

# 2012年2月期決算説明会



おかげさまで30周年。  
さあ、次の未来へ

代表取締役社長 **渡辺 恵一**

# 業績概況

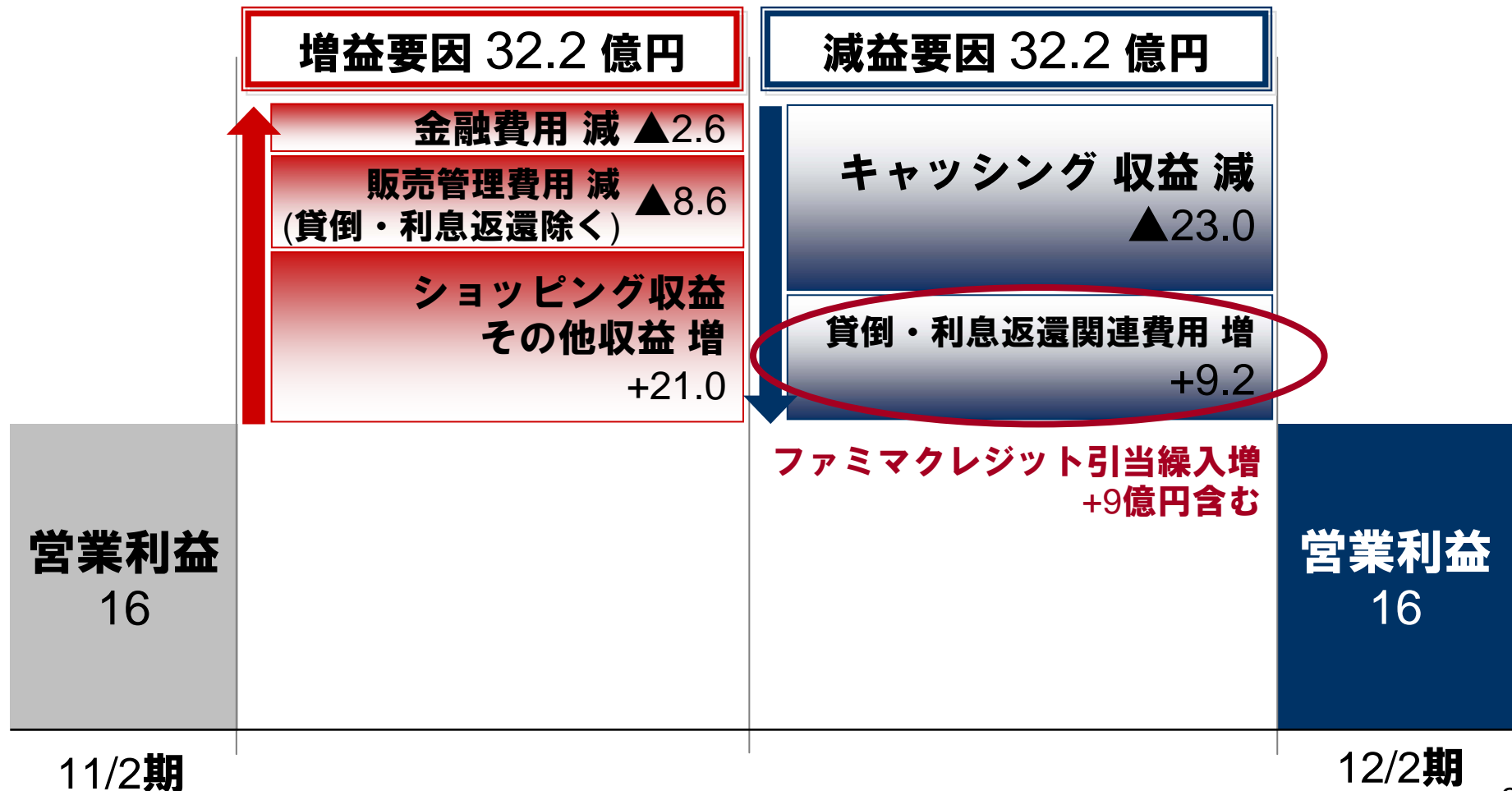
百万円

	11年2月期	12年2月期	増減	前期比	(ご参考) 4/3予想値
① 営業収益	35,604	<b>35,412</b>	-191	-0.5%	35,400
② 営業利益	1,648	<b>1,666</b>	+17	+1.1%	1,600
③ 経常利益	1,652	<b>1,627</b>	-25	-1.5%	1,600
④ 当期純利益	1,310	<b>1,020</b>	-289	-22.1%	1,000

※当期より連結財務諸表を作成しているため、前期は個別財務諸表の数値を比較対象として使用しております。

# 営業利益 前期差異要因

	11年2月期	12年2月期	前年同期差
営業利益	16億円	16億円	±0億円



# 取扱高

百万円

	11年2月期	12年2月期	増減	前期比
① 信用購入あっせん	279,890	<b>363,164</b>	+83,274	+29.8%
② 融資	34,865	<b>32,518</b>	-2,346	-6.7%
③ その他	3,095	<b>3,469</b>	+373	+12.1%
④ 合計	317,851	<b>399,152</b>	+81,301	+25.6%

※当期より連結財務諸表を作成しているため、前期は個別財務諸表の数値を比較対象として使用しております。

# 債権残高

百万円

	11年2月期	12年2月期	増減	前期比
① 割賦売掛金	79,866	<b>126,922</b>	+47,056	+58.9%
② 営業貸付金	103,309	<b>93,621</b>	-9,687	-9.4%
③ 合計	183,176	<b>220,544</b>	+37,368	+20.4%

※債権流動化分を含む

※当期より連結財務諸表を作成しているため、前期は個別財務諸表の数値を比較対象として使用しております。

# 営業収益

百万円

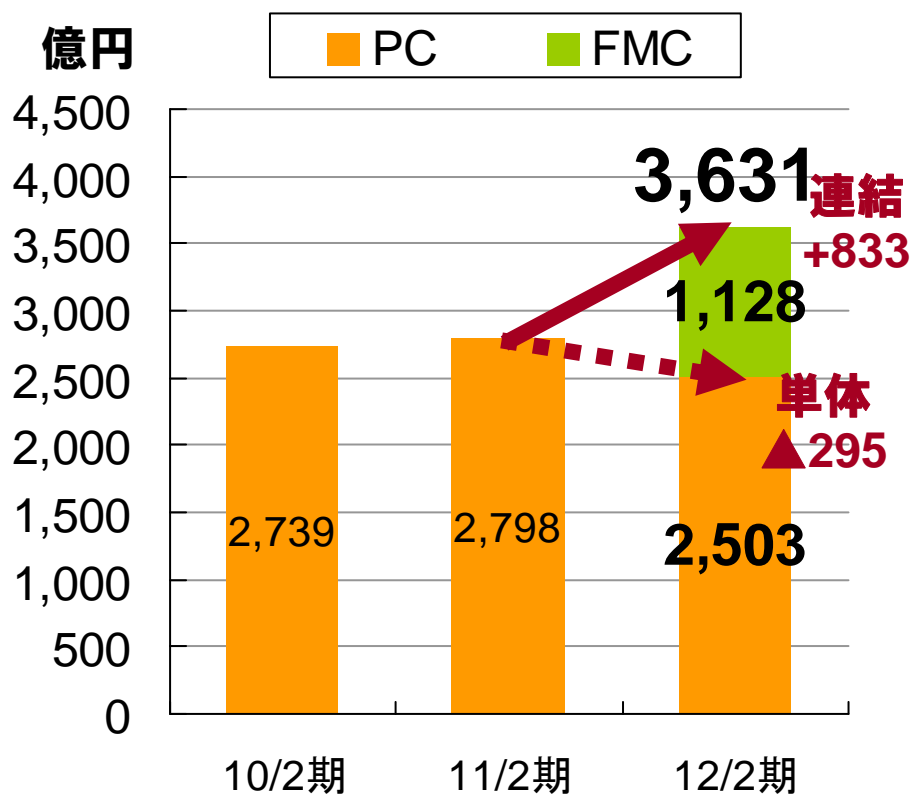
	11年2月期	12年2月期	増減	前期比
① 信用購入あっせん	9,654	<b>15,684</b>	+6,030	+62.5%
② 融資	19,565	<b>17,262</b>	-2,302	-11.8%
③ その他	1,597	<b>2,465</b>	+867	+54.3%
④ プロセッシング	4,786	—	-4,786	—
⑤ 合計	35,604	<b>35,412</b>	-191	-0.5%

※当期より連結財務諸表を作成しているため、前期は個別財務諸表の数値を比較対象として使用しております。

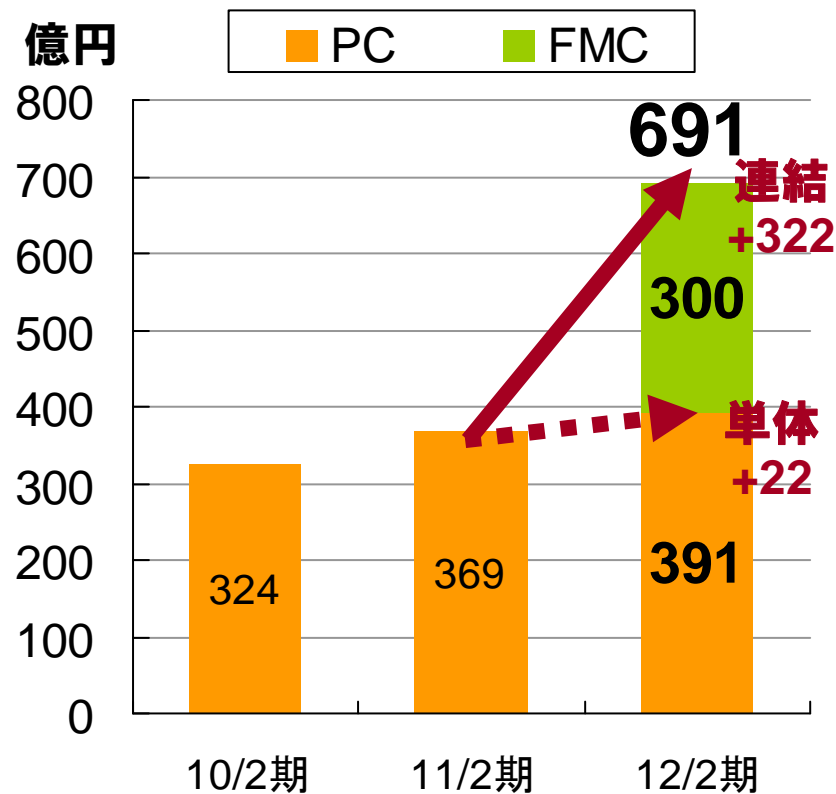
# 信用購入あっせん部門①

ファミマクレジット連結子会社化により  
取扱高、リボ残高ともに大幅増

### 取扱高



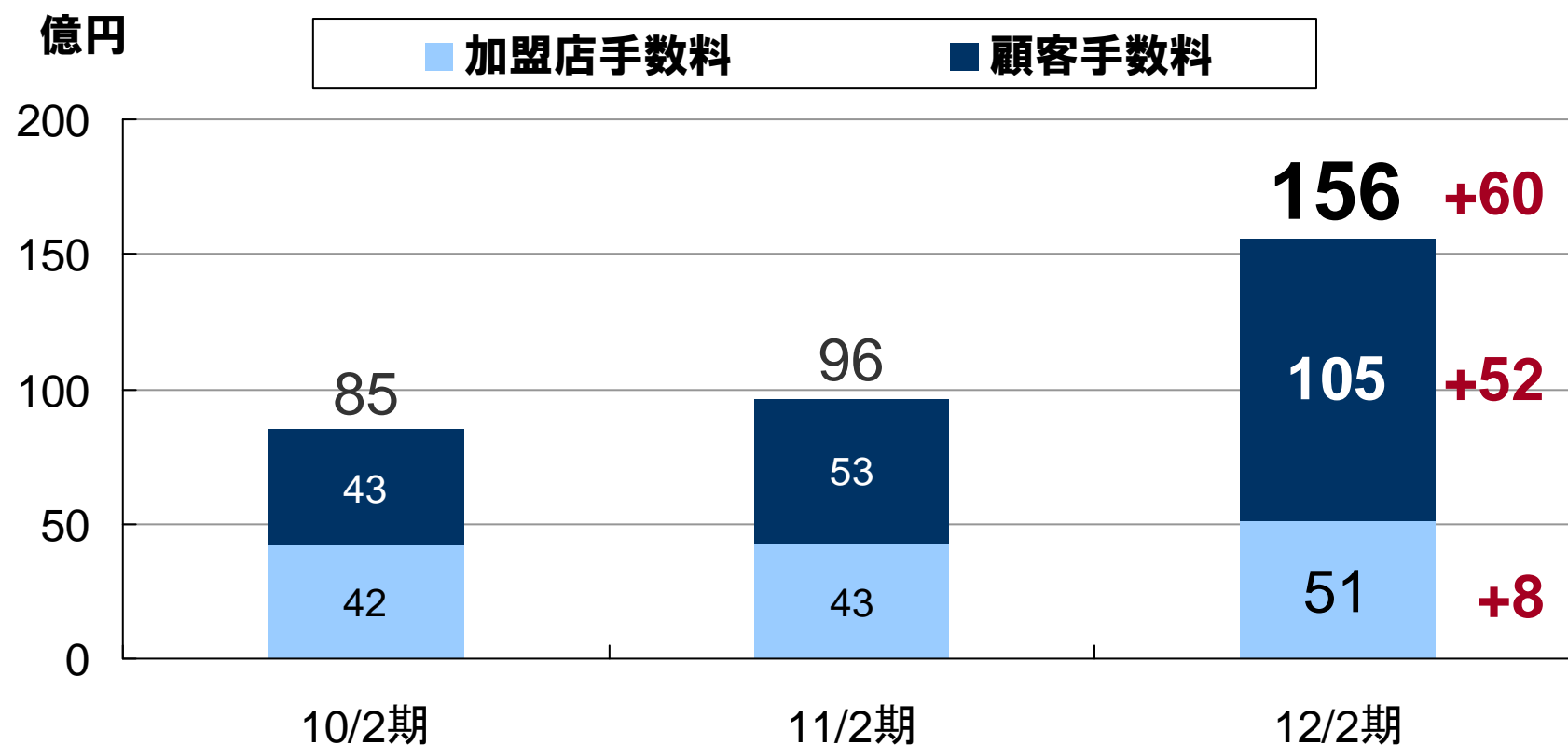
### ショッピングリボ残高



## 信用購入あっせん部門②

ファミマクレジット子会社化により  
リボ残高が大幅に増加し、顧客手数料が増収の牽引役に

### 信用購入あっせん収益

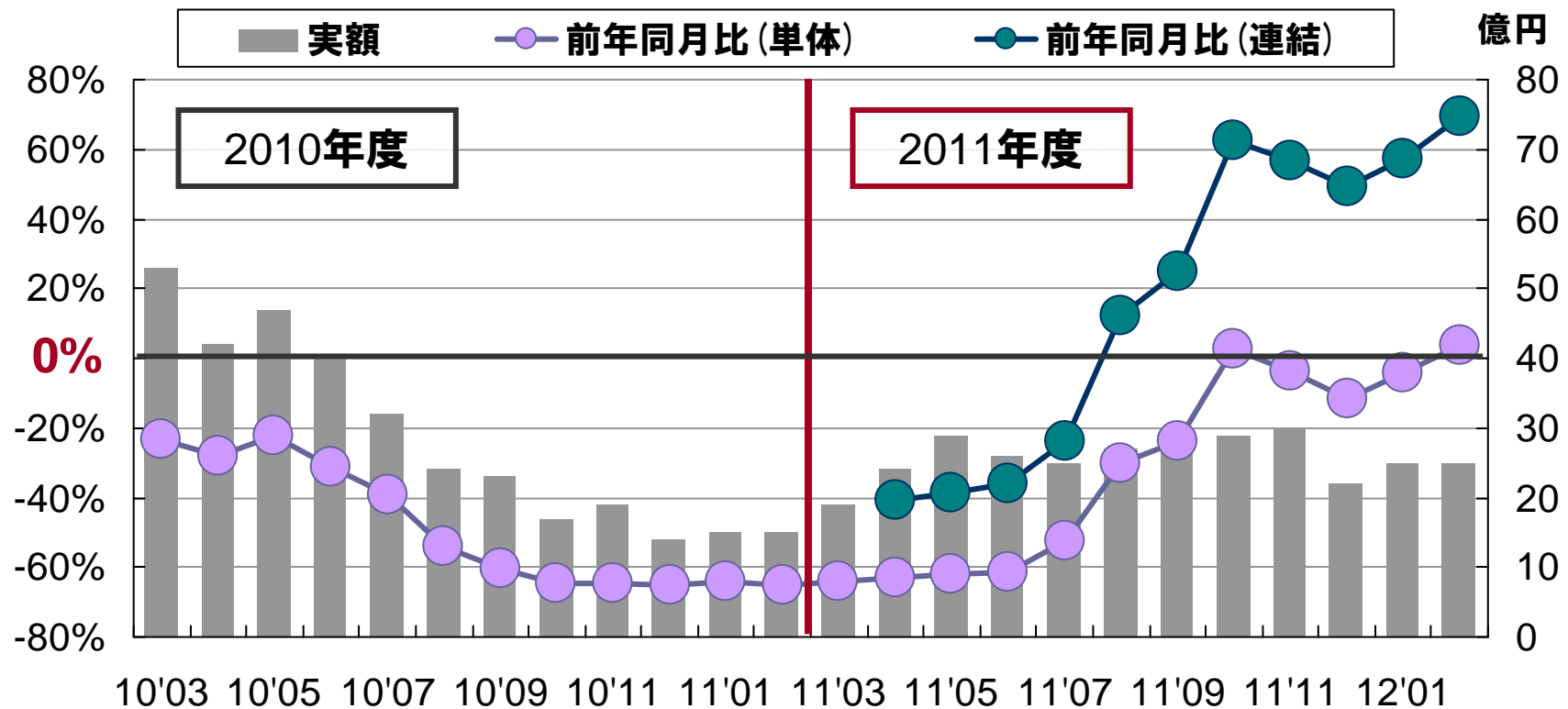




# 融資部門①

貸金業法改正以降、月次取扱高は前年割れが続いたが  
年度後半には連結・単体ともに底打ち

## キャッシング月次取扱高

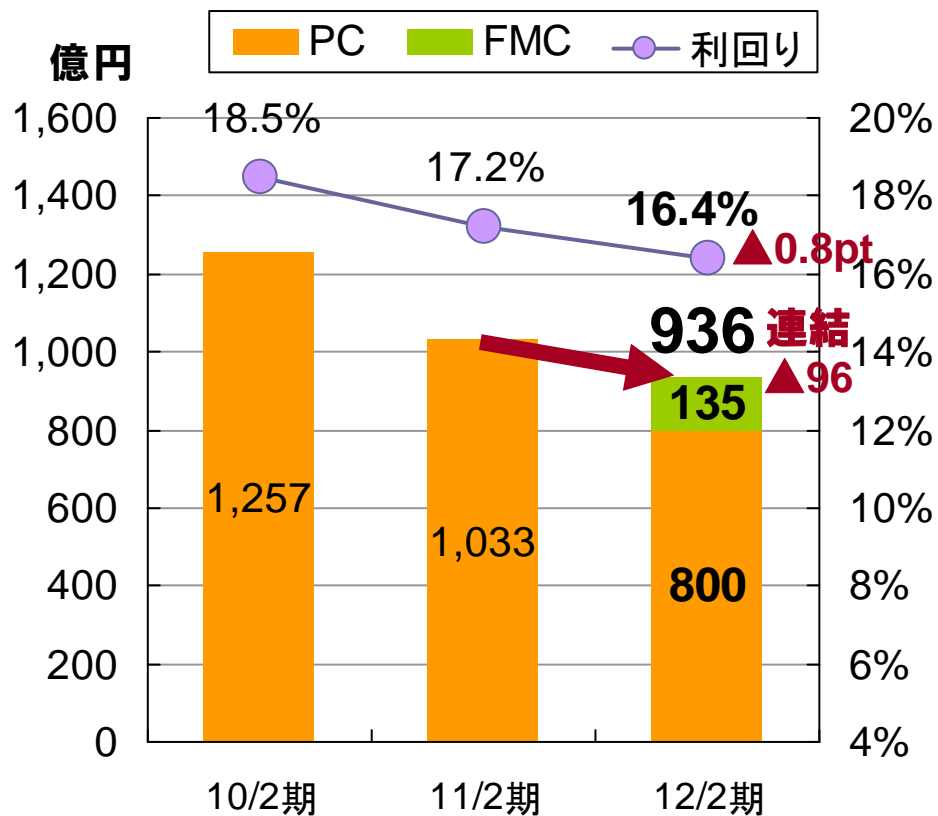


※実額は2011年4月より連結数値を掲載しております。

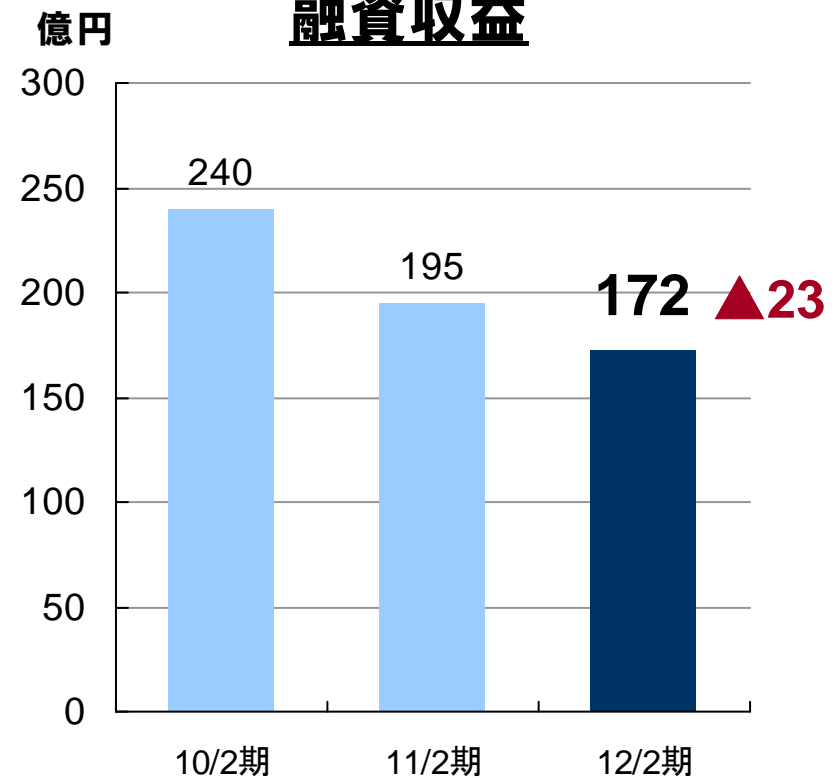
# 融資部門②

残高の減少、利回りの低下により融資収益は減少

## 残高/平均利回り

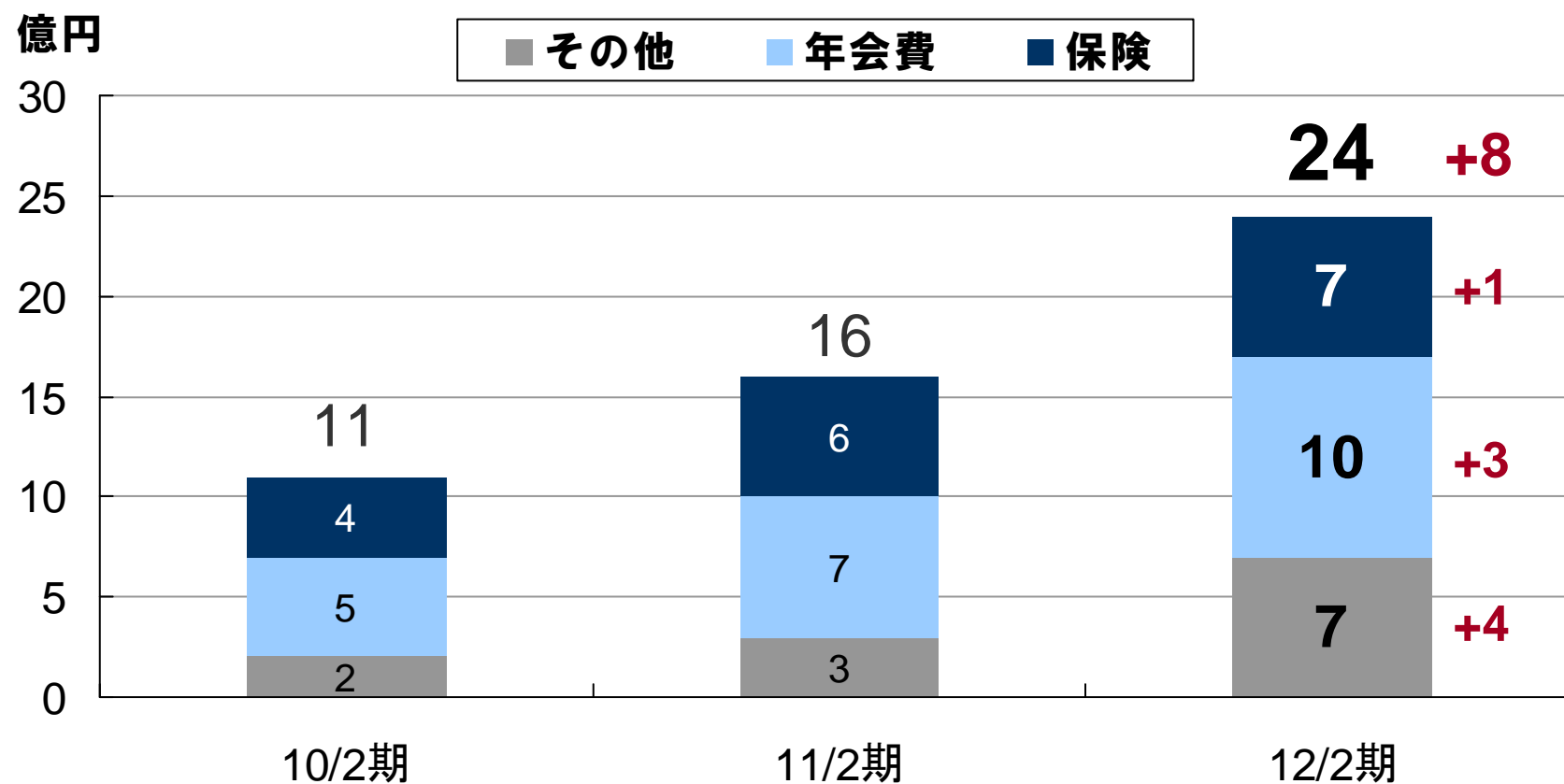


## 融資収益



# その他営業収益

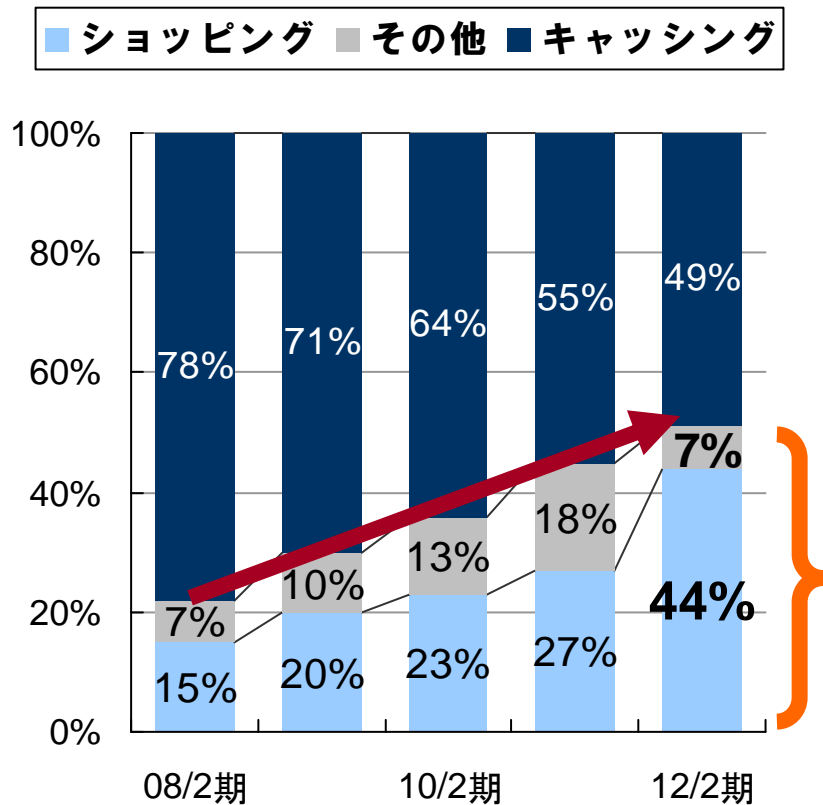
各種施策効果により年会費・保険収入が増加



# 収益構造の変革

従来のキャッシング依存型から  
ショッピング中心の収益構造へ

## 収益内訳比率



## 主要取組み事項

- (1) ショッピングリボの拡大
- (2) 保険・年会費等周辺ビジネスの拡大
- (3) FMC事業基盤の拡大

ショッピング・その他収益で  
収益全体の5割超に

# 営業費用

百万円

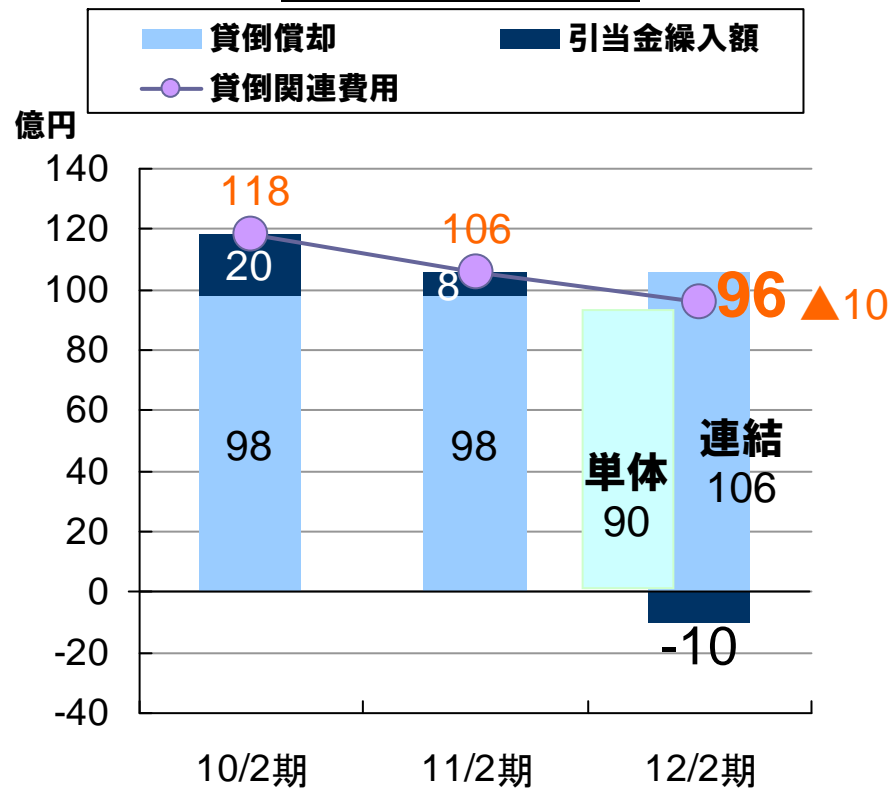
	項目	11年2月期	12年2月期	増減	前期比
①	金融費用	3,224	2,959	-265	-8.2%
②	販管費	30,731	30,787	+55	+0.2%
③	貸倒・ 利息返還関連費用	11,221	12,140	+920	+8.2%
④	その他販管費	19,510	18,645	-864	-4.4%
⑤	営業費用	33,955	33,746	-209	-0.6%

※当期より連結財務諸表を作成しているため、前期は個別財務諸表の数値を比較対象として使用しております。

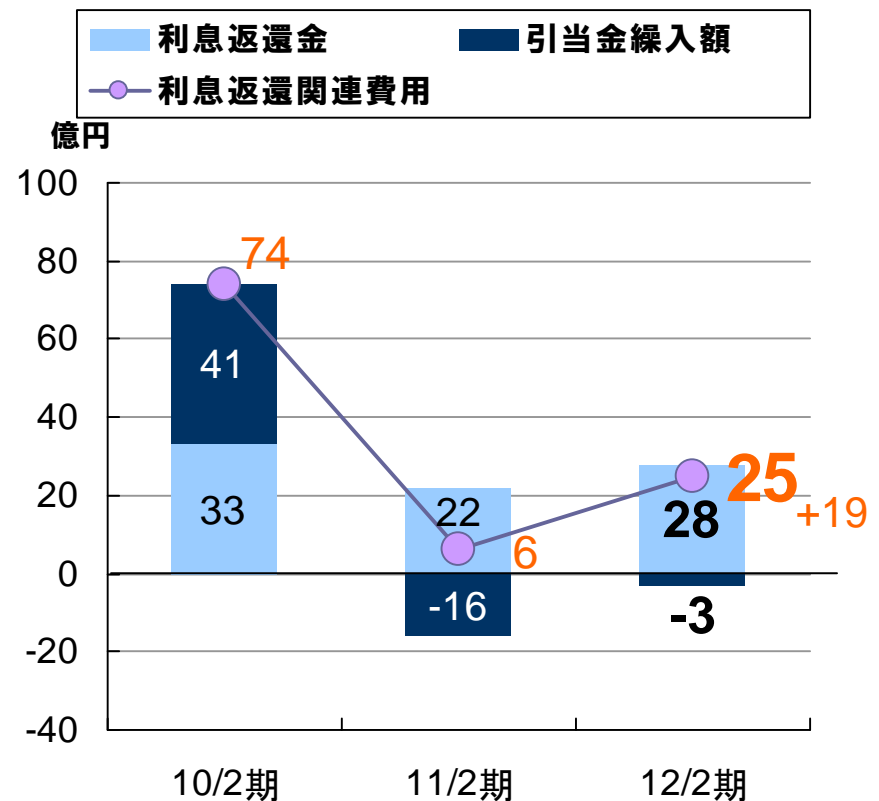
# 貸倒・利息返還関連費用

貸倒関連費用は残高減少・債権良化により減少  
利息返還金は当期も引き続き高水準

## 貸倒関連費用



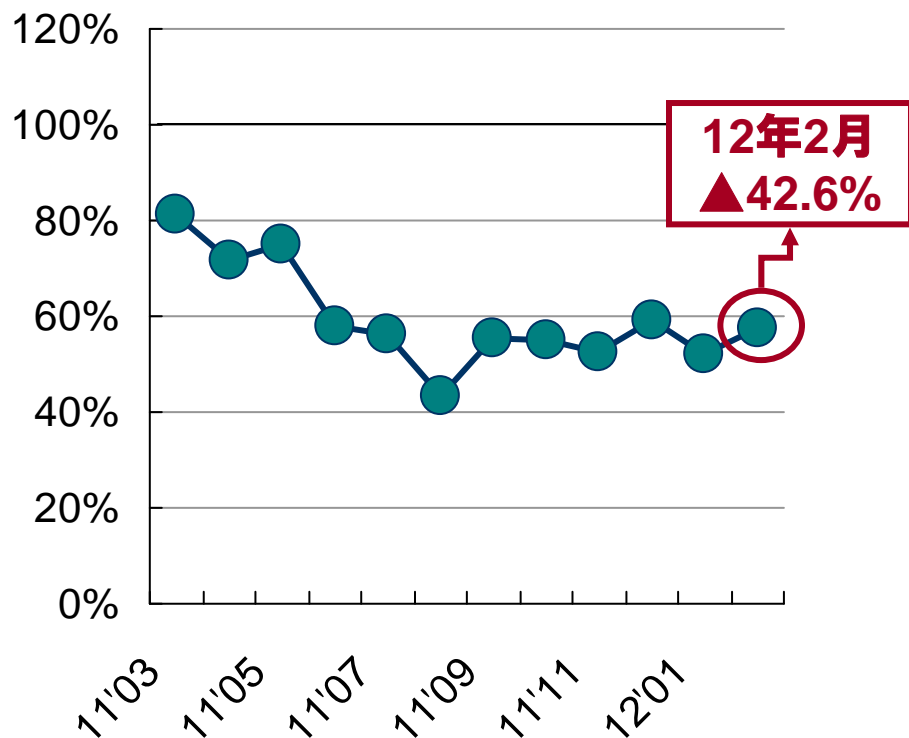
## 利息返還関連費用



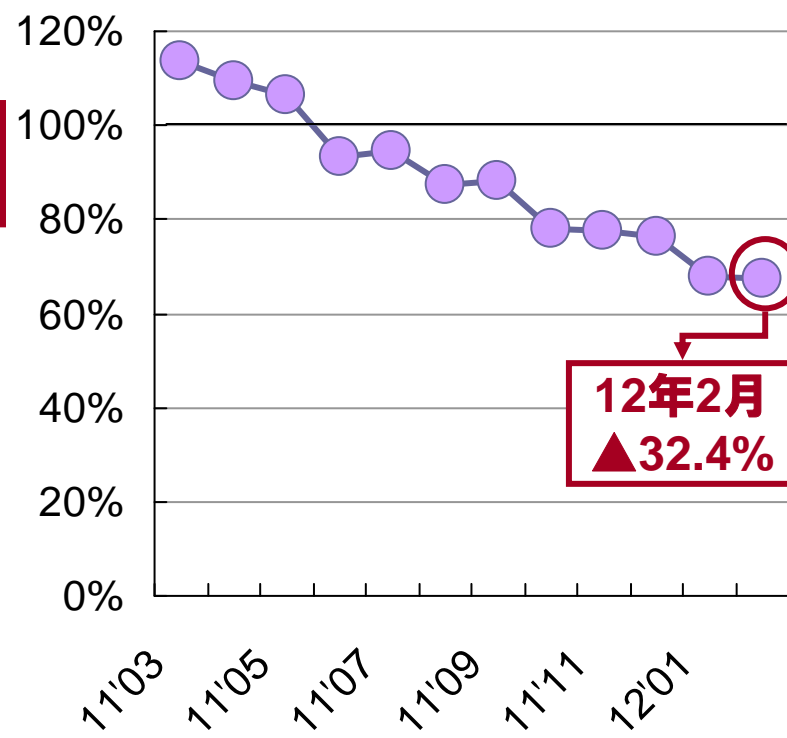
# 新規介入/利息返還請求件数

新規介入件数は前年対比で6割程度  
利息返還請求件数も6月以降、前年同月割れで推移

### 新規介入件数 前年同月比

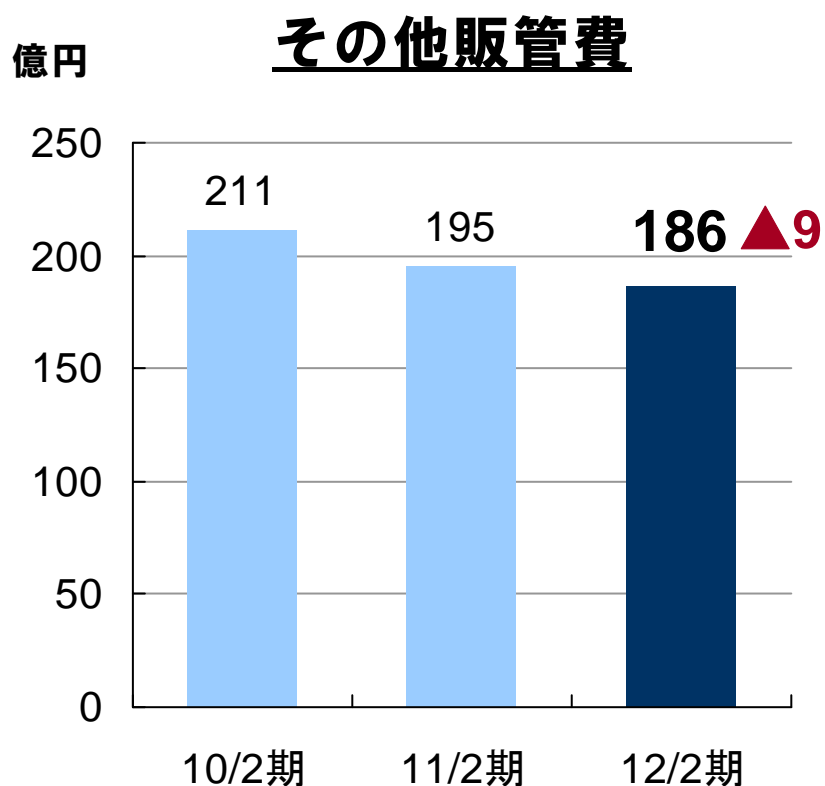


### 利息返還請求件数 前年同月比



# その他販管費

各種コスト削減等によりその他の販管費は引き続き減少



## 主要取組み事項

### 業務・オペレーション面

- (1) 提携条件の見直し
- (2) 組織体制のスリム化

### 特典・サービス面

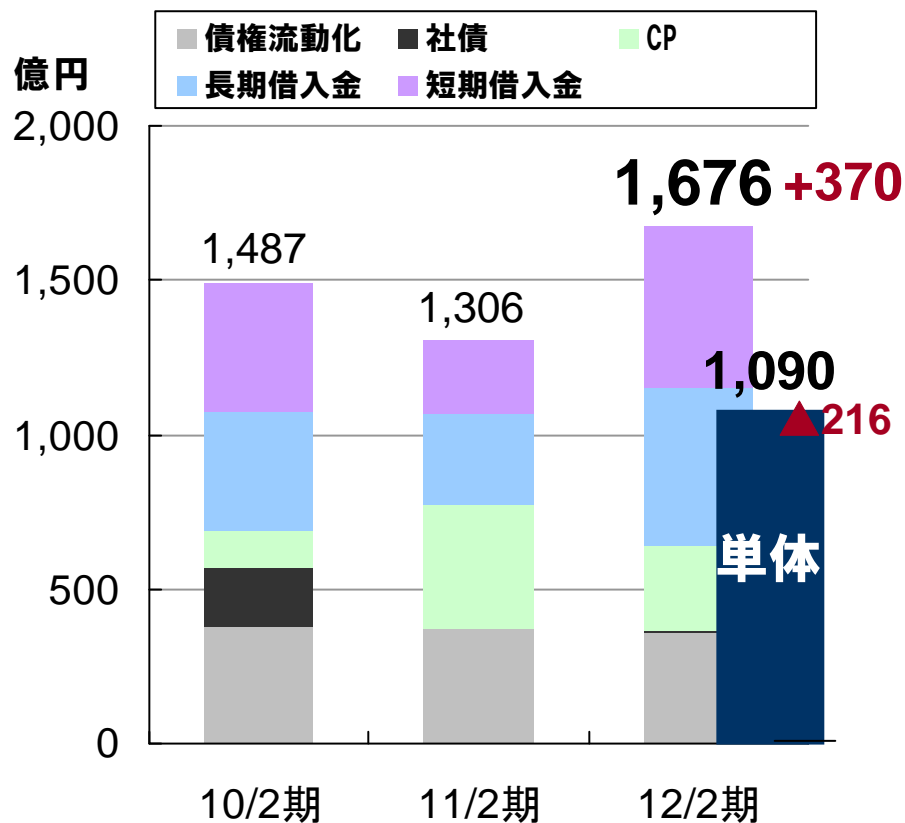
- (1) ポイント費用の削減
- (2) 利用明細書のWEB化



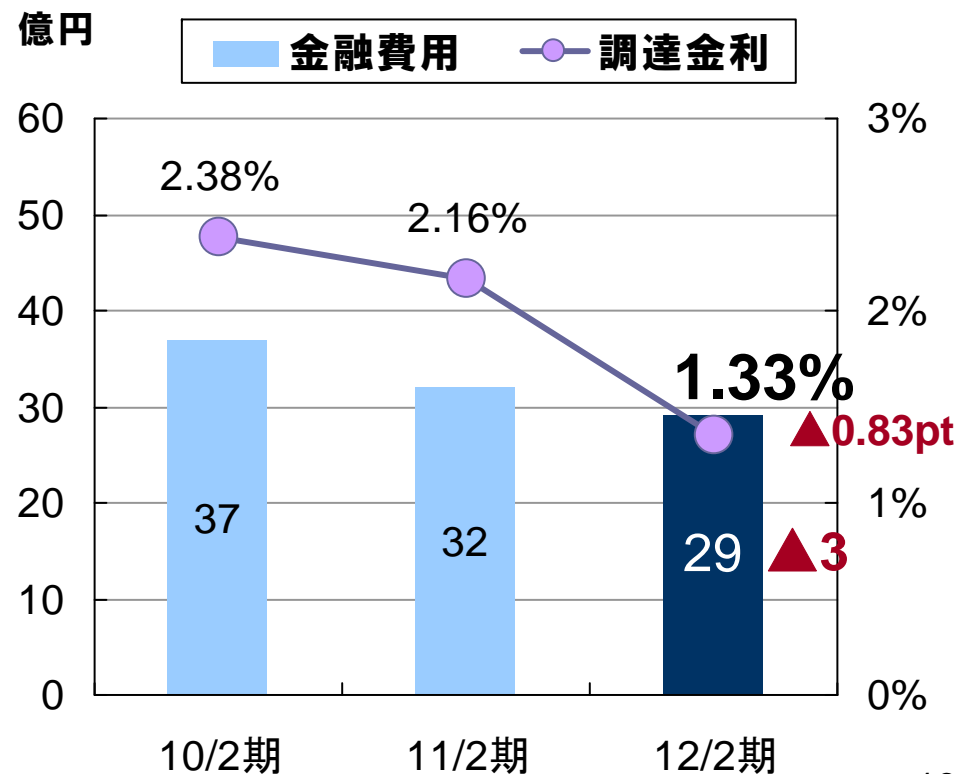
# 資金調達状況

調達総額は連結化に伴い増加するも  
調達金利の大幅な低下により金融費用は減少

### 調達総額



### 金融費用/調達金利



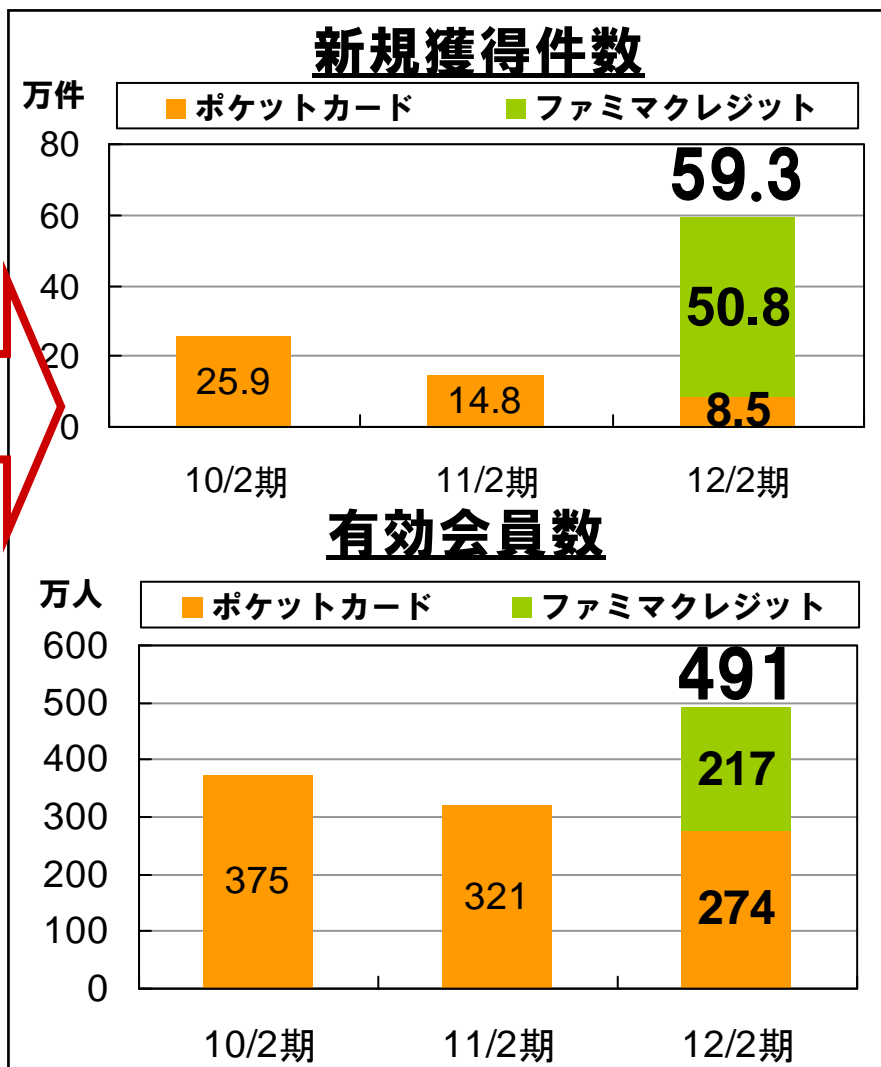
# 営業数値ハイライト

連結子会社化により営業基盤は大幅に拡大

## 1. 営業数値ハイライト

	12年2月期	前期差
① 新規獲得件数 (千件)	593	+444
② 有効会員数 (千人)	4,917	+1,706
③ 利用会員数 (千人)	1,099	-153
④ 年間利用率	37.0%	+1.0pt
⑤ 月間利用率	24.5%	+1.4pt

※利用会員数、年間利用率、月間利用率は  
ポケットカード単体の数値



---

# 2012年度經營方針

# 当社を取り巻く環境

クレジットカード全般の利便性向上  
利息返還請求の沈静化により改善傾向にシフト

## 環境改善へ転換の事業年度に

### マイナス要因

- (1) キャッシング市場の縮小
- (2) 再編、新規参入による競争の激化

- (1) カード決済領域の拡大
- (2) カード普及率の増加
- (3) ポイント・サービスへの関心の高まり
- (4) 利息返還請求の沈静化

### プラス要因

# 重要取り組み事項

---

**1. 成長戦略としてのファミマTカード事業の拡大**

**2. 収益構造の変革と多様化**

**3. サービス&オペレーションの競争力強化**

**4. コスト構造の一段の筋肉質化**

**5. コンプライアンス体制の継続的強化**

# 重要取り組み事項と成長イメージ

1.成長戦略としてのファミマTカード事業の拡大  
⇒成長ドライバーとしての位置付け



2.収益構造の変革と多様化

- ーショッピングリボ収益のメイン化
- ーキャッシング収益の維持
- ーカード周辺事業の拡大



3.サービス&オペレーションの競争力強化

4.コスト構造の一段の筋肉質化

5.コンプライアンス体制の継続的強化

# 成長戦略としてのファミマTカード事業の拡大

ファミリーマートとの連携強化により  
持続的な会員獲得を実現

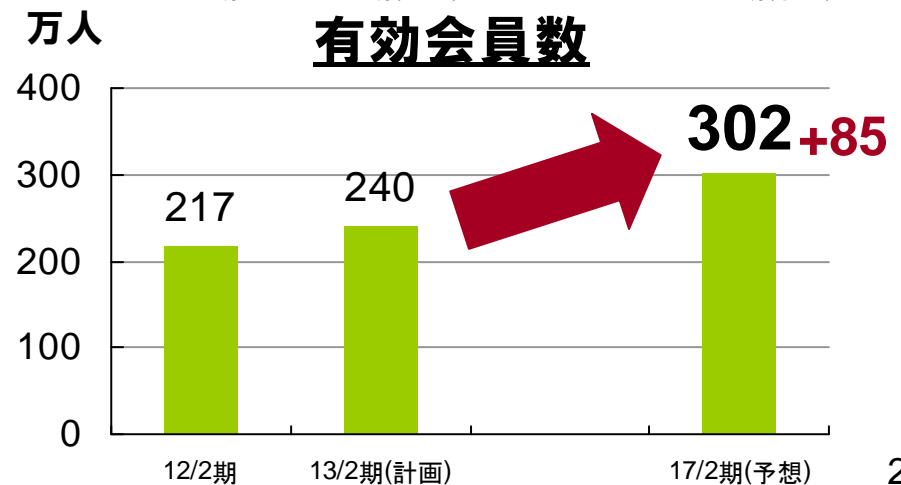
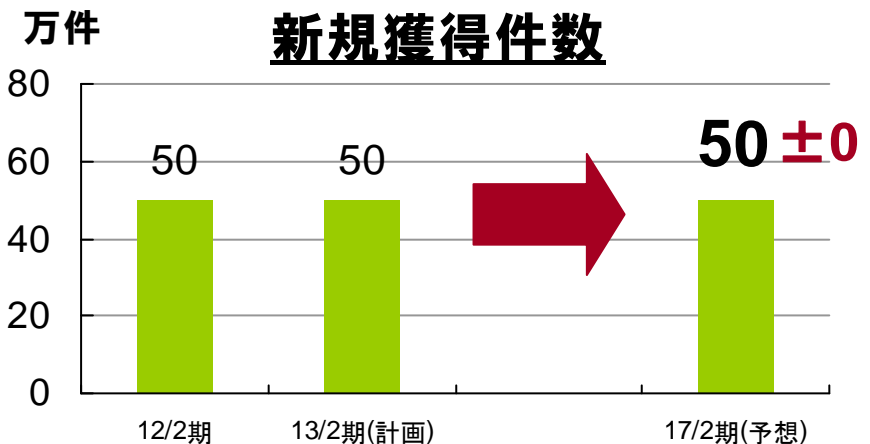
## ファミリーマートと連携強化

あなたと、コンビニに、  
**FamilyMart**



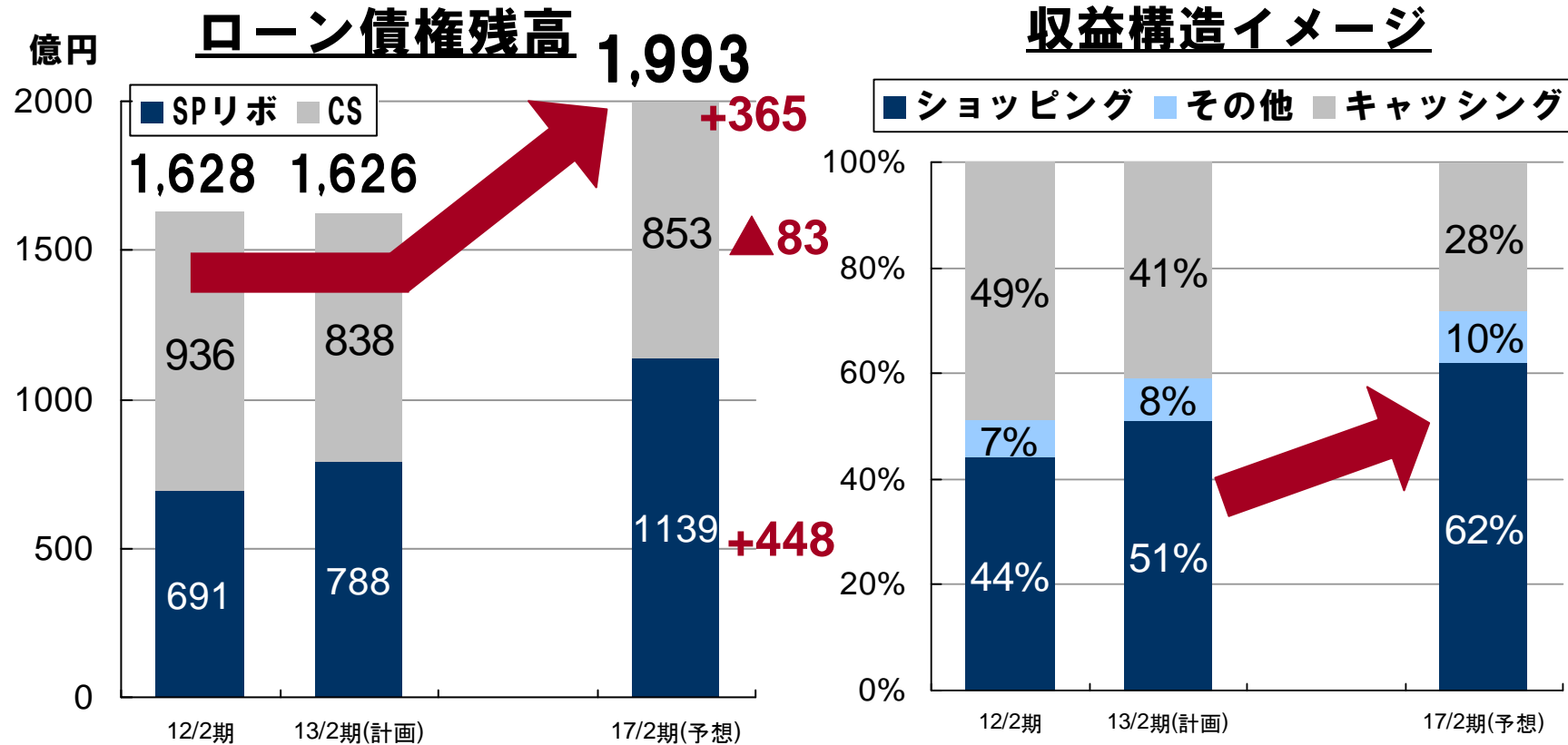
## ファミマTカードの主な特徴

- (1) 全国約9,000店舗の営業チャネル
- (2) 自由支払型カード  
(ミニマムペイメント)
- (3) 店頭端末による便利なお支払い
- (4) 利用額に応じて貯まるTポイント



# 収益構造の変革と多様化

ショッピングリボ拡大によりローン債権残高増加  
ショッピング中心の収益構造を構築





# ショッピングリボ収益のメイン化

ショッピングリボはファミマTカードを軸に拡大  
既存カードも各種残高拡大施策を実施

## ファミマTカード



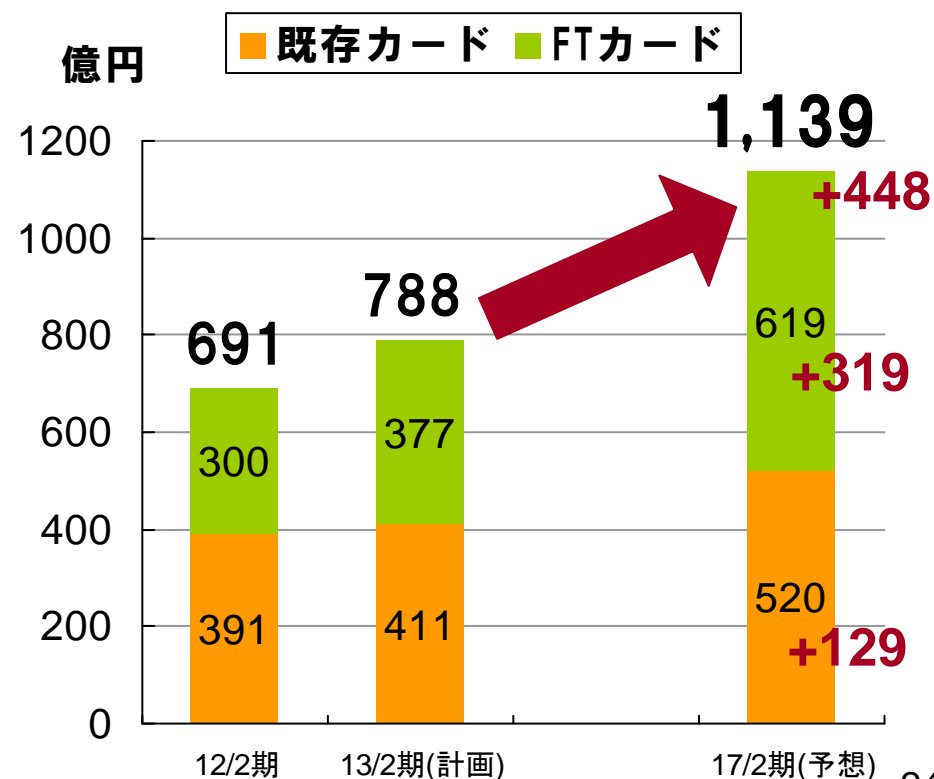
- (1) カード会員の増加
- (2) 合併シナジーによる営業力強化

## 既存カード



- (1) ターゲティング強化
- (2) ショッピング取扱高の拡大

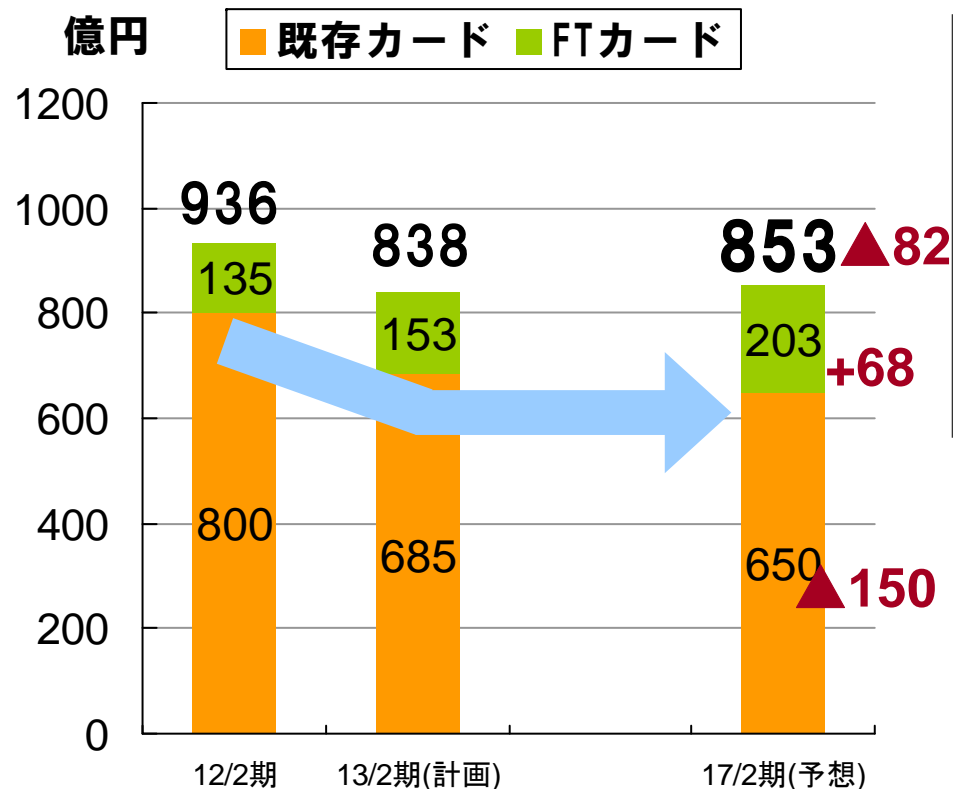
## ショッピングリボ残高



# キャッシング残高の維持

総量規制影響の一巡、ファミマTカードの拡大により  
13年度中にはキャッシング残高は底打ちの見通し

## キャッシング残高



## 主要取組み事項

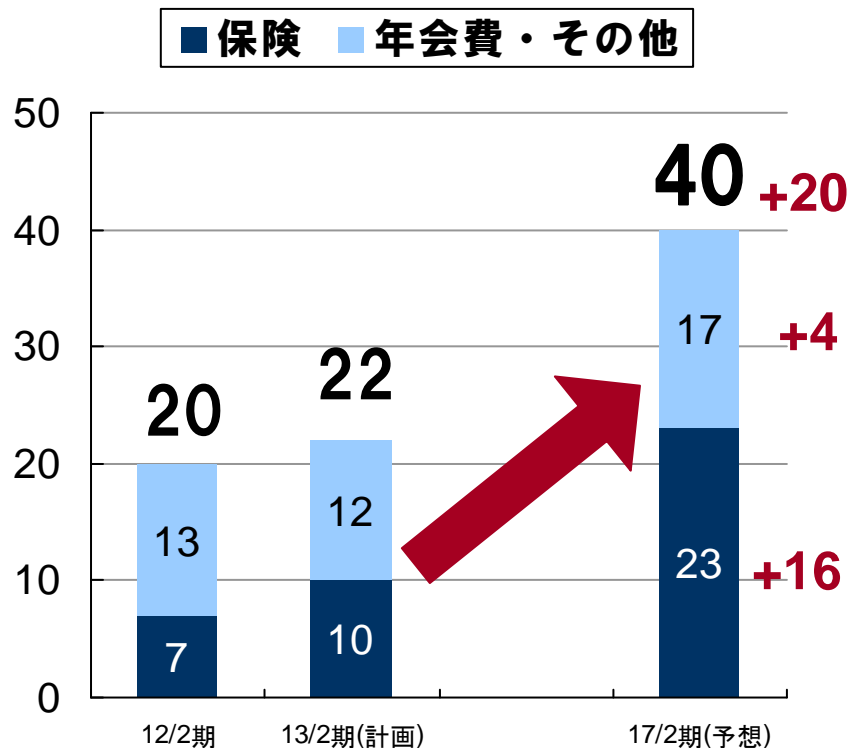
- (1) FMC会員の安定獲得
- (2) ファミマTカードへの機動的な与信の実施により1人当たり残高の積み上げ
- (3) 優遇金利施策の実施
- (4) 個人事業者向けローン強化

13年度中には残高は底打ちの見通し

# 周辺事業の拡大

保険収益が周辺事業収益の拡大を牽引  
年会費・その他部分は安定的な収益源に

## 周辺事業収益



## 主要取組み事項

### ■保険施策

- (1) ファミマTカード会員へのアプローチ
- (2) コールセンターでのクロスセル
- (3) WEBチャネルの活用
- (4) 取扱保険商品の拡大

### ■フィービジネス

- (1) 外部提携の拡大

# サービス&オペレーションの競争力強化

激化する競争環境を勝ち抜くための  
サービス&オペレーションの改善

データベースマーケティング強化

<顧客ニーズの把握>  
<新商品・サービスへの反映>

コールセンター機能の活用

<電話オペレーションの改善>  
<プロモーション力の向上>

与信システムの精緻化

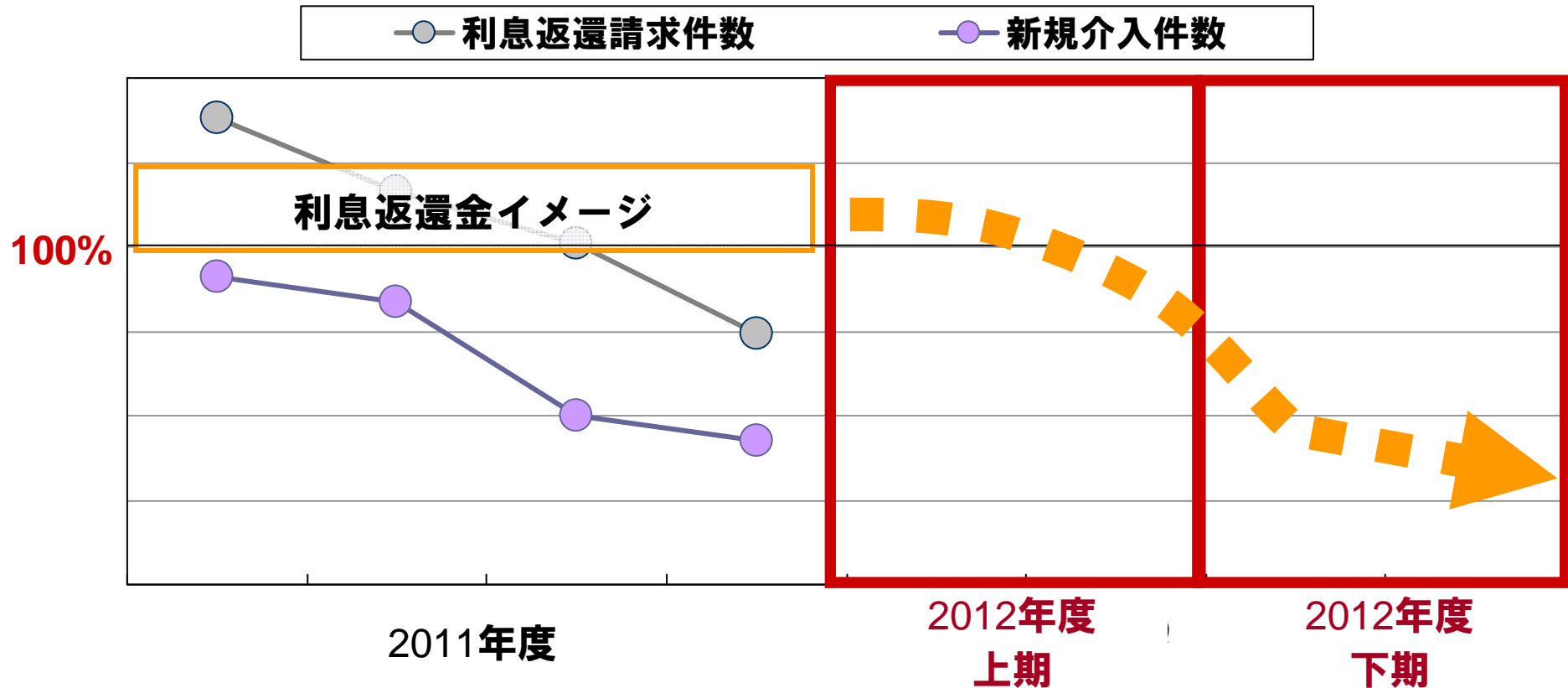
<機会損失の最小化>  
<リスクマネジメント実践>

顧客満足度の向上  
<選ばれるカード会社に>

# 利息返還関連費用

利息返還金は2012年度上期末から下期に向け減少  
併せて利息返還関連費用は大幅に減少

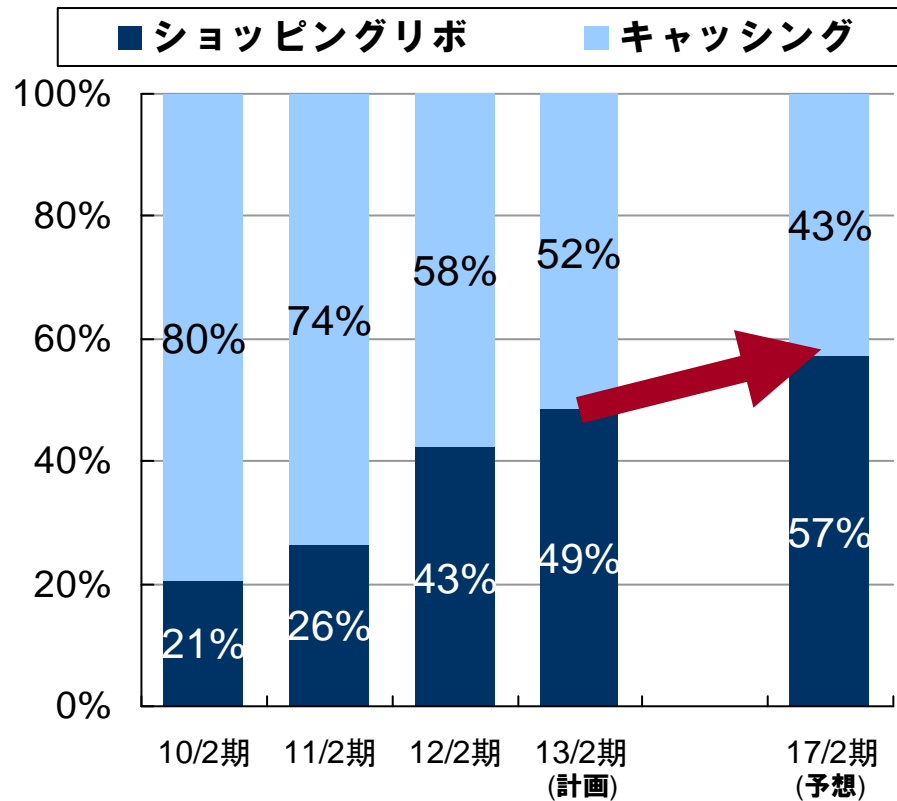
## 前年比推移イメージ



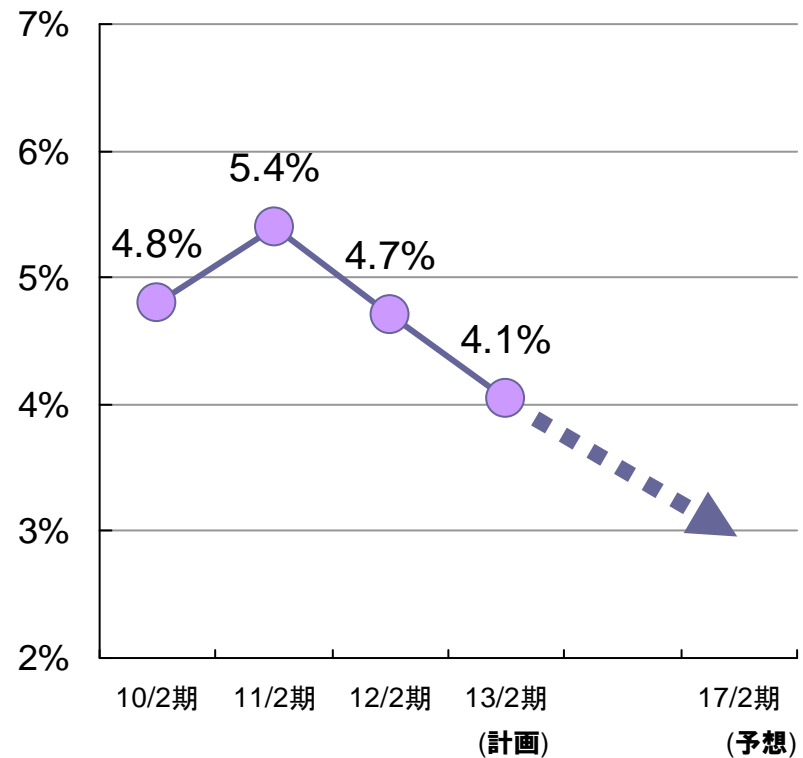
# 貸倒関連費用

キャッシング債権内容の良質化、  
ローン債権構成の入れ替えが進み貸倒発生率は低下へ

## ローン債権残高内訳



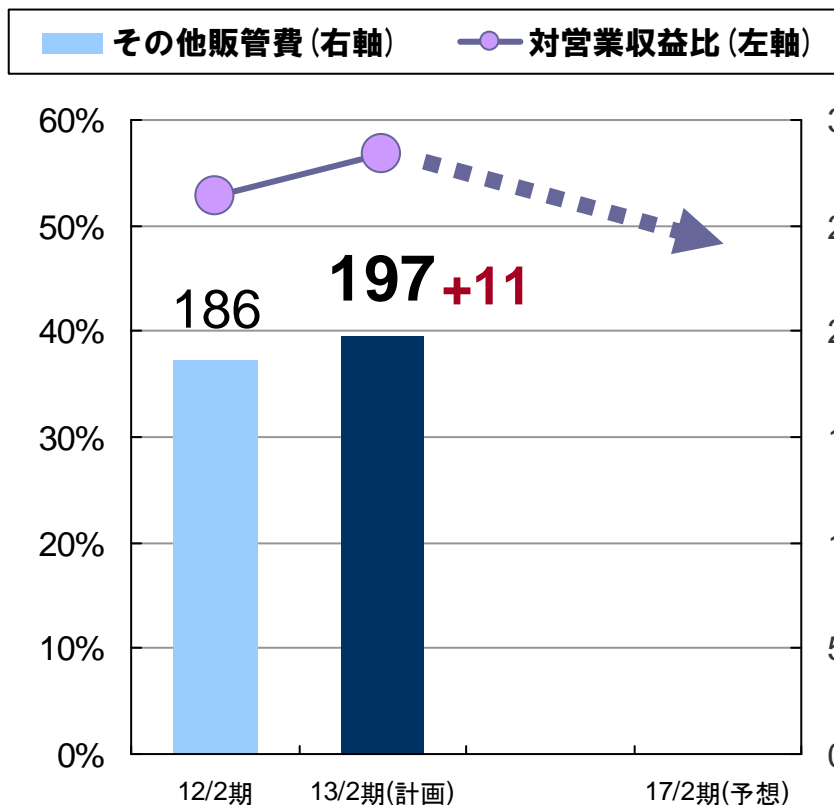
## 貸倒償却率



# その他販管費

2012年度は一時的に合併費用が生じるものの  
合併に伴う業務一元化により中期的には費用効率改善へ

## その他販管費比率



## 2012年度合併関連費用(特損計上分含む)

- (1) システム統合に伴うデータ移行
  - (2) 会員への告知
  - (3) 旧システム償却
- 約14億円**

## 主要取組み事項

- (1) システム等、管理費用の削減
- (2) 業務プロセス見直しによる効率化
- (3) 人員配備・組織体制の適正化
- (4) 特典・サービスの適正化

# 平成25年2月期業績予想

---

	通期	上期	下期
営業収益	347 億円	170 億円	177 億円
営業利益	30 億円	10 億円	20 億円
経常利益	30 億円	10 億円	20 億円
当期純利益	15 億円	1 億円	14 億円

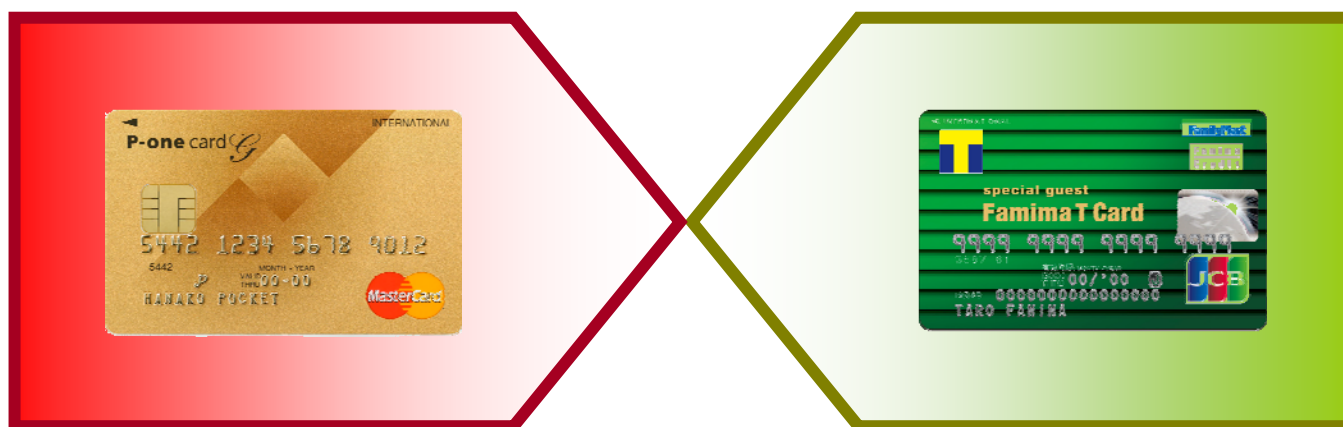


# ファミマクレジットとの合併

合併までの主なスケジュール	日程
合併決議及び合併契約締結	平成24年4月12日
合併日（効力発生日）	平成24年9月15日

(存続会社)ポケットカード株式会社

(消滅会社)ファミマクレジット株式会社



# 創業30周年

---



おかげさまで30周年。  
さあ、次の未来へ

# IRお問い合わせ窓口

---

- ◆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/>