

2006年度 中間決算説明

PRIME
P
POCKET
ONLY ONE



クレジットカードサービスを創造する
ポケットカード株式会社

2006年度 上期レビュー

<i>Date</i>	<i>Topic</i>
3月	角川クロスメディアと提携 「P select store (ピ-セレクトストア)」をスタート
5月	カーエネクスイツモカードの新規会員獲得数が 累計で20万件を突破
6月	伊藤忠食品と提携 会員向け食品物販サービスを開始 コーナンカードの新規会員獲得数が累計で20万件を突破
7月	JCBブランドカードを発行 MasterCard、VISAと併せて3ブランド化を達成
9月	NTTドコモ、ヤフーら5社と提携

過払い・貸倒関連の費用が増加したものの
各種販売費・管理費の圧縮により計画通りの業績を達

	06年8月期	増減率	公表数値
営業収益	19,197 百万円	+8.6%	19,100 百万円
営業利益	4,545 百万円	△0.1%	— 百万円
経常利益	4,540 百万円	△0.0%	4,500 百万円
純利益	2,705 百万円	+20.0%	2,500 百万円
割賦購入あっせん 取扱高	99,901 百万円	+21.1%	— 百万円
キャッシング残高	135,626 百万円	+4.6%	— 百万円

収益変動要因分析

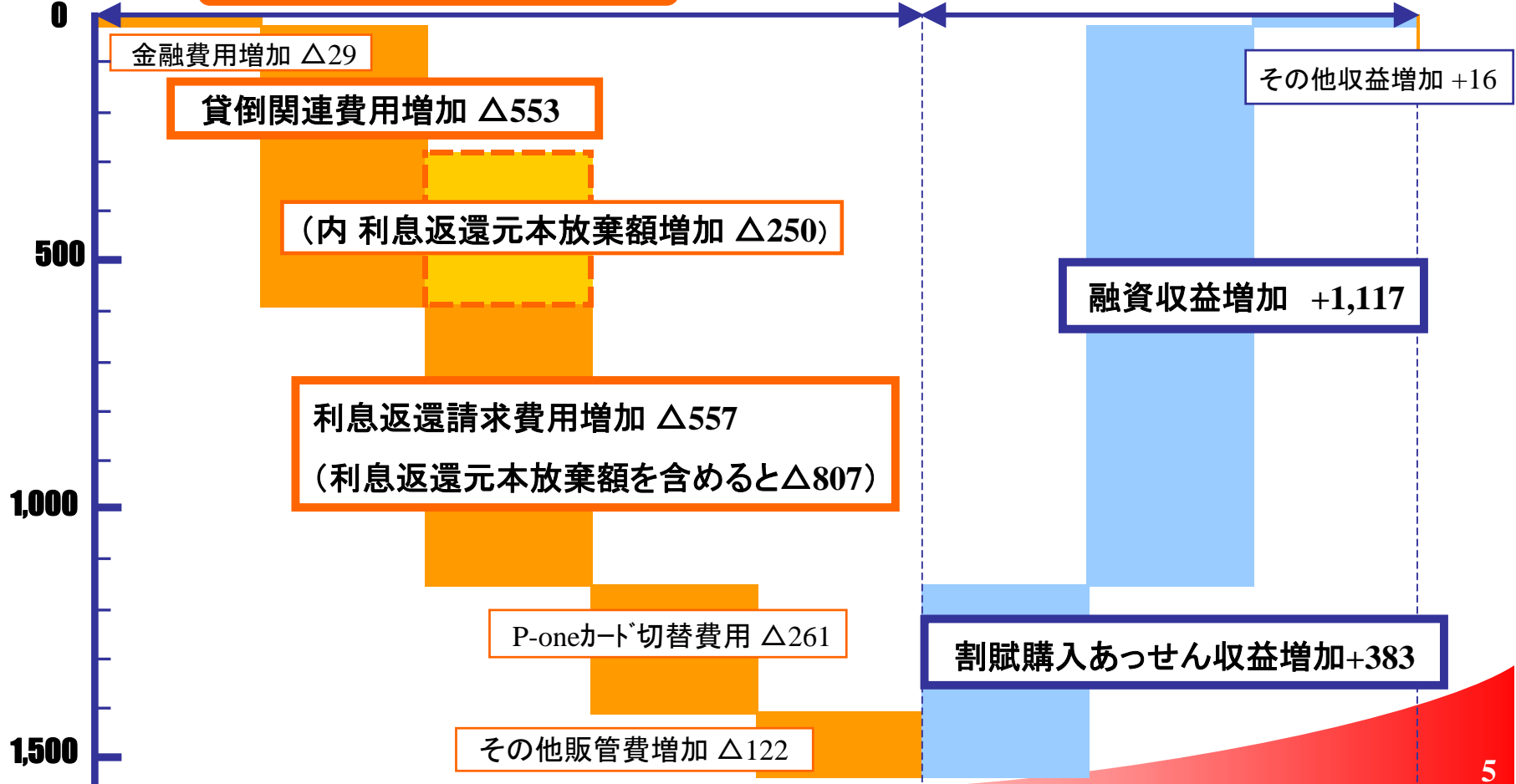
05年8月期
営業利益 **4,550**百万円

06年8月期
営業利益 **4,545**百万円

減益要因 **1,521**百万

増益要因 **1,516**百万

単位：
百万円



利息返還請求の状況

利息返還請求費用月次推

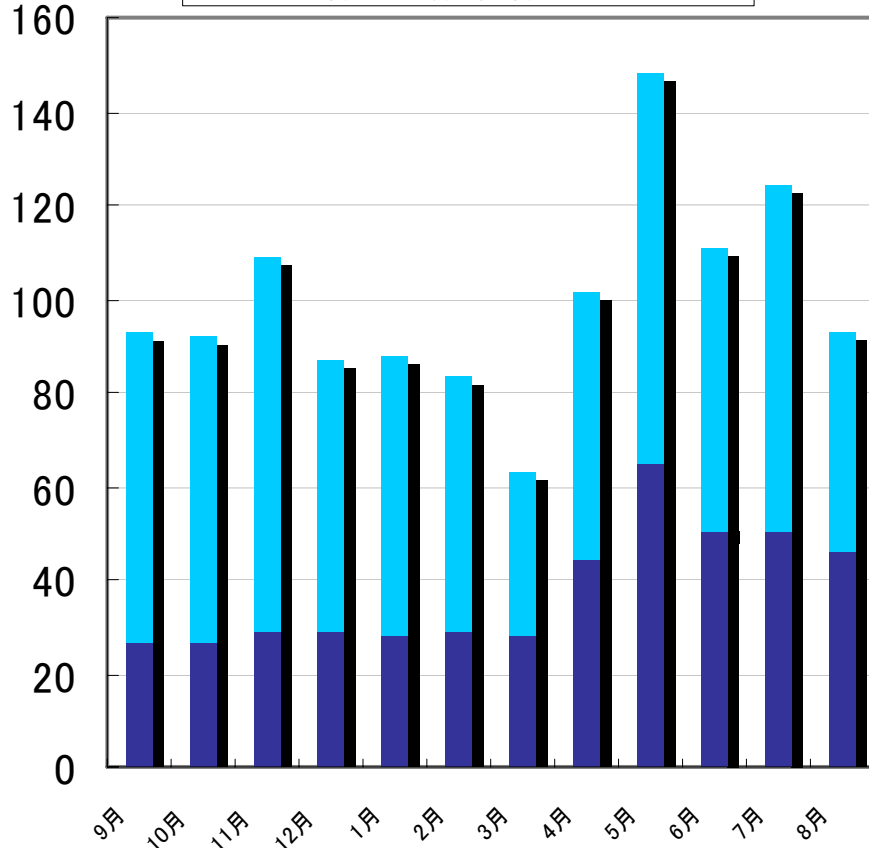
	05年下期平均	→	06年上期平均
返還額	27百万円		47百万円
放棄額	64百万円		59百万円

利息返還関連費用内

利息返還関連費用	9.5億円
前年同期比	+8億円

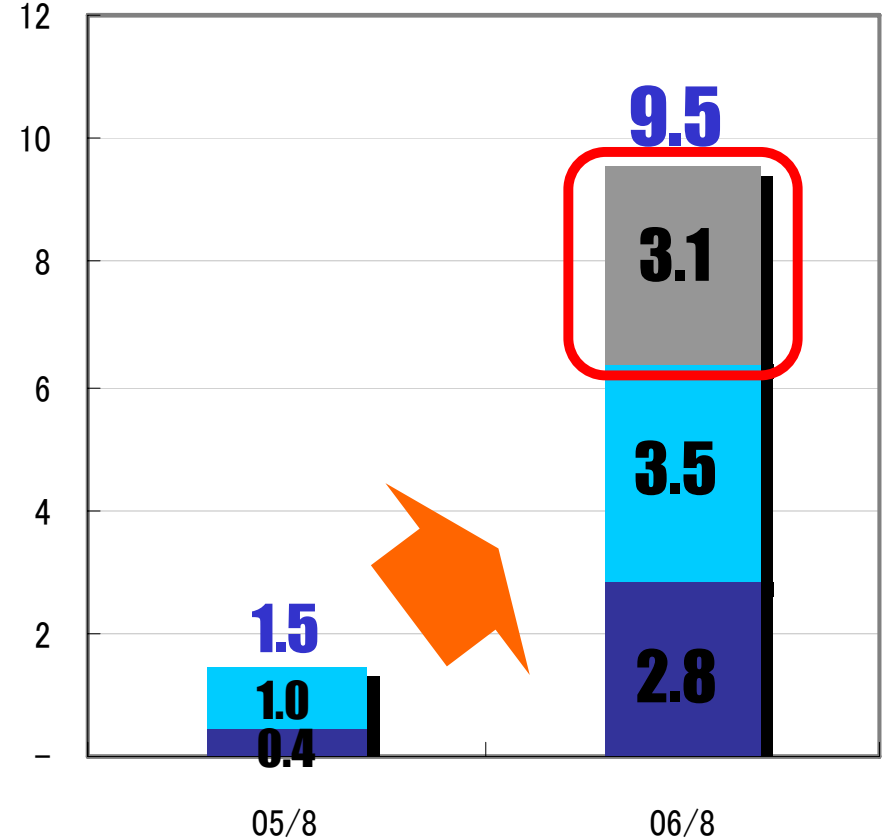
単位:百万円

■ 返還額 ■ 放棄額(利息返還分)



単位:億円

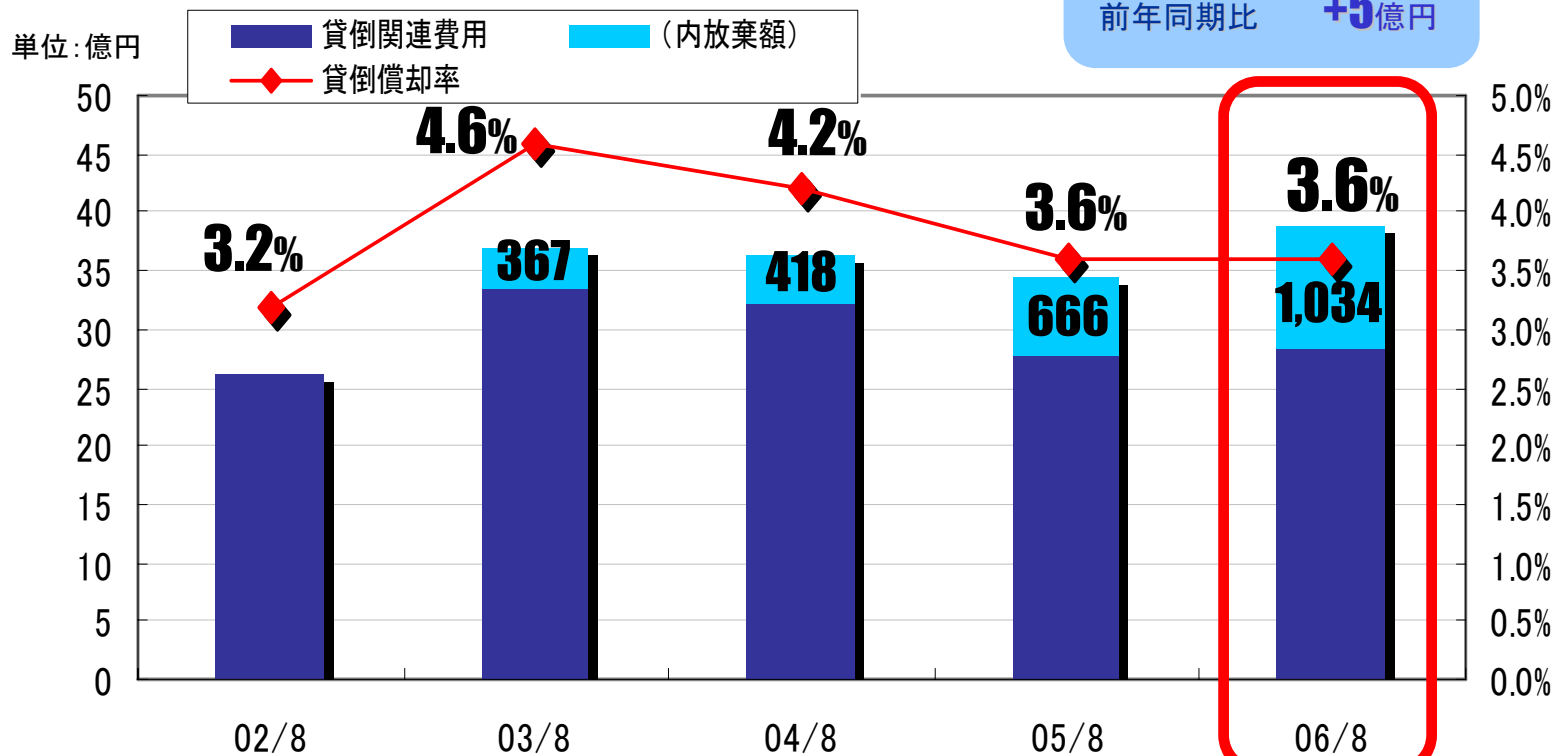
■ 返還額 ■ 放棄額(利息返還分) ■ 引当金繰入額



貸倒の状況

貸倒関連費用額・貸倒償却率推

貸倒関連費用 **38**億円
前年同期比 **+5**億円



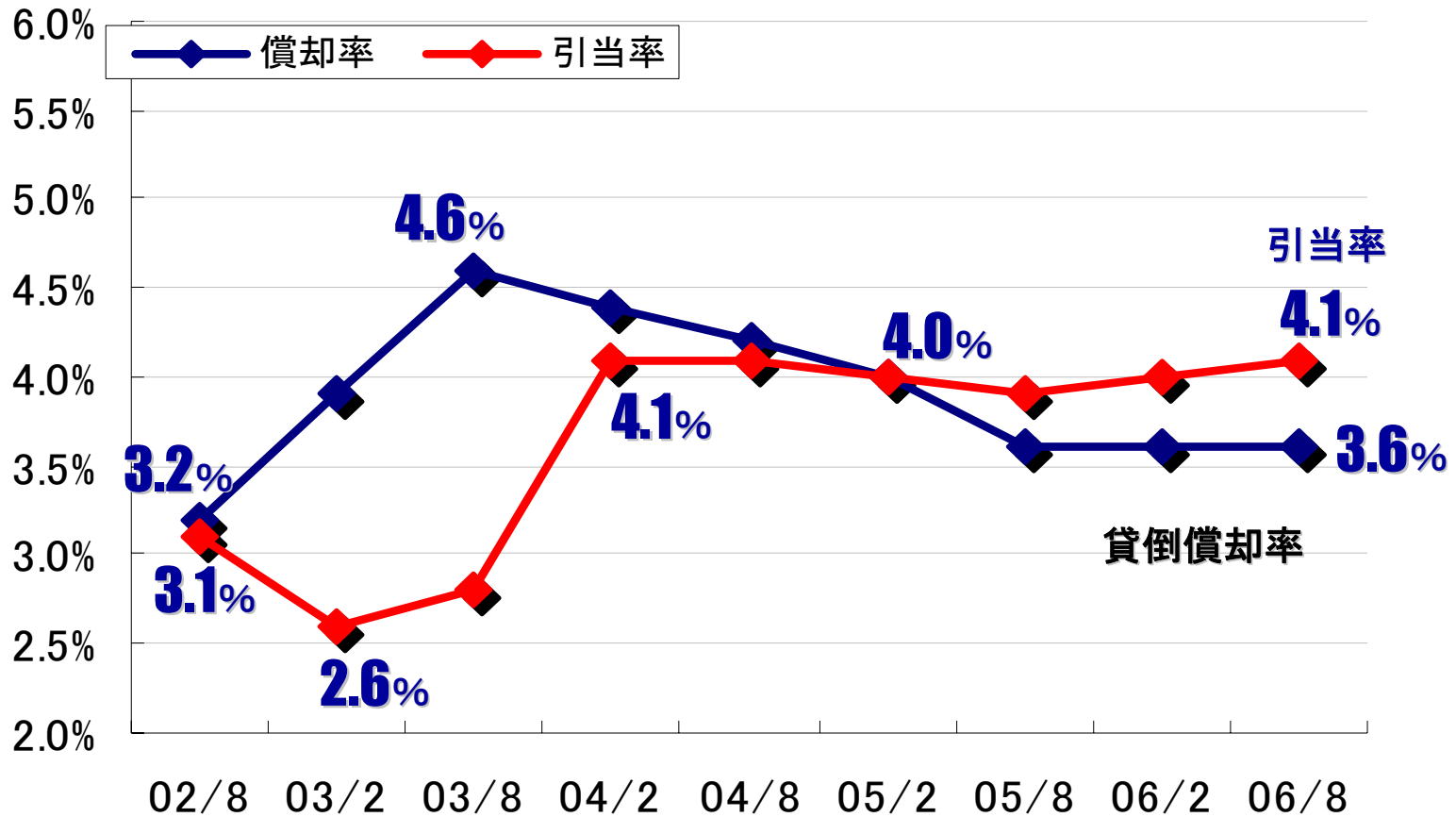
単位: 百万円

	02/8	03/8	04/8	05/8	06/8
貸倒関連費用	2,607	3,703	3,510	3,321	3,874
貸倒償却額	2,310	3,353	3,237	3,017	3,244
貸倒償却率	3.2%	4.6%	4.2%	3.6%	3.6%

※ 貸倒償却率は年率で記載しております。

貸倒償却率・引当率の推移

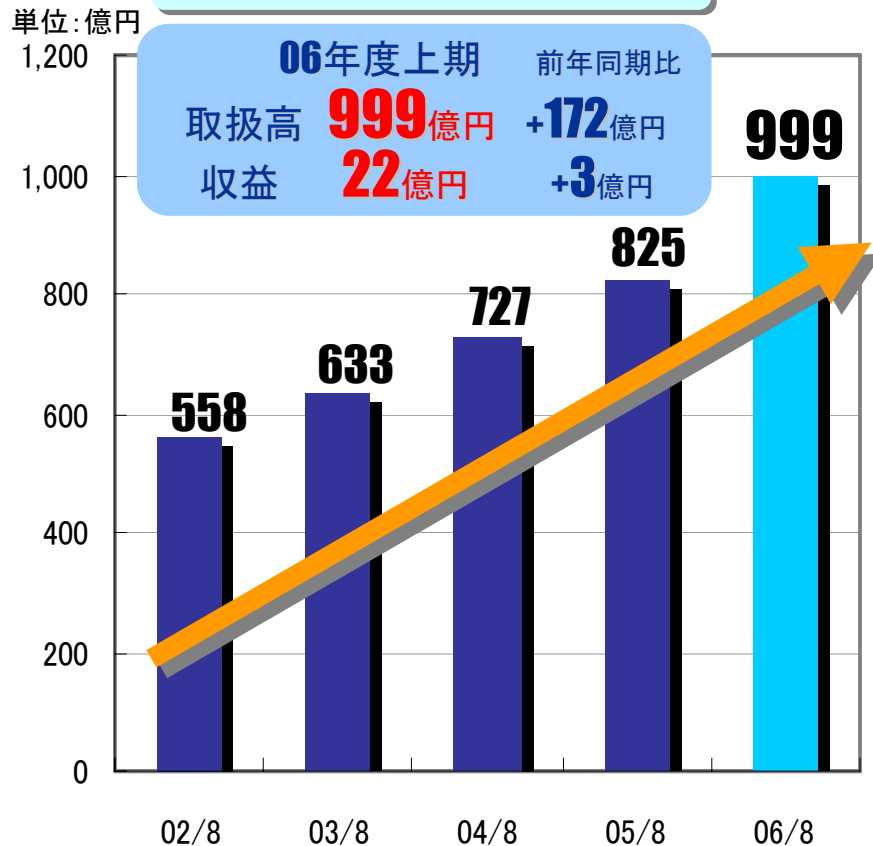
貸倒償却率・引当率推



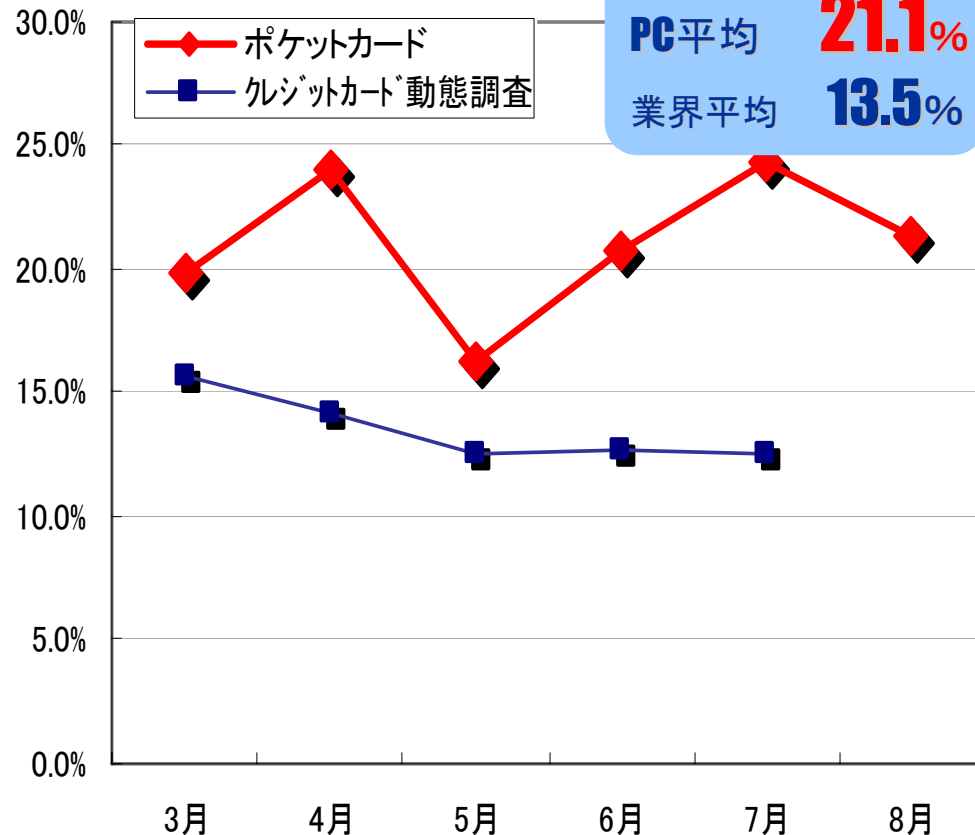
割賦購入あっせん部門

- ◆ エネクス・コーナン等、提携先企業での営業展開の拡
- ◆ データベースマーケティングの強化、1%割引特典の浸透等により一人当たり利用頻度・利用金額が増加

割賦購入あっせん取扱

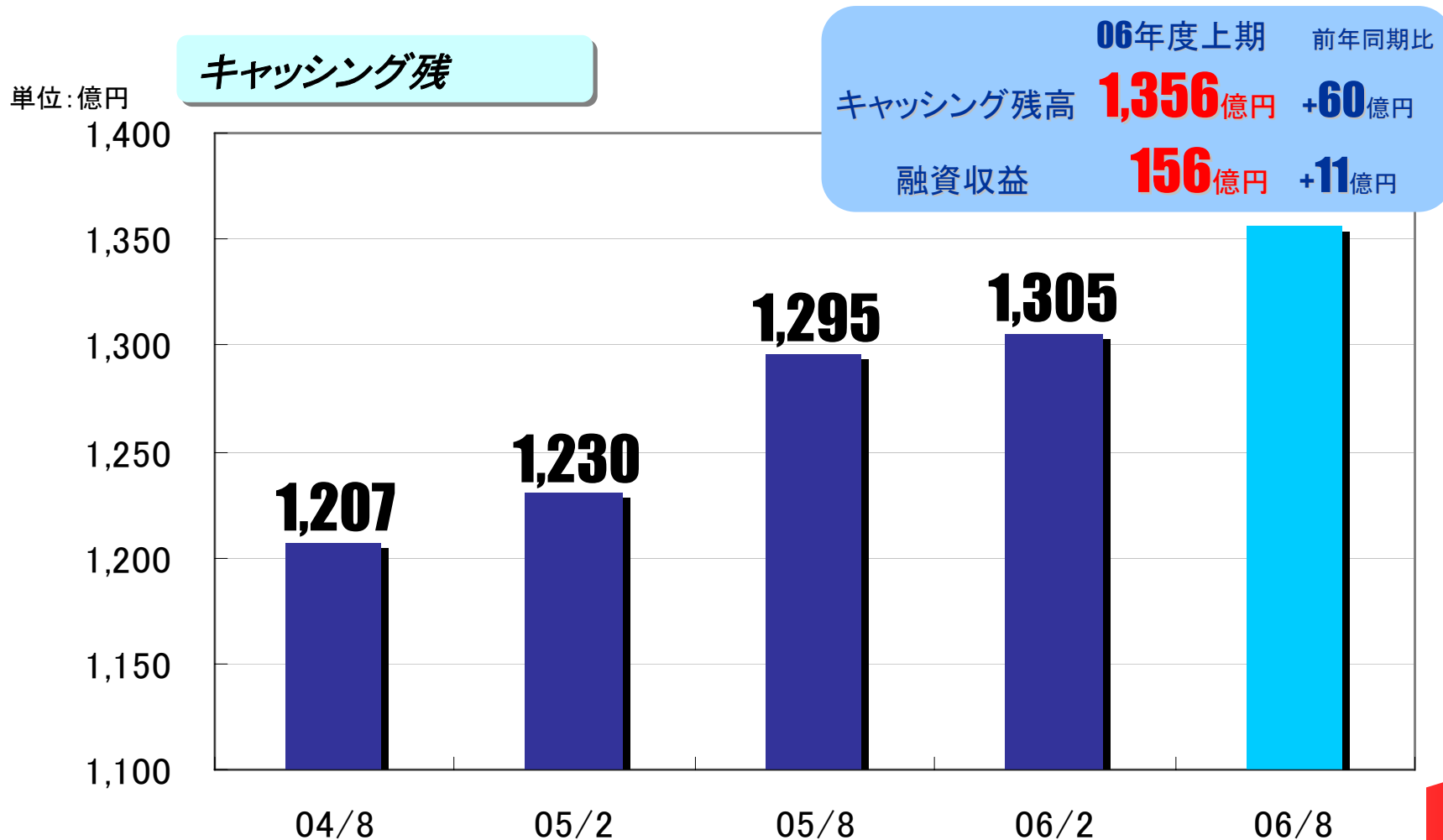


前年同月伸び



※ 上記「クレジットカード動態調査」は日本クレジット産業協会クレジットカード動態調査より抜粋

◆ 優良会員の与信の適正化、バランストランスファー等 施策により残高を伸長



※ 債権流動化分を含む

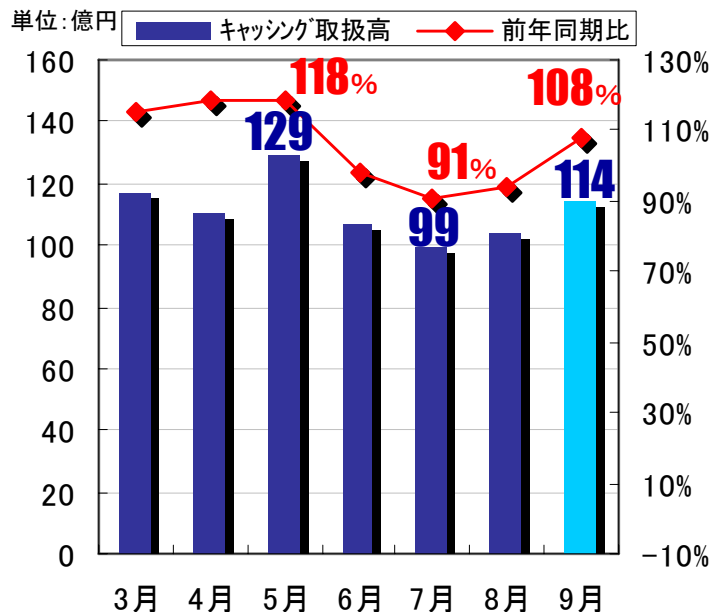
2006年5月 金融庁事務ガイドラインの改正内容 顧客からの要請のない貸付限度額引き上げの禁止 (ネガティブオプションも禁止)

対応策

1. ポジティブオプションに対応したツール類の作成
2. アウトバウンド機能の活用
3. テストマーケティングの実施

ポジティブオプション
への変更の影響は軽微

《キャッシング取扱高月次推移》

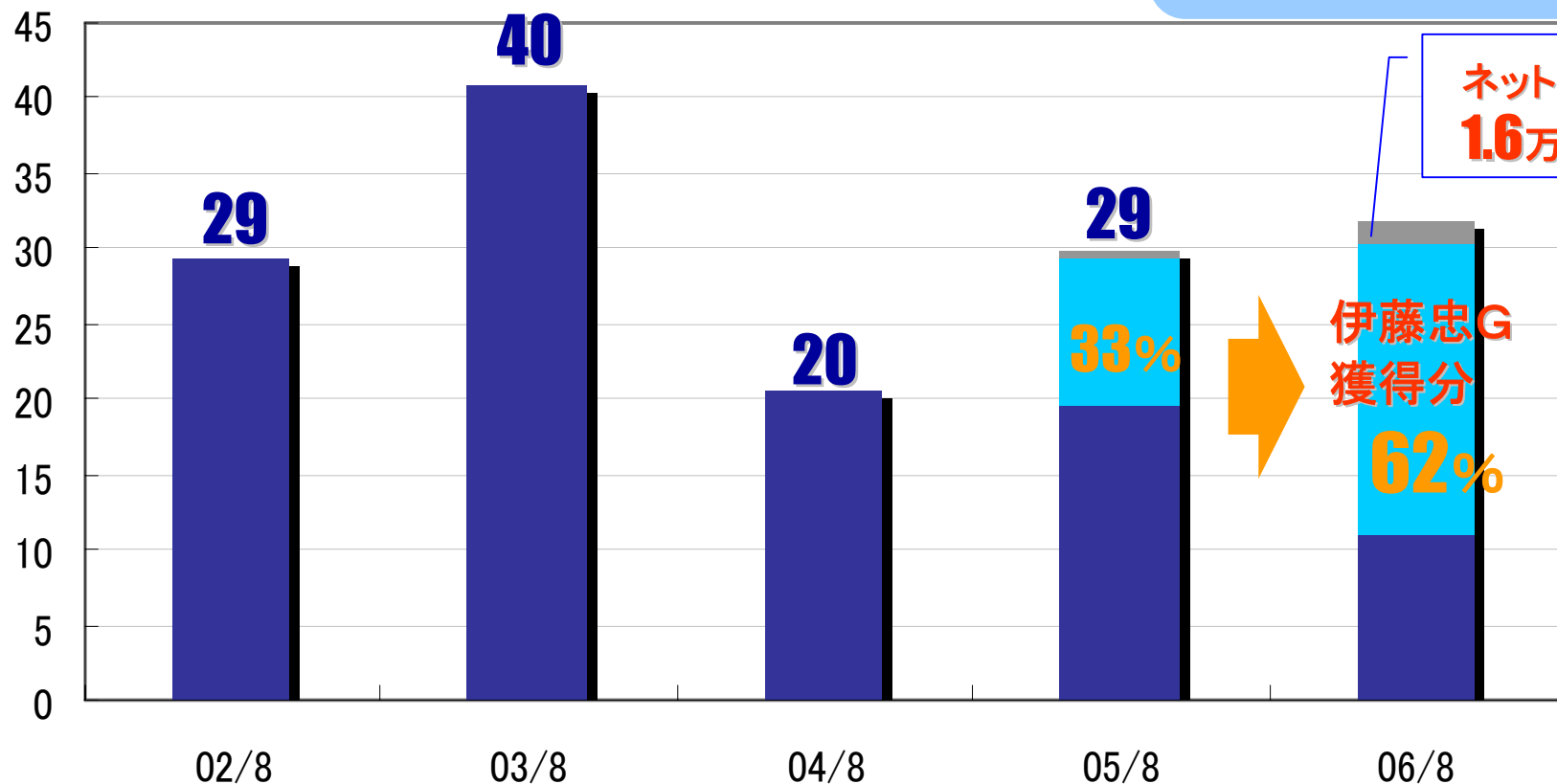


◆ エネクス・コーナンでのカード募集の好調により前期を上回る募集結果

新規会員獲得数 **31** 万件
前年同期比 **+2** 万件

単位: 万件

新規会員獲得数



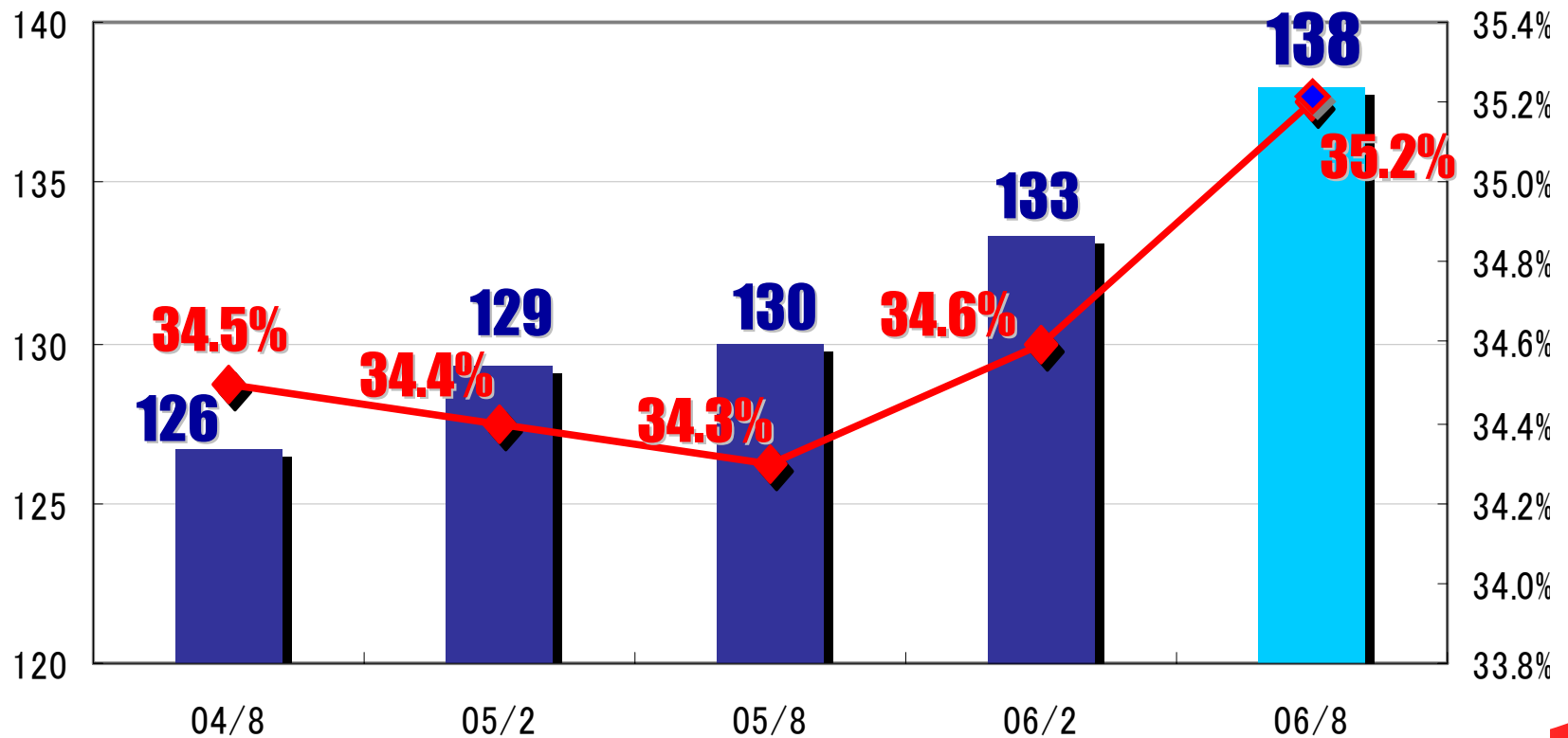
利用会員数・利用率推移-1

- ◆ 利用会員数は138万人を突破
- ◆ 年間利用率についても順調に上昇

	06年上期	前年同期比
利用人数	138 万人	+8 万人
利用率	35.2%	+0.9%

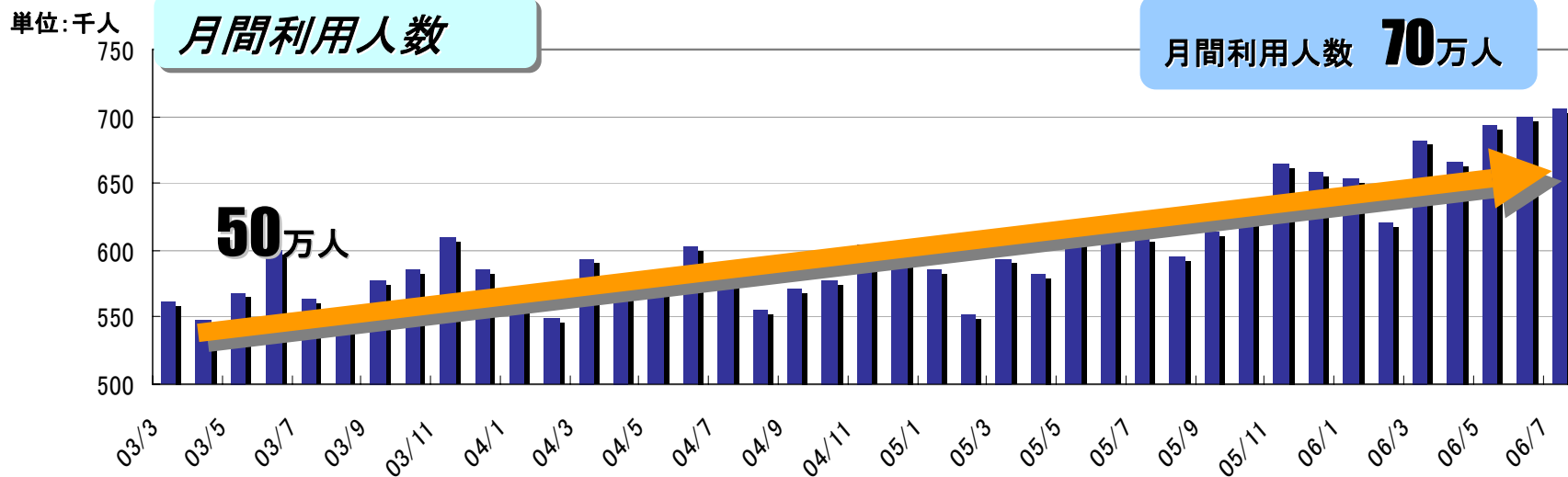
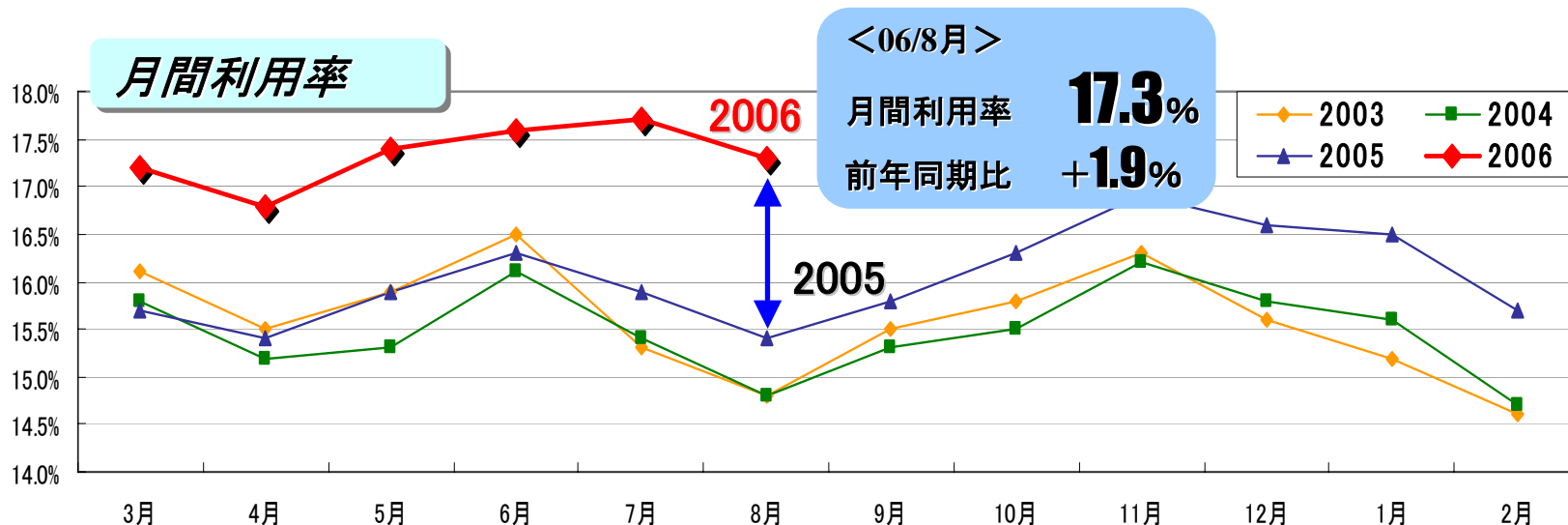
単位:万人

利用会員／年間利用率



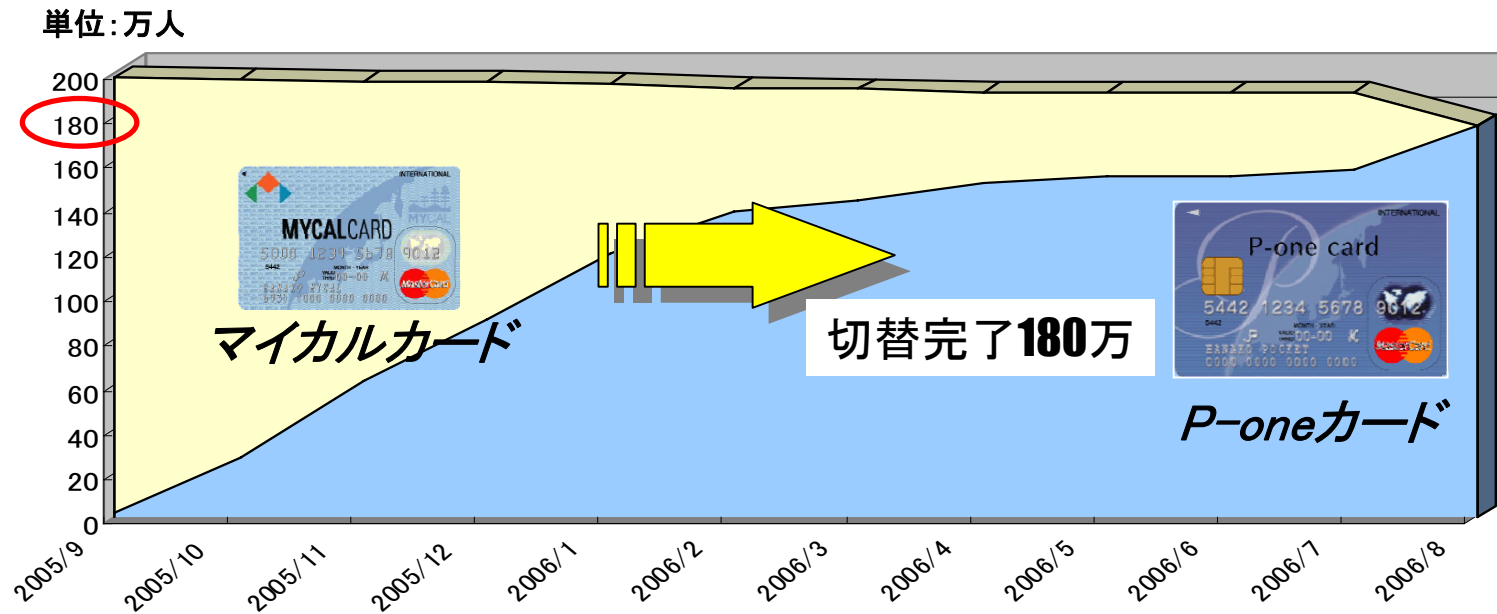
利用会員数・利用率推移-2

◆ 各種キャンペーンの推進・現場での仮カード利用促進により
月間利用率・利用者数は前期比で大幅に向上



P-oneカードへの切替-1

◆ P-oneカードへの切替は8月までに全て完了



◆ 切替後もショッピング・キャッシング共に堅調に推移

	05/8	06/8	前年同期比
ショッピング取扱高	567 億円	607 億円	107 %
キャッシング残高	962 億円	953 億円	99 %
一人当たりショッ ^ッ 利用件数	4.2 回	4.7 回	112 %
一人当たりショッ ^ッ 利用単価	28 千円	33 千円	117 %

◆ P-oneカード切替プロジェクトによる波及効果

1. データベースマーケティングの成功

- ◆ 顧客属性、カード利用状況等でのセグメント化による精緻な切替アプローチ

2. お客様センターの強化

- ◆ アウトバウンド機能の強化
- ◆ 会員リテンション効果の向上

3. 業務効率の改善

- ◆ カード発行スキームの全面見直しにより、カード発行率が大幅にアップ

4. 組織力強化

- ◆ 全社横断的なプロジェクトの実施による組織力の強化

通期業績予想の下方修正

<修正の内容>

単位:百万円

	営業収益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益	前期比
前回発表予想(A)	38,700	107.8%	9,300	111.6%	5,300	118.3%
今回修正予想(B)	39,000	108.6%	8,600	103.2%	5,000	111.6%
増減額(B-A)	300	—	△700	—	△300	—
増減率(%)	0.70%	—	△7.5%	—	△5.7%	—
H18/2期 実績	35,898	—	8,330	—	4,481	—

< 増加要因 >

- ・ 融資残高の積み上げによる収益の増加 **+3億円**

< 減少要因 >

- ・ 利息返還請求の増加による返還額・引当金の増加 **△5億円**
- ・ 貸倒引当金の積み増し **△5億円**

利息返還請求引当金の計上に関する監査上の取扱い変更の影響は加味せず
正式な内容の発表が出て以降、これを踏まえた業績予想の修正開示を検討

2006年度下期 経営方針

1. 延滞債権、過払い債権の管理強化

2. 会員資産の積極活用

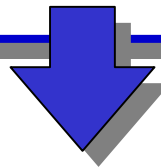
3. 内部統制・コンプライアンス体制の強化

4. グレーゾーン廃止環境への適応準備

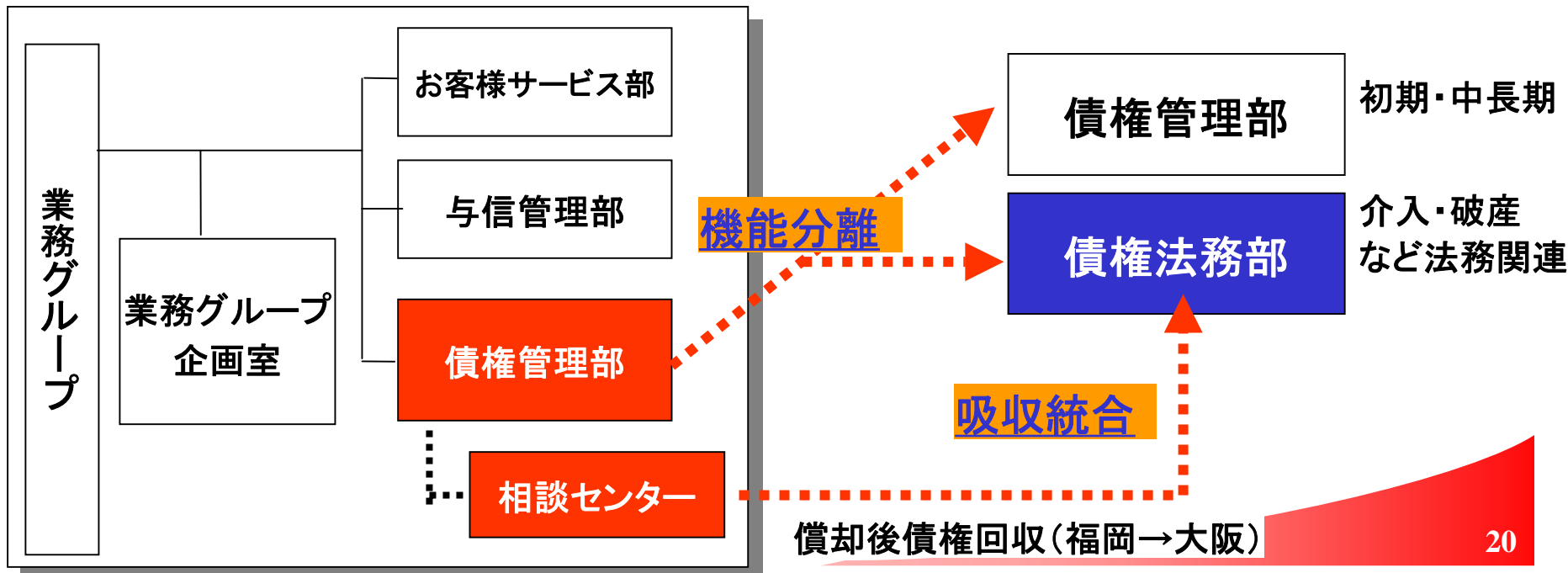
1. 延滞債権・過払い債権の管理強化

対応すべき課題

- ◆ 過払い債権増加への対応
- ◆ ガイドライン改正内容を踏まえた債権管理業務の再構築
- ◆ 業務効率の改善



9/1 債権管理強化のため債権法務部を新設、相談センターを統合



2. 会員資産の積極活用

提携DM

会員限定
特招会

06/10 大阪で2日間開催
5,000名の来場者見込
ブランド・服飾・食品販売

クロスセルの強化

通販事業

06/03 角川クロスメディアと
提携オンラインショッピング
「P select」

06/06伊藤忠食品(株)と通
販事業提携

保険代理
証券仲介

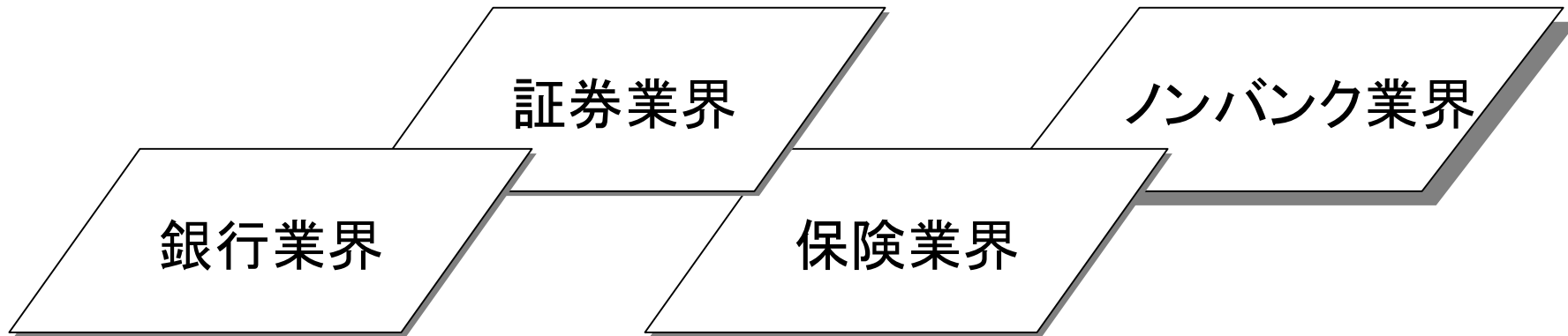
保険外務員有資格社員230名
ノウハウを活用し販売を拡大

旅行



3. 内部統制・コンプライアンス体制の強化

金融庁から次々と出される各金融機関に対する処分・処罰



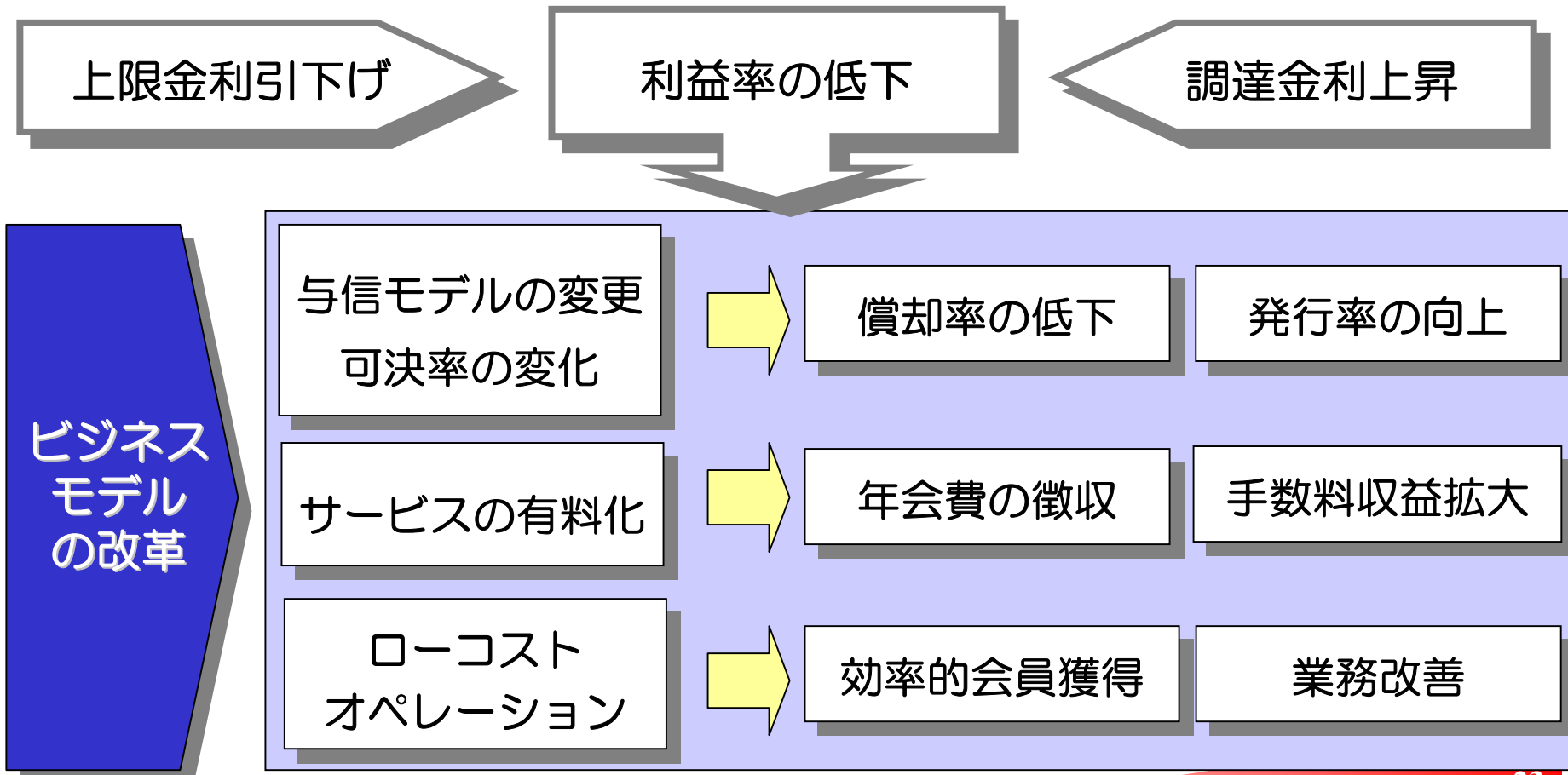
金融庁は消費者保護強化へ厳正な対応意向

金融商品取引法
(J-SOX法)
の施行

- リスク管理部の新設（7月）による内部統制管理強化
- コンプライアンス教育の徹底
- 内部通報制度の導入（3月）

4. グレーゾーン廃止環境への適応準備-1

プロジェクトチームによる対応案検討 ビジネスモデルの改革とローコストオペレーション



4. グレーゾーン廃止環境への適応準備-2

ビジネスモデルの変化に対する今後の基本方針

償却率の低下

- ・ ローリスク顧客へのシフトによる償却の抑制

発行率の向上

- ・ 発行スキーム改善による発行率の改善

年会費収入拡大

- ・ ゴールドカードの獲得等による年会費収入の拡大

手数料収入拡大

- ・ 各種事務手数料の適正化による収益の拡大
- ・ 既存会員資産活用によるクロスセル拡大

効率的会員獲得

- ・ 販促費・人件費見直しによる獲得コストの低下
- ・ 稼動するカードの獲得による利益率の向上

業務改善

- ・ 事務センター構築によるオペレーションの集約化

4. グレーゾーン廃止環境への適応準備-3

既に実施済みの施策

- ・フィーズ社の拡大 — 角川クロスメディアとのネット通販、伊藤忠食品とのカタログ販売
- ・効率的会員獲得 — 年間60万枚の獲得目標を55万枚に修正
- ・ローコストオペレーション — マイル交換特典サービスの見直し
- ・手数料収入拡大 — カード再発行・利用代金再引落とし手数料等の適正化

今後実施予定の施策

- ・大型低金利ローンカードの導入（11月リリース予定）
- ・事業者向けスモールローン商品の導入（11月リリース予定）
- ・保険代理店・証券仲介業への本格参入（07年度より開始予定）
- ・事務センター構築によるオペレーションの集約化

伊藤忠グループ及びグループ関連企業とのビジネスアライアンスの成果

04/12 マガシーク 04/10 伊藤忠エネクス



05/7 コーナン商事



04/07 ファミマクレジット



提携ビジネス
の広がり

06/10 CIショッピングサービス

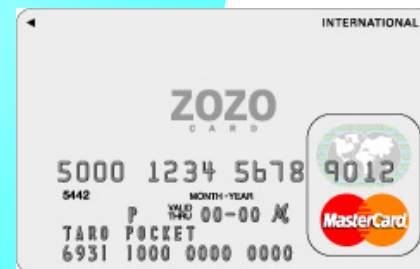


特別ご招待会協力

06/06 伊藤忠食品



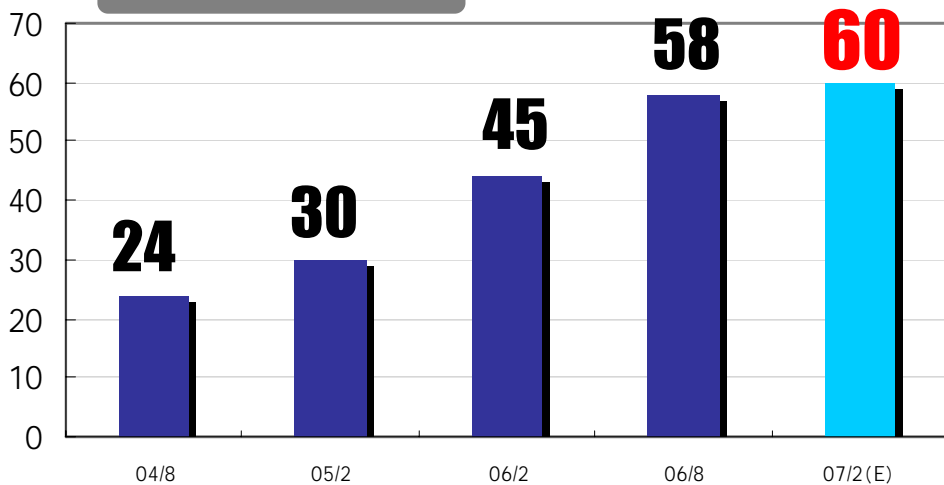
05/9 スタートトゥデイ



保証事業 -ファミマクレジット-

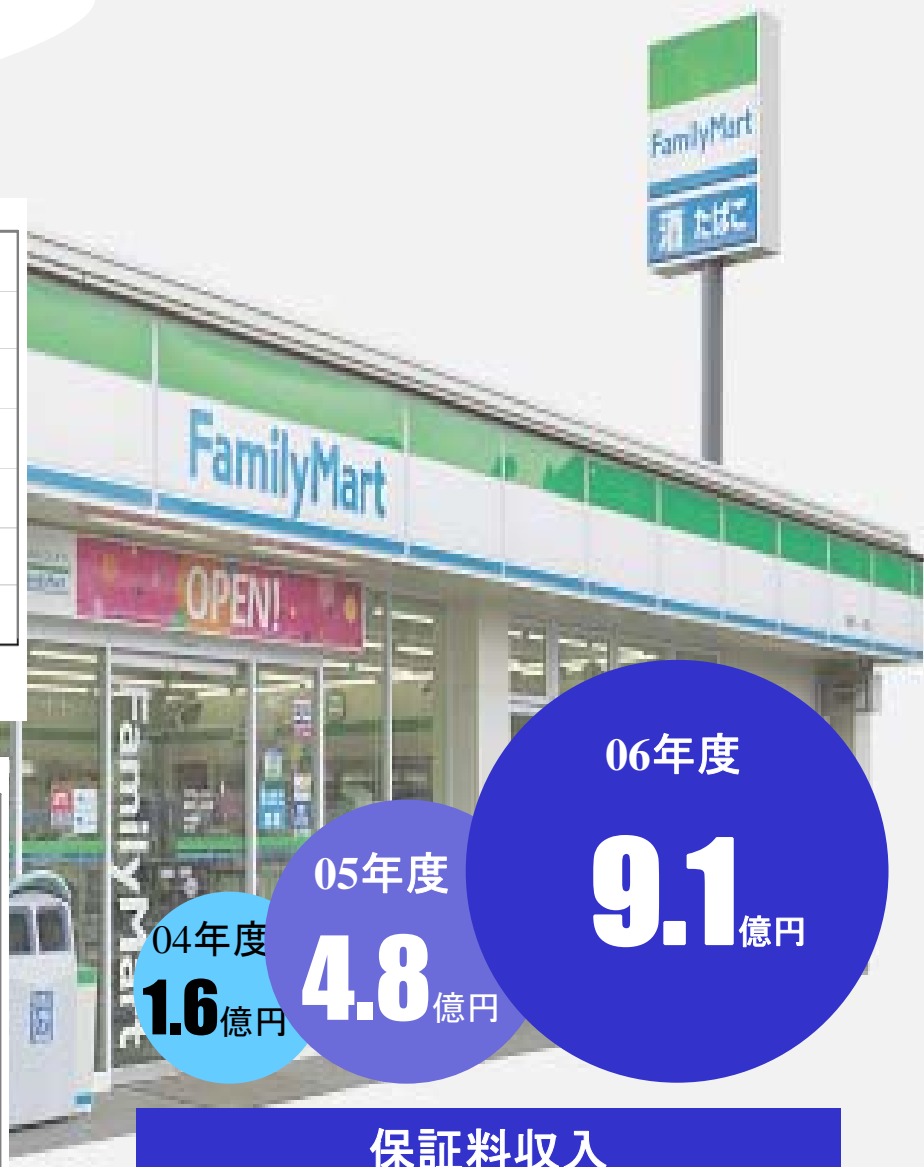
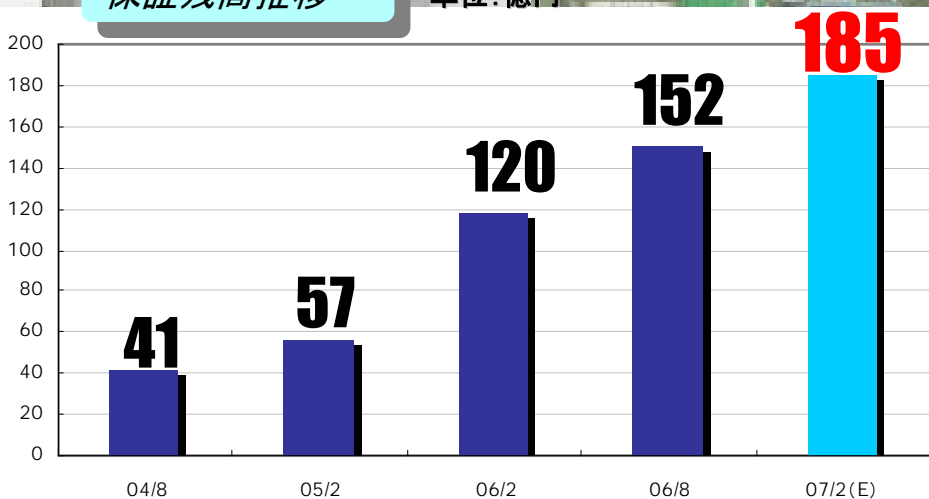
有効会員数推移

単位: 万人



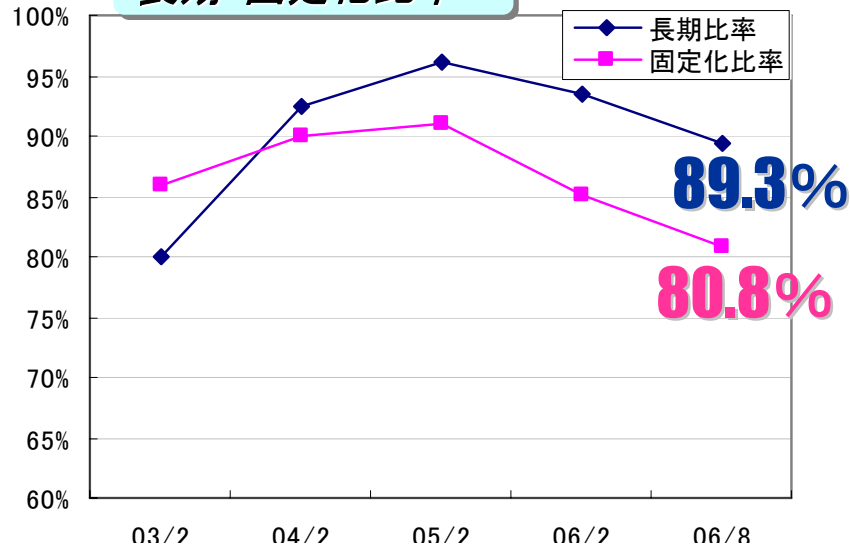
保証残高推移

単位: 億円



財務戦略

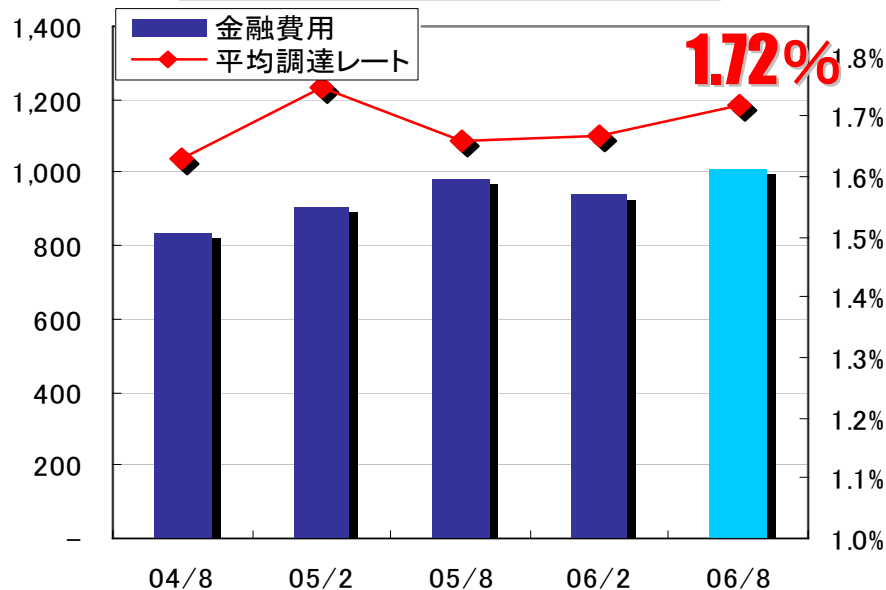
長期・固定化比率



1. 日銀の再利上げなどが予想され金利は今後も上昇傾向
2. 貸金業法改正の内容が明確になりつつありノンバンク業界のスプレッドに変化の可能性

金融費用・平均調達レート

単位: 百万円



- ◆ 資金効率を高めるため短期での調達を増加
- ◆ 上期は市場環境に鑑み社債発行を延期
⇒下期は市場環境を勘案して社債発行を検討
- ◆ 今後の金利上昇を睨み、前倒しでの調達に注力

環境変化への対応

単位: 億円

