



写真：セゾンガーデン／赤城自然園

# CORPORATE PROFILE 2013

クレディセゾン 会社概要 2013

私たちは、「サービス先端企業」として

「顧客満足主義の実践」

「取引先との相互利益の尊重」

「創造的革新の社風創り」

の3点を共通の価値観として浸透させ

競争に打ち勝ち、お客様、株主の皆様

そして、すべての取引先の皆様の期待に添うように

チャレンジを続け、社会的責任を果たしてまいります。

## Contents

01	トップメッセージ	16	社会的責任(CSR)
04	イノベーションの歴史	18	6カ年の要約財務データ
05	事業概況	19	経営成績と財務分析
06	経営戦略	26	連結貸借対照表
06	連結ベースでのカード機能別No.1体制の構築	27	連結損益計算書／連結包括利益計算書
08	決済プラットフォームの拡大	28	連結株主資本等変動計算書／ 連結キャッシュ・フロー計算書
09	ネットを活用したフィービジネスの強化	29	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
10	ノンバンク化の推進	30	沿革
11	アジア圏内におけるリテールファイナンスへの 本格参入	32	主な営業拠点・サービスカウンター
12	取締役・監査役	33	主なグループ会社／会社情報
13	コーポレート・ガバナンス		

### 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。従って、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。

# ノンバンクとしての、さらなる成長のために

## — 多彩なコラボレーションを活用 —

クレディセゾンは、「サービス先端企業」を原点に、多くの提携パートナーやイノベティブな商品・サービスといった独自の戦略武器と3,500万人という顧客基盤を、複合的に組み合わせた「コラボレーション経営」を推進することで、企業価値を最大化してまいります。

### AMEXカード 顧客チャネル 開発パートナー

富裕層を顧客に持つ企業

### アジア戦略 パートナー

アジア進出済の提携小売企業、  
ネット企業

### 先行投資 パートナー

ベンチャー企業、  
インキュベーション・ファンド

### サービス提携

割引・優待  
マイレージサービス  
ETCサービス  
トラベルサービス  
エンタテインメントサービス  
保険商品

### ノンバンク ビジネスパートナー

リース・レンタル、信用保証、  
フラット35、資産形成ローン、  
ノンリコースローン

# コラボ



社会貢献・スポンサー活動

赤城自然園、サッカー  
東レ パンパシフィック

## ネットビジネス パートナー

ネットショッピング、  
オークション、リサーチ、  
クーポン、検索・ロコミ、予約、  
ネット広告、OPEN会員

## グループ経営 パートナー

不動産・ローン、  
サービス・保育・人材派遣、  
カード周辺業務、  
エンタテインメント

## 地域活性 キャンペーン パートナー

街カドフェスタ  
(池袋、札幌、博多、  
仙台など)

## イシューイング パートナー

百貨店、スーパー・専門店、  
ディベロッパー、家電・コンビニ、  
金融機関、法人・団体、通信・放送、  
航空・鉄道・自動車、トラベル、  
エンタメ・環境・文化、  
教育、住生活

## 決済 プラットフォーム パートナー

携帯決済、プリペイド、  
電子マネー、決済代行、  
決済サービス

## カード合併提携

出光クレジット  
りそなカード  
高島屋クレジット  
ヤマダフィナンシャル  
静銀セゾンカード  
大和ハウスフィナンシャル  
ワイエムセゾン  
セブンCSカードサービス

# 中立性を武器にした レーション経営



## トップメッセージ

### 戦略武器を活用した『コラボレーション経営』により、 収益源のマルチ・コア体制を確立してまいります。

近年の国内クレジットカード業界を取り巻く環境は、経済状況や消費動向、法規制などにより大きく変化してまいりました。特に貸金業法や割賦販売法の規制強化がクレジットカード事業の収益構造の変化をもたらし、それを機にメガバンクを中心とした業界の大型再編や異業種参入による競争が激化しております。クレディセゾンにおいても創業以来、もっとも困難といえる経営環境に直面した数年であると考えます。

しかしながら、当社はクレジットカードビジネスを始めて30年以上、「年会費無料カード」「永久不滅ポイント」「サインレス決済」をはじめ「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」「永久不滅.com」などイノベティブな商品・サービスを提供し続け多くのお客様からご支持いただいております。2012年12月には、これまでのイノベティブなカード戦略が評価され、競争戦略論の第一人者であるマイケル・E・ポーター（ハーバード大学教授）の名前を冠した「ポーター賞」も受賞いたしました。

今後も「サービス先端企業」としてイノベティブな発想から生まれた商品・サービスを提供し続けることで、お客様の満足を追求してまいります。

さらに、当社には独自性の高い自由な経営により築いてきた多種多様な提携パートナーや、クレジットカードを軸としたバラエティに富んだビジネス領域、そして「セゾンカード」「UCカード」という2つのブランドに代行受託を加えた3,500万人の顧客基盤といった資産がございます。これらの当社資産と、「戦略武器」である独自性の高い商品・サービスを複合的に組み合わせる『コラボレーション経営』により、企業価値を最大化してまいります。

また、現金市場を打ち崩すための決済プラットフォームの構築や、「永久不滅.com」などのフィービジネス拡充をすすめるネット事業、リース事業、信用保証事業、「フラット35」「資産形成ローン」を取り扱うファイナンス事業、ASEANを中心とした海外でのリテールファイナンス事業なども強力に推進しております。

多くの優良な取引先・提携先とのコラボレーションを展開することで、今後もノンバンク化を進め、収益基盤の強化を図っていきたいと考えております。

現在の困難な経営環境を乗り越えるために、イノベーションをし続けるとともに、『コラボレーション経営』を強力に推し進め、収益源のマルチ・コア体制を確立し、ノンバンクとしてのさらなる成長へとつなげてまいります。



撮影：石橋 素幸

## ASEAN各国での事業を加速させ、先行投資を積極展開

21世紀の世界経済は「アジア」が中心となり、中でもASEAN10カ国はこれから高度成長を成し遂げると考えております。日本はアジア大陸に隣接し、地理・技術・サービス面で相対的に優位なポジションにあります。

当社においても、長年培ってきたリテールファイナンスのノウハウを活かし、将来の持続的な成長に向けた布石として、アジアマーケットへ本格的に参入を始めました。2012年6月にはベトナムのハノイ市に駐在員事務所を開設、2013年4月には現地企業へのリテールファイナンス事業のノウハウ提供を目的としたコンサルティング会社を設立いたしました。今後はASEAN各国への事業展開を加速し、インドネシア、マレーシア、フィリピンなどへ新たな拠点を築く予定です。

また、現地の金融法人や事業会社、国内の有力なIT企業やASEAN各国に進出する企業との戦略的なパートナーシップを締結するなど、中長期的な成長に向けた先行投資も積極的に実施してまいります。



## 個人消費の活性化と新たな決済手段の開発・普及を強化

安倍政権による経済政策「アベノミクス」効果により、株価の上昇・円安・金融緩和を通して、不動産投資の活性化や景況感の回復などマクロ経済が浮揚することで、企業業績の向上とそれを反映した給与・賞与の増加を通じた個人消費の回復につながることを期待されます。このような消費活性の機会を積極的にとらえるために、「セゾン・アメリカン・エクスプレス・カード」や、小売各社との提携カード、WEB経由で獲得するカードなど稼働率の高いカードを中心に獲得を強化し、会員数において連結イシューNo. 1を実現したいと考えております。

同時に、カードの魅力を高めるため、サービスの拡充や全国の主要都市における小売各社との協業企画を実施するなど、個人消費活性のためのプロモーションを積極的に展開してまいります。

さらに、「永久不滅ポイント」を活用したネットビジネスの拡大に継続的に取り組むとともに、「打倒キャッシュ」に向け新たにスマートフォン・タブレットを活用した決済サービス「Coiney」の導入やプリペイドカードの強化など、小額決済マーケットへも積極的に取り組んでまいります。

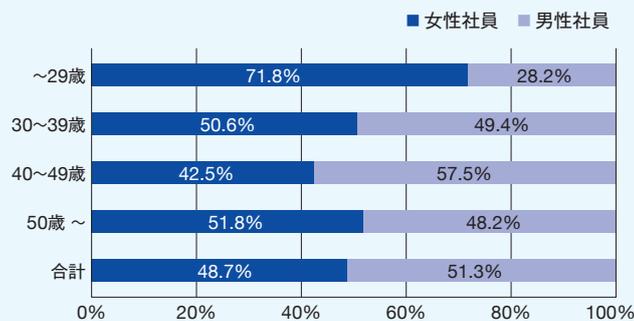


## 「人材活性度No. 1」「女性活躍度No. 1」企業を目指して

イノベティブな経営を実現していくために「人材活性度No. 1企業」を目指し、さまざまなイノベーションにチャレンジできる次世代の人材育成に努めております。例えば、全従業員が経営課題に挑戦できる提案制度「ドリームプラン」の活用や、会社の未来を考える「フューチャーラボ」、幹部社員の経験から学ぶ「ラーニング・カフェ」など社内コミュニケーションの活性化により活力のある企業風土づくりを推進しております。

また現在、管理職の約半数は女性が占めており、特に営業の最前線では多くの女性が活躍しております。経営ビジョンに「女性活躍度No. 1企業」を掲げて、子が満3歳になる年度末までの育児休業制度の導入や職場復帰後の短時間勤務など諸制度の構築、ワーキングマザーのための「仕事と育児の両立支援セミナー」などを開催し、さまざまな状況に置かれた女性が働きやすい環境を整備しております。さらに、今期より法人営業など「クライアントへの価値提供」ができる女性社員の育成など、女性の活躍支援に向けた取り組みに一層力を入れております。

管理職の性別・年齢別分布



仕事と育児の両立支援セミナー

## 適正かつ安定的、継続的な配当を実現

当社では長期的に安定した成長の実現を目指す経営戦略に基づき、目標達成のための各事業の施策を着実に実行していくとともに、将来の成長に向けた一定の先行投資も株主価値の増大のために重要であると考えております。利益還元につきましては、これらを実現する内部留保金の充実を図る一方、株主の皆様へ適正かつ安定的、継続的な配当を行っていきたいと考えており、2013年3月期の1株当たりの年間配当を30円と据え置きました。また、2014年3月期も30円の年間配当を予定しております。

代表取締役社長  
林野 宏

# これまでも、これからも。 サービス先端企業としての取り組み

当社は、常に徹底した顧客志向を貫きながら、  
イノベティブな発想で新たな商品・サービスを生み出し、  
業界において独自のポジションを築いてまいりました。  
「現在は、第2創業期である」という認識のもと、  
これからも新たなイノベーションにチャレンジしてまいります。

## イノベーションの歴史



イノベティブなサービスを導入し続ける独自の戦略が評価され、  
2012年度ポーター賞を受賞しました。

ポーター賞とは 一橋大学大学院 国際企業戦略研究科が2001年に創設し、独自性のある戦略により成功した企業や事業部を表彰。名称はハーバード大学のマイケル・E・ポーター教授に由来。

# 事業概況

## 2013年3月期業績

クレジットカードの利用領域拡大に伴い、カードショッピングは拡大基調にあるものの、貸金業法の改定によってカードキャッシング市場規模は縮小しており、依然として厳しい経営環境が続いています。そのような中、当社はクレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充、ネットを活用したフィービジネスの強化、リース事業やファイナンス事業などノンバンク化の推進、アジア圏内への本格的な事業参入など、新成長戦略の基盤づくりに努めました。

主力のクレジットサービス事業では、高稼働・高単価の見込まれる「セゾン・アメリカン・エクスプレス・カード」や、各提携先企業と一体となった提携

カードの会員募集、WEBを活用した入会訴求の強化を継続したことで、338万枚（前期比30%増）のカードを開拓し、カード会員数は2,482万人（前期末から7万人増）、カードの年間稼働会員数は1,362万人（前期末から63万人増）となり、顧客基盤を着実に拡大することができました。

カードショッピングにおいては、多様な企業とカード利用特典の付与や、池袋や札幌、福岡などのエリアにおける新たな消費創出を目的とした「地域活性キャンペーン」の展開、携帯電話料金など継続的な支払いのカード決済促進等の実施により、ショッピング取扱高は3兆5,470億円（前期比4.2%増）と順調に推移しました。

キャッシングは貸金業法の完全施行に伴う総量規制の影響が残り、残高は減少しましたが、カード発行増に伴い新規利用者数が増え、取扱高は2012年12月から前年を上回るまで回復してきました。

また、リース事業は既存取引先との信頼関係強化とともに新規提携販売店の開拓など営業を強化し、リース取扱高は1,053億円（前期比8.8%増）と拡大しました。

ファイナンス事業においては、信用金庫など全国の地域金融機関との提携による個人や個人事業者向けのフリーローンの保証業務を展開する信用保証事業が好調で増収となりました。

これらの結果、営業収益は2,444億円（前期比0.2%増）となりました。

経費については、債権管理の強化や第三者介入債権の新規発生沈静化により債権内容が改善し、貸倒関連費用が前期比24.6%減少したことや、業務の効率化を継続したことに加え、カード合弁会社の業績が好調に推移したことで、経常利益は532億円（前期比37.9%増）となり、当期純利益は327億円（前期比246.6%増）となりました。

### セグメント別業績概況

	営業収益		営業利益	
	2013年3月期	前期比	2013年3月期	前期比
クレジットサービス事業	1,904	95.8	241	89.1
リース事業	144	98.4	61	120.5
ファイナンス事業	173	110.3	89	115.5
不動産関連事業	98	320.6	9	-
エンタテインメント事業	135	104.6	21	101.9
計	2,456	100.1	423	132.7
セグメント間取引	△12	-	△0	-
連結	2,444	100.2	423	132.8

### 主要指標（クレディセゾン単体）

	（ ）は前期末との差	
	2013年3月期	前期比（%）
新規開拓枚数（万枚）	338	130.0
新規発行枚数（万枚）	251	128.1
総会員数（万人）	2,482 (+7)	100.3
稼働会員数（万人）	1,362 (+63)	104.7
カード取扱高		
ショッピング（億円）	38,071	103.8
キャッシング（億円）	35,470	104.2
キャッシング（億円）	2,600	97.4

### 事業内訳

クレジットサービス事業	リース事業	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
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ カードショッピング</li> <li>■ カードキャッシング</li> <li>■ フロセシング</li> <li>■ サービサー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ リース</li> <li>■ レンタル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 信用保証</li> <li>■ 不動産担保ローン</li> <li>■ フラット35</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 不動産流動化</li> <li>■ 不動産賃貸</li> <li>■ スペシャルサービサー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ アミューズメント</li> </ul>

## 連結ベースでのカード機能別No.1体制の構築

### カード発行拡大に向けた取り組み

クレジットビジネスにおいては、貸金業法や割賦販売法の規制強化が収益構造の変化をもたらし、クレジットカード業界の業界再編・異業種参入による競争激化など、当社グループを取り巻く経営環境は厳しさを増しております。このような状況において当社および当社が出資しているクレジットカードの合弁各社は、中期的な成長を実現するための基盤を築くために、プロモーションを積極的に展開するとともに、カードの魅力をより一層高めることで、業界No.1のカード開拓数と取扱高を実現し、マーケットシェア拡大を目指してまいります。

特に、高い稼働と収益性が見込まれる獲得チャンネルに重点をおいてカードの開拓を強化しております。プレミアム層の拡充に向けた「セゾン・アメリカン・エクスプレス・カード」の獲得においては、商社等の法人・職域への本格参入など新規獲得チャンネルを開発するほか、さまざまな業種とのサービス提携により商品の魅力を高めて新規カード会員の獲得につなげてまいります。

また、スマートフォンの利用普及に伴い取扱高が伸びている通信や、旅行、ショッピングモールなどの成長分野においては、各提携パートナーと密接な連携を図ってまいります。

WEBを通じたカード開拓については、WEB支店を開設してプロモーションを強化したことにより、2013年3月期は54万枚(前期比217%増)を獲得することができました。引き続き、コストを抑えながら稼働の優れたカードを獲得できるWEB開拓に注力してまいります。

### 発行カード一例

#### 戦略的プレミアムカード



セゾンプラチナ・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



セゾンブルー・アメリカン・エクスプレス®・カード



セゾンパール・アメリカン・エクスプレス®・カード

#### 主な小売業との連携カード



ウォルマートカード セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード  
(西友、ウォルマート・ジャパンHD)



〈PARCOカード〉  
(バルコ)



MUJI Card  
(良品計画)



タカシマヤセゾンカード  
(高島屋)



ヤマダLABI ANAマイレージクラブカード  
セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード  
(ヤマダ電機、全日本空輸)



三井ショッピングパークカード《セゾン》  
(三井不動産、三井不動産商業マネジメント)



三井アウトレットパークカード  
(三井不動産)



JMBローンPontaカード Visa  
(ローン、日本航空)

## 利用促進施策を積極的に展開

当社のカードをよりご利用いただくために、カードのサービス向上など魅力付けをすることで他社との差別化を図り、取扱高の増加につなげてまいります。例えば、PARCOや西友における5%割引優待や提携先施設でのカード利用による割引サービス、ポイント倍付け企画、「永久不滅ポイント」の提携先商品券への交換施策などを実施しております。

また、2013年度には池袋・札幌・福岡において、各エリアの百貨店・専門店などの小売店舗や他のカード会社と協力し、カードの利用促進、小売店舗の売上拡大、ひいては街の活性化への貢献を目指す「地域活性キャンペーン」を開催しました。

なお、池袋や渋谷のキャンペーン実施にあたってはインターネットを通じてお客様の来店促進と購買を拡大する「O2O（オンライン・トゥ・オフライン）」サービスの実証実験も行いました。これらの結果を今後のマーケティング活動に活かすとともに、仙台・広島をはじめとした全国の主要都市でキャンペーンを開催し、消費の活性と顧客・取引先の満足度向上につながる施策を展開してまいります。



### 通信各社との提携カード



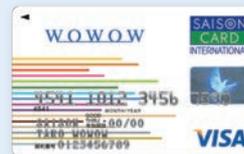
auじぶんcardセゾン  
(じぶん銀行)



SoftBankカード  
(ソフトバンクモバイル)



J:COMMUNITY Card セゾン  
(J:COM)



WOWOWセゾンカード  
(WOWOW)

### 航空・鉄道等との提携カード



SEIBU PRINCE CLUBカード セゾン  
(西武グループ)



MileagePlusセゾンカード  
(ユナイテッド航空)



Tokyo Metro To Me CARD  
(東京地下鉄)



JAFセゾンカード  
(JAF)

### その他



セゾンカード インターナショナル



UCカード



みずほマイレージクラブカードセゾン  
(みずほ銀行)



JAPANカードセゾン  
(日本サッカー協会)

## 決済プラットフォームの拡大

日本の民間最終消費支出278兆円における「クレジットカード」の決済比率は約34兆円と12%であるのに対し、「現金」の比率は56%を占めております。このような状況の中で、当社はクレジットカードだけでなく、プリペイドカードの発行やスマートフォン決済サービスの開発など、決済プラットフォームの拡大により「現金」の市場を打ち崩す施策にも力を入れております。

2011年8月より旅行・出張・留学など海外渡航者向けに発行している海外専用プリペイドカード「NEO MONEY (ネオ・マネー)」の旅行会社や大学と連携した募集強化や、中国での銀行間決済ネットワークを運営する国際ブランド「中国銀聯」の日本国内における加盟店網拡大に取り組みました。

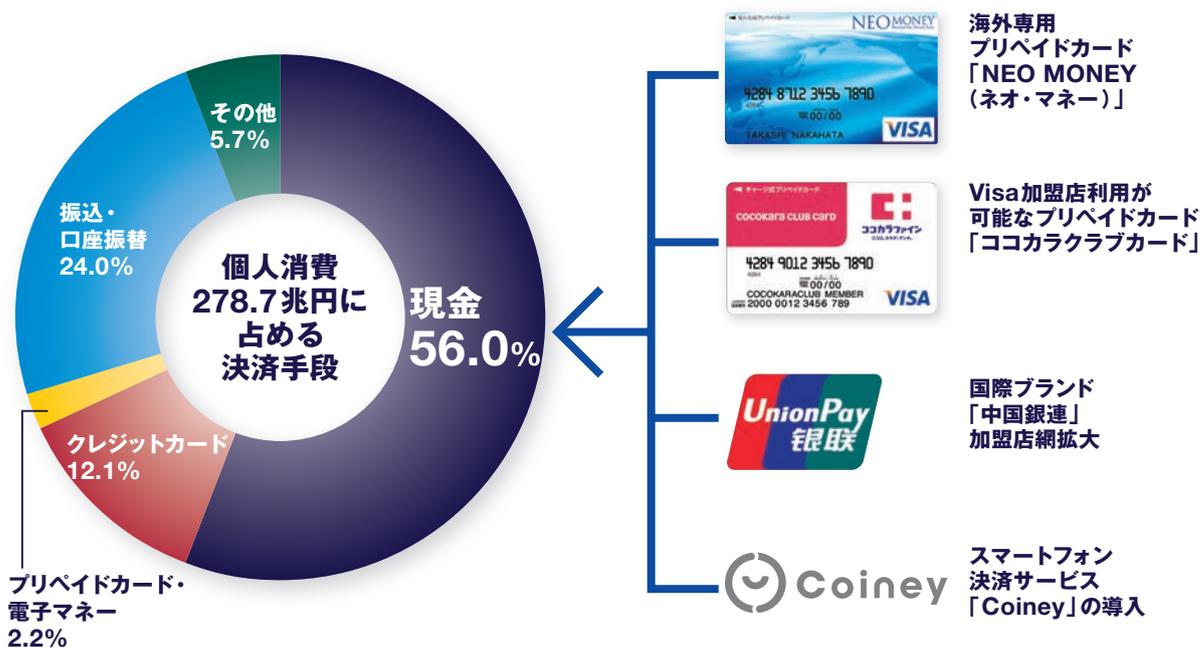
2013年4月には、ドラッグストア業界大手の株式会社ココカラファインと提携し、日本初の国内外Visa加盟店で利用可能なVisaプリペイドカード「ココカラクラブカード」を発行いたしました。同社店舗のポイントカード機能としておトクにポイントを貯めていただけるほか、世界中のVisa加盟店でのお買い物にもご利用いただけることで、これまで現金支払いが主流であったドラッグストアにおいて、利便性を向上させる新たなお買い物方法を提供してまいります。

また、コイニー株式会社と業務提携し、同社が提供するスマートフォン決済サービス「Coiney」を導入、2013年4月よりカード決済加盟店の募集を開始いたしました。両社における連携を強化し、スマートフォンならではの機能性を活用したカード利用シーンの多様化を実現し、さらなるクレジットカード決済市場の拡大に努めてまいります。

今後もこれまでのクレジットカードに加え、プリペイドサービスなど新たな決済サービスを拡充していくことで、キャッシュレス決済市場における収益源の確立を図ってまいります。



スマートフォン決済サービス「Coiney」(イメージ)



※経済産業省、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社公表資料等より当社独自推計(2011年度)

## ネットを活用したフィービジネスの強化

当社はネットビジネスの中核事業化への挑戦を重点戦略の一つとしております。

クレジットカードご入会時に、ネット会員登録も積極的にご案内した結果、2013年3月末のネット会員数は856万人(前期比23%増)となりました。また、ご利用明細をいつでも手軽にネット上で確認できる「WEB明細」の登録会員数は475万人(前期比36%増)となりました。

インターネットショッピング等で「永久不滅ポイント」が最大20倍貯まるポイントサイト「永久不滅.com」は、開始から約6年半でサイト500以上、出店ショップ50,000以上、年間取扱高は約500億円まで成長しました。2012年度は、TVCMなどマスメディアへの露出を拡大して認知度の向上を図るとともに、ポイントの貯まるサービスの幅を広げて「永久不滅.com」の魅力向上に努めてまいりました。

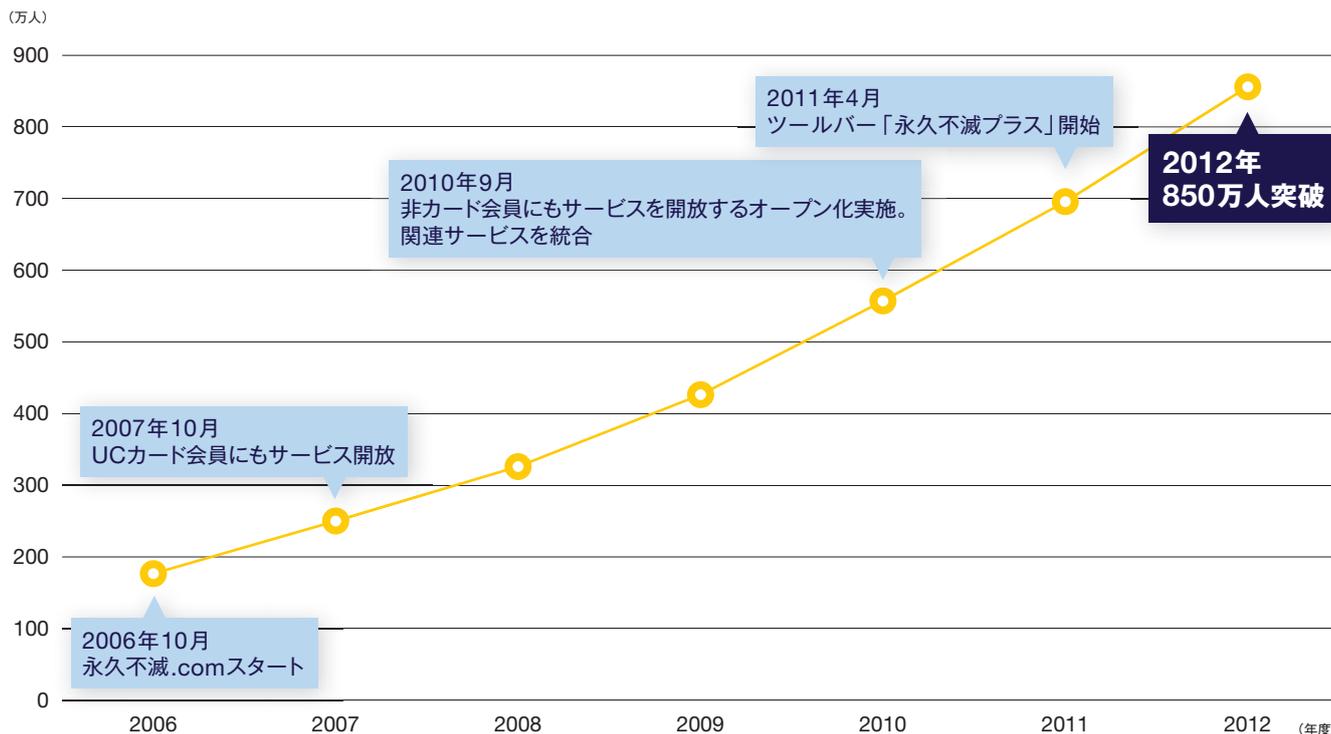
2013年度はショップ中心のサイトから魅力ある商品中心のサイトへの転換やサイトのユーザビリティの改善を行うほか、出店企業への営業サポートを強化してまいります。

今後も大きな成長が見込まれるネット市場の取り込みに向け、ネット会員のさらなる増強や有力ネット企業との連携強化により、ポイントサイト「永久不滅.com」や「永久不滅ウォレット(ネットショッピング利用時における永久不滅ポイントでのお支払いサービス)」などネットビジネスを拡充し、フィービジネスモデルを確立してまいります。

また、約3,500万人の会員資産とネットビジネスの組み合わせにより、顧客属性や行動・購買履歴などWEB上で蓄積された顧客情報を活用した広告・マーケティング事業の創造にも取り組んでまいります。



### ネット会員数推移



## ノンバンク化の推進

当社は、創業以来、クレジットカードの事業をコアとしつつ、それにより培った個人や個人事業主に対する与信や回収のノウハウを活かしてリース・レンタル事業、信用保証事業、長期固定金利住宅ローン「フラット35」などのファイナンス事業を展開してまいりました。

クレジットカード事業を取り巻く経営環境が法規制の影響で大きく変化する中、「コラボレーション経営によるマルチプルな収益源を持つノンバンク」を中期経営コンセプトとして、ファイナンス事業にも重点的に取り組んだ結果、各事業とも着実に拡大し、成長軌道に乗ってきております。

今後も、クレジットカード事業とのシナジーを追求しながらノンバンク化・収益源の多様化をさらに推進していくことで、中長期的に安定した企業価値の向上を実現できるように努めてまいります。

### リース事業

当社の強みである審査ノウハウとスピードを武器に、全国約2,000の販売会社と提携し、コピー・複合機等といったOA機器や電話機などの通信機器、またLED照明などのリース・レンタルを取り扱っております。

2013年度は、提携販売会社の特性に応じたきめ細かなアプローチ・サポート営業を強化するとともに、新規販売会社との提携拡大を通して従来のベンダーリースの取り組みも強化してまいります。また、リース販売のチャンネルを広げ、関係取引先やユーザー様へのアプローチによるリース販路の拡大を図ります。医療機器・産業工作機械など、マーケットのニーズにあわせた新たな商材の開発にも取り組むことで、取扱高1,200億円(前期比14%増)を目指してまいります。

リース取扱高



### 信用保証事業

信用金庫・信用組合をはじめとする約350先の地域密着型金融機関と提携し、個人向け証書貸付型フリーローン保証に特化して信用保証業務を推進しております。

当社の強みである流通系クレジットカード会社としてのノウハウを基礎とし、マーケティング力を活かしたきめ細かな顧客ニーズの把握、金融機関と当社とが一体となった「資金使途の汎用性」「申込手続の簡便性」「審査回答の迅速性」という3つの商品特性を兼ね備えたローン商品の開発、そして金融機関のローン販売促進に向けた多岐にわたる推進サポートを特長として、「事業資金にも利用できるフリーローン」は地域金融機関やお客様からご支持をいただいております。

2013年度はすでにお取引いただいている提携金融機関における取扱高拡大のサポートを通じて、より一層の関係強化を図るとともに、新たに提携先を25先増やし、保証残高2,150億円(前期比9%増)を目標として取り組んでまいります。

信用保証残高



## その他ファイナンス事業

長期固定金利住宅ローン「フラット35」は、2012年4月に取り扱いを開始した「フラット35PLUS」との併用による住宅購入価格の10割融資の継続や、カード会員向けの特典、クレジットカードで培ったセゾンブランドへの信頼感・安心感をご評価いただき、2013年3月期末の残高は1,535億円となりました。

2013年1月より、マンション経営による資産形成ニーズに応えることを目的とした新商品「セゾンの資産形成ローン(投資用マンション購入ローン)」を商品ラインナップに加え、居住用だけでなく投資用としてマンション購入を検討されるお客様に向けたサービスも開始し、ご好評をいただいております。

2013年度は、「フラット35」は業界NO.1を目指しての営業を強化し、取扱高を540億円(前期比12%増)まで拡大してまいります。また、資産形成ローンも提携先の拡充により残高を240億円まで積み上げ新たな収益源の柱とするとともに、ノンリコースローンを中心とした良質な不動産担保ローン債権の積み上げ、マーケットニーズに即した新規ファイナンス事業の開発に取り組んでまいります。



## アジア圏内におけるリテールファイナンスへの本格参入

著しい経済発展を遂げているASEANを中心としたアジアマーケットにおいて、当社は中長期的な視点で持続的な成長を可能にするための布石として、アジアにおけるビジネススキームの創造に取り組んでおります。具体的には、当社がこれまで日本国内で培ったカードビジネスをはじめ、個品割賦やローンビジネスなどのノウハウをアジア圏内のマーケットニーズに即したものに発展させ、リテールファイナンスの早期事業化を実現してまいります。

2012年6月には、ベトナム・ハノイ市に、個品割賦やファイナンス商品を提供するためのノンバンクライセンス取得に向け、現地駐在員事務所を開設しました。さらに、2013年4月には、現地企業のリテールファイナンスビジネス発展をサポートすべく、リテールファイナンス事業のノウハウ提供を目的としたコンサルティング会社を設立し、現地金融機関へのコンサルティング業務を開始しました。

また、2013年3月には、デジタルガレージグループでオンライン決済事業を担うecontext ASIA Ltd.と資本業務提携し、日本を含むアジア市場における決済サービスやECインフラの開発と提供を共同推進することで合意いたしました。両社が持つ事業やノウハウを活用することで、決済事業を中心とした顧客・加盟店に新たな価値をもたらす新しいスキームの開発と推進に積極的に取り組んでまいります。

今後は、日系有力企業各社および地元企業とのパートナーシップにより事業領域を拡大し、インドネシアやマレーシア、フィリピンなどへの進出を視野に、中長期的な海外戦略の基盤づくりを推進してまいります。



## 取締役・監査役

(2013年6月30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・総務部・戦略人事部・  
システム企画部 管掌



**高橋 直樹**

代表取締役専務

経営企画部・クレジット事業部・  
ネット事業部 管掌



**金子 美壽**

常務取締役

海外事業部 管掌



**山本 寛**

常務取締役

CS推進室・  
ファイナンス事業部 管掌  
(兼)リース&レンタル営業部  
担当



**山下 昌宏**

常務取締役

営業推進事業部 管掌  
(兼)アライアンス開発部・  
AMEX推進部 担当



**覺正 純司**

常務取締役

カード事業部長  
(兼)ネット事業部 担当



**平瀬 和宏**

取締役

営業推進事業部長



**清水 定**

取締役

ファイナンス事業部長  
(兼)リテール営業一部・  
リテール営業二部 担当



**松田 昭博**

取締役

クレジット事業部長  
(兼)金融・法人営業部・  
みずほ提携推進部 担当



**青山 照久**

取締役

財務経理部 管掌



**山本 善久**

取締役

システム企画部 担当



**岡本 龍成**

取締役

コンプライアンス部 管掌  
(兼)T&E・サービス営業部・  
WEB支店・  
カードファイナンス部・  
決済開発部 担当



**水野 克己**

取締役

営業企画部 担当  
(兼)海外事業部長  
(兼)海外戦略部長



**上野 恭久**

取締役(社外)



**村上 喜堂**

常勤監査役(社外)



**櫻井 勝**

常勤監査役(社外)



**山本 恵朗**

監査役



**土岐 敦司**

監査役(社外)

# コーポレート・ガバナンス

当社は、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、内部統制システムやコンプライアンス体制の整備を図っています。

## コーポレート・ガバナンス体制

取締役会は、取締役15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。取締役会や重要会議体などにおいて、社外取締役から経営における意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を受けることにより、経営効率の維持向上に努めています。

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。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、また各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任を毎年得るため、取締役の任期は1年としています。

当社は監査役制度を採用しており、監査役会は、一般株主と利益相反の生じる恐れのない独立役員（3名）を含めた監査役4名（うち、社外監査役3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

とする重要な会議体への出席、取締役などからの営業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。

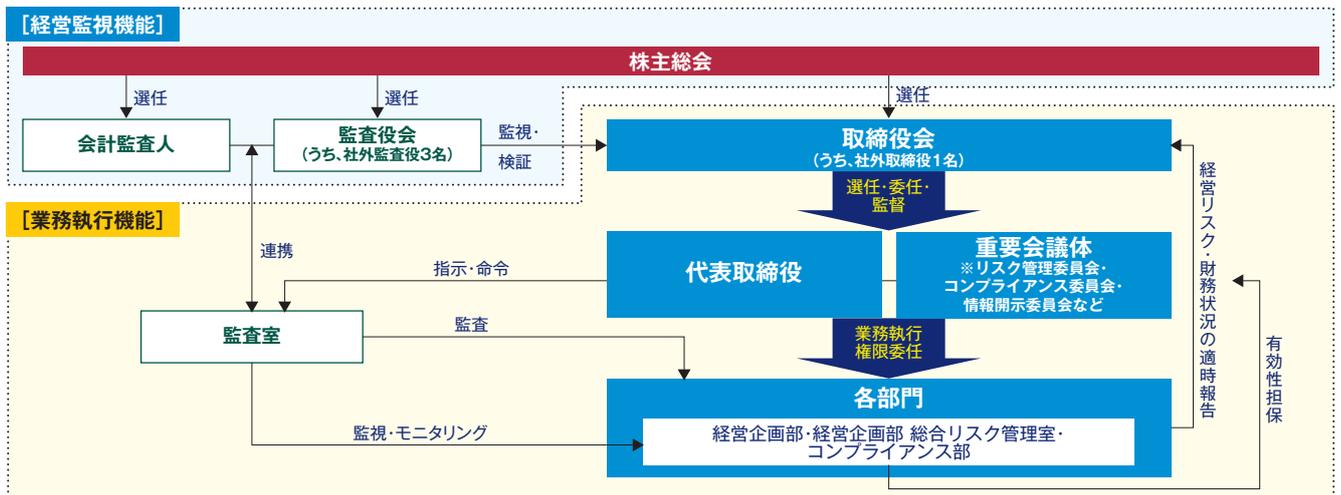
監査役の職務を補助するため、業務執行部門から独立性を保った監査役事務局（内部監査部門との兼任）を設置しています。

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、リスク管理の専門部署として経営企画部 総合リスク管理室、専門機関としてコンプライアンス委員会、リスク管理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、当社および関係会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およびグループ経営体制のさらなる強化を図り、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。

## コーポレート・ガバナンス体制図



## 会社と社外取締役および社外監査役の人的関係等

当社の社外取締役は1名、社外監査役は3名です。

社外取締役から経営における意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を受けることにより、業務に精通した取締役が経営効率の維持向上を図ることができます。また一般株主と利益相反の生じるおそれのない独立役員(3名)\*の社外監査役を選任し、経営に対する監督機能を強化しております。

\*独立役員の資格を充たす社外役員すべてを独立役員に指定しております。

## 社外役員の選任基準

当社は、社外取締役の選任については、経営の監督機能発揮による意思決定の妥当性・適正性を確保する目的から、企業経営者としての実践経験を有すること、もしくは特定専門分野における実績と広範な見識を有することを選任基準としております。また、社外監査役の選任については、中立的・客観的な視点から監査を行うことにより、経営の健全性と透明性を確保する目的から、さまざまな分野に関する豊富な知識・経験を有することを選任基準としております。

当社は、社外取締役または社外監査役を選任するための当社からの独立性に関する個別の基準・方針は定めておりませんが、新たな選任にあたっては、「上場管理等に関するガイドライン」および「有価証券上場規程」に規定する独立役員の要件を参考に、その独立性確保に留意しております。

なお、社外取締役は、取締役会において、監査役監査・会計監査人監査の監査結果について報告を受けます。また内部監査部門である監査室や内部統制統括部門である経営企画部とは、業務執行状況についてそれぞれ報告を受けるなど連携を図っております。

社外監査役は、会計監査人および監査室との連携強化を図り、内部統制統括部門より随時報告を求めながら、監査の実効性を高めるよう努めております。

## 経営上の意思決定、執行および監督に係る経営管理組織その他の状況

組織形態	監査役設置会社
定款上の取締役の員数	25名以内
定款上の取締役の任期	1年
取締役会の議長	社長
取締役の人数	15名
社外取締役の選任状況	選任している
社外取締役の人数	1名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	0名
社外監査役の選任状況	選任している
社外監査役の人数	3名
社外監査役のうち独立役員に指定されている人数	3名

## 役員報酬および監査報酬

当社は、役員の職務執行および成果に対する責任の明確化、ならびに監査役の独立性の向上のために、従来の退職慰労金制度を廃止し、役員の賞与などを含めた職務執行の対価を一本化し、業績に対する意識向上を図っています。

2013年3月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

区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)		対象となる役員の員数(人)
		基本報酬	賞与	
取締役(社外取締役を除く)	495	375	120	14
監査役(社外監査役を除く)	8	8	—	1
社外役員	39	39	—	4

(注) 1. 取締役の報酬等の総額支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。

2. 2013年3月期末現在の取締役人員は15名、監査役人員は4名です。

### 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

監査証明業務に基づく報酬の金額	97百万円
非監査業務に基づく報酬の金額	1百万円

## 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、「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」という考えを軸に据えています。

財務報告に係る内部統制(いわゆるJ-SOX)の対応については、経営企画部 総合リスク管理室を中心として当社およ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います。

内部統制システムの構築にあたっては、業務の適正化を維持しながら、当社の業績向上・利益の増強をもってステークホルダーの利益最大化に資するために、効率的で有効性の高いシステムの構築を目標としています。

## 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体制の強化を進めています。

コンプライアンス委員会はコンプライアンス部管掌取締役を委員長に、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・意思決定などを行い、取締役会に報告を行っています。

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、社内には「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、利用しやすい環境づくりに努めています。相談があった場合は、弁護士、コンプライアンス部で連携し、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、外部講師を招いた役員対象のコンプライアンス研修や部長を含む幹部社員対象の研修を実施するとともに、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、各部門を主導としつつコンプライアンス部と連携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は、事務リスク抑制に向けた対応を行う役割を担っています。

## 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、お客様に安心してカードをご利用いただくためには、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。

このような環境のもと、自然災害、事故、コンピュータウィ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に努め、今後とも、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、「リスク管理規程」および「損失の危険の管理に関する規程」を定め、リスク管理委員会および経営企画部 総合リスク管理室を中心として、リスク発生の予防および顕在化による当社への影響の極小化に努めています。そのため、「リスク管理規程」「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、大規模災害などの緊急事態発生に備え、重要業務の継続および事業中断リスクを可能な限り低減するための対応策を講じ、有事における経営基盤の安定性確保に努めています。

当社グループ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、経営企画部グループ戦略室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図ることにより、リスク管理体制の維持に努めています。

リスク発生時は、「危機管理規程」に基づき危機管理委員会を中心に迅速な対応および会社機能の早期回復に努めています。

## 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ミーティングなどを通じた積極的な情報開示はもとより、決算短信やIR資料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います。

企業・IR情報／ホームページURL  
[corporate.saisoncard.co.jp](http://corporate.saisoncard.co.jp)

## 社会的責任(CSR)

当社はステークホルダーをお客様、取引先、株主、社員および社会と位置付けたうえで、サービス先端企業として顧客満足を創造し、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(CSR)を果たすことが経営理念の実現に不可欠であると考えています。

### 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、株主、社員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

企業として、健全、適切かつ迅速に、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、コーポレート・ガバナンスへの取り組みを通じた経営監視機能の強化を図っていきます。

#### 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

クレジットカードは、経済活動を支える大変有意義な決済手段です。ゆえに、使い過ぎによる「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。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」発生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、個人情報保護水準の維持・向上に取り組んでいます。

##### ■ 多重債務への対応

クレジットカードが必要以上の利用につながるリスクを認識し、使い過ぎ抑制のためのきめ細かな途上与信を行うとともに、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 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

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、サービス先端企業として、その特長を活かした期待を上回るきめ細やかな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き続けることができるよう、子が満3歳までの育児休業や短時間勤務など制度の充実を図っています。また、高齢者の介護にも対応できる介護制度や職場環境を整えるとともに、退職者の再雇用も積極的に行っています。

## 赤城自然園の運営

### 次世代に豊かな自然を引き継ぐ活動

群馬県赤城山の西麓に広がる約36万坪の広大な森「赤城自然園」を運営しています。同園は、スギの木が植林されている人工二次林でしたが、「花を育てるのではなく、環境を整えることで植物が育つ手助けをする」という方針のもと、20数年をかけて整備を続けています。今では、さまざまな昆虫や動物、貴重な植物を含めた草花・樹木がのびのび育ち、日本の四季の美しさに触れることができます。

2012年度は約29,000人にご来園いただきました。園内ガイドツアーや木の実を利用したエコクラフトづくりなどのプログラムを通じて、自然本来のすばらしさを感じていただくとともに、環境保全活動への理解を深めていただいております。

「赤城自然園」の運営を通じ、次世代に豊かな自然を引き継いでいきたいと考えています。



akagishizenen.jp

赤城自然園の環境保全活動をサポートしていただいています。  
(2013年度 協賛企業)



## 社会貢献活動

### スポーツ、文化活動をサポート

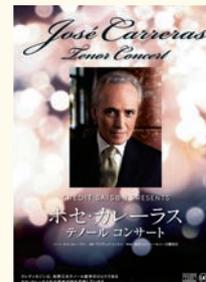
当社では、スポーツ・文化活動などを通じた社会貢献にも情熱を注いでいます。

スポーツでは「SAMURAI BLUE (日本代表)」「なでしこジャパン (日本女子代表)」などのサポーターカンパニーとして、サッカー日本代表を応援しています。

文化活動では、世界三大テノール歌手の一人であるホセ・カレーラス氏の音楽活動を支援しています。また、同氏が力を入れている「ホセ・カレーラス国際白血病財団」の趣意に賛同し、同財団への寄付も行っています。



©J.LEAGUE PHOTOS / キリンチャレンジカップ2013 対ラトビア代表戦 先発メンバー (2013.2.6)



## 永久不滅ポイントによる寄付

お申し込みいただいたポイント相当額を各寄付先へ寄付いたします。

サッカー日本代表強化資金を寄付しよう!

100POINT

日本サッカー協会へ寄付



盲導犬の育成を応援しよう!

200POINT

(財)日本盲導犬協会へ寄付



地球のためにできることを応援しよう!

200POINT

地球環境基金に寄付



赤城自然園を通じ自然環境保全活動に取り組もう!

100POINT

自然環境保全活動へ活用



途上国の子どもたちに学校給食を届けよう!

200POINT

WFPの公式支援窓口である認定NPO法人国際WFP協会に寄付



私たちの海を、サンゴを守ろう!

200POINT

プロジェクトAWAREに寄付



# 6カ年の要約財務データ

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)

	2013	2012	2011	2010	2009	2008
<b>連結ベース</b>						
<b>3月31日に終了した1年間:</b>						
営業収益 <sup>(注1)</sup>	244,405	244,009	285,712	306,855	327,089	345,586
販売費及び一般管理費	187,170	192,184	235,758	246,305	268,658	265,493
金融費用	14,922	19,958	22,577	24,377	23,882	22,901
営業利益	42,312	31,865	27,377	36,173	34,548	57,191
経常利益	53,214	38,590	33,762	39,106	30,953	58,111
当期純利益(△は損失)	32,770	9,453	12,829	18,680	△55,513	26,755
<b>3月31日現在:</b>						
純資産	394,868	355,727	347,915	341,405	320,595	418,661
総資産	2,141,802	2,155,906	2,231,246	2,374,129	2,407,064	2,450,637
有利子負債 <sup>(注2)</sup>	1,359,856	1,409,802	1,657,832	1,776,827	1,893,017	1,854,056
<b>1株当たりデータ(円):</b>						
当期純利益(△は損失)	178.45	51.48	69.86	102.48	△308.25	148.78
純資産	2,131.58	1,920.65	1,879.98	1,845.82	1,766.95	2,147.04
<b>財務指標(%):</b>						
自己資本当期純利益率(ROE)	8.8	2.7	3.8	5.7	-	7.1
総資産当期純利益率(ROA)	1.5	0.4	0.6	0.8	-	1.1
自己資本比率	18.3	16.4	15.5	14.3	13.2	15.8
<b>単体ベース</b>						
<b>3月31日に終了した1年間:</b>						
営業収益 <sup>(注1)</sup>	204,121	210,207	239,657	257,924	270,900	277,741
販売費及び一般管理費	149,844	153,505	194,194	205,042	220,708	223,815
金融費用	16,882	18,809	19,977	22,221	21,530	20,322
営業利益	37,394	37,893	25,484	30,661	28,661	33,603
経常利益	41,529	41,001	28,706	33,787	32,223	36,557
当期純利益(△は損失)	24,147	5,613	7,596	16,137	△44,972	24,578
<b>3月31日現在:</b>						
純資産	349,202	322,502	320,303	319,712	304,230	361,519
総資産	2,051,908	2,059,435	2,097,773	2,200,459	2,220,791	2,066,513
有利子負債 <sup>(注2)</sup>	1,334,302	1,364,960	1,571,610	1,645,206	1,748,245	1,554,629
<b>財務指標(%):</b>						
自己資本当期純利益率(ROE)	7.2	1.8	2.4	5.2	-	6.9
総資産当期純利益率(ROA)	1.2	0.3	0.4	0.7	-	1.2
自己資本比率	17.0	15.7	15.3	14.5	13.7	17.5
<b>取扱高実績(単体ベース)</b>						
包括信用購入あっせん <sup>(注3)</sup>	3,547,050	3,402,494	3,953,411	3,844,670	3,891,076	3,758,545
カードキャッシング	260,089	266,904	371,403	604,347	765,385	836,623
各種ローン	32,949	34,596	36,514	43,768	326,170	279,970
業務代行 <sup>(注4)</sup>	2,166,062	2,112,431	1,362,275	1,310,419	1,347,260	1,269,578
リース	105,356	96,852	92,709	100,893	100,272	88,273
信用保証	115,297	92,837	73,375	85,637	107,532	103,302
その他	23,868	20,482	22,894	23,380	22,475	22,278
取扱高計	6,250,675	6,026,599	5,912,587	6,013,118	6,560,174	6,358,572

- 注: 1. 営業収益には消費税等は含まれていません。  
 2. 有利子負債は債権流動化分を含んでいます。  
 3. 包括信用購入あっせんは「カードショッピング」を示しています。  
 4. 業務代行は「他社カード代行」を示しています。  
 5. 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

2013年3月期

## I. 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」「リース事業」「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」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78%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が利用された場合に発生する加盟店手数料とカードショッピングのリボルビング払い、キャッシングや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、貸倒関連費用、人件費、支払手数料、金融費用などで構成されています。

## II. 収益および利益の状況

### (1) 市場環境

当期におけるわが国経済は、東日本大震災の復興関連需要等を背景とする緩やかな回復基調の中、2012年末の政権交代に伴い、大胆な金融緩和など経済政策への期待から過度な円高の是正や株価の上昇等、景気回復への期待感が高まってきました。

また、当社が属するノンバンク業界においては、クレジットカードの利用領域拡大に伴いカードショッピングは拡大基調にあるものの、貸金業法の改定によってカードキャッシング市場規模は縮小しており、依然として厳しい経営環境が続きました。

### (2) 営業収益

当期の営業収益は、前期比0.2%増の2,444億5百万円となりました。主力の「クレジットサービス事業」では、顧客基盤拡大の取り組みとして、高稼働・高単価の見込まれる「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」の会員募集やWEBを活用したカード

会員募集を継続して強化するとともに、提携小売店舗と一体となった提携カードの会員募集に取り組みました。

また、カード取扱高拡大の取り組みとして、旅行業やサービス業など多様な企業とカード利用特典の付与を通じて顧客を相互に送客し合うビジネスモデルの構築を推進したほか、池袋・札幌など各エリアの小売店舗等と協力し、カード利用による新たな消費創出を目的とした「地域活性キャンペーン」の展開、携帯電話料金など継続的な支払いのカード決済促進等の実施により、ショッピング取扱高は前期比4.2%増の3兆5,470億円と順調に推移しました。

さらに、ネットを活用した収益力の強化として、ネット会員を前期比23.0%増の856万人に増強するとともに、インターネットショッピング等で「永久不滅ポイント」が貯まるポイントサイト「永久不滅.com」のサービス拡充による魅力度向上・利用者拡大を図るなど、フィービジネスの強化に注力しました。

しかしながら、貸金業法改定の影響等によりカードキャッシング残高が前期比16.9%減の2,675億円と減少したことに伴い、カードキャッシング収益が減少した結果、同事業全体では減収となりました。

「リース事業」では、リース既存取引先との信頼関係強化および新規提携販売店の拡大により、リース取扱高が前期比8.8%増の1,053億円と拡大しました。

「ファイナンス事業」では、信用保証事業において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保証残高が前期比17.0%増の1,973億円と順調に推移したことなどにより、増収となりました。

「不動産関連事業」では、連結子会社の(株)アトリウム保有資産の評価損等を計上した前期と比較して増収となりました。なお、不動産関連事業の再構築に伴い、継続事業と撤退事業に区分し、当期より撤退事業に関連する損益を営業外損益として計上しています。

「エンタテインメント事業」では、東日本大震災の影響（一部店

## 販売費及び一般管理費の内訳

	(単位:百万円)		
	2013	2012	増減率 (%)
貸倒関連費用	23,130	30,672	△24.6
うち貸倒引当金繰入額	14,235	20,736	△31.4
うち貸倒損失	2	2	9.6
うち利息返還損失引当金繰入額	5,729	6,974	△17.9
うち債務保証損失引当金繰入額	3,162	2,958	6.9
貸倒関連費用を除く販売費及び一般管理費	164,040	161,512	1.6
うち広告宣伝費	17,263	13,580	27.1
うちポイント引当金繰入額	7,908	11,719	△32.5
うち人件費	42,354	40,686	4.1
うち支払手数料	52,441	49,197	6.6
販売費及び一般管理費合計	187,170	192,184	△2.6

(3月31日に終了の会計年度)

舗の休業・営業時間短縮など)を受けた前期と比較して売上高が増加した結果、増収となりました。

### (3) 営業費用、営業利益

債権管理の強化により債権の健全化が進展したことおよび弁護士・認定司法書士等による第三者介入債権が沈静化しつつあることにより、貸倒関連費用が前期比24.6%減の231億30百万円と減少した結果、営業費用は、前期比4.7%減の2,020億93百万円となりました。以上の結果、営業利益は前期比32.8%増の423億12百万円となりました。

### (4) 営業外損益

営業外収益は前期比58.6%増の110億42百万円、営業外費用は前期比41.1%減の1億39百万円となりました。

### (5) 特別損益

特別利益は、固定資産売却益を計上したことなどにより、前期比98.8%減の1億53百万円となりました。

特別損失は、固定資産処分損や投資有価証券売却損、関係会社株式評価損を計上したことなどにより、前期比99.1%減の5億55百万円となりました。

## Ⅲ. 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、株主価値の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、株主の皆様へ適正かつ安定的、継続的な配当を行っていききたいと考えています。

また、内部留保資金については、ローコストオペレーションの実現と継続的な事業拡大を推進するために効率的に投資していききたいと考えています。

## (1) 配当金

配当方針に基づき、当期の1株当たりの配当金は年間30円としました。

## Ⅳ. セグメントの状況

### (1) 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）事業等から構成されています。クレジットカード業界において、カードの利用領域は年々拡大しており、少額決済やインターネットショッピングでの決済浸透など、現金からカード決済への潮流が続いています。一方、貸金業法の改定によるキャッシング市場規模の縮小は、各社にビジネスモデルの転換を余儀なくさせるなど、依然として厳しい経営環境が続くものと予想されます。

このような状況の下、当社はクレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充、ネットビジネスの中核事業化への挑戦、アジア圏内への本格的な事業参入など、収益基盤の強化を図りました。また、債権リスクへの取り組み強化や費用対効果を踏まえた経費構造の見直し等により、事業効率の向上に努めてきました。

しかしながら、貸金業法改定の影響等によりカードキャッシング収益が減少した結果、当期における営業収益は前期比4.2%減の1,904億83百万円、営業利益は前期比10.9%減の241億92百万円となりました。

#### ① クレジットカード事業

当期の新規カード会員数は前期比28.2%増の251万人、期末のカード会員数は前期比0.3%増の2,482万人、カードの年間稼働会員数は前期比4.8%増の1,362万人となりました。

また、当期のショッピング取扱高は前期比4.2%増の3兆5,470億円、当期のショッピングのリボルビング残高は前期比0.7%減の2,603億円となりました。一方、カードキャッシング残高は前期比16.9%減の2,675億円となりました。

## 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		
	2013	2012	増減率 (%)	2013	2012	増減率 (%)
クレジットサービス事業	190,483	198,874	△4.2	24,192	27,161	△10.9
リース事業	14,434	14,669	△1.6	6,147	5,099	20.5
ファイナンス事業	17,327	15,715	10.3	8,985	7,781	15.5
不動産関連事業	9,807	3,059	220.6	954	△10,173	-
エンタテインメント事業	13,597	12,999	4.6	2,103	2,064	1.9
計	245,649	245,317	0.1	42,382	31,933	32.7
消去又は全社	(1,244)	(1,308)	-	△70	△67	-
連結	244,405	244,009	0.2	42,312	31,865	32.8

(注) 各セグメントの営業収益および営業利益は、内部営業収益等控除前の数値を記載しています。

(3月31日に終了の会計年度)

## ■ クレジットカード事業の当期における主な取り組み クレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充

当社は、日本の個人消費における最大の決済手段である現金市場を打ち崩す施策展開により、キャッシュレス社会を実現すべく、クレジットカードを中心に様々な決済手段の開発・提供を推進しています。

クレジットカードでは、高稼働・高単価の見込まれるプレミアムカードの拡充を重点施策として、お客様のライフスタイルにあわせて選べる4種類のステータスラインナップの「セゾン・アメリカン・エクスプレス・カード」の会員募集を継続して強化しました。アメリカン・エクスプレス会員に相応しい多様な企業と提携し、カード利用による優待サービスを提供することで顧客を相互に送客し合い、新規カード会員の拡大に取り組みました。

また、WEBチャネルを活用して稼働状況に優れたカード会員の募集強化に努めたほか、提携先施設でのカード利用による割引サービスやポイント倍付け企画、「永久不滅ポイント」の提携先商品券への交換施策など、提携先企業と共同でカード会員募集や提携先企業の売上拡大に取り組みました。

さらに、カード利用促進策として、池袋・札幌・福岡の各エリアの百貨店・専門店などの小売店舗や他カード会社と協力し、カードの利用促進、小売店舗の売上拡大、ひいては街の活性化への貢献を目指す「地域活性キャンペーン」を開催し、消費の活性と顧客・取引先の満足度向上につながる施策を展開しました。

一方、決済領域の拡大に向けた取り組みとしては、2011年8月より旅行・出張・留学など海外渡航者向けに発行している海外専用プリペイドカード「NEO MONEY (ネオ・マネー)」の旅行会社や大学と連携した募集強化や、中国での銀行間決済ネットワークを運営する国際ブランド「中国銀聯」の日本国内における加盟店網拡大に取り組みました。

今後もこれまでのクレジットカードに加え、プリペイドサービスなど新たな決済サービスを拡充していくことで、キャッシュレス決済市場における収益源の確立を図っていきます。

### ネットを活用したフィージネスの強化

当期末のネット会員数は前期比23.0%増の856万人となりました。また、ご利用明細書をいつでも手軽にネット上で確認できる「WEB明細」の登録会員数は前期比36.1%増の475万人となりました。

当社は、ネットビジネスの中核事業化への挑戦を重点戦略の一つとしています。中でもインターネットショッピングサイトを直接利用した場合等に比べて「永久不滅ポイント」が最大20倍貯まるポイントサイト「永久不滅.com」の拡大に注力しており、ポイントが貯まるサービスの幅を拡充することで「永久不滅.com」の魅力向上を図ってきました。

また、ネット会員の属性情報の最新化・精緻化を進めることで、顧客基盤を活用した新たな広告・マーケティング事業収益の創造に取り組んでおり、当期はインターネット上でのアンケート

調査などリサーチ事業の活性化等に取り組み、広告・マーケティング事業に関する営業収益が前期比2倍以上の伸びとなるなど、順調に推移しています。

今後もネットビジネス分野における新たな取り組みを推進し、ネット上の様々なサービスから収益を生み出すビジネスモデルを構築していくとともに、WEBを活用したコスト削減を進めます。

### 債権リスクへの取り組み

延滞債権に対しては早期回収やカウンセリングによる債権保全を継続するとともに、お支払い期日までに引落とし口座への事前入金を訴求し延滞発生を未然に防ぐことで正常債権の積み上げを引き続き図っていきます。また、初期与信・途上与信においてもリスク抑制に資する審査を実施し、良質債権の拡大に向けた施策を展開しています。

その結果、当社の債権状況は良化してきていますが、今後も与信管理や債権回収体制の強化などのリスク抑制施策を講ずることにより、債権の健全化に注力し、収益とリスクのバランスを保った債権管理を徹底します。

### アジア圏内への本格的な事業参入

当社は、成長著しいアジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的な参入を目指し、ベトナム・ハノイ市に、2012年6月に現地駐在員事務所を開設しました。

また、2013年3月には、デジタルガレージグループでオンライン決済事業を担うecontext ASIA Ltd.と資本業務提携し、日本を含むアジア市場における決済サービスやECインフラの開発と提供を共同推進することで合意しました。両社が持つ事業やノウハウを活用することで、決済事業を中心とした、顧客・加盟店に新たな価値をもたらす新しいスキームの開発と推進に積極的に取り組んでいきます。

今後も、インドネシアやシンガポールなどアジア圏内へノンバンク分野での進出を視野に、中長期的な海外戦略の基盤づくりを推進していきます。

### ■ 新たな展開および今後の取り組み

当社は、ドラッグストア業界大手の(株)ココカラファインと提携し、2013年4月より、日本初の国内外Visa加盟店で利用可能なVisaプリペイドカード「ココカラクラブカード」を発行しております。同社店舗のポイントカード機能としてお得にポイントを貯めていただけるほか、世界中のVisa加盟店でのお買い物にもご利用いただけることで、これまで現金でのお支払いが主流であったドラッグストアにおいて、利便性を向上させる新たなお買物方法を提供していきます。

また、当社は、コイニー(株)と業務提携し、当社が提供するスマートフォン決済サービス「Coiney」を導入、2013年4月よりカード決済加盟店の募集を開始しました。両社における連携を強化し、スマートフォンならではの機能性を活用したカード利用

シーンの多様化を実現し、さらなるクレジットカード決済市場の拡大に努めます。

海外戦略については、ベトナム・ハノイ市に、現地企業のリテール金融ビジネス発展をサポートすべく、日本国内で培ったカードビジネスをはじめ、個品割賦やローンビジネスなどのノウハウ提供を目的とした事業の開始に向けて、2013年4月にコンサルティング会社を設立しました。リテールファイナンスの構築支援の事業化を図るとともに、当社が持つノウハウをアジア圏内のマーケットニーズに即したものに発展させていきます。

## ②サービサー(債権回収)事業

小口無担保債権の受託を主な事業としているJPNホールディングス(株)において、サービサー事業では主要取引先であるノンバンク各社の債権健全化に伴い既存取引先からの受託件数が減少したものの、官公庁向けビジネスの営業拡大を図った人材派遣事業で売上が増加した影響等により、同事業全体では増収となりました。

## (2)リース事業

(社)リース事業協会による統計では、2013年3月期のリース業界全体の取扱高は前期比6.0%増の4兆8,754億円となりました。

当社においても、リース既存取引先との信頼関係強化および新規提携販売店の拡大に加え、レンタル事業におけるLED照明など節電商品の販路拡大に取り組んだ結果、当期の取扱高は前期比8.8%増の1,053億円、営業収益は前期比1.6%減の144億34百万円、営業利益は貸倒関連費用の減少等により前期比20.5%増の61億47百万円となりました。

## (3)ファイナンス事業

当セグメントは、信用保証事業、ファイナンス関連事業から構成されています。信用保証事業では、提携金融機関との連携強化により保証実行額および保証残高が増加しました。また、ファイナンス関連事業では、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)」が収益貢献しました。

以上の結果、当期における営業収益は前期比10.3%増の173億27百万円、営業利益は前期比15.5%増の89億85百万円となりました。

## ①信用保証事業

個人向け証書貸付型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てきました。

資金使途を事業性資金にも広げたフリーローン保証商品を通じて、地域金融機関とのきめ細かな連携体制の構築に努めた結果、当期においては、新たに地域金融機関45先と提携し、提携先数は合計で前期末比40先増の348先、保証残高(債務保証損

失引当金控除前)は前期比17.0%増の1,973億円となりました。

## ②ファイナンス関連事業

2009年3月より取り扱いを開始した「フラット35」は、優良住宅取得支援制度(フラット35S)の金利優遇幅縮小等の影響で当期の実行件数・実行金額は前期比0.4%減の1,764件、前期比2.8%減の482億円となりました。取扱開始以来では、カード会員向け優待やクレジットカード事業で培った信頼感・安心感等が評価され、6,042件、1,670億円となり、貸出残高は1,500億円を突破しました。

なお、2012年4月からは、制度改定により「フラット35」の融資率(住宅購入価格に対する「フラット35」のご利用可能額)の上限が10割から9割に引き下げられたことにいち早く対応し、制度ではカバーできない1割部分をご融資するあわせローン商品「セゾンの住宅ローンパッケージ「フラット35PLUS」」の取り扱いを開始しました。

また、2013年1月からは、「資産形成ローン」(投資用マンション購入ローン)の取り扱いも開始し、商品ラインナップのさらなる拡充を図りました。

当期末におけるファイナンス関連事業の債権残高は前期比3.0%増の708億円となりました。

## (4)不動産関連事業

当セグメントは、不動産事業、不動産賃貸事業等から構成されています。前期には連結子会社の(株)アトリウム保有資産の評価損等を計上しましたが、当期の営業収益は前期比220.6%増の98億7百万円、営業利益は9億54百万円となりました。なお、不動産関連事業の再構築に伴い、継続事業と撤退事業に区分し、当期より撤退事業に関連する損益を営業外損益として計上しています。

## (5)エンタテインメント事業

当セグメントは、アミューズメント事業等から構成されています。地域に支持される健全で安心・快適な店づくりに取り組んでいます。東日本大震災の影響(一部店舗の休業・営業時間短縮など)を受けた前期と比較して売上が増加した結果、営業収益は前期比4.6%増の135億97百万円、営業利益は前期比1.9%増の21億3百万円となりました。

## V.流動性と財政状態

### (1)資金調達と流動性マネジメント

#### 調達政策

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等の直接調達に取り組んでいます。2013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300億円およびリース債務41億円を含む）は1兆3,598億円であり、借入金74.0%、社債19.2%、CP1.1%、営業債権の流動化等5.7%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リレーションを図る一方で、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。

## 流動性の確保

当社グループの保有する資産のうち60.3%がクレジットサービス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4回を上回り、高い流動性を維持しています。

## (2) キャッシュ・フロー

### 営業活動によるキャッシュ・フロー

当期における営業活動により得られたキャッシュ・フローは、757億72百万円（前期は256億11百万円の収入）となりました。

これは主に、割賦売掛金等の営業債権の純減額である389億66百万円の収入および営業債務の純増額である153億34百万円の収入によるものです。

### 投資活動によるキャッシュ・フロー

当期における投資活動に使用したキャッシュ・フローは、113億81百万円（前期は1,231億37百万円の収入）となりました。

これは主に、共同基幹システムの開発等の有形及び無形固定資産の取得による268億14百万円の支出があった一方で、不動産の整理事業に関連する178億18百万円の収入によるものです。

### 財政活動によるキャッシュ・フロー

当期における財務活動に使用したキャッシュ・フローは、669億60百万円（前期は1,612億36百万円の支出）となりました。

これは主に、債権流動化借入金の返済による416億88百万円の支出および短期借入金の純減額である212億30百万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、前期末比較25億44百万円減の574億56百万円となりました。

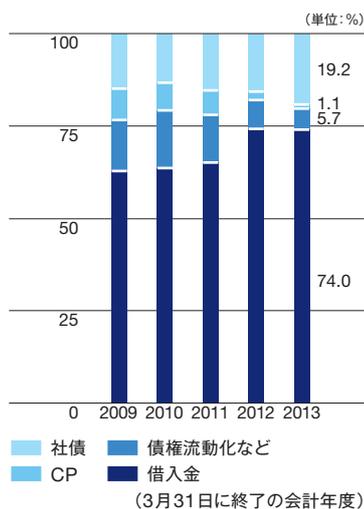
## (3) 資産、負債および純資産

当期末の総資産は、割賦売掛金等の減少により、前期末比141億4百万円減の2兆1,418億2百万円となりました。

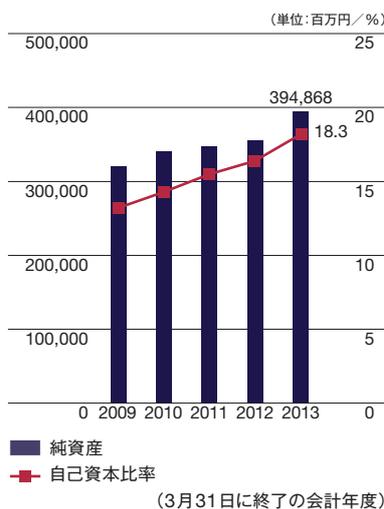
当期末の負債は、前期末比532億45百万円減の1兆7,469億33百万円となりました。この減少分の内、債権流動化借入金等の返済により有利子負債が499億46百万円減少しています。

当期末の純資産は、前期末比391億40百万円増の3,948億68百万円となりました。この増加分の内、利益剰余金が283億47百万円増加しています。

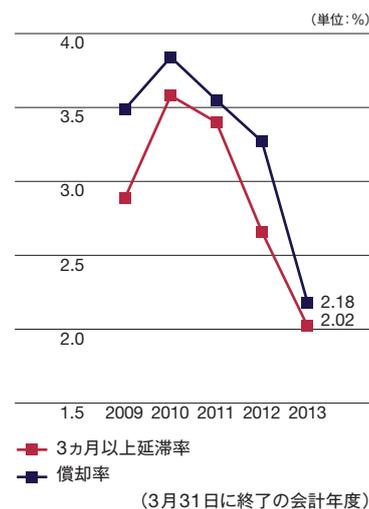
### 有利子負債構成比



### 純資産および自己資本比率



### 3ヵ月以上延滞率および償却率



## VI. 債権リスクの状況

管理ベースの割賦売掛金残高およびリース投資資産残高に偶発債務を加算した残高（以下「営業債権」という）のうち、3か月以上延滞債権残高は前期末比54.0%減の554億4百万円となりました。期末の貸倒引当金残高（流動資産）は、前期末比31.8%減の649億10百万円となりました。これらの結果、3か月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の200.5%から185.2%に下降しました。

### 営業債権に対する延滞および引当状況

(単位:百万円)				
	2013	2012	増減率 (%)	
営業債権残高 ①	1,738,637	1,786,198	△2.7	
3か月以上延滞債権残高 ②	55,404	120,422	△54.0	
②のうち担保相当額 ③	20,359	72,943	△72.1	
貸倒引当金残高 (流動資産) ④	64,910	95,172	△31.8	
3か月以上延滞比率 (=②÷①)	3.2%	6.7%	-	
3か月以上延滞債権に対する充足率 (=④÷(②-③))	185.2%	200.5%	-	
(参考)担保相当額控除後3か月以上延滞比率 (= (②-③)÷①)	2.0%	2.7%	-	

(3月31日に終了の会計年度)

### 貸倒引当金の動態

(単位:百万円)				
	2013	2012	増減率 (%)	
期首貸倒引当金残高	97,430	123,594	△21.2	
増加	17,364	35,693	△51.3	
減少	31,842	61,857	△48.5	
期末貸倒引当金残高	82,952	97,430	△14.9	
(参考)貸倒損失	2	2	9.6	

(3月31日に終了の会計年度)

(注) 前期の増加額には、当社の連結子会社である(株)アトリウムの事業整理に伴う貸倒引当金繰入額11,968百万円を含んでいます。また、減少額には、2011年3月11日に発生した東日本大震災に伴い計上した貸倒引当金の一部戻入額4,075百万円等を含んでいます。

## VII. リスク情報

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者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、有価証券報告書提出日現在において当社グループが判断したものであります。

### (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、リース事業、ファイナンス事業、不動産関連事業およびエンタテインメント事業の業績及び財政状態は、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関連費用等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、営業収益や貸倒関連費用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等に加え、金利スワップ等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いますが、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およ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、貸付金利等の変更は、顧客との規約の変更、同業他社の適用金利等、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います。クレジットカード業界においても再編や異業種からの新規参加が増加するなど、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等が生じた場合、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等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るため、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等によるシステムエラー、アクセス数の増加等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、自然災害や事故等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きたし、ひいては当社グループに対する信頼性の著しい低下等により、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、カード会員情報等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いますが、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います。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いますが、これらの法令の将来における改定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。当社グループ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等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。

ただし、どのような影響が発生しうるかについて、その種類・内容・程度等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) たな卸資産および固定資産の減損または評価損

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、また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、時価が著しく下落または投資先の業績が著しく悪化した場合には評価損が発生する可能性があります。

### (9) 自然災害等

地震等の大規模な自然災害により、当社グループの保有する店舗や施設等への物理的な損害、従業員への人的被害があった場合には、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。

## Ⅷ. 2014年3月期の見通し

当社グループを取り巻く経営環境は、新政権による経済政策への期待から景気持ち直しの期待感が高まっている一方、クレジットカード業界においては、貸金業法改定の影響等による事業収益構造の変化や異業種の参入など、引き続き厳しい状況が続いています。

このような経営環境の中、当社は次の重点事項に取り組み、将来の事業基盤形成による継続的な成長を実現していきます。

- ・現金市場を打ち崩す施策展開によるクレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充
- ・ネットビジネスを中心としたフィービジネスの拡充と会員資産を活用した広告・マーケティング事業の育成
- ・リース事業やファイナンス事業などノンバンク化の推進による収益源の多様化
- ・アジア圏内でのリテールファイナンスへの本格的参入
- ・与信管理・回収体制強化による債権の健全化や経費構造の転換による事業の筋肉質化

以上を踏まえ、2014年3月期の連結業績予想は、営業収益2,510億円、営業利益435億円、経常利益513億円、当期純利益320億円、個別業績予想は営業収益2,073億円、営業利益370億円、経常利益420億円、当期純利益242億円を見込んでいます。

## 連結貸借対照表

2013年3月期(2013年3月31日現在)ならびに2012年3月期(2012年3月31日現在)

科目	(単位:百万円)	
	2013	2012
<b>資産の部</b>		
<b>■流動資産</b>		
現金及び預金	57,524	60,085
割賦売掛金	1,291,731	1,379,146
リース投資資産	219,571	218,389
その他営業債権	645	629
営業投資有価証券	13,846	16,616
販売用不動産	79,902	183,784
買取債権	9,303	10,315
その他のたな卸資産	1,339	1,251
繰延税金資産	10,120	12,467
短期貸付金	5,561	6,310
その他	19,717	21,092
貸倒引当金	△64,910	△95,172
<b>流動資産合計</b>	<b>1,644,355</b>	<b>1,814,916</b>
<b>■固定資産</b>		
<b>有形固定資産</b>		
建物(純額)	23,793	25,584
土地	30,965	26,486
リース資産(純額)	4,222	4,968
建設仮勘定	260	150
その他(純額)	5,595	5,946
<b>有形固定資産合計</b>	<b>64,837</b>	<b>63,136</b>
<b>無形固定資産</b>		
借地権	970	970
ソフトウェア	13,589	18,041
リース資産	328	95
その他	99,407	79,831
<b>無形固定資産合計</b>	<b>114,296</b>	<b>98,938</b>
<b>投資その他の資産</b>		
投資有価証券	109,358	84,365
長期貸付金	11,207	10,237
差入保証金	5,223	5,966
整理事業関連資産	137,956	-
繰延税金資産	68,445	76,174
その他	3,662	4,077
貸倒引当金	△18,042	△2,257
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>317,811</b>	<b>178,563</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>496,945</b>	<b>340,638</b>
<b>■繰延資産</b>		
社債発行費	500	350
<b>繰延資産合計</b>	<b>500</b>	<b>350</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,141,802</b>	<b>2,155,906</b>

科目	(単位:百万円)	
	2013	2012
<b>負債の部</b>		
<b>■流動負債</b>		
支払手形及び買掛金	256,283	240,949
短期借入金	212,960	234,190
1年内返済予定の長期借入金	118,937	192,124
1年内償還予定の社債	30,225	10,225
コマーシャル・ペーパー	15,000	32,000
1年内返済予定の債権流動化借入金	35,714	41,079
リース債務	1,941	1,973
未払法人税等	7,744	9,465
賞与引当金	2,083	1,984
役員賞与引当金	146	153
利息返還損失引当金	9,290	13,246
商品券回収損失引当金	175	182
割賦利益繰延	6,278	5,840
その他	39,112	41,298
<b>流動負債合計</b>	<b>735,893</b>	<b>824,713</b>
<b>■固定負債</b>		
社債	230,437	210,662
長期借入金	673,874	619,722
債権流動化借入金	8,548	44,872
リース債務	2,217	2,953
役員退職慰労引当金	74	92
債務保証損失引当金	4,209	4,067
瑕疵保証引当金	19	16
ポイント引当金	71,532	70,661
利息返還損失引当金	9,744	11,573
資産除去債務	853	830
負のれん	4	329
その他	9,523	9,683
<b>固定負債合計</b>	<b>1,011,040</b>	<b>975,465</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,746,933</b>	<b>1,800,178</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>■株主資本</b>		
資本金	75,929	75,929
資本剰余金	84,838	84,838
利益剰余金	217,882	189,535
自己株式	△6,118	△6,116
<b>株主資本合計</b>	<b>372,531</b>	<b>344,186</b>
<b>■その他の包括利益累計額</b>		
その他有価証券評価差額金	20,391	10,044
繰延ヘッジ損益	△1,496	△1,535
<b>その他の包括利益累計額合計</b>	<b>18,894</b>	<b>8,508</b>
<b>■新株予約権</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>■少数株主持分</b>	<b>3,442</b>	<b>3,032</b>
<b>純資産合計</b>	<b>394,868</b>	<b>355,727</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,141,802</b>	<b>2,155,906</b>

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

2013年3月期(2012年4月1日~2013年3月31日)ならびに2012年3月期(2011年4月1日~2012年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2013	2012
<b>■営業収益</b>		
クレジットサービス事業収益	189,136	197,494
リース事業収益	14,409	14,645
ファイナンス事業収益	17,208	15,445
不動産関連事業利益		
不動産関連事業収益	37,009	49,814
不動産関連事業原価	27,286	46,847
不動産関連事業利益	9,723	2,966
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	76,573	76,603
エンタテインメント事業原価	62,984	63,613
エンタテインメント事業利益	13,589	12,990
金融収益	338	466
<b>営業収益合計</b>	<b>244,405</b>	<b>244,009</b>
<b>■営業費用</b>		
販売費及び一般管理費	187,170	192,184
金融費用	14,922	19,958
<b>営業費用合計</b>	<b>202,093</b>	<b>212,143</b>
<b>営業利益</b>	<b>42,312</b>	<b>31,865</b>
<b>■営業外収益</b>	<b>11,042</b>	<b>6,962</b>
<b>■営業外費用</b>	<b>139</b>	<b>237</b>
<b>経常利益</b>	<b>53,214</b>	<b>38,590</b>

科目	(単位:百万円)	
	2013	2012
<b>■特別利益</b>		
固定資産売却益	153	-
投資有価証券売却益	0	173
関係会社株式売却益	-	7,140
債権売却益	-	433
災害損失引当金戻入額	-	5,492
その他	-	17
<b>特別利益合計</b>	<b>153</b>	<b>13,256</b>
<b>■特別損失</b>		
固定資産処分損	185	265
減損損失	33	47
投資有価証券評価損	3	569
関係会社株式評価損	170	-
投資有価証券売却損	147	0
関係会社事業整理損失	-	59,795
災害による損失	-	210
退職給付制度改定損	-	1,658
その他	15	14
<b>特別損失合計</b>	<b>555</b>	<b>62,561</b>
<b>税金等調整前当期純利益又は税金等調整前 当期純損失(△)</b>	<b>52,812</b>	<b>△10,714</b>
法人税、住民税及び事業税	13,868	12,966
法人税等調整額	5,763	△33,487
<b>法人税等合計</b>	<b>19,632</b>	<b>△20,521</b>
<b>少数株主損益調整前当期純利益</b>	<b>33,180</b>	<b>9,806</b>
少数株主利益	410	353
<b>当期純利益</b>	<b>32,770</b>	<b>9,453</b>

注:金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

## 連結包括利益計算書

2013年3月期(2012年4月1日~2013年3月31日)ならびに2012年3月期(2011年4月1日~2012年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2013	2012
少数株主損益調整前当期純利益	33,180	9,806
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	8,127	2,010
繰延ヘッジ損益	39	72
持分法適用会社に対する持分相当額	2,220	1,478
その他の包括利益合計	10,387	3,561
<b>包括利益</b>	<b>43,567</b>	<b>13,367</b>
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	43,155	13,015
少数株主に係る包括利益	411	352

# 連結株主資本等変動計算書／連結キャッシュ・フロー計算書

2013年3月期(2012年4月1日～2013年3月31日)ならびに2012年3月期(2011年4月1日～2012年3月31日)

(単位:百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額			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	その他 包括利益 累計額合計			
2012年3月31日残高	75,929	84,838	189,535	△6,116	344,186	10,044	△1,535	8,508	0	3,032	355,727
連結会計年度中の変動額											
剰余金の配当	-	-	△5,511	-	△5,511	-	-	-	-	-	△5,511
当期純利益	-	-	32,770	-	32,770	-	-	-	-	-	32,770
自己株式の取得	-	-	-	△2	△2	-	-	-	-	-	△2
自己株式の処分	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
持分法の適用範囲の変動	-	-	1,088	-	1,088	-	-	-	-	-	1,088
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)	-	-	-	-	-	10,347	39	10,386	-	409	10,795
連結会計年度中の変動額合計	-	-	28,347	△2	28,345	10,347	39	10,386	-	409	39,140
<b>2013年3月31日残高</b>	<b>75,929</b>	<b>84,838</b>	<b>217,882</b>	<b>△6,118</b>	<b>372,531</b>	<b>20,391</b>	<b>△1,496</b>	<b>18,894</b>	<b>0</b>	<b>3,442</b>	<b>394,868</b>

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	2013	2012
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益又は 税金等調整前当期純損失(△)	52,812	△10,714
減価償却費	13,041	14,327
負ののれん償却額	△324	△376
繰延資産償却額	141	131
災害損失引当金戻入額	-	△5,492
災害損失	-	210
関係会社事業整理損失	-	59,795
整理事業関連損益(△は益)	25	-
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△13,934	△31,376
退職給付引当金の増減額(△は減少)	-	△2,179
ポイント引当金の増減額(△は減少)	871	4,781
利息返還損失引当金の増減額(△は減少)	△5,785	△10,360
その他の引当金の増減額(△は減少)	211	59
受取利息及び受取配当金	△1,330	△1,390
支払利息	14,155	18,793
持分法による投資損益(△は益)	△7,344	△3,795
為替差損益(△は益)	△25	39
投資有価証券売却・償還損益(△は益)	147	△172
関係会社株式売却損益(△は益)	-	△7,140
投資有価証券評価損益(△は益)	173	569
減損損失	33	47
有形及び無形固定資産除売却損益(△は益)	682	794
営業債権の増減額(△は増加)	38,966	△47,103
リース投資資産の増減額(△は増加)	△1,182	1,505
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	3,705	△9,390
たな卸資産の増減額(△は増加)	△6,973	△941
その他の資産の増減額(△は増加)	1,464	3,978
営業債務の増減額(△は減少)	15,334	69,883
その他の負債の増減額(△は減少)	△1,054	1,829
その他	△77	660
小計	103,732	46,973
利息及び配当金の受取額	2,238	1,836
利息の支払額	△14,470	△18,993
法人税等の支払額	△15,728	△4,205
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>75,772</b>	<b>25,611</b>

(単位:百万円)

科目	2013	2012
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の払戻による収入	-	500
投資有価証券の取得による支出	△3,924	△22
投資有価証券の売却等による収入	423	2,048
関係会社株式の売却による収入	-	18,360
会社分割による収入	-	135,794
整理事業に伴う収入	17,818	-
有形及び無形固定資産の取得による支出	△26,814	△35,030
有形及び無形固定資産の売却による収入	166	109
貸付けによる支出	△240	△165
貸付金の回収による収入	18	840
その他	1,168	701
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△11,381</b>	<b>123,137</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△21,230	△13,839
コマーシャル・ペーパーの純増減額 (△は減少)	△17,000	△78,000
長期借入れによる収入	173,989	138,770
長期借入金の返済による支出	△193,024	△157,519
社債の発行による収入	49,708	9,949
社債の償還による支出	△10,225	△45,225
債権流動化借入金による調達収入	-	10,000
債権流動化借入金による返済支出	△41,688	△18,217
リース債務の返済による支出	△1,974	△1,635
少数株主からの払込みによる収入	10	-
自己株式の売却による収入	-	0
自己株式の取得による支出	△2	△2
配当金の支払額	△5,511	△5,511
少数株主への配当金の支払額	△12	△7
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△66,960</b>	<b>△161,236</b>
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>25</b>	<b>△38</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額(△は減少)</b>	<b>△2,544</b>	<b>△12,526</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>60,000</b>	<b>72,526</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>57,456</b>	<b>60,000</b>

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	2013	2012	2011	2010	2009	2008
■流動資産	1,646,613	1,561,470	1,584,025	1,677,424	1,757,702	1,667,074
■固定資産	404,794	497,614	513,316	522,706	462,667	398,923
有形固定資産	17,900	19,166	20,886	20,968	20,866	185,914
無形固定資産	57,207	49,151	38,389	30,443	24,532	45,041
投資その他の資産	329,686	429,296	454,040	471,294	417,269	167,967
■繰延資産	500	350	431	328	421	515
<b>資産合計</b>	<b>2,051,908</b>	<b>2,059,435</b>	<b>2,097,773</b>	<b>2,200,459</b>	<b>2,220,791</b>	<b>2,066,513</b>
■流動負債	710,456	788,279	738,871	756,657	877,361	731,598
■固定負債	992,249	948,653	1,038,598	1,124,089	1,039,199	973,395
<b>負債合計</b>	<b>1,702,706</b>	<b>1,736,932</b>	<b>1,777,470</b>	<b>1,880,747</b>	<b>1,916,561</b>	<b>1,704,993</b>
■株主資本	336,762	318,128	318,028	316,189	302,308	351,841
資本金	75,929	75,929	75,929	75,929	75,929	75,684
資本剰余金	84,386	84,386	84,387	84,387	81,227	80,985
利益剰余金	182,279	163,644	163,541	161,462	150,736	200,753
自己株式	△5,833	△5,831	△5,829	△5,590	△5,584	△5,581
■評価・換算差額等	12,439	4,373	2,275	3,523	1,921	9,678
その他有価証券評価差額金	13,936	5,909	3,883	5,050	2,879	10,059
繰延ヘッジ損益	△1,496	△1,535	△1,608	△1,527	△957	△381
<b>純資産合計</b>	<b>349,202</b>	<b>322,502</b>	<b>320,303</b>	<b>319,712</b>	<b>304,230</b>	<b>361,519</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>2,051,908</b>	<b>2,059,435</b>	<b>2,097,773</b>	<b>2,200,459</b>	<b>2,220,791</b>	<b>2,066,513</b>

(単位:百万円)

科目	2013	2012	2011	2010	2009	2008
営業収益	204,121	210,207	239,657	257,924	270,900	277,741
営業利益	37,394	37,893	25,484	30,661	28,661	33,603
経常利益	41,529	41,001	28,706	33,787	32,223	36,557
税引前当期純利益(△は損失)	41,416	△16,133	15,073	31,270	△22,955	35,135
法人税、住民税及び事業税	12,390	12,225	7,171	10,580	12,142	21,809
法人税等調整額	4,879	△33,972	306	4,552	9,875	△11,252
当期純利益(△は損失)	24,147	5,613	7,596	16,137	△44,972	24,578

注:金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

# 沿革

1951年	5月 会社設立
1968年	6月 東京証券取引所市場第一部上場
1976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年	8月 社名を(株)緑屋から (株)西武クレジットに変更
1982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  リース事業開始
1983年	3月 「西武カード」を名称変更した 「セゾンカード」が誕生
1985年	5月 信用保証事業開始
1988年	7月 VisaおよびMasterCardとの提携により 年会費無料の インターナショナルカード化  
1989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年	1月 アフィニティ(提携)カード事業を開始
1992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
1995年	6月 JCBとの提携により「セゾンカードJCB」を発行
1997年	10月 アメリカン・エキスプレス社との提携により 「セゾン・アメリカン・エキスプレス®・カード」 を発行  
1999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

2000年	8月 会員専用サイト「Netアンサー」を開始
2001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)(現ジブラルタ生命保険(株))に譲渡 「永久不滅ポイント」を開始  <b>永久不滅ポイント</b>
2003年	1月 オンラインスピード発行 「SAISON CARD EXPRESS」を開始  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年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年	4月 クレジットセンター 「Ubiquitous(ユビキタス)」稼動    「みずほマイレージクラブカードセゾン」を発行

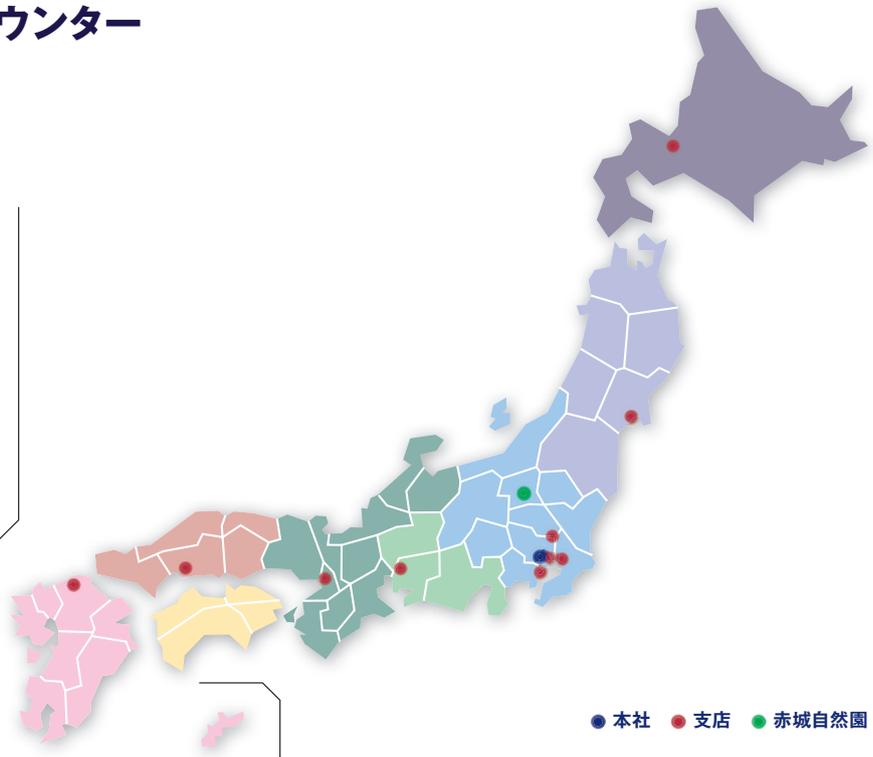
2005年	<p><b>10月</b> 「セゾンプラチナ・アメリカン・エクスプレス®・カード」を発行</p> <p><b>12月</b> りそなカード(株)の株式を追加取得し、りそなカード(株)が持分法適用会社に</p>	<p><b>2009年 3月</b> 「フラット35」の新規取り扱いを開始</p> <p><b>4月</b> 「三井ショッピングパークカード《セゾン》」募集開始</p>
2006年	<p><b>1月</b> <b>ユーシーカード(株) (UC会員事業会社)と合併</b></p> <p><b>3月</b> 新たなローン商品「セゾンカードローン」を発行</p> <p><b>6月</b> (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)</p> <p><b>7月</b> (株)静岡銀行と事業提携に合意 (10月「静岡セゾンカード(株)」設立、'07年4月「ALL-Sカード」を発行)</p> <p><b>10月・11月</b> ポイントサイト 「永久不滅.com」の運営開始</p> <p><b>永久不滅.com</b></p> <p>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</p> <p>大和ハウス工業(株)と「株主間協定」を締結し、合併会社設立('07年5月「Heart Oneカード」を発行)</p>	<p><b>2010年 3月</b> (株)セブン&amp;アイ・フィナンシャルグループと包括的業務提携で基本合意 ('11年4月そごう・西武提携カード事業の合併会社化)</p> <p><b>4月</b> 「赤城自然園」の運営を開始</p> <p><b>6月</b> AMERICAN EXPRESSとの提携関係の強化</p>  <p><b>9月</b> ウォルマートグループと提携し、「ウォルマートカード セゾン」の募集を開始</p>
2007年	<p><b>3月</b> セゾン投信(株)によるオリジナル投資信託の販売を開始</p> <p>(株)山口フィナンシャルグループとの包括提携で合意(10月「YMセゾンカード」を発行)</p> <p><b>6月・7月</b> 「キャッシング」金利上限を18%以下に引き下げ</p> <p><b>10月</b> 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年4月に連結子会社化)</p> <p>SAISON・UCポイント統合 (UCカードポイントも「永久不滅ポイント」に)</p>	<p><b>2011年 7月</b> 海外旅行者向けに海外専用のプリペイドカード「NEO MONEY(ネオ・マネー)」を発行開始</p> <p><b>8月</b> 中国銀聯と日本国内における加盟店業務で提携</p>  <p><b>11月</b> 業界初「永久不滅ポイント」でネットショッピングの決済が可能に</p>
2008年	<p><b>6月</b> レンタル事業に参入((株)ヤマダ電機との提携による家電レンタル開始)</p> <p><b>9月</b> (株)ローソン・シーエス・カードを吸収合併</p> <p><b>10月</b> 新クレジットセンター 「関西 Ubiquitous(ユビキタス)」稼動</p>	<p><b>2012年 4月</b> 住宅ローンパッケージ「フラット35PLUS」の取り扱いを開始</p> <p><b>6月</b> ベトナム・ハノイ市に現地駐在員事務所を開設</p> <p><b>8月</b> 池袋でのO2O実証実験を実施</p> <p><b>2013年 1月</b> 投資用マンション購入ローン 「セゾンの資産形成ローン」の取り扱いを開始</p> <p><b>4月</b> ベトナムにコンサルティング事業を担う現地法人を設立</p> <p>日本初の実店舗で使えるVisaプリペイドカード「ココカラクラブカード」を発行</p> <p>スマートフォン決済「Coiney」との提携開始</p>

# 主な営業拠点・サービスカウンター

(2013年7月末現在)



- 世尊商务咨询(上海)有限公司
- Vietnam Saison Consulting Company Limited



- 本社
- 支店
- 赤城自然園

## 本社

〒170-6073  
東京都豊島区東池袋3-1-1  
サンシャイン60・52F

## 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

### 【カウンター】

西友:手稲 西町  
バルコ:札幌  
三井アウトレットパーク:札幌北広島  
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

### 【カウンター】

ザ・モール:仙台長町、郡山  
バルコ:仙台  
三井アウトレットパーク:仙台港  
カワトク  
さくら野百貨店:青森、仙台

## 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

### 【カウンター】

ザ・モールみずほ16  
西友:小手指、東松山  
バルコ:宇都宮、新所沢、松本、浦和  
高島屋:大宮、高崎  
三井アウトレットパーク:入間  
三井ショッピングパーク:ララガーデン春日部  
SMARK  
丸広百貨店:川越、入間、上尾、アトレマルヒロ  
cocoon新都心

## 東関東支店

〒273-0005  
千葉県船橋市本町7-11-5 KDX船橋ビル2F

### 【カウンター】

西友:浦安、常盤平  
バルコ:津田沼、千葉  
高島屋:柏  
三井アウトレットパーク:木更津、幕張  
三井ショッピングパーク:ららぽーと柏の葉、  
ららぽーと新三郷、ららぽーとTOKYO-BAY

## 東京支店

〒112-0013  
東京都文京区音羽2-10-2 音羽NSビル2F

### 【カウンター】

リヴィン:オズ大泉、錦糸町、光が丘、田無  
西友:荻窪、練馬、三軒茶屋、巣鴨、成増、河辺、  
清瀬、福生  
バルコ:池袋、渋谷、吉祥寺、調布、ひばりが丘  
高島屋:日本橋、新宿、玉川、立川  
三井アウトレットパーク:多摩南大沢  
三井ショッピングパーク:ららぽーと豊洲  
東京ミッドタウン

## 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

### 【カウンター】

リヴィン:よこすか  
西友:大船、鶴見、二俣川、町田  
高島屋:横浜、港南台  
三井アウトレットパーク:横浜ベイサイド  
三井ショッピングパーク:ららぽーと横浜  
ラゾーナ川崎プラザ ノースポート・モール

## 東海支店

〒450-0003  
愛知県名古屋市中村区名駅南1-16-28  
NOF名古屋柳橋ビル4F

### 【カウンター】

ザ・モール:春日井、安城  
バルコ:名古屋、静岡  
高島屋:岐阜、ジェイアール名古屋  
三井アウトレットパーク:ジャズドリーム長島  
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

### 【カウンター】

ザ・モール:姫路 西友:水口  
バルコ:大津  
高島屋:大阪、堺、泉北、和歌山、京都、洛西  
三井アウトレットパーク:大阪鶴見、滋賀竜王、  
マリンピア神戸  
三井ショッピングパーク:ららぽーと甲子園  
めいてつエムザ

## 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

### 【カウンター】

ザ・モール:周南  
バルコ:広島  
高島屋:岡山、米子  
三井アウトレットパーク:倉敷  
三井ショッピングパーク アルパーク

## 九州支店

〒812-0011  
福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-27  
九勤博多駅前ビル9F

### 【カウンター】

ザ・モール:小倉、春日  
バルコ:福岡、熊本  
リウボウ久茂地  
アミュプラザ:長崎、鹿児島、小倉、博多  
山形屋:鹿児島、宮崎

## 世尊商务咨询(上海)有限公司

No. 909, 9F, No. 409-459  
Landmark East Nanjing Rd.  
Shanghai, China

## Vietnam Saison Consulting Company Limited

12th Floor, CDC Building,  
25 Le Dai Hanh, Hai Ba Trung,  
Hanoi, Vietnam

## 主なグループ会社

### アトリウムグループ

創業ビジネスである、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ついて、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まいります。

### 株式会社コンチェルト

アミューズメント運営事業、不動産賃貸事業、会員制クラブ運営事業を展開しております。アミューズメント施設「CONCERT HALL」は快適遊空間をコンセプトにサービスの行き届いた地域密着型営業の実践、不動産賃貸事業は「THE PRIME」を中心とする機能的で魅力ある商業施設の運営、会員制クラブ「uraku AOYAMA」はホスピタリティ溢れる高品質なサービスと優雅な複合施設によって、お客様に感動していただける空間を創造してまいります。

### 株式会社エンタテインメントプラス

音楽コンサート、演劇、スポーツなどのオンラインチケット販売サービス「e+（イープラス）」を運営しております。脱出ゲームや街コンなどの新しいイベントが話題のエンタメ市場や、スマートフォン向けクーポンサービス（e+クーポン）など、「常にイノベーションし続けること」を企業理念として積極的に事業展開を行っております。

### JPNホールディングス

JPNグループは、JPNホールディングス株式会社を純粋持株会社とし、事業子会社に「サービサー（債権回収）事業を営む「ジェービーエヌ債権回収株式会社」、人材派遣事業・テレマーケティング事業を営む「株式会社ヒューマンプラス」および保育事業を営む「株式会社キンダーナーサリー」からなるホールディングスグループです。各事業において品質No. 1を目指し、お客様の課題解決を通じてさらなる発展をサポートできるサービスを追求してまいります。

### 株式会社キュービタス

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80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No.1の総合プロセッシングカンパニー」を目指してまいります。

### 株式会社セゾンファンデックス

「セゾンのローン百選」のもと、「セゾンファンデックスVIP ローン カード」「生活支援ローン」「不動産担保ローン」を展開中です。また、各種金融機関との事業提携による不動産担保ローンの保証事業、さらには不動産事業者向けの「プロジェクト資金融資」も展開。安心してご利用いただける商品を提供し、多くのお客様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、お客様の様々な資金ニーズに応えてまいります。

### 株式会社セゾン情報システムズ

金融、流通などの分野で培った豊かな業務ノウハウに基づいたシステム構築・運用から、人事給与アウトソーシングサービス「Bulas（ビューラス）」、ファイル転送ツールである通信ミドルウェア「HULFT（ハルフト）」まで、顧客の課題を解決するソリューションをワンストップで提供しております。子会社である、フェス・アプレッソ・世存信息技术（上海）を含めたグループ全体で、より存在価値の高い企業を目指してまいります。

## 会社情報 （2013年3月31日現在）

商号	株式会社 クレディセゾン	従業員数	連結3,689名／単体1,938名
英文表記	CREDIT SAISON CO.,LTD.	決算期	3月31日
会社設立	1951年5月1日	上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
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	証券コード	8253
資本金	759億29百万円	会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
		株主名簿管理人	三井住友信託銀行 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



すべての一瞬に、永久不滅の価値を。

## SAISON AMERICAN EXPRESS® CARD

至高のサービス・圧倒的なポイントプログラム セゾンカード革新のラインナップ

このカードは、アメリカン・エクスプレスのライセンスに基づき株式会社クレディセゾンが発行・運営しています。「アメリカン・エクスプレス」はアメリカン・エクスプレスの登録商標です。