

個人投資家様向け 会社説明会

株式会社クレディセゾン
(証券コード：8253)



2022年12月23日
広報室 室長
若松 夕香

目次

I. 会社紹介

II. 中期経営計画および進捗状況

III. 財務・資本政策および配当方針

IV. サステナビリティ関連

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報での判断および仮定に基づき予測算定しております。この当社判断や仮定による不確定性および今後の事業運営や経済環境など、内外の状況変化による変動可能性如何によっては、実際の業績などが見通しの数値と異なる可能性があります。

目次

I．会社紹介

II．中期経営計画および進捗状況

III．財務・資本政策および配当方針

IV．サステナビリティ関連

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報での判断および仮定に基づき予測算定しております。この当社判断や仮定による不確定性および今後の事業運営や経済環境など、内外の状況変化による変動可能性如何によっては、実際の業績などが見通しの数値と異なる可能性があります。

I. クレディセゾンの歩み

1951年の(株)緑屋創業から始まった クレディセゾンの歩み



1951年 **月賦百貨店「緑屋」** 創業

1976年 **西武百貨店と資本提携**
セゾングループ内の信販事業会社に

1982年 **クレジットカード事業へ転換**、「西武カード」発行
年会費無料カード、店頭での即与信・即発行を開始

1983年「SAISONカード」の発行開始

1990年 日本初「サインレス取引」開始

2002年 無期限ポイント「セゾン永久不滅ポイント」開始
カード合併会社方式によるビジネスモデル確立

リース・信用保証・ファイナンス事業への多角化を推進

2006年「ユーシーカード(UC会員事業会社)」と合併

2010年 日本発・世界初の「センチュリオンAMEXカード」4種を発行
グローバルの展開加速

2014年 シンガポールに現地法人設立

2015年 業界初ベンチャーキャピタル「セゾン・ベンチャーズ」設立

2017年 社員区分を撤廃「全社員共通人事制度」を導入

2020年 スマホ完結型新決済サービス「SAISON CARD Digital」提供開始

2021年 CSDX戦略(デジタルトランスフォーメーション戦略)を策定

2022年 新たなロイヤルティプログラムを搭載したゴールドカード、
「SAISON GOLD Premium(セゾンゴールドプレミアム)」を募集開始



永	久	不	滅
ポ	イ	ン	ト



I. クレディセゾンの顧客基盤①

個人



のべ **10,030**万会員

クレジットカード



約 3,600 万会員
(うち、単体 約2,516万)

プリペイドカード



約 6,400 万会員
(うち、単体 約1,340万)

【フラット35】

約5万人

資産形成ローン

約3万人

セゾンの家賃保証
Rent Quick

約7万人



セゾン投信

約15万口座

法人



のべ **529** 万先

法人系カード



約15万先

カード加盟店



約80万先

リース



約33万先

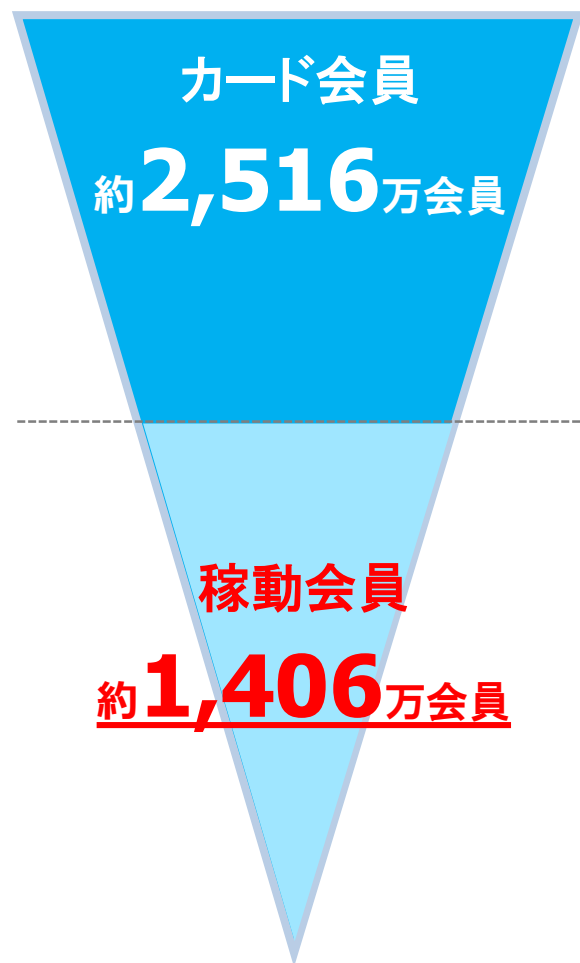
信用保証



約401先

会員数・提携先数: **2022年9月末現在**

I. クレディセゾンの顧客基盤②



セゾンカード・UCカードの2ブランドの
クレジットカードを発行

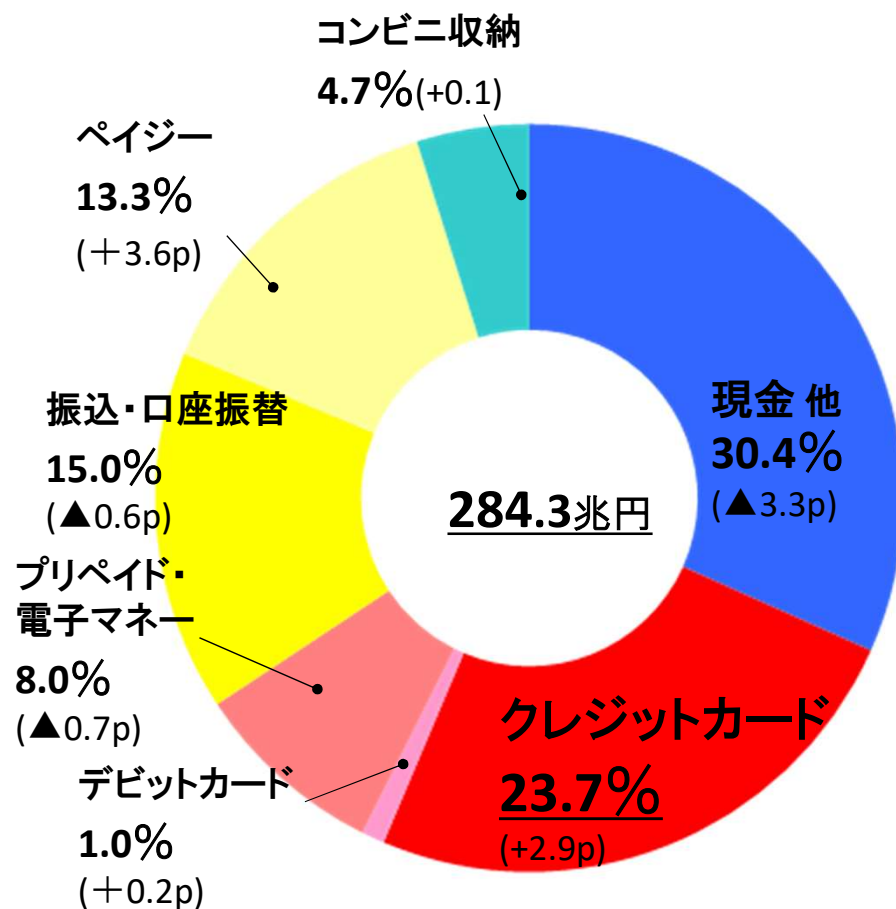


年間カード利用金額 **約4.8兆円**

I. 日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

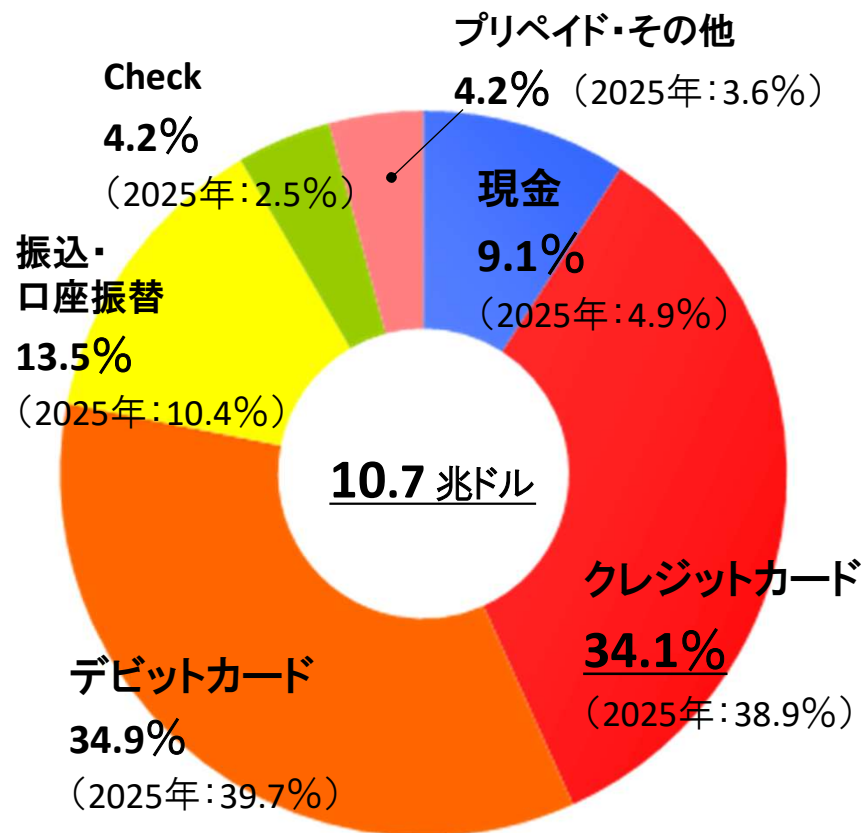
日本（2021年度）

※（ ）内は、シェアの前年比増減



アメリカ（2020年 → 2025年の予測）

※（ ）内は、2025年のシェア予測



※日本：経済産業省、日銀、ユー・エム・エス・レポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料等をもとに、当社独自推計
クレジットカードには、法人系カードの決済額（推計3兆円／シェア1%分）を含む

※米国：NILSON REPORT

目次

I. 会社紹介

II. 中期経営計画および進捗状況

III. 財務・資本政策および配当方針

IV. サステナビリティ関連

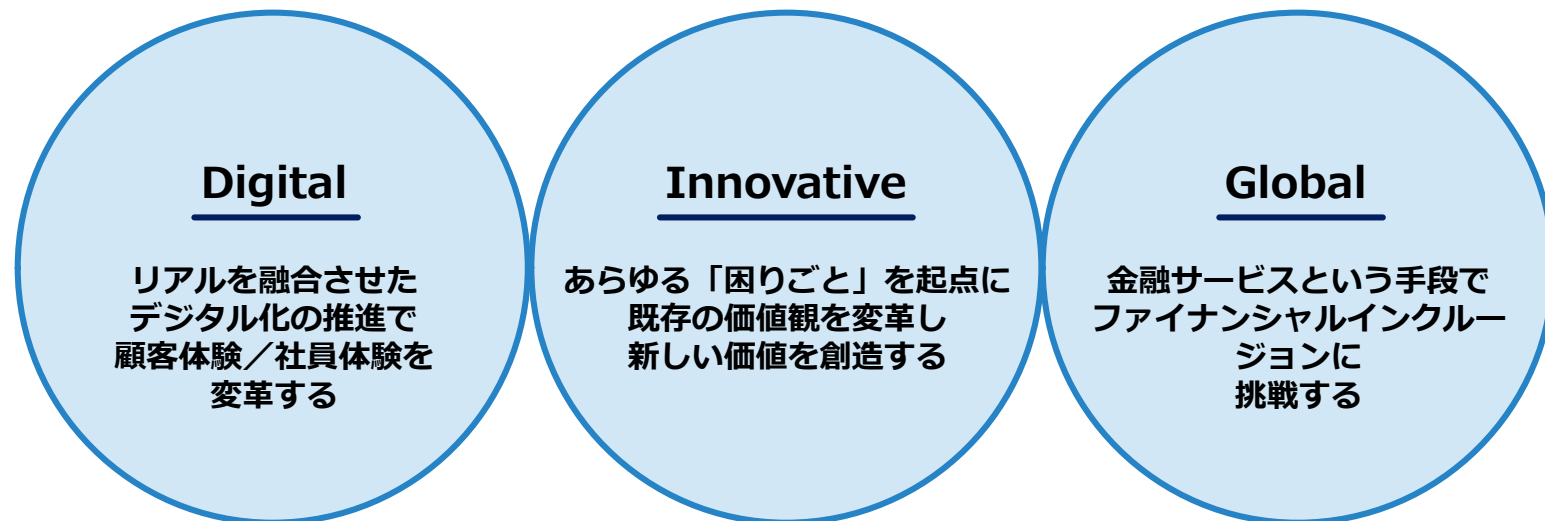
本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報での判断および仮定に基づき予測算定しております。この当社判断や仮定による不確定性および今後の事業運営や経済環境など、内外の状況変化による変動可能性如何によっては、実際の業績などが見通しの数値と異なる可能性があります。

Ⅱ．中期経営ビジョン（2022年度-2024年度）

『総合生活サービスグループへの転換』
～ リアルとデジタルの融合でカスタマーサクセスを実現 ～

Ⅱ. 基本コンセプト

これまでの3つのコンセプトを継続し、浸透させ、各事業のドライブを加速させる



Ⅱ. 利益構造の変遷

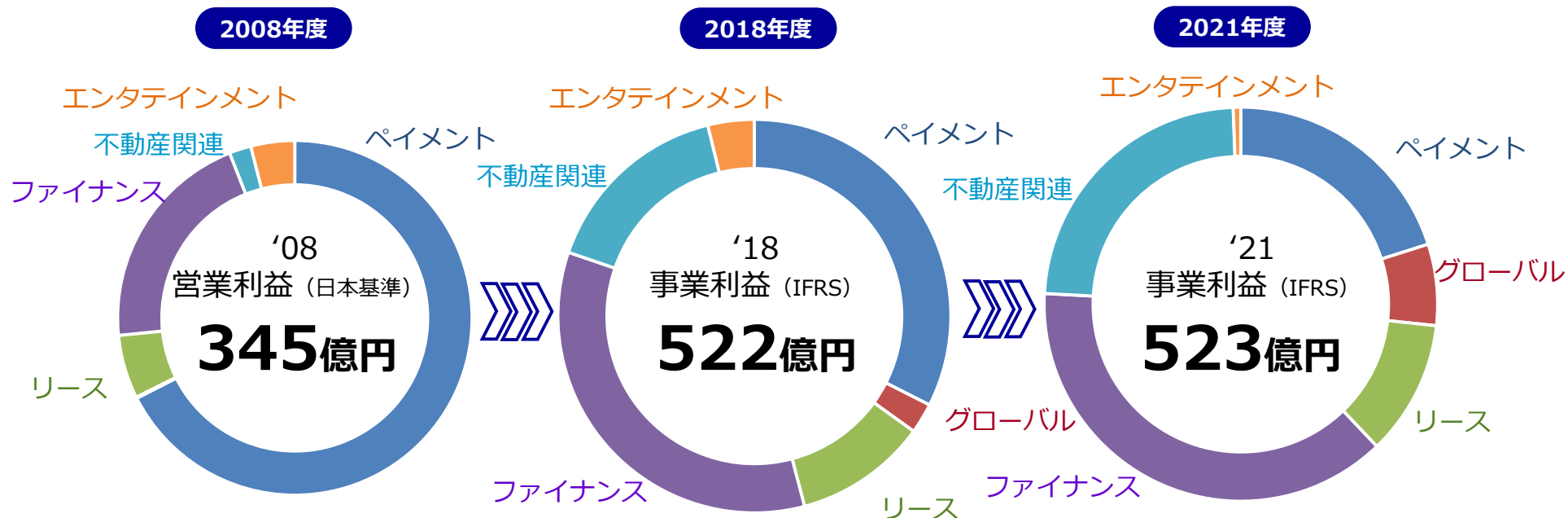
『カード会社』から『総合ノンバンク』へ

当社経営環境

- ・改正貸金業法
- ・共同基幹システム開発により新規開発案件を凍結（2008年～2018年）
- ・アトリウム再建

事業構造の転換

ペイメント（クレジット事業）に頼らない
ビジネスモデルの構築



主力事業の変遷

ペイメント事業

ペイメント事業

ファイナンス事業

ペイメント事業

ファイナンス事業

グローバル事業

Ⅱ. 成長戦略骨子

- ① 「セゾン・パートナー経済圏」の確立とグループ間の事業連携の強化
- ② ペイメント事業の再生
- ③ ファイナンス事業の健全な成長と新たな事業領域への進出
- ④ グローバル事業の展開加速

Ⅱ. ターゲットとする顧客像とアプローチ方針

個人

- ・ 既存顧客を活かす
- ・ ブランド力を活かす
- ・ 将来顧客を獲得する

ターゲット

アプローチ

シニア層

決済に限らないシニア向けサービス

富裕層

ブランド力を活かした掛算の価値提供

女性層

日常使いからアクティブ利用まで

Z世代

長期LTV形成に向けた顧客成功体験

SME / 法人

- ・ BtoBマーケットのシェア獲得
- ・ 既存チャネルとAMEXの活用
- ・ 法人向けソリューション創造

ターゲット

アプローチ

SME

年会費無料カードでSME領域での認知度拡大。プラチナランクのカードをビジネスカードの主軸として資源を投下

法人

非カード商材の拡販および新規商品開発

※SME:Small and Medium Enterprise

Ⅱ. 成長戦略 ① 「セゾン・パートナー経済圏」の確立

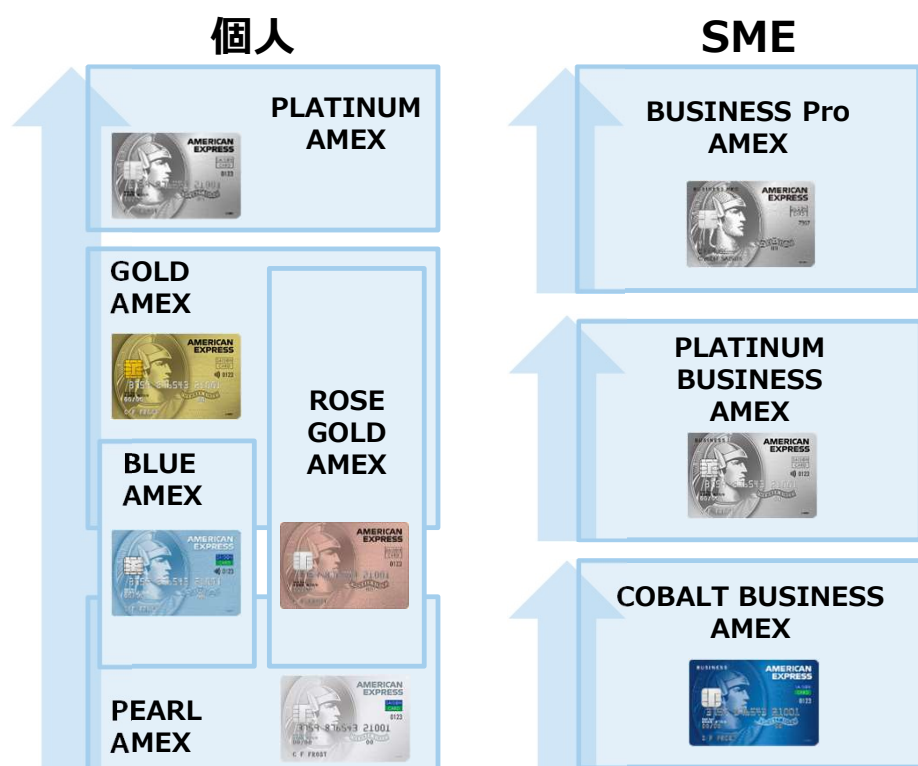
資源を複合的に掛け合わせ、提携関係およびサービスの多層化により
各顧客層に合わせた価値を創造



Ⅱ. 成長戦略② ペイメント事業の再生

「ワンランク上のカード”SAISON AMEX”」のイメージとプロダクト確立に向けた「AMEX戦略」とメインカード化を推進する「新GOLDカード戦略」を中核に、新たなモデルを確立

AMEX戦略



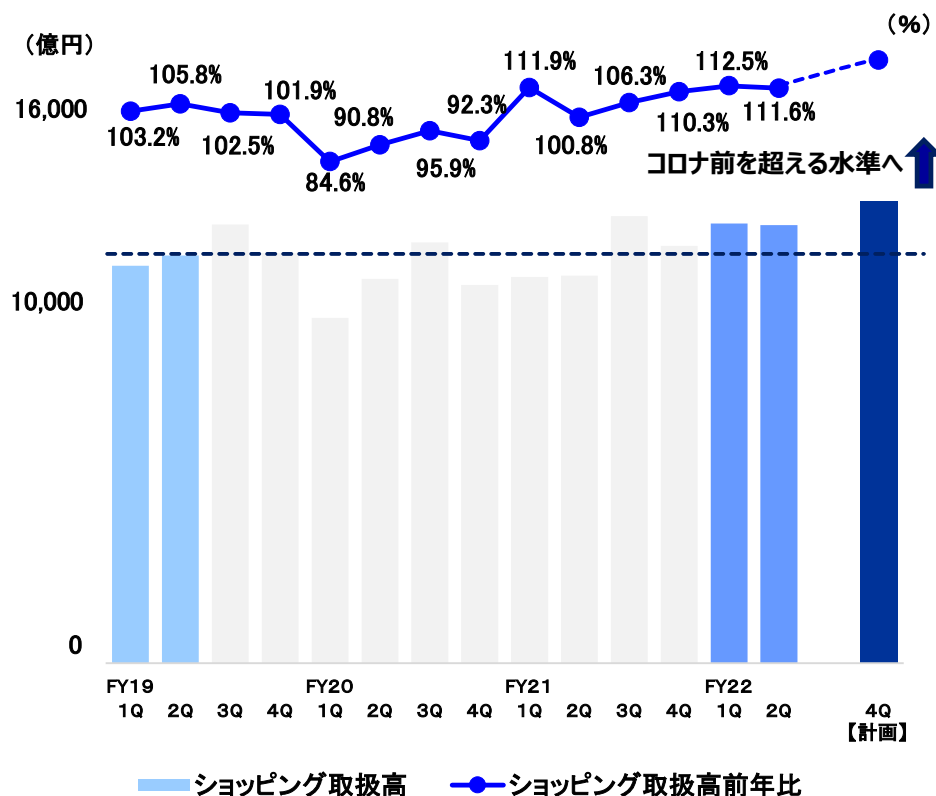
新GOLDカード戦略



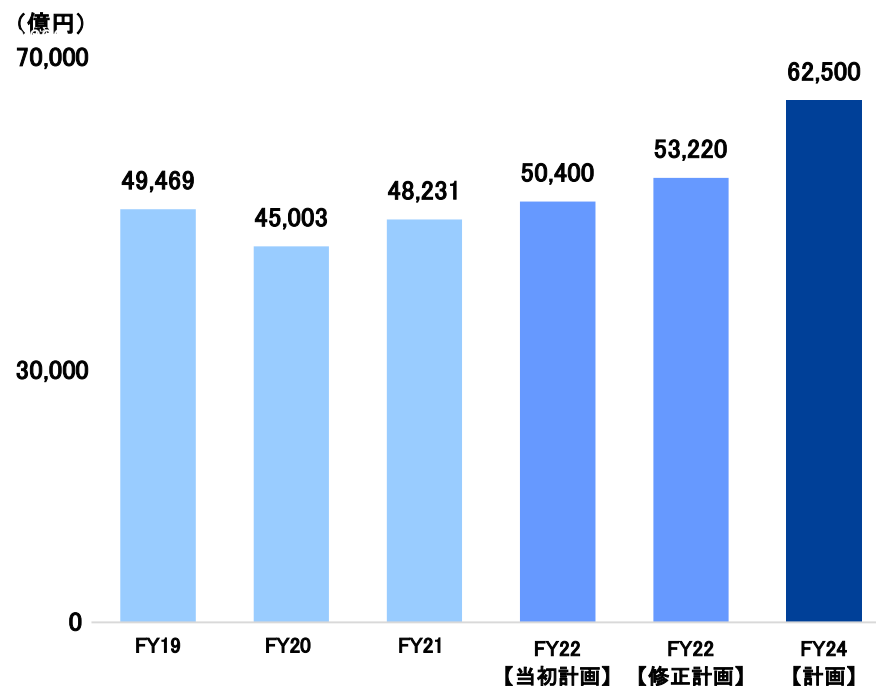
Ⅱ. ショッピング取扱高の回復

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



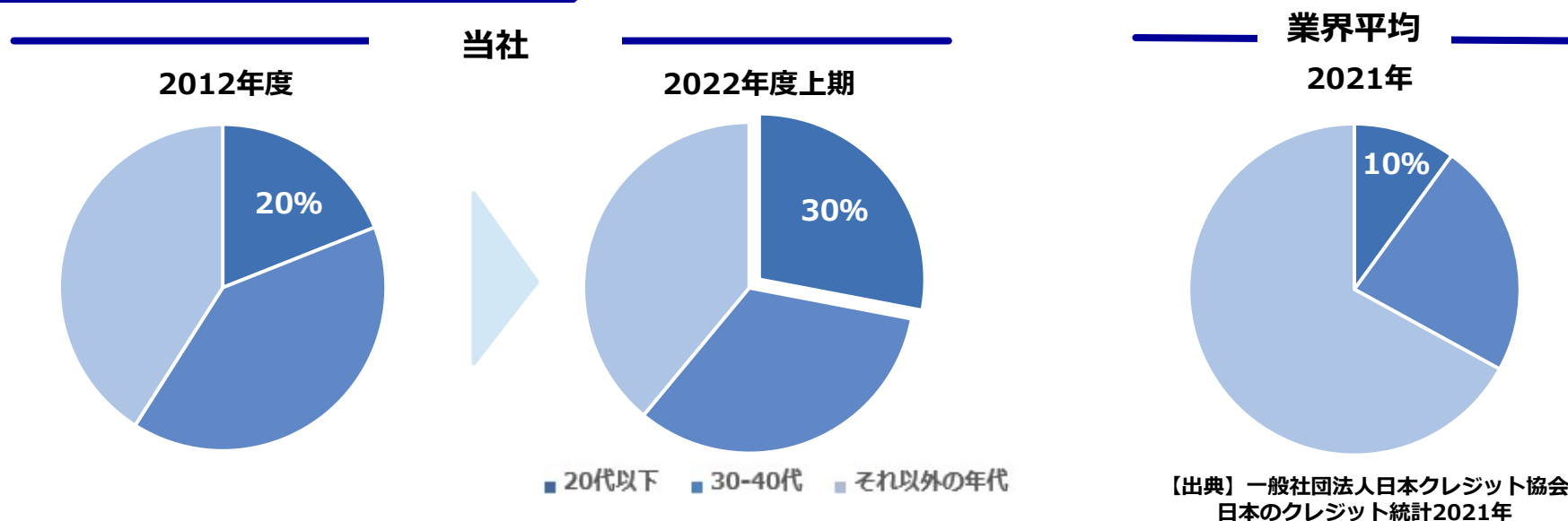
ショッピング取扱高・年間計画



Ⅱ. 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

<セゾングーミングカード 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

Ⅱ. 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
「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

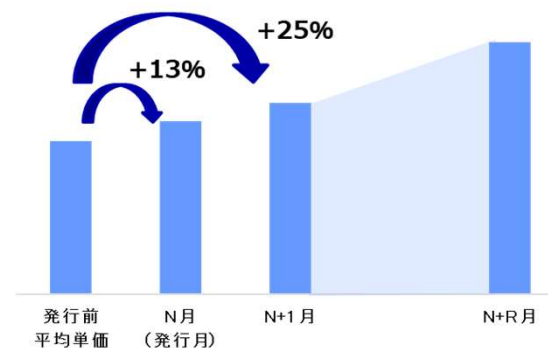


プロパーカード保有の優良顧客へ年会費優遇のついた
GOLD AMEX入会施策の実績

一般会員時と比べて
顧客単価が3倍に伸長



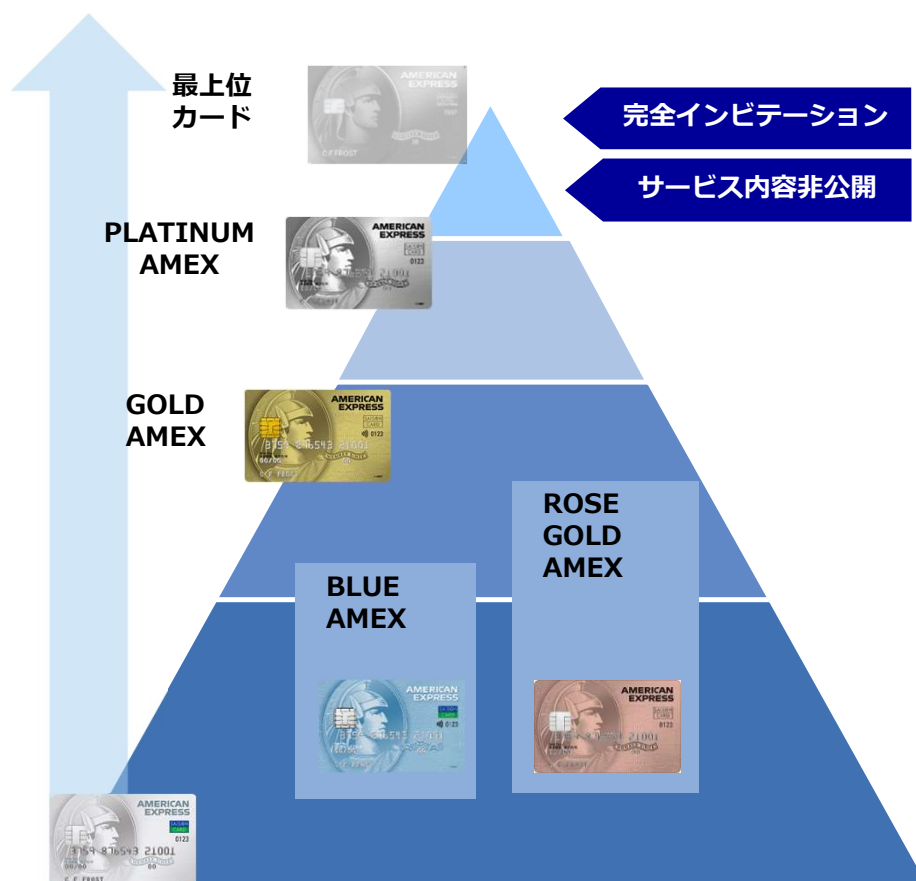
SAISON GOLD Premium会員の一客単価は、
カード発行後、継続して伸長



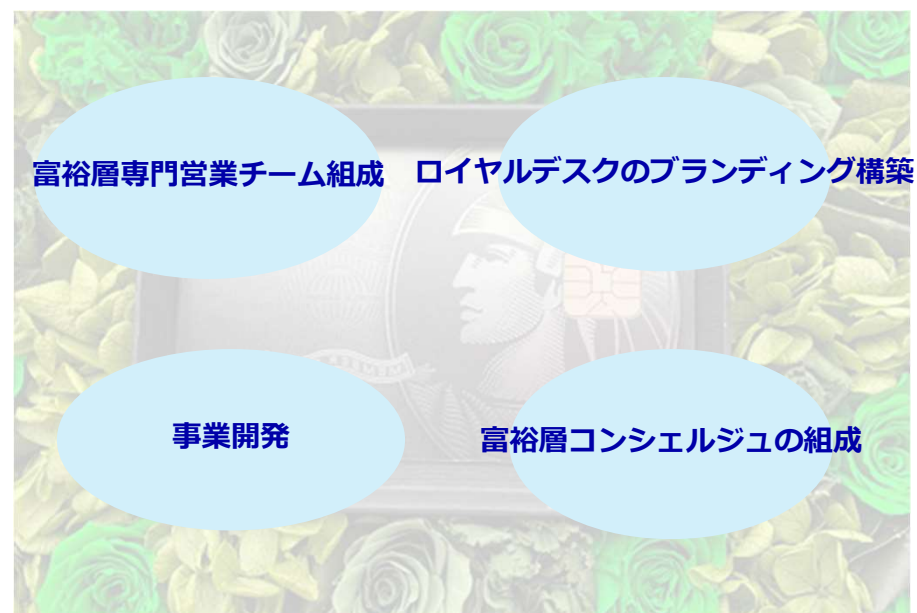
Ⅱ. AMEX戦略①－富裕層の拡大

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動

＜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＞

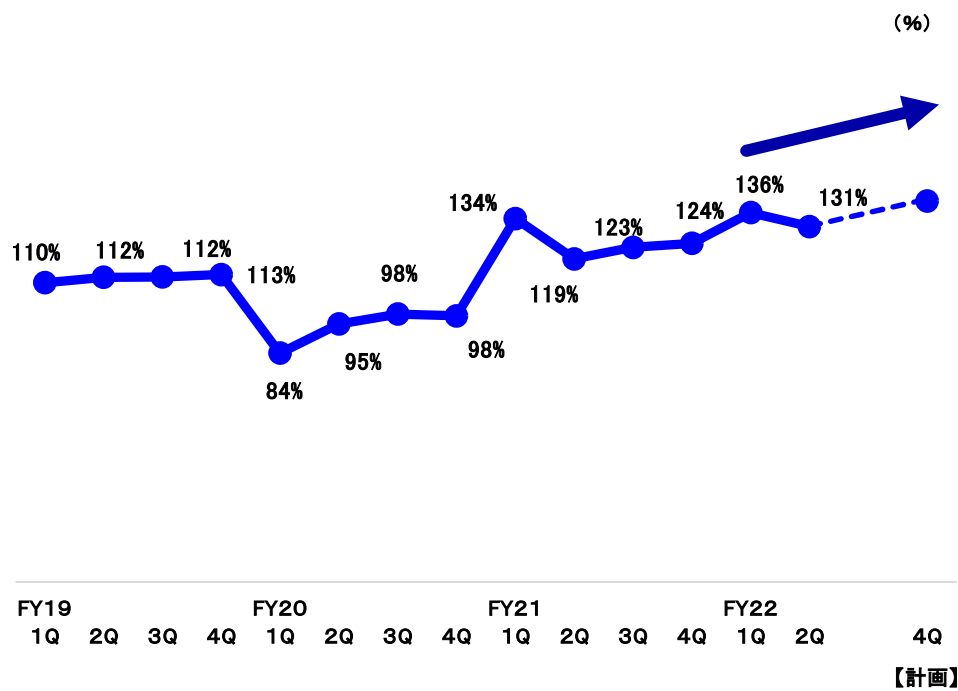


Ⅱ. AMEX戦略② – BtoB領域の事業拡大

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 ×



Ⅱ. 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

既存受託先

既存受託先の更なる収益拡大

- 新プロダクト受託開発によるトップライン拡大
- DX を柱としたコスト削減
- グループ企業間の協業への取組み



新規受託

提携先に合わせたプロセッシング提案及び新規開発

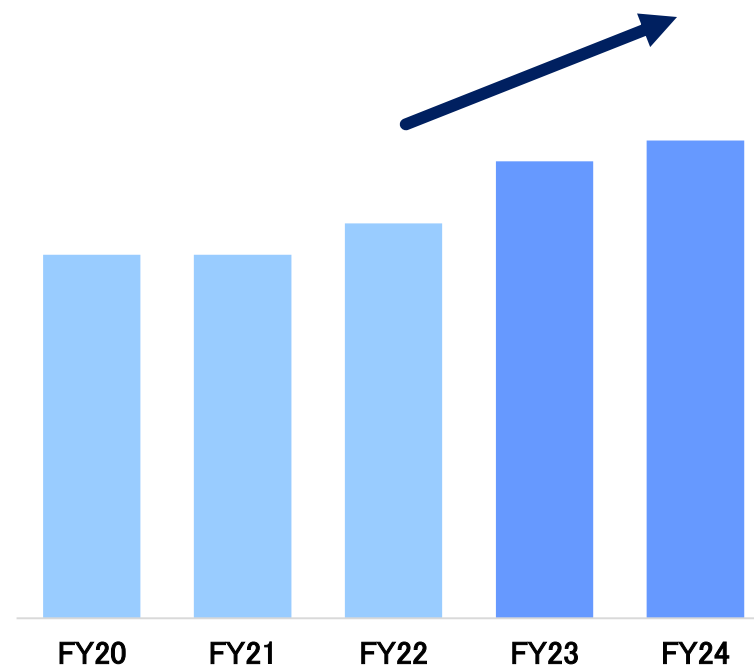
- プロセッシングのフル受託・パーツ受託
- BINスポンサー

【2022年新規受託実績】

大手 情報・通信会社 オペレーション業務受託

プロセッシング収益見通し

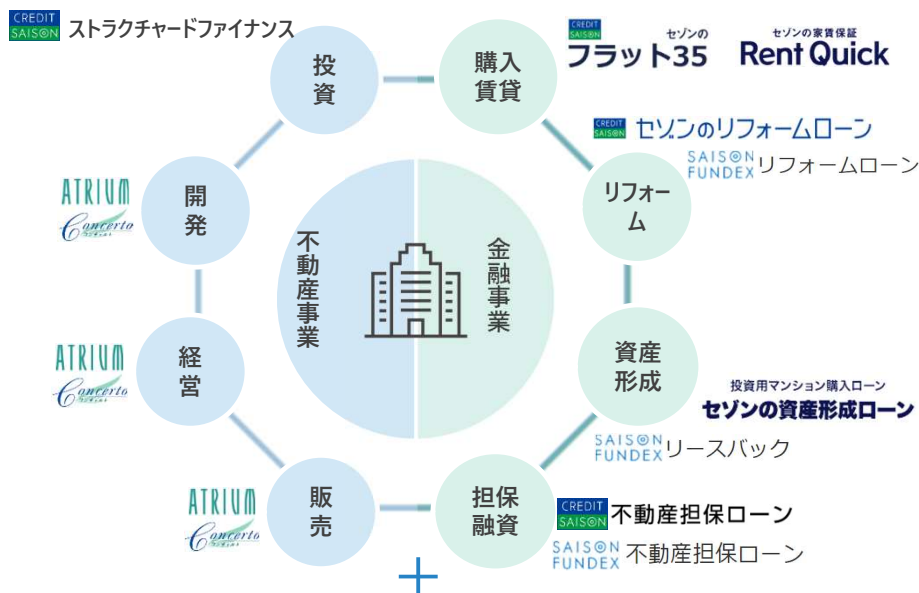
新規受託を契機に、今後、更なる収益拡大を図る



Ⅱ. 成長戦略③ ファイナンス事業の健全な成長と新たな事業領域への進出

不動産関連事業におけるグループ各社の強みを活かした役割分担で、マーケットをカバー
不動産金融における「機会」と「リスク」を捉えたバランス&積極推進

5大構造改革骨子



当社と提携先の資産を活用した、富裕層向けの商品開発に挑戦

- 1 資産効率の改善
～資産形成ローンの債権売却や富裕層向けビジネスへの挑戦～
- 2 法人営業力の強化
～30万を超えるリース先への営業推進～
- 3 ストラクチャードファイナンスの強化
- 4 DXの推進
～コスト削減および生産性向上～
- 5 富裕層向け新規商材の開発
～不動産融資を軸とした取り組み～

Ⅱ. 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



Ⅱ. ペイメント事業×ファイナンス事業の融合－家賃保証

セゾンの家賃保証
Rent Quick



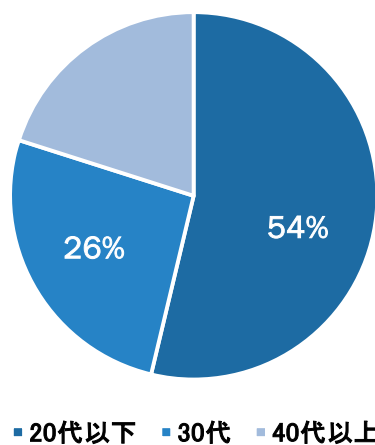
家賃保証の利用者は、月々の家賃や保証料をセゾンカードで支払うことができるため、家賃保証の申し込み時に、セゾンカード入会をクロスセルで推進

ペイメント事業側の効果

若年層の囲い込み

家賃保証経由のカード入会者の年代別構成

家賃保証経由のカード入会者の年代層は、20代以下で5割、30代と合わせると8割を超える

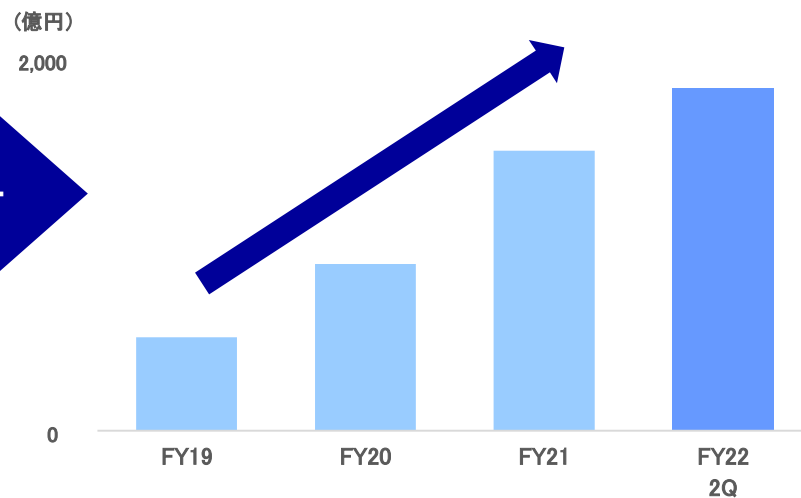


ファイナンス事業側の効果

カード与信を活用した即時審査の実現

家賃保証残高の積み上げ推移

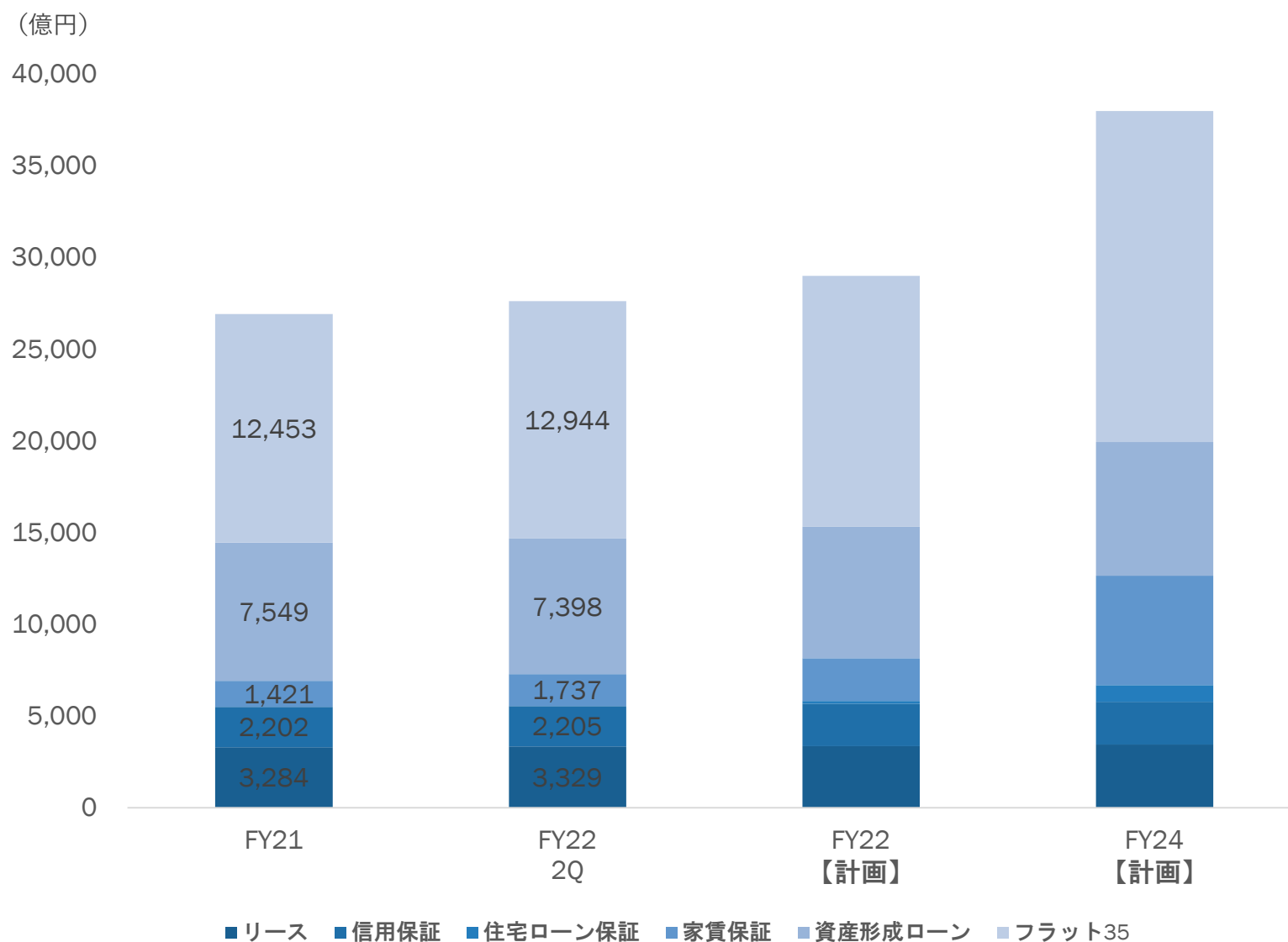
カード与信を活用した即時審査など、他社との差別化を図り、残高を拡大



シナジー

Ⅱ. ファイナンス事業の堅調な残高の積み上げ

リース / ファイナンス関連事業 商品残高目標 (オフバランス含む)



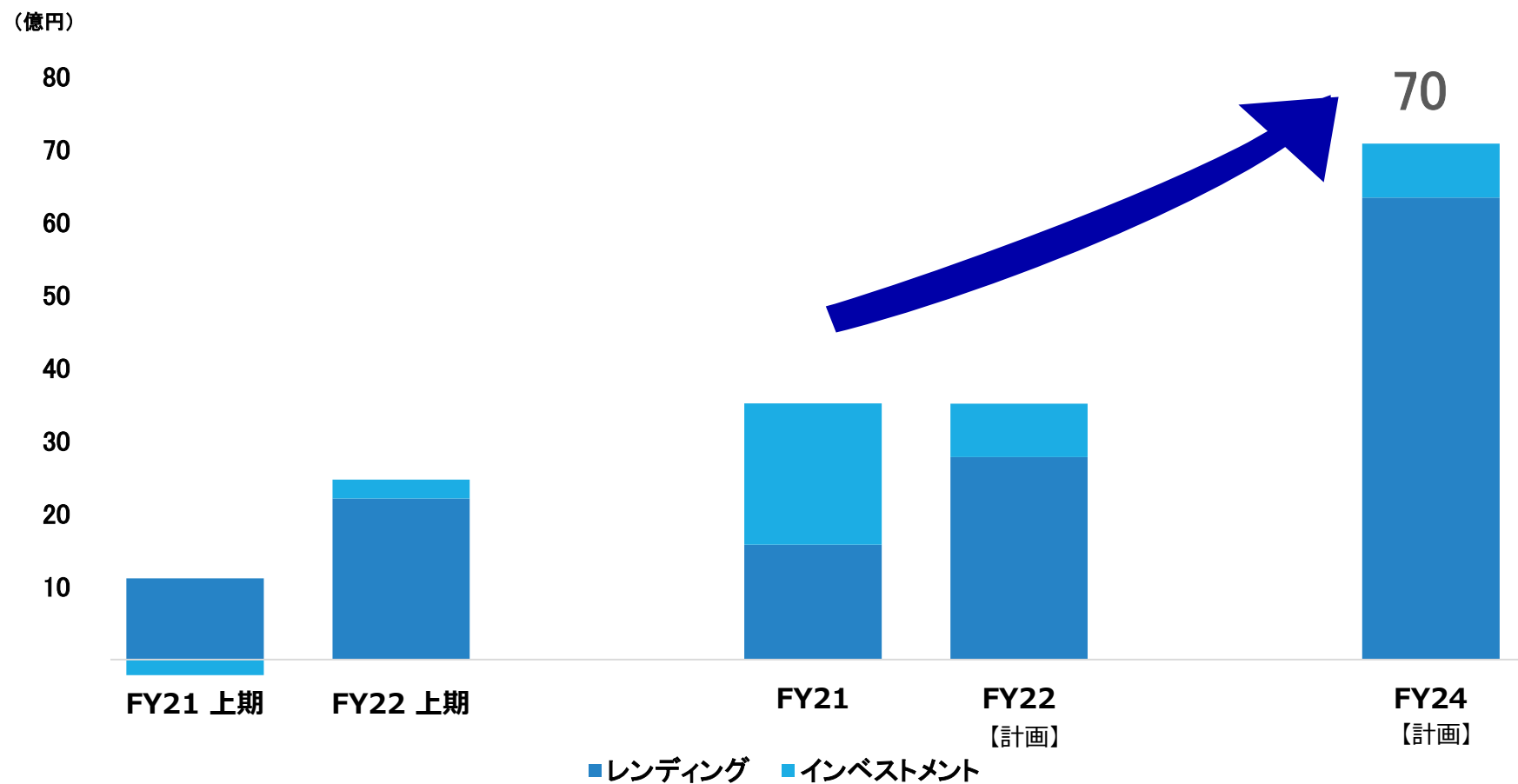
Ⅱ. 成長戦略④ グローバル事業の展開加速

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



Ⅱ. グローバル事業 事業利益推移

各国事業における利益積上額



Ⅱ. “主力” 進出国①

レンディング事業

インド

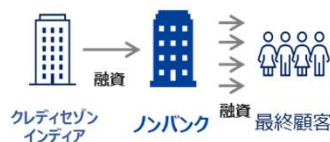
Kisetsu Saison Finance(India) Pvt. Ltd. -Credit Saison India

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ディア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ディアが持ち、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ディア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）をかけ合わせた造語。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



コンシューマー向けデジタルローン
フィジカル（※）ベースのSME向けローン

貸付残高推移

(億円)

2,000

1,500

1,000

500

0

FY21 Q1 FY21 Q2 FY21 FY22 Q1 FY22 Q2 FY22 【計画】 FY24 【計画】

Ⅱ. “主力” 進出国②

レンディング事業

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

(億円)

2,000

1,500

1,000

500

0

FY21
Q1

FY21
Q2

FY21
Q3

FY22
Q1

FY22
Q2

FY22
Q3

FY22
Q4

【計画】 【計画】



シンガポール

インベストメント事業

Saison Capital Pte. Ltd.

フィンテックやEコマースなどの領域に加え、
ビッグトレンドである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

27.4億円

投資総数

76件

2022年上期投資件数

20件

※2019年投資開始以降の累計額/件数

直近の主な投資先

Cash Grow
Financial Services pvt.ltd.

NAYAPAY

Web3領域

Jia

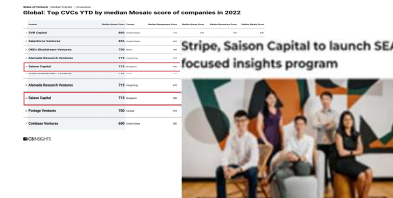
KRAYON

GOMU

BUNCH

CBINSIGHTS

世界のトップCVCの4位にランクイン

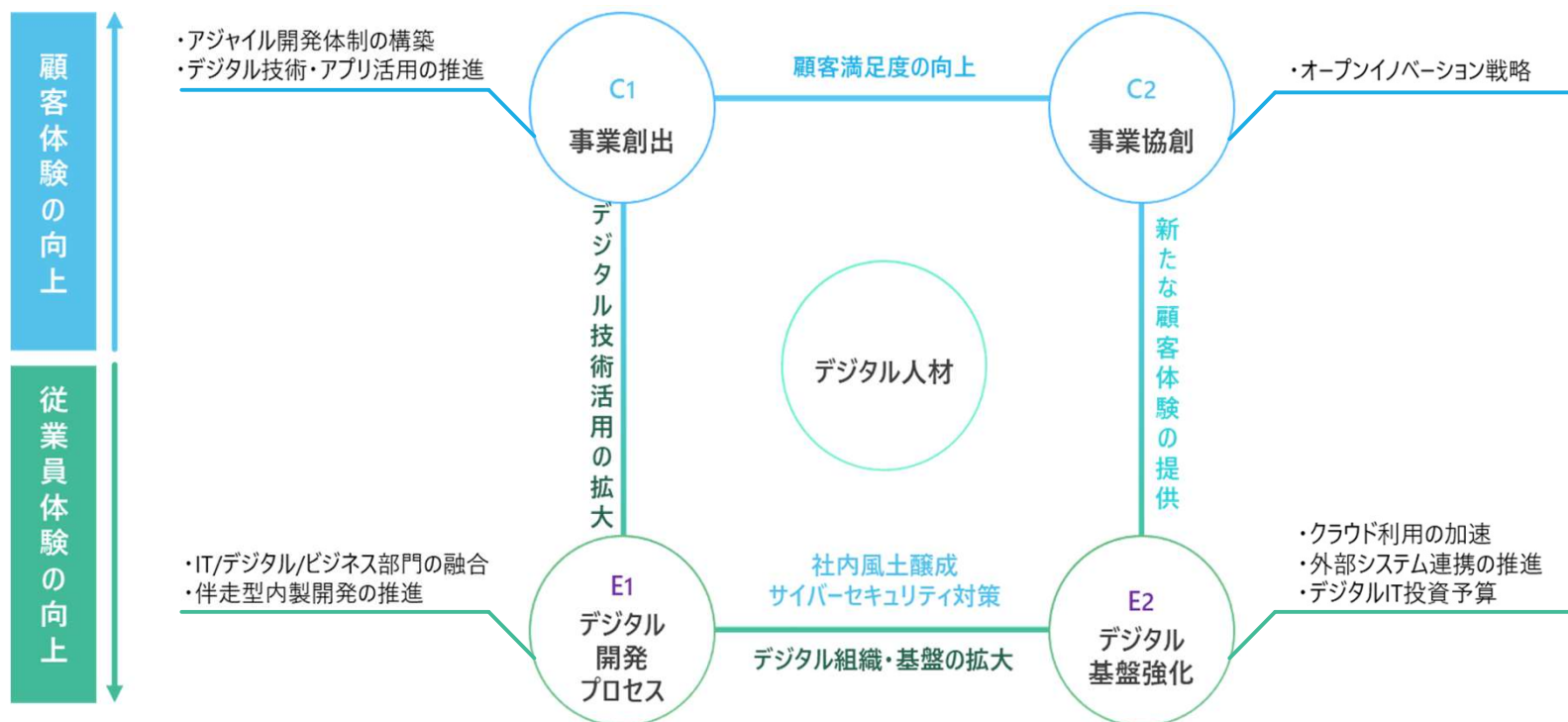


Stripeとの共同インサイト
プログラムを実施

Ⅱ. デジタル化の加速「CSDX」



CX：顧客体験、EX：従業員体験の向上に資するDXを志向
バイモーダル戦略およびデジタル人材拡充により、領域を分けた内製化による機動的な開発体制を構築



当社の取り組みが、経済産業省が定めるDX認定制度の
 認定基準を満たしていることから、2022年2月に
 「DX認定事業者」の認定を取得いたしました

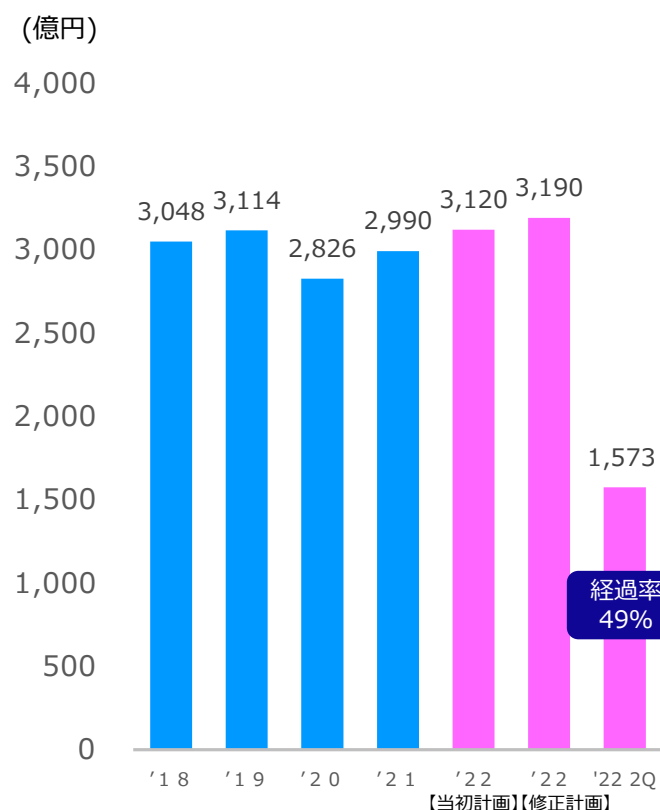


「情報処理の促進に関する法律」に基づく
 経済産業省 認定制度

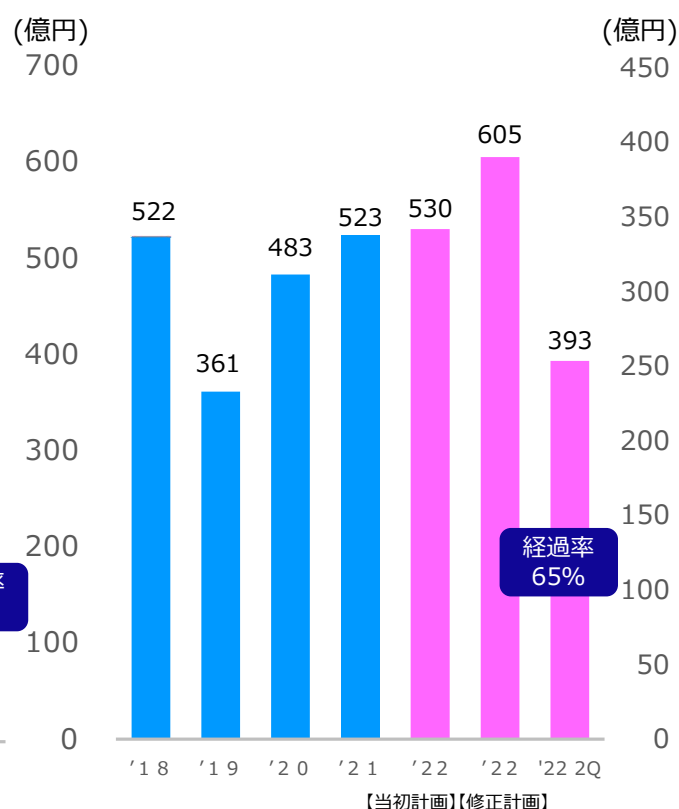
Ⅱ. 経営成績 5か年実績と今年度予想

上期決算発表（2022.11.10公表）において
「純収益」「事業利益」「当期利益」を当初計画から上方修正

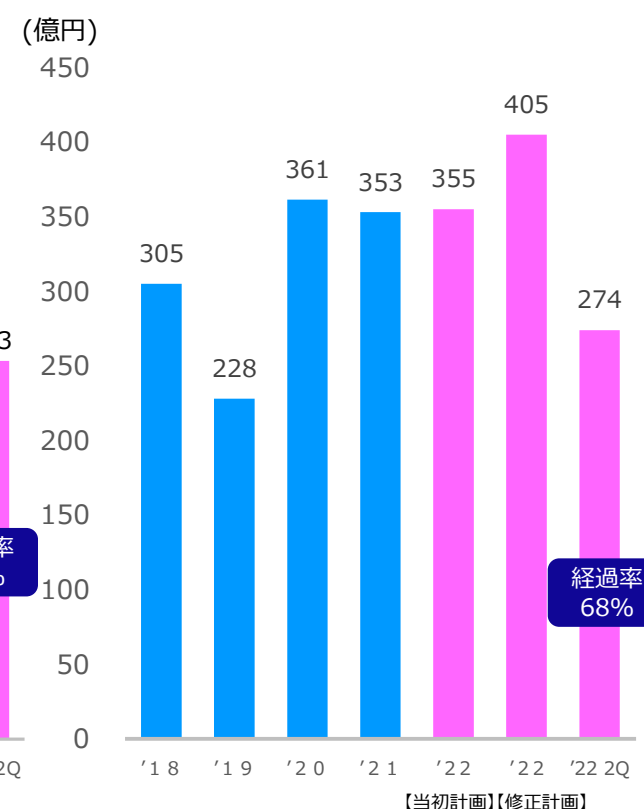
純収益



事業利益



当期利益



目次

I. 会社紹介

II. 中期経営計画および進捗状況

III. 財務・資本政策および配当方針

IV. サステナビリティ関連

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報での判断および仮定に基づき予測算定しております。この当社判断や仮定による不確定性および今後の事業運営や経済環境など、内外の状況変化による変動可能性如何によっては、実際の業績などが見通しの数値と異なる可能性があります。

Ⅲ. 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+** 1996年10月以降、**25年以上継続**

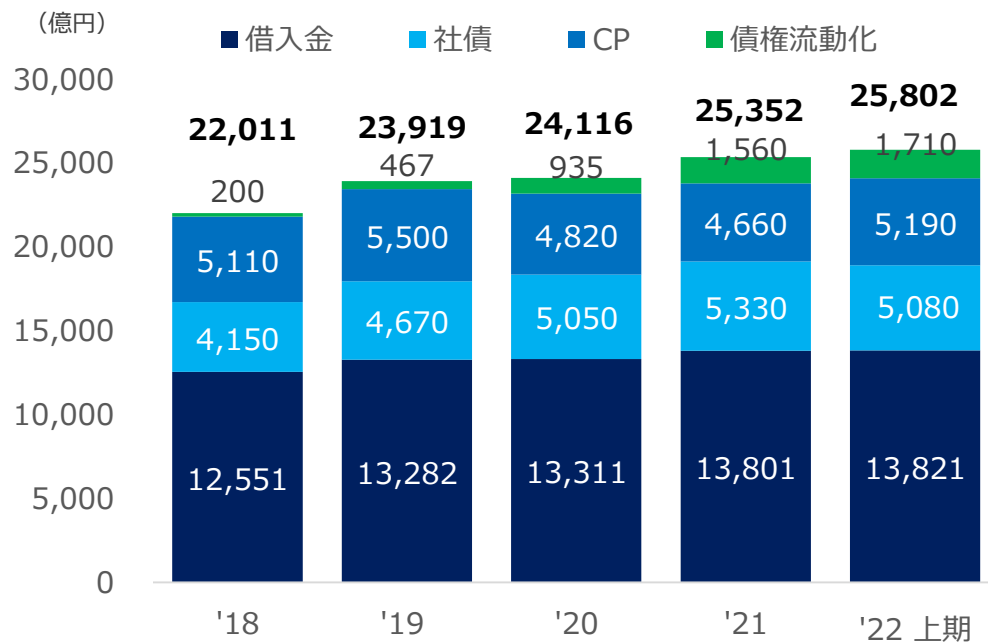


R&I 格付	AA- ポジティブ	AA- 安定的	A+ 安定的	A- 安定的	A- ネガティブ	A+ 安定的

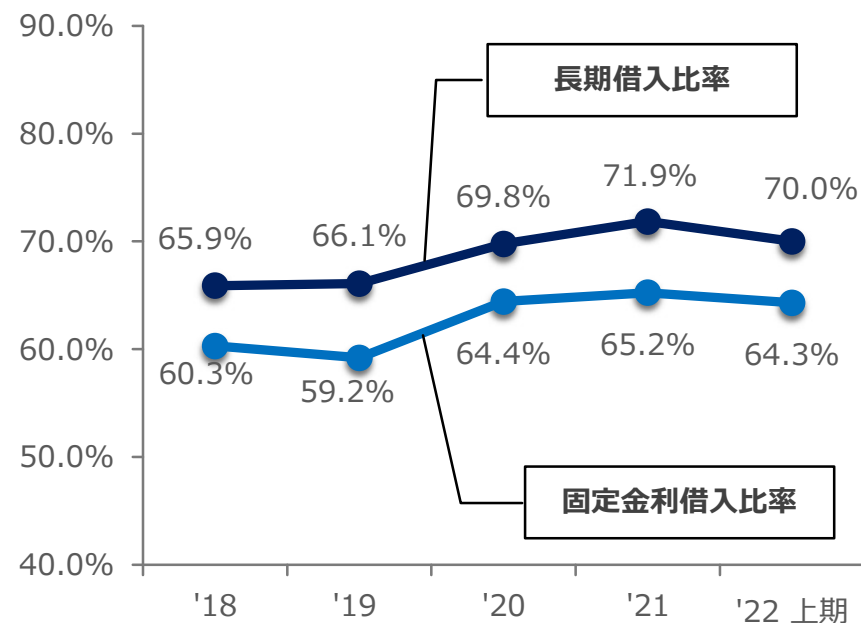
■ 有利子負債の構造について

- 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

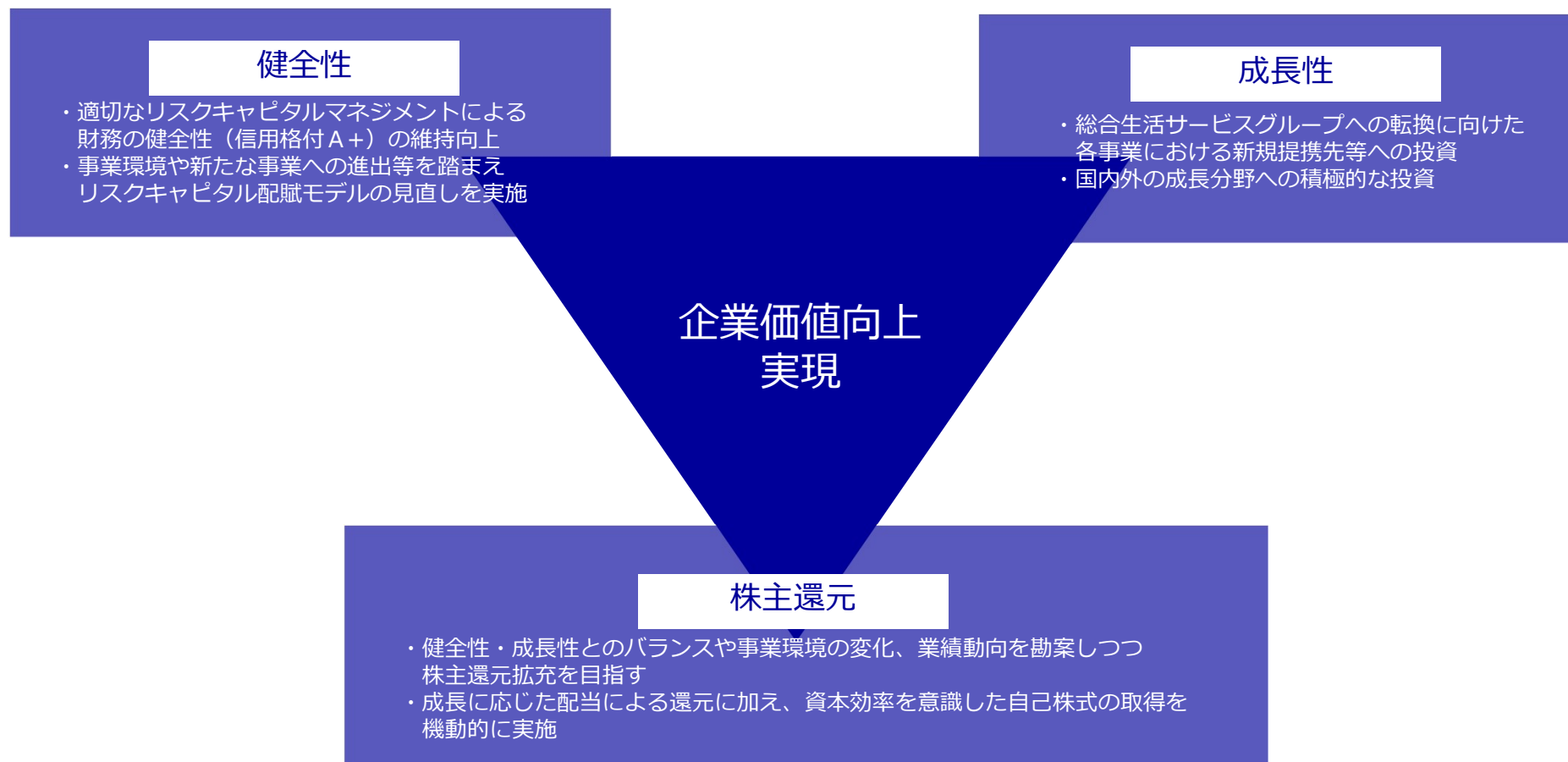
【単体】有利子負債残高推移



【単体】長期・固定借入比率推移



Ⅲ. 資本政策の基本方針

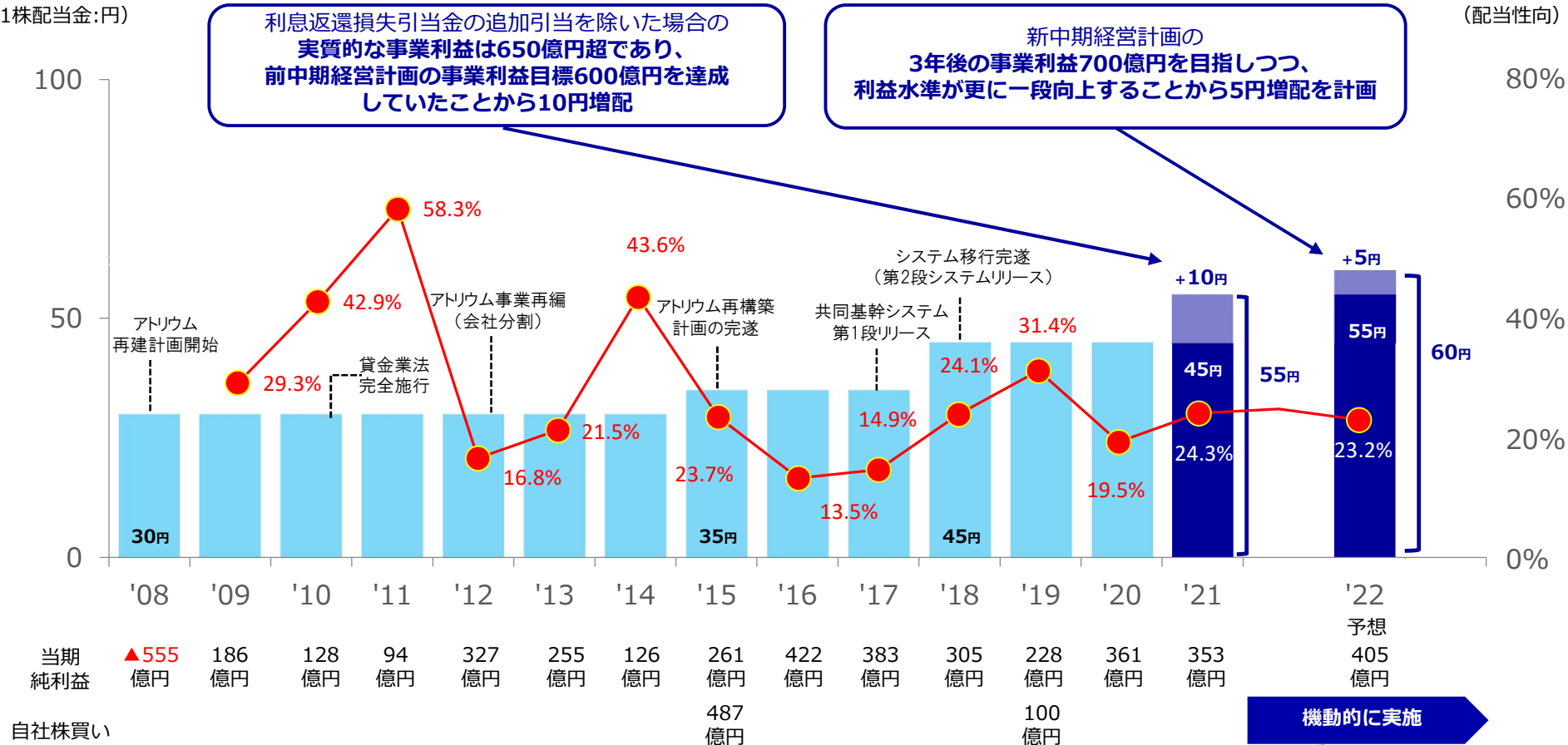


Ⅲ. 資本政策の基本方針

< 株主還元方針 > 安定的・継続的な配当

(1株配当金:円)

(配当性向)



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。具体的な自己株式取得の実施については、別途当社取締役会において決議し開示を行う。

目次

I．会社紹介

II．中期経営計画および進捗状況

III．財務・資本政策および配当方針

IV．サステナビリティ関連

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報での判断および仮定に基づき予測算定しております。この当社判断や仮定による不確定性および今後の事業運営や経済環境など、内外の状況変化による変動可能性如何によっては、実際の業績などが見通しの数値と異なる可能性があります。

IV. 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。



IV. 気候変動への対応

環境



「TCFD提言」への賛同表明
「TCFDコンソーシアム」加入
(2022年5月)

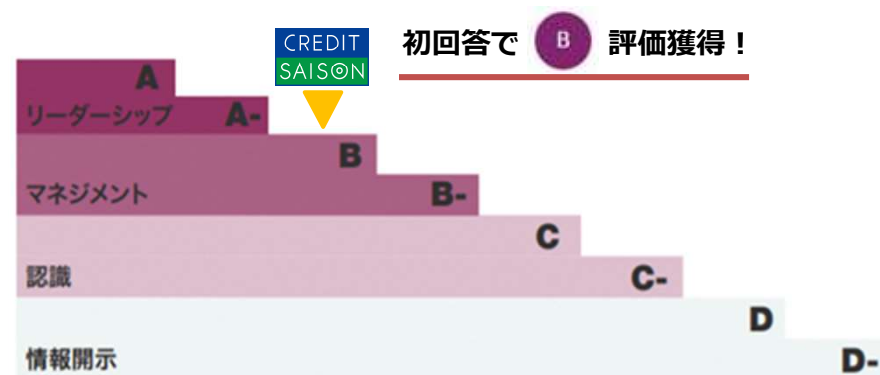
「TCFD開示フレームワーク」に基づく
情報開示 (2022年6月)



CDP2022気候変動 質問書への初回答
(2022年8月)

CDP2022気候変動 質問書スコア

【8段階のCDPスコア】



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。¹

IV. 環境課題への貢献を目指した事業展開（2022年6月、8月）

環境



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

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

Re SAISON

■株式会社リ・セゾン設立
（2022年8月）※2

※1…株式会社 DATAFLUCTと提携し、ドコノミーの 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併会社

<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



IV. 社会への貢献

環境

社会

■ 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。

「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 サポートイングカンパニー



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

IV. ダイバーシティ、エクイティ & インクルージョン

社会

－ 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

現金による支給



ファントム・ストックによる支給



Ⅳ. 次世代金融教育

社会

■ 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、発行する経済学部の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

IV. (参考) 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 2022」にて2年連続受賞

昨年度発行
「Credit Saison Integrated Report 2021」



本年度発行
「Credit Saison Integrated Report 2022」



■ 受賞カテゴリー

<初受賞>

- ・ PDF Version of Annual Report カテゴリー
Silver (銀賞)

<2年連続受賞>

- ・ Summary Annual Review カテゴリー
Honors (栄誉賞)
※前年度 Bronze (銅賞)

■ 本年度版発行のお知らせ

12月8日(木)より当社企業サイトに公開

<統合レポート公開先>

https://corporate.saisoncard.co.jp/ir/integrated_report/

※英語版は2023年1月公開予定

「新中期経営計画」と「サステナビリティ」を2大強化ポイントとし、各事業の成長戦略、財務資本戦略に加え、当社のサステナビリティ推進における重要課題（マテリアリティ）の取り組みについてもまとめております。ぜひご覧ください