



第55期 中間決算説明会



2004.11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.



AGENDA

第55期 上期の営業概況

- ◇ 主要指標
- ◇ 債権リスク状況
- ◇ 連結決算の概況
- ◇ 財務指標

第55期 進捗のご報告

- ◇ 未来戦略
- ◇ 事業戦略
- ◇ 新規ビジネス戦略

第55期 下期の重点戦略

第55期 中間決算報告

1

2004年度上期トピックス

第1 四半期

「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の戦略的提携に合意、9月に「タカマヤ(セゾン)カード」発行
片倉工業と提携、カククラ新都心モール「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
クレジット業界初、Web不動産情報提供サービス「(セゾン)住宅情報」スタート

第2 四半期

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
マネックス証券と提携、証券仲介業登録申請で金融サービス拡充
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
ETCを通じた会員制サービス会社㈱ハイウェイバスポートを設立、「ハイウェイバスポートクラブカード(セゾン)」及び「ETCカード」発行
不動産担保ローン事業に参入、新たな収益事業構築へ
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

2004.10～ 中国電力、西部ガス、東京ガスエネルギー、中部電力と提携、公共料金決済を拡充
エルセーヌと提携カード発行、「SAISON」ロゴ中心の新カードデザイン投入

2

2004年度上期主要指標

()は前年同期比

新規開拓枚数	114万枚 (110%)	▲
新規発行枚数	98万枚 (107%)	▲
総会員数	1,636万人 (106%)	▲ 前期末 +49万人
稼働会員数	858万人 (104%)	▲ 前期末 +17万人
取扱高	1兆2,534億円 (107%)	▲
内)ショッピング	9,932億円 (108%)	▲
内)キャッシング	2,602億円 (101%)	▲

CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.

3

2004年度上期主要指標

()は前年同期比

	単 体	連 結
営業収益	928億円 (107%) ▲	1,172億円 (108%) ▲
経常利益	229億円 (109%) ▲	280億円 (113%) ▲
中間純利益	142億円 (116%) ▲	158億円 (121%) ▲

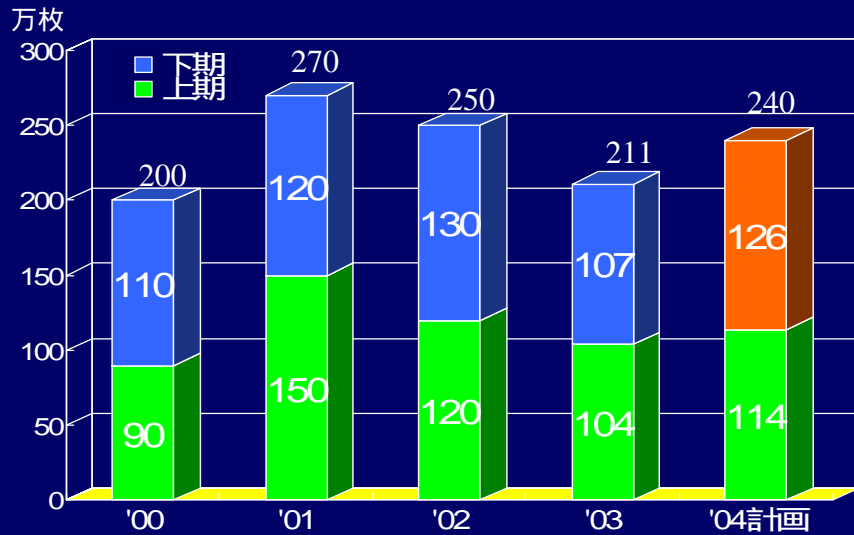
CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.

4

新規カード開拓枚数

新規提携先の獲得により、年間獲得目標200万枚から240万枚へ上方修正



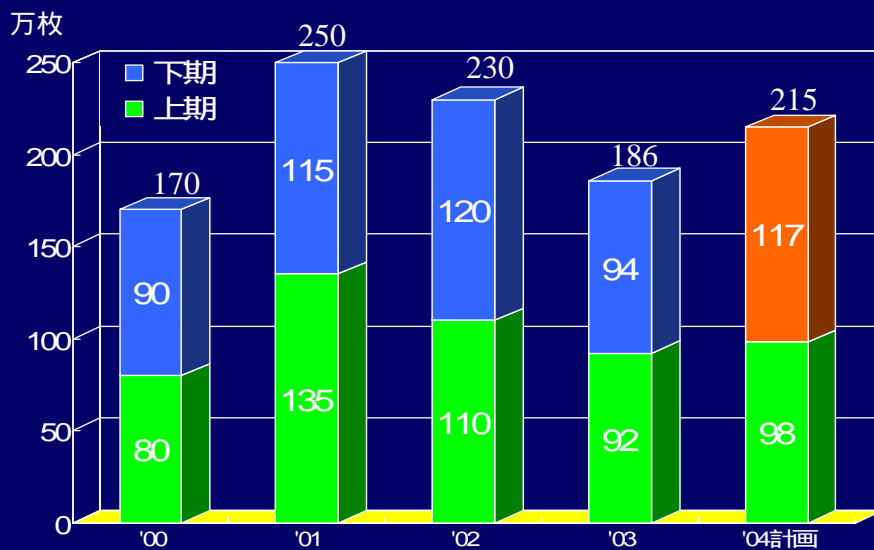
CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.

5

新規カード発行枚数

新規開拓枚数上方修正に伴い、発行枚数も目標180万枚から215万枚へ



CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.

6

カード総会員数 及び 稼働会員数

総会員数目標1,670万人を1,690万人へ、稼働会員数目標870万人を880万人へ上方修正



CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.

7

カード取扱高

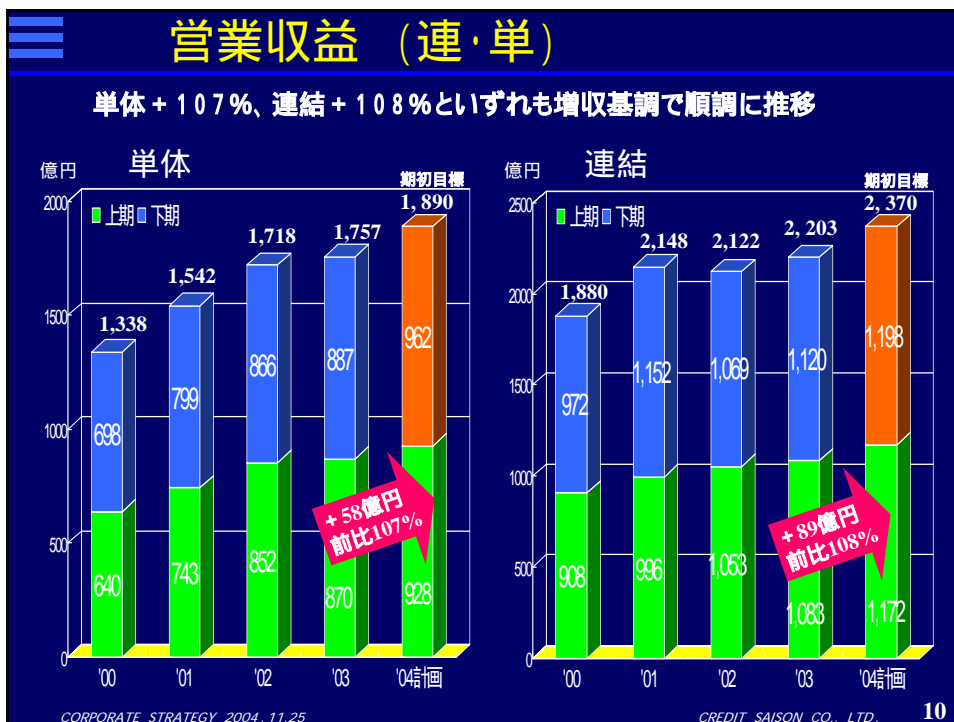
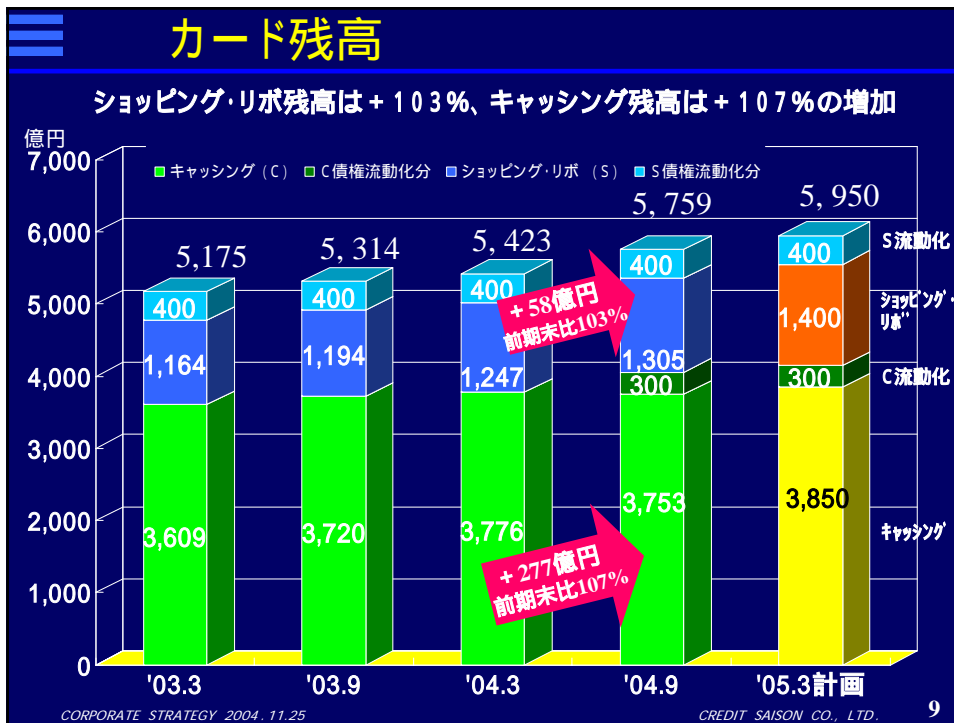
ショッピングは+8.1%の伸び、キャッシングは+1.0%と再び成長軌道へ



CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.

8



経常利益 (連・単)

貸倒コストの落ち着きにより単体 + 109%、連結 + 113%の二桁増益



CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

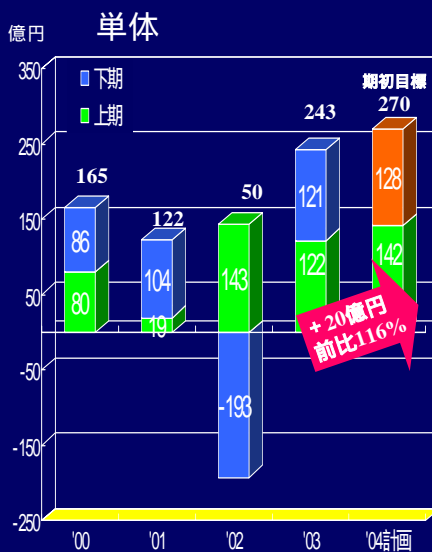


CREDIT SAISON CO., LTD.

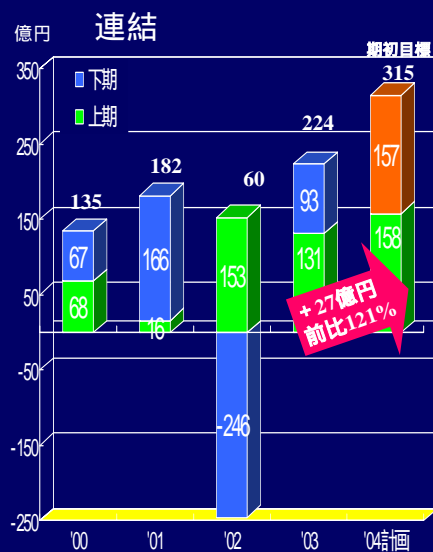
11

当期純利益 (連・単)

単体 + 116%、連結 + 121%と、共に二桁の大幅増益で好調に推移



CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25



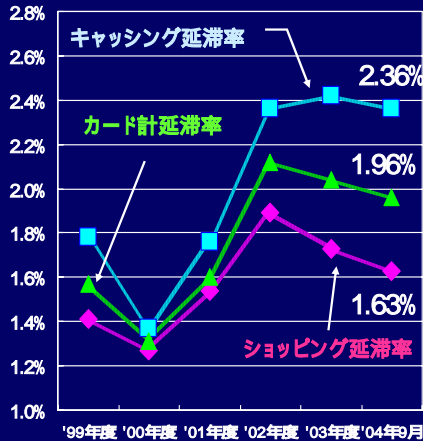
CREDIT SAISON CO., LTD.

12

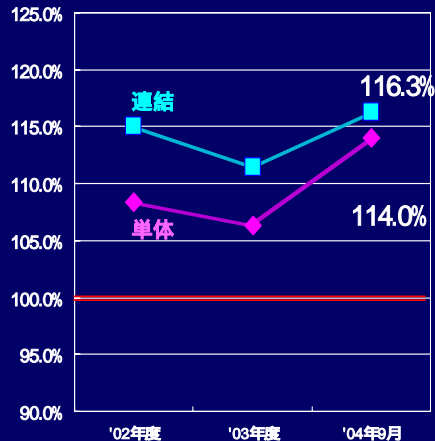
債権リスク状況 (連・単)

90日以上延滞状況は沈静化

【単体 90日以上延滞状況】



【90日以上延滞債権への充足率】



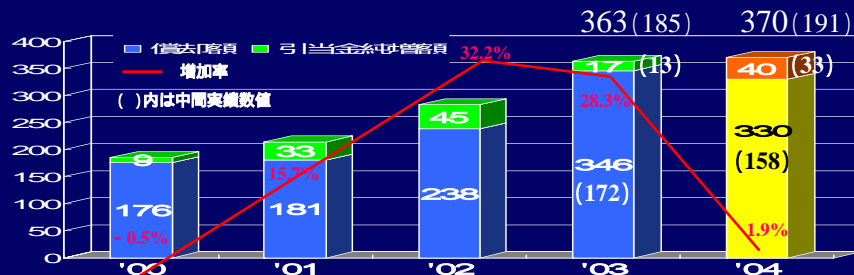
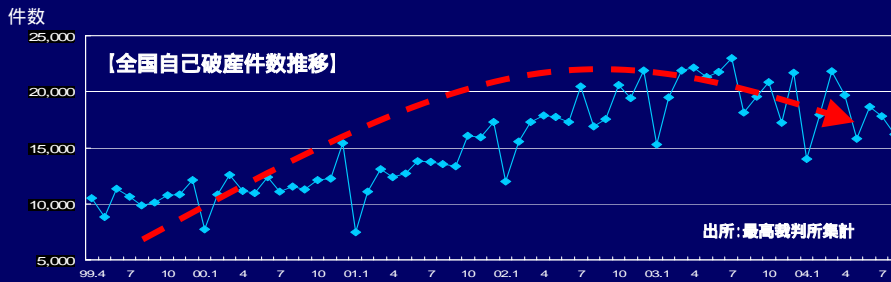
CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.

13

債権リスク状況 (単体貸倒コストの推移)

償却額では前年を下回り、通期予測400億円を370億円に減額修正



CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.

14

連結決算の概況

連結の状況

(単位: 億円、倍)

	03 中間期	04 中間期	04 計画
経常利益	247	280	555
当期利益	131	158	315
連単倍率	1.07	1.12	1.16
株主資本比率	19.6%	19.6%	-

経常利益 連単差

(単位: 億円)

	単体	連結	連単差
経常利益	229	280	51

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) ・ハリスプランニング (不動産流通業)	31億円
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)	28億円
ヴィーヴルG ・ヴィーヴル (アミューズメント業) ・ノア企画 (コンサルティング業) ・エイ・アンド・エイ (アミューズメント業)	5億円
主な持分法適用関連会社	
出光クレジット (クレジットカード業)	17億円

財務指標

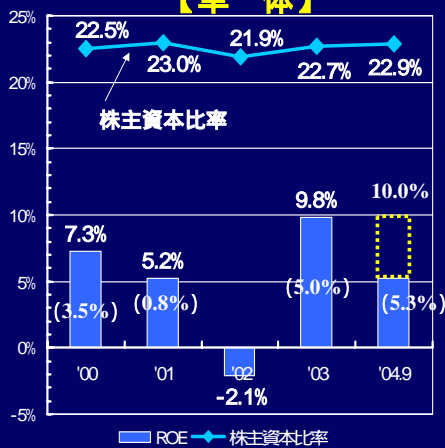
- ◆ 安全性 株主資本比率安定推移
- ◆ 収益性 ROEは中期目標の10%目前

【格付】

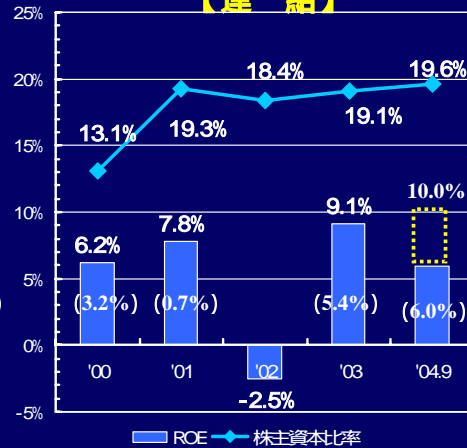
R&I A+

S&P BBB+

【単体】



【連結】

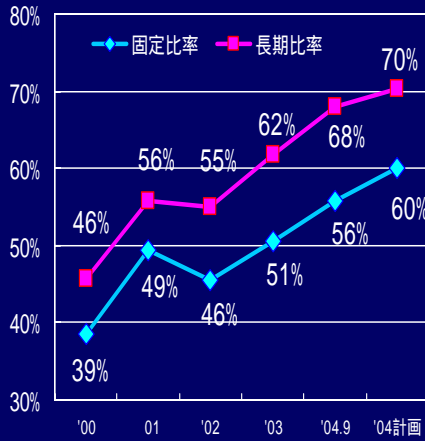


()内は中間実績数値

調達構造

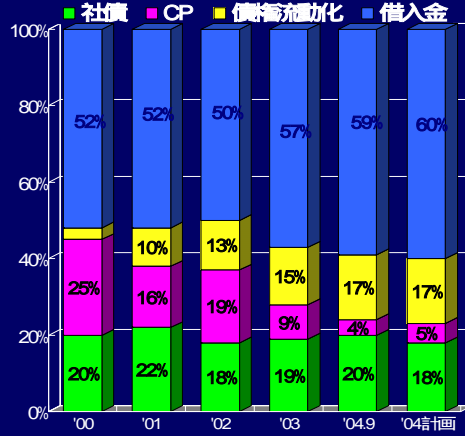
低利な環境下を踏まえて、長期固定資金を確保
 マーケット環境の変化に対応できるよう、資金調達手法の多様化を図る

【固定比率・長期比率推移】



CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

【有利子負債構成比推移】



CREDIT SAISON CO., LTD.

17

第55期 進捗のご報告

18

CONTENTS

・ 未来戦略

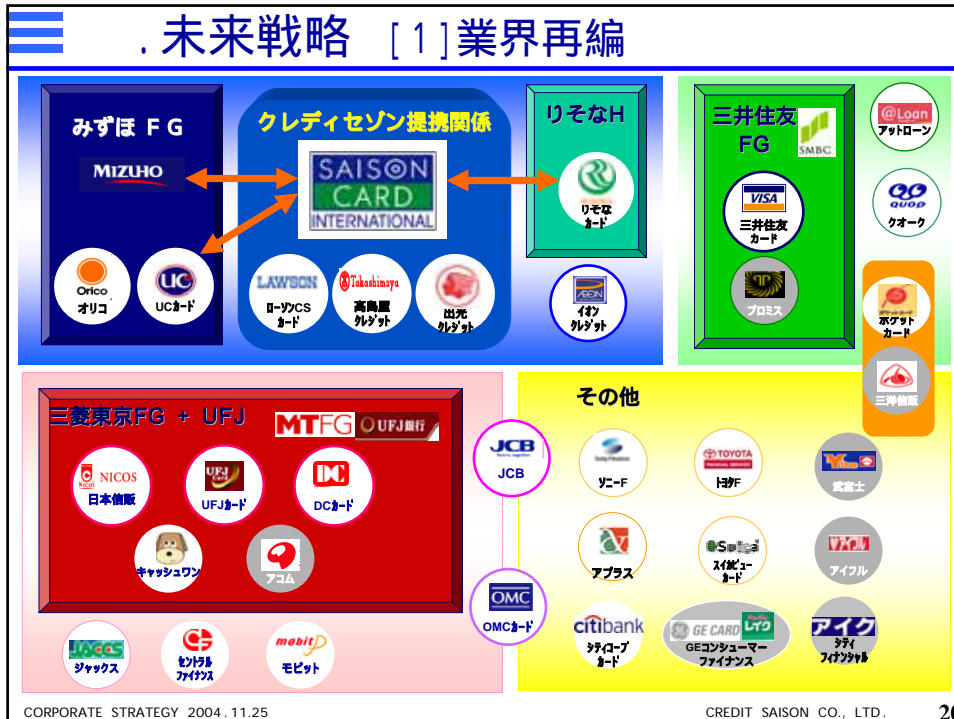
- [1] 業界再編
- [2] 顧客戦略
- [3] 提携戦略

・ 事業戦略

- [1] 収益性向上施策
- [2] 継続性向上施策
- [3] 安全性向上施策

・ 新規ビジネス戦略

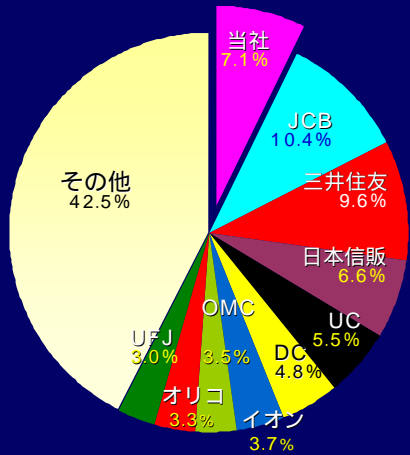
- [1] 不動産担保ローン
- [2] 証券仲介業



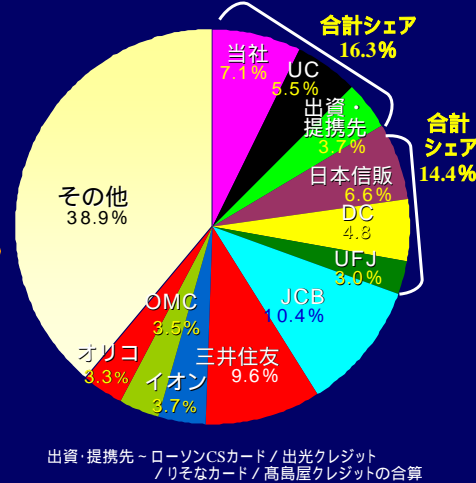
日本の業界動向 (取扱高シェアの動向)

M&A等、業界再編は今後本格化

2003年度単体取扱高シェア



2003年度提携グループシェア



出資・提携先 - ローソンCSカード / 出光クレジット / リソナカード / 高島屋クレジットの合算

月刊消費者信用及び日本クレジット産業協会各種統計をもとに推計(2003年度は暫定値)

未来戦略 [2] 顧客戦略

< 優良顧客の組織化 >



タカシマヤ(セゾン)カード

- ・高島屋と提携
- ・タカシマヤセゾンカウンターを全国19店舗に設置

目標数値 100万枚(2年間)



ゴールドカード(セゾン)

- ・ゴールド会員向けT&Eサービス・優待拡充
- ・西武百貨店のほかロフトでのお買い物5%OFF
- ・プリンスホテル特別優待
- ・六本木ヒルズ「森美術館」での入館料優待
- ・会員制クラブ「ウラク青山」優待
- ・ホテル年間優待(帝國ホテル・パークハイアットほか)

etc...

< 男性顧客の組織化 >



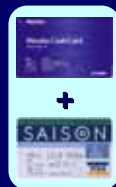
出光カードまいどプラス

- ・当社出資比率50%の出光クレジットが発行



Resona Card +S (リソナカードプラス)

- ・当社出資比率10%のりそなカードが発行



みずほマイルクラブカード

- ・みずほ銀行と提携、今年12月までに最終合意予定
- ・みずほ銀行新規口座開設顧客140万人/年及び既存口座保有顧客2,600万人が対象

募集開始 2005年春予定

未来戦略 [3] 提携戦略

プロセッシングビジネスの概要

収益計画

億円

	2003年度		2004年度	
	実績	前年比	計画	前年比
営業 収益	20	34%	60	300%



中野区江原町 新クレジットセンター
「Ubiquitous」(ユビキタス)2005年4月本格稼働
CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

受託業務内容

システム関連	システム基本料
申込受付業務	会員マスター維持料
	申込書回収(登録)
	申込み確認(架電)
入会審査業務	初期審査
カード発行業務	
途上管理業務	売上登録
	途上与信
	個別限度額増額
請求精算回収業務	緊急無効通知
	売上精算代行
インフォメーション業務	請求

CREDIT SAISON CO., LTD.

23

事業戦略 [1] 収益性向上施策

<セゾンブランド全面型カードの展開>

全面クライアントCI = ハウスカード的デザイン



【従来型カード】

「いつでも、どこでも使いやすい」
を重視したカードデザイン

汎用カード「SAISON」のロゴを
活かした新たなカードデザイン



【セゾン】エルセーヌカード



【セゾン】タカシマヤカード

<大手クライアントとの共同プロモーション>

小口決済の推進 ... 西友利用分のキャッシュバック(4月22日から5月11日まで)
西友食品売場でのカードご利用分が、抽選で上限2万円まで1,500名が無料に

リボ利用促進 ... 家電量販店でポイント2~4倍に(4月20日から8月末まで)
コジマ・ヤマダ・ビックカメラ・ラオックスなど10企業での家電購入の際に、リボ利用や40万円以上
購入で永久不滅ポイントが2~4倍付くキャンペーンを開催

利用活性 ... 出光3倍ポイント、(セゾン) JTBツアーデスク4倍ポイント
出光SSでガソリンを入ると永久不滅ポイントが3倍、(セゾン) JTBツアーデスクでの海外・国内ツアー
ご利用で永久不滅ポイントを4倍プレゼント(両企画とも好評につき期間延長)

CORPORATE STRATEGY 2004. 11.25

CREDIT SAISON CO., LTD.

24

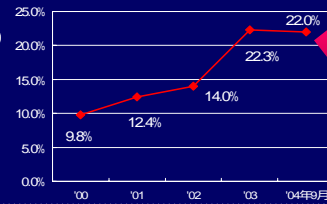
事業戦略 [2] 継続性向上施策

カード利用シーン拡大とその効果

継続的決済チャネルの拡充

- ・公共料金 (中国電力、中部電力、東京ガス、東京ガスエネルギー、西部ガス、関西電力、九州ガス、河内長野ガス、大和ガス)
- ・生命保険 (AIGエッセイ生命)
- ・損害保険 (セゾン自動車火災、損保ジャパン、東京海上、アリアホーム)
- ・携帯電話 (ドコモ、au、ボーグフォックス、ケーセム、DDIポケット)
- ・インターネットプロバイダ契約 (ヤフー、ディオン、パワードコム)
- ・新聞購読料金 (日経、読売、産経、毎日)

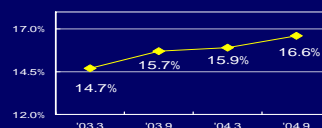
オリジナル加盟店に占める継続決済比率推移



ご利用チャネルの拡充

- ・食品売り場での小口決済利用促進
- ・病院 (国立病院・療養所150ヶ所、聖路加病院など)
- ・ETC決済

西友食料品に占めるクレジットシェア



事業戦略 [2] 継続性向上施策

永久不滅ポイント 入会、初期稼働の促進

“誰にでも分かりやすく”「永久不滅ポイント」を前面にプロモーションを展開

2004年CM「ザ・大車輪」放映
8月度CM好感度調査第1位獲得

認知度向上

カード開拓(上期)114万枚	前比+10%UP
入会后1ヶ月以内の利用	前比+2%UP



ポイントプログラムへの感応度と効果

2002年度
導入1年経過
ヘビーユーザー
1,000ポイント以上保有

2003年度
2年経過時
ライトユーザー
300ポイント未満

2004年度
永久不滅ポイント
ビギナー
入会直後

事業戦略 [3] 安全性向上施策

リスクマネジメント

初期与信

与信率
与信枠

- ・本年4月から新審査システム「HEART」を本格導入
- ・与信率は88%へ厳格化

利用率
リスク率

- ・与信枠はS50-40万円、C30-20万円を中心帯に
- ・7ヶ月経過後の利用率は03年度数値ベースを維持、リスク率は低下

途上与信

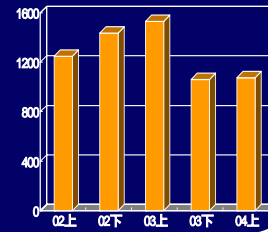
利用枠

- ・来年4月から新途上与信システム「CARNA」を導入予定
- ・従来のリスク偏重管理から転換し、顧客動向から予測した「利用度スコア」×「リスクスコア」で最適な限度額設定を実施。顧客利用機会を損なわず、取扱高拡大を図る。一方で、リスク兆候顧客には厳格な対応を実施

不正

- ・「ACE」、「FALCON」による不正抑制

【カード利用の不正被害額推移】



債権回収

回収
最適化

- ・データマイニング手法を用いて、回収アクションとその結果をモデル化。モデルによりセグメントされた顧客層に最適な回収アクションをアジャストすることで、機能的な回収業務を実現させる。

新規ビジネス戦略

不動産担保ローン

2004年9月事業開始、融資残高目標約2,000億円(5年)

ローン商品	内容	融資利率
ホームエクイティローン	個人向けに、現在保有の不動産資産を有効活用した不動産担保ローン	実質年率: 8.0% ~ 15.0%
ビジネスローン	設備投資や運転資金等のビジネスニーズに対応した不動産担保ローン	長期プライムレート + 3.5% ~ 8.5%の固定金利
ノンリコースローン	収益物件のご購入や開業物件など収益物件に関する資金ニーズに対応	長期プライムレート + 1.5% ~ 3.5%の固定金利

証券仲介業

2004年12月中旬事業開始、カード会員向け金融サービス拡充

- ・(セゾン)カード会員向けの独自の投資商品の提供
- ・初心者にも使いやすいマネックス証券の良質な証券取引機能の紹介
- ・証券口座開設などの証券仲介業務をセゾンカウンター(池袋西武)でパイロット展開

第55期 下期の重点戦略

29

第55期下期 政策のポイント

【1】アライアンス成功に向けた取り組み

㈱みずほフィナンシャルグループとの戦略提携の推進

- 一体型カードの発行に向けた取り組み(2005年春、発行開始予定)
- ユーシーカード㈱とのアライアンスの推進(2006年春、イシュー事業統合予定)

㈱高島屋との提携カード「タカヤマカード(セゾン)」の獲得推進(2004年9月発行開始)

プロセッシングビジネスの拡大

- 出光クレジット㈱、リソナカード㈱など新規提携先とのビジネス拡大

【2】クレジットビジネス拡大に向けた取り組み

リスクとプロフィットのバランスを考慮した審査体制の強化

- 初期審査システム「HEART」の活用

会員活性化プロモーションの強化

- 大手クライアントとの共同プロモーション強化
- 男性マーケット(ETC、ガソリンスタンドetc)拡大に向けたプロモーション強

公共料金・携帯電話決済の拡大

業務の効率化と質の向上を目指し、新クレジットセンター「ユビキタス」へ業務移行

- プロセッシングの受託 (2005年4月稼働)
- 業務集中によるコストダウン
- コールセンターのプロモーション機能強化

ビジネス基盤を支える資金調達手法の多様化と安定化を推進



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。