

CORPORATE PROFILE 2016

クレディセゾン 会社概要 2016

一緒なら、
きっと、うまく行くさ
……行くさ。

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
Change for Progress



目次

1	トップメッセージ	14	ダイバーシティ経営の実践	22	取締役・監査役
2	新たなビジネスモデル	16	CSRと社会貢献活動	23	財務セクション
3	クレディセゾンの戦略	19	コーポレート・ガバナンス	36	会社情報



イノベーションによって 既存のビジネスモデルを変革する

当社グループを取り巻く経営環境は、クレジットカードやプリペイドカード、共通ポイントサービスへの異業種参入に加え、FinTechと呼ばれるインターネットやスマートフォン等のIT技術を活用し、既存の金融機関ではないベンチャー企業が、決済や資金調達、資産運用などの分野で新しいサービスを生み出すなど、金融ビジネスに変革が求められる時代を迎えています。

このような状況において、当社は「Neo Finance Company in Asia」を経営ビジョンとして掲げた2018年度を最終年度とする中期経営計画を策定いたしました。

「サービス先端企業」という経営理念のもと、当社の強みである30年以上にわたるカードビジネスにおいて培ってきたノウハウや、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活用し、金融サービスを中心とした多様なビジネス領域と戦略的な商品・サービスの開発を通じて、あらゆる個人・法人に対して最適なソリューションを提供し続けていきます。

さらに、マーケットにおける競争力をより一層強固なものにするため、今までの延長線上ではなく、イノベーションによって既存のビジネスモデルを変革していきます。クレジットカードビジネスへの過度な依存から脱却し、ネットビジ

ネスやリース事業・ファイナンス事業などノンバンクとしての総合的な事業の成長に取り組んでいくとともに、日本で培ったノウハウを活用したアジアでのリテール金融ビジネスを推進することで、競合他社を圧倒する、アジアにおいて他に類を見ないファイナンスカンパニーとなることに挑戦していきます。これらの取り組みにより、計画の最終年度である2018年度において、連結経常利益600億円の達成を目指しています。

今後も、顧客の利便性向上や提携先企業の売上・利益拡大に貢献する「コラボレーション経営」を追求するとともに、持続的成長につながるビジネス領域の拡大に取り組むことで、企業価値の最大化を実現していきます。

代表取締役社長

林野 宏

サービス先端企業



Credit Saison Co., Ltd.

Payment

カードビジネス

Finance

ファイナンスビジネス

Smart
Phone

AI
BigData

Internet

ネットビジネス

Venture

FinTech

各ビジネス領域での IT・AI・ビッグデータ活用による業務革新

Solution

ソリューションビジネス

Investment

資産運用ビジネス

Global

Asiaビジネス

多様なビジネス領域と
戦略ツールによるあらゆる
個人・法人へのソリューション

日本で培ったノウハウを
活用したアジアでの
リテールファイナンス



Neo Finance Company in Asia

中期経営ビジョン

当社は「サービス先端企業」として
顧客ニーズに対して最適なソリューションを提供し続けることによって、
永続的に成長できる企業に生まれ変わります。
危機感を持ち 今までの延長線上ではなく、イノベーションにより
既存のビジネスモデルを変えることで、競争力を確保し、
「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」に挑戦します。

中期経営目標

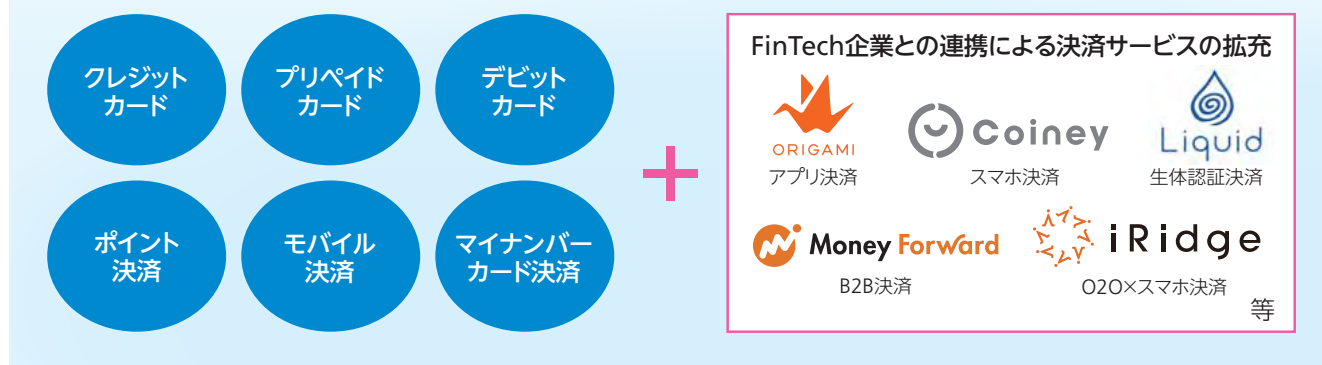
「イノベーションの実現とビジネスモデル・チェンジ」を実行することで、
2018年度において「連結経常利益600億円」の達成を目指します。

新たなビジネスモデルへの挑戦

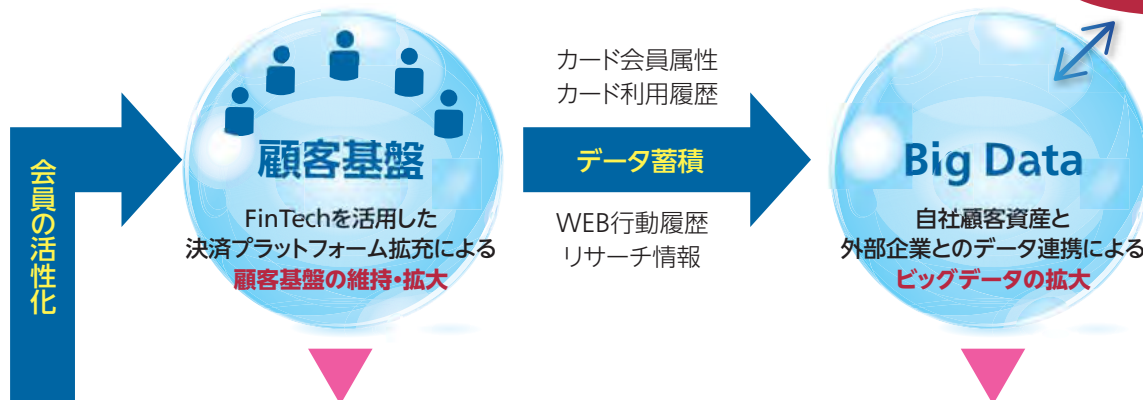
FinTechベンチャーの台頭など、ITによる変化の激しい時代において、新たなビジネスモデルへの挑戦が求められています。当社は、お客様が潜在的に求めている決済サービスをスピーディに開発することで、顧客基盤を拡大し、それによって蓄積された膨大なビッグデータを活かして新たなフィービジネスを創造するというビジネスモデルの構築に挑戦しています。

中期経営計画を達成するための新たなビジネスモデル

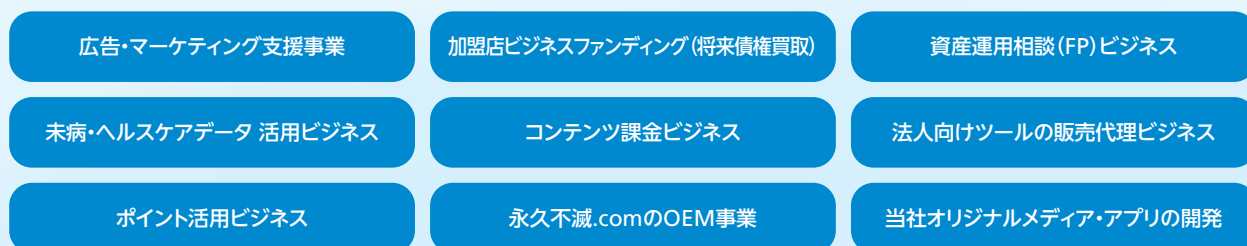
顧客の利便性を追求した「決済サービスの拡充」



他企業との事業連携



顧客基盤 × ビッグデータの「フィービジネス創造」

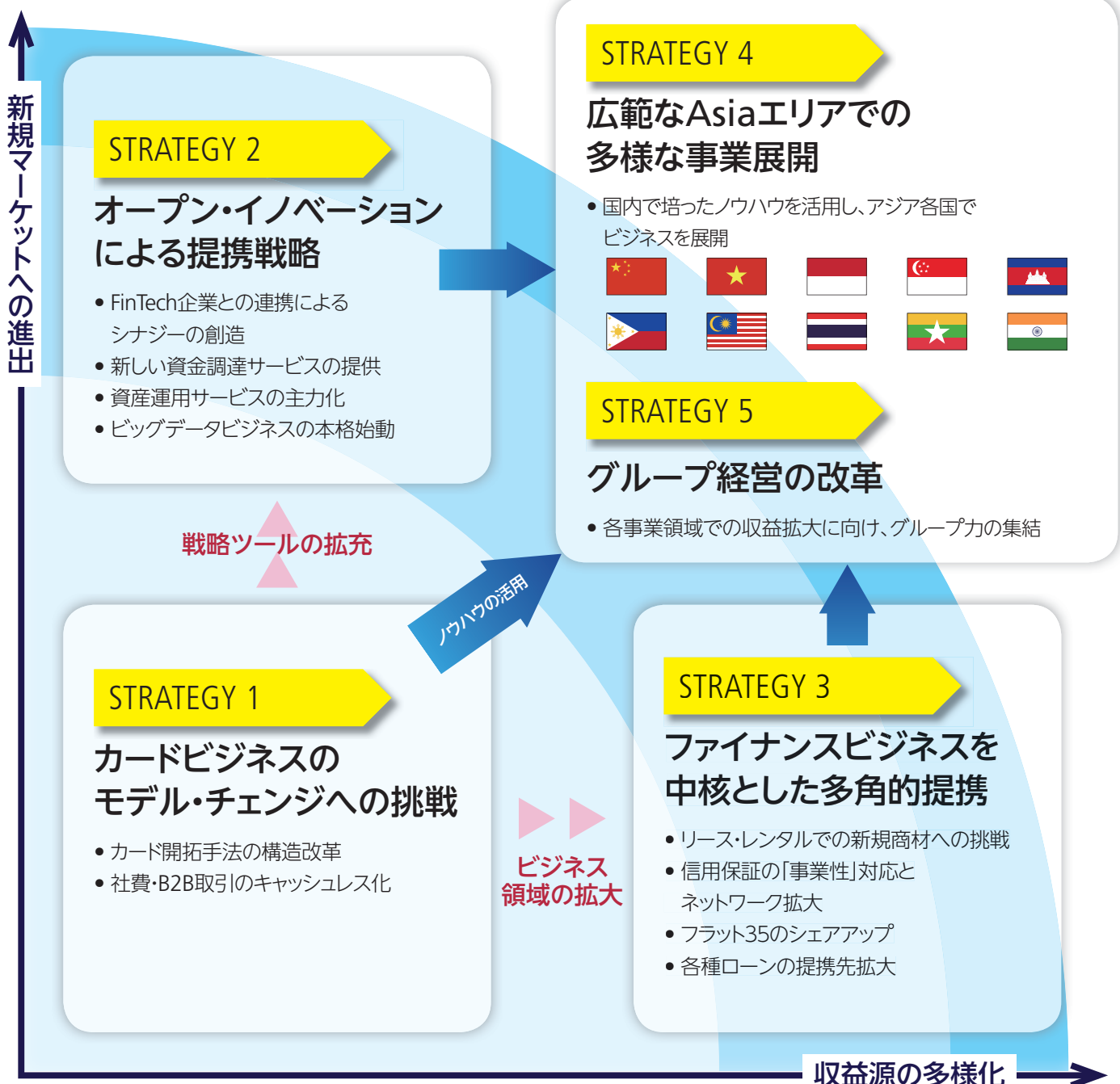


「ビジネス領域の拡大」と「新たなマーケットへの参入」を実現

5 STRATEGY

中期経営計画を実現するために、5つの戦略を立て各事業に取り組みます。「カードビジネスのモデル・チェンジ」による収益力強化、「オープン・イノベーション」による新規市場への進出、「多角的提携」による事業基盤の安定構築、そしてそれら3つの戦略で培ったノウハウを、アジアへの展開とグループ経営の改革など関係会社の事業領域拡大に活用することで、グループとしての総合的な成長を果たします。

中期経営計画を実現する5つの戦略



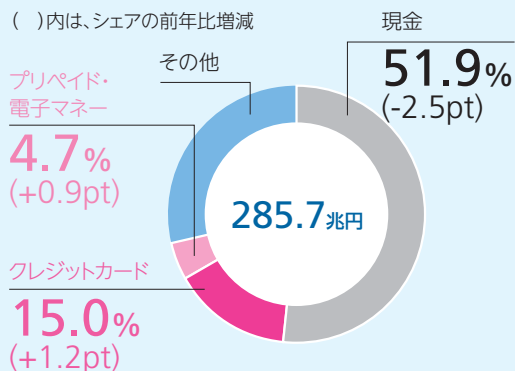
さまざまな決済サービスを提供しキャッシュレス社会の実現を目指す

日本の個人消費における現金比率は未だ50%以上を占めています。

当社は新たな決済サービスへの挑戦やプリペイドカードの推進など現金市場を打ち崩す施策の展開によりキャッシュレス決済市場におけるNo.1カンパニーを目指しています。

日本の個人消費に占める決済手段別シェア
(2014年度)

()内は、シェアの前年比増減



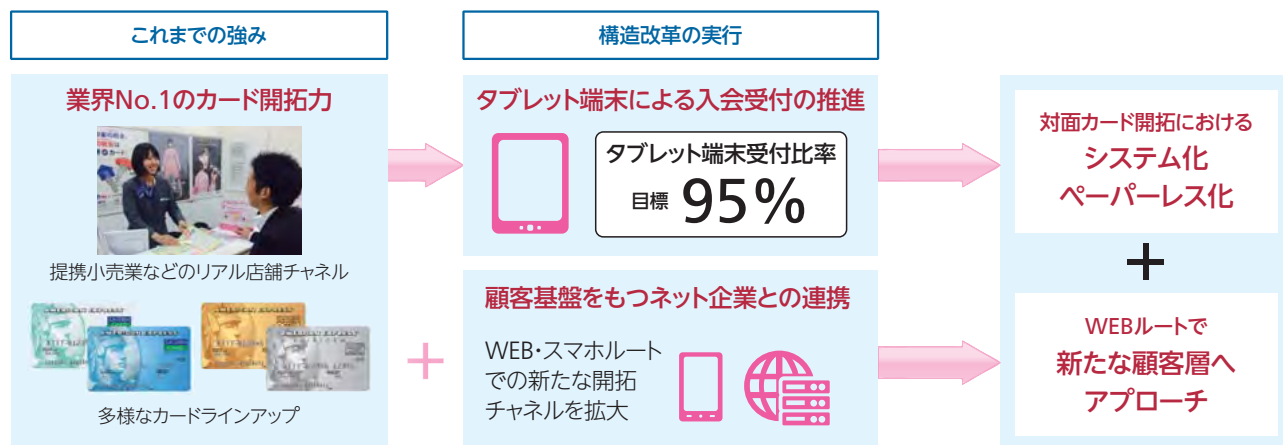
※参考資料:経済産業省、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料等より当社独自推計
クレジットカードには、法人系カードの決済額(推計3兆円/シェア1%)を含む

主要指標(クレディセゾン単体)

	2016年 3月期	前期比 (%)	2017年 3月期目標	前期比 (%)
新規開拓枚数(万枚)	330	109.8	340	103.0
新規発行枚数(万枚)	262	110.5	270	103.0
総会員数(万人)	2,561	102.6	2,692	105.1
稼働会員数(万人)	1,477	101.3	1,572	106.4
カード取扱高(億円)	45,260	103.7	48,440	107.0
ショッピング(億円)	42,582	104.1	45,730	107.4
キャッシング(億円)	2,677	96.6	2,710	101.2

強みであるカード開拓力を維持しながらカード開拓手法の構造改革へ挑戦

当社の強みであるカード開拓力を一層強化するため、カード開拓手法の構造改革に挑戦します。リアル拠点での対面申し込み分の95%をタブレット端末受付とし、業務の効率化による経費削減を目指すとともに、各種ネット企業と連携しカード決済を導入することでWEBサービスのユーザーをカード会員化し、新たな顧客層の開拓につなげています。「リアル領域のシステム化」と「バーチャル領域のカード会員化」を両軸で推進し、顧客基盤を拡充していきます。



▶ 2018年度 カード新規発行 300万枚 (2015年度比 115%)

キャッシュレス決済の推進と新決済スキームへの先駆的対応

従来の小売業におけるカード決済に加えてライフイベントに関連したサービス業や、新たな成長マーケット等のキャッシュレス化が不可欠です。また、FinTechの本格化により決済手段は多様化しています。先駆的な決済機能を多角的に展開することで、打倒・現金に挑戦しています。

ショッピング取扱高



キャッシュレス決済領域の拡大

ライフイベント

ウエディング、教育、
介護、葬儀など

成長市場

医療、シェアリングエコ
ノミーなど

決済環境整備

2020年東京オリンピック
に向けた全国的な決済
環境の整備促進

新決済スキームへの先駆的対応



スマホ決済



生体認証決済



仮想通貨対応



オンライン決済サービス



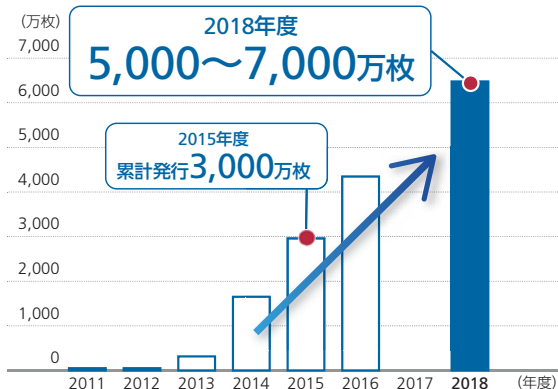
マイナンバーカード決済

▶ 2018年度 ショッピング取扱高 5兆4,500億円 (2015年度比 128%)

プリペイドカードの商品多様化によるプリペイド事業者としての地位確立

決済領域の拡大に向け、プリペイドカード事業にも注力しています。2015年11月には(株)ローソンが発行する「おさいふPonta」と静銀セゾンカード(株)が遠州鉄道グループと提携して発行する「えんてつカード(ポイント&プリペイドカード)」の業務受託を開始、2016年3月からは川崎アゼリア(株)と提携し「アゼリアカード」を、同年4月からはアルピコホールディングス(株)と提携し「ポイント&プリペイド・ピコカ」を発行し、新たにラインアップに加えました。今後は、国内で培ったノウハウをアジアの中で活用し、新ビジネスの展開につなげることも視野に入れ、成長を加速させます。

プリペイドカード累計発行枚数

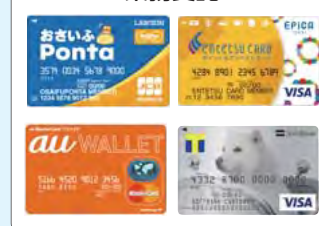


既存プリペイドカードの発行・取扱高拡大

当社発行



業務受託



新規提携先の開拓

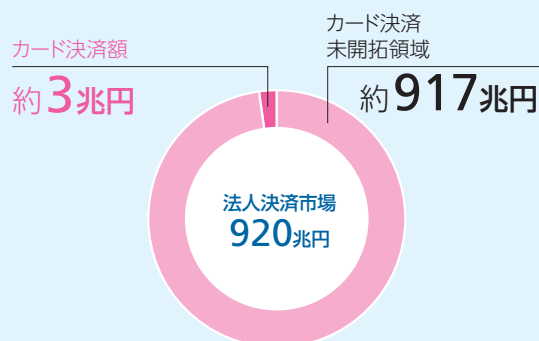
プリペイドカードを活用した
新規ビジネスの創出

▶ 2018年度 累計発行5,000~7,000万枚

全社法人営業体制を加速させ 法人マーケットのキャッシュレス化を推進

日本国内の法人決済市場約920兆円のうち、カード決済が行われているのはわずか約3兆円と、全体の0.3%程度にとどまっています。当社は、全社法人営業体制を強化し、企業規模・ニーズに応じた最適なソリューションを提供することで、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んでいきます。

キャッシュレス化のポテンシャルが高い
日本の法人マーケット



※参考資料: VISAワールドワイド「日本の法人決済市場とVISAの戦略」等より
当社独自推計

日本の法人・団体数

545.5万事業所

法人マーケット

日本の法人決済市場 約920兆円のうち

カード決済は 約3兆円

カード利用実績は約0.3%に
とどまっていると推定

法人営業体制強化による社費・B2B取引のキャッシュレス化

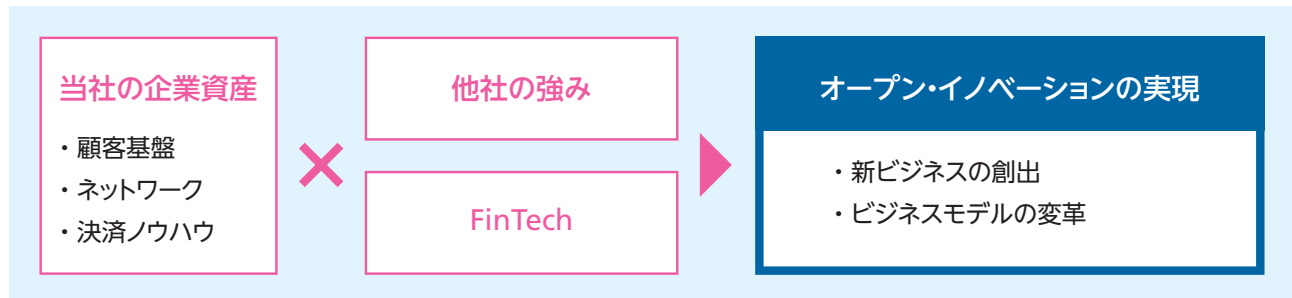
法人向けソリューションツールを提供する企業と提携し、企業や個人事業主の経費精算業務の省力化をサポートすることによる法人決済領域のキャッシュレス化を推進しています。



▶ 2018年度 法人系カード取扱高 7,000億円 (2015年度比 200%)

当社企業資産を活用した新ビジネスの創出

当社の強みや企業資産に、他社が持つ技術やアイデア、サービスなどを組み合わせるオープン・イノベーションにより、既存のビジネスモデルを変えていきます。新たな金融調達サービスの開発、成長を続けるネット市場への対応、ベンチャー企業との事業連携などに取り組みます。



SAISON
Ventures

国内カード業界初のコーポレート・ベンチャーキャピタル(CVC)として、シード・アーリーステージのベンチャー企業に投資を行い、先進的・革新的なサービスや技術を持つベンチャー企業との取り組みを強化しています。

新たな調達サービス(非貸金領域)へのチャレンジ

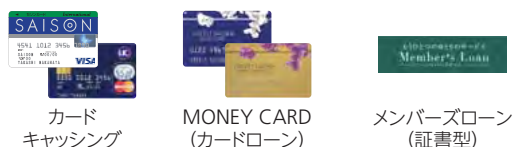
これまでに推進してきたキャッシング・ローン商材に加え、将来発生する売上債権を当社が買い取ることで中小事業者の資金ニーズに柔軟に対応できる「加盟店ビジネスファンディング」を展開し、貸金業の領域を超えた新しい資金提供サービス分野に挑戦しています。

従来推進している領域

キャッシング・ローン利用チャネルの多様化



利用シーンに合わせたキャッシング・ローン商品の提供・開発



▶ 事業性資金への対応やプリペイドカードへの機能追加の検討

今後、追加していく領域 (非貸金サービス)

「加盟店ビジネスファンディング」の本格的展開

カード加盟店である中小零細企業・個人事業主へのビジネス支援を目的とした**将来債権買取サービス**

加盟店ビジネスファンディング ～将来債権買取サービス～

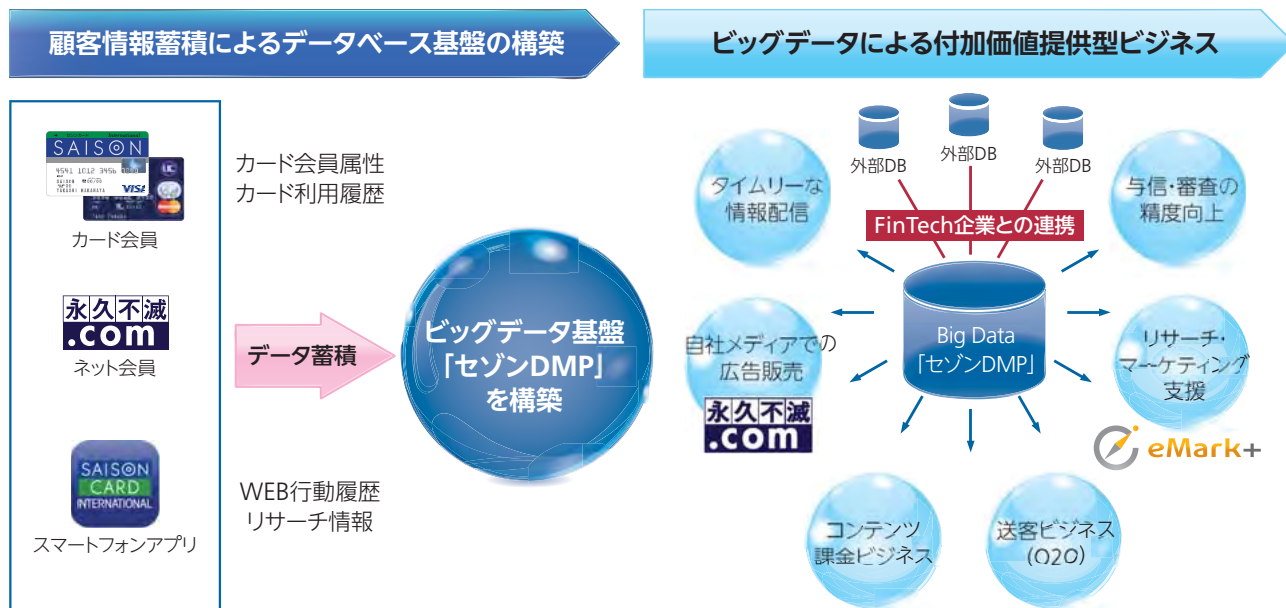
- ・ 将来発生が見込まれるクレジットカードの売上債権を買い取り、日々の仕入れ資金や事業拡大に向けた資金ニーズへ対応 (最短3営業日で入金可能)
- ・ 店舗の繁閑に合わせた無理のない精算が可能

買取額 10万円～300万円
(担保・保証人不要)

ファイナンスとテクノロジーの融合 (FinTech) による新たなシナジー創造

これまでに蓄積したビッグデータ基盤の活用を促進するため、オープン・イノベーションを推進しています。2016年5月に(株)デジタルガレージと共同でビッグデータ基盤「セゾンDMP(Data Management Platform)」を構築しました。これにより、1,250万人を超えるネット会員へのタイムリーな情報配信の実現やインターネット広告事業の拡大を見込みます。

※「セゾンDMP」では、ネット会員データを特定の個人を識別できないようデータ処理を行い一元管理します。



資産運用サービスの主力事業化

2015年11月、マネックスグループ(株)とザ・バンガード・グループ・インクとともに、投資一任運用会社「マネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)」を設立しました。最先端のIT技術と世界標準の金融知識を活用し、お客様一人ひとりに最適な資産運用サービスを提供します。また、セゾン投信(株)は、一般生活者の将来に向けた長期的な資産運用をお手伝いしています。マネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)およびセゾン投信(株)は、資産運用サービスを身近で使いやすいものにし、お金との付き合い方をより多様で豊かなものにします。

**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

明確な
計画の策定

長期的な
一貫性の保持

最適な資産
配分の構築

徹底した
コスト管理

**SAISON
ASSET
MANAGEMENT**

セゾン投信

本格的な**長期資産育成型ファンド**によって
資産運用をサポート

運用実績(2016年3月末)

運用資産残高	1,394億円
口座数	108,204口座

有力ネット企業やベンチャー企業との機動的な連携

有力コンテンツ企業や新技術を有するベンチャー企業との機動的な事業連携により、ネット上のさまざまなサービスから収益を生み出すフリービジネスモデルを確立していきます。



オウンドメディアを運営し、顧客との双方向コミュニケーションを図る

世の中に新しい価値を提供していくために、新たなオウンドメディアを運営しています。新たな顧客接点を創出し、カード会員に限らずサイトに来訪する顧客との双方向コミュニケーションの確立を図ることで「クレディセゾンファン」の獲得を目指しています。

ソダン
Sodan
相談するって、ステキなこと

■ 女性のための「くらしとお金」相談サイト
「Sodan」

ファイナンシャルプランナーに直接「くらしとお金」に関するお悩みや疑問を相談（無料）できるサイトです。



ヒントス
hintos

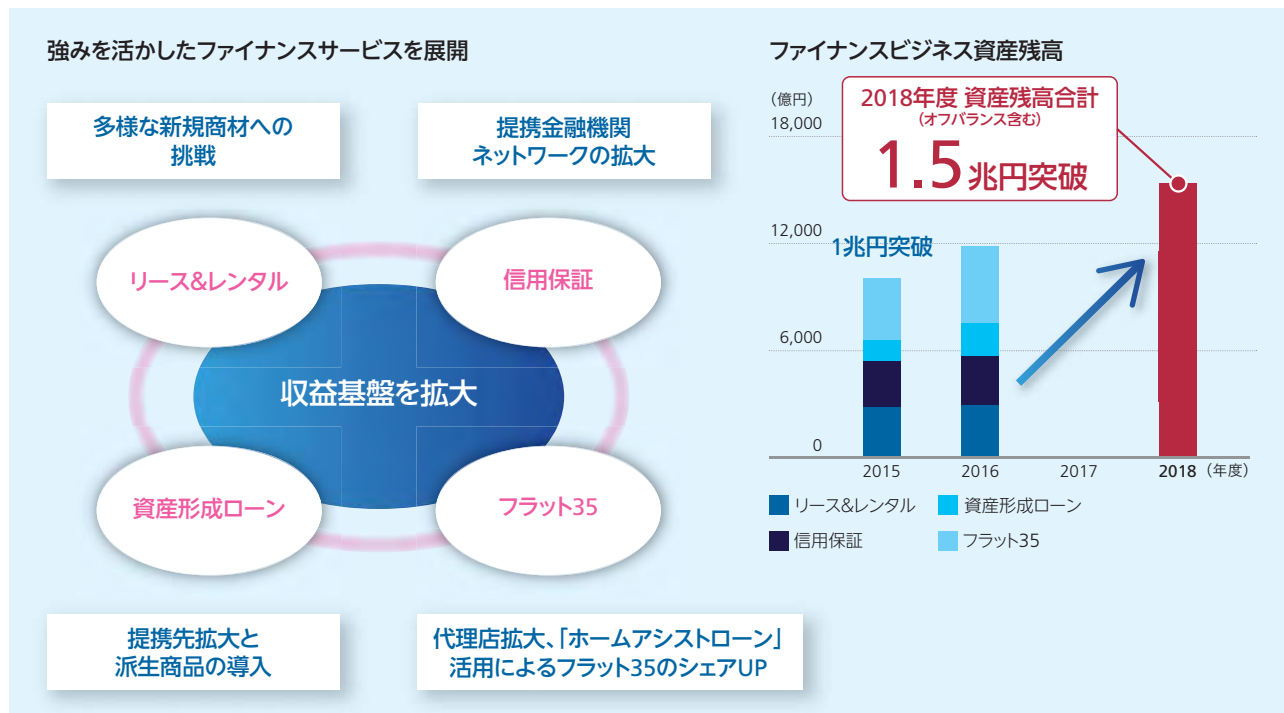
■ 生活に役立つサービスの魅力発掘「hintos」

新しい生活シーンの創造をテーマにベンチャー企業の画期的なサービスを紹介し、消費の拡大とベンチャー企業の成長支援を目指すサイトです。



競合他社を圧倒するファイナンスサービスの推進

リース&レンタル、地域金融機関と提携したフリーローンの信用保証、カード会員向け優待特典を付加した「フラット35」、投資用不動産ニーズに応えた「セゾンの資産形成ローン」など、マーケットニーズに即したファイナンス機能の提供と提携先企業とのリレーション強化を通じて収益源の多様化を実現し、環境変化に強いノンバンクとしての事業基盤の構築に取り組んでいます。



▶ 2018年度 ファイナンスビジネス資産残高(オフバランス含む) 合計 1兆5,000億円へ

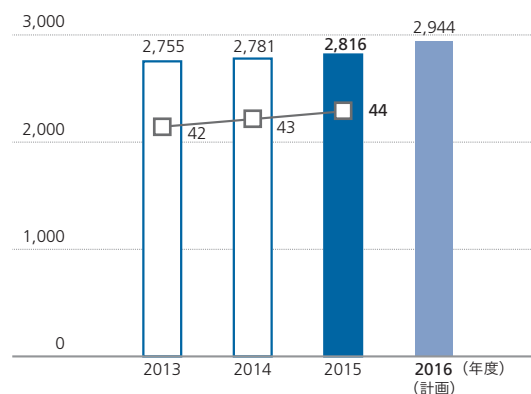
リース&レンタル事業 — 多様な新規商材への挑戦 —

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、OA機器や通信機器、LED照明などを中心に「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)」を推進しています。既存主力販売店との共同キャンペーンの実施等による信頼関係強化や、新規重点販売店への営業強化に取り組み、債権残高2,816億円(前期末比1.3%増)となっています。

今後は、キャッシュレス決済の拡大を踏まえPOSレジ周辺市場などビジネストレンドへの対応や、理美容・防犯・空調機器など新規収益の創造に挑戦していきます。

債権残高、契約件数

■ 債権残高(億円) □ 契約件数(万件)



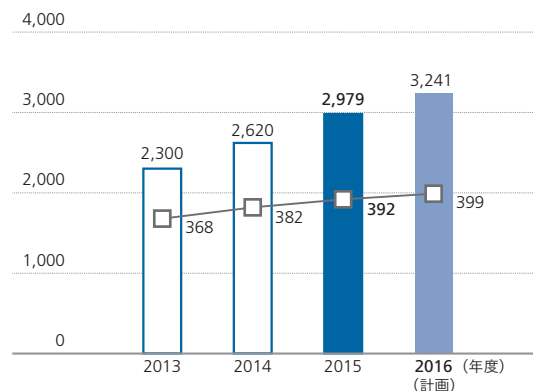
信用保証事業 — 提携ネットワークを拡大 —

個人向け無担保保証貸フリーローンの保証業務を中心に、営業・管理両面にわたって密接な連携を行うことで、提携金融機関の個人ローンの推進をサポートしています。事業性資金にも利用できる「資金使途の汎用性」をはじめ、「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392先、保証残高2,979億円（連結 前期末比13.7%増）となっています。

今後も、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ます。

保証残高、提携先数（連結）

■ 保証残高（億円） □ 提携先数（先）

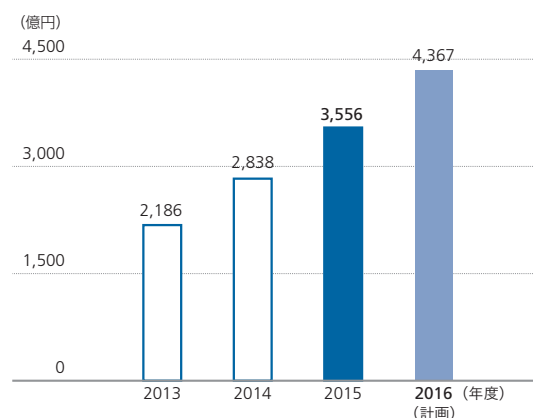


フラット35 — フラット35マーケットにおけるシェアアップに向けて —

マンションギャラリー、住宅展示場、仲介事業者等への現場営業強化と、販売代理店の拡大を推進しています。2016年2月には、住宅購入時の諸費用を融資する「ホームアシストローン」の取り扱いを開始し、新たな資金ニーズを取り込んでいます。住宅金融支援機構への債権譲渡済み残高は3,556億円（前期末比25.3%増）となりました。住宅ローン金利低下を好機と捉え、借り換え訴求も積極的に展開することで、フラット35における当社シェアの拡大に取り組みます。



債権譲渡済み残高推移

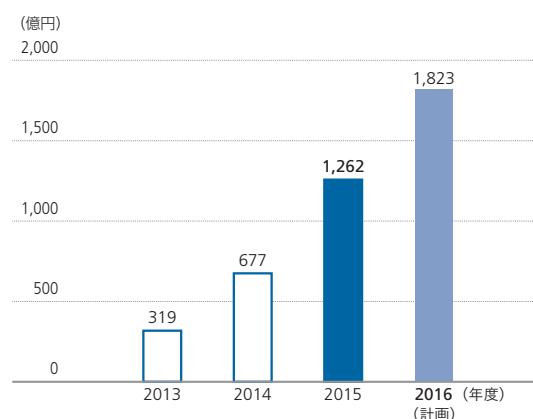


セゾンの資産形成ローン — 提携先拡大と派生商品の導入 —

既存提携先との連携強化、ワンルームマンション事業者との新規提携推進に取り組んでいます。マーケットニーズに応じた商品性のカスタマイズおよび提携先への勉強会を通じたサポート体制の強化により、貸出残高は1,262億円（前期末比86.4%増）となっています。



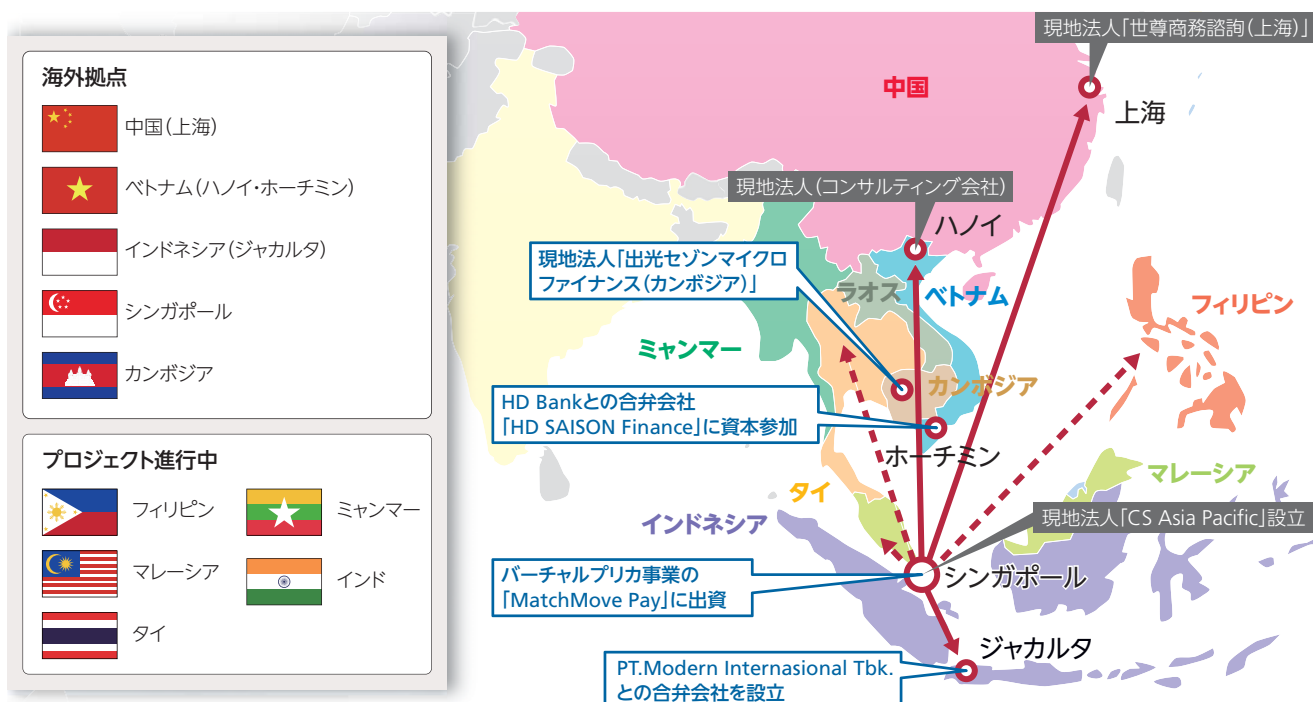
残高推移



リテール金融ビジネスへの本格的参入

中国・ベトナム・インドネシア・シンガポールにおいては、資本業務提携を行った現地企業との連携強化により、各国の消費者ニーズに即した商品やサービスの提供を推し進め、リテール金融ビジネスの事業推進を加速するとともに、未進出エリアにおいてもビジネス展開を検討しています。

Asiaエリアでのクレディセゾン経済圏の確立に向けた取り組みを推進



各国のニーズを捉えたビジネス展開



ベトナム

HD SAISON
Finance

HD Bankとの合併ビジネス

HD SAISON Finance Company Ltd.

2015年5月設立／当社出資比率49%

- 二輪車・スマホ・家電の個品割賦事業
- サービス拠点: ベトナム全国5,400超
- 従業員数: 約5,200人
- 債権残高: 270億円超



シンガポール

資本業務提携

MatchMove Pay Pte Ltd.

2014年11月出資／当社出資比率15%

- 東南アジアにおける国際ブランド付き
バーチャルプリペイドカード事業の展開
- グループ会社・拠点:
シンガポール(本社)、インドネシア、インド、
中国成都、ホーチミン、タイ、マレーシア



インドネシア

PT. Modern Internasional Tbk.との合併ビジネス

PT. Saison Modern Finance

2015年11月事業開始／当社出資比率70%

- プリペイドカード・ポイント事業、リース事業の展開
- 「セブンイレブン・インドネシア」のフランチャイズ展開に
合わせ、顧客向けハウスプリペイドカードと、店舗オーナー
向けに店舗開設時の設備に対するリースを提供



カンボジア

 出光クレジット株式会社(当社50%出資先)による
**出光セゾンマイクロファイナンス
(カンボジア) 有限会社**
2015年8月設立(2016年1月営業開始)／
出光クレジット100%出資

- コメを中心に農業の近代化・生産拡大に伴う、
農業分野を中心とした
融資事業や個品割賦(分割払い)事業を開始

海外事業のあゆみ

年	月	国名	内容
2005年	3月	中国	上海に現地法人「世尊商務諮詢(上海)有限公司」を設立
2013年	4月	ベトナム	ハノイ市にコンサルティング事業を担う現地法人を設立 [Vietnam Saison Consulting Company Limited.]
2014年	5月	シンガポール	現地法人を設立 [Credit Saison Asia Pacific PTE. LTD.]
2014年	11月	シンガポール	[MatchMove Pay Pte Ltd.]と資本・業務提携
2015年	5月	ベトナム	HD Bankと包括的資本業務提携 HD Financeを[HD SAISON Finance Company Ltd.]に改め 合併運営を開始
2015年	8月	カンボジア	出光クレジット(株)が現地法人「出光セゾンマイクロファイナンス(カンボジア)有限会社」を設立 (2016年1月～事業開始)
2015年	9月	インドネシア	PT.Modern Internasional Tbk.と提携しファイナンス事業合併会社 [PT. Saison Modern Finance]を設立(11月～事業開始)

中期経営目標を実現するために 全員が活躍する組織へとチェンジする

社員一人ひとりの活躍、仕事の質の向上を目指し、多様性を尊重し、受け入れ、個を活かすダイバーシティ&インクルージョンの取り組みを推進しています。リーダー・人材の育成、キャリア形成支援、働き方改革、女性の活躍推進などの施策を実行することで、全員活躍を目指しています。

学びと気づきの機会の提供によるビジネス感度(BQ)を持つリーダー・人材の育成

計画的・戦略的な配置転換により、経験を通じた学びの機会提供を行っています。また、階層別や選抜メンバー向けの研修、その他各種制度、プログラムを導入し、高いBQを持つリーダー・人材の育成を目指しています。

$$\text{BQ (ビジネス感度)} = \text{IQ (知性)} \times \text{EQ (理性・人間性)} \times \text{SQ (感性)}$$

夢中力アセスメントプログラム (360度評価)

年1回、上司・同僚・部下を評価者としてビジネス感度(BQ)を判定し、自己啓発の材料として全社員に還元しています。

クレディセゾンの「夢中力」とは？

- ・失敗を恐れず、果敢にチャレンジする力
- ・目的に向かって情熱を継続する力
- ・自分と組織を成長させる力

表彰式「クレディセゾン・アワード」

個人の意識改革と組織の総合力向上を図るため、部門を超えて社員・組織の成果を賞賛し合う表彰式を年1回開催。各事業部別に設定している成果に応じた表彰のほか、未来に語り継いでいきたい社員の行動や取り組みを投票により表彰するなど、さまざまなジャンルで表彰を行っています。



キャリアインタビュー

今後のキャリアプラン構築をサポートするために、これまでの職務経験を振り返り、やりがいや価値観を話し自分自身と向き合うことを目的とした、戦略人事部によるインタビューを実施しています。

提案・自己申告プログラム

アイデアを直接経営層に提案する「ドリームプラン制度」や、自らチャレンジしたい部門、ポジションに手を挙げることが出来る「夢中力チャレンジ」などがあります。

ラーニングカフェ (年4回開催)

社内外の講師が自身の経験をもとに、仕事を通じて身につけた知識やノウハウを共有し、キャリア形成につなげる「学びの場」を提供。参加者は対話を通じて、考え・気づきを得ることができます。



個々の力を最大限に引き出すためのダイバーシティ&インクルージョンの取り組み

性別、年齢、国籍、価値観などが異なるメンバーの視点の多様性を活かすことで、一人ひとりが能力を発揮できる組織づくりを目指しています。魅力ある組織作りを通じ、イノベーションを促進し国際的な競争力を強化していきます。

女性活躍支援

■ 女性選抜研修の実施

今後リーダーとして活躍を期待する女性社員を対象にしたリーダーシップデザイン研修を行っています。



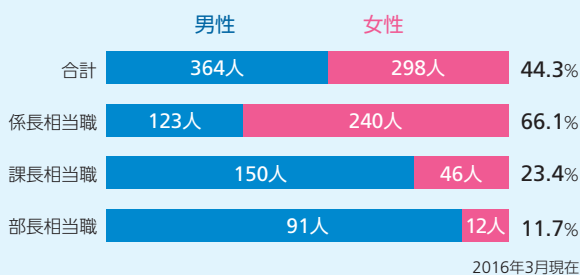
■ ダイバーシティ先進企業との人材交流

他社と当社で、ワークスタイル、文化、価値観を互いに学び、リーダーシップやキャリアマネジメントなどについて主体的に自己研鑽する交流会を定期的に開催しています。

■ 育休復帰時のキャリア面談と再配置

復職のタイミングを新しいキャリアのスタートと捉え、復職前には面談を実施し、キャリア形成に向けた会社からの期待を伝えるとともに、本人の希望や適性等を踏まえ積極的な再配置を行っています。

女性管理職比率



働き方改革

■ 朝型勤務の導入

ビジネス習慣変革にチャレンジすべく、夏季に始業・終業時間を1時間前倒し20時以降の残業を原則禁止する朝型勤務を本社部門で導入しています。業務効率化に向けた取り組みを推進するとともに、終業後の時間は社内外の方や家族との交流・自己啓発・健康増進など、自身へのインプットの時間として充実させることを推奨しています。



■ 時差出勤、変形勤務・シフト勤務の奨励

本社部門を対象に、部門や個人の職務特性に応じた最適な時間の活用を目的に、前後1時間の範囲で、出勤時間を変更する運用や、変形勤務・シフト勤務の活用を、職場の裁量で認めています。

■ 働き方の選択制度

育児、介護などの事情により、働く場所、時間、職務範囲を変更することができます。

■ 活躍支援制度「CANVAS」を導入

社員個人の活躍支援を目的に2016年より新たな福利厚生プラットフォーム「CANVAS」を導入しました。社員は支給されたポイントを自己啓発・健康・育児・介護のメニューに使用することができます。



働く・暮らすを考えるコンテンツが満載!

SAISON CHIENOWA

2015年12月、子育てをしながら働くパパ・ママを対象としたキュレーションメディア「SAISON CHIENOWA」を開設しました。出産・育児休業中の社員も含めた部門横断チーム「セゾン・ワークライフデザイン部」が、企画・運営・編集を行い、世の中とコラボレーションし「働き方」「暮らし方」に関わる新しい価値を共に創り上げることを目指しています。

社員の声をきっかけに、出産・育児休業中の社員を対象とした、在宅スポット勤務をトライアル導入し、SAISON CHIENOWAの活動をサポートしています。



➡ www.saison-chienowa.jp/

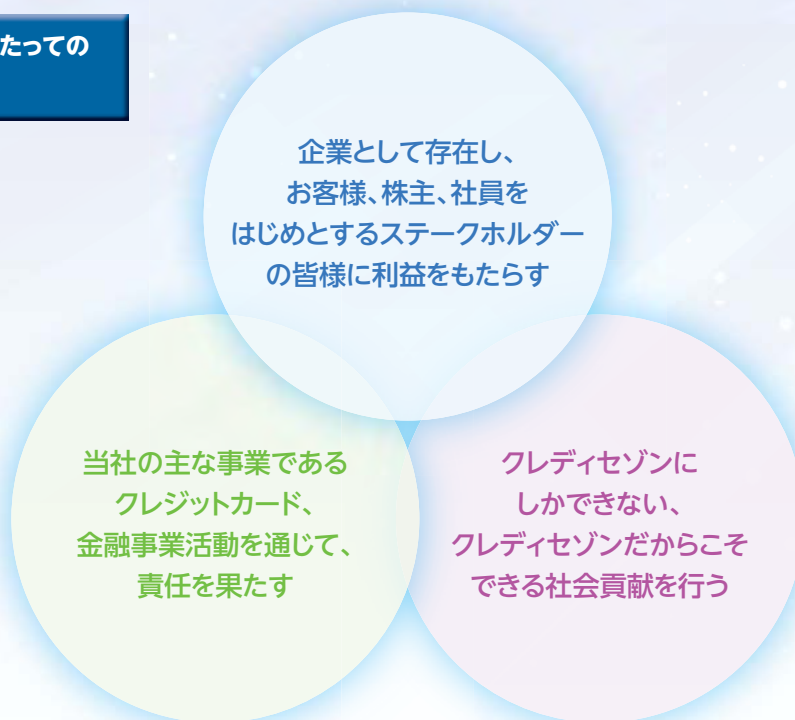
セゾンチエノワ

検索

CSRと社会貢献活動

当社は、社会的責任(CSR)を「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かなくてはならない」と捉えています。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



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利益をもたらす

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、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。

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

雇用責任の重大さを認識し、積極的に働きやすい環境づくり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かなサービスの提供や社会への貢献を目指しています。

■ 働きやすい環境づくり

年齢・性別を問わない雇用と処遇に努めています。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ための制度の充実や、男性も育児休業を利用できる環境を整えるとともに、介護問題にも対応できるような仕組みを設けています。また、退職者の再雇用も積極的に行っています。

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、責任を果たす

金融事業を営む者として、個人情報の適正な管理と個人情報保護法の目的に沿った個人情報の有用性の尊重、そして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」発生防止に取り組んでいます。

■ 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・コンプライアンス教育を実施し、(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。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可能性を認識し、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。

当社ならではの社会への貢献

当社独自のノウハウや経営資源、そして社員一人ひとりが保有する知識や経験をさまざまな社会貢献に活かしています。永久不滅ポイントによる寄付環境の整備や、次世代を担う子どもたちの成長をサポートするための教育プログラムや文化・スポーツ活動のサポート、赤城自然園の運営を通じた環境保全活動などに取り組むことで、当社ならではの社会貢献活動を行っています。

永久不滅ポイント交換やカード決済による寄付の受付

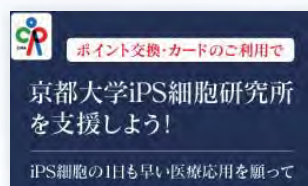
カード会員様が個人でも社会貢献活動に参加できるよう永久不滅ポイント交換やカード決済による寄付を通じて積極的に関わるができるような環境整備を行っています。

■ 「iPS細胞研究所」への寄付

山中伸弥教授が所長を務める京都大学iPS細胞研究所(CiRA)「iPS細胞研究基金」への寄付による支援に取り組んでいます。

寄付金額 11,898,000円

(寄付期間:2014年11月17日～2015年11月25日)



■ 「アジア失明予防の会」への寄付

東南アジアで10年以上にわたり無償の眼科治療を行う服部匡志先生が中心となる「アジア失明予防の会」への寄付を通じたサポートに取り組んでいます。



■ 自然災害被害への寄付

2015年に発生したネパール地震、台風18号、2016年に発生した台湾南部地震、熊本地震など、国内外の大規模地震や台風被害に対しての寄付を受け付けることで、復興支援を行っています。

活動実績(抜粋)

ネパール地震救援金	6,382,000 円
台風18号による大雨被害義援金	970,000 円
台湾南部地震救援金	1,221,000 円
「平成28年 熊本地震」義援金	64,258,000 円

熊本地震により被災された皆様に フラット35融資事務手数料を優遇

平成28年熊本地震による被災者の皆様の救済支援として【セゾンの住宅ローンパッケージ】の各種商品における融資事務手数料を無料にて提供しております。

詳しくは... www.saison-flat.com

■ 永久不滅ポイントによる寄付受付(一部)



赤城自然園を通じ自然環境保全活動に取り組もう!

赤城自然園



サッカー日本代表強化資金を寄付しよう!

(公財)日本サッカー協会へ寄付



動物保護センター建設を応援しよう!

神奈川県動物保護センター建設基金に寄付



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

次世代教育事業への取り組み

■ 教育プログラムへの参加

中高生の成長をサポートする「クエストエデュケーションプログラム」、高校生を対象に授業を行う「日経エデュケーションチャレンジ」、日系企業とベトナム人学生の相互理解を深める「クエストキャリア」に参加し、国境を越えて次世代を担う子ども・学生の教育事業に参画しています。



文化・スポーツ活動のサポート

■ サッカー日本代表の活動支援

サッカー日本代表のサポーターカンパニーとして「SAMURAI BLUE (日本代表)」「なでしこジャパン (日本女子代表)」「U-23日本代表」などの活動を支援しています。各種プロモーションの実施だけでなく、「ナショナルフラッグベアラー」「ウェルカムキッズ」といったJFAユースプログラムを実施し、未来のサッカー日本代表を目指す子どもたちの夢を叶えるお手伝いをしています。



©JFA/2018 FIFAワールドカップロシア アジア2次予選 兼 AFC アジアカップUAE2019予選 対シリア代表戦 先発メンバー(2016.3.29)

■ 音楽活動支援

世界3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、1999年より毎年、同財団への寄付も行い、活動を支援しています。



環境保全活動への取り組み

■ 赤城自然園の運営

2010年より「赤城自然園」の運営を通じて、「子どもたちへ豊かな自然を引き継いでいく」取り組みを継続しています。2015年度の来園者は5万人を超え、開園から累計で22万人以上の方々に四季折々の自然をお楽しみいただいています。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に加え、30余年の歳月をかけて整備してきた豊かな森で、子どもたちが遊び、学ぶ、楽しい時間を提供する「森のオフスクール」など、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。



2016年度協賛企業一覧



当社は、革新的なサービスを創造し、継続的に企業価値を向上させることによって、株主の皆様から理解と賛同を得るという経営の基本方針を実現するためには、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向けたさまざまな取り組みを実施しています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社では、監査役・監査役会制度を採用しています。また、株主・投資家等からの信頼を確保していくために、社外取締役・社外監査役の選任によるコーポレート・ガバナンスの充実を図っています。取締役会や重要会議体等において、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、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、監査役会は内部監査や内部統制統括部門の役員等と連携を図ることで、経営に対する監督機能を強化しています。

取締役会は、取締役17名(うち社外取締役3名、独立役員

に指定されている人数1名)^{*}で構成され、経営に関する重要事項についての業務執行を決定するとともに、取締役の職務の執行を監督しています。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信任を得るため、取締役の任期は1年としています。

監査役会は、監査役4名(うち社外監査役3名、独立役員に指定されている人数3名)^{*}で構成されており、監査方針、その他の監査役の職務の執行に関する事項の決定および監査報告の作成などを行っています。

※2016年6月21日現在

コーポレート・ガバナンスの充実に向けた取り組み状況

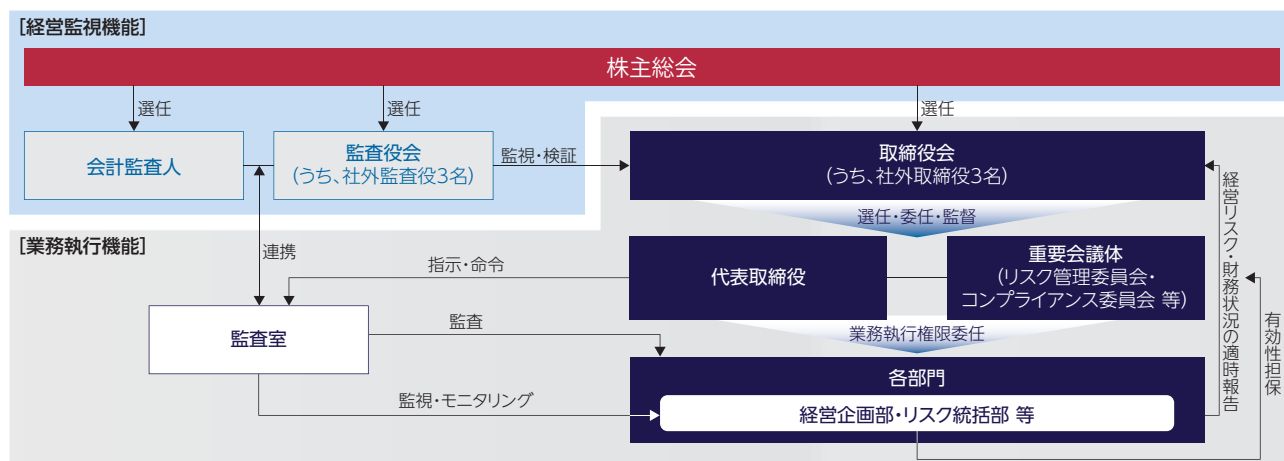
当社では、持続的な企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンスの充実を経営上重要な取り組みと位置づけ、内部統制システムの整備やリスク管理体制の強化、コンプライアンスの徹底などにより、その実現に努めています。

内部統制システムの構築にあたっては、内部統制統括部門である経営企画部を中心に、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、内部統制システム基本方針を取締役会において決定しています。

なお、財務報告に係る内部統制への対応につきましては、リスク統括部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、監査室による独立したモニタリングを行っています。

リスク管理については、「リスク管理委員会」およびリスク統括部を中心として、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」にもとづき、従業員に対して定期的な

コーポレート・ガバナンス体制図



社内教育・訓練を行い、リスク管理体制の維持に努めています。また、当社グループ内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、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行っています。

コンプライアンス体制については、企業活動における法令遵守、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」およびリスク統括部を設置しています。各部門

にコンプライアンス責任者を任命しているほか、会社自身がどのように行動するかを「行動宣言」として定めたうえで、役員や社員がどのように行動すべきかを「行動基準」として取りまとめ、それらを徹底するための冊子の配付、社内の相談窓口の周知、コンプライアンス研修の実施等、コンプライアンス体制の強化に取り組んでいます。

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内部統制システム基本方針を踏まえて、当社に適した経営機構のあり方を検討していきます。

会社と会社の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3名、社外監査役は3名です。

一般株主と利益相反の生じるおそれのない独立役員1名^{*}を含む3名の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。また独立役員である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います。

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います。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、社外取締役および社外監査役の独立性を客観的に判断するために、株式会社東京証券取引所が定める

「社外役員の独立性に関する基準」概要

1. 当社及びその連結子会社
(以下「当社グループ」と総称する)の出身者
2. 当社の大株主
3. 当社グループの主要な取引先またはその業務執行者
4. 当社グループを主要な取引先とする者または
その業務執行者
5. 当社グループの主要な借入先の業務執行者
6. 当社グループが議決権ベースで10%以上の株式を
保有する企業等の業務執行者
7. 当社グループの会計監査人である監査法人に
所属する公認会計士
8. 当社グループから多額の金銭その他の財産を
得ているコンサルタント、会計士、税理士、弁護士、
司法書士、弁理士等の専門家

9. 当社グループから多額の寄付を受けている者
10. 社外役員の相互就任関係となる他の会社の
業務執行者
11. 近親者が上記1から10までのいずれか
(重要な地位にある者に限る)に該当する者
12. 過去3年間に於いて、上記2から11までの
いずれかに該当していた者
13. 前各項の定めにかかわらず、その他、
当社と利益相反関係が生じ得る特段の事由が
存在すると認められる者

なお、上記は「社外役員の独立性に関する基準」の概要であり、その全文は当社ウェブサイト(<http://corporate.saisoncard.co.jp/company/governance/>)に掲載しています。

独立役員の独立性に関する判断基準などを参考に、「社外役員の独立性に関する基準」を定めています。

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	17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	3名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	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

2016年3月期における当社の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数は、以下のとおりです。

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)	458	358	100	13
監査役 (社外監査役を除く)	8	8	—	1
社外役員	50	50	—	6

(注) 1 取締役の報酬等の総額には、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 2016年3月期末現在の取締役人員は14名、監査役人員は4名であります。

役員報酬等の内容

監査証明業務に基づく報酬の金額 113百万円
非監査業務に基づく報酬の金額 16百万円

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

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。



前川 輝之
代表取締役会長
監査室・
営業推進事業部 管掌



林野 宏
代表取締役社長
カード事業部 管掌



高橋 直樹
代表取締役副社長
広報室・経営企画部・
戦略人事部・ネット事業部 管掌



山本 寛
専務取締役
リスク統括部・
ファイナンス事業部 管掌
(兼)ビジネス決済推進部・
カードファイナンス部 担当



山下 昌宏
専務取締役
システム企画部 管掌
(兼)カード事業部長
(兼)アライアンス開発部・
ペイメント営業部 担当



清水 定
常務取締役
ファイナンス事業部長
(兼)ソリューション営業部・
アフィニティ営業1部 担当



水野 克己
常務取締役
海外事業部 管掌
(兼)営業企画部 担当



平瀬 和宏
取締役
総務部・CS推進室 管掌
(兼)戦略人事部 担当



松田 昭博
取締役
海外事業部長



山本 善久
取締役
システム企画部 担当



岡本 龍成
取締役
クレジット事業部 管掌
(兼)アフィニティ営業2部・
AMEX推進部 担当



武田 雅子
取締役
営業推進事業部長
(兼)戦略人事部
キャリア開発室長



三浦 義昭
取締役
ネット事業部長



馬場 信吾
取締役
財務部・経理部 管掌
(兼)経営企画部 担当



上野 恭久
取締役(社外)



米澤 禮子
取締役(社外)



林 郁
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



笠原 智恵
監査役(社外)

2016年3月期業績

クレジットカードの利用領域拡大や利便性向上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、多様化する決済サービスへの異業種参入による競争激化など、依然として厳しい経営環境が続きました。

このような状況のもと、当社は「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」を目指し、国内では、「クレジットカードを中心としたさまざまな決済サービスの提供」「ネット会員基盤を活用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」により、マーケットにおける競争優位性を確保するとともに、アジア圏内では、これまで国内で培ったカードビジネスをはじめ個品割賦やローンビジネスなどのノウハウを活かし、「現地企業とのコラボレーションによるリテール金融ビジネスへの本格的参入」を推進していくことで、持続的成長を実現可能にする基盤構築に取り組みました。

「クレジットサービス事業」では、今後の持続的成長に向けた顧客基盤拡大の取り組みとして、プレミアムカードである「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」の中でも特に高稼働・高単価が見込まれるプラチナカード・ゴールドカード・個人事業主向けビジネスカードの会員募集や、商業施設の新規開業が相次いでいる三井不動産(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》」など提携小売業店舗と一体となった提携カードの会員募集を強化しました。また、企業の経費精算業務の省力化などビジネスをサポートする法人・個人事業主向けカードの会員募集では、大企業を中心に発行している「UCコーポレートカードゴールド」の付帯保険サービスの補償内容を拡充するなど、導入企業の拡大に努めた結果、新規カード会員数は262万人(前期比10.5%増)

となりました。

カード取扱高拡大の取り組みとしては、提携小売業を中心としたカード利用活性プロモーションやリボルビング払い・ボーナス一括払いの訴求強化に加え、公共料金や携帯電話料金など継続利用のあるカード決済化の推進、さらに、ふるさと納税や固定資産税、自動車税など税金のカード払い促進により、ショッピング取扱高は4兆2,582億円(前期比4.1%増)、ショッピングのリボルビング残高は3,387億円(前期末比14.8%増)と伸長しました。また、カードキャッシング残高は2,377億円(前期末比1.9%減)となりました。

「リース事業」では、リース既存主力販売店との信頼関係強化や新規重点販売店への営業強化に取り組んだものの減収となりました。

「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2,979億円(前期末比13.7%増)と伸長したことや、「フラット35」及び「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。

以上の結果、営業収益は2,699億19百万円(前期比4.2%増)となりました。

資金調達環境の改善により金融費用が減少したものの、カード取扱高拡大に伴う連動費用が増加したことに加え、利息返還請求の今後の動向予測等を踏まえ、利息返還損失引当金を158億円繰入れた結果、営業利益365億93百万円(前期比8.9%減)、経常利益438億2百万円(前期比0.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益261億63百万円(前期比107.2%増)となりました。

セグメント別営業収益および営業利益

	単位:百万円					
	営業収益			営業利益		
	2016	2015	伸び率	2016	2015	伸び率
クレジットサービス	204,268	199,271	2.5%	8,268	15,335	△46.1%
リース	13,542	13,943	△2.9%	5,109	5,918	△13.7%
ファイナンス	27,320	22,809	19.8%	15,802	13,293	18.9%
不動産関連	15,469	13,088	18.2%	6,427	4,514	42.4%
エンタテインメント	10,388	10,976	△5.4%	981	1,094	△10.3%
計	270,989	260,089	4.2%	36,590	40,157	△8.9%
調整額	△1,070	△1,012	—	3	4	—
連結	269,919	259,076	4.2%	36,593	40,161	△8.9%

※ 各セグメントの営業収益および営業利益は、セグメント間取引消去前の数値を記載しております。

(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)					
	2016	2015	2014	2013	2012	2011
連結ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益 ^(注1)	269,919	259,076	247,577	244,405	244,009	285,712
販売費及び一般管理費	221,553	206,192	197,852	187,170	192,184	235,758
金融費用	11,772	12,722	13,388	14,922	19,958	22,577
営業利益	36,593	40,161	36,336	42,312	31,865	27,377
経常利益	43,802	43,687	44,408	53,214	38,590	33,762
親会社株主に帰属する当期純利益	26,163	12,628	25,552	32,770	9,453	12,829
3月31日現在:						
純資産	418,988	447,082	422,829	394,868	355,727	347,915
総資産	2,550,990	2,373,299	2,285,943	2,141,802	2,155,906	2,231,246
有利子負債 ^(注2)	1,729,066	1,557,836	1,468,740	1,359,856	1,409,802	1,657,832
1株当たりデータ(円):						
当期純利益	147.37	68.77	139.15	178.45	51.48	69.86
純資産	2,563.61	2,424.05	2,283.29	2,131.58	1,920.65	1,879.98
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	6.1	2.9	6.3	8.8	2.7	3.8
総資産当期純利益率(ROA)	1.1	0.5	1.2	1.5	0.4	0.6
自己資本比率	16.4	18.8	18.3	18.3	16.4	15.5
単体ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益 ^(注1)	228,713	219,336	205,873	204,121	210,207	239,657
販売費及び一般管理費	186,492	169,899	160,927	149,844	153,505	194,194
金融費用	12,620	14,066	15,119	16,882	18,809	19,977
営業利益	29,599	35,370	29,826	37,394	37,893	25,484
経常利益	32,614	38,449	34,872	41,529	41,001	28,706
当期純利益	25,570	11,315	18,637	24,147	5,613	7,596
3月31日現在:						
純資産	359,428	388,470	367,808	349,202	322,502	320,303
総資産	2,468,797	2,287,986	2,200,459	2,051,908	2,059,435	2,097,773
有利子負債 ^(注2)	1,725,891	1,551,189	1,457,001	1,337,201	1,368,154	1,575,231
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	6.8	3.0	5.2	7.2	1.8	2.4
総資産当期純利益率(ROA)	1.1	0.5	0.9	1.2	0.3	0.4
自己資本比率	14.6	17.0	16.7	17.0	15.7	15.3
取扱高実績(単体ベース):						
包括信用購入あっせん ^(注3)	4,258,284	4,089,389	3,852,980	3,547,050	3,402,494	3,953,411
カードキャッシング	267,723	277,025	264,092	260,089	266,904	371,403
各種ローン	121,294	74,687	45,506	32,950	34,597	36,514
業務代行 ^(注4)	2,522,242	2,434,824	2,303,998	2,166,062	2,112,431	1,362,275
リース	106,000	106,801	114,694	105,356	96,852	92,709
信用保証	150,101	137,335	126,281	115,297	92,837	73,375
その他	33,298	33,732	30,005	23,869	20,482	22,895
取扱高計	7,458,944	7,153,795	6,737,558	6,250,675	6,026,599	5,912,587

- 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。

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7割を超えています。

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、各種ローン等が利用された場合に発生する顧客手数料等です。

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。広告宣伝費および人件費の相当部分については、主に将来の収益拡大につながるカード会員等の新規顧客獲得に費やされています。

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、大幅な為替変動や中国経済の成長鈍化などの影響が一部でみられるものの、企業収益の改善や雇用・所得環境の改善傾向が継続し、国内景気は緩やかな回復基調で推移しました。

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や利便性向上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、多様化する決済サービスへの異業種参入による競争激化など、依然として厳しい経営環境が続きました。

(2) 営業収益

営業収益については、主力の「クレジットサービス事業」で、今後の持続的成長に向けた顧客基盤拡大の取り組みとして、プレミアムカードである「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」の中でも特に高稼働・高単価が見込まれるプラチナカード・ゴールドカード・個人事業主向けビジネスカードの会員募集や、商業施設の新規開業が相次いでいる三井不動産(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》」など提携小売業店舗と一体となった提携カードの会員募集を強化しました。また、企業の経費精算業務の省力化などビジネスをサポートする法人・個人事業主向けカードの会員募集では、大企業を中心に発行している「UCコーポレートカードゴールド」の付帯保険サービスの補償内容を拡充するなど、導入企業の拡大に努めた結果、新規カード会員数は262万人(前期比10.5%増)となりました。

カード取扱高拡大の取り組みとしては、提携小売業を中心としたカード利用活性プロモーションやリボルビング払い・ボーナス一括払いの訴求強化に加え、公共料金や携帯電話料金など継続利用のあるカード決済化の推進、さらに、ふるさと納税や固定資産税、自動車税など税金のカード払い促進により、ショッピング取扱高は4兆2,582億円(前期比4.1%増)、ショッピングのリボルビング残高は3,387億円(前期末比14.8%増)と伸長しました。また、カードキャッシング残高は2,377億円(前期末比1.9%減)となりました。

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し「ココカラクラブカード」を発行しているほか、KDDI(株)、(株)ウェブマネーからの業務受託に加え、新たに2015年11月から(株)ローソンが発行している「おさいふPonta」の業務受託を開始した国際ブランドプリペイドカードの推進を強化するとともに、2016年3月から日本最大級の地下商業施設「川崎アゼリア」を運営する川崎アゼリア(株)と提携しポイントカード機能付きの店舗専用プリペイドカード「アゼリアカード」の発行を開始するなど、発行枚数の拡大に努めました。

また、ネットを活用した収益力の強化として、基盤となるネット

販売費及び一般管理費の内訳

	(単位:百万円)		
	2016	2015	伸び率 (%)
貸倒関連費用	37,831	27,856	35.8
うち貸倒引当金繰入額	17,084	13,701	24.7
うち利息返還損失引当金繰入額	15,862	9,998	58.6
うち債務保証損失引当金繰入額	4,884	4,156	17.5
貸倒関連費用を除く販売費及び一般管理費	183,722	178,335	3.0
うち広告宣伝費	23,395	20,429	14.5
うちポイント引当金繰入額	13,409	12,701	5.6
うち人件費	44,565	42,819	4.1
うち支払手数料	61,775	59,876	3.2
販売費及び一般管理費合計	221,553	206,192	7.4

(3月31日に終了の会計年度)

会員を1,251万人(前期末比11.6%増)に増強するとともに、スマートフォン用アプリ「セゾンPortal」「UC Portal」のダウンロード数がセゾンカウンターやホームページ上での訴求により伸長するなど、ネットサービス全般の利用促進に努めました。

一方、アジア圏内における事業参入に向けた取り組みとしては、ベトナムにおいて、国内有数のファイナンス会社を傘下に持つHo Chi Minh Development Joint Stock Bankと包括的資本業務提携を締結し、HD SAISON Finance Company Ltd.として合併事業を開始したほか、インドネシアにおいて、小売事業のセブンイレブン・インドネシアを展開するPT. Modern Internasional Tbk.とマルチファイナンス事業に向けた合併会社を設立するなど、中長期的な海外戦略の基盤づくりを推進しました。

以上の結果、同事業全体では増収となりました。

「リース事業」では、リース既存主力販売店との信頼関係強化や新規重点販売店への営業強化に取り組んだものの減収となりました。

「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2,979億円(前期末比13.7%増)と伸長したことや、「フラット35」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2,699億19百万円(前期比4.2%増)となりました。

(3) 営業費用、営業利益

営業費用は、資金調達環境の改善により金融費用が減少したものの、カード取扱高拡大に伴う運動費用が増加したことに加え、利息返還請求の今後の動向予測等を踏まえ、利息返還損失引当金を158億円繰入れた結果、営業費用は2,333億25百万円(前期比6.6%増)となりました。

以上の結果、営業利益は365億93百万円(前期比8.9%減)となりました。

(4) 営業外損益

営業外収益は73億91百万円(前期比39.7%増)、営業外費用は1億82百万円(前期比89.7%減)となりました。

(5) 特別損益

特別利益は、持分法適用会社(株)セゾン情報システムズに対する、共同基幹システム開発案件の開発遅延等に係る一部合意の和解金を計上したことなどにより、48億67百万円(前期比206.0%増)となりました。

特別損失は、当社および連結子会社(株)コンチェルトにおいて固定資産処分損を計上したことなどにより、1億61百万円(前期比98.5%減)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います。

当社の剰余金の配当は、期末配当の年1回を基本的な方針としています。配当の決定機関は、期末配当は株主総会であります。

当期の剰余金の配当につきましては、以上を踏まえ、1株当たり35円としています。また、内部留保資金につきましては、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。

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、「現金からカード決済へ」の潮流が続いています。一方、クレジットカード、プリペイドカード、共通ポイントサービスへの異業種参入やITを活用した新たな決済サービスの登場によって競争が激化し、依然として厳しい経営環境が続くことが予想されます。

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さまざまな決済サービスの提供」「ネット会員基盤を活用したフィージネスの拡充」「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きました。

当期における営業収益は2,042億68百万円(前期比2.5%増)、営業利益は82億68百万円(前期比46.1%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262万人(前期比10.5%増)、当期末のカード会員数は2,561万人(前期末比2.6%増)、カードの年間稼働会員数は1,477万人(前期比1.3%増)となりました。

また、当期のショッピング取扱高は4兆2,582億円(前期比4.1%増)、当期末のショッピングのリボルビング残高は3,387億円(前期末比14.8%増)となりました。一方、カードキャッシング残高は2,377億円(前期末比1.9%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さまざまな決済サービスの提供

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の展開により、キャッシュレス社会を実現すべく、クレジットカードやプリペイドカードなど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、プレミアムカードである「セゾン・アメリカ

ン・エクスプレス®・カード」の中でも特に高稼働・高単価が見込まれるプラチナカード・ゴールドカードの会員募集に継続して注力するとともに、WEBチャネルを活用した会員募集の強化に努めました。また、商業施設の新規開業が相次いでいる三井不動産(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》」のほか、ウォルマート・ジャパン・ホールディングス合同会社および合同会社西友と提携・発行している「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」、(株)パルコと提携・発行している「(PARCO)カード」など、提携先企業と共同でカード会員募集やカード利用活性に取り組みました。

サービス面では、ショッピングのリボ払いやボーナス一括払いなど、多様なお支払い方法の訴求に加え、公共料金や携帯電話料金など継続利用のあるカード決済化の推進をするとともに、ふるさと納税や固定資産税、自動車税など税金のカード払いを促進しました。また、小売店舗や他のカード会社等と協力してカード利用による消費活性を目的とした「地域活性キャンペーン」に引き続き取り組むなど、ショッピング取扱高の拡大に努めました。

法人決済マーケットの取り込みとしては、クラウド型経費精算ソリューション「Concur」を提供する(株)コンカー等と営業提携し、当社コーポレートカードや法人・個人事業主向けカードと組み合わせた経費精算業務の大幅な省力化サポートのほか、個人事業主の事業費決済のニーズに対応するビジネスカード「セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード」の拡販や、(株)マネーフォワードと提携し、企業間取引におけるクラウド型請求書作成ソフト「MFクラウド請求書」にクレジットカード決済サービスを新たに追加するなど、企業規模・ニーズに応じた最適なソリューションを提供することで、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。また、中堅・大企業・多国籍企業を中心に発行している「UCコーポレートカードゴールド」における付帯保険サービス(国内・海外旅行傷害保険)の補償内容を拡充し、ビジネスパーソンの安心安全な国内・海外出張をサポートすることで、導入企業の拡大に努めました。

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し「ココカラクラブカード」を発行しているほか、KDDI(株)、(株)ウェブマネーと連携しカード発行など各種業務の受託を行っている「au WALLET カード」「Master Card®プリペイド付きWebMoney Card」、新たに2015年11月から(株)ローソンが発行し会員管理業務全般を受託している「おさいふPonta」、海外渡航者向けプリペイドカードで新たに中国銀聯ブランドの発行も開始した「NEO MONEY」など、国際ブランドプリペイドカードの推進を強化しました。さらに、2016年3月から日本最大級の地下商業施設「川崎アゼリア」を運営する川崎アゼリア(株)と提携しポイントカード機能付きの店舗専用プリペイドカード「アゼリアカード」を発行するとともに、信州を中心に事業展開する生活関連企業のアルピコホールディングス(株)と提携し「ポイント&プリペイド・ピコカ」の発行を一部店舗において開始しました。

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やスマートフォン時代の次世代決済プラットフォームなど、安心・簡単・便利な決済サービスを提供していくことで、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。

• ネット会員基盤を活用したフィービジネスの拡充

当社は、インターネットを活用した新規ビジネス開発を推進するにあたり、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1,251万人(前期末比11.6%増)となりました。

ネット会員との新たなコミュニケーション手段として提供しているスマートフォンアプリ「セゾンPortal」「UC Portal」はセゾンカウンターやホームページ上での訴求によりダウンロード数が伸長し、ネットサービス全般の利用促進に寄与しています。

拡大するネット会員を対象としたインターネット広告事業では、提案営業の効率化により、広告事業収益が前期比14.1%増となっています。特にポイントサイト「永久不滅.com」のサイト内広告や、Eメール、カード決済連動型クーポン配信サービスCLO(Card Linked Offer)の販売が拡大しています。また、広告商材の拡充にも注力しており、2015年10月には「永久不滅.com」に初めて運用型広告(広告閲覧者の属性やWEB上の行動などに基づき、表示する広告の場所・内容を自動的に最適化する広告手法)を取り入れた「ゲームで貯める」を導入しました。さらに「永久不滅.com」の運営ノウハウを活かし、ポイントサイトの業務受託(OEM事業)を開始するなど、新規ネットビジネスの開発に取り組みました。

当社は、変化の激しいネットビジネス分野において、新技術や魅力的な顧客基盤を有する有力ネット企業との新規事業の開発や、スタートアップ企業とのオープンイノベーションを推進し、資本業務提携先である(株)マネーフォワードが提供する請求書作成ソフト「MFクラウド請求書」へのクレジットカード決済機能追加による企業間決済のカード決済化など新たな試みを開始しています。また、2015年6月に、スタートアップ企業の中でも、シード・アーリーステージの企業への出資および協業などを目的に、国内カード業界初のコーポレート・ベンチャーキャピタルとして(株)セゾン・ベンチャーズを設立しました。指紋を用いた生体認証による決済システムを実用化した(株)Liquidへの出資を行うなど、これまで9社に出資を行っています。

今後も、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新たな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

初期与信・途上与信においては、内外の環境に応じた適正与信を実施するとともに、モニタリング強化によって不正利用被害の抑制を図っています。債権回収においては、お支払い期日までの事前入金訴求によって延滞発生を未然に防止する一方、延滞発生後のお客様に対してはコンタクトの強化およびカウンセリングによる債権保全を行っています。

今後も良質債権のさらなる拡大と環境変化に応じた与信・回収の強化により、収益とリスクのバランスを保った与信管理を徹底していきます。

● アジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的参入

当社は、将来の収益基盤の柱として成長著しいアジア圏内における海外事業展開を加速するため、ベトナムの銀行で傘下にベトナム有数のファイナンス会社を持つHo Chi Minh Development Joint Stock Bank(以下、HD Bank)と包括的資本業務提携を締結し、2015年5月に、HD Bankの100%子会社であるHD Finance Company Ltd.へ資本参加したことにより、新たにHD SAISON Finance Company Ltd.として合併事業を開始しています。

また、インドネシアにおいて小売事業のセブンイレブン・インドネシアを展開するPT. Modern Internasional Tbk.(以下、モダンインターナショナル)とマルチファイナンス事業に向けた合併会社PT. Saison Modern Financeを設立し、モダンインターナショナルのセブンイレブン・インドネシア顧客へ向けてのプリペイド電子マネー、ポイント事業の共同展開のほか、今後拡大するセブンイレブン・インドネシアのフランチャイズ展開に合わせ、フランチャイズオーナーの店舗開設時の設備に対するリース事業を展開していきます。

今後も、アジア圏内へノンバンク分野での進出に向け、各国に進出している日系企業や現地企業との戦略的パートナーシップなども視野に、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、マネックスグループ(株)およびザ・バンガード・グループ・インクと共同で、投資一任運用会社であるマネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)を設立しました。

最先端のIT技術と世界標準の金融知識を活用し、主にオンラインで「お客様それぞれの資産計画をともに策定し、その資産計画の管理・運用をお任せいただくとともに、継続して状況を見守り、必要に応じて資産計画を見直す」という、お客様一人ひとりに寄り添う資産運用サービスを提供していきます。また、あらゆる金融機関や多様な事業パートナーと協業し、この資産運用サービスをひとりでも多くのお客様にお届けすることを目指していきます。

② サービス(債権回収)事業

小口無担保債権の回収等の受託を主な事業としており、主力の業務代行事業における受託先企業の債権回収自社化の影響等により売上高は減収となりましたが、事業構造改革等によりコストが減少したことで、同事業全体では増益となりました。なお、同事業の中間純粋持株会社であったJPNホールディングス(株)は、事業拡大に向けた純粋持株会社制度の廃止のため、2016年1月31日付で、事業子会社である(株)ヒューマンプラスを存続会社とする吸収合併をしました。そして、事業持株会社となった(株)ヒューマンプラスは、2016年4月1日付で「(株)セゾンパーソナルプラス」へ商号変更しています。

(2) リース事業

リース既存主力販売店との共同キャンペーン実施等による信頼関係強化や、新規重点販売店への営業強化に取り組むとともに、債権健全化による貸倒関連費用の抑制に努めたものの、当期における取扱高は1,060億円(前期比0.7%減)、営業収益は135億42百万円(前期比2.9%減)、営業利益は51億9百万円(前期比13.7%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、提携金融機関との営業・管理両面の密接な連携を通じて良質案件の獲得に注力した結果、保証実行額および保証残高が伸長しました。また、ファイナンス関連事業では、「フラット35(住宅金融支援機構買取型)」ならびに「セゾンの資産形成ローン」を中心に提携販社のニーズを汲み取り、良質債権の積み上げに取り組みしました。

以上の結果、当期における営業収益は273億20百万円(前期比19.8%増)、営業利益は158億2百万円(前期比18.9%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、地域金融機関等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12先と提携し、提携先数は合計で392先(前期末差10先増)、保証残高(債務保証損失引当金控除前)は2,979億円(前期末比13.7%増)となりました。

② ファイナンス関連事業

「フラット35」については、カード会員向け優待や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たことに加え、政府の経済対策の効果等もあり、当期の実行件数は3,325件(前期比32.4%増)、実行金額は976億円(前期比38.5%増)、貸出残高(住宅金融支援機構への債権譲渡済み残高)は3,556億円(前期末比25.3%増)となりました。

また、投資用不動産購入をサポートする「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2,181件(前期比55.9%増)、実行金額は616億円(前期比65.1%増)、貸出残高は1,262億円(前期末比86.4%増)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2,110億円(前期末比46.7%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。当期の営業収益は154億69百万円(前期比18.2%増)、営業利益は64億27百万円(前期比42.4%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います。地域に支持される健全で安心・快適な店づくりに取り組んでいます。当期の営業収益は103億88百万円(前期比5.4%減)、営業利益は9億81百万円(前期比10.3%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

● 資金調達

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、また普通社債やコマーシャル・ペーパー（CP）の発行等の直接調達に取り組んでいます。2016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200億円およびリース債務19億円を含む）は1兆7,290億円であり、借入金67.7%、社債16.2%、CP13.6%、営業債権の流動化等2.5%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CP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62.6%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・フローの状況

● 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、1,024億44百万円の支出（前期は857億17百万円の支出）となりました。

これは主に、税金等調整前当期純利益485億8百万円の計上がある一方で、割賦売掛金等の営業債権の純増額である1,439億72百万円の支出、販売用不動産等の棚卸資産の純増額である68億83百万円の支出によるものであります。

● 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、238億98百万円の支出（前期は36億76百万円の支出）となりました。

これは主に、不動産の整理事業に関連する178億39百万円の収入がある一方で、共同基幹システム開発等の有形及び無形固定資産の取得による376億39百万円の支出によるものであります。

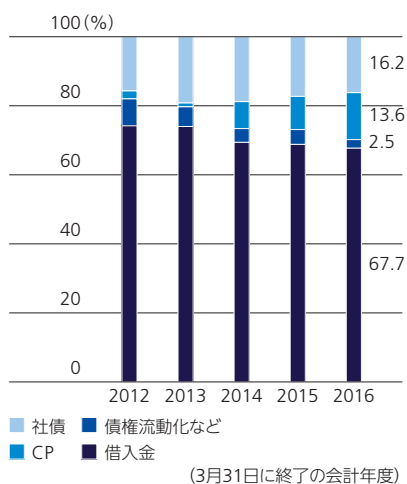
● 財務活動によるキャッシュ・フロー

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、1,393億94百万円の収入（前期は884億34百万円の収入）となりました。

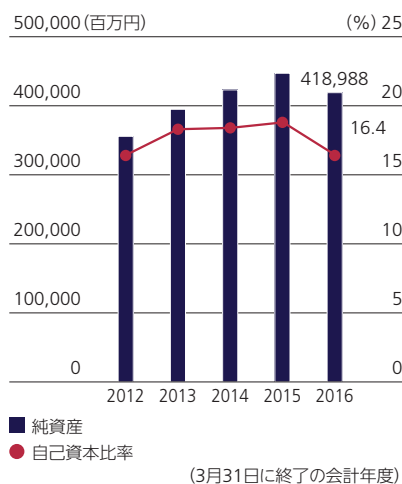
これは主に、長期借入金の返済による1,439億60百万円の支出、社債の償還による652億12百万円の支出がある一方で、長期借入れによる2,455億20百万円の収入、コマーシャル・ペーパーの純増額860億円の収入によるものであります。

以上の結果、当期末における現金及び現金同等物は、前期末と比較して、130億32百万円増加し、648億13百万円となりました。

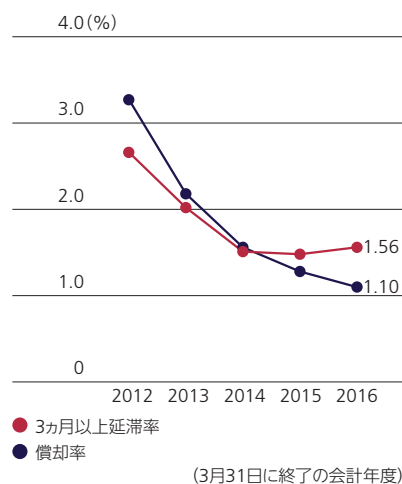
有利子負債構成比



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



Ⅵ. 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347億3百万円(前期比6.1%減)となりました。期末の貸倒引当金残高(流動資産)は、433億73百万円(前期比3.8%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154.1%から130.0%に下降しました。

営業債権に対する延滞および引当状況

(単位:百万円)			
	2016	2015	伸び率 (%)
営業債権残高(1)	2,142,234	1,983,595	8.0
3ヵ月以上延滞債権残高(2)	34,703	36,958	△6.1
(2)のうち担保相当額(3)	1,338	7,695	△82.6
貸倒引当金残高(流動資産)(4)	43,373	45,099	△3.8
3ヵ月以上延滞比率 (= (2) ÷ (1))	1.6%	1.9%	—
3ヵ月以上延滞債権に 対する充足率 (= (4) ÷ ((2) - (3)))	130.0%	154.1%	—
(参考)担保相当額控除後 3ヵ月以上延滞比率 (= ((2) - (3)) ÷ (1))	1.6%	1.5%	—

(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)			
	2016	2015	伸び率 (%)
期首貸倒引当金残高	52,563	62,381	△15.7
増加	21,509	17,600	22.2
減少	27,418	27,418	△0.0
期末貸倒引当金残高	46,654	52,563	△11.2
(参考)貸倒損失	—	—	—

(3月31日に終了の会計年度)

Ⅶ. リスク状況

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あります。

(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等が生じた場合、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、アクセス数の増加等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、自然災害や事故等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来し、ひいては当社グループに対する信頼性の著しい低下等により、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) 個人情報の漏洩等

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等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。

但し、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が悪化が見られ、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) 自然災害等

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. 2017年3月期の見通し

当社グループを取り巻く経営環境は、わが国経済については、企業収益や雇用・所得環境の改善が続く中で、個人消費を含め緩やかな回復が続いていくとみられる一方、急激な為替変動の影響に加え中国をはじめとするアジア新興国などの景気が下振れし、わが国の景気が下押しされるリスクがあります。また、ノンバンク業界においては、多様化する決済分野への異業種の新規参入やFinTechと呼ばれるインターネット、スマートフォン等のIT技術を活用し、既存の金融機関ではないベンチャー企業が、決済や資金調達、資産運用などの分野で新しいサービスを生み出すなど、金融ビジネスに変革が求められる時代を迎えており、引き続き厳しい競争が続くものと予想されます。

このような経営環境の中、当社は中期経営計画の初年度として次の重点事項に取り組み、イノベーションによって既存のビジネスモデルを変革していくことでマーケットにおける競争力を確保するとともに、日本で培ったノウハウを活用したアジアでのリテール金融ビジネスを推進することで、「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」を目指していきます。

- クレジットカードやプリペイドカードなど、さまざまな決済サービスの提供によるキャッシュレス化の推進
- 顧客基盤とビッグデータを活用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でのマーケットニーズに即したファイナンス機能提供による収益源の多様化
- アジア圏内での現地企業とのコラボレーションによるリテール金融ビジネスへの本格的参入
- 与信管理・回収体制強化による債権の健全化や経費構造の転換による事業の筋肉質化
- コーポレート・ガバナンスの充実・強化

以上を踏まえ、2017年3月期の連結業績予想は、営業収益2,780億円、営業利益420億円、経常利益500億円、親会社株主に帰属する当期純利益385億円、個別業績予想は営業収益2,396億円、営業利益373億円、経常利益400億円、当期純利益285億円を見込んでいます。

連結貸借対照表

2016年3月期(2016年3月31日現在)ならびに2015年3月期(2015年3月31日現在)

科目	(単位:百万円)	
	2016	2015
資産の部		
■流動資産		
現金及び預金	64,869	51,836
割賦売掛金	1,596,865	1,452,531
リース投資資産	227,451	226,025
その他営業債権	473	781
営業投資有価証券	29,310	25,531
販売用不動産	98,487	93,322
買取債権	13,231	11,560
その他のたな卸資産	1,280	1,228
繰延税金資産	15,725	11,884
短期貸付金	9,457	6,733
その他	33,564	30,162
貸倒引当金	△43,373	△45,099
流動資産合計	2,047,342	1,866,497
■固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	20,829	21,940
土地	33,138	29,368
リース資産(純額)	1,529	2,204
建設仮勘定	1,333	806
その他(純額)	5,119	4,965
有形固定資産合計	61,950	59,285
無形固定資産		
借地権	970	970
ソフトウェア	5,902	6,085
リース資産	535	245
ソフトウェア仮勘定	168,051	142,043
その他	288	280
無形固定資産合計	175,749	149,626
投資その他の資産		
投資有価証券	163,065	158,159
長期貸付金	11,240	11,223
差入保証金	4,013	4,768
整理事業関連資産	53,104	72,437
繰延税金資産	33,171	54,895
その他	3,728	3,144
貸倒引当金	△3,280	△7,463
投資その他の資産合計	265,043	297,165
固定資産合計	502,742	506,076
■繰延資産		
社債発行費	904	724
繰延資産合計	904	724
資産合計	2,550,990	2,373,299

科目	(単位:百万円)	
	2016	2015
負債の部		
■流動負債		
支払手形及び買掛金	239,719	235,157
短期借入金	214,160	217,160
1年内返済予定の長期借入金	121,760	139,960
1年内償還予定の社債	35,000	65,212
コマーシャル・ペーパー	236,000	150,000
リース債務	625	873
未払法人税等	2,381	12,621
賞与引当金	2,206	2,127
役員賞与引当金	124	154
利息返還損失引当金	9,749	10,465
商品券回収損失引当金	151	159
資産除去債務	—	442
割賦利益繰延	8,241	7,430
その他	44,754	39,532
流動負債合計	914,876	881,297
■固定負債		
社債	245,000	205,000
長期借入金	835,184	715,424
債権流動化借入金	20,000	20,000
リース債務	1,336	1,206
役員退職慰労引当金	112	100
債務保証損失引当金	5,014	4,554
瑕疵保証引当金	8	5
ポイント引当金	88,576	82,925
利息返還損失引当金	15,372	8,539
資産除去債務	440	413
その他	6,081	6,750
固定負債合計	1,217,125	1,044,918
負債合計	2,132,001	1,926,216
純資産の部		
■株主資本		
資本金	75,929	75,929
資本剰余金	85,634	84,838
利益剰余金	265,554	244,902
自己株式	△52,885	△6,125
株主資本合計	374,232	399,543
■その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	46,301	46,518
繰延ヘッジ損益	△1,665	△935
為替換算調整勘定	△152	—
その他の包括利益累計額合計	44,483	45,583
新株予約権	0	0
■非支配株主持分	272	1,955
純資産合計	418,988	447,082
負債純資産合計	2,550,990	2,373,299

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

2016年3月期(2015年4月1日～2016年3月31日)ならびに2015年3月期(2014年4月1日～2015年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2016	2015
■営業収益		
クレジットサービス事業収益	202,952	197,891
リース事業収益	13,482	13,911
ファイナンス事業収益	27,320	22,809
不動産関連事業利益		
不動産関連事業収益	44,142	38,572
不動産関連事業原価	28,697	25,504
不動産関連事業利益	15,444	13,067
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	57,533	62,071
エンタテインメント事業原価	47,145	51,105
エンタテインメント事業利益	10,388	10,965
金融収益	331	430
営業収益合計	269,919	259,076
■営業費用		
販売費及び一般管理費	221,553	206,192
金融費用	11,772	12,722
営業費用合計	233,325	218,915
営業利益	36,593	40,161
■営業外収益	7,391	5,292
■営業外費用	182	1,766
経常利益	43,802	43,687

科目	(単位:百万円)	
	2016	2015
■特別利益		
固定資産売却益	1,057	600
投資有価証券売却益	113	230
関係会社株式売却益	184	—
収用補償金	10	754
受取和解金	3,500	—
その他	1	5
特別利益合計	4,867	1,590
■特別損失		
固定資産処分損	109	8,617
減損損失	25	205
投資有価証券評価損	—	732
投資有価証券売却損	—	68
関係会社株式評価損	—	180
事業構造改善費用	—	225
会員権評価損	22	—
その他	3	1,015
特別損失合計	161	11,046
税金等調整前当期純利益	48,508	34,231
法人税、住民税及び事業税	1,997	20,106
法人税等調整額	20,001	3,088
法人税等合計	21,998	23,195
当期純利益	26,510	11,036
非支配株主に帰属する当期純利益又は 非支配株主に帰属する当期純損失(△)	347	△1,592
親会社株主に帰属する 当期純利益	26,163	12,628

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

2016年3月期(2015年4月1日～2016年3月31日)ならびに2015年3月期(2014年4月1日～2015年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2016	2015
当期純利益	26,510	11,036
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△1,341	14,597
繰延ヘッジ損益	△730	265
為替換算調整勘定	△40	—
持分法適用会社に対する持分相当額	1,000	3,867
その他の包括利益合計	△1,111	18,730
包括利益	25,398	29,766
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	25,063	31,359
非支配株主に係る包括利益	334	△1,592

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

2016年3月期(2015年4月1日～2016年3月31日)ならびに2015年3月期(2014年4月1日～2015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	非支配株主 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	その他 有価証券 評価差額金	繰延 ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	その他の 包括利益 累計額合計			
2015年3月31日残高	75,929	84,838	244,902	△6,125	399,543	46,518	△935	—	45,583	0	1,955	447,082
連結会計年度中の変動額												
剰余金の配当			△5,511		△5,511							△5,511
親会社株主に帰属する 当期純利益			26,163		26,163							26,163
自己株式の取得				△47,834	△47,834							△47,834
自己株式の処分		△286		1,074	787							787
非支配株主との取引に係る 親会社の持分変動		1,083			1,083							1,083
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)						△217	△730	△152	△1,099	—	△1,682	△2,782
連結会計年度中の変動額合計	—	796	20,652	△46,760	△25,311	△217	△730	△152	△1,099	—	△1,682	△28,094
2016年3月31日残高	75,929	85,634	265,554	△52,885	374,232	46,301	△1,665	△152	44,483	0	272	418,988

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)	
	2016	2015
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	48,508	34,231
減価償却費	8,159	9,918
繰延資産償却額	208	187
整理事業関連損益(△は益)	△2,783	1,297
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△1,625	△6,708
ポイント引当金の増減額(△は減少)	5,650	5,534
利息返還損失引当金の増減額(△は減少)	6,116	△695
その他の引当金の増減額(△は減少)	516	325
受取利息及び受取配当金	△1,539	△1,504
支払利息	10,820	11,908
持分法による投資損益(△は益)	△1,656	△2,387
為替差損益(△は益)	72	△102
投資有価証券売却・償還損益(△は益)	△113	△161
関係会社株式売却損益(△は益)	△184	—
投資有価証券評価損益(△は益)	—	732
関係会社株式評価損	—	180
減損損失	25	205
有形及び無形固定資産除 売却損益(△は益)	△406	8,493
受取和解金	△3,500	—
営業債権の増減額(△は増加)	△143,972	△56,239
リース投資資産の増減額(△は増加)	△1,426	△691
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	△3,981	△5,997
たな卸資産の増減額(△は増加)	△6,883	△11,697
その他の資産の増減額(△は増加)	5,249	△8,165
営業債務の増減額(△は減少)	4,562	△38,286
その他の負債の増減額(△は減少)	3,047	3,098
その他	167	177
小計	△74,966	△56,345
利息及び配当金の受取額	1,945	2,192
利息の支払額	△11,264	△12,366
和解金の受取額	3,500	—
法人税等の支払額	△21,658	△19,197
営業活動によるキャッシュ・フロー	△102,444	△85,717

科目	(単位:百万円)	
	2016	2015
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	△7,889	△4,594
投資有価証券の売却等による収入	1,978	1,081
関係会社株式の売却による収入	116	—
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による収入	276	—
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の売却による収入	154	—
整理事業に伴う収入	17,839	27,232
有形及び無形固定資産の 取得による支出	△37,639	△30,510
有形及び無形固定資産の 売却による収入	4,547	3,178
貸付けによる支出	△2,758	△288
貸付金の回収による収入	17	17
その他	△542	206
投資活動によるキャッシュ・フロー	△23,898	△3,676
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)	△3,000	18,000
コマーシャル・ペーパーの 純増減額(△は減少)	86,000	35,000
長期借入れによる収入	245,520	195,220
長期借入金の返済による支出	△143,960	△160,010
社債の発行による収入	74,611	54,686
社債の償還による支出	△65,212	△60,225
債権流動化借入金による調達収入	—	20,000
債権流動化借入金による返済支出	—	△7,493
リース債務の返済による支出	△909	△1,230
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	△47,834	△2
子会社の自己株式の取得による支出	△7	—
配当金の支払額	△5,511	△5,511
非支配株主への配当金の支払額	△300	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	139,394	88,434
現金及び現金同等物に係る換算差額	△19	62
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	13,032	△896
現金及び現金同等物の期首残高	51,781	52,678
現金及び現金同等物の期末残高	64,813	51,781

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ヵ年の推移

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)					
	2016	2015	2014	2013	2012	2011
■流動資産	2,110,320	1,841,399	1,805,055	1,646,613	1,561,470	1,584,025
■固定資産	357,571	445,862	394,804	404,794	497,614	513,316
有形固定資産	15,668	16,094	17,413	17,900	19,166	20,886
無形固定資産	92,026	77,648	71,727	57,207	49,151	38,389
投資その他の資産	249,876	352,119	305,663	329,686	429,296	454,040
■繰延資産	904	724	599	500	350	431
資産合計	2,468,797	2,287,986	2,200,459	2,051,908	2,059,435	2,097,773
■流動負債	897,662	863,475	868,502	710,456	788,279	738,871
■固定負債	1,211,705	1,036,040	964,148	992,249	948,653	1,038,598
負債合計	2,109,368	1,899,516	1,832,651	1,702,706	1,736,932	1,777,470
■株主資本	328,698	355,686	349,883	336,762	318,128	318,028
資本金	75,929	75,929	75,929	75,929	75,929	75,929
資本剰余金	84,099	84,386	84,386	84,386	84,386	84,387
利益剰余金	221,270	201,210	195,406	182,279	163,644	163,541
自己株式	△52,601	△5,840	△5,838	△5,833	△5,831	△5,829
■評価・換算差額等	30,729	32,783	17,924	12,439	4,373	2,275
その他有価証券評価差額金	32,395	33,719	19,125	13,936	5,909	3,883
繰延ヘッジ損益	△1,665	△935	△1,201	△1,496	△1,535	△1,608
純資産合計	359,428	388,470	367,808	349,202	322,502	320,303
負債及び純資産合計	2,468,797	2,287,986	2,200,459	2,051,908	2,059,435	2,097,773

科目	(単位:百万円)					
	2016	2015	2014	2013	2012	2011
営業収益	228,713	219,336	205,873	204,121	210,207	239,657
営業利益	29,599	35,370	29,826	37,394	37,893	25,484
経常利益	32,614	38,449	34,872	41,529	41,001	28,706
税引前当期純利益(△は損失)	44,750	31,668	34,909	41,416	△16,133	15,073
法人税、住民税及び事業税	105	18,862	16,752	12,390	12,225	7,171
法人税等調整額	19,074	1,490	△480	4,879	△33,972	306
当期純利益	25,570	11,315	18,637	24,147	5,613	7,596

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

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	
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	
1990年	4月	西友食品売場で、日本初のサインレス取引を開始	
1991年	1月	アフィニティ(提携)カード事業を開始	
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・エクスプレス社との提携により 「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・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	
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	
	10月	「セゾンプラチナ・アメリカン・エクスプレス®・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	ポイントサイト「永久不滅.com」の運営開始	
	11月	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)	

©JFA/キリンカップサッカー2016
対ボスニア・ヘルツゴビナ代表戦
先発メンバー(2016.6.7)



クレディセゾンは
サッカー日本代表の
サポーターカンパニーです。

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)	Qubitous
	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「永久不減ポイント」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)	UnionPay 银联
	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	HD SAISON finance
	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」を初開催	
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	SAISON Ventures
	6月	アメリカン・エクスプレス社との提携関係を強化し カードラインアップを拡大	
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	SAISON MODERN FINANCE
	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「永久不減ポイント」でネットショッピングの決済開始	マネックス・セゾン・バンガード 投資顧問株式会社
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	SAISON CHINOWA
	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 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	
2014年	4月	インドネシアのジャカルタに駐在員事務所を開設	SAISON CHINOWA
	5月	シンガポールに現地法人を設立	
	7月	スマートフォンアプリ「セゾンPortal」「UC Portal」の提供開始	
	9月	当社およびセゾン投信(株)、日本郵便(株)と資本・業務提携	マネックス・セゾン・バンガード 投資顧問株式会社
	11月	シンガポールのMatchMove Pay Pte Ltd.と資本・業務提携	
2015年	5月	ベトナムHD Bankと資本業務提携を締結 「HD SAISON Finance Company Ltd.」を設立 「くらしとお金」相談サイト「Sodan(ソダン)」開設	
	6月	国内カード業界初のコーポレート・ベンチャーキャピタル 「株式会社セゾン・ベンチャーズ」設立	マネックス・セゾン・バンガード 投資顧問株式会社
	9月	インドネシアにおいてファイナンス事業会社 「PT. Saison Modern Finance」を設立	
	11月	投資一任運用会社「マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社」を設立	
	12月	働く・暮らすを考えるためのサイト「SAISON CHIENOWA」を開設	マネックス・セゾン・バンガード 投資顧問株式会社
2016年	2月	「セゾンのホームアシストローン」の取り扱いを開始	
	5月	デジタルガレージと共同で「セゾンDMP」構築 「セゾンスmart振込サービス」の提供を開始	
	6月	ベンチャー企業のサービス紹介サイト「hintos(ヒントス)」開設	



©JFA/女子サッカー アジア最終予選
対朝鮮民主主義人民共和国女子代表戦
先発メンバー(2016.3.9)

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



セゾングールド・
アメリカン・エクスプレス®・カード



セゾンプルー・
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

ビジネスオーナー向けカード



セゾンプラチナ・ビジネス・
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)

主な営業拠点・サービスカウンター

(2016年7月1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

北海道支社

〒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
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

東北支社

〒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、仙台パルコ 2
三井アウトレットパーク: 仙台港
カワヅ
さくら野百貨店: 青森、仙台

北関東支社

〒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】

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、北陸小矢部
三井ショッピングパーク: ララガーデン春日部、
ららぽーと富士見
SMARK
丸広百貨店: 川越、入間、上尾、アトレマルヒロ
コクーンシティ
めいてつエムザ

東関東支社

〒273-0005
千葉県船橋市本町7-11-5 KDX船橋ビル2F

【カウンター】

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

東京支社

〒112-0013
東京都文京区音羽2-10-2 音羽NSビル2F

【カウンター】

ザ・モール: みずほ16
リヴィン: オズ大泉、光が丘、田無
西友: 荻窪
パルコ: 池袋、渋谷、吉祥寺、調布、ひばりが丘
高島屋: 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、
ららぽーと立川立飛
東京ミッドタウン
アルカキット錦糸町

神奈川支社

〒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
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、
ららぽーと海老名
ラゾーナ川崎プラザ

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)



JQ CARDセゾン
(九州旅客鉄道株式会社)



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)

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)



シネマイレージカードセゾン
(TOHOシネマズ)



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)

社会貢献カード

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

東海支社

〒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

関西支社

〒542-0081
大阪府大阪市中央区南船場1-12-11
関西コピキタス4F

[カウンター]

ザ・モール:姫路
パルコ:大津
高島屋:大阪、堺、泉北、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、
ららぽーと和泉、ららぽーとEXPOCITY

中四国支社

〒730-0051
広島県広島市中区大手町2-8-5
合人社広島大手町ビル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

九州支社

〒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:春日
パルコ:福岡、熊本
リウボウ:茂地
アミュープラザ:長崎、鹿児島、小倉、博多、
おおい
山形屋:鹿児島、宮崎

中国・上海

世尊商務諮詢(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.

Zone A, 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.
16 Collyer Quay #21-01, Income At Raffles
Singapore 049318

インドネシア・ジャカルタ

Credit Saison Jakarta Representative
Office

Wisma GKBI, 39th floor, Suite 3901, Jl.
Jend Sudirman No. 28, Jakarta 10210,
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

株式会社アトリウム
不動産流動化事業・
サービス事業



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



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



株式会社
セゾンパーソナル
プラス
人材派遣業・
サービス事業



株式会社セゾン
ファンデックス
融資事業・不動産金融事業・
信用保証事業



PT. Saison Modern
Finance
インドネシアにおける
プリペイドカード・ポイント
事業、リース事業



持分法適用会社

出光クレジット
株式会社
クレジットカード事業



株式会社イープラス
入場券・チケット販売



静銀セゾンカード
株式会社
クレジットカード事業・
信用保証事業

静銀セゾンカード株式会社

株式会社セゾン
情報システムズ
システム構築・
運用事業



株式会社セブン
CSカードサービス
クレジットカード事業

株式会社セブンCSカードサービス

高島屋クレジット
株式会社
クレジットカード事業



大和ハウス
フィナンシャル
株式会社
クレジットカード事業

大和ハウスフィナンシャル
Daikwa House Group

ユーシーカード
株式会社
加盟店事業



りそなカード株式会社
クレジットカード事業・
信用保証事業



HD SAISON Finance
Company Ltd.
リテールファイナンス事業



その他関係会社

株式会社エール
清掃・警備・設備保守



株式会社カサラゴ
生活雑貨の輸入販売

CASALAGO

セゾン投信株式会社
投資信託の設定、
運用ならびに販売



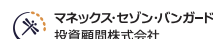
株式会社セゾン
保険サービス
損害保険代理行・
生命保険媒介業

株式会社セゾン保険サービス

株式会社セゾン・
ベンチャーズ
ベンチャー企業の発掘
および投資



マネックス・セゾン・
バンガード投資顧問
株式会社
資産運用サービスの提供



株式会社ヤマダ
フィナンシャル
クレジットカード事業



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

ワイエムセゾン 株式会社

MatchMove Pay
Pte Ltd.
シンガポールにおける
バーチャルプリペイド
カード事業



世尊商務諮詢(上海)
有限公司
中国における
コンサルティング事業

Credit Saison Asia
Pacific PTE. LTD.
シンガポールにおける
海外事業開発・統括管理

Vietnam Saison
Consulting
Company Limited
ベトナムにおける
コンサルティング事業

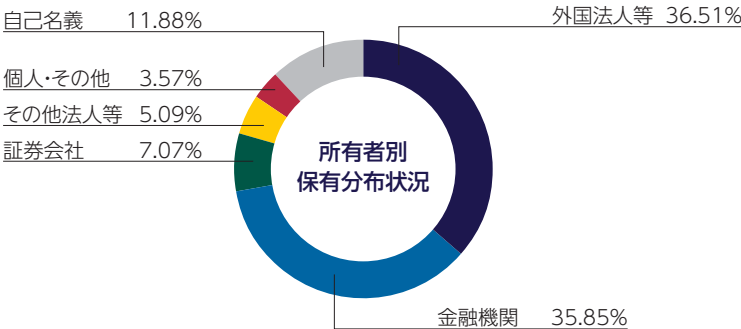
株式の状況 (2016年3月31日現在)

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	12,049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 (%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	21,549	13.19
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	11,385	6.97
JP MORGAN CHASE BANK 385632	10,842	6.64
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	4,855	2.97
立花証券(株)	4,715	2.89
(株)みずほ銀行	4,675	2.86
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口9)	3,616	2.21
BNYML-NON TREATY ACCOUNT	3,589	2.20
資産管理サービス信託銀行(株)(証券投資信託口)	3,091	1.89
資産管理サービス信託銀行(株)(投資受入担保口)	2,848	1.74

※当社は、自己株式22,032,263株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
※持株比率は自己名義株式を控除し算出しております。



会社情報 (2016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	2,163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1,523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	東京証券取引所
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、将来の実際の業績・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。

語り継がれる人生に、ヴィンテージな一枚を。



PLATINUM

20,000円(税抜)/Invitation Only

セゾンカードがお届けする至高のサービスの数々
●GOLD、BLUE、PEARLのサービスも加えてご利用いただけます。



GOLD

10,000円(税抜)

卓越したトラベルサービスと圧倒的なポイント優遇
●BLUE、PEARLのサービスも加えてご利用いただけます。



BLUE

3,000円(税抜)

最高の価値と安心、サポートを世界中で
●PEARLのサービスも加えてご利用いただけます。



PEARL

1,000円(税抜)/カードご利用で無料

特別なお優待でライフスタイルを彩るカード

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
SAISON AMERICAN EXPRESS® CARD

このカードは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。株式会社クレディセゾンは、アメリカン・エクスプレスのライセンスに基づき使用しています。

www.saison-amex.jp