2018年度
決　算　説　明　会

赤城自然園
Akagi Nature Park

2019. 5. 16

CREDIT SAISON CO.,LTD.

AGENDA

Ⅰ. 2018年度 トピックス

Ⅱ. 2018年度 決算報告

Ⅲ. 中期経営計画

Ⅳ. ESG関連

東池袋52

東池袋 サンシャイン60の52階に本社を置く
クレディセゾンおよび関係会社　社員の
女性メンバーによって結成

1st Single	わたしセゾン
2nd Single	なつセゾン
3rd Single	あきセゾン
4th Single	雪セゾン
5th Single	愛セゾン

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。

Ⅰ. 2018年度 トピックス

Payment
決済ビジネス

Mitsui Shopping Park

■ カードレス決済スキームの先駆的対応

三井ショッピングパークカード《セゾン》において、
QRコード決済「アプリde支払い」提供開始

Finance
ファイナンスビジネス

■ 理想の家づくりをサポート

リフォーム資金ニーズに対応した
「セゾンのリフォームローン」の提供開始

Solution
ソリューションビジネス

BtoB

■ BtoB取引におけるキャッシュの効率化

仕入代金の立替払いを行う「支払代行サービス」を
提供開始

プラス
+Shift

「これまでの強み」
＋
「新たな強み」

Digital Marketing
デジタルマーケティング

LIQUID

■ お客様のニーズと利便性を追求

オンライン本人確認サービス（eKYC）の導入に向け
（株）Liquidと基本合意書を締結

Global
Asiaビジネス

SCG MITSUI&CO.

■ アジア各国でのファイナンスビジネスへの挑戦

タイ：サイアム・セメント・グループと三井物産と提携し
「SIAM SAISON Co.,Ltd」を設立

Investment
資産運用ビジネス

永久不滅ポイント
ポイント運用

■ 永久不滅ポイントの魅力と独自性向上

「ポイント運用サービス」において実在する企業の
株価と連動する「株式コース」の提供開始

成長機会の創出	業務のデジタル化	決済プラットフォーム多様化	教育／人材育成に貢献	外部評価の獲得
2018年10月28日 共同基幹システム 第二段リリース	不正使用検知システムに AIを導入 PKSHA TECHNOLOGY	デビットチャージ機能等 新機能を追加 JP BANK ゆうちょ銀行	学校法人立命館/ 国立大学法人神戸大学と 協定を締結 RITSUMEIKAN 神戸大学	健康経営優良法人 ホワイト500認定（3年連続） 2019 健康経営優良法人 ホワイト500

Ⅱ. 2018年度決算報告 - 1-①. 経営成績(日本基準) -

＜ 日本基準 ＞

(単位:億円 、%)

		2017年度	前比	2018年度	前比
連結	営業収益	2,921	104.7	3,048	104.3
	経常利益	567	106.9	541	95.5
	当期純利益	383	90.7	340	88.7
単体	営業収益	2,498	104.7	2,590	103.7
	経常利益	388	137.8	396	102.0
	当期純利益	221	105.4	258	116.6

■トップライン
・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

■コスト関連
・2017年11月より稼動している共同基幹システムの減価償却費負担増加

■特殊要因
<前年度>
・持分法適用会社であるユーシーカードが保有する投資有価証券を売却したことにより約45億円の持分法投資利益を計上
・当社が保有する投資有価証券売却益を約85億円計上
・共同基幹システム移行に係る一時費用を約129億円計上

<今年度>
・共同基幹システム移行に係る一時費用を約33億円計上

1-②. 経営成績(IFRS / 日本基準 と IFRS の差異)

＜ IFRS ＞

(単位:億円 、%)

		2017年度	前比	2018年度	前比
連結	純収益	2,932	-	3,048	104.0
	事業利益	573	-	522	91.1
	当期利益	384	-	305	79.4

＜ 2018年度 日本基準 と IFRS の差異 ＞

(単位:億円)

	日本基準	IFRS	差異	主な要因
営業収益･純収益	3,048	3,048	▲0	･IFRSによる連結会社の増加影響 ＋20億円 ･セゾンファンデックス決算期変更影響 ▲14億円 等
経常利益･事業利益	541	522	▲19	･ICカード費の過去資産計上分の減価償却費 ▲11億円 ･セゾンファンデックス決算期変更影響 ▲6億円 等
当期純利益･当期利益	340	305	▲35	･事業利益 ▲19億円 ･アップフロント収益の繰延 ▲9億円 等

2. セグメント別業績概況(IFRS)

(単位:億円、%)

	純収益			事業利益		
	2017年度	2018年度	前比	2017年度	2018年度	前比
クレジットサービス	2,224	2,285	102.7	279	169	60.6
リース	128	125	97.7	44	57	128.8
ファイナンス	355	392	110.4	166	192	115.3
不動産関連	154	181	117.0	61	83	134.7
エンタテインメント	92	87	94.3	21	20	97.7
計	2,956	3,072	103.9	573	522	91.1
調整額	▲23	▲23	-	0	0	-
連結	2,932	3,048	104.0	573	522	91.1

■クレジットサービス事業
・「三井ショッピングパークカード《セゾン》」においてQRコード決済「アプリde支払い」を開始したほか、提携小売業を中心としたカード利用活性施策等によりショッピング取扱高、リボルビング残高が拡大。一方、前年同期において持分法適用会社であるユーシーカードが保有する投資有価証券の一部売却益計上の反動影響に加え、2017年11月より稼動している共同基幹システムの減価償却費が増加したこと等により増収減益

■リース事業
・平均手数料率低下影響を受けるも、債権良質化により減収増益

■ファイナンス事業
・マーケットニーズを汲み取った「フラット35」「資産形成ローン」が拡大したことにより増収増益

3. 連結会社の貢献概況(IFRS)

連結会社の貢献状況

単　体 経常利益	連　結 事業利益	連単差
396億円	522億円	126億円

主な連結子会社	貢献利益
アトリウムG （不動産流動化業） （サービサー業）	53.9億円
セゾンファンデックス （貸金業） （不動産金融事業）	31.6億円
コンチェルト （アミューズメント業） （不動産賃貸業）	21.5億円
セゾンパーソナルプラスG （人材派遣業） （サービサー業）	5.7億円

主な持分法適用会社	貢献利益
出光クレジット （クレジットカード業）	14.4億円
HD SAISON Finance Company Ltd. （ベトナムにおけるリテールファイナンス業）	13.1億円
セゾン情報システムズ （情報処理サービス業）	12.9億円
髙島屋クレジット （クレジットカード業）	10.6億円

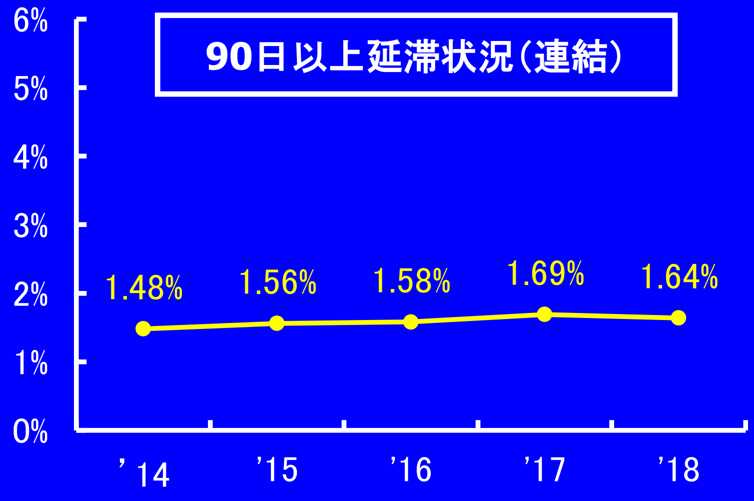
4. 主要指標（クレディセゾン単体）

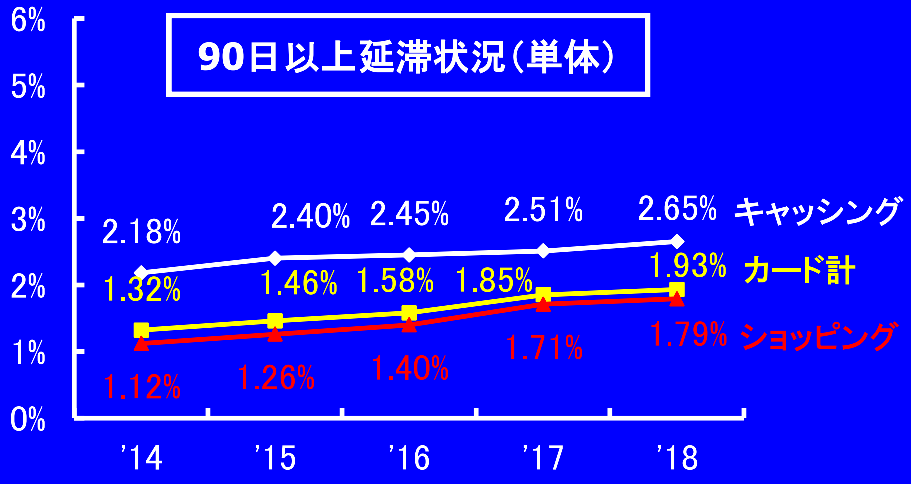
（単位：万枚、万人、億円、%）
（　）は前期末差

	2017年度		2018年度		2019年度（計画）	
		前比		前比		前比
新規発行枚数	244	93.4	211	86.5	200	94.6
総会員数	2,695 （+48）	101.8	2,679 （▲15）	99.4	2,697 （＋18）	100.7
稼動会員数	1,498 （+19）	101.3	1,490 （▲8）	99.4	1,496 （＋6）	100.4
カード取扱高	49,311	104.2	50,315	102.0	53,450	106.2
ショッピング	46,830	104.6	47,885	102.3	51,000	106.5
キャッシング	2,481	97.8	2,429	97.9	2,450	100.8
カード残高	6,313	106.1	6,405	101.4	6,640	103.7
ショッピングリボ	4,142	108.8	4,225	102.0	4,350	102.9
キャッシング	2,171	101.5	2,180	100.4	2,290	105.0

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】※IFRS

（単位：億円）

	2018年度	前差
貸倒コスト	342	＋41
内）一般貸倒コスト	340	＋46
内）利息返還コスト	1	▲4

【単体】※日本基準

（単位：億円）

	2018年度	前差
貸倒コスト	314	＋34
内）一般貸倒コスト	314	＋34
内）利息返還コスト	-	-

■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

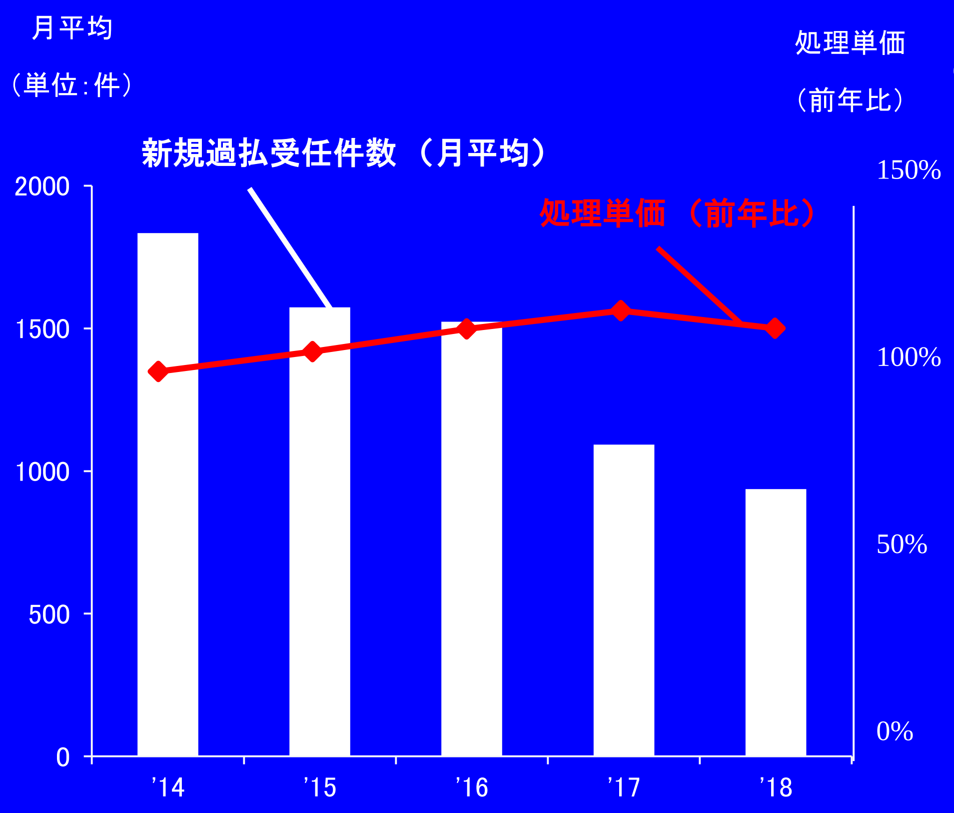
6. 利息返還請求

新規過払受任件数は
前年比▲15%程度の
減少トレンドで推移

現時点で
過不足ない引当水準

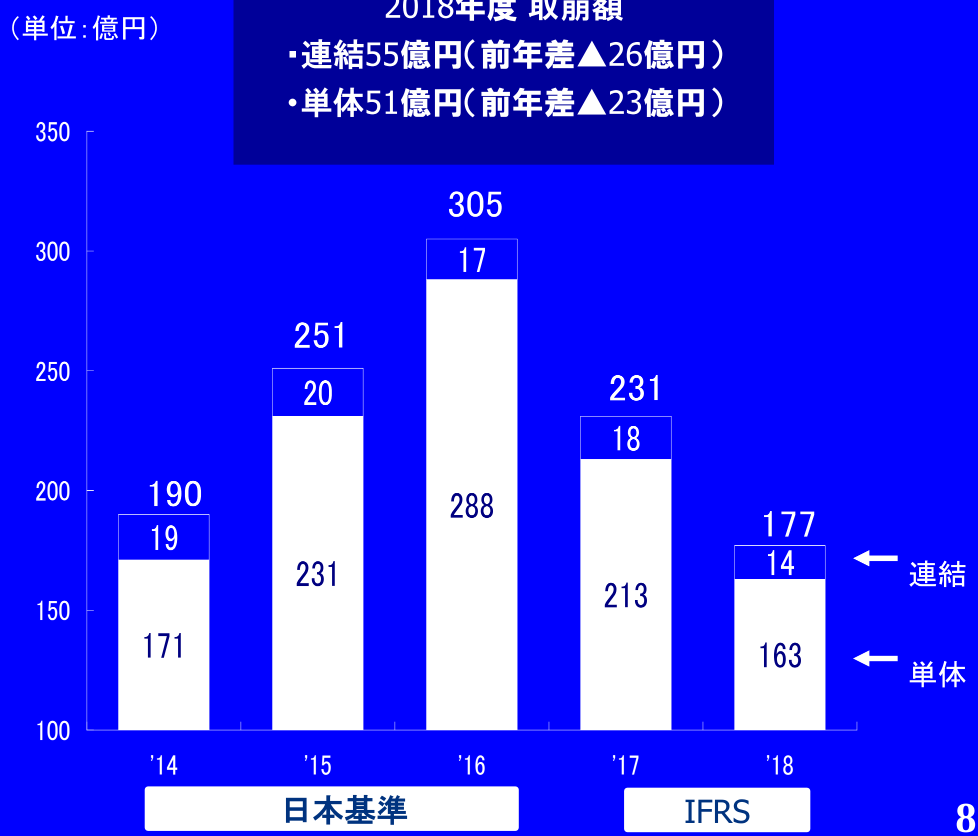
今年度追加引当の予定なし
今後の動向を注視

■新規過払受任件数推移(月平均)



■利息返還損失引当金残高推移

2018年度 取崩額
・連結55億円(前年差▲26億円)
・単体51億円(前年差▲23億円)

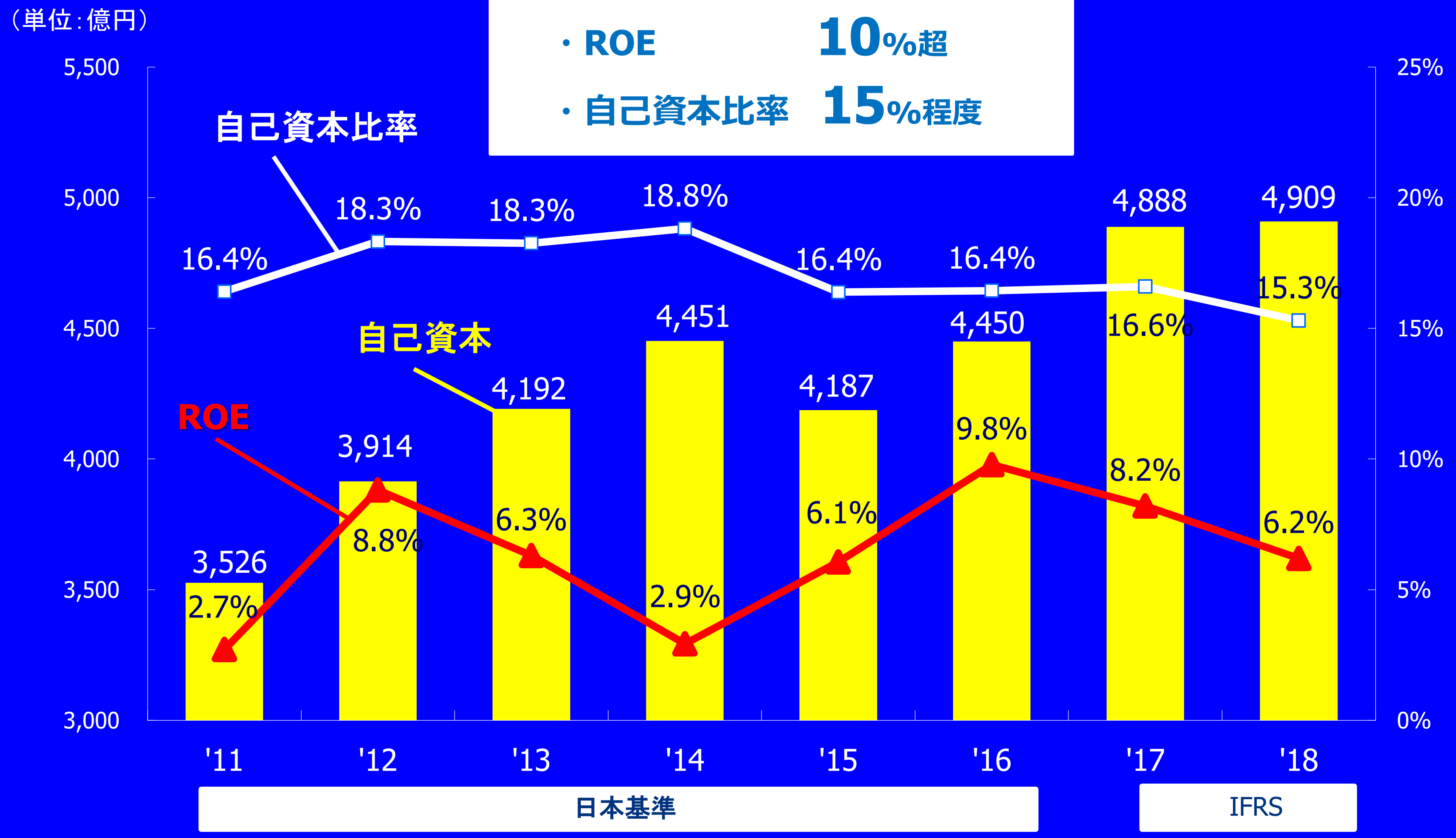


7. 経営指標の推移

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資産効率の向上を目指す

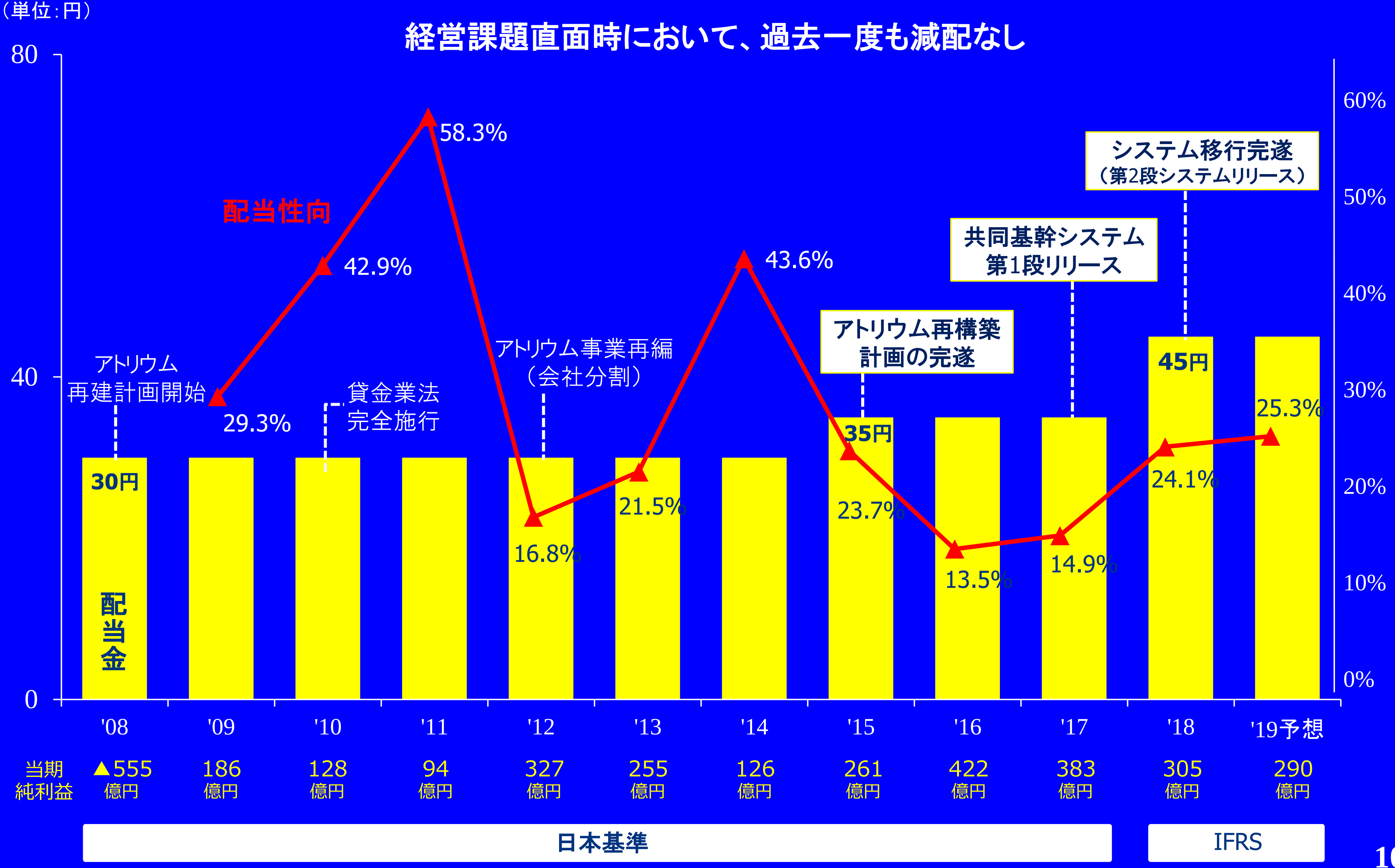
中長期的な経営指標

- ROE **10**%超
- 自己資本比率 **15**%程度



8. 1株あたり配当金 と 配当性向推移

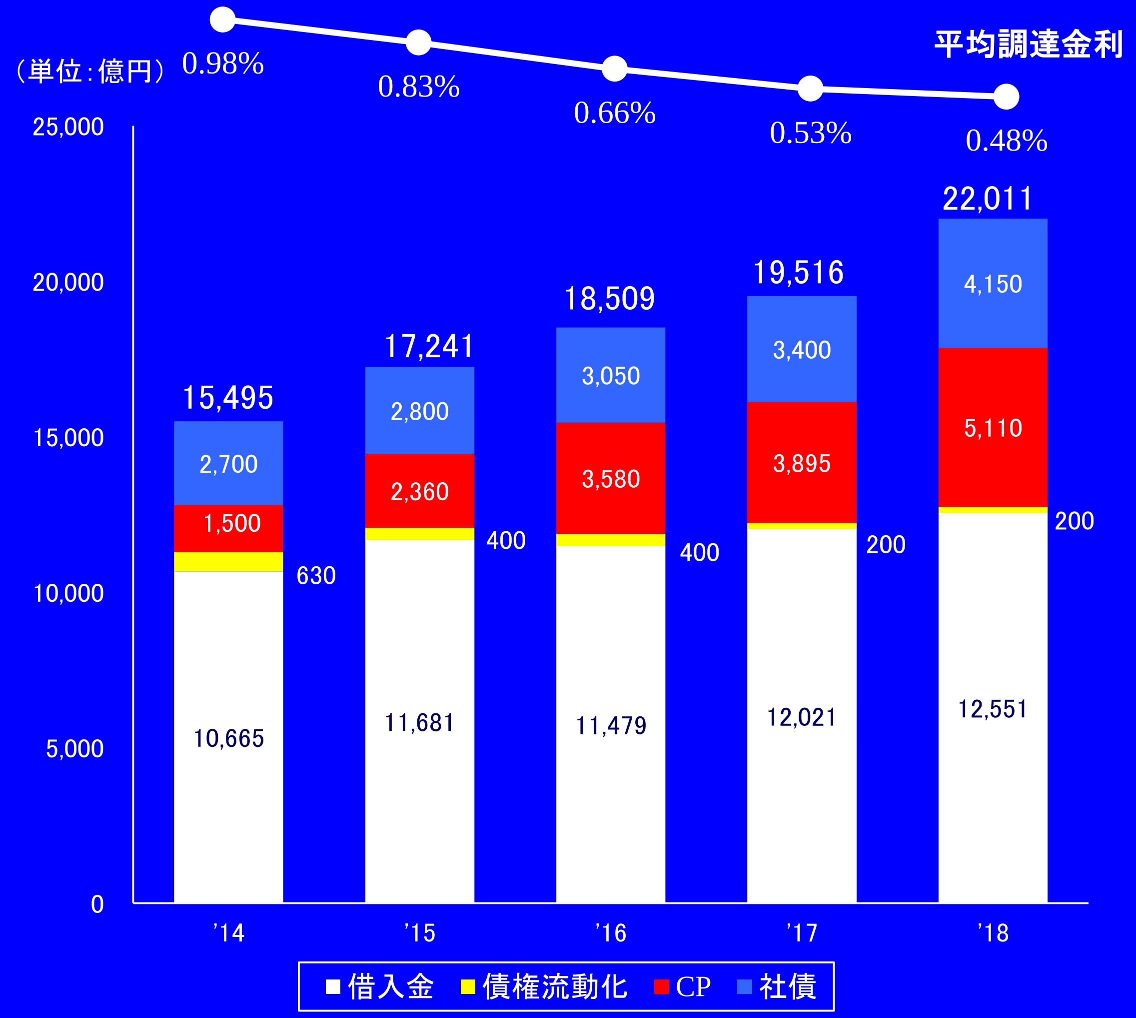
配当方針 ： 安定継続配当



（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：　60%



カード会社初
期間20年の超長期債起債

3年連続

2018年度 社債発行

- **4月：発行額200億円**
  期間3年、利率0.06%

  発行額150億円
  期間20年、利率0.99%
- **6月：発行額100億円**
  期間5年、利率0.18%
- **7月：発行額200億円** ※個人向け
  期間5年、利率0.18%
- **11月：発行額100億円**
  期間7年、利率0.31%
- **1月：発行額100億円** ※個人向け
  期間10年、利率0.48%
- **3月：発行額100億円** ※個人向け
  期間10年、利率0.48%

2019年度 社債発行

- **4月：発行額120億円**
  期間20年、利率1.00%

Ⅲ. 新中期経営計画 （ 2019年度 ～ 2021年度 ）

◆ 新中期経営Vision

◆ 新中期経営計画　～　数値目標　～

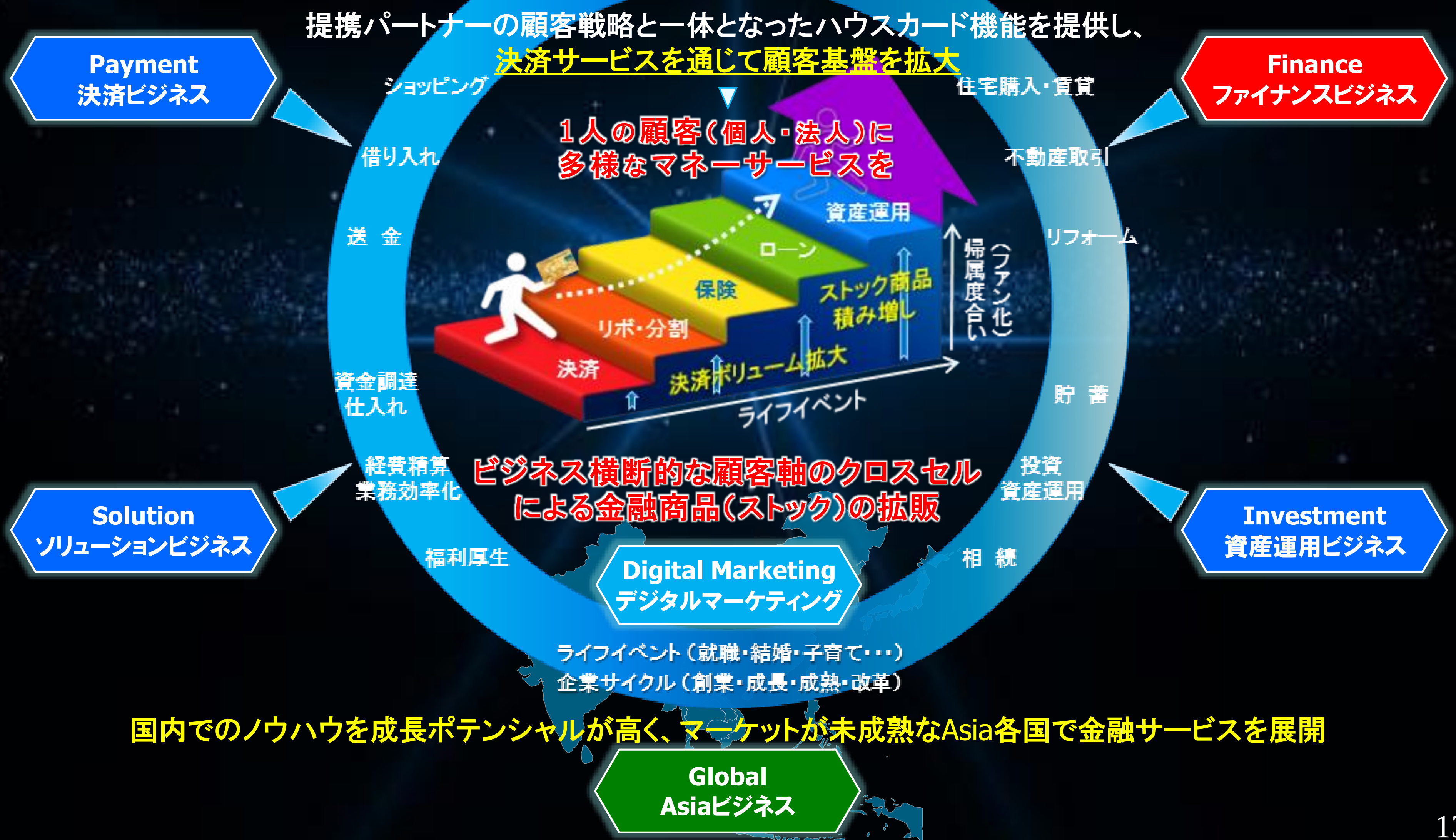
◆ 前中期経営計画の振り返りと
新中計経営計画で目指す姿

◆ 新中期経営計画における重点ポイント

新中期経営Vision 「 Neo Finance Company in Asia 」

Mission Statement **お客様と50年間を共に歩むファイナンスカンパニーへ**

～　お金に関する「安心」と「なるほど」を　～



新中期経営計画 ～ 数値目標 ～

2019年度は、システム関連費用の増加やICカード前倒し更新費用の増加、
2018年度特殊要因(ポイント引当金合理化・貸倒引当金戻入)の剥落などにより減益を見込む

2019年度をボトムとし、再度成長軌道を描く3ヶ年へ

前中期経営計画の振り返り と 新中期経営計画で目指す姿

< 前中計 2016-2018 >

再成長戦略に向けた基盤構築完了の3ヶ年

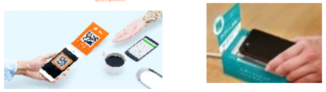
内部環境

◆ **共同基幹システムへの移行完遂**
提携拡大と商品開発が可能な基盤完成（2018年10月）

◆ **多様な顧客ニーズへの対応**
（決済プラットフォーム拡充 と ファイナンス事業拡大）

【 QRコード決済 】

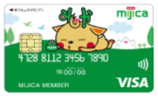
SAISON Pay ORIGAMI　　アプリde支払い



2018年1月　　2018年7月

【 デビットチャージ 】

mijica



2019年1月

【 ファイナンス営業資産残高(オフバラ含む) 】

2015年度：約1兆円 → 2018年度：約1.8兆円　**約2倍**

◆ **グローバル事業の進出国拡大**

2015年度： 5か国 → 2018年度： 9か国　**約2倍**

< 新中計 2019-2021 >

基盤を活かして変革と再成長を成し遂げる3ヶ年

Ⅰ ペイメント事業の成長戦略と構造改革

- **Payment** 決済ビジネス
- **Solution** ソリューションビジネス
- **Investment** 資産運用ビジネス
- **Digital Marketing** デジタルマーケティング

Ⅱ ノンバンクとしてファイナンス事業の更なる拡大

- **Finance** ファイナンスビジネス

Ⅲ 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大

- **Global** Asiaビジネス

外部環境

キャッシュレス･ビジョン
「キャッシュレス決済比率40%化」

2016年 20% → 2025年 目標 40%

「キャッシュレス推進協議会」設立　当社参画

QRコード決済参入企業増加
による競争環境の激化

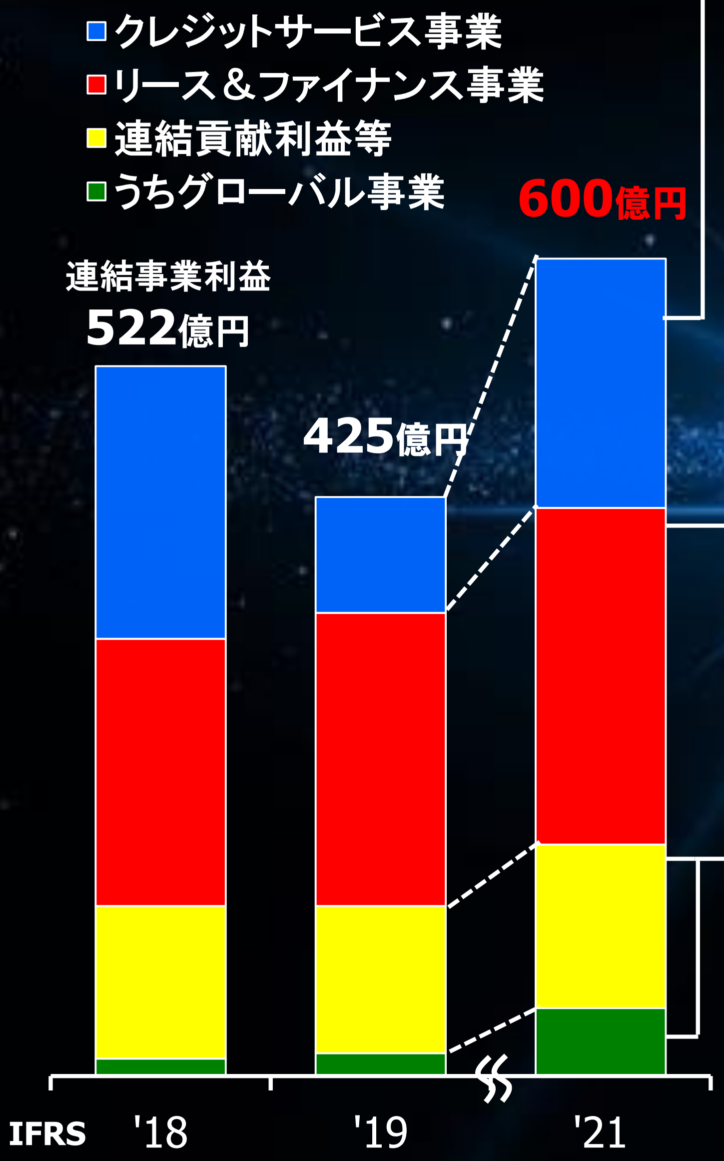
- 通信事業者、EC事業者など QRコード決済ビジネス参入企業の増加
- 加盟店手数料の引き下げ・無料化

消費増税対策
「 8% → 10% 」（2019年10月）

- 中小企業：個店5%／フランチャイズ2%の決済額を消費者へ還元
- 加盟店手数料の上限（3.25%）

当社参画

新中期経営計画における重点ポイント



クレジットサービス事業

Ⅰ　ペイメント事業の成長戦略と構造改革

1. ショッピング取扱高の拡大　＜ BtoC領域 ＞
2. ショッピング取扱高の拡大　＜ BtoB領域 ＞
3. キャッシングビジネスの拡大

Payment 決済ビジネス
Solution ソリューションビジネス

4. 新規ビジネスの創造 と デジタルマーケティングの強化

Investment 資産運用ビジネス
Digital Marketing デジタルマーケティング

リース＆ファイナンス事業

Ⅱ　ノンバンクとしてファイナンス事業の更なる拡大

1. 提携先とのリレーション強化 と 新規アライアンス強化

Finance ファイナンスビジネス

連結貢献利益等 ＋ うちグローバル事業

Ⅲ　将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大

1. 進出国事業における「種まき」から「収穫」期への移行

Global Asiaビジネス

1. ショッピング取扱高の拡大　<BtoC領域>

① 新規提携ネットワークの拡大による顧客基盤の増強

・「新規提携」「業務受託」「サービス提携」の実現

・「準プロパーカード」発行スキームによる
既存カード機能を流用した提携先独自券面発行スキーム

・クレジットに限らず、プリペイド・デビットなど
顧客ニーズに即した多様な決済手段を提供

（一例）

小 売

E C

金 融

×

新規提携

業務プロセシング

New Card

②「一律サービス」から「利用実績に応じたサービス提供」への転換によるカード利用活性

＜アプリ限定クラス優待「セゾンクラッセ」（2019.4.1～）＞

お得情報のご案内
- キャンペーン
- クーポン
- 期間限定特典

利用に応じたスコア獲得
- アンケート回答
- カード利用
- ポイント交換

スコアによりクラスが変動

クラスアップで特典がプラス / 特典は続々と拡充

（特典例）
- ★6 • 永久不滅ポイント優遇
- ★5 • プレミアムサービス招待
- ★4 • 誕生月ポイント
- ★3 • 高級レストランクーポン
- ★2 • 料理レッスン優待
- ★1 • レジャー優待

1. ショッピング取扱高の拡大 ＜BtoC領域＞

③ スマホ完結型のカードサービスへの移行

＜ a. スマホでの即時入会/即時利用（カードレス決済）の実現 ＞

小売施設・開拓拠点でのカード入会募集

即時にカード番号発行 QRコード等でカードレス決済

カードは後日お手元に

＜ b. 簡単・安心への取り組み ＞

スマホがあれば手続きできる
しかも、「簡単」で「安心」

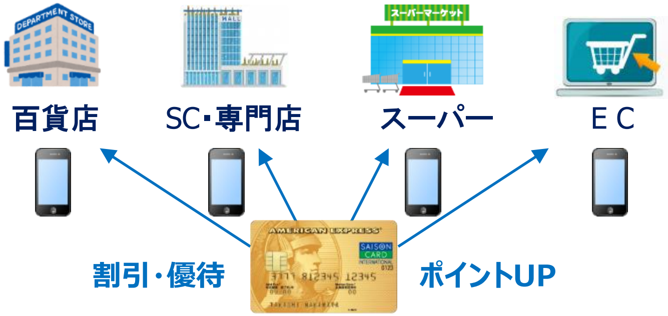
④ セゾンカウンターの在り方の見直し

＜デジタルカウンターなど生産性向上や人員効率化＞

【導入済】三井アウトレットパーク木更津 / ららぽーと横浜

⑤ 1枚のカードでの多様な優待サービス化

＜提携先アプリへの決済機能提供等による
セゾン／UCカード優待の共通サービス化＞



2. ショッピング取扱高の拡大 <BtoB領域>

① 企業間決済におけるキャッシュの効率化推進

・仕入代金の立替払いサービスに参入

BtoB

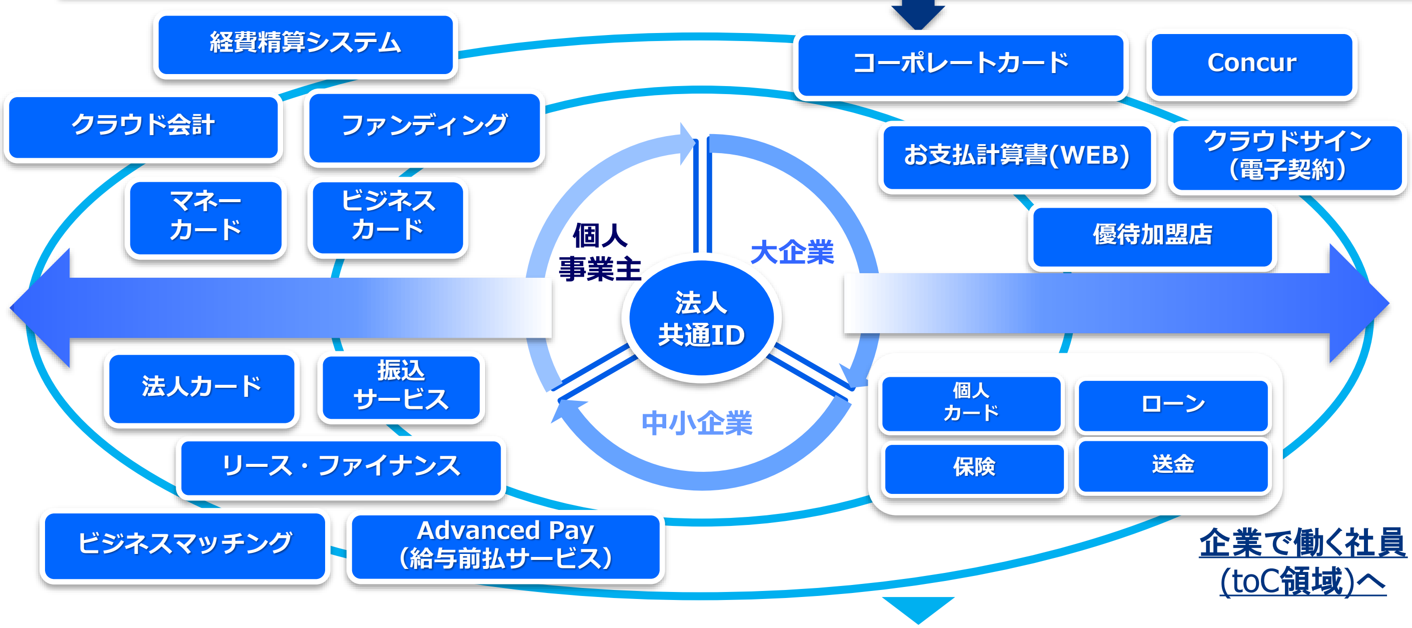
② SME*マーケットへの営業拡大

・ビジネスカードによる
個人事業主の取り込み推進

* Small and Medium Enterprises（中小企業）

③ 法人プラットフォームの構築

加盟店・リース契約などを通した企業情報の統合管理



法人向け商品・サービスを取りまとめるプラットフォームを構築

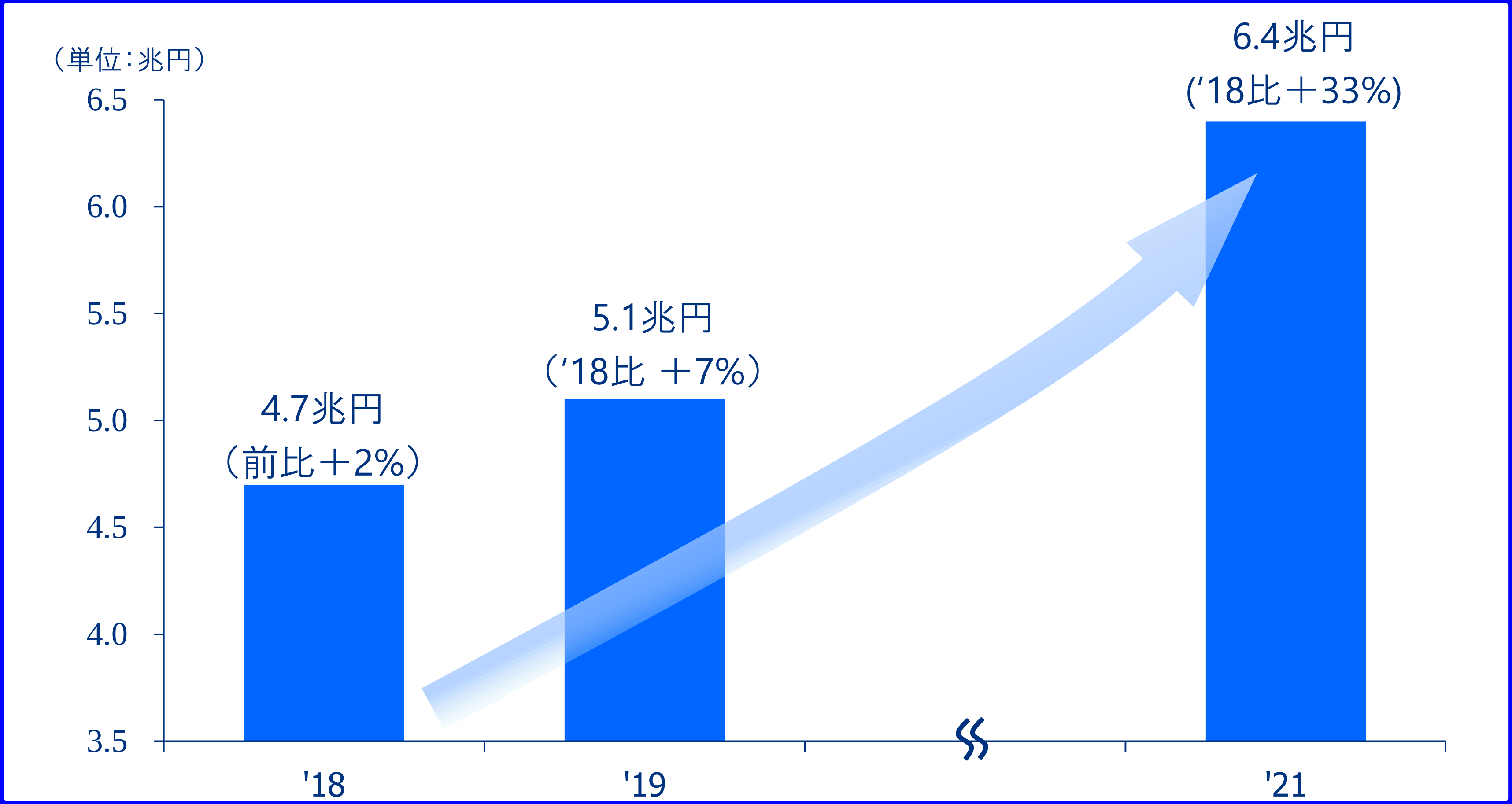
全商品共通の法人IDを作成し、企業情報と紐づけ

プラットフォーム内ではサービス訴求・申込可能

当社との取引深度（取引数・取引内容など）に基づいた独自与信モデルを構築し、
将来的な企業融資・レンディングに活用

1. ショッピング取扱高の拡大　<BtoC領域>
2. ショッピング取扱高の拡大　<BtoB領域>

<BtoC領域><BtoB領域>双方の取り組みにより、
ショッピング取扱高を再成長させ
2021年度：6.4兆円（2018年度比＋33%）を目指す



3. キャッシングビジネスの拡大

① 顧客ニーズに即した商品性と利便性の向上

a. キャッシング金利の柔軟な設定

＜ 今まで ＞

商品により金利が固定

（実質年率 12%～18%）

▼

＜ これから ＞

初回利用時の**金利無料**や
利用状況に応じた柔軟な金利設定

b. WEBによる利用枠増枠受付の開始

＜ 今まで ＞

コールセンター ・ セゾンカウンターを
経由した増枠の申込受付

▼

＜ これから ＞

NETアンサー／アットユーネット
スマホアプリ「セゾン・UC Portal」
から申込受付可能

SAISON CARD Netアンサー
@net! インターネットサービス アットユーネット
セゾンPortal
UC Portal

▼

② 新商品開発による顧客ニーズへの対応

・カードレスローンの開発

＜ 今まで ＞

プラスティックカード発行による
キャッシングサービスの利用促進

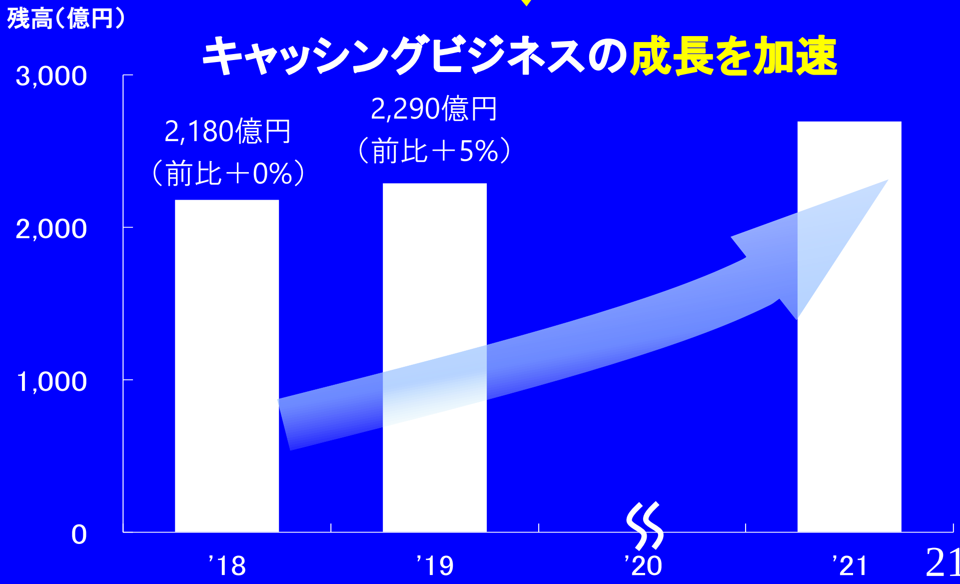
▼

＜ これから ＞

カードを発行せず
キャッシングサービスが利用できる
「カードレスローン」の開発

▶

キャッシングビジネスの成長を加速



4. 新規ビジネスの創造とデジタルマーケティングの強化

① アセットマネジメントビジネスの本格化

Ⅰ. 資産形成ビジネスの発展

100万人を超えるお客様が日々利用する資産運用サービスの創造

i ）セゾン投信、マネックス・セゾン・バンガード投資顧問との共同取組の強化

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株式会社

ii ）ポイント運用サービス利用者に実際の投資を体験いただく仕組み作り

Ⅱ. 新商材の開発

ソーシャルレンディング	投資型クラウドファンディング	REIT（不動産投資信託）	保険ダイレクト販売

▼

Ⅲ. 他企業へのOEM提供

- 業務代行先へのポイント運用サービスの機能提供
- 「独自ポイント制度」を有する企業への「ポイント運用」提供による資産運用ビジネスをきっかけとしたアライアンス創造

4. 新規ビジネスの創造とデジタルマーケティングの強化

② 会員QOL向上に寄与する「デジタル」×「サービス」の進化

Quality Of Life

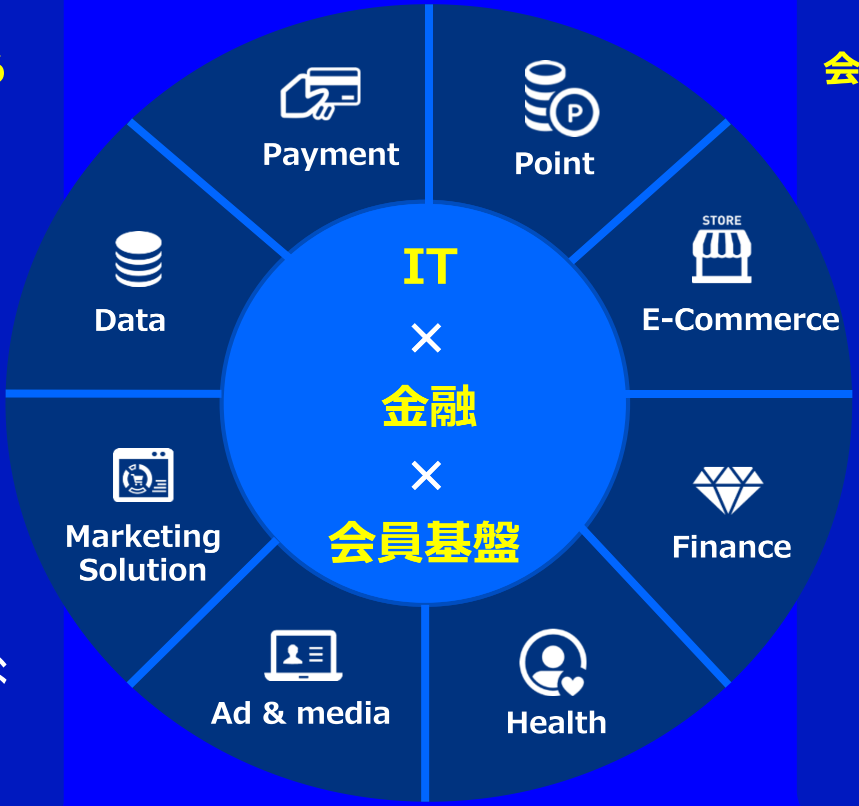
「良質なコンテンツ」と「利便性に高い決済機能」を
デジタル技術で効果的・効率的に提供することで会員のQOL向上を実現

ビジネス・サービス横断的な顧客データの共通ID化によるクロスセルの実現

3,700万カード会員と
120万法人顧客の
顧客データやIDを統合

↓

個客のライフステージや
趣味嗜好に応じたタイムリーな
マネーサービスの提供など
ビジネス横断型のクロスセル



会員QOLを高める会員サービスやコンシェルジュ機能、新規ビジネスの創出

ECサービスや
健康・未病・医療など
ヘルスケアサービスの開発

脳活総研

eKYC等、本人確認済みの
顧客データを活用した
新規ビジネスの開発

1. 提携先とのリレーション強化と新規アライアンス拡大

フラット35
家賃保証 等
住宅関連サービス

- ◆案件相談から契約手続まで
  ワンストップ対応によるスピード向上
- ◆代理店との密接な連携による
  サービスレベルの強化
- ◆全国拠点網との綿密な連携による
  営業アプローチの強化

資産形成ローン

- ◆受付から契約手続きまで
  一元管理体制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、
  サポート体制強化

信用保証

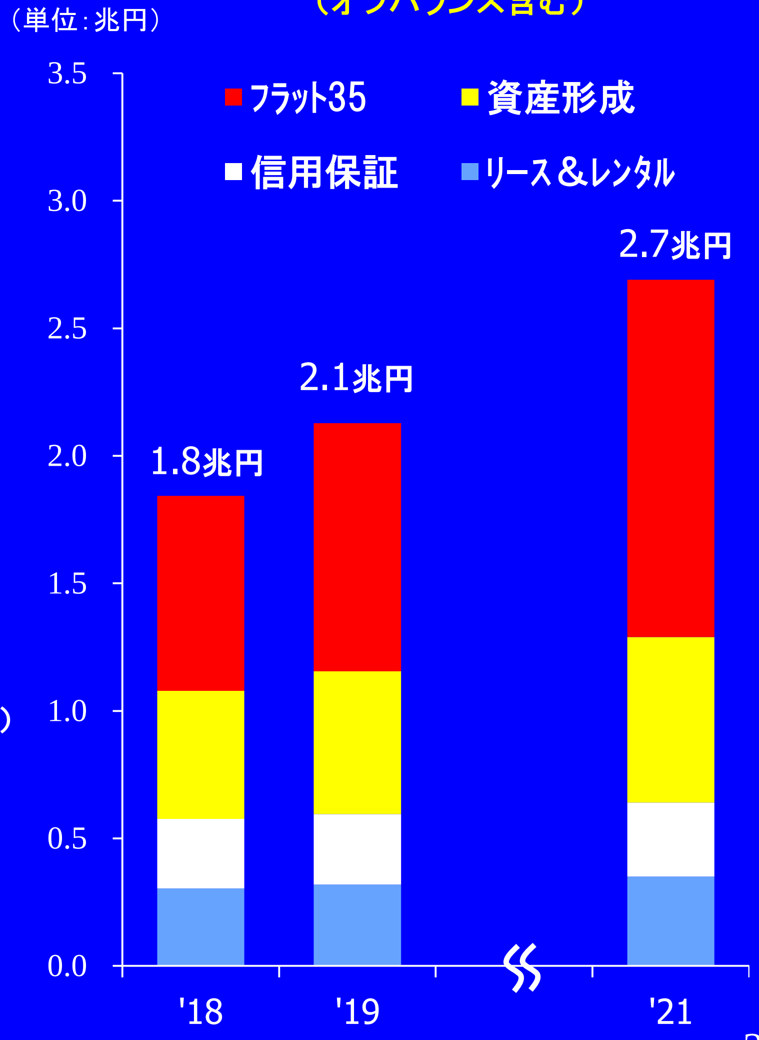
- ◆「事業性にも活用できる」ことを強みとした
  営業推進の強化
- ◆WEB完結システムの導入拡大
- ◆「商品力」と「マーケティングサポート」の強化

※提携先数393先（信金219、都銀・地銀73、信組・農協他101）

リース＆レンタル

- ◆全国拠点網との綿密な連携による
  営業アプローチの強化
- ◆当社スキームと親和性が見込める業界、
  商材への営業推進
- ◆既存リソースを活用した新ビジネス開発

【 ファイナンスビジネス資産残高 】
（オフバランス含む）



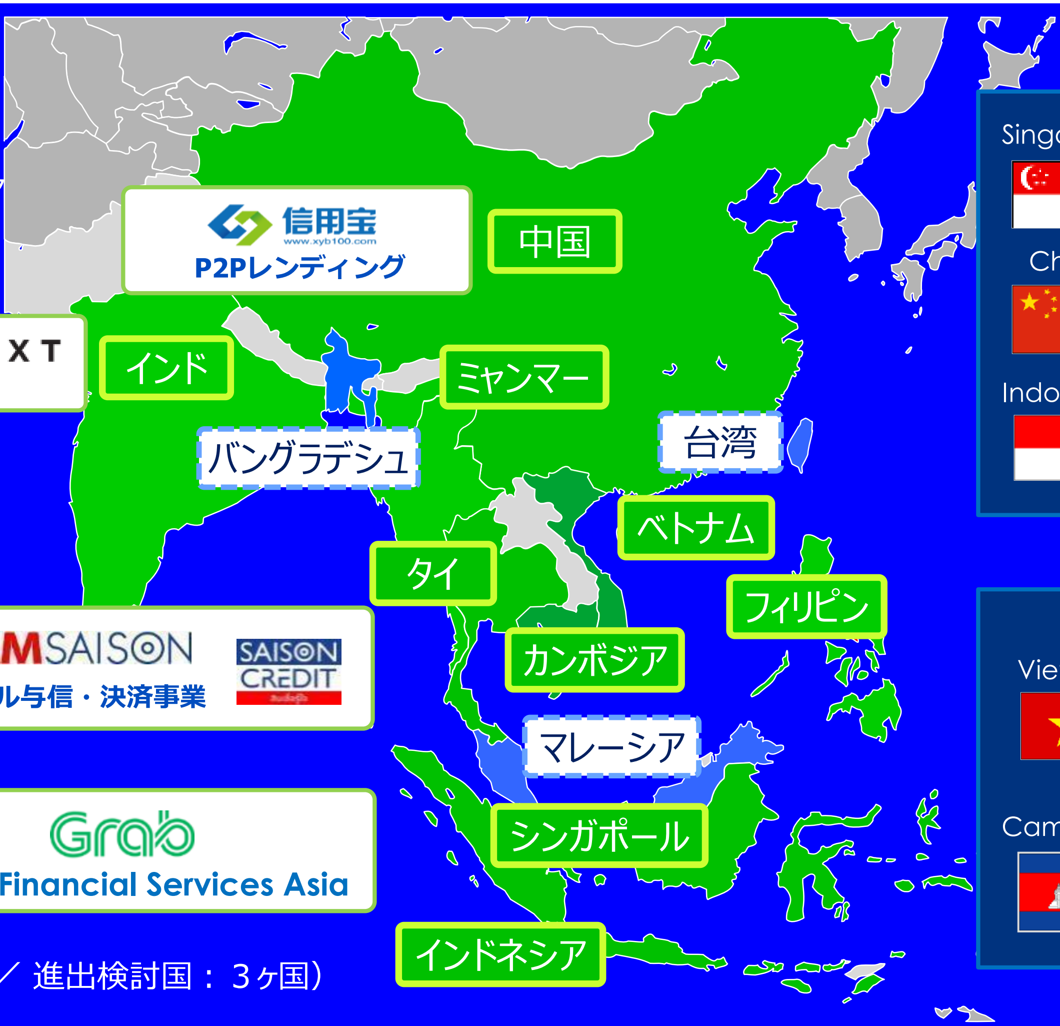
1. 進出国事業における「種まき」から「収穫」期への移行

銀行口座有無に関わらず、十分な金融サービスを受けることができていないコンシューマー・中小事業者に対して、現地企業との提携により消費・運転資金を提供

▶ **地域の経済発展に貢献**

進出済エリア

進出検討エリア



（進出国：9ヶ国 ／ 進出検討国：３ヶ国）

子会社

Singapore	Credit Saison Asia Pacific (RHQ)
China	世尊商務諮詢（上海）有限公司
Indonesia	PT SAISON MODERN Finance (SAISON INDONESIA PT Saison Modern Finance)

関連会社

Vietnam	HD SAISON Finance Company (HD SAISON Finance)
Cambodia	Idemitsu Saison Microfinance (Idemitsu Saison Microfinance (Cambodia) Plc.)

1. 進出国事業における「種まき」から「収穫」期への移行 （各国での事業展開例）

Vietnam

HD SAISON Finance Company

HD SAISON Finance

- 2015年5月合弁会社設立　（当社出資比率49%）
- 二輪車・スマホ・家電の個品割賦を中心に事業展開
- クレジットカード事業の新規立上げを含むベトナム事業拡大に向けてHD BANKに出資

Indonesia

PT SAISON MODERN Finance

SAISON INDONESIA
PT Saison Modern Finance

- 2015年9月 設立
- Fintech融資事業 P2Pレンディングプラットフォームを介してエンドユーザーに融資提供
- ローカル中小企業に対してリース/ファクタリングサービスを提供

Singapore

Grab Financial Services Asia

Grab

- 2017年12月合弁会社設立
- 配車サービス「Grab」登録ドライバー、一般ユーザーへの消費者ローン提供
- 事業運営により蓄積されるデータをもとにより信頼性のある信用スコアリングを構築

Thailand

SIAM SAISON Co.,Ltd.

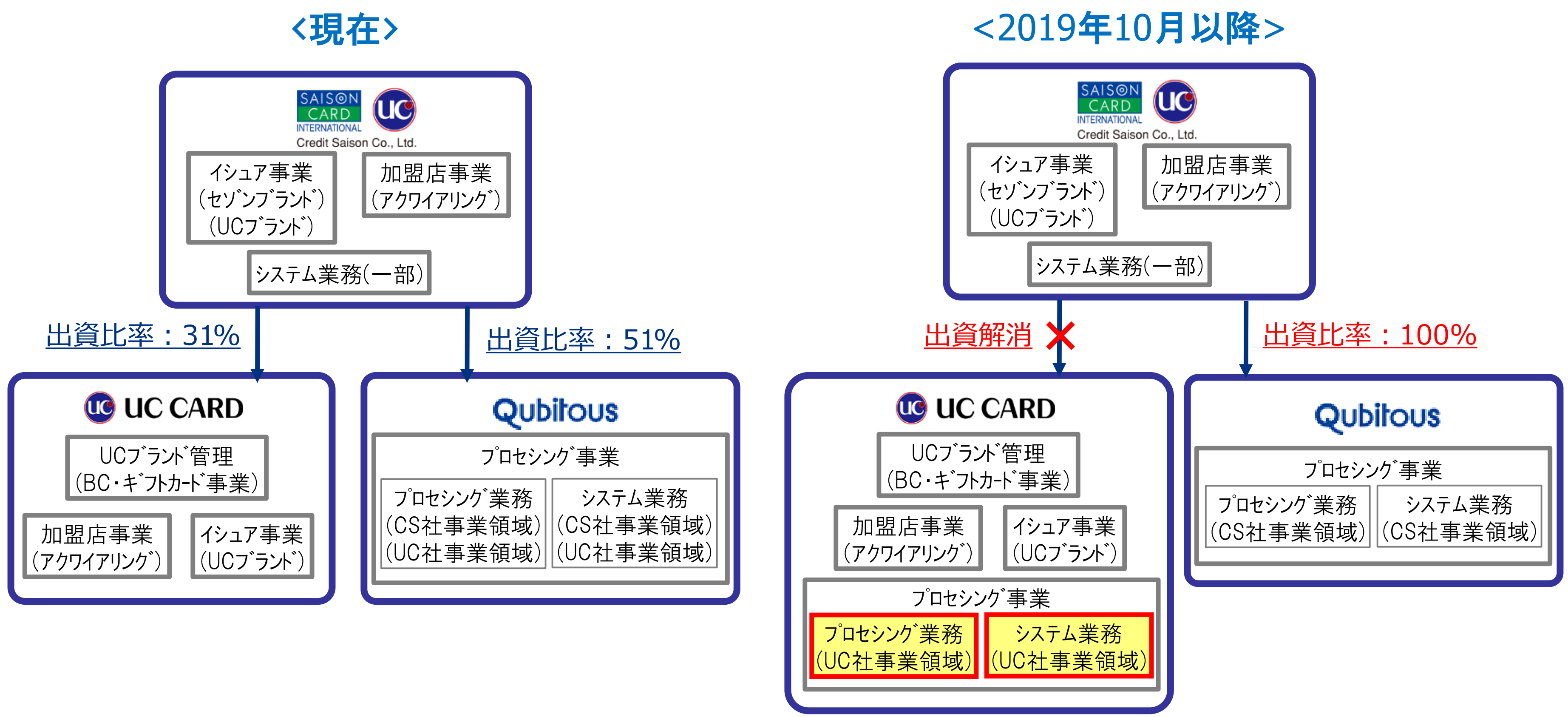
SIAMSAISON

- 2018年11月合弁会社設立
- 政府主導でデジタル化を進めるタイで迅速・正確な与信・決済スキームを構築
- 分割払いなどの幅広いBtoB金融サービスを提供

みずほ銀行との「包括的業務提携」の発展的解消等に関する基本合意書締結

合意した主な方針

- ①みずほマイレージクラブカード《セゾン》 ⇒ 継続発行
- ②UCブランドのクレジットカード ⇒ 継続発行
- ③キュービタス社
  - CS社関連事業領域 ⇒ キュービタス社 残存
  - UC社関連事業領域 ⇒ ユーシーカード社へ承継
- ④ユーシーカード社 ⇒ 出資解消



各社が戦略自由度を高めて事業成長を図る関係に移行

Ⅳ. ESGに関する取り組み

当社だからできる社会の発展・課題解決に事業を通じて貢献し、もっと便利で豊かな持続可能な社会作りへ

	ESGに関する取り組み	関連するSDGs
E	・赤城自然園運営や環境配慮素材の使用など、**環境保全活動の推進** ・利用明細書や申込書のWEB化等による紙消費量やCo2排出量の削減	
S	・**「安心」「安全」「便利」なキャッシュレス社会の実現** 個人情報の適正管理 / 情報/サイバーセキュリティ / 多重債務への対応 / 不正利用検知の精度向上 ・スポーツ・文化活動支援、ポイント交換やカードでの寄付活動などによる地域や社会への貢献 ・「貯蓄から投資」に向けた投資機会の提供など金融教育と豊かな人生設計への貢献 ・ダイバーシティ＆インクルージョンの実現と働き方改革 ＞新人事制度～社員区分を撤廃・全員を無期雇用化	
G	・**ガバナンス強化に向けた取り組み** ＞経営監視機能の強化 独立社外取締役1名・監査役1名増員 ・社外取締役3名（内 独立3名） ・監査役4名（内 独立3名） ＞取締役会実効性評価（年1回実施） ＞取締役会の多様性確保 女性取締役1名増員 （女性取締役2名・女性監査役1名）	

赤城自然園 Akagi Nature Park

<決済プラットフォーム拡充>

クレジット　デビット＆プリペイド　スマホ/QR決済

サッカー日本代表

ホセ・カレーラス活動支援

セゾン投信

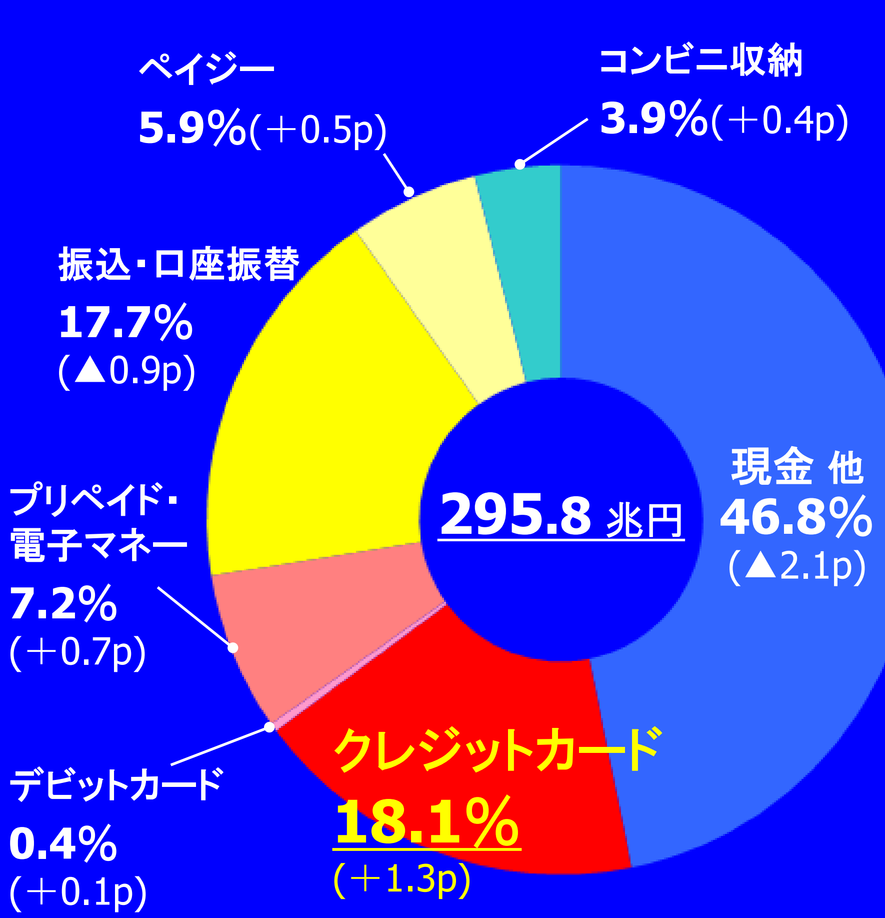
マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社

SAISON CHIENOWA
セゾン・ワークライフデザイン部

（参考）日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

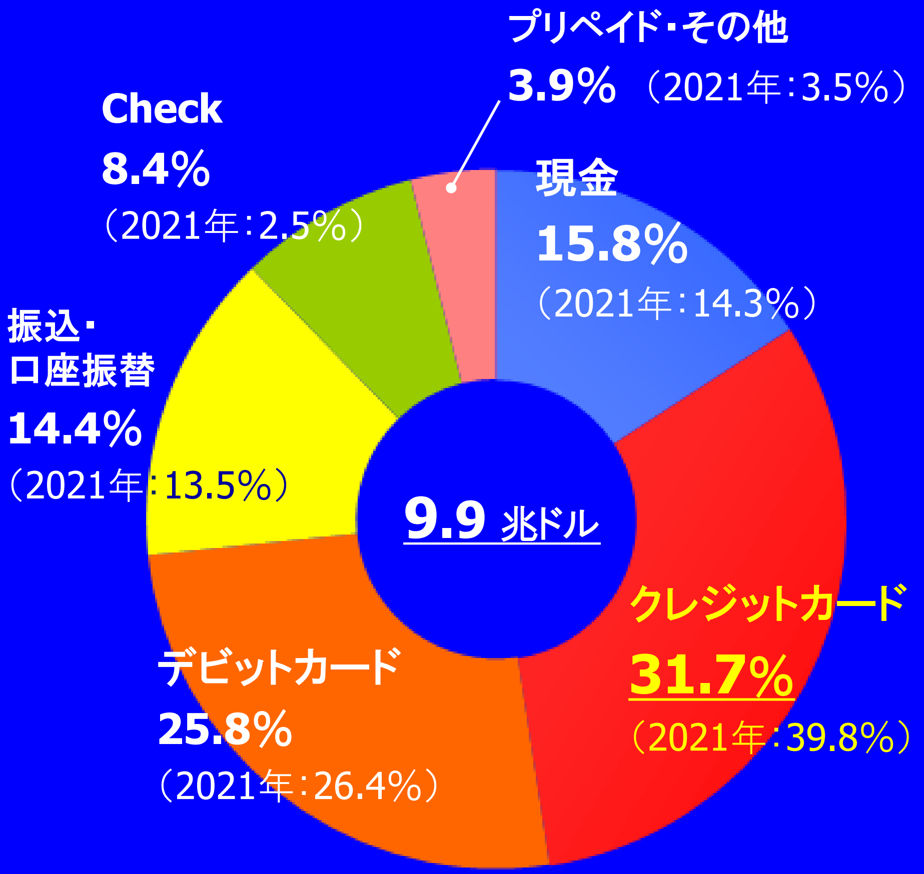
日本（2017年度）

※（　）内は、シェアの前年比増減



アメリカ（2016年 → 2021年の予測）

※（　）内は、2021年のシェア予測

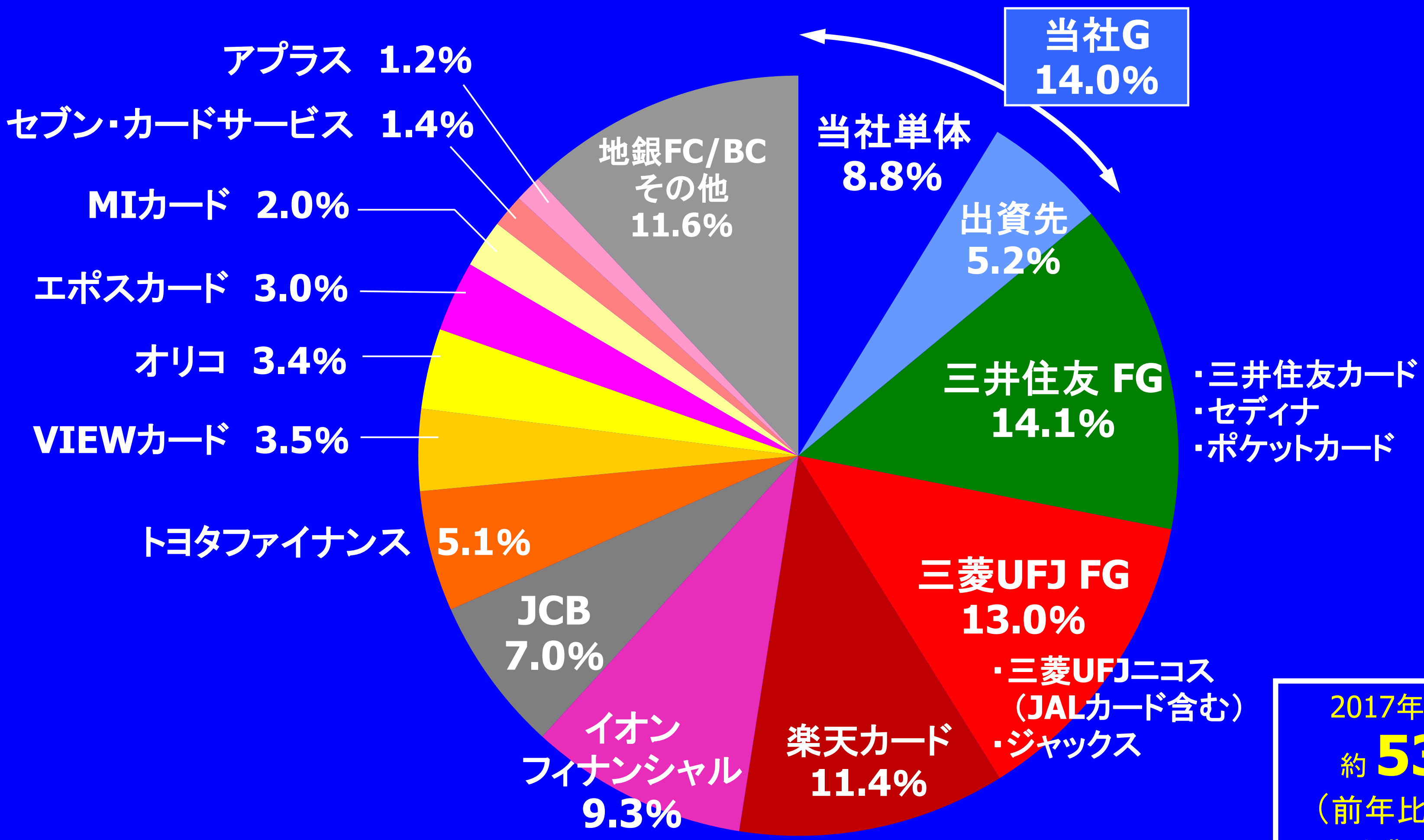


※日本 ： 経済産業省、日銀、ﾆｭｰﾍﾟｲﾒﾝﾄﾚﾎﾟｰﾄ、三菱UFJﾘｻｰﾁ&ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ、各社・各協会公表資料 等をもとに、当社独自推計
クレジットカードには、法人系カードの決済額（推計3兆円／シェア1%分）を含む

※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（イシュアーベース）【2017年度】



2017年度 取扱高
約 **53.4**兆円
（前年比＋9.2%）
※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100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、髙島屋クレジット、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