

ポケットカード株式会社

2015年2月期 決算説明会

代表取締役社長 **渡辺 恵一**



ポケットカードだからできること。

当連結1年OFFの「P-oneカード」や、
月々のお支払額が自由に設定できる「ファミマカード」など、
ユーザーのニーズに応じたサービスを提供しています。
これからも暮らしをより豊かに、よりクリエイティブに。

暮らしをクリエイティブに
ポケットカード株式会社



2015年2月期 業績概況

業績概況

百万円

	14年2月期	15年2月期	<参考> 通期業績予想 (10/9公表)		
			前期比	増減率	
① 営業収益	34,174	35,510	+1,335	+3.9%	35,500
② 営業利益	4,719	4,303	-415	-8.8%	4,700
③ 経常利益	4,745	4,328	-417	-8.8%	4,700
④ 当期純利益	2,733	2,201	-531	-19.5%	2,400

営業利益 前期差異要因

	14年2月期	15年2月期	前期差
営業利益	47.2 億円	43.0 億円	- 4.2 億円

増益要因 + 37.1 億円

減益要因 - 41.3 億円

ショッピング収益 増
+27.6

キャッシング収益 減 - 20.8

その他収益 増 + 6.5

利息返還関連費用 増 - 13.7

金融費用 減 + 3.0

その他販売管理費 増 - 6.8

営業利益
47.2

営業利益
43.0

14/2期

15/2期

営業収益

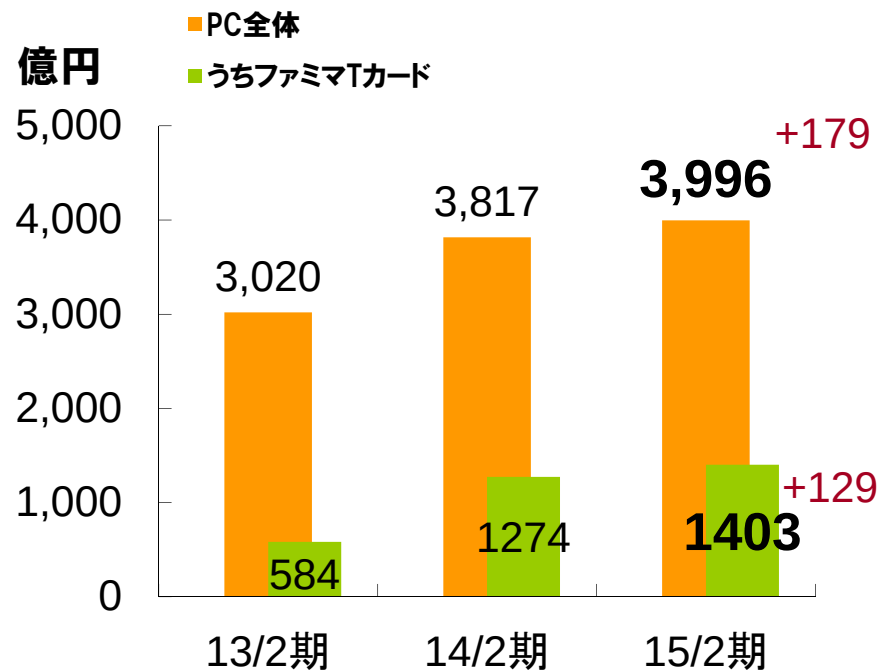
百万円

	14年2月期	15年2月期		
			前期比	増減率
① 信用購入 あっせん	21,103	23,864	+2,761	+13.1%
② 融資	9,960	7,882	-2,077	-20.9%
③ その他	3,111	3,764	+653	+21.0%
④ 合計	34,174	35,510	+1,335	+3.9%

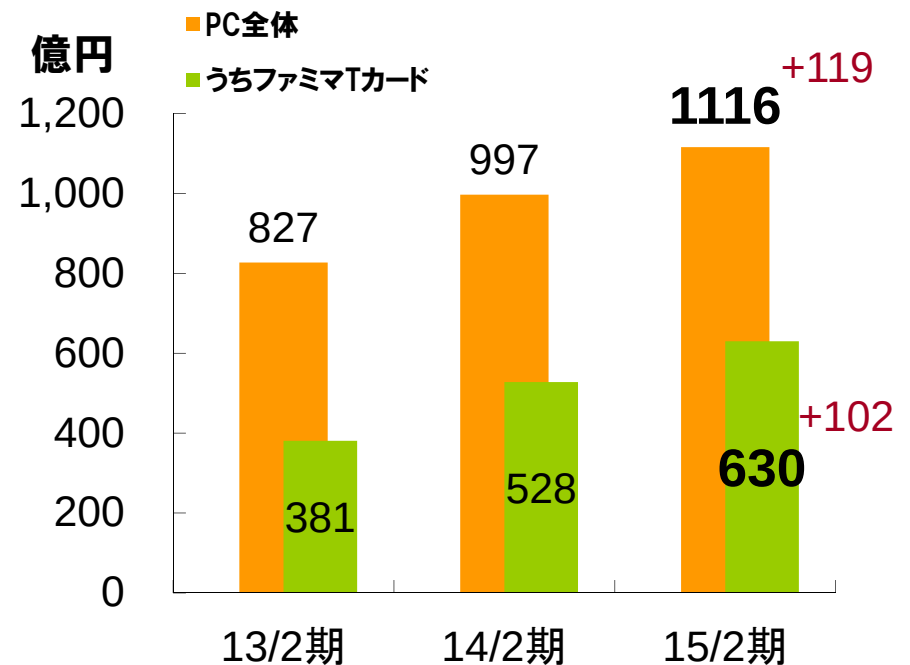
信用購入あっせん部門①

増税前の駆け込み需要により取扱高は増加
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

取扱高



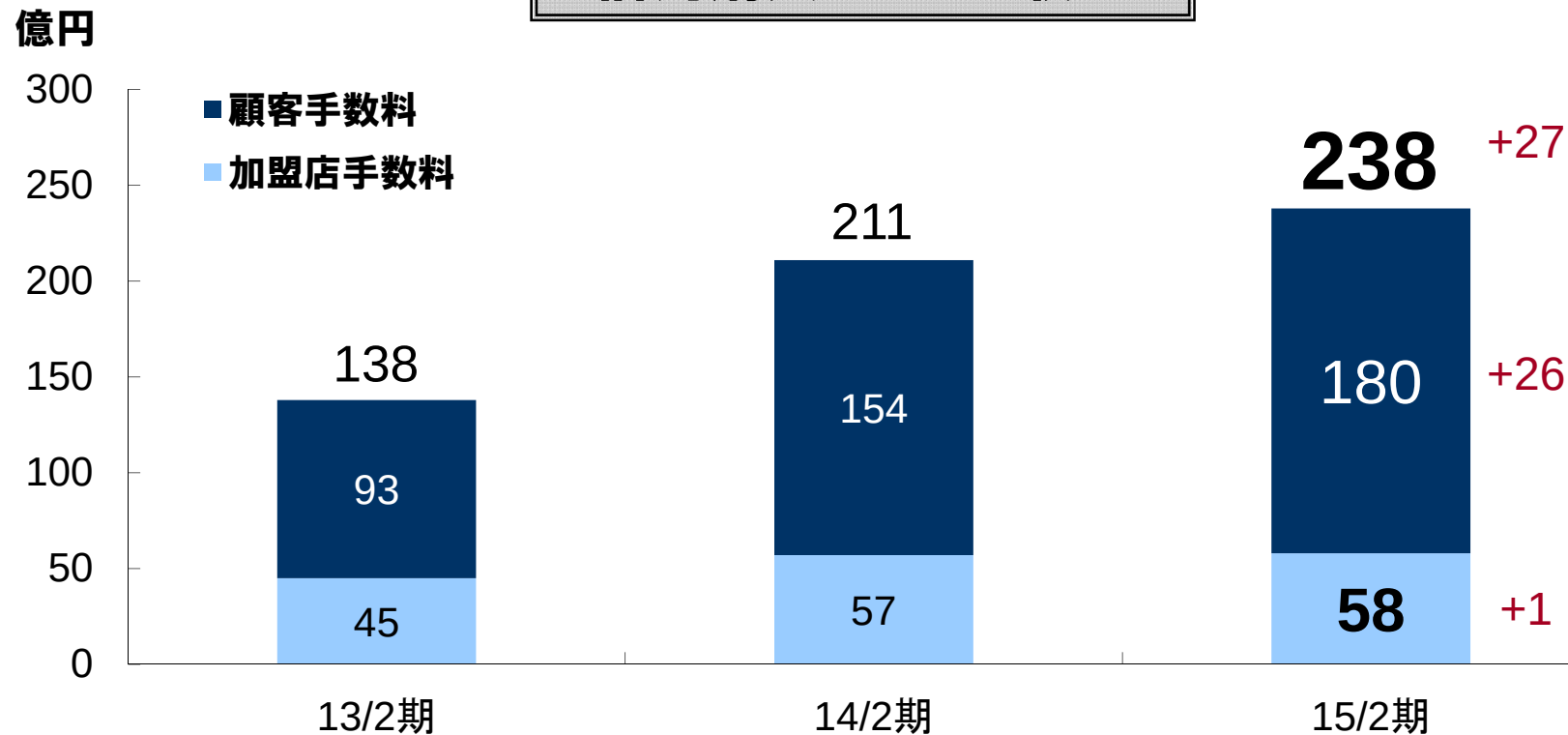
ショッピングリボ残高



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

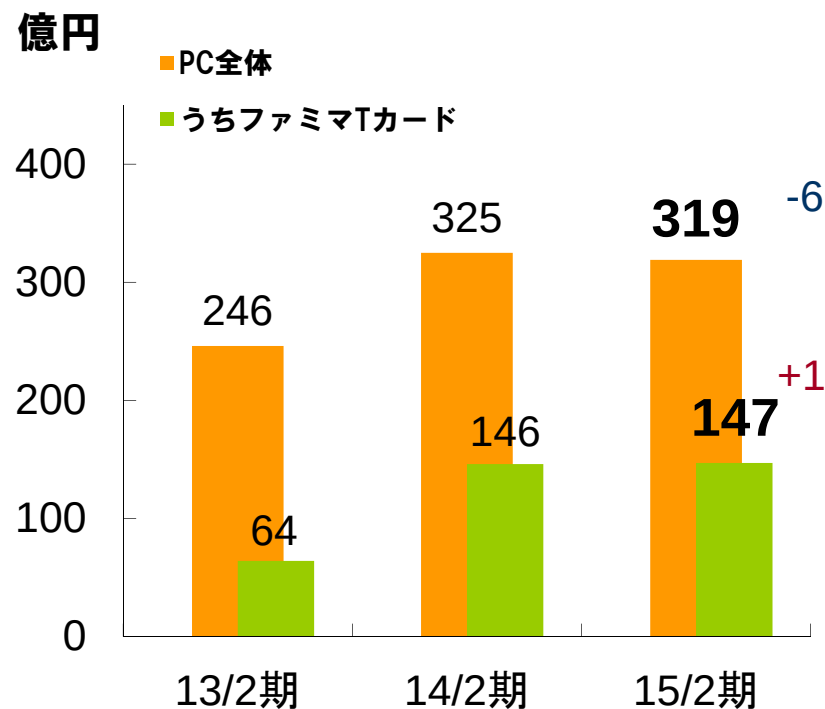
信用購入あっせん収益



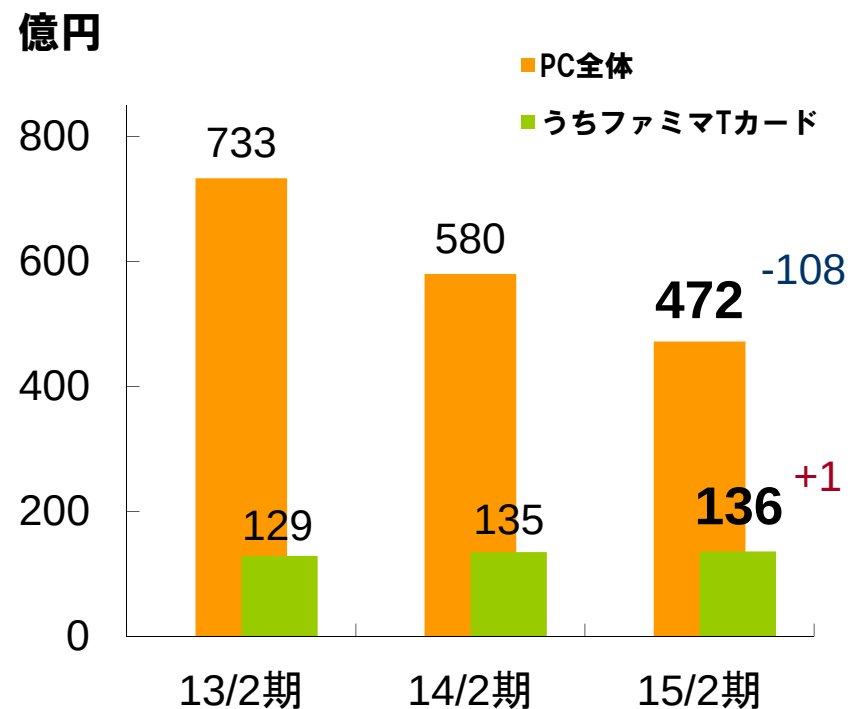
融資部門①

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

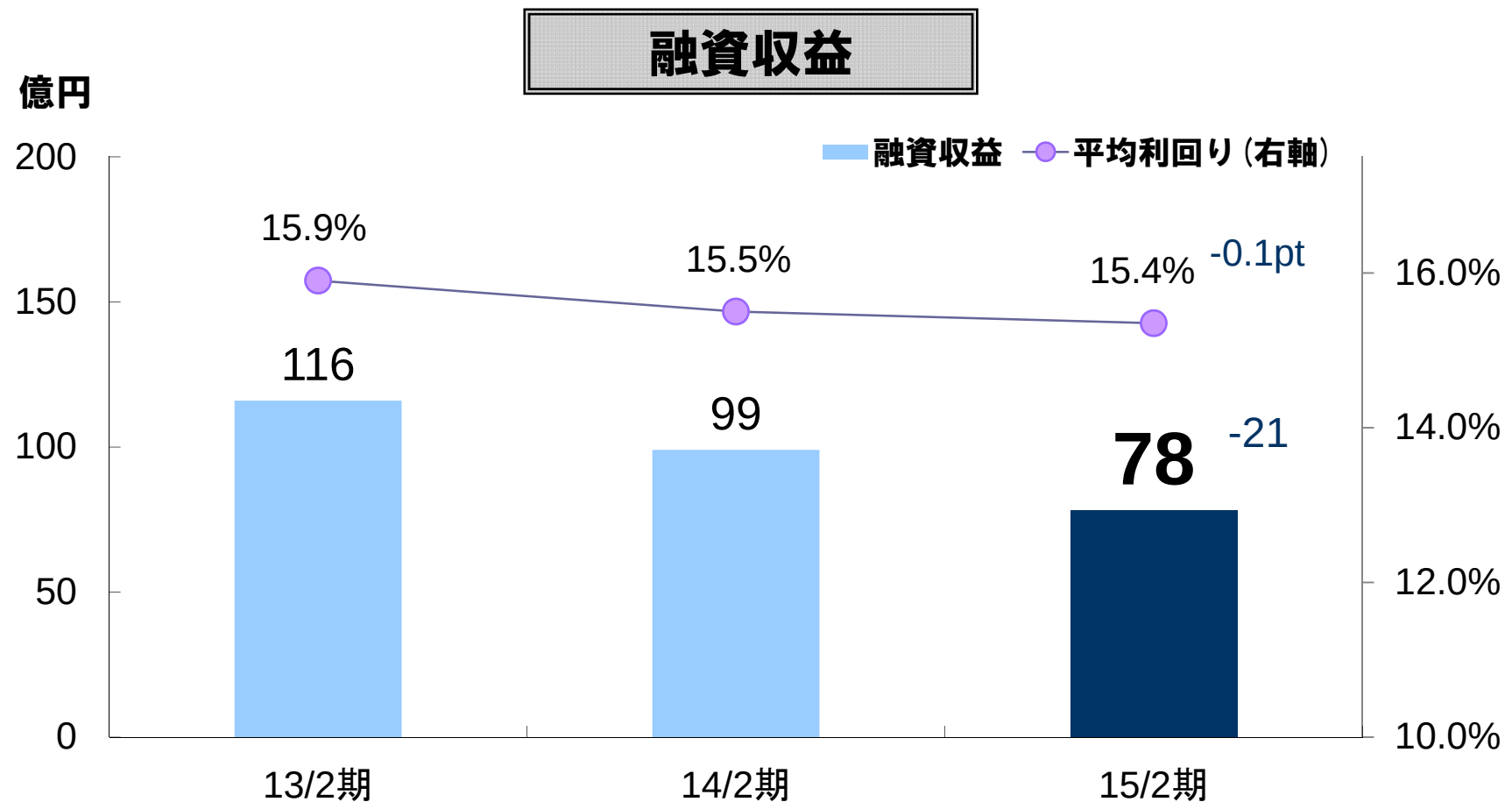


融資残高



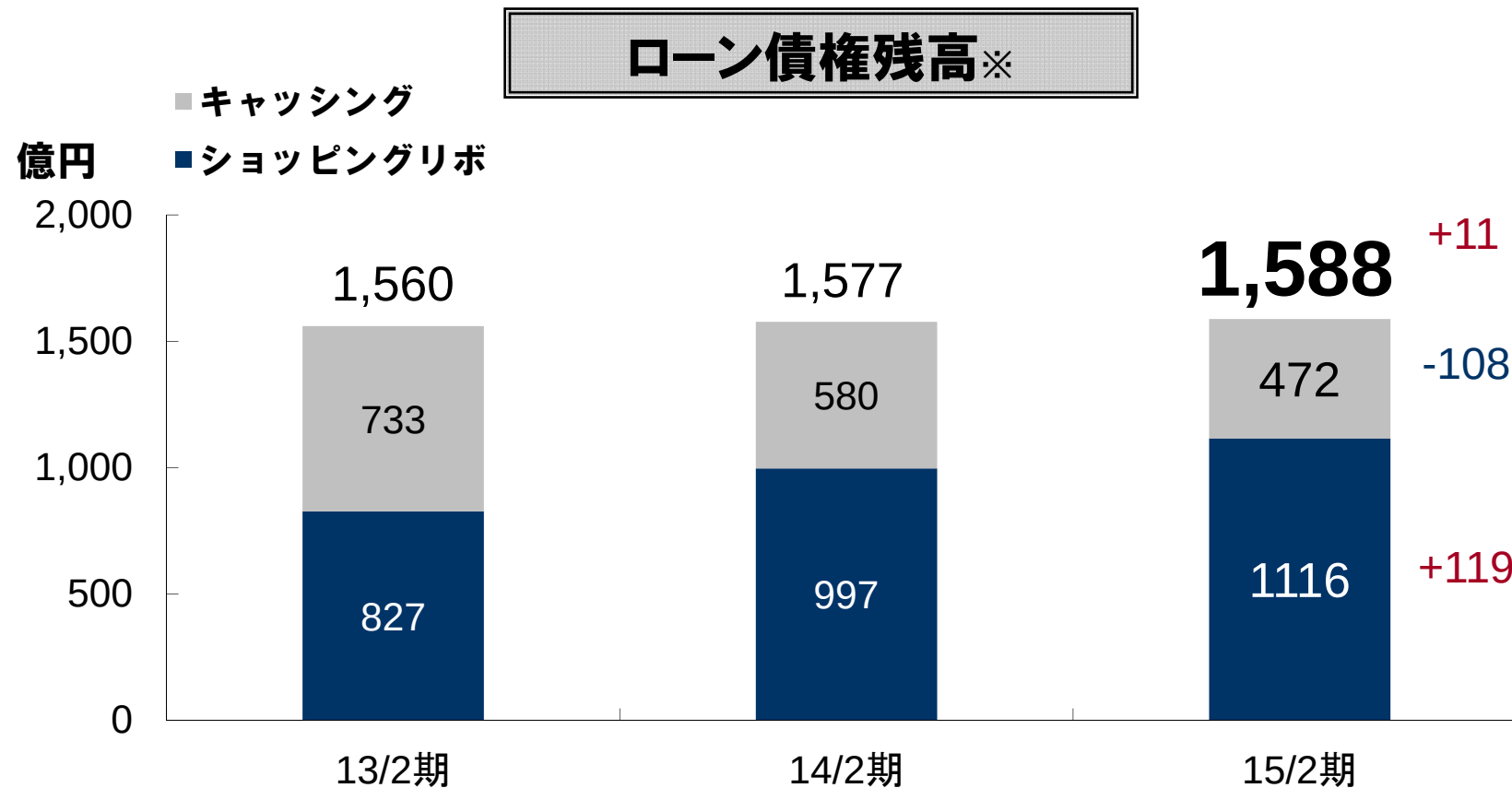
融資部門②

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傾向を維持

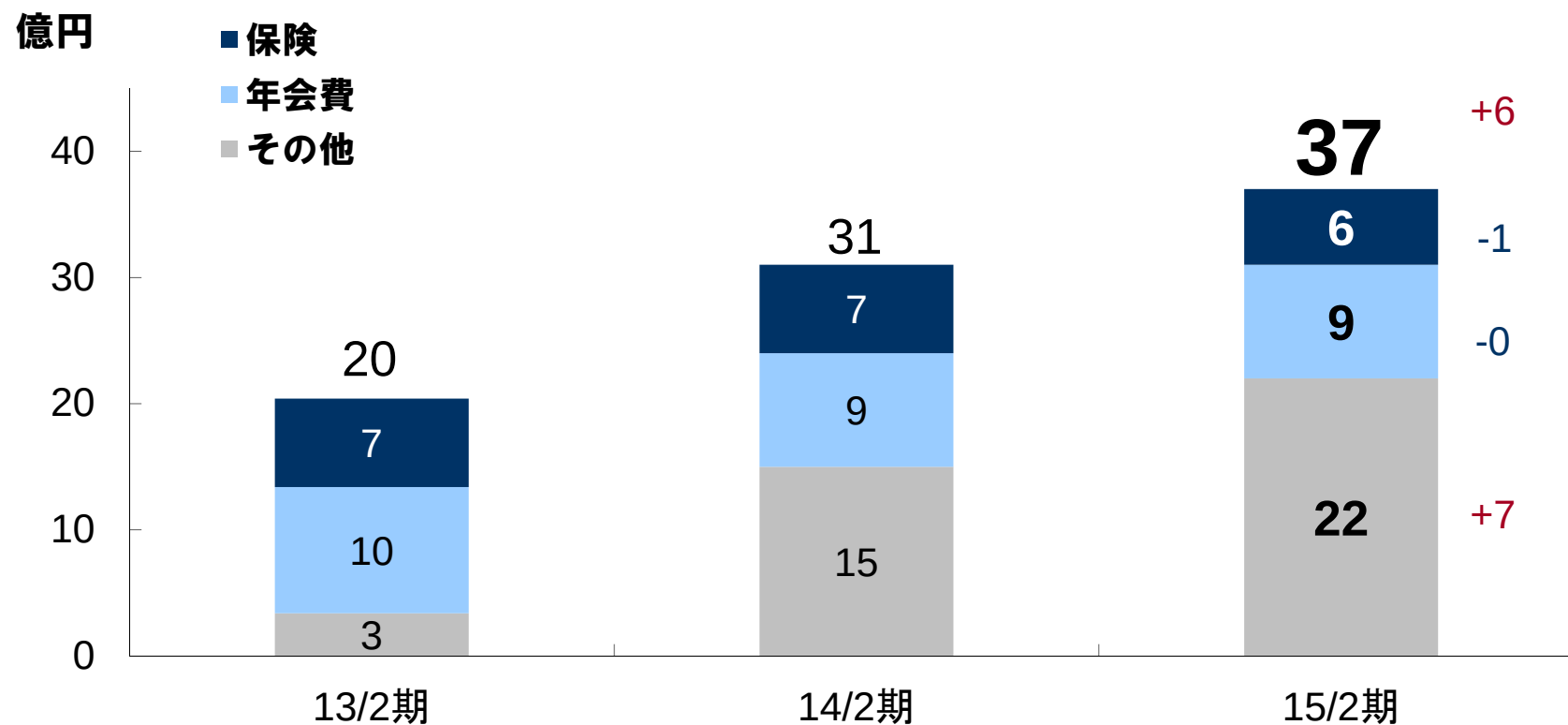


※ローン債権残高=ショッピングリボ残高+キャッシング残高

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)の増加によりその他営業収益は増加

その他営業収益



営業費用

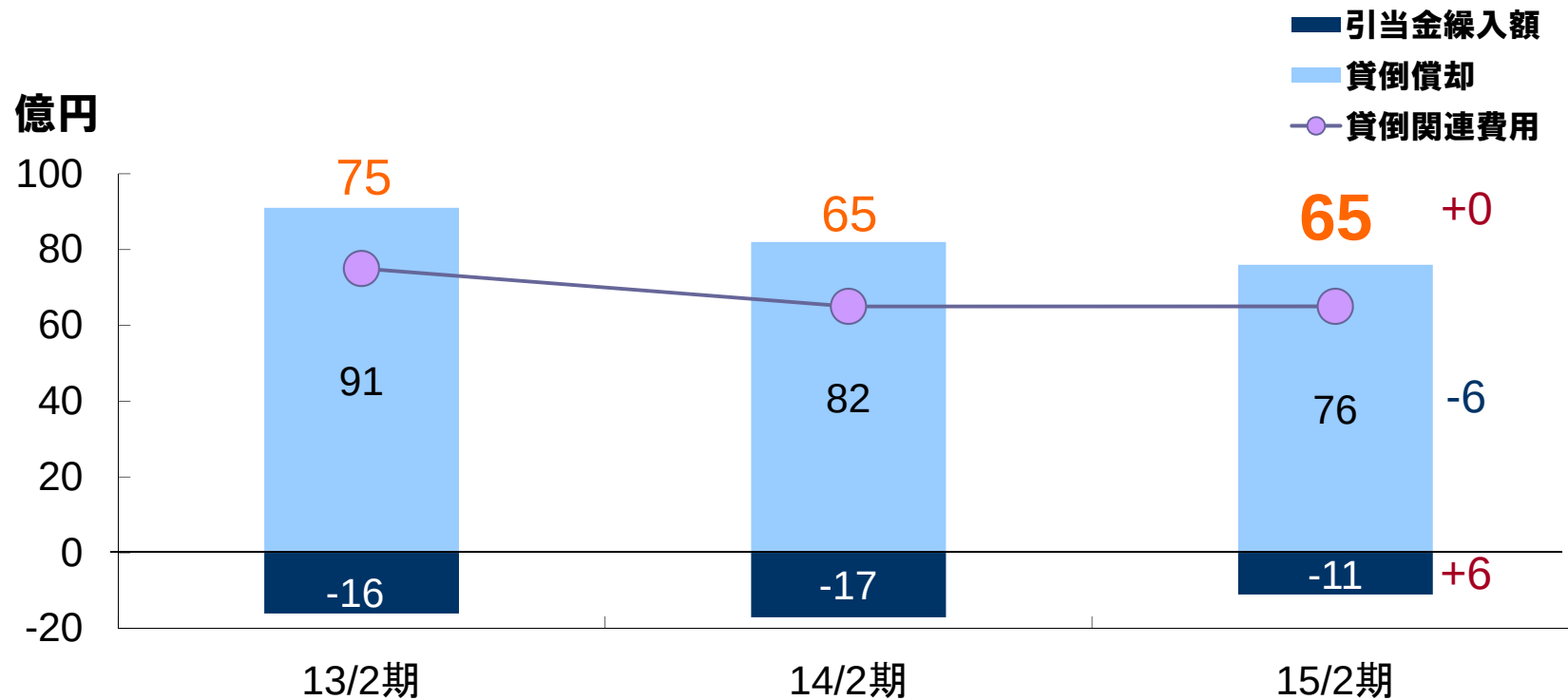
百万円

		14年2月期	15年2月期		
				前期比	増減率
①	金融費用	1,760	1,459	-300	-17.1%
②	販売管理費	27,694	29,747	+2,052	+7.4%
③	貸倒関連費用	6,492	6,494	+1	+0.0%
④	利息返還関連費用	3,044	4,410	+1,366	+44.9%
⑤	その他 販売管理費	18,157	18,842	+685	+3.8%
⑥	営業費用	29,455	31,207	+1,751	+5.9%

貸倒関連費用

貸倒関連費用は概ね横ばいの水準

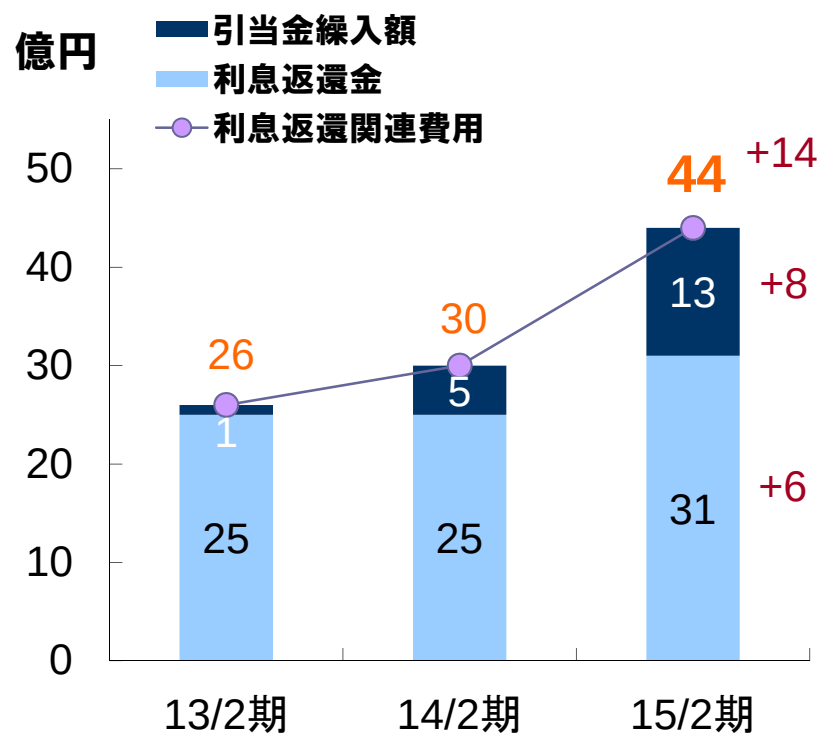
貸倒関連費用



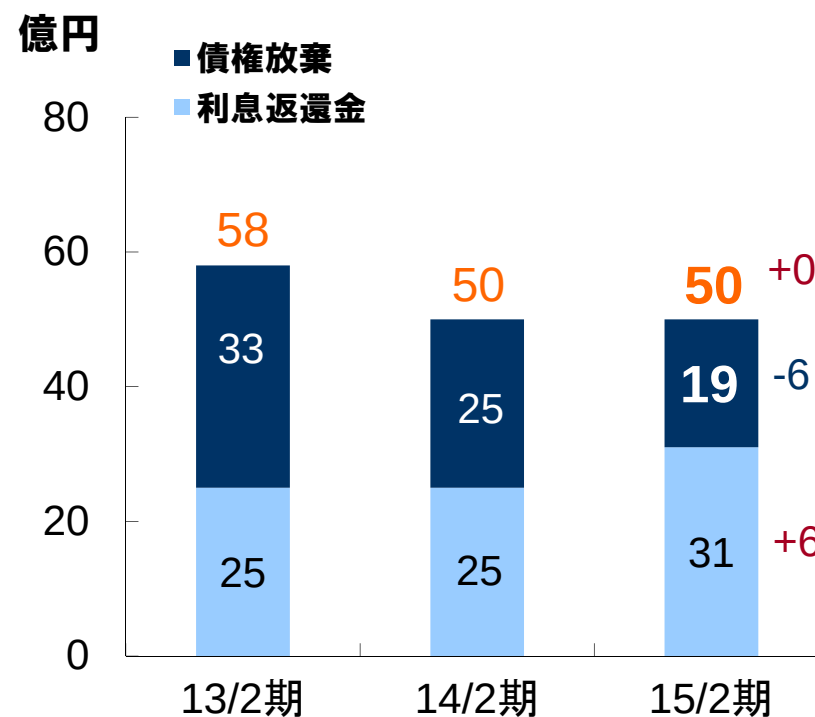
利息返還関連費用①

完済顧客からの請求増加により利息返還金・引当金繰入共に増加
債権放棄との合算では前期から横ばいの水準

利息返還関連費用



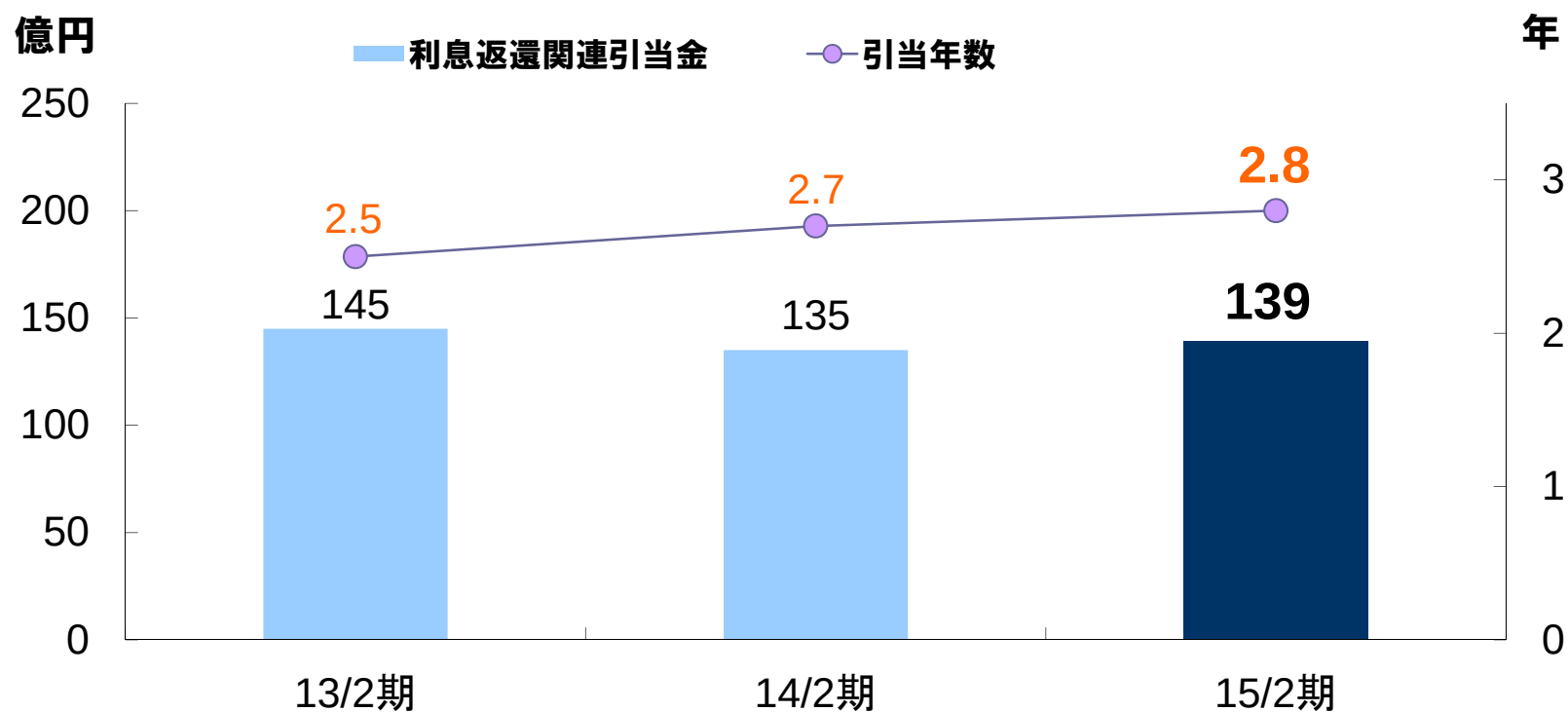
利息返還金+債権放棄



利息返還関連費用②

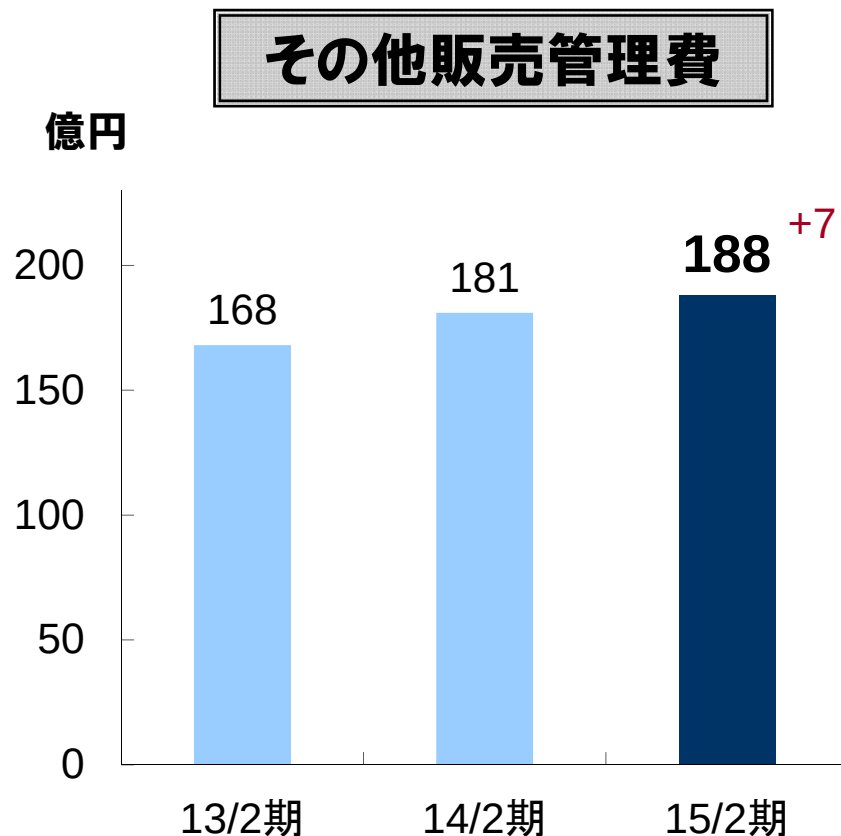
利息返還関連引当金の引当年数は2.8年と保守的な水準を維持

利息返還引当金



その他販売管理費

ファミリーマート社受託業務・取扱高拡大に伴う連動費用増、消費税負担増等により、その他販売管理費は前期比増加



主な増加要因

前期比10.7億円増加

- (1) FM受託業務増、取扱高連動費用増、カード獲得費用増
- (2) 消費税負担増等

主な減少要因

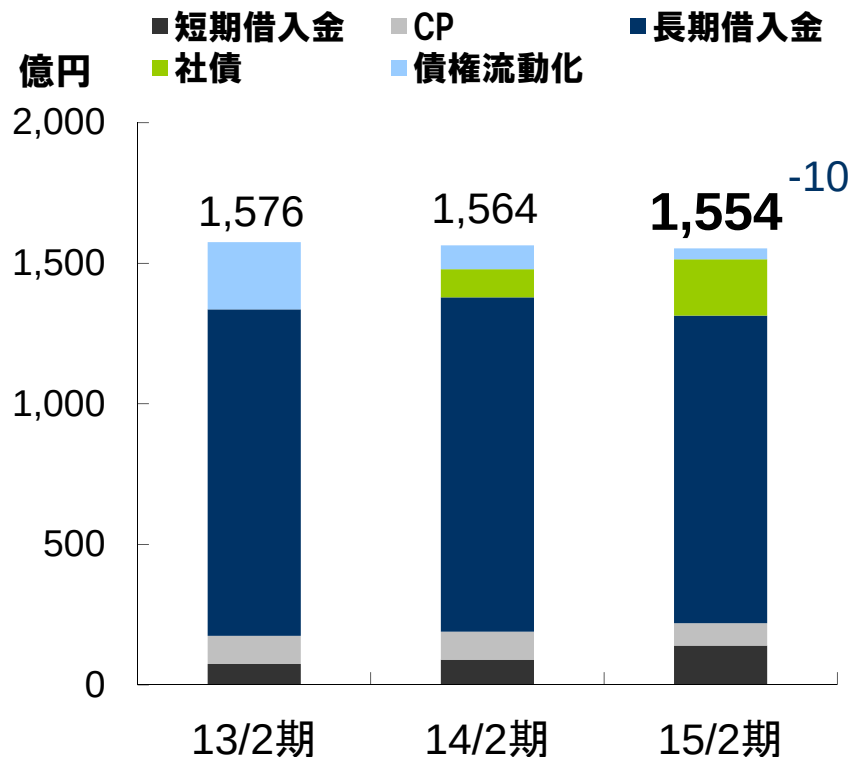
前期比3.9億円減少

- (1) カード発行連動費用減少
- (2) システム償却期間終了に伴う減価償却費減少等

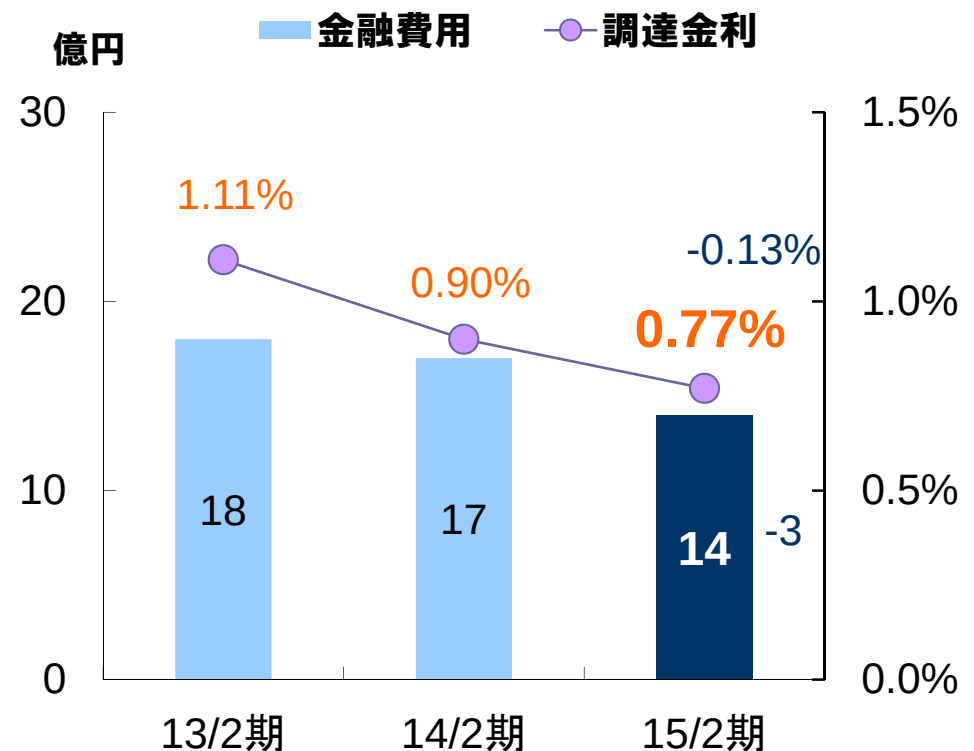
資金調達

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

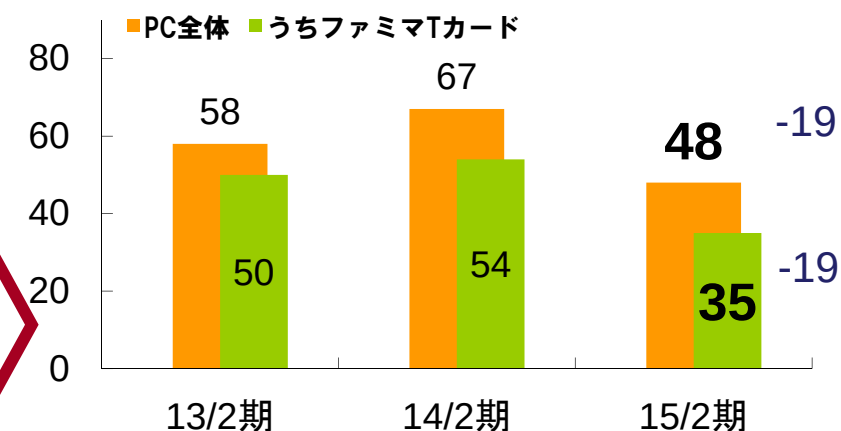
新規獲得件数は減少するも、利用会員数・年間利用率は改善

営業数値概況

	15年2月期	前期比
① 新規獲得件数	480 千件	-197 千件
② 有効会員数	4,943 千人	-77 千人
③ 利用会員数	1,916 千人	+52 千人
④ 年間利用率	38.5%	+1.2 pt

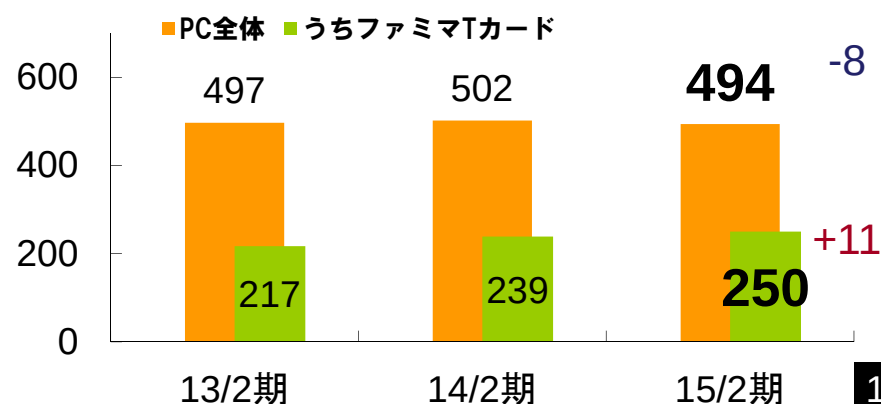
新規獲得件数

万件



有効会員数

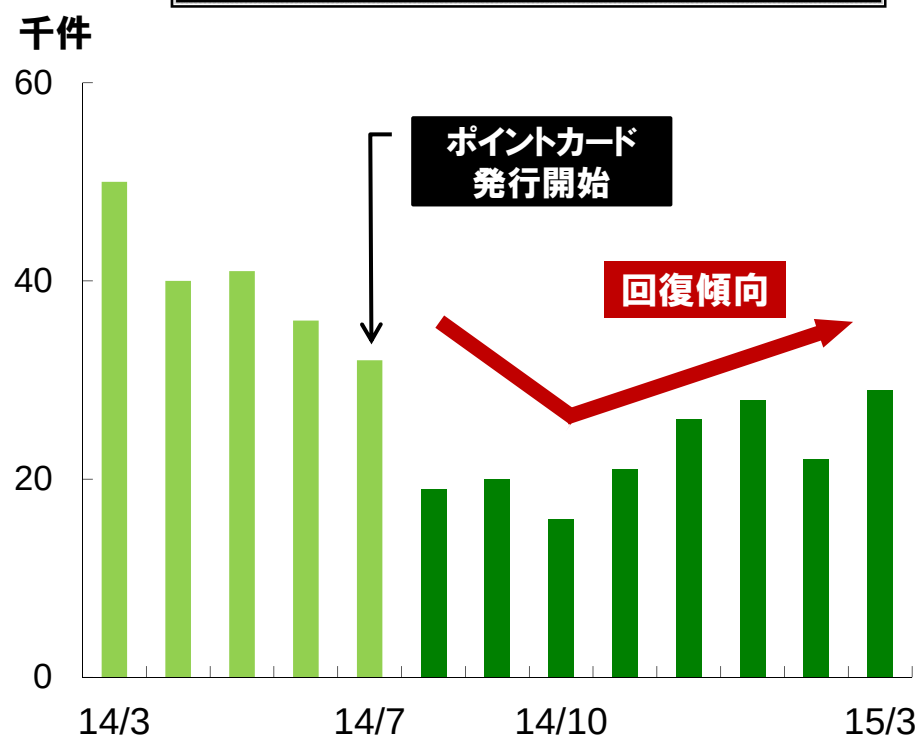
万人



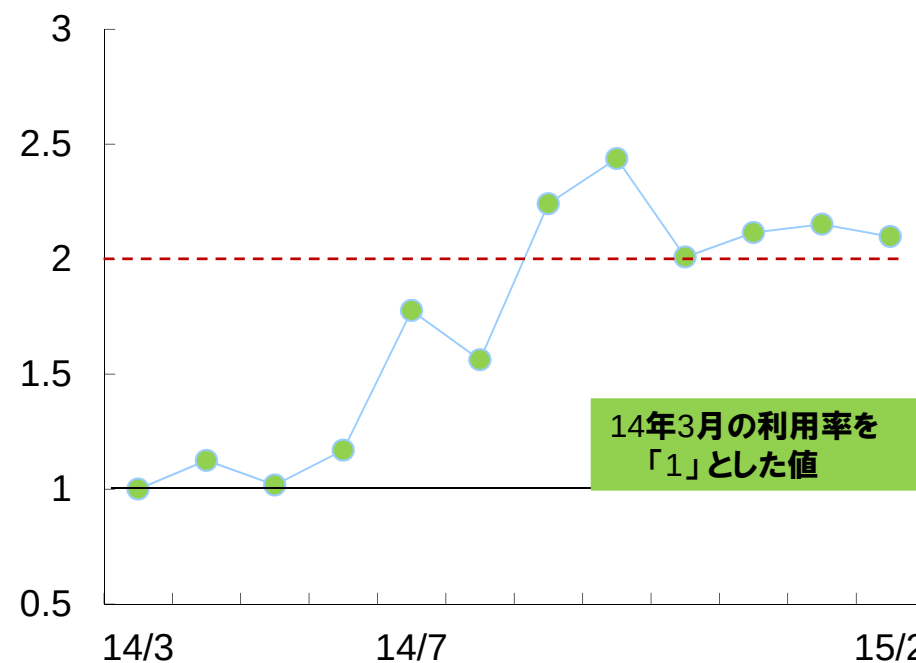
営業数値②

ファミマTカードの新規獲得数は2014年10月を底に回復傾向
7月以降のファミマTカード入会者「初期利用率」は
従来の2倍を超える水準

ファミマTカード新規獲得数



ファミマTカード
初期利用率 ※



※「初期利用率」=入会1ヶ月以内に1回以上利用した会員の割合

2015年度 経営方針

外部環境

増税影響による消費動向の停滞があるものの、
外部環境は緩やかな改善傾向

マイナス要因

- (1) 消費税増税による
個人消費の停滞
- (2) 利息返還請求の高止まり

- (1) アベノミクス効果による
円安・企業収益の改善
- (2) 大企業を主体とした
賃金水準の改善
- (3) 消費に占めるクレジット
決済額の順調な成長
- (4) 2020年東京五輪開催に
向けたカード決済領域の
拡大

プラス要因

2015年度重点取組事項

「トップラインの拡大」・「3期連続の増収」の達成

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

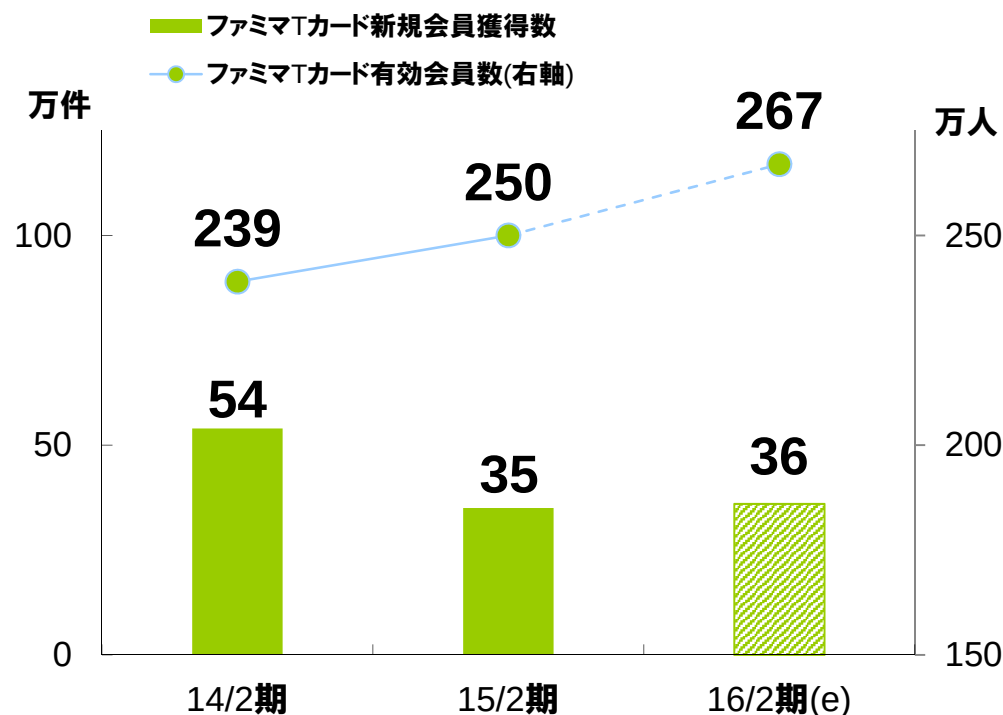
4

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①

新規会員獲得は概ね前年と同水準を計画
新デザインカード発行等を通じて「高稼働会員」の獲得に注力

新規会員獲得



今期計画・取組事項

【計画】

- ファミマTカード新規獲得件数
計画36万件



©AKS / ©NMB48

【重点実施施策】

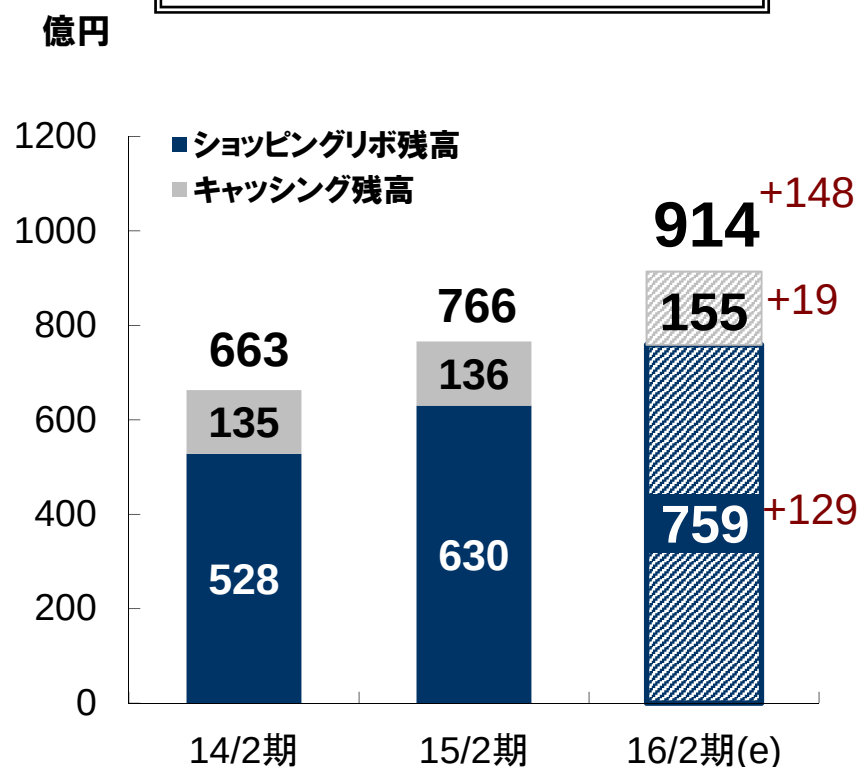
- 「初音ミクデザイン」に続く
**「AKB48 グループデザイン」
Tカードの発行**
- 店頭獲得手法の再確立
- FM営業拠点への営業支援

AKB48 GROUP
×Tカード

成長戦略としてのファミマTカード事業の拡大②

ショッピングリボ残高・キャッシング残高両面での増加を計画
ローン債権残高の持続的な成長によりトツプラインの拡大を牽引

ファミマTカード事業 ローン債権残高



今期計画・取組事項

【計画】

- ショッピングリボ残高 **759億円**
(前期比+129億円)
- キャッシング残高 **155億円**
(前期比+19億円)

【重点実施施策】

- ショッピング取扱高拡大に向けたFM社連動キャンペーンの継続実施
- 効果的な途上与信によるリスク&リターンの適正化



成長戦略としてのファミマTカード事業の拡大③

「その他金融サービスの提供」に向けた取り組みを継続・強化

海外展開等のさらなる事業拡大

その他金融サービスの提供

国内 11,300 店舗での
ファミマTカード事業の拡大



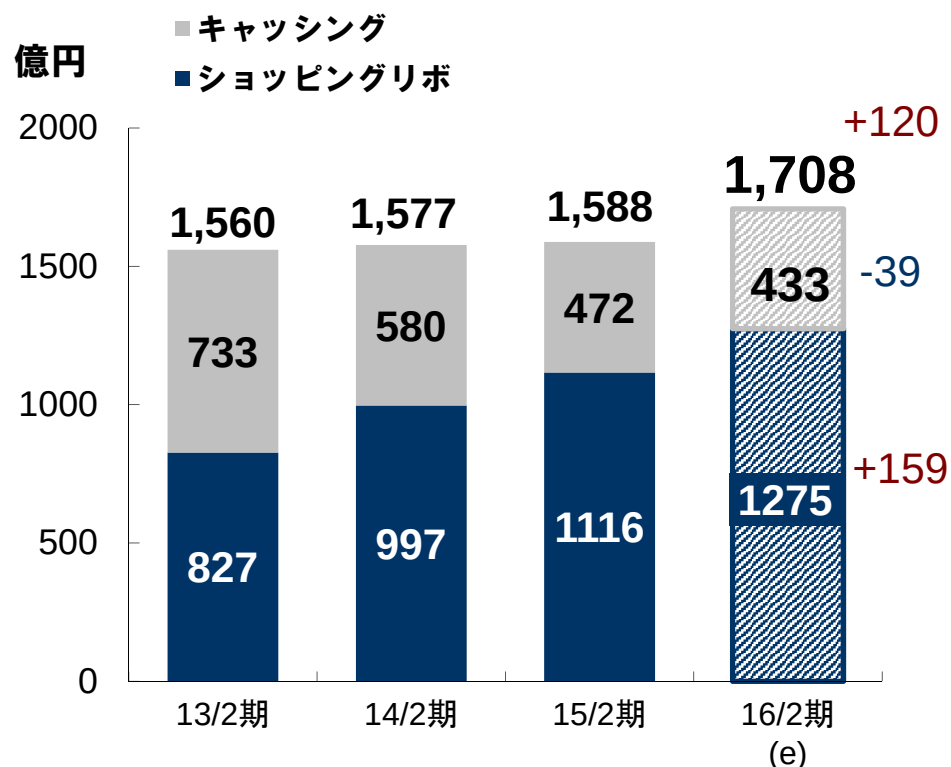
今期取組事項

- ファミマTカード会員
向け保険商品販売・
販売対象の拡大
- 新たな「その他金融
サービス」事業の
企画・検討

収益構造の変革と多様化

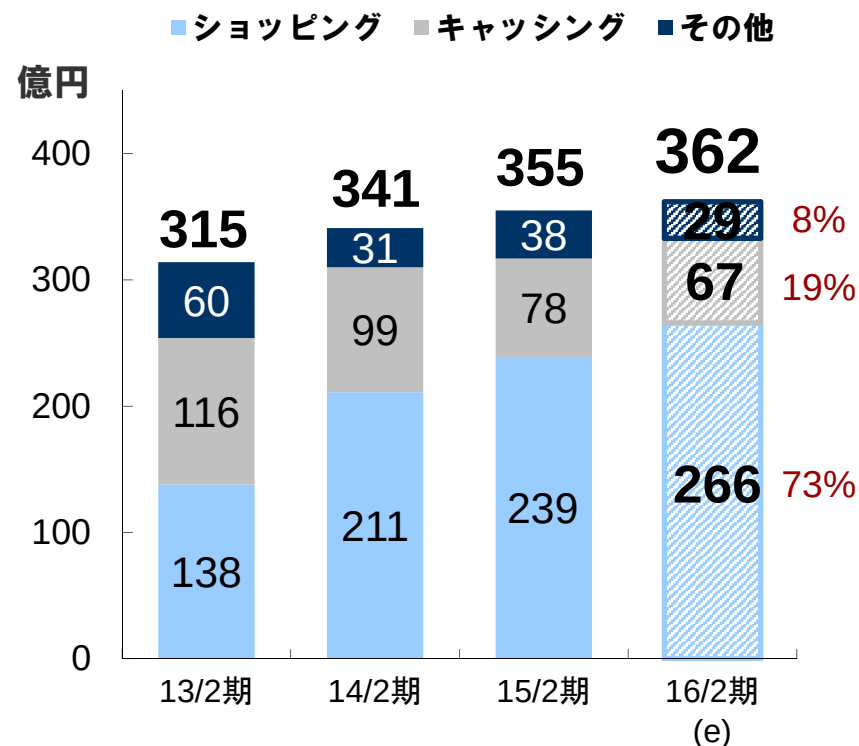
ローン債権残高の増加を通じた着実な増収フェーズへ
持続的な収益拡大を目指す

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

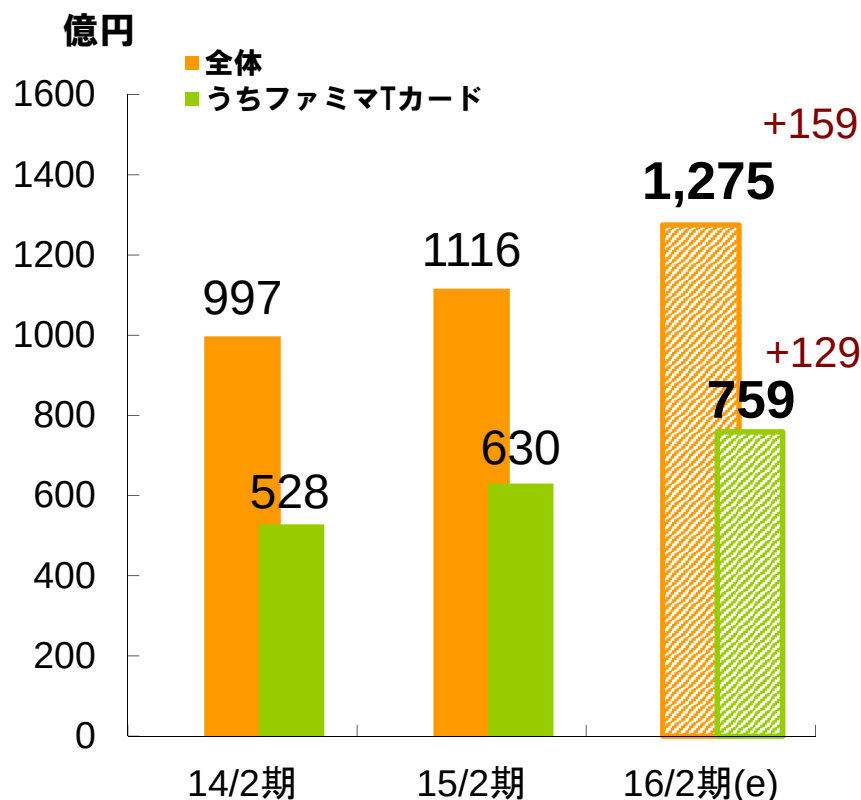
営業収益・構成比



収益構造の変革と多様化（ショッピング事業）

ファミマTカードを中心にショッピングリボ残高の持続的な成長を目指す
残高拡大に向けて「横積み・縦積み」両面での施策に注力

ショッピングリボ残高



今期計画・取組事項

【計画】

- ショッピング取扱高 **計画4,250億円**
(前期比+254億円)



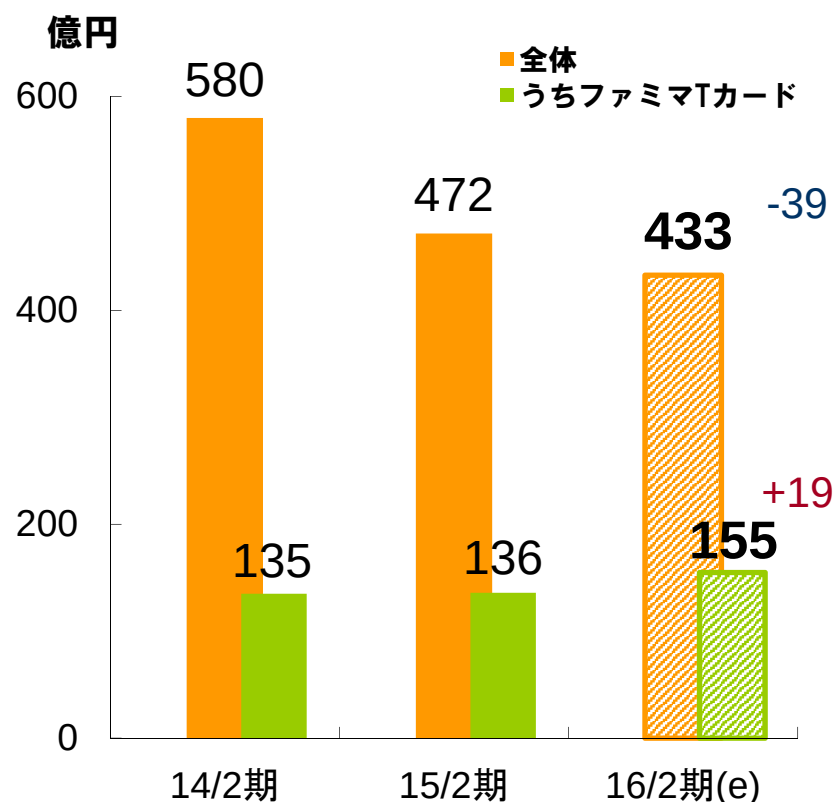
【重点実施施策】

- Tカードプラスの販促拡大、
新規ミニマムペイメント型カード導入
(**利用層拡大＝横積み施策**)
- 与信の精緻化によるリスク&リターンの適正化
(**単価向上＝縦積み施策**)

収益構造の変革と多様化（キャッシング事業）

ファミマTカード・Fマネーカードを底支えに残高減少幅を抑制
残高底打ちに向けて着実な基盤構築を目指す

融資残高



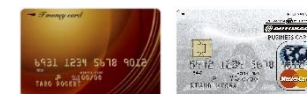
今期計画・取組事項

【計画】

- 融資取扱高 **計画354億円**
(前期比+35億円)

【重点実施施策】

- Fマネーカード(ローンカード)の獲得強化、個人事業主向けローン強化
(新規会員基盤の拡充)
- 融資未利用会員への各種施策を通じた利用促進
(既存会員基盤の活用)



サービス&オペレーションの競争力強化

暮らしを クリエイティブに➤

現在、日本国内のクレジットカード発行枚数は約2.5億枚。成人人口1人当たり2.5枚のクレジットカードを持っている計算になります。いまや多くの人たちの財布に入っているクレジットカード。ところで、みなさんはどんな基準でクレジットカードを選んでいきますか？ 私たちポケットカードは、数多くのクレジットカードの中からみなさんに選んでいただくために“お客様に本当に喜ばれるサービスとは何か”を一生懸命考えました。そして辿り着いたのが「常時1%OFF」という当社独自のサービス。ご利用代金からそのまま1%を割引くという発想は、とても斬新で、とても独創的で、そしてとても付加価値の高いサービスとして多くのお客様に選ばれています。決済という暮らしに密着したサービスを通じて、お客様の暮らしをより豊かに、よりクリエイティブに。それが私たちポケットカードの使命です。



暮らしをクリエイティブに➤
ポケットカード株式会社

商品・サービス水準の向上

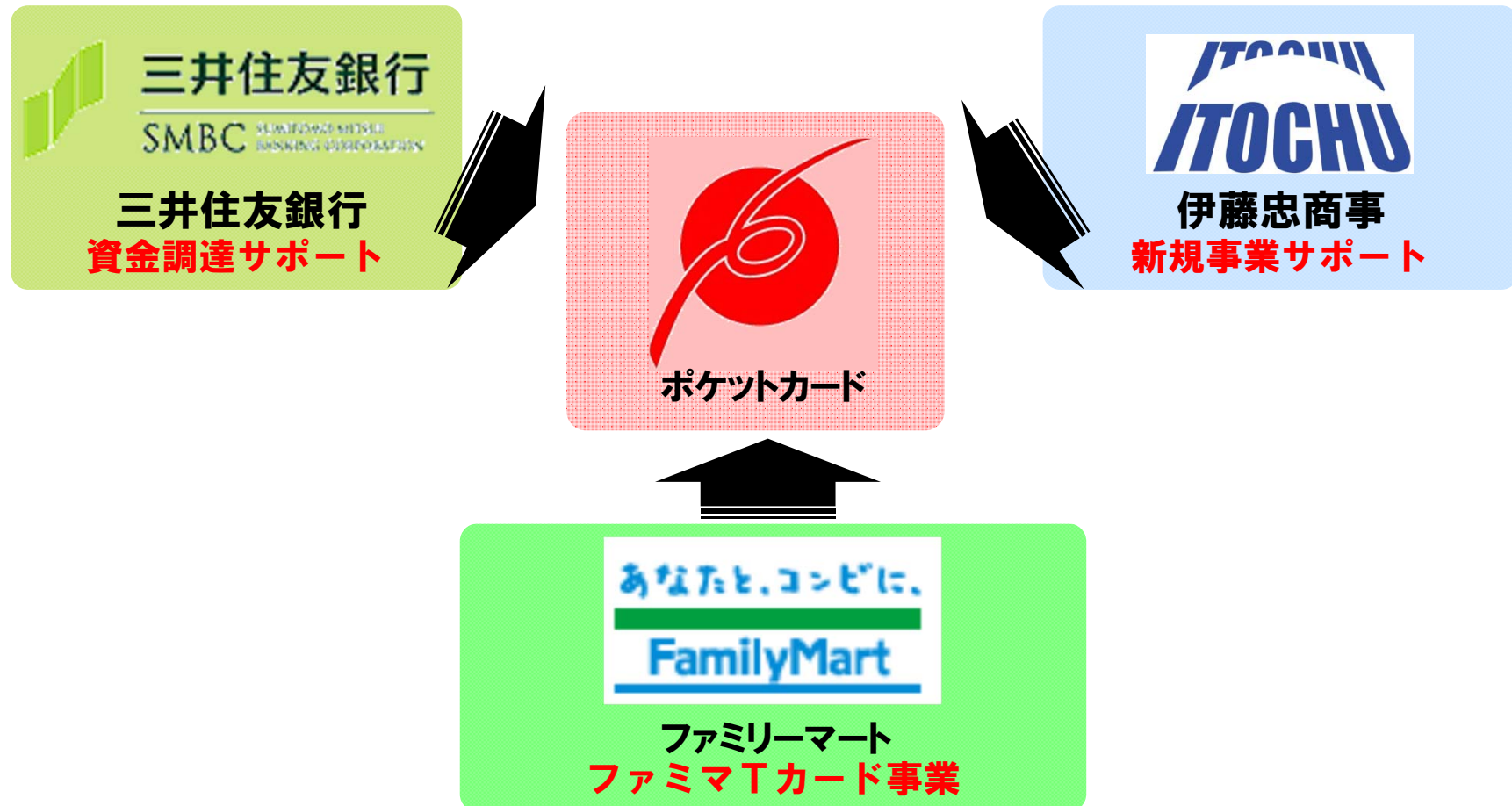
- ◆ ニーズに即した新規提携カードの発行
- ◆ Web系新サービスの開発・導入
- ◆ 既存提携カードのリニューアル・新プロパーカードの導入

オペレーション品質の向上

- ◆ お客様満足度の高いセンター機能の提供
- ◆ システムリスク管理体制の強化
- ◆ コンプライアンスを遵守した適正な業務オペレーションの実施

関係会社との連携強化

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、緊密・良好な関係を維持・強化



通期業績予想

トップラインの拡大・3期連続の「増収」を計画
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 (4/9公表)	前期実績	増減率
営業収益	362 億円	355 億円	+1.9 %
営業利益	37 億円	43 億円	-14.0 %
経常利益	37 億円	43 億円	-14.5 %
当期純利益	16 億円	22 億円	-27.3 %
一株あたり 配当金	10.0 円	10.0 円	-

通期業績予想の主な前期差異要因

億円

	通期 業績予想	前期差	主な前期差異要因
信用購入あっせん収益	266	+27	ファミマTカードを主体とする ショッピングリボ残高の増加
融資収益	67	-12	融資残高の減少
その他収益	29	-8	ポイントカード発行受託業務が一巡
営業収益	362	+7	
金融費用	15	+0	
貸倒関連費用	71	+6	ファミマTカードを主体とする ローン債権残高の増加
利息返還関連費用	46	+2	利息返還請求の高止まりによる引当増
貸倒＋利息返還関連費用	117	+8	
その他費用	193	+5	カード募集、SP取扱高増加施策の強化
営業費用	325	+13	
営業利益	37	-6	
法人税等	21	-0	法人税率引下げに伴う繰延税金資産の取崩し
当期純利益	16	-6	

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。