

2007年度

中間決算説明会

学校の成績と
社会での成績は、
イコールじゃない。



November 16, 2007
Credit Saison Co., Ltd.

- ◆ 今期トピックス 2
- ◆ 2007年度中間決算数値概況 4
および資金調達・過払い利息返還について
- ◆ 経営戦略 27
— 中期計画達成に向けた経営施策 —
- ◆ 参考資料 43
日本カードイシューアーの変化 他

4月～9月

- ★4月：静銀セゾンカード営業開始、「All-Sカード」を発行
- ◆「実力勝負」をテーマに「競走馬」をモチーフとした新CIプロモーションを開始
- ◆5月：新中期経営計画発表（2007年4月～2010年3月）
- ★5月：大和フィナンシャル、ダイワセゾンカード「HeartOneカード」を発行
- ★5月：ジーピーエヌ債権回収の株式2分割実施
- ◆6月：《セゾン》カード スポーツ振興くじ「toto」のクレジットカード決済開始
- ◆6月：東京都23区の水道料金、仙台市のガス料金のクレジット決済取扱開始
- ◆6・7月：新貸金業法に対応しキャッシング金利を18%以下に引下げ
- ◆7月：山形屋グループと提携、「ヤマカタヤカード」募集開始
- ◆8月：共同プロセッシング会社の新社名「キュービタス」に決定
- ◆9月：LPGAと提携、オフィシャルファンクラブ「LPGA CLUBカード」発行
- ◆9月：信用保証ビジネスで秋田銀行と提携

10月～

- ★10月:セゾン投信 運用資産総額100億円を突破
- ◆10月:《セゾン》・UCのポイント統合 UCのポイントも永久不滅ポイントに
(※8月ご利用分より)
- ◆10月:UCカード会員へ永久不滅.comのサービスを開始
- ◆10月:YM《セゾン》カード募集開始
- ◆10月:信用保証ビジネスで山梨中央銀行と提携
- ★10月:アトリウム家賃保証サービス事業に新規参入
- ◆10月:セゾンNEXTカード発行開始(郵貯カードの後継カード)
- ◆11月:新アメリカン・エクスプレスクードの発行(WHITE & GOLD)
- ★11月:セゾンファンデックス、全キャッシング・ローン金利を18%以下に引下げ

2007年度中間決算数値概況

- ◆ 経営成績
- ◆ 債権リスク(延滞・貸倒コスト・利息返還請求)
- ◆ 財務状況
- ◆ クレジットカード概況

経営成績

()は前年同期比

連結 単体

営業収益	'06中間実績	1,656億円(130%)	↑	1,318億円(131%)	↑
	'07中間実績	1,773億円(107%)	↑	1,408億円(107%)	↑

経常利益	'06中間実績	431億円(123%)	↓	293億円(118%)	↓
	'07中間実績	329億円(76%)	↓	207億円(71%)	↓

中間純利益	'06中間実績	△58億円(-)	↑	△62億円(-)	↑
	'07中間実績	122億円(-)	↑	127億円(-)	↑

セグメント別業績概況

(単位:億円)

	営業収益			営業利益		
	2006年 中間期	2007年 中間期	伸び率	2006年 中間期	2007年 中間期	伸び率
クレジットサービス	1,256	1,303	3.8%	259	179	△31.0%
ファイナンス	172	220	27.7%	57	48	△16.2%
不動産関連	151	207	37.2%	91	137	49.9%
エンタテインメント	94	73	△21.9%	13	△20	—
その他	6	8	29.8%	2	4	54.8%
計	1,680	1,812	7.9%	426	350	△17.8%
セグメント間取引	(23)	(39)	—	(27)	(28)	—
連結	1,656	1,773	7.1%	398	321	△19.4%

(参考)セグメント変更について

『信販及び金融事業』のカード関連以外とリース事業を『ファイナンス事業』として表示

『不動産事業』(アトリウム保証除く)→『不動産関連事業』(アトリウム保証含む)として表示

変更前	変更後	対象連結会社	
①信販及び金融事業 カードショッピング カードキャッシング プロセッシング サービサー 個品あつせん 不動産融資保証 信用保証 各種ローン	①クレジットサービス事業 カードショッピング カードキャッシング プロセッシング サービサー 個品あつせん MV(海外利用)ほか	クレディセゾン	
	②ファイナンス事業 { 不動産融資・リース・信用保証・証書ローン }	クレディセゾン セゾンファンデックス	
②エンタテインメント事業 ③不動産事業 ④リース事業	③不動産関連事業 不動産流動化・不動産サービサー・不動産 融資保証・不動産ファンド・不動産賃貸	アトリウムG	クレディセゾン
	④エンタテインメント事業	ハウスプランニング	ウラクアオヤマ
⑤その他の事業	⑤その他の事業	ヴィーヴルG	ウラクアオヤマ
		クレディセゾン	

連結会社の貢献概況①

連結の状況

(単位:億円)

	2006年 中間期	2007年 中間期	前年比	2007年 計画	前年比
営業収益	1,656	1,773	107.1%	3,450	103.4%
経常利益	431	329	76.4%	560	69.9%
当期純利益	△58	122	—	230	155.2%
1株利益(円)	△32.90	68.02	—	127.8	—
連単倍率	1.47倍	1.59倍	—	1.49倍	—
株主資本比率	16.5%	15.8%	—	—	—

連結会社の貢献概況②

経常利益の連単差

	単 体	連 結	連単差
経常利益	207億円	329億円	122億円

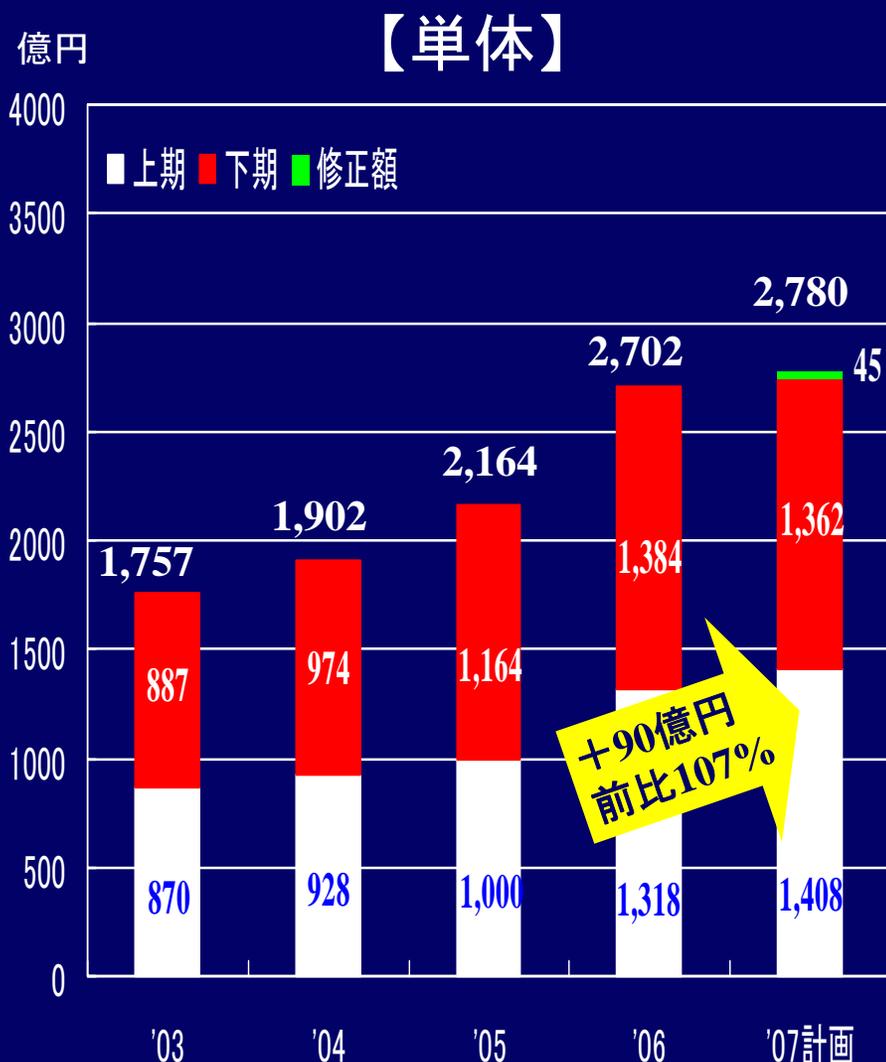
連結会社の貢献状況

主な連結子会社	経常利益 貢 献
アトリウムG ・アトリウム (不動産融資保証、不動産流動化事業) ・アトリウム債権回収サービス(サービサー業) ・エー・アイ・シー(不動産流動化事業) ・エー・アール・ホテルズ銀座(不動産流動化事業)	122億円
セゾンファンデックスG ・セゾンファンデックス (貸金業) ・ハウスプランニング (不動産流通業)	13億円
ジェーピーエヌ債権回収 (サービサー業)	7億円

主な持分法適用会社	経常利益 貢 献
出光クレジット (クレジットカード業)	3.6億円
セゾン自動車火災 (損害保険業)	2.7億円
りそなカード (クレジットカード業)	1.1億円

営業収益 (連・単)

不動産関連事業やファイナンス事業の伸張により連結・単体ともに増収



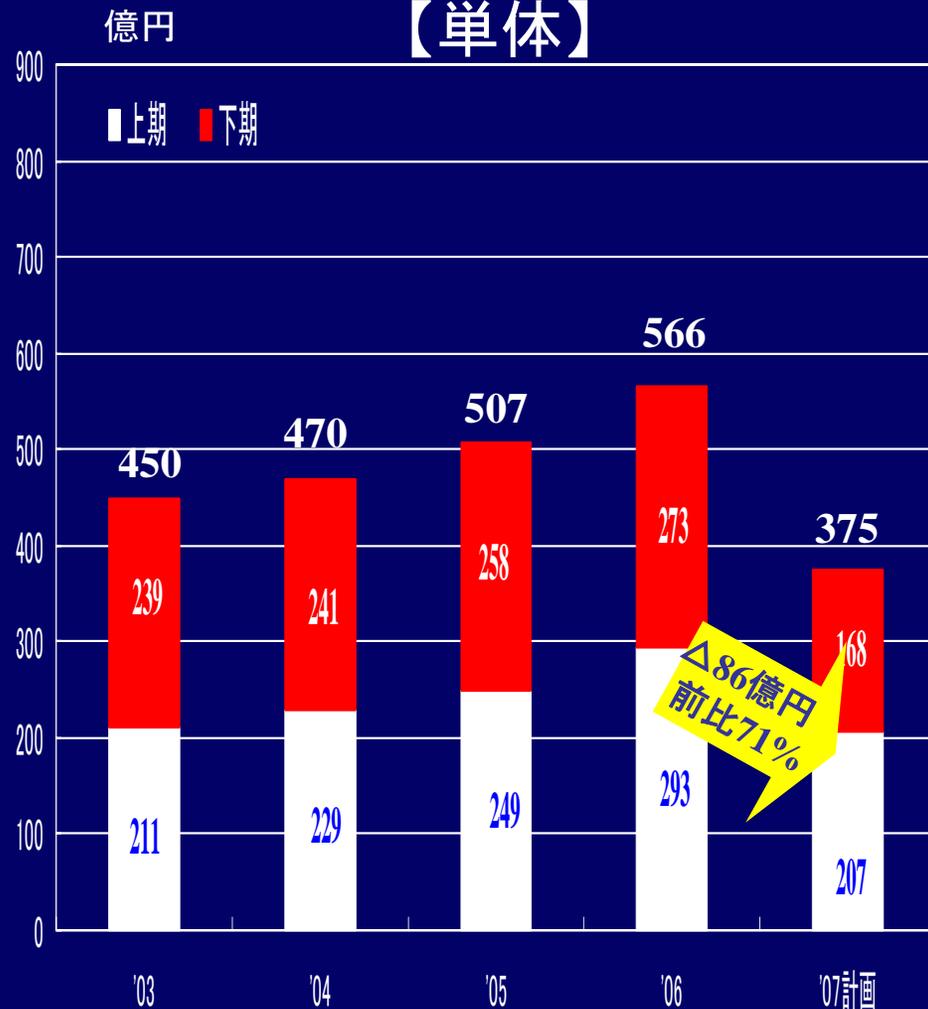
経常利益 (連・単)

堅調な不動産関連事業の貢献があったものの、貸倒関連費用の増加により前年を下回るが、通期計画にはキャッシング金利引下げによる影響を見込む

【連結】



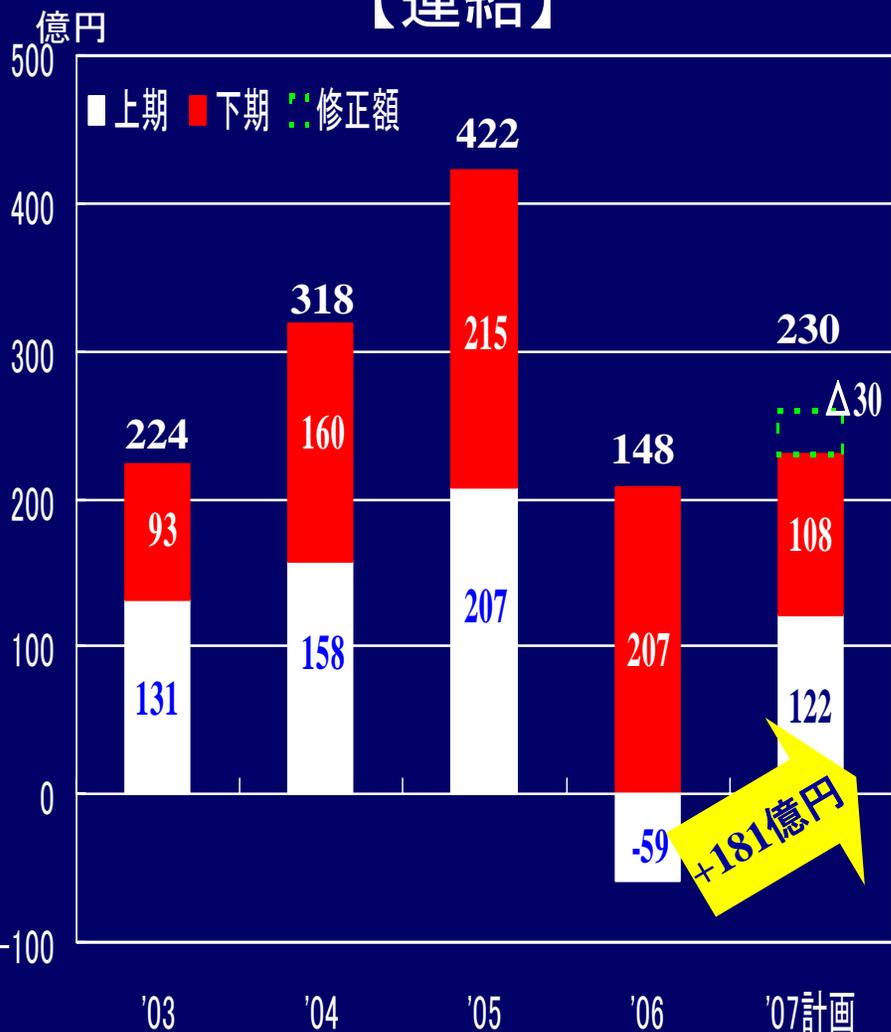
【単体】



当期純利益 (連・単)

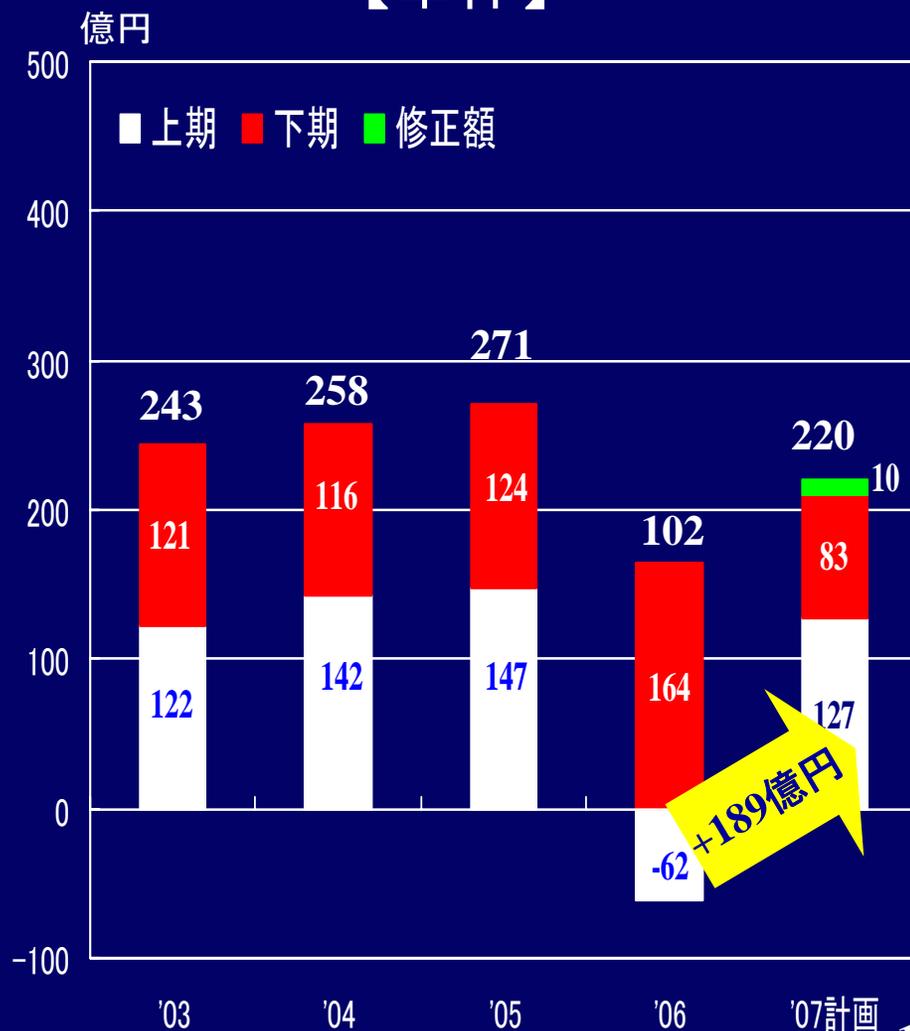
連結・単体ともに増益を達成

【連結】



CORPORATE STRATEGY 2007

【単体】



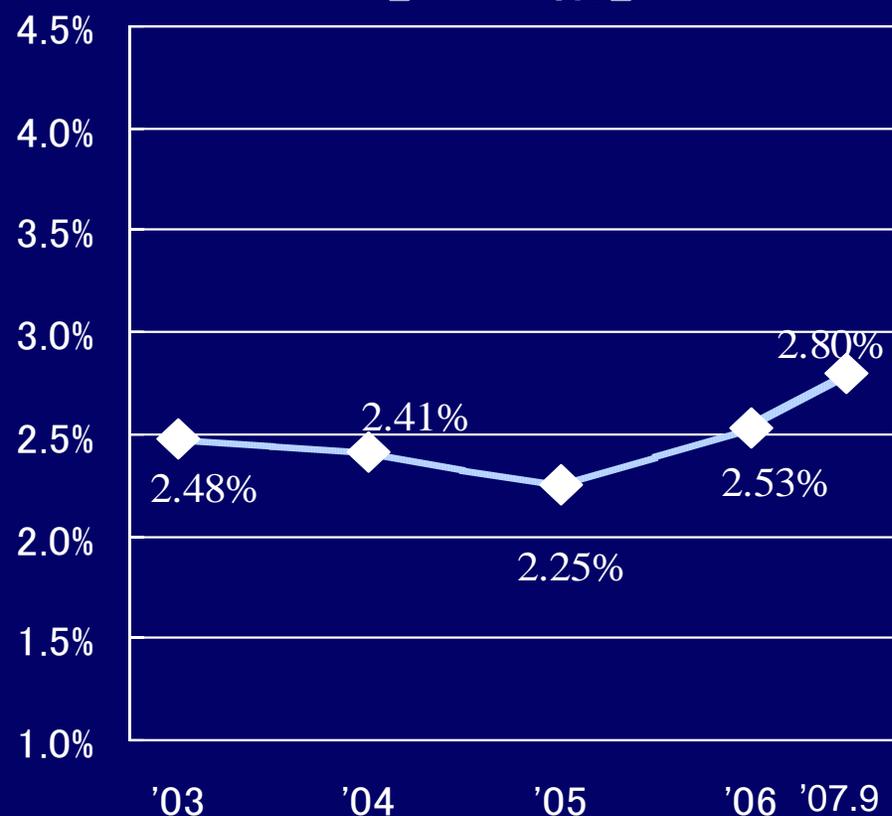
CREDIT SAISON CO., LTD.

債権リスク状況①

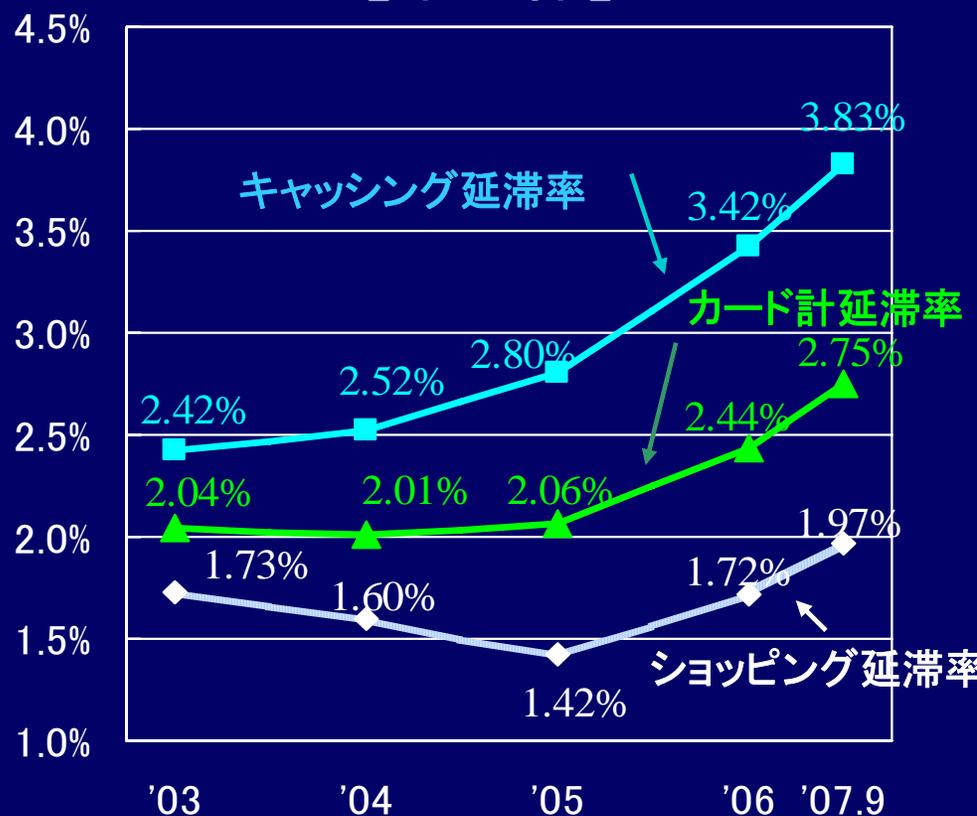
利息返還請求に伴う延滞債権の増加により
連結・単体ともに延滞率は高水準で推移

■90日以上延滞状況 【連結】

※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



【単体】



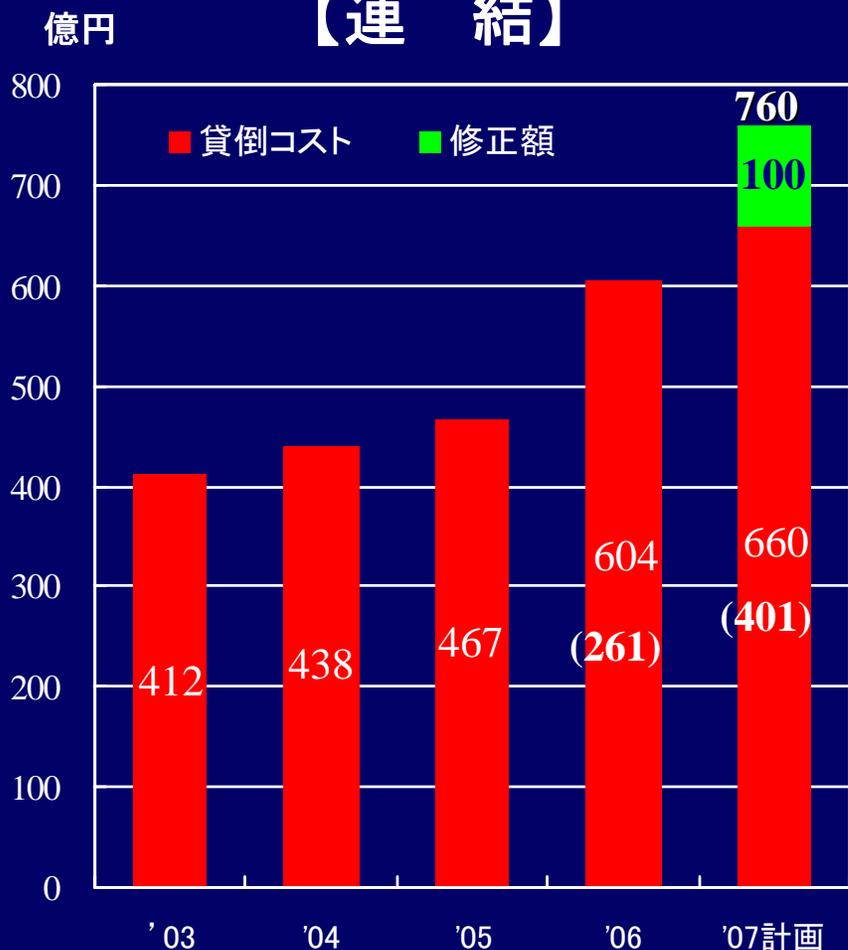
債権リスク状況②

利息返還請求の増加トレンドに保守的に対応し、追加引当を実施

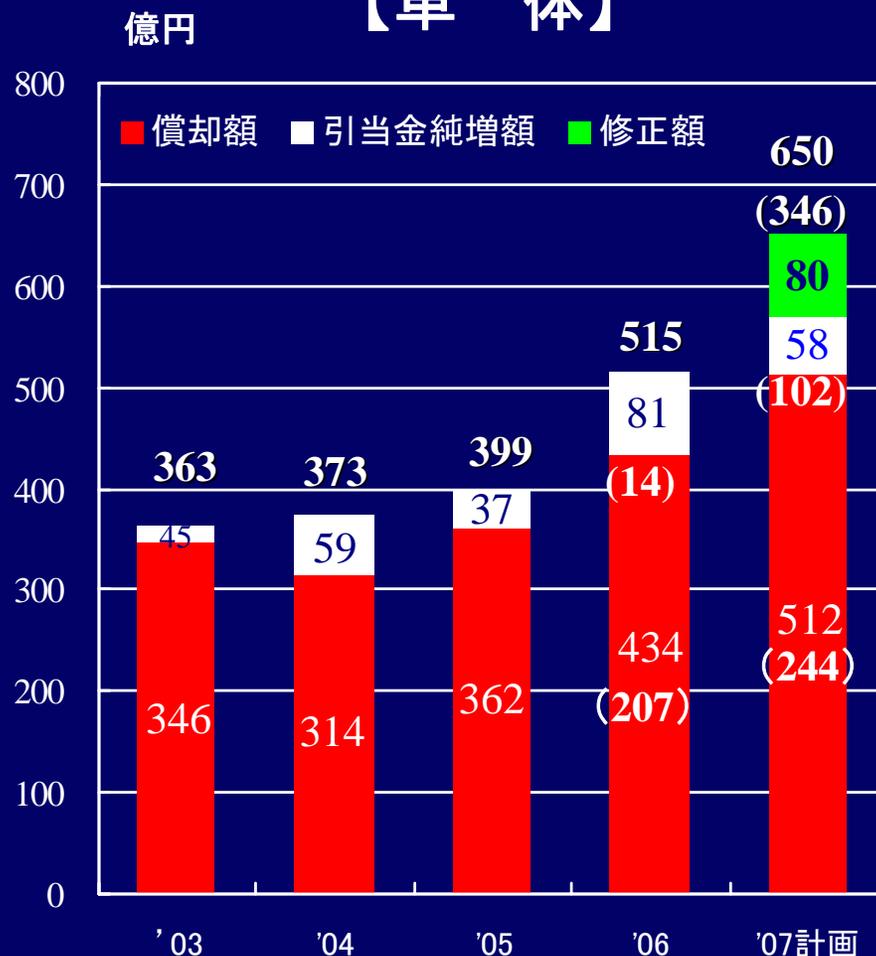
貸倒コストの推移

※連結は貸倒コスト合計額

【連結】



【単体】



利息返還損失引当金の計算方法と推移

ガイドラインを適正に反映させた合理的な引当金を計上

キャッシング
利用者数

×

利息返還請求発生率
(想定5年間分)

×

利息返還請求
平均単価

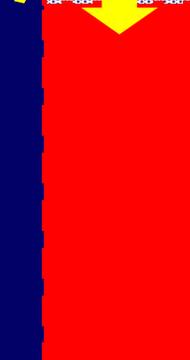
×

×

直近の利息返還請求の発生実績をベース
に将来の発生予測を加味した補正率

取崩△32
繰入+34

取崩△51
繰入+76



利息返還請求の
発生率の
変動により
引当金が増減

2006年9月

2007年3月

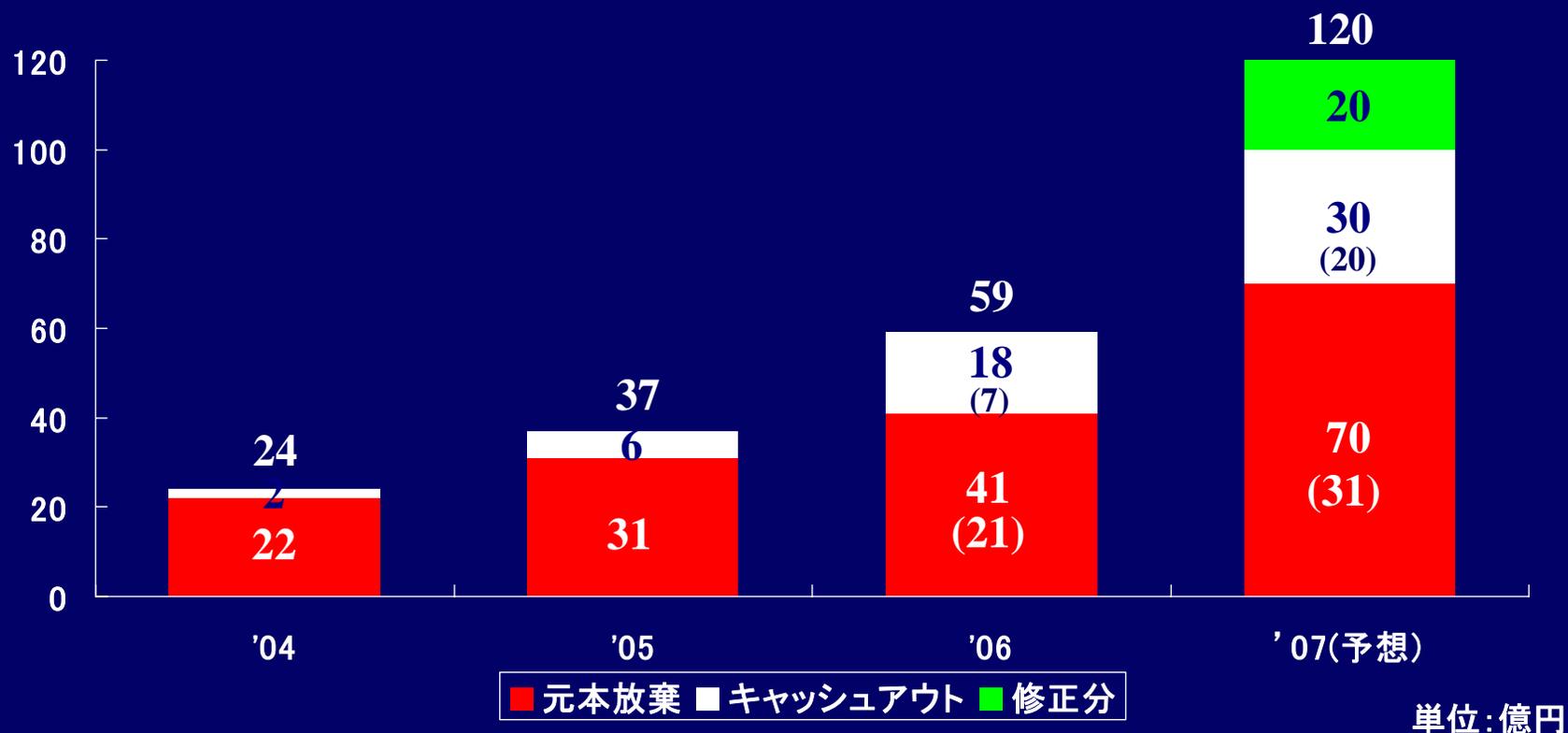
2007年9月

2008年3月

単位:億円

利息返還請求へのコスト推移

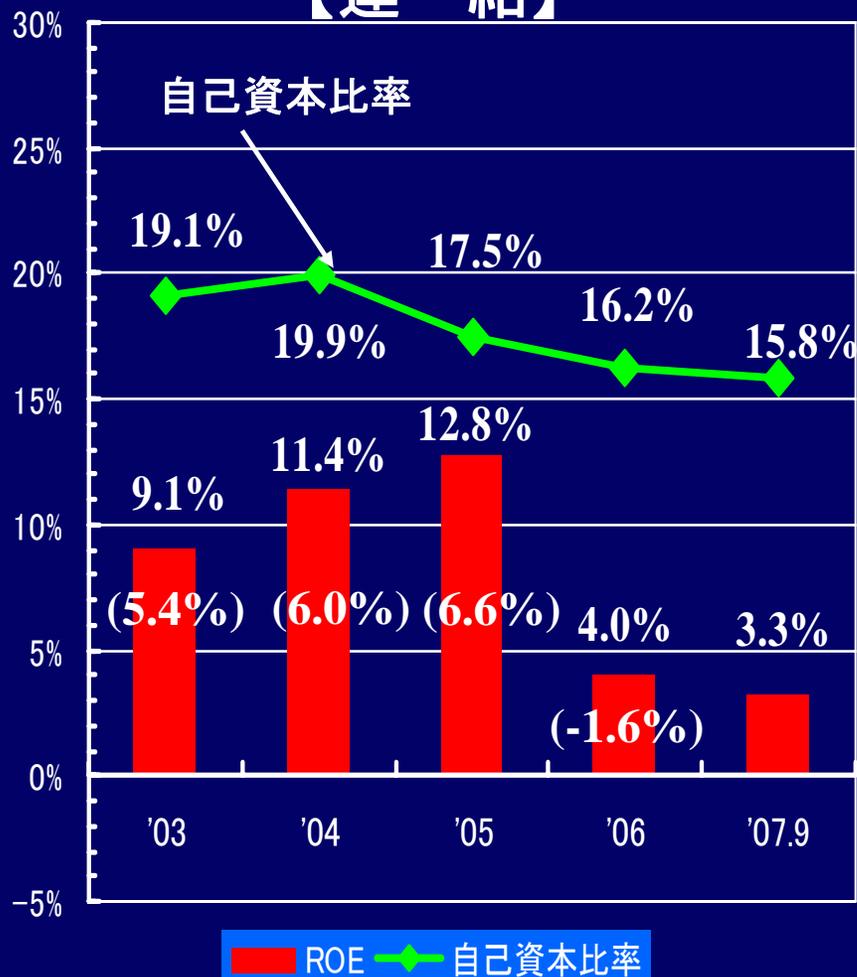
利息返還請求件数は依然として増加傾向にあるものの
上昇率は沈静化しており、近い将来ピークを迎える兆し



財務の状況 財務指標

■ 自己資本比率・ROE推移

【連結】



【格付】

R&I A⁺ S&P A⁻ Fitch A

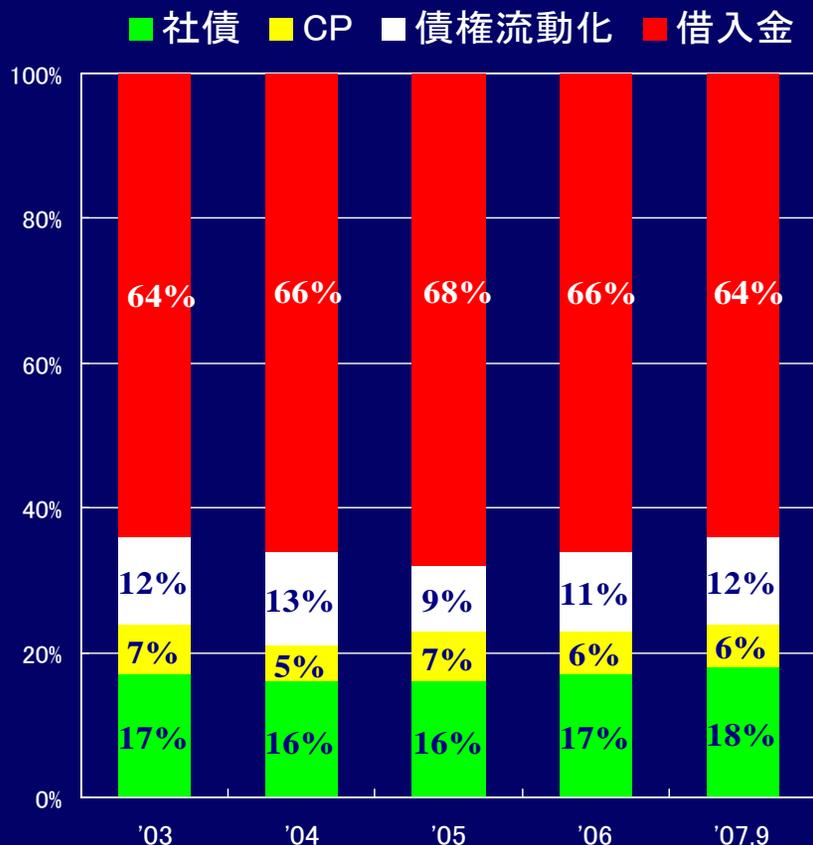
【単体】



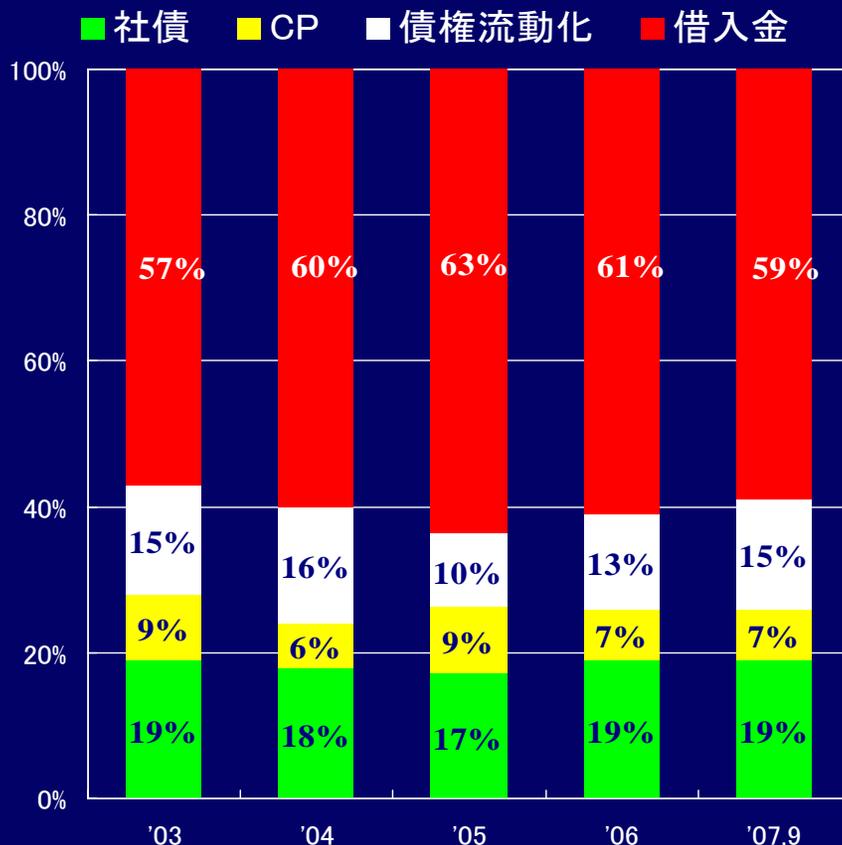
調達構造①

有利子負債構成比推移

【連 結】

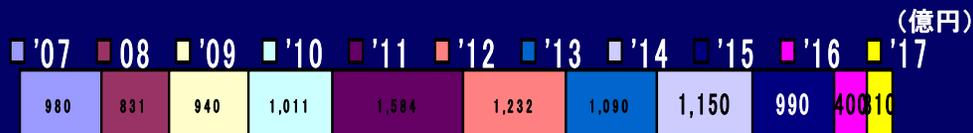


【単 体】



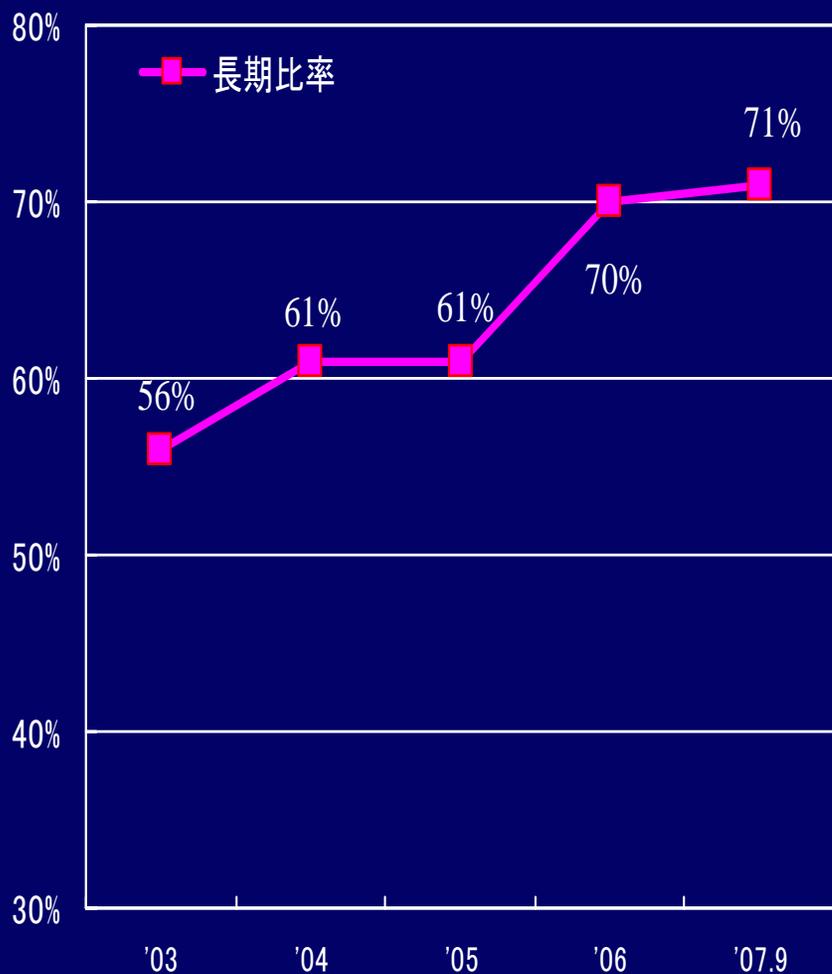
社債・長期借入金返済・償還計画

‘07/9末社債・長期借入残高1兆518億円
(平均5~6年)

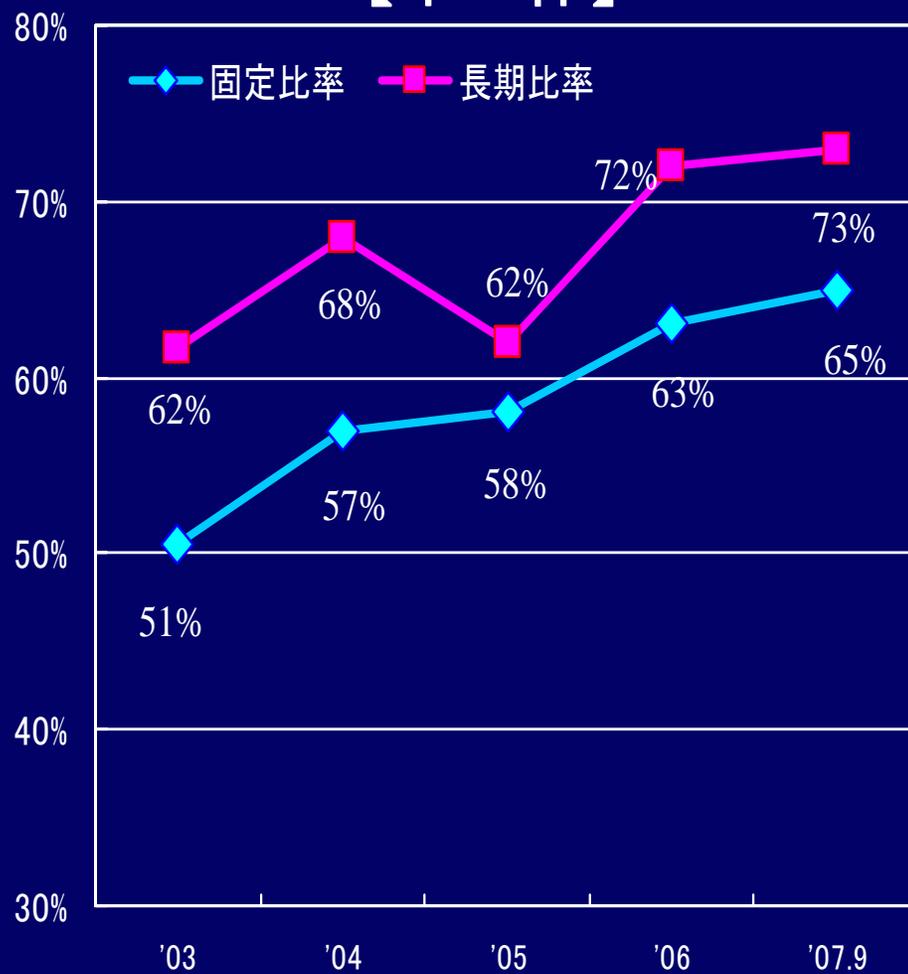


■ 長短比率・固定比率推移

【連結】



【単体】



■ 調達の基本方針

資産構造・収益構造・金融マーケット環境に合わせた調達の実行

流動性リスクへの対応

- ◆調達手法の多様化
- ◆調達先(取引金融機関)の拡大
- ◆投資家作り(外債による海外投資家を含む)
- ◆調達期間の長期化(7年超)
- ◆返済・償還金額の平準化

金利リスクコントロール

- ◆資産構造に合せたデュレーションコントロール
- ◆環境に合わせたヘッジ比率コントロール

コストコントロール

- ◆積極的なディスクロージャー(Debt IR等)
- ◆格付の維持・向上

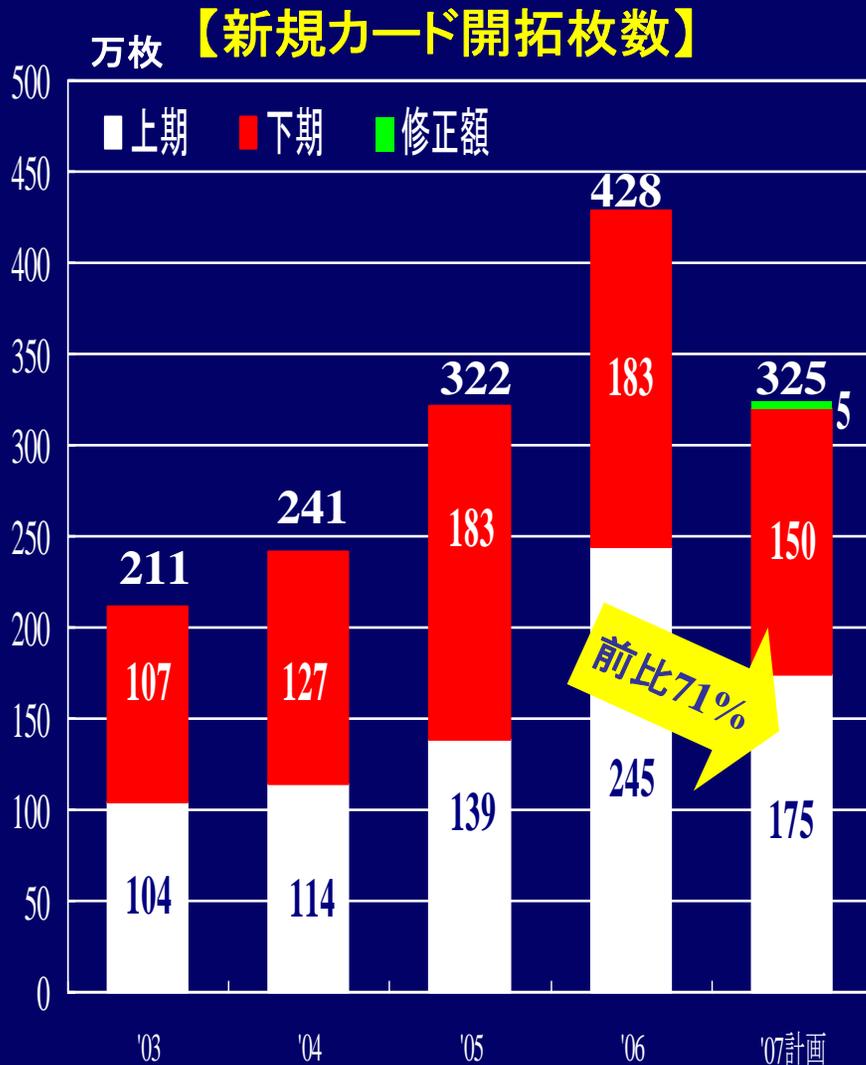
主要指標(クレディセゾン単体)

()は前年同期比
会員数は前期末差

	07年度中間実績		07年度目標
① 新規開拓枚数	175万枚 (71%)		325万枚 (76%)
② 新規発行枚数	143万枚 (67%)		270万枚 (75%)
③ 総会員数	2,563万人 (106% +72万人)		2,620万人 (105% +129万人)
④ 稼働会員数	1,285万人 (106% +36万人)		1,310万人 (105% +61万人)
⑤ 取扱高	2兆2,481億円 (107%)		4兆6,370億円 (108%)
内) ショッピング	1兆8,202億円 (110%)		3兆7,800億円 (110%)
内) キャッシング	4,279億円 (96%)		8,570億円 (98%)

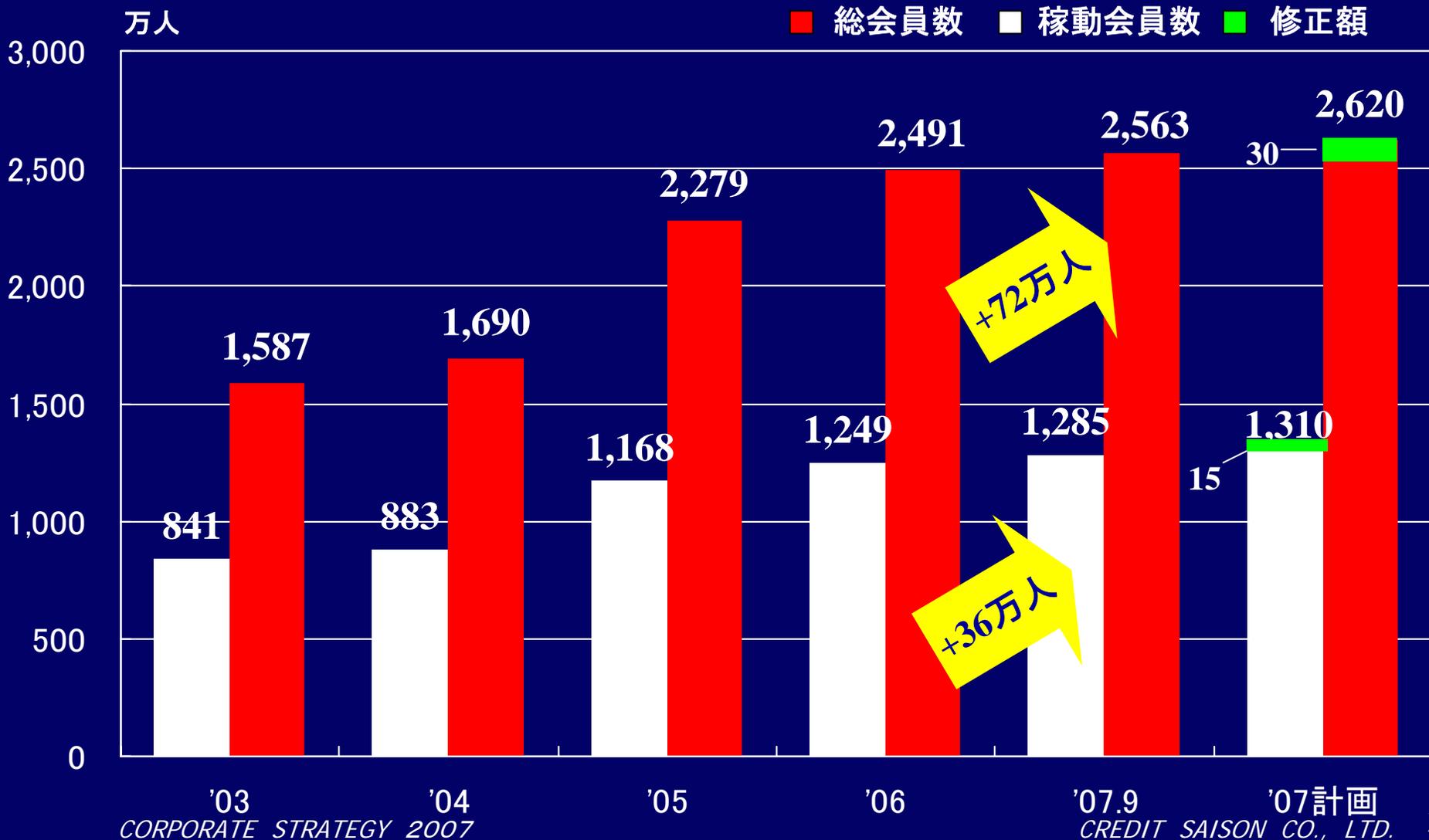
①新規カード開拓枚数 ②新規カード発行枚数

量から質を重視した収益性の高いカードの獲得に注力



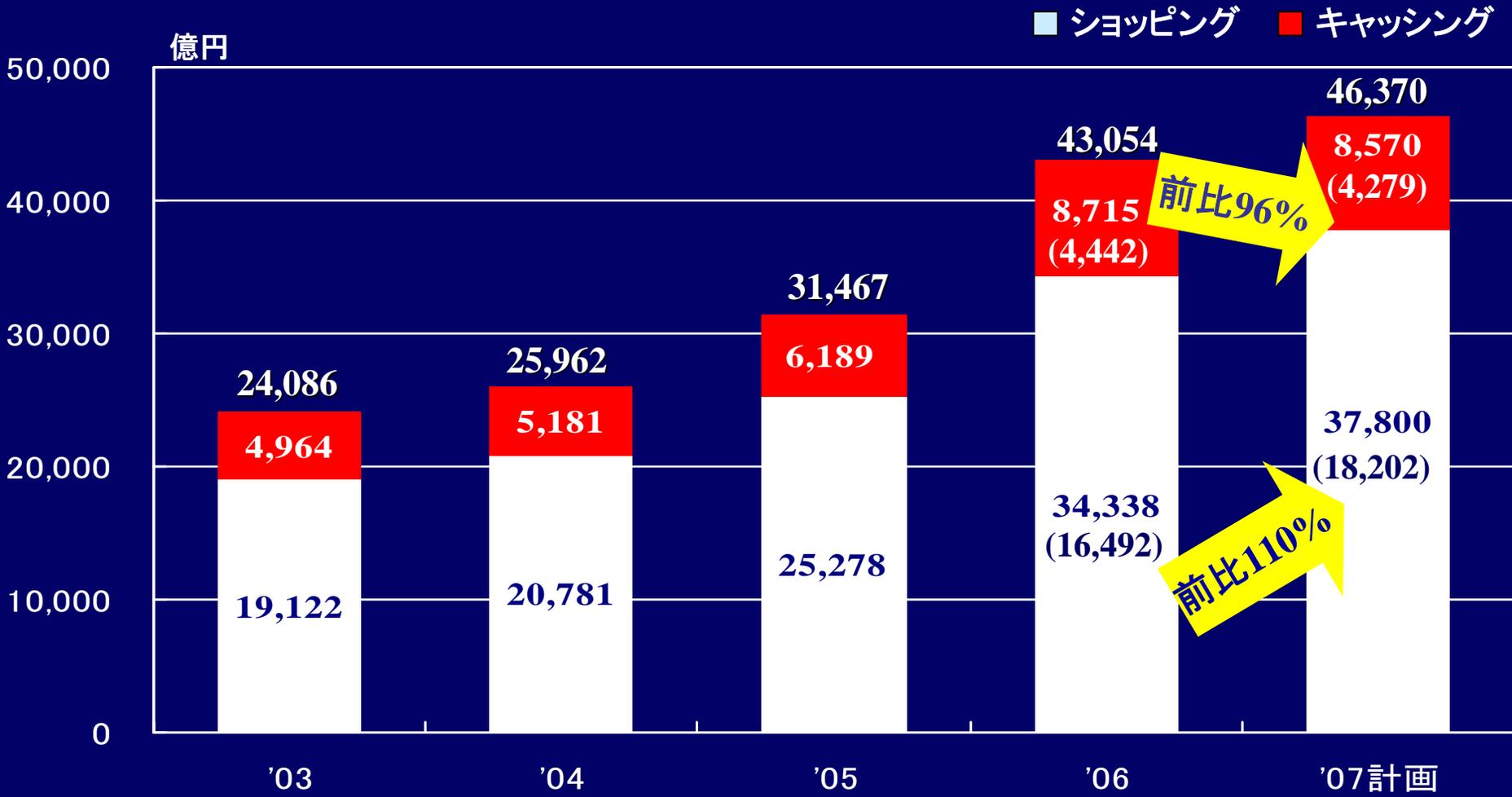
③カード総会員数 及び ④稼働会員数

優良顧客の開拓の実現により、総会員・稼働会員ともに増加



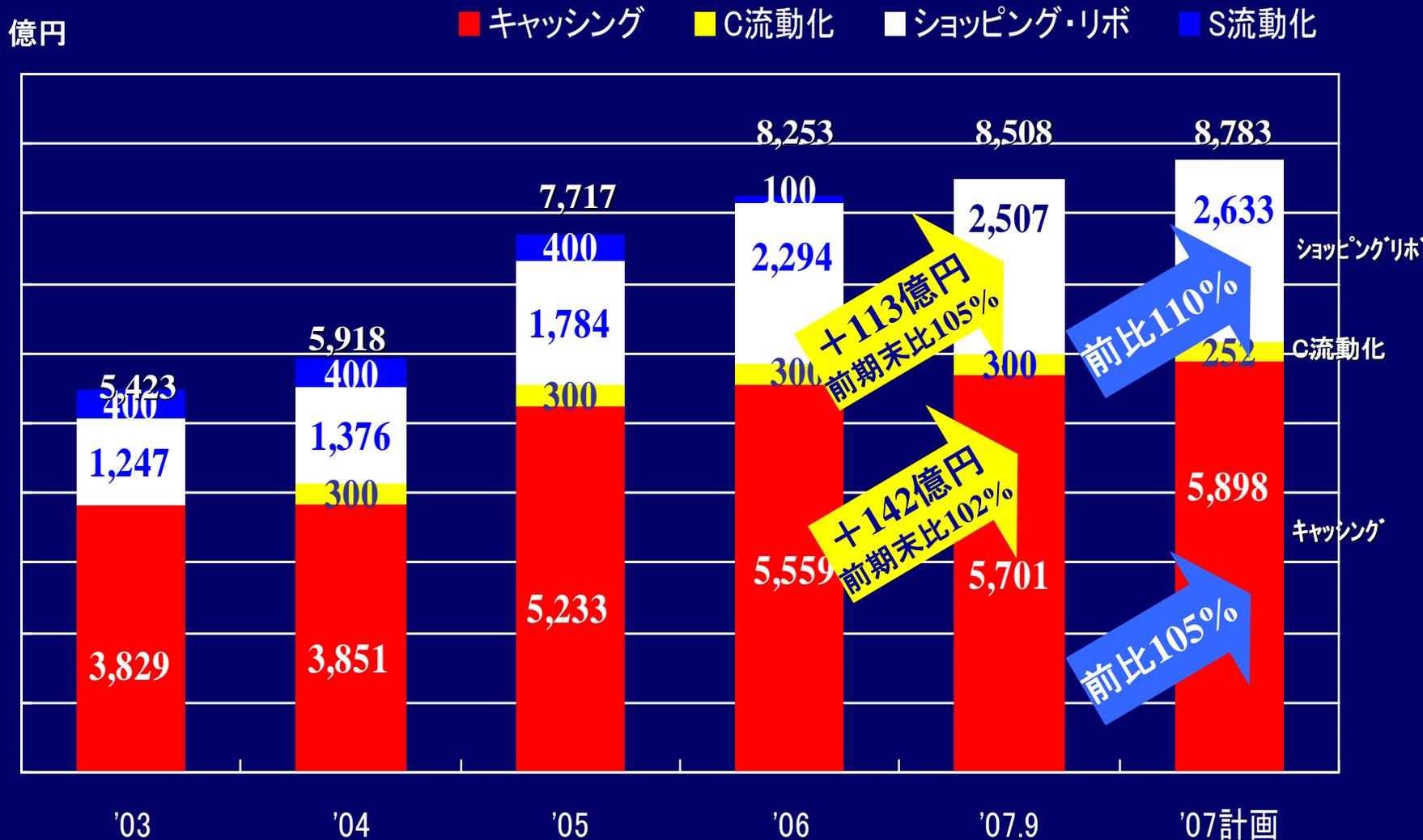
⑤カード取扱高

好調なT&E、公共料金決済(前比150%)の伸びにより、ショッピングは10%増
キャッシングはリスク重視の与信を継続しつつ4%減で進捗



⑥カード残高

ショッピング・リボは取扱高に連動し5%増、
キャッシングは良質な債権にフォーカスし2%の伸び

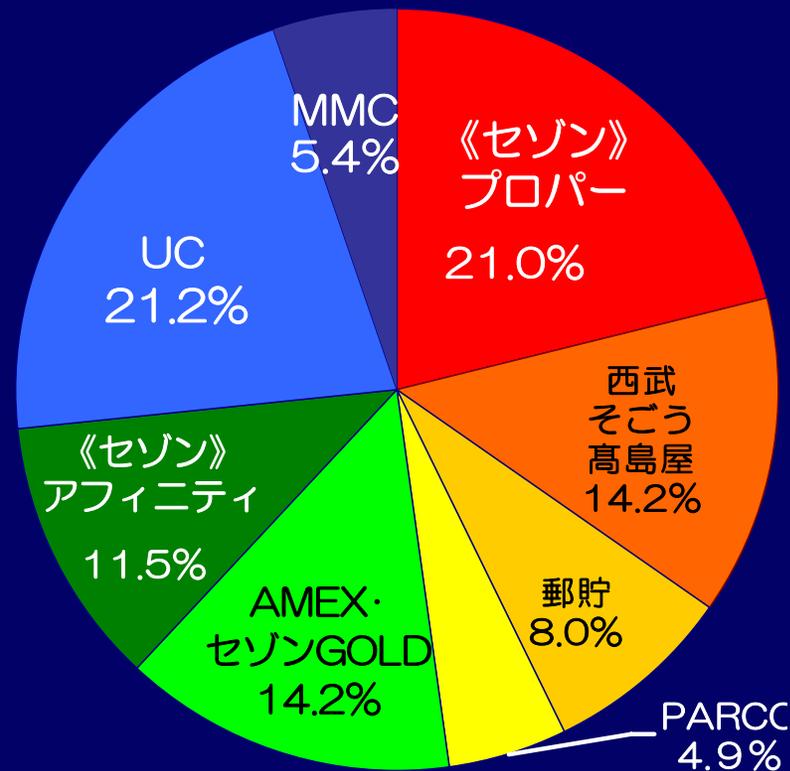
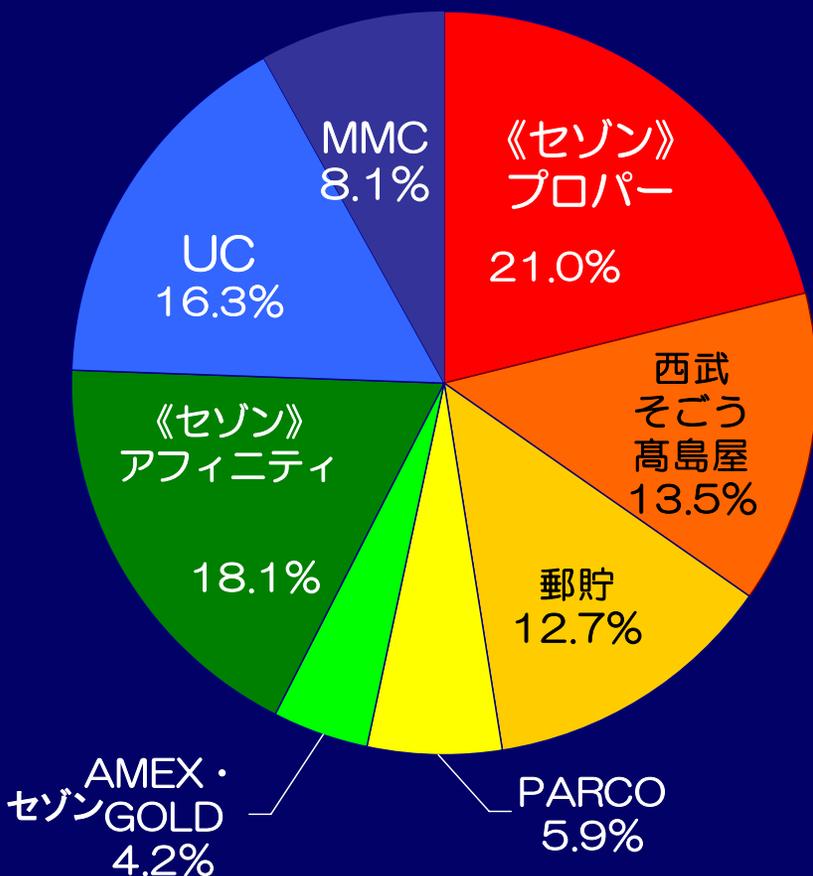


(参考①)カード別シェア

プレミアムカード、UCカードの取扱単価が高い。また百貨店系カードとMMC
 が取扱比を伸ばしている。(郵貯カードは下期以降NEXTカードへ移行)

【会員数シェア】
 (合計:2,563万人)

【ショッピング取扱高シェア】
 (合計:1兆8,202億円)



※セゾンGOLDには提携GOLDを含む



經營戰略

中期的目標達成に向けた考え方

「存在感あるノンバンク」の創造

1. No.1のクレジットカードグループの創造
2. カード事業を超えたノンバンクビジネスへの挑戦
3. 2010年連結経常利益目標 ⇒700億円(単体450~500億円)

「収益拡大」と「コスト削減」
成功体験を捨て
イノベーションに挑む

← 上限金利規制の影響(年間)
* 連結△300億円
* 単体△250億円 に対応

【重要施策】

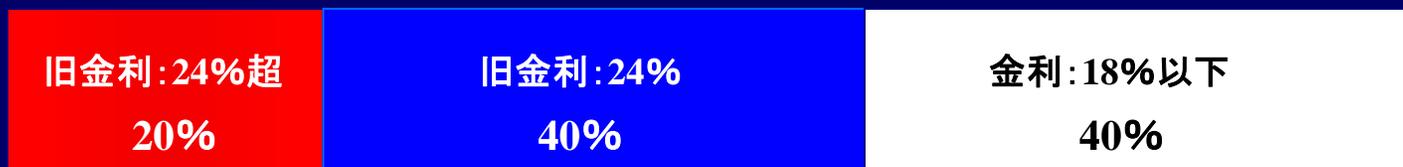
- ◆ 営業効率改善・営業ネットワークの再構築
- ◆ Webを活用した「新たな収益確保」と「コスト削減」
- ◆ 事業ポートフォリオの組み替え ~総合ファイナンスカンパニーへ~

貸金業法改定対応

キャッシング金利引下げ ➡ 新規・既存債権含め18%以下に

- ・クレディセゾンは、6・7月より全債権に対する金利を18%以下に
- ・セゾンファンデックスは、11月9日より全債権に対する金利を18%以下に

【引下げ前の金利帯別残高比率】



連結キャッシング・ローン総残高:約7,500億円に対し、
収益への影響額 (上期):40億円、(下期):140億円

新法対応運用変更 (詳細次ページ)

- ・ ミニマムペイメント対応、リボテーブル見直し(長期支払コースの撤廃)
- ・ 契約(リボ)締結時の書面公布について、記載項目の充実と運用徹底
- ・ 高額貸付(50万円以上)時の所得証明取得 など

◆必要経費…本年度約10億円程度



(参考) 具体的対応策

スケジュール	主な施行内容	対応策
第2号施行 07/12/20 	①新貸金業協会発足(自主規制) <ul style="list-style-type: none">・50万円超の貸付または既往借入150万円超で所得証明書を取得・30万円以下で3年以内、30万円超で5年以内の返済とするミニマムペイメント対応 ②貸金業法第17条関連 <ul style="list-style-type: none">・契約及び貸付の都度、要件を満たした書面交付(顧客の同意により毎月の一括記載による交付可能)	<ul style="list-style-type: none">・所得証明取得 →50万円超借入希望者から取得・キャッシングリボテーブルの変更・キャッシング利用の都度顧客へ書面送付・カード規約の変更 (マンスリーステートメント同意条項など) →書面交付・規約変更
第3号施行 09/06/20	<ul style="list-style-type: none">・指定信用情報機関制度・貸金業取扱主任者資格試験制度創設	<ul style="list-style-type: none">・新たな機関へ信用照会開始 →利用に応じた照会実施
第4号施行 09/12/20	<ul style="list-style-type: none">・上限金利引下げ・総量規制(自社50万円、他社と合計100万円超の場合、源泉徴収の取得)・みなし利息特則(ATM手数料等)	<ul style="list-style-type: none">・金利引下げ対応済み・総量規制に対応 →金利別利用枠設定

中期計画達成に向けた施策

1. カードビジネス収益構造見直し
2. 戦略的提携の推進
3. プロセッシングシステム再編
4. Web活用の拡大
5. 新規発行カード
6. UCカード統合進捗
7. 新たな収益ビジネス
8. 貸倒コスト増加への対応策

1. カードビジネス収益構造見直し

効率性重視の営業により「量+質」への転換

営業ネットワーク再構築

①収益性の高いカードの募集、効率を重視した営業拠点運営

- ・6月に25箇所のサテライトオフィス閉鎖(現在11箇所)
- ・10月に31店のカードカウンター撤退(新設6店、現在148店舗)
- ・CD、ATM、無人カード発行機設置の見直し(下期、全体の約50%に)

②低稼動・低件数の不採算提携カードの契約解消・条件変更

- ・1割の提携を解消し、プロパーSAISON・UCカードへのシフトを実施
- ・提携継続カードについても、経済条件変更交渉を実施

不採算カード

◆経費削減効果

⇒ 2007年度効果：約6億円、 2008年度以降：年間 約10億円

◆稼働率への好影響 (初期稼働率=発行後3ヶ月間に稼働する率)

⇒ 初期稼働率：42.9% (前年差：6.3%UP) ※07/08時点測定

効率性重視の営業により「量＋質」への転換

リボ債権拡大

①ターゲット顧客の動向予測

- ・業界環境の分析、およびリボ利用実績顧客のデータマイニング結果の活用

②大型加盟店・提携先とのタイアップ

- ・百貨店・専門店、およびカード提携先とのキャンペーン企画
- ・「ボーナス払い」から「リボ払い」へのシフト

③カードカウンターを最大限に活用し、顧客に直接アプローチ

- ・来店顧客に、リボ利用訴求・リボ宣言訴求

07/09末リボ残高2,505億円 ⇒ 《目標》 2008年度末に3,000億円超に
(前年同期比110.4%) (前年同期比112.6%)

2. 戦略的提携の推進

提携企業との共同出資による合弁会社の設立、提携カードの発行、提携企業の持つファイナンス企業への出資、M&Aなど、柔軟な形態で推進

今後の提携拡大の可能性

合弁会社・出資先

ローソンCSカード 出資比率:30%	高島屋クレジット 出資比率:33.4%	大和ハウス フィナンシャル 出資比率:40%	ヤマダ フィナンシャル 出資比率:34%
出光クレジット 出資比率:50%	りそなカード 出資比率:22.4%	YMセゾン 出資比率:50%	静銀セゾンカード 出資比率:50%

ローソンCSカード

地域金融機関および
地域大型小売との3者提携による
地域No. 1カードの追求

メーカー系・流通系・運輸系など
各業界の有力企業との
大型提携カードの発行

資本提携カード会社の2007年度上期実績

(金額単位:億円)

	開拓枚数	総会員数	取扱高	営業収益	経常利益
当社単体	175万枚	2,563万人	22,481	1,487	207
ローソンCSカード 30.0%(02/2設立)	7万枚	171万人	419	45	0.4
出光クレジット 50.0%(03/10出資)	16万枚	250万人	2,880	104	18
りそなカード 22.4%(04/8出資)	16万枚	252万人	2,176	139	5
高島屋クレジット 33.4%(04/8出資)	22万枚	118万人	1,422	65	3
ヤマダフィナンシャル 34.0%(06/6設立)	28万枚	59万人	147	3	1
合計	264万枚	3,413万人	29,525	1,843	234

2007年度営業開始の資本提携カード各社の概況

静銀セゾンカード	出資比率50%	開拓枚数2万枚
大和ハウスフィナンシャル	出資比率40%	開拓枚数3万枚
YMセゾン	出資比率50%	10月22日より募集開始

※取扱高はカードショッピング及びカードキャッシングの合計値

※当社開拓枚数／総会員数／取扱高の中にヤマダフィナンシャルの掲載値も含む(ヤマダLABIカードのイシューアは当社のため)

3. プロセッシングシステム再編

「ローコストオペレーション」が「質の向上」を導く

キュービタス(10月1日設立)との連動によるコスト削減施策推進

- ①UCオペレーションの効率化(キュービタスの最優先課題)
 - ・社員構成の見直しによるUCオペレーションのローコスト化
- ②Web対応、部分的な外注 等の促進によるコスト削減
 - ・人手を伴う単純作業を極力削減、外部発注促進
- ③大量処理(クライアント獲得)に向けた営業強化
 - ・みずほFGとの共同営業によるクライアント開拓



08年以降、年間15~20%程度のオペレーションコストダウンを見込む

SAISON・UC・オリコのシステム共同化に向けた開発

- ・共同基幹システムマクロ設計
 - ・要件をFIXし、いつでも開発に着手できる状態に
- ・使用目的重視の段階的開発とリリース
 - ・対外接点を拡大し、システム関連ノウハウの集約に加えコスト抑制を図る

4. Web活用の拡大

Web活用によるサービス改革と収益性改善

『永久不滅.com』(オンラインショッピングモール)

～ 永久不滅ポイントがいつでも最大19倍!～

- ・加盟店数 ▶ 約200店 (11/20より「楽天」加盟)
※全国eショップランキング上位300社の中から加盟店に
- ・利用実績 ▶ 利用者数 : 月間延べ12万人
(07年9月度) 売上高 : 月間約 10億円
- ・新規展開 ▶ モバイル版永久不滅.com 25店舗出店(7月より)
- ・Net会員の増加 ▶ SAISON : 140万人、UC : 82万人
(07年11月10日実績)



2010年目標

- ・売上 2,000億円
- ・利益 50億円

Web支店設置によるオンラインカード入会者の拡大と効果

- ・申込者数 ▶ 11万人(下期目標20万人) ※新規入会者数の6.3%(前年比70%増)
(07年上期実績)
- ・稼働率 ▶ Web経由入会者の年間稼働率 : 72%(平均51%)
(06年度実績) // ショッピング利用単価 : 32万円(平均26万円)

5. 新規発行カード

プレミアムカードホルダー(高質顧客)の組織化

(1)新アメックス提携カード



新しい2種類のAMEX!

年会費10,500円の

「ゴールドAMEX」

年会費無料の

「ホワイトAMEX」

・カードのグレードに応じたコンテンツを用意し、スムーズなランクアップを可能にします。

・カード募集拠点は西友店舗内などのカードカウンター、ホームページからのWeb申し込み等。

5年後に、AMEXブランド合計で、
300万枚のカード発行と
年間取扱高5,000億円を目指す

6. UCカード統合進捗

UCポイントも「永久不滅」に

カード利用ポイントの統一

8月ご利用分より「UCにここにプレゼント」を「UC永久不滅ポイント」に！

①カード会員メリットの増幅

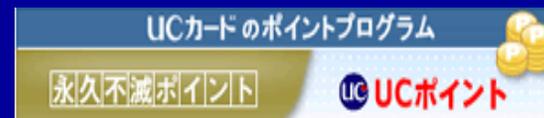
- ・期限が来て消えてしまうポイントがなくなる
- ・交換したい商品に到達するまで継続してポイントが貯められる

②他社との差別化

- ・他社が追随困難な当社サービス機能の柱

③SAISON・UC統合のシナジー効果アピール

- ・名実共に両ブランドが融合しているイメージ



UCカードグループからも
5社(15万会員)が参加

主なUC提携カードの上期実績

既存カード

MMC …稼動見込みカードに絞って新規開拓
累計発行枚数は200万枚突破

ヤマダLABI …新規開拓は好調、
有効施策投入により初期稼動率上昇

新規提携カード

LPGA Clubカード (9月～)

…日本女子プロゴルフ協会
ファンクラブと提携し、
ゴールドカードを発行



7. 新たなる収益ビジネス

新型ローン商品、法人ターゲット商品

- ・**新型ローン**
 - ・金利変動型ローンカード発行（1月予定）
 - ・提携カードローン … 提携カード発行先との取り組み（今期中に開始）
- ・**スモールビジネスカード（既存カード会員の「個人事業主」対象）**
 - ・Web開拓をベースに新規発行開始（下期中） … 初年度1万枚発行予定
- ・**法人版「永久不滅.com」**
 - ・スモールビジネスカード会員限定特典を付与し、利用促進（12月予定）

顧客基盤とWeb活用によるマーケティングビジネス

※永久不滅.com同様、「調達と運用」を伴わない『フィービジネス』

・Net会員の拡大にともない、新たなる収益事業が可能に

* **広告事業**：永久不滅.comサイトの広告収入が好調

* **リサーチ・マーケティング事業**

： Net会員のモニターを組織化、リサーチの場を提供

* **デジタルコンテンツ事業**

： ゲーム・音楽・コミック・動画等のダウンロードモールを運営

《目標収益》

・07年1.5億円

・10年10億円に

8. 貸倒コスト増加への対応策

徹底したリスク管理による健全債権の確保

初期与信 … 運用基準の厳格化

多重債務傾向顧客、不正申込の徹底的排除

- ・テラネット件数情報に加え、残高情報の活用 ▶ 審査精度の向上
- ・受付時点での本人確認強化と事例検証 ▶ 不正入会者の防止



途上与信 … 良質債権づくりのための柔軟な対応

潜在リスクの早期把握によるリスクセグメント別与信

- ・低リスク層への希望利用枠の提供 ▶ 利用拡大による収益貢献
- ・高リスク層への利用枠制限引下げ ▶ リスク債権圧縮によるコスト削減

回収 … 早期対応とローコストオペレーション化

リスク懸念債権の早期見極めに連動した回収体制の強化

- ・多重債務傾向者への利用制限 ▶ 未入金発生時の即利用停止・回収
- ・未入金発生時の再審査の実施 ▶ リスクセグメントごとの早期回収強化

上記の施策実行により、年間貸倒コスト30億円減額を見込む

(参考②)ブランディング戦略

当社はクレジットカードを「メディア」と位置づけ、ユニークかつインパクトあるCIプロモーションを展開し、カードブランドの価値向上を目指しています。

2007年度のテーマは「実力勝負」、モチーフは「競走馬」。人々の夢を背負い、颯爽と馬場を駆け抜ける競走馬の姿は、厳しさを増すノンバンク業界での当社のあるべき姿を示しています。

セゾンブランド認知率向上

89.5%

19年9月



89.2%

18年度



No.1プレイヤーを起用
No.1であることの
イメージ醸成

87.5%

16年度



意外性と継続性を通じた
認知度UP

85.7%

13年度



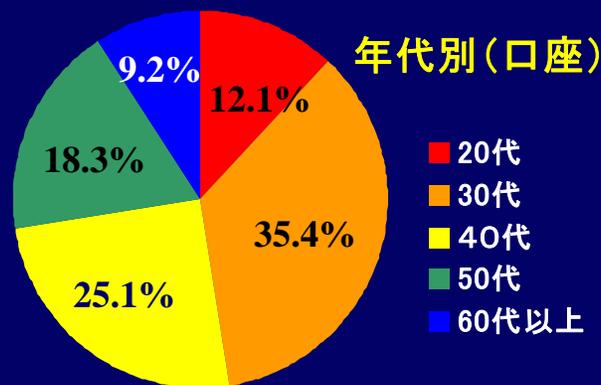
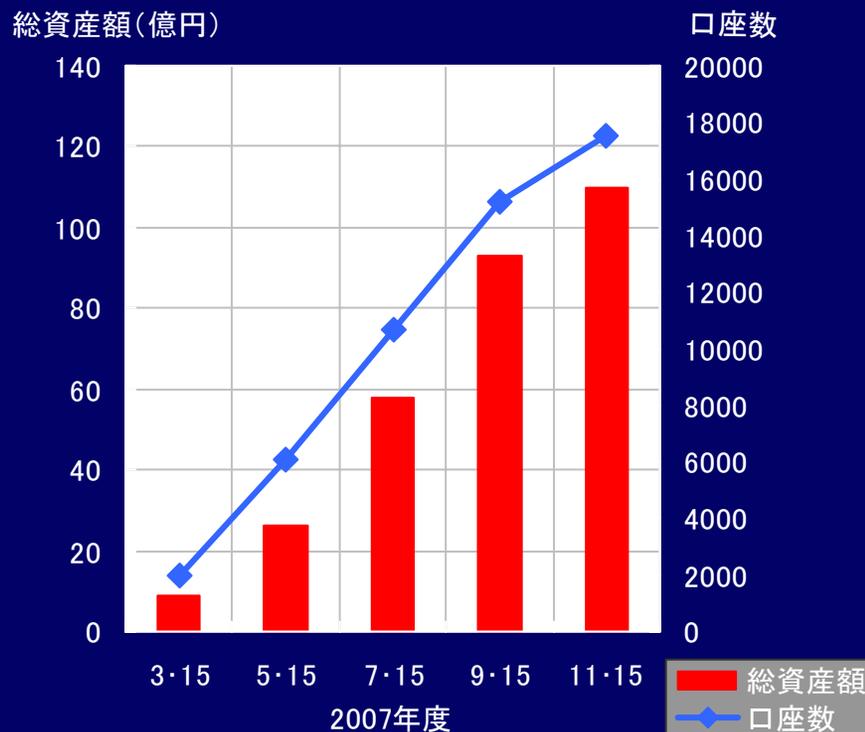
技はいろいろ、
カードは一つ

※認知率=CMデータバンク評価スコアより

(参考③)セゾン投信の実績と評価

- ◆セゾン投信は、本年3月15日の営業開始来、8ヶ月間で、登録口座数は17,000件を超え、純資産総額は110億円を突破いたしました。
5年後、純資産総額2,000億円達成に向け、順調にスタートを切ることができました。
- ◆販促活動のメインとなる社員によるセミナー開催は、累計で約100回を数え、多くの方に受講していただきました。
- ◆現在お客様の85%は非セゾン会員ですが、今後はクレディセゾンとの相互送客によるシナジー効果を図る予定です。

純総資産額と口座数の推移



ファンド情報

「セゾン・バンガード・グローバル・バランスファンド」

基準価額 10,309(円)、純資産総額 9,549 (百万円)

「セゾン資産形成の達人ファンド」

基準価額 9,252 (円)、純資産総額 1,599 (百万円)

2007年11月15日現在

(参考④) 国内カードマーケットの変化

みずほFG



クレディセゾン



りそなHD



三井住友FG



その他



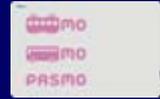
NTTドコモ



ソニー



JR G

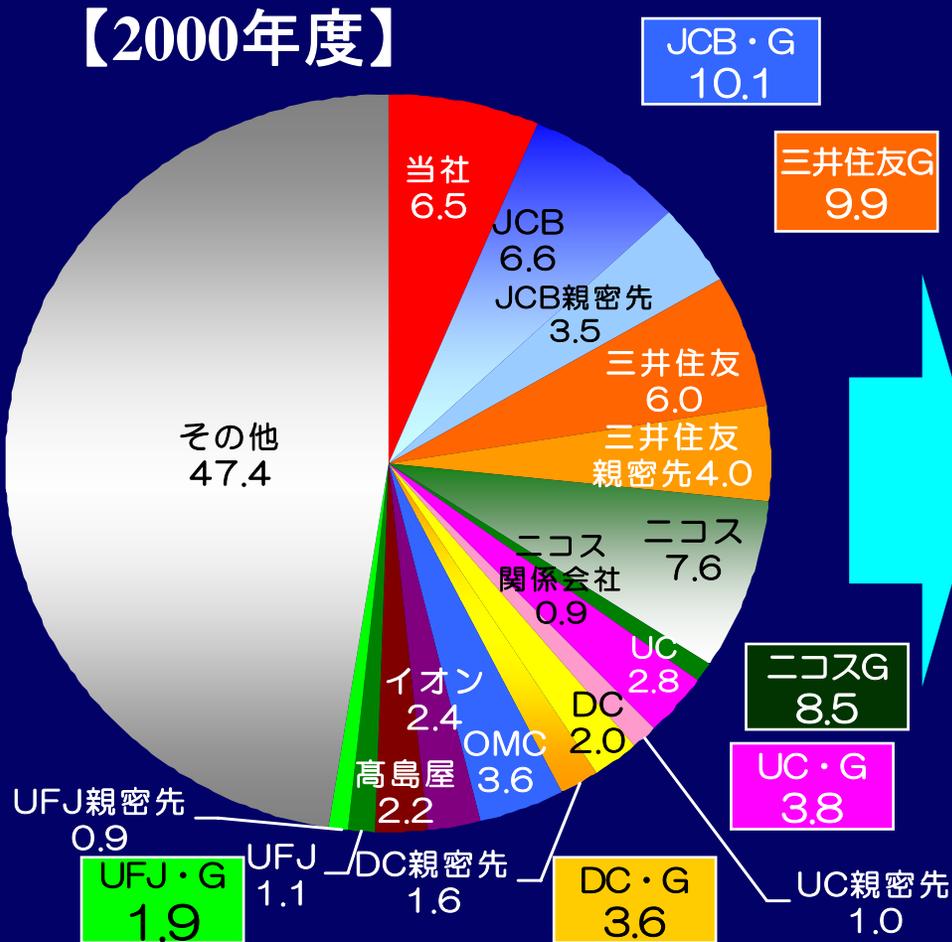


三菱UFJ FG

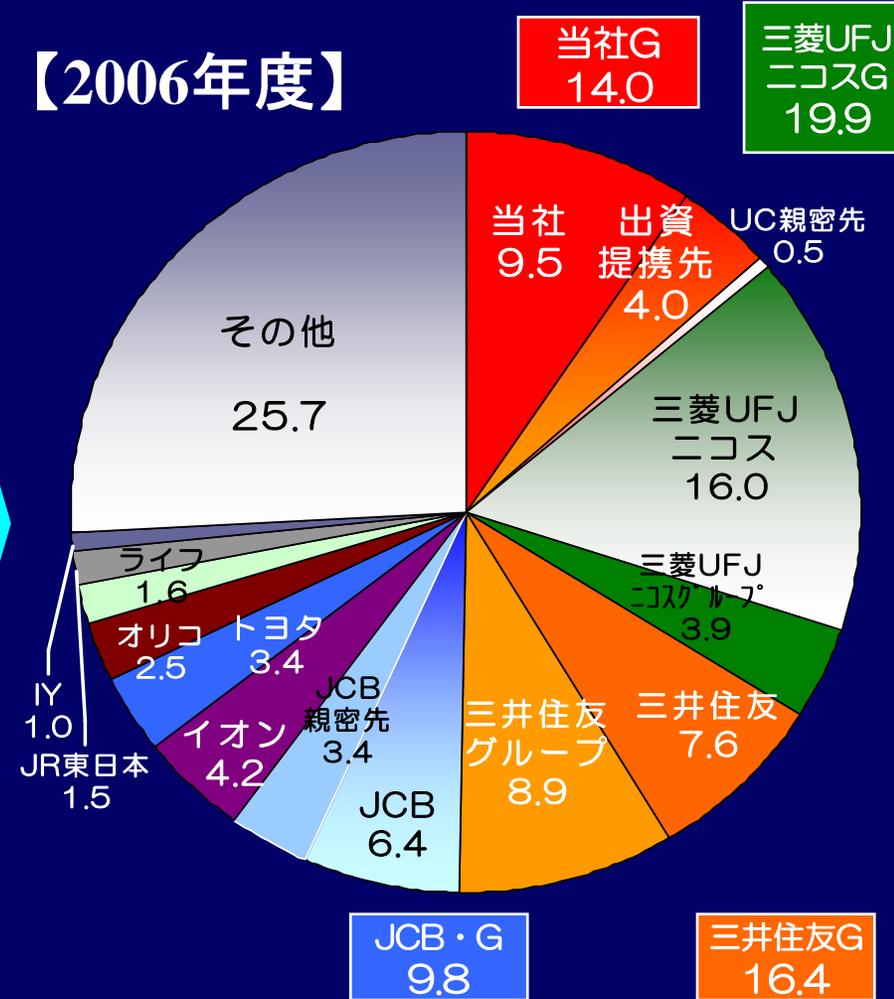


(参考⑤) 国内カード業界ショッピング取扱高シェア

【2000年度】



【2006年度】



**2006年度取扱高
:約36.2兆円**

※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
 ※親密先:ブランド利用会社等(「グループ」は関係会社・出資提携先・親密先を全て含めたもの)
 ※三菱UFJニコスは連結子会社の実績含む
 ※当社独自推定による算出