

街カードフェスタ

SAISON
CARD
INTERNATIONAL



2015年度 第2四半期 決算説明会資料

2015. 11. 11

CREDIT SAISON CO., LTD.

AGENDA

INTERNET

GLOBAL

INNOVATION

Saison AMEX Lineup



◆ 2015年度 上半期トピックス

I. 2015年度 上半期決算報告

II. 2015年度 経営ビジョン

III. 社会貢献

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異なる可能性があります。

2015年度上半期 トピックス

Payment カードビジネス

- 現金マーケット打破に向け、プリペイドカード事業の取り組み加速
日本初！銀聯ブランド付き「NEO MONEY」の発行開始
(株)ローソンとの「おさいふPonta」の業務受託
- リボルビング残高3,188億円(前期末比+8%)に伸張

Solution ソリューションビジネス

- 全社員にて法人営業体制を確立し法人マーケットのキャッシュレス化促進
- 法人商品の新規発行枚数+11%、取扱高+13%と実績拡大

Finance ファイナンスビジネス

- 提携先数384先へ拡大、信用保証残高は2,491億円(前比+9%)に伸長
- アpartment購入ローンの本格展開により資産形成ローン残高は881億円(前期末比+30%)に伸張

Internet ネットビジネス

- 国内カード業界初！コーポレート・ベンチャーキャピタル
「(株)セゾン・ベンチャーズ」設立
- スマートフォンアプリ「セゾンPortal」「UC Portal」会員数100万人突破！

Global 海外ビジネス

- インドネシアにおいてファイナンス事業会社「Pt.Saison Modern Finance」を設立し、プリペイド事業、リース事業へ参入
- ベトナムでNo.1の総合リテールファイナンス事業者を目指し、HD Bankと資本業務提携し、「HD SAISON Finance Company」を設立

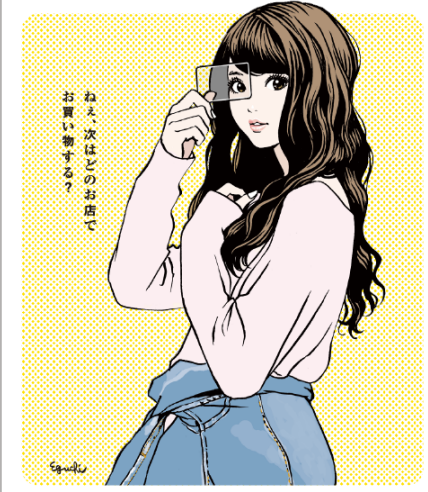
Group グループ経営

- 株式会社アトレ、株式会社アトリウム、当社の3社共同で恵比寿駅西口に新たな商業施設開発を推進

I. 2015年度 上半期決算報告

1. 経営成績
2. セグメント別業績概況
3. 連結会社の貢献概況
4. 主要指標（クレディセゾン単体）
5. クレジットビジネスの動向
6. 債権リスク・貸倒コスト
7. 利息返還請求
8. 財務指標
9. 業績予想の修正

◆街カードフェスタ 初開催エリア！



街カードフェスタ
なんば
9.19.sat-10.18.sun
街カードフェスタ なんば 後援
www.machikadofes.net/namba

対象施設でのカードご利用金額合計5,000円(税込)以上で
「なんばグランド花月」にご招待
「ギフトカード」をプレゼント！

対象カード
SAISON CARD INTERNATIONAL UC TAKASHIMAYA CARDS
TSJ Life CARD りそなカード
三井住友VISAカード 三井住友VISAカード 三井住友VISAカード
対象施設
Takashima's YOKO CINEMAS ビデオカメラ
無印良品 YAMADA



街カードフェスタ 千葉
Machikado Fes Chiba 2015.9.1.tue-30.wed

ねえ、次はどのお店で
お買い物する？

対象施設でのカードご利用金額合計5,000円(税込)以上で
「商品券」「スバリゾートハワイアンズ
ペア入場券」などをプレゼント！

対象カード
SAISON CARD INTERNATIONAL UC Life CARD JCB C OMC
VIEW 楽天カード
対象施設
KITA CMC PARCO 三井住友VISAカード
千葉市観光局 千葉市観光局 千葉市観光局
街カードフェスタ 千葉 後援 www.machikadofes.net/chiba



1.経営成績

(単位:億円、%)

		2014年度 第2四半期	前比	2015年度 第2四半期	前比	2015年度 (計画)	当初 計画差	前比
連 結	営業収益	1,265	102.1	1,349	106.6	2,700	+20	104.2
	経常利益	266	97.4	342	128.7	600	+55	137.3
	当期純利益	185	105.0	230	124.3	385	+35	304.9
	1株利益(円)	100.89	105.0	125.28	124.2	209.30	-	304.3

単 体	営業収益	1,062	105.0	1,116	105.1	2,317	+17	105.6
	経常利益	219	108.5	220	100.2	465	+5	120.9
	当期純利益	135	114.2	127	93.4	340	+65	300.5

2.セグメント別業績概況

(単位:億円、%)

	営業収益			営業利益		
	2014年度 第2四半期	2015年度 第2四半期	前比	2014年度 第2四半期	2015年度 第2四半期	前比
クレジットサービス	964	1,003	104.0	96	108	111.8
リース	70	68	96.8	30	26	88.4
ファイナンス	107	127	119.0	60	70	115.6
不動産関連	72	100	138.7	30	54	181.5
エンタテインメント	56	55	97.9	7	7	100.3
計	1,270	1,354	106.6	225	267	118.6
セグメント間取引	△5	△5	-	0	0	-
連 結	1,265	1,349	106.6	225	267	118.6

3.連結会社の貢献概況

経常利益の連単差

連結会社の貢献状況

	単 体	連 結	連単差
経常利益	220億円	342億円	122億円

主な連結子会社	経常利益 貢 献	主な持分法適用会社	経常利益 貢 献
アトリウムG (不動産流動化業) (サービサー業)	72.4億円	出光クレジット (クレジットカード業)	8.9億円
コンチェルト (アミューズメント業) (不動産賃貸業)	12.0億円	高島屋クレジット (クレジットカード業)	4.5億円
セゾンファンデックス (貸金業) (不動産金融事業)	10.5億円	セゾン情報システムズ (情報処理サービス業)	4.3億円
JPNホールディングス (サービサー業) (派遣業) (保育業)	0.9億円		

（参考）不動産関連事業（アトリウム）の進捗

不動産市況を背景にした物件売却に加えて
整理関連事業資産の処理により年度計画を上回って進捗

■ 整理事業

【南青山】

- ・売却完了(2014年度)

【六本木】

- ・売却完了(2015年度第2四半期)

【恵比寿】

- ・株式会社アトレ・株式会社アトリウム・当社の3社共同で恵比寿駅西口に新たな商業施設開発を推進(2016年春開業予定)

■ 存続事業

- ・中小型の不動産を仕入れ、付加価値を付けて短期間で売却
- ・小型収益物件を保有し、賃料収入を確保

【恵比寿開発：外観イメージ】



【資産】

1,900億円(前期末差△50億円)
内)整理事業資産600億円(前期末差△100億円)

【経常利益】

2015年度2Q実績:72億円(前期差+53億円)
修正計画 :51億円(当初差+50億円)

4.主要指標(クレディセゾン単体)

(単位:万枚、万人、億円、%)

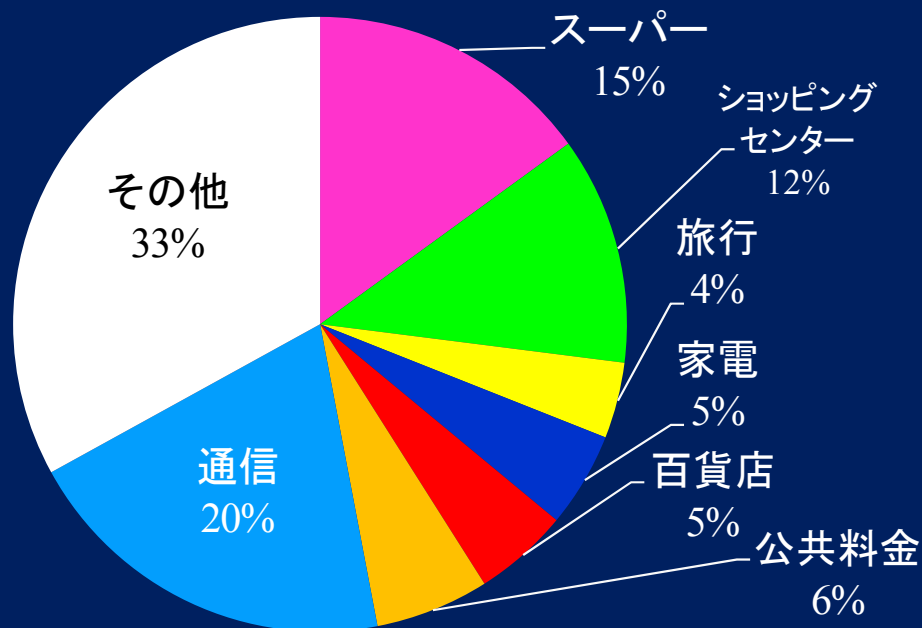
()は前期末差

	2014年度		2015年度		2015年度(計画)	
	第2四半期	前比	第2四半期	前比		前比
新規開拓件数	149	84.4	163	109.2	340	113.0
新規発行枚数	117	92.0	128	109.2	270	113.8
総会員数	2,480 (+5)	100.0	2,527 (+30)	101.9	2,560 (+63)	102.5
稼働会員数	1,446 (+26)	103.6	1,482 (+24)	102.5	1,540 (+82)	105.6
カード取扱高	21,291	107.9	22,282	104.7	47,380	108.5
ショッピング	19,893	108.0	20,912	105.1	44,500	108.8
キャッシング	1,398	107.1	1,369	97.9	2,880	103.8

5-①クレジットビジネスの動向～ショッピング～

三井ショッピングパークカードセゾンやウォルマートカードセゾンなど
新規会員拡大に伴い稼働会員は増加し取扱高伸張に寄与

【主要業種別シェア】



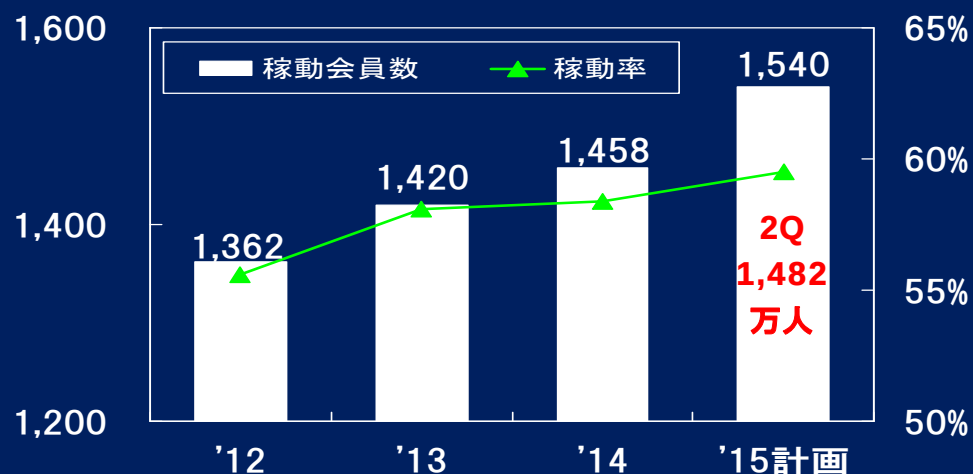
※当社on-us加盟店実績より算出

◆取扱高前年比

ショッピングセンター	+13%	百貨店	±0%
スーパー	+11%	公共料金	±0%
家電	+4%	通信	△18%
旅行	+3%	その他	+7%

(万人) 【稼働会員推移】

(前年比)



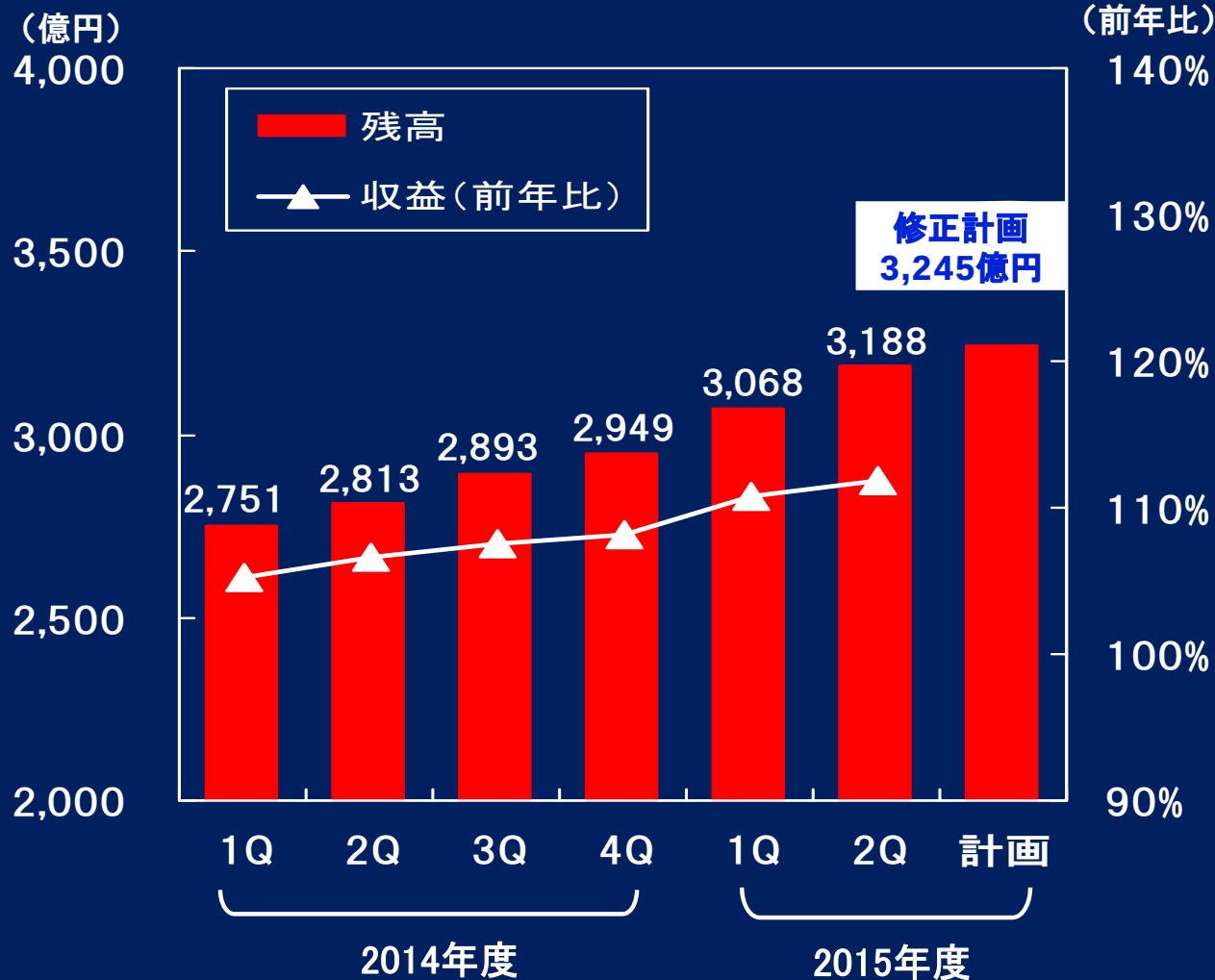
【取扱高・収益推移】



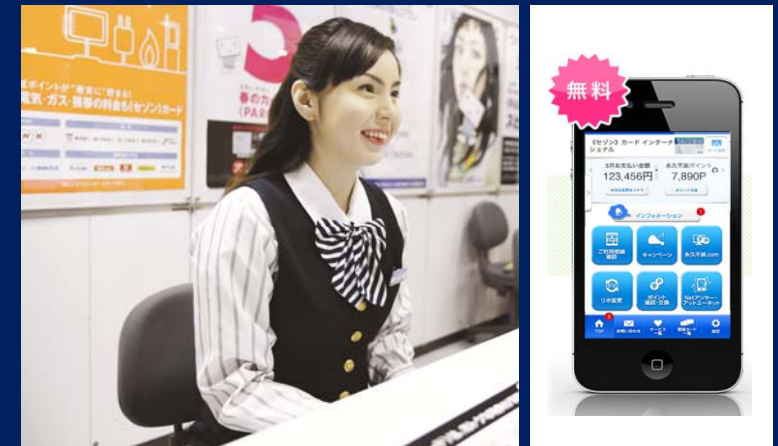
5-②クレジットビジネスの動向～ショッピングリボ～

セゾンカウンターなど顧客接点チャネルを最大活用し、
「リボ変更」や「リボ宣言」の訴求強化により残高・収益ともに堅調に推移
当初計画3,125億円(前比+6%) ⇒ 上方修正3,245億円(前比+10%)

■ 残高・収益推移



セゾンカウンターでの対面接客や
「セゾンPortal」によるリボ訴求



リボ変更

1回払い・2回払いなど
ご利用分を選んで
「リボ」に変更

リボ宣言

全てのご利用分が
自動で「リボ」に変更

5ー③クレジットビジネスの動向～キャッシング(当社単体)

ニーズを先回りした与信枠の設定や「セゾンPortal」でのオンラインキャッシングの提供
コンサルティングセンターでのMONEYCARDなどローン商品拡販による顧客ニーズへの対応

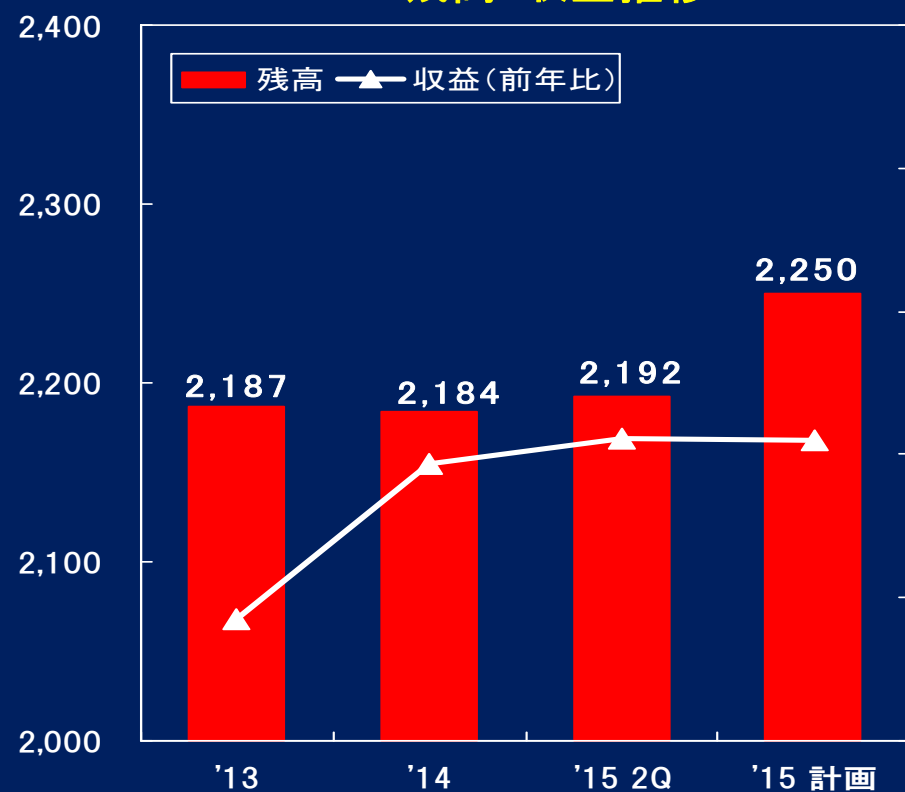
キャッシングサービスのご利用チャネルの多様化



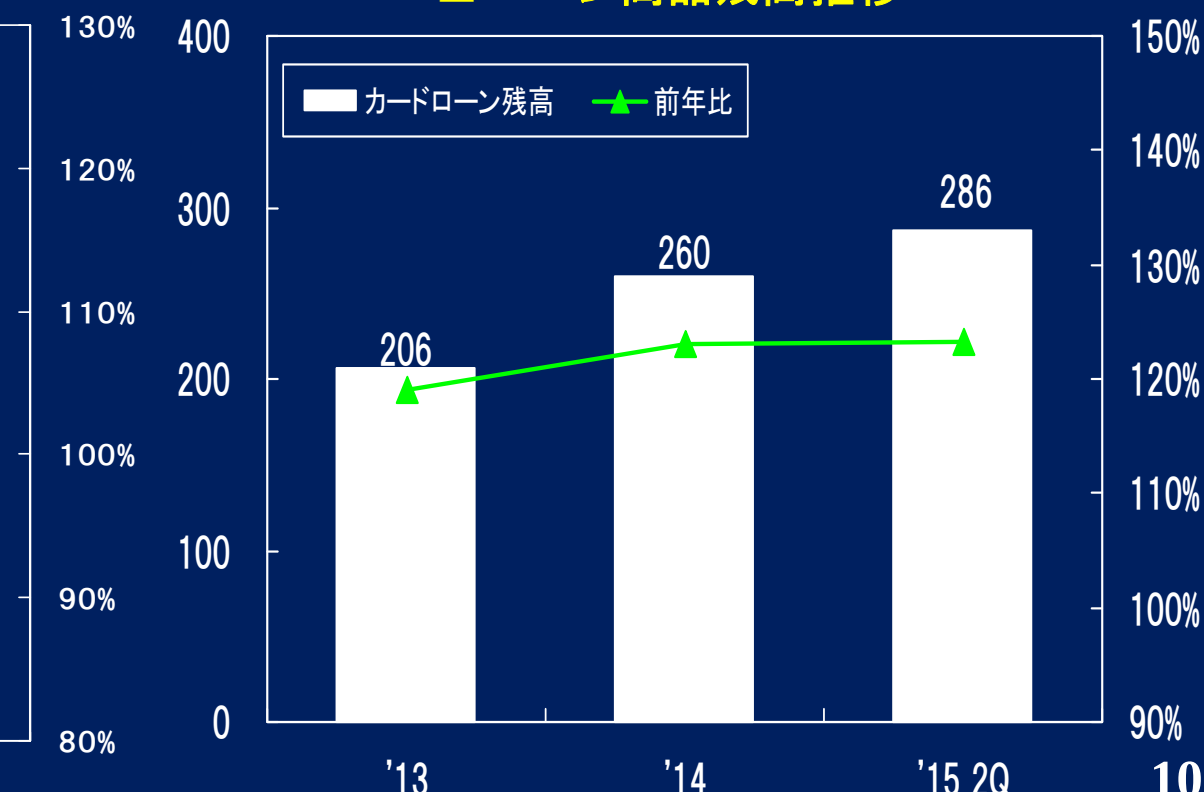
MONEYCARD 商品概要

- ・ご利用可能枠: 最高300万円
- ・融資利率: 6.47%～15.0%

(億円) ■ 残高・収益推移



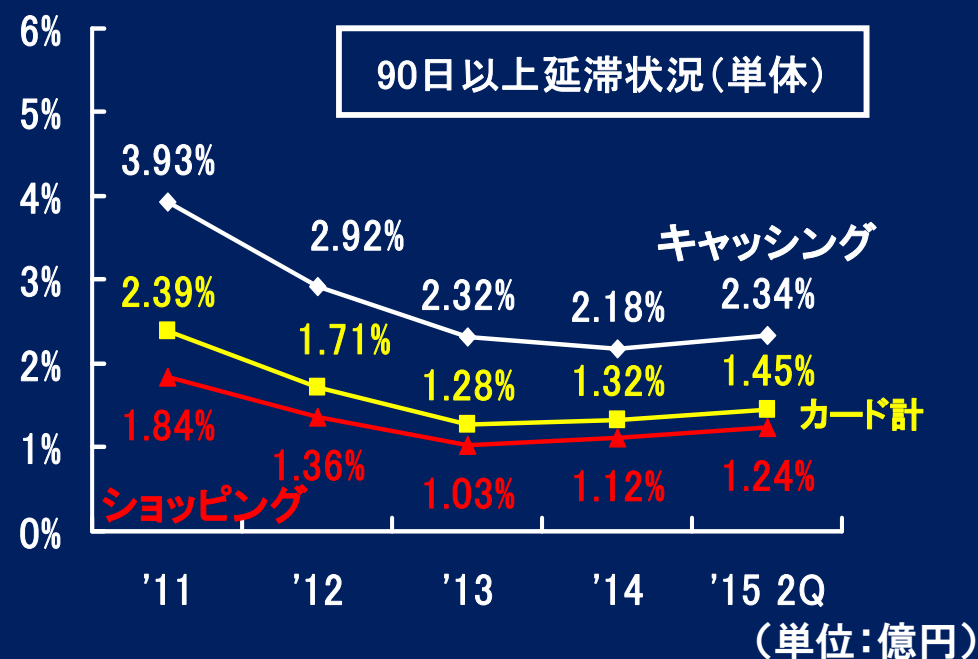
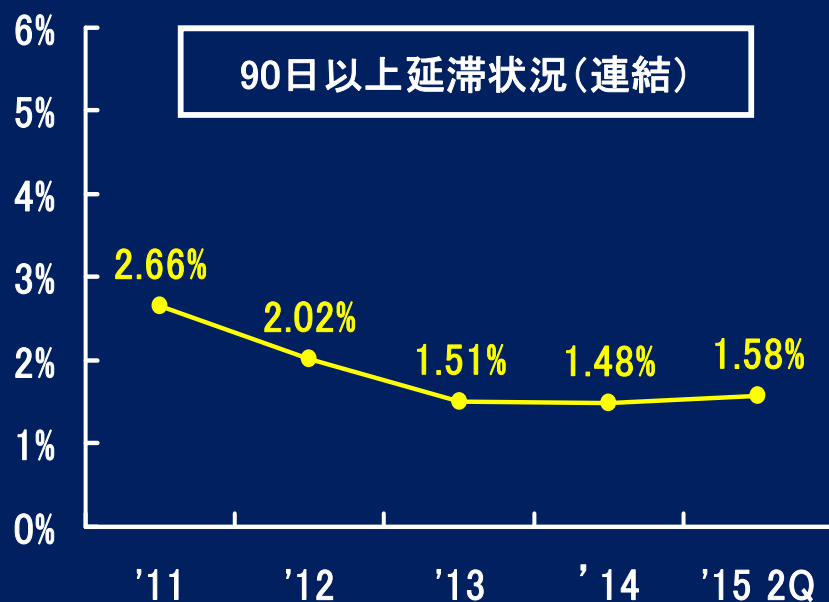
(前年比)(億円) ■ ローン商品残高推移



6.債権リスク・貸倒コスト

リボルビング残高拡大やキャッシング残高成長に向けた
積極的な営業展開に伴いリスクとプロフィットのバランスを追求

■債権リスクの状況



■貸倒コストの実績と計画

(単位:億円)

【連結】

	2Q実績		計画		
		前差		当初計画差	前差
貸倒コスト	107	15	223	14	△55
内)一般貸倒コスト	107	15	223	14	44
内)利息返還コスト	0	0	0	0	△99

【単体】

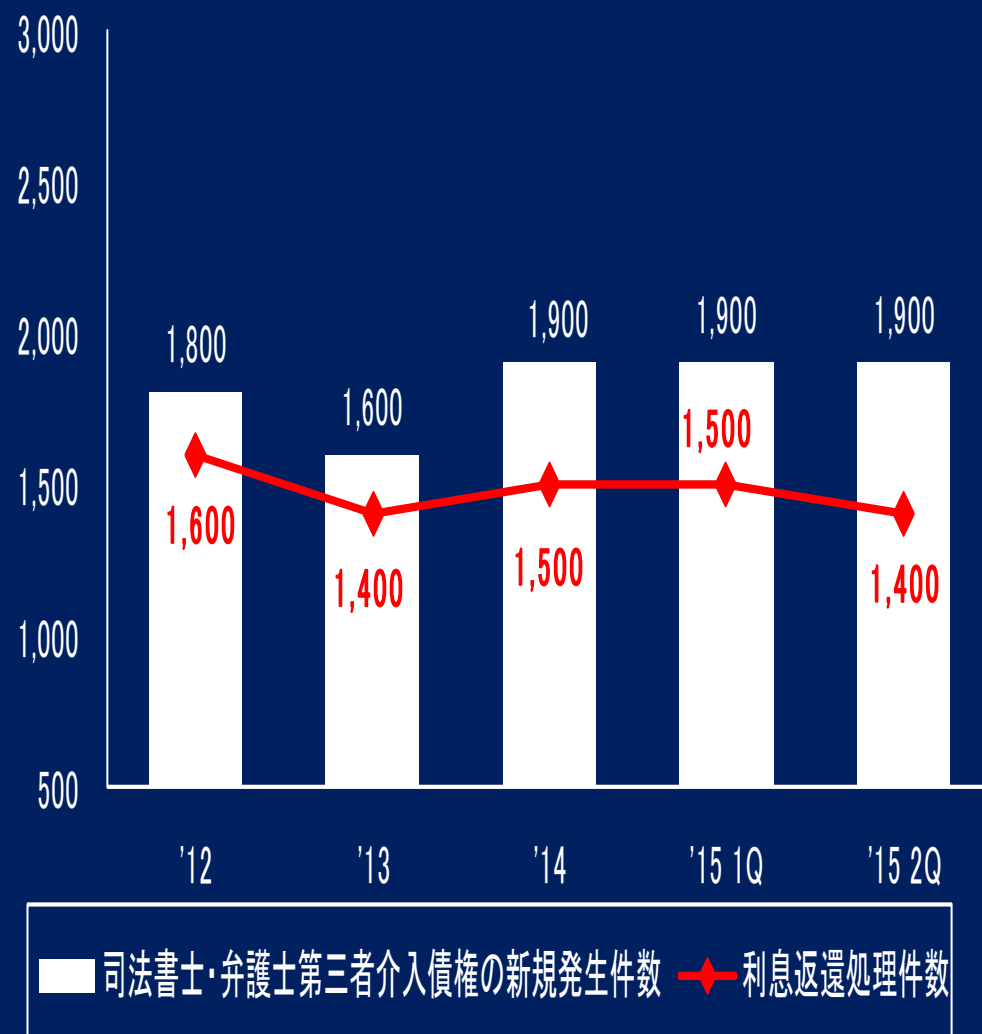
	2Q実績		計画		
		前差		当初計画差	前差
貸倒コスト	100	17	202	13	△50
内)一般貸倒コスト	100	17	202	13	38
内)利息返還コスト	0	0	0	0	△88

7.利息返還請求

第3者介入の新規発生件数は、前年同等水準にて推移

■第3者介入新規発生件数推移(月平均)

月平均(単位:件)

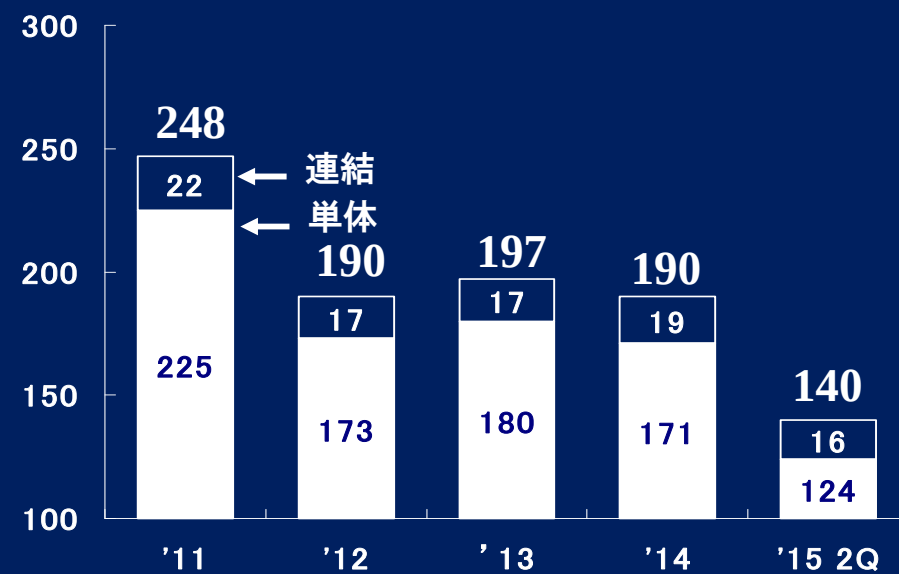


■利息返還損失引当金残高推移

(単位:億円)

2Q実績	連結	単体
取崩(発生)額	50	47
繰入額	0	0
残高増減	△50	△47

(単位:億円)



8.財務指標

■自己資本額・総資産・自己資本比率

	連 結		単 体	
		前期末差		前期末差
自己資本額	4,668億円	+217億円	3,981億円	+96億円
総資産	2兆4,315億円	+582億円	2兆3,366億円	+486億円
自己資本比率	19.2%	+0.4%	17.0%	+0%

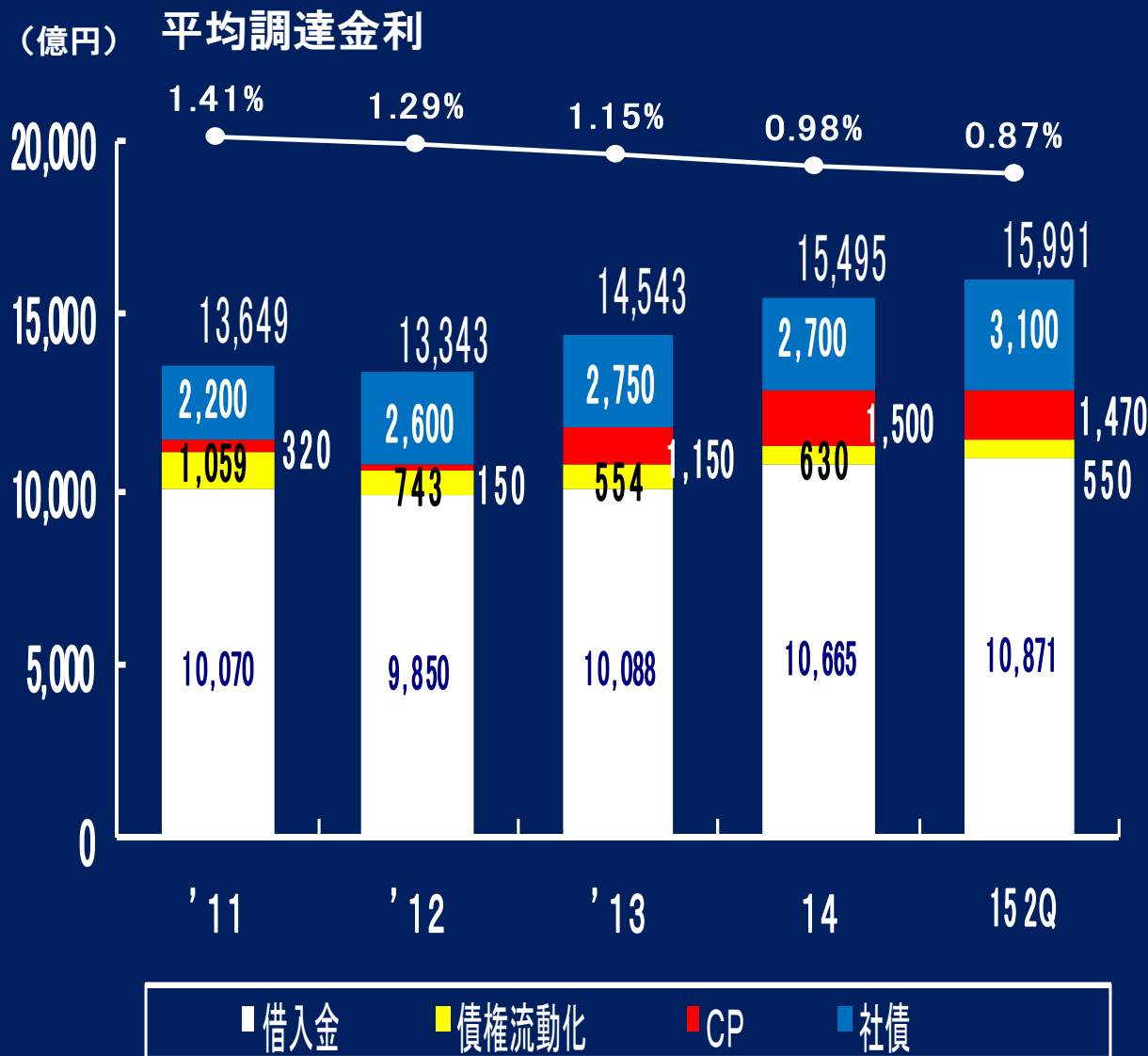
9.業績予想の修正

(単位:億円)

		前回発表予想 (5月13日 公表)(A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	主な増減理由
連 結	営 業 収 益	2,680	2,700	+20	【上方修正要因】 ■連結 ・連結子会社アトリウムの利益上ぶれ ■単体 ・ファイナンス事業が堅調に推移 ・将来の成長基盤構築に向けた経営資源の再配分
	経 常 利 益	545	600	+55	
	当 期 純 利 益	350	385	+35	
単 体	営 業 収 益	2,300	2,317	+17	
	経 常 利 益	460	465	+5	
	当 期 純 利 益	275	340	+65	

（参考）調達構造 有利子負債推移（単体）

積極的な営業展開に対応した資金調達の多様化



【格付】 R&I A⁺

2015年度社債発行

合計：600億円

7月：発行額100億円

期間3年

利率0.180%

7月：発行額300億円※個人向け

期間4年

利率0.256%

9月：発行額200億円※個人向け

期間7年

利率0.538%

「当社個人向け社債の特徴」

- ・10万円から購入可能
- ・年限を変更し個人投資家の投資ニーズに対応

長期比率：78%

固定比率：68%

(参考) 共同基幹システム開発の進捗状況

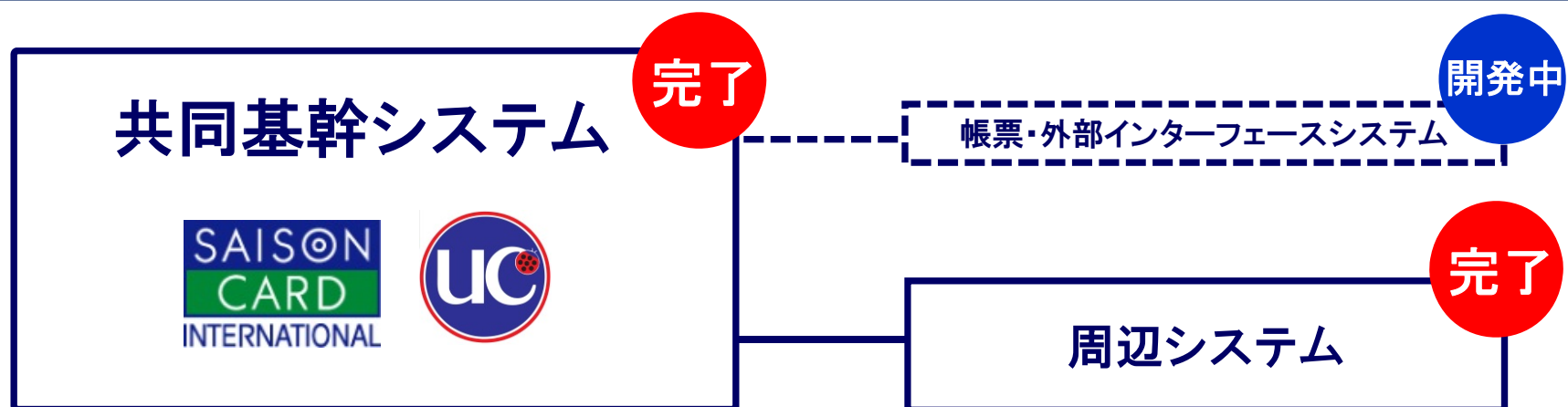
2016年度後半のシステムリリースに向けて計画通り進捗

【開発の目的】

- 顧客管理の統一化
 - ・ セゾン/UCブランドの顧客情報を一元管理
- 柔軟性の向上による追加システム開発の効率化
 - ・ 新サービス・提携時のシステム開発費用の抑制
 - ・ 汎用性を高めプロセッシング事業を拡大

【開発の現状と今後の計画】

- 投資総額: 約2,000億円(連結)
 - 安全・確実にシステム移行を実施するため開発と品質確認を実施





Ⅱ. 2015年度下期 経営戦略

- ◆ 経営ビジョン
- ◆ 下期経営戦略
- ◆ 下期の重点施策





Neo Finance Company in Asia

＜ STRATEGY I ＞

法人営業強化徹底による
戦略武器の開発・ブラッシュアップ



＜ STRATEGY II ＞

イノベーションによる顧客価値の創造

Payment
カードビジネス

Solution
ソリューションビジネス

Finance
ファイナンスビジネス

Internet
ネットビジネス

＜ STRATEGY III ＞

現地企業とのコラボレーションによる
ASEAN事業展開

Global
海外ビジネス



＜ STRATEGY IV ＞

ダイバーシティ経営による
「主体性ある組織」への進化



◆2015年度 経営戦略・下期の重点施策

1

個人消費から法人消費マーケットへの展開

2

プリペイドカードマーケットの攻略

3

法人営業体制の全社的構築

4

多様なファイナンス商品による資金ニーズへの対応

5

ネットビジネスの戦略的展開

6

ASEAN各国への事業基盤確立

■新規カード発行数の最大化

- ・提携先の新規出店に合わせた新規開拓強化

2015年度上期： ららぽーと富士見、
三井アウトレットパーク北陸小矢部

2015年度下期： ららぽーと海老名・EXPOCITY・立川立飛



三井ショッピングパークカード《セゾン》



2015年4月OPEN
「ららぽーと富士見」カード募集風景



カード発行枚数
稼働会員数

上期実績
128万枚(前比+9%)
1,482万人(前差+24万人)

年間計画
270万枚(前比+14%)
1,540万人(前差+82万人)

■リアルとバーチャル両軸での開拓強化

- ・セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カードの上位カード拡販
- ・WEB/スマートフォンを活用したカード開拓の強化



■オープンイノベーションを軸とした成長基盤の構築

- ・ライフイベント需要のカード決済化
- ・スマホを活用した決済スキームの開発

■クレジットカード利用領域拡大

- ・ふるさと納税など税金分野のキャッシュレス化
ふるさと納税カード取扱高: 前年比 約9倍

ふるさと納税

自動車税

固定資産税

アプリと連携したWEB開拓



ORIGAMI

ソーシャル
ショッピングアプリ



mercari

フリマアプリ

新たな決済スキームで連携



SAISON CARD UCでお支払いいただけます!

「ふるさと納税」で
珠玉の特産品を食す

今なら抽選でキャッシュバック!



上期実績

ショッピング取扱高

2兆912億円 (前比+5%)

年間計画

4兆4,500億円 (前比+9%)



■日本のプリペイドカード事業者の地位確立

- ・商品ラインナップ拡大によるキャッシュレス化促進
 - ◆日本初！銀聯ブランド「NEO MONEY」
 - ◆(株)ローソンの「おさいふPonta」
- ・先駆者としてのノウハウを最大限活用し新規提携・商品性向上を推進

(万枚)

3,000

2,000

1,000

0

プリペイドカード発行枚数の推移



NEO MONEY



ココカラクラブカード



au Wallet カード



WebMoney Card



ソフトバンクカード

'11

'12

'13

'14

'15 2Q

2015年度 新商品ラインナップ



業務受託



銀聯ブランド
NEO MONEY

総発行枚数

2,250万枚 突破

■法人マーケットのキャッシュレス化に向けた全社法人営業体制の確立

- ・法人営業部門の増員による法人営業体制の強化
- ・コーポレートカード付帯保険補償内容の拡充を武器とした拡販
- ・クラウド請求書クレジット決済サービスを活用したBtoB決済領域の拡充

企業規模・ニーズに合わせた
カードラインアップ



コーポレートカード
法人カード



セゾンプラチナ・
ビジネスAMEX



経費精算業務の省力化を
サポートするツール



「Concur」
経費精算システム



「マネーフォワード」
家計簿サービス
クラウド請求書
クレジット決済サービス

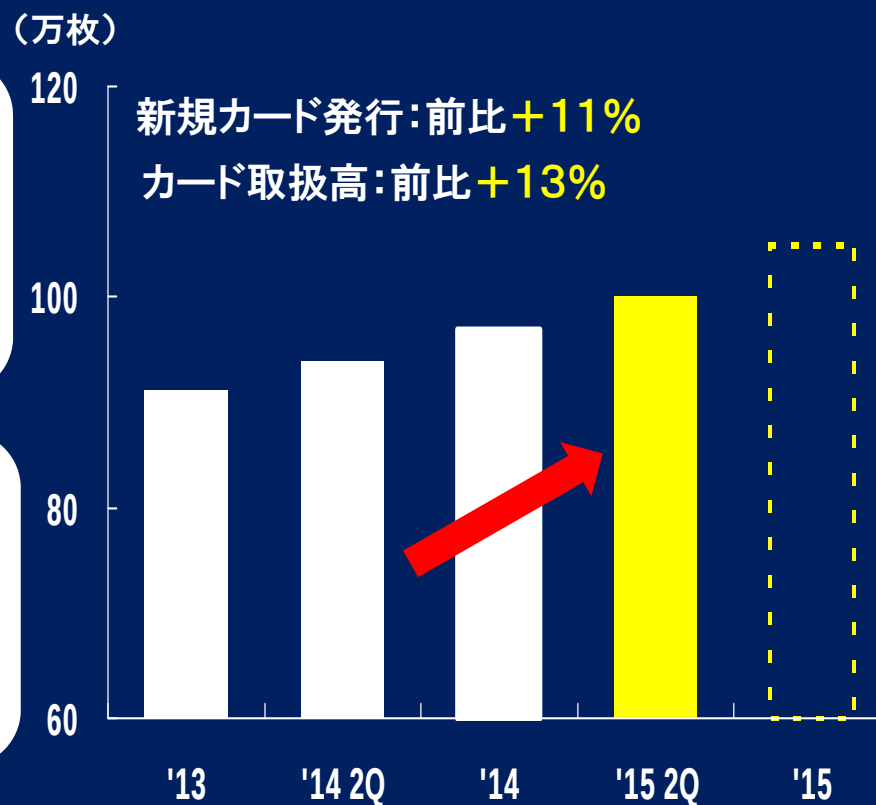


「ミロク情報サービス」
財務・経営システム
ソリューション



「free」
全自動のクラウド型
会計ソフト

法人向けカード会員の推移



【信用保証】

■既存先との連携強化

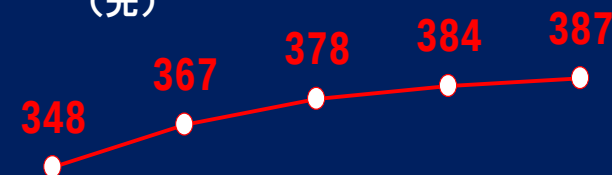
- ・「事業資金にも利用できる」強みの再徹底
- ・「ターゲット・資金使途」等の商品カスタマイズ
- ・定例訪問・商品勉強会等を通じた関係深耕

■新規提携開発の推進

- ・個人事業主向け商品を切り口とした
信金ネットワーク拡充と地銀との提携推進
- ・「保証能力／汎用性／マーケティング力」を
活かした金融機関へのアプローチの継続

提携先数

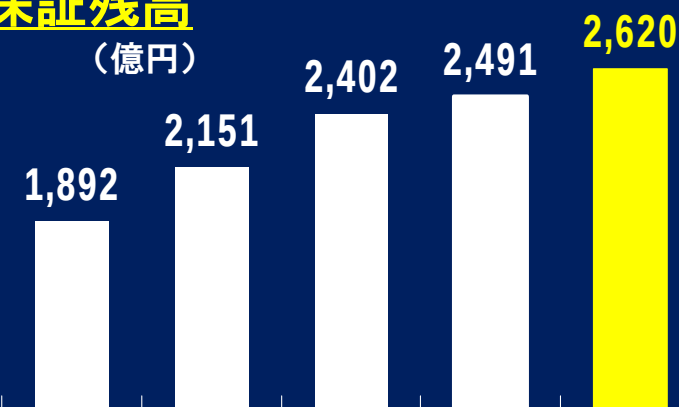
(先)



'12 '13 '14 '15 2Q '15計画

保証残高

(億円)



'12 '13 '14 '15 2Q '15計画

上期実績

提携先数	384先(前期末差+6先)
保証残高	2,491億円(前比+9%)
営業収益	74億円(前比+10%)

年間計画

提携先数	387先(前期末差+10先)
保証残高	2,620億円(前比+9%)
営業収益	153億円(前比+10%)

【ファイナンスビジネス関連】

■マーケットニーズに応じた資産形成ローンの積極推進

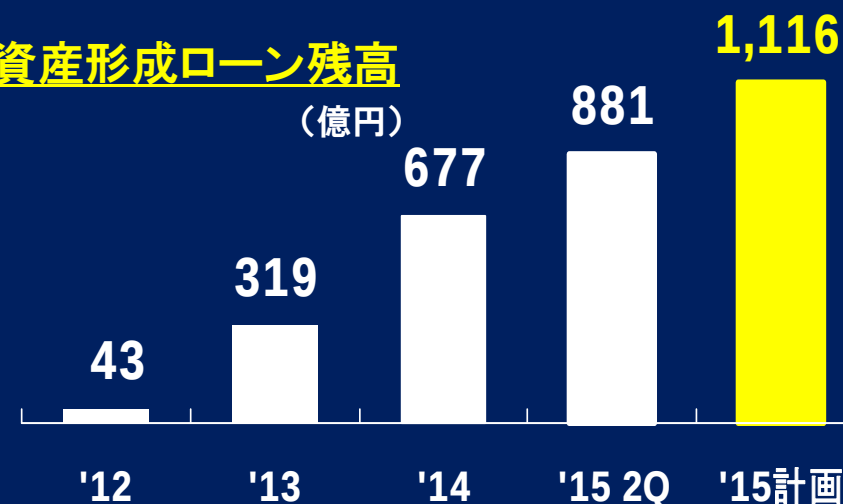
- ・マーケットニーズに応じた商品性のカスタマイズ及び提携先への勉強会を通じたサポート体制強化
- ・新規提携先の拡大、並びにマンション・アパート・中古コースの取扱高拡大



■不動産担保ローンの推進強化

- ・不動産事業者向け仕入資金への対応
- ・ノンリコースローン推進による収益源のマルチコア化

資産形成ローン残高



〈資産形成ローン実績・計画〉

上期実績

年間計画

債権残高 881億円(前比+85%)

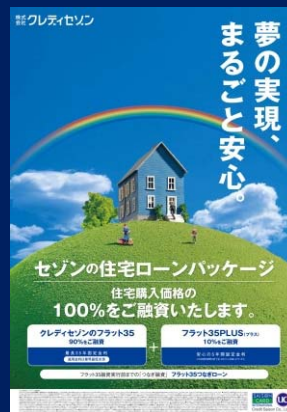
1,116億円(前比+65%)

営業収益 10億円(前比+84%)

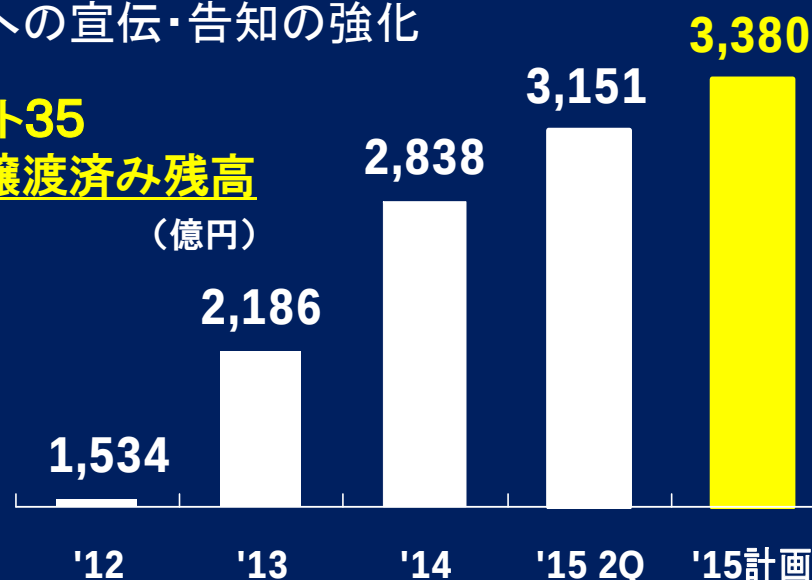
22億円(前比+73%)

【フラット35】

- ・審査スピード・サービスレベル向上
- ・戸建／中古仲介の取り込みに向けた既存並びに新規代理店に対する営業強化
- ・借換ニーズの取り込みに向けた顧客への宣伝・告知の強化



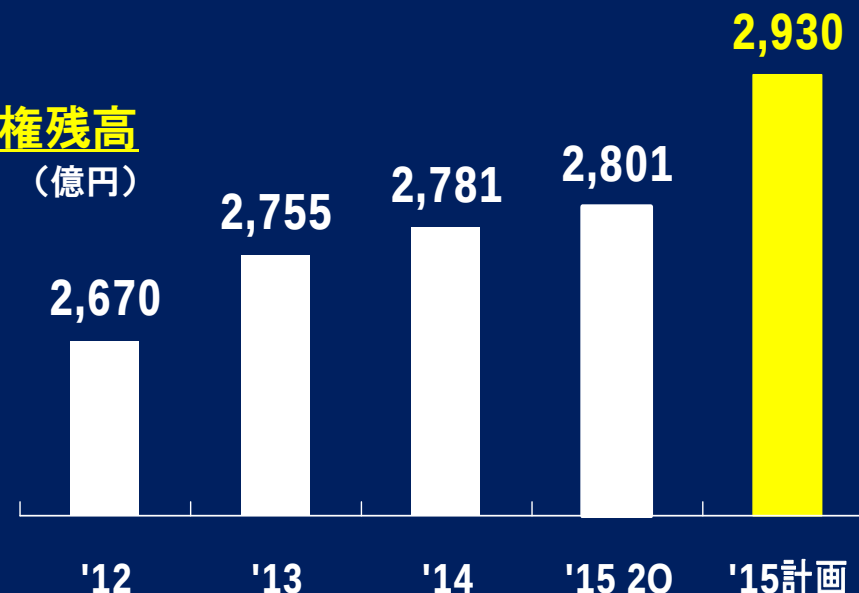
フラット35 債権譲渡済み残高



【リース&レンタル】

- ・重点販売店への営業アプローチの徹底強化
- ・新規マーケット開発への推進強化
- ・販売店における決済(BtoB決済)の取り込み等、リース営業基盤(43万契約先)を活用した法人営業の積極推進

債権残高 (億円)



上期実績

年間計画

債権残高	3,151億円(前比+24%)	3,380億円(前比+19%)
営業収益	7億円(前比+61%)	11億円(前比+7%)

上期実績

年間計画

取扱高	523億円(前比▲4%)	1,200億円(前比+13%)
債権残高	2,801億円(前比+0%)	2,930億円(前比+5%)
営業収益	68億円(前比▲3%)	140億円(前比+0%)



無料



【データマーケティング事業】

- ・「セゾンPortal」のダウンロード推進
などNET会員基盤の拡大
- ・課金ビジネスなど新規サービス開発

【広告事業】

- ・りそな銀行など永久不滅.com機能の
他社提供による新たな戦略基盤構築
- ・初のインプレッション課金モデル広告
「ゲームで貯める」のリリースなど
永久不滅.comのメディア価値向上



スマートフォンアプリ

セゾンPortal



Digital Garage

永久不滅.com

GMO MEDIA



上期実績

年間計画

ネット会員数

1,182万人（前期末比+6%） 1,272万人（前期末比+14%）

カードレス決済やスマホ決済など、次世代決済ソリューションの開発に向けた
最先端技術・サービスを保有するベンチャー企業の発掘・協業

【アライアンス事例】

ベンチャーファンド出資



× 資本・業務提携
ファンド
出資先企業の紹介

子会社

SAISON
Ventures

× シード・アーリー
企業への投資

イベント



× 参加企業との
アライアンス検討

団体



× 幹事職として参画

国内



海外



インドネシア



Pt.Modern Internasional Tbk.と資本業務提携
(出資比率70%)

「PT. Saison Modern Finance」設立

- ・プリペイド、ポイント事業の展開
- ・フランチャイズ展開に併せ、オーナーの店舗開設時の設備に対するリース提供
※2025年までに現在の約10倍の
約2,000店舗まで拡大予定
- ・当社よりプレジデントディレクター派遣

ベトナム



HD Bankと資本業務提携

「HD SAISON Finance Company」
事業開始

- ・クレジットカード、プリペイドカード事業の展開
- ・二輪車・家電の個品割賦の取扱
拠点数: ベトナム220支店
3,900拠点以上



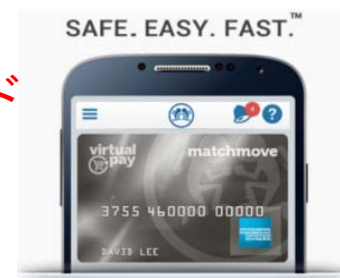
シンガポール



資本業務提携

「Matchmove Pay Pte Ltd.」

- ・東南アジアにおけるバーチャルプリペイドカード事業の展開
- ・提携企業拡大に向けた営業強化(提携先7先)



ASEAN各国への事業基盤の確立②

Global
海外ビジネス

海外拠点



中国（上海）



ベトナム
(ハノイ・ホーチミン)



インドネシア



シンガポール

進出検討エリア



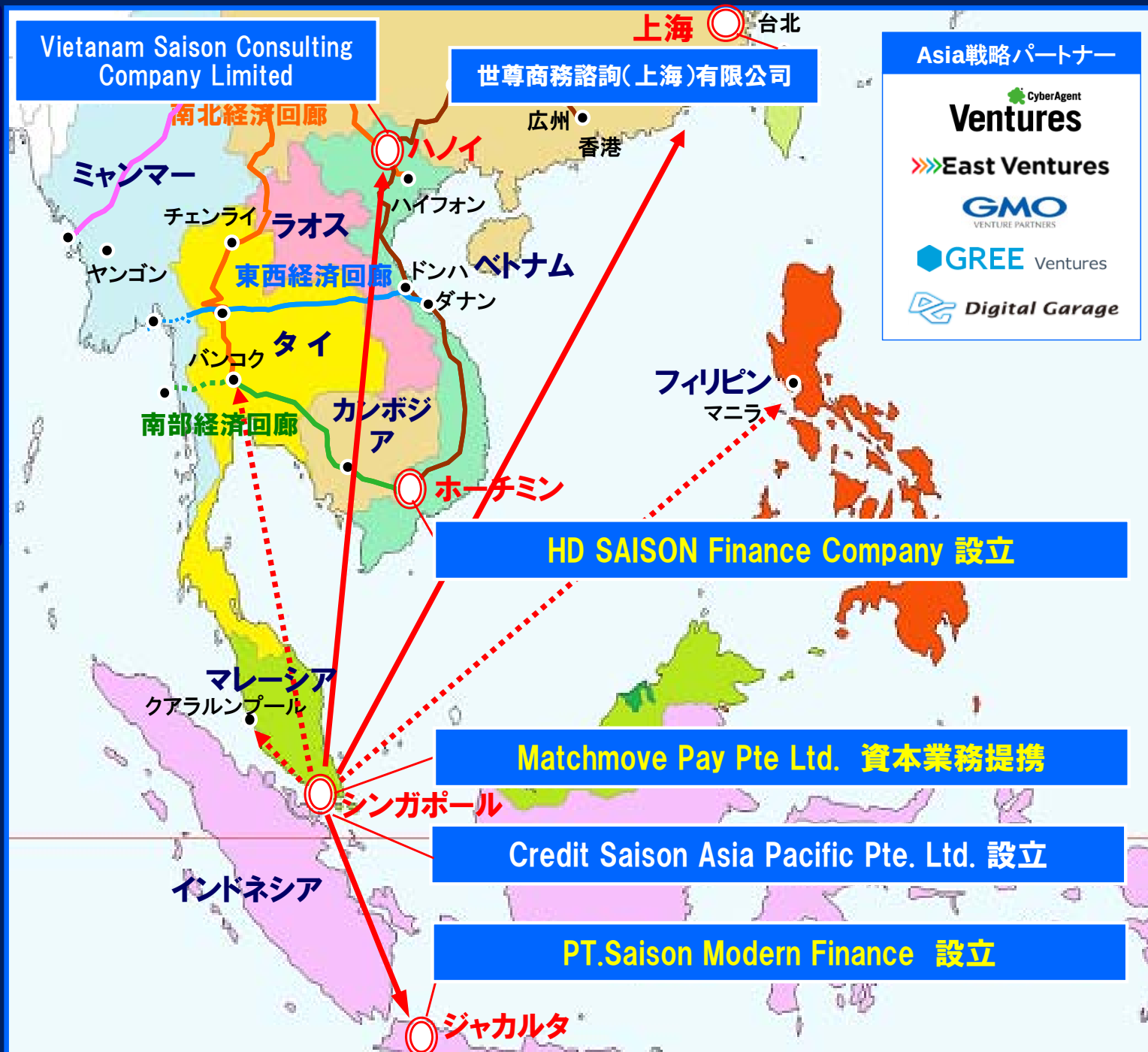
フィリピン



タイ



マレーシア

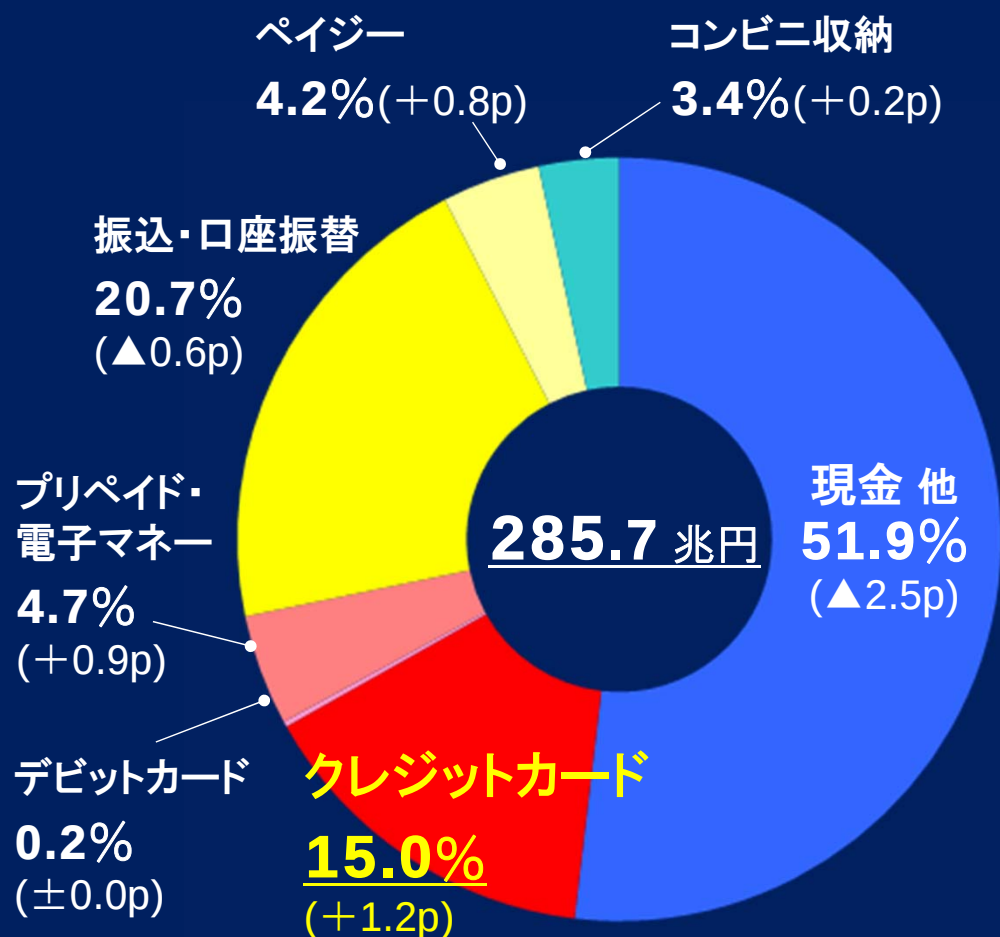




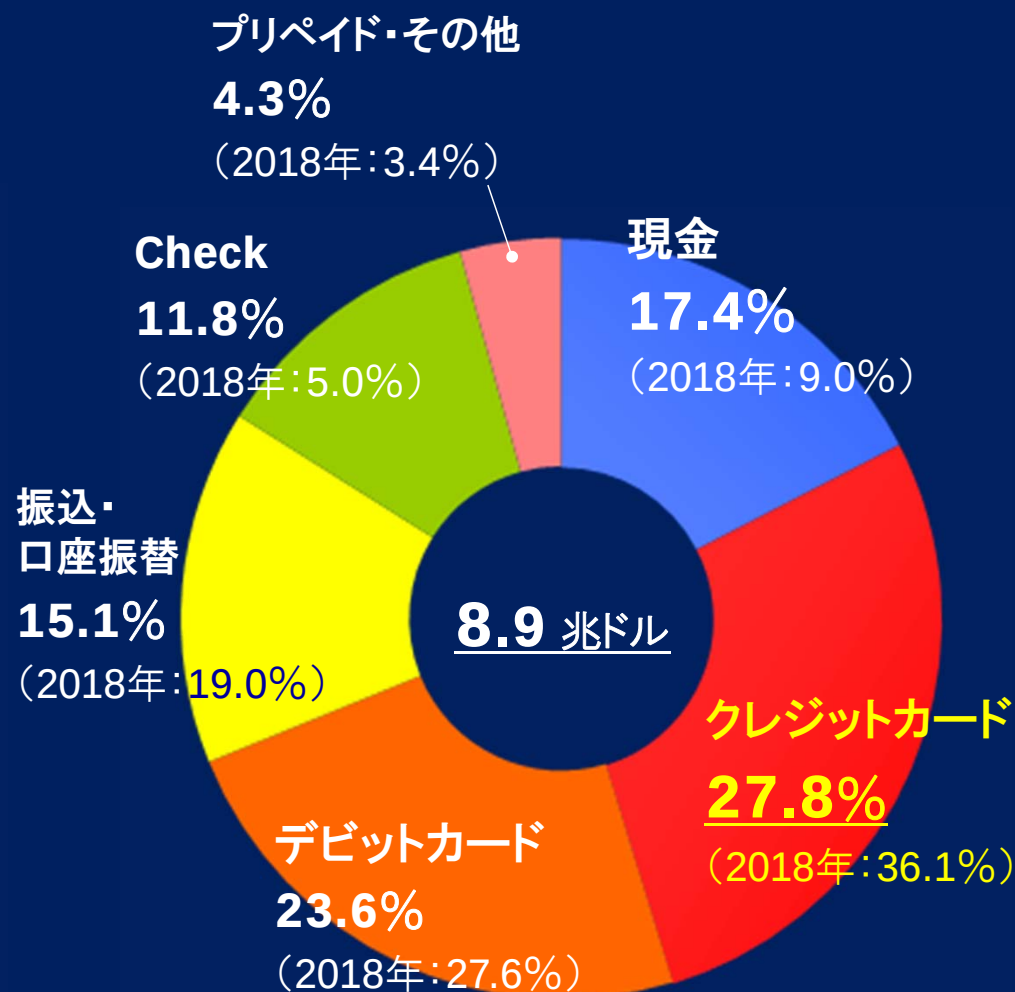
(参考) 日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

日本 (2014年度)

※()内は、シェアの前年比増減



アメリカ (2013年 → 2018年の予測)

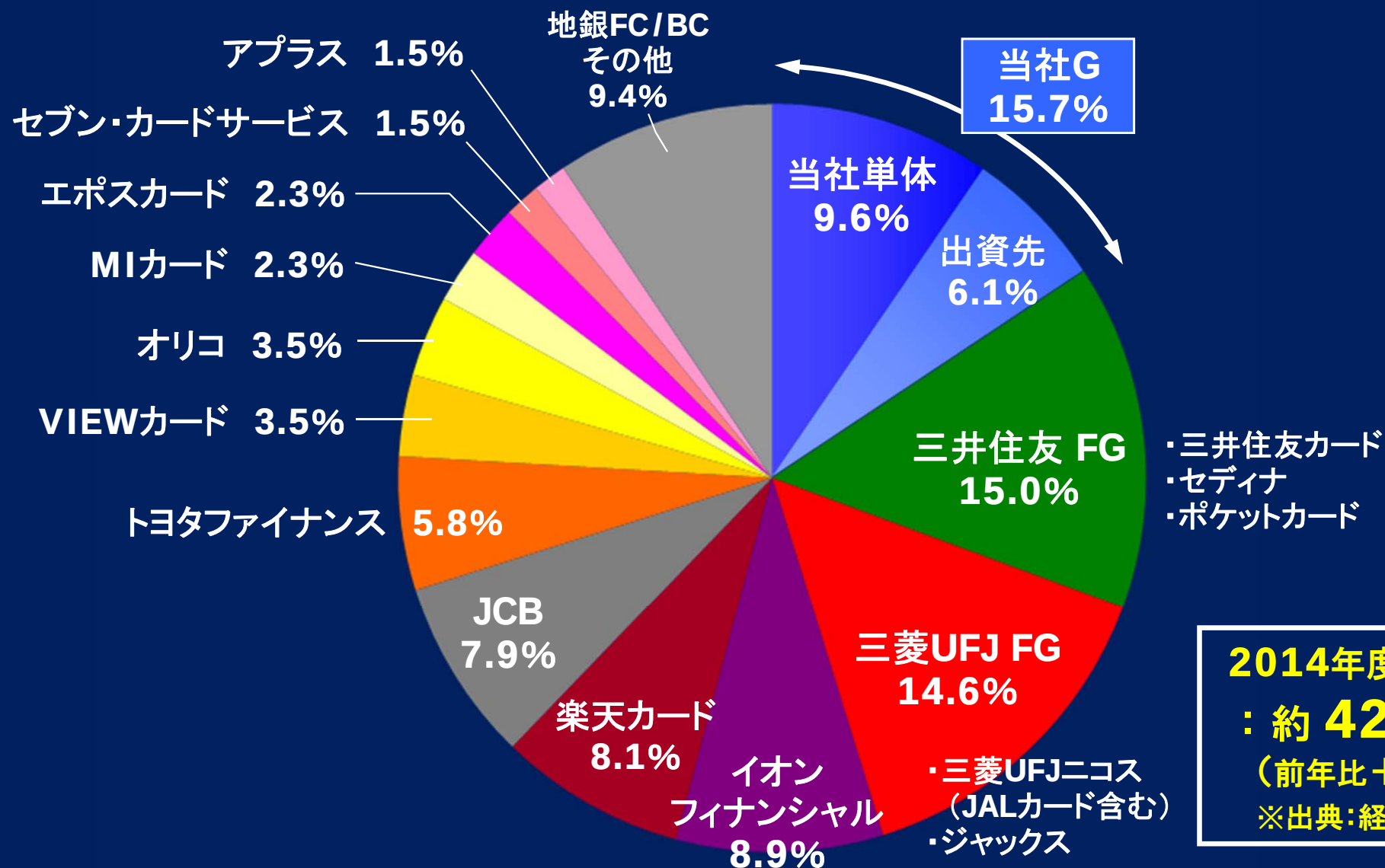


※日本：経済産業省、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料 等より当社独自推計

※米国：NILSON REPORT

（参考）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（イシューアーベース）【2014年度】



2014年度 取扱高
：約 **42.7兆円**
(前年比+7.5%)
※出典：経済産業省

※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108社)は「地銀FC・BC」として集計

※当社出資先：出光クレジット、セブンCSカード、高島屋クレジット、リそなカード、静銀セゾンカード、大和ハウスフィナンシャル



社会貢献 ① サッカー日本代表

サッカー日本代表「なでしこJAPAN」「SAMURAI BLUE」サポーターイングカンパニー



Ⅲ. 社会貢献 ②社会・文化活動

ホセ・カレーラス

世界中を熱狂させた
「3大テノール」の中で、
唯一現役で活躍する
ホセ・カレーラス氏の
日本公演を開催



赤城自然園

群馬県渋川市の赤城山
西麓に広がる四季折々の
自然に触れられる森を
運営



【秋のみどころ】



包まれる紅葉



アサギマダラ



シュウメイギク

山中教授 iPS細胞研究所 支援

山中伸弥教授が所長を
務める京都大学iPS細胞
研究所への寄付活動



ネパール地震に関する救援金

ネパール地震の被災者
支援のための寄付活動

