

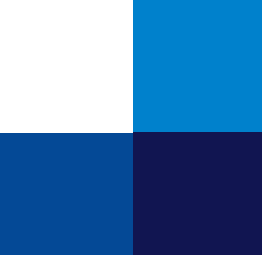
CORPORATE PROFILE 2019



SAISON
CARD
INTERNATIONAL



CREDIT SAISON CO., LTD.
クレディセゾン会社案内



自らが変化し 未来を創り出す企業を目指して



代表取締役会長CEO
林野 宏

「サービス先端企業」を経営理念に掲げる当社は、1980年代より、クレジットカード業界においてさまざまな「イノベーション」を実現してきました。しかし、近年における「デジタル革命」と「グローバル化」の波により、世の中の企業、事業、商品、サービスは急速に陳腐化し、顧客の支持を獲得し続けることは困難になりつつあります。

競争は既存のコンペティターのみならず既得権を失うことのない異業種からのプレイヤーが主役となり、昨日のビジネスの継続やなるべく小さな変化で済ませようとする安易な心情は負け戦の象徴といえます。

どんな組織においても、失うものがないなかで得た成功体験が危機感の欠如と新しい挑戦を妨げます。あらゆる国家、社会、組織がグローバル革命とデジタル革命に挑戦せざるを得ない状況において、「インターネット資本主義社会」の実現化こそ、当社が乗り越え打ち勝つべきテーマであり、再び構想力と実行力が問われています。

VUCA時代と称される現在、誰も未来を予測することはできませんが、未来を創り出すことはできます。それは自分たちがその主体者である限り、変化し続けることによってのみ実現する現実であり、これからは限られた少数の人ではなく顧客を巻き込み、社員全員が活躍する組織のみに勝利が約束される社会に変わっていくはずです。

クレディセゾンには社員に夢と希望を示し協力して何かを成し遂げるために、社員全員が活躍する組織を創りあげ、自らが変化し続ける企業を目指すことで、お客様やお取引先へのさらなる貢献を目指してまいります。

Innovation history

SAISON
POINT MALL
永久不滅ポイント



お客様と50年間を共に歩む ファイナンスカンパニーへの挑戦

2019年3月に新たな経営体制のもと、代表取締役社長 COOに就任いたしました。

長年の経営課題であった共同基幹システムへの移行が完了し、今後の事業成長に向けて新たなアライアンスやサービス、コンテンツの開発に対応可能な攻めの態勢が整いました。

現状、決済手段のバリエーションは多様化しておりますが、顧客の立場に立った真のサービスや商品でなければ早晩淘汰されていくことでしょう。

当社は創業以来、さまざまなイノベーションを実現し、顧客の支持を得てまいりました。今後もデジタルトランスフォーメーションをキーとして、お客様のライフイベント・ライフステージに合った革新的なサービスやコンテンツ創造を通じて、50年間お客様に寄り添っていけるファイナンスカンパニーを目指してまいります。

同質化競争をすれば飽和状態になり、真面目さだけでは横並びの発想しか浮かびません。イノベーションには「どのようにやるか」という方法論よりも「なぜ、やるか」という内的な動機や目的が重要です。そのためにも「オープン・フランク・イノベティブ」という当社の企業文化を象徴するステートメントにあるように、この予測不能で不確実な時代に自ら『解』を導き出せる柔軟で力強い組織を創ってまいります。

また、1980年代から取り組んできたESG経営を実践し、より豊かで便利な社会の発展に寄与することで、持続的な企業価値の向上と社会への貢献を果たしてまいります。



代表取締役社長COO
山下 昌宏



Neo Finance Co

Payment

決済ビジネス
アライアンスの拡大とビジネスモデル変革

Mission Statement

お客様と50年間を共に歩む ファイナンスカンパニーへ

～お金に関する「安心」と「なるほど」を～

中期経営ビジョン「Neo Finance Company in Asia」の実現に向け、サービス寿命の長いクレジットカードをタッチポイントに、お客様のライフイベントや企業サイクルに寄り添い、多様なサービスを提供できるファイナンスカンパニーを目指してまいります。
また、アジアにおいては国内で培ったノウハウをベースに各国に即した金融ビジネスを展開し、各国の経済発展に貢献してまいります。

ショッピング

借入れ

送金

資金調達
仕入れ

経費精算
業務効率化

福利厚生

経営理念

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、株主の皆さま、そしてすべての取引先の皆さまの期待に沿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。

Solution

ソリューションビジネス
企業間決済のキャッシュレス化推進

Company in Asia

提携パートナーの顧客戦略と一体となった
ハウスカード機能を提供し、
決済サービスを通じて顧客基盤を拡大

1人の顧客(個人・法人)に
多様なマネーサービスを



Finance

ファイナンスビジネス

ノンバンクとしてファイナンス事業のさらなる拡大

住宅購入
賃貸

不動産
取引

リフォーム

貯蓄

投資
資産運用

相続

Digital Marketing

デジタルマーケティング

会員QOLに貢献する「デジタル×サービス」の進化

Investment

資産運用ビジネス

アセットマネジメントビジネスの本格化

Global

アジアビジネス

各国に即したリテール金融ビジネスを展開

Payment 決済ビジネス

多様なアライアンスネットワークによる顧客基盤の拡大

クレジットカードをはじめ、プリペイド、デビットカードなど、取引先・顧客ニーズに即した決済ツールを提供しています。

クレジットカード

オリジナル



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



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



セゾンカード
インターナショナル



UCカード

提携



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



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)



JQ CARD セゾン
(九州旅客鉄道)



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)



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)



日本白血病研究基金
カードセゾン
(日本白血病研究基金)

プリペイドカード・デビットカード

トラベル



NEO MONEY



キャッシュパスポートプラチナ

提携



ココカラクラブカード
(ココカラファイン)



ピコカ
(アルピコホールディングス)



助太刀カード
(助太刀)

業務受託

※システム開発や運営支援、永久不滅ポイントプログラム提供など



au WALLET プリペイドカード
(ウェブマネー)



しらたまプリカ
(マネーフォワード)



mijica
(ゆうちょ銀行)

お客様の利便性追求と多様なパートナーのニーズに応じたアライアンスを展開しています。クレジットカードに加え、プリペイドカードやスマートフォン決済など、現金市場を打ち崩す決済サービスの多様化に取り組み、安心・安全・便利なキャッシュレス社会の実現を目指しています。

さらなる安心・安全・便利なキャッシュレス実現へ

モバイル決済機能を拡充するとともに、スマートフォン完結型のカードサービスへの移行を推進しています。

スマホ完結型サービスの実現

カードの即時入会・即時決済



小売施設・開拓拠点での
カード入会

即時にカード番号発行
QRコード等でカードレス決済

カードは後日お手元に

諸変更や問い合わせなどさまざまなお手続きをワンストップで

スマホがあれば
いつでもどこでも
手続きできる
しかも、
「簡単」で
「安心」

申込み
本人確認



問い合わせ

サービス利用

各種変更

多様なカードレス決済

非接触型決済



QRコード決済



提携先アプリ決済

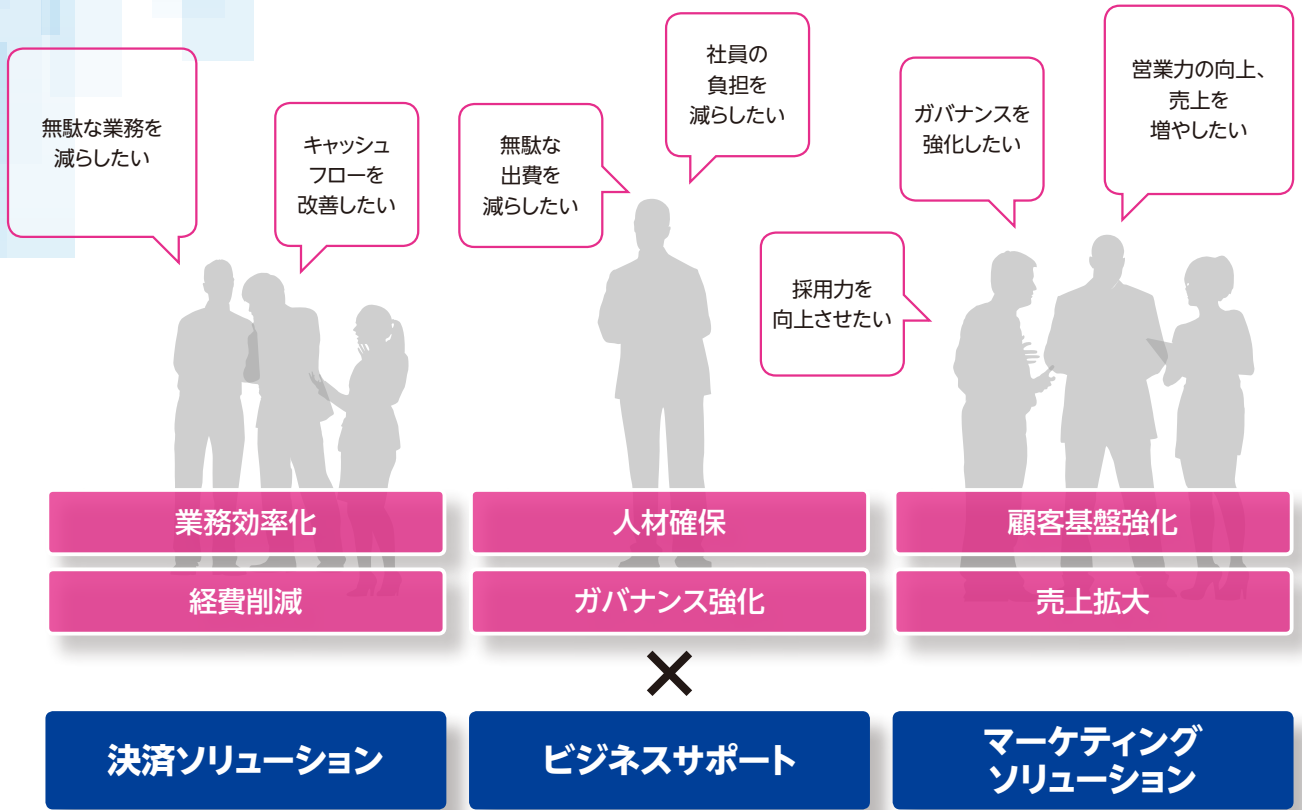


ポイント決済



Solution

ソリューションビジネス



決済ソリューション・ビジネスサポート（一例）

さまざまなビジネスシーンで発生する課題や営業活動に最適なツールをご提案し、企業活動の効率化をサポートします。

業務効率化・経費削減

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



個人事業主様の業務効率化

コーポレートカード・法人カード



経費精算業務の簡易化

経費精算システム「コンカー」



経費精算の効率化

パーचेシングカード

cardless

請求書管理合理化と振込コスト削減

UCフリートカード



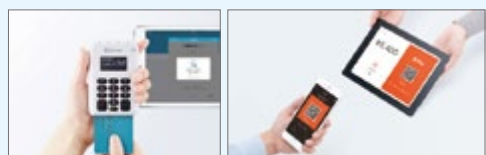
車両管理業務の合理化

振込サービス



振込業務の簡易化と手数料コストダウン

決済環境整備



加盟店様のニーズに合った決済端末の提案

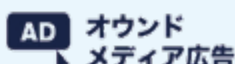
当社はこれまで培ってきたカードビジネスのノウハウや約3,700万人の顧客基盤、多種多様な提携パートナーなどのリソースを強みに、法人マーケットのキャッシュレス化とバックオフィス業務の効率化を推進しています。

マーケティングソリューション（一例）

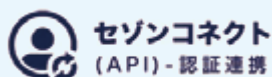
ビッグデータを活用した当社サービスをご利用いただくことで、顧客基盤の強化や売上拡大に貢献します。

顧客基盤強化・売上拡大

ビッグデータを活用した最適なマーケティングソリューション



安全・簡単な認証システム



顧客基盤拡大へのソリューション

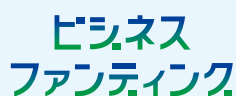


キャッシュフロー改善



売掛債権買取と請求書作成代行サービス

調達支援



将来の売上債権をもとにした
資金調達サービス

福利厚生



給与前払いサービス

現場支援



名刺管理システム



企業経営のサポートツール

Finance

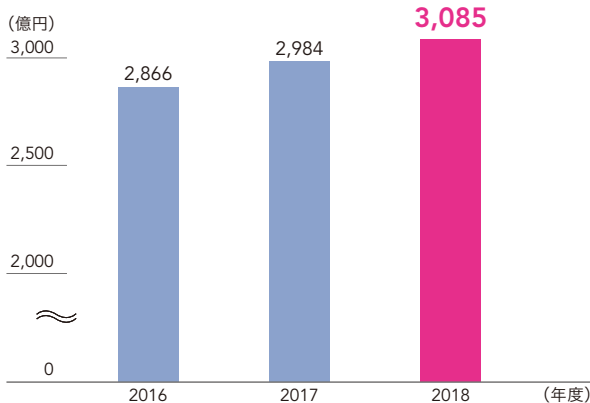
ファイナンスビジネス

リース&レンタル事業

多様な新規商材への挑戦

審査ノウハウと与信スピードを強みに、事業者の設備投資計画に合わせたOA通信機器やLED照明などを中心とした「ファイナンスリース」「事業用割賦」「レンタル」を推進しています。キャッシュレス決済の拡大を捉えたPOSレジ周辺市場など、ビジネストrendへの対応のほか、環境商材や成長分野などでの新規収益の創造に挑戦しています。

債権残高

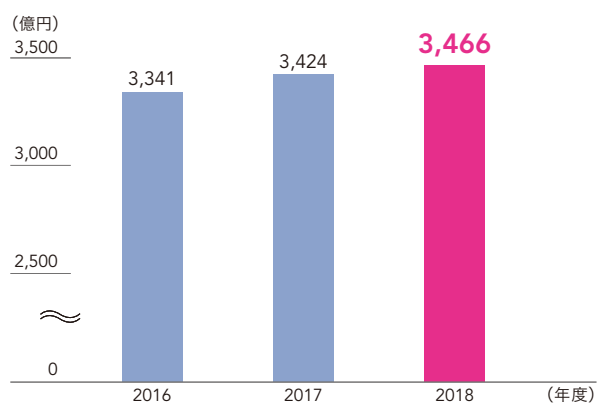


信用保証事業

提携金融機関ネットワーク拡大へ

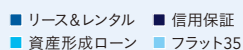
個人向け証書貸付型フリーローンの保証業務を中心に、提携金融機関と営業・管理両面にわたり密接な連携を行い、個人ローンの推進をサポートしています。事業資金にも利用できる「資金使途の汎用性」をはじめ、Web上で完結できる「手続きの簡便性」「審査回答の迅速性」など、お客様のニーズに応え続けることで、取扱高の拡大を目指しています。

保証残高

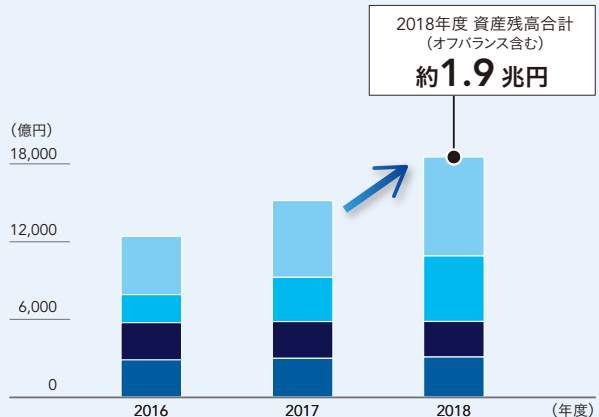


順調に資産残高を拡大しています

1982年にリース事業、1985年に信用保証事業を開始し、30年以上にわたり、ニーズの探究や、それに伴う商品開発・運用改善を通して信頼関係を構築してきました。その後、2009年に「フラット35」、2013年には「セゾンの資産形成ローン」をリリースするなど、徹底した顧客志向のもと、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とのリレーション強化により、資産残高を拡大しています。



ファイナンスビジネス資産残高(単体)



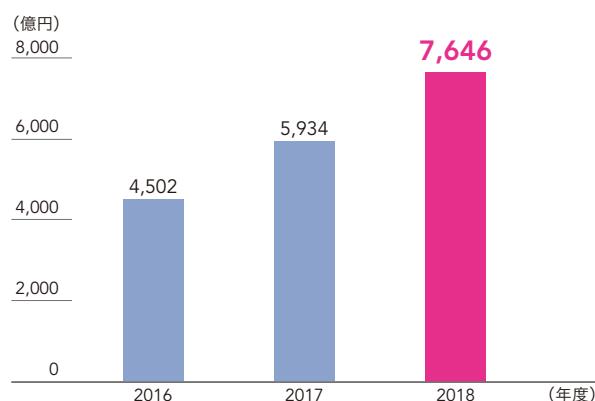
カード事業で培った営業力・全国ネットワークを活かし、マーケットニーズに即した
 ファイナンス機能の提供と、提携先企業とのリレーション強化により、収益源の多角化と
 環境変化に強いノンバンクとしての事業基盤の構築に取り組んでいます。

フラット35・家賃保証

代理店拡大とシェア拡大を目指す

フラット35では従来の買取型に加えて保証型の提供開始や、リフォームローンの取り扱いを始めるなど、「セゾンの住宅ローンパッケージ」を拡充し、幅広く住宅購入ニーズをサポートしています。また、「セゾンの家賃保証 Rent Quick」では賃貸ニーズにもお応えしています。賃貸から住宅購入まで、生活創造金融サービスを展開しています。

住宅金融支援機構 フラット35債権譲渡済み残高

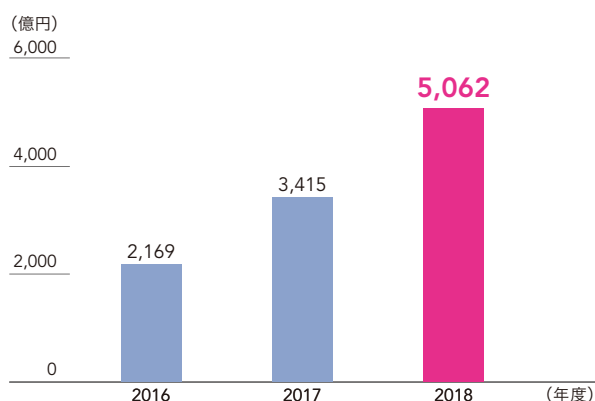


その他ファイナンス商品

ファイナンス事業の多様化

「セゾンの資産形成ローン」「セゾンの不動産投資ローン」「不動産担保ローン<ビジネス>・<プライベート>」をご用意し、マーケットニーズに応じた商品性のカスタマイズや、勉強会等を通じて提携先との連携を強化し、貸出残高の拡大に取り組んでいます。

セゾンの資産形成ローン残高



新しい商品のご紹介

セゾンのリフォームローン

2019年1月から、リフォーム資金ニーズにお応えするリフォームローンの取り扱いを開始しました。リフォーム会社を限定しない(非提携型)ローンのため、お客様が自由に施工業者をお選びいただくことができる、理想の家づくりをサポートするサービスです。



セゾンのフラット35(保証型)

2019年6月から、手持金をご用意いただくことでクレディセゾンのフラット35(買取型)よりさらに低金利でご利用いただける住宅ローンの提供を開始しました。「セゾンのフラット35(保証型)」は、フラット35(保証型)を用いた当社独自の商品です。

Digital Marketing

デジタルマーケティング

デジタル×サービスの進化により、
お客様の Quality Of Life 向上を実現

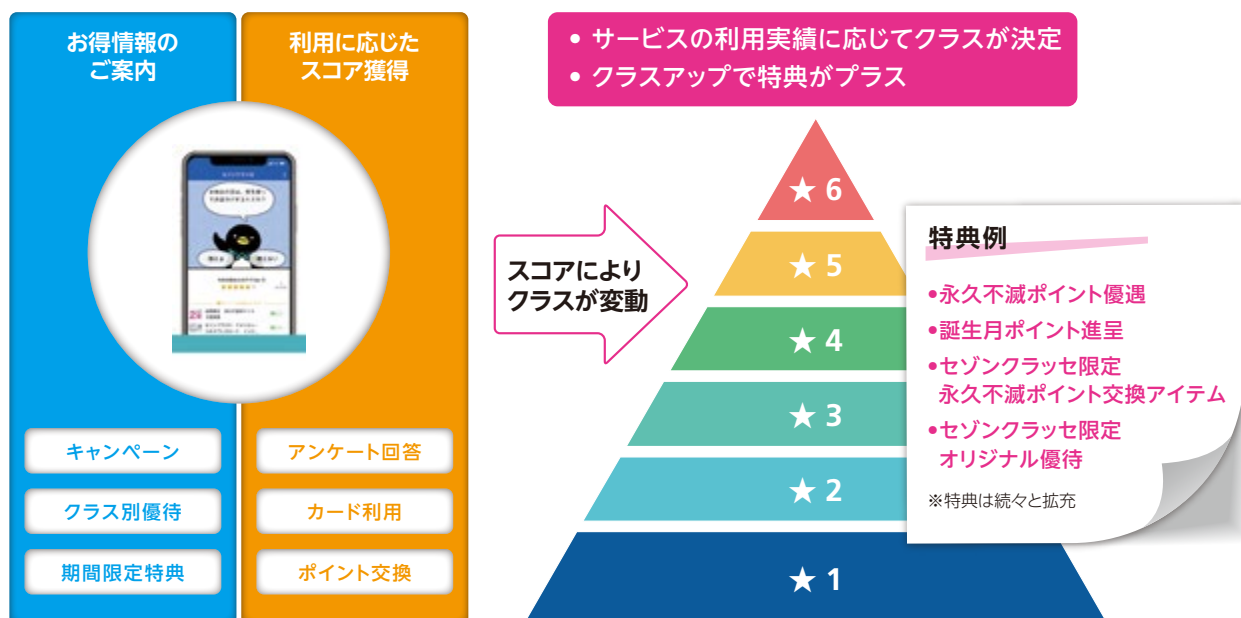


当社が保有する「良質なコンテンツ」と「利便性の高い決済機能」をデジタル技術で効果的・効率的に提供することで、お客様のQuality Of Life向上の実現を目指してまいります。

一律のサービスから利用実績に応じたサービス提供への転換

アプリ限定クラス優待

「セゾンクラッセ」



お客様に楽しんでいただくことで、長くお付き合いいただけるサービスを目指しています。

先進的な技術の取り込み

- 国内カード業界初となるCVCを設立(2015年6月)
- 先進的、革新的な技術をもつ企業との早期の取り組みを強化
- 決済、コマース、シェアリング、新技術など多様なベンチャー24社に出資(2019年6月30日現在)

- 当社、(株)デジタルガレージ、(株)カカクコム、KDDI(株)が共同で運営するオープンイノベーション型研究開発組織
- 「ブロックチェーン」「VR/AR」「AI」「セキュリティ」「バイオヘルス」における開発を重点的に実施

SAISON
Ventures



Global アジアビジネス

将来を見据えたグローバル事業の拡大



アジアにおける事業展開例

ベトナム

HD SAISON Finance Company Ltd.



- ・ 2015年5月 HD Bankと合併会社設立
- ・ 二輪車・スマホ・家電の個品割賦を提供
- ・ クレジットカード事業の新規立ち上げを含むベトナム事業拡大に向けてHD Bankに出資

インドネシア

PT. Saison Modern Finance



PT Saison Modern Finance



- ・ 2015年9月 設立
- ・ Fintechプレーヤーを介してエンドユーザーに融資を提供
- ・ ローカル中小企業に対してリース・ファクタリングサービスを提供

グローバル事業を将来の収益基盤の柱として位置づけ、成長著しいアジア圏内において、各国に即したリテール金融ビジネスを展開しています。現地企業との合弁・提携による金融サービスを展開することで、地域の経済発展に貢献してまいります。

■ 進出エリア ■ 進出検討エリア



★ ベトナム

HD SAISON Finance Company Ltd.

カンボジア

Idemitsu Saison Microfinance (Cambodia) Plc.

※出光クレジット株式会社(当社50%出資先)による展開

東南アジア

Grab Financial Services Asia Inc.



- ・ 2017年12月 Grab Holding Inc.と合併会社設立
- ・ 配車サービス「Grab」ドライバー、一般ユーザーへ消費者ローンを提供
- ・ 事業運営により蓄積されるデータをもとにより信頼性のある信用スコアリングを構築

タイ

SIAM SAISON Co., Ltd.

SIAMSAISON



- ・ 2018年11月 SCG International Corporation Co., Ltd.・三井物産と合併会社設立
- ・ 迅速・正確な与信・決済スキームを構築
- ・ 建設業界における分割払いなどの幅広いBtoBペイメントサービスを提供

Investment

資産運用ビジネス

ポイント運用サービスを通して、投資初心者のお客様との接点が拡大しています。今後は新商材の開発や他企業へのOEM提供を展開してまいります。

永久不滅ポイントで気軽に投資体験

永久不滅ポイントで長期投資を疑似体験できるサービスを提供しています。

ポイント運用
サービス



永久不滅ポイント

ポイント運用

特許取得済 特許第6357521号

株式や投資信託^{*}、指数の状況に応じて日々増減するポイント数をチェックし、タイミングを計ってポイントを引き出すことでポイント残高を増やすことができます。^{*}マネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)が提供する投資信託商品

永久不滅ポイント



アクションポイント



チャージ
(交換)



ポイント運用口座



売買

アクティブコース

バランスコース

TOPIX(日本株)コース

VOO(アメリカ株)コース

株式コース

※株式コースのご利用にはストックポイントへの登録が必要です

資産運用サービスの主力事業化を推進

関係会社である「セゾン投信(株)」と「マネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)」とともに、お客様一人ひとりの資産形成をサポートしています。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がより多様で豊かな世界を目指しています。

SAISON
ASSET
MANAGEMENT

セゾン投信

本格的な
長期資産形成ファンドによって
資産運用をサポート

運用資産残高 **2,492** 億円



マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社

オンラインで完結する
個人向けロボアドバイザー
「MSV LIFE」を提供

運用資産残高 **420** 億円

※2019年3月31日現在

Service・Website

サービス・
ウェブサイト

クレディセゾンが提供するサービスの一例をご紹介します。

Service

永久不滅ポイント

有効期限のない ポイントサービス

ポイントを楽しんでいただくため、有効期限のないポイントプログラムを提供しています。

好きなだけ貯め続けて、ポイント運用やカード利用代金のお支払い、アイテムへの交換など、「貯める」「増やす」「使う」「交換する」ことができるポイントプログラムです。

Webサイトは
こちら



SAISON POINT MALL

永久不滅ポイントが お得に貯まる

永久不滅ポイントがお得に貯まるポイントサイトです。

有名サイトでのショッピング、アンケート、ゲームなどでもポイントが貯まります。

カードをお持ちでない方にもご利用いただけるサイトです。

Webサイトは
こちら



セゾンPortal

アプリで簡単 カード管理をスマートに

毎月のお支払金額や永久不滅ポイントがすぐにご確認いただけるアプリです。

セゾンカードのインターネットサービス「Netアンサー」や「ポイント運用サービス」「セゾクラッセ」に自動ログインができ、優待加盟店などさまざまなお得な情報をご確認いただけます。

Webサイトは
こちら



Website

「くらしとお金」相談サイト



お金に関する悩みや疑問を、お金の専門家（ファイナンシャルプランナー）に無料相談できるサービスです。専門家による役立つマネーコラムも発信しています。



Webサイトは
こちら



法人向け総合ご案内サイト

決済ソリューションから、ビジネスサポート、マーケティングソリューションまで、法人向けにご提供できるカード会社の枠を超えた幅広いソリューションをご案内しています。業務上のお悩みや組織別の課題に応じたサービスを検索いただけます。



Webサイトは
こちら



社員一人ひとりが 能力を発揮できる組織へ

成長と挑戦を支える仕組み

SWITCH SAISON

社員のアイデアをよりスピーディに事業化するための社内ベンチャープログラム「SWITCH SAISON」を年に2回実施しています。
すべての社員に応募資格があり、幅広い世代からアイデアを募っています。事業化につなげるべくメンター制度によるサポート、事業開発費用の予算化などを行っています。



エントリー113案件中22案件の発表者が臨んだ第一回ピッチプレゼンの様子

全社員共通人事制度

複数あった社員区分を撤廃し、全社員を「正社員」とする人事制度です。「担う役割」に応じた処遇（同一労働同一賃金）を実現し、誰もが新しいチャレンジができる環境に整備しました。

※確定拠出年金、福利厚生、キャリア開発支援制度などすべての制度を統一



一体感の醸成やエンゲージメントにつながる取り組み

ピアボーナス制度「永久不滅チップ」

社員間で感謝の気持ちを送り合うピアボーナス制度を導入しました。気軽なコミュニケーションで感謝の気持ちを伝え合うことで、コミュニケーションの活性化とモチベーションの向上につながっています。



業務関連
(ex. 資料連携ありがとう!)



チームのコミュニケーション
(ex. プレゼンよくやった!)



※チップは3種類。5チップ貯まったら、永久不滅ポイント1pに還元。

CREDIT SAISON AWARD

社員が会社と一体となり双方に貢献しあう風土醸成を目指して、年に1回、全社表彰式を実施しています。各事業部の表彰や当社が目指すべきビジョンの共有を行っています。



ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みは、
コーポレートサイトでも紹介しています。



社員が新たな価値創造に挑戦するために、活気に溢れて働きがいのある組織を目指しています。一人ひとりが能力を十分に発揮できるよう、ダイバーシティ&インクルージョンを推進し、絶えず当社らしい制度や仕組みを導入しています。

働き方の変革・多様な活躍を促す取り組み

オフィス環境のリニューアル

柔軟な組織づくり、ワークスタイルの変革に対応でき、生産性向上、コミュニケーションの活性化につながるオフィス環境の整備に取り組んでいます。



一人で集中するための集中ブースやメンバーとの協業に最適なスペースなどを用意

健康経営の推進

常にベストコンディションで、最高のパフォーマンスを発揮すること、また、社員とその家族の幸せ、お客様、お取引先により良いサービスを提供することを目指し、健康経営を推進しています。



3年連続
認定

2019
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

健康経営優良法人2019に認定



第1回「がんアライ宣言・アワード」にて
「ゴールド」賞を受賞

セゾン・ワークライフデザイン部

社内でリアルな声を吸いあげ、経営層へイノベティブな働き方を提案することで、社員一人ひとりが自分らしく輝き、全員が活躍できる働きがいのある会社づくりを目指す全社横断・ボトムアップ型の組織です。本社を事務局とし、全国10カ所の支社よりアンバサダーを選任して活動しています。



アンバサダーミーティング



ファミリーデーの実施

セゾンファーム戸田の運営

障がい者雇用では、障がい特性に合わせた仕事内容や役割、フォロー体制の構築、また、柔軟な働き方の選択肢を設けるなど、一人ひとりが活躍できる就業環境整備に取り組んでいます。屋内農園型障がい者雇用支援サービス「BUKI」を活用した農園「セゾンファーム戸田」ではハーブの栽培・ハーブティーへの加工を行っています。



ハーブ栽培(イメージ)

ハーブティーは
社内に共有

クレディセゾンだからこそその 持続可能な社会づくりの実践

Environment 環境保全の取り組み



赤城自然園の運営

群馬県赤城山の麓にて、植物がいきいきと育ち、生き物が棲みやすい森に再生した「赤城自然園」を、「多くの子どもたちが自然に触れ、感性を育むことで豊かな社会にしていきたい」という思いにご賛同いただいた個人・企業・団体からのサポートを受けて、2010年より当社が運営をしています。

「人間と自然の共生」の実現を目指した環境づくりに取り組むとともに、当園のフィールドを活用した環境学習会や健康増進プログラム、また群馬ディスティネーションキャンペーン観光地としての貢献など、健康・福祉・教育・観光といった幅広い分野で、連携協定を締結した渋川市をはじめとして、地域・地元との関係を深めています。



赤城自然園
Akagi Nature Park

Webサイトはこちら



ペーパーレスへの取り組み

利用明細書や申込書のWeb化等による紙消費量やCO₂排出量の削減に取り組んでいます。

Governance ガバナンス強化に向けた取り組み



指名・報酬委員会設置

- 取締役などの選任・解任や報酬などについて審議し、取締役会に対して答申する機能を確立することによる客観性・透明性の向上
- 構成員 5名(うち 社外取締役は、過半数の3名)

経営監視機能の強化

- 独立社外取締役1名・監査役1名増員
 - 社外取締役3名(うち 独立3名)
 - 監査役4名(うち 独立3名)
- 取締役会の多様性確保
 - 女性取締役1名増員(女性取締役2名・女性監査役1名)
- 取締役会実効性評価(年1回実施)

ESGの取り組みは、コーポレートサイトでもご紹介しています。



「サービス先端企業」という経営理念のもと、経営資源、独自のノウハウ、そして社員一人ひとりの経験を活かし、クレディセゾンだからこそできる社会の発展・課題解決に日々の事業を通じて貢献することで、今よりもっと便利で豊かな、持続可能な社会をつくってまいります。

Social

社会への貢献



安心・安全・便利なキャッシュレス社会の実現

個人情報の適正管理

情報／サイバーセキュリティ

多重債務への対応

不正利用検知の精度向上

東南アジア新興国での
金融サービスを通じた
経済発展・国民生活向上
への貢献

ポイント交換やカードでの寄付

「平成30年北海道
胆振東部地震」義援金

718万円

「平成30年7月豪雨」
義援金

3,216万円

「神奈川県動物保護センター建設」
基金への支援

1,653万円

スポーツ・文化活動支援

サッカー日本代表の活動支援やユースプログラムの実施をしています。世界3大テノールのホセ・カレーラス氏の日本公演にも協賛するとともに、「ホセ・カレーラス国際白血病財団」に寄付も行い、活動を支援しています。



次世代教育・金融教育

10年以上参画する探究学習プログラム「クエストエデュケーション」をはじめ、中学生から大学生まで幅広い年齢層を対象として、各地域での次世代・金融教育の取り組みを行っています。



高校生へのキャッシュレス講義



クエストカップ2019開催時の様子

Our history

1951年～

業界の常識を変えるチャレンジ

1951年	5月	(株)緑屋として会社設立	
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(現(株)そごう・西武)と資本提携	
1980年	8月	(株)緑屋から(株)西武クレジットに社名変更	
1982年	8月	「西武カード」発行・即与信、即発行の開始 セゾンカウンター全国展開開始	
		リース事業開始	
1983年	3月	「西武カード」を名称変更し「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 年会費無料での国際カード化	
			
1989年	10月	(株)クレディセゾンに社名変更	
1990年	4月	西友食品売場で、日本初のサインレス取引開始	
1991年	1月	アフィニティ(提携)カード事業開始	
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 「セゾン・アメリカン・エキスプレス® カード」を発行	

2000年～

事業の多角化とアライアンス拡大

2000年	8月	インターネットサービス「Netアンサー」開始	
2002年	2月	有効期限のない「永久不滅ポイント」開始	
		永久不滅ポイント	
2003年	8月	出光興産(株)と包括提携に合意 (’04年4月「出光カードmydoplus(まいどプラス)」を 発行)	
	9月	会員向け専用保険「Super Value Plus」発売	
2004年	2月	(株)りそなホールディングスと資本・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)」稼動	
	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	
2006年	1月	ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)と合併	
			
	3月	ローン専用カード「セゾンカードローン」を発行	
	6月	(株)ヤマダ電機と包括提携を締結 (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」(現セゾンポイント モール)運営開始	
	11月	大和ハウス工業(株)と合併会社設立 (’07年5月「Heart Oneカード」を発行)	
2007年	3月	(株)山口フィナンシャルグループと包括提携に合意 (10月「YMセゾンカード」を発行)	
	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) 	
2008年	1月	個人事業主・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・エキスプレス®・カード」 を発行	
	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)	
	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」取り扱い開始	



当社は、サービス先端企業として業界初のイノベーション創出に果敢にチャレンジし、事業領域の拡大、そして系列を超えた多種多様なアライアンスに取り組んできました。これからもクレディセゾンにご期待ください。

2010年～

決済ビジネスの拡大とグローバル展開の本格化

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」運営開始	
	6月	アメリカン・エクスプレス社との提携関係強化、カードラインアップの拡大	
		 	
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	
	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	
2012年	4月	住宅ローンパッケージ「フラット35PLUS」取り扱い開始	
	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」取り扱い開始	
	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	
		スマートフォン決済「Coiney」との提携開始	
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	
	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	
	11月	シンガポールの MatchMove Pay Pte Ltd. と資本・業務提携	
2015年	5月	ベトナムにおいて HD Bank と資本業務提携【HD SAISON Finance Company Ltd.】設立	
	6月	国内カード業界初コーポレート・ベンチャーキャピタル「(株)セゾン・ベンチャーズ」設立	
		SAISON Ventures	
	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】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)」設立	 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」取り扱い開始	
	5月	ビッグデータ基盤「セゾンDMP」構築	
		「セゾンスmart振込サービス」提供開始	
	9月	「セゾンの不動産投資ローン」取り扱い開始	
	12月	ポイントで長期投資を体験できる「ポイント運用サービス」提供開始	
2017年	1月	永久不減ポイントプログラムをゆうちょ銀行発行のプリペイドカード「mijica」に提供	
	4月	デジタルマーケティングカンパニー「(株)オムニバス」の100%株式を取得	
	7月	「セゾンの家賃保証 Rent Quick」取り扱い開始	
	9月	社員区分を撤廃、雇用期間を無期化【全社員共通人事制度】導入	
	12月	Grab Holdings Inc. と資本業務提携【Grab Financial Services Asia Inc.】設立	
2018年	1月	スマホ決済「セゾン Origami Pay」【UC Origami Pay】開始	
	3月	運用プラットフォーム「運用口座」を構築 新たなポイント運用サービスの提供開始	
	9月	ポイント運用サービス「株式コース」提供開始	
	11月	タイにおいてサイアム・セメント・グループ、三井物産と提携【SIAM SAISON Co., Ltd.】設立に合意	
2019年	1月	「セゾンのリフォームローン」取り扱い開始	
	4月	クラス優待「セゾンクラス」提供開始	

数字で見るクレディセゾン

顧客資産

カード総会員数

 **3,729**万人

※クレディセゾン単体 2,679万人

ネット会員数

 **1,528**万人

ポイント保有者数

 約**1,700**万人

プリペイドカード累計発行枚数

 **5,000**万超

提携カード発行先

 約**250**先

コーポレートカード・法人カード発行先

 約**50,000**社

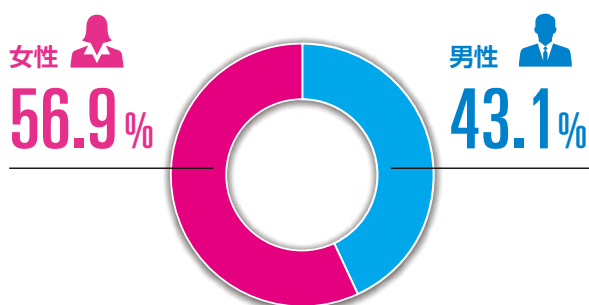
優待加盟店

 約**19,000**カ所

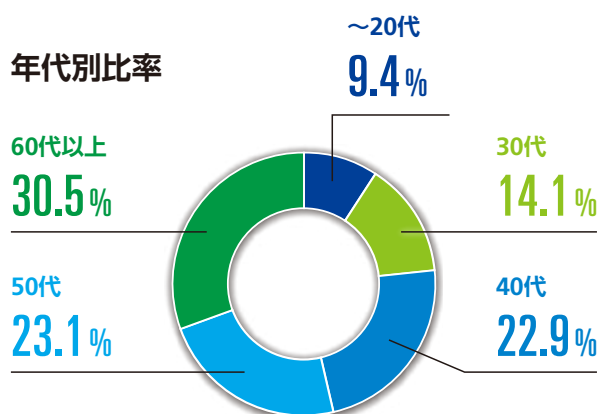
※2019年8月現在

カード会員構成(単体)

男女比率



年代別比率



クレディセゾンの資産である顧客・ネットワーク規模をはじめとして、
基本情報をご紹介します。 2019年3月31日現在

企業情報

会社設立

1951年

会社設立から68年

社員数

3,239名

社員平均年齢

39.5歳

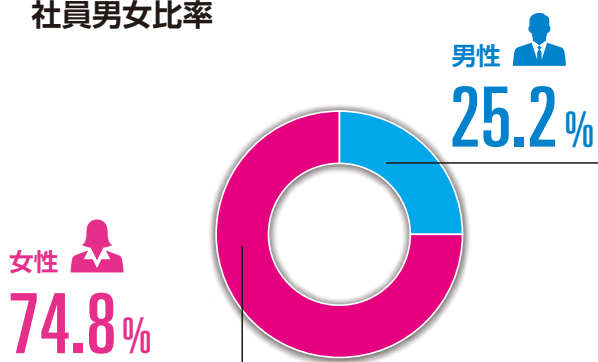
男性 39.6歳
女性 39.5歳

社員平均勤続年数

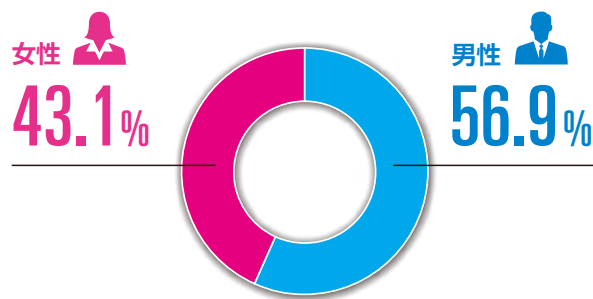
10.9年

男性 11.7年
女性 10.6年

社員男女比率



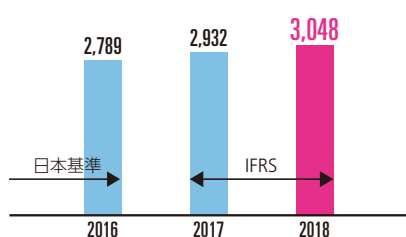
管理職比率



経営成績(連結)

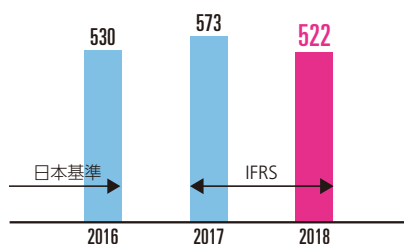
営業収益(純収益)

3,048億円



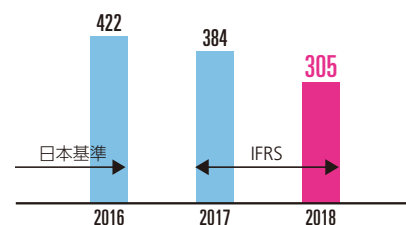
経常利益(事業利益)

522億円



当期純利益(当期利益)

305億円



会社概要

商号	株式会社 クレディセゾン
英文表記	Credit Saison Co., Ltd.
会社設立	1951年5月1日
本社所在地	〒170-6073 東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60・52F
代表者	代表取締役会長CEO 林野 宏 代表取締役社長COO 山下 昌宏
主要な事業内容	ペイメント事業・リース事業・ファイナンス事業・不動産事業など
主要な営業所	北海道・東北・北関東・東関東・東京・神奈川・東海・関西・中四国・九州支社／セゾンカウンター 債権管理部 信用管理部 コンサルティングセンター
資本金	759億29百万円
会社が発行する株式の総数	300,000,000株
発行済株式数	185,444,772株
決算期	3月31日
株主数	14,391名
従業員数	3,239名 <small>(注)上記従業員のほかに、嘱託、パートおよびアルバイトを雇用しており、その期中平均雇用人数は647名(1日7.5時間換算)となっております。</small>

Webサイトのご案内

企業情報サイト	corporate.saisoncard.co.jp 企業情報、最新のIR情報等はこちらをご覧ください	
会員向けサイト	セゾンカード www.saisoncard.co.jp UCカード www2.uccard.co.jp 商品・サービス、お知らせ・キャンペーン情報はこちらをご覧ください	 セゾンカード  UCカード

関係会社一覧 ※50音順 2019年3月31日現在

主な連結子会社

	株式会社アトリウム	総合不動産事業・サービス事業
	株式会社エール	清掃・警備・設備保守
	株式会社オムニバス	インターネット広告代理業・マーケティング コンサルティング業
	株式会社カサラゴ	生活雑貨の輸入販売
	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
	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
	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
株式会社セゾン保険サービス	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
	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
	PT. Saison Modern Finance	インドネシアにおけるデジタルレンディング・ペイメント・ ポイント事業、リース事業

他17社

主な持分法適用会社

	株式会社イープラス	入場券・チケット販売
	出光クレジット株式会社	クレジットカード事業・プリペイドカード事業・ ファイナンス事業
静銀セゾンカード株式会社	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・ プリペイドカード事業
	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	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
	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
	高島屋クレジット株式会社	クレジットカード事業
	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
	ユーシーカード株式会社	クレジットカード事業
	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.	ベトナムにおけるリテールファイナンス事業

他20社

時代を超えて受け継がれる、
永久不滅の輝き。



PLATINUM 20,000円(税抜)/Invitation Only



GOLD 10,000円(税抜)



BLUE 3,000円(税抜)



PEARL 1,000円(税抜)/カードご利用で無料

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

「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。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)クレディセゾンにより発行されたものです。

SAISON
CARD
INTERNATIONAL



www.saisoncard.co.jp/amex