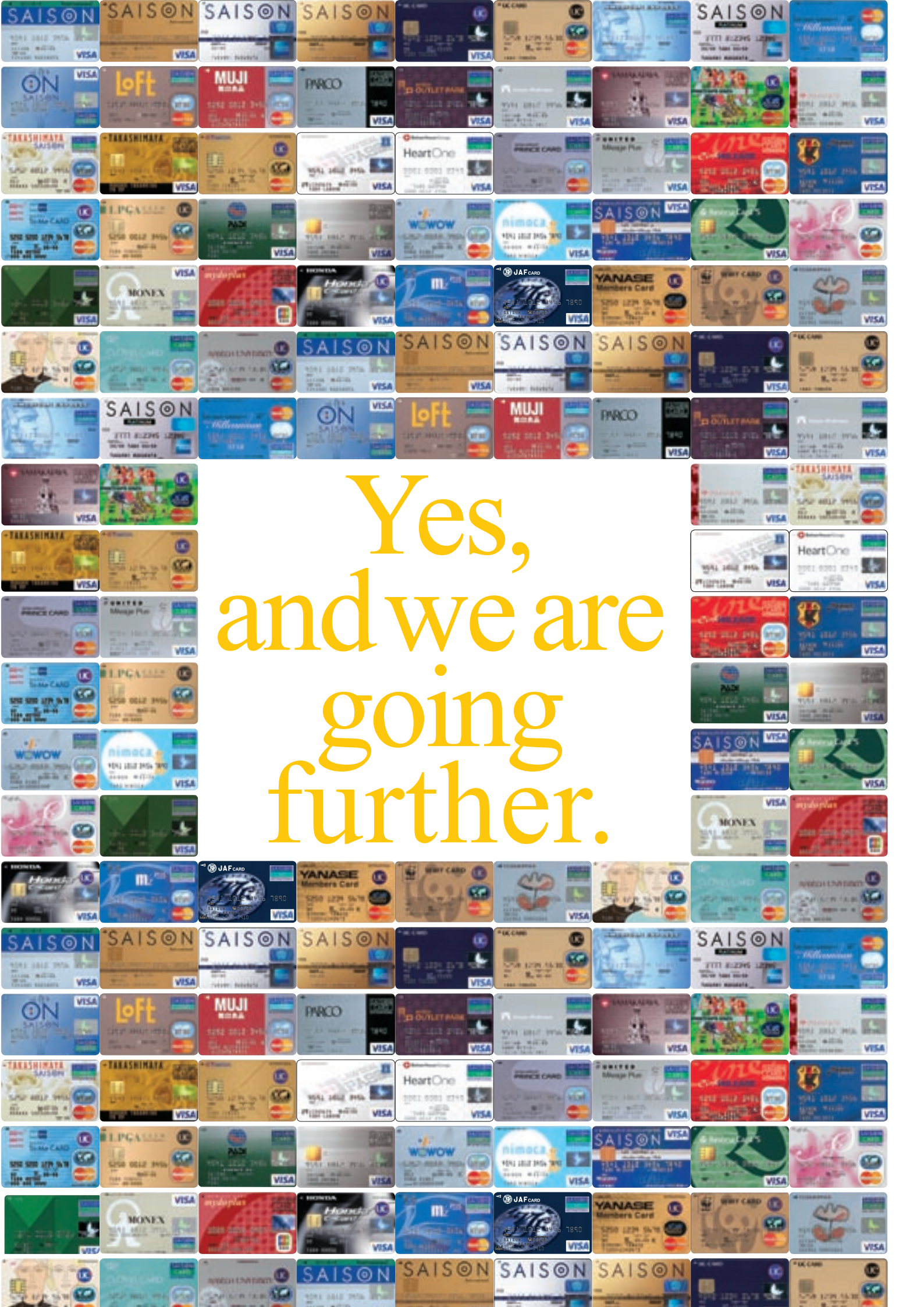
Looking back, we came far this year, didn't we?
アナタの大切なひと、
大切にしてますか。
CREDIT SAISON CO., LTD.
会社概要 2008


Yes,
and we are
going
further.

事業ポートフォリオ

クレディセゾンは、SAISONとUCの2つの強力なカードブランドと2,600万人の会員を有するクレジットカード事業を中核に、クレジットカード事業で培ったノウハウを活用したファイナンス事業等を展開しています。全事業におけるクレジットサービス事業のシェアは約8割（収益ベース）ですが、カード以外の事業の占める割合を年々増やす計画です。

信用保証事業
金融機関と提携した
個人向け無担保ローン保証

融資事業
個人・法人を対象とした
不動産担保融資

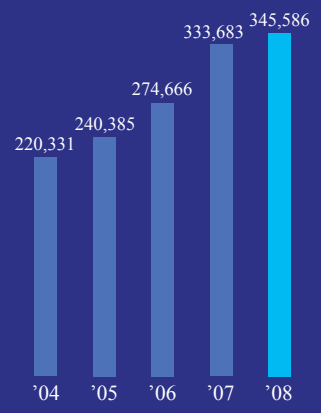
リース&レンタル事業
各種OA機器を中心とした
ベンダーリース
家電のレンタル

財務ハイライト

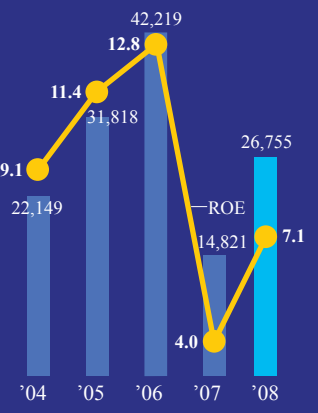
連結ベース:	単位:百万円 2008年3月期	2007年3月期	2006年3月期	増減率(%) 2008/2007
営業収益(注1)	345,586	333,683	274,666	3.6
販売費及び一般管理費	265,493	242,149	193,125	9.6
金融費用	22,901	16,332	11,965	40.2
営業利益	57,191	75,201	69,575	△ 23.9
経常利益	58,111	80,157	71,149	△ 27.5
当期純利益	26,755	14,821	42,219	80.5
純資産(注2)	418,661	399,828	360,717	4.7
総資産	2,450,637	2,299,607	2,062,735	6.6
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	7.1	4.0	12.8	
総資産当期純利益率(ROA)(%)	1.1	0.7	2.4	
自己資本比率(%)	15.8	16.2	17.5	
1株当たりデータ(円)(注2):				
当期純利益	148.78	82.79	237.29	79.7
純資産	2,147.04	2,077.69	2,014.20	3.3
クレジットカード事業主要指標(単体ベース):				
取扱高	4,595,168	4,305,459	3,146,729	6.7
ショッピング	3,758,545	3,433,872	2,527,808	9.5
キャッシング	836,623	871,587	618,920	△ 4.0
総会員数(万人)	2,601	2,491	2,279	4.4
稼動会員数(万人)	1,322	1,249	1,168	5.9
新規会員数(万人)	284	360	271	△ 19.7

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。

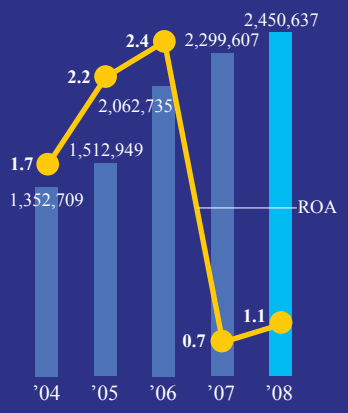
営業収益



当期純利益/ROE(%)



総資産/ROA(%)



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。

存在感あるノンバンクを目指して

私たちクレディセゾンは、サービス先端企業として、これまで既成の枠組みを超えるイノベーティブなカードビジネス思想の構築や、徹底的にお客様指向を貫いた商品・サービスの開発により、常に新たなる価値を創造し、業界において独自のポジションを確立してまいりました。

厳しい状況の続くノンバンク業界の中で、業界各社が極めて不安定な経営環境におかれていますが、当社はそれに屈することなく、これからも「新しいことに絶えず挑戦し、現状に満足せず改革を続けること」を念頭に、クレジットカード事業を核としたファイナンスカンパニーNo.1を実現し、存在感のあるノンバンクを目指して前進を続けていきたいと考えています。

CONTENTS

事業ポートフォリオ	2	グループ企業とのシナジー	17	カード一覧	29
財務ハイライト	3	人事戦略	19	財務セクション	30
2007年度トピックス	5	主なグループ会社	21	主な支店・サービスカウンター	43
社長インタビュー	7	取締役・監査役	23	会社情報	44
クレジットカードビジネス戦略 ❶	11	コーポレート・ガバナンス	25	クレディセゾンのあゆみ	45
クレジットカードビジネス戦略 ❷	13	クレディセゾンの社会的責任（CSR）	27		
ファイナンスビジネスの多角化と新規事業	15	組織	28		

（表紙説明）
当社はクレジットカードを「メディア」と位置づけ、カードのイメージ戦略に力を入れています。「希望・夢／No.1／他社との差別化」をコンセプトに、ユニークかつインパクトあるCIプロモーションを展開し、カードブランドの価値向上を目指しています。
　2008年度のテーマは『結びつき』、モチーフは昨年に引き続き『競走馬』です。競走馬は、人々に夢を与える存在ですが、「当社がご提供する『永久不滅ポイント』も会員の皆様に夢を与えるサービスでありたい」との想いを、また、寄り添う2頭の馬が「『SAISONとUC』の結びつき」を表現しています。

2007年度トピックス

営業ネットワーク再構築

カードビジネスの収益性改善施策として、高稼動の見込めるカードに絞って新規募集を行うという営業手法の改革に着手しました。これにともない、全国の営業拠点を統廃合し、2007年度は全国のサテライトオフィス12ヶ所、カードカウンターを29ヶ所閉鎖し、営業ネットワークの効率化を図りました。

新規提携カードの発行

静銀セゾンカード「All-Sカード」(4月)

「GE ETC Managerカード」(5月)

ダイワセゾンカード「HeartOneカード」(5月)

山形屋グループ「ヤマカタヤカード」(7月)

日本女子プロゴルフ協会公式ファンクラブ
「LPGA CLUBカード」(9月)

YM《セゾン》カード(10月)

「ララガーデン春日部カード《セゾン》」(10月)

「セゾンNEXTカード」(郵貯カードの後継カード)(10月)

新アメリカン・エキスプレス・カード(WHITE & GOLD)(11月)

「Tokyo Metro To Me CARD PASMO」(12月)

「《セゾン》カードローン ゴールド」(2月)

貸金業法への対応

2006年12月に公布された貸金業法に対応し、2007年6～7月にSAISON・UCのキャッシング金利を既存残高も含め18%以下に引下げました。

ファイナンス事業の拡大

不動産担保融資： アトリウムと連動による案件開発した融資の拡大
信用保証： 新たに秋田銀行・山梨中央銀行・農協など32先と提携

SAISON・UCの統合

共同プロセシング会社、キュービタス設立（ユーシーカード100%子会社）
～2008年4月に子会社化（クレディセゾン51%、みずほ銀行49%）

サービスの統合
SAISON・UCのポイント統合
UCのポイントも永久不滅ポイントに
UCカード会員へ「永久不滅.com」のサービスを開始

セゾン投信
「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」

2007年日経優秀製品・サービス賞、最優秀賞、金融サービス賞を受賞

社長インタビュー

私たちは、「サービス先端産業」を企業活動の原点として

「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。

2007年度の経営環境の変化について

2007年度は、米国サブプライムローン問題に端を発した「株安」「為替の不安定」および資源高の進行による「物価上昇」の影響と、日本国内における政局の混乱や不動産市況の低迷等により、国内景気は減速傾向を示しております。当社グループの経営環境においては、貸金業法、金融商品取引法、割賦販売法、建築基準法、風俗営業法、J-SOX法等の法規制が大きく影を落とし、ノンバンク事業・不動産事業・エンタテインメント事業等で、厳しい事業構造の見直しを強いられることになりました。

当社単体の経営においては、クレジットサービス事業、ファイナンス事業等の主力事業が順調に拡大し、有効カード会員数は2,600万人、カードショッピング取扱高は3兆7,500億円、カードキャッシング残高は5,900億円となりました。一方で貸金業法の完全施行に先立ち、既存残高分を含めたキャッシング金利を6月より18.0%以下に引下げたことによる年間約240億円の減収と、第三者介入および利息返還請求に基づく貸倒コストの増加という、大きなマイナス要因がありました。

以上の結果、連結経営成績は、営業収益：3,455億円（前期比103.6%）、経常利益：581億円（同72.5%）、当期純利益：267億円（同180.5%）となり、2006年度まで24年間継続してきた増収増益が途切れることとなりました。

経営環境の変化をふまえた2007年度のクレジットカード事業展開

当社は「存在感あるノンバンクの創造」を経営ビジョンに掲げ、2009年度末に連結経常利益700億円を目標とする中期経営計画をスタートいたしました。経営環境が激変する中で、この目標は決して簡単なものではありません。これまでの成功体験を全て捨て去る覚悟で事業構造の改革に取り組んでいます。

クレジットカード事業においては、当社最大の強みである全国にわたる営業ネットワークの再構築を行うと同時に、カードビジネスの収益性をより高いものにするため、WEBを活用した会員募集の強化、新しいアメリカン・エキスプレス・カードを始めとするプレミアムカード拡大施策を展開しました。全国の有力な大型小売企業との提携も積極的に展開し、（株）山形屋（鹿児島）、（株）さくら野百貨店（仙台）等との提携カードも発行を開始しました。また、カード業務のプロセシング受託は、従来のクライアントに髙島屋クレジット（株）を加え、順調に事業を拡大しています。

>>> ビジネス環境の変化に柔軟に対応し、
新たな事業ポートフォリオを創造していきます。

■戦略的提携の進捗と今後の展開について

2002年より取り組みを開始した戦略的提携によるカード関連の合弁会社設立・運営については、2007年度に(株)静岡銀行との共同出資により設立した静銀セゾンカード(株)が「ALL-Sカード」を、大和ハウス工業(株)との共同出資により設立した大和ハウスフィナンシャル(株)が「ダイワセゾンカード」をそれぞれ発行を開始いたしました。山口フィナンシャルグループ(YMFG)との共同出資によりワイエムセゾン(株)を設立し、YMFGおよびワイエムセゾン(株)との提携カード「YM《セゾン》カード」も発行を開始しています。なお、2002年に(株)ローソン・三菱商事(株)との共同出資により設立した(株)ローソンCSカードは2008年9月に当社と合併し、当社のカード事業の一部としてショッピング稼動の向上を目指すことになりました。

今後も、ビジネス環境の変化や地域性に即した事業形態と、お客様のニーズを捉えた取扱商品・サービスの開発により、幅広いカードビジネスを展開していく予定です。

2008年度の施策と業績見通し

貸金業法施行、過払い利息返還、不動産市況の低迷等、当社の経営に大きな影響を与えた一連の問題への対応の見通しは今年度中に概ね明確になると考えています。今期、本業のクレジットカード事業は、再び原点に返って小売を中心としたクライアント連携による収益拡大に取り組みます。加えて昨年設立したプロセシング専門会社の(株)キュービタスの運営を早期に軌道に乗せ、カードビジネスの更なる収益性改善を図ります。

また、当社は1980年代よりクレジットカード事業を中心に経営してまいりましたが、ノンバンクにも多様化の必要性が高まり、近年カード以外のファイナンス事業を強化しています。主なものとして、信用保証ビジネス、融資ビジネス、リース&レンタルビジネス等があり、2008年度はこの3事業の収益合計が当社単体収益合計の約13%を予定、特に信用保証ビジネスの収益は年間約30%成長しています。

なお、2008年度の連結業績予測は、営業収益:3,630億円(前期比105.0%)、経常利益:620億円(同106.7%)、純利益:270億円(同100.9%)としています。

カード業界の中期的展望とクレディセゾンの中長期的な戦略について

■クレジットカード事業

カード業界の大規模再編は、多くの有力カード会社がメガバンクの傘下に収まる形で概ね終了した感がありますが、法規制等への対応が未解決の中堅カード会社も多く、今後も中小規模のM&Aは継続していくものと考えられます。中長期的にはメガバンク系列の3グループと、いくつかのメーカー・鉄道・通信系カード会社とで、マーケットの3分の2程度を占めるようになるでしょう。このような状況下において、当社はナンバーワンのカード会社を目指し、あらゆる可能性を積極的に追求してまいります。

また、クレジットカードビジネスは、カード決済可能範囲(施設・サービス)の拡大により、今後も成長を続けていくと考えられるものの、会員数については、全人口に対するカード発行枚数の飽和感や成人人口の増加率低下傾向から、従前のような拡大が見込めない現状をふまえ、業界各社はビジネスの拡大を海外に求めています。当社もアジア圏でのビジネス展開の検討を進めています。中国・上海では現地法人を設立し、現地駐在邦人向けのカード発行を実験展開いたしました。また韓国最大手カード会社である新韓カード(株)との提携により、相互の会員に向けたサービス開放も開始しています。

■総合ノンバンク事業

さらに、リスクの異なる複数の事業からバランスよく収益を得るべく、クレジットカードビジネス以外のファイナンス事業の拡大を始め、純投資事業への本格的取り組みなど、クレジットカード会社という既成の枠組みにとらわれない事業ポートフォリオの創造により、存在感ある総合ノンバンクを目指します。

株主還元について

当社は事業構造の改革や多角化により収益力を伴う成長戦略の実践を標榜しています。とくに、貸金業法施行を契機として再編が進むクレジットカードマーケットにおいて、事業基盤拡大のための投資を有効活用することで中期的な成長を果たし、株主価値の向上につなげてまいりたいと考えています。

なお、配当につきましては、今後も引き続き安定的な配当を意識しながら投資家の皆様に報いる利益還元をしてまいります。また、自己株式の取得につきましても、一定の内部留保を確保しつつ、機動的な資本政策遂行の為に継続的に検討してまいります。

2008年8月

社長　林野　宏

クレジットカードビジネス戦略 1

勝ち残りを賭けた構造改革

We are successfully implementing a range of key strategies for continued growth.

Market Strength

2006年12月の貸金業法施行後、短期間に大きく変化した当社のビジネス環境に対応するため、より効率的なカードビジネス展開による収益の維持拡大を目指し、ビジネスに関る全ての分野の効率化を図っています。

営業ネットワーク再構築の継続

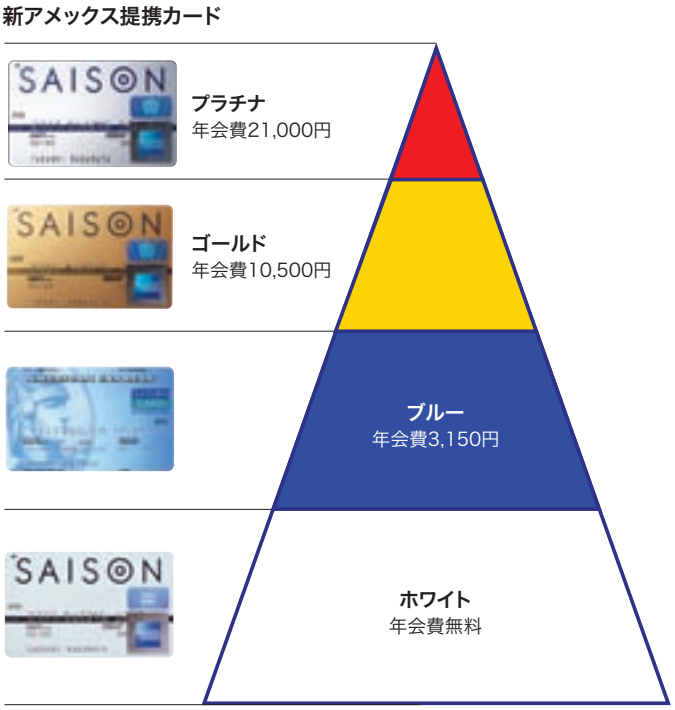
2007年5月より開始した営業ネットワークの再構築は、2008年度以降も引き続き推進してまいります。全国130ヶ所のカードカウンターはスクラップ&ビルドを継続し、地域特性と取扱商品特性を強く意識した業務の見直しを行い、カード会員へのサービス向上を図ります。

また全国に12ヶ所あった支店を10ヶ所に再編成し、インターネットを活用した営業を強化する目的でWEB支店が発足いたしました。WEB支店では年間33万枚のカード開拓とWEBを通した会員サービスの開発を行ないます。WEB経由で入会されたカードは、全てがネット会員(※1)となり、高稼動・高単価の優良顧客の拡大が期待できます。

プレミアムカード

カードビジネスの効率化を図り、安定的な成長と利益を得るための重要なプログラムとして、当社はプラチナカードやゴールドカードなどのプレミアムカードのサービス拡充と会員拡大を重点戦略と位置づけています。

その中の大きな施策として、2005年10月、《セゾン》アメリカン・エキスプレス・カードに「プラチナ」ステータスが加わり、当社の発行するプレミアムカードは100万枚を超えました。さらに2007年10月より、《セゾン》アメリカン・エキスプレス・カードに新たに2種類のカードが誕生しました。特に年会費無料のアメリカン・エキスプレス・カードの発行は日本初であり、2008年7月時点でカード発行数はすでに10万枚を超えています。アメリカン・エキスプレス・カードならではのサービスと高質感を、幅広いお客様にお選びいただくことが可能になりました。



ネット会員の有効活用

2,600万人の既存カード会員のうちネット会員は、2008年7月時点で270万人を超えました。これらの会員に対しては、WEBによる請求明細書の送付、WEBニュースの発信など、ネット会員ならではの利便性の提供や、WEBを通じて会員とコミュニケーションをとることにより、カード利用の活性と通信コストの削減を図っています。

今後もネット会員化を促進し、2008年度末の会員数は500万人を見込んでいます。

(※1)ネット会員とは、SAISONの「ネットアンサー会員」とUCの「アットユーネット会員」

クレジットカードビジネス戦略 ❷

UC 統合から2年、成果と進捗

We are enhancing the quality, efficiency and scale of our credit card processing through a fruitful partnership.

New Value

2006年1月のUCカード会員事業統合以降、重複組織の改廃・統合や人事の融合を始め、SAISONブランドとUCブランドのカード機能・サービスの統合を着実に進めてまいりました。特にサービス面ではトラベル・チケットサービスの統合に続き、2007年下期からは、SAISONサービスのシンボルである「永久不滅ポイント」がUCカードのポイントにも適用され(「UC永久不滅ポイント」)、SAISON・UCのサービス統合は大きく進展いたしました。

プロセシング専門会社キュービタスを設立

SAISONブランドとUCブランドの業務統合に加え、クレジットカード業界に求められている事業収益性改善の実現に向けて、2007年10月(株)キュービタスを設立し、ユーシーカード(株)のプロセシング業務全般を承継いたしました。

2008年4月には、当社のクレジットカードに関するオペレーション業務を統合し、SAISONブランドとUCブランド全てのカードのプロセシング業務をキュービタスに集約いたしました。また、この時点で資本構成も当社とみずほ銀行の共同出資による運営に切り換わりました。

現在キュービタスでは、《セゾン》カード、UCカードを中心に、約70社の業務を受託しておりますが、将来的にはクレジットカード分野のみならず幅広い決済業務を担うことのできる、質量ともに日本最高水準を誇るNo.1の総合プロセシングカンパニーを目指してまいります。

関西Ubiquitous(ユビキタス)概要

現在数ヶ所に分散している、SAISON・UCのクレジットセンターを、原則として東京と大阪の2拠点に統合し、業務処理の集中化と効率化を図ります。新たに設立した関西ユビキタスには、キュービタスのインフォメーションセンターから、インバウンド業務の一部とアウトバウンド業務の全て、またカード申込のエントリー業務の一部を移管します。

所　在　地:　大阪市中央区南船場1-12-11
床　面　積:　地上9階　8,317.42㎡(2,516.02坪)
業務開始日:　2008年10月1日グランドオープン
フロア構成:

	使用会社	用途	席数
9階	研修室		
8階	キュービタス	コールセンター	600席
7階			
6階			
5階		エントリー(登録)・他	150席
4階	クレディセゾン	関西支店	
3階		ローンセンター	
2階	カフェテリア		
1階	エントランス		

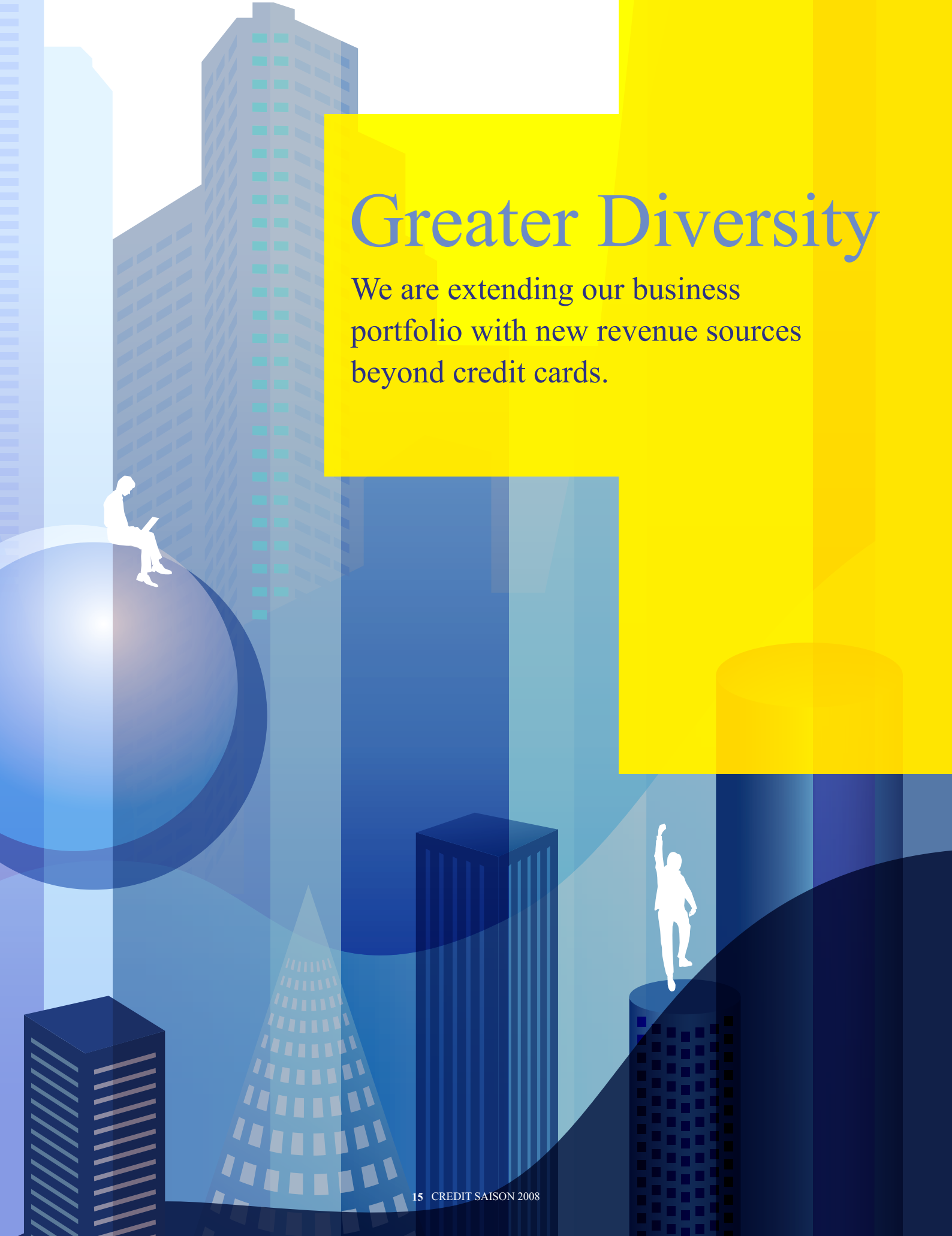
共同情報システム構築の考え方

SAISON・UC統合の最終ステップは、クレジット事業の完全統合ですが、そのためには両ブランドの基幹情報システム統合が必要です。当社はシステム統合の手法として、「業務プロセス毎の共同化」を進めています。すでに2006年には当社とUCカードの他に、オリエントコーポレーション・イオンクレジットを含めたFEP(売上管理のフロントエンドプロセッサ)の共同化、2008年3月にオーソリゼーション(販売承認等)の共同化を行っています。その他の業務についても、業界他社との協力体制を図りながら順次共同化を進めてまいります。

ファイナンスビジネスの多角化と新規事業

Greater Diversity

We are extending our business portfolio with new revenue sources beyond credit cards.



当社は「カードショッピング」と「リテールファイナンス」と「クレジットカード以外」の事業の収益シェアを、それぞれ3分の1とする、ということを中長期的経営目標としています。クレジットカード以外の事業の主なものとして、信用保証ビジネス、融資ビジネス、リース&レンタルビジネスなどがありますが、これらの事業は順調に成長を遂げております。

信用保証、リース、不動産担保融資

信用保証ビジネスは、2007年度は秋田銀行や山梨中央銀行など新規提携先を着実に拡大し、提携金融機関は164先、保証残高は1,500億円を超えました。貸金業法の影響を受けない金融ビジネスとして今後も積極的に営業拡大を推進してまいります。

不動産担保融資ビジネスは2007年前半までの不動産市況の好況により、大きく残高を伸ばしました。市況が停滞に転じた2007年後半以降も、あらゆるマーケット環境に対応可能なビジネスモデルを有する関係会社(株)アトリウムとの連携により、事業は堅調に推移しています。

リースビジネスは、小口リースに特化することにより、着実に取扱高を拡大し、債権残高は2,300億円を超えました。更に、リース会計基準の変更の影響を受けない新たなビジネスとして、2008年6月より、レンタルビジネスを開始いたしました。ヤマダ電機と提携した家電レンタルを主な商品とし、リース事業のネットワークとヤマダ電機の店舗網を最大限活かした営業力で5年後には取扱高500億円のビジネスに育てる予定です。

永久不滅.com

2,600万人の会員基盤を活用した新しいビジネスとして、2006年よりネット会員を対象としたオンラインショッピングモール「永久不滅.com」を展開しています。このモールを経由してカードショッピングをしていただくと、会員は通常の2～19倍の永久不滅ポイントを獲得でき、当社は取扱いに応じたアフィリエイトフィーを得ることができます。現在、出店数は310店、利用会員数は延べ30万人、月間取扱高は6,000万円を超え、オプションサービスも含めた年間収益は10億円を目指すまでに成長しました。

そのほかにも、「存在感あるノンバンク」の実現に向けて、純投資事業など、新たな可能性にチャレンジしていく予定です。

We continue to add value for cardholders through an expanding range of benefits and services.

Customer Satisfaction

カード会員への幅広いサービス提供

当社はカード会員の皆様に、単にクレジットカードでショッピング決済やキャッシングをするといった「消費」のためのツールとしてだけでなく、豊かな生活を楽しむツールとして、「資産形成」や「趣味の充実」にも活用いただきたいと考えています。そして、その中のいくつかを、当社グループ会社がご提供しています。これらのビジネスにより、お客様とのコミュニケーションを大切にしながら、お客様の夢をかなえるサービスをご提供していくことが当社の願いです。

「セゾン投信(株)」

2006年に100%子会社として「セゾン投信株式会社」を設立し、2007年3月よりオリジナル投資信託を販売しています。資産形成を地道に行いたいというお客様のニーズにお応えするため、長期投資にふさわしい投資信託を「ローコスト」で提供しています。

特色

- 手数料をできる限り抑えた直接販売方式で募集
- 販売商品は、「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」と、「資産形成の達人ファンド」の2本
- 2008年8月現在、30,000口座、純資産総額200億円と高い顧客支持を獲得

※なお、「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」は、2007年日経新聞社「日経優秀製品・サービス賞最優秀賞」を受賞しました。数多くの投資家の皆様に評価いただいた結果と受け止めています。

「サラブレッドクラブセゾン」

「若い女性にもダービー馬主になってもらう・・・」当社はこのようなことができないか、と考え続けていました。2006年に「サラブレッドクラブセゾン」を設立し、カード会員向けの競走馬共同出資システムをスタートさせました。このシステムは購入した競走馬を200口・400口の持分に分割した匿名組合員としての出資を募るもので、出資した競争馬が賞金などを獲得した場合に口数に応じた配当が得られるシステムです。愛馬の成長を見守り、ターフを駆け抜ける勇姿に熱き声援を送る・・・そんな『馬主の気分を味わう』ことが可能です。

「サラブレッドクラブセゾン」では現在66頭の競争馬が現役で活躍しています。競走馬の選定・育成は業界屈指のコスモビューファーム(北海道)と提携して行っています。

サラブレッドクラブ概要

- 保有馬数:　66頭(出走経験あり:43頭)
- 競走馬の選定・育成:　コスモビューファーム(北海道)
- 主な活躍馬績:　ドリームパスポート(5歳)　ジャパンカップ・皐月賞・菊花賞／2着
神戸新聞杯／優勝
  ドリームシグナル(3歳)　シンザン記念／優勝、京王杯／2着
NHKマイルカップ／4着

「RHSJ(国王立園芸協会日本支部)」

RHSJは英国王立園芸協会(総裁:エリザベス女王)の日本支部として1987年に日本の園芸愛好家のために設立され、現在当社社長林野宏が理事長を務めています。

カード会員の皆様へのご案内ツール(カードニュース等)にRHSのボタニアカルアートをあしらい、洗練されたイメージをお届けするだけでなく、特に女性会員の関心が高い「ガーデニング」に関し、RHSJを通じて本物の花文化と園芸情報をご提供しています。また、永久不滅ポイントの交換アイテムとして、国内では入手困難な英国の園芸グッズをご用意しています。

Personal Fulfillment

We continue to build a flexible and comfortable working environment where employees can fully explore their capabilities.

能力主義の柔軟な人事制度

当社は人材育成や人材登用において能力主義を第一と考え、年齢・性別・学歴・経歴にこだわることなく、個人の仕事への意欲と情熱を活かすことのできる人事制度を設けています。

- 豊富な女性役職者登用(取締役1名、部長11名、課長38名)
- 若年層にも一定の発言権を与えるユニークな制度
  (取締役との対話「C-BOARD」、「ドリームプラン」)
- 常時経験者を受け入れる採用制度、社員によるスカウト制度、希望職務自己選択制度
- 新ポスト/新規事業/提携会社などで働くことを希望する社員の社内公募制度
  (「オープンチャレンジ」07年実績:25名)

さらに、働き方の選択肢充実の観点から、ワーキングマザーのための制度や介護のための制度も充実させています。実際に育児・介護のための短時間勤務者は常に100名を超えており、女性が長く働き続けられることが、女性役職者登用にも繋がっています。

CS・UC・QB、3社共有プラットフォーム

クレディセゾン(CS)・ユーシーカード(UC)のプロセシング部門をそれぞれの会社から分割し、新たにキュービタス(QB)を設立したことを機に、3社共通の人事制度と共有の人事プラットフォームを構築しました。3社の垣根を排除した人事システム・人事異動・教育プログラムの導入を試みることにより、能力開発や人材登用の効率化を図ります。

革新型リーダーの育成

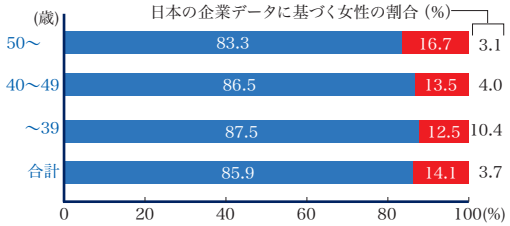
猛烈なスピードで変化する経営環境の中で、クレディセゾングループの発展を支えていく次世代経営者を育成するために、提携企業や関連会社への社員派遣を通じ、異なった風土でのビジネス体験ができる機会を作り出しています。現在の取締役もその殆どが、当社以外の企業でマネジメントを経験しています。

また、次世代経営者育成プログラム「R-academy(アールアカデミー)(社長を講師としたDNA継承講座)」を毎月開催し、部長職が経営を学び、経営マインドを醸成する場を提供しています。

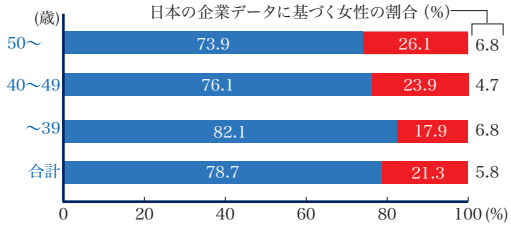
R-academy 冊子

役職者構成

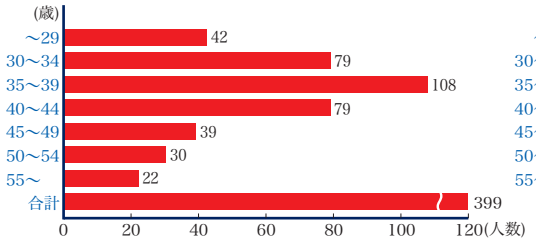
部長相当職の男女比



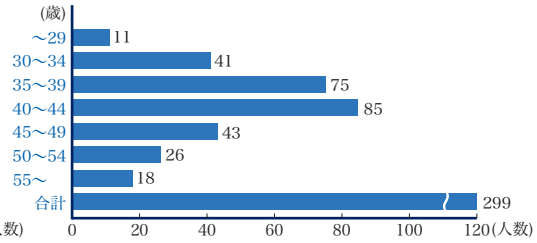
課長相当職の男女比



係長相当職以上の年齢別分布(女性)



係長相当職以上の年齢別分布(男性)



主なグループ会社(2008年3月31日現在)

アトリウム グループ

株式会社アトリウム

不動産流動化事業、不動産融資保証事業、戦略投資事業： アトリウムグループの中核企業として、創業から16年間で1万3,000件を超える不動産の再生処理を行い、その取引実績から培った「不動産の再生・活性化」というノウハウがグループ成長の源となっています。不動産と金融の両分野にまたがる領域にて事業を展開しているため、これらを有機的に連携させることにより、あらゆる不動産に関わる問題を全てグループ内で解決する機能を保有しております。

“不動産「活性化」企業”(バリュープロデュース・コーポレーション)のアトリウムとして、今後も顧客満足の追求とコンプライアンス、コーポレート・ガバナンスの実践により、社会に評価され、信頼される企業を目指してまいります。

株式会社アトリウム債権回収サービス

サービサー事業： 金融機関等より不動産担保付の特定金銭債権を買取り、スペシャルサービサーとして自ら管理・回収する債権回収収益の獲得を目的としています。不動産業としての兼業認可を受けている数少ないサービサー会社としての強みを活かして、担保不動産を取得し、バリューアップを行うことで、回収の最大化を目指します。また、市場の変化に柔軟に対応し「不動産の再生」から「事業の再生」へとそのフィールドを広げ、更なる事業の拡大を目指しています。

株式会社エー・アイ・シー

不動産流動化事業： 開発型や中長期保有の事業用不動産の仕入・販売やアトリウムグループの取り扱う不動産のデューデリジェンス(調査・査定、リスク・リターンの分析等)機能、審査機能、および収益不動産のアセットマネジメント・プロパティマネジメントを一括して担っております。

その他の関連会社

ジェーピーエヌ債権回収株式会社

サービサー事業： 小口無担保債権の管理回収業を主力分野とし、全国に展開する5つのコールセンターにおいて、独自のシステムと高度なセキュリティによる業務運営により、高い効率性と回収実績を実現しています。

また、リサーチ事業とバックアップサービス事業の展開、および官公庁への人材派遣事業など積極的な事業拡大を続けています。

株式会社キュービタス

クレジットカードプロセシング受託事業： クレジットビジネスを軸に、入会審査、途上与信、コールセンター、その他各種事務処理業務におけるプロセシングサービスを提供し、SAISONブランド・UCブランドを中心に、現在70社を超えるクライアントから業務委託を受けています。

高品質なサービスの提供、コストリーダーシップの実現により積極的な受託拡大を図り、「質量ともにNo.1の総合プロセシングカンパニー」を目指してまいります。

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

個人向け融資事業・不動産融資事業：《セゾン》のローン百選ブランドのもと、カードローンは「キャッシュ・リザーヴ」とプライム層対象の「ＶＩＰ」、また証書ローンは「生活支援ローン」、「不動産担保ローン」を展開。

さらに、不動産事業を営む企業に対してプロジェクト資金を提供。計画内容そのものに着目し、様々な資金需要をサポートしています。

株式会社ハウスプランニング

不動産開発分譲事業・建設事業：高品質な土地・戸建分譲事業を中心に快適で安心、安全な住まいの提供に主眼を置き、顧客満足度の更なる向上に努め、事業展開をしています。

コンチェルト グループ

株式会社コンチェルト／株式会社エイ・アンド・エイ

2008年3月1日をもって(株)ヴィーヴルと(株)ウラクアオヤマが合併し、3つの事業を営む(株)コンチェルトが発足しました。一人でも多くのお客様やお取引先にご満足いただけるよう、それぞれの事業で「感動空間を創造」していきます。

アミューズメント運営事業：お客様にご満足いただける「快適遊空間」をコンセプトに、31店舗(エイ・アンド・エイ含む)の遊技場を運営しています。お客様へゆとりある空間ときめ細かいサービスを提供すると共に、地域社会へも貢献していく施設運営を目指しています。

不動産賃貸事業：昨年に成増プライムと勝田台プライムを開業させ、9物件の不動産賃貸事業を行っています。地域に密着した魅力ある不動産活用・開発をコンセプトに、新たな物件開発とリーシングビジネスの拡充を図っています。

会員制クラブ運営事業：「最高のおもてなし」をコンセプトに、神宮の杜を眺望する会員制クラブuraku AOYAMAを運営しています。フィットネスジム・ホテル・レストランなどを有する複合施設は、高いクオリティとホスピタリティによって快適で贅沢な空間を創造し続けています。

株式会社セゾン情報システムズ

システム構築・運用事業：金融、流通などの分野で培った豊かな業務ノウハウに基いたシステム構築・運用に加え、人事給与のアウトソーシング、通信ミドルウェア「HULFT」を積極的に展開しています。システム構築からアウトソーシング、パッケージ製品までをワンストップで提供し、顧客から高く信頼される企業を目指しています。

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、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。

取締役・監査役(2008年7月16日現在)

林野 宏
代表取締役社長

2000年より現職。就任以来、みずほフィナンシャルグループとの業務提携、ユーシーカード会員事業の合併を始め、髙島屋や地方銀行などとの大型提携を実現させ、先進性と科学性と合理性でカード業界における「革新」を着実に実行しています。

前川 輝之
代表取締役副社長

広報室・経営管理部・総務部 管掌
(兼)株式会社セゾンファンデックス
取締役会長

2005年より現職。カード事業において戦略的大型提携の数々を手がけると同時に、財務部門を管掌し資本政策を遂行してまいりました。現在は総務部・経営管理部・広報室を管掌し、不安定かつ厳しい経営環境下で収益・コスト両面からの堅実な経営管理を推進しています。

山本 敏晴
代表取締役専務

クレジット事業部・人事部 管掌
(兼)クレジット事業部長

2007年より現職。1993年よりクレジットセンター業務の最高責任者として、業界最高レベルの顧客サービスセンターの構築と業務の効率化に取り組んでまいりました。現在はクレジット事業部と人事部を管掌しています。

宮内 秀機
専務取締役

ファイナンス事業部 管掌

鈴木 秀敏
常務取締役

カード事業部 管掌
(兼)セゾンカード部・ミレニアムカード部・
UCカード部・LABIカード部・
ゴールド・AMEX部 担当

稲田 和房
常務取締役

企画部・財務部 管掌
(兼)セゾンレースホース株式会社
代表取締役社長

髙橋 直樹
常務取締役

ネットビジネス部・イノベーション部・
戦略投資部 管掌

山本 光介
常務取締役

カード事業部長
(兼)髙島屋カード部・ソリューション一部・ソリューション二部・
みずほ提携促進部・加盟店営業部 担当
(兼)株式会社セゾン情報システムズ 取締役会長

山路 孝眞
取締役
販売促進部・保険部・
カードファイナンス部・
ローンセンター 担当

横井 千香子
取締役
CS推進室・
コンプライアンス部 管掌

鈴木 日出男
取締役
北海道支店・東北支店・
北関東支店・東関東支店・
東京支店・神奈川支店・
東海支店・関西支店・中四国支店・
九州支店・WEB支店 担当

金 洪太
取締役
戦略プロジェクト室・
システム企画部 管掌
(兼)戦略プロジェクト室長

山本 寛
取締役
ファイナンス事業部長
(兼)事業計画部長

金子 美壽
取締役
営業企画部・営業計画部 担当
(兼)営業企画部長

山本 惠朗
取締役(社外)

栂野 恭輔
取締役
株式会社キュービタス
代表取締役社長

佐藤 浩通
常勤監査役

櫻井 勝
常勤監査役(社外)

冨澤 宏
常勤監査役(社外)

松本 康太郎
常勤監査役(社外)

土岐 敦司
監査役(社外)

コーポレート・ガバナンス

当社は、ファイナンスカンパニーNo.1を目指し事業基盤の拡大・強化に努めています。株主の皆様はもとより、お客様、取引先、当社グループで働く社員、そして社会というすべてのステークホルダーの皆様から理解と賛同を得るためには、経営目標の達成とあわせてコーポレート・ガバナンスの充実・強化が極めて重要であると認識し、経営における透明性の向上と経営監視機能の強化のため、内部統制システムの整備やコンプライアンス態勢の強化を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制

取締役会は、取締役16名(うち社外取締役1名)で構成され、当社の業務執行を決定し、取締役の職務の執行を監督しています。

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

当社は監査役制度を採用しており、監査役会は監査役5名(うち社外監査役4名)で構成されています。各監査役は監査役会で定められた監査方針などに従い、取締役会をはじめとする重要な会議への出席、取締役などからの営業の報告の聴取や重要な決議書類などの閲覧、業務および財産の状況の調査などにより厳正な監査を実施しています。

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

監査役の職務を補助するため、内部監査業務の専任者で構成された、業務執行部門から独立性を保った監査役事務局を設置しています。

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

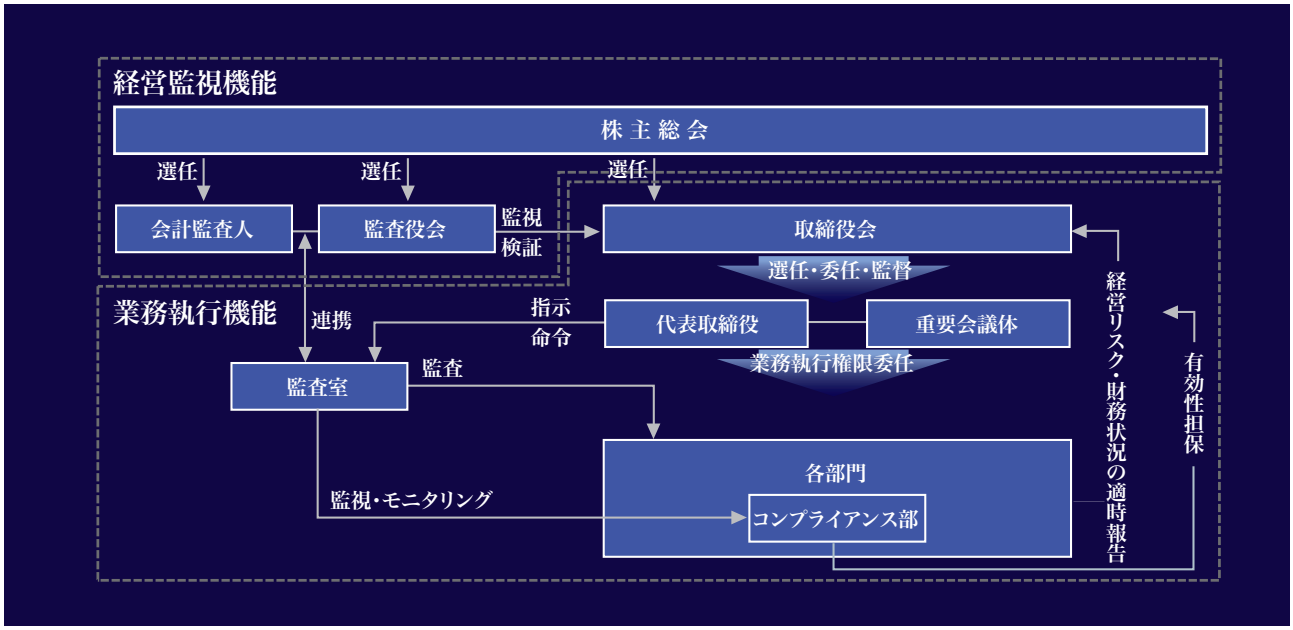
内部監査部門である監査室は、当社およびグループ各社の組織運営ならびに業務活動におけるコンプライアンス、リスクマネジメント、内部統制システム、コーポレート・ガバナンス体制について監査を実施し、評価と提言を行っています。

今後も引き続き、コーポレート・ガバナンスに関する国際的な潮流および諸法令を踏まえ、当社グループに適した経営機構のあり方を検討していきます。

役員報酬および監査報酬

当社は会社法の施行を契機として、役員の職務執行および成果に対する責任の明確化、ならびに監査役および社外役員の独立性の向上のために、役員報酬制度の改定などを行いました。すなわち、従来の退職慰労金制度を廃止し、役員の賞与等を含めた職務執行の対価を一本化するとともに、役員による当社株式の所有を促進し、業績に対する意識向上を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制図



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

〈役員報酬等※の内容〉

取締役の年間報酬総額　499百万円(うち社外取締役12百万円)

監査役の年間報酬総額　52百万円(うち社外監査役38百万円)

※役員賞与を含む。

〈監査報酬等の内容〉

公認会計士法第2条第1項に規定する

業務に基づく報酬の金額　65百万円

上記以外の報酬の金額　59百万円

内部統制システムの整備

当社は会社法の規定に従い、法令・定款に適合し、業務の適正性、効率性を確保するための体制構築を行うことを目的として、代表取締役が遵守すべき基本方針を取締役会において決定しています。当該基本方針は、当社の基本理念の1つである「常に革新的な発想と戦略で、利益ある成長を実現していき、お客様を含めたステークホルダーの満足度の極大化を達成する」を軸に据えています。

さらに、金融商品取引法に基づく財務報告に係る内部統制(いわゆるJ-SOX)の対応につきましては、社内プロジェクトを編成、全社的に準備を進めてまいりました。今年度は、運用・監査にそれぞれ専任担当者を置き、態勢を整えております。

以上の内部統制システムの構築にあたっては、業務の効率性を維持しながらもその適正性を確保し、当社の業績向上・利益の増大による株主の利益最大化に資すると同時に、他のステークホルダーの理解を得ることで、当社の社会的責任を果たすことにもつながることを目標として取り組んでいます。

コンプライアンスの徹底・充実

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

一方、危機管理体制の確保と危機発生時の迅速な対応のために「危機管理委員会」を中心とした全社的な管理体制を構築しています。

コンプライアンス委員会は山本専務取締役を委員長に任命し、年数回の委員会開催によりコンプライアンスに関する討議・意思決定等を行い、取締役会に報告を行っています。

危機管理委員会は前川副社長を委員長に任命し、全社的な連絡体制を構築し、危機的状況の迅速な対応を行っています。

前年度よりコンプライアンスの一層の充実を図るため、倫理綱領を見直し、当社行動宣言、社員の行動基準を策定し、社員・契約社員に配付した小冊子『私たちのコンプライアンス』に掲載し、社内への周知徹底を図っています。

また、社内に『コンプライアンス相談窓口』を設置し、社内での不正・不祥事の防止を図っています。この相談窓口は、社内イントラネット、インターネットの専用アドレスなどによる社内、社外2系統による相談受付体制をとり、利用しやすい環境作りに努めています。通報があった場合は、弁護士、コンプライアンス部で連動し、問題の妥当、早期解決を目指すとともに、遅滞なく取締役会および監査役会に報告し、再発防止に努めています。

さらに、コンプライアンス部主催により、外部講師を招いたコンプライアンス研修を、取締役、部室長を含む幹部社員に実施し、各部門にコンプライアンス責任者および担当者を任命し、各部門を主導としつつコンプライアンス部と連動したコンプライアンス研修を実施しています。

なお、前年度からコンプライアンス責任者および担当者に加え、J-SOX責任者および担当者を兼務発令することで、意識の向上を図っています。

情報システム運用への対応など

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

このような環境の下、自然災害、事故、コンピュータウィルスなどによるシステム障害への対応や事務集中化によるシステム効率の向上など、システムの安全性・安定性の確保と効率化を実現しました。今後とも、システムの安全性・安定性の確保および効率化へ向けて、継続して取り組んでいきます。

リスク管理

リスク管理については、「損失の危険の管理に関する規程」および「危機管理規程」を定め、リスク発生の予防および発生時の適切な対応に努めています。そのために、「損失の危険の管理に関する規程」および「危機管理規程」の関係者に対し定期的な社内教育・訓練を行い、取締役会が定期的にこれらを点検し、是正・改善を指示することにより、リスク管理体制の維持に努めています。

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ミーティングなどの積極的な情報開示はもとより、決算短信やＩＲ活動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おります。

企業・IR情報　URL http://corporate.saisoncard.co.jp

クレディセゾンの社会的責任(CSR)

当社の経営理念は、「顧客満足を創造し、取引先との相互利益を尊重し、社員の共感を得ることによって株主の皆様に報いるとともに、社会的責任を果たす」です。そして、変化する企業環境に柔軟かつ迅速に対応しつつ、コンプライアンスの徹底に注力しながら事業活動を展開し、それらを通じて社会から信頼されることを目指しています。

当社のCSRに対する考え方

当社では、社会的責任(CSR)とは「企業は社会的存在として最低限の法令遵守や利益貢献といった責任を果たすだけではなく、市民や地域、社会の顕在的・潜在的な要請に応え、またはそれを上回る方法や内容で事業を展開していくこと」であるととらえています。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。

❶ 企業として存在し、お客様、従業員、株主の皆様をはじめとする投資家の皆様に利益をもたらすために果たすべき事項
❷ 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、責任を果たすべき事項、および社会に貢献できる事項
❸ 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への貢献

❶ の視点での取り組み

企業体として、健全かつ適切、迅速に、継続的な事業活動を行うことが使命であると認識しており、そのためには、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不可欠です。そこで、「コーポレート・ガバナンス」でご説明した取り組みを行っています。

❷ の視点での取り組み

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

■ 個人情報の適正管理

個人情報の管理については、法令はもとより、ガイドライン・業界ルールなどを遵守するとともに、社内規程を定め、社内研修・モラル教育を実施し、(社)日本クレジット産業協会の資格制度である「個人情報取扱主任者」の取得を実質的に社員に義務付けるなど、管理意識の醸成と浸透に努めています。また、個人情報の取扱いについては、専用回線の利用、アクセス権限者の制限、情報の暗号化、情報端末設置場所への入退出管理など、セキュリティの強化を図っています。

なお、個人情報の取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月に取得しています。

■ 多重債務への対応

クレジットが必要以上の利用につながるリスクを認識し、使いすぎ抑制のためのきめ細かな途上与信を実施、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。

❸ の視点での取り組み

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

また、流通系出身のクレジットカード会社として、その特徴を活かしたサービスの提供や社会への貢献を目指しています。

■ 雇用問題への対応

当社では年齢、性別を問わない雇用と働きやすい環境づくりに努めています。少子・高齢化を視野に入れ、女性が結婚、出産後も継続して働ける、ならびに高齢者の介護にも対応できる職場環境を整え、また、退職者の再雇用も積極的に行っています。

■ 当社独自のサービス展開

当社は、他社にはない全国130ヶ所にも及ぶサービスカウンターを展開し、またクレジットカードという商品特性から、お客様との双方向コミュニケーション手段を備えております。こうした点を活かし、いつでもクレジット利用に関する相談に応じる体制を整えるとともに、お客様のニーズに応える独自サービスの提供を目指しています。

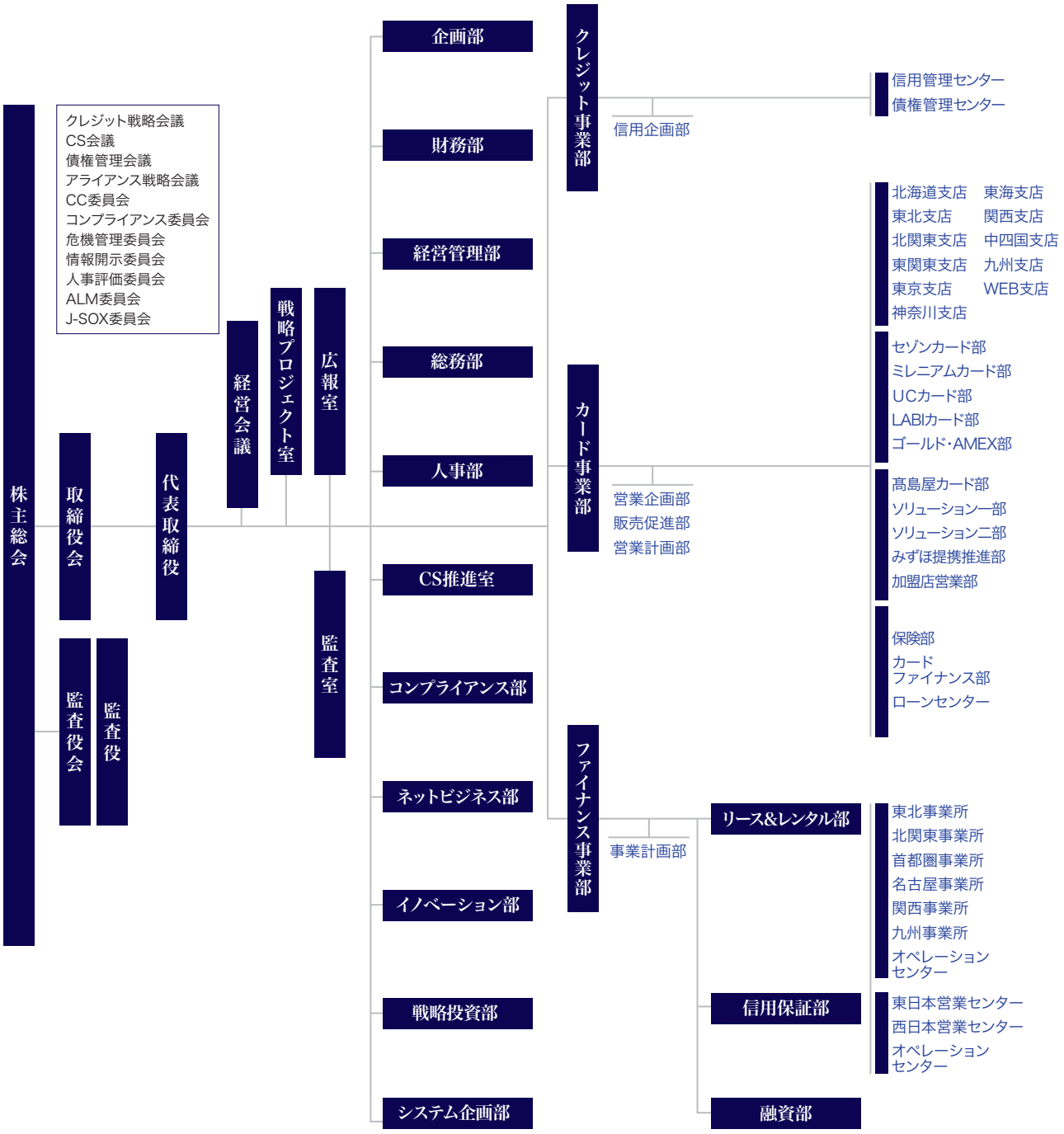
加えて、個人のお客様だけでなく、多くの提携先企業との相互利益につながるカード提携事業や法人カードの発行を行っています。

環境保全・社会貢献活動

当社では、一人ひとりのお客様がカード利用を通じて社会貢献活動に参加できる手段をご用意しています。例えば、(社)日本ユネスコ協会連盟の世界遺産活動や世界寺子屋運動、(財)森林文化協会の森林と環境活動、(財)日本盲導犬協会の盲導犬育成など、カード利用で獲得するポイントで寄付できる商品を取り揃えています。

また、クレジットカードには再利用素材を、お客様宛の印刷物には環境にやさしい素材を使用しています。さらに社員に対しては、「クールビズ」の推進やオフィスの紙利用の削減、オフィス内ゴミのリサイクル対応分別回収の徹底を呼びかけています。

組織(2008年7月16日現在)



キュービタス設立による組織の再編

質量ともに日本最高水準を誇る「総合プロセシングサービス」の提供実現のため、株式会社キュービタスを設立し、2008年4月にクレディセゾンとユーシーカードの全プロセシング業務を集約。これにより、当社の機能移管に伴う組織の再編を実施しました。お客様からのお問合せ対応業務を行う「インフォメーションセンター」「関西インフォメーションセンター」、入会審査業務や信用管理業務を行う「審査センター」、登録・事務処理等を行う「オペレーションセンター」をキュービタスに移管しました。また、システムに関する業務の大半をキュービタスに委託しました。

㈱クレディセゾン

インフォメーションセンター
関西インフォメーションセンター
審査センター
オペレーションセンター

移管

㈱キュービタス　SAISON・UCの全プロセシング業務を集約

プロセシング事業
・審査業務
・信用管理業務
・コミュニケーションセンター業務
・事務処理業務
・その他付随業務

周辺システム　基幹システム
新オーソリシステム

カード一覧

業種・業態を超えた提携戦略を積極的に推進してきた結果、「SAISON」「UC」の両ブランドで2,600万人（関係会社を含め3,400万人）の会員規模を誇るイシュア会社となり、200種類以上のカードを発行しています。

スタンダード

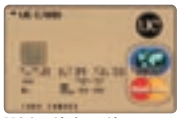
《セゾン》カードインターナショナル

ゴールドカード《セゾン》インターナショナル

《セゾン》カードインターナショナル
アメリカン・エキスプレス・カード

《セゾン》ゴールド・アメリカン・
エキスプレス・カード

UCカード


UCカードゴールド

《セゾン》アメリカン・エキスプレス・カード

《セゾン》プラチナ・アメリカン・
エキスプレス・カード

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）

ロフトカード
（ロフト）

MUJI Card
（良品計画）

〈PARCOカード〉
（パルコ）

Mitsui Outlet Parkカード
（三井不動産）

Tokyo Midtown CARD《セゾン》
（三井不動産）

ヤマカタヤカード
（山形屋）

プランタンGINZAカード
（プランタン銀座）

さくら野《セゾン》カード
（さくら野百貨店）

タカシマヤ《セゾン》カード
（髙島屋）

タカシマヤカード《ゴールド》
（髙島屋クレジット）

ヤマダLABIカード
（ヤマダフィナンシャル）

ローソンパスVISA
（ローソン）

ダイワセゾンカード
（大和ハウスフィナンシャル）

トラベル＆エンターテインメント・通信

プリンスカード
（西武グループ）

マイレージプラス《セゾン》カード
（ユナイテッド航空会社）

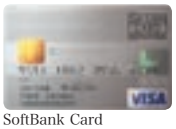
シネマイレージカード《セゾン》
（TOHOシネマズ）

JAPANカード《セゾン》
（日本サッカー協会）

Tokyo Metro To Me PASMO
（東京地下鉄）

LPGA CLUBカード
（日本女子プロゴルフ協会）

PADIカード《セゾン》
（PADI）


SoftBank Card
（ソフトバンクモバイル）

WOWOW《セゾン》カード
（WOWOW）

nimoca《セゾン》カード
（西日本鉄道）

金融

みずほマイレージクラブカード
（みずほ銀行）

Risona Card+S（りそなカード《セゾン》）
（りそなカード）

ALL-S Card
（静銀セゾンカード）

YM《セゾン》カード
（山口フィナンシャルグループ）

マネックス《セゾン》カード
（マネックス証券）

カーライフ

出光mydoplus（まいどプラス）
（出光クレジット）

Honda Cカード
（本田技研工業）

マツダm'z PLUSカード
（マツダ）

JAF《セゾン》カード
（日本自動車連盟）

ヤナセメンバーズカード
（ヤナセ）

社会貢献・ライフライン・その他

WWFカード
（世界自然保護基金ジャパン）

日本白血病研究基金カード《セゾン》
（日本白血病研究基金）

プラスハッピーUCカード
（東京ガス）

CLOVIA CARD《セゾン》
（東京ガスエネルギー）

早稲田カード
（早稲田大学）

財務セクション

CONTENTS

6カ年の要約財務データ	31	連結貸借対照表	39	連結キャッシュ・フロー計算書	41
財務分析	32	連結損益計算書／ 連結株主資本変動計算書	40	単体要約貸借対照表および 要約損益計算書の6カ年の推移	42

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）

	2008	2007	2006	2005	2004	2003
連結ベース						
3月31日に終了した1年間：						
営業収益 (注1)	345,586	333,683	274,666	240,385	220,331	212,241
販売費及び一般管理費	265,493	242,149	193,125	172,024	156,501	147,017
金融費用	22,901	16,332	11,965	9,771	9,824	12,810
営業利益	57,191	75,201	69,575	58,590	54,005	52,414
経常利益	58,111	80,157	71,149	56,514	52,955	51,001
当期純利益（損失）	26,755	14,821	42,219	31,818	22,419	△6,026
3月31日現在：						
純資産 (注2)	418,661	399,828	360,717	301,309	258,253	236,028
総資産	2,450,637	2,299,607	2,062,735	1,512,949	1,352,709	1,280,822
有利子負債 (注3)	1,854,056	1,608,307	1,480,379	1,146,928	1,011,563	965,081
1株当たりデータ（円）：						
当期純利益（損失）	148.78	82.79	237.29	185.00	130.55	△36.57
純資産	2,147.04	2,077.69	2,014.20	1,721.35	1,519.13	1,380.26
財務指標（%）：						
自己資本当期純利益率（ROE）	7.1	4.0	12.8	11.4	9.1	—
総資産当期純利益率（ROA）	1.1	0.7	2.4	2.2	1.7	—
自己資本比率	15.8	16.2	17.5	19.9	19.1	18.4
単体ベース						
3月31日に終了した1年間：						
営業収益 (注1)	277,741	270,275	216,453	190,248	175,725	171,842
販売費及び一般管理費	223,815	204,765	156,887	135,402	123,746	121,111
金融費用	20,322	14,067	9,700	8,186	7,154	7,607
営業利益	33,603	51,442	49,865	46,659	44,824	43,123
経常利益	36,557	56,632	50,762	46,985	45,051	44,250
当期純利益（損失）	24,578	10,221	27,131	25,798	24,396	△5,026
3月31日現在：						
純資産 (注2)	361,519	349,754	341,423	298,502	261,792	237,174
総資産	2,066,513	1,962,996	1,761,666	1,290,066	1,155,776	1,085,348
有利子負債 (注3)	1,554,629	1,350,134	1,239,042	948,560	828,639	779,450
1株当たりデータ（円）：						
当期純利益（損失）	136.51	57.03	152.21	149.78	142.00	△30.34
純資産	2,006.89	1,945.22	1,904.13	1,703.39	1,536.51	1,383.04
配当金	28.00	28.00	26.00	20.00	18.00	18.00
財務指標（%）：						
自己資本当期純利益率（ROE）	7.0	3.0	8.5	9.2	9.8	—
総資産当期純利益率（ROA）	1.2	0.5	1.8	2.1	2.2	—
自己資本比率	17.5	17.8	19.4	23.1	22.7	21.9
取扱高実績（単体ベース）						
総合あっせん (注4)	3,758,545	3,433,872	2,527,808	2,078,116	1,912,210	1,808,624
個品あっせん	6,092	5,693	6,951	9,440	13,367	17,369
信用保証	103,302	85,431	62,096	36,179	31,683	53,433
融資 (注5)	1,116,593	1,058,335	739,038	592,358	555,984	600,447
業務代行 (注6)	1,269,578	809,992	747,997	576,270	328,119	398,724
リース	88,273	87,488	90,010	82,998	73,665	71,960
商品販売	—	—	—	—	2,763	9,445
その他	16,186	10,700	9,794	8,316	6,604	9,788
取扱高計	6,358,572	5,491,515	4,183,697	3,383,680	2,924,399	2,969,794

注：
1. 営業収益には消費税等は含まれていません。
2. 純資産額の算定にあたり、平成19年3月期から「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」（企業会計基準第5号）および「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」（企業会計基準適用指針第8号）を適用しています。
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。

財務分析

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」、「ファイナンス事業」、「不動産関連事業」、「エンタテイメント事業」、「その他の事業」のセグメントで構成されています。なお、当期において新たに中期経営計画を策定したことに伴い、事業構造の見直しを行い、事業活動をより的確に表示するため、当期より当社グループの事業の種類別セグメントを上記のように変更しております。事業セグメントのうち、「クレジットサービス事業」は当社グループの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70%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、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、ポイント交換費用、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新規顧客の獲得に費やされます。

連結範囲の変更

当期は、連結対象子会社は8社となりました。また、持分法適用関連会社は9社で前期から変わっておりません。連結子会社に関しては、新規に（有）エー・アール・ホテルズ銀座を営業者とする匿名組合を当期より重要性が増したため、連結子会社に加えていましたが、期中において匿名組合契約が終了したため、連結対象から除外しています。また、連結対象子会社であった（株）ウラクアオヤマは、当期において同じく連結対象子会社である（株）ヴィーヴルにより吸収合併され、連結対象から除外されています。

なお、（株）ヴィーヴルは2008年3月1日より（株）コンチェルトに商号変更しています。

収益および利益の状況

当期の国内経済は、堅調な企業業績を背景とした設備投資の増加や雇用環境の改善などにより、緩やかな回復基調で推移したものの、夏以降は原油高による原材料価格の高騰や米国サブプライムローン問題に端を発した米国経済の減速懸念などの影響により、個人消費を含めた国内景気全体に不透明感が強まりました。当社グループが属するノンバンク業界においては、メガバンク主導による業界再編の活発化とそれに伴う競争の激化、貸金業法の改正が及ぼす影響などにより、厳しい経営環境が続いています。

このような状況において、当期の営業収益は、前期比3.6%増の3,455億86百万円となりました。営業利益は、同23.9%減の571億91百万円、経常利益は同27.5%減の581億11百万円、当期純利益は同80.5%増の267億55百万円となりました。

営業収益

当期の営業収益は前期に比べ119億3百万円（3.6%）増の3,455億86百万円となりました。主力の「クレジットサービス事業」においては、ショッピング取扱高の拡大に伴うショッピング収益が増加したものの、改正貸金業法の施行に先立ち、キャッシング金利を新規利用分のみならず既存残高分も含め引き下げたことによるキャッシング収益の減少により、前期比10億18百万円（0.4%）減の2,547億15百万円とほぼ前期並みに推移しました。一方、不動産融資事業および信用保証事業の取扱が順調に伸長した「ファイナンス事業」においては、前期比70億25百万円（18.8%）増の443億70百万円を計上、また、不動産市場において大幅な増収・増益を達成したアトリウムグループの業績により「不動産関連事業」で前期比101億36百万円（36.4%）増の379億57百万円と大幅な増収となりました。

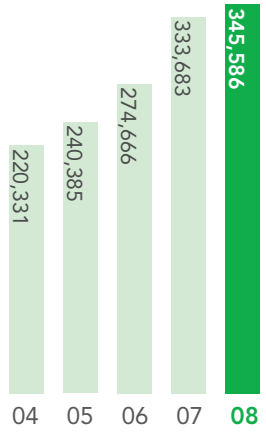
営業費用、営業利益

営業費用は、前期に比べ299億13百万円（11.6%）増の2,883億95百万円となりました。主な要因のうち貸倒コストは弁護士などによる第三者介入債権および利息返還請求引当金の増加などにより、前期比23.0%増の743億26百万円となりました。

貸倒コストを除く、販売費および一般管理費は、広告宣伝費の減少はあったものの、カード取扱高の拡大に伴うポイント交換引当金や支払手数料が増加しています。主な内訳は広告宣伝費が223億18百万円（前期比30億75百万円、12.0%減）、ポイント交換引当金繰入額が147億31百万円（同35億25百万円、31.5%増）、支払手数料

営業収益

（単位：百万円）



（3月期）

販売費および一般管理費の内訳

（単位：百万円）

	2008	2007	増減率（%）
貸倒コスト	74,326	60,417	23.0
うち貸倒引当金繰入額	56,015	53,272	5.1
うち貸倒損失	59	536	△ 89.0
うち利息返還損失繰入額	14,650	4,065	360.4
うち保証債務引当金繰入額	3,602	2,543	41.6
貸倒コストを除く			
販売費及び一般管理費	191,167	181,731	5.2
うち広告宣伝費	22,318	25,375	△ 12.0
うちポイント交換引当金繰入額	14,731	11,205	35.1
うち人件費	40,559	40,472	0.2
うち支払手数料	52,791	50,900	3.7
販売費及び一般管理費合計	265,493	242,149	9.6

が527億91百万円(同18億91百万円、3.7%増)となっています。また、クレジットカードおよび不動産担保ローンの取扱高拡大に伴う営業資産の増加により、有利子負債が増加したことから金融費用が前期比40.2%増の229億1百万円となりました。

この結果、当期の営業利益は180億9百万円(23.9%)減の571億91百万円となりました。

営業外損益、経常利益

営業外損益純額は、前期に比べ40億35百万円減少の9億20百万円の利益となりました。これは、持分法投資利益および投資事業組合からの分配金が前期に比べ減少したことなどにより、営業外収益が前期に比べ39億40百万円減少し、営業外費用も前期に比べ94百万円増加したことによるものです。

これにより、営業外収益は前期比50.7%減の38億29百万円となり、また、営業外費用は前期比3.4%増の29億9百万円となりました。

特別損益、税金等調整前当期純利益および当期純利益

特別損益純額は、前期の△465億46百万円から△23億25百万円と改善いたしました。特別利益では、当社が保有するVisa Inc.株式に関する投資有価証券償還益として130億21百万円を計上したことなどにより153億91百万円となり、前期に比べ大幅に増加しました。一方、特別損失では、営業ネットワークの再構築に着手したことに伴う事業構造改革損失として24億40百万円、長期貸付金に対する貸倒引当金繰入額として112億64百万円を計上したことなどにより、177億16百万円を計上しました。

税金等調整前当期純利益は、前期比66.0%増加し557億86百万円となり、法人税等は225億67百万円と前期に比べ増加いたしました。その結果、当期純利益は、前期に比べ119億34百万円(80.5%)増の267億55百万円と増益になりました。

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おります。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、継続的な配当を行っていくことを基本方針としています。

配当金

配当方針に基づき、当期の1株当たり配当金は、前期と同額の年間28円といたしました。

また、株主優待として当社カードホルダーの株主の皆様には、無期限に貯められ、いつでもお好きなアイテムと交換できる「永久不滅ポイント」を、保有株式数に応じて付与する特典を設けています。

セグメントの状況*

クレジットサービス事業

当セグメントは、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。当期の営業収益は前期比0.4%減の2,547億15百万円、営業利益は同39.5%減の305億81百万円となりました。

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、携帯電話料金・公共料金など継続的決済の増加やETC・医療分野などへの利用範囲の拡大に加え、モバイルクレジットの普及などにより、市場規模は拡大を続けています。

一方、貸金業法改正の影響から、各社とも依然として厳しい経営環境が続くものと予想されます。このような環境の中で、当社は効率性を重視した営業ネットワークの再構築に注力しつつ、顧客基盤の更なる拡大に向け、全国の地域金融機関および大型小売企業との戦略的提携を積極的に推進いたしました。

当期の新規カード会員は284万人、当期末のカード会員総数は2,601万人(前期比4.4%増)となりました。また、ショッピング取扱高は3兆7,585億円(前期比9.5%増)、カードの年間稼動会員数は1,322万人(前期比5.9%増)となりました。一方、ショッピングのリボルビング残高は2,636億円(前期比10.1%増)となりました。また、カードキャッシング残高は6,703億円(前期比1.4%増)となりましたが、そのうち252億円を流動化しているため、その残高は6,450億円となりました。

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

●戦略的提携による会員の拡大

セゾンカードでは、港北ニュータウンに開業した国内最大規模の複合商業施設「NorthportMall(ノースポート・モール)」の顧客向けカード「Northportカード《セゾン》」や(株)ミキシングが経営する千葉県印西市に開業した大規模複合商業施

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			営業収益		
	2008	2007	増減(%)	2008	2007	増減(%)
クレジットサービス事業	254,715	255,734	△0.4	30,581	50,558	△39.5
ファイナンス事業	44,370	37,344	18.8	11,252	11,970	△6.0
不動産関連事業	37,957	27,820	36.4	22,760	15,388	47.9
エンタテイメント事業	14,395	16,920	△14.9	△3,010	2,045	—
その他の事業	1,995	1,317	51.5	1,327	663	100.1
計	353,434	339,137	4.2	62,911	80,625	△22.0
消去または全社	(7,847)	(5,454)	—	(5,720)	(5,424)	—
連結	345,586	333,683	3.6	57,191	75,201	△23.9

*当連結会計年度より当社グループの事業セグメントは上記のように変更しています。前年度の数値は変更後のセグメントに合わせております。

設「BIG HOP ガーデンモール印西」の顧客向けカード「BIG HOPカード」、春日部市に開業した商業施設「ララガーデン春日部」の顧客向けカード「ララガーデン春日部カード《セゾン》」、いわき市に開業した複合商業施設「Latov（ラトブ）」の顧客向けカード「Latovカード《セゾン》」、南九州地区を中心に百貨店などを展開する（株）山形屋の顧客向けカード「ヤマカタヤカード」など、当社の強みを生かした小売企業との提携ネットワーク拡大に加え、（株）静岡銀行との共同出資により設立した静銀セゾンカード（株）で「ALL-Sカード」、中四国地方最大の金融グループである（株）山口フィナンシャルグループとの共同出資により設立したマーケティング会社ワイエムセゾン（株）で「YM《セゾン》カード」の募集を開始するなど、地域金融機関との連携により、地域に密着したエリア最強カードを創造するための戦略的提携を推進しました。

また、郵貯カード《セゾン》会員約340万人向けの後継商品として、「セゾンNEXTカード」の発行、《セゾン》アメリカン・エキスプレス・カードに「ゴールド」および日本初となる「年会費無料」のカード2種類を加えるなど、幅広いお客様に最適なカードをお選びいただけるよう商品ラインナップの拡充を図りました。

●小額決済市場への取り組み

急速に普及しているモバイルクレジットに関しては、お客様のニーズに合わせたサービスの実現に努め、「QUICPay™（クイックペイ）」や（株）エヌ・ティ・ティ・ドコモのケータイクレジット「iD™」機能を搭載したクレジットカードを発行しています。また、電子マネーによる少額決済市場にも積極的に取り組んでおり、「プリンスカード」や「TokyoMetro To Me CARD」などでのPASMOオートチャージサービスの提供に加え、近畿日本鉄道改札でのPiTaPa対応のクレジットカード「KIPS PiTaPaカード」を発行しています。

業務基盤の強化

●営業ネットワークの再構築とWEB戦略の強化

全国にわたる営業ネットワークは当社の最大の強みですが、更なる効率性を追求すべく、営業拠点やサービスカウンターの統廃合、自社キャッシュディスペンサーの配置見直しを行うなど、営業ネットワークの再構築を推進しました。新規カードの募集から各種サービスの提供まで、それぞれ収益面・効率面を充分考慮したカウンター運営を目指しています。

さらにインターネットの普及と利用環境の改善が進んだ状況を受け、WEB サイトを有効活用したカード獲得強化に向け、WEB支店を設置するとともに、「永久不滅.com」を中心とした新規ネットビジネスによるフィー収益の創出に向け、WEB 戦略の強化を積極的に展開しています。

また、部門間の相互理解等の目的を概ね達成したため、2008年3月に8年続けてきた本部制を廃止しました。さらに（株）キュービタス設立を機会に、カードプロセシングのコストリーダーシップ確立を目指し、関連組織の再編成を推進していきます。

●債権リスクの取り組み

債権リスクについては、自己破産の発生件数が沈静化傾向にあるものの、弁護士などによる第三者介入債権および利息返還請求が高水準で推移しています。このような環境の中で、非延滞債権の保全業務についても信用管理センター、債権管理センターで担うこととし、当該部門における人員を増強するなど、債権悪化を未然に防止するための体制強化を図っています。今後についても、初期与信および途上与信の管理を強化し、債権の良質化に注力すると同時に、高額貸付時の所得証明取得など、総量規制に対応した適正な利用枠の付与に努め、収益とリスクのバランスを保った与信管理を引き続き徹底していきます。

新たな展開と今後の取り組み

●オンラインショッピングモール「永久不滅.com」の運営

当期の《セゾン》カードのインターネット会員（Netアンサー会員）とUCカードのインターネット会員（アットユーネット会員）を合計したNet会員は、250万人（前期比41.5%増）となりました。当社独自の永久不滅ポイントを活用した新たなサービスとして、Netアンサー会員を対象に《セゾン》永久不滅ポイントが貯まる、オンラインショッピングモール「永久不滅.com」を運営していますが、2007年10月のUCカードの永久不滅ポイント導入に伴い、同月よりアットユーネット会員も「永久不滅.com」の利用が可能となりました。また、モバイル版の「永久不滅.com」や携帯電話でデジタルコンテンツがダウンロードできる「永久不滅コンテンツ」の運営を開始するなど、新規ネットビジネス分野の取り組みを強化し、オンラインショップからの成果報酬によるフィービジネスを大きな収益の柱として育てていきたいと考えています。

●「《セゾン》カードローンゴールド」を発行

2008年2月に優良顧客を対象とした当社初の試みとなる低利率の変動金利型ローン専用カード「《セゾン》カードローンゴールド」を発行しました。今後も、優良顧客の多い法人と提携した「アフィニティカードローン」を順次発行し、幅広い顧客層の資金ニーズに応える商品開発を進めていきます。

● プロセッシング業務を分離

当社は、（株）みずほ銀行およびユーシーカード（株）と締結した業務再編契約に基づき、2008年2月20日開催の取締役会において、2008年4月1日を効力発生日として、当社のクレジットカードに関するプロセシング業務を分割し、（株）キュービタスに承継することを決議しました。（株）キュービタスは、クレジットカードプロセシング分野における当社の子会社として事業展開するとともに、クレジットカード分野のみならず幅広い決済業務を担うことのできる「総合プロセシングサービス会社」を目指していきます。

②　サービサー（債権回収）事業

サービサー業界においては、依然として新規参入が続いており、公共改革サービス法に基づく市場化テストの分野においても、テレマーケティング業界などの他業種からの参入もあり、一段と競争が激化しています。

このような環境のもと、「小口・無担保」債権の業務代行事業に主眼をおき、カード会社および金融機関に加えて、民間委託による効率化がより求められる官公庁マーケットへの積極的な参入の実施、および既存取引先の活性化に向けての営業展開を推進し、好調な売上げ推移を保つことができました。この結果、戦略的に営業強化を図っている官公庁を中心として新たに15先の契約の締結にいたりました。

また、適正なコスト管理および総合的な債権回収力を強化することで、回収額の増加および利益率の向上を達成し、より生産性の高い業務運営を実現しました。

ファイナンス事業

当セグメントは、信用保証事業、各種ローン事業およびリース事業などから構成されています。当期は、各事業の取扱いが順調に拡大し営業収益は443億70百万円（前期比18.8%増）となりました。一方で、各種ローン事業の貸倒コストの増加などにより、営業利益は112億52百万円（前期比6.0%減）となりました。

① 信用保証事業

個人向け無担保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いたしました。なお、当期は㈱秋田銀行を含む計32先と新規提携するなど、取扱いの拡大に努めました。その結果、保証残高は1,573億円（前期比16.1%増）となりました。

② 個人向けローン事業

《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。ローン残高は499億円（前期比25.6%減）となりました。

③ 不動産融資事業

これまで不動産流動化事業を通じて得た、不動産評価能力や不動産流動化に関するノウハウ、ネットワークを活用し、ビジネスローンを中心に不動産担保融資事業などを行っています。市況の変化を受けて案件の選別をより厳格化しつつも、順調に融資実行を維持することができ、ローン残高は2,471億円（前期比14.2%増）となりましたが、そのうち700億円を流動化しているため、その残高は1,787億円となりました。

④ リース事業

企業の設備投資意欲減退などを背景として、当期における業界全体のリース契約高は前期比9.7%減（（社）リース事業協会による統計）となりましたが、当社においては提携販売店の拡大、取扱商材の多様化を図った結果、取扱高は882億円（前期比0.9%増）となりました。

不動産関連事業

当セグメントは、不動産流動化事業、サービサー事業、不動産ファンド事業、不動産融資保証事業、不動産賃貸業などから構成されています。

当期においては、お客様のあらゆる不動産ニーズに対してワンストップでのソリューションを提供できることを強みに「バリュー・プロデュース」ビジネスを展開してきましたアトリウムグループの好調な業績により、営業収益は379億57百万円（前期比36.4%増）、営業利益は227億60百万円（前期比47.9%増）となりました。

① 不動産流動化事業

建物上の瑕疵や権利関係が複雑化しているなど何らかの理由により収益を生まない中古不動産を取得し、コンプライアンスを遵守した権利関係の調整や、開発・リフォーム・リニューアルの実施、入居率の改善などによるキャッシュ・フローの安定化により価値を高め、販売するビジネスを行っています。仕入情報ルートの拡大や不動産M&A手法の活用などに努め、順調な物件取得を行うとともに、上期においては大型事業用不動産を中心として想定を上回る価格での販売、下期においては米国サブプライムローン問題に伴う信用収縮によって、業界全体に失速懸念が高まる中にあって、計画通りの販売を達成しました。

② サービサー事業

不動産担保付債権に特化した買取および管理回収を行っています。特に、自己競落などにより担保不動産を自己取得し、付加価値をつけて販売できるノウハウを持っていることが特徴です。金融機関の不良債権処理が進み、各サービサー会社間による仕入競争が激化する中で、特に地域金融機関への営業活動に注力し、他サービサーからの二次譲渡、事業再生案件への取り組み強化により過去最高の債権購入を行うとともに、債権回収に関しては、担保不動産の自己取得にも積極的に取り組み、取得した物件のバリューアップと計画販売を推進しました。

③ 不動産ファンド事業

一般流通市場より賃貸ビルやマンションなど収益不動産を取得し、これまで培ったノウハウを活かし、保有物件の稼動率向上などによりバリューアップを実施し、高収益を実現する不動産投資ファンドを組成、販売・マネジメントするビジネスを行っています。上期にアトリウム・プライマリー・ファンドのクロージングにより売却益を確保するとともに、アトリウム・バリュー・バランス・ファンドにおいては、来期のクロージングに向けて、保有物件の稼動率向上などにより、バリューアップを着実に推進しました。さらに、不動産融資保証事業の顧客との共同投資による100億円規模の大型プロジェクトを中心とした「不動産エクイティ投資」にも積極的に取り組みました。

④ 不動産融資保証事業

個人又は法人が不動産を担保として金融機関（融資会社）などから融資を受ける際に、当該不動産の評価と債務保証を行い、金融機関（融資会社）から保証料収入を得るビジネスを行っています。案件の選別をより厳格化しつつも、好調な融資保証実行を維持することができました。

⑤ 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のほか、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。

エンタテインメント事業

当セグメントは、アミューズメント業などから構成されています。地域に支持される健全で安心、快適な店作りをしてきましたが、遊技台への規制強化の影響により、営業収益は143億95百万円（前期比14.9%減）、営業損失は30億10百万円となりました。

また、2008年3月に、当社連結子会社であるアミューズメント業を営む（株）ヴィーヴルと、不動産賃貸業および会員制クラブ事業を営む（株）ウラクアオヤマについて、（株）ヴィーヴルを存続会社とする経営統合を行い、（株）コンチェルトに商号変更しています。両社を経営統合することにより、（株）ヴィーヴルの店舗開発部門と（株）ウラクアオヤマの不動産開発部門で重複している機能・人材・ノウハウを集約し、業務の更なる効率化を推進することで、グループ経営の強化を図っていきます。

その他の事業

当セグメントは、保険代理店業、情報処理サービス業、損害保険業などから構成されています。営業収益は19億95百万円（前期比51.5%増）、営業利益は13億27百万円（前期比100.1%増）となりました。

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、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、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。2008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2,152億円を含む）は1兆8,540億円であり、借入金64.1%、社債16.2%、CP6.2%、営業債権の流動化13.5%から構成されています。

さらに、間接調達については既存取引先との連携を図る一方で、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。

また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70.9%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

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動により使用した資金は、240億97百万円（前期は119億90百万円の収入）となりました。これは、税金等調整前当期純利益が557億86百万円、ならびに非資金項目である減価償却費680億16百万円の計上があった一方、法人税等の支払が549億2百万円、クレジットカードおよび不動産担保ローンの取扱高拡大により営業債権が2,533億78百万円増加したことによるものです。

なお、当期末の営業債権残高のうち、カードショッピング一回払いおよび不動産担保ローン債権を流動化し、1,900億円の収入を得ています。

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、943億74百万円（前期比14.0%増）となりました。これは、主にリース資産などの有形・無形固定資産の取得に伴う989億61百万円の支出などによるものです。

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、1,476億41百万円（前期比120.9%増）となりました。これは、主に中長期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1,641億円の収入と社債の発行により得られた685億64百万円の収入がある一方、長期借入金の返済に伴う542億74百万円の支出および社債の償還による431億40百万円の支出などによるものです。

以上の結果、当期末における現金および現金同等物は、前期末に比べ289億16百万円増加し、936億45百万円となりました。

資産、負債および純資産

当期末の総資産は、前期末と比較して1,510億30百万円（6.6%）増加し、2兆4,506億37百万円となりました。

流動資産は,前期末と比較して1,464億53百万円（7.8%）増加し、2兆187億60百万円となりました。これは、主にクレジットサービス事業債権やファイナンス事業の不動産融資事業債権など割賦売掛金の増加や、買取債権、販売用不動産といったたな卸資産の増加によるものです。なお、期末残高より不動産担保ローン700億円が債権流動化によりオフバランスされています。

固定資産は、前期末と比較して44億9百万円（1.0%）増加し、4,312億4百万円となりました。主な増減の内訳は、有形固定資産においてリース資産が前期末から62億77百万円増加したことなどにより、前期末より62億90百万円増加し、2,122億42百万円となり、無形固定資産においてソフトウェアが前期末から58億12百万円したことなどにより、前期末より67億76百万円増加の478億25百万円となった一方、投資その他の資産において、前期末より86億57百万円減少の1,711億36百万円になりました。

当期末の総負債は、前期末と比較して1,321億97百万円（7.0%）増加し、2兆319億76百万円となりました。

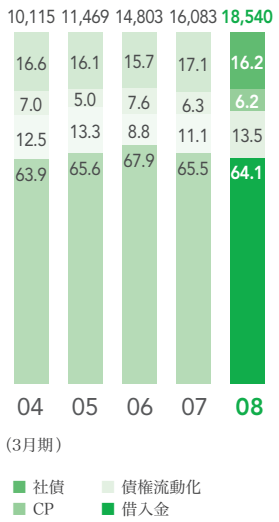
主な増加要因としては、社債の発行や金融機関からの借入などにより有利子負債が増加したことなどによるものです。流動負債は、前期比97億39百万減少の9,143億82百万、また固定負債は、前期比1,419億37百万円増加の1兆1,175億93百万円となりました。

この結果、当期の有利子負債残高は前期末と比較して2,457億49百万円（15.3%）増の1兆8,540億56百万円（オフバランス処理した営業債権の流動化2,152億円含む）となりました。

純資産は、前期末と比較して188億32百万円（4.7%）増加し、4,186億61百万円となり、自己資本比率は前期の16.2%から15.8%となりました。また、ROEは前期の4.0%から3.0ポイント改善し7.0%となりました。

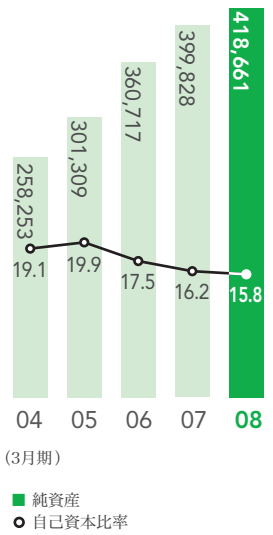
有利子負債構成比

（単位：億円／%）



純資産および自己資本比率

（単位：百万円／%）



債権リスクの状況

営業債権（割賦売掛金残高およ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）のうち、3ヵ月以上延滞債権残高は803億5百万円（前期比52.7%増）となりました。期末の貸倒引当金残高（流動資産）は、753億円（前期比15.5%増）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129.5%から125.8%に減少しました。

営業債権に対する延滞および引当金状況

（単位：百万円）

		2008	2007	増減率（%）
営業債権残高	①	¥2,352,769	¥2,162,198	8.7
3ヵ月以上延滞債権残高	②	80,305	52,591	52.7
②のうち担保相当額	③	20,439	2,237	813.5
貸倒引当金残高	④	75,300	65,206	15.5
3ヵ月以上延滞比率（=②÷①）		3.4%	2.4%	—
3ヵ月以上延滞債権に対する充足率（=④÷(②−③)）		125.8%	129.5%	—
（参考）担保相当控除額後3ヵ月以上延滞比率（=(②−③)÷①）		2.5%	2.3%	—

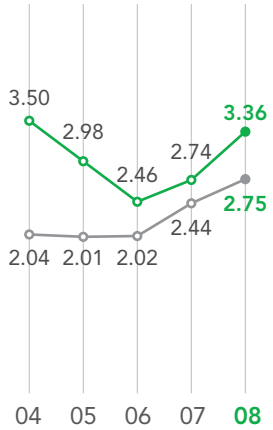
貸倒引当金の動態

（単位：百万円）

	2008	2007	増減率（%）
期首貸倒引当金残高	¥70,573	¥65,948	7.0
増加	69,870	55,013	27.0
減少（全て目的取崩）	49,545	50,388	△ 1.7
期末貸倒引当金残高	90,898	70,573	28.8
（参考）貸倒損失	59	536	△ 88.9

90日以上延滞率および償却率（単体ベース）

（単位：%）



（3月期）

● 償却率
● 90日以上延滞率

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、投資家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クレジットサービス事業、ファイナンス事業および不動産関連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など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

社債の発行や金融機関からの借入などに加え、金利スワップ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おりますが、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及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、貸付金利などの変更は、顧客との規約の変更、同業他社の適用金利など、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ております。クレジットカード業界においても大型統合の実現や異業種からの新規参入が増加するなど、ますます競争が激化しています。このような市場変化に伴い、加盟店手数料率の低下をはじめとした、取引先との取引条件の変更などが生じた場合、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

（4）主要提携先の業績悪化

クレジットサービス事業において、提携カード発行契約あるいは加盟店契約など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ますが、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、当社グループ若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などによるシステムエラー、アクセス数の増加などの一時的な過負荷による当社グループ若しくは外部接続先のシステムの作動不能、自然災害や事故などによる通信ネットワークの切断、不正若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などにより、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(6)個人情報の漏洩等

当社グループは、カード会員情報など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おりますが、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おります。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おりますが、これらの法令の将来における改正若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。2007年12月13日に「貸金業の規制等に関する法律等の一部を改正する法律」が成立した結果、同改正法公布から概ね3年を目途に、貸金業者による過剰貸付に係る規制強化、みなし弁済制度の廃止、出資法上限金利の引下げなどが行われることとなっており、当社におきましても発行するクレジットカードに附帯するキャッシングサービスの実質年率を、《セゾン》ブランドについては、2008年7月17日残高より、また、UCブランドについては、同年6月11日取扱分より、利息制限法の上限金利内の18.0%以下としました。

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。当社は将来における当該返還請求に備え、利息返還損失引当金を計上していますが、今後の法的規制の動向などによって当該返還請求が予想外に拡大した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

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・程度など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)固定資産の減損又は評価損

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、若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、時価が著しく下落若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、又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、業績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

2009年3月期の見通し

公共料金をはじめとした現金マーケットへのカード決済導入が加速度的に広がっており、クレジットカードの市場規模は、今後も拡大が見込まれていますが、当社の属するノンバンク業界の次期景況については、業界再編や貸金業法改正などの影響、また、米国サブプライムローンに端を発した信用収縮や国内景気の後退懸念を受け、経営環境の先行きは厳しい情勢が予想されます。

こうした厳しい環境に対処するため、当社は「存在感あるノンバンクの創造」を経営ビジョンに掲げ、2010年3月期の連結経常利益700億円を目標とする新たな中期経営計画を当期よりスタートしました。クレジットカード会社という既成の枠組みにとらわれることなく、リスクの異なる複数の事業からバランスよく収益を得るべく、新たな収益基盤となりうるビジネスへの優先的な経営資源再配分と、更なるグループ経営の強化を図っていきます。ファイナンス事業およびグループ企業を中心とした不動産関連事業の拡大、当期設立した㈱キュービタスによるプロセシング事業の育成、ショッピングマーケットで30%、無担保消費者ローンマーケットで5%にシェアを拡大することを中長期的な目標としたクレジットカード事業の実践により、NO.1クレジットカード・グループの確立を目指していきます。

以上をふまえ、2009年3月期の連結業績予想は、営業収益3,630億円、営業利益640億円、経常利益620億円、当期純利益270億円を見込んでいます。

連結貸借対照表

2008年3月期（2008年3月31日現在）ならびに2007年3月期（2007年3月31日現在）

（単位：百万円）

科目	2008	2007
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	57,244	55,961
割賦売掛金	1,737,956	1,672,904
その他営業債権	816	532
有価証券	2,499	1,499
たな卸資産	198,028	147,956
繰延税金資産	25,052	19,471
短期貸付金	34,401	5,225
その他	38,062	33,963
貸倒引当金	△75,300	△65,206
流動資産合計	2,018,760	1,872,306
固定資産		
有形固定資産		
リース資産	169,385	163,107
建物	17,822	16,620
土地	11,504	11,531
建設仮勘定	1,605	1,953
その他	11,924	12,738
有形固定資産合計	212,242	205,952
無形固定資産		
借地権	970	970
ソフトウェア	41,735	35,922
その他	5,119	4,155
無形固定資産合計	47,825	41,049
投資その他の資産		
投資有価証券	97,679	106,274
長期貸付金	28,513	29,340
差入保証金	7,716	8,431
繰延税金資産	44,657	31,840
その他	8,472	9,655
貸倒引当金	△15,598	△5,366
投資損失引当金	△304	△381
投資その他の資産合計	171,136	179,793
固定資産合計	431,204	426,794
繰延資産		
社債発行費	672	505
繰延資産合計	672	505
資産合計	2,450,637	2,299,607

（単位：百万円）

科目	2008	2007
負債の部		
流動資産		
支払手形及び買掛金	217,059	237,261
短期借入金	406,901	381,708
一年以内に返済予定の長期借入金	67,078	52,528
一年以内に償還予定の社債	16,825	42,445
コマーシャル・ペーパー	114,000	101,300
一年以内に償還予定の債権譲渡支払債務	14,272	12,116
未払法人税等	15,018	36,360
賞与引当金	2,082	2,159
役員賞与引当金	98	160
利息返還損失引当金	11,630	11,246
事業整理損失引当金	435	—
商品券回収損失引当金	141	—
割賦利益繰延	5,703	5,126
その他	43,136	41,709
流動負債合計	914,382	924,122
固定負債		
社債	283,977	232,497
長期借入金	715,103	619,827
債権譲渡支払債務	20,698	35,883
退職給付引当金	5,326	6,492
役員退職慰労引当金	241	940
保証債務引当金	3,608	2,543
瑕疵保証引当金	124	49
ポイント交換引当金	45,474	36,205
利息返還損失引当金	33,841	34,656
負ののれん	298	107
その他	8,900	6,451
固定負債合計	1,117,593	975,656
負債合計	2,031,976	1,899,778
純資産の部		
株主資本		
資本金	75,684	75,230
資本剰余金	81,330	80,876
利益剰余金	225,855	204,129
自己株式	△6,092	△6,047
株主資本合計	376,778	354,189
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	10,171	19,152
繰延ヘッジ損益	△670	△182
評価・換算差額等合計	9,501	18,969
少数株主持分	32,381	26,669
純資産合計	418,661	399,828
負債及び純資産合計	2,450,637	2,299,607

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／連結株主資本等変動計算書

2008年3月期（2007年4月1日～2008年3月31日）ならびに2007年3月期（2006年4月1日～2007年3月31日）

（単位：百万円）

科目	2008	2007
営業収益		
信販事業収益	—	274,230
エンタテインメント売上利益	—	16,874
不動産事業利益	—	19,869
リース売上利益	—	6,763
その他の売上利益	—	6,190
クレジットサービス事業収益	247,278	—
ファイナンス事業利益	41,283	—
不動産関連事業利益	31,237	—
エンタテインメント事業利益	14,378	—
その他の事業利益	1,995	—
金融収益	9,412	9,755
営業収益合計	345,586	333,683
営業費用		
販売費及び一般管理費	265,493	242,149
金融費用	22,901	16,332
営業費用合計	288,395	258,481
営業利益	57,191	75,201
営業外収益	3,829	7,770
営業外費用	2,909	2,814
経常利益	58,111	80,157
特別利益	15,391	5,882
特別損失	17,716	52,429
税金等調整前当期純利益	55,786	33,610
法人税、住民税及び事業税	33,848	41,688
法人税等調整額	△11,280	△27,418
少数株主利益	6,462	4,518
当期純利益	26,755	14,821

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）

	株主資本					評価・換算差額等			少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	評価・換算差額等合計		
平成19年3月31日残高	75,230	80,876	204,129	△6,047	354,189	19,152	△182	18,969	26,669	399,828
連結会計年度中の変動額										
新株の発行	454	454	—	—	908	—	—	—	—	908
剰余金の配当	—	—	△5,030	—	△5,030	—	—	—	—	△5,030
当期純利益	—	—	26,755	—	26,755	—	—	—	—	26,755
自己株式の取得	—	—	—	△4	△4	—	—	—	—	△4
自己株式の処分	—	△0	—	0	0	—	—	—	—	0
持分の変動	—	—	—	△41	△41	—	—	—	—	△41
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）	—	—	—	—	—	△8,980	△487	△9,468	5,712	△3,755
連結会計年度中の変動額合計	454	453	21,725	△45	22,588	△8,980	△487	△9,468	5,712	18,832
平成20年3月31日残高	75,684	81,330	225,855	△6,092	376,778	10,171	△670	9,501	32,381	418,661

連結キャッシュ・フロー計算書

2008年3月期（2007年4月1日～2008年3月31日）ならびに2007年3月期（2006年4月1日～2007年3月31日）

（単位：百万円）

科目	2008	2007
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	55,786	33,610
減価償却費	68,016	64,902
負ののれん償却額	△233	△69
繰延資産償却額	268	297
貸倒引当金の増減額	20,324	9,824
退職給付引当金の増減額	△1,166	△910
ポイント交換引当金の増減額	9,269	7,182
利息返還損失引当金の増減額	△432	38,398
その他引当金の増減額	1,259	612
受取利息及び受取配当金	△6,686	△9,877
支払利息	22,694	17,100
持分法による投資損益	△967	△1,775
投資事業組合等分配益	△133	△3,000
為替差損益	293	△60
投資有価証券売却損益	△13,490	△3,872
投資有価証券評価損	621	575
持分変動利益	318	2,012
減損損失	1,296	2,369
有形・無形固定資産除売却損益	14,736	14,420
営業債権の増減額	△253,378	△272,686
営業債権の流動化による収入	190,000	90,000
たな卸資産の増減額	△40,523	△25,657
その他資産の増減額	△5,018	△5,844
営業債務の増減額	△20,210	57,047
その他負債の増減額	3,457	5,592
役員賞与の支払額	—	△250
小計	46,105	19,940
利息及び配当金受取額	7,160	9,860
利息の支払額	△22,461	△15,967
法人税等の還付金	—	11,026
法人税等の支払額	△54,902	△12,869
営業活動によるキャッシュ・フロー	△24,097	11,990
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	△22,687	△13,261
投資有価証券の売却等による収入	26,723	24,461
有形・無形固定資産の取得による支出	△98,961	△96,204
有形・無形固定資産の売却による収入	357	385
貸付けによる支出	△200	△4,190
貸付金回収による収入	831	5,561
その他	△437	446
投資活動によるキャッシュ・フロー	△94,374	△82,800

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	2008	2007
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	17,668	△89,152
コマーシャル・ペーパーの純増減額	12,700	11,700
長期借入金の借入による収入	164,100	196,600
長期借入金の返済による支出	△54,274	△58,367
社債の発行による収入	68,564	58,611
社債の償還による支出	△43,140	△16,455
債権譲渡支払債務による償還支出	△13,029	△12,000
少数株主からの払込みによる収入	236	2,579
自己株式の売却による収入	0	19,189
自己株式の取得による支出	△4	△19,189
株式の発行による収入	908	1,544
配当金の支出額	△5,030	△4,655
少数株主に対する配当金	△1,057	△161
財務活動によるキャッシュ・フロー	147,641	66,834
現金及び現金同等物に係る換算差額	△253	58
現金及び現金同等物の増減額	28,916	△3,917
現金及び現金同等物の期首残高	62,397	66,314
新規連結による現金及び現金同等物の増加額	1,496	—
合併による現金及び現金同等物の増加額	835	—
現金及び現金同等物の期末残高	93,645	62,397

単体要約貸借対照表および要約損益計算書の6カ年の推移

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

（単位：百万円）

科目	2008	2007	2006	2005	2004	2003
資産の部						
流動資産	1,667,074	1,561,842	1,392,442	950,095	875,038	849,246
固定資産	398,923	400,806	368,925	339,007	279,107	233,927
有形固定資産	185,914	181,439	177,183	164,033	139,516	130,817
無形固定資産	45,041	38,328	27,389	18,269	9,052	7,539
投資その他の資産	167,967	181,038	164,352	156,703	130,538	95,570
繰延資産	515	347	298	963	1,629	2,175
資産合計	2,066,513	1,962,996	1,761,666	1,290,066	1,155,776	1,085,348
負債の部						
流動負債	731,598	774,043	742,345	544,730	508,030	523,867
固定負債	973,395	839,197	677,896	446,833	385,952	324,307
負債合計	1,704,993	1,613,241	1,420,242	991,564	893,983	848,174
資本の部						
資本金	—	—	74,458	69,526	63,667	63,337
資本剰余金	—	—	77,863	72,933	67,078	66,748
法定準備金	—	—	—	—	—	—
利益剰余金	—	—	175,797	152,299	129,696	108,505
剰余金	—	—	—	—	—	—
その他有価証券評価差額金	—	—	16,871	7,162	4,679	△1,396
評価差額金	—	—	—	—	—	—
自己株式	—	—	△3,567	△3,419	△3,329	△19
資本合計	—	—	341,423	298,502	261,792	237,174
負債及び資本合計	—	—	1,761,666	1,290,066	1,155,776	1,085,348
純資産の部						
株主資本	351,841	331,393	—	—	—	—
資本金	75,684	75,230	—	—	—	—
資本剰余金	80,985	80,531	—	—	—	—
利益剰余金	200,753	181,208	—	—	—	—
自己株式	△5,581	△5,577	—	—	—	—
評価・換算差額等	9,678	18,361	—	—	—	—
その他有価証券評価差額金	10,059	18,404	—	—	—	—
繰延ヘッジ損益	△381	△43	—	—	—	—
純資産合計	361,519	349,754	—	—	—	—
負債及び純資産合計	2,066,513	1,962,996	—	—	—	—

（単位：百万円）

科目	2008	2007	2006	2005	2004	2003
営業収益	277,741	270,275	216,453	190,248	175,725	171,842
営業利益	33,603	51,442	49,865	46,659	44,824	43,123
経常利益	36,557	56,632	50,762	46,985	45,051	44,250
税引前当期純利益（損失）	35,135	16,578	27,277	42,180	42,349	△7,871
法人税、住民税及び事業税	21,809	29,974	7,968	19,537	22,322	108
法人税等調整額	△11,252	△23,617	△7,822	△3,155	△4,368	△2,953
当期純利益（損失）	24,578	10,221	27,131	25,798	24,396	△5,026
自己株式処分差損	—	—	—	—	0	—
前期繰越利益	—	—	10,190	9,025	2,524	10,755
当期末処分利益	—	—	37,322	34,824	26,920	5,729

主な支店・サービスカウンター（2008年9月6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

信用保証部
〒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&レンタル部
〒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
首都圏事業所　北関東事業所　名古屋事業所
関西事業所　九州事業所　東北事業所

融資部
〒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)2119
内幸町オフィス　大阪オフィス

北海道支店
〒060-0005
北海道札幌市中央区北五条西6-2-2
札幌センタービル3F
TEL 011(261)8627
■セゾンカウンター
札幌西武　旭川西武　西友手稲　西友西町
札幌パルコ　サッポロファクトリー

東北支店
〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央3-1-24
仙台荘銀ビル7F
TEL 022(222)6132
■セゾンカウンター
秋田西武　ザ・モール仙台長町
仙台パルコ　ザ・モール郡山　カワトク
さくら野百貨店 青森店
さくら野百貨店 弘前店
さくら野百貨店 八戸店
さくら野百貨店 北上店
さくら野百貨店 仙台店

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3F
TEL 048(641)5452
■セゾンカウンター
所沢西武　リヴィン上田
ザ・モールみずほ16　西友小手指
西友東松山　宇都宮パルコ　新所沢パルコ
松本パルコ　浦和パルコ　そごう大宮
そごう川口　cocoon
三井アウトレットパーク入間
ララガーデン春日部　髙島屋大宮
髙島屋高崎

東関東支店
〒273-0005
千葉県船橋市本町7-11-5 KDX船橋ビル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　西友常盤平　津田沼パルコ
千葉パルコ　そごう千葉　そごう柏
三井アウトレットパーク幕張　BIG HOP
髙島屋柏

東京支店
〒112-0013
東京都文京区音羽2-10-2
音羽NSビル
TEL 03(3519)1141
■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　olinas
東京ミッドタウン　髙島屋東京　髙島屋新宿
髙島屋玉川　リヴィン田無　西友河辺
西友清瀬　西友福生　吉祥寺パルコ
調布パルコ　ひばりが丘パルコ
そごう八王子
三井アウトレットパーク多摩南大沢
髙島屋立川

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
リヴィンよこすか　西友大船　西友鶴見
西友二俣川　西友町田　そごう横浜
東戸塚西武
三井アウトレットパーク横浜ベイサイド
ノースポート・モール　髙島屋横浜
髙島屋港南台

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　沼津西武　ザ・モール春日井
ザ・モール安城　名古屋パルコ　静岡パルコ
三井アウトレットパーク　ジャズドリーム長島
メイワン　髙島屋岐阜　ジェイアール名古屋
タカシマヤ

関西支店
〒542-0081
大阪府大阪市中央区南船場1-12-11
TEL 06(7709)7700
■セゾンカウンター
高槻西武　八尾西武　ザ・モール姫路
梅田ロフト　そごう神戸　そごう西神
そごう心斎橋
三井アウトレットパーク大阪鶴見
三井アウトレットパークマリンピア神戸
髙島屋大阪　髙島屋堺　髙島屋泉北
髙島屋和歌山　大津西武　福井西武
西友水口　大津パルコ　めいてつエムザ
髙島屋京都　髙島屋洛西

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　髙島屋岡山
髙島屋米子

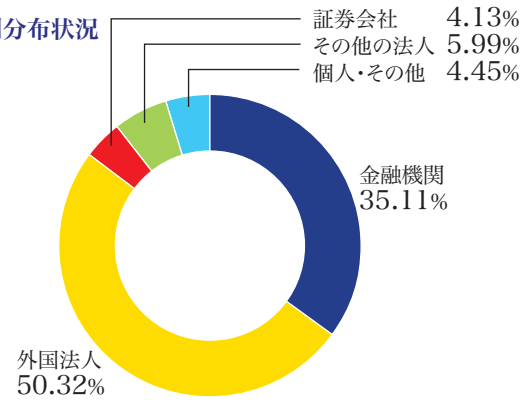
九州支店
〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-27
九勧博多駅前ビル9F
TEL 092(481)1834
■セゾンカウンター
ザ・モール小倉　ザ・モール春日
大分パルコ　熊本パルコ　リウボウ久茂地
アミュプラザ長崎　アミュプラザ鹿児島
VIORO　山形屋鹿児島　山形屋宮崎

会社情報(2008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	756億84百万円
営業拠点	支店 10ヶ所 セゾンカウンター 130ヶ所 信用保証部 1ヶ所 リース&レンタル部 事業所 6ヶ所 出張所 2ヶ所 融資部 3ヶ所
従業員数	連結4,061名/単体2,334名 (2008年6月30日現在)
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	監査法人トーマツ
会社が発行する株式の総数	300,000千株
発行済株式の総数	181,651千株

株主数 9,565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(%)
(株)みずほ銀行	12,593	6.93
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	11,183	6.16
ステート ストリート バンク アンド トラストカンパニー	10,245	5.64
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	9,697	5.34
メロン バンク エヌエートリーテイー クライアントオムニバス	8,490	4.67
(株)みずほコーポレート銀行	4,675	2.57
ドイツ証券(株)	4,328	2.38
(株)西武百貨店	4,100	2.26
ジェーピーモルガンチェースオッペンハイマー ファンズジャスデック アカウント	3,859	2.12
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)	3,477	1.91

(注) 次の法人から、当事業年度中に大量保有報告書(変更報告書)の提出があり、次のとおり株式を所有している旨の報告を受けておりますが、当事業年度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「大株主の状況」では考慮しておりません。

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
*(株)みずほ銀行他4社	21,231	11.69
アーチザン・パートナーズ・リミテッド・パートナーシップ	16,243	8.94
*野村アセットマネジメント㈱他3社	10,020	5.52
*キャピタル・ガーディアン・トラスト・カンパニー他3社	9,478	5.22
*マッケンジー・キャンディル・インベストメント・マネジメント・リミテッド他2社	9,437	5.20

(注)上表中の「氏名又は名称」欄の*につきましては共同保有であるため、大量保有報告書(変更報告書)上の所有株式数上位者の名称および住所を記載しております。なお、当事業年度中に変更報告書(報告義務発生日 平成19年6月27日)の提出があり、アーチザン・パートナーズ・リミテッド・パートナーシップが一時的に主要株主となりましたが、変更報告書(報告義務発生日 平成19年11月28日)の提出によって、主要株主ではなくなっております。

クレディセゾンのあゆみ

1951 昭和26年
5月　会社設立

1968 昭和43年
6月　東京証券取引所市場第一部上場

1976 昭和51年
3月　(株)西武百貨店と資本提携
セゾン(旧西武流通)グループ内信販事業のオペレーション体制を確立

1980 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

1982 昭和57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

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

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

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

1991 平成3年
1月　アフィニティ(提携)カード事業を開始

1991　**総取扱高1兆円突破！**

1992 平成4年
4月　西友食品売場で、日本初のサインレス取引を開始
郵貯カード《セゾン》発行開始

1992　**総会員数1,000万人突破！**

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

1997 平成9年
10月　AMERICAN EXPRESS®との提携により「《セゾン》アメリカン・エキスプレス・カード」を発行

1999 平成11年
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
9月　銀行との一体型カードを発行

1999　**総取扱高2兆円突破！**

2000 平成12年
8月　会員専用サイト「Netアンサー」を開始

2001 平成13年
3月　日経平均株価225種に選定
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
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

2002 平成14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AIGエジソン生命保険(株))に譲渡
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

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

2003 平成15年
1月　オンラインスピード発行「SAISON CARD EXPRESS」を開始
3月　株主優待制度導入
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('04.4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 平成16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)髙島屋とカード事業の戦略的提携に基本合意(9月「タカシマヤ《セゾン》カード」を発行)
8月　(株)みずほフィナンシャルグループ、(株)みずほ銀行、ユーシーカード(株)とクレジットカード事業における戦略的業務提携に基本合意
9月　不動産担保融資事業を開始

'51　'55　'60　'65　'70　'75　'80　'85　'90　'95　'00　'01　'02　'03　'04

2005 平成17年

4月 クレジットセンター「Ubiquitous（ユビキタス）」稼働

「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」を発行

10月 上海在住の日本人向けクレジットカード「長城SAISONクレジットカード」を発行

「《セゾン》プラチナ・アメリカン・エキスプレス・カード」を発行

12月 りそなカード（株）の株式12.4%を追加取得し、りそなカード（株）が持分法適用会社に

2006 平成18年

1月 ユーシーカード（株）（UC会員事業会社）と合併

3月 新たなローン商品「《セゾン》カードローン」を発行

5月 「SEIBUプリンスカード」が誕生

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、'07.4月「ALL-Sカード」を発行）

10月 オンラインショッピングモール「永久不滅.com」の運営開始

ジェーピーエヌ債権回収（株）、大阪証券取引所「ヘラクレス」市場へ上場

11月 大和ハウス工業（株）と「株主間協定」締結し、合弁会社設立（'07.5月「Heart Oneカード」を発行）

12月 （株）アトリウム、東京証券取引所市場第一部上場

2006 総取扱高5兆円突破！（単体）

2007 平成19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（'08.1月　投資信託「セゾン・パンガード・グローバルバランスファンド」が「日経優秀製品・サービス賞　最優秀賞」受賞）

（株）山口フィナンシャルグループとの包括提携で合意（'07.10月「YM《セゾン》カード」を発行）

5月 営業ネットワークの再構築に着手

サテライトオフィス12ヶ所、カードカウンター29ヶ所閉鎖

6月・7月 「キャッシング」金利上限を18%以下に引き下げ

8月 山形屋グループと提携し「ヤマカタヤカード」の募集開始

9月 日本女子プロゴルフ協会（LPGA）と提携オフィシャルファンクラブ「LPGA CLUBカード」発行

10月 業界初の総合プロセシングサービス専門会社（株）キュービタス設立

SAISON・UCポイント統合（UCカードポイントも永久不滅に）

郵貯カードの後継カード「NEXTカード」発行

11月 AMERICAN EXPRESSとの提携により、「《セゾン》アメリカン・エキスプレス・カード・ゴールド」と国内で初の年会費無料のアメリカン・エキスプレスカードを発行

2008 平成20年

2月 国民年金保険料のカード決済開始

短プラに連動した金利変動型低金利ローン「《セゾン》カードローンゴールド」を発行

3月 VISA Inc. NY証券取引所上場に伴うVISA株式取得

3社（クレディセゾン・キュービタス・オリコ）共同オーソリシステム「AURORA（オーロラ）」稼動開始

4月 プロセシング業務を分割（会社分割）し、（株）キュービタスに業務継承

（株）キュービタス株式の51%を取得し子会社化

新韓カード（韓国）とカード事業における業務提携に合意

6月 レンタル事業に参入（ヤマダ電機との提携による家電レンタル開始）

9月 （株）ローソン・シーエス・カードを吸収合併

10月 新クレジットセンター「関西 Ubiquitous（ユビキタス）」稼働（予定）

'05 '06 '07 '08

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　www.uccard.co.jp