



# クレディセゾンの グローバル事業展開について

2021年12月15日  
株式会社クレディセゾン

# 当社グローバル事業のあゆみ

- 2005年の中国への進出の後、2014年にシンガポールに統括オフィスを設置のうえ、東南アジア・インドへの進出を加速
- 各国での事業開発とあわせて、ファンドや決済事業者などへの投資事業も積極展開

## 事業会社



## 戦略投資

VCファンドへの出資を通じて、  
東南アジアへのスタディ開始



各国決済・EC事業者等への  
直接投資を拡大



Saison Capitalによる  
CVC事業を展開



# 各国事業会社一覧

□ 現時点で7か国（当社国内合併会社のカンボジア子会社を含む）に進出済み



シンガポール

Credit Saison Asia Pacific Pte. Ltd.

・海外事業開発・統括管理



Saison Capital Pte. Ltd.

・海外スタートアップ企業への投融資  
・インパクト投資事業



インド



Kisetsu Saison Finance  
(India) Private Limited

・デジタルレンディング事業



インドネシア

PT. Saison  
Modern Finance



・デジタルレンディング事業、リース事業



ベトナム



HD SAISON  
Finance Company Ltd.

・リテールファイナンス事業



中国

世尊商務諮詢（上海）有限公司

・コンサルティング事業



タイ



SIAM SAISON Co., Ltd.

・デジタル与信・決済事業



カンボジア



Idemitsu Saison Microfinance  
(Cambodia) Plc.

・融資・割賦事業

## 当社グローバル事業の目指す姿

東南アジア・インドを中心としたグローバル市場で、  
アンダーサーブド層※に対して、  
デジタル化・現地化された金融サービスを提供し、  
ファイナンシャル・インクルージョンを推進するとともに、  
グローバル事業を当社のコアビジネスにする

※銀行口座の保有有無に関わらず、銀行などの金融機関から十分な金融サービスを受けられていない層

# 当社グローバル事業におけるコアビジネス

レンディング  
事業

Capital  
&  
Insight

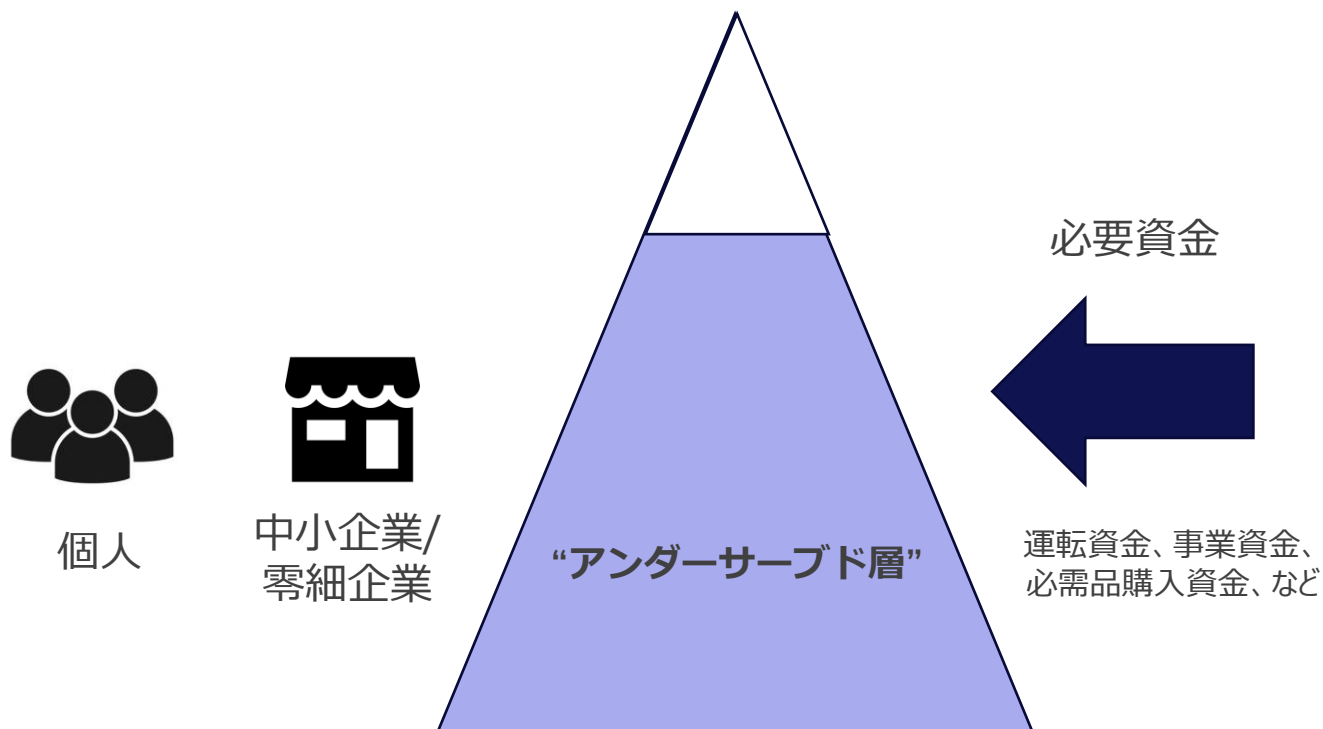
インベストメント  
事業

アンダーサブド層をターゲットとした  
ファイナンスサービスの提供

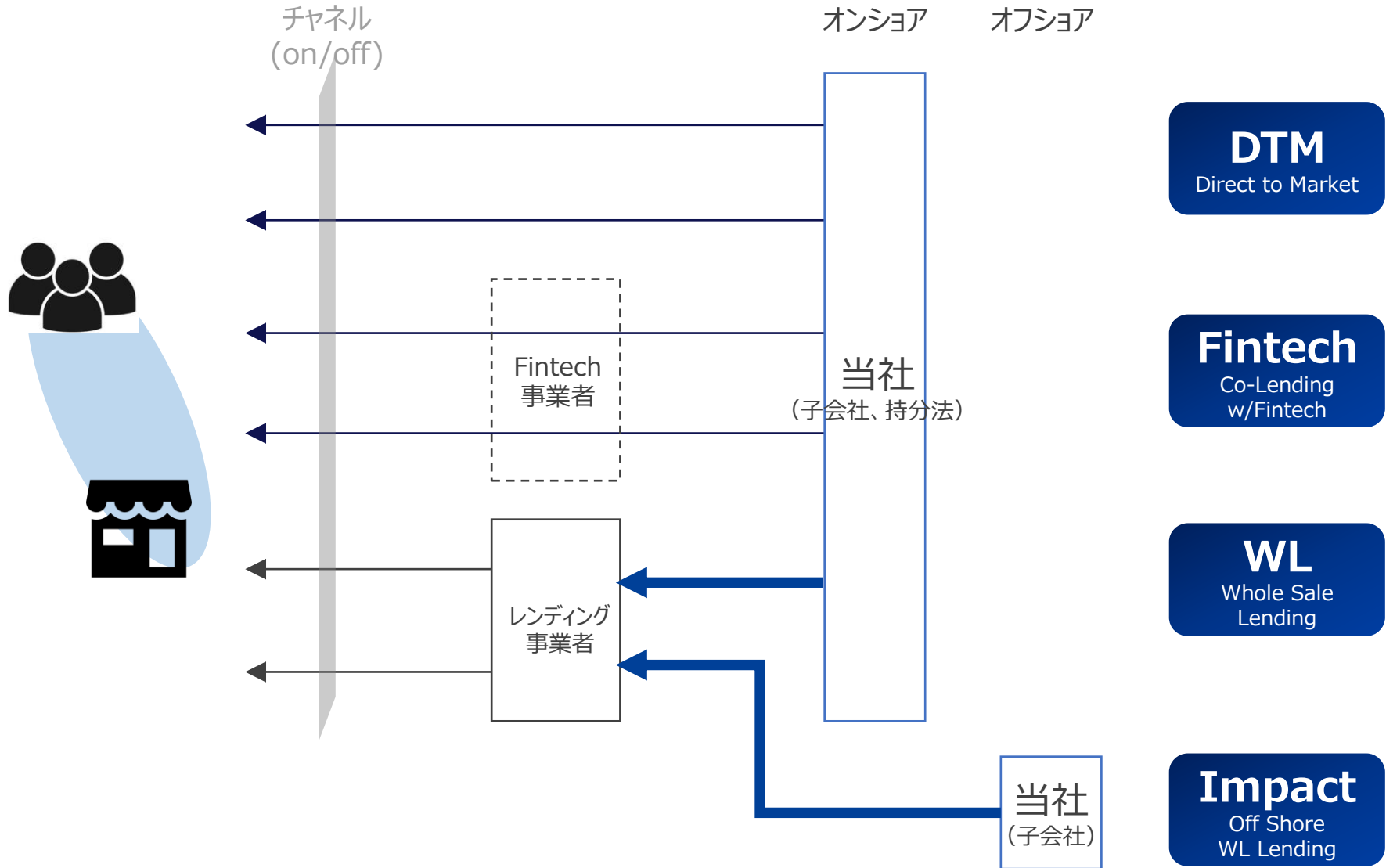
投資リターンの獲得  
+ グローバル事業展開へのインサイト

# レンディング事業におけるターゲット

- アンダーサブドな個人および法人をターゲットにレンディング事業を実施



# レンディング事業のビジネスモデル



# レンディング事業のビジネスモデル

モデル

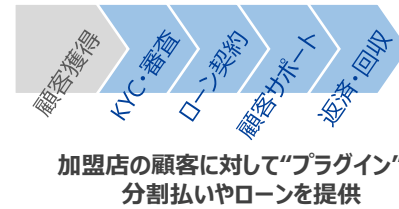
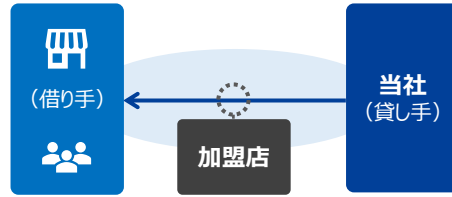
スキーム

役割／弊社の役割

■ 当社 ■ パートナー ■ 両社

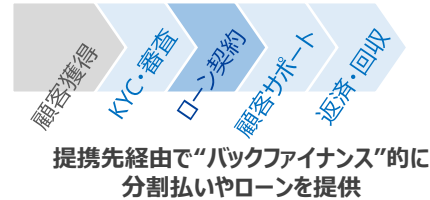
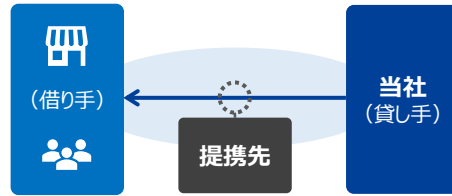
当社事業拠点

**DTM**  
Direct to Market



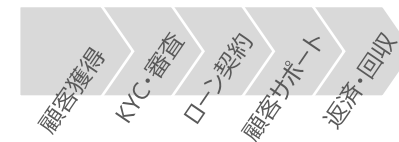
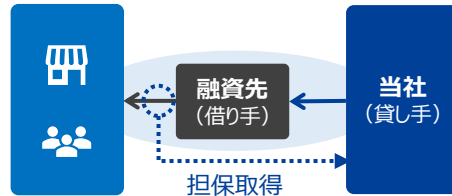
- ベトナム

**Fintech**  
Co-Lending w/Fintech



- インド
- インドネシア

**WL**  
Whole Sale Lending



- インド
- インドネシア

**Impact**  
Off Shore WL Lending

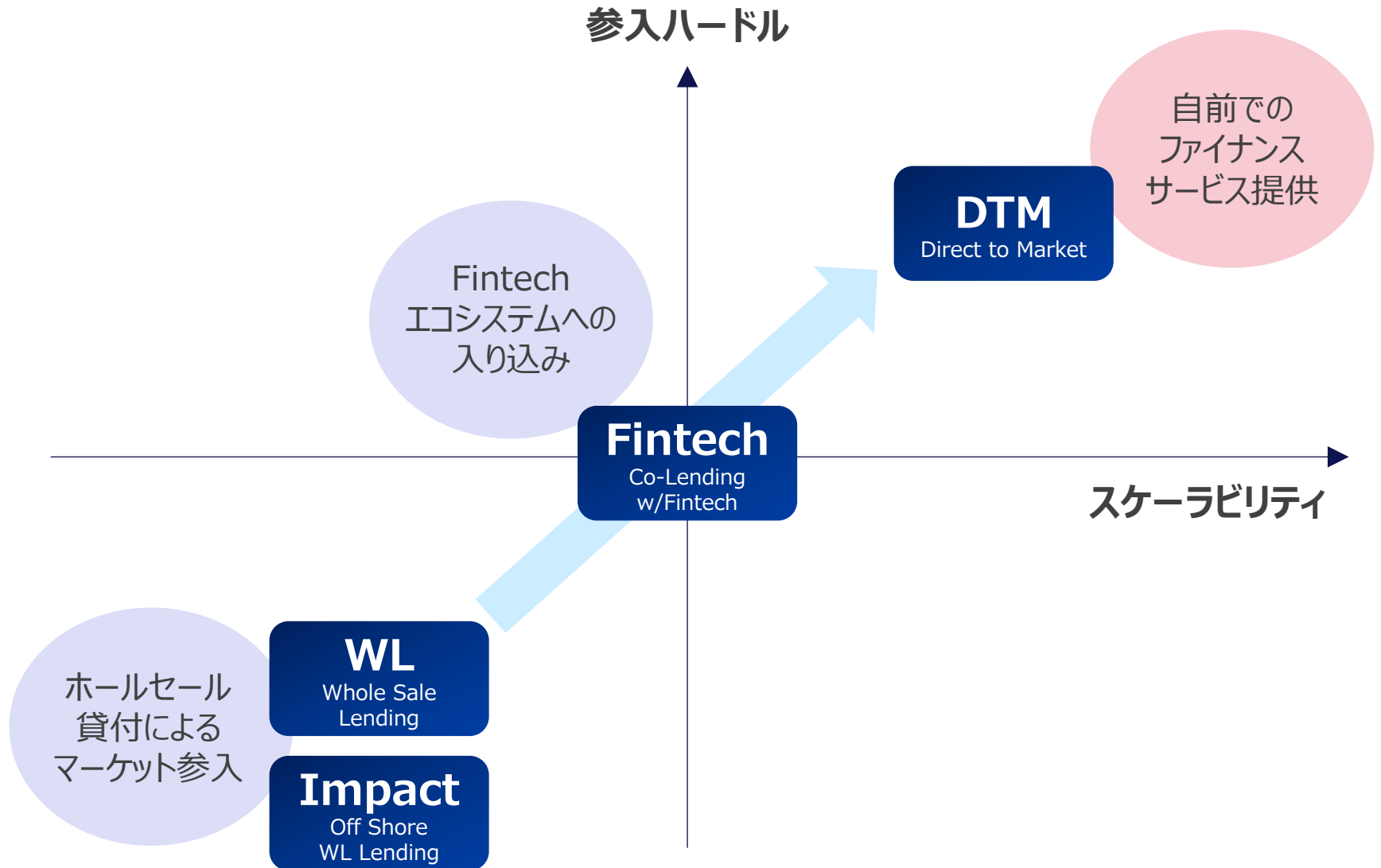


融資先に対して貸付資金を提供

- シンガポール
- (インパクト投資事業)



# レンディング事業の推進方向性



# 主要事業① HD Saison Finance (ベトナム)

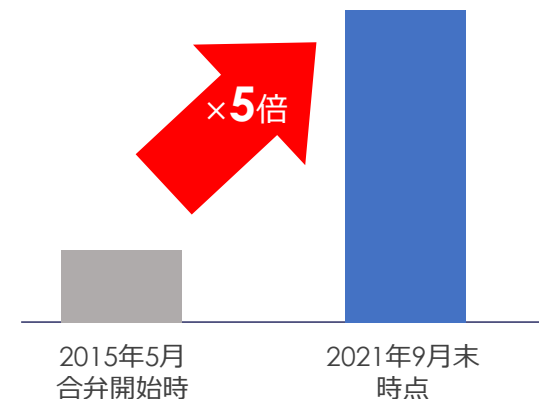
- 2015年に出資・合併展開を開始以降、当社グローバル事業を牽引
- 中～低所得者をターゲットに、ベトナム全土で割賦ローン、キャッシングローン事業を展開

## HD SAISON Finance Company Ltd.

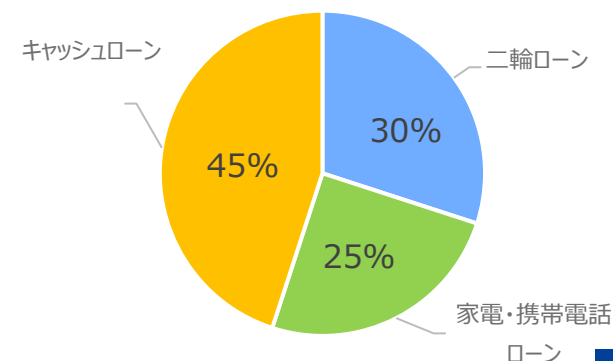
- 本社 : ホーチミン市
- 設立 : 2007年 (旧: Societe Generalベトナム子会社)
- 株主 : HDBank (50%)、当社 (49%)、その他(1%)
- 事業内容 : 二輪車用ローン、家電用ローン、貸付ローン  
クレジットカード事業 等



## 貸付残高の推移



## 貸付残高の商品別シェア



2輪ローン国内シェア  
第2位\*



国内拠点数  
約2万か所



連結貢献利益  
約13億円\*

\*2020年度

\*FiinReserch「Vietnam Consumer Finance Report 2021」

## 主要事業② Kisetsu Saison Finance (インド)

- 事業開始から2年で黒字化を達成（今年度上半期で約2億円の利益貢献）
- 現地採用によるマネジメント陣主導のもと、Fintech事業者と連携したデジタルレンディング事業を推進



### Kisetsu Saison Finance (India) Private Limited

- 本社 : バンガロール
- 設立 : 2018年6月7日
- 株主 : 当社グループ（100%）
- 事業内容 : コンシューマーおよびSME向けの  
ホールセールレンディング、提携レンディング 等



### 直近での営業実績

※2021年11月末時点

貸付残高 約**200**億円

新規貸付額 約**50**億円 / 月

従業員数 約**160**名

### 主な提携パートナー



国内顧客数  
3万人



長期格付  
AA+を取得

\*S&Pインド子会社「CRISIL」による



国内カバー  
約50+都市

# 主要事業③ インパクト投資事業（グローバル全域）

□ パイロットフェーズ展開を完了し、本格展開を開始

## インパクト投資事業

### 投資スコープ



セクター  
金融機関



地域  
東南／南アジア



資産分類  
プライベートデット  
／融資



経済的リターン  
市場並みレート



社会的成果  
ファイナンシャル・  
インクルージョン



経済的リターン

測定可能な  
社会的成果



### 被投資機関

ファイナンシャル・インクルージョン  
を推進する金融機関など



### 当社

ファイナンス分野  
における専門知識    アジア地域における  
プレゼンス



### 外部投資家

インパクト投資を志向する  
個人投資家・機関投資家

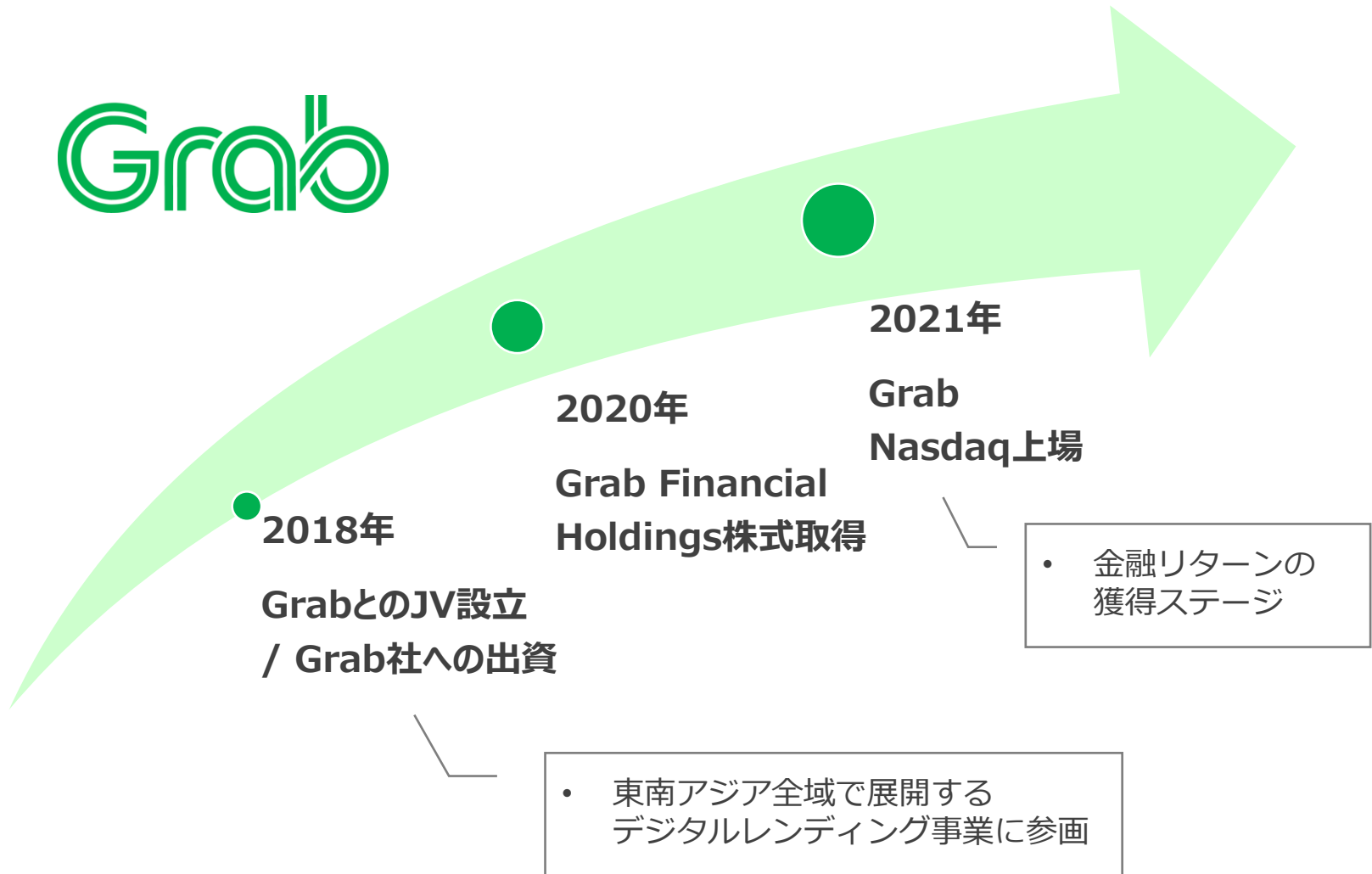


# インベストメント事業

戦略投資活動を通じて

- **新規ビジネスの創出と複線化**
- **新規マーケットへの参入機会創出**
- **最先端のテクノロジーやトレンドのキャッチアップ**
- **金融リターンの獲得** を実現する

# 戦略出資事例 - Grab社との取り組み



# CVC事業 – Saison Capital (グローバル全域)



- 2019年に設立以降、東南アジア・インドを中心としたスタートアップ投資を展開
- 現在、投資している企業・ファンドの数は既に40社（ファンド）超



## Saison Capital Pte. Ltd.

- 本社 : シンガポール
- 設立 : 2019年
- 株主 : 当社 (100%)
- 事業内容 : CVC事業、インパクト投資事業



### 投資対象

- フィンテック
- Embedded Finance (埋め込み型ファイナンス)
- Consumer / Saas / Non-Fintech

### 投資ステージ

- アーリーステージ

### 主な投資先





## Ula : B2B向けEコマース（インドネシア）

- 2020年1月 事業開始
- 2020年2月 プレシリーズAラウンドにて、Saison Capitalが参画
- 2021年11月 シリーズBラウンドにて、ジェフ・ベゾス氏の投資会社などが出資  
→ジェフ・ベゾス氏にとって、初の東南アジアスタートアップへの投資案件



## Infina : Appを通じた金融商品の紹介サービス提供（ベトナム）

- 2021年4月 シードラウンドにて、Saison Capitalが参画
- 2021年4月～ Infinaマネジメント陣に対して、プロダクト開発や資金調達、ネットワーキングなど、ハンズオンで事業サポートを実施
- 2021年5月 著名VC陣がプレシリーズAラウンドに参画し、追加での資金調達に成功



**BukuKas**  
Bisnis Menjadi Mudah

## Bukukas : 中小企業向けの会計サービスApp提供（インドネシア）

- 2020年2月 シードラウンドにて、Saison Capitalが参画
- 2020年3月～ 資金調達、人材採用、プロダクト開発など、様々な面での事業サポートを提供
- 2020年6月～ 複数回の資金調達に成功し、事業拡大を加速



## 当社の強み

各国で  
プロフェッショ  
ナルが事業  
をリード

迅速な  
意思決定と  
実行

前例や原則  
に捉われない  
柔軟な戦略

# 各国でプロフェッショナル人材が事業をリード

## SAISON CAPITAL

- 投融資事業



**Chris Sirise**  
Partner



**Rasaalika Singhanian**  
Senior Vice President



## CREDIT SAISON ASIA PACIFIC

- グローバル事業統括



**Keith Wong**  
Director,  
Corporate Finance & Strategy



**Annie Seah**  
Regional Finance Director



## KISETSU SAISON FINANCE

- デジタルレンディング事業



**Presha Paragash**  
CEO



**Anuj Gupta**  
CRO



# 迅速な意思決定と実行

## 主な取り組み事例



ベトナムでのコンシューマーファイナンス事業進出に向け、独資での事業進出検討とあわせて、既存事業会社への戦略出資・合併化を実現し、他社に先駆けて、現地マーケットへの参入を実現（2015年）



東南アジア全域での事業を行うライドイングサービス事業者・Grabと、戦略投資に加え、レンディング事業合併会社を設立（2018年）

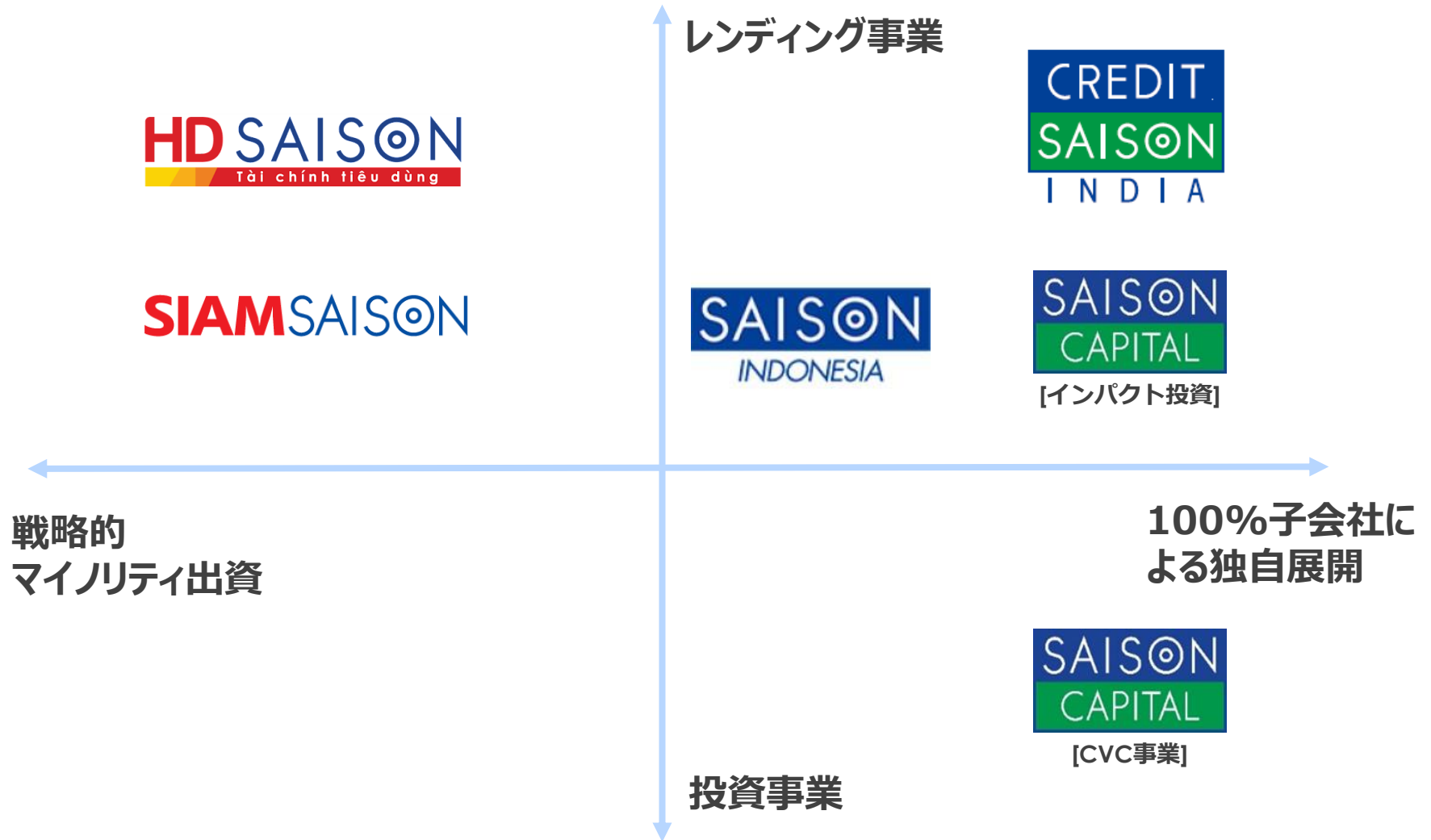


他社に先駆けて、インドでのノンバンク事業会社の設立・ライセンス取得を実現（2019年）



シンガポールからのCVC事業・インパクト投資事業について、チーム組成～投融資を最短で開始（2019年）

# 前例や原則に捉われない柔軟な戦略



## 当資料取扱い上の留意点

当資料に掲載されている計画、見通しなどのうち、過去の事実以外は将来に関する見通しであり、不確定な要素を含んでいます。実際の業績は、さまざまな要因によりこれら見通しとは異なる結果となる場合があることをご承知おきください。

当資料のいかなる情報も投資勧誘を目的としたものではありません。また、弊社は当資料の内容に関し、いかなる保証をするものでもありません。万一、この資料に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任を負いません。