

第5 5 期決算説明会

May 20 , 2005



Credit Saison Co., Ltd .

2004年度決算報告

・ 営業概況

・ 中期経営計画の進捗状況

第56期 経営戦略

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大きく異なる可能性があります。

2004年度 決算報告



2004年度 決算報告

・ 営業概況

1. トピックス

2. 経営成績

3. 債権リスク状況

4. 財務指標

5. 主要指標(クレディセゾン単体)



2004年度のトピックス

クレディセゾン 関係会社

第1・2 四半期

出光クレジット:「出光カードまいどプラス」発行スタート、計画数値を大幅に上回るペースで推移
高島屋とカード事業における戦略的提携に合意、9月に「タカシマヤ(セゾン)カード」発行
片倉工業と提携、カタクラ新都心モール「cocoonカード(セゾン)発行」
株式売出し、カード会員と株主の融合を促進
会員ニーズの高いマイレージサービスをリニューアル「SAISON MILE CLUB」スタート
新CM「ザ・大車輪」スタート 8月度CM好感度ランキング調査第1位に
みずほFG・みずほ銀行・ユーシーカードとのクレジットカード事業における戦略的提携に基本合意
東京ガスと提携、ガス料金のクレジットカード払い開始
アトリウムと連携し、不動産担保ローン事業に参入、新たな収益事業構築へ

第3・4 四半期

りそな銀行、りそなカードとの新カード「Resona Card+S」(りそなカード(セゾン))募集開始
アトリウム:日本格付研究所より投資適格「BBB」を取得
(セゾン)アメリカン・エキスプレス・カードT&E機能を強化
エヌ・エス商事と提携、(セゾン)のロゴを活かした「(セゾン)エルセーヌカード」発行
証券仲介サービス開始
JPN債権回収:フィッチ・レーティング社よりサービサー格付け「ABSS2+」を取得
プリンスホテルと提携「新・プリンスカード」募集開始

三 経営成績

()は前年同期比

		単 体		連 結
営業収益	04 実績	1,902億円(108%)		2,404億円(109%)
	05 目標	2,030億円(107%)		2,520億円(105%)
経常利益	04 実績	470億円(104%)		565億円(107%)
	05 目標	500億円(106%)		600億円(106%)
当 期 純 利 益	04 実績	258億円(106%)		318億円(142%)
	05 目標	300億円(116%)		340億円(107%)

セグメント別業績概況

単位: 億円 . %

	営業収益			営業利益		
	03	04	伸び率	03	04	伸び率
信販及び金融	1,820	1,962	7.8%	468	482	3.0%
エンタテインメント	156	170	8.9%	13	14	2.0%
不動産	110	134	22.0%	42	55	30.9%
リース	56	69	22.2%	19	26	36.6%
その他	76	84	9.7%	29	44	54.1%
計	2,218	2,418	9.0%	571	621	8.7%
グループ間取引	(14)	(14)	-	(31)	(35)	-
連結	2,203	2,404	9.1%	540	586	8.5%

三 連結会社の貢献概況

連結の状況

(単位:億円、倍)

	03	04	05 計画
経常利益	530	565	600
当期純利益	224	318	340
連単倍率	0.92	1.23	1.13
株主資本比率	19.1%	19.9%	-

経常利益 連単差

(単位:億円)

	単 体	連 結	連単差
経常利益	470	565	95

連結会社の貢献状況

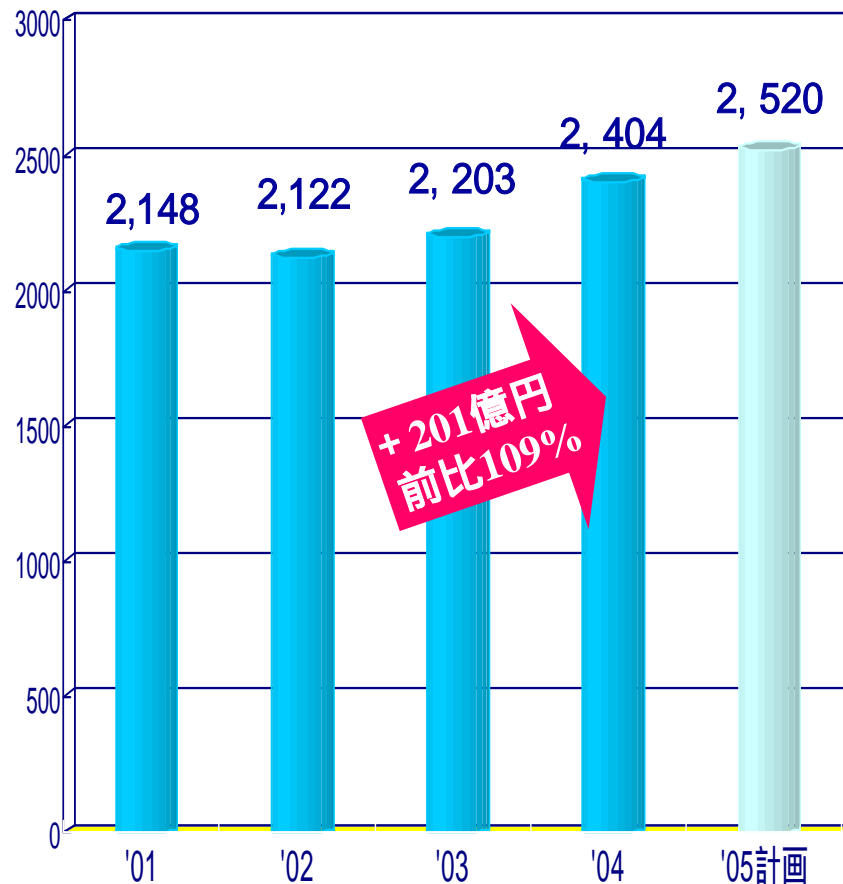
主な連結子会社	経常利益 貢 献
セゾンファンデックスG ・セゾンファンデックス (貸金業・抵当証券業) ・ハウスプランニング (不動産流通業)	47億円
アトリウムG ・アトリウム (不動産流通業) ・アトリウム債権回収サービス (債権回収代行業)	40億円
ヴィーヴルG ・ヴィーヴル (アミューズメント業) ・ノア企画 (コンサルタント業) ・エイ・アンド・エイ (アミューズメント業)	9億円
主な持分法適用関連会社	経常利益 貢 献
出光クレジット (クレジットカード業)	15億円

営業収益 (連・単)

カードビジネスおよび不動産・リース事業の伸長により
連結+109%、単体+108%と増収

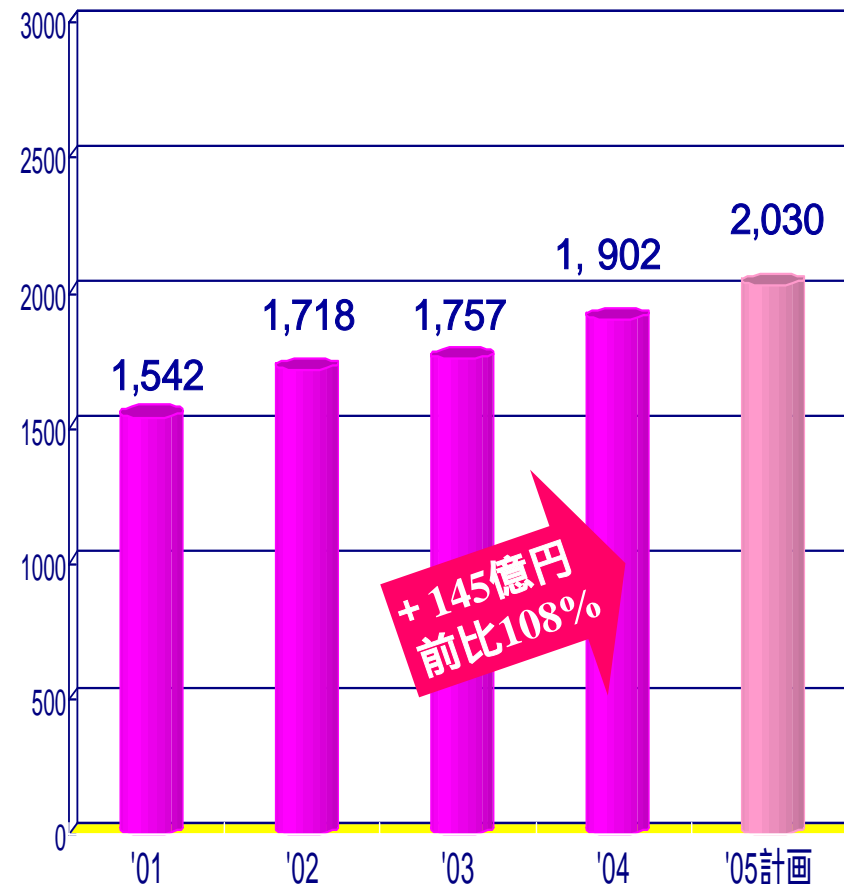
【連 結】

億円



【単 体】

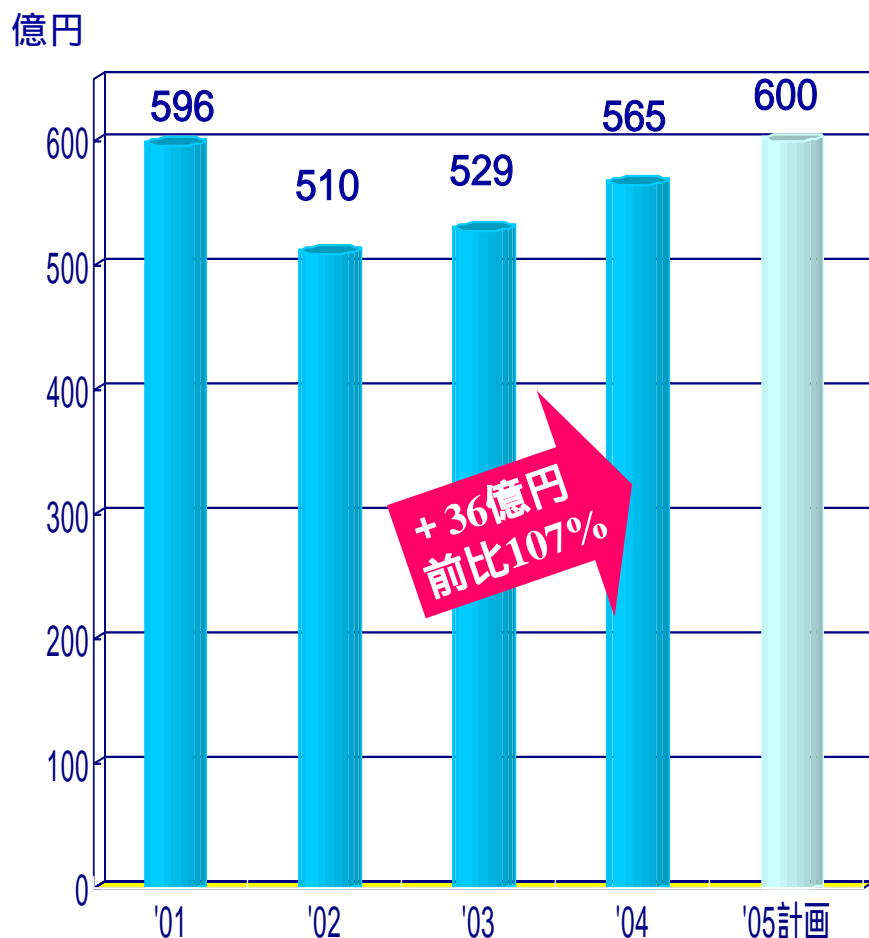
億円



経常利益 (連・単)

戦略的投資によるコスト増も、貸倒コストの落ち着きにより
連結 + 107%、単体 + 104%の増益

【連結】



CORPORATE STRATEGY 2005

【単体】

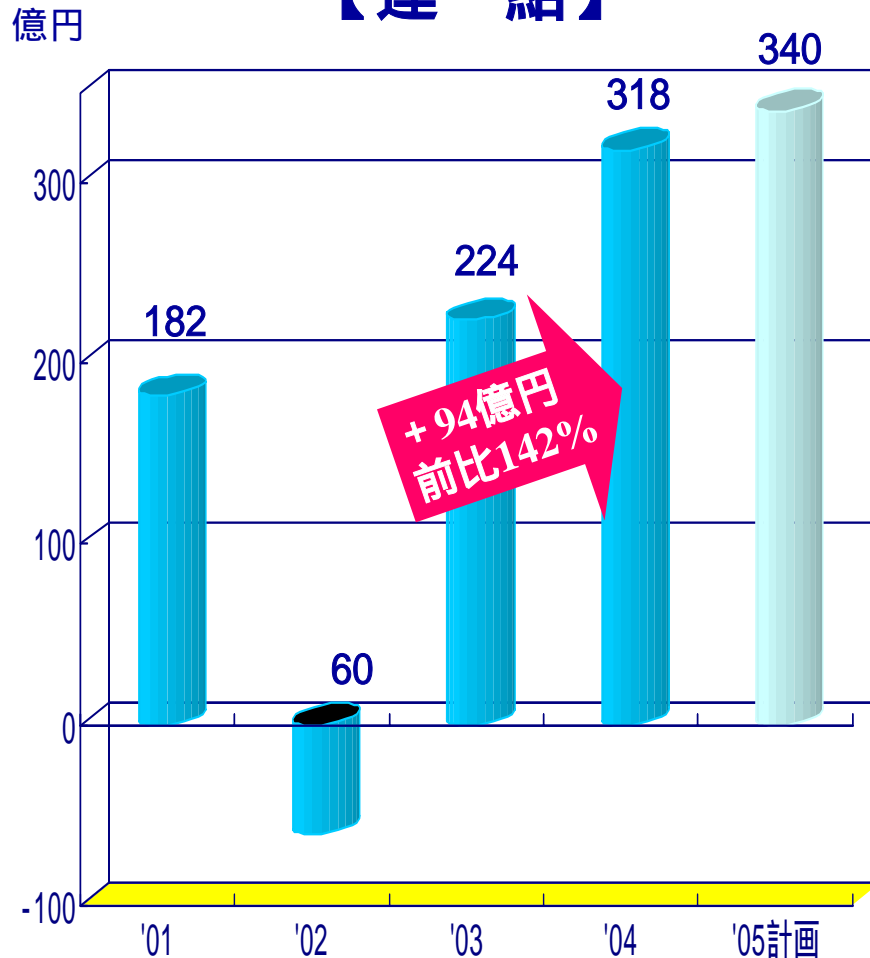


CREDIT SAISON CO., LTD.

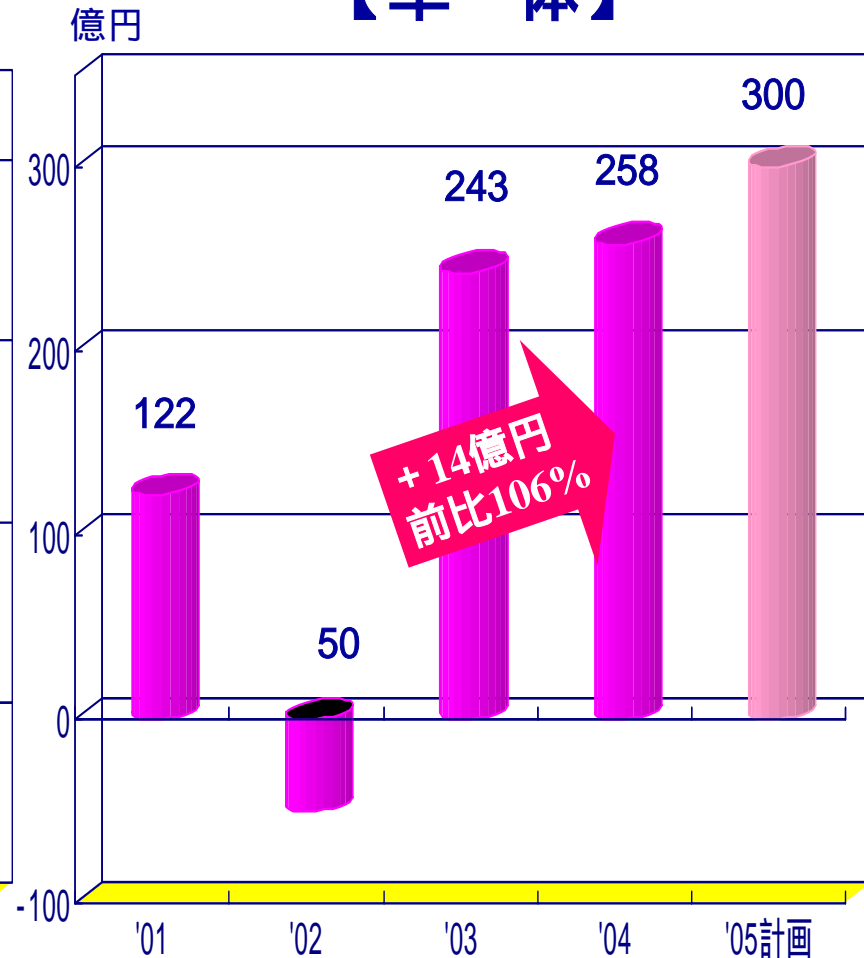
当期純利益 (連・単)

前期計上の固定資産の減損損失減少により、連結+142%と大幅増益。単体+106%。

【連 結】



【単 体】

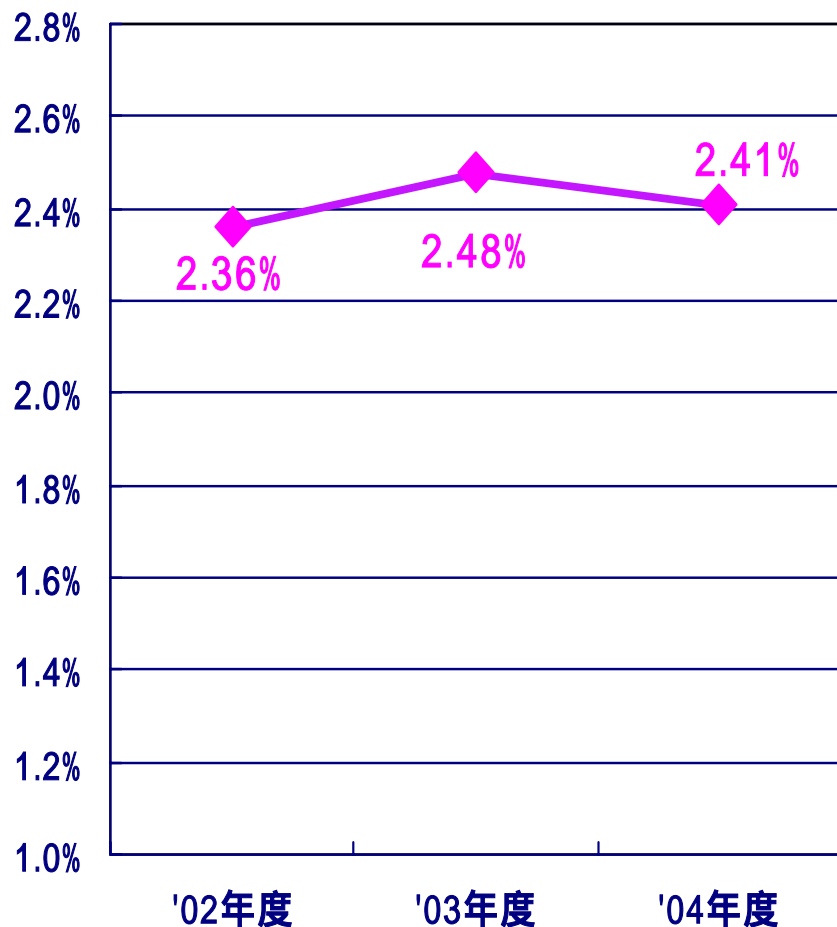


債権リスク状況

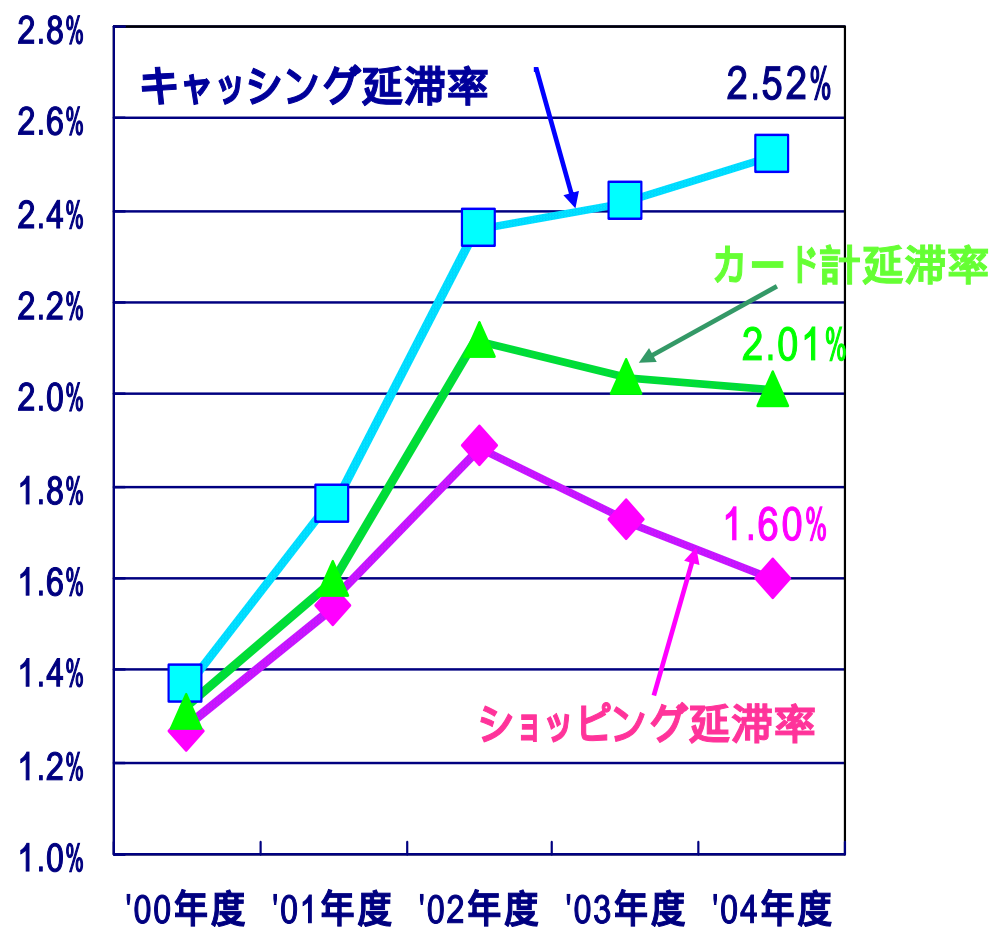
90日以上延滞状況

延滞率 = 債権残高全体に対して、90日以上延滞している債権残高の割合

【連 結】



【単 体】

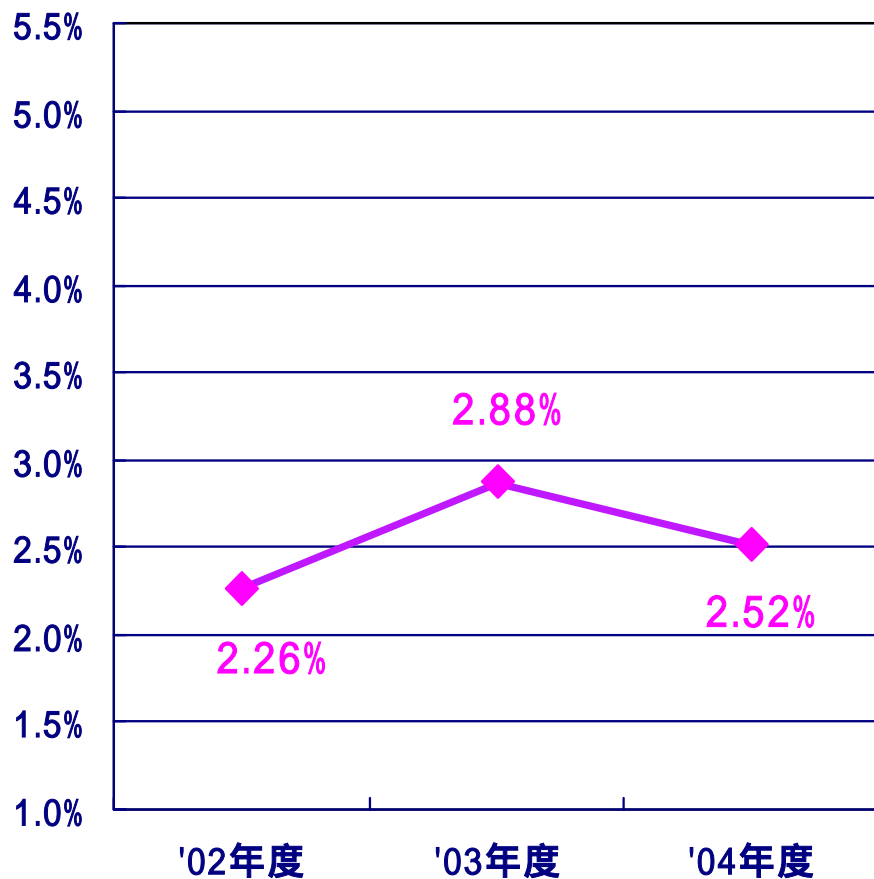


債権リスク状況

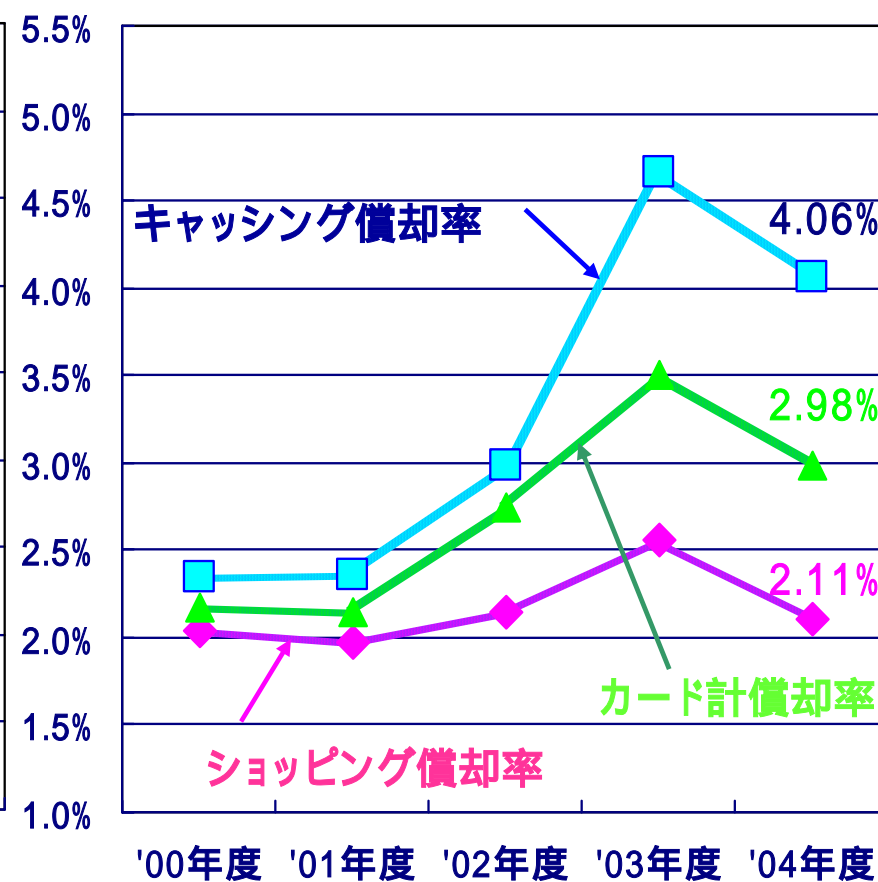
償却状況

償却率 = 期末債権残高に対して、年間で償却した債権額の割合

【連 結】



【単 体】

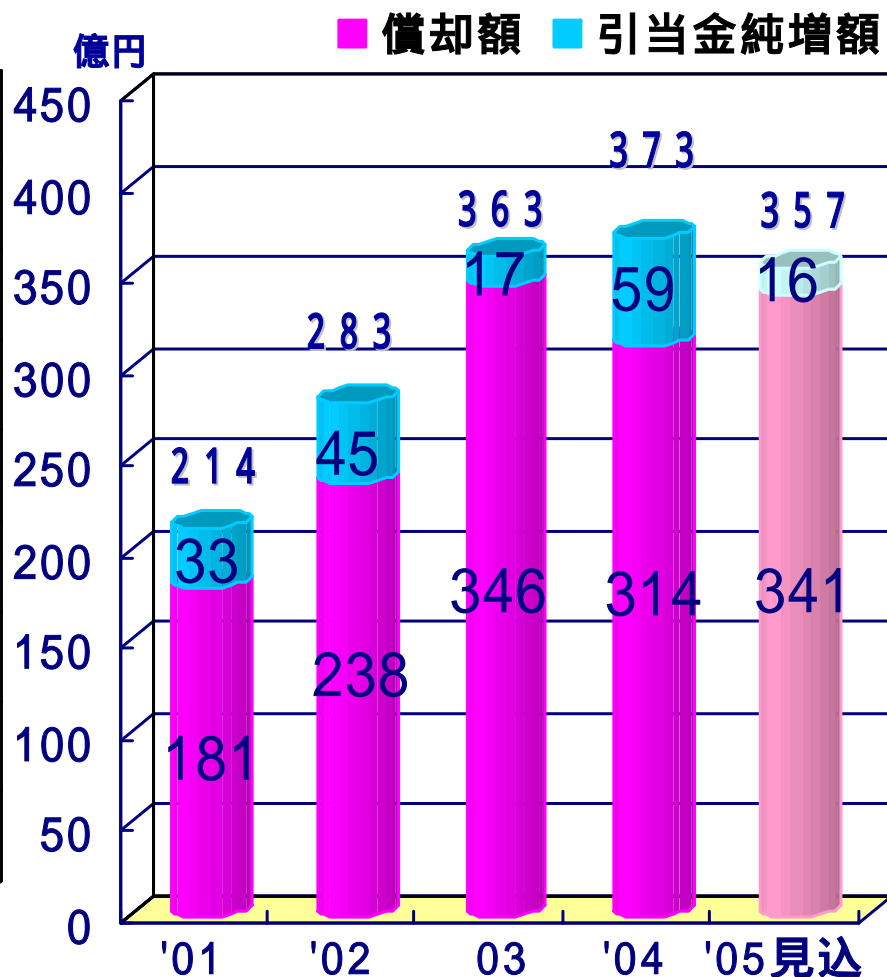
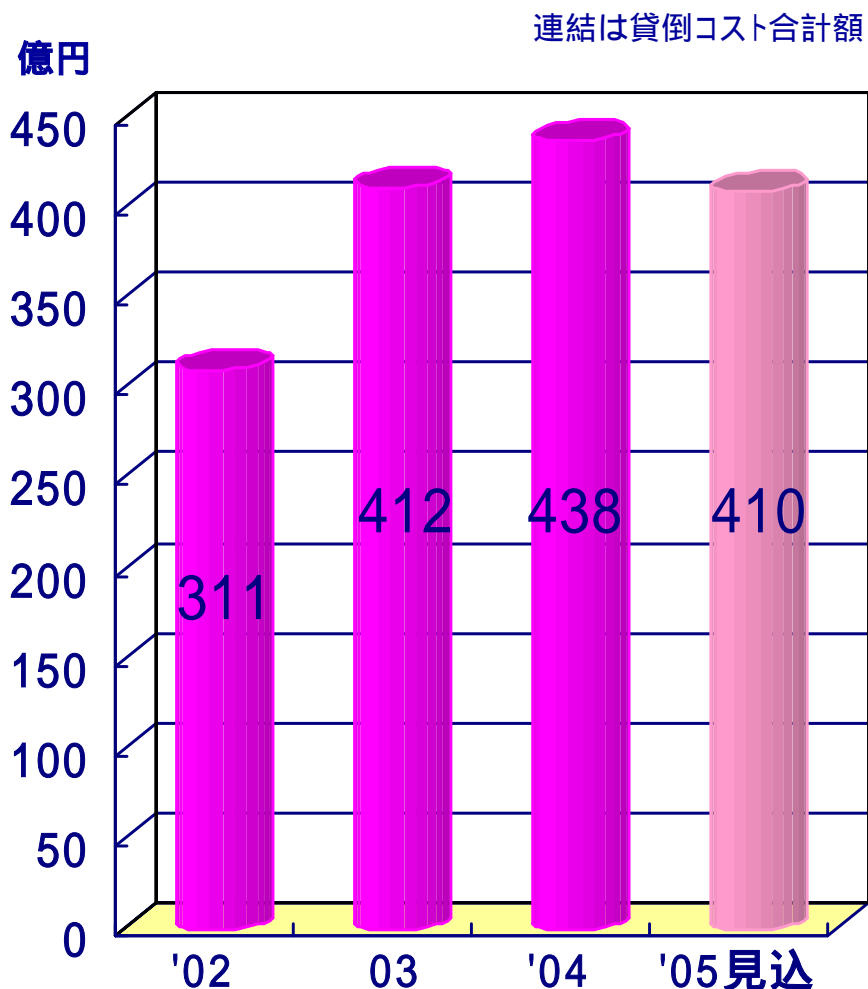


債権リスク状況

貸倒コストの推移

【連結】

【単体】



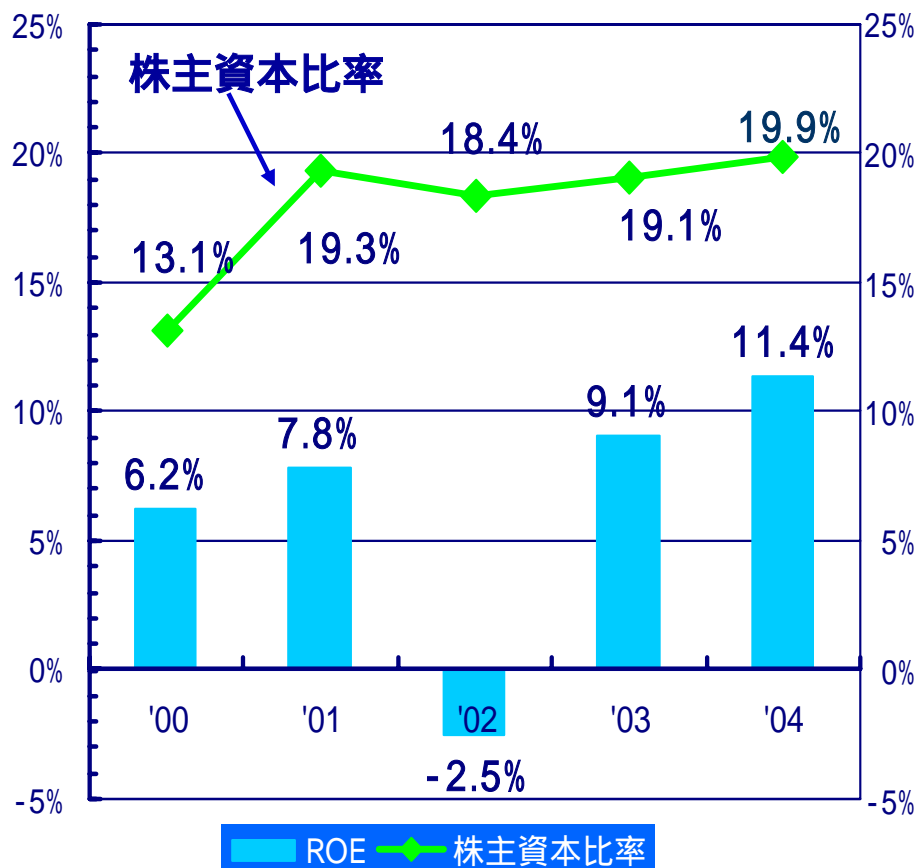
財務指標

- ◆ 安全性 株主資本比率安定推移
- ◆ 収益性 連結ROEは中期目標の10%を達成

【格付】
R&I A+
S&P BBB+

【連結】

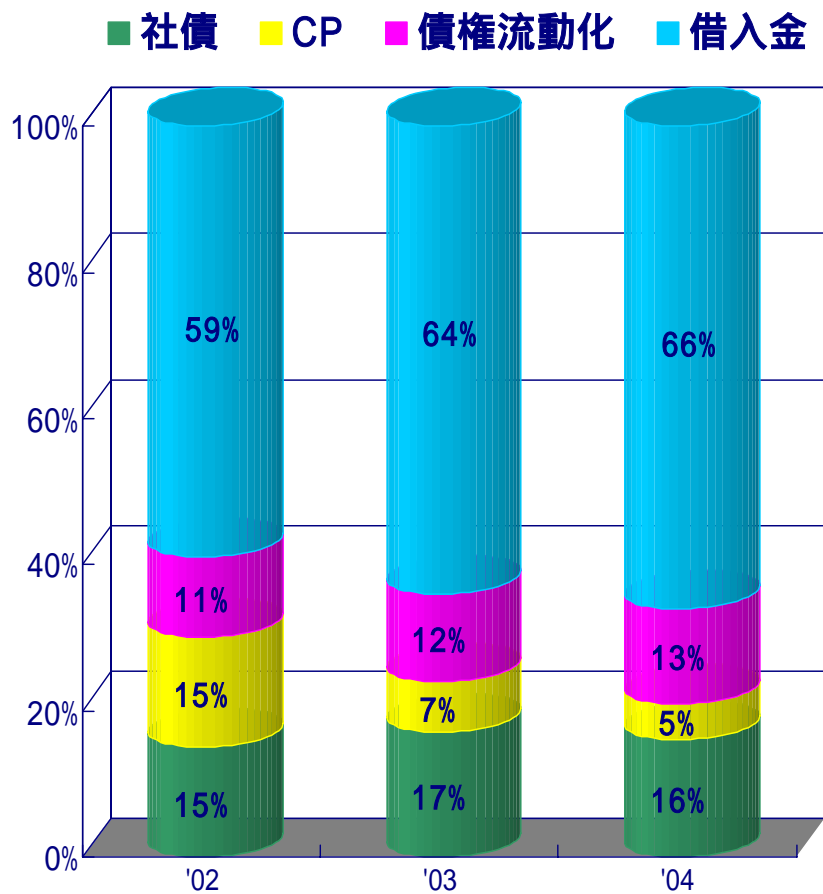
【単体】



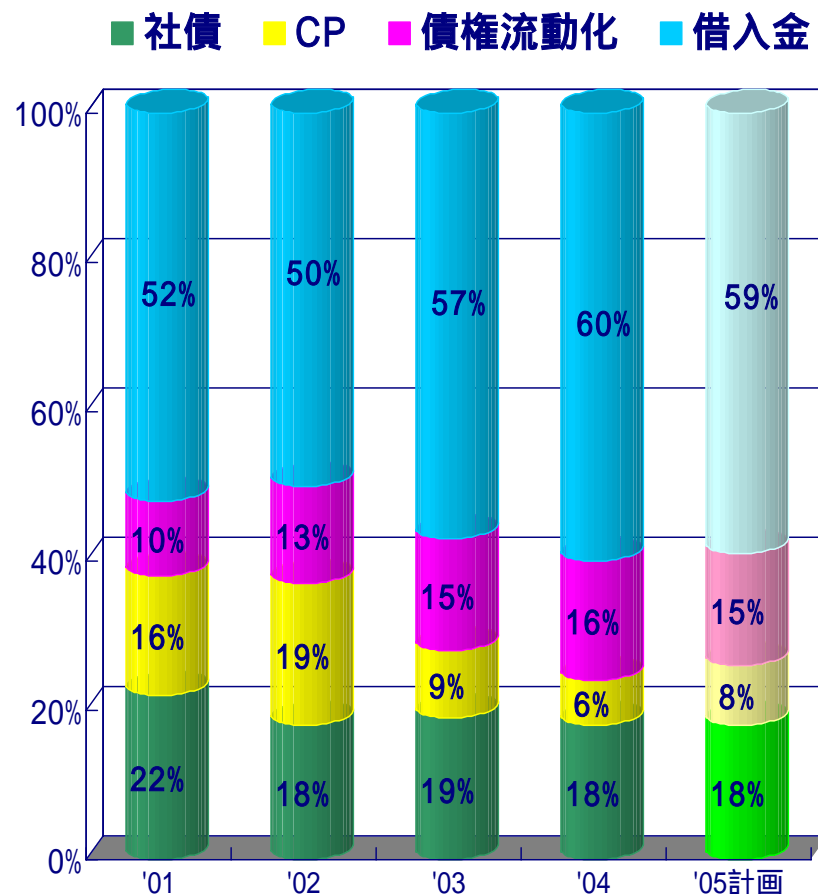
調達構造

有利子負債構成比推移

【連結】



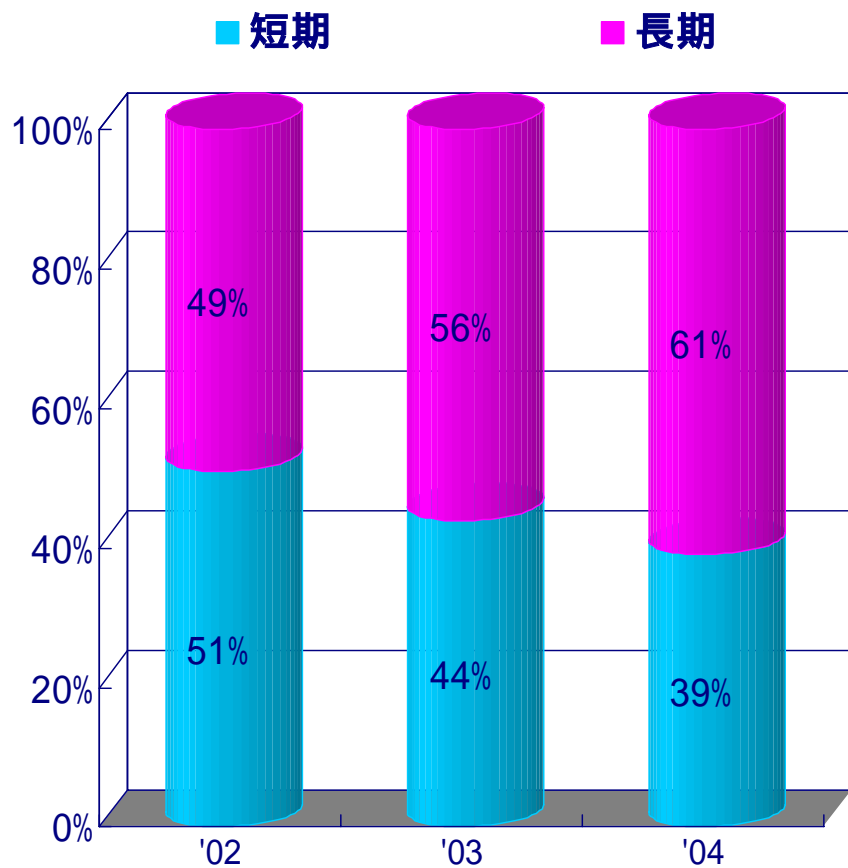
【単体】



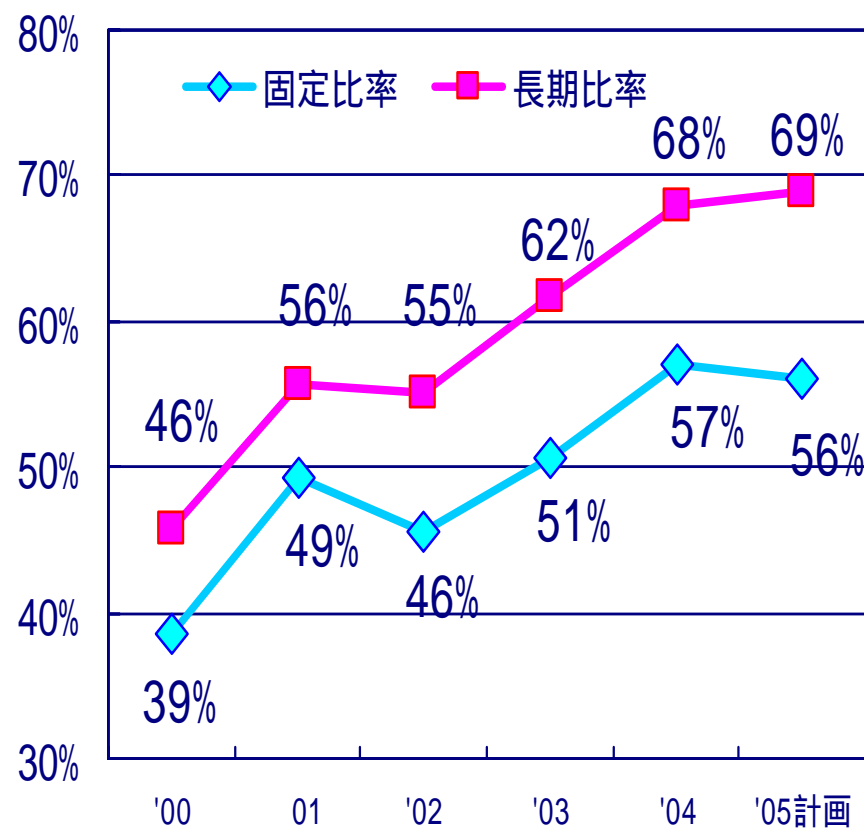
調達構造

長短比率・固定比率推移

【連結】



【単体】



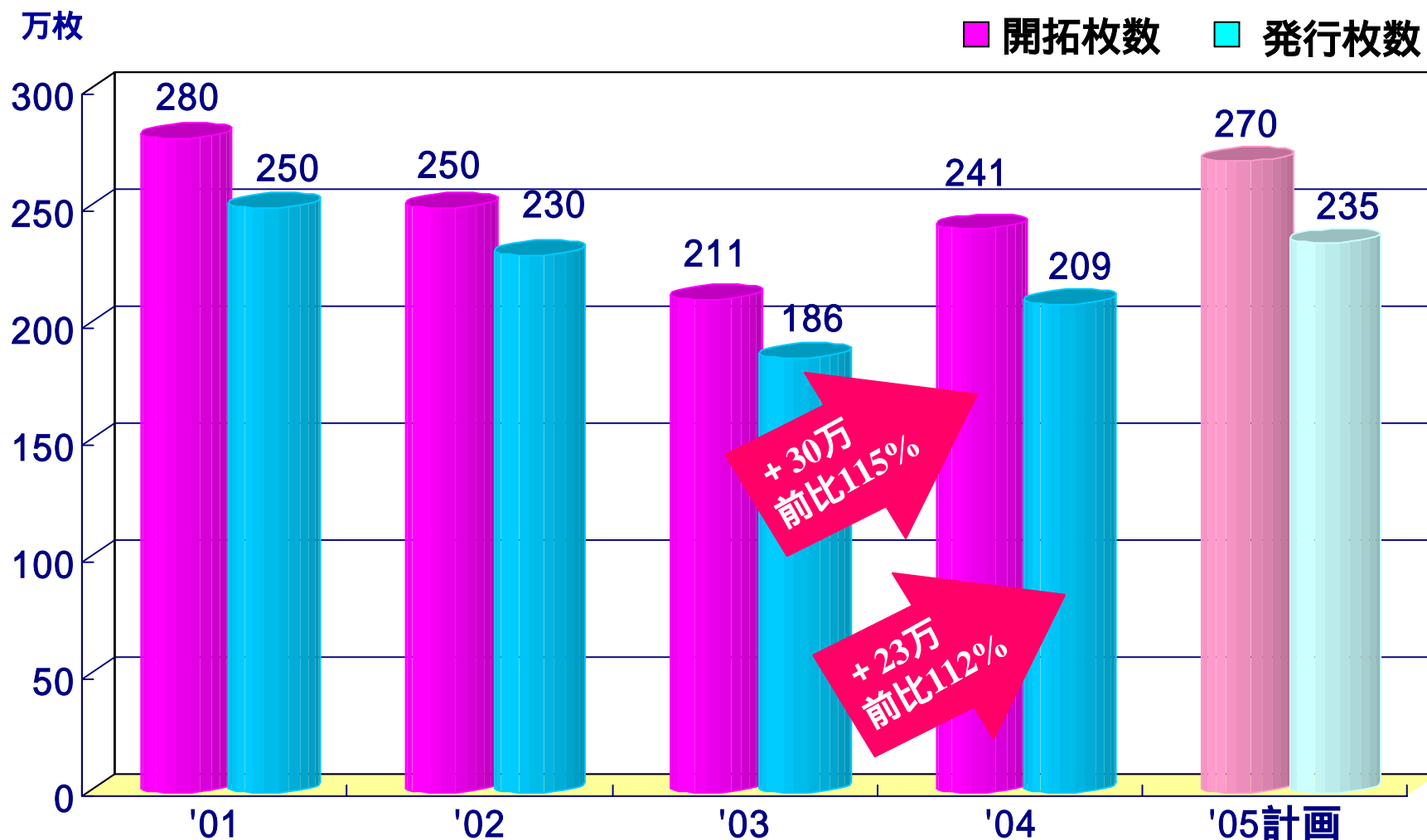
主要指標(クレディセゾン単体)

()は前年同期比

	04年度実績		05年度目標
新規開拓枚数	241万枚(115%)		270万枚
新規発行枚数	209万枚(112%)		235万枚
総会員数	1,690万人(+103万人)		1,820万人
稼働会員数	883万人(+42万人)		920万人
取扱高	2兆5,962億円(108%)		2兆8,500億円
内)ショッピング	2兆781億円(109%)		2兆3,000億円
内)キャッシング	5,181億円(104%)		5,500億円

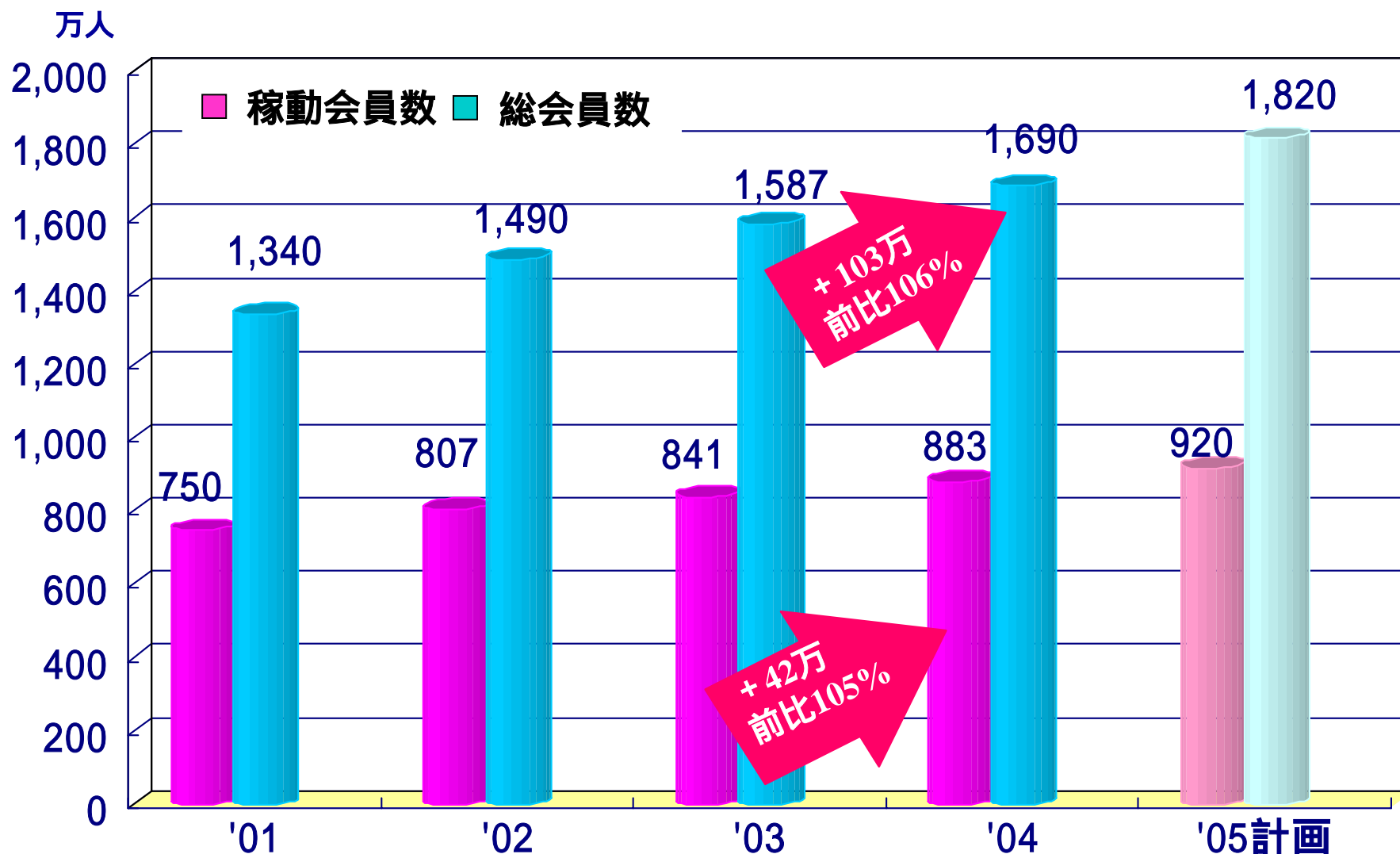
新規カード開拓枚数 及び 新規カード発行枚数

新規提携カードのスタートにより270万枚の獲得を目指す



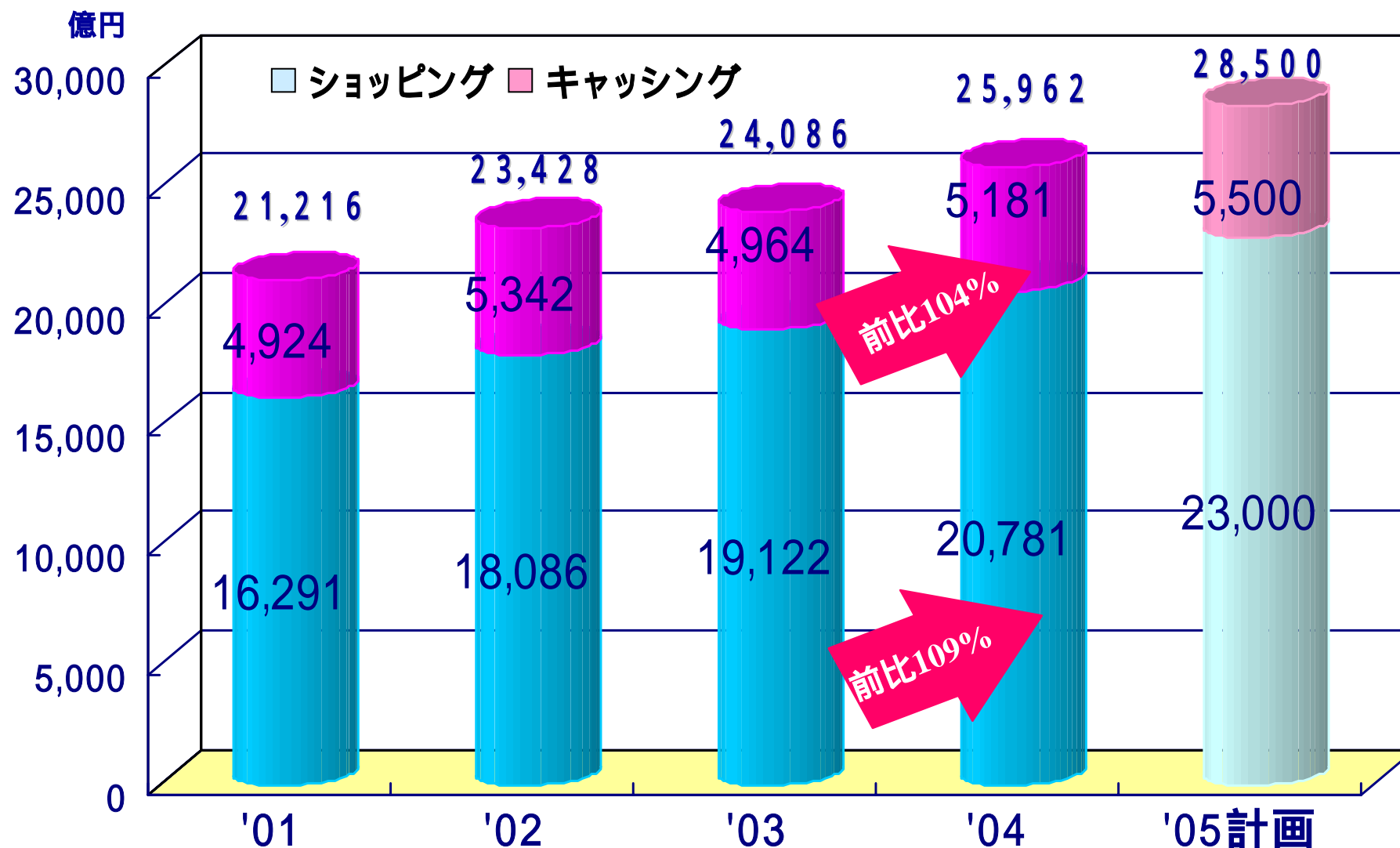
カード総会員数 及び 稼働会員数

総会員数1,820万人、稼働会員数920万人を目指す



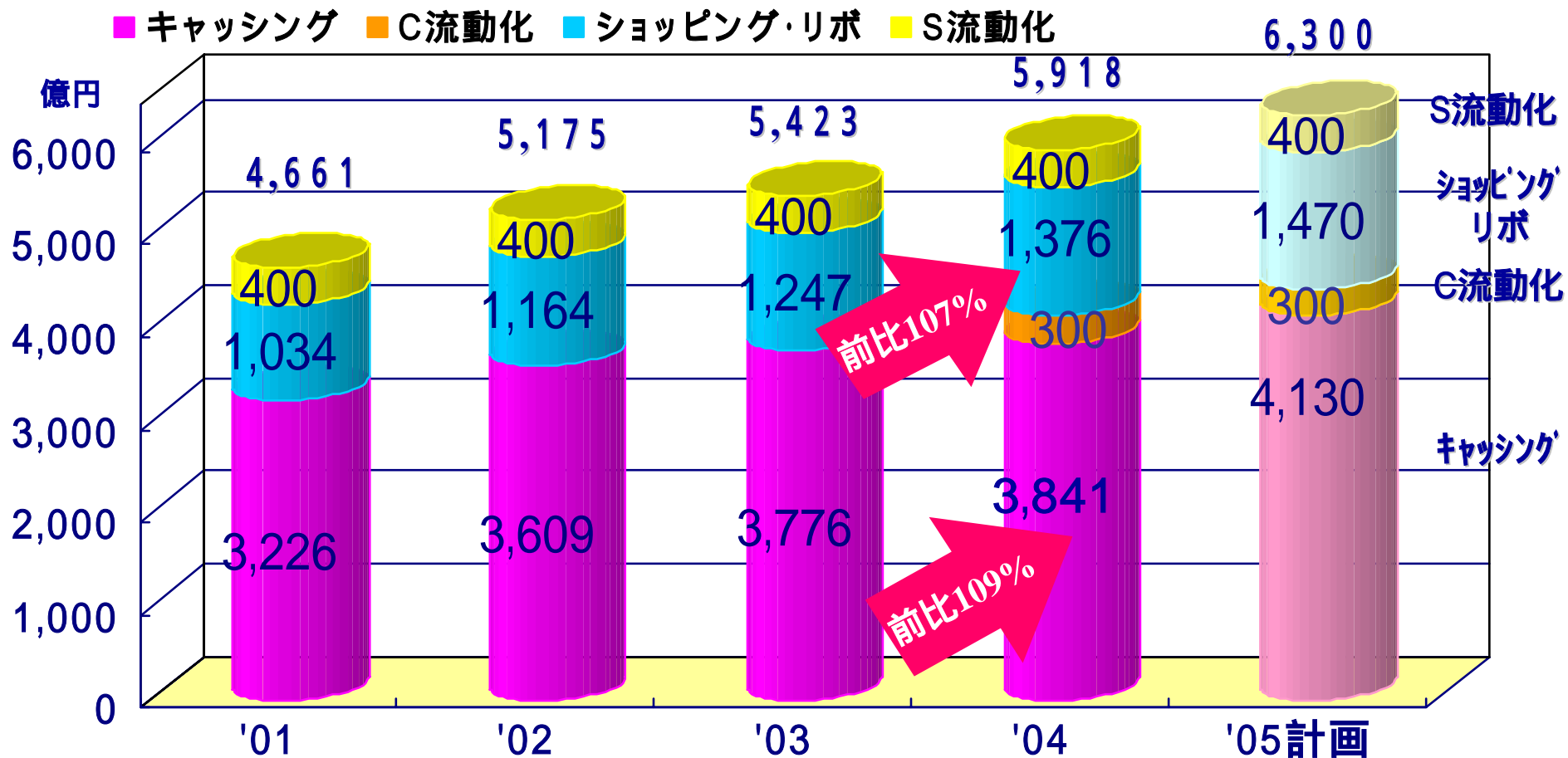
カード取扱高

ショッピング取扱高二桁成長へ



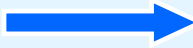
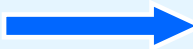
カード残高

良質債権の積み上げにより6%の成長を目指す



中期経営計画の進捗状況

(万人、億円)

		2001.3期 実績	目標成長率	2006.3期 中経目標	2006.3期 計画	達成度 (計画ベース)
総会員数		1,140	149%	1,700	1,820	107%
稼働会員数		650	154%	1,000	920	92%
単体	経常利益	370	135%	500	500	100%
	R O E	7.3%		10%	10%	100%
連結	経常利益	429	140%	600	600	100%
	R O E	6.2%		10%	10%	100%

第56期 経営戦略

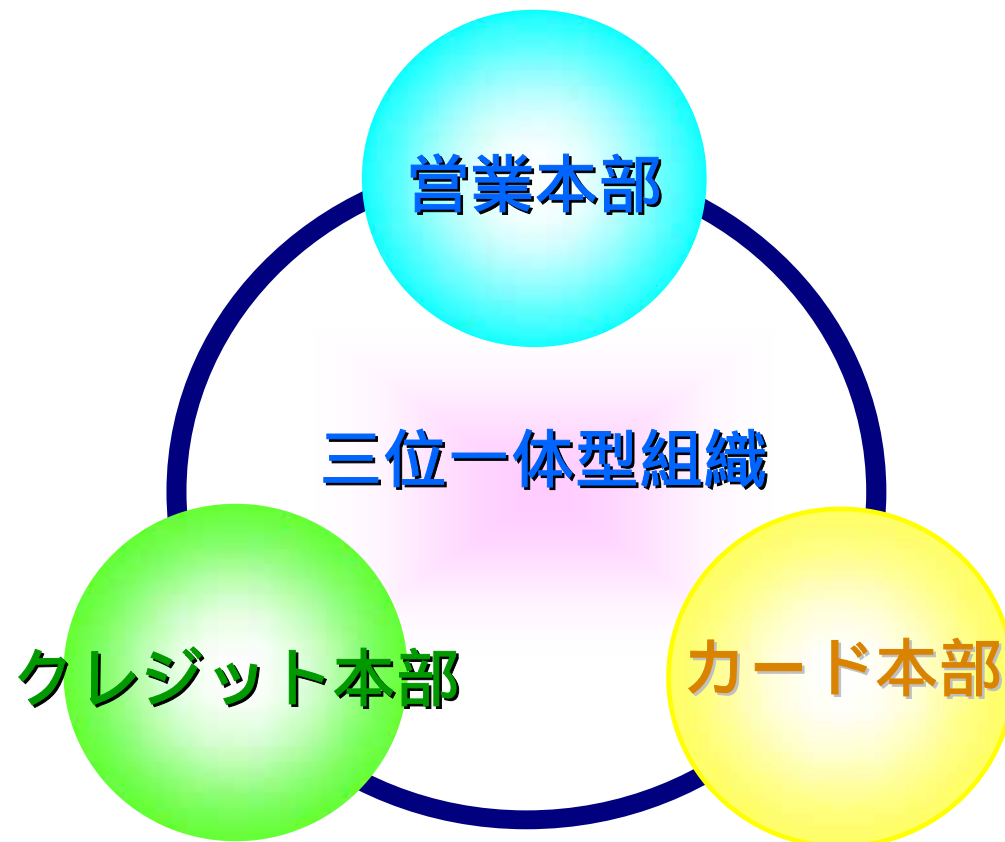
- 21世紀型経営へのシフト -

第56期経営戦略

1. 営業組織の再編成
2. 提携企業のカード事業強化
3. グループ総合力の結集
4. 人事制度の革新

1. 営業組織の再編成

バウンダリレス体制により流通系の強みを最大化



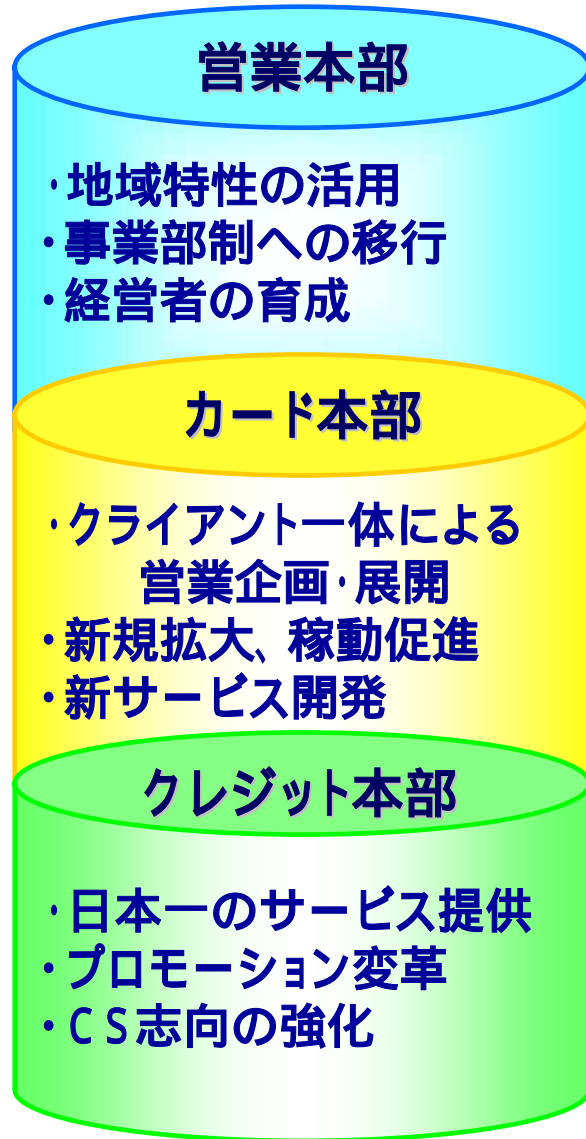
営業本部
エリアマーケティング機能を強化
東/西日本事業部・12支店と統括部門の営業計画部を再編

カード本部
クライアント一体化への組織編成
提携先別に6部門に分割
セゾンカード部、ミレニアムカード部
高島屋カード部、郵貯カード部
AMEXカード部、アフィニティカード部

クレジット本部
日本一の顧客サービス提供を実現
4部門9センターから1部門5センターへ部門再編
クレジット計画部、審査センター
信用管理センター、インフォメーションセンター
プロモーションセンター、オペレーションセンター

1. 営業組織の再編成

三位一体型組織



ハードの強化

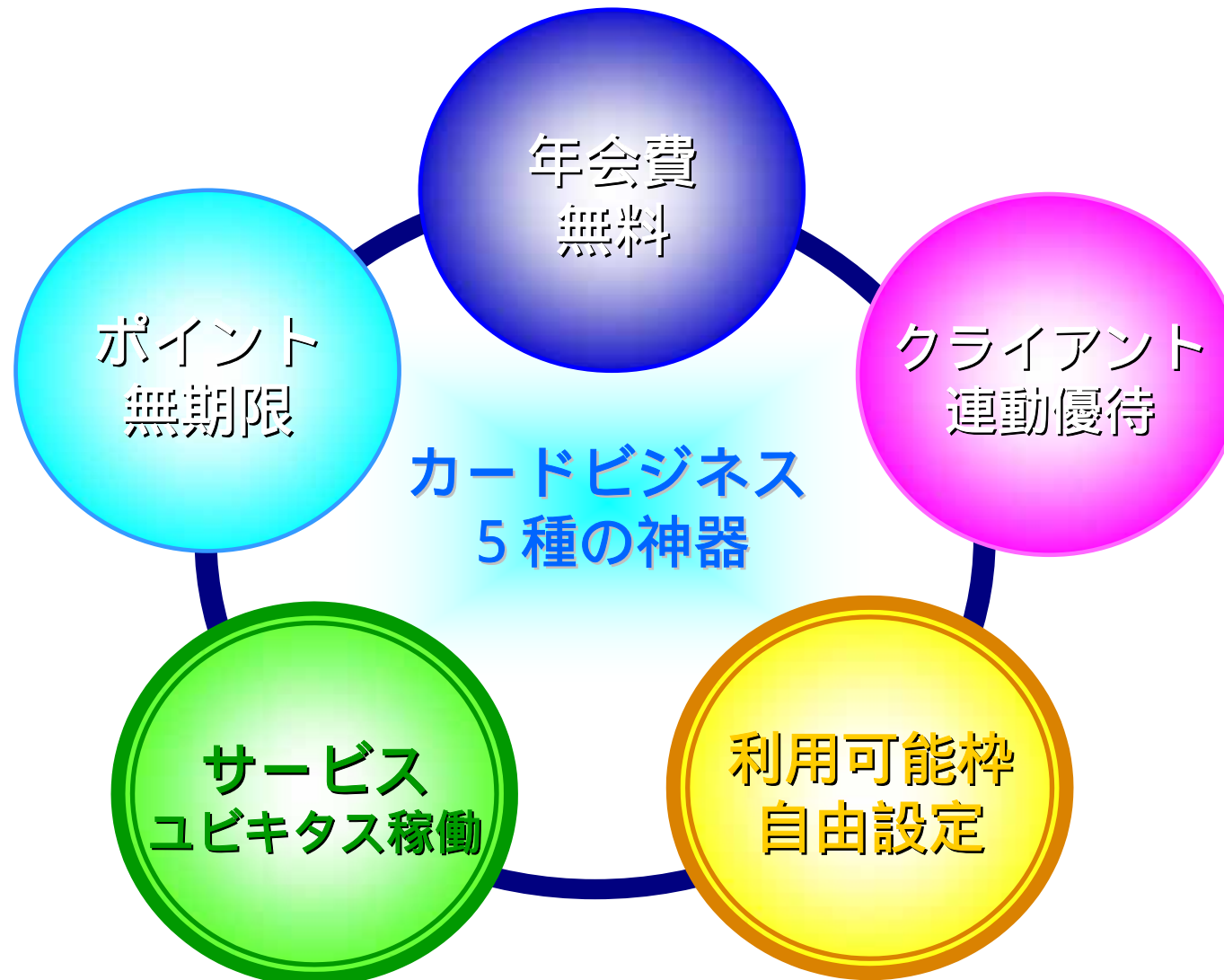
バウンダリレス体制



1. 営業組織の再編成

イノベータティブな2つの新発想

ソフトの拡充



1. 営業組織の再編成

新クレジットセンター「ユビキタス」の稼働

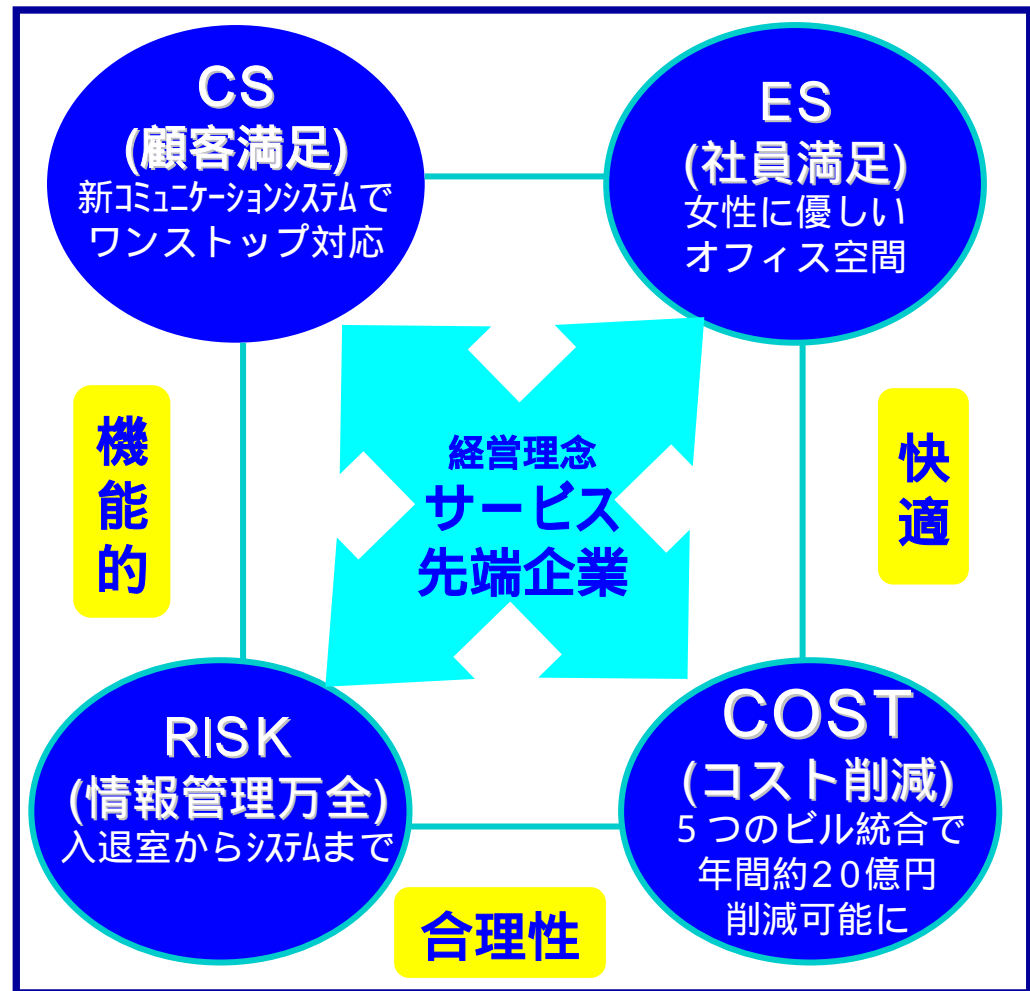
- ・プロテクト プロモーション
- ・インバウンド アウトバウンド
- ・コントロール ES・CS



東京都中野区江原町 新クレジットセンター

ubiquitous

CORPORATE STRATEGY 2005



1. 営業組織の再編成

コントロールから顧客ニーズ重視へ

カード発行時

ショッピング利用可能枠の自由設定

ショッピング お支払いコース	1.標準 (月払い1万円~)	3.定期コースをご指定の方は月払い額をご指定下さい。 (3万円以上1万円単位)	ショッピング ご利用希望額	1 150万円	2 100万円
	2.長期 (月払い3千円~)			3 50万円	4 ご指定なし
	3.定期 (3万円以上任意) ご希望のコースをご指定下さい。ご指定のない場合は標準コースとさせていただきます。	<input type="text"/> <input type="text"/> 万円		※未成年・学生の場合は、ご指定なしとさせていただきます。	

ショッピングが払いのコースのみ選択

「お客さまのご希望」を重視

ご自身で設定

途上利用時

顧客の利用に合わせた柔軟な対応



➤ 海外旅行臨時増額

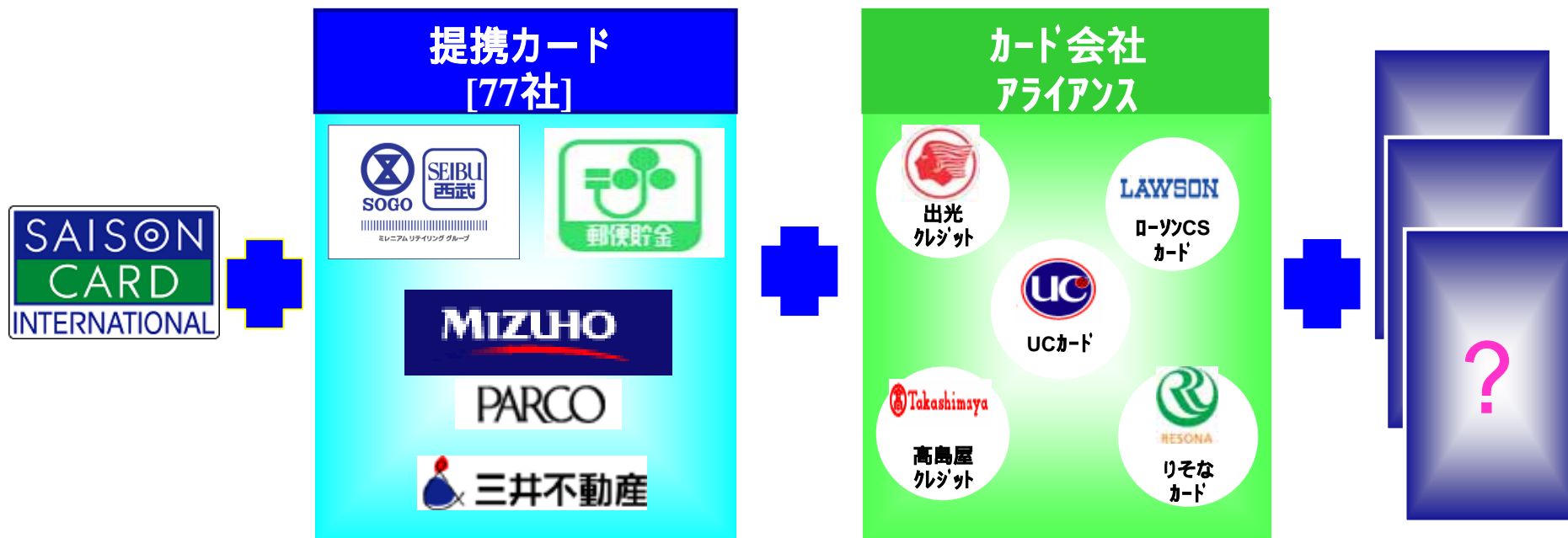


➤ ブライダルの臨時増額

2. 提携企業のカード事業強化

業界トップシェアへの挑戦

- ・クライアント協働型営業による、カード開拓および利用活性両面でのマーケティング強化
そごう心斎橋オープン/MMCカード(セゾン)発行/クライアントとの共同マーケティング実施
- ・資本・人材・ノウハウの提供により、強固なパートナーシップを構築することにより、クレジットビジネスの拡大を目指す



長期的視点でシェア30%を目指す!



2. 提携企業のカード事業強化

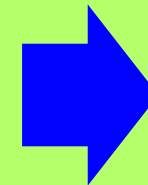
銀行チャネルでのカードビジネスの幕開け



クレディセゾン
《セゾン》カード



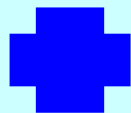
りそな銀行
サービス機能



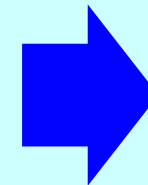
りそなカード《セゾン》



みずほ銀行
キャッシュカード



クレディセゾン
《セゾン》カード

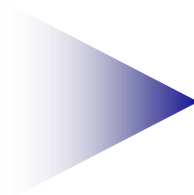


みずほマイレージクラブ
カード《セゾン》

【MMC計画】

MMC(UC)

MMC(セゾン)



目標数値

3カ年カード獲得
累計

2007年度
取扱高



300万枚

1,500億円以上

2.提携企業のカード事業強化

UCカードとの業務アライアンス

統合効果



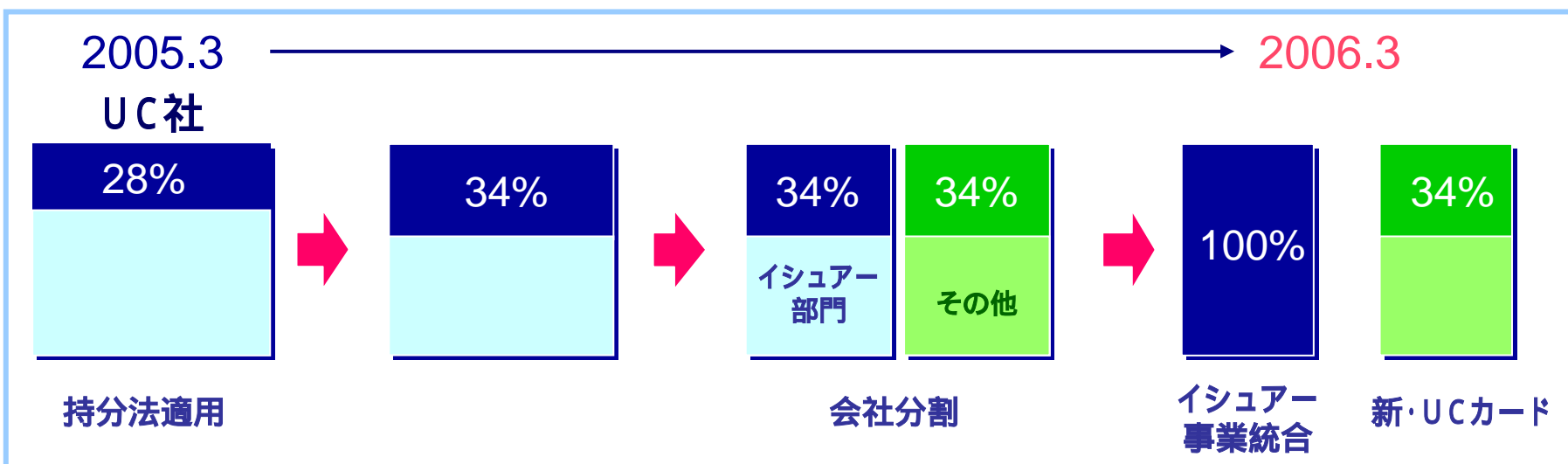
競争力の強化

- ・「(セゾン)カード」+「UCカード」による会員規模の拡大
- ・流通系、銀行系のブランド価値の活用、サービスの融合

業務の効率化

- ・加盟店業務の新ユーザー社への集約
- ・経済合理性を考慮したプロセッシング業務の集中化
- ・次世代共同システム構築の検討

【UCカード統合スケジュール】



3. グループ総合力 (= 連結経営) の結集

金融業界の再編によって競合環境が変化の中で、総合ファイナンスカンパニーとしての事業基盤を強化していく一方、もてる資産を最大限活用し、アライアンス戦略等も含め多角的な事業展開を推進する

サービス先端企業

総合ファイナンスカンパニー

クレジットカード事業

ファイナンス関連事業

シナジー

資産価値向上事業

事業拡大

クレジットカード事業

No.1イシュー会社としての基盤強化

クレディセゾンカード事業 ローソンCSカード
出光クレジット ユーシーカード

ファイナンス関連事業

ノウハウを活かした収益基盤の多角化推進

クレディセゾン事業本部(リース・信用保証・融資)
セゾンファンデックスグループ

資産価値向上事業(ヒト・モノ・ノウハウ)

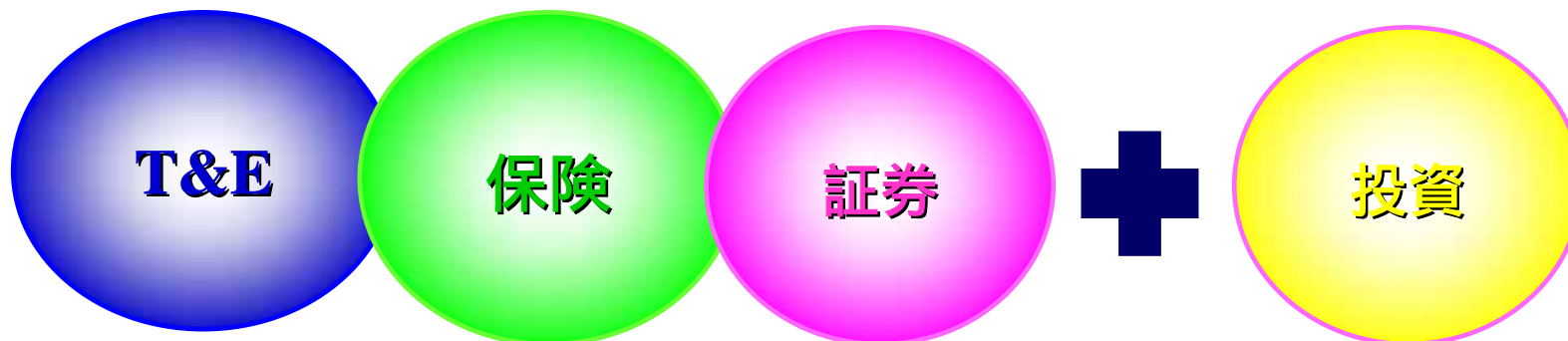
各事業分野における競争力強化

アトリウムグループ ヴィーヴルグループ
JPN債権回収 セゾン情報システムズ
セゾン自動車火災保険 ウラクアオヤマ

3 . グループ総合力 (= 連結経営) の結集

3 - クレジットカード事業

アライアンス戦略と同時にカードの付加価値向上への取り組み強化



証券仲介業

- ▶ マネックス証券口座開設

2004年12月中旬開始以降、西武百貨店池袋店カウンター及びWebチャネルの受付で約600件の口座開設を受付

- ▶ 個人向け国債販売

3月10日～29日までの受付期間で、140件、約5,000万円の取扱実績を計上

投資商品開発

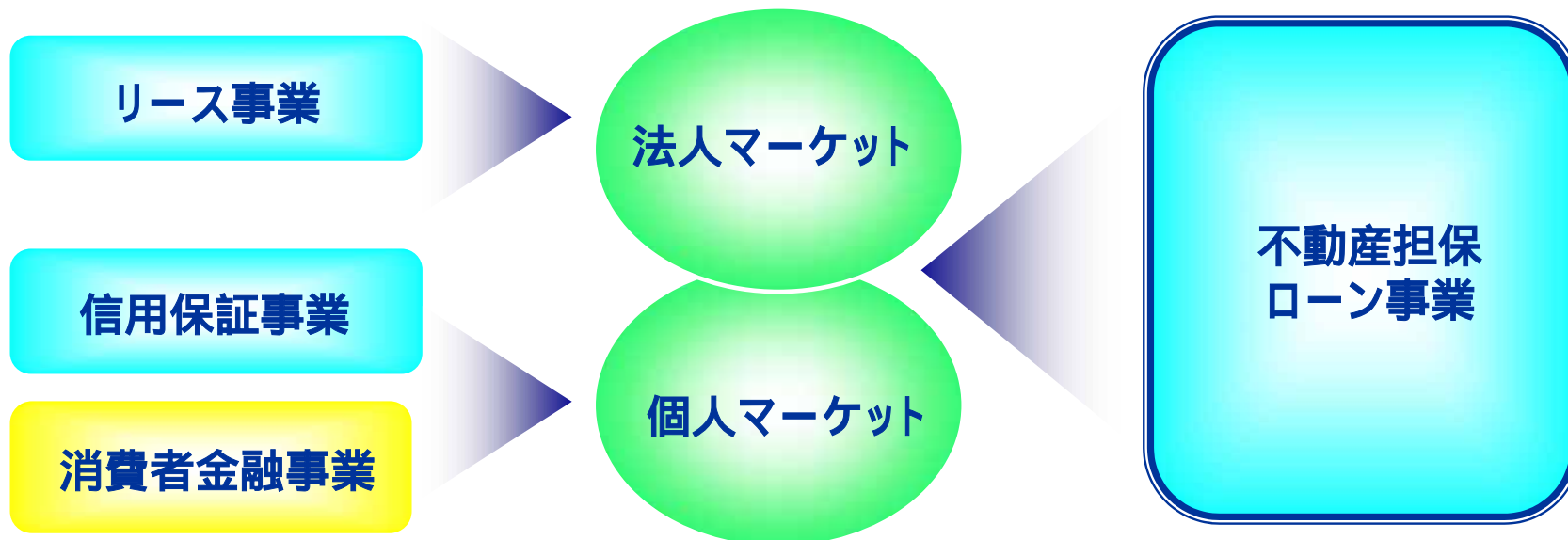
戦略本部にインベストメント関連事業の企画部門を設立し、カード顧客へのサービス強化にも繋がる新たな事業の検討を開始。



3. グループ総合力 (= 連結経営) の結集

3 - ファイナンス関連事業

マーケットニーズに対応したファイナンスビジネスを強化



【各事業のターゲット】

SF:セゾンファンデックス

リース事業	ベンダーリースマーケットシェア目標 : 10%
信用保証事業	2007年度目標残高 : 1,000億円
不動産担保ローン事業	2009年度目標残高 : 2,000億円
消費者金融事業	2007年度目標残高 : 1,200億円(SF)

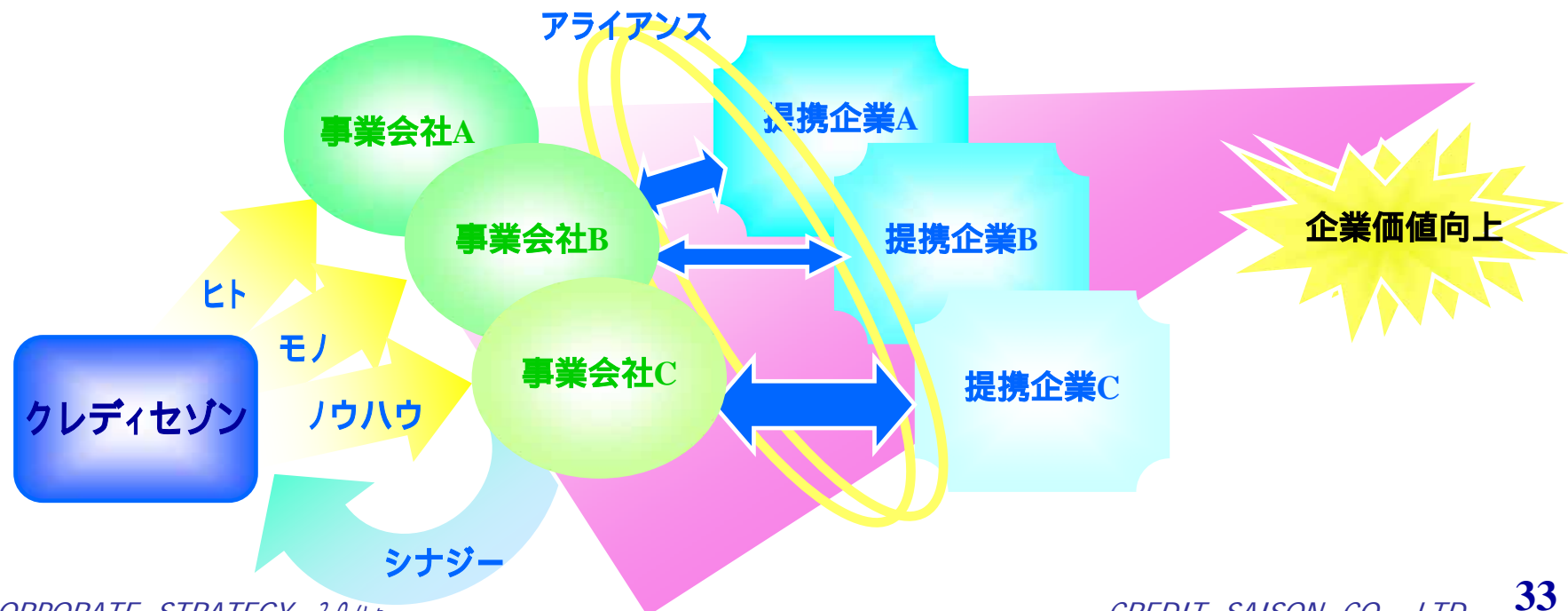
3 . グループ総合力 (= 連結経営) の結集

3 - 資産価値向上事業

ヒト・モノ・ノウハウ等現有資産の有効活用によりビジネスチャンスを広大

クレディセゾングループとして保有するヒト・モノ・ノウハウ等の資産を活用し、クレジットカード事業を含むファイナンス事業との親和性、各事業分野での成長性を考慮したビジネスポートフォリオを構築する

また、バランスシートの健全性を重視し、アライアンス、M&Aによって事業強化を推進する他、IPOも活用し関係会社の各事業分野における成長戦略を模索する



4. 人事制度の革新

新しいアイデアを生み出す人材活用政策

1. 雇用形態を横断的に網羅した新しい人事制度の導入
2. 少数の長期育成型人材と環境変化へ対応した即戦力・専門型人材の採用
3. 自己啓発を促進し、社外で通用する「知と気質」を持った強い人材の育成

自己啓発促進

- ・C-BOARD
- ・ドリームプラン

育成重視

- ・全社横断のプロジェクトチーム
- ・異業種交流研修会への派遣
- ・提携会社 関連会社への派遣

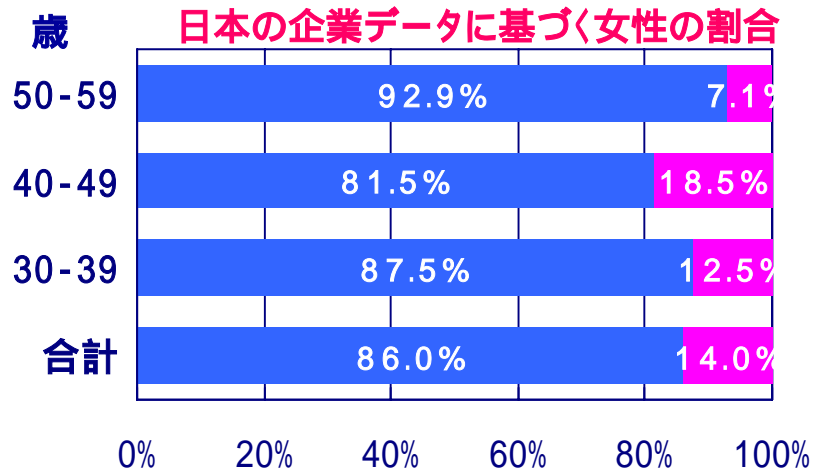
スカウト人事

- ・女性の登用 (次ページ参照)
- ・経験者採用の常時化 全社員スカウト制
- ・初任給自己申告制
- ・社内公募 (FA/新規事業/提携会社)
- ・ジョブコンペティション (課長以上の希望職位申告)

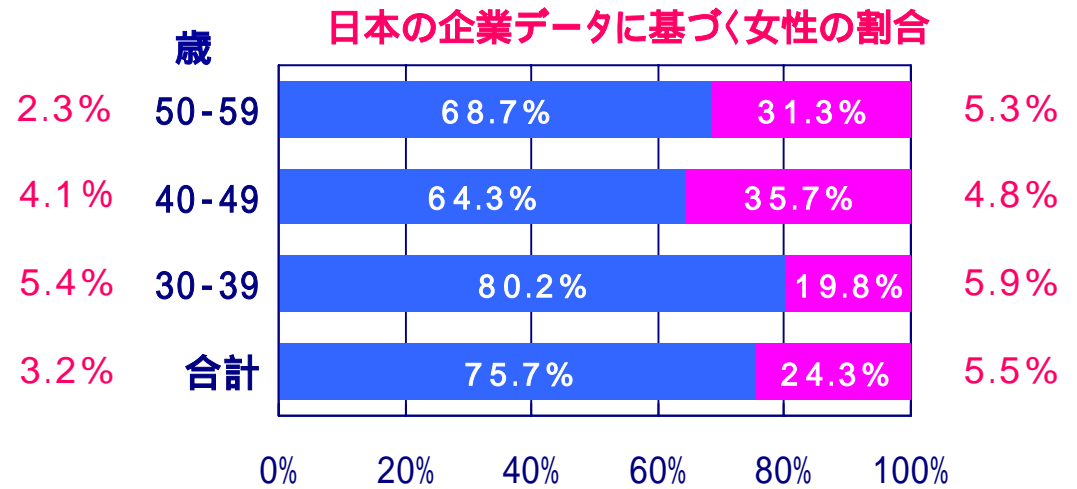
4. 人事制度の革新

若手や女性の活用状況

部長相当職の男女比



課長相当職の男女比



係長相当職以上の年齢別分布

