

64th

Business Report

株式会社クレディセゾン 営業のご報告
2013年4月1日～2014年3月31日(第64期)

頭は使いよう。
カードも使いよう。

ポイントでお買い物。という使い方。

永久不滅ポイント

SAISON
CARD
INTERNATIONAL



「サービス先端企業」を企業活動の原点に

株主の皆様へ

第64期(2013年4月1日~2014年3月31日)決算につきまして、ご報告申し上げます。

当社は、「マルチプルな収益源を持つノンバンク」を目指して、クレジットカードをはじめ「打倒キャッシュ」に向けたさまざまな決済サービスの提供、リース事業やファイナンス事業などノンバンクビジネスの推進、ネットビジネス強化によるフィービジネスの拡充、アジア圏内への本格的な参入など、持続的成長を実現する基盤構築に邁進してまいりました。

カードビジネスでは、「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」を中心に、WEBを活用したカード募集や有力企業とのサービス提携など、カード合弁各社を含む連結ベースでのカード会員増強と取扱高拡大に努めました。また、スマートフォン決済サービス「Coiney」の導入や、ドラッグストア業界大手株式会社ココカラファインとの、日本初となる実店舗で使用できるVisaプリペイドカード「ココカラクラブカード」の発行、企業向け経費精算システム「Concur」と当社コーポレートカードとを組み合わせた経費精算業務の省力化サポートなど、さまざまなキャッシュレス機能の提供を通じて新たな収益源の確立に取り組みました。一方、ポイントサイト「永久不滅.com」のさらなる利便性向上による取扱高拡大や取引先・提携先との密接な連携によるリース取扱高・信用保証残高の積み上げ、「フラット35」に加え、投資用マンション購入ニーズに応えた資産形成ローンを開始したファイナンス事業の推進など、カードビジネスに依存しない収益力の多様化に挑戦してまいりました。さらに、成長著しいアジア圏でのリテール金融ビジネスへの本格参入を目指し、ベトナムでのコンサルティング会社設立をはじめ、インドネシアやシンガポールなどへの進出など、中長期的な海外戦略の基盤づくりを推進いたしました。

これらの結果、当期末の当社カード会員数は2,475万人、資本提携カード会社を含めた当社グループ全体では3,482万人となっております。当期における業績は、連結営業収益2,475億77百万円(前期比1.3%増)、連結経常利益444億26百万円(前期比16.5%減)、連結当期純利益255億69百万円(前期比22.0%減)となりました。



当社は、金融ビジネスにとって有利な経済環境を先行投資のチャンスと認識し、独立したノンバンクとして「サービス先端企業」を企業活動の原点に、多くの企業との「コラボレーション」によって、カードの魅力拡大と提携企業への売上貢献を目指し、収益基盤の強化と新たな成長機会を追求し、企業価値の最大化を通じて株主の皆様のご期待に応えていきたいと考えております。

株主の皆様におかれましては、セゾンカードとUCカードのご利用とともに、一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2014年6月

代表取締役社長 林野 宏

A stylized black ink signature of Hiroshi Hayashi, written in a cursive, flowing style.



Card Business

リテールビジネスの拡大

当社が誇るカード開拓力を活かし、高稼働・高単価の見込まれる「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」の会員募集やWEBを活用したカード会員の増強に努めています。また、旅行業やサービス業など多様な企業とカード利用特典の付与を通じた相互送客施策のほか、日本各地で小売店舗や他のカード会社と協力し実施する「街カード

フェスタ」や消費税増税前の需要拡大を取り込むためのキャンペーンの実施、永久不滅ポイントを活用した会員サービスの拡充等により、ショッピング取扱高は3兆8,529億円(前期比8.6%増)となりました。

SAISON AMERICAN EXPRESS® CARD 街カードフェスタ

法人ビジネス決済への参入

法人ビジネス決済のキャッシュレス&ペーパーレス化を目指し、多様化する企業ニーズに対応しています。経費精算システム「Concur」や会計システム「free」との連携強化を通じ、「コーポレートカード」「法人カード」「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」の会員拡大・取扱高拡大を図っています。



キャッシュレス決済市場の拡充

2013年4月に日本初となる実店舗で使用できるVisaプリペイドカード「ココカラクラブカード」の募集・発行を開始し、会員数は307万人を超えました。また、同月、スマートフォン決済サービスを提供するコイニー株式会社と業務提携し、決済端末「Coiney」の導入を通じ、中小企業や個人事業主を主体とする決済加盟店の拡大による、多面的・多角的なキャッシュレス化を推進しています。



Challenge of new innovation.

Credit Saison has consistently created new products and services from innovative ideas while maintaining a thorough dedication to customers at all times.



Finance Business

リース&レンタル事業

「ファイナンスリース」「事業用割賦」「レンタル」をラインアップに、既存販売店の特性・ニーズに応じたサポート営業や共同キャンペーンの実施による信頼関係強化、新規販売店との提携拡大、取扱商材の拡充、LED照明などエコ商品の販路拡大に取り組み、取扱高は1,146億円(前期比8.9%増)と成長し、過去最高を更新しています。

信用保証事業

個人向け証書貸付型フリーローンの保証に特化し、提携金融機関との営業・管理両面における密接な連携のもと推進しています。事業資金も含む「資金使途の汎用性」「申し込み手続きの簡便性」「審査回答の迅速性」を兼ね備えたローン商品として支持され、提携金融機関368先、保証残高2,300億円(前期末比16.6%増)となりました。

ファイナンス関連事業

セゾンブランドの信頼感を評価いただき、マーケットニーズに即したファイナンス事業の開発に取り組んでいます。「フラット35」は、「フラット35 PLUS」による住宅購入価格の10割融資継続やカード会員優待などが支持され、貸出残高は2,186億円(前期末比42.5%増)となりました。また、2013年1月に開始した投資用マンション、アパートの購入をサポートする「セゾンの資産形成ローン」も好評で、貸出残高は319億円まで成長しています。



Overseas Business

アジア圏内のリテール金融ビジネスへの参入

2013年4月に、高度な成長を続けるASEAN諸国におけるリテール金融ビジネスへの本格参入を目指し、ベトナムのハノイ市に現地企業への当社のノウハウ提供を目的としたコンサルティング会社を設立しました。さらに2014年4月には、インドネシアのジャカルタ市に駐在員事務所を開設し、事業の展開に向けた情報収集とマーケット調査を開始しています。5月にはシンガポールにアジアのハブ拠点として現地法人を設立し、地理的優位性や情報ネットワークの優位性を活かして、アジア圏内における新たな進出拠点や事業開発のサポート体制を強化することで、中長期的な海外事業の基盤づくりを推進しています。



Internet Business

ネットビジネスのさらなる進化

カード入会時のネット会員同時登録や、ポイントサイト「永久不滅.com」の商品検索機能の強化など、継続的にネット会員の増強・利便性向上に取り組んだ結果、ネット会員数は995万人(前期末比16.2%増)となり、2014年4月には1,000万人を突破、「永久不滅.com」の年間取扱高は500億円超までに成長しています。2013年6月には、株式会社カムとの協業により、WEB明細画面に加盟店

優待情報を配信する「セゾンCLO」を、10月には24万人のサイト行動が分析可能な集客支援ツール「eMark+Lite」の提供を開始するなど、多くの有力企業・ベンチャー企業との協業や資本提携を行い、カード会社ならではの高精度のビッグデータを活用した、広告・リサーチ事業、ターゲットマーケティングを推進しています。

永久不滅.com Kanmu eMark+



CSR

スポーツ、文化活動をサポート

スポーツ、文化活動などを通じた社会貢献にも情熱を注ぎ、スポーツでは「SAMURAI BLUE(日本代表)」「なでしこジャパン(日本女子代表)」などのサポーターカンパニーとして、サッカー日本代表を応援しています。文化活動では、世界三大テノール歌手の一人であるホセ・カレーラス氏の音楽活動を支援しています。また、同氏が力を入れている「ホセ・カレーラス国際白血病財団」の趣意に賛同し、同財団への寄付も行っています。

赤城自然園を運営

当社は「赤城自然園」の運営を通じた豊かな日本の自然を次世代に引き継ぐ活動に取り組んでおり、来園者は4年間の累計で12万人をこえました。昨年度は、園の森林セラピー効果(免疫機能改善やストレス軽減など)を科学的に検証する生理心理実験に取り組み、「森林セラピー基地」に認定されました。今後、さらに多くの皆様に自然を体感していただけるよう、協賛企業のお力添えのもと、息長くこのメセナ活動に取り組んでいきます。



「人材活性度No.1」「女性活躍度No.1」企業を目指して

当社はイノベーティブな経営の実現のため、「人材活性度No.1」「女性活躍度No.1」企業を目指し、個を活かす人材育成や女性活躍支援への取り組みを強化しています。特に、管理職*の47.2%を女性が占めており、働きやすさと働きがいの両面から、女性のキャリア支援を行っています。 ※係長相当職以上

女性管理職
47.2%

人材の活躍を促進する制度

- 多様な雇用形態を自ら選択、チャレンジできる仕組み
- 全社員を対象とした多面評価の実施
- 新規ビジネスや業務の改善提案について、全社員が経営陣へ提案できる制度
- 業界の枠をこえた発想を引き出すための異業種交流研修への社員派遣
- ワーキングマザー向けキャリアセミナーなど、仕事と育児の両立支援策の実施



Financial Data

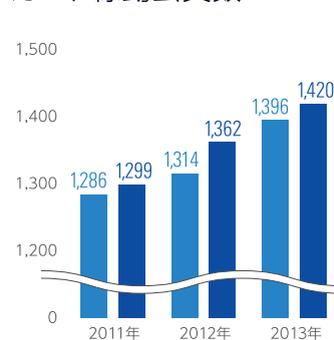
経営成績



カード取扱高(単体)



カード稼働会員数(単体)



第64期は、ノンバンクとしての総合的な事業の成長を目指すとともに、将来の事業基盤形成に向け、各分野でノウハウを有する成長性のある企業と新しいビジネスを推進してまいりました。営業収益については、クレジットサービス事業では、ショッピング取扱高は3兆8,529億円(前期比8.6%増)と順調に拡大するも、カードキャッシング収益が減少したことにより減収となりましたが、信用保証残高を堅調に積み上げるなどしたファイナンス事業、

不動産市況の回復や積極的な営業活動を行った不動産関連事業で増収となった結果、営業収益は2,475億円(同1.3%増)となりました。営業費用では、今後の成長基盤づくりに向けた積極的な新規カード会員獲得等の先行投資を行うなどした結果、経常利益は444億円(同16.5%減)、当期純利益は255億円(同22.0%減)となりました。

Corporate Data

株式の状況

(2014年3月31日現在)

発行可能株式総数 300,000,000株
発行済株式の総数 185,444,772株
株主数 13,150名

大株主(上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(百株)	持株比率(%)
(株)みずほ銀行	247,686	13.49
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	205,984	11.22
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	113,072	6.16
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	81,627	4.45
BNPパリバ証券(株)	35,000	1.91
THE CHASE MANHATTAN BANK 385036	30,789	1.68
THE BANK OF NEW YORK MELLON SA/NV 10	29,763	1.62
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505017	26,309	1.43
資産管理サービス信託銀行(株)(証券投資信託口)	25,967	1.41
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT	22,428	1.22

* 持株比率は、自己名義株式(1,735,974株)を控除し算出しております。

会社概要

(2014年3月31日現在)

商号 株式会社クレディセゾン Credit Saison Co., Ltd.
設立 1951年5月1日
資本金 759億2,936万円
従業員数 2,007名 他に嘱託、パートおよびアルバイトの期中平均雇用人員は1,457名(1日7.75時間換算)
本社 〒170-6073 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号 サンシャイン60・52F
主要な事業内容 ①クレジットサービス事業<クレジットカード事業およびサービサー(債権回収)事業等>
②リース事業<リース事業>
③ファイナンス事業<信用保証事業およびファイナンス関連事業>
④不動産関連事業<不動産事業および不動産賃貸事業等>
⑤エンタテインメント事業<アミューズメント事業等>

役員

代表取締役社長	林野 宏	取締役	平瀬 和宏	取締役	上野 恭久(社外)
代表取締役副社長	前川 輝之	取締役	清水 定	常勤監査役	村上 喜堂(社外)
代表取締役専務	高橋 直樹	取締役	松田 昭博	常勤監査役	櫻井 勝(社外)
常務取締役	金子 美壽	取締役	青山 照久	監査役	山本 恵朗
常務取締役	山本 寛	取締役	山本 善久	監査役	土岐 敦司(社外)
常務取締役	山下 昌宏	取締役	岡本 龍成		
常務取締役	覺正 純司	取締役	水野 克己		

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月開催
基準日 定時株主総会・期末配当 毎年3月31日 その他必要がある場合は、あらかじめご公告いたします。
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人事務取扱所 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) ☎0120-782-031(9:00~17:00 土・日・祝日を除く)
(インターネットホームページURL) <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>
公告の方法 電子公告(当社のホームページに掲載) <http://www.saisoncard.co.jp>
上場証券取引所 東京証券取引所
証券コード 8253

【株式に関する住所変更などのお届出およびご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更などのお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様は、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいますが)を開設しております。特別口座についてのご照会は、上記の電話照会先をお願いいたします。

