

2026年2月期 第3四半期 決算説明会 原稿・質疑応答

開催日時： 2026年1月8日（木） 17:00-18:10

発表者： 常務執行役員 経営企画兼次期クレジットカードシステム構築チーム担当
兼 経営企画本部 本部長 西村 信一郎

2026年2月期 第3四半期 決算説明会

2026年1月8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)

- 本日はお忙しい中、弊社2026年2月期 第3四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。常務執行役員 経営企画担当の西村でございます。
- 本日は私より第3四半期の実績および当社の重点実施事項についてご説明をさせていただきます。どうぞよろしくお願ひいたします。

1 2026年2月期 第3四半期決算概要

2 2026年2月期 業績予想及び配当予想

3 重点実施事項

■ Appendix

- 本日は、お示しのアジェンダに沿って進めさせていただきます。

2026年2月期 3Q累計期間 連結業績ハイライト

	連結	YoY	国内	YoY	国際	YoY	25年度通期 連結見通し	進捗率
営業収益	4,215 億円	108 %	2,483 億円	110 %	1,752 億円	107 %	5,700 億円	74 %
営業利益	417 億円	110 %	136 億円	111 %	279 億円	110 %	570 億円	73 %
経常利益	422 億円	108 %	—	—	—	—	570 億円	74 %
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	144 億円	105 %	—	—	—	—	210 億円	69 %

AEON Financial Service Co., Ltd.

3

- まず、第3四半期累計期間の連結業績についてはお示しの結果となりました。
増減要因については、後の連結サマリにてご説明いたします。

2026年2月期 3Q会計期間(3ヶ月間) 連結業績ハイライト

	連結	YoY	国内	YoY	国際	YoY
営業収益	1,434 億円	108 %	830 億円	106 %	605 億円	109 %
営業利益	133 億円	124 %	41 億円	149 %	91 億円	117 %
経常利益	130 億円	110 %	—	—	—	—
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	57 億円	161 %	—	—	—	—

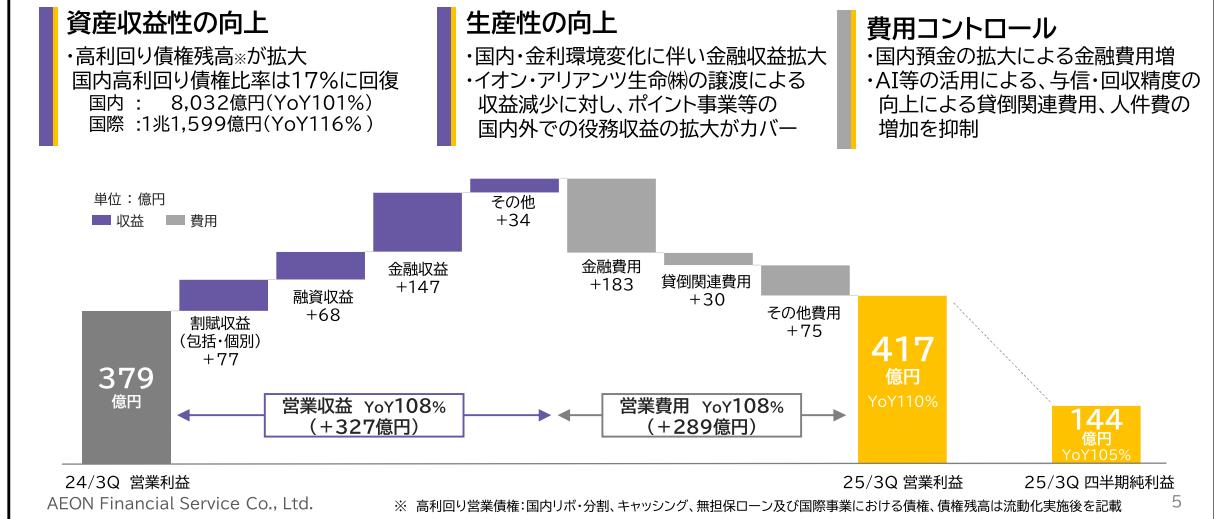
AEON Financial Service Co., Ltd.

4

- こちらは、第3四半期会計期間、3か月間の連結業績です。
- ご覧頂いております通り、会計期間では第2四半期会計期間に続き、すべての段階利益において増益となりました。

3Q累計期間 連結決算サマリ

連結有効IDは5,838万人(期首差+266万人)、取扱高・営業債権残高の拡大に寄与
金利上昇に伴う調達コストは増加も、貸倒関連費用等の増加抑制により増収増益を達成



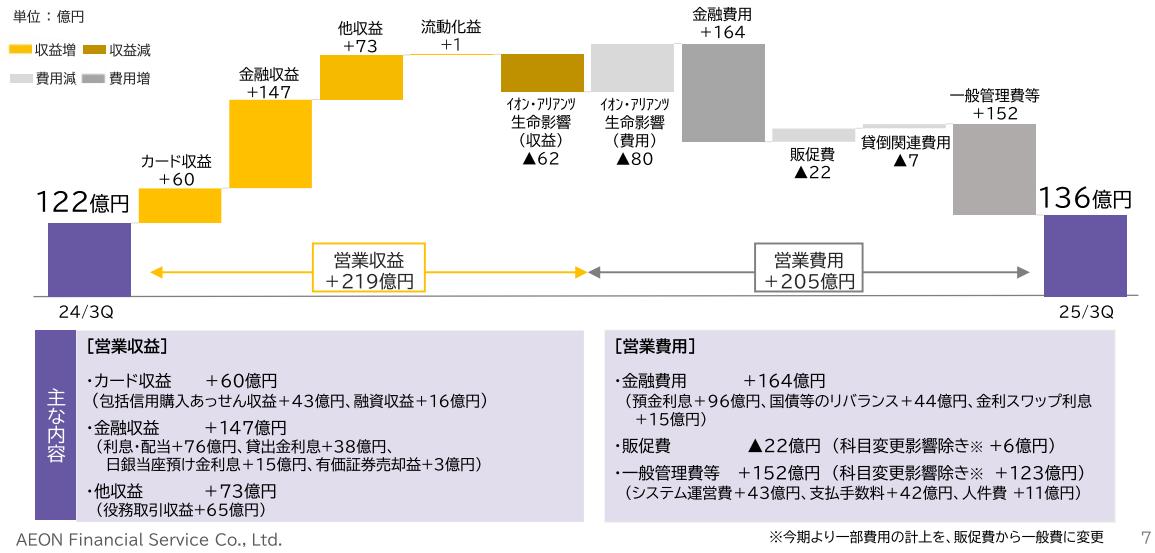
- こちらは第3四半期累計期間の連結決算サマリでございます。
- 当決算期は、国内におけるAEON Payをはじめとしたスマホを起点とした顧客基盤の拡大に取り組み、連結有効ID数は期首から266万人増加し、5,838万人となりました。顧客基盤の拡大は、取扱高及び債権残高に寄与し、資産収益性の向上にもつながっております。
- 高利回り債権残高については、国際事業の債権残高が2桁の伸びと好調に推移しました。国内でも、前期末に実施したリボ債権の流動化による残高減少の影響をカバーし、前年同期を上回りました。
- 金融収益については、国内のイオン銀行におけるローン金利改定による効果や有価証券の利息配当などが寄与し、前年を大きく上回りました。
- 一方、費用面では、金利情勢の変化に伴い主に国内で金融費用の増加が先行し、金利のある時代の初期段階だといえます。海外におけるAIの活用をはじめとする貸倒関連費用の抑制等による費用コントロールに一定の成果が見られており、国際セグメントは全エリアで営業利益が増益となりました。
- 純利益については、第3四半期にイオン・アリアンツ生命保険の株式85.1%の明治安田さまへの譲渡に伴う特別損失を95億円計上しましたが、第3四半期では前年同期を上回り、四半期純利益は144億円、前年同期比105%となりました。

国内事業

- ここからは、国内事業の実績についてご説明します。

[国内] 3Q累計期間 営業利益 前期差内訳

- ・銀行業における金融収益が増加 一方、預金利息や一般管理費の増加等により営業利益は+13億円

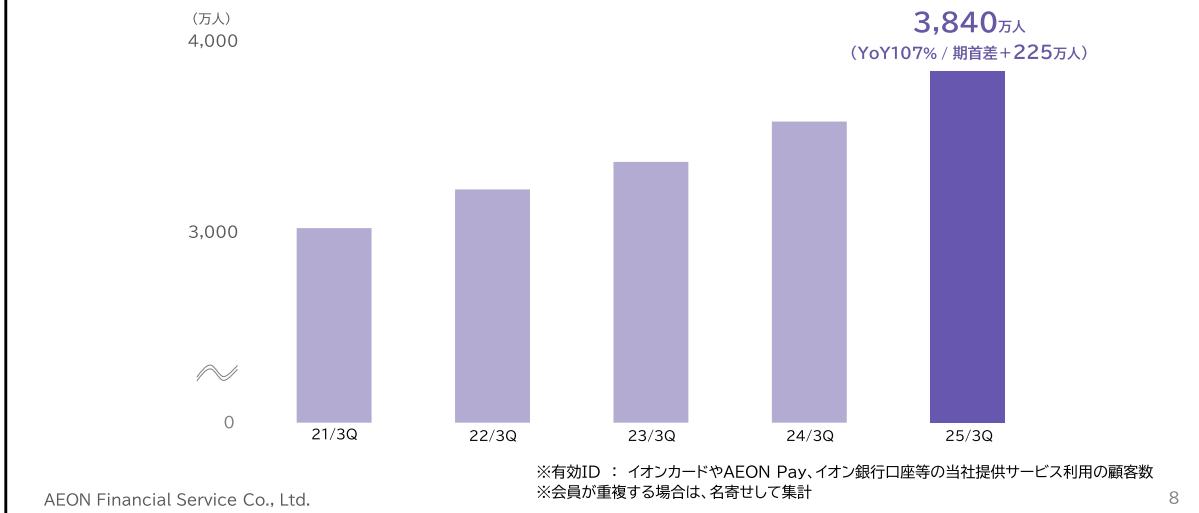


- ・こちらは国内営業利益の前期差を表したスライドです。
- ・黄色い棒で表した営業収益は、ショッピングリボ等の債権残高増加によるカード収益の拡大に加え、銀行の有価証券等の運用における利息配当や、ローン金利の改定による貸出金利息の増加により、前年同期比で110%となる219億円の増収となりました。
- ・グレーの棒で表した営業費用は、イオン銀行の預金利息の増加や第1四半期、第3四半期に国債等のリバランスタを行ったことで、金融費用が164億円増加いたしました。
- ・販売促進費については22億円減となっておりますが、今期一部費用を一般費に計上変更しており、実質的な増減額としては+6億円となります。
- ・一般管理費等の実質的な増減額は+123億円となり、システム運営費や人件費などが増加いたしました。
- ・これらの結果、国内事業の営業利益は、前年同期比で110%となる13億円の増益となりました。

[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+225万人）



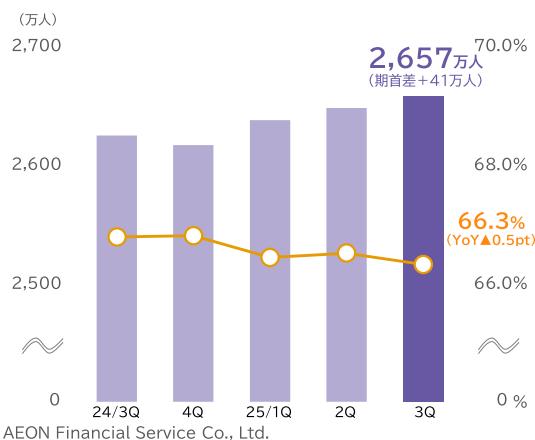
- 国内の業容についてです。
- 顧客基盤については、AEON Payチャージ払いの会員増などが寄与し、有効ID数は3,840万人と順調に拡大しております。
なお、有効IDにつきましてはイオンカードやAEON Pay、イオン銀行口座等の当社提供サービス利用の顧客数であり、重複しているIDは名寄せしております。

[国内] 顧客基盤 <イオンカード、AEON Pay>

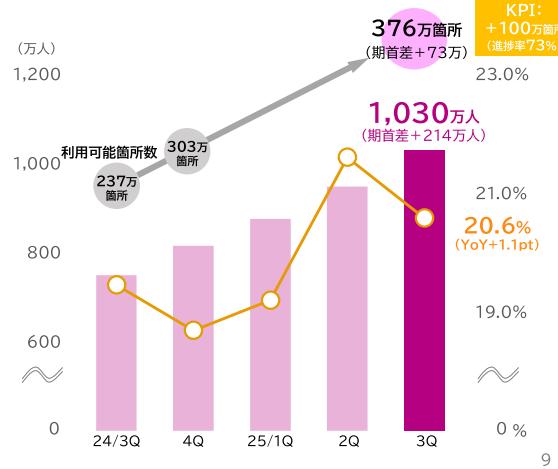
生産性
(収益拡大)

- ・ カード有効会員数は期首より41万人増加
- ・ AEON Payはコンビニ等の利用可能箇所が拡大、会員数は1,030万人

カード有効会員数・稼働率

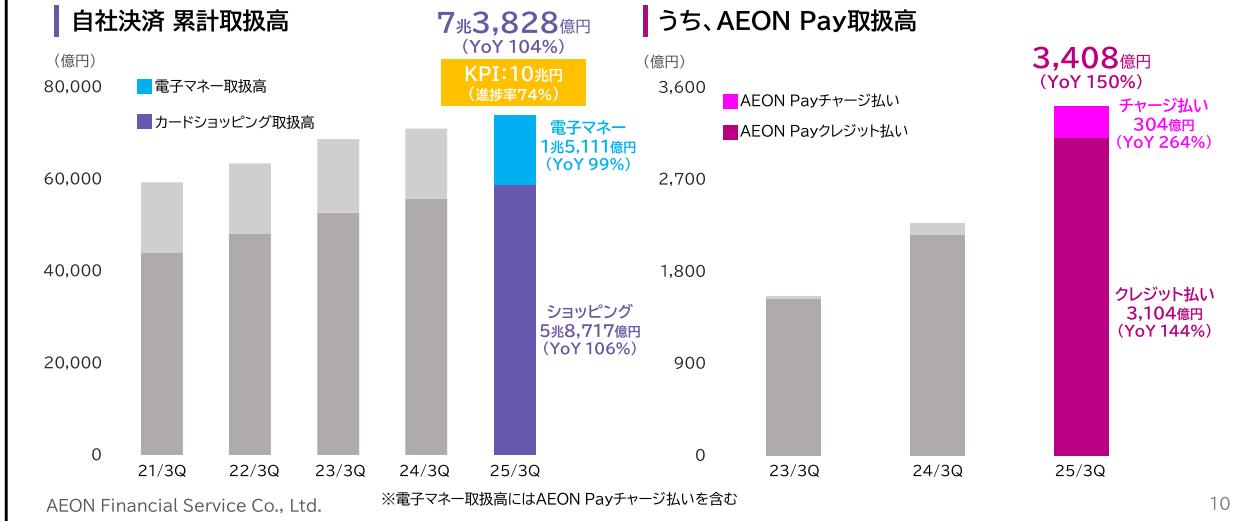


AEON Pay ID登録会員数・稼働率、利用可能箇所数



- ・ クレジットカードとコード決済「AEON Pay」についてです。
- ・ 左のカード有効会員数は先にお示しした有効ID数3,840万人の内、2,657万人、前期末から41万人増加いたしました。
- ・ 右側のグラフのAEON Pay会員数は、期首から214万人増加し、1,030万人となりました。
- ・ 黄色の折れ線グラフでお示ししているAEON Payの稼働率は、第2四半期からは低下しておりますが、新AEON Payの開始に伴う利用促進施策で大きく上昇した2Qから一時的な低下となっております。引き続き、稼働率の向上のため、会員数と利用可能箇所数の増加に努めてまいります。
- ・ 重要なKPIとして継続してお示ししている決済基盤となるAEON Payの利用可能箇所数は376万箇所と、利用できる全国チェーンの飲食店等が増えたことで前期末より73万箇所増加しております。

- ・イオングループでの特典浸透やAEON Pay利用促進により決済取扱高が拡大

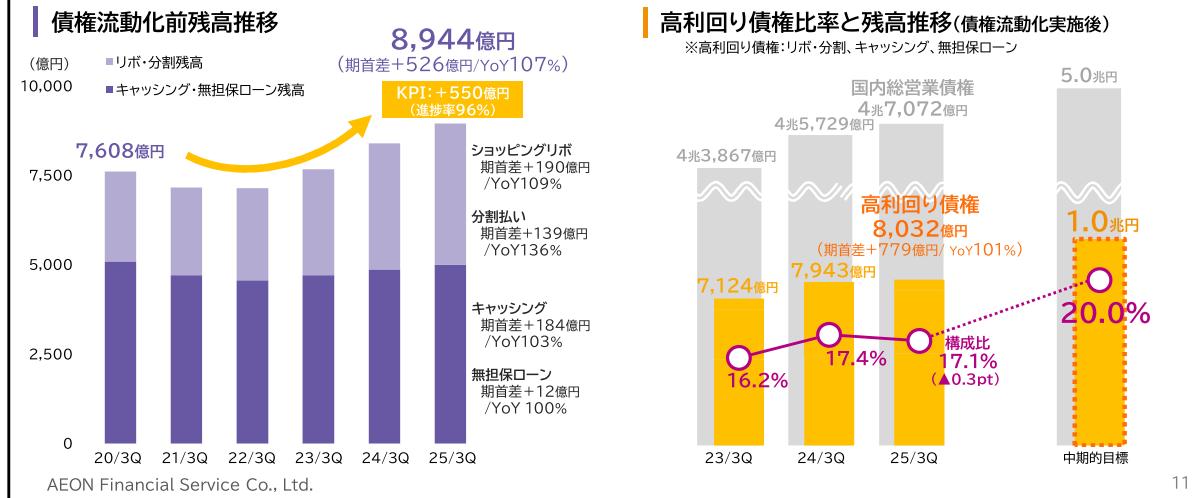


- ・ 次に、取扱高の状況です。
- ・ 左でお示ししている、ショッピング取扱高と電子マネーを合わせた自社決済取扱高は7兆3,828億円となり、KPIの年間10兆円に対しては若干ビハインドしております。
- ・ 右のグラフは、AEON Payの取扱高です。決済取扱高全体の構成比としてはまだ小さいですが、イオングループでの利用企画や加盟店網の拡大により、年間5千億円近い規模まで着実に増加させることができております。

[国内] 高利回り債権残高の状況

資産収益性
向上

- ・ 高利回り債権比率(流動化実施後)は前期末の債権流動化実施により低下したものの、期首から段階的(1Q末: +0.1pt、2Q末:+0.2pt、3Q末:+0.6pt)に回復



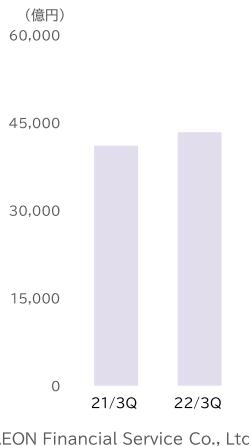
11

- ・ 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す。
- ・ 左側のグラフは債権流動化前の残高を示したグラフとなります。ショッピングリボ、キャッシング債権の伸びに加え、9月からサービスを開始した“あとから分割払い”により、分割払い残高が3か月で134億円増加し、高利回り債権残高は期首より526億円増の8,944億円となり、KPIに対して順調に進捗をしております。
- ・ 右側のグラフは、流動化実施後の残高推移をお示ししています。
前期末はリボ債権の流動化を一部実施したこと、国内の総債権残高に占める高利回り債権残高の構成比が低下しましたが、期首からは+0.6pt構成比が高まりました。

[国内] 銀行預金

- ・預金の獲得ペースは鈍化するも、期首差+2,686億円、YoY112%と安定成長を維持
- ・生活口座化の推進(Myステージ上位構成比YoY+1.0pt)による、普通預金の獲得を進める

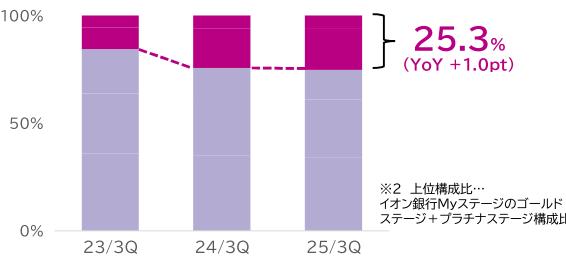
イオン銀行預金残高



日常的に利用いただく生活口座化を推進

(期首差+2,686億円、YoY 112%) 口座に占める「イオン銀行Myステージ※1」上位※2構成比

KPI: +5,000億円
(進捗率54%)



25.3%
(YoY +1.0pt)



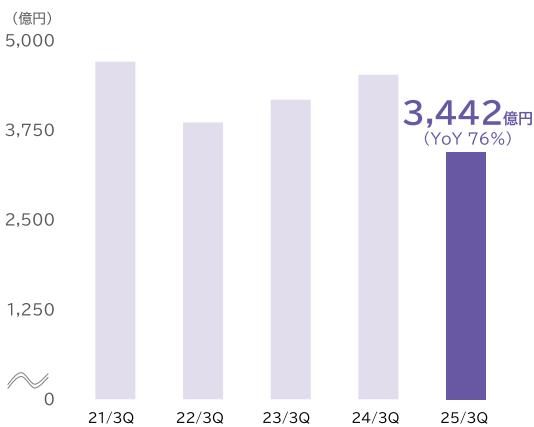
12

- ・イオン銀行の業容についてです。
国内の政策金利もあがり、銀行の業容の注目度は高くなっていると認識しております。
- ・預金残高は、夏の定期預金キャンペーンの終了に伴い、獲得ペースは鈍化しておりますが、期首より2,686億円増加し5兆4,703億円となりました。
- ・金融費用の増加に対する取り組みとして、日常生活や決済でご利用いただけるよう、お客様の生活口座を活用し、普通預金の構成比拡大を図っています。
- ・カードのご利用や、給与振込の設定等のお取引内容に応じた優遇制度「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は、前年同期比で1.0ポイント上昇しております。
- ・今後も魅力的な制度設計を通じ、キャンペーンで獲得した定期預金のお客さまに、満期後もイオン銀行をメインバンクとして預け入れを続けていただくなど、生活口座としてのご利用を通じた預金の獲得を進めてまいります。

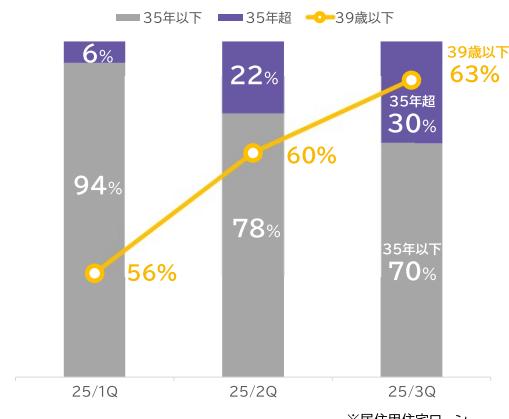
[国内] 住宅ローン

- ・住宅ローン取扱高の前年同期比は、会計期間ごとに回復基調（1Q:53%、2Q:83%、3Q:100%）
- ・4月より開始した35年超長期ローンが拡大 39歳以下の構成比が高まる

■ 住宅系ローン 累計取扱高



■ 住宅ローン※取扱高に占める 35年超・39歳以下比率



AEON Financial Service Co., Ltd.

13

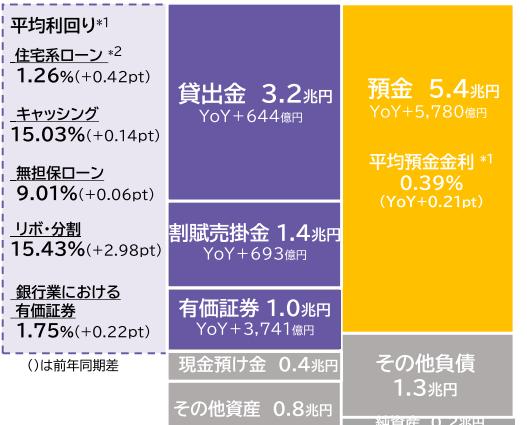
- ・投資用マンションを含めた住宅系ローンについては、3月に居住用の金利改定を実施いたしましたが、各金融機関によって金利上昇への追随状況にばらつきが見られたことで、取扱高は減少しております。
- ・第3四半期累計期間の取扱高は前年同期比76%となりましたが、会計期間の3か月間では前年同期比で100%と回復しております。
- ・お客様の住宅購入ニーズに対応し、4月には最長50年の借入期間が可能となる長期ローンの取り扱いを開始しました。
住宅価格の高騰などに伴い、直近では35年超ローンの構成比が3割程度まで高まっており、39歳以下の若年層のお客さまの獲得にもつながっております。

【国内】預金での資金調達と運用利回り

生産性

- ・イオン銀行の低利な調達機能を活かし、高利回り資産を拡大し収益力を強化

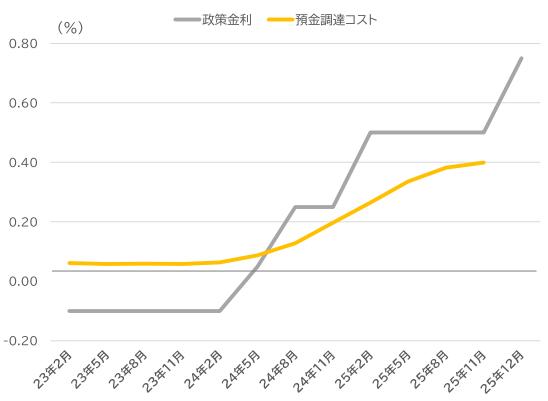
運用の利回り実績



*1 四半期収益又は費用(2025年9月、10月、11月) ÷ 期間平均残高(2025年9月、10月、11月) × 4
 *2 居住用住宅ローンと投資用マンションローンの貸出金

AEON Financial Service Co., Ltd.

政策金利と預金調達コストの推移



*イオン銀行単体、預金残高は月末時点にて集計

*政策金利は日本銀行公表値を基に作成

14

- ・国内の資金調達についてです。
- ・近年、国内の金利環境は大きく変化しており、政策金利は2025年12月には0.75%まで引き上げられています。
そのような環境下で、当社の預金調達コストは第3四半期に 0.39% と、前年同期比で +0.21 ポイント上昇しております。
- ・左の図はバランスシートになりますが、貸出金は3.2兆円、割賦売掛金1.4兆円とクレジット債権をイオン銀行の預金で支えていることがお分かりいただけると思います。
- ・図の左側では、足元の平均運用利回りをお示ししていますが、住宅系ローンが1.26%、キャッシングが15.03%、無担保ローンが9.01%、リボ・分割が15.43%、有価証券が1.75%となっております。
- ・このようなノンバンクと銀行の特徴を併せ持ったバランスシートを、今後も丁寧にご説明していきたいと考えています。
- ・右のグラフは、政策金利と当社の預金調達コストの推移をお示ししています。
黄色の折れ線グラフのとおり、政策金利の上昇に追随しておりますが、現時点では2025年12月の政策金利引き上げ後の利上げ方針は決定しておりません。

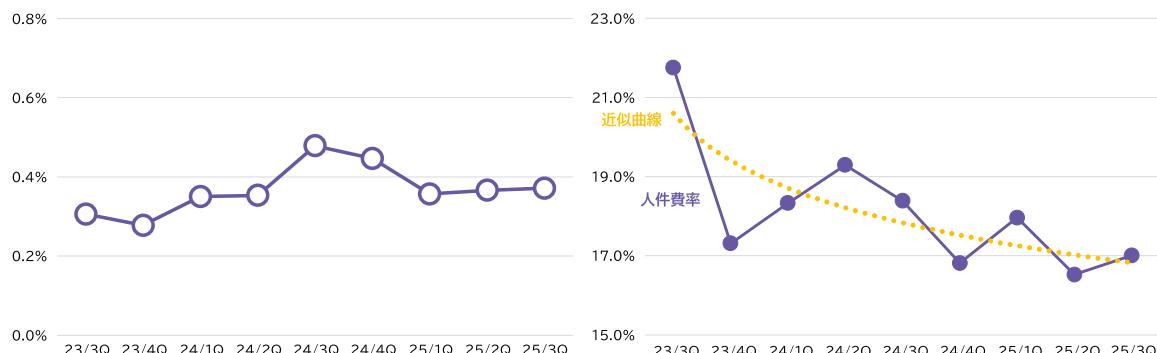
[国内] 貸倒関連費用率、人件費率の推移

生産性
(費用コントロール)

- ・ 営業債権残高に対する貸倒関連費用率は、引き続き低位で安定
- ・ 3Q会計期間の人件費率はYoYで1.4%低下。DX活用やコスト見直し等による生産性向上に取り組む

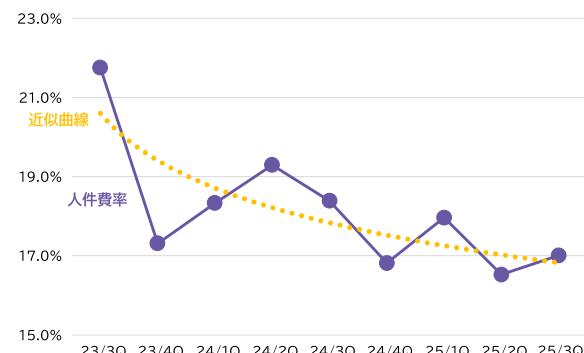
貸倒関連費用率の四半期推移

※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



人件費率の四半期推移

※人件費/営業収益比率



AEON Financial Service Co., Ltd.

15

- ・ 次に、費用コントロールについてです。
- ・ 左の貸倒関連費用率は、昨年下期に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いたしましたが、今期においては安定して推移しております。
- ・ 右にお示ししているのは国内人件費率の四半期推移です。事業の再編やデジタル活用などの業務効率化を通じ、賃金上昇がありながらも、低下トレンドが継続できております。
- ・ 今後もこのトレンドを継続させるべく、生産性に関する各取り組みを推し進めてまいります。

国際事業

- ・ 続いて、国際事業についてご説明します。

[国際] セグメント別 業績ハイライト

- ・ 累計期間では、マレー圏の営業利益が増益となり、全エリアで増収増益を達成
- ・ 3Q会計期間では、タイでの洪水やマクロ環境の悪化に伴う貸倒関連費用増により、メコン圏が減益

3Q累計期間 (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	1,752 億円	107 %	263 億円	101 %	747 億円	104 %	740 億円	111 %
営業利益	279 億円	110 %	81 億円	127 %	109 億円	106 %	89 億円	102 %
<参考> 貸倒関連費用	573 億円	107 %	58 億円	88 %	260 億円	102 %	254 億円	119 %

3Q会計期間 (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	605 億円	109 %	91 億円	105 %	254 億円	107 %	258 億円	113 %
営業利益	91 億円	117 %	28 億円	116 %	29 億円	88 %	33 億円	169 %
<参考> 貸倒関連費用	196 億円	107 %	19 億円	97 %	94 億円	117 %	82 億円	101 %

AEON Financial Service Co., Ltd.

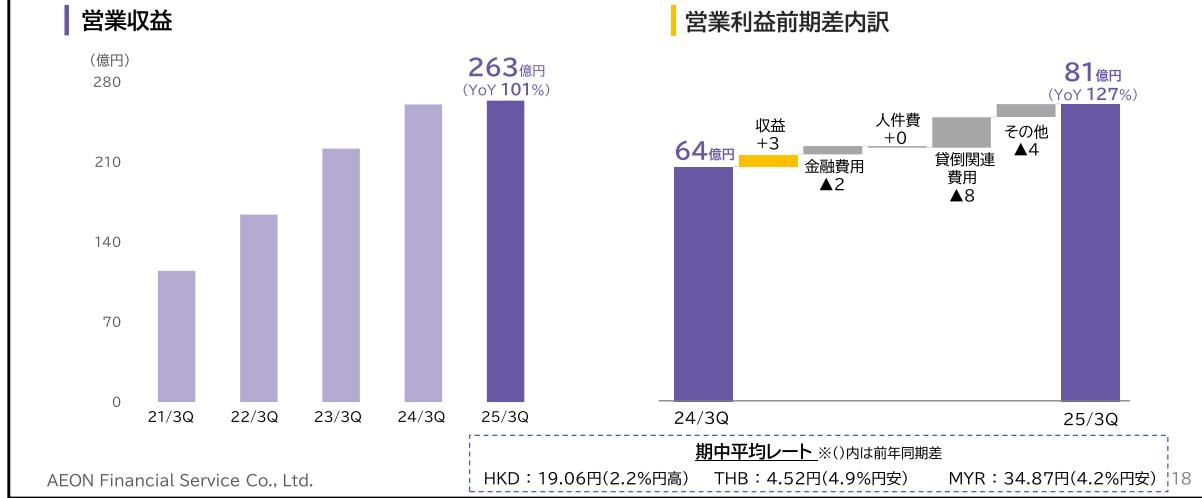
期中平均レート※(内は前年同期差)
HKD : 19.06円(2.2%円高) THB : 4.52円(4.9%円安) MYR : 34.87円(4.2%円安)

17

- ・ 国際事業では、第3四半期会計期間ではメコン圏が減益となりましたが、累計期間ではマレー圏が増益となり、全エリアで増収増益となりました。
次のページから各エリアの損益の詳細についてご説明させていただきます。

[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

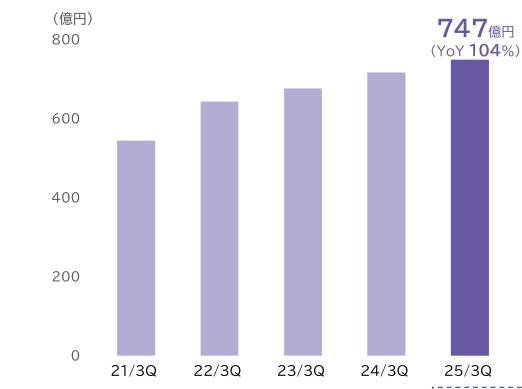


- まず、中華圏です。
- 営業収益は、香港全体での個人破産件数が前年同月比で増加傾向が続いており、ローン等の与信引き締めを行っている影響も出ておりましたが、直近は個人破産件数が減少に転じるなど、改善の兆しも見えております。
- 香港の現地決算の営業収益は、前年同期比104%となりましたが、円高の影響により円ベースでは前年同期比101%と微増となりました。
- 営業利益では、販促費の抑制に加え、これまで取り組んできた途上与信強化の取り組みが奏功し、貸倒引当金を抑制できたことで増益となりました。

[国際] メコン圏の業績ハイライト

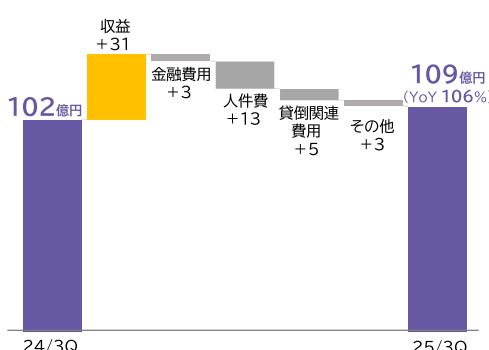
- タイでのマクロ環境悪化の長期化や洪水が影響も、貸倒関連費用の増加を抑制し増益を継続

営業収益



AEON Financial Service Co., Ltd.

営業利益前期差内訳



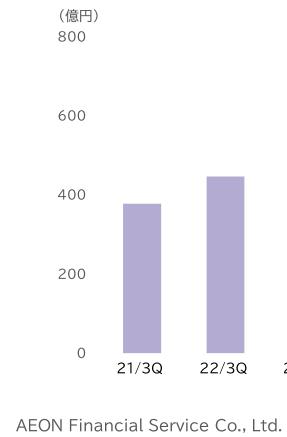
期中平均レート※()内は前年同期差
HKD : 19.06円(2.2%円高) THB : 4.52円(4.9%円安) MYR : 34.87円(4.2%円安) [19]

- メコン圏では、カンボジア等の非上場国の収益が好調に推移したことや、今期より、ベトナムPTF（現ACF）の業績をメコン圏に計上していることで、営業収益は747億円、前年同期比104%となりました。円安に推移しているため、為替の円ベースでの増収効果の影響を含んでいます。
- タイにおける経済環境の低迷が長期化していることに加え、2025年11月にタイ南部で大規模な洪水が発生したことに対する引当金の計上により、第3四半期は貸倒関連費用が増加に転じました。
- しかしながら、期首から取り組んでいる与信の引き締めにより費用増加の抑制ができていたことで増益を維持し、営業利益は前年より7億円増の109億円となりました。

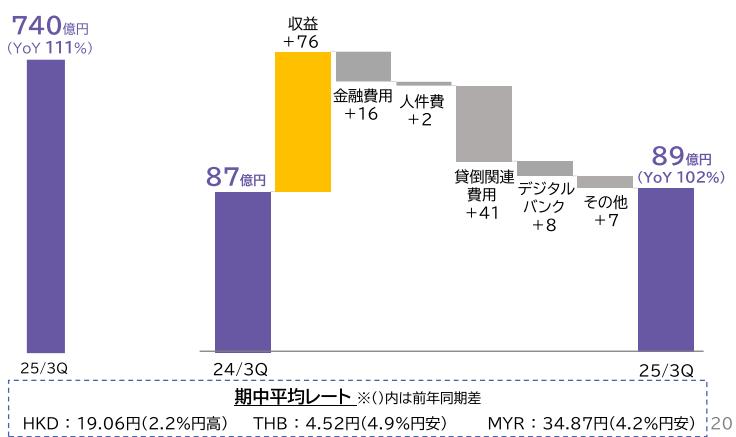
[国際] マレー圏の業績ハイライト

- 中型・大型バイクの個品割賦の取扱高・残高が増加し、収益は2桁成長を継続
- 若年層を中心とした貸倒增加に対する審査厳格化と回収体制強化により、営業利益は増益に転換

営業収益



営業利益前期差内訳



AEON Financial Service Co., Ltd.

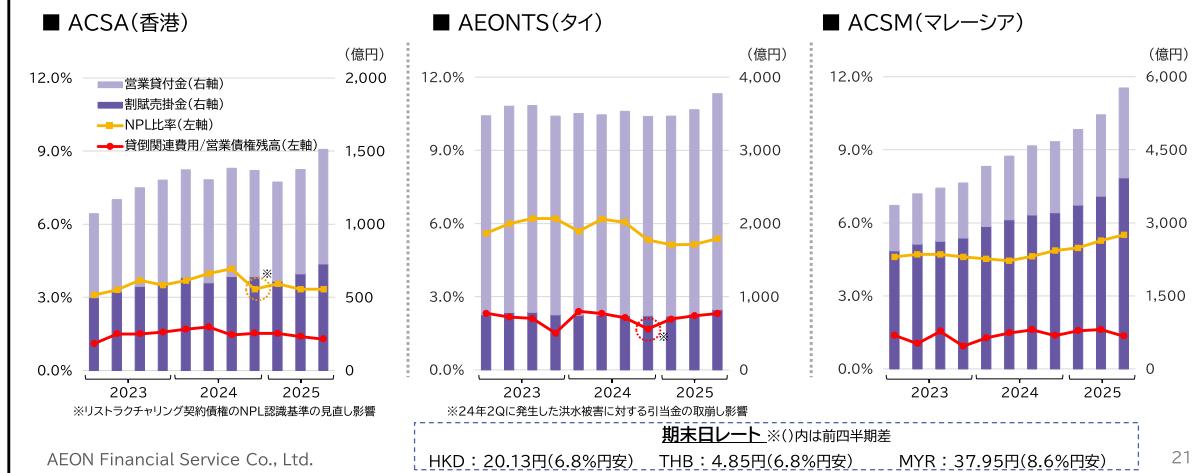
期中平均レート※(内は前年同期差)

HKD : 19.06円(2.2%円高) THB : 4.52円(4.9%円安) MYR : 34.87円(4.2%円安) [20]

- マレー圏の状況です。
- マレーシアでは、個品割賦では主力の小型バイクに加え、近年注力している大型バイクや中古車が伸長いたしました。シェアも高く取扱高の増加に寄与しています。また、個人向けローンやカードも順調に拡大しております。
- 営業収益は為替による押し上げ効果もあり、前年同期比111%の740億円と、2桁の高い伸びが継続しております。
- 営業費用は、債権残高拡大に加え、若年層を中心とした貸倒增加により貸倒関連費用が増加し、上期まで減益となっていましたが、審査の厳格化と回収体制の見直しにより費用の増加を抑制し、第3四半期の営業利益は前年より1億円増の89億円となりました。

[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減少に転換 与信の引締め等により貸倒関連費用率は安定推移
- ・タイ:マクロ指標の悪化傾向に加え、洪水影響により、貸倒関連費用率、NPL比率ともに上昇
- ・マレーシア:個人向けローン等の審査厳格化により、貸倒関連費用率は低下



21

- ・海外上場3社の債権残高およびNPL比率の四半期推移です。
- ・各国、マクロ環境により状況は異なり、タイでは洪水による影響を織り込んだことで若干上昇しておりますが、AIスコアリングなどを活用し各与信、回収体制の強化を図ることで、営業債権残高に占める貸倒関連費用率は概ね安定して推移しております。
- ・マレーシアにおいては、債権残高の増加に対して赤の貸倒関連費用率グラフが下向きになっていることは手ごたえを感じているところです。



業績予想及び配当予想

- ・次に、業績予想および配当予想についてです。

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 %	中間: 25 円		年間: 53 円	54.5 %
			期末: 28 円			

AEON Financial Service Co., Ltd.

23

- ・ 業績予想については、期首にお示しした予想値に変更はありません。引き続き達成に向けて取り組んでおります。
- ・ 配当についても同様に変更はございません。



重点実施事項

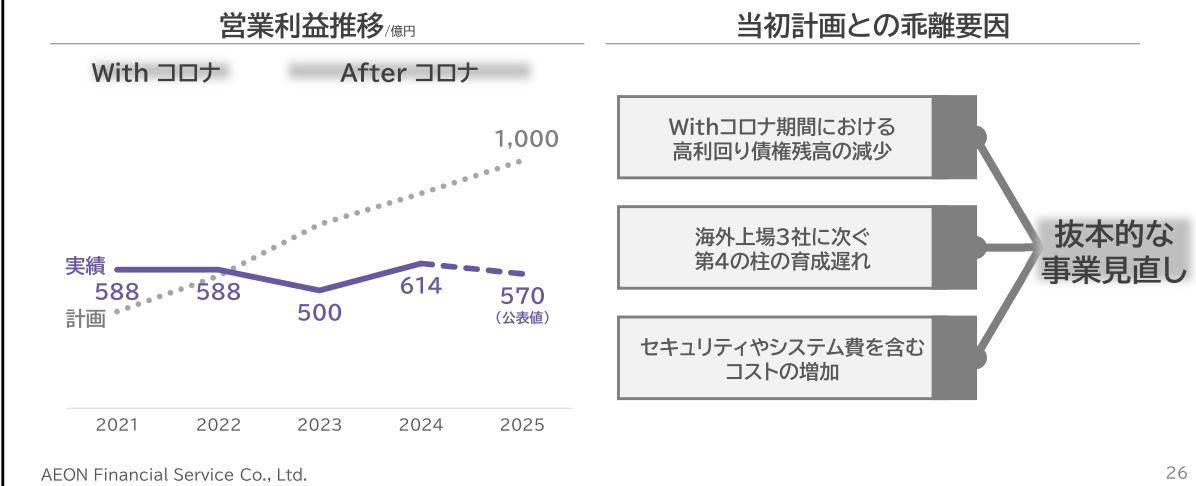
- ここからは、重点実施事項についてご説明いたします。

企業価値向上に向けて

- まずは企業価値向上に向けた国内外の取り組みについてです。

振り返り

- 現・中期経営計画期間での営業利益はほぼ横ばいで推移し、当初計画と大きく乖離
- 資産収益性を重視した事業見直しに大きく転換



- 2021年4月に公表した現在の中期経営計画は、今年度が最終年度であり、2026年3月の新年度からの中長期経営計画を現在策定中です。具体的な中期経営計画の発表については、通期決算の発表とともに準備をしております。
- 現在の中長期経営計画は、当初掲げていた営業利益1,000億円から大きく乖離しました。当初計画との乖離要因としては、コロナ禍において国内のキャッシングをはじめとする高利回り債権が減少したことや、進めている事業構造改革の効果がまだ十分に見られないことから、年度によっては減益となりました。
- 一方で、当社では、2023年度よりROEを経営指標に据え、資産収益性・生産性の向上をお示しながら、まずは足元に業績をしっかりと固め、次の計画に向けて準備を進めております。

次フェーズの方向

- ・次期中計は期末決算にて開示予定、「決済」と「融資」を軸に、小売発の金融事業の再設計を図る

稼ぐ力を高め、成長軌道へ復活

~2025年度

第二の創業：
バリューチェーンの革新と
ネットワークの創造

- > 国内外の事業再編
- > 金融政策変更に伴う
銀行の活用強化
- > デジタル金融包摂の実行
- > イオン生活圏の創造に
向けたインフラ強化



AEON Payへの
経営資源シフト



融資事業の強化



海外事業の再成長

経営基盤

- ・お客さま視点のサービス提供に向けたグループ一体運営強化
- ・ガバナンス及びセキュリティ体制の強化
- ・ローコストオペレーションの徹底

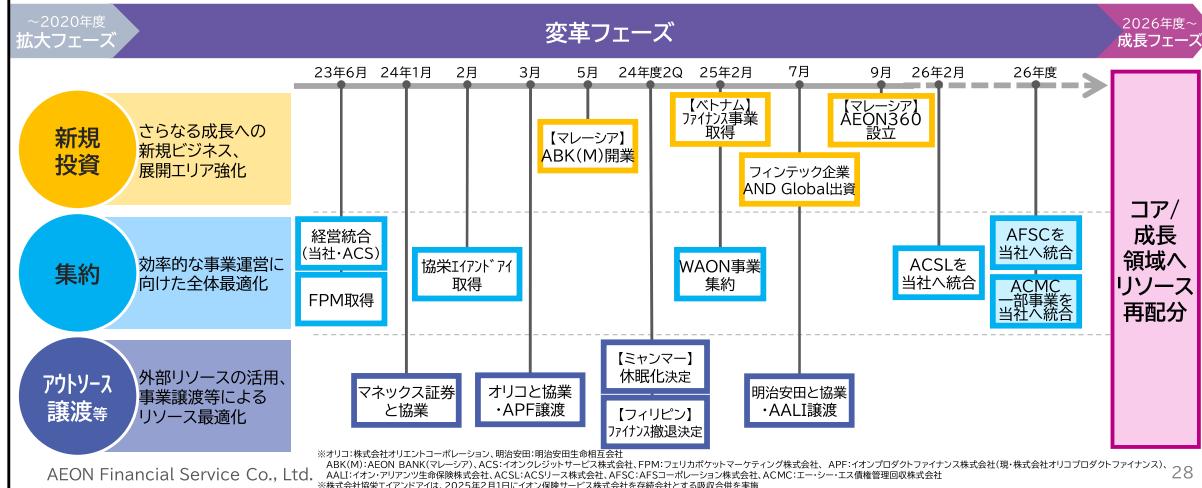
AEON Financial Service Co., Ltd.

27

- ・新年度においては、「稼ぐ力を高め、成長軌道へ復活」を掲げてまいります。具体的には通期決算の発表時にお伝えしたいと思っています。
- ・次期中期経営計画では、当社グループの独自性、競争優位でもある「小売発の金融事業」であることを再整理し、国内外ともに「決済」と「融資」を二軸として取り組んでまいります。
- ・国内では、「AEON Payへの経営資源のシフト」として、クレジットカードの顧客基盤・収益構造をAEON Payへシフトし、結果として「融資事業の強化」、銀行へのクロスセルにつなげてまいります。加えて「海外事業の再成長」に向けても、選択と集中を含めて取り組んでまいります。
- ・コロナ以降の数年来、ステークホルダーの皆さんには業績停滞によりご心配をお掛けしたことを真摯に反省し、次期中期計画では、稼ぐ力を高め、成長軌道へ回帰するための目標やKPI、取り組みについてご説明させていただきます。

[事業ポートフォリオの見直し] 次フェーズの基盤構築

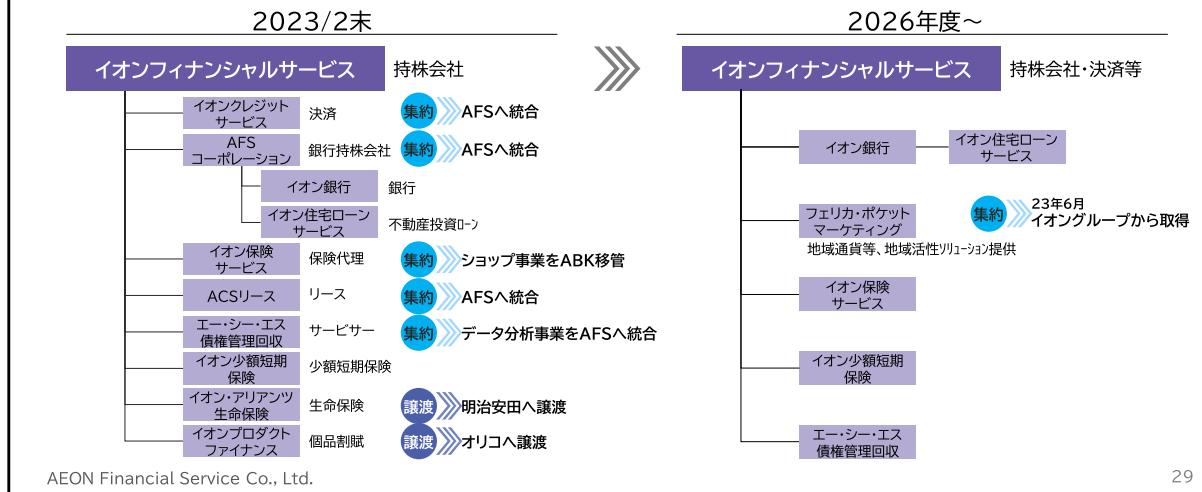
- ・23年度よりコア/成長領域への経営資源の配分をすすめ、次なる成長への土台構築
 - ・事業・業務の集約により、リソース再配分を進める



- ・ 次期中期経営計画において、成長軌道に乗るためのスタートを切ることができるよう、当社は今後の成長に向けた事業構造の改革にスピード感を持って取り組んでおります。
 - ・ 左から時系列でお示しのとおり、国内事業を中心に「事業ポートフォリオの見直し」を行っております。多角化として一時期は事業を拡げておりましたが、絞り込みを行い、当社の「コア領域」である決済・融資ビジネス、さらに「成長領域」である海外へ適切なリソースの配分を行い、さらなる企業成長を果たしてまいります。

[国内] コア領域へのリソース集中・実効性の向上

- 「決済」、「融資」、「銀行」ビジネスへ経営資源の集中を図る
- グループ全体のガバナンス強化を図る実効性の高い事業構造へ



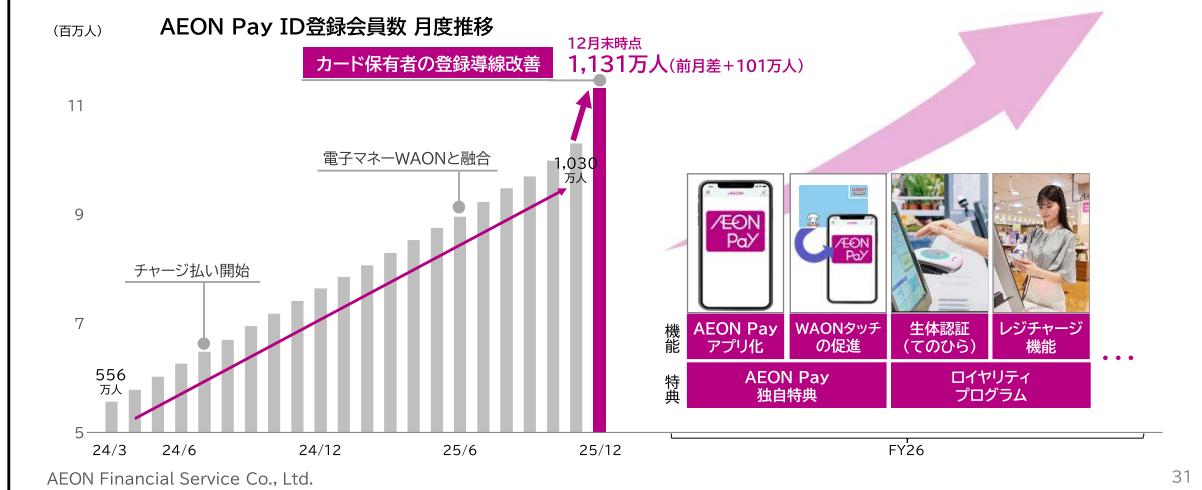
- 左にお示ししているとおり、当社はこれまで国内において多くの事業会社を持ち、総合金融事業として各事業領域での成長を図っておりました。
- 生命保険事業から撤退するなど絞り込みをし、現在はコアとなる決済、融資、銀行ビジネスへの経営資源の集中を図っております。
- まだ完成形ではないと認識しておりますが、効率良く成果が出せるよう、かつノウハウ・スキルのある人材の最適配置ができる体制にしていくことで、競争力を高めてまいります。
- 海外においても各エリアの競争環境や規制等を鑑み、ポートフォリオの見直しを行っています。ベトナムの立ち上げやマレーシアにおける銀行事業との一体運営、小売事業と一体となったデータ活用におけるマーケティングやインフラについても高度化を図ってまいります。

収益力の強化

- ・ 次に、収益力強化への取り組みについてご説明します。
- ・ 当社の成長に向け、収益力の強化は喫緊の課題と認識しています。
- ・ 国内は、これまでの「カード」を中心としたビジネスモデル、すなわち、18歳以上がカード入会いただくものから、すべての年代の方が、スマホにAEON Payをダウンロードいただく、そしてチャージをしていただければ、便利に普段使いしていただける。
- ・ その普段使いの中からイオン銀行の普通預金の拡大や、クロスセルによるフィービジネスの拡大、お客様のライフサイクルに合わせたローンの提供等につなげることが、収益力強化につながると認識しています。

[国内] AEON Payを軸とした基盤拡大

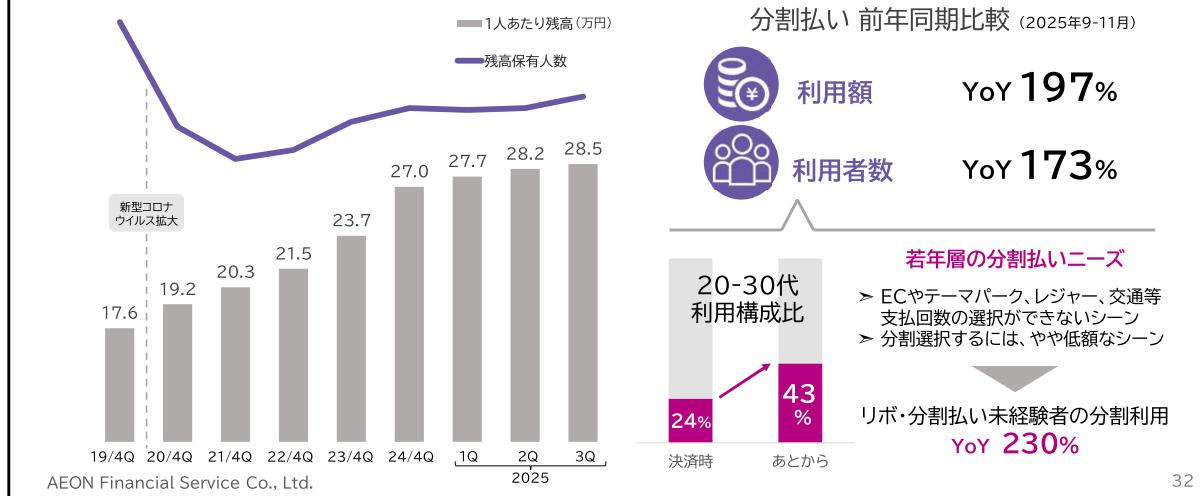
- ・12月より、カード保有者へのAEON Pay登録導線を改善 会員数が拡大
- ・26年度にはアプリをイオンウォレットから「AEON Pay」に改め、ニーズに即した機能・体験を提供



- ・まず、AEON Payについてご説明します。
- ・AEON Payは国内スマホ決済の中では後発ですが、加盟店網の拡大や、機能追加・改善を図りながら、着実に会員数を拡大してまいりました。
- ・足元の12月には、イオンカードをご利用のお客さまのAEON Pay登録導線を改善したことにより、これまでイオンカードを利用していて、AEON Payを利用したことの無い方の登録が大きく進みました。これによって、12月末時点のAEON Pay会員数は1,131万人と、1カ月で100万人超増加しました。
- ・右側の写真にもある通り、イオンのレジでAEON Payがチャージができるようになると、電子マネーWAONをお使いいただいているお客さまもAEON Payで同じようにご利用いただけるようになります。他にも、生体認証（てのひら決済）の導入等、さらに便利で安全にご利用いただける機能の追加により、登録数だけでなく稼働率も上げていきたいと思います。
- ・AEON Payをご利用いただいている方と、利用の方を比較すると、AEON Pay利用開始1年後の月間決済額は10%高い実績がでています。併せて、イオン銀行口座からのチャージ利用者は1.7倍の預金額であることも分かっており、AEON Payを基軸としたクロスセル効果も現れています。
- ・また、これまで「カード会員向けアプリに搭載されている決済機能」と認識されてしまっていたAEON Payを、今年の春には「AEON Pay」という決済アプリ化することで、更なる認知向上、利用拡大につなげてまいります。

[国内] リボ・分割払い残高の拡大

- ・“あとから分割払い”機能搭載により、若年層を中心に新規利用者が拡大
- ・支払回数の選択ができないシーンでの“あとから”ニーズに応え、分割払い利用額が倍増(9-11月)

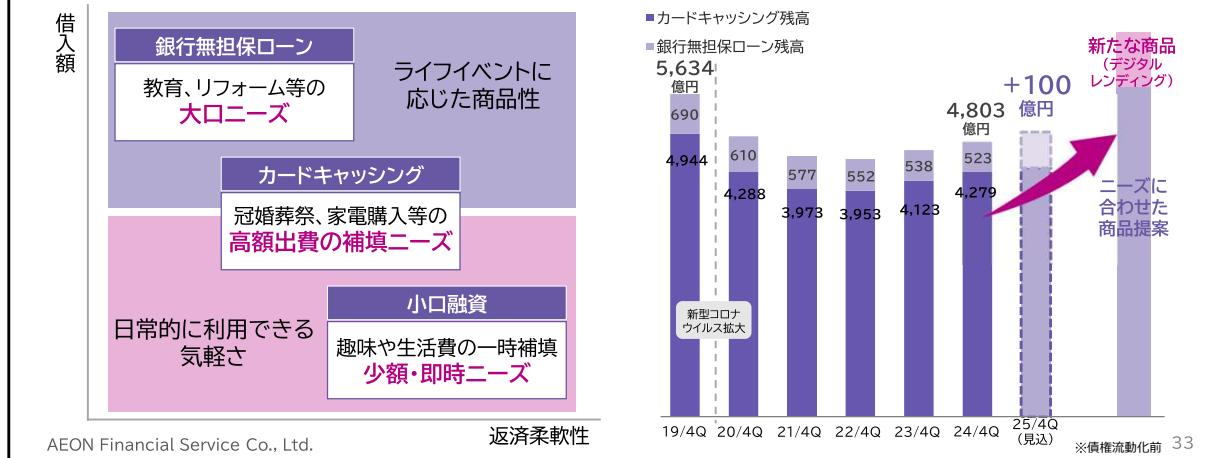


- ・ 次に、リボ・分割払い残高の拡大についてです。
- ・ お示ししているグラフは、グレーの棒グラフが一人あたりのリボ・分割払い残高、紫色の折れ線が、残高保有人数の推移を表しています。
キャッシュレスの浸透や物価上昇等により、一人当たり残高は順調に伸ばすことが出来ている一方、残高保有人数がコロナ前水準に届いていないことが課題であると認識しております。
- ・ 残高保有人数を早期に回復、さらなる拡大を図るため、9月11日に決済後に返済方法を分割払いに変更できる、「あとから分割払い」をリリースしました。
- ・ あとから分割は、購入時は一括払いだったものを分割払いにしたいというニーズに、スマホでの少ないタッチ操作でご利用いただけるサービスです。
- ・ 「あとから分割払い」を導入後、3ヵ月間での分割払い利用額、利用者数ともに約2倍に拡大しました。「あとから分割払い」は、ECサイトやレジャー、交通など、従来は決済時に支払回数の選択ができない業種での利用が拡大しており、これまでリボ・分割払いをご利用いただていなかった方々の利用が進んでいます。また、若年層の利用比率が43%に向上しており、若年層のニーズをしっかりと捉えていると考えています。
- ・ また、今年の12月請求分より、ショッピングリボ手数料を年利15%から18%へ+3%改定しております。

[国内] 融資事業の拡大

- ・お客さまニーズに合わせた商品設計を実現し、キャッシングに加え無担保ローン残高を拡大
- ・少額・即時ニーズに応える新たな融資商品の提供による、さらなる融資収益拡大を目指す

お客さまニーズに合わせた商品設計



- ・融資事業の拡大についてです。
- ・銀行の無担保ローンやキャッシングを含めた取り組みとなります。コロナ禍で落ち込んでしまった営業債権残高を回復、それ以上に拡大するよう取り組んでいます。
- ・借入額の大小と返済柔軟性をマトリクスにした際に、融資には、ライフイベントに応じた大口資金ニーズに応える銀行での無担保ローンや、やや高額出費の補填ニーズに応えるカードキャッシング等、利用者それぞれの異なるニーズによって、異なる商品設計が必要です。
- ・さまざまなニーズに応える商品設計を実現することで、当社が主力としてきたカードキャッシングに加え、銀行無担保ローンの取扱高・残高の拡大を図ってまいります。
- ・また、現状の商品ラインナップでは応えきれていない、趣味や生活費の一時補填となる少額かつ即時利用でき、かつ、いつでも返済できる柔軟性を追求したデジタル・レンディングにも参入し、融資商品の拡充による、さらなる残高拡大を図ってまいります。

[国際] 各国の取り組み

- ・ベトナムではPTF社の社名を変更し、イオンブランドでの拡大を図る
- ・AEON Bank(マレーシア)では、新たに事業者向けサービスを開始

 ベトナム

■ PTF社の社名変更

旧社名 Post and Telecommunication Finance Company Limited

新社名 AEON Consumer Finance Company Limited.

イオンブランドを冠し、よりグループシナジーを追求

■ 顧客基盤の強化

WAON POINT ID数
2月末実績 300万人
11月末実績 355万人

イオングループの展開拡大
・10月 イオンタンアンショッピングセンター
イオンベトナム初のショッピングセンター業態
・12月 イオンペータビンコム スマートシティ
イオンエンターテイメント初の海外シネコン

AEON Financial Service Co., Ltd.

 マレーシア

■ 事業者向けサービスの開始

AEON Bank AEON Bank
※事業者向け口座開設開始(25年8月)
※事業者向け融資開始(26年1月予定)

AEON AEON MALL AEON CREDIT SERVICE
売掛金受取口座
イオン向け支払口座
※運営:イオンマレーシア
テナント料の引落口座
加盟店の精算口座

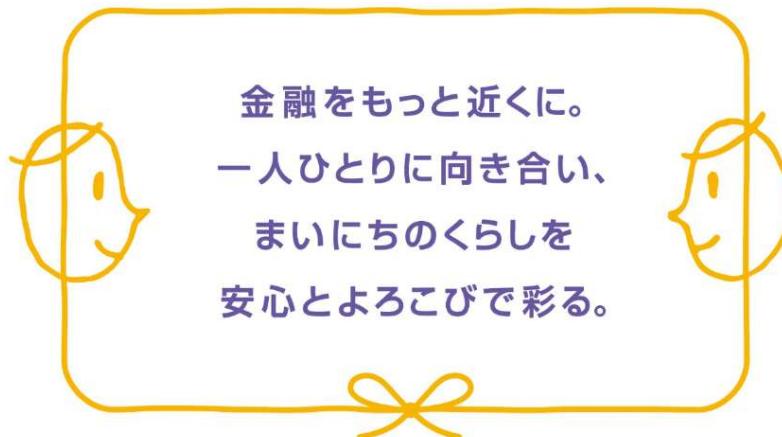
イオングループと取引のある加盟店・中小事業者との関係を通じ
運転資金融資・売掛金担保融資につなげる

34

- ・ベトナム、マレーシアの取り組みについてご説明いたします。
- ・ベトナムでは、2025年2月に連結子会社化したファイナンス会社PTFが、新たな体制での営業強化により一層取り組むべく、社名を「AEON Consumer Finance Company (ACF)」というイオンのブランドを冠した社名に変更しました。10月にACSトレーディングベトナムから個品割賦事業の移管を完了しており、ACFはACSトレーディングベトナムの既存のお客さまに對して個品割賦の拡大を始めています。
- ・小売のイオンベトナムの新規出店が今年・来年と続いている中で、足元でポイント会員さまは355万人に拡大し、この会員さまのローン等のニーズに応えるため、クレジットカードやパーソナルローンなどの商品も拡充してご案内していきたいと考えています。イオンベトナムとともにベトナムのお客さまへ、アプリで簡単に各種サービスのご案内ができる。そのような取り組みを着実にすすめ、業容を拡大していきたいと考えております。
- ・イオンバンクマレーシアでは、昨年3月に個人向けローンを開始しましたが、今月より事業者向け融資の開始も予定しています。
- ・事業者向けの融資では、イオングループと取引のある加盟店・中小事業者へ、仕入代金の受取口座やテナント料の支払口座としての利用から、運転資金融資・売掛金担保融資といったサプライチェーンファイナンスにつなげていくことで、融資残高の拡大を図ってまいります。

[Our Purpose]

Our Purpose



- 以上、2026年2月期 第3四半期決算についてご説明および、金融グループとして皆さんに安全で安心してご利用いただける体制の強化について説明させていただきました。

【質疑応答】

■SMBC 日興証券 原アナリスト

Q 1. 次期中期経営計画の方向性として融資事業の拡大はあるが、無担保やデジタルレンディングを拡大するのか。また、既存事業の延長線で対応が可能なのか、あるいはM&A や提携を前提としたものなののか教えてほしい。

A 1. 銀行カードローンは競争と比べ伸びが鈍い等、既存の商品にも成長余地があると考えており、AEON Pay の利用拡大を起点に無担保ローンも含めた融資等の営業債権残高を伸ばしていきます。新商品として検討しているデジタルレンディングは、貸金業者としての取り組みとなるため、貸金業登録を準備しながら、イオン銀行で提供する融資商品とは異なる新しいラインナップを展開予定です。今後は十分な商品ラインナップを整え、顧客ニーズに応えることで残高拡大を目指します。

なお、現時点では M&A や業界提携について具体的にお示しすることはございません。

Q 2. マレーシアの銀行ビジネスについて。現地開示では 29 年度に黒字化予定はあるが、しばらく同程度の赤字が続く見込みか。将来どの程度の利益貢献を期待できるのか。

A 2. 資本の十分性は担保しています。現状は初期赤字が続いているが、2029 年に単年度黒字化を目指しています。マレーシアのイオン生活圏の中で、昨年設立したマーケティング会社「イオン 360」の効果も含め、ACS マレーシアとの連携による個人顧客や、イオングループのサプライヤー等の事業者向けた各種取り組みが、営業債権残高の増加につながると考えています。

■大和証券 渡辺アナリスト

Q 1. AEON Pay のマネタイズの考え方について。クロスセル効果が出ているとの説明があったが、その背景を教えてほしい。また、加盟店収益に対するポイント費用の状況を教えてほしい。

A 1. AEON Pay は決済基盤であるため、単体でのマネタイズは見えづらい部分があります。一方で、AEON Pay をご利用いただくお客様に対し、資金ニーズに応えることで収益化を図っています。

AEON Pay は、従来のプラスチックカードを使用しないことによるコスト削減効果がございます。また加盟店側から見ると、既存のクレジットカードと比べ手数料率を低く設定していることから、加盟店の負担軽減によるニーズも高く、当社は収益を確保しつつ、コスト削減を図ることが可能です。今後、AEON Pay アプリ化や、アプリ導線の改善による預金・保険・運用商品などへのクロスセルが進むことで、マネタイズにつながると考えています。

ポイント費用については業容に応じた推移をしています。

Q 2. 債権流動化益について。住宅ローン実行額が減速する中で、本第 3 四半期累計期間で流動化益が前年並みの水準を維持できている背景を教えてほしい。また、35 年超の住宅ローンが増加しているが、それら債権も流動化をすると考えて良いか。

A 2. 本第 3 四半期も資金調達を目的として継続的に流動化を実行しています。しかしながら、従来のように残高をまとめて流動化するという形ではなく、資金調達と損益インパ

クトを総合的に勘案しながら実施しています。

35年超の住宅ローンは基本的に流動化をしにくい商品であるため、自社で保有しながら保有する営業債権全体のデュレーションを管理しております。また、資金調達においては、普通預金を中心とする調達強化も並行して進めています。

■JP モルガン証券 佐藤アナリスト

Q1. 今回、債券のリバランスによる損失が計上されているが、改めて直近の債券含み損の状況や、今後のリバランス方針についてアップデートをしてほしい。

A1. 国内の政策金利は、今後も徐々に上昇していくことを想定しています。保有する債券および有価証券については、金利動向や保有資産の簿価を踏まえてリバランスを行っています。

含み損については、ヘッジ取引を活用することで一定範囲にコントロールしており、数年単位で見れば全体は安定的に推移しており、適切に管理できています。加えて、イオン銀行は住宅ローンの流動化比率が比較的高いことで、短期調達とのバランスを確保しています。金利上昇ペースとのマッチングを図るため、スワップを活用してALMを調整するなど、今後も市場動向を見ながら対応を進めます。

Q2. 予定されている国内事業ポートフォリオの見直しについて。AFS コーポレーションの吸収合併により、資本水準管理等に影響があるか、改めて説明してほしい。

A2. AFS コーポレーションの設立は、銀行業におけるガバナンス体制の強化や、海外での事業展開を見据えたものでした。しかし、現状ではそれらを見直し、中間の銀行持株会社を設置せずとも、適切な事業運営が可能な体制となったことから、今般の吸収合併を決定しました。今後も、当社は事業持株会社として効率的な運営を進めます。

なお、本件によって資本規制等の特段の影響はございません。

■みずほ証券 坂巻アナリスト

Q1. 次期中期経営計画について。現中期経営計画の振り返りとして、利益が想定通り伸びなかつたという反省があったが、連結営業利益 1,000 億円という数字をどのように捉えているか。次期中計の利益見通しについて、マネジメントの現在の考え方を教えてほしい。

A1. 具体的な数値は次期中期経営計画の発表時にお示ししますが、利益水準に至るための重要な KPI として、国内は顧客基盤の拡大、コスト構造改革、融資事業の利益貢献を描いています。海外は海外上場子会社 3 社に加え、マレーシア、ベトナム、カンボジアを中心に利益成長を図ることに加え、他の国においても赤字事業の見直しや構造改革を行い、連結営業利益の水準を上乗せしていくことを考えています。

Q2. 配当方針について。コロナ禍前の配当水準に未だ回復していないが、現在どのような議論がなされているのか。

A2. 株主の皆さまからの、配当への期待は十分認識しております。現在も、社外取締役を含めて議論を重ねており、今後の利益成長計画と合わせて、配当方針についても適切なタイミングでお示しできるよう準備を進めています。

■野村證券 郭アナリスト

Q 1.定期預金について、現在、新規口座開設で年利3%のキャンペーンを実施しているが、こうしたキャンペーンは今後も同規模で継続するのか。または、競争の金利動向に合わせさらに利率を上げる可能性はあるのか。金融費用の負担増加に対する考え方を教えてほしい。

A 1.イオン銀行の定期預金について、現在実施している「1か月分3%」のキャンペーンは当面継続する方針です。ただし、ご指摘の通り、金融費用や全体のバランス、資産の伸びを総合的に考慮する必要があります。今後は、当社グループのサービスの利用状況と金利が連動して、クロスセル等の各種サービスの利用動機となるような営業施策を検討してまいります。

Q 2.タイの状況について。経済環境が厳しい中、足元では残高拡大を追わず費用コントロールに注力し、営業利益を上げているように見受けられる。今後の方針について教えてほしい。

A 2.残念ながらタイ全体の景気は依然として低迷しており、足元では費用コントロールを重視しています。タイは、マレーシアやベトナムに比べるとイオングループの小売業が小さく、グループシナジーの発揮が難しいものの、現地企業とのパートナーシップや顧客向けプログラム、日系カード会社としての特徴を活かした施策を進めています。今後は、都市圏のみならず、地方顧客のローン需要を取り込み、短期間で残高を回復させることに注力します。

以上