

## (株) クレディセゾン 2022 年度 決算説明会における主な質疑応答

---

### Q1.

(p.13) 資本政策に関して、今回、配当を引き上げられた一方で、自己株式取得の発表は見送られました。これは、あくまで外的環境が要因であって、実行のスタンスは変わらないと見てよろしいでしょうか。また、2023年3月末の余剰資本の規模についても、コメントできるものがあれば教えてください。

### A1.

自己株式取得については、現時点で内的要因・外的要因の双方の影響があり今回見送りさせていただきました。2022年度中間決算でご説明しました通り、しかるべきタイミングが来たら取締役会で決議し、発表させていただきたいと考えております。

余剰資本の規模感については現時点では申し上げられませんが、これまで上期決算で発表していた期末の余剰資本の状況を今期から第1四半期決算発表に、上期の状況は第3四半期決算発表で発表させていただく予定で、従来より早めに皆様にご案内できる体制を整えているところでございます。

### Q2.

(p.15) 23年度の会社計画について連結貢献が大きく伸びる見通しとなっています。グローバルについてはご説明いただきましたが、それ以外の連結貢献で50億円近く伸びる見通しの内訳についてご解説いただければと思います。

### A2.

2023年度の連結貢献の計画が高まっている理由については、2022年度の連単差について馬場からご説明させていただいた通り、2022年度は貸倒引当金を約100億円、うち将来を見据えた引当金72億円増額させていることから貢献利益が減少しているため、2023年度の前年差が大きく出ております。

### Q3.

(p.7) 第4四半期に繰り入れた与信コストに関する足元の状況変化と、決算ダイジェストにてゼロ融資に関する言及もありましたが、どの事業でコストが発生すると考えているのか教えてください。

**A3.**

第4四半期で繰り入れた与信コストにつきましては、3月・4月頃の足元の変化を踏まえて積み増しました。SME向け、リース、信用保証は、代位弁済の額が上がってきております。

加えて、当社は法人カード領域で柔軟な与信を展開してきましたので、そこに対する与信コストが発生すると予測されるため、保守的な引当を実施いたしました。

**Q4.**

Q3.について、コロナ禍における保守的なECLの引当とは少し性質が違うという理解をすればよろしいでしょうか。

**A4.**

はい。当社でも、時間経過とともに顕在化する可能性を認識していましたが、足元の変化を踏まえて引当を実施いたしました。また、法人カードについては高額与信をしているところもあり、1件当たりの単価が高まる部分も考慮したうえで引当をさせていただきました。

**Q5.**

(p.19) インドのIPOについて、投下資本の回収をするという観点なのか、あるいはエクイティを増やすことでBSをさらに成長させていくという戦略なのか、どういう意向なのか教えてください。

**A5.**

インド事業は、事業成長を狙っていく中で、人材の確保や資本面含め、その知名度を高めてきており、既にインドのノンバンク市場の中でKisetsu Saison Financeがある一定のプレゼンスを持っている状況になりつつあります。

IPOをする事により、信用度合いの引き上げや機動的な人材確保が可能になり、また、資本面の強化によってより成長する企業体に変えていきたい。その三つの要点から、IPOを検討しております。

**Q6.**

(p.13) 今回増配がありましたが、利益も伸びていることから配当性向は 25.5%となり、昨年の配当性向の考え方とあまり変化がありません。

ノンバンクの中でもリース会社などは配当性向を上げてきており、概ね 30%は超えています。

今後の動き方や現状水準をどのように考えているのか、考え方をお聞かせください。

**A6.**

おっしゃる通り、日本の平均配当性向が 30%を超えている状況の中で、25%では低いという認識は持っております。

一方で、当社がノンバンクとして、資本のストックの重要性を鑑みながら、また、PBR1 倍未満問題等々がございますため、社内で協議、決議させていただいて、今年度なるべく早い段階で、どのような対応をしていくか発表させていただきたいと考えております。その中で、配当性向や自己株式の取得についても併せてご案内する方向で検討しております。

**Q7.**

カードの新規発行の計画を見ると、2022 年度実績は 170 万枚、2023 年度計画は 175 万枚とあり、あまり増加しておりません。こちらの背景にある考え方を教えていただきたいです。

**A7.**

昨年度来、コロナも明けて小売各社の通常営業が戻ってきている状況が続いておりますが、当社の新規獲得については、稼動を意識した獲得手法に変更しております。

例えば、家賃保証チャンネルにおけるデジタルカードの発行についても、決済と紐づけた獲得推進を集中的に行っており、数を追いかけるのではなく、LTV の高い稼動が見込めるお客様を獲得していくよう、ここ数年方針転換しております。

また、新規提携も並行して進めておりまして、先方との関係もあるので発表はできませんが、近々に新しい大型提携の発表もできるかと思えます。その際には、こちらの数字に上積みする方向で検討したいと思っております。

**Q8.**

余剰資本水準に関して見直しをされているとおっしゃられましたが、可能な範囲でこういった要素を見直しされていて、前回開示された余剰資本水準に比べて上振れるのか下振れるのか、何かカラーがあれば教えていただきたいです。

**A8.**

余剰資本については、当社では20年ほど前から、リスクキャピタル及び余剰資本の計算を行っており、数年前からIR等でも発表させていただいております。今回、これまでのデータが蓄積されてきたこと、保守的に運営してきたこと等に加え、グローバル事業が拡大してきたこともあり、見直しを図っているところでございます。

方向性としては、これまでよりも少し余剰感が強まる方向になっておりますが、詳細の数字については発表までお待ちいただければと思います。

**Q9.**

(p.30) セゾンファンデックスの資産残高が増えてきています。こちらのアセットリスクや今後のアセットの積上げ方針について、何かコメントがあればお願いいたします。

また、特定領域の企業と保証契約の締結をされていると思いますが、特定企業からの貢献も一定入っているのかどうか確認させてください。

**A9.**

セゾンファンデックスは、元々無担保のカードローンを中心に展開しておりましたが、不動産マーケットが好調な中で、不動産ファイナンス、保証、不動産向けの事業ローンなど事業ポートフォリオの入れ替えを進めております。貸倒リスクは現状ほとんど出ていませんが、この環境はいずれ変わる可能性もあると考えており、今後はアセットコントロール、リスクコントロールをしながら拡大していく戦略になっております。

また、特定の企業からの流入が多いという認識は持っておりません。

以上