

2010:財務状況の回復を確認 2011:取引信用保険を戦略的に再重視

売上高は堅調な伸び
ロスレシオの大幅な解消
ポジティブな業績内容が回復
財務内容の健全性を強化

2010年度の売上高は2009年度から3.8%増加し、16億2200万ユーロを計上しました。売上高の伸び率は取引信用保険とファクタリングに牽引されて2010年度下半期から加速し、第4四半期には10%に達しました。純利益は6,100万ユーロとなりました。

コファスのCEOであるJean-Marc Pilluは、以下のようにコメントしています。「コファスの営業利益は、苦境にあった2009年度を経て、2010年度には3億5500万ユーロ増加しました。ロスレシオが45%ポイント改善されたことと、当社のコアビジネスである取引信用保険が急速に伸びたことが原因です。この非常に良好なトレンドは、当社が顧客の事業展開をサポートするために提供するエクスポージャーが大幅に拡大されたことによるものです。」

1. 2010年度の主要な数字

2010年度にはコファスの財務状況の回復が確認されました。ロスレシオが大幅に減少し、また、売上高が約4%増加しました。

(単位: 100万ユーロ)	2009年	2010年	前年度比	
			(単位: 100万ユーロ)	%
総売上高	1,563	1,622	59	4%
⇒取引信用保険	1,249	1,311	61	5%
⇒ファクタリング	102	121	19	19%
⇒サービス	212	190	-22	-10%
保険金支払	1,040	602	-438	-42%
ロスレシオ	98%	53%	-45 pts	
当期営業利益	-249	154	+403	
その他経常外費用	0	-48	-48	
営業利益	-249	106	+355	
純利益	-163	61	+224	

2. 売上高

2010年度の売上高は、2009年度と比較して3.8%増加しました。売上の伸びは2009年度の第4四半期には低迷していましたが、その後順調に回復を続けたため、2010年度の第4四半期の伸び率は10%となりました。

2010年度は、コファスのコアビジネスである取引信用保険の売上の伸び率は4.9%となりました。これは、当社の保険契約者からの支払保険料が大幅に増加したことが原因です。2010年度の第4四半期には、12%の伸び率を記録しました。

経過保険料は前年度比6.4%増加しました。2009年の物価上昇と、特に堅調な業績がこの増加の要因となりました。堅調な業績の主な原因は、顧客定着率が86%と高かったことですが、これは、顧客の事業活動がやや低迷していたことを補う結果となりました。

地域ごとにみると、すべての国で経過保険料が増加しました。中でもドイツと南北アメリカが最も大幅な増加となりました。

(単位: 100万ユーロ)	2009年	2010年	前年度比%
フランス	238	245	2.9%
ドイツ	199	224	12.5%
その他の欧州諸国	396	414	4.6%
南北アメリカ	131	146	11.2%
アジアその他	102	105	3.7%
経過保険料合計	1065	1133	6.4%

顧客の事業活動が活発になり新規契約件数が増加したため、ファクタリング部門の売上高は18.6%も増加し、2010年の第4四半期には伸び率は23%にまで急上昇しました。主に収益増強に貢献したのは今回もドイツですが、この他ポーランドやオランダなどの国でも17%の増加を記録しました。

サービス事業の売上は10.2%(為替変動調整後は4.4%)低下しました。サービス部門は、フランスの景気回復と情報サービス需要の減少による債権回収活動の深刻な低迷によって打撃を受けました。

3. 営業利益

2010年度は、保険金支払請求の件数は2008年~2009年にかけて発生した信用危機の前のレベルに戻りました。保険契約者からの保険金支払請求は、危機の期間中に記録された過去最高水準と比較して、大幅に減少しました。

2010年度のロスレシオは53%で、2009年度に記録した98%からの減少です。ロスレシオは、2009年度の第2四半期の危機のピーク以来、四半期ごとに順調に改善されています。また、2009年度とは異なり、2010年度には前年度の清算剰余金による利益が生じました。

また、コファスは、2010年度は全体的なエクスポージャーを10%、リスク加重エクスポージャーを22%引き上げることで、保険契約者へのサポートを拡大しました。また、顧客との透明な関係を促進するために、クレジット・マネジメント向けの新しいツールを数多く提供しています。顧客が取引先の信用スコアをいつでも無料で利用できるようにし、さらに、顧客のリスク・ポートフォリオの加重エクスポージャー情報を提供するなどしています。

売上が上向きになっていることを背景に、コストも強く抑制され、収益の変動に応じて調整されました。2010年度の全体コストの上昇率はわずか0.7%(為替変動調整後)です。この傾向もまた、営業収益の改善に役立っています。

純金融収益(特殊な項目を除く。)は3,400万ユーロで、前年度と比べるとかなりの増加です。ポートフォリオ価値は、3億9000万ユーロから20億ユーロ超まで上昇しました。

全体的な当期営業利益(経常外費用を除く。)は 4 億 300 万ユーロ増加し、1 億 5400 万ユーロの黒字となりました。

4. 経常外費用

2010 年度には、生産性向上の取り組みと高付加価値ビジネスへの戦略方針転換によって、経常外費用は 4,800 万ユーロとなりました。

5. 純利益

純利益は 6,100 万ユーロでした。これは 2009 年度と比較して 2 億 2400 万ユーロの増加で、グループの財務内容の改善を反映するものです。

6. 財務内容の健全性

2010 年度は、年頭に Natixis による 1 億 7500 万ユーロの追加出資があり、また、6,100 万ユーロの純利益が計上されたため、財務内容の健全性がさらに強固なものとなりました。2010 年 12 月末時点での株主資本は 13 億ユーロとなり、これは 2009 年 12 月末の数字から 23%の増加です。

2010 年度の下半期に財務内容の健全性が回復したため、外部格付機関によるコファスの格付は、フィッチは A+から AA-(「安定的な見通し」)に格上げされ、また、ムーディーズは A2(「安定的な見通し」)が確認されました。

7. 戦略的方針転換

CEO の Jean-Marc Pillu は、2010 年 12 月に予告した通り、2011 年 2 月 15 日開催の取締役会に戦略的方針転換プランを提出しました。この新たな戦略プランによって、最終的には、Natixis の戦略プランに沿って自立的で収益性が高く一貫性のある事業展開の資金調達ができることが見込まれます。

この事業展開では、コファスのコアビジネスである取引信用保険に再び重点をおく予定です。また、これと同時に、次のような戦略を実施します。

- ➔ 付加価値の低いサービスの段階的縮小。
- ➔ 欧州格付機関プロジェクトの中断。ただし、コファスは取引信用保険ビジネスの一環として引き続き独自の企業格付を発行します。この格付は、規制目的で利用することはできません。
- ➔ 最も収益性が高く、取引信用保険との相乗効果が高いファクタリングに重点をおきます。

CEO の Jean-Marc Pillu は、次のように強調しています。「世界経済では不安定要素が重荷になっていますが、2011 年度はクレジットリスクに目立った変動はなさそうです。取引信用保険に再び重点をおくこと、顧客のサポートを継続すること、さらに、内部合理化を継続することで、コファスの業績はさらに向上するでしょう。」

本リリースに関するお問合せ先: コファス・サービス・ジャパン株式会社 広報担当 ジョナタン・ペレズ
Tel: 03-5521-2175 / Fax: 03-5521-2179 / メール: jonathan.perez@coface.com

■コファスとは

フランス国営の貿易保険会社として 1946 年にスタートして以来、民営化、国際化を進め、現在世界 100 カ国以上 130,000 社のお客様に取引信用保険、企業信用情報、売掛債権管理、売掛債権買取(ファクタリング)の 4 つを基幹事業としサービスを提供しております。日本におきましては 1995 年に業務を開始し、現在コファスジャパン信用保険会社(Coface Japan)、コファス・ジャパン・ファイナンス株式会社(Coface Japan Finance)、コファス・サービス・ジャパン株式会社(Coface Services Japan)の 3 社を設け、お客様のマーケティング・信用調査から売掛債権管理に至るまで、トータルソリューションを提供しております。

www.coface.jp