



2016年度 決算説明会

赤城自然園

Akagi Nature Park

クレディセゾンは、協賛各社とともに
日本一の「癒しの森」赤城自然園の発展を
サポートしています。
見ごろを迎えた赤城自然園へぜひお越しください。

2017. 5. 15
CREDIT SAISON CO., LTD.

Saison American Express® Card



PLATINUM



GOLD



BLUE



PEARL

◆ 2016年度 トピックス

I. 2016年度 決算報告

II. 2017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。

2016年度 トピックス

Payment カードビジネス

- セゾンカード・UCカードApple Payへの対応開始
- ゆうちょ銀行・日本郵便との「mijica(ミジカ)」、パルコとの「PARCO プリカ」などプリペイドカードの商品ラインアップ拡充



Finance ファイナンスビジネス

- 資産形成ローン残高2,169億円（前期末比+72%）と伸張
- 信用保証の提携先数は394先（前期末差+8先）、残高は2,872億円（前期末比+9%）に拡大



Solution ソリューションビジネス

- 「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
- 企業規模・ニーズに応じた最適なソリューション提供より法人向けカードの取扱高約20%伸張



Internet コンテンツビジネス

- ビッグデータ基盤「セゾンDMP※」の構築
※DMP = Data Management Platform
- オープン型イノベーション型の研究組織「DG Lab」において、ブロックチェーン技術を用いたプロダクト開発の加速



SAISON DMP



Global Asiaビジネス

- 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
- HD SAISONの貢献利益は約2倍に伸張



ホーチミン高島屋 HD SAISONカウンター

Investment 資産運用ビジネス

- 永久不滅ポイントを利用して長期投資を疑似体験できる「ポイント運用サービス」開始
（4月末現在：利用者数3.7万人・利用金額2.8億円）
- マネックス・セゾン・バンガード投資顧問が個人向けロボ・アドバイザーサービス「MSV LIFE」の提供開始



I. 2016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. 債権リスク・貸倒コスト
6. 利息返還請求
7. 財務指標・配当の状況
8. 財務戦略



街カードフェスタ 開催14回

(札幌・仙台・軽井沢・千葉・日本橋・池袋・恵比寿
吉祥寺・横浜・栄・関西・大阪・広島・九州)

1. 経営成績

(単位: 億円、%)

		2015年度	前比	2016年度	前比	2017年度 (計画)	前比
連 結	営業収益	2,699	104.2	2,789	103.3	2,920	104.7
	経常利益	438	100.3	530	121.1	570	107.4
	当期純利益	261	207.2	422	161.5	400	94.7
	1株利益(円)	147.37	214.3	258.70	175.5	244.90	94.7

単 体	営業収益	2,287	104.3	2,386	104.3	2,518	105.5
	経常利益	326	84.8	282	86.5	410	145.3
	当期純利益	255	226.0	210	82.3	265	125.9

■ 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

■ 経常利益

- ・持分法適用会社であるユーシーカードが投資有価証券を売却したことにより、持分法による投資利益が約110億円増加
- ・前期における連結子会社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等

■ 当期純利益

- ・システム開発に係る和解金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	2016年度	前比	2015年度	2016年度	前比
クレジットサービス	2,042	2,116	103.6	82	79	96.4
リ　　ー　　ス	135	132	98.1	51	43	84.4
ファイナンス	273	310	113.7	158	128	81.1
不動産関連	154	136	88.2	64	49	76.3
エンタテインメント	103	103	100.1	9	11	122.2
計	2,709	2,800	103.3	365	312	85.3
セグメント間取引	△10	△10	-	0	0	-
連　　結	2,699	2,789	103.3	365	312	85.3

■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やリボルビング残高が拡大し増収になるも、将来に向けた先行投資や利息返還損失引当金の追加繰入等により減益

■ファイナンス事業

- ・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による信用保証事業、有力な提携先との連携強化により資産形成ローンが拡大した結果増収になるも、投資有価証券の減損処理などにより減益

■不動産関連事業

- ・前期における連結子会社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	282億円	530億円	248億円

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)	30.7億円	ユーシーカード (クレジットカード業)	115.3億円
コンチェルト (アミューズメント業) (不動産賃貸業)	22.2億円	セゾン情報システムズ (情報処理サービス業)	15.1億円
セゾンファンデックス (貸金業) (不動産金融事業)	21.1億円	出光クレジット (クレジットカード業)	13.7億円
セゾンパーソナルプラスG (人材派遣業) (サービス業) ※JPNホールディングス(株)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	3.2億円	高島屋クレジット (クレジットカード業)	9.6億円

4-①. 主要指標(クレディセゾン単体)

(単位:万枚、万人、億円、%)

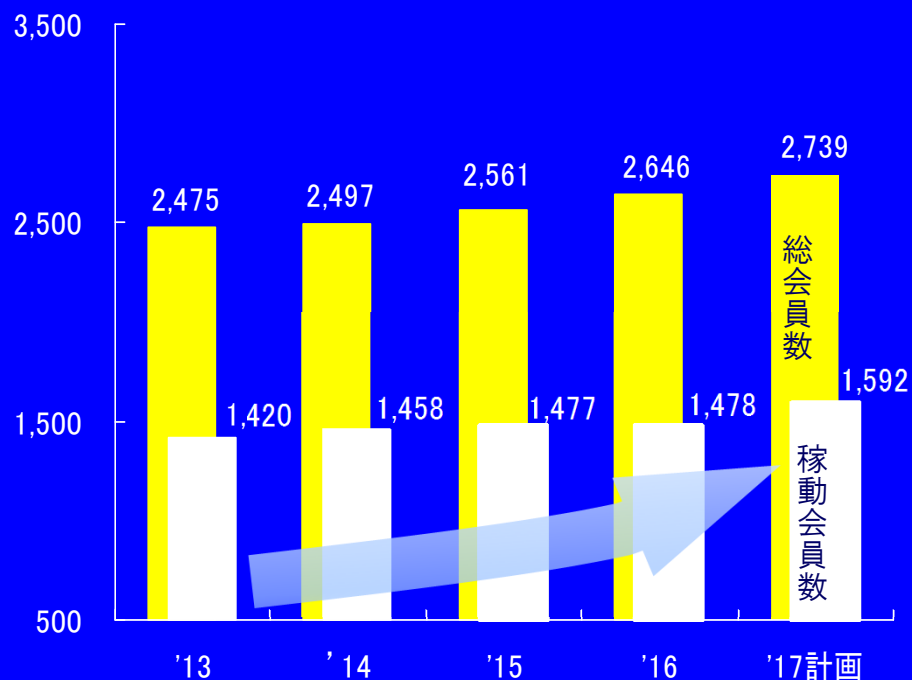
()は前期末差

	2015年度		2016年度		2017年度(計画)	
		前比		前比		前比
新規開拓件数	330	109.8	323	98.1	318	99.8
新規発行枚数	262	110.5	261	99.8	260	99.8
総会員数	2,561 (+64)	102.6	2,646 (+85)	103.3	2,739 (+93)	103.5
稼働会員数	1,477 (+19)	101.3	1,478 (+1)	100.1	1,592 (+113)	107.7
カード取扱高	45,260	103.7	47,304	104.5	50,540	106.8
ショッピング	42,582	104.1	44,766	105.1	47,900	107.0
キャッシング	2,677	96.6	2,538	94.8	2,640	104.0

4-②. 主要指標(クレディセゾン単体)

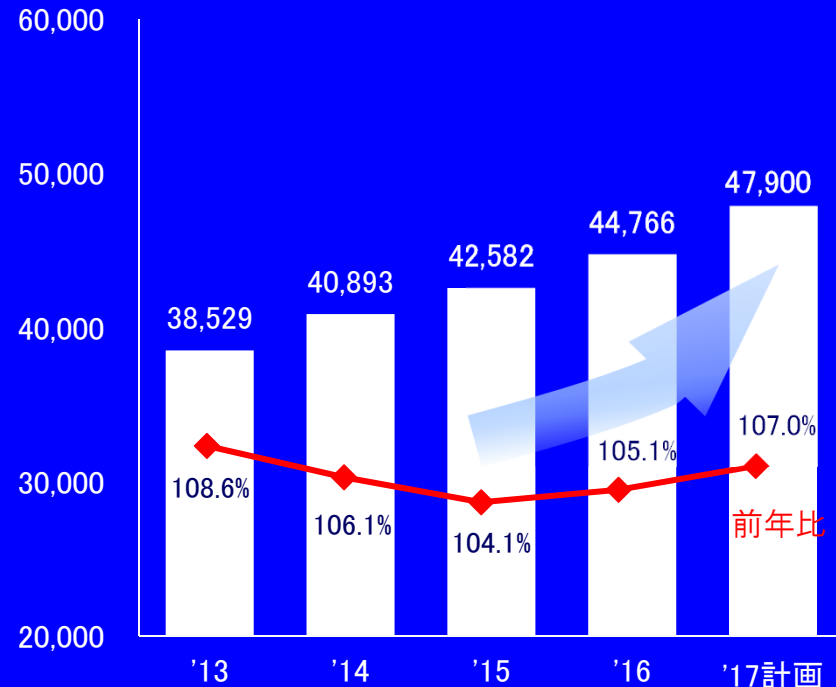
■総会員数・稼働会員数推移

(単位:万人)



■ショッピング取扱高推移

(単位:億円)



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・エクスプレス®・カード」など
提携先企業との共同での会員募集強化



消費の変化に合わせたクレジット利用領域の拡大

「モノ」から「コト」への個人消費の変化や
現金マーケット打破に向けた
小額決済・税金決済などの取り込み強化



旅行



コンビニ



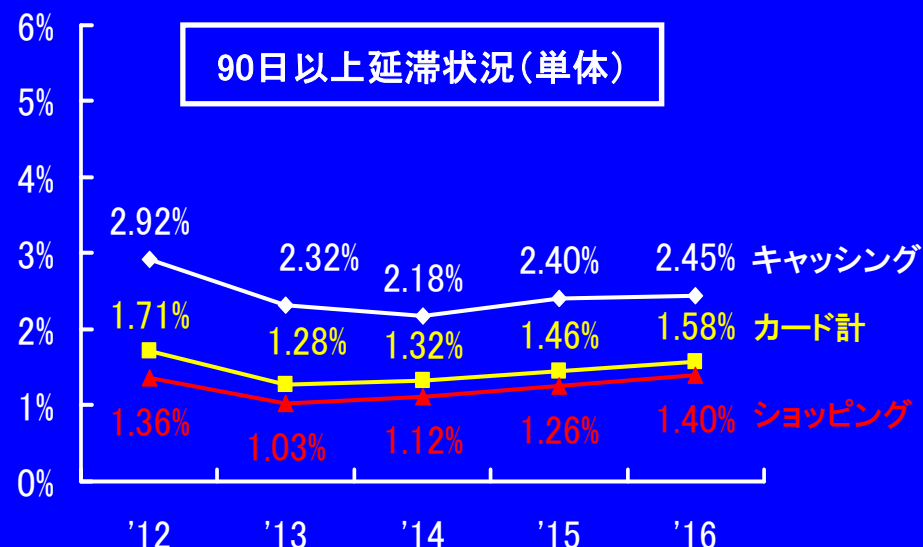
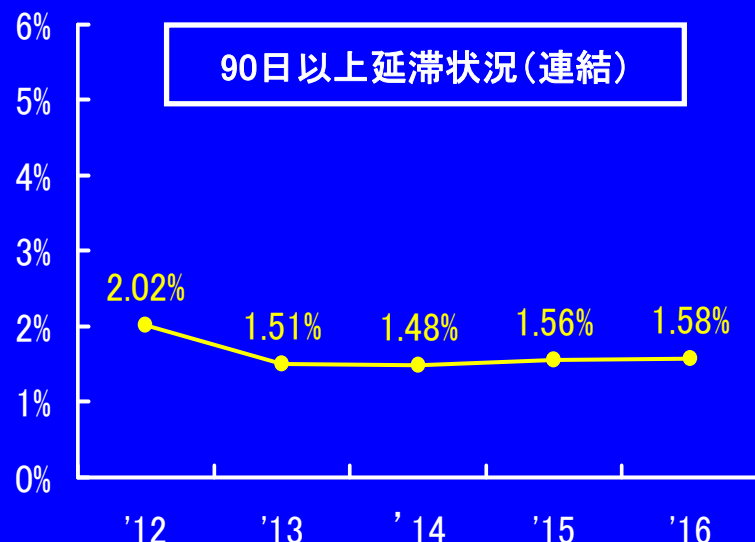
医療



固定資産税・自動車税
など各種税金

5. 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

【連結】

	2016年度		2017年度(計画)	
		前差		前差
貸倒コスト	433	55	275	△158
内)一般貸倒コスト	273	54	275	2
内)利息返還コスト	159	1	0	△159

(単位:億円)

【単体】

	2016年度		2017年度(計画)	
		前差		前差
貸倒コスト	415	62	262	△153
内)一般貸倒コスト	261	59	262	1
内)利息返還コスト	153	3	0	△153

(単位:億円)

■ 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の抑制に取り組む一方、利息返還損失引当金の追加繰入等により貸倒コストは増加

6. 利息返還請求

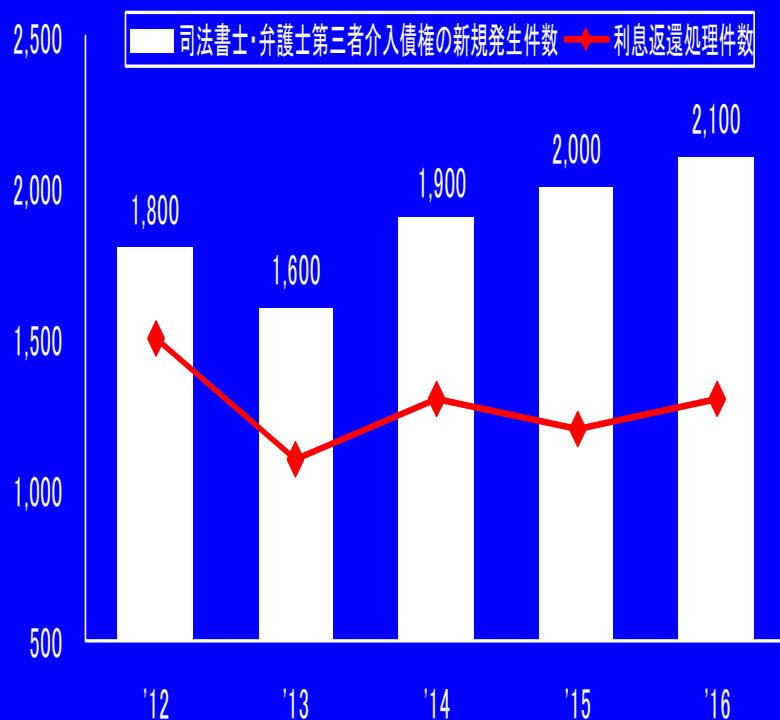
第3者介入債権の発生状況
の高止まり傾向が継続し
当初想定との乖離発生

同様のトレンドがしばらく
継続する予測に見直し

将来を見据え
利息返還損失引当金
159億円積増し

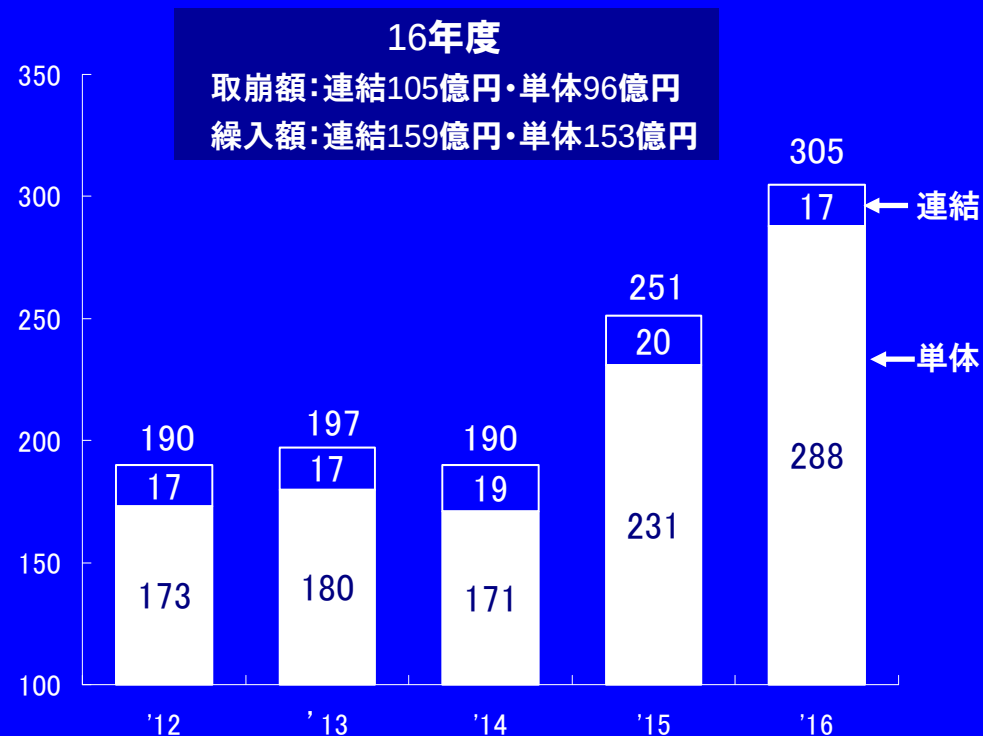
■第3者介入新規発生件数推移(月平均)

月平均(単位:件)



■利息返還損失引当金残高推移

(単位:億円)



・利息返還損失引当金の取崩額は連結105億円・単体96億円、追加繰入額は連結159億円・単体153億円になった結果、利息返還損失引当金残高は連結305億円・単体288億円

7.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	4,450億円	+263億円	3,744億円	+150億円
総資産	2兆7,200億円	+1,690億円	2兆6,236億円	+1,548億円
自己資本比率	16.4%	△0.0%	14.3%	△0.3%
ROE	9.8%	+3.7%	5.7%	△1.1%
ROA (経常利益ベース)	2.0%	+0.2%	1.1%	△0.3%

配当の状況	2016年度	2017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)	13.5%	14.3%

8.財務戦略

資金調達の基本方針

- ◆国内外の環境変化に対応した柔軟な資金調達の実施
- ◆財務の安定性を重視した調達基盤の構築

流動性
リスク対応

- ◆調達手法の多様化
- ◆返済・償還金額の平準化
- ◆コミットメントライン

金利リスク
マネジメント

- ◆金利感応度分析
- ◆環境に合わせたヘッジ比率コントロール

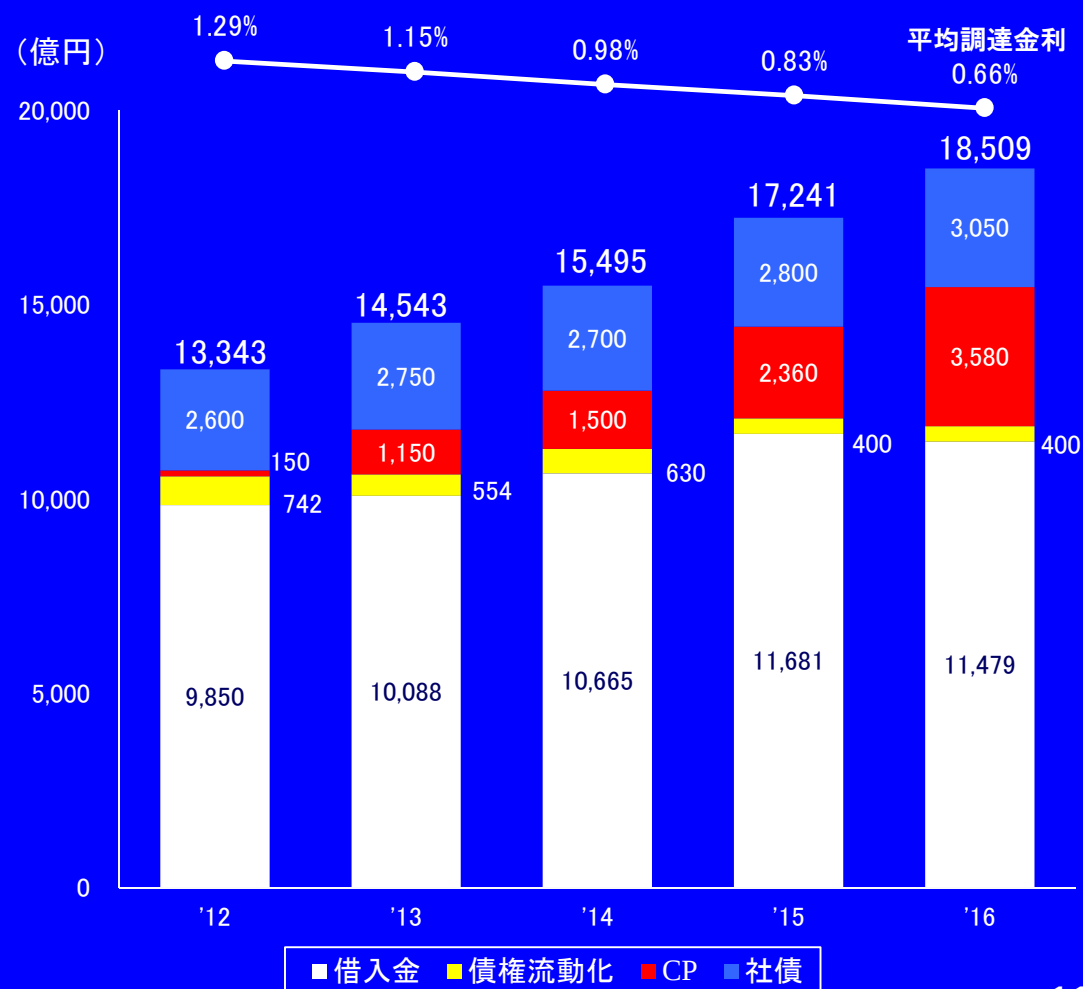
コスト
コントロール

- ◆環境に合わせたヘッジ比率コントロール
- ◆格付の維持・向上

■調達構造 有利子負債推移(単体)

【格付】
R&I A⁺

長期比率: 68%
固定比率: 62%



(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

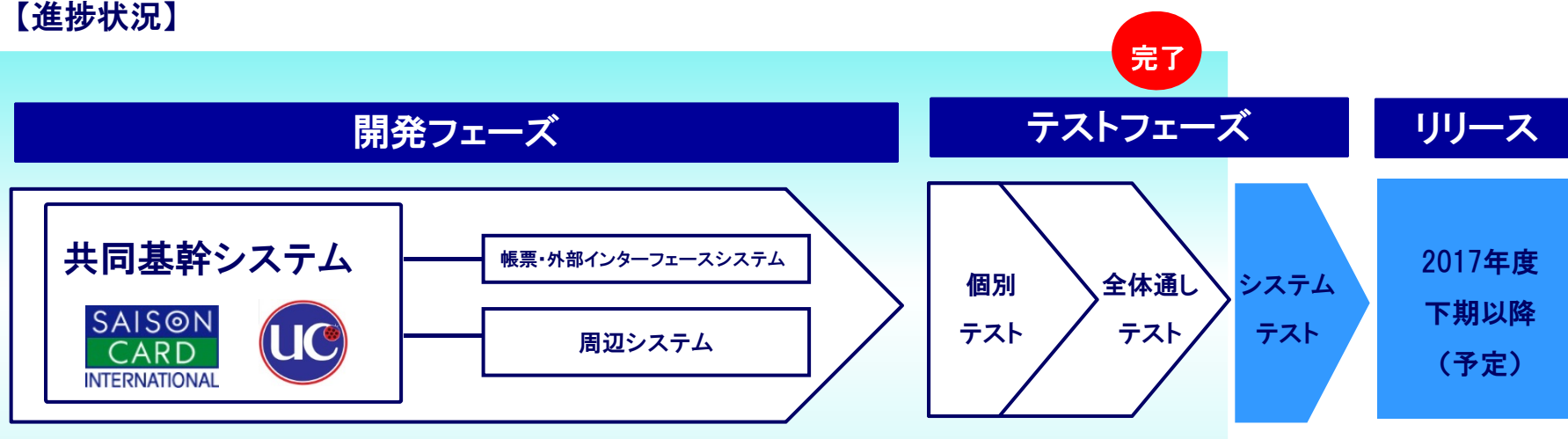
- 安全性・確実性を最優先しシステムテスト実施

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年度下期以降リリース

【進捗状況】



≡ 中期経営計画の基本方針・経営目標

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。

	2016年度 実績	2017年度 目標	2018年度 目標
連結経常利益	530 億円	570 億円	600 億円

2017年度 経営ビジョン

中期経営ビジョン Neo Finance Company in Asia

2014年度～ ビジネスモデル・チェンジへ挑戦

2016年度

2017年度

2018年度

2025年～ 次の10年へ～

顧客ニーズ・利便性の徹底的な追求

CREDIT
SAISON

個人・法人への最適なソリューション提供

サービス先端企業

【21世紀の企業コンセプト】

Finance Company
多様な決済・金融サービス

コラボレーション経営
オープン・イノベーション

あらゆる
個人・法人への
ソリューション
未知の組織
への複合
提案営業

カード
ビジネス中心

【過去】

自前主義

個人を
開拓
ルート営業

旧来型の
ビジネスモデル
組織風土から
脱却

人海戦術
紙ベース

テクノロジー
による自動化
ペーパーレス

日本に加え、
Global(Asia)

日本国内
のみ

年功序列
管理型組織
会社
(組織が利益をあげる)

能力主義
ダイバーシティ
テレワークなど
多様な働き方

個人・チームが富を
創造していく組織＝「企業」へ
「サラリーマン」から「ビジネスパーソン」へ

Global
Asiaビジネス

【7】グループ総合力の強化

顧客のニーズを探り、課題解決に貢献(実行)する

I
Payment
カードビジネス

【1】カードビジネスモデルの
革新と高度化

III
Solution
ソリューションビジネス

【3】法人営業力・戦略ツールの
レベルアップ

II
Finance
ファイナンスビジネス

【2】ファイナンス事業の
更なる成長戦略

IV
Internet
コンテンツビジネス

【4】新たなビジネス創造による
戦略ツールの拡充

VI
Investment
資産運用ビジネス

【6】資産運用(形成)マーケット
での差別的地位確立

【5】アジア事業への先行投資の加速

新たなビジネスモデルへの挑戦①

カードビジネスのモデルチェンジ（決済サービスの進化と拡充）

- カードレス決済スキーム構築による即時発行・即時決済の実現
- 自社アプリや提携先アプリとの連携によるカード開拓効率の向上と自社スタッフ人員数のスリム化
- 企業間仕入れ決済などの受発注プラットフォームとの連携によるB2B決済の取り込み

これからのデバイス：カードレス

スマホ・アプリ決済、生体認証決済、B2B決済



従来のデバイス：プラスチックカード

プリペイドカード

後払い + 前払い・資金移動へ

クレジットカード

プロパーカード から 多様な提携戦略へ

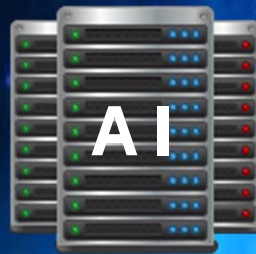
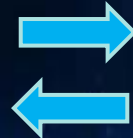
ハウスカード

ハウスカード から 国際ブランドへ

新たなビジネスモデルへの挑戦②

テクノロジーを活用した 顧客対応・バックオフィス業務の自動化・効率化

AIチャットボットによる顧客対応の自動化



ロボティクスによる集計作業等の自動化



ビッグデータビジネスへの本格参入

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



データ蓄積

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



広告事業

コンテンツ課金ビジネス

未病・ヘルスケアデータ
活用ビジネス

永久不滅.comのOEM事業

ポイント活用
ビジネス

資産運用相談(FP)
ビジネス

加盟店ファンディング
(将来債権買取)

当社オリジナル
メディア・アプリの開発

新たなビジネスモデルへの挑戦③

「永久不滅ポイント」の汎用性・流動性・付加価値を高め、最強の「ポイント経済圏」を創造

① ポイント発行

当社クレジットカード会員

+

外部企業とのポイント連携強化
(ポイントのプラットフォーム化)

ゆうちょ銀行 ^{ooo}mijica など

② ポイント交換

Amazonギフト・nanaco
マイル・限定商品等への交換

+

プリペイドカードへのチャージ



④ ポイント付加価値

永久不滅.com (貯まる)

ポイント運用サービス (増やす)

+

DG
LAB

オープンイノベーション型 研究開発組織「DG Lab」における
ブロックチェーン技術を用いた、クレジットカード等のポイントや電子マネー・
プリペイドのバリュー、仮想通貨などの「リアルタイム交換システム」の構築

③ ポイント決済

ショッピング支払充当

ポイント決済加盟店の拡充

+

永久不滅
ポイント
経済圏

新たなビジネスモデルへの挑戦④

Asiaエリアでのリテール金融ビジネスへの本格的参入



アクワイアリング事業領域拡大による 決済ビジネス戦略の再構築

- 卸売業などをターゲットにしたB2B領域のクレジットカード払い促進
- Origami、LiquidなどFinTech活用による新決済の取り込み
- Apple Pay対応開始によるスマホ決済の拡大



LIQUID

AMEXのステータスブランド訴求

- 個人から法人まで網羅する商品ラインアップや利用ニーズに対応した与信枠設定など利便性向上



PLATINUM
BUSINESS

PLATINUM

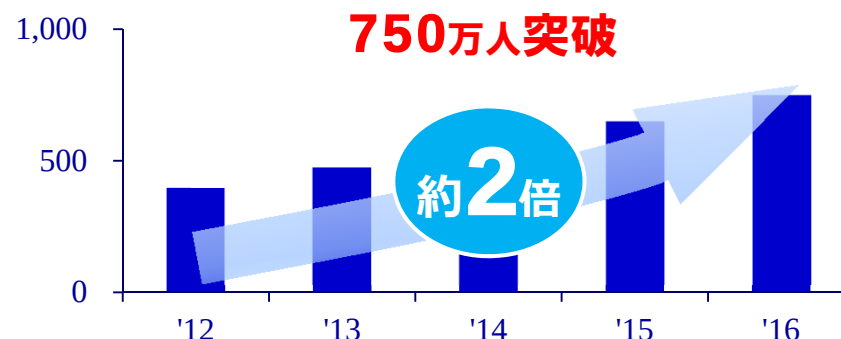
GOLD

BLUE

PEARL

【SAISON AMEX会員数推移】

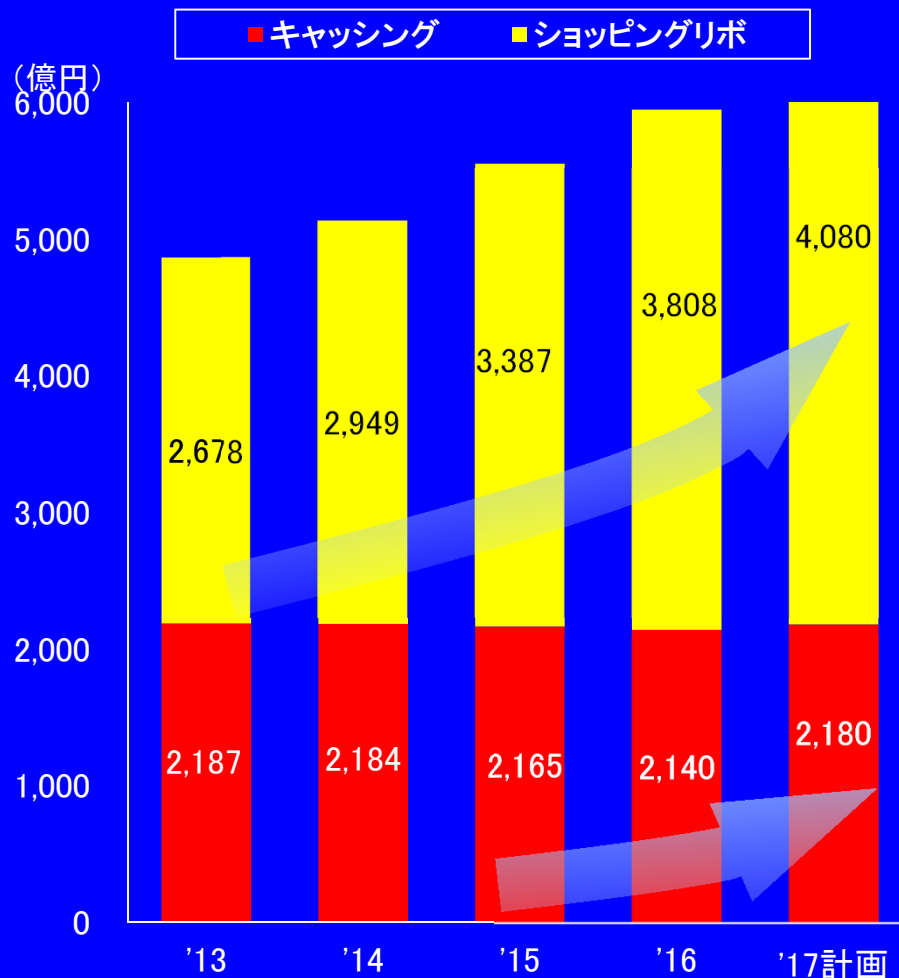
(万人)



2017年度目標

カード稼働会員数
ショッピング取扱高

1,592万人 (前差 +113万人)
4兆7,900億円 (前比 + 7%)



ショッピングリボ

- ◆顧客ニーズに合わせた支払いへの対応
「リボ宣言」 / 「リボ払い」 / 「リボ変更」
- ◆提携小売店との連携によるリボ認知度の向上
- ◆顧客へのDMやスマートフォンアプリ
「セゾンPortal」を活用した
リボ変更強化



キャッシング

- ◆利用シーンに合わせたキャッシングサービスの提供
 - ・カードキャッシング
 - ・カードローン
 - ・証書ローン
- ◆カード入会時⇒当期入会会員⇒入会1年経過会員
などアプローチタイミングを明確にした訴求

2017年度目標

リボルビング残高

4,080億円 (前比 +7%)

キャッシング残高

2,180億円 (前比 +2%)

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

◆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年度：新商品発行】

- ・2016年12月：PARCOプリカ (PARCOとの提携プリペイド)
- ・2017年1月：mijica(ミヂカ) (ゆうちょ銀行発行プリペイドの受託)
- ・2017年3月：カワトクパルクカード (カワトクとの提携プリペイド)



【新サービス開発】

- ・プリペイドカード「mijica(ミヂカ)」に永久不滅ポイントプログラムを提供

プリペイドカードラインナップ

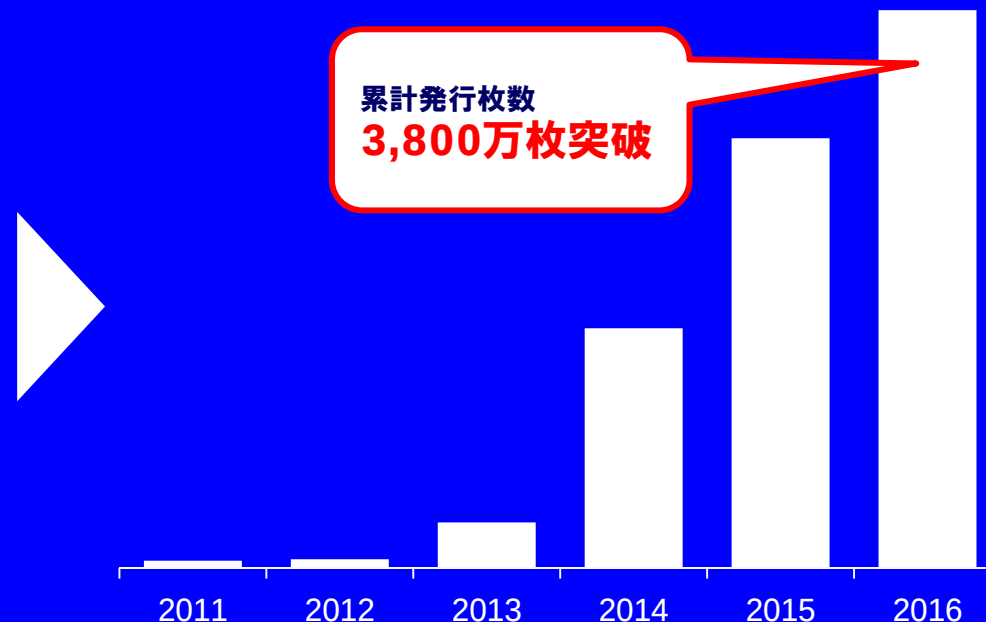
自社発行商品



業務受託商品



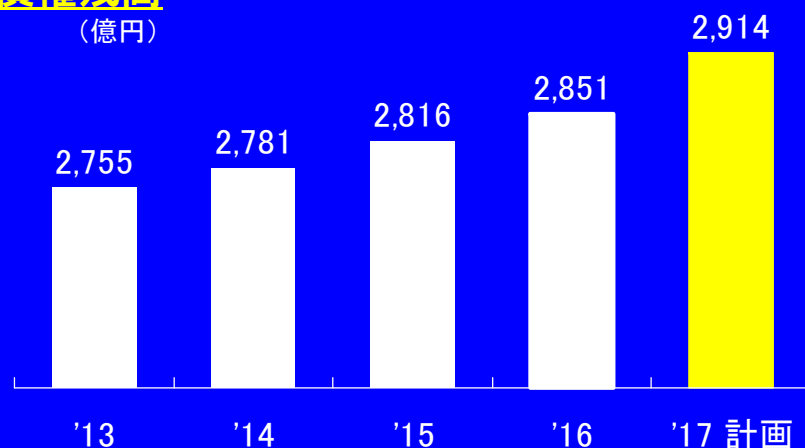
【プリペイドカード累計発行枚数】



リース&レンタル

- ◆全国拠点網の営業力を活かした重点販売店への営業アプローチの強化
- ◆新規マーケット開発の推進
- ◆WEBスキームを通じた顧客利便性の向上

債権残高
(億円)



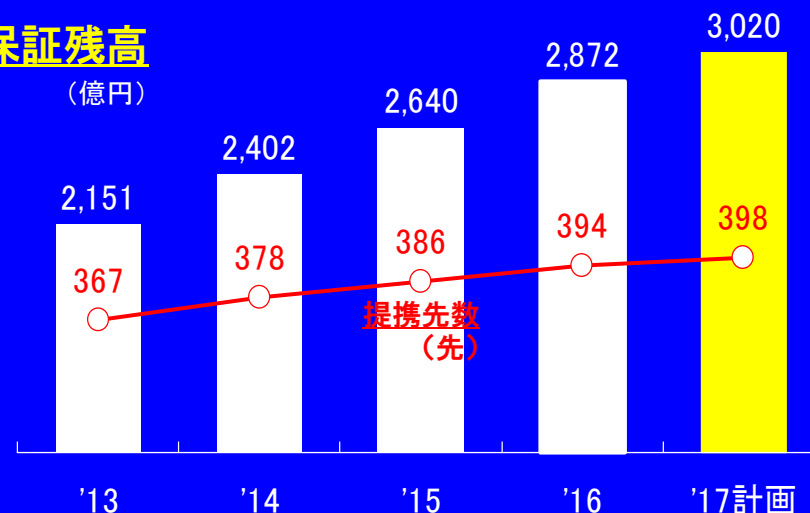
2017年度目標

債権残高 2,914億円(前比+2%)
営業収益 137億円(前比+3%)

信用保証

- ◆「事業資金にも利用できる」強みの再徹底
- ◆WEB完結(非対面・ペーパーレス契約)
スキームの拡大を通じた顧客利便性の向上
- ◆「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)



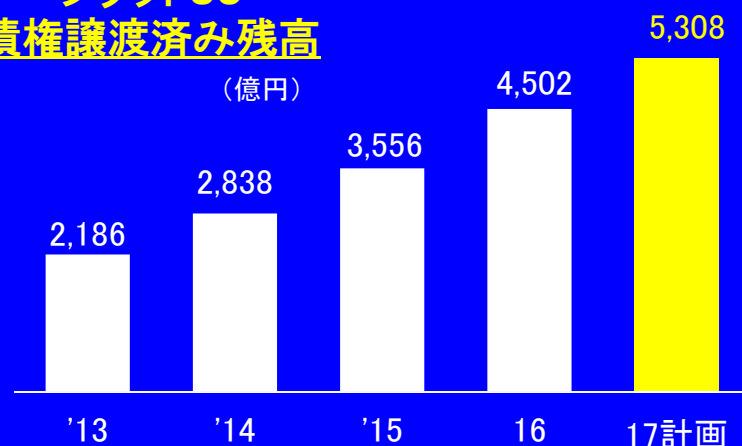
2017年度目標

保証残高 3,020億円(前比+6%)
営業収益 180億円(前比+9%)

フラット35

- ◆主力代理店との連携強化及び新規代理店の本格稼働へのサポート
- ◆受付から金消契約まで一元管理体制の確立による対応スピード向上
- ◆借換ニーズの取り込みに向けた顧客へのアウトバウンドセールスの積極展開

フラット35
債権譲渡済み残高
(億円)



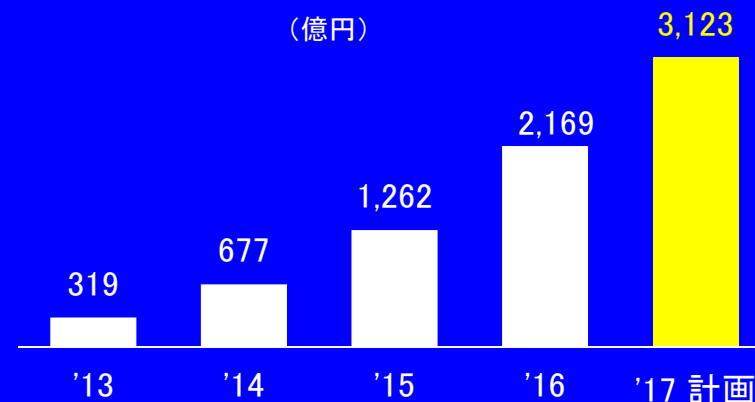
2017年度目標

債権残高 **5,308億円(前比+17%)**
営業収益 **31億円(前比+22%)**

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
- ◆受付から起案・金消契約まで一元管理体制の確立による対応スピード向上
- ◆提携先への勉強会を通じた商品の推進、並びにサポート体制の強化

資産形成ローン残高
(億円)



2017年度目標

債権残高 **3,123億円(前比+44%)**
営業収益 **58億円(前比+46%)**

ニーズに応じた法人向けソリューションツールの提供による法人マーケットのキャッシュレス化

『ニトリUC法人カード』の発行開始

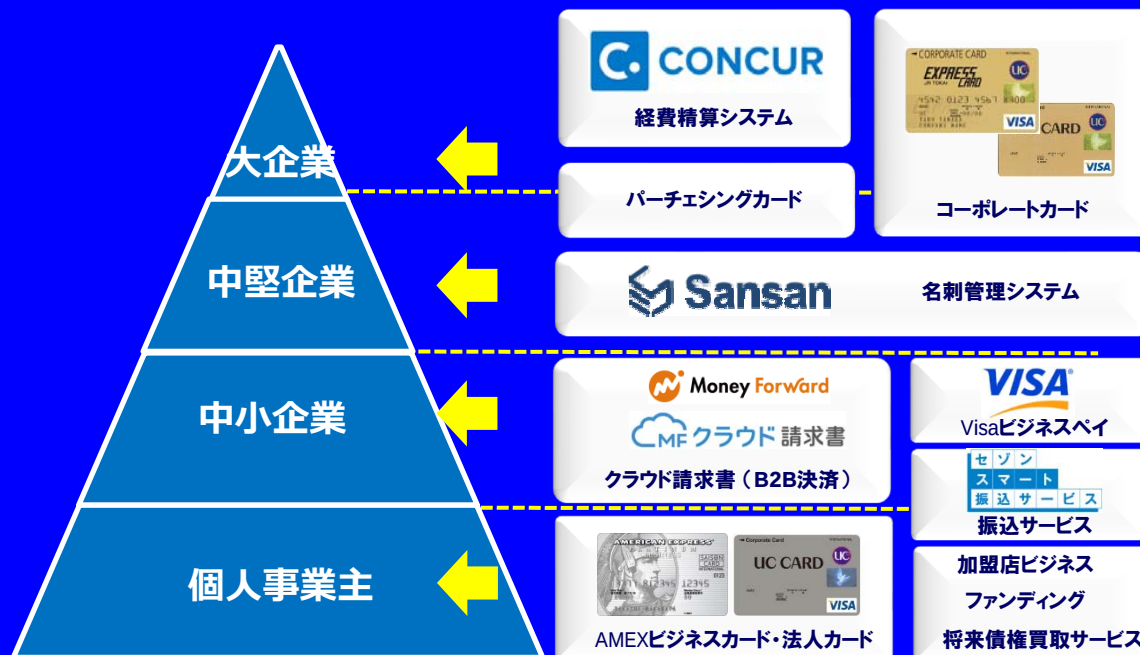
ニトリの事業者向け商品を導入する法人・個人事業主を対象に
事業費決済のキャッシュレス化の実現



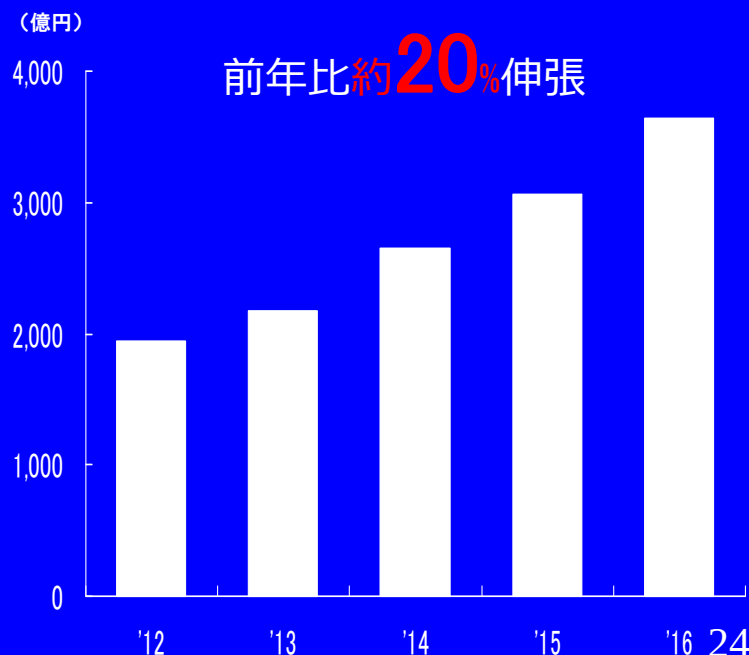
◆『コンカーフュージョン』出展や『法人セミナー』開催などによる法人商品の拡販



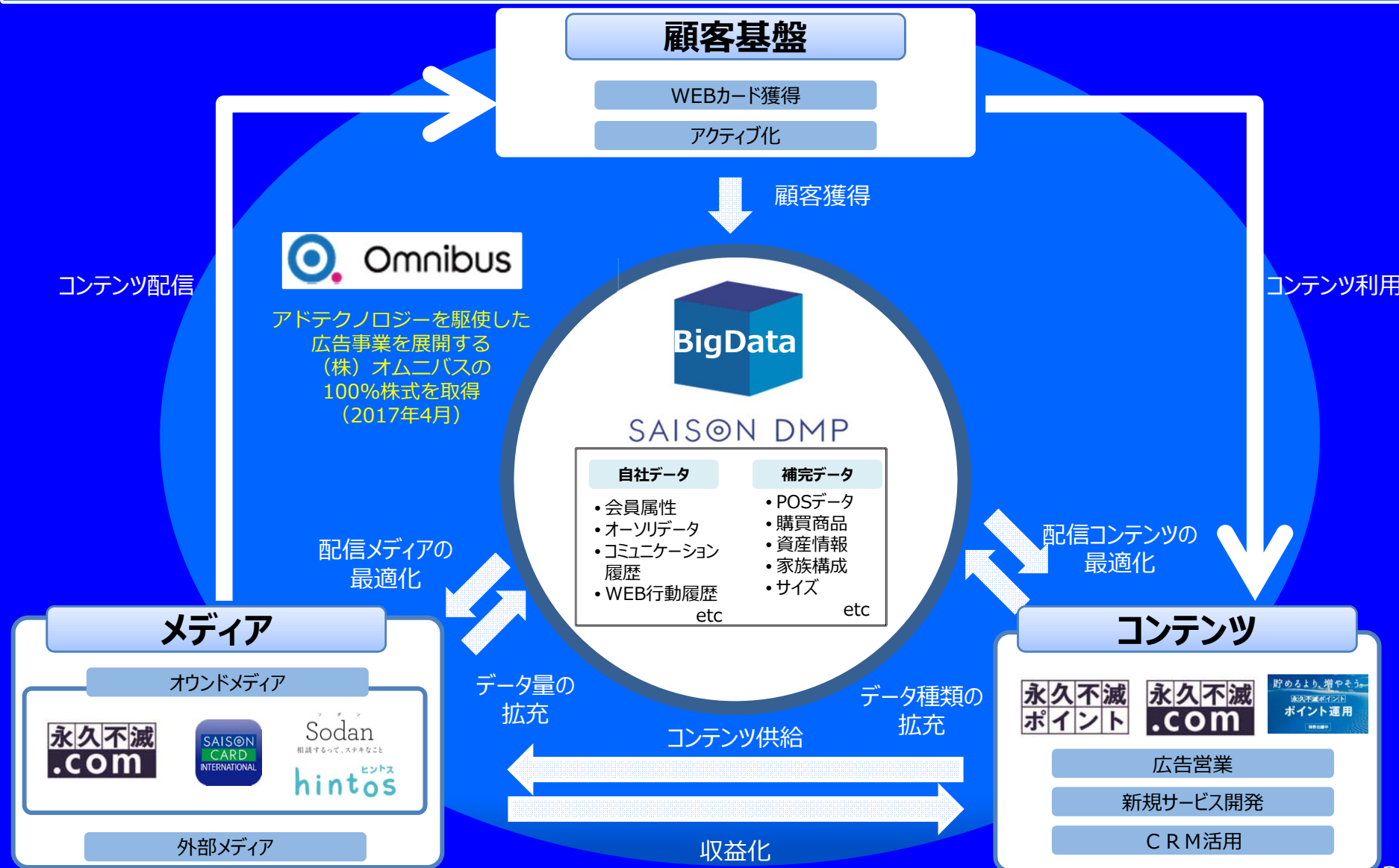
■ 法人向けソリューションツール例



■ 法人向けカード『取扱高』の推移

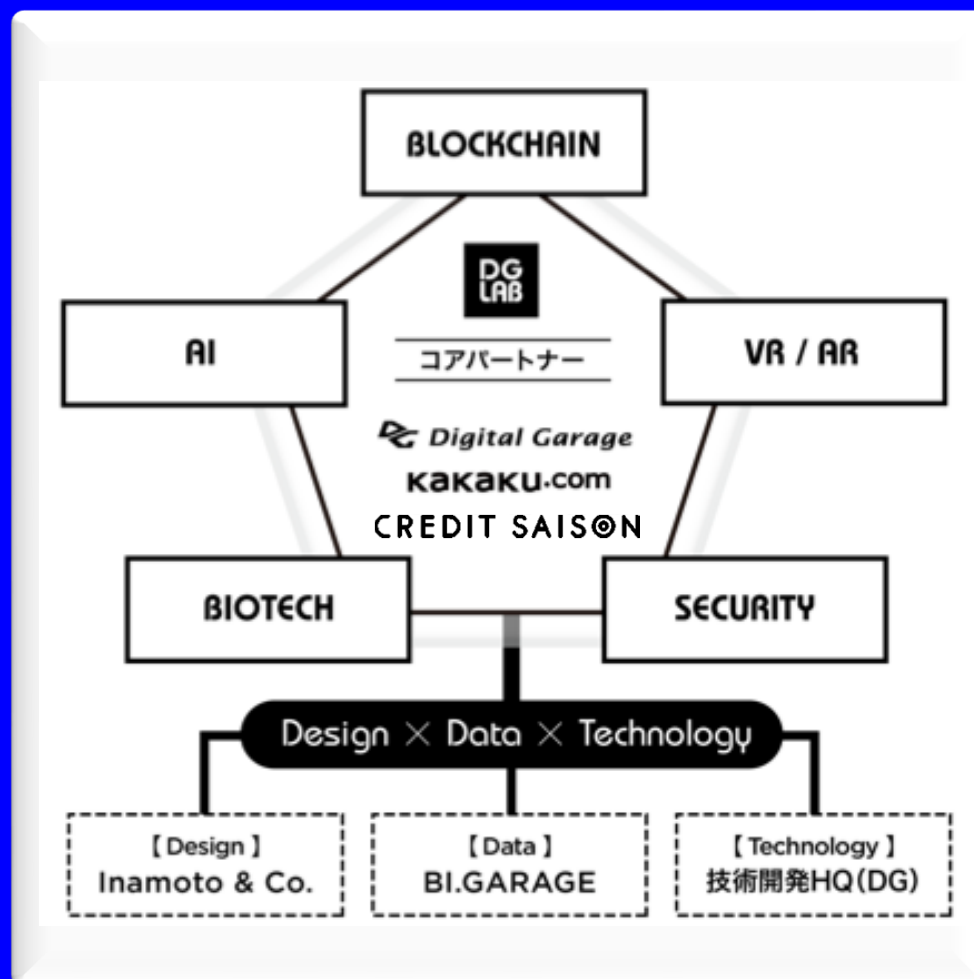


ビッグデータ基盤を活用したデータビジネスの本格展開



オープン・イノベーション型研究組織「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

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
エクスチェンジシステム

+

地域マネー、電子マネー等の
プラットフォーム

「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

新たなビジネス創造による戦略ツールの拡充③

Internet
コンテンツビジネス

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

SAISON
Ventures

× 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

新経済連盟
Japan Association of New Economy

PG
LAB

× 設立と同時に参画

【アライアンス・企業紹介事例】



アジア事業への先行投資の加速①

Global
Asiaビジネス

■ ASEAN(10カ国計)と日本の比較

- ・人口:日本の5.0倍 ・面積:日本の12倍
- ・GDP:日本の54% ・貿易額:日本の1.6倍
- ・1人あたりGDP: 日本の11%



(2016年)	人口 (百万人)	GDP (億ドル)	1人あたり GDP(ドル)	成長率	平均 年齢	平均 寿命
インドネシア	258.8	9,410	3,636	4.9%	28歳	69歳
タイ	69.0	3,906	5,662	3.2%	38歳	74歳
フィリピン	104.2	3,117	2,991	6.4%	24歳	68歳
マレーシア	31.7	3,027	9,546	4.3%	28歳	75歳
シンガポール	5.6	2,966	53,053	1.7%	40歳	83歳
ベトナム	92.6	2,005	2,164	6.1%	30歳	76歳
ミャンマー	52.3	683	1,307	8.1%	28歳	66歳
カンボジア	15.8	194	1,228	7.0%	24歳	68歳
ラオス	7.2	138	1,921	7.5%	21歳	66歳
ブルネイ	0.4	105	24,713	0.4%	30歳	79歳
ASEAN計	637.5	25,550	4,008	4.8%	29歳	-
(参考)日本	126.8	47,303	37,304	0.5%	46歳	84歳
(参考)中国	1,379.0	113,916	8,261	6.6%	37歳	76歳
(参考)インド	1,309.7	22,510	1,719	7.6%	27歳	68歳
(参考)韓国	50.8	14,044	27,633	2.7%	40歳	82歳
(参考)台湾	23.6	5,191	22,044	1.0%	38歳	78歳
(参考)香港	7.4	3,161	42,963	1.4%	43歳	84歳

アジア事業への先行投資の加速②

Global
Asiaビジネス

進出済の海外拠点



中国（上海）



ベトナム（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



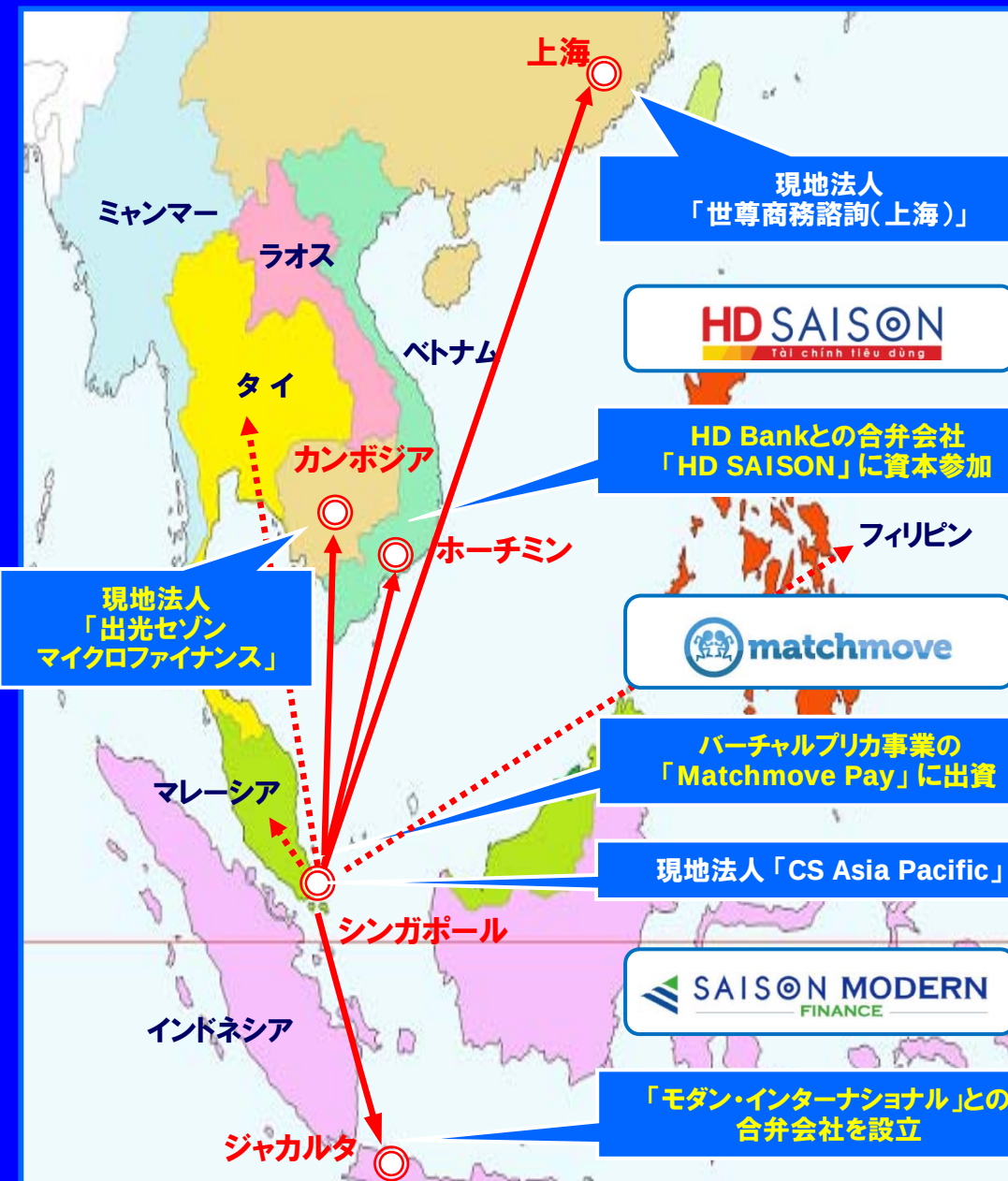
ミャンマー



タイ



インド



アジア事業への先行投資の加速③

Global
Asiaビジネス

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 」

ビジネス展開

- ・二輪車・スマホ・家電の個品割賦事業
- ・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



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 」

ビジネス展開

- ・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」の顧客向けハウスプリペイド
カードの展開と店舗オーナー向け店舗設備リースを提供
- ・Modernグループ以外へのサービス提供など、新たな提携先
創出及び取扱商材を拡大

シンガポール



2014年11月出資 / 当社出資比率 15%

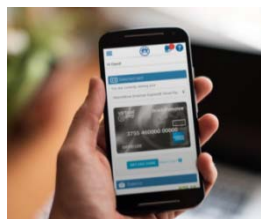
matchmove

資本業務提携

「 Matchmove Pay Pte Ltd. 」

ビジネス展開

- ・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



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) 」

ビジネス展開

- ・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



お客様のお金との付き合い方をより多様で豊かにするために、
身近で利用しやすい資産運用サービスの提供



セゾン投信

2006年 設立

◆日本郵便(株)、当社、セゾン投信資本・業務提携(2014年9月)

◆楽天証券を運営管理機関とする個人型DCへ商品提供開始(2016年9月)

◆ゆうちょ銀行のネットバンキング・サービス

「ゆうちょダイレクト」でファンド取扱開始(2017年1月)



●運用資産残高 約1,716億円
●口座数 約12万口座



マネックス・セゾン・バンガード
投資顧問株式会社

2015年 設立

◆マネックスグループ、バンガードグループ、当社の
3社共同で設立(2015年11月)

◆個人向けロボ・アドバイザーサービス

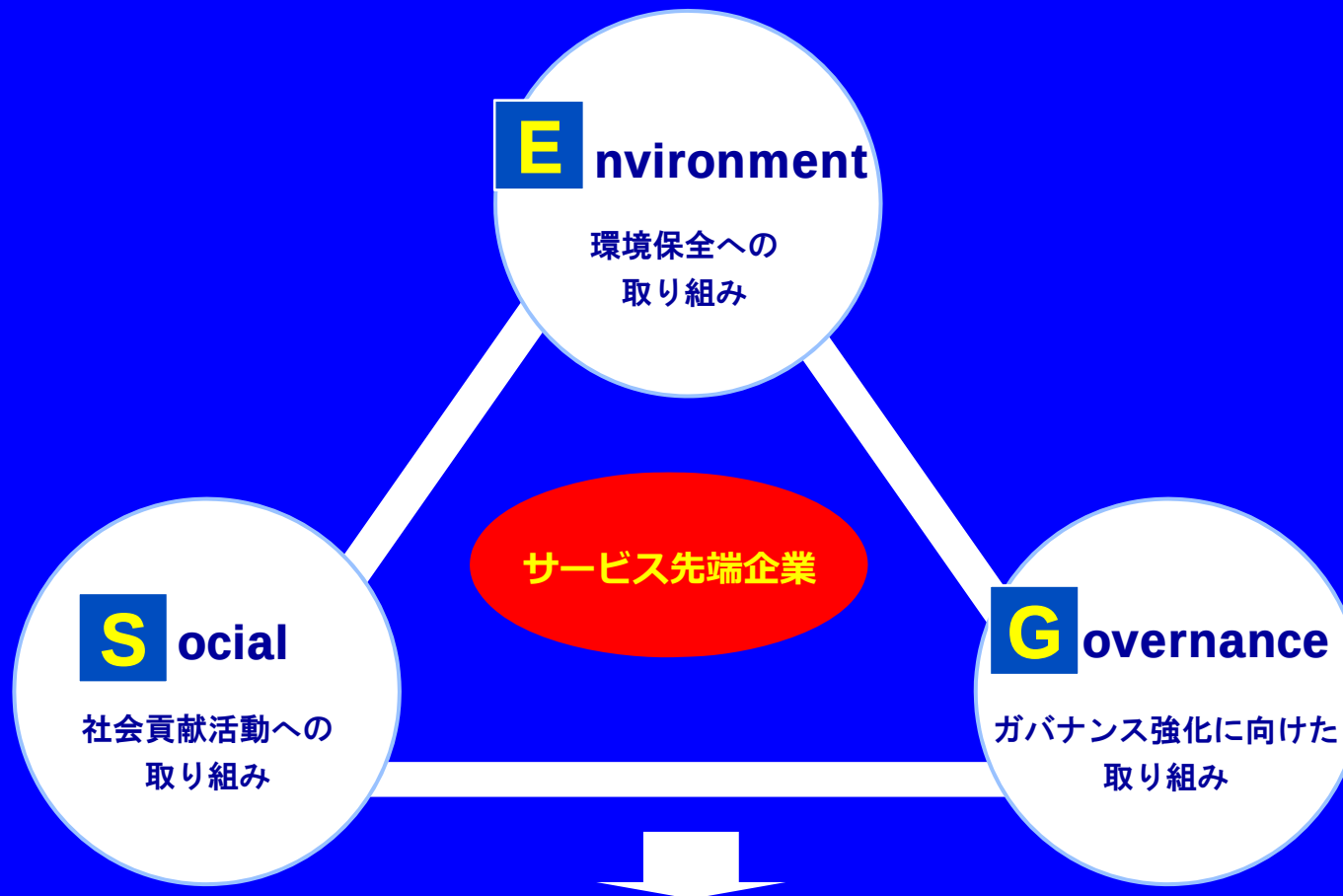
「MSV LIFE」の提供を開始(2016年9月)

◆「ポイント運用サービス」の運営サポート(2016年12月)



持続的成長に向けたESGに対する考え方

『サービス先端企業』という経営理念のもと、当社事業を通じてあらゆる個人、法人に対して期待（顧客ニーズ）を上回るサービスを提供し続けることで、当社だからこそできる社会の発展・課題解決に貢献し、最終的に今よりもっと便利で豊かな社会を作ることによって当社の持続的な企業価値の向上を目指す。



当社事業を通じて、社会が抱える課題解決に貢献し、当社の持続的な企業価値の向上

Environment(環境保全への取り組み)

赤城自然園の運営や神奈川県動物保護センター建設基金への寄付活動、環境に配慮した材料の使用などを通じて環境保全活動を推進。社内の日常業務においてもペーパーレス化を実施するなど環境保全への取り組みを継続。

赤城自然園の運営

- ◆豊かな自然づくりによる環境保護への貢献
- ◆2010年より「子どもたちへ豊かな自然を引き継いでいく」取り組み継続

2016年度来園者:6万人超
(開園から累計29万人以上)



神奈川県 動物保護センター建設基金への寄付活動

- ◆犬・猫殺処分ゼロの継続による動物保護
- ◆神奈川県が目指す「人と動物とが共に幸せに暮らせる社会の実現」に賛同し、「永久不滅ポイント」を通じた寄付受付を開始



ペーパーレス化の推進

- ◆社内会議体のペーパーレス化
- ◆利用明細書のWeb化による紙消費やCO2削減
(封筒1通につき500gのCO2削減)



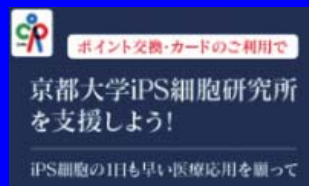
Social(社会貢献活動への取り組み)

<社会的責任(CSR)・社会貢献活動>

「企業は社会的存在として最低限の法令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なくてはならない」とものにとらえ、CSRに取り組む。

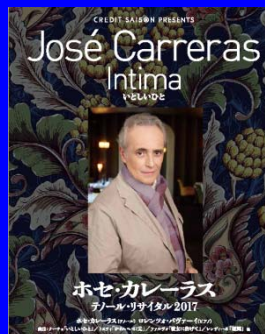
永久不滅ポイント交換やカード決済による寄付の推進

- ◆「山中伸弥教授 iPS細胞研究所」への寄付活動
- ◆自然災害被害への寄付活動



スポーツ・文化活動サポート

- ◆サッカー日本代表サポーターティングカンパニーでの活動支援
- ◆世界3大テノール歌手
ホセ・カレーラス氏の音楽活動支援



<ダイバーシティ>

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、知と知の新しい組み合わせによるイノベーション創造と「全員活躍の組織」を目指す。

多様性の尊重・全員活躍プロジェクト

- ◆多様な人材の活躍と知の共有の実現へのサポート
- ◆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

女性管理職比率
係長相当職 64.0%
課長相当職以上 21.8%

働き方改革

- ◆長期雇用を前提とした新人事制度導入
- ◆朝型勤務の導入や時差出勤・シフト勤務などの推奨
- ◆自己啓発・健康・育児など社員の活躍支援制度「CANVAS」導入



Governance(ガバナンス強化に向けた取り組み)

経営における透明性の確保と経営目標の達成に向けた経営監視機能の強化が極めて重要であると認識し、
コーポレート・ガバナンスの充実にに向けた様々な取り組みを実施。

実効性の向上と監督機能の強化

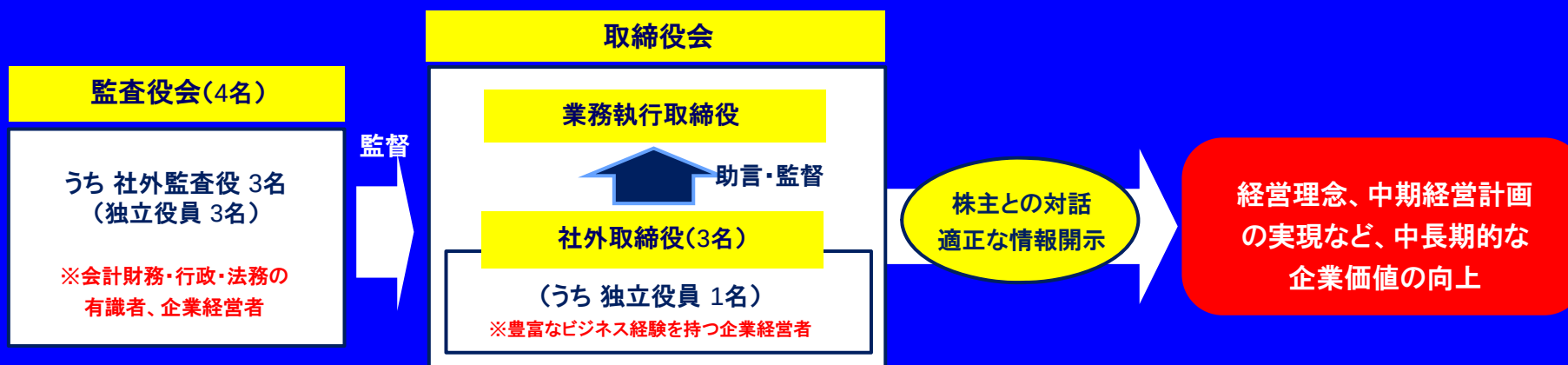
◆経営監視機能の強化による経営効率の維持向上

- ・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

適切なリスクテイクを支える環境整備

◆多様性の確保、取締役へのトレーニング機会の提供などバランスのとれたガバナンス体制の構築

- ・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)
- ・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

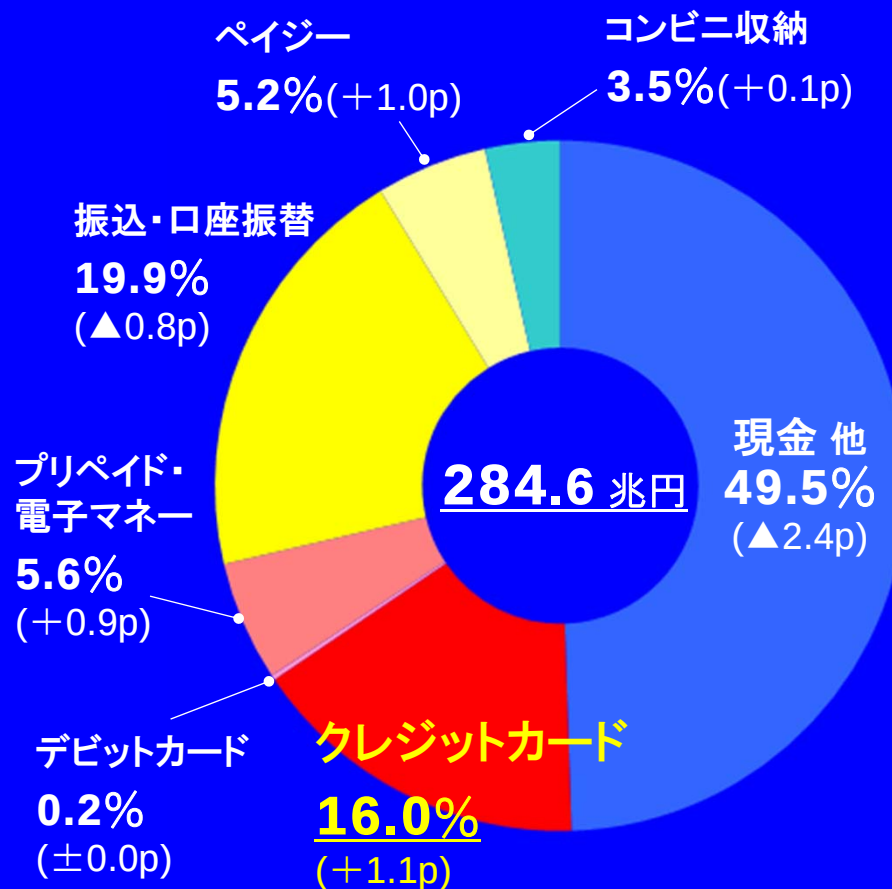


※第67回定時株主総会において、社外取締役のうち独立役員を2名体制に増員予定 35

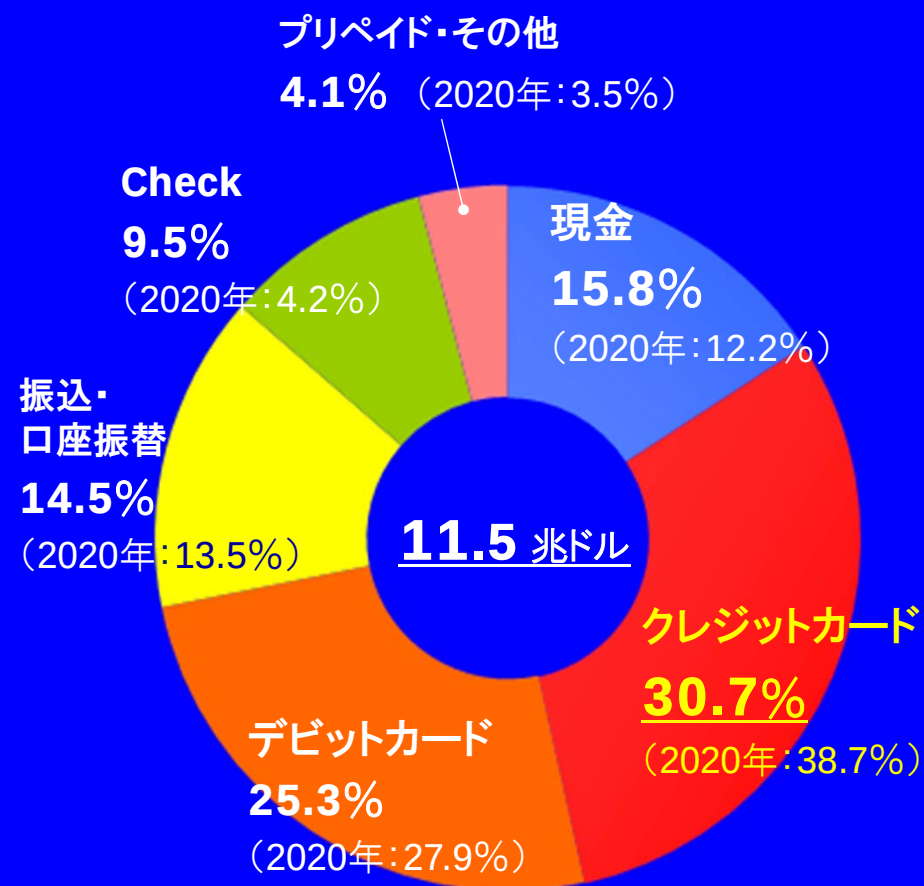
(参考) 日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

日本 (2015年度)

※()内は、シェアの前年比増減



アメリカ (2015年 → 2020年の予測)

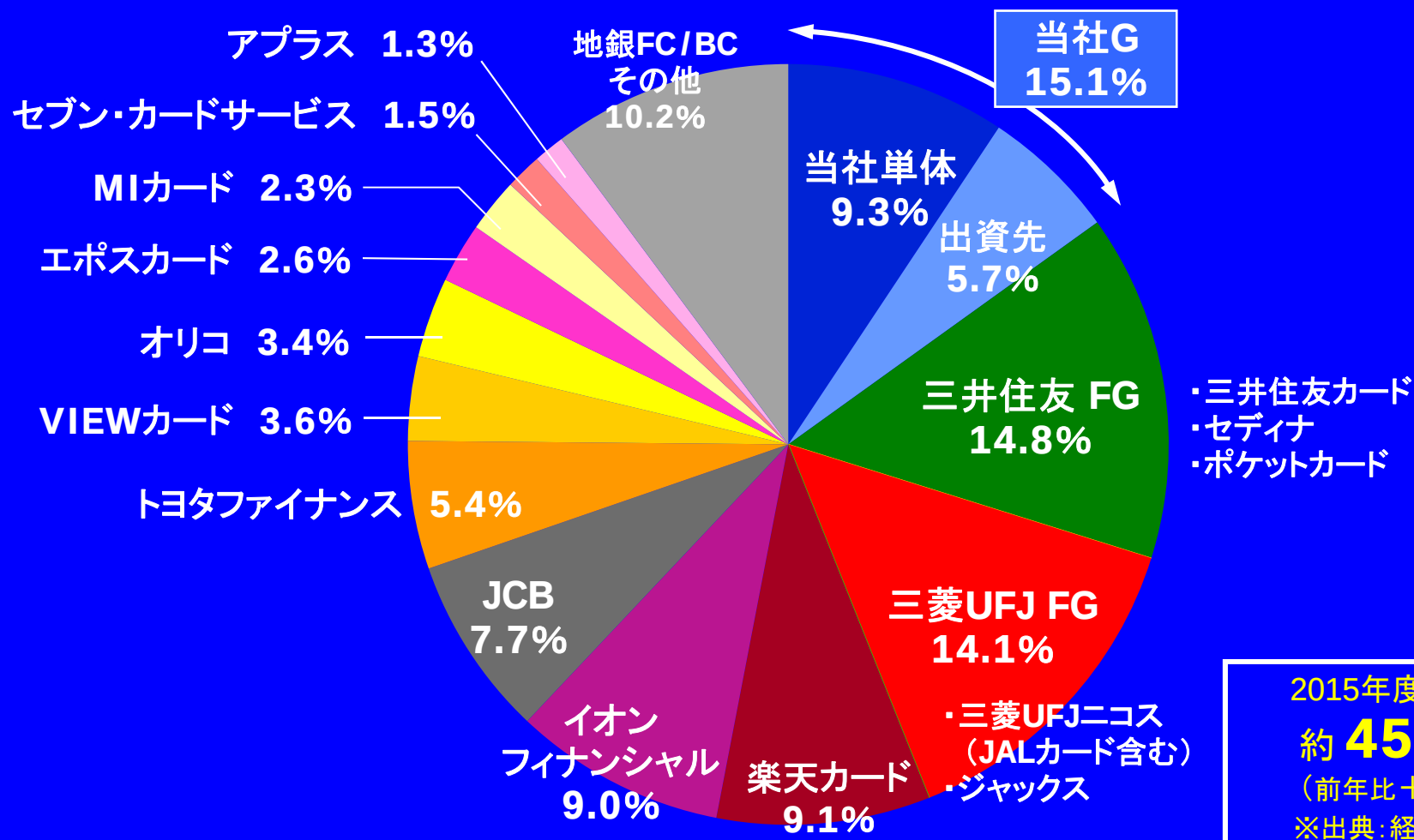


※日本：経済産業省、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料等をもとに、当社独自推計
クレジットカードには、法人系カードの決済額(推計3兆円／シェア1%分)を含む

※米国：NILSON REPORT

（参考）国内マーケット・シェア ーショッピング取扱高一

■ 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



memo