



2018年度 第2四半期 決算説明会

AGENDA

- I. 2018年度トピックス
- II. 2018年度上半期 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
5th Single	愛セゾン



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。



2018年度 トピックス

Payment カードビジネス

Mitsui
Shopping
Park



■ カードレス決済スキームの先駆的対応

三井ショッピングパークカード《セゾン》において、
QRコード決済「アプリde支払い」提供開始

Solution ソリューションビジネス



■ 利便性向上に向けたサービスリニューアル

給与前払いサービス「Advanced pay SAISON」
において、即時受け取りを可能に機能改善

Global Asiaビジネス



■ アジアにおいて他にない新たなファイナンスカンパニーへの挑戦

タイ:サイアム・セメント・グループと三井物産と提携し
「SIAM SAISON Co.,Ltd.」の設立に合意

Finance ファイナンスビジネス

■ 住宅購入のサポートに向けて新サービス開発

「当社フラット35」を新規ご契約のお客様に
暮らしに役立つ優待を提供する「SAISON ライフサポート」開始



Internet コンテンツビジネス



■ お客様のニーズと利便性を追求

オンライン本人確認サービスの導入検討開始について
(株)Liquidと基本合意書を締結

Investment 資産運用ビジネス



■ 永久不滅ポイントの魅力と独自性向上

「ポイント運用サービス」において、
実在する企業の株価と連動する「株式コース」の提供開始

成長機会の創出

2018年10月28日

共同基幹システム第2段リリース
安定稼働後に追加サービス開発

業務のデジタル化

カード不正使用検知システムにAIを導入

PKSHA
TECHNOLOGY

教育研究/人材育成に貢献

学校法人立命館と包括協定を締結

R RITSUMEIKAN

1. 経営成績

(単位: 億円、%)

		2017年度 第2四半期	前比	2018年度 第2四半期	前比
連 結	営業収益	1,454	106.0	1,502	103.3
	経常利益	362	116.9	268	74.1
	当期純利益	320	113.3	184	57.6
	1株利益(円)	195.98	113.3	112.82	57.6

単 体	営業収益	1,237	105.6	1,279	103.4
	経常利益	241	100.9	182	75.3
	当期純利益	226	107.9	117	51.9

■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

■コスト関連

- ・2017年11月より稼働している共同基幹システムの減価償却費負担増加

■前年度特殊要因の反動影響

- ・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
- ・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

2. セグメント別業績概況

(単位:億円、%)

	営業収益			営業利益		
	2017年度 第2四半期	2018年度 第2四半期	前比	2017年度 第2四半期	2018年度 第2四半期	前比
クレジットサービス	1,091	1,116	102.3	113	38	33.7
リース	64	63	98.4	21	31	144.9
ファイナンス	172	200	115.8	79	87	110.5
不動産関連	82	82	99.8	40	36	89.4
エンタテインメント	47	45	94.7	6	7	115.0
計	1,459	1,509	103.4	260	200	76.9
セグメント間取引	△5	△6	-	0	0	-
連 結	1,454	1,502	103.3	260	200	76.9

■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するも、2017年11月より稼働している共同基幹システムの減価償却費、貸倒コストが増加し増収減益

■リース事業

- ・前年度計上の貸倒コストの反動影響があり減収増益

■ファイナンス事業

- ・提携先ニーズを汲み取った「フラット35」「資産形成ローン」が拡大したことにより増収増益

■エンタテインメント事業

- ・競争激化の影響があるものの、コスト削減により減収増益

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	182億円	268億円	86億円

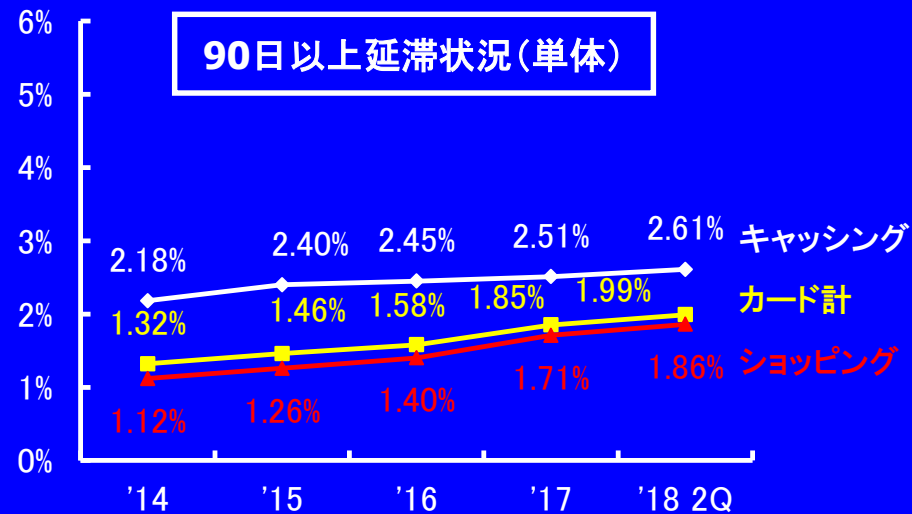
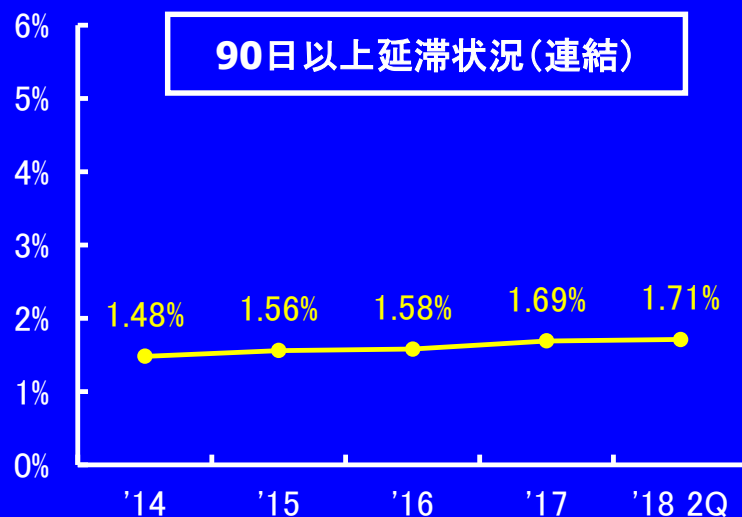
主な連結子会社	経常利益 貢 献
アトリウムG (不動産流動化業) (サービス業)	25.2億円
セゾンファンデックス (貸金業) (不動産金融事業)	18.6億円
コンチェルト (アミューズメント業) (不動産賃貸業)	13.5億円
セゾンパーソナルプラスG (人材派遣業) (サービス業)	2.8億円

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 (情報処理サービス業)	8.6億円
出光クレジット (クレジットカード業)	7.8億円
HD SAISON Finance Company Ltd. (ベトナムにおけるリテールファイナンス業)	6.5億円
高島屋クレジット (クレジットカード業)	5.2億円



4. 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

(単位:億円)

【連結】

2Q実績

前差

貸倒コスト		2Q実績	前差
		166	+9
内)一般貸倒コスト		166	+9
内)利息返還コスト		-	-

(単位:億円)

【単体】

2Q実績

前差

貸倒コスト		2Q実績	前差
		163	+14
内)一般貸倒コスト		163	+14
内)利息返還コスト		-	-

■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



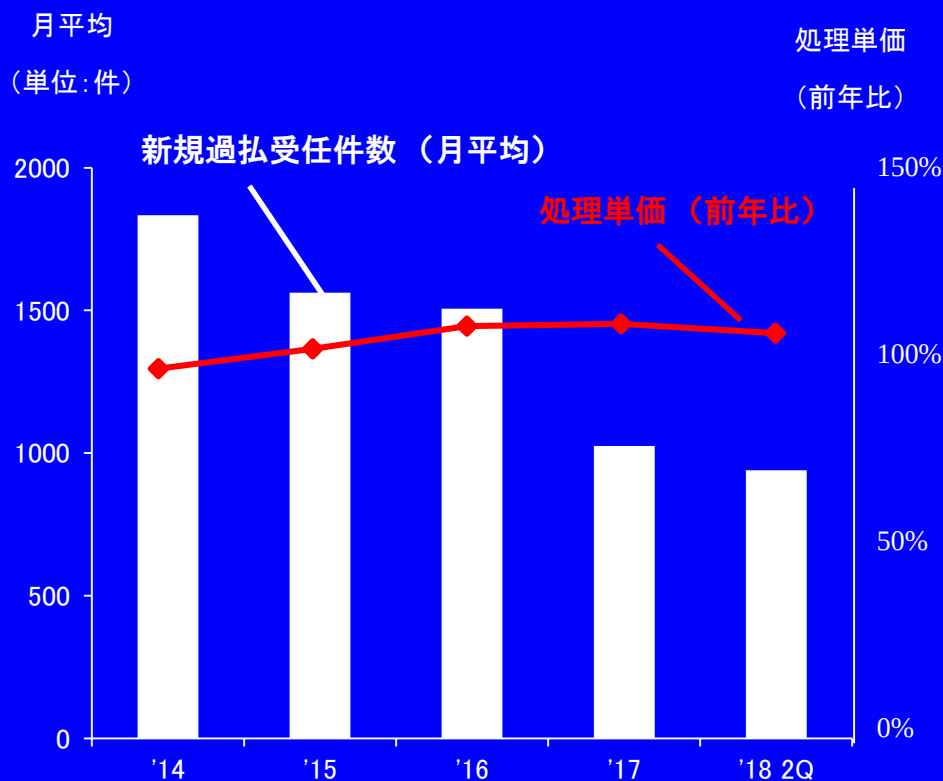
5. 利息返還請求

新規過払受任件数は
前年比▲20%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)

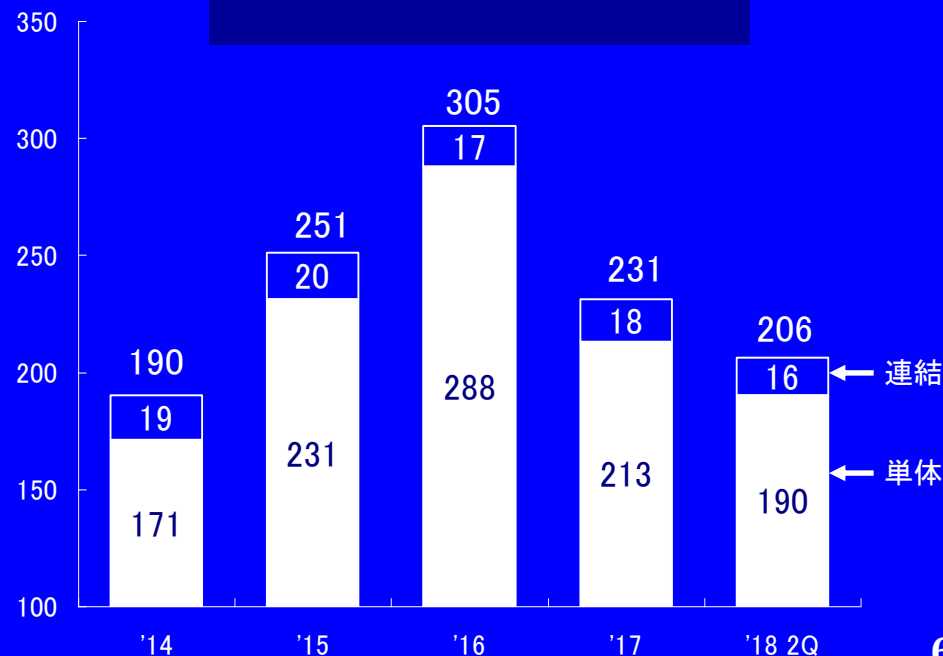


■利息返還損失引当金残高推移

(単位: 億円)

2018年度2Q 取崩額

- ・連結25億円(前年差▲25億円)
- ・単体23億円(前年差▲23億円)





6. 財務指標

■ 自己資本額・総資産・自己資本比率

	連 結		単 体	
		前期末差		前期末差
自己資本額	4,929億円	+138億円	4,042億円	+73億円
総資産	3兆626億円	+1,226億円	2兆9,511億円	+1,198億円
自己資本比率	16.1%	△0.2%	13.7%	△0.3%



7. 業績予想の修正

(単位:億円)

		前回発表予想 (5月15日 公表) (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B－A)
連 結	営 業 収 益	3,110	3,055	▲55
	経 常 利 益	550	510	▲40
	当 期 純 利 益	355	330	▲25
単 体	営 業 収 益	2,673	2,618	▲55
	経 常 利 益	415	370	▲45
	当 期 純 利 益	260	230	▲30

8. 主要指標(クレディセゾン単体)

(単位:万枚、万人、億円、%)

	2017年度		2018年度		2018年度 (修正計画)	
	第2四半期	前比	第2四半期	前比		前比
新規発行枚数	126	98.3	106	84.3	200	81.8
総会員数	2,684	103.2	2,685	100.1	2,714	100.7
稼働会員数	1,492	101.4	1,500	100.5	1,510	100.8
カード取扱高	24,288	105.2	24,665	101.6	50,700	102.8
ショッピング	23,049	105.7	23,434	101.7	48,200	102.9
キャッシング	1,238	95.7	1,231	99.4	2,500	100.7
カード残高	6,098	105.8	6,373	104.5	6,580	104.2
ショッピングリボ	3,951	109.7	4,188	106.0	4,350	105.0
キャッシング	2,147	99.4	2,185	101.8	2,230	102.7

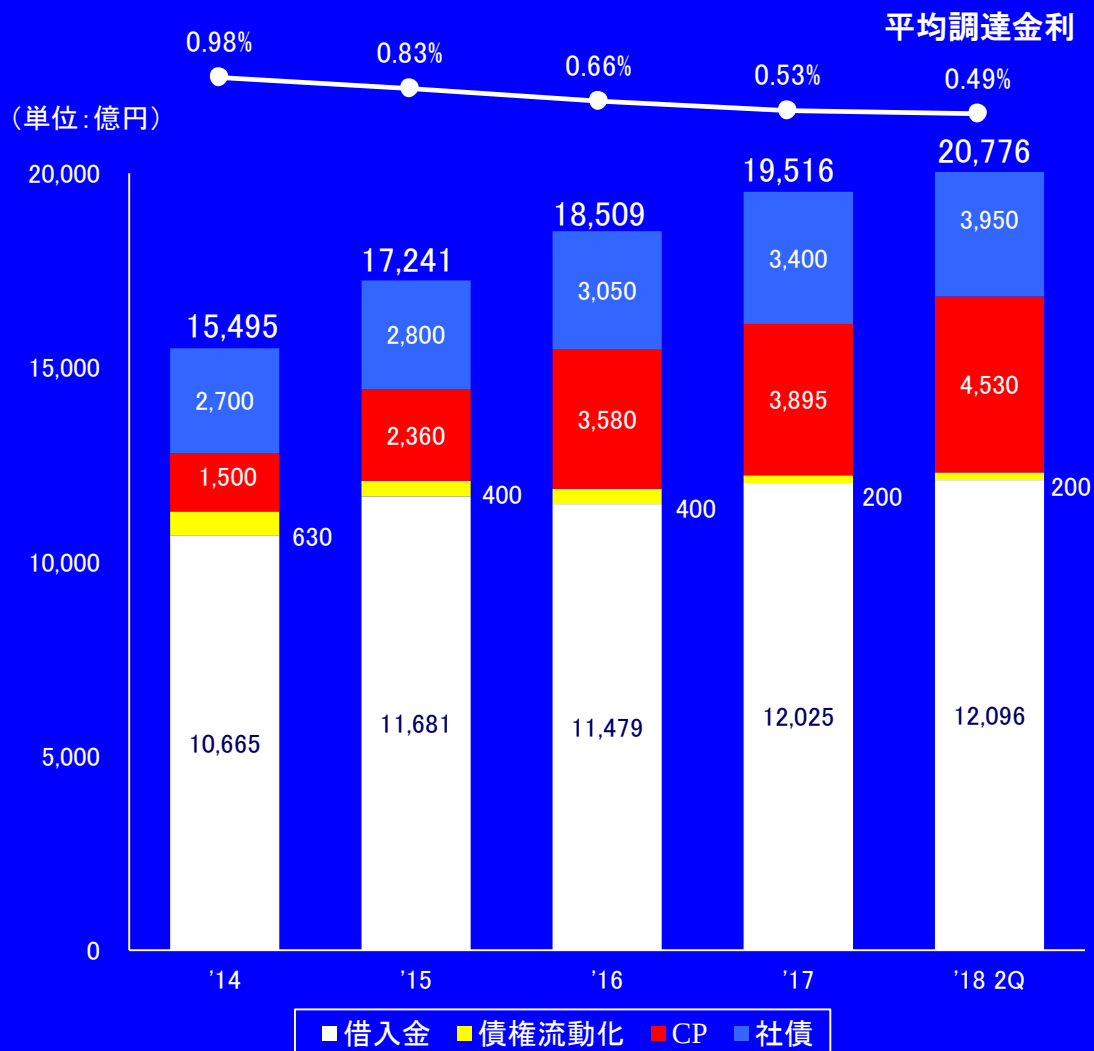
(参考)調達構造 有利子負債推移(単体)

【格付】
R&I A⁺

長期比率: 67%
固定比率: 61%

カード会社初
期間20年の超長期債起債

2年
連続



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%

6月: 発行額100億円
期間5年、利率0.18%

7月: 発行額200億円 ※個人向け
期間5年、利率0.18%





2018年度 経営ビジョン

Neo Finance Company in Asia

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



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

I

Payment
カードビジネス

カードビジネスの
リモデリング

Shift 1

国内 + アジアのグローバル企業へのシフト

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

Shift 2

リアルの強み +
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」

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

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

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

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

関係会社や戦略的資本提携先・ベンチャー企業との協業

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

イノベーション

利他主義

幸福



カードビジネスの成長戦略

事業
環境

キャッシュレス決済比率
政府目標 2025年:40%

消費増税対策
2%ポイント還元

共同基幹システムの
安定稼働

テクノロジーの進化

金利上昇懸念

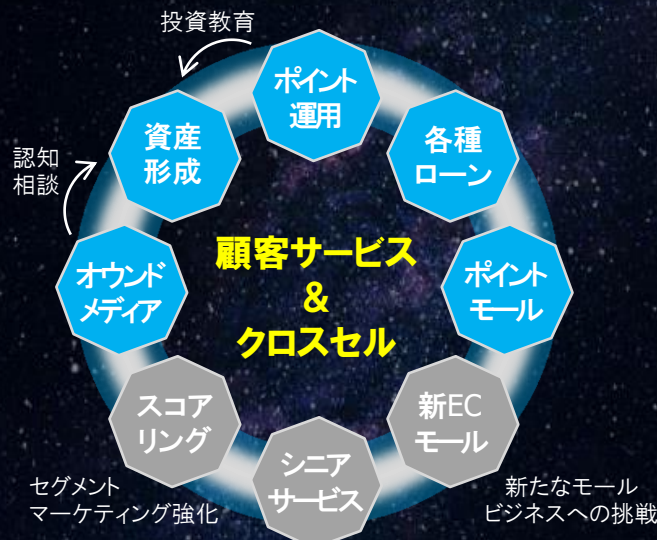
決済マーケット拡大のチャンス

追加サービス開発 / 業務のAI化・自動化
成長分野への人員シフト

手数料ビジネス拡大



支払方法・決済デバイスなど
決済プラットフォームの拡充



会員サービスの開発・活性化
個人顧客と法人顧客のマッチング



経費精算、業務効率化、資金ニーズなど
法人の抱える課題解決をサポート

顧客データ・決済データの拡充・解析 → セグメント精度の向上

広告・マーケティングビジネス



クレジットカードやプリペイドカードに加え、顧客利便性を追求した次世代決済プラットフォームを構築

クレジットカード（一例）



セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード

三井ショッピングパーク
カード《セゾン》

PARCOカード

当社 **2,680**万枚超 / グループ **3,730**万枚超

プリペイドカード（一例）



ココカラクラブカード

NEO MONEY

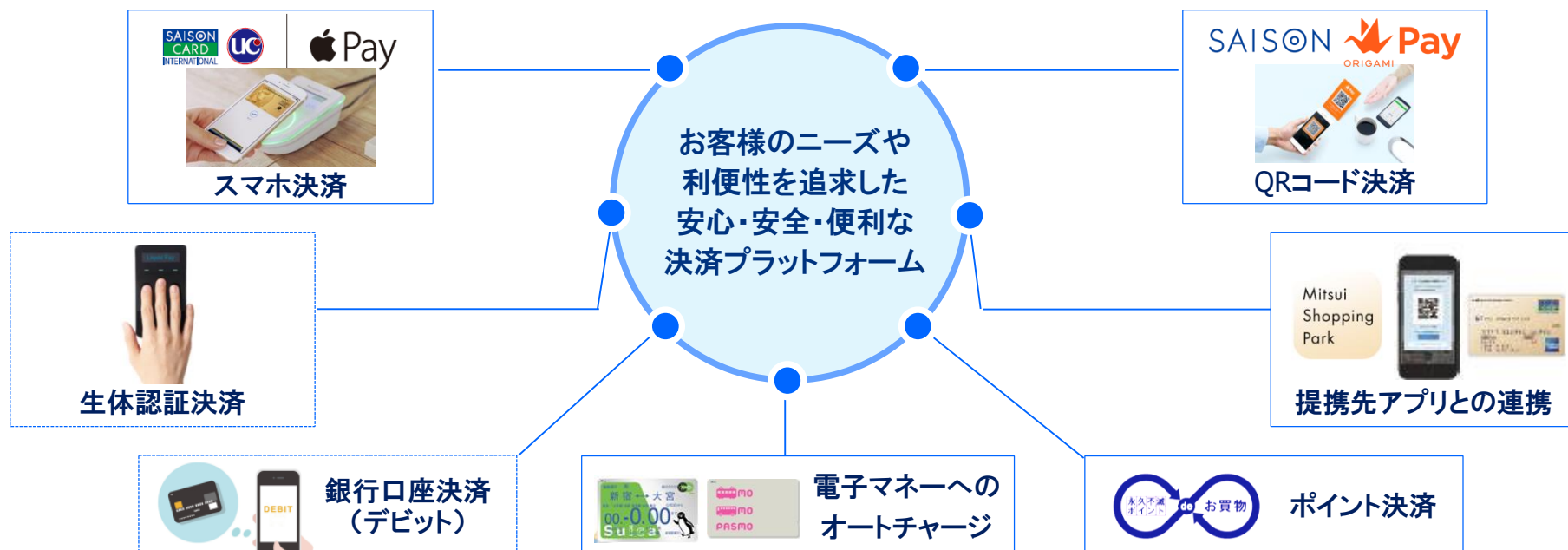
au WALLET
プリペイドカード

mijica(ミチカ)

累計発行枚数 **4,950**万枚超



カードレス決済スキームの先駆的対応





◆スケジュール

2017年度

2017年11月26日
共同基幹
システムリリース

2018年度

2018年10月28日
第二段
システムリリース
(UCカード社関連部分)

2019年度以降

安定稼動
見極め

追加開発案件実行による
トップライン拡大
※追加開発案件:約400案件

追加サービス開発案件（一例）

＜ 既存提携先 ＞

上位プロダクト開発等
新規カード発行

カードレス決済
スキームの拡充

商品性改定による
サービス改善

業務代行先
新個人カード開発等



新規カード



プリペイドカード



Wallet決済

＜ 新規提携先 ＞

提携カード発行

業務受託先拡大
(システム外販)



新規提携カード





クレディセゾンのソリューション基盤 カード会社の枠を超えた幅広いソリューションの提供

集客・販売促進

- ・オウンドメディア広告
- ・SAISONターゲティング広告
- ・認証許可API「セゾンコネクト」
- ・アトレ恵比寿「デジタルサイネージ」
- ・売掛債権買取・請求書作成代行サービス「SAISON INVOICE」



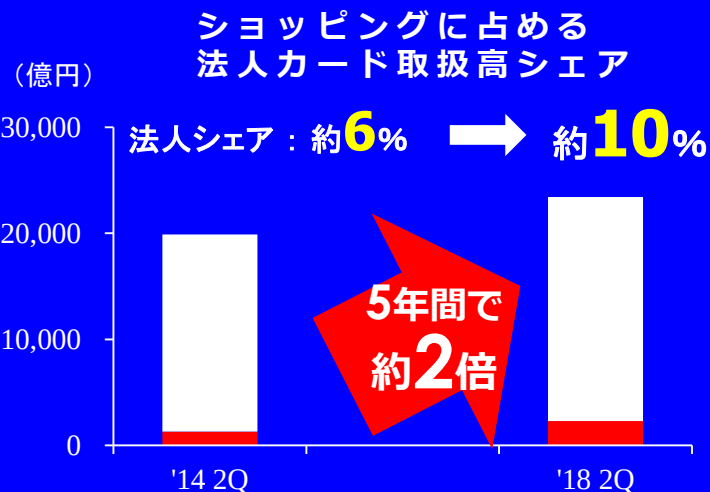
経理・精算・業務支援

- ・「セゾン スマート振込サービス」
- ・コーポレートカード／法人カード
- ・経費精算システム「Concur」
- ・名刺管理システム「Sansan」
- ・給与前払いサービス「Advanced pay SAISON」



ファイナンス

- ・将来の売上を活かした資金調達「ビジネスファンディング」
- ・突然の大きな出費にもスピーディな審査対応「MONEY CARD」
- ・様々なニーズに柔軟・スピーディに対応「不動産担保ローン」



全社員による法人営業

&

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

ソリューションツール開発やサービス改善



法人決済領域のキャッシュレス化を加速



Quality Of Life

利便性高いペイメント、良質なコンテンツ、デジタル活用を
効果的・効率的・円滑に提供し、QOLの向上を実現する

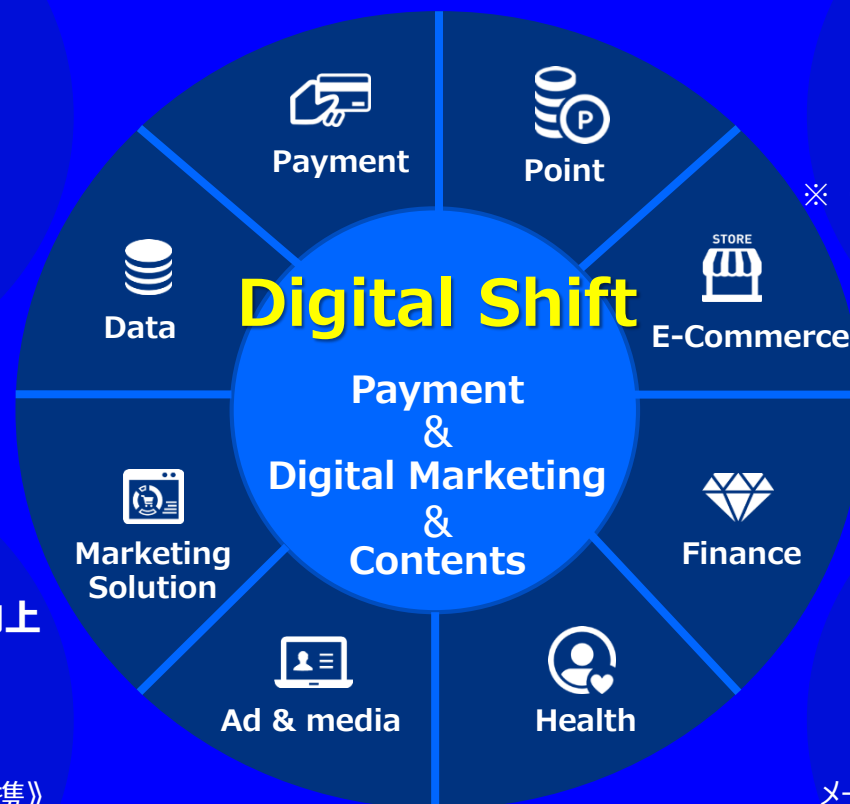
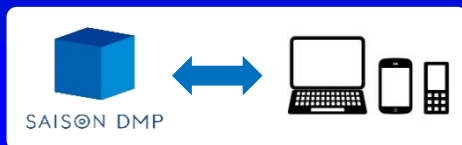
当社・提携先の様々なサービスを
1つのIDで利用できる
サービス開発の実現

《即時与信カードレス決済》
《独自決済PFの構築》



セゾンCDP*活用による
ターゲティング精度の飛躍的向上
*Customer Data Platform

《データ拡充・解析・活用》
《提携先データベース・アプリとの連携》



会員満足度を高める
永久不滅ポイントを柱とした
コンテンツの充実

《セゾンポイントモールの変革》
《シニア・富裕層向けサービス開発》
※（株）ハイメディック（リゾートトラストグループ）
との会員相互送客



HIMEDIC

外部アライアンスや
オープンイノベーションによる
新規事業開発

《新規事業の共同開発》
メーカー系/ベンチャー/グループ企業と提携推進
＜キャッシュレスショッピング＞





◆新たなECモールビジネスへの挑戦

地域の名産品



〔産地直送品・地域銘産品〕

ふるさとを懐かしむ味、旅の思い出の産品、
地域に根差した逸品など良いモノを厳選

様々な相談を解決

ソダ
ン
Sodan

暮らしやお金など、様々な悩みや疑問を、
ファイナンシャルプランナー（FP）などの
専門家に相談できる

会員サービス



生活をサポートする会員限定割引特典などの
優待サービスを網羅的にラインアップ
※割引またはポイント付与による会員優待

ベンチャー企業の サービス



画期的な商品・サービスをいち早く紹介し、
“ストーリー”のある商品を
ワクワク楽しみながら購入できる



ポイント交換



〔自社仕入販売・メーカーD2C〕
卸や小売を通さずに商品単位で出品し、
当社会員に向けて直接販売できる場を開放



◆資産運用サービスの主力事業化を推進

セゾン投信



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 **2,428億円**

マネックス・セゾン・バンガード



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 **407億円**

◆永久不滅ポイントで投資体験を提供



永久不滅ポイントで長期投資を疑似体験

利用者 **約33万人**

運用金額 **約11億円**

資産運用機会を提供し

証券・投信など金融商品仲介、広告ビジネスの発展へ

日本株
(TOPIX) コース

東証株価指数に連動するコース

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

アクティブコース

外国株式・外国債券を中心に
積極的にプラスを狙うコース

バランスコース

国内債券を中心に
安定的な運用を目指すコース

株式コース

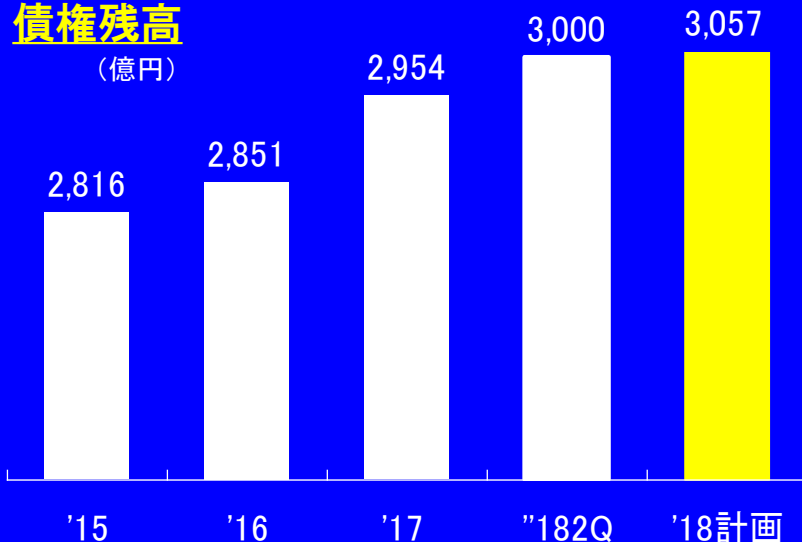
運用した永久不滅ポイントが1株相当の
ポイントになると、実際の株式に交換可能

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)

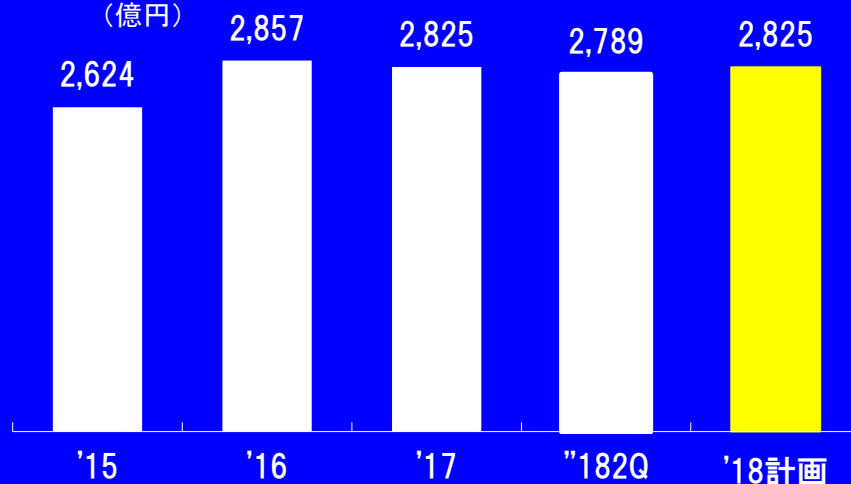


信用保証

- ◆「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220、都銀・地銀72、信組・農協他102)

保証残高

(億円)



上期実績

年間計画

債権残高	3,000億円(前比+3%)	3,057億円(前比+3%)
営業収益	64億円(前比▲1%)	128億円(前比±0%)

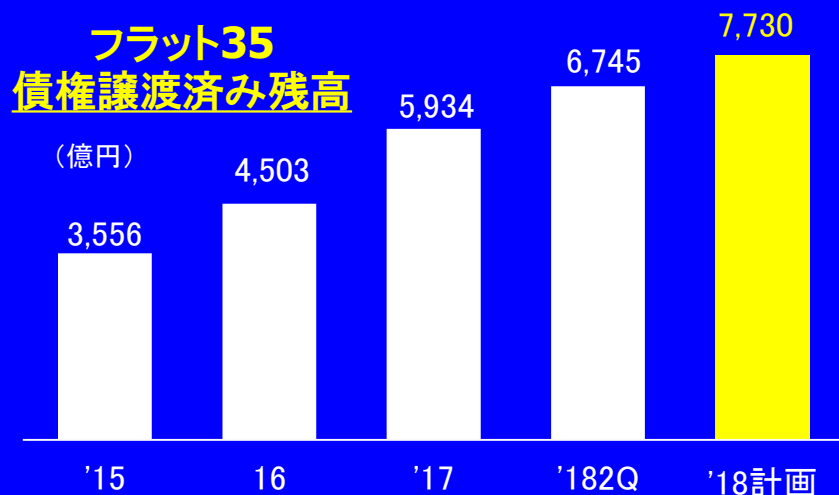
上期実績

年間計画

債権残高	2,789億円(前比▲3%)	2,825億円(前比±0%)
営業収益	85億円(前比▲1%)	171億円(前比±0%)

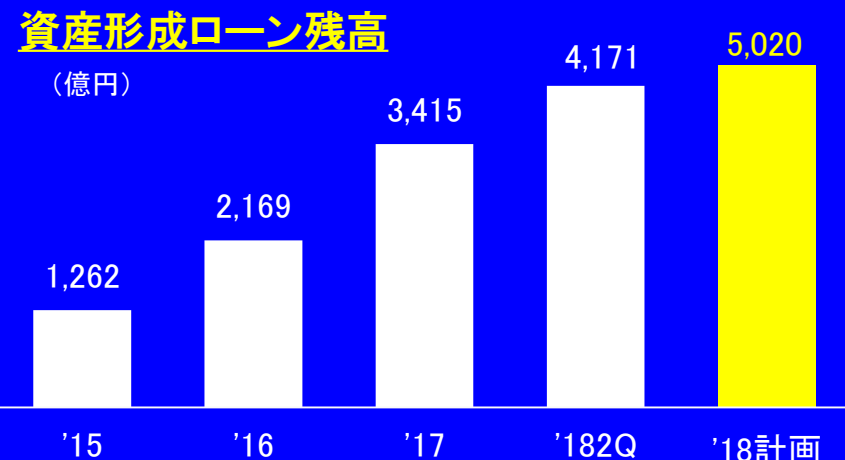
フラット35

- ◆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



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



上期実績

年間計画

債権残高	6,745億円(前比+33%)	7,730億円(前比+30%)
営業収益	23億円(前比+34%)	51億円(前比+32%)

上期実績

年間計画

債権残高	4,171億円(前比+61%)	5,020億円(前比+47%)
営業収益	42億円(前比+60%)	91億円(前比+51%)



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

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
貿易摩擦懸念、カントリーリスクをミニマムしつつ、アジア各国に即したリテール金融ビジネス展開

- 進出済エリア
- 2018年度
進出予定エリア
- 進出検討エリア

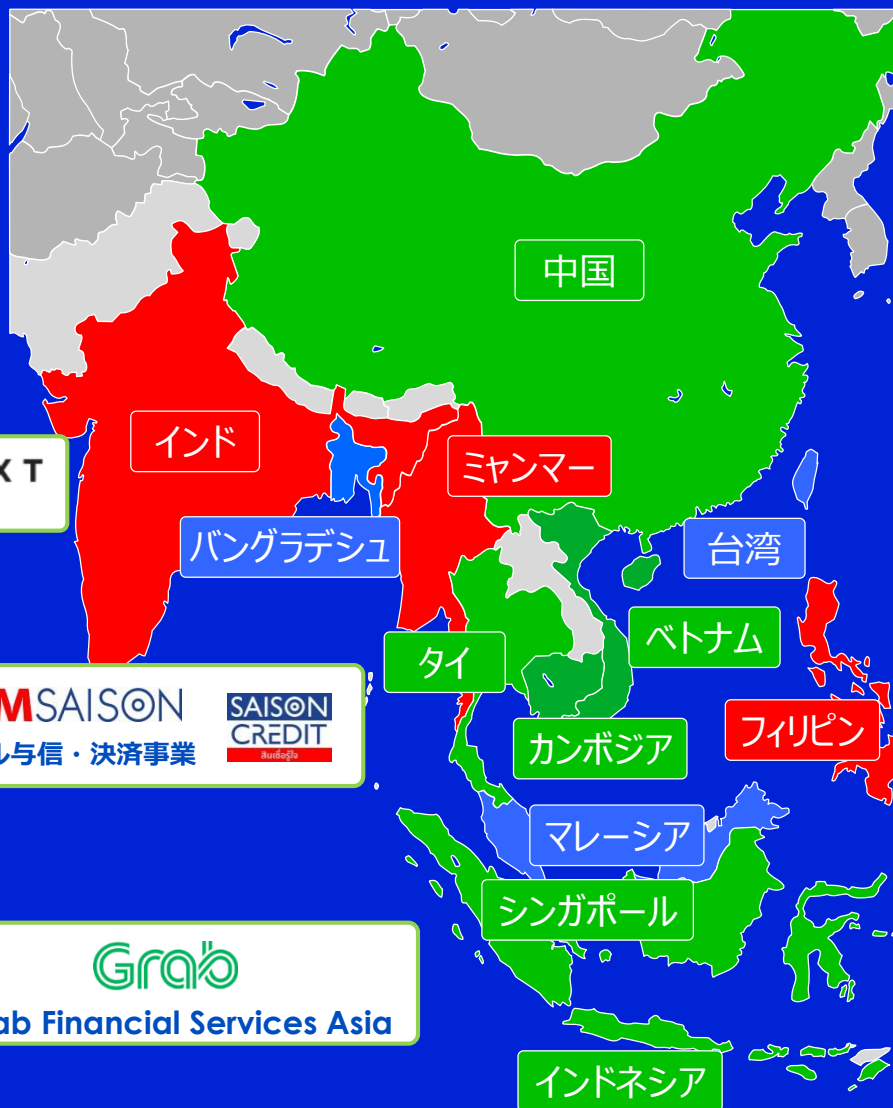
BEENEXT
ファンド出資

SIAMSAISON
デジタル与信・決済事業

SAISON
CREDIT
AudioGo

Grab

Grab Financial Services Asia



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



関連会社

Vietnam



HD SAISON Finance Company



Cambodia



Idemitsu Saison Microfinance





Vietnam HD SAISON Finance Company



- 2015年5月合併会社設立（出資比率49%）
- 二輪車・スマホ・家電の個品割賦
- 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に出資



上期貢献利益 6.5億円

Singapore Grab Financial Services Asia



- 2017年12月合併会社設立
- オンデマンド配車サービス「Grab」登録ドライバー、一般ユーザーへのローン提供
- Grab Pay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





Thailand



SIAM SAISON Co.,Ltd.

SIAMSAISON

- サイアム・セメント・グループ、三井物産と提携し「SIAM SAISON Co.,Ltd.」の設立に合意
- 政府主導でデジタル化を進めているタイにおいて、迅速で正確な与信・決済スキームを構築し、分割払いなどの幅広いBtoB金融サービスを提供

■ JVスキーム

SIAM
SMARTDATA*



60%

40%

SIAMSAISON

事業開始：2019年1月予定

*SIAMSMARTDATA
・・・SCGTと三井物産にて設立した特別目的会社

■ 事業スキーム





持続的成長に向けたESGに関する取り組み

当社独自のノウハウ、経営資源、そして社員一人ひとりの経験を活かし、クレディセゾンだからできる社会の発展・課題解決に日々の事業を通じて貢献することで、今よりもっと便利で豊かな持続可能な社会作りへ貢献

Environment

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
- ペーパーレス化の推進

Environment



SAISON
CARD
INTERNATIONAL



サービス先端企業

Social



Social

社会への貢献

● キャッシュレス社会の創造

- ・カードやモバイルでの決済推進
- ・次世代決済プラットフォーム構築

● 金融教育と豊かな人生設計への貢献

- ・金融プログラムの提供
- ・ポイント運用サービスやセゾン投信を通じた投資機会の提供

● 働き方改革

- ・成長企業に変わるために「新人事制度」を導入 ～社員区分撤廃・全員を無期雇用化～

Governance

ガバナンス強化に向けた取り組み

- 経営監視機能の強化
 - ・社外取締役3名（内 独立2名）
 - ・監査役3名（内 独立社外2名）
- 取締役会実効性評価（年1回実施）
- 女性活躍など多様性確保

Governance



● 地域や社会への貢献

- ・自治体との取り組み（ポイント交換やカード決済での寄付による災害支援や自治体貢献）
- ・東南アジアでの金融サービスを通じた経済発展貢献
- ・サッカー日本代表やホセ・カレーラス氏の支援

持続的成長に向けたESGに関する取り組み(一例)

■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>

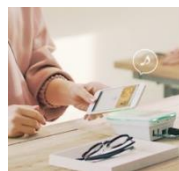
次世代プラットフォーム構築やオープンイノベーションによる新たなビジネス創造やベンチャー支援



クレジットカード



プリペイドカード



スマホ決済



QRコード決済



オープンイノベーション型
研究組織

SAISON
Ventures

コーポレート
ベンチャーキャピタル

<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



カンボジア オフィスビル

■金融教育と豊かな人生設計への貢献

「貯蓄から投資」に向けた投資機会の提供



セゾン投信

いそがないで歩こう。



マネックス・セゾン・バンガード
投資顧問株式会社



MSV LIFE



ポイント適用

利用者30万人突破！
株式コースデビュー！

教育研究・産業発展・人材育成への貢献

学校法人立命館と包括協定を締結

R RITSUMEIKAN

立命館大学「超創人財育成プログラム」
「アクティブライフ文化超創コンソーシアム」への参画

学内キャッシュレス

学生企業家育成

持続的成長に向けたESGに関する取り組み(一例)

赤城自然園

- ・「人間と自然との共生」の実現を目指し、次世代を担う子ども達に豊かな自然を引き継ぐため「赤城自然園」を運営



ポイント交換による寄付活動

- ・東日本大震災義援金（約6億3千万円）
- ・平成28年熊本地震義援金（約6千万円）
- ・平成30年7月豪雨義援金（約3千万円）
- ・平成30年北海道胆振東部地震義援金（約6百万円）
- ・ネパール地震救援金（約6百万円）
- ・平成30年台湾東部地震救援金（約1百万円）

自治体との連携協定の締結

- ・横浜市「防災・減災普及啓発事業における連携協定」
- ・福島県「健康増進などに関する連携協定」



横浜市防災・減災ワークショップ



福島県動物愛護センターへの寄付

スポーツ・文化活動支援

- ・サッカー日本代表
- ホセ・カレーラス氏の活動支援



働き方改革

- ・成長企業に変わるために「新人事制度」を導入（2017年9月）

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

- ・セゾン・ワークライフデザイン部

ボトムアップ型の働き方改革の推進を
目的とした全社横断型の
プロジェクトチーム

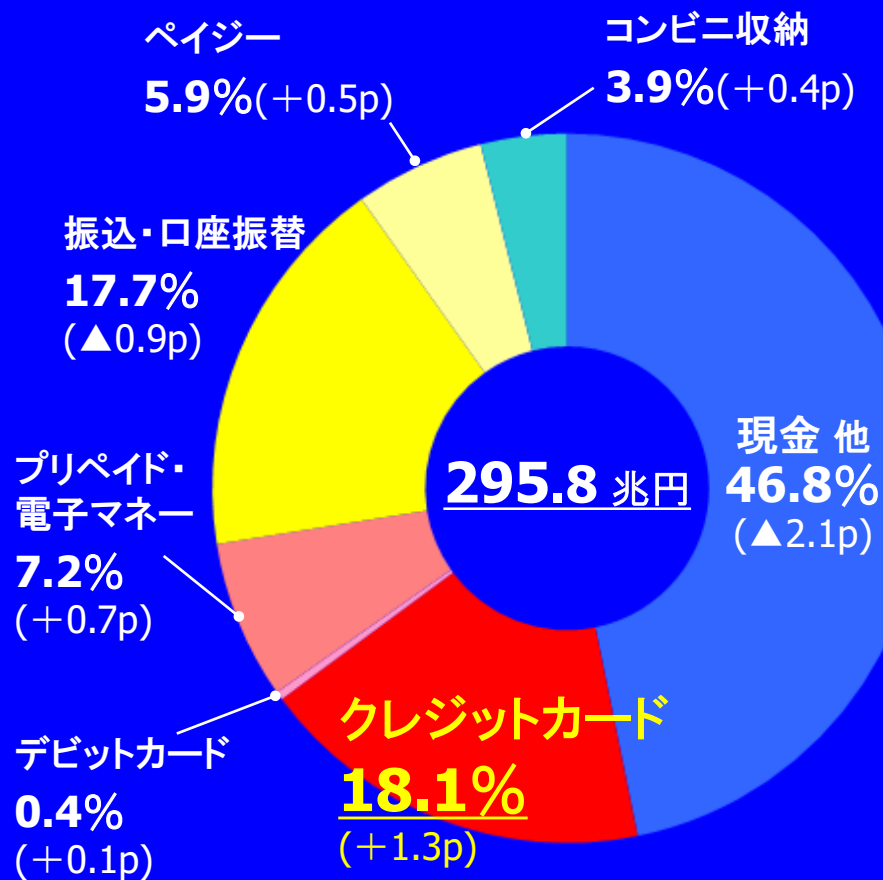
SAISON
CHIEFLOWA



(参考) 日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

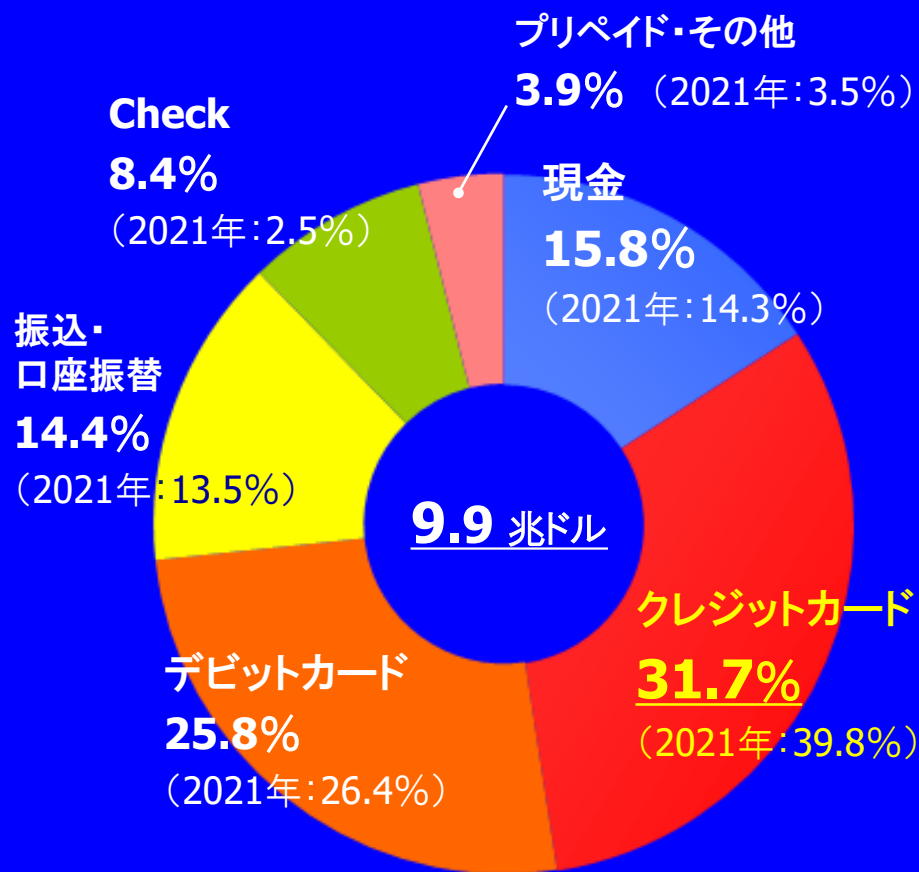
日本 (2017年度)

※()内は、シェアの前年比増減



アメリカ (2016年 → 2021年の予測)

※()内は、2021年のシェア予測



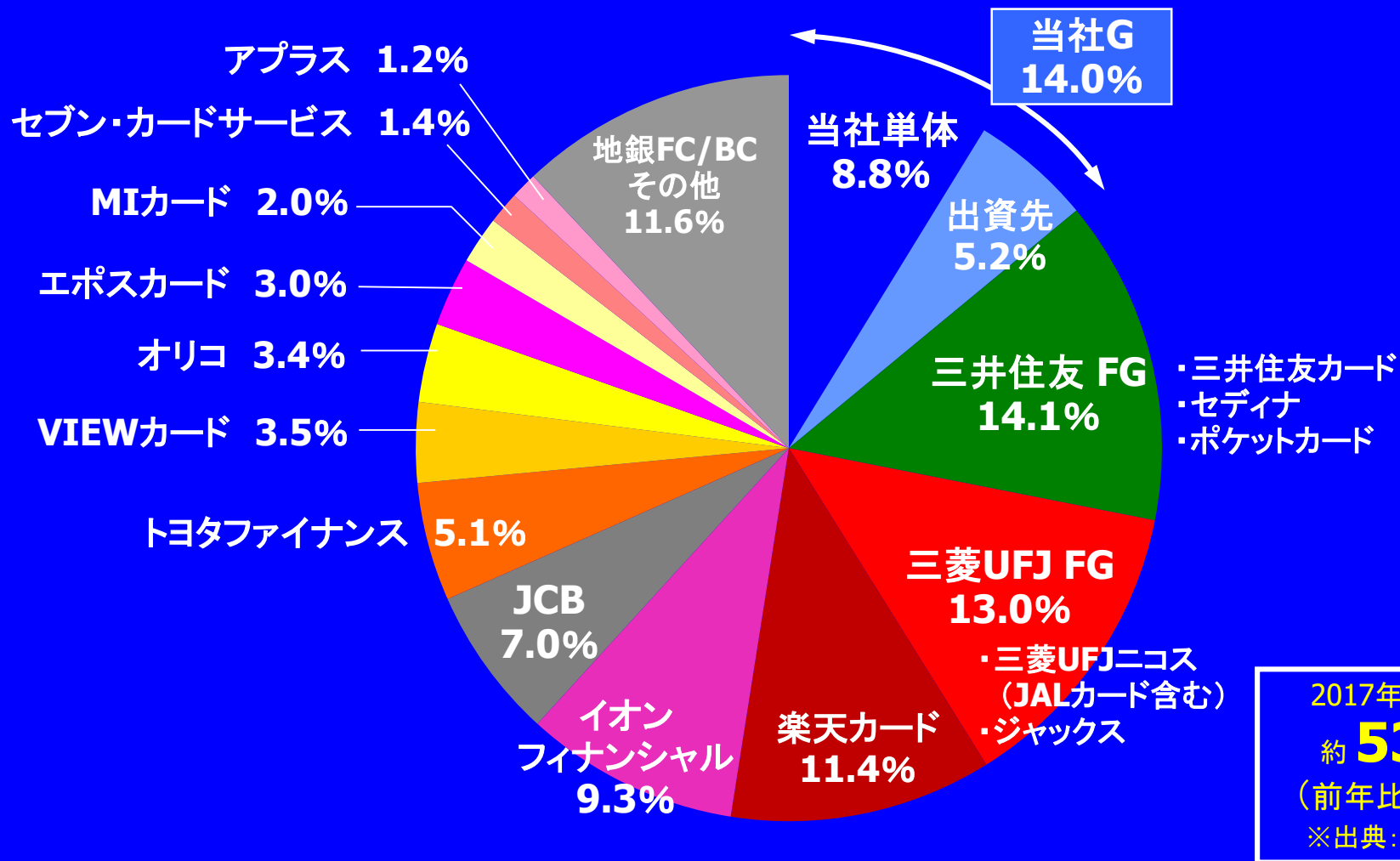
※日本：経済産業省、日銀、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料 等をもとに、当社独自推計
クレジットカードには、法人系カードの決済額(推計3兆円/シェア1%分)を含む

※米国：NILSON REPORT



(参考)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) 【2017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100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429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



memo