

CORPORATE PROFILE 2014

クレディセゾン 会社概要 2014



頭は使いよう。
カードも使いよう。

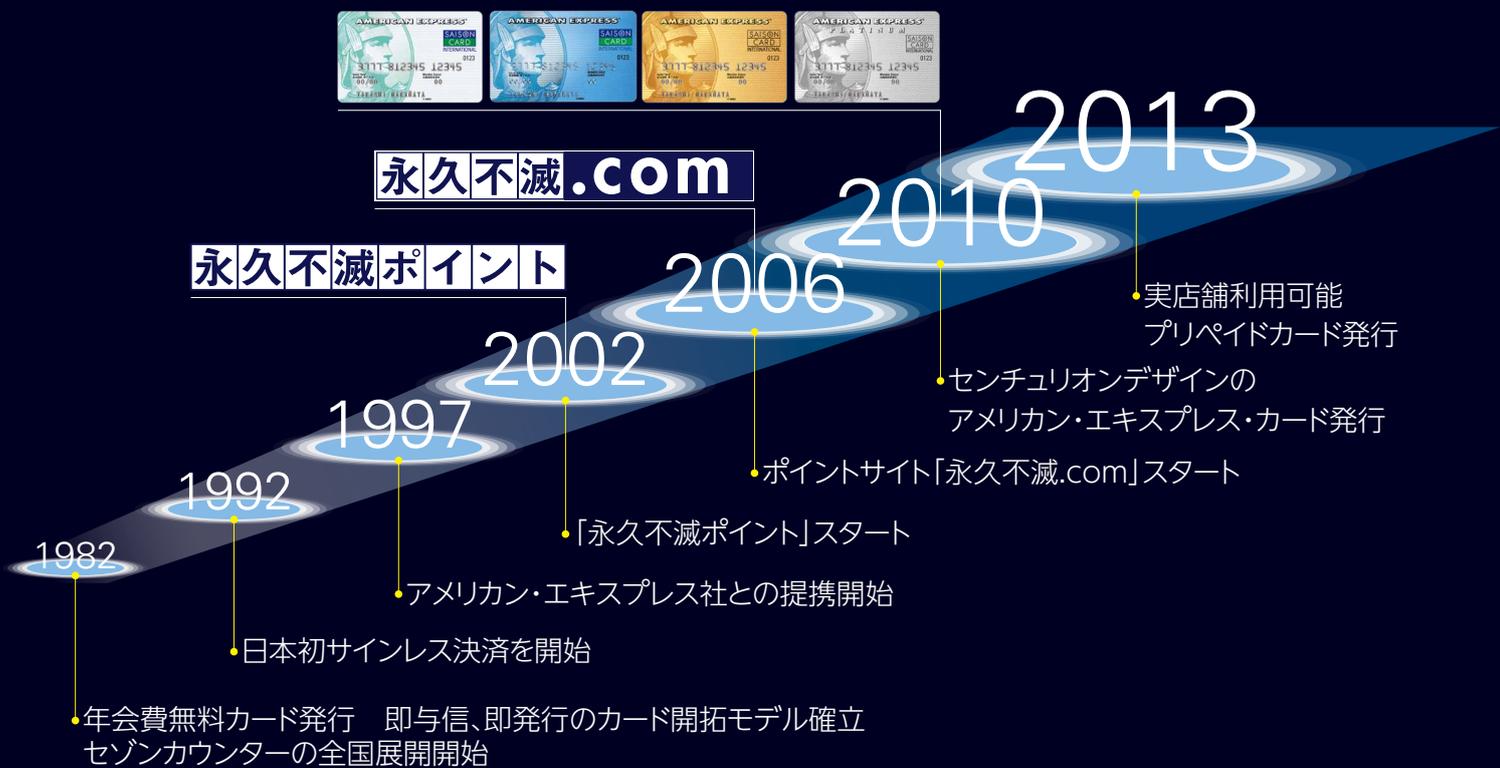
SAISON
CARD
INTERNATIONAL



私たちは、「サービス先端企業」として

「顧客満足主義の実践」「取引先との相互利益の尊重」「創造的革新の社風創り」の3点を共通の価値観として浸透させ競争に打ち勝ち、お客様、株主の皆様、そして、すべての取引先の皆様の期待に添うようにチャレンジを続け、社会的責任を果たしてまいります。

Credit Saison innovation



目次

1 社長メッセージ

2 クレディセゾンビジネスモデル

4 ビジネスセクション別ハイライト

6 戦略武器トピックス

14 人材活性への取り組み&CSR

19 マネジメント体制

23 財務セクション

36 会社情報





**あらゆる法人・個人を顧客とし、
多彩な事業領域に挑戦。
ビジネスモデル・チェンジを
実現する。**

代表取締役社長 林野 宏

当社は、30年以上にわたりクレジットカードビジネスにおいて培ったリテールファイナンスのノウハウとグループ3,500万人の顧客基盤、革新的な商品・サービス、多種多様な提携パートナーといった企業資産を保有しています。

これらの資産を複合的に組み合わせる「コラボレーション経営」を継続した結果、2013年度は自由な発想のもと、スマートフォン決済を促進する「Coiney」の導入、国内外で利用できる「Visaプリペイドカード」の発行、企業向け経費精算システム「Concur」を活用した法人決済サポートなど、独自性に富む多くの「戦略武器」を作り出すことに成功しています。この「戦略武器」を活用し、あらゆる法人・個人を顧客化する「複合営業」を行う体制が整いました。

これを成長のチャンスととらえ、当社が持つ圧倒的なカード開拓力を武器に個人カード顧客を拡大

する従来の強みを活かしつつ、全社員が法人営業も行う企業へと転換するべく、ビジネスモデル・チェンジに挑戦しています。そして、さまざまなキャッシュレス機能を複合的に提供することで、提携先企業のメリットを極大化する営業活動を実現します。

今後は、「変化に対応できるノンバンク」として、クレジットカードをはじめとするさまざまな決済サービスの提供、リース事業やファイナンス事業などノンバンクビジネスの強化、ネットビジネスを通じたフィービジネスの拡大、ASEAN諸国への本格的な参入など、持続的な成長を実現するための基盤構築に取り組むことで新たな収益源を確立していきます。

これからも「サービス先端企業」として、多様な事業領域においてイノベーションを続け、企業価値の向上に努めてまいります。

引き続き、ご支援をお願い申し上げます。

常に**変化に対応**できる ノンバンクへ

ビジネスモデルのイノベーションに挑戦します。

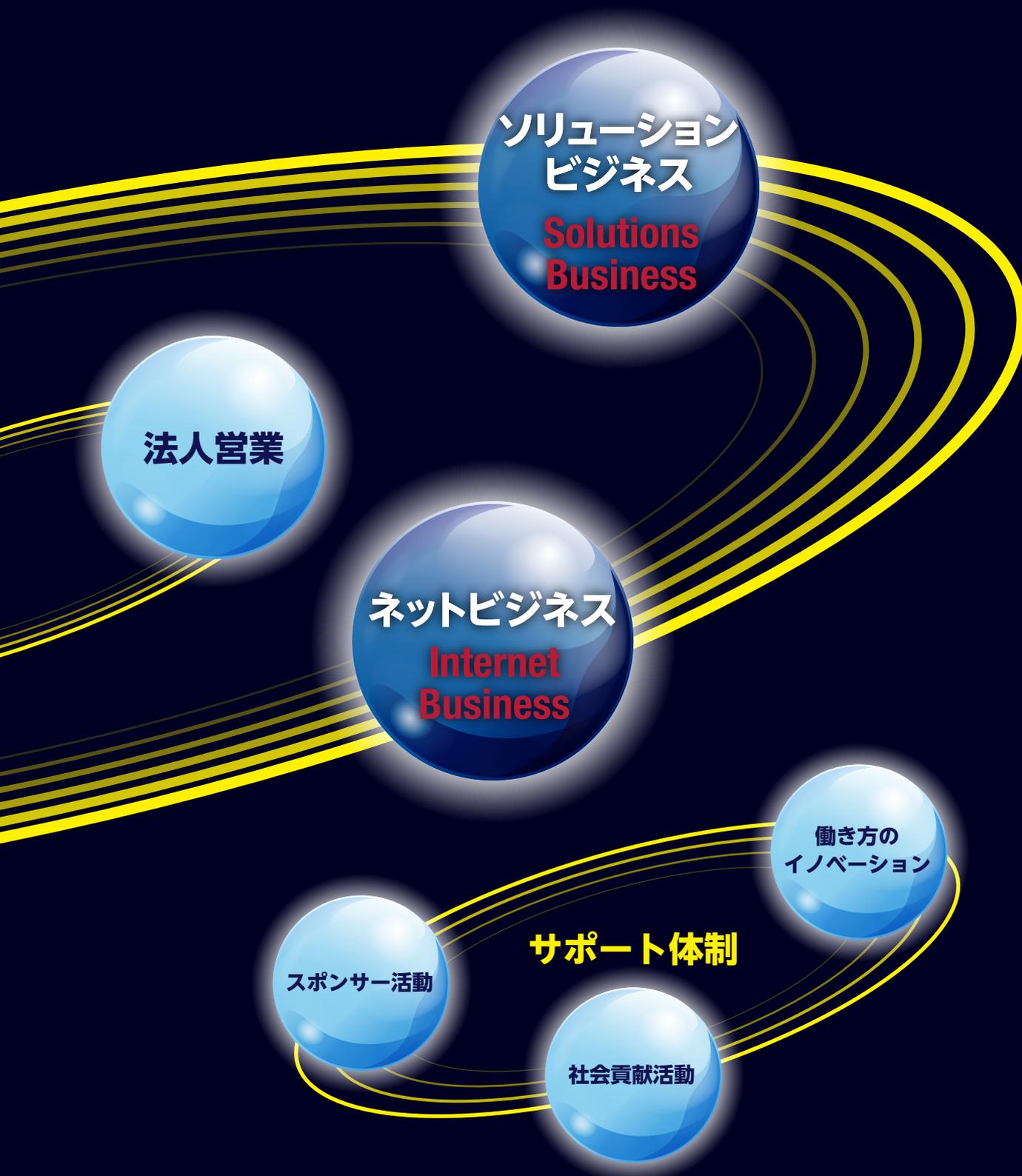
海外ビジネス
Overseas
Business

カードビジネス
Card Business

当社が誇る圧倒的な
顧客開拓力

ファイナンス
ビジネス
Finance
Business

当社は、「サービス先端企業」として、常にビジネスモデルのイノベーションに挑み続けています。国内外のあらゆる法人・個人を顧客とし、当社が持つ多くの戦略武器(リソース)を複合的に組み合わせることで、社会の変革をリードしながら成長していきます。



ビジネスセクション別ハイライト



クレジットカード、プリペイドカードの多角的な促進と、スマートフォン決済の拡大を通じ、キャッシュレス社会の実現を目指します。当社が誇るカード開拓力を活かし、セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カードを中心に、各提携企業のニーズに応じたサービスの提供によるカード発行拡大・利用促進に取り組んでいます。

- **3,500万人**の会員基盤と多種多様な提携パートナー
- 国内**130ヵ所超**の**セゾンカウンター**が持つ営業力
- カード決済をより身近にする**スマホ決済端末「Coiney」**
- 有効期限のないポイントプログラム**「永久不滅ポイント」**

P.6



業界最大規模を誇る1,000万人超のネット会員を活かして、ポイントサイト「永久不滅.com」の利便性の向上を継続的に行うことで、フィービジネスモデルを確立します。

また、多くの有力企業・ベンチャー企業との協業や資本提携により、精度の高いビッグデータを活用した広告・リサーチ事業、ターゲットマーケティングを推進しています。

- 業界最大規模 **1,000万人超**の**ネット会員基盤**
- 売上高500億円超の**ポイントサイト「永久不滅.com」**
- カード決済連動クーポン**「セゾンCLO」**
- サイト閲覧行動分析ツール**「eMark+Lite」**

P.10



リース&レンタル、事業性ローン(保証)、不動産ファイナンス、資産運用など、顧客のニーズに応じて豊富なファイナンス機能を提供し、成長を続けています。また、他の戦略武器を複合的に組み合わせることで、常に新たなビジネスモデルを開発しています。

- **「ファイナンスリース」「事業用割賦」「レンタル」**の提供
- 金融機関と連携した**「個人向け証貸フリーローン保証」**
- **住宅ローンパッケージ**による10割融資
- 投資用マンションやアパートの購入をサポートする**「資産形成ローン」**

P.12



多様化する企業経営のニーズに対応し、法人向けサービスを拡充しています。経費精算システム「Concur」との連携強化をはじめ、商品力の向上と、開拓チャンネルを構築することにより、企業における各種決済のキャッシュレス化に取り組んでいます。

- 企業・個人事業主それぞれのニーズに応える**カードラインアップ**
- **経費精算システム「Concur」**
- **全社員による法人営業体制**

P.6



ASEAN諸国を中心に、日本国内で培ったクレジットカード事業ノウハウを活かし、中長期的視点でリテールファイナンス事業を推進しています。各国の実情に合わせて事業を展開・拡大するために、日系企業や現地企業とのM&A、資本提携、合併事業を推進しています。

- 豊富な**リテールファイナンスのノウハウ**
- 日本・ASEAN諸国における、決済サービスやネットビジネス分野での**共同インキュベーション・事業連携**

P.11

多彩な人材を活用できる人事制度や次世代教育



経営ビジョンに「人材活性度No.1」「女性活躍度No.1」企業を掲げ、人材育成、女性の活用、退職者の再雇用をはじめとした活力ある企業風土づくりに邁進しています。

また、次世代を担う子どもたちに、クレジットカードや経済の仕組みについて学び、創造性を発揮する場の提供を継続的に行っています。

- 各種キャリア研修から成る**革新型リーダーの育成プログラム**
- 3年の育児休業制度、ルートチェンジ制度など**女性の活躍を支える各種制度**
- **「赤城自然園」の運営**
- **「サッカー日本代表」のサポーターカンパニー活動**

P.14



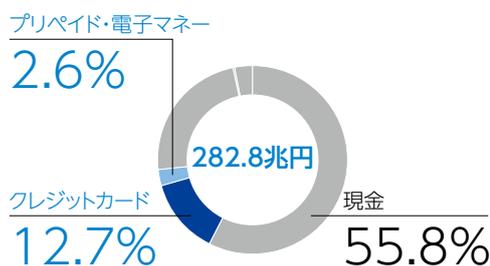
独自の戦略武器により、 キャッシュレス社会の実現を目指します。

圧倒的なカード開拓力を武器に、個人のカード顧客を拡大するビジネスモデルを維持しつつ、カードビジネス・ソリューションビジネスにおける戦略武器により、多様化する個人・法人のニーズに応えることで、クレジットカードを中心としたキャッシュレス決済市場における収益源の確立を図っています。

主要指標(クレディセゾン単体)

	2014年 3月期	前期比 (%)	2015年 3月期目標
新規開拓枚数(万枚)	332	98.2	340
新規発行枚数(万枚)	253	100.7	250
総会員数(万人)	2,475	99.7	2,515
稼働会員数(万人)	1,420	104.3	1,495
カード取扱高			
ショッピング(億円)	41,170	108.1	43,760
キャッシング(億円)	38,529	108.6	41,010
キャッシング(億円)	2,640	101.5	2,750

日本の個人消費に占める決済手段別シェア(2012年度)



※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・各協会公表資料等より当社独自推計

新規カード会員の獲得による顧客基盤の拡大

プレミアムカードの拡充と、提携先との相互送客を強化

グループ各社が会員募集やプロセッシング機能、与信・回収体制など、それぞれの強みを発揮することで、顧客基盤を拡大するとともに、資本の枠組みや企業規模にとらわれない有力企業とのサービス提携によるサービス強化を実現し、マーケットシェアの拡大に取り組んでいます。

特に高稼働・高単価の見込まれるプレミアムカードの拡充を重点施策として、お客様のライフスタイルに合わせて選べる4種類の「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」の会員募集を強化しています。プレミアム層にふさわしい、上質なサービスを提供する企業と提携し、カード利用による優待サービスを提供することで、顧客を相互に送客し合い、カード会員数と売上の拡大に取り組むほか、ランクアップの促進により取扱高の拡大にも努めています。

また、三井不動産(株)・三井不動産商業マネジメント(株)と提携して発行する「三井ショッピングパークカード《セゾン》」のリニューアルをはじめ、提携小売業と一体となった会員募集やサービス提供に取り組むことで、新規カード会員数も堅調に増加しています。



SAISON AMERICAN EXPRESS® CARD

スマートフォン決済端末の活用

現金が主流の中小企業や個人事業主を主体とするマーケットにおけるクレジットカード決済を拡大するため、2013年4月よりスマートフォン決済端末「Coiney」の加盟店募集を開始、同8月のコイニー(株)への出資を通じ、両社共同で営業展開を強化しています。

スマートフォンなどのデバイスに専用のカードリーダーを差し込むだけで、インターネット回線が使えるところで使用可能なうえ、加盟店は決済端末の導入コストやランニングコストが削減できることから普及が進み、エンドユーザーのカード利用領域の拡大が進んでいます。

スマートフォンならではの機能性を活用したカード利用シーンの普及を加速化し、さらなるキャッシュレス市場の拡大に努めていきます。

当社では、国際的なセキュリティ基準PCI DSS(payment Card Industry Data Security Standard ver.2.0)へ完全準拠し、安心・安全な決済サービスの提供に努めています。



スマートフォン決済サービス「Coiney」(イメージ)

キャッシュマーケットの取り込みを図る

プリペイドカードを拡充し、新たなニーズを掘り起こす

2013年にドラッグストア(株)ココカラファインと提携し発行を開始した「ココカラクラブカード」は、日本初の国内外Visa加盟店で利用可能なプリペイドカードとして支持を得て、発行枚数は307万枚(2014年3月末)と順調に拡大しており、これまで現金が主流であったドラッグストアにおいて、キャッシュレス化を推進しています。

2014年5月には、インターネットでも実店舗でも利用可能なプリペイドカードとして日本で初めてMasterCardブランドが付いた「WebMoneyCard」「au WALLETCARD」の発行業務を受託し、提携先の顧客基盤を活用したプリペイドカードの拡充を図っています。

また、海外専用プリペイドカード「NEO MONEY」では、トラベラーズチェックの取り扱い終了により生まれた、新たな海外決済手段のニーズに応え、取次ぎ金融機関を拡大するなど、銀行店頭での積極的な会員獲得を行っています。

今後もマーケットのニーズに応じ、自社発行や業務受託による提携プリペイドカード発行により、カードラインアップや開拓チャネルを拡充することでキャッシュレスマーケットにおけるシェア拡大を目指します。



サッカー日本代表
オリジナルデザイン

法人ビジネス決済のキャッシュレス化を推進

2014年度より、あらゆる法人をターゲットに当社の戦略武器を多角的に提案する法人営業力の強化を図っています。日本の法人決済市場は約940兆円、そのうちカード決済が可能な領域は約32兆円規模といわれる中、現在コーポレートカードを発行する主要6社*での利用実績は約2兆円に留まっています。

当社は、法人決済マーケットを取り込むため、法人向けソリューションツールを提供する企業と連携して、コーポレートカードや法人カードによる決済を通じて、企業や個人事業主の経費精算業務の大幅な省力化をサポートし、企業における各種決済のキャッシュレス化を実現しています。

多様化する企業ニーズに対応した商品の提案と開拓チャネルの構築、全社員による法人営業体制の確立により、法人ビジネス決済におけるキャッシュレス化を推進していきます。

* 法人カードを発行する主要6社:クレディセゾン、アメリカン・エキスプレス、Citiバンク、JCB、三菱UFJニコス、三井住友VISAカード

キャッシュレス化のポテンシャルが非常に高い、法人決済市場



企業規模、目的に合わせたカードラインアップ

大企業向け



コーポレートカード

中小企業向け



法人カード

個人事業主向け



セゾン・ビジネス・アメリカン・エキスプレス®・カード

多様化する企業ニーズに対応するため連携するサービスラインアップ



(株)コンカー
大企業向け経費精算システム



(株)ミロク情報サービス
中規模企業向け財務・経営
システムソリューションサービス



フリー(株)
個人事業主を中心とした
会計ソフト

取扱高の拡大

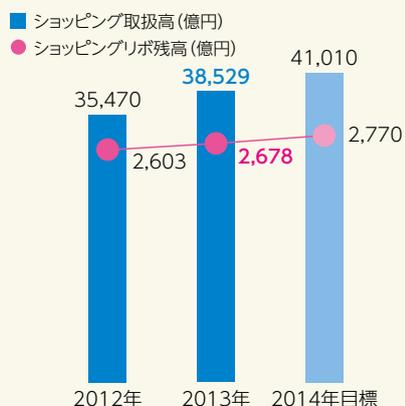
提携先との協力強化と 各種キャンペーンによる利用活性

旅行業やサービス業、各提携先小売店舗など、多彩な企業とカード利用特典の提供や割引を通じ、顧客を相互送客する共同企画を随時実施しています。

また、スマートフォンの普及に伴う通信費の拡大を取り込むため、カード申し込み時に、携帯電話料金や公共料金など継続的な決済のカード払いを積極的に訴求し、景気に左右されない安定したカード利用を確保しています。

さらに、カード利用による消費創出を目的に、日本各地で地元の有効小売店舗や他のカード会社と協力して実施する地域活性キャンペーン「街カードフェスタ」や、2014年3月の消費税増税前の需要拡大を取り込むために毎月1万円を10カ月連続でプレゼントする「おこづかいプレゼント」など、資本の枠組みにとらわれないさまざまな有力企業とのサービス提携や時機をとらえた各種キャンペーンを投入することで、取扱高の拡大に努めています。

ショッピング取扱高、ショッピングリボ残高



他社との差別化を強化

「永久不滅ポイント」を活用した顧客満足度の向上

他のクレジットカードポイントと一線を画す、有効期限の無い「永久不滅ポイント」の魅力向上に常時取り組んでいます。「永久不滅ポイント」をショッピング利用代金のお支払いに使う「ポイントdeお買物サービス」をはじめ、多彩な提携先との協力関係を活かし、特典を付加したサービスやポイント交換オリジナルデザインのアイテムも人気を集めています。

また、地方自治体とのタイアップ企画により、各地方の特産品を期間限定で投入するなど、特産品のブランド価値向上と普及を通じ、地域消費の底上げに貢献しています。

引き続き魅力的なポイントアイテムの投入や「永久不滅ポイント」と他企業のオリジナルポイントとの連携を図り、お客様がより便利にポイントを活用することで、永久不滅ポイントを中心としたポイント経済圏の確立を目指していきます。



人気No.1アイテム
「ポイントdeお買物サービス」
200point→900円分

業界最大規模のネット会員と 高精度のビッグデータを活用し、 ネットビジネスを進化させます。

2014年4月、当社のネット会員は1,000万人を突破しました。
この会員資産を活かし、ネット市場の取り込みや広告・マーケティング事業の創造に取り組んでいきます。

ネット会員の増強・利便性向上

ポイントサイト 「永久不滅.com」の機能強化

サービス開始から約7年半を経たポイントサイト「永久不滅.com」では、2013年8月にショッピングで貯まる永久不滅ポイントの倍率を20倍から30倍に変更するなど、他社との差別化に努めています。加えて、商品検索機能のリニューアルや出店企業への営業サポート強化、アンケート回答やCM視聴などでもポイントが貯まるサービスの拡充により、年間取扱高は527億円(前年比12%増)と着実に成長しています。

取扱高、ネット会員推移



永久不滅.com

ビッグデータの有効活用

有力企業・ベンチャー企業と協業し、 新技術を機動的に導入

顧客属性や行動・購買履歴など、カード会社ならではの高精度顧客情報(=ビッグデータ)を活用し、広告・リサーチ事業、ターゲットマーケティングを推進するため、新技術を持つ有力企業、ベンチャー企業とのグローバルな協業や資本提携により、与信・金融・決済・送金などの事業モデルを変革するイノベーションの創出に取り組んでいます。

ベンチャー企業との協業・資本提携案件(一例)



コイニー
スマートフォン決済端末の
開発・提供



カンム
顧客にマッチした優待情報を
WEB明細画面に配信



Consulting & Creation Group
VALUES
インターネット行動ログ分析
「eMark+Lite」を販売

ASEAN諸国での リテールファイナンス事業への 早期参入を目指します。

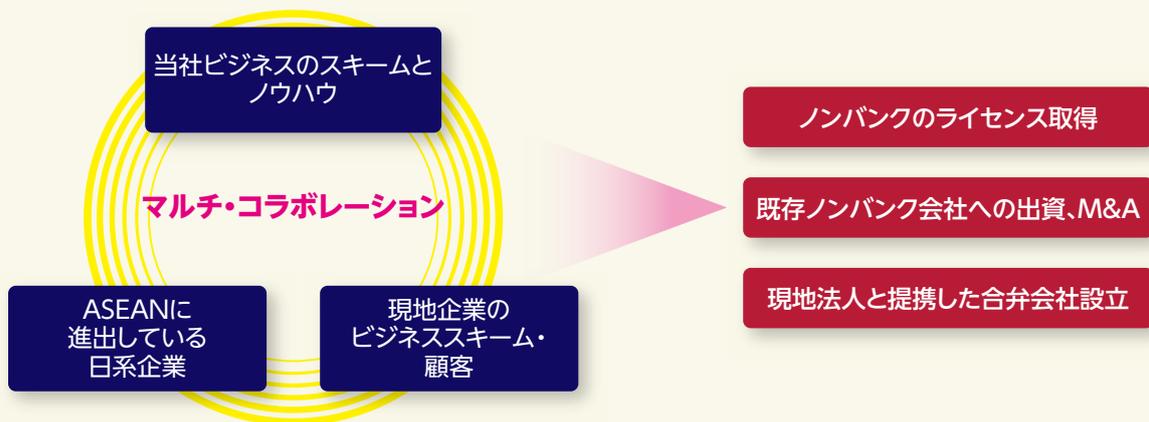
現地企業・日系企業とのマルチ・コラボレーションにより、ASEANを中心としたAsia戦略を展開しています。

国内で培ったカード事業のノウハウを活かし、各国の歴史・文化・慣習に合わせて、中長期的な視点で事業計画を進めています。



現地ニーズに合わせた、ファイナンスビジネスを展開

ノンバンク事業への参入イメージ



各国マーケットへの参入に向けた取り組み

	シンガポール	アジアのハブ拠点として、既存・新規の拠点における事業開発サポートと現地企業とのコラボレーションの推進
	ベトナム (ハノイ)	現地金融機関向けのコンサルティング事業の展開
	インドネシア (ジャカルタ)	リテールファイナンス事業参入に向けた情報収集とマーケット調査の実施
	中国 (上海)	上海高島屋のポイントカード開拓の代行

マーケットニーズに即した 豊富なファイナンス機能の提供により、 良質債権を積み上げます。

リース&レンタル、信用保証、ファイナンス関連の各事業において、
マーケットニーズに即したファイナンス機能の提供と、取引先とのリレーション強化を通して、
収益源のマルチコア体制の確立に取り組んでいます。
今後も、クレジットカードビジネスとのシナジーを追求しながら、
さらなる事業拡大を実現することで、企業価値の安定的向上に貢献します。

リース&レンタル事業

強みである審査ノウハウと与信スピードを最大限活かし、「ファイナンスリース」「事業用 割賦」「レンタル(オペレーティングリース)」を提供しています。

既存販売店の特性に応じたきめ細やかなアプローチ・サポート営業や共同プロモーションの実施により、信頼関係強化を図ると同時に、新規販売店との提携拡大を通して従来のチャネルを広げ、取扱商品の拡充やリース販路の拡大に取り組んでいます。

レンタル事業では、省エネ需要に特化したLED照明などエコ商品の販路拡大に取り組み、リース&レンタル取扱高は1,146億円(前期比8.9%増)と過去最高を更新しています。

取扱高
(億円)



信用保証事業

‘個人向け証書貸付型フリーローン保証’に特化し、提携金融機関と営業・管理両面にわたり密接な連携を行い、個人ローンの推進をサポートしています。事業資金も含む「資金用途の汎用性」「申し込み手続きの簡便性」「審査回答の迅速性」を兼ね備えたローン商品として支持され、提携金融機関368先、保証残高2,300億円(連結 前期末比16.6%増)と順調に推移しています。

2014年度も、リスクコントロール機能を強化し、オペレーション精度を向上させるとともに、当社の強みである「保証能力」「汎用性」「マーケティング力」を活かし、取扱高の拡大を目指しています。

保証残高、提携先数(連結)



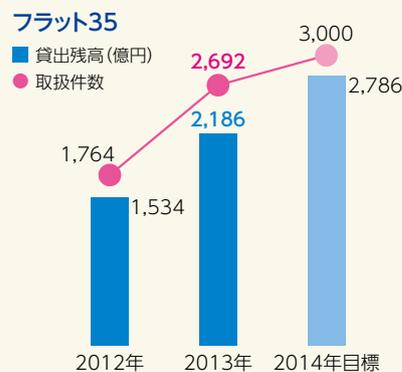
ファイナンス関連事業

セゾンブランドが持つ信頼感・安心感に加え、クレジットカード事業で培った審査ノウハウ、迅速な対応、営業力を活かし、ノンバンクとしての事業基盤を着実に構築し続けています。



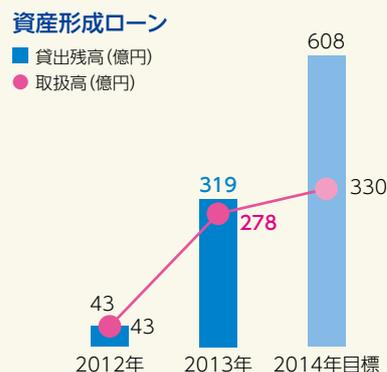
長期固定金利住宅ローン「フラット35」

消費税増税前の利用拡大を背景に、併せローン「フラット35PLUS」による住宅購入価格の10割融資継続や大手マンションディベロッパーとの密接な連携、販売チャネルの拡大、カード会員優待により、取扱高は759億円(前期比57.6%増)、貸出残高は2,186億円(前期末比42.5%増)と大幅に拡大し、「フラット35」マーケットにおける当社シェア向上につなげました。



「セゾンの資産形成ローン」

2013年1月に開始した投資用マンションの購入をサポートする「セゾンの資産形成ローン」は、2013年11月に「アパートメント購入コース」も商品ラインアップに加わり、取扱高は278億円(前期比537.0%増)、貸出残高は319億円(前期末比630.6%増)と順調に推移しています。



不動産担保投融资

主に不動産事業者への物件仕入資金として、不動産担保ローン(ビジネス)の申し込み受付から、物件査定、審査、実行から債権回収までの一連の業務を「フラット35」と密接に連携しながら行っています。また、オフィスビルや商業施設などを裏付けとしたSPC(特別目的会社)へのノンリコースローンのメザニン融資・出資にも取り組んでいます。

「人材活性度No.1」「女性活躍度No.1」 企業を目指して「働き方」に イノベーションを起こす。

当社は「社員の成長＝会社の成長」と考え、イノベティブな経営の実現のため、個を活かす人材育成や女性活躍支援への取り組みを強化し、企業の文化を支える社員を大切に育てています。

革新型リーダーの育成

学びと気付きを促進し ビジネス感度(B.Q.)を持つリーダー人材の育成

階層別研修

入社5年目までは基礎固めの期間としてビジネスベーシックを学ぶ研修を、マネージャー職にはマネジメントスキルの習得、上級管理職には経営感覚・人格形成といった、各キャリア段階に合わせた研修を実施しています。

選抜研修

課長職候補者を選抜して、マーケティングと戦略立案、リーダーシップを学ぶ場を提供します。また、視野を広げ、人的ネットワークの拡大を支援するため社外交流を推進しています。

360度評価(夢中カアセスメントプログラム)

年1回、上司・同僚・部下を評価者としてビジネス感度を判定し、自己啓発の参考材料として社員に還元しています。

ラーニングカフェ(年4回開催)

社員が仕事を通して身につけた知識やノウハウを社内で共有し、仕事に対する視野を広げ、個々のキャリア形成や業務に活かすための「学びの場」を提供しています。



組織活性の取り組み

個々の力を最大限に引き出すことによる組織活性

提案制度

- ドリームプラン制度(年4回開催)
社員の創造的・独創的なアイデアを募ることで、イノベティブな商品・サービスの開発や業務改善を行い、新たな企業価値の創出につなげています。
- C-BOARD制度(年1回開催)
組織活性や風土醸成の観点から経営に関する若手社員の提案を経営層とともに議論し経営に反映させる仕組みです。
- クレ魂プロジェクト
経営層が全国の事業拠点を回り全社員と言葉を交え、経営ビジョンの浸透、一体感の醸成を図ります。

希望申告プログラム

年2回、新しい職務への異動希望を申告できます。また、新設部門やプロジェクトを対象に社内公募を実施し、社員の意欲を引き出しています。

表彰式「クレディセゾン・アワード」(年1回開催)

部門を越えて個人・組織の成果を賞賛し合い、企業価値と互いの繋がりを認識することで、個人の意識改革と組織の総合力向上を図るため、全部門参加で行っています。



女性ならではの発想や着眼点、 アイデアを活かし女性の活躍を促進

当社では、ビジネススキルを蓄積した女性社員が出産・育児などを理由に退職してしまうことは、本人にとっても会社にとっても大きな損失であると考え、「女性が出産を経て、職場に復帰し、働き続けるための支援」について取り組みを行っています。今後は「働きやすい職場」から「働きがいのある職場」を目指し、新たなプログラムを推進していきます。

仕事と家庭の両立をサポートする制度

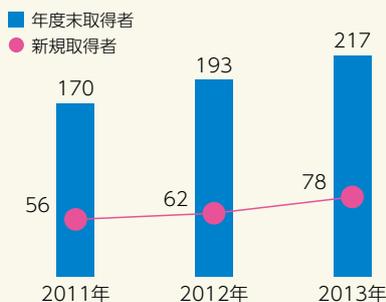
- ワーキングマザーのための仕事と育児の両立支援セミナー
仕事と育児の両立ノウハウの習得、中長期的なキャリアプランの策定を行います。
- 育児休業期間の延長制度
子供が満3歳になる年度の3月31日まで育児休業の延長が可能です(基本は満1歳の誕生日まで)。
- 育児短時間勤務制度
子供が小学校4年生になる4月15日まで取得が可能。取得期間中は転居を伴う異動を制限しています。
- 育児中の働き方の選択制度
短縮時間が選択できるほか、通常勤務復帰後の短時間勤務再取得も可能です。
- ルートチェンジ制度
結婚・出産・育児・介護などの事情により、社員区分の変更が可能です。
- 勤務地コース変更
結婚・育児・介護などの事情により、転勤のない社員区分への変更が可能です。

女性管理職比率

役職	構成比(%)	
	男性	女性
部長相当職	87.8	12.2
課長相当職	80.2	19.8
係長相当職	29.6	70.4
総計	52.8	47.2

2014年4月現在

育児短時間取得者数



セミナーの様子

個性や価値観を尊重し新たな価値創造ができる職場づくり

- 障がい者採用と定着セミナー
通年での採用活動と職場環境づくりを推進するために定期的に開催しています。
- 定年再雇用制度
豊富な経験やスキルを活かして働けるよう再雇用を推進するための制度です。
- リワークエントリー制度
留学・転職・介護などの理由で退職した社員が、一定の条件をクリアした場合、退職時と同条件での再入社を可能とする制度です。

子どもたちの成長をサポートするとともに、積極的な社会貢献活動を展開

当社では教育プログラムへの協賛などの教育事業活動や環境保全活動により、子どもたちがさまざまな体験・活動を通じて自ら学び、成長できる場を提供しています。次世代を担う子どもたちの豊かな個性と人格形成を支援するとともに、社会・文化の発展に貢献するための活動を積極的に展開しています。

子どもたちに金融経済を学ぶ場を提供

活動例



小学生向け学習教材
「クレジットカードのひみつ」発刊
(2012年)



(株)キュービタスでの
「職場体験プログラム」実施



子どもの職場見学「ファミリーデー」開催



中高生を対象にビジネスと働く楽しさを伝える
「クエストエデュケーションプログラム」
「日経エデュケーションチャレンジ」に参加

赤城自然園の運営

当社は2010年より「赤城自然園」の運営を通じて、豊かな日本の自然を次世代に引き継ぐ活動に取り組んでいます。来園者は4年間の累計で12万人を超えました。昨年度は、園の森林セラピー効果(免疫機能改善やストレス軽減など)が科学的に認められたことで、「森林セラピー基地」に認定されています。園内ガイドツアーや木の実を利用したエコクラフトづくりなどのプログラムを通じて、自然本来のすばらしさを感じていただくとともに、環境保全活動への理解を深めていただいています。



2014年度協賛企業一覧



スポーツ活動のサポート

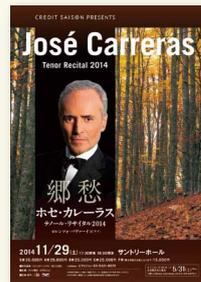
当社は2001年11月より、サポーティングカンパニーとして、サッカー日本代表を応援しています。「SAMURAI BLUE (日本代表)」「なでしこジャパン (日本女子代表)」などの活動を支援するとともに、各種国際試合などにおいてハイタッチキッズやナショナルフラッグベアラーの募集など、キッズプログラムを実施することで、子どもたちに夢のような体験を提供しています。



ナショナルフラッグベアラーに選ばれた子どもたち

文化活動のサポート

当社は世界三大テノール歌手の一人であるホセ・カレーラス氏の音楽活動を支援しています。また、同氏が力を入れている「ホセ・カレーラス国際白血病財団」の趣意に賛同し、同財団への寄付も行っています。



寄付活動

永久不滅ポイントやクレジットカードによるお支払いを通じ、個人では参加しづらい寄付活動をサポートすることで、カード会員の皆様が社会貢献活動に参加できる環境を整えています。

- 三陸鉄道支援プロジェクト (支援総額 63,925,500円) ※2014年3月31日現在
2011年3月の東日本大震災による被害が大きかった三陸鉄道の復旧に貢献するため、被災レールなど同社関連グッズの永久不滅ポイントによる交換や販売、寄付金支援の呼びかけなどの活動を行いました。
- フィリピン台風30号に関する救援金寄付 (救援金総額 5,232,500円)
2013年11月にフィリピンを直撃した大型台風の被害に対して、カード会員の皆様に救援金の寄付を募り、フィリピン大使館を通じてフィリピン政府に寄付しました。



支援者を対象とした枕木設置ツアー参加者の皆様

永久不滅ポイントによる寄付

お申し込みいただいたポイント相当額を各寄付先へ寄付します。



サッカー日本代表強化資金を寄付しよう!
日本サッカー協会へ寄付



盲導犬の育成を応援しよう!
(財)日本盲導犬協会へ寄付



私たちの海を、サンゴを守ろう!
AWAREに寄付



赤城自然園を通じ自然環境保全活動に取り組もう!
自然環境保全活動への活用



地球のためにできることを応援しよう!
地球環境基金に寄付



世界の子どもたちの教育を支援しよう!
(社)日本ユネスコ協会連盟の世界寺小屋運動へ寄付

当社のCSRに対する考え方

当社では、社会的責任(CSR)とは「企業は社会的存在として最低限の法令遵守や利益貢献といった責任を果たすだけでなく、市民や地域、社会の顕在的・潜在的な要請に応え、またはそれを上回る方法や内容で事業を展開していくこと」であるとして捉えています。そしてこの考え方のもとに、次の3つの視点でCSRに取り組んでいます。

CSRに取り組むにあたっての3つの視点

① 企業として存在し、お客様、株主、社員をはじめとするステークホルダーの皆様に利益をもたらすために

企業として、健全、適切かつ迅速に、継続的な事業活動を行うことが使命であると認識しており、そのためには、コーポレート・ガバナンス充実・強化の取り組みを通じて、経営における透明性の向上と経営目標の達成に向けた経営監視機能の強化を図っています。

② 当社の主な事業であるクレジットカード、金融事業活動を通じて、責任を果たし社会に貢献するために

クレジットカードは、経済活動を支える大変有意義な決済手段です。ゆえに、使い過ぎによる「多重債務者」を出さないこと、お客様の暮らしを豊かにし、経済の発展に寄与することのバランスの追求が最重要課題であると考えています。金融事業者として、個人情報の適正管理に努め、個人情報保護法の目的に沿った個人情報の有用性を尊重するとともに、慎重な与信と与信後の適切なフォローによる「多重債務者」発生防止に力を注いでいます。

■ 個人情報の適正管理

個人情報の管理については、法令はもとより、ガイドライン・業界ルールなどを遵守するとともに、社内規程を定め、社内研修・モラル教育を実施し、(社)日本クレジット協会の資格制度である「個人情報取扱主任者」の取得を実質的に社員に義務付けるなど、管理意識の醸成と浸透に努めています。また、個人情報の取り扱いについては、専用回線の利用、アクセス権限者の制限、情報の暗号化、情報端末設置場所への入退出管理など、セキュリティの強化を図っています。なお、個人情報の取り扱いを適切に行っている事業者に対して付与されるプライバシーマークを2006年5月に取得し、個人情報保護水準の維持・向上に取り組んでいます。

■ 多重債務への対応

クレジットカードが必要以上の利用につながるリスクを認識し、使い過ぎ抑制のためのきめ細かな途上与信を行うとともに、契約変更や返済額変更などの相談に応じる体制を整えています。

③ クレディセゾンにしかできない、クレディセゾンだからこそできる社会貢献を行うために

当社およびグループで働く社員、その家族を含む何万人もの生活が当社グループの企業経営にかかっています。CSRの観点からも雇用責任の重大さを認識し、積極的に雇用問題に取り組んでいます。

また、サービス先端企業として、その特長を活かした期待を上回るきめ細やかなサービスの提供や社会への貢献を目指しています。

■ 雇用問題への対応

当社では年齢、性別を問わない雇用と働きやすい環境づくりに努めています。少子・高齢化を視野に入れ、女性が結婚・出産後も継続して働き続けることができるよう、子が満3歳までの育児休業や短時間勤務など制度の充実を図っています。また、高齢者の介護にも対応できるような職場環境を整えるとともに、退職者の再雇用も積極的に行っています。

■ 社会貢献活動

個人では参加しづらい寄付活動などをサポートするため、クレジットカードを通じて社会貢献活動に参加できる手段をご用意しています。「永久不滅ポイント」などカード利用で貯まるポイントで寄付できるポイントアイテムを常時ラインアップしています。

コーポレート・ガバナンス

当社は、サービス先端企業を目指し、事業基盤の拡大・強化に努めています。株主の皆様はもとより、お客様、取引先、当社グループで働く社員、そして社会というすべてのステークホルダーから理解と賛同を得るためには、経営目標の達成とあわせてコーポレート・ガバナンスの充実・強化が極めて重要であると認識し、経営における透明性の向上と経営監視機能の強化のため、内部統制システムやコンプライアンス体制の整備を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制

取締役会は、取締役16名（うち、社外取締役1名）で構成され、当社の業務執行を決定し、取締役の職務の執行を監督しています。取締役会や重要会議体などにおいて、社外取締役から経営における意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を受けることにより、経営効率の維持向上に努めています。

取締役会は、会社の業務執行が適正かつ健全に行われるために、そしてコーポレート・ガバナンス強化の観点から、実効性ある内部統制システムの構築と全社レベルでの法令・定款遵守体制の確立・維持に努めています。取締役会は取締役の業務執行が適切に行われるよう、「取締役会規程」に基づき運営され、また各取締役は会社法に基づく義務遵守は当然のこととして、管掌または担当する部門の業務執行が適切・効率的に行われるよう「組織・業務分掌規程」に基づき、当該部門の管理、監督を行っています。

なお、経営環境の変化に対応した機動的な経営体制を構築するとともに、経営に対する株主の皆様からの信頼を毎年得るため、取締役の任期は1年としています。

当社は監査役制度を採用しており、監査役会は、一般株主と利益相反の生じる恐れのない独立役員（3名）を含めた監査役4名（うち、社外監査役3名）で構成されています。各監査役は監査役会で定められた監査方針などに従い、取締

役会をはじめとする重要な会議体への出席、取締役などからの営業報告の聴取や重要な決議書類などの閲覧、業務および財産状況の調査などにより厳正な監査を実施しています。

また、監査役会は内部統制システムの有効性と機能を監査し、課題の早期発見と精度の向上に努めています。

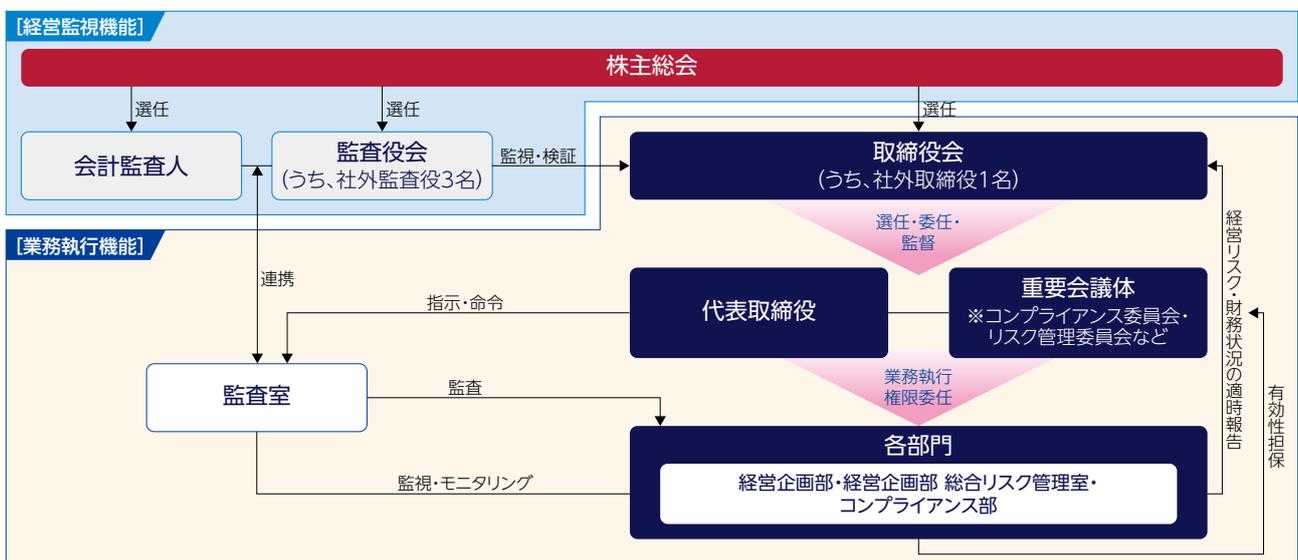
監査役の職務を補助するため、業務執行部門から独立性を保った監査役事務局（内部監査部門との兼任）を設置しています。

さらに、法令・企業倫理遵守の専門部署としてコンプライアンス部、リスク管理の専門部署として経営企画部 総合リスク管理室、専門機関としてコンプライアンス委員会、リスク管理委員会および危機管理委員会を設置し、社内教育・啓蒙活動をはじめとするコンプライアンス施策の企画立案、実施、リスクマネジメント対応を行っています。

内部監査部門である監査室は、当社および関係会社の組織運営ならびに業務活動におけるコンプライアンス、リスクマネジメント、内部統制システム、コーポレート・ガバナンス体制について監査を実施し、評価と提言を行っています。

今後も引き続き、コーポレート・ガバナンスに関する国際的な潮流および諸法令を踏まえ、グループ各社との情報連携およびグループ経営体制のさらなる強化を図り、当社グループに適した、また連結価値向上に向けた経営機構のあり方を検討していきます。

コーポレート・ガバナンス体制図



会社と社外取締役および社外監査役の人的関係等

当社の社外取締役は1名、社外監査役は3名です。

社外取締役から経営における意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を受けることにより、業務に精通した取締役が経営効率の維持向上を図ることができます。また一般株主と利益相反の生じるおそれのない独立役員(3名)*の社外監査役を選任し、経営に対する監督機能を強化しています。

*独立役員の資格を充たす社外役員すべてを独立役員に指定しております。

社外役員の選任基準

当社は、社外取締役の選任については、経営の監督機能発揮による意思決定の妥当性・適正性を確保する目的から、企業経営者としての実践経験を有すること、もしくは特定専門分野における実績と広範な見識を有することを選任基準としております。また、社外監査役の選任については、中立的・客観的な視点から監査を行うことにより、経営の健全性と透明性を確保する目的から、さまざまな分野に関する豊富な知識・経験を有することを選任基準としています。

当社は、社外取締役または社外監査役を選任するための当社からの独立性に関する個別の基準・方針は定めておりませんが、新たな選任にあたっては、「上場管理等に関するガイドライン」および「有価証券上場規程」に規定する独立役員の要件を参考に、その独立性確保に留意しています。

なお、社外取締役は、取締役会において、監査役監査・会計監査人監査の監査結果について報告を受けます。また内部監査部門である監査室や内部統制統括部門である経営企画部とは、業務執行状況についてそれぞれ報告を受けるなど連携を図っています。

社外監査役は、会計監査人および監査室との連携強化を図り、内部統制統括部門より随時報告を求めながら、監査の実効性を高めるよう努めています。

経営上の意思決定、執行および監督に係る経営管理組織その他の状況

組織形態	監査役設置会社
定款上の取締役の員数	25名以内
定款上の取締役の任期	1年
取締役会の議長	社長
取締役の人数	16名
社外取締役の選任状況	選任している
社外取締役の人数	1名
社外監査役の選任状況	選任している
社外監査役の人数	3名
社外監査役のうち独立役員に指定されている人数	3名

役員報酬および監査報酬

当社は、役員の職務執行および成果に対する責任の明確化、ならびに監査役の独立性の向上のために、従来の退職慰労金制度を廃止し、役員の賞与などを含めた職務執行の対価を一本化し、業績に対する意識向上を図っています。

2014年3月における当社の取締役および監査役に対する報酬等ならびに監査法人に対する監査報酬等の内容は、次のとおりです。

役員報酬等の内容

区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)		対象となる役員の員数(人)
		基本報酬	賞与	
取締役 (社外取締役を除く)	493	373	120	15
監査役 (社外監査役を除く)	8	8	—	1
社外役員	42	42	—	4

(注) 1. 取締役の報酬等の総額支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。
2. 2014年3月期末現在の取締役人員は15名、監査役人員は4名です。

監査報酬等の内容

公認会計士法第2条第1項に規定する
監査証明業務に基づく報酬の金額 103百万円
非監査業務に基づく報酬の金額 2百万円

内部統制システムの整備

当社は会社法の規定に従い、法令・定款に適合し、業務の適正性、効率性を確保するための体制構築を行うことを目的として、代表取締役が遵守すべき基本方針を取締役会において決定しています。

当該基本方針は、「常に革新的な発想と戦略で、利益ある成長を実現していき、お客様を含めたステークホルダーの満足度の極大化を達成する」という考えを軸に据えています。

財務報告に係る内部統制(いわゆるJ-SOX)の対応については、経営企画部 総合リスク管理室を中心として当社および連結対象会社における内部統制整備の推進と監査室専任者による独立したモニタリングを行い、内部統制は有効であるとの報告書を当局に提出しています。

内部統制システムの構築にあたっては、業務の適正化を維持しながら、当社の業績向上・利益の増強をもってステークホルダーの利益最大化に資するために、効率的で有効性の高いシステムの構築を目標としています。

コンプライアンスの徹底・充実

当社では、コーポレート・ガバナンスの強化、内部統制システムの構築を踏まえ、当事業活動における法令等の遵守、公正性、倫理性を確保するために、コンプライアンス委員会およびコンプライアンス部を中心としてコンプライアンス体制の強化を進めています。

コンプライアンス委員会は常務取締役を委員長に、定期的な委員会開催によりコンプライアンスに関する討議・意思決定などを行い、取締役会に報告を行っています。

コンプライアンスの一層の充実を図るため、経営理念をはじめ行動宣言、社員の行動基準を掲載した小冊子『私たちのコンプライアンス』を全社員に配付し、社内への周知徹底を図っています。

また、社内「コンプライアンス相談窓口」を設置し、社内での不正・不祥事の防止を図っています。この相談窓口は、社内イントラネット、インターネットの専用アドレスなどによる社内・社外2系統による相談受付体制をとり、利用しやすい環境づくりに努めています。相談があった場合は、弁護士、コンプライアンス部で連携し、問題の早期解決を目指すとともに、コンプライアンス委員会に報告し、再発防止に努めています。

さらに、コンプライアンス部主催による、外部講師を招いた役員対象のコンプライアンス研修や部室長を含む幹部社員対象の研修を実施するとともに、各部門にコンプライアンス責任者および担当者を任命し、各部門を主導しつつコンプライアンス部と連携したコンプライアンス研修を実施しています。

なお、コンプライアンス責任者および担当者は、事務リスク抑制に向けた対応を行う役割を担っています。

情報システム運用への対応など

IT化社会の進展などを背景として、お客様に安心してカードをご利用いただくためには、システム・オペレーションにおける安全性・安定性の確保がより一層重要となっています。

このような環境のもと、自然災害、事故、コンピュータウイルスなどによるシステム障害への対応や事務集中化によるシステム効率の向上など、システムの安全性・安定性の確保と効率化に努め、今後とも、継続して取り組んでいきます。

リスク管理

リスク管理については、「リスク管理規程」および「損失の危険の管理に関する規程」を定め、リスク管理委員会および経営企画部 総合リスク管理室を中心として、リスク発生の予防および顕在化による当社への影響の極小化に努めています。そのため、「リスク管理規程」「損失の危険の管理に関する規程」および「危機管理規程」の関係者に対し定期的な社内教育・訓練を行い、取締役会が定期的にこれらを点検し、是正・改善を指示することにより、リスク管理体制の維持に努めています。

また、大規模災害などの緊急事態発生に備え、重要業務の継続および事業中断リスクを可能な限り低減するための対応策を講じ、有事における経営基盤の安定性確保に努めています。

当社グループに内在する諸問題または重大なリスクを伴う統制事項については、「関係会社規程」に基づき、経営企画部グループ戦略室を中心としてグループ各社の業務執行状況を監督するとともに、グループ各社の主管部門と情報共有を図ることにより、リスク管理体制の維持に努めています。

リスク発生時は、「危機管理規程」に基づき危機管理委員会を中心に迅速な対応および会社機能の早期回復に努めています。

情報の積極的開示

株主や投資家の皆様に対して、決算説明会、インベストメントコンファレンス、IRミーティングなどを通じた積極的な情報開示はもとより、決算短信やIR資料などをホームページ上で公開し、透明性の高い企業経営に努めています。

反社会的勢力に対する基本方針

当社は、暴力、威力と詐欺的手法を駆使して経済的利益を追求する集団または個人（いわゆる反社会的勢力）による被害を防止するため、次の基本方針を宣言します。

1. 当社は、反社会的勢力との関係を一切持ちません。
2. 当社は、反社会的勢力による被害を防止するために、警察・特殊暴力防止対策連合会・弁護士などの外部専門機関と連携し、組織的かつ適正に対応します。
3. 当社は、反社会的勢力による不当要求には一切応じず、毅然として法的対応します。
4. 当社は、反社会的勢力への資金提供や裏取引を行いません。
5. 当社は、反社会的勢力の不当要求に対応する役職員の安全を確保します。

取締役・監査役

(2014年6月30日現在)



林野 宏

代表取締役社長
監査室・カード事業部 管掌



前川 輝之

代表取締役副社長
広報室・総務部・
システム企画部 管掌



高橋 直樹

代表取締役専務
経営企画部・ネット事業部・
海外事業部 管掌



金子 美壽

常務取締役
コンプライアンス部・
クレジット事業部 管掌
(兼)クレジット事業部長



山本 寛

常務取締役
ファイナンス事業部 管掌
(兼)ビジネス決済推進部・
みずほ提携推進部 担当



山下 昌宏

常務取締役
営業推進事業部 管掌
(兼)AMEX推進部・
アライアンス開発部 担当



覺正 純司

常務取締役
カード事業部長
(兼)ネット事業部 担当



平瀬 和宏

取締役
営業推進事業部長



清水 定

取締役
ファイナンス事業部長
(兼)プロセッシング営業部・
リテール営業部 担当



松田 昭博

取締役
海外統括部 担当



青山 照久

取締役
財務経理部 管掌
(兼)経営企画部 担当



山本 善久

取締役
システム企画部 担当



岡本 龍成

取締役
アフィニティ営業部・
WEB支店・
カードファイナンス部
担当



水野 克己

取締役
営業企画部 担当
(兼)海外事業部長



武田 雅子

取締役
戦略人事部・
CS推進室 管掌



上野 恭久

取締役(社外)



村上 喜堂

常勤監査役(社外)



櫻井 勝

常勤監査役(社外)



山本 恵朗

監査役



土岐 敦司

監査役(社外)

事業概況

2014年3月期業績

クレジットカードの利用領域拡大に伴いカードショッピングは拡大基調が続いていますが、カードキャッシング市場は、貸金業法改定による市場縮小ペースが緩やかになりつつあるものの本格的回復には至っておらず、依然として厳しい経営環境が続いています。

このような状況において、当社は「クレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充」「ネットビジネスを中心としたフィービジネスの拡充」「リース事業やファイナンス事業などノンバンクビジネスの推進」「アジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的参入」など、新成長戦略の基盤づくりに努めています。

クレジットカード事業においては、将来を見据えた顧客基盤拡大の取り組みとして、高稼働・高単価の見込める「セゾン・アメリカン・エキスプレス®・カード」の会員募集やWEBを活用したカード会員募集を継続して強化した結果、新規カード会員は253万人(前期比0.7%増)となりました。また、カード取扱高拡大の取り組みとしては、旅行業やサービス業など多様な企業とカード利用特典の付加を通じて顧客を相互送客する共同企画や、八重洲/日本橋・京都・札幌など各エリアの小売店舗等とのカード利用による消費創出を目的とした「地域活性キャンペーン」の展開、スマートフォン決済サービス「Coiney」の導入を通じたカード決済加盟店の拡大などにより、ショッピング取扱高は3兆8,529億円(前期比8.6%増)、ショッピングのリボルビング残高は2,678億円(前期比2.9%増)と順調に推移しました。

キャッシングは貸金業法の影響により残高は減少しましたが、新規利用者数が増え、取扱高は2013年12月から前年を上回るまで回復してきました。

リース事業では、リース既存取引先との共同キャンペーンの実施および新規販売店の拡大によりリース取扱高は1,146億円(前期比8.9%増)と拡大しました。

信用保証事業、ファイナンス関連事業から構成されるファイナンス事業では、信用保証事業において提携金融機関との営業・管理両面にわたる密接な連携により保証残高が2,300億円(前期比16.6%増)と順調に推移したことや、「フラット35」「セゾンの資産形成ローン」の実行件数・実行金額拡大が収益貢献したことなどにより増益となりました。

これらの結果、営業収益は2,475億円(前期比1.3%増)となりました。

営業費用においては、良質債権の拡大に向けてリスクマネジメントを徹底した一方、今後の成長基盤づくりに向けた新規カード獲得やカード利用促進に伴う先行投資と共に将来に備えた利息返還損失引当金が増加するなどした結果、経常利益は444億円(前期比16.5%減)となり、当期純利益は255億円(前期比22.0%減)となりました。

なお、当社では企業体質の強化と継続的な事業拡大に向けた取り組みが、株主価値の増大のために必要であると考えています。利益還元につきましては、これらを実現する内部留保金の充実を図る一方、株主の皆様へ適正かつ安定的、継続的な配当を行っていきたいと考えており、2014年3月期の1株当たりの年間配当を30円と据え置きました。また、2015年3月期も30円の年間配当を予定しています。

セグメント別営業収益および営業利益

	単位:億円、%					
	営業収益			営業利益		
	2014年3月期	2013年3月期	前期比	2014年3月期	2013年3月期	前期比
クレジットサービス事業	1,896	1,904	99.6	147	241	60.9
リース事業	142	144	98.9	60	61	98.0
ファイナンス事業	191	173	110.3	100	89	112.1
不動産関連事業	126	98	129.2	38	9	408.3
エンタテインメント事業	130	135	95.7	16	21	76.6
計	2,487	2,456	101.3	363	423	85.7
セグメント間取引	△11	△12	—	0	△0	—
連結	2,475	2,444	101.3	363	423	85.9

※ 内部営業収益等控除前の数値を記載しています。

(3月31日に終了の会計年度)

6カ年の要約財務データ

各年3月期(各年3月31日現在) / 各年3月期(各年4月1日～翌年3月31日)

	(単位:百万円)					
	2014	2013	2012	2011	2010	2009
連結ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益 ^(注1)	247,577	244,405	244,009	285,712	306,855	327,089
販売費及び一般管理費	197,852	187,170	192,184	235,758	246,305	268,658
金融費用	13,388	14,922	19,958	22,577	24,377	23,882
営業利益	36,336	42,312	31,865	27,377	36,173	34,548
経常利益	44,426	53,214	38,590	33,762	39,106	30,953
当期純利益(△は損失)	25,569	32,770	9,453	12,829	18,680	△55,513
3月31日現在:						
純資産	422,986	394,868	355,727	347,915	341,405	320,595
総資産	2,286,099	2,141,802	2,155,906	2,231,246	2,374,129	2,407,064
有利子負債 ^(注2)	1,468,740	1,359,856	1,409,802	1,657,832	1,776,827	1,893,017
1株当たりデータ(円):						
当期純利益(△は損失)	139.24	178.45	51.48	69.86	102.48	△308.25
純資産	2,284.14	2,131.58	1,920.65	1,879.98	1,845.82	1,766.95
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	6.3	8.8	2.7	3.8	5.7	—
総資産当期純利益率(ROA)	1.2	1.5	0.4	0.6	0.8	—
自己資本比率	18.4	18.3	16.4	15.5	14.3	13.2
単体ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益 ^(注1)	205,873	204,121	210,207	239,657	257,924	270,900
販売費及び一般管理費	160,927	149,844	153,505	194,194	205,042	220,708
金融費用	15,119	16,882	18,809	19,977	22,221	21,530
営業利益	29,826	37,394	37,893	25,484	30,661	28,661
経常利益	34,872	41,529	41,001	28,706	33,787	32,223
当期純利益(△は損失)	18,637	24,147	5,613	7,596	16,137	△44,972
3月31日現在:						
純資産	367,808	349,202	322,502	320,303	319,712	304,230
総資産	2,200,459	2,051,908	2,059,435	2,097,773	2,200,459	2,220,791
有利子負債 ^(注2)	1,454,332	1,334,302	1,364,960	1,571,610	1,645,206	1,748,245
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	5.2	7.2	1.8	2.4	5.2	—
総資産当期純利益率(ROA)	0.9	1.2	0.3	0.4	0.7	—
自己資本比率	16.7	17.0	15.7	15.3	14.5	13.7
取扱高実績(単体ベース):						
包括信用購入あっせん ^(注3)	3,852,980	3,547,050	3,402,494	3,953,411	3,844,670	3,891,076
カードキャッシング	264,092	260,089	266,904	371,403	604,347	765,385
各種ローン	45,505	32,949	34,596	36,514	43,768	326,170
業務代行 ^(注4)	2,303,998	2,166,062	2,112,431	1,362,275	1,310,419	1,347,260
リース	114,694	105,356	96,852	92,709	100,893	100,272
信用保証	126,281	115,297	92,837	73,375	85,637	107,532
その他	30,005	23,868	20,482	22,894	23,380	22,475
取扱高計	6,737,558	6,250,675	6,026,599	5,912,587	6,013,118	6,560,174

- 注: 1. 営業収益には消費税等は含まれていません。
 2. 有利子負債は債権流動化分を含んでいます。
 3. 包括信用購入あっせんは「カードショッピング」を示しています。
 4. 業務代行は「他社カード代行」を示しています。
 5. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

経営成績と財務分析

2014年3月期

I. 企業集団の状況

当社グループの事業は「クレジットサービス事業」「リース事業」「ファイナンス事業」「不動産関連事業」「エンタテインメント事業」のセグメントにより構成されています。特に、クレジットカード事業を中心とした「クレジットサービス事業」は最も重要なセグメントで、当期において営業収益合計の約8割を占めています。

当社グループの主な営業収益は、カードショッピングが利用された場合に発生する加盟店手数料、カードショッピングのリボルビング払い、カードキャッシング、各種ローンなどが利用された場合に発生する顧客手数料などです。

これに対して当社グループの主な営業費用は、広告宣伝費、ポイント交換費用、貸倒関連費用、人件費、支払手数料、金融費用です。

II. 収益および利益の状況

(1) 市場環境

当期におけるわが国経済は、積極的な金融政策や経済対策への期待感から株高・円安基調となり、企業業績や個人消費が底堅く推移するなど、緩やかな回復が続きました。当社が属するノンバンク業界においては、クレジットカードの利用領域拡大に伴いカードショッピングは拡大基調が続いていますが、カードキャッシング市場は、貸金業法改定による市場縮小ペースが緩やかになりつつあるものの本格的回復には至っておらず、依然として厳しい経営環境が続きました。

(2) 営業収益

営業収益は、主力の「クレジットサービス事業」では、将来収益を見据えた顧客基盤拡大の取り組みとして、高稼働・高単価の見込まれる「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」の会員募集やWEBを活用したカード会員募集を継続して強化するとともに、三井不動産(株)・三井不動産商業マネジメント(株)と提携・発行している「三井ショッピングパークカード《セゾン》」をリニューアル

し、全国の三井不動産グループ運営の32施設でポイントプログラム・サービスを共通化するなど、提携小売店舗と一体となった提携カードの会員募集に取り組んだ結果、新規カード会員数は253万人(前期比0.7%増)となりました。

また、カード取扱高拡大の取り組みとしては、旅行業やサービス業など多様な企業とカード利用特典の付与を通じて顧客を相互送客する共同企画のほか、八重洲/日本橋・京都・札幌など各エリアの小売店舗等とのカード利用による消費創出を目的とした「地域活性キャンペーン」の展開、スマートフォン決済サービス「Coiney」の導入を通じたカード決済加盟店の拡大等により、ショッピング取扱高は3兆8,529億円(前期比8.6%増)、ショッピングのリボルビング残高は2,678億円(前期末比2.9%増)と順調に推移いたしました。

一方、決済領域の拡大に向けた取り組みとしては、ドラッグストア業界大手の(株)ココカラファインと提携・発行している国内外のVisa加盟店で利用可能なVisaプリペイドカード「ココカラクラブカード」について、両社で会員募集を強化した結果、発行枚数は2013年4月の募集開始以降307万枚となりました。

さらに、ネットを活用した収益力の強化として、ネット会員を995万人(前期末比16.3%増)に増強するとともに、インターネットショッピングサイトを直接利用した場合などに比べて「永久不滅ポイント」が最大30倍貯まるポイントサイト「永久不滅.com」の利便性向上による取扱高増強や、日本で初めての導入となるカード決済連動型クーポン配信サービス「セゾンCLO」の開始など、新規ネットビジネスの開発に取り組みました。

しかしながら、貸金業法改定の影響等によりカードキャッシング残高が2,450億円(前期末比8.4%減)と減少したことに伴い、カードキャッシング収益が減少した結果、クレジットサービス事業全体の営業収益は1,896億79百万円(前期比0.4%減)となりました。

「リース事業」では、リース既存取引先との共同キャンペーンの実施および新規提携販売店の拡大により、リース取扱高が1,146億円(前期比8.9%増)と拡大いたしました。

販売費および一般管理費の内訳

	(単位:百万円)		
	2014	2013	増減率 (%)
貸倒関連費用	24,880	23,130	7.6
うち貸倒引当金繰入額	10,471	14,235	△26.4
うち貸倒損失	3	2	25.7
うち利息返還損失引当金繰入額	10,851	5,729	89.4
うち債務保証損失引当金繰入額	3,554	3,162	12.4
貸倒関連費用を除く販売費及び一般管理費	172,971	164,040	5.4
うち広告宣伝費	19,333	17,263	12.0
うちポイント引当金繰入額	12,748	7,908	61.2
うち人件費	42,768	42,354	1.0
うち支払手数料	54,399	52,441	3.7
販売費及び一般管理費合計	197,852	187,170	5.7

(3月31日に終了の会計年度)

「ファイナンス事業」では、信用保証事業において提携金融機関との営業・管理両面にわたる密接な連携により保証残高が2,300億円(前期末比16.6%増)と順調に推移したことや、「フラット35」の実行件数拡大および「セゾンの資産形成ローン」が収益貢献したことなどにより、増収となりました。

「不動産関連事業」では、不動産市況の回復や積極的な営業活動により不動産売上高が増加した結果、増収となりました。

「エンタテインメント事業」では、売上高が減少した結果、減収となりました。

以上の結果、営業収益は2,475億77百万円(前期比1.3%増)となりました。

(3) 営業費用、営業利益

営業費用においては、新規カード発行の積極的推進に伴い先行投資費用が増加したことに加え、利息返還損失引当金繰入額が増加するなどした結果、営業費用は2,112億41百万円(前期比4.5%増)となりました。以上の結果、営業利益は363億36百万円(前期比14.1%減)となりました。

(4) 営業外損益

営業外収益は101億38百万円(前期比8.2%減)、営業外費用は20億48百万円(前期比1,365.0%増)となりました。

(5) 特別損益

特別利益は、連結子会社(株)コンチェルトにおいて取用補償金を計上したことなどにより、6億69百万円(前期比335.9%増)となりました。

特別損失は、連結子会社(株)コンチェルトにおいて減損損失に加え固定資産処分損・店舗閉鎖損失を計上したことなどにより、10億92百万円(前期比96.7%増)となりました。

Ⅲ. 株主還元の方針

当社では企業体質の強化と継続的な事業拡大に向けた取り組みが、株主価値の増大のために重要であると考えています。利益還元については、これらを実現する内部留保金の充実を図る一方、株主の皆様へ適正かつ安定的、継続的な配当を行っていきたいと考えています。

また、内部留保資金については、ローコストオペレーションの実現と継続的な事業拡大を推進するために効率的に投資していきたいと考えています。

(1) 配当金

配当方針に基づき、当期の1株当たりの配当金は年間30円としました。

Ⅳ. セグメント状況

(1) クレジットサービス事業

クレジットカード事業、サービサー(債権回収)事業等から構成されています。クレジットカード業界において、カードの利用領域は年々拡大しており、少額決済やインターネットショッピングでの決済浸透など、「現金からカード決済へ」の潮流が続いています。一方、貸金業法の改定によるカードキャッシング市場規模の縮小は、各社にビジネスモデルの転換を余儀なくさせるなど、依然として厳しい経営環境が続くものと予想されます。

このような状況の下、当社は「クレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充」「ネットビジネスを中心としたフィジービジネスの拡充」「アジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的参入」など、収益基盤の強化を図りました。また、債権リスクへの取り組み強化や費用対効果を踏まえた経費構造の見直し等により、事業効率の向上に努めてまいりました。

しかしながら、貸金業法改定の影響等によりカードキャッシング収益が減少した結果、当期における営業収益は1,896億79百万円(前期比0.4%減)、営業利益は147億23百万円(前期比39.1%減)となりました。

① クレジットカード事業

当期の新規カード会員数は253万人(前期比0.7%増)、当期末のカード会員数は2,475万人(前期末比0.3%減)、カードの年間稼働会員数は1,420万人(前期比4.3%増)となりました。

また、ショッピング取扱高は3兆8,529億円(前期比8.6%増)、ショッピングのリボルビング残高は2,678億円(前期末比2.9%増)となりました。一方、カードキャッシング残高は2,450億円(前期末比8.4%減)となりました。

■ クレジットカード事業の当期における主な取り組み

・ クレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充

当社は、日本の個人消費における最大の決済手段である現金市場を打ち崩す施策展開により、キャッシュレス社会を実現すべく、クレジットカードを中心にさまざまな決済手段の開発・提供を推進しています。

クレジットカードでは、高稼働・高単価の見込まれるプレミアムカードの拡充を重点施策として、お客様のライフスタイルに合わせて選べる4種類のステータスラインアップの「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」の会員募集を継続して強化いたしました。アメリカン・エクスプレス会員にふさわしい多様な企業と提携し、カード利用による優待サービスを提供することで顧客を相互に送客し合い、新規カード会員の拡大とカード売上の拡大に取り組みました。

また、三井不動産(株)・三井不動産商業マネジメント(株)と提携・発行している「三井ショッピングパークカード《セゾン》」について、全国の三井不動産グループ運営の32施設でポイントプログラム・サービスを共通化いたしました。これまでの「ららぽーと」「三井アウトレットパーク」といった郊外型ショッピングセンターに加え、「コレド日本橋・コレド室町」などの都心商業施設にもポイントプログラム・優待特典の提供を開始することで、三井不動産グループ商業施設での相互送客とカード利用の推進を強化いたしました。一方、法人決済マーケットの取り込みとして、クラウド型経費精算ソリューション「Concur」を提供する(株)コンカーと営業提携し、当社コーポレートカードの導入と組み合わせた経費精算業務の大幅な省力化の実現をサポートするなど、企業における各種決済領域のキャッシュレス化に取り組みました。さらに、WEBチャネルを活用して稼動状況に優れたカード会員の募集強化に努めたほか、提携先施設でのカード利用による割引サービスやポイント倍付け企画、「永久不滅ポイント」の提携先商品券への交換施策など、提携先企業と共同でカード会員募集や提携先企業の売上拡大に取り組みました。

カード利用促進策としては、渋谷・仙台・池袋・八重洲/日本橋・京都・札幌・天神の各エリアの百貨店・専門店などの小売店舗や他カード会社と協力し、カードの利用促進、小売店舗の売上拡大、ひいては街の活性化への貢献を目指す「地域活性キャンペーン」を開催し、消費の活性と顧客・取引先の満足度向上につながる施策を展開いたしました。

一方、決済領域の拡大に向けた取り組みとしては、ドラッグストア業界大手の(株)ココカラファインと提携・発行している日本初の国内外Visa加盟店で利用可能なVisaプリペイドカード「ココカラクラブカード」について、両社で会員募集を強化した結果、発行枚数は2013年4月の募集開始以降307万枚となりました。同社店舗のポイントカード機能としてお得にポイントを貯めていただけるほか、事前にご入金いただいた金額の範囲内で世界中のVisa加盟店でのお買い物にもご利用いただけることで、これまで現金でのお支払いが主流であったドラッグストアにおいて、利便性を向上させる新たなお買い物方法を提供しています。

また、当社は、コイニー(株)が提供するスマートフォン決済サービス「Coiney」を導入、2013年4月のカード決済加盟店の募集開始、同8月の同社への出資を通じ、両社共同で営業展開を強化いたしました。スマートフォンならではの機能性を活用したカード利用シーンの普及を加速化し、さらなるクレジットカード決済市場の拡大に努めています。

今後もこれまでのクレジットカードに加え、プリペイドサービスなど新たな決済サービスを拡充していくことで、キャッシュレス決済市場における収益源の確立を図っていきます。

・ネットビジネスを中心としたフィービジネスの拡充

当社は、インターネットショッピングなど利便性の高いネットサービスの提供を通じた個人消費の活性化を実現すべく、ネットビジネスの基盤となるネット会員の拡大に努めており、当期末のネット会員数は995万人(前期末比16.3%増)となりました。

インターネットショッピングサイトを直接利用した場合などに比べて「永久不滅ポイント」が最大30倍貯まるポイントサイト「永久不滅.com」は、サービス開始から7年目を迎えた当期を「永久不滅.comの第二創業期」と位置づけ、「商品検索機能の強化」やネットショッピングサイトにアクセスする都度「永久不滅.com」を経由することを不要とした「永久不滅.com ポイント宣言」のリリースによるさらなる利便性向上に加え、同サイト利用者への「サンクスメール」配信など顧客コミュニケーションの強化による取扱高増強に努めました。

また、「永久不滅.com」に次ぐネットビジネスの開発に向け、日本で初めての導入となるカード決済連動型クーポン配信サービス「セゾンCLO」の開始や、企業が自社サイトへの集客拡大を図るための課題解決方法を発見するソリューションサービスとして、ネットユーザーのインターネット上での行動履歴を分析するリサーチツール「eMark+Lite」を(株)ヴァリューズと共同開発し、提供を開始するなど、サービスラインアップを着実に増加させています。

今後も、変化の速いネットビジネス分野において、優良なコンテンツ・プラットフォームを持つ有力ネット企業や新技術を有するスタートアップ企業と機動的に連携し、ネット上のさまざまなサービスから収益を生み出すビジネスモデルを構築していきます。

・債権リスクへの取り組み

延滞債権に対しては早期回収やカウンセリングによる債権保全を継続するとともに、お支払い期日までに引き落とし口座への事前入金をご案内し、延滞発生を未然に防ぐことで、正常債権の積み上げを引き続き図っています。また、初期与信・途上与信においては、各種環境を踏まえた適正与信施策の実行により、良質債権のさらなる拡大に向けて取り組んでいます。

その結果、当社の債権状況は順調に良化が進んでおりますが、今後も環境変化に応じた与信・回収体制の強化により、収益とリスクのバランスを保った与信管理を徹底します。

・アジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的な参入

当社は、2013年4月に、成長著しいアジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的な参入を目指し、ベトナム・ハノイ市に、現地企業のリテール金融ビジネス発展をサポートすべく、日本国内で培ったカードビジネスや個品割賦・ローンビジネスなどのノウハウ提供を目的とした事業開始に向けて、コンサルティング会社を設立いたしました。リテール金融ビジネスの構築支援の事業化を図るとともに、当社が持つノウハウをアジア圏内でのマーケットニーズに即したものに発展させていきます。

また、2013年12月に、GMOインターネットグループで非対面クレジットカードなどの決済事業を展開するGMOペイメントゲートウェイ(株)とベンチャー投資・インキュベーション事業を行うGMO VenturePartners(株)が共同で設立した、東南アジアの決済関連事業者を投資対象とする日本初となる決済特化型Global Payment Fund投資事業組合に参加いたしました。成長著しい東南アジア圏内で急速に整備が進んでいる決済分野を足掛かりとして、現地ネットワークの拡充を図っていきます。

今後も、インドネシアやシンガポールなどアジア圏内へノンバンク分野での進出を視野に、中長期的な海外戦略の基盤づくりを推進していきます。

■新たな展開および今後の取り組み

当社は、2013年12月から、(株)NTTドコモが提供する来店ポイントアプリサービスと連動したO2O(Online to Offline)実証実験を開始いたしました。利用者はアプリをスマートフォンにダウンロードの上、対象店舗に来店するだけでポイントが貯まり、貯まったポイントを商品券などの特典と交換することができます。一方、対象店舗は来店者属性の把握や顧客属性に合わせた店舗情報・クーポンの配信をすることができます。

当社は、今回のO2O実証実験を通じて、利用者の来店以降の購入動向を検証し、カード会員に対するO2O送客サービスの本格展開に活用していきます。

②サービサー(債権回収)事業

小口無担保債権の受託を主な事業としているJPNホールディングス(株)において、債権買取事業およびオートローン債権の業務代行業業、官公庁ビジネスの拡大を図り、新規売上高は増加したものの、サービサー事業で主要取引先であるノンバンク各社の債権健全化や債権管理業務の内製化に伴い、既存取引先からの受託件数が減少した影響などにより、同事業全体では減収となりました。

(2)リース事業

(社)リース事業協会による統計では、2013年度のリース業界全体の取扱高は5兆2,390億円(前期比7.5%増)となりました。

当社においても、リース既存取引先との共同キャンペーンの実施および新規提携販売店の拡大に加え、レンタル事業におけるLED照明など節電商品の販路拡大に取り組んだ結果、当期の取扱高は1,146億円(前期比8.9%増)、営業収益は142億720万円(前期比1.1%減)、営業利益は60億250万円(前期比2.0%減)となりました。

(3)ファイナンス事業

信用保証事業、ファイナンス関連事業から構成されています。信用保証事業では、提携金融機関との連携強化により保証実行額および保証残高が増加いたしました。また、ファイナンス関連事業では、長期固定金利住宅ローン「フラット35(住宅金融支援機構構買取型)」が収益貢献いたしました。

以上の結果、当期における営業収益は191億1300万円(前期比10.3%増)、営業利益は100億7100万円(前期比12.1%増)となりました。

①信用保証事業

個人向け証書貸付型フリーローンの保証業務を中心に、提携金融機関との営業・管理両面にわたる密接な連携により、良質な案件の獲得に注力してまいりました。

資金使途を事業性資金にも広げたフリーローン保証商品を通じて、地域金融機関とのきめ細かな連携体制の構築に努めた結果、当期においては、新たに地域金融機関26先と提携し、提携先数は合計で368先(前期末差20先増)、保証残高(債務保証損失引当金控除前)は2,300億円(前期末比16.6%増)となりました。

②ファイナンス関連事業

2009年3月より取り扱いを開始した「フラット35」は、「フラット35PLUS」併用による住宅購入価格の10割融資継続やカード会員向け優待、クレジットカード事業で培った信頼感・安心感等が評価され、当期の実行件数は2,692件(前期比52.6%増)、実行金額は759億円(前期比57.6%増)、貸出残高(住宅金融支援機構への債権譲渡済み残高)は2,186億円(前期末比42.5%増)となりました。

また、2013年1月から取り扱いを開始した「セゾンの資産形成ローン」は、提携先との連携により、当期の実行件数は1,214件、実行金額は278億円、貸出残高は319億円となりました。

当期末におけるファイナンス関連事業の債権残高は1,054億円(前期末比48.8%増)となりました。

(4)不動産関連事業

不動産事業、不動産賃貸事業等から構成されています。不動産市況の回復や積極的な営業活動により、当期の営業収益は126億7400万円(前期比29.2%増)、営業利益は38億9800万円(前期比308.3%増)となりました。

(5)エンタテインメント事業

アミューズメント事業等から構成されております。地域に支持される健全で安心・快適な店作りに取り組んでいます。当期の営業収益は130億1800万円(前期比4.3%減)、営業利益は16億1200万円(前期比23.4%減)となりました。

V. 流動性と財政状態

(1) 資金調達と流動性マネジメント

・ 調達政策

当社グループでは資金調達において安定性とコストを重視し、調達手法の多様化を図っています。主な調達方法では、銀行、系統金融機関、生命保険会社、損害保険会社との相対取引のほか、シンジケートローンやコミットメントラインの設定といった間接調達、またコマーシャル・ペーパー(CP)の発行や債権流動化等の直接調達に取り組んでいます。2014年3月31日現在の連結有利子負債(オフバランスによる流動化調達額480億円およびリース債務34億円を含む)は1兆4,687億円であり、借入金69.4%、社債18.8%、CP7.8%、営業債権の流動化等4.0%から構成されています。

間接調達については既存取引先とのリレーションを図る一方で、長期の安定的な取引が望める金融機関を対象に、新たな取引先を開拓し調達先の分散化を図るなど、リファイナンスリスクの軽減およびコスト削減に努めています。また、直接調達については普通社債やコマーシャル・ペーパー以外に、当社の信用状況に左右されない債権の流動化など、新たな資金調達手法を組成することにより、流動性リスクの軽減やコスト削減を図っています。

当社では資本市場から円滑な資金調達を行うため、発行する債券について(株)格付投資情報センター(R&I)から国内無担保社債に「A+」、国内CPIに「a-1」の格付けを取得しています。

・ 流動性の確保

当社グループの保有する資産のうち61.1%がクレジットサービス事業を中心とした割賦売掛金であり、その回転率も年間平均4回を上回り、高い流動性を維持しています。

(2) キャッシュ・フロー

・ 営業活動によるキャッシュ・フロー

当期における営業活動に使用したキャッシュ・フローは、805億333百万円(前期は757億72百万円の収入)となりました。

これは主に、割賦売掛金等の営業債権の純増額である1,046億81百万円の支出がある一方で、税金等調整前当期純利益440億3百万円の計上によるものです。

・ 投資活動によるキャッシュ・フロー

当期における投資活動に使用したキャッシュ・フローは、76億75百万円(前期は113億81百万円の支出)となりました。

これは主に、共同基幹システムの開発等の有形および無形固定資産の取得による326億9百万円の支出がある一方で、不動産の整理事業に関連する318億66百万円の収入によるものです。

・ 財務活動によるキャッシュ・フロー

当期における財務活動により得られたキャッシュ・フローは、833億63百万円(前期は669億60百万円の支出)となりました。

これは主に、コマーシャル・ペーパーの純増額である1,000億円の収入がある一方で、債権流動化借入金の返済による367億69百万円の支出によるものです。

以上の結果、当期末における現金および現金同等物は、前期末と比較して、47億77百万円減少し、526億78百万円となりました。

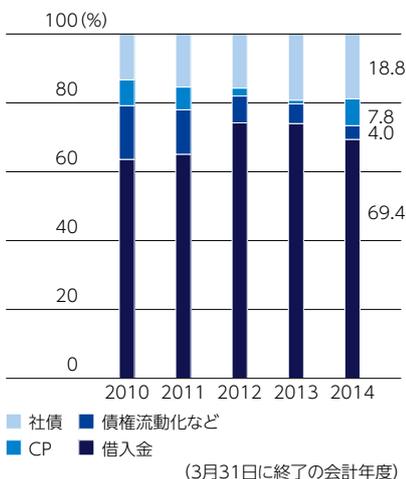
(3) 資産、負債および純資産

当期末の総資産は、割賦売掛金などの増加により、前期末比1,442億97百万円増の2兆2,860億99百万円となりました。

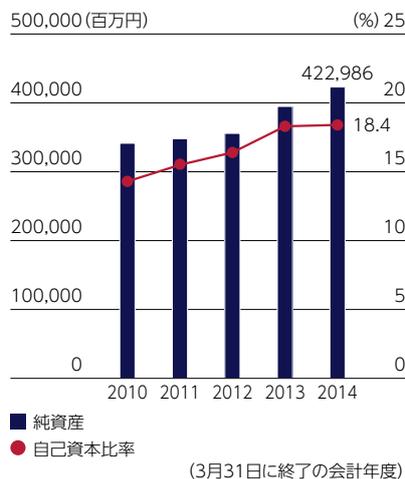
当期末の負債は、前期末比1,161億79百万円増の1兆8,631億13百万円となりました。この増加分のうち、コマーシャルペーパーなどの借入により有利子負債が908億84百万円増加しています。

当期末の純資産は、前期末比281億17百万円増の4,229億86百万円となりました。この増加分のうち、利益剰余金が200億58百万円増加しています。

有利子負債構成比



純資産および自己資本比率



3ヵ月以上延滞率および償却率



Ⅶ. 債権リスクの状況

管理ベースの割賦売掛金残高およびリース投資資産残高に偶発債務を加算した残高(以下「営業債権」という)のうち、3ヵ月以上延滞債権残高は437億40百万円(前期比21.1%減)となりました。期末の貸倒引当金残高(流動資産)は、516億77百万円(前期比20.4%減)となりました。これらの結果、3ヵ月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の185.2%から180.1%に下降いたしました。

営業債権に対する延滞および引当状況

(単位:百万円)			
	2014	2013	増減率 (%)
営業債権残高(1)	1,899,880	1,738,637	9.3
3ヵ月以上延滞債権残高(2)	43,740	55,404	△21.1
(2)のうち担保相当額(3)	15,043	20,359	△26.1
貸倒引当金残高(流動資産)(4)	51,677	64,910	△20.4
3ヵ月以上延滞比率 (= (2) ÷ (1))	2.3%	3.2%	—
3ヵ月以上延滞債権に 対する充足率 (= (4) ÷ ((2) - (3)))	180.1%	185.2%	—
(参考)担保相当額控除後 3ヵ月以上延滞比率 (= ((2) - (3)) ÷ (1))	1.5%	2.0%	—

(3月31日に終了の会計年度)

貸倒引当金の動態

(単位:百万円)			
	2014	2013	増減率 (%)
期首貸倒引当金残高	82,952	97,430	△14.9
増加	13,955	17,364	△19.6
減少	34,526	31,842	8.4
期末貸倒引当金残高	62,381	82,952	△24.8
(参考)貸倒損失	3	2	25.7

(3月31日に終了の会計年度)

注: 当期連結会計年度の減少額には、2011年に発生した東日本大震災に伴い計上した貸倒引当金の一部戻入額1,712百万円などを含んでおります。

Ⅷ. リスク情報

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中における将来に関する事項は、有価証券報告書提出日現在において当社グループが判断したものです。

(1) 経済状況

当社グループの主要事業であるクレジットサービス事業、リース事業、ファイナンス事業、不動産関連事業およびエンタテインメント事業の業績および財政状態は、国内の経済状況の影響を受けます。すなわち、景気後退に伴う雇用環境、家計可処分所得、個人消費等の悪化が、当社グループが提供しているクレジットカードやローン、信用保証および不動産担保融資等の取扱状況や返済状況、ひいては営業収益や貸倒関連費用等に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、中小規模の企業を主要顧客とするリース事業についても、景気後退に伴う設備投資低迷や企業業績悪化によって、営業収益や貸倒関連費用をはじめとした業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2) 調達金利の変動

社債の発行や金融機関からの借入等に加え、金利スワップ等の活用により資金の安定化、固定化を図るなど、金利上昇への対応を進めていますが、想定以上の金融情勢の変動や当社グループの格付けの引き下げによって調達金利が上昇し、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。すなわち、貸付金利等の変更は、顧客との規約の変更、同業他社の適用金利等、総合的判断が必要とされるため、調達金利の上昇分を適用金利に転嫁できない事態が生じた結果、利鞘の縮小を招く可能性があります。

(3) 競争環境

日本の金融制度は規制が緩和されてきており、これに伴ってリテール金融業界再編の動きが活発化しています。クレジットカード業界においても再編や異業種からの新規参入が増加するなど、ますます競争が激化しています。このような市場変化に伴い、加盟店手数料率の低下をはじめとした、取引先との取引条件の変更などが生じた場合、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(4) 主要提携先の業績悪化

クレジットサービス事業において、提携カード発行契約あるいは加盟店契約等を通じて多数の企業や団体と提携していますが、こうした提携先の業績悪化が、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。例えば、当社の有力なカード会員獲得チャネルである、提携小売企業の集客力や売上の落ち込みが会員獲得の不調や取扱高の低迷につながり、ひいては営業収益にマイナスの影響を与える可能性があります。

また、当社グループはこうした提携先の一部と出資関係を結んでいるため、提携先の業績悪化が、保有する有価証券の評価損をもたらす可能性があります。

(5) システムオペレーションにおけるトラブル

クレジットサービス事業をはじめとして、当社グループの主要な事業は、コンピュータシステムや通信ネットワークを使用し、大量かつ多岐にわたるオペレーションを実施しています。従って、当社グループもしくは外部接続先のハードウェアやソフトウェアの欠陥等によるシステムエラー、アクセス数の増加などの一時的な過負荷による当社グループもしくは外部接続先のシステムの作動不能、自然災害や事故などによる通信ネットワークの切断、不正もしくは不適切なオペレーションの実施といった事態が生じた場合、当社グループの営業に重大な支障をきたし、ひいては当社グループに対する信頼性の著しい低下などにより、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(6) 個人情報の漏洩など

当社グループは、カード会員情報等の個人情報を大量に有しており、適正管理に向けた全社的な取り組みを実施していますが、万が一、個人情報の漏洩や不正利用などの事態が生じた場合、個人情報保護法に基づく業務規程違反として勧告、命令、罰則処分を受ける可能性があります。これにより、当社グループに対する信頼性が著しく低下することで、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(7) 規制の変更

当社グループは、現時点の規制に従って、また、規制上のリスクを伴って業務を遂行しています。当社グループの事業は、「割賦販売法」、「貸金業法」、その他の法令の適用を受けていますが、これらの法令の将来における改定もしくは解釈の変更や厳格化、または新たな法的規制によって発生する事態により、当社グループの業務遂行や業績および財政状態に大きな影響を及ぼす可能性があります。

また、「利息制限法」に定められた利息の上限金利を超過する部分に対して、不当利得として返還を請求される場合があります。当社グループは将来における当該返還請求に備え、利息返還損失引当金を計上していますが、今後の法的規制の動向などによって当該返還請求が予想外に拡大した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

ただし、どのような影響が発生しうるかについて、その種類・内容・程度等を予測することは非常に困難であり、当社グループがコントロールしうるものではありません。

(8) たな卸資産および固定資産の減損または評価損

当社グループが保有する土地・建物の時価が著しく下落した場合、または固定資産を使用している事業の営業損益に悪化が見られ、短期的にその状況の回復が見込まれない場合、当該固定資産の減損が発生し、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。また、投資有価証券・関係会社株式・出資金について、時価が著しく下落または投資先の業績が著しく悪化した場合には評価損が発生する可能性があります。

(9) 自然災害など

地震等の大規模な自然災害により、当社グループの保有する店舗や施設等への物理的な損害、従業員への人的被害があった場合には、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

Ⅷ. 2015年3月期の見通し

当社グループを取り巻く経営環境は、積極的な金融政策や経済対策への期待感から、株高・円安基調となり、当期におけるわが国経済は、積極的な金融政策や経済対策への期待感から株高・円安基調となり、企業業績や個人消費が底堅く推移するなど、緩やかな回復が続きました。

一方クレジットカード業界においては、貸金業法改定の影響などによる事業収益構造の変化など、引き続き厳しい状況が続いています。

このような経営環境の中、当社は次の重点事項に取り組み将来の事業基盤形成による継続的な成長を実現していきます。

- クレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充
- ネットビジネスを中心としたフィービジネスの拡充
- リース事業やファイナンス事業などノンバンクビジネスの強化
- アジア圏内でのリテールファイナンスへの本格的参入
- 信用リスク管理体制の強化と事業の筋肉質化
- コーポレート・ガバナンスの充実、強化

以上を踏まえ、2015年3月期の連結業績予想は、営業収益2,530億円、営業利益340億円、経常利益400億円、当期純利益230億円、個別業績予想は営業収益2,125億円、営業利益305億円、経常利益340億円、当期純利益175億円を見込んでいます。

連結貸借対照表

2014年3月期(2014年3月31日現在)ならびに2013年3月期(2013年3月31日現在)

科目	(単位:百万円)	
	2014	2013
資産の部		
■流動資産		
現金及び預金	52,742	57,524
割賦売掛金	1,396,495	1,291,731
リース投資資産	225,333	219,571
その他営業債権	570	645
営業投資有価証券	18,979	13,846
販売用不動産	83,212	79,902
買取債権	9,818	9,303
その他のたな卸資産	1,403	1,339
繰延税金資産	10,753	10,120
短期貸付金	6,480	5,561
その他	21,588	19,717
貸倒引当金	△51,677	△64,910
流動資産合計	1,775,699	1,644,355
■固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	21,926	23,793
土地	30,507	30,965
リース資産(純額)	3,789	4,222
建設仮勘定	1,096	260
その他(純額)	5,513	5,595
有形固定資産合計	62,833	64,837
無形固定資産		
借地権	970	970
ソフトウェア	9,260	13,589
リース資産	537	328
ソフトウェア仮勘定	127,880	99,101
その他	291	305
無形固定資産合計	138,941	114,296
投資その他の資産		
投資有価証券	130,401	109,358
長期貸付金	11,206	11,207
差入保証金	4,966	5,223
整理事業関連資産	104,078	137,956
繰延税金資産	64,721	68,445
その他	3,354	3,662
貸倒引当金	△10,704	△18,042
投資その他の資産合計	308,025	317,811
固定資産合計	509,800	496,945
■繰延資産		
社債発行費	599	500
繰延資産合計	599	500
資産合計	2,286,099	2,141,802

科目	(単位:百万円)	
	2014	2013
負債の部		
■流動負債		
支払手形及び買掛金	273,444	256,283
短期借入金	199,160	212,960
1年内返済予定の長期借入金	160,010	118,937
1年内償還予定の社債	60,225	30,225
コマーシャル・ペーパー	115,000	15,000
1年内返済予定の 債権流動化借入金	7,493	35,714
リース債務	1,270	1,941
未払法人税等	11,756	7,744
賞与引当金	2,062	2,083
役員賞与引当金	147	146
利息返還損失引当金	10,436	9,290
商品券回収損失引当金	167	175
割賦利益繰延	6,835	6,278
その他	37,217	39,112
流動負債合計	885,228	735,893
■固定負債		
社債	215,212	230,437
長期借入金	660,164	673,874
債権流動化借入金	—	8,548
リース債務	2,204	2,217
役員退職慰労引当金	82	74
債務保証損失引当金	4,296	4,209
瑕疵保証引当金	18	19
ポイント引当金	77,390	71,532
利息返還損失引当金	9,263	9,744
資産除去債務	821	853
負ののれん	—	4
その他	8,430	9,523
固定負債合計	977,885	1,011,040
負債合計	1,863,113	1,746,933
純資産の部		
■株主資本		
資本金	75,929	75,929
資本剰余金	84,838	84,838
利益剰余金	237,941	217,882
自己株式	△6,123	△6,118
株主資本合計	392,585	372,531
■その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	28,054	20,391
繰延ヘッジ損益	△1,201	△1,496
その他の包括利益累計額合計	26,852	18,894
■新株予約権		
新株予約権	0	0
■少数株主持分		
少数株主持分	3,548	3,442
純資産合計	422,986	394,868
負債純資産合計	2,286,099	2,141,802

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結損益計算書

2014年3月期(2013年4月1日～2014年3月31日)ならびに2013年3月期(2012年4月1日～2013年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2014	2013
■営業収益		
クレジットサービス事業収益	188,251	189,136
リース事業収益	14,241	14,409
ファイナンス事業収益	19,113	17,208
不動産関連事業利益		
不動産関連事業収益	43,625	37,009
不動産関連事業原価	31,020	27,286
不動産関連事業利益	12,605	9,723
エンタテインメント事業利益		
エンタテインメント事業収益	71,343	76,573
エンタテインメント事業原価	58,337	62,984
エンタテインメント事業利益	13,005	13,589
金融収益	360	338
営業収益合計	247,577	244,405
■営業費用		
販売費及び一般管理費	197,852	187,170
金融費用	13,388	14,922
営業費用合計	211,241	202,093
営業利益	36,336	42,312
■営業外収益	10,138	11,042
■営業外費用	2,048	139
経常利益	44,426	53,214

科目	(単位:百万円)	
	2014	2013
■特別利益		
固定資産売却益	2	153
投資有価証券売却益	0	0
関係会社株式売却益	91	—
収用補償金	564	—
その他	11	—
特別利益合計	669	153
■特別損失		
固定資産処分損	393	185
減損損失	500	33
投資有価証券評価損	2	3
関係会社株式評価損	—	170
投資有価証券売却損	—	147
関係会社出資金評価損	11	—
店舗閉鎖損失	148	—
その他	36	15
特別損失合計	1,092	555
税金等調整前当期純利益	44,003	52,812
法人税、住民税及び事業税	18,094	13,868
法人税等調整額	226	5,763
法人税等合計	18,320	19,632
少数株主損益調整前当期純利益	25,683	33,180
少数株主利益	113	410
当期純利益	25,569	32,770

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結包括利益計算書

2014年3月期(2013年4月1日～2014年3月31日)ならびに2013年3月期(2012年4月1日～2013年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2014	2013
少数株主損益調整前当期純利益	25,683	33,180
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	5,207	8,127
繰延ヘッジ損益	295	39
持分法適用会社に対する持分相当額	2,455	2,220
その他の包括利益合計	7,957	10,387
包括利益	33,641	43,567
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	33,527	43,155
少数株主に係る包括利益	113	411

連結株主資本等変動計算書／連結キャッシュ・フロー計算書

2014年3月期(2013年4月1日～2014年3月31日)ならびに2013年3月期(2012年4月1日～2013年3月31日)

	(単位:百万円)										
	株主資本				その他の包括利益累計額				新株 予約権	少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	其他 有価証券 評価差額金	繰延 ヘッジ 損益	其他の 包括利益 累計額合計			
2013年3月31日残高	75,929	84,838	217,882	△6,118	372,531	20,391	△1,496	18,894	0	3,442	394,868
連結会計年度中の変動額											
剰余金の配当	—	—	△5,511	—	△5,511	—	—	—	—	—	△5,511
当期純利益	—	—	25,569	—	25,569	—	—	—	—	—	25,569
自己株式の取得	—	—	—	△5	△5	—	—	—	—	—	△5
自己株式の処分	—	△0	—	0	0	—	—	—	—	—	0
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の 変動額合計(純額)	—	—	—	—	—	7,662	295	7,957	—	106	8,064
連結会計年度中の変動額合計	—	△0	20,058	△4	20,053	7,662	295	7,957	—	106	28,117
2014年3月31日残高	75,929	84,838	237,941	△6,123	392,585	28,054	△1,201	26,852	0	3,548	422,986

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

科目	(単位:百万円)	
	2014	2013
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	44,003	52,812
減価償却費	12,044	13,041
負ののれん償却額	—	△324
繰延資産償却額	158	141
整理事業関連損益(△は益)	1,907	25
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△19,875	△13,934
ポイント引当金の増減額(△は減少)	5,857	871
利息返還損失引当金の増減額(△は減少)	665	△5,785
その他の引当金の増減額(△は減少)	66	211
受取利息及び受取配当金	△2,812	△1,330
支払利息	12,290	14,155
持分法による投資損益(△は益)	△5,663	△7,344
為替差損益(△は益)	△67	△25
投資有価証券売却・償還損益(△は益)	△0	147
関係会社株式売却損益(△は益)	△91	—
投資有価証券評価損益(△は益)	2	173
減損損失	500	33
有形及び無形固定資産 除売却損益(△は益)	1,060	682
営業債権の増減額(△は増加)	△104,681	38,966
リース投資資産の増減額(△は増加)	△5,761	△1,182
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	△4,672	3,705
たな卸資産の増減額(△は増加)	△3,888	△6,973
その他の資産の増減額(△は増加)	△1,372	1,464
営業債務の増減額(△は減少)	17,160	15,334
その他の負債の増減額(△は減少)	△3,818	△1,054
その他	△596	△77
小計	△57,581	103,732
利息及び配当金の受取額	3,726	2,238
利息の支払額	△12,645	△14,470
法人税等の支払額	△14,032	△15,728
営業活動によるキャッシュ・フロー	△80,533	75,772

科目	(単位:百万円)	
	2014	2013
投資活動によるキャッシュ・フロー		
投資有価証券の取得による支出	△6,781	△3,924
投資有価証券の売却等による収入	610	423
関係会社株式の売却による収入	125	—
整理事業に伴う収入	31,866	17,818
有形及び無形固定資産の 取得による支出	△32,609	△26,814
有形及び無形固定資産の 売却による収入	456	166
貸付けによる支出	△1,544	△240
貸付金の回収による収入	35	18
その他	164	1,168
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,675	△11,381
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△13,800	△21,230
コマーシャル・ペーパーの 純増減額(△は減少)	100,000	△17,000
長期借入れによる収入	146,300	173,989
長期借入金の返済による支出	△118,937	△193,024
社債の発行による収入	44,742	49,708
社債の償還による支出	△30,225	△10,225
債権流動化借入金による返済支出	△36,769	△41,688
リース債務の返済による支出	△2,423	△1,974
少数株主からの払込みによる収入	—	10
自己株式の売却による収入	0	—
自己株式の取得による支出	△5	△2
配当金の支払額	△5,511	△5,511
少数株主への配当金の支払額	△7	△12
財務活動によるキャッシュ・フロー	83,363	△66,960
現金及び現金同等物に係る換算差額	67	25
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△4,777	△2,544
現金及び現金同等物の期首残高	57,456	60,000
現金及び現金同等物の期末残高	52,678	57,456

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

単体要約貸借対照表および要約損益計算書の6カ年の推移

各年3月期(各年3月31日現在) / 各年3月期(各年4月1日～翌年3月31日)

科目	(単位:百万円)					
	2014	2013	2012	2011	2010	2009
■流動資産	1,805,055	1,646,613	1,561,470	1,584,025	1,677,424	1,757,702
■固定資産	394,804	404,794	497,614	513,316	522,706	462,667
有形固定資産	17,413	17,900	19,166	20,886	20,968	20,866
無形固定資産	71,727	57,207	49,151	38,389	30,443	24,532
投資その他の資産	305,663	329,686	429,296	454,040	471,294	417,269
■繰延資産	599	500	350	431	328	421
資産合計	2,200,459	2,051,908	2,059,435	2,097,773	2,200,459	2,220,791
■流動負債	868,502	710,456	788,279	738,871	756,657	877,361
■固定負債	964,148	992,249	948,653	1,038,598	1,124,089	1,039,199
負債合計	1,832,651	1,702,706	1,736,932	1,777,470	1,880,747	1,916,561
■株主資本	349,883	336,762	318,128	318,028	316,189	302,308
資本金	75,929	75,929	75,929	75,929	75,929	75,929
資本剰余金	84,386	84,386	84,386	84,387	84,387	81,227
利益剰余金	195,406	182,279	163,644	163,541	161,462	150,736
自己株式	△5,838	△5,833	△5,831	△5,829	△5,590	△5,584
■評価・換算差額等	17,924	12,439	4,373	2,275	3,523	1,921
その他有価証券評価差額金	19,125	13,936	5,909	3,883	5,050	2,879
繰延ヘッジ損益	△1,201	△1,496	△1,535	△1,608	△1,527	△957
純資産合計	367,808	349,202	322,502	320,303	319,712	304,230
負債及び純資産合計	2,200,459	2,051,908	2,059,435	2,097,773	2,200,459	2,220,791

科目	(単位:百万円)					
	2014	2013	2012	2011	2010	2009
営業収益	205,873	204,121	210,207	239,657	257,924	270,900
営業利益	29,826	37,394	37,893	25,484	30,661	28,661
経常利益	34,872	41,529	41,001	28,706	33,787	32,223
税引前当期純利益(△は損失)	34,909	41,416	△16,133	15,073	31,270	△22,955
法人税、住民税及び事業税	16,752	12,390	12,225	7,171	10,580	12,142
法人税等調整額	△480	4,879	△33,972	306	4,552	9,875
当期純利益(△は損失)	18,637	24,147	5,613	7,596	16,137	△44,972

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

沿革



©J.LEAGUE PHOTOS/キリンチャレンジカップ2014
対キプロス戦先発メンバー(2014.5.29)



クレディセゾンは
サッカー日本代表の
サポーターズカンパニーです。

1951年	5月	会社設立	
1968年	6月	東京証券取引所市場第一部上場	
1976年	3月	(株)西武百貨店と資本提携 セゾン(旧西武流通)グループ内信販事業のオペレーション体制を確立	
1980年	8月	社名を(株)緑屋から(株)西武クレジットに変更	
1982年	8月	「西武カード」発行拠点(セゾンカウンター)の全国展開開始 キャッシング用無人CD設置開始 リース事業開始	
1983年	3月	「西武カード」を名称変更した「セゾンカード」が誕生	
1985年	5月	信用保証事業開始	
1988年	7月	VisaおよびMasterCardとの提携により 年会費無料の国際カード化	
1989年	10月	社名を(株)西武クレジットから(株)クレディセゾンに変更	
1991年	1月	アフィニティ(提携)カード事業を開始	
1992年	4月	西友食品売場で、日本初のサインレス取引を開始	
1995年	6月	JCBとの提携により「セゾンカードJCB」を発行	
1997年	10月	アメリカン・エキスプレス社との提携により 「セゾン・アメリカン・エキスプレス®・カード」を発行	
1999年	9月	銀行との一体型カード「荘銀セゾンカード」「スルガセゾンカード」を発行	
2000年	8月	インターネットサービス「Netアンサー」を開始	
2001年	3月	日経平均株価225種に選定	
	11月	サッカー日本代表のサポーターズカンパニー契約を締結	
2002年	2月	セゾン生命保険(株)の株式を GEエジソン生命保険(株)(現ジブラルタ生命保険(株))に譲渡 有効期限のない 「永久不滅ポイント」を開始	永久不滅ポイント
2003年	1月	オンラインスピード発行「SAISON CARD EXPRESS」を開始	
	8月	出光興産(株)とカード事業部門における包括提携に合意 (’04年4月「出光カードmydoplus(まいどプラス)」を発行)	
	9月	クレディセゾン・セゾン自動車火災保険(株)・(株)損害保険ジャパンの 業務提携による会員向け専用保険「Super Value Plus」を発売	
2004年	2月	(株)りそなホールディングスと戦略的な資本・業務提携に合意 (10月「ResonaCard+S」(りそなカードセゾン)を発行)	
	4月	(株)高島屋とカード事業の戦略的提携に基本合意 (9月「タカシマヤセゾンカード」を発行)	
	8月	(株)みずほフィナンシャルグループ、 (株)みずほ銀行、ユーシーカード(株)と クレジットカード事業における戦略的業務提携に基本合意	
2005年	4月	クレジットセンター「Ubiquitous(ユビキタス)」稼働 「みずほマイレージクラブカードセゾン」を発行	
	10月	「セゾンプラチナ・アメリカン・エキスプレス®・カード」を発行	
	12月	りそなカード(株)の株式を追加取得し、 りそなカード(株)が持分法適用会社に	
2006年	1月	ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)と合併	
	3月	「セゾンカードローン」を発行	
	6月	(株)ヤマダ電機とクレジットカード事業における 包括提携を締結(7月「ヤマダLABIカード」を発行)	

	7月	(株)静岡銀行と事業提携に合意 (10月「静銀セゾンカード(株)」設立、'07年4月「ALL-Sカード」を発行)	
	10月・11月	ポイントサイト 「永久不滅.com」の運営開始	永久不滅.com
		ジェーピーエヌ債権回収(株)、 大阪証券取引所「ヘラクレス」市場へ上場	
		大和ハウス工業(株)と「株主間協定」を締結し、合併会社設立 ('07年5月「Heart Oneカード」を発行)	
2007年	3月	セゾン投信(株)によるオリジナル投資信託の販売を開始 (株)山口フィナンシャルグループとの包括提携で合意 (10月「YMセゾンカード」を発行)	
	6月	「キャッシング」金利上限を18%以下に引き下げ	
	10月	業界初の総合プロセッシングサービス専門会社 (株)キュービタス設立 ('08年4月に連結子会社化) UCカードのポイントを「永久不滅ポイント」に変更	
2008年	6月	レンタル事業に参入((株)ヤマダ電機との提携による 家電レンタル開始)	
	9月	(株)ローソン・シーエス・カードを吸収合併	
	10月	新クレジットセンター「関西 Ubiquitous(ユビキタス)」稼動	
2009年	3月	「フラット35」の新規取り扱いを開始	
	10月	東京・池袋で地域活性キャンペーン「街カードフェスタ」を開催	
2010年	3月	(株)セブン&アイ・フィナンシャルグループと 包括的業務提携で基本合意 ('11年4月そごう・西武提携カード事業の合併会社化)	
	4月	「赤城自然園」の運営を開始	
	6月	アメリカン・エクスプレス社との 提携関係を強化し 4種類のカードラインアップを開始	
	9月	ウォルマートグループと提携し、 「ウォルマートカード セゾン」の募集を開始	
2011年	7月	海外専用プリペイドカード 「NEO MONEY(ネオ・マネー)」を発行開始	
	8月	中国銀聯と日本国内における加盟店業務で提携	
	11月	業界初「永久不滅ポイント」でネットショッピングの決済開始	
2012年	4月	住宅ローンパッケージ「フラット35PLUS」の取り扱いを開始	
	6月	ベトナム・ハノイ市に現地駐在員事務所を開設	
2013年	1月	「セゾンの資産形成ローン」の取り扱いを開始	
	4月	ベトナムにコンサルティング事業を担う現地法人を設立 日本初の実店舗で使えるプリペイドカード 「ココカラクラブカード」を発行	
		スマートフォン決済「Coiney」との提携開始	
	6月	カード決済連動型会員送客サービス「セゾンCLO」を開始	
	8月	経費精算ソリューションを提供する(株)コンカーとの営業連携を強化	
2014年	2月	三井不動産グループのポイント・サービスを共通化した 「三井ショッピングパークカード《セゾン》」募集開始	
	4月	インドネシアのジャカルタに駐在員事務所を開設	
	5月	シンガポールに現地法人を設立	



©J.LEAGUE PHOTOS/なでしこジャパン・WORLD MATCH
対ニュージーランド女子代表戦先発メンバー(2014.5.8)

発行カード一例

プレミアムカード



セゾンプラチナ・
アメリカン・エクスプレス®・カード



セゾンゴールド・
アメリカン・エクスプレス®・カード



セゾンブルー・
アメリカン・エクスプレス®・カード



セゾンパール・
アメリカン・エクスプレス®・カード

主な小売業との提携カード



ウォルマートカード セゾン・
アメリカン・エクスプレス®・カード
(西友・ウォルマート・ジャパンHD)



〈PARCOカード〉
(パルコ)



三井ショッピングパークカード(セゾン)
(三井不動産株式会社、
三井不動産商業マネジメント株式会社)



MUJI Card
(良品計画)



タカシマヤセゾンカード
(高島屋)



ヤマダLABI ANAマイレージ
クラブカードセゾン アメリカン・
エクスプレス®・カード
(ヤマダ電機、全日本空輸)



JMBローソンPontaカードVisa
(ローソン、日本航空)



JQ CARDセゾン
(九州旅客鉄道株式会社)

主な営業拠点・サービスカウンター (2014年6月30日現在)

本社

〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・52F

北海道支店

〒060-0005
北海道札幌市中央区北五条西6-2-2
札幌センタービル3F
[カウンター]
西友:手稲、西町
パルコ:札幌
三井アウトレットパーク:札幌北広島
サッポロファクトリー

東北支店

〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央3-1-24
仙台荘銀ビル7F
[カウンター]
ザ・モール: 仙台長町、郡山
パルコ:仙台
三井アウトレットパーク: 仙台港
カワトク
さくら野百貨店: 青森、仙台

北関東支店

〒330-0802
埼玉県さいたま市大宮区宮町1-114-1
ORE大宮ビル3F
[カウンター]
ザ・モールみずほ16
西友:小手指、東松山
パルコ:宇都宮、新所沢、松本、浦和
高島屋:大宮、高崎
三井アウトレットパーク:入間
三井ショッピングパーク:ララガーデン春日部
SMARK
丸広百貨店:川越、入間、上尾、アトレマルヒロ
cocoon新都心

東関東支店

〒273-0005
千葉県船橋市本町7-11-5 KDX船橋ビル2F
[カウンター]
西友:浦安、常盤平
パルコ:津田沼、千葉
高島屋:柏
三井アウトレットパーク:木更津、幕張
三井ショッピングパーク:ららぽーと柏の葉、
ららぽーと新三郷、
ららぽーとTOKYO-BAY

東京支店

〒112-0013
東京都文京区音羽2-10-2音羽NSビル2F
[カウンター]
リヴィン:オズ大泉、錦糸町、光が丘、田無
西友:荻窪、練馬、三軒茶屋、巣鴨、成増、
河辺、清瀬、福生
パルコ:池袋、渋谷、吉祥寺、調布、ひばりが丘
高島屋:日本橋、新宿、玉川、立川
三井アウトレットパーク:多摩南大沢
三井ショッピングパーク:ららぽーと豊洲
東京ミッドタウン
アルカキット錦糸町

神奈川支店

〒220-0004
神奈川県横浜市西区北幸2-10-39
日総第5ビル3F
[カウンター]
リヴィン:よこすか
西友:大船、鶴見、二俣川、町田
高島屋:横浜、港南台
三井アウトレットパーク:横浜ベイサイド
三井ショッピングパーク:ららぽーと横浜
ラゾーナ川崎プラザ ノースポート・モール

航空・鉄道等との提携カード



SEIBU PRINCE CLUBカード セゾン
(西武グループ)



MileagePlusセゾンカード
(ユナイテッド航空)



Tokyo Metro To Me CARD
(東京地下鉄)



JAFセゾンカード
(JAF)

その他提携カード



みずほマイレージクラブカードセゾン
(みずほ銀行)



SoftBankカード
(ソフトバンクモバイル)

社会貢献カード



JAPANカードセゾン
(公益財団法人日本サッカー協会)



日本白血病研究基金カードセゾン
(日本白血病研究基金)

プロパーカード



セゾンカードインターナショナル



UCカード

プリペイドカード



NEO MONEY



ココカラクラブカード

東海支店

〒450-0003
愛知県名古屋市中村区名駅南1-16-28
NOF名古屋柳橋ビル4F
[カウンター]
ザ・モール:春日井、安城
パルコ:名古屋、静岡
高島屋:岐阜、ジェイアール名古屋
三井アウトレットパーク:ジャズドリーム長島
三井ショッピングパーク:ららぽーと磐田

関西支店

〒542-0081
大阪府大阪市中央区南船場1-12-11
関西ユビキタス4F
[カウンター]
ザ・モール:姫路 西友:水口
パルコ:大津
高島屋:大阪、堺、泉北、和歌山、京都、洛西
三井アウトレットパーク:大阪鶴見、滋賀竜王、
マリンピア神戸
三井ショッピングパーク:ららぽーと甲子園
めいてつエムザ

中四国支店

〒730-0051
広島県広島市中区大手町2-8-5
大手町センタービル5F
[カウンター]
ザ・モール:周南
パルコ:広島
高島屋:岡山、米子
三井アウトレットパーク:倉敷
三井ショッピングパーク アルパーク

九州支店

〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-27
九勤博多駅前ビル9F
[カウンター]
ザ・モール:小倉、春日
パルコ:福岡、熊本
リウボウ久茂地
アミュプラザ:長崎、鹿児島、小倉、博多
山形屋:鹿児島、宮崎

中国・上海

世尊商务咨询(上海)有限公司
No. 909, 9F, No. 409-459
Landmark East Nanjing Rd.
Shanghai, China

ベトナム・ハノイ

Vietnam Saison Consulting
Company Limited
12th Floor, CDC Building,
25 Le Dai Hanh, Hai Ba Trung,
Hanoi, Vietnam

シンガポール

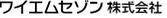
Credit Saison
Asia Pacific Pte. Ltd.
60 Robinson Road BEA Building
Singapore 068892

インドネシア・ジャカルタ

Credit Saison Co., Ltd.
Indonesia Representative Office
Tempo Scan Tower Jl.HR Rasunna
Said Kav.3-4 Jakarta 12950,
Indonesia

関係会社一覧

当社の関係会社は、クレジットサービス、ファイナンス、不動産関連、エンタテインメント等を主な事業の内容として、各社が各々の顧客と直結した事業活動を展開しています。

連結会社		
 <p>株式会社アトリウム 不動産流動化事業・ サービス事業</p>	 <p>株式会社 キュービタス クレジットカード プロセッシング受託事業</p>	 <p>株式会社 コンチェルト アミューズメント運営 事業・不動産賃貸事業 会員制クラブ運営事業</p>
 <p>株式会社セゾン ファンデックス 個人向け融資事業・ 不動産金融事業</p>	 <p>JPN ホールディングス 株式会社 サービス事業・ 人材派遣業・保育事業</p>	
持分法適用会社		
 <p>出光クレジット 株式会社 出光クレジット株式会社 クレジットカード事業</p>	 <p>株式会社 エンタテインメント プラス 入場券・チケット販売</p>	 <p>静銀セゾンカード 株式会社 クレジットカード事業</p>
 <p>株式会社セゾン 情報システムズ システム構築・ 運用事業</p>	 <p>株式会社セブンス CSカードサービス クレジットカード事業</p>	 <p>高島屋クレジット 株式会社 クレジットカード事業</p>
 <p>大和ハウス フィナンシャル 株式会社 大和ハウスフィナンシャル Daiwa House Group クレジットカード事業</p>	 <p>ユーシーカード 株式会社 加盟店事業に かかわる業務</p>	 <p>リそなカード 株式会社 リそなカード RESONA クレジットカード事業</p>
その他関係会社		
 <p>株式会社エール www.kk-air.com 清掃・警備・設備保守</p>	 <p>株式会社 サラブレッドクラブ セゾン 共同馬主クラブ運営</p>	 <p>セゾン自動車火災 保険株式会社 セゾン自動車火災 損害保険業</p>
 <p>セゾン投信 株式会社 投資信託の設定、 運用ならびに販売</p>	 <p>株式会社セゾン 保険サービス 損害保険代理業・ 生命保険媒介業</p>	 <p>株式会社ヤマダ フィナンシャル クレジットカード事業</p>
 <p>ワイエムセゾン 株式会社 クレジットカード等の 商品企画・開発・ 会員募集の企画立案</p>	 <p>RHSJ エンタープライズ 株式会社 園芸普及活動</p>	

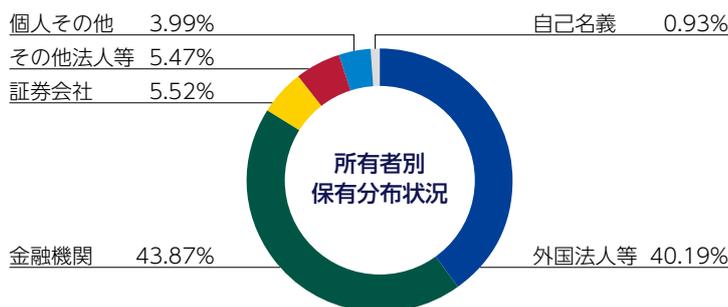
株式の状況 (2014年3月31日現在)

発行可能株式総数	300,000,000株
発行済株式の総数	185,444,772株
株主数	13,150名

大株主(上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (千株)	持株比率 (%)
(株)みずほ銀行	24,768	13.49%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	20,598	11.22%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	11,307	6.16%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	8,162	4.45%
BNPパリバ証券(株)	3,500	1.91%
THE CHASE MANHATTAN BANK 385036	3,078	1.68%
THE BANK OF NEW YORK MELLON SA/NV 10	2,976	1.62%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505017	2,630	1.43%
資産管理サービス信託銀行(株)(証券投資信託口)	2,596	1.41%
THE CHASE MANHATTAN BANK,N.A. LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT	2,242	1.22%

※ 持株比率は自己株式(1,735,974株)を控除して計算しております。



会社情報 (2014年3月31日現在)

商号	株式会社クレディセゾン
英文表記	Credit Saison Co.,Ltd.
設立	1951年5月1日
資本金	759億2,936万円
従業員数	2,007名 他に嘱託、パートおよびアルバイトの 期中平均雇用人員は1,457名 (1日7.75時間換算)
主要な事業内容	・クレジットサービス事業 ・リース事業 ・ファイナンス事業 ・不動産関連事業 ・エンタテインメント事業

本社	〒170-6073 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号 サンシャイン60・52F www.saisoncard.co.jp
決算期	3月31日
上場証券取引所	東京(市場第一部)
証券コード	8253
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

見通しに関する注意事項

本冊子にある将来の業績予測・事業環境予測などに関する記述は、記述した時点で当社が入手できた財務情報に基づいたものであり、これらの予想・予測には不確実な要素が含まれています。また、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。従って、将来の実績・事業環境などは、本冊子に記載した予想・予測とは異なったものとなる可能性があることをご了承ください。



すべての一瞬に、永久不滅の価値を。

SAISON AMERICAN EXPRESS® CARD

至高のサービス・圧倒的なポイントプログラム セゾンカード革新のラインナップ

このカードは、アメリカン・エクスプレスのライセンスに基づき株式会社クレディセゾンが発行・運営しています。「アメリカン・エクスプレス」はアメリカン・エクスプレスの登録商標です。