

経営理念

私たちは、サービス先端企業として
「顧客満足主義の実践」「取引先との相互利益の尊重」「創造的革新の社風創り」の
3点を共通の価値観として浸透させ競争に打ち勝ち
お客様、株主の皆様、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

行動宣言・行動基準

クレディセゾンの経営理念を具現化していくために、すべての役員及び社員が共有すべき
価値観・行動指針としているのが『行動宣言・行動基準』です。

行動宣言

当社は経営理念の実現に向けて、
どのように行動すべきかを
明らかにするために、
行動宣言を定めています。

行動基準

私たちが行動宣言に沿った行動を
するための具体的な指針となる
行動基準を定めています。
私たちは、この行動基準を共有すると
ともに、これに沿って行動します。

★ 行動宣言・行動基準の詳細はこちら
<https://corporate.saisoncard.co.jp/company/compliance.html>

ロゴに込めた想い



当社のコーポレートカラーについて

セゾンブルー

「生活する人びとの幸福、希望」を象徴

セゾングリーン

「信頼、やすらぎ、文化性、先進性」を象徴

編集方針

当社では、お客様、株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆さまに、正確、迅速かつ公平な情報開示に努めています。
「Credit Saison Integrated Report 2023」は、中長期的な価値創造についてより一層のご理解を深めていただくことを目的に、当社の財務情報に加え、環境・社会・ガバナンスなどの非財務情報も合わせて掲載し、ステークホルダーの皆さまに、当社の持続的な成長をご理解いただくことを主眼に編集しています。
本レポートの編集にあたっては、IFRS財団が推奨する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイドンス」を参考にしました。



見通しに関する注意事項

本報告書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。従って、将来の実際の業績・事業環境などは、本報告書に記載した予想・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ください。

報告対象期間

2022年度(2022年4月1日～2023年3月31日)について報告していますが、一部2023年度の活動についても掲載しています。

CONTENTS

Introduction

- 1 目次／編集方針
- 2 中期経営計画の基本コンセプト
- 3 新たな価値を創造し続けるクレディセゾンのあゆみ
- 4 事業ポートフォリオ変革
- 5 6つの事業

Management Vision

- 6 CEOメッセージ
- 8 COOメッセージ

Value Creation Strategy

- 12 価値創造プロセス
- 13 過去中期経営計画の振り返り
- 14 現中期経営計画の概要
- 15 「セゾン・パートナー経済圏」の確立とグループ間の事業連携の強化
| 担当役員インタビュー
- 19 スルガ銀行(株)との資本業務提携
- 21 グローバル事業 | 担当役員インタビュー
- 23 グローバル事業の展開加速
- 27 ペイメント事業の再生
- 29 ファイナンス事業の健全な成長と新たな事業領域への進出
- 30 ファイナンス事業とペイメント事業の融合
- 31 人財戦略 | 担当役員インタビュー
- 33 人的資本
- 38 CSDX戦略 | 担当役員インタビュー
- 41 財務資本戦略 | 担当役員インタビュー

Sustainability

- 44 クレディセゾングループのサステナビリティ
- 46 リスク・機会への対応
- 48 気候変動への対応
(TCFD提言に沿った情報開示)
- 50 環境
- 52 人権
- 53 安心・安全・便利なキャッシュレス社会への貢献
- 54 情報／サイバーセキュリティ
- 55 地域社会との共生
- 56 社外取締役による座談会
- 59 コーポレート・ガバナンス
- 63 取締役・監査役・執行役員

Data Section

- 65 11カ年の要約財務データ
- 66 セグメントハイライト／5カ年の非財務データ
- 67 会社情報・投資家情報
- 68 主な外部表彰・編集後記

中期経営計画の基本コンセプト

Innovative

あらゆる「困りごと」を起点に
既存の価値観を変革し
新しい価値を創造する

社内ベンチャー
プログラム
➤ P35

生成AIの活用
➤ P40

「創造的破壊」の
DNA
➤ P3

「3つの基本コンセプト」に基づき
事業のドライブを加速させ、
新たな価値を創り出します

Digital

リアルを融合させたデジタル化の推進で
顧客体験／社員体験を変革する

DX人材の育成
➤ P38

インド事業の躍進
➤ P24

ラテン地域への
進出
➤ P25

Global

金融サービスという手段で
ファイナンシャル・インクルージョンに挑戦する

新たな価値を創造し続けるクレディセゾンのあゆみ

常識にとらわれない 新たなサービス



1951年
月賦百貨店(株)緑屋の創業



1982年
年会費無料「西武カード」発行
セゾンカードカウンターでの
即与信、即発行、即利用の開始



1985年
信用保証事業開始

1988年
VISAおよびMasterCardとの提携により
年会費無料の国際カード化

2002年
永久不滅ポイント開始

1997年
アメリカン・エクスプレス社との
提携により「セゾン・アメリカン・
エクスプレス®・カード」を発行

2006年
ポイントサイト「永久不滅.com」
(現セゾンポイントモール)の運営開始

2009年
フラット35事業参加

セゾンの住宅ローン

永久不滅
ポイント

1951年

創業

セゾングループの思想と文化の始まり

セゾングループの創業者・堤清二氏は、戦後、「衣食住」のニーズが充足した後の消費者ニーズを予見し、消費文化をリードしながら生活に関わるあらゆる領域に事業を拡大することで流通改革を推し進める“生活総合産業”を提唱していました。常にお客様を見つめ、新しいイノベーションを社会に提供していく——そんな思想がセゾングループの根底にあります。

イノベーションで 社会をより豊かに

Neo Finance Companyへ

1980年

ペイメント事業への転換
革新的なイノベーションを
次々に生み出し、
クレジットカードNo.1会社へ

2000年

事業構造の転換
クレジットカード事業の
拡大とファイナンス事業の
本格化

2014年

グローバル事業の加速
アジアで特色のある
ファイナンス
カンパニーへ成長

2022年

デジタル化の加速

総合生活サービスグループ
への転換
リアルとデジタルを融合し、
カスタマーサクセスを実現

常にお客様の目線で

2010年
アメリカン・エクスプレス社と世界初の
「センチュリオン」デザインカードを発行



2017年
セゾンの家賃保証を取り扱い開始

2013年
セゾンの資産形成ローン取り扱い開始

2014年
シンガポールに現地法人を設立



デジタルの活用で 期待を超える感動体験を

2023年
ブラジル・メキシコへ進出

2021年
CSDX戦略発表



総合生活サービスグループへの転換に向けて、
WEBサイト「セゾンのくらし大研究」をリリース

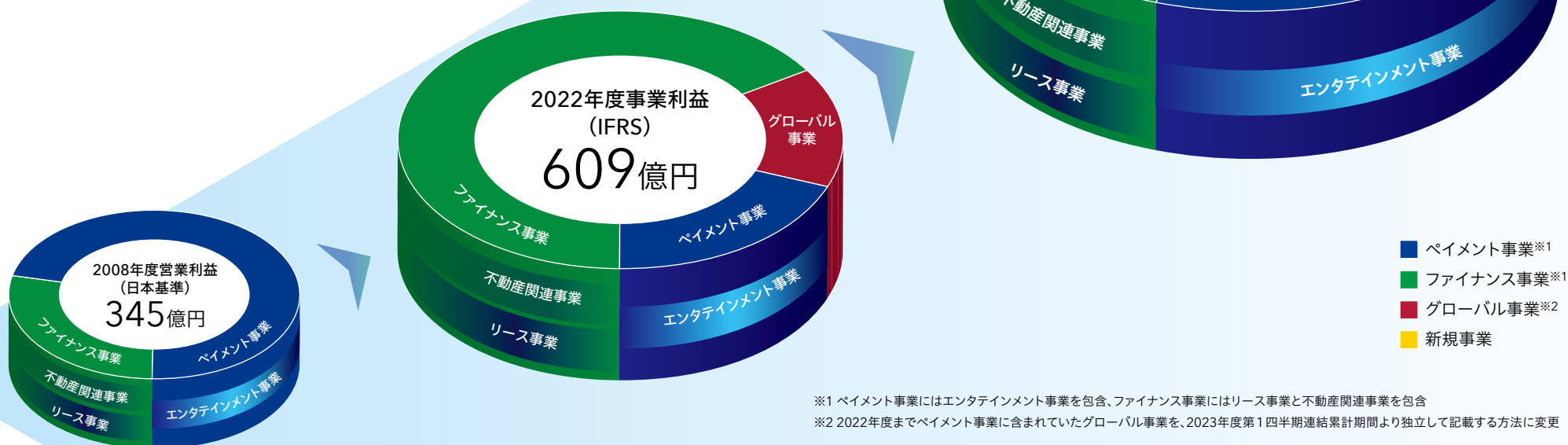
※「アメリカン・エクスプレス」は、アメリカン・エクスプレスの登録商標です。
(株)クレディセゾンは、アメリカン・エクスプレスのライセンスに基づき使用しています。

事業ポートフォリオ変革

ペイメント(クレジット事業)に依存しないビジネスモデルの構築

異業種の決済サービス参入、改正貸金業法の施行(2010年)、世界的な新型コロナウイルスの感染拡大など、当社は環境の変化に対応しながら、中長期の成長に向けて事業ポートフォリオの変革を続けてきました。特に、長く主力事業であり続けているペイメント事業に頼らないビジネスモデルの構築を目指し、他の既存事業の強化、新規事業の創出に取り組んでいます。

中長期的な事業ポートフォリオのバランスについては、ペイメント:ファイナンス:グローバル:新規事業が、「3:3:3:1」の割合で構成される姿を目指しています。グローバル事業の拡大とペイメント事業の体質強化により、「3:3:3:1」の構成に着実に近づいています。



主力事業の変遷 ➤

1980

2010

2014

ペイメント事業

ファイナンス事業

グローバル事業

2023 (年度)

6つの事業

クレジットカードやスマートフォン決済など、キャッシュレス社会の実現に向け、多様な決済サービスを提供しています。また、クレジットカード事業と親和性の高い家賃保証事業も展開しています。そのほか、クレジットカード事業者などからバックオフィス業務を受託するプロセッシング事業も運営しています。



ペイメント事業



ファイナンス事業

コンサートなどのチケット販売やアミューズメント事業などから構成されています。



エンタテインメント事業

レンディング事業、インベストメント事業を中核として、アジア地域にとどまらず、全世界を視野に入れた事業開発を推進しています。適切な金融サービスを十分に受けられない人々(アンダーサーブド層)や企業に対して、デジタル化・現地化された金融サービスを提供することで、ファイナンシャル・インクルージョンの実現を目指しています。



グローバル事業



リース事業

信用保証事業、ファイナンス事業から構成されており、事業性資金にも使用可能なフリーローンの信用保証、カード会員向け優待を付加した「フラット35」、投資用不動産購入をサポートする「セゾンの資産形成ローン」など、マーケットニーズに即したファイナンス機能の提供を行っています。



不動産関連事業

不動産事業、不動産賃貸事業およびサービサー(債権回収)事業などを行っています。

OA通信機器を中心とした「ファイナンスリース」「事業用割賦」を、事業者の設備投資計画に合わせて展開しています。

キャッシュレス決済の拡大を捉えたPOSレジ周辺市場のようなビジネストrendへの対応に加え、環境商材をはじめとした成長分野にも挑戦しています。