



クレディセゾンは、
サッカー日本代表を応援しています。



©J.LEAGUE PHOTOS / 東日本大震災 復興支援チャリティーマッチ なでしこジャパン vs なでしこリーグ選抜 (2011.8.19)

©J.LEAGUE PHOTOS / 2014 FIFA ワールドカップブラジル アジア3次予選 対ウズベキスタン代表戦 (2012.2.29)

2011年度 決算説明会資料

2012.5.22



AGENDA

- ◆ 2011年度 トピックス 1
- ◆ 2011年度 決算報告 2
- ◆ 経営戦略 19
- ◆ 企業CSR 41

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実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異なる可能性があります。

2011年度 トピックス

- ◇ なでしこジャパン ワールドカップ優勝
全メンバーにアメックスセゾンGOLDカード贈呈
- ◇ 世界1,200ヶ所に展開するフランスのレンタル・オフィス「リージャス」と提携
ベトナム・ハノイ市に12年5月オフィス開設
- ◇ 中国銀聯との包括的な業務提携
- ◇ セゾン投信 残高 500億円・会員数 5万人 突破
- ◇ ネット会員数 700万人、永久不滅.com取扱高 500億円達成
- ◇ 永久不滅ポイント交換サービスの拡充 nanaco・Yahoo!
- ◇ SNS 3ヶ月でフェイスブックファン数 46,000人
- ◇ 目利き委員会設置 ビジネス開発 ライフネット生命・大人の自動車保険
- ◇ Net Marketing & Research & Advertising 開始
- ◇ アジアへの事業参入の具体化 シンガポール・ベトナム・中国
- ◇ PARCOカード 5%割引インセンティブの付与
- ◇ LEDレンタルビジネス・スタート

1

2011年度 決算報告

1. 経営成績
2. セグメント別業績概況
3. 連結会社の貢献状況
4. 不動産事業の再構築
5. 主要指標(クレディセゾン単体)
6. 債権リスク・利息返還・災害損失引当金の状況
7. 財務指標
8. 配当の状況

2

1.経営成績

(単位:億円、%)

		2010年度	前年比	2011年度	前年比	2012年度 (計画)	前年比
連 結	営業収益	2,857	93.1	2,440	85.4	2,500	102.5
	経常利益	337	86.3	385	114.3	500	129.6
	当期純利益	128	68.7	94	73.7	290	306.8
	1株利益(円)	69	68.2	51	73.7	157	306.8

単 体	営業収益	2,396	92.9	2,102	87.7	2,060	98.0
	経常利益	287	85.0	410	142.8	415	101.2
	当期純利益	75	47.1	56	73.9	230	409.7

3

2.セグメント別業績概況

(単位:億円、%)

	営業収益			営業利益		
	2010年度	2011年度	伸び率	2010年度	2011年度	伸び率
クレジットサービス	2,308	1,988	△13.9	159	271	70.0
リース	144	146	1.5	50	50	1.2
ファイナンス	155	157	0.9	67	77	14.5
不動産関連	123	30	△75.2	△21	△101	—
エンタテインメント	139	129	△6.7	17	20	18.9
計	2,871	2,453	△14.6	273	319	16.7
セグメント間取引	△14	△13	—	0	△0	—
連 結	2,857	2,440	△14.6	273	318	16.4

4

3.連結会社の貢献概況

経常利益の連単差			単体	連結	連単差
連結会社の貢献状況		経常利益	410億円	385億円	△25億円

主な連結子会社	経常利益 貢 献		経常利益 貢 献
アトリウムG ・アトリウム（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）	△106億円	出光クレジット （クレジットカード業）	12.4億円
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）	6.3億円	セブンCSカード （クレジットカード業）	9.0億円
コンチェルト （アミューズメント業）	30.4億円	セゾン情報システムズ （情報処理サービス）	5.6億円
JPNホールディングス （サービサー業）	1.9億円	りそなカード （クレジットカード業）	5.2億円

5

4.不動産関連事業の再構築(アトリウムの事業再編)①

(株)アトリウムの大型開発物件の早期売却を進め、ノンバンクビジネスへの経営資源の集中を図ることで、グループ全体の資産効率向上を実現

■事業再構築スケジュール

- ・ 2012年2月 大型物件中心に約20～30%の減損 ⇒ 保有資産の評価損等約700億円の計上
- ・ 2012年9月 継続事業と撤退事業にポートフォリオを分類 ⇒ 事業分割を実施
- ・ ～2016年 大型開発物件の処理 ⇒ 撤退する事業に関する資産の売却・清算

■(株)アトリウムの事業再編スキーム



6

不動産関連事業の再構築(アトリウムの事業再編)②

■ アトリウム社の方向性

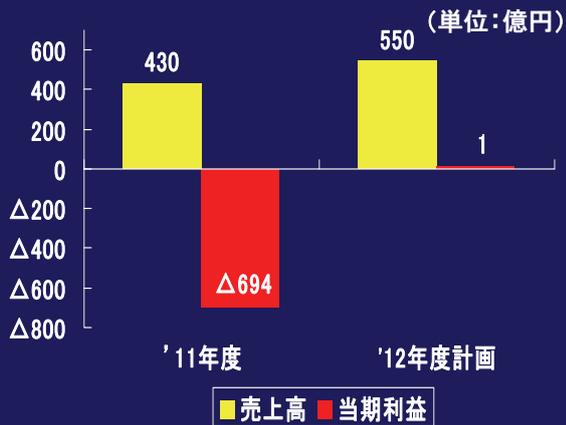
<存続会社>

- ・中小型の不動産流動化事業に特化、厳選した仕入れによる資産の入れ替えを適宜実施
- ・収益物件をミドルタームで保有し、賃料収入を確保
⇒ 市況変動に強い収益構造の変革を実施、黒字化と経営の安定化を目指す

<清算会社>

- ・大手不動産販売会社と資本・業務提携⇒2016年頃までに保有資産を段階的に全て売却

■ 事業計画(存続会社・清算会社の合算)



■ 資産計画(存続会社・清算会社の合算)



5.主要指標(クレディセゾン単体)

(単位:万枚、万人、億円、%)

()は前期末差

	2010年度		2011年度		2012年度	
		前年比		前年比	(予算)	前年比
新規開拓件数	257	84.3	260	101.2	300	115.4
新規発行枚数	212	81.9	196	92.5	220	112.2
総会員数	2,834 (+5)	100.2	2,475 (Δ359)	87.3	2,520 (+45)	101.8
稼働会員数	1,470 (+37)	102.6	1,299 (Δ171)	88.4	1,340 (+41)	103.2
カード取扱高	43,248	97.2	36,693	84.8	38,330	104.5
ショッピング	39,534	102.8	34,024	86.1	35,720	105.0
キャッシング	3,714	61.5	2,669	71.9	2,610	97.8

7&iグループでのカード・ビジネス展開への布石

7CSカード事業分割による影響もあるが、中期的に連結利益への貢献拡大を見込む

■ 7CSカードの影響を除く当社カード取扱高・残高

(単位:億円、%)

	2011年度		
		前年比	7CSの影響を除く前年比
カード取扱高	36,693	84.8	100.5
ショッピング	34,024	86.1	103.3
キャッシング	2,669	71.9	78.0
ショッピングリボ残高	2,621	87.4	103.0
キャッシング残高	2,842	71.7	76.3

■ 7CSカードの初年度業績(2011年4月~2012年2月)

カード開拓33万枚、総会員312万人 ショッピング取扱高6,200億円 経常利益26億円

セブン・カードサービスと合わせ会員数 1,000万人 ショッピング取扱高 2兆円を目指す

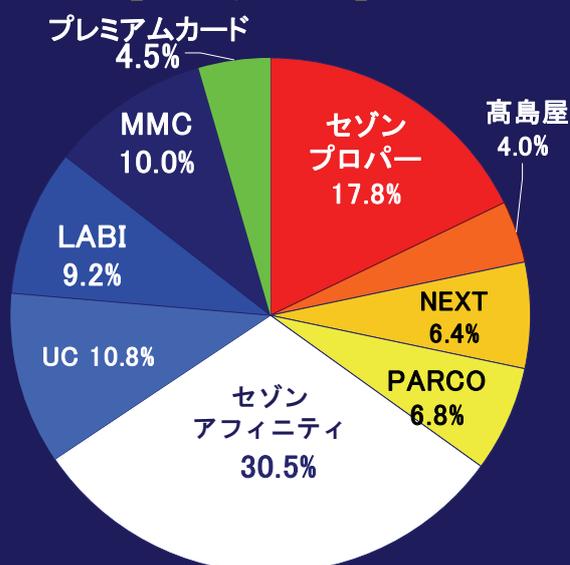
9

(参考)カード別シェア

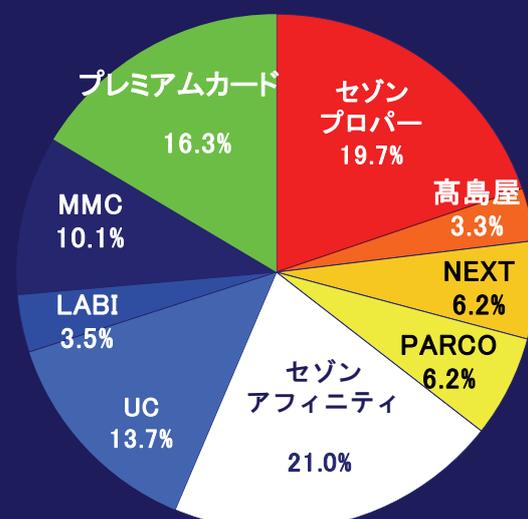
プレミアムカードの取扱高/枚数はその他のカードの約4倍

【2011年度】

【会員数シェア】



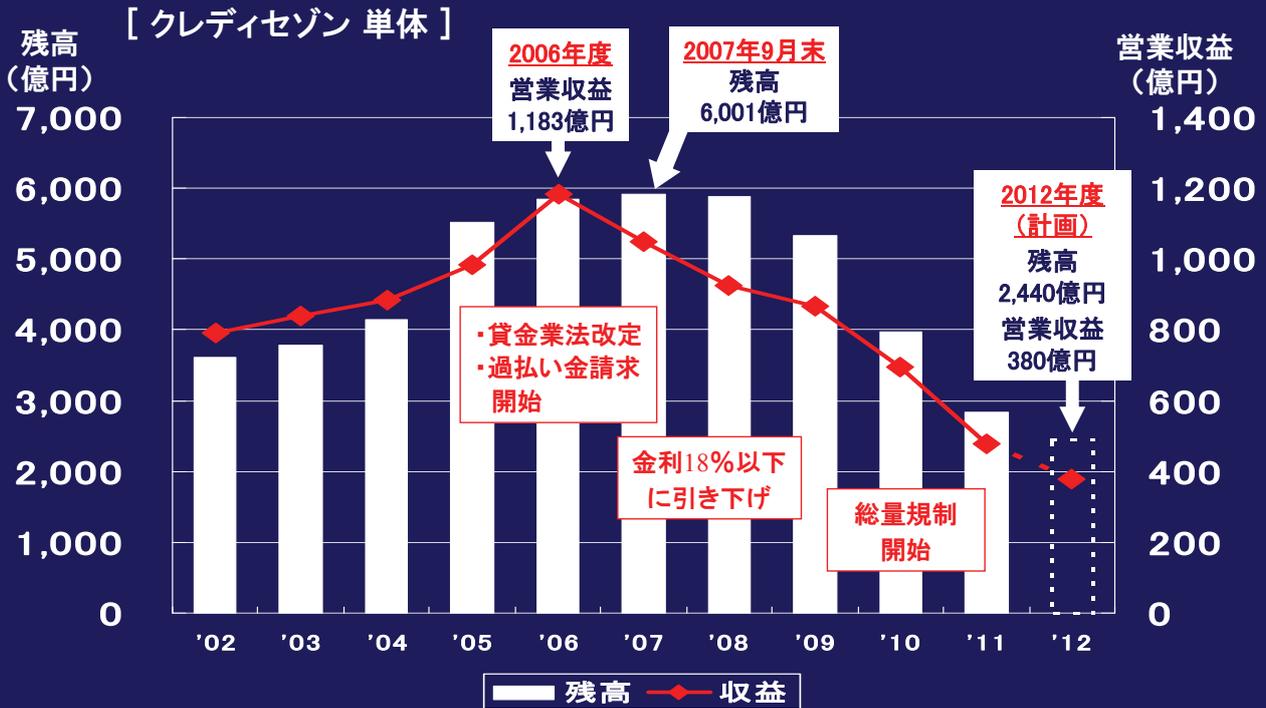
【ショッピング取扱高シェア】



※プレミアムカードには、セゾン・UCのゴールド、プラチナ及び AMEXブルー・ゴールド・プラチナカードが含まれています。

10

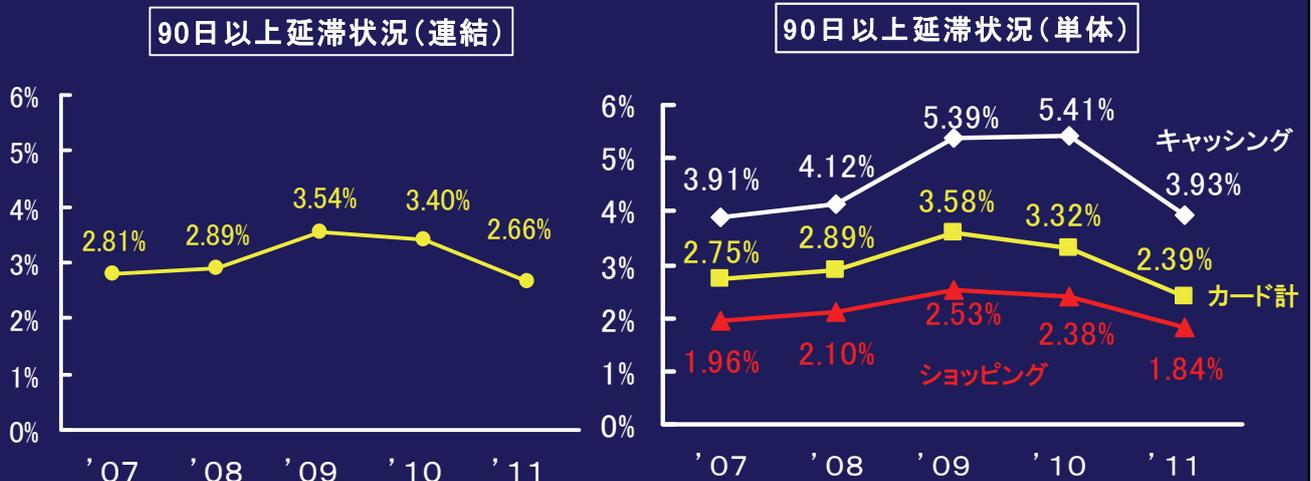
キャッシングビジネスの動向



貸金業法の法規制の影響で、キャッシング残高はピーク時に比べて約6割減少、収益も約7割減少。取扱高が今上期に前年並み程度まで回復し、残高も6ヶ月程度遅れて回復に向かうと想定。

6. 債権リスク状況

利息返還請求の減少とリスクコントロールの強化により、債権の健全化が進展



利息返還請求処理件数推移

第三者介入債権の新規発生減少に伴い、利息返還請求も終息に向かう



13

貸倒コスト・利息返還損失引当金

債権の良質化トレンドは継続し、貸倒コストは今期も減少を見込む

■ 貸倒コストの実績と計画

(単位: 億円)

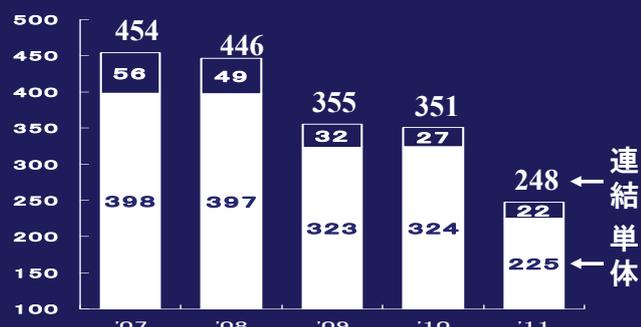
	前期実績		今期計画	
		前差		前差
貸倒コスト	264	△332	230	△34
内利息返還コスト	54	△120	50	△4

貸倒コスト減少要因

- ・適正な与信
- ・回収力の強化
- ・第三者介入債権の減少
- ・キャッシング残高減少

■ 利息返還損失引当金残高推移

実績	連結	単体
取崩(発生)額	173	152
繰入額	69	54
残高増減	△103	△98

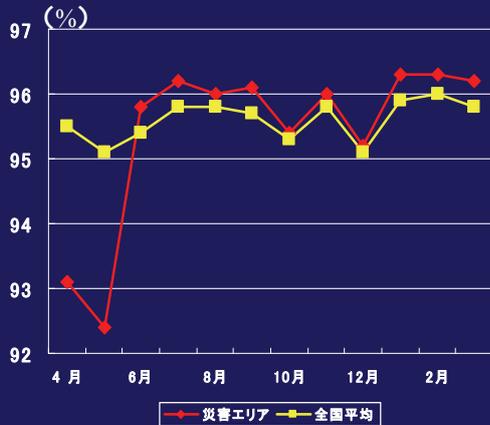


14

災害損失引当金の見直し

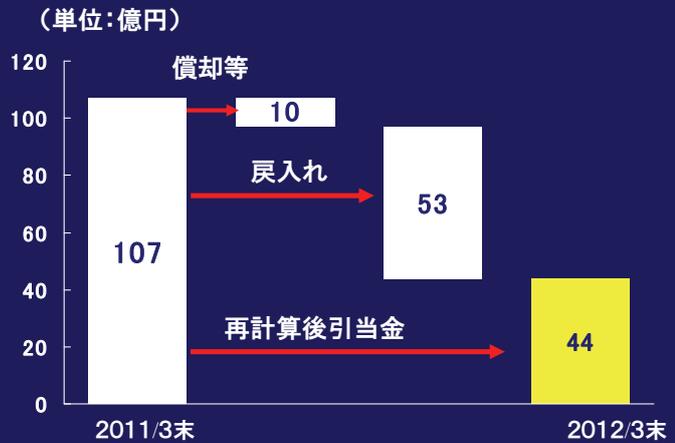
災害エリアにおける債権回収が順調に進捗、債権リスクが低下傾向にあることを踏まえて災害損失引当金を期末に再計算し、一部戻し入れる。

■災害エリアのカード入金状況



カードの入金状況は震災後、昨年6月以降に全国並みの水準を回復

■災害エリアの損失引当金の動向



	2011/3末	2012/3末
債権残高	306億円	208億円
引当率	35%	21%

※債権残高には災害エリアにおけるクレジットカード、リース信用保証分を含む

7.財務指標

	連結		単体	
		前年差		前年差
自己資本額	3,526億円	+74億円	3,225億円	+21億円
総資産	2兆1,559億円	△753億円	2兆594億円	△383億円
自己資本比率	16.4%	+0.9%	15.7%	+0.4%

※ ROE	6.6%	+0.7%	7.7%	+2.3%
ROA (経常利益ベース)	1.8%	+0.3%	2.0%	+0.7%

※特別損益を控除し、税率40%と仮定した場合の当期純利益(経常利益×(1-0.4))ベース

8.配当の状況

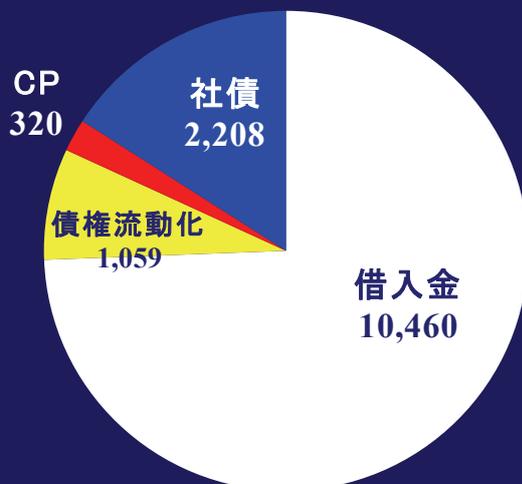
	2010年度	2011年度	2012年度予想
1株当り 配当金	30円	30円	30円
配当金総額	55億円	55億円	55億円
連結配当性向	42.9%	58.3%	19.0%

17

(参考)調達構造

【連結】

残高計 14,048



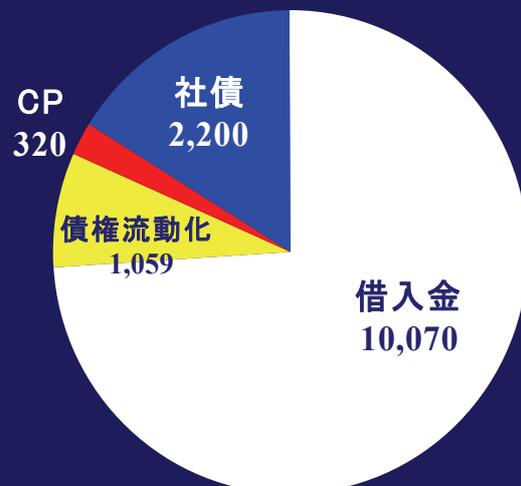
長期比率:81%

【格付】
R&I A⁺

【単体】

(単位:億円)

残高計 13,649



長期比率:81% 固定比率:71%

18

経営戦略

I. カードマーケットの展望

II. 中期経営コンセプト

III. 2012年度 経営戦略

IV. CSR活動報告

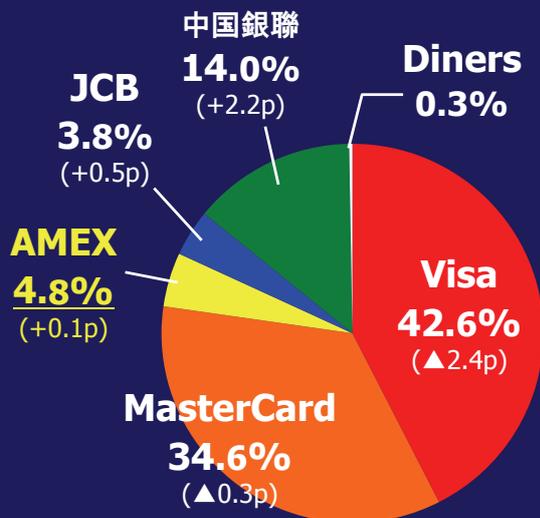
19

I. カードマーケットの展望

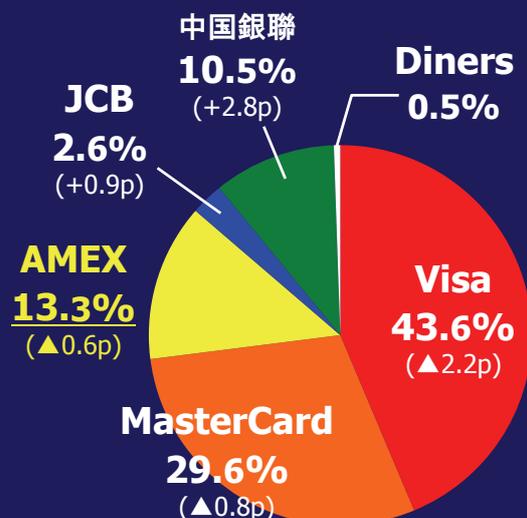
1. グローバル・マーケットにおけるブランド別シェア

[2011年]

カード会員数



カードショッピング取扱高



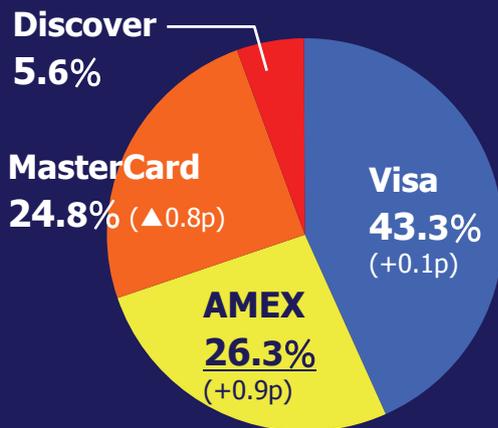
(単位:ドル)	Visa	Master	AMEX	銀聯	JCB	Diners	平均
会員1人あたり利用額	3,052	2,557	8,299	2,234	2,091	4,676	2,986

※NILSON REPORT (クレジットカードのみ ※Debit・プリペイド含まず)

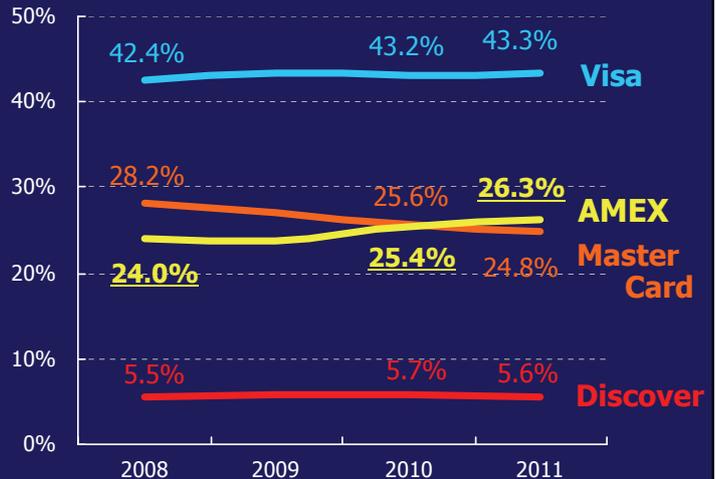
20

2. 米国におけるブランド別シェアの推移

ショッピング取扱高シェア（2011年）



シェアの推移



主要計数（2011年）	Visa	AMEX	MasterCard	Discover
カード会員数（枚数ベース）	2億3,410万枚	5,060万枚	1億7,570万枚	5,870万枚
カードショッピング取扱高	8,880億ドル	5,401億ドル	5,080億ドル	1,141億ドル
稼働率（口座数ベース）	57.2%	65.4%	51.2%	42.3%
1会員あたりショッピング取扱高（枚数ベース）	3,793ドル	1万0,674ドル	2,891ドル	1,944ドル

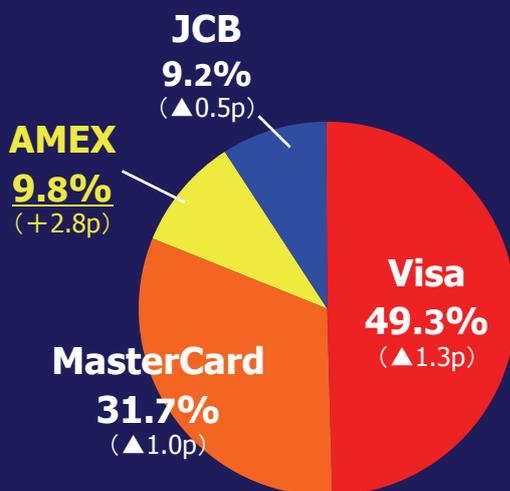
※NILSON REPORT（クレジットカードのみ ※Debit・プリペイド含まず）

21

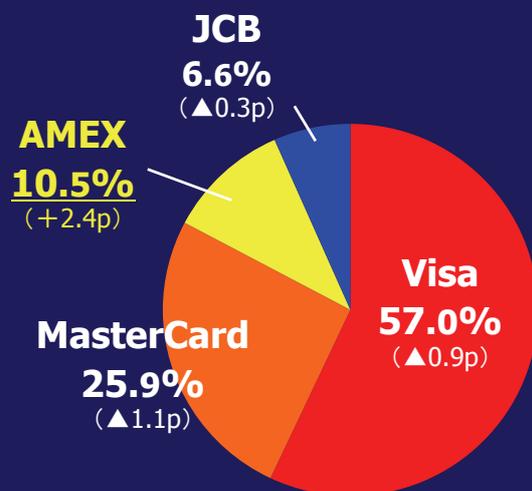
3. 当社におけるブランド別シェア

■ 当社のブランド別シェア【2011年4月～2012年1月】

カード会員数



カードショッピング取扱高



	Visa	Master	AMEX	JCB
カード発行シェア（2011年度）	27.4%	18.4%	49.6%	4.6%

22

Saison American Express® Card サービス提携の拡大



PLATINUM

年会費
21,000円



GOLD

年会費
10,500円

*プラチナカード・ゴールドカードの主な特典

- ・ プライオリティパス : 無料ご登録 (通常年会費399米\$) (プラチナ)、登録制 (別途費用あり) (ゴールド)
- ・ 手荷物無料宅配サービス : 往復サービス (プラチナ)、復路サービス (ゴールド)
- ・ プレミアムゴルフサービス (プラチナ) : 年会費10,500円
- ・ リージャスが展開するビジネスラウンジサービス「ビジネスワールド」(国内8都市・25ヶ所、世界中500都市・1,100ヶ所) ⇒ **1年間無料**
- ・ 世界最大級のオンライン旅行サイト「エクスペディア」のホテル・ツアー予約 ⇒ **ホテル8%割引等**
- ・ 国内大手美容室Ashグループのヘアサロン利用 ⇒ **初回ご来店時50%OFF、2回目以降30%OFF**



BLUE

年会費
3,150円



PEARL

年会費
初年度無料

(2年目以降もカード利用で年会費無料)

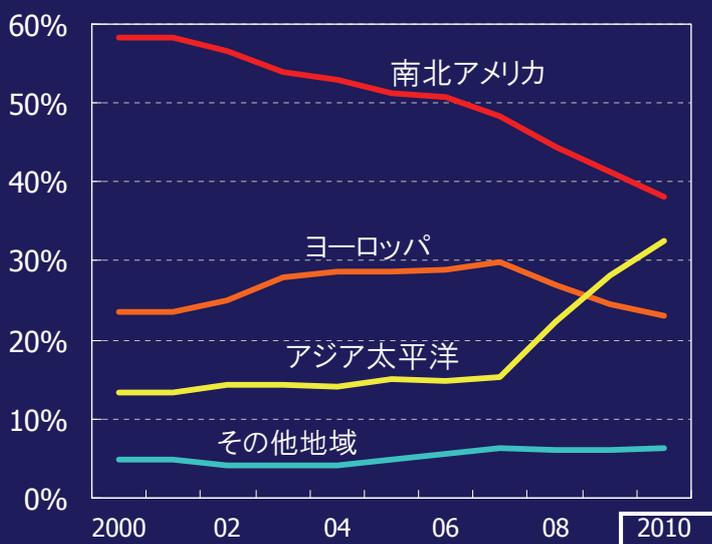
*ブルーカード・パールカードの特典

- ・ 手荷物無料宅配サービス (ブルー) : 復路サービス
- ・ オンライン・プロテクション : 補償あり
- ・ 世界最大級のオンライン旅行サイト「エクスペディア」のホテル・ツアー予約 ⇒ **ホテル5%割引等**
- ・ 国内大手美容室Ashグループのヘアサロン利用 ⇒ **初回ご来店時50%OFF、2回目以降30%OFF**

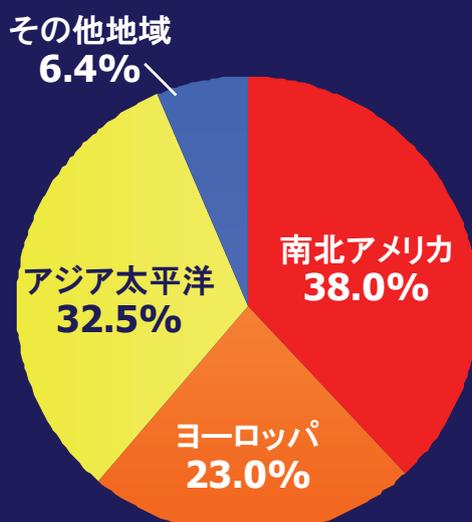
4. エリア別取扱高シェアの推移

マーケットのアジア太平洋エリアへのシフト明確化

エリア別取扱高シェアの推移



2010年 エリア別取扱高シェア



(2008年統計から アジア太平洋に「中国銀聯」が追加)

※NILSON REPORT

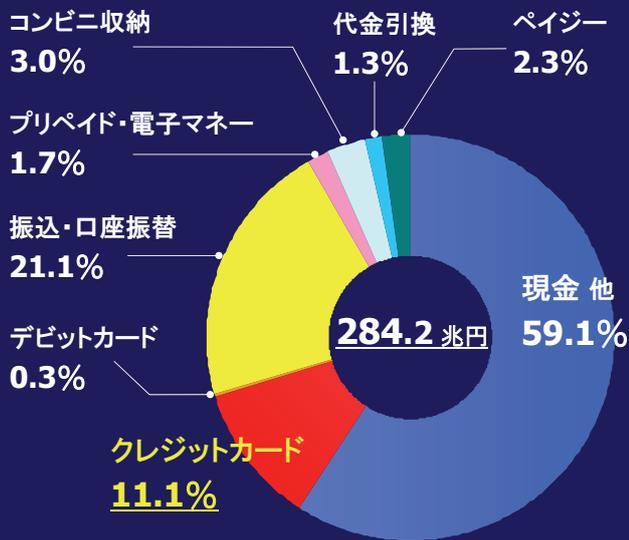
※主要ブランド (Visa、MasterCard、AMEX、中国銀聯、JCB、Diners) での「クレジット・Debit・プリペイド」の合計値

5. 日米における決済手段別シェア比較

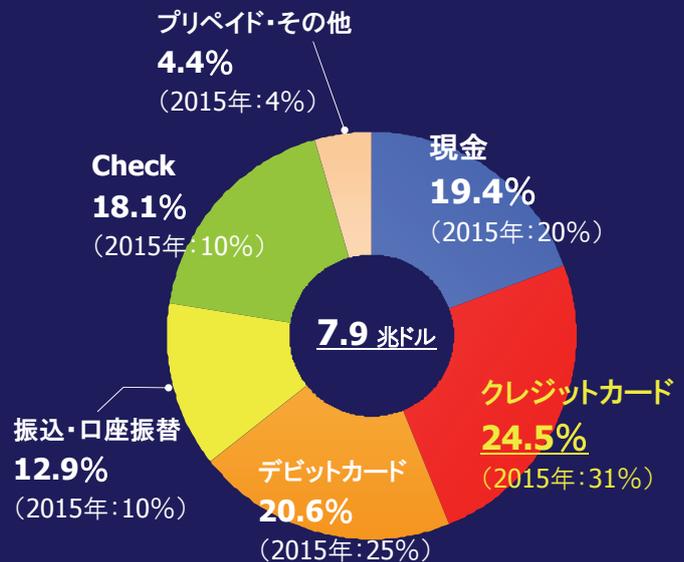
(1) 民間最終消費支出284兆円に占める「現金」の割合は59.1%。

(2) 「クレジットカード」は約32兆円で 11.1%にすぎない。※米国:24.5%、韓国:57.0%

日本 (2010年度)



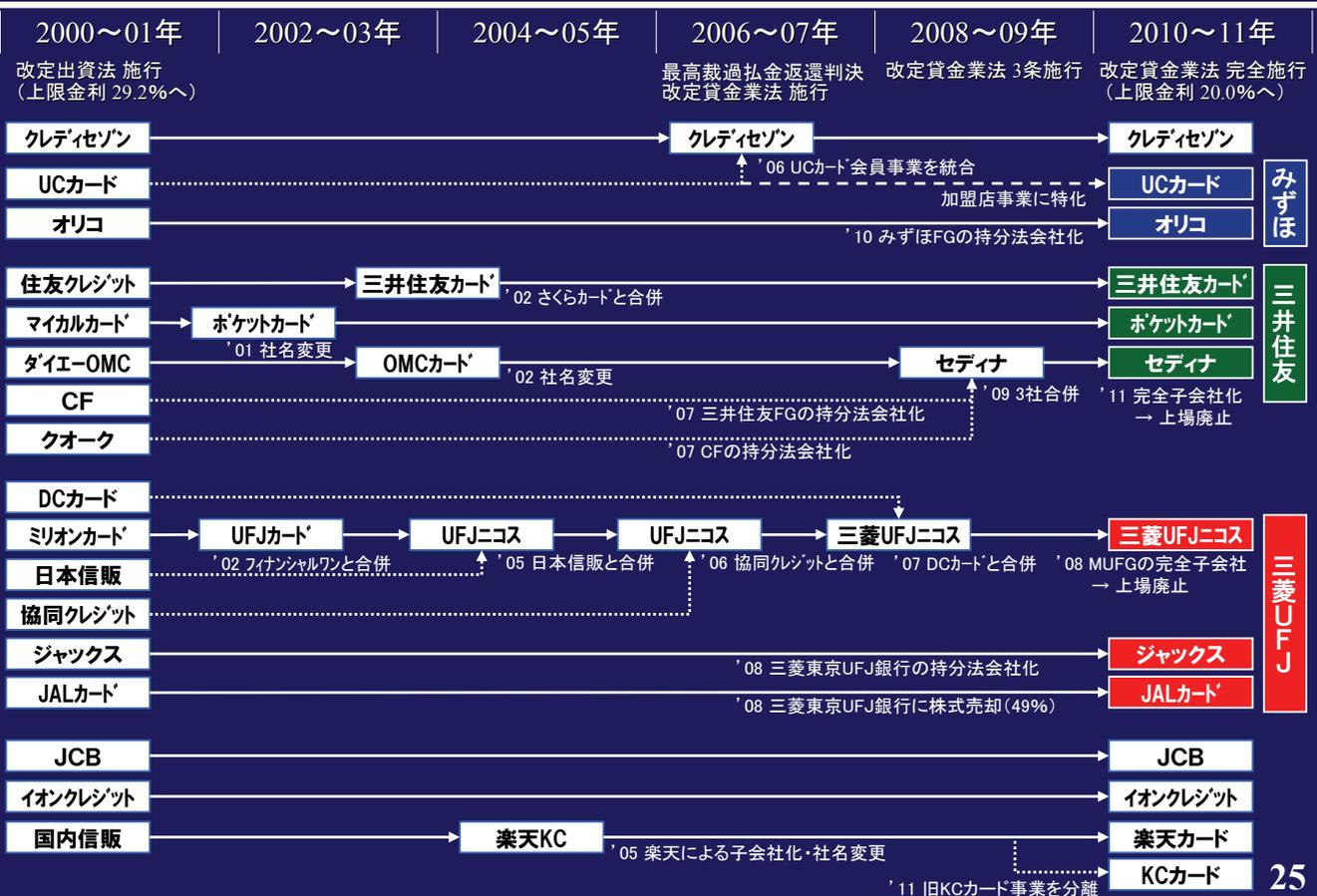
アメリカ (2010年実績と2015年予測)



※日本: 経済産業省、ニューペイメントレポート2010、アビームコンサルティング、富士キメラ総研 等より当社独自推計

※米国: NILSON REPORT 24

6. クレジットカード業界の変遷

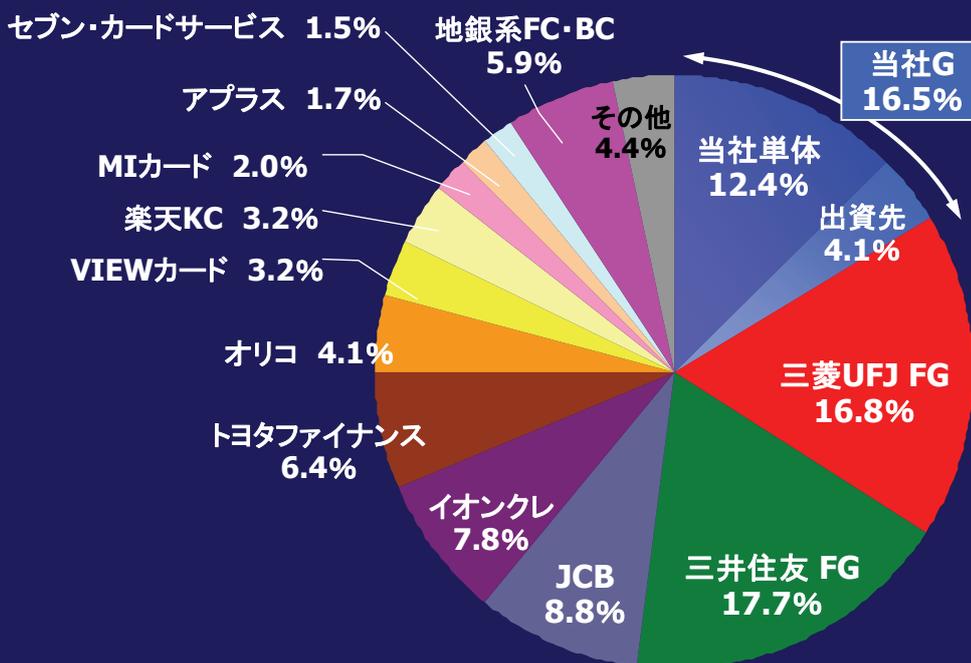


7. 国内クレジットカード業界の再編



8. 国内マーケット・シェア (ショッピング取扱高)

■ カードショッピング取扱高 (イシューベース) 【2010年度】



※各社公表計数等をベースに、当社独自推計方法により算出

※各社原則 単体数値 (海外カード会員分除く)、各ブランド会社のFC・BC (約120社) は「地銀系FC・BC」として集計

※当社出資先: 出光クレジット、リそなカード (セゾンブランド分)、高島屋クレジット、静銀セゾンカード、大和ハウスファイナンス

9. カード業界における当社のイノベーション①

- 1982年 「西武カード」発行、発行拠点(セゾンカウンター)の全国展開開始
⇒ 年会費無料カードを店頭で即与信、即発行するカード開拓モデル確立
- 1982年 キャッシング用無人CD機設置開始
⇒ 顧客利便性を高めつつ、キャッシングの後ろめたさを払拭
- 1988年 VISA/MasterCardと提携
⇒ インターナショナルカードを年会費無料で発行
- 1990年 西友食品売場で、日本初のサインレス取引を開始
⇒ 日常決済シーンでの処理時間を短縮し、顧客利便性を大幅に向上
- 1992年 郵貯カードセゾン発行開始
⇒ サテライトオフィス開設により全国的な営業体制を構築し、圧倒的なシェアを獲得
- 1997年 American Expressと提携
⇒ 年会費3,000円のAMEXカードを提供、業界初の国際4大ブランド発行体制を確立
- 1999年 「e+ イープラス」を展開する(株)エンタテインメントプラスをソニーと合併で設立
⇒ カード会員向けチケット販売・情報提供サービスを開始
- 2002年 合併会社方式により、資本・人材・ノウハウを提供するビジネスモデル確立
(ex. 出光興産、リそなホールディングス、高島屋、ヤマダ電機、静岡銀行、大和ハウス工業
山口フィナンシャルグループ)
- 2002年 新ポイントプログラム「セゾン永久不滅ポイント」開始
⇒ 「いつまでも貯められ、夢の商品に交換できる」をコンセプトに、有効期限を廃止
- 2004年 みずほグループとの包括提携に合意
⇒ UC会員事業会社と統合し、業界最大規模のクレジットカード会社に
- 2006年 サラブレッドクラブセゾンのサービス開始
⇒ カード会員に競走馬共同馬主となるサービスを提供
- 2006年 オンラインショッピングモール「永久不滅.com」の運営開始
⇒ 「モバイル」「コンテンツ」「リサーチ」「オークション」などフィービジネスを展開

28

カード業界における当社のイノベーション②

- 2007年 セゾン投信を設立し、資産形成サービスを開始
⇒ 米バンガード社と提携し、ノーロードで信託報酬も業界最低水準の投資信託を実現
(2008年1月、日経新聞社「日経優秀製品・サービス賞最優秀賞」受賞)
- 2007年 業界初の総合プロセッシングサービス会社「キュービタス」を設立
⇒ SAISONブランドとUCブランド全てのカードプロセッシング業務を集約
- 2008年 ヤマダ電機との提携によるレンタルビジネスに参入
- 2009年 「クレディセゾンのフラット35」の新規取扱を開始
- 2010年 CSR活動として「赤城自然園」(群馬県)の運営を開始
⇒ 美しい自然とのふれ合いにより、その素晴らしさを実感いただける場を提供
- 2010年 American Expressと「センチュリオン・デザインカード」発行合意
⇒ 世界初となる新しいコンセプトのステータスカード(PLATINUM、GOLD、BLUE、PEARL)
- 2010年 「ウォルマートカード セゾン(AMEXブランド)」発行
⇒ 西友店舗での「Every Day、いつでも1%割引」機能を搭載
- 2010年 セブン&アイグループとの包括的業務提携に合意
⇒ 2011年4月より、合併会社「セブンCSカードサービス」の事業開始
- 2011年 「目利き委員会」設立
⇒ ライフネット生命の保険商品とセゾン自動車火災の「おとなの自動車保険」など
新たなビジネスの開発推進
- 2011年 中国銀聯(China Union Pay)と加盟店業務で提携
⇒ UCカードと共同で、5万店の銀聯カード取扱加盟店の獲得を目指す
- 2011年 永久不滅ポイントでネットショッピングの決済を可能に
⇒ 業界初、ポイント残高680億円がネット上の代金決済として利用できるサービスを開始
- 2012年 ベトナム・ハノイ市に駐在員事務所開設
⇒ アジアマーケットにリテール・ノンバンクのノウハウを活かした領域への事業参入

29

II. 中期経営コンセプト

SAISON-AMEXカードなど 戦略武器を活用した「コラボレーション経営」

クレジットカードを軸とした
豊富なビジネス領域

圧倒的な顧客チャネル・
提携パートナー

独創的な商品・サービス、
分厚い顧客基盤



[当社の戦略武器]

提携
パートナー
ニュートラルな
提携戦略

永久不滅
ポイント
ポイント残高
700億円

永久不滅
ドットコム
ネット会員
700万人

多様な
決済手段
プリカ・銀聯
ポイント決済

豊富な
ノンバンク商品
他社にない
きめ細かな対応

AMEX
SAISON-UC
カードの
魅力拡大



[当社が目指すべき3つの基本方針]

現金市場を打ち崩す
クレジットカードを軸とした
決済プラットフォームの構築

リース・信用保証・フラット・融資等
ノンバンク化の推進による
収益源のマルチコア化

NET会員を中心とした
顧客データ活用ビジネスの
創造によるフィー収益の拡大

マルチプルな収益源を持つノンバンク

30

III. 2012年度 経営戦略

連結ベースで特化・連携したクレジットビジネスの展開により、
業界No.1のカード開拓力と取扱高を実現し、マーケットシェアを拡大させる

① 連結ベースでのカードの機能別No.1体制の構築

グループ各社が戦略武器を強化することで、カード開拓力・取扱高、審査・与信・回収・
インフォメーション・加盟店事業など、各分野でNo.1を目指し、競合他社からマーケットシェアを奪取

② ネットビジネスの中核事業化への挑戦

永久不滅ドットコム取扱高を飛躍的に拡大させるとともに、広告・リサーチ・ソーシャルメディア事業
を本格展開

③ ノンバンク化(リース&レンタル・信用保証・フラット35・ノンリコースローン)の推進

ノンバンクらしいファイナンス事業を強化し、収益源をマルチプル化

④ アジアへの事業参入の具体化

将来にわたる持続的成長の布石として海外事業戦略を具体化
顧客情報ビジネス等へ先行投資

31

1.業界NO.1のカード開拓力の強化①

連結ベースでのNo.1カード開拓数を実現させマーケット・シェアを奪取する

クレディセゾン (資本提携カード含む)	2011			
	カード 新規発行	総会員数	取扱高	経常利益
クレディセゾン	196万件	2,475万人	3.66兆円	410億円
出光クレジット	23万件	307万人	0.71兆円	43億円
セブンCSカードサービス	24万件	312万人	0.64兆円	26億円
高島屋クレジット	10万件	137万人	0.59兆円	33億円
りそなカード	9万件	236万人	0.36兆円	44億円
静銀セゾンカード	2万件	18万人	0.03兆円	0.1億円
大和ハウスフィナンシャル	1万件	32万人	0.02兆円	△0.3億円
合計	265万件	3,517万人	6.03兆円	556億円

※取扱高はショッピング及びキャッシングの合計 ※経常利益は各社の数値であり、当社連結への貢献利益と異なる。

32

1.業界NO.1のカード開拓力の強化

顧客基盤の拡充によるマーケットシェア拡大を図る

- 既存チャネルにおける開拓数の極大化
 - ・ 他社カード利用者の取り込みに向けた成長業種(ショッピングセンター、通信など)における稼働会員の獲得強化
- ネット業界におけるカード開拓の推進
 - ・ 提携先のホームページやネット会員・メルマガ会員へのプロモーション
 - ・ ネット企業とコラボレーション、先方の会員組織・顧客と相互連携
(Yahoo、DeNA、Greeなどとポイント交換を活用した会員化)
- センチュリオンAMEXの新規獲得チャネルの開発
 - ・ 新規開拓拠点の開発(商業施設・WEBチャネルなど)
 - ・ 法人市場へのアプローチ(職域・信用金庫など)

【12年度目標】

カード新規発行 (連結)288万枚(前年比 + 9%)
(単体)220万枚(前年比 +12%)

33

2.プロパーカード(AMEX/SAISON/UC)の魅力拡大①

カード基本機能、商品性・サービスを改善しマーケットシェアの拡大を図る

- **カード業界は基本的には流通系カード会社の勝ち戦**
ハウスカードの機能を当社カードに付与して差別化競争を勝ち切る
- **カードの優位性・差別化の武器を、永久不滅ポイントに加えて、早急に築き上げる必要がある**
 - ① コラボレート企業をはじめ、複数企業との割引提携の締結
 - ② 地域フェスティバルや店舗での定期的割引セールのカン
 - ③ 永久不滅ポイントの複数倍付与日の設定
 - ④ AMEXブランドの差別性による優待等をエリア別・業種別に展開
 - ⑤ 顧客への情報提供による集客・売上拡大への寄与
- **ネット企業を中心としたID提携先を拡大**
ヤフーポイントクラブ・ヤフーロコ・グーグル・フェイスブック等
- **スマートフォン・タブレット決済への取組み**
決済代行業者とのコラボレーション

34

2.プロパーカード(AMEX/SAISON/UC)の魅力拡大②

他社カード取り込み・現金市場切り崩しに向けた商品・サービスの開発・訴求

- **クレジットカードとリンクした子カード発行**
 - ・ ドラッグストア等拡大する小額取引、現金マーケットを取り込む
- **既存提携先における提携カード・ALLセゾン・UC会員の利用拡大**
 - ・ PARCOカード優待5%OFF・西友5%OFFなど、セゾン全会員共通の訴求強化
- **プリペイド・決済領域の拡大**
 - ・ オンライン電子マネー市場へ参入 バーチャルプリペイド
 - ・ Visaプリペイド・銀聯プリペイドの新規発行、Neo Moneyの拡販
- **700億円の資産、永久不滅ポイントの活用とサービス価値**
 - ・ 各提携先と連携した永久不滅ポイント交換のプロモーション
 - ・ ネット決済 永久不滅ウォレット・ポイント充当・交換による決済サービス拡充
- **NFCサービスの実証実験に参加**
 - ・ アメリカン・エクスプレスのネットワーク上で、AndroidTM 搭載スマートフォンを利用した非接触型IC 決済サービスの利用環境を検証

35

3. ネットビジネスの拡大

永久不滅.com取扱高の飛躍的拡大とマーケティング・広告事業の育成

■ 永久不滅.com取扱高の飛躍的拡大

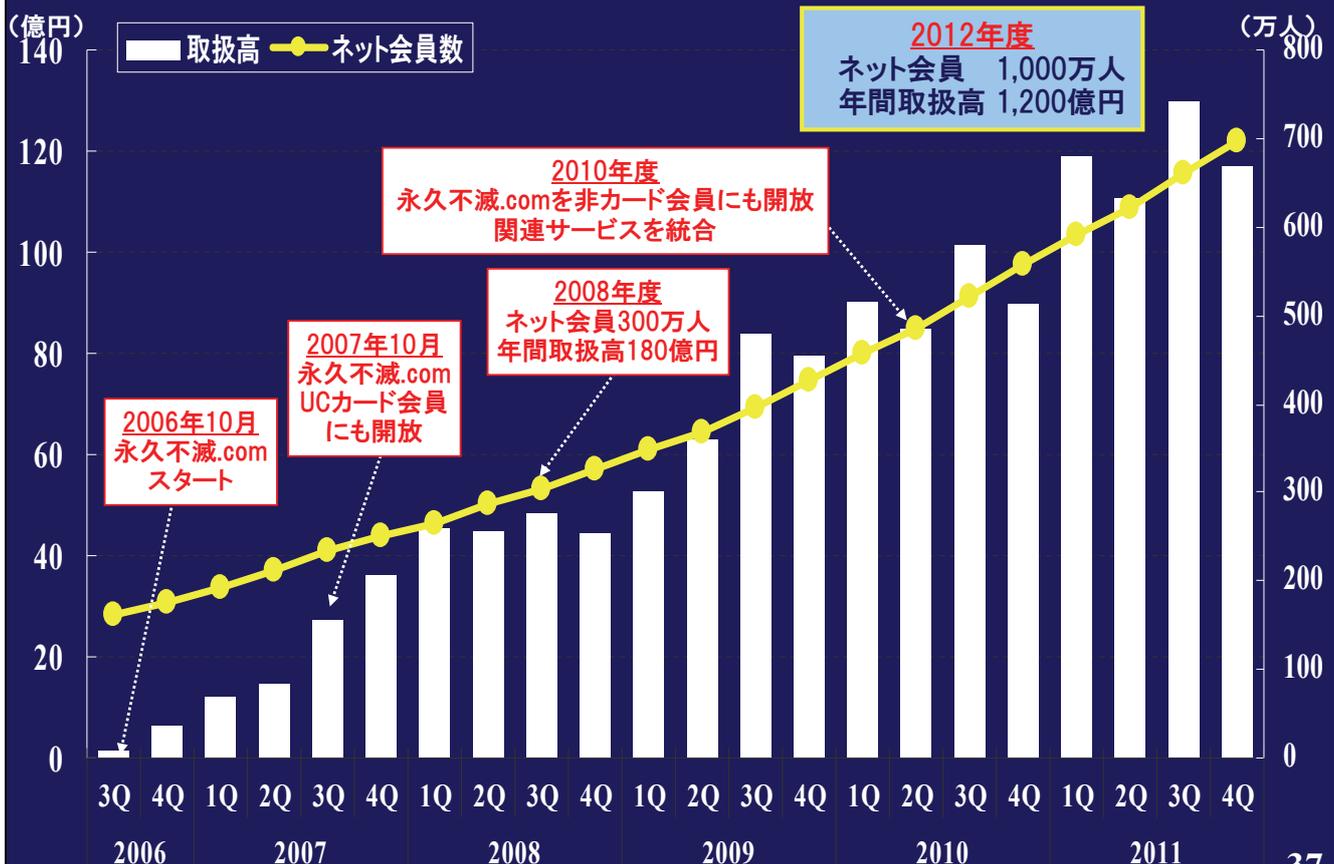
- <顧客拡大> 新規カード発行付帯率のUPIによるネット会員数の拡大
- <認知> 自社メディアからマスメディアへの露出拡大
- <理解> ターゲットマーケティングの実践
- <使い易さ> サイト利便性の向上
- <お得感> 商品アフィリエイトによる破格のプロモーション

■ マーケティング・広告事業の育成

- ・ EC・各種メーカーとの協業成功事例の積上げによる当社マーケティング事業のパブリシティ推進
- ・ 激変するスマートフォン・アドネットワーク市場における有力Net企業とのアライアンス推進

【12年度目標】 ネット会員数:854万人(前比+23%)
 永久不滅.com取扱高:1,200億円(前比+150%)
 貢献利益:53億円(前比+77%)

永久不滅.com取扱高・ネット会員数 推移



4.ファイナンス事業の強化～リース・レンタル事業

マーケットでの圧倒的なシェア獲得と商品領域の拡大

- **大手メーカー系販売店に対する営業を強化**
 - ・ OA機器マーケットシェア上位メーカー系販売店への重点営業を実施
- **既存取引先様との提携強化**
 - ・ 既存取引先様との関係・信頼をより強固にし、実績の拡大を図る
- **マーケットのニーズに合わせた商材を開発**
 - ・ ECO関連の需要拡大に合わせLED照明のレンタルを拡大
 - ・ 医療機器分野や産業機械など新たな商品領域を開発
- **営業拠点の更なる機動力を強化**
 - ・ 全国営業拠点の人員体制強化と、競合に勝つ営業力を育成

【12年度目標】

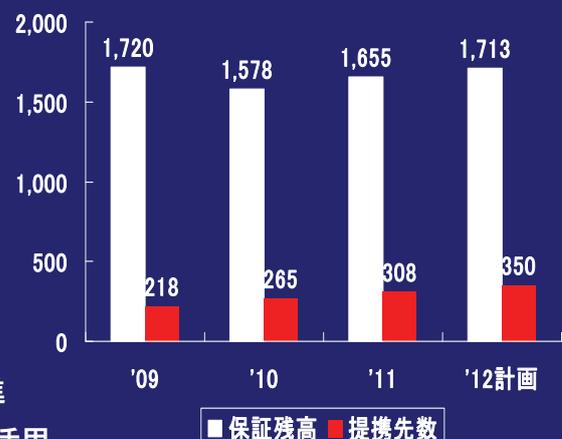
リース・レンタル	取扱高	1,050億円(前年比+9%)
	営業収益	150億円(前年比+2%)

39

5.ファイナンス事業の強化～信用保証事業

「良質保証残高」の着実な積上げに向けた取組み強化

- **新規提携の推進**
 - ・ 「信用金庫」業態へのアプローチ活動強化
⇒ 全国271先との完全提携を目指す
- **既存先の取扱高向上策**
 - ・ 「事業性」にも対応した消費性ローンの推進
 - ・ 「トリプル審査」導入による商品リニューアル
- **審査精度の向上**
 - ・ 「リスクプライシング型審査」の精度アップ促進
⇒ 提携先との取引情報の積極的な活用



【12年度目標】

新規提携	45先(累計350先超)	保証残高	1,713億円(前年比+4%)
		営業収益	103億円(前年比+5%)

40

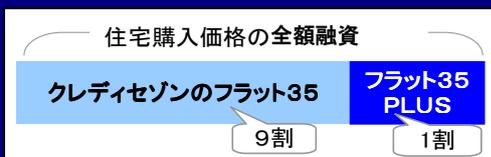
6.ファイナンス事業の強化～フラット35 (長期固定金利型住宅ローン)

「セゾンの住宅ローンパッケージ」の充実～業界No.1を目指して

◎セゾンブランドへの信頼感・安心感によるマーケット制覇を図る

■ 「セゾンの住宅ローンパッケージ」の特長

- | | |
|------------------|---|
| ①事前審査の利用 | ⇒ 信用情報に基づき原則2営業日で回答 |
| ②融資実行は全営業日可能 | ⇒ 毎月1日から月末(13日除く)まで対応 |
| ③資金の代理受領 | ⇒ 「販売・請負業者」の口座に直接入金可 |
| ④契約の日時・場所が選択可 | ⇒ 土日祝も含め要望に合わせ柔軟に対応 |
| ⑤フラット35PLUSで全額融資 | ⇒ 住宅金融支援機構の制度改正による
9割上限融資に対し、「フラット35PLUS」
利用で残り1割を補完
つなぎローンも全額まで利用可能 |



【12年度目標】

年間取扱件数 2,000件 取扱高 530億円(前年比+7%)
営業収益 16億円(前年比+4%)

41

7.アジアマーケットでの具体的展開

リテール・ノンバンクとしてのノウハウを活かした領域への参入

■ シンガポール

- ・ 地理的優位性のメリットを享受する、現地法人活用手法の検討

■ 中国

- ・ 2011年6月～ 天津市で個品割賦の受付業務を受託
⇒ 自社債権による小額貸付事業の実現に向け
会社設立/免許申請

■ ベトナム

- ・ 2012年上期 ハノイ市で駐在員事務所を開設
- ・ リテール・ノンバンク事業参入

⇒ 金融機関・事業会社との提携等による進出の可能性を検討

(参入領域) クレジットカード・個品割賦・IT/ソーシャルネットワーク事業

■ その他アジア地域

- ・ 親密提携クライアントのアジア進出状況に応じ新規参入と拠点拡大を図る



42

IV. CSR・メセナ活動 1. サッカー日本代表



2001年～、日本サッカー協会との「サポーターズカンパニー契約」を締結
(A代表、U-23代表、U-20代表、U-17代表、なでしこジャパン、フットサル代表、ビーチサッカー代表)

① JAPANカードセゾン

- サッカー協会への寄付
(カード利用額の0.1%、カード発行1枚ごとに500円)



② 代表・なでしこグッズのポイント交換・販売

- adidasジャパンとのコラボレーションにより、カード会員向けに販売
- 期間限定のオリジナル代表カレンダーの永久不滅ポイント交換
(400Pointの内100Point=500円分を強化資金としてサッカー協会へ寄付)



③ なでしこ W杯優勝記念セレモニー

- 優勝翌日にカウンターへ「おめでとう なでしこJAPAN」のポスターを掲出
- 優勝メンバー・佐々木監督へGOLD-AMEXを年会費永年無料で贈呈
(当日・翌日のTV/一般紙/スポーツ紙/WEB等に大きく露出)

④ 強化資金 贈呈セレモニー

- 2011年寄付総額：830万円
(JAPANカード330万円、永久不滅ポイントによる寄付約500万円)



2. 赤城自然園

赤城自然園 Akagi Nature Park

○ 開園日数 2011年度：156日 → 2012年度：166日（前年比+10日）

○ 来場者数 2011年度：27,334人 → 2012年度：32,000人（前年比117%）

自然体験プログラムの充実と認知度upにより、地元コミュニティサークルや健保組合など団体来園促進

2012年度 開園スケジュール

春	4月 7日(土) ~ 6月10日(日)
夏	7月13日(金) ~ 8月26日(日)
初秋	9月14日(金) ~ 10月 8日(月・祝)
晩秋	10月19日(金) ~ 11月18日(日)



主な体験プログラム

- ◆ 園内のフォトイベントの開催
赤城自然園フォトコンテスト
写真家 新井幸人と行くフォトツアー
- ◆ ナイトハイク
虫の声や夜空を楽しみながら森を散策
- ◆ てづくり工房・炭俵づくり
木の実や枝を利用した工作体験や炭焼小屋での炭俵づくり
- ◆ 10月28日(日)「群馬県民の日」
小人入園料を無料に（通常：小学生～高校生300円）
- ◆ RHSJ 子供体験学習プログラム
「植物の生きる知恵」を学ぶ小学生体験プログラム
※春・夏・初秋・晩秋の季節ごとに開催

2012年度 ご協賛企業 (50音順)

