



2012年度 決算説明会資料



クレディセゾンは、
2012年度「ポーター賞」を受賞しました。

2013. 5. 17
CREDIT SAISON CO., LTD.

写真：赤城自然園



AGENDA

◆ 2012年度 トピックス

I. 2012年度 決算報告

II. 2013年度 経営ビジョン

III. 2013年度 経営戦略

IV. 社会貢献

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異なる可能性があります。



2012年度 トピックス

- (1) ASEAN諸国、中国へのコラボレーションによる先行投資
(ペトロベトナム ファイナンス、サイバーエージェント、デジタルガレージG)
- (2) 最大規模の連結カード発行数達成 322万枚(前比+21%)
- (3) AMEXブランド 新規発行比率 45%
新規発行数 131万枚 (Centurion 13万枚、BlueBox 118万枚)
- (4) 全国で地域活性化推進
(街カードフェスティバル展開～池袋・札幌・博多・渋谷・仙台)
- (5) ネット会員数 850万人突破(前比+13%)、永久不滅.com 取扱高 500億円
WEBカード開拓数 54万枚(前比+217%) - WEB支店26万枚、他WEB経由28万枚
- (6) 決済開発事業の具体化
(NEO MONEY、プリペイドカードとポイント・カードの融合と決済端末機器の展開)
- (7) ライフ・アシスト・ポイント制度導入に向けて協議会が始動
(貸金業法・割賦販売法の改正の実現)
- (8) 2012年度「ポーター賞」受賞 イノベーティブなカード戦略で成功を収める
- (9) ノンバンク事業が軌道に乗る
(信用保証事業、リース・レンタル事業、ファイナンス事業、投資事業)
- (10) 持分法適用カード関連会社の事業拡大(6社、会員数1,031万人)

I. 2012年度 決算報告

1. 経営成績
2. セグメント別業績概況
3. 連結会社の貢献概況
4. 主要指標(クレディセゾン単体)
5. キャッシングビジネスの動向
6. 業界No. 1の債権管理・回収力
7. 財務指標
8. 配当の状況

1.経営成績

(単位:億円、%)

		2011年度	前比	2012年度	前比	2013年度 (計画)	前比
連 結	営業収益	2,440	85.4	2,444	100.2	2,510	102.7
	経常利益	385	114.3	532	137.9	513	96.4
	当期純利益	94	73.7	327	346.6	320	97.6
	1株利益(円)	51	73.7	178	346.6	174	97.7

単 体	営業収益	2,102	87.7	2,041	97.1	2,073	101.6
	経常利益	410	142.8	415	101.3	420	101.1
	当期純利益	56	73.9	241	430.1	242	100.2

2.セグメント別業績概況

(単位:億円、%)

	営業収益			営業利益		
	2011年度	2012年度	前比	2011年度	2012年度	前比
クレジットサービス	1,988	1,904	95.8	271	241	89.1
リース	146	144	98.4	50	61	120.5
ファイナンス	157	173	110.3	77	89	115.5
不動産関連	30	98	320.6	△101	9	—
エンタテインメント	129	135	104.6	20	21	101.9
計	2,453	2,456	100.1	319	423	132.7
セグメント間取引	△13	△12	—	△0	△0	—
連結	2,440	2,444	100.2	318	423	132.8

3.連結会社の貢献概況

経常利益の連単差

連結会社の貢献状況

	単 体	連 結	連単差
経常利益	415億円	532億円	117億円

主な連結子会社	経常利益 貢 献	主な持分法適用会社	経常利益 貢 献
アトリウムG (不動産流動化事業) (サービス業)	2.5億円	セブンCSカード (クレジットカード業)	34.2億円
セゾンファンデックスG (貸金業) (不動産金融事業)	6.6億円	出光クレジット (クレジットカード業)	14.4億円
コンチェルト (アミューズメント業) (会員制クラブ運営業) (不動産賃貸業)	32.9億円	高島屋クレジット (クレジットカード業)	7.2億円
キュービタス (プロセッシング業)	11.1億円	セゾン情報システムズ (情報処理サービス業)	7.0億円

参考(1) 不動産関連事業(アトリウム)の進捗

マーケットが改善するなか、計画通り資産圧縮を進める

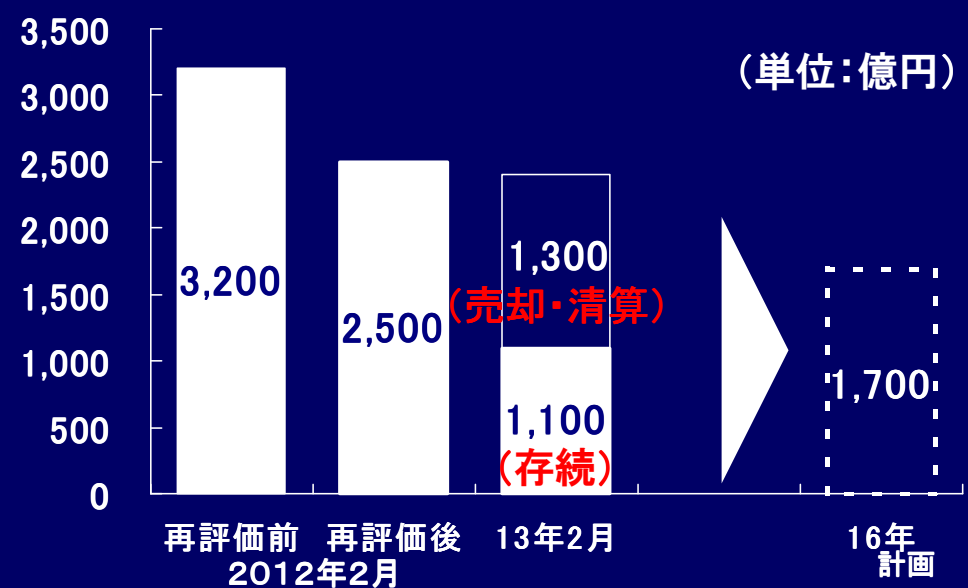
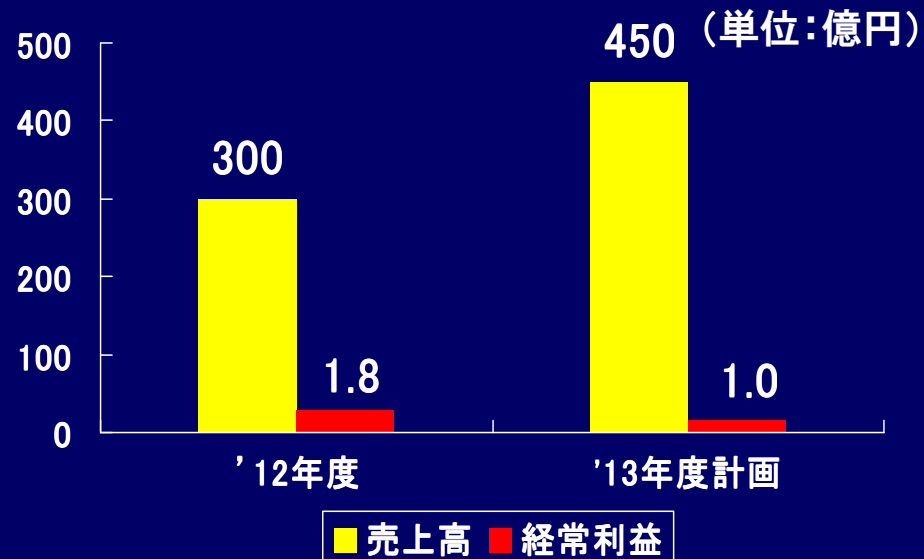
＜存続事業＞ 中小型開発・再生物件、収益物件、サービサー物件

- 中小型の不動産を厳選して仕入れ、付加価値を付けて短期間で売却
- 収益物件をミドルタームで保有し、賃料収入を確保
- 中小企業円滑化法の期限切れ後、サービサーのビジネスチャンスを探る

＜整理事業＞ 大型開発物件、オフィス・商業用物件

- 2016年を目処にタイミングを見計らって保有資産を段階的に売却

■ 事業計画(存続会社・清算会社の合算) ■ 資産計画(存続事業・整理事業の合算)



参考(2) 連結ベースでのクレジット・ビジネス

連結ベースでのNo.1カードイシューア体制を実現させ、
マーケット・シェアを奪取する

(単位:万枚、兆円)

	2012年度	
	カード発行	ショッピング 取扱高
クレディセゾン	251	3.54
出光クレジット	24	0.71
セブンCSカードサービス	23	0.67
高島屋クレジット	15	0.60
りそなカード(セゾンブランドのみ)	6	0.15
静銀セゾンカード	2	0.03
大和ハウスフィナンシャル	1	0.02
連結ベース 合計	322万枚	5.72兆円

2013年度(計画)
7社合計

カード発行
337万枚

カードショッピング
取扱高
6.11兆円

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

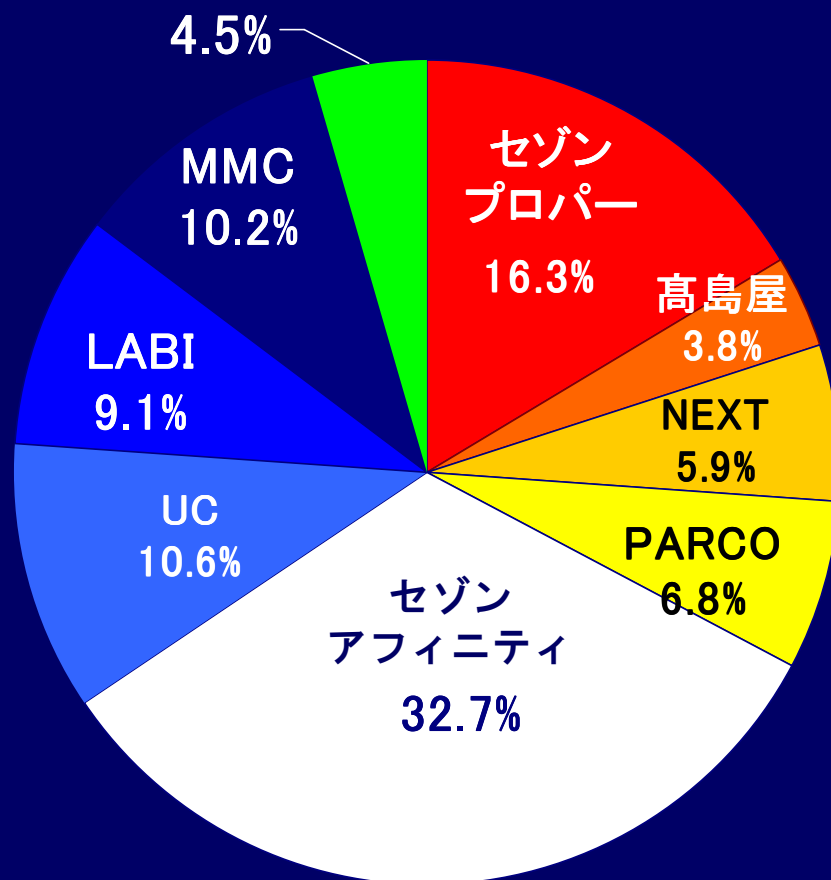
	2011年度		2012年度		2013年度	
		前比		前比	予算	前比
新規開拓件数	260	101.2	338	130.0	350	103.6
新規発行枚数	196	92.5	251	128.1	260	103.6
総会員数	2,475 (△359)	87.3	2,482 (+7)	100.3	2,520 (+38)	101.5
稼働会員数	1,299 (△171)	88.4	1,362 (+63)	104.7	1,470 (+108)	107.9
カード取扱高	36,693	84.8	38,071	103.8	41,000	107.7
ショッピング	34,024	86.1	35,470	104.2	38,360	108.1
キャッシング	2,669	71.9	2,600	97.4	2,640	101.5

参考(3) カード別シェア (クレディセゾン単体)

プレミアムカード1枚当たりの取扱高は平均の約3倍

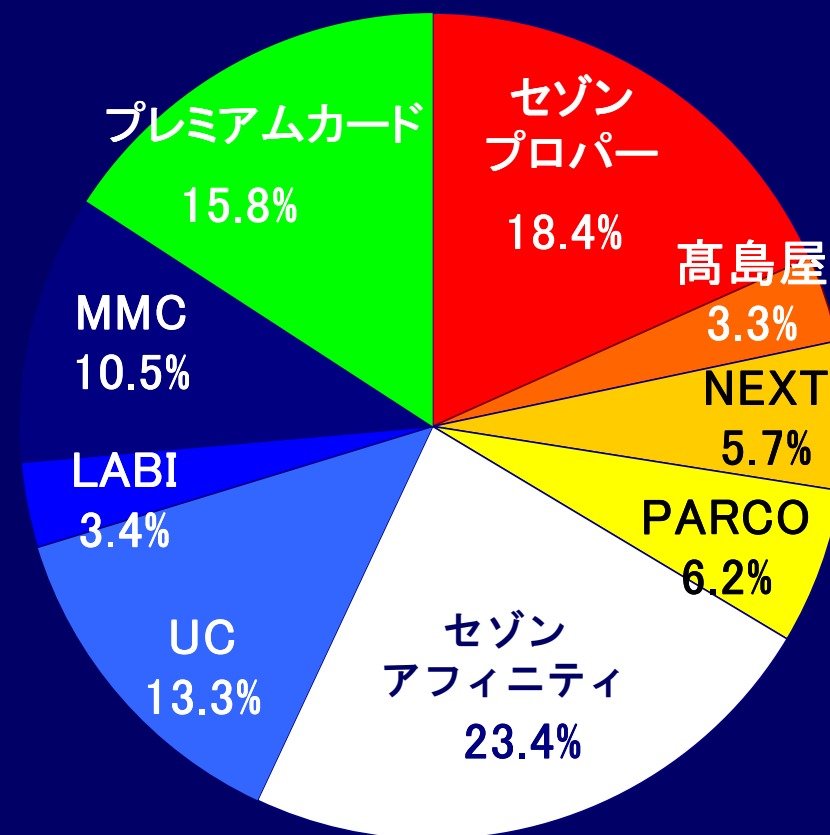
【2012年度】

プレミアムカード 【会員数シェア】



総会員数2,482万人

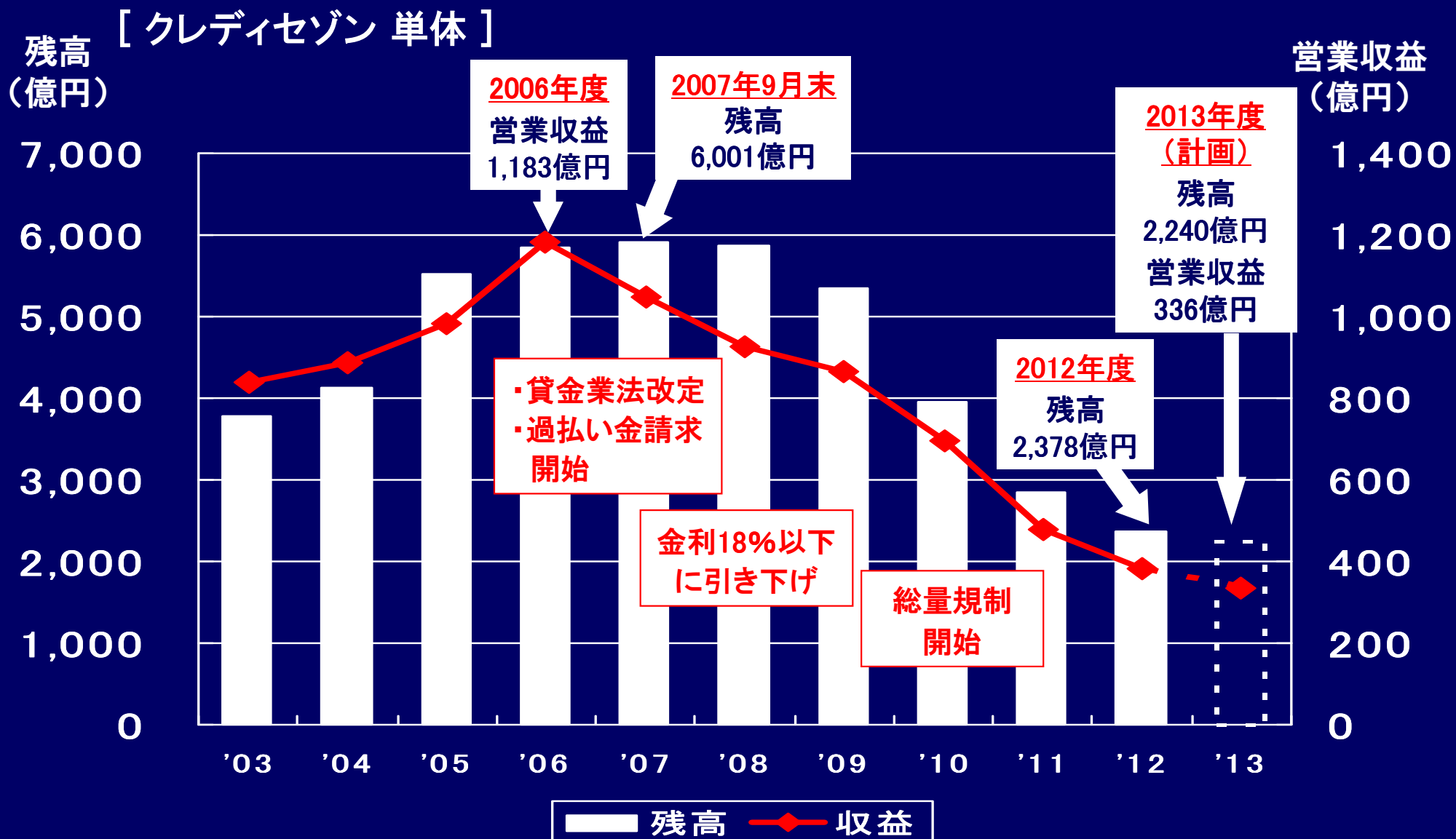
【ショッピング取扱高シェア】



ショッピング取扱高 3兆5,470億円

※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.キャッシングビジネスの動向



貸金業法の影響でキャッシング残高・収益はピーク時に比べ約3分に1に減少
取扱高は昨年12月から回復、残高・収益は今下期に底打ちを見込む。

6-① 業界No.1の債権管理・回収力 利息返還請求処理件数推移

第三者介入債権の新規発生減少に伴い、利息返還請求も終息に向かう

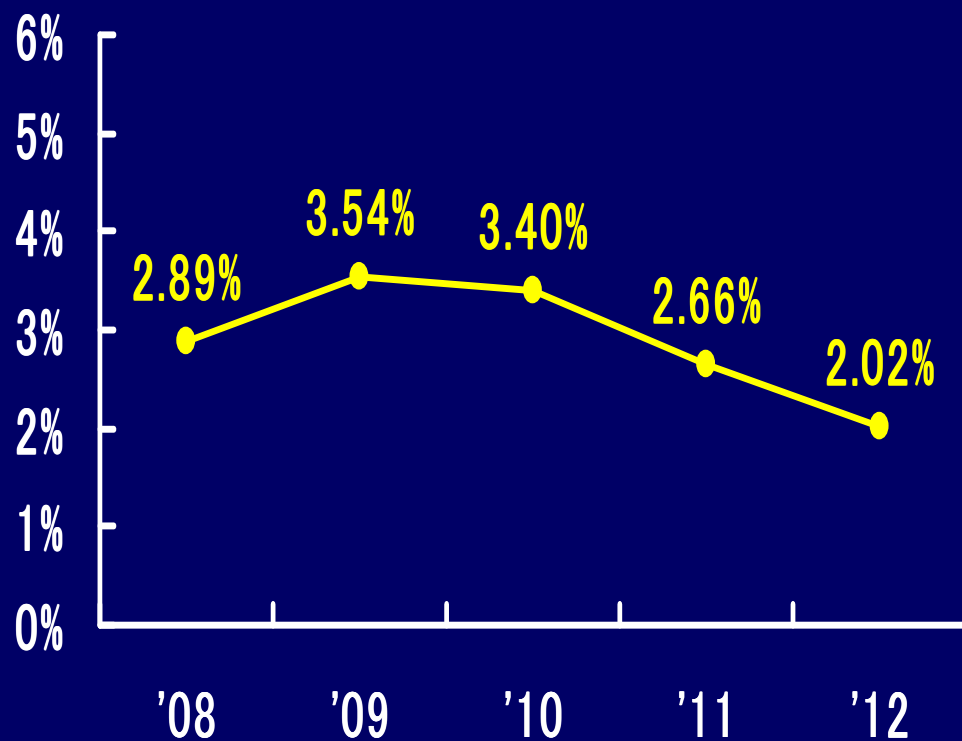




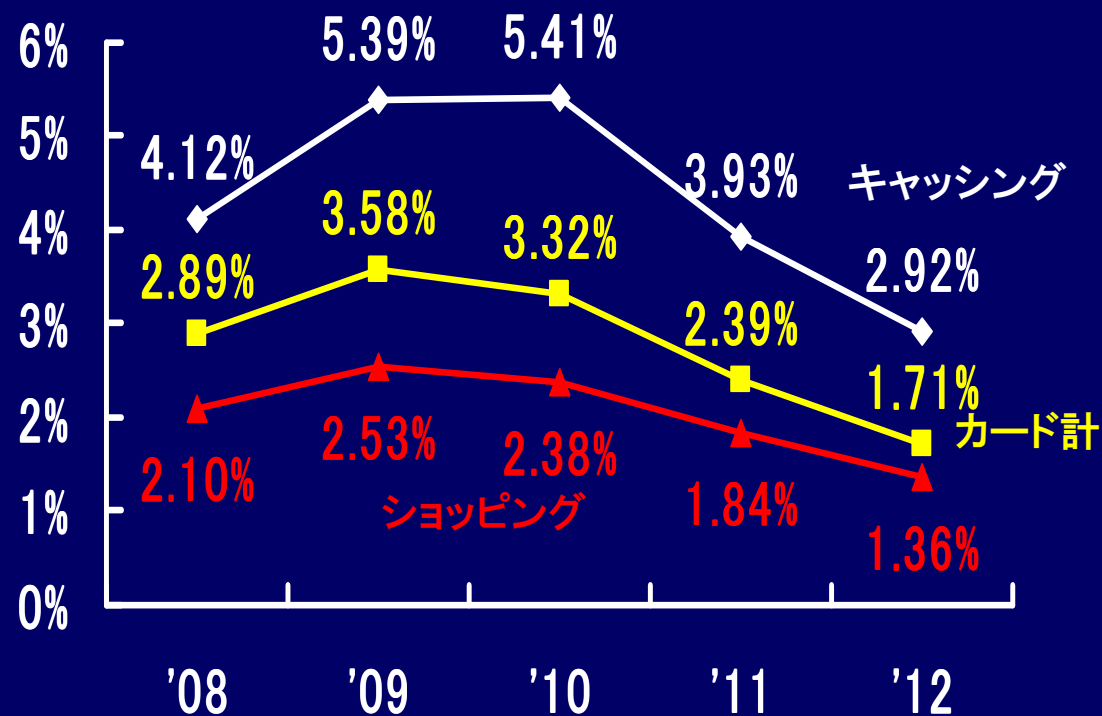
6-② 業界No.1の債権管理・回収力 延滞債権状況

利息返還請求の減少とリスクコントロールの強化により、債権の健全化が進展

90日以上延滞状況(連結)



90日以上延滞状況(単体)



債権の良質化トレンドは継続し、貸倒コストは今期も減少を見込む

■貸倒コストの実績と計画

(単位:億円)

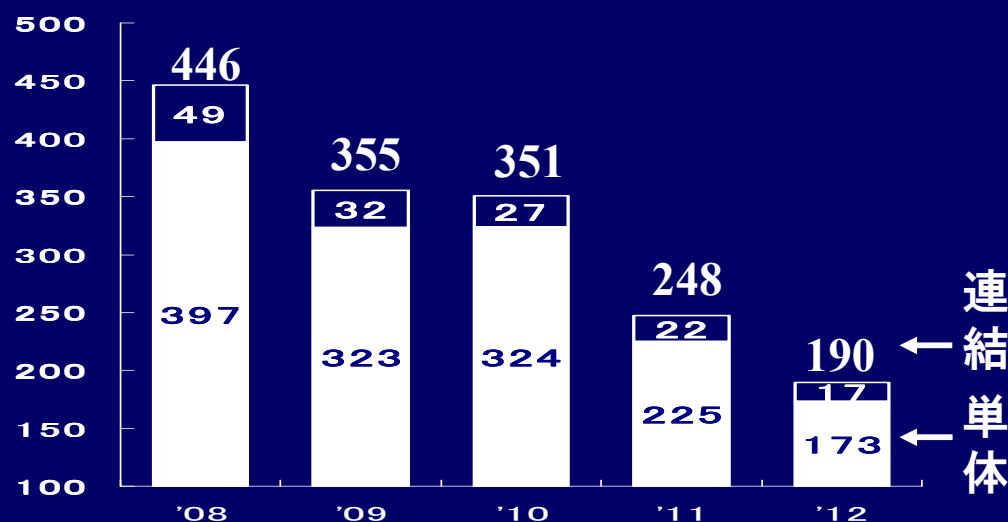
	2012年度		2013年度(計画)	
		前差		前差
貸倒コスト	208	△56	160	△48
内利息返還コスト	49	△4	10	△39

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	連結	単体
取崩(発生)額	115	101
繰入額	57	49
残高増減	△58	△52



7.財務指標

	連 結		単 体	
		前差		前差
自己資本額	3,914億円	+387億円	3,492億円	+267億円
総資産	2兆1,418億円	△141億円	2兆519億円	△75億円
自己資本比率	18.3%	+1.9%	17.0%	+2.3%

ROE※	8.6%	+2.0%	7.4%	△0.3%
ROA (経常利益ベース)	2.5%	+0.7%	2.0%	±0%

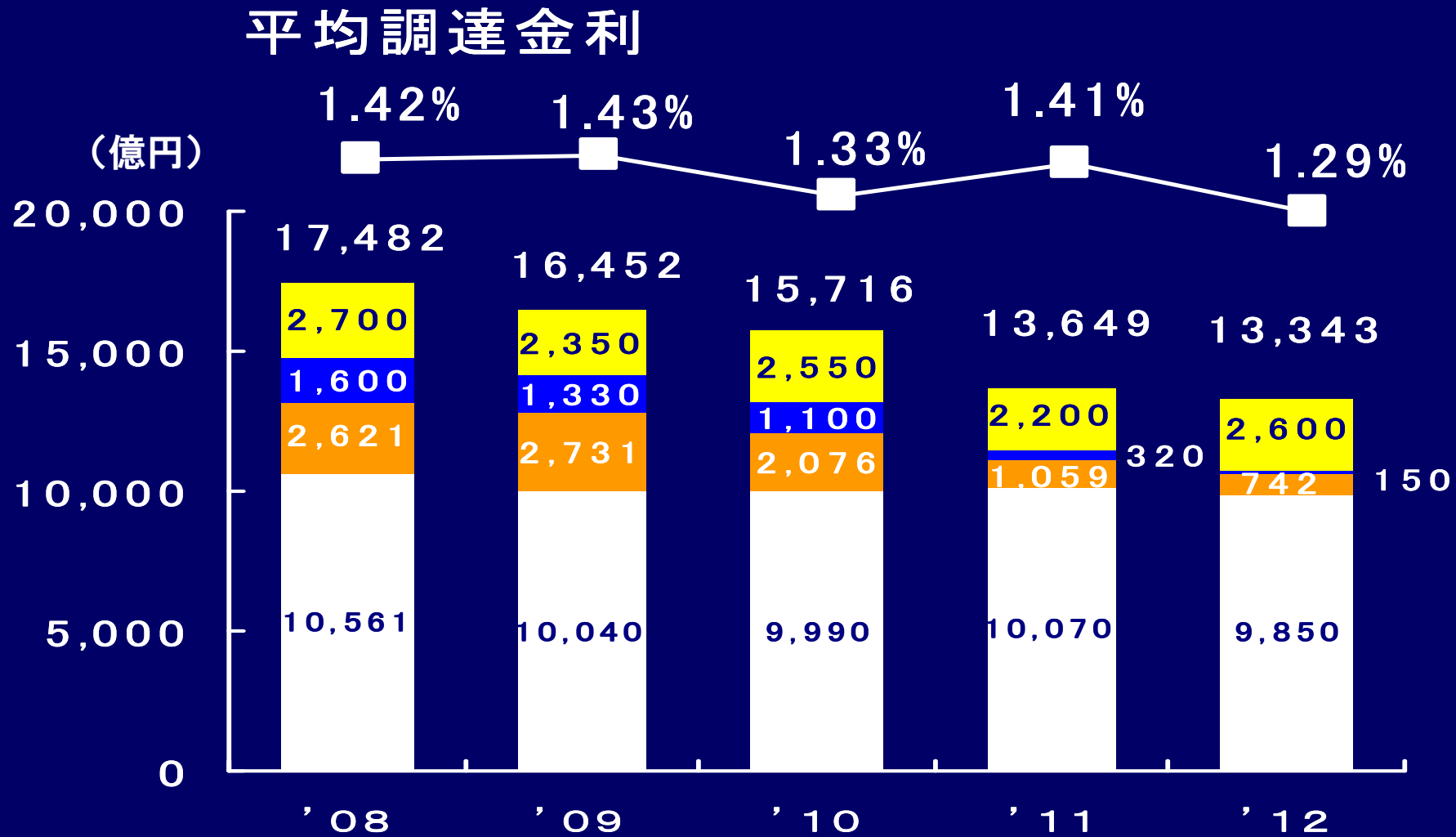
※特別損益を控除し、税率40%と仮定した場合の当期純利益(経常利益×(1-0.4))ベース



8.配当の状況

	2012年度	2013年度(予想)
1株当り配当金	30円	30円
配当金総額	55億円	55億円
配当性向(連結)	16.8%	17.2%
配当性向(単体)	22.8%	22.8%

参考(4) 調達構造 有利子負債推移(単体)



■ 借入金 ■ 債権流動化 ■ CP ■ 社債

【格付】
R&I A⁺

長期比率:83%
固定比率:71%

Ⅱ. 2013年度 経営ビジョン

「戦略武器を活用したコラボレーション経営」により、
連結イシューア-No.1化、ノンバンク化の加速、アジア戦略具体化
により収益源のマルチ・コア体制を確立する。

①「第2創業期」の認識のもと、全従業員が難易度の高い課題に対して、 立ち向かう企業風土の構築

- ・ 大企業病や前例踏襲に陥ることなく、マーケットシェア30%等 大きな目標に挑戦する
「アントレプレナーシップ」を醸成する
- ・ 逆境や困難を自己成長と競争相手に勝つチャンスと前向きに捉え、積極果敢に挑戦する
「活力ある企業風土」を浸透させる

② 従来の枠組みを打破る「イノベーションの追求」による情報発信力の強化

- ・ 各部門(各関係会社)が自部門の機能・サービスに対して、「話題性・独自性・優位性の創造」を徹底的に追求する
- ・ 競合他社の非上場化が相次ぎ 情報開示が減る中、「当社の積極的な話題提供」により、各マーケットでの存在感を高める

③ 「女性活躍度No.1企業」「人材活性度No.1企業」化を推進

- ・ 法人営業など「クライアントへの価値提供」ができる女性社員を育成し、いきいきと女性が活躍できる体制を構築する
- ・ リーダー自らが「働き盛り」を認識し、ハードトレーニングと自由な発想を通じて感性を磨き、「プラチナカラー」へと成長する

Ⅲ. 2013年度 経営戦略 — 先行投資の積極化

1. ASEANを中心としたAsia戦略

21世紀の世界経済のポテンシャルは「Asia」に移行する。
「南北アメリカ」「ユーロ経済圏」と3極構造になる可能性が高く、中でもASEAN10力国は高度成長を成し遂げる。日本は、Asia大陸に隣接し、二次産業・三次産業の蓄積されたノウハウにより、優位に立つことができる。

2. SAISON-AMEXの戦略武器化

米国のクレジットカード・マーケットの変化をみるまでもなく、「AMEX」ブランドの競争優位性は明らかであり、「SAISON-AMEX」を武器に着実にマーケット・シェアを拡大する。

3. 個人消費の活性化

日本経済は、政権交代を機に、株価上昇・為替の円安・金融緩和により、不動産投資の回復等、マクロ経済が浮揚しており、ミクロ経済へと波及し、個別企業業績も上向いていく。

4. ライフ・アシスト・ポイントの導入

GDPの60%を占める個人消費の決済手段は、56%が現金であり、「ライフ・アシスト・ポイント制度」の導入や、業界をとりまく法規制の改正に挑戦する。

5. コラボレーション経営の追求

多様化した事業が軌道に乗る兆しが見えてきた。
リース&レンタル、信用保証、フラット35、資産形成ローン等、「コラボレーション」こそ21世紀の企業の最大の戦略であり、カード・ビジネスとのシナジーの追求をしつつ、提携企業の業績向上に貢献する。

6. イノベーションを実現する経営改革

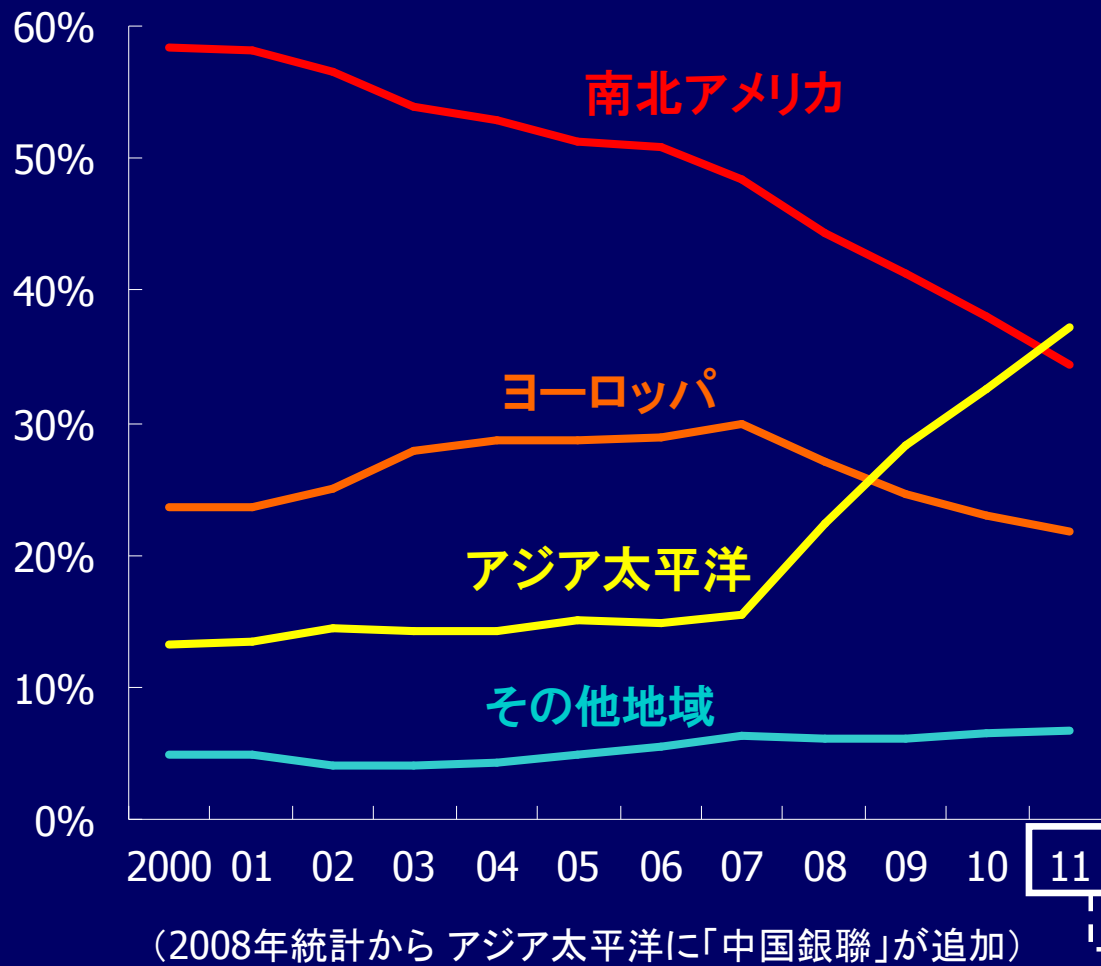
「女性活躍度No.1」「人材活性度No.1」企業を目指して、既に時代遅れとなった「20世紀型経営」から「21世紀型経営」へと移行する。
引き続き関係会社との連動を強化し、業績向上を目指していく。



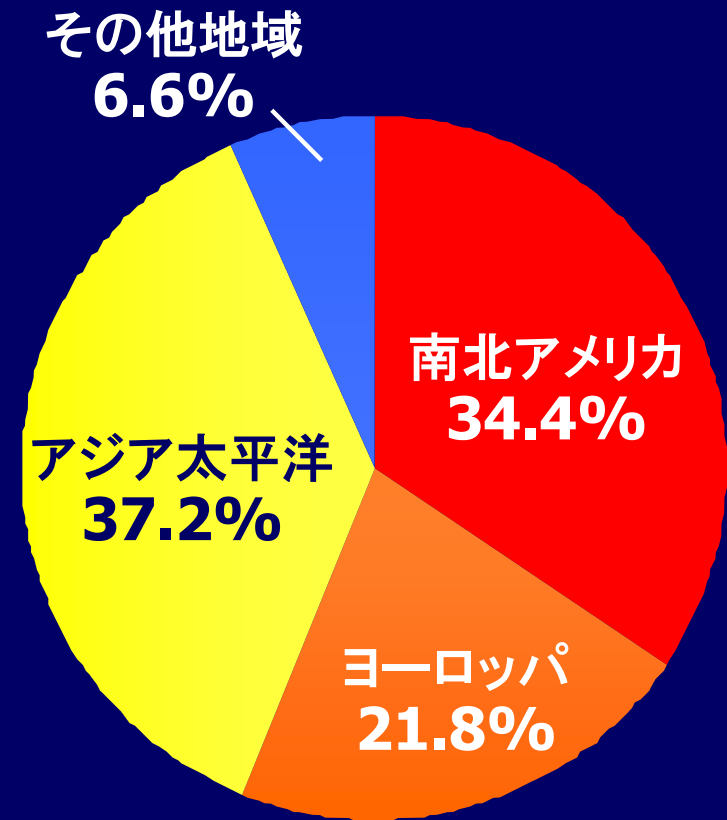
1-① ASEANを中心としたAsia戦略

世界のエリア別取扱高シェア

エリア別取扱高シェアの推移



2011年 エリア別取扱高シェア

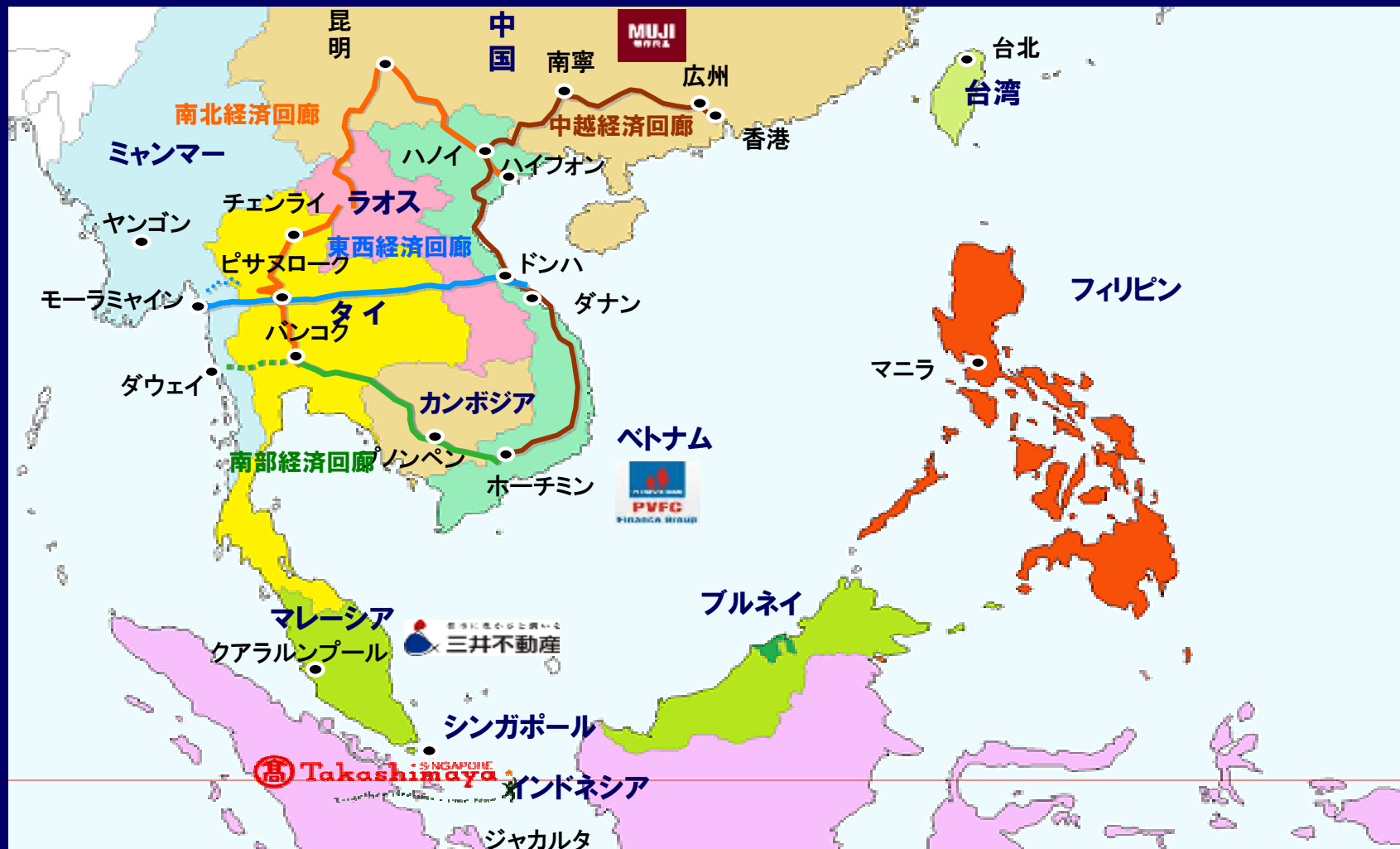


※NILSON REPORT

※主要ブランド(Visa、MasterCard、AMEX、中国銀聯、JCB、Diners)での「クレジット・Debit・プリペイド」の合計値

1-② ASEANを中心としたAsia戦略

現地国営企業・国内有力ネット企業とのパートナーシップによる
リテールファイナンス事業への参入



金融機関や現地企業への出資：ペトロベトナム・ファイナンス、サイバーエージェント
デジタルガレージグループ等

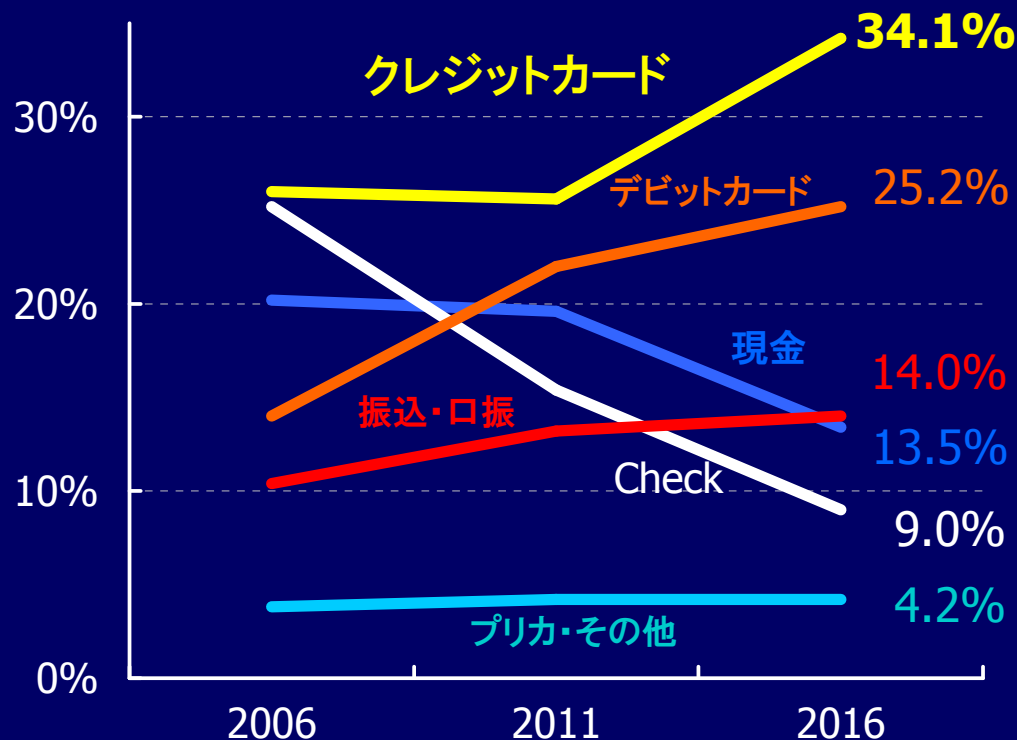
現地駐在オフィスを活用した事業展開の加速：ベトナム、マレーシア、インドネシア等

2-① SAISON-AMEXの戦略武器化

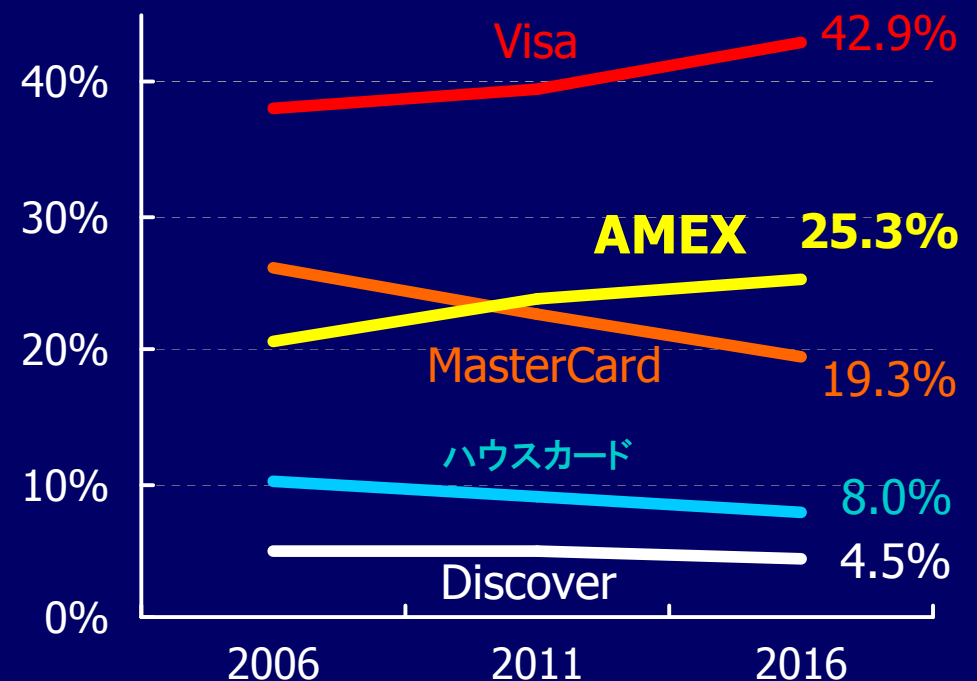
米国クレジットカード・マーケットの予測

- ・キャッシュレス先進国の米国では、2016年には個人消費に占めるクレジットカードのシェアが34%に拡大し、現金・Checkのシェアが大きく低下する。
- ・クレジットカードのブランド別内訳としては、Visaが42.9%と最大シェアだが、「AMEX」がMasterCardのシェアを奪い、25.3%までシェアを拡大している。

個人消費の決済手段別シェア



クレジットカードのブランド別取扱高シェア



2-② SAISON-AMEXの戦略武器化

高稼動が見込める獲得チャネルの強化

■ 高稼動・高収益のAMEXカードの推進体制の強化

- 新規チャネル開発～外部拠点開発
商社等法人・職域へ本格参入
- 高収益化～優良顧客へのランクアップアプローチ
継続決済キャンペーン
- 商品性の改善～T&E・ビジネス・女性をターゲットにした新規サービスの拡充



■ 稼動に優れたWEBチャネルでの開拓強化

- 獲得顧客や媒体特性に応じ、コストを抑制しながら量を拡大
- 永久不滅.comからの新規獲得拡大・提携各社との営業体制強化

【2013年度目標】

全カード開拓枚数 350万枚 前比+ 4%
(内 WEB開拓 62万枚 前比+15%)

参考(5) Saison American Express® Card



PLATINUM

年会費
21,000円

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\$)
空港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 / 海外旅行傷害保険：最高1億円



GOLD

年会費
10,500円

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)
空港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 / 海外旅行傷害保険：最高5,000万円



BLUE

年会費
3,150円

永久不滅ポイント(1,000円=1ポイント/無期限)：海外2倍
空港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 / 海外旅行傷害保険：最高3,000万円



PEARL

年会費
1,050円
※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

3-① 個人消費の活性化

地域活性とカードサービスの向上・加盟企業の売上貢献

■ エリア活性～ カード利用促進・街の活性化

2012年 8月～9月 池袋 12月 札幌・博多

2013年 4月～5月 渋谷・仙台



カードでお買い物が
おトク
街カードフェスタ



■ 小売提携先との消費機会を捉えたプロモーションの推進

■ 重点マーケットへの取組み拡大

通信関連(スマートフォン)、コンビニ、ネットスーパー

■ AMEX・プロパーカードのサービス開発

【2013年度目標】 ショッピング取扱高 **3兆8,300億円(前比+8%)**

3-② 個人消費の活性化 – ネットビジネスの拡大

ネットビジネスにおける永久不滅ポイント経済圏の確立

- 永久不滅ポイントを徹底的に活用したユーザーロイヤリティの向上 -

■ 永久不滅.comの第2創業

- ショップ中心のサイトから商品中心のサイトへの転換
- 出店企業への営業サポートの強化
- スマホ強化と顧客接点を軸にしたユーザビリティ向上

■ 自社サイトのメディア化

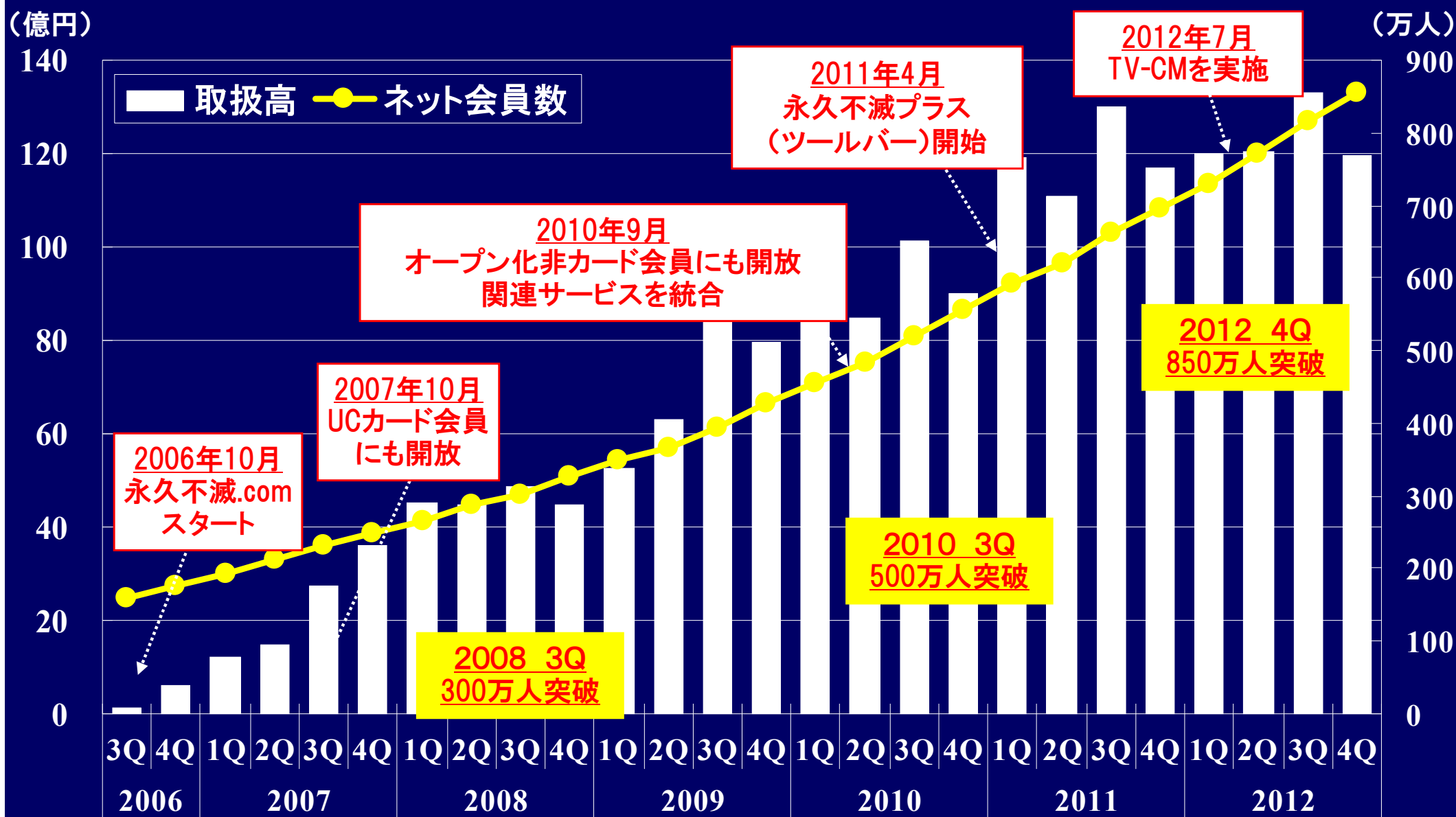
- ネット会員が最も接触するWEB明細を活用したMyページ化の促進

■ 新規ビジネス開発

- 先端的な技術を持つベンチャー企業との技術・情報連携

【2013年度目標】	ネット会員数	1,000万人(前比+17%)
	永久不滅.com取扱高	600億円(前比+22%)
	貢献利益	48億円(前比+38%)

参考(6) 永久不滅.com 取扱高・ネット会員数 推移

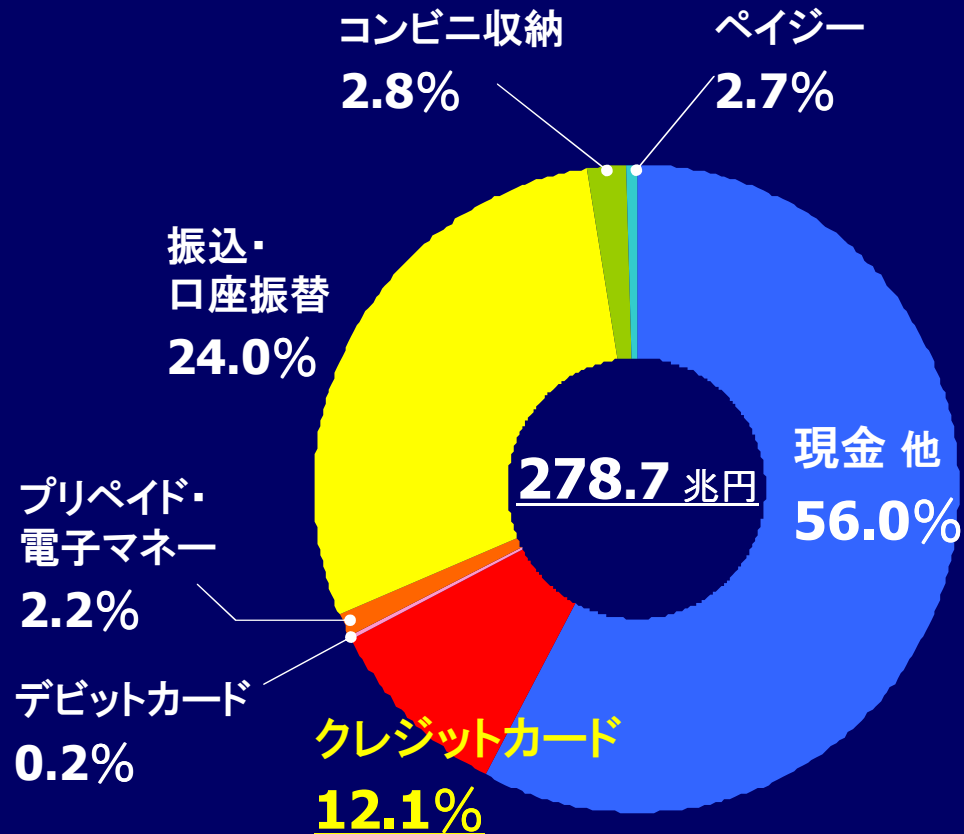


3-③ 個人消費活性化－打倒キャッシュ

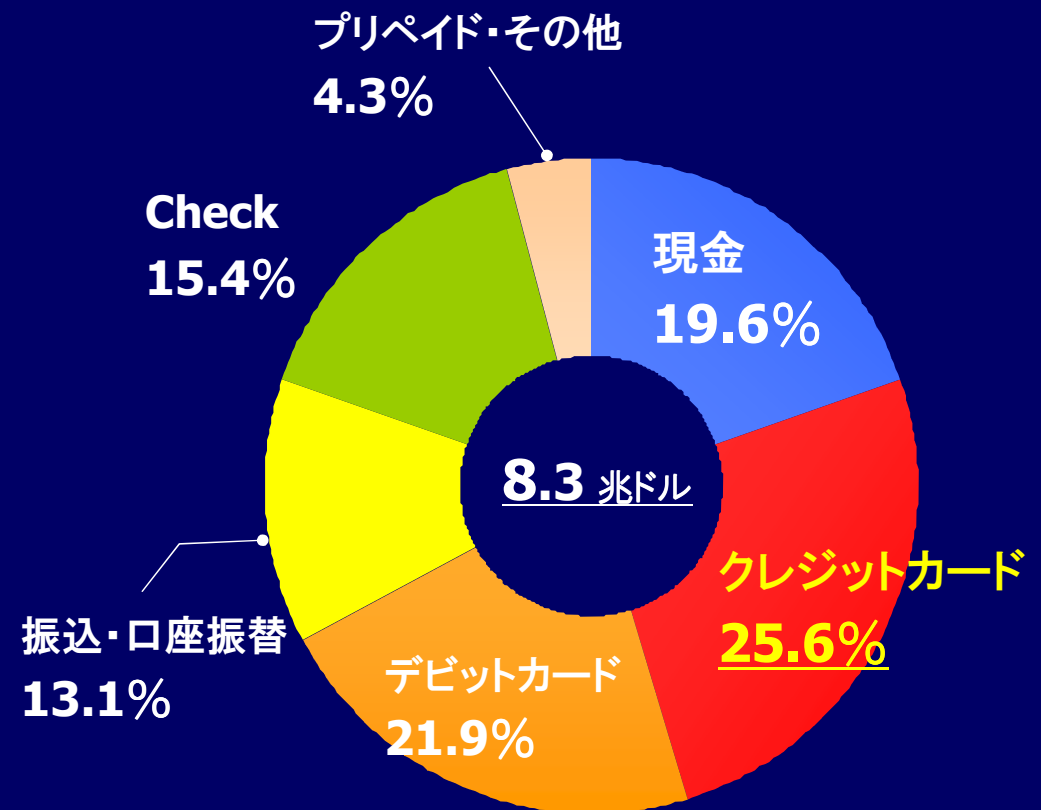
日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

- ・民間最終消費支出278兆円に占める「現金」の割合は56%。
- ・「クレジットカード」は約34兆円で **12.1%**にすぎない。※米国:25.6%、韓国:57.0%

日本（2011年度）



アメリカ（2011年）



※日本：経済産業省、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社公表資料 等より当社独自推計 / 米国：NILSON REPORT

3-④ 個人消費活性化 – スマートフォン活用

スマートフォン・ネットを活用し、現金マーケットを打破

- **スマホ・タブレットを活用した決済インフラビジネスへ参入**
 - スマートフォン決済サービス端末
「Coiney(コイニー)」を普及
⇒ 個人事業主等による小額決済市場開拓
- **クラウド型マルチペイメント決済端末の導入**
 - 当社オリジナル加盟店売上の向上
- **バーチャルとリアル融合した新たな送客サービスの模索**
 - Yahoo!等と協業によりO2Oを実施
 - 電子クーポンを活用した送客
- **小額決済マーケットの取り込み**
 - ココカラファイン: 提携プリペイドカード発行
 - WebMoney : ネットとリアルの双方で利用可能な
提携バーチャルプリカ発行





3-⑤ 個人消費活性化 – ライフ・アシスト・ポイント制度

【 目的 】

クレジットカードを活用して、新規の支出枠を創出することにより、**GDP**の半分を占める個人消費を底上げし、経済成長率を押し上げ、消費者物価や賃金を上昇させ、デフレ脱却と失業率低下を図る。

個人消費は産業全般にわたるため、食料品から耐久消費財・サービス財まで幅広く波及効果が期待でき、地方経済の活性化にも繋がる。結果、**税収も増加し、国の財政問題にも寄与**できる。

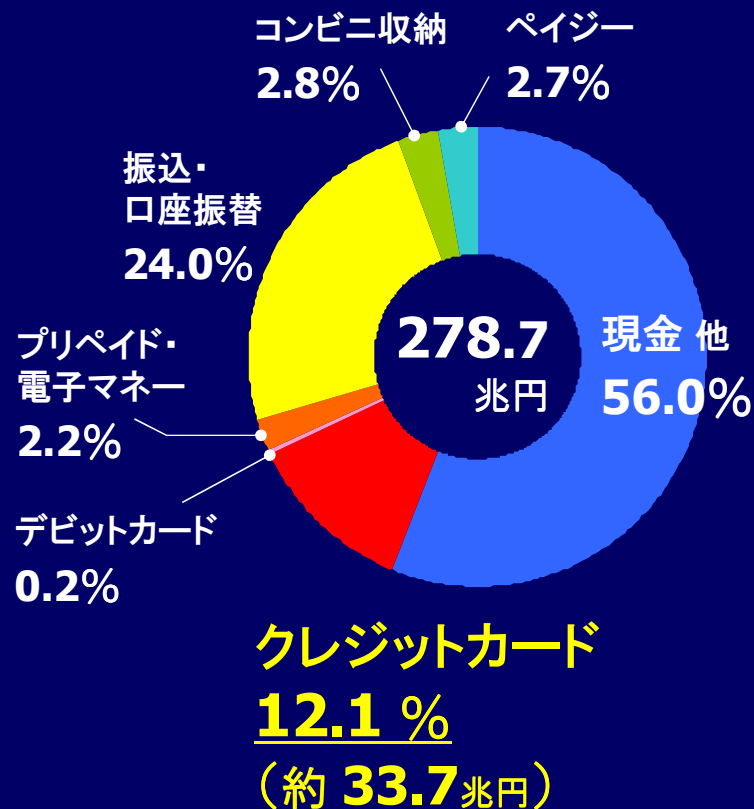
【 制度の概要 】

① ポイントの付与	クレジットカードの利用額に応じて、「ライフ・アシスト・ポイント」を付与 ※付与方法は、公平性に配慮し、小売業・カード業界による「協議会」にて検討中 ex) 四半期毎のカード利用額が 12万円 を超えた場合、超過額の 5% 分に付与
② ポイントの交換	家電エコポイント制度を踏襲
③ 必要措置	中小小売事業者に対する不公平感払拭のため、クレジットカード決済未取扱店舗へのカード決済端末の設置補助

3-⑥ 個人消費活性化 – ライフ・アシスト・ポイント(効果予測)

[ライフ・アシスト・ポイント制度導入による効果イメージ]

導入前 (2011年度)



① 最終消費支出の純増
約 **11.7兆円**
(民間最終消費+4.3%)

+

② 現金からクレジットへ
決済手段のシフト分
約 **6.8兆円**

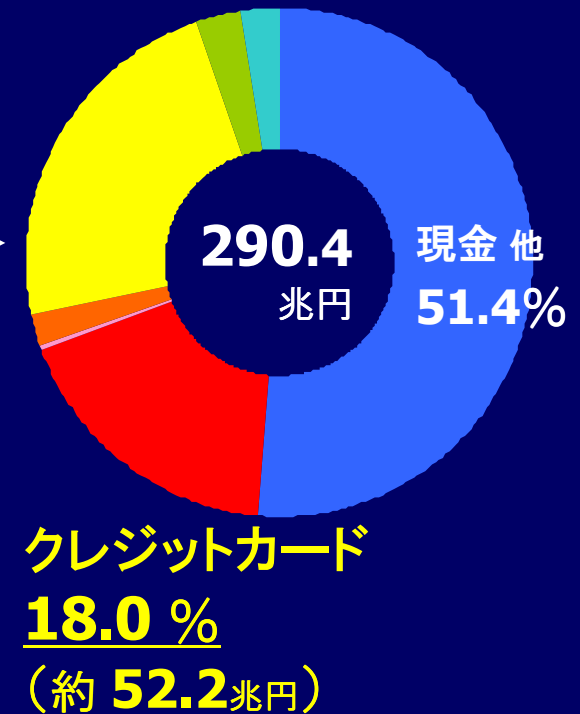
||

③ クレジットカード
取扱高の純増 (①+②)
約 **18.5兆円**

▽

④ 税収効果
(消費税+法人税)
約 **1.3兆円**

導入後



※ ポイント付与額(予算): 約 1兆円

野村総合研究所による調査・試算結果※(2012年7月)をベースに当社作成

※民間最終消費支出は、平成23年の約270兆円をベースに算出。約270兆円のうち、消費喚起により増加する項目・費目が約8割として、約216兆円に対する増加を算定。民間最終消費支出の増加分(消費の純増)は、アンケート結果に基づき算出。民間最終消費支出に増加率を積算し推計。

3-⑦ コラボレーション経営 ～ リース・レンタル事業

取扱高2,000億円(中期目標)達成に向けた展開

■ 営業力の更なる強化

- ・ 販売店の特性に応じた効果的かつきめ細かな営業アプローチ強化

■ マーケットポテンシャルの取り込み

- ・ マーケットニーズに柔軟に対応し、リース対象物件を拡充

■ レンタルビジネスの底上げ

- ・ LEDの取組み拡大、ボイスパケットランシーバーや電子決済端末の新規取扱の開始

■ 事業強化・拡大に向けた人材育成

- ・ 販売店やリースユーザーへのダイレクトアプローチ等、多様な案件に対応できる人材の育成と強化

■ 新規商材開発へチャレンジ

- ・ OA機器に加えて医療機器・産業工作機械等の新分野を開発

【2013年度目標】 リース・レンタル取扱高 1,200億円(前比+15%)
営業収益 150億円(前比+ 4%)

3-⑧ コラボレーション経営 ～ 信用保証事業

提携先との緊密な関係作りを通じた良質な保証残高の積上げ

■ 既存提携先における残高積上げ

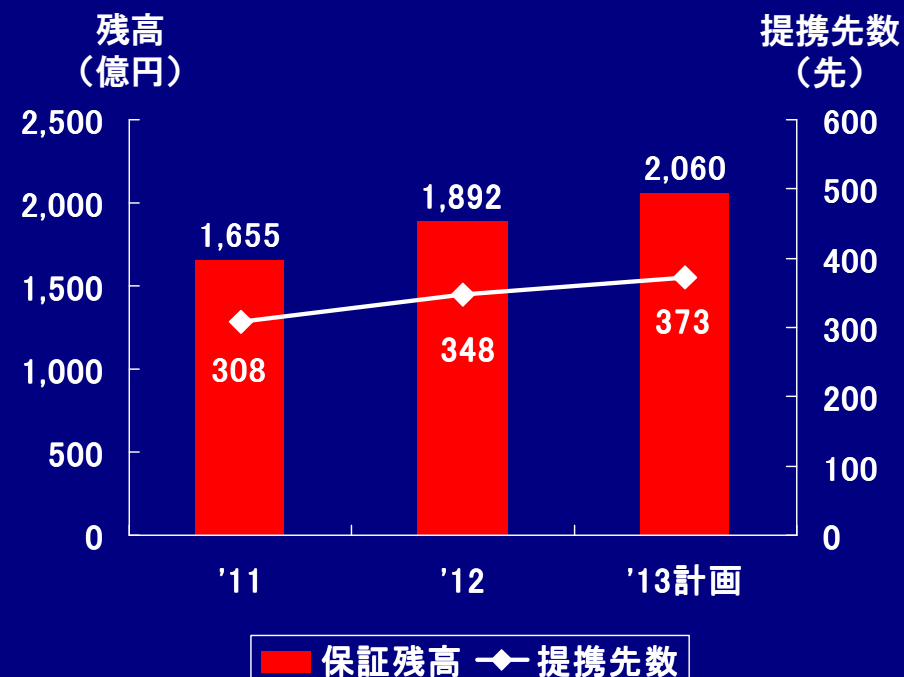
- 事業資金にも利用できるフリーローン、トリプル審査、商品細分化の推進
- 提携先のローン販売サポートの継続

■ 新規提携の推進

- 保証能力やマーケティング力を活かし地域密着型金融機関との提携を推進

■ リスクコントロール機能の強化

- リスクプライシング型審査の精度向上
- 中小企業金融円滑化法の終了を踏まえたリスク動向のウォッチ



【2013年度目標】	新規提携	25先	（累計 373先）
	保証残高	2,060億円	（前比＋ 9%）
	営業収益	122億円	（前比＋10%）

3-⑨ コラボレーション経営 ～ ファイナンス営業

セゾンブランドを活かしたローンビジネスを積極的に推進

■ 業界No.1シェアを目指し、フラット35の営業強化

- ・ 住宅ローンパッケージ「フラット35+フラット35PLUS」を活用した提携先拡大
- ・ 代理店・取次店開拓など販売チャネル拡大
- ・ 消費税増税を見据えた住宅駆け込み需要の取り込み

■ 資産形成ローンを本格稼動し、新たな収益源の柱に

- ・ 既提携先との連携強化
- ・ 新規提携先の拡大

■ ファイナンスビジネスの推進

- ・ 優良な収益物件を厳選し、ノンリコースローンの残高積上げ
- ・ 新規ローン商品の開発・企画



【2013年度目標】

フラット35	取扱高	540億円(前比+12%)	残高	2,015億円(前比+32%)
資産形成ローン	取扱高	200億円(前比+358%)	残高	240億円(前比+449%)
ファイナンス営業	営業収益	25億円(前比+15%)		

4-① イノベーションを実現する経営改革 ～ 人事戦略

「女性活躍度No. 1」「人材活性度No. 1」企業を目指し、
知的感性の力が重要な鍵となる「21世紀型経営」へシフト

■ 革新型リーダーの開発

- 新しい価値・顧客創造により富を生むことができるB.Q.(ビジネス感性)を持つ人材の育成
- リーダーシップを身につける機会として「経験」と「育成」を効果的に組み合わせ、戦略的に次世代予備軍を開発

■ 女性活躍度No.1企業に向けた体制構築

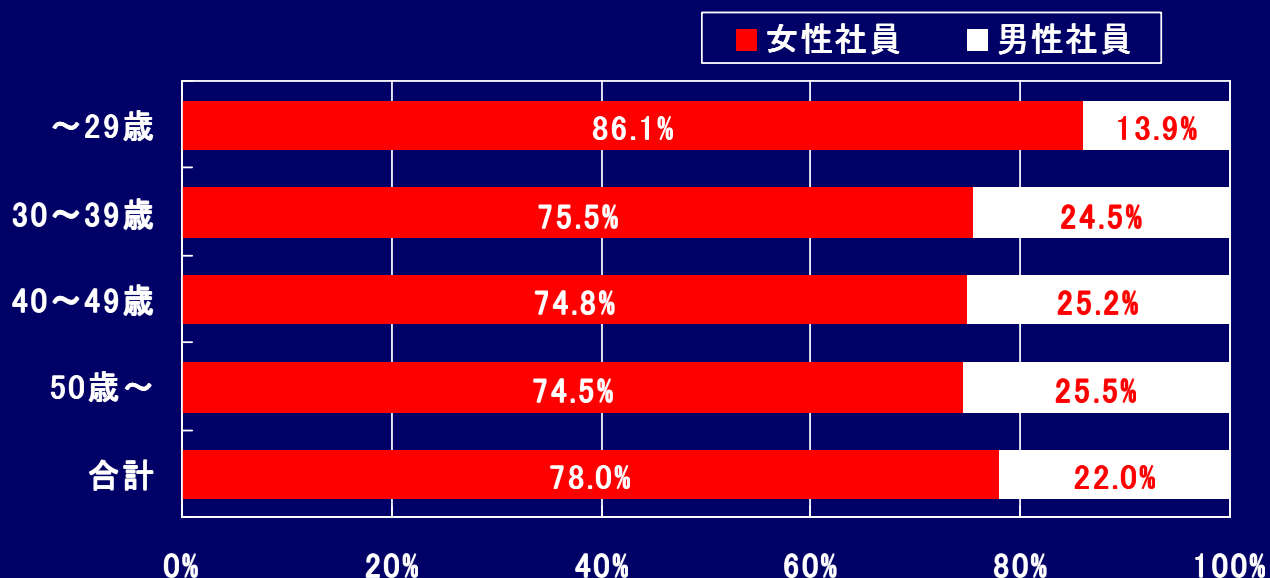
- 短時間勤務制度など女性活躍支援に向けた制度の見直し・最適化
- 法人営業など「クライアントへ価値提供」ができる女性社員の育成

■ 社内コミュニケーションを活性化する環境を構築

- 会社の未来を考える(フューチャー・ラボ)
- 幹部社員の経験から学ぶ(ラーニング・カフェ)

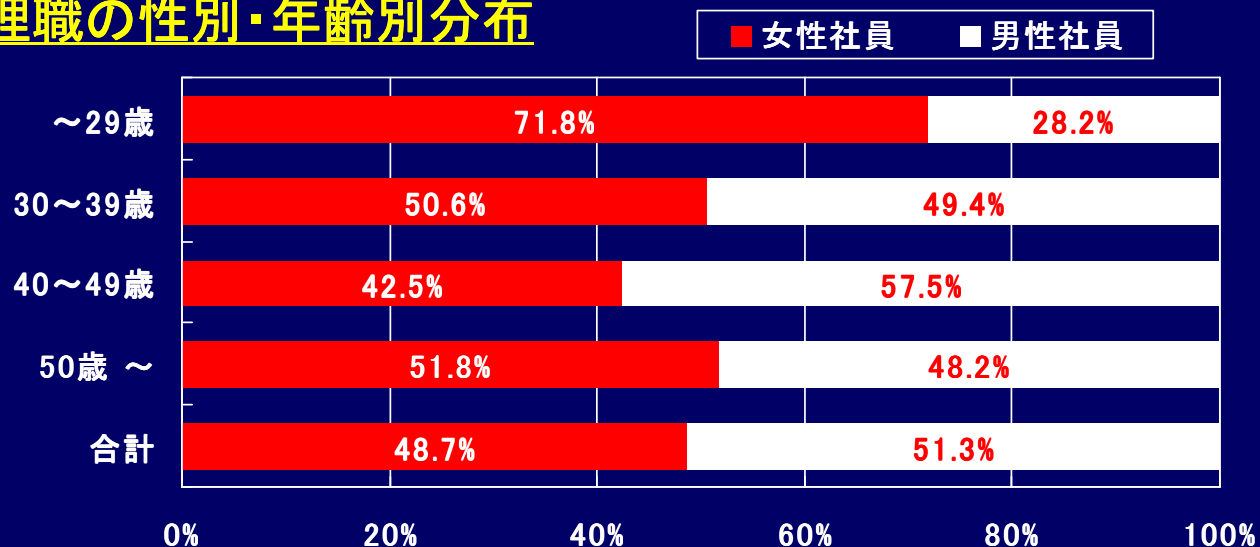
参考(7) クレディセゾンの女性管理職登用状況

■ 社員の性別・年齢別分布



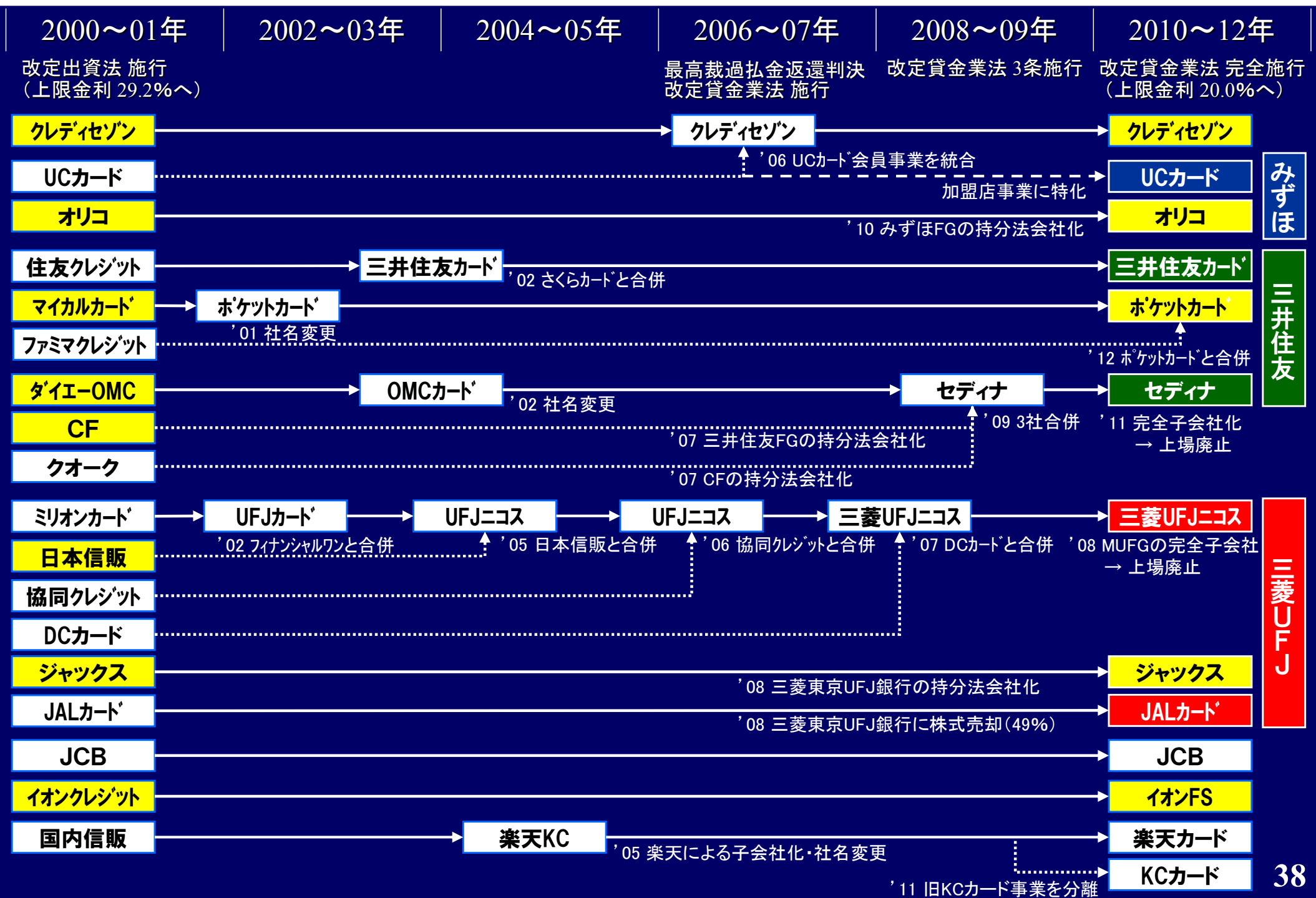
社員の
女性比率
78.0%

■ 管理職の性別・年齢別分布



管理職の
女性比率
48.7%

5-① クレジットカード業界の変遷



5-② 国内クレジットカード業界の再編

みずほ
FG



WAON

クレディセゾン



りそな
HD



nanaco

三井住友 FG



三菱UFJ FG



NTTドコモ



楽 天



JRグループ



VISATOUCH



PASMO

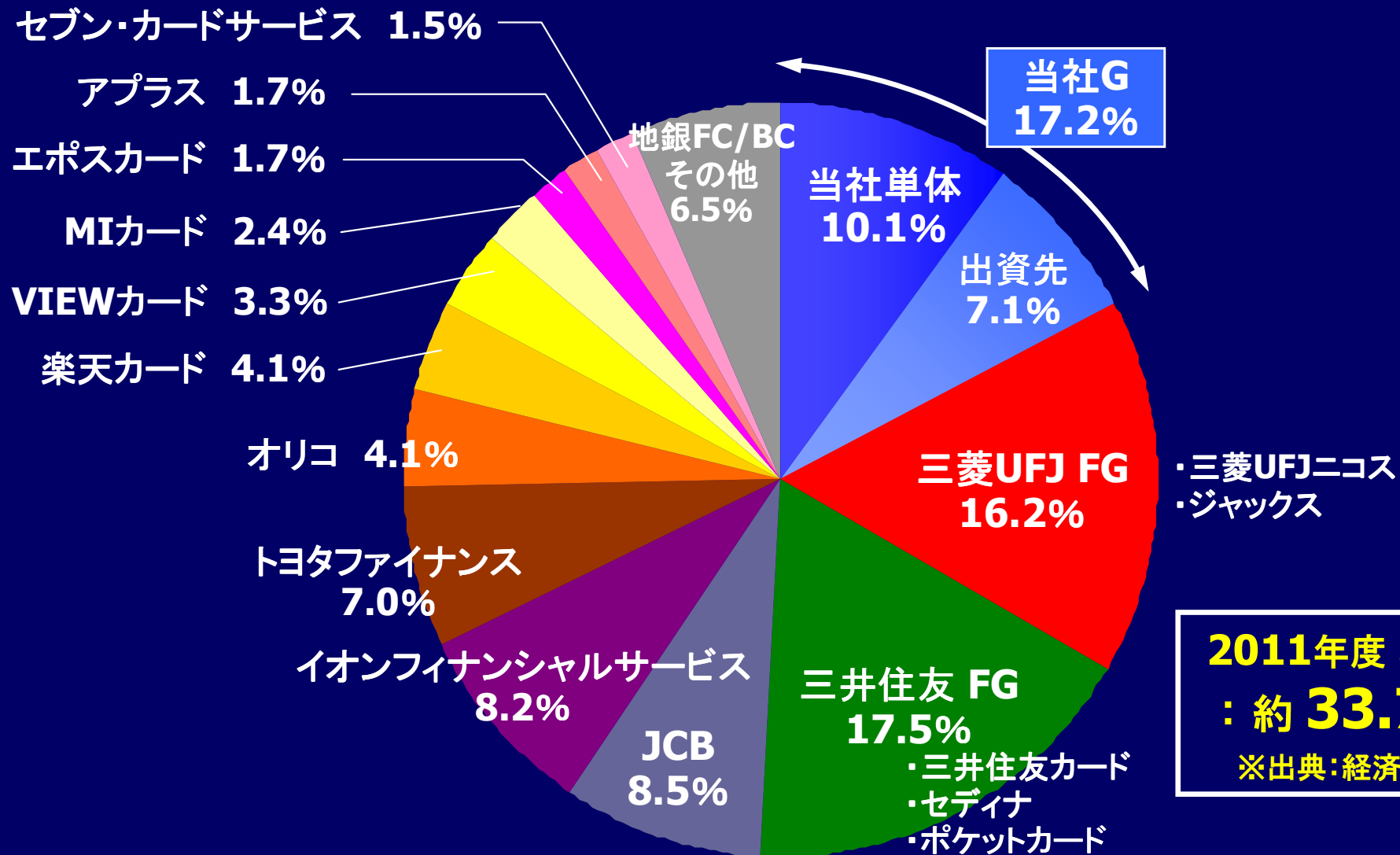


その他



5-③ 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（イシューアーベース）【2011年度】



2011年度 取扱高
: 約 33.7 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（約115社）は「地銀FC・BC」として集計

※当社出資先: 出光クレジット、セブンCSカード、高島屋クレジット、リそなカード、静銀セゾンカード、大和ハウスフィナンシャル

IV. ①自然環境保護活動を通じた社会貢献

赤城自然園

Akagi Nature Park

○ 開園日数 2012年度: 166日 → 2013年度: 170日 (前年比+4日 ※サポーター感謝DAY新設)

○ 来園者数 2012年度: 28,890人 → 2013年度: 32,000人 (前年比110.7%)

4年目となる本年は、将来、世界に誇れるオンリーワンの自然園となるための飛躍の初年度とする

2013年度 開園スケジュール

春 4月 5日(金) ~ 6月 9日(日)

夏 7月12日(金) ~ 8月25日(日)

初秋 9月13日(金) ~ 10月 6日(日)

晩秋 10月18日(金) ~ 11月17日(日)



2013年度 スポンサー企業 (50音順)



セアコムCSカードサービス



DNP 大日本印刷

TOPPAN

TOPPAN FORMS

野村證券



PARCO

ValueCommerce

光通信グループ



みずほ銀行



良品計画



② スポーツを通じた社会貢献 サッカー日本代表

世界へ

2014 FIFA
ワールドカップ ブラジル

**SAMURAI
BLUE**



©J.LEAGUE PHOTOS／キリンチャレンジカップ2013 対サウジアラビア代表戦 先発メンバー（2013.2.6）

連覇へ

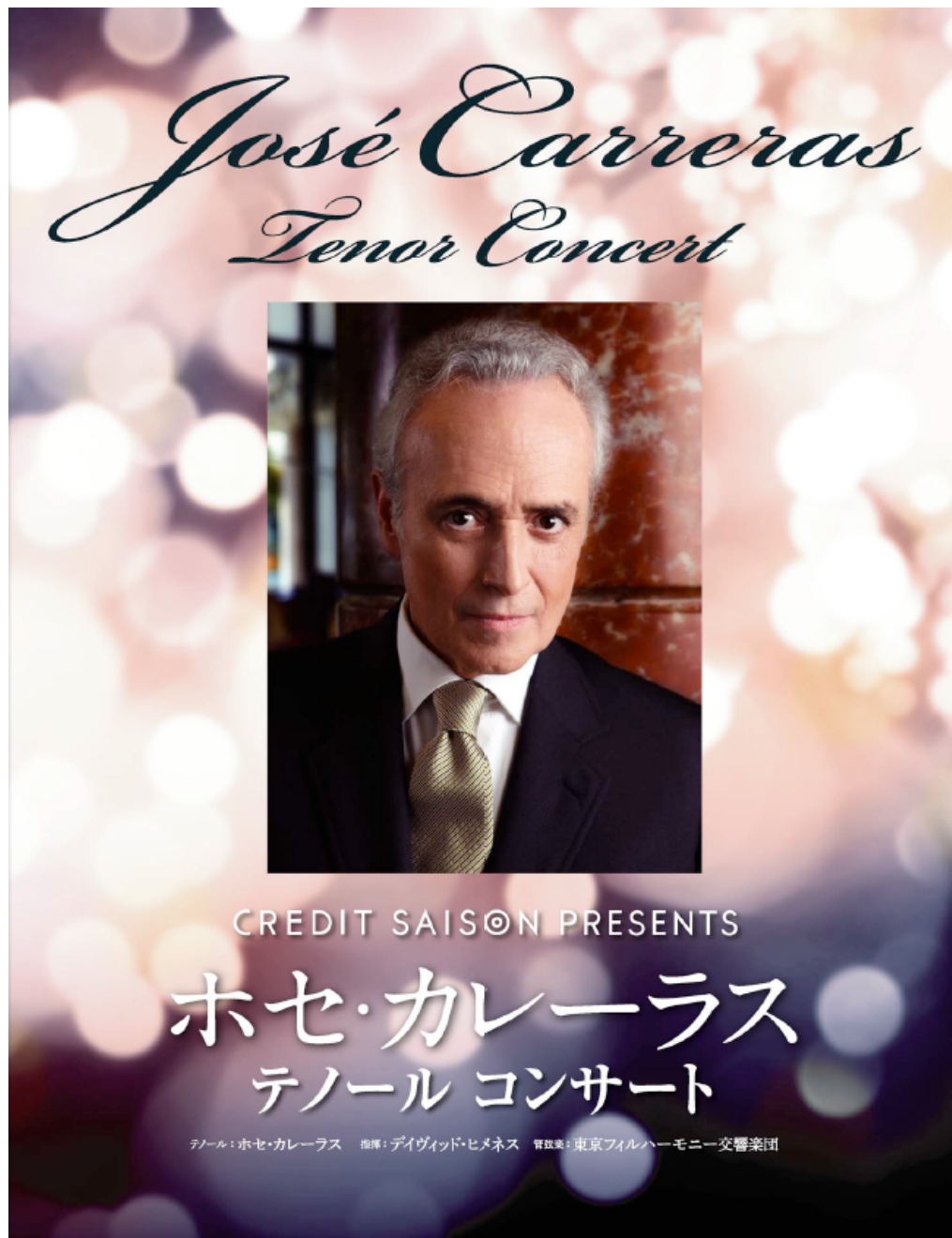
2015 FIFA
女子ワールドカップ カナダ

なでいじゃぱん



©J.LEAGUE PHOTOS／キリンチャレンジカップ2012 対オーストラリア女子代表戦 先発メンバー（2012.7.11）

③ 文化活動を通じた社会貢献 ホセ・カレーラス日本公演



ホセ・カレーラス テノール コンサート

2013. 12. 1 (日)

会場: サントリーホール

～ 曲目(予定) ～

アランフェスより 愛を込めて

カフェ・デ・チニータス

18世紀のセビリヤーナス

アヴェ・マリア 他

村治 香織(ギター)、川井 郁子(バイオリン)
との共演を予定