

2022年度上期 決算説明会

November 10, 2022

Credit Saison Co., Ltd.



株式会社クレディセゾン

2022 年度上期決算説明会

2022 年 11 月 10 日

[登壇者]

2 名

- ・代表取締役（兼）社長執行役員 COO 水野 克己（以下、水野）
- ・常務執行役員 CFO 馬場 信吾（以下、馬場）

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桁成長など回復基調であることに加えて、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の利益貢献が拡大するなど、いずれの事業セグメントにおいても着実に成長。**
- ・ 上期業績実績は、**事業成長と国内外の関係会社の利益貢献に加えて、費用対効果をより重視した経費削減や債権良質化による貸倒関連コストの減少等**により、前回予想を上回って着地。
- ・ 通期業績予想は、**直近の業況や保有しているファンドの公正価値による含み益等を踏まえ、当初計画を上方修正。**
- ・ **リスクキャピタル配賦モデルの見直しを実施した結果、余剰資本は500億円程度、**余剰資本は、「適切な株主還元」と「成長分野への積極投資」を継続していく。
(利益配分の基本方針を変更。決算短信P. 5参照)

4

馬場：常務執行役員の馬場でございます。私から、2022 年度上期決算報告、2022 年度の業績予想、財務・資本政策についてご説明させていただきます。

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。

ペイメント事業、ファイナンス事業、グローバル事業、いずれの事業につきましても着実に成長しているところは、決算数値を見ていただければご理解いただけると思います。

上期業績につきましては、単体の事業成長に加えて、国内外の関係会社の利益貢献、経費削減、貸倒関連コストの減少により、前回予想を上回って着地いたしました。

通期業績予想につきましては、この上期の業績や、保有しているファンド等の公正価値評価の含み益を踏まえまして、当初計画を上方修正させていただいております。業績予想の修正のリリースしておりますので、詳細については、見ていただければと思います。

4 点目、リスクキャピタル配賦モデルの見直しにつきましては、余剰資本は 500 億円程度となっております。

<【参考】2023年3月期 個別業績予想>

	営業収益	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	260,000	31,500	37,000	24,000	153.48
今回修正予想 (B)	265,000	29,500	40,000	26,000	166.23
増減額 (B-A)	5,000	△2,000	3,000	2,000	
増減率 (%)	1.9	△6.3	8.1	8.3	
(参考) 前期実績 (2022年3月期)	252,416	21,663	30,421	21,909	140.12

上記に記載した予想数値は、本資料の発表日現在における将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んで記載しております。実際の業績は、様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

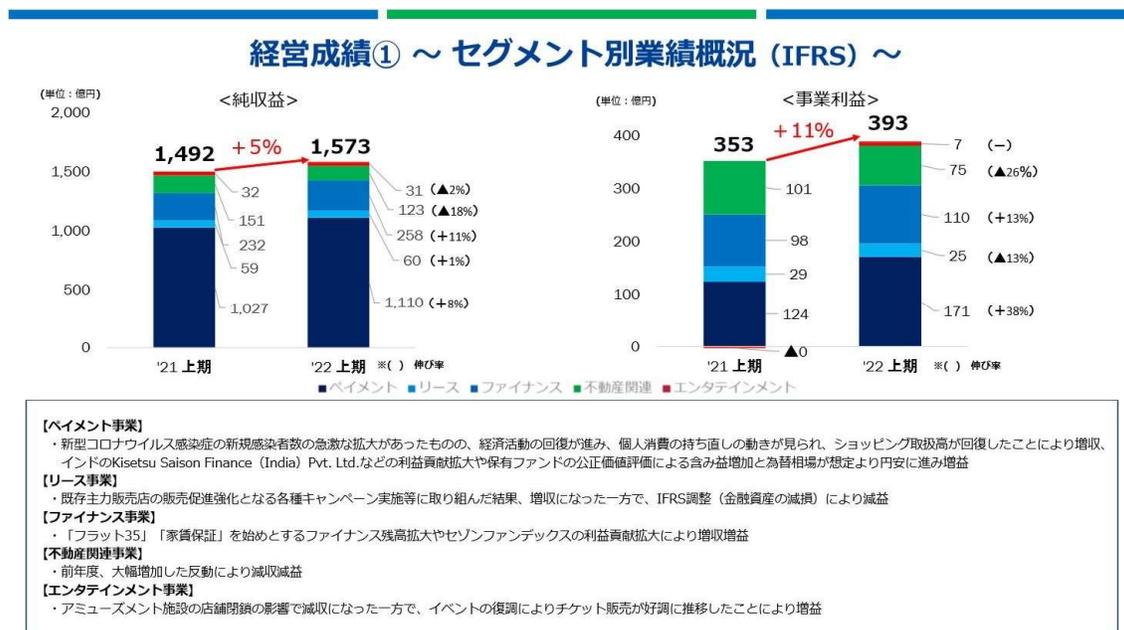
(4) 利益配分に関する基本方針の変更

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

また、当社は、2022年11月10日開催の取締役会において、株主還元策として自己株式の取得を実施する方針を策定し、決議いたしました。具体的な自己株式の取得の実施につきましては、別途当社の取締役会において決議を行うこととし、投資機会、財務状況、株価水準等を総合的に勘案の上、機動的に実施してまいります。

なお、具体的な自己株式の取得の際には改めて開示を行います。

基本的には方針を変えておりませんが、括弧書きで入っております、利益配分に関する基本方針の変更につきましては、決算短信の5ページ目を参照していただければと思います。こちらは、後ほどご説明させていただきます。



5 ページ目、上期の経営成績です。

純収益につきましては、5%増の 1,573 億円。事業利益につきましては、11%増の 393 億円というところでございます。記載してあるものにつきましては読んでいただければと思います。

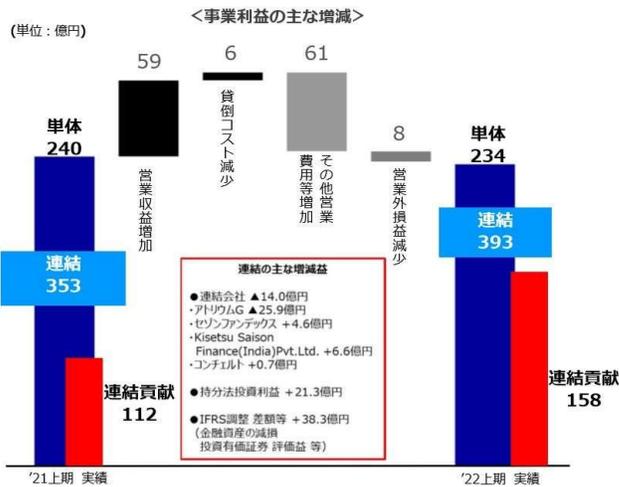
不動産関連事業に関わる部分につきましては、純収益、事業利益ともにマイナスになっておりますが、前期は大幅な純収益、事業利益の増加という部分があり、その分の反動減というところでございます。それに加えて、本来であれば上期中に譲渡するものが、一部、後ろ倒しになりました。その結果、マイナスになっておりますが、年初計画は十分に達成できるような状況にあるというところでございます。

それに加えて、ファイナンス事業につきましては、資産形成ローン債権の一部である 400 億円を譲渡させていただきました。

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) ～

※() = 前年差

単体 経常利益	連結 事業利益	連単差
234億円 (▲5.2億円)	393億円 (+40.3億円)	158億円 (+45.6億円)



<連結会社の貢献状況 (IFRS)>

主な連結子会社	利益貢献
アトリウムグループ (総合不動産事業) (サービス業)	53.6億円 (▲25.9億円)
セゾンファンデックス (融資事業) (不動産金融事業)	35.9億円 (+4.6億円)
Kisetu Saison Finance(India)Pvt.Ltd. (インドにおけるデジタルレンディング事業)	8.6億円 (+6.6億円)
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)	8.4億円 (+0.7億円)
主な持分法適用会社	利益貢献
HD SAISON Finance Co., Ltd. (ベトナムにおけるリテールファイナンス事業)	13.0億円 (+11.0億円)
出光クレジット (クレジットカード事業)	7.1億円 (+5.1億円)
セブンCSカードサービス (クレジットカード事業)	6.1億円 (+1.5億円)
イープラス (チケット販売業)	5.0億円 (+7.1億円)

6

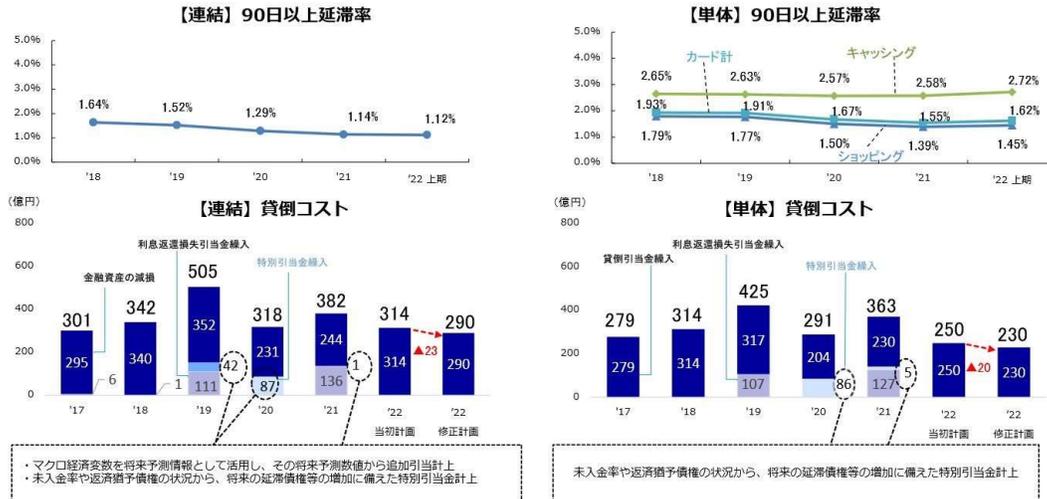
6 ページ目、こちらは事業利益の主な増減と連結会社の貢献状況です。

単体の経常利益につきましては 234 億円、前年差、マイナス 5.2 億円。連単差で見ますと 158 億円で、前年プラス 45.6 億円という形になっております。

その内訳につきましては、左の事業利益の主な増減という中の、赤いボックスの中に詳細を記載しております。

債権リスク

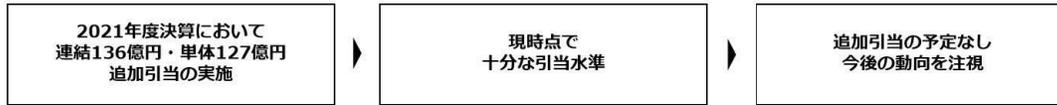
90日以上延滞率は引き続き低水準で推移
 期初想定より貸倒コストが減少していることを踏まえ通期見通しを修正



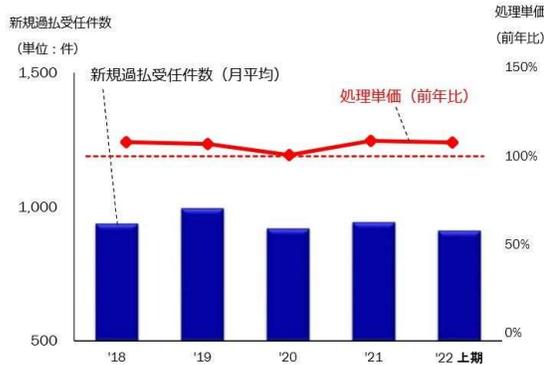
7 ページ目、債権リスクでございます。

引き続き、歴史的に見てもこの延滞率は低い状態が継続しているところでございます。その結果、右側の単体貸倒コストの修正計画を見ていただきますと、当初計画から 20 億円、見直しをおこない、230 億円といたしました。

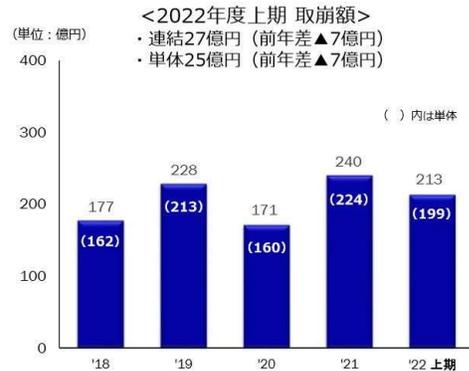
利息返還請求



■ 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

8 ページ目、利息返還請求でございます。

処理単価につきましては高止まりの状態でございます。もう一方で、新規過払受任件数は微減という形になっております。

利息返還損失引当金残高推移のグラフを見ていただきますと、この上期の取り崩しが連結で 27 億円、前年差で見ますとマイナス 7 億円でございますので、減少トレンドになっております。

2022年度 業績予想の見直し

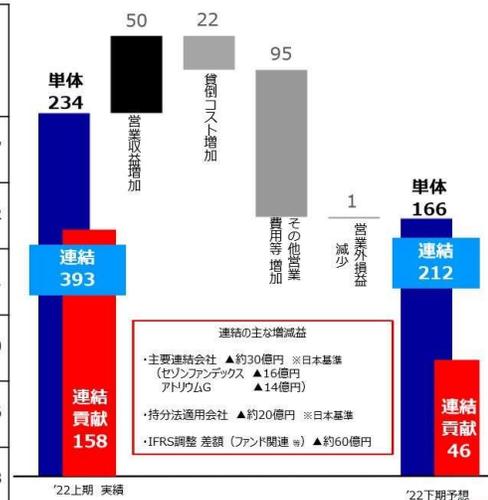
(単位：億円)

		前回発表予想 (5月13日公表) (A)	今回発表予想 (11月10日公表) (B)	増減額 (B - A)
連結	純 収 益	3,120	3,190	+70
	事 業 利 益	530	605	+75
	当 期 利 益	355	405	+50
単 体	営 業 収 益	2,600	2,650	+50
	経 常 利 益	370	400	+30
	当 期 純 利 益	240	260	+20

上期業績 (C)	下期予想 (B - C)
1,573	1,617
393	212
274	131
1,300	1,350
234	166
172	88

<2022年度下期 事業利益の主な増減>

(単位：億円)



9 ページ目、2022 年度の業績予想の見直しです。

連結・単体ともに、いずれも増収増益という形に修正をさせていただいております。

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

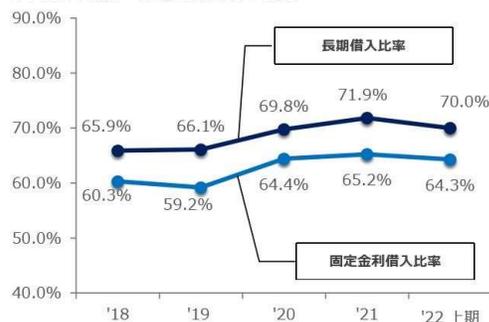
【単体】有利子負債残高推移



■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

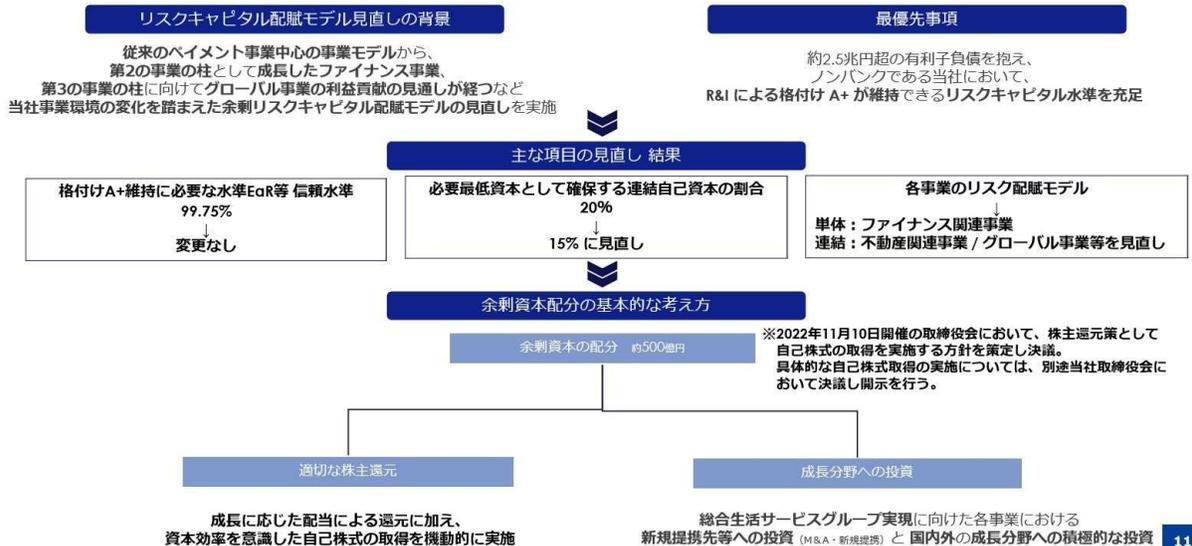


10

10 ページ目、財務政策でございます。

こちらについては、有利子負債の構造ということで、これまでも長期資金を7割、固定金利を6割で取り組んできておりましたが、今後金利上昇局面ということも想定されますので、引き続き財務の健全性は担保していきたいと思っております。金利が上昇したとしても、今までの財務基盤がありますので、段階的に金利は上がっていくということです。つまり、いきなり金利が上昇したとしても、それほど影響を受けないような財務構造になっていることをご理解いただければと思っております。

資本政策（リスクキャピタルのマネジメント）



最後に、11 ページ目でございます。

主な項目の見直しとして、必要最低資本を 20%から 15%に見直しをおこないました。それぞれファイナンス関連、不動産関連、グローバル事業のリスク配賦モデルを精緻化したというところでございます。

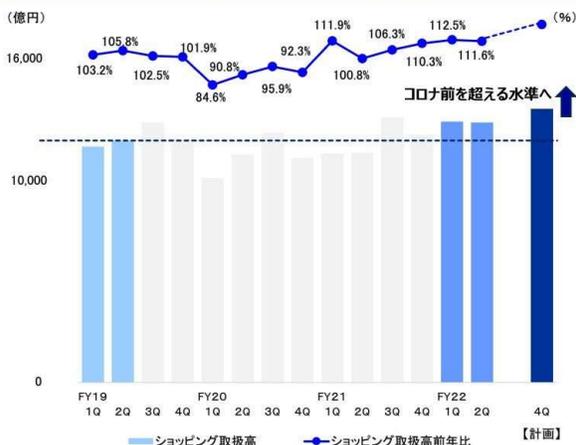
冒頭でお話しさせていただいたように、余剰資本は約 500 億でございます。適切な株主還元と成長分野への投資という方針は今までと変わりませんが、本日、行われた取締役会において、株主還元策については、自己株式取得を実施する方針を決議しております。具体的な取得のタイミングや、詳細につきましては、別途、取締役会決議をおこない開示させていただきます。

簡単でございますが、馬場からは以上でございます。

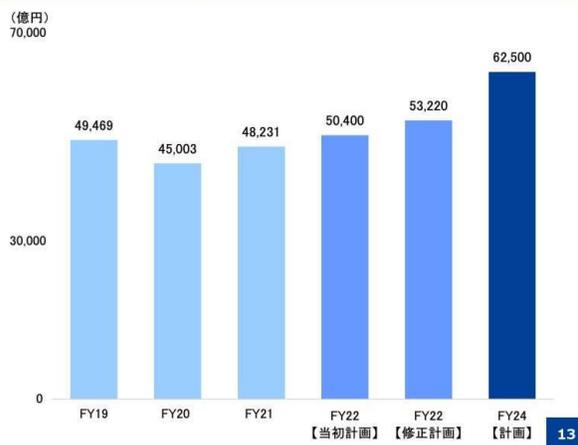
ショッピング取扱高の回復

ショッピング取扱高は、**コロナ前を超える水準**まで回復し、伸び率も前年比**2桁増**を維持
足元の状況も踏まえて**年間計画を上方修正**

ショッピング取扱高及び前年比



ショッピング取扱高・年間計画



水野：水野でございます。よろしくお願いいたします。それでは、2022 年度下期の事業戦略について、私からご説明させていただきます。

13 ページです。ショッピングの取扱高については、回復基調が鮮明でございます。足元 10 月も二桁増ということで、昨今、またコロナの新規感染者数が増えてきておりますが、おそらく政府としても行動制限をしないという方針が貫かれれば、下期においてもショッピング取扱高については二桁増でいけるのではないかと考えております。

特に今期は、西友との提携サービス終了がございましたので、トップラインについては厳しいと、われわれは少し読んでいましたが、西友の提携サービス終了によって、収益面については改善傾向が見られております。また、足元、トラベル&エンターテイメントの消費等々が活況ということで、移動に伴う航空券や、鉄道需要のところが非常に堅調に出てきて、顕在化しているところが、この伸びを下支えしている要因となっております。

若年層会員の拡大

FY20以降の新プロダクトリリースにより、若年層会員獲得に一定の成果

新規入会者における年代別割合



若年層を意識したプロダクト

<SAISON CARD Digital>
2020年11月発行開始



スマホ完結型のクレジットカード

<セゾンゲーミングカード Digital>
2020年12月発行開始
2022年9月リニューアル



ゲームユーザーをターゲットとした
コンセプトカード

<Likeme♡by saison card>
2021年3月発行開始



若年層をコアターゲットとした
コンセプトカード

<SHEINとの協業>
2022年10月協業開始



日経新聞をはじめとした
各種メディアで大反響

14 ページです。

現在進行中の中期経営計画における、ペイメント事業のターゲットを、Z世代、富裕層、女性、SMEといったところを中心に獲得していこうとしておりました。その進捗として、若年層の拡大ということで、2012年度、20%だった20代以下の若年層のお客様の獲得比率が、この上期、いろいろなプロダクトを使いつつ攻め結果、30%まで上がってきております。

2021年の業界平均ですと、20代以下の若年層のお客様の比率は10%程度とありますが、我々の会員のポートフォリオの中では、30%の獲得が進められているという実態がございます。10月以降、非常に話題になっているSHEINとの協業など、若年層が集まる先と積極的に提携先を拡大していきたいと考えております。

新GOLDカード戦略

新たなロイヤリティサービス「SAISON GOLD Premium」の募集開始 (2022.7.29~)
「GOLD AMEX」と共に、メインカード化による顧客単価拡大を図る

新GOLDカード戦略

一般カードのお客様を GOLDカードへシフトすることにより
メインカード化を促進
⇒顧客単価を引き上げ、取扱高を拡大



インビテーション = “特別感の演出”

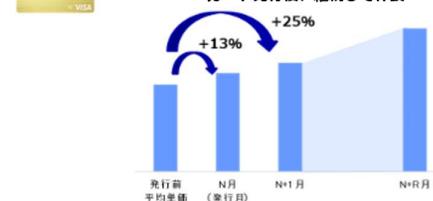


一客単価

プロパーカード保有の優良顧客へ年会費優遇のついた
GOLD AMEX入会施策の実績
一般会員時と比べて
顧客単価が3倍に伸長



SAISON GOLD Premium会員の一客単価は、
カード発行後、継続して伸長



15

15 ページ目でございます。この若年層を獲得した後、一客単価の向上を狙うということで、新GOLDカード戦略でございます。

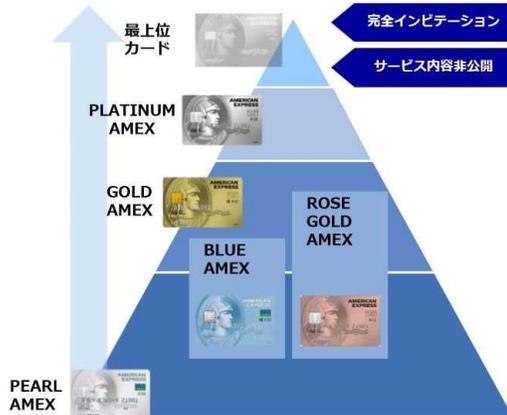
去年来、GOLD AMEX の開拓を中心に、こういったロイヤリティサービスの推進には着手していましたが、7月から SAISON GOLD Premium を新たに募集開始いたしました。

実際に GOLD AMEX で獲得する際に、通常の一般会員に比べて取扱高が3倍になるというデータがございますが、この SAISON GOLD Premium につきましても、まだ2カ月、3カ月程度の利用実績ではございますが、3倍以上の数字が残せるのではないかと実績が出ております。ここについては、下期につきましても強気に推進してまいりたいと考えております。

AMEX戦略① – 富裕層の拡大

PLATINUM AMEXを超える**完全招待制の富裕層向け最上位カード**を発行
 富裕層ビジネスを本格稼働

<個人会員向け商品ラインナップ>



<富裕層ビジネスに向けた取組み>



16

16 ページ目でございます。

提携 25 周年を迎えた AMEX ブランドでございますが、ここに書かれているとおり、それぞれの階層ごとにラインナップを整えております。今回、マスマーケティングを展開しないという前提の中で、PLATINUM AMEX を超える完全招待制の超富裕層向けの最上位カードの発行を夏ぐらいにスタートしております。

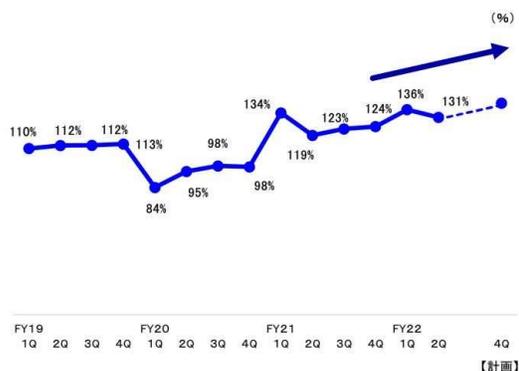
ここについては、事業開発、サービス開発を行う専任チームを組成しました。この層につきましては、利用動向が特異な形になりますので、こういった専任体制を引きつつ、このお客様たちを獲得できるようなプログラムに作り上げていくことを、シークレットマーケティングで展開してまいりたいと考えております。

AMEX戦略② – BtoB領域の事業拡大

BtoB領域はコロナ禍においてもショッピング取扱高の伸び率は+30%強で推移
新プロダクトを投下し、BtoB領域での更なるシェア拡大を図る

BtoBにおけるショッピング取扱高前年比

BtoBの取扱高は、コロナ禍においても高い水準で推移



新プロダクト

UPSIDER と BtoB 決済領域における業務提携
2022年4月サービス開始



建設業界専用のクレジットカードを発行
2022年7月募集開始

SORABiTo ×



17 ページでございます。AMEX 戦略②でございます。

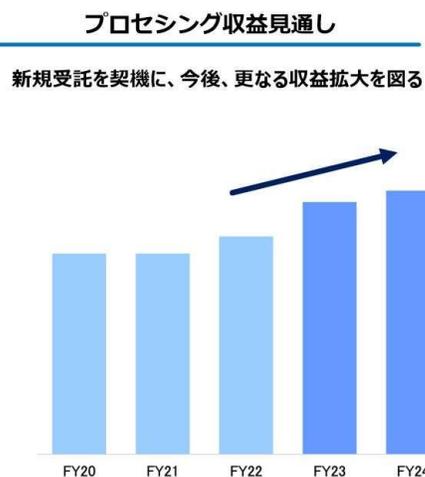
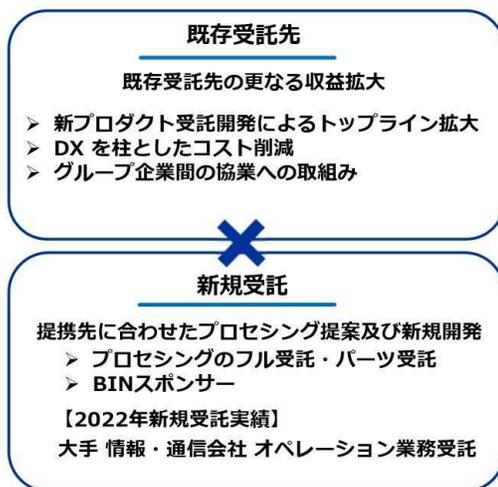
先ほど申し上げたとおり、SME の領域について積極的に攻めていくという中で、BtoB におけるショッピング取扱高の前年比はコロナ禍においてもプラス 30%強で推移をしています。これは 2022 年度の上期においても変わらない傾向になっております。

AMEX のブランド力と当社の与信力を掛け合わせながら、例えば 1,000 万~2,000 万を月額でご利用されるお客様についても柔軟に与信管理をしつつ、対応していくというプログラムを組んでおります。今後、非常に伸びが期待できると思っております。

また、新プロダクトということで、スタートアップ企業である UPSIDER と組んだ支払い.com など、BtoB 向けのサービスについては、下期も順次、拡大してまいりたいと考えております。

プロセッシング収益の拡大

既存・新規の両軸でプロセッシング事業の収益を拡大を図る



18 ページ目です。プロセッシング収益の拡大でございます。

既存の受託先につきましては、特に出光クレジットが昭和シェルとの統合により、かなり好調に、会員獲得については推移をしている状況がございます。既存の受託先につきましても、積極的に我々の新プロダクトを導入していただくよう提案を続けることに加えて、DX を中心としたコスト削減にも同時に着手していこうと考えています。

提携先に合わせたプロセッシング提案を随時実施してまいりましたが、2022 年度、新規のオペレーション受託を実現いたしました。プラス、もう 1 社ほど、今後、合意する見込みでございまして、プロセッシング事業についても、この中期経営計画期間中に、さらなる拡大が見込める目途が立ったということでございます。

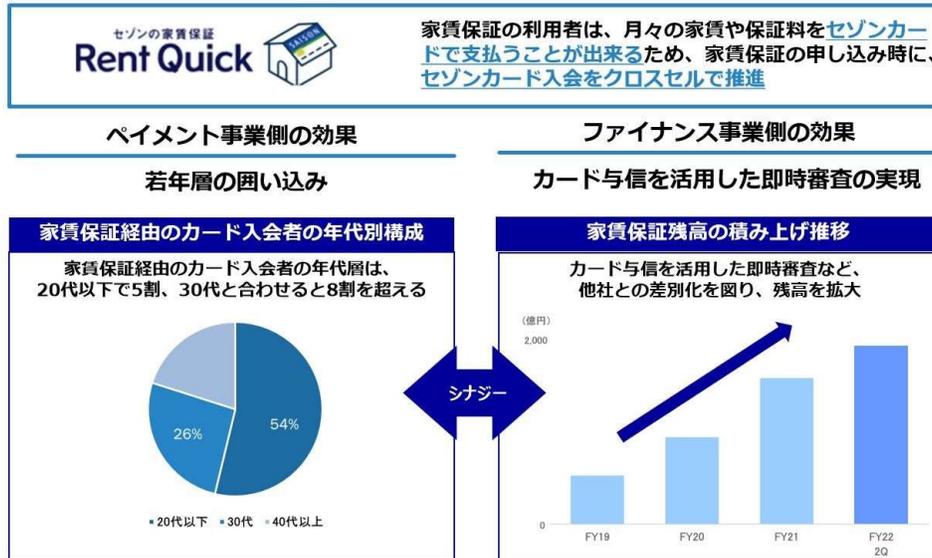
ペイメント事業×ファイナンス事業の融合 ファイナンス事業の「個人顧客」「法人顧客」に対するペイメント関連商材の拡販



19 ページ目、ペイメント事業とファイナンス事業の融合です。

今までは、ファイナンスはファイナンス、ペイメントはペイメントという形の事業展開をしてまいりましたが、ここに書かれている、それぞれのファイナンス商材に置かれているお客様層、例えば家賃保証であればZ世代、リースであればSME、信用保証であれば、こちらもSME。セゾン資産形成ローンでは富裕層、フラット35ではパワーカップルといったような、それぞれのファイナンス事業にいるお客様をペイメントと融合させながら、会員獲得化を推進してまいりたいと考えております。

ペイメント事業×ファイナンス事業の融合－家賃保証

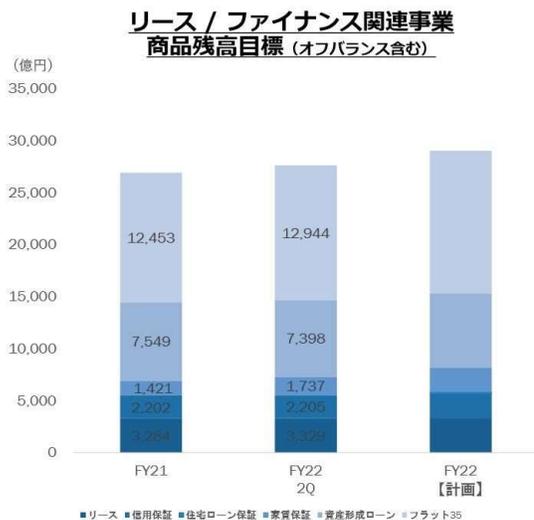


その実例が 20 ページ目でございます。ペイメントとファイナンス事業の融合で、特に家賃保証につきまして、既に顕著な実績を上げつつあります。

ペイメント事業の効果としては、やはり家賃保証をされる方は、この表にも載っているとおり、約 80%が 20 代、30 代と、若年層の方が非常に多くいらっしゃいますので、家賃保証を若年層のカード会員獲得の一つのチャンネルにしていることです。また審査ロジックについても、家賃保証とカードの審査を融合させていき、家賃保証でのカード審査を有効に活用した即時審査の実現もスタートしております。

ここについては、個別審査から、我々の複合型の与信に踏み出しておりますので、家賃保証とペイメント事業には今後、かなりシナジーが出てくると考えております。

ファイナンス事業の堅調な残高の積み上げ



資産形成ローン

資産効率向上のため債権売却実施

リース

リースユーザー33万社への法人商材営業促進

フラット35

審査スピード向上等、DXを推進

住宅ローン保証

4月より金融機関向け住宅ローン保証提供開始
新規提携先を順次拡大

信用保証

4月より簡易型WEBローン提供開始

21 ページでございます。ファイナンス事業の堅調な残高の積み上げです。

特に、先ほど馬場からも説明がありましたが、資産形成ローンにつきましては、債権の良質化に向けて、債権売却を実施しております。資産効率向上のための債権売却を、下期につきましても継続してまいりたいと思っております。

リースにつきましては、既に 33 万のエンドユーザーがいらっしゃいますので、我々の AMEX、SBS PLATINUM を売っていくこと。また、フラット 35 につきましては、オペレーション改革と DX を進めていくことで、より効率性の高い内容に変革していこうと考えております。

グローバル事業の展開加速

インド・東南アジア5カ国に事業会社を設立し、
アジア地域におけるレンディング事業の発展・拡大を加速

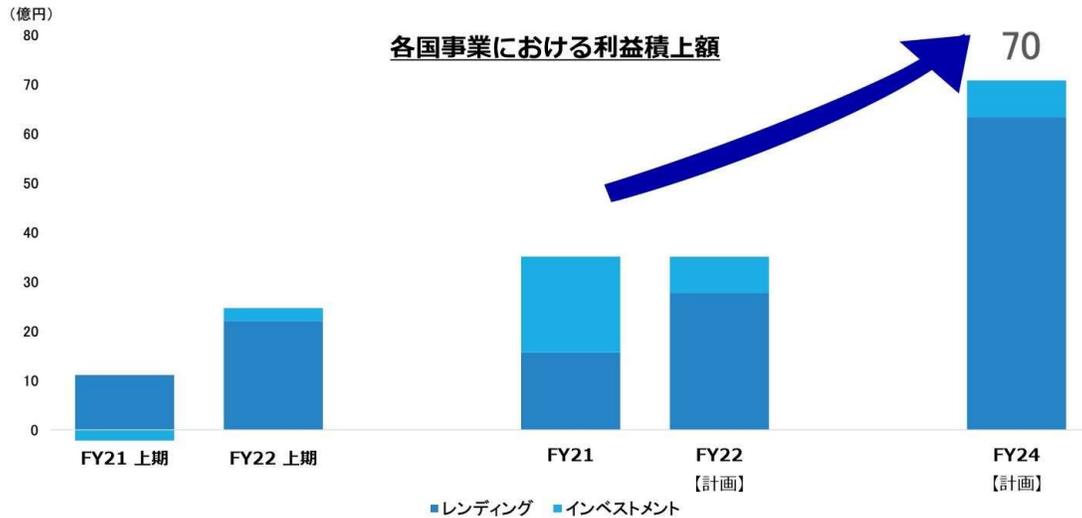


22 ページでございます。グローバル事業の展開加速です。

ここに書かれている各社レンディング事業と、インベストメント事業、二つの事業を今、海外展開しておりますが、これを統括し、運営をしていく中での意思決定のスピード感を早めようということで、2022年の4月から、シンガポールにつきましてはIHQ化を実施いたしました。

ここを運営している人材が現地人材ということで、より現地に根ざした形、現地のマーケティングに即した形の人材登用をしていながら、意思決定のスピード感を早めてまいりたいと考えております。

グローバル事業 事業利益推移



23

23 ページ目でございます。グローバル事業の事業利益の推移でございます。

今年度につきましては、昨年度と同じぐらいの水準と利益計画を置いておりますが、ここにつきましては、後述いたしますが、インドが急激に成長しており、一部コストの先出しが発生しています。

ただ、我々としては、この成長スピードを緩めることなく、目先の利益よりも将来的な価値創造に重きを置きつつ、運営を進めてまいりたいと考えております。

インド

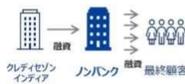
Kisetsu Saison Finance(India) Pvt. Ltd. -クレディセゾンインド

フィンテックとの提携レンディングの拡大に伴い、残高において予算を上回る伸長
ダイレクトレンディングの加速や新たなビジネスの創出などを行い、更なる拡大を図る

事業モデル

◆ホールセールレンディング（ノンバンク向け融資）

- ・ノンバンクライセンスを持っている事業者（ノンバンク）に対する貸付。
- ・顧客獲得～回収までをノンバンクが行い、クレディセゾンインドがバックファイナンスを行う。



◆フィンテック提携融資

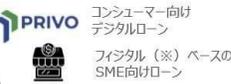
- ・現地フィンテック事業者と提携して貸付を行う。
- ・最終顧客の債権はクレディセゾンインドが持ち、顧客獲得や回収はフィンテック事業者が行う。

提携Fintech数 15社



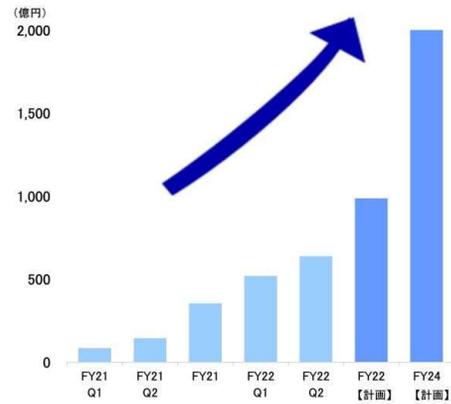
◆ダイレクトレンディング（直接融資）

- ・クレディセゾンインドが直接顧客に貸付を行う。



※フィジカル…Physical（フィジカル）とDigital（デジタル）をかけた造語。同社では、システムによるデジタル化と現地調査などを組み合わせて与信やローン管理を行っている

貸付残高推移



24 ページ目です。

インドにつきましては、提携レンディング、ホールセールレンディング、フィンテックとの提携レンディング、あとは直接、我々が貸し付けるダイレクトレンディング、この三つの商材を扱っております。

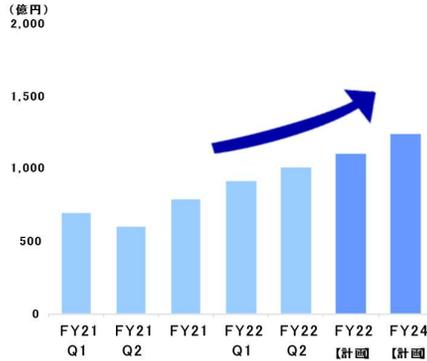
現状、今年度の着地といたしましては、約 1,000 億の残高。2024 年度につきましては、約 2,000 億の残高に成長させようということで、足元も約 600 億強の残高を積んでおります。この下期、展開加速をする、もしくはその資金注入をすることも踏まえまして、より強固な営業基盤を築いてまいりたいと考えております。

ベトナム

HD SAISON Finance Company Ltd.

バイクローンなどコロナ前の水準に回復
特にキャッシュローンが全体の伸長を牽引し、
現地通貨ベースでも予算を上回る成長

貸付残高推移



シンガポール

Saison Capital Pte. Ltd.

フィンテックやEコマースなどの領域に加え、ビッグ
レンドである Web3 領域への出資を積極化。
ソーシングを強化するためのブランディング戦略も推進

投資実績

CVC事業 営業収益累計	投資総数	2022年上期投資件数
27.4億円	76件	20件

※2019年投資開始以降の累計額/件数

直近の主な投資先

CBINSIGHTS
世界のトップCVCの4位にランクイン



Stripeとの共同インサイト
プログラムを実施

25 ページ目、ベトナムでございます。

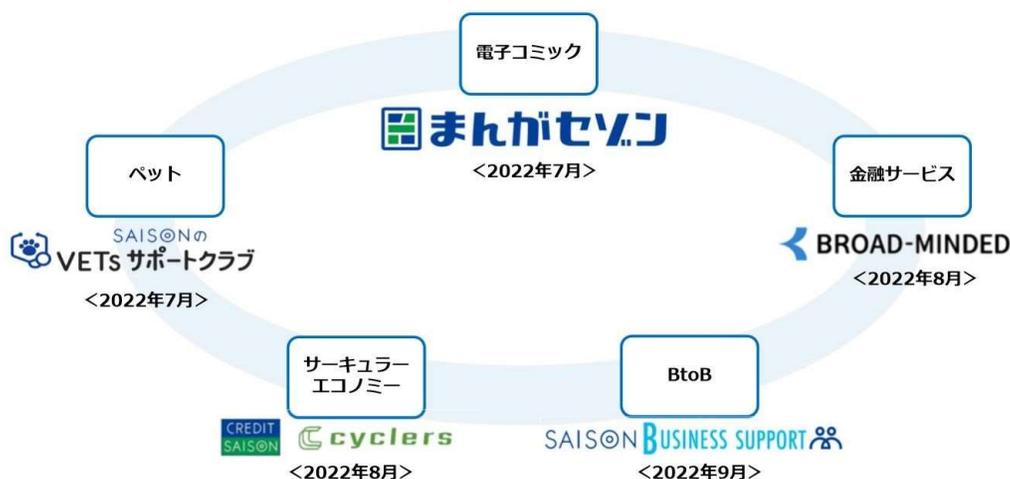
ベトナムにつきましては、去年はロックダウン等々がございましたが、今年は個人消費のところが力強く戻ってまいりました。この表で書かれているとおり、ベトナムにつきましても、今年度、1,000 億規模の残高までいくと思っております。2024 年度、今のリスクコントロールを上手くおこないつつ、着実な成長を目指すという中では、ベトナムについても、このままコロナが収まっていけば、順調に成長していくと考えています。

シンガポールでございますが、いわゆるインベストメント事業のところ、既存の投資領域、フィンテック等々、もしくは SaaS のようなところのスタートアップに投資をしております。それに加えて、Web3 領域の出資についても積極展開をしてみたいと考えております。

ただし、Web3 については、まだまだ未知数なところがございますので、ある一定のキャップをはめつつ、これはと思うところに投資をしていくスタイルを続けていきたいと考えております。

新規事業の創出

柔軟かつ最適な手法で新規事業を創出多様化する価値観・ニーズに応える



26 ページ目、新規事業の創出でございます。

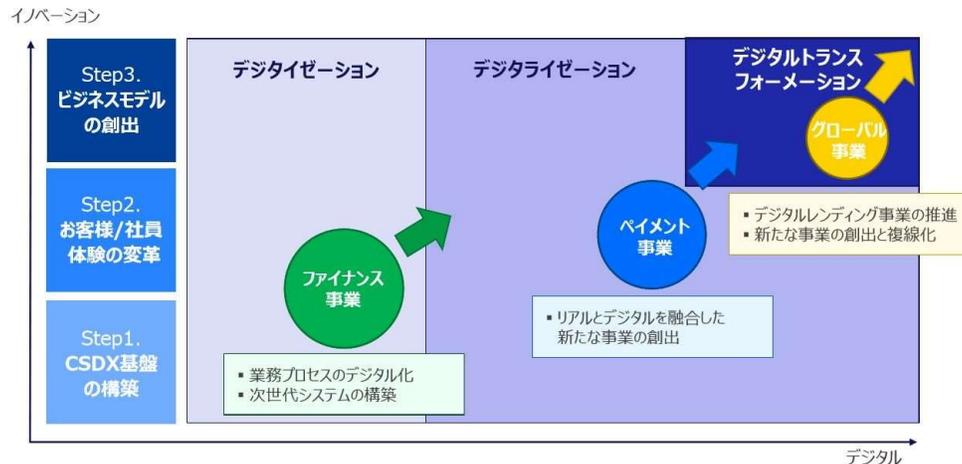
小さく産んで大きく育てるといのが、我々のスタイルでございます。先ほどのインドも、まさに一から立ち上げをして、あの状態に持っていったということもございます。

上期については、まんがセゾン、ペットサービス、サーキュラーエコノミーを担うリ・セゾン、金融サービスのブロードマインドへの出資いたしました。また BtoB ということで、先ほどファイナンス事業のページで説明したリースのエンドユーザー向けに、我々が直接販売できるように、No.1との合併会社を立ち上げています。こういった営業のサポート、リースの販社と連携をしたようなトライについても続けてまいりたいと考えております。

デジタル戦略「CSDX」

デジタルを活用したイノベーションの推進

事業のデジタル浸透率に合わせたデジタル活用を実施し、お客様/社員体験の変革や、革新的なビジネスモデルを創出し、**社会の期待を超える感動体験を提供**する



27 ページ、デジタル戦略、CSDX 戦略でございます。

我々の CSDX 戦略ということで、去年からスタートしておりますが、それぞれの事業のデジタル浸透率に合わせたデジタル活用を進めていこうということです。ここに書かれているとおり、特にファイナンス事業に関しましては、私もオペレーションのところを直接見に行ってきたのですが、やはり不動産業界自体が紙文化ということもあり、どちらかという、デジタル化というよりは、まずは IT 化、紙をなくしてペーパーレス化し、データで動かしていくことから着手しないと、なかなか、一っ飛びに DX という形になりません。

デジタルリノベーションという形で、まずは業務プロセスの見直し、次世代システムの構築。ここは内製化で、ローコストな IT とデジタルを実装していくことを目指しつつ、まずはデジタルイノベーションまで持っていこうと考えております。

ペイメントに関しましては、デジタルリノベーションで、我々がやっている今のデータビジネス等々も含めまして、これからデジタルフォーメーションに関わっていくことを、特に IT 部門、テクノロジーセンターを中心に進めてまいりたいと考えています。

一方で、グローバル事業につきましては、特にインドにいるテックチームが非常に優秀で、もう既に DX ができている状態に近いところまでできております。これを逆に拡販をしていくような営業展開も含めて、これから拡大をしてまいりたいと考えております。

Digital

デジタル人材の創出

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

28

28 ページ目でございます。デジタル人材の創出です。

元々、我々は 2024 年に、1,000 名のデジタル人材を創出することを CSSDX 戦略で掲げております。

2022 年度、260 人程度ということでございますが、ここについては、特に公募、もしくは外部人材の登用も含めて展開を進めてまいりますので、24 年度までに 1,000 名の体制を目指して、今、体制拡充を急いでいるところでございます。



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。



30 ページ目でございます。サステナビリティ関連でございます。

サステナビリティに関する基本的な考え方ということで、もともと当社だからできる社会発展、課題解決を、事業を通じて貢献することが、もともとの主眼でございます。そもそもクレジットカード自体が社会の決済インフラでございますので、ここを安心・安全に運営して利用できる環境をつくるのがサステナビリティの柱になると思っております。

それ以外のところで、ポイント交換での寄付や、スポーツ振興への支援も続けてまいります。他にも、赤城自然園の運営ですとか、CO2 排出量削減のところにも着手しておりますので、ここについては、後ほどご説明をさせていただきます。



31 ページ、気候変動への対応でございます。

今年度、TCFD 提言への賛同表明、TCFD のコンソーシアム加入は、5 月にスタートしております。また、TCFD の開示フレームワークに基づく情報開示についても、6 月に実施しております。ここについては、CO2 の測定排出量削減策については、順次、我々としては計画を出していく形で進められればと思っております。

環境 **環境課題への貢献を目指した事業展開（2022年6月、8月）**



国内初



カーボンニュートラルなライフスタイルの実現
循環型社会実現に向けたサーキュラーネットワークの新規創出と
新たな価値創造



■株式会社リ・セゾン設立
(2022年8月) ※2

■SAISON CARD Digital for becoz
発行開始 (2022年6月) ※1

※1…株式会社 DATAFLUCTと提携し、ドコモの CO2 排出量可視化に関する技術を掛け合わせ、決済データに基づき CO2 排出量を可視化できる国内初のクレジットカード

※2…リユーススキーム構築を通じた循環型社会の実現を目的とする合弁会社

<事業概要>

- ・OA 機器を中心とした、リースアップ物件の引き揚げ、販売、マテリアルリサイクルを通じた再循環・再資源化
- ・物の残存価値を高く評価し、高効率で循環させることによる新しい二次流通市場を形成

SAISON CARD Digital
for becoz
登録はこちらから



becoz wallet
登録はこちらから



32

32 ページでございます。環境課題への貢献を目指した事業展開です。

この環境問題に対するテストマーケティングの意味合いもございますが、まず一つが、SAISON CARD Digital for becoz でございます。カード利用データに基づいて CO2 が可視化できるカードです。DATAFLUCT と連携して開発し、国内初のクレジットカードとして発行いたしました。

次は、リ・セゾンでございます。こちらは、サーキュラーエコノミーに対して、サイ클ーズとの合弁という形になります。いわゆるリユーススキームを構築した形で、例えばリースの OA 機器を中心としたリースアップ物件について、リサイクル、リユースを共同で実施する会社でございます。ここについては、既に 10 月からスタートしております。

社会への貢献

■ 赤城自然園の運営



四季ある園、日本ならではの森。唯一無二の森。

「人間と自然の共生」をテーマに、
未来のこどもたちに豊かな自然を引き継ぐことを理念として、
2010年より群馬県で赤城自然園を運営
カード会員様には入園料のご優待サービスを提供

■ 永久不滅ポイント、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 サポートカンパニー



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

33 ページ、社会への貢献です。

先ほど説明したとおり、赤城自然園の運営やウクライナに関する支援として募金活動を実施しました。

サッカー日本代表が挑戦するワールドカップが、11月にスタートいたします。23日がドイツ戦ということで、サッカー日本代表サポートカンパニーとして社を挙げて応援をしたいと思っております。



2つのプロジェクトを対象事業として関連する新規支出またはリファイナンスに充当予定

34 ページ目でございます。当社初のソーシャルボンドです。

特に東南アジア・インドを中心とした、ファイナンシャルインクルージョン実現に貢献するためにソーシャルボンドを発行させていただきました。

ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

－クレディセゾンのダイバーシティ宣言－

お互いを認め合い、活かし合う。一人ひとりが自分らしく輝く全員活躍のクレディセゾンへ



CREDIT SAISON DIVERSITY

■社内公募によりダイバーシティマーク決定

～コンセプト～

各々が自分らしく翼を広げて飛翔していく姿。
得意な事、環境、個性、それぞれ違うけれど
集まればもっとすごいことを表現しています。
鳥は花も、実も、歌も、希望も、愛も運びます。



セゾンの未来会議
SAISON no mirai kaigi

■クレディセゾンの公式note「セゾンの未来会議」

～コンセプト～

<少し先の幸せな未来を考える場>
等身大の私たちの日々の取り組み・その想いを、
自分たちの言葉で丁寧に配信していきます。

<https://note.saisoncard.co.jp/>

35 ページ、ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンでございます。

社内公募によりダイバーシティマークを決定したり、当社の公式サイトということで、セゾンの未来会議にて、未来を考えることもスタートしております。

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



36 ページ、社員のモチベーション向上を狙った決算賞与を導入させていただきます。

これは、経常利益単体の年間の計画に対しまして、本決算で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いたします。この支給の内容でございますが、現金による支給。昨今のインフレ、物価高対策ということもございます。もう1個が、ファントム・ストックという制度を活用したいと考えております。

これは、もともと仮想の自社株付与という形で、特に社員の帰属意識を高める、将来の価値創造に向けて、社員が中長期的な取り組みができるインセンティブとして活用してまいりたいと考えています。全社員向けに、このファントム・ストックを付与してまいりたいと考えております。

■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204回/受講者数10,081名※2019年12月～2022年9月実績

麗澤大学 教育連携協定調印式 (2022年8月)



<取組み内容>

1. オープンカレッジ講座、プロジェクト企画運営体験、アクティブラーニング、PBL（課題発見解決型学習）等へ当社社員が参加・協力
2. 「出張授業～SAISON TEACHER～」の導入
3. 「麗澤大学オリジナルクレジットカードプロジェクト」の実施
※麗澤大学オリジナルカードを企画、発行する経済学部授業マーケティング、販売、広告宣伝などを当社社員と推進する

37 ページ、次世代金融教育でございます。

SAISON TEACHER ということで、中・高生を中心に、当社の社員が学校に直接伺い金融教育を施すことをやっております。もう約1万人の受講生がいるということです。

または、麗澤大学と2022年8月に、連携協定を結ばせていただきました。

こういった次世代教育、特に昨今、言われている金融教育、特に決済周りのところで、我々としては、安心・安全な決済をクレジットカードで実現していくことを主眼に置いておりますので、こういったことも積極的に進めてまいりたいと思っております。

あとは参考ページでございますので、見ていただければと思います。

以上でございます。