What's

CREDIT SAISON Co., Ltd.　会社概要 2004

NEXT?

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（%）
	2004	2003	2002	**2004**/2003
連結ベース：				
営業収益(注1)	**¥ 220,331**	¥ 212,241	¥ 214,838	**3.8**
販売費及び一般管理費	**156,501**	147,017	141,794	**6.5**
金融費用	**9,824**	12,810	13,370	**△23.3**
営業利益	**54,005**	52,414	59,672	**3.0**
経常利益	**52,955**	51,001	59,698	**3.8**
当期純利益（損失）	**22,419**	△6,026	18,225	**—**
株主資本(注2)	**258,253**	236,028	242,594	**9.4**
総資産	**1,352,709**	1,280,822	1,256,898	**5.6**
株主資本当期純利益率（ROE）（%）	**9.1**	—	7.8	
総資産当期純利益率（ROA）（%）	**1.7**	—	1.2	
株主資本比率（%）	**19.1**	18.4	19.3	
1株当たりデータ（円）(注2)：				
当期純利益（損失）	**130.55**	△36.57	108.56	**—**
株主資本	**1,519.13**	1,380.26	1,436.58	**10.1**
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	**¥2,408,698**	¥2,342,865	¥2,121,607	**2.8**
カードショッピング	**1,912,210**	1,808,624	1,629,199	**5.7**
カードキャッシング	**496,488**	534,241	492,408	**△7.1**
カード総会員数（万人）	**1,587**	1,490	1,340	**6.4**
稼動会員数（万人）	**841**	807	750	**4.2**
新規会員数（万人）	**186**	230	250	**△19.1**

注：1. 営業収益には消費税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（損失）・ROE

総資産・ROA

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。

クレディセゾンは二つの成長戦略の実行により、新たな飛躍を図っていきます。

NEXT

目 次

ステークホルダーの皆さまへ 2

クレディセゾンへの5つのQuestions

Q1. クレディセゾンがこれまで目覚しい成長を遂げることができた理由は何ですか？ 6

Q2. クレディセゾンが積極的に推進している提携戦略は、経営にどのようなメリットをもたらすのでしょうか？ 8

Q3. クレディセゾンが今後も着実に成長していくためのコアとなる戦略とはどのようなものですか？ 10

Q4. クレディセゾンは業界のリーディングカンパニーとしてどのような成長戦略を持っていますか？ 12

Q5. サービス先端企業を目指す上で重要なことは何でしょうか？ 14

提携カード一覧 16

取締役および監査役／コーポレート・ガバナンス 18

経営体制 20

支店・セゾンカウンターネットワーク 22

主なグループ会社 24

財務セクション 25

クレディセゾンのあゆみ 38

会社情報 39

How Have We Been Doing?

クレディセゾンのこれまでの成長、そしてこれから

クレディセゾンは、サービス先端企業として、新しい時代のカードビジネス思想を確立し、
クレジットビジネスNo.1の企業になることを目指しています。
2004年3月末現在のカード会員数は1,587万人、提携企業数は約80社に及び、
国内のクレジットカード会社でトップレベルの地位を獲得しています。
当社グループ共通の理念である「顧客満足の実践」、「取引先との相互利益の創造」、
「創造的かつ革新的な企業づくり」の浸透と具現化を通して、
クレジットビジネスNo.1企業を実現してまいります。

- 顧客主導型新コンセプトカード「《セゾン》フォービート」発行
- アカウントアグリゲーションサービス「SAISONPASS」開始

- ポイント無期限プログラム開始（「《セゾン》永久不滅ポイント」）
- 自動カードスピード発行機「SAISON CARD MAKER」導入

- 銀行のキャッシュカード機能と一体型カードを発行

To Our Stakeholders

ステークホルダーの皆さまへ

クレディセゾンは、
業界再編が加速する今を好機ととらえ、
クレジットカード業界の
リーディングカンパニーとして
競争優位性を発揮し、
マーケットの変化に適応した
革新的な戦略を展開していくことにより、
さらなる企業価値の向上を目指していきます。

代表取締役社長
林野　宏

To Our Stakeholders

➤ 2004年3月期の概況

顧客満足主義の徹底と収益性・継続性・安全性を重視した経営により、増収増益を果たすことができました。

2004年3月期の営業収益は、主力のクレジットカード事業が堅調に推移したほか、リース事業が好調で、前期比3.8%増の2,203億円となりました。当期は年間211万枚の新規カードを獲得し、2004年3月末のカード総会員数は前期末に比べ97万人増加の1,587万人、稼動会員は同34万人増加の841万人となり、収益基盤は順調に拡大しています。

営業利益は、貸倒コストが前期比32.3%増の412億円となりましたが、これをその他経費の削減で吸収したことにより、前期比3.0%増の540億円となりました。経常利益は、持分法投資損失の損失幅が縮小したことにより、前期比3.8%増の529億円となりましたが、固定資産に係る減損会計の早期適用などで特別損失を計上したことにより、当期純利益は224億円（前期は60億円の損失）となりました。

➤ クレジットカード業界を取り巻く環境

業界再編の波が押し寄せるクレジットカード業界の中で、クレディセゾンは他社の追随を許さないノウハウと革新的な発想により、マーケットシェアのさらなる拡大を図っています。

日本のクレジットカード業界は、（株）UFJカードと日本信販（株）の大型統合発表に象徴されるように、再編の動きが活発化しています。銀行系・信販系・流通系・メーカー系などに分類される日本のクレジットカード会社はその数500社を超え、業界再編の波はさらに大きくなることが予想されます。こうした環境の中でクレディセゾンは、M&Aや提携を進める戦略を加速させることでマーケットシェアを現在の7%台から15%台に早急に引き上げ、将来的には30%のシェア獲得を目指しています。

業界再編の動きが加速すればするほど、クレディセゾンの優位性は鮮明になってくるでしょう。なぜなら、流通系のカード会社としてスタートした当社は、お客さまに近い視点でサービスを展開してきたため、お客さまにカードを利用していただくための独自のノウハウがあるからです。全国に約160カ所あるセゾンカウンターをはじめ電話やインターネットなど、クレディセゾンとお客さまをつなぐチャネルは多岐にわたっており、常にお客さまの声を聞き、柔軟な発想で商品・サービスの開発を行ってきた強みがあります。クレディセゾンは年会費を無料にしながらも、銀行系、信販系のカード会社と比べ、高い利益率が維持できていることがその証です。

取扱高シェア（単体：2003年3月期）

長期的なシェア獲得目標30%に向け、
M&Aや提携を進める戦略を加速させます。

クレジットカード取扱高と会員数の推移

	2004	2003	2002	2001	2000
取扱高（億円）	24,086	23,428	21,216	18,557	16,172
カード総会員数（万人）	1,587	1,490	1,340	1,140	1,000

現在クレジットカード業界は、個人消費の低迷などで成長率が鈍化していますが、潜在成長力は十分あると認識しています。日本の個人消費支出に占めるクレジットカード利用比率は8%台にとどまっていますが、これはカード利用先進国のアメリカの3分の1にすぎません。また最近は、ショッピング利用に加え、携帯電話、通信、旅行などのサービス料金決済、公共料金、医療費の支払いなど、カード利用の範囲も拡大しています。

大きく変わりつつある日本のクレジットカード業界にあって、クレディセゾンは従来の常識や慣習にとらわれない革新的な商品・サービスの提供により、マーケットシェアのさらなる拡大を図っていきます。

《セゾン》カード会員の男女構成比
（2004年3月末現在）

《セゾン》カード会員の年代別構成比
（2004年3月末現在）

➤ 二つの成長戦略

クレディセゾンは二つの成長戦略の実行により、新たな飛躍を図っていきます。

「サービス先端企業」を目指すクレディセゾンは、次なる成長軌道に乗るために二つの成長戦略を推進しています。

その一つは、これまで培ってきたノウハウやブランド力の強みを最大限に生かして「着実な成長」を目指す展開です。徹底した顧客満足の追求は、ときに業界の常識を覆すことがあります。年会費を収益の柱としていた既存のカード会社とはまったく異なる発想の「年会費無料」でのクレジットカード発行や、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」。こうした画期的なプログラムの導入は、過去のビジネスモデルにとらわれず、常に先進的かつ革新的であろうとするクレディセゾンの企業姿勢から生まれたものです。

そして、二つめの成長戦略は、資本・人材・ノウハウの提供を含めた戦略的提携を積極的に展開することによって、「さらなる成長への布石」を打つことです。

クレディセゾンはマーケティング力や与信管理能力の強みを生かし、これまで約80社の企業との提携を果たしてきました。従来の提携は提携カードの発行や新サービスの提供といった範囲にとどまっていましたが、現在推進している提携は当社の資本・人材・ノウハウを提供することで、より強固なパートナーシップを構築し、提携先の顧客に対し共同でカードを開発していこうというものです。業界再編が進んでいる今こそがその最大のチャンスであり、今後飛躍的に成長するための将来への布石を打つタイミングであると考えています。このような戦略的提携は、提携先の企業価値向上が、将来的にクレディセゾングループの企業価値向上につながるという考えに基づいたものです。中でも、2004年4月の（株）髙島屋との提携合意により、すでに提携している（株）西武百貨店、（株）そごうと合わせて百貨店業界トップ5社のうち3社との提携が実現し、優良顧客の組織化をさらに進めるチャンスを拡大することができました。今後も流通業をはじめ、あらゆる業界の多くの企業とパートナーシップを結び、マーケットシェアの拡大を図っていきます。

また、このような戦略的提携を通じて提携先のカードオペレーション業務を受託するプロセシングビジネスは、当社が新たな収益源と考えているフィービジネスの中核となるものです。2002年の（株）ローソン、三菱商事（株）に続き、当期は出光興産（株）、

クレディセゾンの二つの成長戦略

(株)りそなホールディングスと提携し、傘下のカード会社のオペレーション業務の受託に成功しており、これらの提携は今期から数十億円規模で収益に貢献してくる見通しです。今後はこのフィービジネスをさらに拡大し、カードショッピング、キャッシングとともにバランスのとれた収益構造にしていくことで「飛躍的な成長」につなげていきます。

➤ 持続的な成長のために

クレディセゾンは創造的で革新的な社風を基盤に、人材を重要な経営資源として活用することで利益ある成長を目指していきます。

クレディセゾンはこれまでも、若手社員や女性社員の積極的な登用をはじめ、新卒者の初任給自己申告制度、パート社員の抜擢人事など、個人の能力を重視・活用する革新的な人事制度を導入してきました。当社の30代の課長相当職における女性比率は約20%で、日本企業の平均約6%を大きく上回っています。また、部門横断型の社内プロジェクトや、個々人のビジネスアイデアを直接経営に提案できる制度の導入などに積極的に取り組んでいます。

私は経営者として、クレディセゾンを性別や年齢にとらわれないオープンでフランク、そしてイノベイティブな社風にすることに努めてきました。全社員が互いに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く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はここにあると確信しています。

当社では、人材をはじめとするあらゆる経営資源を最大限に活用し、カード会員、提携先との共存共栄を図ることが企業価値を向上させ、それが株主の利益につながるものと考えています。クレディセゾンは、すべてのステークホルダーの皆さまとともに新たな価値を創造する「サービス先端企業」に向かって邁進していきます。

2004年6月29日

代表取締役社長　林野　宏

クレディセゾンへの
5つのQuestions

Q1

クレディセゾンが
これまで目覚しい成長を
遂げることができた
理由は何ですか？

クレディセゾンのブランド力は、
お客さま一人ひとりとの緻密な
関係によって構築されてきました。

営業本部 東京支店長
岡田　治美

マーケティング力や与信管理能力などの「強み」を背景に絶えず顧客満足を追求し続けてきたことで、業界でも他を追随させない成長を遂げてくることができたのです。

有力な顧客基盤

クレディセゾンの2004年3月末の総会員数は1,587万人（前期比97万人増）、稼動会員数は841万人（同34万人増）といずれも堅調な推移を見せています。《セゾン》カードは、流通業を母体としてきた特性から、女性会員比率が66%と高く、年齢別では20代から30代が44%を占めているなど、消費をリードする層から圧倒的な支持を得ています。

こうした顧客層との関係強化を図るのが、当社の卓越した「カスタマー・リレーションシップ・マネジメント（CRM）」です。利用履歴などの顧客情報をきめ細かく分析することで、さらなる顧客満足の創造とロイヤルカスタマー（優良顧客）の維持と拡大を目指しています。

確固たるブランド力を確立

《セゾン》カードは、若年女性層をはじめ多くの顧客層から「新鮮」、「多機能」、「差別化されたサービス」というイメージ評価を獲得し、強力なブランドとして確固たる地位を築いてきました。さらに2001年からは、独創的な広告展開でブランドイメージを強化してきており、2003年も「ワイン」を素材にした宣伝・広告を展開、《セゾン》カードの「多様性」、「国際性」をアピールしました。

また、今期からは提携カードにおいても「SAISON」ロゴを前面に打ち出した新カードデザインを投入し、《セゾン》カードのアイデンティティを高めると同時に、提携先のハウスカードというイメージからの脱却を図り、お客さまがさまざまなシーンで使いやすい汎用型カードとしての展開を強化していきます。

Strength

優れた与信管理ノウハウ

クレディセゾンは、自己破産件数が過去最高水準で推移する信用市場への対応に注力し、信用リスク管理体制を強化しています。2004年4月から初期与信の適正化と厳格化を図るため、新システム「HEART（ハート）」を導入。同システムは初期与信から回収管理に至るトータルのリスク管理を、「データの大量処理重視」から「債権の質の重視」へ切り替える新しい審査手法を取り入れており、環境変化に応じた機動的なオペレーションが可能となりました。また、カードの不正使用については、オーソリ・モニタリング・システム「ACE（エース）」と、不正検知システムのパッケージソフト「Falcon（ファルコン）」を導入し、厳重なチェック体制を敷いています。

当社のカードプロセシングに関するシステムおよびノウハウは各界から高い評価を得ており、業務代行ビジネスが年々拡大、戦略的提携実現の足がかりにもなっています。2005年4月に予定している新クレジットセンター「Ubiquitous（ユビキタス）」の本格稼働により、オペレーション業務の一層の効率化と高質化が期待できます。

CUSTOMER CUBE™

独自のCRMモデルである「カスタマーキューブ™」は、カードの利用履歴などの顧客情報をもとに、カード会員一人ひとりの収益性、継続性、安全性から総合的に階層化し、それぞれの購買層に即したマーケティングを展開する基盤となっています。

クレディセゾンへの
5つのQuestions

Q2

クレディセゾンが積極的に推進している提携戦略は、経営にどのようなメリットをもたらすのでしょうか？

クレディセゾンの提携戦略は、
企業価値を創造する
重要なビジネススキームです。

営業本部 カード部 営業計画課長
安田　慎史

提携によるネットワークの構築は、ロイヤリティの高い会員を獲得できるだけでなく、提携先の優れたサービスを《セゾン》カード会員にも提供していくことで、会員の活性化を推進することができます。

提携戦略の積極的展開による ネットワーク構築

当期も引き続き提携ネットワークの拡大を推進し、新規にカード発行を開始した提携企業10社を加え、約80社との提携を実現しました。クレディセゾンでは、カード獲得のプラットフォームとしても威力を発揮する大型小売店やアウトレットモールなど、流通業との提携を積極的に進めています。圧倒的な優位性を持つ百貨店とのネットワークについても、(株)西武百貨店、(株)そごうに続き、2004年4月には百貨店業界トップの(株)髙島屋との提携を実現し、百貨店業界のシェアでは約27%を占めるまでになっています。今後も、顧客戦略の柱として有力顧客の組織化を推進していきます。

以上に加え、当期は出光興産(株)、(株)りそなホールディングス両社とカード事業における包括的提携を行い、関係会社への出資を含めたマーケティングサポートを行っていくことに合意しました。この提携によって、当社は新たなカード開拓ならびにカード利用促進の重要な拠点を獲得しました。こうした積極的な提携戦略によるネットワーク構築を展開した結果、クレディセゾンの開拓・活性チャネル数は現在、全国約45,000カ所と飛躍的に拡大しています。

提携企業とのユニークな商品・サービスの開発で相乗効果を創出

クレディセゾンは提携ネットワークの強化とともに、新商品・サービス開発についても絶えず競合他社に対して優位性を保つ差別化に努めています。

金融・保険に関するサービス面に強い当社では、オリックス信託銀行(株)、マネックス証券(株)、AIGエジソン生命保険(株)、(株)損害保険ジャパン、セゾン自動車火災保険(株)などとの業務提携を通じて、バンキングサービス、オンライントレード、各種保険など提携金融商品や金融サービスを提供しています。2003年10月からサービスを開始した《セゾン》カードのオプションサービス「Super Value Plus」は、月額300円で日常生活やレジャーでのケガ、盗難などを保障する画期的な保険商品として会員の皆さまからご好評いただいています。また、2004年3月からオリックス(株)との業務提携による個人向け自動車リース「《セゾン》マイカーリース」もスタートしました。

クレディセゾンは、今後も特徴ある有力企業との提携を通じて、ユニークな付加価値サービスの提供を行っていきます。

Alliance Alliance Alliance Alliance

カード提携先企業一覧

業　種		主な提携先(店舗名)
金融機関		郵便局　荘内銀行　スルガ銀行　名古屋銀行　福井銀行　京都信用金庫　福島銀行 マネックス証券　他
流　通	大型小売店舗	そごう　西武百貨店　西友　髙島屋　名鉄百貨店　丸井　三越　天満屋　サニー　長崎屋 駅ビル(長崎・鹿児島・天王寺・浜松)　他
	専門店・アウトレット	無印良品　LOFT　PARCO　トイザらス　Franc franc　ラオックス　三井アウトレット 軽井沢プリンス　他
	コンビニエンスストア	ローソン／三菱商事
SS・GS		出光グループ(サービスステーション・LPガス店)

クレディセゾンへの
5つのQuestions

Q3

クレディセゾンが今後も着実に成長していくためのコアとなる戦略とはどのようなものですか？

顧客満足の向上を常に考え、
クレジットビジネスの
仕組みづくりを行っています。

オペレーション本部
クレジット計画部 課長
大野　大作

今後の着実な成長を実現する最も重要なポイントは、顧客満足です。今後とも顧客満足を追求し、取扱高と会員数の増大を目指します。

「《セゾン》永久不滅ポイント」に込めたクレディセゾンの決意

徹底した顧客満足の追求は、ときに業界の常識を覆すことがあります。年会費を収益の柱としていた既存のカード会社とはまったく異なる発想の「年会費無料」でのカード発行。そして、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」。こうした画期的なプログラムの導入は、過去のビジネスモデルにとらわれず、常に先進的かつ革新的であろうとするクレディセゾンの企業姿勢から生まれたものです。いつまでもポイントを貯めることができ、いつでもご希望のアイテムと交換できる「《セゾン》永久不滅ポイント」は、お客さまの共感を呼び、入会動機や利用活性化につながっています。

一方、《セゾン》カードの活用場面もますます拡大しています。従来のショッピング利用に加え、携帯電話、通信、旅行、ETC、公共料金、医療費の支払いなど、カード利用は広範囲に及んでいます。さらに2004年4月からは西武球場内の立ち売りビールの支払いなどでも利用できるようになりました。こうしたチャネルでの利用も「《セゾン》永久不滅ポイント」の対象となっており、《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。

インフラ、マーケティング力を生かし、顧客関係を強化

クレディセゾンは、全国主要都市の約160カ所に1,000名以上の専任スタッフが常駐するセゾンカウンターを配置しています。このカウンターは新規カード開拓をはじめ、お客さまの要望やニーズを直接ヒアリングし、新たなサービス開発につなげるという重要な役割を担っています。

一方、最短30分でカード発行が可能なスピード発行体制も差別化を図る上で大きな強みとなっています。スピード発行の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設置しているほか、カードの受け取りにおいては、従来のセゾンカウンターや自動発行機「SAISON CARD MAKER」に加えて、新たに丸井グループの(株)ゼロファースト(新宿西口店)での受け取りも可能となりました。また、スピード発行が可能なカードの種類も大幅に拡大し、サービスの充実を図っています。

こうした顧客満足を実現する当社のインフラは、今後の着実な成長を促進する大きな武器となっています。

Satisfaction

クレディセゾンへの
5つのQuestions

Q4

クレディセゾンは業界のリーディングカンパニーとしてどのような成長戦略を持っていますか？

さらなる成長を実現するために、
クレディセゾンの総合力を駆使し、
新たなビジネスモデルの創造に
取り組んでいます。

経営本部 財務経理部 財務課長
青山　照久

将来への布石として、資本・人材・ノウハウを提供する戦略的提携を積極的に展開し、21世紀を勝ち進む“強い会社”を目指します。

フィービジネスの柱である プロセシングビジネスの拡大

クレディセゾンでは、当社のもつビジネスインフラを活用し、金利変動リスクを抑えた新たな収益源の構築に取り組んでいます。中でも、当社が長年培ったノウハウを最大限に活用できるプロセシングビジネスの拡大に注力しています。

当期は、出光興産(株)、(株)りそなホールディングスとのカード事業における包括的提携の実現により、出光クレジット(株)ならびにりそなカード(株)の初期審査、途上与信、回収管理など、クレジットカードビジネス全般にわたるプロセシング業務を受託しました。これらは、2002年の(株)ローソン・シーエス・カードに次ぐ大型業務受託となります。

プロセシング事業は安定した収益基盤として成長しつつあり、今後も飛躍的な拡大が期待できる事業領域です。当社はフィービジネスのさらなる拡大を図り、カードショッピング、キャッシングとともにバランスのとれた収益構造にしていくことで「飛躍的な成長」を目指します。

サービスクオリティの向上と 徹底した効率化を目指した クレジットセンター「Ubiquitous(ユビキタス)」の建設

クレディセゾンではオペレーター2,000人を収容できる新クレジットセンターを建設中です。月間60〜70万件あるお客さまからのお問い合わせに対するサービス向上とオペレーションコストの削減、さらには拡大するプロセシングビジネスに円滑に対応することをその目的としています。

同センターは2005年4月から本格稼働する予定で、このクレジットセンターによってお客さまからのお問い合わせ先の一元化が実現し、顧客に対する最良のサービス提供と効率的な対応が可能になります。また、センター内に研修室を完備し、オペレーター教育の徹底を進めていきます。

一方、個人情報の適正管理の徹底も当社の重要課題であると認識しています。センターのセキュリティシステムは、用途に応じて多段階のアクセスレベルを設定、ICカード管理による万全な安全対策を講じています。

New Revenue Source

New Revenue Source

New Revenue Source

New Revenue Source

フィービジネスの展開

分　野	戦略とサービス	主な提携先
プロセシング	◆入会審査、カード発行、請求、決済などのクレジットカードビジネス全般および特定プロセスの業務代行 ◆顧客データベースの構築、各種データ分析、途上管理、リスク管理のクライアント支援	(株)ローソン・シーエス・カード 出光クレジット(株) りそなカード(株) アイクカードサービス(株)
代理店手数料	◆クレジットカードをお客さまとのコミュニケーション・ツールと位置付け、さまざまな情報を発信 ◆約1,600万人のカード会員へ向けて差別化された商品・サービス情報を提供し、フィービジネスを構築	セゾン自動車火災保険(株) AIGエジソン生命保険(株) (株)損害保険ジャパン
ダイレクトマーケティング	データマイニング「Direct Mailing サービス」 ◆クライアントが発信する有益な情報をお客さまに提供し、活性化を促進	クライアント

クレディセゾンへの
5つのQuestions

Q5

サービス先端企業を目指す上で重要なことは何でしょうか？

クレディセゾンが求める人材は、
柔軟な発想と意欲あふれる人です。

管理本部 人事部人材開発課・
営業本部 マーケティング部トレーニング課 課長
武田　雅子

新たな市場を形成し、新たな顧客を創造するクレディセゾン独自の事業戦略を支えているのは、イノベイティブな社風と人材活性化策です。

「危機感」が革新の原動力。さらなる競争優位性の実現を目指します

クレディセゾンは、健全な危機感や良質な競争心が組織の活性化に欠かせないと考えています。顧客の「信頼」と「支持」は当社にとってもっとも重要な経営基盤であり、この基盤を一層強固にしていくためには、常に危機感を抱いて顧客サービスの創造に取り組み、提携ネットワークの強化や新たなカードの開発など、絶えず競合他社に対して差別化を図っていくことが重要です。

“オープン・フランク・イノベイティブ”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難易度の高い職務で成果を上げた社員には、その成果に見合う処遇を行っています。また、管理職、一般職を問わず、自己申告による競争型のジョブローテーションを導入し、意欲ある人材の育成に努めています。

クレディセゾンでは、個人の能力を重視・活用する革新的な人事戦略として、部門横断型の社内プロジェクトや、個々人のビジネスアイデアを直接経営に提案できる制度の導入など、常に活力ある組織であり続けるためのダイナミックな施策を展開しています。

Innovation

Innovation

Innovation

管理職プロフィール

(2004年3月末現在)

人材はクレディセゾンの重要な経営資源です

クレディセゾンは雇用形態に関わらず、常に社員のモチベーション向上を図っています。2003年9月より、全国のセゾンカウンターで働く約600人の時給型契約社員を対象に、新しく月給型契約社員制度を導入しました。新制度導入の目的は労働時間を基準とした賃金体系から、労働の成果を基準にした賃金体系への転換を図るもので、同時に、役職登用や社員登用の仕組みも整備しました。この新制度の導入によって、セゾンカウンターは雇用形態にかかわりなく各自の能力、経験が十分に発揮できる場となり、社員と契約社員の一体感が創出されました。

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。セゾンカウンターの運営やクライアント営業を行う全国の営業支店では、12支店中2支店が女性の支店長となっています。

提携カード一覧

クレディセゾンは資本の枠を超えて、各業界で特色あるさまざまな企業とのカード提携を積極的に進めており、これまで約80社の企業との提携を果たしてきました。
カード提携では、単に会員の増加を狙うのではなく、提携パートナーのビジネス展開への寄与を第一に、共存共栄できる関係づくりを目指しています。
また、今後の収益の柱としてプロセシングビジネスを拡大。入会審査、カード発行、請求、決済などクレジットカードビジネス全般にわたるオペレーション業務の受託に力を入れています。

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）

タカシマヤ《セゾン》カード
（髙島屋）

Mitsui Outlet Parkカード
（三井不動産）

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）

トラベル&エンタテインメント

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）

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》
（パディジャパン）

金融

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
（マネックス証券）

インターネット・通信

DoCoMo《セゾン》Card
（NTTドコモ）

AOLカード
（イー・アクセス）

カーライフ

マツダm'z PLUSカード《セゾン》
（マツダ）

JAF《セゾン》カード
（日本自動車連盟）

〈PECカードインターナショナル〉
（パルコ）

ロフトカード
（ロフト）

MUJI Card
（良品計画）

トイザらス・カード〈セゾン〉
（日本トイザらス）

赤いカード〈セゾン〉
（丸井）

Franc francカード〈セゾン〉
（パルス）

ラオックスメンバーズカード〈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〉（コクド）

Kamomeカード〈セゾン〉
（長崎ターミナルビル）

千趣会〈セゾン〉メンバーズカード
（千趣会ゼネラルサービス）

POWER'S〈セゾン〉カード
（パワーズ）

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）

ラスカルカード〈セゾン〉
（日本アニメーション）

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）

山と溪谷カード〈セゾン〉
（山と溪谷社）

Third Age Styleカード〈セゾン〉
（サードエイジスタイル）

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）

ひょうごフェニックスプランカード〈セゾン〉
（阪神・淡路大震災復興基金）

荘銀〈セゾン〉カード
（荘内銀行）

名古屋〈セゾン〉カード
（名古屋銀行）

京信〈セゾン〉カード
（京都信用金庫）

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）

プロセシング

マスターカードエグゼクチャージ
（アイクカードサービス）

ローソンパス
（ローソン・シーエス・カード）

出光カードmydoplus
（出光クレジット）

ETCカード

取締役および監査役 (2004年7月31日現在)

1　2　3　4　5　6　7　8　9　10

代表取締役社長

林野　宏 10

代表取締役副社長

柳原　史朗 9
戦略本部長(兼)監査室 担当

代表取締役専務

前川　輝之 11
経営本部長(兼)広報室 担当

専務取締役

高橋　篤成 8
事業本部長

常務取締役

山本　敏晴 12
オペレーション本部長

蓮田　輝孝 7
営業本部長

佐藤　浩通 13
信用保証事業部・融資事業部 担当

鈴木　秀敏 6
カード部・マーケティング部・ファイナンス部 担当

稲田　和房 14
管理本部長(兼)髙島屋カード部 担当

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16名で構成され、当社業務の執行内容を決定し、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や業務分担等に従い、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の報告の聴取や重要な決議書類等の閲覧、さらには業務および財産の状況の調査等により厳正な監査を実施しています。

また、経営に対するチェック機能を強化するために、社外取締役1名と社外監査役3名を選任し、当社の経営に客観的な視点を取り入れて監督・監査に当たっています。

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、ガバナンス等の監査を実施し、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等を踏まえて、当社に適した経営機構のあり方を検討していきます。

11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

取締役

北條　慎治 5
関連事業部 担当

菅沼　利康 15
財務経理部・リース事業部 担当

多田　憲三 4
東日本事業部長

蔵田　久幸 16
総務部長

倉光　彰 17
信用管理部長（兼）審査部 担当

山路　孝眞 3
西日本事業部長

山本　惠朗＊ 18

常勤監査役

酒井　敏夫 2

佐藤　勇＊ 19

山本　純一＊ 1

監査役

土岐　敦司＊ 20

＊社外取締役ならびに社外監査役

➤ 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・ガバナンスを実行するための内部規定として①人事規定、②危機管理規定、③文書管理規定、④個人情報管理規定、⑤服務規定、⑥内部者取引管理規定の6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、④の規定を補完する「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、全社員のうち約3人に1人が（社）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。

➤ 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。代表取締役（副社長）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FAX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、郵便等による相談の受け付けを行っています。さらに、総務部の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。

経営体制 （2004年7月31日現在）

クレディセゾンの経営の基本方針は、革新的なサービスを創造し、継続的に企業価値を向上させることによって、ステークホルダーの皆さまから理解と賛同を得るというものです。この実現に向けて当社は、コーポレート・ガバナンスの充実に向けた取り組みを推進するとともに、「顧客満足主義の徹底」、「商品競争力の強化」、「信用リスク管理体制の強化」などの経営課題に全社を挙げて取り組んでいきます。

- 企画部
- 関連事業部
- 財務経理部
- 総務部
- 人事部
- CS推進室
- 事業開発部
- 情報システム部

オペレーション本部

常務取締役
山本　敏晴

クレジットビジネスの基幹業務である審査・回収・顧客サービスを担当する本部として、クレジット計画部をスタッフ部門とし、信用管理部、審査部、顧客サービス部から構成されています。
オペレーション本部はカードの審査、発行、回収、顧客からの問い合わせ対応等について、顧客満足向上にどれだけ貢献したか、また、どれだけ迅速かつ効果的、効率的に実施したのかについての責任を負う部門です。

- クレジット計画部
- 信用管理部
  - 途上管理センター
  - ACセンター
  - 債権管理センター
- 審査部
  - 事務センター
  - 審査センター
- 顧客サービス部
  - クレジットセンター
  - 東京コミュニケーションセンター
  - 大阪コミュニケーションセンター
  - カスタマーサービスセンター

営業本部

常務取締役
蓮田　輝孝

新規顧客の開拓、既存顧客への活性策を策定する本部として、マーケティング部をスタッフ部門とし、全国12の支店を統括する東・西日本事業部および、商品部門である加盟店部、ファイナンス部、保険金融部、カード部、髙島屋カード部、法人営業部から構成されています。
営業本部はカード開拓、新規クライアント開拓、加盟店開拓等の新規営業開発および既存会員の維持、活性化を図り、取扱高の拡大等をどれだけ効果的、効率的に実施したのかについての責任を負う部門です。

- マーケティング部
- 加盟店部
- ファイナンス部
- 保険金融部
- 東日本事業部
  - 北海道支店
  - 東北支店
  - 北関東支店
  - 東関東支店
  - 東京支店
  - 西東京支店
  - 神奈川支店
- 西日本事業部
  - 東海支店
  - 京都支店
  - 関西支店
  - 中四国支店
  - 九州支店
- カード部
- 髙島屋カード部
- 法人営業部

事業本部

専務取締役
高橋　篤成

事業本部はリース事業部、信用保証事業部、融資事業部の3部門から構成されています。
3事業部の最終利益に責任を負う部門です。

- リース事業部
- 信用保証事業部
- 融資事業部

支店・セゾンカウンターネットワーク（2004年7月31日現在）

当社が誇るクレジットカード業界最強の営業ネットワークである全国約160カ所のセゾンカウンターで、1,000名以上のスタッフがお客さまのカードライフをサポートするとともに、クライアントの皆さまのビジネスを強力にバックアップしています。

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（ユビキタス）」
〒165-0023
東京都中野区江原町1-13-22
TEL 03（5996）1175
※2005年4月稼働予定

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

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　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（2004年9月オープン予定）

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

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　西友高石　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　セゾンカードデスクなんば　心斎橋ロフト　鶴見はなぽーとブロッサム
マリンピア神戸ポルトバザール

●本社・支店
●セゾンカウンター

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
札幌アルタカードデスク

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～ク幕張

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（2004年9月オープン予定）

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　吉祥寺ロフト　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

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1F
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

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

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

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ーナ・ショップス&レストランツ

主なグループ会社 (2004年3月31日現在)

各社の業績 (2004年3月期)

(百万円)

会社名	出資比率(注2)(%)	総資産	営業収益	経常利益	事業内容
株式会社セゾンファンデックス	100.0 (100.0)	128,681	14,876	3,864	貸金業・抵当証券業
ジェーピーエヌ債権回収株式会社	90.8 (90.8)	1,709	3,107	533	サービサー(債権回収)業
株式会社ローソン・シーエス・カード＊	30.0 (30.0)	15,546	2,550	△ 2,254	信販および金融業
株式会社アトリウム	56.7 (100.0)	64,817	7,867	1,862	不動産流通業
株式会社アトリウム債権回収サービス	0 (100.0)	10,776	1,554	792	サービサー(債権回収)業
株式会社セゾンダイレクトマーケティング	67.3 (100.0)	2,235	4,076	△ 230	通信販売業
株式会社ハウスプランニング	0 (100.0)	4,052	168	△ 129	不動産流通業
株式会社ヴィーヴル	35.3 (95.1)	23,230	14,884	756	アミューズメント業
株式会社ノア企画	78.5 (100.0)	7,886	2,573	164	コンサルタント業
株式会社エイ・アンド・エイ	0 (100.0)	1,124	537	37	アミューズメント業
株式会社セゾン情報システムズ＊	46.8 (46.8)	14,093	4,829	1,927	情報処理サービス業
セゾン自動車火災保険株式会社＊	19.4 (36.2)	29,845	20,703	△ 370	損害保険業
株式会社ヘルスパーク(注3)	100.0 (100.0)	22,531	2,986	1,102	会員制クラブ運営／不動産賃貸業

注: 1. ＊は持分法適用会社です。
2. 出資比率の( )内の数値は、連結出資比率です。
3. 株式会社ヘルスパークは2004年8月に株式会社ウラク アオヤマへ商号変更しました。

NEXT

目 次

財務分析 26
6カ年の要約財務データ 26
連結貸借対照表 34
連結損益計算書／連結剰余金計算書 35
連結キャッシュ・フロー計算書 36
［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 37

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

	2004	2003	2002	2001	2000	1999
連結ベース(注1)						
3月31日に終了した1年間：						
営業収益(注2)	**220,331**	212,241	214,838	188,061	177,603	
販売費及び一般管理費	**156,501**	147,017	141,794	128,187	123,074	
金融費用	**9,824**	12,810	13,370	15,747	14,918	
営業利益	**54,005**	52,414	59,672	44,125	39,610	
経常利益	**52,955**	51,001	59,698	42,943	39,690	
当期純利益（損失）	**22,419**	△6,026	18,225	13,548	16,995	
3月31日現在：						
株主資本(注3)	**258,253**	236,028	242,594	225,947	212,933	
総資産	**1,352,709**	1,280,822	1,256,898	1,719,109	1,769,690	
有利子負債(注4)	**1,011,563**	965,081	885,270	833,075	876,707	
1株当たりデータ（円）(注3)：						
当期純利益（損失）	**130.55**	△36.57	108.56	81.04	102.81	
株主資本	**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）	**9.1**	—	7.8	6.2	8.5	
総資産当期純利益率（ROA）	**1.7**	—	1.2	0.8	1.0	
株主資本比率	**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2)	**175,725**	171,842	154,204	133,776	126,030	116,892
販売費及び一般管理費	**123,746**	121,111	105,554	87,371	83,119	74,354
金融費用	**7,154**	7,607	7,401	8,604	9,347	10,899
営業利益	**44,824**	43,123	41,247	37,800	33,563	31,638
経常利益	**45,051**	44,250	41,161	37,043	33,793	31,645
当期純利益（損失）	**24,396**	△5,026	12,285	16,521	14,275	14,106
3月31日現在：						
株主資本(注3)	**261,792**	237,174	243,491	232,392	220,284	200,255
総資産	**1,155,776**	1,085,348	1,057,840	1,031,360	931,518	851,610
有利子負債(注4)	**828,638**	779,450	698,509	659,097	603,599	551,251
1株当たりデータ（円）(注3)：						
当期純利益（損失）	**142.00**	△30.34	72.50	97.49	85.21	84.45
株主資本	**1,536.51**	1,383.04	1,436.80	1,371.30	1,299.85	1,198.09
配当金	**18.00**	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）	**9.8**	—	5.2	7.3	6.8	7.3
総資産当期純利益率（ROA）	**2.2**	—	1.2	1.7	1.6	1.7
株主資本比率	**22.7**	21.9	23.0	22.5	23.6	23.5
取扱高実績（単体ベース）						
総合あっせん(注5)	**1,912,210**	1,808,624	1,629,199	1,420,243	1,278,719	1,126,165
個品あっせん	**13,367**	17,369	19,267	20,771	24,256	29,749
信用保証	**31,683**	53,433	56,316	14,646	25,628	31,870
融資(注6)	**555,984**	600,447	555,131	500,645	414,660	395,685
業務代行(注7)	**328,119**	398,724	400,025	401,084	400,495	388,578
リース	**73,665**	71,960	51,788	35,192	23,919	21,743
商品販売	**2,763**	9,445	9,281	11,677	13,729	21,189
その他	**6,604**	9,788	9,426	8,914	8,331	7,572
取扱高計	**2,924,399**	2,969,794	2,730,437	2,413,174	2,189,740	2,022,553

注：1. 当社は2000年3月期より連結財務諸表を作成しています。
2. 営業収益には消費税等は含まれていません。
3. 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。
4. 有利子負債は債権流動化分を含んでいます。
5. 総合あっせんは「カードショッピング」を示しています。
6. 融資は「カードキャッシング」と「各種ローン」の合計です。
7. 業務代行は「他社カード代行」を示しています。

当社グループの営業収益は、「信販および金融事業」、「商品販売事業」、「T&E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「信販および金融事業」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。なお、当期より重要性が増したためリース事業を独立表示しています。

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、各種ローン等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、貸倒費用、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、将来の収益拡大につながるカード会員等新規顧客の獲得に費やされます。

連結範囲の変更

当期、連結対象会社として(株)ヘルスパークおよび(株)アトリウム債権回収サービスの2社が加わり、2社が減少したため連結子会社は10社となりました。(株)ヘルスパークは、2003年4月1日の会社分割により、(株)クレディセゾンの不動産賃貸事業に関わる資産・負債を承継しています。(株)アトリウム債権回収サービスは、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(債権回収)事業を営んでいます。なお、旅行業を営んでいた(株)ユナイテッドバケーションは2003年5月15日の臨時株主総会にて解散を決議し、2004年3月31日に清算結了しています。また、(株)リラ・コーポレーションは2004年3月1日に(株)ヴィーヴルが吸収合併しています。

収益および利益の状況

当期の経済環境は、個人消費については、ゆるやかなデフレ傾向が続いたものの、所得の下げ止まり、あるいは雇用情勢や消費マインドの持ち直しを背景として、第3四半期以降回復傾向を示しました。一方、主力である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始まり厳しい競争環境となりました。

当期の営業収益は、前期比3.8%増の2,203億31百万円となりました。営業利益は、前期比3.0%増の540億5百万円となり、経常利益は前期比3.8%増の529億55百万円となりました。この結果、当期純利益は前期の純損失60億26百万円から、224億19百万円となりました。

営業収益

当期の営業収益は、前期に比べ80億89百万円(3.8%)増加し、2,203億31百万円となりました。これは、「信販および金融事業」における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に拡大したほか、「リース事業」、「その他の事業」においても営業収益が増加し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64億98百万円(4.1%)増加し、1,663億26百万円となりました。この主な要因は、クレジットカード債権を中心に割賦売掛金残高が増加する一方で、国内の自己破産件数が過去最高水準で推移したことを背景として、販売費及び一般管理費に含まれている貸倒コストが前期を上回ったことによるものです。

貸倒コスト以外の販売費及び一般管理費は「T&E事業」における遊技台廃棄に伴う除却損18億65百万円の計上区分を特別損失から営業費用に変更したことにより増加したものの、広告宣伝費の見直しをはじめとしてコスト削減に努めた結果、1,152億94百万円(前期比0.5%減)となりました。

販売費及び一般管理費の内訳 (百万円)

	2004	2003	増減率(%)
貸倒コスト	**41,207**	31,137	32.3
うち貸倒引当金繰入額	**32,176**	27,649	16.4
うち貸倒損失	**8,096**	2,608	210.4
うち保証債務引当金繰入額	**934**	879	6.3
貸倒コストを除く販売費及び一般管理費	**115,294**	115,880	△0.5
うち広告宣伝費	**21,726**	23,343	△6.9
うち人件費	**31,562**	31,788	△0.7
うち支払手数料	**24,123**	24,959	△3.3
販売費及び一般管理費合計	**156,501**	147,017	6.5

金融費用は前期比23.3%減の98億24百万円となりました。有利子負債残高は増加したものの、子会社の調達金利低減により資金調達コストの圧縮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15億90百万円(3.0%)増加し540億5百万円となりました。

営業外損益、経常利益

営業外損失純額は前期の14億12百万円から当期は10億49百万円に減少しました。営業外収益は、有価証券売却益が減少したこと

により、前期比8.4%減の19億92百万円となりました。一方、営業外費用は、前期に23億60百万円計上した持分法投資損失が当期は10億68百万円に減少した結果、前期比15.2%減の30億41百万円となりました。

この結果、経常利益は前期から19億54百万円(3.8%)増加し529億55百万円となりました。

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613億14百万円から124億46百万円に減少しました。特別利益は当期発生しておりません。一方特別損失は、固定資産に係る減損会計を早期適用した結果、減損損失を75億69百万円を計上しましたが、前期は(株)西武百貨店の再建計画実施に伴い投資有価証券評価損や債権放棄損を計上していたため、損失幅が大幅に縮小しました。

税金等調整前当期純利益は前期の103億13百万円の損失から、当期は405億9百万円の利益となり、法人税等は180億22百万円となりました。その結果、当期純利益は、前期の60億26百万円の損失から、当期は224億19百万円の利益となり、1株当たりの当期純利益は130.55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、前期と同額の年間18円としています。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付与する特典をご用意しています。

セグメントの状況

信販および金融事業

当セグメントは、信販業、貸金業、サービサー(債権回収)業等から構成されています。当期の営業収益は1,820億5百万円(前期比3.5%増)、営業利益は468億円(前期比4.6%増)となりました。

①クレジットカード事業

主力のクレジットカード事業は、期中を通じて企業活動の基盤となる「顧客満足主義の徹底」を目指した施策をさらに推し進める一方で、収益性・継続性・安全性といった事業の「質」の向上に重点を置いた事業運営を図ってきました。債権リスクについても、審査および途上与信基準の見直しや債権の特性に合わせた回収を行っているほか、厳格な基準に則り債権を様態別に分類し、適正な貸倒引当金の設定を行うなど、柔軟かつ十分な対応を行い、債権の健全化に注力しました。

その結果、新規カード会員数は186万人、当期末のカード会員数は97万人増加して1,587万人、カードの年間稼動会員数は34万人増加して841万人となりました。

また、ショッピング取扱高は1兆9,122億円(前期比5.7%増)、キャッシング取扱高は与信コントロールにより5,393億円(前期比6.6%減)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1,647億円(前期比5.3%増)となりましたが、そのうち400億円は流動化しているため、その残高は1,247億円となっています。またキャッシングおよびキャッシュプラスローン残高は3,776億円(前期比4.6%増)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		
	2004	2003	増減率(%)	**2004**	2003	増減率(%)
信販および金融事業	**182,005**	175,880	3.5	**46,800**	44,732	4.6
商品販売事業	**12,355**	12,624	△2.1	**1,573**	1,340	17.4
T&E事業	**16,195**	16,292	△0.6	**1,013**	3,601	△71.9
リース事業	**5,609**	4,165	34.7	**1,929**	1,122	71.8
その他の事業	**7,820**	6,358	23.0	**5,831**	5,314	9.7
計	**223,986**	215,320	4.0	**57,148**	56,112	1.9
消去または全社	**(3,654)**	(3,078)	—	**(3,143)**	(3,698)	—
連結	**220,331**	212,241	3.8	**54,005**	52,414	3.0

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

◆ **提携ネットワークの拡大**
当期にカード発行を開始した10社を加え、提携企業は合計で76社となりました。

◆ **ブランドの認知・浸透**
「ワイン」を素材にカードの「多様性」、「国際性」をアピールする宣伝・広告の第3弾を展開しました。

◆ **カードの活性策**
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》ドリーム」の名称を「《セゾン》永久不滅ポイント」に変更し、あわせて交換アイテムの大幅な入替えを実施。これにより「末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、利用活性化を図っています。

◆ **(株)ジェイティービーとの提携**
《セゾン》カード会員に提供する旅行サービスを一層充実させるため、(株)ジェイティービーと提携し、新しいツアーカタログ「《セゾン》旅物語」を創刊しました。

業務基盤の強化

◆ **《セゾン》カードのスピード発行体制構築**
スピード発行申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。カードの受取場所として、セゾンカウンターや自動発行機「SAISON CARD MAKER」に加えて、新たに丸井グループの(株)ゼロファーストの新宿西口支店もお選びいただけるようになりました。さらに、スピード発行における取扱カードの種類を大幅に拡大し、サービスを充実しました。

◆ **ITネットワークの整備・拡充**
大手クレジットカード会社4社共同の外部ネットワークとの接続システム(FEP)への移行や、新たな審査システムの導入、拠点間ネットワークの高速・大容量化、といった分野においても投資を行いました。

◆ **顧客管理システムの増強**
クレジットビジネスの拡大に対応して、拡張性・柔軟性・効率性の観点から顧客管理システムの見直しを行い、増強を図りました。

新たな展開および取り組み

◆ **出光興産(株)とカード事業における包括提携**
2003年10月1日に出光クレジット(株)に当社が50%出資し、同社は合弁会社として新たにスタートしました。当社はクレジットカードに関するオペレーション業務を受託することで、新たな収益源として推進しているフィービジネスの拡大を目指すほか、クレジットカード事業に関するノウハウの提供や、全国6,000カ所に展開している出光興産(株)のSS(サービスステーション)との連動により、当社グループトータルでの会員の拡大および利用活性化に努めていきます。

◆ **(株)りそなホールディングスとの戦略的な資本・業務提携**
(株)りそなホールディングスと当社は、両社の更なるクレジットカード事業の強化を図るため、戦略的な資本・業務提携を行うことで合意に達しました。りそなグループ傘下のカード会社3社が合併し、合併後の新会社に当社が資本参加する予定です。当社は新会社が発行する新カードを共同開発するほか、オペレーション業務を受託することによって、フィービジネスの拡大を図っていきます。

②カードローン事業

「シープランカード」、「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17万枚(前期比10.3%増)、当期末のローン残高は539億25百万円(前期末比17.7%増)となりました。

③その他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。ローン残高は493億86百万円(前期末比24.4%増)となりました。

④信用保証事業

提携金融機関と営業・管理両面にわたる密接な連携により、良質な案件の獲得に注力してきましたが、厳しいマーケット環境の中、取扱高は316億円(前期比40.7%減)となりました。

⑤サービサー(債権回収)業

法務大臣の認可を受け、初期延滞債権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。当事業は順調に拡大していますが、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。

商品販売事業

不動産流通業、通信販売業などで構成されています。当期は、不動産仕入原価の上昇や通信販売業の売上高減少の結果、営業収益は123億55百万円(前期比2.1%減)となりました。営業利益は、コスト削減に努めたほか、(株)アトリウム債権回収サービスが新たに連結子会社に加わったことにより、15億73百万円(前期比17.4%増)となりました。

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、回転率の高い都心物件を中心とした建売事業などを行っています。

②通信販売業

年8回のカタログの発刊および《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。しかしながら、厳しい価格競争による販売単価の低下によって、売上高が前年を下回る結果となりました。

T&E 事業

旅行業、アミューズメント業で構成されています。当期は、旅行業を営んでいた子会社である(株)ユナイテッドバケーションの解散、アミューズメント業における新店舗開設費用の増加といった要因に加えて、アミューズメント業における遊技台廃棄に伴う除却損の計上区分を特別損失から営業費用に変更したことも影響し、営業収益は161億95百万円(前期比0.6%減)、営業利益は10億13百万円(前期比71.9%減)と、共に前期を下回りました。

①旅行業

旅行業を営んでいた(株)ユナイテッドバケーションは、2003年5月15日開催の臨時株主総会にて解散を決議し、2004年3月31日に清算結了いたしました。

②アミューズメント業

アミューズメント業界は、店舗の大型化と高級化が進行し競争が激化しています。このような厳しい環境下において、経費削減を進めるとともに、地域に支持される健全で安全、快適な店づくりに取り組んできました。

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736億円(前期比2.4%増)を上げることができました。その結果、営業収益は56億9百万円(前期比34.7%増)、営業利益は19億29百万円(前期比71.8%増)となりました。

なお、リース事業は前期まで「その他の事業」に含めていましたが、重要性が増したため、当期より独立した事業セグメントとして表示しています。

その他の事業

その他の事業は不動産賃貸業等から構成されています。営業収益は78億20百万円(前期比23.0%増)、営業利益は58億31百万円(前期比9.7%増)となり、引き続き前期を上回る成果を上げました。なお、不動産賃貸事業については、2003年4月1日の会社分割により、(株)クレディセゾンの不動産賃貸事業に関わる資産・負債を連結子会社の(株)ヘルスパークへ承継させ、賃貸用不動産の効率的な経営構造の構築を図りました。

注: 当期より「リース事業」を「その他の事業」から独立したため、「その他の事業」の2004年3月期の営業収益、営業利益はそれぞれ5,609百万円、1,929百万円減少しています。

＊ 所在地別セグメントついては、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(私募を含む)、転換社債、コマーシャル・ペーパー(CP)の発行やカードショッピング債権、リース債権の流動化等の直接調達に取り組んでいます。

2004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900億円を含む有利子負債残高は1兆115億63百万円となりました。この内訳は、借入金63.9%、社債16.6%、CP7.0%、営業債権の流動化12.5%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68.1%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、29億33百万円減少し734億21百万円となりました。なお、当期より重要性が増加した(株)ヘルスパークおよび(株)アトリウム債権回収サービスを連結子会社に含めたことに伴い、現金及び現金同等物が6億30百万円増加しています。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動により得た資金は550億45百万円(前期比337.1%増)となりました。これは、順調な業績による税金等調整前当期純利益を405億9百万円計上したのに加え、営業債権のカードショッピングの1回払債権の流動化による300億円、非資金損益項目である減価償却費による366億80百万円などによるものです。一方、クレジットカード事業の取扱高が伸長したため、営業債権積み上げ分の889億79百万円を支出しています。

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687億3百万円(前期比3.8%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い740億46百万円の支出をしている一方で、子会社が保有していた外債の売却等により226億17百万円の収入が得られ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

財務活動により得た資金は108億13百万円(前期比82.4%減)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687億95百万円の収入と社債の発行により得られた647億23百万円の収入がある一方で、コマーシャル・ペーパーの発行額の減少に伴う730億円の支出と社債償還による402億円の支出によるものです。

資産、負債および株主資本

当期末の総資産は前期末から718億87百万円(5.6%)増加し1兆3,527億9百万円となりました。

流動資産は前期末から549億88百万円(5.6%)増加し1兆402億74百万円となりました。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。

固定資産は前期末から174億22百万円(5.9%)増加し3,106億50百万円となりました。これは主にリース資産が前期末から209億27百万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501億10百万円(4.8%)増加し1兆940億25百万円となりました。

流動負債は前期末から225億98百万円(3.3%)減少し6,574億10百万円となりました。これは、金利リスクや償還リスクを軽減させるため、コマーシャル・ペーパーを前期末から730億円減少させたことによるものです。

固定負債は前期末から727億9百万円(20.0%)増加し4,366億14百万円となりました。長期負債は前期末から689億32百万円(19.6%)増加し4,206億26百万円となりました。

この結果、有利子負債残高は前期末から164億81百万円(1.8%)増加し9,215億63百万円となりました(オフバランス会計処理を行う営業債権の流動化900億円を含んだ有利子負債残高は、1兆115億63百万円となります)。

株主資本は前期末から222億24百万円(9.4%)増加し2,582億53百万円となり、株主資本比率は前期の18.4%から19.1%となりました。また、ROEは9.1%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

割賦売掛金の3カ月以上延滞債権残高は、332億77百万円（前期比18.3%増）となりました。期末の貸倒引当金残高（流動資産）は、346億12百万円（前期比11.4%増）となりました。この結果、3カ月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の115.0%から111.5%になりました。

営業債権に対する延滞および引当状況 （百万円）

	2004	2003	増減率（%）
営業債権残高 ①	**1,249,508**	1,146,356	9.0
3カ月以上延滞債権残高 ②	**33,277**	28,139	18.3
②のうち担保相当額 ③	**2,237**	1,100	103.3
貸倒引当金残高（流動資産） ④	**34,612**	31,084	11.4
3カ月以上延滞比率（=②÷①）	**2.7%**	2.5%	–
3カ月以上延滞債権に対する充足率（=④÷(②−③)）	**111.5%**	115.0%	–
（参考）担保評価額控除後3カ月以上延滞比率（=(②−③)÷①）	**2.5%**	2.4%	–

貸倒引当金の動態 （百万円）

	2004	2003	増減率（%）
期首貸倒引当金残高	**35,677**	31,482	13.3
増加	**33,478**	28,220	18.6
減少（全て目的取崩）	**29,909**	24,025	24.5
期末貸倒引当金残高	**39,246**	35,677	10.0
（参考）貸倒損失	**8,096**	2,608	210.4

90日以上延滞率および償却率（単体ベース） （単位: %）

リスク情報

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資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信販およ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、および信用保証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。商品販売事業のうち通信販売業についても同様な経済状況によって、営業収益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。

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、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他、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本格化し、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、ますます競争環境が激化しています。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。当社グループは、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悪影響を及ぼす可能性があります。但し、どのような影響が発生しうるかについて、その種類・内容・程度等を予測することは困難であり、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、信販およ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至っていないものの、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1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。

2005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、2005年3月期の連結業績は、営業収益2,370億円、経常利益555億円、当期純利益315億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1,890億円、経常利益465億円、当期純利益270億円を見込んでいます。

連結貸借対照表

2004年3月期（2004年3月31日現在）ならびに2003年3月期（2003年3月31日現在）

単位：百万円

科　目	2004年	2003年
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	73,421	75,725
割賦売掛金	921,697	866,343
その他営業債権	564	1,204
商品	37,765	31,488
繰延税金資産	15,612	12,908
短期貸付金	10,518	28
その他	15,307	28,673
貸倒引当金	△34,612	△31,084
流動資産合計	**1,040,274**	**985,286**
固定資産		
有形固定資産		
リース資産	127,335	106,407
建物	15,570	17,032
土地	7,030	10,678
建設仮勘定	2,902	1,019
その他	9,872	10,676
有形固定資産合計	**162,710**	**145,814**
無形固定資産		
借地権	971	1,243
ソフトウェア	9,435	6,835
その他	290	297
無形固定資産合計	**10,698**	**8,376**
投資その他の資産		
投資有価証券	68,468	64,134
長期貸付金	36,987	28,252
差入保証金	8,915	8,268
繰延税金資産	7,807	8,074
その他	19,697	34,901
貸倒引当金	△4,634	△4,593
投資その他の資産合計	**137,241**	**139,037**
固定資産合計	**310,650**	**293,228**
繰延資産		
社債発行費	383	207
開発費	1,400	2,100
繰延資産合計	**1,783**	**2,307**
資産合計	**1,352,709**	**1,280,822**

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	2004年	2003年
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	94,228	96,456
短期借入金	377,292	346,668
一年以内に返済予定の長期借入金	22,273	16,790
一年以内に償還予定の社債	20,460	40,000
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	71,000	144,000
一年以内に償還予定の債権譲渡支払債務	3,127	5,929
未払法人税等	23,529	434
賞与引当金	1,733	1,667
割賦利益繰延	3,446	3,428
その他	33,535	24,635
流動負債合計	**657,410**	**680,009**
固定負債		
社債	140,540	96,000
転換社債	—	7,445
長期借入金	247,086	209,833
債権譲渡支払債務	33,000	38,415
退職給付引当金	7,398	6,469
役員退職慰労引当金	644	704
保証債務引当金	934	879
瑕疵保証引当金	32	—
連結調整勘定	745	484
その他	6,233	3,674
固定負債合計	**436,614**	**363,905**
負債合計	**1,094,025**	**1,043,915**
少数株主持分	**430**	**878**
資本の部		
資本金	**63,667**	**63,337**
資本剰余金	**67,133**	**66,788**
利益剰余金	**126,719**	**107,686**
その他有価証券評価差額金	**4,685**	**△937**
自己株式	**△3,953**	**△845**
資本合計	**258,253**	**236,028**
負債、少数株主持分及び資本合計	**1,352,709**	**1,280,822**

連結損益計算書／連結剰余金計算書

2004年3月期（2003年4月1日～2004年3月31日）ならびに2003年3月期（2002年4月1日～2003年3月31日）

単位：百万円

科　目	2004年	2003年
経常損益の部		
営業損益の部		
営業収益		
信販事業収益	174,963	166,193
商品販売利益	12,332	12,595
T&E売上利益	16,187	16,283
リース売上利益	5,525	—
その他の売上利益	4,751	7,971
金融収益	6,570	9,198
営業収益合計	**220,331**	**212,241**
営業費用		
販売費及び一般管理費	156,501	147,017
金融費用	9,824	12,810
営業費用合計	**166,326**	**159,827**
営業利益	**54,005**	**52,414**
営業外損益の部		
営業外収益	**1,992**	**2,174**
営業外費用	**3,041**	**3,587**
経常利益	**52,955**	**51,001**
特別損益の部		
特別利益	**—**	**3,938**
特別損失	**12,446**	**65,252**
税金等調整前当期純利益（損失）	**40,509**	**△10,313**
法人税、住民税及び事業税	**23,928**	**588**
法人税等調整額	**△5,906**	**△4,694**
少数株主利益（損失）	**67**	**△180**
当期純利益（損失）	**22,419**	**△6,026**

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	2004年	2003年
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	**66,788**	**64,716**
資本剰余金増加高	**345**	**2,071**
資本剰余金期末残高	**67,133**	**66,788**
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	**107,686**	**116,934**
利益剰余金増加高	**22,419**	**—**
利益剰余金減少高	**3,387**	**9,247**
利益剰余金期末残高	**126,719**	**107,686**

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

2004年3月期（2003年4月1日～2004年3月31日）ならびに2003年3月期（2002年4月1日～2003年3月31日）

単位：百万円

科　目	2004年	2003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（損失）	40,509	△10,313
減価償却費	36,680	30,521
連結調整勘定償却額	△179	△132
繰延資産償却額	1,000	895
貸倒引当金の増減額	3,509	4,078
退職給付引当金の増減額	929	△3,301
その他引当金の増減額	43	337
受取利息及び受取配当金	△5,978	△6,376
支払利息	9,892	11,102
持分法による投資損益	1,068	2,360
為替差損益	△21	2,042
投資有価証券売却損益	91	△106
投資有価証券評価損	999	42,616
減損損失	7,569	—
有形・無形固定資産除売却損益	13,920	9,862
営業債権の増減額	△88,979	△48,480
営業債権の流動化による収入	30,000	20,000
たな卸資産の増減額	△6,064	△3,986
その他資産の増減額	10,944	△8,518
営業債務の増減額	△2,305	△22,969
その他負債の増減額	6,738	2,167
役員賞与の支払額	△163	△148
小計	**60,204**	**21,647**
利息及び配当金受取額	5,961	6,378
利息の支払額	△10,025	△11,120
法人税等の支払額	△1,094	△4,312
営業活動によるキャッシュ・フロー	**55,045**	**12,592**
投資活動によるキャッシュ・フロー		
投資有価証券の取得による支出	△7,965	△5,469
投資有価証券の売却等による収入	22,617	10,913
有形・無形固定資産の取得による支出	△74,046	△72,076
有形・無形固定資産の売却による収入	1,937	3,235
貸付けによる支出	△9,761	△3,252
貸付金回収による収入	679	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	—	62
その他	△2,164	412
投資活動によるキャッシュ・フロー	**△68,703**	**△66,174**

単位：百万円

科　目	2004年	2003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	30,763	△3,068
コマーシャル・ペーパーの純増減額	△73,000	29,000
長期借入金の借入による収入	68,795	77,187
長期借入金の返済による支出	△26,059	△47,989
社債の発行による収入	64,723	5,801
社債の償還による支出	△40,200	△13,945
債権譲渡支払債務による調達収入	—	33,000
債権譲渡支払債務による償還支出	△8,217	△15,696
少数株主からの払込みによる収入	62	—
自己株式の売却による収入	110	179
自己株式の取得による支出	△3,088	△15
配当金の支出額	△3,075	△3,039
少数株主に対する配当金	—	△3
財務活動によるキャッシュ・フロー	**10,813**	**61,409**
現金及び現金同等物に係る換算差額	**△90**	**△131**
現金及び現金同等物の増減額	**△2,933**	**7,696**
現金及び現金同等物の期首残高	**75,725**	**67,742**
新規連結による現金及び現金同等物の増加額	**630**	**286**
現金及び現金同等物の期末残高	**73,421**	**75,725**

注：金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

[単体] 要約貸借対照表および要約損益計算書の6カ年の推移

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

単位:百万円

科　目	2004年	2003年	2002年	2001年	2000年	1999年
資産の部						
流動資産	**875,038**	849,246	807,704	823,990	792,418	706,024
固定資産	**279,107**	233,927	247,131	207,181	138,878	144,783
有形固定資産	**139,516**	130,817	105,205	83,169	73,624	70,883
無形固定資産	**9,052**	7,539	6,802	6,489	5,434	1,231
投資等	**130,538**	95,570	135,123	117,521	59,816	72,668
繰延資産	**1,629**	2,175	3,004	188	223	802
資産合計	**1,155,776**	1,085,348	1,057,840	1,031,360	931,518	851,610
負債の部						
流動負債	**508,030**	523,867	517,910	531,896	500,734	458,523
固定負債	**385,952**	324,307	296,438	267,070	210,498	192,831
負債合計	**893,983**	848,174	814,349	798,967	711,233	651,354
資本の部						
資本金	**63,667**	63,337	61,302	61,302	61,302	58,868
資本剰余金	**67,078**	66,748	—	—	—	—
法定準備金	**—**	—	67,736	67,416	67,096	63,709
利益剰余金	**129,696**	108,505	—	—	—	—
剰余金	**—**	—	113,692	104,906	91,885	77,677
株式等評価差額金	**4,679**	△1,396	—	—	—	—
評価差額金	**—**	—	763	△1,233	—	—
自己株式	**△3,329**	△19	△3	—	—	—
資本合計	**261,792**	237,174	243,491	232,392	220,284	200,255
負債及び資本合計	**1,155,776**	1,085,348	1,057,840	1,031,360	931,518	851,610

単位:百万円

科　目	2004年	2003年	2002年	2001年	2000年	1999年
営業収益	**175,725**	171,842	154,204	133,776	126,030	116,892
営業利益	**44,824**	43,123	41,247	37,800	33,563	31,638
経常利益	**45,051**	44,250	41,161	37,043	33,793	31,645
税引前当期利益(損失)	**42,349**	△7,871	21,261	28,658	24,702	28,353
法人税、住民税及び事業税	**22,322**	108	10,361	13,944	14,763	14,247
法人税等調整額	**△4,368**	△2,953	△1,385	△1,807	△4,336	—
当期純利益(損失)	**24,396**	△5,026	12,285	16,521	14,275	14,106
自己株式処分差額	**0**	—	—	—	—	—
前期繰越利益	**2,524**	10,755	9,650	9,628	7,601	7,595
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	**26,920**	5,729	21,935	26,150	25,751	21,702

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

1951 (昭和26)年
5月 会社設立

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

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」のインターナショナルカードを発行

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

1995 (平成7)年
6月 JCBとの提携により「《セゾン》カードJCB」のインターナショナルカードを発行

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

2000 (平成12)年
7月 オリックス信託銀行(株)との提携による「《セゾン》カードバンキングサービス」を開始
8月 会員専用サイト「Netアンサー」を開始
11月 旅行関連企業・英国トラベレックス(トーマスクックG&FS)社との提携により海外旅行サービスを拡充

2001 (平成13)年
4月 (株)丸井との提携により「赤いカード《セゾン》」を発行
5月 (株)そごうとの提携により「そごうミレニアムカード《セゾン》」を発行
6月 マネックス証券(株)との提携により「マネックス《セゾン》カード」を発行
10月 日本トイザらス(株)との提携により「トイザらス・カード《セゾン》」を発行
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
12月 (株)ロフトとの提携により「ロフトカード」を発行

2002 (平成14)年
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
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
3月 「SAISON CARD MAKER」(自動カードスピード発行機)を導入
4月 (財)日本サッカー協会公認「JAPANカード《セゾン》」を発行
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
8月 (株)エヌ・ティ・ティ・ドコモとの提携により「DoCoMo《セゾン》Card」を発行
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
10月 セゾン生命保険(株)とGEエジソン生命保険(株)が合併
11月 《セゾン》カード、ゴールドカード《セゾン》のVISA／MasterCard／JCB3ブランドで新規発行分からICカードへ移行
12月 (株)西武百貨店との提携により「クラブ・オン カード《セゾン》」を発行

2003 (平成15)年
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
3月 アカウントアグリゲーションサービス「SAISONPASS」を開始
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
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
8月 マツダ(株)と提携し、「マツダm'z PLUSカード《セゾン》」を発行
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
9月 「SAISON STATION」スタート
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商品「Super Value Plus」を発売
9月 TOHOシネマズ(株)との提携により「シネマイレージカード《セゾン》」を発行
10月 出光グループのカード事業部門を担う出光クレジット(株)に50%出資し、合弁会社化
11月 りそなグループ傘下カード会社の提携に関する優先交渉権獲得
12月 ゴールドカード《セゾン》の優待サービスを拡充

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
2月 オンラインスピード発行「SAISON CARD EXPRESS」拠点拡大。丸井グループゼロファーストで即日発行開始
3月 JR九州グループ鹿児島ターミナルビル(株)と提携し、「AMU CLUBカード《セゾン》」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
4月 西武ドームと提携し、球場内の立ち売りビールのカード決済を開始
4月 (株)髙島屋とカード事業の戦略的提携に基本合意
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

会社情報 (2004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	636億6,772万円

営業拠点 (2004年7月31日現在)

支店		12カ所
セゾンカウンター		156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2,364名／単体1,568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	171,725千株

株主数 6,068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)	13,857	8.07
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	12,412	7.23
(株)西武百貨店	11,600	6.75
(株)みずほコーポレート銀行	8,175	4.76
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	5,969	3.48
オーエム04 エスエスビー クライアント オムニバス	4,495	2.62
(株)みずほ銀行	4,478	2.61
野村信託銀行(株)(投信口)	3,492	2.03
メロン バンク トリーティー クライアンツ オムニバス	3,067	1.79
モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー インターナショナル・リミテッド	2,844	1.66

(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、2004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(%)
野村アセットマネジメント(株)	12,000	6.99
フィデリティ投信(株)	6,577	3.83

株価推移

年間株価高値・安値

(円)

	2000	2001	2002	2003	2004
高値	2,820	3,100	3,320	2,680	3,600
安値	1,450	2,125	1,821	1,881	2,420

※2004年は1月1日～7月31日実績

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

古紙含有率100%の再生紙を使用しています
PRINTED WITH SOYINK