

# 2011年2月期決算説明会



ONLY ONE

代表取締役社長 **渡辺 恵一**

## ■当社業務への影響

- ・東北地方に支店・営業所はなく直接的な被害はなし
- ・コールセンター業務は大阪に集約されており影響なし

## ■お客様への対応状況

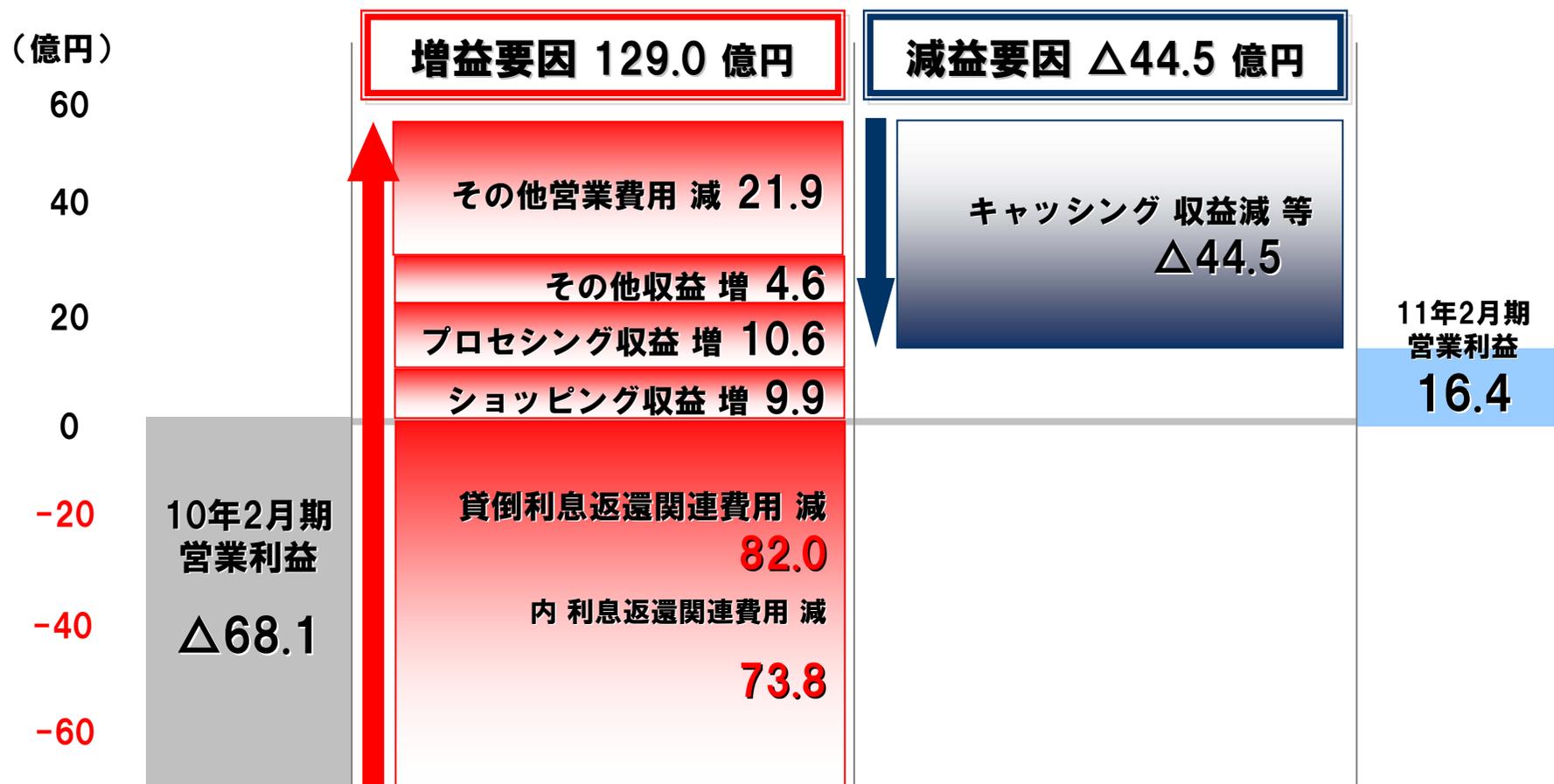
- ・被災地域の会員へのカード紛失、お支払相談専用ダイヤルの設置
- ・被災地域への督促停止・お支払猶予の実施
- ・各種義援金活動の実施

単位：百万円

	11年2月期	前期差	計画
① 営業収益	35,604	△1,927	36,200
② 営業利益	1,648	+8,467	2,200
③ 経常利益	1,652	+8,457	2,200
④ 純利益	1,310	+5,414	1,400

# 前期差異要因

	10年2月期	11年2月期	前期差
営業利益	△68.1 億円	16.4 億円	84.6 億円



単位：百万円

	項目	11年2月期	前期差	前期比
①	信用購入あっせん	279,890	+5,948	+2.2%
②	融資	34,865	△30,436	△46.6%
③	その他	3,095	△1,064	△25.6%
④	取扱高合計	317,851	△25,552	△7.4%

単位：百万円

	項目	11年2月期	前期差	前期比
①	割賦売掛金	79,866	+3,765	+4.9%
②	営業貸付金	103,309	△22,430	△17.8%
③	債権残高合計	183,176	△18,664	△9.2%

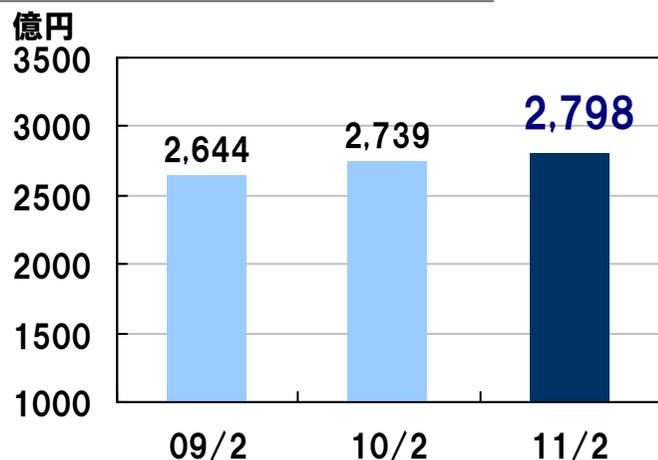
※債権流動化分を含む

単位：百万円

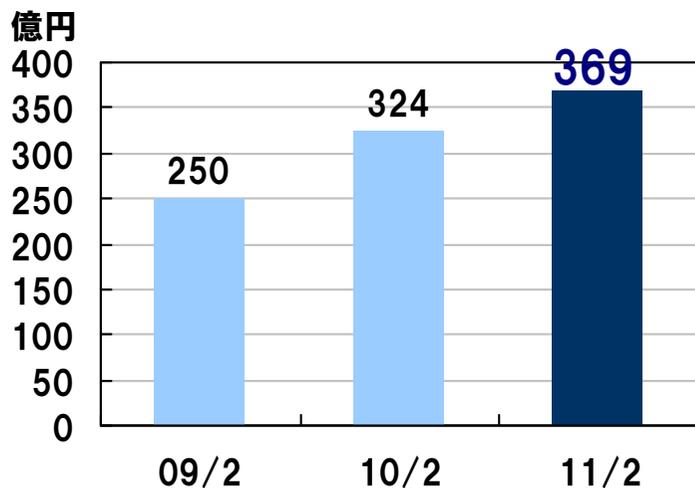
	項目	11年2月期	前期差	前期比
①	信用購入あっせん	9,654	+996	+11.5%
②	融資	19,565	△4,452	△18.5%
③	プロセッシング	4,786	+1,067	+28.7%
④	その他	1,597	+460	+40.4%
⑤	営業収益合計	35,604	△1,927	△5.1%

## ショッピング取扱高、Sリボ残高は共に堅調に推移

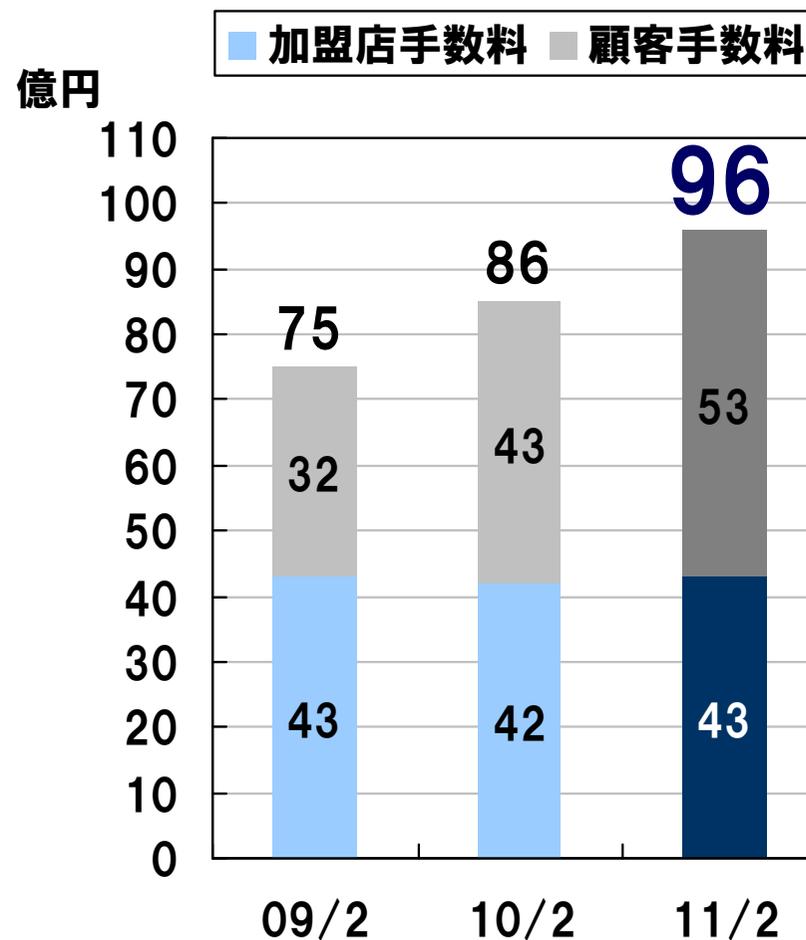
### 1. ショッピング取扱高推移



### 2. ショッピングリボ残高推移

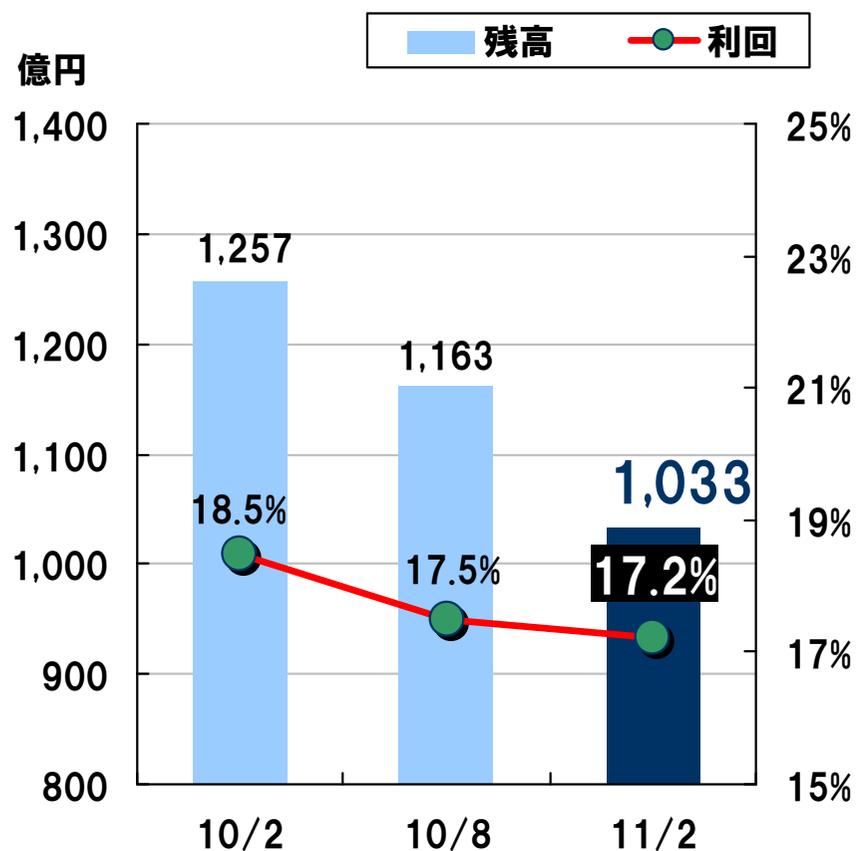


### 3. ショッピング収益推移

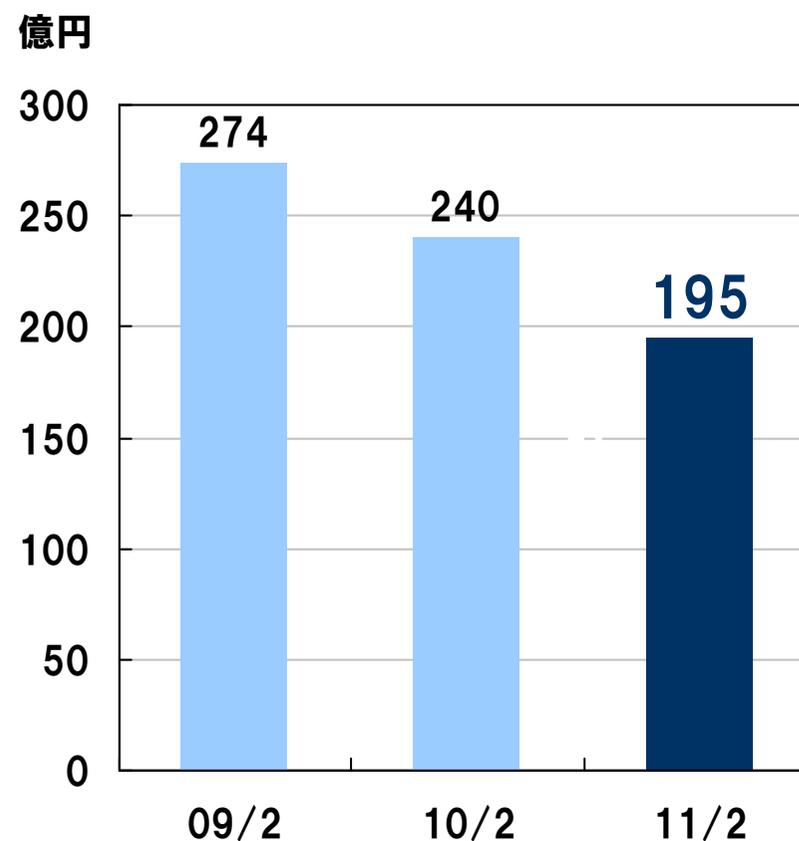


## 総量規制に基づく与信厳格化等により残高・収益は減少

### 1. キャッシング残高推移



### 2. キャッシング収益推移

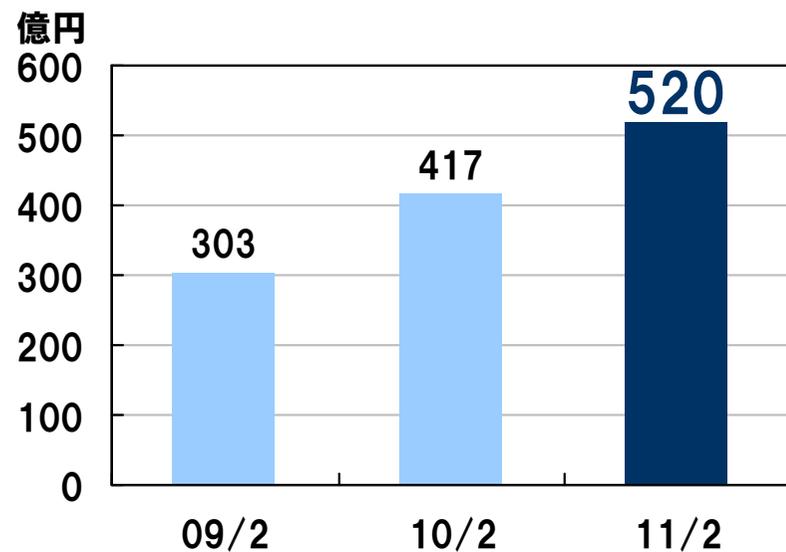


## ファミマクレジット会員基盤の拡大により保証残高は増加

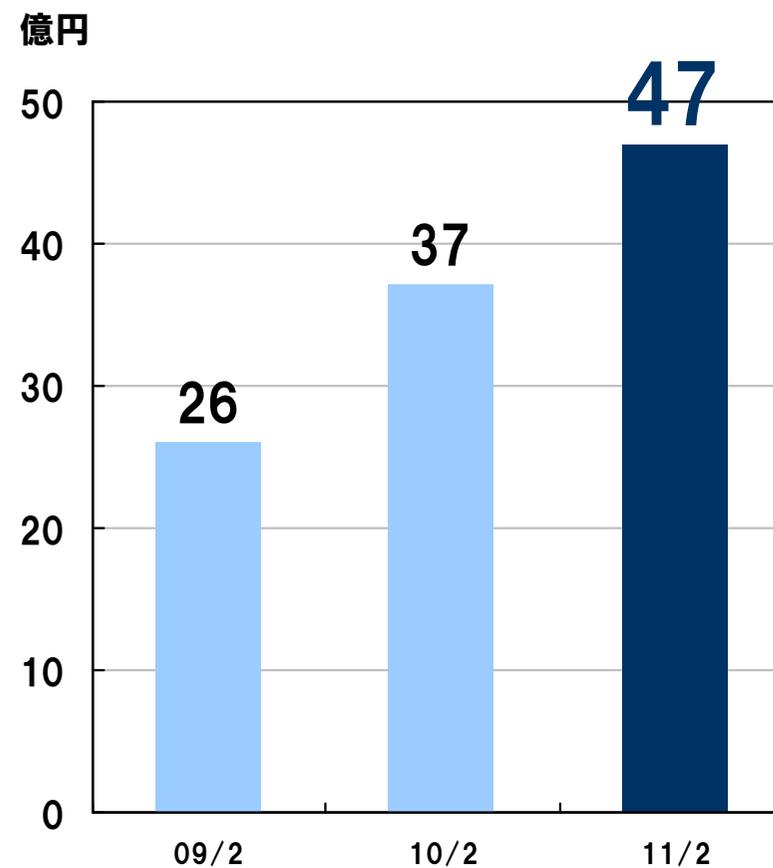
### 1. カード発行件数 (FMC)

10年2月期	11年2月期	計画差
64 万件	43 万件	△20 万件

### 2. 保証残高推移

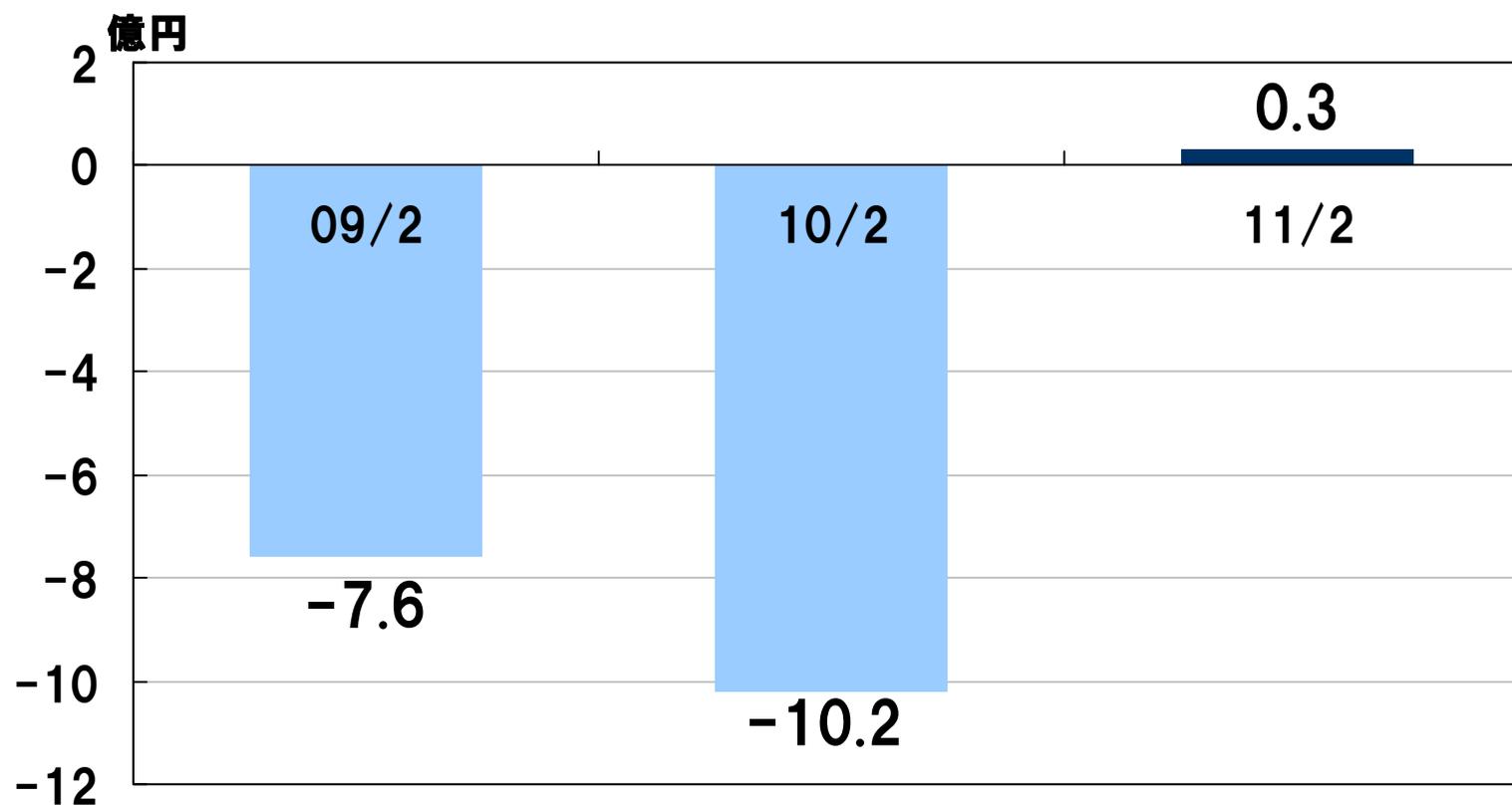


### 3. プロセッシング 営業収益推移



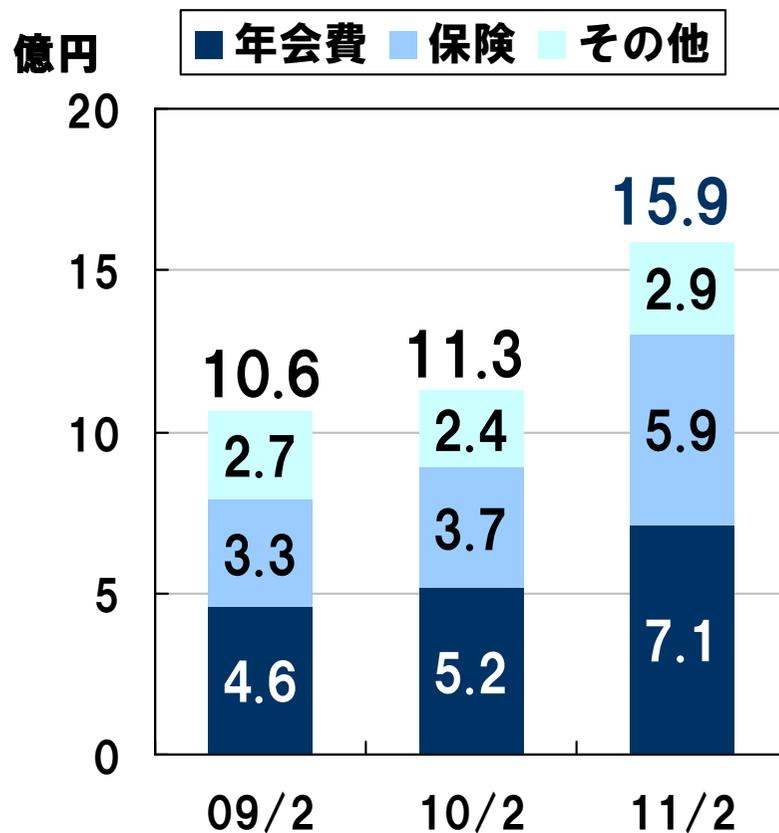
昨年末に不正利用が発生したものの  
初の単年度黒字を達成

## 1. プロセッシング事業 損益推移



## 年会費、保険、ATM手数料等、その他収益は増加

### 1. その他収益内訳推移



### 2. 主な実施施策

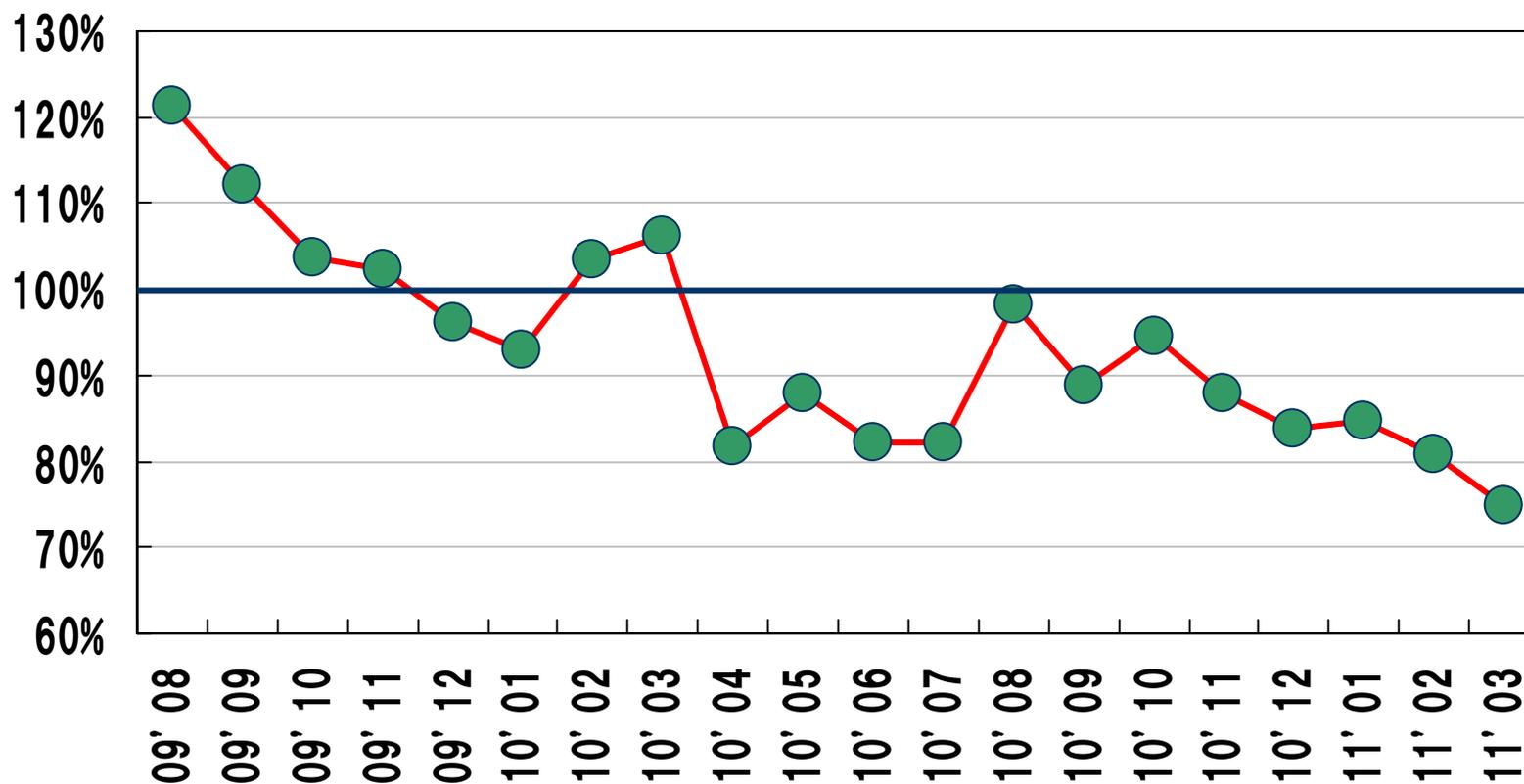
1. 年会費収入 (+1.9億円)
  - ・ P-oneカード刷新に伴う年会費徴収の開始
2. 保険収入 (+2.1億円)
  - ・ 生保でのテレマ施策効果
3. その他 (+0.4億円)
  - ・ ATM手数料徴収等

単位：百万円

	項目	11年2月期	前期差	前期比
①	金融費用	3,224	△529	△14.1%
②	販売管理費合計	30,731	△9,865	△24.3%
③	貸倒利息返還関連費用	11,221	△8,203	△42.2%
④	その他販管費	19,510	△1,662	△7.8%
⑤	営業費用合計	33,955	△10,395	△23.4%

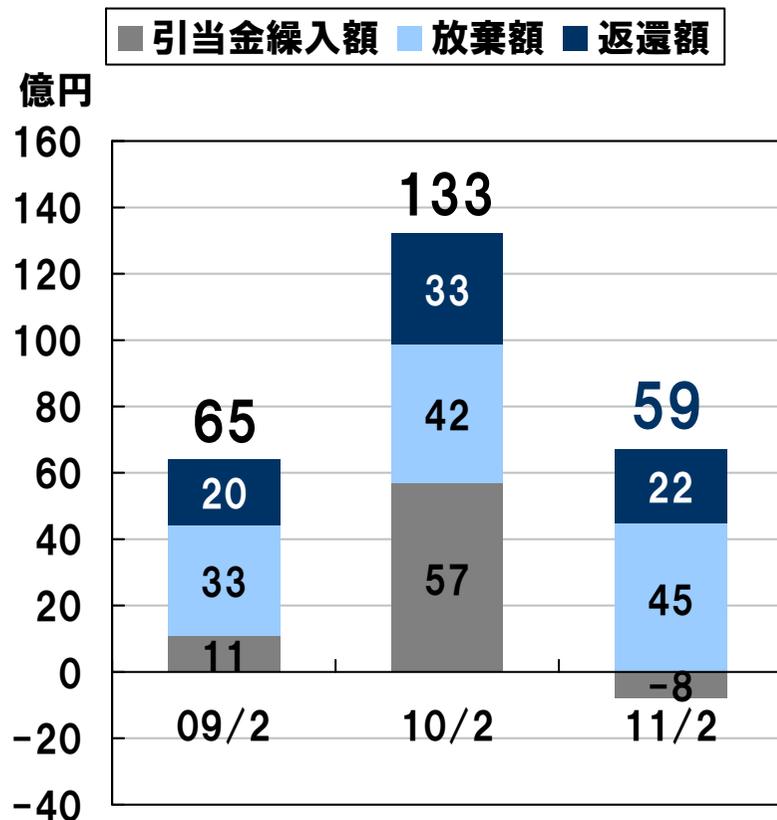
## 新規介入件数は前年を下回る水準で推移

### 1. 新規介入件数 前年同月比推移

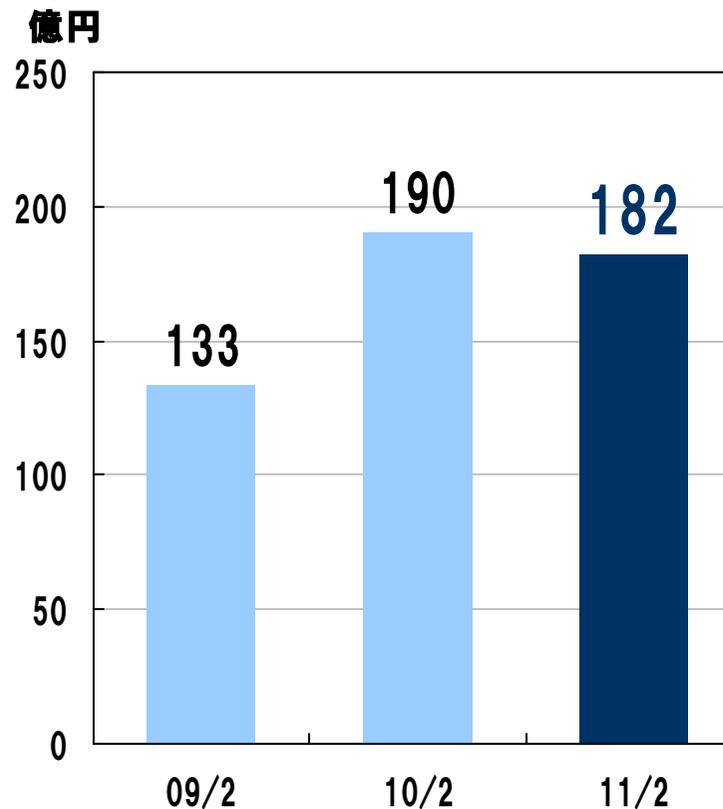


## 引当年数は2.7年と引き続き安定した水準を維持

### 1. 利息返還関連費用

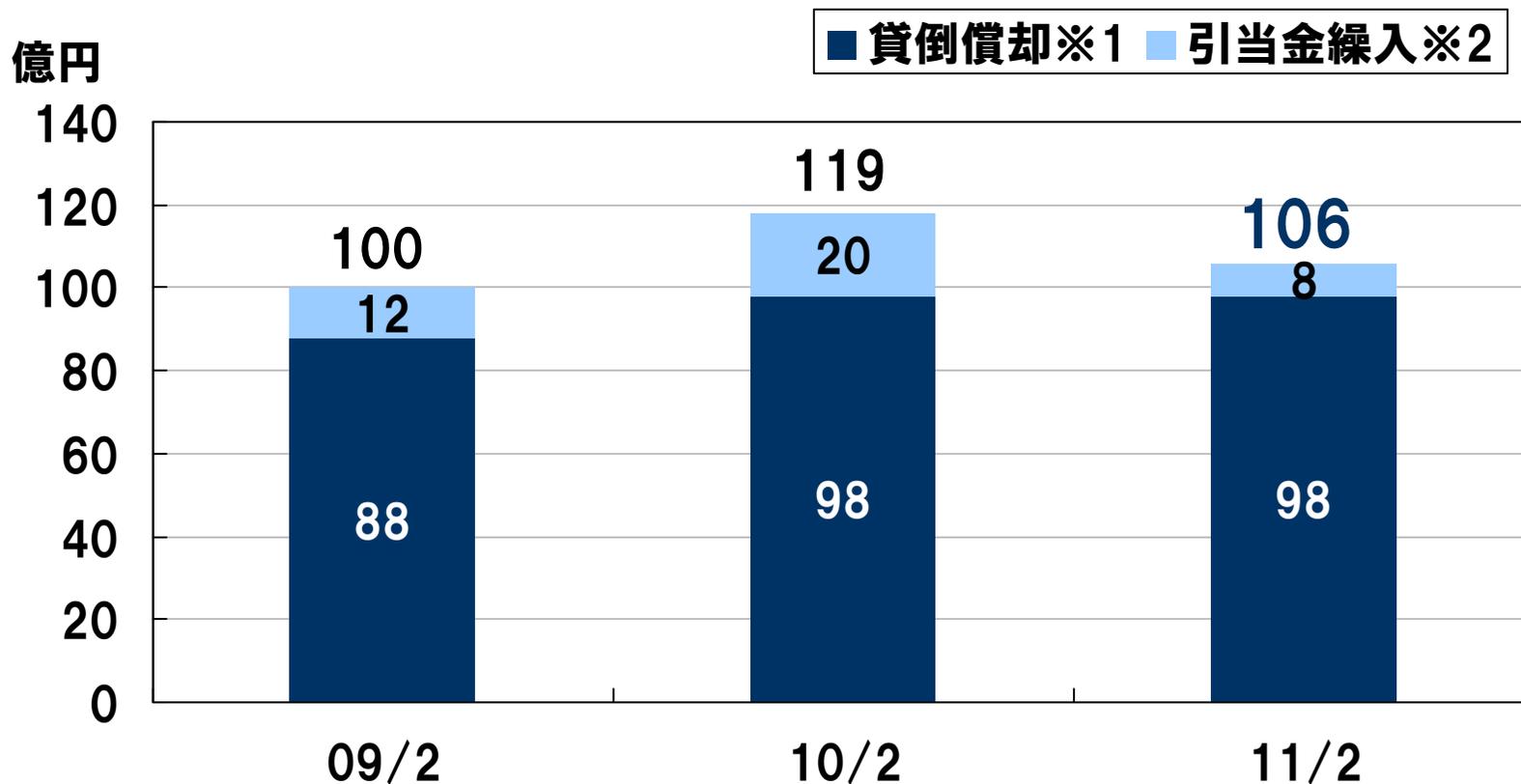


### 2. 利息返還関連引当金



## 新規介入の減少に伴い引当金繰入額は減少

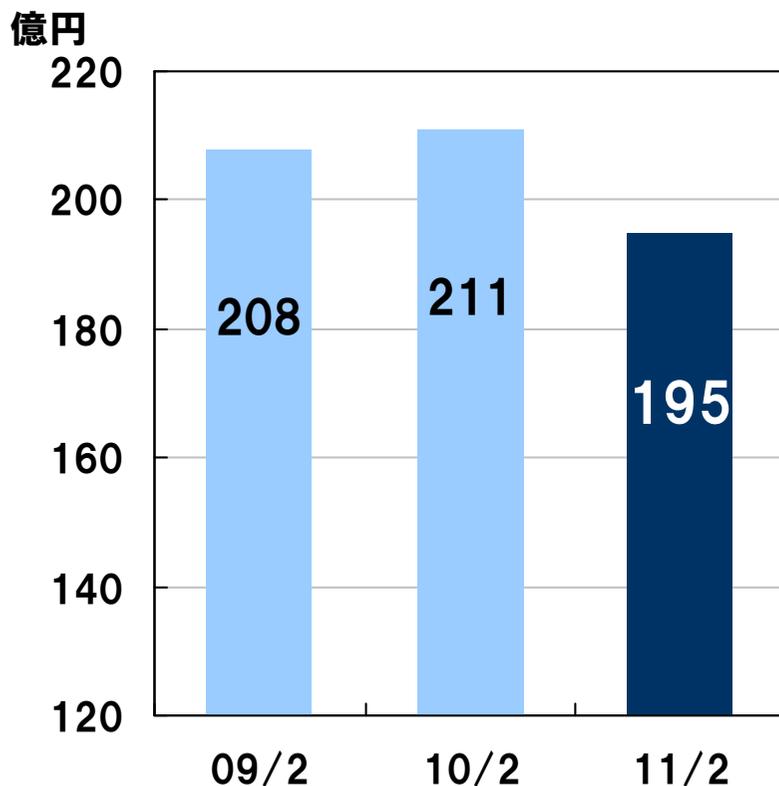
### 1. 貸倒関連費用推移



※1 利息返還に伴う債権放棄含む  
※2 利息返還に係る貸倒引当金繰入含む

## 経営改善計画を着実に実行、計画を上回る削減を実現

### 1. 貸倒・利息返還関連以外の販管費推移



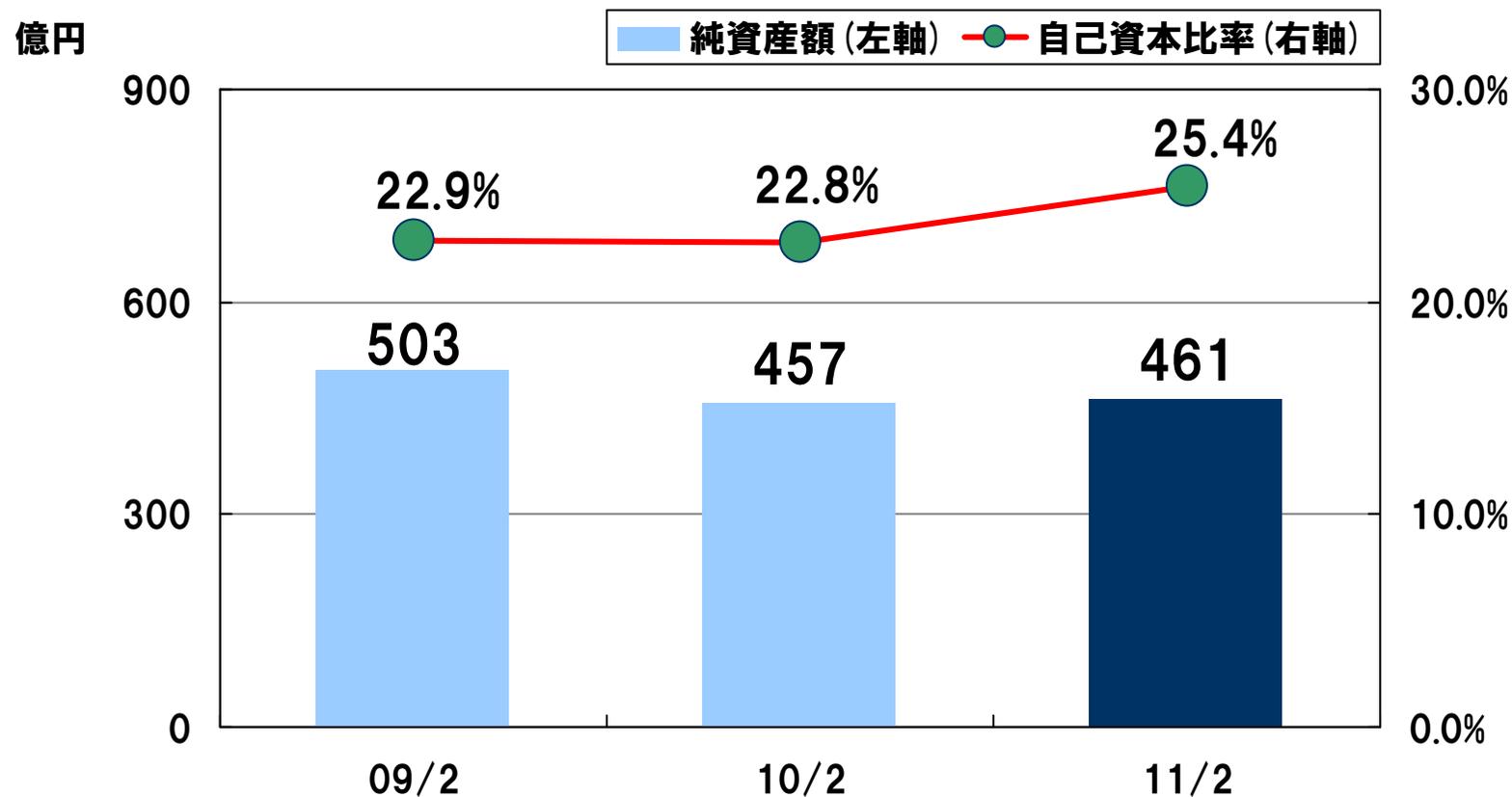
※ 貸倒・利息返還関連費用を除いた販管費

### 2. 主な削減費目

項目	前年差	計画上の削減額
広告宣伝費	△ 1.6億円	△ 0.9億円
販売手数料	△ 6.8億円	△ 5.6億円
人件費	△ 5.0億円	△ 5.1億円
その他	△ 3.2億円	△ 1.3億円
<b>合計</b>	<b>△ 16.6億円</b>	△ 13.0億円

## 純資産、自己資本比率は安定的に推移

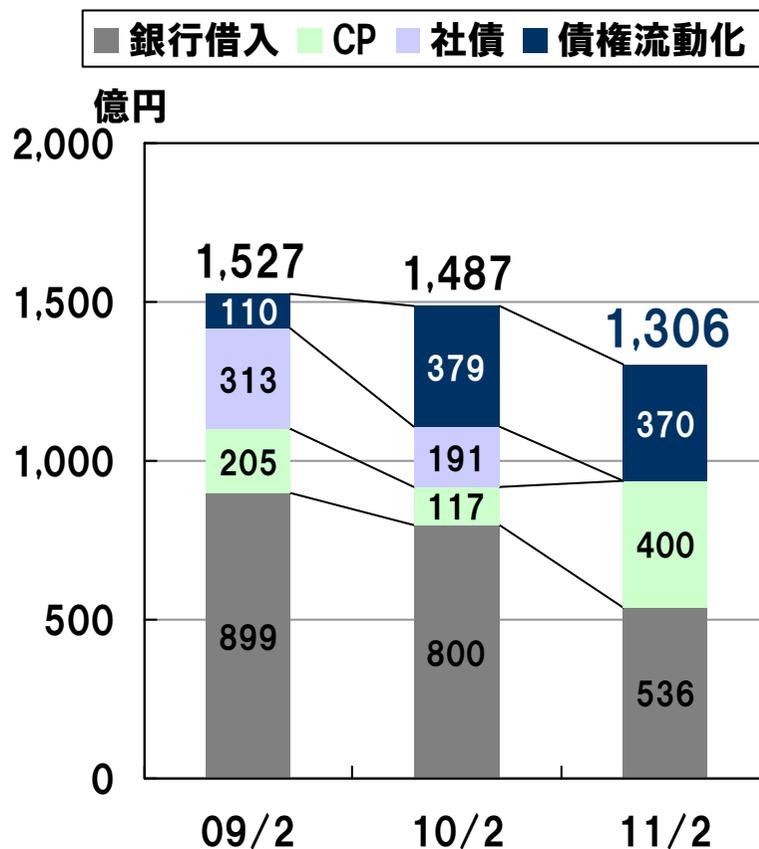
### 1. 純資産／自己資本比率推移



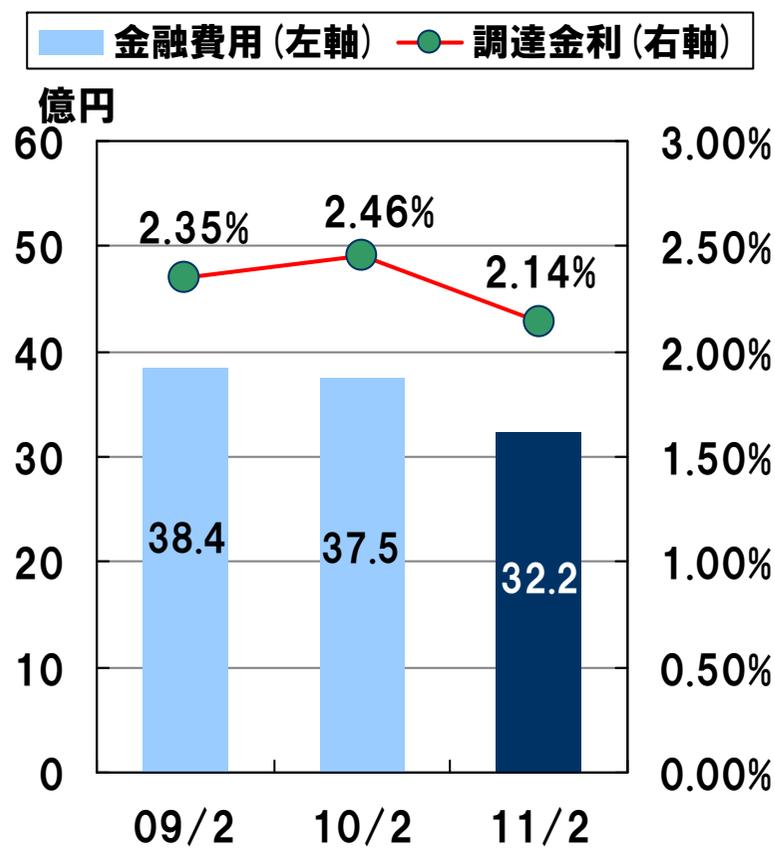
※ 11年2月期のみ非連結

## CP・債権流動化等を活用し調達の多様化を推進 調達総額の減少等により金融費用は減少

### 1. 資金調達状況



### 2. 金融費用推移



## 当社への影響

### 1. キャッシング動向

- ・キャッシング利用可能枠の減少に伴い、キャッシング取扱高・残高は大幅に減少

### 2. 延滞状況

- ・総量規制適用前後で大きな変動はなく、新規介入についても前年を下回る水準で推移

### 3. その他

- ・武富士破綻影響については、当社キャッシング顧客との重複は少ないこともあり、影響は軽微

		11年2月期	計画差	前年同期差
①	新規会員獲得数	148 千件	△2 千件	△110 千件
②	カード発行枚数	545 千件	-	△304 千件
③	自社分	106 千件	-	△95 千件
④	プロセッシング分	439 千件	-	△209 千件
⑤	有効会員数	3,211 千人	△100 千人	△542 千人
⑥	利用会員数	1,253 千人	△27 千人	△79 千人
⑦	年間利用率	36.0 %	△0.2 pt	+0.8 pt
⑧	月間利用率	23.1 %	△0.3 pt	+1.9 pt

## 1. 経営改善計画 主要取り組み課題

### 1 選択と集中による営業戦略の再構築

- ◆ショッピング、プロセッシング、保険等事業は順調に拡大
- ◆融資事業を除く営業収益は前期比で25億円の増収

### 2 経費全般の更なる見直しによる経営体質の改善

- ◆業務効率化の推進により計画を上回る前期比16億円のコスト削減
- ◆新規介入の減少により、貸倒コストは減少

### 3 組織体制のスリム化と効率化

- ◆支店・営業所の統廃合、人員数の削減

# 2011年度経営方針

## 経営統合に係る実務事項

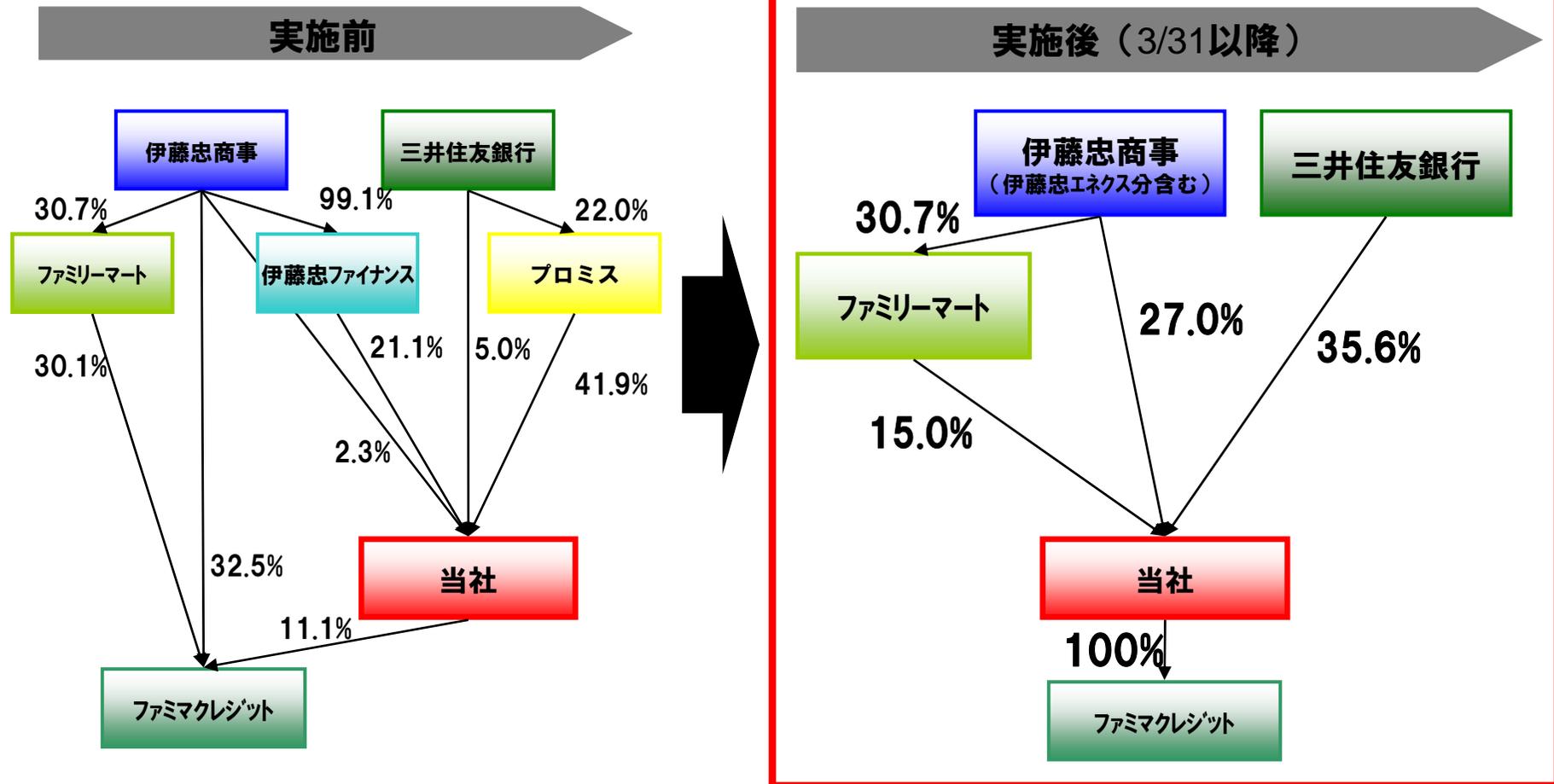
下記取引を、2011年3月31日までに実施。

① 現金株式交換によるファミマクレジット社の当社完全子会社化

② ファミリーマート、伊藤忠商事、伊藤忠エネクスへの  
第三者割当増資

③ 三井住友銀行によるプロミスからの当社株式の取得  
伊藤忠商事による伊藤忠Fからの当社株式の取得

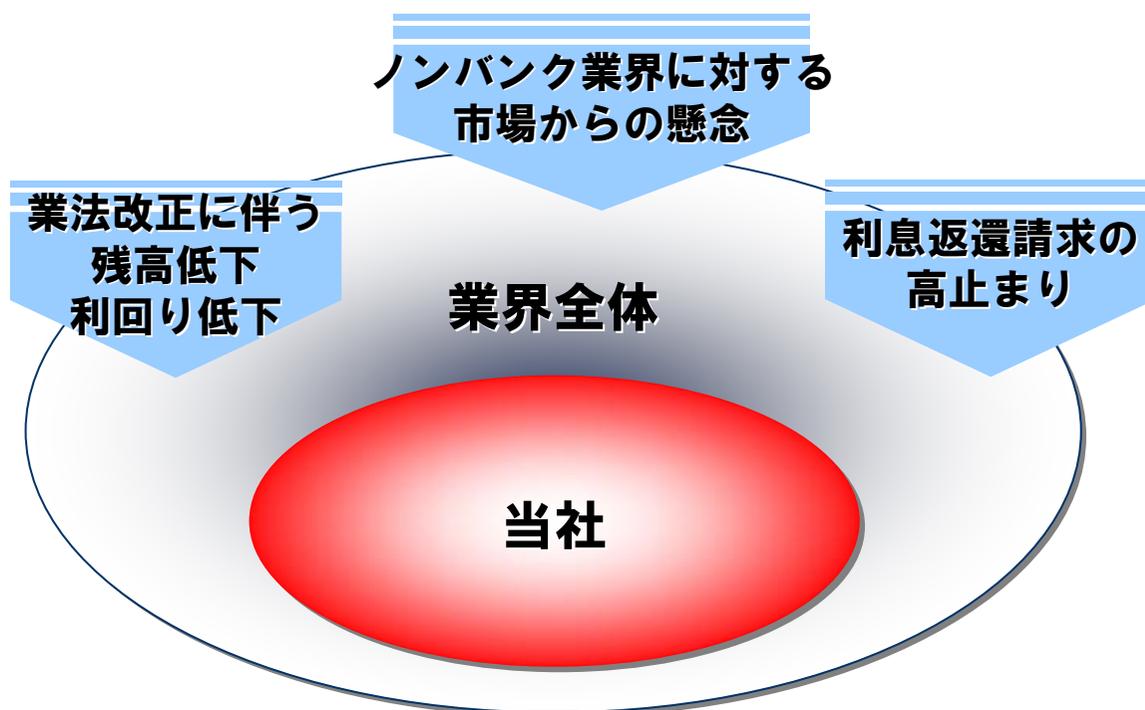
## 経営統合に係る取引前後の状況



## 本経営統合における意義・期待効果

1. FTカード事業を通じた営業基盤の大幅な拡大
2. FMC事業の取込みによる収益モデル変革の進展
3. 伊藤忠グループとの関係強化を通じた  
新たなビジネス機会の創出
4. 資本の安定化（三井住友銀行の筆頭株主化等）を通じた  
資金調達力の強化
5. 将来的な合併検討を通じた事業効率の向上

## 業界環境変化



厳しい環境が続いているが終息の兆しも

### 東日本大震災による影響

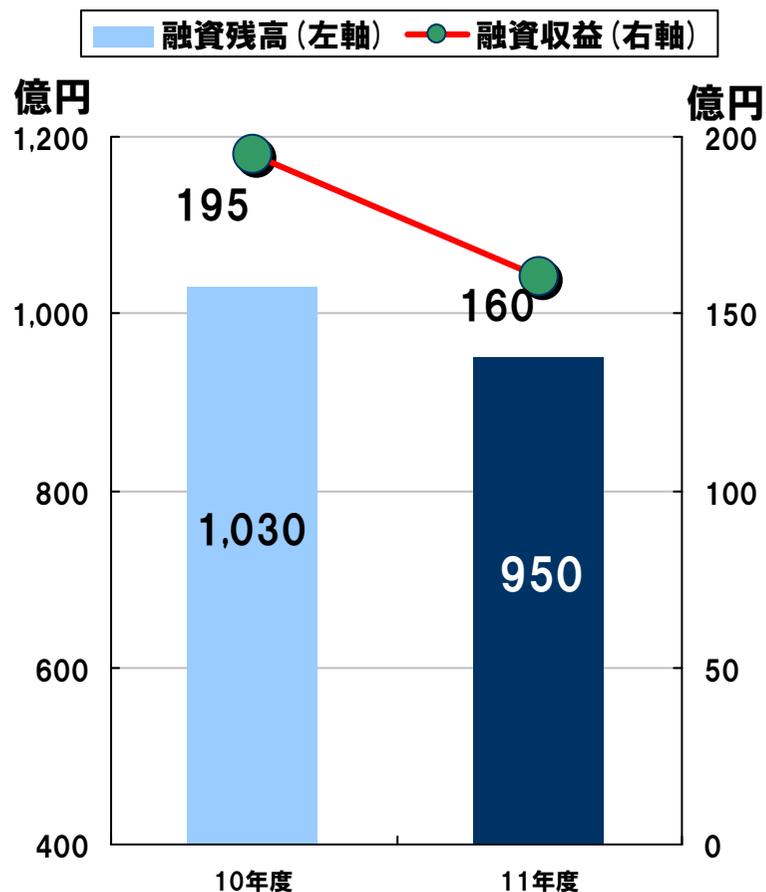
- (1) 回収率の低下
- (2) 取扱高の減少

**バランスのとれた収益構造の実現**

**業務効率化・コスト削減の継続的な実施**

**ファミマクレジット社との合併に向けた取り組み**

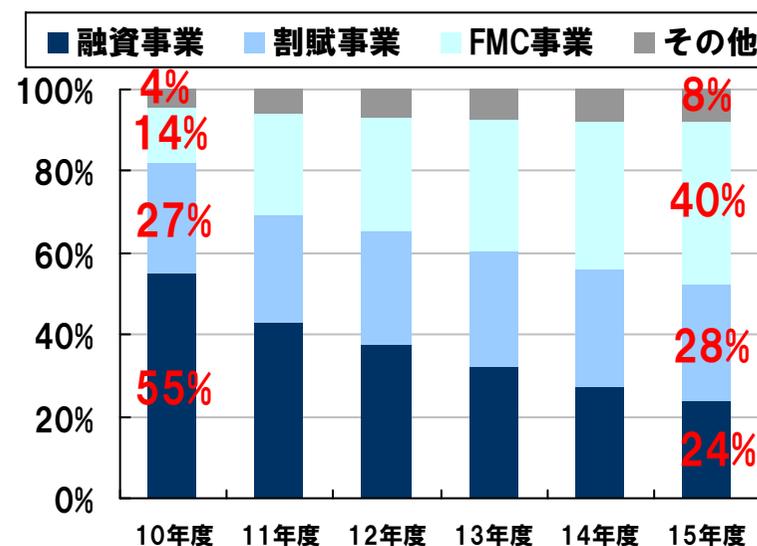
## 融資収入の減少



## 収益構造の再構築

### 営業戦略の選択と集中

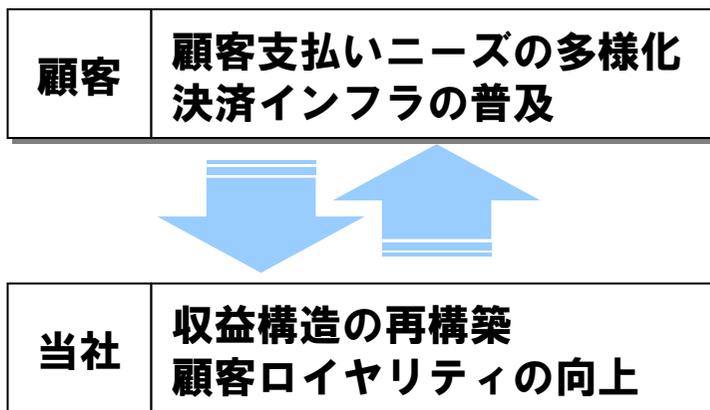
- (1) ショッピングリボの拡大
- (2) 融資残高の減少幅抑制
- (3) 保険・年会費等周辺ビジネスの拡大
- (4) FMC事業基盤の拡大



# ショッピングリボの拡大

## 1. ショッピングリボ計画

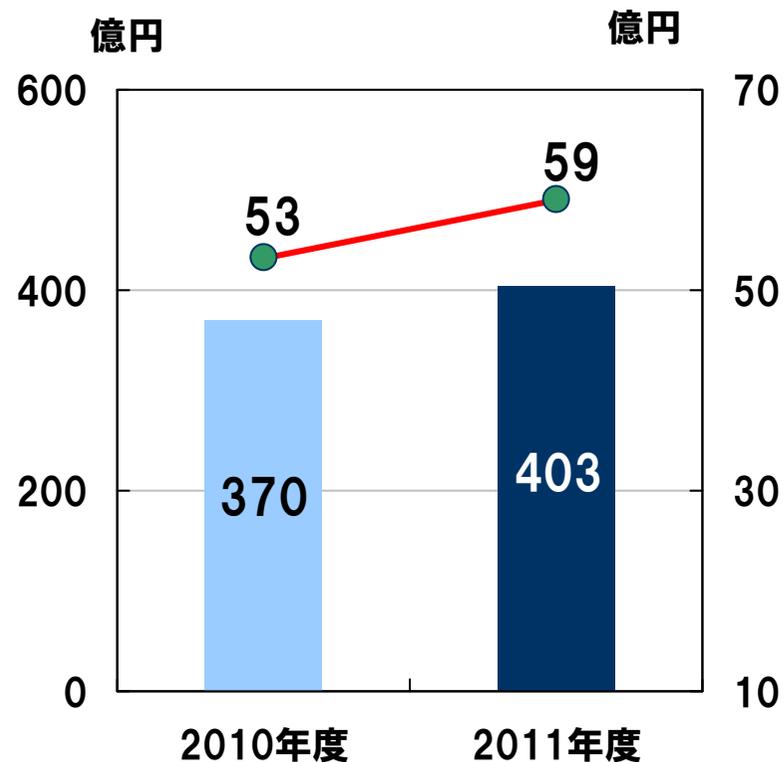
- (1) リボ宣言・あとリボ推進
- (2) FLEXY・コーナンFLEXY獲得推進
- (3) ZOZO等の若年層市場の開拓強化



## 2. ショッピングリボ残高/顧客収入計画

	11年度	前期差
顧客収入	59億円	+6億円
Sリボ残高	403億円	+33億円

■ Sリボ残高 (左軸) ● 顧客収入 (右軸)



## 1. 2011年度キャッシング施策

### 2010年度 取組事項

総量規制対象となる顧客の早期選別を実施し貸倒れリスクを抑制



**総量規制対応は一巡  
残高減少幅抑制に向けた取り組みを実施**



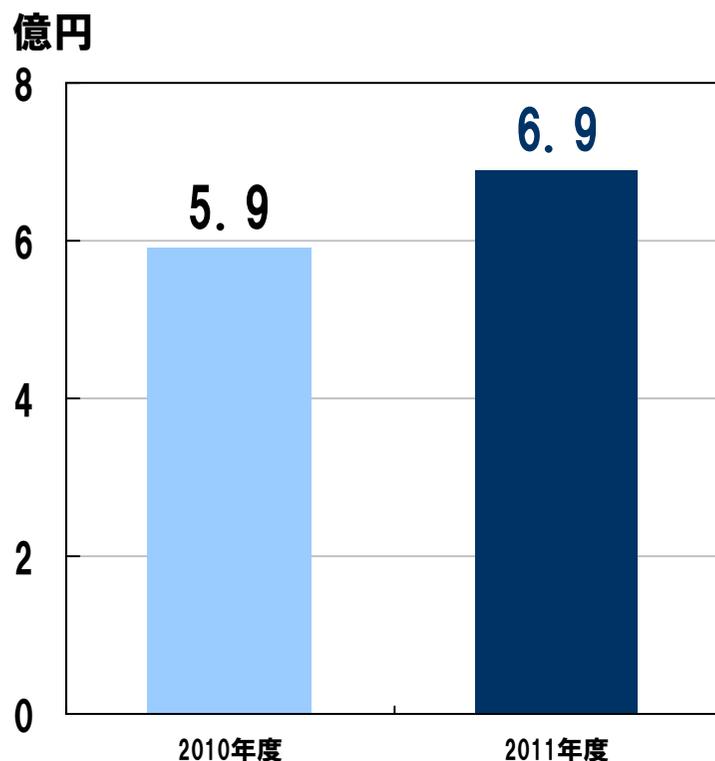
### 2011年度 取組事項

- ・ 優遇金利施策の実施
- ・ 総量規制対象者を含めた与信の精緻化
- ・ コールセンター機能活用による、個人事業者向けローン強化

## 年会費徴収範囲の拡大、テレマ部門改編等により収益を拡大

### 1. 保険収益計画

	11年度	前年差
収益	6.9 億円	+1.0 億円



### 2. 周辺ビジネス取組み事項

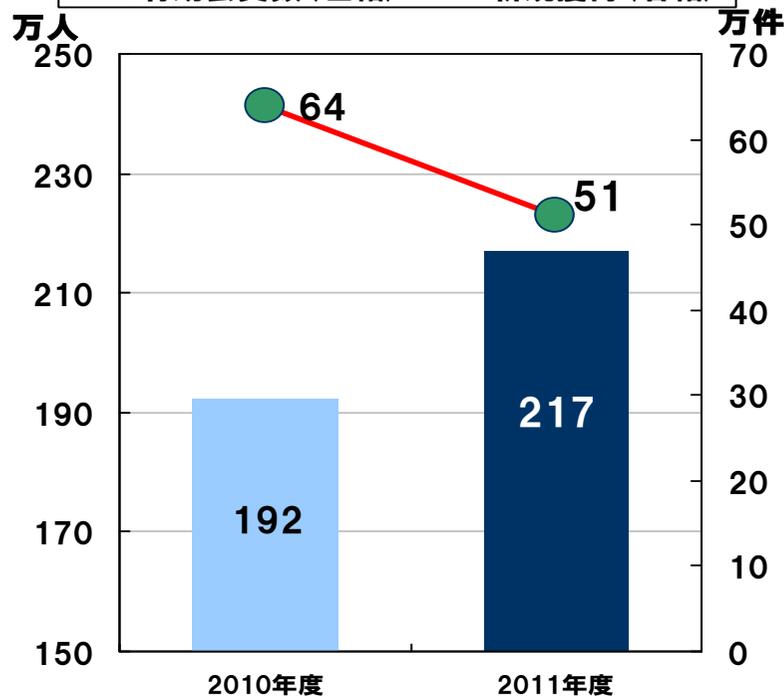
- (1) 年会費収入の拡大
  - ・コーナン、エネクスでの徴収開始
- (2) 保険代理店業務の推進
  - ・テレマ部門の拡大
  - ・高収益商品の販売推進
- (3) カードマーケティング事業の拡大
  - ・CRMノウハウの活用

## 新体制におけるFTカード(プロセッシング)事業の拡大・強化

### 1. FMCカード獲得・有効会員計画

	11年度	前年差
新規獲得	51 万件	△13 万件
有効会員	217 万人	+25 万人

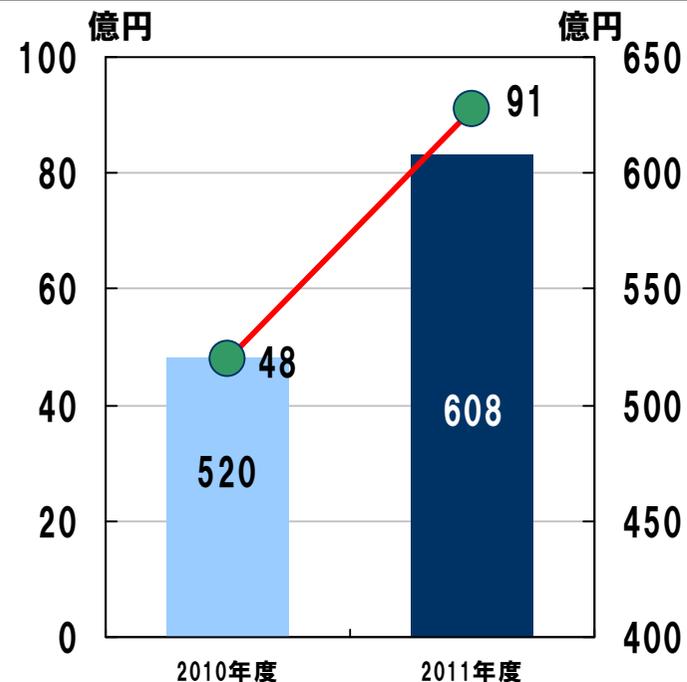
■ 有効会員数(左軸) ● 新規獲得(右軸)



### 2. FMC事業収益計画

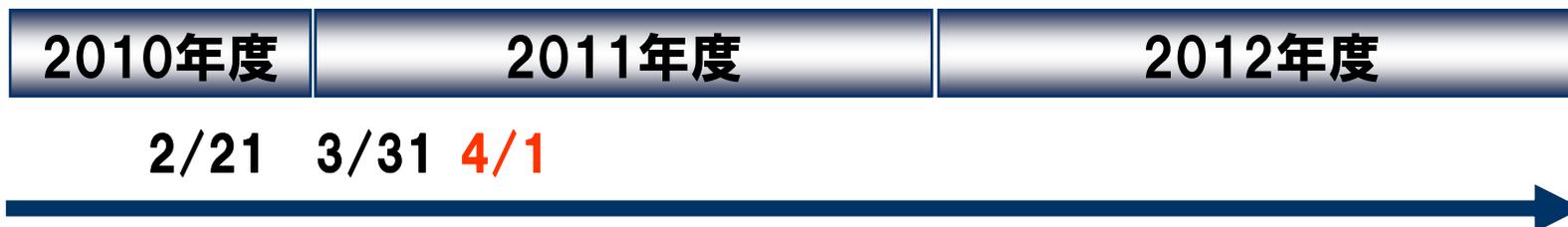
	11年度	前年差
収益	91 億円	+43 億円
残高	608 億円	+88 億円

■ FMC残高(右軸) ● FMC事業収益(左軸)



※10年度はプロセッシング収益のみ、11年度はプロセッシング収益計画の58億円に 連結取込み後のFMC事業収益を記載

# FMCとの合併スケジュール



本件公表日

本件効力発生日 (FMC完全子会社化)

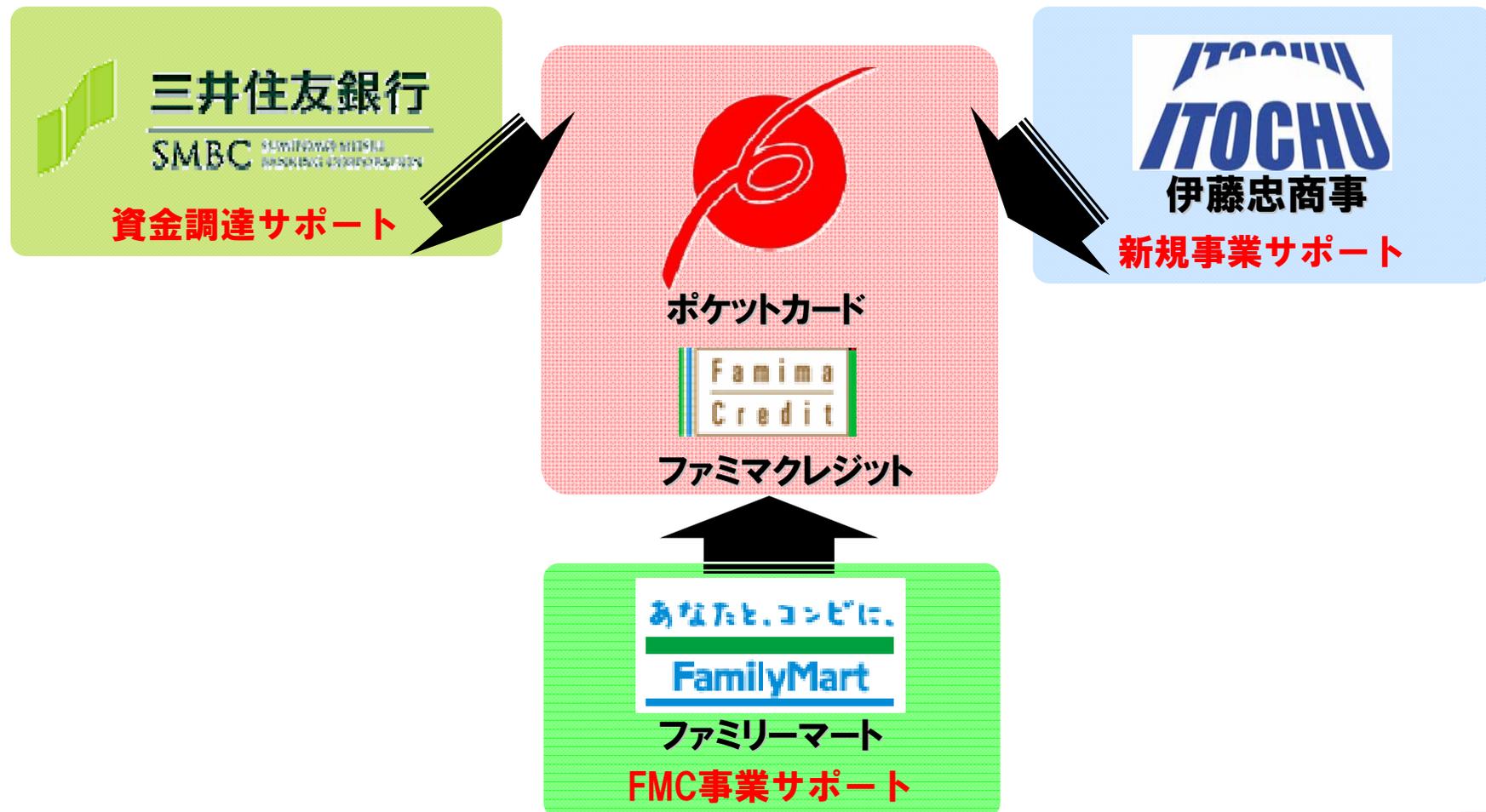
当社新体制スタート

## 各種合併業務

- ・ 基幹システム統合
- ・ オペレーション統合
- ・ カード戦略統合
- ・ 組織体制統合

**合併**

三井住友銀行、伊藤忠商事、ファミリーマートの持分法適用  
関連会社として、財務面・営業面での緊密な関係を構築



	2011年度 計画	前期差
① 営業収益	372 億円	+16 億円
② 経常利益	14 億円	△2 億円
③ 当期純利益	10 億円	△3 億円

◆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](mailto:koho@pocketcard.co.jp)

弊社IRホームページ  
<http://www.pocketcard.co.jp/ir/>