

LTVの見える化

店舗のSC・定借化が完了したことにより、安定的な収益を確保できる事業構造を確立しました。今後は、さらなるLTVの安定化を図るとともに、「リカーリングレベニュー」「成約済み繰延収益」「TAM(実現可能な最大市場規模)」を用いて、安定収益に基づく事業価値を正しくお伝えしていきたいと考えています。

⇒P34「収益構造の根本的転換が切り開くLTV経営」、P40「共創の『与信ノウハウ』」とあわせてご覧ください。

リカーリングレベニューとは

LTVを構成する重要な要素であるリカーリングレベニューは、お客さままたはお取引先さまとの契約に基づく定期的な収入のことで、小売では店舗の不動産賃貸収入、フィンテックではエポスカード利用により発生するリボ・分割手数料、カードキャッシング手数料、家賃保証や年会費などがそれにあたります。2019年3月期のリカーリングレベ

ニューは小売のSC・定借化により、2014年3月期と比較すると約2.1倍に成長しています。リカーリングの構成比は継続的に増加しており、2019年3月期には50%強まで拡大し、2020年3月期には55%を超える水準になる見通しです。売上総利益ベースでの構成比も、2019年3月期に60%強、2014年3月期の約2.3倍まで拡大しており、2020年3月期には65%を超える見通しです。

リカーリングレベニュー(売上総利益・実績ベース)

	2014年3月期	2018年3月期	2019年3月期	構成比*	2018年3月期比 伸長率	2014年3月期比 伸長率
小売 計	59億円	340億円	411億円			
賃貸収入等	20億円	271億円	336億円	54%	121%	695%
その他	39億円	68億円	75億円			
フィンテック 計	470億円	741億円	815億円			
リボ・分割手数料	207億円	390億円	435億円			
加盟店手数料 (リカーリング分)	8億円	17億円	19億円	69%	110%	173%
カードキャッシング手数料	211億円	239億円	245億円			
サービス収入	36億円	84億円	103億円			
その他	9億円	12億円	13億円			
連結リカーリング レベニュー	529億円	1,080億円	1,227億円	63%	114%	232%

* 各セグメントおよび連結の売上総利益+販管費戻り(お取引先さまからいただく経費)に占める割合

成約済み繰延収益とは

成約済み繰延収益とは、今期だけでなく来期以降も継続的にご契約いただいているお客さまやお取引先さまから、すでに約束された収益を換算したもので、収益の安定性を測るうえで使用しています。不動産賃貸収入においては残契約年数から見込まれる将来収益を算出し、リボ・分割手

料やカードキャッシング手数料については返済期間、加盟店手数料(リカーリング分)についてはカード有効期間、家賃保証に関しては残居住年数をもとに算出します。2019年3月期はSC・定借化や家賃保証などによって将来収益が増加し、来期以降に約束された成約済み繰延収益は3,572億円となり、連結売上収益の約1.4倍となりました。

成約済み繰延収益

	2019年3月期	2020年3月期以降 成約済み繰延収益	2019年3月期売上比
繰延収益	1,370億円	3,572億円	261%
小売	488億円	904億円	185%
フィンテック	882億円	2,668億円	303%
非繰延収益	1,189億円	—	—
連結売上収益+ 販管費戻り(お取引先さまからいただく経費)	2,559億円	3,572億円	140%