

## (株)クレディセゾン 2018 年度決算説明会における主な質疑応答

Q1.

中期経営計画におけるセグメント別の連結事業利益について、クレジットサービス事業に関しては 18 年度と 21 年度の数値があまり変わらないと見受けられるが、今回の中計では成長は難しいということか。もっと長い目線で成長していくイメージか。

A1.

現在新しい BtoB 営業を準備している段階であるが、水平展開した際にどこまで伸長するかは明確ではない。提携カードにおいても、新しいシステム基盤が完成し、業務受託する機会も増えるが、現在提案している段階である。カード事業において、利益率を計ることは容易ではないがプロダクトとしては薄利になる可能性がある。スマートフォンによる非接触型決済や先ほどお伝えした BtoB の分野において、どこまで拡大していけるかによりクレジットサービス事業の数値が変わってくると考えている。

Q2.

株価は長期的に低調に推移していると言わざるを得ない状況だと思うが、今回の決算において株主還元策を強化しなかった理由を伺いたい。今後行う予定なのであれば、どのような指標を見ながら行うのか。また、中期経営計画の配当性向についての考え方を伺いたい。

A2.

自社株買いについて機関決定しているわけではない。基本的な株主還元の考え方については、山下が説明した経営政策を着実に実行することで企業価値向上を実現し、その結果を市場で評価いただき株価が上昇していくことを基本的なスタンスとしている。また、自社株については、M&A を通じた有効利用や償却等、資本政策の課題についてはその時々々の状況を踏まえ適切に対応してまいりたい。また、配当性向に関する具体的な考えは現在持っていないが、当社としては安定配当を第一に考えているため、今後も継続していく所存である。

Q3.

グローバル事業の利益貢献も小幅であるこのタイミングでなぜ IFRS を導入したのか。

A3.

今後の重点エリアとして東南アジアを考えているので、今後もしっかり投資を行っていききたい。経済成長により業績が左右される可能性もあるが、グローバル事業を強化していく意味でも IFRS を導入した。また、当社の経営状況を株主の皆様にも正確にお伝えするためにも国際的な会計基準を導入することは重要であると判断し、IFRS 導入に至った。

Q4.

前任の林野社長は独立に対する意向が強かったが、山下社長の新体制に変わったことにより、今後他社との連携の可能性は出てくるのか。

A4.

基本的な姿勢としては外部との連携を積極的に図ってまいりたい。同業他社と比較すると、最も FinTech やスタートアップ企業とのタッチポイントがあるのではないかと考えている。但し、慎重に組む相手は見極めていく必要がある。また、金融機関との提携の可能性は否定しないが傘下に入ることや過半数の株式を持たれることは、現在は考えておらず、基本的には独立のスタンスを保ってまいりたい。

Q5.

ファイナンスビジネス拡大などにより資産が膨らんでいく中で、現時点での余剰資本の水準感を教えてほしい。また、配当性向の目指すべき水準感も教えてほしい。

A5.

バランスシートで資産を伸ばしていく際に低金利の状況を理解しながら調達することは重要なので、現在においては Debt を増やしている状況である。自己資本比率については、現状では 15%程度を目指した資本政策を検討してまいりたい。配当性向について、現状では安定配当を主に考えているので、業界の動向等を踏まえた株主還元を目指していく。

Q6.

みずほ銀行との「包括的業務提携」の発展的提携解消等によって、今後システム費用が新たに発生する可能性はあるのか。また、出資解消に伴い IFRS 上損益への影響はあるのか。

A6.

キュービタス社について、UC 社事業領域に係わる範囲をユーシーカード社に統合させる形にしている。システムについて、共同で使用する部分が多いので、新たにコストが発生するとは想定していない。また、ユーシーカード社の株式売却について、単体では 188 億円の売却益を見込んでいるが、同社は持分法適用会社のため連結における影響は軽微だと考えている。

Q7.

ROE10%超の目標達成はいつ頃達成できるのか。また達成に向けた戦略はあるのか。

A7.

中長期の目線として、ROE10%超を目指しており、まずは中期経営計画目標である 600 億円を達成していくことに取り組んでまいりたい。明確な時期を明示できる段階になれば、お示ししていく。

Q8.

新中期経営計画目標である事業利益 600 億円達成へのこだわりの強さはあるのか。

A8.

600 億円について、明確に達成させたい強い意志がある。新システムによる償却負担と新たな投資からのリターンのバランス、あるいは効果的な経費の使い方等厳しくチェックしていく。

Q9.

マーケットシェアへのこだわりの強さを教えてほしい。

A9.

カードショッピング取扱高におけるマーケットシェアについて、これだけを追いかけていく考え方は持っていない。しかしながら、シェアを失っていいというわけではなく、先ほどの説明資料に明示したように、お客様一人ひとりのライフステージに合わせたファイナンスカンパニーとしてのあらゆるサービスを提供できるようなノンバンク企業を目指したい。

Q10.

株価、時価総額に対する考え方を教えてほしい。

A10.

PBR から見ても当社の株価は過小評価されていると考えている。経営政策を着実に実現していくと同時に、投資家の皆様とのリレーションをしっかりと図ることで当社を正しく評価していただけるように綿密に行動を起こしてまいりたい。

以上