

(株)クレディセゾン 2020 年度上期決算説明会における主な質疑応答

Q1.

(P.23)提携戦略のパイプラインについて、3 桁億円の収益ポテンシャルとは通信系・小売系複数社の積み上げなのか、もしくは1つの案件がポテンシャルを持っているのか、考え方を教えて欲しい。

また収益だけでなく、事業利益ベースでも相応の期待ができるのか教えて欲しい。

A1.

3桁億円の収益は、現在提携準備が進んでいる案件の合計値。収益貢献差はあるものの、1~2社は高額が見込める。ただし、利益規模については、今後提携先と詳細を詰めていくため回答は控えさせていただきます。

Q2.

(P.12)資本政策について、今後内部留保の積み上げもある中で、投資可能枠 105 億円の使い道および株主還元の方法を教えてください。

A2.

105 億円の投資可能枠の使い道は P.11 記載の余剰資本の配分の通り、「成長分野への積極的な投資」および「適切な株主還元」の大きく2つある。成長分野への積極的な投資は、海外展開および国内ペイメント事業の成長を再加速させていくための投資が必要と考えている。一方、株主還元の配当方針は安定継続配当、コロナ禍でも配当据え置きを公表している。その中で自己株式取得も選択肢として検討しているがバランスを図りながら対応していく。

Q.3

今期の業績予想修正の前提について教えてください。昨年度のガイダンスでは前年度からの増減分析の中で新規事業投資等の予備費用を示していたが、今回の修正計画においてサービス拡充等の費用投下の水準感ほどの程度なのか。

A3.

今後の新たなカード発行やサービス拡充等に関する経費投下は、合計 80~90 億円程度を想定している。上期はコロナ禍で対面開拓が制限されたが、下期には SAISON CARD Digital という新しいサービスリリースをはじめ、「若年」「女性」「富裕層」向けのサービスラインナップを拡充させていきたい。また、プロセッシング受託先の新規提携にも経営資源を投下していきたい。配分についてはそれぞれの進捗や反応を確認しながら最も効率的なものに資源を投下していく。

Q4.

(P.11~12)資本政策について、リスクキャピタルは半年前(2020年3月末時点)の数値であるし、本決算の動画説明で 100 億円程度あることを説明していたため、今後の資本用途を考えると古い数値ではないかと考えている。現状開催している ALM 委員会の議論では直近の状況等を踏まえた議論をしているのか？すなわちペイメント事業の残高減少に伴いリスクは減っているのではないかと等、状況を踏まえた議論をしているのか。

A4.

ALM 委員会での具体的な議論は、当社主力のペイメント事業やコロナ禍における海外進出国の状況を踏まえて議論をしている。ペイメント事業の残高は下がるのではないかと指摘については、これまでシステム開発影響によって新規の提携案件に対応できていなかった。しかし、現在は新規提携が徐々に実を結ぶタイミングにきているため、現時点ではペイメント事業の残高は減少しているものの新規提携を推進することで残高を反転させ成長トレンドに戻していきたい。

Q5.

(P.35)日本のクレジットカードのショッピング取扱高について教えて欲しい。楽天カードの独り勝ちのように見受けられ、楽天カードは7-9月で約2割も伸長している。一方でクレディセゾンはマーケットシェアを落としているが、今後はこのマーケットシェアをどのようにみていけばいいのか。

A5.

楽天カードは、楽天経済圏を活用して取扱高を大きく成長している。一方、当社はコロナ禍の巣ごもり需要E コマースやNetflixなどの動画配信サービスの取扱高は増加しているものの、これらはシェアとしては2割弱。これらが大幅に伸びても、残りのシェアで単価の高いトラベルや飲食、イベント等の減少や、当社が密接に連携する百貨店業界や小売業界は臨時休業等により、上期は減少した。現状、当社は新たな提携が進みつつあるため、楽天カードとは違う形で拡大していく方針である。

Q6.

(P.23)新規提携について教えて欲しい。今後リリースしていくものは取扱高のシェア拡大に繋がるものなのか。

A6.

シェアの取り合いの中で伸びていくものと、マーケット全体が伸長していく中で成長していくものと2つの側面があると認識している。マーケット全体の大きな成長が期待できものがBtoB領域である。BtoB領域はSMEマーケットへの営業拡大やプラットフォームと組んでいくことで全体のパイを押し広げていきたいと考える。また、BtoC領域における今後発行予定している「若年」「女性」「富裕層」の取込で取扱高のシェア拡大に繋げていきたい。

Q7.

提携カード発行の時間軸について教えて欲しい。新たな部門を新設したことにより時間軸は早くなるのか。

A7.

新商品リリースまでの期間は提携先との調整によるが、可能な限り早急にマーケットに投入していきたい。

Q8.

(P.11~12)現状の戦略を推進することでROAとROEは改善していくのか。過去5年でポートフォリオの大胆な入れ替えはなかったと認識している。システム投資、利息返還、コロナ影響があるのは分かるが、ROE目標である10%達成は程遠いのではないかと？事業毎にハードルレートを設定し、至らなかった場合は他社でみられるようなポートフォリオを入れ変える考えはあるのか。

A8.

直近10年程はシステム影響もあり、これまで当社主力のペイメント事業の新規提携が出来ないなかで、ファイナンス事業に経営資源を投下しながら利益を積み上げてきた。このような状況下で、この10年間でポートフォリオの入替は現実的にはできていなかったと考えている。

一方、海外事業は直近4~5年で事業投資を積極的に行ってきた。コロナで時間が後ろ倒しになった部分もあるが、国内の安定性と海外の成長性を取り込むことでROA・ROEを向上させていきたいと考えている。

主力のペイメント事業に加えて、ファイナンス事業の家賃保証、資産形成ローン、フラット35などの当社サービスラインナップを拡充し、これらをカード会員に提供することによって1人当たりの利益を拡大させることで収益性をあげていきたい。ポートフォリオの入替え時期については、新規提携の進捗については相手先との兼ね合いもあるので、現時点ではお話できないが可能な限り早急に対応していきたい。

Q9.

ペイメント事業の収益が拡大すると収益性が高まるということか。

A9.

ペイメント事業の提携を広げることによって顧客数が増えていき、顧客数を増やしていきつつ、これまで提供出来ていなかったサービスを提供することで収益性を高めていけると考えている。また、コスト効率性も高めることで資本効率を向上させていきたい。

Q10.

(P.12)投資可能枠 105 億円の上期と下期の配分を教えてください。

A10.

上期は Saison Capital で海外投資案件等を実行したが、投資可能枠 105 億円のうち、どの程度を投資したのかについての具体的な数字の公表は控えさせていただく。

Q11.

資産形成ローンの債権流動化の考え方と規模について教えてください。

A11.

資産形成ローンに関して数百億規模程度の流動化もしくは債権売却を検討しているが、コロナ禍でもあるため、経済条件などを勘案し現実的に今期に実行するか否かは検討する必要がある。一方で資産形成ローンの債権売却等を行うことにより、資産効率の向上も見込めるため、今期に限らず来期以降も見据えながら事業ポートフォリオの入替も進めていきたい。

以上