

開催日時：2025 年 7 月 31 日（木） 17:15-18:15

発表者：代表取締役社長 深山 友晴

取締役 兼 常務執行役員 財務経理・銀行事業担当 三藤 智之

2026年2月期 第1四半期 決算説明会 2025年7月31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)

2025年2月期決算 業績修正について

- ・ ベトナムPTF社について、持分取得前における貸倒引当金の過少計上を確認
- ・ PTFの資産を再評価し、過年度に遡り訂正 のれん減損38億円を計上

	修正連結	YoY	4/10 開示差	国内	YoY	国際	YoY
営業収益	5,332 億円	110 %	—	3,131 億円	107 %	2,225 億円	115 %
営業利益	614 億円	123 %	—	222 億円	191 %	387 億円	101 %
経常利益	625 億円	122 %	—	—	—	—	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	156 億円	75 %	▲38 億円	—	—	—	—

AEON Financial Service Co., Ltd.

2

■発表者：代表取締役社長 深山 友晴

- ・ 初めに、この度は本年2月に取得したベトナムのファイナンス会社である、「Post and Telecommunication Finance Company Limited（以下、PTF）」に関連し、当初7月10日に予定していた、第1四半期の決算発表を直前のタイミングで延期をご案内し、投資家をはじめとしたステークホルダーの皆さまに迷惑をおかけしたことをお詫び申し上げます。
- ・ また、本日開示のとおり、本件に伴い前期に遡り業績を修正し、2025年2月期の親会社株主に帰属する当期純利益は156億円となった。あわせて心配をお掛けしたこと、お詫び申し上げます。
- ・ 本日発表した、『Southeast Asia Commercial Joint Stock Bank（以下、SeABank）との合意に関するお知らせ』について説明する。
- ・ まず、当社は2025年2月3日にPTFの持分取得を完了したが、この買収完了後のPMIの過程で、買収前の時点において、貸倒引当金の過少計上という不適切な会計処理が行われていたことを把握し、調査を実施した。
- ・ ベトナム民法においては、仮に第三者の不法行為であったとしても、契約の無効を申出ることが可能であり、当社にPTFの経営権が移ってから確認した情報と、買収前に把握していた情報と大きな乖離があったことから、現地外部弁護士の助言を経て、6月6日にSeABankに対し株式譲渡契約の無効を主張した通知を送付し、その旨を開示した。
- ・ その後、SeABankからの協議の申し出を受け、同行とは本件解決に向けて、建設的な協議を行った。
- ・ この協議を通じ、当社は、SeABankがPTFの親会社であった期間において、不適切な会計処理について関与、及び把握していないことを確認した上で、PTFの事業運営の正常化と企業成長に協力して取り組むことにSeABankと合意をした。

- ・ 守秘義務もあるため、詳細は説明できないが、PTF では保有していた営業債権の一部を外部企業に売却を行うとともに、PTF が継続して保有している営業債権の一部については、過年度に遡って貸倒引当金 18 億円の追加引当を実施した。
- ・ これら対応により、当社並びに PTF は買収時に保有していた既存営業債権の対処にリソースを割くことなく、ベトナムにおける新たな成長戦略の立案、実行に集中できる態勢に移行できることから、買収時に立てた事業計画の見直しを行った。
- ・ 事業展開においては、当初計画から若干の遅れが生じることにより、38 億円の「のれん」の減損が発生するものの、PTF はイオングループに属するファイナンス企業として、依然高い企業価値を有しており、当社としては今後の重要市場であるベトナムにおいて、高い成長を持続できることを確信したことから、6 月 6 日の無効主張を取下げ、PTF を当社 100%子会社としてベトナム市場での成長を目指すこととした。
- ・ このベトナムでの新たな事業計画については、後程、説明する。

- 1 2026年2月期 第1四半期決算概要
- 2 重点実施事項
- 3 2026年2月期 業績予想及び配当予想
- Appendix

2026年2月期 第1四半期 連結業績ハイライト

	連結	YoY	国内		国際		25年度通期 連結見通し	進捗率
			国内	YoY	国際	YoY		
営業収益	1,365 億円	107 %	811 億円	108 %	563 億円	106 %	5,700 億円	24 %
営業利益	129 億円	85 %	34 億円	55 %	94 億円	107 %	570 億円	23 %
経常利益	138 億円	87 %	—	—	—	—	570 億円	24 %
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	43 億円	72 %	—	—	—	—	210 億円	21 %

■発表者：取締役 兼 常務執行役員 財務経理・銀行事業担当 三藤 智之

- ・第1四半期の決算概要について説明する。

第1四半期の連結業績についてはお示しの結果となり、次ページの連結サマリにて内容を説明する。

第1四半期 連結決算サマリ

国内外で顧客基盤を拡大し、連結有効ID数は5,645万人(期首差+73万人)

取扱高・営業債権残高の拡大に寄与し増収 一方で、金融費用の増加が先行

資産収益性の向上

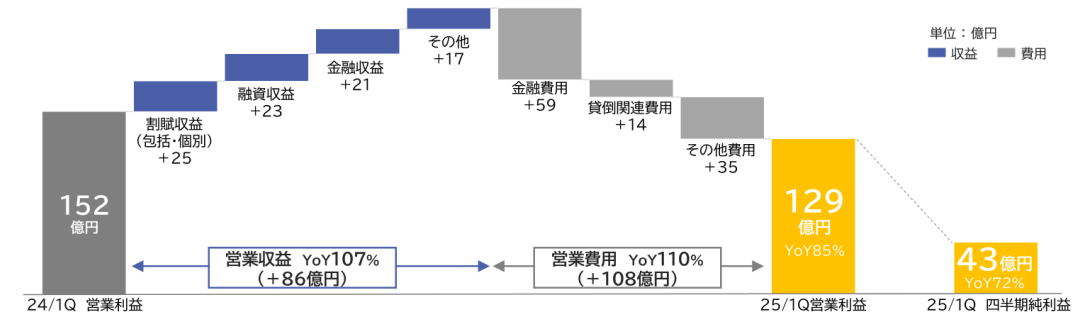
- ・債権残高※の順調な拡大が収益貢献
- 国内 : 7,582億円(YoY101%)
- 国際 : 1兆290億円(YoY107%)

生産性の向上

- ・貸倒関連費用の増加を抑制
- ・金融費用の増加が先行も、施策効率の重視により販促費は▲20億円

事業ポートフォリオの見直し

- ・7/1にイオン・アリアンツ生命㈱の明治安田への株式譲渡完了
- ・譲渡に先立ち個人向け保険に係るシステム減損(▲27億円)を実施



AEON Financial Service Co., Ltd.

※債権残高は流動化実施後を記載
※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

5

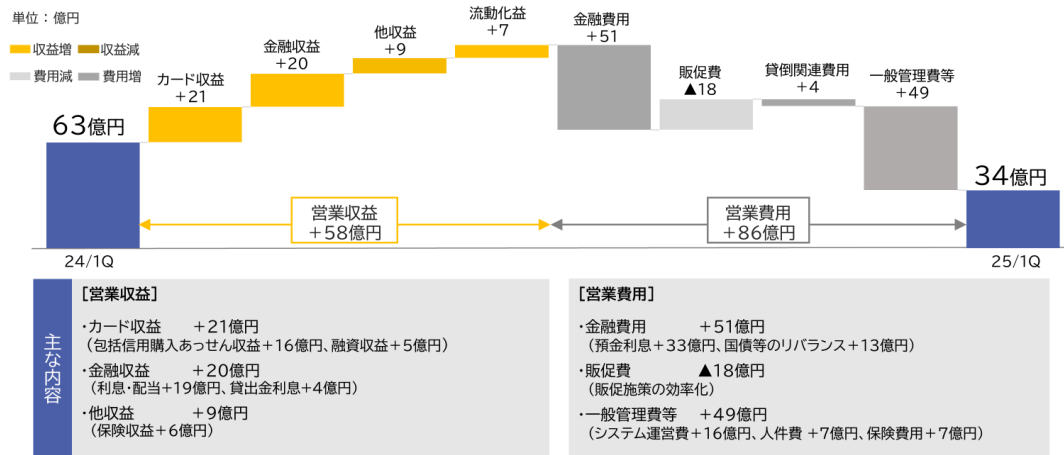
- ・当第1四半期は、国内外においてスマホを起点とした顧客基盤の拡大に取り組み、連結有効ID数は期首から73万人増加し、5,645万人となった。
- ・顧客基盤の拡大は、取扱高及び債権残高に寄与し、連結の高利回り債権残高は1兆7,872億円と、割賦・融資収益の増加につながった。
過年度より推進している、資産収益性の向上への取り組み効果が表れているものと考えている。
- ・一方、費用では、金利情勢の変化に伴い金融費用の増加が先行しているが、貸倒関連費用の抑制や、効率的な販促費の利用等による費用コントロールにも一定の成果が見られている。
- ・なお、7月1日に保険元受事業を営むイオン・アリアンツ生命保険株式会社の株式の85.1%を、明治安田生命さまへ譲渡した。
譲渡に先立ち、個人向け保険に係るシステム減損を実施したことにより、四半期純利益は43億円、前年同期比72%となった。

国内事業

- ・国内事業の実績について説明する。

〔国内〕第1四半期 営業利益 前期差内訳

- 金融費用は預金利息の増加に加え、国債等のリバランスに伴う損失を13億円計上



AEON Financial Service Co., Ltd.

7

- こちらは国内営業利益の前期差を表したスライドである。

黄色い棒で表した営業収益は、ショッピングリボ等の債権残高増加によるカード収益の拡大に加え、銀行の有価証券等の運用における利息配当の増加により、前期と比較し 58 億円増収となった。

グレーの棒で表した営業費用は、会員募集を中心に効率性を追求した施策強化により、販促費が 18 億円減少した一方、イオン銀行の預金利息の増加や国債等のリバランスを行ったことで、金融費用が 51 億円増加した。

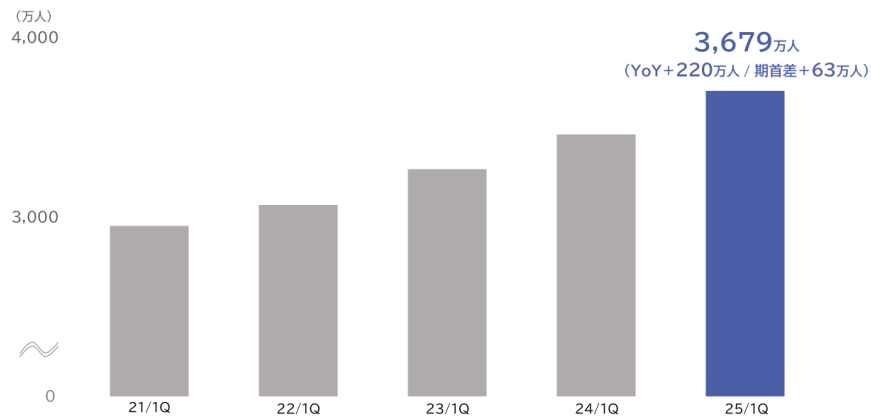
一般管理費等は、システム運営費や人件費、保険費用等の増加により 49 億円増加した。

- これらの結果、国内事業の営業利益は、前年同期と比較し、28 億円の減益となった。

[国内] 顧客基盤 <有効ID>

生産性
(収益拡大)

- ・コード決済「AEON Pay」のチャージ払い会員を中心に有効IDが拡大（期首差+63万人）



AEON Financial Service Co., Ltd.

※有効ID：イオンカードやAEON Pay、イオン銀行口座等の当社提供サービス利用の顧客数
※会員が重複する場合は、名寄せして集計

8

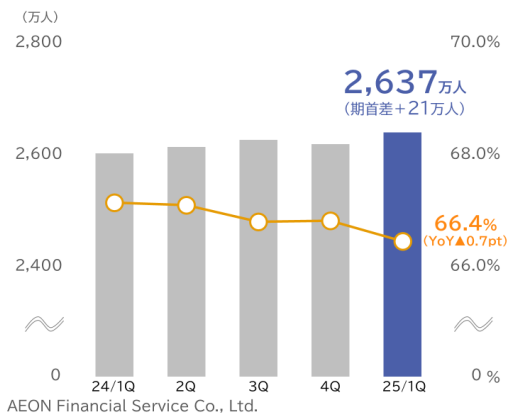
- ・国内の顧客基盤の状況について、「有効ID数」は、3,679万人と順調に拡大している。

[国内] 顧客基盤 <イオンカード、AEON Pay>

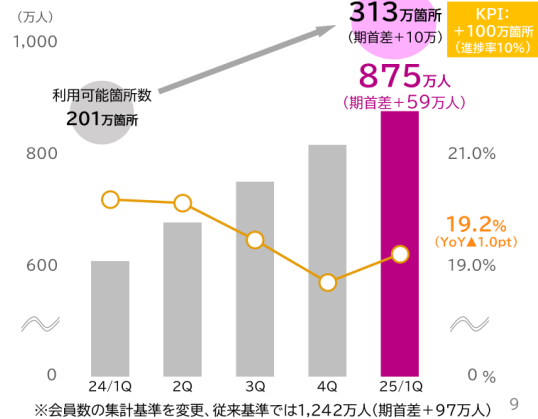
生産性
(収益拡大)

- ・ カード新規会員獲得は38万人(YoY92%)、有効会員数は期首より21万人増加
- ・ AEON Payはコンビニ等の利用可能箇所が拡大、会員数は875万人

カード有効会員数・稼働率



AEON Pay ID登録会員数・稼働率、利用可能箇所数



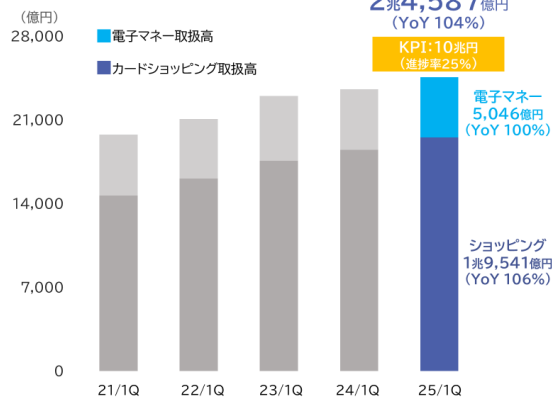
- ・ クレジットカードとコード決済「AEON Pay」について説明する。
左のカード有効会員数は2,637万人、前期末から21万人増加した。
- ・ 右側のグラフは、AEON Pay の状況を示している。
稼働率は前年同期比で低下しているが、利用可能箇所の増加や、加盟店と一体となった利用促進施策により、足元では上昇に転じることができている。
- ・ 会員数は今回、基準変更を行っており、期首差59万人増の875万人となった。
- ・ 決済基盤となるAEON Payの利用可能箇所数は313万箇所と、前期末より10万箇所増加した。

〔国内〕 自社決済取扱高

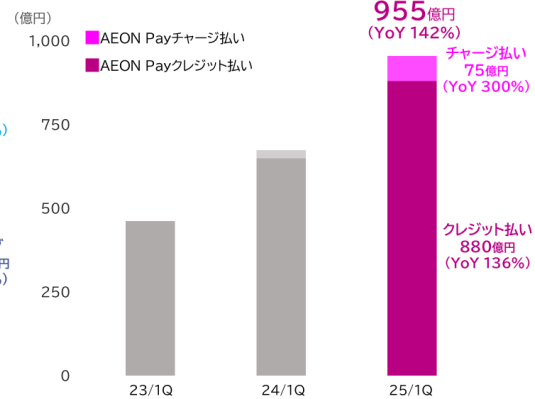
生産性
(収益拡大)

- ・ 昨年度開始したクレジットカード特典の浸透やAEON Pay利用促進が貢献

自社決済取扱高



うち、AEON Pay取扱高



AEON Financial Service Co., Ltd.

10

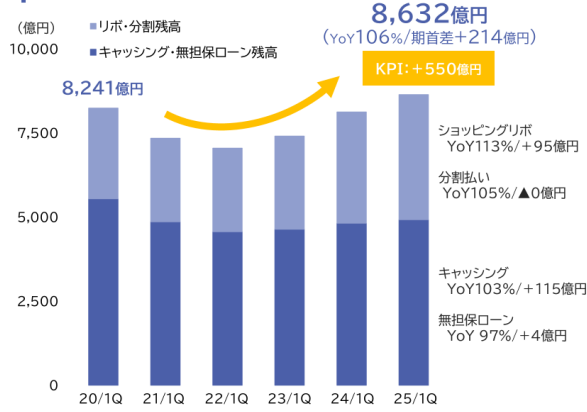
- ・ 次に、取扱高の状況である。
- ・ 左のグラフで示している、ショッピング取扱高と電子マネーを合わせた自社決済取扱高は、2兆4,587億円となった。
- ・ 右のグラフは、AEON Payの取扱高である。まだ、決済取扱高全体の数%の構成比ではあるが、イオングループでの利用企画や加盟店網の拡大により、着実に拡大している。

[国内] 高利回り債権残高の状況

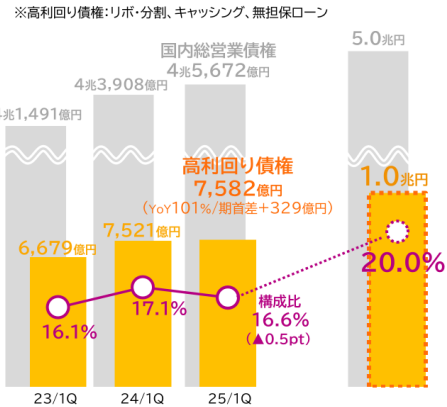
資産収益性
向上

- ・収益基盤構築に向けた高利回り債権の積み上げは、期末残高KPI+550億円に向け順調に進捗

債権流動化前残高推移



高利回り債権比率と残高推移(債権流動化実施後)



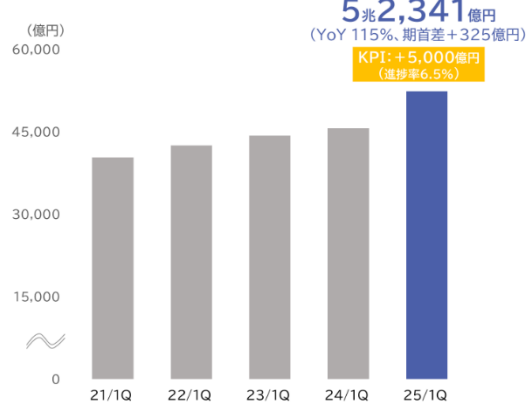
11

- ・重点的に取り組んでいる、国内の高利回り債権についてである。
- ・左側のグラフは債権流動化前の残高を示したグラフであるが、ショッピングリボ、キャッシング債権を中心に、アプリの UI/UX の改善などにより、214 億円増の 8,632 億円となった。
- ・右側のグラフは、債権流動化実施後の残高推移を示している。
前期末にショッピングリボ債権の流動化を一部実施したことで、国内の総債権残高に占める高利回り債権残高の構成比は前年を下回ったが、前年度末からは構成比が高まっている。

〔国内〕 銀行預金

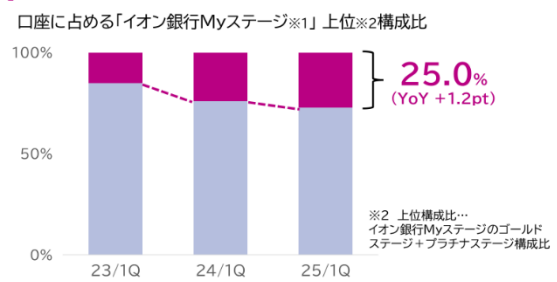
- ・ 預金残高は、単価の高い退職金定期預金が好調に推移し、YoY115%
- ・ 日常的に利用いただく生活口座化を進め、粘着性の高い普通預金の獲得を進める

イオン銀行預金残高



AEON Financial Service Co., Ltd.

日常的に利用いただく生活口座化を推進



※1 イオン銀行Myステージ

お取引内容に応じた優遇制度

- ①クレジット、WAONの利用実績
- ②住宅ローン/無担保ローン
- ③給与・年金受取口座
etc...



12

- ・ イオン銀行の業容についてである。

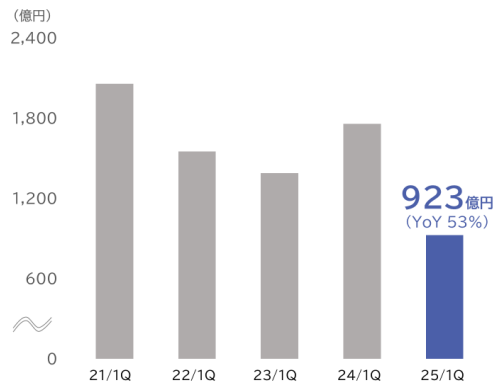
預金残高は、前年同期比で 15%増加し、5 兆 2,341 億円となった。

- ・ クレジットカードの利用や、給与振込の設定等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」では、上位ステージであるゴールド・プラチナステージのお客さま構成比が前年同期比で 1.2 ポイント上昇し、お客さまの生活口座化も進んでいる。

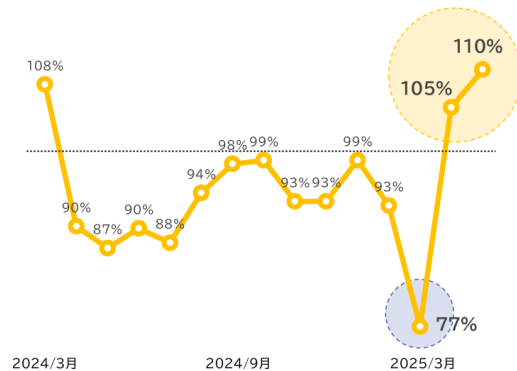
[国内] 住宅ローン

- ・金利改定(3月)により競合との金利差が拡大し、住宅ローン取扱高はYoY53%
- ・4月より店頭での35年超ローンの取扱いを開始 事前申込件数は4月以降前年を上回り推移

住宅系ローン取扱高



居住用住宅ローン事前申込件数(前年比)



AEON Financial Service Co., Ltd.

13

- ・住宅系ローンについては、3月に居住用の金利改定を実施したが、他の各金融機関における金利上昇への追随状況にばらつきが見られたことで、取扱高は前年同期比 53% の 923 億円となった。
- ・住宅価格の上昇や、若年層の住宅購入ニーズに対応し、4 月には最長 50 年の借入期間が可能となる長期ローンの取り扱いを開始した。
商品ラインナップの拡大により、右のグラフのとおり、足元では事前申込件数が前年を上回って推移しており、今後の取扱高の回復に繋がられるよう取り組んでいる。

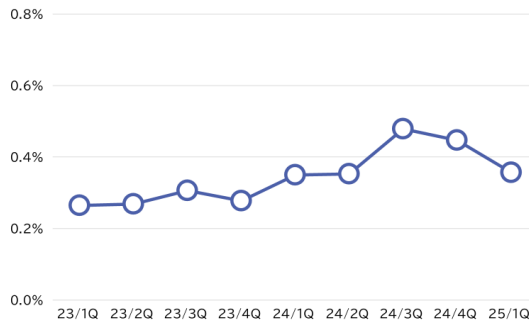
〔国内〕 貸倒関連費用と生産性向上による費用コントロール

生産性
(費用コントロール)

- ・ 貸倒関連費用率は不正利用による補償額の減少により低下
- ・ 人件費率は流動化益等により増減も、生産性向上により低下トレンドで推移

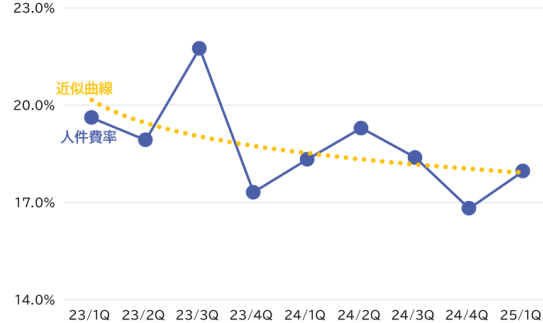
貸倒関連費用率の四半期推移

※営業貸付金と割賦売掛金の合計残高に対する貸倒関連費用率(今回より基準変更)



人件費率の四半期推移

※営業収益/人件費率



AEON Financial Service Co., Ltd.

14

- ・ 次に、費用コントロールについてである。
- ・ 左の貸倒関連費用率は、昨年下半年においてはクレジットカードの不正利用被害に対する補償の影響により上昇したが、当第1四半期は昨年と同水準と安定している。
- ・ 右に示しているのは国内人件費率の四半期推移である。事業の再編やデジタル活用などの業務効率化を通じ、人件費率は低下トレンドで推移しているが、依然として高位であると考えており、課題意識を持っている。
今後、人件費率を下げるという決意のもと、生産性に関する各取り組みを進めていく。

国際事業

- ・続いて、国際事業について説明する。

〔国際〕 セグメント別 業績ハイライト

- ・ 国際事業で増収増益を達成
- ・ マレー圏は前年同期での貸倒関連費用の戻入影響により貸倒関連費用が増加も、業容順調

	国際事業		中華圏		メコン圏		マレー圏	
		YoY		YoY		YoY		YoY
営業収益	563 億円	106 %	84 億円	99 %	243 億円	105 %	235 億円	110 %
営業利益	94 億円	107 %	24 億円	127 %	40 億円	156 %	28 億円	68 %
<参考> 貸倒関連費用	181 億円	106 %	19 億円	85 %	78 億円	89 %	82 億円	139 %

期中平均レート ※()内は前年同期差

HKD : 18.80円(3.9%円高) THB : 4.37円(0.2%円安) MYR : 33.57円(0.5%円高)

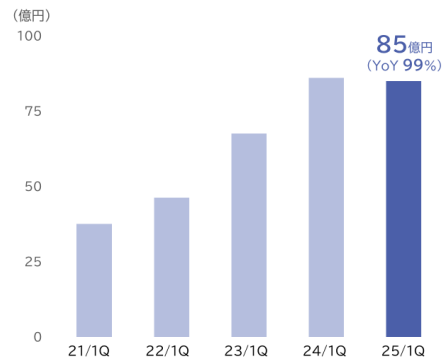
- ・ 国際事業では、増収増益となった。

次のページから各エリアの損益の詳細について説明する。

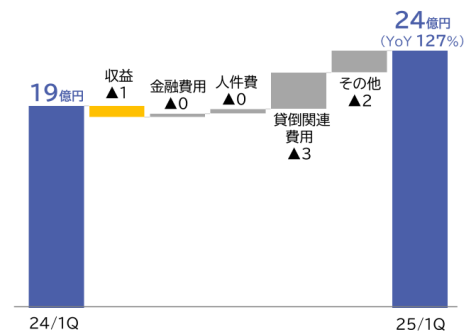
〔国際〕 中華圏の業績ハイライト

- ・ 審査・途上与信強化により収益は横ばいも、貸倒関連費用や販促費等の費用抑制により増益

営業収益



営業利益前期差内訳

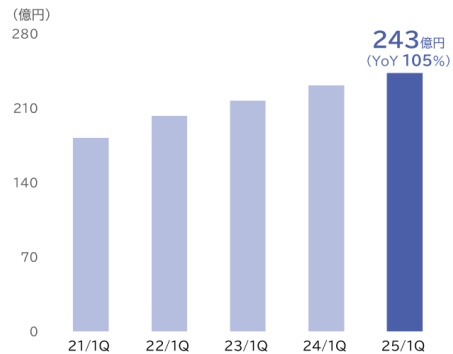


- ・ まず、中華圏である。
- ・ 営業収益は、香港のお客さまが、物価の安い中国本土で買い物や食事、レジャーを楽しむ「北上消費」により、カードショッピング取扱高が伸長した。
一方、香港全体での個人破産件数の高止まりにより、ローン等の与信引き締めを行っている影響も出ている。現地通貨ベースでは増収を維持したが、円高の影響により円ベースでは若干の減収となった。
- ・ 営業利益では、販促費の抑制に加え、途上与信の強化により、貸倒引当金の増加を抑制できたことで増益となった。

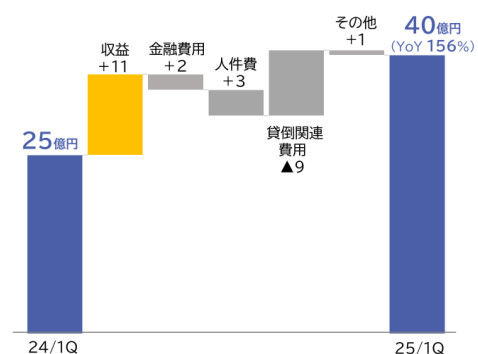
【国際】 メコン圏の業績ハイライト

- ・ タナシンサップ(タイ)は減収も、カンボジアのクレジットカード事業拡大等によりメコン圏では増収
- ・ マクロ環境を鑑みた与信厳格化により債権残高が減少したことを主因に、貸倒関連費用が改善し増益

営業収益



営業利益前期差内訳

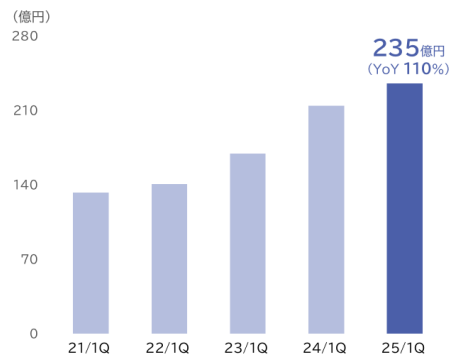


- ・ メコン圏では、タイにおける経済環境の低迷が長期化しているなか、中古車ローンの販促強化や、カンボジア等の非上場子会社の収益が好調に推移し、営業収益は 243 億円、前年同期比 105%となった。
- ・ 営業利益は、継続した与信引き締め効果による貸倒関連費用の減少により、前年同期を大きく上回る 40 億円となった。
- ・ なお、PTF の業績についてもメコン圏に含んでおり、収益で約 6 億円、営業利益は若干ではあるが、プラスに寄与している。

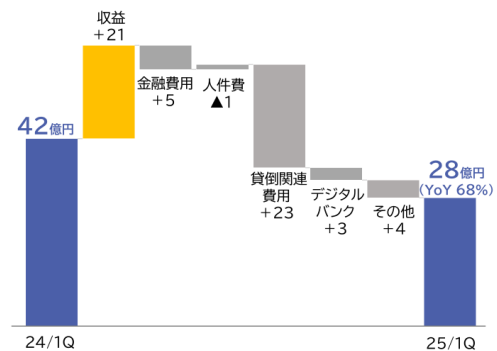
〔国際〕 マレー圏の業績ハイライト

- ・ 個品割賦に加え、個人向けローンの取扱高・残高が増加し、収益は2桁成長を継続
- ・ 債権残高拡大に伴い貸倒関連費用やデジタルバンク開業に伴う費用増により、営業利益は減益

営業収益



営業利益前期差内訳



AEON Financial Service Co., Ltd.

19

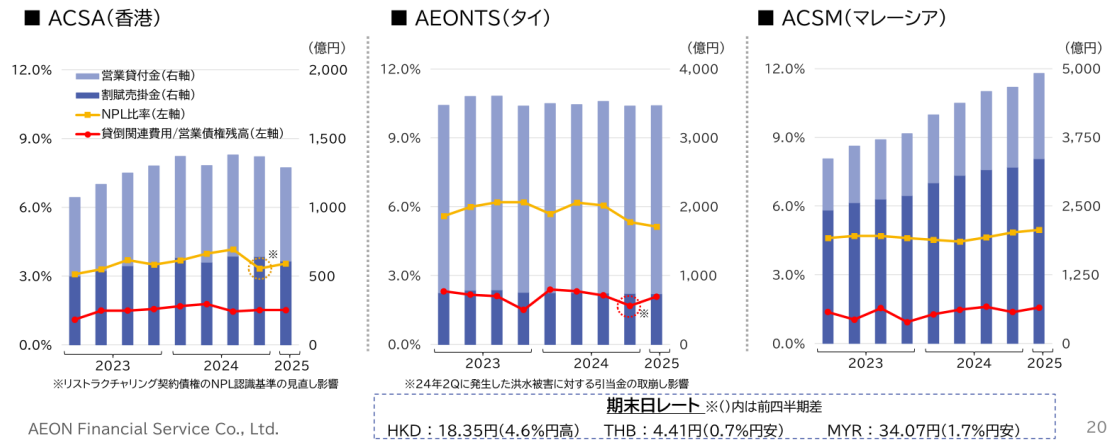
・ マレー圏の状況である。

・ マレーシアでは、個品割賦で主力の小型二輪に加え、大型バイクや中古車が伸長した。また、個人ローンやクレジットカードも順調に拡大し、営業収益は前年同期比 110% の 235 億円と、今期も 2 桁の高い伸びとなった。

・ 営業費用は、貸倒関連費用が増加しているが、当期に新たな営業債権の積み上げが順調に進んだことによる影響が大きい。完全デジタル化により個人ローンの申込が増加する中で、貸倒関連費用への影響を見極めながら債権残高の拡大を図っていく。

〔国際〕 上場子会社の債権残高およびNPL推移

- ・ 香港：市場全体の破産申請件数は高止まりも、与信の引締め等により貸倒関連費用率は安定して推移
- ・ タイ：延滞債権の償却によりNPL比率は低下も、貸倒関連費用率は上昇
- ・ マレーシア：債権残高の積み上げが好調に推移 NPL比率および貸倒関連費用率はゆるやかに上昇



- ・ 海外上場3社の債権残高およびNPL比率の四半期推移である。

各国、マクロ環境などにより状況は異なるが、AIスコアリングなどを活用し、各国にて与信、回収体制の強化を図ることで、NPL比率及び貸倒関連費用率は概ね安定して推移している。

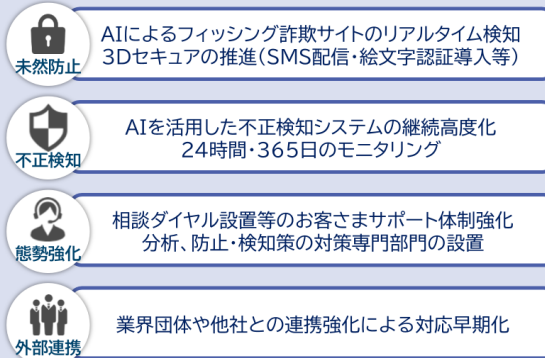
ガバナンスの強化

- ・私から最後に、ガバナンスに関する取り組みについてお話しする。
これまでお話してきた、企業成長に向けた取り組みを進めていくとともに、ガバナンスについても態勢強化に取り組んでいく。

安心・安全な利用環境構築に向けた取り組み

- ・ 足元の不正利用被害の発生件数は減少傾向 モニタリング継続強化により抑止率は高位維持
- ・ AI活用によるフィッシングサイトのリアルタイム検知・ブロック機能等のセキュリティ対策を強化

セキュリティ体制の強化



迅速に対応できる仕組みの構築

AEON Financial Service Co., Ltd.

フィッシング詐欺対策の外部連携強化



25年7月23日
グーグル・クラウド・ジャパンと
パートナーシッププログラム締結

AI・機械学習を活用した
フィッシング対策を強化

警告画面(レッドスクリーン)表示例

※ Google Cloudは Google LLC の商標です。

- ・ まず、クレジットカードの不正利用についてである。
- ・ 当社はこれまでも金融事業を営む企業として、セキュリティ強化を図ってきたが、昨年度は新たな手口による不正利用被害の拡大に対し、対応の遅れによりお客さまにご迷惑をおかけする結果となった。改めてお詫び申し上げる。
お客さまに安全・安心にご利用いただける環境を構築するため、より一層のセキュリティ体制強化に取り組んでいる。
- ・ 特に非対面決済である EC 等利用時の 3D セキュアの強化や、AI を活用した不正検知システムの精度向上に取り組んでいる。
7 月にはグーグル・クラウド・ジャパン合同会社とパートナーシッププログラムを締結し、不正な Web サイトをリアルタイムで検知し、ブロックするシステムを導入した。
これにより、お客さまが不正な Web サイトを、当社のサイトと誤って情報を入力してしまうリスクの低減を図っていく。
また、業界団体や同業他社・警察などとも連携し、今後発生しうる新たな手口の情報を早期にキャッチアップし、迅速に対策を講じるサイクルの構築を進めていく。

イオン銀行の業務改善命令への対応進捗

- ・改善計画は遅滞なく進捗
- ・対応完了の項目においてもシステム化等の運用高度化を継続して図り、態勢強化に取り組む

業務改善命令の内容

マネロン・テロ資金供与対策を重視する健全なリスクカルチャーを醸成し、実効性のあるマネロン・テロ資金供与リスク管理態勢を構築するとともに、疑わしい取引の届出に関する適切な業務運営の構築

対応事項	1Qにおける主な進捗
1 マネロン・テロ資金供与対策に関するガバナンス強化	ガバナンス強化 ・ビジネスモデルに照らして認識すべきリスクや課題等を再認識するため、外部専門家の知見も活用し、リスク評価書の見直しを実施(3月) ・現場の把握、意識改革及びマネロン・テロ資金供与リスク管理に関する相互理解を深めることを目的とした、経営陣と従業員との座談会及び役員巡回面談を全店で実施(2～5月)
2 疑わしい取引の届出業務を適時・適切に行うための態勢構築	態勢構築 ・KRIの実績・推移を月次で報告し、検証する運用を継続(1月～) ・マネロン・テロ資金供与リスク管理を行える専門的な人材を確保するため、人事制度の見直しを実施(4月) ・疑わしい取引届出等の態勢強化を目的としたマネロン等対策担当部署の組織体制の見直し及び業務量に応じた追加の人員補充を実施(5月)
3 取引モニタリングシステムで検知したにもかかわらず、疑わしい取引に該当するか否かの判断を行わず放置した取引への対応	
4 ガイドライン未了事項の早期解消	教育/研修 ・ビジネスモデルに照らした役割の理解・課題の把握を目的とした研修をマネロン等対策担当及びリスク管理担当部署に実施(4月) ・全従業員に対してビジネスモデルに照らした役割の理解・課題の把握を目的とした研修を実施(5月)
5 新システムの早期リリース及び業務運営の開始	

業務改善計画の進捗状況の詳細は
イオン銀行ウェブサイトに掲載しております
<https://www.aeonbank.co.jp/company/release/2025/>

23

- ・次に、連結子会社であるイオン銀行が、金融庁より受けた業務改善命令への改善計画の進捗である。

本年3月及び6月に業務改善計画の進捗について金融庁に報告し、その内容はイオン銀行のホームページにて開示している。

- ・改善計画は遅れなく進捗している。

右に第1四半期における主な進捗を記載しているが、既に対応が完了している項目においても、システム化等の運用の高度化を継続して図っており、さらなる態勢強化に取り組んでいる。

- ・コーポレートガバナンスは、企業価値の向上の基礎になるという認識から、従前より体制強化に取り組んできたが、カード不正利用被害の拡大及びイオン銀行における業務改善命令といった、ステークホルダーの皆さまにご心配をお掛けする事案が発生したことにお詫びを申し上げる。

これら事案への改善策について真摯に取り組むことは当然とし、より強固なガバナンス体制の構築に今後も取り組んでいく。



重点実施事項

■発表者：代表取締役社長 深山 友晴

- ・ここからは、重点実施事項について説明する。

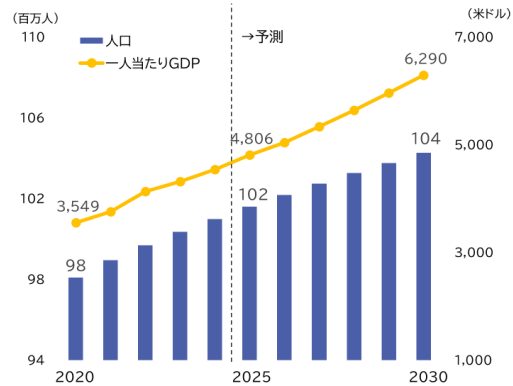
ベトナム事業の方向性

- ・まず、ベトナムにおける成長戦略について説明する。

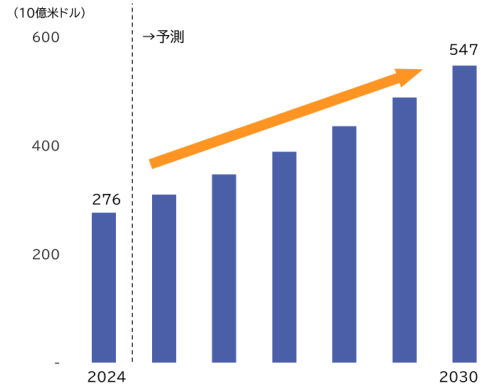
[国際/ベトナム] 市場環境

- ・ 人口1億人を超え、若年構成の高い活力ある市場 GDP成長率は6~7%/年を継続見通し
- ・ 2030年には、小売市場は約2倍(80兆円規模)に拡大する予測

人口および一人当たりGDP



小売市場



AEON Financial Service Co., Ltd.

出典: (左)IMF World Economic Outlook Databases、(右) Mordor Intelligence 26

- ・ ベトナムの総人口は1億人超、平均年齢は33歳と、若い世代が多く、非常に活気のあるマーケットであり、アセアン諸国の中でも、高い経済成長が期待されている。この人口の増加は今後も継続し、人口ボーナスは今後20年程度は続くとも言われている。
- ・ 人口の増加、経済発展に伴う所得の拡大により、2030年には小売市場は現在の2倍となる約80兆円にまで拡大するとの予測もあり、消費拡大により金融ニーズも年々高まっている。

[国際/ベトナム] イオングループの展開加速

- ・イオングループはベトナムを海外戦略の最重点国と位置づけ
- ・成長著しい市場において、イオングループの事業・店舗網、顧客基盤の拡大は加速



AEON Financial Service Co., Ltd.

※店舗数は、イオングループのGMS及びSM店舗数の計 27

- ・イオングループではこのベトナムを海外戦略の最重点国と位置づけ、様々な事業を展開している。2025年5月現在、大型SCは7カ所、GMS/SMは46店舗を展開しており、今後5年でこれら店舗網を現在の3倍以上の規模に拡大していく計画である。
- ・現地のイオンモールでは、1モールあたり年間延べ1,200万人ものお客さまが来館している。今後もグループの営業ネットワークが拡大する中、当社が得られるお客さまとのタッチポイントは、他の銀行やファイナンス会社にはない大きな強みと言える。
- ・また、昨年10月には、当社の現地子会社のACSトレーディングベトナムにて、グループ共通ポイント「WAONPOINT」の提供を開始した。GMSを展開するイオンベトナムへの導入を皮切りに、開始半年間ほどで、既に300万人もの会員基盤となっている。足元ではこの共通ポイントをイオンモールベトナムにも導入し、グループの圧倒的な集客力を通じて、更なる会員基盤の拡大を進めている。

〔国際/ベトナム〕 市場の金融ニーズ拡大

- ・ 所得や消費の拡大に伴い、金融市場は飛躍的な成長を予測
- ・ QR等のキャッシュレスが進む一方で、クレジット(後払い)市場は発展途上

コンシューマーファイナンス市場



AEON Financial Service Co., Ltd.

クレジットカード市場



出典: Euromonitor

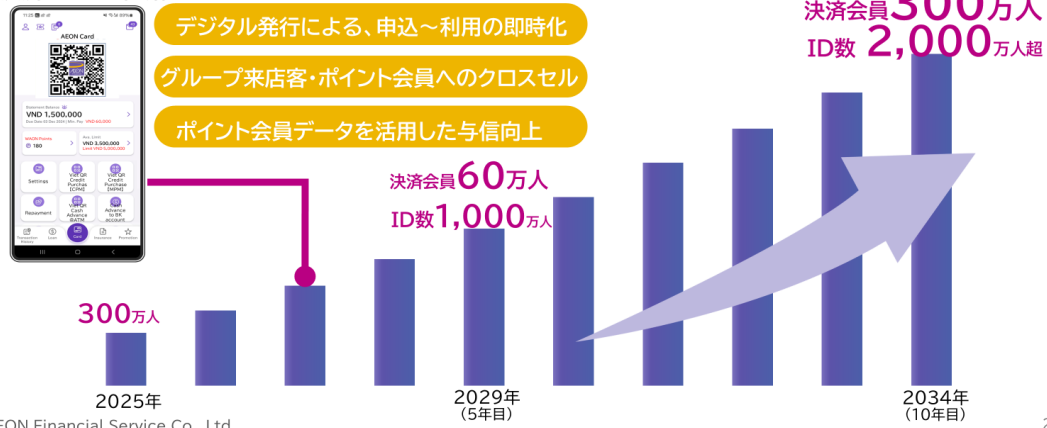
28

- ・ 拡大する中間層を背景に、個人向け金融サービス市場も飛躍的な成長を遂げている。
- ・ 国家政策の後押しもあり、キャッシュレス市場も拡大しているが、その実情としては、QR決済を中心としたデポジット式、前払い決済が主流となっている。
一方で、後払いの決済の代表格であるクレジットカードは、現時点ではまだ富裕層向けの金融サービスという位置付けであり、今後大きな市場拡大が期待されている。

[国際/ベトナム] スマホ起点の決済ビジネス開始

- ・ デジタル決済サービスを開始 誰もが利便性の高い決済機能を利用できる環境へ
- ・ 10年後に顧客基盤を2,000万人(人口シェア約20%)、決済会員は業界トップシェアを目指す

決済ビジネス開始

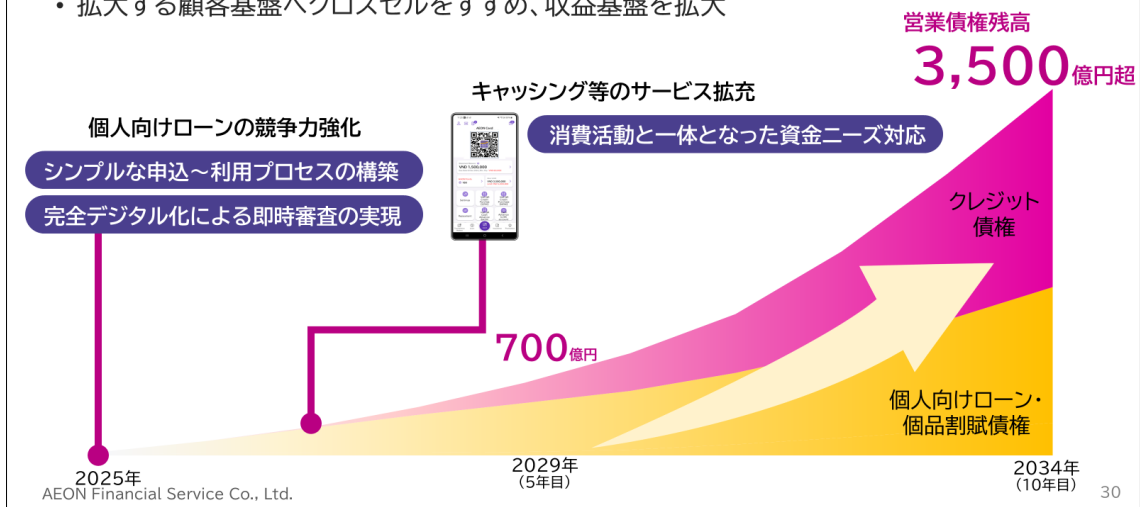


29

- ・ これまで当社は、アジア各国で金融包摂の実現に取り組んできたが、ベトナムにおいても、クレジットカード、後払い決済を民主化することにより、大きなビジネスチャンスがあると考えている。
- ・ このチャンスを PTF の成長につなげるべく、まもなく現地でプロジェクトを立ち上げ、遅くとも 2027 年度上期、可能であれば 2026 年度中にはスマートフォンを起点にした、デジタル完結型の後払い決済サービスを展開していく計画である。
- ・ 平行して、先ほど説明したグループ共通ポイントの顧客基盤拡大を進め、デジタル決済サービス導入と同時に、決済サービスをポイント会員にクロスセル展開していきたいと考えている。
- ・ 数値目標として、グループ共通ポイント「WAONPOINT」の会員は、5 年後には 1,000 万人、10 年後には人口シェア 20%となる 2,000 万人規模にしていきたいと考えている。そして、デジタル決済サービスは、会員は 5 年後に 60 万人、10 年後には 300 万人と、クレジット業界のトッププレイヤーを目指していく。

【国際/ベトナム】レンディングビジネスの拡大

- ・ デジタル化・ AIノウハウを積極活用し即時審査、返済方法等の柔軟性を追求
- ・ 拡大する顧客基盤へクロスセルをすすめ、収益基盤を拡大



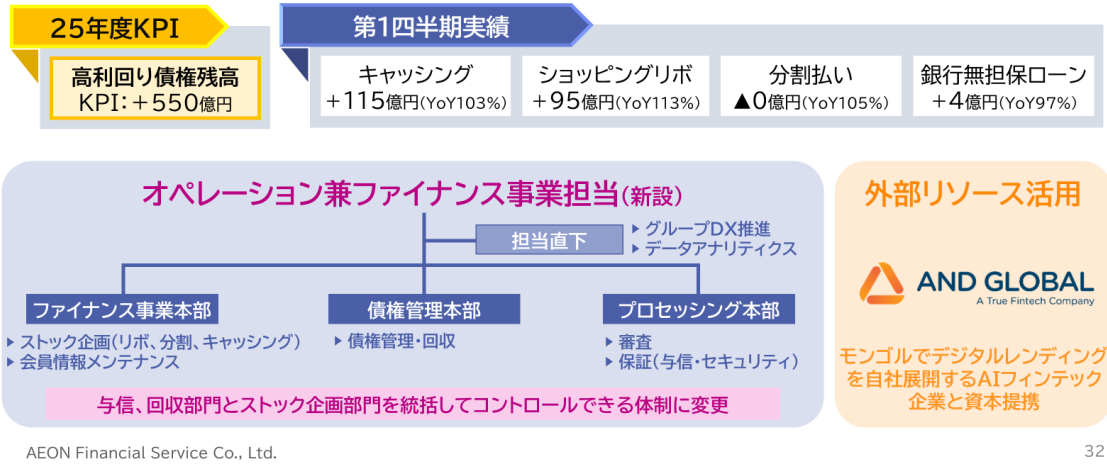
- ・ 顧客基盤の拡大とともに、収益力の要である営業債権残高の拡大にも注力を図っていく。まず、商品面の刷新として、この先2ヵ月程度で、現在 ACS トレーディングベトナムが展開してきた、自社割賦事業の加盟店ネットワークや与信ノウハウを PTF に移管し、PTF の持つファイナンスライセンスを活用した事業として、個品割賦事業を垂直立ち上げする。
- ・ また、現在 PTF が展開しているパーソナルローンも、デジタルをフル活用して刷新を図る。昨日公表した、モンゴルのフィンテック企業、「AND Global Pte. Ltd. (以下、AND Global 社)」の AI スコアリング技術を活用し、クレジット履歴の少ないお客さまに対しても、購買データ等のオルタナデータを通じ、適切にローンをご提供できるようにしていく。
- ・ こういった商品面の刷新と、PTF の与信ノウハウ、グループの営業ネットワーク、来店客数、ポイント会員基盤等を掛け合わせることで、10 年後には債権残高 3,500 億円、現在のイオンタナシナップや ACS マレーシアと同規模の企業にまで成長できるものと確信している。
- ・ 以上の通り、当社としてはベトナムを海外事業における最重要国の一つとして、注力していくが、一方で限られた経営リソースの適正配分の観点から、海外事業全体のポートフォリオの見直しが必要な時期であると認識している。
こちらについては、今後方針が固まり次第、改めて説明させていただく。

国内 / 収益力の強化

- ・次に、国内での収益力強化の取り組みについて説明する。
- ・国内においては、収益力の強化が喫緊の課題であり、そのためには当社グループにとって収益基盤の要である、ストック残高の拡大、ストックビジネスの強化が最も重要であると考えている。
- ・また、その収益基盤を支える、顧客基盤の拡大。顧客ポートフォリオの変革を果たしていくことが、今後の成長に不可欠であり、本日はこの2点について説明させていただく。

ストックビジネス強化に向けた体制整備

- ・資産収益性の向上に向け、推進体制を刷新
- ・AIを活用した与信ノウハウを有するAND Global社と資本提携 国内外の与信競争力の強化を図る

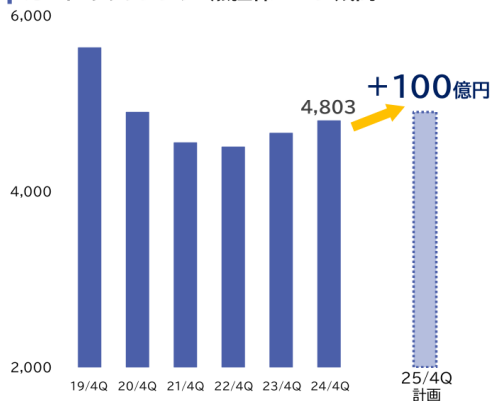


- ・まず、ストックビジネス強化に向けた体制整備について説明する。
- ・6月に組織改編を行い、オペレーションを担当する執行役員配下に、「与信企画部門」と「債権管理部門」とともに、新たにストックビジネスの数値責任を持つ「ファイナンス事業本部」を設置した。
- ・また、与信企画、債権管理に必要な不可欠な「データアナリティクス」、「DX」部門の陣容も拡大し、データ、デジタルを活用して適切なリスクコントロールのもとに残高拡大を進める体制を整えた。
- ・加えて、AND Global社とともにAIを活用した与信ノウハウを国内外に導入していく。AND Global社は、モンゴルでノンバンク事業も自社で展開しており、信用情報が確立・整備されていない同マーケットにおいて、様々なオルタナデータを活用して、AIスコアリング機能を確立し、成果を出している企業である。AND Global社の持つ、従来の信用情報にとらわれない与信ノウハウと、当社がこれまで各国で培ってきた知見やデータを掛け合わせるにより、競争力の源泉である与信力を徹底的に強化していく。

カードキャッシング・無担保ローン残高

- ・ 債権残高はコロナ禍で1,000億円減少 23年度より残高は反転も増加ペースは緩やか
- ・ 多様化する資金ニーズに合わせ、少額・即時かつ柔軟性の高いレンディング商品も開発していく

カードキャッシング・無担保ローン残高



AEON Financial Service Co., Ltd.



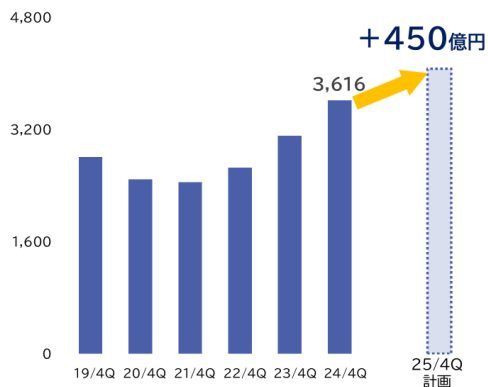
33

- ・ 次に、カードキャッシング債権、無担保ローン債権についてである。
コロナ禍において、債権残高は約 1,000 億円減少した。22 年度末を境に残高は反転しているが、緩やかな増加にとどまっており、依然として残高は 19 年度に及んでいない。
- ・ 当社としては、残高拡大に向けて従来の枠にとらわれない、新たなレンディングビジネスが必要と考えている。
具体的には、現在展開している無担保ローンやカードローン、キャッシングに加えて、スマートフォンを起点に即時融資と返済の柔軟性を実現させた、デジタルレンディング事業の展開を検討している。
こちらについては、本年度中に改めて説明させていただく。

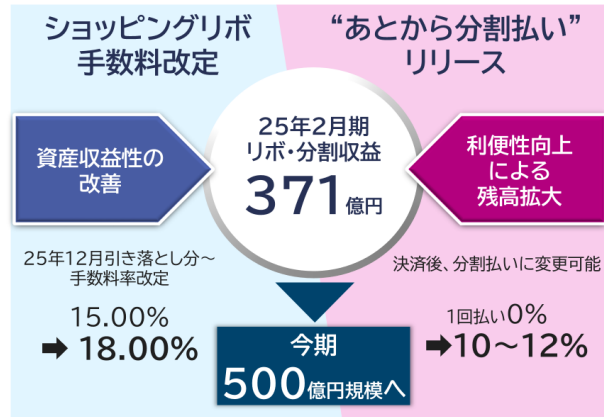
ショッピングリボ・分割残高

- ・ ショッピングリボ債権は3年間で1,000億円増加 25年度においても10%超の増加を計画
- ・ リボ手数料の改定(12月引き落とし分～)、“あとから分割払い”開始(9月以降予定)による更なる強化

ショッピングリボ・分割残高(流動化前)



AEON Financial Service Co., Ltd.



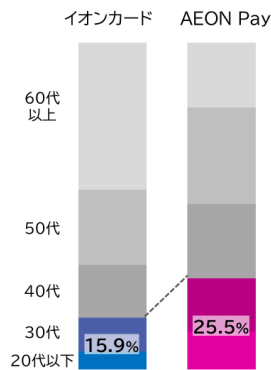
34

- ・ 次にショッピングリボ、分割払い債権拡大に向けた取り組みである。
アプリにおける UI/UX の改善などが奏功し、残高は今期も 10%超の伸びを継続し、過去最高を更新する見通しである。
- ・ 本年9月からは、新たにショッピング1回払い・ボーナス一括払いご利用分を、決済後に分割払いに変更可能できる、“あとから分割払い”のサービスを開始し、分割払い残高の更なる拡大を図っていく。
- ・ 加えて、既にお客さまに告知の通り、金融情勢や物価上昇の変化を踏まえ、本年12月の請求分より、ショッピングリボ手数料を15%から18%に改定する。
- ・ 前期末にリボ債権の流動化を実施したことにより、収益の伸びはゆるやかとなるが、今期は、このリボ・分割収益を、500億円に近い規模に拡大することを目指していく。

デジタルウォレット(スマホ)起点の顧客体験の創造

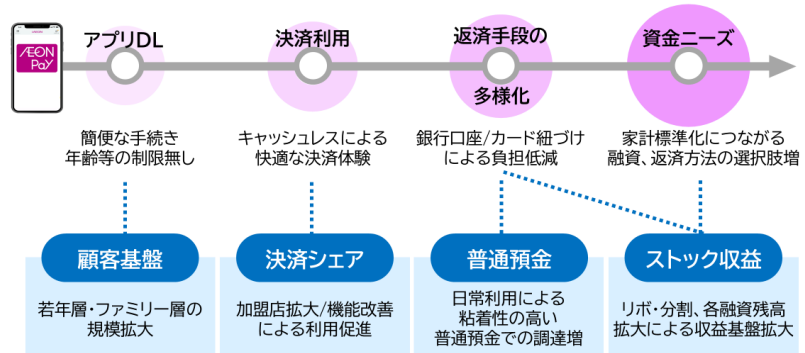
- AEON Payは将来的に金融ニーズの高まる、30代以下の会員構成比が高い
- スマホを起点に、決済から各種ローンや保険等の金融商品・サービスへの顧客体験を構築する

年代別構成比 (25年2月末時点)



AEON Financial Service Co., Ltd.

スマホを起点とした顧客体験と収益基盤の強化



35

- ・次に AEON Pay についてである。

- ・左のグラフのとおり、AEON Pay 会員の年代構成は 4 分の 1 が 30 代以下と、今後のライフステージの中で決済額の拡大、資金需要が高まる世代の会員化が進んでいる。

AEON Pay は、従来のクレジットカードと異なり、アプリをダウンロードするだけで気軽に利用できる点や、未成年の方も利用できることから、今後も若年層の顧客基盤拡大に大きく寄与していくものと考えている。

顧客基盤の拡充 <AEON PayとWAONの融合>

- ・コード(AEON Pay)・タッチ(WAON)の2種の決済手段を融合した“新AEON Pay”が始動
- ・電子マネーからコード決済への移行を通じた基盤拡充と、加盟店網の充実による日常利用の浸透を図る



- ・ 6月26日より、AEON Pay と電子マネーWAON が融合した、新たな「AEON Pay」のサービスを開始した。
- ・ 今回の融合により、コード決済である AEON Pay とタッチ決済の WAON の間で残高を自由に移行することが可能となり、どちらの加盟店でも利用できるようになった。これにより、利用可能な加盟店数は約 430 万カ所となり、従来の約 1.4 倍に拡大した。
- ・ 電子マネーWAON がこれまで築いてきたイオングループ以外の加盟店や、約 3,600 万人の WAON 会員の方々を AEON Pay につなげ、「デジタルウォレット」を起点としたバリューチェーンを体験いただくきっかけにしていく。
- ・ この AEON Pay においては、今回の WAON との融合に留まらず、加盟店拡大と顧客基盤拡大に向けて、UI/UX の改善をはじめ商品性の改善がまだまだ必要と考えており、継続的な商品力向上を進めていく。
- ・ 具体的な数値目標についても、今後の IR で説明していく。



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。

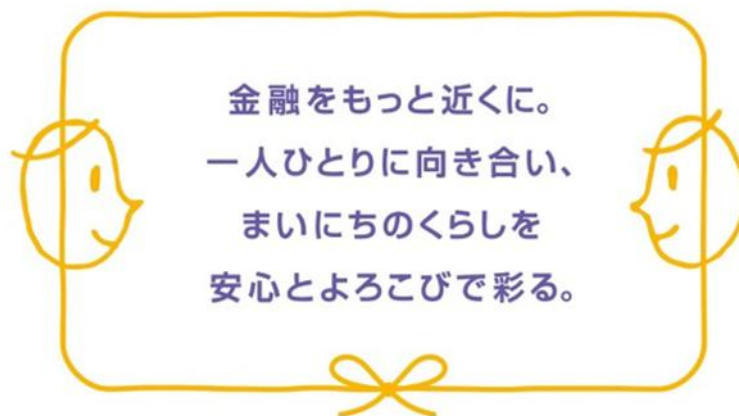
2026年2月期 業績予想及び配当予想

	連結	YoY				
			国内	YoY	国際	YoY
営業収益	5,700 億円	107 %	3,300 億円	105 %	2,400 億円	108 %
営業利益	570 億円	93 %	190 億円	85 %	390 億円	101 %
経常利益	570 億円	91 %	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	※ 134 %	年間: 53 円		54.5 %	
			中間: 25 円			
			期末: 28 円			

※2025年2月期実績の修正による影響

- ・4月に発表した業績予想から変更はない。

Our Purpose



- ・ 以上、2026 年 2 月期 第 1 四半期決算について説明させていただいた。
- ・ 金融グループとして皆さまに安全で安心してご利用いただける体制の強化を第一に、事業成長についても両立し、ご説明した取り組みの推進による企業価値向上に、より一層の経営努力を続けていく。
- ・ 引き続き、何卒ご支援の程、よろしくお願いしたい。

【質疑応答】

■大和証券 渡辺アナリスト

- ①イオンとの関係について。イオン銀行への業務改善命令発出、カード不正利用被害、ベトナム PTF 社における持分取得前の不適切な会計処理などが続いた。立て直しに向け親会社であるイオンからどのような期待をされているのか。また、イオンによる完全子会社化の可能性はあるか。

(代表取締役社長 深山 友晴)

まず、昨年来イオン銀行における業務改善命令やイオンカードの不正利用被害等、ステークホルダーの皆さまに多大なるご迷惑とご心配をおかけしたことを改めてお詫び申し上げます。Post and Telecommunication Finance Company Limited (以下、PTF) の不適切な会計処理に関しては、当社への持分譲渡完了以前の事案であり、上記とは別の事案であると考えている。当社はお客さまへ安全・安心なサービスに向け、コンプライアンスを最優先に経営を立て直すことを社内で徹底している。健全なリスクカルチャーの醸成が必要であると考えている。今後も最優先で取り組み、企業文化を含め抜本的に変えていく。PTF の事案については、イオンの M&A 専門部門を適切に巻き込むことができなかったことが反省点としてある。ベトナムについては、グループ全体の最重要国となり、様々な面でグループからの支援を得ていきたい。完全子会社化の可能性については、お答えす立場にないが、当社としては国内事業・海外事業の立て直しにまずは注力する。

- ②イオン銀行の債券含み損の処理について。1Q 決算においてもリバランスに伴う損失が 13 億円計上。イオン銀行が 3 月末に 400 億円超の含み損を抱える中で今後の方針は。

(取締役兼常務執行役員 財務経理担当 三藤 智之)

イオン銀行の有価証券の含み損のみを取り上げると 400 億円程度、一方ヘッジ会計を利用したスワップ益もあり、実態はそこまではない。今後どうするかということは相場を見て判断する必要がある。1Q はやや抑制的にスタートした。

■日本経済新聞 為広記者

- ①PTF の方針について。譲渡契約の無効申入れとあわせ、損害賠償請求等も進めていくと内容であったが、すべて取り下げるのか。また、PTF 自体への責任追及はあるか。

(代表取締役社長 深山 友晴)

Southeast Asia Commercial Joint Stock Bank (以下、SeABank) との建設的な協議を経て両社で協力して PTF の企業成長に取り組むことに合意し、持分譲渡契約の無効通知は取り下げた。一方、PTF における貸倒引当金の過少計上については前期に追加引当てを実施した。PTF については、すでに執行体制は新しい経営陣となり、社内において今後詳しい調査をさらに進めていく。その中で適切な対処を行う予定である。

②PTFの買収経緯を振り返って、買収前のデューデリジェンス等への反省点があれば教えてほしい。

(代表取締役社長 深山 友晴)

デューデリジェンスは財務、法務等の各方面の専門家にて実施し問題はなかったと考える。23年10月に持分譲渡契約を締結したが、クロージングまでに1年以上の期間を要した。営業債権の状況は変化するものであるが、その間、定期的な情報提供に留まった。クロージング直前にデューデリジェンスを行うこともでき、当社として、今後の海外でのM&Aにおける反省点であったと認識している。

■みずほ証券 坂巻アナリスト

①PTFについて。損失額はコントロール可能な範囲であり、当初の印象からすると、大きな問題にはならなかったとも感じている。一方、譲渡元であるSeABankから得られた追加的なメリットはどういったものなのか。

(代表取締役社長 深山 友晴)

PTFによる不適切な会計処理について本年6月に入り認識し、さまざまな調査やSeABankとの協議を進めてきた。協議内容の詳細を述べることはできないが、先方から相応のサポートを得ている。協議を通じてベトナム事業においては外資100%のファイナンスライセンスを取得できたことは大いに価値があると考えている。のれんの価値は200億円超あり、当社連結子会社として成長を果たしていくことを決定したものの。

②ベトナム事業について、資産規模としては現在のイオンタナシンサップやイオンクレジットサービスマレーシアと同規模を10年後に見込んでいるとのことだが、収益や利益の観点ではどのような姿を想像しているのか。

(代表取締役社長 深山 友晴)

この度事業計画を再精査した。本件に伴い事業計画は1年ほど遅れたが、イオングループにおけるベトナムの営業ネットワーク、ベトナム市場の経済成長、当社のデジタルを活用したファイナンス事業の展開等により、10年間累計で当期純利益200億円程度の貢献をできると試算している。詳細については、2026年度から新中期経営計画がスタートし、現在詳細を策定しているため、その中でより精緻に検討していきたい。

■JP モルガン証券 佐藤アナリスト

①国内の人件費率・収益性の改善について。具体的にどのようなコストに削減余地があるのか。顧客基盤の拡大等に、どこかで戦略的な投資をされたいかと思う。金利上昇も当面続き、次期クレジットカードシステムの稼働も控えている。コスト上昇が避けられないように見えるが、何で打ち返すのか。

(執行役員 経営企画本部 本部長 西村 信一郎)

ショッピングリボ残高については着実に四半期ごとに増やすことができている。アプリのUI・UXの改善という説明もしているが、SNS等を活用した利用促進等の地道な取り組みによる成果であり、費用効率の改善が足元出来つつある。ショッピングリボの手数料率の改定が今期4Qから開始すると、年間ベースで100億円程度の増収になる。来期の次期クレジットカードシステムの稼働による償却コストの増加にも対応し、引き続き収益性の改善に取り組む。人件費率は高止まっていることが、ファイナンス部門と同じ本部にはDXの変革についてもドライブをかける部門を配置。コロナ前よりロボティクス、事務処理のデジタル化等の一定の成果が出ているが、今以上にセンター各部門やセキュリティ強化部門には手作業が残っており、その前後の業務プロセスの非効率が残る。DX推進部門を中心に更なるDX・省力化を進め、人件費を含めた費用効率の改善が図れるものと考えている。

②海外事業のポートフォリオ見直しについて。具体的なプランは今後ということだが、特定地域の成長性や収益性等、具体的な課題認識について教えてほしい。ポートフォリオの見直しにはどのような観点で取り組むのか。

(代表取締役社長 深山 友晴)

当社はアジア各国で事業を展開しているが、それぞれの特徴がある。我々が海外市場を見るときには、まずその国の経済状況を見る。二つ目に、金融事業者として債権回収の状況を見る。これは国民性等に影響されるものであり、債権回収・与信環境については厳格に判断している。三つ目は、規制や競争環境である。金融事業は規制も厳しく、国の成長性等も含め判断する必要がある。そのような観点で見ると、例えばベトナムやカンボジアは現段階では注力していくエリアであると考えている。

■SMBC 日興証券 原アナリスト

①イオン銀行について。預金獲得の競争環境が激化しているように見えるが、イオン銀行の預金追随率をどのようにお考えか。

(取締役兼常務執行役員 財務経理担当 三藤 智之)

実績ベースも加味して、概ね追随率は0.3~0.4であると考えている。

②(株)オリエントコーポレーションとの提携について。今後どのような取り組みを検討しているのか。バックオフィスコストを削減できるようなシナジーは出てくるのか。

(執行役員 経営企画本部 本部長 西村 信一郎)

本年9月からビジネスカードの取り組みを開始する。これは当社の既存会員さまや加盟店さまへも展開していく。お互いの強みをクロスしていくことを検討している。バックオフィスは現時点で目立った成果はないが、コールセンター等の取り組みについても検討している。

以 上