

2007年2月9日

株式会社クレディセゾン(8253) 2006年度第3四半期決算発表
営業収益 2,508 億円(前比 26%増)、連結経常利益 649 億円(前比 16%増)達成
～大型提携は順調に進捗、新規会員拡大も堅調に推移～

クレディセゾンの2006年度第3四半期連結決算は、主力の信販および金融事業をはじめ、不動産事業が好調に推移した結果、営業収益は前年同期比 26.7%増の 2,508 億円、営業利益は同 12.8%増の 613 億円、経常利益は、同 16.8%増の 649 億円となりました。

なお、日本公認会計士協会の指針に基づき見直した過払い利息返還損失引当金など、合計 501 億円を特別損失として計上し、当第3四半期純利益は前年同期比 77.3%減の 73 億円となりました。

2006年度通期の業績予想につきましては、営業収益 3,290 億円、経常利益 790 億円となり、変更はありません。

■単体の業績について

- ・ 集中的なメディア広告と大型提携カードの好調な会員拡大により、新規カード開拓枚数は、第3四半期 96 万枚、今年度累計 341 万枚となりました。また当期末の総会員数は 2,461 万人、稼働会員数は 1,230 万人となりました。
- ・ カードショッピング取扱高は、稼働会員数の増加や、継続的な公共料金等のカード決済および小額決済によるマーケットの拡大などにより、前年同期比 46.5%増の 2 兆 5,735 億円となりました。キャッシング取扱高は同 61.6%増の 6,580 億円となり、キャッシング残高は流動化債権を含み前年同期末残高比 4.6%増の 5,776 億円となりました。
- ・ コスト面では、営業拡大にともなう広告宣伝費および人件費、また金融費用などが増加しましたが、コスト効率を高めることによりいずれも計画の範囲内となりました。なお、十分な引当金により、過払い利息返還請求の増加にも対応しております。
- ・ 以上の結果、クレディセゾン単体の営業収益は前年同期比 31.0%増の 2,015 億円、経常利益は同 16.6%増の 454 億円、純利益は同 84.7%減の 35 億円となりました。

■2006 年度下期以降の新規施策進捗について

小売業を対象とした業務提携の拡大:

高島屋との業務提携強化(ゴールドカード発行等)を始め、全国の大型小売業を対象として新規提携を積極的に推進しています。

新規ビジネスへの挑戦:

昨年 10 月にスタートした《セゾン》ネット会員専用オンラインショッピングモール「**永久不滅.com**」は、契約加盟店が 150 店を越え、取扱高は amazon.co.jp、ベルメゾンなどを始め、順調に拡大しています。また 1 月 15 日には、昨年 6 月に設立した子会社「**セゾン投信株式会社**」が投資信託委託業者として認可を受け、3 月初旬のノーロード投信販売開始に向け準備を行っています。

《セゾン》カードローンの残高拡大:

既存カード会員への個別アプローチを 1 月より展開しています。

業務代行ビジネスの拡大:

1 月 30 日に当社・みずほ銀行・ユーシーカードの 3 社で、**本年 10 月にカード業界初の本格的共同プロセッシング会社を設立**する旨、基本合意いたしました。広くクライアント企業を募り、次期システムカットオーバーのタイミングにあわせ、システムをクライアント各社と共同保有することも視野に入れてい

以上