Realize your dreams

Realize

CONTENTS

2007年へ、夢よかなえ。 …… 表紙裏
財務ハイライト …… 2
ステークホルダーの皆さまへ …… 3
特集： *Realize your dreams* …… 8
主なグループ会社 …… 16
取締役および監査役 …… 18
コーポレート・ガバナンス …… 19
クレディセゾンの社会的責任（CSR） …… 21
提携カード一覧 …… 22
財務セクション …… 23
クレディセゾンのあゆみ …… 36
支店・サービスカウンターネットワーク …… 38
会社情報 …… 39

o seu sonho

夢よかなえ。

表紙について

クレディセゾンでは、2004年・2005年と「《セゾン》永久不滅ポイント」をテーマとし、
高齢者が鉄棒の大車輪を行うというインパクトのあるCM「ザ・大車輪」を展開してまいりました。
2006年は、サッカー日本代表サポーティングカンパニーとして、「サッカー」を最大限に活用し、
「International」、「No.1」、「Soccer」のコンセプトとともに、「夢よかなえ。」をキャッチコピーに
クレディセゾンの企業メッセージを発信していきます。
CMキャラクターには世界中のサッカープレーヤーの中で
「No.1」を表現するのに最もふさわしい選手のひとりとして評価の高い「ロナウジーニョ」の起用により、
真の「No.1カードイシュア会社」を目指す企業姿勢を訴求していきます。

2007年へ、夢よかなえ。

クレディセゾンの果たした夢、これからの夢。

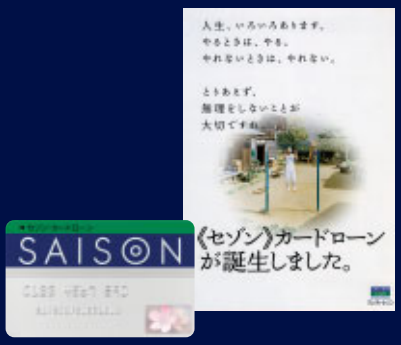
クレディセゾンは、これまでサービス先端企業として、新しい時代のカードビジネス思想を確立し、
No.1カードイシュア会社となるべくさまざまな夢をかなえてまいりました。
それは、奇しくも世界最高峰のフットボールプレーヤー・ロナウジーニョの輝かしい軌跡と重なっています。
恵まれない環境に生まれ育ちながら、2歳でボールを蹴り始め、14歳にしてブラジル代表に選ばれ、
まだ記憶に新しい2002年FIFAワールドカップ™ではブラジルA代表のひとりとして優勝に貢献、
最大の賛辞と評価を得て、現在は世界のトッププレーヤーがしのぎを削る
スペインリーグの中心的クラブFCバルセロナでチームをリードする存在です。
彼の予想できないファンタジックな素晴らしいプレーと明るい人柄は、
いま世界中の人々の目と心をとらえて離さず、魅了し続けています。

ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)と合併。「《セゾン》カード」と「UCカード」の両ブランド合わせて2,200万人以上のカード会員規模を誇る“新・クレディセゾン”誕生(2006年1月)

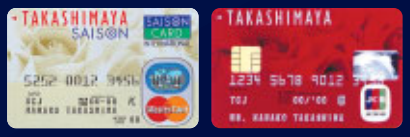
(株)みずほ銀行のキャッシュカードと一体化したクレジットカード「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」発行(2005年4月)

ハード(オペレーション機能)とソフト(人材力)を融合した業界屈指のクレジットセンター「Ubiquitous(ユビキタス)」が本格稼働(2005年4月)

新たな顧客層へのアプローチを開始。T&Eを強化した、よりステータスの高いプレミアムカード「《セゾン》プラチナ・アメリカン・エキスプレス・カード」発行(2005年9月)



リテール金融における新たな戦略的商品として、ローン専用カード「《セゾン》カードローン」発行（2006年3月）



髙島屋クレジット（株）への出資比率引き上げや、「タカシマヤカード」のプロセシング業務受託に合意（2006年7月）

（株）静岡銀行とリテールファイナンス事業における事業提携に合意（2006年7月）

Realize

（株）ヤマダ電機とクレジット事業における包括提携を締結。共同出資による（株）ヤマダフィナンシャルを設立し、「ヤマダLABIカード」を発行（2006年6月）

りそなグループとの提携を強化。りそなカード（株）への出資比率を引き上げ、クレディセゾンの持分法適用会社へ（2005年12月）

連結子会社（株）アトリウムがジャスダック証券取引所へ上場（2006年3月）

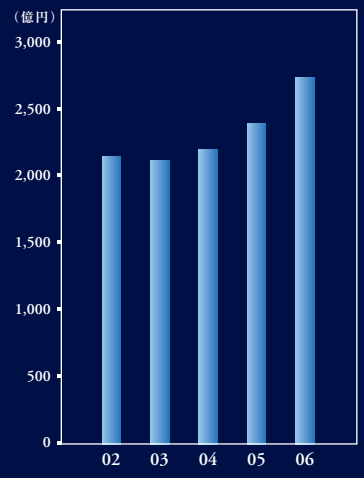
財務ハイライト

株式会社クレディセゾンおよび連結子会社
3月31日に終了した1年間

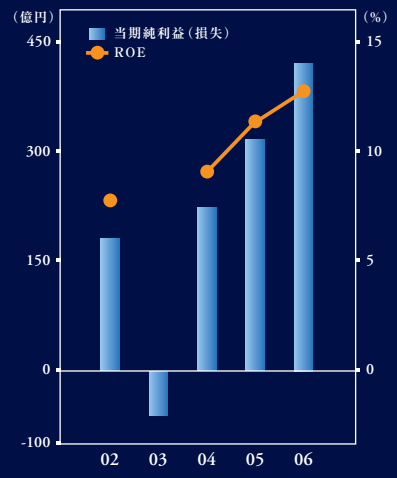
	単位：百万円			増減率（%）
	2006	2005	2004	**2006**/2005
連結ベース：				
営業収益（注1）	**¥ 274,666**	¥ 240,385	¥ 220,331	**14.3**
販売費及び一般管理費	**193,125**	172,024	156,501	**12.3**
金融費用	**11,965**	9,771	9,824	**22.5**
営業利益	**69,575**	58,590	54,005	**18.7**
経常利益	**71,149**	56,514	52,955	**25.9**
当期純利益	**42,219**	31,818	22,419	**32.7**
株主資本（注2）	**360,717**	301,309	258,253	**19.7**
総資産	**2,062,735**	1,512,949	1,352,709	**36.3**
株主資本当期純利益率（ROE）（%）	**12.8**	11.4	9.1	
総資産当期純利益率（ROA）（%）	**2.4**	2.2	1.7	
株主資本比率（%）	**17.5**	19.9	19.1	
1株当たりデータ（円）（注2）**：**				
当期純利益	**237.29**	185.00	130.55	**28.3**
株主資本	**2,014.20**	1,721.35	1,519.13	**17.0**
クレジットカード事業主要指標（単体ベース）：				
カード取扱高	**¥3,146,729**	¥2,596,185	¥2,408,698	**21.2**
カードショッピング	**2,527,808**	2,078,116	1,912,210	**21.6**
カードキャッシング	**618,920**	518,069	496,488	**19.5**
カード総会員数（万人）	**2,279**	1,690	1,587	**34.9**
稼動会員数（万人）	**1,168**	883	841	**32.3**
新規会員数（万人）	**271**	209	186	**29.7**

注：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。

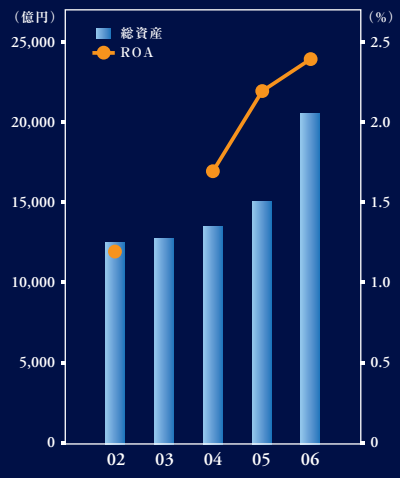
営業収益



当期純利益（損失）・ROE



総資産・ROA



注：2003年3月期は、（株）西武百貨店の再建計画への同意およびこれに伴う投資有価証券評価損等による特別損失を計上したことにより、当期純損失（60億26百万円）となっていることから、ROEおよびROAは表示していません。

見通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。

ステークホルダーの皆さまへ

“We continue to take on fresh challenges to achieve new goals.”

クレディセゾングループは、
ファイナンスカンパニーNo.1を目指して、
新たな大型提携やM&Aをはじめ
新規事業の創造も視野に入れ、
事業基盤の拡大・強化を図っていきます。

代表取締役社長　**林野　宏**

2006年3月期の概況

当期も引き続き信販事業、不動産事業が伸長し、増収増益を実現。当期純利益は前期比32.7%増の422億円を達成しました。

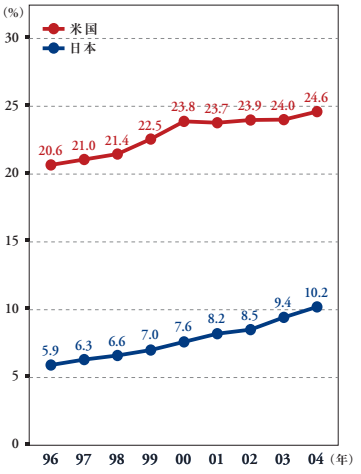
2006年3月期の営業収益は、主力のクレジットカード事業や個人向けローンといった消費者信用ビジネスが拡大したほか、不動産事業が大幅な増収となり、前期比14.3%増の2,746億円となりました。クレジットカード事業では、ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)(注)との合併により、ユーシーカード(株)からのカード会員427万人(2006年1月1日時点)に加え、322万枚の新規カードを獲得し、2006年3月期末のカード総会員数は前期末に比べ589万人増加の2,279万人となりました。また、ETCや保険、公共料金といった継続性の高い取扱いが拡大したことなどにより、稼動会員は前期末に比べて285万人増加し1,168万人と1,000万人を突破致しました。

営業利益は、信販及び金融事業において、日本経済の回復基調や日常的なカード利用チャネルの拡大による好調なショッピング取扱いに加えて、ユーシーカード(株)との合併により業容も拡大し、前期比18.7%増の695億円となりました。経常利益は、持分法適用会社の投資損益の改善および、株式を追加取得したりそなカード(株)が当期より持分法適用会社になったことにより、前期比25.9%増の711億円となりました。当期純利益は、ユーシーカード(株)との合併時に生じた営業権の償却費用を特別損失として計上しましたが、堅調な営業活動による利益の増加、およびジャスダック証券取引所に上場した連結子会社(株)アトリウムの保有株式の売却などの特別利益を計上したことなどにより、前期比32.7%増の422億円と大幅増益を達成しました。

(注)
ユーシーカード(株)は2005年10月1日付にてUC会員事業会社と加盟店・プロセシング事業会社に会社分割を行っています。今回の当社との合併対象はUC会員事業会社であり、本レポートに記載する「ユーシーカード(株)」は断り書きがない限り、すべて会員事業会社を示します。なお、加盟店・プロセシング事業会社につきましては引き続き、(株)みずほフィナンシャルグループの連結子会社であり、当社の持分法適用関連会社となっています。

個人消費に占めるクレジットカード利用割合

(日米比較)



米国 = NILSON REPORTを参考に推計
日本 = 日本の消費者信用統計
(社団法人日本クレジット産業協会)
から試算

挑戦目標である業界No.1へ向けた取り組み

当期もカード業界のリーディングカンパニーとして、業界再編において主導的な役割を発揮し、カードショッピング取扱高業界シェア30%の獲得に向けて積極果敢に取り組んできました。

当期は2001年度から2005年度までをターゲットとした中期経営計画の最終年度でしたが、この5年間を振り返ると、日本のクレジットカード業界は大きく変貌を遂げました。クレジット業界の合従連衡(がっしょうれんこう)は加速し、現在は当社グループを含む上位4グループに収斂されました。こうした中で、当社グループは「お客さまに支持される顧客サービスの創造」を主眼に置き、業界のリーディングカンパニーとして、革新的なサービスを開発してきました。当期に完了した中期経営計画では、主要指標においていずれも目標を達成し、当期のカード総会員数は2000年度に比べて200%、稼動会員数は180%、連結経常利益は166%と、大きな成果を挙げることができました。

大きな変革期を迎えた日本のクレジットカードビジネスは、個人消費に占めるクレジット比率がいまだ米国の半分以下と、今後の成長のポテンシャルが高い魅力的な市場です。さらには「おサイフケータイ®」に代表されるモバイルクレジットや「Suica®」、「Edy」などの電子マネーの浸透など、現金に換わる決済機能へも大きな注目が集まっています。一方、貸出金利の上限見直し議論や過払い金の引当計上など、ビジネス環境の動向には注意深く対応していく必要があると認識しています。

今後もこうした変化の波をチャンスととらえ、顧客基盤の拡大に努めることで、利益の拡大を図っていくことが肝要であると考えています。

戦略的提携の進展

(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)との戦略的業務提携に

2010年度に向けた経営目標

カード会員ベース拡大	中期経営計画の期間中で**累計2,500万件以上の新規カード開拓**を目指す。 ＊資本・業務提携先のカード開拓も含む。
事業基盤の強化	中期経営計画の期間中の可能な限り早期に、**連結経常利益1,000億円を安定的に生み出せる事業基盤の実現**を目指す。
資本効率の向上	**ROE10%超の水準を安定的に確保できる収益体質の確立**を目指す。 また、ROE15%を中長期的な挑戦目標として、資本効率の向上に努める。

基づき、2005年4月より(株)みずほ銀行のキャッシュカードと「《セゾン》カード」の一体型カード「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」の発行を開始し、銀行窓口というチャネルで新たなカード会員の獲得を開始しました。2006年1月にはAmerican Expressブランドを追加し、VISA、MasterCard、JCBと合わせて4ブランドで展開しています。

また、ユーシーカード(株)との合併により、「《セゾン》カード」と「UCカード」の両ブランドで2,200万人を超える会員規模を誇るイシュア事業会社となり、両ブランドを合わせて200以上の提携先企業のカード発行を行っています。「《セゾン》カード」と「UCカード」のサービス機能を最大限に活用することで、規模のメリットを活かした積極的な営業展開と加速的事業発展を図り、お客さまから圧倒的に支持される業界最大のイシュア事業会社を目指していきます。

2010年度に向けた業容の拡大

新中期経営計画の推進により、既存ビジネスの伸長とともに、クレジットカード事業とシナジーがある分野を中心に、サービス先端企業としての業容の拡大を目指します。

今期から、新中期経営計画(2007年3月期～2011年3月期)がスタートしました。当社はかねてより、中長期的な目標として業界シェア30%の獲得を掲げてきましたが、そのためには、「スケールメリット」と「差別化」こそが、もっとも重要なファクターであると考えています。この新中期経営計画の経営目標は、ファイナンスカンパニーNo.1を目指して、質と量の双方を追求していくことにあります。まず、カード会員の拡大を目指し、本計画の期間中に、資本・業務提携先を含め累計で2,500万件以上の新規カードの獲得を目標とし、連結経常利益1,000億円を安定的に生み出せる事業基盤の確立を目指します。同時に、資本効率面では、中長期的にはROE15%を挑戦目標としつつ、ROE10%超の水準を安定的に確保できる収益体質の確立を目指していきます。

当社グループが目指す企業像は、単なるクレジットカード会社の延長線上にはありません。クレジットカード事業を中核とした事業基盤を拡大していくとともに、当社や関連会社の持つ資産やノウハウなどの経営資源を最大限に活用し、リース事業、信用保証事業、融資事業、不動産関連事業、エンタテインメント事業、および債権回収事業を強化し、ビジネスチャンスを広げていきます。また、クレジットカード事業とのシナジーを創出できる可能性を追求しながら、まったく新しい会員向けサービスビジネスの立ち上げも視野に入れていきたいと考えて

います。既存の概念にとらわれることなく、当社のイノベイティブな発想を最大限に活かして、今後も他社を凌駕する戦略と機動力により、ヘゲモニーを握りたいと意欲を燃やしています。

2007年3月期の経営戦略

中期経営計画で掲げた目標の早期完遂を目指し、革新的かつスピーディーな事業展開を図ります。

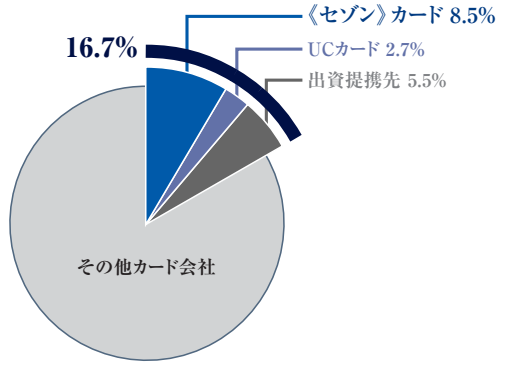
中期経営計画の初年度となる今期は、経営目標として掲げた「ファイナンスカンパニーNo.1」の座を早期に勝ち取るために、次の3つの施策に重点的に取り組んでいきます。

1. ブランディング戦略の推進

当社は、クレジットカードはメディアであると考えています。この点から、一貫して「《セゾン》カード」のイメージづくりに腐心してきました。2004年からは、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「《セゾン》永久不滅ポイント」の認知浸透を図るため、高齢者の鉄棒を素材としたCM「ザ・大車輪」シリーズを展開し、好評を博しましたが、本年は最大のスポーツイベントである「FIFAワールドカップ™ドイツ大会」の開催に絡め、世界中のサッカープレーヤーの中でNo.1の名にふさわしいロナウジーニョをイメージキャラクターとして起用しました。「夢よかなえ。《セゾン》カード」のコピーとともに、No.1を目指す当社の企業姿勢を訴求しました。今後も、当社の企業イメージおよび「《セゾン》カード」のブランド価値の向上を目指して、クレディセゾンならではのユニークなCIプロモーションを展開していきます。

カードショッピング取扱高シェア

当社独自推計：加盟店取扱高計上等による二重計上を除いたベース



2. 戦略的提携の推進

当社はこれまで積極的な提携を推進しており、出資提携先を含めた当社グループの取扱高シェアは現在約17%になりました。目標とするシェア30%を獲得するため、2002年から積極的に進めている「包括的提携戦略」をさらに拡大し、UCブランドを含めた当社の優位性を活かしたアライアンスやM&Aによって事業基盤を強化していきます。具体的には、流通系、事業系、金融系、信販系、IT系、鉄道系などの企業と、資本や人材、ノウハウの提供を含めた戦略的提携を推進していく計画で、本年6月には、家電量販店のリーディングカンパニーである(株)ヤマダ電機とクレジットカード事業における包括的契約を締結しました。これにより、同社と共同出資の新会社「(株)ヤマダフィナンシャル」を設立し、UCブランドの新カードの発行を開始しました。さらに、本年7月には(株)静岡銀行との事業提携に合意し、地方におけるリテールファイナンス事業の成功モデルの確立を目指しています。

一方、資本提携カード会社である(株)ローソン・シーエス・カード、出光クレジット(株)、りそなカード(株)、および高島屋クレジット(株)は、先行投資の段階から利益創出への段階へと移行し、着実に利益貢献しはじめています。今期は、グループ年間カード開拓枚数500万枚を目指し、マーケティングを強化していきます。

また、お客さまの関心が貯蓄から投資に変化し

ていく中で、魅力的な金融サービスの事業化も計画しています。保険代理店事業、証券仲介事業、銀行代理店事業、インベストメント事業など、2,200万人を超えるカード会員に向けて、クレディセゾンらしいサービスを提供していきます。

3. 新たなマーケットへの挑戦

当社は、「新しいことに絶えず挑戦し、現状に満足せず改革を続けること」を理念としており、今後も、お客さまのニーズとビジネスチャンスを逸速くとらえ、さまざまな挑戦を続けていきます。

まず、現在、新規参入が相次ぐモバイルクレジットに関しては、お客さまのニーズに合せたサービスの実現に向け、あらゆる方向から検討を進めています。当社は、モバイル決済推進協議会(注)に参画し「クイックペイ」の普及を推進しているほか、(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモ、(株)みずほ銀行、ユーシーカード(株)と業務提携し、「iD」の対応を進めるなど、「おサイフケータイ®」を主体としたサービスの提供に向けて取り組んでいます。

また、これまで会員の資金ニーズにお応えするものとして、クレジットカードに付帯するキャッシングや無担保メンバーズローンを提供してきましたが、よりさまざまな資金ニーズにお応えするために、新たにローン専用カード「《セゾン》カードローン」を発行し、今期の重点商品と位置づけています。幅広いご利用枠と個人の信用力に見合った金利で、お客さまの選択肢を広げるとともに、お申し込みニーズへの対応を高めた商品設計で、リテールローン分野に本格的に参入する考えです。

さらに、プレミアムカード「《セゾン》プラチナ・アメリカン・エキスプレス・カード」を発行し、従来の「《セゾン》カード」では獲得することが難しかった新たな顧客層の開拓を始めました。今後も、他社のプラチナカードやゴールドカードとは差別化されたT&E(トラベル&エンタテインメント)性の高いサービスを提供し、よりステータスの高い顧客層の組織化を図っていきます。

以上の施策を通じて、2007年3月期の連結業績目標である営業収益3,280億円、営業利益740億円、経常利益750億円、当期純利益390億円を達成していく計画です。

飛躍的な成長を目指して

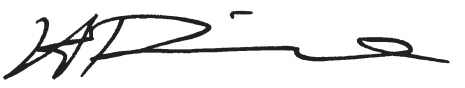
成長のスピードを加速させ、企業価値、株主価値の向上に努めていきます。

当社は、お客さまのさまざまな生活シーンをサポートするサービスの拡充を図るとともに、お客さまの利便性をより高めるために、徹底した顧客満足主義に基づき積極的に改革を推進しています。

今期は、ユーシーカード(株)との合併効果を最大限に発揮するべく、「《セゾン》カード」、「UCカード」のサービスの融合を進めるとともに、マーケットの変化に適応したさまざまな提携戦略を展開することで、企業価値、株主価値の向上に努めていきます。

当社は、企業活動の成長・発展を支えるものは、感性豊かで優秀な社員であり、いかに仕事への情熱を継続させる仕組みづくりを行うかという点に注力しています。本年6月には、初の女性取締役および30代の取締役が誕生しましたが、今後も年齢や性別を超えた人材登用を進め、新中期経営計画推進の原動力としていきたいと考えています。クレディセゾングループのさらなる挑戦と躍進にご期待ください。

2006年7月



代表取締役社長　林野　宏

(注)
モバイル決済推進協議会とは、(株)ジェーシービーを中心にクレジットカード会社などが集まり、非接触・モバイル決済サービスの早期普及とインフラ整備を目的として2005年10月に発足した協議会。

a dream realized

Triumph

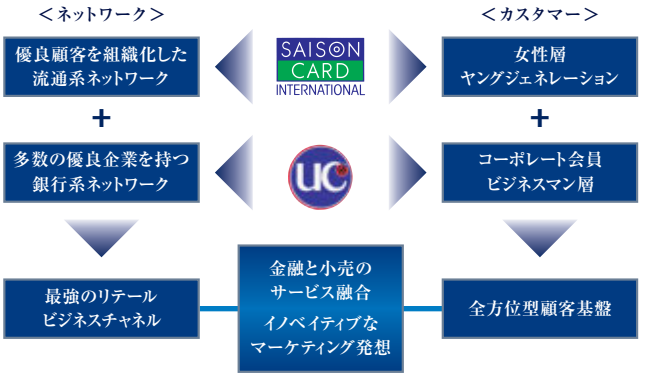
［完全なる勝利］

クレディセゾンは、No.1カードイシュア会社を目指し、
完全な勝利に向け突き進んでいます。

ユーシーカード(株)と合併し、新クレディセゾン誕生

本年1月に、ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)と合併し、「《セゾン》カード」と「UCカード」の両ブランドで2,200万人を超える会員規模を誇るイシュア事業会社となりました。「UCカード」は(株)みずほフィナンシャルグループの金融業界国内最大級の顧客基盤とネットワークを活用し、多種多様な商品を個人および法人顧客に提供しています。法人ネットワークは優良企業をはじめ、官公庁、学校法人など約35,000社に及び、社員証・学生証、入退室管理、PCセキュリティなどの多彩なアプリケーションを搭載した多機能カードを発行するなど、法人会員やビジネスマン層を中心に、強い顧客基盤を構築しています。

消費をリードする女性や若い世代を中心に、優良顧客を組織化した流通系ネットワークを構築している「《セゾン》カード」と、銀行系ネットワークを強みとした「UCカード」のサービス機能を最大限に活用することで、規模のメリットを活かした積極的な営業展開および加速的事業発展を図り、お客さまから圧倒的に支持される業界最大のカードイシュア事業会社を目指していきます。



No.1カードイシュア会社への挑戦

2005年4月より、(株)みずほ銀行のキャッシュカードと「《セゾン》カード」の一体型カード「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」の発行を開始しました。これにより、みずほ銀行という新たなチャネルを獲得することができ、みずほ銀行の約2,600万人のお客さまへのアプローチが可能となりました。

さらに、みずほフィナンシャルグループのネットワークを最大限に活用し、これまで接点のなかった同グループの大手取引企業に対して、同社と協働で積極的に営業活動を行っていく一方、「UCコーポレートカード」の顧客基盤を活用した新しい試みとして、コーポレートカード発行企業と既存の提携カード発行企業の相互送客アプローチを推進していきます。

また、2,200万人を超えるカード会員のオペレーション業務を行っているのが、2005年4月から稼働している新クレジットセンター「Ubiquitous(ユビキタス)」です。クレジットサイクルのすべてである受付・登録、審査、請求、顧客対応、回収をワンストップで対応し、クレディセゾンの成長を支えています。今後のさらなるビジネスの拡大に向けて「Ubiquitous(ユビキタス)」を最大限に活用したオペレーション体制を強化していきます。

➥ アライアンスによる成長戦略

当社の経営戦略は、提携ネットワークの強化や新商品・新カード開発などにおいて、常に競合他社に対し優位性を保つべく差別化を図り、提携先企業に対して当社の持てる資産（資本・人材・ノウハウ）を提供し、提携先企業とともに成長を実現する、新しいビジネススキームを構築することです。現在、「《セゾン》カード」と「UCカード」の両ブランドを合わせて、約200の提携先企業のカード発行を行っていますが、既に今期に提携カードの発行を決定している西武鉄道（株）や（株）ヤマダフィナンシャルをはじめ、今後も、流通系、金融系に限らずあらゆる業種の企業をターゲットとして戦略的提携を推進していく計画です。

また、従来の「《セゾン》カード」では獲得することが難しかった、よりステータスの高い顧客層へのアプローチを開始するため、アメリカン・エキスプレス社との提携によるプレミアムカード「《セゾン》プラチナ・アメリカン・エキスプレス・カード」を発行し、「ゴールドカード《セゾン》」とともに、高質顧客の組織化を図っています。

➥ 革新的なサービス開発力

一般消費者の投資に対する関心が高まる中で、当社は、カード会員を対象とした魅力的な金融サービスの事業化を目指しています。保険代理店事業、証券仲介事業などを通じて多彩な商品をご提供しており、証券仲介サービスでは、マネックス証券（株）の口座の開設や国債の販売に加え、当期から新たにトヨタファイナンシャルサービス証券（株）と提携し、トヨタの金融子会社が発行する高格付けの外貨建て社債など、トヨタならではの特徴のある金融商品を取扱っています。将来的には、これら金融サービス機能を強化した新たなセゾンカウンターを開設し、大都市圏を中心に展開していく予定です。また、外貨投資商品では、セントラル短資オンライントレード（株）と提携し、「《セゾン》カード」会員向けの外国為替証拠金取引オリジナル商品「《セゾン》外貨FX」を共同開発しました。また、さわかみ投信（株）との協力により、長期投資家を育成するための資産形成セミナーを定期開催し、好評を博しています。

当社はこれまでも、“即発行・即与信”、サインレス、利用可能枠の自由設定、ポイント無期限化など、業界の常識を打ち破ったサービスを開発してきました。中でも「《セゾン》永久不滅ポイント」は、“いつまでも、いくらでも貯め続けられる”ポイントプログラムとしてお客さまから強い支持を得ており、カードの入会動機や利用活性化につながっています。今後もイノベイティブな発想でお客さまに喜ばれる新たなサービスの開発に取り組んでいきます。

a dream realized

Delight

「永続的な歓喜」

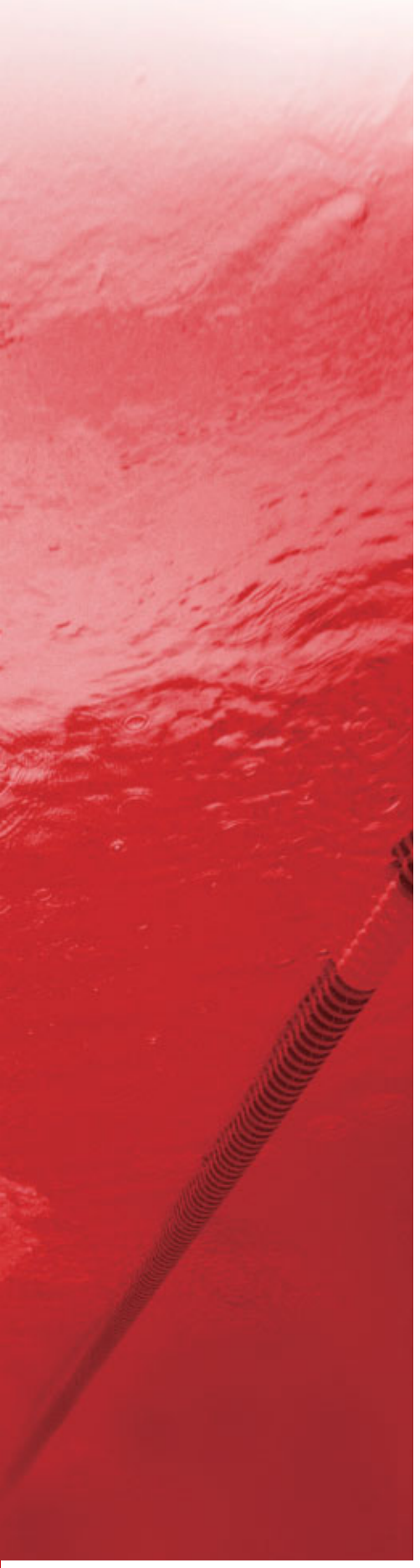
クレディセゾンは、ステークホルダーの皆さまに
歓びを提供し続けます。

a dream realized

Prestige

「ゆるぎない名声」

クレディセゾンは、革新的なマネジメントを基盤に
圧倒的な存在感を堅持していきます。



➥ 感性豊かな人材の確保と育成

人材の確保と育成は、当社の成長戦略の推進を支える重要な課題です。当社は、新卒採用のほかに、即戦力となる専門能力の高い人材を求める「スカウト人事」を行っているほか、結婚、出産、育児といった節目に合わせて、社員から時間契約社員（メイト社員）へ雇用形態を転換できる「ルートチェンジ制度」や、一度退職した社員を再雇用する制度「リワークエントリー」など、“個の可能性を拓く”多様な人事制度を設けています。こうした人事制度の適用と能力主義の徹底、女性の活用促進により、今期は初めて30代の取締役と女性取締役が誕生しました。

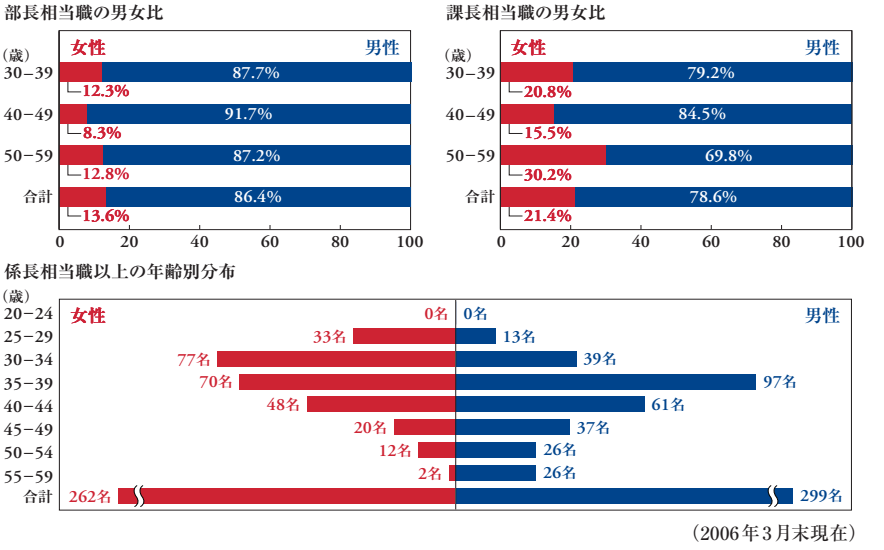
また、ユーシーカード（株）から当社の新しいメンバーとなった社員についても、人材の融合を図りながら、組織の強化を進めています。さらに、中堅社員を中心に経営や一連のビジネスフローの経験と、ネットワークの形成を目的として、関連会社や提携会社への出向も積極的に進めています。こうした経験が、社員のキャリア形成において大きな効果を発揮しています。

➥ 仕事への情熱を継続させる仕組みづくり

個と組織の関係において多様な選択肢が存在する中で、当社の人材育成は、いかに仕事への情熱を継続させるかという点を重視しています。“夢中になれる仕事を見つけ、それを仕事にするか、選んだ仕事に夢中になるか、どちらかしか成功への道はない”という考えのもと、社員のモチベーションを高める施策の導入に力を注いでいます。

異動の希望を人事部に直接申告することができる「ジョブエントリー制度」や課長職以上を対象として、次年度の希望職務について人事部へ申告する「ジョブコンペティション」のほか、新規セクションの立ち上げの際に希望者を募る「社内公募制」など、自ら“夢中になれる仕事を取りにいく”仕組みを充実させています。また、次世代リーダーの育成を目指し、課長職を異業種交流研修へ派遣し、社内でしか通用しない思考パターンからの脱却を図り、視野を広げる機会を創り出しています。

管理職プロフィール



（2006年3月末現在）

➥ 資本提携カード会社の貢献

資本提携カード会社である(株)ローソン・シーエス・カード、出光クレジット(株)、りそなカード(株)、および高島屋クレジット(株)は、先行投資の段階から利益創出の段階へと移行し、着実に利益貢献できる事業構造となりつつあります。また、ローソン店舗7,600店、出光ガソリンスタンド6,000店、りそな銀行の有人店舗650店、高島屋19店舗にわたるネットワークから生まれるビジネスチャンスには、計り知れないものがあります。今期も全国に320店舗を有する(株)ヤマダ電機との合弁会社「(株)ヤマダフィナンシャル」を設立したほか、(株)静岡銀行と地方におけるリテールファイナンスの成功モデルをつくっていくことで合意し、合弁会社を設立していく予定です。

今後も、資本・人材・ノウハウの提供による当社ならではの包括的提携を武器に、新たなチャネルの開拓を目指し、積極的に取り組んでいきます。そして、今期中に出資提携先を含めた年間カード開拓枚数500万枚の達成を目指します。

グループ年間カード開拓枚数500万枚規模へ!

ローソンCSカード	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(注2)(仮称)
カード会員数:230万人	カード会員数:210万人	カード会員数:230万人	カード会員数:180万人		
LAWSON	出光	RESONA	Takashimaya	YAMADA	静岡銀行
出資比率:30%	出資比率:50%	出資比率:22.4%	出資比率:33.4%(注1)	出資比率:34%	出資比率:50%

連結経常利益の成長

注: 1. 高島屋クレジット(株)への出資比率は、2006年7月に、当社と(株)高島屋によって合意されたものです。
(2006年7月現在出資比率:10%)
2. 静銀セゾンカード(仮称)は2006年10月設立予定です。

➥ グループ総合力の結集

クレジットカード事業以外の領域でビジネスを展開しているグループ会社も、ここ数年で着実に業績を伸ばしています。特に、不動産事業を展開するアトリウムグループは、不動産流通業における積極的な物件取得とマーケットニーズに対応した開発型案件への取り組み強化などにより、営業収益は前期比166%の208億円となりました。また、アトリウムグループの中核企業である(株)アトリウムは、2006年3月にジャスダック証券取引所への上場を果たしました。

その他のリース事業、信用保証事業、融資事業、エンタテインメント事業、および債権回収事業も、のきなみ前期の実績を大幅に伸長しています。今後は、グループ間のシナジーの創出を一層推し進め、グループ各社の経営基盤の強化を図りながら、ファイナンスカンパニーNo.1を目指して企業価値の向上に努めていきます。

a dream realized

Glory

「英知の結集」

企業価値の増大を目指し、グループ総合力を結集し、
次なる栄冠に向けて挑戦していきます。

主なグループ会社（2006年3月31日現在）

クレディセゾンは、カードビジネスを中核に、グループ会社とのシナジーを強化し、グループ企業価値の向上を図っていきます。

セゾンファンデックス グループ

■ 株式会社セゾンファンデックス

貸金業： 個人向けローンをコアビジネスとして展開。3つのカードローン（シープラン、キャッシュリザーブ、VIPローン）のほか、証書ローン、不動産担保ローンが好調に伸長しています。

■ 株式会社ハウスプランニング

不動産流通業： 事業内容をスピード評価し、土地の取得から開発までをトータル的にサポートしています。戸建住宅事業者向けに、建築請負工事および土地・戸建分譲事業を展開しています。

アトリウム グループ

■■ 株式会社アトリウム

不動産流通業／信販及び金融事業： 日本の不動産を再生するアトリウムグループの中核企業で、創業以来14年間の再生実績は1万件を超えています。不動産と金融の融合をキーワードに、独自のノウハウと見極め力で不動産をよみがえらせ、日本の経済をバリュープロデュースします。

その他主要子会社

■ ジェーピーエヌ債権回収株式会社

サービサー（債権回収）業： 小口無担保債権の管理回収事業を主力分野とし、全国に展開する5つのセンターにおいて、差別化されたシステムと高いセキュリティによる業務運営により、高い効率性と回収実績を実現しています。また、リサーチ事業とバックアップサービス事業を展開し、提携先も3事業合わせて210社を超え、積極的な拡大を続けています。

■■ 株式会社ウラク アオヤマ

会員制クラブ運営／不動産賃貸業： 会員制クラブ「urakuAOYAMA」の運営と、25物件の不動産賃貸事業を行っています。会員制クラブではフィットネスジムやレストラン、ホテルなどを備えた優雅で快適な空間を提供し、不動産賃貸事業では、地域に密着した魅力ある不動産活用を企画・開発しています。

関連会社（持分法適用会社）

■ 株式会社ローソン・シーエス・カード

信販及び金融事業： ローソンのサービス・店舗ネットワークと、クレディセゾンのクレジットノウハウを活かし、2002年8月から「ローソンパス」の発行を開始。設立から4年目にして、クレジット機能付きを標準としたポイントカードでは、コンビニ業界初の230万人を突破しました。

事業セグメント
- 信販及び金融事業
- エンタテインメント事業
- 不動産事業
- その他の事業

ヴィーヴル グループ

■ 株式会社アトリウム 債権回収サービス

サービサー（債権回収）業： 不動産担保付き不良債権処理に特化したスペシャル・サービサーとして、親会社の（株）アトリウムで培った不動産に関するノウハウ・スキルを強みに、競合他社に打ち勝つソーシング力、サービシング力を発揮します。

■ 有限会社 エー・アイ・シー

不動産流通業： 開発型案件を中心とした中長期保有の事業用収益不動産の、保有期間における安定した賃料収入と、バリューアップ後の販売による売却益の獲得を目的としています。

■ 株式会社ヴィーヴル／株式会社エイ・アンド・エイ

アミューズメント業： お客さまにご満足いただける「快適遊空間」をコンセプトに、33店舗の遊技場を運営しています。健全で快適な、ゆとりある空間ときめ細かいサービスによって、お客さまに満足していただけるアミューズメント事業を目指しています。

■ 株式会社ノア企画

コンサルタント業： ヴィーヴルグループの遊技場開発を行っています。お客さまのニーズを先取りした魅力的なアミューズメント施設であるとともに、周辺地域からも高い評価を得られる店舗開発を目指しています。

■ 出光クレジット株式会社

信販及び金融事業： 石油会社系では唯一のクレジットカード会社として、全国のガソリンスタンドなどで積極展開し、発行数も200万枚を超えています。クレディセゾンのノウハウを融合させた新カードの投入により、さらなる拡大に向けた事業展開を図っています。

■ りそなカード株式会社

信販及び金融事業： りそなグループのクレジットカード会社として、発行数は230万枚となり、会員の皆さまに生活密着型のサービスを提供しています。クレディセゾンとの業務提携により、2004年10月から「りそなカード《セゾン》」の発行を開始。さらなる拡大に向けて積極展開を進めています。

■ ユーシーカード株式会社（加盟店・プロセシング事業会社）

信販及び金融事業： （株）みずほフィナンシャルグループの中核クレジットカード会社。クレディセゾン、みずほフィナンシャルグループとの戦略的業務提携により、国内初の加盟店・プロセシング専門会社として、クレジットカード分野のみならず、幅広い決済業務を担うことのできる、総合決済プロセシングサービス会社を目指します。

■ 株式会社セゾン情報システムズ

情報処理サービス業： カードビジネス、流通などの分野でのシステム構築・運用事業のほか、通信ミドルウェア「HULFT」を中心としたパッケージ事業を展開しています。中期経営方針「変化への挑戦」に基づく「5つの改革」を推進中です。

■ セゾン自動車火災保険株式会社

損害保険業： 個人向け保険を中核とした損害保険業を展開しています。（株）損害保険ジャパンとの提携により、《セゾン》カード会員を対象とした新ビジネスの展開と直販営業の強化を柱とした、事業構造改革を推進中です。

取締役および監査役 （2006年6月24日現在）

左から：

前川　輝之
代表取締役副社長
社長補佐（兼）提携本部長（兼）
広報室・監査室担当

林野　宏
代表取締役社長

高橋　篤成
代表取締役専務
社長補佐（兼）ファイナンス本部長

左から：

髙橋　直樹
常務取締役
戦略本部長（兼）
カード本部副本部長

北條　慎治
常務取締役
経営本部副本部長

山本　光介
常務取締役
UC本部長

右から：

稲田　和房
常務取締役
カード本部長（兼）提携本部副本部長

鈴木　秀敏
常務取締役
経営本部長・システム本部長

山本　敏晴
専務取締役
クレジット本部長・リテールバンキング本部長

佐藤　浩通
常務取締役
ファイナンス本部副本部長

左から：

鈴木　日出男
取締役
営業本部長

蔵田　久幸
取締役
管理本部長

栂野　恭輔
取締役
システム本部副本部長

横井　千香子
取締役
クレジット本部副本部長

山路　孝眞
取締役
UC本部副本部長

右から：

多田　憲三
取締役
提携本部副本部長

金　洪太
取締役
戦略本部副本部長（兼）企画部長

山本　惠朗※
取締役

倉光　彰
取締役
東日本事業部長

左から：

杉山　清次※
監査役

土岐　敦司※
監査役

右から：

佐藤　勇※
常勤監査役

酒井　敏夫
常勤監査役

※社外取締役ならびに社外監査役

コーポレート・ガバナンス

当社グループは、革新的なサービスを創造し、継続的に企業価値を向上させることによって、株主の皆さまから理解と賛同を得るという経営の基本方針を実現するためには、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極めて重要であると認識し、コーポレート・ガバナンスの充実に向けたさまざまな取り組みを実施しています。

内部統制システムの整備

当社は法令・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ました。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、お客さま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。

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。

コーポレート・ガバナンス体制

取締役会は、取締役19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、会社の業務執行が全体として適正かつ健全に行われるため、企業統治を一層強化する観点から、実効性ある内部統制システムの構築と会社による全体としての法令・定款遵守体制の確立に努めています。また、取締役の業務執行が適切に行われるよう、取締役会は「取締役会規程」に基づき運営し、取締役は、管掌または担当する部門の業務執行が効率的に行われるように、「組織・業務分掌規程」に基づき適切に管理、監督しています。

当社は監査役制度を採用しており、監査役会は監査役4名(うち社外監査役3名)で構成されています。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。各監査役は監査役会で定められた監査方針等に従い、取締役会をはじめとする重要な会議への出席、取締役等からの営業の報告の聴取や重要な決議書類等の閲覧、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、監査役の職務を補助するため、内部監査業務の専任者で構成する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を設置し、コンプライアンス施策の企画立案、実施を行うとともに、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、ガバナンスなどの監査を実施し、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、当社グループに適し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：　510百万円

監査役の年間報酬総額：　58百万円

＜監査報酬等の内容＞

公認会計士法(1948年法律第103号)第2条第1項に規定する業務に基づく報酬の金額　38百万円

上記以外の報酬の金額　3百万円

コンプライアンスの徹底・充実

当社では、企業活動における法令遵守、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」ならびに本年3月に新設した「コンプライアンス部」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山本専務取締役を委員長に任命し、年数回の委員会開催、年20回以上に及ぶ運営事務局会議を開催し、倫理綱領や行動基準の策定、コンプライアンス推進のための組織づくりなどを進めています。社員・契約社員には、小冊子『わたしたちのコンプライアンス』を作成し配布しています。また、社内にコンプライアンス相談窓口を設置し、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相談の受付を行い、通報案件について遅滞なく取締役会および監査役会に報告し、当該違反の早期解決に努めています。

さらに、コンプライアンス部主催で外部講師を招いたコンプライアンス研修を、取締役、部室長を含む幹部社員レベルと一般社員レベルでそれぞれ実施しているほか、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、部門主導での教育プログラムも実施しています。

情報システム運用への対応

IT化社会の進展等を背景として、お客さま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、新クレジットセンター「Ubiquitous（ユビキタス）」を本格的に稼働させるとともに、関西コミュニケーションセンターを拡充したことにより、審査から回収にいたる業務システムの再整備を行い、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て、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。そして、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。

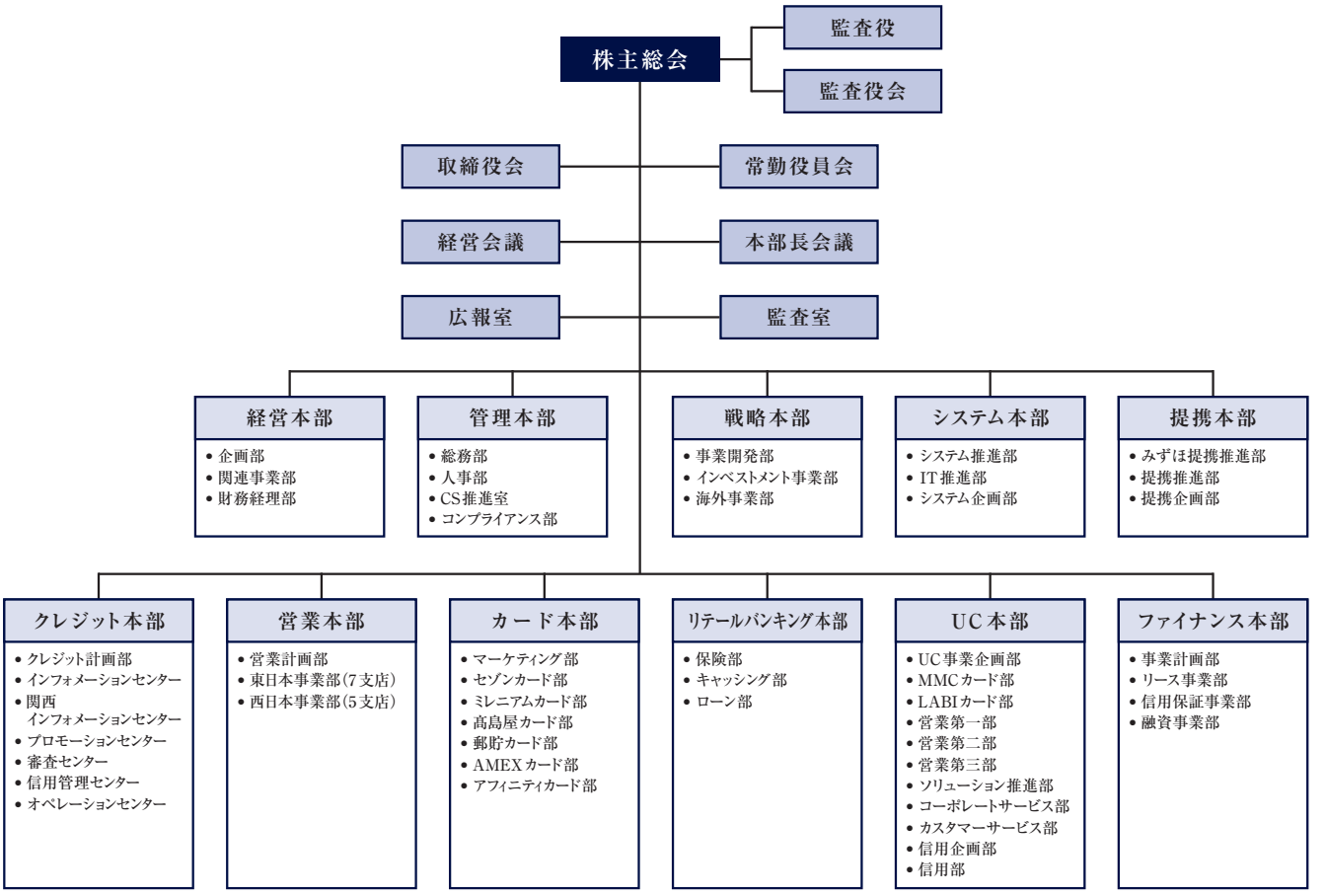
情報開示の積極的開示

株主や投資家の皆さまに対して、決算説明会、インベストメントカンファレンス、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を進めています。

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

経営体制（2006年7月31日現在）

2006年3月に、ユーシーカード（株）との統合効果の極大化、事業部・グループ会社の成長へ向けた経営資源の配分を目的として、組織の新設および再編を実施しました。



クレディセゾンの社会的責任（CSR）

当社は、「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ができれば、必ず成功しその結果、株主に報いることができる」という経営理念の実現に向け、コンプライアンスの徹底にも注力しながら事業活動を展開しています。

当社のCSRに対する考え方

当社は、顧客第一主義、顧客満足を経営の基本に掲げていますが、社会の公器としての企業という観点から、単なる顧客満足にとどまらない、企業の社会的責任（CSR）に対して取り組んでいます。

当社では、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はなく、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」ものであるととらえています。

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、お客さま、従業員、株主をはじめとする投資家の皆さまに利益をもたらすために果たすべき事項

②当社の主な事業内容であるクレジットカード、金融事業活動を通じて、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

前章の「コーポレート・ガバナンス」でご説明したとおり、コーポレート・ガバナンスの充実に向けた取り組みを実施しています。

②の視点での取り組み

お客さまの信用情報を預かるクレジットカード事業者として、個人情報の適正な管理と、個人情報保護法の目的にそった、個人情報の有用性の尊重が重要であると考えています。

また当社の事業は、働く者の年齢や性別、住環境などにあまり左右されないことから、積極的に雇用問題に取り組んでいます。

■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・社内規程などを遵守するとともに、社内研修・モラル教育を実施し、（社）日本クレジット産業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、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。

さらに、個人情報の取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月に取得するなど、一層の管理強化を進めています。

■雇用問題への対応

当社ではさまざまな年代、および性別を問わない積極雇用と働きやすい環境づくりを行っています。全国170ヵ所を超えるセゾンカウンターでは、管理職を含め、女性を中心に運営を行っています。また、少子化問題も視野に入れ、女性が結婚、出産後も継続して働ける環境を逸速く提供してきました。さらに、退職者の再雇用も積極的に行っています。

③の視点での取り組み

クレジットカードは、本来、先に欲しい物を購入し後から支払うという、便利さだけでなく、経済活動を支える大変有意義な決済手段です。しかしながら、多重債務などの問題もあり、「使い過ぎ」を抑制し、クレジットカード市場の健全化に努めていくことも当社の重要な使命です。

当社では、お客さまの暮らしを豊かにし、経済の発展にいかに寄与するかという視点で考えることが、当社としてのCSRであると考えています。

また、自社の利益を追求するだけでなく、他社との共存を考えることもCSRであり、その観点からは、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も、大切なCSRであると考えています。

環境保全・社会貢献活動

当社では、個々のお客さま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。

お客さま個人では参加しづらい寄付活動などをサポートするために、カード利用で獲得するポイントで寄付できる商品をラインナップしています。（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」活動の一助となる商品、（財）日本盲導犬協会の盲導犬育成、日本UNHCR（国連難民高等弁務官事務所）協会の難民支援、そしてNPO法人ピース・ウィンズ・ジャパン（PWJ）の紛争や自然災害後の復興・開発支援への寄付が可能な商品があります。

また当社では、クレジットカードには再利用素材を、ご利用明細書、お客さま宛て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、「地球温暖化対策」の取り組み促進として「クールビズ」の積極推進や、社内印刷用紙の再生紙対応の徹底を呼びかけています。

提携カード一覧

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》
（西武百貨店）

タカシマヤ《セゾン》カード
（髙島屋）

ロフトカード
（ロフト）

MUJI Card
（良品計画）

Mitsui Outlet Parkカード
（三井不動産）

Franc francカード《セゾン》
（パルス）

トイザらス・カード《セゾン》
（日本トイザらス）

プランタンGINZAカード
（プランタン）

AMU CLUBカード《セゾン》
（鹿児島ターミナルビル）

olinasカード《セゾン》
（プライムプレイス）

〈PARCOカード〉
（パルコ）

ヤマダLABIカード
（ヤマダフィナンシャル）

カワトクカード
（川徳）

アイアイUCカード
（石丸電気）

トラベル＆エンターテインメント

プリンスカード
（西武グループ）

UAカード
（ユナイテッド航空会社）

西武ライオンズファンクラブカード《セゾン》
（西武ライオンズファンクラブ事務局）

JTBカード
（ジェーティービー）

シネマイレージカード《セゾン》
（TOHOシネマズ）

JAPANカード《セゾン》
（日本サッカー協会）

YAMAHA教室FC-UCカード
（ヤマハ）

PADIカード《セゾン》
（パディジャパン）

京急カード
（京浜急行電鉄）

K-1《セゾン》カード
（FEG）

金融

みずほマイレージクラブカード
（みずほ銀行）

郵貯カード《セゾン》
（日本郵政公社）

MONEYKit《セゾン》カード
（ソニー銀行）

マネックス《セゾン》カード
（マネックス証券）

荘銀《セゾン》カード
（荘内銀行）

インターネット・通信

DoCoMo《セゾン》Card
（エヌ・ティ・ティ・ドコモ）

アット・ニフティカード《セゾン》
（ニフティ）

KDDI THE CARD《セゾン》
（KDDI）

WOWOW《セゾン》カード
（WOWOW）

カーライフ

マツダm'z PLUSカード
（マツダ）

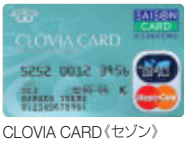
JAF《セゾン》カード
（日本自動車連盟）

ETCカード

UC・Honda Cカード
（本田技研工業）

ヤナセメンバーズカード
（ヤナセ）

社会貢献・公共料金


CLOVIA CARD《セゾン》
（東京ガスエネルギー）

日本白血病研究基金カード《セゾン》
（日本白血病研究基金）

WWFカード
（世界自然保護基金ジャパン）

プラスハッピーUCカード
（東京ガス）

プロセシング・その他

Resona Card＋S（りそなカード《セゾン》）
（りそなカード）

ローソンパス
（ローソン・シーエス・カード）

出光カードmydoplus（まいどプラス）
（出光クレジット）

早稲田カード
（早稲田大学）

長城SAISON®クレジットカード
（中国銀行・上海市分行）

財務セクション

CONTENTS

財務分析 24

6ヵ年の要約財務データ 24

連結貸借対照表 32

連結損益計算書／連結剰余金計算書 33

連結キャッシュ・フロー計算書 34

［単体］要約貸借対照表および
要約損益計算書の6ヵ年の推移 35

財務分析

6ヵ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

	2006	2005	2004	2003	2002	2001
連結ベース						
3月31日に終了した1年間：						
営業収益(注1)	**274,666**	240,385	220,331	212,241	214,838	188,061
販売費及び一般管理費	**193,125**	172,024	156,501	147,017	141,794	128,187
金融費用	**11,965**	9,771	9,824	12,810	13,370	15,747
営業利益	**69,575**	58,590	54,005	52,414	59,672	44,125
経常利益	**71,149**	56,514	52,955	51,001	59,698	42,943
当期純利益（損失）	**42,219**	31,818	22,419	△6,026	18,225	13,548
3月31日現在：						
株主資本(注2)	**360,717**	301,309	258,253	236,028	242,594	225,947
総資産	**2,062,735**	1,512,949	1,352,709	1,280,822	1,256,898	1,719,109
有利子負債(注3)	**1,480,379**	1,146,928	1,011,563	965,081	885,270	833,075
1株当たりデータ（円）(注2)：						
当期純利益（損失）	**237.29**	185.00	130.55	△36.57	108.56	81.04
株主資本	**2,014.20**	1,721.35	1,519.13	1,380.26	1,436.58	1,351.19
財務指標（%）：						
株主資本当期純利益率（ROE）	**12.8**	11.4	9.1	—	7.8	6.2
総資産当期純利益率（ROA）	**2.4**	2.2	1.7	—	1.2	0.8
株主資本比率	**17.5**	19.9	19.1	18.4	19.3	13.1
単体ベース						
3月31日に終了した1年間：						
営業収益(注1)	**216,453**	190,248	175,725	171,842	154,204	133,776
販売費及び一般管理費	**156,887**	135,402	123,746	121,111	105,554	87,371
金融費用	**9,700**	8,186	7,154	7,607	7,401	8,604
営業利益	**49,865**	46,659	44,824	43,123	41,247	37,800
経常利益	**50,762**	46,985	45,051	44,250	41,161	37,043
当期純利益（損失）	**27,131**	25,798	24,396	△5,026	12,285	16,521
3月31日現在：						
株主資本(注2)	**341,423**	298,502	261,792	237,174	243,491	232,392
総資産	**1,761,666**	1,290,066	1,155,776	1,085,348	1,057,840	1,031,360
有利子負債(注3)	**1,239,042**	948,560	828,639	779,450	698,510	659,099
1株当たりデータ（円）(注2)：						
当期純利益（損失）	**152.21**	149.78	142.00	△30.34	72.50	97.49
株主資本	**1,904.13**	1,703.39	1,536.51	1,383.04	1,436.80	1,371.30
配当金	**26.00**	20.00	18.00	18.00	18.00	18.00
財務指標（%）：						
株主資本当期純利益率（ROE）	**8.5**	9.2	9.8	—	5.2	7.3
総資産当期純利益率（ROA）	**1.8**	2.1	2.2	—	1.2	1.7
株主資本比率	**19.4**	23.1	22.7	21.9	23.0	22.5
取扱高実績（単体ベース）						
総合あっせん(注4)	**2,527,808**	2,078,116	1,912,210	1,808,624	1,629,199	1,420,243
個品あっせん	**6,951**	9,440	13,367	17,369	19,267	20,771
信用保証	**62,096**	36,179	31,683	53,433	56,316	14,646
融資(注5)	**739,038**	592,358	555,984	600,447	555,131	500,645
業務代行(注6)	**747,997**	576,270	328,119	398,724	400,025	401,084
リース	**90,010**	82,998	73,665	71,960	51,788	35,192
商品販売	**—**	—	2,763	9,445	9,281	11,677
その他	**9,794**	8,316	6,604	9,788	9,426	8,914
取扱高計	**4,183,697**	3,383,680	2,924,399	2,969,794	2,730,437	2,413,174

注：1. 営業収益には消費税等は含まれていません。
2. 2002年3月期より自己株式を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（配当金を除く）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。
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。

当社グループの事業は、「信販及び金融事業」、「エンタテインメント事業」、「不動産事業」、「リース事業」、「その他の事業」のセグメントで構成されています。そのうち、クレジットカードや個人向けローンといった消費者信用ビジネスを中心とした「信販及び金融事業」は最も重要なセグメントで、当期において営業収益合計の約8割を占めています。

当社グループの主な営業収益は、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とカードショッピングのリボルビング払い、カードキャッシング、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、貸倒コスト、人件費、支払手数料、金融費用で構成されています。広告宣伝費および人件費の相当部分については、主に将来の収益拡大につながるカード会員など新規顧客の獲得に費やされます。

連結範囲の変更

当期は、不動産流通業の(有)エー・アイ・シーが新たに加わり、連結対象会社は11社となりました。持分法適用関連会社は6社となりました。当期からりそなカード(株)が加わり、また、ユーシーカード(株)が2005年10月1日付にてUC会員事業会社と加盟店・プロセシング事業会社に会社分割を行ったことに伴い、ユーシーカード(株)(加盟店・プロセシング事業会社)を持分法適用の関連会社に含めています。なお、ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)については、2006年1月1日付にて当社と合併し消滅しており、本レポートに記載する「ユーシーカード(株)」は断り書きがない限り、すべて会員事業会社を示します。

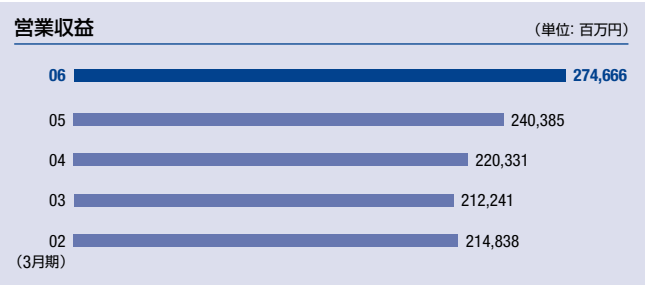
収益および利益の状況

当期の経済環境は、企業収益が高水準で推移する中で設備投資が引き続き増加し、雇用情勢や個人消費も底堅く推移するなど、景気は着実に回復を続けました。

当期の営業収益は、前期比14.3%増の2,746億66百万円となりました。営業利益は、前期比18.7%増の695億75百万円となり、経常利益は前期比25.9%増の711億49百万円となりました。当期純利益は前期比32.7%増の422億19百万円となりました。

営業収益

当期の営業収益は前期に比べ342億81百万円(14.3%)増加し、2,746億66百万円となりました。これは、主力の「信販及び金融事業」のうち、クレジットカードや個人向けローンといった消費者信用ビジネスが拡大したほか、不動産事業が好調に推移し、不動産事業利益が前期比45.4%増の183億61百万円と大幅な増収となったことによるものです。



営業費用、営業利益

営業費用は前期に比べ232億95百万円(12.8%)増加し、2,050億90百万円となりました。主な要因は、ユーシーカード(株)との合併の影響などにより、支払手数料が前期に比べ65億79百万円(23.4%)増加したことや、取扱高増加に伴う「《セゾン》永久不滅ポイント」(クレジットカードポイントを無期限に貯められ、いつでも交換できるポイントプログラム)交換費用が増加したことによるものです。なお、このポイント交換費用については、前期まで「広告宣伝費」に含めていましたが、当期より「ポイント交換引当金繰入額」として区分表示しています。なお、この変更により「広告宣伝費」は前期比25.7%減の183億62百万円となりました。また、前期の「広告宣伝費」に含まれる当該ポイント交換費用は78億41百万円です。

一方、販売費及び一般管理費に含まれている貸倒コストは、ユーシーカード(株)との合併の影響によるクレジットカード債権を中心とした割賦売掛金残高の増加などにより、貸倒引当金繰入額および保証債務引当金繰入額が増加しましたが、国内自己破産件数の落ち着きや、初期与信および途上与信の強化などにより、貸倒損失が前期比81.8%減と大幅に減少するなど、前期比6.5%の増加にとどまりました。

販売費及び一般管理費の内訳 (百万円)

	2006	2005	増減率(%)
貸倒コスト	46,711	43,861	6.5
うち貸倒引当金繰入額	44,276	38,783	14.2
うち貸倒損失	694	3,825	△81.8
うち保証債務引当金繰入額	1,740	1,253	38.9
貸倒コストを除く販売費及び一般管理費	146,414	128,162	14.2
うち広告宣伝費	18,362	24,699	△25.7
うちポイント交換引当金繰入額	8,418	—	—
うち人件費	37,155	32,853	13.1
うち支払手数料	34,646	28,066	23.4
販売費及び一般管理費合計	193,125	172,024	12.3

金融費用は、有利子負債残高の増加に加え、資金の長期化および固定化を推進したことにより、前期比22.5%増の119億65百万円となりました。

この結果、当期の営業利益は前期から109億85百万円（18.7%）増加し695億75百万円となりました。

営業外損益、経常利益

営業外損益純額は、前期が20億75百万円の損失であったのに対し、当期は15億74百万円の利益となりました。これは、持分法適用の関連会社の投資損益の改善により、持分法投資利益が16億71百万円（前期は18億40百万円の損失）となったことによるものです。これにより、営業外収益は前期比98.6%増の42億96百万円となり、また、営業外費用は前期比35.8%減の27億22百万円となりました。

この結果、経常利益は前期から146億35百万円（25.9%）増加し、711億49百万円となりました。

特別損益、税金等調整前当期純利益および当期純利益

特別損失純額は、前期の20億92百万円から203億54百万円に増加しました。特別利益は、関係会社株式売却益および持分変動利益などが発生し156億46百万円となりました。一方、特別損失は、ユーシーカード（株）との合併時に生じた営業権の償却費用および利息返還損失引当金などを計上した結果、360億1百万円となりました。

税金等調整前当期純利益は前期比6.7%減の507億95百万円となり、法人税等は69億56百万円となりました。その結果、当期純利益は、前期から104億1百万円（32.7%増）の422億19百万円となり、1株当たりの当期純利益は前期の185.00円から237.29円となりました。

株主還元の方針

配当方針

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、株主の皆さまへ適正かつ安定的、継続的な配当を合わせて行っていくことを基本方針としています。

1株当たり配当金

配当方針に基づき、当期の1株当たり配当金は、前期に比べ1株につき6円増配し、年間26円としています。なお、内部留保金につきましては、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く方針です。

また、株主優待として、「《セゾン》カード」をお持ちの株主の皆さまに、「《セゾン》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

信販及び金融事業

当セグメントは、信販業、貸金業、サービサー（債権回収）業などから構成されています。当期の営業収益は前期比15.5%増の2,265億96百万円、営業利益は前期比13.5%増の546億93百万円となりました。

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、本格的なリテール金融業界再編の動きが活発化し、業界の勢力図が大きく変動している中で、関連法規の見直し議論の活発化や過払い金の引当計上など、業界を取り巻くビジネス環境の動向については注視していく必要があります。一方で、個人消費の回復、公共料金や医療分野へのカード決済範囲の広がり、モバイルクレジットの誕生などにより、クレジットカード市場は引き続き拡大を続けています。

こうした事業環境のもと、当社は2006年1月1日を期して、ユーシーカード（株）との合併により、ユーシーカード（株）からカード会員427万人（2006年1月1日時点）が当社の会員となっています。また、カード取扱高に関しては、合併後の3ヵ月分が当社取扱高に加算されています。

当期の新規カード会員数は271万人、当期末のカード会員数は589万人増加して2,279万人、カードの年間稼動会員数は285万人増加して1,168万人となりました。

また、ショッピング取扱高は2兆5,278億円（前期比21.6%増）、キャッシング取扱高は6,189億円（前期比19.5%増）となりました。一方、

セグメント別営業収益および営業利益

（百万円）

	営業収益			営業利益		
	2006	2005	増減率（%）	**2006**	2005	増減率（%）
信販及び金融事業	**226,596**	196,220	15.5	**54,693**	48,200	13.5
エンタテインメント事業	**17,918**	17,027	5.2	**2,688**	1,358	97.9
不動産事業	**19,299**	13,371	44.3	**9,511**	5,535	71.8
リース事業	**7,183**	6,853	4.8	**3,335**	2,635	26.6
その他の事業	**5,135**	8,359	△38.6	**3,852**	4,404	△12.5
計	**276,133**	241,833	14.2	**74,081**	62,134	19.2
消去または全社	**(1,467)**	(1,448)	—	**(4,506)**	(3,544)	—
連結	**274,666**	240,385	14.3	**69,575**	58,590	18.7

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。

ショッピングのリボルビング契約残高は2,184億円（前期末比22.9%増）となりましたが、そのうち400億円を流動化した結果、その残高は1,780億円となっています。また、キャッシングおよびキャッシュプラスローン残高は5,520億円（前期末比33.4%増）となりましたが、そのうち300億円を流動化した結果、その残高は5,233億円となりました。

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とカード会員の獲得

◆ 戦略的提携による会員の拡大

（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）との戦略的業務提携に基づき、2005年4月より（株）みずほ銀行のキャッシュカードと「《セゾン》カード」の一体型カード「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」の発行を開始し、銀行窓口というチャネルで新たなカード会員の獲得を開始しました。本年1月にはAmerican Expressブランドを追加し、VISA、MasterCard、JCBと合わせて4ブランド展開をしています。

また、ユーシーカード（株）との合併により、「《セゾン》カード」と「UCカード」の両ブランドで2,200万人を超える会員規模を誇るイシュア事業会社となりました。両ブランドを合わせて200以上の提携先企業のカード発行を行っています。

また、よりステータスの高い顧客層をターゲットとしたプレミアムカード「《セゾン》プラチナ・アメリカン・エキスプレス・カード」を発行し、従来の「《セゾン》カード」では獲得することが難しかった新たな顧客層へのアプローチを始めたほか、中国銀行へ日本人向けカード発行に関するコンサルティングサービスを提供し、中国上海に駐在する日本人を対象に、現地通貨で決済が可能な「長城SAISONクレジットカード」の発行を実現しました。

業務基盤の強化

◆ 新クレジットセンター「Ubiquitous（ユビキタス）」の本格稼働

今後拡大していくカードビジネスに対応し、処理能力拡大、サービス向上を目指して建設した新クレジットセンター「Ubiquitous（ユビキタス）」が、2005年4月より本格稼働しました。これまで5ヵ所に点在していた受付、審査、請求、回収、インフォメーションなどのカード事業における一連の業務を1ヵ所に集約したことにより、お客さまへの対応がよりスムーズになり業務効率が改善するとともに、お客さまに提供するサービスの質を高めることができました。一例として、カードにご入会いただいたお客さまに向けた、感謝の気持ちとカードの機能・サービスをご説明する「サンクスコール」により、初期稼動率が向上し、稼動会員数の拡大に寄与しました。

◆ ブランド認知・浸透／カード活性化策

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「《セゾン》永久不滅ポイント」の認知浸透を図るため、昨年好評を博した高齢者を起用した鉄棒を回るCM「ザ・大車輪」に続き、今年は「世界」を舞台とした「ザ・大車輪　パリ篇、ロンドン篇」を展開しました。また、毎月のカード利用額に応じてポイントが付与される「《セゾン》永久不滅ポイント付定期預金」を、住友信託銀行（株）と共同開発したほか、保有ポイント数に応じてイベント参加のチャンスを獲得できる企画や、ポイントを使って国際協力支援ができるアイテムを追加するなど、「《セゾン》永久不滅ポイント」を「《セゾン》カード」の最大の差別化の武器としてさまざまな利用活性の取り組みを行ってきました。

なお、新たなクレジットカード決済チャネルの拡大に合わせ、電気・ガスなどの公共料金や、携帯電話などの継続決済を強化するとともに、セゾン自動車火災保険（株）と共同で、カード業界初となるカード会員専用自動車保険「自動車あんしん保険」を開発・販売するなど、さまざまな生活シーンで「《セゾン》カード」をご利用いただけるような商品・サービスの開発に取り組んでいます。

◆ 与信管理の徹底

債権リスクについては、初期与信および途上与信を引き続き強化することで債権の健全化に注力すると同時に、お客さまごとの適正枠の付与に努め、収益とリスクのバランスを保った与信管理を徹底しました。自己破産件数の落ち着きや、新クレジットセンター「Ubiquitous（ユビキタス）」の稼働による審査精度、回収力の向上により、債権の健全化傾向が見えはじめています。

新たな展開および取り組み

◆ モバイルクレジットへの対応

現在、新規参入が相次ぐモバイルクレジットに関しては、お客さまニーズに合わせたサービスの実現に向け、あらゆる方向から検討しています。当社は、モバイル決済推進協議会(注)に参画し「クイックペイ」の普及を推進しているほか、（株）エヌ・ティ・ティ・ドコモ、（株）みずほ銀行、ユーシーカード（株）と業務提携し「iD」の対応を進めるなど、「おサイフケータイ®」を主体としたサービスの提供に向けて取り組んでいます。また、電子マネーについては、既に「《セゾン》カード」、「UCカード」で「Edy」のチャージが可能となっています。

◆ 投資関連サービスの拡大

顧客の関心が貯蓄から投資に変化していく中で、投資関連サービスを拡大しています。これまでもマネックス証券（株）と提携し、証券仲介業制度を活用した証券口座の開設や国債の販売を行ってきましたが、新たにトヨタファイナンシャルサービス証券（株）と提携し、証券仲介サービスを拡大するとともに、セントラル短資オンライントレード（株）と提携し、「《セゾン》カード」会員向けの外国為替証拠金取引オリジナル商品「《セゾン》外貨FX」を共同開発しました。

（注）モバイル決済推進協議会とは、（株）ジェーシービーを中心にクレジットカード会社などが集まり、非接触・モバイル決済サービスの早期普及とインフラ整備を目的として2005年10月に発足した協議会。

②カードローン事業

「シープランカード」、「キャッシュ・リザーヴ」をはじめ、働く女性に焦点を当てた「レディースローン」、ゆとりあるご利用枠が魅力の「VIPローンカード」といった各種カードローンを提供しています。カード発行枚数は20万枚（前期比10.0%増）、当期末のローン残高は702億円（前期比16.7%増）となりました。また、2006年3月より幅広いご利用枠と個人の信用力に見合った金利でお客さまのさまざまな資金ニーズにお応えする新たなローン専用カード「《セゾン》カードローン」の取扱いをスタートしました。

③個人向けローン事業

カードローン以外にも、「《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。当期末のローン残高は702億円（前期比16.3%増）となりました。

④融資事業

不動産流通業を通じて得た、不動産評価能力や不動産流動化に関するノウハウ、ネットワークを活かし、ビジネスローンを中心に不動産担保ローン事業などを行っています。当期末のローン残高は1,048億円（前期比97.1%増）となりました。

⑤信用保証事業

提携金融機関の拡大と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。当期は新規および既存の提携先における取扱いが大きく寄与し、取扱高は712億円（前期比91.1%増）と大幅に増加しました。

⑥サービサー（債権回収）業

長年築き上げてきた高度な債権管理回収のスキルとノウハウをシステムに取り込み、ローコストオペレーション体制を構築しています。また、カード会社および金融機関などとの提携を積極的に推進し、業務受託先の拡大に取り組んだ結果、（株）アイワイ・カード・サービスや（株）熊本ファミリー銀行をはじめ、21社との受託契約を締結することができました。

エンタテインメント事業

アミューズメント業などから構成されています。アミューズメント業において、地域に支持される健全で安心、快適な店づくりを目指した店舗改装を行った結果、営業収益は179億18百万円（前期比5.2%増）、営業利益は26億88百万円（前期比97.9%増）と、増収増益を達成しました。

不動産事業

不動産流通業および不動産賃貸業などから構成されています。当期は、不動産流通業における積極的な物件取得とマーケットニーズに対応した開発型案件への取り組みを強化し、不動産ファンド事業においては大型案件の取扱いが寄与しました。また、当期において重要性が増加した（有）エー・アイ・シーを連結子会社に含めています。その結果、営業収益は192億99百万円（前期比44.3%増）、営業利益は95億11百万円（前期比71.8%増）と、増収増益を達成しました。

①不動産流通業

一般流通市場や競売市場で取得した物件をバリューアップし、高付加価値商品として提供する物件再生事業、不動産担保付不良債権処理に特化して債権または担保物件を買い取り、付加価値を付けて売却するスペシャルサービサー事業、開発型案件を中心とした中長期保有の事業用収益不動産の保有期間における安定した賃料収入と、バリューアップ後の販売による売却益の獲得を目的とする不動産ファンド事業、不動産の査定と債務保証を行い、金融機関などから保証料等を得る不動産融資保証事業などを行っています。

②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、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。

リース事業

リース市場全体が前年比微増で推移する中、通信・事務機器分野を中心とした特定マーケットへの重点戦略をさらに進めた結果、拡大基調は継続し、リース取扱高は900億円（前期比8.4%増）となりました。その結果、営業収益は71億83百万円（前期比4.8%増）、営業利益は33億35百万円（前期比26.6%増）と、増収増益を達成しました。

なお、一部販売会社の不適切な販売方法に起因したリース取引のトラブル増加を背景として、「特定商取引法」の通達改正が行われました。当社を含め、リース事業協会を中心として各リース会社は、販売店に対する管理・指導を強化するなど、マーケットの信用回復に向けた取り組みを推進しています。

その他の事業

通信販売業などから構成されています。当期において、通信販売事業を外部企業へ営業譲渡したことにより売上が減少しました。その結果、営業収益は51億35百万円（前期比38.6%減）、営業利益は38億52百万円（前期比12.5%減）となりました。

注：所在地セグメントついては、在外連結子会社および在外支店がないため掲載しておりません。

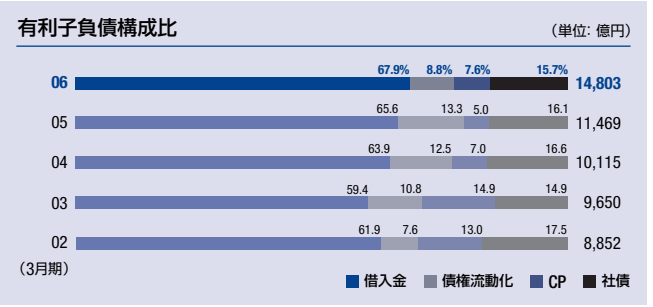
流動性と財政状態

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、農林系

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、また普通社債、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。

2006年3月31日現在のオフバランス会計処理を行う営業債権の流動化700億円を含む有利子負債は1兆4,803億円であり、借入金67.9%、社債15.7%、CP7.6%、営業債権の流動化8.8%となっています。



さらに、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）から発行体格付け「A+」、短期債格付け「a-1」を取得しています。また、依頼に基づくものではありませんが、スタンダード・アンド・プアーズ（S&P）から「A-」の格付けが付与されています。

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72.0%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資金は、993億42百万円（前期比302.0%増）となりました。これは、主に業況の順調な推移により税金等調整前当期純利益を507億95百万円計上し、非資金損益項目である減価償却費による508億9百万円と営業債権であるカードビジネスの取扱高を伸ばすことができ、営業債権が1,876億86百万円増加したことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動に使用した資金は、1,188億6百万円（前期比4.5%増）となりました。これは、主にリース資産等の有形・無形固定資産の取得に伴う928億3百万円の支出およびユーシーカード（株）の株式等投資有価証券の取得に伴う494億62百万円の支出をした一方で、（株）アトリウムの株式等投資有価証券の売却等に伴う220億19百万円の収入によるものです。また、当社がユーシーカード（株）と合併したことに伴う23億98百万円の収入があります。

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資金は、2,298億75百万円（前期比92.8%増）となりました。これは、主に中長期の安定的な資金調達を中心に行った結果、長期借入金の借入により得られた2,360億3百万円の収入と社債の発行により得られた795億23百万円の収入がある一方で、短期借入金の減少に伴う810億91百万円および長期借入金の返済に伴う744億40百万円の支出をしたことによるものです。

以上の結果、当期末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ、120億6百万円増加し、663億14百万円となりました。なお、当期より、重要性が増加した（有）エー・アイ・シーを連結子会社に含めています。これに伴い、現金及び現金同等物が2億55百万円増加しています。当社グループは、継続的に内部留保金の充実を図りながら、主要な戦略的提携によって得た成長機会に対する投資については、内部留保金を活用しました。

資産、負債および株主資本

当期末の総資産は前期末から5,497億86百万円（36.3%）増加し2兆627億35百万円となりました。

流動資産は前期末から5,149億7百万円（44.6%）増加し1兆6,694億34百万円となりました。これは主に、カードの取扱高増加による割賦売掛金残高の増加や、買取債権、販売用不動産といった、たな卸資産の増加によるものです。なお、期末の残高のうちカードショッピングのリボ払い債権400億円、カードキャッシング債権300億円が債権流動化によりオフバランスされています。

有形固定資産は、前期末から142億3百万円（7.6%）増加し1,999億40百万円となりました。これは主にリース資産が前期末から132億99百万円増加したことによるものです。投資その他の資産は、前期末から118億37百万円（7.8%）増加し1,634億92百万円となりました。これは主に、繰延税金資産が前期から113億87百万円増加したことによるものです。

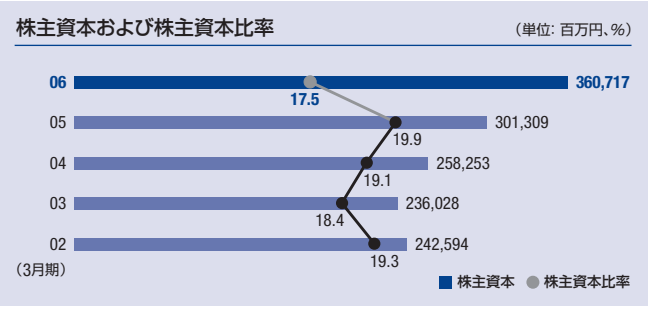
当期末の負債合計は、前期末から4,778億30百万円（39.6%）増加し1兆6,855億45百万円となりました。

流動負債は前期末から1,894億47百万円（26.7%）増加し9,001億69百万円となりました。これは主に、支払手形及び買掛金の増加や、コマーシャル・ペーパーおよび一年以内に返済予定の長期借入金が増加したことによるものです。なお、当期から事業整理損失引当金（3億52百万円）および利息返還損失引当金（23億5百万円）を計上しています。

固定負債は前期末から2,883億82百万円（58.0%）増加し7,853億75百万円となりました。長期負債は、前期末から2,587億23百万円（53.8%）増加し、7,398億21百万円となりました。

この結果、有利子負債残高は前期末から3,834億51百万円（37.3%）増加し、1兆4,103億79百万円となりました（オフバランス会計処理を行う営業債権の流動化700億円を含む有利子負債は、1兆4,803億79百万円となります）。

株主資本は前期末から594億7百万円（19.7%）増加し3,607億17百万円となり、株主資本比率は前期の19.9%から17.5%となりました。また、ROEは前期の11.4%から12.8%となりました。



債権リスクの状況

営業債権（割賦売掛金残高に信販及び金融事業に係る偶発債務および期日未到来リース債権残高を加算した残高）の3ヵ月以上延滞債権残高は、435億21百万円（前期比4.9%増）となりました。期末の貸倒引当金残高（流動資産）は、581億89百万円（前期比40.3%増）となりました。この結果、3ヵ月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の121.9%から138.9%に増加しました。

営業債権に対する延滞および引当状況

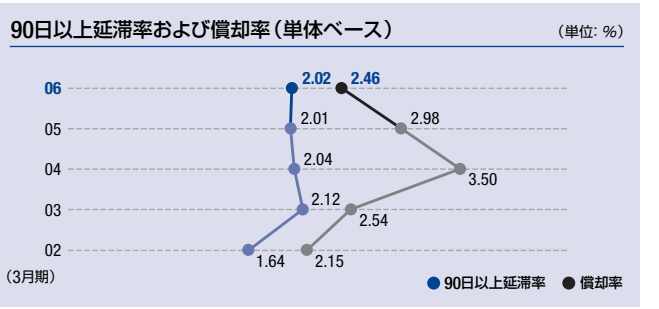
（百万円）

	2006	2005	増減率（%）
営業債権残高 ①	**1,861,829**	1,413,266	31.7
3ヵ月以上延滞債権残高 ②	**43,521**	41,495	4.9
②のうち担保相当額 ③	**1,626**	7,476	△78.2
貸倒引当金残高（流動資産） ④	**58,189**	41,483	40.3
3ヵ月以上延滞比率（＝②÷①）	**2.3%**	2.9%	—
3ヵ月以上延滞債権に対する充足率（＝④÷（②−③））	**138.9%**	121.9%	—
（参考）担保相当額控除後3ヵ月以上延滞比率（＝（②−③）÷①）	**2.3%**	2.4%	—

貸倒引当金の動態

（百万円）

	2006	2005	増減率（%）
期首貸倒引当金残高	**46,969**	39,246	19.7
増加	**60,581**	39,870	51.9
減少（全て目的取崩）	**41,603**	32,147	29.4
期末貸倒引当金残高	**65,948**	46,969	40.4
（参考）貸倒損失	**694**	3,825	△81.8



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、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信販及び金融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、個人消費などの悪化が、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など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。近年における、複数の金融機関からの借入やカード利用による個人の多重債務者問題の深刻化にも、こうした経済状況が影響を及ぼしていると考えられます。

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

金融情勢の変動や、当社グループの格付けの引下げによって、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、貸付金利などの変更は、「出資の受入れ、預り金および金利等の取締りに関する法律」（以下「出資法」という）その他の法令に定める金利もしくは手数料の上限以下で事業運営するよう義務付けられているほか、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、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、加盟店手数料率などの引下げによる収益率の低下や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

クレジットカード事業において、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、新規カード会員のおよそ5割を、提携する小売企業の店舗を通じて獲得していますが、当該企業の集客力や売上の落ち込みがカード会員獲得の不調につながり、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が、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

クレジットカード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、当社グループも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も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、不正も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います。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定違反として勧告、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」、「貸金業の規制等に関する法律」、「出資法」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正も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。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。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、将来的な法改正、あるいは法的規制の動向により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。

(8) 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、も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、時価が著しく下落も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、また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、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

2007年3月期の見通し

当社グループは、お客さまのさまざまな生活シーンをサポートするサービスの拡充を図るとともに、お客さまの利便性をより高めるために、徹底した顧客満足主義に基づき積極的に改革を推進しています。来期も引き続きカード業界の再編の動きが活発化すると思われます。ユーシーカード(株)との合併効果を最大限に発揮するべく、「《セゾン》カード」、「UCカード」のサービスの融合を進めるとともに、マーケットの変化に適応したさまざまな提携戦略を展開することで、企業価値、株主価値の向上に努めていきます。

また、今期から始まる5ヵ年を対象とした中期経営計画に基づき、既存ビジネスの伸長に向けた努力をするとともに、クレジットカード事業とシナジーがある分野を中心に、サービス先端企業としての業容を拡大し、ファイナンスカンパニーNo. 1を目指していきます。

以上を踏まえ、2007年3月期の連結業績目標(2006年5月18日発表)は、営業収益3,280億円、営業利益740億円、経常利益750億円、当期純利益390億円を見込んでいます。

連結貸借対照表

2006年3月期（2006年3月31日現在）ならびに2005年3月期（2005年3月31日現在）

単位：百万円

科　目	2006年	2005年
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	66,314	54,307
割賦売掛金	1,487,013	1,037,069
その他営業債権	459	1,046
たな卸資産	122,267	—
商品	—	54,175
繰延税金資産	10,618	17,902
短期貸付金	1,027	15,125
その他	39,922	16,383
貸倒引当金	△58,189	△41,483
流動資産合計	**1,669,434**	**1,154,527**
固定資産		
有形固定資産		
リース資産	158,580	145,281
建物	18,327	19,069
土地	8,250	6,375
建設仮勘定	1,704	1,304
その他	13,078	13,705
有形固定資産合計	**199,940**	**185,737**
無形固定資産		
借地権	971	971
ソフトウェア	28,200	18,696
その他	280	282
無形固定資産合計	**29,453**	**19,950**
投資その他の資産		
投資有価証券	103,004	98,612
長期貸付金	29,909	29,324
差入保証金	8,760	8,606
繰延税金資産	16,610	5,223
その他	13,349	15,375
貸倒引当金	△7,759	△5,486
投資損失引当金	△381	—
投資その他の資産合計	**163,492**	**151,655**
固定資産合計	**392,886**	**357,342**
繰延資産		
社債発行費	414	379
開発費	—	700
繰延資産合計	**414**	**1,079**
資産合計	**2,062,735**	**1,512,949**

単位：百万円

科　目	2006年	2005年
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	180,221	102,510
短期借入金	470,857	389,525
一年以内に返済予定の長期借入金	58,775	64,224
一年以内に償還予定の社債	15,925	32,080
コマーシャル・ペーパー	113,000	57,000
一年以内に償還予定の債権譲渡支払債務	12,000	3,000
未払法人税等	7,097	13,213
賞与引当金	2,256	1,740
事業整理損失引当金	352	—
利息返還損失引当金	2,305	—
割賦利益繰延	4,244	3,388
その他	33,135	44,039
流動負債合計	**900,169**	**710,722**
固定負債		
社債	216,472	152,760
長期借入金	475,349	298,337
債権譲渡支払債務	48,000	30,000
退職給付引当金	7,403	7,121
役員退職慰労引当金	855	796
保証債務引当金	1,741	1,253
瑕疵保証引当金	35	59
ポイント交換引当金	29,023	—
連結調整勘定	194	487
その他	6,302	6,177
固定負債合計	**785,375**	**496,993**
負債合計	**1,685,545**	**1,207,715**
少数株主持分	**16,471**	**3,924**
資本の部		
資本金	**74,458**	**69,526**
資本剰余金	**78,176**	**73,148**
利益剰余金	**194,179**	**155,101**
その他有価証券評価差額金	**18,057**	**7,263**
自己株式	**△4,155**	**△3,729**
資本合計	**360,717**	**301,309**
負債、少数株主持分及び資本合計	**2,062,735**	**1,512,949**

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／連結剰余金計算書

2006年3月期（2005年4月1日～2006年3月31日）ならびに2005年3月期（2004年4月1日～2005年3月31日）

単位：百万円

科　目	2006年	2005年
経常損益の部		
営業損益の部		
営業収益		
信販事業収益	214,449	183,618
エンタテインメント売上利益	17,884	16,989
不動産事業利益	18,361	12,631
リース売上利益	7,142	6,803
その他の売上利益	4,837	8,083
金融収益	11,990	12,258
営業収益合計	274,666	240,385
営業費用		
販売費及び一般管理費	193,125	172,024
金融費用	11,965	9,771
営業費用合計	205,090	181,795
営業利益	69,575	58,590
営業外損益の部		
営業外収益	4,296	2,163
営業外費用	2,722	4,238
経常利益	71,149	56,514
特別損益の部		
特別利益	15,646	5,234
特別損失	36,001	7,326
税金等調整前当期純利益	50,795	54,421
法人税、住民税及び事業税	16,375	23,238
法人税等調整額	△9,418	△1,413
少数株主利益	1,619	778
当期純利益	42,219	31,818

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	2006年	2005年
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	73,148	67,133
資本剰余金増加高	5,028	6,014
資本剰余金期末残高	78,176	73,148
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	155,101	126,719
利益剰余金増加高	42,751	31,818
利益剰余金減少高	3,672	3,436
利益剰余金期末残高	194,179	155,101

注：金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

2006年3月期（2005年4月1日～2006年3月31日）ならびに2005年3月期（2004年4月1日～2005年3月31日）

単位：百万円

科　目	2006年	2005年
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	50,795	54,421
減価償却費	50,809	42,439
連結調整勘定償却額	△255	△203
繰延資産償却額	1,192	1,035
貸倒引当金の増減額	6,961	7,722
退職給付引当金の増減額	△172	△277
ポイント交換引当金の増減額	6,630	—
利息返還損失引当金の増減額	2,305	—
その他引当金の増減額	1,671	503
受取利息及び受取配当金	△12,415	△10,777
支払利息	12,199	10,447
持分法による投資損益	△1,671	1,840
為替差損益	151	△134
営業権償却	24,857	—
投資有価証券売却損益	△8,945	△725
投資有価証券評価損	3,419	4,782
持分変動利益	△6,395	△2,371
減損損失	79	1,155
有形・無形固定資産除売却損益	18,970	17,513
営業債権の増減額	△187,686	△146,654
営業債権の流動化による収入	—	30,000
たな卸資産の増減額	△35,915	△16,397
その他資産の増減額	△12,595	△762
営業債務の増減額	7,249	8,323
その他負債の増減額	1,192	7,414
役員賞与の支払額	△183	△173
小計	**△77,752**	**9,122**
利息及び配当金受取額	12,677	10,544
利息の支払額	△11,683	△10,090
法人税等の支払額	△22,584	△34,290
営業活動によるキャッシュ・フロー	**△99,342**	**△24,714**
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	△49,462	△29,503
投資有価証券の売却等による収入	22,019	4,912
有形・無形固定資産の取得による支出	△92,803	△91,698
有形・無形固定資産の売却による収入	517	1,467
貸付けによる支出	△2,490	△4,700
貸付金回収による収入	1,495	7,757
合併による収入	2,398	—
その他	△481	△1,881
投資活動によるキャッシュ・フロー	**△118,806**	**△113,648**

単位：百万円

科　目	2006年	2005年
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	△81,091	12,401
コマーシャル・ペーパーの純増減額	56,000	△14,000
長期借入金の借入による収入	236,003	117,020
長期借入金の返済による支出	△74,440	△23,817
社債の発行による収入	79,523	43,968
社債の償還による支出	△32,492	△20,462
債権譲渡支払債務による調達収入	30,000	—
債権譲渡支払債務による償還支出	△3,000	△3,127
少数株主からの払込みによる収入	12,811	5,002
自己株式の売却による収入	307	427
自己株式の取得による支出	△19	△22
株式の発行による収入	9,862	4,931
配当金の支出額	△3,498	△3,058
少数株主に対する配当金	△88	△4
財務活動によるキャッシュ・フロー	**229,875**	**119,260**
現金及び現金同等物に係る換算差額	**24**	**△11**
現金及び現金同等物の増減額	**11,750**	**△19,113**
現金及び現金同等物の期首残高	**54,307**	**73,421**
新規連結による現金及び現金同等物の増加額	**255**	**—**
現金及び現金同等物の期末残高	**66,314**	**54,307**

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ヵ年の推移

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	2006年	2005年	2004年	2003年	2002年	2001年
資産の部						
流動資産	**1,392,442**	950,095	875,038	849,246	807,704	823,990
固定資産	**368,925**	339,007	279,107	233,927	247,131	207,181
有形固定資産	**177,183**	164,033	139,516	130,817	105,205	83,169
無形固定資産	**27,389**	18,269	9,052	7,539	6,802	6,489
投資その他の資産	**164,352**	156,703	130,538	95,570	135,123	117,521
繰延資産	**298**	963	1,629	2,175	3,004	188
資産合計	**1,761,666**	1,290,066	1,155,776	1,085,348	1,057,840	1,031,360
負債の部						
流動負債	**742,345**	544,730	508,030	523,867	517,910	531,896
固定負債	**677,896**	446,833	385,952	324,307	296,438	267,070
負債合計	**1,420,242**	991,564	893,983	848,174	814,349	798,967
資本の部						
資本金	**74,458**	69,526	63,667	63,337	61,302	61,302
資本剰余金	**77,863**	72,933	67,078	66,748	—	—
法定準備金	**—**	—	—	—	67,736	67,416
利益剰余金	**175,797**	152,299	129,696	108,505	—	—
剰余金	**—**	—	—	—	113,692	104,906
その他有価証券評価差額金	**16,871**	7,162	4,679	△1,396	—	—
評価差額金	**—**	—	—	—	763	△1,233
自己株式	**△3,567**	△3,419	△3,329	△19	△3	—
資本合計	**341,423**	298,502	261,792	237,174	243,491	232,392
負債及び資本合計	**1,761,666**	1,290,066	1,155,776	1,085,348	1,057,840	1,031,360

単位:百万円

科　目	2006年	2005年	2004年	2003年	2002年	2001年
営業収益	**216,453**	190,248	175,725	171,842	154,204	133,776
営業利益	**49,865**	46,659	44,824	43,123	41,247	37,800
経常利益	**50,762**	46,985	45,051	44,250	41,161	37,043
税引前当期利益(損失)	**27,277**	42,180	42,349	△7,871	21,261	28,658
法人税、住民税及び事業税	**7,968**	19,537	22,322	108	10,361	13,944
法人税等調整額	**△7,822**	△3,155	△4,368	△2,953	△1,385	△1,807
当期純利益(損失)	**27,131**	25,798	24,396	△5,026	12,285	16,521
自己株式処分差損	**—**	—	0	—	—	—
前期繰越利益	**10,190**	9,025	2,524	10,755	9,650	9,628
当期末処分利益	**37,322**	34,824	26,920	5,729	21,935	26,150

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

クレディセゾンのあゆみ

経営トピックス

2006

平成18年　7月　(株)高島屋グループと提携強化に基本合意
7月　**(株)静岡銀行と事業提携に合意**
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**
3月　連結子会社(株)アトリウムがジャスダック証券取引所に上場
「セゾンデスク ハワイ」オープン
1月　**ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)と合併**

2005

平成17年　12月　りそなカード(株)の株式12.4%を追加取得し、
りそなカード(株)が持分法適用会社に
5月　三菱商事(株)と通販事業で資本・業務提携し、
セゾンダイレクトマーケティングの通販事業部門を営業譲渡
4月　**新クレジットセンター「Ubiquitous(ユビキタス)」稼働**
3月　ユーシーカード(株)に資本参加

2004

平成16年　12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
「包括的業務提携基本契約書」を締結**
9月　不動産担保ローン事業を開始
8月　高島屋クレジット(株)に資本参加
(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
りそなカード(株)に資本参加
4月　**(株)高島屋とカード事業の戦略的提携に基本合意**
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**

2003

平成15年　10月　出光クレジット(株)に資本参加
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
3月　株主優待制度導入

2002

平成14年　6月　全社員に対し、当社初となるストックオプションを付与
5月　セゾン自動車火災保険(株)、安田火災海上保険(株)
(現(株)損害保険ジャパン)と業務提携
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
(株)ローソン・シーエス・カードに資本参加
1月　**(株)ローソン、三菱商事(株)と
新会社「(株)ローソン・シーエス・カード」の設立を合意**

2001

平成13年　4月　セゾン証券(株)の株式をマネックス証券(株)
(現マネックス・ビーンズ・ホールディングス(株))に株式交換
3月　日経平均株価225種に選定

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

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

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**

1968

昭和43年　6月　東京証券取引所市場第一部指定

1951

昭和26年　5月　会社設立

2006年
22期連続増収増益達成!
(単独)

2005年
時価総額1兆円突破!

1999年
総取扱高2兆円突破!

1998年
カードショッピング取扱高
1兆円突破!

1992年
総会員数1,000万人突破!

1991年
総取扱高1兆円突破!

営業トピックス

2006

平成18年　5月　「SEIBU プリンスカード」が誕生
3月　新たなローン商品「《セゾン》カードローン」を発行
2月　セントラル短資オンライントレード(株)と提携し、「《セゾン》外貨FX」を販売開始
1月　金融サービスの提供で、トヨタファイナンシャルサービス証券(株)と提携

2005

平成17年 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・エキスプレス・カード」を発行
住友信託銀行(株)と提携し、「《セゾン》永久不滅ポイント付き定期預金」を販売開始
9月　東京電力(株)との提携により、電気料金のカード決済を開始
7月　セゾン自動車火災保険(株)との提携による会員専用保険第2弾
「自動車あんしん保険」の販売開始
Web総合結婚情報提供サービス「《セゾン》ウェディングストーリー」スタート
4月　「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」を発行
2月　「郵貯カード《セゾン》ゴールド」VISAを発行

2004

平成16年 12月　マネックス・ビーンズ・ホールディングス(株)との提携により、
証券仲介業サービスを開始
10月　東京ガス(株)との提携により、都市ガス料金のカード決済を開始
「Resona Card+S」(りそなカード《セゾン》)を発行
「《セゾン》アメリカン・エキスプレス・カード」のT&E機能を拡充
9月　「タカシマヤ《セゾン》カード」を発行
8月　「SAISON MILE CLUB」スタート
6月　Web不動産情報提供サービス「《セゾン》住宅情報」スタート
4月　「出光カードmydoplus(まいどプラス)」を発行
3月　オリックス(株)と個人向け自動車リース事業で業務提携

2003

平成15年 12月　「ゴールドカード《セゾン》」の優待サービスを拡充
9月　「SAISON STATION」スタート
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
7月　(株)ジェイティービーと提携し、ツアーカタログ「《セゾン》旅物語」を創刊
5月　関西電力(株)との提携により電気料金支払いサービスを開始
3月　アカウントアグリゲーションサービス「SAISONPASS」を開始
2月　顧客主導型の新コンセプトカード「《セゾン》フォーヒート」を発行
1月　オンラインスピード発行「SAISON CARD EXPRESS」を開始

2002

平成14年　9月　利用枠を自身で設定できる「郵貯チェックカード《セゾン》」を発行
3月　「SAISON CARD MAKER」(自動カードスピード発行機)を導入
2月　**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

2001

平成13年 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

2000

平成12年 11月　旅行関連企業・英国トラベレックス社
との提携により海外旅行サービスを拡充
8月　会員専用サイト「Netアンサー」を開始

1999

平成11年　9月　銀行との一体型カードを発行
3月　国内外で、クレジット、キャッシュ、デビットの3つのカード機能を備えた
「《セゾン》郵貯グローバルサービス」を開始

1997

平成9年　10月　**AMERICAN EXPRESS®との提携により**
「《セゾン》アメリカン・エキスプレス・カード」を発行

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**

1991

平成3年　1月　**アフィニティ(提携)カード事業を開始**

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

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**

支店・サービスカウンターネットワーク（2006年8月31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

クレジットセンター「Ubiquitous（ユビキタス）」
〒165-0023
東京都中野区江原町1-13-22
TEL 03（5996）1175

関西インフォメーションセンター
〒530-0005
大阪市北区中之島2-3-33
大阪三井物産ビル11F
TEL 06（7688）1510

信用部・信用企画部
〒103-8536
東京都中央区日本橋小網町6-1　山万ビル
TEL 03（5641）6331

信用保証事業部
〒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

リース事業部
〒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
東京事業所　北関東事業所　千葉事業所
横浜事業所　名古屋事業所　関西事業所
九州事業所　東北事業所　北海道出張所
中四国出張所

融資事業部
〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03（5992）8404

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
札幌西武　旭川西武　西友岩見沢　西友清田
西友手稲　西友西町　西友平岸　西友元町　西友厚別
札幌パルコ　サッポロファクトリー

東北支店
〒980-0012
宮城県仙台市青葉区錦町1-10-7　関ビル3F
TEL 022（222）6132
セゾンカウンター
秋田西武　西友仙台泉　ザ・モール仙台長町
ザ・モール郡山　仙台ロフト　Rec.　カワトク

北関東支店
〒330-0802
埼玉県さいたま市大宮区宮町1-114-1
リクルートヒシヤ大宮ビル3F
TEL 048（641）5452
セゾンカウンター
所沢西武　リヴィン上田　西友朝霞　西友伊勢崎
西友川中島　西友小手指　西友上福岡　西友東岩槻
西友東松山　西友東大宮　宇都宮パルコ　新所沢パルコ
松本パルコ　大宮ロフト　そごう大宮　そごう川口
cocoon　髙島屋大宮　髙島屋高崎

西東京支店
〒190-0012
東京都立川市曙町2-22-22　TBK立川ビル3F
TEL 042（523）4111
セゾンカウンター
リヴィン田無　西友河辺　西友吉祥寺　西友久米川
西友小金井　西友清瀬　西友調布　西友豊田
西友花小金井　西友ひばりヶ丘　西友町田　西友福生
ザ・モールみずほ16　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
ラ・フェット多摩南大沢　髙島屋立川

東関東支店
〒273-0005
千葉県船橋市本町7-11-5　レランドセンタービル2F
TEL 047（426）2521
セゾンカウンター
筑波西武（※）　船橋西武　リヴィン水戸　西友浦安
西友行徳　西友新北習志野　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
ガーデンウォ～ク幕張　髙島屋柏

東京支店
〒171-0022
東京都豊島区南池袋2-49-7　池袋パークビル8F
TEL 03（3989）4120
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
西友阿佐ヶ谷　西友大森　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　髙島屋東京　髙島屋新宿
髙島屋玉川

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　西友追浜　西友鶴見
西友戸塚　西友二俣川　西友横須賀　厚木パルコ
そごう横浜　オーロラモール東戸塚　小田原EPO
横浜ベイサイドマリーナ・ショップス&レストランツ
髙島屋横浜　髙島屋港南台

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　西友高針　西友鳴海　西友清水
西友藤枝　ザ・モール春日井　ザ・モール安城
名古屋パルコ　ジャズドリーム長島　メイワン
髙島屋岐阜　ジェイアール名古屋タカシマヤ

関西支店
〒532-0011
大阪府大阪市淀川区西中島5-9-8　新大阪DTKビル1F
TEL 06（6390）2555
セゾンカウンター
高槻西武　八尾西武　西友川西　西友新河内長野
西友上野芝　西友高砂　西友八戸の里　ザ・モール姫路
梅田ロフト　そごう神戸　そごう西神　そごう心斎橋
鶴見はなぽーとブロッサム　マリンピア神戸ポルトバザール
髙島屋大阪　髙島屋堺　髙島屋泉北　髙島屋和歌山

京都支店
〒600-8102
京都府京都市下京区河原町五条下ル本覚寺前町830
京都エクセルヒューマンビル10F
TEL 075（371）0618
セゾンカウンター
大津西武　福井西武　西友八日市　西友長浜楽市
西友水口　西友桂　西友山科　西友長岡　西友亀岡
西友大和郡山　大津パルコ　京都ロフト　めいてつエムザ
髙島屋京都　髙島屋洛西

中四国支店
〒730-0051
広島県広島市中区大手町2-8-5　野村不動産大手町ビル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　髙島屋岡山　髙島屋米子

九州支店
〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-27
九勧博多駅前ビル9F
TEL 092（481）1834
セゾンカウンター
西友諫早　西友佐賀　西友志免　西友道の尾
西友佐賀巨勢　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　天久りうぼう
セゾンカードデスク宮崎micc
西新エルモールプラリバ・カードデスク　アミュプラザ長崎
アミュプラザ鹿児島　VIORO（2006年9月オープン予定）

※証券仲介業を行っているセゾンカウンター
（有楽町西武は9月より取扱い開始予定）

会社情報 （2006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 744億58百万円

営業拠点
（2006年8月31日現在）

支店		12ヵ所
セゾンカウンター		171ヵ所
信用保証事業部		1ヵ所
リース事業部	事業所	8ヵ所
	出張所	2ヵ所
融資事業部		1ヵ所

従業員数 連結2,546名／単体1,680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

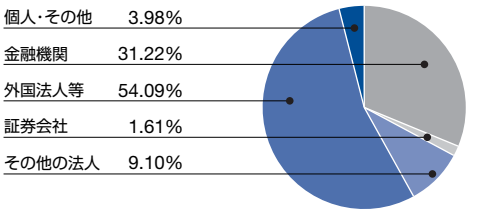
会計監査人 中央青山監査法人

会社が発行する株式の総数 300,000千株

発行済株式の総数 180,716千株

株主数 6,770名

株式所有者別分布状況



大株主

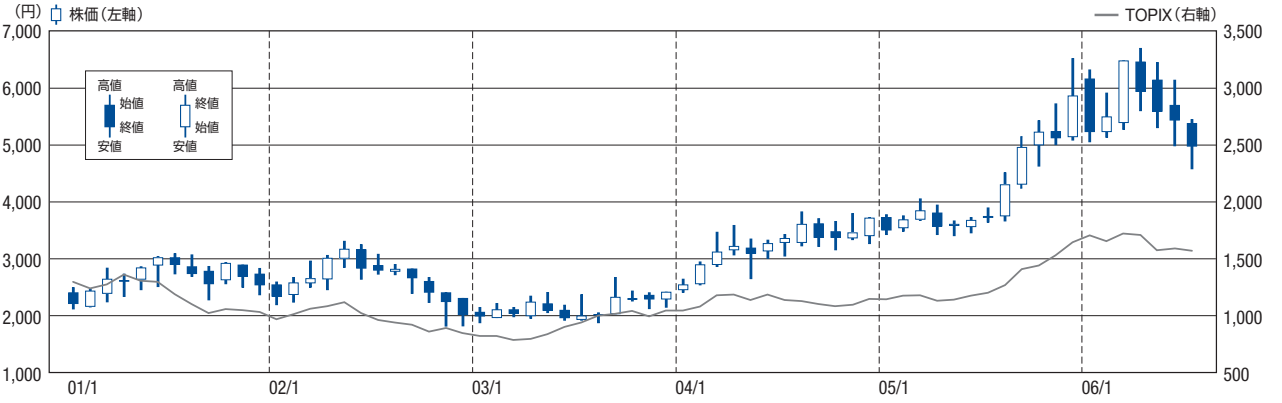
株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	16,663	9.22
日本マスタートラスト信託銀行(株)（信託口）	15,579	8.62
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)（信託口）	12,048	6.67
(株)西武百貨店	11,600	6.42
(株)みずほコーポレート銀行	4,675	2.59
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	4,398	2.43
ザ チェース マンハッタン バンク 385036	3,582	1.98
メロン バンク エヌエー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユーエス ペンション	3,183	1.76
ザ バンクオブ ニューヨーク トリーティー ジャスデック アカウント	2,533	1.40
メロン バンク トリーティー クライアンツ オムニバス	2,458	1.36

（注）次の法人から、当期中に大量保有の状況に関する「変更報告書」の提出があり、次のとおり株式を所有している旨報告を受けておりますが、2006年3月期末現在における当該法人名義の実質所有株式数の確認ができませんので、上記「大株主」では考慮しておりません。

氏名または名称	持株数（千株）	持株比率（%）
アーチザン・パートナーズ・リミテッド・パートナーシップ	15,519	8.59
野村證券(株)*他7社	12,813	7.09
フィデリティ投信(株)	10,993	6.08
ドイツ証券(株)*他9社	9,460	5.24

（注）上記の「氏名または名称」欄の*につきましては、共同保有であるため、当該報告書の提出者の名称を記載しております。

株価推移



年間株価高値・安値

（円）

	2002	2003	2004	2005	2006
高値	3,320	2,680	3,840	6,550	6,730
安値	1,821	1,881	2,420	3,420	4,570

※2006年は1月1日～7月31日実績

株式会社クレディセゾン

〒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 www.saisoncard.co.jp
www.uccard.co.jp