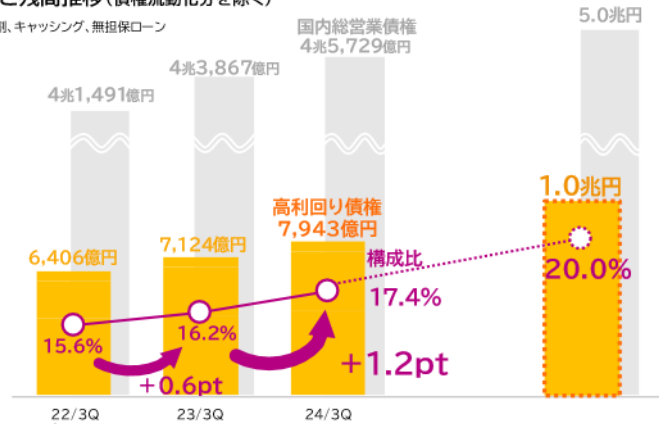
[国内] ストック収益の基盤構築

資産収益性
向上

- ・国内営業債権残高に占める「高利回り債権比率」が改善し、資産収益性が向上
- ・構成比は上期実績(17.1%)と比較しても向上し、より強固な収益基盤づくりを進める

高利回り債権比率と残高推移(債権流動化分を除く)

※高利回り債権:リボ・分割、キャッシング、無担保ローン



AEON Financial Service Co., Ltd.

6

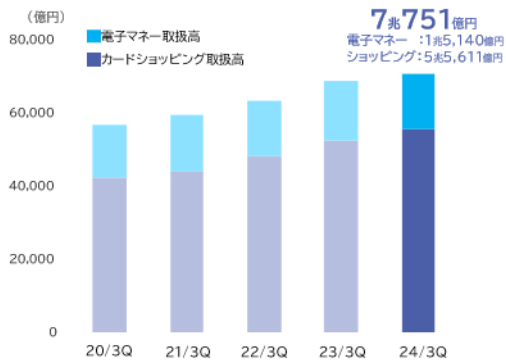
- ・ここから、国内の業容について説明する。
- ・右上にお示ししているのは、期首にご説明した当社の ROE 向上に向けた考え方の中で、どの指標・取組に該当するかをお示ししている。
- ・まず、国内のストック収益の基盤となる営業債権の状況を説明する。棒グラフは国内の総営業債権と、その内の高利回り債権の残高を示しており、折れ線グラフはその構成比をお示ししている。
- ・高利回り債権の順調な積み上げにより構成比を高めることができている、その積み上げスピードも加速した。
- ・構成比は上期の 17.1%からも 0.3 ポイント改善しており、期首に掲げた、ROE 目標達成に向けた資産収益性の向上に必要な流動化後の高利回り債権残高 1 兆円の達成に向け、順調に基盤を固めることができている。

[国内] クレジットカード、電子マネー

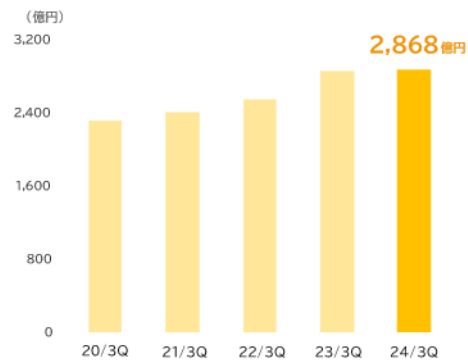
生産性
(収益拡大)

- ショッピング取扱高はゴールド感謝デーの浸透やAEON Pay利用促進が貢献しYoY106%
- キャッシング取扱高はアプリの改善等により、市場の取扱高が低下する中で前年を上回るYoY100.3%

決済取扱高



キャッシング取扱高



AEON Financial Service Co., Ltd.

7

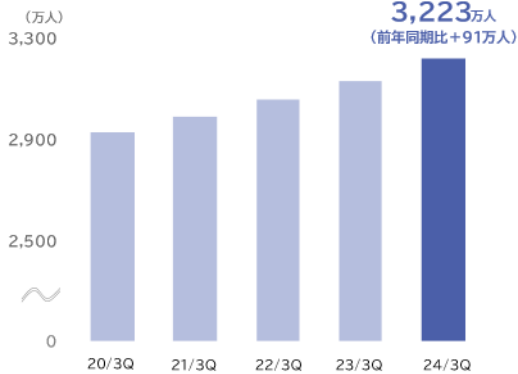
- まず、左のグラフでお示ししている、電子マネーWAONとカードショッピングの取扱高の合計である、当社の決済取扱高は7兆751億円となった。
- 電子マネーWAONの取扱高は、一昨年に実施されたマイナポイント付与により昨年度のWAON利用が増加したことにより、前年同期比95%となった。
- カードショッピング取扱高については、物価上昇による押し上げ効果があった一方、日常消費では節約志向の高まりによる買い控え傾向も続いている。
- そのような中、イオングループでの利用特典付与やコード決済AEON Payの利用促進などの施策効果により、ショッピング取扱高は5兆5,611億円、前年同期比106%となった。
- 右のグラフのキャッシング取扱高については、賃上げによる夏季賞与の増加や定額減税等により市場全体では前年を下回って推移しているが、当社ではスマホアプリ「イオンウォレット」の利便性の向上や、お客さまへのアウトバウンドコールを通じた継続した訴求により、2,868億円と前年を上回ることができた。

[国内] カード会員の状況

生産性
(収益拡大)

- ・獲得チャンネル、運用見直しにより獲得効率を重視しながら顧客基盤を拡充
- ・累計カード会員獲得は119万人(YoY96%)、店頭での獲得伸長

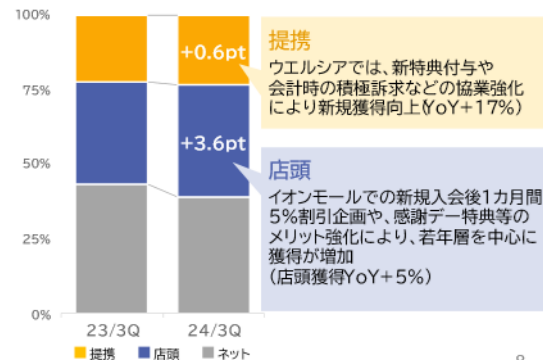
国内有効会員数



AEON Financial Service Co., Ltd.

チャンネル別 会員獲得構成

➢獲得効率を重視し、店頭および提携チャンネル構成比向上



8

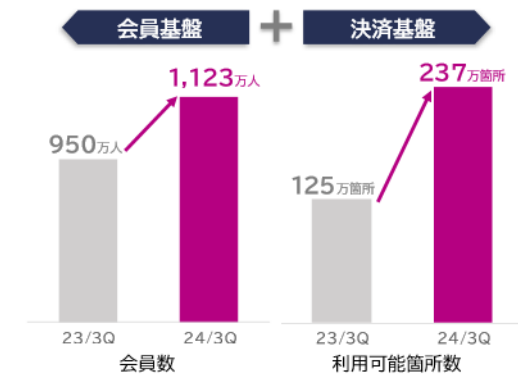
- ・国内のカード会員の状況について説明する。
- ・左のグラフの国内有効会員数は、3,223 万人と前年同期比で 91 万人増加している。
- ・第3 四半期累計のカード会員獲得は 119 万人と期初計画通りに進捗している。
- ・昨年下半年より、獲得効率を重視し、獲得チャンネルの見直しを進めており、獲得単価や入会後の利用状況の分析のもと、インターネットでの出稿サイトを絞り、ネットチャンネルでの獲得構成比を減少させている。
- ・一方、入会後の利用率の高い店頭及び提携先での獲得強化に取り組んでいる。
- ・店頭ではイオンモールを始めとする対象グループ店舗での新規入会后 1 カ月間まいにち 5% 割引企画や、感謝デー特典等のメリット強化により、若年層を中心に新規入会者が増加した。
- ・また提携先での獲得についても、ウエルシアでは新特典の開始や、お会計時の店舗従業員による訴求などの協業強化により、前年同期比で +17% となった。

[国内] AEON Pay

生産性
(収益拡大)

- ・利用可能箇所数は期初目標290万箇所を達成する見通し
- ・グループアプリへの搭載による、イオングループの決済機能としての浸透を図る

会員数・利用可能箇所数



AEON Financial Service Co., Ltd.

イオングループとの連携による利用拡大

1会員あたり利用額 YoY+25%



グループアプリ(iAEON等)と一体推進により
店舗・レジでの利用促進も奏功

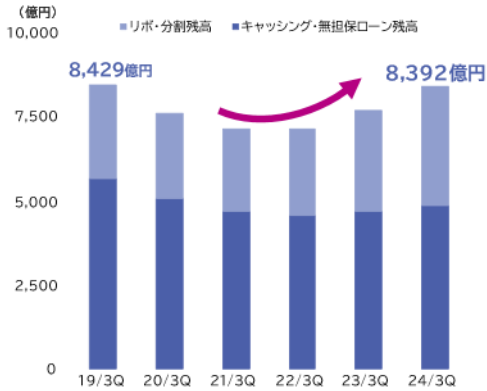
9

- ・次に、コード決済「AEON Pay」について説明する。
- ・11月末の会員数は1,123万人となり前期比で約20%増加している。決済基盤となる利用可能箇所数も237万箇所と前年同期と比べ100万箇所以上増加しており、期初に掲げた目標である290万箇所を達成する見通しとなり、決済インフラとしての環境整備が順調に進捗している。
- ・イオングループのグループアプリ「iAEON」や、イオンモールなどのグループ各社のアプリへ、決済機能としてAEON Payの搭載を進めている。アプリ搭載により、AEON Pay限定企画などの利用促進に加え、小売各店舗のレジ従業員による声掛けなど、小売りと連携した利用促進が進んでいる。
- ・これらの取り組み、従来はクレジットカードの利用がされにくかった少額決済での利用が進み、AEON Payの1会員あたりの月間利用金額は、前年同期比で+25%と決済取扱高の増加にも寄与している。

[国内] 高利回り債権残高の獲得状況

- アプリUI/UXの改善やAIをもとにした個別アプローチにより、債権残高は順調に増加
- リボ残高の堅調な積み上げより、24年度末の債権残高目標 8,100億円を早期に達成

高利回り債権残高(債権流動化分を含む)



増減内訳

	YoY	期首差
■ ショッピングリボ	120%	+391億
■ 分割払い	113%	+27億
■ キャッシング	104%	+208億
■ 無担保ローン (銀行カードローン等)	97%	▲5億
計	110%	+622億

AEON Financial Service Co., Ltd.

10

- このスライドは、債権流動化分を含んだ高利回り債権の推移を表している。
- アプリのUI/UXの改善などにより残高の順調な積み上げができており、高利回り債権残高は8,392億円、前年同期比110%と、24年度末目標であった8,100億円を早期に達成することができた。

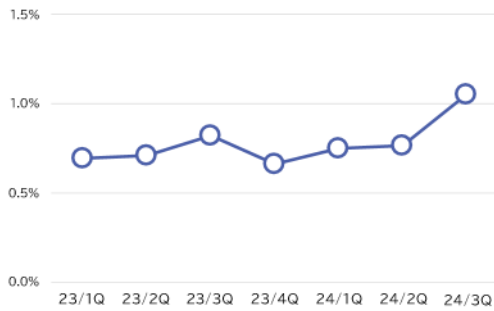
[国内] 費用コントロール

生産性
(費用コントロール)

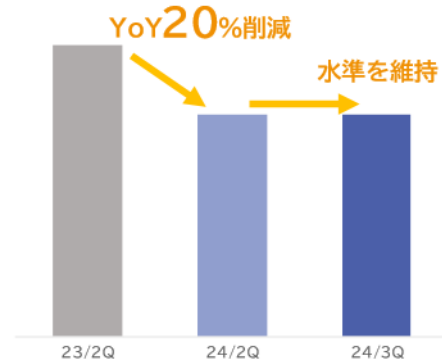
- 不正利用被害影響により貸倒関連費用率は上昇も、補償影響を除いた費用率は1%未満を維持
- 昨年同期からの運用見直しにより1会員あたり獲得コストは安定、効率改善が継続

貸倒関連費用率の四半期推移

※リボ・分割、キャッシング、無担保ローンの合計残高に対する貸倒関連費用率



1会員あたり獲得コスト



AEON Financial Service Co., Ltd.

11

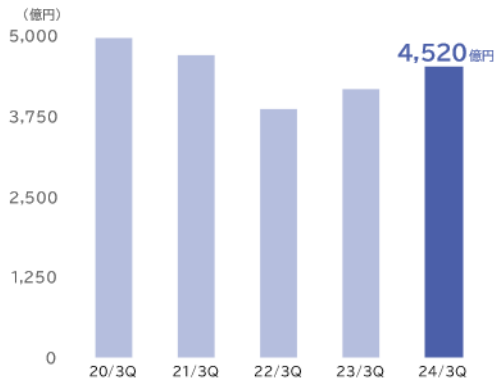
- 次に、費用コントロールについて説明する。
- 左の貸倒関連費用率の推移について、カードの不正利用被害に対する補償額の影響により1%超となっているが、補償影響を除いた実質的な債権に対する費用率は昨年の第3四半期と同水準となっている。
- 国内で増加するクレジットカードの不正利用についても、24時間365日の検知モニタリングや本人認証サービスの導入等、セキュリティ体制の強化を図っている。
- 右のカード会員獲得の効率改善については、先ほどご紹介した費用対効果の高い施策への絞り込みを継続しており、中間期の1会員あたりの獲得コストを前年対比で約20%削減できた水準を維持し、効率的な獲得を継続できている。

[国内] 住宅ローン

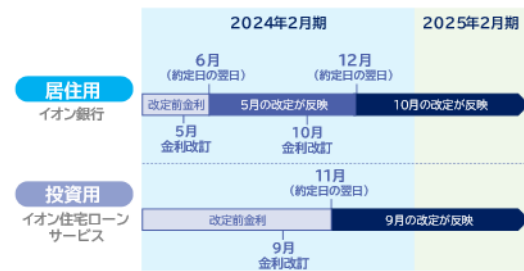
生産性
(収益拡大)

- ・ 小売と連携した金利以外の独自特典の継続訴求により、取扱高はYoY 108%
- ・ 居住用は5月と10月、投資用は9月に金利改定を実施し、今後の収益拡大を見込む

住宅ローン取扱高



住宅ローン金利改定と収益への反映



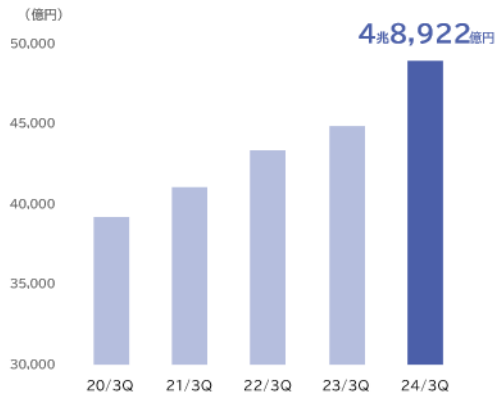
▶ 4Q~来期にかけて金利改定効果が増大

- ・ 次に、住宅ローンの取扱高の状況について説明する。
- ・ 取扱高は4,520億円、前年同期比108%と大きく増加した。
- ・ 住宅ローンをご契約頂いたお客さまが、イオンの店舗でいつでも割引を受けられる「イオンセレクトクラブ」の特典を拡充し、金利だけでなく当社独自特典の訴求に継続して取り組んでいる。
- ・ なお、住宅ローンの変動金利は、イオン銀行の居住用で昨年5月と10月に改定し、イオン住宅ローンサービスの投資用マンションローンは昨年9月に改定している。
- ・ 住宅ローンは金利改定から収益貢献までのタイムラグが発生するため、今期の金利改定効果は第4四半期以降、徐々に拡大していくとご理解いただきたい。

[国内] 銀行預金

- 定期預金キャンペーンなどによりYoY109%、期首差3,528億円増となり過去最高
- 取引状況に応じた優遇金利の提供により、上位ステージの口座数、預金残高ともに増加

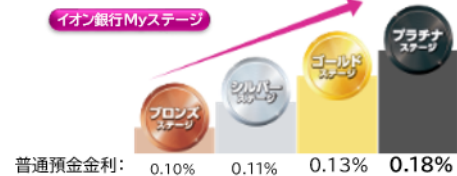
イオン銀行預金残高



AEON Financial Service Co., Ltd.

預金獲得・クロスセルの推進

取引に応じたステージ別金利を提供



上位ステージの構成比拡大

- 各種取引(月間カード利用額、投信など)へのクロスセル推進に寄与

ゴールドステージ以上口座数 **YoY+61%**

13

- このスライドは、イオン銀行の預金についてである。
- 金利が上昇する中で、イオン銀行預金による資金調達力は大きな競争優位を發揮する。
- 預金残高は前年同期比で 109%、期首差 3,528 億円増となった。
- 月間カード利用額や投資信託の残高などのお取引内容に応じた優遇制度である“イオン銀行 My ステージ”を通じ、粘着性の高い預金獲得の強化を図っている。
- 上位ステージであるゴールドステージ以上の口座数は前年同期比で 61%増加しており、預金残高の拡大とともにクロスセルの推進にも寄与している。

[国際] セグメント別 業績ハイライト

- 営業収益は3エリアともに過去最高 マレー圏でのデジタルバンク費用を除けば増益
- 会計期間(3か月間)では中華圏が増益に転換

3Q累計 (9ヶ月間)	国際事業		中華圏		メコン圏		マレー圏	
		YoY		YoY		YoY		YoY
営業収益	1,640 億円	114 %	260 億円	117 %	715 億円	106 %	664 億円	124 %
営業利益	253 億円	96 %	64 億円	101 %	102 億円	100 %	87 億円	88 %
<参考> 貸倒関連費用	534 億円	118 %	66 億円	139 %	254 億円	104 %	213 億円	133 %

3Q会計 (3ヶ月間)	国際事業		中華圏		メコン圏		マレー圏	
		YoY		YoY		YoY		YoY
営業収益	555 億円	113 %	87 億円	111 %	239 億円	107 %	229 億円	122 %
営業利益	78 億円	98 %	24 億円	118 %	34 億円	103 %	19 億円	76 %
<参考> 貸倒関連費用	183 億円	113 %	20 億円	108 %	80 億円	101 %	82 億円	128 %

期中平均レート※()内は前年同期差

HKD : 19.49円(7.3%円安) THB : 4.31円(6.2%円安) MYR : 33.46円(8.0%円安)

AEON Financial Service Co., Ltd.

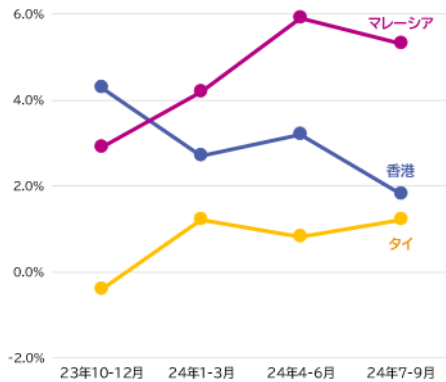
14

- ここから、国際事業の説明となる。
- 第3四半期累計期間の営業収益は3エリアとも過去最高となった。
- 営業利益も5月末のマレーシアでのデジタルバンク開業に伴う費用の増加を除くと増益となっている。
- 会計期間3か月では、第2四半期にメコン圏が増益に転換したが、第3四半期では中華圏も増益に転換している。

[国際] 各エリア別の環境

- マレーシアでは経済成長が高位で推移し、民間消費が好調
- 一方、香港は内需の減少や個人の破産申請件数の高止まりが継続、タイはGDP成長率も停滞

実質GDP成長率推移



AEON Financial Service Co., Ltd.

※出典:日本貿易振興機構 (JETRO)

15

マレー圏(マレーシア)

- 前四半期は下回ったが、政府が年間成長見通しを引上げ民間消費の好調が継続し、主要産業もプラス成長
- 失業率がコロナ後最低を更新(3.2%)し、雇用も安定

中華圏(香港)

- 物価の安い中国での消費(北上消費)が増加し、内需が減少したこと等で成長率が鈍化
- 個人の破産申請件数の増加傾向は変わらず

メコン圏(タイ)

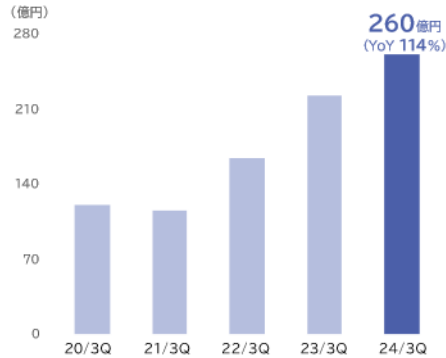
- 物価高や金融機関の審査厳格化に伴い民間消費の成長は鈍化 輸出は農業・製造業ともに回復
- 1月より最低賃金を上げと60歳以上に1万バーツを現金で配布開始予定(60歳未満には25年4~6月配布予定)

- 海外3エリアの業績の説明の前に、各エリアにおける主要な国の外部環境を説明する。
- 左は3ヶ月ごとの実質GDPの推移を示している。
- マレーシアでは、民間消費の増加に加え、主要産業でもすべてプラス成長が継続しており、政府の年間GDPの見通しも引き上げられている。失業率もコロナ後最低を更新するなど、経済環境は好調に推移している。
- 一方、中華圏の香港では通貨高により、週末等に物価の安い中国本土で消費する“北上消費”が増加したことによる内需の減少などでGDP成長率が鈍化しており、香港政府が発表している個人の破産申請件数も高止まりしている。
- メコン圏のタイでも、農業生産や製造業等の輸出は回復基調にあるものの、物価高に伴う民間消費の鈍化が継続している。
- 政府施策として最低賃金の引き上げや国民1人1万バーツの給付金が順次開始しているが、60歳未満の方への給付金は春以降に延期している点や中国経済の影響を強く受けること等から引き続き注視が必要と考えている。

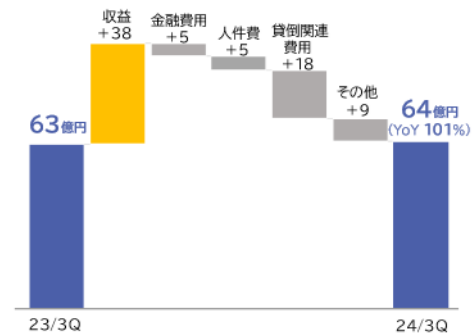
[国際] 中華圏の業績ハイライト

- ・北上消費需要の取込みなど環境変化への対応が奏功、ショッピング取扱高は3Q会計期間で過去最高
- ・スコア活用による審査・途上与信強化により、前四半期と比較し貸倒関連費用を抑制 増益に転換

営業収益



営業利益前期差内訳

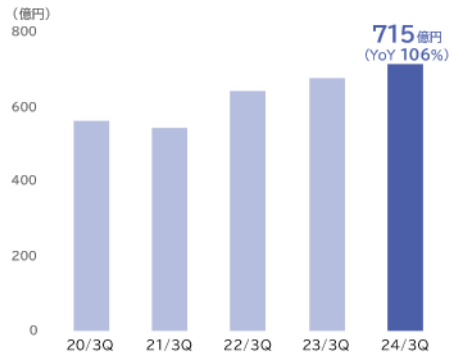


- ・まず、中華圏の説明である。
- ・営業収益では、増加する北上消費や越境 EC の利用など、環境変化に対応した施策が奏功し、カードショッピング取扱高は第 3 四半期会計期間の 3 か月間で過去最高となった。トップラインの拡大により、営業収益は過去最高の 260 億円となった。
- ・一方で、昨年下半年からの景気悪化や物価上昇などに伴う、香港全体での個人破産件数の増加は継続している。
- ・そのような中、破産予測スコアの導入や、当社から先んじてリストラクチャリング契約の打診を行うなどの、途上与信強化の効果が徐々に現れ、貸倒引当金の増加を抑制できたことで増益に転換することができている。
- ・引き続き、貸倒関連費用のコントロールを図り営業利益の再拡大を図っていく。

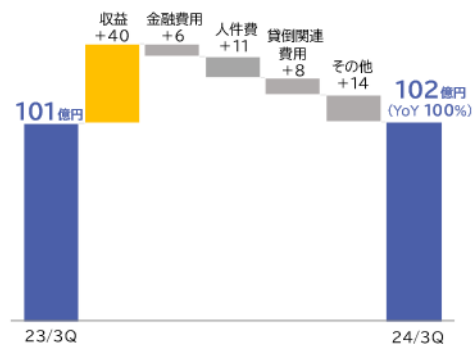
[国際] メコン圏の業績ハイライト

- 会員基盤の拡充、カードショッピングを中心とした取扱高が拡大
- 営業収益は増加も、人件費や貸倒関連費用の増加により、営業利益はほぼ前年同期水準

営業収益



営業利益前期差内訳

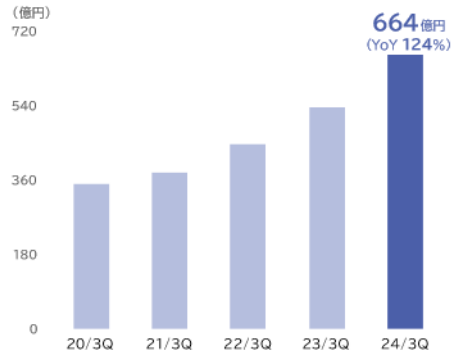


- メコン圏では、経済環境の低迷が長期化しているなか債権残高の積み上げが課題ではあるものの、クレジットカード会員の拡大や新たな中古車ローンの販促により、取扱高が拡大したことで、営業収益 715 億円、前年同期比 106%となった。
- 一方、賃金上昇による人件費増や貸倒関連費用の増加により、営業利益は前年同期とほぼ同じ 102 億円となった。
- タイの本格的な経済回復にはまだ時間を要するが、債権残高の再拡大に向けた取り組みは進んでおり、経済環境やクレジットコストとのバランスを見極めながら収益基盤の拡大とボトムラインの最大化を図っていく。

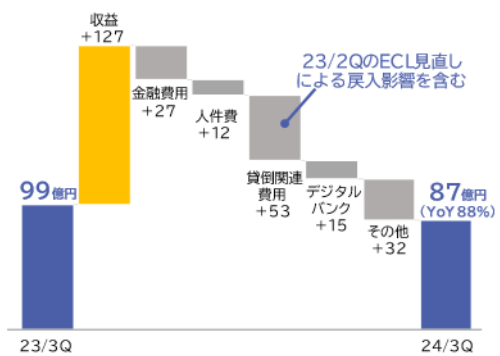
[国際] マレー圏の業績ハイライト

- 主力の個品割賦に加え、個人ローンの取扱高・残高が増加 収益は20%超の伸びを継続
- 貸倒関連費用は前年度の戻入影響、個人ローン残高増に伴い増加 デジタルバンク費用増を除けば増益

営業収益



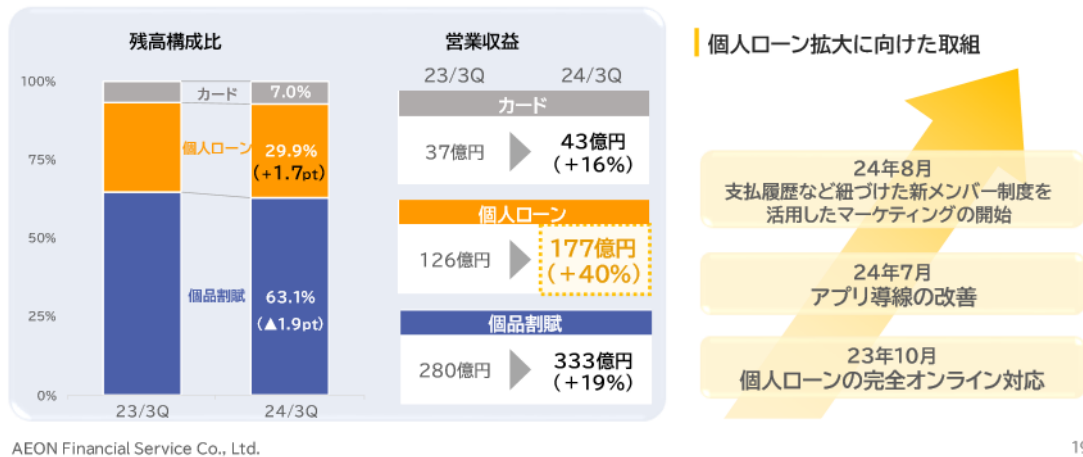
営業利益前期差内訳



- マレー圏の説明である。
- マレーシアでは、個品割賦において引き続き好調な二輪に加え、大型バイクや中古車が伸長した。また、個人ローンやカードも順調に拡大し、営業収益は前年同期比 124%の 664 億円と引き続き高い伸びとなった。
- 営業費用では、貸倒関連費用が前年同期比で増加しているが、こちらは前年同期に ECL の見直しを行い、大きな戻入が発生したことで前年同期との差が大きく出ていることや当期に新たな営業債権の積み上げが急速に進んだことによるものであり、債権の質は悪化していない。
- 5月に開業したデジタルバンクは、販促の強化等により前年同期と比べ約 15 億円コストが増加している。
- マレー圏の営業そのものは好調であり、次のページで業容拡大の内訳についてご説明する。

[国際] マレー圏の業容拡大

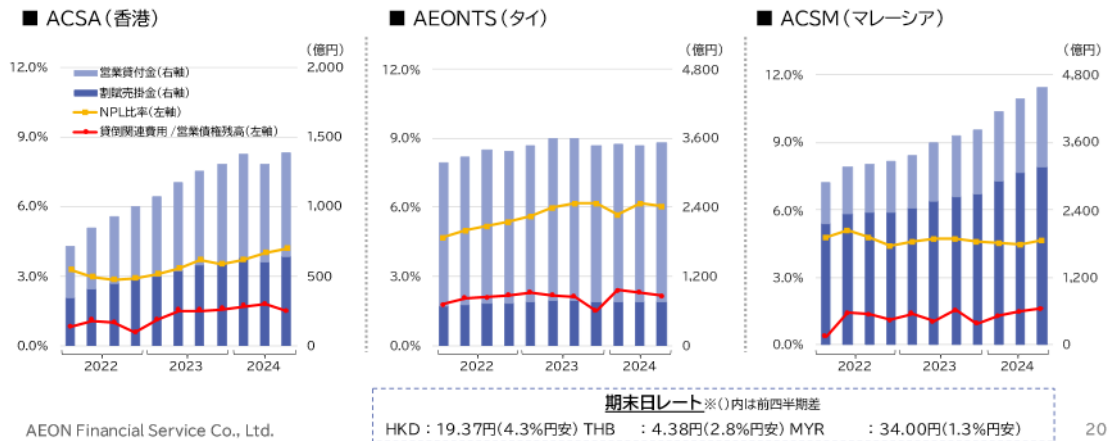
- ・ 個人ローン残高構成比を拡大 経済環境の変化に強い債権ポートフォリオ構築を進める
- ・ 完全オンライン対応などの顧客利便性向上により、収益拡大に寄与



- ・ マレー圏における業容拡大の方向性について説明する。
- ・ マレーシアでは、個品割賦、すなわちバイクを中心とした物販に次ぐ収益の柱として個人向けローンやカード債権の残高拡大に取り組んでいる。
- ・ コロナ後に発生したバイクの供給不足などの局面においても、増収増益を継続できた背景には、個人向けローンの収益拡大によるところも大きく、経済や市場環境の変化に強い債権ポートフォリオの構築を進めてきたことが大きな要因となる。
- ・ 個人ローンでは昨年10月にオンラインで手続きが完結できるようになり、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るなど、利便性が向上したことで残高拡大が進んでいる。
- ・ さらに今期は支払履歴などを紐づけた新たなメンバー制度を開始し、よりパーソナライズされたマーケティングを開始している。
- ・ 残高の急速な拡大により費用も増加はしているが、総合的に見て業容は好調と考えている。

[国際] 上場子会社の債権残高およびNPL推移

- ・ 香港: リストラクチャリング契約の打診によりNPL比率は上昇も、貸倒関連費用率は低下
- ・ タイ: 2Qの洪水による引当金の戻りにより貸倒関連費用は減少 NPL比率は安定推移
- ・ マレーシア: 債権残高の積み上げが好調に推移するもNPL比率は安定

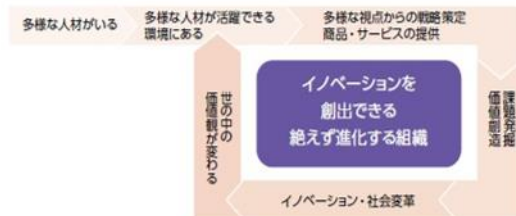


- ・ 海外上場3社の債権残高およびNPL比率の四半期推移について説明する。
- ・ ACS アジアでは、突発的な破産を防止するため、リストラクチャリング契約を打診していることでNPL比率が上昇している。貸倒関連費用は、ECLの見直しにより減少した。今後も引き続き、与信コストとバランスを取りつつ債権残高拡大を図っていく。
- ・ 次に、イオンタナシンサップの状況を説明する。
- ・ タイでは市場全体のNPL比率が高い状況が継続しているが、当社では足元安定的に推移している。
- ・ 貸倒関連費用率は第2四半期に発生した洪水による引当金の戻りにより若干低下しているが、今後も経済動向を注視しながら貸倒関連費用率と債権残高積み上げのバランスを見極め、収益拡大に努めていく。
- ・ ACS マレーシアでは、先ほど申し上げた通り営業債権残高の積み上げが加速している。
- ・ また、良質な債権の積み上げが継続できていることでNPL比率は安定して推移している。貸倒関連費用も残高の増加に対し適切なコストコントロールができていると考えている。

サステナビリティの取り組み

DE&Iの推進

全従業員が自分らしく働きがいを持ち働くことができる社内環境の整備、意思決定層の多様化を重点課題として推進



- ・DE&I推進室新設し、取り組みを加速
- ・アンコンシャス・バイアス研修などの実施
- ・社内横断型の女性ネットワークの立ち上げ

外部ESG評価向上

ACSマレーシア
「サステナビリティ&CSRマレーシアアワード2024」
最優秀賞(金融サービス部門)受賞



マレーシアの社会経済変革へ貢献し、優れたコミュニティエンゲージメントに対して送られる「最優秀企業賞(金融サービス部門)」を受賞

- ・サステナビリティの取組状況を説明する。
- ・まず、事業活動を支える根幹である従業員が、自分らしく働き甲斐を持つことができる社内環境の整備、意思決定層の多様化を重点課題として推進しており、当期は DE&I 推進室を新設した。
- ・様々な研修や、部門を超えた横断的なネットワークの立ち上げ等の取り組みを通じ、誰もが働きやすく、生き生きと働ける環境整備を進めている。
- ・また、マレーシアでは地域に根ざしたサステナビリティに関する取り組みが評価され、金融サービス部門での最優秀賞を受賞することができた。

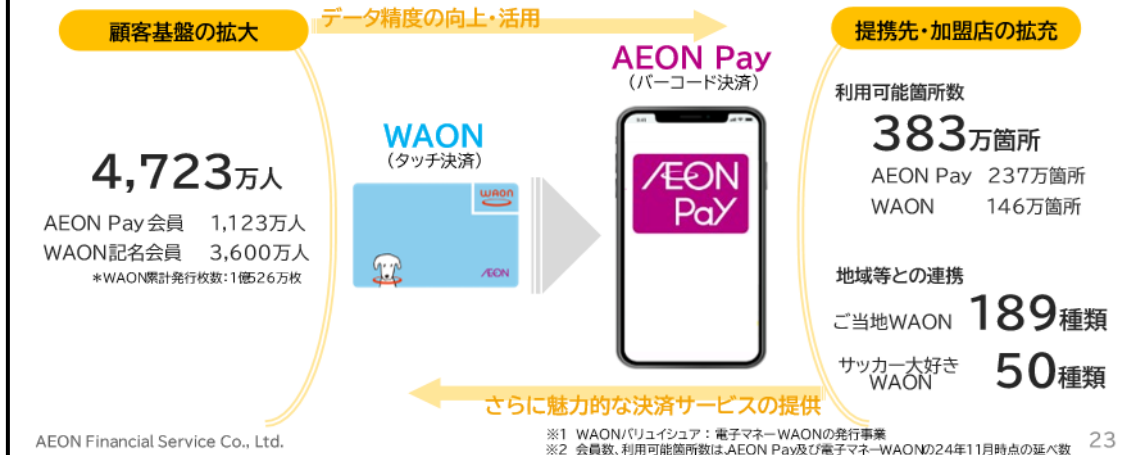


重点実施事項

- ・ここからは、現在取り組んでいる重点実施事項について説明する。

〔事業ポートフォリオの見直し〕 イオングループの金融事業集約

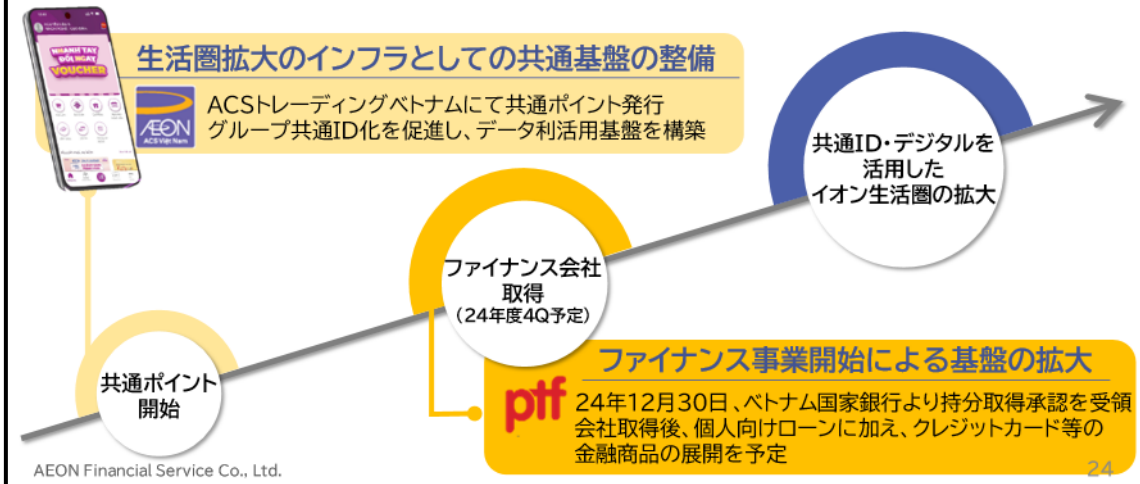
- ・電子マネーWAONバリュイシユア事業^{※1}を集約。規模の経済を發揮し競争力を強化
- ・AEON Payと融合し、スマホを起点としたシームレスな決済体験へつなげる



- ・当社はさらなる企業価値の向上に向け、事業ポートフォリオの見直しを進めており、国内では、コア領域である決済ビジネスにおいてインフラを強化し、顧客基盤や加盟店ネットワークを拡大することで「規模の経済」の追求を目指している。
- ・昨年10月には、イオングループで分散していた金融関連事業を集約し、さらなる競争力の強化を図るため、イオンリテールより電子マネー「WAON」バリュイシユア事業を取得することを決定した。
- ・電子マネーWAONは、プリペイド型の手軽な決済手段として、2007年にサービスを開始した。現在の累計発行枚数は1億枚を超え、多くのお客さまに親しまれている。
- ・今後は、コード決済「AEON Pay」とタッチ決済「WAON」を融合し、双方の決済手段をシームレスに利用できる環境を構築していく。
- ・これにより、両決済をあわせた会員数は4,700万人超となり、顧客データを活用したマーケティング強化を図っていく。また、加盟店ネットワーク383万箇所に加え、WAONの持つ地域やさまざまな団体との連携強化により、さらに魅力的な決済サービスの展開に繋げていく。

【事業ポートフォリオの見直し】 ベトナムにおける事業拡大

- ・ 24年10月7日、ベトナムでのグループ共通ポイント「WAON POINT」を開始
- ・ ファイナンス会社取得によりさらなる顧客・加盟店基盤の拡大、イオン経済圏づくりを推進



- ・ 海外でも、展開エリアや事業の将来成長性を鑑みた選択と集中により、ミャンマーおよびフィリピンのファイナンス事業を整理することを決定する一方で、成長性の高い領域へのシフトを進めている。
- ・ ベトナムは、イオングループとしても注力エリアと位置づけており、イオングループの小売店舗も積極進出を進めている。
- ・ これまで自社割賦事業を展開していたACSトレーディングベトナムでは、新たにイオングループの共通ポイント「WAON POINT」事業を開始した。
- ・ また、2023年に公表しましたファイナンス会社「PTF社」の取得についても、昨年12月に現地当局からの株式取得承認を受領し、当第4四半期での同社完全子会社化、個人向けローンをはじめとしたファイナンス事業の開始を予定している。
- ・ ポイント事業、ファイナンス事業の両輪により、グループ各社のお客さま情報をグループ全体で共有し、より良いサービスに繋げていくことで、ベトナムにおいてイオン生活圏の構築・拡大を図っていく。

[国内] リアルタッチポイントの再整理

生産性

- ・ マネックス証券との協業により、顧客の投資ニーズに応えると同時に事務オペレーション削減
- ・ 対面相談ニーズの高い保険を強化 店舗一体化によるさらなる生産性向上につなげる

外部リソース活用
による効率化

マネックス証券との提携



商品ラインナップの拡充
従来≫投資信託 約300商品

株式・債券・ETFなどを含む

約1,700商品

事務オペレーション削減

店頭の事務オペレーションに係る

時間を半減

顧客ニーズに合わせ店舗のあり方を再整理・生産性のさらなる向上へ

ワンストップサービス
提供による生産性向上

銀行・保険店舗の集約



ショッピングセンター内拠点を集約
従来≫銀行147店舗・保険105店舗 計252店舗

182店舗

接客機会の拡大

従業員スキルの向上による
人時生産性向上

AEON Financial Service Co., Ltd.

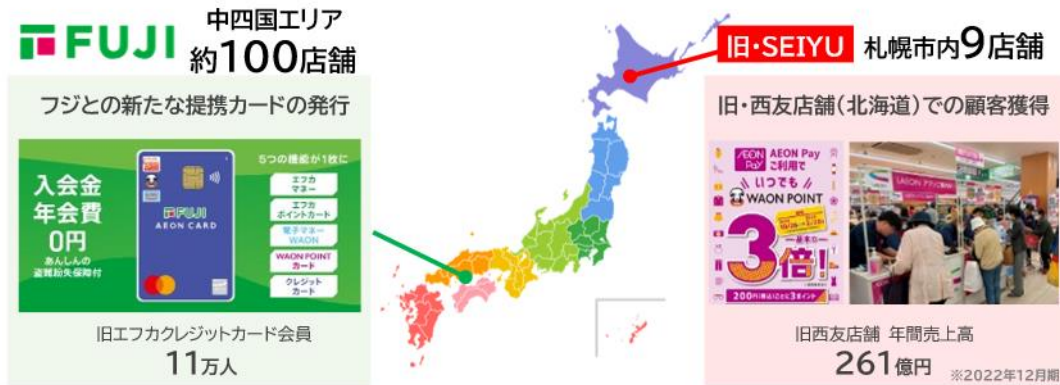
25

- ・ 次に、お客さまとの接点であるリアルタッチポイントの再整理について説明する。
- ・ 昨年1月より、イオン銀行とマネックス証券による金融商品仲介 業務における包括的業務提携に基づく提携事業を開始した。
- ・ 本協業により、お客さまの資産形成ニーズに応える多様な商品ラインナップの拡充と同時に、イオン銀行店舗での投信関連の事務オペレーションに係る時間を半減することができている。
- ・ 事務に費やしていた時間を、対面相談ニーズの高い保険相談等の接客にシフトすることで、店頭での保険販売額は前年対比で65%向上することもできた。
- ・ また、昨年末より保険代理店事業をイオン銀行に集約し、1つのショッピングセンターの中で分散していた拠点の集約、効率化を進めている。
- ・ 1つの拠点でワンストップでお客さまニーズに応じていくことで、顧客満足の向上、さらには接客機会の拡大による従業員のスキル向上、生産性向上につなげていく。

[国内] グループシナジーの発揮

生産性
(収益拡大)

- ・ 中四国では、フジとの新たな提携カード発行により 11万人を獲得
- ・ 北海道では旧西友店舗での決済需要の取り込み・新規会員の獲得を図る



AEON Financial Service Co., Ltd.

26

- ・ このスライドは、競争優位をさらに発揮するための、グループシナジー発揮の取り組みについて説明する。
- ・ イオングループとお客さま、加盟店などを金融サービスでつなぐ「インフラ」の役割を担っている当社にとって、新たなイオングループ企業・店舗の拡大は、顧客基盤をより強固にしていく絶好の機会となる。
- ・ 中国・四国エリアで店舗を展開する「フジ」とは、新たに提携カードの発行を開始した。旧エフカクレジットカードからの切替え申込にて、すでに11万人の顧客獲得ができており、12月から開始した約100店舗での会員獲得も順調に進んでいる。
- ・ また、北海道の旧西友店舗では、札幌市内のイオンカード会員の多くいるエリアにおいても、イオン北海道と協働したAEON Pay 利用促進企画をキーに、店売上に対する当社決済シェアの拡大や、新規会員獲得の成果につながっている。

[国際] 生産性向上に向けた各国施策

生産性

- ・ 4Q以降の利益拡大に向けた施策として海外各エリアにて新たな商品の提供に加え、インドネシアでは新たな企業と連携し、AIによる与信業務の高度化を図る

■ 中華圏 (ACSA)



ECでの利便性向上に向け
自社アプリにバーチャルカード
機能を付加

■ メコン圏 (AEONTS)



完全デジタルのクレジットカードの
第2弾となる若年層を対象とした
「PRiMO Digital Card」の新規発行

■ マレー圏 (インドネシア)



モンゴルのAIテック企業と連携した
AIスコアリングによる
与信業務の高度化

AEON Financial Service Co., Ltd.

27

- ・ 展開する国際各エリアにおいても、第4四半期以降の利益拡大に向けた取り組み強化を図っている。
- ・ 海外では日本以上にデジタル化が進んでおり、お客さま動向もスマホを中心としたデジタル上で完結する決済ニーズが高まっている。そのような中、入会からカード郵送までのタイムラグを無くし、即時にECなどで利用できるデジタルクレジットカード発行することで、若年層を中心に顧客基盤の拡大ができています。
- ・ また、インドネシアでは、モンゴルのAIテック企業と連携し、AIスコアリングを活用した与信高度化を進めている。
- ・ デジタル化やAI活用などの技術・ノウハウは、各国の事例を当社グループで共有し、各国の状況にあわせて活用することで、グループ全体での態勢強化を図っていく。



業績予想及び配当予想

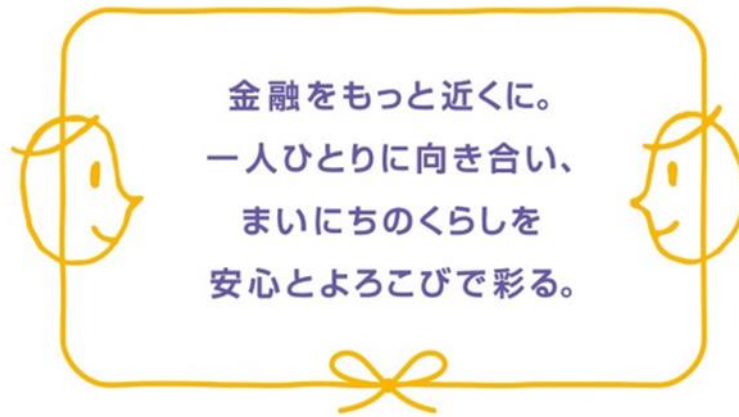
- ・最後に業績予想および配当予想について説明する。

2025年2月期 業績予想及び配当予想

	連結	YoY	国内		国際	
				YoY		YoY
営業収益	5,200 億円	107 %	3,100 億円	105 %	2,100 億円	108 %
営業利益	550 億円	110 %	150 億円	129 %	410 億円	107 %
経常利益	550 億円	107 %	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	210 億円	100 %	年間: 53 円	中間: 25 円	54.5 %	
				期末: 28 円		

- ・ 昨年4月に発表した業績予想から変更はしていない。
- ・ 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、下期以降も残高拡大とそれに伴う収益拡大が続くものと見込んでいる。
- ・ また、生産性向上策にも継続して取り組んでいく。
- ・ 海外では、貸倒関連費用の増加が継続しているが、マレー圏は引き続き好調であり、中華圏、メコン圏においてもトップラインとクレジットコストのバランスを見極めながら回復を図っていく。

Our Purpose



- ・以上、2025年2月期 第3四半期決算についてご説明した。
- ・環境が大きく変化する中、判断軸となるパーパスのもと、国内外においてさらに機動的にポートフォリオの見直しを進めるとともに、設定した ROE 目標の達成に向けた、資産収益性・生産性の向上に、全社一丸となって引き続き取り組んでいく。
- ・また、冒頭でもお伝えした通り、連結子会社であるイオン銀行において、金融庁より業務改善命令を受けた。本件にかかる改善計画については今月31日までに金融庁に提出する。
- ・金融犯罪が多様化・巧妙化している昨今の状況に鑑み、当社グループ全社において、今後より一層のコンプライアンス・セキュリティ態勢の強化に取り組んでいく。
- ・今後も、より一層の経営努力を続けていくので、引き続き、ご理解ご支援の程をよろしくお願いしたい。

【質疑応答】

■JP モルガン証券 佐藤アナリスト

- ①リスク管理体制について。3Q 決算で営業費用に計上されているカード不正利用の補償費用がトータルでいくらか確認したい。また、セキュリティ対策やイオン銀行のリスク管理態勢の改善・強化に係る追加費用を想定すべきか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

特殊な手口によるカード不正利用の補償額を特別損失で 28 億円計上している。追加費用については補償を精査した上で行っていかないといけないため、4Q で相応の計上を見込んでいる。なお、特殊な手口による新たな被害拡大は抑止できている。

営業費用計上分については、貸倒関連費用の中に入れており具体的な金額はご容赦いただきたい。貸倒関連費用の本質的なクレジットの部分については前年同期比と大きく変化していない。

イオン銀行の管理態勢については、特別委員会を策定し順次実行している。態勢の改善等による直接的な業績影響は想定していない。

- ②ショッピング取扱高が当初計画より弱く、加盟店手数料は前期比マイナスになっている。課題認識や挺入れのための今後の施策に具体的なものはあるか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

我々の収益の柱であるリボやキャッシング残高の積み上げについては勢いがあり、収益の源泉として債権残高の積み上げを強化している。加盟店手数料率については低下傾向が否めず、ショッピング取扱高が弱い点は課題として認識している。イオングループを含め、様々な提携や会員増加に向けた手を打っている中で、年間 8 兆円に近づけるべく経営努力を行っていくことに尽きると考えている。

■みずほ証券 坂巻アナリスト

- ①流動化について。累計では前年対比で減少しているが、3Q の事情と 4Q の想定規模を教えてください。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

3Q 実績は見込みよりもやや少なかった。金利上昇により投資家が若干警戒感を持っていると想定される。一方、4Q では年間計画している数字に向けた手を打っていく。

- ②カード会員獲得について。有効会員は増える一方で、稼働会員は四半期で減少が続いている。動きのギャップをどのように理解すべきか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

有効会員数の増加は、カード更新時の方針変更も影響している。当社カードを1枚のみ保有されている方へは更新カードを原則発行し、有効会員数の拡大を図っている。未稼働の方にも再度ご利用いただけるチャンスを見出すべくカードを発行しているのご理解いただきたい。稼働会員数については、新規入会者についてはより利用率の高い店頭入会を強化している。稼働率が悪く見えるのも事実だが、今後フジや北海道の旧西友店舗、ウエルシア等も増えることで、顧客基盤は着々と強めていると認識している。

■大和証券 渡辺アナリスト

①通期の利益計画について。カード不正利用の補償コストは期初では想定していなかったと考えるが、利益計画に対する考え方を教えてほしい。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

ご指摘の通り、カード不正利用の補償額影響はもう少し調査が必要である。追加的な施策を用意しているため、現時点では業績予想の修正はしない。影響を見極める必要があるのが実情であり、利益計画達成に向けた施策は、債権流動化やコスト削減等もあるのご理解いただきたい。

②オリエントコーポレーション社との業務提携について。同社は他社との連携も進むようだが、影響はあるか。

(取締役 兼 常務執行役員 経営企画本部長 木坂 有朗)

2024年3月にオリコ様と業務提携を行い、両社での分科会をひらいている。法人カードは今年の早い段階で発行、ポイント交換等も進めている。他社様の連携による、我々の提携への影響はないと認識している。

■SMBC 日興証券 原アナリスト

①特殊な手口によるカード不正利用について。御社以外のケースはあまり報道されていないように見えるが、なぜ御社で多く発生したのか教えてほしい。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

報道の内容については当社より申し上げることはない。

②タイについて。カードの取り扱いが拡大しているとのことだが、カード債権は減少しており収益の下振れが続いているように見える。収益が伸びない要因を教えてほしい。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

カード債権は減少している。短期での資金需要が高まり、残高が残る利用をされていないというのが実態。取り扱いが増えているものの残高増につながっていない。タイの景況感や家計の状況が影響していると想定している。

■ゴールドマンサックス証券 黒田アナリスト

- ①カード不正利用について。特別損失に計上されるものと営業費用に計上されるものの違いは何か。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

特別損失に計上した分は、特殊な手口による補償費用。詳しく申し上げることはできないが、今後新たに発生しない一過性のものである。一方、一定程度カード会社として起こり得るものについては営業費用として計上している。

- ②マレーシアの個品割賦事業について、今期の評価をいただきたい。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

個品割賦は円ベースでは+19%となっている。債権割合としては個人向けローンが増えた分、構成比は減少している。個人ローンを増やす点については、高い収益率である点より注力している。市場環境により小型二輪が若干減少したが、コロナ禍に落としたマレーシアにおける二輪販売におけるシェアを盛り返してきている。増えていく途上にあるという評価をしている。

■SBI 証券 大塚アナリスト

- ①カード不正利用について。一般社団法人日本クレジット協会が発表している不正利用の金額では、去年1-9月で392億円であった。中でも一番大きいのが番号盗用被害となっているが、御社ではこれらが発生しないような対策が取れているということか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

一過性として認識しているものは非常に特殊な手口で行われているもの。番号盗用被害が多いのはその通りであり、全て防げるということではない。今回、特別損失に計上した手口に関しては、ほぼ起こらないような方策を講じている。一般的な手口についても引き続き強化している。

- ②来期以降かつ中期的な話になるが、詐欺が高度化している中で具体的なお考えはあるか。コロナ前よりも被害額が大きく増加しており、この状況をカード会社の経営陣として重要な課題として取り組んでいるという理解で良いか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理本部長 三藤 智之)

具体的な防止策は申し上げられないが、様々な外部専門家も活用しながら、できる限り防いでいくということには変わりはない。経営の重要な課題として認識している。

以 上