



CORPORATE PROFILE 2019



SAISON
CARD
INTERNATIONAL



CREDIT SAISON CO., LTD.
クレディセゾン会社案内



自らが変化し 未来を創り出す企業を目指して



代表取締役会長CEO
林野 宏

「サービス先端企業」を経営理念に掲げる当社は、1980年代より、クレジットカード業界においてさまざまな「イノベーション」を実現してきました。しかし、近年における「デジタル革命」と「グローバル化」の波により、世の中の企業、事業、商品、サービスは急速に陳腐化し、顧客の支持を獲得し続けることは困難になりつつあります。

競争は既存のコンペティターのみならず既得権を失うことのない異業種からのプレイヤーが主役となり、昨日のビジネスの継続やなるべく小さな変化で済ませようとする安易な心情は負け戦の象徴といえます。

どんな組織においても、失うものがないなかで得た成功体験が危機感の欠如と新しい挑戦を妨げます。あらゆる国家、社会、組織がグローバル革命とデジタル革命に挑戦せざるを得ない状況において、「インターネット資本主義社会」の実現化こそ、当社が乗り越え打ち勝つべきテーマであり、再び構想力と実行力が問われています。

VUCA時代と称される現在、誰も未来を予測することはできませんが、未来を創り出すことはできます。それは自分たちがその主体者である限り、変化し続けることによってのみ実現する現実であり、これからは限られた少数の人ではなく顧客を巻き込み、社員全員が活躍する組織のみに勝利が約束される社会に変わっていくはずです。

クレディセゾンには社員に夢と希望を示し協力して何かを成し遂げるために、社員全員が活躍する組織を創りあげ、自らが変化し続ける企業を目指すことで、お客様やお取引先へのさらなる貢献を目指してまいります。

Innovation history



お客様と50年間を共に歩む ファイナンスカンパニーへの挑戦

2019年3月に新たな経営体制のもと、代表取締役社長 COOに就任いたしました。

長年の経営課題であった共同基幹システムへの移行が完了し、今後の事業成長に向けて新たなアライアンスやサービス、コンテンツの開発に対応可能な攻めの態勢が整いました。

現状、決済手段のバリエーションは多様化しておりますが、顧客の立場に立った真のサービスや商品でなければ早晩淘汰されていくことでしょう。

当社は創業以来、さまざまなイノベーションを実現し、顧客の支持を得てまいりました。今後もデジタルトランスフォーメーションをキーとして、お客様のライフイベント・ライフステージに合った革新的なサービスやコンテンツ創造を通じて、50年間お客様に寄り添っていけるファイナンスカンパニーを目指してまいります。

同質化競争をすれば飽和状態になり、真面目さだけでは横並びの発想しか浮かびません。イノベーションには「どのようにやるか」という方法論よりも「なぜ、やるか」という内的な動機や目的が重要です。そのためにも「オープン・フランク・イノベティブ」という当社の企業文化を象徴するステートメントにあるように、この予測不能で不確実な時代に自ら『解』を導き出せる柔軟で力強い組織を創ってまいります。

また、1980年代から取り組んできたESG経営を実践し、より豊かで便利な社会の発展に寄与することで、持続的な企業価値の向上と社会への貢献を果たしてまいります。



代表取締役社長COO
山下 昌宏



Neo Finance Co

Payment

決済ビジネス
アライアンスの拡大とビジネスモデル変革

Mission Statement

お客様と50年間を共に歩む ファイナンスカンパニーへ

～お金に関する「安心」と「なるほど」を～

中期経営ビジョン「Neo Finance Company in Asia」の実現に向け、サービス寿命の長いクレジットカードをタッチポイントに、お客様のライフイベントや企業サイクルに寄り添い、多様なサービスを提供できるファイナンスカンパニーを目指してまいります。また、アジアにおいては国内で培ったノウハウをベースに各国に即した金融ビジネスを展開し、各国の経済発展に貢献してまいります。

ショッピング

借入れ

送金

資金調達
仕入れ

経費精算
業務効率化

福利厚生

経営理念

私たちは、サービス先端企業として

「顧客満足主義の実践」

「取引先との相互利益の尊重」

「創造的革新の社風創り」

の3点を共通の価値観として浸透させ競争に打ち勝ちお客様、株主の皆さま、そしてすべての取引先の皆さまの期待に沿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。

Solution

ソリューションビジネス
企業間決済のキャッシュレス化推進

Company in Asia

提携パートナーの顧客戦略と一体となった
ハウスカード機能を提供し、
決済サービスを通じて顧客基盤を拡大

1人の顧客(個人・法人)に
多様なマネーサービスを



Finance

ファイナンスビジネス

ノンバンクとしてファイナンス事業のさらなる拡大

住宅購入
賃貸

不動産
取引

リフォーム

貯蓄

投資
資産運用

相続

Digital Marketing

デジタルマーケティング

会員QOLに貢献する「デジタル×サービス」の進化

Investment

資産運用ビジネス

アセットマネジメントビジネスの本格化

Global

アジアビジネス

各国に即したリテール金融ビジネスを展開

Payment 決済ビジネス

多様なアライアンスネットワークによる顧客基盤の拡大

クレジットカードをはじめ、プリペイド、デビットカードなど、取引先・顧客ニーズに即した決済ツールを提供しています。

クレジットカード

オリジナル



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



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



セゾンカード
インターナショナル



UCカード

提携



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)



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)



JQ CARD セゾン
(九州旅客鉄道)



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)



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シネマズ)



日本白血病研究基金
カードセゾン
(日本白血病研究基金)

プリペイドカード・デビットカード

トラベル



NEO MONEY



キャッシュサポートプラチナ

提携



ココカラクラブカード
(ココカラファイン)



ピコカ
(アルピコホールディングス)



助太刀カード
(助太刀)

業務受託

※システム開発や運営支援、永久不滅ポイントプログラム提供など



au WALLET プリペイドカード
(ウェブマネー)



しらたまプリカ
(マネーフォワード)



mijica
(ゆうちょ銀行)

お客様の利便性追求と多様なパートナーのニーズに応じたアライアンスを展開しています。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など、現金市場を打ち崩す決済サービスの多様化に取り組み、安心・安全・便利なキャッシュレス社会の実現を目指しています。

さらなる安心・安全・便利なキャッシュレス実現へ

モバイル決済機能を拡充するとともに、スマートフォン完結型のカードサービスへの移行を推進しています。

スマホ完結型サービスの実現

カードの即時入会・即時決済



小売施設・開拓拠点での
カード入会

即時にカード番号発行
QRコード等でカードレス決済

カードは後日お手元に

諸変更や問い合わせなどさまざまなお手続きをワンストップで

スマホがあれば
いつでもどこでも
手続きできる
しかも、
「簡単」で
「安心」



多様なカードレス決済

非接触型決済



QRコード決済



提携先アプリ決済

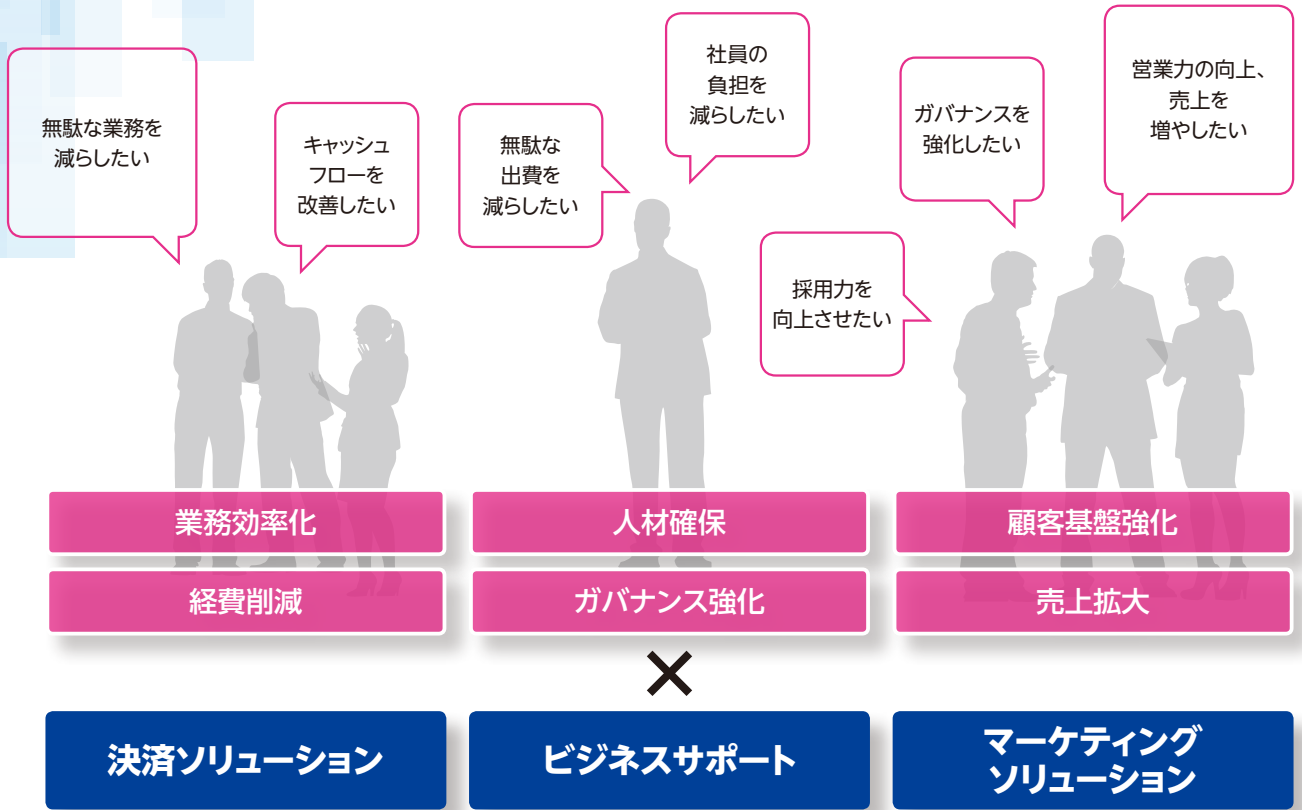


ポイント決済



Solution

ソリューションビジネス



決済ソリューション・ビジネスサポート（一例）

さまざまなビジネスシーンで発生する課題や営業活動に最適なツールをご提案し、企業活動の効率化をサポートします。

業務効率化・経費削減

<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>個人事業主様の業務効率化</p>	<p>コーポレートカード・法人カード</p>  <p>経費精算業務の簡易化</p>	<p>経費精算システム「コンカー」</p>  <p>経費精算の効率化</p>	<p>パーचेシングカード</p>  <p>請求書管理合理化と振込コスト削減</p>
<p>UCフリートカード</p>  <p>車両管理業務の合理化</p>	<p>振込サービス</p>  <p>振込業務の簡易化と手数料コストダウン</p>	<p>決済環境整備</p>  <p>加盟店様のニーズに合った決済端末の提案</p>	

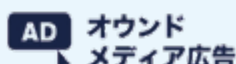
当社はこれまで培ってきたカードビジネスのノウハウや約3,700万人の顧客基盤、多種多様な提携パートナーなどのリソースを強みに、法人マーケットのキャッシュレス化とバックオフィス業務の効率化を推進しています。

マーケティングソリューション（一例）

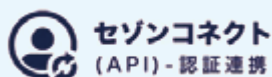
ビッグデータを活用した当社サービスをご利用いただくことで、顧客基盤の強化や売上拡大に貢献します。

顧客基盤強化・売上拡大

ビッグデータを活用した最適なマーケティングソリューション



安全・簡単な認証システム



顧客基盤拡大へのソリューション

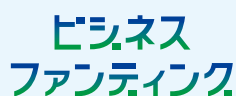


キャッシュフロー改善



売掛債権買取と請求書作成代行サービス

調達支援



将来の売上債権をもとにした
資金調達サービス

福利厚生



現場支援



名刺管理システム



企業経営のサポートツール

Finance

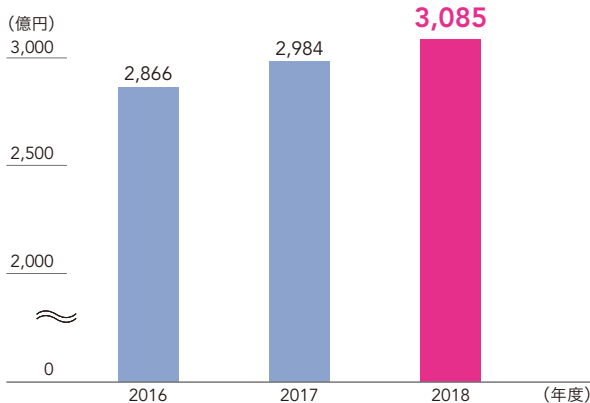
ファイナンスビジネス

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レジ周辺市場など、ビジネストrendへの対応のほか、環境商材や成長分野などでの新規収益の創造に挑戦しています。

債権残高

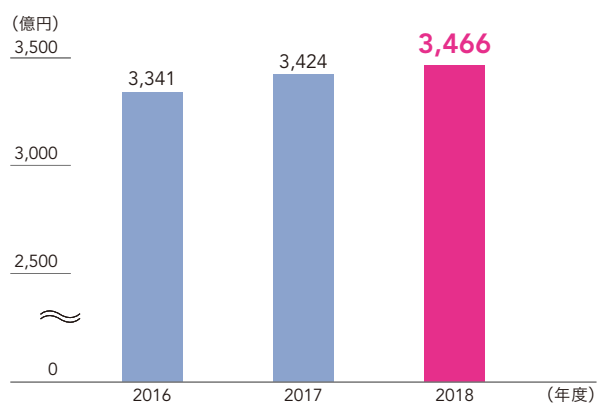


信用保証事業

提携金融機関ネットワーク拡大へ

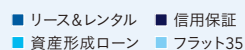
個人向け証書貸付型フリーローンの保証業務を中心に、提携金融機関と営業・管理両面にわたり密接な連携を行い、個人ローンの推進をサポートしています。事業資金にも利用できる「資金使途の汎用性」をはじめ、Web上で完結できる「手続きの簡便性」「審査回答の迅速性」など、お客様のニーズに応え続けることで、取扱高の拡大を目指しています。

保証残高

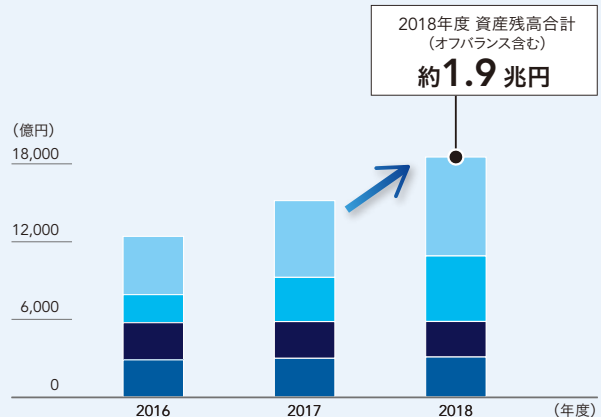


順調に資産残高を拡大しています

1982年にリース事業、1985年に信用保証事業を開始し、30年以上にわたり、ニーズの探究や、それに伴う商品開発・運用改善を通して信頼関係を構築してきました。その後、2009年に「フラット35」、2013年には「セゾンの資産形成ローン」をリリースするなど、徹底した顧客志向のもと、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とのリレーション強化により、資産残高を拡大しています。



ファイナンスビジネス資産残高(単体)



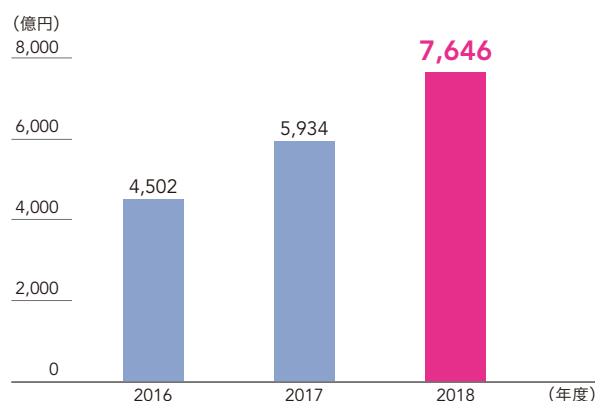
カード事業で培った営業力・全国ネットワークを活かし、マーケットニーズに即した
 ファイナンス機能の提供と、提携先企業とのリレーション強化により、収益源の多角化と
 環境変化に強いノンバンクとしての事業基盤の構築に取り組んでいます。

フラット35・家賃保証

代理店拡大とシェア拡大を目指す

フラット35では従来の買取型に加えて保証型の提供開始や、リフォームローンの取り扱いを始めるなど、「セゾンの住宅ローンパッケージ」を拡充し、幅広く住宅購入ニーズをサポートしています。また、「セゾンの家賃保証 Rent Quick」では賃貸ニーズにもお応えしています。賃貸から住宅購入まで、生活創造金融サービスを展開しています。

住宅金融支援機構 フラット35債権譲渡済み残高

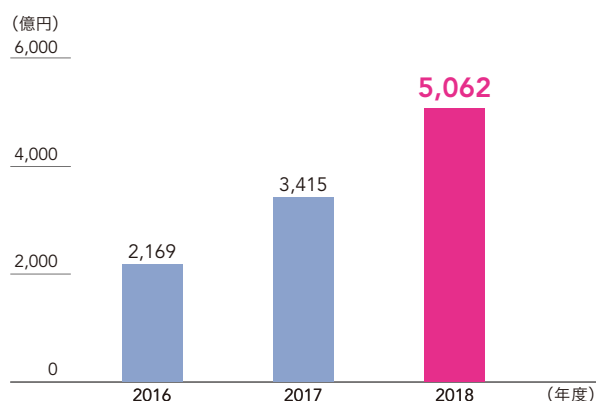


その他ファイナンス商品

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、勉強会等を通じて提携先との連携を強化し、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



新しい商品のご紹介

セゾンのリフォームローン

2019年1月から、リフォーム資金ニーズにお応えするリフォームローンの取り扱いを開始しました。リフォーム会社を限定しない(非提携型)ローンのため、お客様が自由に施工業者をお選びいただくことができる、理想の家づくりをサポートするサービスです。



セゾンのフラット35(保証型)

2019年6月から、手持金をご用意いただくことでクレディセゾンのフラット35(買取型)よりさらに低金利でご利用いただける住宅ローンの提供を開始しました。「セゾンのフラット35(保証型)」は、フラット35(保証型)を用いた当社独自の商品です。

Digital Marketing

デジタルマーケティング

デジタル×サービスの進化により、
お客様の Quality Of Life 向上を実現

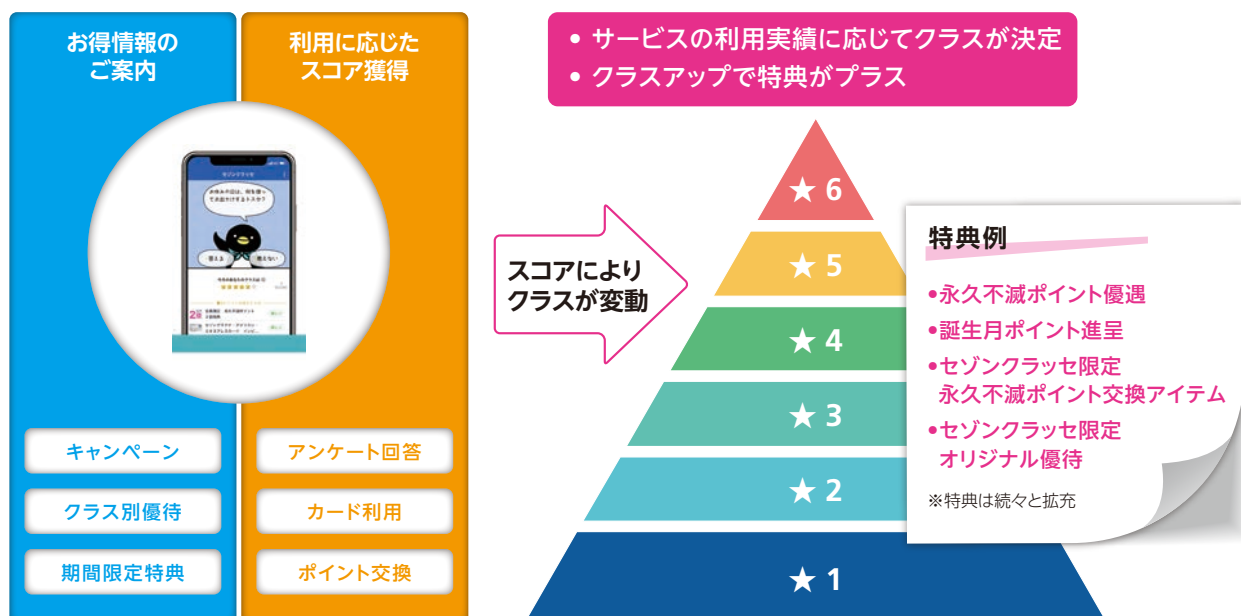


当社が保有する「良質なコンテンツ」と「利便性の高い決済機能」をデジタル技術で効果的・効率的に提供することで、お客様のQuality Of Life向上の実現を目指してまいります。

一律のサービスから利用実績に応じたサービス提供への転換

アプリ限定クラス優待

「セゾンクラッセ」



お客様に楽しんでいただくことで、長くお付き合いいただけるサービスを目指しています。

先進的な技術の取り込み

- 国内カード業界初となるCVCを設立(2015年6月)
- 先進的、革新的な技術をもつ企業との早期の取り組みを強化
- 決済、コマース、シェアリング、新技術など多様なベンチャー24社に出資(2019年6月30日現在)

- 当社、(株)デジタルガレージ、(株)カカクコム、KDDI(株)が共同で運営するオープンイノベーション型研究開発組織
- 「ブロックチェーン」「VR/AR」「AI」「セキュリティ」「バイオヘルス」における開発を重点的に実施

SAISON
Ventures



Global アジアビジネス

将来を見据えたグローバル事業の拡大



シンガポール

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



中国

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



インドネシア

PT. Saison Modern Finance

アジアにおける事業展開例

ベトナム

HD SAISON Finance Company Ltd.



- ・ 2015年5月 HD Bankと合併会社設立
- ・ 二輪車・スマホ・家電の個性割賦を提供
- ・ クレジットカード事業の新規立ち上げを含むベトナム事業拡大に向けてHD Bankに出資

インドネシア

PT. Saison Modern Finance



PT Saison Modern Finance



- ・ 2015年9月 設立
- ・ Fintechプレーヤーを介してエンドユーザーに融資を提供
- ・ ローカル中小企業に対してリース・ファクタリングサービスを提供

グローバル事業を将来の収益基盤の柱として位置づけ、成長著しいアジア圏内において、各国に即したリテール金融ビジネスを展開しています。現地企業との合弁・提携による金融サービスを展開することで、地域の経済発展に貢献してまいります。

■ 進出エリア ■ 進出検討エリア



HD SAISON Finance Company Ltd.



Idemitsu Saison Microfinance (Cambodia) Plc.

※出光クレジット株式会社(当社50%出資先)による展開

東南アジア

Grab Financial Services Asia Inc.



- ・ 2017年12月 Grab Holding Inc.と合併会社設立
- ・ 配車サービス「Grab」ドライバー、一般ユーザーへ消費者ローンを提供
- ・ 事業運営により蓄積されるデータをもとにより信頼性のある信用スコアリングを構築

タイ

SIAM SAISON Co., Ltd.

SIAMSAISON



- ・ 2018年11月 SCG International Corporation Co., Ltd.・三井物産と合併会社設立
- ・ 迅速・正確な与信・決済スキームを構築
- ・ 建設業界における分割払いなどの幅広いBtoBペイメントサービスを提供

Investment

資産運用ビジネス

ポイント運用サービスを通して、投資初心者のお客様との接点が拡大しています。今後は新商材の開発や他企業へのOEM提供を展開してまいります。

永久不滅ポイントで気軽に投資体験

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。

ポイント運用
サービス



永久不滅ポイント

ポイント運用

特許取得済 特許第6357521号

株式や投資信託^{*}、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。^{*}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

永久不滅ポイント



アクションポイント



チャージ
(交換)



ポイント運用口座



売買

アクティブコース

バランスコース

TOPIX(日本株)コース

VOO(アメリカ株)コース

株式コース

※株式コースのご利用にはストックポイントへの登録が必要です

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。

SAISON
ASSET
MANAGEMENT

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 **2,492** 億円



マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社

オンラインで完結する
個人向けロボアドバイザー
[MSV LIFE]を提供

運用資産残高 **420** 億円

※2019年3月31日現在

Service・Website

サービス・
ウェブサイト

クレディセゾンが提供するサービスの一例をご紹介します。

Service

永久不滅ポイント

有効期限のない ポイントサービス

ポイントを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。

Webサイトは
こちら



SAISON POINT MALL

永久不滅ポイントが お得に貯まる

永久不滅ポイントがお得に貯まるポイントサイトです。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にもご利用いただけるサイトです。

Webサイトは
こちら



セゾンPortal

アプリで簡単 カード管理をスマートに

毎月のお支払金額や永久不滅ポイントがすぐにご確認いただけるアプリです。セゾンカードのインターネットサービス「Netアンサー」や「ポイント運用サービス」「セゾンクラス」に自動ログインができ、優待加盟店などさまざまなお得な情報をご確認いただけます。

Webサイトは
こちら



Website

「くらしとお金」相談サイト

Sodan
相談するって、ステキなこと

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



法人向け総合ご案内サイト

決済ソリューションから、ビジネスサポート、マーケティングソリューションまで、法人向けにご提供できるカード会社の枠を超えた幅広いソリューションをご案内しています。業務上のお悩みや組織別の課題に応じたサービスを検索いただけます。



Webサイトは
こちら



社員一人ひとりが 能力を発揮できる組織へ

成長と挑戦を支える仕組み

SWITCH SAISON

社員のアイデアをよりスピーディに事業化するための社内ベンチャープログラム「SWITCH SAISON」を年に2回実施しています。すべての社員に応募資格があり、幅広い世代からアイデアを募っています。事業化につなげるべくメンター制度によるサポート、事業開発費用の予算化などを行っています。



エントリー113案件中22案件の発表者が臨んだ第一回ピッチプレゼンの様子

全社員共通人事制度

複数あった社員区分を撤廃し、全社員を「正社員」とする人事制度です。「担う役割」に応じた処遇（同一労働同一賃金）を実現し、誰もが新しいチャレンジができる環境に整備しました。

※確定拠出年金、福利厚生、キャリア開発支援制度などすべての制度を統一



一体感の醸成やエンゲージメントにつながる取り組み

ピアボーナス制度「永久不滅チップ」

社員間で感謝の気持ちを送り合うピアボーナス制度を導入しました。気軽なコミュニケーションで感謝の気持ちを伝え合うことで、コミュニケーションの活性化とモチベーションの向上につながっています。



業務関連
(ex. 資料連携ありがとう!)



チームのコミュニケーション
(ex. プレゼンよくやった!)



※チップは3種類。5チップ貯まったら、永久不滅ポイント1pに還元。

CREDIT SAISON AWARD

社員が会社と一体となり双方に貢献しあう風土醸成を目指して、年に1回、全社表彰式を実施しています。各事業部の表彰や当社が目指すべきビジョンの共有を行っています。



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。



社員が新たな価値創造に挑戦するために、活気に溢れて働きがいのある組織を目指しています。一人ひとりが能力を十分に発揮できるよう、ダイバーシティ&インクルージョンを推進し、絶えず当社らしい制度や仕組みを導入しています。

働き方の変革・多様な活躍を促す取り組み

オフィス環境のリニューアル

柔軟な組織づくり、ワークスタイルの変革に対応でき、生産性向上、コミュニケーションの活性化につながるオフィス環境の整備に取り組んでいます。



一人で集中するための集中ブースやメンバーとの協業に最適なスペースなどを用意

健康経営の推進

常にベストコンディションで、最高のパフォーマンスを発揮すること、また、社員とその家族の幸せ、お客様、お取引先により良いサービスを提供することを目指し、健康経営を推進しています。



3年連続
認定

2019
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

健康経営優良法人2019に認定



第1回「がんアライ宣言・アワード」にて
「ゴールド」賞を受賞

セゾン・ワークライフデザイン部

社内でリアルな声を吸いあげ、経営層へイノベティブな働き方を提案することで、社員一人ひとりが自分らしく輝き、全員が活躍できる働きがいのある会社づくりを目指す全社横断・ボトムアップ型の組織です。本社を事務局とし、全国10カ所の支社よりアンバサダーを選任して活動しています。



アンバサダーミーティング



ファミリーデーの実施

セゾンファーム戸田の運営

障がい者雇用では、障がい特性に合わせた仕事内容や役割、フォロー体制の構築、また、柔軟な働き方の選択肢を設けるなど、一人ひとりが活躍できる就業環境整備に取り組んでいます。屋内農園型障がい者雇用支援サービス「BUKI」を活用した農園「セゾンファーム戸田」ではハーブの栽培・ハーブティーへの加工を行っています。



ハーブ栽培(イメージ)



ハーブティーは
社内に共有

クレディセゾンだからこそその 持続可能な社会づくりの実践

Environment 環境保全の取り組み



赤城自然園の運営

群馬県赤城山の麓にて、植物がいきいきと育ち、生き物が棲みやすい森に再生した「赤城自然園」を、「多くの子どもたちが自然に触れ、感性を育むことで豊かな社会にしていきたい」という思いにご賛同いただいた個人・企業・団体からのサポートを受けて、2010年より当社が運営をしています。

「人間と自然の共生」の実現を目指した環境づくりに取り組むとともに、当園のフィールドを活用した環境学習会や健康増進プログラム、また群馬ディスティネーションキャンペーン観光地としての貢献など、健康・福祉・教育・観光といった幅広い分野で、連携協定を締結した渋川市をはじめとして、地域・地元との関係を深めています。



赤城自然園
Akagi Nature Park

Webサイトはこちら



ペーパーレスへの取り組み

利用明細書や申込書のWeb化等による紙消費量やCO₂排出量の削減に取り組んでいます。

Governance ガバナンス強化に向けた取り組み



指名・報酬委員会設置

- 取締役などの選任・解任や報酬などについて審議し、取締役会に対して答申する機能を確立することによる客観性・透明性の向上
- 構成員 5名(うち 社外取締役は、過半数の3名)

経営監視機能の強化

- 独立社外取締役1名・監査役1名増員
 - 社外取締役3名(うち 独立3名)
 - 監査役4名(うち 独立3名)
- 取締役会の多様性確保
 - 女性取締役1名増員(女性取締役2名・女性監査役1名)
- 取締役会実効性評価(年1回実施)

ESG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。



「サービス先端企業」という経営理念のもと、経営資源、独自のノウハウ、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。

Social

社会への貢献



安心・安全・便利なキャッシュレス社会の実現

個人情報の適正管理

情報／サイバーセキュリティ

多重債務への対応

不正利用検知の精度向上

東南アジア新興国での
金融サービスを通じた
経済発展・国民生活向上
への貢献

ポイント交換やカードでの寄付

「平成30年北海道
胆振東部地震」義援金

718万円

「平成30年7月豪雨」
義援金

3,216万円

「神奈川県動物保護センター建設」
基金への支援

1,653万円

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。



次世代教育・金融教育

10年以上参画する探究学習プログラム「クエストエデュケーション」をはじめ、中学生から大学生まで幅広い年齢層を対象として、各地域での次世代・金融教育の取り組みを行っています。



高校生へのキャッシュレス講義



クエストカップ2019開催時の様子

Our history

1951年～

業界の常識を変えるチャレンジ

1951年	5月	(株)緑屋として会社設立	
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(現(株)そごう・西武)と資本提携	
1980年	8月	(株)緑屋から(株)西武クレジットに社名変更	
1982年	8月	「西武カード」発行・即与信、即発行の開始 セゾンカウンター全国展開開始	
		リース事業開始	
1983年	3月	「西武カード」を名称変更し「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 年会費無料での国際カード化	
			
1989年	10月	(株)クレディセゾンに社名変更	
1990年	4月	西友食品売場で、日本初のサインレス取引開始	
1991年	1月	アフィニティ(提携)カード事業開始	
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 「セゾン・アメリカン・エキスプレス® カード」を発行	

2000年～

事業の多角化とアライアンス拡大

2000年	8月	インターネットサービス「Netアンサー」開始	
2002年	2月	有効期限のない「永久不滅ポイント」開始	
		永久不滅ポイント	
2003年	8月	出光興産(株)と包括提携に合意 (‘04年4月「出光カードmydoplus(まいどプラス)」を発行)	
	9月	会員向け専用保険「Super Value Plus」発売	
2004年	2月	(株)りそなホールディングスと資本・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)」稼動	
	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	
2006年	1月	ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)と合併	
			
	3月	ローン専用カード「セゾンカードローン」を発行	
	6月	(株)ヤマダ電機と包括提携を締結 (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)運営開始	
	11月	大和ハウス工業(株)と合併会社設立 (’07年5月「Heart Oneカード」を発行)	
2007年	3月	(株)山口フィナンシャルグループと包括提携に合意 (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)	
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	
	10月	新クレジットセンター「関西 Ubiquitous(ユビキタス)」 稼動	
2009年	3月	「フラット35」取り扱い開始	

数字で見るクレディセゾン

顧客資産

カード総会員数

 **3,729**万人

※クレディセゾン単体 2,679万人

ネット会員数

 **1,528**万人

ポイント保有者数

 約**1,700**万人

プリペイドカード累計発行枚数

 **5,000**万超

提携カード発行先

 約**250**先

コーポレートカード・法人カード発行先

 約**50,000**社

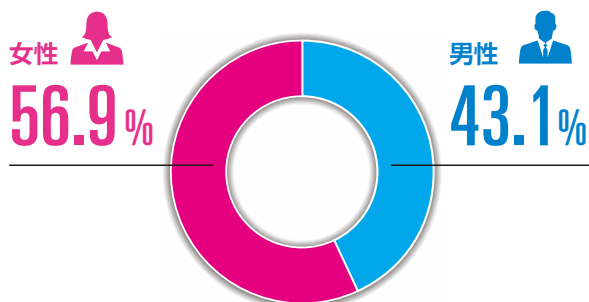
優待加盟店

 約**19,000**カ所

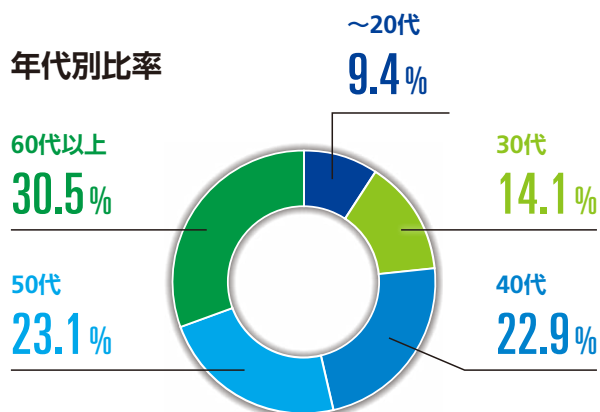
※2019年8月現在

カード会員構成(単体)

男女比率



年代別比率



クレディセゾンの資産である顧客・ネットワーク規模をはじめとして、
基本情報をご紹介します。 2019年3月31日現在

企業情報

会社設立

1951年

会社設立から68年

社員数

3,239名

社員平均年齢

39.5歳

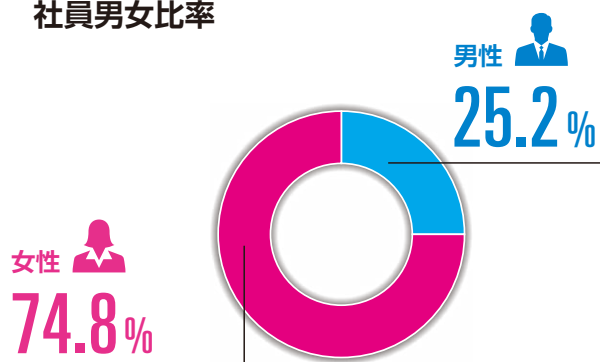
男性 39.6歳
女性 39.5歳

社員平均勤続年数

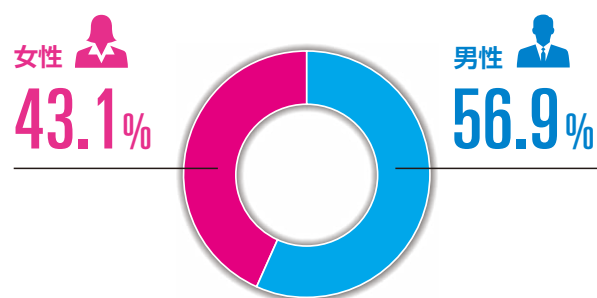
10.9年

男性 11.7年
女性 10.6年

社員男女比率



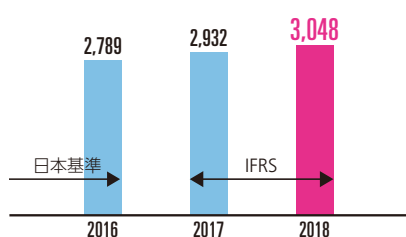
管理職比率



経営成績(連結)

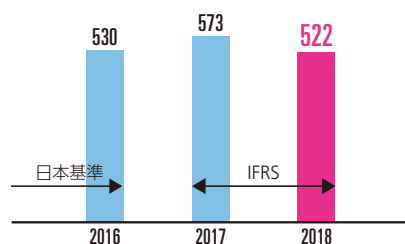
営業収益(純収益)

3,048億円



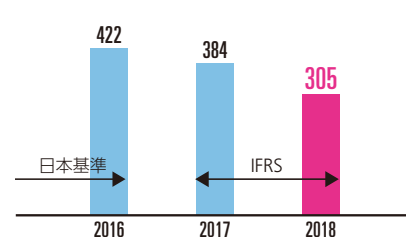
経常利益(事業利益)

522億円



当期純利益(当期利益)

305億円



会社概要

商号	株式会社 クレディセゾン
英文表記	Credit Saison Co., Ltd.
会社設立	1951年5月1日
本社所在地	〒170-6073 東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60・52F
代表者	代表取締役会長CEO 林野 宏 代表取締役社長COO 山下 昌宏
主要な事業内容	ペイメント事業・リース事業・ファイナンス事業・不動産事業など
主要な営業所	北海道・東北・北関東・東関東・東京・神奈川・東海・関西・中四国・九州支社／セゾンカウンター 債権管理部 信用管理部 コンサルティングセンター
資本金	759億29百万円
会社が発行する株式の総数	300,000,000株
発行済株式数	185,444,772株
決算期	3月31日
株主数	14,391名
従業員数	3,239名 <small>(注)上記従業員のほかに、嘱託、パートおよびアルバイトを雇用しており、その期中平均雇用人数は647名(1日7.5時間換算)となっております。</small>

Webサイトのご案内

企業情報サイト	corporate.saisoncard.co.jp 企業情報、最新のIR情報等はこちらをご覧ください	
会員向けサイト	セゾンカード www.saisoncard.co.jp UCカード www2.uccard.co.jp 商品・サービス、お知らせ・キャンペーン情報はこちらをご覧ください	 セゾンカード  UCカード

関係会社一覧 ※50音順 2019年3月31日現在

主な連結子会社

	株式会社アトリウム	総合不動産事業・サービス事業
	株式会社エール	清掃・警備・設備保守
	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
	株式会社カサラゴ	生活雑貨の輸入販売
	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
	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
	セゾン投信株式会社	投資信託の設定、運用ならびに販売
	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
	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
株式会社セゾン保険サービス	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
	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
	PT. Saison Modern Finance	インドネシアにおけるデジタルレンディング・ペイメント・ ポイント事業、リース事業

他17社

主な持分法適用会社

	株式会社イープラス	入場券・チケット販売
	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
静銀セゾンカード株式会社	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
	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	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
	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
	高島屋クレジット株式会社	クレジットカード事業
	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
	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

他20社

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。

SAISON
CARD
INTERNATIONAL



www.saisoncard.co.jp/amex

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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、株主の皆さま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・ガバナンス体制を採用する理由

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・ガバナンスの充実を図っています。取締役会や指名・報酬委員会等において、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や内部統制統括部門の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。

(1) 取締役会

取締役会は、取締役15名(うち社外取締役3名、独立役員に指定されている人数3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。取締役会における各議案についての、審議、業務執行の状況等の監督を行い、社外取締役を含め、活発な意見交換がなされ、意思決定および監督の実効性は確保されています。社外取締役は、当社経営に対して客観的・中立的立場から有益な助言を行っています。

当期は取締役会を18回開催しました。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。

(2) 監査役会

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等を行っています。監査役は、経営の適法性、コンプライアンスに関して幅広く意見交換、審議、検証し、適宜経営に対して助言や提言を行っています。また、監査役は、取締役会、経営会議等の重要な会議に出席するだけでなく、リスクマネジメント、コンプライアンス全般に関する監査および助言を行うことにより、各取締役の職務執行について、厳正な監視を実施しています。

当期は監査役会を13回開催しました。なお、監査役の任期は4年としています。法令に定める監査役の員数を欠くことになる場合に備え、補欠監査役1名を選任しています。

(3) 指名・報酬委員会

取締役会の諮問機関として、取締役会の決議によって選任された取締役で構成され、代表取締役会長CEOを委員長とし、うち社外取締役を半数以上とする5名の委員で構成されています。

同委員会は、取締役の選解任に関する事項、取締役が受ける報酬等の方針の策定等について、取締役会からの諮問を受け審議し、取締役会に答申します。

^{*}2019年6月20日現在です。

当社の企業統治機関の構成員は以下のとおりです。

構成員	取締役会	監査役会	指名・報酬委員会
代表取締役会長CEO 林野 宏	●		●
代表取締役社長COO 山下 昌宏	●		●
代表取締役副社長 高橋 直樹	●		
常務取締役 水野 克己	●		
常務取締役 岡本 龍成	●		
常務取締役 三浦 義昭	●		
取締役 松田 昭博	●		
取締役 馬場 信吾	●		
取締役 磯部 泰之	●		
取締役 足利 駿二	●		
取締役 小野 和俊	●		
取締役 安森 一恵	●		
社外取締役 林 郁	●		●
社外取締役 富樫 直記	●		●
社外取締役 大槻 奈那	●		●
監査役(常勤) 金子 美壽		●	
社外監査役(常勤) 原田 宗宏		●	
社外監査役(常勤) 井川 裕昌		●	
社外監査役 笠原 智恵		●	

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かかる情報(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。

二. 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かか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) 当社の監査役の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の監査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。
- 二. 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。

監査の状況

(1) 監査役監査の状況

当社は、監査役会設置会社であり、監査役4名(うち社外監査役3名、独立役員に指名されている人数3名)で構成されています。

各監査役は、監査役会が定めた監査方針およ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、業務およ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。

(2) 内部監査の状況

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、評価および提言を行っています。

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、監査室が実施する内部監査の監査方針および結果について、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、内部監査方針およ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。

*2019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。

(3) 会計監査の状況

会計監査人の状況は次のとおりです。

イ. 業務を執行した公認会計士の氏名、所属する監査法人名および継続監査年数

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	吉田 波也人 箕輪 恵美子 石坂 武嗣
	有限責任監査法人 トーマツ

(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います。

ロ. 監査業務に係る補助者の構成

公認会計士15名 会計士試験合格者等5名 その他28名

会社と会社の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3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6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、当社は同社グループとの間でインキュベーション事業およびマーケティング事業に関する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。また、同氏は(株)カカコムの取締役会長、econtext Asia LimitedのDirector President & Chairman

等を兼務しています。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。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、当事業年度において、当社は同社との間に取引関係がございません。また、日興アセットマネジメント(株)および(株)ナガホリにおいては、同氏は社外取締役です。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)の共同出資者ですが、その年間取引額は双方の連結取扱高に対して0.2%未満です。また、同氏は名古屋商科大学大学院教授および二松學舎大学国際政治経済学部客員教授を務めていますが、両大学と当社との間に取引関係はないことから、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。

社外監査役原田宗宏氏は、長年にわたり警察庁に在籍し、警察本部長等の幹部職を歴任しており、組織管理、危機管理に係わる業務に携わってきたことから、直接会社の経営に関与された経験はありませんが、経営執行等の適法性について客観的・中立的な監査を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。

社外監査役井川裕昌氏は、長年にわたり財務省および国税局に在籍し、財務局長や税関長を歴任し、会計財務に関する豊富な経験と幅広い知見を有していることから、直接会社の経営に関与された経験はありませんが、客観的・中立的な監査を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(シニアパートナー)ですが、その額は同法律事務所の年間報酬および当社の連結取扱高の双方の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、長年にわたる弁護士としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、当社取締役の職務執行の適法性および企業ガバナンスの監査に重要な役割を果たしてきたことから、直接会社の経営に関与された経験はありませんが、客観的・中立的な監査を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、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、社外取締役およ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 (<https://corporate.saisoncard.co.jp/esg/governance/>) に掲載しています。

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。

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」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

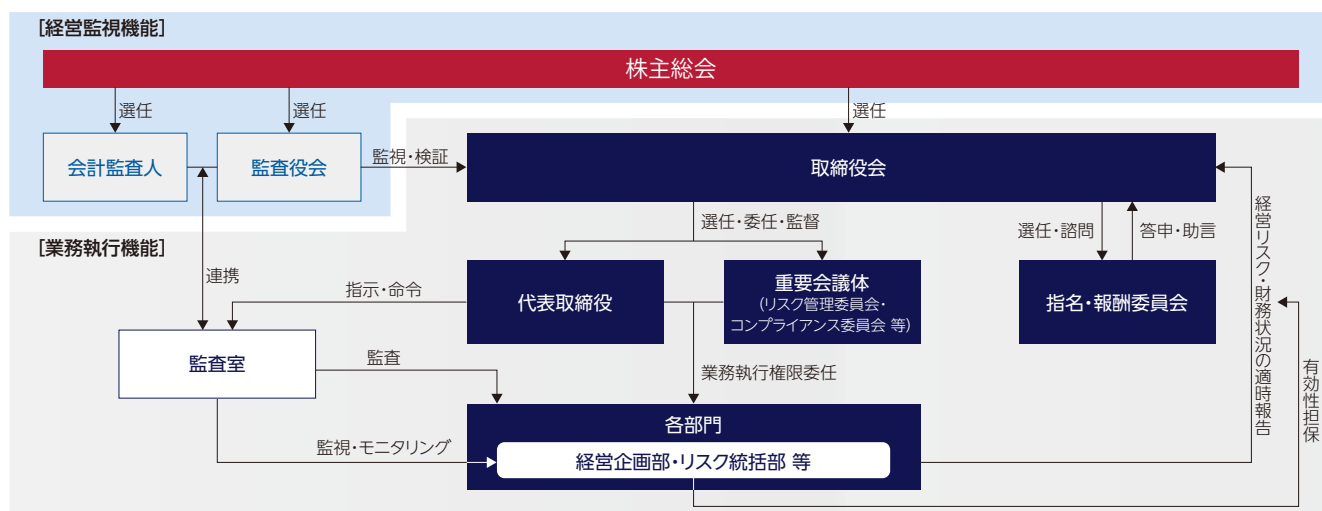
事項については、経営企画部 グループ戦略室を中心としてグループ各社の業務執行状況を監督するとともに、グループ各社の主管部門と情報共有を行っています。

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、従業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およ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	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	3名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	3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	4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

当事業年度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。

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)	497	384	113	15
監査役 (社外監査役を除く)	4	4	—	1
社外取締役	24	24	—	3
社外監査役	26	26	—	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 当期末現在の取締役人員は15名、監査役人員は3名です。
 3 基本報酬には当社株式購入(役員持株会拠出)原資となる報酬を含んでいます。

(1) 役員ごとの氏名、役員区分、連結報酬等の総額およ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) 役員報酬等の額またはその算定方法の決定方針の内容および決定方法

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。(ただし、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は、各取締役の当事業績への貢献度について当該取締役を含む全取締役が評価した結果等を踏まえ、取締役会で決定する仕組みを導入しています。

適時開示体制の概要

当社の会社情報の適時開示に係る社内体制の状況は、以下のとおりです。

(1) 会社情報の適時開示に係る当社の基本姿勢

当社は、株式上場会社であり、金融商品関連諸法令および株式会社東京証券取引所の有価証券上場規程に従い、さまざまな会社情報を適時適切に公開する義務を有していること、および適時適切な会社情報の開示が健全な金融商品市場の根幹をなすものであることを認識しています。

当社は、係る義務を履行するため、「情報開示規程」を制定し、常に投資者の視点に立った迅速、正確かつ公平な会社情報の開示を適切に行うことを実践していきます。

(2) 会社情報の適時開示に係る当社の社内体制の状況

当社は、情報収集と情報開示の網羅性、適正性および適時性を確保するため、「情報開示規程」に基づき、当社および当社の関係会社（以下、「当社グループ会社」という。）に関する会社情報の収集、情報開示の要否および資料の審議を行う組織として「情報開示委員会」を設置しています。

情報開示委員会は、取締役会で指名された者を委員長とし、広報室、経営企画部、財務経理部およびリスク統括部等を担当する役職員が構成員を務めます。また、経営企画部および財務経理部が共同で事務局を構成し、各構成員によって収集される会社情報が事務局へ集約される体制となっています。

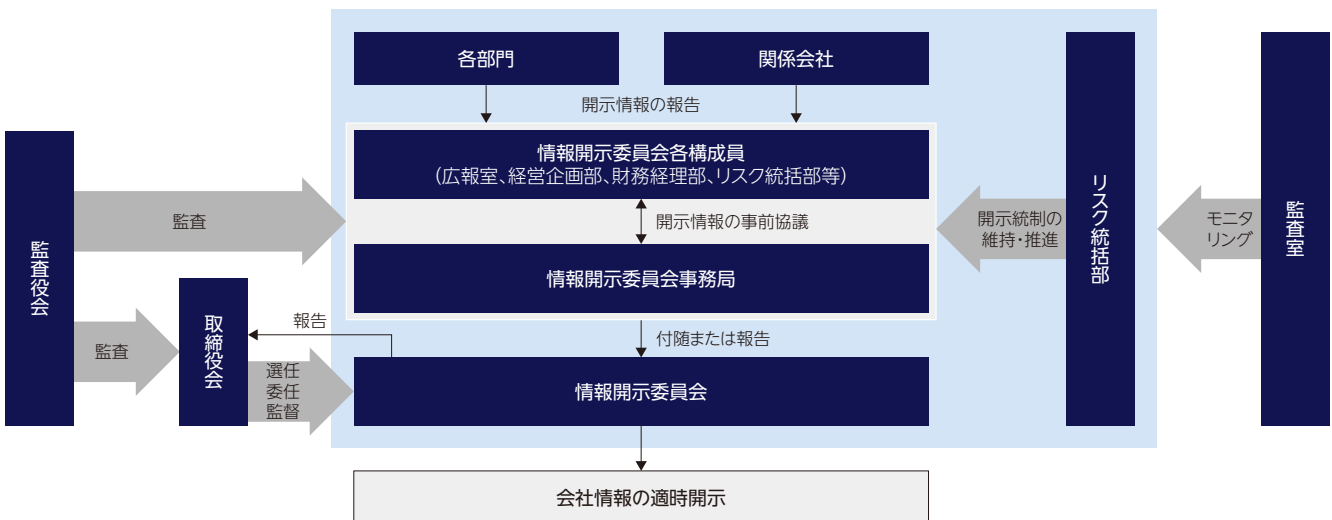
情報開示委員会の各構成員により収集される当社グループ会社の情報の開示については、原則として、情報開示委員会事務局との事前協議に基づき、情報開示委員会への付議または報告が決定されます。

また、情報開示委員会に付議された情報は同委員会において、適時開示情報か否かを協議し、開示資料の審議および開示の決議を行った結果、速やかに所定の手続きにより開示しています。

なお、開示に緊急を要する情報におきましては、情報開示委員長の判断で緊急情報開示委員会を開催し、審議および決議を行った結果、開示しています。

また、開示統制については、リスク統括部が維持・推進を行い、監査室がそれをモニタリングする体制となっています。

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。

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)

当社グループは、当期よりIFRSを適用しています。また、前期の財務数値についても、IFRSに組み替えて比較分析を行っています。

また、当社グループは、IFRS第9号「金融商品」を、当期期首(2018年4月1日)より適用しています。

		国際財務報告基準					
		(単位:百万円)					
		2019	2018				
純収益		304,855	293,250				
事業利益		52,233	57,314				
税引前利益		45,763	52,850				
親会社の所有者に帰属する当期利益		30,517	38,446				
資本		491,741	490,849				
総資産		3,212,465	2,946,978				
1株当たり親会社所有者帰属持分(円)		3,006.14	2,993.18				
基本的1株当たり当期利益(円)		186.84	235.39				
親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)(%)		6.2	8.2				
資産合計当期利益率(ROA)(%)		1.0	1.4				
親会社所有者帰属持分比率(自己資本比率)(%)		15.3	16.6				
		日本基準					
		(単位:百万円)					
		2019	2018	2017	2016	2015	2014
連結ベース							
3月31日に終了した1年間:							
営業収益 ^(注1)		304,869	292,183	278,944	269,919	259,076	247,577
販売費及び一般管理費		—	241,740	236,661	221,553	206,192	197,852
金融費用		—	9,671	11,069	11,772	12,722	13,388
営業費用合計		262,524	251,412	247,730	233,325	218,915	211,241
営業利益		42,344	40,771	31,213	36,593	40,161	36,336
経常利益		54,192	56,717	53,065	43,802	43,687	44,408
親会社株主に帰属する当期純利益		34,016	38,329	42,253	26,163	12,628	25,552
3月31日現在:							
純資産		497,855	480,669	446,882	418,988	447,082	422,829
総資産		3,217,448	2,940,022	2,720,051	2,550,990	2,373,299	2,285,943
有利子負債 ^(注2)		2,206,239	1,957,244	1,857,477	1,729,066	1,557,836	1,468,740
1株当たりデータ(円):							
当期純利益		208.27	234.67	258.70	147.37	68.77	139.15
純資産		3,046.68	2,933.46	2,724.88	2,563.61	2,424.05	2,283.29
財務指標(%):							
自己資本当期純利益率(ROE)		7.0	8.3	9.8	6.1	2.9	6.3
総資産当期純利益率(ROA)		1.1	1.4	1.6	1.1	0.5	1.2
自己資本比率		15.5	16.3	16.4	16.4	18.8	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)		259,018	249,865	238,637	228,713	219,336	205,873
販売費及び一般管理費		215,726	207,093	203,038	186,492	169,899	160,927
金融費用		9,748	9,872	11,282	12,620	14,066	15,119
営業利益		33,543	32,900	24,316	29,599	35,370	29,826
経常利益		39,634	38,871	28,210	32,614	38,449	34,872
当期純利益		25,875	22,190	21,045	25,570	11,315	18,637
3月31日現在:							
純資産		407,533	396,831	374,477	359,428	388,470	367,808
総資産		3,107,284	2,831,296	2,623,644	2,468,797	2,287,986	2,200,459
有利子負債 ^(注2)		2,203,239	1,953,740	1,852,551	1,725,891	1,551,189	1,457,001
財務指標(%):							
自己資本当期純利益率(ROE)		6.4	5.8	5.7	6.8	3.0	5.2
総資産当期純利益率(ROA)		0.9	0.8	0.8	1.1	0.5	0.9
自己資本比率		13.1	14.0	14.3	14.6	17.0	16.7
取扱高実績(単体ベース):							
包括信用購入あっせん ^(注3)		4,788,537	4,683,038	4,476,608	4,258,284	4,089,389	3,852,980
カードキャッシング		242,980	248,156	253,837	267,723	277,025	264,092
各種ローン		512,063	328,300	212,217	121,294	74,687	45,506
業務代行 ^(注4)		3,014,831	2,873,183	2,671,710	2,522,242	2,434,824	2,303,998
リース		115,589	114,569	108,101	106,000	106,801	114,694
信用保証		114,277	131,922	159,914	150,101	137,335	126,281
その他		25,774	30,677	32,177	33,298	33,732	30,005
取扱高計		8,814,054	8,409,848	7,914,568	7,458,944	7,153,795	6,737,558

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

2019年3月期

業績全般の概況

当社グループは、当期よりIFRSを適用しています。また、前期の財務数値についても、IFRSに組み替えて比較分析を行っています。

また、当社グループは、IFRS第9号「金融商品」を、当期期首（2018年4月1日）より適用しています。

当期におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善が続くなかで、政府による各種政策の効果もあり緩やかな回復基調で推移しました。一方、通商問題の動向が世界経済に与える影響や、中国経済の先行き、海外経済の動向と政策に関する不確実性、金融資本市場の変動の影響について留意が必要な状況になっています。

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の最終年度を迎え、先進的テクノロジーの活用など「これまでの強み」に「新たな強み」を加え、Fintechに代表される技術革新による「顧客の価値観の変化」や「既存ビジネスモデルの崩壊」に対応し続けるイノベティブな企業へのシフトに挑戦してきました。

純収益

表1は、純収益の内訳を記載しています。当期は、「クレジットサービス事業」において、ショッピング取扱高やショッピングのリボルビング残高が増加したことに加え、「ファイナンス事業」において、信用保証残高や「セゾンの資産形成ローン」の貸出残高が増加したことなどにより、純収益は3,048億55百万円（前期比4.0%増）となりました。

表1 連結損益計算書の主要項目

	(単位:百万円)		
	2019	2018	伸び率 (%)
クレジットサービス事業収益	226,250	221,049	2.4
リース事業収益	12,579	12,860	△2.2
ファイナンス事業収益	39,231	35,536	10.4
不動産関連事業利益	17,177	14,292	20.2
エンタテインメント事業利益	8,761	9,288	△5.7
金融収益	854	223	281.9
純収益合計	304,855	293,250	4.0

表2は、表1のクレジットサービス事業収益の内訳です。

表2 クレジットサービス事業収益の内訳

	(単位:百万円)		
	2019	2018	伸び率 (%)
カードショッピング	136,464	132,016	3.4
うち加盟店手数料	75,003	73,876	1.5
うち顧客手数料	53,091	49,940	6.3
うち年会費等	8,368	8,199	2.1
カードキャッシング	33,084	34,735	△4.8
証書ローン	1,071	1,298	△17.5
プロセッシング・他社カード代行	28,227	27,034	4.4
業務代行	15,896	15,130	5.1
クレジットサービス関連	11,507	10,834	6.2
クレジットサービス事業収益合計	226,250	221,049	2.4

販売費および一般管理費・金融資産の減損

表3は、販売費および一般管理費ならびに金融資産の減損の内訳を記載したものです。販売費および一般管理費・金融資産の減損は、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の減価償却費負担が増加したことなどの影響により、2,550億63百万円（前期比4.8%増）となりました。

表3 販売費および一般管理費・金融資産の減損の内訳

	(単位:百万円)		
	2019	2018	伸び率 (%)
貸倒関連費用	34,265	30,083	13.9
うち金融資産の減損(債権)	26,352	22,338	18.0
うち金融資産の減損(金融保証契約)	7,736	7,117	8.7
うち利息返還損失引当金繰入額	176	627	△71.8
貸倒関連費用を除く販売費および一般管理費	220,797	213,398	3.5
うち広告宣伝費	24,320	26,445	△8.0
うちポイント引当金繰入額	13,033	16,642	△21.7
うち人件費(従業員給付費用)	50,888	50,966	△0.2
うち支払手数料	74,888	69,722	7.4
販売費および一般管理費・金融資産の減損合計	255,063	243,482	4.8

金融費用

金融費用は、98億78百万円（前期比7.2%増）となりました。

持分法による投資利益

持分法による投資利益は、73億55百万円（前期比40.2%減）となりました。

その他の収益

その他の収益は、前期において投資有価証券売却益を計上した反動影響などにより、41億38百万円（前期比69.2%減）となりました。

その他の費用

その他の費用は、共同基幹システムへの移行に係る一時費用が前期と比べて減少したことなどにより、56億43百万円（前期比58.0%減）となりました。

以上の結果、親会社の所有者に帰属する当期利益は305億17百万円（前期比20.6%減）となりました。

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、サービス（債権回収）事業等から構成されています。

当期における当社は「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」「デジタルデバイス・顧客データを駆使したビジネス創造」「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」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を継続するとともに、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。

当期における純収益は2,285億18百万円（前期比2.7%増）となりましたが、前期において持分法適用会社が保有する投資有価証券の一部売却益計上の反動影響に加え、カード取扱高拡大に伴う連動費用の増加や2017年11月より稼動している共同基幹システムの減価償却費負担が増加したことなどの影響により、事業利益は169億15百万円（前期比39.4%減）となりました。

①クレジットカード事業

当期および当期末における主要指標は、新規カード会員数は211万人（前期比13.5%減）、カード会員数は2,679万人（前期末比0.6%減）、カードの年間稼動会員数は1,490万人（前期比0.6%減）となりました。

また、ショッピング取扱高は4兆7,885億円（前期比2.3%増）、カードキャッシング取扱高は2,487億円（前期比2.1%減）、ショッピングのリボルビング残高は4,225億円（前期末比2.0%増）、カードキャッシング残高は2,318億円（前期末比0.4%減）となりました。

a. 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

当社は、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、モバイルPOSなど、現金市場を打ち崩す決済サービスの多様化に取り組むことで、キャッシュレス決済市場におけるNo.1カンパニーをめざしています。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を図るべく、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ます。

- 顧客基盤拡大に向けた取り組みとしては、三井不動産㈱・三井不動産商業マネジメント㈱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》」や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」のなかでも特に高稼動・高単価が見込まれるプラチナカード・ゴールドカードなどの会員募集の推進に加え、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みました。
- カード取扱高拡大に向けた取り組みとしては、2018年7月より「三井ショッピングパークカード《セゾン》」において「三井ショッピングパークアプリ」を使った二次元コード決済サービス「アプリde支払い」を開始したほか、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、リボルビング払いやボーナス払いの訴求強化に加え、公共料金や携帯電話料金、税金、保険料など継続的なお支払いのカード決済を促進しました。
- 法人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・エキスプレス®・カード」の発行を推進するなど、企業規模・ニーズに応じた最適なソリューション提供に努めました。

- 決済領域の拡大に向けた取り組みとしては、㈱ゆうちょ銀行が発行するプリペイドカード「mijica(ミジカ)」にデビットチャージ機能を追加した「mijica(ミジカ) Visaデビットカード(プリペイド機能付き)」において、システム開発・運営業務を受託するとともに、永久不滅ポイントプログラムを提供しました。また、ドラッグストア業界大手の㈱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」、KDDI㈱、㈱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「au WALLET プリペイドカード」「MasterCard®プリペイド付きWebMoney Card」、㈱ローソンが発行し会員管理業務を受託している「おさいふPonta」など、プリペイドカードの累計発行枚数は5,000万枚を突破しました。
- 新たな取り組みとしては、本人確認手続きによるお客様のご負担を解消するため、生体認証による本人認証技術を有する㈱Liquidと基本合意書を締結し、オンラインで完結する新たな本人確認手段の検討を開始しました。

b. 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拡大とともに優良なコンテンツ・プラットフォームをもつ有力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に取り組みました。

カード会員が生み出すビッグデータに優良コンテンツやデジタル技術を掛け合わせ、「セゾンDMP/DSP*」「ポイント運用サービス」「セゾン Origami Pay」などさまざまな当社独自の商品サービスを意欲的に開発・提供し、新たなビジネスモデルの確立に努めています。

*セゾンDMP:ビッグデータ基盤、セゾンDSP:セゾンDMPを活用した運用広告型サービス

- 当社は、永久不滅ポイントを使った「ポイント運用サービス」を通じて気軽に投資を体験していただくことで、若年や女性など幅広い層への金融商品に対する興味と関心を喚起し、金融市場全体の健全な発展への寄与をめざしてきました。「アクティブ」「バランス」「日本株(TOPIX)」「アメリカ株(VOO)」の4つのコースと「つみたて機能」による長期投資体験を提供してきた結果、投資を学び、資産形成への第一歩を踏み出すきっかけとなるサービスとして多くのお客様にご利用いただいています。さらに、2018年9月より、永久不滅ポイントを実在する企業の株価と連動させることで投資体験ができるサービス「株式コース」を開始しました。
- 1,582万人（前期末比5.4%増）のネット会員、ダウンロード549万（前期末比37.9%増）のアプリ会員基盤を活用し、「セゾン Origami Pay」「UC Origami Pay」を提供するほか、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訴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およびカウンセリングの強化により、債権保全を行っています。また、不正使用検知システムにAI(人工知能)を導入し不正検知の精度向上をめざすなど、お客様に安心、安全な決済環境を提供するとともに、利便性の高いサービスを提供し顧客満足度の向上をめざしています。

d. アジア圏内でのリテール金融ビジネスの推進と中長期的な海外戦略の基盤づくり

当社は、海外事業を将来の収益基盤の柱として位置づけ、成長著しいアジア圏内において、各国に即したリテール金融ビジネスへの本格的参入を推進しています。

- ベトナムのHD SAISON Finance Company Ltd.では、二輪車や家電などの個品割賦事業を中心に展開しています。営業拠点数・債権残高ともに順調に拡大し、ベトナム国内での存在感をいっそう高めることに成功しています。また、昨年より準備を進めているクレジットカード事業の新規立ち上げを早期に実現させ、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めざしていきます。
- インドネシアのPT. Saison Modern Financeでは、成長が著しいP2Pレンディング分野のFintechプレーヤーとの協業を開始いたしました。デジタルレンディング事業での収益化を図り、インドネシア唯一のマルチeファイナンス会社確立をめざし、成長を加速させていきます。
- 東南アジアの配車サービス最大手Grab Inc. (現 Grab Holdings Inc. 以下:Grab)と資本業務提携のうえ設立したGrab Financial Services Asia Inc.では、東南アジア各国でのスマートフォンを活用したデジタルレンディング事業の本格稼働に向け準備を進めています。まずは、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させ、将来的には信用スコアリングを活用した新たなビジネス創出やカードレス決済の事業化をめざしています。既にシンガポールをはじめとする5カ国での事業を開始し、引き続き東南アジアにおけるプレゼンス向上の実現をめざしていきます。
- タイの建設業界最大手であるSiam Cement GroupのSCG Trading Co., Ltd.および三井物産(株)との提携により設立した合併会社SIAM SAISON Co., Ltd.では、タイ国内の建設業界における資材の受発注や支払いについて、分割払いなどの幅広いBtoB金融サービスの提供を開始しました。将来的には、対象とする業界を広げることによる事業拡大に取り組み、タイの持続的な経済発展に貢献していきます。

② サービス(債権回収)事業

小口無担保債権の回収等の受託を主な事業としています。主力の業務代行事業における受託先企業債権回収等の拡大により純収益が増加し、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、当期における純収益は125億86百万円(前期比2.3%減)、事業利益は57億20百万円(前期比28.8%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ました。また、ファイナンス関連事業では、「フラット35」ならびに「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、当期における純収益は392億31百万円(前期比10.4%増)、事業利益は192億9百万円(前期比15.3%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、当期における提携先数は合計で403先(前期差2先減)、保証残高(金融保証負債控除前)は3,466億円(前期末比0.6%増)となりました。

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もつ信頼感・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7,514件(前期比13.4%増)、実行金額は2,217億円(前期比12.8%増)、貸出残高(住宅金融支援機構への債権譲渡済み残高)は7,646億円(前期末比28.8%増)となりました。
- 「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7,287件(前期比42.9%増)、実行金額は1,902億円(前期比37.8%増)、貸出残高は5,062億円(前期末比48.2%増)となりました。

以上の結果、当期末におけるファイナンス事業の債権残高は6,876億円(前期末比41.2%増)となりました。

さらに、2019年2月よりリフォーム資金ニーズに応えることを目的に「セゾンのリフォームローン」の取り扱いを開始しました。Web・スマートフォンから申込みが可能なほか、AIチャットボットがオペレーターに代わり、24時間365日いつでもお客様からのお問い合わせに対応します。当社はこれまで、「フラット35」や「セゾンの資産形成ローン」「セゾンの家賃保証 Rent Quick」等を通じ、賃貸から購入までのニーズに応えてきましたが、新たに「セゾンのリフォームローン」を加え、引き続き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影響等により、当期の純収益は181億13百万円(前期比17.0%増)、事業利益は83億5百万円(前期比34.7%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・快適な店作りに取り組んでいます。当期の純収益は87億61百万円(前期比5.7%減)、事業利益は20億78百万円(前期比2.3%減)となりました。

資本の財源および資金の流動性

①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。2019年3月31日現在の連結有利子負債(リース債務15億円を含む)は2兆2,038億円であり、借入金57.1%、社債18.8%、CP23.2%、営業債権の流動化等0.9%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。

②流動性の確保

当社グループの保有する資産のうち65.5%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3回を上回り、高い流動性を維持しています。

③キャッシュ・フローの状況

a. 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、1,924億38百万円の支出(前期は400億23百万円の支出)となりました。

これは主に、税引前利益457億63百万円の計上、買掛金等の営業債務およびその他の債務の純増額182億48百万円の収入がある一方で、割賦売掛金等の営業債権およびその他の債権の純増額2,523億93百万円の支出によるものです。

b. 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、403億13百万円の支出(前期は451億34百万円の支出)となりました。

これは主に、投資有価証券の売却等による14億58百万円の収入がある一方で、共同基幹システム開発等の有形固定資産および無形資産の取得による273億39百万円の支出によるものです。

c. 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、2,422億11百万円の収入(前期は929億45百万円の収入)となりました。

これは主に、長期借入金の返済による553億64百万円の支出がある一方で、コマーシャル・ペーパーの純増額1,215億円の収入、長期借入れによる1,159億円の収入、社債の発行による945億47百万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および現金同等物は、前期末と比較して、94億62百万円増加し、826億42百万円となりました。

債権リスクの状況

表4は、営業債権に対する延滞および引当状況を記載したものです。

管理ベースの割賦売掛金残高、買取債権およびファイナンス・リース債権残高に偶発負債を加算した残高(以下「営業債権」という。)のうち、3ヵ月以上延滞債権残高は605億27百万円(前期比14.9%増)となりました。これに対する期末の貸倒引当金残高は、672億44百万円(前期比29.9%増)となりました。これらの結果、3ヵ月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の121.6%から146.7%に上昇しました。

表4 営業債権に対する延滞および引当状況

	(単位:百万円)		
	2019	2018	伸び率 (%)
営業債権残高①	2,797,166	2,524,884	10.8
3ヵ月以上延滞債権残高②	60,527	52,674	14.9
②のうち担保相当額③	14,687	10,117	45.2
貸倒引当金残高④	67,244	51,753	29.9
3ヵ月以上延滞比率(=②÷①)	2.2%	2.1%	—
3ヵ月以上延滞債権に対する充足率(=④÷(②-③))	146.7%	121.6%	—
(参考) 担保相当額控除後3ヵ月以上延滞比率(=(②-③)÷①)	1.6%	1.7%	—

表5は、当社グループの貸倒引当金の動態を記載したものです。

表5 貸倒引当金の動態

	(単位:百万円)		
	2019	2018	伸び率 (%)
期首貸倒引当金残高	53,577	50,204	6.7
IFRS第9号適用による影響額	13,799	—	—
増加	33,196	28,506	16.5
減少	31,502	25,132	25.3
期末貸倒引当金残高	69,070	53,577	28.9
(参考)貸倒損失	—	19	—

経営方針、経営環境および対処すべき課題等

文中の将来に関する事項は、当期末現在において当社グループが判断したものです。

(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、株主の皆さま、そしてすべての取引先の皆さま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。

国内においては、決済ビジネスを中核に、リース事業や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、グローバル事業においては、進出国の実態に即した金融ソリューションを提供することで地域の経済発展に寄与することをめざしていきます。

(2) 中長期的な会社の経営戦略

当社は「サービス先端企業」を経営理念に、お客様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創造し続けています。当社グループを取り巻く経営環境は、先進的テクノロジーの活用や異業種参入によって新たな金融サービスが次々と創出されるなど、企業間競争がよりいっそう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」を中期経営ビジョンとして掲げ、『お客様と50年間を共に歩むファイナンスカンパニーへ～お金に関する「安心」と「なるほど」を～』をミッションステートメントとする2022年3月期までの中期経営計画を策定しました。

中期経営計画の実現に向け、クレジットカードやプリペイドカードなどの決済サービスを中心に、お客様の生活上のあらゆるマネーイベントに関わる最適なサービスを提供していくファイナンスカンパニーへの転換に挑戦していきます。

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めざしていきます。

(3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は企業価値の向上をめざすにあたり、事業利益、ROE、自己資本比率を重要な指標としています。

(4) 事業上および財務上の対処すべき課題事業上および財務上の対処すべき課題

当期を終えた時点で、当社グループにおける対処すべき事業上の課題および諸施策は、次のとおりです。

① 決済ビジネスにおける成長戦略と構造改革

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、モバイルPOSなど、現金市場を打ち崩す施策の展開により、個人消費・法人取引それぞれのキャッシュレス決済市場におけるNo.1カンパニーをめざしていきます。

個人消費の領域においては、新規提携ネットワークやサービス連携、業務受託の拡大による顧客基盤の拡大を推進するとともに、一律のサービスから利用実績等に応じた顧客サービス体系への転換や各種サービスのスマートフォン完結化への取り組み、セゾンカウンターへのデジタル化等ビジネスモデルの変革に取り組んでいきます。

法人取引の領域においては、新たに仕入代金の立替払いサービスへ参入し、企業間決済のキャッシュレス化を推進するとともに、SMEマーケット(Small and Medium Enterprises:中小企業)への営業拡大ならびに法人プラットフォームの構築に取り組むことで法人マーケットのキャッシュレス化の実現をめざしていきます。

② お客様のQuality Of Life向上に寄与するビジネス創造

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拡大とともに、優良なコンテンツ・プラットフォームをもつ有力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によって、当社が保有するビッグデータ・顧客基盤と外部企業のリソースを組み合わせ新たなビジネスモデルを確立していきます。

また、「優良コンテンツ」と「利便性の高い決済機能」をデジタル技術で効果的・効率的に提供することでお客様のQuality Of Life向上の実現に努めていきます。

③ リース事業やファイナンス事業における提携先とのリレーション強化と新規アライアンス拡大

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。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きましたが、「セゾンの家賃保証Rent Quick」「セゾンのリフォームローン」により、賃貸から購入・リフォーム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。

④ 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤の拡大

グローバル事業を将来の収益基盤の柱として位置づけ、成長著しいアジア圏内において、各国に即したリテール金融ビジネスへの本格的参入を推進しています。

引き続き、アジア圏を中心としたファイナンス事業の進出拡大と地域経済発展への貢献に向け、各国に進出している日系企業や現地企業、Fintech企業等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と事業展開を推進していきます。

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、ひいては純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、純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、ひいては純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、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。

(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警告、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。

ただし、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) 非金融資産の減損

当社グループが保有する土地・建物の公正価値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損益に悪化がみられ、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。

(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。

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、株主の皆さまへ適正かつ安定的、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。配当の決定機関は、期末配当は株主総会です。

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45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いき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。

【自己株式取得の決議】

当社は、2019年6月7日開催の取締役会において、下記のとおり、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式を取得することを決議しました。

(1) 自己株式の取得を行う理由

財務状況や株価状況等を総合的に勘案したうえで、資本効率の向上を図るとともに将来の機動的な資本政策の遂行を可能とするため。

(2) 取得の内容

- ①取得する株式の種類 当社普通株式
- ②取得する株式の総数 11,000,000株(上限)
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合6.7%)
- ③株式の取得価額の総額 10,000,000,000円(上限)
- ④取得期間 2019年6月10日～2020年3月31日
- ⑤取得方法 東京証券取引所における市場買付け

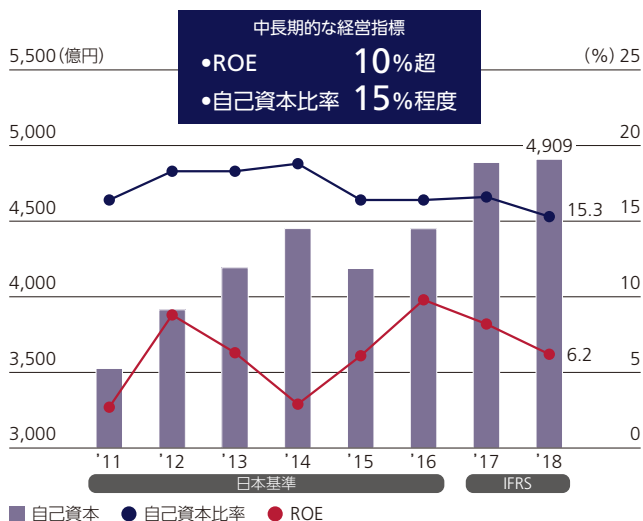
(ご参考)2019年5月31日時点の自己株式の保有状況(連結)

発行済株式総数
(自己株式を除く) 163,332,031株
自己株式数 22,112,741株

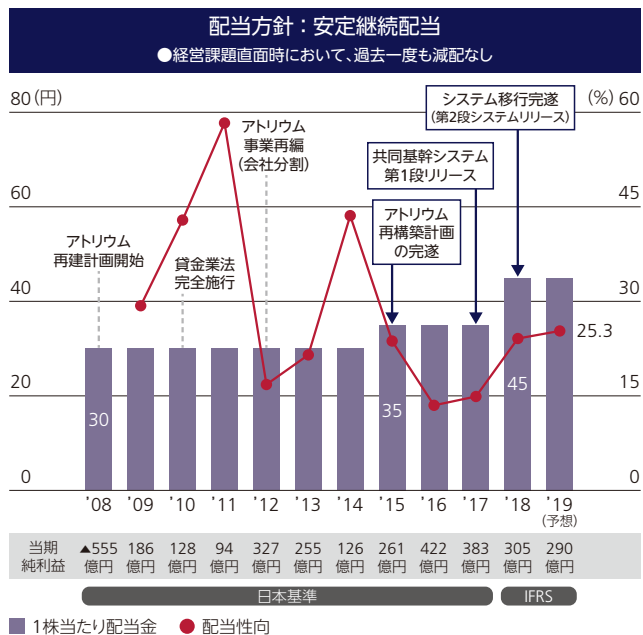
(ご参考)2019年5月31日時点の自己株式の保有状況(単体)

発行済株式総数
(自己株式を除く) 163,410,501株
自己株式数 22,034,271株

経営指標の推移



1株当たり配当金と配当性向推移



当期	▲555	186	128	94	327	255	126	261	422	383	305	290
純利益	億円	億円	億円	億円	億円	億円	億円	億円	億円	億円	億円	億円

連結財政状態計算書

科目	(単位:百万円)		
	移行日 (2017年4月1日)	当期 (2019年3月31日)	前期 (2018年3月31日)
資産			
現金及び現金同等物	65,465	82,642	73,179
営業債権及びその他の債権	2,012,153	2,393,197	2,154,678
棚卸資産	133,180	151,385	137,486
営業投資有価証券	32,878	39,973	35,957
投資有価証券	85,787	91,553	100,179
その他の金融資産	9,646	11,916	11,947
有形固定資産	30,798	29,341	30,221
無形資産	204,463	219,972	220,609
投資不動産	42,768	56,683	49,970
持分法で会計処理されている投資	81,936	92,752	88,518
繰延税金資産	38,446	32,148	30,679
その他の資産	8,277	10,897	13,549
資産合計	2,745,804	3,212,465	2,946,978
負債及び資本			
負債			
営業債務及びその他の債務	241,308	314,729	299,714
金融保証負債	6,465	8,305	7,396
社債及び借入金	1,857,074	2,203,818	1,956,979
その他の金融負債	15,171	28,441	20,599
未払法人所得税	9,544	3,120	5,044
ポイント引当金	94,033	104,963	101,319
利息返還損失引当金	30,567	17,762	23,114
その他の引当金	922	1,530	1,147
繰延税金負債	814	1,025	1,013
その他の負債	33,013	37,026	39,801
負債合計	2,288,917	2,720,724	2,456,129
資本			
資本金	75,929	75,929	75,929
資本剰余金	85,630	85,642	85,629
利益剰余金	311,539	360,303	344,291
自己株式	△52,879	△52,881	△52,880
その他の資本の構成要素	34,619	22,004	35,913
親会社の所有者に帰属する持分合計	454,838	490,998	488,883
非支配持分	2,047	743	1,965
資本合計	456,886	491,741	490,849
負債及び資本合計	2,745,804	3,212,465	2,946,978

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

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2018年4月1日～ 2019年3月31日)	前期 (2017年4月1日～ 2018年3月31日)
収益		
クレジットサービス事業収益	226,250	221,049
リース事業収益	12,579	12,860
ファイナンス事業収益	39,231	35,536
不動産関連事業収益	42,098	37,388
エンタテインメント事業収益	50,827	51,272
金融収益	854	223
収益合計	371,842	358,331
(うち、金利収益*)	107,221	—
原価		
不動産関連事業原価	24,921	23,095
エンタテインメント事業原価	42,066	41,984
原価合計	66,987	65,080
純収益	304,855	293,250
販売費及び一般管理費	220,974	214,026
金融資産の減損	34,088	29,456
金融費用	9,878	9,211
持分法による投資利益	7,355	12,306
その他の収益	4,138	13,434
その他の費用	5,643	13,446
税引前利益	45,763	52,850
法人所得税費用	16,423	14,463
当期利益	29,340	38,386

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2018年4月1日～ 2019年3月31日)	前期 (2017年4月1日～ 2018年3月31日)
当期利益の帰属		
親会社の所有者	30,517	38,446
非支配持分	△1,176	△59
当期利益	29,340	38,386
1株当たり親会社の所有者に 帰属する当期利益		
基本的1株当たり当期利益(円)	186.84	235.39
希薄化後1株当たり当期利益(円)	—	—

※ IFRS第9号に基づいて、実効金利法により測定した金利収益を表示しております。

税引前利益から事業利益への調整表

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2018年4月1日～ 2019年3月31日)	前期 (2017年4月1日～ 2018年3月31日)
税引前利益	45,763	52,850
調整項目(その他の収益)	—	△8,812
調整項目(その他の費用)	5,517	13,277
金融資産に係る実効金利法 適用による調整額	951	—
小計	6,469	4,464
事業利益	52,233	57,314

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

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2018年4月1日～ 2019年3月31日)	前期 (2017年4月1日～ 2018年3月31日)
当期利益	29,340	38,386
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する資本性金融商品の公正価値の純変動額	△8,963	—
持分法によるその他の包括利益	62	—
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する資本性金融商品の公正価値の純変動額	—	5,686
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する負債性金融商品の公正価値の純変動額	△7	—
キャッシュ・フロー・ヘッジの有効部分	△1,540	191
在外営業活動体の外貨換算差額	△28	△40
持分法によるその他の包括利益	265	△4,497
税引後その他の包括利益合計	△10,213	1,339
当期包括利益	19,127	39,726
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	20,314	39,798
非支配持分	△1,186	△72
当期包括利益	19,127	39,726

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結持分変動計算書

前期 (2017年4月1日~2018年3月31日)	(単位:百万円)							
	親会社の所有者に帰属する持分					合計	非支配持分	合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の 資本の 構成要素			
2017年4月1日時点の残高	75,929	85,630	311,539	△52,879	34,619	454,838	2,047	456,886
当期利益			38,446			38,446	△59	38,386
その他の包括利益					1,351	1,351	△12	1,339
当期包括利益	—	—	38,446	—	1,351	39,798	△72	39,726
自己株式の取得				△1		△1		△1
自己株式の処分						—		—
配当金			△5,719			△5,719		△5,719
その他の資本の構成要素から 利益剰余金への振替			57		△57	—		—
支配継続子会社に対する持分変動		△0	△32			△32	△10	△43
所有者との取引額合計	—	△0	△5,693	△1	△57	△5,753	△10	△5,764
2018年3月31日時点の残高	75,929	85,629	344,291	△52,880	35,913	488,883	1,965	490,849

当期 (2018年4月1日~2019年3月31日)	(単位:百万円)							
	親会社の所有者に帰属する持分					合計	非支配持分	合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の 資本の 構成要素			
2018年4月1日時点の残高	75,929	85,629	344,291	△52,880	35,913	488,883	1,965	490,849
会計方針の変更による累積的影響額			△9,148		△3,343	△12,491		△12,491
会計方針の変更を反映した当期首残高	75,929	85,629	335,143	△52,880	32,569	476,391	1,965	478,357
当期利益			30,517			30,517	△1,176	29,340
その他の包括利益					△10,203	△10,203	△10	△10,213
当期包括利益	—	—	30,517	—	△10,203	20,314	△1,186	19,127
自己株式の取得				△0		△0		△0
自己株式の処分		△0		0		0		0
配当金			△5,719			△5,719		△5,719
その他の資本の構成要素から 利益剰余金への振替			362		△362	—		—
支配継続子会社に対する持分変動		13				13	△36	△23
所有者との取引額合計	—	12	△5,357	△0	△362	△5,706	△36	△5,742
2019年3月31日時点の残高	75,929	85,642	360,303	△52,881	22,004	490,998	743	491,741

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

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2018年4月1日～ 2019年3月31日)	前期 (2017年4月1日～ 2018年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	45,763	52,850
減価償却費及び償却費	23,660	13,528
受取利息及び受取配当金	△2,150	△1,611
支払利息	9,245	8,160
持分法による投資損益(△は益)	△7,355	△12,306
投資有価証券売却損益(△は益)	—	△8,536
投資有価証券評価損益(△は益)	1,054	102
システム移行費用	3,299	12,969
営業債権及びその他の債権の 増減額(△は増加)	△252,393	△140,801
棚卸資産の増減額(△は増加)	△13,898	△4,305
営業投資有価証券の 増減額(△は増加)	△1,551	△3,344
営業債務及びその他の債務の 増減額(△は減少)	18,248	55,813
ポイント引当金の増減額(△は減少)	3,643	7,286
利息返還損失引当金の 増減額(△は減少)	△5,352	△7,453
金融保証負債の増減額(△は減少)	1,260	930
その他	△1,831	6,303
(小計)	△178,356	△20,413
利息及び配当金の受取額	4,304	3,223
利息の支払額	△9,325	△9,137
法人所得税の還付額	820	64
法人所得税の支払額	△9,882	△13,759
営業活動によるキャッシュ・フロー	△192,438	△40,023

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2018年4月1日～ 2019年3月31日)	前期 (2017年4月1日～ 2018年3月31日)
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	△5,673	△11,711
投資有価証券の売却等による収入	1,458	14,712
有形固定資産及び無形資産の 取得による支出	△27,339	△37,578
有形固定資産及び無形資産の 売却による収入	33	20
投資不動産の取得による支出	△8,028	△7,531
子会社の取得による支出	—	△951
貸付けによる支出	△664	△1,503
貸付金の回収による収入	27	17
その他	△126	△609
投資活動によるキャッシュ・フロー	△40,313	△45,134
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)	△8,000	18,000
コマーシャル・ペーパーの 純増減額(△は減少)	121,500	31,500
債権流動化借入金の返済による支出	—	△20,000
長期借入れによる収入	115,900	104,700
長期借入金の返済による支出	△55,364	△69,656
社債の発行による収入	94,547	84,694
社債の償還による支出	△20,026	△50,000
リース債務の返済による支出	△603	△561
非支配持分からの子会社持分 取得による支出	△23	△10
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	△0	△1
配当金の支払額	△5,719	△5,719
財務活動によるキャッシュ・フロー	242,211	92,945
現金及び現金同等物に係る換算差額	3	△72
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	9,462	7,714
現金及び現金同等物の期首残高	73,179	65,465
現金及び現金同等物の期末残高	82,642	73,179

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

貸借対照表

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2019年3月31日)	前期 (2018年3月31日)
資産の部		
■流動資産		
現金及び預金	60,052	53,802
割賦売掛金	2,087,817	1,851,106
リース投資資産	241,129	231,774
営業投資有価証券	35,140	34,761
商品	113	113
貯蔵品	2,551	1,436
前払費用	4,067	4,628
関係会社短期貸付金	272,855	236,786
未収入金	17,917	19,817
その他	5,031	3,155
貸倒引当金	△47,660	△44,495
流動資産合計	2,679,016	2,392,887
■固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	5,312	5,573
車両運搬具(純額)	0	0
器具備品(純額)	1,293	1,720
土地	6,904	6,904
リース資産(純額)	1,336	1,261
建設仮勘定	16	47
有形固定資産合計	14,862	15,506
無形固定資産		
借地権	14	14
ソフトウェア	143,239	143,179
リース資産	174	254
ソフトウェア仮勘定	958	4,630
その他	252	253
無形固定資産合計	144,639	148,331
投資その他の資産		
投資有価証券	88,223	98,708
関係会社株式	56,991	55,881
出資金	159	0
関係会社出資金	7,080	6,357
長期貸付金	10,079	10,089
関係会社長期貸付金	34,270	32,108
長期前払費用	29,590	28,245
差入保証金	2,772	2,854
繰延税金資産	31,214	32,764
その他	6,614	5,951
貸倒引当金	△9	△9
投資その他の資産合計	266,984	272,950
固定資産合計	426,487	436,789
■繰延資産		
社債発行費	1,780	1,620
繰延資産合計	1,780	1,620
資産合計	3,107,284	2,831,296

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2019年3月31日)	前期 (2018年3月31日)
負債の部		
■流動負債		
支払手形	0	0
買掛金	315,926	295,057
短期借入金	239,960	247,960
1年内返済予定の長期借入金	91,279	54,900
1年内償還予定の社債	30,000	20,000
コマーシャル・ペーパー	511,000	389,500
リース債務	487	445
未払金	4,054	4,931
未払費用	17,517	17,886
未払法人税等	1,480	3,887
預り金	10,488	10,811
前受収益	406	402
賞与引当金	1,717	1,687
役員賞与引当金	113	149
利息返還損失引当金	5,362	8,558
商品券回収損失引当金	135	139
割賦利益繰延	9,339	9,579
その他	3,813	3,334
流動負債合計	1,243,082	1,069,232
■固定負債		
社債	385,000	320,000
長期借入金	923,920	899,299
債権流動化借入金	20,000	20,000
リース債務	1,192	1,236
債務保証損失引当金	7,917	7,000
ポイント引当金	104,963	101,319
利息返還損失引当金	10,889	12,795
受入保証金	1,023	1,152
その他	1,763	2,429
固定負債合計	1,456,668	1,365,233
負債合計	2,699,750	2,434,465
純資産の部		
■株主資本		
資本金	75,929	75,929
資本剰余金		
資本準備金	82,497	82,497
その他資本剰余金	1,602	1,602
資本剰余金合計	84,100	84,100
利益剰余金		
利益準備金	3,020	3,020
その他利益剰余金		
別途積立金	232,455	215,455
繰越利益剰余金	37,749	34,592
利益剰余金合計	273,224	253,067
自己株式	△52,596	△52,595
株主資本合計	380,657	360,501
■評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	27,294	36,788
繰延ヘッジ損益	△418	△458
評価・換算差額等合計	26,875	36,329
純資産合計	407,533	396,831
負債純資産合計	3,107,284	2,831,296

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

損益計算書

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2018年4月1日~ 2019年3月31日)	前期 (2017年4月1日~ 2018年3月31日)
■営業収益		
クレジットサービス事業収益		
包括信用購入あっせん収益	135,751	131,828
カードキャッシング収益	32,538	32,822
証書ローン収益	680	896
業務代行収益	28,439	27,229
クレジットサービス関連収益	9,802	9,206
クレジットサービス事業収益	207,213	201,984
リース事業収益	12,721	12,863
ファイナンス事業収益		
信用保証収益	16,970	17,101
ファイナンス関連収益	17,651	13,183
ファイナンス事業収益	34,621	30,285
不動産関連事業利益		
不動産関連事業収益	22	23
不動産関連事業原価	1	1
不動産関連事業利益	20	21
金融収益	4,440	4,710
営業収益合計	259,018	249,865
■営業費用		
販売費及び一般管理費	215,726	207,093
金融費用		
支払利息	8,896	8,795
その他	851	1,076
金融費用合計	9,748	9,872
営業費用合計	225,474	216,965
営業利益	33,543	32,900
■営業外収益	6,334	6,090
■営業外費用	243	119
経常利益	39,634	38,871

科目	(単位:百万円)	
	当期 (2018年4月1日~ 2019年3月31日)	前期 (2017年4月1日~ 2018年3月31日)
■特別利益		
投資有価証券売却益	464	8,515
その他	—	275
特別利益合計	464	8,790
■特別損失		
固定資産処分損	19	124
投資有価証券評価損	11	102
出資金評価損	945	—
関係会社株式評価損	561	424
システム移行費用	1,976	12,969
特別損失合計	3,514	13,621
税引前当期純利益	36,585	34,040
法人税、住民税及び事業税	4,719	6,896
法人税等調整額	5,989	4,953
法人税等合計	10,709	11,850
当期純利益	25,875	22,190

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

株主資本等変動計算書

	(単位:百万円)									
	株主資本									
	資本金	資本剰余金			利益剰余金				自己株式	株主資本合計
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金		利益剰余金合計		
別途積立金	繰越利益剰余金									
前期 (2017年4月1日~2018年3月31日)										
当期首残高	75,929	82,497	1,602	84,100	3,020	200,455	33,121	236,596	△52,594	344,031
当期変動額										
別途積立金の積立						15,000	△15,000	—		—
剰余金の配当							△5,719	△5,719		△5,719
当期純利益							22,190	22,190		22,190
自己株式の取得									△1	△1
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)										
当期変動額合計	—	—	—	—	—	15,000	1,471	16,471	△1	16,469
当期末残高	75,929	82,497	1,602	84,100	3,020	215,455	34,592	253,067	△52,595	360,501

	(単位:百万円)			
	評価・換算差額等			純資産合計
その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	評価・換算 差額等合計		
前期 (2017年4月1日~2018年3月31日)				
当期首残高	31,095	△649	30,445	374,477
当期変動額				
別途積立金の積立				—
剰余金の配当				△5,719
当期純利益				22,190
自己株式の取得				△1
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	5,692	191	5,884	5,884
当期変動額合計	5,692	191	5,884	22,353
当期末残高	36,788	△458	36,329	396,831

	(単位:百万円)									
	株主資本									
	資本金	資本剰余金			利益剰余金				自己株式	株主資本合計
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金		利益剰余金合計		
別途積立金	繰越利益剰余金									
当期 (2018年4月1日~2019年3月31日)										
当期首残高	75,929	82,497	1,602	84,100	3,020	215,455	34,592	253,067	△52,595	360,501
当期変動額										
別途積立金の積立						17,000	△17,000	—		—
剰余金の配当							△5,719	△5,719		△5,719
当期純利益							25,875	25,875		25,875
自己株式の取得									△0	△0
自己株式の処分									0	0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)			△0	△0						
当期変動額合計	—	—	△0	△0	—	17,000	3,156	20,156	△0	20,156
当期末残高	75,929	82,497	1,602	84,100	3,020	232,455	37,749	273,224	△52,596	380,657

	(単位:百万円)			
	評価・換算差額等			純資産合計
その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	評価・換算 差額等合計		
当期 (2018年4月1日~2019年3月31日)				
当期首残高	36,788	△458	36,329	396,831
当期変動額				
別途積立金の積立				—
剰余金の配当				△5,719
当期純利益				25,875
自己株式の取得				△0
自己株式の処分				0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	△9,493	39	△9,453	△9,453
当期変動額合計	△9,493	39	△9,453	10,702
当期末残高	27,294	△418	26,875	407,533

注: 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。