

2009年2月期 中間決算説明会

PRIME
POCKET
ONLY ONE



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

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



上期業績

上期業績ハイライト（連結）

	09年2月期 中間期	前年同期比	期初業績予想
営業収益	19,571 百万円	3.4%	19,600 百万円
経常利益	1,342 百万円	47.4%	1,100 百万円
中間純利益	1,058 百万円	1.6%	500 百万円

当中間期は中間期として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。

業績差異要因

営業利益推移

08年2月期 中間期
営業利益 **25**億円



前年同期比
12億円

09年2月期 中間期
営業利益 **13**億円

増益要因

割賦・プロセッシング
事業増収
+13億円

11億円

減益要因

融資収益減収
19億円

金融費用増加
5億円

取扱高

単位：百万円

項目	09年2月期 中間期	前年同期差	前年同期比
割賦購入あっせん	129,446	12,995	11.2%
融資	48,299	-8,671	-15.2%
その他	5,973	-1,008	-14.4%
取扱高合計	183,720	3,317	1.8%

債権残高

単位：百万円

項目	09年2月期 中間期	前年同期差	前年同期比
割賦売掛金	64,595	11,267	21.1%
営業貸付金	139,331	-259	-0.2%
債権残高合計	203,927	11,008	5.7%

営業収益

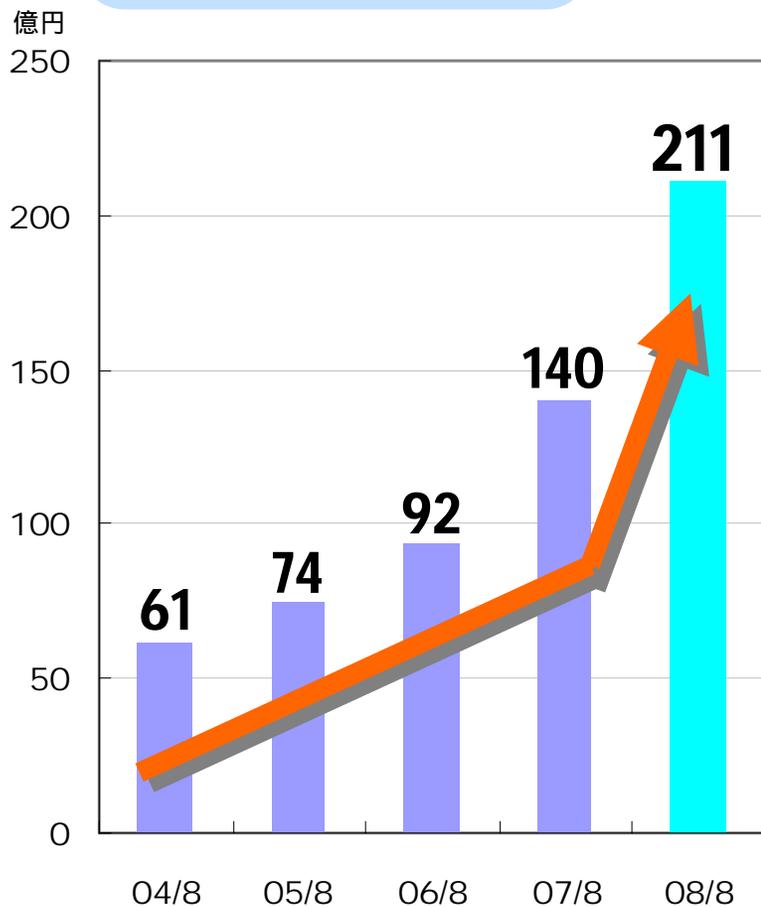
単位：百万円

項目	09年2月期 中間期	前年同期差	前年同期比
割賦購入あっせん	3,584	728	25.5%
融資	14,175	-1,910	-11.9%
プロセッシング	1,209	625	106.9%
その他	601	-125	-17.3%
営業収益合計	19,571	-682	-3.4%

割賦購入あっせん部門

Sリボ残高は前年同期比51%増 割賦収益は同25%増

Sリボ残高推移



割賦部門 営業収益推移



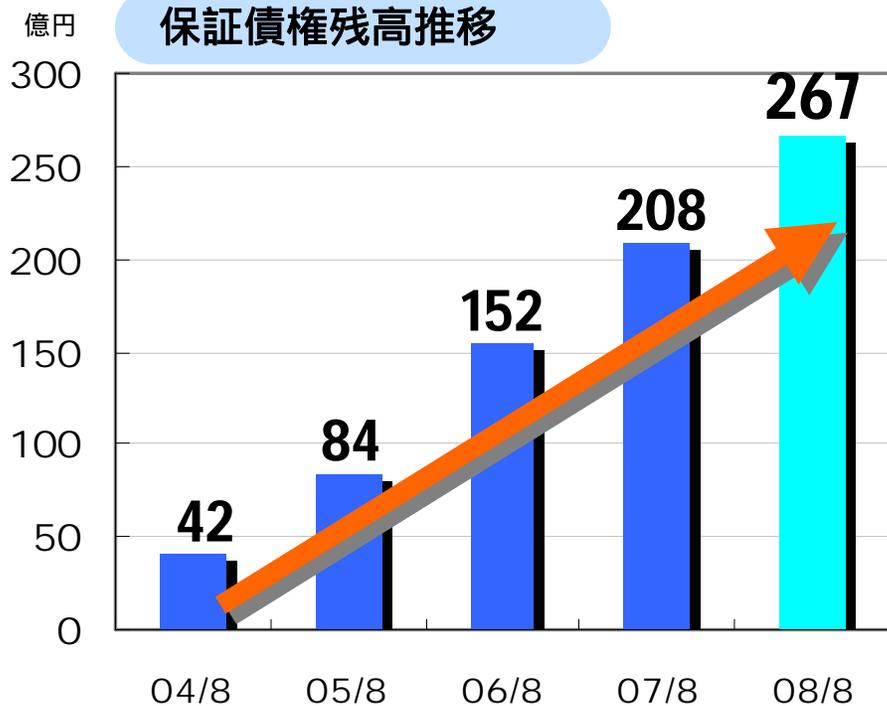
プロセッシング部門

発行件数、保証債権残高が拡大、営業収益は前年同期比2倍

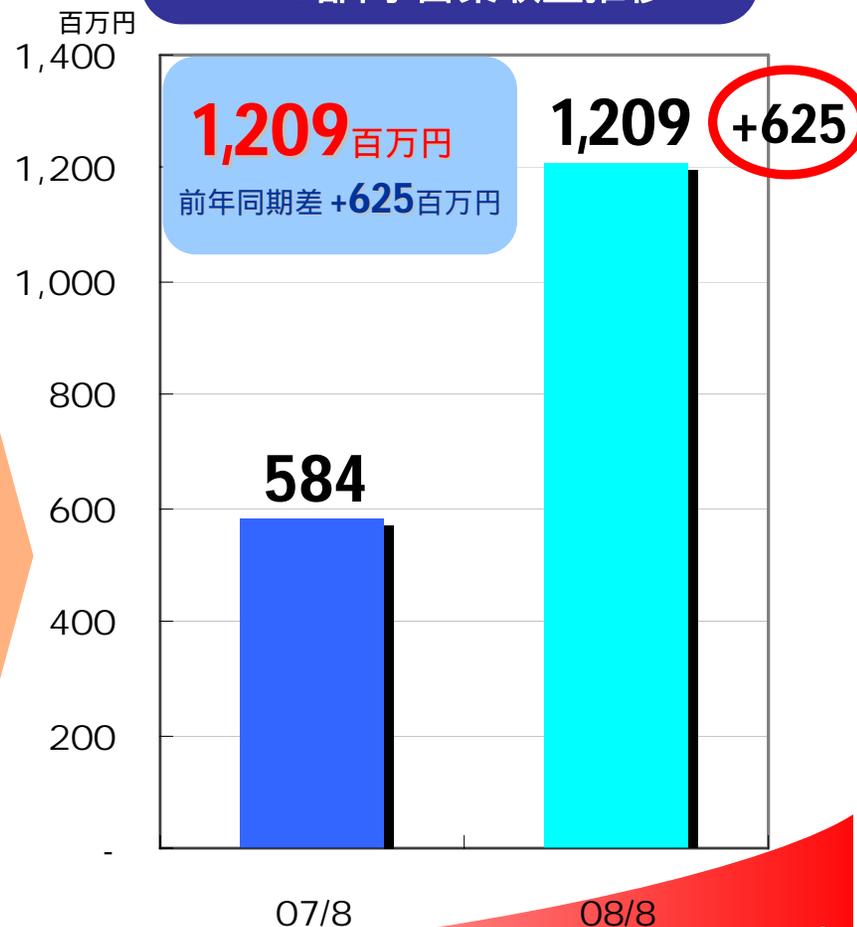
プロセッシング
カード発行件数

08年度上期
19万件

保証債権残高推移



FMC部門 営業収益推移



営業費用

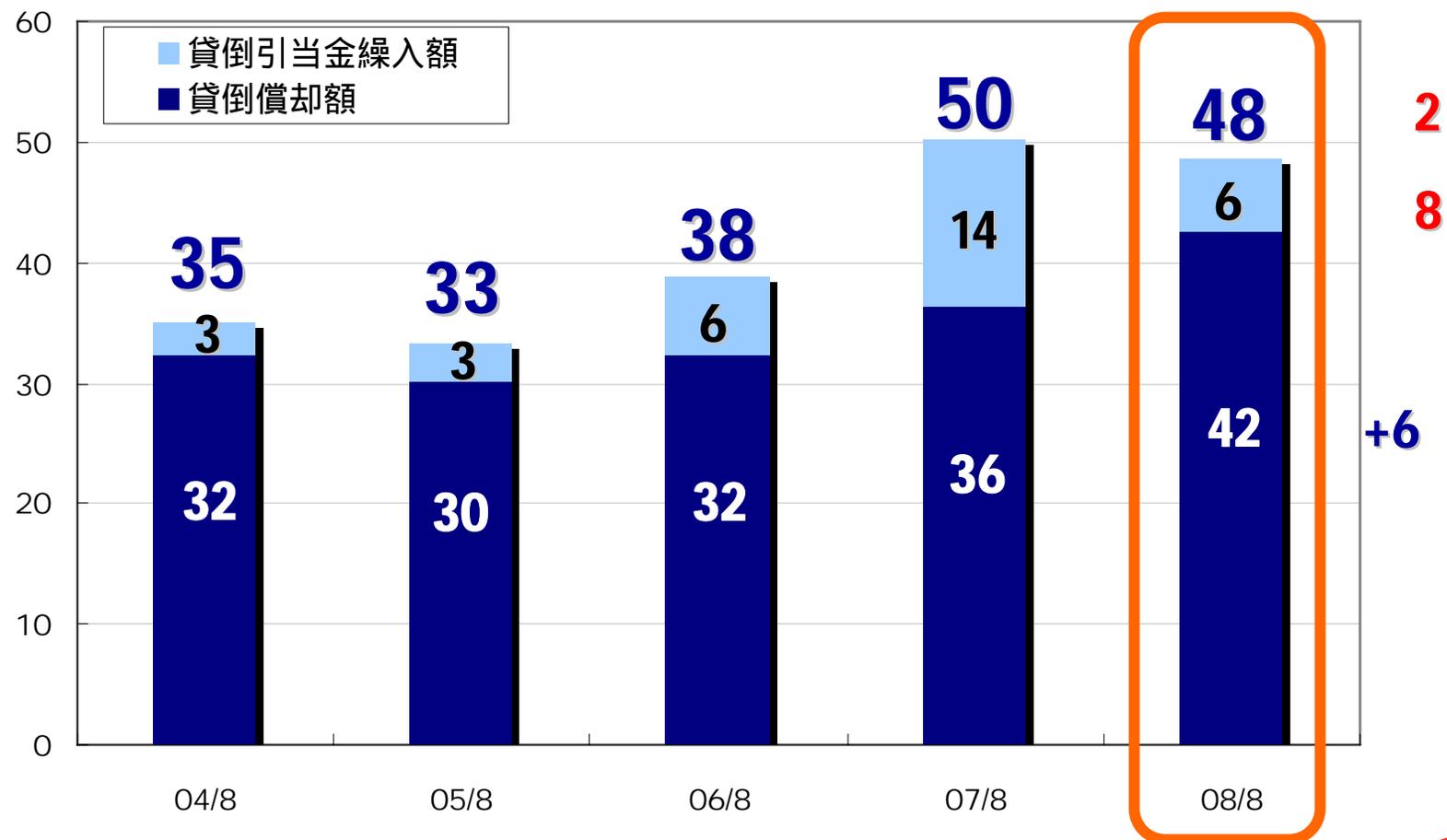
単位：百万円

項目	09年2月期 中間期	前年同期差	前年同期比
金融費用	1,970	488	32.9%
販売管理費合計	16,262	46	0.3%
貸倒・利息返還関連費用	5,898	-519	-8.1%
その他販管費用	10,364	565	5.8%
営業費用合計	18,232	534	3.0%

貸倒関連費用

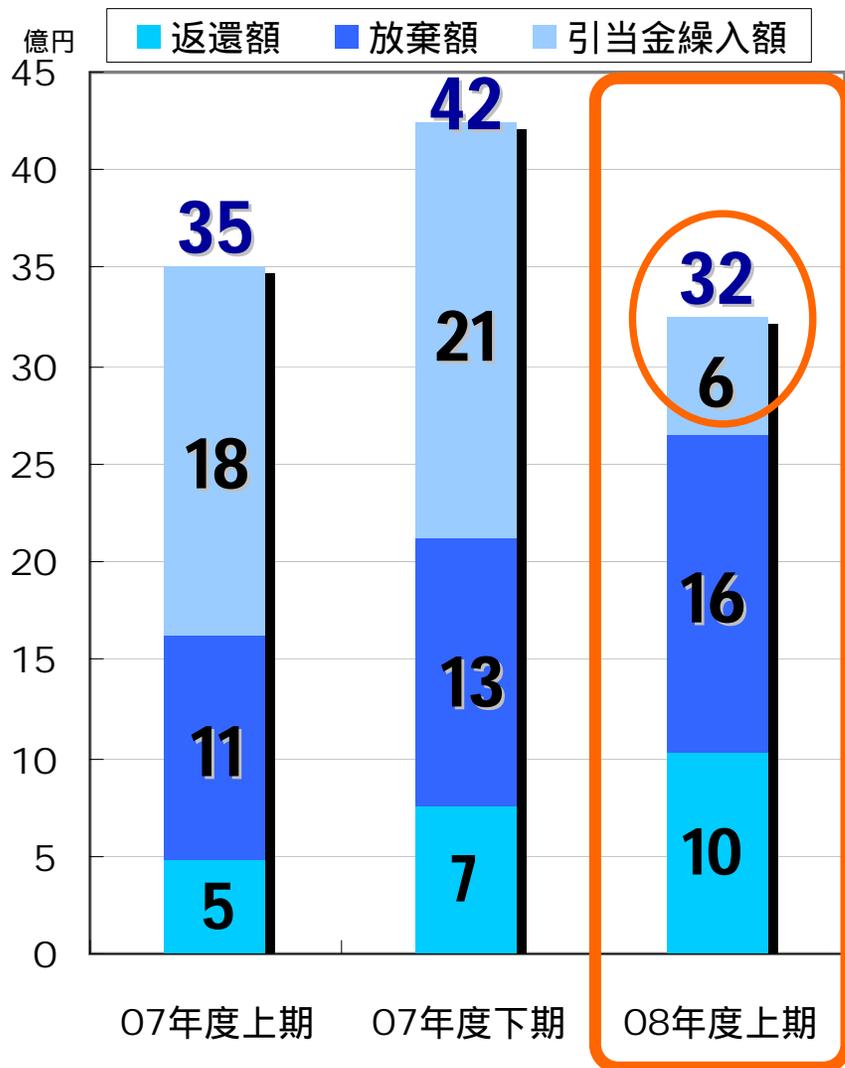
貸倒関連費用推移

億円

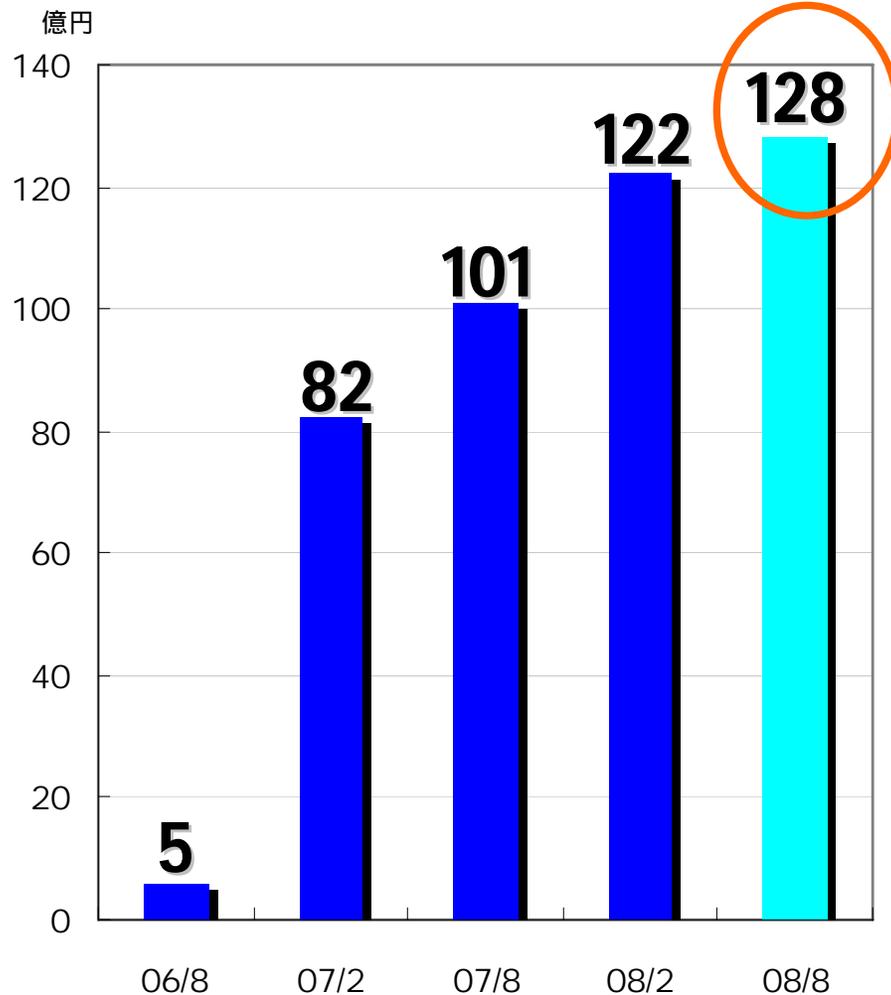


利息返還関連費用

利息返還関連費用

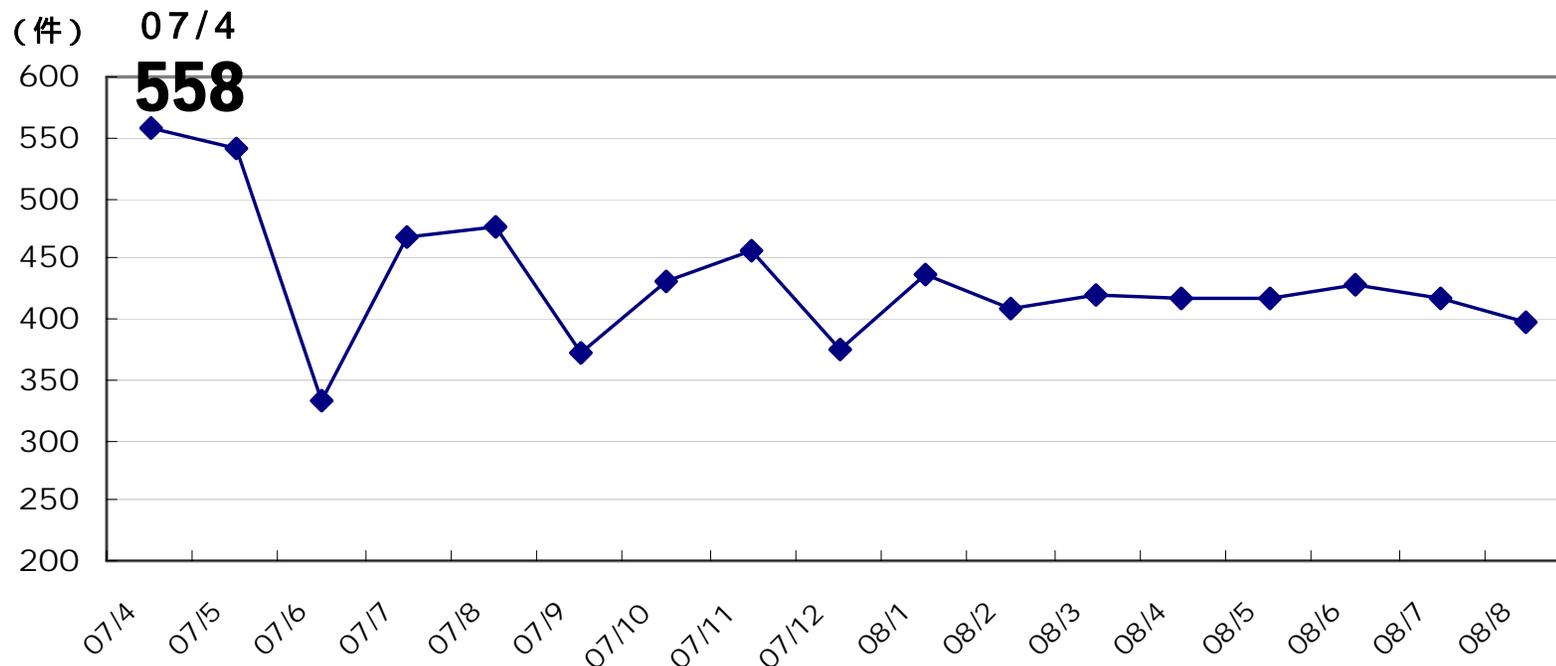


利息返還引当金状況



利息返還請求状況

利息返還請求新規発生件数推移



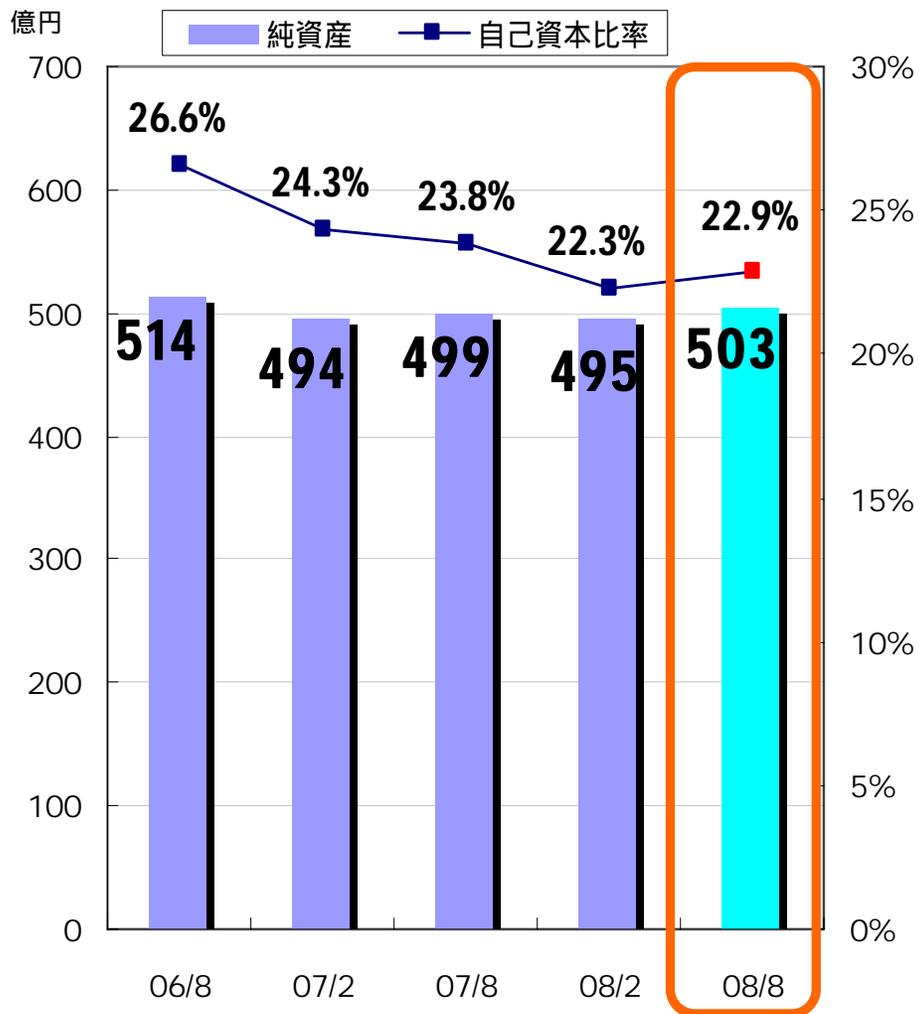
利息返還請求四半期推移

(件)

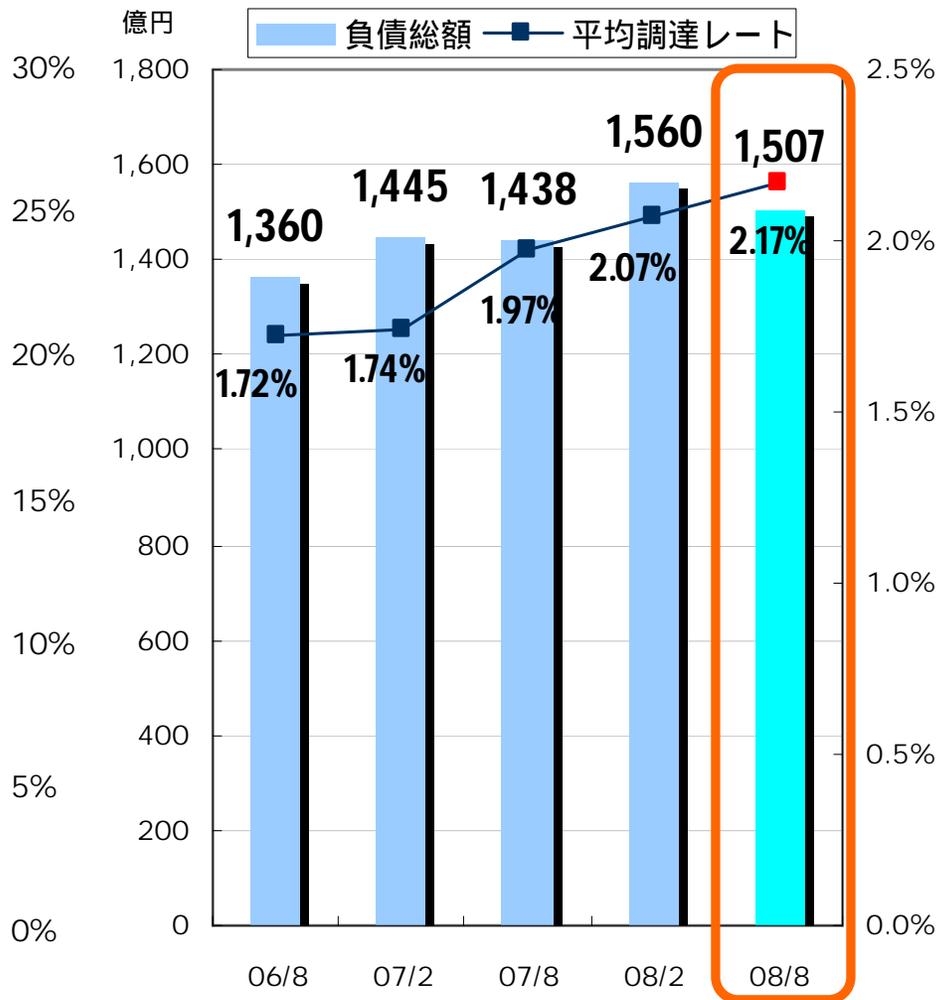
2007年度				2008年度	
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
452	426	419	406	418	415

財務指標

純資産 / 自己資本比率推移



調達総額 / 調達レート推移



営業数値ハイライト

	09年2月期 中間期	前年同期比
新規会員獲得数	15 万件	9 万件
カード発行件数	32 万件	+12 万件
自社分	13 万件	7 万件
プロセッシング分	19 万件	-
有効会員数	402 万人	7 万人
利用会員数	140 万人	±0 万人
年間利用率	34.6 %	+0.1 %
月間利用率	18.9 %	+0.4 %



下期經營方針

通期業績予想の修正について

< 修正の内容 >

単位：百万円

	営業収益	経常利益	当期純利益
前回発表予想 (A)	38,900	2,500	1,200
今回修正予想 (B)	38,900	2,500	1,400
増減額 (B - A)	-	-	+200

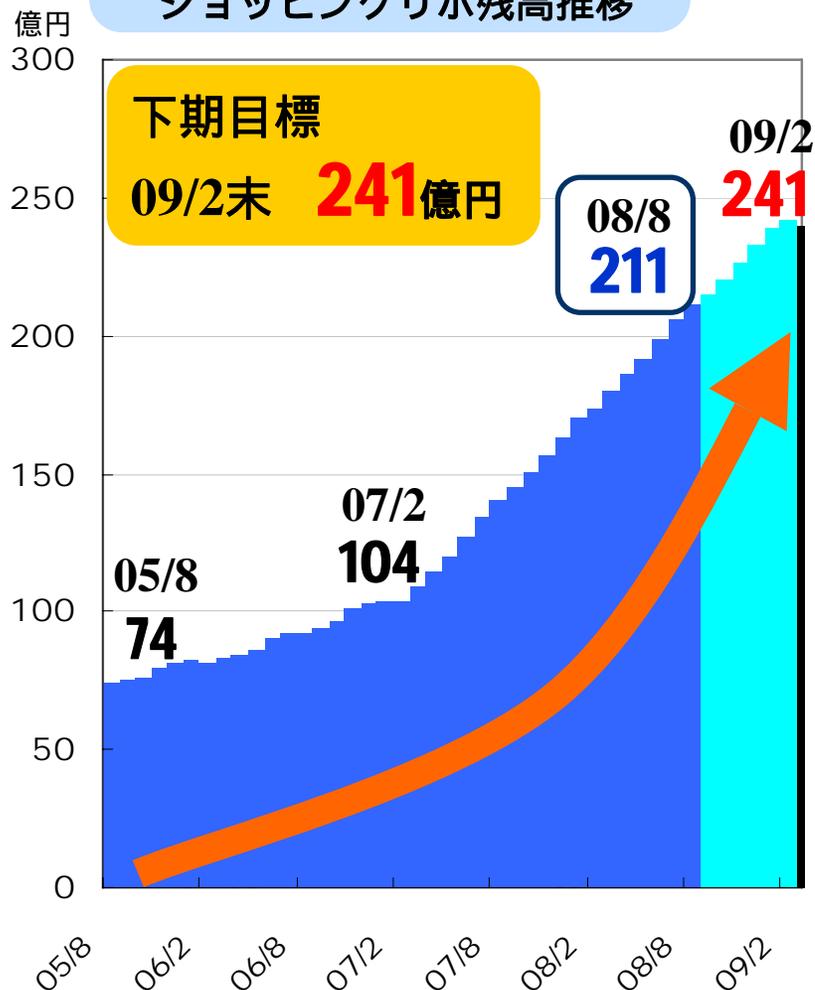
2008年度下期 重点課題

- 1 . ショッピングリボの拡大
- 2 . プロセシング事業の安定化・効率化
- 3 . 新規ビジネスの取り組み
- 4 . 貸金業法改正への対応
- 5 . 業務効率の改善・ローコストオペレーションの推進

1. ショッピングリボの拡大

ショッピングリボの持続的な成長

ショッピングリボ残高推移



リボ残高は3年間で約**3倍**！

07/2から1年半で**100億円超**の残高増！

下期取組み事項

- ・ コーナンFLEXYの発行、募集強化
- ・ ショッピング与信ルールの改善
- ・ リボシミュレーションの導入 etc

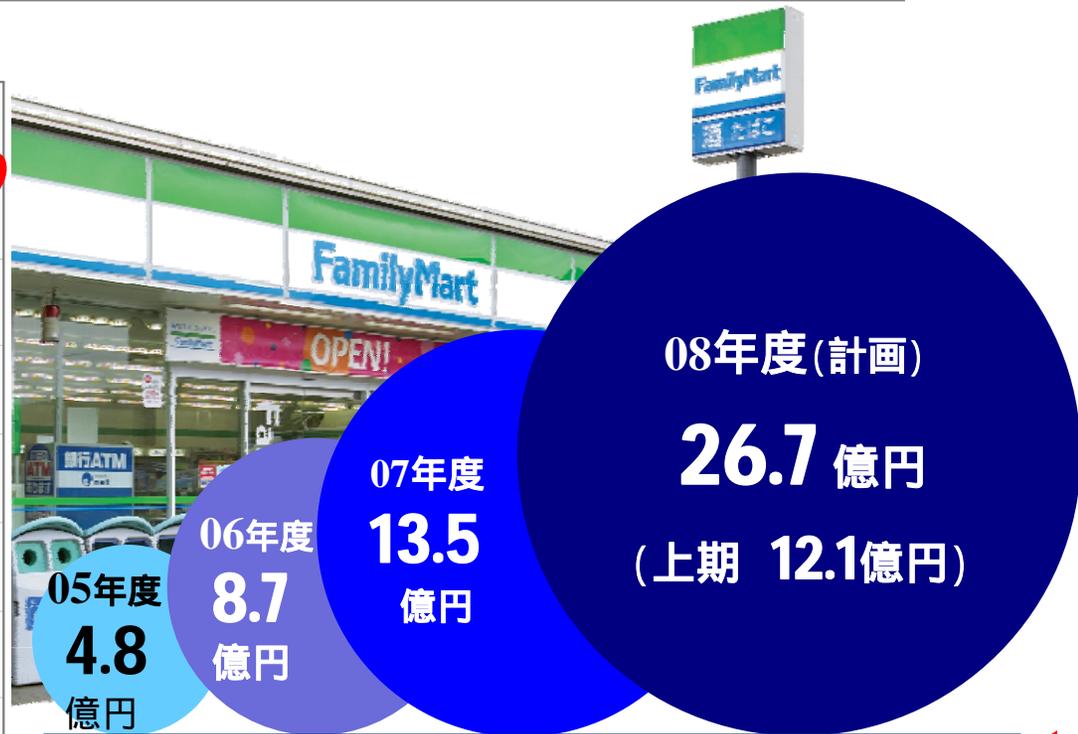
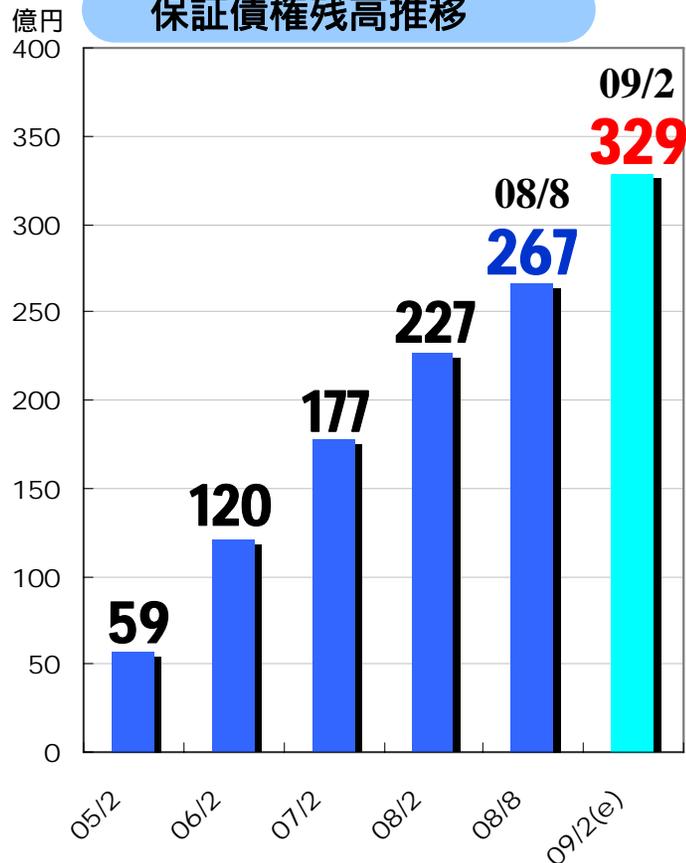
ビジネスモデル変革の柱の一つとして
下期以降も持続的な残高成長が必要

2. プロセシング事業の安定化・効率化

下期課題

- ・業務効率化、事務コスト削減への継続的な取組み
- ・ファミリーマート・ファミマクレジットとのさらなる連携強化
< ファミマTカード、ツタヤWカードの拡大 >

保証債権残高推移



プロセシング収入

3. 新規ビジネスの取り組み

下期 取組み事項



来店型保険ショップ1号店の安定化、
2号店以降のスピーディーな展開

くらべて選べる保険ショップ
保険deあんしん館



店内風景



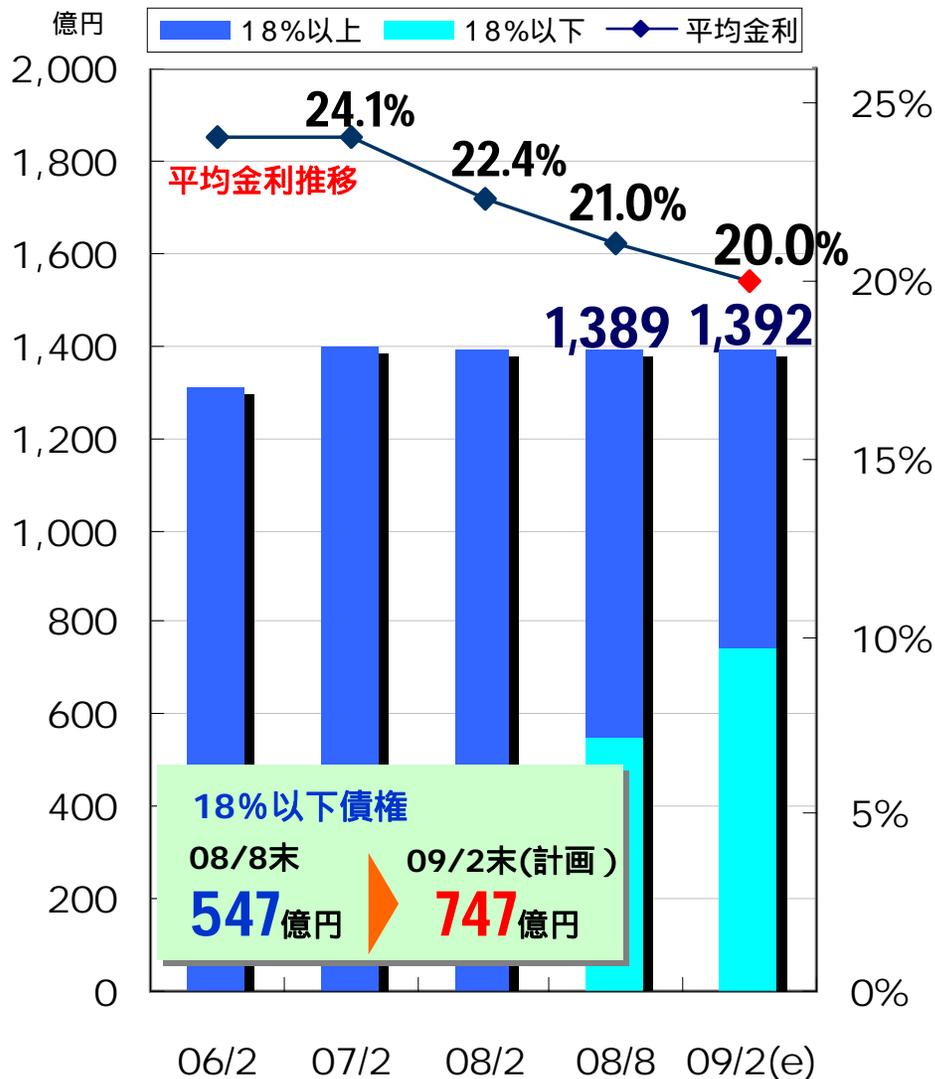
ディノス、伊藤忠食品等との連携に
よる物販事業の拡大



野村證券との金融商品仲介業の推進

4. 貸金業法改正への対応

融資部門 残高 / 平均金利推移



今後の施策・対応

既存債権 高リスク層の排除

- ・精緻な与信システム、管理体制の構築

優良顧客層の囲い込み

- ・低金利新型ローン商品の拡大
- ・ビジネスローン商品の拡大

システム・運用面の改正対応

- ・3条施行（指定信用情報機関の創設）
に向けたシステム開発への着手

5. 業務効率の改善・コストオペレーションの推進

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	提携先募集活動の見直し 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	明細書の電子化、ハガキ化の推進 「1%割引」上限金額の設定による収益・費用バランスの適正化
3. オペレーションコストの削減	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	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

プロミス・伊藤忠両グループとの連携強化

プロミス・伊藤忠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



三井住友フィナンシャルグループ



伊藤忠グループ



伊藤忠商事

