

ソリューションビジネス Solution Business

ビジネスのサポートに最適なソリューションを提案し、より良い社会の実現

現在、日本企業における労働環境は、人材不足、1人当たりの生産性向上、働き方改革、ワークライフバランスなどさまざまな課題を抱えています。このような企業の現状に対し、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（連結）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活かし、バックオフィス業務の効率化や法人市場のキャッシュレス化の推進を通して、企業で働く人々の生活を豊かにし、より良い社会の実現を目指します。

クレディセゾンが提供するソリューションサービス

経費精算業務効率化

近年の労働人口の減少により、企業では生産性向上、業務の省略化などが求められています。当社では法人系カードの発行に加え、経費精算システムを提供しているパートナー企業と連携することで、経費精算業務の効率化、企業のガバナンス強化を行っています。

キャッシュフロー改善

企業では事業投資や設備投資、運転資金の確保を理由にキャッシュフロー改善ニーズが多くあります。「将来」発生するクレジットカード売上債権を当社が買取る日本初のサービス「ビジネスファンディング」や、売掛債権の買取サービスなどを提供し、企業の支払いにかかる課題へのソリューションを提供しています。

キャッシュレス化支援

経済産業省では、2025年「キャッシュレス決済比率40%化」を目標に「キャッシュレスビジョン」を掲げています。当社では、キャッシュレスの推進に向け、消費者に利便性をもたらし、事業者の生産性向上につながるキャッシュレス化の支援を行っています。

当社ノウハウを活かした ビジネスサポート

人材募集や売上拡大、業務の効率化など、企業の抱える課題は多岐に広がっています。当社は決済を中心としたサービスを多く提供していますが、従来の決済サービスのみにとられず、時流に合わせたソリューションを提供しています。



中期経営計画において、BtoB領域におけるショッピング取扱高の拡大は、大きなミッションとなっています。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、多種多様なパートナーなどのリソースを強みに、法人市場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。今後、加盟店・リース契約などを通じた企業情報の統合管理を実現していきたいと考えます。当社との取引深度に基づいた独自与信モデルを構築し、将来的な企業融資・レンディングに活用していきます。

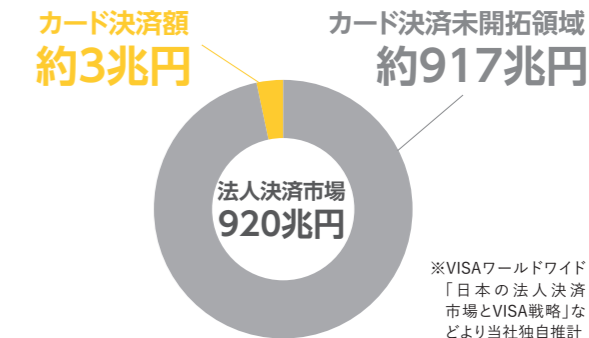
足利 駿二 取締役(兼)執行役員 ビジネスソリューション部 担当

主要指標

コーポレートカード
法人カード発行先
約50,000社

年間取扱高
約7,000億円

日本の法人決済マーケット



重要課題と解決策

企業の課題解決に向けて、企業規模、企業ニーズに応じたソリューションサービスを提供しています。また、BtoB領域のさらなるキャッシュレス化推進に向けて、2019年には、クラウド会計ソフトfreeeを導入する個人事業主・中小企業経

営者を対象とし、企業の財務データや取引データを活用した与信モデルによる「freee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」の発行開始に向けてfreee(株)と提携しました。

サービス一例

経費精算業務効率化 キャッシュレス化支援 キャッシュフロー改善 ビジネスサポート

中長期的な取り組み

よりお客様のニーズに沿ったソリューション提案を実現すべく事業横断型法人プラットフォームの構築に取り組んでいます。企業ごとに全事業共通のIDを採番し、取引深度(取引数・

取引内容など)に基づき独自与信モデルを構築、適時適切な企業融資やレンディングのご提案など、ソリューションビジネスの精度向上を目指しています。

■事業横断型法人プラットフォーム

