

ポケットカード株式会社

2016年2月期 第2四半期 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。

日本銀行の「Foneカード」や、
世界の主要銀行の共同出資である「ファミリカード」など、
100社以上が参加の「イニシアチブ」を通じて、
これからは新しい事業サービスを提供して、
お客様の暮らしをより豊かにします。



**2016年2月期第2四半期
業績概況**

業績概況

百万円

	15年2月期 2Q	16年2月期 2Q			<参考> 2Q業績予想 (4/9公表)
			前年同期比	増減率	
① 営業収益	18,006	17,825	-180	-1.0%	17,900
② 営業利益	2,529	1,844	-684	-27.1%	1,800
③ 経常利益	2,540	1,850	-689	-27.1%	1,800
④ 当期純利益	1,272	667	-604	-47.5%	600

営業利益 前年同期差異要因

	15年2月期2Q	16年2月期2Q	前年同期差
営業利益	25.2 億円	18.4 億円	- 6.8 億円

増益要因 + 10.7 億円

減益要因 - 17.5 億円

ショッピング収益 増
+9.5

キャッシング収益 減 - 7.2

金融費用 減 + 1.2

利息返還関連費用 増
- 6.2

その他収益 減 - 4.1

営業利益
25.2

営業利益
18.4

15/2期2Q

16/2期2Q

営業収益

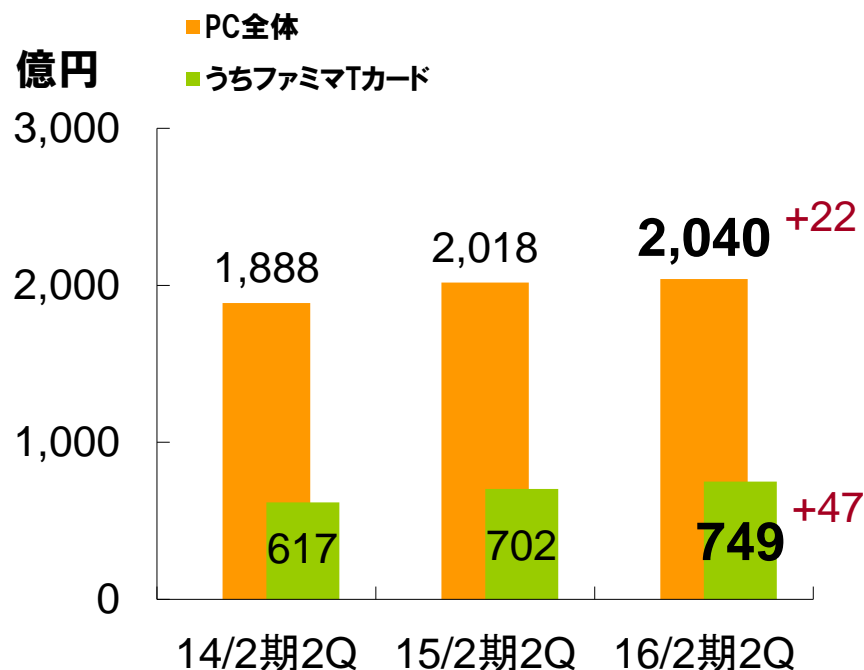
百万円

	15年2月期 2Q	16年2月期 2Q	前年同期比	増減率
① 信用購入 あっせん	11,760	12,711	+951	+8.1%
② 融資	4,169	3,451	-717	-17.2%
③ その他	2,076	1,662	-414	-20.0%
④ 合計	18,006	17,825	-180	-1.0%

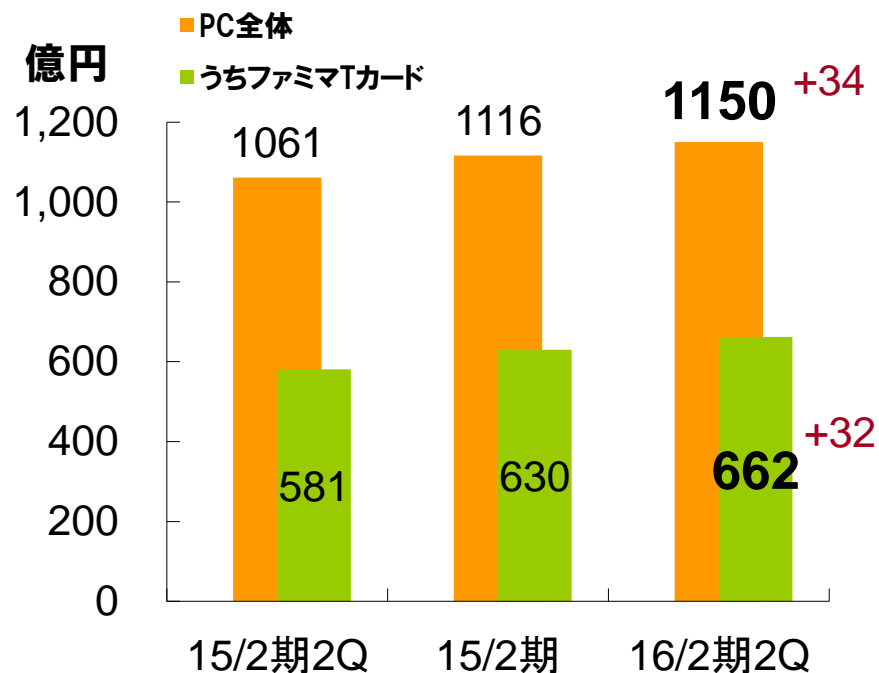
信用購入あっせん部門①

増税前駆け込み需要のあった前年同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



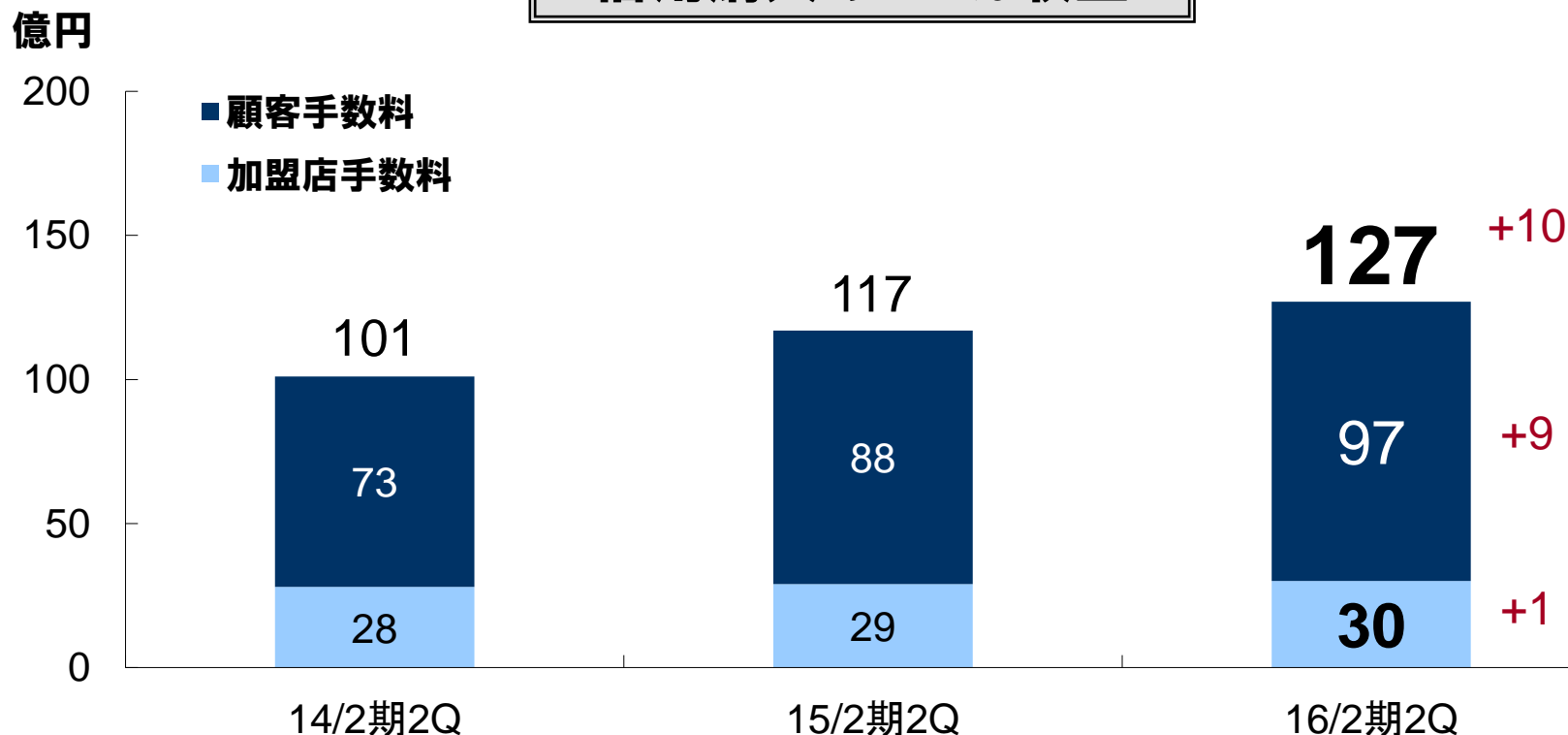
ショッピングリボ残高



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

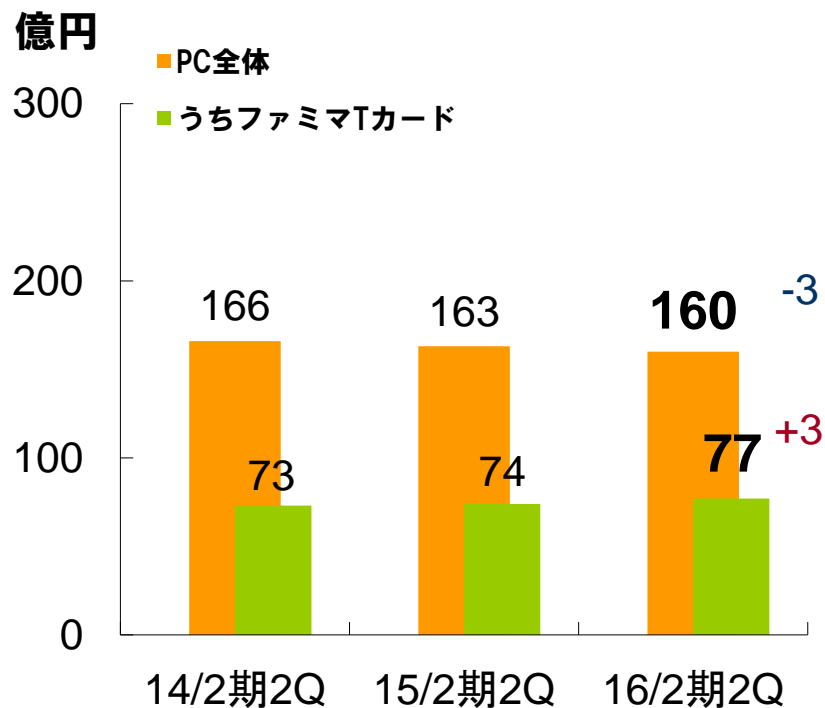
信用購入あっせん収益



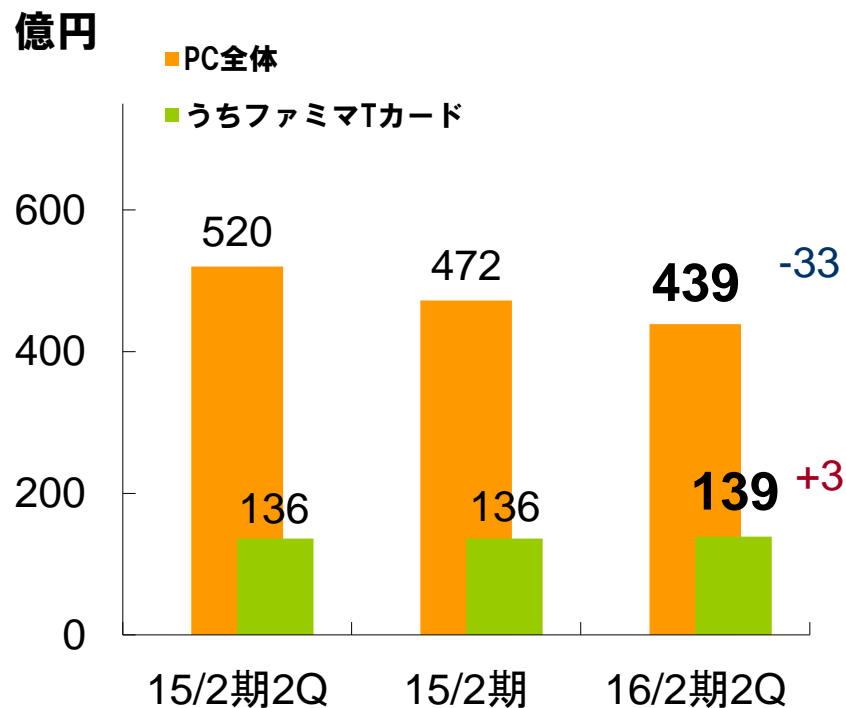
融資部門①

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

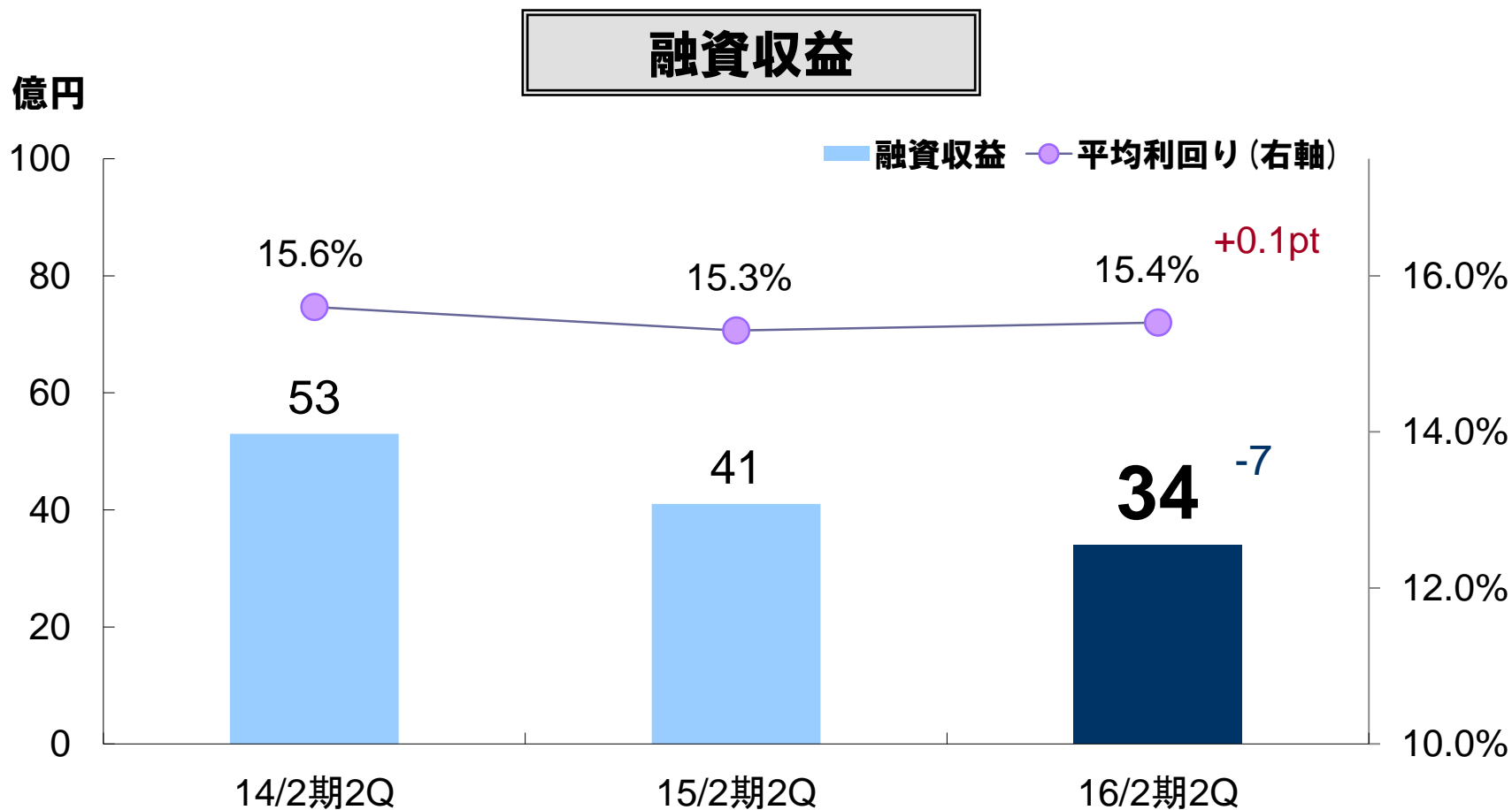


融資残高



融資部門②

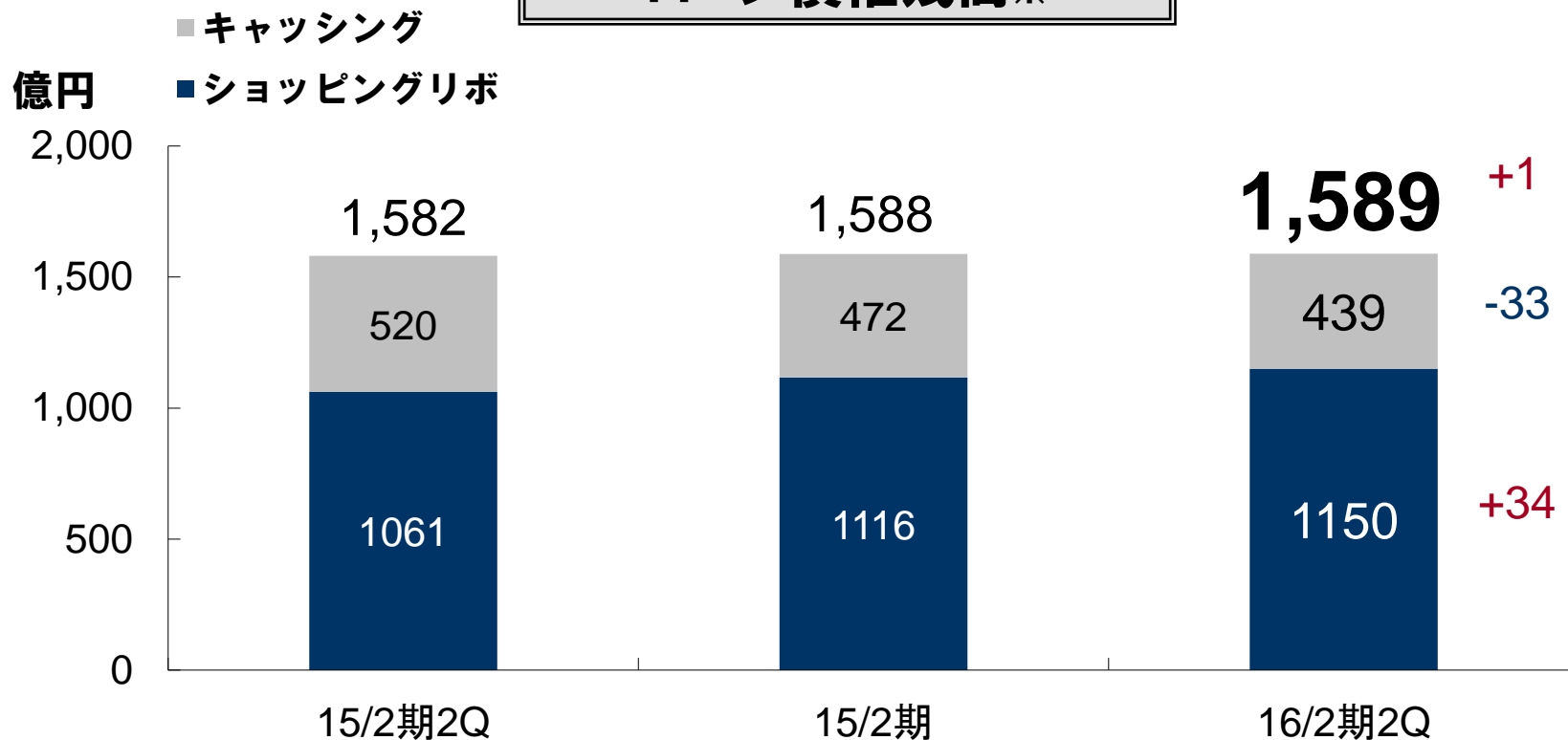
融資残高の減少により融資収益は減収



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傾向を維持

ローン債権残高※

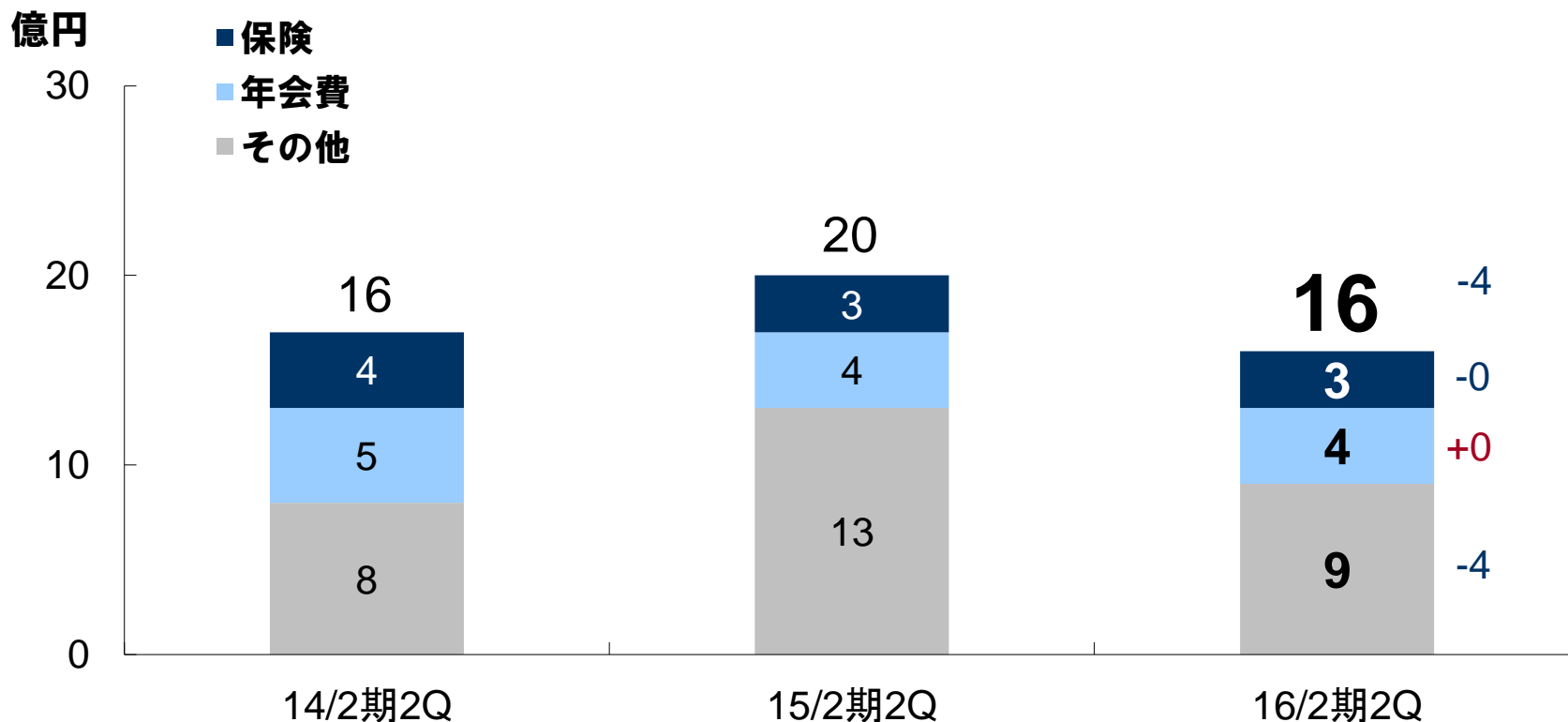


※ローン債権残高=ショッピングリボ残高+キャッシング残高

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



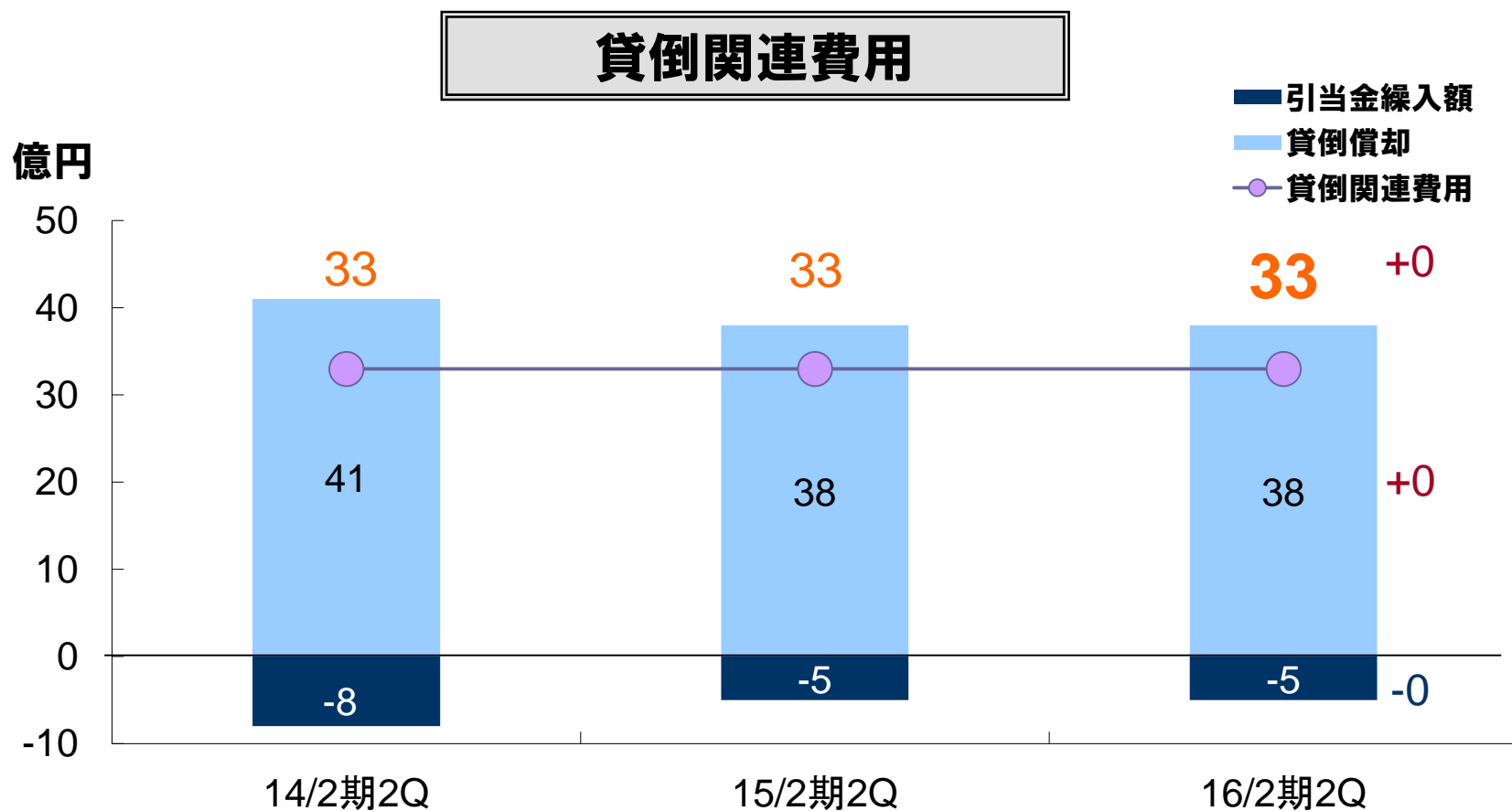
營業費用

百万円

	15年2月期 2Q	16年2月期 2Q		
			前年同期比	増減率
① 金融費用	736	613	-122	-16.7%
② 販売管理費	14,740	15,366	+626	+4.3%
③ 貸倒関連費用	3,256	3,295	+38	+1.2%
④ 利息返還関連費用	1,879	2,496	+616	+32.8%
⑤ その他 販売管理費	9,603	9,575	-28	-0.3%
⑥ 營業費用	15,476	15,980	+503	+3.3%

貸倒関連費用

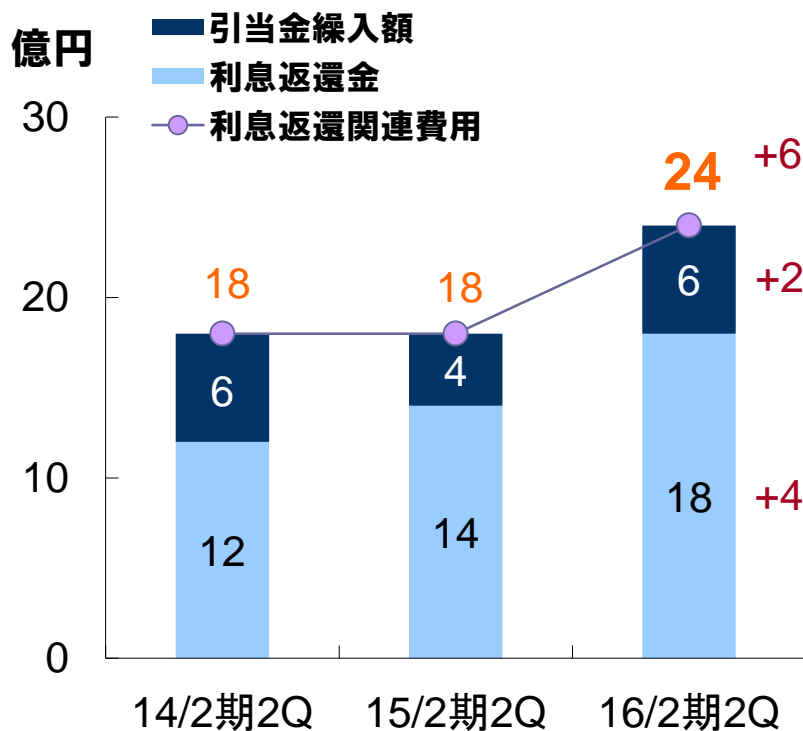
貸倒関連費用は概ね横ばいの水準



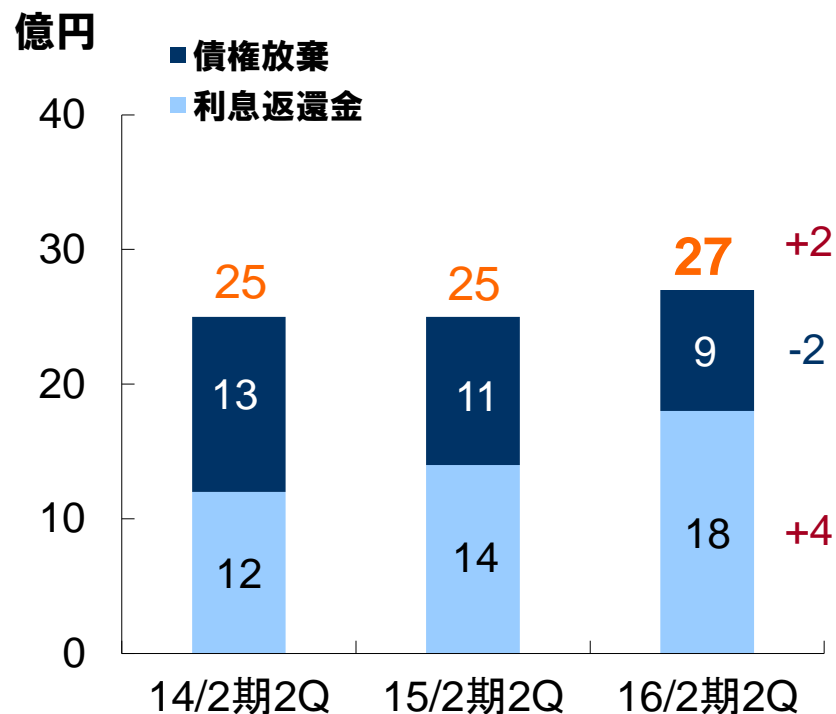
利息返還関連費用①

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微増

利息返還関連費用



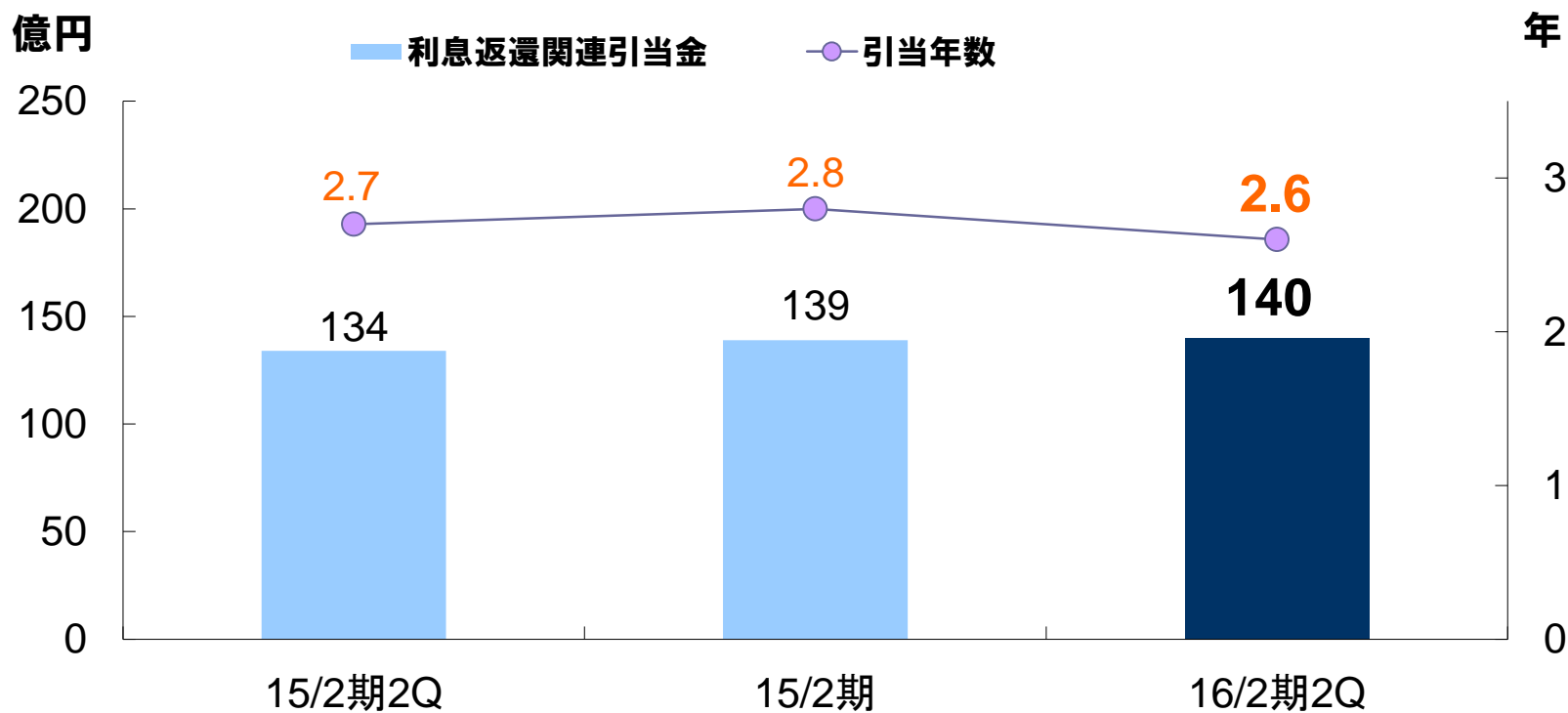
利息返還金+債権放棄



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維持

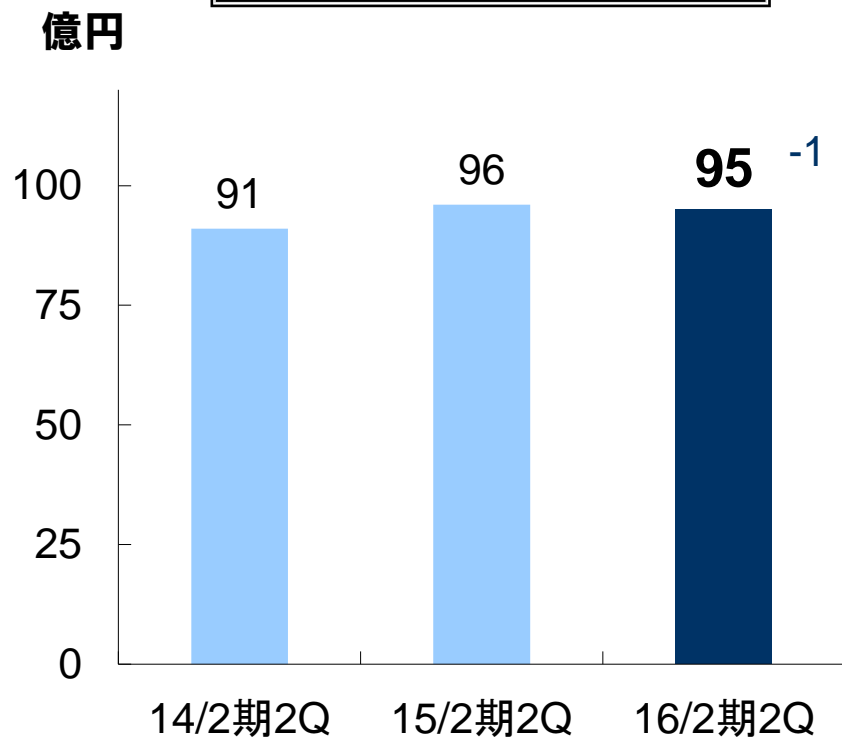
利息返還引当金



その他販売管理費

その他販売管理費全体では前年同期比微減

その他販売管理費



主な増加要因

- ◆ カード獲得費用増
(+1.3億円)
- ◆ 取扱高増加による連動費用・
ポイント費用増
(+1.0億円)

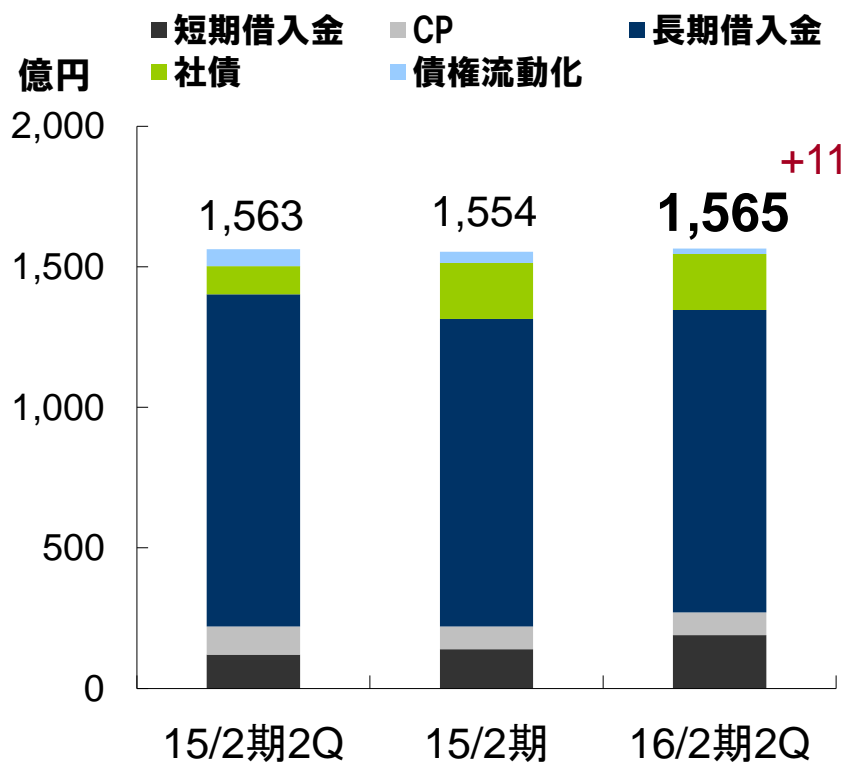
主な減少要因

- ◆ FM受託業務の一巡による減少
(-2.9億円)

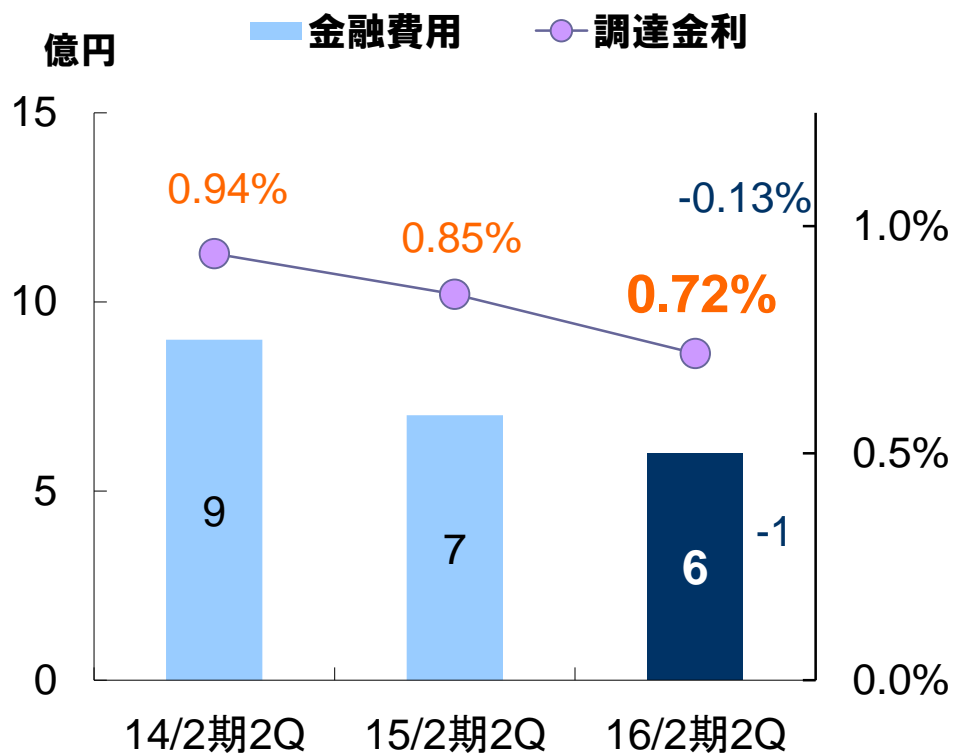
資金調達

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



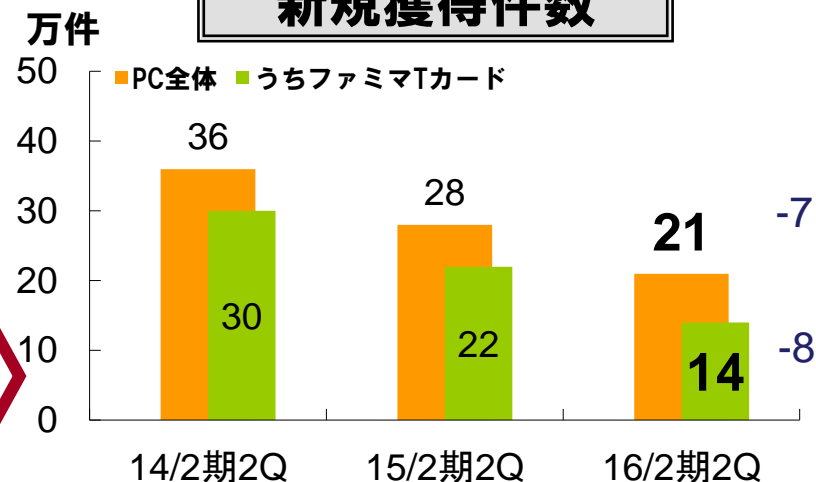
営業数値

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

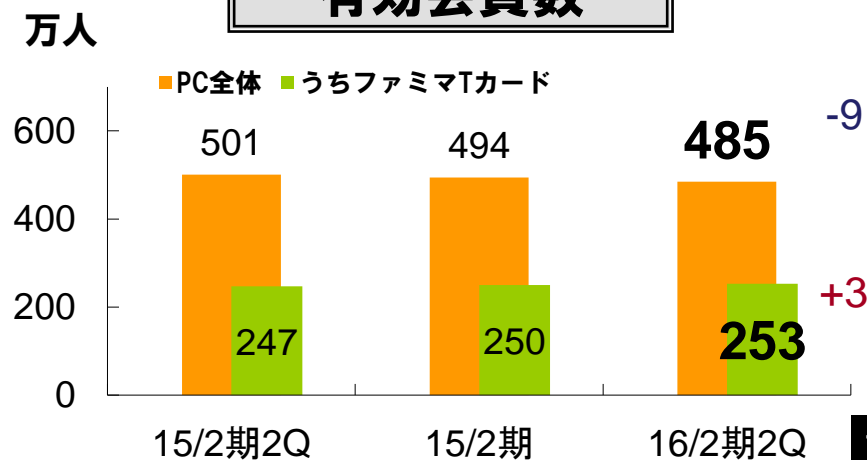
営業数値概況

	16年2月期2Q	前年同期比
① 新規獲得件数	214 千件	- 67 千件
② 有効会員数	4,851 千人	- 167 千人
③ 利用会員数	1,920 千人	+ 31 千人
④ 年間利用率	38.9%	+ 1.1 pt

新規獲得件数



有効会員数



2015年度下期 経営方針

2015年度下期 重点取組事項

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

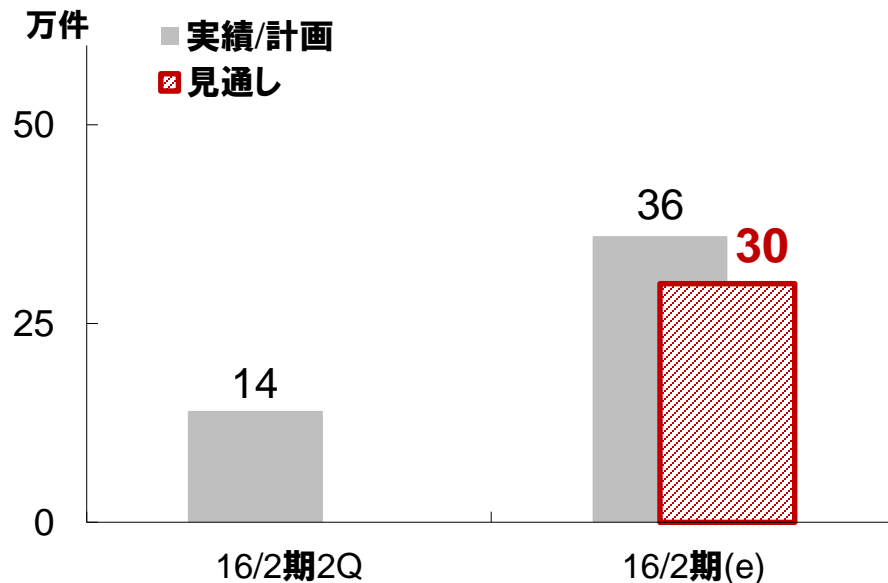
4

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

新デザイン・店頭募集強化を通じて「高稼働会員」獲得に注力

ファミマTカード 新規会員獲得



下期見通し・重点施策

【下期見通し】

- ファミマTカード新規獲得件数
30万件

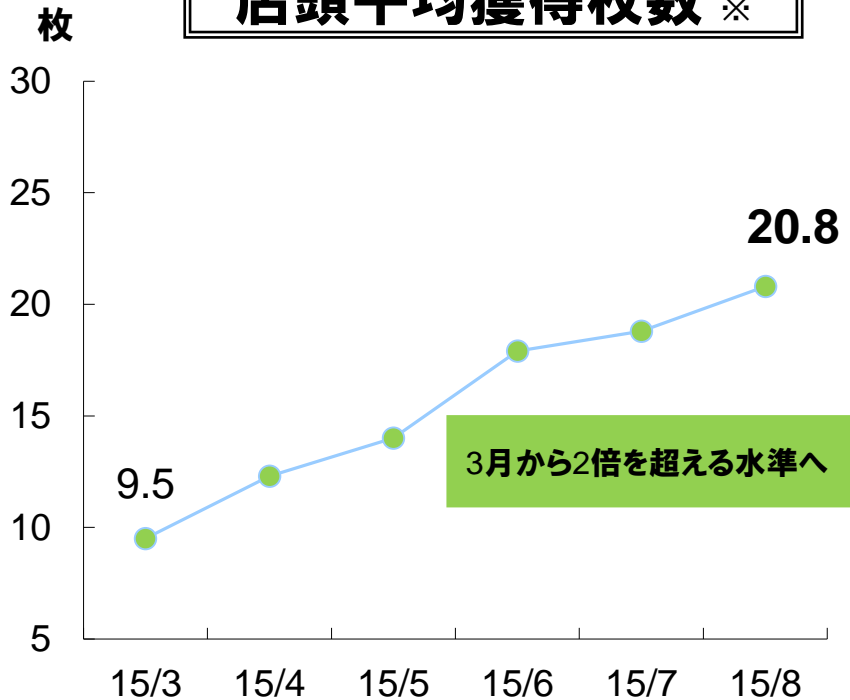
【重点施策】

- 「AKB48G デザインカード」
新たに16デザインを新規発行
- **店頭獲得手法の再確立・浸透**
- 新営業拠点への営業支援

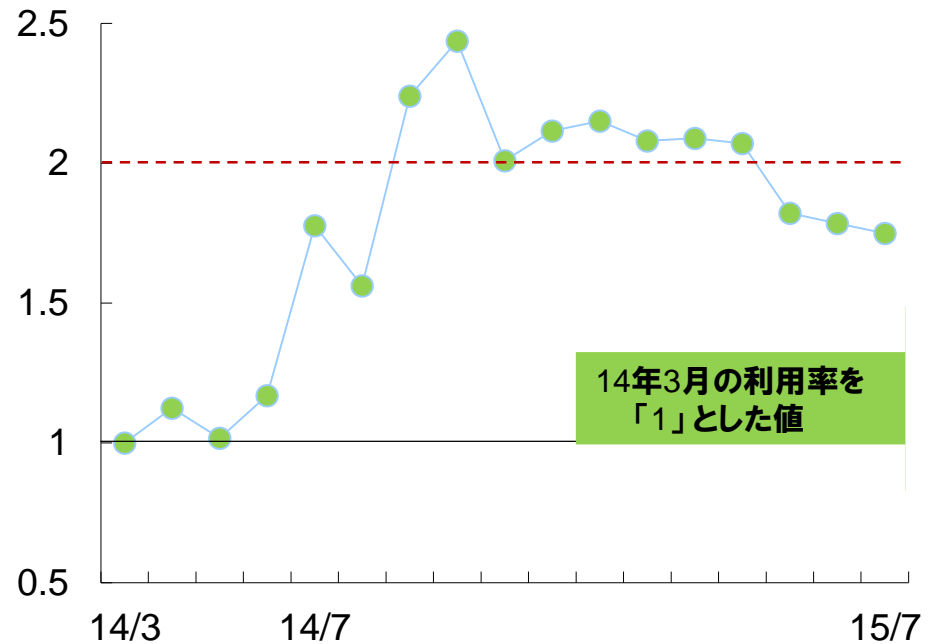
成長戦略としてのファミマTカード事業の拡大②

上期はファミマTカード店頭獲得手法の再確立に注力
獲得指標は大きく改善しており、効率的な獲得手法が浸透
「初期利用率」は概ね2倍の水準を維持

ファミマTカード
店頭平均獲得枚数 ※



ファミマTカード
初期利用率 ※



※「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

※「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

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 11,450 店舗での
ファミマTカード事業の拡大



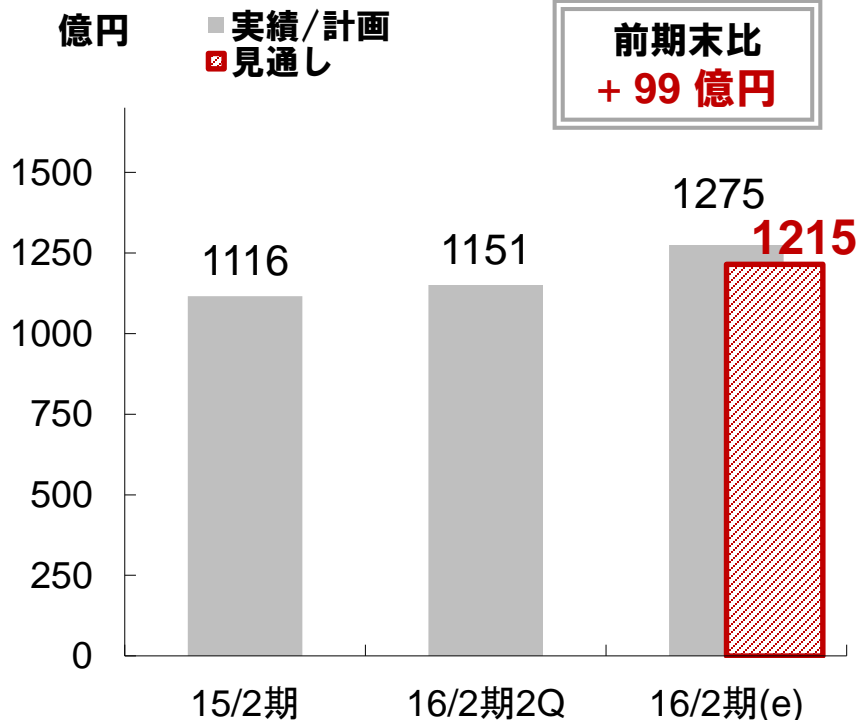
今期取組事項

- 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（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拡大を目指す
残高拡大に向けて重点施策に注力

ショッピングリボ残高



下期見通し・重点施策

【下期見通し】

- ショッピングリボ残高 **1,215億円**
FT見通し:723億円 前期末比 +92億円



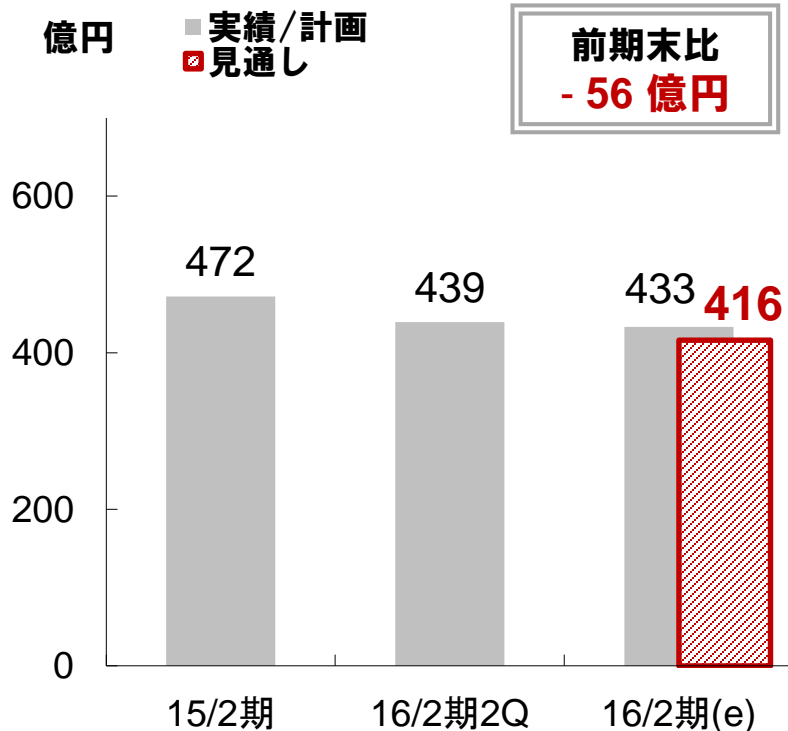
【重点施策】

- ファミマTカード・Tカードプラス・P-one Wiz等の獲得強化、新規提携カード発行(個人・ビジネス)
- 途上与信システムの刷新を計画、利用層の拡大と単価向上に注力

収益構造の変革と多様化（キャッシング事業）

新商品の導入等により残高底打ちに向けた取り組みに注力

融資残高



下期見通し・重点施策

【下期見通し】

■ 融資残高 **416億円**

FT見通し: 140億円 前期末比 +4億円

【重点施策】

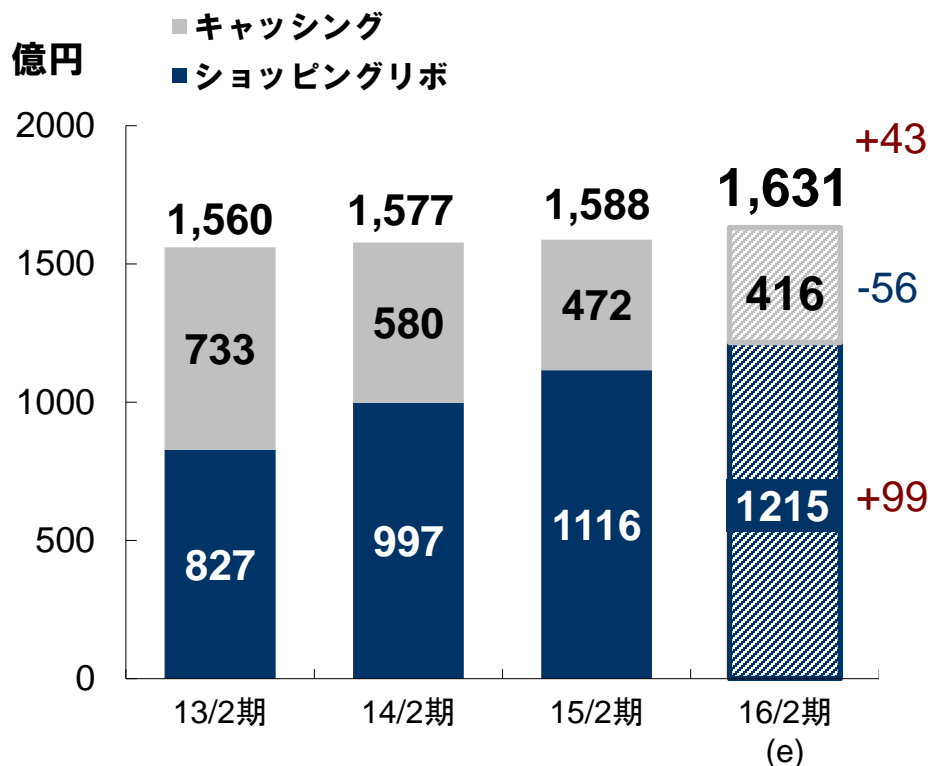
- Fマネーカード、新規提携カード、個人事業主向けローン強化
- 優遇金利施策等、新規入会者・既存融資未利用会員への利用促進



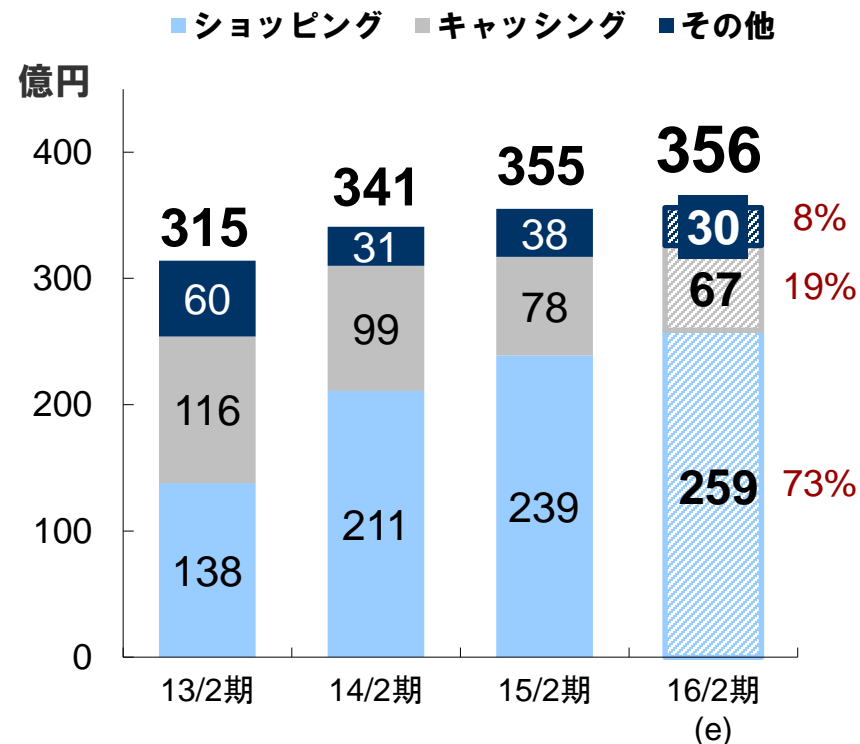
収益構造の変革と多様化

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※



営業収益・構成比



※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

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お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運じて、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

上期実績

- ◆ 新規提携カードの発行
→ 個人事業主をターゲットとしたビジネスカード
「オートボックス ビジネスカード」発行
- ◆ 新プロパーカードの導入
→ 高還元・ミニマムペイメント方式を導入した
「P-one Wiz」発行

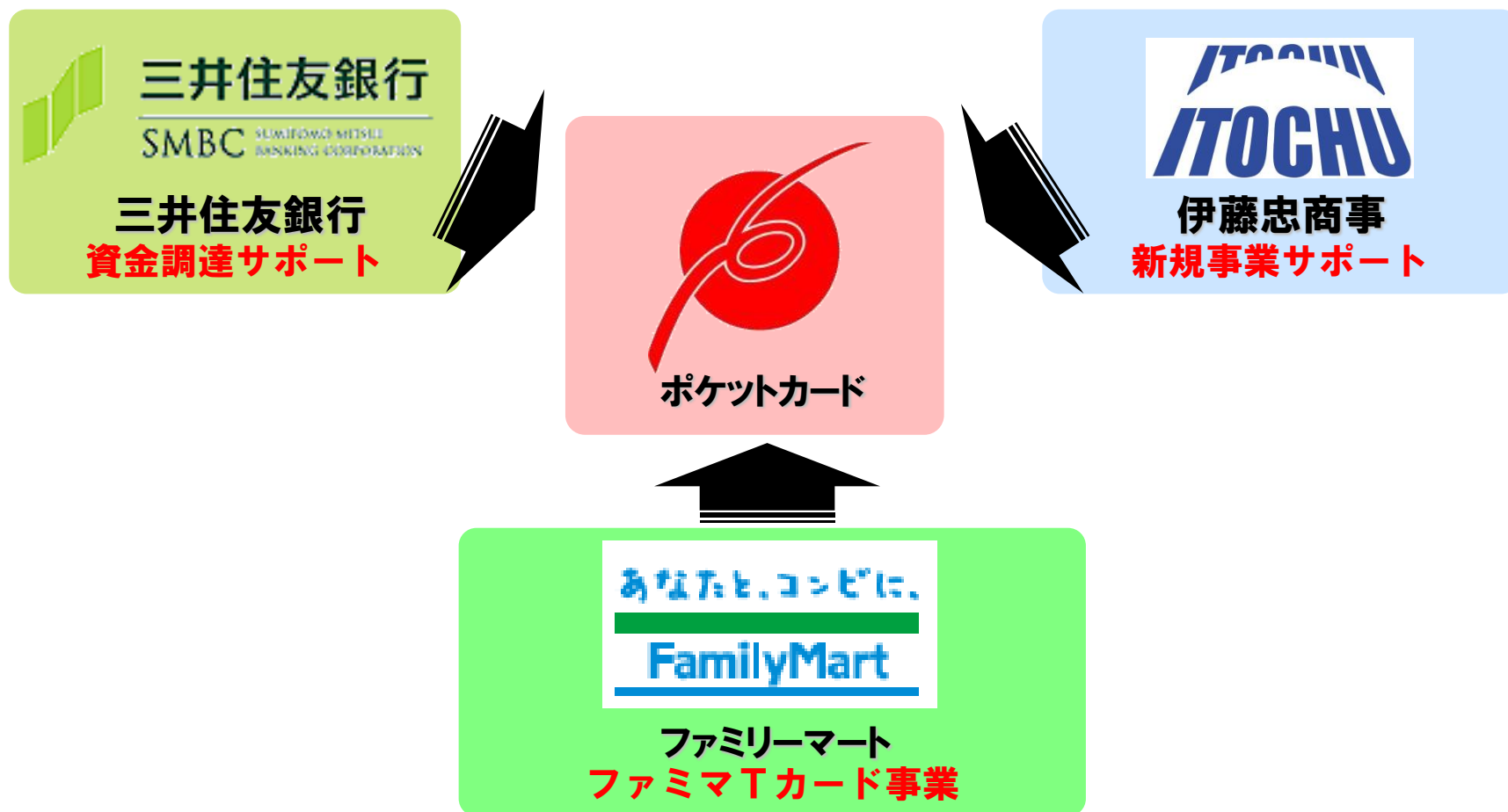


下期方針

- ◆ 新規提携カードの発行
→ 「シマホ ビジネスカード」(株式会社島忠と提携)を
12月より発行開始
その他個人向け提携カード発行予定
- ◆ システムリスク管理体制・PCIDSSに準拠した
セキュリティの強化
- ◆ コンプライアンスを遵守した業務オペレーション

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

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 (10/8公表)	前期実績	増減率	(参考) 期初予想
営業収益	356 億円	355 億円	+0.3 %	362 億円
営業利益	37 億円	43 億円	-14.0 %	37 億円
経常利益	37 億円	43 億円	-14.5 %	37 億円
当期純利益	16 億円	22 億円	-27.3 %	16 億円
一株あたり 配当金	10.0 円	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。