

2022年度 決算説明会

May 15, 2023

Credit Saison Co., Ltd.



株式会社クレディセゾン

2022 年度決算説明会

2023 年 5 月 15 日

[登壇者]

3 名

代表取締役（兼）社長執行役員 COO

常務執行役員 CFO

執行役員

水野 克己（以下、水野）

馬場 信吾（以下、馬場）

木村 由幸

決算ダイジェスト

- ・ **ペイメント事業は、ショッピング取扱高の2桁水準での成長やリボルビング残高が増加トレンドに回復していることに加えて、第2の柱であるファイナンス事業は堅調に拡大、第3の柱であるグローバル事業が安定的に利益貢献するなど、いずれの事業も着実に成長**
- ・ **新型コロナウイルス感染症対策として実施された実質無利子・無担保融資の返済が開始されることによる資金繰りの悪化など不確実性に対応するために将来を見据えて引当金を増額した一方で、保有しているファンドの公正価値による評価益等の影響もあり、増収増益**
- ・ **中期経営計画の事業利益目標700億円を1年前倒しで達成し、当期利益490億円は過去最高益となる見込み**
- ・ **一過性要因等あるものの、業績は堅調に推移していることを踏まえ、3年連続増配を計画**

4

馬場：常務執行役員の馬場でございます。私から 2022 年度決算報告、2023 年度業績予想、財務・資本政策についてご説明いたします。

4 ページ目、こちらに決算ダイジェストを記載しております。

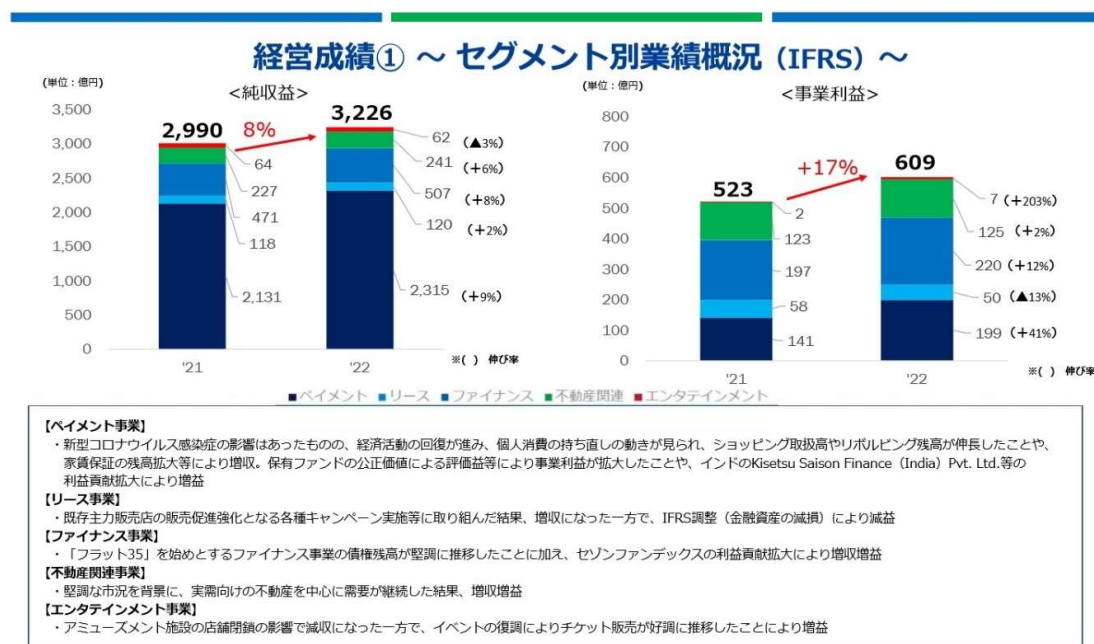
まず 1 点目に、ペイメント事業、ファイナンス事業、グローバル事業、いずれの事業においても着実に成長しております。

2 点目に、徐々に新型コロナウイルスも落ち着いてきており、いわゆるゼロゼロ融資の返済が開始されることを踏まえすと、資金繰りの悪化も想定されますので、不確実性に対応するために将来を見据えた引当金を今回増額いたしました。こちらについては後ほど詳細をご説明いたします。

これに加えて、保有しているファンドの公正価値による評価益等がございましたので、2022 年度、前期につきましては増収増益という結果になっております。

3 点目、1 年前に発表いたしました中期経営計画の連結事業利益目標 700 億円は、1 年前倒しで達成すると見込んでおり、最終損益につきましても、公表している 490 億円という数字が達成できずと、過去最高益となる見込みでございます。

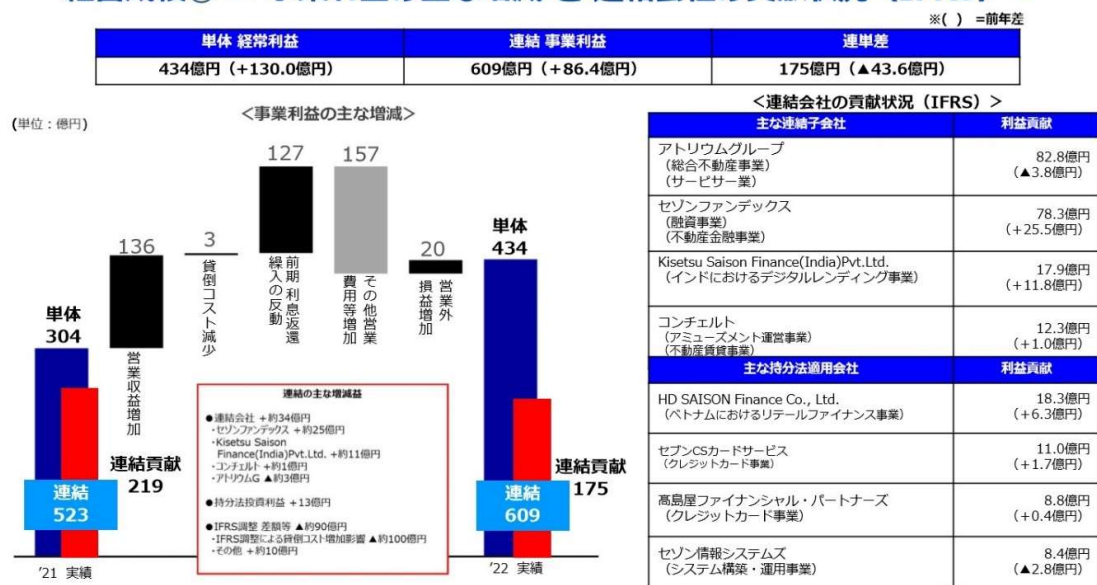
4 点目につきましては、一過性の要因等はあるものの、業績は堅調に推移していることを踏まえて、3 期連続の増配を計画しております。



5 ページ目、2022 年度の経営成績です。

純収益につきましては、8%増の 3,226 億円、事業利益につきましては 17%増の 609 億円となりました。

経営成績② ～ 事業利益の主な増減 と 連結会社の貢献状況（IFRS）～



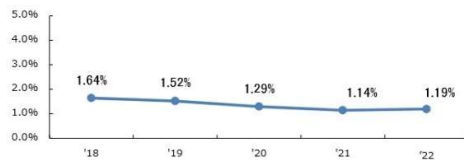
6 ページ目、事業利益の主な増減と連結会社の貢献状況です。

右側のスライドを見ていただくと、連結・持分それぞれの主な貢献会社を載せておりますが、アトリウムグループにつきましては連結貢献 82.8 億円、セゾンファンデックスにつきましては前期 25.5 億円増の 78 億円、インドの Kisetu Saison Finance につきましては前期 11.8 億円増の約 18 億円です。連結子会社、持分法適用会社ともに、利益貢献の状況がさらに増してきております。

債権リスク

90日以上延滞率は引き続き低水準で推移する一方で、今後の不確実性に対応するために将来を見据えて引当金を増額

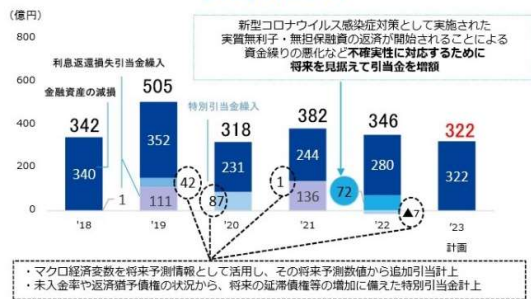
【連結】90日以上延滞率



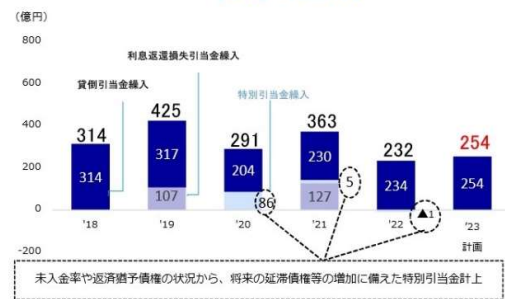
【単体】90日以上延滞率



【連結】貸倒コスト



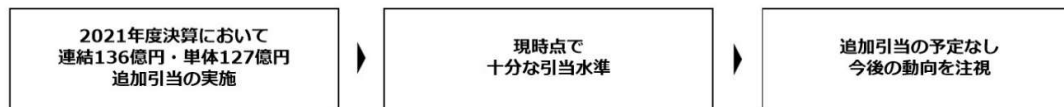
【単体】貸倒コスト



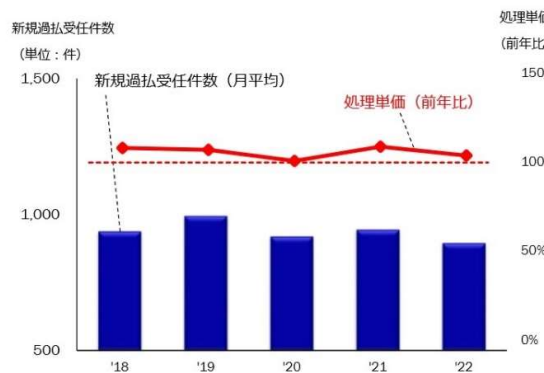
7 ページ目、債権リスク、冒頭にお話しさせていただいた引当金です。

左側の連結では、不確実性に備えた引当金として 2022 年度に 72 億円を積んでおります。この部分が、第 3 クォーターで公表した計画値と実績との乖離の主な要因となっております。

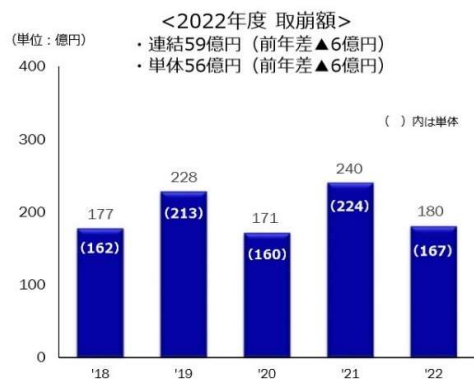
利息返還請求



■新規過払受任件数・処理単価推移（月平均）



■利息返還損失引当金残高推移



8 ページ目、利息返還請求でございます。

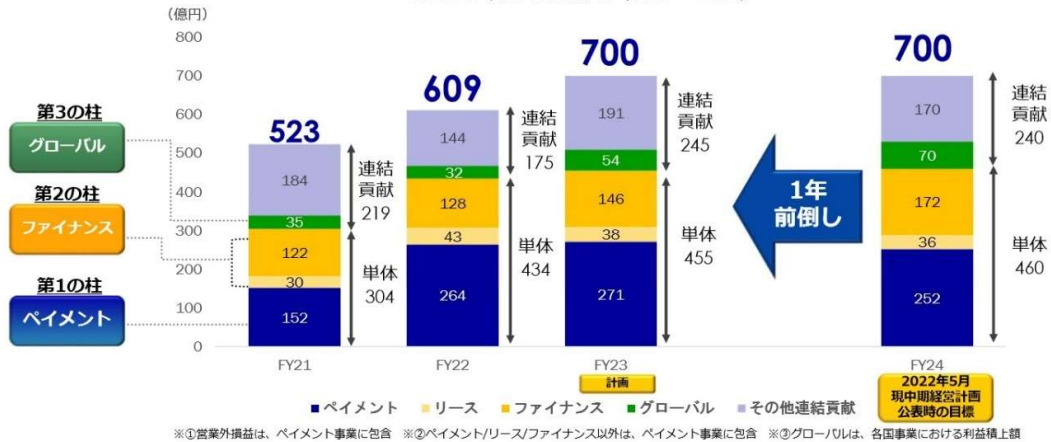
右側のグラフを見ていただきますと、2022 年度の取崩額で連結・単体ともに 6 億円減とございますが、足元の状況は我々の想定よりも減少幅が大きくなっております。

2023年度 業績予想 – 主要事業別 事業利益目標 (概算値) –

中期経営計画 事業利益目標700億円を1年前倒しで達成する見込み
新中期経営計画を2024年5月に公表予定

主な達成ポイント：『グローバル事業含む連結貢献の伸長』+『単体各事業の伸長』

※2023年度 事業戦略 (P.14 – P.32)



9 ページ目、2023 年度業績予想です。

冒頭でご説明した通り、2024 年度 700 億円の連結事業利益を見込んでおりましたが、1 年前倒しの 2023 年度、進行期において 700 億円を達成したいと考えております。

これに合わせ、2024 年 5 月に新中期経営計画を新たに発表させていただく予定でございます。

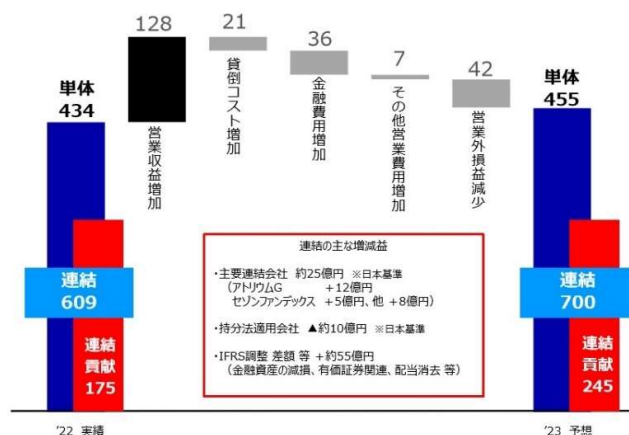
2023年度 業績予想 – 事業利益の主な増減 –

(単位：億円)

(単位：億円)

		2022年度 実績 (A)	2023年度 予想 (B)	増減額 (B-A)
連 結	純 収 益	3,226	3,560	+ 333
	事 業 利 益	609	700	+ 90
	当 期 利 益	435 過去最高益	490 過去最高益 更新見込み	+ 54
単 体	営 業 収 益	2,661	2,790	+ 128
	経 常 利 益	434	455	+ 20
	当 期 純 利 益	342	320	▲ 22

<2023年度 事業利益の主な増減>



10

10 ページ目、

2023 年度の業績予想で、連結は増収増益の計画を立てております。

単体の当期利益につきましては減益となっておりますが、2022 年度前期に政策保有株の売却をしたことによる一過性の要因がございますので、こちらがなければ増益になっておりました。

また、連結の最終利益につきましては、2022 年度 435 億円でございますので、過去最高益となりました。進行期につきましても、この 490 億円という数字が達成できれば、最高益の更新を見込んでおります。

財務政策（有利子負債の構造）

■健全な財務基盤について

- 信用格付 ▶ R&I A+
- カード会社初の20年社債発行
2017年6月 100億円、2018年4月 150億円、
2019年4月 120億円、2021年1月 80億円
2021年10月 130億円

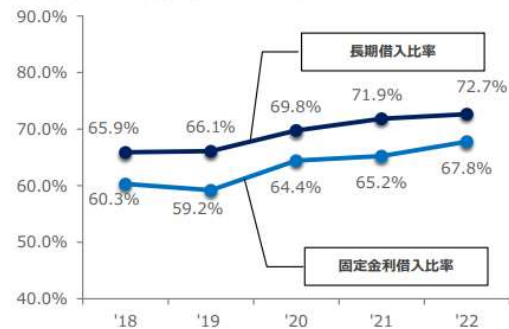
【単体】有利子負債残高推移



■有利子負債の構造について

- 有利子負債の約7割程度を長期資金で構成
- 固定金利調達は全体の約6割程度で構成
- 流動性補完枠はコミットメントライン等を
4,800億円備える

【単体】長期・固定借入比率推移



経営指標

中長期的な経営目標

< 自己資本比率 >

自己資本比率
15%程度



メルクマール通り進捗

< ROE >

ROE
10%超

FY22 **7.5%まで回復**
FY23 **8%程度**
次期中計以降で達成を目指す



12

12 ページ目、経営指標でございます。

引き続き、自己資本比率につきましては 15%程度、ROE につきましては前年度 2022 年度に 7.5%、進行期に 8%程度、次期中期経営計画以降で ROE10%を目指していく方針でございます。

資本政策の基本方針・株主還元

- ✓ グローバルでノンバンクを展開する当社グループにおいて「財務健全性」の維持向上は重要
- ✓ 総合生活サービスグループへの転換に向けた 国内外の成長分野への積極的な投資

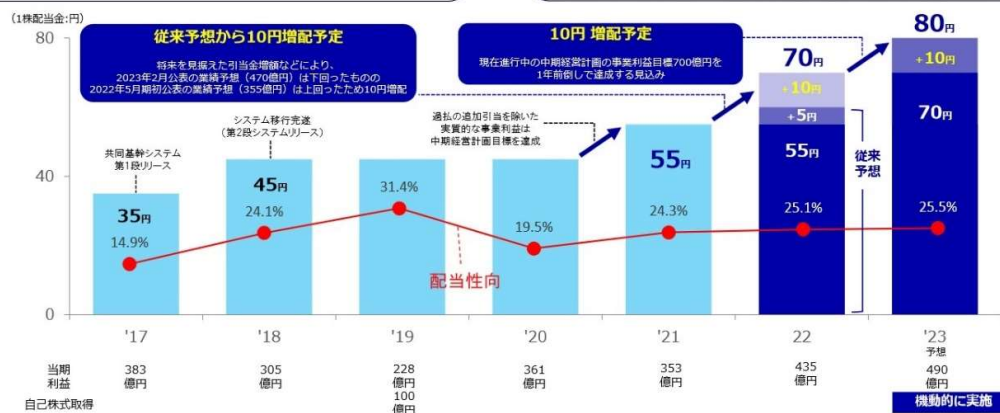
< 配当 >

- ✓ 配当基本方針「安定的・継続的配当」は変更なし

3年連続増配を計画

< 自己株式 >

- ✓ 自己株式の取得を実施する方針の決議（2022年11月）に変更はなく、当社を取り巻く環境に見通しがつき次第、別途、当社取締役会において決議予定



13

最後に 13 ページ目、資本政策・株主還元です。

財務の健全性の維持、および国内外の成長分野への積極的な投資は、これまでの方針と変わらず継続していきます。

一方で、配当につきましては3年連続増配で、6月の株主総会で本来は60円を考慮しておりましたが、10円増配の70円。2023年度配当予想につきましては、さらに10円増配の80円と配当の予想を発表しております。

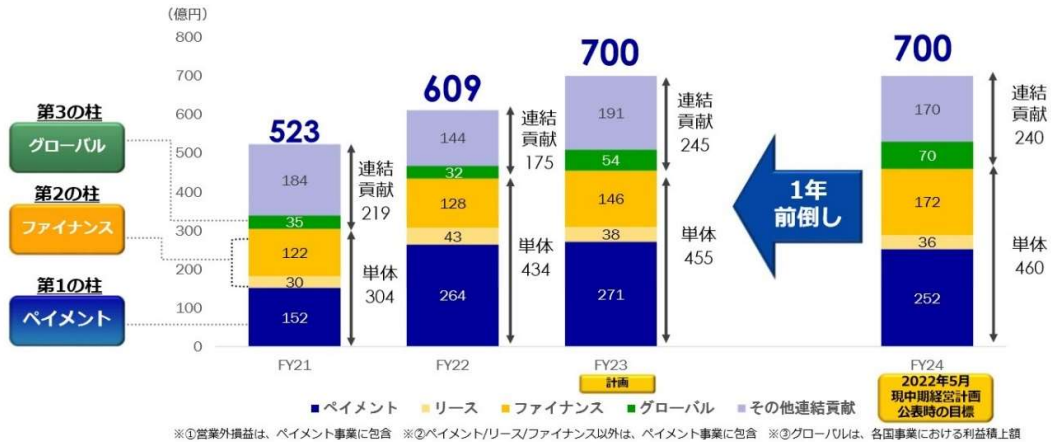
最後に、自己株式につきましては、今までの方針とは変更なく、当社を取り巻く環境の見通しがつき次第、別途、取締役会の決議を踏まえた上で公表させていただきます。

馬場からは以上です。

2023年度 業績予想 – 主要事業別 事業利益目標 (概算値) –

中期経営計画 事業利益目標700億円を1年前倒しで達成する見込み
新中期経営計画を2024年5月に公表予定

主な達成ポイント：『グローバル事業含む連結貢献の伸長』+『単体各事業の伸長』



15

水野：代表取締役（兼）社長執行役員 COO の水野でございます。

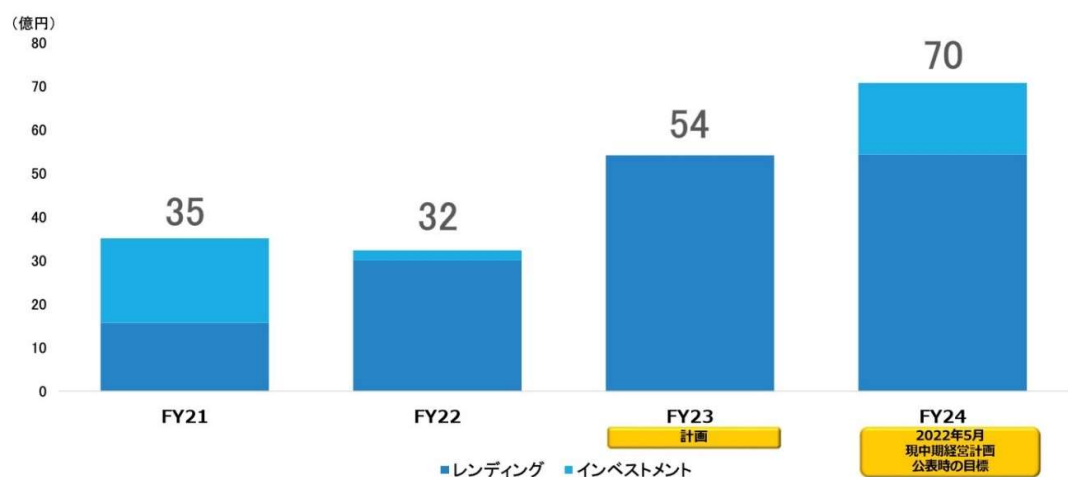
15 ページ目、2023 年度事業戦略につきまして、ご説明をさせていただきます。

先ほど馬場からもご説明の通り、中期経営計画の事業利益 700 億円を 1 年前倒しで 2023 年度に達成する計画を立てております。

グローバル事業含む連結貢献の伸長と単体各事業の伸長、どちらも堅調に推移していることから、昨年公表した中期経営計画については今年度でクリアをし、2024 年度から新しい中期経営計画をスタートしたいと考えております。

グローバル事業 事業利益推移

レンディング事業については、インド事業が牽引し堅調に成長
一方、インベストメント事業は一時的にマクロ影響を受けるも、継続することで順調な利益貢献を計画



16 ページ目、グローバル事業の業績が顕著に成長する見通しです。

2022 年度、連結事業利益としては 32 億円でしたが、2023 年度の連結事業利益としては 54 億円を見込んでおります。中期経営計画の中では 2024 年度に 70 億円と拡大する計画です。詳細については後ほどご説明いたします。

グローバル事業の展開状況

“(Fin)Tech-led INNOVATION and INCLUSION”をテーマとして、
インベストメント事業とレンディング事業の両軸で、7ヶ国へ展開



17 ページ目、グローバル事業の展開状況でございます。

現在 7 カ国に進出し、インベストメント事業とレンディング事業の両軸で攻めております。

2023 年 4 月に発表させていただきました、ブラジル、メキシコについてもこの 4 月から会社設立を終了し、事業をスタートさせることになっております。

その他には、シンガポールでのインベストメント事業を含め、ベトナム、タイ、インドネシア、インドという、アジアそれぞれの各国で、特にレンディング事業を中心に展開をいたします。

Credit Saison Indiaの戦略① - 事業面 -

シニア資金提供モデルからダイレクトレンディングへの加速



B2B2C→B2Cモデルの2ステップ戦略

- **B2B2Cモデル**：ホールセールレンディング・提携レンディングにおいてFintech事業者と連携し、貸付を順調に拡大
- **B2Cモデル**：個人/MSMEの二軸で商品を展開。
全体の貸付残高に対し、2割近いシェアまで引き上げる計画
 - **個人向け**：アプリを通じた極度枠貸付やEmbedded financeとして非金融プレーヤーへの埋め込みを検討中

《アプリ名》



- **MSME向け**：チケットサイズに応じ、2商品を展開。
貸付先業種や地域、規模を分散させ、リスク管理を実施。
支店を活用し、地域的展開を図る



貸付残高の推移



18 ページ目、急速に成長しているインドについて、2019 年度から事業をスタートし、2020 年度から事業利益を稼ぎ出せる状況になっております。

現状まで BtoB、BtoC のモデルで展開をしておりましたが、今年度よりいよいよ BtoC のモデルをスタートさせます。私も 4 月に現地入りして視察してまいりました。本年度については、現在インド全土に 20 支店ほどある事業所を 40 支店に拡大し、リアルとデジタルをうまく融合させた事業展開をしていくことを標ぼうしております。

Credit Saison Indiaの戦略② - 資金調達 -

信用格付をベースに外部借入を活用してアセットを堅調に拡大
NCD*発行や外部資本の受入れ、IPO等、より多様化を図るべく様々な手法を検討



*...Non-convertible debentures(非転換社債)

財務状況

- 事業開始翌年に単年度黒字化を達成、以降順調に実績を拡大
- 22年度の財務状況も予算を若干上回る形で着地
 - 総資産は1,000億円超の規模に
 - 営業収益約100億円、事業利益は約18億円

(億円)

	21年実績	22年実績
総資産	389	1,105
負債	206	818
純資産	183	287
純収益	23	100
事業利益	6	18
当期利益	5	13

資金調達手法の多様化

- インドの格付会社2社より長期格付AAAを取得
- 信用格付をベースに、外資及びローカル銀行25行から約800億円の資金を調達中
- 今後の事業拡大に合わせ、資金調達の多様化が必要として、NCD発行や外部資本の受入れ、IPO等 様々な手法を検討

長期格付

2021年3月	AA+取得 / CRISIL Ratings
2022年3月	AAA取得 / CARE Ratings
2023年3月	AAA取得 / CRISIL Ratings

19 ページ目、インドの資金調達の状況です。

既に発表しておりますインドの Kisetu Saison Finance につきましては、現在 IPO を検討中でございます。

現状、インドの格付会社 2 社から長期格付 AAA を取得し、現地調達もできておりますし、今の事業進捗からすると、2022 年度実績で約 1,000 億円ある債権残高が、今年度倍増する計画になっております。順調に拡大しているこの成長スピードを鑑みた結果、IPO を検討する流れに至りました。

グローバルレンディング事業の戦略

インドモデルをプレイブックに新規市場で事業を展開
これらを支える屋台骨として、これまでに各国で培った知見・リソースを共通化して活用

オンショア/オフショア戦略

マーケット規模等に応じ、オンショア/オフショア展開する市場を分類し、小規模マーケットについてはオフショアでサービスを提供



ポリシー・プロセス・体制の共通化

既存のレンディング会社も含め、共有のポリシー・プロセス・体制を活用し、グローバル展開



20 ページ目、グローバル事業の戦略としましては、インドで培ったモデル、ノウハウを先ほどお話ししたブラジル、メキシコのように現地に持ち込み、同様のスタイルでレンディングを展開していく計画を立てております。こういったものを他国展開していきたいと考えております。

グローバル事業の概況

レンディング・インベストメント共に各領域での事業を拡大させつつ、
各事業を支えるIHQの体制についても着実に整備を進める

他レンディング事業の展開

■ ブラジル/メキシコ

- ・ インドモデルをブレイブブックに、新規市場で事業を展開
- ・ まずは、現地事業者を通じてシニア資金の提供から開始
- ・ 現地における経験やノウハウを積んだ上で、組織・体制を整え、次の一手を検討



■ ベトナム

- ・ 全体的な経済の急減速が続くが、市況に合わせて事業をコントロールし、安定した利益貢献を達成



■ インドネシア

- ・ ファイナンス事業者であるSaison Modern Finance社とP2P事業者であるJulo社を通じてマーケットを攻略



インベストメント事業の領域拡大

- ・ Fintech領域を中心とした投資を継続しつつ、長期的な観点でWeb3領域にも投資を開始、**トークン投資専用の投資会社Saison Crypto Pte. Ltd.**を設立
- ・ より良い先への投資を継続し、市場にとって長期的なパートナーを目指す



IHQにおける機動的なサポート体制の構築

- ・ 2022年4月に IHQ(International Headquarters)化を決定して以降、**機能を拡充**し、会計・人事・リーガル・監査等 各機能の充実化を進めており、人員規模も2倍に



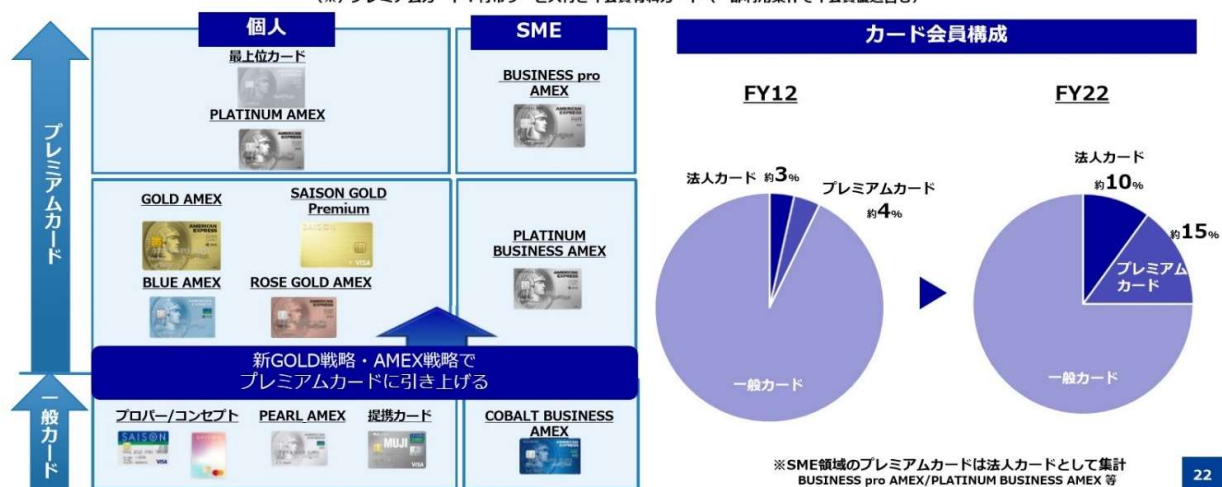
21 ページ目、その他の各国状況につきましてはお読み取りいただければと思います。

IHQ を設置してから、体制面については非常に強化をしております、ガバナンス等々をしっかりと管理できる体制をうまく作っていただければと考えております。

ペイメント事業の再生 - 会員構成の変化

新GOLDカード戦略・AMEX戦略によりカード会員構成は変化
法人カード・プレミアムカード層^(※)は拡大基調

(※) プレミアムカード：付帯サービス付き年会費有料カード（一部利用条件で年会費優遇含む）



22 ページ目、国内事業のペイメント事業です。

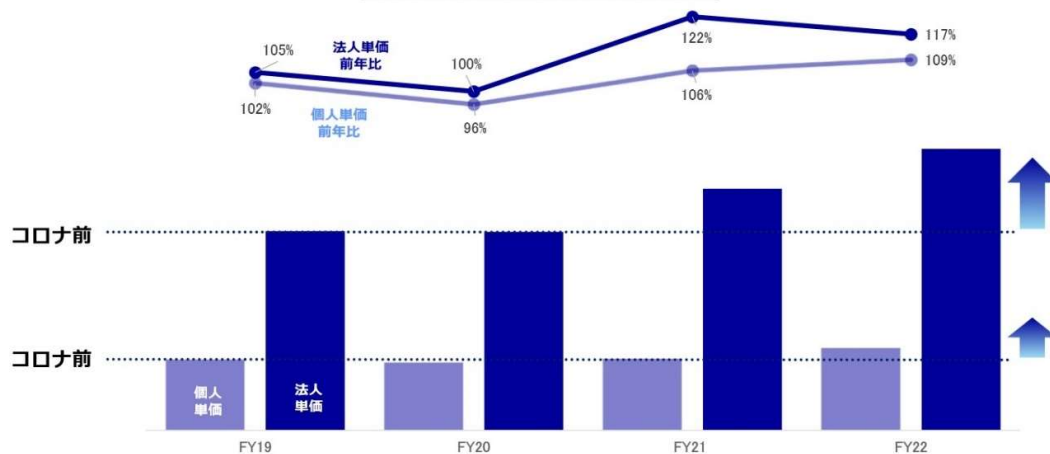
ペイメント事業につきましては、昨年来お話しさせていただいている新 GOLD 戦略・AMEX 戦略等々のプレミアムカード層、SME 向けの法人カードなどが今非常に伸びております。

2022 年の実績においても、法人カードが約 10%、プレミアムカードがシェア約 15%と、この領域の伸びを確実にすることにより、安定した収益基盤を確保していくことを標榜しております。

ペイメント事業の再生 - 顧客単価

法人：顧客単価は個人の約3倍。コロナ禍においても顧客単価は拡大傾向
 個人：コロナ前を超える水準まで回復

ショッピング客単価・前年比



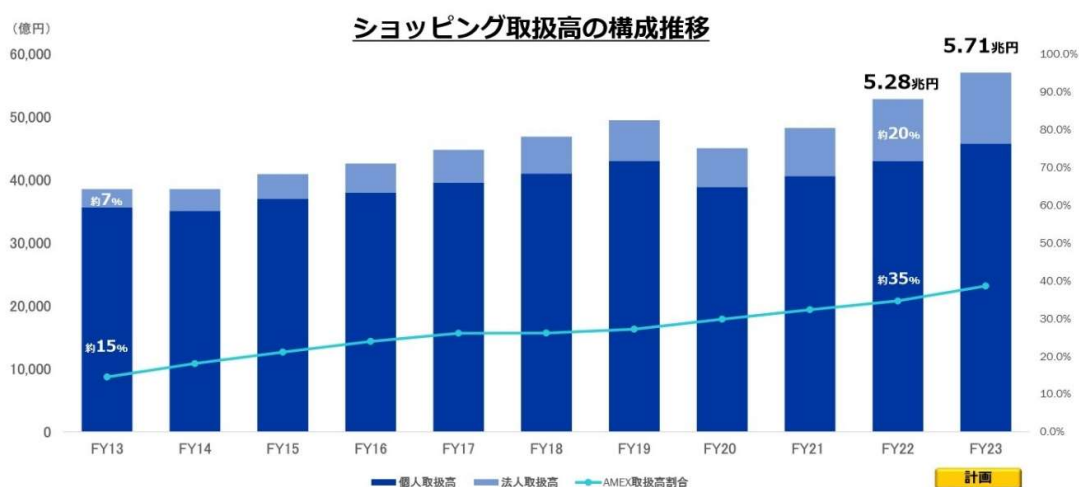
23 ページ目、顧客単価の部分です。

法人については個人の約3倍。コロナの状況下においても単価は拡大傾向でございまして、これは我々の成長ドライブになると思っております。

もう一方で、個人についてはコロナ前を超える水準まで回復しており、これは、プレミアムカード、新 GOLD 戦略が成功していると考えております。

ペイメント事業の再生 - ショッピング取扱高

『AMEXブランドの拡販』、『法人領域の取扱シェア拡大』を継続的に強化することで
AMEXシェアは約2倍、法人シェアは約3倍に伸長



24 ページ目、ショッピング取扱高の構成です。

AMEX ブランドの拡販、法人領域の取扱シェア拡大で、AMEX のシェアが今、約 4 割程度と、2013 年度から比較すると約 2 倍、法人シェアについても約 3 倍です。当社のペイメントの特色ある勝ち筋の 1 つであると認識して、この部分についての戦略はうまく進んでいると考えております。

ペイメント事業の再生 - ショッピングリボ残高・キャッシング残高

ショッピングリボ残高 及び 料率

- ・ FY21をボトムとして残高拡大トレンドに転換
- ・ FY23でコロナ前を超える水準を計画
- ・ 利回りは12%程度で推移



キャッシング残高 及び 料率

- ・ 残高の縮小幅は減少傾向
- ・ FY22をボトムとしてFY23で残高反転を見込む
- ・ 利回りは14%程度で推移



25 ページ目、ショッピングリボ残高・キャッシング残高の状況です。

ショッピングリボ残高については、既に 2021 年度をボトムとして回復傾向にあります。今年度の計画としては約 200 億円強の増で、残高 4,300 億円を目指していく考えでおります。

また、キャッシング残高については、2023 年度は反転する計画を立てております。足元、顕著な回復傾向がみられる状況で、5 月の時点で残高が反転すると見込んでおります。

プロセッシング収益の拡大

既存業務受託に加え、新規受託先の拡大をはかりプロセッシングビジネスの極大化

FY22 新規受託案件

- 新規プロセッシング受託
大手 情報・通信会社 オペレーション業務
- 新規BINスポンサー6件獲得
 LayerX UPSIDER 他、SaaS企業等

更なる新規受託の拡大

大手カード会社の新規受託



Project X

人員効率・収支の最適化

業務量が増えても追加の人員投入無しで対応

業務プロセスの
デジタル化



重要度と優先度に連動した
デジタル人材の配置

26 ページ目、プロセッシング収益の拡大です。

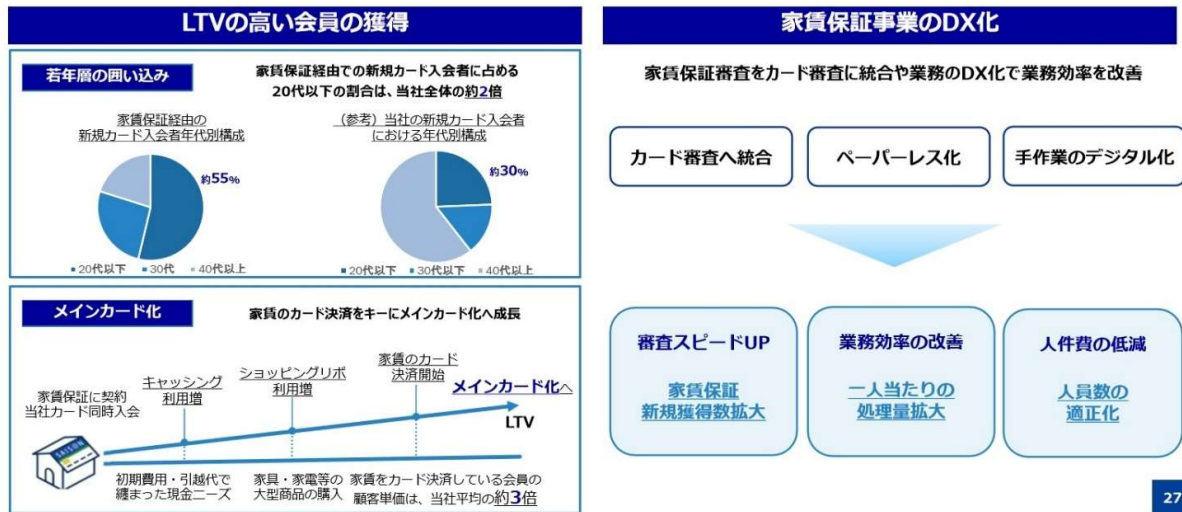
2022 年 10 月から新規のプロセッシング事業を 1 件受託しており、非常に顕著な成績を上げております。また、さらなる新規受託の拡大で大手カードの新規受託を実現いたしました。こちらは守秘義務がありますのでまだ公表はできませんが鋭意進めているところでございます。

プロセッシング事業については、業務プロセスのデジタル化とデジタル人材の配置ということで、今までマンパワーでやっていた作業をなるべくデジタルに置き換えつつ、人的リソースを使わない形での展開を標榜しております。

実はこの新規のプロセッシング受託、2022 年 10 月からスタートしている受託につきましても人員増強をすることなく対応しており、より一層の効率化を図りながらプロセッシング収益の拡大を図ってまいりたいと考えております。

ファイナンス×ペイメント融合 - 家賃保証

『ペイメント事業との融合』、『業務のDX化』で収益拡大



27 ページ目、ファイナンスとペイメントの融合です。

2022 年度、特に顕著な実績を上げたのが家賃保証分野でございます。特に若年層、20 代～30 代のお客様を獲得できるルートで、家賃保証をしているお客様の約 55%が 20 代と、我々としては非常に LTV の高いお客様を獲得できていると思っております。

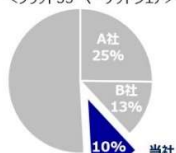
一方で、家賃保証事業については DX を先んじて進めておりましたので、業量が拡大する中でも人的リソースを投入することなく、ペーパーレス化、DX 化、自動化などをうまく複合させながら展開できており、これを横展開で波及させていこうと考えております。

ファイナンス事業の健全な成長及び新たな事業領域への進出

フラット35

長期金利上昇に伴い市場は低迷するも、当社のサービシング債権残高は堅調に推移

＜フラット35 マーケットシェア＞



※2022年3月期フラット35実行件数ベース（当社調べ）

主な取り組み

- DX化による業界最速オペレーションの実現
- 代理店部門の増強
- 直営チャネルの改革

資産形成ローン

富裕層向け商品の開発・提供で、新しいマーケットへ挑戦

主な取り組み

- 富裕層向け商品のリース
 - 資産効率向上のための債権売却
 - セゾンの資産形成ローンプレミア
 - セゾンの不動産フリーローン
- FY22実行金額 約800億円
※累計 約1,100億円
- ＜2023年2月提供開始＞
＜2023年3月提供開始＞

信用保証

取扱高の伸長により、保証残高が反転



主な取り組み

- 住宅ローン保証の提携先・残高拡大
- 新商品の開発
- DX推進による業務効率化

リース

取扱高の伸長により、FY22でリース残高伸長



主な取り組み

- 法人営業と連携したペイメント商材の拡販
- 新商材・新スキームによる取扱高の確保
- DX化による業務改善・効率化

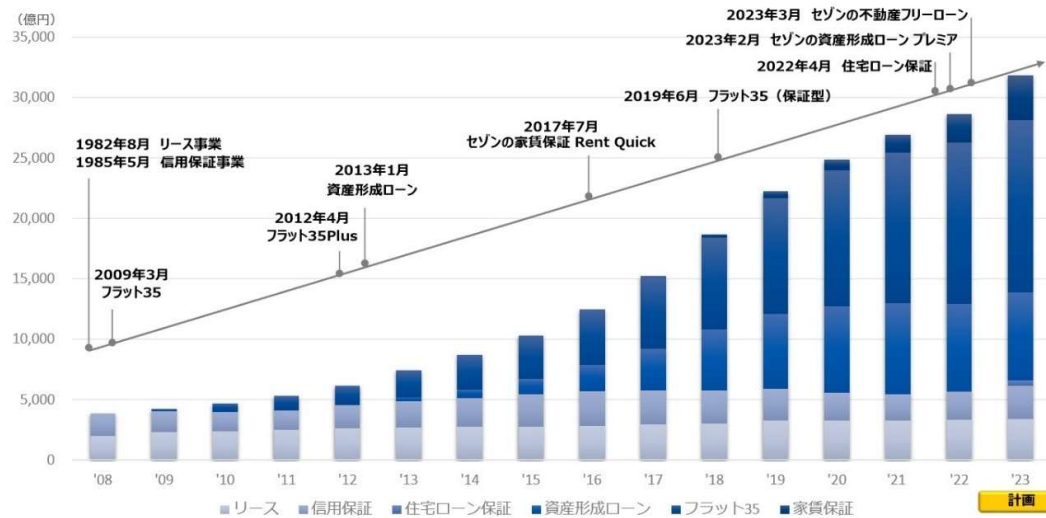
28 ページ目、ファイナンス事業については、健全な成長というところで新たな事業領域への進出をスタートしております。

特に、資産形成ローンについては、一部、債権売却等で資産効率の向上に向けた取り組みを実施しましたが、もう一方では富裕層向けの商品をリリースし、実際の残高の中身を変えていく動きを進めております。

信用保証、リースについては、取扱高、残高についても、2022 年度はコロナ禍を過ぎて反転している状況ですので、引き続き進めていければと考えております。

ファイナンス事業の堅調な残高の積み上げ

営業資産残高の推移 (オフバランス含む)



29 ページ目、ファイナンス事業の残高の積み上げ実績はお読み取りいただければと思います。

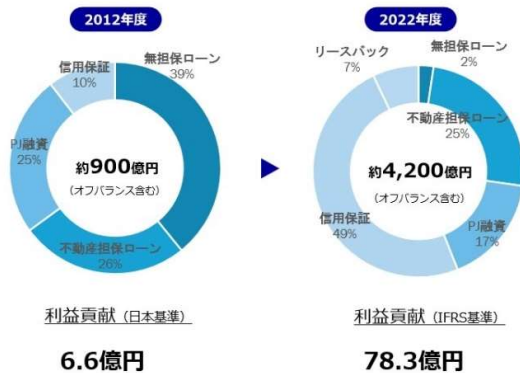
グループ一体経営の推進



セゾンファンデックス

無担保ローン（カードローン）から
不動産金融を中心とした事業ポートフォリオへ

資産残高 構成推移



セゾンリアルティ (旧アトリウム)

注力事業を開発事業・賃貸事業に転換
整理事業資産は圧縮傾向
グループとしての一体感をより強めることを目的に、
社名を変更 (2023年4月)

資産構成 推移



30 ページ目、今回の新中計で標ぼうしておりますグループ一体経営を推進する中で、先ほど馬場からご説明しました通り、セゾンファンデックス、セゾンリアルティにつきましては、顕著な実績が上がっていると考えております。

特に、セゾンファンデックスにつきましては、旧来の無担保ローンから不動産金融を中心とした事業ポートフォリオの転換が図られ、ビジネスモデルチェンジできていると考えております。

これを成功事例としながら、グループ全体で、このようなビジネスモデルチェンジを押し進めていきたいと考えております。

デジタル人材の創出①

人材育成制度の拡充によるデジタル人材の育成や、デジタル認定制度などにより、2024年度までにデジタル人材を1,000人規模に拡充し、デジタル組織へ加速する

デジタル人材 1,000名の創出



※2024年度デジタル人材率は2020年度社員数より試算

31 ページ目、デジタル人材の創出です。

こういった改革推進を支えるのは、やはり DX になろうかと思います。以前のような人海戦術ではなく、デジタル人材をうまく創出をしつつ IT 化・デジタル化を進めることによって、効率的な事業運営をしていくことを、CSDX 戦略と称して発表しております。

デジタル人材 1,000 名の創出を、この中期経営計画の中で掲げておりました。中間の進捗としては 260 名。24 年度まであと 2 年ほどありますが、デジタル人材を 1,000 名にしていって、人的リソースを投入することなく運営できる事業体制を整えていければと考えております。

デジタル人材の創出②

－経営層による率先垂範－

プログラミングの知識がなくてもシステムを構築できるノーコード・ローコード開発の全社展開を目指す
推進役として経営層自ら研修を受講（2023年4月）

ノーコード・ローコード開発：IT知識やプログラム知識がなくても、アプリを活用して開発できる技術



代表取締役（兼）社長執行役員COO 水野を筆頭に、役員16名が米Microsoft社が提供する
ローコード開発ツールを使い、当社商材の変更届申請アプリのサンプル開発に挑戦

32 ページ目です。

その取り組みの一環として、我々経営層が率先垂範して DX 化にトライしようと、私も含めほぼ全ての役員でノーコード・ローコード開発を実際に体験してまいりました。

本年度は、このような取り組みを我々だけではなく、各部門・各事業単位で、自らアプリ等々を開発できる体制をノーコード・ローコードで構築することによって、よりボトムアップ・トップダウン両軸で、DX が進められる体制を加速度的に進めていきたいと考えております。



サステナビリティに関する基本的な考え方

「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、
当社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いきます。



34 ページ目以降、サステナビリティ関連についてはお読み取りいただければと思います。

以上でございます。



サステナビリティ推進委員会の活動報告

サステナビリティ推進委員会体制図



DE&I宣言2.0 ～みんな地球人だろ～

多様な社員の成長と活躍に向けた環境整備と、全社員の意識改革に向けた取り組みを率先垂範で実行します。

水野克己

EARTH HOUR 2023 継続賛同

クレディセゾン CREDIT SAISON
WFP主催の世界的な環境啓発イベント
EARTH HOUR 2023
3/25(土)20:30～21:30に
消灯リレーが開催されます！
60分間電気を消灯し、
地球や環境のことを考えてみませんか？
#アースアワー
#アースアワー2023
※世界60カ国で
EARTH HOUR詳細
web.or.jp/campaign/earth...



35

環境

「TCFD提言が推奨する情報開示項目」への対応

TCFD提言に沿った情報開示の実現（2022年6月）



TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES



TCFD
Consortium

Scope1,2,3の推移目標



36



DISCLOSURE INSIGHT ACTION

CDP2022気候変動 質問書への初回答
(2022年8月)

<2022年12月 スコア公表>

初回答で **B** 評価獲得

F: CDP気候変動質問書の回答評価を行うのに十分な情報を提供していない。

37



×



国内初

■ SAISON CARD Digital for becoz
発行開始 (2022年6月)SAISON CARD Digital
for becoz
登録はこちらからbecoz wallet
登録はこちらから

<2023年3月 取り組みが評価されW受賞>

NIKKEI脱炭素アワード2022 プロジェクト部門 大賞



Japan Financial Innovation Award 2023 大賞



38

ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

■多様な人材が活躍できる人事制度の実現

1980年代から当社が推進してきた女性の積極採用、多様な職種・職位での女性活躍実現やライフイベントによりキャリア形成を諦めることのないよう拡充した各種制度に加え、多様な経験・スキル・価値観を持つ人材が当社で働くことに魅力を感じ、個性を活かして活躍し続けられるよう、継続的に人事制度のアップデートを実施

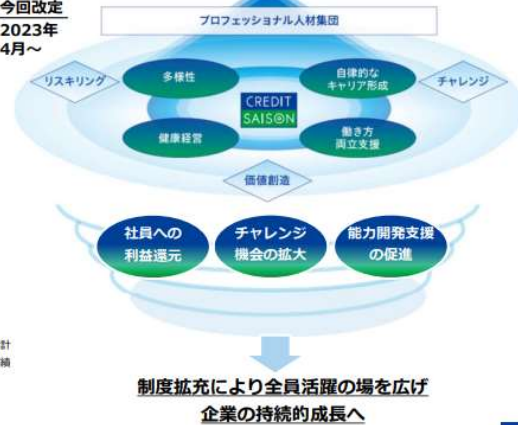
2017年9月～改定 「全社員共通人事制度」導入

2022年9月 再改定

社員一人ひとりが個性や強みを活かして、多様な人材が活躍し、誰もが失敗を恐れずチャレンジできる企業（クレディセゾン）の実現を目的に、人事制度を一部改定

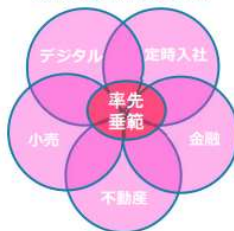
今回改定
2023年
4月～

総合生活サービスグループへの転換



■取締役・執行役員・監査役の多様化

<多様な執行役員の特徴>



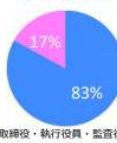
<女性社員比率>



<女性役員比率>



<女性役員比率>



部長・課長・係長の合計
取締役・執行役員・監査役の合計
※2022年度実績

経営戦略推進のスピードアップ
生産性向上をグループ一体で実現する
事業体制への変革

制度拡充により全員活躍の場を広げ
企業の持続的成長へ

39

ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

－ 決算賞与制度の導入 －

社員のモチベーション向上による“第三創業”“成長戦略”の実現

経常利益（単体・年間計画）に対し、本決算での実績値が超過した場合、
超過額の一定割合を“決算賞与”として支給

< FY22 1人当たりの支給額 約53万円（予定） >

現金による支給

ファントム・ストックによる支給



40

■次世代金融教育「出張授業～SAISON TEACHER～」 子どもたちが自立した消費者となるための金融教育を実施



＜実績＞授業実施回数335回／受講者数15,400名 ※2019年12月～2022年3月末実績

「麗澤大学オリジナルクレジットカード」募集開始 ～国内初、大学生がつくる自分達のためのデジタルカード～ (2023年1月)



「麗大生による麗大生のためのデジタルカード」

2022年8月に「教育連携協定」を締結した麗澤大学との取り組み
麗澤大学の学生が持ちたい、オリジナルのカードを開発
カード発行までのプロセスにおいて、当社社員のサポートのもと
マーケティング、販売、広告宣伝など経済学部が主体となって活動・開発

■赤城自然園の運営



四季ある国、日本ならではの森。唯一無二の森。

生物多様性・二酸化炭素の固定量向上に向けた森の再生プロジェクト始動

荒廃した森は生態系の破壊を招くだけでなく、
水の供給への支障や土砂崩れなどの災害発生、
CO2の固定能力低下など、私たちの生活に大きな影響を及ぼします。
森を再生することで、二酸化炭素の固定量向上・生物多様性の保全を目指します。

■永久不減ポイント、カード決済による各種募金活動 (ウクライナ緊急支援募金)



ウクライナ大使館へ寄付 (5,254万円)

■スポーツ・文化活動支援



サッカー日本代表 メジャーパートナー



ホセ・カレーラス氏 日本公演協賛
「ホセ・カレーラス国際白血病財団」への寄付、活動支援

(参考) 企業・IRサイト/統合レポートのご案内

統合レポート発刊による継続した財務・非財務情報の開示拡充

「International ARC Awards」にて
2年連続受賞（2021年度・2022年度）



「Credit Saison Integrated Report 2022」
(2022年12月 発行)



43

(参考) 社外からの主な評価



環境情報の開示状況、
炭素効率性の水準により構成される
GPIF採用 ESG指数

5年連続選定

2022 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

性別多様性に優れた企業を対象に構築される
GPIF採用 ESG指数



ジェンダー平等への取り組み評価から構成される
GPIF採用 ESG指数



CDP 気候変動質問書 2022
「B評価」認定



日本経済新聞社 主催企画
SAISON CARD Digital受賞



NIKKEI 脱炭素アワード 2022
プロジェクト部門
SAISON CARD Digital for becoz 大賞受賞



株式会社FINOLAB主催企画
Japan Financial Innovation Award 2023
SAISON CARD Digital for becoz 大賞受賞



「情報処理の促進に関する法律」に基づく
経済産業省 認定制度



「がんと就労」問題に取り組む企業を表彰する
民間プロジェクト制度

5年連続
認定



健康経営優良法人
Health and productivity
経済産業省、日本健康会議 認定制度



健康優良企業
健康保険組合連合会 認定制度



SLACK SPOTLIGHT AWARDS 2022
個別優秀 Digital HQ 賞（日本）受賞

44