

2017年度 決算説明会

日本発・世界初の
Saison American Express® Card



2018. 5. 16

CREDITSAISON CO., LTD.



AGENDA

- I. 2017年度 トピックス
- II. 2017年度 決算報告
- III. 2018年度 経営戦略
- IV. ESG関連

東池袋52

東池袋 サンシャイン60の52階に本社を置く
クレディセゾンおよび関係会社 社員の
女性メンバーによって結成

1st Single わたしセゾン

2nd Single なつセゾン

3rd Single 秋セゾン

4th Single 雪セゾン



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。



2017年度 トピックス

Neo Finance Company in Asia

2014年度～

ビジネスモデル・チェンジへ挑戦

2016年度

2017年度

2018年度

2025年～ 次の10年へ～

働き方改革

成長企業になるため「新人事制度」を導入
～社員区分撤廃・全員を無期雇用化～

ブランドイメージ向上

「東池袋52」を結成し、
若年層を中心にお客様との親近感醸成

成長機会の創出

2017年11月 共同基幹システムに移行

Payment カードビジネス

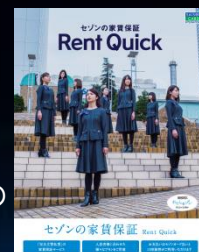
- 決済プラットフォームの拡充、QRコードによる
スマホ決済「セゾン Origami Pay」の提供開始
- 「AI自動応答チャットサービス」の提供開始



PKSH Δ
TECHNOLOGY

Finance ファイナンスビジネス

- 家賃保証サービスに参入し
「セゾンの家賃保証 Rent Quick」の
取り扱い開始



FP無料相談 生活サービス提案

Solution ソリューションビジネス

- 給与前払いサービス
「Advanced pay SAISON」の開発
(既労働分の給与を給与支給日前に受け取れる企業向けサービス)



Internet コンテンツビジネス

- 世の中に新しい価値を提供する
オウンドWEBメディアの企画・運営を強化
- ビッグデータ基盤「セゾンDMP」の構築と
データビジネスの本格展開



Global Asiaビジネス

- ベトナムでの“No.1 総合リテールファイナンスカンパニー”の
実現に向けて、HD BANKへ出資
- 東南アジア配車サービス最大手Grab Inc. と資本業務提携
「Grab Financial Services Asia Inc.」を設立



Investment 資産運用ビジネス

- 運用プラットフォーム「運用口座」構築

永久不滅ポイントの「つみたて機能」等を搭載した
新たなポイント運用サービスの提供を開始



21世紀型
ビジネスモデル
の展開

1. 経営成績

(単位: 億円、%)

		2016年度	前比	2017年度	前比
連 結	営業収益	2,789	103.3	2,921	104.7
	経常利益	530	121.1	567	106.9
	当期純利益	422	161.5	383	90.7
	1株利益(円)	258.70	175.5	234.67	90.7

単 体	営業収益	2,386	104.3	2,498	104.7
	経常利益	282	86.5	388	137.8
	当期純利益	210	82.3	221	105.4

■トップライン

- ・クレジットサービス事業とファイナンス事業が全体を牽引

■主な特殊要因

- ・持分法適用会社であるユーシーカードが投資有価証券を売却したことにより、持分法投資利益として約45億円計上(前差△65億円)
 - ・当社が保有する投資有価証券売却益を特別利益として約85億円計上
 - ・共同基幹システムへの移行に係る一時費用を特別損失として約129億円計上
- ＜前年度＞
- ・システム開発に係る和解金を特別利益として約114億円計上

2. セグメント別業績概況

(単位: 億円、%)

	営業収益			営業利益		
	2016年度	2017年度	前比	2016年度	2017年度	前比
クレジットサービス	2,116	2,203	104.1	79	127	159.6
リース	132	128	97.0	43	43	100.8
ファイナンス	310	354	114.0	128	162	126.5
不動産関連	136	154	113.4	49	64	130.5
エンタテインメント	103	92	89.3	11	10	90.2
計	2,800	2,933	104.8	312	407	130.6
セグメント間取引	△10	△12	-	0	0	-
連 結	2,789	2,921	104.7	312	407	130.6

■クレジットサービス事業

- ・顧客基盤拡大や「個人領域」「法人領域」のキャッシュレス化推進によりショッピング取扱高、リボルビング残高が拡大したことに加えて、前年度における利息返還損失引当金の追加繰入の反動により増収増益

■ファイナンス事業

- ・提携金融機関との営業・管理両面の密接な連携による信用保証事業、提携先ニーズを汲み取った「フラット35」「資産形成ローン」が収益貢献したことに加えて、前年度における投資有価証券の減損処理の反動により増収増益

■不動産関連事業

- ・堅調な市況を背景として、実需向けの不動産を中心に需要が継続し不動産売上増加

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	388億円	567億円	178億円

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 (不動産流動化業) (サービサー業)	33.6億円	ユーシーカード (クレジットカード業)	44.8億円
セゾンファンデックス (貸金業) (不動産金融事業)	25.4億円	セゾン情報システムズ (情報処理サービス業)	20.8億円
コンチェルト (アミューズメント業) (不動産賃貸業)	21.5億円	出光クレジット (クレジットカード業)	15.1億円
セゾンパーソナルプラスG (人材派遣業) (サービサー業)	4.4億円	高島屋クレジット (クレジットカード業)	9.4億円

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

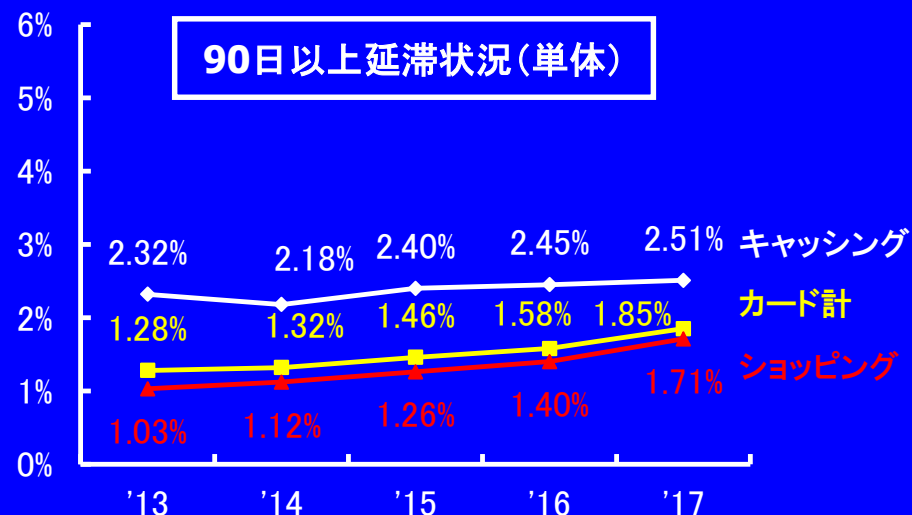
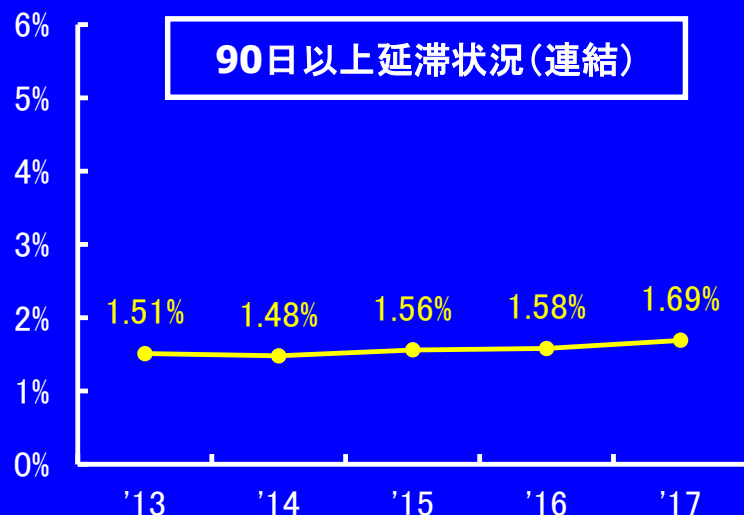
	2016年度		2017年度	
		前比		前比
新規発行枚数	261	99.8	244	93.4
総会員数	2,646 (+85)	103.3	2,695 (+48)	101.8
稼働会員数	1,478 (+1)	100.1	1,498 (+19)	101.3
カード取扱高	47,304	104.5	49,311	104.2
ショッピング	44,766	105.1	46,830	104.6
キャッシング	2,538	94.8	2,481	97.8
カード残高	5,948	107.7	6,313	106.1
ショッピングリボ	3,808	112.4	4,142	108.8
キャッシング	2,140	98.8	2,171	101.5

2018年度(計画)	
	前比
200	81.8
2,740 (+45)	101.7
1,600 (+102)	106.8
52,355	106.2
49,700	106.1
2,655	107.0
6,770	107.2
4,450	107.4
2,320	106.8



5. 債権リスク・貸倒コスト

■債権リスクの状況



■貸倒コストの実績

【連結】

(単位:億円)

		2017年度	
			前差
貸倒コスト		301	△132
	内)一般貸倒コスト	295	+21
	内)利息返還コスト	6	△153

【単体】

(単位:億円)

		2017年度	
			前差
貸倒コスト		279	△135
	内)一般貸倒コスト	279	+18
	内)利息返還コスト	-	△153

■リボルビング残高拡大などトップライン伸長により延滞率は上昇するも、初期末入債権の早期回収強化やカウンセリングの充実化など延滞抑制に向けた取り組みにより延滞率は低水準で推移



6. 利息返還請求

新規過払受任件数は
前年比▲30%程度の
減少トレンドで推移



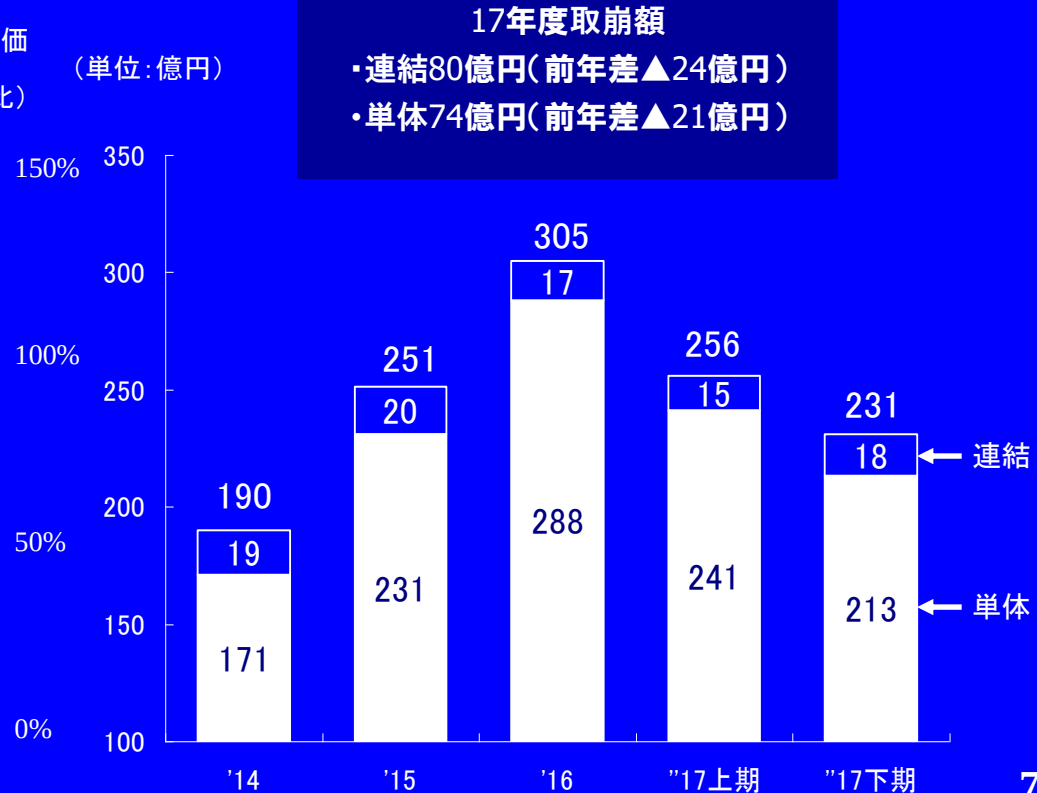
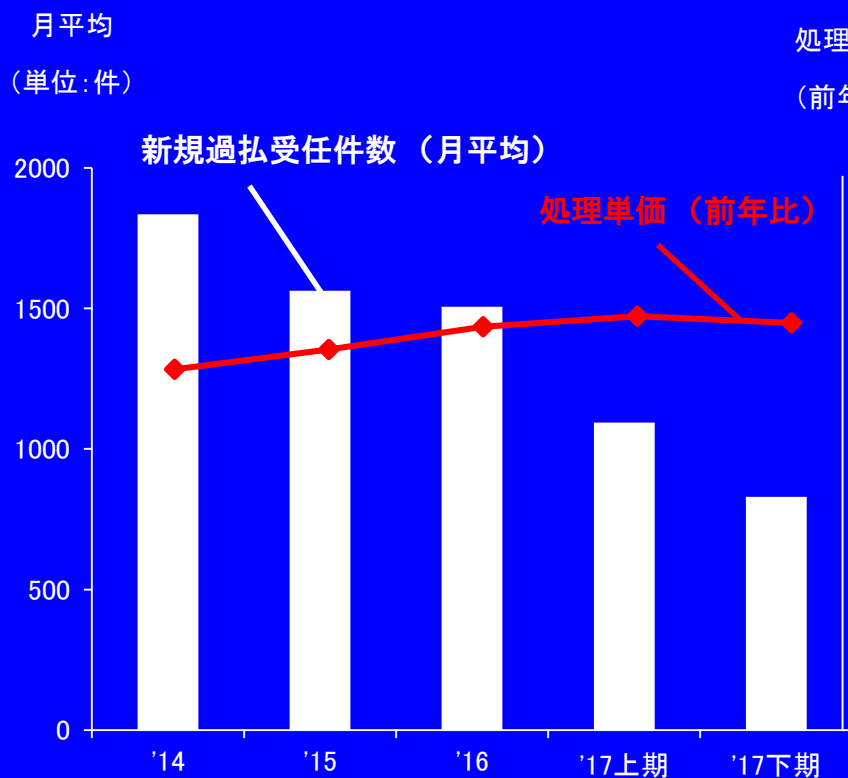
現時点で
過不足ない引当水準



今年度追加引当の予定なし
今後の動向を注視

■新規過払受任件数推移(月平均)

■利息返還損失引当金残高推移





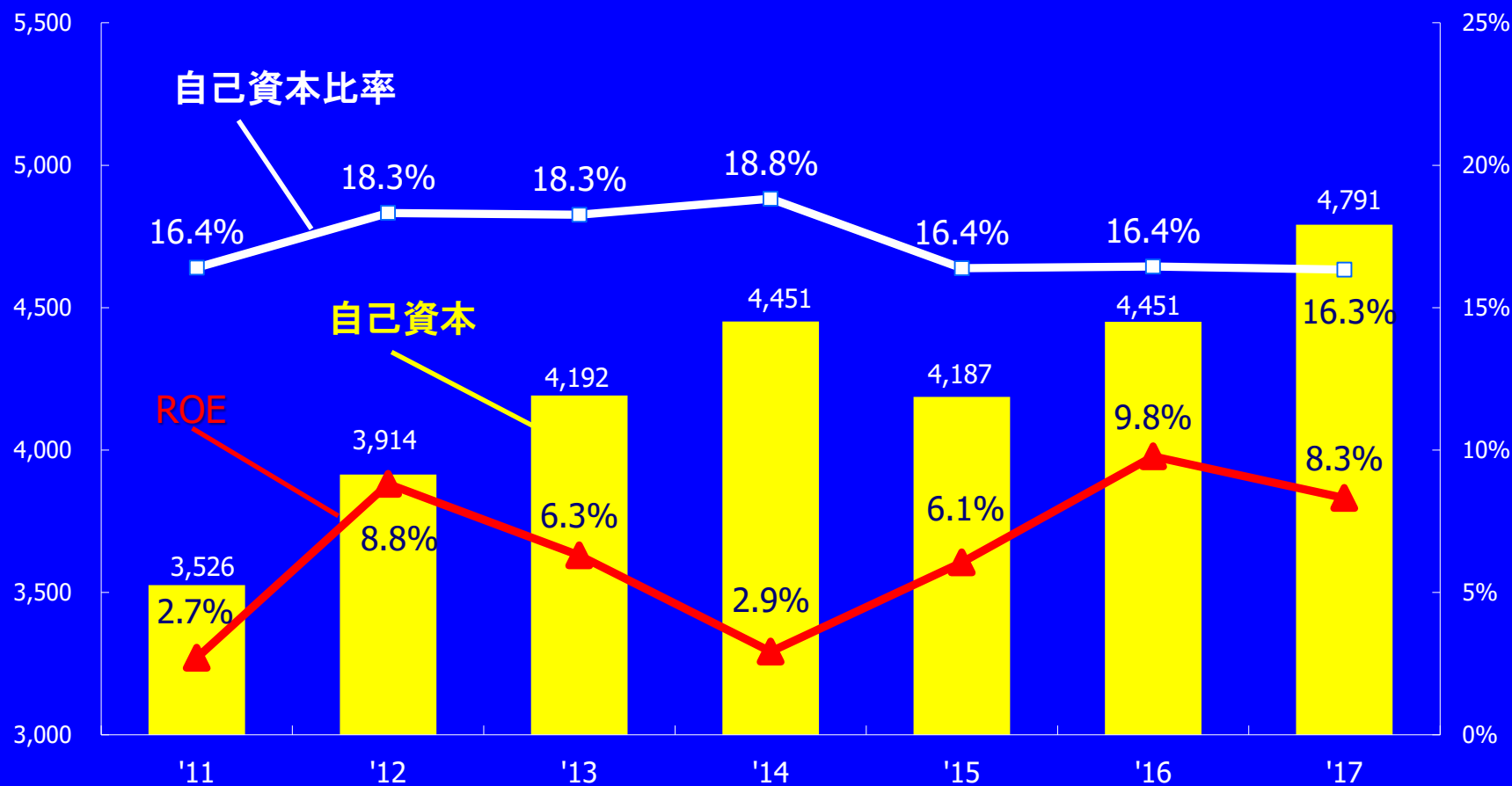
7.経営指標の推移

国内外における戦略投資による持続的成長の実現と
資産効率に優れたビジネス拡大や非効率資産圧縮により資産効率の向上を目指す

中長期的な経営指標

ROE **10%超**

(単位: 億円)





8.株主還元

配当方針：安定継続配当

- 経営課題直面時においても、過去一度も減配なし
- 2018年度は、共同基幹システムに移行したことや利息返還請求の沈静化等を踏まえ1株あたり配当金を45円(10円増配)(予定)

■1株あたり配当金推移

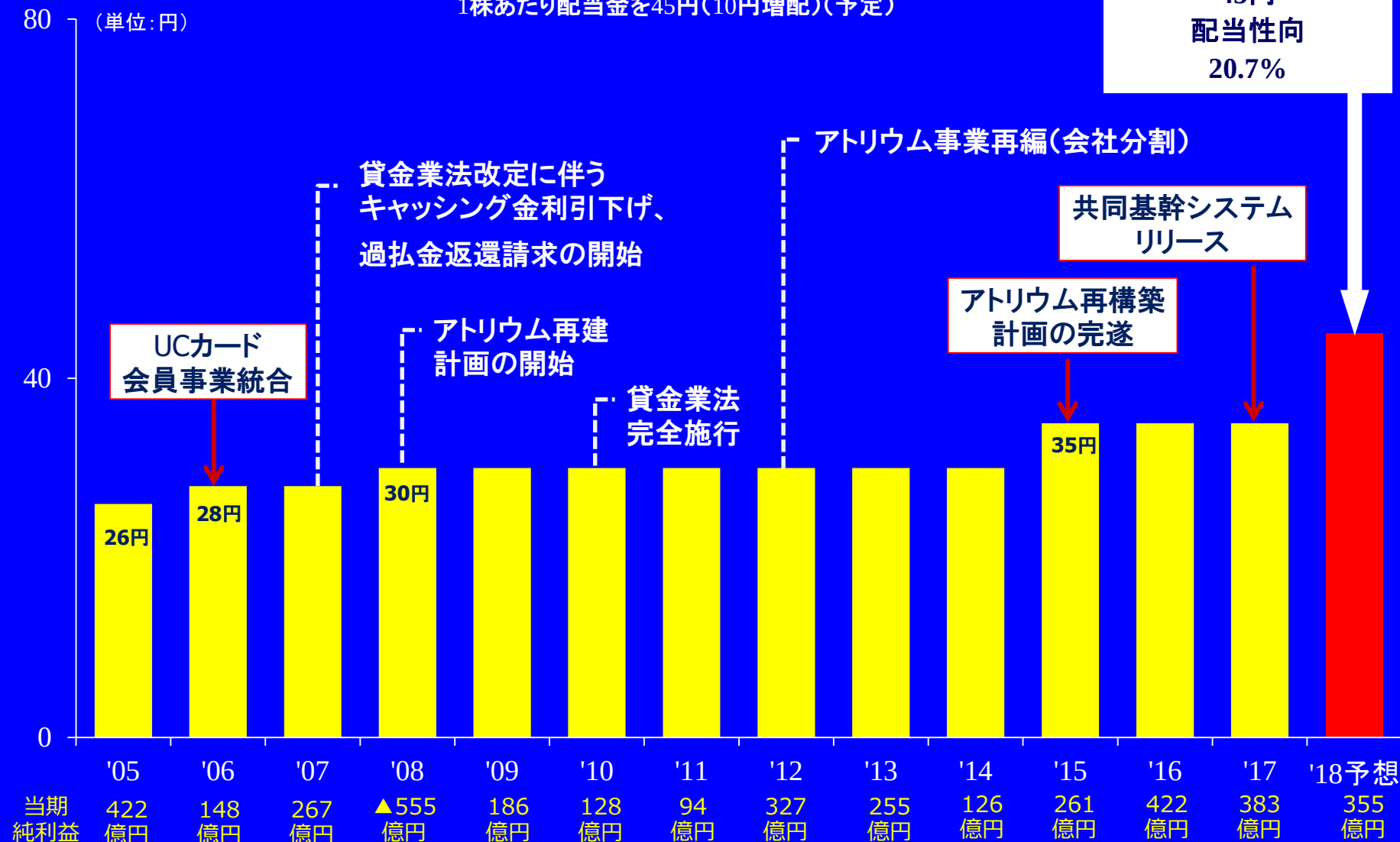
2018年度(予想)

1株あたり配当金

45円

配当性向

20.7%



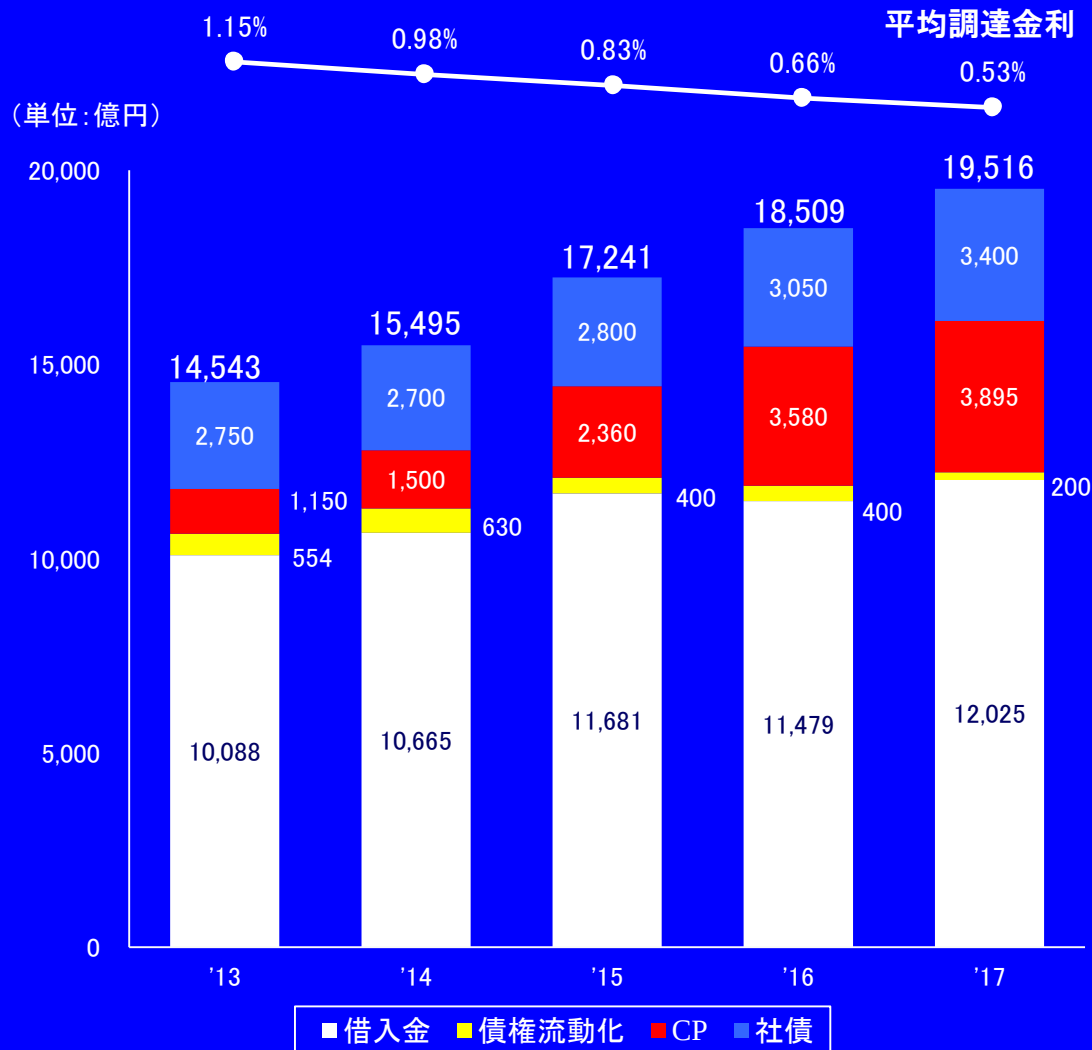


(参考)調達構造 有利子負債推移(単体)

【格付】
R&I A⁺

長期比率: 67%
固定比率: 63%

カード会社初
期間20年の超長期債起債



2017年度社債発行

5月:発行額250億円※個人向け
期間5年
利率0.16%

発行額100億円
期間5年
利率0.16%

6月:発行額100億円
期間20年
利率1.00%

7月:発行額100億円
期間10年
利率0.38%

12月:発行額300億円
期間3年
利率0.09%

2018年度社債発行

4月:発行額200億円
期間3年
利率0.06%

発行額150億円
期間20年
利率0.99%



中期経営計画の数値目標修正について



中期計画発表時
(2016年5月)

修正計画

(単位:億円、%)

2018年度 修正計画	連結		単体	
		前比		前比
営業収益	3,110	106.4	2,673	107.0
経常利益	550	97.0	415	106.8
当期純利益	355	92.6	260	117.2

【営業収益】

- ショッピングリボ収益、ファイナンス収益伸長
- システム安定稼働後に見込んでいた収益の後ろ倒し

【営業費用】

- システムの安定稼働に向けたコスト発生
- ペーパーレス・WEB化推進等によるコスト削減

【営業外収益】

- 出資先・ベンチャーファンド等からの受取配当金の増加



2018年度 経営ビジョン

中期経営ビジョン **Neo Finance Company in Asia**

2016年度

2017年度

2018年度

顧客ニーズ・利便性の徹底的な追求
成功体験から脱却したゼロからの変革

CREDIT
SAISON

個人・チームが富を創造していく組織
飛躍的な目標に斬新な発想で挑戦する組織

サービス先端企業

～ 技術革新による「顧客の価値観の変化」や「既存ビジネスモデルの崩壊」に対応し続ける ～

Shift 1

国内 + アジアのグローバル企業へのシフト

Shift 2

リアルな強み +
顧客サービス・業務の
デジタルシフト

プラス
+ Shift

「これまでの強み」+「新たな強み」

強い「危機感」と
競合他社への「闘争心」を持ち、
顧客・取引先へ積極提案する
「攻撃的な企業」へのシフト

Shift 3

既存ビジネス +
ビジネスモデルの
非連続の変化へのシフト

Shift 4

独自性の高い制度・サービス +
戦略的PRへのシフト

Shift 5

新・人事制度 +
経営資源の成長分野へのシフト

関係会社や戦略的資本提携先・ベンチャー企業との協業

イノベーション

利他主義

幸福

I

Payment
カードビジネス

カードビジネスの
リモデリング

II

Finance
ファイナンスビジネス

ファイナンス事業の
成長戦略

III

Solution
ソリューションビジネス

法人営業力の強化と
B2Bビジネスの本格展開

IV

Internet
コンテンツビジネス

デジタルデバイス・
顧客データを駆使した
ビジネス創造

V

Global
Asiaビジネス

少数精鋭によるアジア
事業の先行投資強化

VI

Investment
資産運用ビジネス

資産運用・形成マーケット
での独自優位性確保

「新しさ」「差異化」が求められる時代への進化

アジア現地企業との資本提携

- ベトナムHD SAISONにおけるクレジットカード事業の立上げ



- 配車サービス最大手Grabとのデジタルレンディング



- ファンドを通じた有力ITベンチャーとの連携

- 広告宣伝 × PR (広報) × 動画コンテンツ (SNS) による戦略的PR



新人事制度
女性活躍など

- ビッグデータ活用による利用活性



SAISON DMP



Omnibus

宣伝と広報の融合

FinTechなど新たなビジネスモデルの創造

- カードレス決済機能の拡充と提携先アプリとの連携強化



- 資産運用サービスの拡充とポイント付加価値の向上

永久不滅ポイント

ポイント運用

- 働き方や業務の自動化・デジタル化による生産性向上

RPA・AI、テレワーク、システムのクラウド化など

- 動画ラーニングやチャットツールを活用した社内ナレッジの共有



「経営資源のあり方」「働き方」の劇的変化





新規アライアンス戦略

提携カードやプリペイドカード、スマホ決済、プロセッシングなど、提携先企業に貢献する商品・サービスの提供



モバイルペイメント戦略

■ Apple Pay

- ・セゾンカウンターを活用した登録促進
- ・コンビニ以外の業種(飲食店等)での利用促進



■ Origami Pay

- ・全国の支社によるOrigami加盟店の拡大
- ・顧客サービス充実とアクワイアリング収益拡大



キャッシング・ローンビジネス

貸金業法への対応

キャッシング
枠付与率・付与額向上

Web完結型の
増枠スキームの導入

2017年度4Qより、キャッシング取扱高
前年超えまで回復(前年比**100.3%**)

キャッシング・ローン残高反転の加速



カード開拓・与信・アクワイアリングのモデルチェンジ

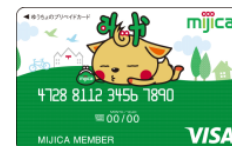
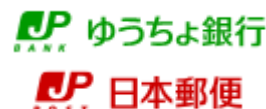
- WEB・スマホによるペーパーレス&カードレス化、スコアリングモデルの改革、QRコードなど新決済への戦略推進



プリペイド×永久不滅ポイントによる競争優位性確保

- プリカ × デビット × 永久不滅ポイントでの複合的な提携戦略の推進

ゆうちょのプリペイドカード「mijica(ミヂカ)」に永久不滅ポイントプログラムを提供



セゾンカウンターの多角化・多様化・マルチ拠点化

- カードだけでなく、保険や住宅ローンなどマルチファイナンス拠点化への挑戦
- ブランド発信など情報発信基地としての認知向上



AI・RPAの活用による業務の自動化・省力化

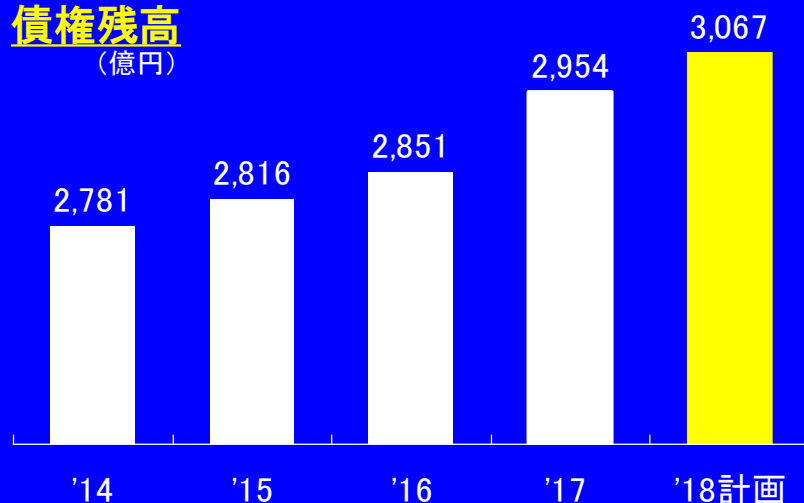
- データ連携などITツール導入によるバックオフィス業務の無人化・効率化
- AIによる自動応答チャットサービスの提供



リース&レンタル

- ◆全国拠点網の営業力を活かした重点販売店への営業アプローチの強化
- ◆新規マーケット開発の推進
- ◆WEBスキームを通じた顧客利便性の向上

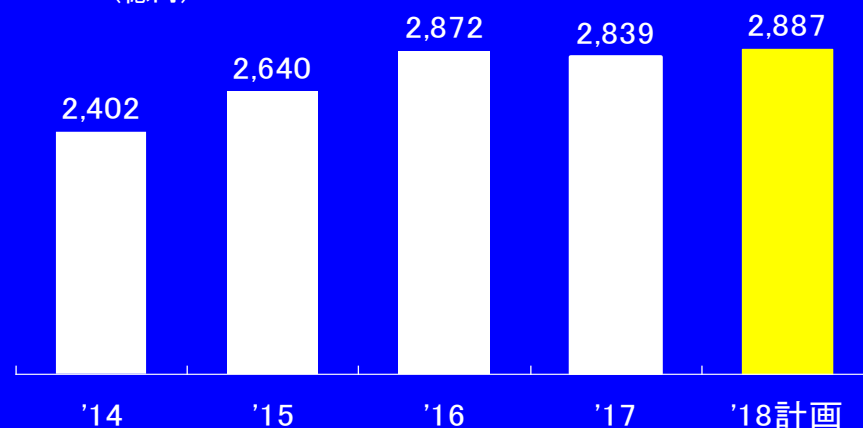
債権残高
(億円)



信用保証

- ◆「事業資金でも利用できる」強みの再徹底
 - ◆既存提携先の活性化と新規提携推進
 - ◆マーケット変化を捉えたリスクコントロール
継続強化と効率的なオペレーション体制構築
- ※提携先数394先(信金219先、都銀・地銀73先、信組・農協他102先)

保証残高
(億円)



2018年度目標

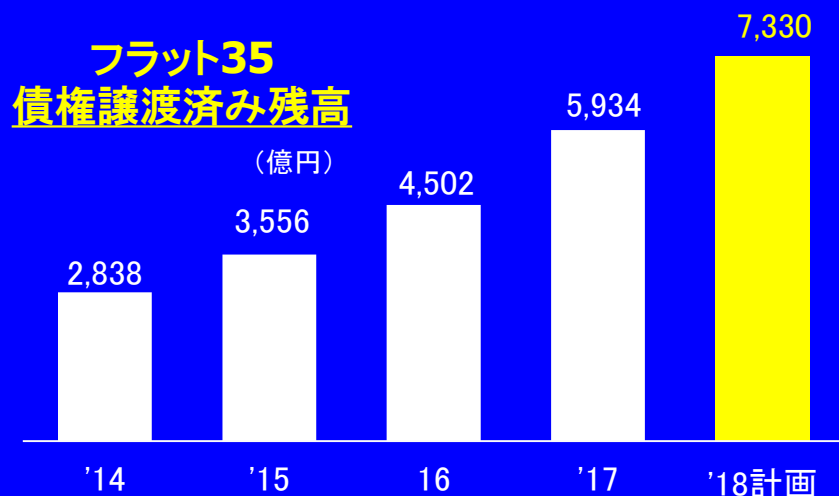
債権残高 **3,067億円(前比+4%)**
営業収益 **132億円(前比+3%)**

2018年度目標

保証残高 **2,887億円(前比+1%)**
営業収益 **173億円(前比+1%)**

フラット35

- ◆案件相談から契約手続きまで一元管理体制の確立による対応スピード向上
- ◆既存代理店との連携強化及び新規代理店の本格稼働へのサポート実施
- ◆借換ニーズの取り込みに向けた顧客へのアウトバウンドセールスの積極展開



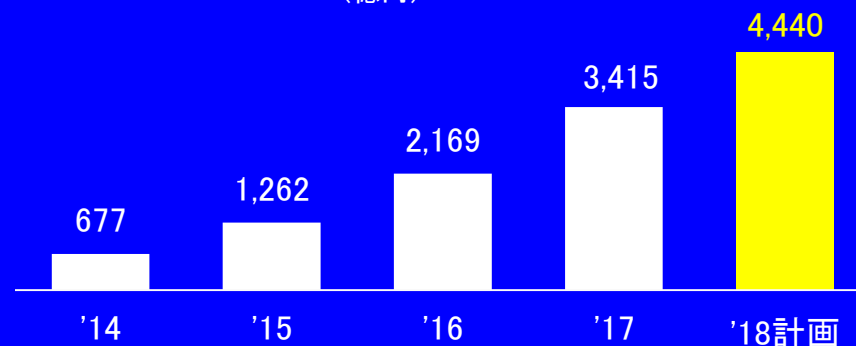
2018年度目標

債権残高 7,330億円(前比+25%)
営業収益 47億円(前比+21%)

資産形成ローン

- ◆マーケットニーズに応じた商品性のカスタマイズによる競争力強化
- ◆受付から、審査、起案、契約手続きまで一元管理体制の確立による対応スピードの向上
- ◆提携先への勉強会を通じた商品の推進、並びにサポート体制強化

資産形成ローン残高 (億円)

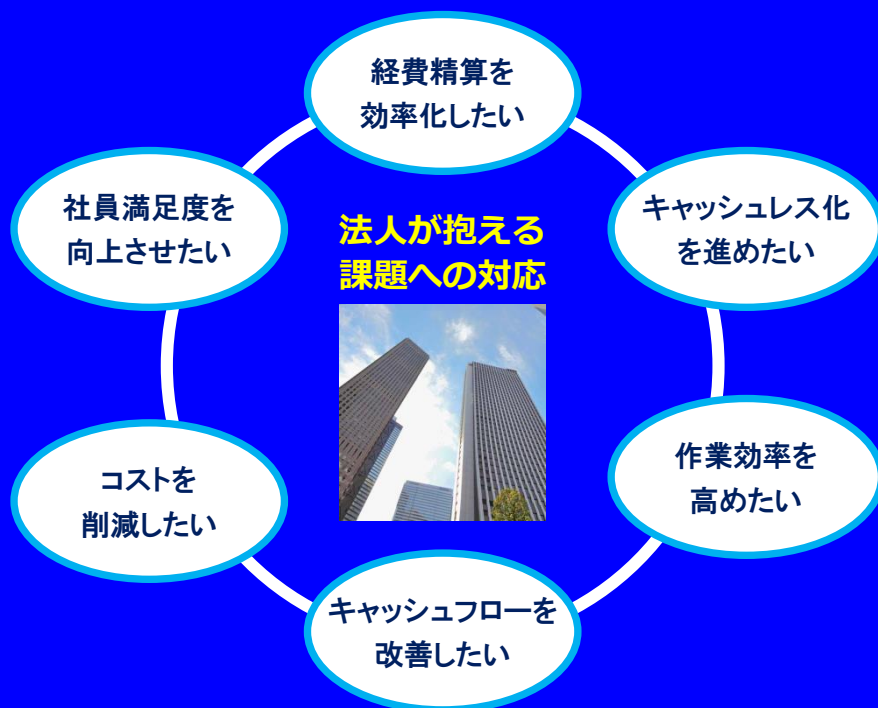


2018年度目標

債権残高 4,440億円(前比+34%)
営業収益 82億円(前比+38%)

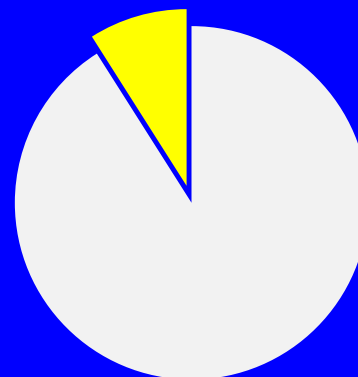


クライアントニーズに応じた最適なソリューション提案による法人決済領域のキャッシュレス化を促進



当社ショッピングに占める
法人向けカード取扱高シェア

法人領域：約 **9** %
(取扱高前年比 約 **15** % 増)



ソリューションツール例



セゾン・プラチナ・ビジネス AMEX



コーポレートカード



経費精算の合理化



名刺管理システム



請求書管理サービス



振込サービス



給与前払いサービス
(既労働分給与を受け取れるサービス)



将来のクレジットカード売上債権を
買い取る新しい資金調達

顧客支持の高い良質なコンテンツをデジタル活用により
効果的・効率的に提供し、QOLの向上を実現する



永久不滅ポイントの究極的なニーズ「通貨化」の早期実現に向けた、お客さまにとって「貯めたくなるポイント」であるために必要な利便性と汎用性を揃え、さらに経済的な付加価値の向上による経済圏創造への挑戦

永久不滅ポイント通貨化によるエコシステムの構築

永久不滅ポイントの流通領域拡大と ポイント付加価値の向上

ポイント運用コースの拡充や外部企業との
連携（販売）による顧客接点の拡がり



ポイントの利便性向上による ポイント関連取引量の拡大

- 「使う」「貯める」「殖やす」など、
ポイントに関するポータルサイトの構築
- ポイント交換を発展させ、ポイントで
購入できる通販サイトへの転換



自社サイトへの顧客流入増による 広告メディアとしての価値を最大化

- ポイントモールアプリの機能性やデザイン性などの改良
- 交換・運用での来訪ユーザーの興味を喚起する、
魅力のあるコンテンツ開発によるサイト閲覧数の拡大



貯めながら、もっと増やせる。
永久不滅ポイント
ポイント運用



顧客データの分析・活用によるマーケティング

- ヒトベースでの利用者分析を踏まえ、セゾンDMPや
WEB接客ツールを駆使した「パーソナライズドアプローチ」
の実行
- ポイント交換やポイント運用のユーザーに対する
広告展開や利用循環の促進に向けたポイントモール
利用への誘導





少数精鋭によるアジア事業の先行投資強化

Global
Asiaビジネス

- ・インド、ミャンマー、タイ、フィリピンでのビジネス具体化
- ・ファンド等への出資によるアジア各国の有力ITベンチャーへの間接投資や事業提携
- ・自由な発想で、各国の状況を踏まえた弾力的かつ利他主義を徹底した事業展開を推進

子会社

Singapore



Credit Saison Asia Pacific (RHQ)

China



世尊商務諮詢（上海）有限公司

Indonesia



PT SAISON MODERN Finance

SAISON
INDONESIA

PT Saison Modern Finance

関連会社

Vietnam



HD SAISON Finance Company

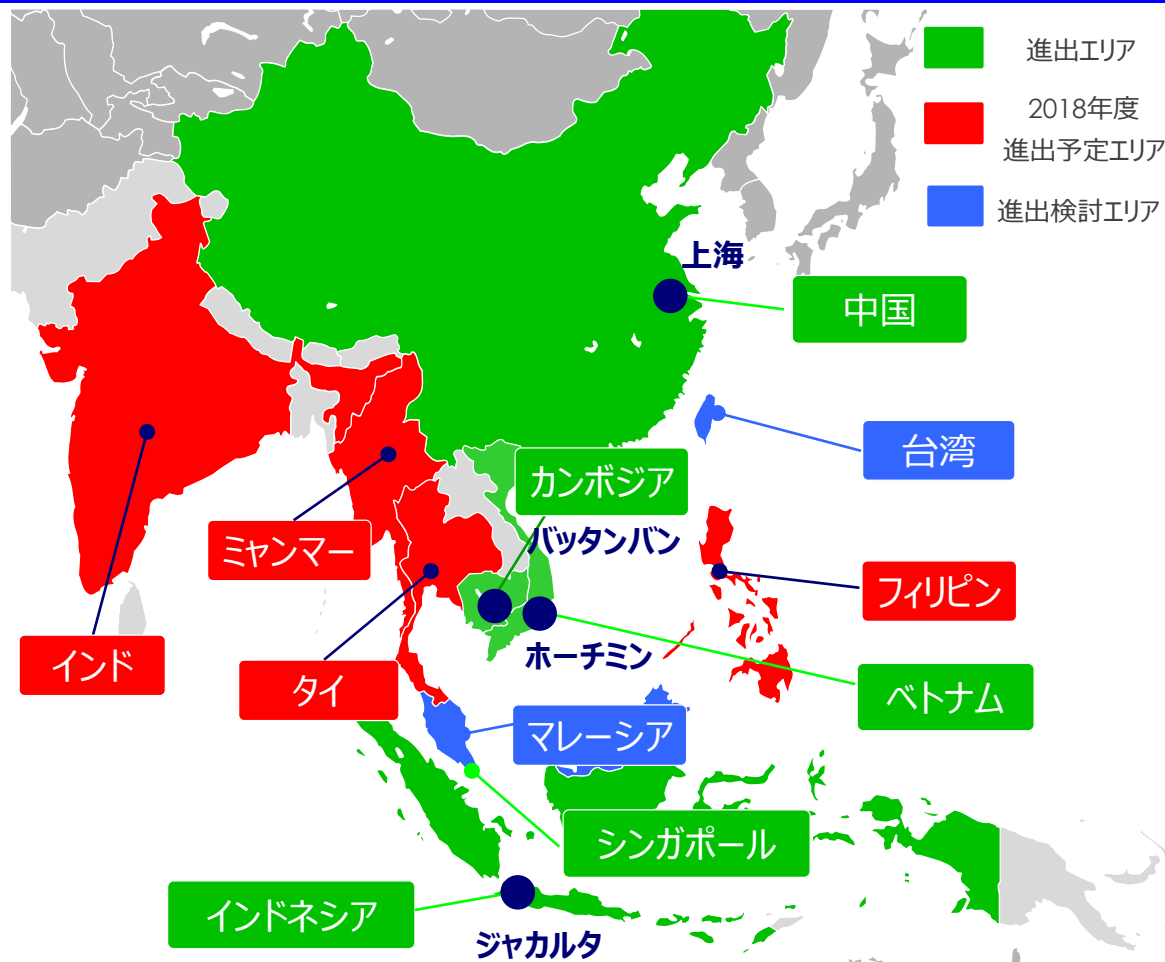
HD SAISON
Finance

Cambodia



Idemitsu SaisonMicrofinance

出光 Idemitsu Saison
Microfinance
出光クレジット株式会社
(Cambodia) Plc.





ベトナムHD BANKと包括的業務提携、2015年5月から「HD SAISON Finance Company」
合併運営を開始、二輪車用ローン、家電用ローン、貸付ローンを中心に事業展開

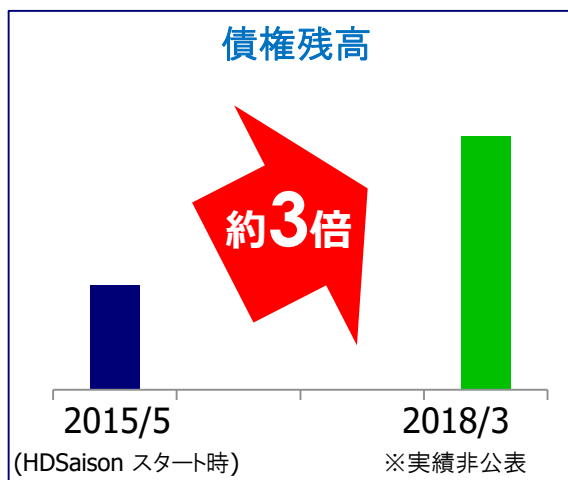


HD SAISON
Finance

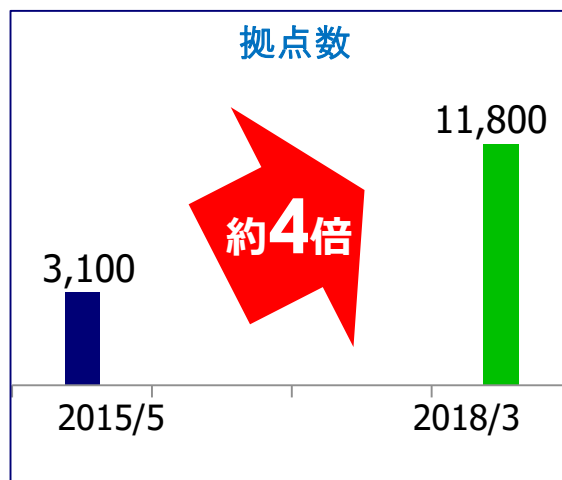
- 2015年5月出資参加(出資比率49%)
- 当社出資以降、会社・事業規模
ともに順調に拡大
- クレジットカード事業の新規立上げを含む
ベトナム事業拡大に向けて
HD BANKへ出資



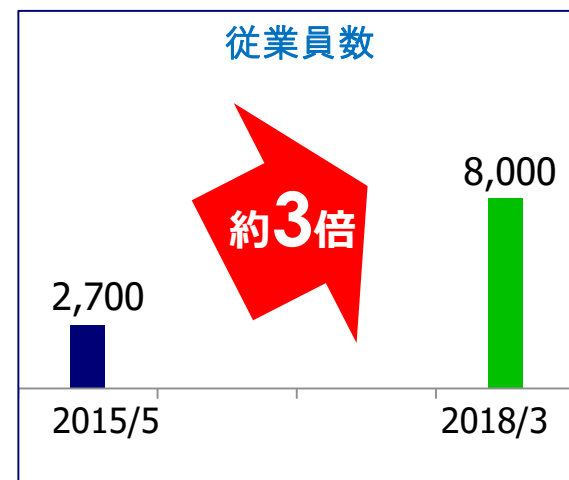
債権残高



拠点数



従業員数





Grab Holdings Inc.

- ・ 2012年創業のオンデマンド配車サービス・モバイルペイメントサービスを展開するプラットフォーマー
- ・ 東南アジア8カ国に進出（シンガポール・マレーシア・インドネシア・ベトナム・フィリピン・タイ・ミャンマー・カンボジア）

<合併会社設立により東南アジアでの事業展開を共同推進>



- ビッグデータ・セールスチャネル
- 東南アジア地域のネットワーク

株式の一部を
取得



Credit Saison Co., Ltd.

- 日本で培ったリテールファイナンス事業ノウハウ
- 合併事業加速に向けたファンディング提供

Grab Financial Services Asia Inc.

- Grab登録ドライバー、一般ユーザーへのローン提供
- GrabPayとのアプリ連携やスコアリング構築による与信提供やカードレス決済普及によるキャッシュレス化推進

出資

出資



タクシー・バイクの配車

東南アジア各国で展開



モバイルペイメントサービス「GrabPay」



資産運用・形成マーケットでの独自優位性確保

Investment
資産運用ビジネス

お客様一人ひとりの資産運用をサポート

SAISON
ASSET
MANAGEMENT

セゾン投信



本格的な**長期資産形成ファンド**に
よって資産運用をサポート

運用資産残高

2,085億円



マネックス・セゾン・バンガード
投資顧問株式会社

IT技術と世界標準の金融知識で
ラップ口座運用サービスを提供

運用資産残高

344億円

今まで貯めた**永久不滅ポイント**で投資体験
資産形成に向けた最初の一步を踏み出すきっかけに

2016年12月サービス開始



利用者

13万人

運用金額

8.6億円

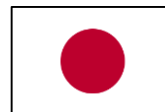
運用プラットフォーム「**運用口座**」構築
新機能「**つみたて機能**」を搭載&新コース追加

2018年3月サービス拡充



アメリカ株 (VOO) コース

米国市場の主要500銘柄（大型株）の
株式指数に連動するコース



日本株 (TOPIX) コース

東証株価指数に連動するコース



持続的成長に向けたESGに対する考え方

「サービス先端企業」という経営理念のもと、クレディセゾンだからこそできる
日々の事業を通じた社会の発展・課題解決 と 便利で豊かな持続可能な社会作りへの貢献

E

環境保全への取り組み

- ・赤城自然園の運営
- ・環境ボランティア活動
- ・自社・顧客対応双方でのペーパーレス化の推進

自然の豊かさを感じる場の
提供・情報発信

S

社会への貢献

スポーツ・文化活動支援

キャッシュレス社会の創造

- ・クレジットカード、プリペイドカード、QRコード決済など次世代決済の推進
- ・ポイント運用サービス、セゾン投信などを通じた投資教育や投資機会の創出
- ・東南アジア新興国での金融サービスを通じた経済発展・国民生活向上への貢献
- ・次世代の担う子供たちへの教育プログラム
- ・ポイント交換／カード決済による寄付など地域社会の応援や成長支援
- ・サッカー日本代表やホセ・カレーラス氏の支援

イノベーティブな金融サービスの提供、金融教育

ダイバーシティ
& インクルージョン

G

コーポレート・ガバナンス

- ・女性役員の複数選任
- ・役員相互評価制度
- ・企業IRサイト刷新による情報拡充
- ・取締役会実効性評価による改善活動

地域社会への貢献



Advertising & Publicity ～ 企業ブランド醸成への新たな試み ～

「広告宣伝 × PR（広報） × 共感コンテンツ」による新たな戦略的PR体制の構築



- ・2010年より運営
- ・面積：約120ヘクタール（約36万坪）



- ・2018年6月 World Cup Russia
- ・2001年よりサポーティングカンパニーとしてサッカー日本代表を支援

全従業員の正社員化／女性活躍
同一賃金・同一労働、テレワークの推進

共感・体験コンテンツ

CREDIT
SAISON

クレディセゾンらしい
企業ブランドの醸成

共感・拡散

企業ブランド醸成



東池袋52



ダイバーシティ&インクルージョン

クレディセゾンのダイバーシティ宣言

互いを認め合い、活かし合う
一人ひとりが自分らしく輝く、全員活躍の組織へ

全社における改革と推進
「全員活躍プロジェクト」

多様性を受け入れるカルチャーの醸成、柔軟な働き方の推進

セゾンスタイル（行動原則）

チャレンジする

常識を疑う

やりきる

自分を高める

チーム力を高める

ダイバーシティ&インクルージョン推進体制

性別、年齢、国籍、価値観など異なる視点の
多様性を認め合い、お互いを活かし合える風土

ボトムアップ型の改革提言と実行
「セゾン・ワークライフデザイン部」

新しい働き方・暮らし方を考え、発信するWebメディアの運営

全社員共通人事制度

無期雇用

1時間単位有給

賞与・確定拠出年金

テレワーク・フレックス

同一労働・同一賃金

柔軟に働く仕組み整備

2年
連続



経産省と東証が共同で取り組む
「健康経営優良法人2018
(ホワイト500)」に選定

MSCI



2017 Constituent
MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

GPIFがESG投資のために選定した
米国MSCI社による
「日本株女性活躍指数」に採用

＜その他＞

- ・豊島区「としまイクボス宣言」参画
- ・神奈川県「かながわ女性の活躍応援団行動宣言」賛同
- ・名古屋市「女性の活躍推進企業」認定

三 (参考) Environment(環境保全への取り組み)

赤城自然園の運営や環境に配慮した材料の使用などを通じて環境保全活動を推進
また、社内の日常業務においてもペーパーレス化を実施するなど環境保全への取り組みを継続

■赤城自然園の運営



春



夏



秋



冬

2017年度来園者数：7万人突破
2010年開園からの累計入園者数：約36万人

■環境ボランティア活動



幕張新都心クリーンの日



江ノ島ビーチ・クリーン活動

■ペーパーレス化の推進

・カード利用明細や申込書のWeb化や
社内ペーパーレス化を推進





(参考) Social (社会への貢献)

「企業は社会的存在として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、それを上回る方法や内容で事業を展開していく」ものと捉え、社会貢献活動を実施

■キャッシュレス社会の創造による「社会インフラの提供」と「地域社会の発展」

＜国内＞

クレジットカード・プリペイドカードやQRコード決済など
次世代プラットフォームの構築



＜海外＞

ASEANを中心として現地企業との合弁・提携により金融インフラを提供し、現地経済の発展に貢献

カンボジア



農業分野における**事業資金、融資、
個品、割賦(分割払い)** 事業

出光クレジット株式会社

※当社50%出資先

■金融教育・キャリア教育

■ポイント交換による寄付

■スポーツ・文化活動支援



ベトナム人学生に向け
講義を行う社員の様子

小学生の会社訪問会
「ファミリーデー」



神奈川県動物保護センター
建設基金への寄付活動



サッカー日本代表
サポーティングカンパニー



世界3大テノール歌手
ホセ・カレーラス氏
音楽活動支援



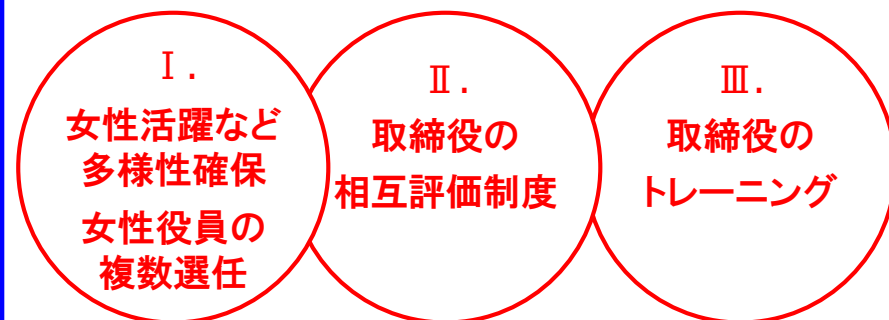
(参考) Governance (ガバナンス強化に向けた取り組み)

経営における透明性の確保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に向けた様々な取り組みを実施

取締役会の実効性向上と監督機能の強化



イノベティブで適切なリスクテイクを支える環境



株主との対話 と 適切な情報開示



企業IRサイトの
リニューアル・
開示情報拡充

フェア・ディス
クロージャー
の推進

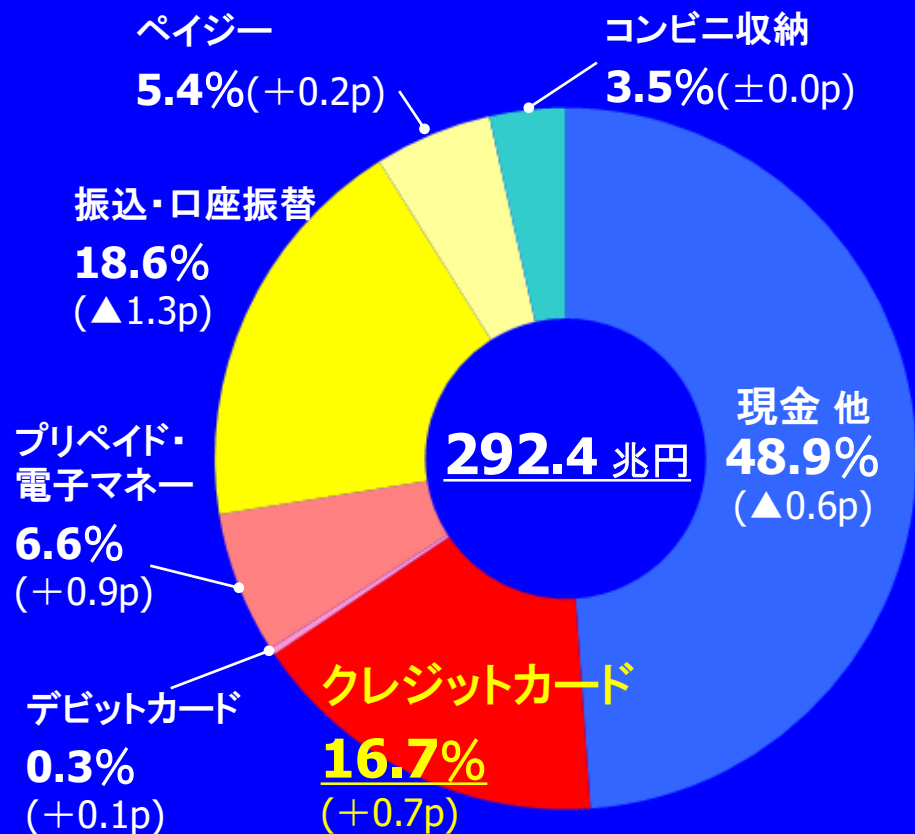


(参考) 日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

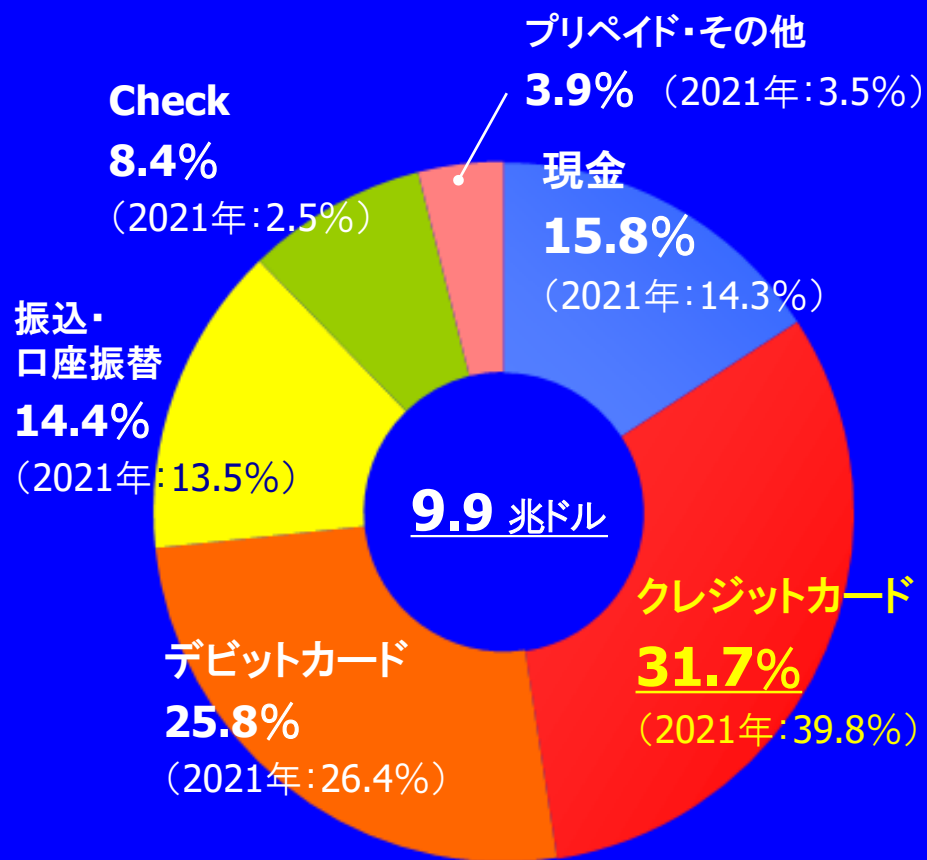
- 日本のカード決済は、個人消費・法人決済・B2B取引など、成長余地が大きい

日本 (2016年度)

※()内は、シェアの前年比増減



アメリカ (2016年 → 2021年の予測)



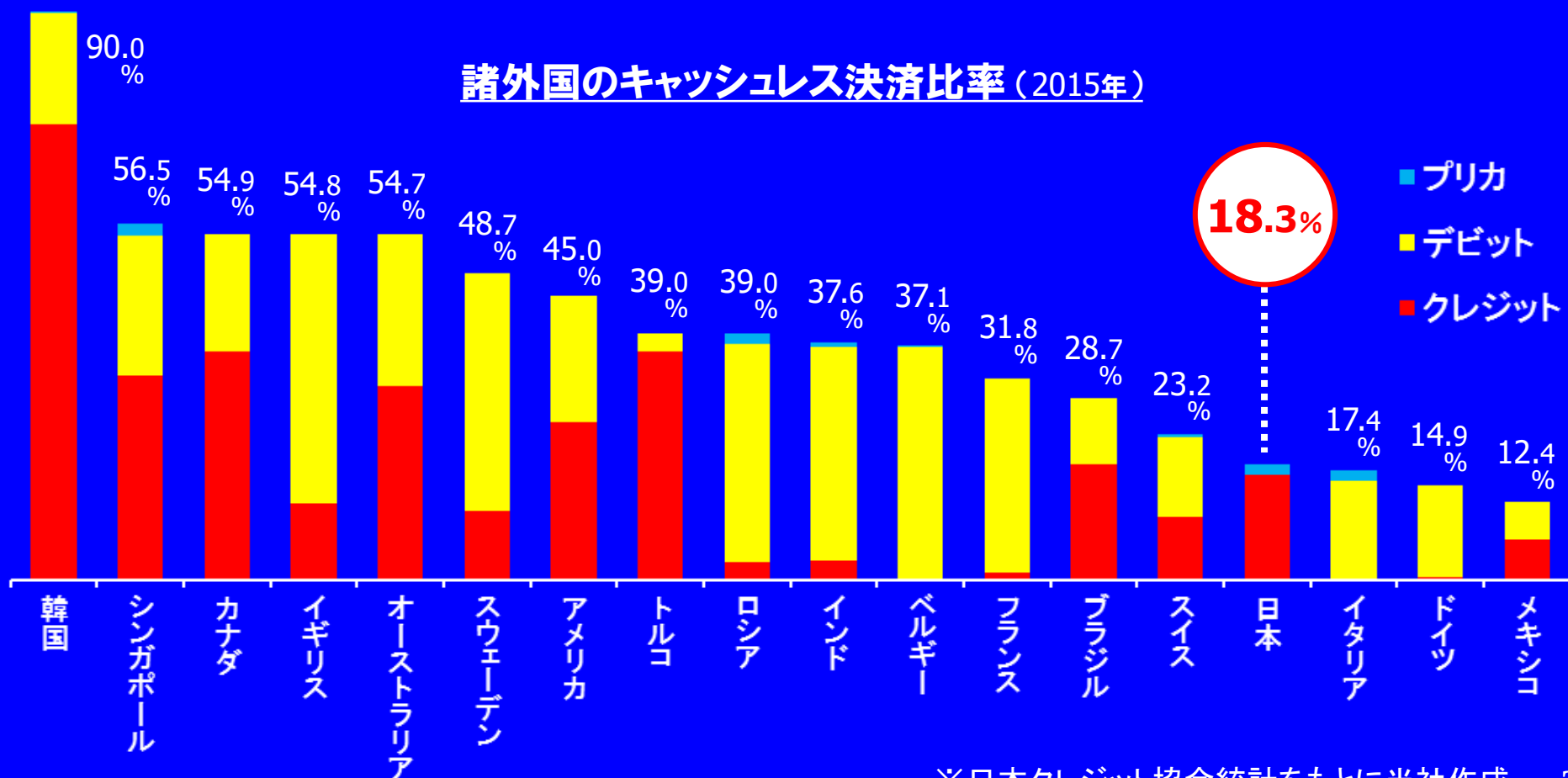
※日本：経済産業省、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料等をもとに、当社独自推計
クレジットカードには、法人系カードの決済額(推計3兆円/シェア1%分)を含む

※米国：NILSON REPORT



(参考)「キャッシュレス後進国」の日本

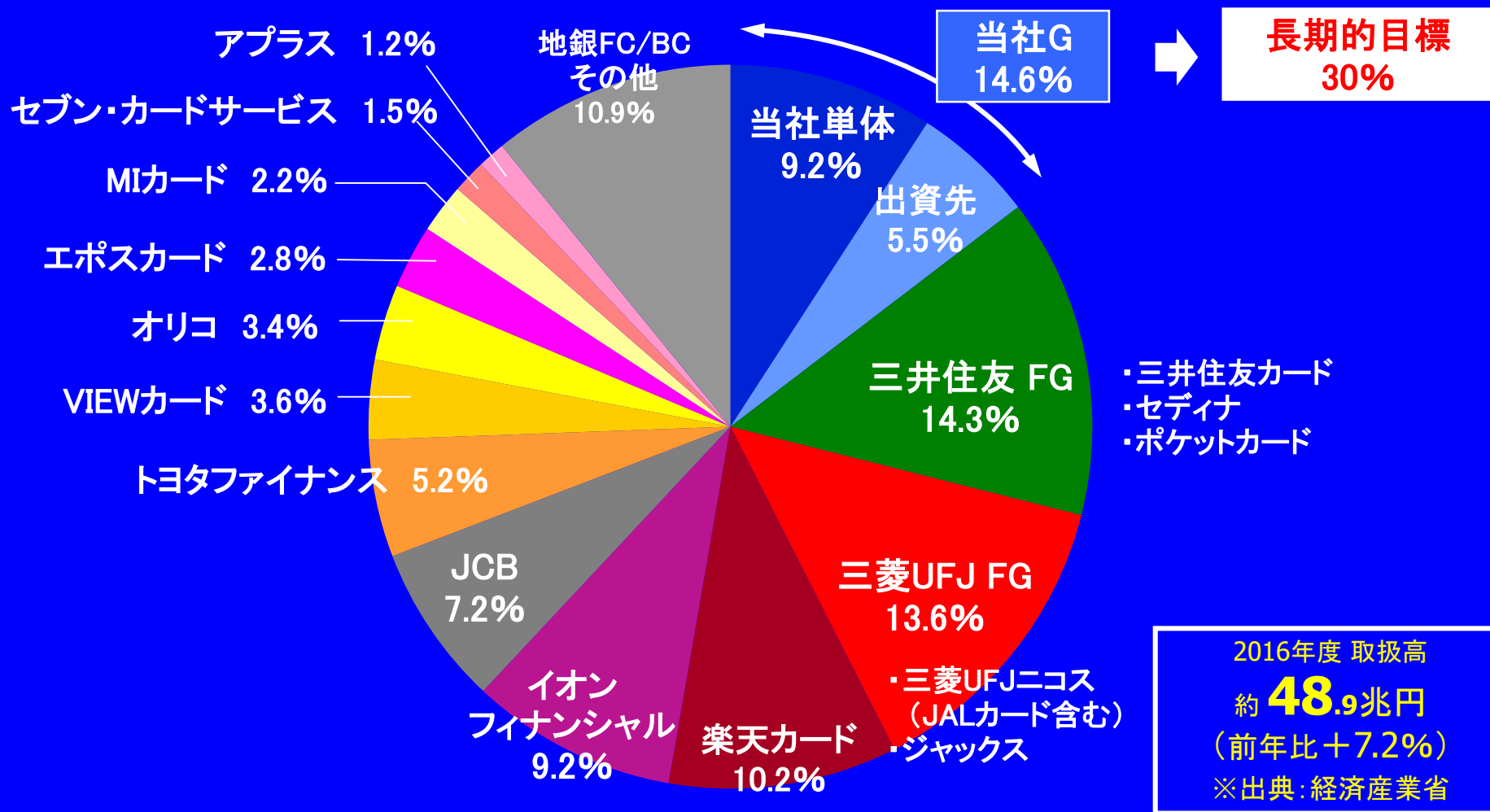
- ・ 日本政府は、「キャッシュレス比率40%化」の達成時期を2025年に2年前倒しし、年8兆円といわれるATMなどの現金流通・管理コストの削減を目指す。
- ・ 税制優遇等を実施した韓国¹⁾の事例を研究するなど、国の関与も検討するが、広範なATM網 かつ 偽造紙幣・盗難被害の少ない日本では、現金払いが根強い。





(参考)国内マーケット・シェア ーショッピング取扱高一

■ カードショッピング取扱高(イシューベース) 【2016年度】



※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107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、りそなカード、静銀セゾンカード、大和ハウスフィナンシャル



[推薦商品] Saison American Express® Card



PLATINUM

年会費<税抜>
20,000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\$)
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10,000円(通常年会費24,000円)
ご優待 : プレミアムホテルプリビレッジ / entrée(オントレ) / コネクト
国内空港ラウンジ、コナミスポーツクラブ
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<税抜>
10,000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**
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 : 国内空港ラウンジ、コネクト、コナミスポーツクラブ
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<税抜>
3,000円

永久不滅ポイント(1,000円=1ポイント/無期限) : **海外2倍**
手荷物無料宅配サービス : 復路サービス
ご優待 : コネクト
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<税抜>
1,000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 : コネクト
オンライン・プロテクション : 補償あり