

■■■■ A LEADING-EDGE
■■■■ SERVICE PROVIDER
■■■■ CREDIT SAISON CO., LTD.

CORPORATE PROFILE 2009

クレディセゾン 会社概要 2009

3,400万人の顧客基盤を活かす 「サービス先端企業」へ。

当社の営業収益の約8割を占めるのがクレジットサービス事業です。この中核事業を一層強化するとともに、ここで培った発想力、サービス力などを活かし、企業としての成長を加速するためファイナンスや不動産関連の事業を展開しています。

クレジットサービス事業

- カードショッピング
- カードキャッシング
- プロセッシング
- サービサー

クレジットカード事業、サービサー(債権回収)事業などから構成される事業分野です。「セゾン」「UC」の両ブランドを合わせ、業務代行先を含めた2008年度末の総会員数は3,400万人、年間稼働会員数1,800万人の規模となっています。

ファイナンス事業

- 信用保証
- リース&レンタル
- 融資

信用保証事業、リース&レンタル事業、融資事業で構成される事業分野です。信用保証では、提携金融機関との密な連携により良質な案件を獲得。また2008年度には、従来のリースに加えヤマダ電機との提携によりレンタル事業も開始しました。

CONTENTS

事業ポートフォリオ	1	クレディセゾンの社会的責任(CSR)	14	財務セクション	18
トップインタビュー	2	取締役・監査役	15	クレディセゾンのあゆみ	30
2008年度トピックス	7	主なグループ会社	16	主な支店・サービスカウンター	31
重点施策「サービス先端企業」を目指して	8	カード一覧	17	会社情報	32
コーポレート・ガバナンス	12				

流通系カード会社として磨き続けてきた顧客ニーズの追求と現場営業力。年会費無料、サインレス決済、永久不滅ポイントなど、斬新なサービスを次々に生み出してきた柔軟な発想力と実行力。そうした独自の強みを発揮しつつ、みずほフィナンシャルグループなど有力企業との戦略的提携を広げることで、私たちクレディセゾングループは「セゾンカード」「UCカード」という2つのカードブランドにプロセッシング代行受託を加え、3,400万人の顧客基盤を持つ国内最大級のクレジットカード会社に成長しました。そして今、経済状況や消費動向、法規制などを含めたカードビジネスを取り巻く環境が大きく変わる中、クレディセゾングループは厚い顧客基盤のさらなる活性化に取り組み、パートナー企業との連携も強化することで新たなビジネスモデルを構築し、「サービス先端企業」へと進化することを目指します。

不動産関連事業

- 不動産流動化
- 不動産サービス
- 不動産賃貸

不動産流動化事業、サービス事業、不動産賃貸事業などから構成される事業分野です。急激な環境変化を受け、2009年度よりアトリウムグループの抜本的な構造改革を進めています。

エンタテインメント事業

- アミューズメント

アミューズメント事業などから構成される事業分野です。地域に支持される健全で安心・快適な店づくりに努めるとともに、業務の効率化や経費効率の向上に取り組むことで売上・収益の拡大を図っています。

その他の事業

- 保険
- その他

その他の事業としては、保険代理店業、情報処理サービス業、損害保険業などを行っています。

見直しに関する注意事項

本冊子にある将来の業績予想・事業環境予測などに関する記述は、記述した時点で当社が入手できた財務情報に基づいたものであり、これらの予想・予測には不確実な要素が含まれています。また、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。したがって、将来の実際の業績・事業環境などは、本冊子に記載した予想・予測とは異なったものとなる可能性があることをご承知おきください。

Q1.

まず初めに、2008年度の経営環境と各事業および全体の営業成績についてお聞かせください。

2008年度の世界経済は、米国のサブプライムローン問題に端を発する金融危機がさらに広がり、米国証券大手のリーマン・ブラザーズをはじめとする主要金融機関の破綻や再編を招くなど、非常に混乱した1年となりました。その影響は日本国内にも及び、株式・不動産の市況が急激に下落するとともに、企業収益や個人消費、雇用などの状況も大幅に悪化しました。

当社グループを取り巻く経営環境については、それらに加えて貸金業法、割賦販売法等の法規制が大きく影を落とし、ノンバンク事業・不動産事業とも厳しい状況が続きました。

とりわけ、連結子会社である(株)アトリウムを中心とした「不動産関連事業」におきましては、金融資本市場での信用収縮が顕著となり、大型開発案件の流動性が極端に低下したことから財務状況が悪化し、当社による(株)アトリウムへの金融支援及び完全子会社化といった抜本的な再建策の実施を余儀なくされました。

主力の「クレジットサービス事業」では、百貨店における高額品を中心としたショッピング利用が落ち込んだものの、公共料金や携帯電話などの継続決済が普及しカードショッピングの利用は拡大しました。一方、キャッシングの利用は景気の悪化と貸金業法の影響を受け減速しました。なお、当社単体の2008年度末でのカード会員数は2,757万人(前期比106.0%)、カードショッピング取扱高は3兆8,910億円(同103.5%)、カードキャッシング取扱高は7,653億円(同91.5%)となっております。

「ファイナンス事業」では、提携金融機関が193先までに増加した信用保証事業やリース&レンタル事業が順調に推移しました。

「エンタテインメント事業」も業務効率化の推進により黒字転換を果たすことができました。

以上の結果、当期の連結経営成績は、営業収益3,270億円(前期比94.6%)、経常利益309億円(同53.3%)となりました。なお不動産関連事業を手がける(株)アトリウムの再建に伴い、関連会社事業整理損失として904億円を特別損失に計上したことなどから、当期純損失555億円(前期純利益267億円)と6期ぶりの当期純損失となりました。

財務ハイライト

連結ベース:	単位:百万円 2009年3月期	2008年3月期	2007年3月期	増減率(%) 2009/2008
営業収益 ^{※1}	327,089	345,586	333,683	△5.4
販売費及び一般管理費	268,658	265,493	242,149	1.2
金融費用	23,882	22,901	16,332	4.3
営業利益	34,548	57,191	75,201	△39.6
経常利益	30,953	58,111	80,157	△46.7
当期純利益又は当期純損失(△)	△55,513	26,775	14,821	—
純資産 ^{※2}	320,595	418,667	399,828	△23.4
総資産	2,407,064	2,450,637	2,299,607	△1.8

クレジットカード事業主要指標(単体ベース):

取扱高	4,656,461	4,595,168	4,305,459	1.3
ショッピング	3,891,076	3,758,545	3,433,872	3.5
キャッシング	765,385	836,623	871,587	△8.5
総会員数(万人)	2,757	2,601	2,491	6.0
稼働会員数(万人)	1,391	1,322	1,249	5.2
新規会員数(万人)	252	284	360	△11.3

※1. 営業収益には消費税等は含まれていません。

※2. 自己株式は資本に対する控除項目としています。また、1株当たりの各数値は発行済株式数から自己株式を控除して算出しています。

代表取締役社長
林野 宏



Q2.

中核事業であるクレジットカード事業の 2008年度の状況について説明を加えていただけますか。

2008年度の新規カード発行数は252万枚で、みずほ銀行との提携カードである「みずほマイレージクラブカード」やヤマダフィナンシャルとの提携カード「ヤマダLABIカード」などが大きく会員数を伸ばしました。これによりカード会員の総数は2,757万人に達しましたが、想像を遙かに上回る消費の落ち込みにより、事業環境としては非常に厳しい1年となりました。

特に下期以降の百貨店閉鎖や売上の低迷は、当社カードの取扱高に占める百貨店利用が多いことから、直接的な大打撃となりました。また、貸金業法は上限金利の引下げによるキャッシング収益の低下だけで

なく、各種の書面交付や総量規制に伴うシステム開発などのコスト増をもたらし、大きな負担となりました。加えて、過払い利息返還請求も収束せず、引当金を100億円程度積み増す結果となりました。

反面、景気の低迷は消費者の「節約」志向を刺激し、「キャッシュで支払うよりポイントの貯まるカード利用がお得」というメリットの再認識につながり、公共料金や公金決済の拡大、ETCの急速な普及といった追い風もあり、年間のカードショッピング取扱高は前年度より3.5%増えました。

また「計画的かつ賢明なお支払計画」を望まれるお客様のリボルビング

払いの利用が増え、2008年度のショッピングリボ債権残高は2,949億円と前期比12%の伸びとなりました。さらにカード関連の事務処理部門をキュービタスに分割統合し、業務効率の向上も図っております。

なお、当社がカード会員の皆様にWEBを通してご提供するサービス「永久不滅.com」は、年間取扱高200億円(前期比220%)、年間約10億円の利益を創出しており、新たな収益ビジネスに育ってきた手応えを得ています。

景気低迷は「節約」志向を刺激し、
「ポイントがついてお得」という
カードの魅力を再認識していただく
機会にもなりました。

Q3.**SAISONブランド・UCブランドの統合に関して
進捗状況はいかがでしょうか。**

SAISON・UCのクレジット業務統合の布石として、また、クレジットカード業界に求められている事業収益性改善へのステップとして、2007年10月に当社とみずほ銀行の共同出資により(株)キュービタスを設立しました。キュービタスはクレジットビジネスのインフラを支える『専業プロセッサー』であり、2008年4月にはSAISONブランドとUCブランド全てのカードのプロセッシング業務を同社へ集約しました。

現在キュービタスでは、SAISONカード・UCカードの他に約80社の業務代行を受託していますが、電子マネー、企業間決済代行、テレコミュニケーション等の業務代行を拡大受託していく予定です。そして、当社がクレジットビジネスで培ったノウハウの活用とローコストオペレーションを軸に幅広いビジネスシーンをサポートすると同時に、高品質なサービスの提供により、質量とも日本最高水準を誇る総合プロセッシング体制を築いていきます。

**みずほ銀行と共同で
プロセッシング専門会社「キュービタス」
を設立したほか、
新基幹システムの開発も進めています。**

SAISON・UC統合の最終ステップとなるのはクレジット事業の完全統合ですが、そのためには両ブランドの基幹情報システムの統合が欠かせません。当社はこれまで、システム統合の手法として「業務プロセス毎の共同化」を進めてまいりましたが、2008年12月にはキュービタスおよびオリエントコーポレーションと共同で新たなクレジット基幹システムの開発に着手しました。

共通基幹部分の初期構築に約300億円を投じる今回のシステムでは、ハードウェア・ベンダーに日本IBMを選び、現在同社と要件確定やシステム開発を進めているところです。完成後は3社が順次システム移行を行ってまいります。当社の移行は2012年春を予定しています。なお、このシステムがリリース・稼動することでキュービタスの業務効率は飛躍的に向上できるものと考えています。

Q4.**2009年度のクレジットカード業界の動向については
どのような予測を立てていますか。**

メガバンクを中心としたカード業界の再編が概ね終わり、業界全体の変動は落ち着いたかに見えますが、貸金業法の完全施行、割賦販売法改定、過払い利息返還請求の高止まりなど、クレジットカード業界に突き付けられた課題は依然として未解決のままです。また、カード利用範囲の拡大と反比例して低下する加盟店手数料率や、資金調達環境の不透明感など、これらは業界共通の問題ではあるものの、会社ごとの事業内容や会員規模によって影響の大きさは異なり、この先事業の継続が困難なところも出てくると思われまます。

例えばキャッシングビジネスからの撤退による事業範囲の縮小など、各社が生き残りを賭けて事業ポートフォリオの本格的な見直しに取り組み始め、業界内でのシェア確保の競争は一層激化するものと予想されます。こうした環境下で勝ち抜くため、当社ではこれまでに進めてきた合併会社形態による戦略的カード提携のスキーム等を見直しながら新たな競争力を発揮していく考えです。

Q5.

そのような業界の動きの中で、クレディセゾングループとして2009年度に力を注ぐ施策と業績の見通しをお聞かせください。

クレジットカード事業では、構造改革を引き続き行っていくと同時に、特にインターネットを活用したカード会員向けのサービス機能を充実させることで、サービス先端企業としての布石を確実に打っていきたいと考えています。

3,400万人の「顧客基盤」や、当社の最大の強みである流通系カード会社としての「クライアント理解力及び現場営業力」、これらを活かした全国の大型小売業とのコラボレーション企画を広げていきます。

大型小売業との

コラボレーション企画を積極展開。

「永久不滅.com」など

WEBサービスの拡充にも注力します。

さらに、みずほ銀行との共同営業による幅広い業種・優良企業とのネットワーク構築や、アメリカン・エキスプレス・カードを基軸としたプレミアムカードの拡大、法人をターゲットとしたノンバンクならではの複合営業、「永久不滅.com」やオプションサービスを通じたネット会員に対するサービス充実などについても主要なテーマとして取り組んでまいります。

また、クレディセゾンの全国営業支店網を

通じてのエリアマーケティングを武器に、地域（エリア）の生活者に求められるカード普及を積極的に展開します。

一方コスト面では、クレジットカード事業の事務効率の見直しによる人件費・手数料等の削減、広告媒体を紙やテレビCMからWEBへとドラスティックにシフトして広告宣伝費を大きく削減するのに加え、ご利用明細書のWEBへの移行推進などにより通信費の削減を行います。

カード事業以外では、収益源のマルチコア化を目指し、信用保証、リース&レンタル、融資等の事業も総合的なリスクコントロールを行いながら積極的に拡大していく考えです。

グループ経営については、アトリウム再建を最優先課題としながら、グループ各社のガバナンス管理体制を強化するとともに、各社本部機構の簡素化や人材育成にも取り組みます。

これらの施策を実施していくことで2009年度の連結業績は、営業収益3,160億円（前期比96.6%）、経常利益360億円（同116.3%）、純利益170億円を見込んでいます。また、予想配当につきましては30円としております。

※重要施策詳細はP.8～P.11



Q6.

持続的な成長を実現するためには「人」の問題も重要です。人材育成や人事制度等の施策について教えてください。

当社がかねてから、人材育成や人材登用においては「能力主義」を第一と考え、年齢・性別・学歴・経歴にこだわることなく、個人の仕事への意欲と情熱を活かすことのできる人事制度の構築を目指してきました。

最近では女性を役職者に登用する企業も増えてきましたが、当社では早くから前向きに取り組んでおり、現在、部長として9名、課長として34名の女性役職者が活躍しています。若手社員に対しては、取締役と直接対話する「C-BOARD」や、「初任給自己申告制度」といったユニークな制度を設け自由に意見を言える機会を広げてきました。

人材面での施策としてはこの他、経験者を常時受け入れる採用制度、社員によるスカウト制度、希望職務自己選択制度や、新ポスト・新規事業・提携会社などで働くことを希望する社員の社内公募制度

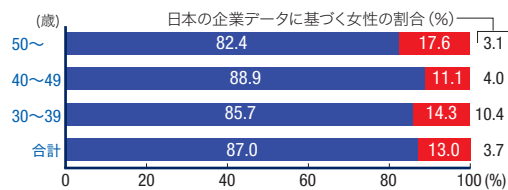
「オープンチャレンジ」などがあり、2008年度には25名がオープンチャレンジで新たな活躍の場を得ています。

さらに働き方の選択肢充実の観点から、ワーキングマザーのための制度や介護のための制度も充実させてきました。育児・介護のための短時間勤務者は現在100名を超えており、こうした環境の整備が女性役職者登用にもつながっています。

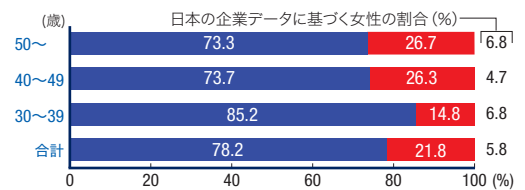
グループ全体としては、今後クレディセゾングループ経営の再構築の中で、各社を横断した人材ローテーションによる人材育成を具体化していく予定です。横断的な人事システム・人事異動・教育プログラムにより、能力開発や人材登用の効率化を図ってまいります。また、異なる業種の仕事を体験することにより、視野が広く、バランス感覚に優れた次世代経営者の育成が可能になると考えています。

役職者構成 (出向社員、出向受社員を除く)

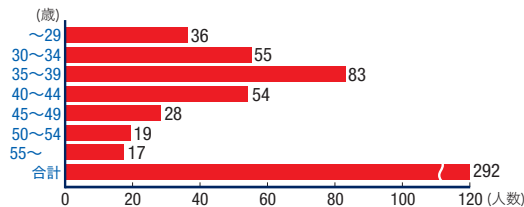
部長相当職の男女比



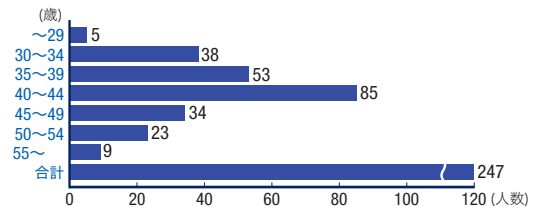
課長相当職の男女比



係長相当職以上の年齢別分布(女性)(部課長職を含む)



係長相当職以上の年齢別分布(男性)(部課長職を含む)



Q7.

最後に、株主の皆様へ 利益還元の方針とメッセージをお願いします。

当社は、長期的に安定した利益還元を継続することを基本方針とし、企業価値の最大化に取り組んでおります。

低迷する個人消費や、貸金業法をはじめとした規制強化など、厳しい経営環境下ではありますが、業界再編が進むクレジットカード業界の中でマーケットの牽引役としての使命を果たすために事業を展開してまいります。また、経営効率を重視した事業の構造改革など継続的な成長を可能とする経営基盤の強化に力を注ぎ、株主の皆様への利益還元についてもマーケットの急変など一過性の外部要因に大きな影響を受けないよう配慮してまいります。

成長を続けるクレジットカードマーケットにおいて、当社グループは競争優位性を確実にするための新たな事業成長に必要な内部留保を確保しながら、業績に応じて株主の皆様へ報いるよう取り組んでまいります。株主、投資家の皆様におかれましては今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2009年8月

社長 林野 宏

新たなサービス・提携

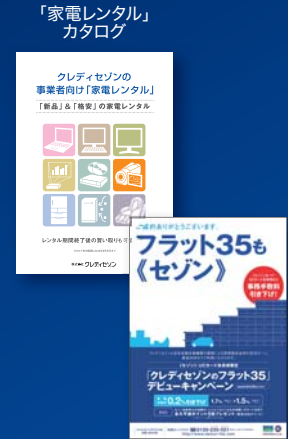
- 新韓カード株式会社（韓国）と業務提携（4月）
- ヤマダ電機との提携によりレンタルビジネスに参入（6月）
- 信用保証ビジネスで東日本銀行・琉球銀行と提携（9・10月）
- 「クレディセゾンのフラット35」の取扱開始（3月）

新規カードの発行

- 「クレジットnimoca」の会員募集開始（5月）
- 「みずほマイレージクラブ《セゾン》Suica」の発行開始（9月）
- 伊勢崎市のショッピングモールと「SMARKカード《セゾン》」の発行開始（10月）
- 「ララガーデン川口カード《セゾン》」の募集開始（10月）
- 丸広百貨店（埼玉）と提携、「まるひろMクラブカード」の募集開始（10月）
- 弁護士対象のプレミアムカード「全弁協《セゾン》プラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス・カード」の募集開始（3月）

関連会社の再編

- 株式会社キュービタスを子会社化、みずほ銀行と共同経営（4月）
- 株式会社ローソン・シーエス・カードを吸収合併（9月）
- 持株会社「JPNホールディングス株式会社」を設立（2月）
- 株式会社アトリウムの再建計画を発表（3月）



「フラット35」パンフレット



みずほマイレージクラブ《セゾン》Suica



(株)キュービタス

重点施策 「サービス先端企業」を目指して



顧客基盤の活用による
「サービス先端企業化」を目指します

クレジットカードビジネス改革

この数年の間に大きく変化した経営環境に対応するため、当社ならではのオリジナリティ溢れるカードビジネスを展開し、キャッシングに依存しないクレジットサービス事業として収益拡大を目指します。

■ 大型小売業とのコラボレーション ～流通出身カード会社として原点に立ち戻る～

当社は1982年より、旧セゾングループの大型小売店のお客様をターゲットとする流通系カード会社として事業を展開し、百貨店・専門店・スーパーなど様々な小売業種との提携を広げることで「消費者の立場で最も使い勝手の良いカード」の創造を目指し成長を遂げてまいりました。

景気低迷が続き、消費が伸び悩む今、当社にとって最大の競争力となるのがこれまで培ってきた「流通系カード」のノウハウであり、このノウハウを提携先のビジネスに活かすことで、顧客サービスの拡充と提携先売上への貢献を果たし、カードの取り扱いを拡大したいと考えています。

具体的には、エリア毎に「複数の提携先との共同企画」を展開し売上拡大につなげていきます。また従来の提携先に加え、アウトレット・ディスカウントストア・製造小売(SPA)・駅ナカといった新しい業態の小売業との共同営業展開も積極的に進め、消費傾向の変化への対応力を強化していく考えです。

(例) 三井不動産・ららぽーとマネジメントとの取り組み

① 2つの提携カードを発行

- 「Mitsui Shopping Parkカード《セゾン》」
「MITSUI OUTLET PARKカード」
- ららぽーと、ララガーデン、三井アウトレットパークなどの施設が対象

② 店舗・施設との共同営業、提携カードの共同マーケティングの実現

③ 三井不動産グループとの連携推進による魅力拡大

■ みずほ銀行との共同営業

～みずほフィナンシャルグループの営業ネットワークを共同活用～

みずほ銀行との提携により2004年に誕生した「みずほマイレージクラブカード」は2009年5月で240万枚に達し、スタートからわずか5年で当社が発行する単独の提携カードとしてナンバーワンの規模となりました。金融機関のキャッシュカードと一体化したカードは携帯率が非常に高く、ANAマイレージクラブ機能やJR東日本のSuicaを加えた多機能化も図ることで、みずほマイレージクラブカードは長期間にわたり稼動する優良カードとなっています。2009年度はカードの募集規模をさらに広げ、今後もみずほ銀行の積極的なセールスによる会員拡大を見込んでいます。

また2009年4月から、みずほ銀行と取引のある富裕層のお客様向け「みずほ《セゾン》プラチナ・アメリカン・エクスプレス®・カード」の発行を開始しました。これによりみずほマイレージクラブカードだけではカバーできなかったターゲットにも当社のカードをお持ちいただけるようになりました。3年後にはこのカードだけで会員数10万人を目指します。



みずほ銀行とは提携カードの他に、お取引のある中堅・中小企業を対象とした「セゾン企業間決済サポートサービス」の販売を始めています。これは「支払請求」「代金回収」等の企業間決済関連の業務を代行するサービスですが、企業間決済の巨大マーケットにおいてクレジットを活用する例はまだ少なく、今後の拡大に大きな期待が持てる分野の一つです。

クレジット以外の分野でもみずほ銀行との営業協力は広がりを見せており、2008年度は当社ゴールドカード会員を対象としたみずほ銀行定期預金の金利優遇キャンペーンを実施し、カード会員の皆様に好評を博しました。引き続きみずほ銀行の商品を当社カード会員にご紹介するなど、みずほ銀行の営業展開にも貢献していきたいと考えています。

■ クレディセゾンの提供する「プレミアムカード」

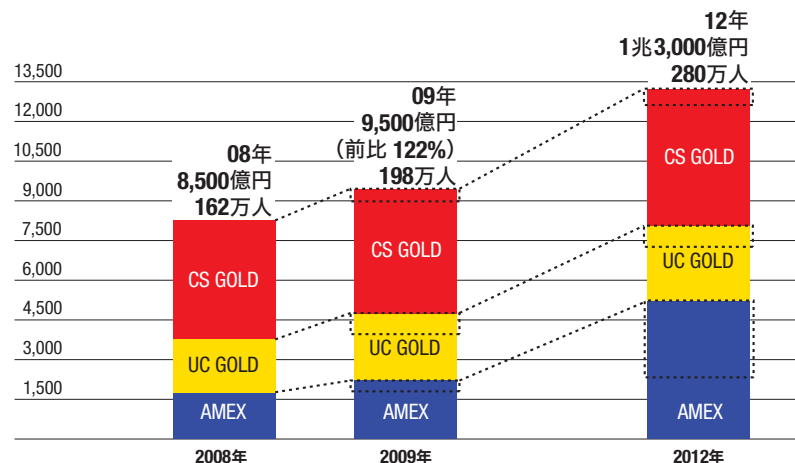
～アメリカン・エクスプレスとの提携による他社との差別化～

カードビジネスの効率化を図り、安定的な成長と利益を得るために、当社はプラチナカードやゴールドカードなどのプレミアムカードのサービス拡充と会員拡大を重点戦略の1つに位置づけていますが、その中の大きな施策として、アメリカン・エクスプレスとの提携強化に取り組んでいます。



アメリカン・エクスプレスとの提携は1997年より始まり、2005年から「プラチナ」ステータス、2007年からは「ゴールド」ステータスのカードを発行しています。2008年末より発行開始したAssocieカードを含め、会員数はすでに105万人に達しました。

09～12年AMEX+GOLDカード計画/年間ショッピング取扱高 (単位:億円)



※AMEXは代行を含む全AMEXカード。CSゴールドは、全GOLDカード。UCゴールドは個人カードのみ。

また、2007年度にはセゾンプロパーカードにもVISA、Master、JCBに加えてアメリカン・エクスプレス®・ブランドが登場し、国内で初めて年会費無料のアメリカン・エクスプレス・カードが生まれることとなりました。

現在、当社が新規発行するセゾンプロパーカードにおけるアメリカン・エクスプレス®・ブランドのシェアは拡大しつつあり、アメックスならではの質の高いサービスを幅広いお客様にお選びいただいています。

■ 法人ビジネスの拡大 ～全国支店営業網を活用～

法人を対象とした商品の主な営業活動には、法人向けクレジットカード(法人カード・コーポレートカード)の拡大や、BtoB(企業間)決済の顧客開拓、リースの販売店募集、家電レンタルの顧客開拓などがあります。当社では従来、これらの営業活動を各事業部で行ってききましたが、今期より全国10支店に新設した法人営業担当に集約し、法人営業の複合化によるクロスセルを推進します。

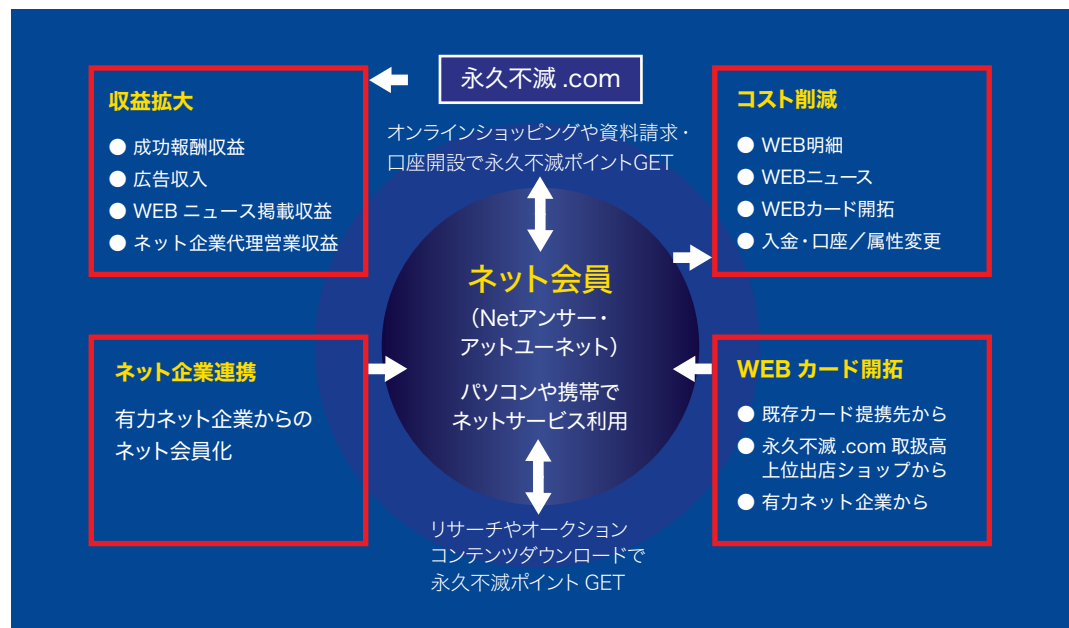
さらに支店の法人担当は、新たな収益源創出としてネット事業者の加盟店開拓業務の受託(代理店)ビジネスにも積極的に取り組んでまいります。

WEBを活用した収益拡大施策とコスト削減

当社の2,757万人のカード会員のうち、ネット会員は2009年7月で350万人を超えました。これらネット会員の皆様は、加盟店情報やキャンペーン情報をWEBメールで受け取ることに加えてWEB上でカード利用やご請求の内容を確認したり、ポイント交換、ご登録情報の変更などができ、ネット会員ならではの利便性を実感していただいています。WEBを通じた会員の皆様とのコミュニケーションは、カード利用の活性化が実現できるだけでなく、通信費や新規会員募集費用等のコスト削減につながるものでもあり、当社は今後もネット会員登録を促進し、2009年度末までに500万人に拡大していく計画です。

さらに、ネット会員のためのサービスを新たなフィービジネスに転換し、多くの支持をいただいているのが、2006年にスタートしたネット会員専用オンラインショッピングモール「永久不滅.com」です。このモールを

ネットビジネス概略図



經由してカードでオンラインショッピングをしていただくと会員の方は通常の最大20倍の永久不滅ポイントを獲得でき、一方当社は取扱高に応じた成功報酬を得ることができる仕組みで、2009年7月現在の出店数は440店を超えています。

また、オンラインショッピングモール以外にも、ネットオークションでポイントが貯まる「永久不滅オークション」、ネットリサーチでポイントが貯まる「永久不滅リサーチ」、音楽や動画、書籍などのデジタルコンテンツのダウンロードでポイントが貯まる「永久不滅コンテンツ」といったネット関連サービスを展開しています。このネット会員をベースとした、アフィリエイト収入及びコスト削減により、2009年度は20億円、2011年度には70億円の収益貢献を計画しています。

ファイナンスビジネスの成長と新規事業

クレジットカードビジネスとは異なる分野のノンバンクビジネスとして、当社では信用保証事業、リース事業・レンタル事業、融資事業を展開していますが、いずれも順調に成長を続けています。

信用保証ビジネスは既存の提携先に加え、2008年度は東日本銀行や琉球銀行などと新たに提携関係を結び、提携金融機関は地銀・信用金庫を中心に193先、保証残高は1,750億円を超えました。今後はリスクコントロールを重視しながら、地域密着型金融機関との新規提携を進めてまいります。

また、リース会計基準の変更の影響を受けない新たなビジネスとして2008年6月より、レンタルビジネス(オペレーティングリース事業)を開始いたしました。これはヤマダ電機との協業による事業者向け『家電レンタル』に限定したもので、お客様へ最新の商品を『新品』『安価』でご提供し、レンタル期間終了後は買い取りも可能という画期的なシステムです。当社のリース事業で培ったノウハウと全国10支店の営業ネットワーク、ヤマダ電機の店舗網を最大限に活かした営業力により、ビジネスホテル、学校、病院などを対象に営業展開を行っており、2013年までに取扱高500億円、利益15億円のビジネスに育てる予定です。

さらに当社では融資事業の一環として2009年3月より、住宅購入をお考えのお客様の資金ニーズにお応えするため、住宅金融支援機構の長期固定金利住宅ローン「フラット35」の取り扱いを開始いたしました。SAISON・UCカード会員向けにオリジナルの優待・サービスを付加した、当社ならではの「フラット35」として今後取り扱いを伸ばしてまいります。⇒ <http://www.saison-flat.com>

「クレディセゾンのフラット35」の特徴

- **変わらない安心、最長35年^(※)、業界最低水準の金利でご提供**
※長期優良住宅のみ対象とする「フラット50」の場合は、最長50年
- **当社カード会員への限定特典(2009年7月現在)**
 - ① 融資事務手数料の優遇
通常1.7%(消費税込み 1.785%)⇒1.5%(消費税込み1.575%)
 - ② セゾン自動車火災保険の「じぶんでえらべる火災保険」のカード決済で永久不滅ポイント5倍プレゼント(最高400ポイント)
- **ヤマダポイント(ヤマダ電機オリジナルポイント)を最大10,000ポイントプレゼント(2009年7月現在)**

コーポレート・ガバナンス

当社は、カードビジネスをコア事業としたサービス先端企業を目指し事業基盤の拡大・強化に努めています。株主の皆様はもとより、お客様、取引先、当社グループで働く社員、そして社会というすべてのステークホルダーの皆様から理解と賛同を得るためには、経営目標の達成とあわせてコーポレート・ガバナンスの充実・強化が極めて重要であると認識し、経営における透明性の向上と経営監視機能の強化のため、内部統制システムの整備やコンプライアンス態勢の強化を図っています。

● コーポレート・ガバナンス体制

取締役会は、取締役13名(うち社外取締役1名)で構成され、当社の業務執行を決定し、取締役の職務の執行を監督しています。

取締役会は、会社の業務執行が適正かつ健全に行われるために、そしてコーポレート・ガバナンス強化の観点から、実効性ある内部統制システムの構築と全社レベルでの法令・定款遵守体制の確立・維持に努めています。また、取締役会は取締役の業務執行が適切に行われるよう、「取締役会規程」に基づき運営され、取締役は会社法に基づく義務遵守は当然のこととして、管掌または担当する部門の業務執行が適切・効率的に行われるよう「組織・業務分掌規程」に基づき、当該部門の管理、監督を行っています。

なお、経営環境の変化に対応した機動的な経営体制を構築するとともに、経営に対する株主の皆様からの信頼を毎年得るため、取締役の任期は1年としております。

当社は監査役制度を採用しており、監査役会は社外監査役4名で構成されています。各監査役は監査役会で定められた監査方針などに従い、取締役会をはじめとする重要な会議への出席、取締役などからの営業の報告の聴取や重要な決議書類などの閲覧、業務および財産の状況の調査などにより厳正な監査を実施しています。

また、監査役会は内部統制システムの有効性と機能を監査し、課題の早期発見と精度の向上に努めています。

監査役は職務を補助するため、内部監査業務の専任者で構成された、業務執行部門から独立性を保った監査役事務局を設置しています。

さらに、法令・企業倫理遵守の専門部署としてコンプライアンス部、専門機関としてコンプライアンス委員会および危機管理委員会を設置し、社内教育・啓蒙活動をはじめとするコンプライアンス施策の企画立案、実施、リスクマネジメント対応を行っています。

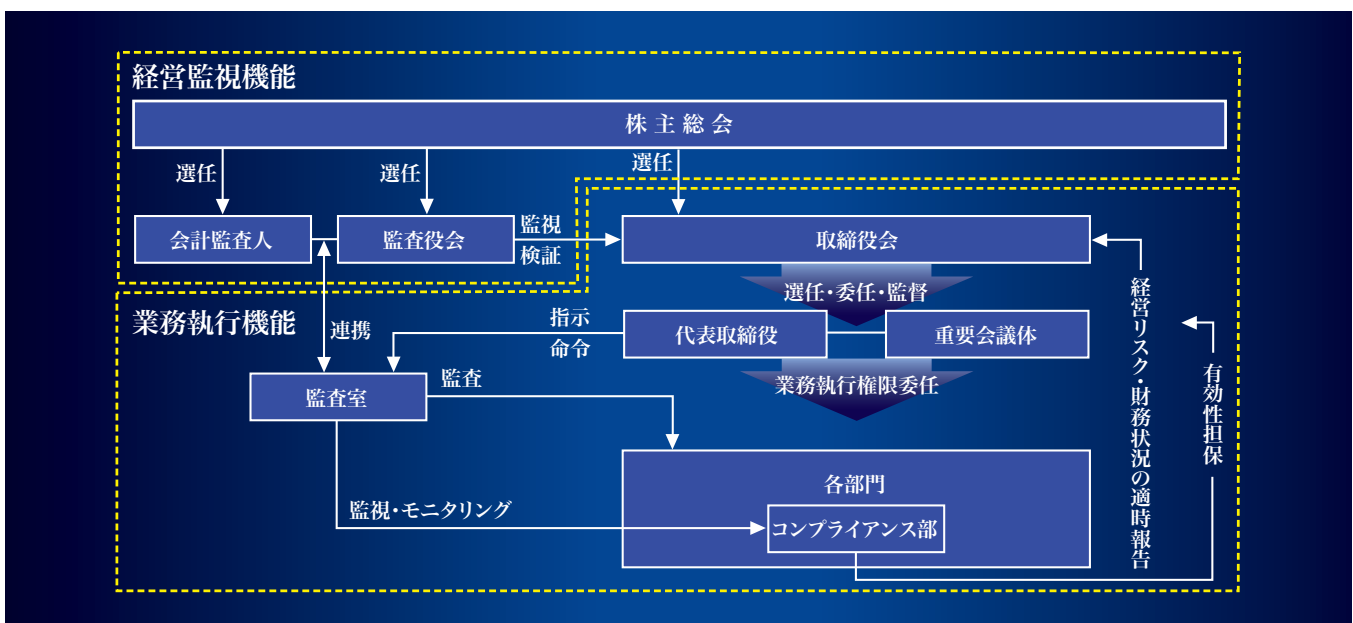
内部監査部門である監査室は、当社およびグループ各社の組織運営ならびに業務活動におけるコンプライアンス、リスクマネジメント、内部統制システム、コーポレート・ガバナンス体制について監査を実施し、評価と提言を行っています。

今後も引き続き、コーポレート・ガバナンスに関する国際的な潮流および諸法令を踏まえ、グループ各社との情報連携及びグループ経営体制の更なる強化を図り、当社グループに適した、また連結価値向上に向けた経営機構のあり方を検討していきます。

● 役員報酬および監査報酬

当社は会社法の施行を契機として、役員職務執行および成果に対する責任の明確化、ならびに監査役および社外役員の独立性の向上のために、役員報酬制度の改定などを行いました。すなわち、従来の退職慰労金制度を廃止し、役員賞与等を含めた職務執行の

コーポレート・ガバナンス体制図



対価を一本化するとともに、役員による当社株式の所有を促進し、業績に対する意識向上を図っています。

前期における当社の取締役および監査役に対する報酬等ならびに監査法人に対する監査報酬等の内容は、次のとおりです。

〈役員報酬等*の内容〉

取締役の年間報酬総額 478百万円(うち社外取締役12百万円)

監査役の年間報酬総額 68百万円(うち社外監査役50百万円)

*役員賞与を含む。

〈監査報酬等の内容〉

公認会計士法第2条第1項に規定する

業務に基づく報酬の金額 114百万円

上記以外の報酬の金額 26百万円

● 内部統制システムの整備

当社は会社法の規定に従い、法令・定款に適合し、業務の適正性、効率性を確保するための体制構築を行うことを目的として、代表取締役が遵守すべき基本方針を取締役会において決定しています。当該基本方針は、当社の基本理念の1つである「常に革新的な発想と戦略で、利益ある成長を実現していき、お客様を含めたステークホルダーの満足度の極大化を達成する」を軸に据えています。

さらに、金融商品取引法に基づく財務報告に係る内部統制(いわゆるJ-SOX)の対応につきましては、代表取締役を委員長とするJ-SOX委員会を設置し、財務報告の信頼性を確保するために構築すべき内部統制の基本的計画及び方針を定め、コンプライアンス部の専任者による当社及び連結対象会社における内部統制整備の推進と監査室専任者による独立したモニタリングを行い、内部統制は有効であるとの報告書を当局に提出しております。

以上の内部統制システムの構築にあたっては、業務の効率性を維持しながらもその適正性を確保し、当社の業績向上・利益の増大による株主の利益最大化に資すると同時に、他のステークホルダーの理解を得ることで、当社の社会的責任を果たすことにもつながることを目標として取り組んでいます。

● コンプライアンスの徹底・充実

当社では、コーポレート・ガバナンスの強化、内部統制システムの構築を踏まえ、当社事業活動における法令等の遵守、公正性、倫理性を確保するために、「コンプライアンス委員会」および「コンプライアンス部」を中心としてコンプライアンス態勢の強化を進めています。

一方、危機管理体制の確保と危機発生時の迅速な対応のために「危機管理委員会」を中心とした全社的な管理体制を構築しています。

コンプライアンス委員会は代表取締役専務を委員長に任命し、年数回の委員会開催によりコンプライアンスに関する討議・意思決定等を行い、取締役会に報告を行っています。

危機管理委員会は代表取締役副社長を委員長に任命し、全社的な連絡体制を構築し、危機的状況の迅速な対応を行っています。

コンプライアンスの一層の充実を図るため、経営理念をはじめ行

動宣言、社員の行動基準を掲載した小冊子『私たちのコンプライアンス』を全社員に配付し、社内への周知徹底を図っています。

また、社内『コンプライアンス相談窓口』を設置し、社内での不正・不祥事の防止を図っています。この相談窓口は、社内イントラネット、インターネットの専用アドレスなどによる社内、社外2系統による相談受付体制をとり、利用しやすい環境作りに努めています。相談があった場合は、弁護士、コンプライアンス部で連動し、問題の早期解決を目指すとともに、コンプライアンス委員会に報告し、再発防止に努めています。

さらに、コンプライアンス部主催による、外部講師を招いたコンプライアンス研修を、取締役、部長を含む幹部社員に実施し、各部門にコンプライアンス責任者および担当者を任命し、各部門を主導しつつコンプライアンス部と連動したコンプライアンス研修を実施しています。

なお、コンプライアンス責任者および担当者に加え、J-SOX責任者および担当者を兼務発令することで、意識の向上を図っています。

● 情報システム運用への対応など

IT化社会の進展などを背景として、お客様が安心してカードを利用するためには、システム・オペレーションにおける安全性・安定性の確保がより一層重要となっています。

このような環境の下、自然災害、事故、コンピュータウイルスなどによるシステム障害への対応や事務集中化によるシステム効率の向上など、システムの安全性・安定性の確保と効率化を実現しました。今後とも、システムの安全性・安定性の確保および効率化へ向け、継続して取り組んでいきます。

● リスク管理

リスク管理については、「損失の危険の管理に関する規程」および「危機管理規程」を定め、リスク発生の予防および発生時の適切な対応に努めています。そのために、「損失の危険の管理に関する規程」および「危機管理規程」の関係者に対し定期的な社内教育・訓練を行い、取締役会が定期的にこれらを点検し、是正・改善を指示することにより、リスク管理体制の維持に努めています。

また、当社グループ内に内在する諸問題または重大なリスクを伴う統制事項については、「関係会社規程」に基づき、「企画部」を中心としてグループ各社の業務執行状況を監督するとともに、グループ各社の主管部門と情報共有を行うことにより、リスク管理体制の維持に努めています。

● 情報の積極的開示

株主や投資家の皆様に対して、決算説明会、インベストメントコンファレンス、IRミーティングなどの積極的な情報開示はもとより、決算短信やIR活動などをホームページ上で公開し、透明性の高い企業経営に努めております。

企業・IR情報 URL <http://corporate.saisoncard.co.jp>

クレディセゾンの社会的責任(CSR)

当社は経営理念として「サービス先端企業」を掲げ、当社ステークホルダーをお客様、取引先、社員、株主及び社会と位置づけており、顧客満足を創造し、取引先との相互利益を尊重し、社員の共感を得ることによって、株主に報いるとともに、社会的責任を果たすことに努めております。そして、変化する企業環境に柔軟かつ迅速に対応しつつ、コンプライアンスの徹底に注力しながら事業活動を展開し、それらを通じて社会から信頼されることを目指しています。

● 当社のCSRに対する考え方

当社では、社会的責任(CSR)とは「企業は社会的存在として最低限の法令遵守や利益貢献といった責任を果たすだけでなく、市民や地域、社会の顕在的・潜在的な要請に応え、またはそれを上回る方法や内容で事業を展開していくこと」であるととらえています。そしてこの考え方のもとに、次の3つの視点でCSRに取り組んでいます。

- ① 企業として存在し、お客様、社員、株主の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様にもたらすために果たすべき事項
- ② 当社の主な事業であるクレジットカード、金融事業活動を通じて、責任を果たすべき事項、および社会に貢献できる事項
- ③ クレディセゾンにしかできない、クレディセゾンだからこそできる社会への貢献

① の視点での取り組み

企業体として、健全かつ適切、迅速に、継続的な事業活動を行うことが使命であると認識しており、そのためには、経営における透明性の向上と経営目標の達成に向けた経営監視機能の強化が不可欠です。そこで、「コーポレート・ガバナンス」でご説明した取り組みを行っています。

② の視点での取り組み

クレジットカードは、便利さを提供するだけでなく、経済活動を支える大変有意義な決済手段です。ゆえに、使いすぎによる「多重債務者」を出さないことと、お客様の暮らしを豊かにし、経済の発展に寄与することのバランスの追求が最重要課題であると考えています。お客様の信用情報を預かる金融事業者として、個人情報の適正管理に努め、個人情報保護法の目的に沿った個人情報の有用性を尊重するとともに、慎重な与信と与信後の適切なフォローによる「多重債務者」の防止に力を注いでいます。

■ 個人情報の適正管理

個人情報の管理については、法令はもとより、ガイドライン・業界ルールなどを遵守するとともに、社内規程を定め、社内研修・モラル教育を実施し、(社)日本クレジット協会の資格制度である「個人情報取扱主任者」の取得を実質的に社員に義務付けるなど、管理意識の醸成と浸透に努めています。また、個人情報の取り扱いについては、専用回線の利用、アクセス権限者の制限、情報の暗号化、情報端末設置場所への入退出管理など、セキュリティの強化を図っています。

なお、個人情報の取り扱いを適切に行っている事業者に対して付与されるプライバシーマークを2006年5月に取得しています。

■ 多重債務への対応

クレジットが必要以上の利用につながるリスクを認識し、使いすぎ抑制のためのきめ細かな途上与信を実施、契約変更や返済額変更などの相談に応じる体制を整えています。

③ の視点での取り組み

当社およびグループで働く社員、その家族を含む何万人もの生活が当社グループの企業経営にかかっています。CSRの観点からも雇用責任の重大さを認識し、積極的に雇用問題に取り組んでいます。

また、流通系出身のクレジットカード会社として、その特徴を活かしたサービスの提供や社会への貢献を目指しています。

■ 雇用問題への対応

当社では年齢、性別を問わない雇用と働きやすい環境づくりに努めています。少子・高齢化を視野に入れ、女性が結婚、出産後も継続して働ける、ならびに高齢者の介護にも対応できる職場環境を整え、また、退職者の再雇用も積極的に行っています。

■ 当社独自のサービス展開

当社は、他社にはない全国137ヶ所にも及ぶサービスカウンターを展開し、またクレジットカードという商品特性から、お客様との双方向コミュニケーション手段を備えています。こうした点を活かし、いつでもクレジット利用に関する相談に応じる体制を整え、お客様のニーズに応える独自サービスの提供を目指しています。

加えて、個人のお客様だけでなく、多くの提携先企業との相互利益につながるカード提携事業や法人カードの発行を行っています。

● 環境保全・社会貢献活動

当社では、一人ひとりのお客様がカード利用を通じて社会貢献活動に参加できる手段をご用意しています。例えば、(社)日本ユネスコ協会連盟の世界遺産活動や世界寺子屋運動、(財)森林文化協会の森林と環境活動、(財)日本盲導犬協会の盲導犬育成など、カード利用で獲得するポイントで寄付できるアイテムを取り揃えています。

また、クレジットカードには再利用素材をお客様宛の印刷物には環境にやさしい素材を使用しています。さらに社員に対しては、「クールビズ」の推進やオフィスの紙利用の削減、オフィス内ゴミのリサイクル対応分別回収の徹底を呼びかけています。

取締役・監査役 (2009年6月26日現在)



林野 宏
代表取締役社長
監査室・カード事業部 管掌



前川 輝之
代表取締役副社長
広報室・企画部・財務部・
経営管理部・総務部 管掌



山本 敏晴
代表取締役専務
人事部・CS推進室・
コンプライアンス部・システム企画部・
クレジット事業部 管掌
(兼)クレジット事業部長



鈴木 秀敏
常務取締役
カード事業部長



稲田 和房
常務取締役
企画部・財務部 担当



高橋 直樹
常務取締役
戦略投資部・ネット事業部・
ファイナンス事業部 管掌



山本 光介
常務取締役
営業推進事業部 管掌
(兼) 営業推進事業部長



山路 孝眞
取締役
販売促進部・金融商品部・
カードファイナンス部・
ローンセンター 担当



鈴木 日出男
取締役
ソリューション一部・
ソリューション二部・
ソリューション三部・
みずほ提携推進部・
リース&レンタル部 担当



山本 寛
取締役
ファイナンス事業部長



金子 美壽
取締役
営業企画部・セゾンカード部・
ミレニウムカード部・
UCカード部・LABIカード部・
ゴールド・AMEX部・
高島屋カード部 担当



覺正 純司
取締役
ネット事業部長
(兼) ネットビジネス部長



山本 恵朗
取締役(社外)



富澤 宏
常勤監査役(社外)



櫻井 勝
常勤監査役(社外)



松本 康太郎
常勤監査役(社外)



土岐 敦司
監査役(社外)

株式会社 キュービタス

■ プロセッシング事業

クレジットビジネスを軸に、入会審査、途上与信、コールセンター、その他各種事務処理業務におけるプロセッシングサービスを提供し、SAISONブランド・UCブランドを中心に、現在70社を超えるクライアントから業務委託を受けています。

高品質なサービスの提供、コストリーダーシップの実現により積極的な受託拡大を図り、「質量ともにNo1.の総合プロセッシングカンパニー」を目指しています。

セゾンファンデックス グループ

■ 個人向け融資事業・不動産融資事業

《セゾン》のローン百選ブランドのもと、カードローン「セゾンファンデックスVIP」、証書ローン「生活支援ローン」「不動産担保ローン」を展開。安心してご利用いただける商品を提供し幅広い顧客層にご支持をいただいております。今後もさらなるサービスの向上を目指し、各商品の充実を図ってまいります。

■ 不動産開発分譲事業・建設事業

株式会社ハウスプランニングにおいては、高品質な土地・戸建分譲事業を中心に快適で安心・安全な住まいの提供に主眼を置き事業展開をしています。

JPNホールディングス

JPNホールディングス株式会社は、事業子会社としてサービス事業を営む「ジェーピーエヌ債権回収株式会社」および人材派遣事業を営む「株式会社コスモサポート」を有する純粋持株会社です。

■ サービス（債権回収）事業

大規模コールセンターをインフラに持つ強みを活かし、小口・無担保債権の管理回収サービスから金融機関・ノンバンクの債権買取まで幅広いニーズに対応しております。また、地方自治体等の官公庁への人材派遣事業、リサーチ事業、バックアップサービス事業など多様なサービスを展開しております。

■ 人材派遣事業

債権回収業務に関わるトータルソリューションを展開し、特に、金融機関やノンバンクを主に、派遣を通してクライアント回収部門の業績向上に寄与しています。

アトリウム グループ

■ 不動産流動化事業・サービス事業

2009年8月1日より、クレディセゾンの完全子会社として新たなスタートラインに立ち、抜本的な事業構造改革を迅速かつ機動的に実行してまいります。事業面においては、創業ビジネスの原点に還り、中小型物件を対象にした短期・高回転型の「不動産流動化事業」と「スペシャルサービス事業」の2つのコア事業に特化し、これまで培ってきた不動産事業のノウハウに、一層磨きをかけていきます。

“不動産「活性化」企業。”（バリュー・プロデュース・コーポレーション）のアトリウムとして、顧客満足の追求とコンプライアンス、コーポレートガバナンスの実践により、皆様から信頼、ご支持いただける企業を目指しています。

株式会社 コンチェルト

■ アミューズメント運営事業

お客さまに喜んでいただける理想の快適遊空間を目指し、東日本で27店舗の遊技場「CONCERT HALL」を展開しています。お客さまへゆとりある空間ときめ細かいサービスを提供するとともに、地域社会への貢献も重視した地域密着型営業を実践しています。

■ 不動産賃貸事業

渋谷をはじめ首都圏で展開している「THE PRIME」を中心に、商業ビル運営をコアとする不動産賃貸事業をおこなっています。地域に密着した魅力ある不動産活用・開発をコンセプトに、新たな物件開発とリーシングビジネスの拡充を図っています。

■ 会員制クラブ運営事業

最高のおもてなしをコンセプトに会員制クラブ「uraku AOYAMA」を運営しています。フィットネスやレストラン、ゲストルームを備えた優雅な複合施設とホスピタリティ溢れるサービスによって、快適なクラブライフを満喫していただける理想の空間を実現しています。

株式会社 セゾン情報システムズ

■ 情報処理サービス業

金融、流通などの分野で培った豊かな業務ノウハウに基いたシステム構築・運用に加え、人事給与のアウトソーシング、通信ミドルウェア「HULFT」を積極的に展開しています。システム構築からアウトソーシング、パッケージ製品までをワンストップで提供し、顧客から高く信頼される企業を目指しています。

カード一覧

業種・業態を超えた提携戦略を積極的に推進してきた結果、「SAISON」「UC」の両ブランドで2,757万人(関係会社を含め3,400万人)の会員規模を誇るイシュア会社となり、約200種類のカードを発行しています。

スタンダード

 《セゾン》カードインターナショナル	 ゴールドカード《セゾン》 インターナショナル	 《セゾン》カードインターナショナル アメリカン・エクスプレス・カード	 《セゾン》ゴールド・アメリカン・ エクスプレス・カード	 MONEY CARD (マネーカード)
 UCカード	 UCカードゴールド	 《セゾン》アメリカン・エクスプレス・カード	 《セゾン》プラチナ・アメリカン・ エクスプレス・カード	 MONEY CARD GOLD (マネーカードゴールド)

ショッピング

 そごうミレニアムカード《セゾン》 (そごう)	 クラブ・オン カード《セゾン》 (丸武百貨店)	 《PARCOカード》 (パルコ)	 まるひろMクラブカード (丸広百貨店)	 さくら野《セゾン》カード (さくら野百貨店)
 タカシマヤ《セゾン》カード (高島屋)	 タカシマヤカード (高島屋クレジット)	 MUJI Card (良品計画)	 ロフトカード (ロフト)	 JMBローンパス VISA (ローン)
 ヤマダLABIカード (ヤマダフィナンシャル)	 Mitui Shopping Park カード《セゾン》 (三井不動産、ららぽーとマネジメント)	 MITSUI OUTLET PARKカード (三井不動産)	 SMARKカード《セゾン》 (東京建物)	 ダイワセゾンカード (大和ハウスフィナンシャル)

トラベル&エンターテインメント・通信

 プリンスカード (西武グループ)	 SoftBank Card (ソフトバンクモバイル)	 JAPANカード《セゾン》 (日本サッカー協会)	 マイルージプラス《セゾン》カード (ユナイテッド航空)	 PADIカード《セゾン》 (PADI)
 LPGA CLUBカード (日本女子プロゴルフ協会)	 nimoca《セゾン》カード (西日本鉄道)	 シネマリリースカード《セゾン》 (TOHOシネマズ)	 アジアナカード (アジアナ航空)	 WOWOW《セゾン》カード (WOWOW)

金融

 みずほマイルージクラブカード (みずほ銀行)	 Resona Card+S(りそなカード《セゾン》) (りそなカード)	 ALL-S Card (静銀セゾンカード)	 YM《セゾン》カード (山口フィナンシャルグループ)	 au Jibun card《セゾン》 (KDDI)
--	---	---	---	---

カーライフ

 出光mydoplus(まいどプラス) (出光クレジット)	 Honda Cカード (本田技研工業)	 マツダm'z PLUSカード (マツダ)	 JAF《セゾン》カード (日本自動車連盟)	 ヤナセメンバーズカード (ヤナセ)
--	---	--	--	---

社会貢献・ライフライン・その他

 WWFカード (世界自然保護基金ジャパン)	 日本白血病研究基金カード《セゾン》 (日本白血病研究基金)	 プラスハッピーUCカード (東京ガス)	 CLOVIA CARD《セゾン》 (東京ガスエネルギー)	 早稲田カード (早稲田大学)
---	---	---	---	--

6カ年の要約財務データ

3月31日に終了した1年間

(単位：百万円)

	2009	2008	2007	2006	2005	2004
連結ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益(注1)	327,089	345,586	333,683	274,666	240,385	220,331
販売費及び一般管理費	268,658	265,493	242,149	193,125	172,024	156,501
金融費用	23,882	22,901	16,332	11,965	9,771	9,824
営業利益	34,548	57,191	75,201	69,575	58,590	54,005
経常利益	30,953	58,111	80,157	71,149	56,514	52,955
当期純利益(損失)	△55,513	26,755	14,821	42,219	31,818	22,419
3月31日現在:						
純資産(注2)	320,595	418,661	399,828	360,717	301,309	258,253
総資産	2,407,064	2,450,637	2,299,607	2,062,735	1,512,949	1,352,709
有利子負債(注3)	1,893,017	1,854,056	1,608,307	1,480,379	1,146,928	1,011,563
1株当たりデータ(円):						
当期純利益(損失)	△308.25	148.78	82.79	237.29	185.00	130.55
純資産	1,766.95	2,147.04	2,077.69	2,014.20	1,721.35	1,519.13
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	—	7.1	4.0	12.8	11.4	9.1
総資産当期純利益率(ROA)	—	1.1	0.7	2.4	2.2	1.7
自己資本比率	13.2	15.8	16.2	17.5	19.9	19.1
単体ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益(注1)	270,900	277,741	270,275	216,453	190,248	175,725
販売費及び一般管理費	220,708	223,815	204,765	156,887	135,402	123,746
金融費用	21,530	20,322	14,067	9,700	8,186	7,154
営業利益	28,661	33,603	51,442	49,865	46,659	44,824
経常利益	32,223	36,557	56,632	50,762	46,985	45,051
当期純利益(損失)	△44,972	24,578	10,221	27,131	25,798	24,396
3月31日現在:						
純資産(注2)	304,230	361,519	349,754	341,423	298,502	261,792
総資産	2,220,791	2,066,513	1,962,996	1,761,666	1,290,066	1,155,776
有利子負債(注3)	1,748,245	1,554,629	1,350,134	1,239,042	948,560	828,639
1株当たりデータ(円):						
当期純利益(損失)	△249.40	136.51	57.03	152.21	149.78	142.00
純資産	1,686.70	2,006.89	1,945.22	1,904.13	1,703.39	1,536.51
配当金	30.00	28.00	28.00	26.00	20.00	18.00
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	—	6.9	3.0	8.5	9.2	9.8
総資産当期純利益率(ROA)	—	1.2	0.5	1.8	2.1	2.2
自己資本比率	13.7	17.5	17.8	19.4	23.1	22.7
取扱高実績(単体ベース)						
総合あっせん(注4)	3,891,076	3,758,545	3,433,872	2,527,808	2,078,116	1,912,210
個品あっせん	5,784	6,092	5,693	6,951	9,440	13,367
信用保証	107,532	103,302	85,431	62,096	36,179	31,683
融資(注5)	1,091,556	1,116,593	1,058,335	739,038	592,358	555,984
業務代行(注6)	1,347,260	1,269,578	809,992	747,997	576,270	328,119
リース	100,272	88,273	87,488	90,010	82,998	73,665
商品販売	—	—	—	—	—	2,763
その他	16,691	16,186	10,700	9,794	8,316	6,604
取扱高計	6,560,174	6,358,572	5,491,515	4,183,697	3,383,680	2,924,399

注: 1. 営業収益には消費税等は含まれていません。
 2. 純資産額の算定にあたり、2007年3月期から「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」(企業会計基準第5号)および「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」(企業会計基準適用指針第8号)を適用しています。
 3. 有利子負債は債権流動化分を含んでいます。
 4. 総合あっせんは「カードショッピング」を示しています。
 5. 融資は「カードキャッシング」と「各種ローン」の合計です。
 6. 業務代行は「他社カード代行」を示しています。
 7. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

経営成績と財務分析

企業集団の状況

当社グループの事業は、「クレジットサービス事業」、「ファイナンス事業」、「不動産関連事業」、「エンタテインメント事業」、「その他の事業」のセグメントで構成されています。事業セグメントのうち、「クレジットサービス事業」は当社グループの最も重要なセグメントで、当期において連結営業収益合計の約75%を占めています。

当社グループの主な営業収益は、主要なセグメントである「クレジットサービス事業」における、カードショッピングや個品割賦が利用された場合に発生する加盟店手数料、カードショッピングのリボルビング払い、各種ローンなどが利用された場合に発生する顧客手数料で構成されています。

これに対して主な営業費用は、広告宣伝費、ポイント交換費用、貸倒コスト、人件費、支払手数料、金融費用などで構成されています。

連結範囲の変更

当期の連結対象子会社は3社増の11社となりました。また、持分法適用関連会社は1社減の8社となりました。連結対象子会社に関しては、株式を新規取得した(株)キュービタスを連結子会社に含めたほか、当期において重要性が増したため、(有)エー・ダブリュ・スリー、(有)グランデ・トラスト・ナインおよび特定目的会社MAPJの3社を連結子会社に加えております。また、株式の追加取得により当期に連結対象となった(株)ローソン・シーエス・カードは、2008年9月1日付にて当社が吸収合併したため連結対象から除外されています。さらに、(株)エイ・アンド・エイは連結子会社である(株)コンチェルトに2009年2月16日付にて吸収合併されたため、連結対象から除外されております。

収益および利益の状況

当期の国内経済は、米国のサブプライムローン問題に端を発した世界的な金融危機が深刻化する中、株式市場の大幅下落や急激な円高などの影響から企業収益が大きく悪化し、また、それに伴った雇用不安の高まりが個人消費を低迷させ、一層の景気後退を惹起するという悪循環が鮮明になるなど、今後の先行きに大きな不安を抱えた状況となっています。当社グループが属するノンバンク業界

においては、貸金業法の影響が事業の収益構造を大きく変えるなど、新たな競争環境の下、業界再編が進むものと考えられます。また、不動産ならびに不動産金融業界においても、上記のサブプライムローン問題を契機とする急激な信用収縮などが発生し、これにより、不動産取引の流動性が著しく低下し、建設業や不動産業などの大型倒産が相次いで発生するなど、不動産市況の低迷は今後しばらく続くものと考えます。

このような状況において、当期の営業収益は、前期比5.4%減の3,270億89百万円となりました。営業利益は同39.6%減の345億円48百万円、経常利益は同46.7%減の309億53百万円、当期純損失は555億13百万円となりました。

営業収益

当期の営業収益は、前期に比べ184億97百万円(5.4%)減の3,270億89百万円と減収となりました。主な要因として「クレジットサービス事業」においては、ショッピング取扱高の拡大に伴いショッピング収益が増加しましたが、キャッシングにおいては、市場規模全体の縮小傾向を受け、キャッシング収益が減少となりましたが、セグメント全体としては前期比8百万円増の2,547億24百万円とほぼ前期並みに推移しました。「ファイナンス事業」においては、信用保証事業、リース事業が順調に進捗し、前期比23億62百万円(5.3%)増の467億32百万円となりました。また、「不動産関連事業」においては、不動産取引の流動性が一段と低下した市況の影響や大型物件の売上が複数含まれていた前期の反動も影響し、前期比194億7百万円(51.1%)減の185億50百万円と大幅な減収となりました。

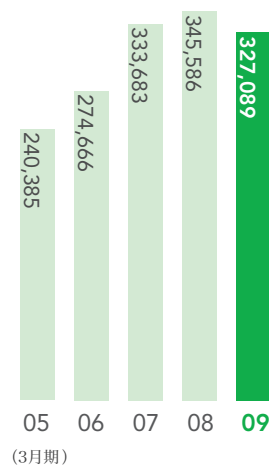
営業費用、営業利益

営業費用は、前期に比べ41億45百万円(1.4%)増の2,925億40百万円となりました。主な要因のうち貸倒コストは弁護士など第三者介入債権および利息返還損失引当金の増加などにより、前期比28億77百万円(3.9%)増の772億4百万円となりました。

貸倒コストを除く販売費及び一般管理費では、広告宣伝費を大幅に削減しています。主な内訳は、広告宣伝費が187億11百万円(前期比36億7百万円、16.2%減)、ポイント引当金繰入額が133億57

営業収益

(単位：百万円)



販売費および一般管理費の内訳

(単位：百万円)

	2009	2008	増減率 (%)
貸倒コスト	77,204	74,326	3.9
うち貸倒引当金繰入額	57,580	56,015	2.8
うち貸倒損失	277	59	366.5
うち利息返還損失繰入額	14,821	14,650	1.2
うち保証債務引当金繰入額	4,525	3,602	25.6
貸倒コストを除く			
販売費及び一般管理費	191,455	191,167	0.1
うち広告宣伝費	18,711	22,318	△ 16.2
うちポイント交換引当金繰入額	13,357	14,731	△ 9.3
うち人件費	47,311	45,440	4.1
うち支払手数料	52,907	52,791	0.2
販売費及び一般管理費合計	268,658	265,493	1.2

百万円(同13億73百万円、9.3%減)支払手数料が529億7百万円(同1億16百万円、0.2%増)、人件費が473億11百万円(同18億71百万円、4.1%増)となっています。なお、金融費用は238億82百万円(同9億81百万円、4.3%増)となっています。

この結果、当期の営業利益は前期に比べ226億43百万円(39.6%)減の345億48百万円と減益になりました。

営業外損益、経常利益

営業外損益の純額は、前期に比べ45億15百万円減少し35億95百万円の損失となりました。これは、営業外収益が前期に比べ6億84百万円減少したことに加え、営業外費用として、連結子会社である(株)アトリウムの代表取締役社長高橋剛毅への貸付金に対する貸倒引当金繰入額16億61百万円を計上したことなどにより、営業費用が前期に比べ38億30百万円増加したことによります。なお、上記貸倒引当金繰入額は、残債権額から担保の処分見込額を減額し、その残額を貸倒見積額としています。

これらの結果、営業外収益は前期比17.9%減の31億45百万円、営業外費用は前期比131.7%増の67億40百万円となりました。

特別損益、税金等調整前当期純損益および当期純損益

特別損益の純額は、前期の23億25百万円の損失に対し、当期は801億2百万円の損失となりました。主な要因は、特別利益においてVisa Inc.株式の売却益113億82百万円などにより、投資有価証券売却益として、128億34百万円計上したことなどで164億20百万円と前期に比べ10億29百万円増加しました。一方、特別損失では、関連会社の事業撤退に伴う関連会社事業整理損失を904億4百万円計上したことなどにより、965億23百万円と大幅な損失となりました。

これにより当期は、税金等調整前当期純損失として491億49百万円を計上することとなり減益となりました。

この結果、当期純損失は555億13百万円と大幅な減益となりました。

株主還元の方針

当社では企業体質の強化と継続的な事業拡大に向けた取り組みが、株主価値増大のために重要であると考えています。利益還元については、これらを実現する内部留保金の充実を図る一方、株主の

皆さまへ適正かつ安定的、継続的な配当を行っていくことを基本方針としています。

配当金

配当方針に基づき、当期の1株当たりの配当金は前期より2円増配の年間30円といたしました。

また、株主優待として当社のカードホルダーの皆さまには、無期限に貯められ、いつでもお好きなアイテムと交換できる「永久不滅ポイント」を、保有株式数に応じて付与する特典を設けています。

セグメントの状況

クレジットサービス事業

当セグメントは、クレジットカード事業、サービサー(債権回収)事業などから構成されています。当期の営業収益は前期並の2,547億24百万円、営業利益は前期比16.0%減の256億79百万円となりました。

① クレジットカード事業

クレジットカード業界においては、電子マネーによる少額決済分野や、電気・ガス・水道をはじめとした公金決済分野への進出などにより、ショッピング市場規模は年々拡大しています。

一方、貸金業法の影響は、与信基準厳格化などによるキャッシング市場規模の縮小や、システム対応による開発コスト負担の増大などに及び、各社とも依然として厳しい経営環境が続くと予想されます。

このような状況の下、全国の大型小売業や社会インフラである交通機関、海外の有力カード会社などとの提携ネットワークの拡大に努めるとともに、WEB戦略の強化、営業ネットワークの再構築、債権リスクへの取り組みなど、事業効率の向上に努めました。

当期の新規カード会員数は252万人、当期末のカード会員総数は2,757万人(前期比6.0%増)となりました。また、ショッピング取扱高は3兆8,910億円(前期比3.5%増)、ショッピングのリボルビング残高は2,948億円(前期比11.8%増)、カードの年間稼働会員数は1,391万人(前期比5.2%増)となりました。一方、カードキャッシング残高は6,653億円(前期比0.7%減)となりましたが、そのうち60億円を流動化しているため、残高は6,593億円となりました。

セグメント別営業収益および営業利益

(単位：百万円)

	営業収益			営業利益(損失)		
	2009	2008	増減(%)	2009	2008	増減(%)
クレジットサービス事業	254,724	254,715	0.0	25,679	30,581	△16.0
ファイナンス事業	46,732	44,370	5.3	10,546	11,252	△6.3
不動産関連事業	18,550	37,957	△51.1	612	22,760	△97.3
エンタテインメント事業	15,537	14,395	7.9	1,652	△3,010	—
その他の事業	1,939	1,995	△2.8	1,345	1,327	1.4
計	337,484	353,434	△4.5	39,836	62,911	△36.7
消去または全社	(10,395)	(7,847)	—	(5,288)	(5,720)	—
連結	327,089	345,586	△5.4	34,548	57,191	△39.6

クレジットカード事業の当期における主な取り組み

●提携ネットワークの拡大

当社の強みを生かした小売企業、社会インフラである交通機関、海外の有力カード会社などを中心に、提携ネットワークの拡大を引き続き進めました。具体的には、さくら野東北(株)及び(株)さくら野百貨店と提携し、さくら野百貨店の顧客向けに「さくら野《セゾン》カード」を、東京建物(株)の100%子会社である(株)プライムプレイスと提携し、群馬県伊勢崎市の商業施設「SMARK」の顧客向けに「SMARKカード《セゾン》」を、ららぽーとマネジメント(株)と提携し、埼玉県川口市の商業施設「ララガーデン川口」の顧客向けに「ララガーデン川口カード《セゾン》」を、埼玉県内に10店舗を有する(株)丸広百貨店と提携し、丸広百貨店の顧客向けに「まるひろMクラブカード」「アトレMクラブカード」を、また、西日本鉄道(株)と提携し、西鉄ICカードサービスnimocaが一体となった「nimoca《セゾン》カード」をそれぞれ発行いたしました。

また、当社およびユーシーカード(株)は、韓国最大手カード会社である新韓カード(株)とクレジットカード業務における業務提携契約を締結いたしました。韓国でのカード業務に強みを持つ新韓カードとの連携により、日韓におけるお互いのカード会員及び加盟店に対する付加価値サービスの提供や、新商品・新サービス開発における相互協力を進めていくとともに、将来的には3社の提携に留まらず、アジア太平洋地域の各国の銀行・カード会社に広く連携参加を呼びかけ、提携参加の各社カード会員に対する付加価値を提供するアライアンスネットワークを構築することも検討していきます。

●WEB戦略の強化

当期末の《セゾン》カードのネット会員(Netアンサー会員)とUCカードのネット会員(アットユーネット会員)を合計したネット会員は、326万人(前期比30.4%増)となりました。当社会員資産と「永久不滅ポイント」を武器に、ネット会員を対象としたオンラインショッピングモール「永久不滅.com」を運営していますが、開始から約2年半で出店企業350店、月商約17億円、日商の最高額が約80百万円になるまで成長を遂げています。今後も永久不滅オークション、永久不滅リサーチ、永久不滅コンテンツ、永久不滅クリックなど新規ネットビジネス分野の取り組みを強化し、オンラインショップなどからの成果報酬によるフィービジネスを大きな収益の柱として育てていきたいと考えています。

●営業ネットワークの再構築

事業効率のさらなる向上に向けて、当期にセゾンカウンターの25箇所の廃止と17箇所の新設を行い、営業ネットワークの再構築を推進しました。今後も新規カードの募集から各種サービスの提供まで、それぞれ収益面・効率面を充分考慮したカウンター運営を目指していきます。

●債権リスクへの取り組み

弁護士・認定司法書士などによる第三者介入および利息返還請求は引き続き高水準で推移していますが、以前の増加傾向に比べ沈静化しつつあります。今後も債権マネジメントを通じた債権の良質化に注力すると同時に、法改正の動向を把握し、適正な利用枠付与による、収益とリスクのバランスを保った与信管理を徹底していきます。

新たな展開と今後の取り組み

クレジットカード事業における収益拡大に向けて、カード提携先を中心としたクライアントと連携し、店頭でのショッピングリボ払いの訴求強化を行い、当期においてリボ残高を順調に積み上げました。なお、2009年3月にセゾンブランドのショッピングリボ払い手数料率を改定したことにより、来期以降のさらなる収益拡大を見込んでいます。

また、全国弁護士協同組合連合会との提携し、ビジネスサービスを兼ね備えた「全弁協《セゾン》プラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス・カード」の募集を開始するなど、高稼働、高単価の見込まれる富裕層の囲い込みを進めてきました。今後も、優良顧客及び優良債権の拡大を図るとともに、カード更新ルールの見直しやWEB明細の推進などによるコスト削減施策を実施し、クレジットカード事業の収益構造改革を引き続き進めていきます。

② サービサー(債権回収)事業

貸金業法の改正などにより、主要取引先であるノンバンク業界の経営環境は厳しくなっており、その影響はサービサー業界へも大きく波及しています。このような状況の中、ジェービーエヌ債権回収(株)は、環境変化へ迅速かつ柔軟に対応し、新規事業領域の拡大および厳格化がより一層求められるコンプライアンス体制の強化を目指し、2009年2月に持株会社体制へ移行しました。当期は、官公庁マーケットへの積極的な参入、既存取引先への活性化および小口無担保債権の買取事業への営業展開を積極的に推進しましたが、取引先からの取引内容の見直しや、クレジット会社の与信の厳格化に伴う受託件数の減少などにより、売上高は前年同水準となりました。

ファイナンス事業

当セグメントは、信用保証事業、各種ローン事業およびリース事業などから構成されています。当期においては、信用保証事業、リース事業の取扱いが順調に進捗し営業収益は467億32百万円(前期比5.3%増)となりました。一方で、当期より適用されたリース取引に関する会計基準などにより貸倒コストが増加し、営業利益は105億46百万円(前期比6.3%減)となりました。

① 信用保証事業

個人向け無担保フリーローンの保証業務を中心に、提携金融機関との営業・管理両面にわたる密接な連携により、良質な案件の獲得に注力しました。また、当期は新たに地域金融機関35先と提携するなど、取扱いの拡大に努めました。その結果、保証残高(債務保証損失引当金控除前)は1,768億円(前期比13.1%増)となりました。

② 個人向けローン事業

《セゾン》カード会員向けの「メンバーズローン」をはじめとした各種無担保ローンを個人向けに提供しています。ローン残高は346億円(前期比30.5%減)となりました。

③ 不動産融資事業

不動産を担保とする個人及び法人向けの融資事業を行っています。融資案件の選別をより厳格化したことにより、ローン残高は1,062億円(前期比57.0%減)となりました。なお、2007年8月に証券化を実施した700億円の信託債権は適格債権が減少したことか

ら早期償還を実施しています。また、2009年3月より長期固定金利住宅ローン「フラット35(住宅金融支援機構買取型)」の取扱いを開始しています。

④ リース事業

(社)リース事業協会による統計では、企業の設備投資意欲の減退などを背景として、リース取扱高は2009年3月まで22カ月連続の前年比マイナスで推移していますが、当社においては既存取引先との信頼関係強化および新規提携販売店の順調な拡大により、取扱高は1,002億円(前期比13.6%増)となりました。また、当期より(株)ヤマダ電機との提携による、事業者向けレンタルの販売活動を行っています。取扱商品・販売チャネルの多様化を進め、事業の拡大を目指します。

不動産関連事業

当セグメントは、不動産流動化事業、サービサー事業、不動産融資保証事業、戦略投資事業、不動産賃貸業などから構成されています。当社グループにおける不動産関連事業の中核を担うアトリウムグループでは、下期以降、営業キャッシュ・フローの改善を最優先課題に掲げ、物件売却に注力してきました。しかしながら、不動産市場の極端な流動性低下から計画通りに売却を進めることができず、他方、不動産融資保証事業において代位弁済が想定以上に急増したことから、保有資産の圧縮を実現することができませんでした。その結果、営業収益は185億50百万円(前期比51.1%減)、営業利益は6億12百万円(前期比97.3%減)となりました。なお、当社グループでは、今回の業績低迷を招いた最大の原因が、アトリウムグループが不動産市場の上昇局面において収益的側面を重視するあまり、大型開発案件に傾注しすぎてしまった点にあると分析しています。その反省を踏まえ、今後は大型開発案件に取り組まないこととし、原因となった不動産融資保証事業および戦略投資事業の2事業から撤退し、当該事業に関係する、たな卸資産評価損および求償債権に対する貸倒引当金繰入額などを関係会社事業整理損失として特別損失に計上しています。

① 不動産流動化事業

不動産融資保証事業経由での担保不動産の取得に仕入れを限定し、営業キャッシュ・フローを改善すべく販売活動に注力しましたが、不動産市況の悪化を受け、売上が計画を大幅に下回りました。

② サービサー事業

債権購入を控える一方で、買取債権の回収を着実に実施しました。また、商品化の完了した不動産の売却にも注力しました。

③ 不動産融資保証事業

保証実行を大きく絞った結果、2009年2月末日現在の融資保証残高は、減少しました。また、不動産市況の悪化を反映して、代位弁済率(事業開始からの代位弁済累計額/事業開始からの保証実行額)は、2009年2月末日現在で15.2%に上昇しました。当該事業が今回の業績低迷の原因のひとつであると分析しており、2009年3月25日をもって撤退しました。これに伴い、求償債権に対する貸倒引当金繰入額などを関係会社事業整理損失として特別損失に計上しています。

④ 戦略投資事業

証券化を実施した大型収益物件の売却により配当収入を獲得しました。一方で、クロージングを予定していましたアトリウム・バリュー・バランス・ファンドの売却に注力しましたが、不動産市況の悪化の影響もあり、売却を完了することができませんでした。また、投資先の破綻に伴う損失処理の影響を受けました。当該事業が今回の業績低迷の原因のひとつであると分析しており、2009年3月25日をもって撤退しました。これに伴い、たな卸資産評価損などを関係会社事業整理損失として特別損失に計上しています。

⑤ 不動産賃貸業

自社で所有する不動産物件を活用したテナントビル事業のほか、不動産オーナーから一括賃借した不動産物件を運営・管理する不動産サブリース事業を行っています。

なお、当社は、(株)アトリウムの経営危機を受け、(株)アトリウムの金融機関に対する債務の免責的債務引受などによる有利子負債の一本化および(株)アトリウムに対する金銭債権の現物出資(デッド・エクイティ・スワップ)の方法による第三者割当増資の引受の実施などの一連の再建支援策並びに当社による(株)アトリウムの株式交換の方法による完全子会社化を実施し、当社グループ一体として(株)アトリウムの事業を存続すると共に、早急にもその事業構造を根本的に見直し、不動産融資保証事業および戦略投資事業の2事業からの撤退を中心とする抜本的な事業構造の改革を実現することで、その経営再建を図ることが、当社グループの企業価値を確保し、当社の株主の皆さまの最善の利益に資するものと判断し、2009年3月25日開催の取締役会において、当社による(株)アトリウムに対する上記の一連の再建支援の実施の方針などについて決議し、同日付で、当社と(株)アトリウムとの間で再建支援に関する基本契約書を締結しています。

エンタテインメント事業

当セグメントは、アミューズメント業などから構成されています。遊技台への規制強化の影響が残る中、経費効率の向上を図りながら、地域に支持される健全で安心・快適な店作りに取り組み、業務の効率化を推進した結果、営業収益は155億37百万円(前期比7.9%増)、営業利益は16億52百万円となりました。

その他の事業

当セグメントは、保険代理店業、情報処理サービス業、損害保険業などから構成されています。営業収益は19億39百万円(前期比2.8%減)、営業利益は13億45百万円(前期比1.4%増)となりました。

流動性と財政状態

資金調達と流動性マネジメント

当社グループでは資金調達において安定性とコストを重視し、調達手法の多様化を図っています。主な調達方法では、銀行、系統金融機関、生命保険会社、損害保険会社との相対取引のほか、シンジケート・ローンやコミットメント・ラインの設定といった間接調達、またコマーシャル・ペーパー(CP)の発行や債権流動化などの直接調達に取り組んでいます。2009年3月31日現在の連結有利子負債(オフバランスによる流動化調達額1,831億円を含む)は1兆8,930億円であり、借入金62.8%、社債14.9%、CP8.5%、営業債権の流動化13.8%から構成されています。

間接調達については既存取引先との連携を図る一方で、長期の安定的な取引が望める金融機関を対象に、新たな取引先を開拓し調達先の分散化を図るなど、リファイナンスリスクの軽減およびコスト削減に努めています。また、直接調達については普通社債やコマーシャル・ペーパー以外に、当社の信用状況に左右されない債権の流動化など、新たな資金調達手法を組成することにより、流動性リスクの軽減やコスト削減を図っています。

当社では資本市場から円滑な資金調達を行うため、発行する債券について(株)格付投資情報センター(R&I)から国内無担保社債に「A+」、国内CPに「a-1」の格付けを取得しています。

また流動性の確保については、当社グループの保有する資産のうち71.8%がクレジットカード事業を中心とした割賦売掛金であり、その回転率も年間平均3回を上回り、高い流動性を維持しています。

キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動に使用したキャッシュ・フローは、696億69百万円(前期比189.1%増)となりました。これは、主に税金等調整前当期純損失491億49百万円の計上および法人税等の支払額332億69百万円があった一方で、非資金項目である減価償却費174億97百万円の計上によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動に使用したキャッシュ・フローは、107億99百万円(前期比88.6%減)となりました。これは、主にソフトウェアなどの有形および無形固定資産の取得に伴う201億47百万円の支出がある一方で、投資有価証券の売却などによる69億63百万円の収入によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動により得られたキャッシュ・フローは、546億53百万円(前期比63.0%減)となりました。これは、主に債権流動化借入金による800億円の調達収入およびコマーシャル・ペーパーの純増額である460億円の収入がある一方で、短期借入金の純減額である534億29百万円の支出によるものです。

以上の結果、当期末における現金及び現金同等物は、前期末と比べ257億87百万円減少し、682億81百万円となりました。なお、新規連結に伴う現金及び現金同等物として4億24百万円増加しております。

資産、負債および純資産

当期末の総資産は、前期末と比較して435億72百万円(1.8%)減少し、2兆4,070億64百万円となりました。主な減少要因としては、(株)アトリウムが撤退事業に関係する求償債権に対する貸倒引当金を計上したことなどにより、流動資産の貸倒引当金残高が430億63百万円増加したことによるものです。

所有権移転外ファイナンス・リース取引については、従来、賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっていましたが、当連結会計年度より、「リース取引に関する会計基準」(企業会計審議会第一部会1993年6月17日(2007年3月30日改正)企業会計基準第13号)および「リース取引に関する会計基準の適用指針」(日本公認会計士協会 会計制度委員会1994年1月18日(2007年3月30日改正)企業会計基準適用指針第16号)を適用し、通常の売買取引に係る方法に準じた会計処理によっています。

流動資産は、上記の変更により、リース投資資産が1,879億54百万円増加したことなどにより、前期末と比較して1,700億84百万円(8.4%)増加し、2兆1,888億44百万円となりました。

固定資産は、同上の理由により有形固定資産のリース資産が1,693億85百万円、無形固定資産のソフトウェアが185億69百万円とそれぞれ減少したことなどにより、前期末と比較して2,134億5百万円(49.5%)減少の2,177億98百万円となりました。主な内訳は、有形固定資産が前期末比1,643億23百万円減の479億18百万円、無形固定資産が同46億16百万円減の432億9百万円、投資その他の資産が同444億65百万円減の1,266億70百万円となっています。

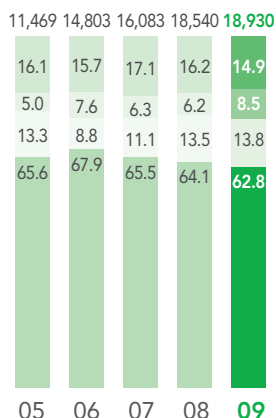
当期末の負債は、前期末と比較して544億93百万円(2.7%)増加し、2兆864億69百万円となりました。主な増加要因としては、コマーシャル・ペーパーの発行や金融機関からの借入などにより有利子負債が増加したことによるものです。流動負債は前期末比578億53百万円増加の9,722億35百万円、固定負債は33億59百万円減少の1兆1,142億33百万円となりました。

この結果、当期の有利子負債残高は前期末と比較して389億60百万円(2.1%)増の1兆8,930億17百万円(オフバランス処理した営業債権の流動化1,831億円含む)となりました。

当期末の純資産は、前期末と比較して980億66百万円(23.4%)減少し、3,205億95百万円となりました。主な減少要因としては、(株)アトリウムの事業整理損失を計上したことによるものです。自己資本比率は2.54ポイント減の13.2%となりました。

有利子負債構成比

(単位: 億円/%)

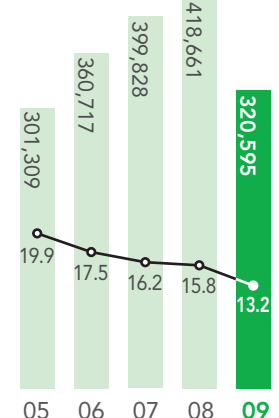


(3月期)

■ 社債
■ CP
■ 借入金

純資産および自己資本比率

(単位: 百万円/%)



(3月期)

■ 純資産
○ 自己資本比率

債権リスクの状況

管理ベースの割賦売掛金残高にファイナンス事業および不動産関連事業に係る偶発債務(以下「営業債権」という)のうち、3ヵ月以上延滞債権残高は2,164億27百万円(前期比169.5%増)となりました。期末の貸倒引当金残高(流動資産)は、1,183億64百万円(前期比57.2%増)となりました。これらの結果、3ヵ月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の125.8%から180.3%に上昇いたしました。

営業債権に対する延滞および引当金状況

(単位：百万円)

	2009	2008	増減率 (%)
営業債権残高 ①	¥2,273,707	¥2,352,769	△ 3.4
3ヵ月以上延滞債権残高 ②	216,427	80,305	169.5
②のうち担保相当額 ③	150,768	20,439	637.6
貸倒引当金残高(流動資産) ④	118,364	75,300	57.2
3ヵ月以上延滞比率(=②÷①)	9.5%	3.4%	—
3ヵ月以上延滞債権に対する充足率(=④÷(②-③))	180.3%	125.8%	—
(参考)担保相当控除額後 3ヵ月以上延滞比率 (=(②-③)÷①)	2.9%	2.5%	—

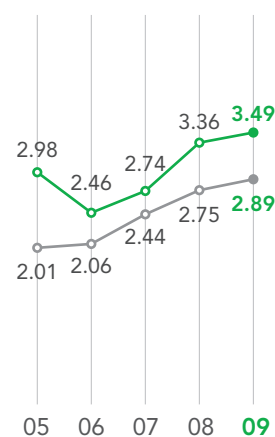
貸倒引当金の動態

(単位：百万円)

	2009	2008	増減率 (%)
期首貸倒引当金残高	¥ 90,898	¥ 70,573	28.8
増加	90,071	69,870	28.9
減少	59,084	49,545	19.3
期末貸倒引当金残高	121,886	90,898	34.1
(参考)貸倒損失	277	59	366.5

90日以上延滞率および償却率 (単体ベース)

(単位：%)



(3月期)

● 償却率
● 90日以上延滞率

リスク情報

本書に記載した事業の状況、経理の状況などに関する事項のうち、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中における将来に関する事項は、当期末現在において当社グループが判断したものです。

(1) 経済状況

当社グループの主要事業であるクレジットサービス事業、ファイナンス事業および不動産関連事業の業績および財政状態は、国内の経済状況の影響を受けます。すなわち、景気後退に伴う雇用環境、家計可処分所得、個人消費等の悪化が、当社グループが提供しているクレジットカードやローン、信用保証および不動産担保融資等の取扱状況や返済状況、ひいては営業収益や貸倒コストなどに悪影響を及ぼす可能性があります。

また、中小規模の企業を主要顧客とするリース事業についても、景気後退に伴う設備投資低迷や企業業績悪化によって、営業収益や貸倒コストをはじめとした業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2) 調達金利の変動

社債の発行や金融機関からの借入などに加え、金利スワップの活用により資金の安定化、固定化を図るなど、金利上昇への対応を進めておりますが、想定以上の金融情勢の変動や当社グループの格付けの引き下げによって調達金利が上昇し、当社グループの業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。すなわち、貸付金利などの変更は、顧客との規約の変更、同業他社の適用金利など、総合的判断が必要とされるため、調達金利の上昇分を適用金利に転嫁できない事態が生じた結果、利鞘の縮小を招く可能性があります。

(3) 競争環境

日本の金融制度は近年大幅に規制が緩和されてきており、これに伴ってリテール金融業界再編の動きが活発化しております。クレジットカード業界においても大型統合の実現や異業種からの新規参入が増加するなど、ますます競争が激化しています。このような市場変化に伴い、加盟店手数料率の低下をはじめとした、取引先との取引条件の変更などが生じた場合、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(4) 主要提携先の業績悪化

クレジットサービス事業において、提携カード発行契約あるいは加盟店契約などを通じて多数の企業や団体と提携していますが、こうした提携先の業績悪化が、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。例えば、当社の有力なカード会員獲得チャネルである、提携小売企業の集客力や売上の落ち込みが会員獲得の不調や取扱高の低迷につながり、ひいては営業収益にマイナスの影響を与える可能性があります。

また、当社グループはこうした提携先の一部と出資関係を結んでいます。この場合には提携先の業績悪化が保有する有価証券の評価損をもたらす可能性があります。

(5) システム・オペレーションにおけるトラブル

クレジットサービス事業をはじめとして、当社グループの主要な事業は、コンピュータシステムや通信ネットワークを使用し、大量かつ多岐にわたるオペレーションを実施しています。従って、当社グループ若しくは外部接続先のハードウェアやソフトウェアの欠陥などによるシステムエラー、アクセス数の増加などの一時的な過負荷による当社グループ若しくは外部接続先のシステムの作動不能、自然災害や事故などによる通信ネットワークの切断、不正若しくは不適切なオペレーションの実施といった事態が生じた場合、当社グループの営業に重大な支障を来し、ひいては当社グループに対する信頼性の著しい低下などにより、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(6) 個人情報の漏洩等

当社グループは、カード会員情報などの個人情報を大量に有しており、適正管理に向けた全社的な取り組みを実施しておりますが、万が一、個人情報の漏洩や不正利用などの事態が生じた場合、個人情報保護法に基づく業務規程違反として勧告、命令、罰則処分を受ける可能性があります。これにより、当社グループに対する信頼性が著しく低下することで、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(7) 規制の変更

当社グループは、現時点の規制に従って、また、規制上のリスクを伴って業務を遂行しております。当社グループの事業は、「割賦販売法」、「貸金業法」、その他の法令の適用を受けておりますが、これらの法令の将来における改正若しくは解釈の変更や厳格化、または新たな法的規制によって発生する事態により、当社グループの業務遂行や業績および財政状態に大きな影響を及ぼす可能性があります。

また、利息制限法に定められた利息の上限金利を超過する部分に対して、不当利得として返還を請求される場合があります。当社は将来における当該返還請求に備え、利息返還損失引当金を計上していますが、今後の法的規制の動向などによって当該返還請求が予想外に拡大した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

但し、どのような影響が発生しうるかについて、その種類・内容・程度などを予測することは非常に困難であり、当社グループがコントロールしうるものではありません。

(8) 固定資産の減損又は評価損

当社グループが保有する土地・建物の時価が著しく下落した場合、若しくは固定資産を使用している事業の営業損益に悪化が見られ、短期的にその状況の回復が見込まれない場合、当該固定資産の減損が発生し業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。また、投資有価証券・関係会社株式・出資金について、時価が著しく下落若しくは投資先の業績が著しく悪化した場合にも評価損が発生する可能性があります。

(9) 退職給付債務

当社グループの年金資産の時価が著しく下落した場合、又は退職給付債務の数理計算に用いる前提条件に著しい変更があった場合には、業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(10) 不動産市況等による影響

主に不動産関連事業においては、景気動向、金利動向、地価動向および住宅税制などの影響を受けやすい傾向にあり、予定どおりに販売が進まない場合には、資金固定化の要因にもなり、財政状態の悪化を招く可能性があります。また、2007年のサブプライムローン問題を契機とする信用収縮などの影響がさらに長期化した場合、不動産市況が一段と低迷する恐れがあり、当社グループの販売活動、または業績および財政状態にも影響を及ぼす可能性があります。

さらには、自然災害などの発生により、当社グループの保有不動産が滅失する可能性があり、業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

2010年3月期の見通し

当社の属するノンバンク業界の2010年3月期の景況については、メガバンクを主導とした業界再編や貸金業法・割賦販売法などの改定、また、米国金融危機に始まる世界同時不況による信用収縮や国内景気の後退による個人消費の低迷など、経営環境の先行きは引き続き厳しい情勢が予想されます。

こうした厳しい環境に対処するため、当社の強みである流通系カード会社として培ったクライアント連携ノウハウの発揮による提携拡大、2,700万人のカード会員資産を活用した提携小売りとの共同企画の開発、(株)キュービタスのローコストオペレーションの推進、法改正や経済情勢の変化に対応した与信管理による債権の良質化などを進め、筋肉質なカード事業への転換を図っていきます。また、コーポレートガバナンスの強化によりグループシナジーを最大化し、持続的成長が可能なグループ経営体制構築を目指していきます。

以上を踏まえ、2010年3月期の連結業績予想は、営業収益3,160億円、営業利益350億円、経常利益360億円、当期純利益170億円を見込んでいます。

連結貸借対照表

2009年3月期 (2009年3月31日現在) ならびに2008年3月期 (2008年3月31日現在)

(単位:百万円)

科目	2009	2008
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	67,366	57,244
割賦売掛金	1,728,312	1,737,956
リース投資資産	195,754	—
その他営業債権	730	816
営業投資有価証券	2,499	—
有価証券	1,000	2,499
たな卸資産	—	198,028
販売用不動産	189,709	—
買取債権	21,142	—
その他のたな卸資産	1,401	—
繰延税金資産	24,574	25,052
短期貸付金	3,465	34,401
その他	71,252	38,062
貸倒引当金	△118,364	△75,300
流動資産合計	2,188,844	2,018,760
固定資産		
有形固定資産		
建物	18,942	17,822
土地	15,742	11,504
リース資産	480	169,385
建設仮勘定	425	1,605
その他	12,327	11,924
有形固定資産合計	47,918	212,242
無形固定資産		
借地権	970	970
ソフトウェア	23,847	41,735
リース資産	468	—
その他	17,923	5,119
無形固定資産合計	43,209	47,825
投資その他の資産		
投資有価証券	65,445	97,679
長期貸付金	15,367	28,513
差入保証金	7,385	7,716
繰延税金資産	36,813	44,657
その他	5,178	8,472
貸倒引当金	△3,521	△15,598
投資損失引当金	—	△304
投資その他の資産合計	126,670	171,136
固定資産合計	217,798	431,204
繰延資産		
社債発行費	421	672
繰延資産合計	421	672
資産合計	2,407,064	2,450,637

(単位:百万円)

科目	2009	2008
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	205,375	217,059
短期借入金	398,192	406,901
1年以内に返済予定の長期借入金	101,095	67,078
1年以内に償還予定の社債	35,225	16,825
コマーシャル・ペーパー	160,000	114,000
1年以内に償還予定の債権譲渡支払債務	—	14,272
1年内返済予定の債権流動化借入金	3,430	—
リース債務	201	—
未払法人税等	1,900	15,018
賞与引当金	2,289	2,082
役員賞与引当金	72	98
利息返還損失引当金	15,646	11,630
事業構造改革損失引当金	—	435
商品券回収損失引当金	162	141
割賦利益繰延	6,276	5,703
その他	42,369	43,136
流動負債合計	972,235	914,382
固定負債		
社債	246,337	283,977
長期借入金	690,048	715,103
債権譲渡支払債務	—	20,698
債権流動化借入金	75,588	—
リース債務	648	—
退職給付引当金	3,238	5,326
役員退職慰労引当金	142	241
債務保証損失引当金	4,525	3,608
瑕疵保証引当金	86	124
ポイント交換引当金	53,538	45,474
利息返還損失引当金	29,038	33,841
負ののれん	1,417	298
その他	9,625	8,900
固定負債合計	1,114,233	1,117,593
負債合計	2,086,469	2,031,976
純資産の部		
株主資本		
資本金	75,929	75,684
資本剰余金	81,572	81,330
利益剰余金	165,291	225,855
自己株式	△6,098	△6,092
株主資本合計	316,695	376,778
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	2,842	10,171
繰延ヘッジ損益	△1,236	△670
評価・換算差額等合計	1,606	9,501
新株予約権	0	—
少数株主持分	2,293	32,381
純資産合計	320,595	418,661
負債及び純資産合計	2,407,064	2,450,637

注:金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結損益計算書／連結株主資本等変動計算書

2009年3月期(2008年4月1日～2009年3月31日)ならびに2008年3月期(2007年4月1日～2008年3月31日)

(単位:百万円)

科目	2009	2008
営業収益		
クレジットサービス事業収益	250,814	247,278
ファイナンス事業利益		
ファイナンス事業収益	40,544	109,593
ファイナンス事業原価	—	68,310
ファイナンス事業利益	40,544	41,283
不動産関連事業利益		
不動産関連事業収益	66,048	112,224
不動産関連事業原価	53,048	80,986
不動産関連事業利益	13,000	31,237
エンタテインメント事業利益		
エンタテインメント事業収益	92,372	109,448
エンタテインメント事業原価	76,851	95,069
エンタテインメント事業利益	15,521	14,378
その他の事業利益		
その他の事業収益	1,939	2,535
その他の事業原価	—	539
その他の事業利益	1,939	1,995
金融収益	5,269	9,412
営業収益合計	327,089	345,586
営業費用		
販売費及び一般管理費	268,658	265,493
金融費用	23,882	22,901
営業費用合計	292,540	288,395
営業利益	34,548	57,191
営業外収益	3,145	3,829
営業外費用	6,740	2,909
経常利益	30,953	58,111

注:金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

(単位:百万円)

科目	2009	2008
特別利益		
固定資産売却益	796	—
投資有価証券売却益	12,834	500
投資有価証券償還益	—	14,412
事業構造改革損失引当金戻入額	374	—
貸倒引当金戻入額	2,192	106
持分変動利益	—	99
その他	222	273
特別利益合計	16,420	15,391
特別損失		
固定資産処分損	1,001	562
減損損失	776	514
投資有価証券評価損	1,634	144
関係会社株式評価損	404	477
関係会社出資金評価損	24	—
投資有価証券売却損	1,304	1,591
投資有価証券償還損	112	—
たな卸資産評価損	41	—
関係会社事業整理損失	90,404	—
事業構造改革損失	—	2,440
貸倒引当金繰入額	—	11,264
商品券回収損失引当金繰入額	—	111
持分変動損失	1	418
リース会計基準の適用に伴う影響額	503	—
その他	313	191
特別損失合計	96,523	17,716
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△49,149	55,786
法人税、住民税及び事業税	15,846	33,848
法人税等調整額	15,621	△11,280
法人税等合計	31,468	22,567
少数株主利益又は少数株主損失(△)	△25,104	6,462
当期純利益又は当期純損失(△)	△55,513	26,755

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等			新株 予約権	少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	繰延 ヘッジ 損益	評価・換算 差額等合 計			
平成20年3月31日残高	75,684	81,330	225,855	△6,092	376,778	10,171	△670	9,501	—	32,381	418,661
連結会計年度中の変動額											
連結子会社増加に伴う増減	—	—	△10	—	△10	—	—	—	—	—	△10
新株の発行	244	244	—	—	488	—	—	—	—	—	488
剰余金の配当	—	—	△5,039	—	△5,039	—	—	—	—	—	△5,039
当期純利益又は当期純損失(△)	—	—	△55,513	—	△55,513	—	—	—	—	—	△55,513
自己株式の取得	—	—	—	△5	△5	—	—	—	—	—	△5
自己株式の処分	—	△1	—	2	1	—	—	—	—	—	1
連結子会社株式の取得による持分の増減	—	—	—	△2	△2	—	—	—	—	—	△2
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額合計(純額)	—	—	—	—	—	△7,328	△566	△7,895	0	△30,088	△37,983
連結会計年度中の変動額合計	244	242	△60,563	△5	△60,082	△7,328	△566	△7,895	0	△30,088	△98,066
平成21年3月31日残高	75,929	81,572	165,291	△6,098	316,695	2,842	△1,236	1,606	0	2,293	320,595

連結キャッシュ・フロー計算書

2009年3月期(2008年4月1日～2009年3月31日) ならびに2008年3月期(2007年4月1日～2008年3月31日)

(単位:百万円)

科目	2009	2008
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△49,149	55,786
減価償却費	17,497	68,016
負ののれん償却額	△212	△233
繰延資産償却額	170	268
関係会社事業整理損失	90,404	—
貸倒引当金の増減額	14,044	20,324
退職給付引当金の増減額	△2,732	△1,166
ポイント交換引当金の増減額	8,064	9,269
利息返還損失引当金の増減額	△793	△432
その他引当金の増減額	168	1,259
受取利息及び受取配当金	△6,257	△6,686
支払利息	23,747	22,694
持分法による投資損益	1,066	△967
投資事業組合等分配益	△5	△133
為替差損益	△22	293
投資有価証券売却・償還損益	△11,500	△13,490
投資有価証券評価損益	2,038	621
持分変動損益	1	318
減損損失	776	1,296
有形・無形固定資産除売却損益	748	14,736
営業投資有価証券の増減額	△16,828	—
営業債権の増減額	28,393	△253,378
リース投資資産の増減額	△42,771	—
営業債権の流動化による収入	—	190,000
たな卸資産の増減額	△32,748	△40,523
その他の資産の増減額	△16,982	△5,018
営業債務の増減額	△11,402	△20,210
その他負債の増減額	△15,952	3,457
その他	438	—
小計	△19,800	46,105
利息及び配当金受取額	7,025	7,160
利息の支払額	△23,624	△22,461
法人税等の支払額	△33,269	△54,902
営業活動によるキャッシュ・フロー	△69,669	△24,097

(単位:百万円)

科目	2009	2008
投資活動によるキャッシュ・フロー		
投資有価証券の取得による支出	△3,563	△22,687
投資有価証券の売却等による収入	6,963	26,723
連結子会社株式の追加取得による支出	△273	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△361	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	554	—
有形・無形固定資産の取得による支出	△20,147	△98,961
有形・無形固定資産の売却による収入	5,121	357
貸付けによる支出	△4,112	△200
貸付金回収による収入	2,175	831
その他	2,843	△437
投資活動によるキャッシュ・フロー	△10,799	△94,374
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	△53,429	17,668
コマーシャル・ペーパーの純増減額	46,000	12,700
長期借入金の借入による収入	90,735	164,100
長期借入金の返済による支出	△81,773	△54,274
社債の発行による収入	17,868	68,564
社債の償還による支出	△37,240	△43,140
債権譲渡支払債務による償還支出	—	△13,029
債権流動化借入金による調達収入	80,000	—
債権流動化借入金による返済支出	△980	—
リース債務の返済による支出	△99	—
新株予約権の行使による株式発行による収入	0	—
少数株主からの払込みによる収入	2	236
自己株式の売却による収入	1	0
自己株式の取得による支出	△5	△4
株式の発行による収入	488	908
配当金の支出額	△5,039	△5,030
少数株主への配当金の支払額	△1,873	△1,057
財務活動によるキャッシュ・フロー	54,653	147,641
現金及び現金同等物に係る換算差額	28	△253
現金及び現金同等物の増減額	△25,787	28,916
現金及び現金同等物の期首残高	93,645	62,397
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	424	1,496
合併による現金及び現金同等物の増加額	—	835
現金及び現金同等物の期末残高	68,281	93,645

注:金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

単体要約貸借対照表および要約損益計算書の6カ年の推移

各年3月期 (各年3月31日現在) / 各年3月期 (各年4月1日～翌年3月31日)



(単位: 百万円)

科目	2009	2008	2007	2006	2005	2004
資産の部						
流動資産	1,757,702	1,667,074	1,561,842	1,392,442	950,095	875,038
固定資産	462,667	398,923	400,806	368,925	339,007	279,107
有形固定資産	20,866	185,914	181,439	177,183	164,033	139,516
無形固定資産	24,532	45,041	38,328	27,389	18,269	9,052
投資その他の資産	417,269	167,967	181,038	164,352	156,703	130,538
繰延資産	421	515	347	298	963	1,629
資産合計	2,220,791	2,066,513	1,962,996	1,761,666	1,290,066	1,155,776
負債の部						
流動負債	877,361	731,598	774,043	742,345	544,730	508,030
固定負債	1,039,199	973,395	839,197	677,896	446,833	385,952
負債合計	1,916,561	1,704,993	1,613,241	1,420,242	991,564	893,983
資本の部						
資本金	—	—	—	74,458	69,526	63,667
資本剰余金	—	—	—	77,863	72,933	67,078
法定準備金	—	—	—	—	—	—
利益剰余金	—	—	—	175,797	152,299	129,696
剰余金	—	—	—	—	—	—
その他有価証券評価差額金	—	—	—	16,871	7,162	4,679
評価差額金	—	—	—	—	—	—
自己株式	—	—	—	△3,567	△3,419	△3,329
資本合計	—	—	—	341,423	298,502	261,792
負債及び資本合計	—	—	—	1,761,666	1,290,066	1,155,776
純資産の部						
株主資本	302,308	351,841	331,393	—	—	—
資本金	75,929	75,684	75,230	—	—	—
資本剰余金	81,227	80,985	80,531	—	—	—
利益剰余金	150,736	200,753	181,208	—	—	—
自己株式	△5,584	△5,581	△5,577	—	—	—
評価・換算差額等	1,921	9,678	18,361	—	—	—
その他有価証券評価差額金	2,879	10,059	18,404	—	—	—
繰延ヘッジ損益	△957	△381	△43	—	—	—
純資産合計	304,230	361,519	349,754	—	—	—
負債及び純資産合計	2,220,791	2,066,513	1,962,996	—	—	—

(単位: 百万円)

科目	2009	2008	2007	2006	2005	2004
営業収益	270,900	277,741	270,275	216,453	190,248	175,725
営業利益	28,661	33,603	51,442	49,865	46,659	44,824
経常利益	32,223	36,557	56,632	50,762	46,985	45,051
税引前当期純利益 (損失)	△22,955	35,135	16,578	27,277	42,180	42,349
法人税、住民税及び事業税	12,142	21,809	29,974	7,968	19,537	22,322
法人税等調整額	9,875	△11,252	△23,617	△7,822	△3,155	△4,368
当期純利益 (損失)	△44,972	24,578	10,221	27,131	25,798	24,396
自己株式処分差損	—	—	—	—	—	0
前期繰越利益	—	—	—	10,190	9,025	2,524
当期末処分利益	—	—	—	37,322	34,824	26,920

クレディセゾンのあゆみ

- 1951 昭和26年
5月 会社設立
 - 1968 昭和43年
6月 東京証券取引所市場第一部上場
 - 1976 昭和51年
3月 (株)西武百貨店と資本提携
セゾン(旧西武流通)グループ内信販事業の
オペレーション体制を確立
 - 1980 昭和55年
8月 社名を(株)緑屋から
(株)西武クレジットに変更
 - 1982 昭和57年
8月 「西武カード」発行拠点
(セゾンカウンター)の全国展開開始
キャッシング用無人CD設置開始
 - 1983 昭和58年
3月 「西武カード」を名称変更した
「《セゾン》カード」が誕生
 - 1988 昭和63年
7月 VISAおよびMasterCardとの提携により
「《セゾン》カードVISA」、
「《セゾン》カードMasterCard」を発行
- 
- 1989 平成元年
10月 社名を(株)西武クレジットから
(株)クレディセゾンに変更
 - 1991 平成3年
1月 アフィニティ(提携)カード事業を開始
 - 1991 **総取扱高1兆円突破!**
 - 1992 平成4年
4月 西友食品売場で、日本初のサインレス
取引を開始
郵貯カード《セゾン》発行開始
 - 1992 **総会員数1,000万人突破!**
 - 1995 平成7年
6月 JCBとの提携により
「《セゾン》カードJCB」を発行
 - 1997 平成9年
10月 AMERICAN EXPRESS®との
提携により「《セゾン》アメリカン・
エクスプレス・カード」を発行
- 
- 1999 平成11年
9月 銀行との一体型カード
「荘銀《セゾン》カード、
スルガ《セゾン》カード」を発行

- 1999 **総取扱高2兆円突破!**
 - 2000 平成12年
8月 会員専用サイト「Netアンサー」を開始
 - 2001 平成13年
3月 日経平均株価225種に選定
11月 サッカー日本代表の
サポーティングカンパニー契約を締結
 - 2002 平成14年
2月 セゾン生命保険(株)の株式を
GEエジソン生命保険(株)
(現AIGエジソン生命保険(株))に譲渡
新ポイントプログラム「《セゾン》ドリーム」
(現「《セゾン》永久不滅ポイント」)を開始
- 
- 2003 平成15年
1月 オンラインスピード発行
「SAISON CARD EXPRESS」を開始
3月 株主優待制度導入
8月 出光興産(株)とカード事業部門における包括
提携に合意('04.4月「出光カードmydoplus(ま
いどプラス)」を発行)
9月 クレディセゾン・セゾン自動車火災保険(株)・
(株)損害保険ジャパンの業務提携による会員
向け専用保険「Super Value Plus」を発売
 - 2004 平成16年
2月 (株)りそなホールディングスと戦略的な
資本・業務提携に合意
(10月「ResonaCard+S」(りそなカード
《セゾン》)を発行)
4月 (株)高島屋とカード事業の戦略的
提携に基本合意(9月「タカシマヤ《セゾン》
カード」を発行)
8月 (株)みずほフィナンシャルグループ、
(株)みずほ銀行、ユーシーカード(株)と
クレジットカード事業における戦略的
業務提携に基本合意



2005 平成17年

4月 クレジットセンター
「Ubiquitous(ユビキタス)」稼働



「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」
を発行

10月 上海在住の日本人向けクレジットカード
「長城SAISONクレジットカード」を発行

「《セゾン》プラチナ・
アメリカン・エクスプレス・カード」を発行



12月 りそなカード(株)の株式を追加取得し、
りそなカード(株)が持分法適用会社に

2006 平成18年

1月 **ユーシーカード(株)
(UC会員事業会社)と合併
総会員数2,000万人突破!**

3月 新たなローン商品「《セゾン》カードローン」を
発行

6月 (株)ヤマダ電機とクレジットカード事業
における包括提携を締結
(7月「ヤマダLABIカード」を発行)

7月 (株)静岡銀行と事業提携に合意(10月
「静銀セゾンカード(株)」設立、'07.4月
「ALL-Sカード」を発行)



10月 オンラインショッピングモール
「永久不滅.com」の運営開始
ジェーピーエヌ債権回収(株)、
大阪証券取引所「ヘラクレス」市場へ上場

11月 大和ハウス工業(株)と「株主間協定」締結し、
合併会社設立('07.5月「Heart Oneカード」
を発行)

2006 **総取扱高5兆円突破! (単体)**

2007 平成19年

3月 セゾン投信(株)によるオリジナル投資信託の
販売を開始('08.1月 投資信託「セゾン・バン
ガード・グローバルバランスファンド」が「日経
優秀製品・サービス賞 最優秀賞」受賞)

(株)山口フィナンシャルグループとの
包括提携で合意('07.10月「YM《セゾン》カー
ド」を発行)

6月・7月 「キャッシング」金利上限を18%以下に
引き下げ

7月 みずほマイレージクラブカード200万枚突破

10月 **業界初の総合プロセッシングサービス専門
会社(株)キュービタス設立**
('08.4月に連結子会社化)

SAISON・UCポイント統合(UCカードポイントも
永久不滅に)

郵貯カードの後継カード「NEXTカード」発行

11月 AMERICAN EXPRESS®との提携により、
「《セゾン》ゴールド・アメリカン・エクスプレス・
カード」と国内で初の年会費無料の
アメリカン・エクスプレス・カードを発行

2008 平成20年

4月 新韓カード(韓国)とカード事業における業務
提携に合意

6月 レンタル事業に参入(ヤマダ電機との提携によ
る家電レンタル開始)

7月 ヤマダLABIカード100万枚突破

9月 (株)ローソン・シーエス・カードを吸収合併

10月 新クレジットセンター
「関西 Ubiquitous(ユビキタス)」稼働



2009 平成21年

4月 「Mitsui Shopping Park カード《セゾン》」
募集開始



8月 株式交換により(株)アトリウムを100%
子会社化

主な支店・サービスカウンター (2009年10月1日現在)

本社

〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・52F
TEL 03(3988)2111

信用保証部

〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03(3988)2117

リース&レンタル部

〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03(3988)2118

融資部

〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03(3988)2119
内幸町オフィス 関西オフィス

北海道支店

〒060-0005
北海道札幌市中央区北五条西6-2-2
札幌センタービル3F
TEL 011(261)8627
■セゾンカウンター
旭川西武 西友手稲 西友西町
札幌パルコ サッポロファクトリー

東北支店

〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央3-1-24
仙台荘銀ビル7F
TEL 022(222)6132
■セゾンカウンター
秋田西武 ザ・モール仙台長町
仙台パルコ ザ・モール郡山 カワトク
さくら野百貨店 青森店
さくら野百貨店 弘前店
さくら野百貨店 八戸店
さくら野百貨店 北上店
さくら野百貨店 仙台店
三井アウトレットパーク仙台港

北関東支店

〒330-0802
埼玉県さいたま市大宮区宮町1-114-1
ORE大宮ビル3F
TEL 048(641)5452
■セゾンカウンター
所沢西武 ララガーデン川口 SMARK
丸広百貨店 川越本店 丸広百貨店 アトレ店
丸広百貨店 坂戸店 丸広百貨店 東松山店
丸広百貨店 飯能店 丸広百貨店 入間店
丸広百貨店 上尾店 ザ・モールみずほ16
西友小手指 西友東松山 宇都宮パルコ
新所沢パルコ 松本パルコ 浦和パルコ
そごう大宮 そごう川口 cocoon
三井アウトレットパーク入間
ララガーデン春日部 高島屋大宮
高島屋高崎

東関東支店

〒273-0005
千葉県船橋市本町7-11-5 KDX船橋ビル2F
TEL 047(426)2521
■セゾンカウンター
筑波西武 船橋西武 西友浦安 西友常盤平
津田沼パルコ 千葉パルコ そごう千葉
そごう柏 三井アウトレットパーク幕張
高島屋柏
三井ショッピングパークららぽーと柏の葉
三井ショッピングパークららぽーとTOKYO-BAY
三井ショッピングパークららぽーと新三郷

東京支店

〒112-0013
東京都文京区音羽2-10-2
音羽NSビル2F
TEL 03(5319)1141
■セゾンカウンター
池袋西武 シブヤ西武 有楽町西武
リヴィンオズ大泉 リヴィン錦糸町
リヴィン光が丘 西友荻窪 西友練馬
西友三軒茶屋 西友巣鴨 西友成増
池袋パルコ 渋谷パルコ olinas
東京ミッドタウン 高島屋東京 高島屋新宿
高島屋玉川 リヴィン田無 西友河辺
西友清瀬 西友福生 吉祥寺パルコ
調布パルコ ひばりが丘パルコ
そごう八王子
三井アウトレットパーク多摩南大沢
高島屋立川
三井ショッピングパークららぽーと豊洲

神奈川支店

〒220-0004
神奈川県横浜市西区北幸2-10-39
日総第5ビル3F
TEL 045(320)2005
■セゾンカウンター
リヴィンよこすか 西友大船 西友鶴見
西友二俣川 西友町田 そごう横浜
東戸塚西武
三井アウトレットパーク横浜ベイサイド
ノースポート・モール 高島屋横浜
高島屋港南台
三井ショッピングパークららぽーと横浜

東海支店

〒450-0003
愛知県名古屋市中村区名駅南1-17-29
広小路ESビル3F
TEL 052(582)0960
■セゾンカウンター
岡崎西武 沼津西武 ザ・モール春日井
ザ・モール安城 名古屋パルコ 静岡パルコ
三井アウトレットパークジャズドリーム長島
高島屋岐阜 メイワン
ジェイアール名古屋タカシマヤ
三井ショッピングパークららぽーと磐田

関西支店

〒542-0081
大阪府大阪市中央区南船場1-12-11
関西ユビキタス4F
TEL 06(7709)7700
■セゾンカウンター
高槻西武 八尾西武 ザ・モール姫路
梅田ロフト そごう神戸 そごう西神
三井アウトレットパーク大阪鶴見
三井アウトレットパークマリニピア神戸
高島屋大阪 高島屋堺 高島屋泉北
高島屋和歌山 大津西武 福井西武
西友水口 大津パルコ めいてつエムザ
高島屋京都 高島屋洛西

中四国支店

〒730-0051
広島県広島市中区大手町2-8-5
大手町センタービル5F
TEL 082(246)6924
■セゾンカウンター
ザ・モール周南 広島パルコ そごう広島
そごう呉 そごう徳島 高島屋岡山
高島屋米子

九州支店

〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-27
九勸博多駅前ビル9F
TEL 092(481)1834
■セゾンカウンター
ザ・モール小倉 ザ・モール春日
大分パルコ 熊本パルコ リウボウ久茂地
アミュプラザ長崎 アミュプラザ鹿児島
VIORO 山形屋鹿児島 山形屋宮崎

法人営業支店

〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60
38F
TEL 03(5992)9300

会社情報

(2009年3月31日現在)

商 号 株式会社 クレディセゾン

英 文 表 記 CREDIT SAISON CO., LTD.

会 社 設 立 1951年5月1日

本 社 所 在 地 〒170-6073 東京都豊島区東池袋
3-1-1 サンシャイン60・52F
TEL 03(3988)2111(大代表)
www.saisoncard.co.jp

資 本 金 759億29百万円

営 業 拠 点 支店 10ヶ所
セゾンカウンター 137ヶ所
信用保証部 1ヶ所
融資部 3ヶ所

従 業 員 数 連結3,789名/単体2,190名

決 算 期 3月31日

上 場 証 券 取 引 所 東京(市場第一部)

証 券 コ ー ド 8253

会 計 監 査 人 監査法人トーマツ

株 主 名 簿 管 理 人 住友信託銀行 証券代行部

会 社 が 発 行 す る
株 式 の 総 数 300,000千株

発 行 済 株 式 の 総 数 185,444千株 (2009年8月1日現在)

