

平成20年1月期 中間決算説明会資料

平成19年9月14日(金)
ジェーピーエヌ債権回収株式会社
証券コード#8774
大阪証券取引所ヘラクレス

目次

1. 第14期中間期決算業績

- ◇第14期トピックス … P 4
- ◇上期業績ハイライト … P 5～P 7
- ◇原価・販管費の実績 … P 8
- ◇上期における増収増益要因について … P 9～P 15

2. 第14期通期業績計画

- ◇第14期下期計画のポイント … P 17
- ◇第14期下期に対処すべき課題 … P 18
- ◇第14期通期業績計画 … P 19～P 22
- ◇配当政策 … P 23

3. 参考資料

- ◇サービス業界の概況 … P 25～P 27
- ◇官マーケット動向 … P 28
- ◇不良債権の動向 … P 29
- ◇用語説明 … P 30～P 31

1. 第14期中間期決算業績
2. 第14期通期業績計画
3. 参考資料

第14期トピックス

- 2月 ◆営業力・組織力強化を目指し、組織と人事の大幅刷新
 - ◇中部電力(株)と電気料金等集金委託事務の契約
- 3月 ◇東京都育英会より未納奨学金督促業務を受託(派遣契約)
- 4月 ◇堺市より市税督促業務を受託(派遣契約)
 - ◇堺市に対し、新たに新規プロジェクト担当として債権管理者1名を派遣(コンサルティング契約)
- 6月 ◆1:2の株式分割実施
 - ◇倉敷市より市税督促業務を受託(派遣契約)
 - ◇高島屋クレジット(株)の延滞債権管理回収業務の完全受託
- 7月 ◇東京都練馬区より市税督促業務を受託(派遣契約)
 - ◇大手信販会社N社とコールセンターへのオペレーター派遣業務にて契約、民間企業向け初の人材派遣スキームでの契約
 - ◇(株)日産フィナンシャルサービスの延滞債権管理回収業務の完全受託

上期業績ハイライト

(百万円)

	第14期 中間期			第13期 中間期
	実績	前年同期比	増減額	実績
売上高	3,106	118.8%	492	2,614
売上原価	1,998	108.9%	163	1,835
販管費	381	116.8%	55	326
営業利益	727	160.3%	274	453
経常利益	728	154.1%	256	472
(利益率)	23.5%	—	5.4%	18.1%
当期純利益	419	144.7%	130	289

上期業績ハイライト～事業別売上高～

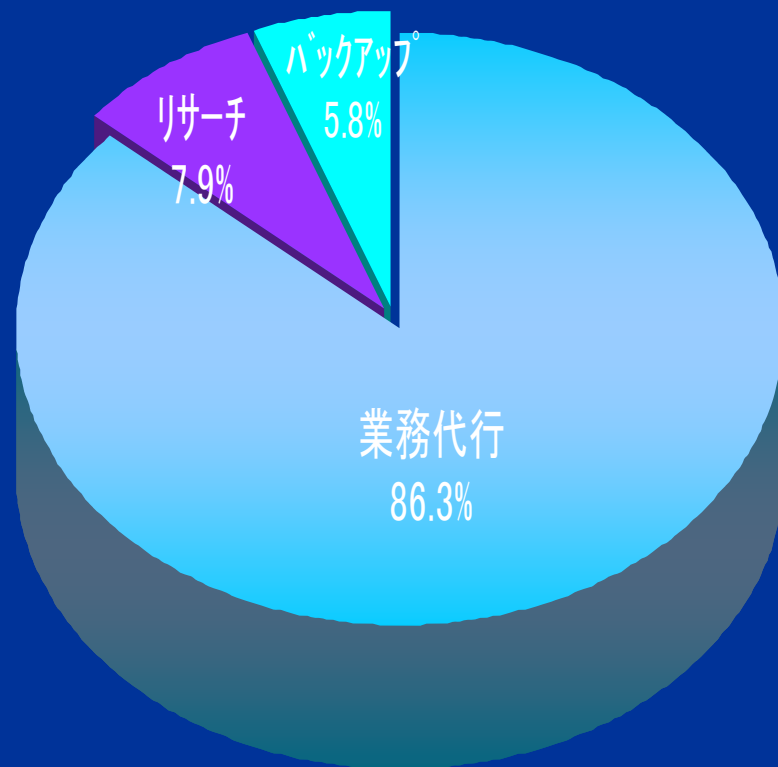
■事業別売上高実績

(百万円)

	第14期		第13期 中間期
	中間期	前年 同期比	
業務代行	2,682	121.3%	2,211
構成比	86.3%	1.7%	84.6%
リサーチ	246	141.7%	174
構成比	7.9%	1.3%	6.6%
バックアップ ^o	178	77.9%	229
構成比	5.8%	△3.0%	8.8%

クレディセゾン 構成比	30.6%	△1.5%	32.1%
----------------	-------	-------	-------

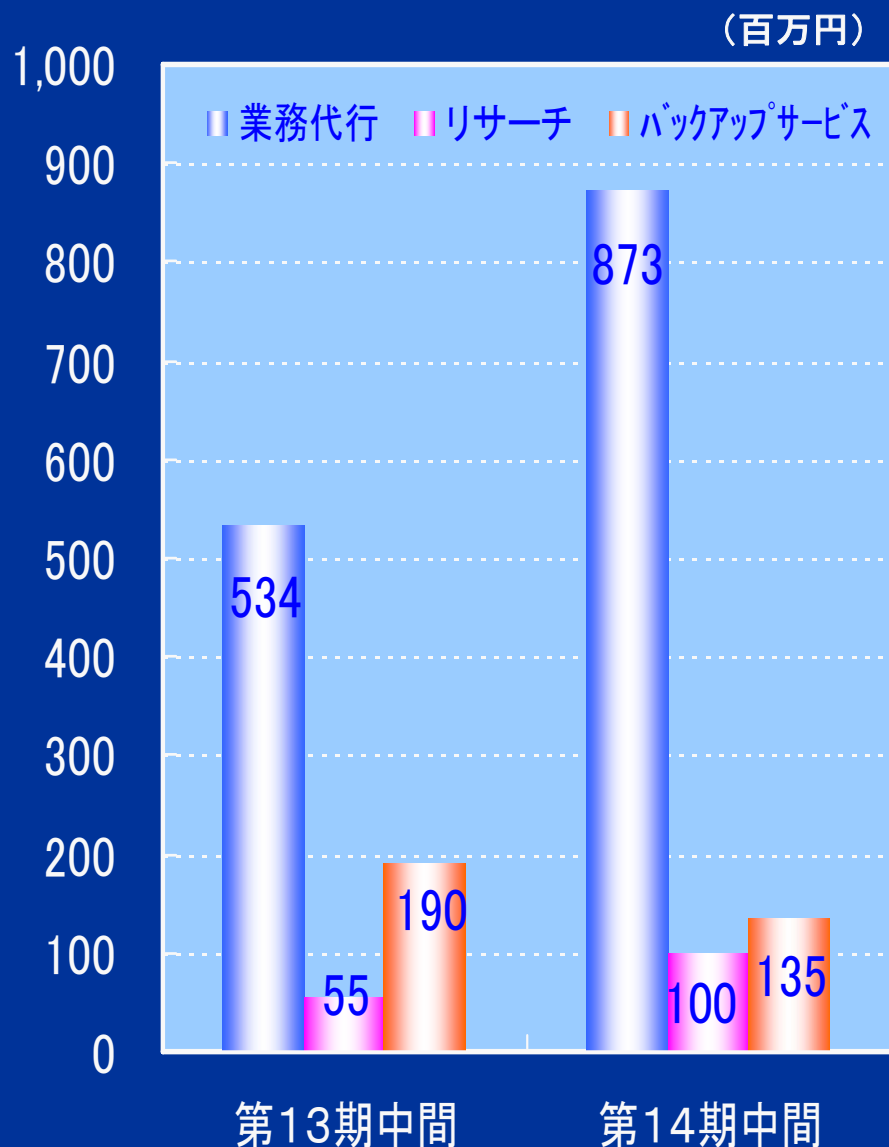
業務代行主体に売上拡大



上期業績ハイライト～事業別利益～

■事業別売上総利益実績

	第14期		第13期 中間期
	中間期	前年 同期比	
業務代行	873	163.4%	534
利益率	32.5%	8.4%	24.1%
リサーチ	100	181.8%	55
利益率	40.6%	9.0%	31.6%
バックアップ ^o	135	71.0%	190
利益率	75.8%	△7.1%	82.9%



原価・販管費の実績

■主な経費の実績

(百万円)

	第14期			第13期	
	中間期	構成比	前年同期比	中間期	構成比
原価・販管費計	2,379	100.0%	110.1%	2,161	100.0%
人件費	1,371	57.7%	108.7%	1,261	58.4%
通信費	214	9.0%	104.9%	204	9.4%
減価償却費	171	7.2%	92.4%	185	8.6%
賃借料等	184	7.7%	103.3%	178	8.2%
手数料	129	5.4%	161.2%	80	3.7%
その他	310	13.0%	122.5%	253	11.7%

▶従業員数 第13期末 878名 ⇒ 第14期中間期 940名(62名増加)

※上記従業員数には嘱託社員・契約社員・アルバイト社員を含む

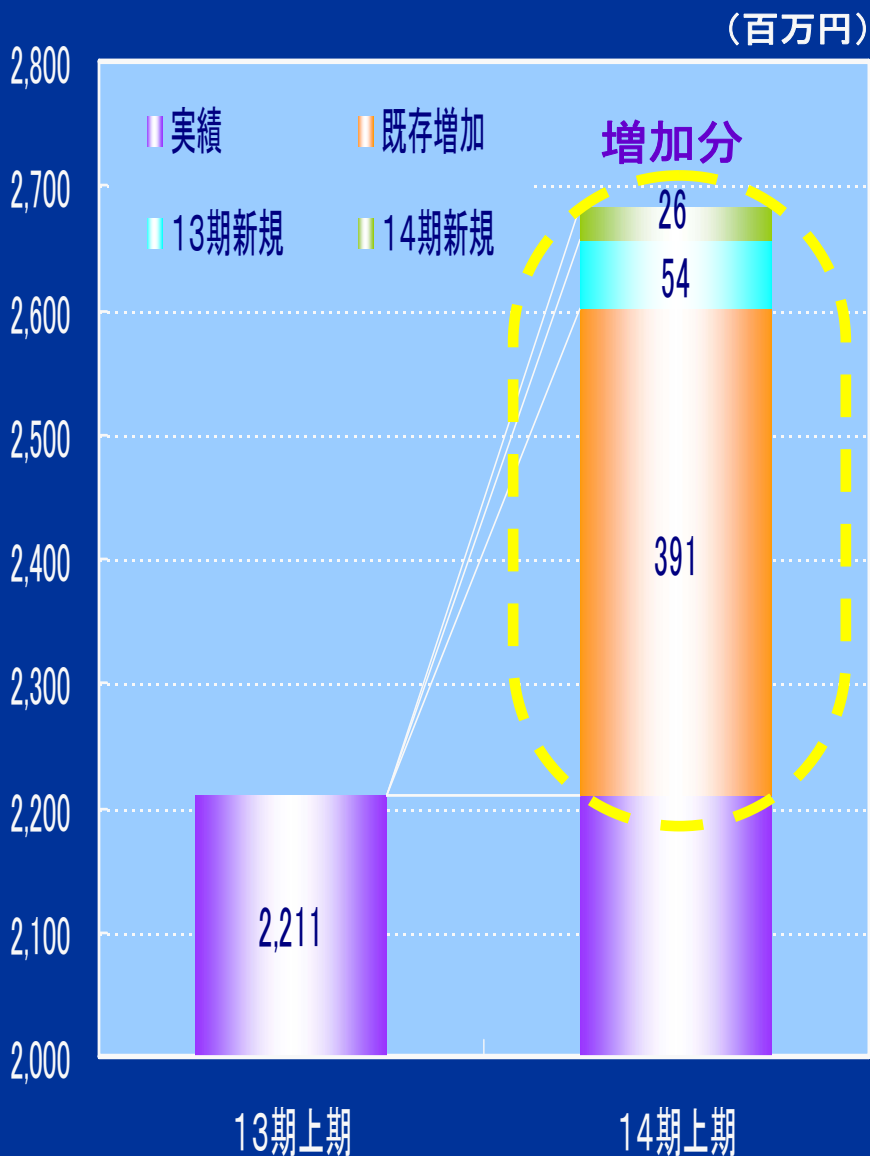
業務代行事業の中間期増収増益について

➤ 業務代行事業における増収増益の主な要因

- 1) 官マーケットをはじめとした、新規提携先による売上の純増
(第13期 15先、14期 8先)
- 2) 信販系を主体とした既存先からの受託債権量、および事務
代行量の増加による売上増
- 3) 中長期債権の増加に伴った管理回収の促進と、効率的な
オペレーションの実現
- 4) 原価・一般管理費の適正なコスト管理、総合的な管理回収力
の強化による生産性の高い業務運営

中間期業績におけるポイント

■ 業務代行における売上増要因



<増収の主な内訳>

- ・第14期提携先、売上寄与
26百万円
- ・第13期提携先、売上寄与
54百万円
- ・既存先増額
391百万円

業務代行事業の売上構成

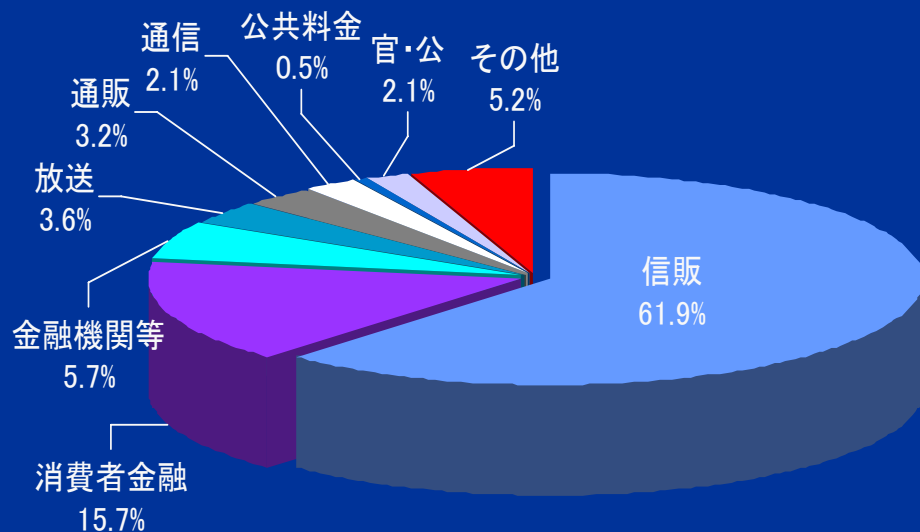
■クライアント業種別売上高

(百万円)

	第14期		第13期 中間期
	中間期	前年 同期比	
信 販	1,660	124.2%	1,336
消費者金融	420	126.1%	333
金融機関等	153	99.3%	154
放 送	96	89.7%	107
通 販	85	116.4%	73
通 信	57	132.5%	43
公 共 料 金	13	—	—
官 ・ 公	57	154.0%	37
そ の 他	141	110.1%	128

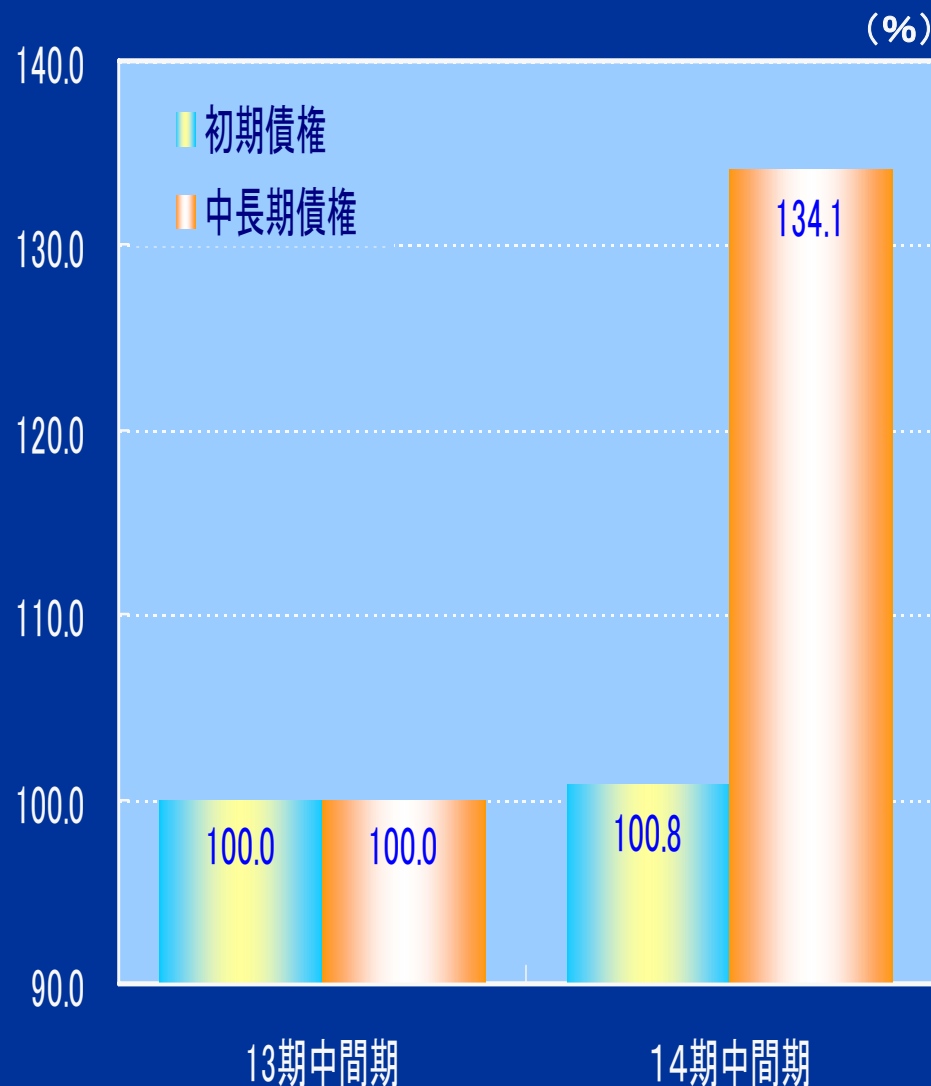
■クライアント業種別構成比

信販系主体に、他業種にわたり
取扱債権を拡大



債権構成の変化と拡大について(1)

■ 初期債権と中長期債権の伸び率



➤ クレジットカード業界の取扱高は増加してはいるものの、与信の引き締めや口座決済率の向上などで、初期債権受託は前年同水準

➤ 中長期債権においては、通常延滞に加え、弁護士介入などの第三者介入債権の管理や任意和解債権数の増加により大幅な増加

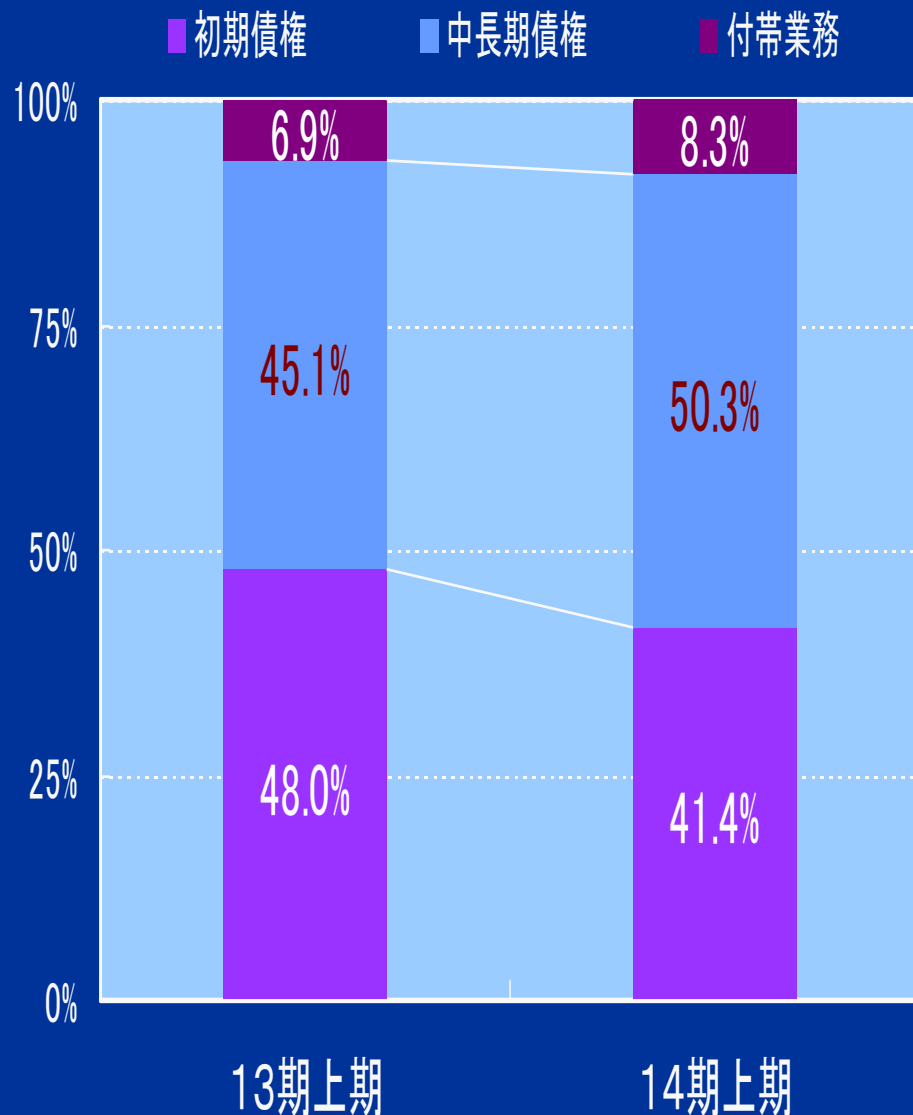
※左記グラフは、第13期上期の売上額を100とした際の対数比較

債権構成の変化と拡大について(2)

■クレジット債権(※注)売上額と構成比 (百万円)

	第14期		第13期 中間期
	中間期	前年 同期比	
初期債権	686	107.0%	641
中長期 債権	836	138.6%	603
付帯業務	138	150.0%	92
計	1,660	124.2%	1,336

注)右記データは、初期・中長期のクラス別管理を行なっている信販系クライアントのデータであり、その他兼業の案内や派遣業務は含まず



債権種別による利益構造

➤ 初期延滞債権の利益構造

$$\text{売上} = \text{受託件数} \times \text{契約単価}$$

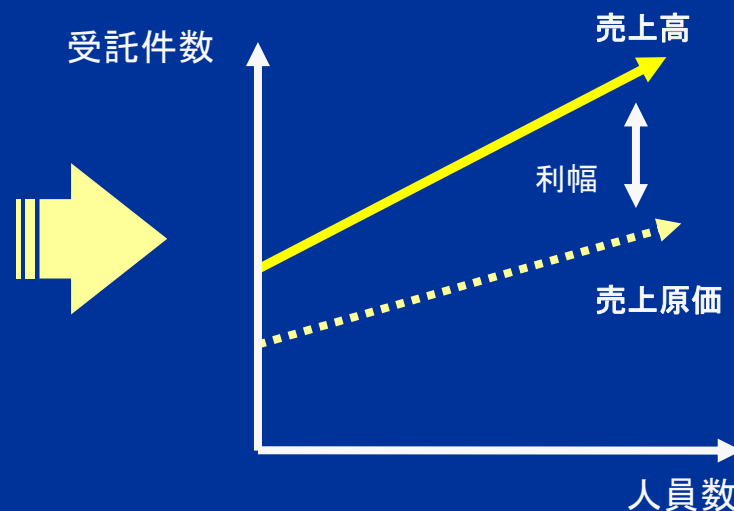
・インバウンド

2万件/月超の受電対応の専門要員配置

・アウトバウンド

プレディクティブダイヤルによる大量のオートコール

インバウンド・アウトバウンド各々に、受託債権数に応じた人員配置を要す為、利益率の伸びは緩やかとなる



構造イメージ

➤ 中長期延滞債権の利益構造

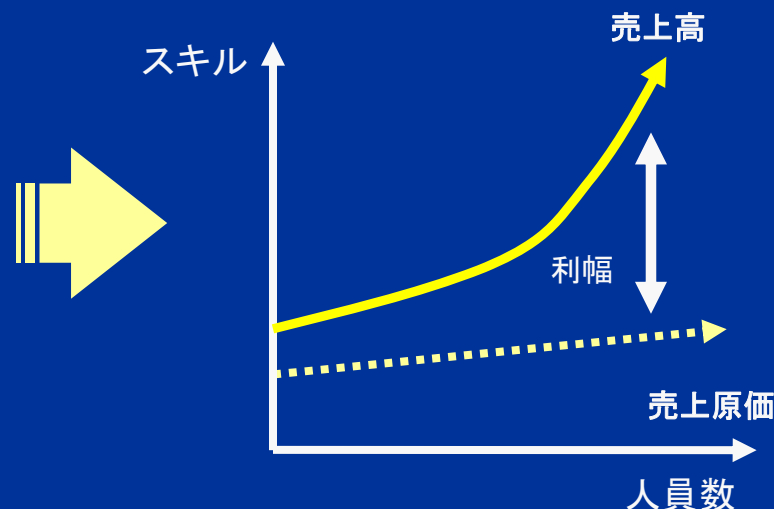
$$\text{売上} = \text{回収金額} \times \text{契約料率}$$

・インバウンド・アウトバウンド

ジョブ戦略による効率的な架電と高スキルの

オペレーターによる高回収率の確保

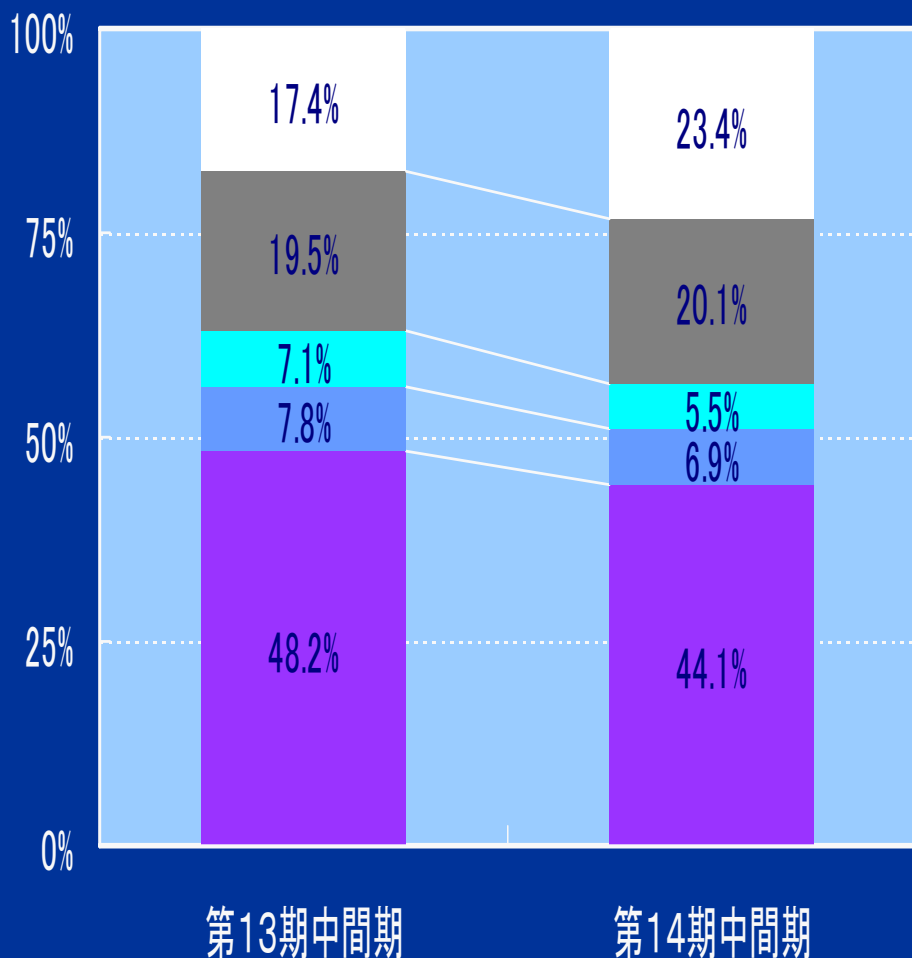
受託債権量の増加に対しては、オペレーターの増員ではなく、ジョブ戦略とスキルアップによる高効率化により、利益率の大幅な向上が可能となる



生産性の高い業務運営

■各経費構成

■人件費 ■通信費 ■減価償却 ■その他 ■営業利益



- 業務の質的向上を目指した人員配置の適正化による人件費高騰の抑制
- 一般管理費の適正なコスト管理
- 通信料、委託料等の見直しによるローコスト化推進

生産性の高い業務運営の実現

※左記グラフは売上高に対する各経費構成比

1. 第14期中間決算業績
2. 第14期通期業績計画
3. 参考資料

第14期下期計画のポイント

【中期経営計画の基本方針】

- ◆クレジット事業を主軸とした既存事業の拡大
- ◆官マーケットへの積極参入
- ◆競争優位のインフラの確立

【下期における重点方針】

- 新規事業モデル構築も含めた営業力の継続的強化
- 経営全般に関するインフラ整備による社内体制強化
 - ・システム : 量的拡大に耐えるシステム基盤構築
 - ・人事 : 新しい人事制度の構築
 - ・体制 : センターの再編成、リーガル・コンプライアンス体制構築
 - ・制度 : 経営管理制度構築

第14期下期に対処すべき課題

- インフラの規模的対応と質的対応
- 官への人材派遣業務拡大への対応
- 中長期的事業戦略を睨んだ新規ビジネスへの対応
- コンプライアンス強化への対応
- 人事制度の見直しと対応

上記課題解決にコスト投下を行い、
継続成長の基盤強化をはかる

第14期通期業績計画(1)

■戦略的資本投下計画

(百万円)

		第14期			前年差	前年比	第13期 実績
		上期実績	下期計画	合計			
投 資	システム投資	115	616	731	436	247.7%	295
	ネットワーク強化	-	382	382	214	227.3%	168
	セキュリティ強化	-	6	6	△1	85.7%	7
	その他	115	228	343	223	285.8%	120
	インフラ (増床・増台等)	10	31	41	△33	55.4%	74
	内部統制関連	-	49	49	49	-	-
経 費	教育研修	17	25	42	30	350.0%	12
	システム経費	193	291	484	133	137.8%	351

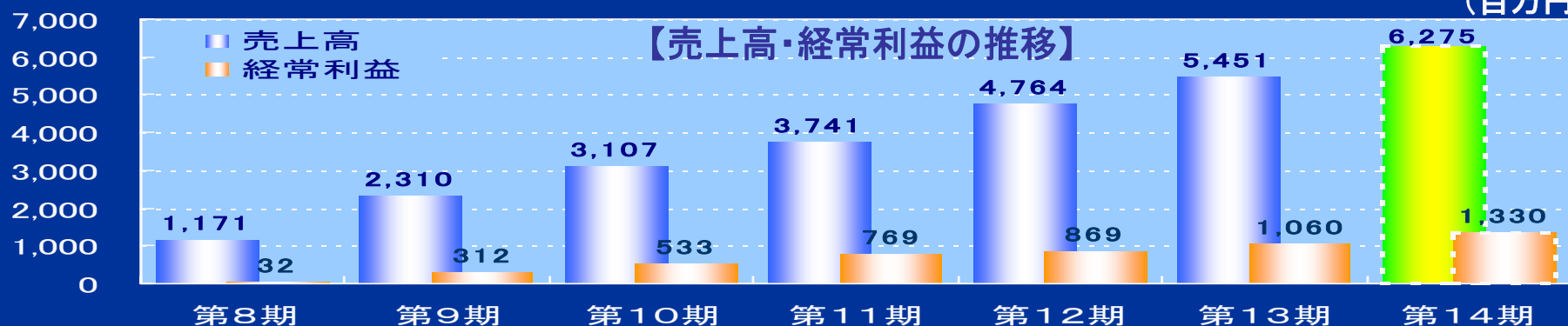
第14期通期業績計画(2)

■第14期損益計画

(百万円)

	第14期		期初計画比		前年比	
	中間期	通期	中間期	通期	中間期	通期
売上高	3,106	6,275	107.1%	104.5%	118.8%	115.1%
売上原価	1,998	4,217	100.1%	103.0%	108.9%	112.4%
販管費	381	738	89.8%	92.7%	116.8%	116.4%
営業利益	727	1,320	151.4%	118.7%	160.3%	123.8%
経常利益	728	1,330	148.5%	118.7%	154.1%	125.4%
(利益率)	23.5%	21.1%	6.7%	2.5%	5.4%	1.7%
当期純利益	419	780	144.4%	118.1%	144.7%	123.0%

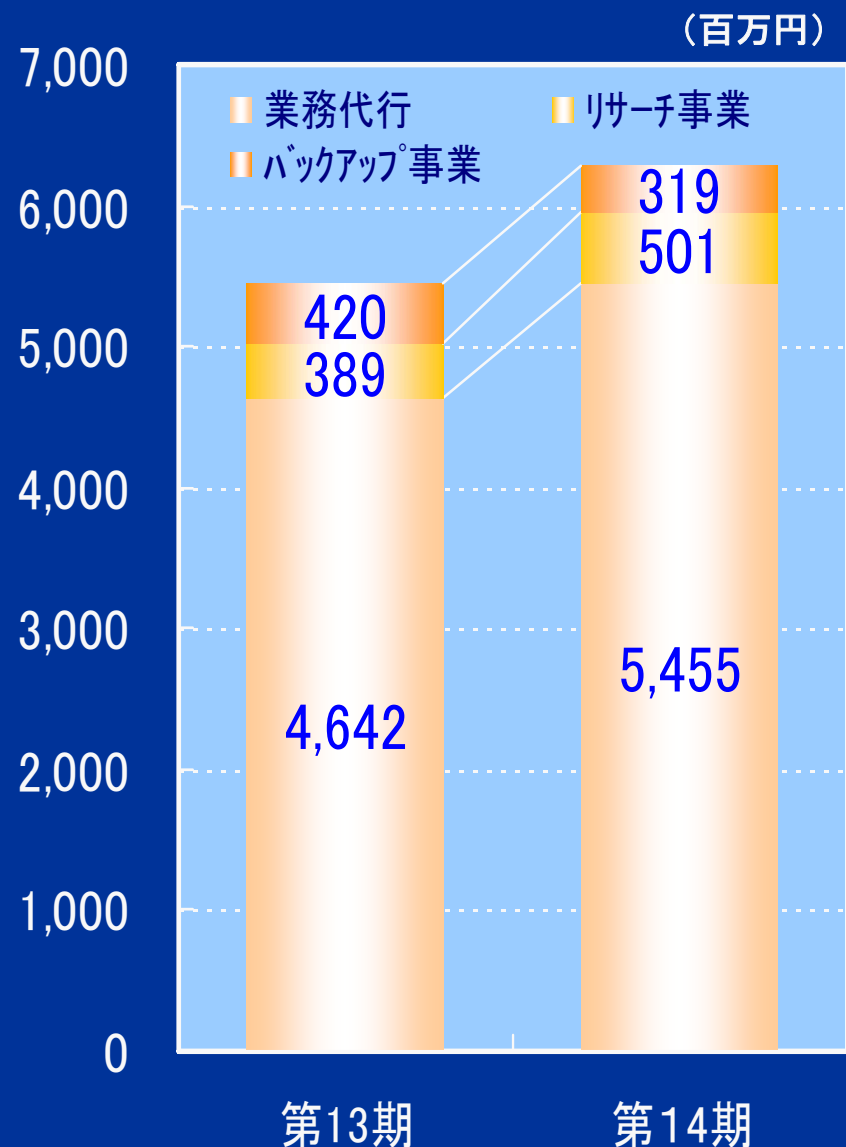
(百万円)



第14期通期業績計画～事業別売上計画～

■事業別売上計画

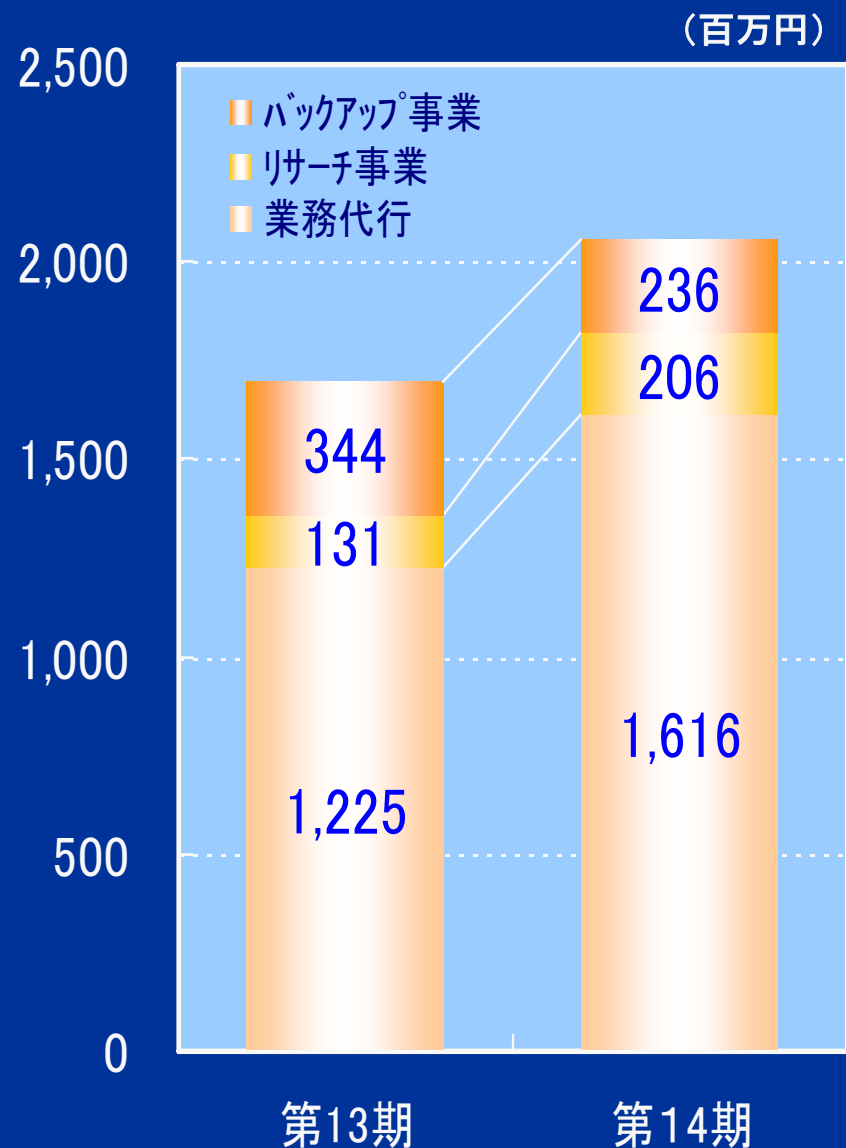
	第14期		第13期 実績
	通期計画	前期比	
業務代行	5,455	117.5%	4,642
構成比	87.0%	1.8%	85.2%
リサーチ	501	128.7%	389
構成比	8.0%	0.9%	7.1%
バックアップ ^o	319	75.9%	420
構成比	5.0%	△2.7%	7.7%



第14期通期業績計画～事業別利益計画～

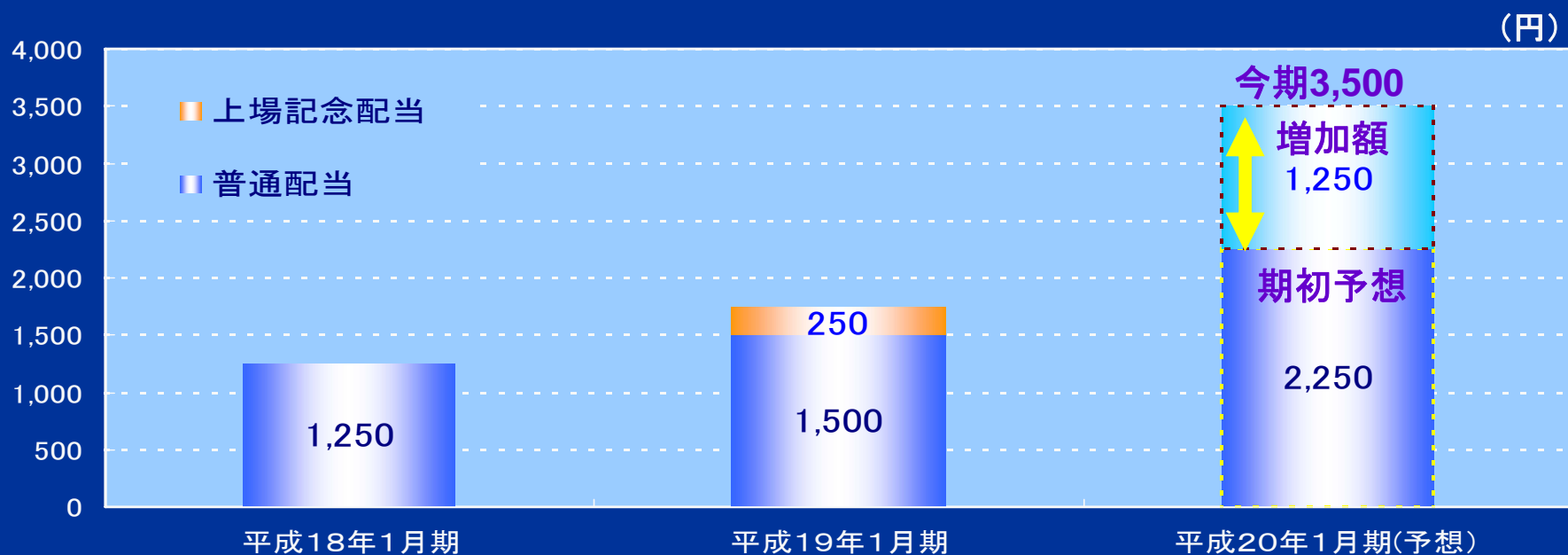
■事業別売上総利益計画

	第14期		第13期 実績
	通期計画	前期比	
業務代行	1,616	131.9%	1,225
構成比	78.5%	6.4%	72.1%
リサーチ	206	157.2%	131
構成比	10.0%	2.3%	7.7%
バックアップ ^o	236	68.6%	344
構成比	11.5%	△8.7%	20.2%



配当政策

- ◆ 弊社は、事業発展の柱となる財務体質の強化及び株主の皆様への還元を経営の重要な施策の一つとして位置付け業績の伸張に応じた安定配当を目指します。
- ◆ 上記基本方針に基づき、安定配当の継続を基本に、配当性向30%を目指し、株主への利益還元を拡充してまいります。
- ◆ 今期、更なる株主還元を図ると共に配当性向の向上を目指し、配当予想を期初予想の2,250円から3,500円へと予想を大幅修正



※株式分割に伴う影響を加味し、各期の配当額に遡及修正を行った場合の数値にて表記

1. 第14期中間決算業績
2. 第14期通期業績計画
3. 参考資料

用語説明(1)

◆ 初期債権(初期延滞債権)

クレジット債権において、口座決済がなされずに延滞となった債権で、延滞1日～約45日までの債権(クライアント毎に相違あり)

◆ 中長期債権(中期延滞・長期延滞債権)

初期において入金がなされず、延滞日数が46日～超過した債権。貸倒までを総じての総称。また、任意和解や債務整理を行なって分割返済等を行なう債権も中長期債権として定義付け(クライアント毎に相違あり)

◆ 付帯業務

貸倒償却に伴う疎明資料作成や住民票等の取得代行業務。また、弁護士等への債権届けや事務代行等の一連の業務

◆ ジョブ戦略

曜日や時間帯、本人属性等を踏まえて、電話発信先を特定して、時間効率・件数効率等の最適化を図ること

用語説明(2)

◆ インバウンド

クライアント毎に設けた専用のナンバーへ直接コールされてくる、顧客よりの問合せや照会等の受電を受けること

◆ アウトバウンド

インバウンドに対して、当社より顧客の自宅や携帯電話へのお知らせやご案内を行うために、電話発信をすること

◆ プレディクティブ・ダイアル

膨大な顧客データの中から、特定の条件の顧客を抽出してコンピューターが自動発信を行い、対応のあった顧客のみオペレーターに繋ぐシステム。オペレーターによるダイヤル時間、コール待ち時間等をゼロにすると共に大量の発信が可能となる

お問い合わせ先

本日のご来場、まことにありがとうございました。
今後とも、宜しくお願い申し上げます。

IRに関するお問合せ
ジェーピーエヌ債権回収株式会社
経営企画部
TEL 03(5992)1119

本資料は当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料の決算データ・会社データについては平成19年9月13日現在のデータに基づいて作成しております。本資料に記載された見通し等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。