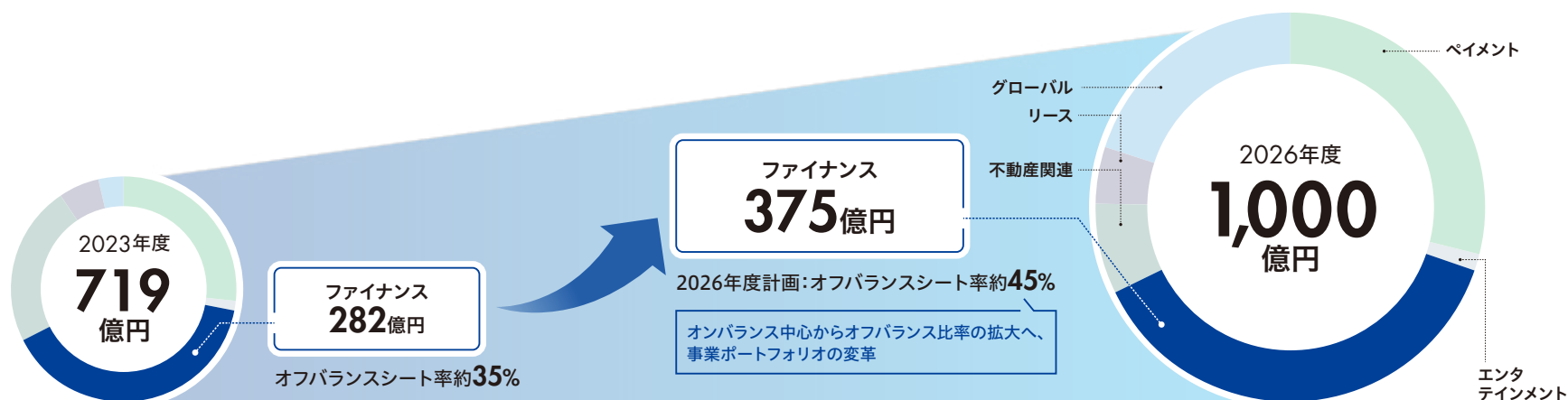


ファイナンス事業

ファイナンス事業を中心としたグループ利益の拡大と資産効率性改善

ファイナンス事業は、1985年に信用保証事業をスタートさせてから、不動産担保ローン、住宅ローン保証等を扱う現在に至るまで、事業ポートフォリオを大きく変革させ、当社の利益拡大を牽引する中核事業に成長しました。

今後はグループ各社との連携を一層強化するとともに、(株)セゾンファンデックスが展開する保証事業や不動産ファイナンス事業の拡大、スルガ銀行(株)との連携の強化等を進め、2026年度の全体の事業利益目標1,000億円のうち40%近い割合を占めるファイナンス事業利益目標375億円の達成を目指します。



重点取り組み：グループビジネスによる利益の拡大

グループ最大の成長ドライバーとして、今後も既存商品の安定的な収益を確保しつつ、資産効率性を重視したオフバランス比率の向上を進め、事業基盤の拡大を図っていきます。



新中期経営計画における利益成長に向けた取り組み

ファイナンス事業は、当社および㈱セゾンファンデックスの事業ポートフォリオの変革を通じて有担保領域を拡大し、一層の成長を見込みます。

さらに、スルガ銀行㈱との提携により事業の領域拡大・多角化を図り、保証事業や不動産ファイナンス事業の利益成長を実現するとともに、より多くのお客様の「困りごと」の解消に努めていきます。

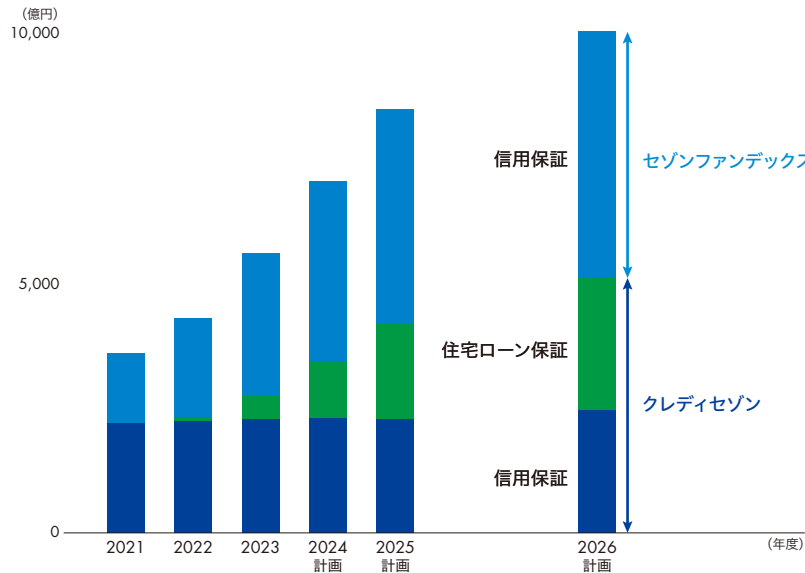
1
保証事業の
拡大

保証事業の強化による資産効率向上と収益規模の拡大

当社は、個人向け証書貸付型フリーローンの保証事業を中心に、提携金融機関約400先と無担保の信用保証事業で密接な連携体制を構築してきました。2022年4月からは住宅ローン保証事業に参入し、有担保領域に事業拡大するとともに、スルガ銀行㈱との資本業務提携により、住宅ローン保証領域の取り組みをさらに加速させています。

また、有担保領域で信用保証事業を進める㈱セゾンファンデックスは、提携先拡大による事業拡大を図っており、両社の事業領域をそれぞれ成長させることで、当社グループの保証事業の拡大を目指しています。

[保証残高推移]



■ 保証事業の基本概要

	クレディセゾン CREDIT SAISON	セゾンファンデックス SAISON FUNDEX セゾンファンデックス
事業内容	信用保証(無担保) 住宅ローン保証	信用保証(有担保)
対象顧客	個人・ 個人事業主向け	個人・ 個人事業主・法人向け
提携先数	約400先	約45先
主要商品	証書貸付型 フリーローンの 保証業務(無担保)	金融機関における クレディセゾン保証付 住宅ローン(有担保)
		不動産担保ローンの 保証業務(有担保)

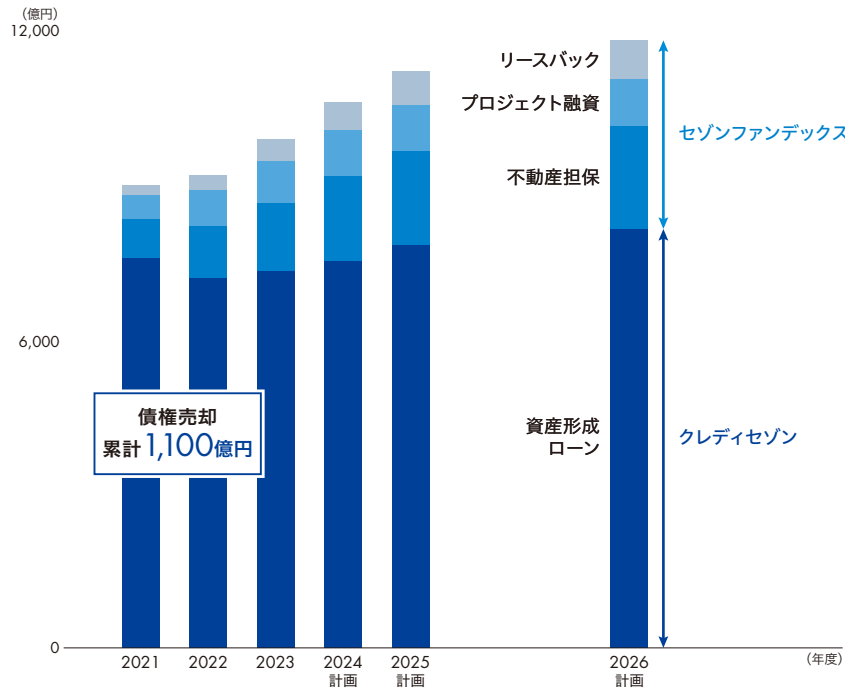
※ 2024年6月末時点

2
不動産
ファイナンス
事業の成長

有望な市場に向けた商品拡充による債権残高の拡大を目指す

不動産ファイナンス事業では現在、当社の資産形成ローンが大きな割合を占めています。今後はビジネスパーソン、シニア、富裕層など有望な市場に向けた商品の拡充を図り、債権残高と収益の増加を目指すほか、スルガ銀行(株)との提携強化により収益拡大を目指します。市場の動向やお客様のニーズに応じた商品開発を継続的に進めることで、より多様なニーズに応える体制を整えていきます。

[債権残高推移]

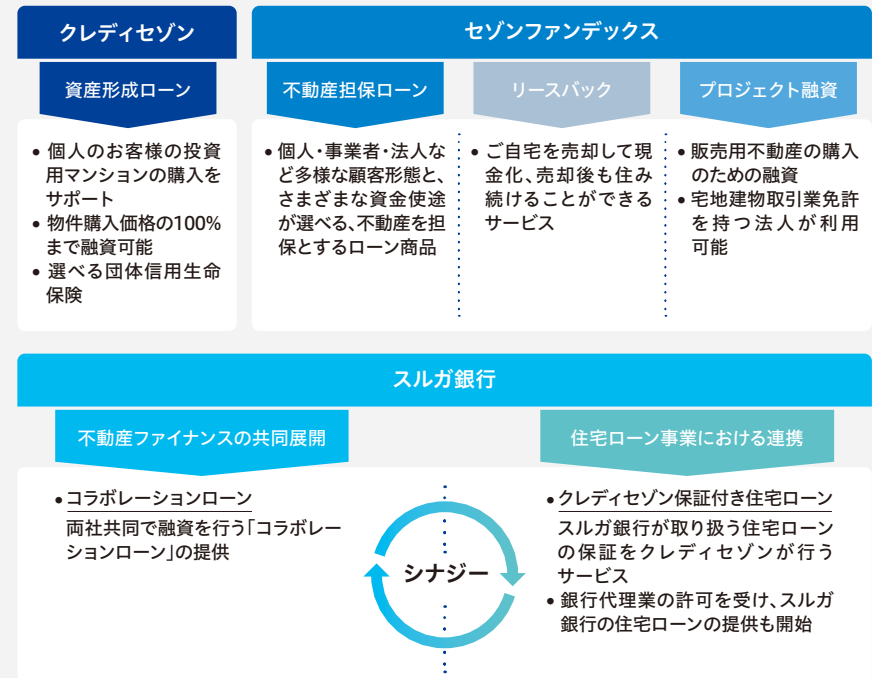


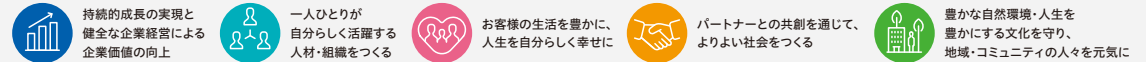
事業の多角化

従来不動産ファイナンス事業は当社と(株)セゾンファンデックスの2社が牽引してきましたが、スルガ銀行(株)と協業したことにより、不動産ファイナンス領域の取り組みが加速しています。

● P28 スルガ銀行(株)との資本業務提携の進捗

■ 不動産ファイナンス事業の主要な特徴





3
スルガ銀行㈱との連携強化

スルガ銀行㈱との資本業務提携の進捗

資本業務提携から1年が経過したスルガ銀行㈱との事業提携は順調に推移しており、2023年10月に開始した当社保証付き住宅ローン、同年11月に開始したコラボレーションローンは新規ローン実行額の計画を上方修正するほど好進捗となっています。また、2024年4月にはセゾンプラチナ・アメリカン・エクスプレス®・カードの共同事業化を開始するなど、両社の事業基盤を活かし各種取り組みを進めています。

今後も、協業における優先領域として生産性の高い取り組みを優先的に進めながら、あらゆる「困りごと」や「不^{※1}」にソリューションを提供する「Neo Finance Solution Company」を目指します。



※1 不安・不便・不満など

新規ローン実行額計画の上方修正

当初年間約700億円を見込んでいたコラボレーションローン、住宅ローンの新規ローン実行額計画について、2024年度から2027年度は年間約800~850億円に上方修正し、取り組みを進めています。また事業全体では、2023年度から2027年度の5年間で約3,500億円の新規ローンの実行を目指します。



協業における優先領域の再設定とファイナンス領域における今後の展開

「Neo Finance Solution Company」に向け、より収益性の高い取り組みを優先的に進めていくため、3つの優先領域を再設定しました。両社の人財交流をさらに拡大しながら、銀行とノンバンクのシームレスなプラットフォームを活用し、顧客のローンニーズを確実に取り込んでいきます。



※2 2024年3月25日より銀行代理業務開始

Topics セゾン×スルガ 交流人財の活躍例

ペイメント・ファイナンス事業に関する専門知識を持つ当社と、不動産ファイナンスや住宅ローンにおける独自ノウハウを有し、リテール・ソリューションビジネスを主軸とするスルガ銀行(株)。提携開始から1年間、両社それぞれの強みを活かしつつシームレスに連携してきましたが、その基盤のひとつに、提携開始から早い段階で人財交流を進め、両社のプロダクトや事業の相互理解を深め、グループとしての一体感が強めてきたことがあります。経営リソースの共同利活用を行うべく、今後も人財交流は加速度的に進め、事業活性化と取り組みの深化を図っていきます。

■ 当社からスルガ銀行(株)へ出向

スルガ銀行(株)
首都圏営業部 第一部

長谷川 尚史



Q 出向先での担当業務はどのようなものですか。

所属する首都圏営業部は第一部(投資用ローン)、第三部(提携ローン)、第五部(住宅ローン)の3セクションに分かれており、私は第一部で投資用不動産ローンの販売・仲介を主業とする販売業者への営業、投資用不動産を購入する投資家の方(法人、個人問わず)への融資を担当しています。日々メンバーで案件獲得に努めつつ、安全で適正な融資実行を心掛けています。

Q 実際に出向して感じたスルガ銀行(株)の社風や、両社の事業シナジーを教えてください。

一般的に「銀行=お堅い」という表現が使われることがありますが、親しみやすい方が多く、年齢役職関係なく、良い意味でフランクな社風だと思います。一方でコンプライアンス意識が高く、特に「顧客本位」という面での意識徹底が、各社員に浸透しているのが印象的です。

シナジーという意味では、提携商品の盛り上がりはもちろん、専門的な知識・実務に長けた方が多いため、今後の人財交流による組織活性にも期待したいです。

Q 今後に向けて抱負をお聞かせください。

銀行に出向、しかも営業という実務レベルまで学べる部門に配属いただき、この1年間非常に良い経験をさせてもらっていると実感します。今後も不動産、ファイナンス関連の知識習得に向けた勉強はもちろんですが、金融の営業マンとしての経験値を積み、確かな知識、スキルを身につけた人財を目指していきたいです。また、その経験から得たものを現場レベルで展開して行くことで、セゾン、スルガ両組織の発展に貢献できればと考えています。

■ スルガ銀行(株)から当社へ出向

㈱クレディセゾン
不動産ファイナンス審査部
不動産担保ローン審査課

津川 民成



Q 出向先での担当業務はどのようなものですか。

不動産ファイナンス審査部で、不動産担保ローン審査課の課長を務めています。当課は、無担保のローンを含め4種類の異なる商品の審査を担当しており、6名のチームメンバーと協力して決裁業務を行っています。また、課長として部署間での連携事項の調整や、働く環境の整備なども行っており、審査業務に集中できる職場づくりにも取り組んでいます。

Q 実際に出向して感じたクレディセゾンの社風や、両社の事業シナジーを教えてください。

クレディセゾンで働いてみて、いろいろな面でカジュアルさを感じる事が多いです。服装はもちろんのこと、勤務時間や勤務形態が一律ではない点は銀行と大きく違いますし、キャリア採用者が多いため社員のバックグラウンドが多様であり、強みのひとつである組織の柔軟性を生んでいると思います。

両社のシナジーについて言うと、銀行と関わりのある他部署の皆さまと同じフロアで働いており、そうした方が忙しくされているのを見るにつけ、銀行との提携商品の盛り上がりを感じています。

Q 今後に向けて抱負をお聞かせください。

足元では、2024年度下期にスタートしたWeb広告により増加が予想される審査案件を着実に決裁し会社の施策を成功させることや、融資審査に触れたことのない社員の育成・サポートに努め、案件審査を担当できる社員数の増加に貢献できるよう尽力していきます。

長期的には、業務で関わった方々や、継続して開催している交流会で知り合った方々を通じて、セゾン×スルガの人財交流の懸け橋となり、現場レベルの協業アイデアを発掘することで両社の発展につなげていきたいと思っています。