

(株)クレディセゾン 2018年度第2四半期 決算説明会における主な質疑応答

Q1.

資料 14 ページの追加開発案件の確度と時間軸について、ご説明の中で既存提携先だけで 75 億円程度の収益貢献があるとのことだったが、これらの案件は受注が既に見えており、確度の高いものなのか。また、2019 年度の収益貢献の規模感とはどのくらいのものなのか。

A1.

Helios（共同基幹システム）を完成させるまではお客様からの要請に対し時間をいただいていたが、システムが完成したのであれば早く作るよう既にお声掛けをいただいているため、受託の確度は高いと考えている。我々としてはその開発期間をできるだけ短縮化し、現在ある 400 の開発待機案件を消化してまいりたい。貢献については、資料では上位のものを抜粋し記載したが、3つのカテゴリーで年間各々約 15 億円、もう1つのカテゴリーで年間約 30 億円であり、収益貢献の確度は高い。その上で、いつまでに開発できるかが1つの大きな課題であると認識している。

Q2.

政府が掲げる消費増税 2%分の還元について、システム面は技術的に対応可能なのか。また、加盟店手数料の上限の件について、現在 4%以上の手数料率の割合はどれくらいを占めているのか。

A2.

政府から具体的な要請がきていないのが現状である。従って、可能であることは対応するが、可能でないことについてはその状況を説明させていただく予定である。キャッシュレス社会の実現に向けて、当社は委員会に出席しているため、その場面においても説明を行っていききたい。加盟店手数料率が 3%を超える店舗は少ないため、業績に与える影響は軽微であると考えている。

新聞紙上では 3.25%を加盟店料率上限にと言われているが、当社の on-us 加盟店契約で、3%以上の取扱高は 500 億円強である。1%下落したとしても、約 5 億円の影響にとどまる。

Q3.

下方修正について、先ほどの説明の中でシステムの安定稼働を優先したとのことだが、期初計画では新規開拓件数を控えめにする一方、稼働会員数をかなり強気に設定されていた。その点について、今回現実的な数字に引き下げていると理解をしているが、もともとの指標の稼働会員数を達成するために具体的に何をされたか。今回システムとの兼ね合いでなぜそれが推進できなかったのか教えていただきたい。システムが無事に稼働されれば、来期以降は強気の稼働会員数の指標を達成できるのか。

A3.

当初計画のトップラインを上げる新しいサービス開発ができなかったため、トップライン計画を下方修正し、今回は 55 億円の営業収益の下方修正に至った。

当初の計画としては新規の開発案件も見込んでいた。第2段システム開発の安定稼働に向けた対応を最優先した結果、後ろ倒しになっているため新規の開発案件ができなかった。

Q4.

追加サービス開発案件というのは期初想定していた稼働会員数の大幅な増加にも寄与するものであると理解してよいか。

A4.

結果としてそうなるが、利益計画を稼働会員数をベースに作成しているものではないため、どのくらいの相関関係があるか明確に提示できない。開発が完了すれば稼働会員が増加するので来期計画における稼働会員数についてはプラスになると予想している。

Q5.

クレジットサービスセグメントの利益の中期的な見通しについて伺いたい。クレジットサービス事業の営業利益が 38 億円になっている。今後、受託を期待される傾向があるとのことだが、38 億円の数字は随分低く感じる。この水準は新しいシステムが完全に稼働することによって、どの程度の利益水準まで上がっていくことをイメージしているのか。

A5.

システムコストについては今後年間を通して減価償却費等が効いてくるため、その点に関してはマイナスに働いてくる。カードビジネスについて、新規サービス、新規カードを発行することによってトップラインをどれほど伸ばせるかは新システムの開発速度による。大きくコスト負担が出てくるのは人件費である。人件費についてカードビジネスからどのように配置換えをしていくかを検討しているところである。当社の主なカード 開拓手法として、様々な店舗にカードカウンターを設置している。そのカウンターの設置意義を再度見直し、生産性の向上、人件費の削減に向けて検討を進めてまいりたい。システムについて、外販をどの程度実現できるのかについても大きなポイントになると考えている。業務受託について、他社のシステム開発との関係で当社がどれくらいのマーケットを開拓できるのかということも関係してくるので、これらの状況を精査し来期の計画では明示してまいりたい。

Q6.

現中期経営計画当初の経常利益ターゲットを 600 億円とされており、現状から判断するとなかなかハードルが高いが、その認識を持っているのか。また、これをクリアできる基盤を作ろうとしているのか。

A6.

乗り越えられないハードルではないと考えている。現状、EDP 費が 91 億円増えているが、ベース収益を底上げすることで打ち返し、今回説明した経営戦略を着実に実現していくことで収益を上げる環境を整えることができると考えている。

Q7.

販管費の支払手数料が伸びているが、今年だけなのか、来年以降どうなるのか説明を伺いたい。

また、資産形成ローンについて、上期も高い増加率を保っている。比較的金融機関が抑えているので、お客様のファイナンスが上手くつかないケースがあるらしいが、御社は積極的に行っており、実際に伸びている。厳格に審査していることかと思うが、具体的に何をどう厳格に行っているのか。また、資産形成ローンにおいて、ワンルームマンションとアパートの内訳等を教えて欲しい。

A7.

EDP 費の増加について、減価償却費についてはもう少し増える予定である。その他のメンテナンス手数料等については、従来ユニバース (UC ブランドの旧基幹システム) を並行して走らせていたため、この手数料については減少させる予定である。トータルでは中期的に見ると、EDP 費自体増加は抑えられてくる傾向にあると考えている。資産形成ローンについて、当社は従来からの厳しい審査体制で対応している。当社のファイナンス事業部は業者を増やしていくのではなく、信頼の置ける一定の業者から案件を紹介いただき、その案件についてさらに当社の審査基準をクリアしたものに対して融資を行っている。35 年という長期間の利益を供与しているので、環境の変化や本人の状況の変化等に応じ、途上審査を的確に行っている。また、アパートローンやワンルームマンションの内訳については、後ほど担当の者から詳細をお伝えさせていただきたい。

以上