

2015年度 決算説明会



ハンカチノキ



ジャクヤク



シャクナゲ



シラネアオイ

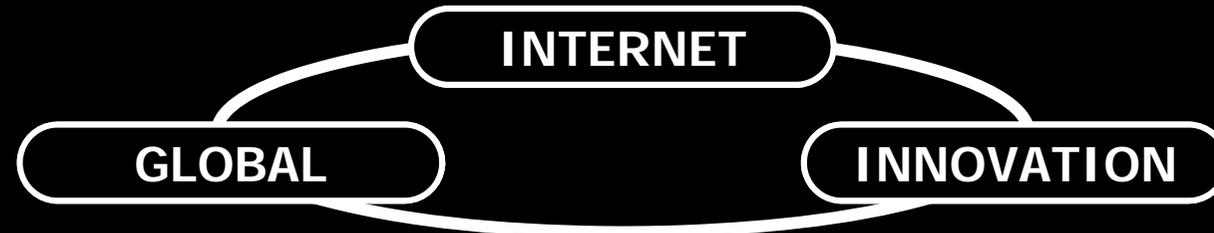
赤城自然園
Akagi Nature Park

クレディセゾンは
赤城自然園を
運営しています。

2016. 5. 16
CREDIT SAISON CO., LTD.

AGENDA

Saison AMEX Lineup



◆ 2015年度 トピックス

I. 2015年度 決算報告

II. 中期経営計画

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 トピックス

I. Payment カードビジネス

- セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード会員数650万人突破
- 現金マーケット打破を目指し、プリペイドカードラインナップを8券種追加し、13商品に拡大
「NEO MONEY銀聯 他3券種」、「おさいふPonta」、
「EPiCA」「アゼリアカード」、「ポイント&プリペイド・ピコカ」

II. Solution ソリューションビジネス

- 企業毎のニーズを満たすソリューション営業を展開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+31%、取扱高+15%と実績拡大

III. Internet ネットビジネス

- ビッグデータを活用する「セゾンDMP」を構築
- 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」を設立し
Fintech領域など戦略的ベンチャーへの投資実行

IV. Finance ファイナンスビジネス

- 資産形成ローン残高1,000億円突破
(1,262億円・前期末比+86%)
- 住宅購入時の諸費用ローン
「セゾンのホームアシストローン」
の取り扱い開始

V. Global 海外ビジネス

- ベトナムにおいてHD Bankと資本業務提携し、
「HD SAISON Finance Company」事業開始
- インドネシアに「Pt.Saison Modern Finance」を
設立し、プリペイド事業、リース事業へ参入

VI. Group グループ経営

- 投資一任運用会社「マネックス・セゾン・
バンガード投資顧問(株)」を設立
- (株)アトレ・(株)アトリウム・当社の3社共同
プロジェクト恵比寿駅西口に「アトレ恵比寿西館」
GRAND OPEN(2016年4月15日)

I. 2015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・配当の状況

1. 経営成績

(単位: 億円、%)

| | | 2014年度 | 前比 | 2015年度 | 前比 | 2016年度 (計画) | 前比 |
|--------|---------|--------|-------|--------|-------|----------------|-------|
| 連 結 | 営業収益 | 2,590 | 104.6 | 2,699 | 104.2 | 2,780 | 103.0 |
| | 経常利益 | 436 | 98.4 | 438 | 100.3 | 500 | 114.1 |
| | 当期純利益 | 126 | 49.4 | 261 | 207.2 | 385 | 147.2 |
| | 1株利益(円) | 68.77 | 49.4 | 147.37 | 214.3 | 235.72 | 160.0 |

| | | | | | | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 単 体 | 営業収益 | 2,193 | 106.5 | 2,287 | 104.3 | 2,396 | 104.8 |
| | 経常利益 | 384 | 110.3 | 326 | 84.8 | 400 | 122.6 |
| | 当期純利益 | 113 | 60.7 | 255 | 226.0 | 285 | 111.5 |

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 | 2015年度 | 前比 | 2014年度 | 2015年度 | 前比 |
| クレジットサービス | 1,992 | 2,042 | 102.5 | 153 | 82 | 53.9 |
| リース | 139 | 135 | 97.1 | 59 | 51 | 86.3 |
| ファイナンス | 228 | 273 | 119.8 | 132 | 158 | 118.9 |
| 不動産関連 | 130 | 154 | 118.2 | 45 | 64 | 142.4 |
| エンタテインメント | 109 | 103 | 94.6 | 10 | 9 | 89.7 |
| 計 | 2,600 | 2,709 | 104.2 | 401 | 365 | 91.1 |
| セグメント間取引 | △10 | △10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 連結 | 2,590 | 2,699 | 104.2 | 401 | 365 | 91.1 |

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 | 326億円 | 438億円 | 111億円 |

| 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) (サービス業) | 72.4億円 | 出光クレジット (クレジットカード業) | 14.7億円 |
| コンチェルト (アミューズメント業) (不動産賃貸業) | 18.0億円 | 高島屋クレジット (クレジットカード業) | 9.0億円 |
| セゾンファンデックス (貸金業) (不動産金融事業) | 8.0億円 | セブンCSカードサービス (クレジットカード業) | 7.6億円 |
| セゾンパーソナルプラス (人材派遣業) (サービス業) | 1.8億円 | | |

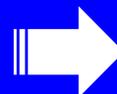
※JPNホールディングスと(株)ヒューマンプラスは、2016年1月に統合し、4月より(株)セゾンパーソナルプラスに社名変更

（参考）不動産関連事業（アトリウム）の進捗

2015年度末にてアトリウムにおける再構築計画完了
安定的な利益貢献を目指す

2016年度

- ・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
- ・金融機関などからの債権買い取り・管理回収



【2016年度計画】

経常利益 18億円

■「アトレ恵比寿西館」GRAND OPEN(2016年4月15日)

株式会社アトレ・株式会社アトリウム・当社の3社共同開発



屋上ガーデンテラス



オープニングセレモニー テープカット



施設外観

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 | | 2016年度(計画) | |
|--------|----------------|-------|----------------|-------|-----------------|-------|
| | | 前比 | | 前比 | | 前比 |
| 新規開拓件数 | 300 | 90.6 | 330 | 109.8 | 340 | 103.0 |
| 新規発行枚数 | 237 | 93.6 | 262 | 110.5 | 270 | 103.0 |
| 総会員数 | 2,497 (+22) | 100.9 | 2,561 (+64) | 102.6 | 2,692 (+131) | 105.1 |
| 稼働会員数 | 1,458 (+38) | 102.7 | 1,477 (+19) | 101.3 | 1,572 (+95) | 106.4 |
| カード取扱高 | 43,664 | 106.1 | 45,260 | 103.7 | 48,440 | 107.0 |
| ショッピング | 40,893 | 106.1 | 42,582 | 104.1 | 45,730 | 107.4 |
| キャッシング | 2,770 | 104.9 | 2,677 | 96.6 | 2,710 | 101.2 |

5-①クレジットビジネスの動向～ショッピング～

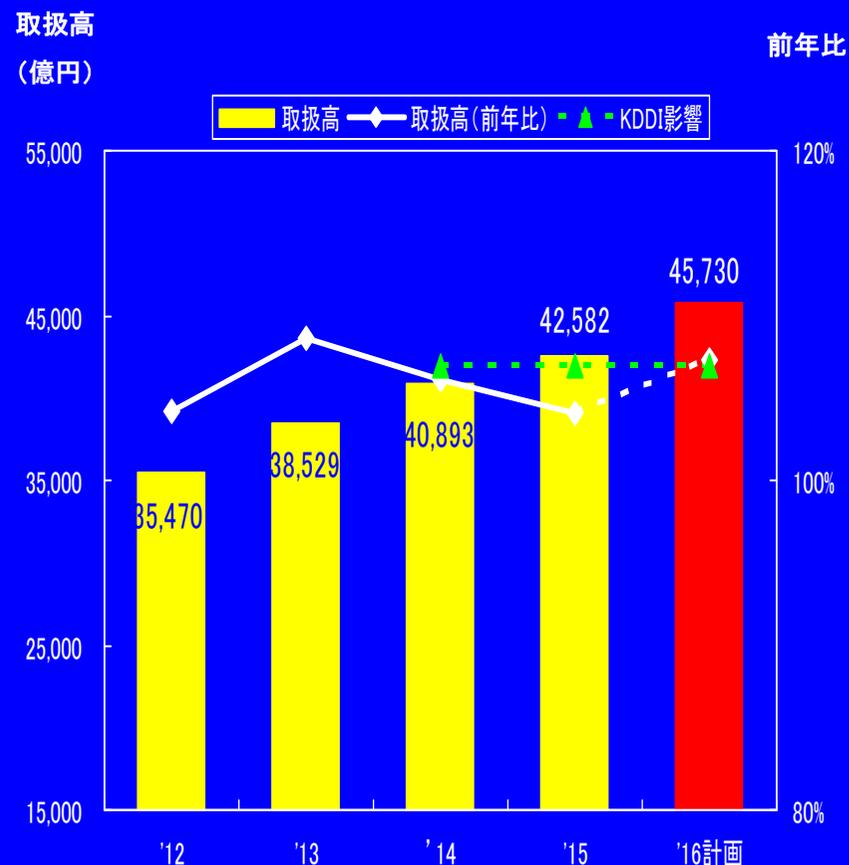
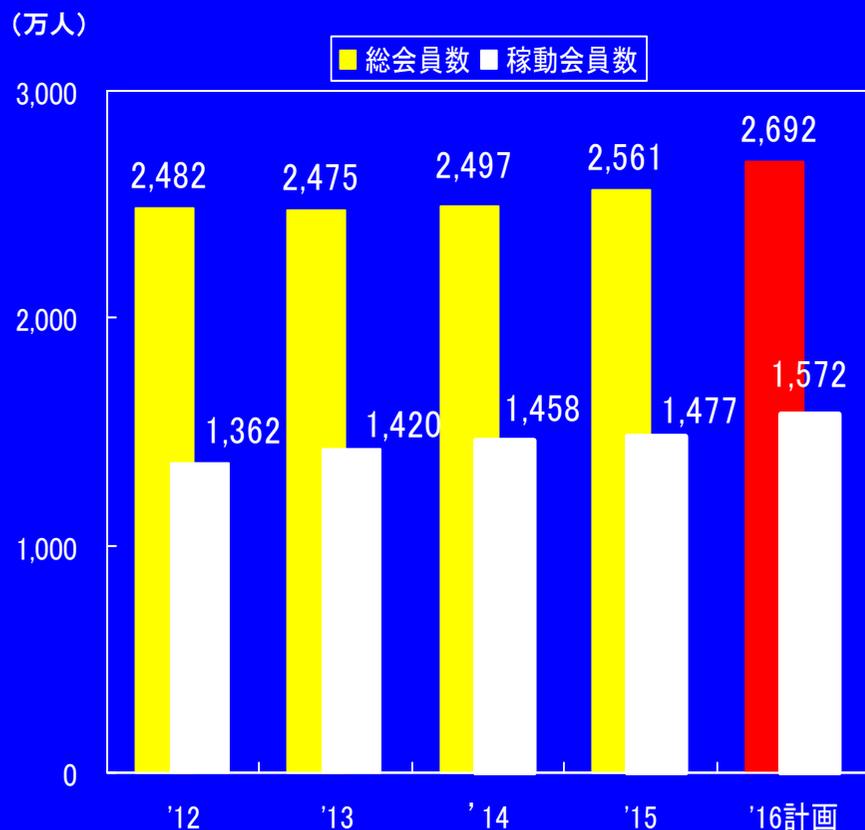
【会員動向推移】

提携先の新規出店などに合わせた開拓強化により**総会員数・稼働会員数は拡大**



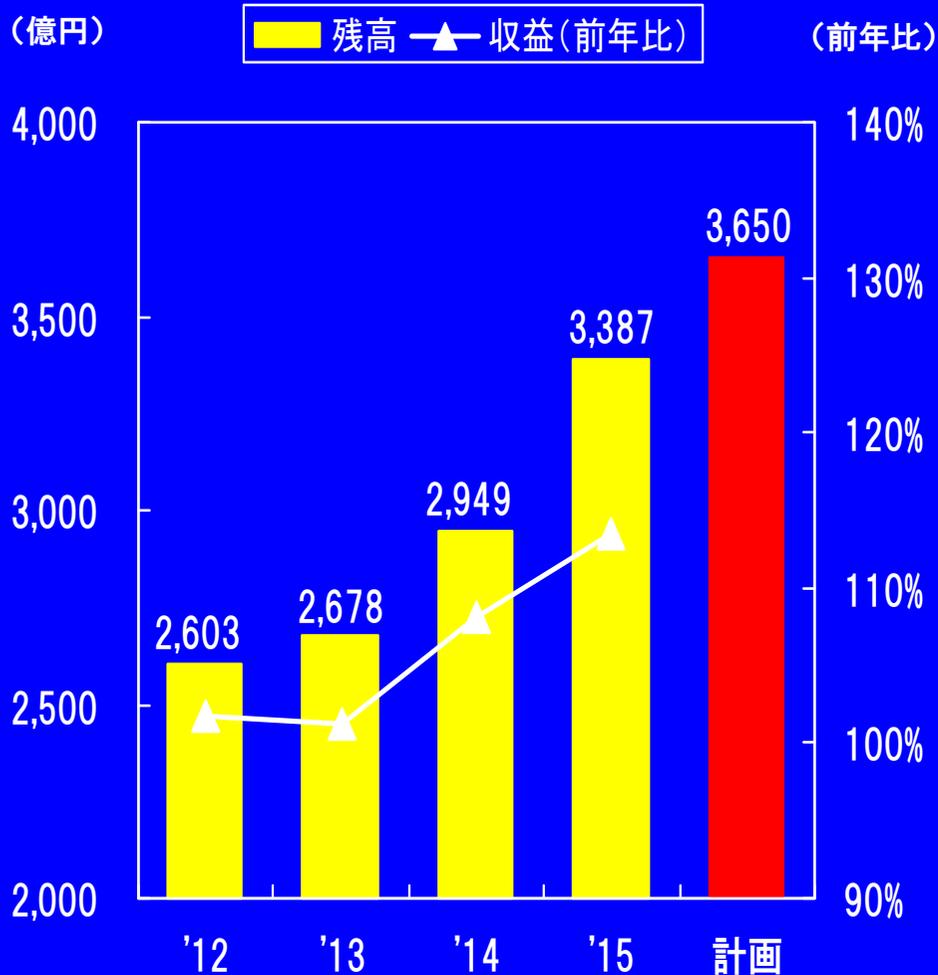
【取扱高推移】

総会員数・稼働会員数拡大に伴い**取扱高4兆5,730億円(前比+7%)を目指す**



5-②クレジットビジネスの動向～ショッピングリボ～

■ 残高推移



「リボ」おすすめスキーム

商品ラインナップ

あとからリボ「リボ変更」
自動でリボ「リボ宣言」

顧客接点チャネル

全国100箇所超のセゾンカウンターや
スマートフォン用アプリ「セゾンPortal」など
リアルとバーチャルの融合



セゾンPortal



セゾンカウンター

5-③クレジットビジネスの動向～キャッシング(当社単体)

キャッシング利用顧客拡大

- ◆キャッシング枠の付与率
希望枠30万円以上顧客の拡大
※付与率:90%以上
希望枠30万円以上:60%以上
- ◆増枠施策対象カードの拡大

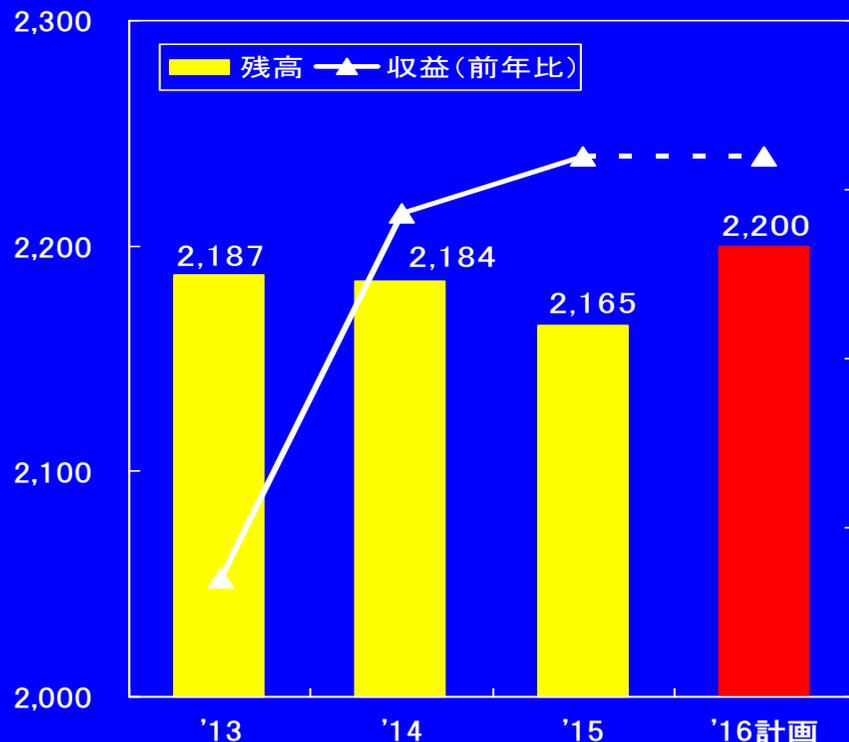
カードローン利用顧客拡大

- ◆住宅購入者など
高資金ニーズ顧客
へのアプローチ
- ◆個人事業主向けカードに併せて
ローンカードのセット販売



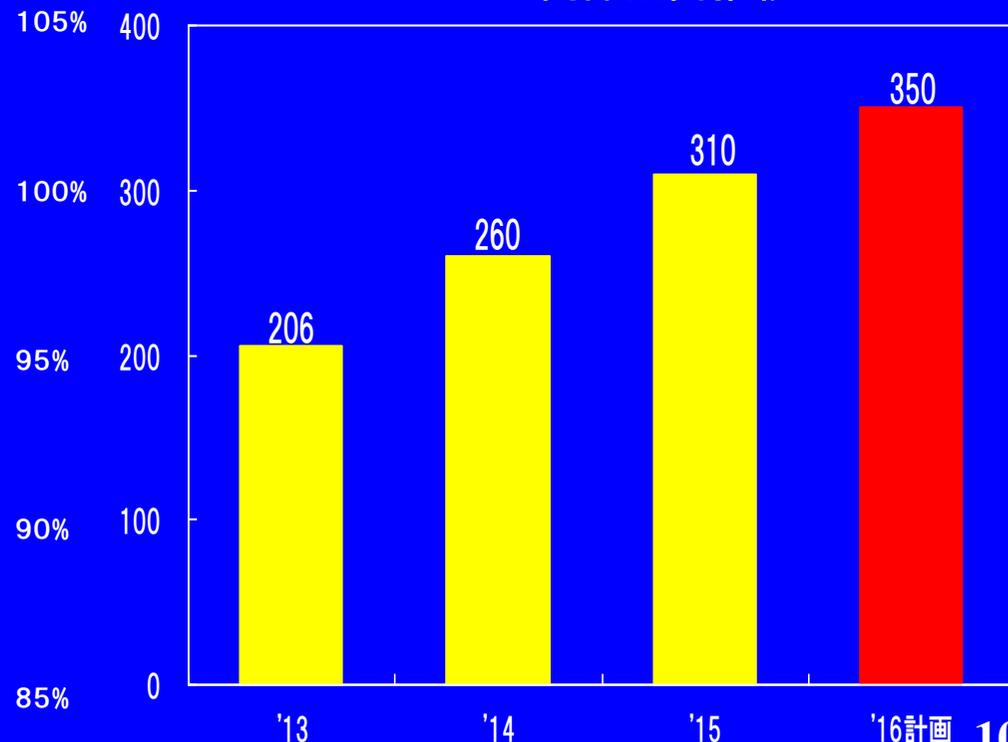
(億円)

■ 残高・収益推移



(前年比)(億円)

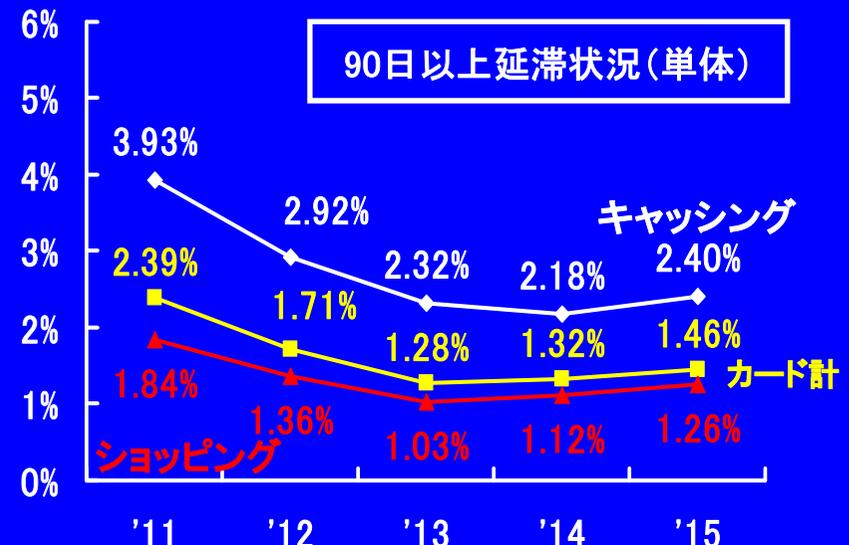
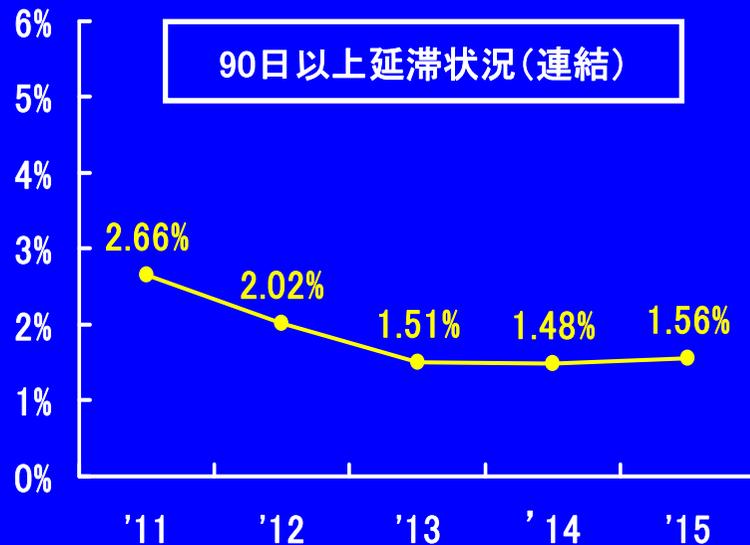
■ ローン商品残高推移



6. 債権リスク・貸倒コスト

リボルビングやキャッシングなどアセット拡大に向けた
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)

(単位:億円)

【連結】

| | 2015年度 | | 2016年度(計画) | |
|-----------|--------|----|------------|------|
| | 実績 | 前差 | 実績 | 前差 |
| 貸倒コスト | 378 | 99 | 232 | △145 |
| 内)一般貸倒コスト | 219 | 41 | 232 | 12 |
| 内)利息返還コスト | 158 | 58 | 0 | △158 |

【単体】

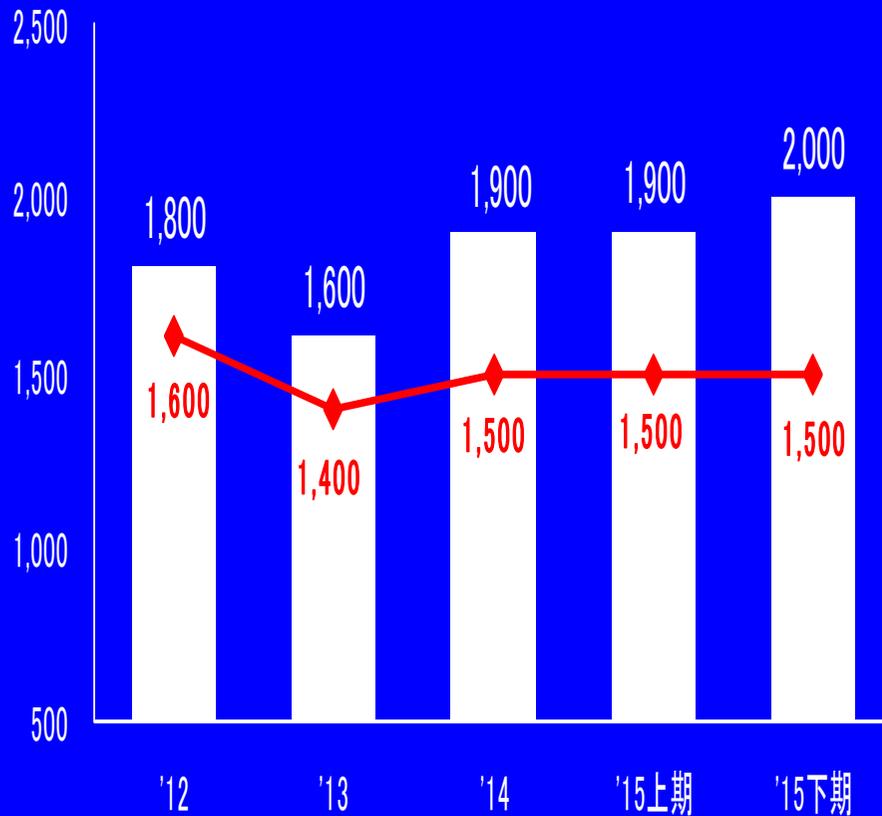
| | 2015年度 | | 2016年度(計画) | |
|-----------|--------|-----|------------|------|
| | 実績 | 前差 | 実績 | 前差 |
| 貸倒コスト | 352 | 100 | 216 | △136 |
| 内)一般貸倒コスト | 202 | 38 | 216 | 14 |
| 内)利息返還コスト | 150 | 62 | 0 | △150 |

7.利息返還請求

第3者介入新規発生件数の高止まり傾向に対応し
利息返還損失引当金150億円を繰入れ

■第3者介入新規発生件数推移(月平均)

月平均(単位:件)



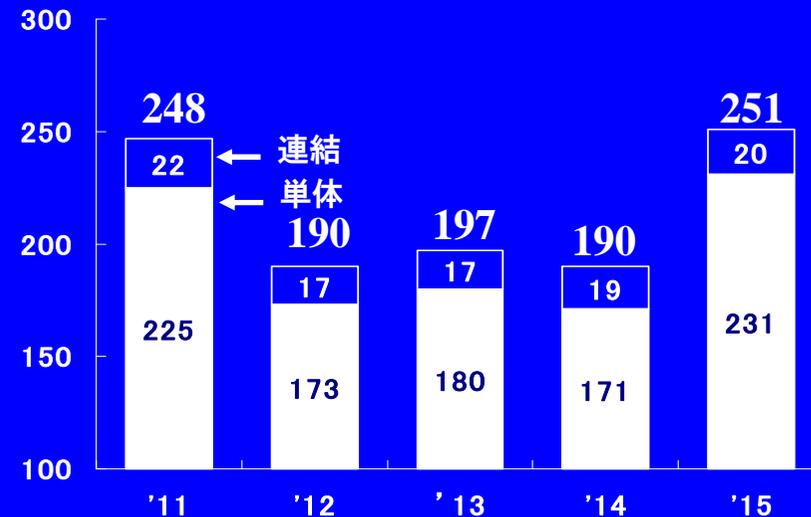
■ 司法書士・弁護士第三者介入債権の新規発生件数 ◆ 利息返還処理件数

■利息返還損失引当金残高推移

(単位:億円)

| 実績 | 連結 | 単体 |
|---------|-----|-----|
| 取崩(発生)額 | 97 | 90 |
| 繰入額 | 158 | 150 |
| 残高増減 | 61 | 60 |

(単位:億円)



8.財務指標・配当の状況

| 財務指標 | 連 結 | | 単 体 | |
|------------------|-----------|----------|-----------|----------|
| | | 前差 | | 前差 |
| 自己資本額 | 4,187億円 | △264億円 | 3,594億円 | △290億円 |
| 総資産 | 2兆5,509億円 | +1,776億円 | 2兆4,687億円 | +1,808億円 |
| 自己資本比率 | 16.4% | △2.4% | 14.6% | △2.4% |
| ROE | 6.1% | +3.2% | 6.8% | +3.2% |
| ROA (経常利益ベース) | 1.8% | △0.1% | 1.4% | △0.3% |

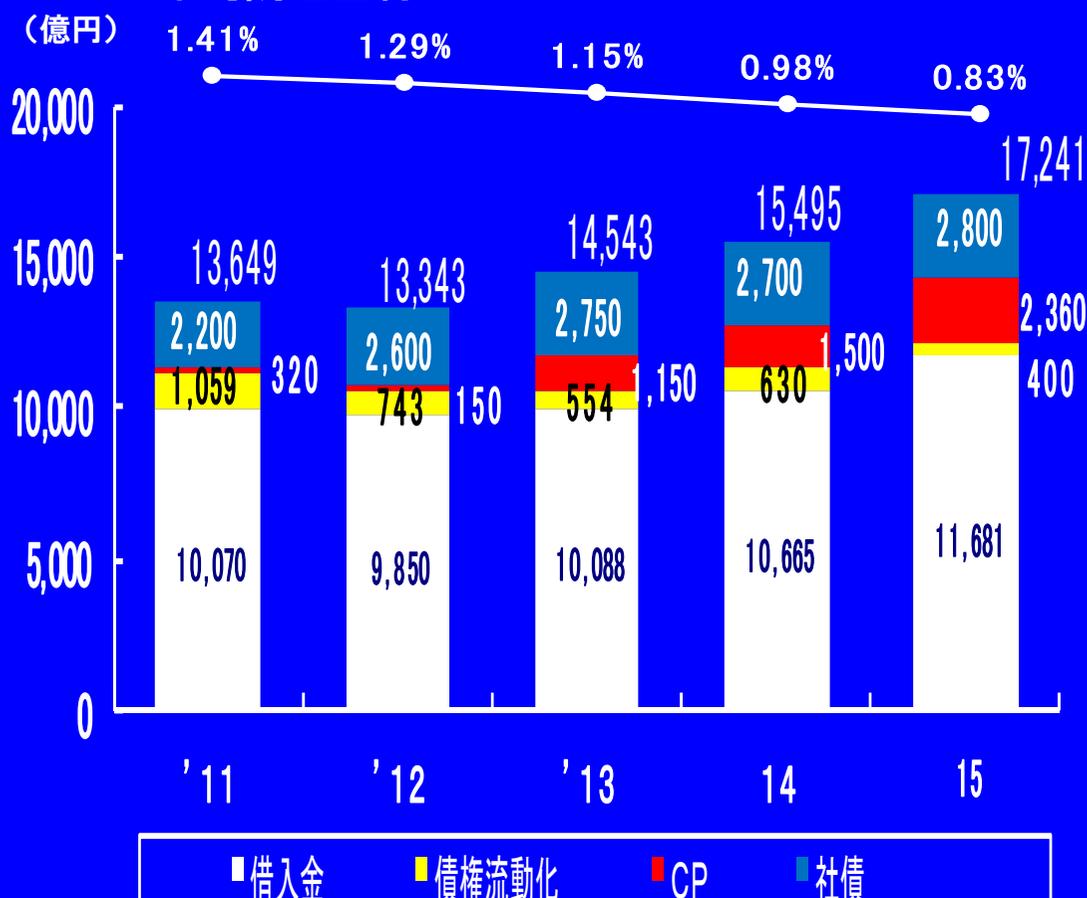
| 配当の状況 | 2015年度 | 2016年度 (予想) |
|----------|--------|----------------|
| 1株当り配当金 | 35円 | 35円 |
| 配当金総額 | 57億円 | 57億円 |
| 配当性向(連結) | 23.7% | 14.8% |
| 配当性向(単体) | 24.3% | 20.1% |

(参考) 調達構造 有利子負債推移(単体)

【格付】
R&I A+

長期比率: 74%
固定比率: 64%

平均調達金利



2015年度社債発行

合計: 750億円

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%

1月: 発行額150億円※個人向け

期間5年
利率0.420%

2016年度社債発行

4月: 発行額200億円※個人向け

期間5年
利率0.300%

(参考) 共同基幹システム開発の進捗状況

2016年度後半以降のシステムリリースに向け、開発からテスト段階に移行

【開発の目的】

- 24時間365日オンライン処理可能
- 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

【今後の計画】

- リリース時期 : 2016年度後半以降
- 投資総額 : 約2,000億円(連結)

【進捗状況】



Ⅱ. 中期経営計画

- ◆ 中期経営計画の基本方針
- ◆ 中期経営目標
- ◆ 中期経営計画を実現する5つの戦略

1. 中期経営計画の基本方針

Vision to 2018

Neo Finance Company in Asia

～ イノベーションの実現 と ビジネスモデル・チェンジ ～

当社は「サービス先端企業」として
顧客ニーズに対して最適なソリューションを提供し続けることによって、
永続的に成長できる企業に生まれ変わる。

危機感を持ち 今までの延長線上ではなく、イノベーションにより
既存のビジネスモデルを変えることで、競争力を確保し、
「アジアにおいて他にない新たなファイナンスカンパニー」に挑戦する。

2. 中期経営ビジョン

Neo Finance Company in Asia

～ イノベーションの実現 と ビジネスモデル・チェンジ ～



3. 新たなビジネスモデルへの挑戦

顧客の利便性を追求した「決済サービスの拡充」

- クレジットカード
- プリペイドカード
- デビットカード
- ポイント決済
- スマホ決済
- マイナンバー決済



FinTech企業との連携による決済サービスの拡充

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
|  ORIGAMI アプリ決済 |  Coiney スマホ決済 |  Liquid 生体認証決済 |  Money Forward B2B決済 |  iRidge O2O×スマホ決済 |
|---|--|---|---|--|

FinTechを活用した
決済プラットフォーム拡充による
顧客基盤の維持・拡大



カード会員属性
カード利用履歴

データ蓄積

WEB行動履歴
リサーチ情報



事業連携

 Digital Garage

<連携企業を順次拡大>

| | | | |
|---------|--------|-------|-------|
| リサーチデータ | 家計簿データ | 健康データ | 会計データ |
|---------|--------|-------|-------|

自社顧客資産と
外部企業とのデータ連携による
ビッグデータの拡大

会員の活性化

顧客基盤 × ビッグデータの「フィービジネス創造」

- | | | |
|--------------------|--------------------|--------------------|
| 広告事業・マーケティング支援事業 | 加盟店ファンディング（将来債権買取） | 資産運用相談(FP)ビジネス |
| 未病・ヘルスケアデータ 活用ビジネス | コンテンツ課金ビジネス | 法人向けツールの販売代理ビジネス |
| ポイント活用ビジネス | 永久不滅.comのOEM事業 | 当社オリジナルメディア・アプリの開発 |

「ビジネス領域の拡大」と「新たなマーケットへの参入」を実現

4. スtockビジネスとフィービジネスの拡がり

↑
フィービジネスの創造・新規マーケットへの参入

ビッグデータ事業

- 広告メディア事業
- マーケティング支援事業
- オリジナルメディア事業

ネットビジネス

- 永久不滅.com
- サイト分析「eMark Lite+」
- アプリ
- ポイント決済ECモール

決済プラットフォーム

- プリペイドカード
- デビットカード
- 永久不滅ポイント決済
- B2B決済
- マイナンバーカード決済

業務プロセッシング

クレジットカード

フィー収益の拡大

課金ビジネス

- コンテンツメディア
- ポイントビジネス

FinTech

- モバイル決済
- 生体認証決済
- バーチャルカード
- クラウドファンディング

リース&レンタル

成長市場向けサービス

- 未病・ヘルスケア関連サービス
- 電子レセプトを活用した医療費決済サービス
- 美容・介護での決済サービス

法人向けツール販売

- 経費精算ツール「Concur」
- 名刺管理ツール「Sansan」
- マネーフォワード「クラウド請求書」
- 加盟店ビジネスファンディング

信用保証

フラット35

- フラット35
- フラット35PLUS
- フラット35つなぎローン
- ホームアシストローン

Stockの積み上げ

アジア展開

ベトナム、インドネシア、中国
シンガポール、カンボジア
タイ、インド、マレーシア …

資産運用サービス

- セゾン投信
- マネックス・セゾン・バンガード投資顧問
- FP相談サイト「Sodan」

不動産ファイナンス

- 不動産担保ローン
- ノンリコースローン
- 不動産ファンドへの出資
- オペレーショナルアセット

資産形成ローン

Stockビジネスの多様化による 顧客基盤拡大

5. 中期経営目標

中期経営ビジョンに掲げる

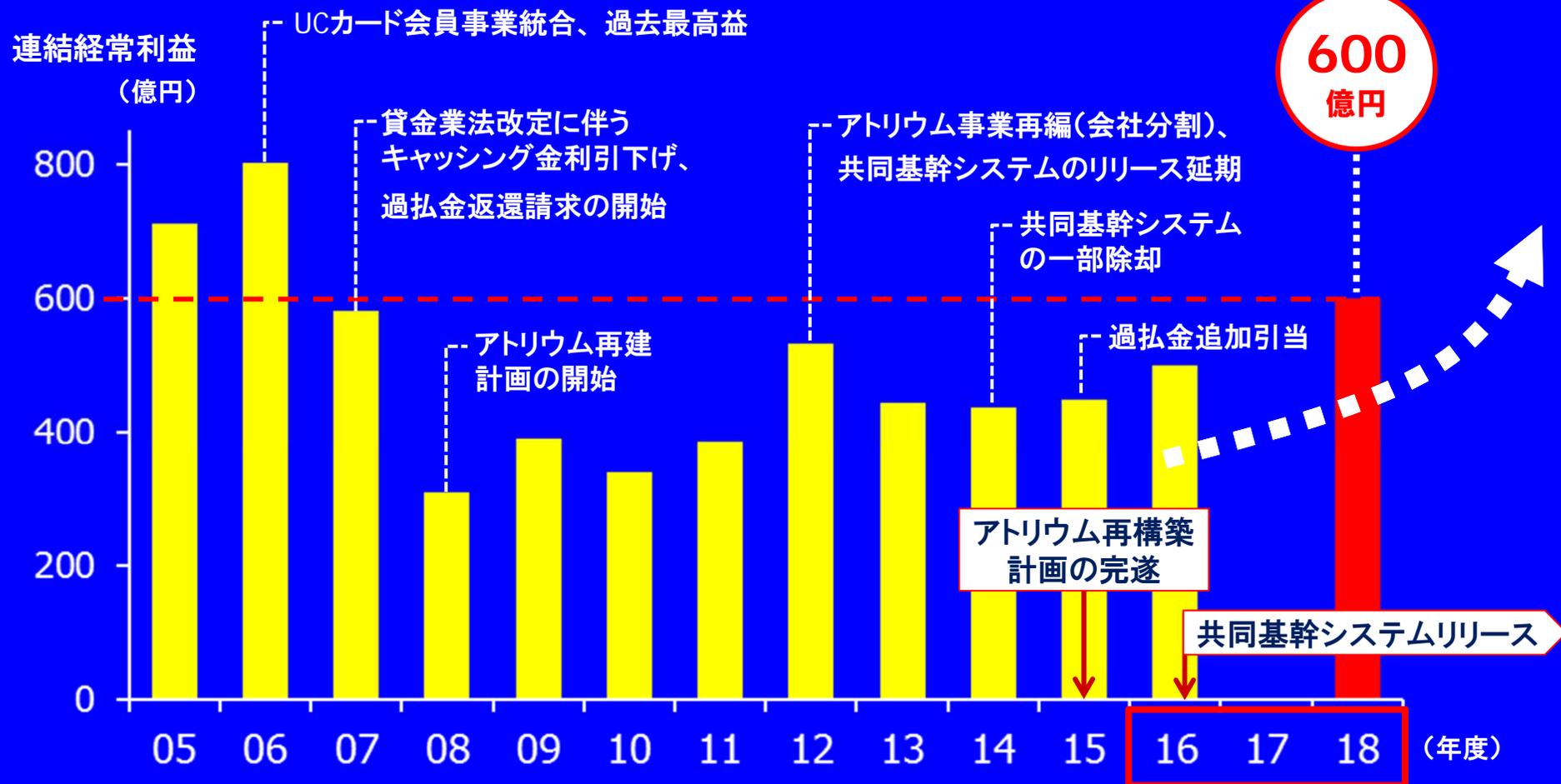
「イノベーションの実現とビジネスモデル・チェンジ」を実行することで、

2018年度に「**連結経常利益 600億円**」を達成する

| | 2015年度 実績 | 2018年度 目標 |
|--------|-----------|-----------|
| 連結経常利益 | 438 億円 | 600 億円 |

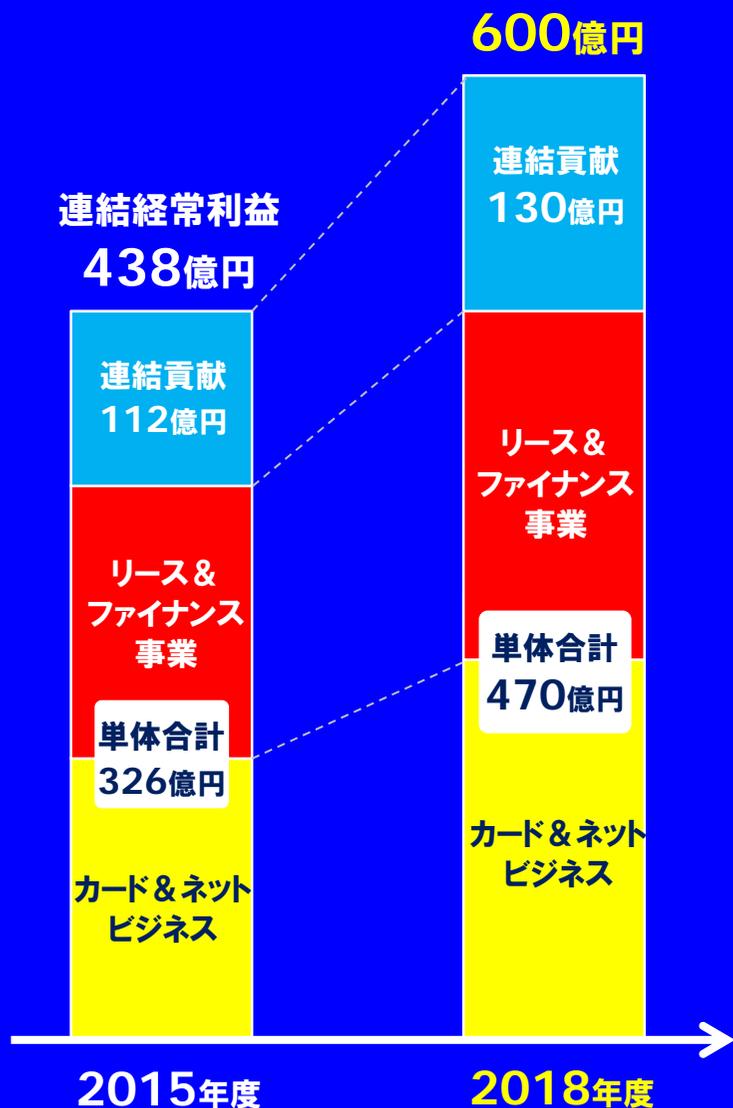
6. 連結経常利益の推移

これまでの経営課題を全て乗り越え、再び成長トレンドに立ち返ることで、
2006年度以来となる「連結経常利益 600億円」を達成する



7. ビジネスカテゴリー別の重点戦略

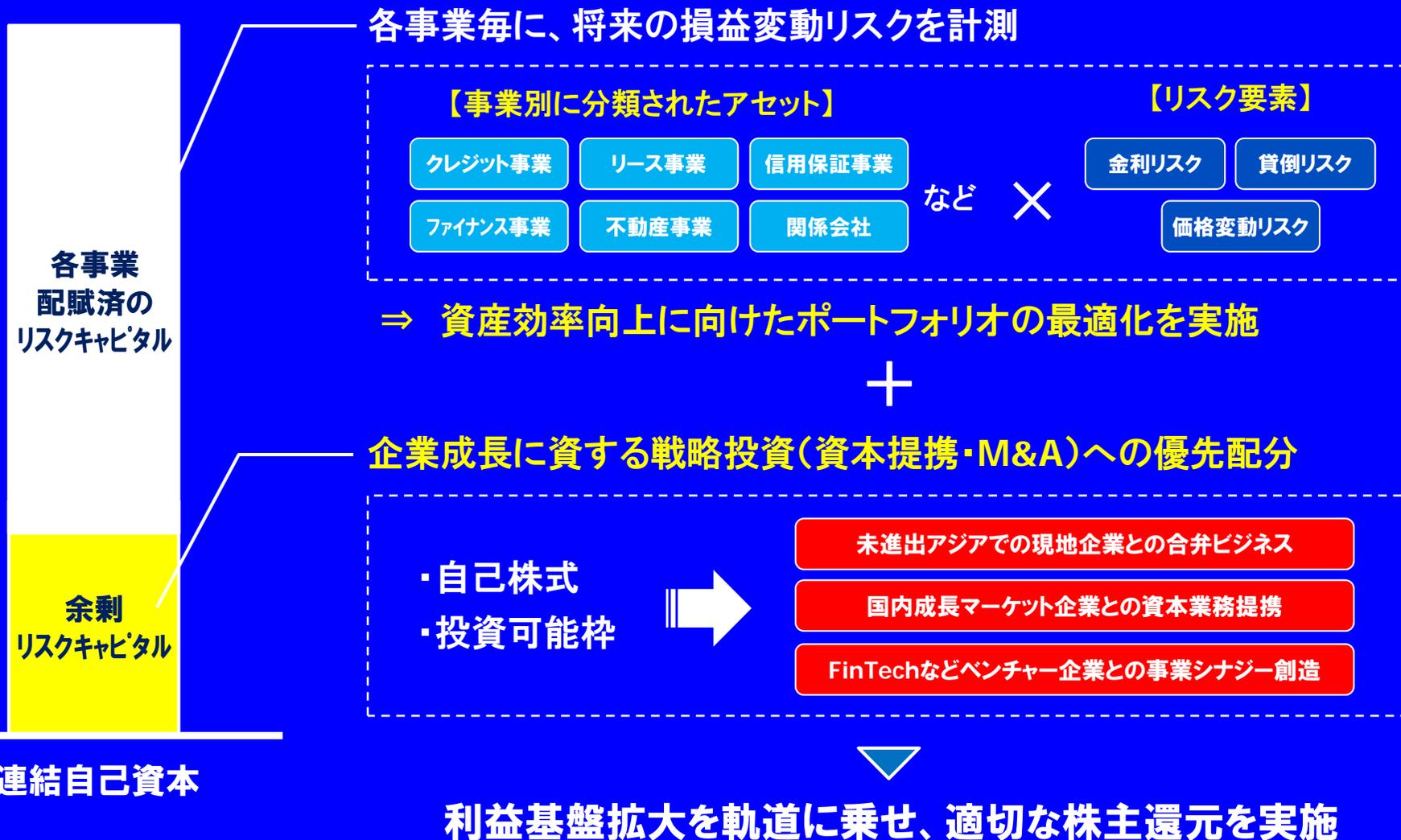
コアビジネスの拡大と新規事業の創造により、利益減少要因を打ち返し、成長を維持



- 海外事業** ベトナム・インドネシアでの事業推進加速と未進出ASIA各国への事業投資
- 国内関係会社** 各社とのシナジー追求によるビジネス領域の拡大
- 新規事業提携** 各マーケット有力企業との新規合併事業の創造
- リース事業** マーケットニーズに即したファイナンス機能の提供と、提携先とのリレーション強化による債権残高拡大と収益源の多様化
- 信用保証事業**
- ファイナンスビジネス**
- クレジットカード** 成長マーケット・法人領域におけるキャッシュレス決済の極大化とカード開拓手法の構造改革
- プリペイドカード** プリカNo.1事業者の地位確立によるマーケット独占
- 資金調達サービス** 貸金業法に捉われない資金提供サービスの開発
- ビッグデータ事業** ビッグデータ基盤構築による総合プロデュース型広告事業へのビジネスモデル転換

8. 資本政策について

国内外における戦略投資による持続的成長の実現と、
資産効率に優れたビジネス拡大や非効率資産圧縮により、ROEの向上を目指す



9. CREDIT SAISON Strategic Advantages

様々な企業ニーズに対するソリューションの提供により、「業務のシステム化」「経費精算の合理化」「離職率の改善」「営業力の強化」を実現

1. 業務効率化支援

① クラウド名刺管理「Sansan」



社脈・人脈をビジネスに活かす
組織内で名刺情報を共有することで
名刺を営業活動に使える資産に

② セゾン スマート振込サービス



高い振込手数料を削減
初期費用や月額基本料なしで、
振込手数料が一律260円に

③ マネーフォワード「クラウド請求書」



スピーディーに請求書を作成・管理
カード決済で回収リスクのない取引を
ビジネスAMEXなら決済手数料優遇

④ 経費精算システム「Concur」



コーポレートカードとの連携で、
経費管理を合理化
導入実績 全世界 32,000社

2. 事業主のサポート

⑤ ビジネスプラチナAMEX



ゆとりの利用枠と法人名義口座で
ビジネス経費処理業務を効率化
自動的にJALマイルへポイント移行

⑥ 信用保証（証貸ローン保証）

事業性資金もOKの金融機関の
個人向け証貸フリーローン保証

保証残高 2,624億円
提携金融機関 386先

⑦ 資産運用サービス



販売手数料0%の長期積立投信
社員の資産形成をサポート

マネックス・セゾン・バンガード投資顧問
IT技術と世界標準の金融知識で
ラップ口座運用サービスを提供

⑧ 資産形成ローン（投資用マンション）

投資用マンション購入ローン

セゾンの資産形成ローン

安心の低金利
ローン残高 1,262億円

3. 決済・資金調達

⑨ ブランドプリペイドカード



プリペイド型決済ツールで
顧客戦略をサポート

⑩ 海外出張向けプリペイドカード



世界中で現地通貨が引き出せ、
残ったチャージ額は国内でも使える
年間チャージ可能額 1,500万円

⑪ 加盟店ビジネスファンディング

将来発生するクレジットカードの
売上債権を買い取る
新しい資金調達サービス

買取額 10万円～300万円
（担保・保証人不要）

⑫ セゾンの住宅ローンパッケージ

【フラット35】
フラット35 PLUS
フラット35つなぎローン

フラット35(機構側)残高
3,556億円

4. B2Bビジネス支援

⑬ 豊富な顧客基盤による送客



グループ 3,500万会員
連結ショッピング取扱高 6.7兆円

⑭ ECサイトへの送客



ネット会員数 1,250万人
ポイントサイト永久不滅.com
売上高 550億円

⑮ スマホ決済「Coiney」



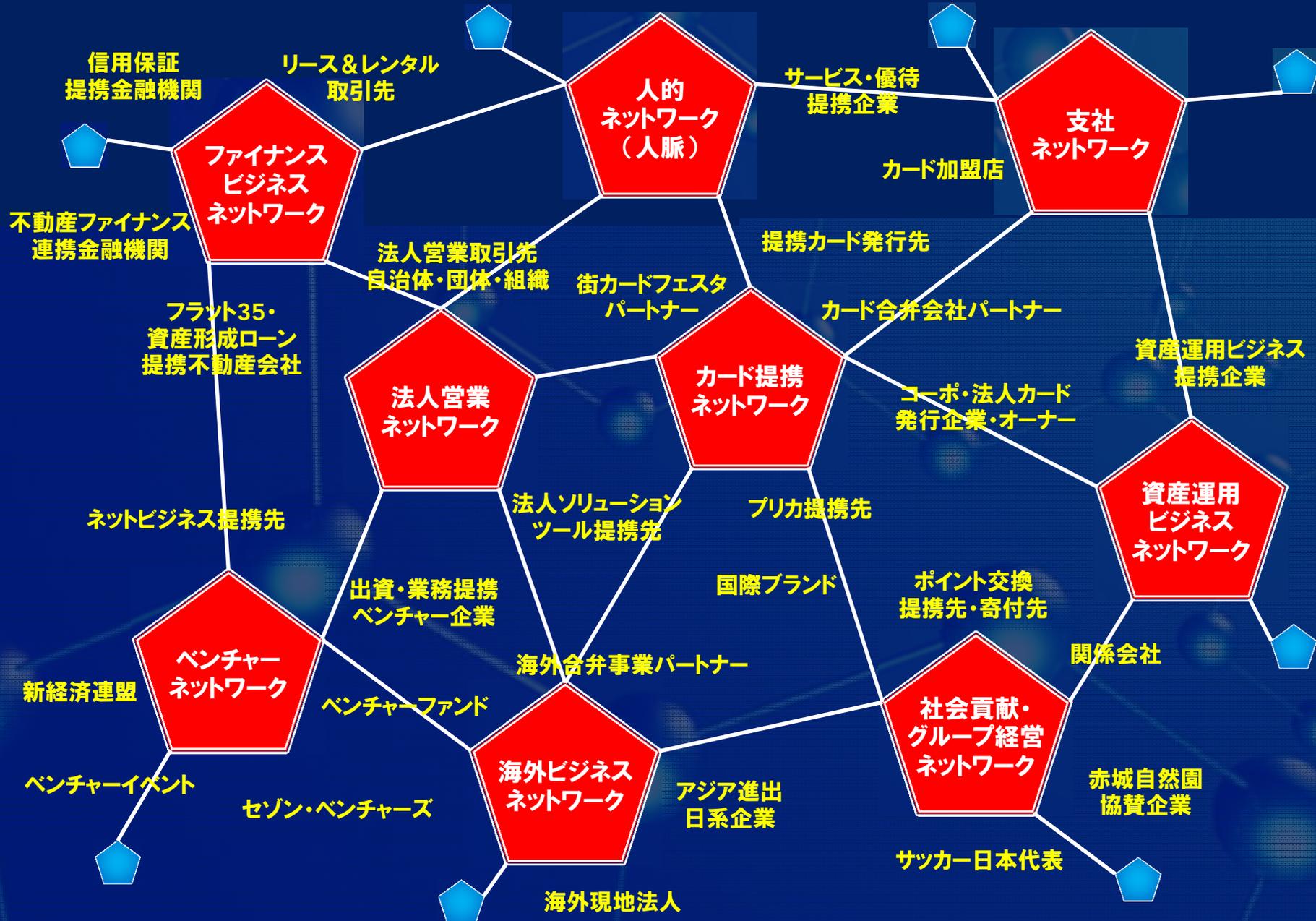
スマホとカードリーダーで、
カード決済の導入を安価で簡単に
決済手数料 3.24%

⑯ リース&レンタル

債権残高 2,816億円
契約者数 34万先

事業者様の設備投資計画に合わせて
ファイナンスリース、事業用割賦、
レンタル(オペレーティングリース)を提供

10. CREDIT SAISON Alliance Network



11. 中期経営計画を実現する5つの戦略

新規マーケットへの進出

STRATEGY II

オープン・イノベーションによる提携戦略

SAISON
Ventures

SAISON
ASSET
MANAGEMENT セゾン投信

(※) マネックス・セゾン・バンガード投資顧問

- ✓ FinTech企業との連携によるシナジー創造
- ✓ 非貸金領域の新しい資金調達サービスの提供
- ✓ 資産運用対応サービスの主力事業化
- ✓ ビッグデータビジネスの本格始動

戦略ツールの
の拡充

STRATEGY I

カードビジネスのモデル・チェンジへの挑戦

- ✓ カード開拓手法の構造改革への挑戦
- ✓ 法人営業強化による社費・B2B取引のキャッシュレス化

ビジネス
領域
の拡大

STRATEGY IV

広範なAsiaエリアでの多様な事業展開

< 進出済 >



< 進出予定 >



STRATEGY V

グループ経営の改革

関係会社のビジネス領域拡大

STRATEGY III

ファイナンスビジネスを中核とした多角的提携

- ✓ リース・レンタルでの多様な新規商材への挑戦
- ✓ 信用保証の「事業性」対応とネットワーク拡大
- ✓ 代理店拡大、「ホームアシストローン」活用によるフラット35シェアUP
- ✓ 資産形成・不動産担保ローンの提携先拡大

収益源の多様化

< STRATEGY I > カードビジネスのモデル・チェンジへの挑戦 ①

強みであるカード開拓力を維持しながら **カード開拓手法の構造改革**へ挑戦

リアルでの強さ
(これまで)

**業界No.1の
カード開拓力**



提携先チャンネルに
おける開拓数の極大化



センチュリオンAMEXカード
によるメインカード化

リアル(システム化) + バーチャル

カード入会受付のシステム化



iPadによる入会受付時の
システム化・ペーパーレス化

iPad受付比率
目標 95%

**ネット企業と連携した入会チャンネル拡大
(WEB・スマホでのカード開拓強化)**



mercari
フリマアプリ



ORIGAMI
ソーシャル
ショッピングアプリ

ベンチャー企業等と連携し
WEBルートでの新たな顧客
開拓チャンネルを拡大

提携小売業などリアル店舗
での対面カード開拓における
システム化・ペーパーレス化

+

顧客基盤を持つネット企業と
連携し、WEBルートで
新たな顧客層へアプローチ

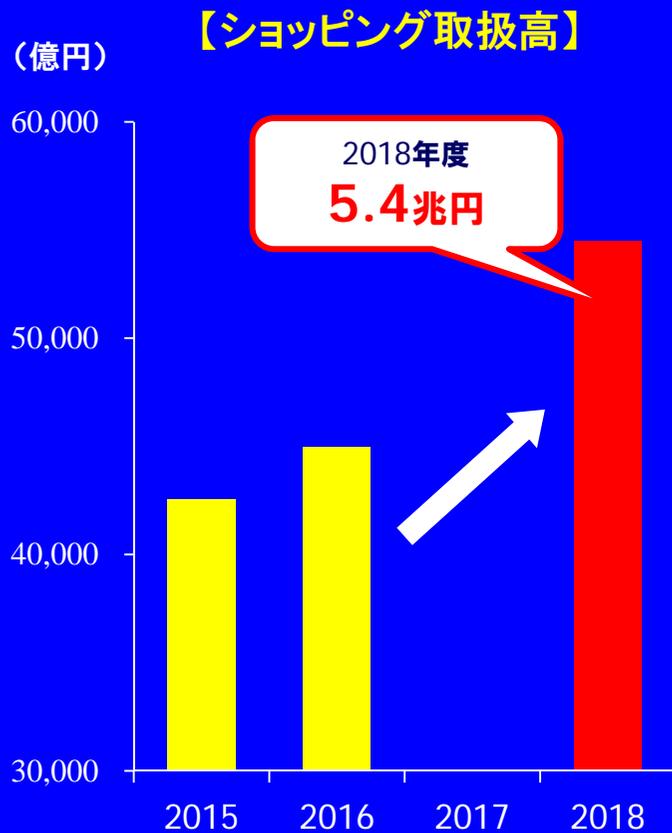
「リアル領域のシステム化」と「バーチャル領域ユーザーのカード会員化」を
両軸で推進し、顧客基盤を拡充

2018年度 カード新規発行 300万枚 (2015年度比 115%)

< STRATEGY I > カードビジネスのモデル・チェンジへの挑戦 ②

キャッシュレス決済の推進と新決済スキームへの先駆的対応によりショッピング取扱高を拡大

決済領域の拡大と FinTechを活用した決済プラットフォーム拡充により、個人消費のキャッシュレス化を推進



キャッシュレス決済領域の拡大によるショッピング取扱高拡大

ライフイベントにおける決済ニーズの取り込み



成長マーケットのカード決済化

未病対策・医療、アクティブシニア、シェアリングエコノミー、C2C取引など

2020年東京オリンピック

に向けた決済環境整備

新決済スキームへの先駆的対応



2018年度 ショッピング取扱高 5兆4,500億円 (2015年度比 128%)

< STRATEGY I > カードビジネスのモデル・チェンジへの挑戦 ③

プリペイドカードの商品多様化による **プリペイド事業者としての地位確立**

2015年度

累計発行 3,000万枚
取扱高 2,000億円

2018年度

累計発行枚数
5,000万枚~7,000万枚

プリペイド事業者No.1の
ポジション・ノウハウを
アジア各国における
決済サービス展開に活用

既存プリペイドカードの発行・取扱高拡大

当社発行



業務受託



新規提携先の開拓

食品スーパー

ショッピング
センター

金融機関

ガソリン
スタンド

プリペイドを活用した新規ビジネスの創出

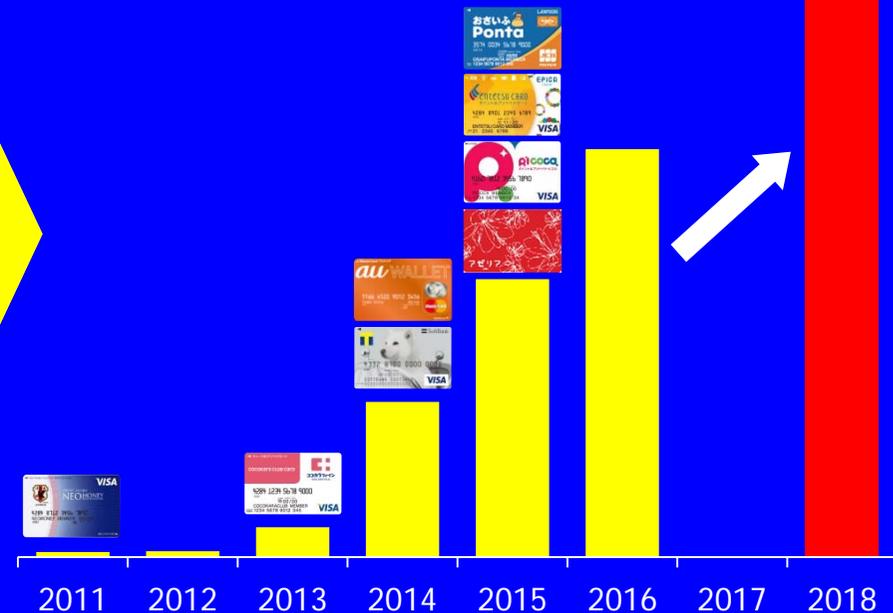
プリカシユアへの
チャージ拠点提供

B2B決済
への活用

ペイロール型
プリペイドカード

【プリペイドカード累計発行枚数】

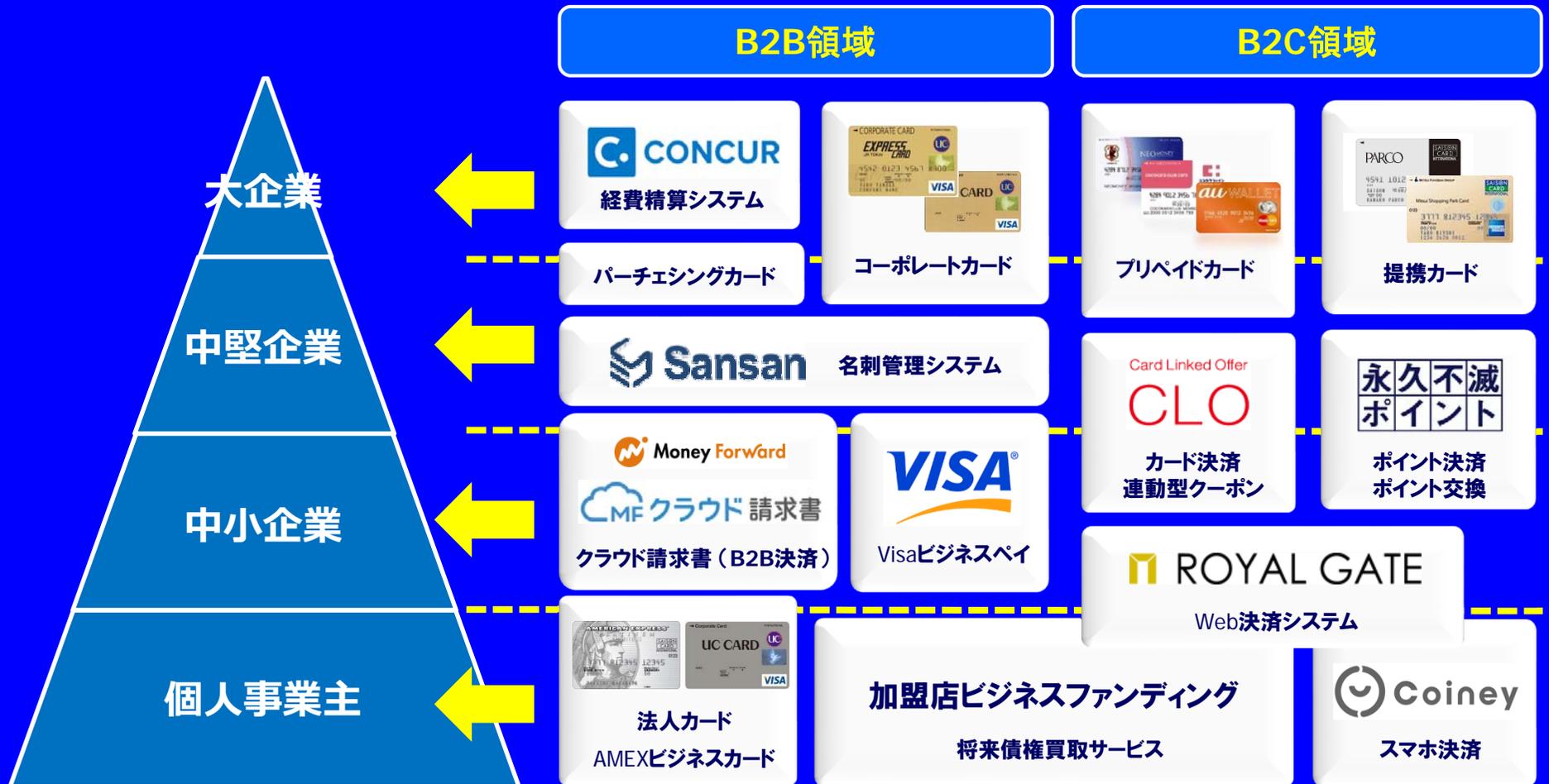
2018年度
5,000~7,000万枚



< STRATEGY I > カードビジネスのモデル・チェンジへの挑戦 ④

法人営業体制強化による **社費・B2B取引のキャッシュレス化と複合営業の推進**

FinTech企業との連携により、**法人向けソリューションツールを拡充し、法人決済とフィー収入を増大させる**



2018年度 法人系カード取扱高 7,000億円 (2015年度比 200%)

< STRATEGY II > オープン・イノベーションによる提携戦略 ①

これまで推進してきたキャッシング・ローン商材に加え、
将来債権買取サービスなど **新しい資金調達サービス**(非貸金領域)へチャレンジ

従来から推進している領域

キャッシング・ローン利用チャネルの多様化



オンライン
キャッシング

CREDIT
SAISON ATM

当社ATM



コンビニATM



利用シーンに合わせた
キャッシング・ローン商品の提供・開発



カード
キャッシング



MONEY CARD
(カードローン)



メンバーズローン
(証書型)

⇒ 事業性資金への対応や
プリペイドカードへの機能追加の検討

今後、追加していく領域(非貸金サービス)

「加盟店ビジネスファンディング」の本格的展開

カード加盟店である中小零細企業・個人事業主への
ビジネス支援を目的とした**将来債権買取サービス**

加盟店
ビジネスファンディング
- 将来債権買取サービス -

- ✓ 将来発生が見込まれるクレジットカードの売上債権を買い取り、日々の仕入れ資金や事業拡大に向けた資金ニーズへ対応(最短3営業日で入金可能)
- ✓ 店舗の繁閑に合わせた無理のない精算が可能

買取額 **10万円~300万円**(担保・保証人不要)

< STRATEGY II > オープン・イノベーションによる提携戦略 ②

ベンチャーファンドへの出資



× 資本・業務提携
各社やファンド
出資先企業の紹介

子会社



× シード・アーリー
企業への出資

イベント



× イベント参加
参加企業との
アライアンス検討

団体



× 設立と同時に参画

【アライアンス・企業紹介事例】

国内



海外



< STRATEGY II > オープン・イノベーションによる提携戦略 ③

ファイナンスとテクノロジーの融合による 新たな事業シナジーの創造

Big Data基盤構築 と ビジネス化

これまでに蓄積したビッグデータ基盤を
オープン・イノベーションによって
付加価値提供型のビジネスへ移行

顧客情報蓄積による
データベース基盤の構築



カード会員属性
カード利用履歴

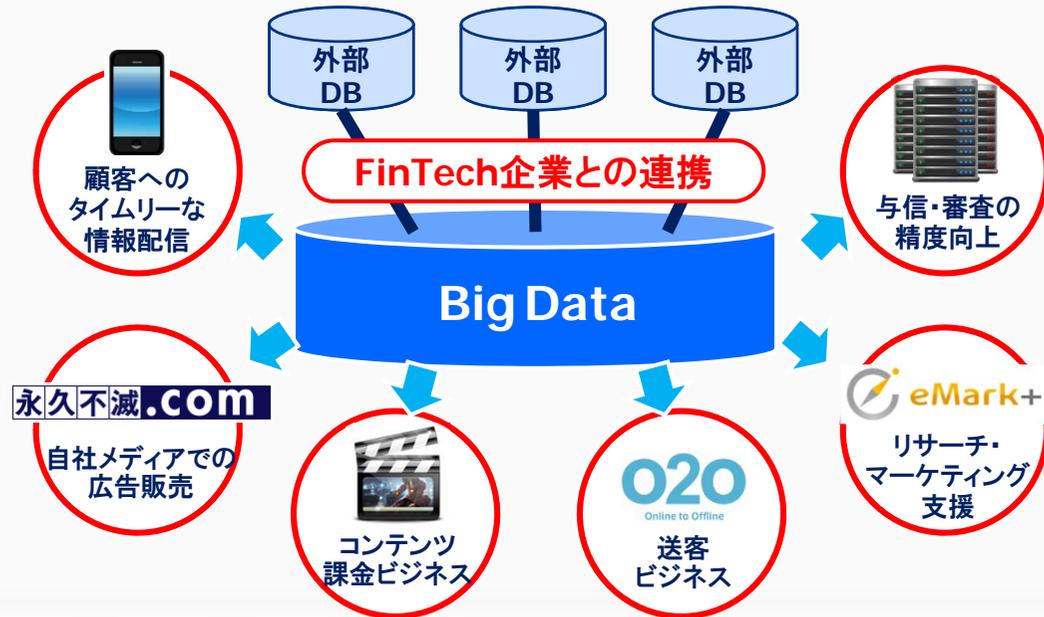
データ蓄積

WEB行動履歴
リサーチ情報



ビッグデータ
基盤を構築

ビッグデータによる付加価値提供型ビジネス (2016年度~)



資産運用サービスの 主力事業化

多数の金融商品情報を整理し、
最適な運用アドバイスを提供



マネックス・セゾン・バンガード投資顧問

IT技術と世界標準の金融知識で ラップ口座運用サービスを提供

SAISON ASSET MANAGEMENT セゾン投信

若年層を中心とした長期・小口の資産形成投信商品を提供

＜ STRATEGY Ⅲ ＞ ファイナンスビジネスを中核とした多角的提携 ①

競合他社を圧倒するファイナンスサービスの推進（多様な資金ニーズの取り込み）

多様な新規商材への挑戦

- ・消費増税を踏まえたPOSレジ周辺市場などビジネストrendへの対応
- ・新規収益の創造（理美容マーケット、防犯セキュリティ、空調機器）



リース
& レンタル

提携金融機関ネットワークの拡大

- ・地域金融機関と連携した“事業性”ニーズの積極的な取り込み
- ・保証能力・汎用性・マーケティング力を活かした提携先の拡大



信用保証

マーケットニーズに即した
商品ラインナップの拡充と
提携ネットワークの強化
により、収益基盤を拡大

資産形成
ローン



フラット35



- ・既存提携先との連携強化、マンションデベロッパーとの新規提携推進

- ・マンションギャラリー、住宅展示場、仲介店舗への現場営業強化
- ・住宅ローン金利低下を好機と捉えた借り換え訴求の徹底

提携先拡大と派生商品の導入

代理店拡大、「ホームアシストローン」活用
によるフラット35シェアUP

＜ STRATEGY III ＞ ファイナンスビジネスを中核とした多角的提携 ②

【 2016年度計画 】

リース& レンタル

取扱高 1,200億円 (前年比+14%)
債権残高 2,944億円 (前年比+ 5%)
営業収益 137億円 (前年比+ 2%)

信用保証

(オフバランス含む)

取扱高 1,564億円 (前年比+ 4%)
債権残高 2,790億円 (前年比+ 6%)
営業収益 164億円 (前年比+ 8%)

フラット35

(オフバランス含む)

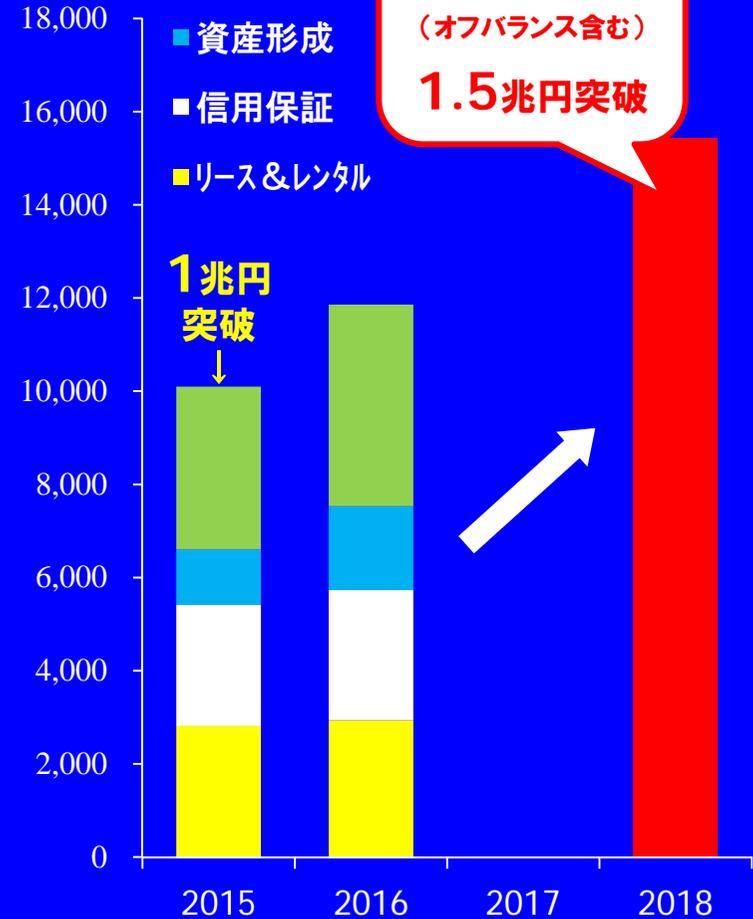
取扱高 1,112億円 (前年比+14%)
債権残高 4,367億円 (前年比+23%)
営業収益 20億円 (前年比+34%)

資産形成ローン

取扱高 665億円 (前年比+ 8%)
債権残高 1,823億円 (前年比+44%)
営業収益 37億円 (前年比+59%)

【 ファイナンスビジネス資産残高 】

(億円)



2018年度 ファイナンスビジネス資産残高(オフバランス含む)合計 1兆5,000億円へ

< STRATEGY IV > 広範なAsiaエリアでの多様な事業展開 ①

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
(ジャカルタ)



シンガポール



カンボジア

プロジェクト
進行中



フィリピン



マレーシア



タイ



ミャンマー



インド



< STRATEGY IV > 広範なAsiaエリアでの多様な事業展開 ②

ベトナム



2015年5月設立 / 当社出資比率 49%

HD SAISON
Finance

HD Bank との合併ビジネス

「 HD SAISON Finance Company 」

- ・二輪車・スマホ・家電の個品割賦事業
- ・サービス拠点：ベトナム全国5,400超
- ・従業員数：約5,200人
- ・債権残高：270億円超



シンガポール



2014年11月出資 / 当社出資比率 15%

 **matchmove**

資本業務提携

「 Matchmove Pay Pte Ltd. 」

- ・東南アジアにおける国際ブランド付き
バーチャルプリペイドカード事業の展開
- ・グループ会社・拠点：
シンガポール(本社)、インドネシア、インド
中国成都、ホーチミン、タイ、マレーシア



インドネシア



2015年11月事業開始 / 当社出資比率 70%

 **SAISON MODERN**
FINANCE

Pt.Modern Internasional Tbk. との合併ビジネス

「 PT. Saison Modern Finance 」

- ・プリペイドカード・ポイント事業、リース事業の展開
- ・「セブンイレブン・インドネシア」のフランチャイズ展開に併せ、
顧客向けハウスプリペイドカードと、店舗オーナー向けに
店舗開設時の設備に対するリースを提供

カンボジア



2015年8月設立 (2016年1月営業開始)

出光クレジット100%出資

出光クレジット株式会社(当社50%出資先)による

「 出光セゾンマイクロファイナンス (カンボジア) 」

- ・コメを中心に農業の近代化・生産拡大に
伴う、農業分野を中心とした融資事業や
個品割賦(分割払い)事業を開始



< STRATEGY IV > 広範なAsiaエリアでの多様な事業展開 ③

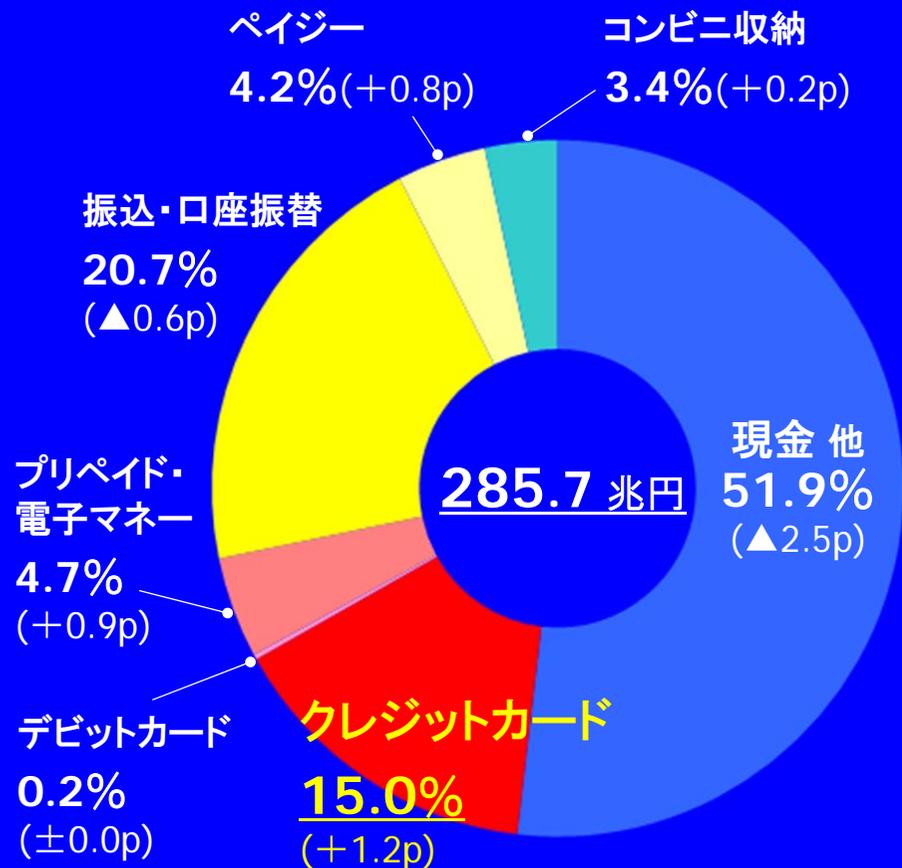
Asiaエリアでの**クレディセゾン経済圏**の確立に向けた取り組みを推進



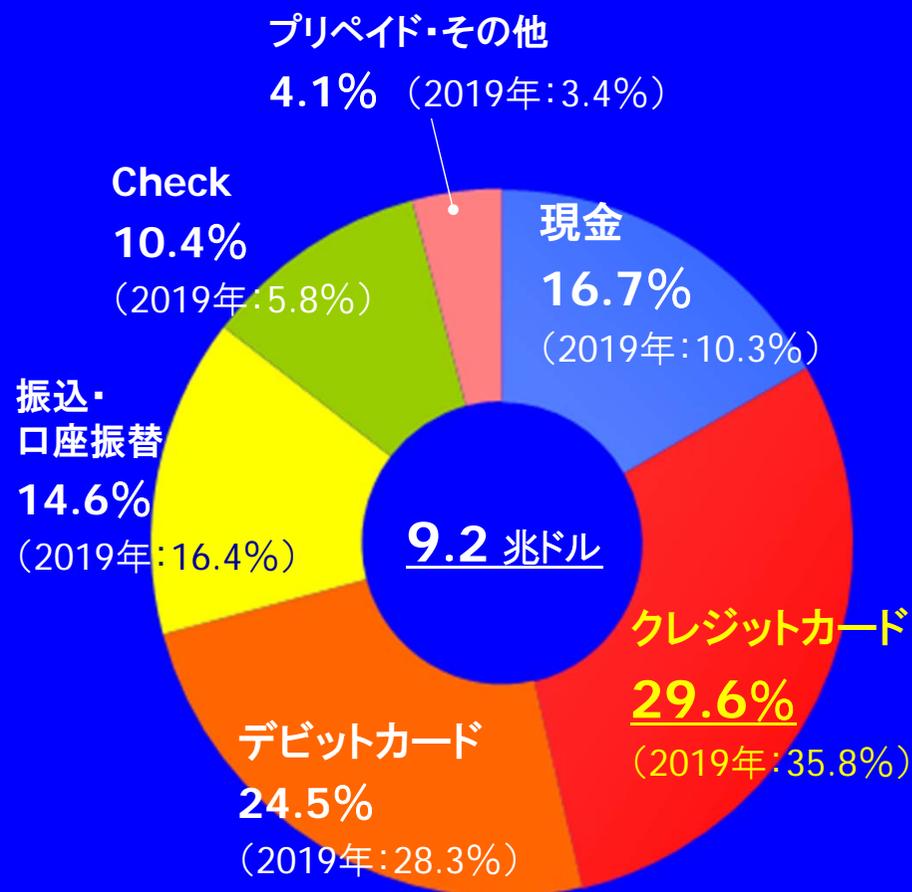
(参考) 日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

日本 (2014年度)

※()内は、シェアの前年比増減



アメリカ (2014年 → 2019年の予測)

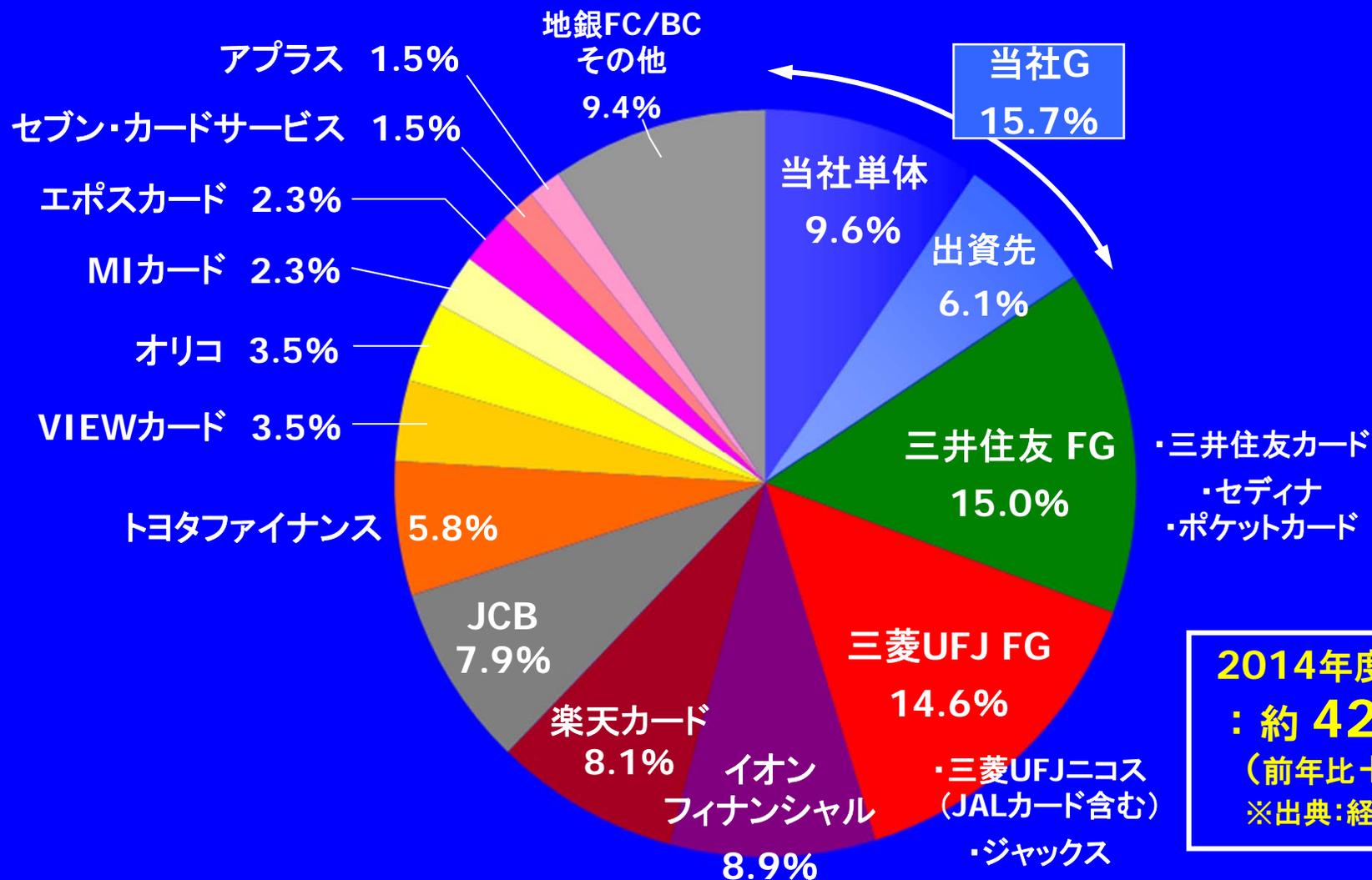


※日本：経済産業省、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料 等より当社独自推計
 クレジットカードには、法人系カードの決済額(推計3兆円/シェア1%分)を含む

※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

Ⅲ. 社会貢献活動①

サッカー日本代表

日本サッカー協会と日本代表チームのサポーターイングカンパニー契約を締結

<なでしこJAPAN>

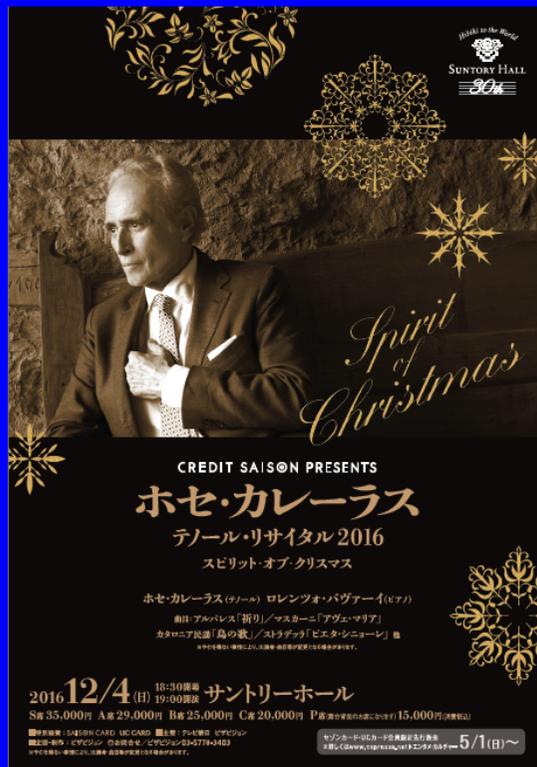


<SAMURAI BLUE>



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

赤城自然園
Akagi Nature Park



Ⅲ. 社会貢献活動②

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



ポイント交換・カード利用による寄付

寄付金額：1,410万円
(2016年3月現在)

※2014年11月17日～継続中

東日本大震災義援金

ポイント交換・カード利用による寄付

寄付金額：
6億3,750万円

※2011年3月～2012年3月31日

神奈川県との取り組み

神奈川県の動物愛護推進の取り組みに賛同し、「動物保護センター建設基金」へのポイント交換による寄付を2016年3月～開始



SAISON CHIENOWA

働く女性の仕事と育児の両立支援など「新しい働き方と暮らし方」をコンセプトにしたキュレーションメディア「セゾン チエノワ」

SAISON
CHIENOWA

<オリジナル記事の例>



女性社員が語る「自分にぴったりのワークライフバランス」



「パパから変える、日本の子育て」



memo