

CORPORATE PROFILE 2015

クレディセゾン 会社概要 2015



Neo Finance Company in Asia

~ビジネスモデル・チェンジを成し遂げる~

Solution

ソリューションビジネス

Payment

カードビジネス

法人営業強化
戦略武器の開発

イノベーションによる

Global

海外ビジネス

現地企業との
コラボレーションによる
ASEAN事業展開

リテール金融
ビジネスの
各国展開

クレジット
コンサルテ

「サービス先端企業」として、ビジネスモデルのイノベーションに挑み続けている当社は、法人営業の強化を通じて、5つのビジネスを組み合わせるビジネスモデル・チェンジを成し遂げ、競合他社を圧倒する「アジアにおいて他にない新たなファイナンスカンパニー」に挑戦します。

Finance

ファイナンスビジネス

徹底による
ブラッシュアップ

Internet

ネットビジネス

顧客価値の創造

CREDIT
SAISON

最先端のファイナンス・
テクノロジー (FinTech) の発掘

プリペイドカード

販売金融

消費者金融

リース

EC決済

クレジットカード

フィンテック

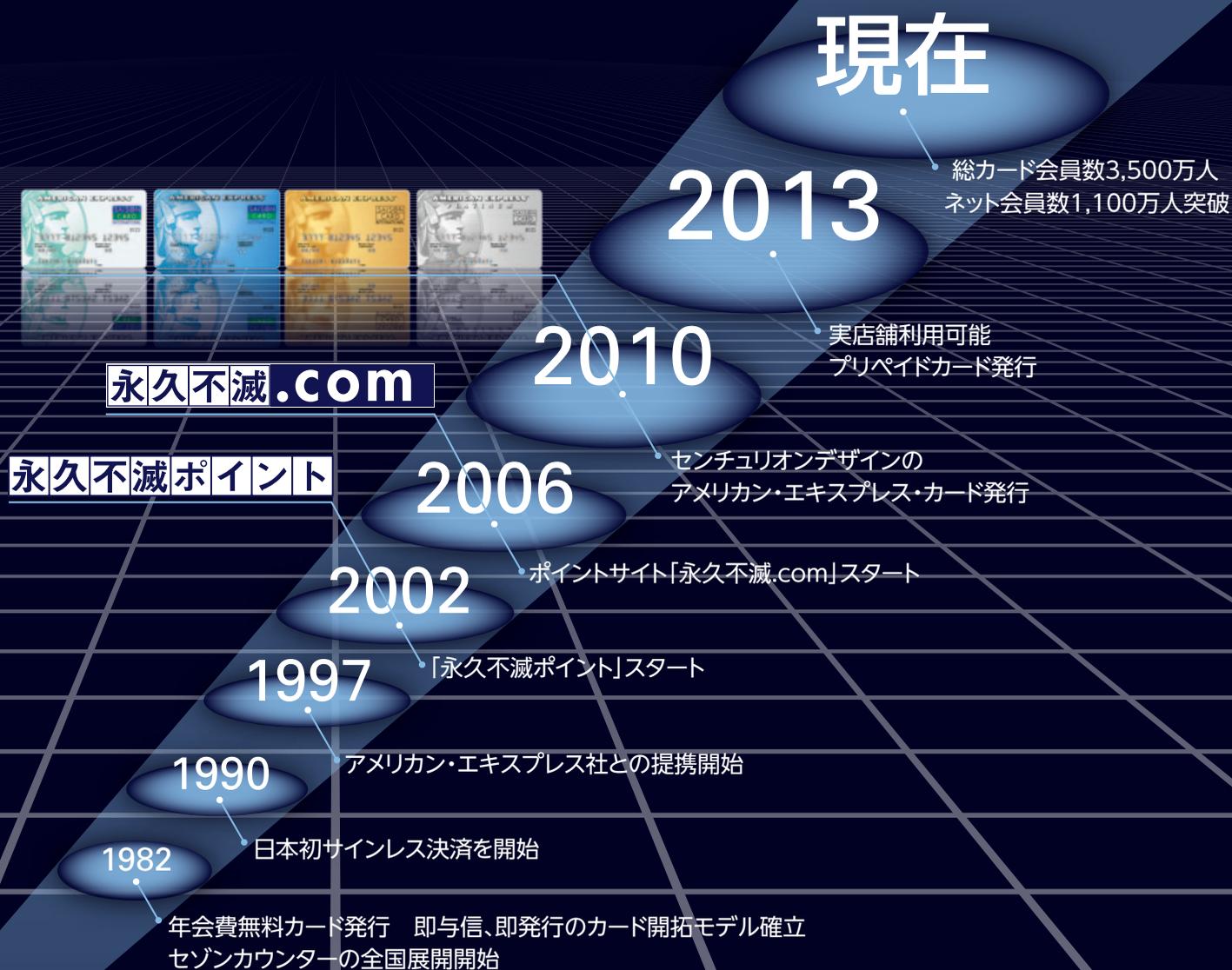
**ダイバーシティ経営による
「主体性のある組織への進化」**

「ビジネスモデル・チェンジ」を実現するため、社員1人1人が自立することで、自分の意思を持って主体的に行動(=チャレンジ)する

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。

Credit Saison innovation



目次

1 トップメッセージ

12 社会貢献活動

18 取締役・監査役

2 クレディセゾンのビジネス

14 CSR

19 財務セクション

10 人材育成・女性活躍支援

15 コーポレート・ガバナンス

32 会社情報

トップメッセージ

企業を取り巻く環境は大きく変化しており、今後の企業経営には「Global」「Internet」「Innovation」への対応力が不可欠です。当社が属するノンバンク業界においても、法規制等によるカードビジネスの収益構造変化に加え、クレジットカードや電子マネー、プリペイドカード、共通ポイントサービスへの異業種参入など競争激化しており、当社もクレジットカードビジネスへの過度な依存から脱却し、ネットビジネスやリース事業・ファイナンス事業、アジア圏内でのリテール金融ビジネスなど、ノンバンクとしての総合的な事業の成長に取り組んでいます。

当社は30年以上にわたるカードビジネスにおいて培ってきたノウハウや、グループ3,500万人の顧客基盤、革新的な商品・サービス、多種多様な提携パートナーといった企業資産を保有しています。これらの資産を複合的に組み合わせる「コラボレーション経営」を継続し、独自性に富む数々の「戦略武器」を生み出し、それらを活用して全社員が法人営業も行う体制を構築しました。強みであるカード開拓力を武器に個人のカード顧客を拡大するビジネスモデルを維持しつつ、法人営業の推進により、企業における各種決済や

資金ニーズを取り込むことで、国内・アジアのあらゆる個人・法人を顧客とし、さまざまなキャッシュレス機能を提供するビジネスモデル・チェンジに挑戦しています。

その結果2014年度には、国際ブランドプリペイドカードの総発行枚数1,600万枚突破やベンチャー企業との連携による新規決済サービスの開発、シンガポールでバーチャルプリペイドカード事業を展開するMatchmove Pay Pte Ltd.との資本業務提携、さらにベトナムの銀行で傘下にファイナンス会社を持つHD Bankとの包括的資本業務提携など、着実にビジネス領域を拡大しています。

今後は、競合他社を圧倒する「アジアにおいて他にない新たなファイナンスカンパニー」を目指し、国内では多様な事業領域を組み合わせた法人営業強化による提携先企業への貢献とイノベーションによる顧客価値の創造を通じて、マーケットにおける競争優位性を確保するとともに、アジア圏内では、これまで国内で培ったカードビジネスのノウハウを活かし、現地企業とのコラボレーションによるリテール金融ビジネスへの本格参入を推進していくことで、持続的成長を実現する基盤構築に取り組んでまいります。



代表取締役社長 林野 宏

アジアにおいて他にない
新たなファイナンスカンパニー
を目指して

クレジットカードをはじめとする さまざまな決済サービスを提供し キャッシュレス社会の実現を目指します

日本の個人消費におけるクレジットカードの決済比率は13.8%となり、年々増加傾向にあるものの、未だ現金が50%以上を占めています。最大の決済手段である現金市場を打ち崩し、キャッシュレス社会を実現するために、当社はクレジットカードやプリペイドカードなどさまざまな決済手段を開発・提供するとともに、個人消費を促進する施策を展開し、「顧客基盤」「カード取扱高」「決済領域」の拡大に取り組んでいます。

日本の個人消費に占める決済手段別シェア(2013年度)

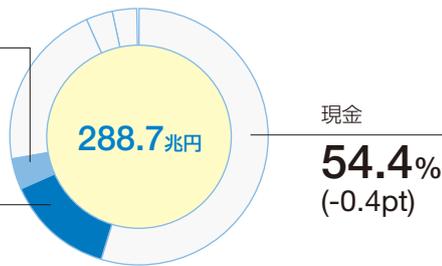
()内は、シェアの前年比増減

プリペイド・
電子マネー

3.8%
(+0.3pt)

クレジットカード

13.8%
(+1.1pt)



※経済産業省、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料等より当社独自推計

主要指標(クレディセゾン単体)

	2015年 3月期	前期比 (%)	2016年 3月期目標
新規開拓枚数(万枚)	300	90.6	340
新規発行枚数(万枚)	237	93.6	270
総会員数(万人)	2,497	100.9	2,560
稼働会員数(万人)	1,458	102.7	1,540
カード取扱高(億円)	43,664	106.1	47,380
ショッピング(億円)	40,893	106.1	44,500
キャッシング(億円)	2,770	104.9	2,880

顧客基盤の拡大

プレミアムカードである「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」の中でも特に高稼働・高単価が見込まれるプラチナカード・ゴールドカードの会員募集を継続して強化しています。また、全国の三井不動産運営商業施設でポイントプログラム・サービスを共通化した「三井ショッピングパークカード《セゾン》」や西友店舗での割引率を1%から3%へサービス向上した「ウォルマートカード セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」など、多くの提携先企業と共同でカード会員募集やカード利用活性に取り組んでいます。



SAISON AMERICAN EXPRESS® CARD

取扱高の拡大

日本各地において、カード利用による消費創出を目的とした「地域活性キャンペーン」の展開のほか、公共料金や携帯電話料金など継続利用のある決済のカード決済化の推進、リボルビング払い・ボーナス一括払いの利用促進により、ショッピング取扱高とショッピングのリボルビング残高は堅調に推移しています。

カードキャッシングについては、カード申し込み時に利便性を説明するなど継続的な利用活性施策に注力し、利用者・取扱高が拡大しています。

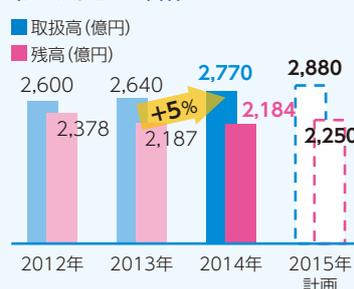
ショッピング取扱高推移(億円)



ショッピングのリボルビング残高・収益推移



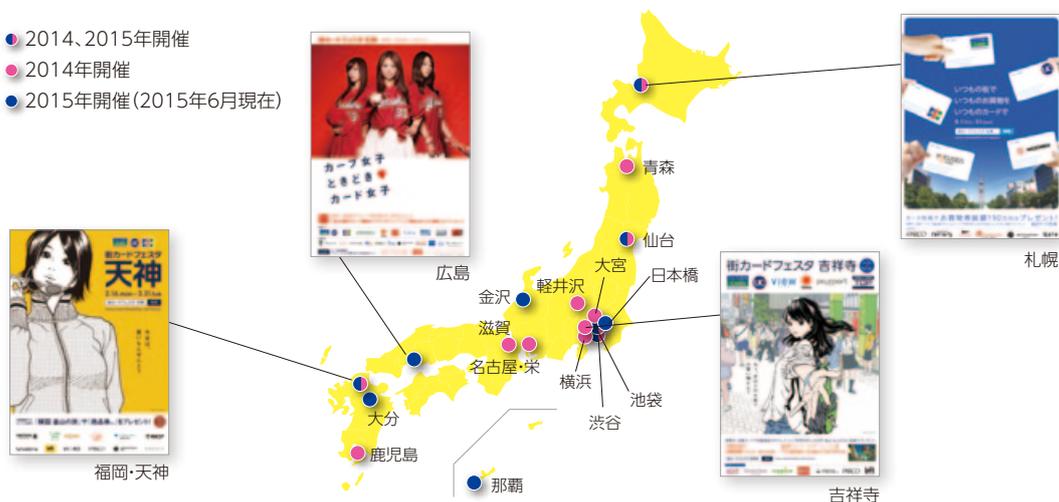
キャッシング取扱高推移(フレディセゾン単体)



全国各地で地域活性キャンペーンを開催

日本各地の有力な小売店舗や他のカード会社と共同で地域活性キャンペーン「街カードフェスタ」を開催しています。今後もさらに開催エリアを拡大して展開していきます。

- 2014、2015年開催
- 2014年開催
- 2015年開催(2015年6月現在)



税金分野でのカード決済化を推進

政府が発表した「キャッシュレス化に向けた方策」において、「公的納付金の電子納付の一層の普及」が掲げられたことで、カード決済を導入する自治体や税目が増加しています。当社は自動車税・ふるさと納税など、税金納付時のカード利用を促進し、取扱高の拡大につなげています。



決済領域の拡大

2011年より発行している「NEO MONEY」に加え、ドラッグストア業界大手の(株)ココカラファインと提携して発行する「ココカラクラブカード」、KDDI(株)・(株)ウェブマネーと提携・業務受託している「au WALLETCARD」「WebMoney Card」、ソフトバンク・ペイメント・サービス(株)より業務受託している「ソフトバンクカード」など国際ブランドプリペイドカードの推進を強化しています。また、スマートフォン決済端末「Coiney」を提供するコイニー(株)への出資を通じ、両社共同で営業展開を強化し、カード利用シーンの拡大を図っています。

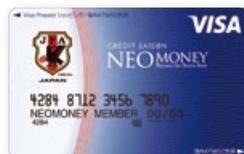
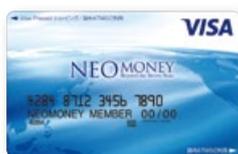
スマートフォン時代の次世代決済プラットフォームなど、安心・簡単・便利な決済サービスの開発・提供を推進しています。



NEO MONEYの商品ラインアップ拡充

2015年6月より、海外専用に加え国内のVisa加盟店でも利用可能な「NEO MONEY」や旅行アプリとサービス連携をした「Yubisashi Club Card (NEO MONEY)」,そして新たに銀聯ブランドのついた「NEO MONEY 銀聯」の発行を開始するなど、ラインアップの拡充に努めています。

国内外で利用可能なNEO MONEY



サッカー日本代表デザイン



Yubisashi Club Card (NEO MONEY)

NEO MONEY 銀聯



LIXILリフォームカード決済サービス

2014年10月より(株)LIXIL、コイニー(株)と提携し、リフォーム完了時にモバイル端末を使用し、その場でカード決済ができるサービスの提供を開始しました。



スマートフォン簡単決済サービス「シーレス(C-less)」

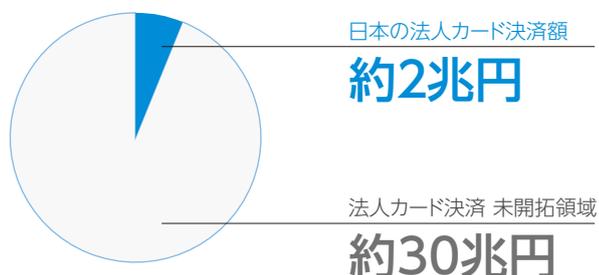
2015年2月より(株)アイリッジなどと連携し、店舗での支払い時に手持ちの現金やクレジットカードを提示することなく、ユーザーが予め登録したクレジットカードで支払いができる「シーレス(C-less)」の提供を開始しました。

全社法人営業体制を加速させ 法人マーケットのキャッシュレス化を推進します

日本の企業数は430万社、法人決済市場は940兆円といわれています。そのうちカード決済が可能な領域は約32兆円と推定されますが、現状では法人カードを発行する主要カード会社6社の取扱高合計は約2兆円、決済シェアはわずか0.2%にとどまっています。

当社は全社法人営業体制を強化し、企業規模・ニーズに応じた最適なソリューションを提供することで、企業における各種決済のキャッシュレス化に取り組んでいます。

キャッシュレス化のポテンシャルが高い法人マーケット



企業の経費精算業務の省力化をサポート

法人向けソリューションツールを提供する企業と営業連携し、当社コーポレートカードや法人・個人事業主向けカードによる決済を通じて、企業や個人事業主の経費精算業務の大幅な省力化をサポートしています。

企業規模・ニーズに合わせた カードラインナップ

大企業向け

コーポレートカード

中小企業向け

法人カード

個人事業主向け

セゾンプラチナ・ビジネス・
アメリカン・エクスプレス®・カード



経費精算業務の省力化をサポートするツール

(株)コンカー
クラウド型経費精算ソリューション「Concur」を提供

(株)マネーフォワード
個人向け家計簿サービスおよび法人向けクラウド会計ソフトを提供

(株)ミロク情報サービス
財務・会計システムおよび経営情報サービスを開発・販売

free (株)
全自動のクラウド会計ソフト「free」を提供

マーケットニーズに即した 豊富なファイナンス機能の提供により、 良質債権を積み上げます

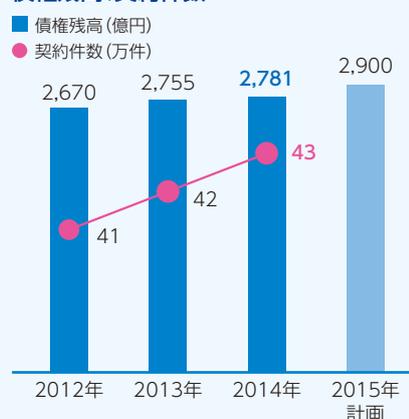
リース・レンタル、信用保証、ファイナンス関連の各事業において、マーケットニーズに即したファイナンス機能の提供と、取引先とのリレーション強化を通して、収益源のマルチコア体制の確立に取り組んでいます。今後もクレジットカードビジネスとのシナジーを追求しながら、さらなる事業拡大を実現することで、事業価値の安定的向上に貢献します。

リース・レンタル事業

強みである審査ノウハウと与信スピードを最大限活かし、OA機器や通信機器、LED照明などを中心に「ファイナンスリース」「事業用割賦」「レンタル(オペレーティングリース)」を推進しています。

既存販売店とは共同キャンペーンを通じてサポート営業を強化し、密接な連携強化を図るとともに、新規販売店への営業強化を通じて、取扱商品の拡充やリース販路の拡大に取り組み、債権残高2,781億円(前期末比0.9%増)となっています。

債権残高、契約件数



信用保証事業

地域金融機関と提携した個人向け証書貸付型フリーローンの保証業務を中心に、提携金融機関と営業・管理両面にわたり密接な連携を行い、商品勉強会の実施をはじめ、個人ローンの推進をサポートしています。事業資金も含む「資金用途の汎用性」「申し込み手続きの簡便性」「審査回答の迅速性」を兼ね備えたローン商品として支持され、提携金融機関382先、保証残高2,620億円(連結 前期末比13.9%増)と順調に推移しています。

今後も、リスクコントロール機能を強化し、オペレーション精度を向上させるとともに、当社の強みである「保証能力」「汎用性」「マーケティング力」を活かし、取扱高の拡大を目指します。

保証残高、提携先数(連結)



ファイナンス関連事業

セゾンブランドが持つ信頼感・安心感に加え、クレジットカード事業で培った審査ノウハウ、迅速な対応、営業力を活かし、ノンバンクとしての事業基盤を着実に構築し続けています。



営業とオペレーションが一体となった「フラット35」の推進

スピーディーな審査や、ニーズに応じた柔軟な対応、そしてクレジットカード事業を通して培ってきた安心感を強みとして当社ローンの利用を促進しています。カード会員向け優待や、提携先との営業強化により、住宅金融支援機構への債権譲渡済み残高が2,838億円(前期末比29.8%増)となりました。

債権譲渡済み残高推移



マーケットニーズに応じた「セゾンの資産形成ローン」の積極推進

マーケットニーズに応じた商品性のカスタマイズおよび提携先への勉強会を通じたサポート体制の強化に加え、新規提携、および中古物件・アパートメント購入コースを本格展開し、貸出残高は677億円(前期末比112.2%増)と順調に推移しています。

残高推移



収益源のマルチコア化に向けた取り組み

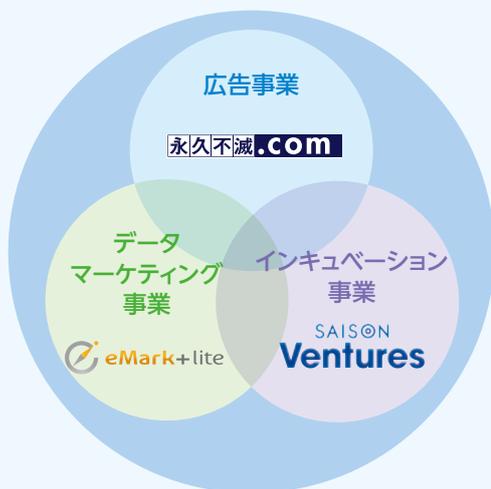
リノベーションニーズを捉えたリフォームローンなど、マーケットニーズに応じた新たな商品開発および既存商品活性を推進するとともに、「ノンリコースローン」の強化による良質債権の積み上げ、「ビジネスローン」の推進による仕入れ資金ニーズの取り込みなど、事業拡大に向けて積極的な営業推進を図っています。

ネットビジネスの進化による フィービジネスの拡充を推進します

ネットビジネスの基盤となるネット会員の拡大に努め、2014年度末のネット会員数は1,121万人となりました。また、ネット会員との新たなコミュニケーション手段として提供を開始したスマートフォン用アプリ「セゾンPortal」「UC Portal」は50万ダウンロードを突破し、ネットサービス全般の利用促進につながっています。当社は変化の激しいネットビジネス分野において、新規事業の開発や、有力コンテンツ企業や新技術を有するベンチャー企業との機動的な連携強化により、ネットビジネスを拡大させていきます。

ネットビジネスの進化

「ビッグデータビジネスの創造」と「広告・マーケティングビジネスの成長」に向けて3つの事業を展開しています。



広告事業

永久不滅.comやターゲティングメールなどの広告・アフィリエイトビジネスの拡大

データマーケティング事業

カード会社ならではの顧客データを活用した課金ビジネスの確立

インキュベーション事業

ベンチャー企業との連携強化によるビジネスシナジーの最大化

企業との連携により誕生したネットサービス(一例)

Card Linked Offer

CLO

(株)カンム
会員情報からセグメントして
クーポンを配信



(株)ルクサ
セレクト・アウトレット型ECサイト

Sodan

相談するって、ステキなこと

ブロードマインド(株)
女性のためのライフプランニング
相談サイト

SAISON
Ventures

株式会社セゾン・ベンチャーズの設立

2015年6月、国内カード業界初のコーポレート・ベンチャーキャピタルとして、国内でサービスを展開するシード・アーリーステージのベンチャー企業に投資を行う「株式会社セゾン・ベンチャーズ」を設立しました。これまで積極的に金融・決済関連分野を中心としたベンチャー企業への投資および協業を行ってきましたが、今後はさらに先進的・革新的なサービスや技術を作り出していくベンチャー企業との取り組みを強化していきます。

現地企業とのコラボレーション強化により リテール金融ビジネスの早期事業化を実現します

将来の収益基盤の柱として成長著しいASEANや中国における海外事業展開を加速するため、インドネシアに駐在員事務所を開設、シンガポールに現地法人を設立しました。今後も、アジア圏内へノンバンク分野での進出に向け、各国に進出している日系企業や現地企業との戦略的パートナーシップなども視野に、中長期的な海外戦略の基盤づくりを推進します。



バーチャルプリペイドカード事業の先駆的展開

東南アジアのECにおける決済領域において、バーチャルブランドプリペイドカード事業を展開するシンガポールのMatchmove Pay Pte Ltd.と資本業務提携し、東南アジア各国での事業参入を加速するとともに、国内外におけるプリペイドカード先進企業としての事業強化を目指しています。



リテールファイナンス事業開始

ベトナムの銀行で、傘下にベトナム有数のファイナンス会社を持つHo Chi Minh Development Joint Stock Bank (HD Bank)と包括的資本業務提携し、HD SAISON Finance Company Ltd.を設立。両社が持つ事業やノウハウを活用し、ベトナムNo.1の総合リテールファイナンス会社を目指します。

「主体性のある組織」への進化

社員一人ひとりが自立し、 主体的に行動(=チャレンジ)することで、 組織を進化させます

当社は「社員の成長=会社の成長」と考え、
個を活かす人材育成や女性活躍支援への取り組みを強化しています。
今後もキャリア形成支援、能力開発・自己啓発支援、ワークライフマネジメントの実行などに注力し、
組織の活性化を図ります。

ダイバーシティマネジメント・女性活躍促進

当社は、能力・スキルを持った女性社員が、出産や育児、介護などのさまざまな制約がある中でも働き続けるための支援、制度構築を継続して行ってきました。今後は「働きやすさ」から「働きがい」への転換と、あらゆるポジションでの女性活躍を促進し、「フレディセゾン」らしいダイバーシティを推進していきます。

仕事と家庭の両立を支援

- 育児中の働き方の選択制度
短縮時間が選択できるほか、通常勤務復帰後の短時間勤務再取得も可能
- ルートチェンジ制度
結婚・出産・育児・介護などの事情により、社員区分の変更が可能
- 勤務地コース変更
結婚・育児・介護などの事情により、転勤のない社員区分への変更が可能

個性や価値観を尊重した職場作りを 推進する制度(一例)

- 障害者採用と定着のための支援
- さまざまな働きかたニーズに対応する多様な雇用形態
- 定年再雇用制度
- リワークエントリー制度

女性のキャリア形成支援

- 女性向けビジネススクールへの企業派遣
業種・業界の枠を超えた受講者が集い、社会で女性リーダーとして活躍するための基礎力・実践力を学ぶ女性向けビジネススクール「日本女子経営大学院」への企業派遣を実施し、女性リーダーの育成を推進しています。
- ワーキングマザーのための仕事と育児の両立支援セミナー
ワーキングマザーのさらなる活躍に向けた知識やスキル、仕事と育児の両立ノウハウの習得と、フルタイム勤務を見据えた中長期的なキャリアビジョンの策定を目的に開催しています。

女性管理職比率

	男性	女性	
合計	326人	259人	44.3%
係長相当職	109人	209人	65.7%
課長相当職	140人	40人	22.2%
部長相当職	77人	10人	11.5%

2015年4月現在



ビジネス感度(B.Q.)を持つリーダー・人材の育成

B.Q.(ビジネス感度)=IQ(知性) × EQ(理性・人間性) × SQ(感性)

階層別研修

初動、マネージャー層、上級管理職など各キャリア段階にあわせた研修の実施

選抜研修

課長職候補者を選抜し、マーケティング、戦略立案、リーダーシップを学ぶ場を提供

ラーニングカフェ(年4回開催)

社員自身が講師となり、自身の経験をもとに、仕事を通じて身につけた知識やノウハウを共有し、キャリア形成につなげる「学びの場」を提供。参加者は対話を通じて、考え・気づきを得ることができます

夢中カアセスメントプログラム(360度評価)

年1回、上司・同僚・部下を評価者としてビジネス感度(B.Q.)を判定し、自己啓発の材料として全社員に還元

クレディセゾンの「夢中力」とは?

- 失敗を恐れず、果敢にチャレンジする力
- 目的に向かって情熱を継続する力
- 自分と組織を成長させる力



個々の力を最大限に引き出すことによる組織活性

提案プログラム

- ドリームプラン制度
社員の創造的・独創的なアイデアを直接経営に反映させることや、新規ビジネスの創出を目的とした制度
- C-BOARD制度
経営に関する若手社員の提案を経営陣とともに直接議論し、経営に反映させる仕組み
- クレ魂プロジェクト
経営層が全国拠点を回り、経営ビジョンを社員へ伝道するとともに、会社・組織の一体感を図るプロジェクト

希望申告プログラム

自らチャレンジしたい職務・ポジションに手をあげることができる制度

- 夢中力チャレンジ(係長以下/年2回)
- ジョブコンペティション(課長以上/年1回)
- オープンチャレンジ(社内公募/随時)

表彰式「クレディセゾン・アワード」

個人の意識改革と組織の総合力向上を図るため、部門を越えて社員・組織の成果を賞賛し合う表彰式を開催。各事業部別に設定している成果度合いの表彰のほか、未来に語り継いでいきたい社員の行動や取り組みを投票により表彰するなど、さまざまなジャンルで表彰しています。



社会貢献活動

クレディセゾンだからこそできる活動を展開し、 社会に貢献していきます

当社独自のノウハウや経営資源、そして社員一人ひとりが保有する知識や経験を有効に活かし、教育プログラムへの協賛などの教育事業活動や、赤城自然園の運営などの環境保全活動により、次世代を担う子どもたちの成長をサポートしています。
また、スポーツ・文化活動や寄付活動のサポートを通じた社会貢献活動も積極的に展開しています。

教育事業活動



学研まんがでよくわかるシリーズ
『クレジットカードのひみつ』
発行(2012年)



子どもの職場見学「ファミリーデー」の実施



教育プログラムへの参加

中高生の成長をサポートする
「クエストエデュケーションプログラム」に参加
高校生を対象に授業を行う
「日経エデュケーションチャレンジ」への参加

赤城自然園の運営

2010年より「赤城自然園」の運営を通じて、「子どもたちへ豊かな自然を引き継いでいく」取り組みを継続しています。2014年度の来園者は5万人を超え、開園から累計で17万人以上の方々四季折々の自然をお楽しみいただいています。園内ガイドツアーや木の実を利用したエコクラフトづくりなどのプログラムに加え、30年の歳月をかけて整備してきた豊かな森で、子どもたちが遊び、学ぶ、楽しい時間を提供する「森のオフスクール」を開講するなど、自然本来のすばらしさを感じていただくとともに、環境保全活動への理解を深めていただいています。



2015年度協賛企業一覧



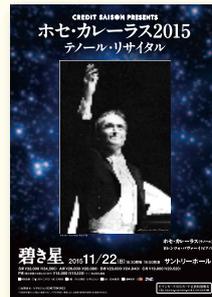
スポーツ活動のサポート

世界を舞台に飛躍するサッカー日本代表のサポーティングカンパニーとして、2001年から「SAMURAI BLUE (日本代表)」「なでしこジャパン (日本女子代表)」などの活動を支援しています。また「ナショナルフラッグベアラー」「ウェルカムキッズ」といったキッズプログラムを実施し、未来のサッカー日本代表を目指す子どもたちの夢をかなえるサポートをしています。



文化活動のサポート

世界三大テノール歌手の一人であるホセ・カレーラス氏の音楽活動を支援しています。また、同氏が力を入れている「ホセ・カレーラス国際白血病財団」の趣意に賛同し、1999年より毎年同財団への寄付も行い、活動を支援しています。

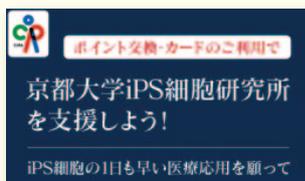


寄付活動

永久不滅ポイントやクレジットカード決済を通じて、個人での寄付活動をサポートし、カード会員の皆様が社会貢献活動に参加しやすい環境を整えています。

・「iPS細胞研究所」への寄付開始

山中伸弥教授が所長を務める京都大学iPS細胞研究所「iPS細胞研究基金」の活動に賛同し、「永久不滅ポイント」およびクレジットカード決済を通じて、iPS細胞研究を支援できる取り組みを行っています。



・ベトナムで無報酬診療を続ける眼科医の活動支援

ベトナムをはじめ東南アジアで10年以上にわたり無償の眼科治療を行っている服部匡志先生への支援として、「アジア失明予防の会」への寄付活動を行っています。



・ネパール地震への救援金受付

2015年4月25日に発生した地震により、甚大な被害が出ているネパールおよび周辺国の被災者の方々に支援するため、永久不滅ポイントによる救援金を受け付けています。(2015年7月末まで予定)

永久不滅ポイントによる寄付(一例)



赤城自然園を通じ自然環境
保全活動に取り組もう!
赤城自然園



サッカー日本代表強化資金を
寄付しよう!
日本サッカー協会へ寄付



盲導犬の育成を
応援しよう!
(財)日本盲導犬協会に寄付



世界の子どものための教育を
支援しよう!
(社)日本ユネスコ協会連盟

当社のCSRに対する考え方

当社は、社会的責任(CSR)を「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かなくてはならない」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。

CSRに取り組むにあたっての3つの視点

① 企業として存在し、お客様、株主、社員をはじめとするステークホルダーの皆様に利益をもたらす

企業として、健全、適切かつ迅速に、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、コーポレート・ガバナンス充実・強化の取り組みを通じて、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を図っています。

② 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、責任を果たし社会に貢献する

クレジットカードは、経済活動を支える大変有意義な決済手段です。ゆえに、使い過ぎによる「多重債務者」を出さないこと、お客様の暮らしを豊かにし、経済の発展に寄与するかという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。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」発生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・コンプライアンス教育を実施し、(社)日本クレジット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、個人情報の取り扱いについては、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、個人情報の取り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、個人情報保護水準の維持・向上に取り組んでいます。

■ 多重債務への対応

身近になったクレジットカードが、必要以上の利用につながる可能性があることを認識し、使い過ぎ抑制のためのきめ細かな途上与信を行うとともに、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。

③ 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貢献を行う

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、サービス先端企業として、その特長を活かした期待を上回るきめ細やかなサービスの提供や社会への貢献を目指しています。

■ 働きやすい環境づくり

当社では年齢、性別を問わない雇用と処遇に努めています。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よう、満3歳までの育児休業制度の導入や短時間勤務など諸制度の充実を図り、男性でも育児休業を利用できる環境を整えています。また、高齢者の介護にも対応できるような仕組みを設けるとともに、退職者の再雇用も積極的に行っています。

■ 社会貢献活動

お客様個人では参加しづらい寄付活動などをサポートするため、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。「永久不滅ポイント」などカード利用で貯まるポイントで寄付できるポイントアイテムを常時ラインアップしています。

コーポレート・ガバナンス

当社は、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、株主の皆様から理解と賛同を得るという経営の基本方針を実現するためには、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。

コーポレート・ガバナンス体制

当社では、監査役制度を採用しています。また、株主・投資家等からの信頼を確保していくために、社外取締役・社外監査役の選任によるコーポレート・ガバナンスの充実を図っています。取締役会や重要会議体等において、社外取締役から経営における意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を受けることにより、業務に精通した取締役が経営効率の維持向上を図ることができます。また、監査役会は内部監査・内部統制担当役員等と連携を図ることで、経営に対する監督機能を強化しています。

取締役会は、取締役15名(うち社外取締役2名、独立役員に指定されている人数1名)で構成され、経営に関する重要事項についての業務執行を決定するとともに、取締役の職務の執行を監督しています。なお、経営環境の変化に対応した機動的な経営体制を構築するとともに、経営に対する株主の信頼を得るため、取締役の任期は1年としています。

監査役会は、監査役4名(うち社外監査役3名、独立役員に指定されている人数3名)で構成され、監査方針、その他の監査役の職務の執行に関する事項の決定および監査報告の作成などを行っています。さらに、持続的な企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンスの充実を経営上重要な取り組みと位置づけ、内部統制システムの整備やリスク管理体制の強化、コンプライアンスの徹底などにより、その実現に努めています。

内部統制システムの構築にあたっては、内部統制統括部門である経営企画部を中心に、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、内部統制体制

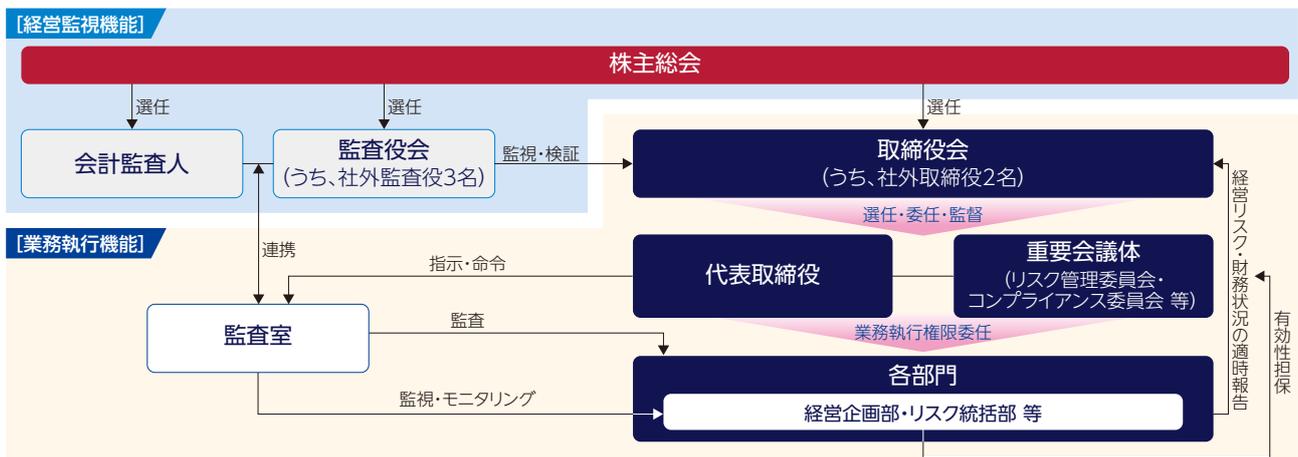
の整備に関する基本方針を取締役に決定しています。なお、財務報告に係る内部統制への対応につきましては、リスク統括部を中心として当社および連結対象会社における内部統制整備の推進と、監査室専任者による独立したモニタリングを行っています。

リスク管理については、「リスク管理委員会」およびリスク統括部を中心として、リスク発生の予防および顕在化による当社への影響の極小化に努めています。そのため、「リスク管理規程」「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、リスク管理体制の維持に努めています。また、当社グループ内に内在する諸問題または重大なリスクを伴う統制事項については、経営企画部 グループ戦略室を中心としてグループ各社の業務執行状況を監督するとともに、グループ各社の主管部門と情報共有を行っています。

コンプライアンス体制については、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」およびリスク統括部を設置しています。各部門にはコンプライアンス責任者を任命しているほか、会社自身がどのように行動するかを「行動宣言」として定め、役員や社員がどのように行動すべきかを「行動基準」として取りまとめ、それらを徹底するための冊子の配付、社内の相談窓口の周知、コンプライアンス研修の実施等、コンプライアンス体制の強化に取り組んでいます。

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内部統制システムの整備に関する基本方針を踏まえて、当社に適した経営機構のあり方を検討していきます。

コーポレート・ガバナンス体制図



会社と社外取締役および社外監査役の人的関係等

当社の社外取締役は2名、社外監査役は3名です。

一般株主と利益相反の生じるおそれのない独立役員1名*を含む2名の社外取締役から経営における意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を受けることにより、業務に精通した取締役が経営効率の維持向上を図ることができます。また独立役員である3名*の社外監査役を選任し、経営に対する監督機能を強化しています。

*独立役員の資格を充たす社外役員すべてを独立役員に指定しています。

社外役員の選任基準

当社は、社外取締役の選任については、経営の監督機能発揮による意思決定の妥当性・適正性を確保する目的から、企業経営者としての実践経験を有すること、もしくは特定専門分野における実績と広範な見識を有することを選任基準としています。また、社外監査役の選任については、中立的・客観的な視点から監査を行うことにより、経営の健全性と透明性を確保する目的から、さまざまな分野に関する豊富な知識・経験を有することを選任基準としています。

当社は、社外取締役または社外監査役を選任するための当社からの独立性に関する個別の基準・方針は定めていませんが、新たな選任にあたっては、「上場管理等に関するガイドライン」および「有価証券上場規程」に規定する独立役員の要件を参考に、その独立性確保に留意しています。

なお、社外取締役は、取締役会において、監査役監査・会計監査人監査の監査結果について報告を受けます。また内部監査部門である監査室や内部統制統括部門である経営企画部とは、業務執行状況についてそれぞれ報告を受けるなど連携を図っています。

社外監査役は、会計監査人および監査室との連携強化を図り、内部統制統括部門より随時報告を求めながら、監査の実効性を高めるよう努めています。

経営上の意思決定、執行および監督に係る経営管理組織その他の状況

組織形態	監査役設置会社
定款上の取締役の員数	25名以内
定款上の取締役の任期	1年
取締役会の議長	社長
取締役の人数	15名
社外取締役の選任状況	選任している
社外取締役の人数	2名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	1名
社外監査役の選任状況	選任している
社外監査役の人数	3名
社外監査役のうち独立役員に指定されている人数	3名

役員報酬および監査報酬

2015年3月期における当社の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数は、以下のとおりです。

役員報酬等の内容

区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)		対象となる役員の員数 (人)
		基本報酬	賞与	
取締役 (社外取締役を除く)	532	405	127	15
監査役 (社外監査役を除く)	8	8	—	1
社外役員	43	43	—	4

(注) 1 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。
2 2015年3月期末現在の取締役人員は14名、監査役人員は4名であります。

監査報酬等の内容

監査証明業務に基づく報酬の金額 103百万円
非監査業務に基づく報酬の金額 2百万円

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、「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」という考えを軸に据えています。財務報告に係る内部統制(いわゆるJ-SOX)の対応については、リスク統括部を中心として当社および連結対象会社における内部統制整備の推進と監査室専任者による独立したモニタリングを行い、内部統制は有効であるとの報告書を当局に提出しています。内部統制システムの構築にあたっては、業務の適正化を維持しながら、当社の業績向上・利益の増強をもってステークホルダーの利益最大化に資するために、効率的で有効性の高いシステムの構築を目標としています。

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を所管する部門を中心としてコンプライアンス体制の強化を進めています。

コンプライアンス委員会は、コンプライアンスを所管する部門を管掌する取締役を委員長に、定期的な委員会開催によりコンプライアンスに関する討議・意思決定などを行い、取締役会に報告を行っています。

コンプライアンスの一層の充実を図るため、経営理念をはじめ行動宣言、社員の行動基準を掲載した小冊子『私たちのコンプライアンス』を全社員に配付し、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、利用しやすい環境づくりに努めています。相談があった場合は、弁護士およびコンプライアンス所管部門で連携し、問題の早期解決を目指すとともに、コンプライアンス委員会に報告し、再発防止に努めています。さらに、コンプライアンス所管部門主催による、外部講師を招いた役員対象のコンプライアンス研修や部長を含む幹部社員対象の研修を実施するとともに、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、各部門を主導しつつコンプライアンス所管部門と連携したコンプライアンス研修を実施しています。なお、コンプライアンス責任者および担当者は、事務リスク抑制に向けた対応を行う役割を担っています。

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、お客様に安心してカードをご利用いただくためには、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。このような環境のもと、自然災害、事故、コンピュータウイ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に努め、今後とも、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、「リスク管理規程」および「損失の危険の管理に関する規程」を定め、リスク管理委員会およびリスク統括部を中心として、リスク発生の予防および顕在化による当社への影響の極小化に努めています。そのため、「リスク管理規程」「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。また、大規模災害などの緊急事態発生に備え、重要業務の継続および事業中断リスクを可能な限り低減するための対応策を講じ、有事における経営基盤の安定性確保に努めています。当社グループに内在する諸問題または重大なリスクを伴う統制事項については、「関係会社規程」に基づき、経営企画部 グループ戦略室を中心としてグループ各社の業務執行状況を監督するとともに、グループ各社の主管部門と情報共有を図ることにより、リスク管理体制の維持に努めています。リスク発生時は、「危機管理規程」に基づき危機管理委員会を中心に迅速な対応および会社機能の早期回復に努めています。

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ミーティングなどを通じた積極的な情報開示はもとより、決算短信やIR資料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います。

反社会的勢力に対する基本方針

当社は、暴力、威力と詐欺的手法を駆使して経済的利益を追求する集団または個人（いわゆる反社会的勢力）による被害を防止するため、次の基本方針を宣言します。

1. 当社は、反社会的勢力との関係を一切持ちません。
2. 当社は、反社会的勢力による被害を防止するために、警察・特殊暴力防止対策連合会・弁護士などの外部専門機関と連携し、組織的かつ適正に対応します。
3. 当社は、反社会的勢力による不当要求には一切応じず、毅然として法的対応します。
4. 当社は、反社会的勢力への資金提供や裏取引を行いません。
5. 当社は、反社会的勢力の不当要求に対応する役職員の安全を確保します。

取締役・監査役

(2015年6月30日現在)



林野 宏
代表取締役社長
経営全般
カード事業部 管掌



前川 輝之
代表取締役副社長
社長補佐
広報室・監査室・総務部 管掌



高橋 直樹
代表取締役専務
戦略推進
経営企画部・ネット事業部・
海外事業部 管掌



山本 寛
常務取締役
ファイナンス事業部管掌
(兼)ビジネス決済推進部・
みずほ提携推進部・
カードファイナンス部 担当



山下 昌宏
常務取締役
システム企画部・
営業推進事業部 管掌
(兼)カード事業部長
(兼)アライアンス開発部 担当



平瀬 和宏
取締役
営業推進事業部長



清水 定
取締役
ファイナンス事業部長
(兼)ソリューション営業部・
アフィニティ営業1部 担当



松田 昭博
取締役
海外統括部 担当



青山 照久
取締役
リスク統括部・
財務経理部 管掌



山本 善久
取締役
システム企画部 担当



岡本 龍成
取締役
CS推進室 管掌
(兼)アフィニティ営業2部・
AMEX推進部・
法人営業部 担当



水野 克己
取締役
海外事業部長
(兼)営業企画部 担当



武田 雅子
取締役
戦略人事部・
クレジット事業部 管掌
(兼)戦略人事部
キャリア開発室長



上野 恭久
取締役(社外)



米澤 禮子
取締役(社外)



村上 喜堂
常勤監査役(社外)



櫻井 勝
常勤監査役(社外)



山本 恵朗
監査役



笠原 智恵
監査役(社外)

事業概況

2015年3月期業績

クレジットカードの利用領域拡大や利便性向上に伴いカードショッピングは拡大基調が続いていますが、カードキャッシング市場は本格的回復には至っていないほか、多様化する決済サービスへの異業種参入による競争激化など、依然として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、当社は「変化に対応できるノンバンク」を目指し、「クレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充」「ネットビジネス強化によるフィービジネスの拡充」「リース事業やファイナンス事業などノンバンクビジネスの強化」「アジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的参入」など、ノンバンクとしての総合的な事業の成長を目指しています。

「クレジットカードサービス事業」では、今後の持続的成長に向けた顧客基盤拡大の取り組みとして、プレミアムカードである「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」の中でも特に高稼働・高単価が見込まれるプラチナカード・ゴールドカードの会員募集や提携小売店舗と一体となった提携カードの会員募集のほか、企業の経費精算業務の省力化などビジネスをサポートする法人・個人事業主向けカードの会員募集に取り組んだ結果、新規カード会員数は237万人（前期比6.4%減）となりました。

カード取扱高拡大の取り組みとしては、日本各地で各エリアの小売店舗等とのカード利用による消費創出を目的とした「地域活性キャンペーン」の展開のほか、リボルビング払い・ボーナス一括払いの利用促進、公共料金や携帯電話料金等、継続利用のあるカード決済化の推進により、ショッピング取扱高は4兆893億円（前期比6.1%増）、ショッピングのリボルビング残高は2,949億円（前期末比10.1%増）と順調に推移いたしました。カードキャッシングについては、継続的な利用活性施策に注力した結果、利用者が増加に転じました。カードキャッシング残高は2,424億円（前期末比1.0%減）と

なったものの、カードキャッシング取扱高は2,881億円（前期比4.9%増）と回復傾向にあります。

「リース事業」では、既存主力販売店との共同キャンペーン実施等による信頼関係強化や、新規重点販売店への営業強化に取り組みましたが、消費税率引き上げ等の影響により、取扱高は1,068億円（前期比6.9%減）となりました。

「ファイナンス事業」では、信用保証事業において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保証残高が2,620億円（前期末比13.9%増）と順調に推移したことや「セゾンの資産形成ローン」の貸出残高が拡大したことなどにより、増収となりました。

以上の結果、営業収益は2,590億76百万円（前期比4.6%増）となりました。

良質債権の積み上げ拡大を進める一方、将来に備えた利息返還損失引当金99億円を繰入れたほか、開発中の共同基幹システム資産の一部85億円を除却し特別損失に計上したことに加え、当期の繰延税金資産の計算に使用する法定実効税率が変更されたことに伴い繰延税金資産66億円を取り崩した結果、経常利益436億円（前期比1.6%減）、当期純利益は126億円（前期比50.6%減）となりました。

なお、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。利益還元につきましては、これらを実現する内部留保金の充実を図る一方、株主の皆様へ適正かつ安定的、継続的な配当を行っていきたいと考えており、2015年3月期の1株当たりの年間配当を30円と据え置きました。また、2016年3月期の配当に関しては、2016年3月期の業績予想などを踏まえ、2015年3月期の配当より1株5円増配とし、1株35円を予定しています。

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			営業利益		
	2015年3月期	2014年3月期	伸び率	2015年3月期	2014年3月期	伸び率
クレジットカードサービス	199,271	189,679	5.1%	15,335	14,723	4.2%
リース	13,943	14,272	△2.3%	5,918	6,025	△1.8%
ファイナンス	22,809	19,113	19.3%	13,293	10,071	32.0%
不動産関連	13,088	12,674	3.3%	4,514	3,898	15.8%
エンタテインメント	10,976	13,018	△15.7%	1,094	1,612	△32.1%
計	260,089	248,758	4.6%	40,157	36,330	10.5%
調整額	△1,012	△1,180	—	4	5	—
連結	259,076	247,577	4.6%	40,161	36,336	10.5%

※ 各セグメントの営業収益および営業利益は、セグメント間取引消去前の数値を記載しております。

6カ年の要約財務データ

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)					
	2015	2014	2013	2012	2011	2010
連結ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益 ^(注1)	259,076	247,577	244,405	244,009	285,712	306,855
販売費及び一般管理費	206,192	197,852	187,170	192,184	235,758	246,305
金融費用	12,722	13,388	14,922	19,958	22,577	24,377
営業利益	40,161	36,336	42,312	31,865	27,377	36,173
経常利益	43,687	44,408	53,214	38,590	33,762	39,106
当期純利益	12,628	25,552	32,770	9,453	12,829	18,680
3月31日現在:						
純資産	447,082	422,829	394,868	355,727	347,915	341,405
総資産	2,373,299	2,285,943	2,141,802	2,155,906	2,231,246	2,374,129
有利子負債 ^(注2)	1,557,836	1,468,740	1,359,856	1,409,802	1,657,832	1,776,827
1株当たりデータ(円):						
当期純利益	68.77	139.15	178.45	51.48	69.86	102.48
純資産	2,424.05	2,283.29	2,131.58	1,920.65	1,879.98	1,845.82
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	2.9	6.3	8.8	2.7	3.8	5.7
総資産当期純利益率(ROA)	0.5	1.2	1.5	0.4	0.6	0.8
自己資本比率	18.8	18.3	18.3	16.4	15.5	14.3
単体ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益 ^(注1)	219,336	205,873	204,121	210,207	239,657	257,924
販売費及び一般管理費	169,899	160,927	149,844	153,505	194,194	205,042
金融費用	14,066	15,119	16,882	18,809	19,977	22,221
営業利益	35,370	29,826	37,394	37,893	25,484	30,661
経常利益	38,449	34,872	41,529	41,001	28,706	33,787
当期純利益	11,315	18,637	24,147	5,613	7,596	16,137
3月31日現在:						
純資産	388,470	367,808	349,202	322,502	320,303	319,712
総資産	2,287,986	2,200,459	2,051,908	2,059,435	2,097,773	2,200,459
有利子負債 ^(注2)	1,549,539	1,454,332	1,334,302	1,364,960	1,571,610	1,645,206
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	3.0	5.2	7.2	1.8	2.4	5.2
総資産当期純利益率(ROA)	0.5	0.9	1.2	0.3	0.4	0.7
自己資本比率	17.0	16.7	17.0	15.7	15.3	14.5
取扱高実績(単体ベース):						
包括信用購入あっせん ^(注3)	4,089,389	3,852,980	3,547,050	3,402,494	3,953,411	3,844,670
カードキャッシング	277,025	264,092	260,089	266,904	371,403	604,347
各種ローン	74,687	45,506	32,950	34,597	36,514	43,768
業務代行 ^(注4)	2,434,824	2,303,998	2,166,062	2,112,431	1,362,275	1,310,419
リース	106,801	114,694	105,356	96,852	92,709	100,893
信用保証	137,335	126,281	115,297	92,837	73,375	85,637
その他	33,732	30,005	23,869	20,482	22,895	23,380
取扱高計	7,153,795	6,737,558	6,250,675	6,026,599	5,912,587	6,013,118

- 注: 1. 営業収益には消費税等は含まれていません。
 2. 有利子負債は債権流動化分を含んでいます。
 3. 包括信用購入あっせんは「カードショッピング」を示しています。
 4. 業務代行は「他社カード代行」を示しています。
 5. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

経営成績と財務分析

2015年3月期

I. 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」「リース事業」「ファイナンス事業」「不動産関連事業」「エンタテインメント事業」のセグメントにより構成されています。特に、クレジットカード事業を中心とした「クレジットサービス事業」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。

当社グループの主な営業収益は、カードショッピング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、各種ローン等が利用された場合に発生する顧客手数料等です。

これに対して当社グループの主な営業費用は、広告宣伝費、ポイント交換費用、貸倒関連費用、人件費、支払手数料、金融費用です。

II. 収益および利益の状況

(1) 市場環境

当期におけるわが国経済は、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動が一部でみられたものの、企業収益や雇用・所得環境が改善傾向にある中で個人消費が底堅く推移するなど、緩やかな回復が続きました。

当社が属するノンバンク業界においては、クレジットカードの利用領域拡大や利便性向上に伴いカードショッピングは拡大基調が続いていますが、カードキャッシング市場は本格的回復には至っていないほか、多様化する決済サービスへの異業種参入による競争激化など、依然として厳しい経営環境が続きました。

(2) 営業収益

営業収益は、主力の「クレジットサービス事業」では、今後の持続的成長に向けた顧客基盤拡大の取り組みとして、プレミアムカードである「セゾン・アメリカン・エキスプレス®・カード」の中でも特に高稼働・高単価が見込まれるプラチナカード・ゴールドカード

の会員募集や提携小売店舗と一体となった提携カードの会員募集のほか、企業の経費精算業務の省力化などビジネスをサポートする法人・個人事業主向けカードの会員募集に取り組んだ結果、新規カード会員数は237万人(前期比6.4%減)となりました。

カード取扱高拡大の取り組みとしては、日本各地で各エリアの小売店舗等とのカード利用による消費創出を目的とした「地域活性化キャンペーン」の展開のほか、リボルビング払い・ボーナス一括払いの利用促進、公共料金や携帯電話料金等、継続利用のあるカード決済化の推進により、ショッピング取扱高は4兆893億円(前期比6.1%増)、ショッピングのリボルビング残高は2,949億円(前期末比10.1%増)と順調に推移しました。カードキャッシングについては、継続的な利用活性施策に注力した結果、利用者が増加に転じました。カードキャッシング残高は2,424億円(前期末比1.0%減)となったものの、カードキャッシング取扱高は2,881億円(前期比4.9%増)と回復傾向にあります。

決済領域の拡大に向けた取り組みとしては、ドラッグストア業界大手の(株)ココカラファインやKDDI(株)、(株)ウェブマネーと提携・業務受託している国際ブランドプリペイドカードの推進を強化しました。また、(株)LIXIL、コイニー(株)と提携し、リフォーム完了時にスマートフォンなどモバイル端末を使い、その場でカード決済ができる「LIXILリフォームカード決済サービス」の提供を開始するなど、カード利用シーンの拡大に努めました。

さらに、ネットを活用した収益力の強化として、基盤となるネット会員を1,121万人(前期末比12.6%増)に増強するとともに、インターネットショッピングのご利用等で「永久不滅ポイント」が最大30倍貯まるポイントサイト「永久不滅.com」の継続的な機能追加・機能見直しを行いました。また、ネット会員との新たなコミュニケーション手段として提供を開始したスマートフォン用アプリ「セゾンPortal」「UC Portal」が50万ダウンロードを突破するなど、ネットサービス全般の利用促進に取り組ましました。

一方、アジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的参入に向け、インドネシアに駐在員事務所を開設、シンガポールに現地

販売費および一般管理費の内訳

	(単位:百万円)		
	2015	2014	伸び率 (%)
貸倒関連費用	27,856	24,880	12.0
うち貸倒引当金繰入額	13,701	10,471	30.9
うち貸倒損失	—	3	—
うち利息返還損失引当金繰入額	9,998	10,851	△7.9
うち債務保証損失引当金繰入額	4,156	3,554	16.9
貸倒関連費用を除く販売費及び一般管理費	178,335	172,971	3.1
うち広告宣伝費	20,429	19,333	5.7
うちポイント引当金繰入額	12,701	12,748	△0.4
うち人件費	42,819	42,768	0.1
うち支払手数料	59,876	54,399	10.1
販売費および一般管理費合計	206,192	197,852	4.2

(3月31日に終了の会計年度)

法人を設立するとともに、急速な成長が期待される東南アジアのECにおける決済領域において、バーチャルブランドプリペイドカード事業を展開するシンガポールのMatchmove Pay Pte Ltd.と資本業務提携しました。

以上の結果、同事業全体では増収となりました。

「リース事業」では、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動の影響で取扱高が減少したことなどにより、減収となりました。

「ファイナンス事業」では、信用保証事業において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保証残高が2,620億円(前期末比13.9%増)と順調に推移したことや「セゾンの資産形成ローン」の貸出残高が拡大したことなどにより、増収となりました。

「不動産関連事業」では、不動産市況の回復により利益率が高まった結果、不動産関連事業利益は増加しました。

「エンタテインメント事業」では、売上高が減少した結果、減収となりました。

以上の結果、営業収益は2,590億76百万円(前期比4.6%増)となりました。

営業費用は、資金調達環境の改善により金融費用が減少したものの、カード取扱高拡大に伴う連動費用の増加や消費税率引き上げに伴い税負担が増加したことに加え、利息返還請求の今後の動向予測等を踏まえ、利息返還損失引当金を繰入れた結果、営業費用は2,189億15百万円(前期比3.6%増)となりました。

以上の結果、営業利益は401億61百万円(前期比10.5%増)となりました。

(3) 営業費用、営業利益

営業費用は、資金調達環境の改善により金融費用が減少したものの、カード取扱高拡大に伴う連動費用の増加や消費税率引き上げに伴い税負担が増加したことに加え、利息返還請求の今後の動向予測等を踏まえ、利息返還損失引当金を繰入れた結果、営業費用は2,189億15百万円(前期比3.6%増)となりました。

以上の結果、営業利益は401億61百万円(前期比10.5%増)となりました。

(4) 営業外損益

営業外収益は52億92百万円(前期比47.7%減)、営業外費用は17億66百万円(前期比13.8%減)となりました。

(5) 特別損益

特別利益は、連結子会社 ㈱コンチェルトにおいて取用補償金を計上したことなどにより、15億90百万円(前期比137.6%増)となりました。特別損失は、当社および連結子会社 ㈱キュービットにおいて固定資産処分損を計上したことなどにより、110億46百万円(前期比911.0%増)となりました。

Ⅲ. 株主還元の方針

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。利益還元につきましては、これらを実現する内部留保金の充実を図る一方、株主の皆様へ適正かつ安定的、継続的な配当を行っていきたいと考えています。

また、内部留保資金につきましては、ローコストオペレーションの実現と継続的な事業拡大を推進するために効率的に投資してまいりたいと考えています。

Ⅳ. セグメント状況

(1) クレジットサービス事業

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。クレジットカード業界において、カードの利用領域は年々拡大しており、少額決済やインターネットショッピングでの決済浸透など、「現金からカード決済へ」の潮流が続いています。一方、貸金業法改定など各種法規制の影響によるカードビジネスの収益構造変化に加え、クレジットカードや電子マネー、プリペイドカード、共通ポイントサービスへの異業種参入による決済ビジネスの競争激化など、依然として厳しい経営環境が続くものと予想されます。

このような状況の下、当社は「クレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充」「ネットビジネス強化によるフィービジネスの拡充」「アジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的参入」など、収益基盤の強化を図りました。また、債権リスクへの取り組み強化や費用対効果を踏まえた経費構造の見直し等により、事業効率の向上に努めました。

当期における営業収益は1,992億71百万円(前期比5.1%増)、営業利益は153億35百万円(前期比4.2%増)となりました。

① クレジットカード事業

当期の新規カード会員数は237万人(前期比6.4%減)、当期末のカード会員数は2,497万人(前期末比0.9%増)、カードの年間稼働会員数は1,458万人(前期比2.7%増)となりました。

また、当期のショッピング取扱高は4兆893億円(前期比6.1%増)、当期末のショッピングのリボルビング残高は2,949億円(前期末比10.1%増)となりました。一方、カードキャッシング残高は2,424億円(前期末比1.0%減)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

・ クレジットカードを中心としたキャッシュレス決済の拡充

当社は、日本の個人消費における最大の決済手段である現金市場を打ち崩す施策展開により、キャッシュレス社会を実現すべく、クレジットカードやプリペイドカードなどさまざまな決済手段の開発・提供を推進しています。

クレジットカードでは、プレミアムカードである「セゾン・アメリカ

ン・エクスプレス[®]・カード」の中でも特に高稼働・高単価が見込まれるプラチナカード・ゴールドカードの会員募集を継続して強化しました。また、ウォルマート・ジャパン・ホールディングス合同会社および合同会社西友と提携・発行している「ウォルマートカード セゾン・アメリカン・エクスプレス[®]・カード」や、三井不動産(株)・三井不動産商業マネジメント(株)と提携・発行している「三井ショッピングパークカード《セゾン》」など、提携先企業と共同でカード会員募集やカード利用活性に取り組みました。

ショッピングのリボリング払いやボーナス一括払いなど、多様なお支払い方法の訴求に加え、公共料金や携帯電話料金等、継続利用のあるカード決済化を推進するとともに、札幌・千歳、池袋、吉祥寺、日本橋、広島、福岡・天神など各エリアの小売店舗や他のカード会社等と協力してカード利用による消費創出を目的とした「地域活性キャンペーン」を展開するなど、ショッピング取扱高の増強に努めました。

法人決済マーケットの取り込みとしては、クラウド型経費精算ソリューション「Concur」を提供する(株)コンカー、財務・会計システムおよび経営情報サービスを開発・販売する(株)ミロク情報サービス、全自動のクラウド会計ソフト「freee」を提供するfreee(株)と営業提携し、当社コーポレートカードや法人・個人事業主向けカードと組み合わせた経費精算業務の大幅な省力化など、企業規模・ニーズに応じた最適なソリューションを提供することで、企業における各種決済領域のキャッシュレス化に取り組みました。

一方、決済領域の拡大に向けた取り組みとしては、ドラッグストア業界大手の(株)ココカラファインと提携・発行しているVisaプリペイドカード「ココカラクラブカード」や、KDDI(株)、(株)ウェブマネーと連携しカード発行など各種業務の受託を行っているMasterCard[®]プリペイドカード「au WALLET カード」「MasterCard[®]プリペイド付きWebMoney Card」など、国際ブランドプリペイドカードの推進を強化しました。

また、(株)LIXIL、スマートフォン決済サービス「Coiney」を提供するコイニー(株)と提携し、2014年10月より、リフォーム完了時にモバイル端末(スマートフォン、タブレットなど)を使い、その場でカード決済ができる「LIXILリフォームカード決済サービス」の提供を開始したほか、2015年2月より、(株)アイリッジ等と業務連携し、ユーザーが事前にクレジットカード番号を登録しておくことで、店舗での支払い時に、手持ちの現金やクレジットカードを提示することなく、予め登録したクレジットカードで支払いができるスマートフォン簡単決済サービス「シーレス(C-less)」の提供を開始しました。

今後もこれまでのクレジットカードに加えプリペイドサービスやスマートフォン時代の次世代決済プラットフォームなど、安心・簡単・便利な決済サービスを提供していくことで、キャッシュレス決済市場における収益源の確立を図っていきます。

・ ネットビジネスを中心としたフィービジネスの拡充

当社は、インターネットを活用したフィービジネスの強化を推進するにあたり、基盤となるネット会員の拡大に努めており、当期末のネット会員数は1,121万人(前期末比12.6%増)となりました。

ネット会員との新たなコミュニケーション手段として提供を開始したスマートフォン用アプリ「セゾンPortal」「UC Portal」は50万ダウンロードを突破し、ネットサービス全般の利用促進に寄与しています。

インターネットショッピングのご利用等で「永久不滅ポイント」が最大30倍貯まるポイントサイト「永久不滅.com」では継続的な機能追加・機能見直しにより、サイト出店クライアントへの送客数が前期比で約2割増と大幅に増加しました。また、カード利用履歴やWEBアクセス履歴などのビッグデータを活用したマーケティング事業では、各種メーカーや不動産関連企業など幅広い業種との取引拡大を実現しました。

当社は変化の激しいネットビジネス分野での新技術や魅力的な顧客基盤を有する有力ネット企業との新規事業の開発、スタートアップ企業とのオープンイノベーションの創出を目指しており、2014年10月には、インターネットを活用した医療関連サービスを提供するエムスリー(株)との医療相談サービスと傷害保険を融合したサービスを、2014年12月には、凸版印刷(株)が運営する電子チラシ閲覧スマートフォン用アプリ「shufoo!」と提携したサービスを、同12月には、高級タイムセールサイト「LUXA(ルクサ)」を運営する(株)ルクサとのセレクト・アウトレット型ECサイトを、各社との業務提携により開始しました。

一方、2014年7月には、O2O(Online to Offline)やスマートフォン向け位置連動型サービスを提供する(株)アイリッジとの資本業務提携を、2014年12月には、個人向け家計簿サービスおよび法人向けクラウド会計ソフトを提供する(株)マネーフォワードとの資本業務提携を行い、独自サービスの開発にも取り組んでおり、今後もビジネススピードの速いマーケットへの迅速な対応によるさらなるネットビジネスの拡大を進めていきます。

・ 債権リスクへの取り組み

延滞債権に対しては早期回収やカウンセリングによる債権保全を継続するとともに、お支払い期日までの事前入金訴求を強化し、延滞発生への未然防止を図っています。また、初期与信・途上与信においては、内外の環境や収入とリスクの両面を十分に配慮したうえで、適正与信とモニタリングの強化によって良質債権のさらなる拡大に向けて取り組んでいます。

その結果、当社の債権状況は順調に良化が進んでいますが、今後も環境変化に応じた与信・回収体制の強化により、収益とリスクのバランスを保った与信管理を徹底していきます。

・ アジア圏内でのリテール金融ビジネスへの本格的な参入

当社は、将来の収益基盤の柱として成長著しいASEANや中国における海外事業展開を加速するため、2014年4月に中長期的に消費活動の活性化とそれに伴うリテール金融ビジネスのニーズの高まりが期待されているインドネシアに駐在員事務所を開設、同5月にASEANのハブ拠点であるシンガポールに他のアジア諸国における事業開発のサポートを目的とした現地法人Credit Saison Asia Pacific Pte. Ltd.を設立しました。

2014年11月には、急速な成長が期待される東南アジアのECにおける決済領域において、バーチャルブランドプリペイドカード事業を展開するシンガポールのMatchmove Pay Pte Ltd.と資本業務提携しました。本提携を通じて、当社の東南アジア各国での事業参入を加速するとともに、国内外におけるプリペイドカード先進企業としての事業強化を目指していきます。

また、当社はベトナムの銀行で、傘下にベトナム有数のファイナンス会社を持つHo Chi Minh Development Joint Stock Bank (HD Bank)と包括的資本業務提携し、ベトナムにおけるリテールファイナンス事業を共同推進することで合意しました。今回の資本業務提携により、両社が持つ事業やノウハウを活用することで、今後急激に成長が見込まれるベトナムでのリテールファイナンス市場において、クレジットカードやローン商品など消費者ニーズに即した商品やサービスの提供を推し進め、ベトナムNo.1の総合リテールファイナンス会社を目指すとともに、ベトナムの経済成長の一端を担うことを推進していきます。

今後も、アジア圏内へノンバンク分野での進出に向け、各国に進出している日系企業や現地企業との戦略的パートナーシップなども視野に、中長期的な海外戦略の基盤づくりを推進していきます。

■新たな展開および今後の取り組み

当社は、2014年12月に、米国において複数の磁気ストライプカードを一枚に集約するデバイス「コイン」事業を展開するCoin, Inc.への出資を行いました。同社が開発した見た目がクレジットカードそのものの「コイン」デバイスは、クレジットカードサイズのスマートな情報機器で、機器上にあるボタンの押下により、各種クレジットカード・プリペイドカード・ポイントカードなど事前に登録した最大8枚のカードを切り替えて使うことができます。今回の出資を通じ、将来的な当社会員の利便性追求や新たな価値の提供によるカード取扱高拡大を目指していきます。

今後も海外の先進性のあるベンチャー企業とのグローバルなサービス連携に取り組むことで、サービス先端企業として多様な事業領域におけるイノベーションを促進し、ノンバンクとしての成長を加速化していきます。

②サービサー（債権回収）事業

小口無担保債権の受託を主な事業としているJPNホールディングス(株)において、人材派遣事業で官公庁向け業務の契約先数が増加しましたが、サービサー事業で主要取引先であるノンバンク各社の債権健全化や債権管理業務の内製化に伴い、既存取引先からの受託件数が減少した影響等により、同事業全体では減収となりました。

(2)リース事業

消費税率引き上げ等の影響により、当期の取扱高は1,068億円(前期比6.9%減)となりました。リース既存主力販売店との共同キャンペーン実施等による信頼関係強化や、新規重点販売店へ

の営業強化に取り組むとともに、債権健全化による貸倒関連費用の抑制に努めた結果、営業収益は139億43百万円(前期比2.3%減)、営業利益は59億18百万円(前期比1.8%減)となりました。

なお、(社)リース事業協会による統計では、2014年4月～2015年3月のリース業界全体の取扱高は、4兆8,150億円(前期比9.1%減)となりました。

(3)ファイナンス事業

信用保証事業、ファイナンス関連事業から構成されています。信用保証事業では、提携金融機関との営業・管理両面の密接な連携を通じて良質案件の獲得に注力した結果、保証実行額および保証残高が順調に伸びました。

また、ファイナンス関連事業では、「フラット35(住宅金融支援機構構買取型)」ならびに「セゾンの資産形成ローン」を中心に提携販社のニーズを汲み取り、良質債権の積み上げに取り組みました。

以上の結果、当期における営業収益は228億9百万円(前期比19.3%増)、営業利益は132億93百万円(前期比32.0%増)となりました。

①信用保証事業

個人向け証書貸付型フリー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しました。

資金使途を事業性資金にも広げたフリーローン保証商品を通じて、地域金融機関等とのきめ細かな連携体制の構築に努めた結果、当期においては、新たに地域金融機関等16先と提携し、提携先数は合計で382先(前期末差14先増)、保証残高(債務保証損失引当金控除前)は2,620億円(前期末比13.9%増)となりました。

②ファイナンス関連事業

「フラット35」については、消費税率引き上げ等の影響により、当期の実行件数は2,512件(前期比6.7%減)、実行金額は705億円(前期比7.2%減)となりました。カード会員向け優待やクレジットカード事業で培った信頼感・安心感等が評価され、貸出残高(住宅金融支援機構への債権譲渡済み残高)は2,838億円(前期末比29.8%増)となりました。

また、2013年1月から取り扱いを開始した「セゾンの資産形成ローン」は、提携先との連携により、当期の実行件数は1,399件(前期比15.2%増)、実行金額は373億円(前期比34.1%増)、貸出残高は677億円(前期末比112.2%増)となりました。

当期末におけるファイナンス関連事業の債権残高は1,438億円(前期末比36.4%増)となりました。

(4)不動産関連事業

不動産事業、不動産賃貸事業等から構成されています。当期の営業収益は130億88百万円(前期比3.3%増)、営業利益は45億14百万円(前期比15.8%増)となりました。

(5) エンタテインメント事業

アミューズメント事業等から構成されています。地域に支持される健全で安心・快適な店作りに取り組んでいます。当期の営業収益は109億76百万円(前期比15.7%減)、営業利益は10億94百万円(前期比32.1%減)となりました。

V. 流動性と財政状態

(1) 資金調達と流動性マネジメント

・ 調達政策

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、また普通社債やコマーシャル・ペーパー(CP)の発行等の直接調達に取り組んでいます。2015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430億円およびリース債務20億円を含む)は1兆5,578億円であり、借入金68.8%、社債17.3%、CP9.6%、営業債権の流動化等4.3%から構成されています。

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。

・ 流動性の確保

当社グループの保有する資産のうち61.2%がクレジットサービス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4回を上回り、高い流動性を維持しています。

(2) キャッシュ・フロー

・ 営業活動によるキャッシュ・フロー

当期における営業活動に使用したキャッシュ・フローは、857億17百万円(前期は805億33百万円の支出)となりました。

これは主に、割賦売掛金等の営業債権の純増額である562億39百万円の支出、買掛金等の営業債務の純減額である382億86百万円の支出がある一方で、税金等調整前当期純利益342億31百万円の計上によるものであります。

・ 投資活動によるキャッシュ・フロー

当期における投資活動に使用したキャッシュ・フローは、36億76百万円(前期は76億75百万円の支出)となりました。

これは主に、共同基幹システムの開発等の有形及び無形固定資産の取得による305億10百万円の支出がある一方で、不動産の整理事業に関連する272億32百万円の収入によるものであります。

・ 財務活動によるキャッシュ・フロー

当期における財務活動により得られたキャッシュ・フローは、884億34百万円(前期は833億63百万円の収入)となりました。

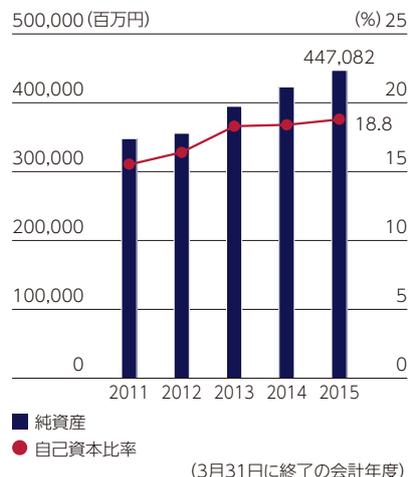
これは主に、長期借入れによる収入が1,952億20百万円、コマーシャル・ペーパーの純増額が350億円ある一方で、長期借入金の返済による1,600億10百万円の支出によるものであります。

以上の結果、当期末における現金及び現金同等物は、前期末と比較して、8億96百万円減少し、517億81百万円となりました。

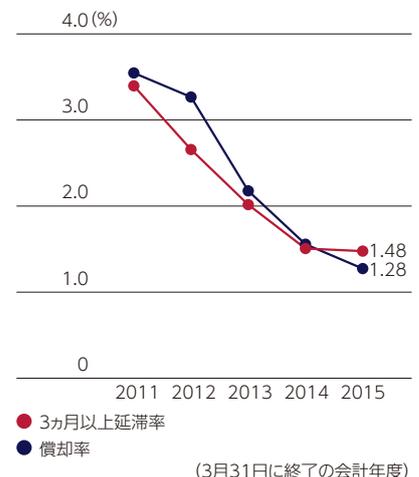
有利子負債構成比



純資産および自己資本比率



3ヵ月以上延滞率および償却率



(3) 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873億55百万円増加し、2兆3,732億99百万円となりました。これは、主にショッピング取扱高の増加等により割賦売掛金が560億36百万円増加したことおよび投資有価証券が時価変動等により279億13百万円増加したことによるものです。

当期末の負債は、前期末と比較して631億3百万円増加し、1兆9,262億16百万円となりました。これは、主に支払手形及び買掛金が382億86百万円減少した一方、有利子負債が940億96百万円増加したことによるものです。

当期末の純資産は、前期末と比較して242億52百万円増加し、4,470億82百万円となりました。これは、主にその他有価証券評価差額金が184億64百万円増加したことおよび、利益剰余金が71億17百万円増加したことによるものです。

Ⅶ. 債権リスクの状況

管理ベースの割賦売掛金残高およびリース投資資産残高に偶発債務を加算した残高(以下「営業債権」という)のうち、3ヶ月以上延滞債権残高は369億58百万円(前期比15.5%減)となりました。期末の貸倒引当金残高(流動資産)は、450億99百万円(前期比12.7%減)となりました。これらの結果、3ヶ月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の180.1%から154.1%に下降しました。

営業債権に対する延滞および引当状況

	(単位:百万円)		
	2015	2014	伸び率 (%)
営業債権残高(1)	1,983,595	1,899,880	4.4
3ヶ月以上延滞債権残高(2)	36,958	43,740	△15.5
(2)のうち担保相当額(3)	7,695	15,043	△48.8
貸倒引当金残高(流動資産)(4)	45,099	51,677	△12.7
3ヶ月以上延滞比率 (=(2)÷(1))	1.9%	2.3%	—
3ヶ月以上延滞債権に 対する充足率 (=(4)÷((2)-(3)))	154.1%	180.1%	—
(参考)担保相当額控除後 3ヶ月以上延滞比率 (=((2)-(3))÷(1))	1.5%	1.5%	—

(3月31日に終了の会計年度)

貸倒引当金の動態

	(単位:百万円)		
	2015	2014	伸び率 (%)
期首貸倒引当金残高	62,381	82,952	△24.8
増加	17,600	13,955	26.1
減少	27,418	34,526	△20.6
期末貸倒引当金残高	52,563	62,381	△15.7
(参考)貸倒損失	—	3	—

(3月31日に終了の会計年度)

Ⅷ. リスク状況

当社グループの業績、財政状態および投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項については、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、有価証券報告書提出日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、リース事業、ファイナンス事業、不動産関連事業およびエンタテインメント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関連費用等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、営業収益や貸倒関連費用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等に加え、金利スワップ等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いますが、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、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います。クレジットカード業界においても再編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等が生じた場合、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、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るため、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おり、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、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います。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いますが、これらの法令の将来における改定も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。

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。当社グループ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等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・程度等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) たな卸資産および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、また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、時価が著しく下落または投資先の業績が著しく悪化した場合には評価損が発生する可能性があります。

(9) 自然災害等

地震等の大規模な自然災害により、当社グループの保有する店舗や施設等への物理的な損害、従業員への人的被害があった場合には、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。

Ⅷ. 2016年3月期の見通し

当社グループを取り巻く経営環境は、わが国経済については、企業収益や雇用・所得環境の着実な改善が見込まれる中で、個人消費を含め緩やかな回復を続けていくとみられる一方、クレジットカード業界においては、プリペイドカードやスマートフォン決済など多様化する決済分野への異業種の新規参入など、引き続き競争激化の状況が続くものと予想されます。

このような経営環境の中、当社は次の重点事項に取り組み、将来の事業基盤形成に向けた先行投資を行うとともに、ノンバンクとしての総合的な事業の成長を目指していきます。

- ・クレジットカードやプリペイドカードなど、さまざまな決済サービスの提供によるキャッシュレス化の推進
- ・ネットビジネスを中心としたフィジカルの拡充と顧客データを活用した広告・マーケティング事業の育成
- ・リース事業やファイナンス事業でのマーケットニーズに即したファイナンス機能提供による収益源の多様化
- ・アジア圏内での現地企業とのコラボレーションによるリテール金融ビジネスへの本格的参入
- ・与信管理・回収体制強化による債権の健全化や経費構造の転換による事業の筋肉質化

以上を踏まえ、2016年3月期の連結業績予想は、営業収益2,680億円、営業利益500億円、経常利益545億円、当期純利益350億円、個別業績予想は営業収益2,300億円、営業利益433億円、経常利益460億円、当期純利益275億円を見込んでいます。

連結貸借対照表

2015年3月期(2015年3月31日現在)ならびに2014年3月期(2014年3月31日現在)

科目	(単位:百万円)	
	2015	2014
資産の部		
■流動資産		
現金及び預金	51,836	52,742
割賦売掛金	1,452,531	1,396,495
リース投資資産	226,025	225,333
その他営業債権	781	570
営業投資有価証券	25,531	18,979
販売用不動産	93,322	83,212
買取債権	11,560	9,818
その他のたな卸資産	1,228	1,403
繰延税金資産	11,884	10,753
短期貸付金	6,733	6,480
その他	30,162	21,588
貸倒引当金	△45,099	△51,677
流動資産合計	1,866,497	1,775,699
■固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	21,940	21,926
土地	29,368	30,507
リース資産(純額)	2,204	3,789
建設仮勘定	806	1,096
その他(純額)	4,965	5,513
有形固定資産合計	59,285	62,833
無形固定資産		
借地権	970	970
ソフトウェア	6,085	9,260
リース資産	245	537
ソフトウェア仮勘定	142,043	127,880
その他	280	291
無形固定資産合計	149,626	138,941
投資その他の資産		
投資有価証券	158,159	130,245
長期貸付金	11,223	11,206
差入保証金	4,768	4,966
整理事業関連資産	72,437	104,078
繰延税金資産	54,895	64,721
その他	3,144	3,354
貸倒引当金	△7,463	△10,704
投資その他の資産合計	297,165	307,868
固定資産合計	506,076	509,643
■繰延資産		
社債発行費	724	599
繰延資産合計	724	599
資産合計	2,373,299	2,285,943

科目	(単位:百万円)	
	2015	2014
負債の部		
■流動負債		
支払手形及び買掛金	235,157	273,444
短期借入金	217,160	199,160
1年内返済予定の長期借入金	139,960	160,010
1年内償還予定の社債	65,212	60,225
コマーシャル・ペーパー	150,000	115,000
1年内返済予定の 債権流動化借入金	—	7,493
リース債務	873	1,270
未払法人税等	12,621	11,756
賞与引当金	2,127	2,062
役員賞与引当金	154	147
利息返還損失引当金	10,465	10,436
商品券回収損失引当金	159	167
資産除去債務	442	—
割賦利益繰延	7,430	6,835
その他	39,532	37,217
流動負債合計	881,297	885,228
■固定負債		
社債	205,000	215,212
長期借入金	715,424	660,164
債権流動化借入金	20,000	—
リース債務	1,206	2,204
役員退職慰労引当金	100	82
債務保証損失引当金	4,554	4,296
瑕疵保証引当金	5	18
ポイント引当金	82,925	77,390
利息返還損失引当金	8,539	9,263
資産除去債務	413	821
その他	6,750	8,430
固定負債合計	1,044,918	977,885
負債合計	1,926,216	1,863,113
純資産の部		
■株主資本		
資本金	75,929	75,929
資本剰余金	84,838	84,838
利益剰余金	244,902	237,784
自己株式	△6,125	△6,123
株主資本合計	399,543	392,428
■その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	46,518	28,054
繰延ヘッジ損益	△935	△1,201
その他の包括利益累計額合計	45,583	26,852
■新株予約権	0	0
■少数株主持分	1,955	3,548
純資産合計	447,082	422,829
負債純資産合計	2,373,299	2,285,943

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

2015年3月期(2014年4月1日～2015年3月31日)ならびに2014年3月期(2013年4月1日～2014年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2015	2014
■営業収益		
クレジットサービス事業収益	197,891	188,251
リース事業収益	13,911	14,241
ファイナンス事業収益	22,809	19,113
不動産関連事業利益		
不動産関連事業収益	38,572	43,625
不動産関連事業原価	25,504	31,020
不動産関連事業利益	13,067	12,605
エンタテインメント事業利益		
エンタテインメント事業収益	62,071	71,343
エンタテインメント事業原価	51,105	58,337
エンタテインメント事業利益	10,965	13,005
金融収益	430	360
営業収益合計	259,076	247,577
■営業費用		
販売費及び一般管理費	206,192	197,852
金融費用	12,722	13,388
営業費用合計	218,915	211,241
営業利益	40,161	36,336
■営業外収益	5,292	10,120
■営業外費用	1,766	2,048
経常利益	43,687	44,408

科目	(単位:百万円)	
	2015	2014
■特別利益		
固定資産売却益	600	2
投資有価証券売却益	230	0
関係会社株式売却益	—	91
収用補償金	754	564
その他	5	11
特別利益合計	1,590	669
■特別損失		
固定資産処分損	8,617	393
減損損失	205	500
投資有価証券評価損	732	2
投資有価証券売却損	68	—
関係会社株式評価損	180	—
関係会社出資金評価損	—	11
事業構造改善費用	225	—
店舗閉鎖損失	—	148
その他	1,015	36
特別損失合計	11,046	1,092
税金等調整前当期純利益	34,231	43,985
法人税、住民税及び事業税	20,106	18,094
法人税等調整額	3,088	226
法人税等合計	23,195	18,320
少数株主損益調整前当期純利益	11,036	25,665
少数株主利益又は少数株主損失(△)	△1,592	113
当期純利益	12,628	25,552

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結包括利益計算書

2015年3月期(2014年4月1日～2015年3月31日)ならびに2014年3月期(2013年4月1日～2014年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2015	2014
少数株主損益調整前当期純利益	11,036	25,665
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	14,597	5,207
繰延ヘッジ損益	265	295
持分法適用会社に対する持分相当額	3,867	2,455
その他の包括利益合計	18,730	7,957
包括利益	29,766	33,623
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	31,359	33,509
少数株主に係る包括利益	△1,592	113

連結株主資本等変動計算書／連結キャッシュ・フロー計算書

2015年3月期(2014年4月1日～2015年3月31日)ならびに2014年3月期(2013年4月1日～2014年3月31日)

	(単位:百万円)										
	株主資本				その他の包括利益累計額				新株 予約権	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	その他の 包括利益 累計額合計			
2014年3月31日残高	75,929	84,838	237,784	△6,123	392,428	28,054	△1,201	26,852	0	3,548	422,829
会計方針の変更による累積的 影響額			—		—			—			—
会計方針の変更を反映した 当期首残高	75,929	84,838	237,784	△6,123	392,428	28,054	△1,201	26,852	0	3,548	422,829
連結会計年度中の変動額											
剰余金の配当	—	—	△5,511	—	△5,511	—	—	—	—	—	△5,511
当期純利益	—	—	12,628	—	12,628	—	—	—	—	—	12,628
自己株式の取得	—	—	—	△2	△2	—	—	—	—	—	△2
自己株式の処分	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
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)	—	—	—	—	—	18,464	265	18,730	—	△1,593	17,137
連結会計年度中の変動額合計	—	—	7,117	△2	7,115	18,464	265	18,730	—	△1,593	24,252
2015年3月31日残高	75,929	84,838	244,902	△6,125	399,543	46,518	△935	45,583	0	1,955	447,082

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

科目	(単位:百万円)	
	2015	2014
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	34,231	43,985
減価償却費	9,918	12,044
繰延資産償却額	187	158
整理事業関連損益(△は益)	1,297	1,907
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△6,708	△19,875
ポイント引当金の増減額(△は減少)	5,534	5,857
利息返還損失引当金の増減額(△は減少)	△695	665
その他の引当金の増減額(△は減少)	325	66
受取利息及び受取配当金	△1,504	△2,812
支払利息	11,908	12,290
持分法による投資損益(△は益)	△2,387	△5,645
為替差損益(△は益)	△102	△67
投資有価証券売却・償還損益(△は益)	△161	△0
関係会社株式売却損益(△は益)	—	△91
投資有価証券評価損益(△は益)	732	2
関係会社株式評価損	180	—
減損損失	205	500
有形及び無形固定資産 除売却損益(△は益)	8,493	1,060
営業債権の増減額(△は増加)	△56,239	△104,681
リース投資資産の増減額(△は増加)	△691	△5,761
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	△5,997	△4,672
たな卸資産の増減額(△は増加)	△11,697	△3,888
その他の資産の増減額(△は増加)	△8,165	△1,372
営業債務の増減額(△は減少)	△38,286	17,160
その他の負債の増減額(△は減少)	3,098	△3,818
その他	177	△596
小計	△56,345	△57,581
利息及び配当金の受取額	2,192	3,726
利息の支払額	△12,366	△12,645
法人税等の支払額	△19,197	△14,032
営業活動によるキャッシュ・フロー	△85,717	△80,533

科目	(単位:百万円)	
	2015	2014
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	△4,594	△6,781
投資有価証券の売却等による収入	1,081	610
関係会社株式の売却による収入	—	125
整理事業に伴う収入	27,232	31,866
有形及び無形固定資産の 取得による支出	△30,510	△32,609
有形及び無形固定資産の 売却による収入	3,178	456
貸付けによる支出	△288	△1,544
貸付金の回収による収入	17	35
その他	206	164
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,676	△7,675
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(△は減少)	18,000	△13,800
コマーシャル・ペーパーの 純増減額(△は減少)	35,000	100,000
長期借入れによる収入	195,220	146,300
長期借入金の返済による支出	△160,010	△118,937
社債の発行による収入	54,686	44,742
社債の償還による支出	△60,225	△30,225
債権流動化借入金による調達収入	20,000	—
債権流動化借入金による返済支出	△7,493	△36,769
リース債務の返済による支出	△1,230	△2,423
自己株式の売却による収入	—	0
自己株式の取得による支出	△2	△5
配当金の支払額	△5,511	△5,511
少数株主への配当金の支払額	—	△7
財務活動によるキャッシュ・フロー	88,434	83,363
現金及び現金同等物に係る換算差額	62	67
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△896	△4,777
現金及び現金同等物の期首残高	52,678	57,456
現金及び現金同等物の期末残高	51,781	52,678

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)

科目	(単位:百万円)					
	2015	2014	2013	2012	2011	2010
■流動資産	1,841,399	1,805,055	1,646,613	1,561,470	1,584,025	1,677,424
■固定資産	445,862	394,804	404,794	497,614	513,316	522,706
有形固定資産	16,094	17,413	17,900	19,166	20,886	20,968
無形固定資産	77,648	71,727	57,207	49,151	38,389	30,443
投資その他の資産	352,119	305,663	329,686	429,296	454,040	471,294
■繰延資産	724	599	500	350	431	328
資産合計	2,287,986	2,200,459	2,051,908	2,059,435	2,097,773	2,200,459
■流動負債	863,475	868,502	710,456	788,279	738,871	756,657
■固定負債	1,036,040	964,148	992,249	948,653	1,038,598	1,124,089
負債合計	1,899,516	1,832,651	1,702,706	1,736,932	1,777,470	1,880,747
■株主資本	355,686	349,883	336,762	318,128	318,028	316,189
資本金	75,929	75,929	75,929	75,929	75,929	75,929
資本剰余金	84,386	84,386	84,386	84,386	84,387	84,387
利益剰余金	201,210	195,406	182,279	163,644	163,541	161,463
自己株式	△5,840	△5,838	△5,833	△5,831	△5,829	△5,590
■評価・換算差額等	32,783	17,924	12,439	4,373	2,275	3,523
その他有価証券評価差額金	33,719	19,125	13,936	5,909	3,883	5,050
繰延ヘッジ損益	△935	△1,201	△1,496	△1,535	△1,608	△1,527
純資産合計	388,470	367,808	349,202	322,502	320,303	319,712
負債及び純資産合計	2,287,986	2,200,459	2,051,908	2,059,435	2,097,773	2,200,459

科目	(単位:百万円)					
	2015	2014	2013	2012	2011	2010
営業収益	219,336	205,873	204,121	210,207	239,657	257,924
営業利益	35,370	29,826	37,394	37,893	25,484	30,661
経常利益	38,449	34,872	41,529	41,001	28,706	33,787
税引前当期純利益(△は損失)	31,668	34,909	41,416	△16,133	15,073	31,270
法人税、住民税及び事業税	18,862	16,752	12,390	12,225	7,171	10,580
法人税等調整額	1,490	△480	4,879	△33,972	306	4,552
当期純利益	11,315	18,637	24,147	5,613	7,596	16,137

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

沿革

1951年	5月	会社設立	
1968年	6月	東京証券取引所市場第一部上場	
1976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年	8月	社名を(株)緑屋から(株)西武クレジットに変更	
1982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 リース事業開始	
1983年	3月	「西武カード」を名称変更した「セゾンカード」が誕生	
1985年	5月	信用保証事業開始	
1988年	7月	VisaおよびMasterCardとの提携により 年会費無料の国際カード化	
1989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	
1990年	4月	西友食品売場で、日本初のサインレス取引を開始	
1991年	1月	アフィニティ(提携)カード事業を開始	
1995年	6月	JCBとの提携により「セゾンカードJCB」を発行	
1997年	10月	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	
1999年	9月	銀行との一体型カード「荘銀セゾンカード」「スルガセゾンカード」を発行	
2000年	8月	インターネットサービス「Netアンサー」を開始	
2001年	3月	日経平均株価225種に選定	
	11月	サッカー日本代表のサポーターズカンパニー契約を締結	
2002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)(現ジブラルタ生命保険(株))に譲渡 有効期限のない「永久不滅ポイント」を開始	永久不滅ポイント
2003年	1月	オンラインスピード発行「SAISON CARD EXPRESS」を開始	
	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年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)高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	
2005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	「セゾンプラチナ・アメリカン・エクスプレス®・カード」を発行	
	12月	りそなカード(株)の株式を追加取得し、りそなカード(株)が持分法適用会社に	
2006年	1月	ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)と合併	
	3月	「セゾンカードローン」を発行	
	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「荘銀セゾンカード(株)」設立、'07年4月「ALL-Sカード」を発行)	



©J.LEAGUE PHOTOS/JALチャレンジカップ2015
対ウズベキスタン代表戦 先発メンバー(2015.3.31)



クレディセゾンは
サッカー日本代表の
サポーターズカンパニーです。

	10月・11月	ポイントサイト「永久不滅.com」の運営開始 大和ハウス工業(株)と「株主間協定」を締結し、合併会社設立('07年5月「Heart Oneカード」を発行)	永久不滅.com
2007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 (株)山口フィナンシャルグループとの包括提携で合意(10月「YMセゾンカード」を発行)	
	6月	「キャッシング」金利上限を18%以下に引き下げ	
	10月	業界初の総合プロセッシングサービス専門会社(株)キュービタス設立('08年4月に連結子会社化) UCカードのポイントを「永久不滅ポイント」に変更	Qubitous
2008年	6月	レンタル事業に参入((株)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	
2009年	3月	「フラット35」の新規取り扱いを開始	
	10月	東京・池袋で地域活性キャンペーン「街カードフェスタ」を開催	
2010年	3月	(株)セブン&アイ・フィナンシャルグループと包括的業務提携で基本合意('11年4月そごう・西武提携カード事業の合併会社化)	
	4月	「赤城自然園」の運営を開始	
	6月	アメリカン・エクスプレス社との提携関係を強化しカードラインアップを拡大	
	9月	ウォルマートグループと提携し、「ウォルマートカード セゾン」の募集を開始	
2011年	7月	海外専用プリペイドカード「NEO MONEY(ネオ・マネー)」を発行開始	
	8月	中国銀聯と日本国内における加盟店業務で提携	
	11月	業界初「永久不滅ポイント」でネットショッピングの決済開始	
2012年	4月	住宅ローンパッケージ「フラット35PLUS」の取り扱いを開始	
	6月	ベトナム・ハノイ市に現地駐在員事務所を開設	
2013年	1月	「セゾンの資産形成ローン」の取り扱いを開始	
	4月	ベトナムにコンサルティング事業を担う現地法人を設立 日本初の実店舗で使えるプリペイドカード「ココカラクラブカード」を発行 スマートフォン決済「Coiney」との提携開始	
	6月	カード決済連動型会員送客サービス「セゾンCLO」を開始	
	8月	経費精算ソリューションを提供する(株)コンカーとの営業連携を強化	
2014年	2月	三井不動産グループのポイント・サービスを共通化した「三井ショッピングパークカード《セゾン》」募集開始	
	4月	インドネシアのジャカルタに駐在員事務所を開設	
	5月	シンガポールに現地法人を設立	
	7月	スマートフォンアプリ「セゾンPortal」「UC Portal」の提供開始	
	9月	当社およびセゾン投信(株)、日本郵便(株)と資本・業務提携	
	11月	シンガポールのMatchmove Pay Pte Ltd.と資本・業務提携	
	12月	米国ベンチャー企業Coin, Inc.に出資	
2015年	5月	ベトナムHD Bankと資本業務提携を締結し「HD SAISON Finance Company Ltd.」を設立	
	6月	株式会社セゾン・ベンチャーズ設立	



©JFA/MS&AD なでしこカップ2015
対ニュージーランド女子代表戦 先発メンバー(2015.5.24)

発行カード一例

プレミアムカード



セゾンプラチナ・
アメリカン・エクスプレス®・カード



セゾンゴールド・
アメリカン・エクスプレス®・カード



セゾンブルー・
アメリカン・エクスプレス®・カード



セゾンパール・
アメリカン・エクスプレス®・カード

主な小売業との提携カード



ウォルマートカード セゾン・
アメリカン・エクスプレス®・カード
(西友、ウォルマート・ジャパンHD)



〈PARCOカード〉
(パルコ)



三井ショッピングパークカード(セゾン)
(三井不動産株式会社、
三井不動産商業マネジメント株式会社)



MUJI Card
(良品計画)



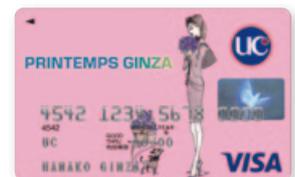
タカシマヤセゾンカード
(高島屋)



ヤマダLABI ANAマイレージ
クラブカードセゾン アメリカン・
エクスプレス®・カード
(ヤマダ電機、全日本空輸)



JMBローソンPontaカードVisa
(ローソン、日本航空)



プランタンGINZAカード
(プランタン銀座)

主な営業拠点・サービスカウンター (2015年6月30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

北海道支社

〒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

【カウンター】

西友:手稲
パルコ:札幌
三井アウトレットパーク:札幌北広島
サッポロファクトリー

東北支社

〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央3-1-24
仙台荘ビル7F

【カウンター】

ザ・モール: 仙台長町、郡山
パルコ: 仙台
三井アウトレットパーク: 仙台港
カワトク
さくら野百貨店: 青森、仙台

北関東支社

〒330-0802
埼玉県さいたま市大宮区宮町1-114-1
ORE大宮ビル3F

【カウンター】

パルコ: 宇都宮、新所沢、松本、浦和
高島屋: 大宮、高崎
三井アウトレットパーク: 入間
三井ショッピングパーク: ララガーデン春日部、
ららぽーと富士見
SMARK
丸広百貨店: 川越、入間、上尾、アトレマルヒロ
コクーンシティ
めいてつエムザ

東関東支社

〒273-0005
千葉県船橋市本町7-11-5 KDX船橋ビル2F

【カウンター】

パルコ: 津田沼、千葉
高島屋: 柏
三井アウトレットパーク: 木更津、幕張
三井ショッピングパーク: ららぽーと柏の葉、
ららぽーと新三郷、
ららぽーとTOKYO-BAY

東京支社

〒112-0013
東京都文京区音羽2-10-2音羽NSビル2F

【カウンター】

ザ・モール: みずほ16
リヴィン: オズ大泉、光が丘、田無
西友: 荻窪
パルコ: 池袋、渋谷、吉祥寺、調布、ひばりが丘
高島屋: 新宿、玉川、立川
三井アウトレットパーク: 多摩南大沢
三井ショッピングパーク: ららぽーと豊洲
東京ミッドタウン
アルカキット錦糸町

神奈川支社

〒220-0004
神奈川県横浜市西区北幸2-10-39
日総第5ビル3F

【カウンター】

リヴィン: よこすか
高島屋: 横浜、港南台
三井アウトレットパーク: 横浜ベイサイド
三井ショッピングパーク: ららぽーと横浜
ラゾーナ川崎プラザ ノースポート・モール

航空・鉄道等との提携カード



SEIBU PRINCE CLUBカード セゾン
(西武グループ)



JQ CARDセゾン
(九州旅客鉄道株式会社)



MileagePlusセゾンカード
(ユナイテッド航空)



Tokyo Metro To Me CARD
(東京地下鉄)

その他提携カード



みずほマイレージクラブカードセゾン
(みずほ銀行)



シネマイレージカードセゾン
(TOHOシネマス)



JAPANカードセゾン
(公益財団法人日本サッカー協会)



日本白血病研究基金カードセゾン
(日本白血病研究基金)

プロパーカード



セゾンカードインターナショナル



UCカード



NEO MONEY



ココカラクラブカード

社会貢献カード

東海支社

〒450-0003
愛知県名古屋市中村区名駅南1-16-28
NOF名古屋柳橋ビル4F

[カウンター]

ザ・モール:春日井、安城
パルコ:名古屋、静岡
高島屋:岐阜、ジェイアール名古屋
三井アウトレットパーク:ジャズドリーム長島
三井ショッピングパーク:ららぽーと磐田

関西支社

〒542-0081
大阪府大阪市中央区南船場1-12-11
関西ユビキタス4F

[カウンター]

ザ・モール:姫路
パルコ:大津
高島屋:大阪、堺、泉北、京都、洛西
三井アウトレットパーク:大阪鶴見、滋賀竜王、
マリンピア神戸
三井ショッピングパーク:ららぽーと甲子園、
ららぽーと和泉

中四国支社

〒730-0051
広島県広島市中区大手町2-8-5
大手町センタービル5F

[カウンター]

ザ・モール:周南
パルコ:広島
高島屋:岡山、米子
三井アウトレットパーク:倉敷
三井ショッピングパーク:アルパーク

九州支社

〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-27
九勤博多駅前ビル9F

[カウンター]

ザ・モール:春日
パルコ:福岡、熊本
リウボウ久茂地
アミュプラザ:長崎、鹿児島、小倉、博多、
おおいた
山形屋:鹿児島、宮崎

中国・上海

世尊商務諮詢(上海)有限公司

No. 909, 9F, No. 409-459
Landmark East Nanjing Rd.
Shanghai, China

ベトナム・ハノイ
Vietnam Saison Consulting
Company Limited

12th Floor, CDC Building,
25 Le Dai Hanh, Hai Ba Trung,
Hanoi, Vietnam

シンガポール
Credit Saison
Asia Pacific Pte. Ltd.

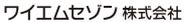
60 Robinson Road BEA Building
Singapore 068892

インドネシア・ジャカルタ
Credit Saison Co., Ltd.
Indonesia Representative Office

Tempo Scan Tower Jl.HR Rasunna
Said Kav.3-4 Jakarta 12950,
Indonesia

関係会社一覧

当社の関係会社は、クレジットサービス、ファイナンス、不動産関連、エンタテインメント等を主な事業の内容として、各社が各々の顧客と直結した事業活動を展開しています。

連結会社				
 <p>株式会社アトリウム 不動産流動化事業・ サービス事業</p>	 <p>株式会社キュービタス クレジットカード プロセッシング受託事業</p>	 <p>株式会社コンチェルト アミューズメント運営 事業・不動産賃貸事業</p>	 <p>株式会社セゾン ファンデックス 個人向け融資事業・ 不動産金融事業</p>	 <p>JPNホールディングス 株式会社 サービス事業・ 人材派遣業・保育事業</p>
持分法適用会社				
 <p>出光クレジット株式会社 出光クレジット 株式会社 クレジットカード事業</p>	 <p>株式会社イープラス 入場券・チケット販売</p>	 <p>静銀セゾンカード株式会社 クレジットカード事業</p>	 <p>株式会社セゾン 情報システムズ システム構築・ 運用事業</p>	 <p>株式会社セゾン CSカードサービス クレジットカード事業</p>
 <p>高島屋クレジット 株式会社 クレジットカード事業</p>	 <p>大和ハウスフィナンシャル 株式会社 クレジットカード事業</p>	 <p>ユーシーカード 株式会社 加盟店事業に関わる 業務の受託</p>	 <p>りそなカード株式会社 クレジットカード事業</p>	 <p>HD SAISON Finance Company Ltd. リテールファイナンス事業</p>
その他関係会社				
 <p>株式会社エール 清掃・警備・設備保守</p>	 <p>セゾン投信 株式会社 投資信託の設定、 運用ならびに販売</p>	 <p>株式会社セゾン 保険サービス 損害保険代理行・ 生命保険媒介業</p>	 <p>株式会社ヤマダ フィナンシャル クレジットカード事業</p>	 <p>ワイエムセゾン株式会社 クレジットカード等の 商品企画・開発・ 会員募集の企画立案</p>
 <p>RHSJエンタープライズ 株式会社 園芸普及活動</p>	 <p>株式会社セゾン・ ベンチャーズ ベンチャー企業の発掘 および投資</p>			

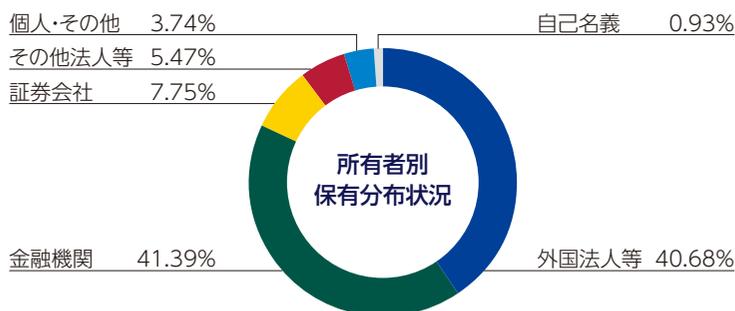
株式の状況 (2015年3月31日現在)

発行可能株式総数	300,000,000株
発行済株式の総数	185,444,772株
株主数	12,305名

大株主(上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (千株)	持株比率 (%)
(株)みずほ銀行	24,768	13.48%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	17,732	9.65%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	9,860	5.37%
JP MORGAN CHASE BANK 385632	8,833	4.81%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	7,759	4.22%
立花証券(株)	7,451	4.06%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE 15PCT TREATY ACCOUNT	3,419	1.86%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	3,363	1.83%
GOLDMAN. SACHS & CO. REG	2,987	1.63%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE-HSD00	2,914	1.59%

※ 持株比率は、自己名義株式(1,737,035株)を控除し算出しております。



会社情報 (2015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.
設立	1951年5月1日
資本金	759億2,936万円
従業員数	2,078名 他に嘱託、パートおよびアルバイトの 期中平均雇用人員は1,475名 (1日7.75時間換算)
主要な事業内容	<ul style="list-style-type: none">・クレジットサービス事業・リース事業・ファイナンス事業・不動産関連事業・エンタテインメント事業

本社	〒170-6073 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号 サンシャイン60・52F www.saisoncard.co.jp
決算期	3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所
証券コード	8253
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

見直しに関する注意事項

本冊子にある将来の業績予測・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了承ください。

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・52階

TEL:03(3988)2111

www.saisoncard.co.jp www.uccard.co.jp