

(株) クレディセゾン 2022 年度上期 決算説明会における主な質疑応答

Q1.

今回、事業利益予想を 75 億上方修正した要因をブレイクダウンしてご説明いただけますでしょうか。主旨としては、ファンドの公正価値評価に伴う評価益や、コストの使い方も色々変えられていると思うので、実力値を知りたいためです。併せて、クレディセゾン単体が、今回、営業利益は期初からマイナス、経常利益はプラスになる理由についてもご解説いただければと思います。

A1.

質問の 1 点目が、事業利益の通期の部分のご質問だと思っております。P.9 に記載の業績予想のところでは、まず 1Q 決算発表のタイミングで、上期業績については見直しをしておりましたが、通期については、保守的に据え置きをさせていただきますというアナウンスをさせていただいております。今回は、ファンドの利益に関わる部分については、上期の数字が継続出来るであろうということで、通期業績予想の見直しの中に入れてさせていただきました。加えて、貸倒コストの減少といったコスト削減の影響もあります。質問の 2 点目は、単体の営業利益がマイナスになっているというお話かと思っております。ここについては、今後トップラインを伸ばしていくためのコストを投下していく、先行投資を積極的にやっていきたいと思っております。AMEX ブランドで、最上位クラスのリリースや 1Q 決算でもお話しさせていただいた SAISON GOLD Premium という新たな商材も出しておりますので、コストを掛けてやっていく方針としております。その結果、営業利益は減益になっておりますが、経常利益については、ファンドの評価益を見込んでいるため増益を計画しております。

Q2.

1Q 決算では、ファンドの評価益は約 40 億というお話しでしたが、今回、上期ではどうだったのでしょうか。

A2.

1Q 決算は、約 40 億の評価益が入っており、その内、約 10 億円が為替の円安効果によるものと説明させていただいております。上期決算では、60 億弱がファンドの評価益、その内、為替影響が、12~13 億程度になります。

Q3.

クレディセゾン単体の営業外の下期計画をもう少し説明してください。

A3.

クレディセゾン単体の営業外収益については、先ほどお話しさせていただいた上期におけるファンドの評価益を下期にスライドで見込んでおります。

Q4.

P.11 リスクキャピタルマネジメントで、必要最低資本の連結自己資本の割合を 20%から 15%に見直した点を踏まえ、リスク配賦モデルを見直した各事業が、リスク量においてプラスマイナスでどのような影響があったのか。あるいは、見直しの背景としてどの様な考え方があったのか教えていただければと思います。

A4.

ファイナンス関連、不動産関連、グローバル関連を保守的に見込んでいた部分がありました。アセットについて、例えば、インドは大きく伸びていく局面であることなど各事業で情勢は異なりますので、それぞれのセグメントについて、どこがプラス、どこがマイナスでというようなコメントは差し控えたいと思っております。格付機関もそうですし、社内でも ALM 委員会、取締役会の中でも、社外取締役も入っていただいて、喧喧諤諤いろいろ議論した結果、最終的にこのような考え方になったということで理解いただければと思っております。

Q5.

P.11 資本政策に関して、今回、バイバックの実施方針を決議されましたが、発表までの時間軸についてイメージを教えてください。これは向こう 1~2 カ月位で出てくるものなのか、それとも、来年度に跨ってしまうような話になるのか、イメージでよろしいのでお願いできればと思います。

A5.

バイバックについては、この 1~2 カ月でお話し出来ればいいのですが、外的要因もございまして、動けないという状況もあります。取締役会の中で議論させていただいておりますので、時期が来れば公表させていただきます。

Q6.

外的要因というのは、何か御社内での投資戦略が動いているとか、それとも他の環境要因で動きにくいなど、もう少しニュアンスをいただいてもよろしいですか。

A6.

両方あります。外的要因の部分もありますし、今いくつかの投資案件が動いているものもあり、少し時間が掛かるものと考えております。

Q7.

少なくとも、今回、バイバックについてコミットいただいたと解釈してよろしいでしょうか。

A7.

はい。

Q8.

事業ポートフォリオの入れ替えという観点で、成長投資の一方で、不採算のアセット、ピークアウトしそうなアセットの売却というのは検討するものなのか、考え方を教えてください。

A8.

ALM 委員会という社内の会議体がございます。本来であれば社内のメンバーだけですが、現在、社外取締役 3 名にも入っていただき、議論をさせていただいております。その中で、事業セグメントや関係会社における WACC と ROIC を算出し、それぞれの事業ごとに分析をしております。なかには、WACC が下回っているような事業もありますが、単純に見てしまうと、将来、成長の見込みがある事業を見誤ってしまう可能性もあるため足元というよりは、その後の成長性も併せて見ております。もう一方で、ROIC をどういう形で上げていくのかということも、この後も継続していきたいと思っております。その中で、具体的に今の足元の定量面という部分と、将来を見据えた中で定性面、それぞれを見ていった中で、やはり入れ替えが必要なのか、それとも経営資源を投下してという形になるのか、というような議論を進めていっております。社内では色々検討させていただいておりますので、必要なものは決議をさせていただいたタイミングでリリースさせていただければと思っております。

Q9.

P.9 業績予想の見直しに関しまして、下期の予想を右の図でお示しいただいていますが、95 億増加しているその他営業費用等を費用項目ごとに分解して教えていただければと思います。

A9.

先ほどお話しさせていただいた SAISON GOLD Premium などトップラインが伸びることによる取扱手数料の増加、ポイントコストの増加等の営業関連費用が 35 億程度増加する見込みです。それ以外にも、プロモーション関連コストで 25 億。システム関連費用や人件費などその他費用で 35 億といった内訳になります。

Q10.

P.7 債権リスクをご説明いただき貸倒コストの水準が低いという状況は理解させていただいたのですが、キャッシングの 90 日以上延滞率が、若干上昇しているように見受けられます。何か懸念がないのか、確認をさせていただければと思います。

A10.

上期の一つの課題は、このキャッシング・カードローン領域が、本格的に戻ってきてない点です。キャッシングの 90 日以上延滞率が上昇して見えるのは、分母である残高が減少したことに伴っての結果ですので、まずはトップラインを上げていくことで下期以降、薄まっていくと考えております。11 月、12 月を目安として、新しいキャッシングサービスをスタートさせるべく動いております。

Q11.

連結のペイメント事業収益の下期数値が、単体のペイメント収益より強くなっているが、これは海外事業の残高積み上がりが影響しているのでしょうか。

A11.

単体は、ショッピング取扱高が二桁増というところもありましたし、ショッピングリボの残高も伸びていることが前提としてあります。連結では、海外事業、特にインドでの事業は、安定的にアセットも伸びております。今後、順調に残高を積み上げていけることを踏まえた計画にしております。

Q12.

単体のカードショッピングとプロセッシング・他社代行を比較した時に、下期の計画としてプロセッシング・他社代行がカードショッピングほど伸びていない理由を教えてくださいませんか。

A12.

一例を申しますと、出光クレジットでは、apollostation card という新規のカードを発行しています。出光興産と昭和シェルの統合によって、元々、昭和シェルのガソリンスタンドだった所が順次、apollostation に入れ替わっていく中で、下期テールヘビーに獲得が伸びていく計画になっているため、ショッピング取扱高ほど伸びない予測を立てております。

Q13.

バイバックの規模として、どういうものを考えればよいのか教えてください。今回、約 500 億という余剰資本となり、投資と還元にどういう比率で使っていくのか分からないため、もう少し説明いただきたい。

A13.

500 億の使い方は、「適切な株主還元」と「成長分野に向けた投資」ということになります。ようやくコロナも開けてきた中で、我々の事業も、冒頭にお話しさせていただいた決算の概要のとおり、コロナの時のような前年割れというような状態から、ペイメント事業のトップラインも二桁成長、それ以外にもファイナンス事業、グローバル事業と順調に事業規模を成長させていっているようなフェーズになっているかと思っております。そういう意味では、いろいろな投資の機会、海外も含めてあるかと思っております。当然、企業価値をどのような形で上げていくのかというところでいくと、「将来に向けた投資」と「株主還元」という、このバランスを取っていくことが非常に重要な観点だと思っておりますので、この 500 億については、社内でも議論をしていき対応していきたいと思っております。一方で、例えばバイバックをするという話をすると、どのぐらいの規模になるのかということと、どのタイミングでやるかについては、先ほど社長の水野からの話もあったように、我々ではどうにもできないような外的な事情もありますし、色々な投資をしていく中でのチャンスも、この後、大きくなってくると思っております。その外的要因、内的要因というものをしっかり見極めながら、適切なタイミングでアナウンスをさせていただければと考えております。

Q14.

資産形成ローン残高を一部売却しているということで残高は減少しているが、そもそも、債権売却した場合、売却益が出ているのか、費用が出ているのか。また、どういうところに売却しているのかを教えてください。資本配賦の見直しについて、不動産のリスクウエートは下げたという理解で合っているかも確認させてください。

A14.

売却損ではなく、売却益が若干出ています。売却後についても、口座引き落としなどの業務は、引き続き、我々がやらせていただいていますので、その分のフィーを長く上乘せしていくような PL 影響になっています。そのため、短期的な利益ではなくて、将来に向かって着実に利益に上がってくるという形となります。売却先についての回答は、控えさせていただければと思っております。当然、ここについては守秘義務がありますので、ご理解いただければと思います。リスクキャピタルの見直しにおけるプラスマイナスについてコメントを控えさせていただくというのは、先ほどお話しさせていただいたとおりだと思っております。この点についても、ぜひご理解いただければと思っております。

Q15.

P18.プロセシング収益増加のスライドですが、数値が入っていないためもう少し補足説明いただけないでしょうか。

A15.

23 年度、24 年度で増えている一つの要因は、P18.にも書かせていただいている、今年度から新規オペレーション受託をスタートした影響になります。その他にも、1~2 社決まりそうな部分がございしますので、収益規模的には、百数十億レベルになると思っております。

Q 16.

P.11 必要資本として確保する自己資本の割合を、なぜ 20%から 15%に見直せたのかという観点です。お話を聞いていると、トップラインなり成長余力は豊富であって、どちらかという、コアの資本は多くあるほうが望ましいように見えるのですが、なぜ下げられたのでしょうか。

A16.

必要最低資本として、これまで連結自己資本の 20%を積んでおりましたが、今回 15%に見直しをさせていただきました。1 点目として、これまで懸念事項の 1 つであった共同基幹システムへの移行が完遂し、現状安定稼働をしていて、特に障害もなく通常通り動いているという側面があると考えております。2 点目については、前期末決算で追加引当をさせていただいた過払問題も大分収束してきていると認識しております。それ以外にも要因がありますが、この 2 点が、20%から 15%に引き下げた大きな要因とご理解いただければと思っております。

Q17.

今回、取締役会で決められた自己株式取得についてです。6 カ月前の中期計画発表の時にも、自己株式取得についてコメントされていたと思うのですが、今回、取締役会で何を決めたのかコメントいただけたらと思います。

A17.

5 月に公表した新中期経営計画において、株主還元については、増配を取締会で決議しました。一方で、自己株取得に関しては、その中期経営計画の中で謳われているものの決議は取れていませんでしたので、今回取締役会で決議をとりました。先ほど来、申し上げている通り、外的要因、内的要因によって、自己株式取得時期や規模については、決断できるタイミングではないという側面があります。まずは、方針決定を先に進めようという議論がございまして、それが本日決議をした背景でございます。今後については、外的・内的要因の目途がある一定程度つけば、取締役会で順次議論し公表していきたいと考えております。

Q18.

機動性について、一つだけ確認させてください。今のお話を聞かせていただくと、つまりいろんなチャンスがあるので、まずは成長が大事であって、そこをベースに還元という理解でいいですか。

A18.

おっしゃるとおりです。

Q19.

3 月末のバランスシートを見ながら余剰枠を計算していることについて、フレキシブルに対応いただける余地はあるのでしょうか。

A19.

考え方の一貫性というのは、非常に重要だと思っておりますが、フレキシブルに対応していく検討については必要であろうと考えています。このようなご指摘も踏まえて、社内では検討を継続していきたいと思っておりますし、社外取締役とも色々な議論をしている最中だったりもしますので、さらなる精度・スピードの向上に努めていきたいと考えております。

以上