

68th

Business Report

株式会社クレディセゾン 営業の中間ご報告

2017年4月1日～2017年9月30日〈第68期〉



「イノベーションによる新しい企業の創造」



株主の皆様へ

当社は、「Neo Finance Company in Asia」を経営ビジョンとして、次の発展に挑戦してまいります。経営理念である「サービス先端企業」のもと、モバイル決済をはじめとしたカードレス決済スキームへの先駆的対応や先進的なポイントサービスの創造により「永久不滅ポイント」の付加価値を高めるなど、顧客のニーズや利便性を追求した商品・サービスの提供に努めるとともに、日本で培ったノウハウを活用してアジアでのリテール金融ビジネスの拡大に取り組んでまいります。

第68期中間期（2017年4月1日～2017年9月30日）決算につきましては、決済ビジネスの領域において、当社グループの商品・サービスを組み合わせて、法人・個人のニーズに応じた最適なソリューションを提供することで、個人消費および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。また、セゾンブランドのさらなる認知拡大に向けて、当社社員によるグループ「東池袋52」を結成するなど、独自プロモーション施策に取り組みました。

「永久不滅ポイント」のプラットフォーム拡充に向けた取り組みとしては、長期投資の疑似体験ができる「ポイント運用サービス」の推進や、当社が運営するポイントモール「永久不滅.com」の機能を拡充して「セゾンポイントモール」へ発展させるなど、新たな経済圏の構築を加速いたしました。

また、オープンイノベーション型の研究開発組織「DG Lab」を通じて有力なネット企業との新規事業の開発を推進するとともに、ビッグデータ基盤「セゾンDMP」の活用に向けて、最新のアドテクノロジーを駆使した次世代型デジタルマーケティングカンパニーである（株）オムニバスの発行済株式を100%取得するなど、収益力を伴う新たなビジネスモデルの創出にも取り組みました。

一方、リース・信用保証・フラット35・資産形成ローンなど従来のファイナンス商品の推進に加え、新たに家賃保証事業に参入し、収益の多角化に挑戦いたしました。さらに、アジア圏内ではベトナム、インドネシアにおいて、現地企業との戦略的パートナーシップにより、リテール金融ビジネスの拡大に取り組みました。

これらの結果、当中間期における業績は、連結営業収益1,454億11百万円（前年同期比6.0%増）、連結経常利益362億40百万円（同16.9%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益320億10百万円（同13.3%増）となりました。

今後も、顧客の利便性向上や提携先企業の売上拡大に貢献する「コラボレーション経営」を追求するとともに、ビジネスモデルの変革に向け、社員一人ひとりが情熱を持ってチャレンジを続けるイノベティブな企業体への成長を目指し、女性活躍をはじめとするダイバーシティ&インクルージョンを強く推進し、競争力のあるユニークな企業を創造してまいります。

株主の皆様におかれましては、画期的なステータス・カードとしての「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」をはじめ多彩なセゾンカード、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。

2017年12月

代表取締役社長

林野 宏

photo by Motoyuki Ishibashi

中期経営ビジョン「Neo Finance Company in Asia」

当社は「サービス先端企業」として顧客ニーズに対して最適なソリューションを提供し続けることによって、永続的に成長できる企業に生まれ変わります。危機感を持ち、今までの延長線上ではなく、イノベーションにより既存のビジネスモデルを変えることで、競争力を確保し、「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」に挑戦します。

中期経営目標

「イノベーションの実現とビジネスモデル・チェンジ」を実行することで、2018年度において「連結経常利益600億円」の達成を目指します。

Card Business



カードビジネスモデルの革新と高度化

プレミアムカードの「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継続して注力するとともにWEBチャネルやタブレット端末を活用した募集手法の構造改革に取り組んだ結果、カード総会員数は前期末より37万人増加、2,684万人（前期末比1.4%増）となりました。また、プリペイドカード累計発行枚数は4,245万枚と伸長しました。さらに、カード利用活性プロモーションや公共料金、税金などのカード払いの促進、「Apple Pay」の登録・利用施策の強化等に加え、企業規模やニーズに応じた最適なソリューションの提案により法人領域でのキャッシュレス化を促進した結果、法人向けカードの取扱高は前年同期比15.0%伸長しており、ショッピング全体の取扱高は2兆3,049億円（前年同期比5.7%増）、リボリング残高は3,951億円（前期末比3.7%増）となりました。

法人営業力・戦略ツールのレベルアップ

（株）ニトリと提携し、ニトリの事業者向け商品を導入する法人・個人事業主を対象に、事業費決済のキャッシュレス化によるビジネス効率の向上を支援するため、新たに「ニトリ UC 法人カード」の発行を開始いたしました。さらに、クラウド型経費精算ソリューション「Concur」を提供する（株）コンカー等と営業連携し、当社コーポレートカードや法人向けカードと組み合わせた経費精算業務の大幅な省力化に取り組んだほか、個人事業主の事業費決済ニーズに対応するビジネスカード「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」の拡販など法人決済市場のキャッシュレス化を推進しております。

Finance Business

リース&レンタル

事業者の設備投資計画にあわせて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2,916億円（前期末比2.3%増）となっております。今後は、キャッシュレス決済の拡大を踏まえPOSレジ周辺市場などビジネスストランドへの対応や、新たな収益の創造に挑戦してまいります。

信用保証

個人向け証書貸付型フリーローンの保証事業を中心に、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、個人ローンの推進に向けた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「資金使途の汎用性」、WEB上で完結できる「手続きの簡便性」、および「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、保証残高3,404億円（前期末比1.9%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」を含めた「住宅ローンパッケージ」として住宅購入をサポートしております。スピーディな審査や、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残高は5,071億円（前期末比12.6%増）、「セゾンの資産形成ローン」（投資用マンション購入ローン）は、勉強会等を通じた提携先との連携強化により、貸出残高は2,597億円（前期末比19.7%増）となりました。また、2017年7月より新たに家賃保証事業に参入し、「セゾンの家賃保証 Rent Quick」の取り扱いを開始いたしました。当社はこれまで、「フラット35」や「セゾンの資産形成ローン」等の住宅購入時の資金ニーズに応えてまいりましたが、「セゾンの家賃保証 Rent Quick」により、賃貸から購入までをカバーする総合住宅金融サービスを拡充いたしました。

Asia Business

海外事業展開の加速

将来の成長基盤の柱として成長著しいアジア圏における海外事業展開を加速し、各国に即した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。ベトナムのHD SAISON Finance Company Ltd.は、二輪車や家電などの個品割賦事業を中心に順調に取扱高を拡大しており、連結調整後の貢献利益は3.3億円（前年同期比29.5%増）となりました。さらに、インドネシアのPT. Saison Modern Financeは、事務・OA機器を中心としたリース事業やプリペイドカード・ポイントカード等のペイメント事業を展開しており、今後も幅広くサービス提供を図ることで、新たな提携先の創出と取扱商材の拡大を進めております。今後も、フィリピン、マレーシア、タイ、ミャンマー、インドなど近隣のアジア諸国のファイナンス市場への参入を推進してまいります。



Internet Business

新たなビジネスの創出に向けて

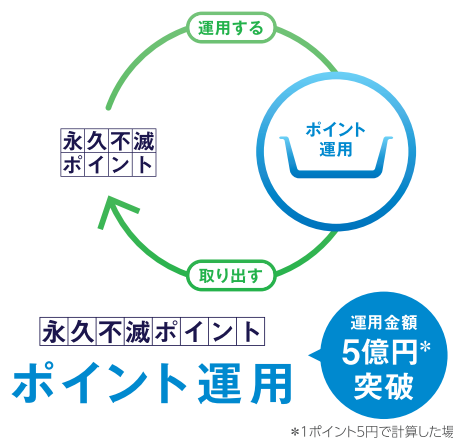


2017年4月、「セゾンDMP」が保有するビッグデータのさらなる活用を目指し、最新のアドテクノロジーを活用し広告事業を展開する（株）オムニバスの発行済株式100%を取得いたしました。7月には、ポイントモール「永久不滅.com」を発展させ、「セゾンポイントモール」とするとともにスマートフォン向け「セゾンポイントモールアプリ」の提供を開始し、サービス向上に努めております。同時に、ネット会員の増強に努め、会員数は1,449万人（前期末比4.5%増）、スマートフォン用アプリ「セゾンPortal」のダウンロード数も伸長し、ネットサービス全般の利用を促進しております。また、テクノロジーを活用した顧客対応の自動化・効率化に向けて、AIによる自動応答チャットサービスの提供を開始し、カスタマーサービスの質と顧客満足度向上に取り組むとともに、新たなサービスの開発と業務効率化を進めてまいります。

Investment Business

一人ひとりにお金との付き合い方を提案

「永久不滅ポイント」で長期投資を疑似体験できる「ポイント運用サービス」は、ポイント残高が実際の投資信託の運用状況に連動し増減する革新性が支持を受け、利用者7.7万人を超え、運用金額は5億円を超えております（2017年10月31日現在）。本サービスにより長期投資の値動きを体感することで、ゲーム感覚で投資を学んでいただき、実際の資産運用に一步を踏み出すきっかけとしていただくことを目指しております。また、関係会社であるセゾン投信（株）とマネックス・セゾン・バンガード投資顧問（株）は、お客様一人ひとりにマッチした資産形成・資産運用をサポートすることで、お金との付き合い方がより多様で豊かな世界を目指しております。



CSR

当社ならではの社会貢献を実践

2017年7月に発生した九州豪雨災害により被害にあわれた方々への支援など、「永久不滅ポイント」やクレジットカード決済を通じた各種寄付活動を行っております。また、9月には横浜市と「防災・減災普及啓発事業における連携協定」を締結し、防災啓発事業への支援を開始するなど地方創生への貢献を目指し、各支社が地域に根ざした独自の活動を推進しております。さらに、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、各種教育事業プログラムへの参画を通じ、次世代を担う子どもたちの成長や金融知識の拡充を支援し、激変する金融社会の持続的発展に貢献しております。

Work Life Design

全員が新たな価値提供に挑戦



社員一人ひとりが新たな価値提供に積極果敢に挑戦することでイノベーションを起こし、持続的な成長を実現するために、全社員の能力を全開させ、充実感を持ち、生き活きと働ける環境と制度の構築に取り組んでおります。2017年9月には新人事制度を導入し、多様な人材が活躍できる環境を整えました。ほかにも、女性活躍支援、成長をサポートする自己啓発支援、生産性向上のための働き方改革を進めております。女性活躍支援ではキャリア形成施策、自己啓発支援ではカフェテリアプランを用いた支援制度「CANVAS」の導入、働き方改革では自由な意見交換を促すイノベティブなオフィスへのリニューアルや、テレワークを活用した障がい者雇用など、柔軟性の高い働き方を推進しております。また、有志社員を中心に構成された部門横断型の活動組織「セゾン・ワークライフデザイン部」は、WEBメディア「SAISON CHIENOWA」の運営やボトムアップ型の働き方改革を推進しております。

挑戦し続ける風土創りに向けて ～人事制度を刷新～

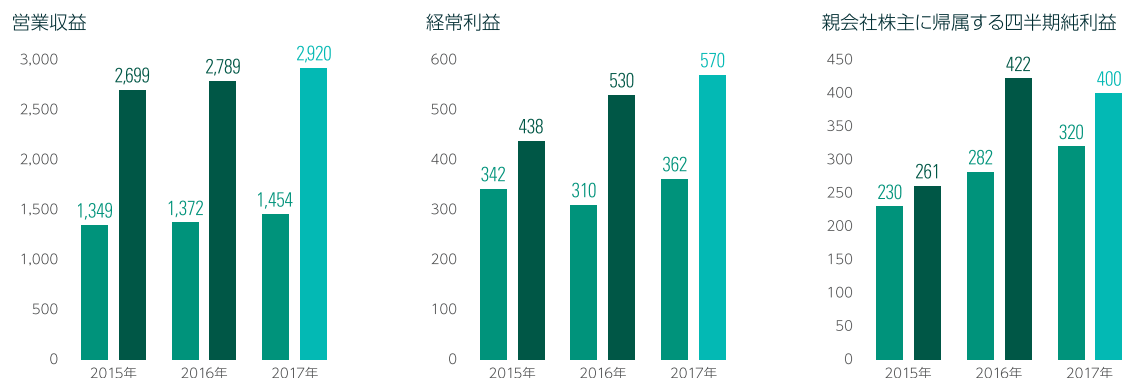
- 社員区分を撤廃、役割等級にもとづく同一労働同一賃金を実現するとともに、処遇統一と柔軟な働き方を可能とする制度を導入いたしました。社員の活躍のフィールドを広げ、各自の能力発揮と活力ある風土醸成を促し、持続的成長を目指してまいります。
- 〈制度の特徴〉
- 社員区分を撤廃、全員を無期雇用
- 役割等級人事制度の導入
- 確定拠出年金、賞与、福利厚生など処遇の統一
- テレワーク／フレックスタイム制の導入
- 1時間単位有休の導入
- 育児・介護に限らず、30分単位で取得可能な短時間勤務の導入

Change for Progress.

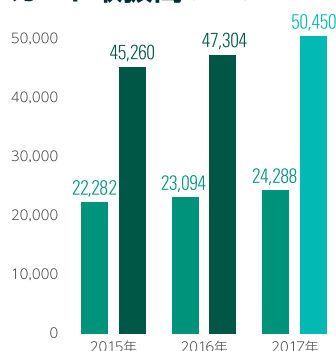
Targeting all kinds of corporations and individuals as customers, we will achieve growth while playing a leading role in our ever-changing society by leveraging the combination of our diverse strategic resources.

FINANCIAL DATA

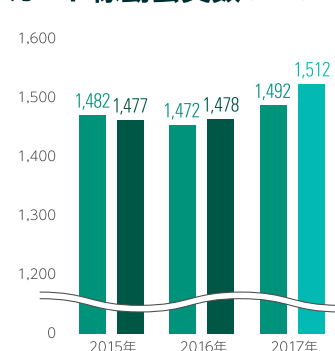
経営成績



カード取扱高 (単体)



カード稼働会員数 (単体)



第68期中間期は、国内ではキャッシュレス社会の実現に向け、個人・法人のニーズに応じたソリューション営業を全社一丸となって推進するとともに、アジア圏内では日本で培ったノウハウを活用したリテール金融ビジネスを推進していくなど、持続的成長を実現可能にする基盤構築に取り組んでまいりました。

営業収益については、クレジットサービス事業で、提携先企業と一体となったカード会員募集の推進や提携小売業を中心としたカード利用活性の推進等により、ショッピング取扱高が2兆3,049億

円(前年同期比5.7%増)、ショッピングのリボルビング残高が3,951億円(前期末比3.7%増)と順調に拡大いたしました。さらにファイナンス事業で、信用保証残高が堅調に推移したことや「フラット35」「セゾンの資産形成ローン」が収益貢献したことなどにより、営業収益は1,454億円(前年同期比6.0%増)となりました。

営業費用では、カード取扱高拡大に伴う運動費用が増加するなどした結果、経常利益は362億円(前年同期比16.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は320億円(前年同期比13.3%増)となりました。

Supporting Company

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。また、2014年からはアジアサッカー連盟(AFC)とのスポンサーシップ契約により、近年のアジア地域において絶大な人気を誇るアジアサッカー界も支援しております。永久不滅ポイントの会員様限定アイテムの交換やオリジナルプロモーション



などを通じて、「SAMURAI BLUE(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「ハイタッチキッズ」「ウェルカムキッズ」といったユース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どもたちの夢を叶えるお手伝いをしております。

2017年8月31日
対オーストラリア戦 先発メンバー ©JFA

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。



CORPORATE DATA

株式の状況

(2017年9月30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: 11,309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)	24,470	14.97
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	11,443	7.00
JP MORGAN CHASE BANK 385632	10,727	6.56
BNYMSANV AS AGENT/CLIENTS LUX UCITS NON TREATY 1	7,219	4.41
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口9)	5,714	3.49
(株)みずほ銀行	4,675	2.86
HSBC BANK PLC A/C CLIENTS 1	4,368	2.67
立花証券(株)	3,395	2.07
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口5)	2,826	1.72
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225	2,710	1.65

※1. 当社は、自己株式22,033,256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

(2017年9月30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 3,337名 他に嘱託、パート・アルバイトの期中平均雇用人員は748名(1日7.75時間換算)
9月16日付の人事制度改定により従来までの従業員数と臨時従業員の構成から変更があります。
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

代表取締役会長	前川 輝之	取締役	平瀬 和宏	取締役	林 郁(社外)
代表取締役社長	林野 宏	取締役	松田 昭博	取締役	富樫 直記(社外)
代表取締役副社長	高橋 直樹	取締役	山本 善久	取締役	大槻 奈那(社外)
専務取締役	山本 寛	取締役	岡本 龍成	常勤監査役	村上 喜堂(社外)
専務取締役	山下 昌宏	取締役	武田 雅子	常勤監査役	櫻井 勝(社外)
常務取締役	清水 定	取締役	三浦 義昭	監査役	笠原 智恵(社外)
常務取締役	水野 克己	取締役	馬場 信吾		

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 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://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(特別口座といえます)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。



東京・東池袋 サンシャイン60の52階に本社を置く株式会社クレディセゾンおよび関係会社全社員の中から選ばれた、24名の女性メンバーによって結成された「東池袋52」。今、セゾンのプライドとホスピタリティとともに、(勝手に)アンサーソング「わたしセゾン」でデビュー!

Debut Single

わたしセゾン



初回限定仕様 Type-A



初回限定仕様 Type-B



初回限定仕様 Type-C

