

What's the
Goal?



私たちクレディセゾンに、
終点という意味でのゴールはありません。
あえてゴールと呼べるものは、
お客さまの満足でしょう。
お客さまに喜んでいただく、
楽しんでいただく、
それが私たちの仕事であり、
たびたび挙げるゴールです。
その満足は、
必ず私たちの力となり、
新たなゴールを目指す
大きなモチベーションとなるのです。

The Goal is Satisfaction

この1年も、
クレディセゾンは成長を続けるための
ゴールをたくさん挙げてきました。
それらのゴールはすべて
一つひとつが欠かすことのできない
重要なポイントとなり、
次のステップへつながるものとなりました。
その成果を皆さまにも喜んでいただき、
その結実とともに分かち合えることは
何よりも大きな喜びです。
この1年の多くの成功を糧に、
また新たなゴールを目指していきます。



CONTENTS

クレディセゾンの2004～2005年	表紙裏
財務ハイライト	2
ステークホルダーの皆さまへ	3
特集: <i>What's the Goal?</i>	8
主なグループ会社	16
コーポレート・ガバナンス	18
取締役および監査役	19
経営体制	20
提携カード一覧	22
財務セクション	23
クレディセゾンのあゆみ	36
支店・セゾンカウンターネットワーク	38
会社情報	39



(株)高島屋とカード事業の戦略的提携に合意。
2004年9月より「タカシマヤ〈セゾン〉カード」発行



(株)りそなホールディングスと提携し、
2004年10月より「Resona Card + S
(りそなカード〈セゾン〉)」の
プロセッシング業務を受託

Achieve Goals

クレディセゾンの2004～2005年

サービス先端企業を目指すクレディセゾンは、徹底した顧客志向のもと、常に革新的な挑戦を続けています。業界再編が進む中で、当社グループは日本のカード業界におけるリーディングカンパニーとしての地位を強固にすべく、出光興産(株)、(株)高島屋、(株)りそなホールディングス、(株)みずほフィナンシャルグループなどと、カード事業における戦略的提携を積極的に推進しています。当期のクレディセゾンの新規獲得枚数は241万枚となり、総会員数は1,690万人となりました。また、稼働会員数は前期末に比べ42万人増加し、883万人を達成しています。今後も当社グループの強みを活かし、さまざまなチャネルでのカードビジネスを拡大することで、業界トップシェアの獲得を目指していきます。



マネックス証券(株)(現マネックス・ビーンズ・
ホールディングス(株))と提携し、
証券仲介業に参入



2004年4月より「出光カードmydo plus
(まいどプラス)」のプロセッシング業務を受託。
年間発行枚数80万枚を達成





(株)みずほフィナンシャルグループと
カード事業における戦略的提携に合意。
2005年4月より
「みずほマイレージクラブカード(セゾン)」発行

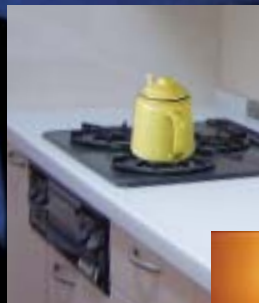


新たな収益源の構築に向け、
独自のノウハウを活用した
不動産担保ローン事業に参入

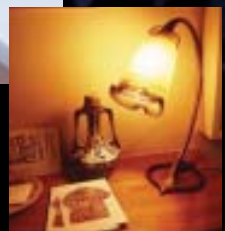
by *Innovating*



新クレジットセンター
「Ubiquitous (ユビキタス)」完成。
2005年4月より本格稼働



電気・ガスなどの公共
料金のクレジットカード
払いを拡充



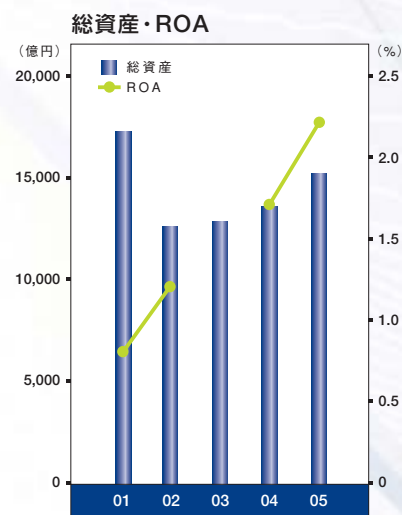
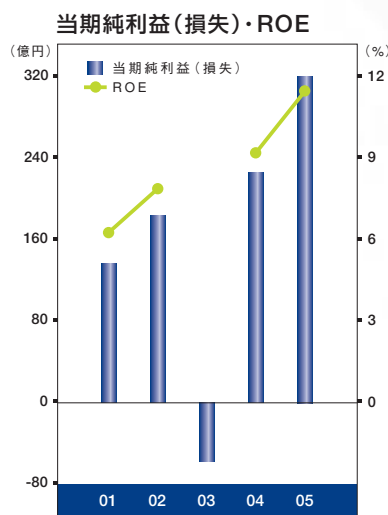
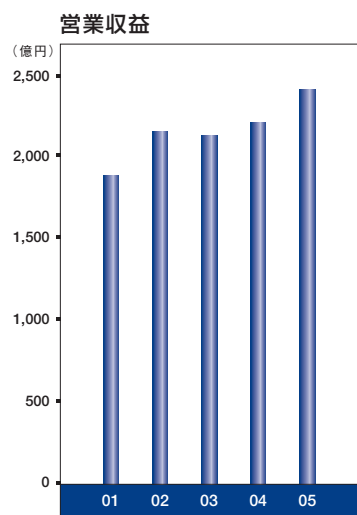
財務ハイライト

株式会社クレディセゾンおよび連結子会社
3月31日に終了した1年間

	単位：百万円			増減率(%)
	2005	2004	2003	2005/2004
連結ベース：				
営業収益 ^(注1)	¥ 240,385	¥ 220,331	¥ 212,241	9.1
販売費及び一般管理費	172,024	156,501	147,017	9.9
金融費用	9,771	9,824	12,810	△0.5
営業利益	58,590	54,005	52,414	8.5
経常利益	56,514	52,955	51,001	6.7
当期純利益(損失)	31,818	22,419	△6,026	41.9
株主資本^(注2)	301,309	258,253	236,028	16.7
総資産	1,512,949	1,352,709	1,280,822	11.8
株主資本当期純利益率(ROE)(%)	11.4	9.1	—	—
総資産当期純利益率(ROA)(%)	2.2	1.7	—	—
株主資本比率(%)	19.9	19.1	18.4	—
1株当たりデータ(円)^(注2)：				
当期純利益(損失)	185.00	130.55	△36.57	41.7
株主資本	1,721.35	1,519.13	1,380.26	13.3
クレジットカード事業関連指標(単体ベース)：				
カード取扱高	¥2,596,185	¥2,408,698	¥2,342,865	7.8
カードショッピング	2,078,116	1,912,210	1,808,624	8.7
カードキャッシング	518,069	496,488	534,241	4.3
カード総会員数(万人)	1,690	1,587	1,490	6.5
稼働会員数(万人)	883	841	807	5.0
新規会員数(万人)	209	186	230	12.4

注：1. 営業収益には消費税等は含まれていません。

2. 自己株式は資本に対する控除項目としています。また、1株当たりの各数値は発行済株式数から自己株式を控除して算出しています。



注：2003年3月期は、(株)西武百貨店の再建計画への同意およびこれに伴う投資有価証券評価損等による特別損失を計上したことにより、当期純損失(60億26百万円)となっていることから、ROEおよびROAは表示していません。

見通しに関する注意事項

本冊子にある将来の業績予想・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。したがって、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承知おきください。



Stakeholder Satisfaction Matters!

ステークホルダーの皆さまへ

クレディセゾングループは、お客さまのさまざまな生活シーンをサポートするサービスの拡充を図り、徹底した顧客満足主義に基づき積極的に改革を推進しています。私たちのGoal（目標）は、ステークホルダーの満足のマキシマイズであり、企業価値の向上です。

代表取締役社長 林野 宏

2005年3月期の概況

当期は信販事業、不動産事業が伸長し増収増益を実現。当期純利益は過去最高の318億円を達成しました。

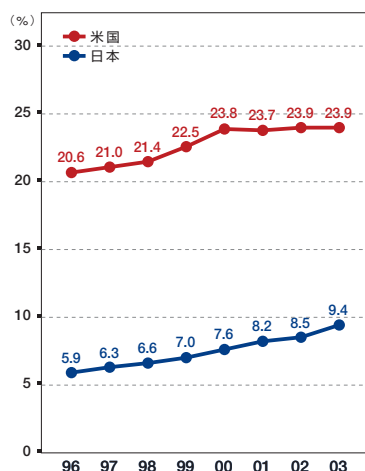
2005年3月期の営業収益は、クレジットカード事業が伸長したほか、不動産事業やリース事業も好調で、前期比9.1%増の2,403億円となりました。クレジットカード事業では年間241万枚の新規カードを獲得し、2005年3月期末のカード総会員数は前期末に比べ103万人増加の1,690万人、稼働会員は同42万人増加の883万人となり、安定的な収益基盤を構築しています。

営業利益は信販及び金融事業での広告宣伝費、支払手数料、貸倒コストなどの増加が見られましたが、トータルコストコントロールの成果もあり、前期比8.5%増の585億円となりました。経常利益は、前期に比べて持分法投資損失が増加したことにより、前期比6.7%増の565億円となりました。当期純利益は、有価証券等の特別損益を計上しましたが、前期に減損会計の早期適用で計上した減損損失が減少したことにより、前期比41.9%増の318億円と大幅増益を達成しました。

戦略的提携による飛躍的な拡大

大型提携を推進し、経営基盤を強化することで、激動するカード業界においてリーディングカンパニーとしての地位をゆるぎないものとしていきます。

個人消費に占める
クレジットカード利用割合
(日米比較)



米国 = NILSON REPORTを参考に推計
日本 = 日本の消費者信用統計
(社団法人日本クレジット産業協会)
から試算

日本のリテール金融業界における再編の動きは、この1年で本格化し、クレジットカード業界の勢力図は大きく変動しています。当社は、(株)みずほフィナンシャルグループと包括的提携を締結し、傘下のユーシーカード(株)のイシュー業務を2005年度中に統合していく計画です。他社においても日本信販(株)と(株)UFJカードの統合など、クレジットカード業界の合従連衡は加速し、将来的には当社グループを含む上位3社程度に収斂されると考えられます。5年前には想像もしなかった大型の合併や事業買収などが進んでいますが、当社は業界のリーディングカンパニーとして、業界再編においても主導的な役割を発揮していく考えです。

こうした中で、当社を取り巻く経済環境は、個人消費が回復基調にあり、国内の自己破産件数についても落ち着きを見せています。また、これまで未開拓市場であった公共料金や医療機関など、新しい分野でカード決済を採用する動きも活発で、カードの利用チャネルは急激に増加しています。さらには、従来現金決済が主流だった小額決済にも大きな変化が起こっています。「Suica®」(東日本旅客鉄道(株))や「おサイフケータイ®」((株)エヌ・ティ・ティ・ドコモ)に代表される電子マネーの登場も、日本人の決済意識に変化をもたらすものと見ています。

当社は、こうした環境変化を見据え、業界のリーディングカンパニーとしての競争優位性を確立するため、大型提携に積極的に取り組んできました。当期も2004年9月に、百貨店業界トップの売上高を誇る(株)高島屋との提携カードを発行するとともに、全国19の高島屋店舗内に「タカシマヤセゾンカウンター」を設置し、カウンターネットワークを約170カ所へ拡大しました。また、(株)みずほ銀行と昨年12月に締結した包括的業務提携基本契約に基づいて、

クレジットカード取扱高と会員数の推移

	2005	2004	2003	2002	2001
取扱高(億円)	25,962	24,086	23,428	21,216	18,557
カード総会員数(万人)	1,690	1,587	1,490	1,340	1,140



2005年4月から(株)みずほ銀行のキャッシュカードと《セゾン》カードの一体型カードを発行しました。今期は「みずほUC提携推進室」を設置し、ユーシーカード(株)のイシュー(会員)部門の経営統合をはじめとするみずほグループとの提携戦略の推進に力を注いでいきます。

さらに、当社が長年培ったノウハウ、資産を最大限に活用できるプロセッシングビジネスの拡大にも注力してきました。当社の資本、人材、ノウハウを投入し、提携クライアントと強力なパートナーシップを構築し、共にカードビジネスに取り組むことで、クライアント企業の企業価値が向上することが、最終的にクレディセゾンの企業価値の向上につながると考えています。2004年4月からは「出光カードmydoplus(まいどプラス)」、10月からは「Resona Card+S(りそなカード《セゾン》)」を共同開発し、そのプロセッシング業務を受託しています。

2006年3月期の経営戦略

カード業界再編が進む環境下で再び高成長軌道に乗せるべく、営業目標として、カード獲得年間270万枚、総会員数1,820万人、稼働会員1,000万人を目指します。

今期は、カード業界再編の波がピークに達すると予想しています。当社グループは、業界の構造が劇的に変化する中で、どのような環境にも打ち勝つ、強い経営基盤の構築に向けて、次の4つの施策に重点的に取り組んでいきます。

営業力の強化

全国に展開する12の支店を統轄する「営業本部」、提携先別に6部門に再編成した「カード本部」、新クレジットセンター「Ubiquitous」を統轄する「クレジット本部」の3組織が三位一体となり、名実ともにNo.1企業を目指していきます。

クレジット本部の中核を担う「Ubiquitous」は、当社グループの経営理念である「サービス先端企業」を具現化した業界トップレベルの規模と機能を有するクレジットセンターです。オペレーション機能のインフラを充実させるだけでなく、お客さまに日本一のサービスを提供するというソフト面での拡充を図り、業界屈指のセンターをつくり上げることができたと自負しています。今後は、「Ubiquitous」を当社の営業活動の一拠点と位置づけ、支店を中心に地域特性を活かしたエリアマーケティングを推進するとともに、カード本部によるクライアントと一体となった営業展開を図ることで、全国に展開するエリアにおいてエリアNo.1カードとなるべく挑戦していきます。

また、組織面の見直しと同時に、「お客さま希望の実現」を目的としたサービスの拡充にも取り組んでいます。従来はカード会社主導でお客さまの利用枠を設定していましたが、より顧客ニーズを重視した「ショッピング利用可能枠の自由設定」をスタートしました。「《セゾン》永久不減ポイント」に続き、他社にはない発想を取り込むことで、《セゾン》カードの付加価値を高め、取扱高と会員数のさらなる拡大を目指します。

私は、お客さまに選ばれる魅力的なカードづくりを主眼として、これまで年会費無料、ポイント無期限、クライアント連動優待といった革新的なサービスを導入してきましたが、これらに「利用可能枠の自由設定」と「Ubiquitous」のサービスが加わることで、《セゾン》カードはお客さまにとって最強のカードになるものと確信しています。

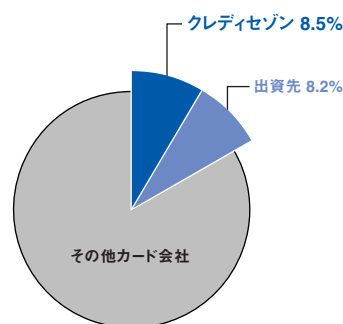
提携ビジネスの強化

今期は、これまでに構築した提携ネットワークを最大限に活用し、営業目標として掲げた、カード獲得年間270万枚、総会員数1,820万人、稼働会員1,000万人の達成を目指します。

クライアント協働型営業による、カード開拓および利用活性両面でのマーケティングを強化するとともに、資本、人材、ノウハウの提供により、提携カード会社と強固なパートナーシップを構築し、クレジットビジネスの拡大を目指していきます。こうした資本を含めた提携カード会社は現在5社であり、各社の発行するカードの総数は約1,300万枚に達しています。当社を含めた発行枚数は実に3,000万枚規模となり、当社グループのカード取扱高シェアは約16%と業界トップクラスのシェアを獲得しています。特に、2004年4月から発行を開始した「出光カードmydoplus（まいどプラス）」は、1年で80万枚のカード獲得を達成するなど非常に好調に推移しており、当社が受託しているプロセッシングビジネスにも貢献しています。

また、今期は(株)みずほ銀行との提携カードを中心に、銀行チャネルでのカードビジネスに注力するとともに、ユーシーカード(株)と両社の強みを活かした業務統合・再編により、競争力の強化と業務の効率化を図ります。今後も、資本参加や事業買収などを視野に入れ、さらなる提携戦略を拡大させることにより、長期的にはマーケットシェア30%の獲得を目指します。

カードショッピング取扱高シェア
(当社独自推計：加盟店取扱高計上等による
二重計上を除いたベース)



提携戦略の成果

	新規獲得枚数(万枚)	総発行枚数(万枚)	カードショッピング 取扱高(億円)
クレディセゾン	241	1,690	20,780
出資先合計※	約200	約1,300	約17,000
合計	約440	約3,000	約38,000

※自社カード加盟店における他社カード利用およびグループ会社取扱高を除いた概算数値

グループ総合力の結集

今期は、これまで培ってきたノウハウを活かし、総合ファイナンスカンパニーとして事業基盤を強化していくほか、人材・物的資産などの保有資産を最大限に活用し、多角的事業展開を推進します。当社はカードビジネスを中核に、グループ会社とのシナジーを強化していくことにより、クレジットカード、ファイナンス関連、資産価値向上の3事業を有機的に連携させ、グループ企業価値の向上を図っていきます。

クレジットカード事業においては、No.1 이슈ア会社としての基盤を強化すると同時に、証券仲介業への参入や投資商品の開発など、カードの付加価値を向上させる取り組みを強化していきます。証券仲介業では、2004年12月より、セゾンカウンターやWebチャネルで

マネックス・ビーンズ証券(株)の口座開設手続きの取次ぎや個人向け国債の販売を行っています。これは、対面営業カウンターを持つ当社が、ネット証券と提携したことによって実現した画期的な取り組みです。また、投資分野では、当社の戦略本部にインベストメント関連事業の企画部門を設立し、カード会員への投資教育セミナーの開催や新たなサービスの開発を検討しています。今後も取扱商品やサービス拠点の拡大など、お客さまのニーズに応えたサービスの拡充を図っていく方針です。

ファイナンス関連事業では、リース事業、信用保証事業、不動産担保ローン事業、ならびに消費者金融事業について、持てるファイナンスノウハウを活用し、個人・法人のマーケットニーズに対応したビジネスを多角的に展開していきます。

資産価値向上事業については、当社グループが保有するヒト・モノ・ノウハウなどの資産を活用し、クレジットカード事業を含むファイナンス事業との親和性と、各事業分野での成長性を考慮したビジネスポートフォリオを構築していきます。また、バランスシートの健全性を重視し、提携戦略、M&Aによって事業強化を推進するほか、IPO(株式公開)も活用し、関係会社の各事業分野における成長戦略を構築していく考えです。

人事制度の革新

雇用形態を横断的に網羅した新たな人事制度を導入し、スカウト人事(スペシャリストの常時採用)や自己啓発型人材育成を推進します。当社グループは、積極的に女性や若手社員を活用する企業であると自負していますが、今後も社外でも通用する知識と気概を持った強い人材の育成に努めていきます。

利益ある成長に向けて

今期はグループ総合力を結集し、グループ企業価値の向上に努めます。中期経営計画の最終年度となる今期の経営目標を達成するとともに、実効性のある次期中期経営計画の策定に取り組んでいきます。

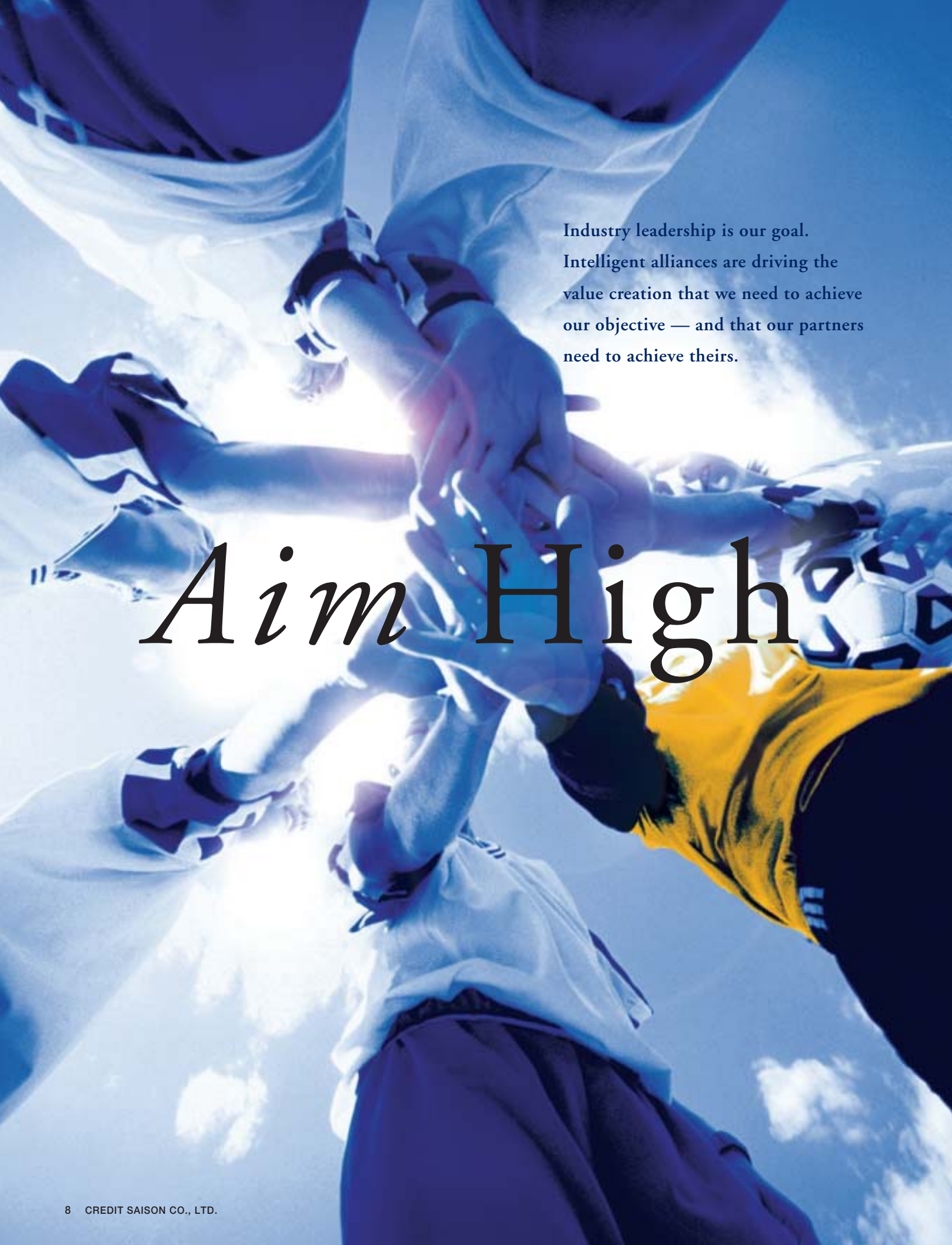
当期の業績を振り返れば、増収増益を達成、クレジットカードビジネスにおける主要な指標においても右肩上がりで伸長することができました。しかしながら、私は現状には満足していません。当社はカードビジネスにおいて、リーディングカンパニーになることができましたが、成功が衰退につながる例は、ビジネスにおいてめずらしいことではありません。私たちはこのような轍を踏むことがないよう、これまでの成功に慢心することなく、常に革新的な発想と戦略で、利益ある成長を実現していきます。お客さまに支持される企業であること——これが当社にとっての最大の戦略です。

当社グループは、グループ企業価値の向上に努め、2006年3月期の連結業績目標である営業収益2,520億円、営業利益600億円、経常利益600億円、当期純利益340億円を達成し、再び高成長軌道に乗せていく計画です。また、次期中期経営計画は、若手幹部社員が中心となって策定作業を進めていますが、私は、彼ら自身でつくり上げた計画を自ら達成していくという経営の舵取りをしていく考えです。クレディセゾングループのさらなる挑戦と躍進にご期待ください。

2005年6月25日



代表取締役社長 林野 宏



Industry leadership is our goal.
Intelligent alliances are driving the
value creation that we need to achieve
our objective — and that our partners
need to achieve theirs.

Aim High

クレディセゾングループはさらなる成長を実現し、 21世紀を勝ち進む“最強の会社”を目指していきます。

業界トップシェアへの挑戦

クレディセゾンは従来から、新規カードの獲得とカード利用の促進を目的とした提携戦略を積極的に進めてきました。そして2002年からは、日本のクレジットビジネスの革新をもたらした「包括的提携」を推進しています。これは、単なる提携カードの発行にとどまらず、資本や人材、ノウハウの提供を行う、他社の提携とは一線を画した提携戦略であり、カード発行拠点の拡大のみを目指していた従来の常識を覆すものとなりました。これらの包括的提携により、当社は(株)ローソン、出光興産(株)、(株)りそなホールディングス、(株)高島屋、そして(株)みずほフィナンシャルグループといった提携先とより強固なパートナーシップを構築し、さらなる成長に向け

た第一歩を踏み出し始めています。

中でも、みずほフィナンシャルグループとの提携は大きな意義を持っています。当社の新規会員創出力やマーケティング力、ブランド力を背景に、メガバンクの傘下に入るのではなく、パートナーとしての関係を構築したこの提携により、当社が今後の業界再編において、イニシアチブをとる基盤を構築したといえるでしょう。

これらの提携の結果、出資提携先を含めた当社グループの取扱高シェアは、現在約16%と業界トップクラスのシェアを獲得しています。今後はさらなる飛躍を目指し、長期的な目標として業界シェア30%を目指していきます。

カード事業における包括的提携



業界最大のイシュー会社に向けて

みずほフィナンシャルグループとの提携では、(株)みずほ銀行との提携カードを発行し、会員獲得数の飛躍的な向上を目指すだけでなく、「《セゾン》カード」と「UCカード」の統合による会員規模の拡大、会員サービスの拡充を目指します。

具体的には、本年4月からみずほ銀行で年会費無料のクレジットカード機能付きキャッシュカード「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」の発行を開始しました。銀行チャネルでのカードビジネスは今後も活性化していくものと考えられ、当カードは3年間で300万枚のカード獲得を計画しています。

そして、提携のもう一つの柱として、ユーシーカード(株)との業務統合・再編を行い、これまでになくダイナミックな

事業展開を実現します。今期中に、ユーシーカードのイシュー(会員)部門を当社に統合し、当社は業界最強のイシュー事業会社を目指します。「《セゾン》カード」と「UCカード」を取り扱い、流通系と銀行系のブランド価値を最大限に活用した、他社を凌駕する営業を展開していく予定です。一方、新ユーシーカードは当社との協働により、業界最強のプロセシング会社として生まれ変わります。同社は加盟店業務・プロセシング業務に強みを持っており、これに特化する会社として、広範なカード会社からの業務受託を実現するビジネスモデルを構築していきます。これに伴い、多数のカード会社が利用できる共通インフラとして、次世代共同システムを構築する計画です。



Do More

We refuse to sit still. We refuse to
become complacent. We will never stop
innovating to delight our customers.

This drive has made us a leader.

新発想による顧客サービスの創造

クレディセゾンは、お客さまの「信頼」と「支持」を得ることこそが成長の源泉であると捉えています。当社のカードビジネスの「5種の神器」ともいえるサービスが、①年会費無料、②ポイントの有効期限をなくした「《セゾン》永久不滅ポイント」、③提携企業（クライアント）と連動した優待、④新クレジットセンター「Ubiquitous」稼働による充実の顧客対応、⑤ショッピング利用可能枠の自由設定です。いずれも、当社独自の新発想により、お客さまを基点として開発したサービスです。

中でも、これまでの発想を打ち破った「《セゾン》永久不滅ポイント」は、“いつまでも、いくらでも貯め続けられる”ポイントプログラムとして、お客さまから強い支持を得ており、入会動機や利用活性化につながっています。200ポイントから交換できるアイテムは300種類以上に及び、プライベートジェッ

トで行くハワイ旅行や世界一周旅行、二人だけで映画館を貸し切れる夢のアイテムなど、お客さまに「貯める楽しさ・選ぶ楽しさ」を提供しています。

また、ショッピング利用可能枠をお客さま自身が選択できる新サービスの導入は、クレディセゾンだからこそ実現できる画期的な取り組みとして、内外からの注目を集めています。当社は今後も業界の常識を打ち破る、真にお客さまの満足を考えた商品・サービスの開発に努めていきます。



2004年8月度CM好感度調査第1位
獲得「ザ・大車輪」ポスター

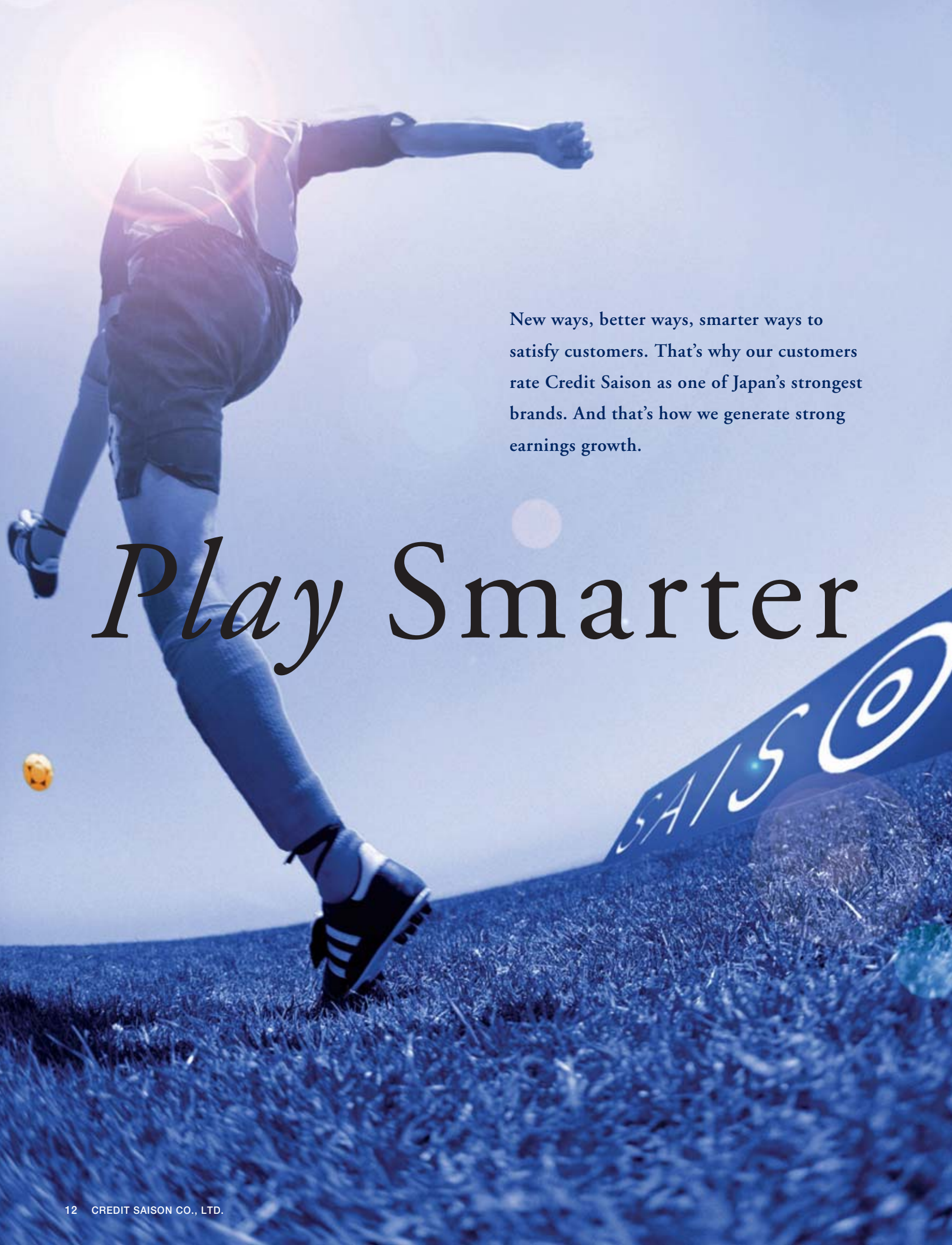
魅力的なサービスの提供は、変化に敏感なお客さまとの競争です。クレディセゾンはアグレッシブな行動力で、他社の追隨を許さない商品・サービスを提供していきます。

カード利用の活性化に向けた取り組み

2005年3月期のカードショッピング取扱高（単体ベース）は、稼働会員の増加に加え、海外利用、携帯電話、電気・ガスなどの公共料金の決済が拡大し、前期比8.7%増の2兆781億円となりました。病院でのお支払いや食品売場、高速道路料金（ETC）をはじめとする小口決済など、利用チャネルは年々拡大しています。また、こうしたチャネルでのご利用も、「《セゾン》永久不滅ポイント」の対象となっていることから、「《セゾン》カードのメインカード化に向けた強力な施策となっています。

カード利用シーンの拡大

- 公共料金
（東京ガス、関西電力、中国電力、中部電力、東京電力ほか）
- 生命保険
（AIGエジソン生命）
- 損害保険
（セゾン自動車火災、損保ジャパン、東京海上日動火災ほか）
- 携帯電話
（DoCoMo、au、Vodafone、ツーカーセルラーほか）
- ISP契約
（Yahoo!、DION、POWERCOM、So-net、OCN）
- 新聞購読代金
（日経新聞、読売新聞、産経新聞、朝日新聞、毎日新聞）
- 病院
（国立病院・診療所150ヵ所、聖路加国際病院ほか）
- ETC決済



New ways, better ways, smarter ways to
satisfy customers. That's why our customers
rate Credit Saison as one of Japan's strongest
brands. And that's how we generate strong
earnings growth.

Play Smarter

CS（顧客満足）とES（社員満足）の向上を目指して

これまで5ヵ所に分散していたセンター機能を統合し、受付・登録、審査、請求、顧客対応、回収といったお客さまのクレジットサイクルのすべてを、ワンストップで対応が可能な「Ubiquitous」が完成、2005年4月から本格稼働しています。

このセンターのコンセプトはCSとESの向上です。CS向上の追求は、サービスや情報を提供するスタッフの満足なしには実現できないという視点に立ち、社員にとって働きやすい、最適な環境を整えました。仕事のオン・オフの切り替えを可能にしたカフェや実務環境が整った教育ルームなど、スタッフの大半を占める女性にやさしいオフィス空間を実現しています。

約900万人の稼働会員のお客さまに対しては、ご利用やお問い合わせ履歴などの顧客情報をきめ細かく分析し、インバウンド（受信業務）だけでなく、直接お客さまに働きかけるアウトバウンド（発信業務）を強化。また、分散していた各センターのシステムを統合した新コミュニケーションシステムを

導入し、顧客対応窓口の一元化や対応履歴の共有化を可能にしました。

このような業務効率の向上とセンター機能の統合により「Ubiquitous」は、大幅にコストが削減できる見通しです。



利便性と安全性のバランスがとれたセキュリティを実現した「Ubiquitous（ユビキタス）」

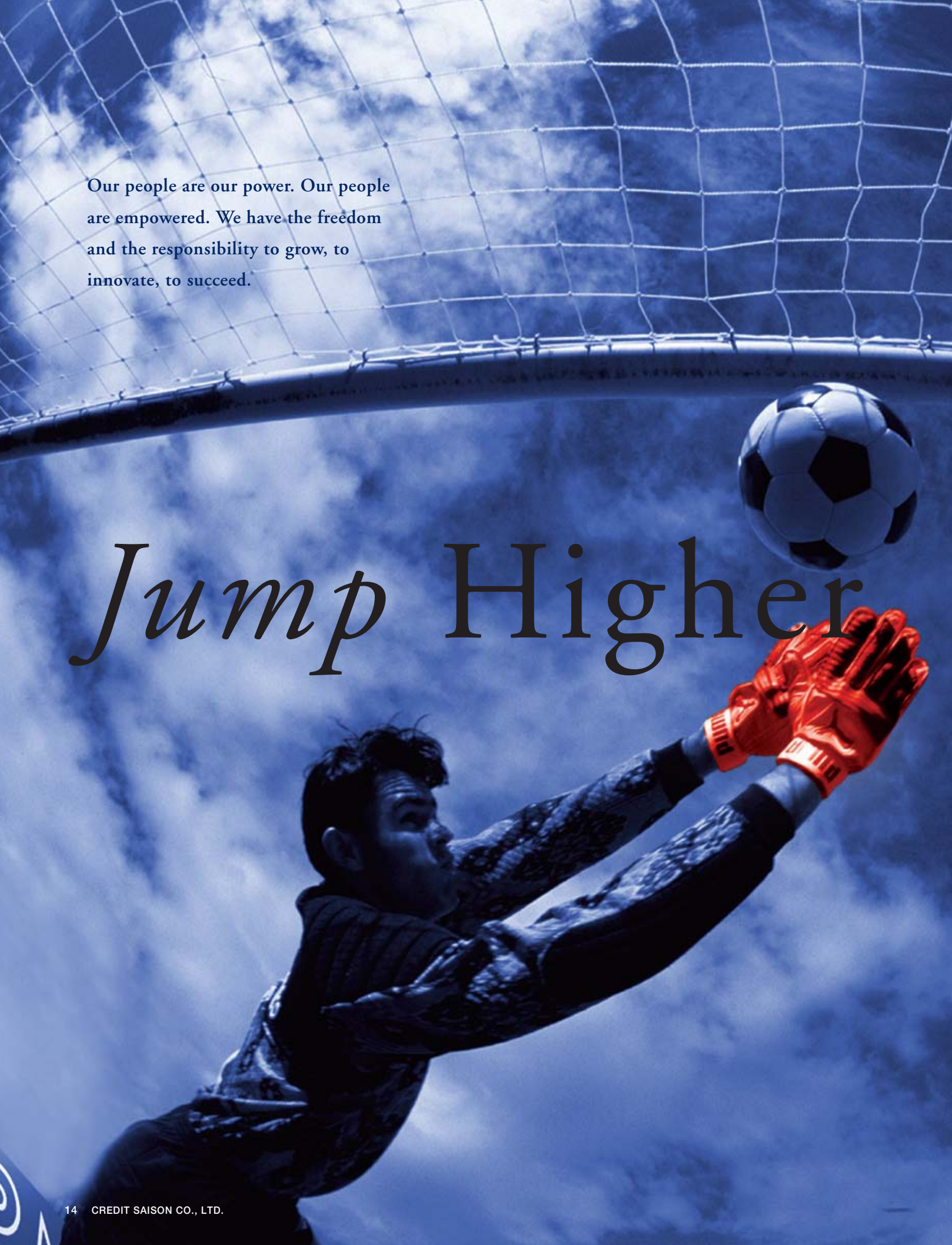
ハード（オペレーション機能）とソフト（人材力）を融合した業界屈指のクレジットセンター「Ubiquitous」の稼働により、顧客満足の創造とロイヤルカスタマーの維持・拡大を実現します。

新クレジットセンター「Ubiquitous」のコンセプト



万全のセキュリティシステム

IT化社会の進展を背景に、お客さま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。「Ubiquitous」では、当社にとって最も大切なお客さまの個人情報を守るため、最新のITセキュリティシステムを完備しています。さらに、施設全体を構造、用途、動線に適した明解なレベル（ゾーン）に分割し、それぞれのレベルと運用に適したシステムを設定しており、利便性と安全性のバランスがとれたセキュリティを実現しています。



Our people are our power. Our people
are empowered. We have the freedom
and the responsibility to grow, to
innovate, to succeed.

Jump Higher

クレディセゾンは、「21世紀のイノベティブな経営」を目指しています。

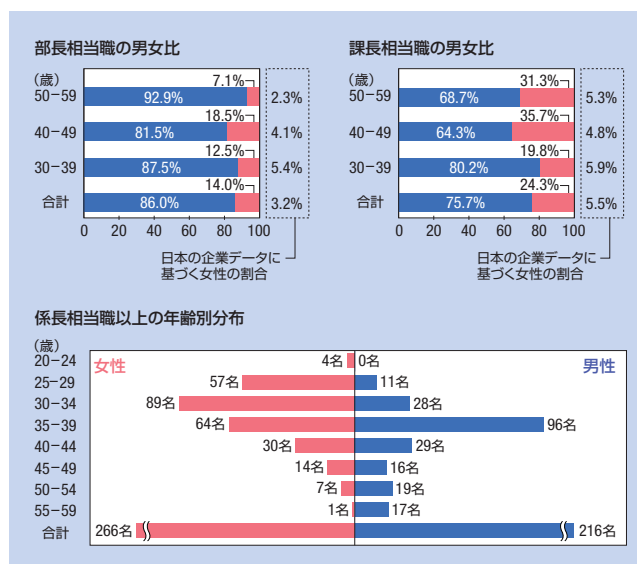
人事制度の革新

クレディセゾンはこれまでも、創造的で革新的な社風を基盤に、個人の能力を重視・活用する人事制度を次々と導入してきました。全社員が切磋琢磨しながら成長を目指す企業文化こそ、競争を勝ち抜くために欠かすことのできない財産であり、クレディセゾンの躍進の原動力であると考えています。最大の経営資産である人材を、いかに育て、その能力を発揮させるか——当社の人事制度も、常に変革しています。人材の活性化や有効活用を目的とし、自ら仕事や役割を取りに行く仕組み「ジョブエントリー制度」や「ジョブコンペティション（課長以上の希望職位申告）」などを採用し、社員のチャレンジ精神を鼓舞しています。また、若手社員が社長を含む経営層と直接議論し、経営的課題解決に参画できる「C-BOARD制度」や、新規事業計画・新商品開発などのアイデアや提案を募る「ドリームプラン」など、自己啓発プログラムの開発にも力を入れています。今後も、社外でも通用する“知恵と気概”を持ったプロフェッショナルな人材の育成に努めていきます。



イノベティブな経営を支えていくのは、社員の“知恵と気概”です。

管理職プロフィール



（2005年3月末現在）

真の実力主義が強い組織をつくる

“オープン・フランク・イノベティブ”な社風を目指すクレディセゾンは、人事評価制度においてもダイナミックな実力主義を実践しています。勤続年数や性別にかかわらず、成果に合致した処遇を行うとともに、契約社員に対しても、役職登用や社員登用などの仕組みを整備しています。

また、部課長相当職における女性比率の高さも当社の特徴です。顧客対応の最前線であるセゾンカウンターでは、マネージャー職であるショップマスターの大半が女性社員であるほか、その3割は契約社員が活躍しています。

主なグループ会社 (2005年3月31日現在)

セゾンファンデックス グループ



- 株式会社セゾンファンデックス
貸金業・抵当証券業：個人向けローンを
コアビジネスとして展開。2つのカード
ローン(シープラン、キャッシュリザーブ)
のほか、証書ローン、不動産担保ローン
が好調に伸びています。

●株式会社ハウスプランニング

不動産流通業：事業内容をスピード評価し、土地の取
得から開発までをトータル的にサポートしています。
戸建住宅事業者向けに、建築請負工事および土地・
戸建分譲事業を展開しています。



アトリウム グループ



●株式会社アトリウム

不動産流通業／信販及び金融事業：日本の不動
産を再生するアトリウムグループの中核企業で、
創業以来13年間の再生実績は約1万件に及んで
います。不動産と金融の融合をキーワードに、
独自のノウハウと見極め力で不動産をよみがえ
らせ、日本の経済をバリュープロデュースします。

CREDIT SAI

クレディセゾンは、カードビジネスを中核に、
グループ会社とのシナジーを強化し、
グループ企業価値の向上を図っていきます。

事業セグメント

- 信販及び金融事業
- エンタテインメント事業
- 不動産事業
- その他の事業

その他主要子会社

●ジェーピーエヌ 債権回収株式会社

サービサー(債権回収)業：小口無担保債権
回収を得意分野とし、整備されたシステムに
よる高度な自動化により、効率的な業務プロ
セスを実現しています。委託提携先も150社
を超え、積極的に拡大しています。



●株式会社ウラク アオヤマ

会員制クラブ運営／不動産賃貸業：会員制
クラブ「urakuAOYAMA」の運営と、25物件
の不動産賃貸事業を行っています。会員制ク
ラブではフィットネスジムやレストラン、ホテ
ルなどを備えた優雅で快適な空間を提供し、
不動産賃貸事業では、地域に密着した魅力あ
る不動産活用を企画・開発しています。

関連会社(持分法適用会社)



●株式会社ローソン・ シーエス・カード

信販及び金融事業：ローソンのサービス・店舗
ネットワークと、クレディセゾンのクレジットノ
ウハウを活かし、2002年8月から「ローソンパス」の
発行を開始。設立から3年目にして、クレジット
機能付きを標準としたポイントカードでは、コン
ビニ業界初の200万人を突破しました。

ヴィーヴル グループ

●株式会社アトリウム債権回収サービス
 サービサー(債権回収)業: 不動産担保付き不良債権処理に特化したスペシャル・サービサーとして、親会社の(株)アトリウムで培った不動産に関するノウハウ・スキルを強みに、競合他社に打ち勝つソーシング力、サービシング力を発揮します。



●株式会社ヴィーヴル/ 株式会社エイ・アンド・エイ

アミューズメント業: お客さまにご満足いただける「快適遊空間」をコンセプトに、33店舗の遊技場を運営しています。健全で快適な、ゆとりある空間ときめ細かいサービスによって、お客さまに満足していただけるアミューズメント事業を目指しています。

●株式会社ノア企画

コンサルタント業: ヴィーヴルグループの遊技場開発を行っています。お客さまのニーズを先取りした魅力的なアミューズメント施設であるとともに、周辺地域からも高い評価を得られる店舗開発を目指しています。

SON GROUP

●出光クレジット株式会社

信販及び金融事業: 石油会社系では唯一のクレジットカード会社として、全国のガソリンスタンドなどで積極展開し、発行数も200万枚を超えています。クレディセゾンのノウハウを融合させた新カードの投入により、さらなる拡大に向けた事業展開を図っています。



●ユーシーカード株式会社

信販及び金融事業: (株)みずほフィナンシャルグループの中核クレジットカード会社として、VISA、MasterCardの2大国際カードブランドを発行しています。クレディセゾンとの戦略的業務提携により、業界ナンバーワンのクレジットカード事業グループを構築中です。



●株式会社セゾン 情報システムズ

情報処理サービス業: カードビジネス、流通などの分野でのシステム構築・運用事業のほか、通信ミドルウェア「HULFT」を中心としたパッケージ事業を展開しています。中期経営方針「変化への挑戦」に基づく「5つの改革」を推進中です。



●セゾン自動車火災 保険株式会社

損害保険業: 個人向け保険を中核とした損害保険業を展開しています。(株)損害保険ジャパンとの提携により、《セゾン》カード会員を対象とした新ビジネスの展開と直販営業の強化を柱とした、事業構造改革を推進中です。

コーポレート・ガバナンス

クレディセゾンは、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。

会社の機関の内容および内部統制システムの整備

取締役会は、取締役17名（うち社外取締役2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。

当社は監査役制度を採用しており、監査役会は監査役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等に従い、取締役会をはじめとする重要な会議への出席、取締役等からの営業報告の聴取や重要な決議書類等の閲覧、業務および財産の状況の調査などにより厳正な監査を実施しています。

さらに、内部監査部門である監査室は、当社およびグループ各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、ガバナンスなどの監査を実施し、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商法改正などを踏まえて、当社に適した経営機構のあり方を検討していきます。

透明性の高いビジネスの推進

クレディセゾンにはコーポレート・ガバナンスを充実させるための内部規程として①コンプライアンス・プログラム規程、②危機管理規程、③個人情報管理規程、④内部取引管理規則の4つがあります。このうち個人情報流出が社会問題化している個人情報の管理については、③の規程を補完する「個人情報保護方針（プライバシーポリシー）」を2002年3月に策定し、実行しています。

また、全社員のうち3人に1人が、社団法人日本クレジット産業協会認定の個人情報取扱主任者資格を持ち、社員一人ひとりが個人情報の管理責任者および個人情報を取り扱う担当者として、個人情報保護の重要性を十分認識し、個人情報保護に関する意識とスキルの向上を図っています。加えて、情報漏洩、不正アクセスなどの防止のためのアクセス可能者の制限、パスワードの管理、専用回線の利用等をはじめとするセキュリティ体制の強化に全社を挙げて取り組んでいます。

社員に対するコンプライアンス意識の徹底

クレディセゾンでは、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」を設置しています。山本専務取締役を委員長に任命し、年数回の委員会開催、年20回以上に及ぶ運営事務局会議を開催し、倫理綱領や行動基準の策定、コンプライアンス推進のための組織づくりなどを進めています。社員・契約社員には、小冊子「わたしたちのコンプライアンス」を作成し配布しています。

また、社内にコンプライアンス相談窓口を設置し、専用電話とFAXIによるホットライン、社内イントラネット、インターネットの専用アドレス、郵便などによる相談の受け付けを行っています。さらに、総務部主催で外部講師を招いたコンプライアンス研修を、取締役、部長室長を含む幹部社員レベルと一般社員レベルでそれぞれ実施しています。各部門にコンプライアンス責任者を任命し、部門主導での教育プログラムも実施しています。

取締役および監査役 (2005年6月30日現在)



左から:

前川 輝之

代表取締役副社長
経営本部長(兼)広報室・監査室
みずほUC提携推進室 担当

林野 宏

代表取締役社長

高橋 篤成

代表取締役専務
事業本部長

左から:

高橋 直樹

常務取締役
営業本部・カード本部担当

鈴木 秀敏

常務取締役
戦略本部長

稲田 和房

常務取締役
カード本部長



右から:

蓮田 輝孝

専務取締役
営業本部長

山本 敏晴

専務取締役
クレジット本部長

佐藤 浩通

常務取締役
リース事業部・信用保証事業部 担当

左から:

山本 光介※

取締役
UCカード(株) 代表取締役副社長

倉光 彰

取締役
クレジット計画部長

梶野 恭輔

取締役
システム企画部長(兼)
システム推進部担当(兼)
みずほUC提携推進室部長

蔵田 久幸

取締役
管理本部長



右から:

多田 憲三

取締役
東日本事業部長

山本 恵朗※

取締役

山路 孝眞

取締役
西日本事業部長

北條 慎治

取締役
関連事業部・財務経理部 担当

左から:

土岐 敦司※

監査役

酒井 敏夫

常勤監査役



右から:

佐藤 勇※

常勤監査役

山本 純一※

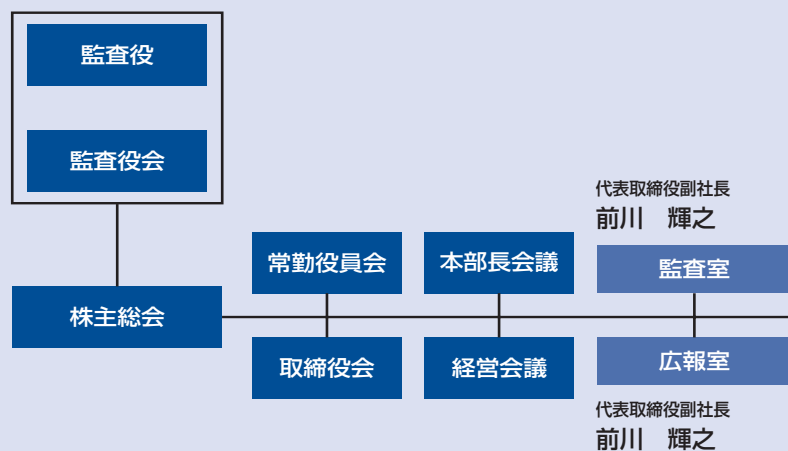
常勤監査役

※社外取締役ならびに社外監査役

経営体制 (2005年6月30日現在)

クレディセゾンは、「サービス先端企業」を経営理念に掲げ、「顧客満足主義の実践」、「取引先との相互利益の創造」、「創造的革新の社風づくり」を経営の基本方針としております。革新的なサービスを創造し、競争に打ち勝ち、そして継続的に企業価値を向上させることで、ステークホルダーの皆さまの理解と賛同を得ていきたいと考えています。

この実現に向けて当社は、お客さまに付加価値の高いサービスを提供するための提携ネットワークの構築、カード会員や提携企業の皆さまと当社との相互利益の極大化、および経営の透明性向上を目指したコーポレート・ガバナンスの充実などに取り組んでいきます。



経営本部



代表取締役副社長
前川 輝之

当社および関係会社の企業価値拡大、コーポレート・ガバナンスの充実など、グループ経営基盤強化を図るコーポレートスタッフ部門で、経営管理、内部統制、資金調達などを行う部門です。企画部、関連事業部、財務経理部から構成されています。

管理本部



取締役
蔵田 久幸

当社の内部管理体制の充実と顧客重視志向の徹底を図る部門で、人材活用、社用資産や経費管理、CSRへの取り組みおよびコンプライアンスの推進などを行う部門です。総務部、人事部、CS推進室から構成されています。

戦略本部

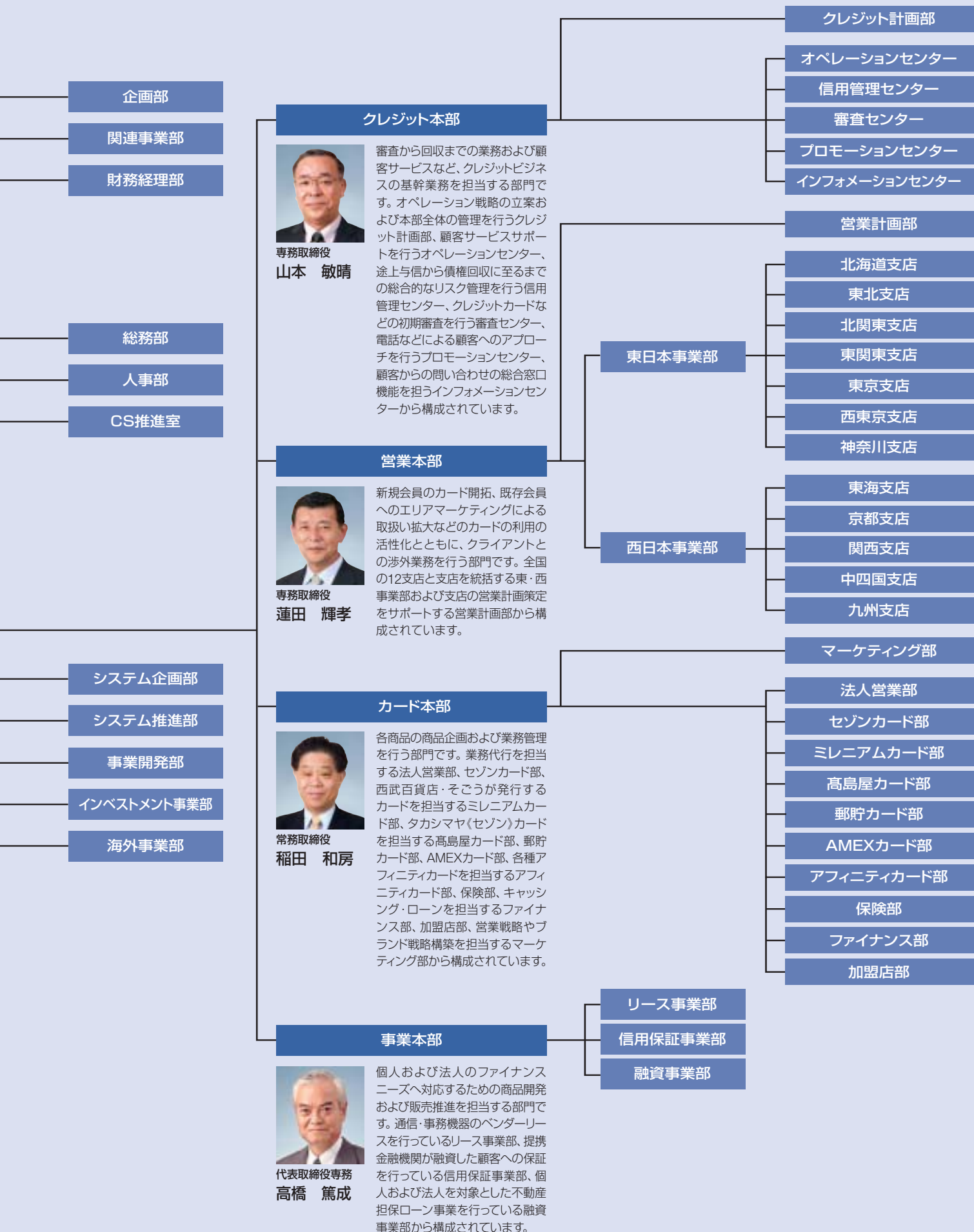


常務取締役
鈴木 秀敏

事業拡大戦略やシステム戦略の構築など、当社の競争優位を獲得するための戦略立案を行う部門です。他社との共同基幹システムの開発などを行うシステム企画部、社内システムの運用・管理を行うシステム推進部、新規事業開発を行う事業開発部、金融商品開発を行うインベストメント事業部、海外事業を統括する海外事業部から構成されています。

みずほUC提携推進室

代表取締役副社長
前川 輝之



提携カード一覧

ショッピング



そごうミレニアムカード(セゾン)
(そごう)



クラブ・オンカード(セゾン)
(西武百貨店)



〈DECカードインターナショナル〉
(バリエコ)



ロフトカード
(ロフト)



MUJI Card
(良品計画)



タカシマヤ(セゾン)カード
(高島屋)



トイザラス・カード(セゾン)
(日本トイザラス)



赤いカード(セゾン)
(丸井)



Mitsui Outlet Parkカード
(三井不動産)



Franc francカード(セゾン)
(パリス)



ラオックスメンズカード(セゾン)
(ラオックス)



ALTAカード
(三越)



軽井沢プリンスショッピング
プラザカード(セゾン) (コクト)



AMU CLUBカード(セゾン)
(鹿児島ターミナルビル)



Mei(セゾン)カード
(名鉄百貨店/金沢名鉄丸越百貨店)



L.L. Bean Clubカード(セゾン)
(エル・エル・ビーン インターナショナル)



千趣会(セゾン)メンズカード
(千趣会セナールサービス)



POWER'S(セゾン)カード
(パワース)



サッポロファクトリーカード(セゾン)
(恵比寿ガーデンプレイス)



cocoonカード(セゾン)
(片倉工業)

トラベル&エンターテインメント



プリンスカード
(プリンスホテル)



ラフォーレPECカード(セゾン)
(森観光トラスト)



UAカード
(ユナイテッド航空会社)



ラスカルカード(セゾン)
(日本アニメーション)



シネマレジェンドカード(セゾン)
(TOHOシネマズ)



JAPANカード(セゾン)
(日本サッカー協会)



西武ライオンズファンクラブカード(セゾン)
(西武ライオンズファンクラブ事務局)



PADIカード(セゾン)
(パティージャパン)



山と溪谷カード(セゾン)
(山と溪谷社)



サードエイジスタイルカード(セゾン)
(サードエイジスタイル)



〈セゾン〉エルセエカード
(エヌ・エス商事)



K-1(セゾン)カード
(FEG)



RHSJカード(セゾン)
(RHSJエンタープライズ)

金融



みずほマレージャクラブカード(セゾン)
(みずほ銀行)



郵貯カード(セゾン)
(日本郵政公社)



マネックス(セゾン)カード
(マネックス・ビーンズ証券)



荘銀(セゾン)カード
(荘内銀行)

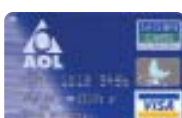


京信(セゾン)カード
(京都信用金庫)

インターネット・通信



DoCoMo(セゾン)Card
(エヌ・ティ・ティ・ドコモ)



AOLカード
(イー・アクセス)



アット・ニフティカード(セゾン)
(ニフティ)



WOWOW(セゾン)カード
(WOWOW)

カーライフ



マツダm2 PLUSカード(セゾン)
(マツダ)



JAFカード(セゾン)
(日本自動車連盟)



ETCカード

プロセシング



Resona Card + S (りそなカード(セゾン))
(りそなカード)



ローソンパス
(ローソン・シーエス・カード)



出光カードmydo plus (まいどプラス)
(出光クレジット)

公共料金・社会貢献



日本白血病研究基金カード(セゾン)
(日本白血病研究基金)



CLOVIA CARD(セゾン)
(東京ガスエネルギー)

財務セクション

CONTENTS

財務分析.....	24
6ヵ年の要約財務データ	24
連結貸借対照表	32
連結損益計算書／連結剰余金計算書.....	33
連結キャッシュ・フロー計算書.....	34
[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.....	35

財務分析

6カ年の要約財務データ 3月31日に終了した1年間

単位：百万円

	2005	2004	2003	2002	2001	2000
連結ベース						
3月31日に終了した1年間：						
営業収益(注1).....	240,385	220,331	212,241	214,838	188,061	177,603
販売費及び一般管理費.....	172,024	156,501	147,017	141,794	128,187	123,074
金融費用.....	9,771	9,824	12,810	13,370	15,747	14,918
営業利益.....	58,590	54,005	52,414	59,672	44,125	39,610
経常利益.....	56,514	52,955	51,001	59,698	42,943	39,690
当期純利益(損失).....	31,818	22,419	△6,026	18,225	13,548	16,995
3月31日現在：						
株主資本(注2).....	301,309	258,253	236,028	242,594	225,947	212,933
総資産.....	1,512,949	1,352,709	1,280,822	1,256,898	1,719,109	1,769,690
有利子負債(注3).....	1,146,928	1,011,563	965,081	885,270	833,075	876,707
1株当たりデータ(円)(注2)：						
当期純利益(損失).....	185.00	130.55	△36.57	108.56	81.04	102.81
株主資本.....	1,721.35	1,519.13	1,380.26	1,436.58	1,351.19	1,274.06
財務指標(%)：						
株主資本当期純利益率(ROE).....	11.4	9.1	—	7.8	6.2	8.5
総資産当期純利益率(ROA).....	2.2	1.7	—	1.2	0.8	1.0
株主資本比率.....	19.9	19.1	18.4	19.3	13.1	12.0
単体ベース						
3月31日に終了した1年間：						
営業収益(注1).....	190,248	175,725	171,842	154,204	133,776	126,030
販売費及び一般管理費.....	135,402	123,746	121,111	105,554	87,371	83,119
金融費用.....	8,186	7,154	7,607	7,401	8,604	9,347
営業利益.....	46,659	44,824	43,123	41,247	37,800	33,563
経常利益.....	46,985	45,051	44,250	41,161	37,043	33,793
当期純利益(損失).....	25,798	24,396	△5,026	12,285	16,521	14,275
3月31日現在：						
株主資本(注2).....	298,502	261,792	237,174	243,491	232,392	220,284
総資産.....	1,290,066	1,155,776	1,085,348	1,057,840	1,031,360	931,518
有利子負債(注3).....	948,560	828,639	779,450	698,510	659,099	603,599
1株当たりデータ(円)(注2)：						
当期純利益(損失).....	149.78	142.00	△30.34	72.50	97.49	85.21
株主資本.....	1,703.39	1,536.51	1,383.04	1,436.80	1,371.30	1,299.85
配当金.....	20.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00
財務指標(%)：						
株主資本当期純利益率(ROE).....	9.2	9.8	—	5.2	7.3	6.8
総資産当期純利益率(ROA).....	2.1	2.2	—	1.2	1.7	1.6
株主資本比率.....	23.1	22.7	21.9	23.0	22.5	23.6
取扱高実績(単体ベース)						
総合あっせん(注4).....	2,078,116	1,912,210	1,808,624	1,629,199	1,420,243	1,278,719
個品あっせん.....	9,440	13,367	17,369	19,267	20,771	24,256
信用保証.....	36,179	31,683	53,433	56,316	14,646	25,628
融資(注5).....	592,358	555,984	600,447	555,131	500,645	414,660
業務代行(注6).....	576,270	328,119	398,724	400,025	401,084	400,495
リース.....	82,998	73,665	71,960	51,788	35,192	23,919
商品販売.....	—	2,763	9,445	9,281	11,677	13,729
その他.....	8,316	6,604	9,788	9,426	8,914	8,331
取扱高計.....	3,383,680	2,924,399	2,969,794	2,730,437	2,413,174	2,189,740

- 注：1. 営業収益には消費税等は含まれていません。
2. 2002年3月期より自己株式を資本に対する控除項目としています。また、1株当たりの各数値(配当金を除く)は発行済株式数から自己株式を控除して算出しています。
3. 有利子負債は債権流動化分を含んでいます。
4. 総合あっせんは「カードショッピング」を示しています。
5. 融資は「カードキャッシング」と「各種ローン」の合計です。
6. 業務代行は「他社カード代行」を示しています。
7. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

当社グループの営業収益は、「信販及び金融事業」、「エンタテインメント事業」、「不動産事業」、「リース事業」、「その他の事業」のセグメントより構成されています。そのうち、クレジットカードや個人向けローンといった消費者信用ビジネスを中心とした「信販及び金融事業」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や個品割賦が利用された場合に発生する加盟店手数料と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構成されています。

これに対して主な営業費用は、広告宣伝費、貸倒コスト、人件費、支払手数料、金融費用で構成されています。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など新規顧客の獲得に費やされます。

連結範囲の変更

当期の連結対象子会社は10社であり、当期における変更はありません。持分法適用関連会社は、当期から出光クレジット(株)とユーシーカード(株)が加わり、5社となりました。また、(株)ヘルスパークは2004年8月1日より、(株)ウラク アオヤマに商号変更しています。

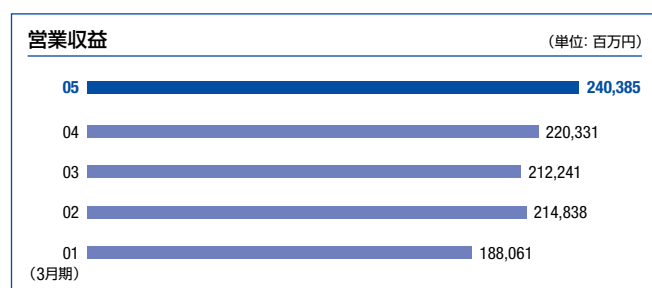
収益および利益の状況

当期の経済環境は、米国、中国等世界経済の回復に支えられた輸出関連企業を中心に改善が進み、雇用情勢や消費マインドの持ち直しを背景に景気回復への明るい兆しが見え始めました。

当期の営業収益は、前期比9.1%増の2,403億85百万円となりました。営業利益は、前期比8.5%増の585億90百万円となり、経常利益は前期比6.7%増の565億14百万円となりました。当期純利益は前期比41.9%増の318億18百万円となりました。

営業収益

当期の営業収益は前期に比べ200億53百万円(9.1%)増加し、2,403億85百万円となりました。これは、主力の「信販及び金融事業」のうち、クレジットカードや個人向けローンといった消費者信用ビジネスが拡大したほか、「不動産事業」や「リース事業」が大幅な増収となったことによるものです。



営業費用、営業利益

営業費用は前期に比べ154億68百万円(9.3%)増加し、1,817億95百万円となりました。主な要因は、取扱高増加に伴う「《セゾン》永久不滅ポイント」(クレジットカードポイントを無制限に貯められ、いつでも交換できるポイントプログラム)の増加や好評を博した新CM「ザ・大車輪」を展開したことにより、広告宣伝費が前期に比べ29億73百万円(13.7%)増加したことや、クレジットカードの業務代行の増加に伴い、支払手数料が前期に比べ39億43百万円(16.3%)増加したことによるものです。

一方、販売費及び一般管理費に含まれている貸倒コストは、クレジットカード債権を中心とした割賦売掛金残高の増加などにより、貸倒引当金繰入額および保証債務引当繰入額が増加しましたが、国内自己破産件数の減少や新審査システムの導入による初期与信および途上与信の強化などが奏功し、貸倒損失が大幅に減少するなど、前期比6.4%の増加にとどまりました。

販売費及び一般管理費の内訳

	2005	2004	増減率(%)
貸倒コスト	43,861	41,207	6.4
うち貸倒引当金繰入額	38,783	32,176	20.5
うち貸倒損失	3,825	8,096	△52.8
うち保証債務引当金繰入額	1,253	934	34.2
貸倒コストを除く			
販売費及び一般管理費	128,162	115,294	11.2
うち広告宣伝費	24,699	21,726	13.7
うち人件費	32,853	31,562	4.1
うち支払手数料	28,066	24,123	16.3
販売費及び一般管理費合計	172,024	156,501	9.9

金融費用は、前期比0.5%減の97億71百万円となりました。有利子負債残高は増加したものの資金調達コストの低減に努めたことが主な要因です。

この結果、当期の営業利益は前期から45億85百万円(8.5%)増加し585億90百万円となりました。

営業外損益、経常利益

営業外損失純額は、前期の10億49百万円から当期は20億75百万円と増加しました。営業外収益は、受取配当金および投資有価証券売却益等の増加により、前期比8.6%増の21億63百万円となりました。一方、営業外費用は、前期に比べ持分法投資損失等が増加したことにより、前期比39.4%増の42億38百万円となりました。

この結果、経常利益は前期から35億58百万円(6.7%)増加し、565億14百万円となりました。

特別損益、税金等調整前当期純利益および当期純利益

特別損失純額は、前期の124億46百万円から20億92百万円に減少しました。特別利益は固定資産売却益、投資有価証券売却益および持分変動利益等が発生し52億34百万円となりました。一方特別損失は、固定資産処分損、投資有価証券評価損等が発生しましたが、前期に比べ減損損失が減少した結果、73億26百万円となりました。

税金等調整前当期純利益は前期比34.3%増の544億21百万円となり、法人税等は218億24百万円となりました。その結果、当期純利益は、前期比41.9%増の318億18百万円となり、1株当たりの当期純利益は前期の130.55円から185.00円となりました。

株主還元の方針

配当方針

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、株主の皆さまへ適正かつ安定的、継続的な配当をあわせて行っていくことを基本方針としています。

1株当たり配当金

配当方針に基づき、当期の1株当たり配当金は、前期に比べ1株につき2円増配し、年間20円としています。なお、内部留保金につきましては、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く方針です。

また、株主優待として、《セゾン》カードをお持ちの株主の皆さまに、「《セゾン》永久不滅ポイント」を保有株式数に応じて進呈する特典をご用意しています。

セグメントの状況

当期より、事業活動を的確に表示するため、セグメント区分を「信販及び金融事業」、「エンタテインメント事業」、「不動産事業」、「リース事業」、「その他の事業」に変更しました。なお、前期の実績について

は、変更後の事業区分に基づいて記載しています。

信販及び金融事業

当セグメントは、信販業、貸金業、サービサー（債権回収）業などから構成されています。当期の営業収益は前期比7.8%増の1,962億20百万円、営業利益は前期比3.0%増の482億円となりました。

①クレジットカード事業

クレジットカード業界においては、本格的なリテール金融業界再編の動きが活発化し、業界の勢力図が大きく変動している中で、個人消費の回復や国内の自己破産件数の落ち着き、さらには公共料金や医療分野へのカード決済範囲の広がりなど、業界にとって追い風となる環境となってきました。

こうした事業環境の下、当社は積極的な営業活動を展開した結果、当期の新規カード会員数は209万人、当期末のカード会員数は103万人増加して1,690万人、カードの年間稼働会員数は42万人増加して883万人となりました。

また、ショッピング取扱高は2兆781億円（前期比8.7%増）、キャッシング取扱高は5,180億円（前期比4.3%増）となりました。一方、ショッピングのリボルビング契約残高は1,776億円（前期比6.9%増）となりましたが、そのうち400億円を流動化した結果、その残高は1,372億円となっています。また、キャッシングおよびキャッシングプラスローン残高は4,139億円（前期比8.1%増）となりましたが、そのうち300億円を流動化した結果、その残高は3,851億円となりました。

クレジットカード事業の当期における主な取り組み

提携ネットワークの拡大とカード会員の獲得

◆ 戦略的提携の推進

業界再編が進む中、当社グループが日本のカード業界におけるリーディングカンパニーとしての地位を強固にすべく、さまざまな提携を進めてきました。当期にカード発行を開始した4社を加え、提携企業は合計で77社となりました。

セグメント別営業収益および営業利益

(百万円)

	営業収益			営業利益		
	2005	2004	増減率(%)	2005	2004	増減率(%)
信販及び金融事業	196,220	182,005	7.8	48,200	46,800	3.0
エンタテインメント事業	17,027	15,632	8.9	1,358	1,330	2.0
不動産事業	13,371	10,960	22.0	5,535	4,229	30.9
リース事業	6,853	5,609	22.2	2,635	1,929	36.6
その他の事業	8,359	7,621	9.7	4,404	2,858	54.1
計	241,833	221,829	9.0	62,134	57,148	8.7
消去または全社	(1,448)	(1,497)	—	(3,544)	(3,143)	—
連結	240,385	220,331	9.1	58,590	54,005	8.5

注：各セグメントの営業収益および営業利益は、内部営業収益等控除前の数値を記載しています。

- 2004年9月、百貨店業界トップの(株)高島屋との提携カードを発行するとともに、全国19の高島屋店舗内に「タカシマヤセゾンカウンター」を設置し、カウンターネットワークを173カ所(2005年8月31日現在)へ拡大。
- 2004年12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)と包括提携し、2005年4月から(株)みずほ銀行のキャッシュカードと《セゾン》カードの一体型カードを発行。

2005年度中にはユーシーカード(株)のイシュー業務を統合する計画で、これらにより当社グループのカード会員規模、取扱いシェアは飛躍的に拡大します。

業務基盤の強化

◆ ブランド認知・浸透

ポイントを無期限に貯められ、いつでも交換できるポイントプログラム「《セゾン》永久不滅ポイント」の認知浸透を図るため、最大のスポーツイベントであったアテネオリンピックに合わせ、高齢者の鉄棒を素材とした新CM「ザ・大車輪」を展開し、好評を博しました。これにより「未永くご利用いただける《セゾン》カード」というメッセージをより一層前面に打ち出し、新しい会員の獲得、既存会員の利用促進を図りました。

◆ カード活性化策

ガスや電気などの公共料金や病院での支払いなどクレジットカードの利用チャネルの拡大を推進するとともに、公共料金や携帯電話料金など毎月の継続決済や、食品売場や高速道路料金(ETC)などの小口決済のカード払いをお客さまに積極的に訴求することによりカードの利用活性化を図っています。

◆ スピード発行体制の構築

お客さまの「すぐ欲しい、すぐ使いたい」というニーズにお応えすべく、《セゾン》カードのスピード発行体制構築に積極的に取り組んできました。インターネットでの申し込みに加え、スピード発行申し込みが可能な情報端末「SAISON STATION」を全国の主要セゾンカウンターに展開しているほか、自動発行機「SAISON CARD MAKER」など申し込みチャネルを拡大するとともに、スピード発行における取扱いカードの種類を大幅に拡大し、サービスを拡充しました。

◆ 与信管理の徹底

債権リスクについては、新審査システムHEART(ハート)を導入し、初期与信および途上与信を引き続き強化することで債権の健全化に注力しています。同時に、お客さまのご利用ニーズに最大限お応えできるように努め、収益とリスクのバランスを保った与信管理を徹底したことにより、延滞率にも低下傾向が見えはじめています。

新たな展開および取り組み

◆ プロセシング業務の進展

プロセシング業務の受託については、2004年4月から開始した「出光カードmydoplus(まいどプラス)」が好調なほか、10月からはりそなカード(株)が新たに発行した「Resona Card+S(りそなカード《セゾン》)」のプロセシング業務の受託を開始しています。

◆ 証券仲介業の開始

証券仲介業の登録を行い、ホームページや一部のセゾンカウンターでマネックス証券(株)(現: マネックス・ビーンズ・ホールディングス(株))の口座開設や国債販売など証券仲介業務を展開しています。

② カードローン事業

「シーブランカード」、「キャッシュ・リザーヴ」といったローン専用カードによるカードローンを提供しています。カード発行枚数は18万枚(前期比9.3%増)、当期末のローン残高は601億円(前期比9.8%増)となりました。

③ 個人向けローン事業

カードローン以外にも、《セゾン》カード会員向けの「メンバーズローン」をはじめとした各種無担保ローンを個人向けに提供しています。当期末のローン残高は604億円(前期比20.3%増)となりました。

④ 融資事業

2004年9月より新たに不動産担保ローン事業をスタートしました。これまで不動産流通業を通じて得た、不動産評価能力や不動産流動化に関するノウハウ、ネットワークを活かし、個人向けローン、ビジネスローン、ノンリコース型ローンの3つの商品ラインナップで展開しています。当期末のローン残高は432億円となりました。

⑤ 信用保証事業

提携金融機関の拡大と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た結果、取扱高は361億円(前期比14.2%増)となりました。

⑥ サービサー(債権回収)業

法務大臣の認可を受け、初期未入から償却までの広範囲な債権回収業務を受託しています。事業は順調に拡大しており、高い回収率を維持するため、新たな債権管理システムを導入するなど回収工程の効率化を図っています。

エンタテインメント事業

アミューズメント業などから構成されています。アミューズメント業において、店舗の大型化と高級化が進行し、競争が激化している環境下で、地域に支持される健全で安全、快適な店づくりを優先して取り組んできた結果、営業収益は170億27百万円(前期比8.9%増)、営業利益は13億58百万円(前期比2.0%増)と、増収増益を達成しました。

不動産事業

不動産流通業および不動産賃貸業などから構成されています。当期は、不動産流通業における大型案件の貢献およびスペシャルサービサー事業が好調でした。また、不動産賃貸業も安定的に推移し、その結果、営業収益は133億71百万円(前期比22.0%増)、営業利益は55億35百万円(前期比30.9%増)と、増収増益を達成しました。

①不動産流通業

競売市場で取得した物件をリフォームし、5年間の瑕疵保証などの付加価値を付けた上で販売する競売物件再生事業、不動産担保付不良債権処理に特化して債権または担保物件を買い取り、付加価値を付けて売却するスペシャルサービサー事業、回転率の高い首都圏物件を中心とした建売事業などを行っています。

②不動産賃貸業

自社で所有する不動産物件を活用したテナントビル事業、不動産オーナーから一括賃借した不動産物件を運営・管理する不動産サブリース事業を行っています。

リース事業

リース市場全体の低迷が続く中、移動体通信やブロードバンドの普及などを背景として堅調に推移している通信・事務機器分野を中心とした、小口のベンダーリース(販売店との提携リース)に特化し、過去最高のリース取扱高829億円(前期比12.7%増)を上げることができました。その結果、営業収益は68億53百万円(前期比22.2%増)、営業利益は26億35百万円(前期比36.6%増)と、増収増益を達成しました。

その他の事業

通信販売業などから構成されています。通信販売業においては、年8回のカタログ発刊および《セゾン》カード会員への販売促進策の強化と、経費削減による利益体質の強化を目指してきましたが、厳しい価格競争により利益確保にはいたりませんでした。一方で、業務受託に伴うシステム開発収益等が計上されたため、営業収益は83

億59百万円(前期比9.7%増)、営業利益は44億4百万円(前期比54.1%増)となりました。

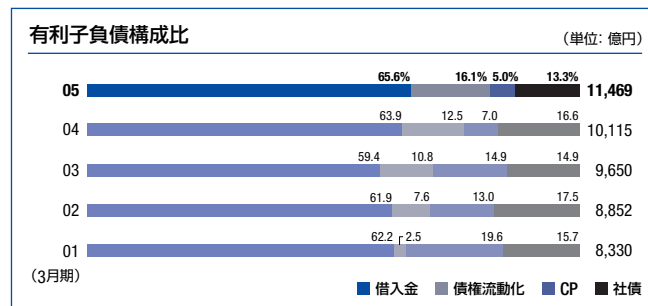
注：所在地セグメントについては、在外連結子会社および在外支店がないため掲載しておりません。

流動性と財政状態

資金調達と流動性マネジメント

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、農林系金融機関、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、転換社債、コマーシャル・ペーパー(CP)の発行や債権流動化などの直接調達に取り組んでいます。

2005年3月31日現在のオフバランス会計処理を行う営業債権の流動化1,200億円を含む有利子負債は、1兆1,469億円となりました。借入金65.6%、社債16.1%、CP5.0%、営業債権の流動化13.3%となっています。



さらに、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)から発行体格付け「A+」、短期債格付け「a-1」を取得しています。また、依頼に基づくものではありませんが、スタンダード・アンド・プアーズ(S&P)から「A-」の格付けが付与されています。

一方、流動性の確保については、当社グループの保有する資産のうち68.5%がクレジットカード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3回を上回り、高い流動性を維持しています。

キャッシュ・フロー

当期末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ、191億13百万円減少し、543億7百万円となりました。当社グループは、継続的に内部留保金の充実を図りながら、主要な戦略的提携によって得た成長機会に対する投資については、内部留保金を活用しました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動に使用した資金は、247億14百万円（前期は550億45百万円の収入）となりました。これは、主に業況の順調な推移により税金等調整前当期純利益を544億21百万円計上し、非資金損益項目である減価償却費による424億39百万円と営業債権であるカードキャッシング債権の流動化による300億円の収入がある一方で、カードビジネスの取扱高を伸ばすことができ、営業債権が1,466億54百万円増加したことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動に使用した資金は、1,136億48百万円（前期比65.4%増）となりました。これは、主にリース資産等の有形・無形固定資産の取得に伴う916億98百万円の支出およびユーシーカード(株)の株式等投資有価証券の取得に伴う295億3百万円の支出をしたことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動により得られた資金は、1,192億60百万円となりました。これは、主に中長期の安定的な資金調達を中心に行った結果、長期借入金の借入により得られた1,170億20百万円の収入と社債の発行により得られた439億68百万円の収入がある一方で、長期借入金の返済に伴う238億17百万円の支出および社債の償還による204億62百万円の支出をしたことによるものです。

資産、負債および株主資本

当期末の総資産は前期末から1,602億39百万円（11.8%）増加し15,129億49百万円となりました。

流動資産は前期末から1,142億52百万円（11.0%）増加し11,545億27百万円となりました。これはカードの取扱高増加による割賦売掛金残高の増加が主な要因です。なお、期末の残高のうちカードショッピングの1回払い債権500億円、リボ払い債権400億円、カードキャッシング債権300億円が債権流動化によりオフバランスされています。

有形固定資産は、前期末から230億27百万円（14.2%）増加し1,857億37百万円となりました。これは主にリース資産が前期末から179億46百万円増加したことによるものです。投資その他の資産は、前期末から144億13百万円（10.5%）増加し1,516億55百万円となりました。これは主にユーシーカード(株)の株式取得など、戦略的提携による投資により投資有価証券が前期から301億43百万円増加したことによるものです。

当期末の負債合計は、前期末から1,136億89百万円（10.4%）増加し1兆2,077億15百万円となりました。

流動負債は前期末から533億11百万円（8.1%）増加し7,107億22百万円となりました。これは主に、一年以内に返済予定の長期借入金が増加したことによるものです。

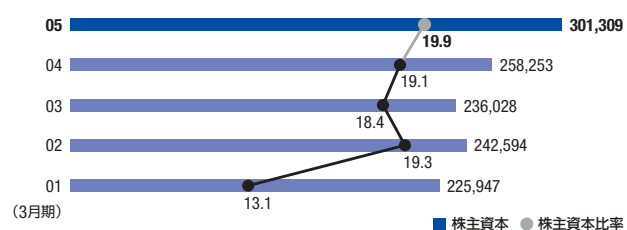
固定負債は前期末から603億78百万円（13.8%）増加し4,969億93百万円となりました。長期負債は、前期末から604億71百万円（14.4%）増加し、4,810億97百万円となりました。

この結果、有利子負債残高は前期末から1,053億65百万円（11.4%）増加し、1兆269億28百万円となりました（オフバランス会計処理を行う営業債権の流動化1,200億円を含む有利子負債は、1兆1,469億28百万円となります）。

株主資本は前期末から430億56百万円（16.7%）増加し3,013億9百万円となり、株主資本比率は前期の19.1%から19.9%となりました。また、ROEは前期の9.1%から11.4%となりました。

株主資本および株主資本比率

（単位：百万円、%）



債権リスクの状況

営業債権（割賦売掛金残高に信販及び金融事業に係る偶発債務および期日未到来リース債権残高を加算した残高）の3ヵ月以上延滞債権残高は、414億95百万円（前期比24.7%増）となりました。期末の貸倒引当金残高（流動資産）は、414億83百万円（前期比19.9%増）となりました。この結果、3ヵ月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の111.5%から121.9%に増加しました。

営業債権に対する延滞および引当状況

(百万円)

	2005	2004	増減率(%)
営業債権残高 ①	1,413,266	1,249,508	13.1
3ヵ月以上延滞債権残高 ②	41,495	33,277	24.7
②のうち担保相当額 ③	7,476	2,237	234.2
貸倒引当金残高 (流動資産) ④	41,483	34,612	19.9
3ヵ月以上延滞比率 (=②÷①)	2.9%	2.7%	—
3ヵ月以上延滞債権に対する 充足率(=④÷(②-③))	121.9%	111.5%	—
(参考)担保評価額控除後 3ヵ月以上延滞比率 (=(②-③)÷①)	2.4%	2.5%	—

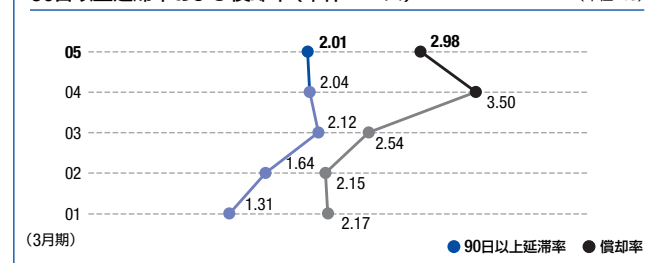
貸倒引当金の動態

(百万円)

	2005	2004	増減率(%)
期首貸倒引当金残高	39,246	35,677	10.0
増加	39,870	33,478	19.1
減少(全て目的取崩)	32,147	29,909	7.5
期末貸倒引当金残高	46,969	39,246	19.7
(参考)貸倒損失	3,825	8,096	△52.8

90日以上延滞率および償却率(単体ベース)

(単位: %)



年金制度

当社および一部の連結子会社は、確定給付型の退職金制度として企業年金基金制度および退職一時金制度を設けており、パレット企業年金基金に加入していましたが、2004年6月1日付でパレット企業年金基金から分割し、クレディセゾングループ企業年金基金を設立しました。

なお、当社および一部の連結子会社は、2004年10月1日付で従来の確定給付型の退職金制度からキャッシュバランスプランへ、また、確定拠出年金法の施行に伴い、将来分の一部を確定拠出年金制度および退職金前払制度(選択制)へ移行しました。

リスク情報

本書に記載した事業の状況、経理の状況など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、当期末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信販及び金融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コスト等に悪影響を及ぼす可能性があります。近年における、複数の金融機関からの借入やカード利用による個人の多重債務者問題の深刻化にも、こうした経済状況が影響を及ぼしていると考えられます。

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、営業収益や貸倒コスト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

金融情勢の変動や、当社グループの格付けの引下げによって、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、「出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律」(以下「出資法」という)その他の法令に定める金利もしくは手数料の上限以下で事業運営するよう義務付けられているほか、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

日本の金融制度は近年大幅に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、クレジットカード業界においても大型統合が実現するなど、ますます競争が激化しています。当社グループがこうした環境において競争優位性を発揮できない場合、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

クレジットカード事業において、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、新規カード会員のおよそ7割を、提携する小売企業の店舗を通じて獲得していますが、当該企業の集客力や売上の落ち込みがカード会員獲得の不調につながり、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ます。この場合には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

クレジットカード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います。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、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。

(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」、「貸金業の規制等に関する法律」、「出資法」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正もしくは解釈の変更によって発生する事態が、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。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。

直近の業績に少なからず影響を与えていると考えられる規制の変更としては、民事再生法、弁護士法、司法書士法の改正、あるいは破産手続きにおける少額管財手続の運用等が挙げられます。すなわち、こうした一連の法令もしくは運用手続の改正によって、債務整理の選択肢増加等が実現し、信販及び金融事業における貸倒コストの上昇につながっていると考えられます。また、現時点では当社グループの業績および財政状態に重大な影響を与えるにはいたっていないものの、債務者が利息制限法の上限金利を上回る利息相当分を、不当利得として債権者側に対して返金を求める「過払い金返還請求」の発生件数が近年増加している背景の一つとして、こうした司法アクセスの容易化が一定の影響を与えていると考えられます。さらに、これらの事象に関しては、司法制度改革に伴う弁護士数の増加といった新たな要因の影響が将来的に加わることも考えられます。

(8) 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、もしく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、時価が著しく下落もしくは投資先の業績が著しく悪化した場合にも評価損が発生する可能性があります。

(9) 退職給付債務

当社グループの年金資産の時価が著しく下落した場合、または退職給付債務の数理計算に用いる前提条件に著しい変更があった場合には、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。

2006年3月期の見通し

当社グループは、お客さまのさまざまな生活シーンをサポートするサービスの拡充を図るとともに、お客さまの利便性をより高めるために、徹底した顧客満足主義に基づき積極的に改革を推進しています。また、マーケットの変化に適応したさまざまな戦略を展開していくことで、企業価値、株主価値の向上に努めていきます。

以上を踏まえ、2006年3期の連結業績は、営業収益2,520億円、営業利益600億円、経常利益600億円、当期純利益340億円を見込んでいます。また、クレディセゾン単体の業績は、営業収益2,030億円、営業利益490億円、経常利益500億円、当期純利益300億円を見込んでいます。

連結貸借対照表

2005年3月期(2005年3月31日現在)ならびに2004年3月期(2004年3月31日現在)

単位：百万円		
科 目	2005年	2004年
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	54,307	73,421
割賦売掛金	1,037,069	921,697
その他営業債権	1,046	564
商品	54,175	37,765
繰延税金資産	17,902	15,612
短期貸付金	15,125	10,518
その他	16,383	15,307
貸倒引当金	△41,483	△34,612
流動資産合計	1,154,527	1,040,274
固定資産		
有形固定資産		
リース資産	145,281	127,335
建物	19,069	15,570
土地	6,375	7,030
建設仮勘定	1,304	2,902
その他	13,705	9,872
有形固定資産合計	185,737	162,710
無形固定資産		
借地権	971	971
ソフトウェア	18,696	9,435
その他	282	290
無形固定資産合計	19,950	10,698
投資その他の資産		
投資有価証券	98,612	68,468
長期貸付金	29,324	36,987
差入保証金	8,606	8,915
繰延税金資産	5,223	7,807
その他	15,375	19,697
貸倒引当金	△5,486	△4,634
投資その他の資産合計	151,655	137,241
固定資産合計	357,342	310,650
繰延資産		
社債発行費	379	383
開発費	700	1,400
繰延資産合計	1,079	1,783
資産合計	1,512,949	1,352,709

注：金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

単位：百万円		
科 目	2005年	2004年
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	102,510	94,228
短期借入金	389,525	377,292
一年以内に返済予定の長期借入金	64,224	22,273
一年以内に償還予定の社債	32,080	20,460
一年以内に償還予定の転換社債	—	6,784
コマーシャル・ペーパー	57,000	71,000
一年以内に償還予定の債権譲渡支払債務	3,000	3,127
未払法人税等	13,213	23,529
賞与引当金	1,740	1,733
割賦利益繰延	3,388	3,446
その他	44,039	33,535
流動負債合計	710,722	657,410
固定負債		
社債	152,760	140,540
長期借入金	298,337	247,086
債権譲渡支払債務	30,000	33,000
退職給付引当金	7,121	7,398
役員退職慰労引当金	796	644
保証債務引当金	1,253	934
瑕疵保証引当金	59	32
連結調整勘定	487	745
その他	6,177	6,233
固定負債合計	496,993	436,614
負債合計	1,207,715	1,094,025
少数株主持分	3,924	430
資本の部		
資本金	69,526	63,667
資本剰余金	73,148	67,133
利益剰余金	155,101	126,719
その他有価証券評価差額金	7,263	4,685
自己株式	△3,729	△3,953
資本合計	301,309	258,253
負債、少数株主持分及び資本合計	1,512,949	1,352,709

連結損益計算書／連結剰余金計算書

2005年3月期(2004年4月1日～2005年3月31日)ならびに2004年3月期(2003年4月1日～2004年3月31日)

単位:百万円

科 目	2005年	2004年
経常損益の部		
営業損益の部		
営業収益		
信販事業収益	183,618	174,963
商品販売利益	—	12,332
T&E売上利益	—	16,187
エンタテインメント売上利益	16,989	—
不動産事業利益	12,631	—
リース売上利益	6,803	5,525
その他の売上利益	8,083	4,751
金融収益	12,258	6,570
営業収益合計	240,385	220,331
営業費用		
販売費及び一般管理費	172,024	156,501
金融費用	9,771	9,824
営業費用合計	181,795	166,326
営業利益	58,590	54,005
営業外損益の部		
営業外収益	2,163	1,992
営業外費用	4,238	3,041
経常利益	56,514	52,955
特別損益の部		
特別利益	5,234	—
特別損失	7,326	12,446
税金等調整前当期純利益	54,421	40,509
法人税、住民税及び事業税	23,238	23,928
法人税等調整額	△1,413	△5,906
少数株主利益	778	67
当期純利益	31,818	22,419

注：1. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

2. 当期より事業活動をよりの確に表示するため、当関係会社グループの事業の種類別セグメントを「信販及び金融事業」、「エンタテインメント事業」、「不動産事業」、「リース事業」、「その他の事業」とすることに変更しました。

単位:百万円

科 目	2005年	2004年
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	67,133	66,788
資本剰余金増加高	6,014	345
資本剰余金期末残高	73,148	67,133
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	126,719	107,686
利益剰余金増加高	31,818	22,419
利益剰余金減少高	3,436	3,387
利益剰余金期末残高	155,101	126,719

注：金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

2005年3月期(2004年4月1日～2005年3月31日)ならびに2004年3月期(2003年4月1日～2004年3月31日)

単位: 百万円		
科 目	2005年	2004年
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	54,421	40,509
減価償却費	42,439	36,680
連結調整勘定償却額	△203	△179
繰延資産償却額	1,035	1,000
貸倒引当金の増減額	7,722	3,509
退職給付引当金の増減額	△277	929
その他引当金の増減額	503	43
受取利息及び受取配当金	△10,777	△5,978
支払利息	10,447	9,892
持分法による投資損益	1,840	1,068
為替差損益	△134	△21
投資有価証券売却損益	△725	91
投資有価証券評価損	4,782	999
持分変動利益	△2,371	—
減損損失	1,155	7,569
有形・無形固定資産除売却損益	17,513	13,920
営業債権の増減額	△146,654	△88,979
営業債権の流動化による収入	30,000	30,000
たな卸資産の増減額	△16,397	△6,064
その他資産の増減額	△762	10,944
営業債務の増減額	8,323	△2,305
その他負債の増減額	7,414	6,738
役員賞与の支払額	△173	△163
小計	9,122	60,204
利息及び配当金受取額	10,544	5,961
利息の支払額	△10,090	△10,025
法人税等の支払額	△34,290	△1,094
営業活動によるキャッシュ・フロー	△24,714	55,045
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	△29,503	△7,965
投資有価証券の売却等による収入	4,912	22,617
有形・無形固定資産の取得による支出	△91,698	△74,046
有形・無形固定資産の売却による収入	1,467	1,937
貸付けによる支出	△4,700	△9,761
貸付金回収による収入	7,757	679
その他	△1,881	△2,164
投資活動によるキャッシュ・フロー	△113,648	△68,703

単位: 百万円		
科 目	2005年	2004年
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	12,401	30,763
コマーシャル・ペーパーの純増減額	△14,000	△73,000
長期借入金の借入による収入	117,020	68,795
長期借入金の返済による支出	△23,817	△26,059
社債の発行による収入	43,968	64,723
社債の償還による支出	△20,462	△40,200
債権譲渡支払債務による償還支出	△3,127	△8,217
少数株主からの払込みによる収入	5,002	62
自己株式の売却による収入	427	110
自己株式の取得による支出	△22	△3,088
株式の発行による収入	4,931	—
配当金の支出額	△3,058	△3,075
少数株主に対する配当金	△4	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	119,260	10,813
現金及び現金同等物に係る換算差額	△11	△90
現金及び現金同等物の増減額	△19,113	△2,933
現金及び現金同等物の期首残高	73,421	75,725
新規連結による現金及び現金同等物の増加額	—	630
現金及び現金同等物の期末残高	54,307	73,421

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力年の推移

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)

単位: 百万円

科 目	2005年	2004年	2003年	2002年	2001年	2000年
資産の部						
流動資産	950,095	875,038	849,246	807,704	823,990	792,418
固定資産	339,007	279,107	233,927	247,131	207,181	138,878
有形固定資産	164,033	139,516	130,817	105,205	83,169	73,624
無形固定資産	18,269	9,052	7,539	6,802	6,489	5,434
投資その他の資産	156,703	130,538	95,570	135,123	117,521	59,816
繰延資産	963	1,629	2,175	3,004	188	223
資産合計	1,290,066	1,155,776	1,085,348	1,057,840	1,031,360	931,518
負債の部						
流動負債	544,730	508,030	523,867	517,910	531,896	500,734
固定負債	446,833	385,952	324,307	296,438	267,070	210,498
負債合計	991,564	893,983	848,174	814,349	798,967	711,233
資本の部						
資本金	69,526	63,667	63,337	61,302	61,302	61,302
資本剰余金	72,933	67,078	66,748	—	—	—
法定準備金	—	—	—	67,736	67,416	67,096
利益剰余金	152,299	129,696	108,505	—	—	—
剰余金	—	—	—	113,692	104,906	91,885
その他有価証券評価差額金	7,162	4,679	△1,396	—	—	—
評価差額金	—	—	—	763	△1,233	—
自己株式	△3,419	△3,329	△19	△3	—	—
資本合計	298,502	261,792	237,174	243,491	232,392	220,284
負債及び資本合計	1,290,066	1,155,776	1,085,348	1,057,840	1,031,360	931,518

単位: 百万円

科 目	2005年	2004年	2003年	2002年	2001年	2000年
営業収益	190,248	175,725	171,842	154,204	133,776	126,030
営業利益	46,659	44,824	43,123	41,247	37,800	33,563
経常利益	46,985	45,051	44,250	41,161	37,043	33,793
税引前当期利益(損失)	42,180	42,349	△7,871	21,261	28,658	24,702
法人税、住民税及び事業税	19,537	22,322	108	10,361	13,944	14,763
法人税等調整額	△3,155	△4,368	△2,953	△1,385	△1,807	△4,336
当期純利益(損失)	25,798	24,396	△5,026	12,285	16,521	14,275
自己株式処分差損	—	0	—	—	—	—
前期繰越利益	9,025	2,524	10,755	9,650	9,628	7,601
過年度税効果調整額	—	—	—	—	—	3,380
税効果会計適用に伴う積立金取崩額	—	—	—	—	—	494
当期末処分利益	34,824	26,920	5,729	21,935	26,150	25,751

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

クレディセゾンのあゆみ

経営トピックス

2005

平成17年 5月 三菱商事(株)と通販事業で資本・業務提携し、セゾンダイレクトマーケティングの通販事業部門を営業譲渡
4月 新クレジットセンター「Ubiquitous(ユビキタス)」稼働
3月 ユーシーカード(株)に資本参加

2004

平成16年12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「包括的業務提携基本契約書」を締結
9月 不動産担保ローン事業を開始
8月 高島屋クレジット(株)に資本参加
(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
りそなカード(株)に資本参加
4月 (株)高島屋とカード事業の戦略的提携に基本合意
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

2003

平成15年10月 出光クレジット(株)に資本参加
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
3月 株主優待制度導入

2002

平成14年 6月 全社員に対し、当社初となるストックオプションを付与
5月 セゾン自動車火災保険(株)、安田火災海上保険(株)(現(株)損害保険ジャパン)と業務提携
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AIGエジソン生命保険(株))に譲渡
(株)ローソン・シーエス・カードに資本参加
1月 (株)ローソン、三菱商事(株)と新会社「(株)ローソン・シーエス・カード」の設立を合意

2001

平成13年 4月 セゾン証券(株)の株式をマネックス証券(株)(現マネックス・ビーンズ・ホールディングス(株))に株式交換
3月 日経平均株価225種に選定



1999年
総取扱高2兆円突破!



1998年
カードショッピング取扱高1兆円突破!



1992年
総会員数1,000万人突破!



1991年
総取扱高1兆円突破!

1989

平成元年 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

1980

昭和55年 8月 社名を(株)緑屋から(株)西武クレジットに変更

1976

昭和51年 3月 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

1968

昭和43年 6月 東京証券取引所市場第一部指定

1951

昭和26年 5月 会社設立

営業トピックス

2005

- 平成17年 9月 東京電力(株)との提携により、電気料金のカード決済を開始
- 7月 セゾン自動車火災保険(株)との提携による会員専用保険第2弾「自動車あんしん保険」の販売開始
- Web総合結婚情報提供サービス「《セゾン》ウェディングストーリー」スタート
- (株)FEGと提携し、「K-1《セゾン》カード」を発行
- 4月 「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」を発行
- (株)プリンスホテルとの提携により、新「プリンスカード」を発行
- 2月 「郵貯カード《セゾン》ゴールド」VISAを発行

2004

- 平成16年12月 マネックス・ビーンズ・ホールディングス(株)との提携により、証券仲介業サービスを開始
- 10月 東京ガス(株)との提携により、都市ガス料金のカード決済を開始
- 「Resona Card+SJ」(りそなカード《セゾン》)を発行
- 「《セゾン》アメリカン・エクスプレス・カード」のT&E機能を拡充
- 9月 「タカシマヤ《セゾン》カード」を発行
- 8月 「SAISON MILE CLUB」スタート
- 6月 Web不動産情報提供サービス「《セゾン》住宅情報」スタート
- 4月 「出光カードmydoplus(まいどプラス)」を発行
- 3月 オリックス(株)と個人向け自動車リース事業で業務提携

2003

- 平成15年12月 ゴールドカード《セゾン》の優待サービスを拡充
- 9月 「SAISON STATION」スタート
- 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
- 7月 (株)ジェイティービーと提携し、ツアーカタログ「《セゾン》旅物語」を創刊
- 5月 関西電力(株)との提携により電気料金支払いサービスを開始
- 3月 アカウントアグリゲーションサービス「SAISONPASS」を開始
- 2月 顧客主導型の新コンセプトカード「《セゾン》フォービート」を発行
- 1月 オンラインスピード発行「SAISON CARD EXPRESS」を開始

2002

- 平成14年 9月 利用枠を自身で設定できる「郵貯チェックカード《セゾン》」を発行
- 3月 「SAISON CARD MAKER」(自動カードスピード発行機)を導入
- 2月 新ポイントプログラム「《セゾン》ドリーム」(現「《セゾン》永久不滅ポイント」)を開始

2001

- 平成13年11月 サッカー日本代表のサポーティングカンパニー契約を締結

2000

- 平成12年11月 旅行関連企業・英国トラベレックス社との提携により海外旅行サービスを拡充
- 8月 会員専用サイト「Netアンサー」を開始

1999

- 平成11年 9月 銀行との一体型カードを発行
- 3月 国内外で、クレジット、キャッシュ、デビットの3つのカード機能を備えた「《セゾン》郵貯グローバルサービス」を開始

1997

- 平成9年 10月 AMERICAN EXPRESS®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

1995

- 平成7年 6月 JCBとの提携により「《セゾン》カードJCB」を発行

1991

- 平成3年 1月 アフィニティ(提携)カード事業を開始

1988

- 昭和63年 7月 VISAおよびMasterCardとの提携により「《セゾン》カードVISA」、「《セゾン》カードMasterCard」を発行

1983

- 昭和58年 3月 「西武カード」を名称変更した「《セゾン》カード」が誕生

支店・セゾンカウンターネットワーク (2005年8月31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
TEL 03 (3988)2111

クレジットセンター「Ubiquitous」

〒165-0023
東京都中野区江原町1-13-22
TEL 03 (5996) 1175

信用保証事業部

〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03 (3988)2117

リース事業部

〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03 (3988)2118
東京事業所 北関東事業所 千葉事業所
横浜事業所 名古屋事業所 関西事業所
九州事業所 東北事業所 北海道出張所

融資事業部

〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03 (5992)8404

北海道支店

〒060-0062
北海道札幌市中央区南二条西2-10 富樫ビル8F
TEL 011 (261)8627
セゾンカウンター
札幌西武 旭川西武 西友岩見沢 西友清田
西友手稲 西友西町 西友平岸 西友元町 西友厚別
札幌パルコ サッポロファクトリー

東北支店

〒980-0012
宮城県仙台市青葉区錦町1-10-7 関ビル3F
TEL 022 (222)6132
セゾンカウンター
ほんきん西武 ザ・モール仙台長町 Rec.
ザ・モール郡山 仙台ロフト

北関東支店

〒330-0802
埼玉県さいたま市大宮区宮町1-114-1
リクルートヒシヤ大宮ビル5F
TEL 048 (641)5452
セゾンカウンター
所沢西武 リヴィン上田 西友朝霞 西友伊勢崎
西友川中島 西友小手指 西友上福岡 西友東岩槻
西友東松山 西友東大宮 宇都宮パルコ
新所沢パルコ 松本パルコ 大宮ロフト そごう大宮
そごう川口 COCOON 高島屋大宮 高島屋高崎

西東京支店

〒190-0012
東京都立川市曙町2-22-22 TBK立川ビル3F
TEL 042 (523)4111
セゾンカウンター
リヴィン田無 西友河辺 西友吉祥寺 西友久米川
西友小金井 西友清瀬 西友調布 西友豊田
西友花小金井 西友ひばりヶ丘 西友町田
吉祥寺パルコ ザ・モールみずほ16 調布パルコ
ひばりが丘パルコ ラ・フェット多摩南大沢
そごう八王子 西友福生 高島屋立川

東関東支店

〒273-0005
千葉県船橋市本町7-11-5
レランドセンタービル2F
TEL 047 (426)2521
セゾンカウンター
筑波西武 船橋西武 リヴィン水戸 西友浦安
西友行徳 西友新北習志野 西友常盤平
津田沼パルコ 千葉パルコ そごう千葉 そごう柏
ガーデンウォーク幕張 高島屋柏

東京支店

〒170-0013
東京都豊島区東池袋2-56-3 クレディ第2ビル2F
TEL 03 (3989)4120
セゾンカウンター
池袋西武 シブヤ西武 有楽町西武 リヴィンオズ大泉
リヴィン錦糸町 リヴィン光が丘 西友阿佐ヶ谷
西友大森 西友荻窪 西友練馬 西友三軒茶屋
西友巣鴨 西友成増 池袋パルコ 渋谷パルコ
高島屋東京 高島屋新宿 高島屋玉川

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
TEL 045 (320)2005
セゾンカウンター
西友大船 西友追浜 西友鶴見 西友戸塚
西友二俣川 西友横須賀 厚木パルコ そごう横浜
オーロラモール東戸塚 小田原EPO リヴィンよこすか
横浜ベイサイドマリナー・ショッप्ス&レストランツ
高島屋横浜 高島屋港南台

東海支店

〒450-0003
愛知県名古屋市中村区名駅南1-17-29
広小路ESビル3F
TEL 052 (582)0960
セゾンカウンター
岡崎西武 ザ・モール春日井 西友高針 西友鳴海
ザ・モール安城 名古屋パルコ 名鉄百貨店 本店
名鉄百貨店 一宮 岐阜パルコ ジャズドリーム長島
静岡西武 沼津西武 西友清水 西友藤枝 メイワン

関西支店

〒532-0011
大阪府大阪市淀川区西中島5-9-8 新大阪DTKビル1F
TEL 06 (6390)2555
セゾンカウンター
高槻西武 八尾西武 梅田ロフト リヴィン宝塚
西友川西 西友新河内長野 西友上野芝 西友高砂
西友八戸の里 ザ・モール姫路 そごう神戸
そごう西神 鶴見はなぽーとブロッサム
マリニピア神戸ポルトバザール 高島屋大阪
高島屋堺 高島屋泉北 高島屋和歌山
そごう心斎橋(2005年9月オープン予定)

京都支店

〒600-8102
京都府京都市下京区河原町五条下ル本覚寺前町830
京都エクセルヒューマンビル10F
TEL 075 (371)0618
セゾンカウンター
大津西武 西友八日市 西友長浜楽市 西友水口
大津パルコ 西友桂 西友山科 西友長岡 西友亀岡
京都ロフト 西友大和郡山 富山西武 だるまや西武
めいてつエムザ 高島屋京都 高島屋洛西
高島屋岐阜 ジェイアール名古屋タカシマヤ

中四国支店

〒730-0051
広島県広島市中区大手町2-8-5
野村不動産大手町ビル5F
TEL 082 (246)6924
セゾンカウンター
ザ・モール周南 広島パルコ そごう広島 そごう呉
そごう徳島 高島屋岡山 高島屋米子

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
TEL 092 (481) 1834
セゾンカウンター
ザ・モール小倉 西友諫早 西友佐賀 西友志免
西友道の尾 ザ・モール春日 大分パルコ 熊本パルコ
リウボウ久茂地 天久りょうぼう
セゾンカードデスク宮崎micc アミュプラザ長崎
西友佐賀巨勢 西新エルモールプラリバ・カードデスク
アミュプラザ鹿児島

会社情報 (2005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.

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
TEL 03 (3988) 2111 (大代表)
www.saisoncard.co.jp

資 本 金 695億26百万円

営 業 拠 点 (2005年8月31日現在)	支店	12カ所
	セゾンカウンター	173カ所
	信用保証事業部	1カ所
	リース事業部	事業所 8カ所 出張所 1カ所
	融資事業部	1カ所

従 業 員 数 連結2,422名／単体1,507名

決 算 期 3月31日

上場証券取引所 東京(市場第一部)

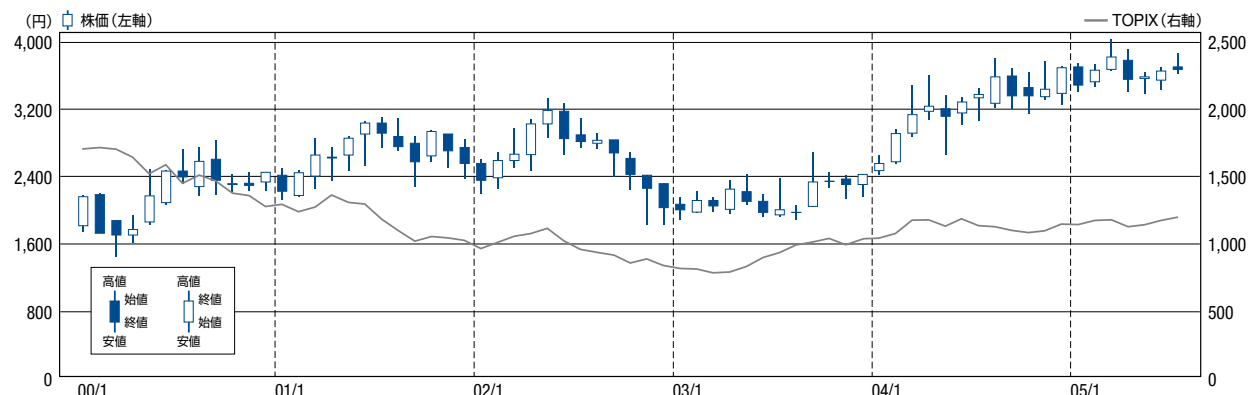
証 券 コ ー ド 8253

会 計 監 査 人 中央青山監査法人

会社が発行する
株 式 の 総 数 300,000千株

発行済株式の総数 176,618千株

株 価 推 移



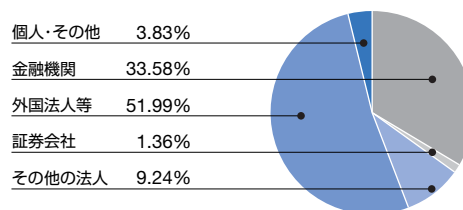
年間株価高値・安値

	2001	2002	2003	2004	2005
高 値	3,100	3,320	2,680	3,840	4,070
安 値	2,125	1,821	1,881	2,420	3,420

※2005年は1月1日～7月31日実績

株 主 数 6,301名

株式所有者別分布状況



大 株 主

株主名	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)	15,918	9.01
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	13,289	7.52
(株)西武百貨店	11,600	6.57
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	9,940	5.63
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	6,192	3.51
(株)みずほコーポレート銀行	4,675	2.65
メロンバンク エヌイー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユーエス ペンション	3,809	2.16
パークレイズ バンク ピーエルシー パークレイズ キャピタル セキュリティーズ	3,033	1.72
オーエム04 エスエスピー クライアント オムニバス	2,802	1.59
ビー・エヌ・ピー・パリバ・セキュリティーズ(ジャパン) リミテッド(ビー・エヌ・ピー・パリバ 証券会社)	2,647	1.50

(注) 次の法人から、当期中に大量保有報告書の提出があり、次のとおり株式を所有している旨報告を受けておりますが、2005年3月期末現在における当該法人名義の実質所有株式数の確認ができませんので、上記「大株主」では考慮しておりません。

氏名または名称	持株数 (千株)	持株比率 (%)
アーチザン・パートナーズ・リミテッド・ パートナーシップ	13,369	7.57
フィデリティ投信(株)	9,760	5.53
野村アセットマネジメント(株)	8,146	4.61



株式会社 **クレディセゾン**

〒170-6073 東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60・52F
TEL: 03 (3988) 2111 www.saisoncard.co.jp