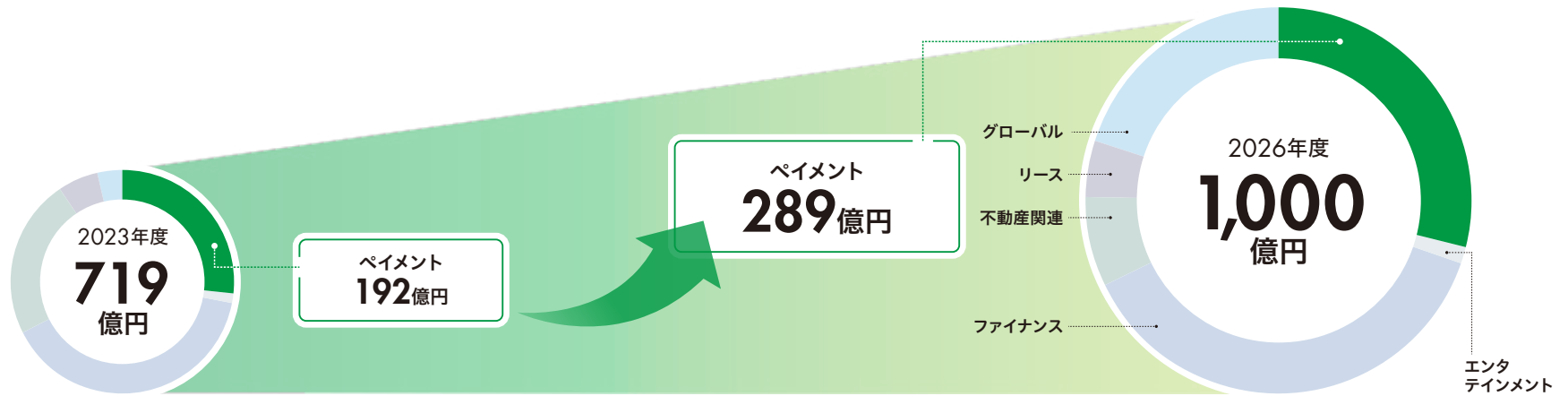


# ペイメント事業

## 収益性向上とコスト構造改革による利益創出

他社との差別化を図りながら事業拡大を目指すペイメント事業は、前中期経営計画において「ペイメント事業の再生」をテーマとして、富裕層・法人マーケットを拡大した結果、ショッピング取扱高・リボルビング残高が伸長し、利益の拡大に貢献することができました。

2024年度からの新中期経営計画では、収益性の向上とコスト削減の両軸を重点的に進め、2026年度のペイメント事業利益289億円を目指します。



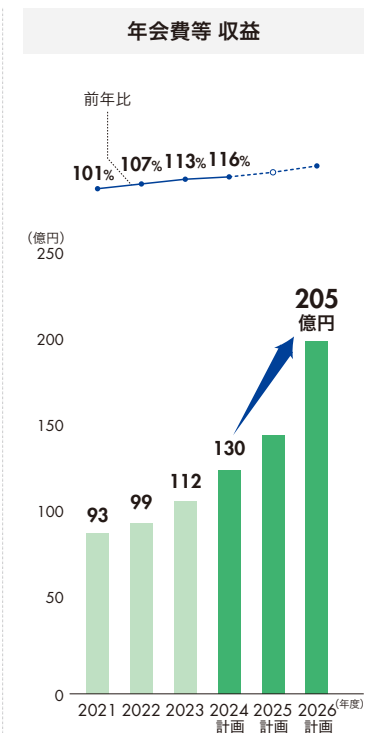
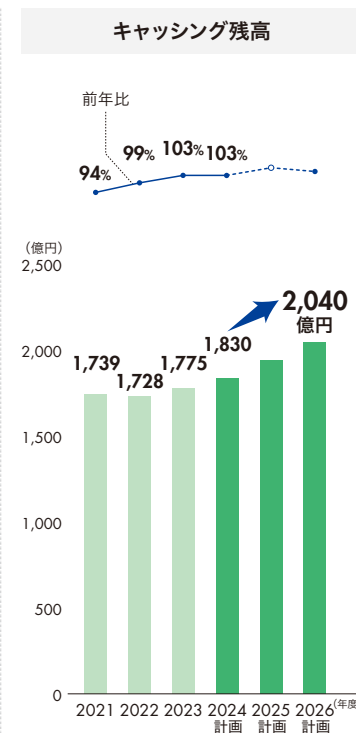
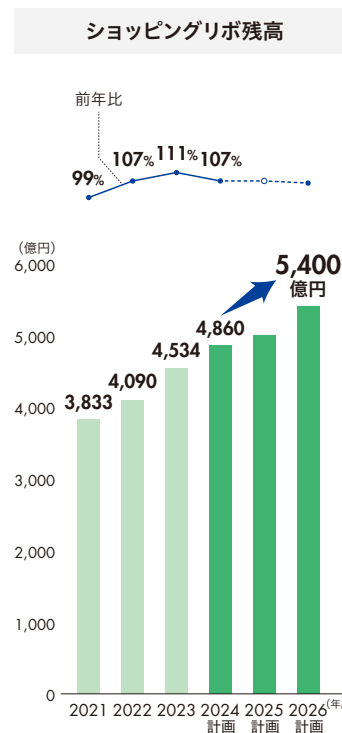
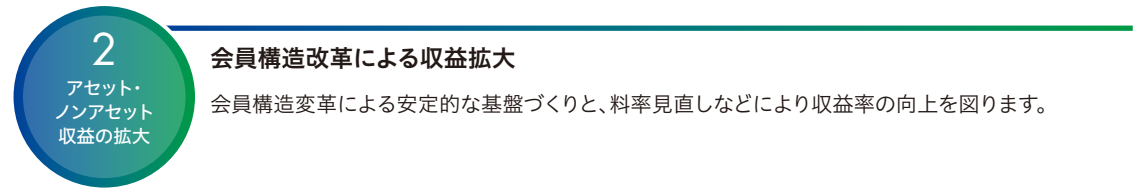
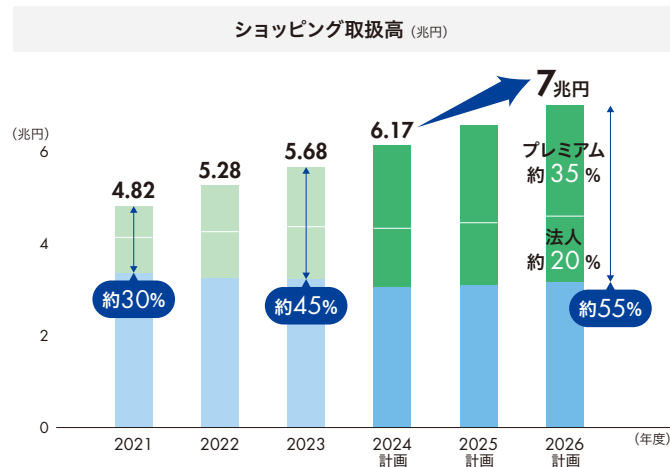
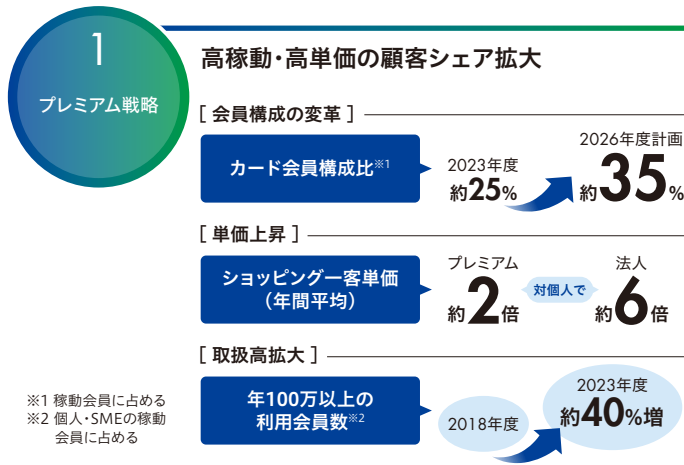
### 重点取り組み：プレミアム層・SME戦略の加速と構造改革によるコスト削減

収益性の向上として、プレミアムカードの推進や付加価値の提供によるロイヤリティ向上と会員構造変革を目指す「プレミアム戦略」、会員構造改革による安定的な基盤づくりとリボルビング料率見直し等により収益率向上を図る「アセット・ノンアセット収益の拡大」を推進。コスト削減では、DX・AIを活用した業務の見直しによる「コスト構造改革」を実行し、成長事業への人員再配置や臨時雇用の縮小を行うことで利益拡大を目指します。



## 新中期経営計画における利益成長に向けた取り組み

ペイメント事業は、前中期経営計画で築いた事業基盤を最大限活かし、堅実な事業運営を推進します。富裕層・法人マーケットにおける会員構成変革や収益基盤の強化、高稼働・高単価の顧客シェア拡大、構造改革によるコスト削減に取り組むことで、安定した収益確保とさらなる利益の拡大を目指します。

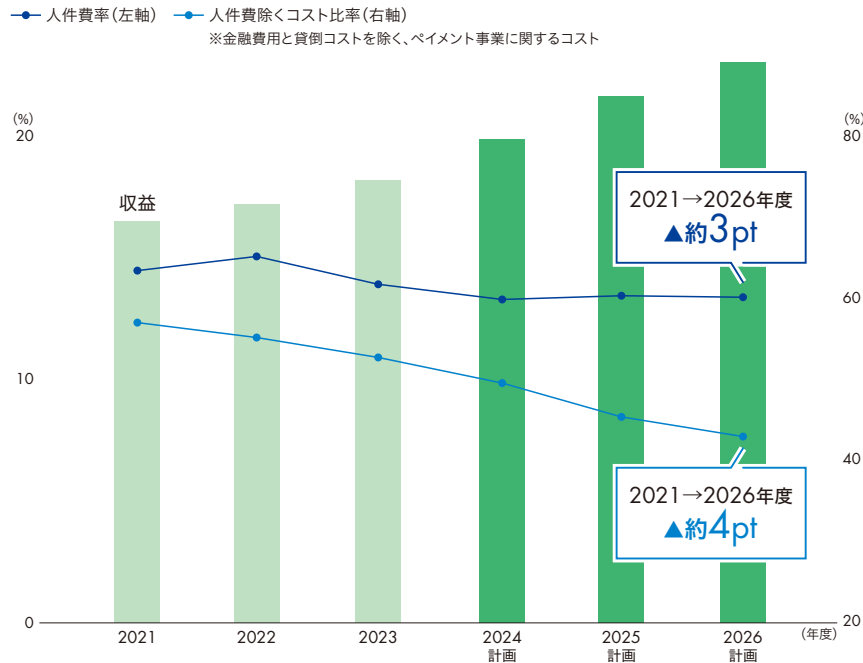


3  
コスト  
構造改革の  
実行

DX・AIを活用した業務の見直し

受電・審査等の自動化と精度の向上を図るデジタルカウンター（オンライン接客）やインフォメーションセンターなど、対人業務へのDX・AIの活用強化を行うほか、申込書の電子化によるペーパー業務の縮小等を行い、DX・AIを活用した業務の省人化と、採算性の低い業務の縮小・廃止によるコスト削減、利益率の向上を図ります。

ペイメント事業の営業収益に対するコスト比率



新中期経営計画に関する社員との対話の実施

2024年5月に新中期経営計画を公表後、社長自らが全国の社員やグループ会社の社員と直接対話を行い、計画の理解醸成に向けた説明を進めています。

これは、単なるファイナンスカンパニーの領域にとどまることなくパートナーシップでつくる「セゾン・パートナー経済圏」でグローバルにシナジーを発揮していくためには、早期にグループ全体に目的を浸透させ、国内外各社から構成されるグループが一体となって取り組むことが必要不可欠だと考えてのことです。

戦略推進に対する理解を深めるための説明会第一四半期となる6月までに10回ほど、主に部長・課長層を対象に約300名の社員に新中期経営計画の全体像を直接説明し、各部門の課題や疑問のヒアリングを行いました。

7月以降はグループ各社や係長以下の社員とも同様の直接対話を進めており、各社・各部門に期待される役割を明確にし、一体感を持って計画の実現に向けた風土醸成を目指しています。

【トップによる新中期経営計画の説明】



総合生活サービスグループ  
GLOBAL NEO FINANCE COMPANY



水野COOによる社員への新中期経営計画の説明風景