

# 66<sup>th</sup>

## Business Report

株式会社クレディセゾン 営業のご報告

2015年4月1日～2016年3月31日〈第66期〉



一緒なら、  
きっと、うまく行くさ  
……行くさ。

1ポイント=ほぼ5円

永久不滅  
ポイント

永久不滅  
.com

SAISON  
CARD  
INTERNATIONAL





# 「Neo Finance Company in Asia」 イノベーションの実現と ビジネスモデル・チェンジ

2016年6月

代表取締役社長

林野 宏

## 株主の皆様へ

第66期(2015年4月1日～2016年3月31日)決算につきまして、ご報告申し上げます。

カードビジネスでは、世界で有数のAMEXブランドのカード発行会社として、「セゾン・アメリカン・エキスプレス®・カード」をビジネスオーナー向けのプラチナカードや小売業等との提携カードなど幅広く展開し、唯一のステータスブランドを前面に打ち出すなど、カード合併各社を含む連結ベースで顧客基盤と取扱高の拡大に努めました。

また、法人決済マーケットの取り込みとして、企業向けクラウド型経費精算システム「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や、(株)マネーフォワードと提携し、企業間取引におけるクラウド型請求書作成ソフト「MFクラウド請求書」にクレジットカード決済サービスを新たに追加するなど、企業における各種決済のキャッシュレス化に取り組みました。

決済領域の拡大としては、海外渡航者向けプリペイドカード「NEO MONEY」での中国銀聯ブランドの発行開始や、(株)ローソンが発行するプリペイドカード「おさいふPonta」の会員管理業務全般を受託するなど、国際ブランドプリペイドカードの推進を強化し、ASEANでの展開も見据えた新たな収益源の確立に取り組みました。

一方、コーポレート・ベンチャーキャピタルである「(株)セゾン・ベンチャーズ」を通じたFinTech分野のベンチャー企業への出資のほか、リース残高・信用保証残高の積み上げ、フラット35や資産形成ローンの推進、最先端のIT技術を用いてオンラインで資産運用サービスを提供する「マネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)」の設立など、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、アジアへのノンバンク分野での進出として、ベトナム・インドネシアで現地企業との合併事業を開始するなど、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2,561万人、資本提携カード会社を含めた当社グループ全体では3,570万人となっております。

当期における業績は、連結営業収益2,699億19百万円(前期比4.2%増)、連結経常利益は、利息返還損失引当金を繰入れるなどした結果438億2百万円(同0.3%増)、連結純利益261億63百万円(同107.2%増)となりました。

当社は、中期経営ビジョンに「Neo Finance Company in Asia」を掲げ、「サービス先端企業」として多様なビジネス領域と戦略ツールを通じて、あらゆる個人・法人に対して最適なソリューションを提供し続けてまいります。さらに、今までの延長線上ではなく、イノベーションによって既存のビジネスモデルを変えることで競争力を確保するとともに、日本で培ったノウハウを活用したアジアでのリテールファイナンスを推進することで、「アジアにおいて他にない新たなファイナンスカンパニー」となることに挑戦してまいります。

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。



## Card Business

### 顧客基盤と取扱高の拡大に向けて

「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」や「三井ショッピングパークカード(セゾン)」など提携小売店舗と一体となった会員募集に取り組んだ結果、新規カード会員数は262万人(前期比10.5%増)、稼働会員数は1,477万人(前期末比1.3%増)になりました。カード取扱高拡大の取り組みとしては、ショッピングセンターやスーパーなど提携小売業を中心としたカード利用活性やリボルビング払い・ボーナス一括払いの訴求強化に加え、ふるさと納税や固定資産税、自動車税など税金のカード払い促進などキャッシュレス化の推進により、ショッピング取扱高は4兆2,582億円(前期比4.1%増)、ショッピングのリボルビング残高は3,387億円(前期末比14.8%増)と順調に推移いたしました。

### プリペイドカードによるキャッシュレス化推進

「NEO MONEY」「ココカラクラブカード」(株)ココカラファイン)に加え、2016年3月に川崎アゼリア(株)と提携し「アゼリアカード」、同4月にアルピコホールディングス(株)と提携し「ポイント&プリペイド・ピコカ」を新たにラインアップへ加えました。また、他カード会社からの業務受託においては「auWALLETカード」(株)ウェブマネー)、「ソフトバンクカード」(ソフトバンク・ペイメント・サービス(株))に加え、2015年11月には(株)ローソンが発行する「おさいふPonta」と、静岡セゾンカード(株)が遠州鉄道グループと提携して発行する「えんてつカード(ポイント&プリペイドカード)」も追加しております。プリペイドカードの累計発行枚数が3,000万枚を突破するなど、現金市場のキャッシュレス化が進んでおります。

### ニーズに応じた法人向けソリューションの提供

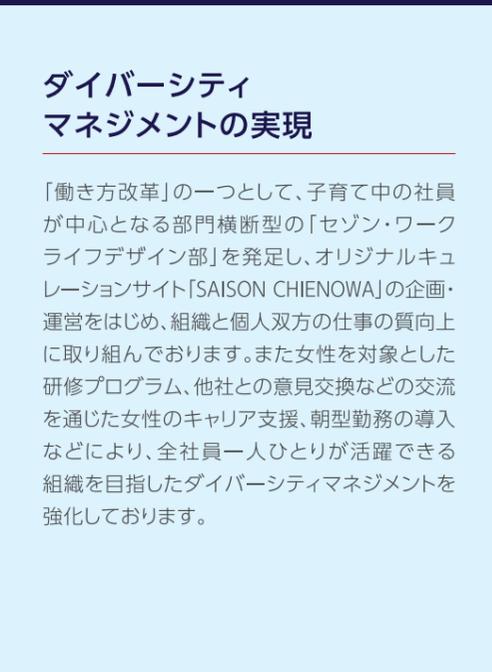
全社法人営業体制を強化し、(株)コンカーヤ(株)マネーフォワードなど法人向けソリューションツールを提供する企業と営業連携し、企業における各種決済のキャッシュレス化を推進するほかコーポレートカードや法人カード、「セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード」など法人・個人事業主向けカードの発行を強化しております。企業や個人事業主の経費精算業務の省力化をサポートした結果、法人・コーポレートカードの発行は、前期比31%増、取扱高は前期比15%増と拡大しております。



## Overseas Business

### 海外ビジネス

将来の成長基盤の柱として成長著しいASEAN各国における海外事業展開を加速し、リテール金融ビジネスへの本格的参入を推進しております。ベトナムでは、「Ho Chi Minh Development Joint Stock Bank.」と包括的資本提携し、「HD SAISON Finance Company Ltd.」の運営を開始いたしました。バイクや家電等の個品割賦事業を中心にベトナム全土に5,000を超える営業拠点において業績を拡大しております。さらにインドネシアにおいてセブンイレブンを展開する「PT. Modern Internasional Tbk.」と、「PT. Saison Modern Finance」を設立し、プリペイド事業、リース事業へ参入いたします。また、シンガポールでは、携帯端末内で完結するバーチャルプリペイドカード事業を行う「Matchmove Pay Pte Ltd.」へ出資し、海外事業展開の強化を図っております。



### ダイバーシティマネジメントの実現

「働き方改革」の一つとして、子育て中の社員が中心となる部門横断型の「セゾン・ワークライフデザイン部」を発足し、オリジナルキュレーションサイト「SAISON CHIENOWA」の企画・運営をはじめ、組織と個人双方の仕事の質向上に取り組んでおります。また女性を対象とした研修プログラム、他社との意見交換などの交流を通じた女性のキャリア支援、朝型勤務の導入などにより、全社員一人ひとりが活躍できる組織を目指したダイバーシティマネジメントを強化しております。

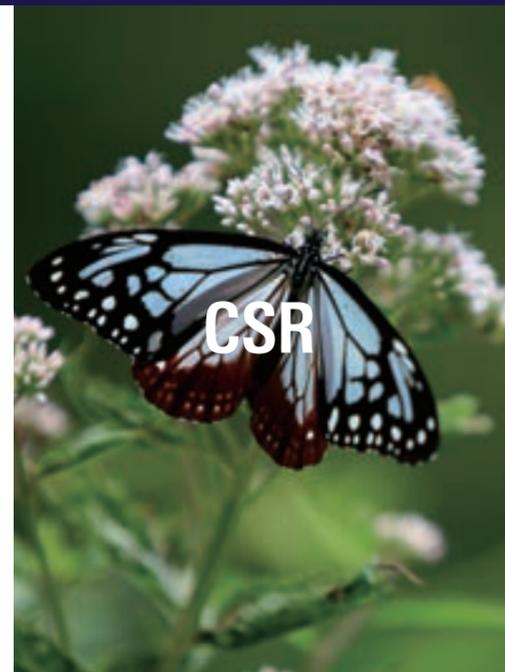
## Work Life Design

# Change for progress.

Targeting all kinds of corporations and individuals as customers, we will achieve growth while playing a leading role in our ever-changing society by leveraging the combination of our diverse strategic resources.

### 社会貢献活動

京都大学iPS細胞研究所や神奈川県「動物保護センター建設基金」への支援、2015年5月のネパール地震、2016年2月の台湾南部地震による被害への支援など、永久不滅ポイントやクレジットカード決済を通じた寄付活動に取り組むほか、赤城自然園運営による環境保全活動やスポーツ・文化活動のサポートなどの社会貢献活動を展開しております。また、日系企業とベトナム人学生が「働くこと」や「生き方」について相互理解を深める「クエストキャリア」に参加するなど、国境を越えた教育事業にも参画し、アジアの経済発展に寄与しております。



## CSR



## Internet Business

### ネットビジネス

ネットを活用した収益力の強化と新ビジネス開発のため、基盤となるネット会員の増強に努め、会員数は1,251万人(前期末比11.6%増)となりました。スマートフォン用アプリ「セゾンPortal」「UC Portal」はセゾンカウンターやホームページ上での訴求によりダウンロード数が伸張し、ネットサービス全般の利用促進に貢献しております。また、2015年6月には、国内カード業界初のコーポレート・ベンチャーキャピタルである(株)セゾン・ベンチャーズを設立し、先進的・革新的なサービスや技術を創り出していく創業間もないシード・アーリーステージのベンチャー企業への投資および協業など一層の連携強化によるビジネスモデル構築に取り組んでおります。



## Finance Business

### リース&レンタル

事業者の設備投資計画に合わせてOA通信機器やLED照明などを中心に「ファイナンスリース」「事業用割賦」「レンタル」を提供しております。強みである審査ノウハウと与信スピードを最大限に活かしながら、既存の主力販売店との共同キャンペーン実施などによる信頼関係強化や、新規重点販売店への営業強化に取り組んだ結果、債権残高は2,816億円(前期末比1.3%増)となっております。

### 信用保証

個人向け無担保保証貸フリーローンの保証業務を中心に、提携金融機関と営業・管理両面にわたり密接な連携を行い、商品勉強会の実施をはじめ、個人ローンの推進などきめ細かな連携体制の構築に努めております。事業資金も含む「資金用途の汎用性」「申込手順の簡便性」「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392先(前期末差10先増)、保証残高2,979億円(前期末比13.7%増)と拡大しております。

### ファイナンス

「フラット35」では、住宅購入時の諸費用の資金ニーズに対応する「セゾンのホームアシストローン」をラインアップに加え、住宅購入のサポートを強化しております。スピーディーな審査や、ニーズに応じた柔軟な対応、カード事業で培った安心感が評価され、住宅金融支援機構への債権譲渡済み残高は3,556億円(前期末比25.3%増)となりました。また、「セゾンの資産形成ローン」はマーケットニーズに応じた商品性のカスタマイズや勉強会を通じた提携先との連携強化により、貸出残高1,262億円(前期末比86.4%増)となりました。

## クレディセゾンは引き続きサッカー日本代表を応援していきます

当社は、世界を舞台に飛躍するサッカー日本代表のサポーティングカンパニーとして、2001年からその活動を支援しております。日本航空(株)(JAL)との共同プロモーションや永久不滅ポイントの会員様限定アイテムの交換などを通じて、「SAMURAI BLUE(日本代表)」や「U-23日本代表」をはじめとした各カテゴリーの日本代表チームをバックアップしております。また「ナショナルフラッグベアラー」「ウェルカムキッズ」といったキッズプログラムを実施し、未来のサッカー日本代表を目指す子供たちの夢を叶えるお手伝いをしております。



©JFA/2018FIFAワールドカップロシアアジア2次予選兼AFCアジアカップUAE2019予選対シリア代表戦先発メンバー(2016.3.29)



©JFA/M5&ADカップ 2016対ガーナ代表戦先発メンバー(2016.5.11)



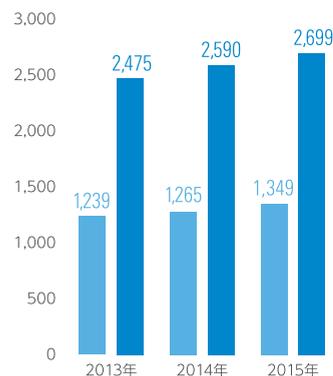
クレディセゾンは  
サッカー日本代表の  
サポーティングカンパニーです。

## Financial Data

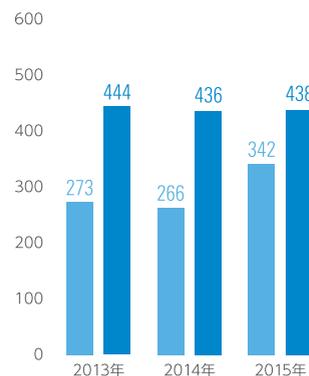
### 経営成績

(億円、万人)

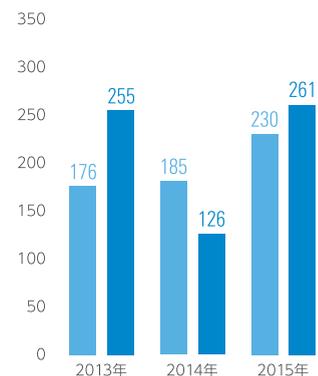
#### 営業収益



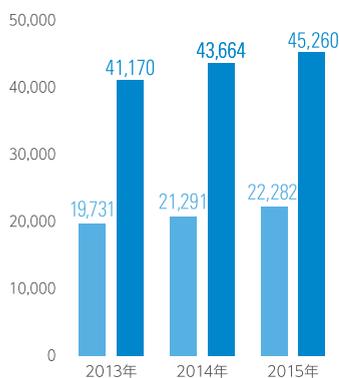
#### 経常利益



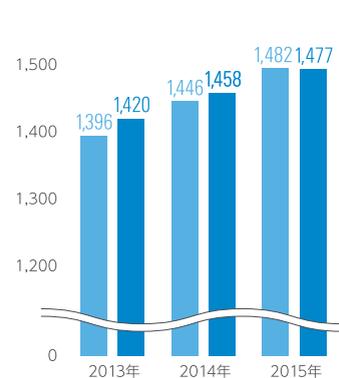
#### 親会社株主に帰属する当期純利益



### カード取扱高(単体)



### カード稼働会員数(単体)



第66期は、国内ではキャッシュレス社会の実現に向け、個人・法人それぞれのニーズに応える決済手段の拡充に取り組むとともに、アジア圏内ではリテール金融ビジネスへ本格的に参入するなど、持続的成長を実現可能にする基盤構築を強力に推進いたしました。営業収益については、クレジットサービス事業で、提携先企業と一体となったカード会員募集により稼働会員が増加し、ショッピング取扱高が4兆2,582億円(前期比4.1%増)、リボルビング残高が3,387億円(前期末比14.8%増)と順調に拡大したことに加え、ファイナンス

事業で、フリーローン保証から住宅購入や資産形成まで、多様な資金ニーズに対応した商品性を強みに良質債権を積み上げた結果、営業収益は2,699億円(前期比4.2%増)となりました。営業費用では、カード取扱高拡大に伴う連動費用の増加や将来に備えた利息返還損失引当金の繰入れ等の結果、経常利益は438億円(同0.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は261億円(同107.2%増)となりました。

# Corporate Data

## 株式の状況

(2016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 12,049名

大株主(上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	21,549	13.19
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	11,385	6.97
JP MORGAN CHASE BANK 385632	10,842	6.64
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	4,855	2.97
立花証券(株)	4,715	2.89
(株)みずほ銀行	4,675	2.86
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口9)	3,616	2.21
BNYML-NON TREATY ACCOUNT	3,589	2.20
資産管理サービス信託銀行(株)(証券投資信託口)	3,091	1.89
資産管理サービス信託銀行(株)(投資受入担保口)	2,848	1.74

※1. 当社は、自己株式22,032,263株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。  
※2. 持株比率は、自己株式を控除し算出しております。

## 会社概要

(2016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 2,163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1,523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ス(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

代表取締役会長	前川 輝之	取締役	平瀬 和宏	常勤監査役	村上 喜堂(社外)
代表取締役社長	林野 宏	取締役	松田 昭博	常勤監査役	櫻井 勝(社外)
代表取締役副社長	高橋 直樹	取締役	山本 善久	監査役	山本 恵朗
専務取締役	山本 寛	取締役	岡本 龍成	監査役	笠原 智恵(社外)
専務取締役	山下 昌宏	取締役	武田 雅子		
常務取締役	清水 定	取締役	上野 恭久(社外)		
常務取締役	水野 克己	取締役	米澤 禮子(社外)		

## 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(郵便物送付先) 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  
(電話照会先) 〒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  
(インターネットホームページURL) ☎0120-782-031(9:00~17:00 土・日・祝日を除く)  
<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://corporate.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】

株主電子化前に「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。

