



2010年度 決算説明会資料

2011.5.17



AGENDA

- ◆ 2010年度 トピックス … 1
- ◆ 2010年度 決算報告 … 2
- ◆ 今期業績への影響要因 … 15
- ◆ カードマーケットの展望 … 20
- ◆ 経営戦略 … 27
- ◆ 企業CSR … 36

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。



2010年度 トピックス

- ◇ 赤城自然園の運営を開始（4月）
- ◇ アメリカン・エクスプレスとの提携関係の強化を発表（6月）
- ◇ 6月18日、貸金業法の完全施行の実施（6月）
- ◇ プリペイドカード事業に参入、ユニクロオンラインギフトカードを発行開始（8月）
- ◇ 「永久不滅.com」関連サービスを16歳以上のすべての方々に開放（9月）
- ◇ セブン&アイ・フィナンシャル・グループとの包括的業務提携締結（9月）
- ◇ カード会員専用の小額補償サービス「SuperValuePlus」100万件突破を記念し、商品をリニューアル（10月）
- ◇ ウォルマートグループとの新提携カード、ウォルマートカード誕生（9月）
- ☆ JPNホールディングス、(株)キンダーナーサリーコーポレーションを子会社化（11月）
- ◇ スマートフォンを用いたNFC実証実験を開始（1月）

★ は関連会社のトピックス

1. 経営成績
2. セグメント別業績概況
3. 連結会社の貢献状況
4. 主要指標(クレディセゾン単体)
5. 債権リスク・利息返還の状況
6. 財務指標
7. 配当の状況

1. 経営成績

(単位: 億円、%)

		2009年度	前年比	2010年度	前年比	2011年度 (計画)	前年比
連結	営業収益	3,068	93.8	2,857	93.1	2,610	91.4
	経常利益	391	126.3	337	86.3	300	88.9
	当期純利益	186	—	128	68.7	170	132.5
	1株利益(円)	102	—	69	67.6	92	133.3

単体	営業収益	2,579	95.2	2,396	92.9	2,160	90.1
	経常利益	337	104.9	287	85.0	230	80.1
	当期純利益	161	—	75	47.1	130	171.1

2.セグメント別業績概況

(単位:億円、%)

	営業収益			営業利益		
	2009年度	2010年度	伸び率	2009年度	2010年度	伸び率
クレジットサービス	2,501	2,308	△7.7	256	159	△37.7
リース	125	144	14.9	21	50	136.7
ファイナンス	168	155	△7.4	50	67	35.6
不動産関連	150	123	△18.0	18	△21	—
エンタテインメント	146	139	△4.8	17	17	0.4
計	3,092	2,871	△7.1	364	273	△24.7
セグメント間取引	△23	△14	—	△1	0	—
連結	3,068	2,857	△6.9	361	273	△24.3

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	287億円	337億円	50億円

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（不動産流動化事業） ・アトリウム債権回収サービス（サービス業） ・エー・アイ・シー（不動産流動化事業）等	△11億円
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）	8億円
コンチェルト （アミューズメント業）	27億円
JPNホールディングス （サービス業）	3億円

主な持分法適用会社	経常利益 貢献
出光クレジット （クレジットカード業）	8.2億円
りそなカード （クレジットカード業）	6.4億円
セゾン情報システムズ （情報処理サービス）	4.5億円
ユーシーカード （加盟店事業）	1.9億円

(参考)アトリウム再建計画の進捗状況

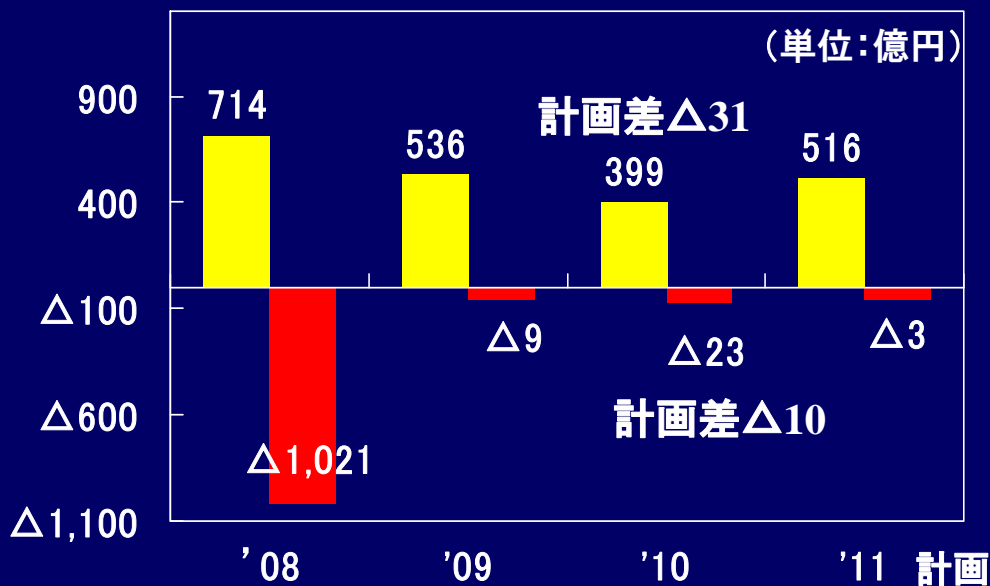
5カ年の再建計画は計画通りに進捗

■前年度実施策

- ・一部大型物件(簿価60億円)の販売により売却益11億円を計上
- ・優良な小型物件の新規仕入れ強化し、着実に資産ポートフォリオは改善

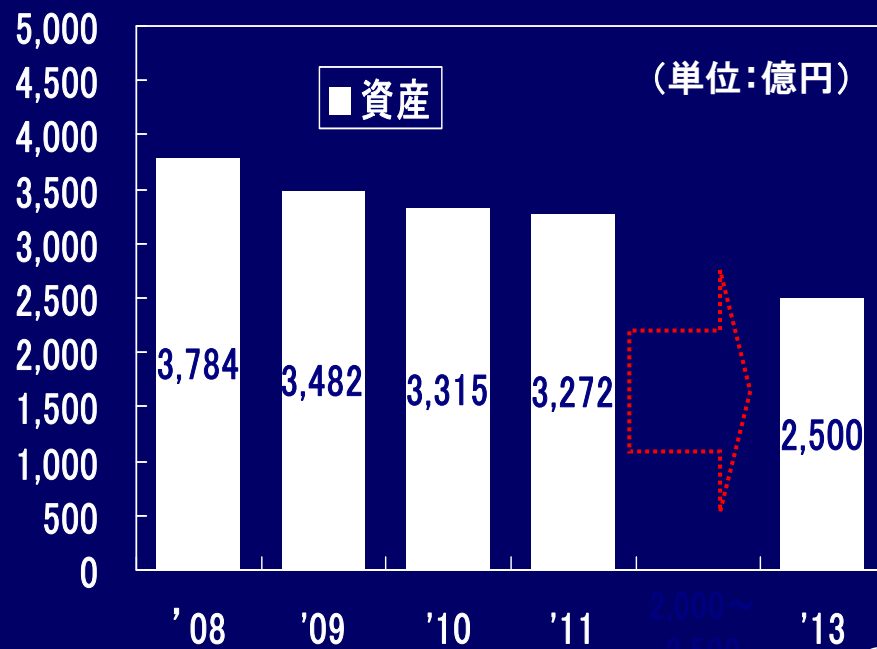
■資産圧縮・業績の実績と計画

■ 売上高 ■ 当期利益



■不動産エクスポージャー

たな卸資産+求償債権+融資保証)



4.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

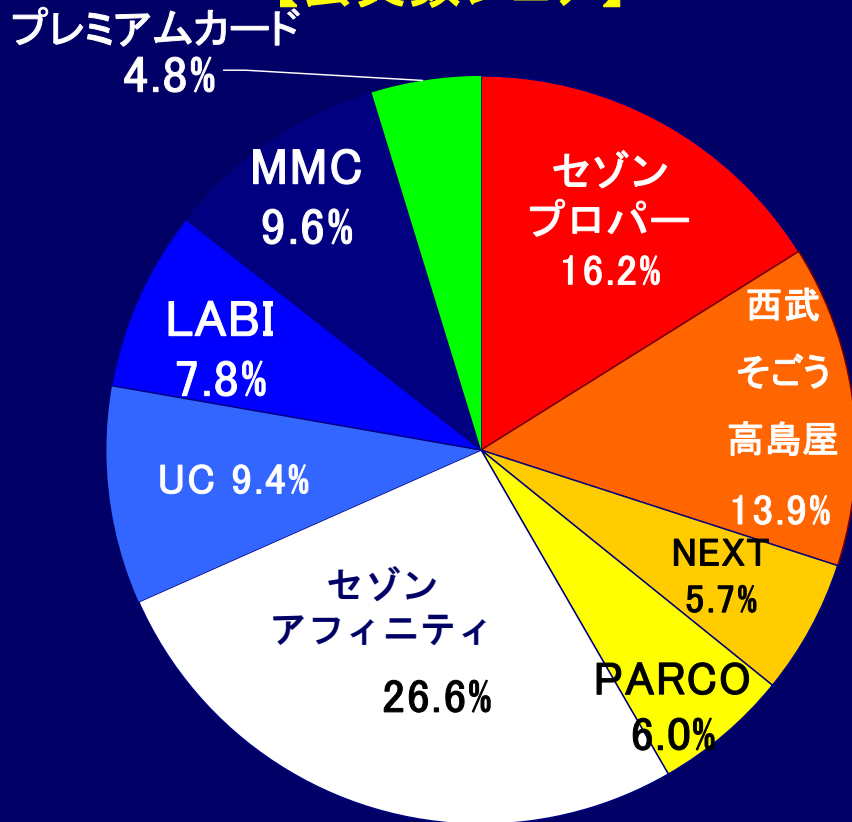
	2009年度		2010年度		2011年度	
		前年比		前年比	(予算)	前年比
新規開拓件数	305	104.1	257	84.3	280	108.9
新規発行枚数	259	102.9	212	81.9	230	110.6
総会員数	2,829 (+72万人)	102.6	2,834 (+5万人)	100.2	2,580 (△254万人)	91.0
稼働会員数	1,433 (+42万人)	103.0	1,470 (+37万人)	102.6	1,340 (△130万人)	91.2
カード取扱高	44,490	95.5	43,248	97.2	39,190	90.6
ショッピング	38,446	98.8	39,534	102.8	36,600	92.6
キャッシング	6,043	79.0	3,714	61.5	2,590	69.7



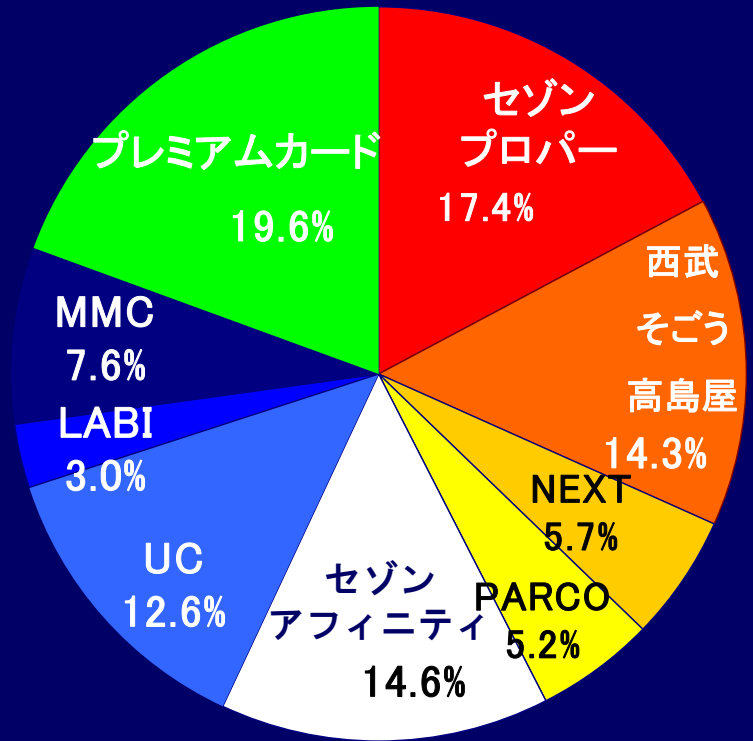
(参考)カード別シェア

プレミアムカードの取扱高/枚数はその他のカードの約4倍

【会員数シェア】



【ショッピング取扱高シェア】



※プレミアムカードには、セゾン・UCのゴールド、プラチナ及び AMEXブルー・ゴールド・プラチナカードが含まれています。



5. 債権リスク状況

単位：％

	90日以上の延滞率		償却率	
		前年差		前年差
連結	3.40	△0.14	3.55	+0.35
クレジットカード	3.32	△0.26	4.36	+0.52
ショッピング	2.38	△0.15	2.24	+0.14
キャッシング	5.41	+0.02	9.15	+2.35

※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

※償却率＝債権残高全体に対して、年間で償却した債権額の割合

単位：億円

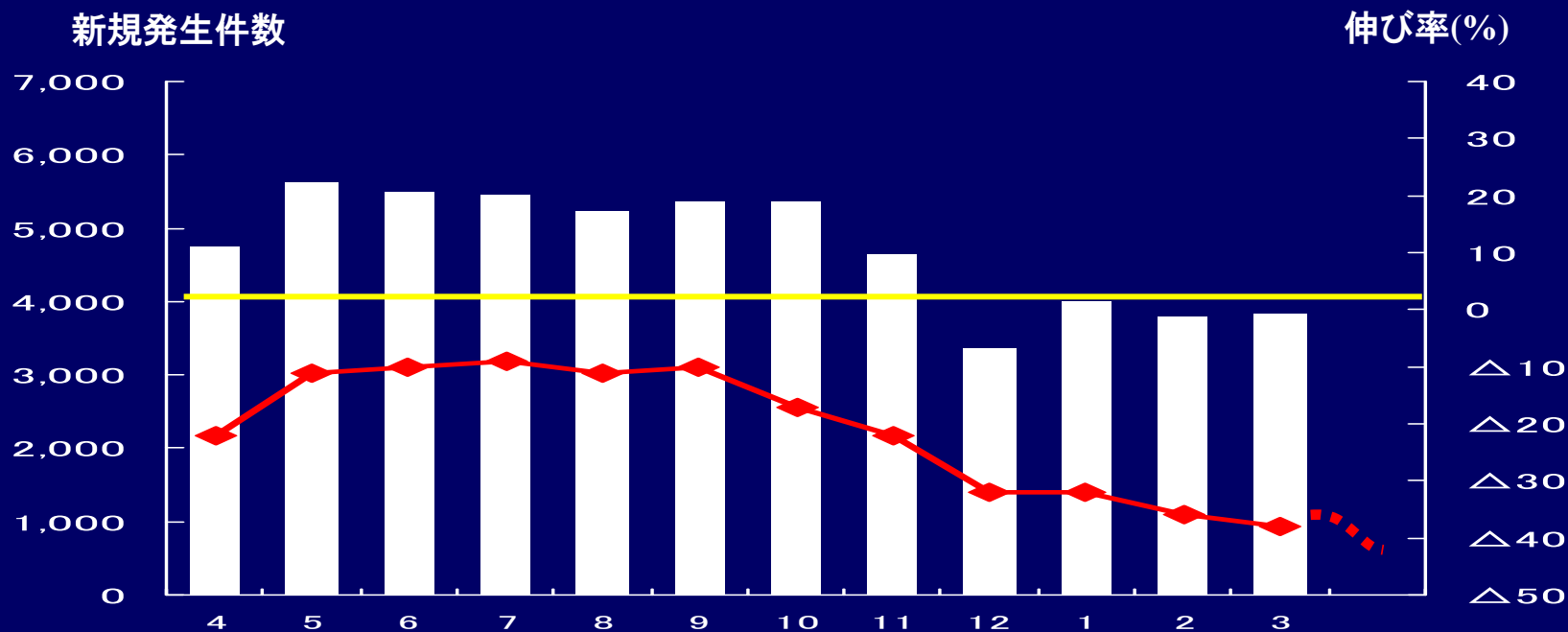
	連結		単体	
		前年差		前年差
貸倒コスト	662	△11	597	△17
内)利息返還コスト	184	+93	174	+88
貸倒引当金残高	1,235	△29	859	△1
利息返還損失引当金残高	351	△4	324	+1

弁護士等介入債権の今後の見通し

新規発生件数は沈静化し、
前年を 30~40%程度
減少して推移

トレンド: 今後も減少が続くと予測
リスク: 震災の影響へは引当金の追加繰入
で対応済み

■ 弁護士等介入の新規発生状況



震災の影響によるリスク等を保守的に想定し、更に期末で30億円を追加引当

貸倒コスト・利息返還損失引当金

利息返還損失引当金110億円を追加で引当

貸倒コストの実績と計画

(単位:億円)

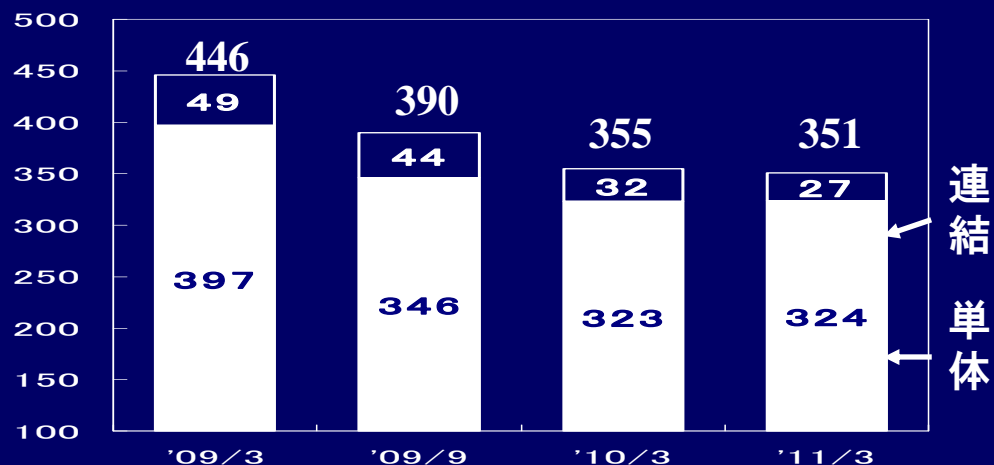
	前期実績	今期計画	
			前差
貸倒コスト	597	450	△147
内利息返還コスト	64+110 =174	48	△126

貸倒コスト減少要因

- ・適正な与信
- ・回収力の強化
- ・第三者介入債権の減少
- ・キャッシング残高減少

利息返還損失引当金残高推移

実績	単体	連結
取崩(発生)額	△173	△188
繰入額	+174	+184
残高増減	+1	△4



6.財務指標

	連 結		単 体	
		前年差		前年差
自己資本額	3,452億円	+63億円	3,203億円	+6億円
総資産	2兆2,312億円	△1,429億円	2兆977億円	△1,027億円
自己資本比率	15.5%	+1.2%	15.3%	+0.8%
※ ROE	6.0%	△1.1%	5.4%	△1.1%
ROA (経常利益ベース)	1.5%	△0.1%	1.3%	△0.2%

※特別損益を控除し、税率40%と仮定した場合の当期純利益(経常利益×(1-0.4))ベース



7.配当の状況

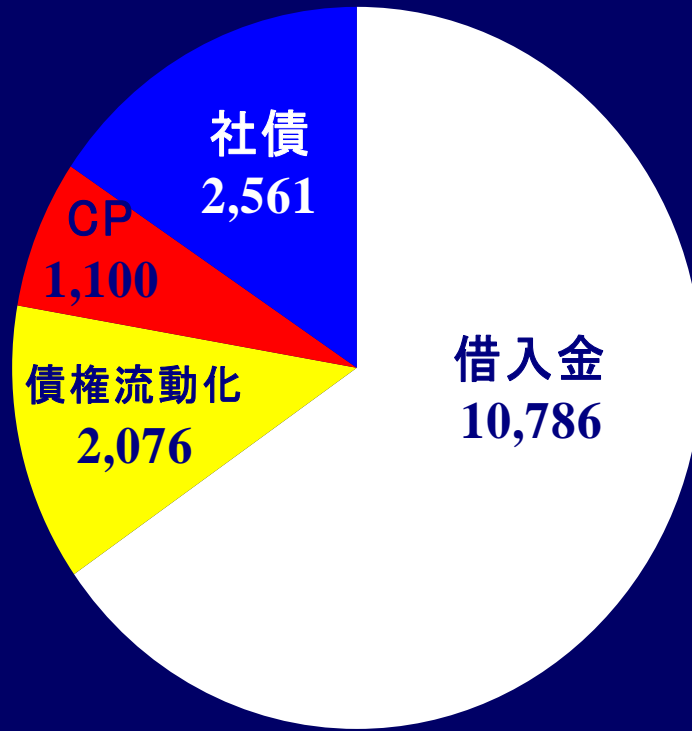
	2009年度	2010年度	2011年度予想
1株当り 配当金	30円	30円	30円
配当金総額	54億円	55億円	55億円
連結配当性向	29.3%	42.9%	32.4%



(参考) 調達構造

【連結】

残高計 16,523



長期比率: 78%

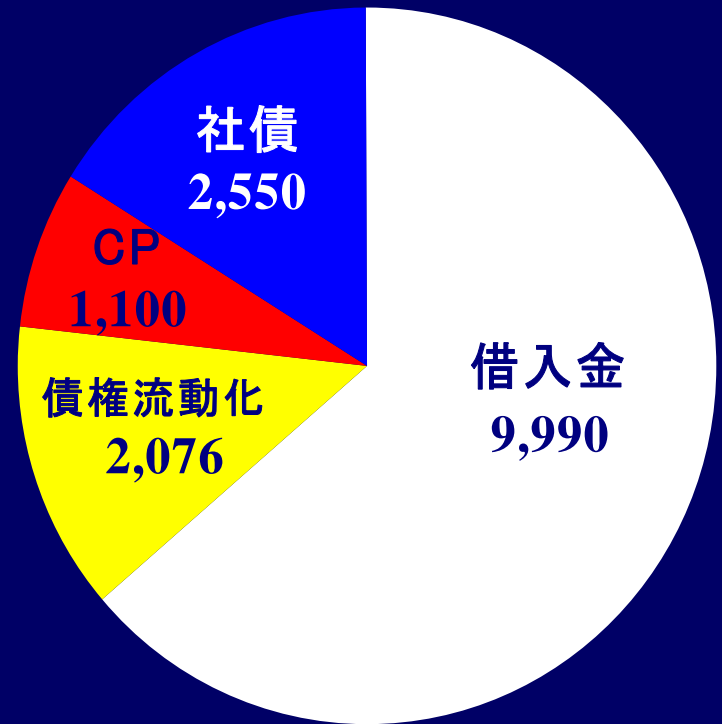
【格付】

R&I A⁺

(単位: 億円)

【単体】

残高計 15,716



長期比率: 78% 固定比率: 66%

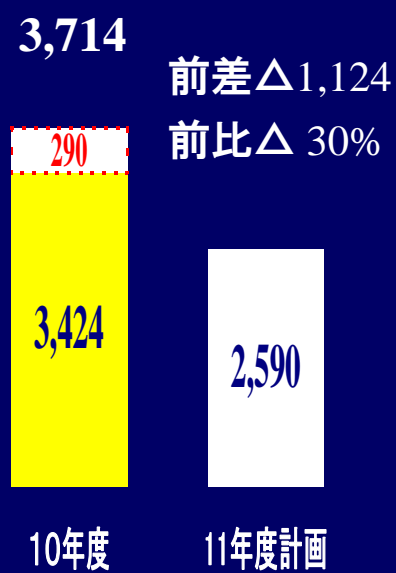
今期業績への影響要因①～キャッシング動向(7CS分割の影響含む)

総量規制の影響が残るも、中期的に優良な債権残高の回復を目指す

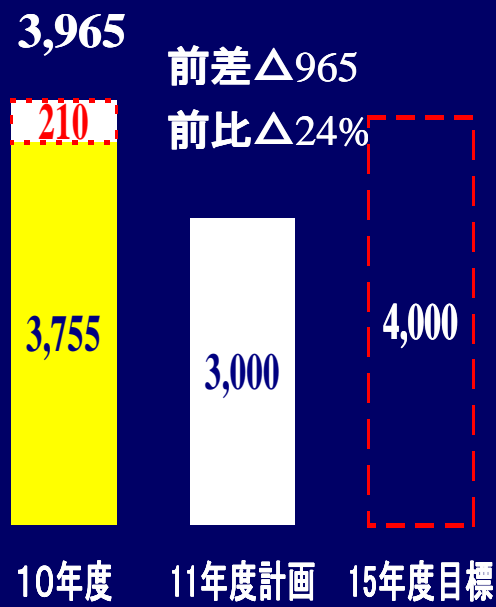
■ キャッシング取扱高・残高・収益計画

- ・新規優良顧客の獲得
- ・総量規制対象顧客の減少
- ・既存顧客の利用活性化

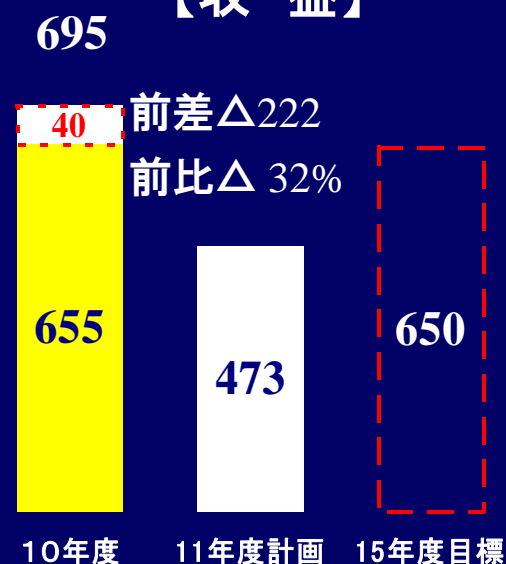
【取扱高】



【残 高】



【収 益】



7CS分割対象

(単位:億円)

今期業績への影響要因② ~7CSカード事業分割

保守的に前期単年での影響を試算、将来的な利益回復が見込める

■営業関連の影響

新規カード発行(万枚)	14
総会員数(万人)	300
ショッピング取扱高(億円)	6,600
キャッシング取扱高(億円)	290
ショッピングリボ残高(億円)	370
キャッシング残高(億円)	210

■損益への影響

(単位:億円)

ショッピング収益	△170
キャッシング収益	△40
マイナス影響計①	△210
プロセシング収益	60
営業費用(金融費用含む)	80
プラス影響計②	140
営業利益(①+②)	△70
持分法投資利益	10
株式譲渡益	70
税金	△50
当期利益	△40

今期業績への影響要因～7CSカード事業分割

実質的に増益を目指す

(単位:万枚、億円)

	前期 実績	分割 影響	分割影響 控除後	今期 計画	前年比
カード発行	212	△14	198	230	116.1
ショッピング取扱高	39,534	△6,600	32,934	36,600	111.1
キャッシング取扱高	3,714	△290	3,424	2,590	75.6
ショッピングリボ残高	2,999	△370	2,629	2,760	105.0
キャッシング残高	3,965	△210	3,755	3,000	79.9

営業収益	2,396	△150	2,246	2,160	96.2
経費	2,141	△80	2,061	1,955	94.9
経常利益	287	△70	217	230	106.0

今期業績への影響要因③ ～震災の影響

震災の影響は前期に保守的に引当し、今期業績への影響は軽微

■ 2010年度(前期)対応済み

- ① 営業債権 東北エリアの会員の皆様の保有されている債権リスクを保守的に見積もり、**95億円**を引当て
- ② 固定資産等 原状回復等費用を保守的に見積もり、**4億円**を引当て
- ③ 利息返還請求 一時的に増えることを想定し**30億円**追加引当て

■ 2011年度(今期)業績への影響

- ① ショッピング 第1四半期に取扱高への影響残るも、回復に向かい通期では影響は限定的
- ② キャッシング 残高の回復が3～6ヶ月遅れる可能性



経営戦略

- I. カードマーケットの展望
- II. クレディセゾンの経営戦略 中期経営ビジョン
- III. 2011年度の重点施策
- IV. CSR活動報告

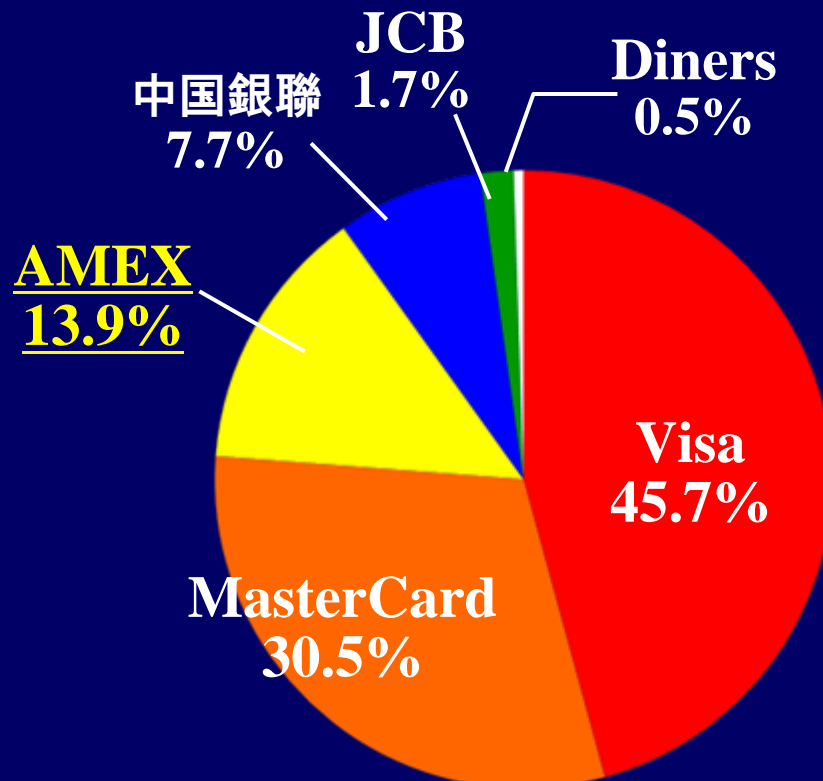
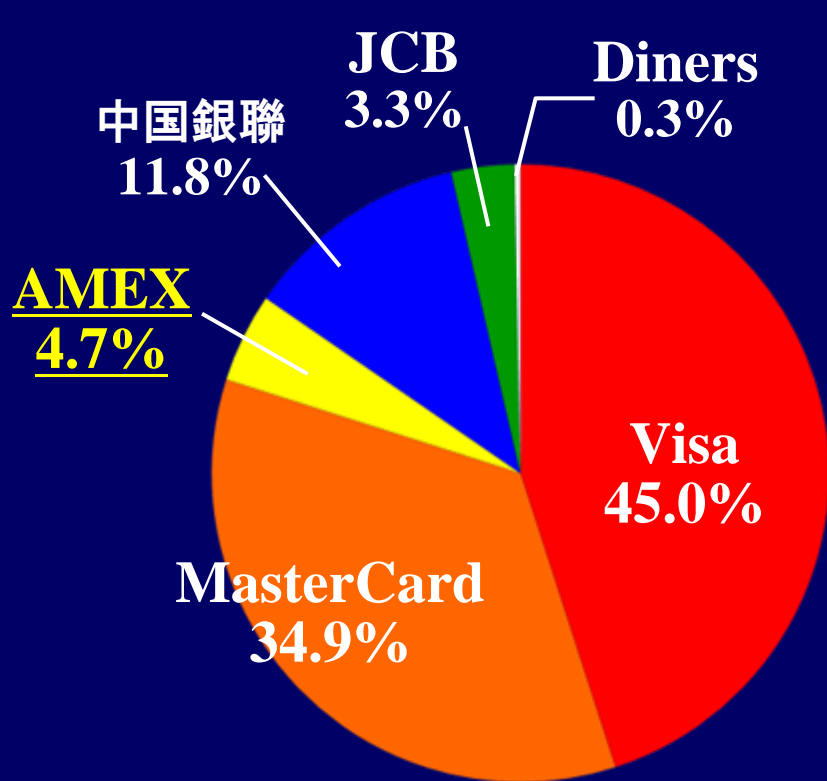
I. カードマーケットの展望

(1) グローバル・マーケットにおけるブランド別シェア

[2010年]

カード会員数

カードショッピング取扱高

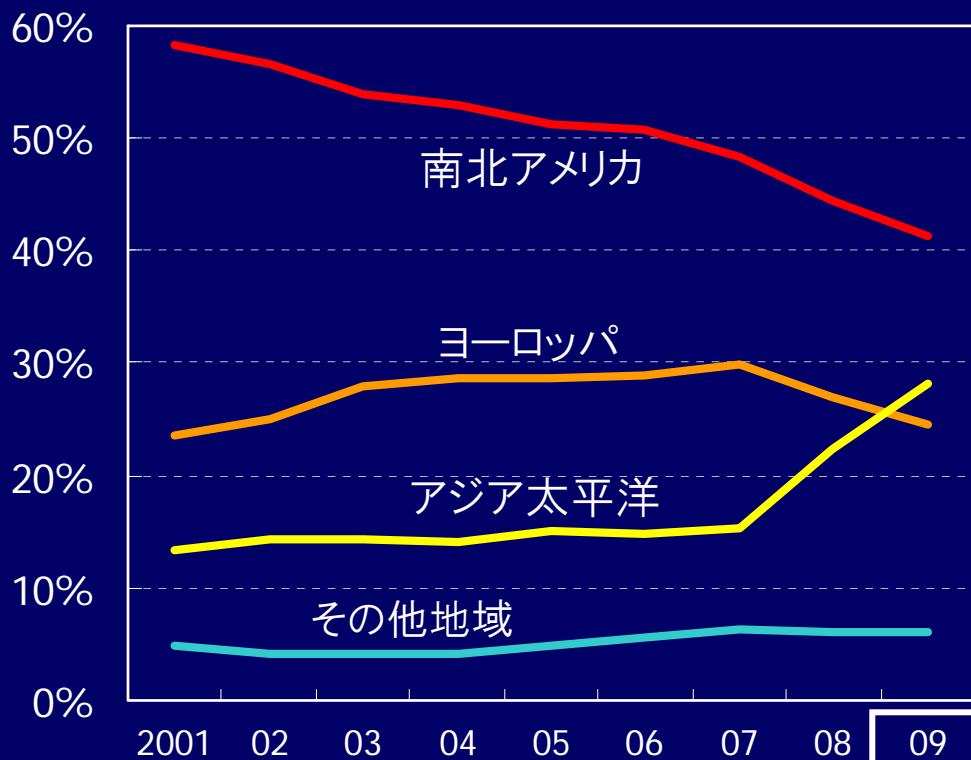


(単位:ドル)	Visa	Master	AMEX	銀聯	JCB	Diners	平均
会員1人あたり利用額	2,638	2,267	7,710	1,686	1,359	4,417	2,597

※出典: NILSON REPORT (クレジットカードのみ)

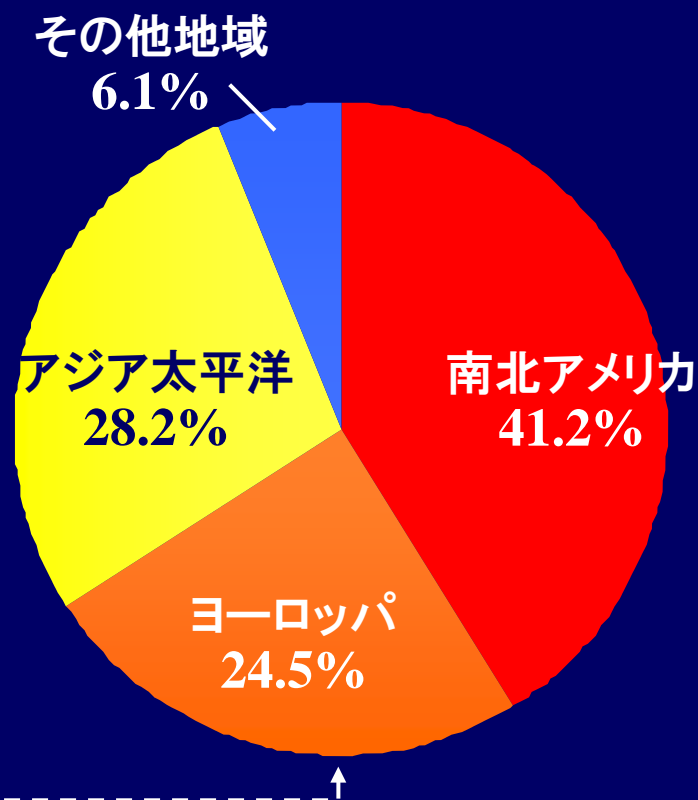
(2) エリア別取扱高シェアの推移

エリア別取扱高シェアの推移



(2008年統計から アジア太平洋に「銀聯」が追加)

2009年 エリア別取扱高シェア



※出典: NILSON REPORT

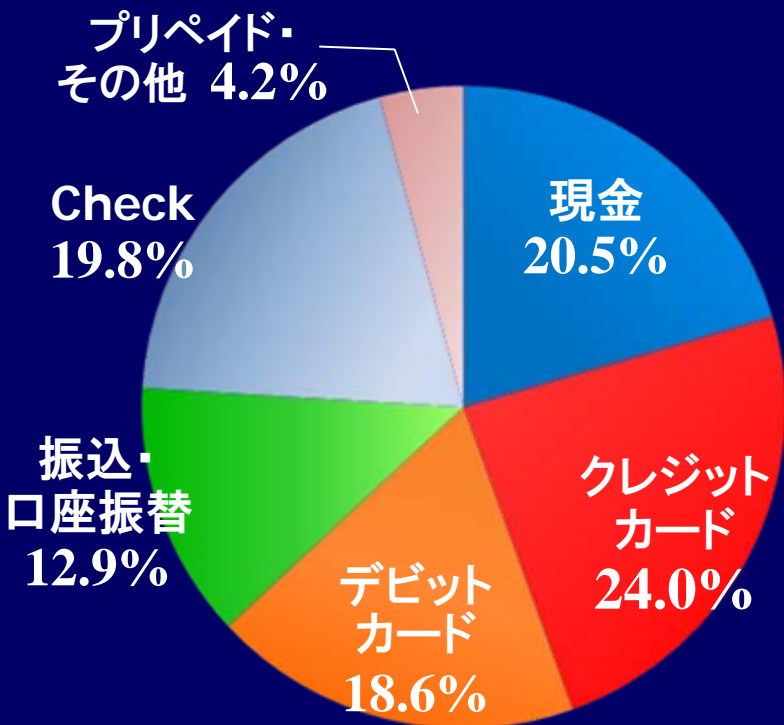
※国際ブランド(Visa、MasterCard、AMEX、中国銀聯、JCB、Diners)での「クレジットカード+デビットカード」の値

(3) 米国の決済手段の変化と予測

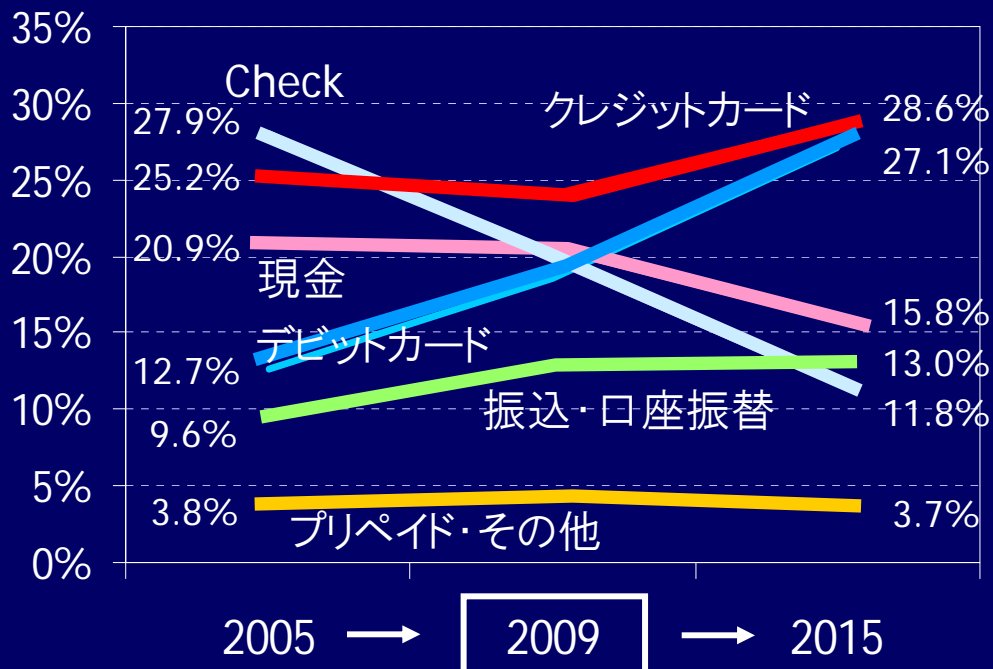
< 2009年 >

※出典：NILSON REPORT

7.6 兆ドル



決済手段シェアの推移と予測

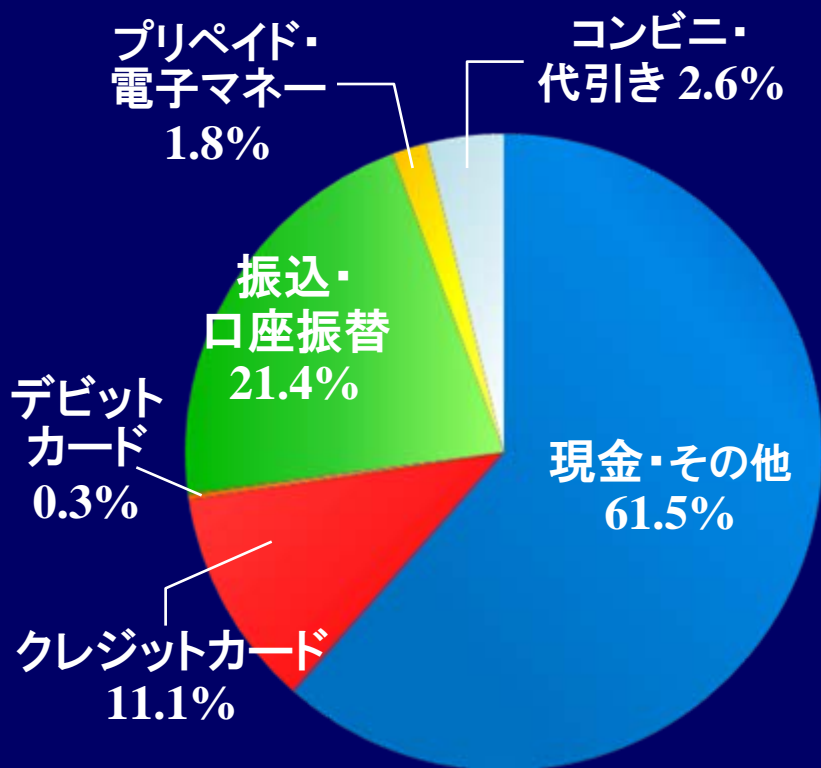


- ・「Check(小切手)」「クレジット」が根付いていたが、「Check」の代替の「デビットカード」が普及。
- ・インターネット取引の拡大で、「クレジット」「デビットカード」等のオンライン決済が増加し、「現金」「Check」の紙ベース決済が減少傾向にある。

(4) 日本の決済手段の現状

< 2009年 >

280.3 兆円 (名目)



主要国の通貨流通量 (2009年末時点)

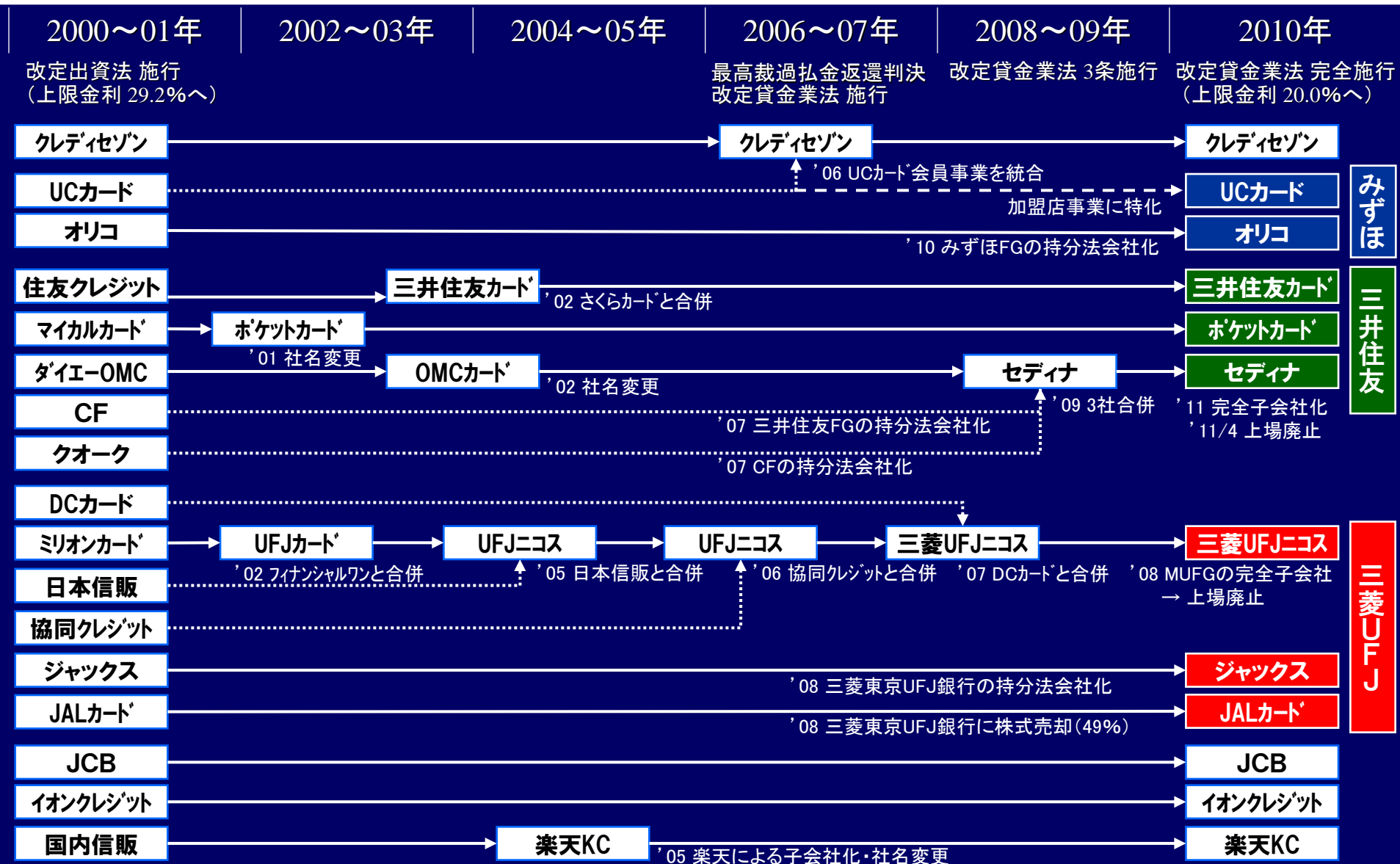
※円換算レート(2009年末) : 1ドル=92.43円

	通貨流通高		国民1人当たり流通高		カード決済比率
	億ドル	兆円	ドル	万円	
日本	9,251	85.5	7,255	67.1	11.1%
米国	9,282	85.8	3,021	27.9	24.0%
ユーロ圏	11,946	110.4	3,630	33.6	—
韓国	319	2.9	654	6.0	52.6%

※出典：内閣府、経済産業省、NCBニューペイメントレポート、アビームコンサルティング、コンビニ各社決算資料、野村総研、BIS(国際決済銀行)等より当社独自推計

- ・古くから「現金」社会と言われ、「国民1人当たりの通貨流通高」も先進国の中で突出して多い。
- ・欧米に比べ、給与自動振込や公共料金の口座引落、ATMネットワークが拡大したことにより、「現金」の出し入れや支払いの不便さを解消したことも、「現金」社会化を進行させた。

(5) 国内クレジットカード業界の変遷



みずほ

三井住友

三菱UFJ

消費者金融業界の動き

- '01 アイフル、ライフ買取
- '01 三洋信販、ポケットカードを買収
- '04 プロミス、三井住友FGの持分法会社化
- '04 アコム、MUFGの持分法会社化
- '07 プロミス、三洋信販を子会社化
- '08 アコム、MUFGの連結子会社化
- '09 アイフル事業再生ADR
- '10 武富士、会社更生法申請

(参考) 国内クレジットカード業界の再編

みずほ FG

Orico オリコ

AEON イオンクレジット

クレディセゾン

SAISON CARD INTERNATIONAL UC

出光クレジット 高島屋クレジット ヤマダファイナンス 静岡銀行 静銀セゾンカード

大和ハウスファイナンス YMFG YMセゾン SOGO SEIBU 西武 セブンCSカード

りそな HD

RESONA りそなカード

セブンカードサービス

三井住友 FG

JP BANK ゆうちょ銀行

JCB

三井住友カード 三井住友カード

Cedyna OMC QUOP セディナ

スロミス プロミス ORIX オリックスクレジット 三洋信販 三洋信販

アットローン アットローン ポケットカード ポケットカード

NTTドコモ

Edy

楽天

楽天KC Edy

JRグループ

view ビューカード Suica ICOCA Kitaca Toica SUGOCA

VISA TOUCH GUICYPAY PASMO

三菱UFJ FG

三菱UFJニコス MUFG MUFG CARD IC UPJ Card Nicos

JA CARD

JACCS ジャックス JALCARD JALカード

アコム CASHONE キャッシュワン モビット

その他

TOYOTA FINANCIAL SERVICES トヨタファイナンス

エポスカード EPOS CARD

アプラス

ライフ Life CARD

レイク

ダイナース

アイフル

シティカード citi

ダイナース

アイフル

シンキ NOLOAN

ディック

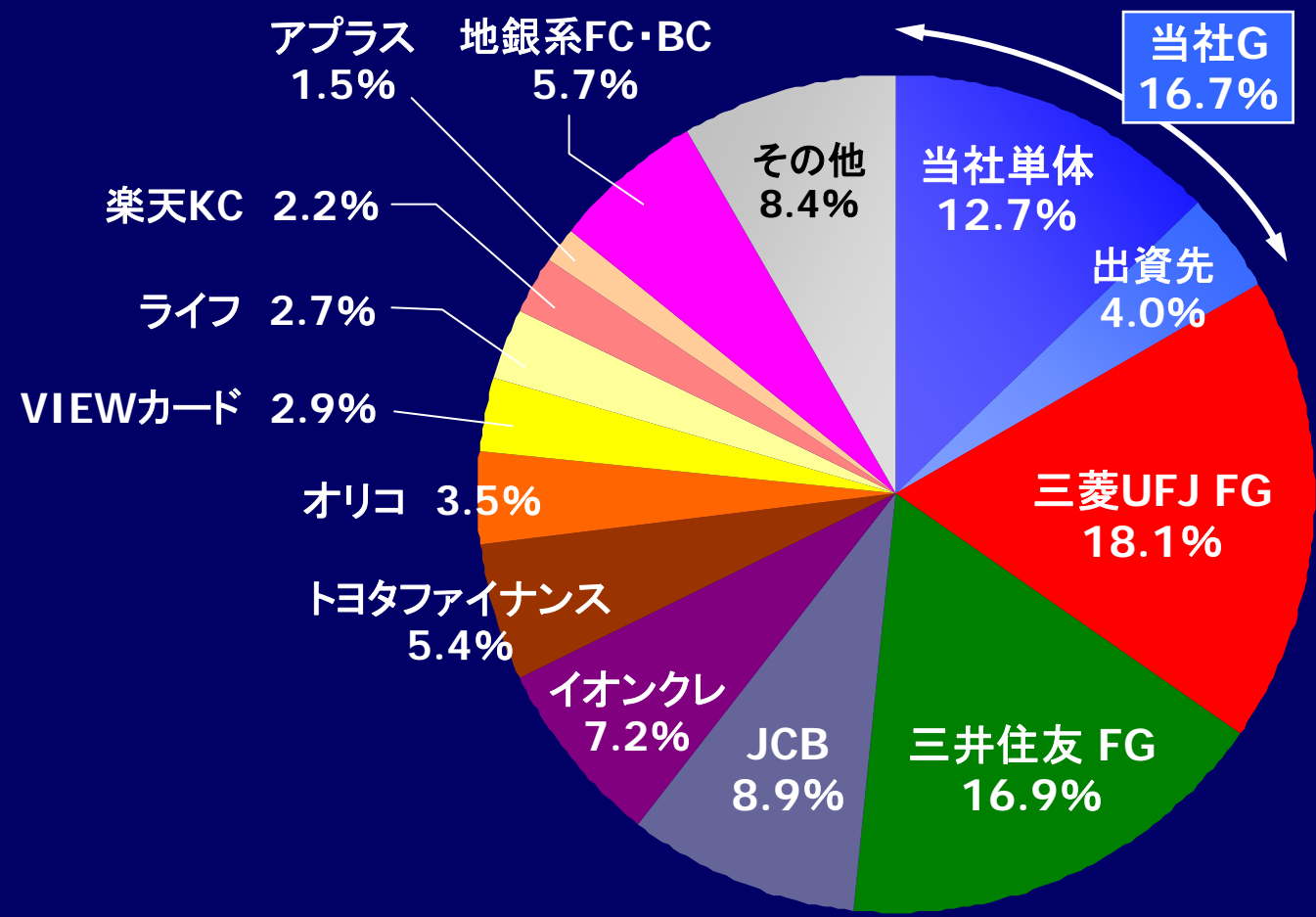
ディック

武富士 武富士



(参考) 国内マーケット・シェア (ショッピング取扱高)

■ カードショッピング取扱高 (イシューベース) 【2009年度】



2009年度取扱高
: 約 30.2兆円
 ※出典: 経済産業省

※各社公表計数等をベースに、当社独自推計方法により算出
 ※各社原則 単体数値 (海外カード会員分除く)、各ブランド会社のFC・BC (120社超) は「地銀系FC・BC」として集計
 ※当社出資先: 出光クレジット、リそなカード (セゾンブランド分)、高島屋クレジット、静銀セゾンカード、大和ハウスフィナンシャル

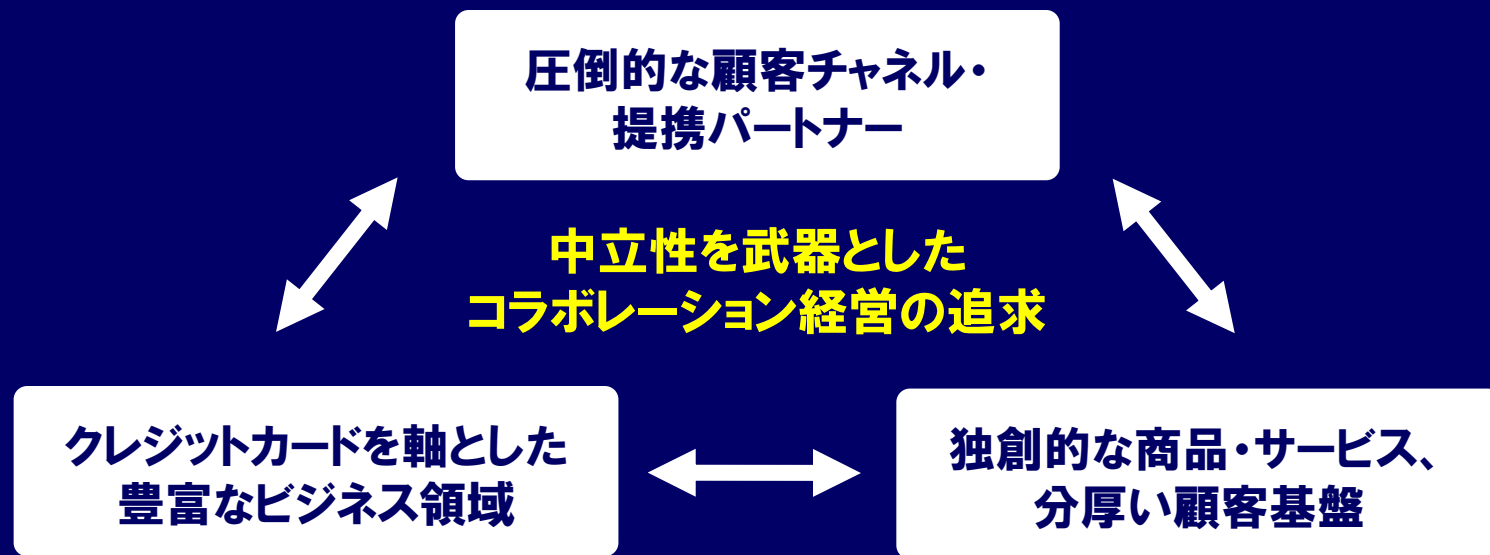
Ⅱ. クレディセゾン経営戦略 ～ 中期経営ビジョン ～

- (1) カード業界にイノベーションを巻き起こす
- (2) 顧客利益(利便性・ステータス・優待)の追求
- (3) 株主の期待に応える
- (4) 提携企業の競争優位性と売上高拡大への貢献
- (5) 個人消費の回復と日本経済の成長への寄与
- (6) 当社で働くすべての人の夢を実現する

法規制等の環境変化リスクを踏まえ、
カード事業だけに依存しない「マルチ・フィナンシャル体制」を構築

現金市場を打ち崩し、キャッシュレス決済市場におけるNo.1カンパニーへと飛躍する

(2) クレディセゾン経営戦略 ～ コラボレーション経営 ～



[当社の戦略武器]



当社がこれまで培ってきた戦略武器を最大限に活用した「コラボレーション経営」を経営戦略として明確化し、あらゆる分野でのNo.1を実現する

(3) 中期重点戦略 ～ 現金打倒こそ、クレディセゾンの課題 ～

(1) トップライン収益の拡大

- ① 新SAISON AMERICAN EXPRESS CARDを戦略武器にカード開拓チャネルを開発
- ② カード開拓の業界圧倒的No.1体制の確立
- ③ 全社員・全組織のカード開拓目標予算の設定

(2) WEBと顧客基盤の組み合わせによるイノベーションの創造

- ① WEB・ITの活用によるビジネス全体の効率化
- ② NET会員の拡大による永久不滅.comを中心としたフィービジネスモデルの確立
- ③ 顧客情報(カード購買履歴・リサーチ情報)を活用したマーケティング・広告事業の育成

(3) 経営資源の効率的配分

- ① グループ資産・資本効率の向上 と グループ経営資源の合理的な再配分
- ② 戦略投資事業の具体化と機動的な対応
- ③ 関係会社の収益力向上による連結企業価値の最大化

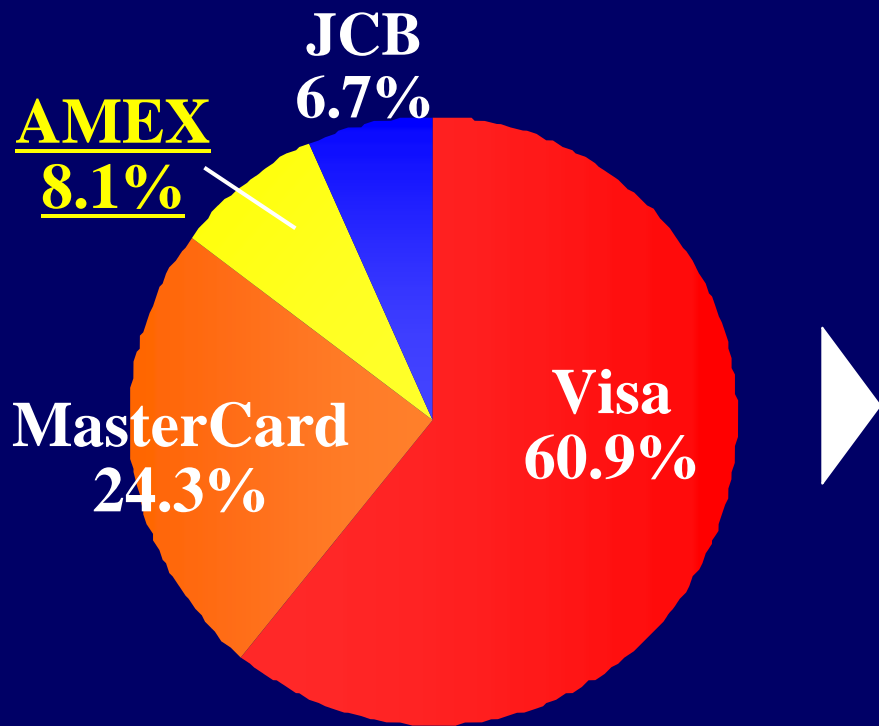


現金市場を打ち崩し、キャッシュレス決済市場におけるNo.1カンパニーへと飛躍する



Ⅲ. 重点戦略(1)～ Saison American Express® Card

■ 当社の国際ブランド別 ショッピング取扱高 【2010年4月～2011年2月】



Saison American Express® Card と親和性の高い企業とのコラボレート施策による AMEXブランドシェアの拡大

将来的な当社ショッピング取扱高の AMEXシェア 30%化 を目指す
2014年度目標 1兆円達成

高いカード稼働率を誇る AMEXブランド

	Visa	Master	AMEX	JCB	その他	合計
稼働率(2009年度)	54.3 %	47.5 %	64.3 %	48.8 %	5.2 %	51.2 %

Saison American Express® Card

【主要サービス】

★...NEW

Saison Platinum American Express® Card



年会費
21,000円
(税込)

永久不滅ポイント(1,000円=1ポイント/無期限)：海外2倍 / 国内1.5倍
コンシェルジュ・サービス：24時間・365日対応
プライオリティパス：無料ご登録 (通常年会費399米\$)
手荷物無料宅配サービス：往復サービス★
プレミアムゴルフサービス：年会費10,500円★
ご優待：プレミアムホテルプリビレッジ★ / entrée(オントレ) / SELECTS
トラベル・サービス拠点(140余力国)：利用可能
オンライン・プロテクション：補償あり

Saison Gold American Express® Card



年会費
10,500円
(税込)

永久不滅ポイント(1,000円=1ポイント/無期限)：海外2倍 / 国内1.5倍
プライオリティパス：登録制(別途費用あり)★
手荷物無料宅配サービス：復路サービス★
ご優待：SELECTS
トラベル・サービス拠点(140余力国)：利用可能
オンライン・プロテクション：補償あり

Saison Blue American Express® Card



年会費
3,150円
(税込)

永久不滅ポイント(1,000円=1ポイント/無期限)：海外2倍
手荷物無料宅配サービス：復路サービス★
ご優待：SELECTS
トラベル・サービス拠点(140余力国)：利用可能
オンライン・プロテクション：補償あり

Saison Pearl American Express® Card



年会費
1,050円
(税込)
初年度無料
2年目以降条件付き無料

年会費：1年間で1回以上の利用で次年度無料
永久不滅ポイント(1,000円=1ポイント/無期限)：海外2倍
ご優待：SELECTS
トラベル・サービス拠点(140余力国)：利用可能
オンライン・プロテクション：補償あり★

「既存事業育成」と「新規事業開発」によるフィービジネスの拡大

■既存事業の育成(永久不滅.comの取扱高拡大)

- ※2010年9月よりカード会員以外の方にも開放し、アフィリエイトサイトとしてリニューアル
- ・有力Net企業との提携によるネット会員の拡充(DeNA、グリー等)
- ・ネットショッピング以外のサービス強化
 - 共同クーポン購入(12月～)、ブランド品買取・海外オークション(1月～)の新規サービスを開始
- ・ネット会員向け「ツールバー」配布による永久不滅.comの利便性向上

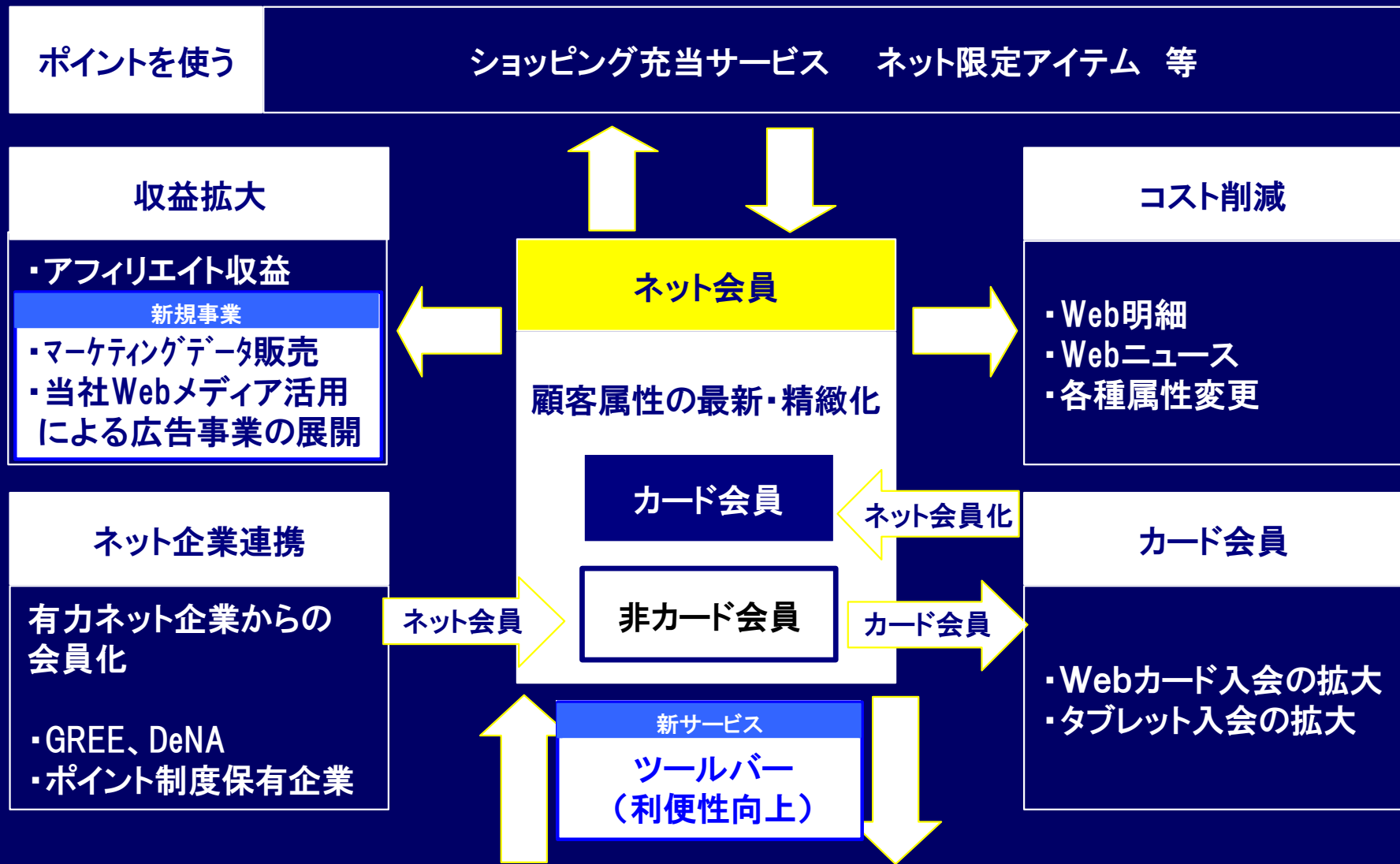
■新規事業開発(顧客情報ビジネスの育成)

- ・最新・精緻な顧客属性と行動履歴・購買履歴を活用したマーケティングデータ販売
- ・ネット会員閲覧率が極めて高い利用明細等のWebメディアを活用した広告事業

2011年度
目標

- ・ネット会員数 800万人(前年比143.6% 10年度実績557万人)
- ・「永久不滅.com」取扱高 440億円(前年比120.5% 10年度実績365億円)
- ・貢献利益27億円(前年比168.8% 10年度実績16億円)

[参考] ネットビジネス概略図



ポイントを貯める
(永久不滅.com)



クーポンで貯める

検索で貯める



融資事業 「フラット35」の拡大による収益強化

■フラット35の拡大

- ・11年度新規実行目標 3,500件(前年比175%) 取扱高891億円(前年比161%)
- ・既存提携先及び機構とのリレーション強化及び代理店方式の定着化

■ファイナンスビジネスの推進

- ・ノンリコースローン等、アレンジャーとのリレーションによる融資残高積み上げ
- ・不動産業者の物件仕入れ資金としての不動産担保融資の推進

信用保証事業 「個人事業主」向け保証商品の取組み

■「個人事業主」向け事業資金ニーズへの取組み

- ・貸金業法改定により地域金融機関は事業性の無担保ローンを積極的に推進
- ・当社が培ってきた審査ノウハウをベースに保証対象を「個人事業主」にまで広げ、提携先と連携してきた結果、10年度は49先と新規提携
- ・11年度新規提携目標 40先(10年度末提携数265先 保証残高1,570億円)

重点戦略(4)事業構造の筋肉質化

債権管理・回収体制の業界NO1確立

■法規制など環境変化に素早く対応したリスク抑制

震災後の経済環境、個人所得、中小企業に対する政府政策などの動向に対応した与信戦略の実践

■途上管理、債権回収の強化によるリスク単価低減

適正な利用枠の付与による収益とリスクのバランスを保った与信管理の徹底による債権の健全化に注力

2011年度計画 貸倒コスト450億円(前年差▲130億円)

システム・オペレーションの改革

■付加価値経費率の向上

- ・WEB・ITを駆使した業務効率向上
- ・次期システムを見据えた業務フロー見直しとITを活用したシステムコスト低減
- ・費用対効果を強く意識した施策展開による利益率の向上

4月～11月の開園で、来園者は約24,000人(前年度比240%)。花々が次々と咲き競う春、アサギマダラが飛来する9月下旬、紅葉が美しい10月下旬から11月上旬と、園の見頃に来園が集中しました。

カード会員をはじめ旅行会社との提携ツアー広告など認知度向上をはかり、群馬県外からの来園者が徐々に増えました。

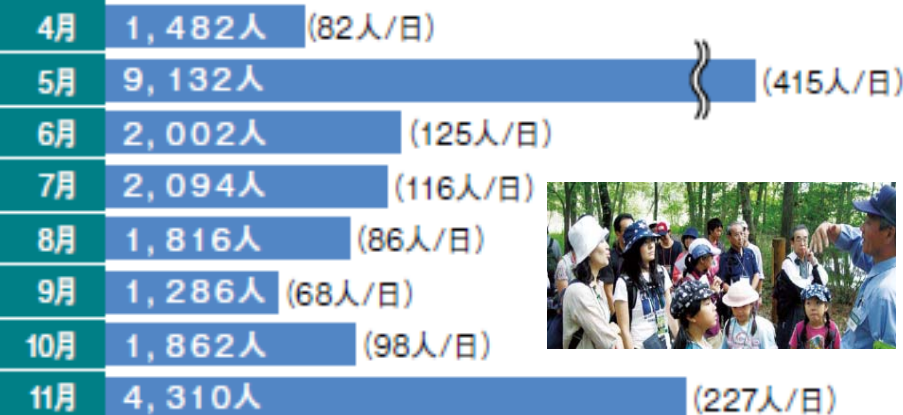
ツアーでは中高年層の来園者が多く、また休日は幼稚園や小学生のお子様づれのご家族も多くみられました。

● 来園者数

年間 152日 開園
(金・土・日・月・祝)



4月～11月の累計: 23,984人



- セゾン・UCカード会員へ訴求
- 永久不滅ポイントによる寄付受付
- RHSグッズなど販売(10月から)
- 旅行会社と提携しバスツアーを開催
- 協賛企業のCSR活動やイベントを開催
- 地元とタイアップした相互送客
- 保育園や幼稚園、小学校の遠足で来園

前年の来園傾向を踏まえ、より美しく、より豊かな自然を多くの方々に体感していただけるよう、自然の見頃に合わせた春・夏・秋の開園設定に変更します。前年を上回る協賛企業の協力のもと、地元自治体、教育機関、企業との連携を深め、来園者数増を目指します。

● 運営スケジュール

年間 155日 開園（前年差 +3日）

○開園日 **春の開園:4月 8日(金)～ 6月 5日(日) 花が咲き乱れる見頃**

夏の開園:7月16日(土)～ 8月28日(日)

秋の開園:9月10日(土)～11月20日(日) ※10月は土日祝のみの開園

○入園料 大人 1,000円・小人 300円(各種割引設定あり)、年間パスポート 3,000円

○来園者 目標 35,000人（前年度比147%）

● オフィシャルスポンサー

※4月現在



AIGエジソン生命



野村証券



※50音順