

2017年度第2四半期 決算説明会



2017. 11. 13 CREDIT SAISON CO., LTD.

Saison American Express® Card



PLATINUM



GOLD



BLUE



PEARL

◆ 2017年度上半期 トピックス

I. 2017年度上半期 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。

2017年度上半期 トピックス

働き方改革

- 経営理念「サービス先端企業」を堅持しつつ

当社を成長企業に変えていくために「新人事制度」を導入

未来を創る、夢中力
~"Life-Work-Business"に新しいスタイルを~

Payment カードビジネス

- 「永久不滅ポイント」で地域通貨を展望

総務省推進マイキープラットフォームを活用した

地域経済応援ポイント交換プログラムに参加

- AIを活用した自動応答チャットサービスの提供開始

PKSHA Technology



Solution ソリューションビジネス

- 法人マーケットのキャッシュレス化推進に向けて「ニトリUC法人カード」発行開始

- 企業規模・ニーズに応じた最適なソリューション提供により法人向けカードの取扱高は約15%伸長



Global Asiaビジネス

- ベトナムのHD SAISON Finance Company Ltd.の連結調整後の貢献利益は3.3億円（前期比+30%）と伸長



セゾンブランドイメージ向上

- 当社社員によるグループ「東池袋52」を結成し、若年層を中心としたお客様との親近感醸成などセゾンブランドの更なる認知拡大



Finance ファイナンスビジネス

- 「セゾンの住宅ローンパッケージ」

フラット35 残高5,071億円

（前期末比+13%）と伸長

- 資産形成ローン残高2,597億円

（前期末比+20%）と伸長



Internet コンテンツビジネス

- 世の中に新しい価値を提供する

オウンドメディア運営を強化

- ビッグデータ基盤「セゾンDMP」の構築と

データビジネスの本格展開



Investment 資産運用ビジネス

- セゾン投信の運用資産残高2,000億円突破

- 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」運用金額5億円突破





I . 2017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. 債権リスク・貸倒コスト
6. 利息返還請求
7. 財務指標

1. 経営成績

(単位: 億円、%)

		2016年度 第2四半期	前比	2017年度 第2四半期	前比	2017年度 (計画)	前比
連 結	営業収益	1,372	101.7	1,454	106.0	2,920	104.7
	経常利益	310	90.6	362	116.9	570	107.4
	当期純利益	282	122.7	320	113.3	400	94.7
	1株利益(円)	172.93	138.0	195.98	113.3	244.90	94.7

単 体	営業収益	1,171	105.0	1,237	105.6	2,518	105.5
	経常利益	239	108.9	241	100.9	410	145.3
	当期純利益	210	165.5	226	107.9	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45億円増加

■ 当期純利益

- ・当社保有の投資有価証券売却益を特別利益として約85億円計上

2. セグメント別業績概況

(単位:億円、%)

	営業収益			営業利益		
	2016年度 第2四半期	2017年度 第2四半期	前比	2016年度 第2四半期	2017年度 第2四半期	前比
クレジットサービス	1,039	1,091	105.0	110	113	102.0
リ ス	67	64	96.0	26	21	82.5
ファイナンス	151	172	114.3	81	79	97.0
不動産関連	70	82	117.8	28	40	141.0
エンタテインメント	49	47	97.3	6	6	99.0
計	1,377	1,459	106.0	253	260	102.7
セグメント間取引	△5	△5	-	0	0	-
連 結	1,372	1,454	106.0	254	260	102.7

■クレジットサービス事業

- ・「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」や「三井ショッピングパーク《セゾン》」を始めとする提携カード獲得による顧客基盤拡大に加え、「個人領域」「法人領域」のキャッシュレス化推進によりショッピング取扱高、リボルビング残高拡大

■ファイナンス事業

- ・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、債務保証損失引当金繰入などにより減益

■不動産関連事業

- ・需要が安定している都市部の不動産を中心に不動産売上増加

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	241億円	362億円	121億円

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)	29.6億円	ユーシーカード (クレジットカード業)	43.3億円
セゾンファンデックス (貸金業) (不動産金融事業)	16.9億円	セゾン情報システムズ (情報処理サービス業)	10.1億円
コンチェルト (アミューズメント業) (不動産賃貸業)	11.8億円	出光クレジット (クレジットカード業)	7.9億円
セゾンパーソナルプラスG (人材派遣業) (サービサー業)	2.5億円	高島屋クレジット (クレジットカード業)	4.5億円

4. 主要指標(クレディセゾン単体)

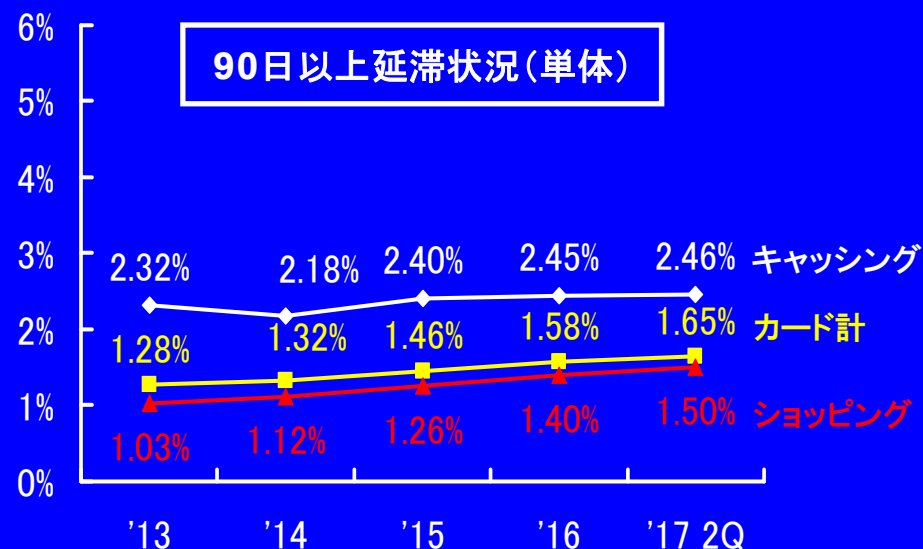
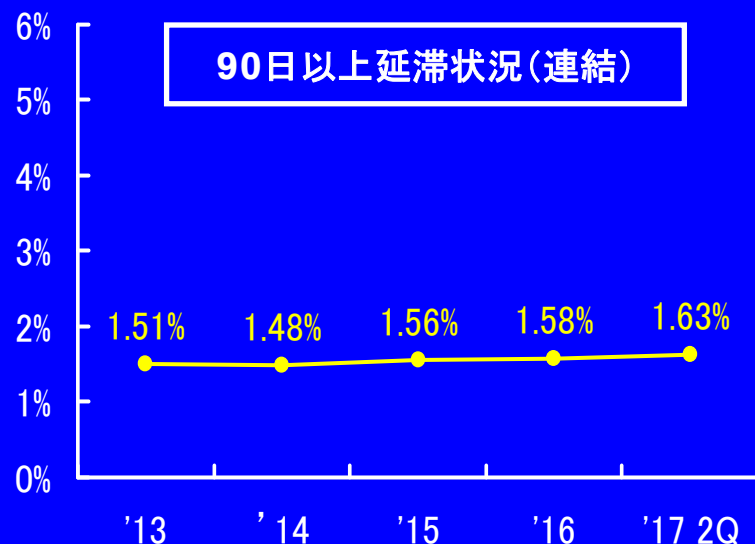
(単位:万枚、万人、億円、%)

()は前期末差

	2016年度		2017年度		2017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	162	99.5	150	92.6	318	99.8
新規発行枚数	128	99.7	126	98.3	260	99.8
総会員数	2,601 (+40)	102.9	2,684 (+37)	103.2	2,714 (+67)	102.5
稼働会員数	1,472 (△5)	99.3	1,492 (+14)	101.4	1,512 (+33)	102.2
カード取扱高	23,094	103.6	24,288	105.2	50,450	106.6
ショッピング	21,799	104.2	23,049	105.7	47,900	107.0
キャッシング	1,294	94.5	1,238	95.7	2,550	100.5
カード残高	5,763	107.1	6,098	105.8	6,380	107.3
ショッピングリボ	3,602	113.0	3,951	109.7	4,200	110.3
キャッシング	2,161	98.6	2,147	99.4	2,180	101.8

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

【連結】

(単位: 億円)

	2Q実績	
		前差
貸倒コスト	156	+39
内) 一般貸倒コスト	156	+39
内) 利息返還コスト	0	0

【単体】

(単位: 億円)

	2Q実績	
		前差
貸倒コスト	149	+37
内) 一般貸倒コスト	149	+37
内) 利息返還コスト	0	0

■ リボルビング残高拡大などトップライン伸長により延滞率は上昇するも、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抑制に向けた取り組みにより延滞率は低水準で推移

6. 利息返還請求

前期末において
利息返還損失引当金
159億円追加引当

過払の新規受任件数は
減少トレンド

現時点で
過不足ない引当水準

今年度追加引当の予定なし
今後の動向を注視

■新規過払受任件数推移(月平均)

月平均(単位:件)

2000
1500
1000
500
0

処理単価(前年比)

150%
100%
50%
0%

'14 '15 '16 '17 2Q

■利息返還損失引当金残高推移

(単位:億円)

350
300
250
200
150
100

17年度2Q取崩額
連結49億円・単体46億円

'14 '15 '16 '17 2Q

← 連結

← 単体

7.財務指標

■自己資本額・総資産・自己資本比率

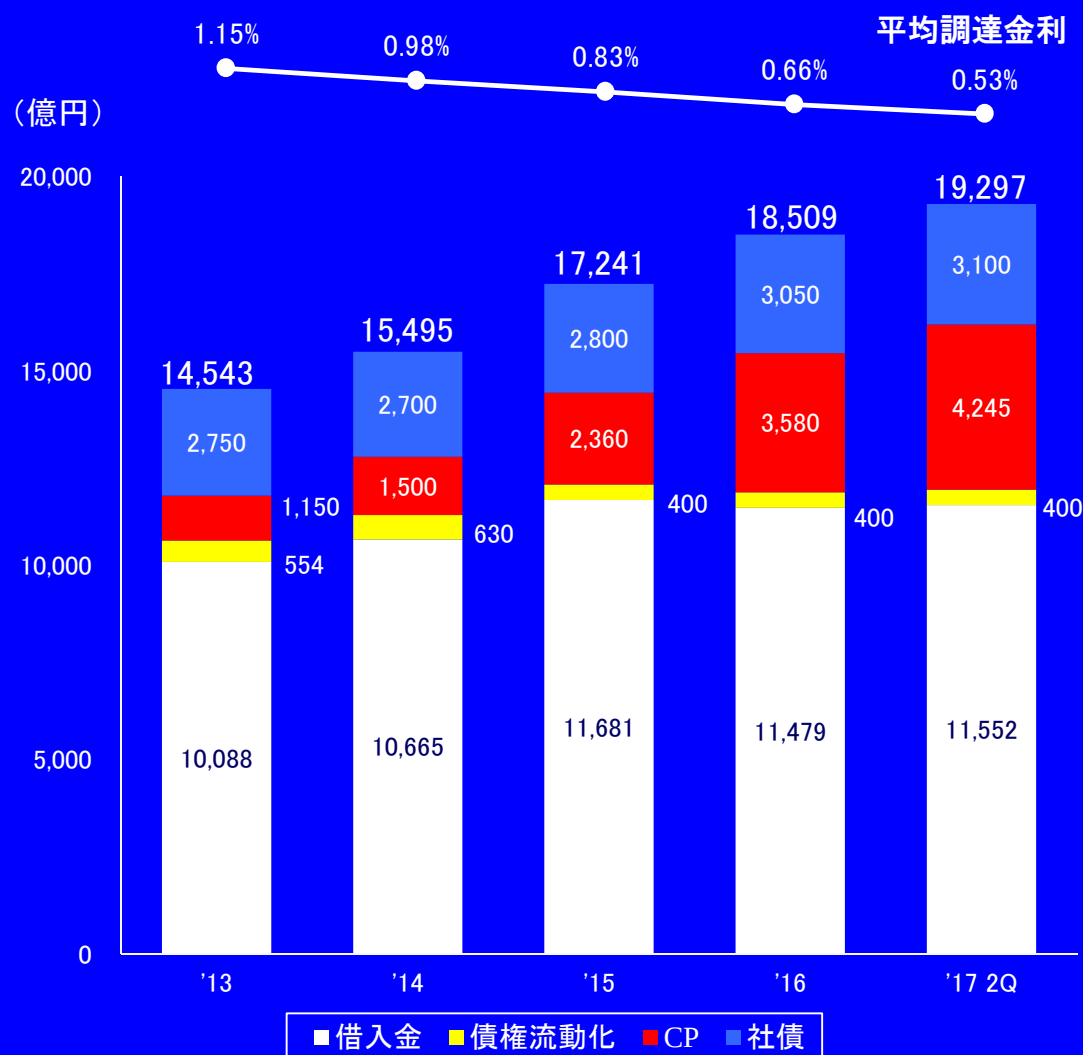
	連 結		単 体	
		前期末差		前期末差
自己資本額	4,685億円	+234億円	3,930億円	+186億円
総資産	2兆8,497億円	+1,297億円	2兆7,500億円	+1,263億円
自己資本比率	16.4%	+0.0%	14.3%	+0.0%

(参考)調達構造 有利子負債推移(単体)

【格付】
R&I A⁺

長期比率: 66%
固定比率: 62%

カード会社初
期間20年の超長期債起債



2017年度社債発行

5月:発行額250億円※個人向け
期間5年

利率0.16%

発行額100億円

期間5年

利率0.16%

6月:発行額100億円

期間20年

利率1.00%

7月:発行額100億円

期間10年

利率0.38%



（参考）共同基幹システム開発の進捗状況

2017年11月26日（日） 新システムに移行

新システムを活用したトップライン成長の加速

サービス拡充

SAISON
CARD
INTERNATIONAL



永久不滅
ポイント

提携先の 新サービス開発



提携カード



プリペイドカード



Wallet決済

プロセッシング事業の 拡大



新システムによる貢献

【サービス拡充】

- 24時間365日稼働
- ・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
- ・Webサービスの一部取扱休止期間の廃止（請求額照会やポイント交換など）
- セゾン/UCブランドの永久不滅ポイント合算によるサービス向上

【トップライン成長】

- 提携先の新サービス開発（新提携カード、提携カードのサービス拡充など）
- 汎用性を高めプロセッシング事業の拡大

【生産性向上】

- セゾン/UCブランドの顧客情報の一元管理による業務効率化
- 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・提携時の開発スピードの向上と開発・ランニング費用の抑制

≡ 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

I

Payment
カードビジネス

II

Finance
ファイナンスビジネス

III

Solution
ソリューションビジネス

IV

Internet
コンテンツビジネス

V

Global
Asiaビジネス

VI

Investment
資産運用ビジネス

【 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

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)
で自分を試す

能力主義
ダイバーシティ
テレワークなど
多様な働き方

旧来型の
ビジネスモデル
組織風土から脱却

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

顧客のニーズを探り、課題解決に貢献(実行)する

イノベーティブな企業への変革

SAISON独自の”サービス・決済”の創出

- カードレス決済スキームの実現

- Apple Pay

独自プロモーションの展開



ORIGAMI



- 永久不滅ポイント経済圏の創造



新たな”SAISONブランド”の構築

- 全社員共通人事制度による働き方改革の実現

未来を創る、夢中力
-“Life・Work・Business”に新しいスタイルを-

- 当社社員グループ

「東池袋52」結成

～顧客支持コンテンツとデジタル融合による
新たなブランディング戦略～



新規事業の展開による事業の多角化

- 戦略的資本業務提携による
新規事業の展開



- ビッグデータ基盤

「セゾンDMP」の構築と
データビジネスの本格展開



- 家賃保証事業参入による
総合住宅金融サービスの拡充



AI(人工知能)・ロボットの活用

- 会話エンジンAIによる

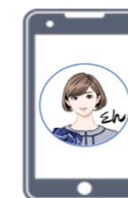
One to Oneマーケティングの実現

- AIによる自動応答

チャットサービスの提供

P K S H A
TECHNOLOGY

自動応答
チャットサービス



- ・ 「サービス先端企業」として新しいサービス・決済の創出
- ・ 常にチャレンジ(実行)する個人・企業へと進化

新たな事業領域の拡大① ～決済ビジネス～

Fintechの先進的なテクノロジーを取り入れ、
スマホ・アプリ決済、生体認証決済など新しい決済機能を多角的に展開
カード事業中心のビジネスモデルから脱却し、決済プラットフォームを拡充

【これまで】現金vsカード

【これから】新たな決済サービスを創造



Wallet決済



バーチャルプリペイドカード



スマートフォン決済



仮想通貨

アカウント



情報一元管理



オンライン
決済サービス



生体認証決済



海外送金



家計簿アプリ



＋
先進的な
テクノロジーの研究



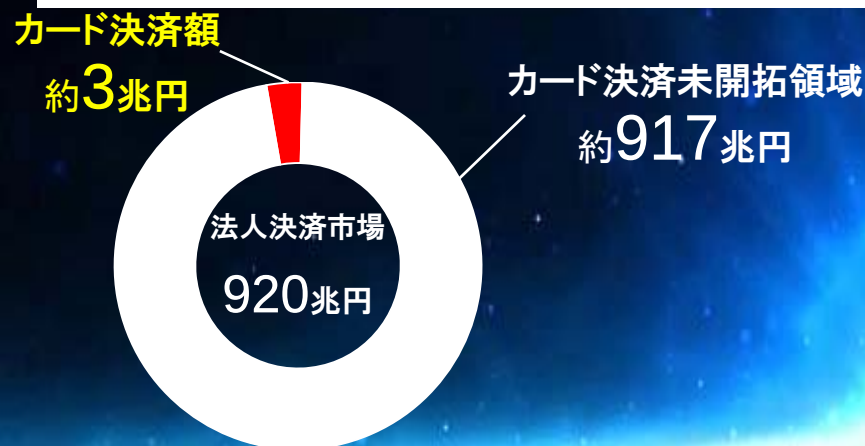
＋
FinTechベンチャー
ネットワークの拡がり



新たな事業領域の拡大② ～法人ビジネス～

多様な企業ニーズに対応する決済プラットフォームとの連携により
法人決済領域のキャッシュレス化を推進

日本の法人決済マーケット



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

当社の法人向けカード取扱高の推移



多様な企業ニーズに応じたソリューションツール開発

社費決済・売上のキャッシュレス化



コーポレートカード
パーチェシングカード
法人カード
請求書の作成・発送
のWEB化
家賃収納業務など
各種業務の軽減

資金調達・設備投資ニーズ

リース／事業用割賦
信用保証(事業性ローン)
不動産ノンリコースローン

ビジネスファンディング
将来売上債権の買取サービス

業務の合理化・効率化



経費精算業務の合理化



振込手数料のコストダウン

BtoB決済プラットフォームの提供

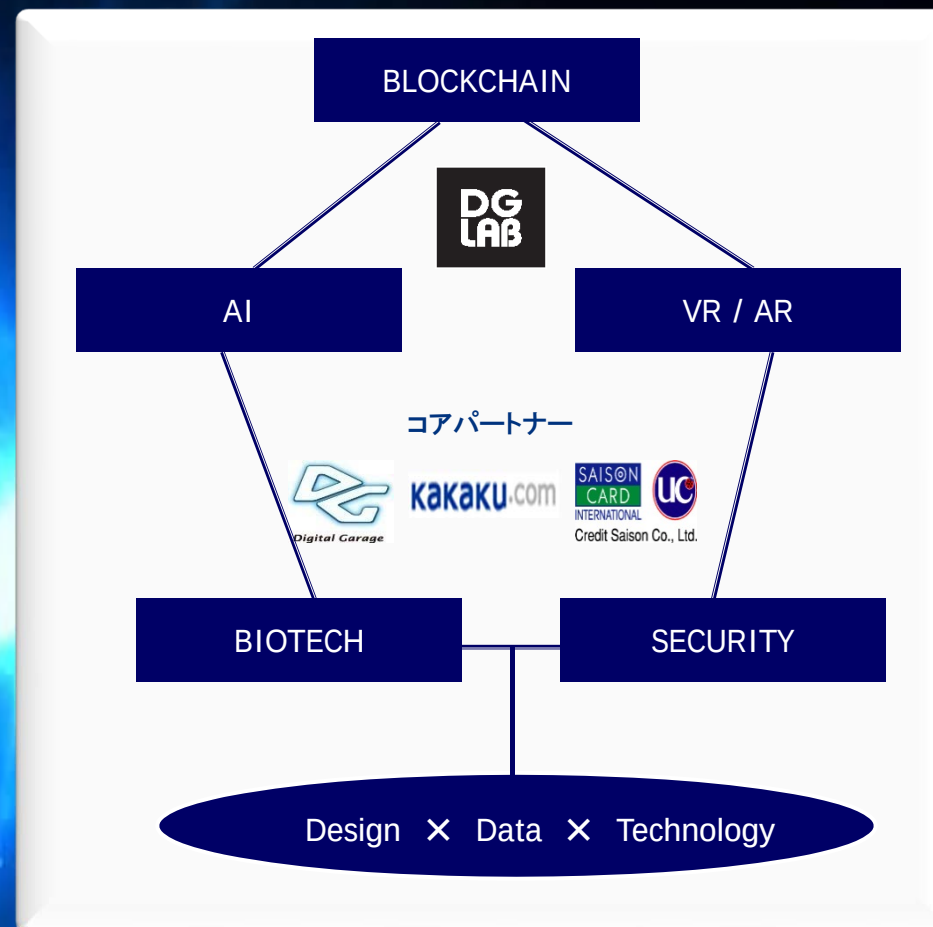
(参考)「DG Lab」の設立

オープン・イノベーション型研究開発組織「DG Lab」

ビットコインのブロックチェーン上で
独自仮想通貨を発行できる汎用フレームワーク
「DG Lab DVEP (Digital Value Exchange Platform)」
を開発



アイリッジと連携し飛騨信用組合
「さるぼぼコイン」における実証実験を完了



2020年に向け、
ブロックチェーンや人工知能(AI)、VR/ARなどの分野で次世代事業を創出へ

(参考) OPEN INNOVATION戦略

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



新たな事業領域の拡大③ ～永久不滅ポイント経済圏～

「永久不滅ポイント」を「貯める」「使う(交換する)」「運用する」を実現する
総合ポイントへと発展させることで最強の「ポイント経済圏」を創造する

ポイントを発行する

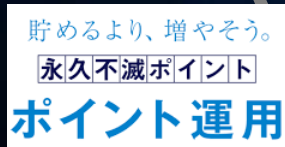
ポイントを外販できる仕組みを構築



エリア・加盟店の拡大へ

ポイントを増やす

ポイント運用サービス



ポイント運用プログラムの拡充へ

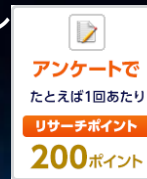
+



ブロックチェーン技術を用いた新システムの構築へ

ポイントを貯める

セゾンポイントモール



ポイントを貯めるサービスの拡充へ

ポイントを使う

「ポイントdeお買物サービス」

ポイント決済加盟店の拡充

プリペイドカードへのチャージ



全てのポイントを即時に交換できる
プラットフォーム構築へ

+

新たな事業領域の拡大④ ～ビッグデータビジネス～

ビッグデータと個人情報活用の法整備によるビジネスチャンスの拡大
「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

<自社顧客データ>

購買データ

顧客情報

Web行動履歴

データ蓄積

データサイエンティスト
による分析

自社顧客資産と外部データとの連携による
ビッグデータの拡大

BigData

FinTech企業
との連携

<外部データ>

業種を問わず
顧客データを
保有する企業と
連携

顧客IDの共通化

顧客基盤×ビッグデータによるビジネス創造

広告ビジネス

マーケティングビジネス

資産運用ビジネス

ポイント活用ビジネス

コンテンツ課金ビジネス

送客ビジネス

リサーチビジネス

商品・サービス開発

新たな事業領域の拡大⑤～QOL需要に対応したプラットフォームの構築～

異次元金融緩和

少子高齢化

低成長

社会保障費(特に医療費)の増大、
社会保障財政の悪化は社会問題化

社会保障制度の持続可能性が揺らいでいる

年金市場の抱える課題

年金財政の維持が困難

- ✓ 歴史的な低金利環境等による運用難
- ✓ 少子高齢化により給付と負担のバランスが損なわれ、将来世代に負担を先送り

厳しさを増す健康保険組合の状況

健康保険組合の急速な財政悪化

- ✓ 高齢化による医療費の増大は社会問題化
- ✓ 2016年度赤字の健康保険組合は901組合全体(1,399組合)の64.4%。赤字額も1,384億円

自らの責任において個人の資産を
形成・運用し、将来に備える
(資産運用ニーズの高まり)

自らの責任において健康状態を正しく
把握・管理し、健康に生きる
(健康管理ニーズの高まり)

自己責任が基本

日本の投資教育は不十分で
リテラシーが低い

健康・医療における
制度・プラットフォームが不足

■ 高齢者世帯の金融資産の割合は年々増加
(2002年53% ⇒ 2016年約70%)

エンタメ
プラットフォーム

- ✓ トラベル
- ✓ グルメ
- ✓ 観劇・コンサート
- ✓ 美容
- ✓ オシャレ

QOL

(quality of life)

健康・医療
プラットフォーム

- ✓ 検診(健康状態の把握、健康診断、人間ドッグ、ゲノム診断)
- ✓ 健康管理(日々の健康データ管理)
- ✓ 健康相談サービス

金融
プラットフォーム

- ✓ 決済プラットフォーム
- ✓ 資産形成
- ✓ 資産運用・相談サービス
- ✓ ポイント活用
- ✓ 保険
- ✓ 相続

新たな事業領域の拡大⑤-1 ～健康プラットフォーム～

個人の分野で、とりわけシニア層が求める
「個人の生活の充実」(Quality of life)の需要・ライフデザインへの対応が
顧客化や消費促進のチャンス

＜ゲノム健康管理サービスのポジショニング＞



新たな事業領域の拡大⑤-2 ～金融プラットフォーム～

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を提供

本格的な長期資産型育成ファンドによって資産運用をサポート



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)



◆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)

「つみたてNISA」を
はじめるならセゾン投信

◆つみたてNISAの対象となる投資信託として確定



4年連続受賞

運用資産残高

2,000億円突破

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



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

◆世界最大級の運用会社バンガードグループ、マネックスグループ、当社3社共同で設立

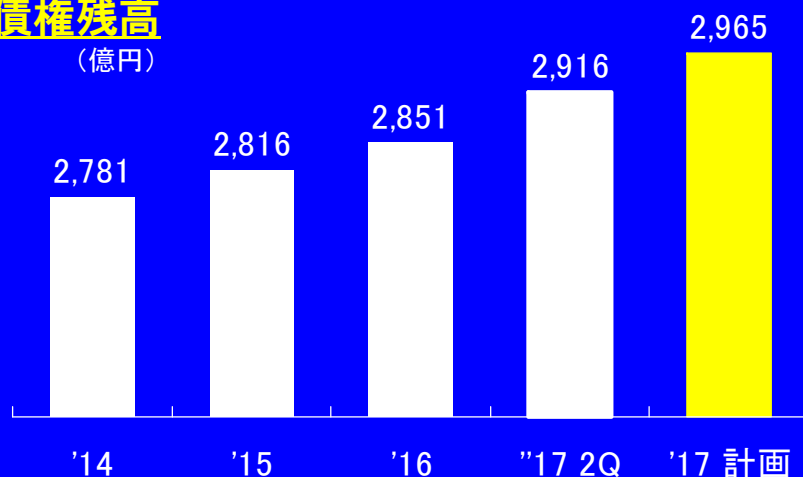


ファイナンス事業の更なる成長戦略①

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

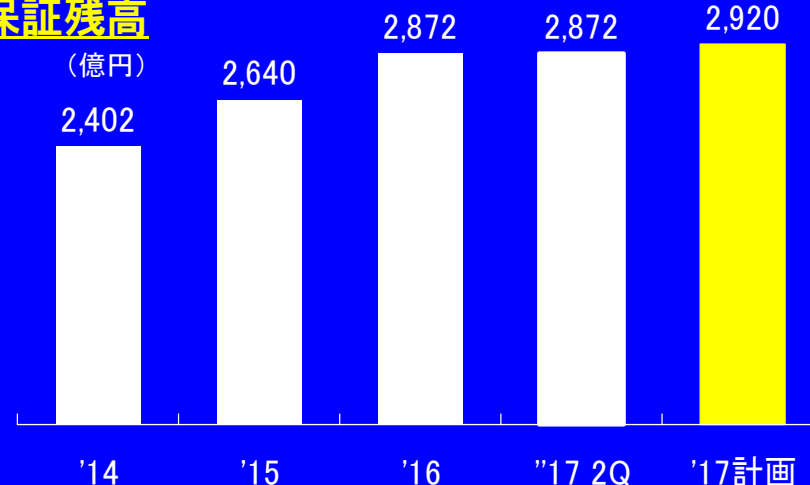
債権残高
(億円)



信用保証

- ◆マーケット変化を捉えたリスクコントロール
営業推進での両面での対応強化
 - ◆「事業資金でも利用できる」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
- ※提携先数394先 (信金219先、都銀・地銀73先、信組・農協他102先)

保証残高
(億円)



	上期実績	年間計画
債権残高	2,916億円(前比+3%)	2,965億円(前比+4%)
営業収益	64億円(前比△4%)	131億円(前比△1%)

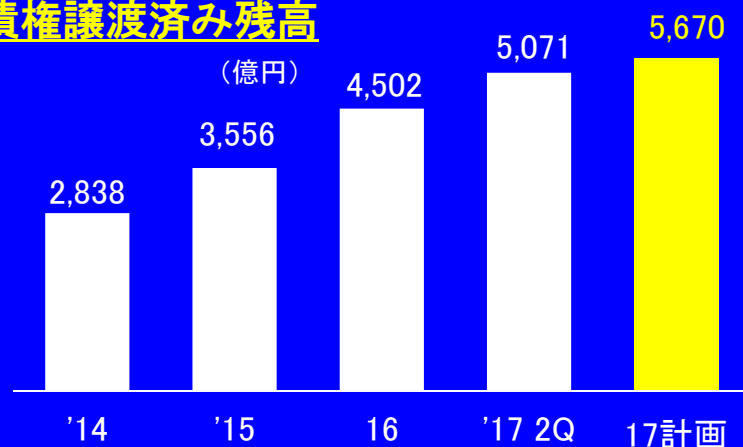
	上期実績	年間計画
保証残高	2,872億円(前比+4%)	2,920億円(前比+2%)
営業収益	86億円(前比+6%)	174億円(前比+5%)

ファイナンス事業の更なる成長戦略②

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

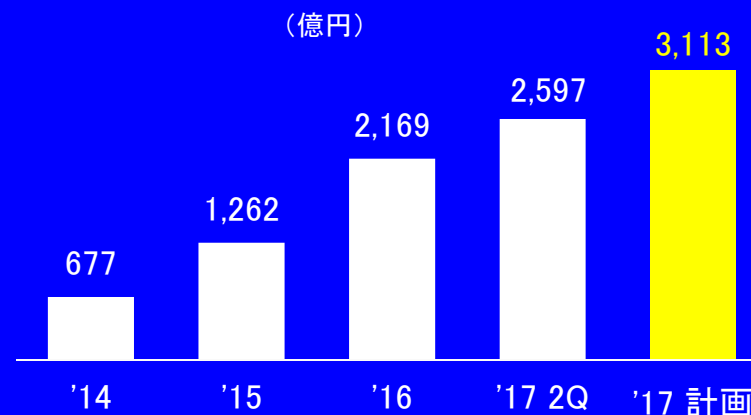
フラット35 債権譲渡済み残高



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



上期実績

年間計画

債権残高	5,071億円(前比+29%)	5,670億円(前比+26%)
営業収益	17億円(前比+46%)	38億円(前比+48%)

上期実績

年間計画

債権残高	2,597億円(前比+54%)	3,113億円(前比+44%)
営業収益	26億円(前比+47%)	58億円(前比+45%)

アジア事業への先行投資の加速①

進出済の海外拠点



中国（上海）
（2005年～）



ベトナム（ホーチミン）
（2013年～）



シンガポール
（2014年～）



インドネシア（ジャカルタ）
（2015年～）



カンボジア
（2015年～）

プロジェクト
進行中



フィリピン



マレーシア



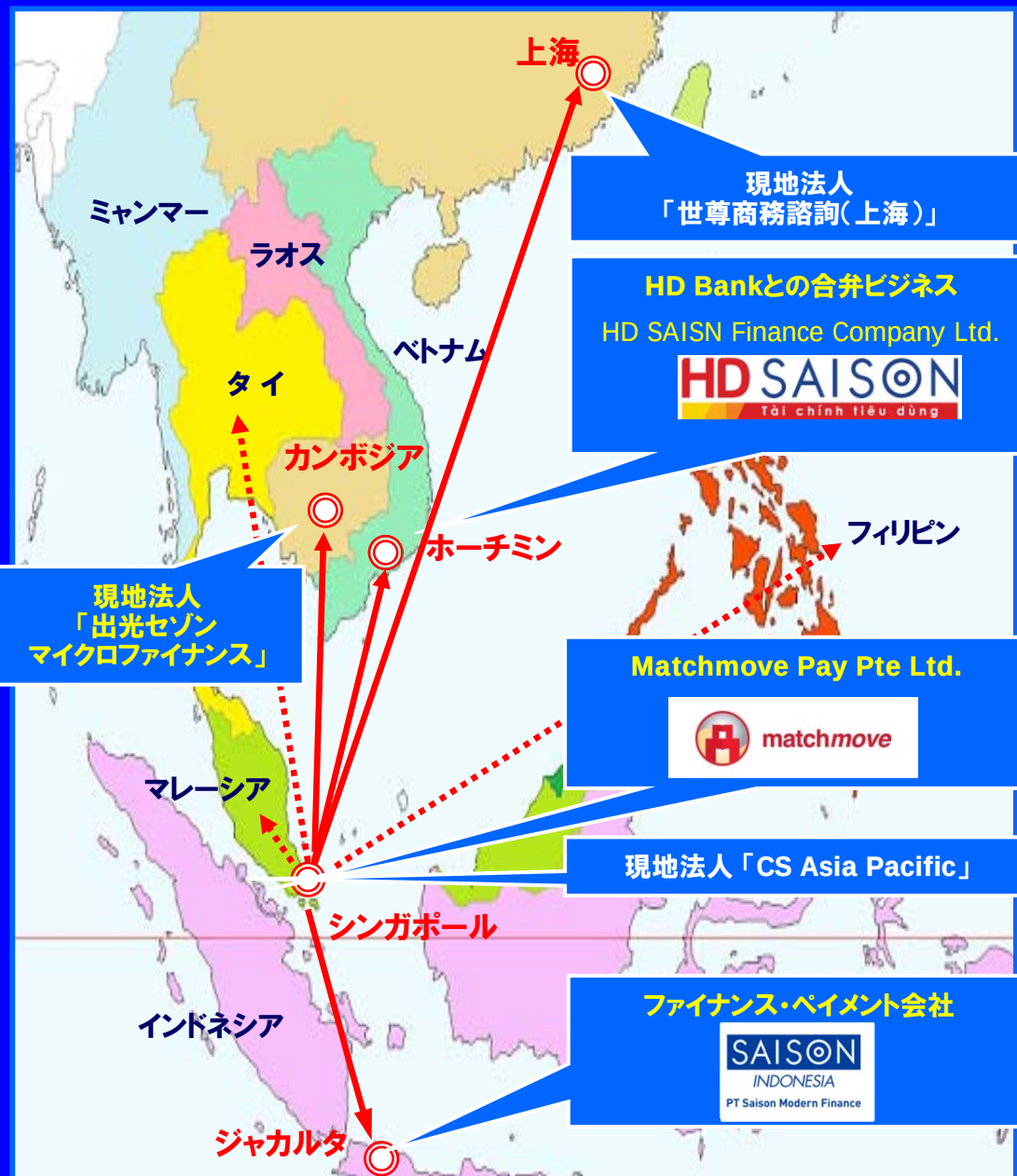
ミャンマー



タイ



インド



アジア事業への先行投資の加速②

ベトナム



HD SAISON
Finance

HD Bank との合併ビジネス

「 HD SAISON Finance Company Ltd. 」

2015年5月設立 / 当社出資比率 49%

- ・二輪車・家電・スマートフォン等向けの個品割賦事業ならびにキャッシュローン事業
- ・サービス拠点: ベトナム全土約10,000箇所
- ・従業員数: 約7,900人



連結調整後の貢献利益は3.3億円(前比+30%)

シンガポール



matchmove

資本業務提携

「 Matchmove Pay Pte Ltd. 」

2014年11月設立

当社出資比率 15%

- ・アジア地域を中心とした国際ブランド付きプリペイドカード事業の展開
- ・展開拠点: シンガポール(本社)、インドネシア、インド、ベトナム、タイ、フィリピン、アメリカ

インドネシア



SAISON
INDONESIA
PT Saison Modern Finance

ファイナンス・ペイメント事業会社

「 PT. Saison Modern Finance 」

2015年11月設立

当社出資比率 70%

- ・リース事業、ペイメント事業の展開
- ・小売店・飲食店を中心とした店舗設備のリースやハウスプリペイドカード・ポイントカード等のサービス提供

カンボジア



出光クレジット株式会社による

※当社50%出資先

「 Idemitsu Saison Microfinance (Cambodia) Plc. 」

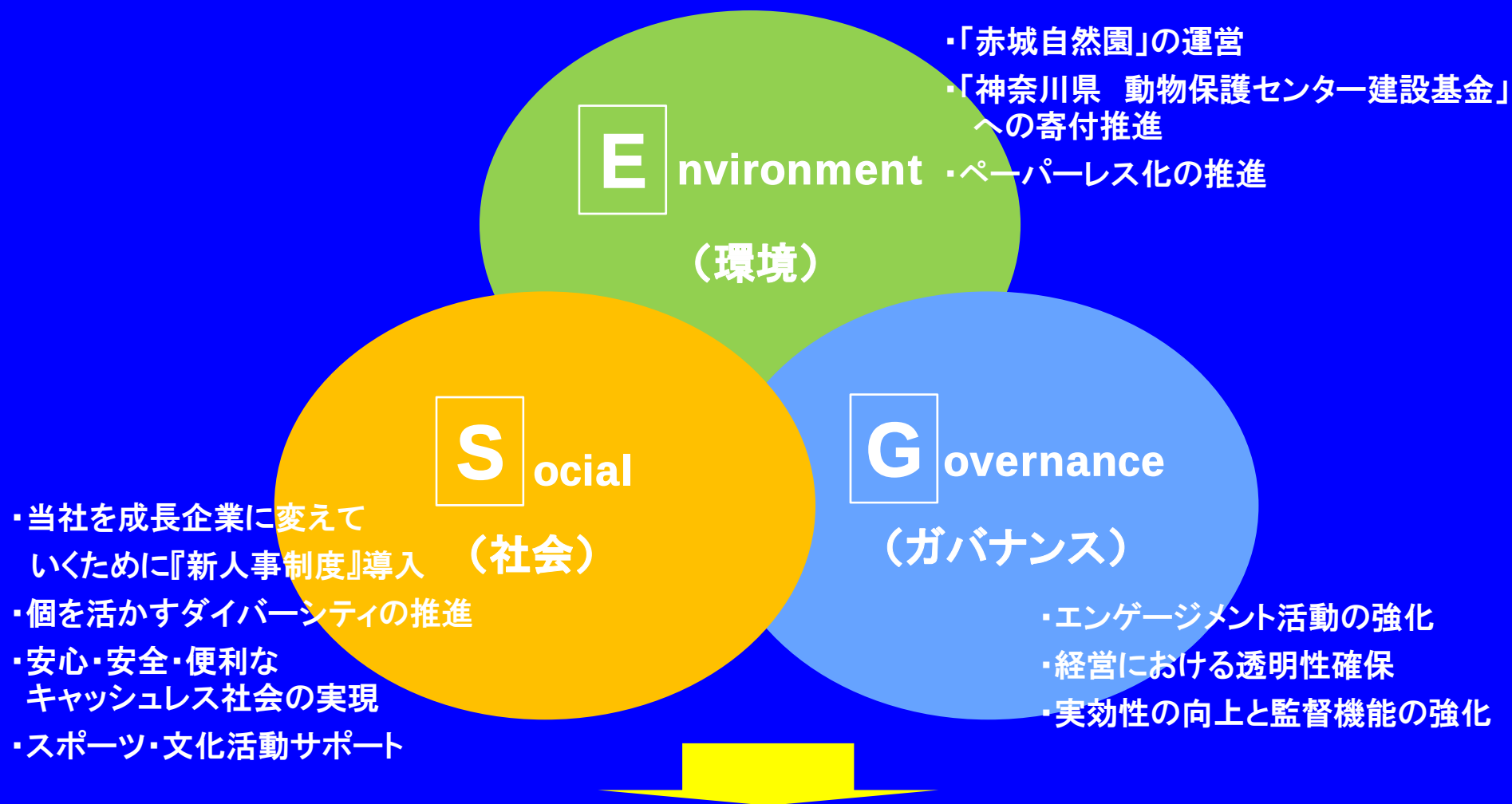
2015年8月設立 (2016年1月営業開始)

出光クレジット100%出資

- ・農業分野における事業資金融資、個品、割賦(分割払い)事業を開始

持続的成長に向けたESGに対する考え方

クレディセゾンだからこそできる社会貢献を実現するため、「**ESG経営**」を推進



当社事業を通じて、社会が抱える課題解決に貢献し、持続的な企業価値向上を目指す

赤城自然園の運営やペーパーレス化の実施など環境保全活動を推進

■ 赤城自然園の運営



ハンカチノキ



ホタルブクロ



アサギマダラ

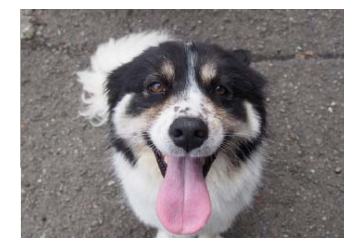


紅葉



2017年度来園者
6.3万人(前差+7千人)

■ 神奈川県 動物保護センター建設基金



神奈川県動物保護センターPR大使のブッチー



動物保護センターに保護された動物

■ ペーパーレス化の推進

- ・社内会議体、カード申込受付のペーパーレス化
- ・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)



スマートフォンアプリ
セゾンPortal

クレディセゾンだからこそできる社会貢献を推進

■ 安心・安全・便利な キャッシュレス社会の実現



- ・日々の暮らしに
「安心」「安全」「便利」な社会インフラを提供
- ・決済プラットフォームの拡充により
キャッシュレス化を推進

■ スポーツ・文化活動のサポート



クレディセゾンはサッカー日本代表の
サポーティングカンパニーです。



■ 永久不滅ポイント交換や カード決済による寄付の推進

- ・「平成28年 熊本地震」「平成29年 九州北部豪雨」
義援金など永久不滅ポイント交換による寄付活動実施



- ・横浜市と「防災・減災普及啓発事業における
連携協定」を締結

横浜から全国へ

防災寄付
BOSAI KIFU

永久不滅ポイント

～自分を守り、大切な人を救うために～



経営理念「サービス先端企業」を堅持しつつ、 当社を成長企業に変えていくために、2017年9月『新人事制度』を導入

■ アルバイトを除く全社員を正社員化

「総合職」「専門職」「嘱託」「メイト」の4形態
を同じ賃金テーブルに

無期雇用

賞与

確定拠出
年金

「同一労働・同一賃金」

■ より柔軟に働ける仕組みの整備

1時間単位
有給

テレワーク

フレックス

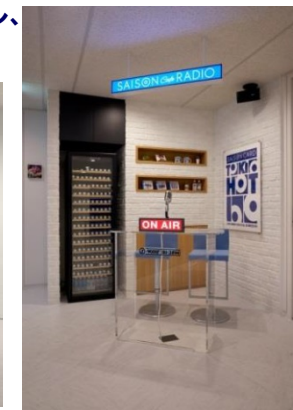
意欲があり活躍する社員を
生み出すベース構築

■ コンセプトは「未来に続くオフィスの実現」

サンシャイン本社オフィスをリニューアル

〈受付全面リニューアル〉

- ・歴代カード券面をパネルで表示し、当社商品を紹介
- ・大型デジタルサイネージやDJラジオブースを設置し、
当社のCMやプロモーション活動を紹介



〈執務スペース改装〉

- ・各種ソファ席・一人集中席など、多様なワークスペースを設置
- ・執務スペースでは、部長席を一般席内に配置



全社員が「セゾンスタイル」を追求することで 「多様な人材が活躍する環境」「挑戦することが当たり前」の風土の醸成

セゾンスタイル

クレディセゾンの社員が
追求すべき5つのスタイル

チャレンジする

常識を疑う

やりきる

チーム力を高める

自分を高める

■多様性を尊重

性別

年齢

国籍

価値観

兼業

等

■一人ひとりが能力を発揮できる組織を目指し、女性がライフイベントを経ても継続して活躍できる環境の構築

【女性選抜研修】

今後リーダーとして活躍を期待する
女性社員を対象としたリーダーシップデザイン研修



【セゾン・ワークライフデザイン部】

出産・育児休業中の社員も含めた
部門横断チームが企画・運営・編集実施



【男女別管理職比率】

総合職 男性46%:女性54%
管理職全体 男性54%:女性46%



新人事制度導入

- 仕事で能力を全開し、成果を上げた社員はその成果に対応した適切な処遇の実現
- 難易度の高い職務にチャレンジする機会を均等に提供

Governance（ガバナンス強化に向けた取り組み）

スチュワードシップ責任を果たす株主の皆様からの理解と賛同を得るために
経営の透明性や経営監視機能の強化などコーポレート・ガバナンスの拡充に取り組み
建設的なエンゲージメントによって価値観と認識を共有

■ 実効性の向上と監督機能の強化

非業務執行者
の活用

社外役員の
独立性基準

取締役会の
実効性評価
(年1回実施)

■ 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

取締役の
トレーニング

監査役会(3名)

うち社外監査役 3名
(独立役員 3名)

※会計財務・行政・法務の
有識者、企業経営者

監督

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2名)

※豊富なビジネス経験を持つ企業経営者

株主との対話
適切な情報開示

中長期的な
企業価値向上



外部評価・活動

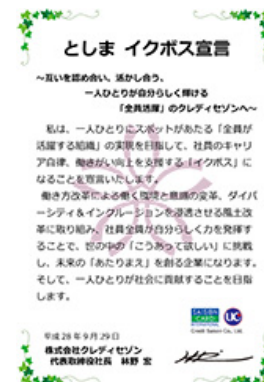
女性活躍・ダイバーシティ

■MSCI日本株女性活躍指数(WIN)に選定



年金積立金管理運用独立法人(GPIF)がESG投資のために選定した米国MSCI社による「MSCI日本株女性活躍指数」に採用

■東京都豊島区 としまイクボス宣言



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

■神奈川県 女性の活躍サポーター



「かながわ女性の活躍応援団行動宣言」に賛同
女性活躍に向けた取り組みを一層推進

健康経営

■健康経営優良法人2017に選定



経済産業省と東京証券取引所が共同で取り組む
『健康経営優良法人2017(ホワイト500)』に選定

■東京都がん患者の治療と仕事の両立 「優良賞」受賞(平成26年度)

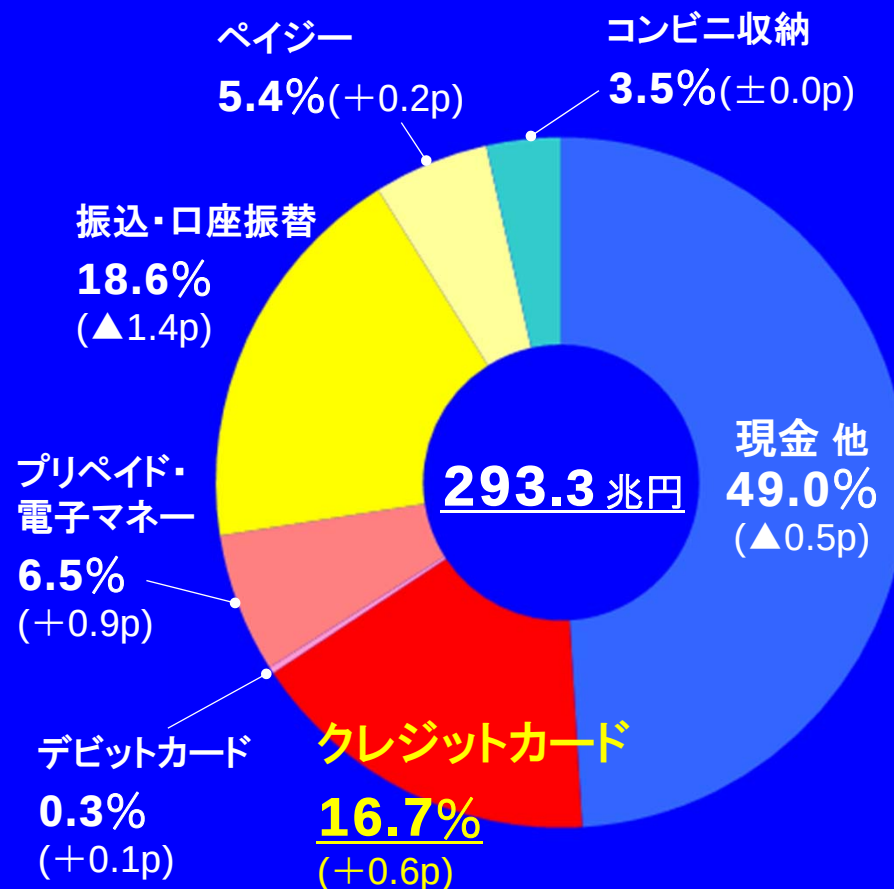


がん患者の治療と仕事の両立への優良な取組を行う企業として表彰

日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

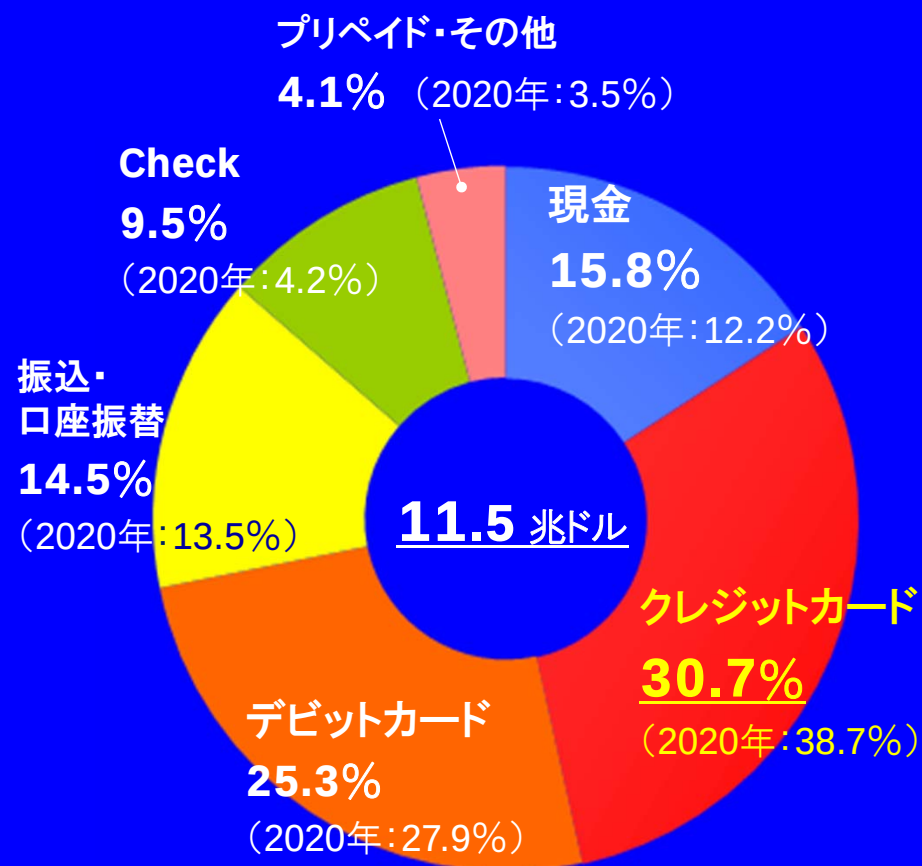
日本（2016年度）

※（ ）内は、シェアの前年比増減



アメリカ（2015年 → 2020年予測）

※（ ）内は、2020年のシェア予測

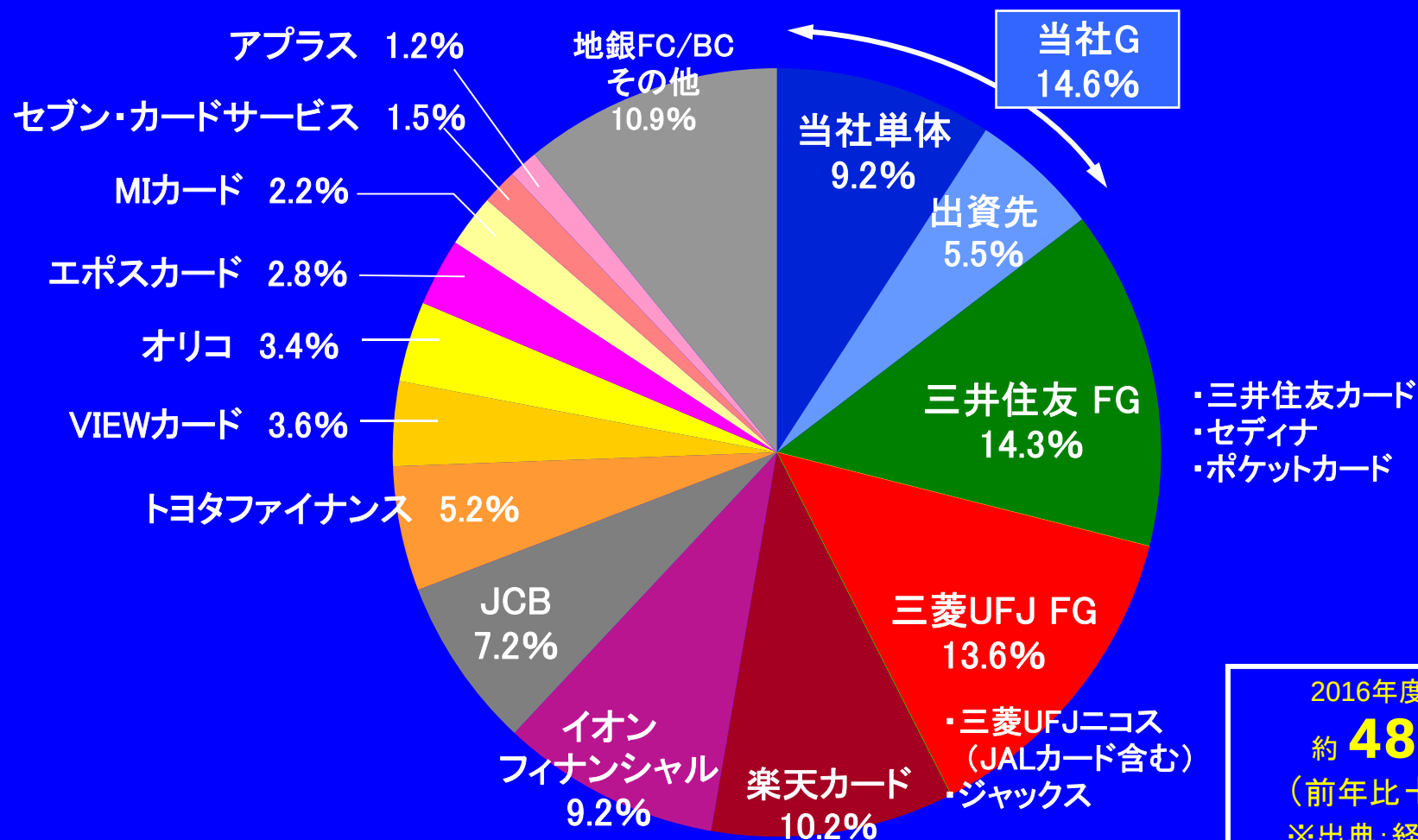


※日本：経済産業省、ニューペイメントレポート、日銀、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料 等をもとに、当社独自推計
クレジットカードには、法人系カードの決済額（推計3兆円／シェア1%分）を含む

※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（イシューアーベース）【2016年度】



2016年度 取扱高
約 **48.9兆円**
(前年比+7.2%)
※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

[推薦商品] Saison American Express® Card



PLATINUM

年会費<税抜>
20,000円

永久不滅ポイント（1,000円＝1ポイント／無期限）：**海外2倍** / **国内1.5倍**
 コンシェルジュ・サービス：24時間・365日対応
 プライオリティパス：無料ご登録（通常年会費399米\$）
 手荷物無料宅配サービス：往復サービス
 プレミアムゴルフサービス：年会費10,000円
 ご優待：プレミアムホテルプリブレッジ / entrée（オントレ）/ コネクト
 オンライン・プロテクション：補償あり / 海外旅行傷害保険：最高1億円



GOLD

年会費<税抜>
10,000円

永久不滅ポイント（1,000円＝1ポイント／無期限）：**海外2倍** / **国内1.5倍**
 プライオリティパス：登録制（別途費用あり）
 手荷物無料宅配サービス：復路サービス
 ご優待：コネクト
 オンライン・プロテクション：補償あり / 海外旅行傷害保険：最高5,000万円



BLUE

年会費<税抜>
3,000円

永久不滅ポイント（1,000円＝1ポイント／無期限）：**海外2倍**
 手荷物無料宅配サービス：復路サービス
 ご優待：コネクト
 オンライン・プロテクション：補償あり / 海外旅行傷害保険：最高3,000万円



PEARL

年会費<税抜>
1,000円
※初年度無料
2年目以降条件付き無料

年会費：1年間で1回以上の利用で次年度無料
 永久不滅ポイント（1,000円＝1ポイント／無期限）：**海外2倍**
 ご優待：コネクト
 オンライン・プロテクション：補償あり



memo