



人生
楽しい
人の
勝ち



CORPORATE PROFILE 2018



CREDIT SAISON CO.,LTD.
クレディセゾン会社案内

Neo Finance C

当社は「サービス先端企業」として、顧客ニーズに対して最適なソリューションを提供し続けることによって、永続
危機感を持ち、今までの延長線上ではなく、イノベーションにより既存のビジネスモデルを変えることで競争力を

顧客ニーズ・利便性の徹底的な追求
成功体験から脱却したゼロからの変革

SAIS
CAR
INTERNAT
Credit S

サービ

Payment

カードビジネス
カードビジネスの
リモデリング

I.

リアルの強み
+
顧客サービス・
業務のデジタルシフト

Solution

ソリューションビジネス
法人営業力の強化と
B2Bビジネスの
本格展開

III.

Shift 2

Global

Asiaビジネス
少数精鋭による
アジア事業への
先行投資強化

V.

独自性の
高い制度・サービス
+
戦略的PRへのシフト

Shift 4

提携企業やベンチャー企業と

～技術革新による「顧客の価値観の変化」や

アジア
企業

プラス
+
「これま

「新た

Company in Asia

的に成長できる企業に生まれ変わります。

と確保し、「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」に生まれ変わります。



個人・チームが富を創造していく組織
飛躍的な目標に斬新な発想で挑戦する組織

ス先端企業

国内
+
のグローバル
へのシフト

Shift 1

Shift

までの強み」

+
とな強み」

Shift 3

Shift 5

挑戦する組織と人材
+
経営資源の
成長分野へのシフト

の協業とオープン・イノベーション

「既存ビジネスモデルの崩壊」に対応し続ける～

II.

Finance

ファイナンスビジネス

ファイナンス事業の
成長戦略

IV.

Internet

コンテンツビジネス

デジタルデバイス・
顧客データを駆使した
ビジネス創造

VI.

Investment

資産運用ビジネス

資産運用・形成
マーケットでの
独自優位性確保

Accelerate to Innovation

Innovation history

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。

2017

全社員共通人事制度の開始

全員を無期雇用とした上で、賃金を含むすべての制度を統一し、同一労働同一処遇を実現。



2016

永久不滅ポイントで投資を体験できる「ポイント運用サービス」スタート
—ポイントの新しい楽しみ方を提供—

永久不滅ポイント

ポイント運用

海外事業を本格化

2013

センチュリオンデザインの
アメリカン・エクスプレス・
カードラインアップを拡大



2010

SAISON POINT MALL

ポイントを加速度的に獲得できる
ポイントモールをスタート

2006

永久不滅ポイント

永久不滅プラットフォームを構築

2002

アメリカン・
エクスプレス社との
提携開始

1997

1990

日本初サインレス決済を開始

1982

年会費無料カード発行
即与信、即発行のカード開拓モデル確立
セゾンカウンターの全国展開開始

「東池袋52」を結成

当社グループ社員による「東池袋52」で、若年層を中心としたお客様との親近感を醸成。



共同基幹システムを運用開始

成長機会の創出に向けて24時間365日オンライン処理が可能な共同基幹システムの運用を開始。

SAISON
CARD
INTERNATIONAL



Top message

+Shift

「これまでの強み」+「新たな強み」

斬新な発想で価値創造を続ける、イノベティブな企業へのシフト

当社は「サービス先端企業」を経営理念に、顧客の利便性を徹底的に追求し、系列や業態などの枠組みを超えた多様な提携パートナーとともに革新的なサービスを生み出し続けています。

いつの時代においても、当社が先端サービスを創出する源泉としてきたのは、性別・学歴・年齢などにより区別がされることなく社員が平等かつ自由に個性を発揮し、常に挑戦を続ける企業風土であり、持続的成長を遂げていくための根幹を成すものとして受け継いできました。

現在、社会環境は目まぐるしい速さで変化し、先進的テクノロジーの活用や異業種参入による金融サービスが次々と創出されています。当社を取り巻く経営環境も大きく変化していますが、社員一人ひとりが自立した意思とリスクを恐れないチャレンジ精神を持ち、個人・チームが斬新かつ飛躍的な発想で新たな富を創造していきます。時代の変化を楽しみながらイノベーションを次々と巻き起こし、経営ビジョンに掲げる「Neo Finance Company in Asia」を実現させ、ビジネスモデルを革新させていきます。

これからも、あらゆる個人・法人の課題を解決するソリューションを多様化し、利他主義の精神をもってビジネスを拡大させていくと同時に、ダイバーシティ&インクルージョンの推進と1980年代から実現してきたE.S.G経営を、社会を構成する組織の一員として先駆的に実践し、お客様・お取引先・社員の幸福を具体化することによって当社の企業価値向上を目指してまいります。



代表取締役社長 林野 宏



クレディセゾン本社受付に設置のDJブースにて

Payment

—カードビジネス—

クレジットカードやプリペイドカードはもちろん、モバイル決済をはじめとしたカードレス決済スキーム構築に取り組み、安心・安全・便利なキャッシュレス社会の実現に取り組んでいます。

クレジットカード

特徴ある提携カードを多数ご用意し、お客様ニーズに応えています。



セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード



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

コーポレートカード

法人カード

PARCOカード

三井ショッピングパークカード(セゾン)

プリペイドカード

発行累計4,700万枚を突破。先駆者としてのノウハウを活用し、市場を拡大しています。 ※2018年6月30日現在

当社発行プリペイドカード

業務受託するプリペイドカード



ココカラクラブカード



NEO MONEY



アゼリアカード



おさいふPonta



えんてつカード
<ポイント&プリペイド>



mijica



ポイント&プリペイド・ピコカ



PARCOプリカ



カワトクパークカード



au WALLET
プリペイドカード



ソフトバンクカード

永久不滅ポイント
プリペイドカードに
ポイントプログラム
提供も

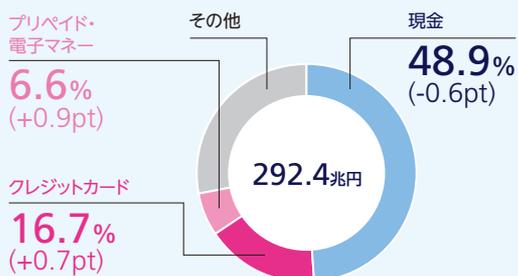
ゆうちょのプリペイドカード「mijica(ミジカ)」に、永久不滅ポイントプログラムを提供。プリペイド×永久不滅ポイントでの複合的な提携を進めています。

カードビジネスの主要指標(クレディセゾン単体)

	2017年度
新規開拓枚数	290万枚
新規発行枚数	244万枚
総会員数	2,695万人
稼働会員数	1,498万人
カード取扱高	49,311億円
ショッピング	46,830億円
キャッシング	2,481億円

日本の個人消費に占める決済手段別シェア(2016年度)

()内は、シェアの前年比増減



※参考資料:経済産業省、ニューベイメントレポート、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。クレジットカードには、法人系カードの決済額(推計3兆円/シェア1%)を含む

顧客の利便性を追求するためカードビジネスモデルを革新し、次世代決済プラットフォームを構築

カードレス決済スキームの先駆的対応

スマホだけで決済ができるカードレス決済機能を拡充、提携先とも連携しながら決済プラットフォームを拡充してまいります。

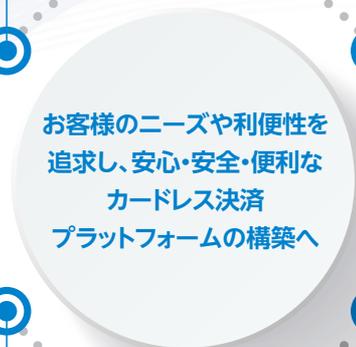



スマホ決済





バーコード決済




生体認証決済



ポイント決済



提携先アプリとの連携

永久不滅ポイント

ポイント無期限
「永久不滅ポイント」

Webサイトは
こちら



ポイントを心から楽しんでいただくため、有効期限のないポイントプログラムを提供しています。好きなだけ貯め続けて、ポイント運用やカード利用代金のお支払い、アイテムへの交換など、「貯める」「増やす」「使う」「交換する」ことができるポイントプログラムです。

1ポイント
||
ほぼ5円

SAISON POINT MALL

「セゾンポイントモール」

Webサイトは
こちら



永久不滅ポイントがおトクに貯まるポイントサイト「セゾンポイントモール」を運営しています。有名サイトでのショッピング、アンケート、ゲームなどでもポイントが貯まります。カードをお持ちでない方でもご利用いただけるサイトです。

毎日貯まる、
毎日楽しい。



Finance

—ファイナンスビジネス—

カード事業で培った営業力を活かし、マーケットニーズに即したファイナンス機能の提供と、提携先企業とのリレーション強化により収益源の多様化を実現し、環境変化に強いノンバンクとしての事業基盤の構築に取り組んでいます。

リース&レンタル事業

—多様な新規商材への挑戦—

審査ノウハウと与信スピードを強みに、事業者の設備投資計画に合わせたOA通信機器やLED照明などを中心とした「ファイナンスリース」「事業用割賦」「レンタル」を推進しています。キャッシュレス決済の拡大を捉えたPOSレジ周辺市場への対応など、ビジネストレンドへの対応のほか、環境商材や防犯分野などでの新規収益の創造に挑戦しています。



信用保証事業

—提携金融機関ネットワーク拡大へ—

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、個人ローンの推進をサポートしています。事業資金にも利用できる「資金用途の汎用性」をはじめ、Web上で完結できる「手続きの簡便性」「審査回答の迅速性」など、お客様のニーズに応え続けることで、取扱高の拡大を目指します。



順調に拡大する資産残高

1982年にリース事業を開始して以来、徹底した顧客志向のもとニーズに合わせた商品の提供、新規マーケットの開発により順調に資産残高を拡大しています。競合他社を圧倒するファイナンスサービスを推進することで、当社の多角的提携を実現していきます。

ファイナンスビジネス資産残高



- リース&レンタル
- 信用保証
- 資産形成ローン
- フラット35

信頼と安心を提供し、環境変化に強い ノンバンクとしてのさらなる成長を描く

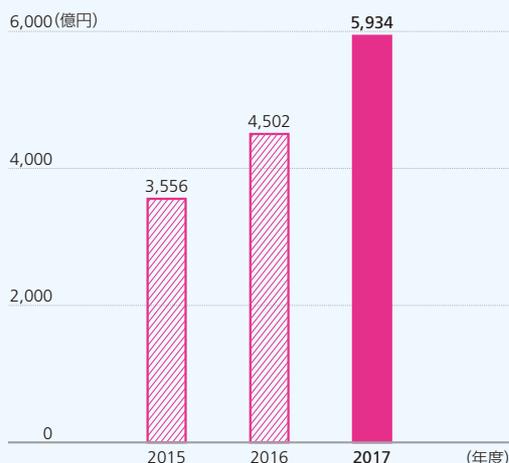
フラット35

—代理店拡大とシェア拡大を目指す—

住宅購入時の諸費用の資金ニーズに対応する「セゾンのホームアシストローン」を含めた「住宅ローンパッケージ」として住宅購入をサポートしています。スピーディな審査や、ニーズに応じた柔軟な対応により、フラット35における当社シェアの拡大に取り組んでいます。



住宅金融支援機構 債権譲渡済み残高



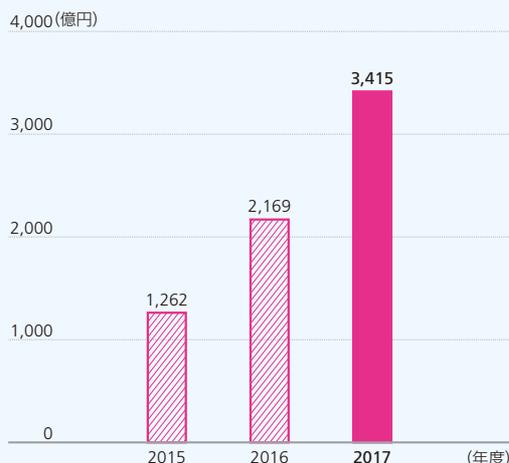
その他ファイナンス商品

—ファイナンス事業の多様化—

「セゾンの資産形成ローン」「セゾンの不動産投資ローン」「不動産担保ローン<ビジネス>・<プライベート>」をご用意し、マーケットニーズに応じた商品性のカスタマイズや、勉強会等を通じた提携先との連携強化により、貸出残高の拡大に取り組んでいます。



セゾンの資産形成ローン残高



セゾンの家賃保証



Rent Quick

2017年7月に開始した「セゾンの家賃保証 Rent Quick」は、ファイナンス事業を通じて築いてきた提携先と連携し、営業を強化しています。これまで「フラット35」や「セゾンの資産形成ローン」等により、住宅購入時の資金ニーズに応えてまいりましたが、「セゾンの家賃保証 Rent Quick」を加え、賃貸から購入までをサポートする「生活創造金融サービス」を展開しています。

お客様メリット

保証料や月々の賃料などの支払い方法は、セゾンカード・口座振替から選択でき、セゾンカード払いの場合は、永久不滅ポイントが貯まります。

オーナー様メリット

月々の賃料などを当社が全額立替払いするため、着金確認等の管理業務が軽減できます。

Internet

—コンテンツビジネス—

カード会社ならではの本人確認済みの事実データを活用し、お客様一人ひとりのニーズに応えた最適な情報をタイムリーに提供し、独自性あるコンテンツを創出します。また、新技術を保有するベンチャー企業との協業や先端技術の研究開発などを通じてオープンイノベーションを推進しています。



ビッグデータ基盤を活用したデータビジネスを本格展開

最新のアドテクノロジーを活用してマーケティング活動を支援するデジタルマーケティングカンパニー「(株)オムニバス」の100%株式を取得しました(2017年4月)。動画広告・運用型広告において豊富な知見と、アドテクノロジーツールを活用し、お客様一人ひとりへの最適な情報配信の実現と広告事業拡大に取り組んでいます。



Omnibus

世の中に新しい価値を提供していくためのオウンドメディアを運営

お金のWeb相談サイト ソダン [Sodan]

お金に関する悩みや疑問を、お金の専門家(ファイナンシャルプランナー)に無料相談できるサービスです。専門家による役立つマネーコラムも発信しています。

Webサイトは
こちら



ソダン
Sodan
相談するって、ステキなこと

生活に役立つサービスの ヒントス 魅力発掘[hintos]

新しい生活シーンの創造をテーマに、ベンチャー企業の画期的なサービスを紹介し、新しい発見を提案するサイトです。

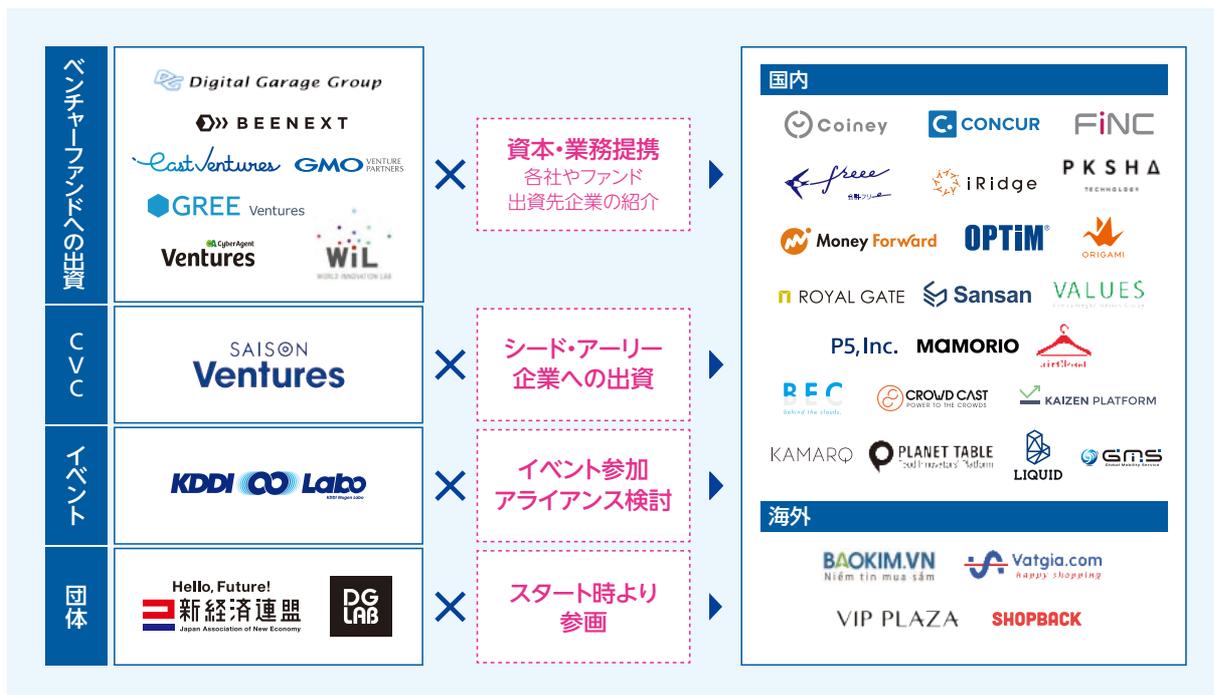
Webサイトは
こちら



ヒントス
hintos

テクノロジーを活用した新たなビジネスを創造

機動的な連携により新しいビジネスを

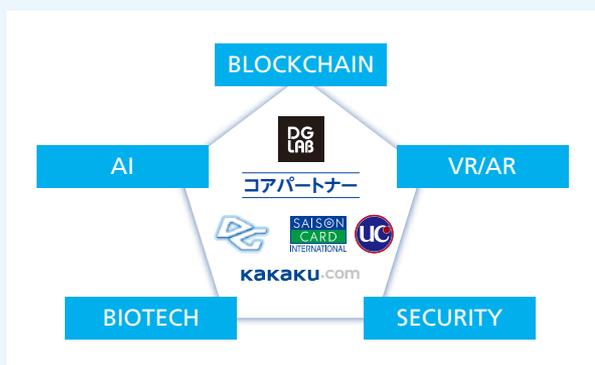


先進的な技術の取り込み

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、シード・アーリーステージのベンチャー企業に投資を行い、先進的・革新的なサービスや技術を持つベンチャー企業との取り組みを強化しています。

SAISON Ventures

2016年7月、多様な業界の企業が参画し、次世代の事業を共同で創出することを目的に、オープンイノベーション型の研究開発組織「DG Lab (ディージーラボ)」を(株)デジタルガレージ、(株)カカコムとともに発足しました。当社は主に「ブロックチェーン」「AI(人工知能)」分野の事業化を目指して活動するとともに、既存のビジネスモデルの変革に取り組んでいます。



Global —Asiaビジネス—

日本で培ったノウハウを活用したアジアでのリテール金融ビジネスを推進し、中長期的な海外戦略の基盤づくりを進めています。現地企業との合併・提携により進出エリアを拡大し、「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」になることに挑戦しています。

子会社

シンガポール

Credit Saison Asia Pacific Pte. Ltd.

中国

世尊商務諮詢(上海)有限公司

インドネシア

PT. Saison Modern Finance

PT Saison Modern Finance

海外での事業展開例 1

ベトナム HD Bankとの合併ビジネス

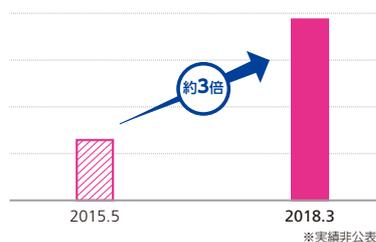
HD SAISON Finance Company Ltd.



- 2015年5月合併会社を設立
- クレジットカード事業の新規立上げを含むベトナム事業拡大に向けてHD BANKへ出資



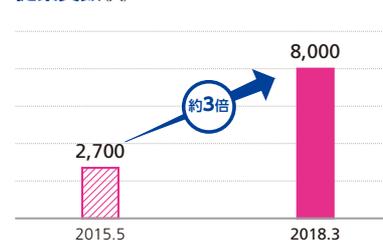
債権残高



拠点数 (カ所)



従業員数 (人)



日本で培ったノウハウを活用し、 アジア各国における事業展開を加速

進出エリア
 2018年度進出予定エリア
 進出検討エリア



海外での事業展開例 2

シンガポール Grab Holdings Inc.との合併ビジネス Grab Financial Services Asia Inc.

- 2017年12月合併会社を設立
- オンデマンド配車サービス「Grab」登録ドライバー、一般ユーザーへのローン提供
- GrabPayとのアプリ連携やスコアリング構築による与信提供やカードレス決済普及によるキャッシュレス化推進



Grab Grab Holdings Inc.

- 2012年創業のオンデマンド配車サービス・モバイルペイメントサービスを展開するプラットフォーム
- 東南アジア8カ国に進出
シンガポール、マレーシア、インドネシア、ベトナム、フィリピン、タイ、ミャンマー、カンボジア

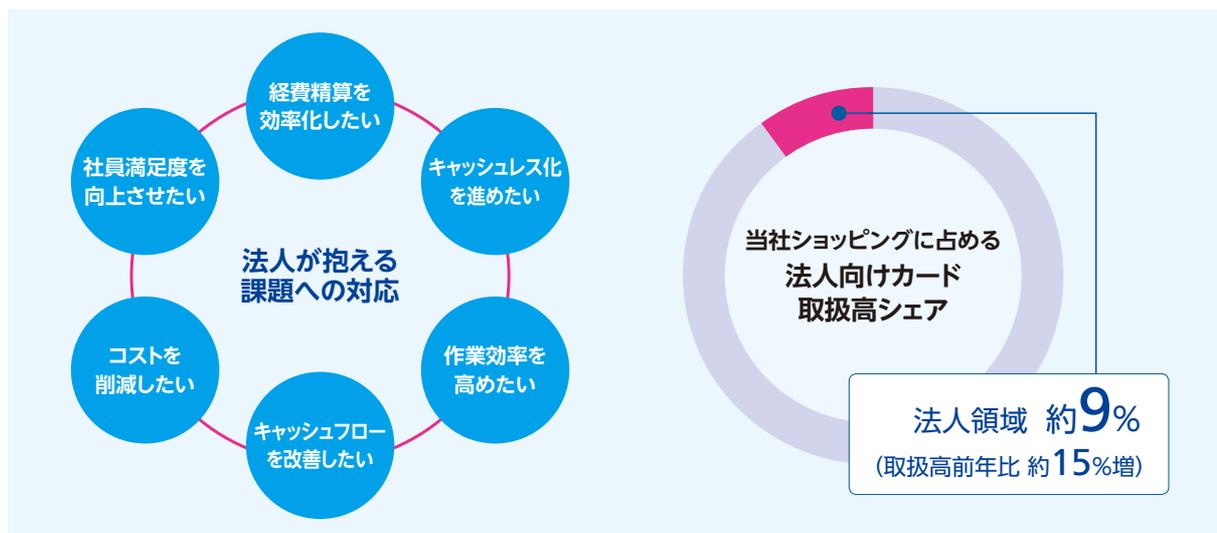


Solution —ソリューションビジネス—

法人が抱える課題を多様なソリューションで解決

法人マーケットのキャッシュレス化を推進

クライアントニーズに応じた最適なソリューションを提案し、現金や振込などによる支払いが主流な企業間決済におけるキャッシュレス化の推進に、全社を挙げて取り組んでいます。



ソリューションツールの一例

法人向けソリューションツールを提供する企業と提携し、企業や個人事業主の経費精算業務の省力化をサポートするほか、BtoC領域の決済サポートツールも提供するなど、各種決済のキャッシュレス化と法人の課題解決を加速させます。

クレディセゾンの
ビジネスソリューション



業務効率化・経費削減			売上拡大・キャッシュフロー改善		
<p>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</p>	<p>コーポレートカード・法人カード</p>	<p>経費精算システム</p>	<p>プリペイドカード</p>	<p>提携クレジットカード</p>	
<p>カードレスコーポレートカード (パーチェンギングカード)</p>	<p>振込サービス</p>	<p>請求書管理サービス</p>		<p>クレジットカード・バーコード決済</p>	
現場支援・福利厚生					
<p>名刺管理システム</p>		<p>給与前払いサービス (既労働分給与を受け取るサービス)</p>		<p>将来の売上債権をもとにした新しい資金調達</p>	<p>売掛債権買取・請求書作成代行サービス</p>

Investment

—資産運用ビジネス—

お客様一人ひとりにお金との付き合い方を提案

資産運用サービスの主力事業化を推進

関係会社である「セゾン投信(株)」と「マネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)」とともに、お客様一人ひとりの資産形成をサポートしています。資産運用サービスを身近で使いやすいものにし、お金との付き合い方がより多様で豊かな世界を目指しています。



セゾン投信

本格的な
長期資産形成ファンドによって
資産運用をサポート

運用資産残高 **2,224億円**



マネックス・セゾン・バンガード
投資顧問株式会社

IT技術と
世界標準の金融知識で
ラップ口座運用サービスを提供

運用資産残高 **392億円**

※2018年6月30日現在

永久不滅ポイントで投資体験を提供

ポイント運用
サービス



永久不滅ポイント ポイント運用

利用者 約**17万人**

運用金額 約**11億円**

※2018年7月15日現在



永久不滅ポイントで長期投資を疑似体験できるサービスを提供しています。

投資信託*や指数の状況に応じて日々増減するポイント数をチェックし、タイミングを計ってポイントを引き出すことでポイント残高を増やすことができます。

興味があっても知識・経験がなく、実際の投資に不安を感じる方でも気軽に投資を体験できます。

日本株
(TOPIX)コース

東証株価指数に連動するコース

アメリカ株
(VOO)コース

米国市場の主要500銘柄
(大型株)の株式指数に
連動するコース

アクティブコース

外国株式・外国債券を中心に
積極的にプラスを狙うコース

バランスコース

国内債券を中心に安定的な
運用を目指すコース

株式コース
(2018年夏開始)

運用した永久不滅ポイントが1株
相当のポイントになると、実際の
株式に交換可能

※マネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)が提供する投資信託商品

一人ひとりが新たな価値の提供に挑戦する組織へ

全員が持てる力を全開させ、充実感を持ちながら活き活きと働く組織でありつづけるために、ダイバーシティ&インクルージョンの推進に取り組んでいます。



成長と挑戦を支える仕組み

雇用区分ではなく担う役割で処遇。「全社員共通人事制度」

専門職社員やメイト社員(パートタイマー)といった雇用区分を撤廃し、全員を無期雇用とする人事制度を導入しています。賃金を含むすべての制度を統一するとともに、誰もが新しいチャレンジができる環境が整備されています。



成果を賞賛し合う。表彰式「クレディセゾン・アワード」

部門を超えて社員・組織の成果への表彰のほか、未来に語り継ぎたい行動や取り組みへの投票など、さまざまなジャンルでの表彰を行っています。



フレキシブルな働き方を実現

フレックスタイム・テレワーク・1時間単位有給

名制度の導入により職場特性や業務内容に応じた柔軟な働き方を可能にすることで、生産性の高い働き方を推進しています。

SMART WORK CHALLENGE

生産性向上を目指した働き方改革キャンペーンを実施し、各部門の取り組みを全社で共有することで、会社全体でのブラッシュアップを目指しています。

オフィス改革

イノベーションを推進する職場創りを目指し、目的に合わせた多様なワークスペースを設置しました。また、創造性・ビジネス感を高めるため、オフィス内ドレスコードにオフィスカジュアルを導入しました。



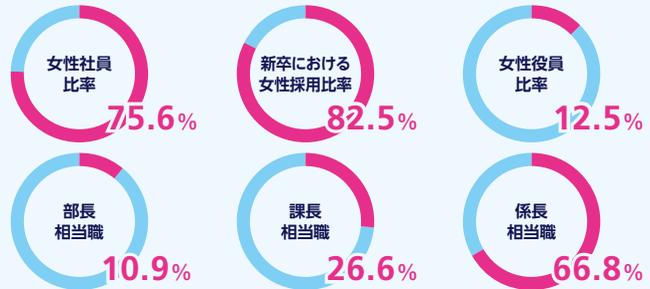
ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みは、
コーポレートサイトでも紹介しています。



一人ひとりにスポットが当たる「全員活躍」の組織へ

女性活躍推進への取り組み

当社は1980年代から、女性を積極採用しています。多様な職種、職位での女性の活躍を実現するため、結婚、出産などのライフイベントによって就業の継続やキャリア形成を諦めることがないよう、社員の声を聞きながら、制度を拡充させてきた歴史があります。



※2018年3月31日現在(出向者除く)

全員活躍を支える制度と取り組み



短時間勤務制度

育児短時間は子どもが小学4年生の4/15まで、介護短時間は介護理由がある期間、取得することができます。また、自己啓発などの理由で取得することもできます。



勤務地・役割の変更制度

育児、介護などの理由により、勤務地や役割を限定する働き方が可能です。限定理由がなくなった時や、キャリアアップを希望する場合には、勤務地や役割の拡大も可能です。



仕事と育児の両立支援セミナー

ワーキングマザーを対象として、中長期的なキャリアデザイン、職場や家庭での体制構築のためのコミュニケーションスキルを学びます。

一人ひとりのキャリア自律に向けて



次世代リーダー研修「R-ACADEMY」

社長、経営者が講師となり、若手社員がリーダーシップ、経営課題などをテーマに学びます。



活躍支援制度「CANVAS」

自己啓発・健康・育児・介護などのサポートを行う活動支援制度です。さまざまなメニューから、毎年付与されるポイント内で補助を受けられます。



ラーニングカフェ

多様な講師により、仕事を通して身につけた知識・経験・事例・ノウハウを共有する「ラーニングカフェ」で、仕事のプロとなるための「学びの場」を提供しています。

セゾン・ワークライフデザイン部

ボトムアップ型の働き方改革の推進を目的とした全社横断型のプロジェクトチーム。社員が有志で参加し、活動しています。

SAISON
CHIENOWA

働く・暮らすを考えるWebメディア
「SAISON CHIENOWA」も
運営しています。



これまでも、これからも変わらない、 クレディセゾンだからこそその社会貢献

「サービス先端企業」という経営理念のもと、当社独自のノウハウ、経営資源、そして社員一人ひとりの経験を活かし、クレディセゾンだからこそできる社会の発展・課題解決に日々の事業を通じて貢献することで、今よりもっと便利で豊かな、持続可能な社会をつくってまいります。

Environment

環境保全への取り組み

- 赤城自然園の運営
- 環境ボランティア活動
- ペーパーレス化の推進

Governance

- 役員相互評価制度
- 女性役員の複数選任
- 取締役会実効性評価と改善活動



Social

社会への貢献

キャッシュレス社会の創造

- カードやモバイルでの決済推進
- 次世代決済プラットフォーム構築

金融教育と豊かな人生設計への貢献

- 金融教育プログラムの提供
- ポイント運用サービスやセゾン投信を通じた投資機会の創出

地域や社会への貢献

- ポイント交換やカード決済での寄付による災害支援や自治体貢献
- 東南アジア新興国での金融サービスを通じた経済発展への貢献
- サッカー日本代表やホセ・カレーラス氏の支援

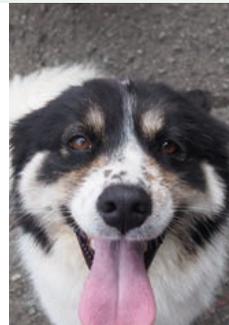
永久不滅ポイントによる寄付を受け付けているプログラム(一例) 2018年7月15日現在

山中伸弥教授が
所長を務める京都大学
iPS細胞研究所への支援



寄付総額
27,568,000円

神奈川県
動物保護センター
建設基金への支援



寄付総額
13,601,500円

ポイント交換とカード決済による自然災害被害への支援実績

東日本大震災義援金
6億3,750万円

平成28年熊本地震義援金
6,426万円

三陸鉄道支援プロジェクト
6,392万円

ネパール地震救援金
638万円

平成30年台湾東部地震救援金
152万円

平成30年7月豪雨義援金
501万円

※2018年7月15日現在

永久不滅ポイント交換
による寄付はこちら



赤城自然園

群馬県の赤城山の麓で約30年の歳月をかけて環境を整え、日本の里山を再生した「赤城自然園」を運営しています。

「人間と自然との共生」の実現を目指し、次世代を担う子ども達に豊かな自然を引き継ぐため、植物が生き活きと育ち昆虫や小動物が棲みやすい環境づくりを続けています。



Webサイトは
こちら



自治体との連携協定の締結

横浜市と「防災・減災普及啓発事業における連携協定」を締結し、防災・減災の普及啓発のための「BOSAI CAFE (防災カフェ)」の開設、普及啓発事業への寄付や防災・減災ワークショップ等を実施しています。また、福島県とは「健康増進などに関する連携協定」を締結し、健康増進活動のサポートのほか、動物愛護センターへの寄付活動も行っています。

※いずれも永久不滅ポイント交換による寄付活動となります。
※写真はすべてイメージです。



福島県動物愛護センターへの寄付



横浜市防災・減災ワークショップ

次世代育成への取り組み

教育事業プログラムへの参画、小学生や中学生の会社訪問など、次世代を担う子どもの成長をサポートしています。また、若年層への投資機会創出を目指し、長期投資を体験できる「ポイント運用サービス」を提供しています。



小学生の会社訪問会
「ファミリーデー」



京都産業大学とのコラボ授業

環境ボランティア

全国各地でのクリーンイベントへの参加や東日本大震災で津波被害を受けた千葉県九十九里地区の海岸保安林の整備協力など、各自治体の活動に参加しています。

※2017年度の取り組みの一例



江ノ島ビーチ・クリーン
(BLUE SANTA)



幕張新都心クリーンの日

スポーツ・文化活動支援

サッカー日本代表の活動支援やユースプログラムの実施をしています。世界3大テノールのホセ・カレーラス氏の日本公演にも協賛するとともに、「ホセ・カレーラス国際白血病財団」に寄付も行い、活動を支援しています。



クレディセゾンは
日本代表チームの
サポーターカンパニーです

ESGへの取り組みは、
コーポレートサイトでもご紹介しています。



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	
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インターナショナルカード化	
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・エキスプレス社との提携により「セゾン・アメリカン・エキスプレス®・カード」を発行	
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	有効期限のない「永久不滅ポイント」を開始	
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	
	10月	「セゾンプラチナ・アメリカン・エキスプレス®・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「静銀セゾンカード(株)」設立、'07年4月「ALL-Sカード」を発行)	
	10月	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	
	11月	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)	
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)	
	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	
2008年	1月	個人事業主・ビジネスオーナー向けカード「セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エキスプレス®・カード」を発行	
	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」を初開催	



花も木も、訪れる人もしあわせになる「癒しの森」

クレディセゾンとは、赤城自然園の運営を通じて環境保全活動に取り組んでいます。

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



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「永久不減ポイント」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
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

2014年 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

2015年 5月 ベトナムHD Bankと資本業務提携を締結「HD SAISON Finance Company Ltd.」を設立



「くらしとお金」相談サイト「Sodan(ソダン)」開設

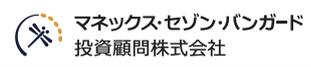
6月 国内カード業界初のコーポレート・ベンチャーキャピタル「(株)セゾン・ベンチャーズ」設立



9月 インドネシアにおいてファイナンス事業会社「PT. Saison Modern Finance」を設立



11月 投資一任運用会社「マネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)」を設立



12月 働く・暮らすを考えるためのサイト「SAISON CHIENOWA」を開設

2016年 2月 「セゾンのホームアシストローン」の取り扱いを開始

5月 ビッグデータ基盤「セゾンDMP」を構築「セゾンスmart振込サービス」の提供を開始

6月 ベンチャー企業のサービス紹介サイト「hintos(ヒントス)」開設

7月 オープン・イノベーション型研究開発組織「DG Lab」に参画

9月 投資用マンション購入ローン「セゾンの不動産投資ローン」の取り扱いを開始

12月 ポイントで長期投資を体験できる「ポイント運用サービス」を開始

2017年 1月 永久不減ポイントプログラムをゆうちょのプリペイドカード「mijica」に提供

4月 デジタルマーケティングカンパニーの「(株)オムニバス」の100%株式を取得

7月 「セゾンの家賃保証 Rent Quick」取り扱い開始

9月 社員区分を撤廃、雇用期間を無期化「全社員共通人事制度」開始

12月 東南アジア配車サービス最大手Grab Holdings Inc.と資本業務提携し「Grab Financial Services Asia Inc.」を設立

2018年 1月 バーコード決済「セゾンOrigami Pay」「UC Origami Pay」開始

3月 運用プラットフォーム「運用口座」を構築新たなポイント運用サービスの提供を開始

7月 中国フィンテック企業「信用宝」に出資

コーポレートサイトでニュースリリース・最新トピックスをご紹介します。



取締役・監査役 (2018年6月20日現在)



前川 輝之
代表取締役会長
監査室 管掌



林野 宏
代表取締役社長
カード事業部・
戦略企画部 管掌



高橋 直樹
代表取締役副社長
広報室・経営企画部・
デジタル事業部 管掌



山本 寛
専務取締役
ファイナンス事業部 管掌
(兼)ファイナンス事業部長
(兼)ビジネス決済推進部・
カードファイナンス部 担当



山下 昌宏
専務取締役
戦略人事部・IT戦略部・
営業推進事業部 管掌



水野 克己
常務取締役
グローバル事業部 管掌
(兼)戦略企画部 担当



岡本 龍成
常務取締役
クレジット事業部 管掌
(兼)カード事業部長
(兼)アフィニティ営業2部・
アライアンス開発部 担当



三浦 義昭
常務取締役
営業推進事業部長
(兼)アフィニティ営業1部
担当



平瀬 和宏
取締役
リスク統括部・総務部・
CS推進室 管掌



松田 昭博
取締役
グローバル事業部長



馬場 信吾
取締役
財務部・経理部 管掌
(兼)経営企画部・
ペイメント営業部 担当



磯部 泰之
取締役
デジタル事業部長(兼)
デジタルマーケティング
部長



足利 駿二
取締役
AMEX推進部・
ソリューション営業部 担当
部長



林 郁
取締役(社外)



富樫 直記
取締役(社外)



大槻 奈那
取締役(社外)



村上 喜堂
常勤監査役(社外)



笠原 智恵
監査役(社外)



稲田 和房
監査役

関係会社一覧

連結会社

株式会社
アトリウム

総合不動産事業・
サービス事業



株式会社
キューピタス

クレジットカード
プロセッシング受託事業



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



株式会社
セゾンパーソナル
プラス

人材派遣業・
サービス事業



株式会社セゾン
ファンデックス

融資事業・不動産金融事業・
信用保証事業



PT. Saison
Modern Finance

インドネシアにおける
プリペイドカード・ポイント事業・
リース事業



持分法 適用会社

出光クレジット
株式会社

クレジットカード事業・
プリペイドカード事業・
ファイナンス事業



出光クレジット株式会社

株式会社イープラス

入場券・チケット販売



静銀セゾンカード
株式会社

クレジットカード事業・
信用保証事業・
プリペイドカード事業

静銀セゾンカード株式会社

株式会社セゾン
情報システムズ

システム構築・
運用事業



株式会社セブン
CSカードサービス

クレジットカード事業

株式会社セブンCSカードサービス

高島屋クレジット
株式会社

クレジットカード事業



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



ユーシーカード
株式会社

クレジットカード事業



りそなカード株式会社

クレジットカード事業・
信用保証事業



HD SAISON Finance
Company Ltd.

ベトナムにおける
リテールファイナンス事業



その他 関係会社

株式会社エール

清掃・警備・設備保守



株式会社カサラゴ

生活雑貨の輸入販売

CASALAGO

株式会社
オムニバス

インターネット広告代理業・
マーケティング
コンサルティング業



セゾン投信株式会社

投資信託の設定、
運用ならびに販売



セゾン投信

株式会社セゾン
保険サービス

損害保険代理業・
生命保険媒介業

株式会社セゾン保険サービス

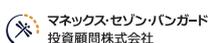
株式会社セゾン・
ベンチャーズ

ベンチャー企業の発掘
および投資



マネックス・セゾン・
バンガード投資顧問
株式会社

資産運用サービスの提供



株式会社ヤマダ
フィナンシャル

クレジットカード事業



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

ワイエムセゾン 株式会社

世尊商務諮詢(上海)
有限公司

中国における
コンサルティング事業

Credit Saison Asia
Pacific Pte. Ltd.

シンガポールにおける
海外事業開発・統括管理

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



セゾンプルー・
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

ビジネスオーナー向けカード



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

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、三井不動産商業マネジメント)



MUJI Card
(良品計画)



ロフトカード
(ロフト)



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)

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)



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)



日本白癩病研究基金カードセゾン
(日本白癩病研究基金)

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



UC法人カード ゴールド

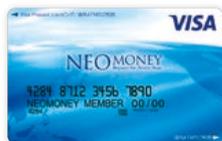


UCコーポレートカード(ゴールド)

プリペイドカード



ココカラクラブカード
(ココカラファイン)



NEO MONEY



ポイント&プリペイド・ピコカ
(アルピコHD)



PARCOプリカ
(パルコ)

ハウスプリペイドカード



アゼリアカード
(川崎アゼリア)



カワトクパルクカード
(川徳)



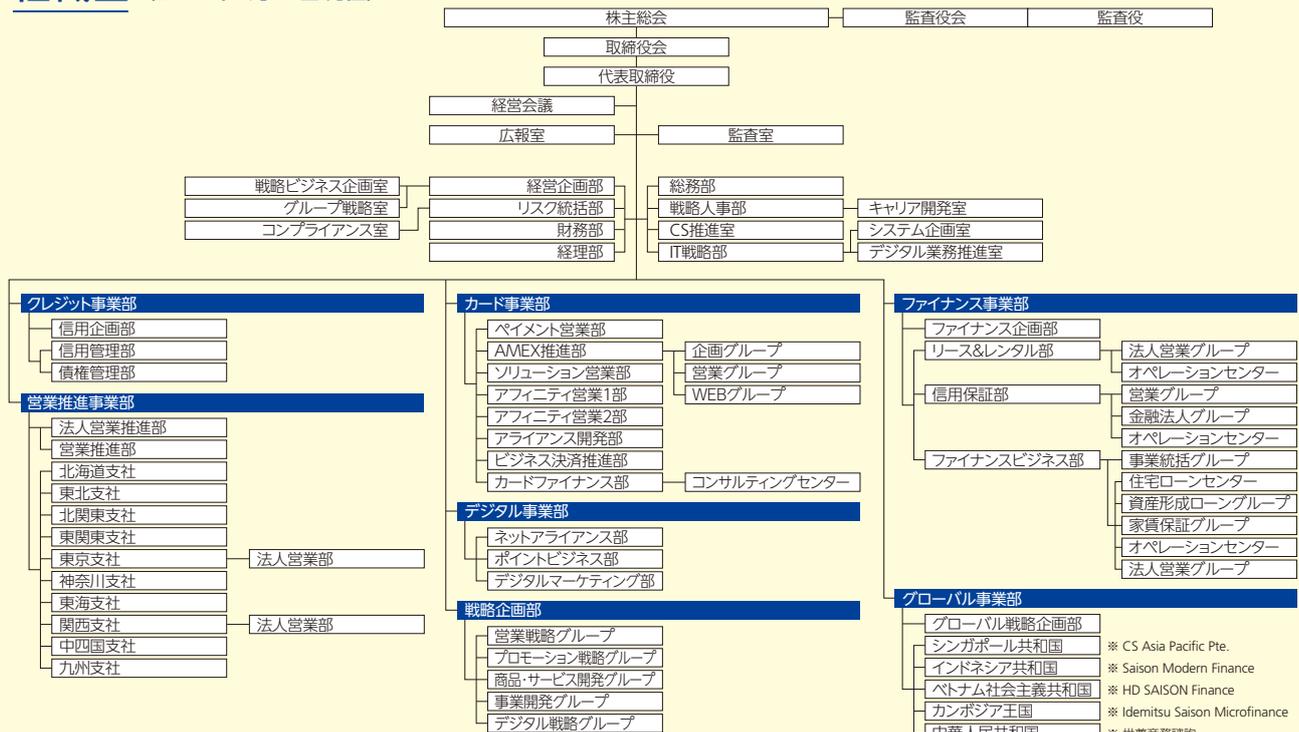
mijica〈Web申し込み版〉
(ゆうちょ銀行)

- Web申し込み版
- 札幌市版
- 仙台市版
- 千葉県版
- 熊本市版

主な営業拠点・サービスカウンター (2018年6月1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	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、吉祥寺、調布、ひばりが丘、パルコヤ上野 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、ららぽーと立川立飛 東京ミッドタウン アルカキット錦糸町 ダイバーシティ東京 プラザ	中四国支社 〒730-0051 広島県広島市中区大手町2-8-5 合人社広島大手町ビル5F [カウンター] 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
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	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、ららぽーと海老名、ららぽーと湘南平塚 ラゾーナ川崎プラザ	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 リウボウウズ茂地 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
東北支社 〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央3-1-24 仙台荘銀ビル7F [カウンター] ザ・モール: 仙台長町、郡山 パルコ:仙台、仙台パルコ 2 三井アウトレットパーク: 仙台港カフトフ	東海支社 〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南1-16-28 NMF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	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
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、北陸小矢部 三井ショッピングパーク: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	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] 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、ららぽーとEXPOCITY	シンガポール Credit Saison Asia Pacific PTE. LTD. 16 Collyer Quay #21-01, Income At Raffles Singapore 049318
東関東支社 〒261-7119 千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1 WBGマリブイースト19F [カウンター] パルコ:津田沼 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		

組織図 (2018年3月31日現在)



時代を超えて受け継がれる、
永久不滅の輝き。



PLATINUM 20,000円(税抜)/Invitation Only



GOLD 10,000円(税抜)



BLUE 3,000円(税抜)



PEARL 1,000円(税抜)/カードご利用で無料

SAISON AMERICAN EXPRESS® CARD

至高のサービス・圧倒的なポイントプログラム セゾンカード革新のラインナップ

「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。このカードはアメリカン・エクスプレスのライセンスに基づき、(株)クレディセゾンにより発行されたものです。



www.saison-amex.jp

会社情報 (2018年3月31日現在)

商号 株式会社クレディセゾン(Credit Saison Co., Ltd.)

設立 1951年5月1日

資本金 759億29百万円

従業員数 3,297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702名
(1日7.5時間換算)

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
TEL 03(3988)2111

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

最新のIR資料はこちらをご覧ください。
corporate.saisoncard.co.jp



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了承ください。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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った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に向けた様々な取り組みを実施しています。

コーポレート・ガバナンス体制を採用する理由

現在当社では、監査役・監査役会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・ガバナンスの充実に努めています。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るとしています。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16名(うち社外取締役3名、独立役員

に指定されている人数2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3名(うち社外監査役2名、独立役員に指定されている人数2名)^(*)で構成されて、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及び監査報告の作成などを行っています。

*2018年6月20日現在です。

内部統制システムの整備の状況

(1) 当社の取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

(会社法第362条第4項第6号)

会社の業務執行が全体として適正かつ健全に行われるため、取締役会は企業統治を一層強化する観点から、実効性ある内部統制システムの構築と会社による全体としての法令・定款遵守体制の確立に努める。また、監査役会はこの内部統制システムの有効性と機能を監査し、課題の早期発見と精度の向上に努めることとする。

(2) 当社の取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

(会社法施行規則第100条第1項第1号)

イ. 取締役の職務執行に係る情報(取締役会議事録、稟議書、決裁書等)は文書で記録し、「情報管理規程」その他の社内規程に基づき保存・管理するものとする。

ロ. 各取締役及び各監査役が前項の情報の閲覧を要求した場合には、速やかに当該要求に対応できる体制を整える。

(3) 当社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

(会社法施行規則第100条第1項第2号)

イ. リスク管理については、「リスク管理規程」及び「損失の危険の管理に関する規程」を定めるとともに、リスク管理委員会及びリスク統括部を中心として、リスクを総合的に管理し、リスク顕在化の抑止及びリスク顕在化による当社への影響の極小化に努める。また、対処すべきリスクが顕在化又はそのおそれがあることが明確になった場合は、「危機管理規程」に基づき、迅速な対応及び会社機能の早期回復に努める。

ロ. 前項のために、「リスク管理規程」「損失の危険の管理に関する規程」及び「危機管理規程」の関係者に対し定期的な社内教育・訓練を行う。取締役会は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る。

- ハ. 大規模災害等の緊急事態発生に備え、重要業務の継続及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る。

(4) 当社の取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

(会社法施行規則第100条第1項第3号)

- イ. 取締役の業務執行が適切に行われるよう、取締役会は「取締役会規程」に基づき運営する。
- ロ. 取締役は、管掌又は担当する部門の業務執行が効率的に行われるよう、「組織・業務分掌規程」「職務権限規程」に基づき適切に管理、監督する。

(5) 当社の使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

(会社法施行規則第100条第1項第4号)

- イ. 法令・定款及び「コンプライアンス規程」等の社内規程を遵守した職務執行のため、コンプライアンス委員会及びリスク統括部を中心として、定期的な社内教育を通じて社員へ諸規程及び遵守体制の周知徹底を図る。
- ロ. 法令・定款及び社内規程等に違反した事例を発見した場合の通報窓口は、「コンプライアンス相談窓口」とする。コンプライアンス委員会は、通報案件について遅滞なく取締役会及び監査役会に報告し、当該違反の早期解決を図るものとする。
- ハ. 社会の秩序や安全を脅かす反社会的勢力からの被害を防止するため、反社会的勢力に屈せず、正義をもって臨むことを当社の行動基準に明記し、すべての社員がこの行動基準を遵守するよう周知徹底を図る。また、「特殊暴力防止対策連合会」への加盟や警察等関連機関との連携により、反社会的勢力による不当要求等には総務部を中心として毅然と対応する。

(6) 当社及び子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制

(会社法施行規則第100条第1項第5号)

イ. 子会社の取締役等の職務の執行に係る事項の会社への報告に関する体制

当社が定める「関係会社規程」及び子会社と締結する「グループ経営に関する取り決め書」に基づき、経営企画部グループ戦略室を中心として、子会社の取締役会への出席や子会社の取締役会議事録等の関係資料やその他経営上の重要事項について遅滞なく報告を受ける。

ロ. 子会社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

子会社のリスク管理については、「損失の危険の管理に関する規程」「リスク管理規程」に基づき、子会社に係る損失回避・適正化のための環境整備を経営企画部グループ戦略室が担うとともに、リスク統括部が子会社に対して、当社のリスク管理態勢との連携を図り、リスク顕在化の抑止及びリスク顕在化による当社への影響の極小化に努める。

ハ. 子会社の取締役等の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

子会社の自主独立運営による事業の発展を尊重しつつ、子会社の経営上の重要事項については「関係会社規程」「グループ経営に関する取り決め書」で事前協議事項を定め、「職務権限規程」等に基づき必要に応じて意思決定を行う。また、経営企画部グループ戦略室が子会社の業務執行状況の監督・情報共有を行い、子会社における業務執行の効率性を確保することに努める。

ニ. 子会社の取締役等及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

当社監査室が子会社の監査部門と連携し、必要に応じて監査を実施し、業務執行の適正性についてモニタリングを行う。また、法令・定款及び社内規程に違反した事例を発見した場合の通報窓口として、「グループ内ホットライン」を設置し、当該違反の早期解決に役立て、子会社の業務の適正性を確保することに努める。

(7) 当社の監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項
(会社法施行規則第100条第3項第1号)

- イ. 監査役の職務を補助すべき使用人(以下「補助使用人」という)は、監査役の職務を補助する。
- ロ. 前項の補助使用人の具体的な人員、職務内容については、監査役会との協議により決定する。

(8) 前号の使用人の取締役からの独立性に関する事項及び当該使用人に対する監査役の指示の実効性の確保に関する事項

(会社法施行規則第100条第3項第2号・第3号)

- イ. 補助使用人の人事(異動・考課等)は、監査役会の同意を必要とする。
- ロ. 前項の補助使用人は、内部監査業務以外の当社の業務執行に係る職務を兼務しない。また、当社は監査役の補助使用人に対する指揮命令権を不当に制限しない。

(9) 当社の監査役への報告に関する体制

(会社法施行規則第100条第3項第4号)

- イ. 当社の取締役及び使用人が監査役に報告をするための体制
 - 1. 取締役及び社員は、職務執行に関して重大な法令・定款違反もしくは不正行為の事実、又は会社に著しい損害を及ぼすおそれのある事実を知ったときは、遅滞なく監査役会に報告しなければならない。
 - 2. 取締役及び社員は、事業、組織に重大な影響を及ぼす決定、事件・事故、業務トラブル等の発生事実、及び社内監査の実施結果を職制を通じて遅滞なく監査役会に報告する。
- ロ. 子会社の取締役、監査役及び使用人又はこれらの者から報告を受けた者が当社の監査役に報告するための体制
 - 1. 経営企画部 グループ戦略室は、子会社から報告を受けた取締役会議事録等の関係資料やその他経営上の重要事項について、監査役へ報告を行う。また、子会社の役員及び社員は、必要に応じて当社の監査役に報告することができる。

- 2. 子会社の役員及び社員は、職務執行に関して重大な法令・定款違反もしくは不正行為の事実、又は会社に著しい損害を及ぼすおそれのある事実を知ったときは「グループ内ホットライン」又は経営企画部 グループ戦略室に報告することができる。リスク統括部及び経営企画部 グループ戦略室は、提供された情報をコンプライアンス委員会等での確に処理するとともに、監査役へ報告を行う。

(10) 前号の報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを確保するための体制

(会社法施行規則第100条第3項第5号)

- 当社は、前号の監査役へ報告した者に対し、当該報告をしたことを理由に不利な取扱いを行うことを禁止する。また、前号の通報窓口への情報提供者が一切の不利益を被らないことを「コンプライアンス規程」で定めるとともに、「私たちのコンプライアンス」を通じて社員に周知徹底する。

(11) 当社の監査役職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針に関する事項及びその他当社の監査役職務の執行が実効的に行われることを確保するための体制

(会社法施行規則第100条第3項第6号・第7号)

- イ. 監査役は、重要な意思決定及び業務の執行状況を把握するため重要な会議体に出席するとともに、必要に応じて調査・報告を求めることができる。
- ロ. 監査役会は、必要に応じて代表取締役社長と意見交換を行うほか、会計監査人と定期的に意見交換会を開催する。
- ハ. 監査役会との情報共有を密にするために、経営企画部、リスク統括部及び監査室との連携を図る。
- ニ. 監査役がその職務の執行について、当社に対し費用の前払い等の請求をした場合には、予算管理部門である経営企画部を中心に費用の妥当性を審議・検証の上、速やかに当該費用を処理する。

内部監査、監査役監査及び会計監査人監査の状況

当社は、内部監査部門である監査室^(※)がグループ各社を含め、内部統制、リスク管理、コンプライアンス等の監査を実施し、評価及び提言を行っています。

各監査役は、監査役会が定めた監査方針及び監査計画等に従い、取締役会をはじめとする重要な会議体への出席、取締役等からの職務の執行状況の報告の聴取や、重要な決議書類等の閲覧、業務及び財産の状況の調査等により、厳正な監査を行っています。

会計監査人との連携状況につきましては、監査役は、会計監査人から監査方針、監査結果について報告を受けるなど、適宜意見交換を行い連携の強化に努めています。

監査室との連携状況につきましては、監査役は、監査室が

会計監査人の状況は以下のとおりです。

業務を執行した公認会計士の氏名、所属する監査法人名及び継続監査年数

業務を執行した公認会計士の氏名	所属する監査法人名	
指定有限責任社員 業務執行社員	梅津 知充	有限責任監査法人 トーマツ
	吉田 波也人	
	箕輪 恵美子	

(注)継続監査年数については、全員7年以内のため記載を省略しております。

実施する内部監査の監査方針及び結果について、その都度報告を受けるとともに、必要に応じて、監査役事務局を兼務する監査室に指示し調査を行わせています。

また監査役は、内部統制システムの整備状況について、内部統制統括部門である経営企画部より随時報告を求め、監査の実効性を高めるよう努めています。

監査室は、内部監査方針及び監査結果の報告を行うなど、会計監査人と常時連携を図っています。

財務報告に係る内部統制の整備・運用状況につきましては、内部監査結果を踏まえ、会計監査人とリスク統括部が、適宜意見交換や調査、報告を行うことにより連携を図っています。

※2018年6月20日現在において、監査室は20名で構成されています。

監査業務に係る補助者の構成

公認会計士10名 会計士試験合格者等7名 その他22名

会社と会社の社外取締役及び社外監査役の人的関係等

当社の社外取締役は3名、社外監査役は2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2名^(※)を含む3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2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4名を独立役員に指定しています。

<社外役員の属性情報>

社外取締役林郁氏は、インターネットサービス会社である(株)デジタルガレージの代表取締役を務めるなど同社グループのCEOであり、当社は同社とインキュベーション事業及びマーケティング事業に関する事業連携を目指した業務提携に関する基本合意を締結しています。当社は同社グループとの間で取引関係がありますが、その年間取引額は双方の連

結取扱高に対して1%未満です。また、同氏は(株)カクコムの子会社であるecontext Asia LimitedのDirector President and Chairman等を兼務しています。なお同氏は、(株)デジタルガレージの創業経営者として、IT、マーケティング、FinTechに関する豊富な経験と幅広い見識を有しており、当社経営に対して客観的・中立的立場から有益な助言をいただけるものと判断し、社外取締役に選任しています。

社外取締役富樫直記氏は、オリバー・ワイマングループ(株)の代表取締役日本代表パートナーを務めており、当社は同社との間でコンサルティング契約に係る取引関係がありますが、その年間取引額は当社の連結取扱高に対して0.01%未満であり、また同社の売上高に対して2%未満です。同氏は、経営コンサルタントとして、国内・海外の幅広い金融分野において戦略コンサルティングを手がけるなど、企業経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有しており、当社経営に対して客観的・中立的立場から有益な助言をいただけるものと判断

し、社外取締役として選任しています。なお同氏は、東京証券取引所の定めに基づく独立役員の要件を満たしており、独立役員として同取引所に届け出ています。

社外取締役大槻奈那氏は、マネックス証券(株)の執行役員を務めています。当社と同社の間には提携カード発行業務に関する取引関係があり、また、同社の親会社であるマネックスグループ(株)は当社が出資するマネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)の共同出資者であります。その年間取引額は双方の連結取扱高に対して0.1%未満であり、同氏の独立性は十分に確保されていると判断しています。同氏は、国内系・外資系の金融機関で長年にわたりアナリストとして、国内外における金融市場等の分析に関する豊富な経験と幅広い見識を有しており、当社経営に対して客観的・中立的立場から有益な助言をいただけるものと判断し、社外取締役として選任しています。なお同氏は、東京証券取引所の定めに基づく独立役員の要件を満たしており、独立役員として同取引所に届け出ています。

社外監査役村上喜堂氏は、長年にわたり財務省及び国税庁に在籍し、一般株主と利益相反の生じる立場にはなく、また当社経営者や特定の当社利害関係者の利益に偏ることなく、財務及び会計に関する相当程度の知見を有しており、会計財務に関する豊富な経験・知識を当社監査体制に活かしていただけるものと判断し、社外監査役に選任しています。なお同氏は、東京証券取引所の定めに基づく独立役員の要件を満たしており、独立役員として同取引所に届け出ています。

社外監査役笠原智恵氏は、当社から報酬を得ている「渥美坂井法律事務所・外国法共同事業」の弁護士(パートナー)

ですが、その額は同法律事務所の年間報酬の1%未満であり、特別の利害関係を生じさせる重要性はありません。同氏は、弁護士としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、一般株主と利益相反の生じる立場にはなく、また当社経営者や特定の当社利害関係者の利益に偏ることなく、当社の監査に反映していただけるものと判断し、社外監査役に選任しています。なお同氏は、東京証券取引所の定めに基づく独立役員の要件を満たしており、独立役員として同取引所に届け出ています。

(注)社外役員の属性情報における「取引概要の記載」については、その取引内容がクレジットカードの信用販売(包括信用購入あっせん)に係る加盟店契約の場合(提携カード発行や業務受委託等その他の取引関係がある場合を除く)、当該加盟店でのカード利用判断・取引額はクレジットカード会員の裁量に委ねられており、その性質に照らして株主・投資家の判断に影響を及ぼすおそれはないと考えられることから、概要の記載は省略しています。

<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、様々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、社外取締役及び社外監査役の独立性を客観的に判断するために、(株)東京証券取引所が定める独立役員の独立性に関する判断基準などを参考に、「社外役員の独立性に関する基準」を定めています。

「社外役員の独立性に関する基準」概要

1. 当社及びその連結子会社(以下「当社グループ」と総称する)の出身者
2. 当社の大株主
3. 当社グループの主要な取引先またはその業務執行者
4. 当社グループを主要な取引先とする者またはその業務執行者
5. 当社グループの主要な借入先の業務執行者
6. 当社グループが議決権ベースで10%以上の株式を保有する企業等の業務執行者
7. 当社グループの会計監査人である監査法人に所属する公認会計士
8. 当社グループから多額の金銭その他の財産を得ているコンサルタント、会計士、税理士、弁護士、司法書士、弁理士等の専門家
9. 当社グループから多額の寄付を受けている者
10. 社外役員の相互就任関係となる他の会社の業務執行者
11. 近親者が上記1から10までのいずれか(重要な地位にある者に限る)に該当する者
12. 過去3年間において、上記2から11までのいずれかに該当していた者
13. 前各項の定めにかかわらず、その他、当社と利益相反関係が生じ得る特段の事由が存在すると認められる者

なお、上記は「社外役員の独立性に関する基準」の概要であり、その全文は当社ウェブサイト (<http://corporate.saisoncard.co.jp/esg/governance/>)に掲載しております。

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、会計監査人及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。

コーポレート・ガバナンスの充実に向けた取り組み状況

当社では、持続的な企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンスの充実に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、内部統制システム基本方針を取締役会において決定しています。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及び連結対象会社における内部統制整備の推進と、監査室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」及びリスク統括部を中心として、リスク発生の予防及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」及び「危機管理規程」に基づき、社員に対して定期的な社内教育・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又は重大なリスクを伴う統制事項について

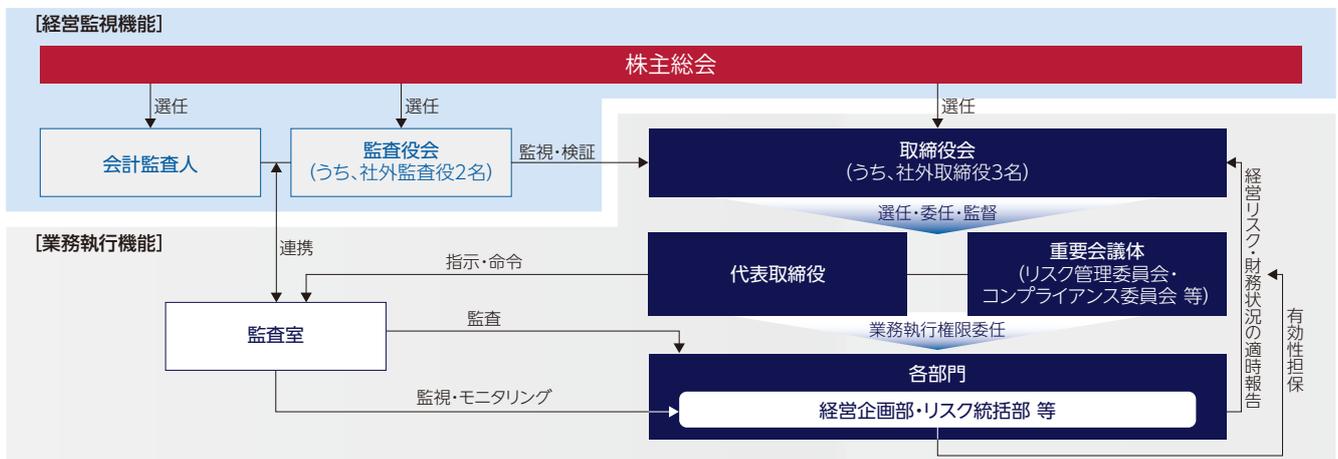
は、経営企画部 グループ戦略室を中心としてグループ各社の業務執行状況を監督するとともに、グループ各社の主管部門と情報共有を行っています。

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」及びリスク統括部を設置しています。各部門に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」として定めた上で、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、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及び内部統制システム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。

当社のコーポレート・ガバナンス体制は、以下のとおりです。

コーポレート・ガバナンス体制の模式図



機関構成・組織運営等に係る事項

組織形態	監査役設置会社
定款上の取締役の員数	25名
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	16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	3名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	2名
監査役会の設置の有無	設置している
定款上の監査役の員数	5名
監査役の人数	3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	2名
社外監査役のうち独立役員に指定されている人数	2名

役員報酬及び監査報酬

2018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及び対象となる役員の員数は、以下のとおりです。

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)	563	414	149	14
監査役 (社外監査役を除く)	2	2	—	1
社外取締役	25	25	—	5
社外監査役	36	36	—	3

(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 2017年度末現在の取締役人員は16名、監査役人員は3名です。

(1) 役員ごとの氏名、役員区分、連結報酬等の総額及び 連結報酬等の種類別の額

連結報酬等の総額が1億円以上の役員が存在しないため、記載を省略しています。

(2) 役員報酬等の額又はその算定方法の決定方針の内容及び決定方法

役員報酬の総額については、2007年6月23日開催の第57回定時株主総会において、取締役の報酬等の額を年額750百万円以内(うち社外取締役分は年額50百万円以内)、監査役の報酬等の額を年額150百万円以内と決議いただいています。(但し、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。)各取締役の個人別の報酬額については、各取締役の当社業績への貢献度に関して当該取締役を除く全取締役が評価した結果を踏まえ、決定する仕組みを導入しています。

情報提供に係る方針等の策定

情報開示に際しては、フェアディスクロージャーに十分配慮し、適時開示規則に該当しない情報についてもウェブサイトへの掲載等により広く公平に開示しております。また、決算情報・説明会資料については、ウェブサイト上に和英公開を行うほか、その説明会の模様について音声配信や質疑応答の掲載を行っています。

当社の適時開示体制は、以下のとおりです。

適時開示体制の模式図



反社会的勢力に対する基本方針

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。

企業・IR情報／ウェブサイトURL ➡ <http://corporate.saisoncard.co.jp/>

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)					
	2018	2017	2016	2015	2014	2013
連結ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益 ^(注1)	292,183	278,944	269,919	259,076	247,577	244,405
販売費及び一般管理費	241,740	236,661	221,553	206,192	197,852	187,170
金融費用	9,671	11,069	11,772	12,722	13,388	14,922
営業利益	40,771	31,213	36,593	40,161	36,336	42,312
経常利益	56,717	53,065	43,802	43,687	44,408	53,214
親会社株主に帰属する当期純利益	38,329	42,253	26,163	12,628	25,552	32,770
3月31日現在:						
純資産	480,669	446,882	418,988	447,082	422,829	394,868
総資産	2,940,027	2,720,051	2,550,990	2,373,299	2,285,943	2,141,802
有利子負債 ^(注2)	1,957,244	1,857,477	1,729,066	1,557,836	1,468,740	1,359,856
1株当たりデータ(円):						
当期純利益	234.67	258.70	147.37	68.77	139.15	178.45
純資産	2,933.46	2,724.88	2,563.61	2,424.05	2,283.29	2,131.58
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	8.3	9.8	6.1	2.9	6.3	8.8
総資産当期純利益率(ROA)	1.4	1.6	1.1	0.5	1.2	1.5
自己資本比率	16.3	16.4	16.4	18.8	18.3	18.3
単体ベース						
3月31日に終了した1年間:						
営業収益 ^(注1)	249,865	238,637	228,713	219,336	205,873	204,121
販売費及び一般管理費	207,093	203,038	186,492	169,899	160,927	149,844
金融費用	9,872	11,282	12,620	14,066	15,119	16,882
営業利益	32,900	24,316	29,599	35,370	29,826	37,394
経常利益	38,871	28,210	32,614	38,449	34,872	41,529
当期純利益	22,190	21,045	25,570	11,315	18,637	24,147
3月31日現在:						
純資産	396,831	374,477	359,428	388,470	367,808	349,202
総資産	2,831,296	2,623,644	2,468,797	2,287,986	2,200,459	2,051,908
有利子負債 ^(注2)	1,953,740	1,852,551	1,725,891	1,551,189	1,457,001	1,337,201
財務指標(%):						
自己資本当期純利益率(ROE)	5.8	5.7	6.8	3.0	5.2	7.2
総資産当期純利益率(ROA)	0.8	0.8	1.1	0.5	0.9	1.2
自己資本比率	14.0	14.3	14.6	17.0	16.7	17.0
取扱高実績(単体ベース):						
包括信用購入あっせん ^(注3)	4,683,038	4,476,608	4,258,284	4,089,389	3,852,980	3,547,050
カードキャッシング	248,156	253,837	267,723	277,025	264,092	260,089
各種ローン	328,300	212,217	121,294	74,687	45,506	32,950
業務代行 ^(注4)	2,873,183	2,671,710	2,522,242	2,434,824	2,303,998	2,166,062
リース	114,569	108,101	106,000	106,801	114,694	105,356
信用保証	131,922	159,914	150,101	137,335	126,281	115,297
その他	30,677	32,177	33,298	33,732	30,005	23,869
取扱高計	8,409,848	7,914,568	7,458,944	7,153,795	6,737,558	6,250,675

- 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。

業績全般の概況

当期におけるわが国経済は、政府による経済政策や日本銀行の金融緩和等により、企業収益や雇用・所得環境の改善が見られるなど、景気は緩やかな回復基調で推移しました。一方で、中国を始めアジア新興国等の経済の先行き、政策に関する不確実性、米国における今後の政策の動向並びに金融資本市場の変動の影響などに引き続き留意が必要な状況となっています。

当社グループを取り巻く経営環境は、AI(人工知能)に代表される先進的なテクノロジーを用いた顧客サービスの革新や業務のオートメーション化など、業界を超えてイノベーションが加速し、企業間競争がより一層激しさを増しています。

このような状況において、当社は「サービス先端企業」という経営理念のもと、「Neo Finance Company in Asia」を中期経営ビジョンとして掲げる中期経営計画を前期より始動しました。2年目となる当期は、成長のスピードをさらに加速させるため、グループ全体でビジネスモデルの変革に挑戦しました。モバイル決済を始めとしたカードレス決済スキームへの先駆的対応や先進的なポイントサービスの創造により「永久不滅ポイント」の付加価値を高めるなど、顧客のニーズや利便性を追求した商品・サービスの提供に努めるとともに、日本で培ったノウハウを活用してアジアでのリテール金融ビジネスの拡大に取り組みました。また、当社グループ社員により結成されたグループ「東池袋52」は、さまざまな外部イベントに参加し、若年層を中心としたお客様との親近感を醸成するなど、当社ブランド力の向上につながりました。さらに、24時間365日オンライン処理が可能な共同基幹システムの運用を開始したほか、複数に分類されている社員区分を撤廃し、全員を無期雇用とした上で、賃金を含むすべての制度を統一する「全社員共通人事制度」を導入するなど、中長期にわたって成長企業であり続けるための基盤構築に取り組みました。

営業収益

営業収益については、当社グループの商品・サービスを組み合わせ、個人・法人のニーズに応じたソリューション営業を全社一丸となって推進するとともに、先進的なテクノロジーを用いるベンチャー企業等と連携し新たな収益源の創出に向けた取り組みを強化するなど、持続的成長を支える顧客基盤拡大に努めました。

主力の「クレジットサービス事業」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」に加え、「三井ショッピングパークカード〈セゾン〉」など提携カードの会員募集を推進しました。また、企業のバックオフィス業務の効率化など、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を推進する一方で、WEB等を活用したカード会員募集の効率化にも取り組みました。カード取扱高拡大の取り組みとしては、提携小売業を中心としたカード利用活性プロモーションに加え、公共料金や携帯電話料金、税金など継続決済の登録促進、企業における事業費決済を推進した結果、ショッピング取扱高は4兆6,830億円(前期比4.6%増)、ショッピングのリボルビング残高は4,142億円(前期末比8.8%増)、カードキャッシング残高は2,317億円(前期末比0.1%

増)と伸長したことなどにより、同事業全体では増収となりました。

「リース事業」では、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んだものの減収となりました。

「ファイナンス事業」では、新たに家賃保証事業に参入したほか、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3,452億円(前期末比3.3%増)と伸長したことや、提携先のニーズを汲み取った「フラット35」及び「セゾンの資産形成ローン」が収益貢献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、堅調な市況を背景に、実需向けの不動産を中心に需要が継続したことなどにより、増収となりました。

「エンタテインメント事業」では、アミューズメント事業における競争激化の影響等により、減収となりました。

以上の結果、営業収益は2,921億83百万円(前期比4.7%増)となりました。

営業費用、営業利益、経常利益

営業費用においては、市場金利低下の影響等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共同基幹システムが稼動したことなどの影響により、2,514億12百万円(前期比1.5%増)となりました。

以上の結果、営業利益は407億71百万円(前期比30.6%増)、経常利益は567億17百万円(前期比6.9%増)となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益は、保有する投資有価証券の一部を売却したことに伴い特別利益として投資有価証券売却益を85億36百万円計上した一方で、共同基幹システムへの移行に係る一時費用として129億69百万円の特別損失を計上した影響などにより、383億29百万円(前期比9.3%減)となりました。1株当たり当期純利益は234円67銭となりました。

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。

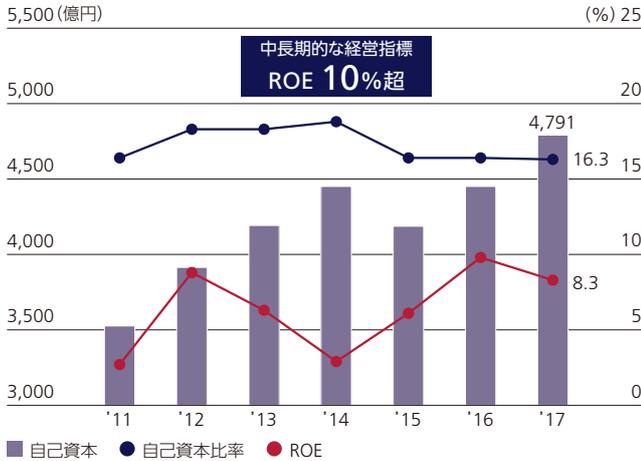
当社の剰余金の配当は、期末配当の年1回を基本的な方針としています。期末配当の決定機関は、株主総会です。

当期の剰余金の配当につきましては、以上を踏まえ、1株当たり35円としています。

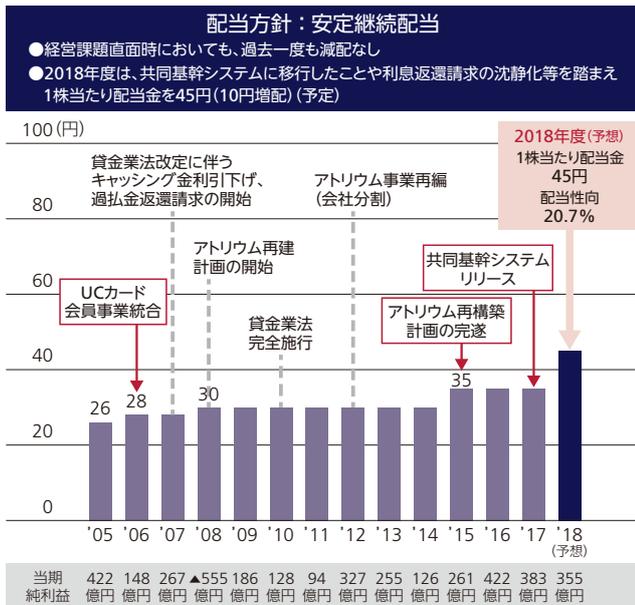
また、内部留保資金につきましては、ローコストオペレーションの実現と継続的な事業拡大を推進するために効率的に投資してまいりたいと考えています。

なお、当社は毎年9月30日を基準日として、中間配当を行うことができる旨を定款に定めており、この決定機関は取締役会です。

経営指標の推移



株主還元(1株当たり配当金推移)



セグメント状況

<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。スマートフォンの活用や、高い技術力をもつベンチャー企業による新たな決済サービスの展開などにより、個人・法人領域ともにキャッシュレス化の潮流が続いています。

このような状況のもと、当社は「顧客の利便性を追求した決済サービスの拡充」「顧客基盤とビッグデータを活用した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の推進」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に継続して取り組むとともに、テクノロジーを活用した顧客対応・バックオフィス業務の自動化等、事業効率の向上に努めてきました。

当期における営業収益は2,203億20百万円(前期比4.1%増)、営業利益は127億19百万円(前期比59.6%増)となりました。

クレジットカード事業

当期の新規カード会員数は244万人(前期比6.6%減)、当期末のカード会員数は、2,695万人(前期末比1.8%増)、カードの年間稼働会員数は1,498万人(前期比1.3%増)となりました。

また、当期のショッピング取扱高は4兆6,830億円(前期比4.6%増)、当期末のショッピングのリボルビング残高は4,142億円(前期末比8.8%増)、カードキャッシング残高は2,317億円(前期末比0.1%増)となりました。

a. 顧客の利便性を追求した決済サービスの拡充

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の展開により、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に継続して注力しました。また、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》」の推進に加え、ウォルマート・ジャパン・ホールディングス(株)及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・エキスプレス®・カード」、(株)パルコと提携・発行している「<PARCOカード>」等、提携先企業と共同でのカード会員募集に取り組みました。

サービス面では、お客様のご利用状況に応じたプロモーション施策の推進に加え、提携小売業を中心としたカード利用活性化プロモーション、リボルビング払いやボーナス払いの訴求強化に取り組むとともに、公共料金や携帯電話料金、税金等の継続的なカード決済の推進、「Apple Pay」の登録・利用施策の強化など現金マーケットの取り込みに積極的に取り組み、ショッピング取扱高の拡大に努めました。

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を提供する企業等と提携し、当社コーポレートカードと

組み合わせることで、企業の経費精算業務の大幅な省力化などに取り組んだほか、個人事業主の事業費決済のニーズに対応するビジネスカード[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]の発行を推進するなど、企業規模・ニーズに対する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とバックオフィス業務の効率化に取り組ましました。

また、総務省が推進するマイナンバーカードを活用したマイキープラットフォーム構想に賛同し、「永久不滅ポイント」の地域経済応援ポイントへの交換プログラムに参加するなど、決済・ポイントを通じた地域経済活性化への貢献に取り組ましました。

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「ココカラクラブカード」や、海外渡航者向けプリペイドカード「NEO MONEY」、(株)パルコと提携・発行している「PARCOプリカ」等を継続して推進するとともに、(株)ゆうちょ銀行及び日本郵便(株)が発行するプリペイドカード「mijica(ミジカ)」の業務運営を受託し、ご利用に応じた永久不滅ポイントの付与や、セゾンカードのショッピングで貯まった永久不滅ポイントから「mijica(ミジカ)」へのチャージを可能にするなど、プリペイドカードのリーディング企業としてのノウハウを最大限活用し、さらなる新規提携先の開拓や商品性の向上に努めました。

b. 顧客基盤とビッグデータを活用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新規ビジネス開発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1,501万人(前期末比8.3%増)となりました。ネット会員とのコミュニケーション手段として提供しているスマートフォン用アプリ「セゾンPortal」「UC Portal」のダウンロード数がセゾンカウンターやホームページ上での訴求により伸び、ネットサービス全般の利用促進に寄与しております。このほか、新たなサービスとして、2018年1月より(株)Origamiと協業して「セゾンPortal」「UC Portal」内に、事前のカード登録手続きなく利用できるスマートフォン決済サービス「セゾンOrigami Pay」「UC Origami Pay」を導入しています。

また、永久不滅ポイントに係わる新しい取り組みとして、気軽に長期投資の疑似体験が可能な「ポイント運用サービス」を積極的に訴求し、当期末において、13万人の会員の皆様にご利用いただいています。2017年7月には当社が運営するポイントモールである「永久不滅.com」を、「セゾンポイントモール」に名称変更し、「貯める」「使う(交換する)」「運用する」を実現する総合ポイントサイトへと発展させることで、「永久不滅ポイント経済圏」構築の第一歩と位置づけるとともに、スマートフォンユーザーの利便性向上のため「セゾンポイントモールアプリ」の提供を開始しました。

拡大するネット会員基盤や会員データを活用したマーケティング事業では、前期比13.9%の収益増を実現しました。セゾンポイントモールやNetアンサー、Eメール等のオウンドメディアを活用した広告販売に加え、(株)ヴァリューズとの共同事業であるインターネット行動ログ分析サービスの「eMark+(イーマークプラス)」等のマーケティングソリューションが堅調に推移しています。

当社は、変化の激しいIT分野において、先進的な技術やビジネスモデルを積極的に取り込むために有力企業とのアライアンスや、ベンチャー企業とのオープンイノベーションを推進しています。2017年4月にはビッグデータ基盤「セゾンDMP」が保有するデータを活用した付加価値提供型ビジネスのさらなる強化を目的に、最新のアドテクノロジーを駆使した次世代型デジタルマーケティングカンパニーである(株)オムニバスの発行済株式を100%取得いたしました。個人消費の活性化に向けたビッグデータの活用が官民共同の課題として推進される中、当社は業界最大規模の顧客基盤や決済ノウハウ、デジタルマーケティング技術を有効に活用することで新たなビッグデータビジネスモデルの創出に取り組むなど、ネット上のさまざまなサービスから収益を生み出す新たなビジネスモデルを構築していきます。

c. 債権リスクへの取り組み

初期与信・途上与信においては、内外の環境やお客様の状況に応じた適正与信を実施するとともに、モニタリング強化によって不正利用被害の抑制を図っています。債権回収においては、お支払い期日までの事前入金請求によって延滞発生を未然に防止する一方、延滞発生後のお客様に対してはコンタクト及びカウンセリングの強化により、お客様に寄り添った債権保全を行っています。

d. アジア圏内でのリテール金融ビジネスの推進

当社は、海外事業を将来の収益基盤の新たな柱として位置づけ、成長著しいアジア圏内においてファイナンスビジネスを中心に事業を展開しています。

ベトナムにおけるHD SAISON Finance Company Ltd.では、二輪・家電向けローンを中心としたリテールファイナンス事業を展開しており、2015年5月の資本参加以降、営業拠点数・債権残高はともに大幅に拡大し、ベトナム国内での存在感を一層高めることに成功しています。また、クレジットカード事業の新規立ち上げやベトナム事業のさらなる拡大に向け、Ho Chi Minh City Development Joint Stock Commercial Bankの株式の一部を取得しました。今後、両社が持つ事業やノウハウ、ネットワークを活用することで、急速に成長するベトナムのリテールファイナンス市場において消費者ニーズに即した商品やサービスの提供を推進し、現地における圧倒的No.1の総合リテールファイナンスカンパニーの実現を目指していきます。

また、東南アジア配車サービス最大手であるGrab Inc.(現Grab Holdings Inc.)と資本業務提携のうえ、東南アジアにおいてスマートフォンを活用したデジタルレンディングの開始に向けGrab Financial Services Asia Inc.を設立しました。登録ドライバーの配車履歴や実働状況、決済数などのデータを活用し、240万人のGrab登録ドライバーへのローン提供から開始し、一般ユーザーへと対象を拡大していきます。当社が30年以上にわたり、日本のリテールファイナンス事業で培った与信ノウハウを活かしながら、将来的には高精度の信用スコアリングを構築し、新たなビジネス創出やカードレス決済の事業化を目指していきます。

① サービス（債権回収）事業

小口無担保債権の回収等の受託と債権買取を主な事業としています。企業業績並びに雇用・所得の改善による経済の緩やかな回復を背景に、新規取引先の増加、回収スキルの向上等により取引量及び回収金額が拡大した結果、同事業全体では増益となりました。

<リース事業>

審査ノウハウと与信スピードを強みに、事業者の設備投資計画に合わせ、OA通信機器や厨房機器、空調機器などを中心に営業を推進しています。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んだ結果、当期における取扱高は1,145億円(前期比5.7%増)、営業収益は128億85百万円(前期比3.0%減)、営業利益は43億49百万円(前期比0.8%増)となりました。

<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おります。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、保証残高が伸びました。また、ファイナンス関連事業では、「フラット35」並びに「セゾンの資産形成ローン」を中心に提携先のニーズを汲み取り、良質な資産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354億17百万円(前期比14.0%増)、営業利益は162億13百万円(前期比26.5%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。資金用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やかな連携体制の構築に努めた結果、当期においては、提携先数は合計で405先(前期末差2先増)、保証残高(債務保証損失引当金控除前)は3,424億円(前期末比2.5%増)となりました。

販売費及び一般管理費の内訳

	(単位:百万円)		
	2018	2017	伸び率 (%)
貸倒関連費用	30,183	43,346	△30.4
うち貸倒引当金繰入額	22,407	21,162	5.9
うち利息返還損失引当金繰入額	629	15,961	△96.1
うち債務保証損失引当金繰入額	7,128	6,221	14.6
うち貸倒損失	19	—	—
貸倒関連費用を除く販売費及び一般管理費	211,557	193,315	9.4
うち広告宣伝費	26,354	25,231	4.5
うちポイント引当金繰入額	16,642	14,717	13.1
うち人件費	48,662	46,547	4.5
うち支払手数料	71,265	63,611	12.0
販売費及び一般管理費合計	241,740	236,661	2.1

(3月31日に終了の会計年度)

② ファイナンス関連事業

「フラット35」は、カード会員向け優待やクレジットカード事業で培ったセゾンブランドが持つ信頼感・安心感等を背景に「セゾンのホームアシストローン」(住宅購入時の諸費用ローン)を含めた住宅ローンパッケージとして住宅購入時のサポートを推進しました。以上の結果、当期の実行件数は6,627件(前期比24.3%増)、実行金額は1,965億円(前期比28.7%増)、貸出残高(住宅金融支援機構への債権譲渡済残高)は5,934億円(前期末比31.8%増)となりました。

また、「セゾンの資産形成ローン」(投資用マンション購入ローン)は、勉強会等を通じた提携先との連携強化により、当期の実行件数は5,098件(前期比35.4%増)、実行金額は1,380億円(前期比38.5%増)、貸出残高は3,415億円(前期末比57.5%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4,864億円(前期末比46.4%増)となりました。

さらに、2017年7月に開始した「セゾンの家賃保証 Rent Quick」は、フラット35や資産形成ローン等の事業を通じて築いた提携先との連携により営業強化に努めております。当社はこれまで「フラット35」や「セゾンの資産形成ローン」等の住宅購入時の資金ニーズに応えてまいりましたが、「セゾンの家賃保証 Rent Quick」により、賃貸から購入までをカバーする生活創造金融サービスを展開していきます。

<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。堅調な市況を背景に、実需向けの不動産を中心に需要が継続したことにより、不動産売上高が増加した結果、当期の営業収益は154億72百万円(前期比13.4%増)、営業利益は64億1百万円(前期比30.5%増)となりました。

<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、お客様に支持される健全で安心・快適な店舗づくりに取り組んでいます。当期の営業収益は92億88百万円(前期比10.7%減)、営業利益は10億82百万円(前期比9.8%減)となりました。

資本の財源及び資金の流動性

(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。2018年3月31日現在の連結有利子負債(リース債務17億円を含む)は1兆9,572億円であり、借入金61.6%、社債17.4%、CP19.9%、営業債権の流動化等1.1%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及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CP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資金調達手法の多様化により、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65.6%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・フローの状況

① 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、548億8百万円の支出(前連結会計年度は1,032億80百万円の支出)となりました。

これは主に、買掛金等の営業債務の純増額573億33百万円の収入、税金等調整前当期純利益523億7百万円の計上がある一方で、割賦売掛金等の営業債権の純増額である1,601億2百万円の支出によるものです。

② 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、463億80百万円の支出(前連結会計年度は194億62百万円の支出)となりました。

これは主に、投資有価証券の売却等による147億51百万円の収入がある一方で、共同基幹システム開発等の有形及び無形固定資産の取得による445億18百万円の支出によるものです。

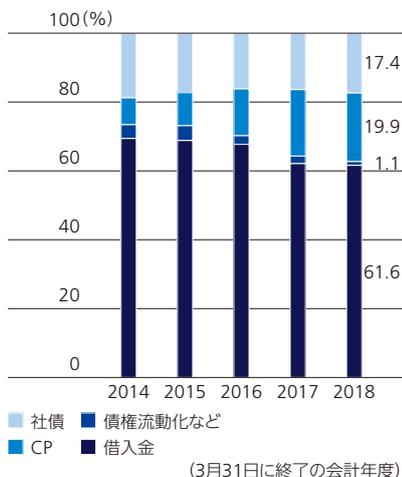
③ 財務活動によるキャッシュ・フロー

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、1,125億92百万円の収入(前連結会計年度は1,212億8百万円の収入)となりました。

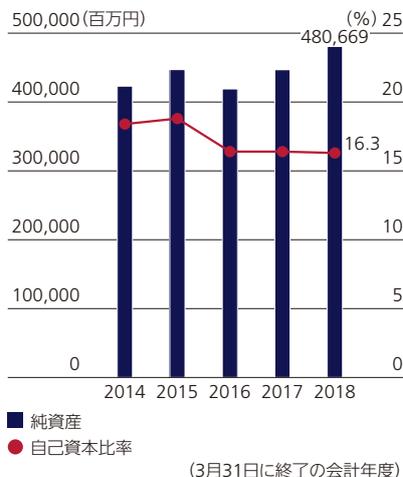
これは主に、長期借入金の返済による698億85百万円の支出がある一方で、長期借入れによる1,047億円の収入、社債の発行による845億64百万円の収入によるものです。

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、113億42百万円増加し、745億57百万円となりました。

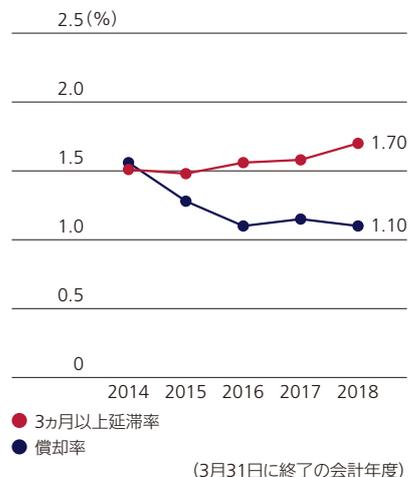
有利子負債構成比



純資産及び自己資本比率



3ヵ月以上延滞率及び償却率



債権リスクの状況

管理ベースの割賦売掛金残高、買取債権及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カ月以上延滞債権残高は563億2百万円(前期比11.9%増)となりました。期末の貸倒引当金残高(流動資産)は、505億70百万円(前期比6.9%増)となりました。これらの結果、3カ月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の126.8%から117.8%に下降しました。

営業債権に対する延滞及び引当状況

	(単位:百万円)		
	2018	2017	伸び率 (%)
営業債権残高①	2,519,919	2,365,047	6.5
3カ月以上延滞債権残高②	56,302	50,302	11.9
②のうち担保相当額③	13,372	13,005	2.8
貸倒引当金残高(流動資産)④	50,570	47,289	6.9
3カ月以上延滞比率 (=②÷①)	2.2%	2.1%	—
3カ月以上延滞債権に 対する充足率 (=④÷(②-③))	117.8%	126.8%	—
(参考)担保相当額控除後 3カ月以上延滞比率 (=(②-③)÷①)	1.7%	1.6%	—

(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)		
	2018	2017	伸び率 (%)
期首貸倒引当金残高	50,266	48,363	3.9
増加	28,593	25,980	10.1
減少	25,366	24,077	5.4
期末貸倒引当金残高	53,494	50,266	6.4
(参考)貸倒損失	19	—	—

(3月31日に終了の会計年度)

事業等のリスク

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あります。

(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、不動産関連事業及びエンタテインメント事業の業績及び財政状態は、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、信用保証及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及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及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及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及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、当社グループ若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若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、不正若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来し、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、業績及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、業績及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若しくは解釈の変更や厳格化、又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及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) たな卸資産及び固定資産の減損又は評価損

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、又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、業績及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、時価が著しく下落又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及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

経営方針、経営環境及び対処すべき課題

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「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いきます。

カードビジネスを中核に、ネットビジネスやリース事業、ファイナンス事業など、さまざまなビジネスにおいてグループ各社とのシナジーを強化していく一方、お客様に付加価値の高いサービスを提供するため、多種多様な企業との提携ネットワークの充実を図っていきます。また、カード会員など顧客基盤の拡充によって、提携先企業の売上拡大と顧客ロイヤルティの向上に寄与することで、当社グループ及び提携先企業の相互利益を極大化していきます。

(2) 中長期的な会社の経営戦略及び対処すべき課題

当社は、「サービス先端企業」という経営理念のもと、30年以上にわたるカードビジネスで培ってきたノウハウや約3,700万人の顧客基盤、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活用し、あらゆる個人・法人に対して最適なソリューションを提供し続けています。当社グループを取り巻く経営環境は、AI(人工知能)に代表される先進的なテクノロジーを用いた顧客サービスの革新や業務のオートメーション化など、業界を超えてイノベーションが加速し、企業間競争がより一層激しさを増すものと予想されます。

このような状況において、当社は「Neo Finance Company in Asia」を経営ビジョンとして掲げた中期経営計画の最終年度を迎えるにあたり、マーケットにおける競争力をより一層強固にするために、ビジネスモデルの変革に引き続き取り組んでいきます。クレジットカードビジネスだけでなく、ビッグデータを活用したインターネットビジネスやファイナンスビジネス、法人マーケットのキャッシュレス化を推進するソリューションビジネス、「貯蓄から投資へ」の流れを捉えた資産運用ビジネス、そして日本で培ったノウハウを活用したアジア圏内での金融ビジネスを軸に、お客様のニーズと利便性を徹底的に追求する姿勢とオープンイノベーションを推進することで、「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」となることに挑戦していきます。

同時に、今までの延長線上ではないビジネスモデルの変革にむけ、社員一人ひとりが情熱を持ってチャレンジを続けるイノベティブな企業体への成長を目指し、女性活躍をはじめとするダイバーシティ&インクルージョンを強く推進していきます。今後も、お客様の利便性向上や提携先企業の売上高拡大に貢献する「コラボレーション経営」の追求とビジネス領域の拡大に取り組み、さまざまな社会の課題に対して当社ならではのアプローチを継続いたします。そして、Environment(環境)・Social(社会)・Governance(ガバナンス)を意識した経営を実践し、これまでよりも便利で豊かな社会の発展に寄与することで、当社の持続的な企業価値の向上を目指していきます。

①クレジットカードビジネスのリモデリングによるキャッシュレス化の推進

当社及びカード合弁会社などグループ各社が、会員募集やプロセッシング機能、与信・回収体制等それぞれの強みを発揮することで、顧客基盤を拡大するとともに、資本や系列・規模にとらわれないさまざまな企業との事業連携により、お客様からご支持いただける決済サービスの開発・提供を推進し、マーケットシェアの拡大に取り組んでいきます。

決済サービスの多様化として、クレジットカードに加え、プリペイドカードやスマートフォン決済サービス、決済代行機能など、現金市場を打ち崩す施策の展開により、キャッシュレス決済市場におけるNo.1カンパニーを目指してまいります。また、個人消費にとどまらず、法人決済マーケットの取り込みとして、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とバックオフィス業務の効率化を推進していきます。

当社は、有効期限のないポイントを発行しています。ポイントで長期投資を疑似体験できる「ポイント運用サービス」の開始、(株)ゆうちょ銀行及び日本郵便(株)が発行するプリペイドカード「mijica(ミジカ)」へのポイントプログラム提供など、これまでのクレジットカードポイントの常識を覆しながら新たな「永久不滅ポイント経済圏」の構築を進めています。今後も、お客様に利便性の高いサービスを企画・提供し、彩り豊かな生活を楽しんでいただくことで、唯一無二のポイントサービスとして成長していきます。

②デジタルデバイス・顧客データを駆使したビジネス創造

成長を続けるネット市場に対応すべく、ネット会員やスマートフォン向けアプリ会員のさらなる増強に努めるとともに、優良なコンテンツ・プラットフォームを持つ有力ネット企業や新技術を有するベンチャー企業と機動的に連携し、総合ポイントサイト「セゾンポイントモール」を始めとする新規ネットビジネスを創造し、ネット上のさまざまなサービスから収益を生み出す新たなビジネスモデルを確立していきます。

また、1,500万人超のネット会員の興味・関心を踏まえたコンテンツビジネスやオリジナルメディア開発のほか、顧客属性やカード利用履歴・WEB上での行動履歴などの当社保有データと外部企業データとの連携により、カード会員に対する最適な情報配信や、法人向けマーケティングソリューションの提供を実現するビッグデータを活用した広告・マーケティング事業の創造に取り組んでいきます。

③マーケットニーズに即したリース事業やファイナンス事業のさらなる成長戦略

クレジットカード事業のみならず、事業者の設備投資計画に合わせてOA通信機器や厨房機器などを提供するリース&レンタル、地域金融機関と提携し、資金使途を事業性資金にも広げたフリー

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と提携先企業とのリレーション強化を通じて収益源の多様化を実現しています。また、家賃保証事業に参入し「セゾンの家賃保証 Rent Quick」の取り扱いを開始するなど環境変化に強いノンバンクとしての事業基盤構築に取り組んでいきます。

④アジア圏内でのリテール金融ビジネスの推進と中長期的な海外戦略の基盤づくり

既に進出している中国・ベトナム・インドネシア・シンガポールにおいては、現地法人など資本業務提携を行った現地企業との連携強化により、各国の消費者ニーズに即した商品やサービスの提供を押し進め、リテール金融ビジネスの事業推進を加速していきます。

また、未進出エリアにおいては、各国に進出している日系有力企業及び現地企業との戦略的パートナーシップにより現地ネットワークや事業領域を拡大し、フィリピン、マレーシア、タイ、ミャンマー、インドなど近隣のアジア諸国のファイナンス市場への参入を推進することで中長期的な海外戦略の基盤づくりへと事業展開を進めていきます。

⑤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

多重債務者の未然防止対応に注力する一方、審査から回収にいたるオペレーション体制を常に改善し、効果的かつ効率的な与信・回収体制の強化を図るとともに、内外の環境変化に応じた審査基準の機動的な見直しを行うことで、継続的に債権内容の健全化に努めています。

また、ITの活用による業務効率化と与信精度向上を意識した施策により、事業構造のさらなる筋肉質化を図っていきます。

⑥コーポレート・ガバナンスの充実・強化

当社は、株主の皆様はもとより、お客様、取引先、当社グループで働く社員というステークホルダーの皆様から理解と賛同を得るためには、経営目標の達成とあわせてコーポレート・ガバナンスの充実が極めて重要であると認識し、経営における透明性の向上と経営監視機能の強化のため、内部統制システムやコンプライアンス体制の整備を図っています。

当社グループの業務に直接関連する法令をはじめ、あらゆる法令やルールへの遵守・運用、個人情報の適正管理に向けた全社的な取り組み、お客様に安心してカードをご利用いただくためのシステムの安全性・安定性の確保と効率化などに継続して取り組んでいきます。

今後も引き続き、グループ各社との情報連携及びグループ経営管理体制のさらなる充実を図り、連結企業価値向上に向けたガバナンス体制の強化を進めていきます。

連結貸借対照表

2018年3月期(2018年3月31日現在)並びに2017年3月期(2017年3月31日現在)

科目	(単位:百万円)	
	2018	2017
資産の部		
■流動資産		
現金及び預金	74,612	63,266
割賦売掛金	1,927,544	1,768,176
買取債権	15,347	14,967
リース投資資産	231,733	227,760
その他営業債権	837	490
営業投資有価証券	35,976	33,099
販売用不動産	102,009	101,674
その他のたな卸資産	1,578	1,170
繰延税金資産	23,544	18,408
短期貸付金	5,503	3,997
その他	27,733	21,690
貸倒引当金	△50,570	△47,289
流動資産合計	2,395,849	2,207,412
■固定資産		
有形固定資産		
建物	52,251	46,822
減価償却累計額	△22,502	△22,148
建物(純額)	29,749	24,673
土地	41,055	39,774
リース資産	11,043	10,515
減価償却累計額	△9,738	△9,160
リース資産(純額)	1,304	1,354
建設仮勘定	196	1,094
その他	21,021	21,227
減価償却累計額	△16,838	△16,975
その他(純額)	4,183	4,252
有形固定資産合計	76,490	71,150
無形固定資産		
借地権	970	970
ソフトウェア	175,310	5,745
リース資産	254	309
ソフトウェア仮勘定	33,782	193,309
その他	287	287
無形固定資産合計	210,605	200,622
投資その他の資産		
投資有価証券	192,224	168,339
長期貸付金	11,516	11,258
差入保証金	5,337	5,439
整理事業関連資産	32,108	32,456
繰延税金資産	8,402	21,397
その他	8,796	3,468
貸倒引当金	△2,924	△2,977
投資その他の資産合計	255,462	239,382
固定資産合計	542,558	511,154
■繰延資産		
社債発行費	1,620	1,484
繰延資産合計	1,620	1,484
資産合計	2,940,027	2,720,051

科目	(単位:百万円)	
	2018	2017
負債の部		
■流動負債		
支払手形及び買掛金	295,523	238,190
短期借入金	247,960	229,960
1年内返済予定の長期借入金	55,300	69,885
1年内償還予定の社債	20,000	50,000
コマーシャル・ペーパー	389,500	358,000
リース債務	466	524
未払法人税等	5,173	9,589
賞与引当金	2,636	2,315
役員賞与引当金	172	157
利息返還損失引当金	9,229	9,445
商品券回収損失引当金	139	144
割賦利益繰延	9,579	9,028
その他	50,185	39,388
流動負債合計	1,085,865	1,016,629
■固定負債		
社債	320,000	255,000
長期借入金	902,299	852,899
債権流動化借入金	20,000	20,000
リース債務	1,318	1,209
役員退職慰労引当金	128	133
債務保証損失引当金	7,359	6,418
瑕疵保証引当金	19	14
ポイント引当金	101,319	94,033
利息返還損失引当金	13,918	21,148
資産除去債務	467	445
その他	6,661	5,238
固定負債合計	1,373,492	1,256,539
負債合計	2,459,358	2,273,168
純資産の部		
■株主資本		
資本金	75,929	75,929
資本剰余金	85,634	85,634
利益剰余金	334,698	302,087
自己株式	△52,880	△52,879
株主資本合計	443,381	410,773
■その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	36,806	35,315
繰延ヘッジ損益	△458	△649
為替換算調整勘定	△601	△374
その他の包括利益累計額合計	35,746	34,290
■新株予約権	0	0
■非支配株主持分	1,540	1,818
純資産合計	480,669	446,882
負債純資産合計	2,940,027	2,720,051

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

2018年3月期(2017年4月1日～2018年3月31日)並びに2017年3月期(2016年4月1日～2017年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2018	2017
■営業収益		
クレジットサービス事業収益	218,952	210,336
リース事業収益	12,851	13,241
ファイナンス事業収益	35,417	31,072
不動産関連事業利益		
不動産関連事業収益	37,748	37,487
不動産関連事業原価	22,301	23,868
不動産関連事業利益	15,446	13,619
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	51,272	58,686
エンタテインメント事業原価	41,984	48,290
エンタテインメント事業利益	9,288	10,396
金融収益	226	279
営業収益合計	292,183	278,944
■営業費用		
販売費及び一般管理費	241,740	236,661
金融費用	9,671	11,069
営業費用合計	251,412	247,730
営業利益	40,771	31,213
■営業外収益		
受取利息	26	29
受取配当金	1,450	1,433
持分法による投資利益	11,896	18,446
償却債権取立益	1,030	975
整理事業関連利益	—	413
その他	2,199	717
営業外収益合計	16,602	22,016
■営業外費用		
支払利息	22	19
投資事業組合等分配損	74	90
整理事業関連損失	509	—
貯蔵品処分損	26	27
その他	23	26
営業外費用合計	655	164
経常利益	56,717	53,065

科目	(単位:百万円)	
	2018	2017
■特別利益		
投資有価証券売却益	8,536	1,905
受取和解金	275	11,475
その他	17	39
特別利益合計	8,830	13,420
■特別損失		
固定資産処分損	166	298
減損損失	1	159
投資有価証券評価損	102	3,638
会員権評価損	—	1
システム移行費用	12,969	—
その他	—	181
特別損失合計	13,240	4,279
税金等調整前当期純利益	52,307	62,207
法人税、住民税及び事業税	9,078	9,370
法人税等調整額	5,166	9,034
法人税等合計	14,244	18,404
当期純利益	38,062	43,802
非支配株主に帰属する当期純利益又は 非支配株主に帰属する当期純損失(△)	△267	1,549
親会社株主に帰属する当期純利益	38,329	42,253

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

2018年3月期(2017年4月1日～2018年3月31日)並びに2017年3月期(2016年4月1日～2017年3月31日)

科目	(単位:百万円)	
	2018	2017
当期純利益	38,062	43,802
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	5,676	△1,263
繰延ヘッジ損益	191	1,015
為替換算調整勘定	△36	△9
持分法適用会社に対する持分相当額	△4,386	△9,938
その他の包括利益合計	1,445	△10,195
包括利益	39,507	33,606
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	39,785	32,060
非支配株主に係る包括利益	△277	1,546

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結株主資本等変動計算書

2018年3月期(2017年4月1日～2018年3月31日)並びに2017年3月期(2016年4月1日～2017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	非支配株主 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	為替換算 調整勘定	その他の 包括利益 累計額合計			
当期首残高	75,929	85,634	302,087	△52,879	410,773	35,315	△649	△374	34,290	0	1,818	446,882
当期変動額												
剰余金の配当			△5,719		△5,719							△5,719
親会社株主に帰属する 当期純利益			38,329		38,329							38,329
自己株式の取得				△1	△1							△1
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						1,491	191	△227	1,456	-	△277	1,178
当期変動額合計	-	-	32,610	△1	32,608	1,491	191	△227	1,456	-	△277	33,786
当期末残高	75,929	85,634	334,698	△52,880	443,381	36,806	△458	△601	35,746	0	1,540	480,669

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

2018年3月期(2017年4月1日～2018年3月31日)並びに2017年3月期(2016年4月1日～2017年3月31日)

科目	(単位:百万円)		科目	(単位:百万円)	
	2018	2017		2018	2017
営業活動によるキャッシュ・フロー			投資活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	52,307	62,207	投資有価証券の取得による支出	△14,715	△3,760
減価償却費	11,741	7,368	投資有価証券の売却等による収入	14,751	3,187
繰延資産償却額	300	246	整理事業に伴う支出	△204	-
整理事業関連損益(△は益)	509	△413	整理事業に伴う収入	-	21,098
貸倒引当金の増減額(△は減少)	3,271	1,866	有形及び無形固定資産の 取得による支出	△44,518	△43,862
ポイント引当金の増減額(△は減少)	7,286	5,457	有形及び無形固定資産の 売却による収入	20	64
利息返還損失引当金の増減額(△は減少)	△7,446	5,472	貸付けによる支出	△1,783	△37
その他の引当金の増減額(△は減少)	1,272	1,564	貸付金の回収による収入	17	5,479
受取利息及び受取配当金	△1,655	△1,668	その他	50	△1,632
支払利息	8,617	9,578	投資活動によるキャッシュ・フロー	△46,380	△19,462
持分法による投資損益(△は益)	△11,896	△18,446	財務活動によるキャッシュ・フロー		
為替差損益(△は益)	28	△23	短期借入金の純増減額(△は減少)	18,000	15,800
投資有価証券売却・償還損益(△は益)	△8,536	△1,905	コマーシャル・ペーパーの 純増減額(△は減少)	31,500	122,000
投資有価証券評価損益(△は益)	102	3,638	長期借入れによる収入	104,700	88,800
減損損失	1	159	長期借入金の返済による支出	△69,885	△122,960
有形及び無形固定資産除 売却損益(△は益)	622	767	社債の発行による収入	84,564	59,173
受取和解金	△275	△11,475	社債の償還による支出	△50,000	△35,000
システム移行費用	12,969	-	リース債務の返済による支出	△565	△884
営業債権の増減額(△は増加)	△160,102	△170,992	自己株式の売却による収入	-	0
リース投資資産の増減額(△は増加)	△3,972	△308	自己株式の取得による支出	△1	△1
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	△3,145	△4,312	配当金の支払額	△5,719	△5,719
たな卸資産の増減額(△は増加)	△742	△3,077	財務活動によるキャッシュ・フロー	112,592	121,208
その他の資産の増減額(△は増加)	△5,015	3,499	現金及び現金同等物に係る換算差額	△61	△62
営業債務の増減額(△は減少)	57,333	△1,529	現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	11,342	△1,598
その他の負債の増減額(△は減少)	11,344	△1,860	現金及び現金同等物の期首残高	63,215	64,813
その他	△1,038	329	現金及び現金同等物の期末残高	74,557	63,215
小計	△36,120	△113,857			
利息及び配当金の受取額	3,516	2,778			
利息の支払額	△8,895	△9,997			
和解金の受取額	275	11,475			
法人税等の還付額	65	9,883			
法人税等の支払額	△13,649	△3,562			
営業活動によるキャッシュ・フロー	△54,808	△103,280			

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及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)					
	2018	2017	2016	2015	2014	2013
■流動資産	2,414,638	2,279,618	2,110,320	1,841,399	1,805,055	1,646,613
■固定資産	415,038	342,541	357,571	445,862	394,804	404,794
有形固定資産	15,506	15,383	15,668	16,094	17,413	17,900
無形固定資産	148,331	105,956	92,026	77,648	71,727	57,207
投資その他の資産	251,199	221,202	249,876	352,119	305,663	329,686
■繰延資産	1,620	1,484	904	724	599	500
資産合計	2,831,296	2,623,644	2,468,797	2,287,986	2,200,459	2,051,908
■流動負債	1,069,232	1,001,154	897,662	863,475	868,502	710,456
■固定負債	1,365,233	1,248,012	1,211,705	1,036,040	964,148	992,249
負債合計	2,434,465	2,249,166	2,109,368	1,899,516	1,832,651	1,702,706
■株主資本	360,501	344,031	328,698	355,686	349,883	336,762
資本金	75,929	75,929	75,929	75,929	75,929	75,929
資本剰余金	84,100	84,100	84,099	84,386	84,386	84,386
利益剰余金	253,067	236,596	221,270	201,210	195,406	182,279
自己株式	△52,595	△52,594	△52,601	△5,840	△5,838	△5,833
■評価・換算差額等	36,329	30,445	30,729	32,783	17,924	12,439
その他有価証券評価差額金	36,788	31,095	32,395	33,719	19,125	13,936
繰延ヘッジ損益	△458	△649	△1,665	△935	△1,201	△1,496
純資産合計	396,831	374,477	359,428	388,470	367,808	349,202
負債及び純資産合計	2,831,296	2,623,644	2,468,797	2,287,986	2,200,459	2,051,908

科目	(単位:百万円)					
	2018	2017	2016	2015	2014	2013
営業収益	249,865	238,637	228,713	219,336	205,873	204,121
営業利益	32,900	24,316	29,599	35,370	29,826	37,394
経常利益	38,871	28,210	32,614	38,449	34,872	41,529
税引前当期純利益(△は損失)	34,040	33,265	44,750	31,668	34,909	41,416
法人税、住民税及び事業税	6,896	5,958	105	18,862	16,752	12,390
法人税等調整額	4,953	6,260	19,074	1,490	△480	4,879
当期純利益	22,190	21,045	25,570	11,315	18,637	24,147

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。