

2008年2月期 決算説明会

PRIME
ONLY ONE
POCKET



クレジットカードサービスを創造する
CREATING CREDIT CARD SERVICES

代表取締役社長 都筑 誠



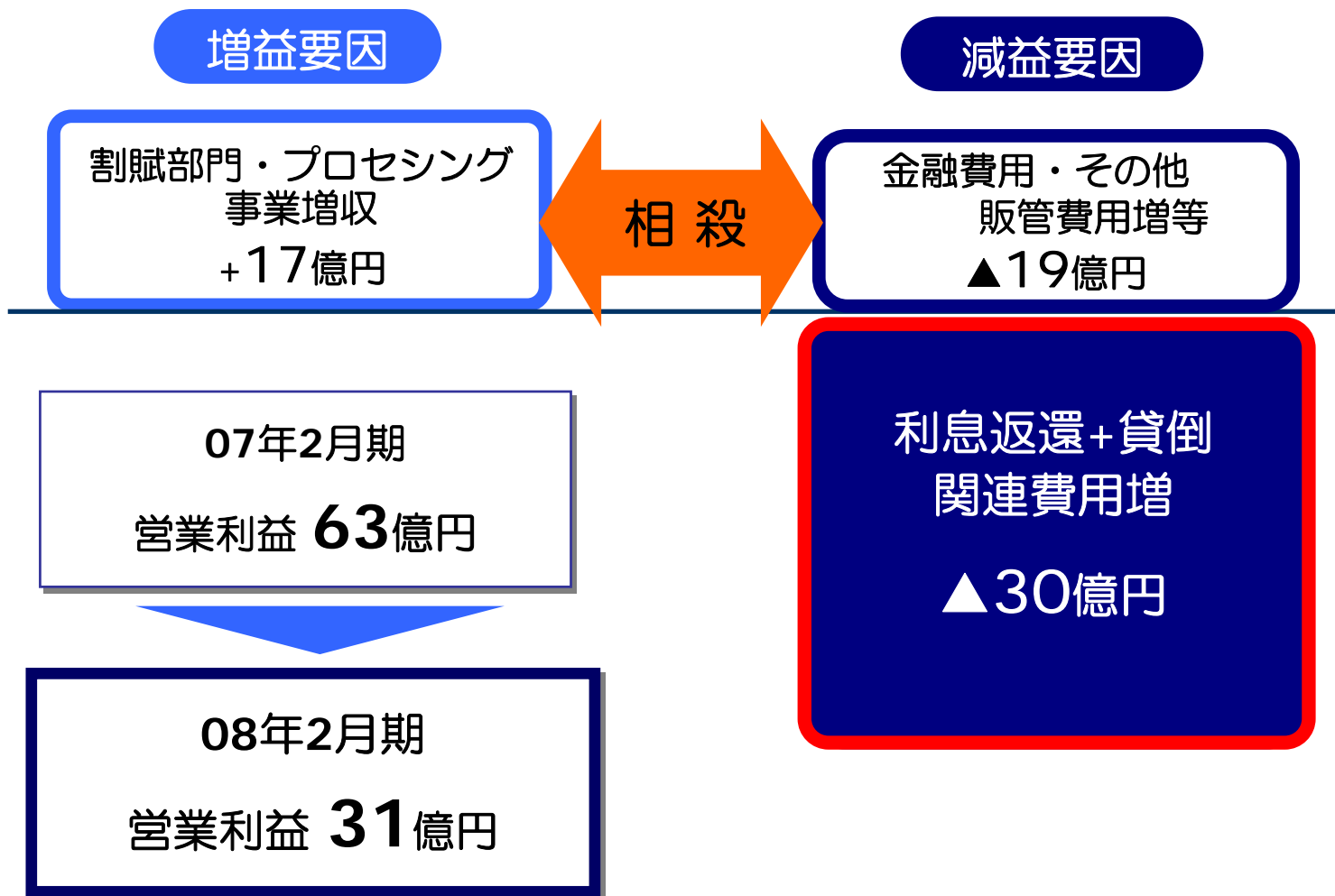
2007年度 総括

2007年度業績ハイライト

	07年度実績	前期比	修正計画比	修正計画
営業収益	40,188 百万円	103.5%	100.2%	40,100 百万円
経常利益	3,168 百万円	49.7%	102.2%	3,100 百万円
当期純利益	936 百万円	75.0%	78.0%	1,200 百万円

※ 当期は連結初年度となるため、前期比較の比較対象として前期の個別財務諸表数値を使用しております。

収益変動要因分析



取扱高

単位：億円

	07年度実績	前期差	前期比
割賦購入あっせん	2,411	292	113.8%
融資	1,111	▲ 218	83.6%
その他	132	▲ 53	71.3%
取扱高合計	3,655	21	100.6%

債権残高

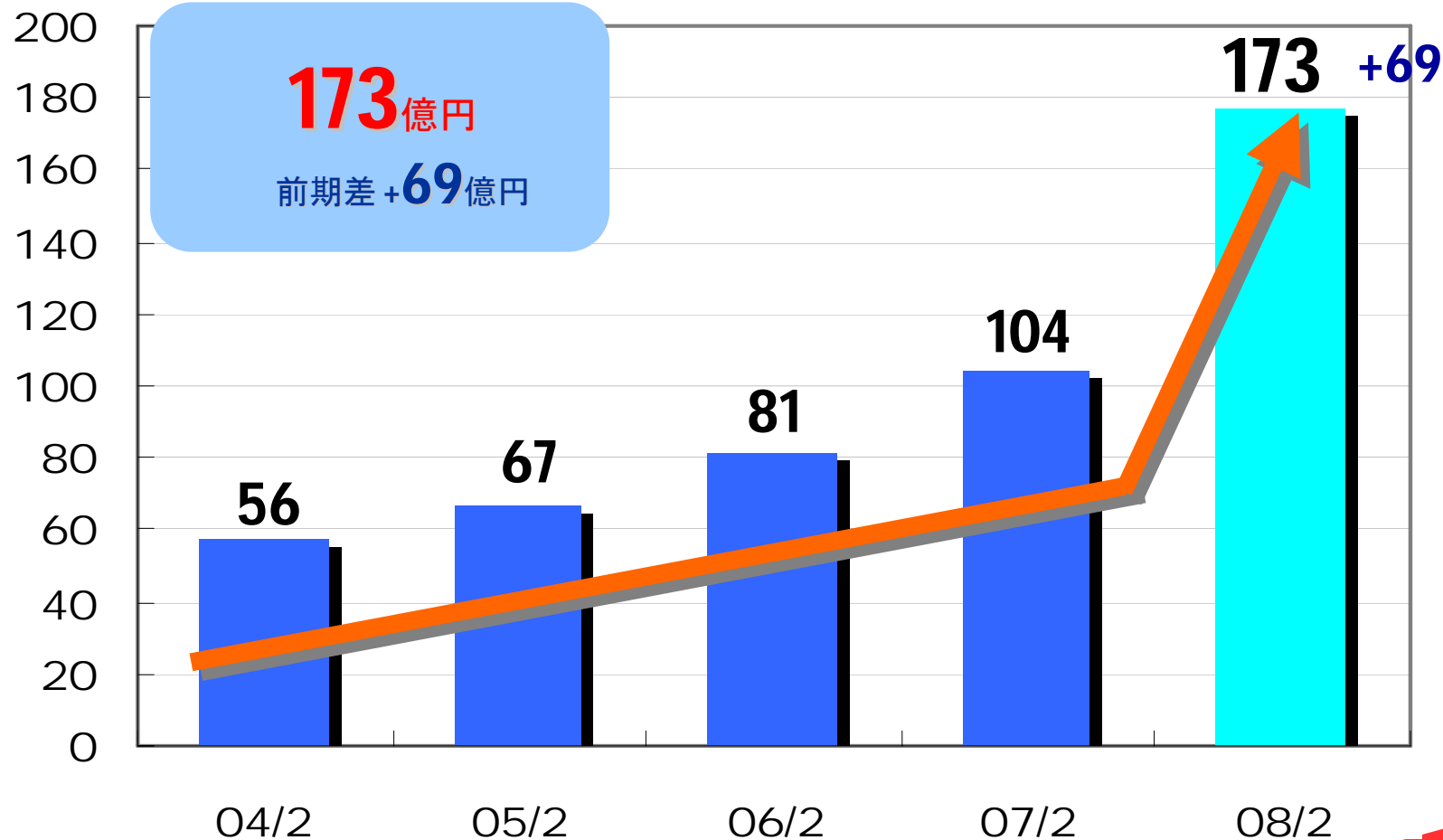
単位：億円

	07年度実績	前期差	前期比
割賦売掛金	566	106	123.0%
営業貸付金 (債権流動化分含む)	1,394	▲6	99.5%
(B/S記載数値)	(1,385)	(29)	(102.2%)
営業債権残高合計 (債権流動化分含む)	1,961	99	105.3%
(B/S記載数値)	(1,952)	(136)	(107.5%)

ショッピングリボ

ショッピングリボ残高推移

単位：億円



営業収益

単位：百万円

	07年度実績	前期差	前期比
割賦購入あっせん	6,081	1,257	126.1%
融資	31,431	▲ 144	99.5%
プロセシング事業	1,352	481	155.3%
その他	1,323	▲ 235	84.9%
営業収益合計	40,188	1,359	103.5%

営業費用

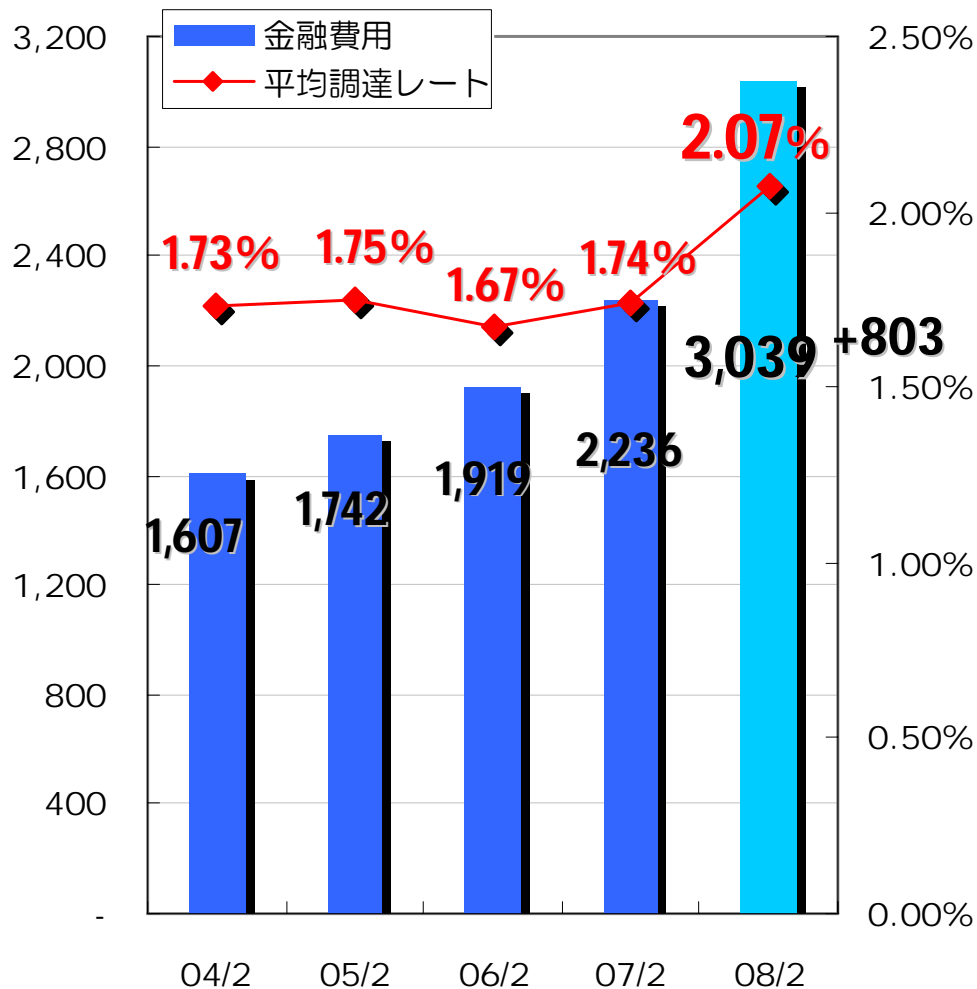
単位：百万円

	07年度実績	前期差	前期比
金融費用	3,039	803	135.9%
販売管理費合計	33,987	3,777	112.5%
貸倒・利息返還関連費用	13,791	3,012	127.9%
その他販管費用	20,196	765	103.9%
営業費用合計	37,027	4,580	114.1%

金融費用

金融費用・平均調達レート

単位：百万円

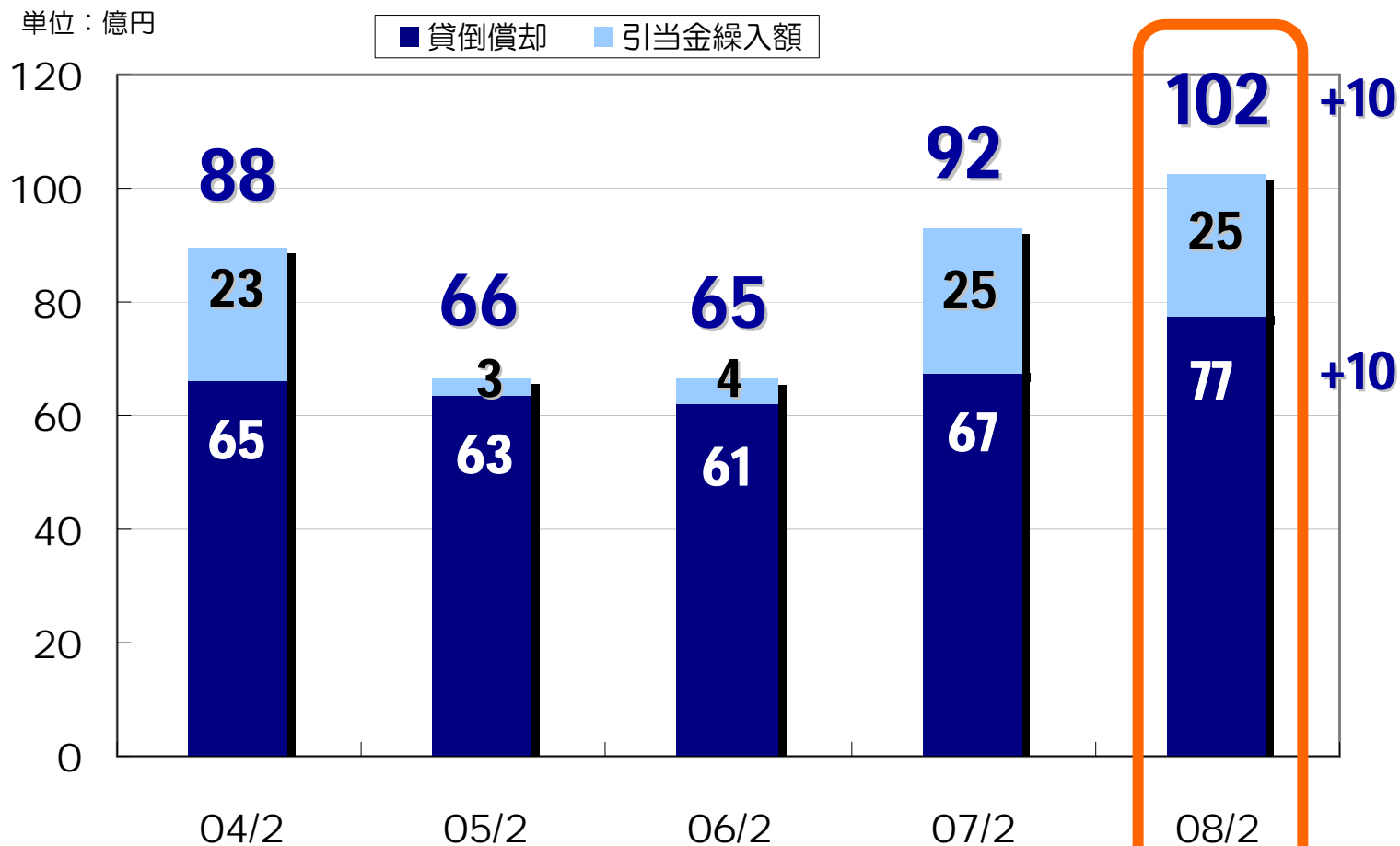


< 財務トピックス >

- ◆ プロミスグループ入りにより、従来以上に財務基盤が安定化
- ◆ JCR、R&IでのA格の取得

貸倒関連費用

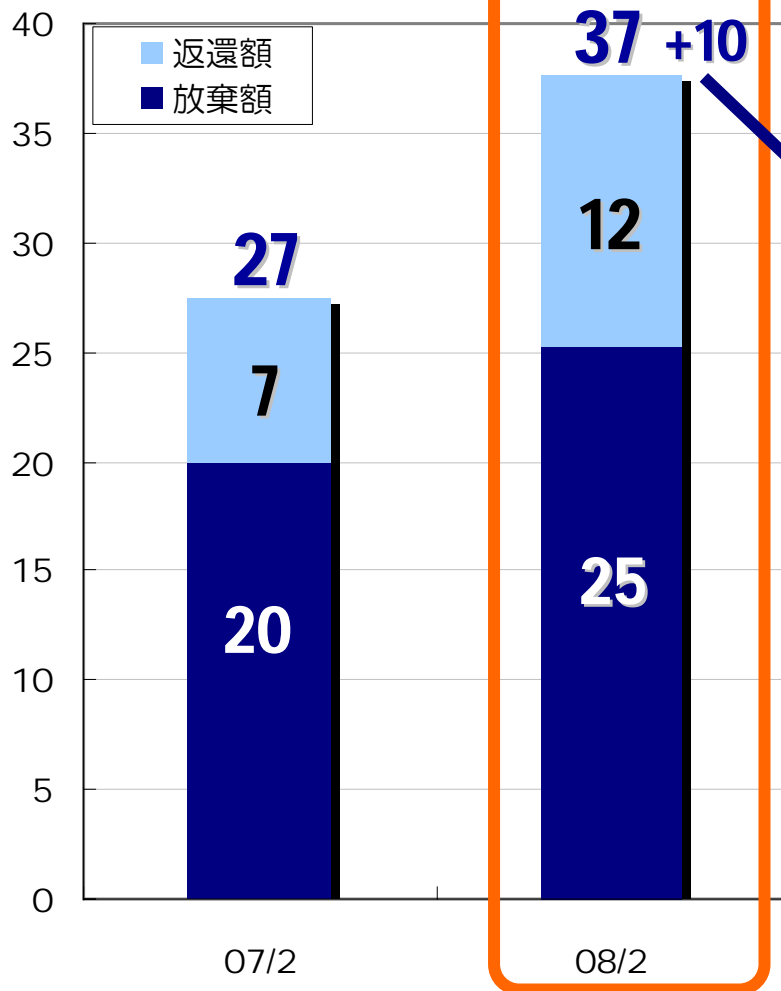
貸倒関連費用推移



利息返還関連費用

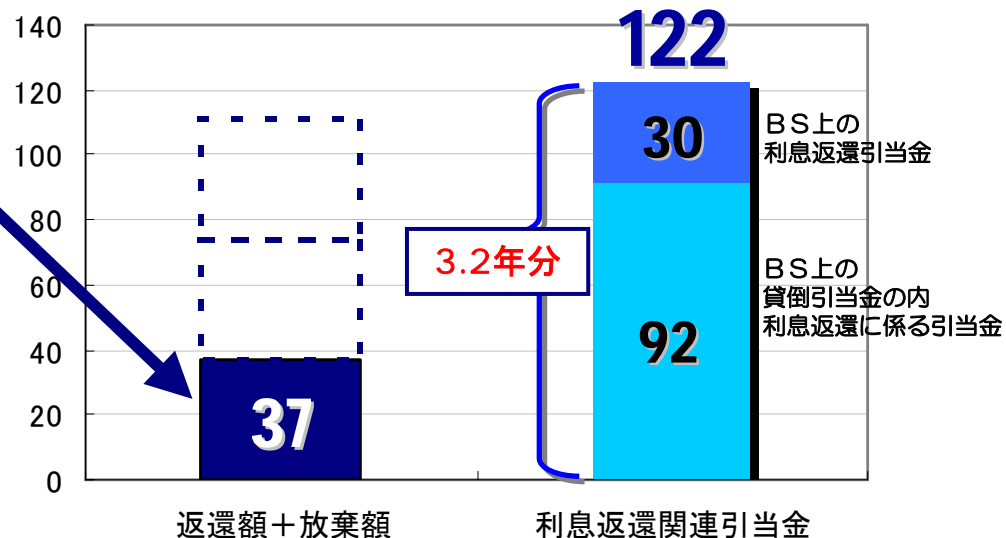
利息返還関連費用

単位：億円



利息返還引当金状況

単位：億円

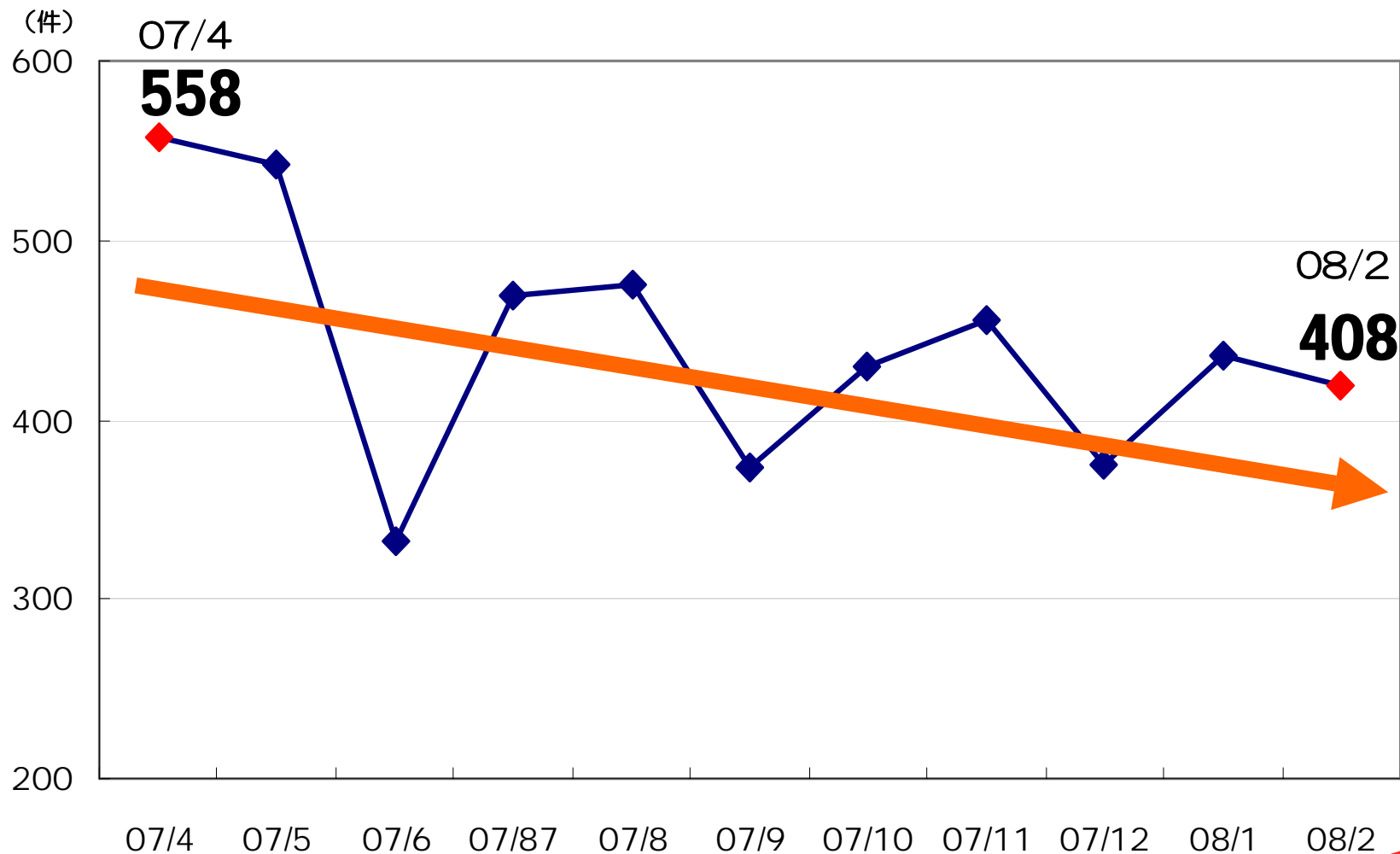


単位：億円

	07/2期	08/2期	前期差
返還額	7.4	12.3	+4.9
放棄額	20.0	25.3	+5.3
利息返還関連引当金	82.2	122.1	+39.9

利息返還請求状況

利息返還請求新規発生件数推移



営業数値ハイライト

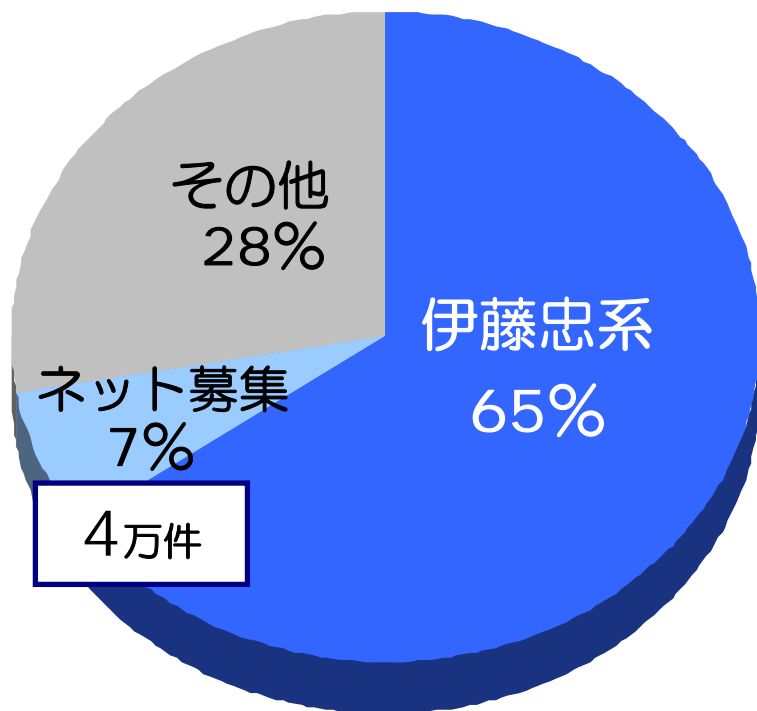
	07年度実績	前期比
新規会員獲得	46 万件	△9 万件
有効会員数	406 万人	+4 万人
利用会員数	141 万人	+3 万人
年間利用率	34.9 %	+0.1 %
月間利用率	18.6 %	+1.0 %

新規会員獲得

新規会員獲得推移

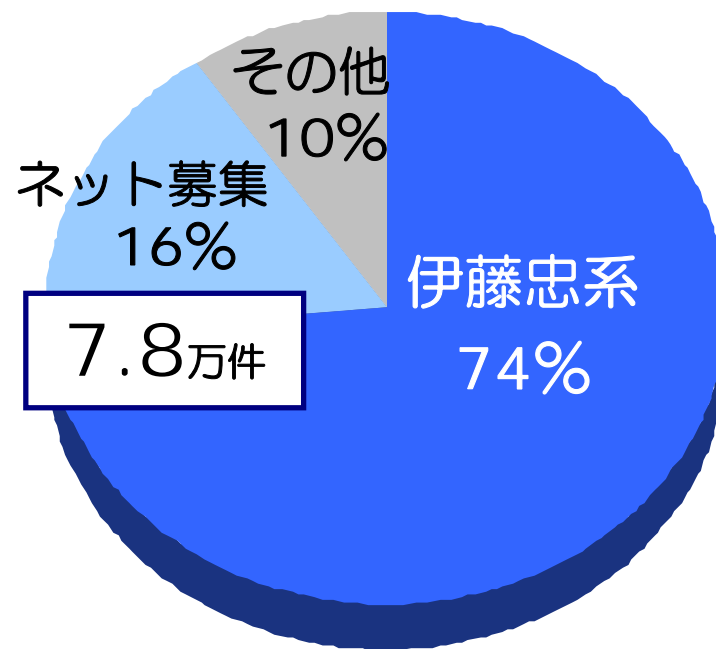
07年2月期

56 万件



08年2月期

46 万件

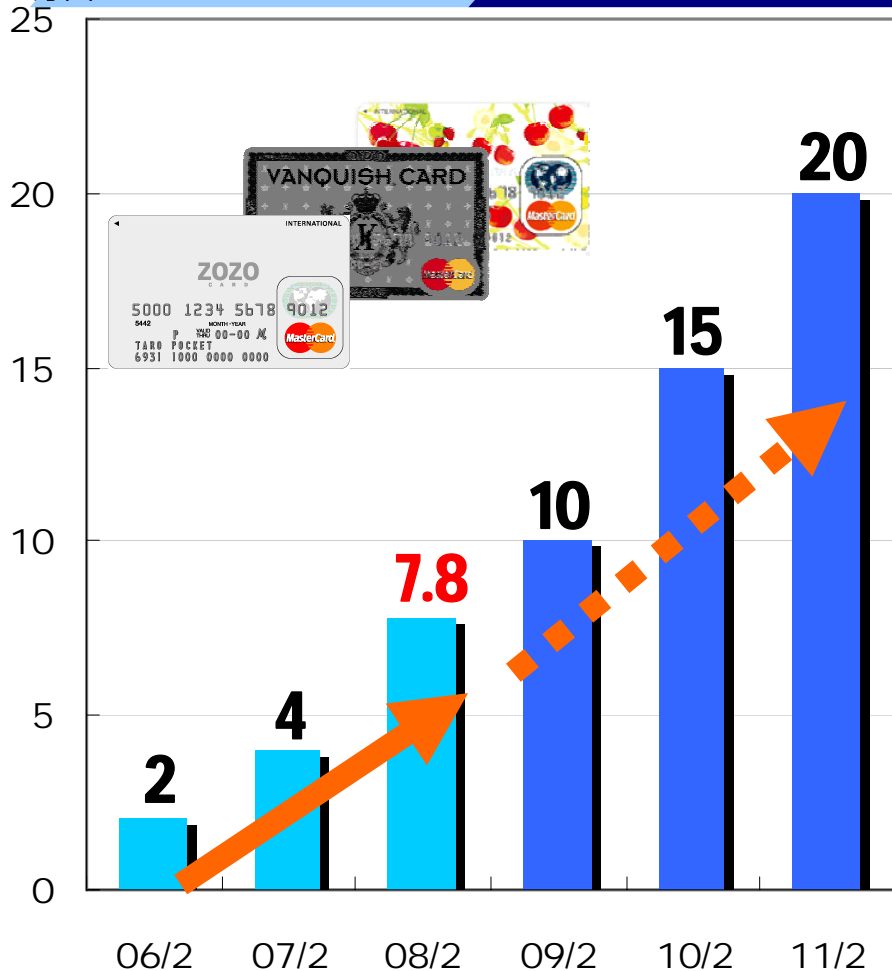


ネット募集の拡大

既存ネット系提携企業との連携強化

ECサイトと連携
Webでの営業基盤拡大

単位:万人



ネット系ファッションサイトとの連携強化



ZOZORESORT (ゾゾリゾート)
Magaseek (マガシーク)
+ α さらなる提携の拡大

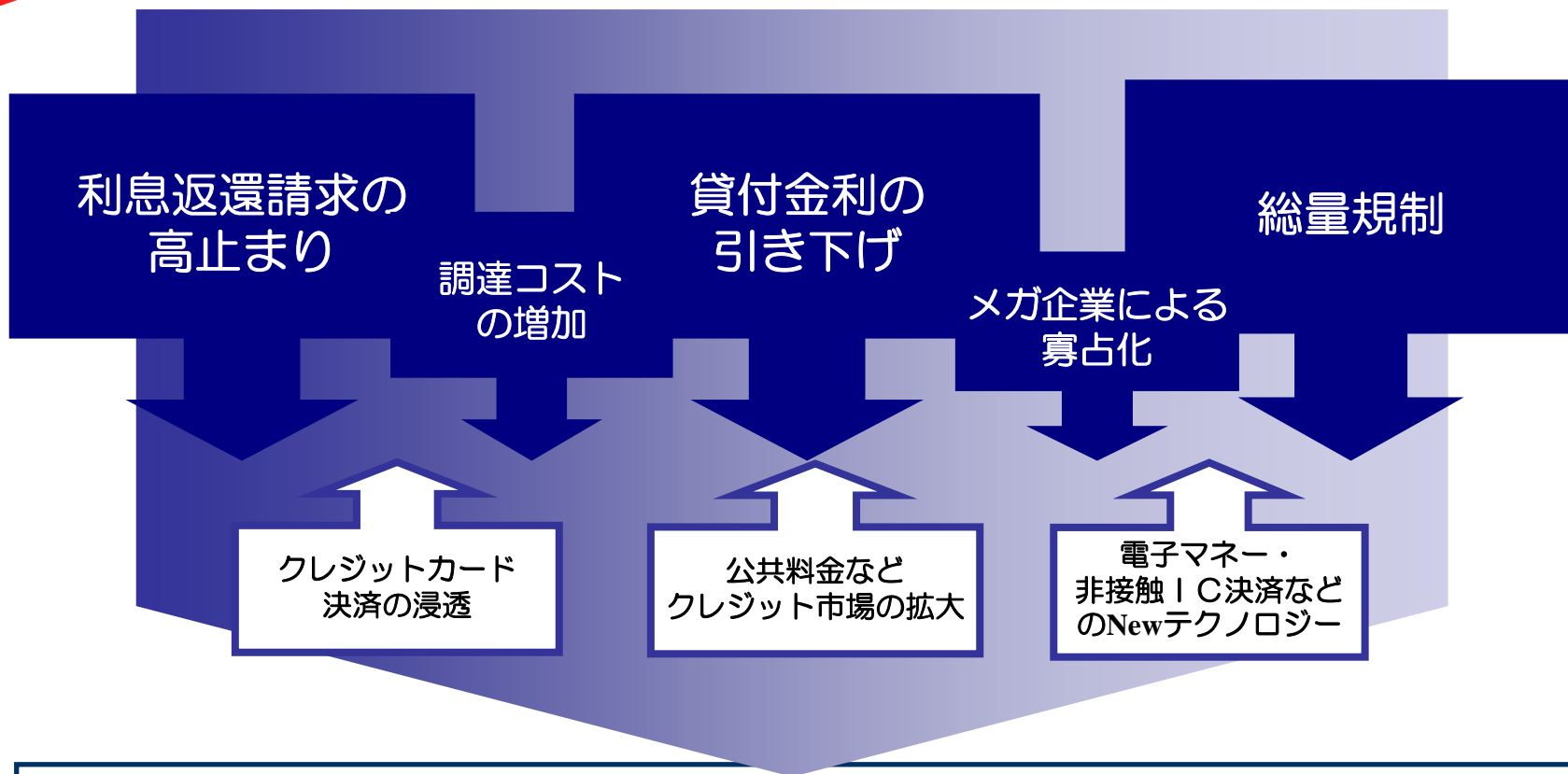
2007年度トピックス

Date	Topic
6月	日興コーディアル証券と業務提携 金融商品仲介開始
8月	VANQUISH CARD発行開始
	エクセレントローン・スマートローンを開始
9月	プロミス・三洋信販の経営統合
	会社分割 ポケット・ダイレクト発足
	プロモーションセンター設立
10月	オンライン明細登録開始
	ポーラスター発行開始
	モバイル入会申込開始
11月	ファミマクレジットとプロセシング事業を開始
	新規貸出金利を利息制限法内に引下げ
	メーカーアプローチを開始
	コーナンカード累計獲得件数50万件突破
	JCRの格付けが「BBB+⇒A-」に格上げ
12月	P-one FLEXY 発行開始
	新貸金業法一部施行に伴う対応開始
	ホームサポートローンの取扱い開始
1月	R&Iから「A-」の格付けを取得



2008年度経営方針

当社を取り巻く環境



マイナスインパクトは大きく 当面は厳しい経営環境が続く

ビジネスモデルの変革が必要

2008年度 主要経営方針

1. 収益構造・ビジネスモデルの変革

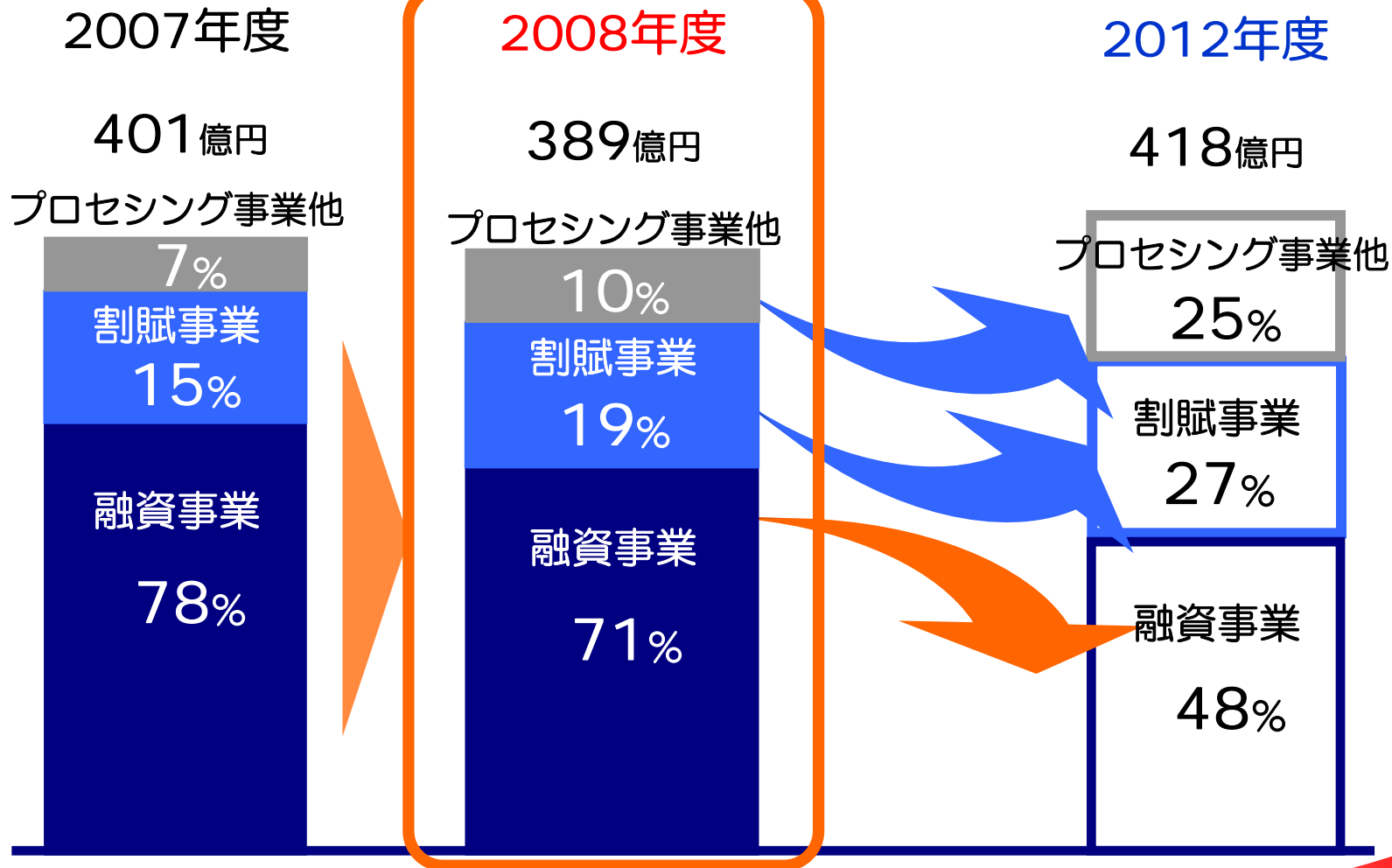
- ・ ショッピング及びキャッシングの利益率向上
- ・ プロミス及び伊藤忠とのビジネス連携強化と既存チャネルの発展
- ・ 新規ビジネスの開発と推進

2. 業務効率・コスト構造の改善

- ・ ローコストオペレーションの徹底
- ・ 債権管理機能の高度化と進化

1. 収益構造・ビジネスモデルの変革-1

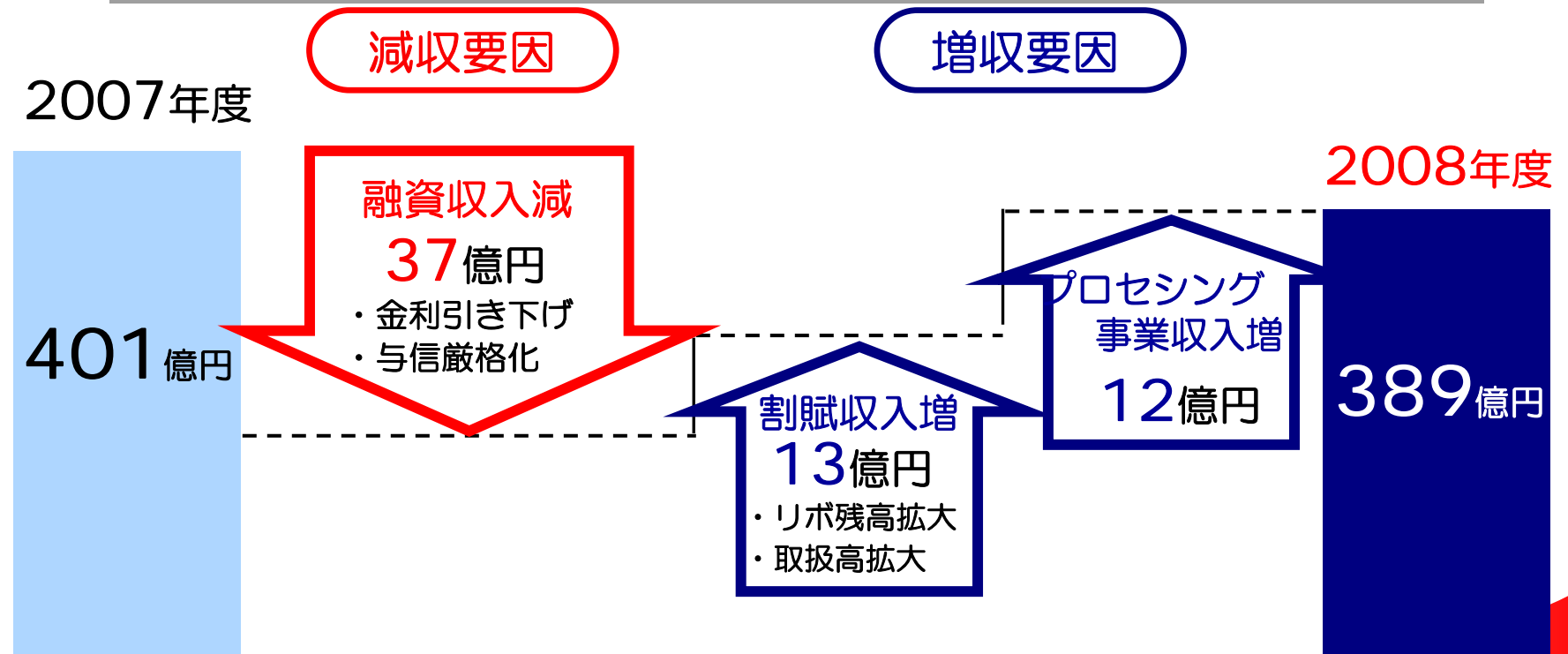
営業収益推移（事業別）



1. 収益構造・ビジネスモデルの変革-2

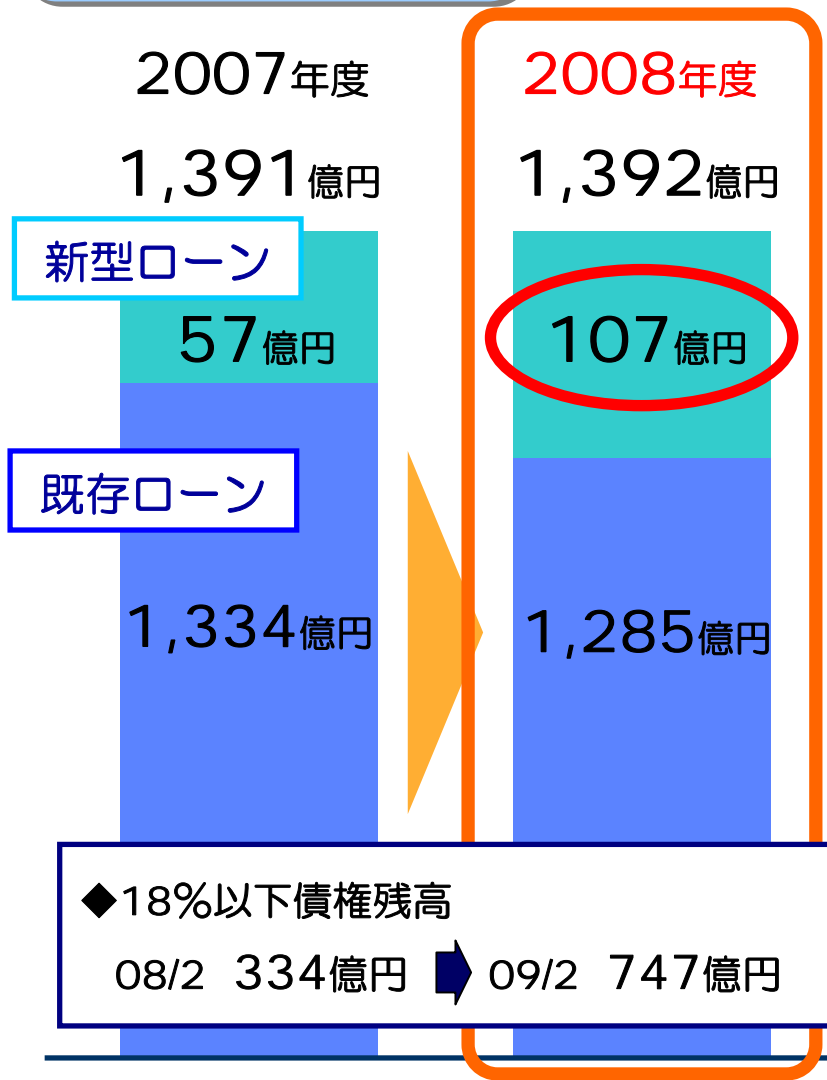
営業収益増減内訳

- ・ 金利引き下げ、与信厳格化の影響により、融資収益は前期比で約37億円の減収の見込み
- ・ 割賦事業、プロセッシング事業の拡大による増収でカバー



機動的な与信戦略の実施

融資債権残高推移



与信厳格対応

△49億円

与信の精緻化・厳格化による
既存債権の良質化

08/2期 既存残高 1,334億円



09/2期 既存残高 1,285億円 (△49億円)

新型ローン展開

+50億円

- ・ 新型ローン商品等の拡大による
優良会員の囲い込み
(P-oneマネービジネス、Smart/Excellentローン)
- ・ アライアンスを通じた事業性
ローン商品の展開
- ・ ファイナンスデスクの有効活用

08/2期 残高 57億円



09/2期 残高 107億円 (+50億円)

新たな金融商品の投入

アライアンスを基軸とした新たな金融商品の開発により、高採算性の追求とポートフォリオの多様化を図る

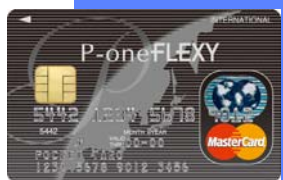
	08年度計画
P-one Business	12 億円
P-one Money	11 億円
個人向け低金利ローン商品	78 億円
提携ビジネスカード	3 億円
その他融資	3 億円
合 計	107 億円

ショッピングリボの拡大

ショッピングリボ残高推移

2007年度

173億円
前期差
+69億円
+66%



リボ専用カード
「P-one FLEXY」

2008年度

231億円
前期差
+58億円
+33%

ショッピングリボ拡大策

◆リボ促進の与信戦略

- ・優良会員への与信枠の設定
- ・若年層、購買意欲旺盛な顧客をターゲットにしたマルチ与信の強化

◆あとリボくん（1回払い⇒リボ払い）

- ・明細書発行時の切替え誘導
- ・受付期間の延長等サービスの向上
- ・アウトバウンド・インバウンドで販促

◆リボ宣言拡大（支払がリボ払い）

- ・会員入会時の店頭での誘導
- ・アウトバウンド・インバウンドで販促

◆リボ専用カード「P-one FLEXY」の拡販

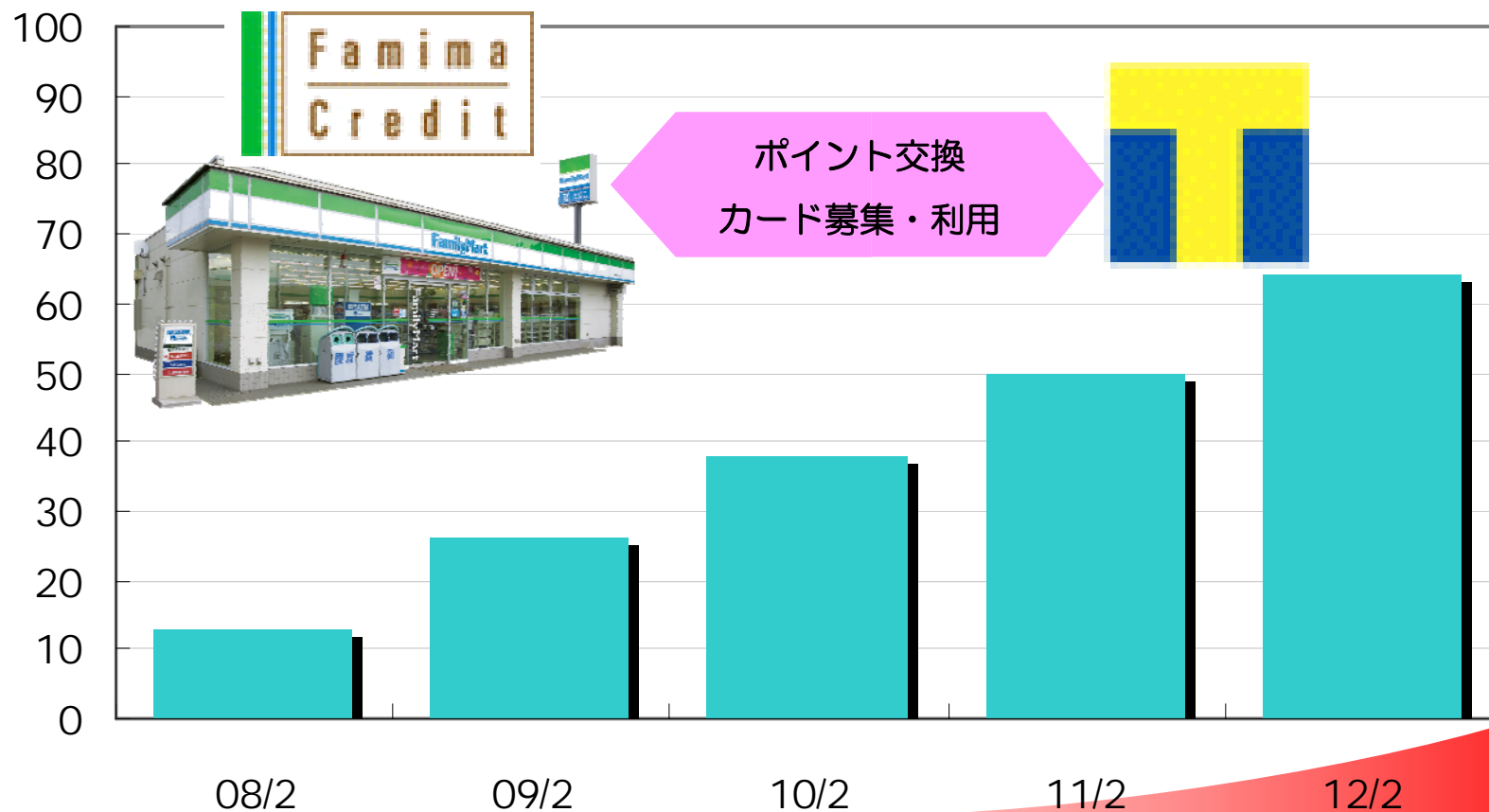
- ・若年層、購買意欲旺盛な顧客をターゲット
- ・自動リボ振替サービス

プロセッシング事業の拡大

プロセッシング事業収益

- 5年間でプロセッシング事業収益は累計200億円を計画

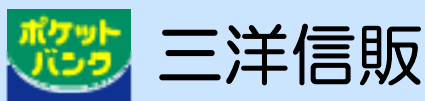
単位：億円



プロミス・伊藤忠両グループとの連携強化

両グループとの良好な関係を通じて
財務・マーケティング両面での安定基盤の確立を図る

プロミスグループ



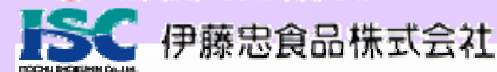
Do Financial Service



伊藤忠グループ

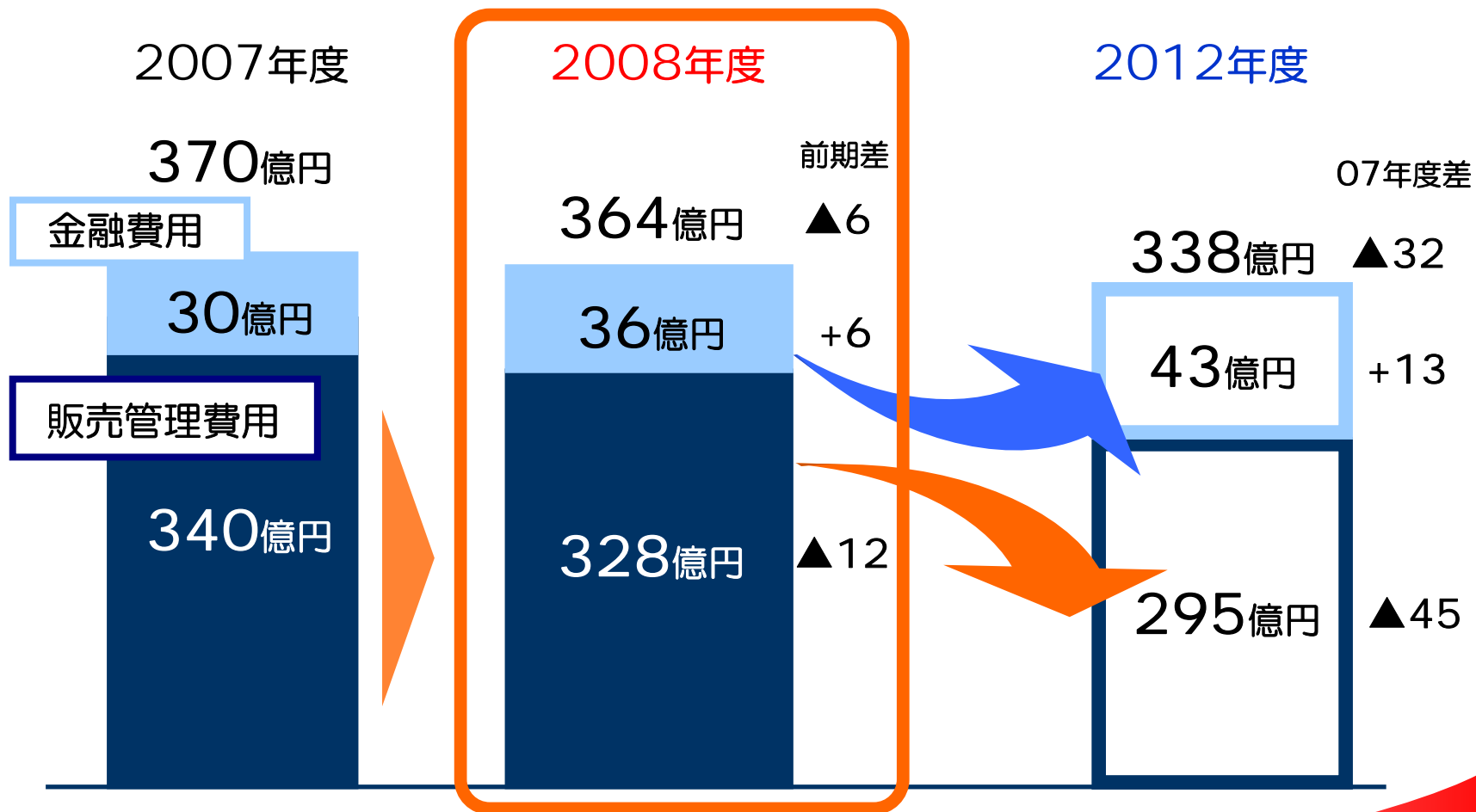


伊藤忠商事



2. 業務効率・コスト構造の改善-1

営業費用推移

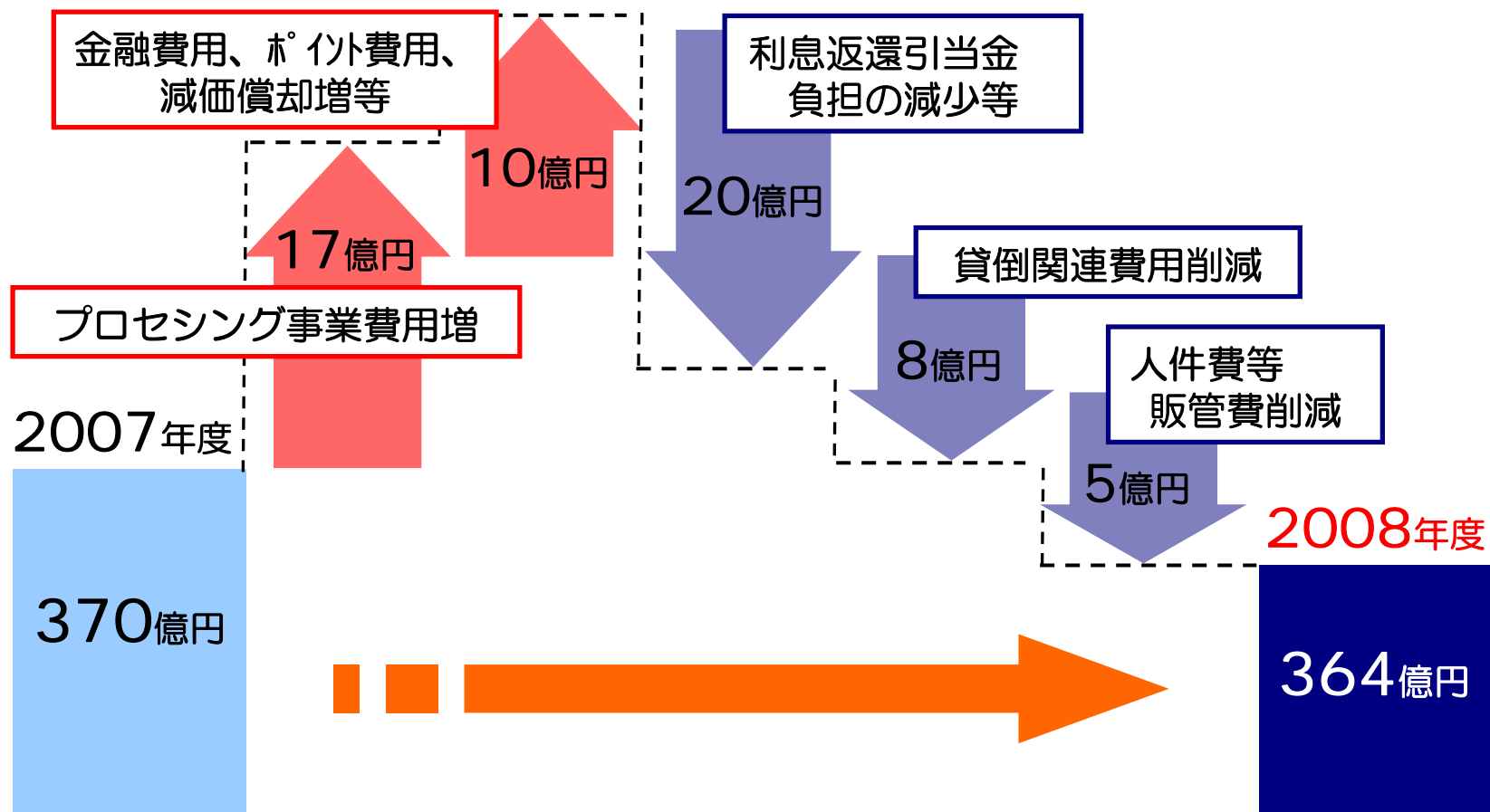


2. 業務効率・コスト構造の改善-2

営業費用増減内訳

増加要因 27億円

減少要因 33億円



2. 業務効率・コスト構造の改善-3

業務効率・コスト構造の改善に向けた取組み

1. カード獲得効率の改善	<ul style="list-style-type: none">・ P D A 利用に仮カード発行による初期利用率の向上・ 提携先募集、ネットチャネル活用による獲得コスト削減・ 支店、営業所体制の最適化
2. 各種販売費用の削減	<ul style="list-style-type: none">・ 各種割引、ポイントプログラムを含む特典・サービスの見直し・ 明細書の電子化、ハガキ化の推進
3. オペレーションコストの削減	<ul style="list-style-type: none">・ システムインフラの整備によるオペレーションセンター業務の効率化・人員の最適化
4. 延滞・貸倒の抑制	<ul style="list-style-type: none">・ 信用情報機関の活用による与信の精緻化・ システム活用による債権管理体制の効率化・強化

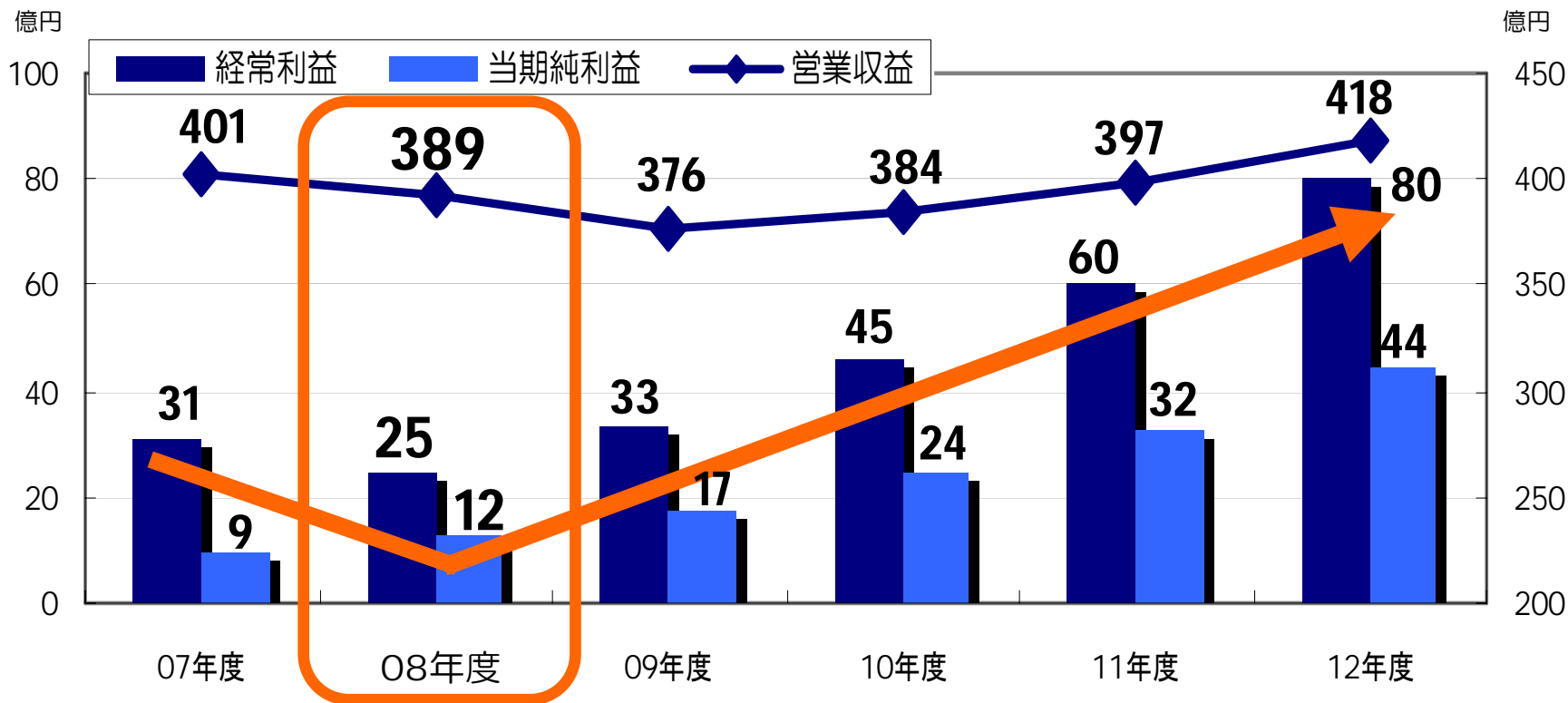
2008年度 主要計画数値

	2008年度 計画数値	前期差
営業収益	389 億円	▲ 12 億円
経常利益	25 億円	▲ 6 億円
当期純利益	12 億円	3 億円
ショッピング取扱高	2,550 億円	139 億円
ショッピングリボ残高	231 億円	58 億円
融資残高	1,392 億円	1 億円
新規獲得会員数	40 万件	▲ 6 万件

収益計画 <2008年度-2012年度>

割賦・プロセシング事業収益の拡大、利息返還請求の減少、コスト構造の改善等により、「V字回復」を実現

収益計画 <2008-2012年度>



- ◆本日の説明会に関するご質問、個別IRミーティング開催のご希望、その他IRに関するご質問などございましたら下記までご連絡ください。

〈IRに関するお問い合わせ先〉

経営企画部 IR・広報担当 廣田・外崎

TEL:03-5441-3450 FAX:03-5441-1231

E-mail: koho@pocketcard.co.jp

弊社IRホームページ

<http://www.pocketcard.co.jp/ir>

