

ポケットカード株式会社

2016年2月期 決算説明会

代表取締役社長 **渡辺 恵一**



2016年2月期 業績概況

業績概況

百万円

	15年2月期	16年2月期	前期比	増減率	<参考> 通期業績予想 (10/8公表)
① 営業収益	35,510	35,676	+165	+0.5%	35,600
② 営業利益	4,303	3,759	-543	-12.6%	3,700
③ 経常利益	4,328	3,779	-548	-12.7%	3,700
④ 当期純利益	2,201	1,682	-518	-23.6%	1,600

営業利益 前期差異要因

	15年2月期	16年2月期	前期差
営業利益	43.0 億円	37.6 億円	- 5.4 億円

増益要因 + 22.7 億円

減益要因 - 28.1 億円

ショッピング収益 増
+20.8

キャッシング収益 減 - 12.4

その他収益 減 - 6.7

金融費用 減 + 1.9

貸倒・利息返還関連費用 増 - 1.7

その他販売管理費 増 - 7.3

営業利益
43.0

営業利益
37.6

15/2期

16/2期

営業収益

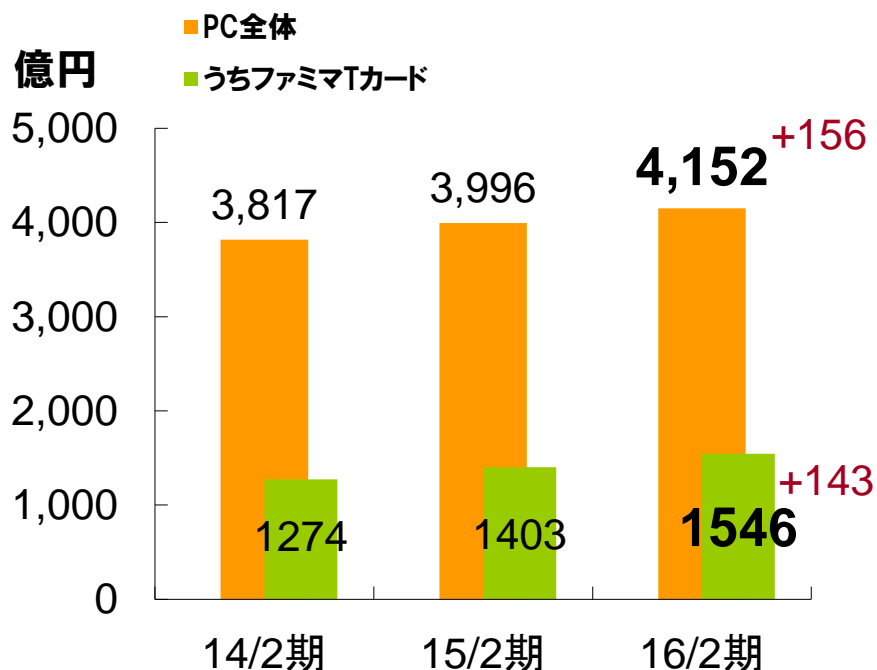
百万円

	15年2月期	16年2月期	前期比	増減率
① 信用購入 あっせん	23,864	25,943	+2,078	+8.7%
② 融資	7,882	6,641	-1,240	-15.7%
③ その他	3,764	3,091	-673	-17.9%
④ 合計	35,510	35,676	+165	+0.5%

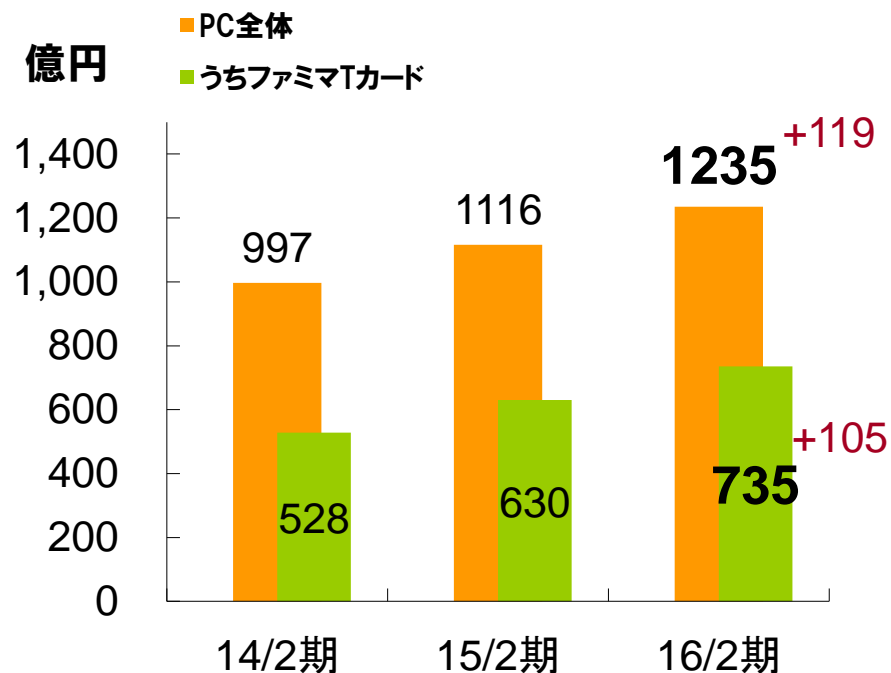
信用購入あっせん部門①

増税前駆け込み需要のあった前期と比べても取扱高が増加
ファミマTカードを中心にショッピングリボ残高は順調に拡大

ショッピング取扱高



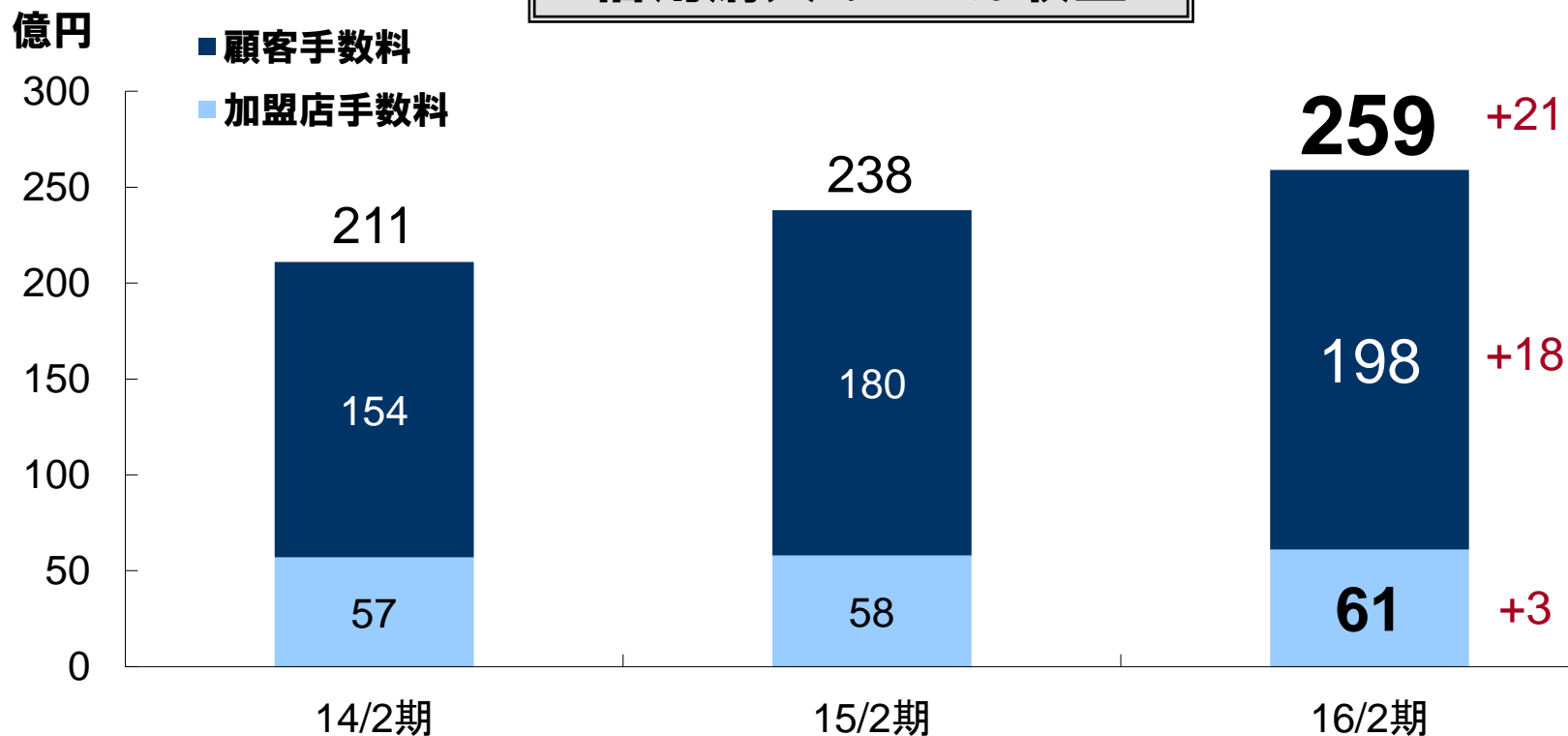
ショッピングリボ残高



信用購入あっせん部門②

ショッピングリボ残高の順調な拡大に伴い
顧客手数料が増収の牽引役に

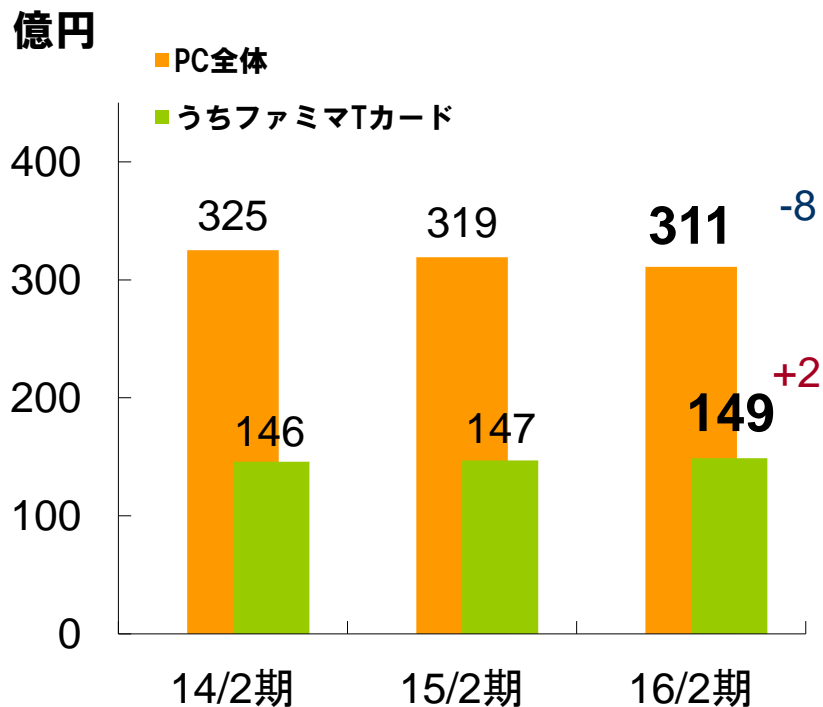
信用購入あっせん収益



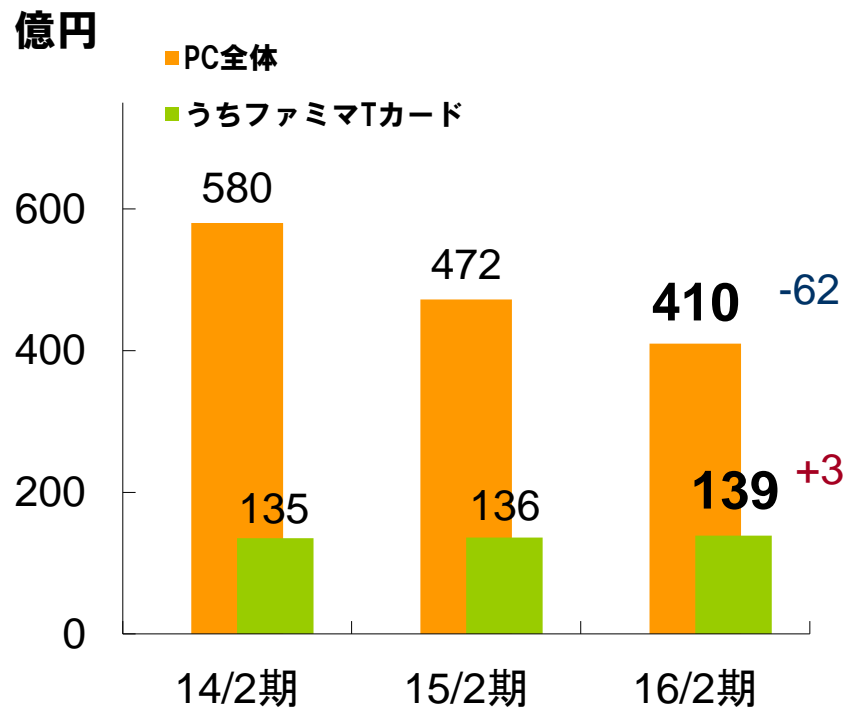
融資部門①

融資取扱高は概ね横ばい圏で推移
融資残高は依然として減少傾向

融資取扱高

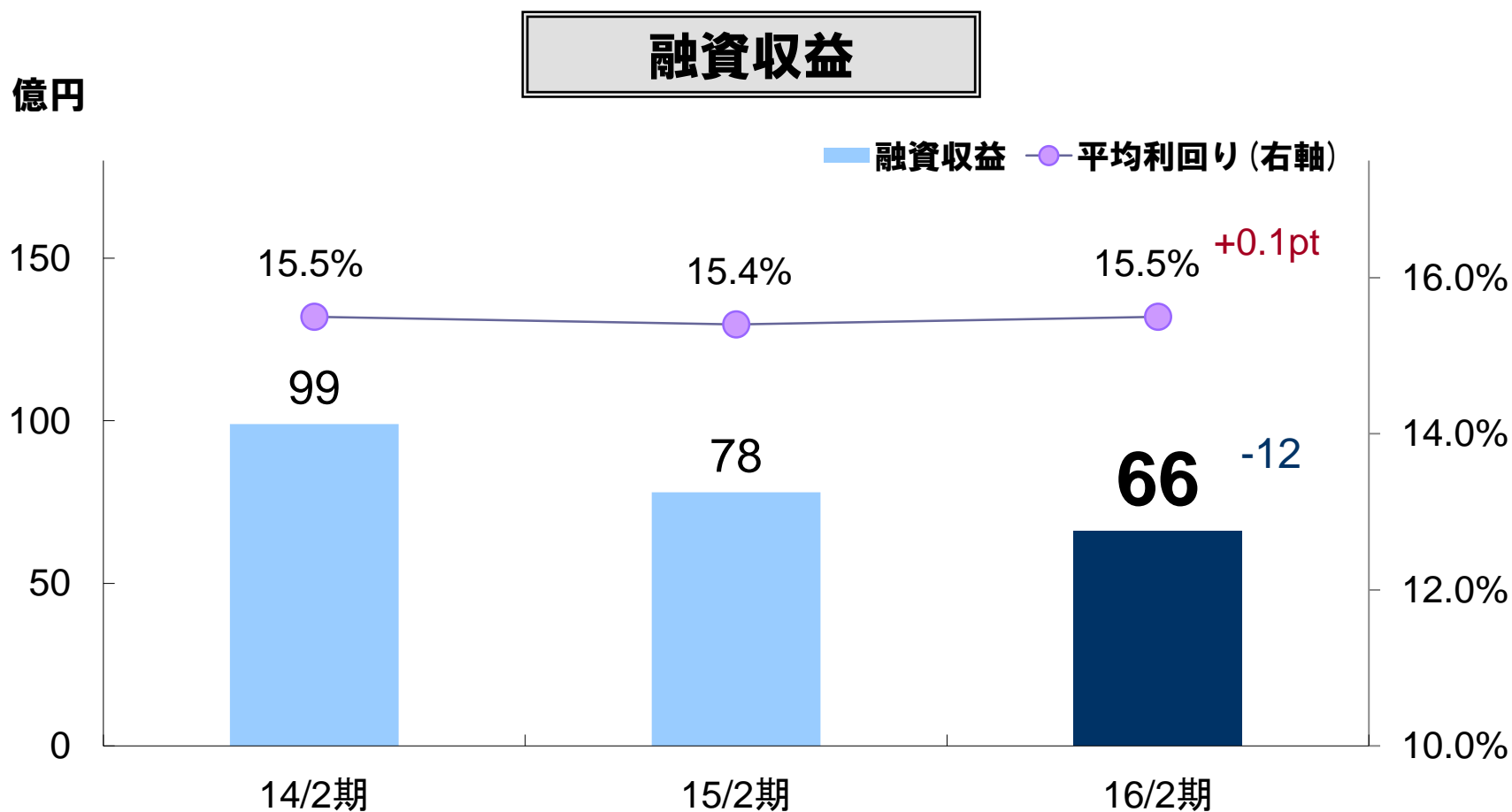


融資残高



融資部門②

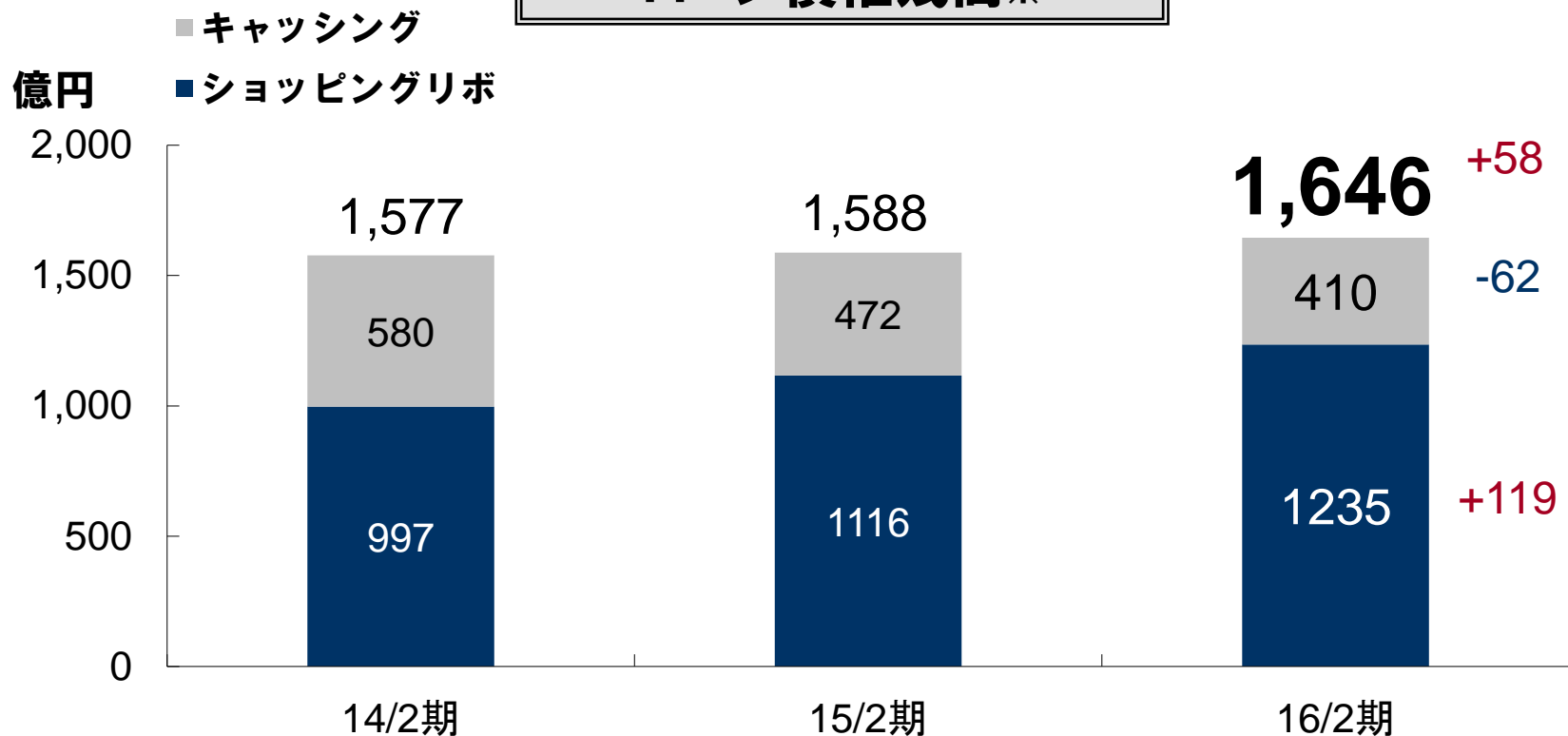
融資残高の減少により融資収益は減収



ローン債権残高

ショッピングリボの拡大によりキャッシング減少分をカバー
ローン債権残高全体では増加フェーズへ

ローン債権残高※

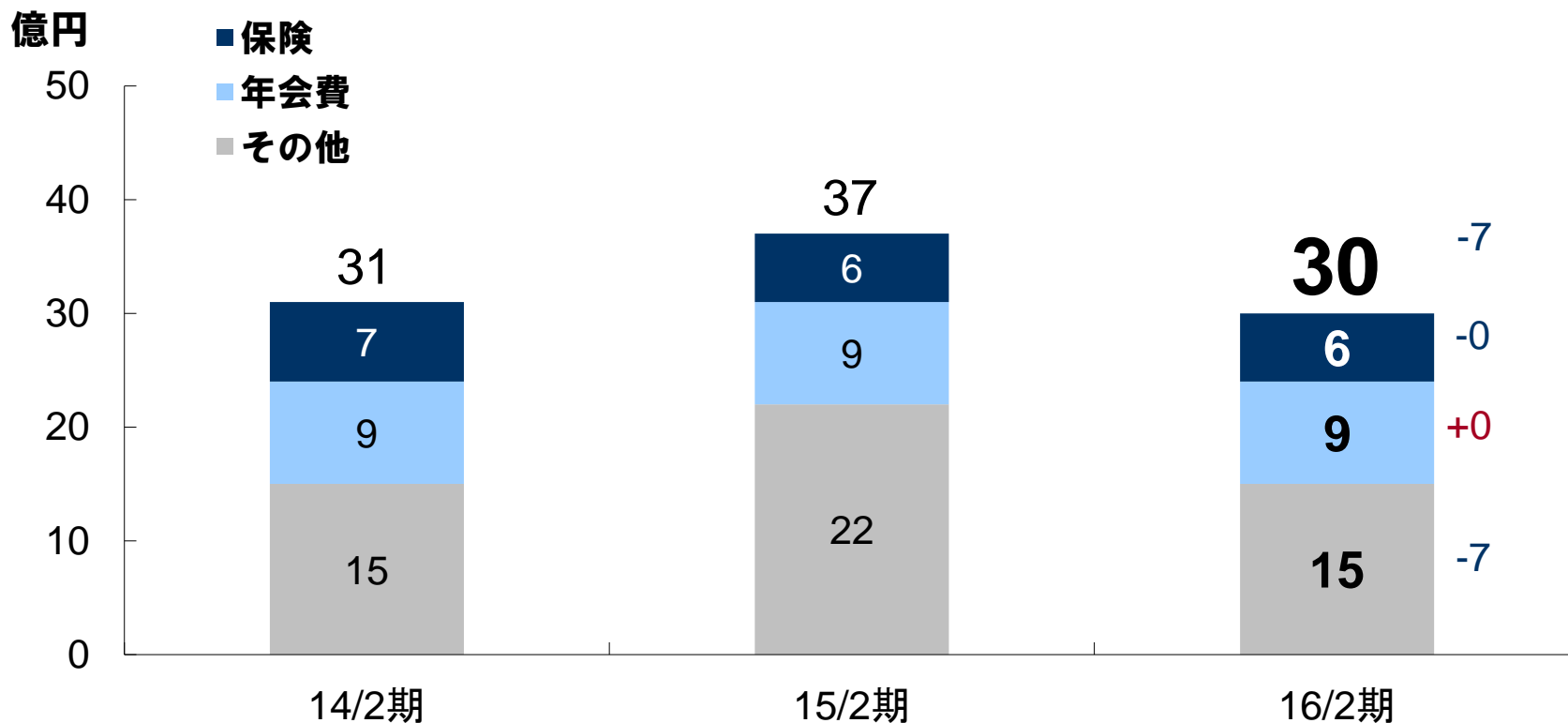


※ローン債権残高=ショッピングリボ残高+キャッシング残高

その他営業収益

ファミリーマート社受託業務(ポイントカード発行)の一巡によりその他営業収益は減少

その他営業収益



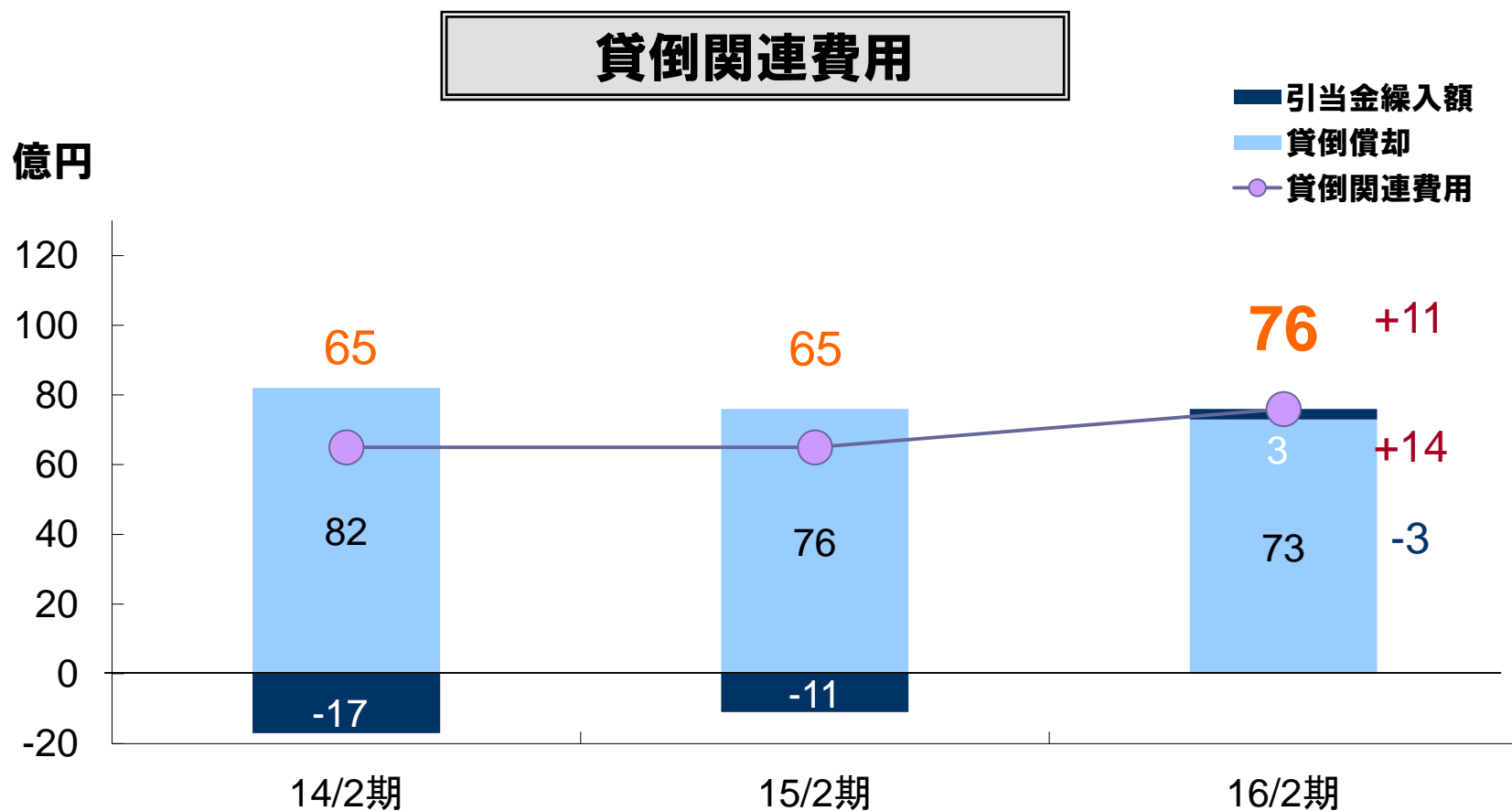
營業費用

百万円

	15年2月期	16年2月期		
			前期比	増減率
① 金融費用	1,459	1,265	-194	-13.3%
② 販売管理費	29,747	30,650	+902	+3.0%
③ 貸倒+利息返還 関連費用	10,904	11,074	+169	+1.6%
④ 貸倒関連費用	6,494	7,621	+1,127	+17.4%
⑤ 利息返還関連費用	4,410	3,453	-957	-21.7%
⑥ その他 販売管理費	18,842	19,576	+733	+3.9%
⑦ 營業費用	31,207	31,916	+708	+2.3%

貸倒関連費用

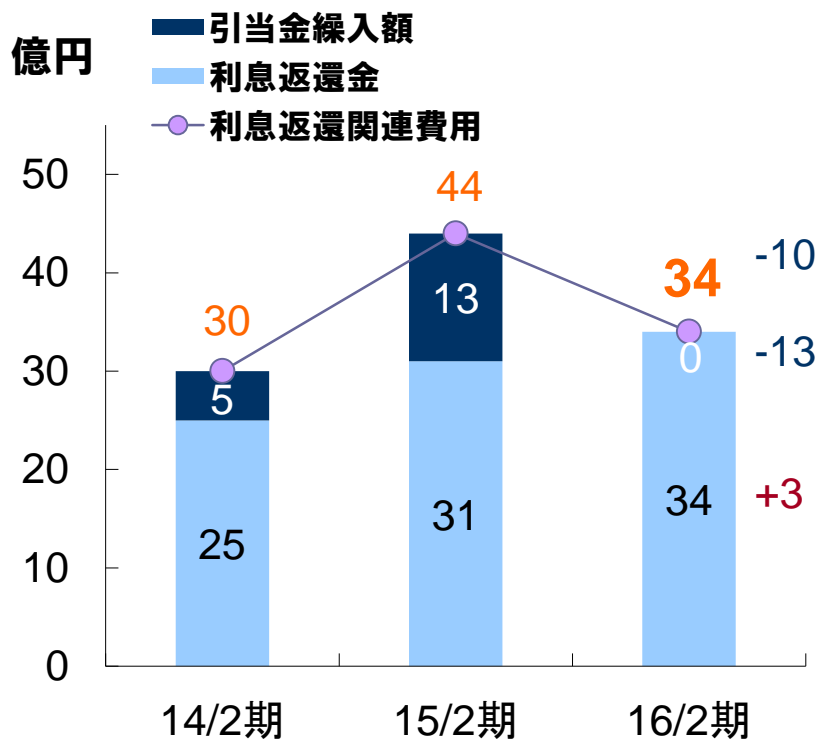
貸倒償却は減少するも貸倒引当金の算定方法改定に伴い
貸倒関連費用は大幅に増加



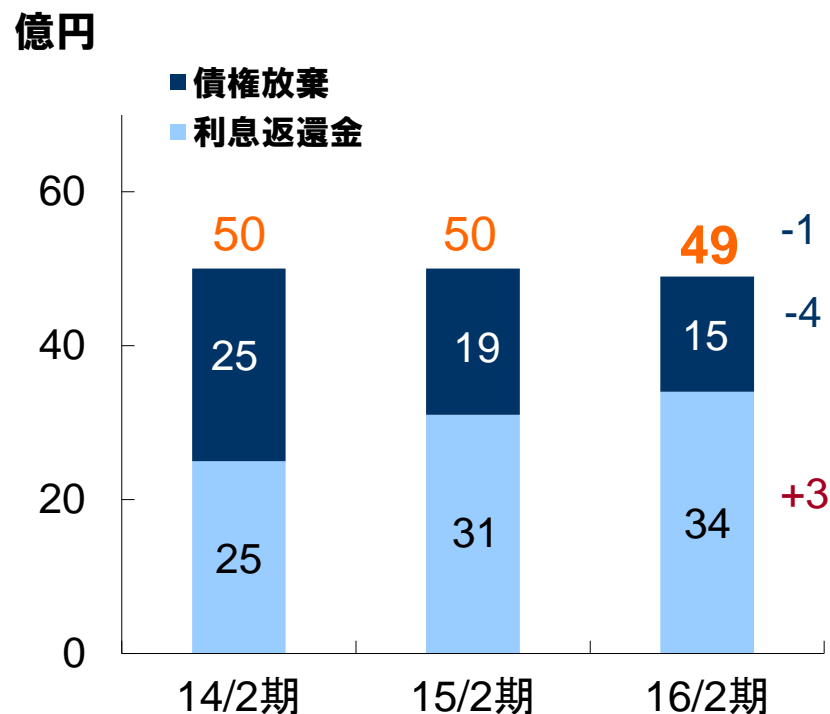
利息返還関連費用①

完済顧客からの請求増加により利息返還金は増加
利息返還関連引当金の算定方法の改定により引当金繰入は減少
返還金と債権放棄との合算では前期比微減

利息返還関連費用



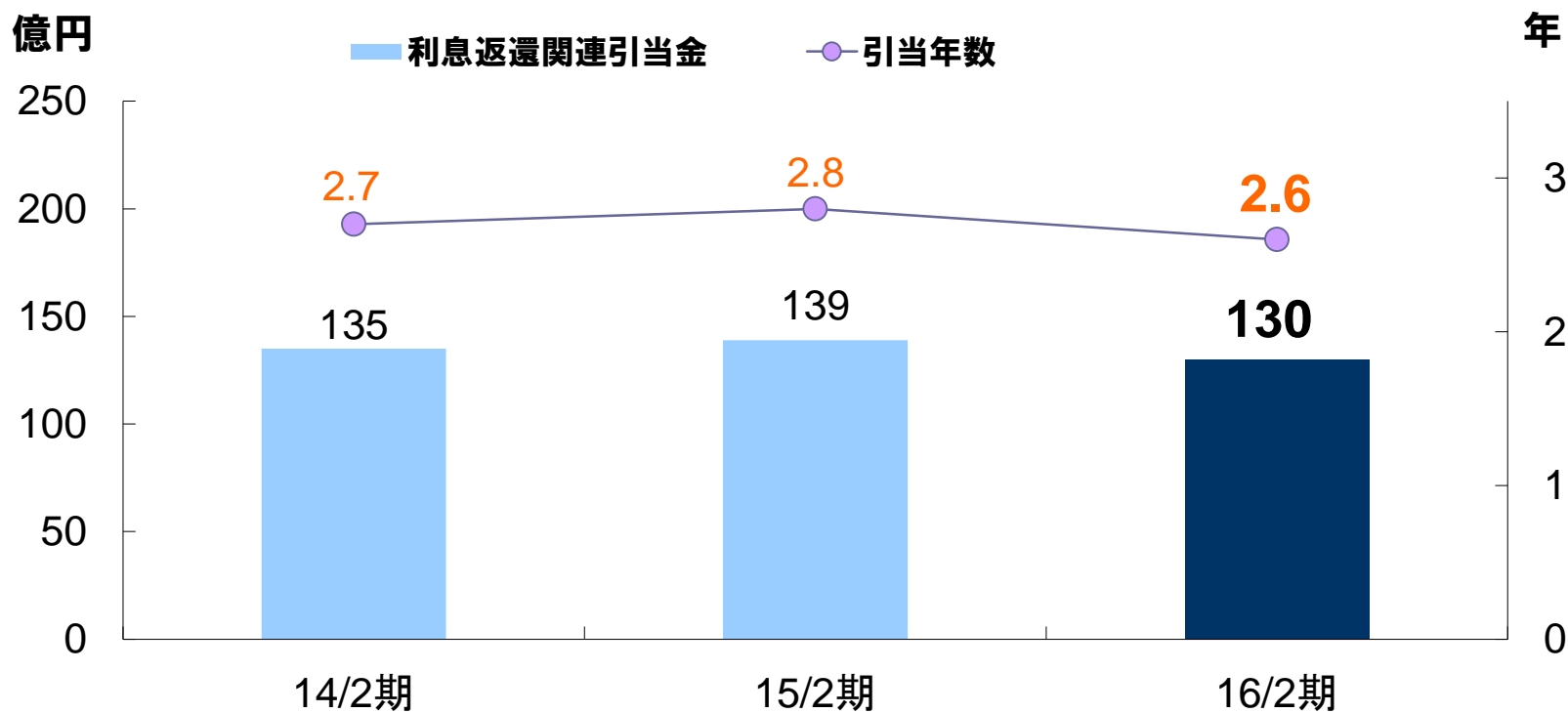
利息返還金+債権放棄



利息返還関連費用②

利息返還関連引当金の引当年数は2.6年と保守的な水準を継続

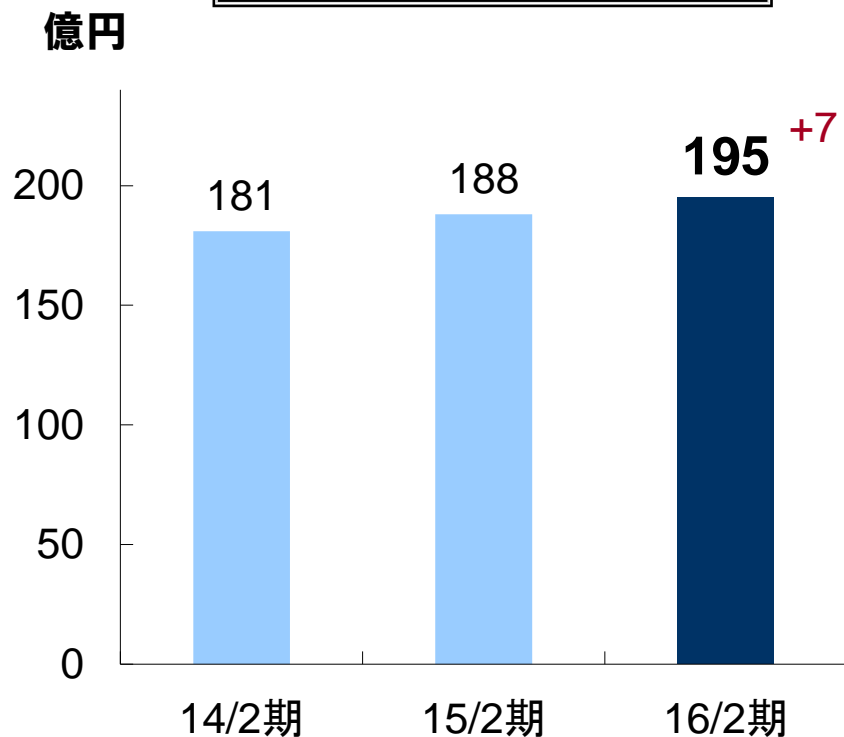
利息返還引当金



その他販売管理費

その他販売管理費全体では前期比増加

その他販売管理費



主な増加要因

- ◆ カード獲得費用増 (+3.8億円)
- ◆ 取扱高増加による連動費用・ポイント費用増 (+5.4億円)

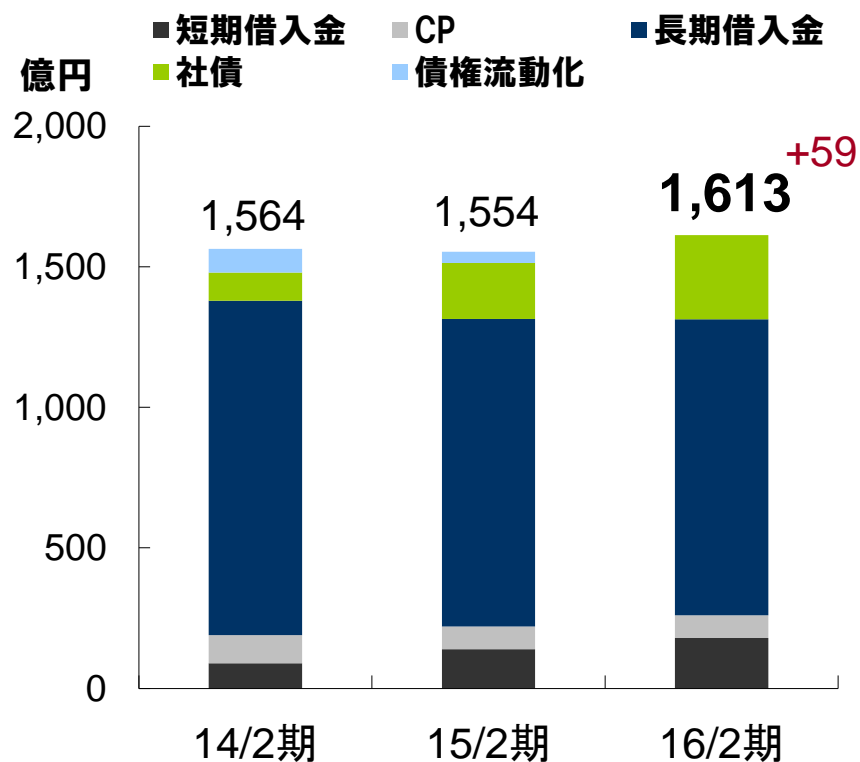
主な減少要因

- ◆ FM受託業務の一巡による減少 (-2.9億円)

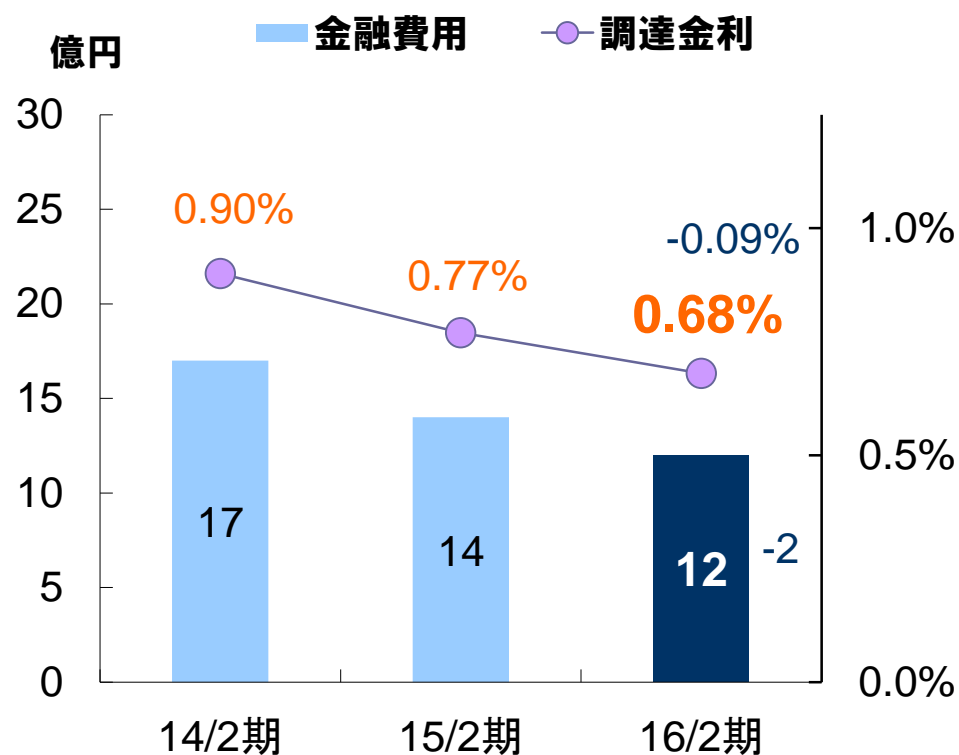
資金調達

調達総額は増加するも調達金利の低下により金融費用は減少

調達総額



金融費用/調達金利



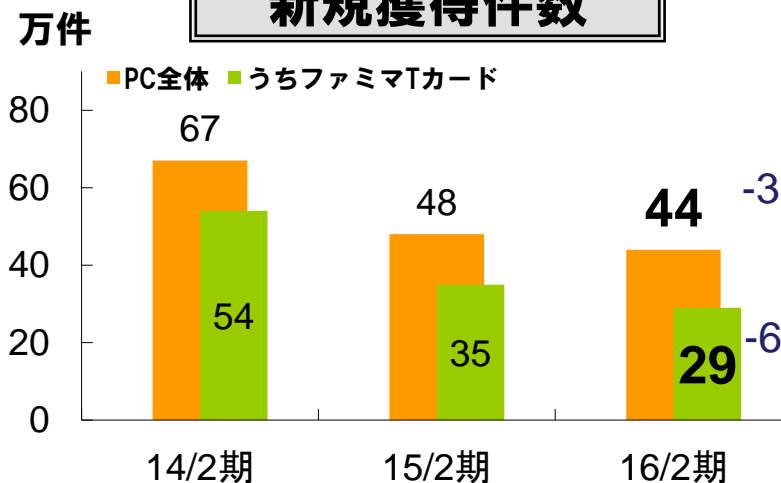
営業数値①

新規獲得件数・有効会員数は減少するも、年間利用率は上昇

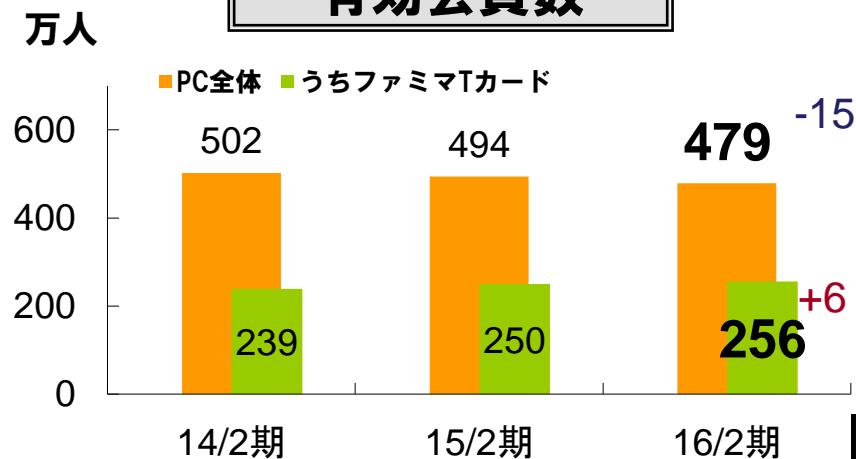
営業数値概況

	16年2月期	前期比
① 新規獲得件数	447 千件	- 32 千件
② 有効会員数	4,791 千人	- 152 千人
③ 利用会員数	1,909 千人	- 7 千人
④ 年間利用率	39.2%	+ 0.7 pt

新規獲得件数



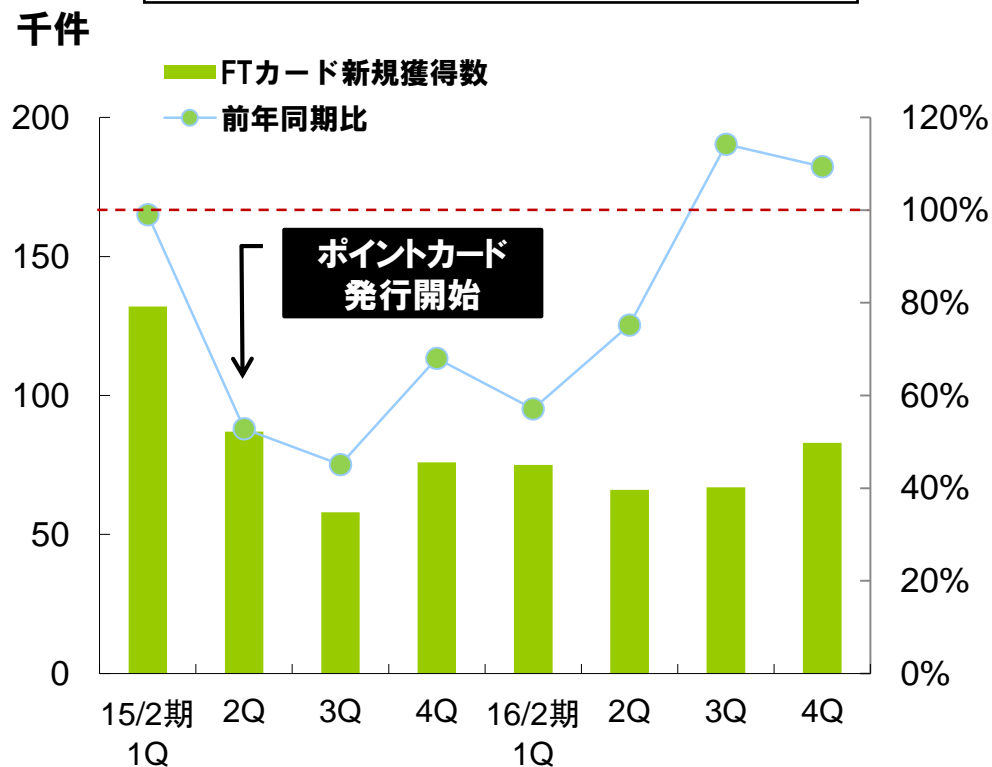
有効会員数



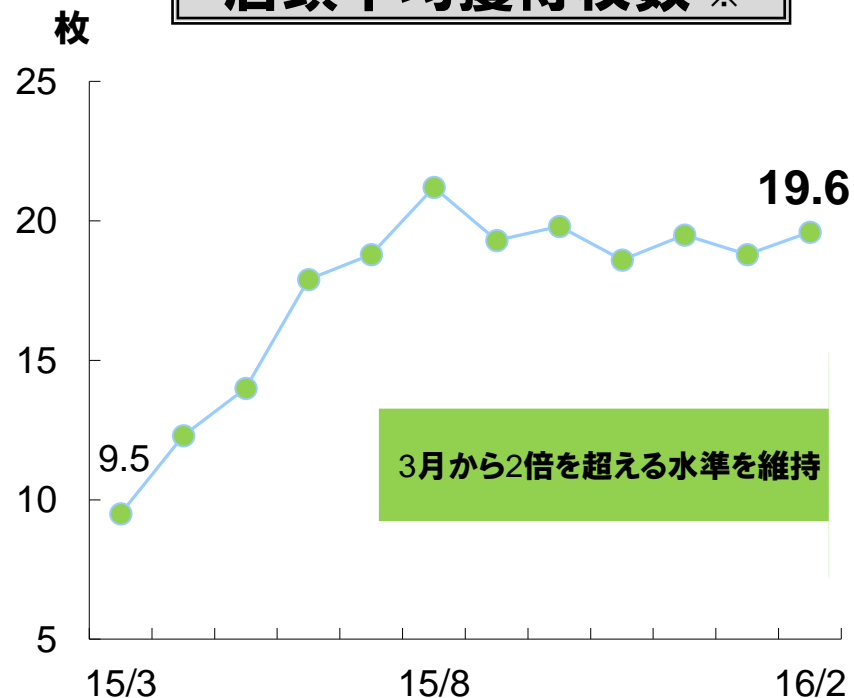
営業数値②

新規獲得件数は3Q以降、前年同期比でプラス基調
ファミマTカードの効率的な獲得手法を確立

ファミマTカード新規獲得数



ファミマTカード 店頭平均獲得枚数 ※



※「店頭平均獲得枚数」=人員投入店舗における募集1回あたりの獲得枚数

中期経営計画

中期経営計画 重点取組課題

1

ファミマTカード事業のさらなる強化

- (1) 会員基盤の増強
- (2) ショッピングリボ残高の着実な積み上げ

2

既存事業の安定的拡大

- (1) ローン債権残高の反転・積み上げ
- (2) 新規営業基盤の開拓

3

サービス&オペレーションの競争力強化

- (1) 高付加価値商品・サービスの創出
- (2) 業務品質の継続的向上

4

持続的成長を実現するための体制強化

- (1) コーポレートガバナンス体制の充実
- (2) コンプライアンス体制の継続的強化

中期経営計画 定量目標

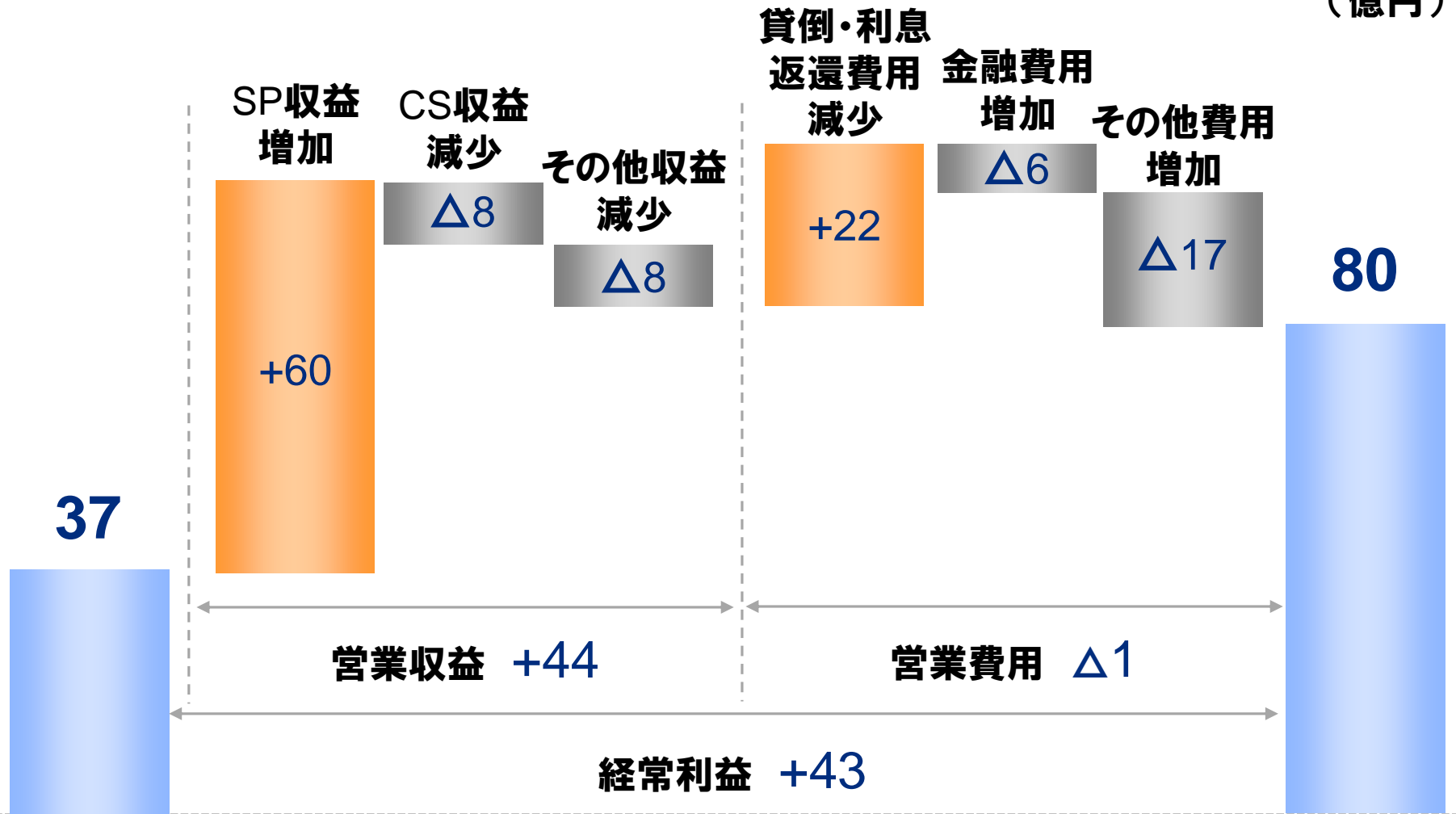
重点取組課題への注力を通じて中期経営計画の達成を目指す

(億円)

	2016年2月期 実績	2017年2月期 計画	2019年2月期 計画
営業収益	356	365	400
経常利益	37	40	80
当期純利益	16	22	50
ROE	2.9%	3.8%	8%

中期経営計画 経常利益増減

(億円)



2016年2月期
実績

2019年2月期
計画

中期経営計画 重点取組課題

1

ファミマTカード事業のさらなる強化

- (1) 会員基盤の増強
- (2) ショッピングリボ残高の着実な積み上げ

2

既存事業の安定的拡大

- (1) ローン債権残高の反転・積み上げ
- (2) 新規営業基盤の開拓

3

サービス&オペレーションの競争力強化

- (1) 高付加価値商品・サービスの創出
- (2) 業務品質の継続的向上

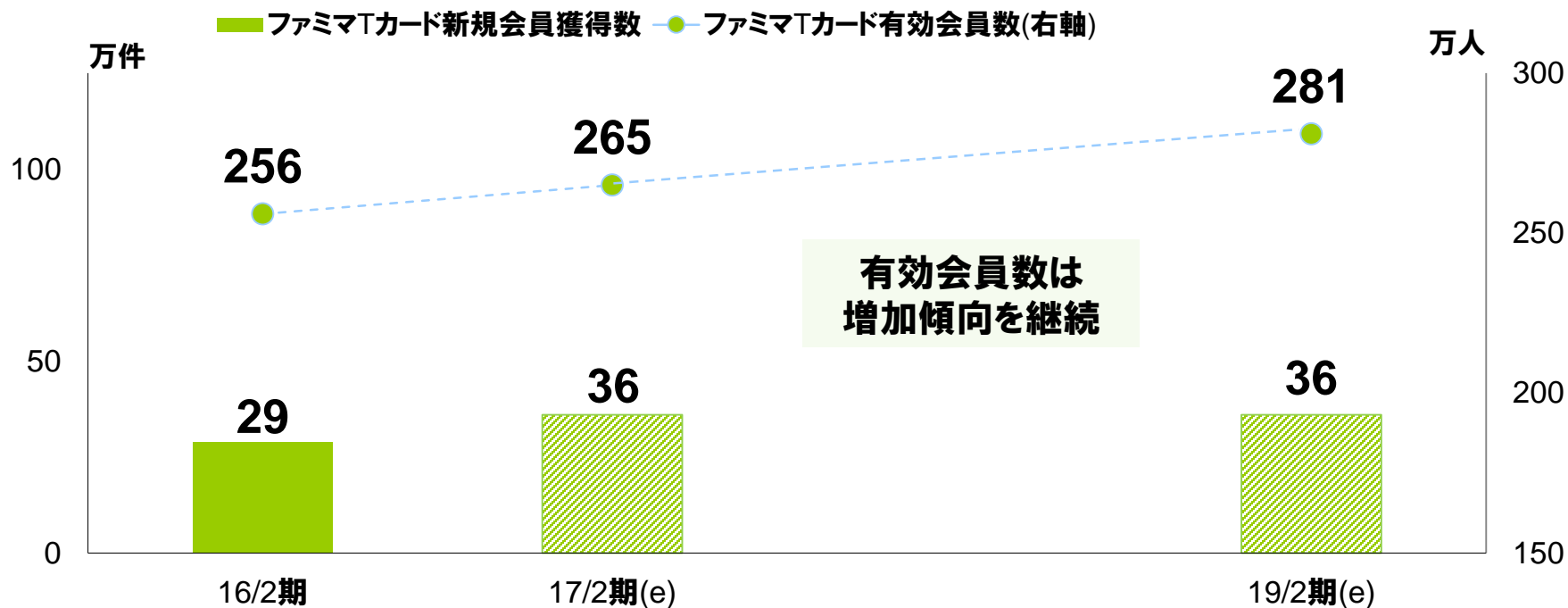
4

持続的成長を実現するための体制強化

- (1) コーポレートガバナンス体制の充実
- (2) コンプライアンス体制の継続的強化

会員基盤の増強

ファミマTカード新規会員獲得

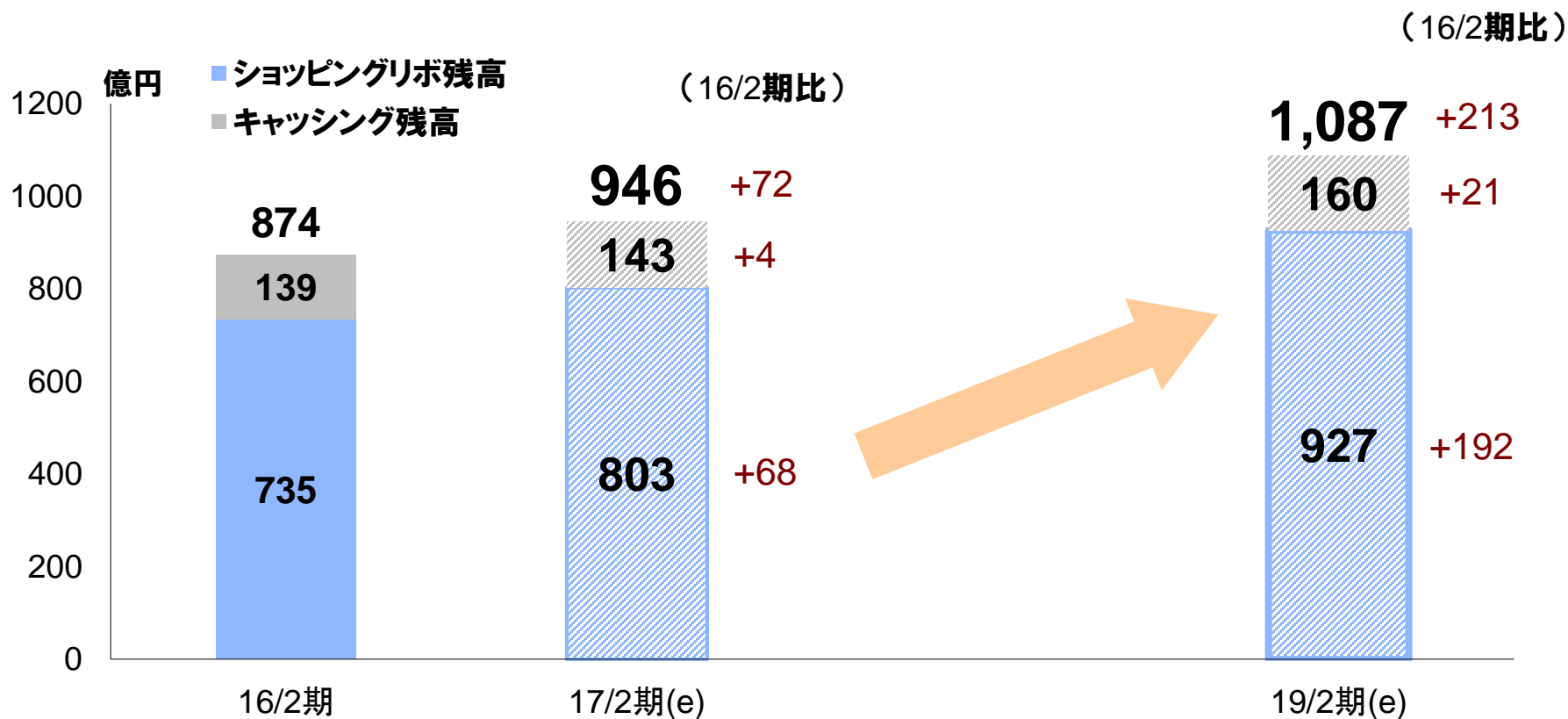


定性目標

新店募集時の人員積極投入など募集体制を強化
店頭獲得手法のさらなる効率化を図る

ショッピングリボ残高の着実な積み上げ

ファミマTカード ローン債権残高



定性目標

会員基盤の増強によるSP取扱高の拡大

各種施策の積極展開・与信の精緻化によるSPリボ残高の着実な積み上げ

中期経営計画 重点取組課題

1

ファミマTカード事業のさらなる強化

- (1) 会員基盤の増強
- (2) ショッピングリボ残高の着実な積み上げ

2

既存事業の安定的拡大

- (1) ローン債権残高の反転・積み上げ
- (2) 新規営業基盤の開拓

3

サービス&オペレーションの競争力強化

- (1) 高付加価値商品・サービスの創出
- (2) 業務品質の継続的向上

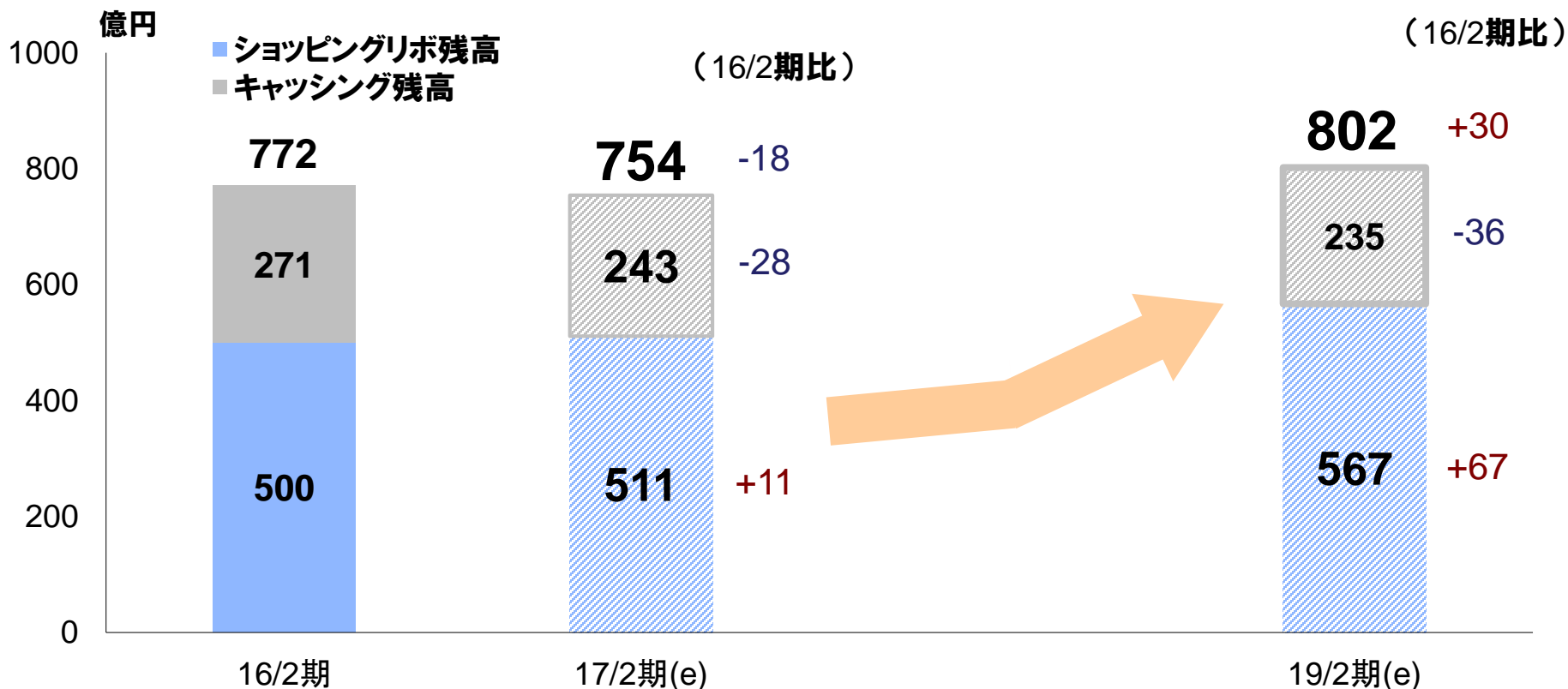
4

持続的成長を実現するための体制強化

- (1) コーポレートガバナンス体制の充実
- (2) コンプライアンス体制の継続的強化

ローン債権残高の反転・積み上げ

既存事業 ローン債権残高

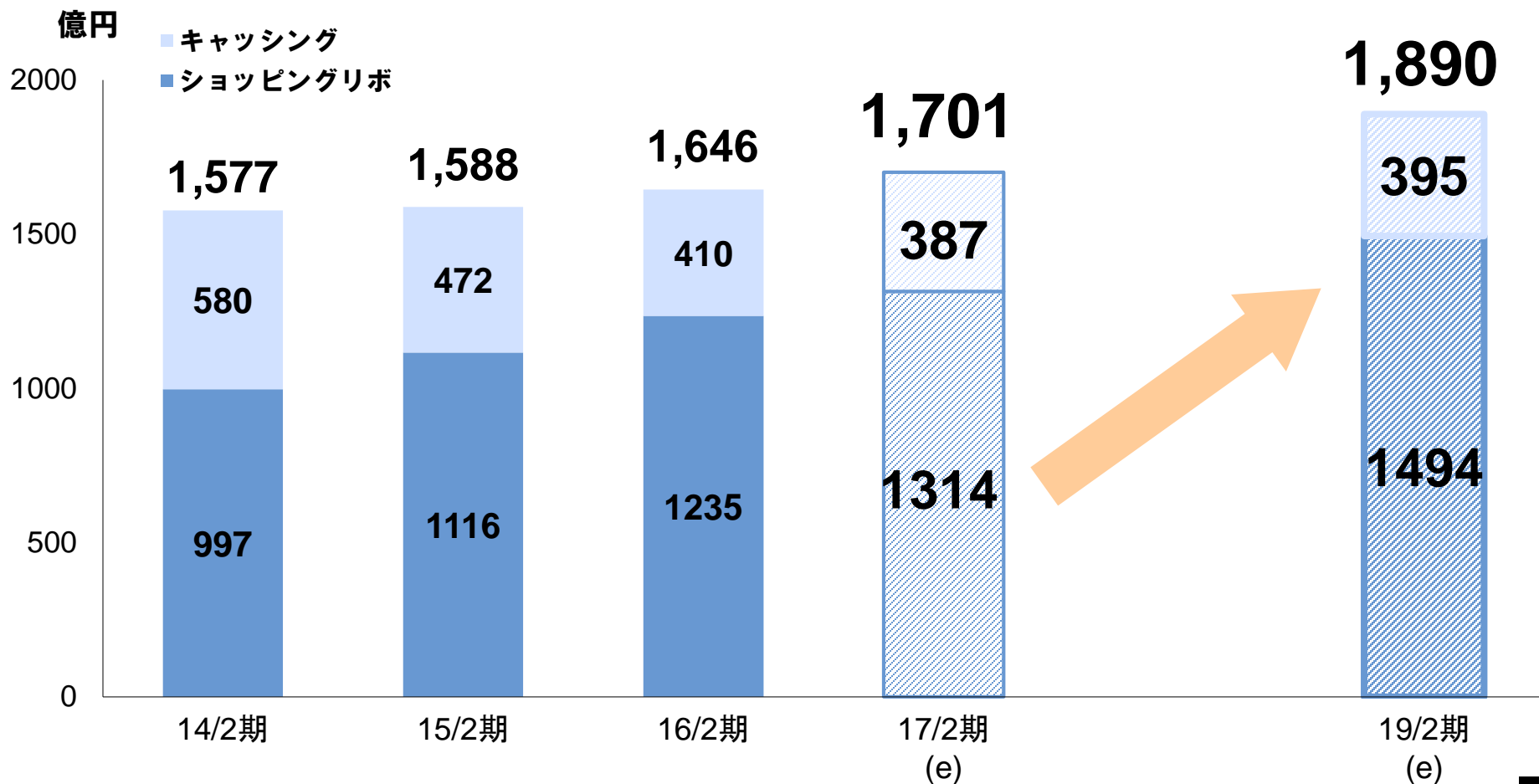


定性目標

新規営業基盤の開拓・新規提携カードの発行による会員基盤の強化
ローン債権残高の反転・積み上げに向けたCS残高の底打ち

ローン債権残高の中期的な推移

ローン債権残高の持続的な拡大を通じて
「トップラインの成長」を目指す



中期経営計画 重点取組課題

1

ファミマTカード事業のさらなる強化

- (1) 会員基盤の増強
- (2) ショッピングリボ残高の着実な積み上げ

2

既存事業の安定的拡大

- (1) ローン債権残高の反転・積み上げ
- (2) 新規営業基盤の開拓

3

サービス&オペレーションの競争力強化

- (1) 高付加価値商品・サービスの創出
- (2) 業務品質の継続的向上

4

持続的成長を実現するための体制強化

- (1) コーポレートガバナンス体制の充実
- (2) コンプライアンス体制の継続的強化

サービス&オペレーションの競争力強化

お客様満足度の向上

高付加価値商品・サービスの創出

業務品質の継続的向上

企業競争力・
企業価値の向上へ



POCKETCARD CO.,LTD.

毎日をもっと、楽しく。

「決済」という暮らしに密着したサービスを通じて、
お客様に喜びと感動をお届けしたい。
それがわたしたちポケットカードの願いです。
お客様の暮らしをより豊かに、よりクリエイティブに。

Four credit cards are displayed: PocketCard (black), PocketCard (gold), PocketCard (red), and PocketCard (green).

中期経営計画 重点取組課題

1

ファミマTカード事業のさらなる強化

- (1) 会員基盤の増強
- (2) ショッピングリボ残高の着実な積み上げ

2

既存事業の安定的拡大

- (1) ローン債権残高の反転・積み上げ
- (2) 新規営業基盤の開拓

3

サービス&オペレーションの競争力強化

- (1) 高付加価値商品・サービスの創出
- (2) 業務品質の継続的向上

4

持続的成長を実現するための体制強化

- (1) コーポレートガバナンス体制の充実
- (2) コンプライアンス体制の継続的強化

持続的成長を実現するための体制強化

コーポレートガバナンス
体制の充実

コンプライアンス体制
の継続的強化

コーポレートガバナンス、コンプライアンス等への継続的取組みにより、
持続的成長を実現するための体制を構築

BCPの継続的整備

システムリスク管理体制
の確立

2017年2月期 通期業績予想

持続的な成長に向けて収益基盤の更なる拡大を目指す

	通期業績予想 (4/7公表)	前期実績	増減率
営業収益	365 億円	356 億円	+ 2.3 %
営業利益	40 億円	37 億円	+ 6.4 %
経常利益	40 億円	37 億円	+ 5.8 %
当期純利益	22 億円	16 億円	+ 30.8 %
一株あたり 配当金	10.0 円	10.0 円	-

免責事項

本資料の記述には、当社の将来の業績に関する見通し、予測が含まれておりますが、これらは現在入手可能な情報からの判断に基づいており、実際の業績は、経済情勢の変化やその他様々な要因により、これらの見通しとは大きく異なる結果となる可能性があります。

また、本資料の記載内容につきましては細心の注意を払っておりますが、情報の正確性・完全性について保証するものではありません。