

# 2016年度第2四半期 決算説明会



2016. 11. 10  
CREDIT SAISON CO., LTD.

# AGENDA

## Saison AMEX Lineup



INTERNET

GLOBAL

INNOVATION

◆ 2016年度 上半期トピックス

I. 2016年度 上半期決算報告

II. 2016年度 経営戦略

III. ESG関連

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。

# 2016年度 上半期トピックス

## STRATEGY I

### カードビジネスのモデル・チェンジへの挑戦

- セゾンカード・UCカードApple Payへの対応開始
- 「セゾンスmart振込サービス」の提供開始など  
法人ソリューションツールの開発



## STRATEGY III

### ファイナンスビジネスを中核とした多角的提携

- 信用保証の提携先数は390先(前期差+4先)、  
残高2,768億円・前期比+11%)に拡大
- 「セゾンのホームアシストローン」など  
商品拡充効果により債権譲渡済み残高  
3,936億円(前期末比+11%)に拡大



## STRATEGY II

### オープン・イノベーションによる提携戦略

- カード会員に対する最適な情報配信を実現する  
ビッグデータ基盤「セゾンDMP(Data Management Platform)」を(株)デジタルガレージと共同構築
- (株)デジタルガレージ、(株)カカコム、当社の  
3社でオープンイノベーション型の研究開発組織  
「DG Lab」を設立



SAISON DMP



## STRATEGY IV

### 広範なAsiaエリアでの多様な事業展開

- ベトナム初の日系百貨店 ホーチミン高島屋に  
HD SAISONカウンター出店など、営業拠点数は  
15年5月会社設立時の約2倍(6,794ヶ所)まで拡大



ホーチミン高島屋 HD SAISONカウンター

# I. 2016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

# 1.経営成績

(単位:億円、%)

		2015年度 第2四半期	前比	2016年度 第2四半期	前比	2016年度 (計画)	前比
連 結	営業収益	1,349	106.6	1,372	101.7	2,780	103.0
	経常利益	342	128.7	310	90.6	500	114.1
	当期純利益	230	124.3	282	122.7	385	147.2
	1株利益(円)	125.28	124.2	172.93	138.0	235.72	160.0

単 体	営業収益	1,116	105.1	1,171	105.0	2,396	104.8
	経常利益	220	100.2	239	108.9	400	122.6
	当期純利益	127	93.4	210	165.5	285	111.5

## ■営業収益

- ・クレジットサービス事業とファイナンス事業が全体を牽引  
【クレジットサービス事業】ショッピング取扱高伸張とリボ残高拡大  
【ファイナンス事業】信用保証事業および「フラット35」、「資産形成ローン」が拡大

## ■経常利益

- ・前年同期において連結子会社(株)アトリウムの再構築計画に伴う大口不動産の売却による一時的な売上増加の反動減

## ■当期純利益

- ・システム開発遅延に係る和解金114億円を特別利益計上

## 2.セグメント別業績概況

(単位:億円、%)

	営業収益			営業利益		
	2015年度 第2四半期	2016年度 第2四半期	前比	2015年度 第2四半期	2016年度 第2四半期	前比
クレジットサービス	1,003	1,039	103.6	108	110	102.6
リース	68	67	99.4	26	26	98.0
ファイナンス	127	151	118.6	70	81	116.1
不動産関連	100	70	70.1	54	28	52.4
エンタテインメント	55	49	89.0	7	6	89.5
計	1,354	1,377	101.7	267	253	95.1
セグメント間取引	△5	△5	-	0	0	-
連結	1,349	1,372	101.7	267	254	95.1

### ■クレジットサービス事業

- ・顧客基盤の拡大によりショッピング取扱高伸張やリボルビング残高拡大

### ■ファイナンス事業

- ・信用保証事業:提携先拡大と地銀や信用金庫など地域金融機関とのきめ細やかな連携体制構築
- ・資産形成ローン:高まる不動産投資ニーズに対応して有力な提携先との連携強化により拡大

### ■不動産関連事業

- ・前年同期において連結子会社(株)アトリウムの再構築計画に伴う大口不動産の売却による一時的な売上増加の反減等

### 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	239億円	310億円	70億円

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
<b>アトリウムG</b> (不動産流動化業) (サービス業)	23.5億円	<b>出光クレジット</b> (クレジットカード業)	5.6億円
<b>セゾンファンデックス</b> (貸金業) (不動産金融事業)	14.5億円	<b>高島屋クレジット</b> (クレジットカード業)	4.9億円
<b>コンチェルト</b> (アミューズメント業) (不動産賃貸業)	11.5億円	<b>セゾン情報システムズ</b> (情報処理サービス業)	4.0億円
<b>セゾンパーソナルプラス</b> (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

## 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

	2015年度		2016年度		2016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	163	109.2	162	99.5	340	103.0
新規発行枚数	128	109.2	128	99.7	270	103.0
総会員数	2,527 (+30)	101.9	2,601 (+40)	102.9	2,692 (+131)	105.1
稼働会員数	1,482 (+24)	102.5	1,472 (△5)	99.3	1,572 (+95)	106.4
カード取扱高	22,282	104.7	23,094	103.6	48,310	106.7
ショッピング	20,912	105.1	21,799	104.2	45,730	107.4
キャッシング	1,369	97.9	1,294	94.5	2,580	96.4

- 「三井ショッピングパークカード《セゾン》」や「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」など会員募集に継続して注力し顧客基盤拡大
- 三井不動産や西友を始めとする提携小売業との連携や法人決済マーケット領域の営業推進強化によりショッピング取扱高伸張

# 5-①クレジットビジネスの動向～ショッピングビジネス～

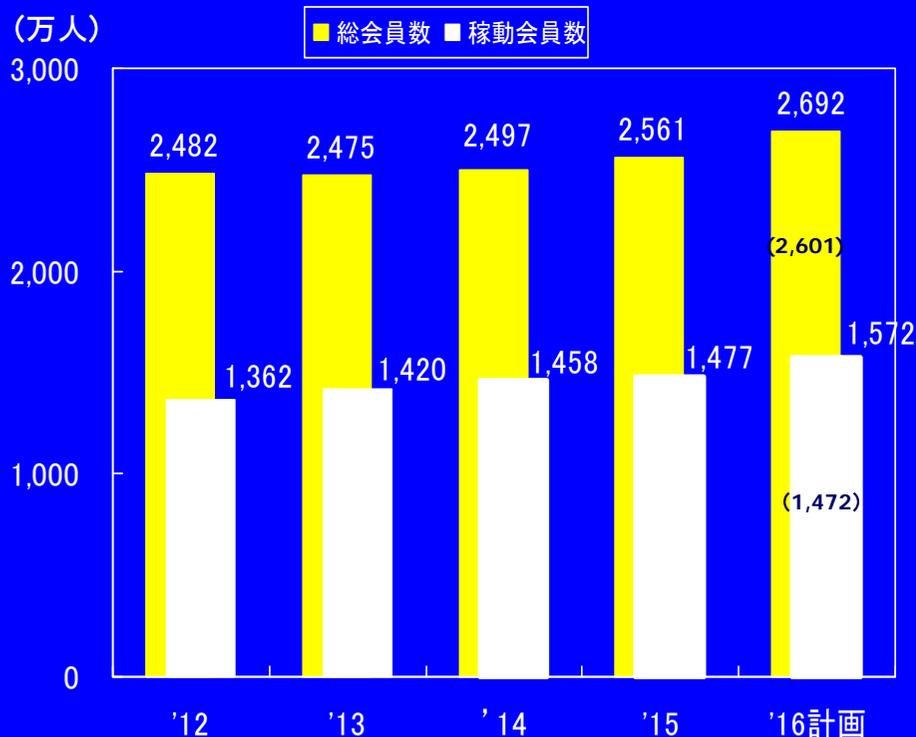
## 顧客基盤の拡大

◆「三井ショッピングパークカード《セゾン》」や「セゾン・アメリカン・エキスプレス®・カード」など提携先企業との共同での会員募集強化

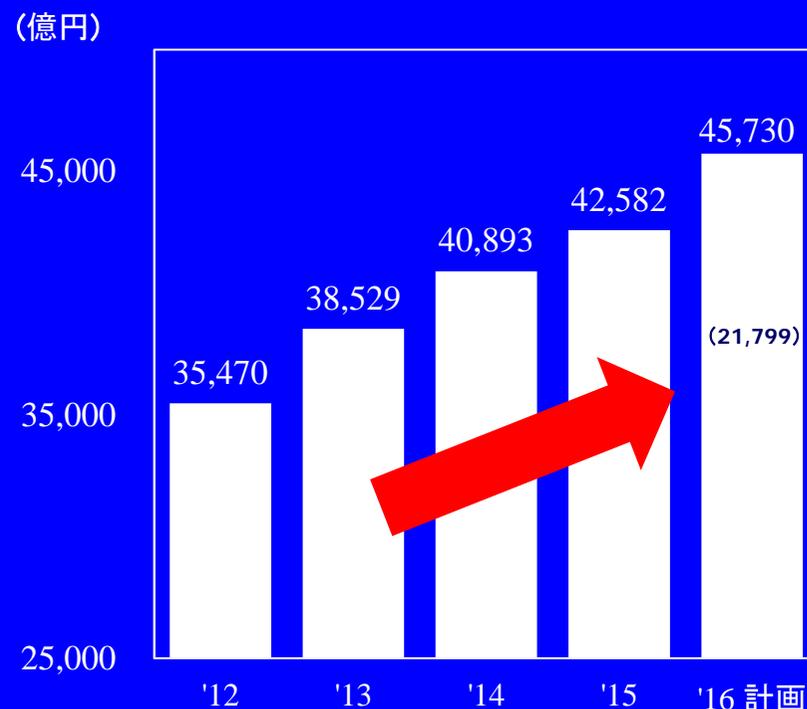
◆スーパーやショッピングセンターなど提携小売業を中心にカード利用活性施策やリボ払いなど多様なお支払い方法の訴求

## 年間計画4兆5,730億円(前年比+7.4%)達成に向けて推進

【総会員数・稼働会員数推移】※( )2Q実績

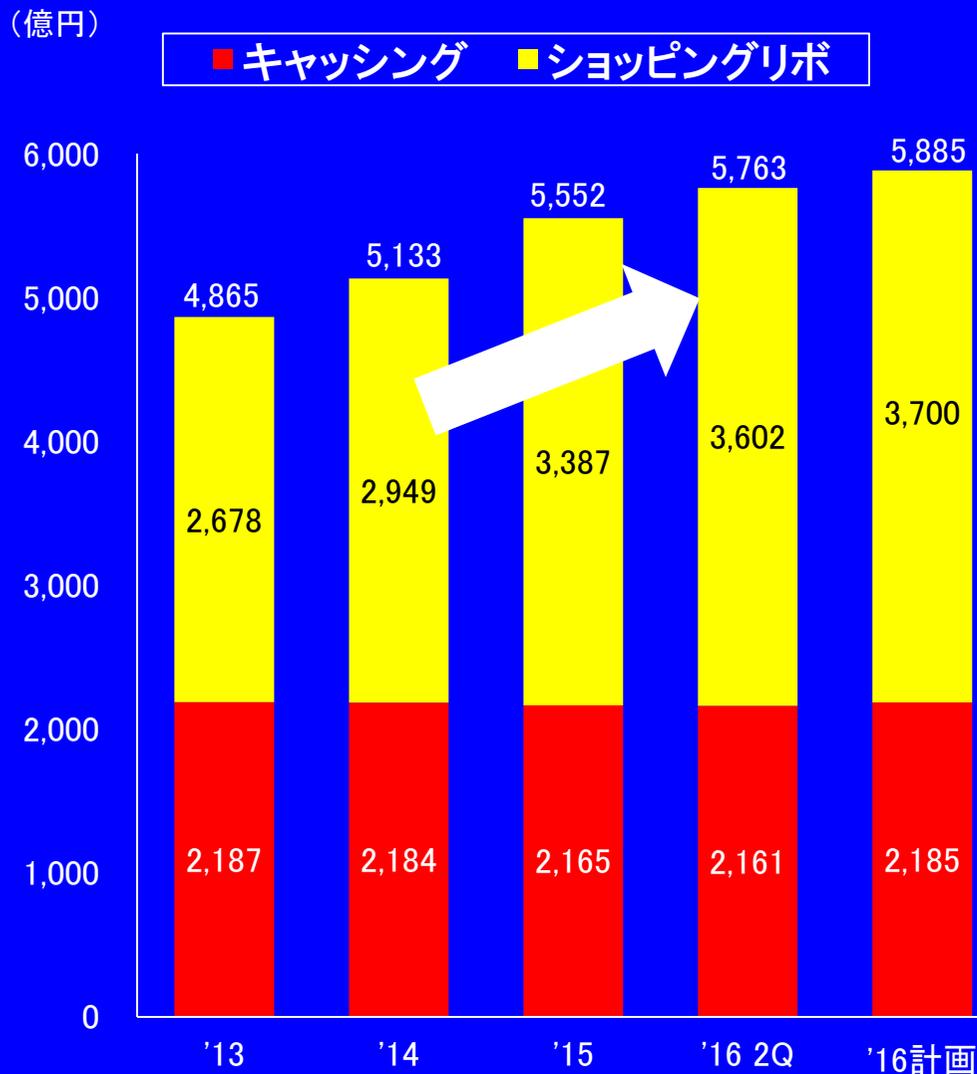


【取扱高推移】※( )2Q実績



# 5-②クレジットビジネスの動向～ショッピングリボ・キャッシング～

## 【残高推移】



### ショッピングリボ

#### ◆支払い方法の多様化による顧客ニーズへの対応

##### 【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」

##### 【支払いコース】

- ・標準コース
- ・長期コース



#### ◆顧客接点チャネルのフル活用



・スマホアプリ「セゾンPortal」



・全国約100箇所のセゾンカウンター



### キャッシング

#### ◆利用シーンに合わせたサービスの提供

##### 【商品ラインナップ】

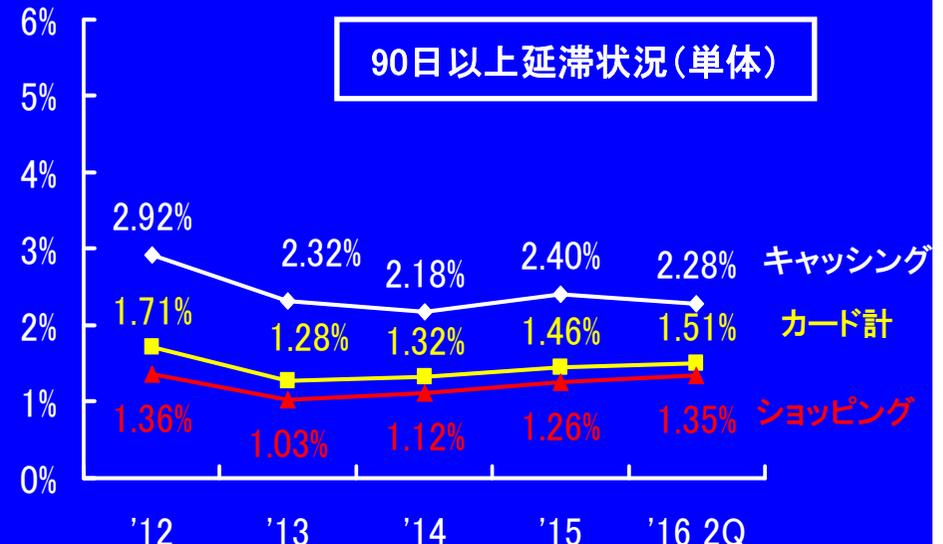
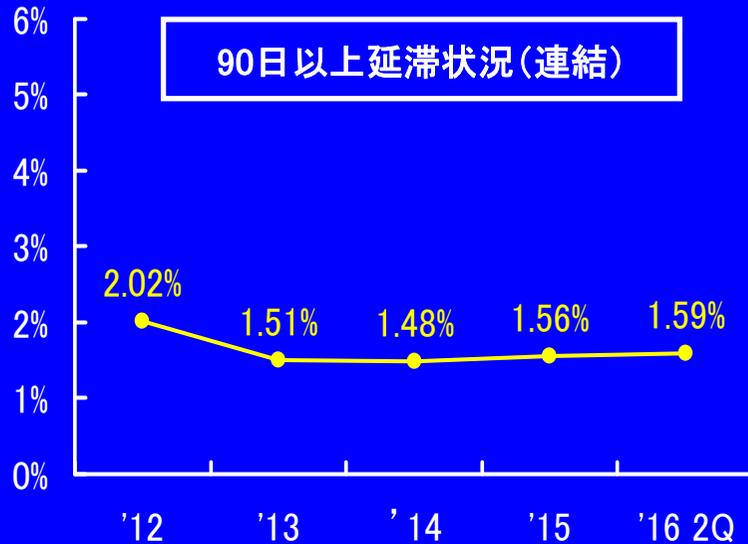
- ・カードキャッシング
- ・MONEY CARD(カードローン)
- ・メンバーズローン(証書型)

##### 【利用チャネルの多様化】

- ・オンラインキャッシング
- ・当社ATM
- ・コンビニATM

# 6.債権リスク・貸倒コスト

## ■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】

	2Q実績		2016年度(計画)	
		前差		前差
貸倒コスト	116	9	232	△145
内)一般貸倒コスト	116	9	232	12
内)利息返還コスト	0	0	0	△158

### 【単体】

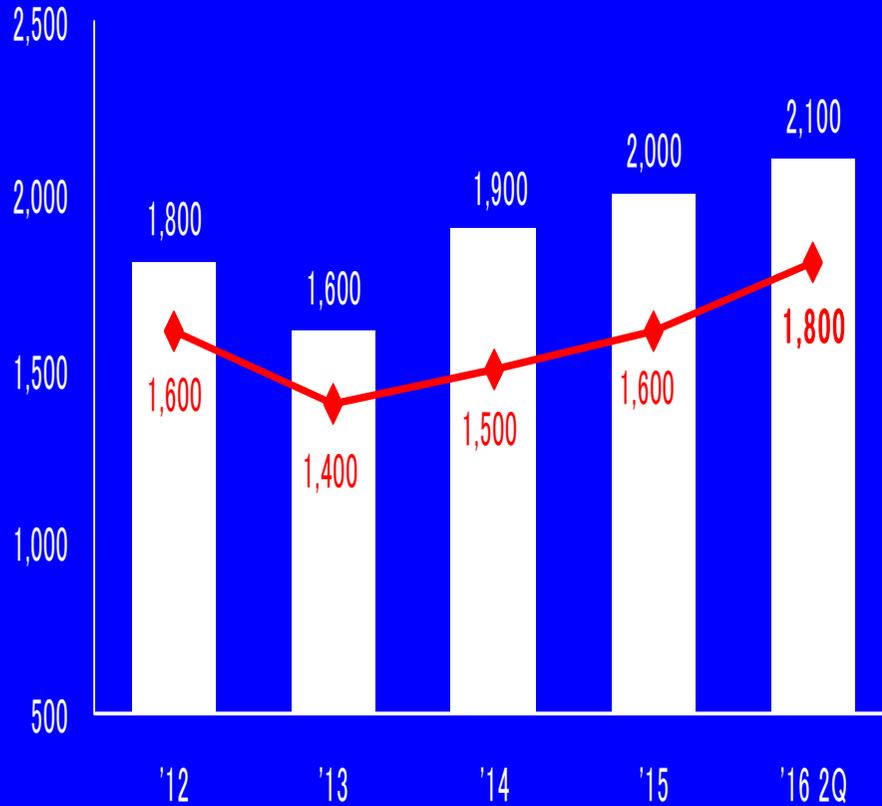
	2Q実績		2016年度(計画)	
		前差		前差
貸倒コスト	112	11	216	△136
内)一般貸倒コスト	112	11	216	14
内)利息返還コスト	0	0	0	△150

■初期未入債権の早期回収強化やカウンセリングの充実化など延滞防止に向けた取り組みの継続により延滞率は低水準で推移

# 7.利息返還請求

## ■第3者介入新規発生件数推移(月平均)

月平均(単位:件)



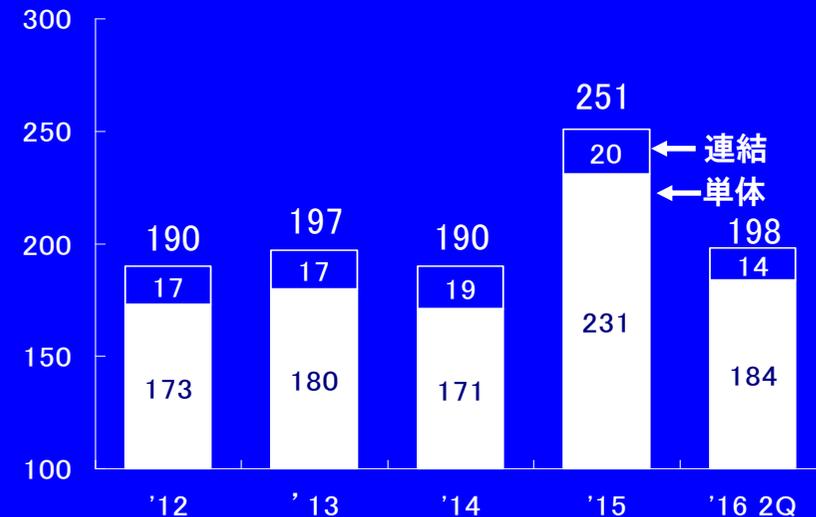
■ 司法書士・弁護士第三者介入債権の新規発生件数  
◆ 利息返還処理件数

## ■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	52	47
繰入額	0	0
残高増減	△52	△47

(単位:億円)



・第2四半期までの利息返還損失引当金の取崩額は連結52億円、単体47億円になった結果、利息返還損失引当金残高は連結198億円、単体184億円

## 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	4,382億円	+194億円	3,729億円	+135億円
総資産	2兆6,085億円	+575億円	2兆5,187億円	+49億円
自己資本比率	16.8%	+0.4%	14.8%	+0.2%



# (参考) 共同基幹システム開発の進捗状況

## 安全性・確実性を最優先しシステムテスト実施

### システム開発の目的

- 24時間365日オンライン処理によるリアルタイムでの顧客データ照会
- セゾン/UCブランドの永久不滅ポイント合算や顧客情報の一元管理による業務効率化

### 今後の計画

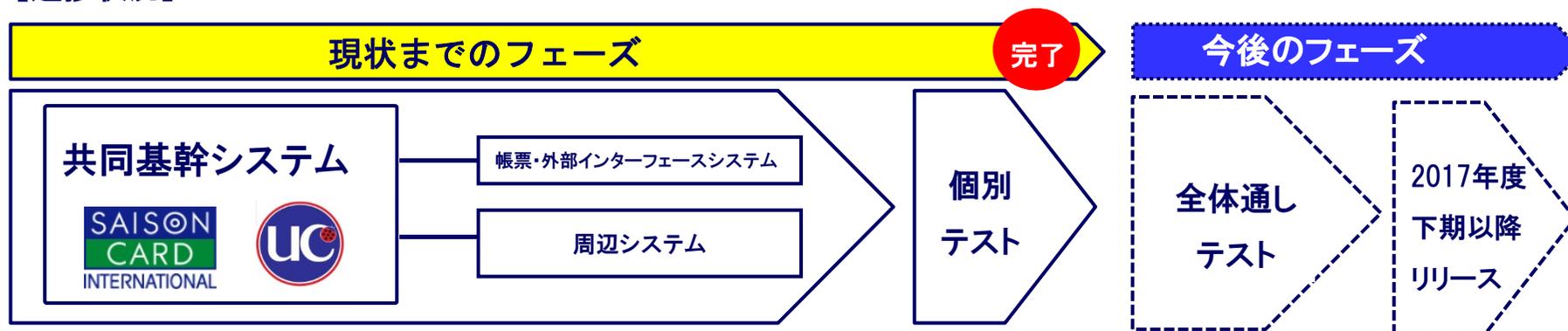
- 今後  
・安全性・確実性を最優先しシステムテスト実施

### システム開発によるメリット

- 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の拡大

- リリース時期  
・2017年度下期以降

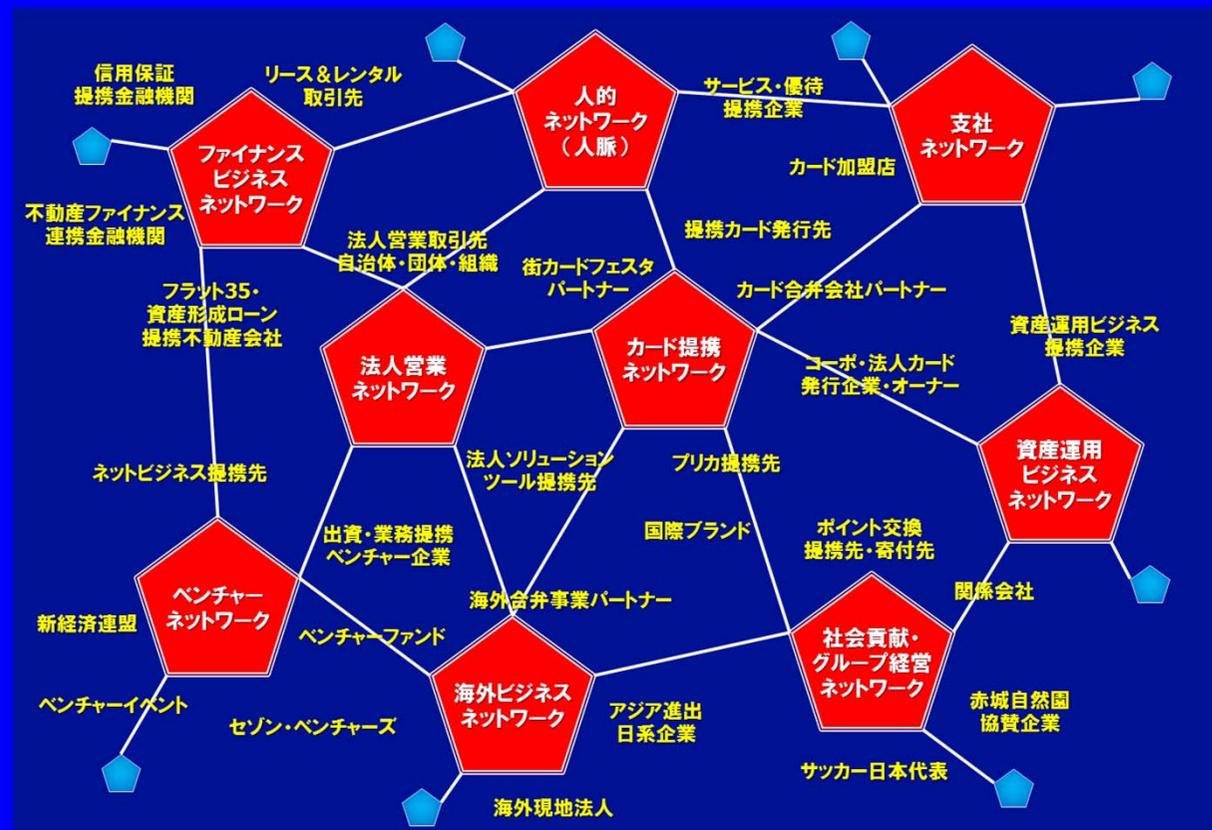
### 【進捗状況】



## II. 2016年度下期 経営戦略

- ◆ 中期経営計画の基本方針・経営目標
- ◆ 経営ビジョン
- ◆ 2016年度下期の重点施策

### CREDIT SAISON Alliance Network



# Neo Finance Company in Asia

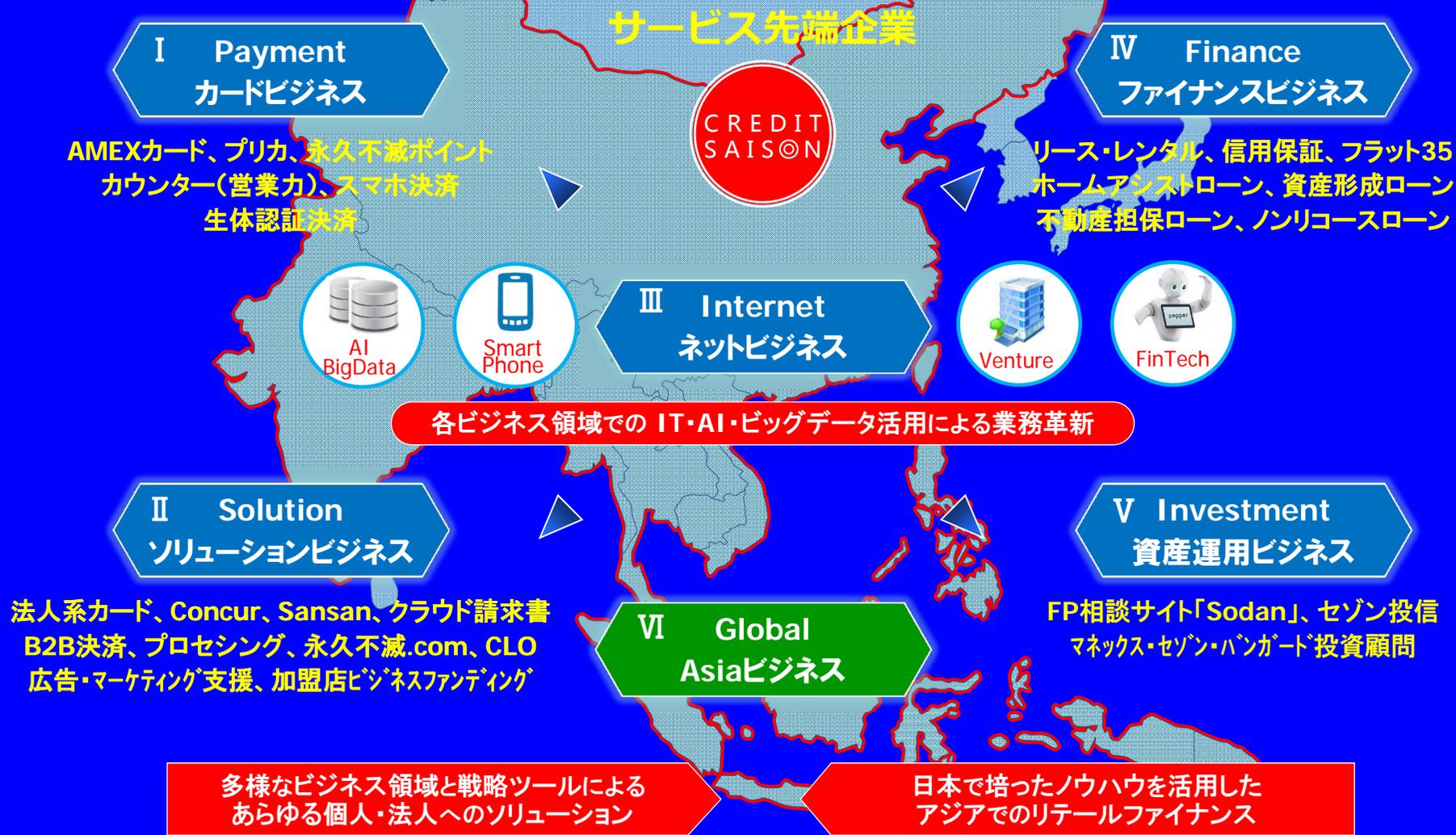
～ イノベーションの実現 と ビジネスモデル・チェンジ ～

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。

	2015年度 実績	2016年度 目標	2018年度 目標
連結経常利益	438 億円	500 億円	600 億円

## 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 ～

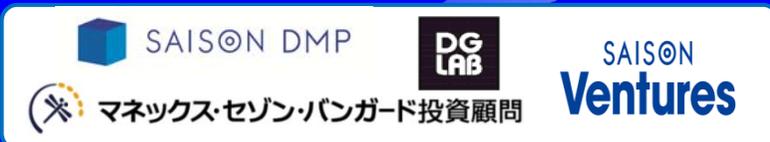


# 中期経営ビジョンを実現する5つの戦略

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



- ✓ ビッグデータビジネスの本格始動
- ✓ FinTech企業との連携によるシナジー創造
- ✓ 資産運用・相続対応サービスの主力事業化

戦略ツールの  
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
- ✓ キャッシングビジネスのモデル・チェンジ
- ✓ 非資金領域の新しい資金調達サービスの提供

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

## 顧客基盤の拡大

### ◆カード入会受付のシステム化

タブレット使用比率  
**上期実績: 約80%(前年差+25%) ⇒ 中期目標95%**

### ◆新規発行カードの最大化

- ・提携先の新規出店に合わせた新規開拓強化  
 (10月ららぽーと湘南平塚)
- ・マンション管理費・修繕積立金などのカード払いが可能な  
 「三井ショッピングパークカード《セゾン》LOOP」発行開始



## キャッシュレス化推進による取扱高拡大

### ◆Apple Payへの対応開始

### ◆Origamiなどネット企業とのアライアンス強化



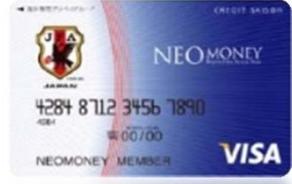
	上期実績	年間計画
総会員数	2,601万人(前比+3%)	2,692万人(前比+5%)
ショッピング取扱高	2兆1,799億円(前比+4%)	4兆5,730億円(前比+7%)

## プリペイドカード事業者としての地位確立

- ◆商品ラインナップ拡大によるキャッシュレス化推進
- ◆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
- ◆2016年12月より「PARCOプリカ」を発行予定

累計発行枚数  
**3,423万枚 突破**

### ■ 商品ラインナップ

当社発行		業務受託		新規提携
				
ココカラクラブカード	NEO MONEY	au WALLET プリペイドカード	ソフトバンクカード	
				
アゼリアカード	ポイント&プリペイド ピコカ	おさいふPonta	えんてつカード <ポイント&プリペイドカード>	

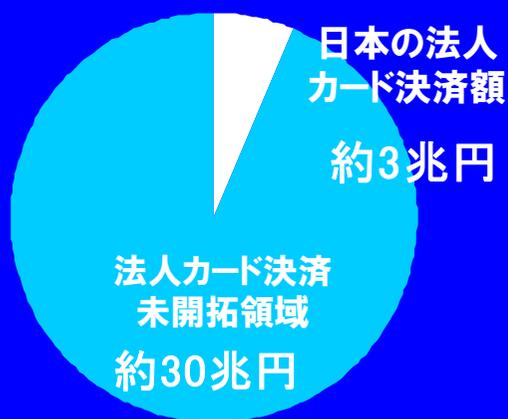
**and more**

## 法人マーケットにおける決済の取り込み

- ◆マネーフォワード「MFクラウド請求書」などBtoB領域の取り込み
- ◆「セゾンスmart振込サービス」の提供開始など  
法人向けソリューションツールの開発
- ◆「Concur」を始めとする経費精算ソリューション、「Sansan」など  
業務支援ツールによるバックオフィス効率化支援



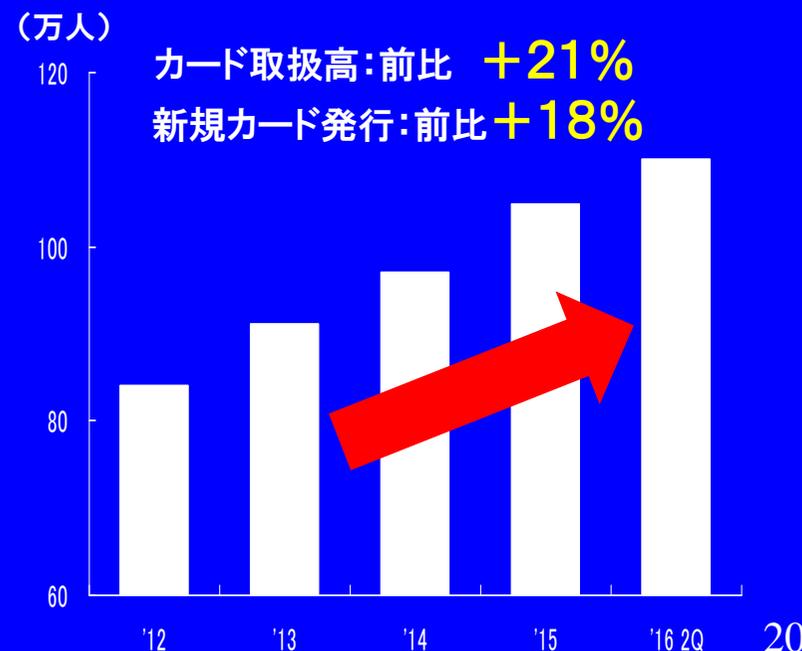
### ■ マーケットポテンシャルの高い法人決済分野



日本の法人決済市場  
約920兆円のうち  
カード決済は約3兆円

約0.3%程度の利用実績にとどまっていると推定

### ■ 法人向けカード会員数の推移



※参考資料: VISAワールドワイド「日本の法人決済市場とVISAの戦略」等より当社独自推計

### (株) デジタルガレージとの協業によりビッグデータ基盤「セゾンDMP」を構築

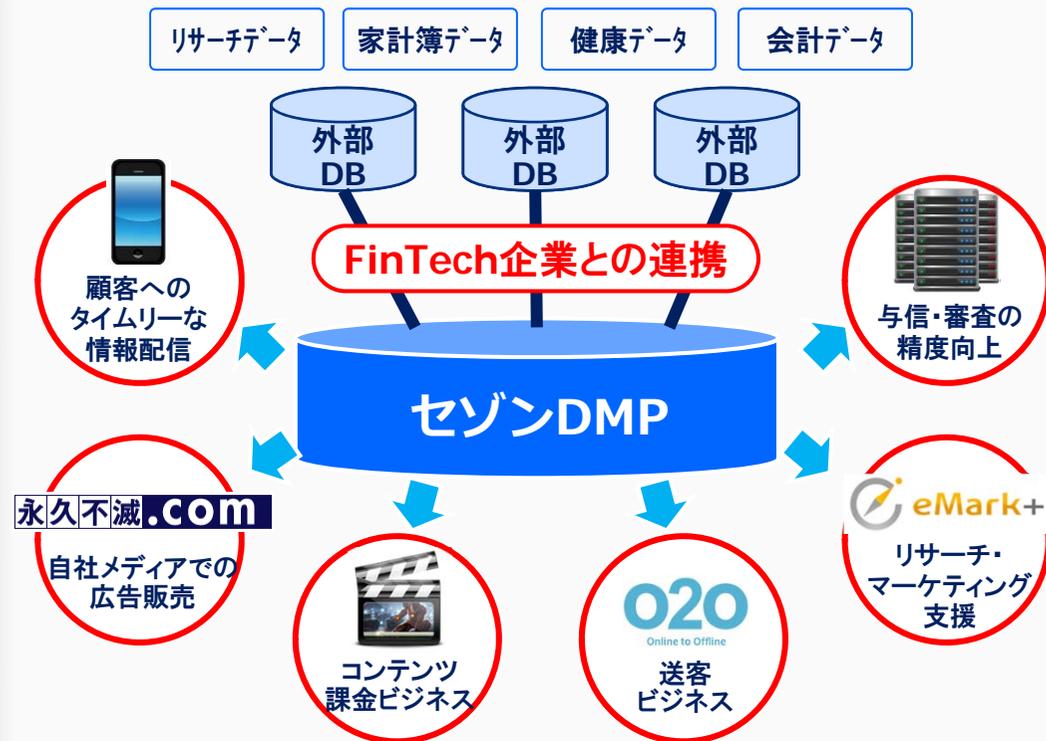
※Data Management Platform

顧客情報蓄積による  
データベース基盤の構築

DMP活用による  
広告ビジネスの拡大

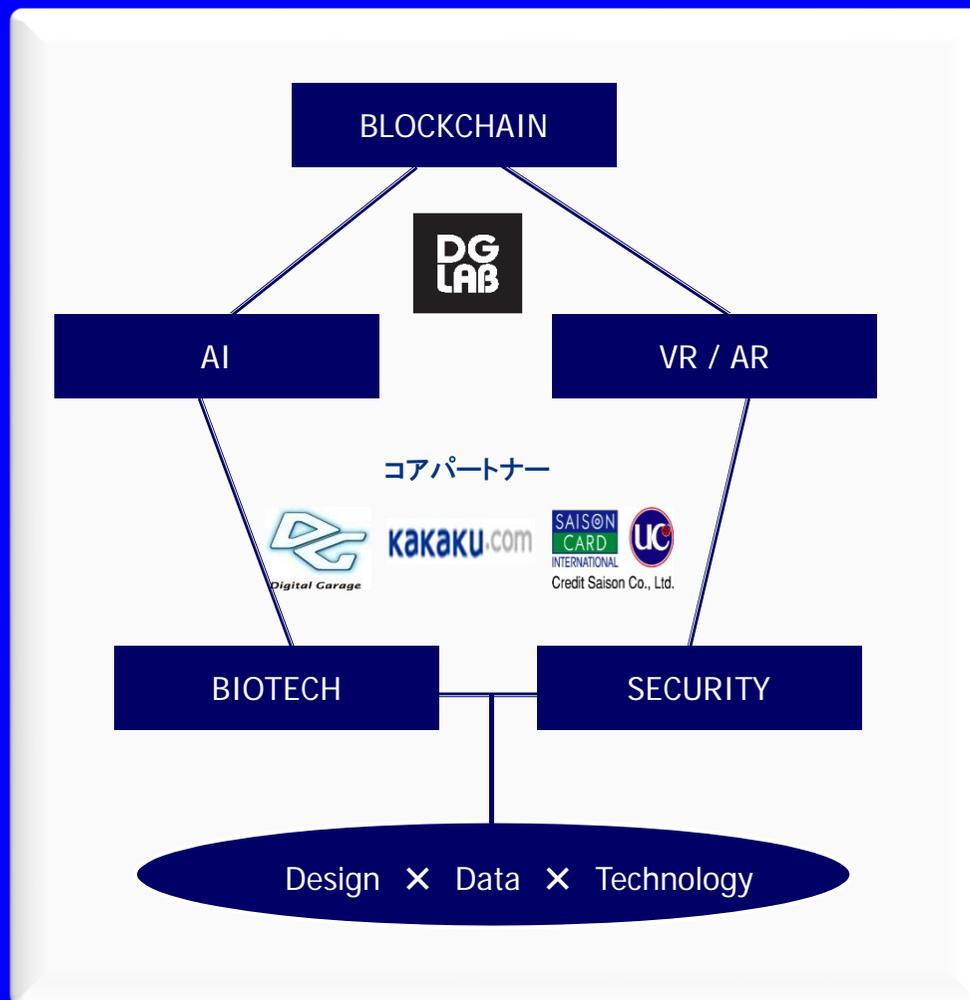


#### <外部企業とのデータ連携によるビッグデータの拡大>



## オープン・イノベーション型研究開発組織「DG Lab」

2020年に向け、ブロックチェーンや人工知能、VR/ARなどの分野で次世代事業を創出すべく、デジタルガレージ・カカクコム・当社で設立



### 「ブロックチェーン」の利用

決済プラットフォームの拡充

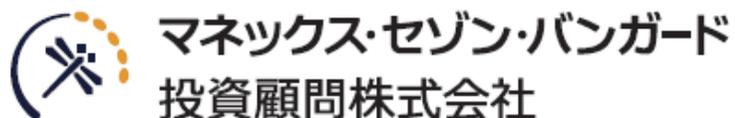
+

クレジットカードなどの様々な  
ポイントやバリュー、仮想通貨等の  
エクステンジシステム

### 「AI（人工知能）」の利用

クレディセゾンの「**購買・決済データ**」と  
カカクコムの「**WEB行動データ**」を元に  
サービスやビジネスを開発

ロボ・アドバイザーによって  
一人ひとりに最適な資産運用を提供



- 最先端のIT技術と世界標準の金融知識を活用
- ラップ口座運用サービスを提供

MSV LIFE

(2016年9月17日~)



- お客様一人ひとりの資産計画作りから目標達成まで手厚くサポート
- 最低投資金額1万円から、お客様が負担するコストは消費税込みで1%未満
- 米国大手運用会社バンガードの知見やノウハウを活用

本格的な長期資産育成型ファンド  
によって資産形成をサポート

SAISON  
ASSET  
MANAGEMENT

セゾン投信

日本郵便(株)、当社、セゾン投信  
資本・業務提携(2014年9月) 

セゾン・バンガード・  
グローバルバランスファンド

- これ一本で世界の株と債券に分散投資
- 株式と債券の比率は原則50:50

セゾン資産形成の  
達人ファンド

- 世界の株式に国際分散投資
- リスクを抑えながらより高いリターンを目指す



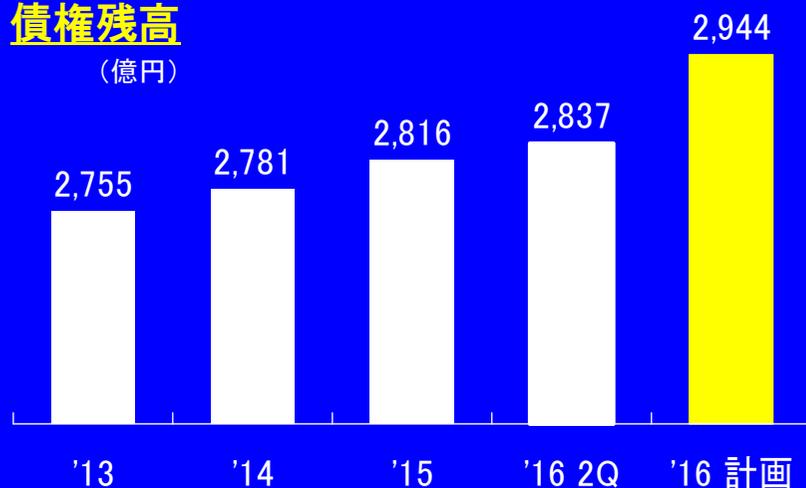
- 運用資産残高 約1,458億円
- 口座数 約11万口座

## リース&レンタル

- ◆「軽減税率補助金」対応による「補助金活用型リース」の取扱い開始
- ◆WEBスキームを通じた顧客利便性の向上
- ◆重点販売店への営業アプローチの徹底
- ◆新規マーケット開発への推進強化

### 債権残高

(億円)



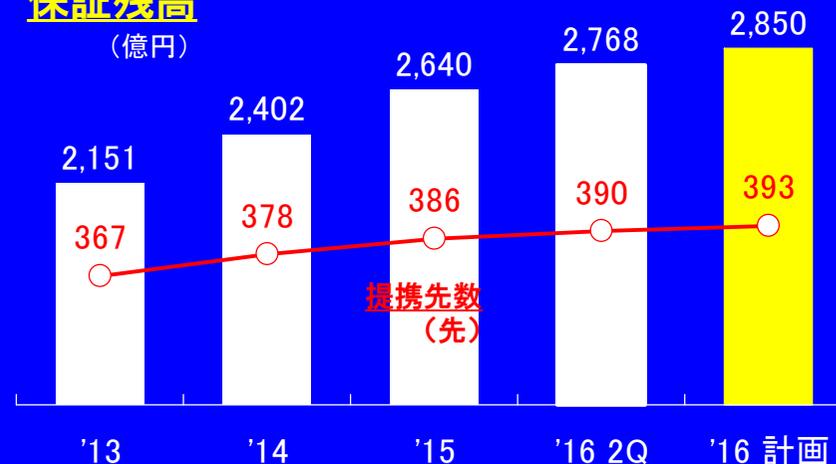
	上期実績	年間計画
債権残高	2,837億円(前比+1%)	2,944億円(前比+5%)
営業収益	67億円(前比+0%)	137億円(前比+2%)

## 信用保証

- ◆WEB完結(非対面・ペーパーレス契約)スキームの導入を通じた顧客利便性の向上
- ◆「事業資金にも利用できる」強みの再徹底と「ターゲット・資金使途」等の商品カスタマイズ
- ◆「保証能力/汎用性/マーケティング力」を活かした地域金融機関へのアプローチ継続

### 保証残高

(億円)



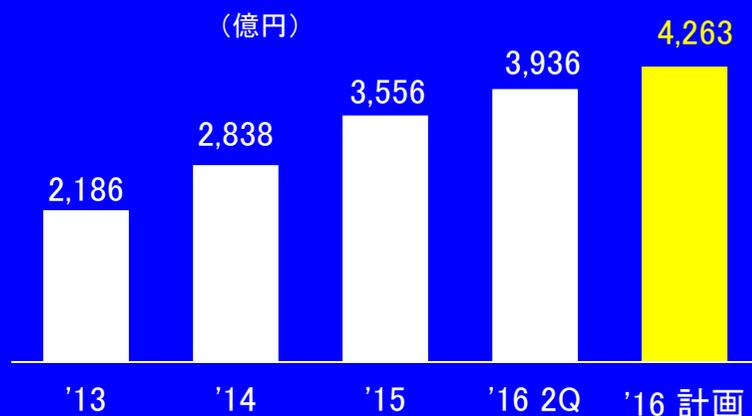
	上期実績	年間計画
保証残高	2,768億円(前比+11%)	2,850億円(前比+8%)
営業収益	82億円(前比+9%)	167億円(前比+9%)

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

## フラット35

- ◆代理店の拡大、マンション・戸建事業者との連携による営業強化
- ◆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」活用による取扱い拡大
- ◆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

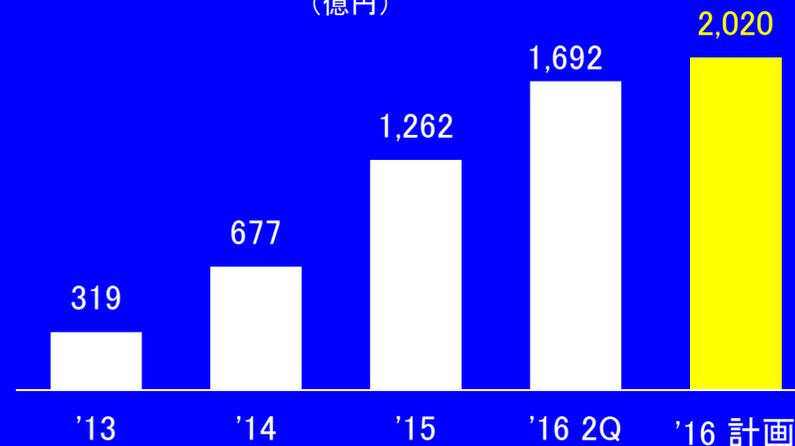


	上期実績	年間計画
債権残高	3,936億円(前比+24%)	4,263億円(前比+19%)
営業収益	11億円(前比+60%)	24億円(前比+54%)

## 資産形成ローン

- ◆マーケットニーズに応じた商品性のカスタマイズ
- ◆提携先への勉強会を通じた当社商品の浸透推進、並びにサポート体制の強化
- ◆新規提携先の拡大、並びにマンション・アパート・中古の推進強化による取扱い拡大

### 資産形成ローン残高 (億円)



	上期実績	年間計画
債権残高	1,692億円(前比+92%)	2,020億円(前比+60%)
営業収益	17億円(前比+78%)	37億円(前比+59%)

# 広範なAsiaエリアでの多様な事業展開①

< STRATEGY IV >

## 進出済の海外拠点

	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

<b>プロジェクト 進行中</b>		
	フィリピン	マレーシア
		
ミャンマー	タイ	インド





HD SAISON Finance Company

ベトナム (当社出資比率 : 49%、合併事業方式)



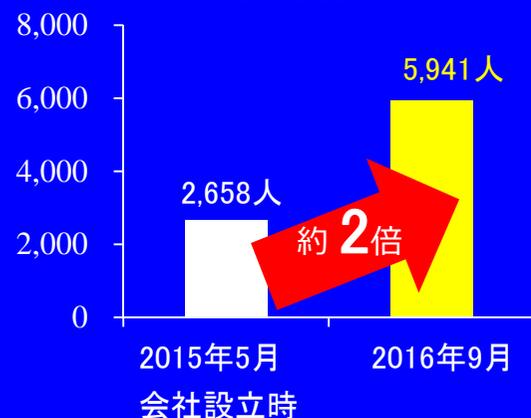
### ビジネス展開 → 二輪車用ローン、家電・スマホ用ローン

- ・HD Bankおよび当社が持つ、ノウハウ、リソース、ネットワーク等の活用による協業シナジーの最大化
- ・二輪車用ローン、家電用ローン、貸付ローンの事業拡大のため、日系企業へのアプローチと新事業(クレジットカード・プリペイドカード)開始に向けた共同推進
- ・ベトナム初の日系百貨店 ホーチミン高島屋にHD SAISONカウンター出店

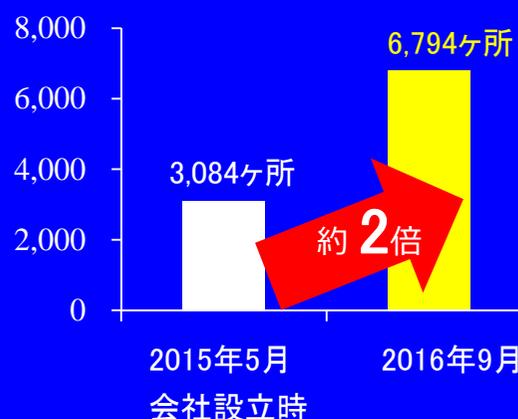


ホーチミン高島屋 HD SAISONカウンター

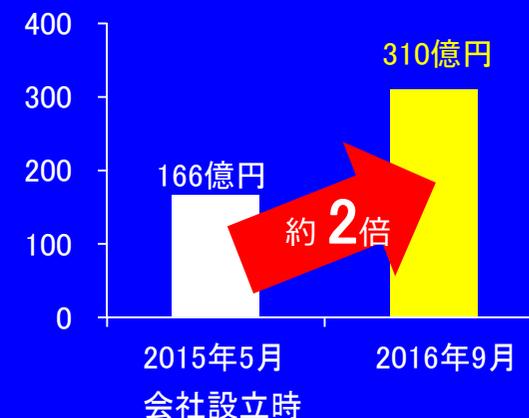
従業員数



営業拠点数



債権残高



約2.5億円の経常利益貢献



インドネシア

(当社出資比率：70%、合併事業方式)

- ・インドネシアModern Groupの中核会社
- ・2009年～セブンイレブン事業を開始、流通・販売事業（医療機器・印刷機器等）も手掛ける
- ・2025年までに現在の約10倍の約2,000店舗まで拡大予定

・2015年5月Modern Internasionalと提携、  
合併ファイナンス会社「PT. Saison Modern Finance」  
を設立

ビジネス展開 ▶ プリペイドカード事業、リース事業 等

- ・Modern社の保有しているチャンネル(セブンイレブン)を最大限に活用したハウスプリペイドカード事業
- ・セブンイレブン店舗設備ファイナンス(リース)事業により、事業経験を蓄積し事業拡大を目指す



シンガポール (当社出資比率：15%、資本業務提携)

- ・バーチャルプリペイドカード事業（国際ブランド付）
  - ＞ ECサイトでの購入、個人間送金に利用可能
  - ＞ ATM・振込・クレジットカード決済等でチャージ
- ・アメリカン・エクスプレスとのライセンス契約によるバーチャルプリペイドカードの発行

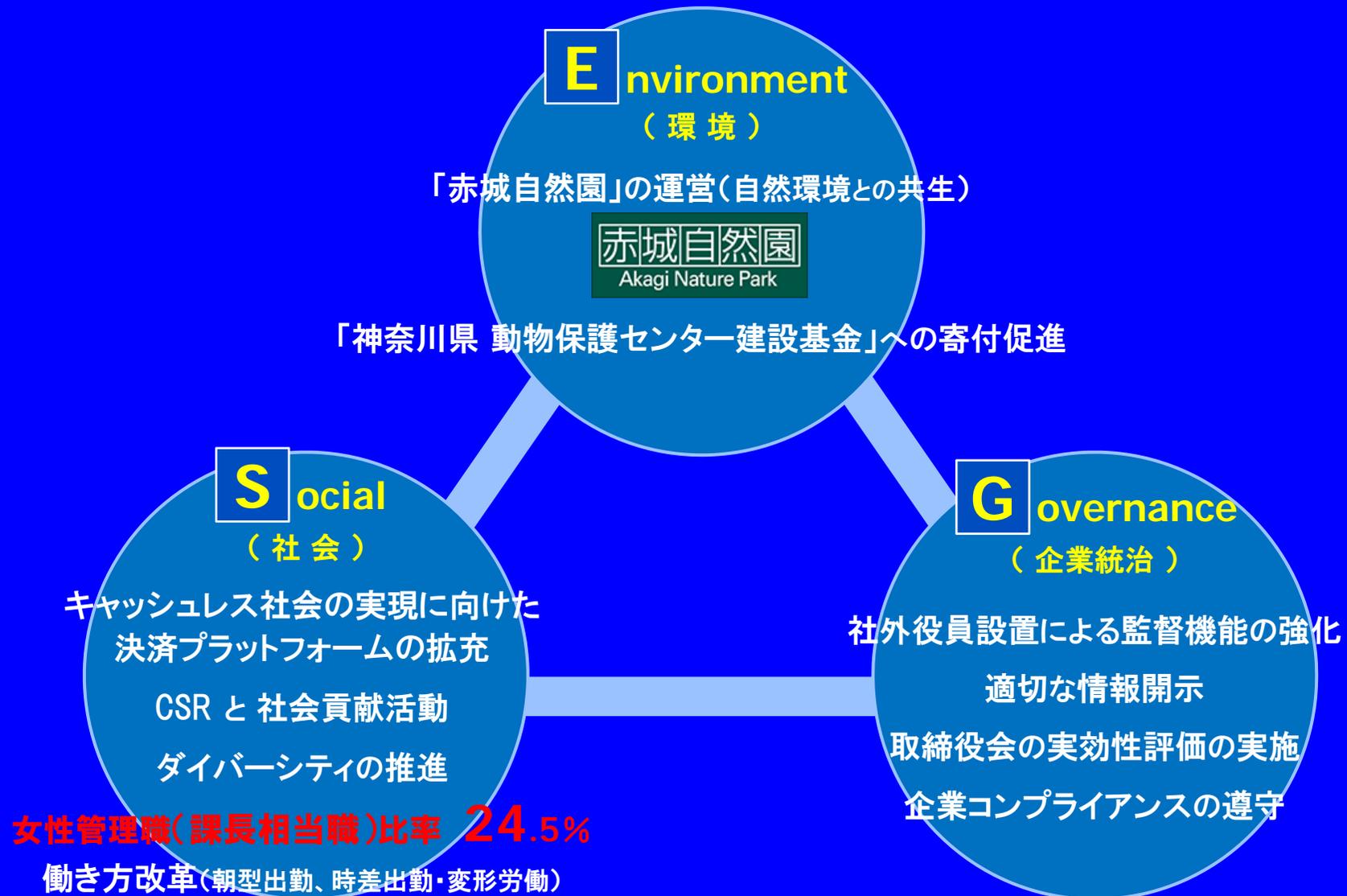
・2014年、当社で初となる東南アジアのスタートアップ企業への直接投資を実施  
取締役の派遣により両社の相互サポート体制を構築し、成長促進と事業シナジーを追求

ビジネス展開 ▶ プリペイドカード事業

- ・東南アジアへの事業参入を加速させるとともに、国内外におけるプリペイドカード先端企業としての事業強化を目指す

# 持続的な企業価値向上に向けた取り組み

長期的・持続的な企業価値向上実現のため、「ESG経営」を推進



# コーポレート・ガバナンスの充実に向けた取り組み

経営理念・中期経営計画の実現など、中長期的な企業価値の向上

株主との対話と適切な情報開示

適切なリスクテイクを支える環境整備

女性活躍など多様性の確保

女性役員3名(業務執行取締役1名、社外取締役1名、社外監査役1名)のほか、様々な実務経験者を登用

取締役のトレーニング

経営トップによる定期レポート発信など経営者として必要な能力を育成

取締役報酬

「固定報酬」「業績連動型報酬(賞与)」「長期インセンティブとなる自社株」で構成

取締役会

業務執行取締役

助言・監督

社外取締役(3名)

(うち 独立役員 1名)

※小売業・IT企業などの企業経営者

実効性の向上  
監督機能の強化

非業務執行者の活用

社外取締役3名による企業成長を後押しするアドバイス・モニタリング

社外役員の独立性基準

社外取締役・社外監査役の独立性基準を策定、客観的に判断

取締役会の実効性評価

年1回、全取締役・監査役の自己評価による分析・評価を実施

監査役会(4名)

うち 社外監査役 3名  
(独立役員 3名)

※官庁出身者(会計財務・行政)  
弁護士・企業経営者

# ダイバーシティマネジメント①

## ◆ダイバーシティに関する基本的な考え方

社員一人ひとりの活躍、仕事の質の向上を目指し、多様性を尊重し、受け入れ、個を活かすダイバーシティの取り組みを推進しています。リーダー・人材の育成、キャリア形成支援、働き方改革、女性の活躍推進などの施策を実行することで、全員活躍を目指しています。

### 多様性の尊重

- ◆性別、年齢、国籍、価値観などが異なるメンバーの視点を活用
- ◆留学、転職、介護などの理由で退職した社員の復職制度
- ◆豊富な経験やスキルを活かして働けるよう再雇用促進

### 女性活躍支援

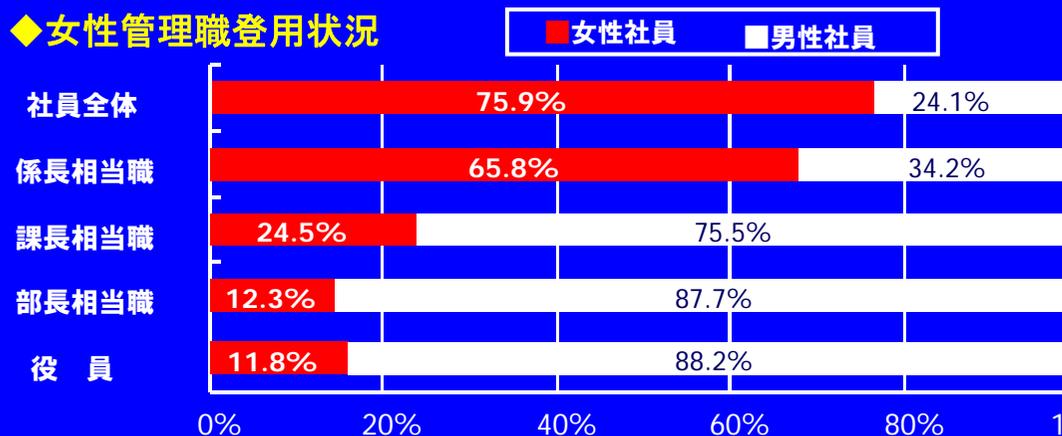
- ◆女性選抜研修の実施
- ◆育休復帰時のキャリア面談と再配置

### イクボス宣言

- ◆当社本社所在地である豊島区が推進する働き方改革のひとつ「としまイクボス宣言」に参画。

※「イクボス」=多様性(育児・介護・病気など、自身や家族の様々な事情)を認め、人材を活かす上司のこと。

#### ◆女性管理職登用状況



## ダイバーシティマネジメント②

### 働き方改革

- ◆朝型勤務の導入や時差出勤・変形労働・シフト勤務の推奨  
夏季に始業・就業時間を1時間前倒し20時以降の残業を原則禁止  
終業後の時間は社内外の方や家族との交流・自己啓発・  
健康増進など自身のインプットの時間として充実させることを推奨



- ◆活躍支援制度「CANVAS」を導入

社員個人の活躍支援を目的に福利厚生プラットフォーム「CANVAS」を導入  
社員は支給されたポイントを自己啓発・健康・育児などのメニューに使用可能



SAISON CHIENOWA

- ・出産・育児休業中の社員も含めた部門横断チーム  
「セゾン・ワークライフデザイン部」が企画・運営・編集実施
- ・2015年12月、子育てをしながら働くパパ・ママを対象とした  
キュレーションメディア「SAISON CHIENOWA」を開設



# CSRと社会貢献活動①

## ◆CSRと社会貢献活動に関する基本的な考え方

当社は社会的責任(CSR)を「企業は社会的存在として最低限の法律遵守や利益貢献といった責任を果たすだけでなく、市民や地域、社会の顕在的・潜在的な要請に応え、またはそれを上回る方法や内容で事業を展開していかなくてはならない」と捉えています。

### ポイント交換やカード決済による寄付活動

#### ◆「iPS細胞研究所」への寄付

山中伸弥教授が所長を務める  
京都大学iPS細胞研究所(CiRA)  
「iPS細胞研究基金」への寄付活動



#### ◆自然災害被害への寄付 ※活動実績(抜粋)

- |                                   |          |
|-----------------------------------|----------|
| ・ネパール地震救援金                        | 6,382千円  |
| ・台風18号による大雨被害義捐金<br>(茨城県、栃木県、宮城県) | 970千円    |
| ・台湾南部地震救援金                        | 1,221千円  |
| ・「平成28年 熊本地震」義捐金                  | 64,258千円 |

### 次世代教育事業活動

#### ◆中高生の成長をサポートする

「クエストエデュケーションプログラム」  
高校生を対象に授業を行う  
「日経エデュケーションチャレンジ」  
への参加



## CSRと社会貢献活動②

### サッカー日本代表の活動支援

- ◆サッカー日本代表のサポーターズカンパニーとして「SAMURAI BLUE」「なでしこジャパン」「U-19日本代表」などの活動を支援



### 環境保全活動

- ◆「赤城自然園」の運営を通じて、「子供たちへ豊かな自然を引き継いでいく」取り組みを継続



### 音楽活動支援

- ◆世界3大テノール歌手の一人であるホセ・カレーラス氏の音楽活動支援に加え、ホセ・カレーラス国際白血病財団への寄付活動を実施



### 神奈川県動物愛護推進に賛同

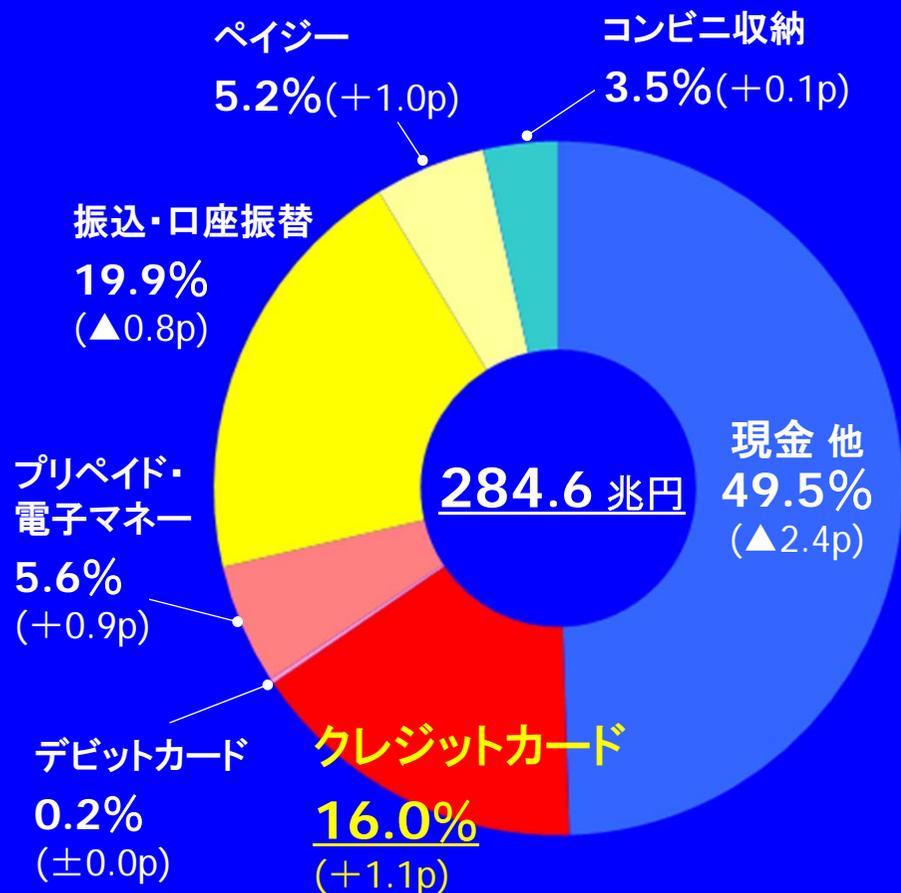
- ◆「動物保護センター建設基金」へのポイント交換による寄付活動開始



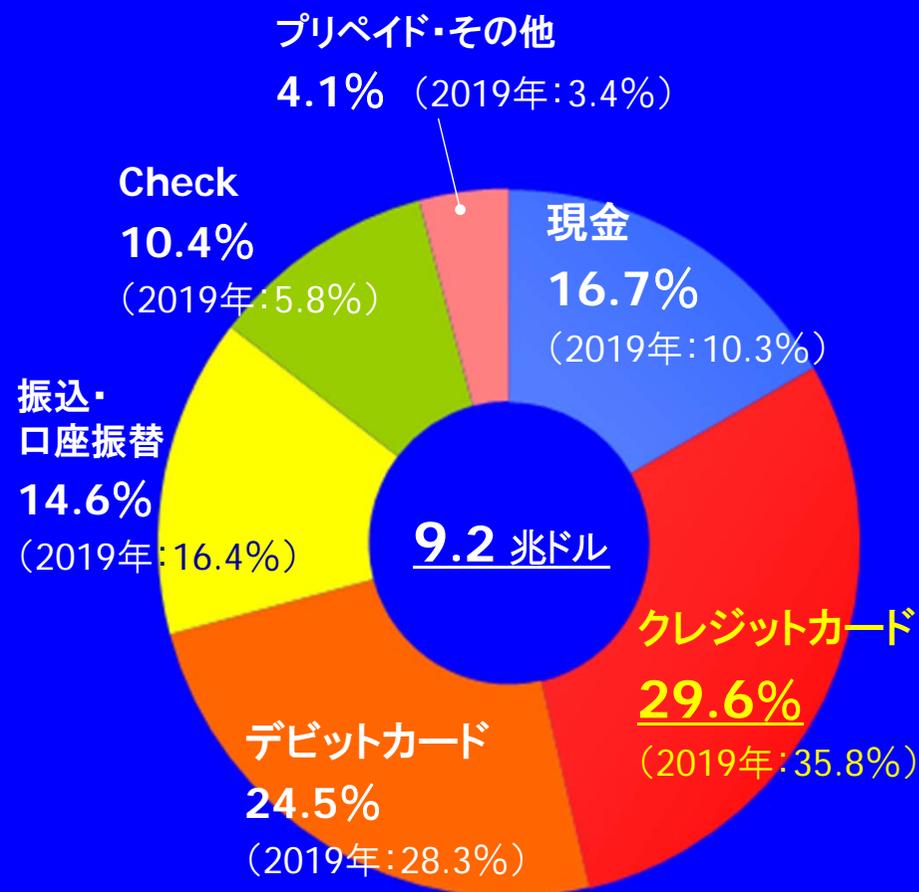
# (参考) 日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

## 日本 (2015年度)

※( )内は、シェアの前年比増減



## アメリカ (2014年 → 2019年の予測)

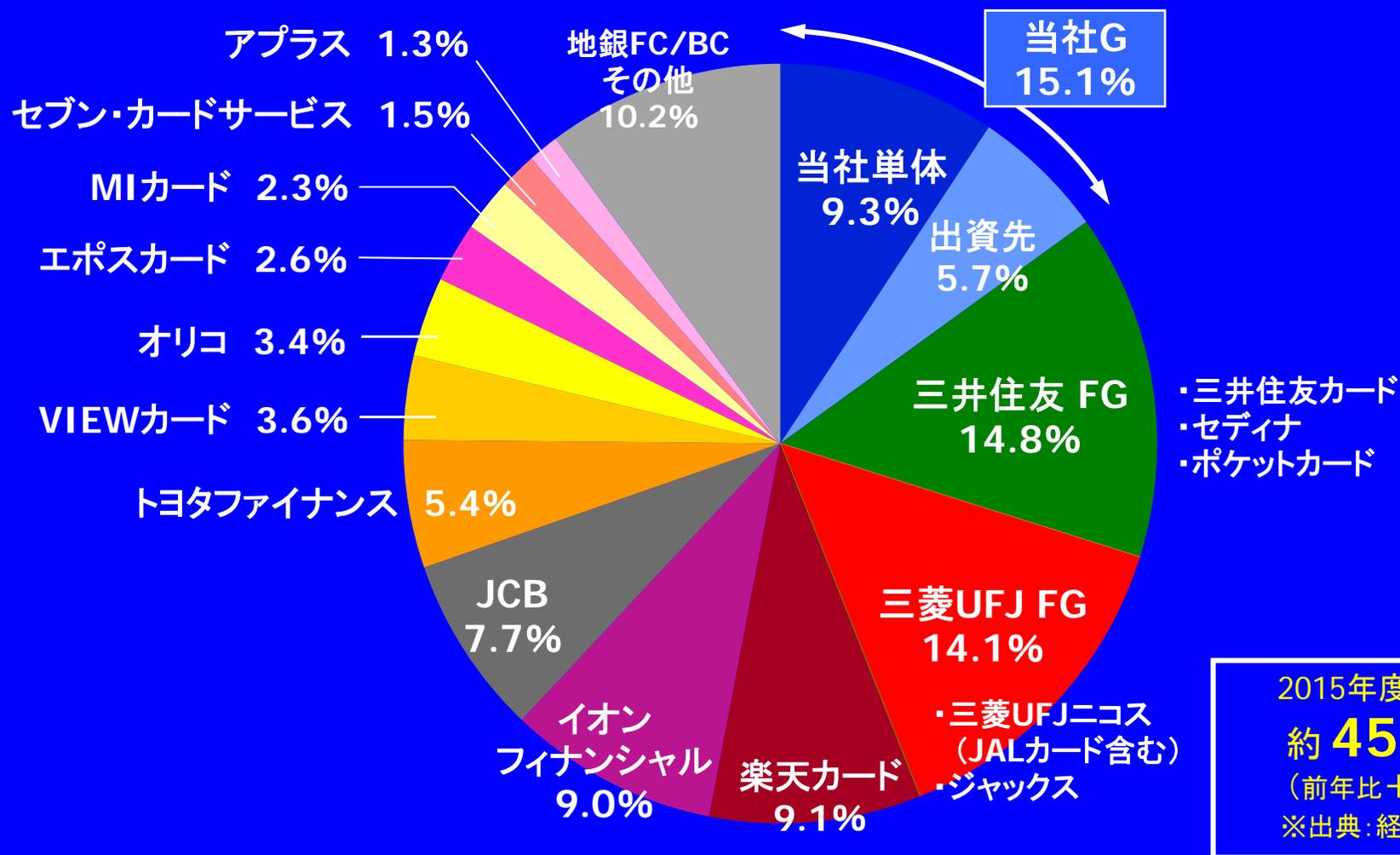


※日本：経済産業省、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料等をもとに、当社独自推計  
 クレジットカードには、法人系カードの決済額(推計3兆円/シェア1%分)を含む

※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(イシューベース) 【2015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107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、りそなカード、静銀セゾンカード、大和ハウスフィナンシャル