

2008年度4-9月期 決算説明会資料



November 10, 2008
Credit Saison Co., Ltd.

AGENDA

| | |
|-------------------|----|
| ◆ 今期トピックス | 1 |
| ◆ 2008年度第2四半期決算報告 | 2 |
| ◆ 経営戦略 | 21 |
| ◆ 付録資料 | 38 |

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報での判断および仮定に基づき予測算定しております。この当社判断や仮定による不確定性および今後の事業運営や経済環境など、内外の状況変化による変動可能性如何によっては、実際の業績などが見通しの数値と大きく異なる可能性があります。

- ◇ **株式会社キュービタス子会社化(4月1日)**
～プロセッシング業務を集約・統合、みずほ銀行と共同経営
- ◇ **株式会社ローソン・シーエス・カード合併(9月1日)**
～4月に100%子会社化、9月に吸収合併
- ◇ **ヤマダ電機との提携の進捗**
～新たに家電レンタルビジネスを開始
～ヤマダLABIカード発行100万枚突破
- ◇ **新たな提携**
～信用保証ビジネスで新たに14の金融機関と提携
～新韓カード株式会社(韓国)と業務提携

- ◆ 経営成績
- ◆ 債権リスク状況
- ◆ 財務指標
- ◆ 主要指標（クレディセゾン単体）

經營成績

(單位: 億円、%)

| | | 2007年度 上期 | 前年比 | 2008年度 上期 | 前年比 | 2008年度 (計畫) | 前年比 |
|----|---------|--------------|-------|--------------|-------|----------------|------|
| 連結 | 營業收益 | 1,773 | 107.1 | 1,712 | 96.5 | 3,420 | 99.0 |
| | 經常利益 | 329 | 76.4 | 287 | 87.1 | 520 | 89.5 |
| | 当期純利益 | 122 | — | 156 | 127.7 | 255 | 95.3 |
| | 1株利益(円) | 68.02 | — | 86.72 | 127.5 | 141.55 | 95.1 |

| | | | | | | | |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 単体 | 營業收益 | 1,408 | 106.9 | 1,335 | 94.8 | 2,700 | 97.2 |
| | 經常利益 | 207 | 70.6 | 222 | 107.3 | 390 | 106.7 |
| | 当期純利益 | 127 | — | 146 | 115.2 | 225 | 91.5 |

セグメント別業績概況

(単位:億円)

| | 営業収益 | | | 営業利益又は営業損失(△) | | |
|-----------|--------------|--------------|-------|---------------|--------------|-------|
| | 2007年度 上期 | 2008年度 上期 | 伸び率 | 2007年度 上期 | 2008年度 上期 | 伸び率 |
| クレジットサービス | 1,303 | 1,280 | △1.7 | 179 | 169 | △5.6 |
| ファイナンス | 220 | 227 | 3.3 | 48 | 70 | 45.4 |
| 不動産関連 | 207 | 158 | △23.7 | 137 | 74 | △45.7 |
| エンタテインメント | 73 | 80 | 9.3 | △20 | 9 | — |
| その他 | 8 | 9 | 17.1 | 4 | 6 | 44.7 |
| 計 | 1,812 | 1,756 | △3.1 | 350 | 330 | △5.7 |
| セグメント間取引 | (39) | (44) | 14.7 | (28) | (25) | △10.1 |
| 連 結 | 1,773 | 1,712 | △3.5 | 321 | 304 | △5.3 |

連結会社の貢献概況

経常利益の連単差

| | 単体 | 連結 | 連単差 |
|------|-------|-------|------|
| 経常利益 | 222億円 | 287億円 | 64億円 |

連結会社の貢献状況

| 主な連結子会社 | 経常利益 貢献 |
|---|------------|
| アトリウムG ・アトリウム (不動産融資保証、不動産流動化、戦略投資事業) ・アトリウム債権回収サービス (サービサー業) ・エー・アイ・シー (不動産流動化事業) | 47億円 |
| セゾンファンデックスG ・セゾンファンデックス (貸金業) ・ハウスプランニング (不動産流通業) | 19億円 |
| コンチェルトG ・コンチェルト (アミューズメント業) ・エイ・アンド・エイ (アミューズメント業) | 11億円 |
| ジェーピーエヌ債権回収 (サービサー業) | 5億円 |

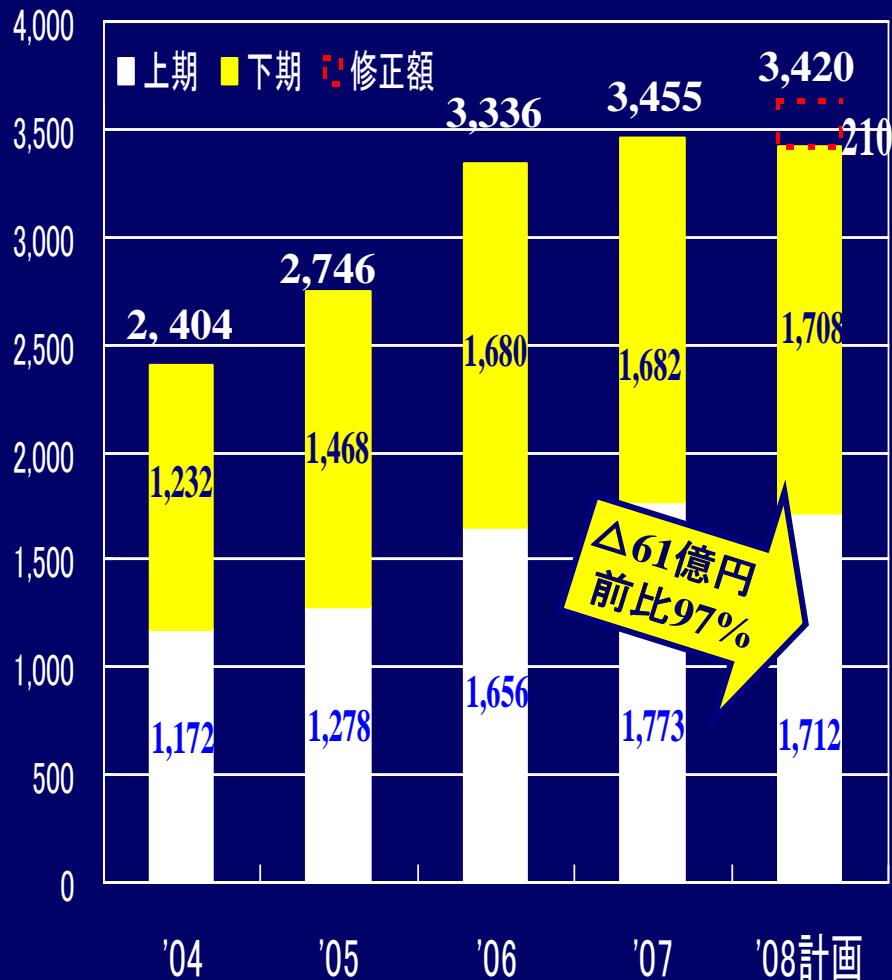
| 主な持分法適用会社 | 経常利益 貢献 |
|---------------------------------|------------|
| セゾン情報システムズ (情報処理サービス) | 2.9億円 |
| 出光クレジット (クレジットカード業) | 0.9億円 |
| りそなカード (クレジットカード業) | 0.7億円 |
| 高島屋クレジット (クレジットカード業) | 0.3億円 |

営業収益 (連・単)

キャッシング金利引下げの影響で70億円程度の減収

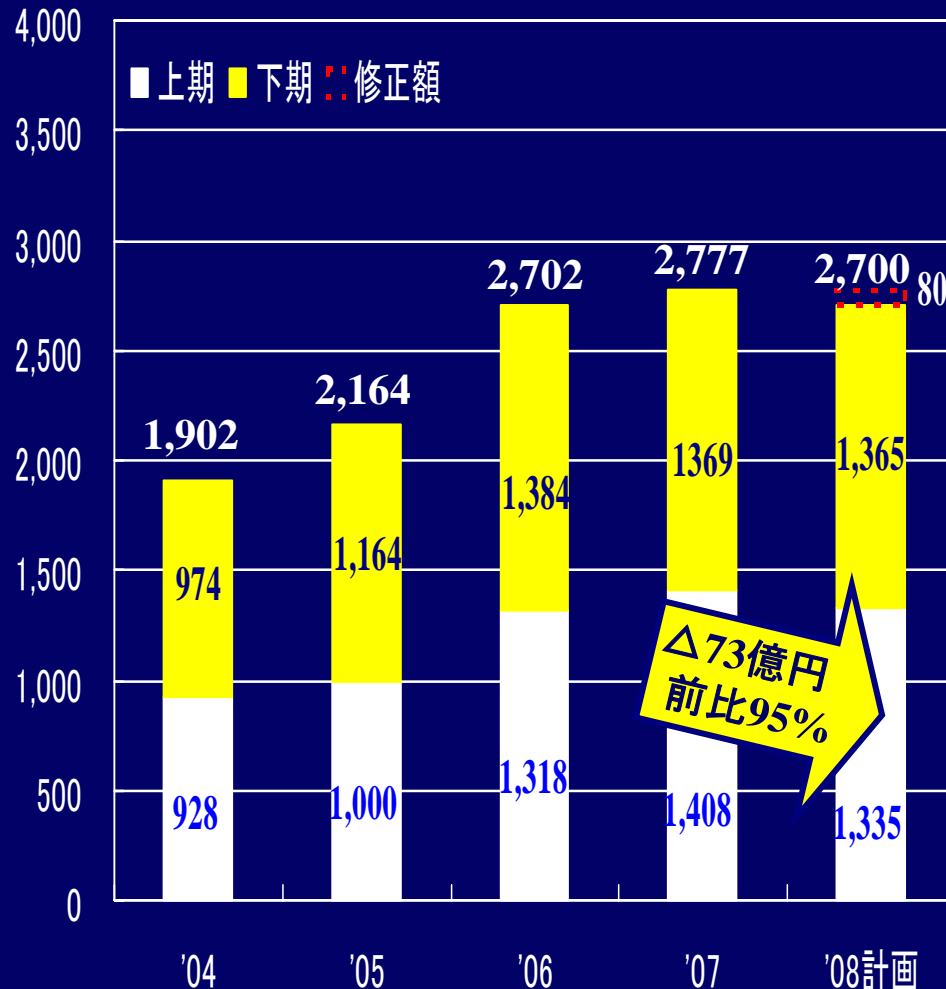
億円

【連結】



億円

【単体】

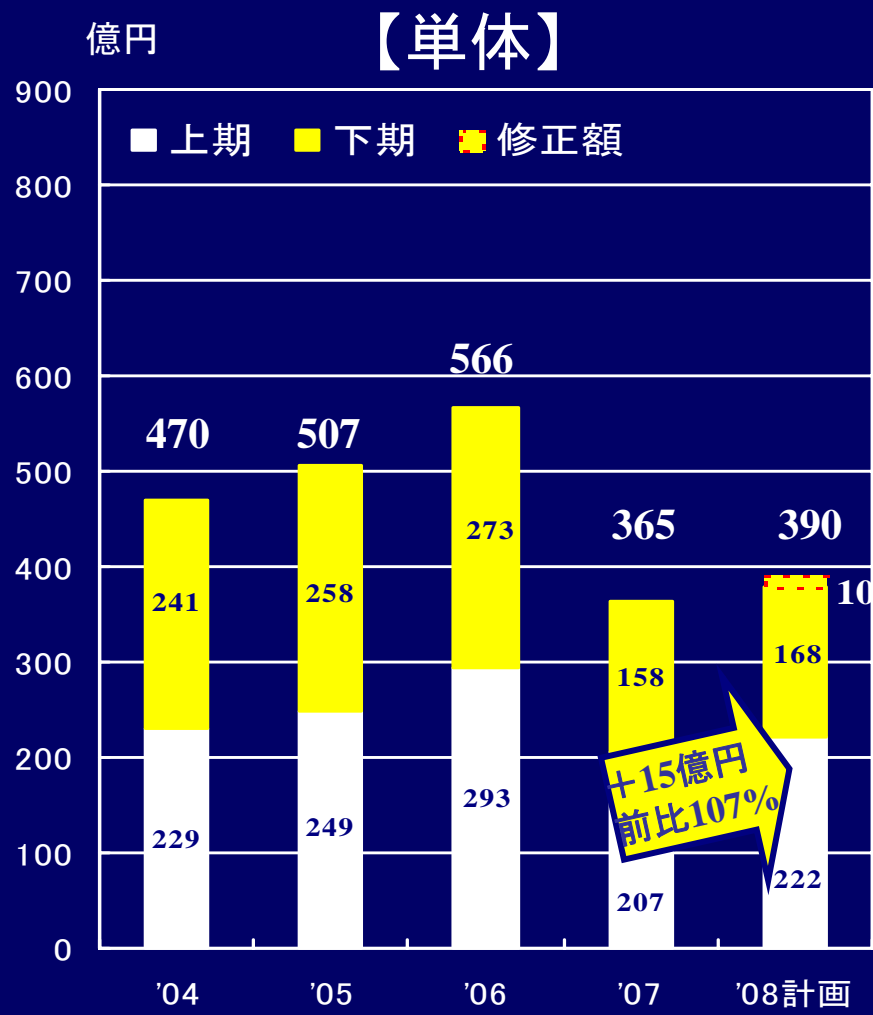
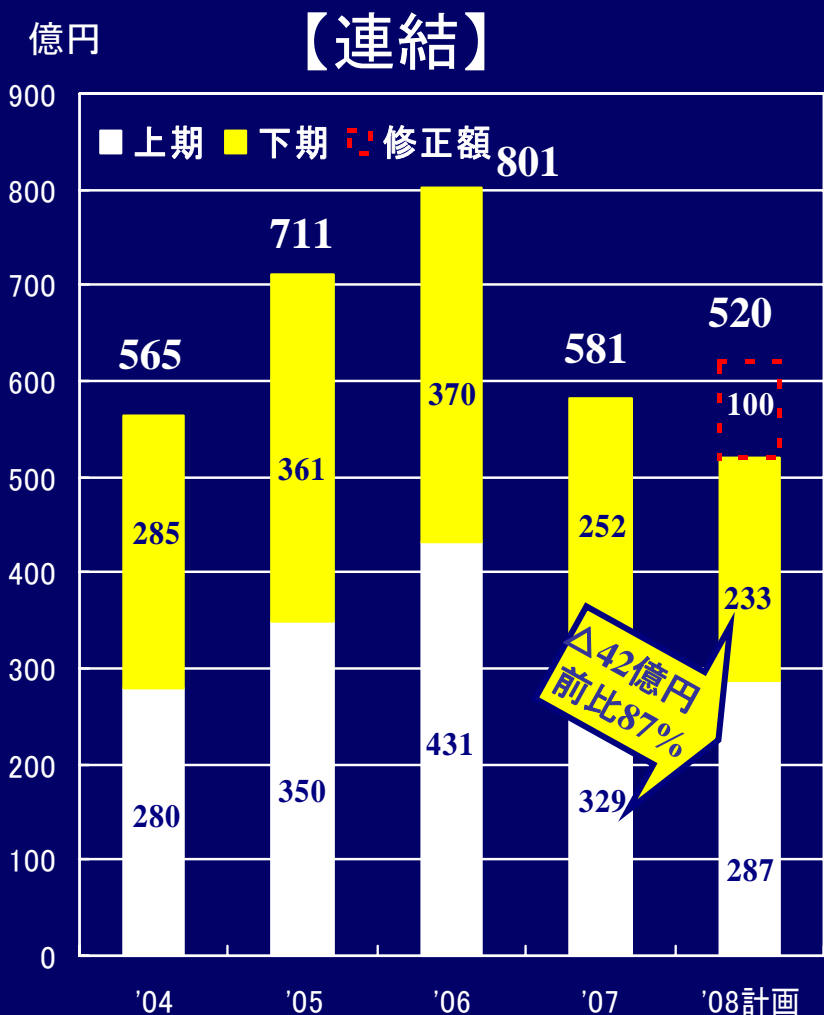


* 修正額は期初予想からの修正額
CORPORATE STRATEGY 2008

CREDIT SAISON CO., LTD.

経常利益 (連・単)

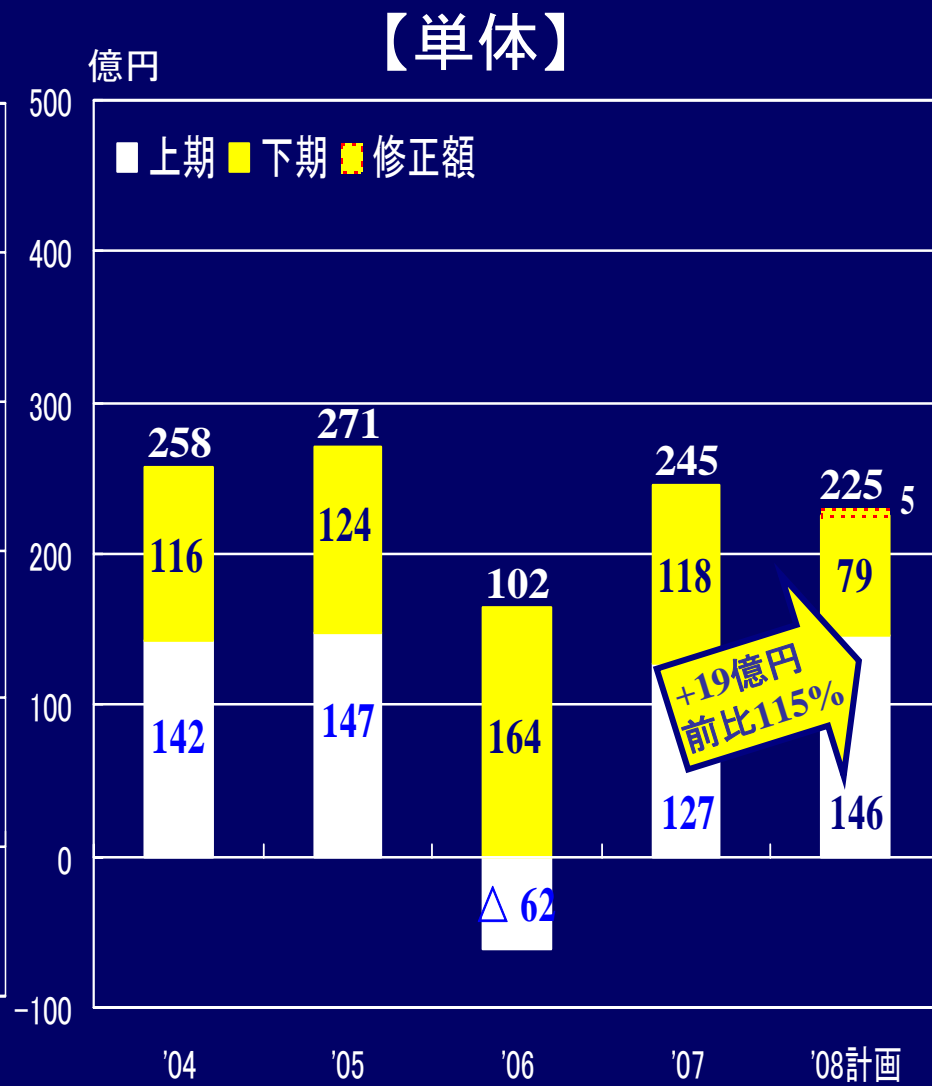
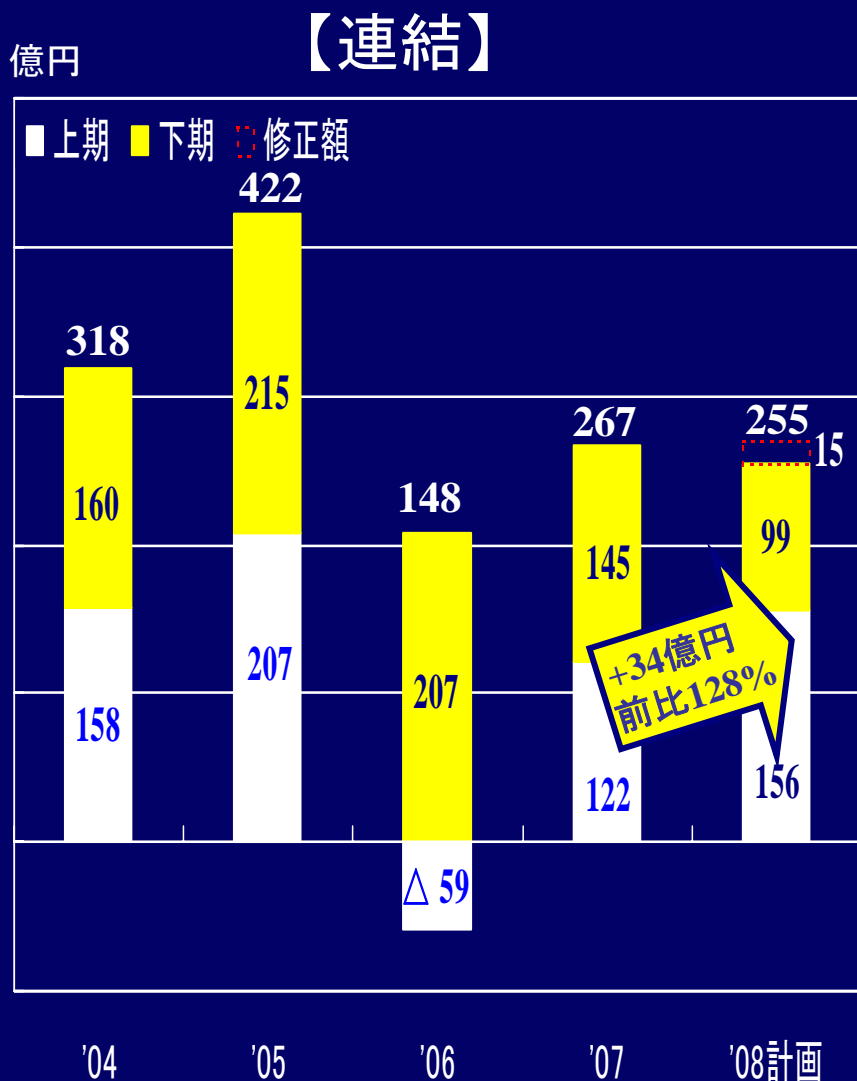
連結は不動産事業が前年を下回り減益
単体は貸倒コストの減少やコスト削減効果により増益を達成



* 修正額は期初予想からの修正額

当期純利益 (連・単)

連結・単体ともに計画を上回り増益を確保



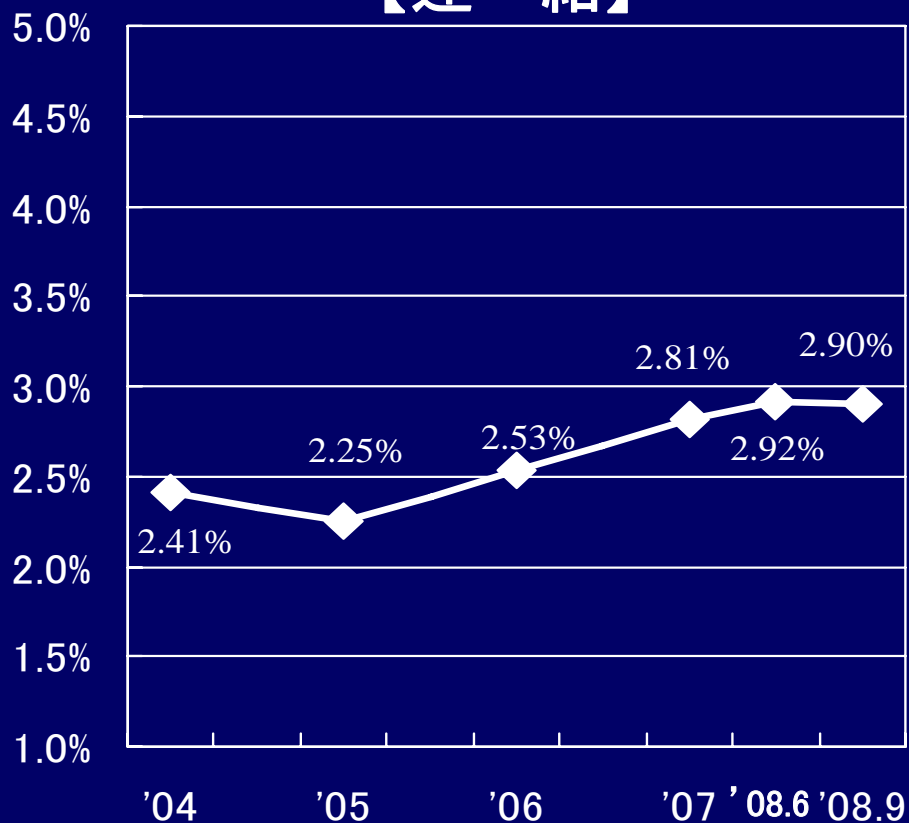
債権リスク状況①

弁護士等介入債権の処理が進み、延滞率は低下

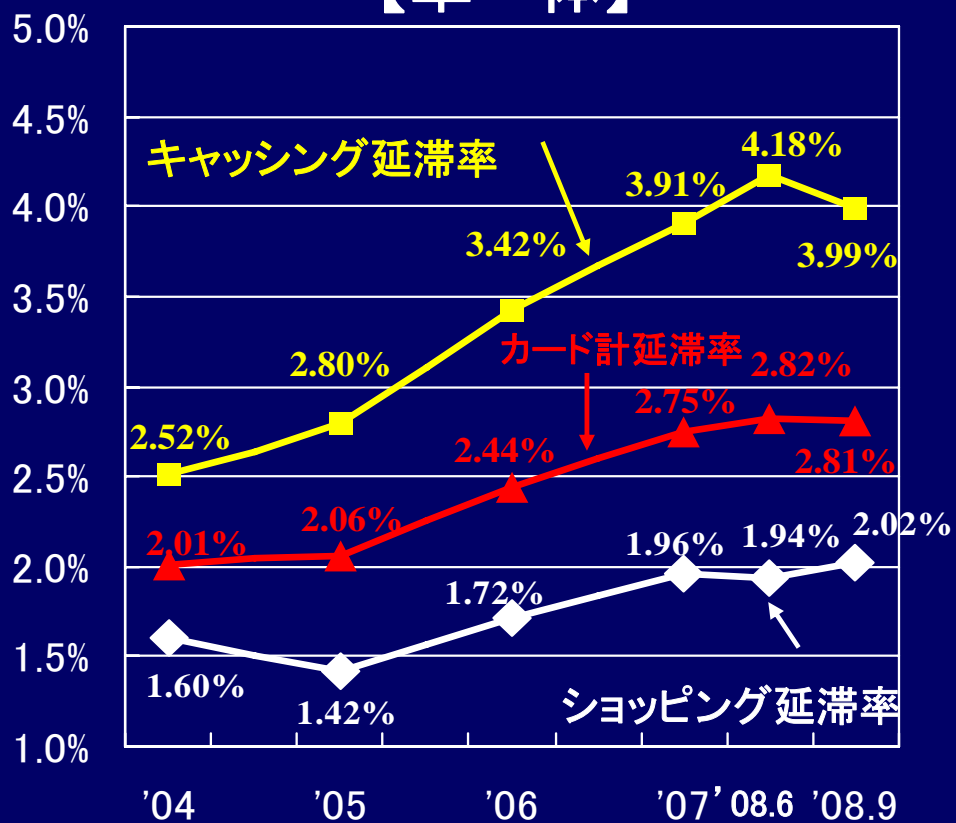
■90日以上延滞状況

※延滞率＝債権残高全体に対して、90日以上延滞している債権残高の割合

【連 結】



【単 体】



※LCS含む延滞率 連結3.01%、単体 ショッピング2.11%、キャッシング4.27%、カード計2.99%

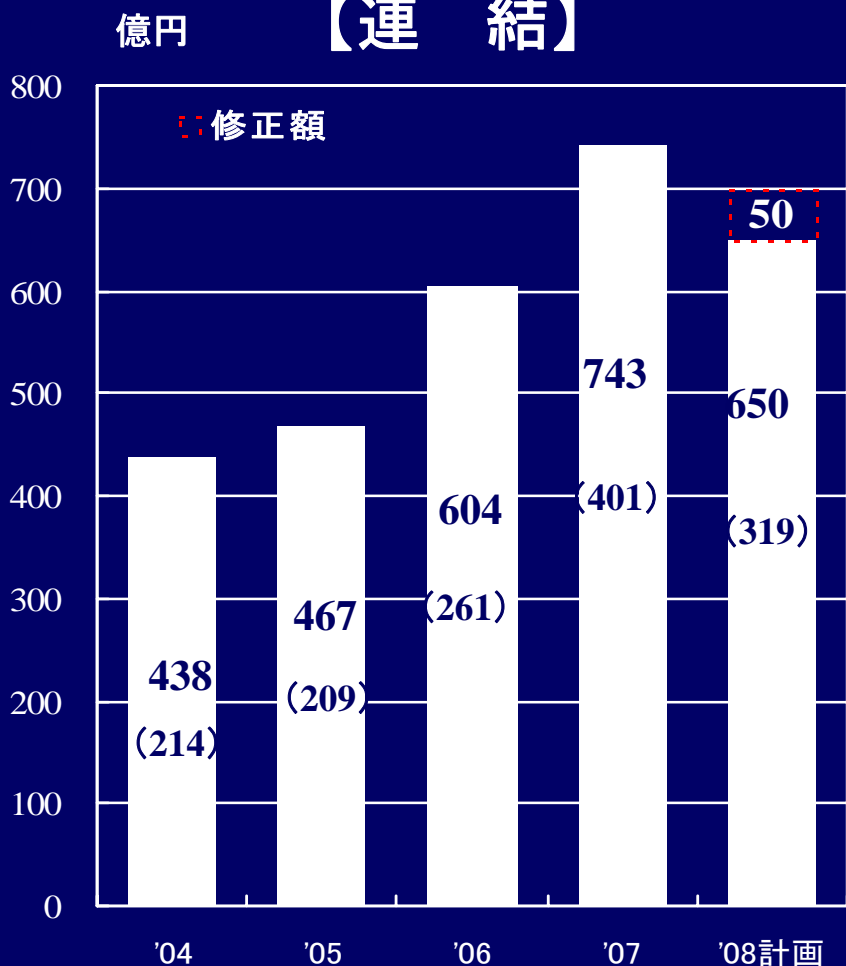
債権リスク状況②

利息返還損失を含む貸倒コストが減少、通期では50億円減少を見込む

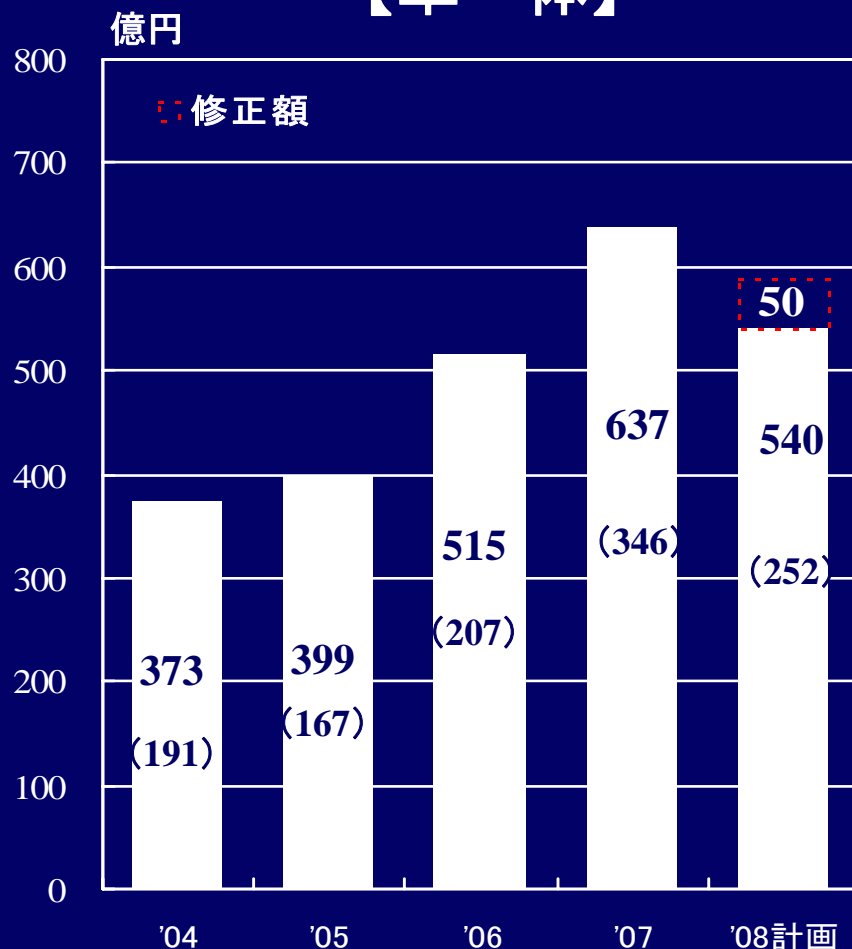
■ 貸倒コストの推移

()は上半期実績

【連 結】



【単 体】

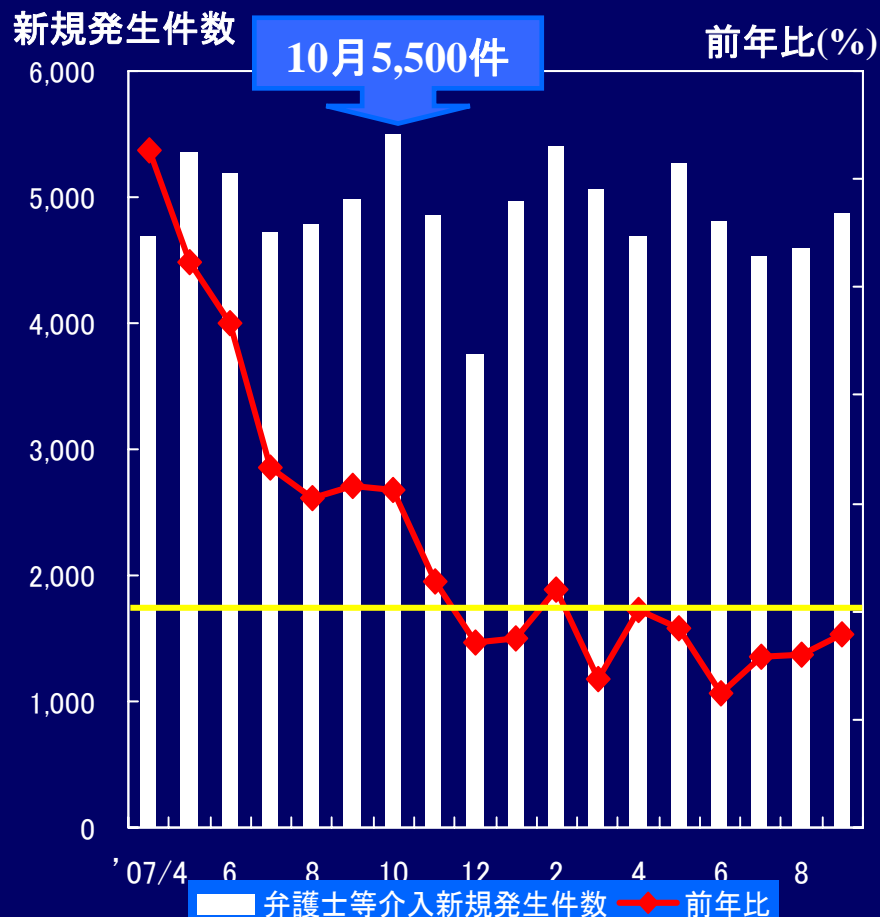


※貸倒コストには利息返還コストも含む
CORPORATE STRATEGY 2008

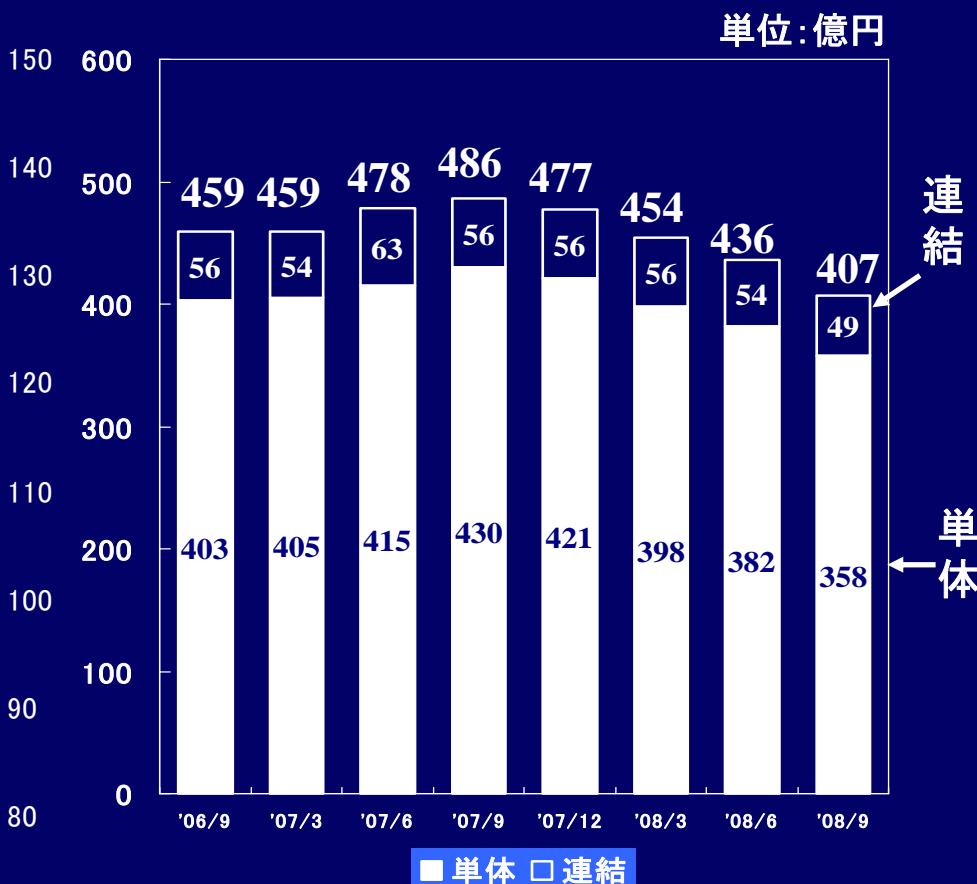
利息返還損失の動向

弁護士等介入債権の新規発生は高止まりだが前年を下回って推移
利息返還損失引当金は着実に減少

■ 弁護士等介入の新規発生状況



■ 利息返還損失引当金推移



■自己資本比率・ROE推移

【連結】



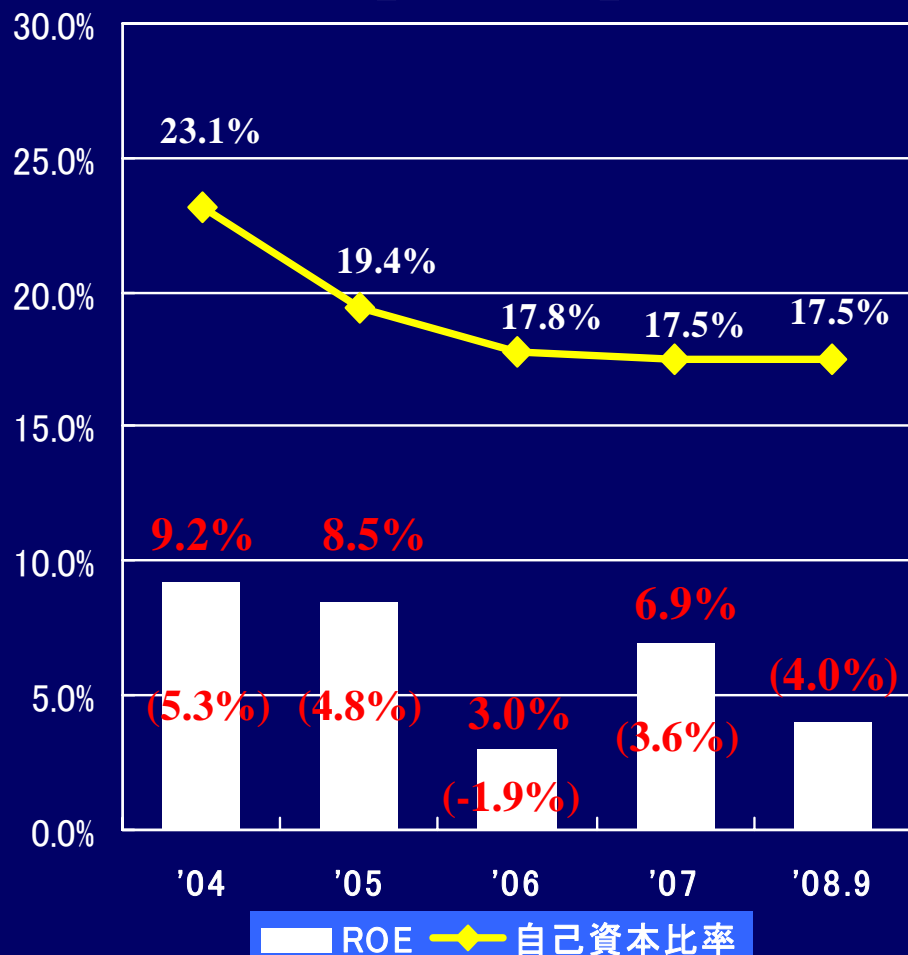
【格付】

R&I A⁺

S&P A⁻

Fitch A

【単体】 ()は上半期実績

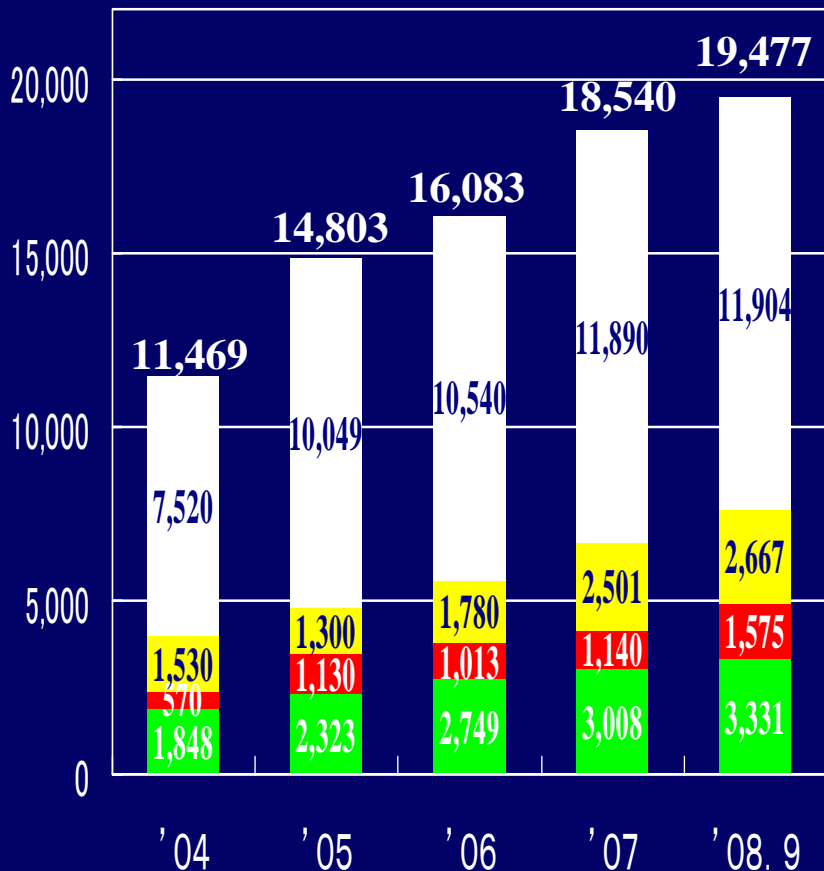


調達構造

有利子負債残高推移

【連結】

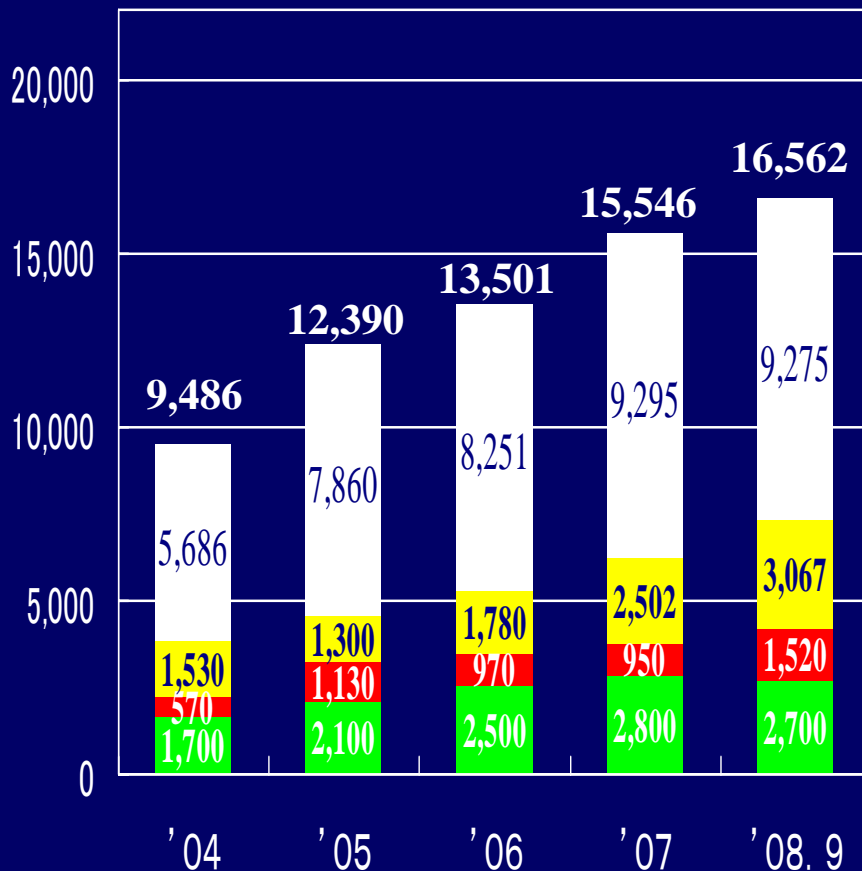
億円



■ 社債 ■ CP ■ 債権流動化 ■ 借入金

【単体】

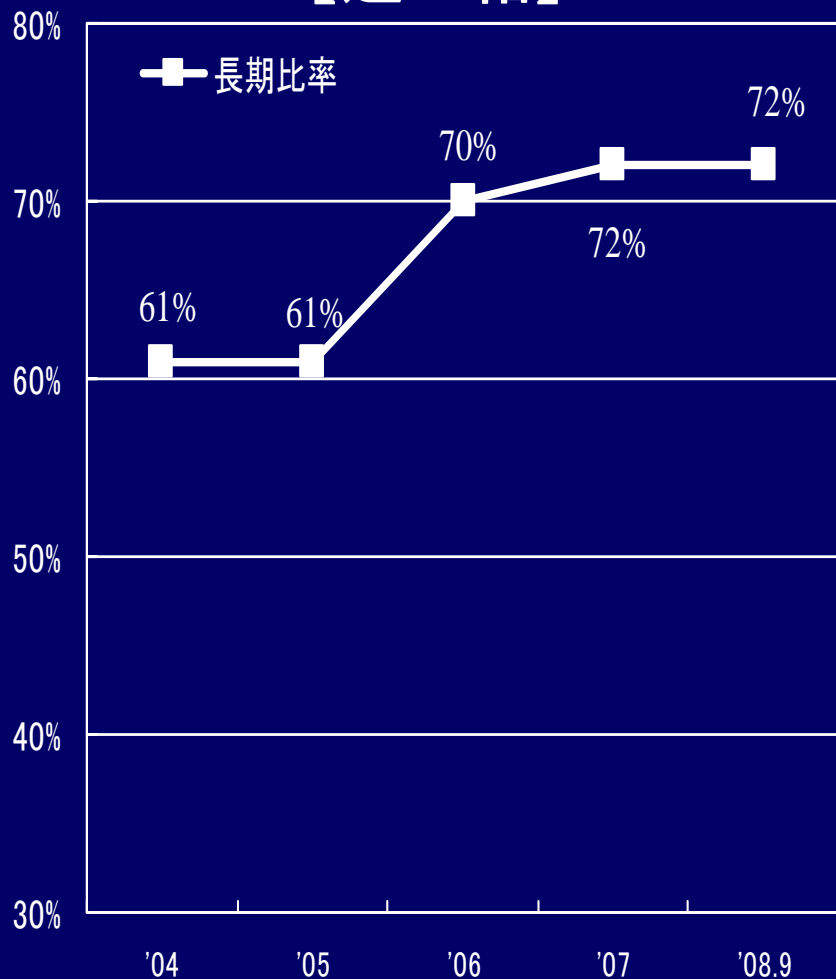
億円



■ 社債 ■ CP ■ 債権流動化 ■ 借入金

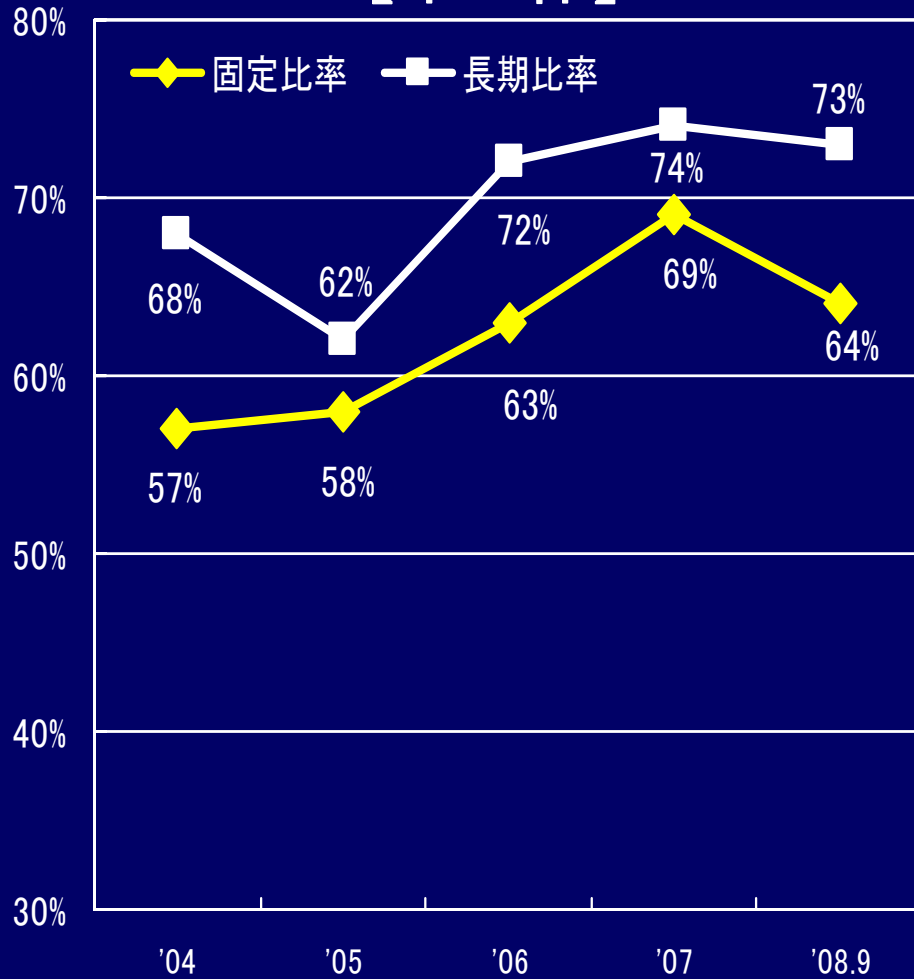
■ 長短比率・固定比率推移

【連 結】



社債・長期借入金残高9,089億円
平均調達期間約5年

【単 体】



2008年度 通期業績予想修正

| | | 前回 発表予想 (9月25日 公表)(A) | 今回 修正予想 (B) | 増減額 (B-A) | 期初予想 増減額 | 主な増減理由 |
|----|-------|--------------------------------|-------------------|--------------|-------------|---|
| 連結 | 営業収益 | 3,470 | 3,420 | △50 | △210 | ・不動産関連事業の販売鈍化による営業収益減少約△100億円 |
| | 経常利益 | 510 | 520 | +10 | △100 | ・カード事業(単体)の減収約△70億円 |
| | 当期純利益 | 240 | 255 | +15 | △15 | ・ローソン・シーエス・カードの吸収合併(連結→単体)による収益減少約△30億円 |
| 単体 | 営業収益 | 2,750 | 2,700 | △50 | △80 | ・個人消費の伸び悩みによりカード事業の収益減少約△70億円 |
| | 経常利益 | 380 | 390 | +10 | +10 | ・不動産担保ローンの慎重な取組による収益減少約△20億円 |
| | 当期純利益 | 220 | 225 | +5 | +5 | ・貸倒コスト減少約50億円 |



クレディセゾン単体 主要指標

主要指標(クレディセゾン単体)

(単位:万枚、万人、億円、%)

()は前期末差

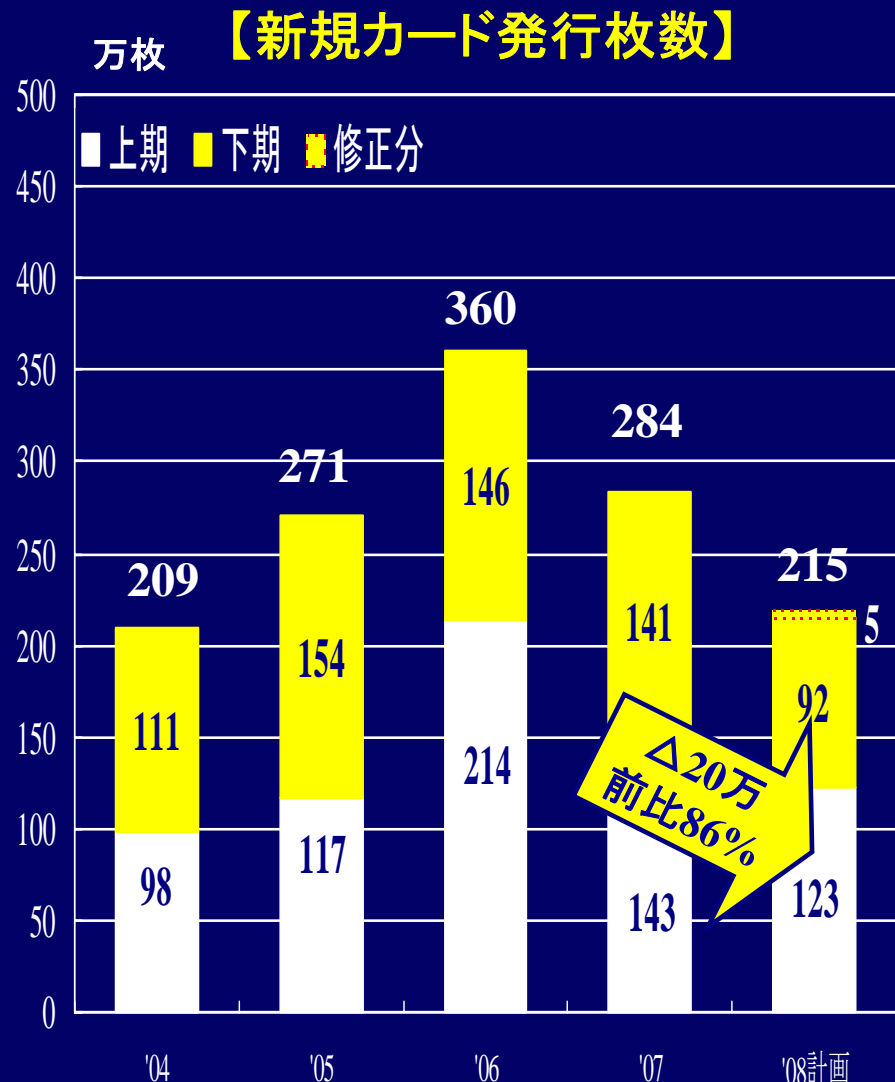
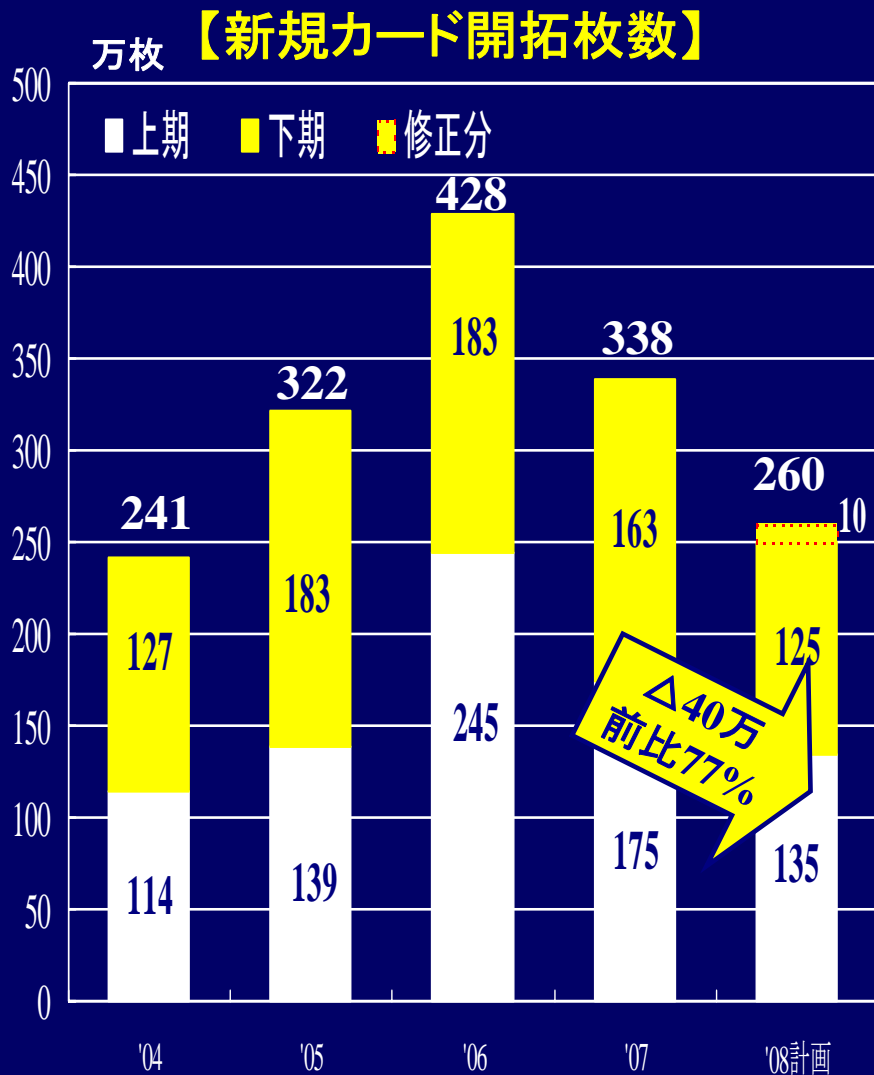
| | 2007年度上期 | | 2008年度上期 | | 2008年度 | |
|--------|----------|------------------|----------|-------------------|--------|-------------------|
| | | 前年比 | | 前年比 | (予算) | 前年比 |
| 新規開拓件数 | 175 | 71.4 | 135 | 77.1 | 260 | 76.9 |
| 新規発行枚数 | 143 | 66.8 | 123 | 86.0 | 215 | 75.7 |
| 総会員数 | 2,563 | 106.1 (+72万人) | 2,751 | 107.3 (+150万人) | 2,760 | 106.1 (+159万人) |
| 稼働会員数 | 1,285 | 105.8 (+36万人) | 1,367 | 106.4 (+45万人) | 1,400 | 105.9 (+78万人) |
| カード取扱高 | 22,481 | 107.4 | 23,044 | 102.5 | 47,870 | 104.2 |
| ショッピング | 18,202 | 110.4 | 19,159 | 105.3 | 40,010 | 106.5 |
| キャッシング | 4,279 | 96.3 | 3,884 | 90.8 | 7,860 | 93.9 |

※LCS除く 2008年度上期

総会員数2,608万人、稼働会員数1,345万人、カード取扱高22,971億円 (ショッピング19,112億円、キャッシング3,858億円)

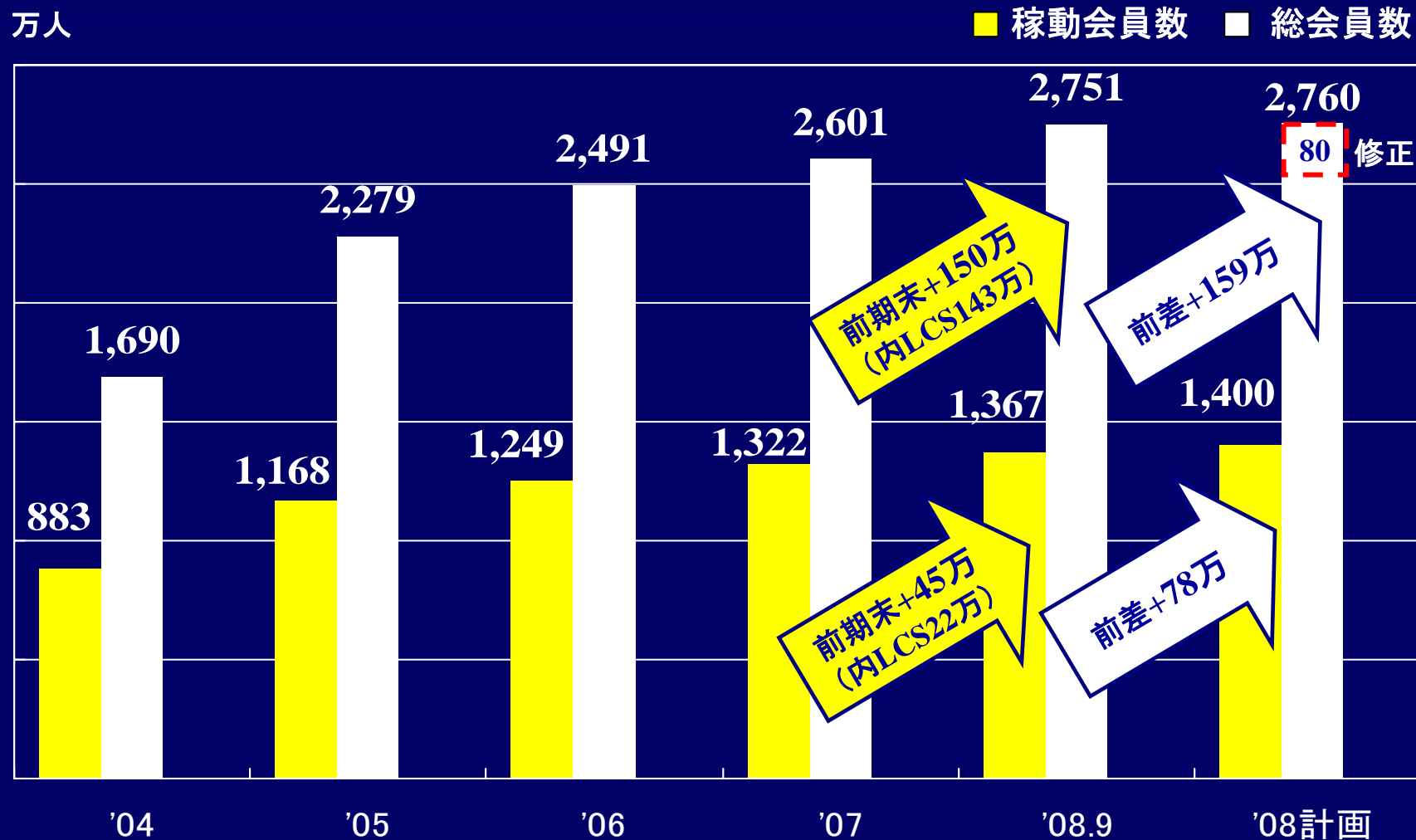
①新規カード開拓枚数 ②新規カード発行枚数

量から質を重視した収益性の高いカードの獲得に注力



③カード総会員数 及び ④稼働会員数

ローソン・シーエス・カード合併により総会員・稼働会員数ともに伸張



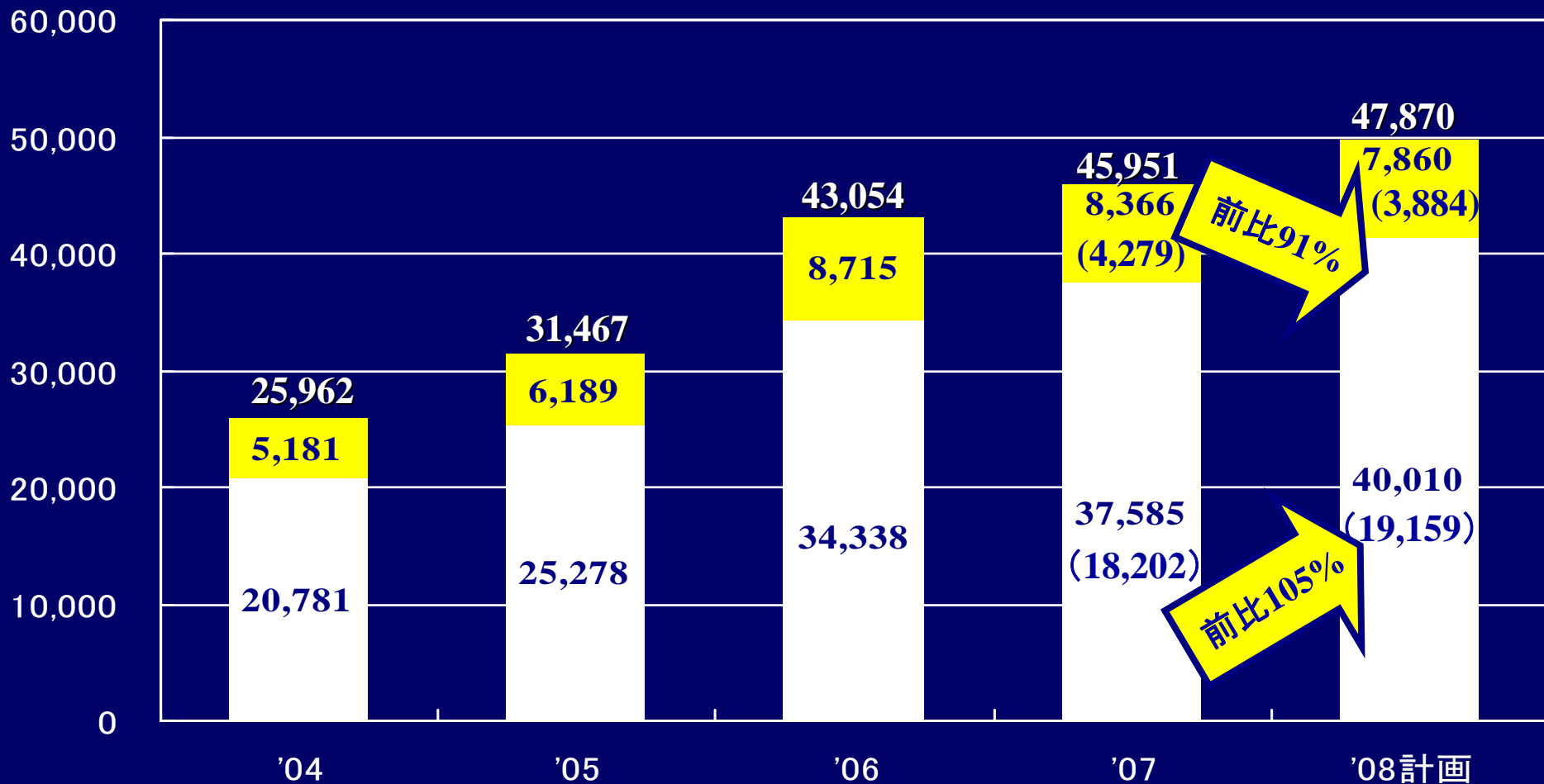
⑤カード取扱高

客単価減少によりショッピング・キャッシング取扱高がともに計画下回る

()は上半期実績

■ ショッピング ■ キャッシング

億円

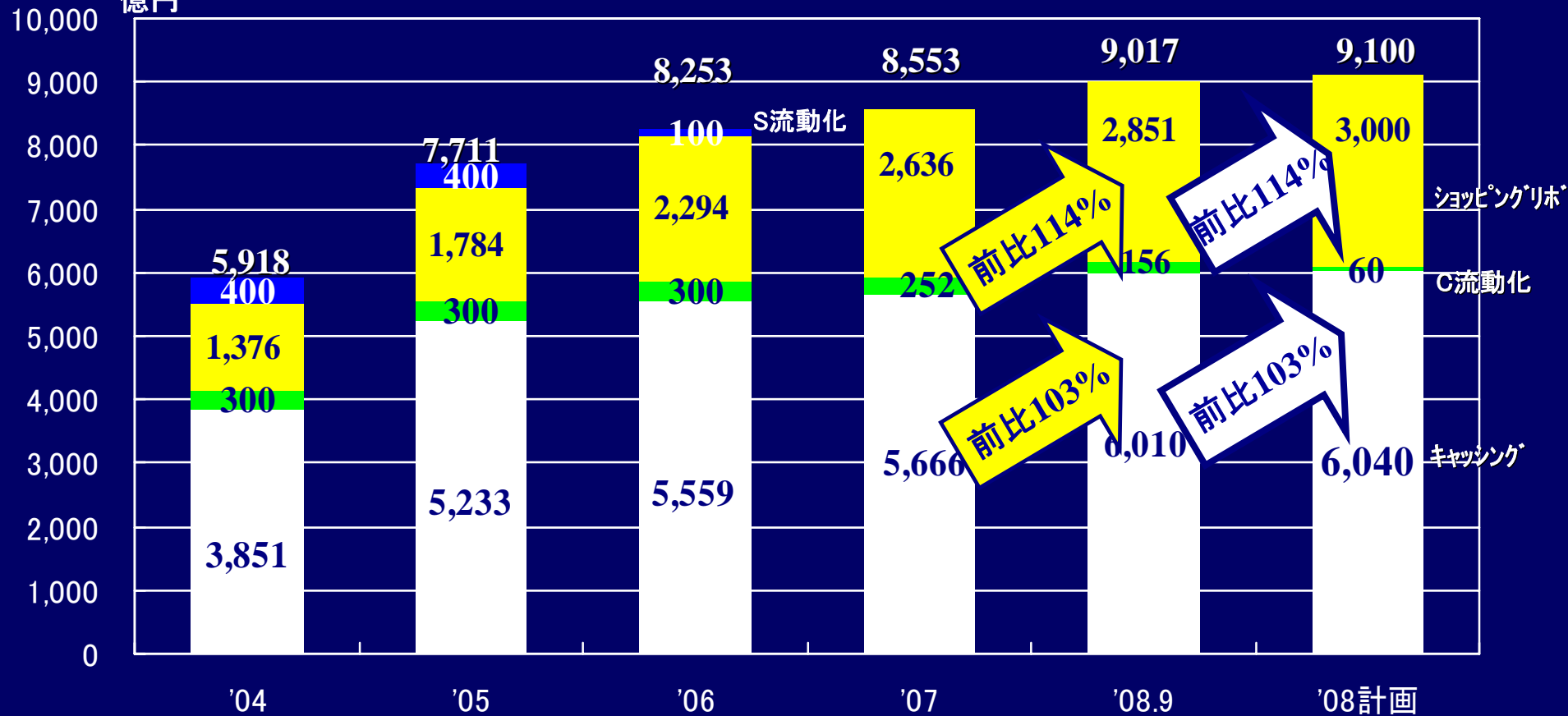


⑥カード残高

ショッピングリボの増加(+14%)を目指す
キャッシングは良質な債権の積み上げ(+3%)

■キャッシング ■C流動化 ■ショッピング・リボ ■S流動化

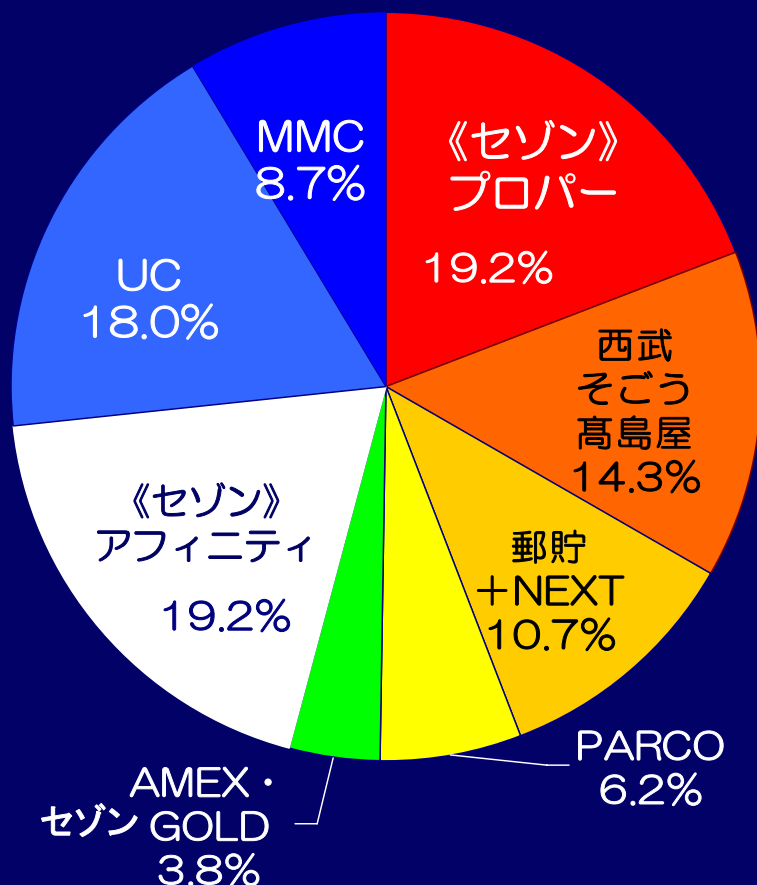
億円



(参考①)カード別シェア

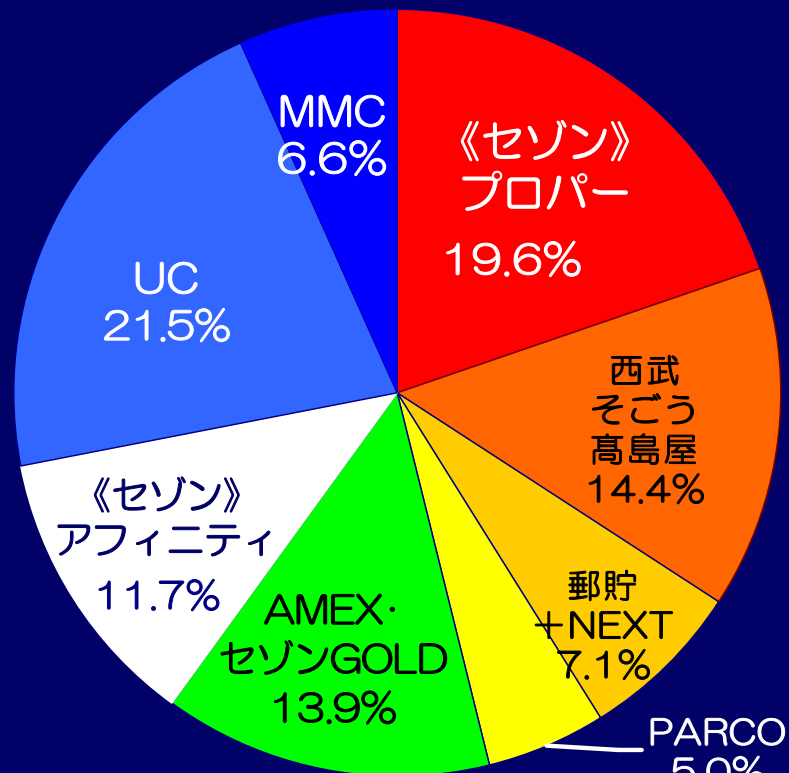
会費有料型プレミアムカードの取扱単価が高い
MMCおよびLABIなどのUC提携カードが好調、NEXTは微減

【会員数シェア】
(合計:2,608万人)



CORPORATE STRATEGY 2008


【ショッピング取扱高シェア】
(合計:1兆9,112億円)



※1)LCS除く

※2)セゾンGOLDには提携GOLDを含む

CREDIT SAISON CO., LTD.



経営戦略

～ 2008年度下期からの経営施策 ～



経営戦略

I. 経営環境の変化と
当社・業界へのインパクト

II. 環境与件に基づいた経営ビジョン

III. 中期経営計画について

IV. 2008年度下期以降の重点施策

(付録) 参考資料

I . 経営環境変化と当社・業界へのインパクト

(1) 国内外経済の停滞

- ・世界的金融不況問題から派生する極めて短いサイクルでの「株」「為替」「商品」の乱高下
- ・日本経済は急速な「株価下落」「円高」に政局混乱という不安要素も加わり景気後退
- ・当社会員のショッピング動向にも百貨店・高額商品の利用減少などの影響
- ・また不動産マーケットの低迷は、当社不動産関連事業に大きな打撃

(2) 貸金業法の改定を始めとする法規制

- ・貸金業法、建築基準法、金融商品取引法、割賦販売法、風俗営業法等、一連の法規制は経済活動の構造改革・発展を阻害
- ・貸金総量規制の導入や割販法改定など、カード会社の今後の事業展開にも制約を与える
- ・当社及び出資先を含めたグループカード会社も、法規制への対応(運用面・システム面)を進めると同時に、事業構造の見直しを図る

(3) ノンバンク業界再編の状況と海外戦略

- ・カード業界はメガバンクを軸に大規模再編は概ね終了し、中小規模のM&Aへシフト
- ・各社はアジア諸国を中心とした海外でのカード発行・リテールファイナンス事業に着手
- ・当社は継続的にM&Aによる経営規模拡大を模索、中国・インドでのビジネス展開も検討

(4) 企業のエコロジー・社会貢献への期待

- ・企業姿勢として、地球環境問題への対応などCSR(企業の社会貢献)が問われるように
- ・当社もカードビジネスを通じ、地域活性事業や環境保護活動を支援

II. 環境と件に基づいた経営指針

「金融不安と規制不況を背景としたイノベーション」の実現

(1) クレジットカードビジネスのリストラクチャリング

- ・クライアント連携強化による、カードショッピング・リボ利用拡大策の具体化
- ・顧客特性に合わせたキャッシング・ローンの機能開発
- ・キュービタス本格稼動と次期システム構築によるカードビジネスの収益性向上
- ・カード合弁会社・出資先について提携先ごとの最適なモデルを再構築
- ・みずほFGとの営業協調
- ・アジアマーケットでの事業展開

(2) ファイナンスビジネスのリストラクチャリング

- ・ファイナンスビジネスの事業ポートフォリオ見直し
- ・資本提携・M&A・新会社設立など多様な手段を活用

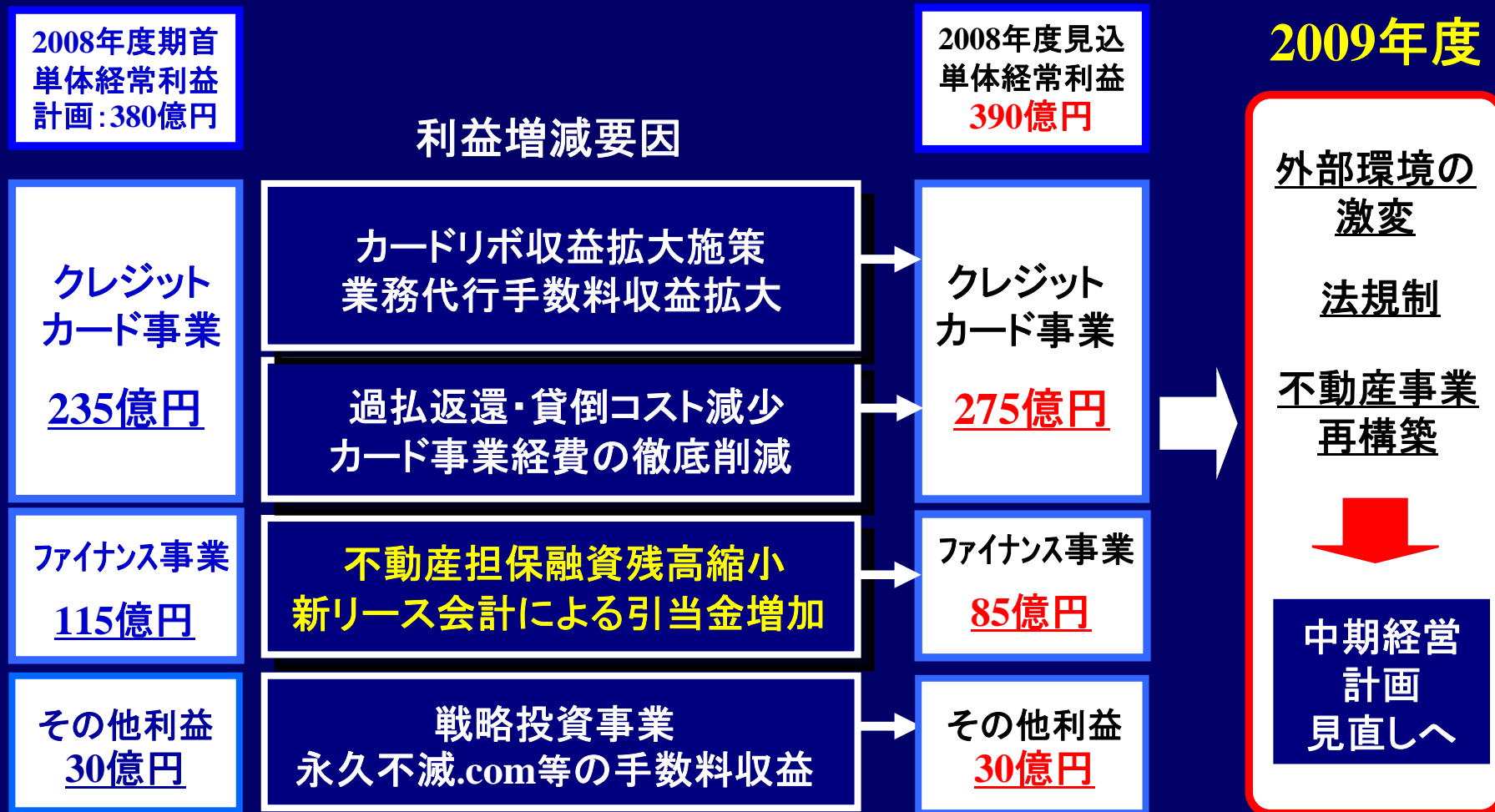
(3) クレディセゾングループ経営戦略

- ・不動産関連ビジネス将来像の再設計
- ・資金調達多様化への取り組み

(4) 中長期的な視点での次世代人材育成

Ⅲ. 中期経営計画について

外部環境の激変や法規制、不動産事業環境の変化を踏まえ
2007年度に策定した中期経営計画は見直しが必要に



IV. 2008年度下期以降の重点施策

1. カードビジネス収益拡大施策
2. カード合併会社成長戦略推進
3. プロセッシング専門会社「Qubitous」稼働開始
4. ファイナンスビジネスの展開
5. 新規ビジネスへの挑戦
6. 財務戦略 調達の基本方針
7. クレディセゾングループ経営
(補足)連結ベースでの健全な資産ポートフォリオ維持

1. カードビジネス収益拡大施策(1)

ショッピングリボによる収益拡大施策

① ショッピングリボ残高拡大施策

- ・ クライアント(カード提携先、大型加盟店など)との連携による店頭でのリボ拡販
* ミレニウムGr.、高島屋、パルコ、ヤマダ電機、三井アウトレット など
- ・ Webを活用したリボ変更制度
* 全リボ残高の約40%が後日リボ変更 (事前リボ宣言は30%)

ショッピングリボ残高の推移 ※LCS分除く

07年9月末 2,505億円(前比110.5%) ⇒ 08年9月末 2,851億円(前同期比113.8%)
07年度末 2,636億円(前比110.1%) ⇒ 08年末見込 3,000億円(前同期比113.8%)

ショッピング取扱高リボ比率の推移 ※LCS分除く

07年度 6.47% ⇒ 08年上期 6.67% ⇒ 08年間見込 7.0%(前比108%)へ

② リボ料率引き上げ(計画事案)

- ・ 一般カードのリボ料率 13.8% ⇒ $13.8 + \alpha$ %へ (2009年度を予定)

料率引き上げ期待効果 対象残高 約2,400億円 ⇒ 年間約20億円程度収入増

1. カードビジネス収益拡大施策(2)

高稼働・高単価カード(ニューリッチ層会員)の拡大施策

- ③一般カードの高額利用者をゴールドへ
・100万人の優良会員へ切り換え訴求
- ④みすほFGと新たなプレミアムカードの発行検討
- ⑤ゴールドカードのサービス機能アップ
(例)複数のプレミアムカードを保有する場合、
重複するサービス等を考慮し年会を優遇する 等

これらの施策により
新たに100万人を
プレミアムカード会員へ

収益性向上に結びつくコスト削減の徹底

- ⑥低稼働カードの排除
・カード更新ルール変更(非稼働会員更新除外)
・不採算提携カードの廃止
- ⑦会員コミュニケーションツールの改廃
・Web明細へのシフト、明細書のハガキ化など

【販売管理費(個別)】

08上期1,035億円(前同期比91.6%)

08通期2,128億円(前年比95.1%)見込

【コミュニケーションツール経費削減】

09年度 10億円見込

ショッピング取扱高 ⇒ 08年度4兆円(前比106.5%)、09年度4兆5,000億円(前比112%)

1. カードビジネス収益拡大施策(3)

法人マーケット営業強化

⑧UC法人カード事業の拡大

- ・BtoB（ディストリビューションカード）事業拡大
- ・法人内個人のNet会員化促進、
及びキャッシング・ローン利用拡販

2010年度目標

BtoB S取扱高:700億円
法人内個人C・L取扱高:100億円

海外カードビジネスマーケットへの進出

⑨海外でのリテールファイナンスビジネス

- ・現地（中国を検討）でビジネス展開する日本企業（金融機関・大規模小売）との
ビジネス提携を模索

⑩アジア圏の有力カード会社との営業提携

- ・新韓カード（韓国）との相互優待加盟店開放、及び共同サービス展開中（50施設）
- ・2009年より台湾・香港等においても大規模カード会社との提携計画

【割賦販売法改定】 施行時期・・・2009年下期（未定）

- ・会員および加盟店審査の厳格化については、当社は従前より対応済み
- ・総合割賦購入斡旋を含む総量規制については詳細決定まで影響予測不可

1. カードビジネス収益拡大施策(キャッシング・ローン)

会員利便性を重視した機能追加

①「MMCカード」「ヤマダLABIカード」(計300万枚)に機能追加

・キャッシング1回払い機能を新たに追加(09/1より) ⇒ **取扱高120億円増**

②オンラインキャッシング機能充実(借入れ・返済の自由度向上)

・リアルタイム融資、融資単位の変更(08/9より実施済) ⇒ **残高30億円積増**

③ATM機の利便性向上

・全端末をATM機へ変更(08/10より)、UCカード入金時利用機能追加(09/3より)
・みずほ銀行、りそな銀行を始め全国地銀とのATM提携推進中

④カードローンの拡大

・「セゾンカードローン」を軸とした新規件数獲得推進 ⇒ **50,000件(前比128%)**

⑤ローソンCSカード合併(9月1日)による321億円の残高積上げ

⑥2009年度以降の施策

・家族カードにキャッシング機能付加(09/6より)

キャッシング+ローン残高 ※LCS分含む

08年度第2四半期末:6,165億円(前比102.8%) ⇒ 08年度末《見込》:6,100億円(前比103.1%)

2. カード合併会社成長戦略推進

各々の特性を踏まえた成長戦略を推進
(ローソンCSカードは今年9月に吸収合併)

高島屋クレジット

出資比率:33.4%
発行カード:129万枚

★景気低迷の中で
ゴールドカード等
上位カードの取扱好調

出光クレジット

出資比率:50%
発行カード:276万枚

★原油乱高下を背景に
SSチャネルで確実な
基盤作り

りそなカード

出資比率:22.4%
発行カード:262万枚

★当社業務受託カード
が100万枚突破

ローソンCSカード

合併済み
発行カード:143万枚

★9月1日付合併
キャッシング
残高322億円

YMセゾン

出資比率:50%
発行カード:3万枚

★堅実なカード募集で
会員拡大は
順調に推移

静銀セゾンカード

出資比率:50%
発行カード:9万枚

★えんてつカードが好調
カード全体稼働率は
前比22%UP

大和ハウスフィナンシャル

出資比率:40%
発行カード:21万枚

★大和HGのホームセンタ-
との提携などが好調
リフォームなど
高単価利用増加

ヤマダフィナンシャル

出資比率:34%
発行カード:110万枚

★カード開拓好調
稼働率も順調に上昇
今期は新規70万枚

(参考) 資本提携カード会社の2008年度上期実績

(金額単位: 億円)

| | 開拓枚数 | 総会員数 | 取扱高 | 営業収益 | 経常利益 |
|--------------------------------|-------|---------|--------|---------|-------|
| 当社単体 | 135万枚 | 2,751万人 | 23,044 | 1,335 | 222 |
| 出光クレジット 50.0%(03/10出資) | 23万枚 | 276万人 | 3,361 | 107 | 8.9 |
| りそなカード 22.4%(04/8出資) | 10万枚 | 262万人 | 1,782 | 138 | 1.4 |
| 高島屋クレジット 33.4%(04/8出資) | 15万枚 | 129万人 | 2,110 | 75 | 10 |
| ヤマダフィナンシャル 34.0%(06/6設立) | 32万枚 | 110万人 | 303 | 4.3 | 1.4 |
| 静銀セゾンカード 50.0%(06/10設立) | 7万枚 | 9万人 | 17 | 1.3 | △5.2 |
| 大和ハウスフィナンシャル 40.0%(06/11設立) | 16万枚 | 21万人 | 44 | 0.4 | △10 |
| YMセゾン 50.0%(07/9設立) | 2万枚 | 3万人 | 4 | 0.4 | 0 |
| 合計 | 206万枚 | 3,448万人 | 30,358 | 1,661.4 | 228.5 |

※取扱高はカードショッピング及びカードキャッシングの合計値

※ヤマダフィナンシャルとYMセゾンのカードイシューアは当社のため、開拓枚数／総会員数／取扱高の合計値には同社の数値には含まない

3. プロセッシング専門会社「Qubitous」

体制整備から営業強化へ

①オペレーション体制の整備

『関西ユビキタス』始動(10月1日より)

- ・8箇所に分散していたセンターを、東西ユビキタスに集約し効率化を図る

②業容拡大に向けた営業強化

- ・新体制により営業部門の強化
- ・みずほFG連携による新規顧客獲得

関西ユビキタス概要

所在地：大阪市中央区南船場

床面積：2,500坪(地上9階)

構成：

キュービタス

・コールセンター600席

・登録業務 150席

クレディセゾン

・ローンセンター

・関西支店



カード事業オペレーション生産性 ⇒ 《目標》2010年度に15%向上

次期クレジット基幹システム構築

③次期基幹システムは、Qubitous社を核としてデザイン

- ・2008年3月より、当社・UC・オリコとの共同オーソリシステム始動
- ・現在、基幹システム詳細設計および開発着手の時期について検討継続中

4. ファイナンスビジネスの展開

信用保証・レンタル事業を拡大し、融資事業は縮小へ

①「信用保証」ビジネスの発展展開

- ・新規提携先拡大（上期新規14先、10月末現在169先、提携先拡大目標200先）
- ・既存提携先の活性化推進（イコールパートナーとして良質債権積み上げに貢献）

②リース&レンタルビジネス

- ・6月より開始したレンタルビジネス（ヤマダ電機との取組み）の積極拡大

③ 融資ビジネスの残高縮小

- ・アトリウム保証付融資ビジネスは小口に限定して継続

| | 期首目標 | 《見直し》 | 08年度末見込 |
|--------------|-----------------|--|-------------------------|
| 信用保証残高 | 1,900億円(前比123%) |  | <u>1,770億円</u> (前比115%) |
| 不動産担保融資残高 | 2,270億円(前比103%) | | <u>1,560億円</u> (前比71%) |
| リース&レンタル残高 | 2,400億円(前比103%) | | <u>2,460億円</u> (前比106%) |
| ファイナンス事業営業収益 | 393億円(前比104%) | | 282億円(前比75%) |

※当社収益に占めるシェア:10.3%

5. 新規ビジネスへの挑戦

収益に直結する戦略投資ビジネスに挑戦

①戦略投資

- ・カード事業と様々なシナジーが期待される企業への投融資を展開
- ・高収益性ポートフォリオの構築を推進

09年度
利益目標
3億円

カード会員基盤活用によるフィービジネス

②会員コミュニケーションツールを活用した広告ビジネス

- ・カードニュース、Webニュース、明細書封入物を活用し
広告ビジネスを本格的に展開

③永久不滅.comと新規Netビジネスの拡大

- a) 永久不滅.com … 現在モール加盟店330店、月間取扱高17億円突破
- b) 永久不滅オークション… ヤフオクとのコラボで、落札代金ポイント2倍
- c) 永久不滅リサーチ … アンケート調査協力会員へポイント進呈
- d) 永久不滅コンテンツ… 携帯コンテンツダウンロード会員へポイント進呈
- e) 永久不滅クリック … 携帯に送付される広告を見た会員へポイント進呈

08年度
利益見込み
10億円

6. 財務戦略 調達の基本方針

資産構造・収益構造・金融マーケット環境に
合わせた調達の実行

流動性リスク対応

- ◆調達手法の多様化
- ◆調達先(取引金融機関)の拡大
- ◆投資家作り(外債による海外投資家含む)
- ◆調達期間の長期化(7年超)
- ◆返済・償還金額の平準化

金利リスク
コントロール

- ◆資産構造に合わせた
デュレーションコントロール
- ◆環境に合わせたヘッジ比率コントロール

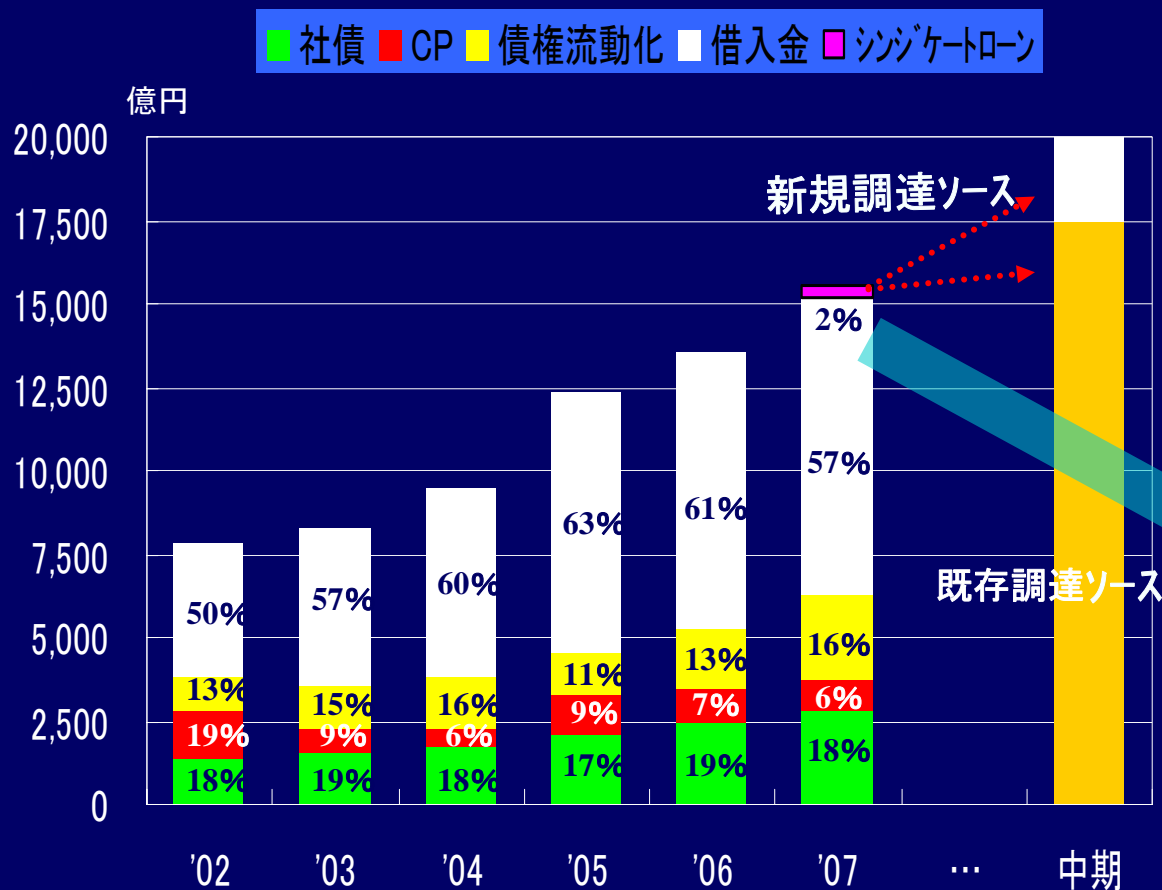
コスト
コントロール

- ◆積極的なディスクロージャー(Debt IR等)
- ◆格付の維持・向上

調達手法多様化への取組み

- 今後のカード事業拡大に伴う有利子負債拡大に対応できる調達構造へ移行
- マーケット環境の変化に対応するために、資金調達ソースを多様化

有利子負債残高・構成比推移



【新規調達ソース】

- 外債
- CB
- ハイブリッド債
- MTNプログラム

【2007年度実行】

- シンジケートローン

7. クレディセゾングループ経営

不動産ビジネスのリストラクチャリングと健全化

①アトリウムビジネスの事業ポートフォリオ見直し

- ・今後の不動産市況に適合した事業に経営資源集中（ex: サービス事業）
- ・不動産担保融資に係る保証ビジネスは規模縮小へ
- ・戦略投資ビジネスはアセットマネジメント事業をメインに推進

②当社の支援内容及びスタンス

- ・議決権は40%超を維持し、引き続き最重要な連結対象子会社と位置づける
- ・アトリウムの上場企業としての資金調達活動を支援・補完することを目的とし、劣後ローンの実行(本年9月)を皮切りに各種経営支援を行っていく
- ・アトリウムの事業ポートフォリオ見直し業務への積極的な関与

その他連結会社事業は現状維持

- コンチェルト・・・前期に実施した不採算店の閉鎖や機種交換効果により黒字化
- セゾンファンデックス・・・過払い返還・貸倒コストは減少
- JPN債権回収・・・地方自治体の納税案内事業を中心に、新規契約先開発と新規事業(人材派遣業)の強化

連結子会社・持分法適用会社の2008年度貢献利益・・・130億円(前比60%)

小口分散型金融事業資産の順調な積み上げ

当社連結資産2.9兆円のうち、
個人向け金融事業・小口リース事業等
小口分散が効いた資産=70%強

資産価格の変動に
影響を受けにくい
金融事業資産

※金融事業において資産価格の変動に影響を受けにくい事業分野は希少

■連結営業利益貢献額(単位:億円)

クレジットサービス事業+ファイナンス事業営業利益
(不動産担保融資事業を除く)

2007年上期

約190億円

2008年上期

約200億円

※キャッシング利下げによる
約70億円の収益減の中で今期増益達成

不動産事業関連資産の占める比率のコントロール

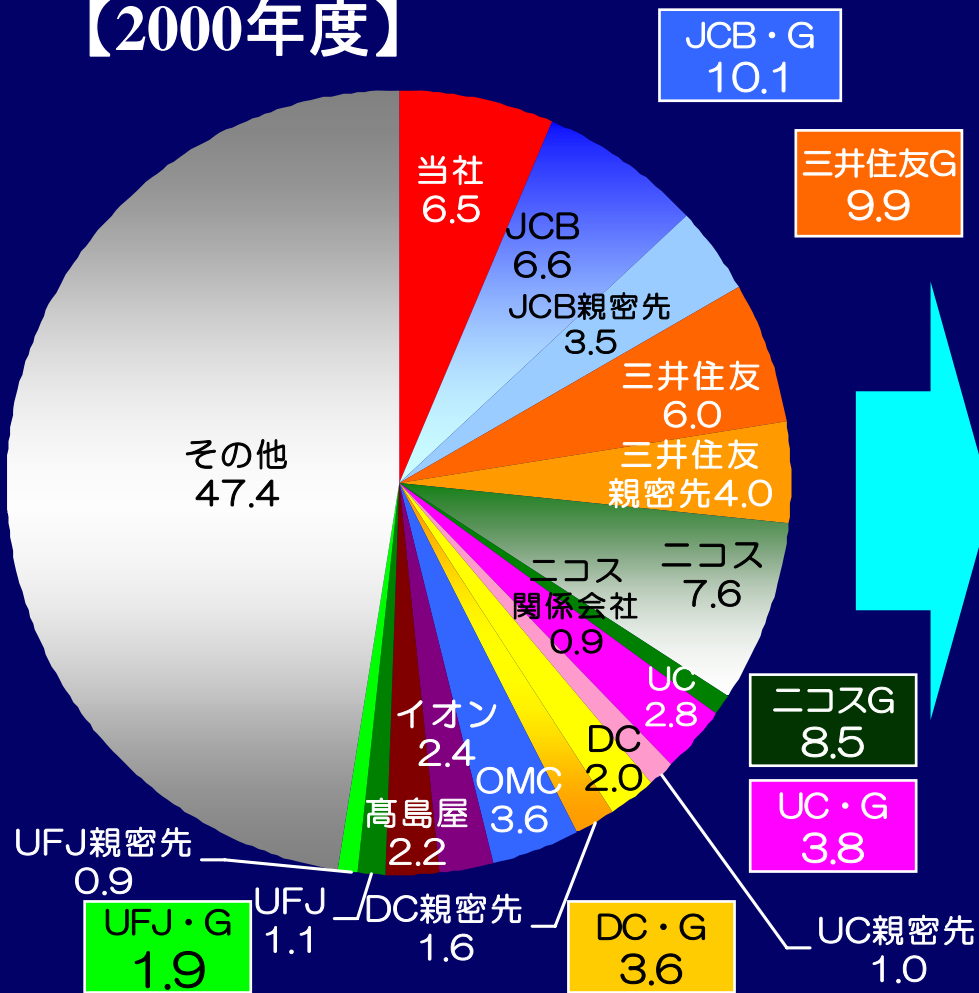
【前提】不動産事業+不動産担保融資資産の当社連結資産に占める比率≒20%以下

⇒ これは、安定性の高い小口分散型金融事業資産で、不動産ビジネスの
資産価格変動に伴うボラティリティを吸収するための運営方針

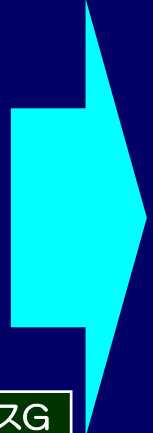
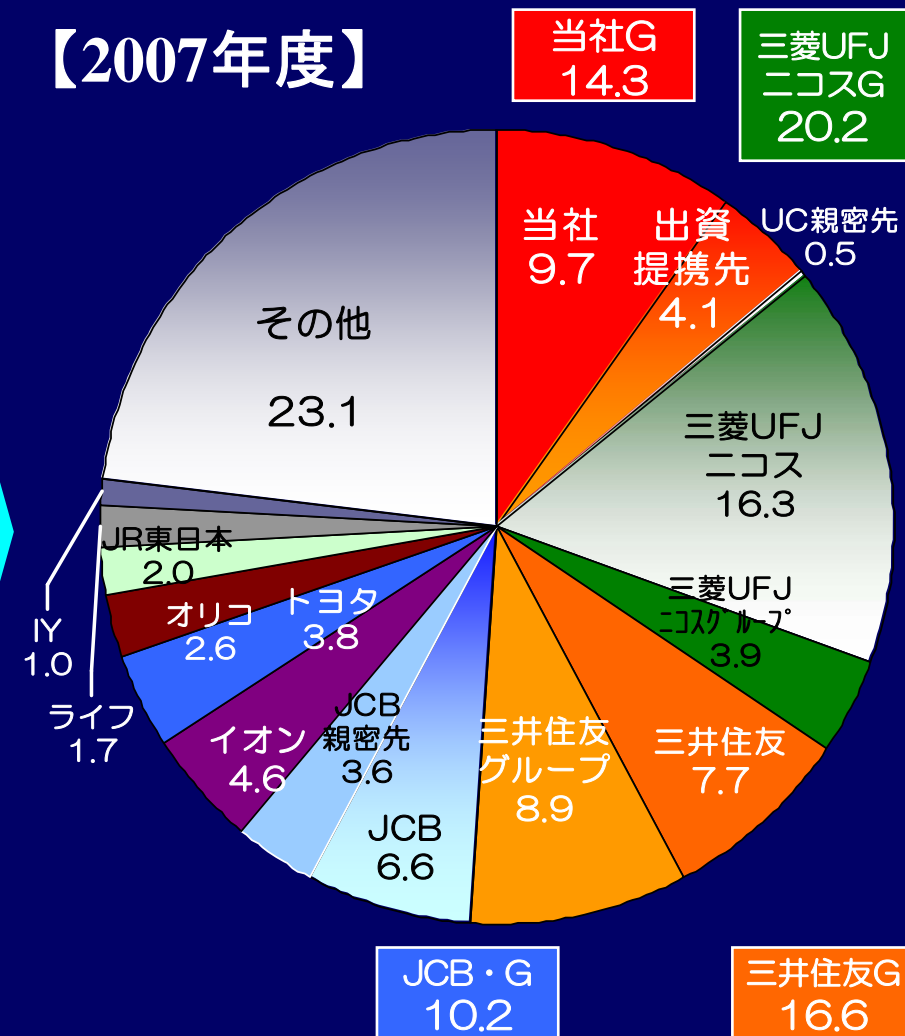
今後は、今般の不動産事業のボラティリティ上昇を踏まえ、
当社連結資産に占める不動産関連事業資産比率の基準を見直し、
20%を下回らせる方向に舵を切る

(付録1) 国内マーケット・シェアの変化(ショッピング取扱高)

【2000年度】



【2007年度】



※出資提携先: ローソンCSカード/出光クレジット/りそなカード/高島屋クレジットの合算
 ※親密先: ブランド利用会社等(「グループ」は関係会社・出資提携先・親密先を全て含めたもの)
 ※三菱UFJニコスは連結子会社の実績含む
 ※当社独自推定による算出

**2007年度取扱高
: 約38.9兆円**

(付録2) 国内カードマーケットの変化

みずほ
FG



オリコ



イオン
クレジット

クレディセゾン













りそな
HD



りそな
カード

三井住友 FG



三井住友
カード

セディナ



OMCカード



クオーク



セントラル
ファイナンス



プロミス



三洋信販



アットローン



ポケット
カード



ゆうちょ銀行





JCB

NTTドコモ




ソニー

ソニーF

JR G



ビューカード








三菱UFJ FG





農林中央金庫



アコム



モビット



キャッシュワン



ジャックス

その他



トヨタF



アプラス



シティバンク
カード



ライフ



アイフル



イカード
サービス



レイク



ダイナース



楽R天
楽天



シンキ



ディック



武富士