2019年度上期 決算説明会

CREDIT SAISON

1.2019年度上期 決算報告/財務・資本政策

取締役

リスク統括部、財務経理部 管掌(兼) 経営企画部、アセットマネジメント部、リース&レンタル部 担当 馬場 信吾

2. 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

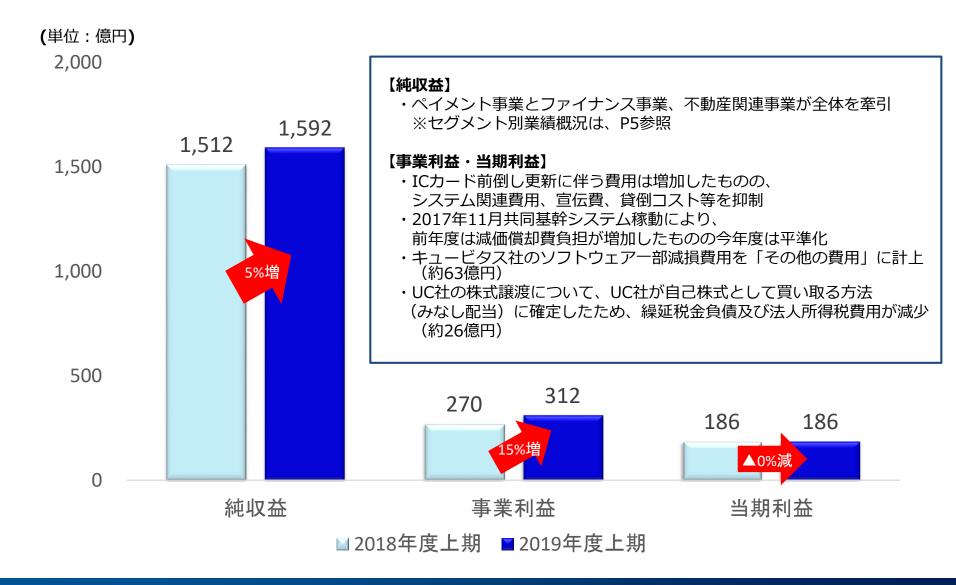
代表取締役社長COO 山下 昌宏

3. ESG関連

代表取締役社長COO 山下 昌宏

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。

2019年度上期 決算報告 ~ 経営成績(IFRS)

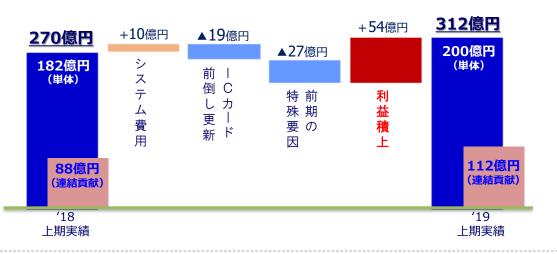


中期経営計画の進捗と 今後の取り組み

ESG関連

2019年度上期 決算報告 ~ 事業利益の主な増減

<2019年度上期>事業利益の主な増減



利益積上の主な内訳

▶ 営業収益 +54億円

※前期の特殊要因▲6億円除

・カードショッピング収益

+18億円 + 9億円

・ファイナンス3事業収益

+26億円

•他

▶ 営業費用 ±0億円

・貸倒コスト

▲14億円

・人件費

▲ 6億円

·宣伝費

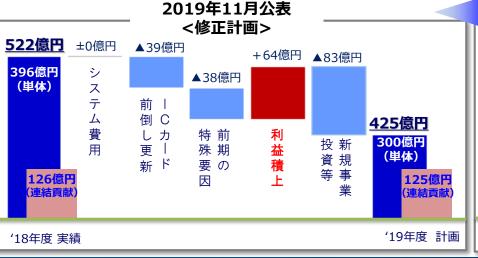
▲ 6億円

•他(連動経費等)

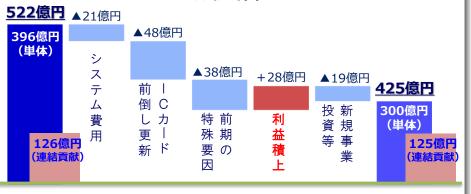
+26億円

'19年度 計画

◆2019年度 計画 事業利益の主な増減要因

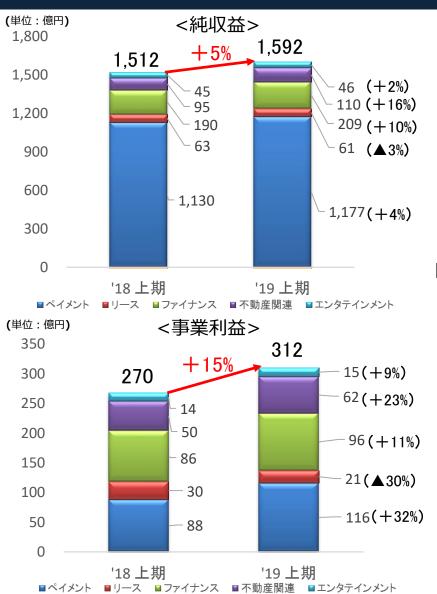


(参考) 2019年5月公表 <期初計画>



'18年度 実績

セグメント別業績概況(IFRS)



【ペイメント事業】

・ショッピング取扱高、リボ残高拡大に加えて、2017年11月稼動の共同基幹システムの減価償却費負担が平準化したことにより増収増益

【リース事業】

・前年度における貸倒引当金戻入影響等により減収減益

【ファイナンス事業】

・提携先二ーズを汲み取った「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

【不動産関連事業】

・実需向け不動産を中心に需要が継続したことにより増収増益

■連結会社の貢献概況(IFRS)

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)	43.8億円
セゾンファンデックス (貸金業) (不動産金融事業)	23.9億円
コンチェルト (アミューズメント業) (不動産賃貸業)	16.0億円
セゾンパーソナルプラスG (人材派遣業) (サービサー行)	3.3億円

主な持分法適用会社	貢献利益
セゾン情報システムズ (情報処理サービス業)	7.5億円
HD SAISON Finance Company Ltd. (ベトナムにおけるリテール ファイナンス業)	7.4億円
出光クレジット (クレジットカード業)	6.2億円
髙島屋クレジット (クレジットカード業)	5.2億円

中期経営計画の進捗と 今後の取り組み

ESG関連

主要指標(クレディセゾン単体)

新規発行枚数

92万枚 (前年比▲13%)

新規発行 年代別構成 ~30代:約42%

> 年間計画 200万枚 (前年比▲5%)

総会員数

2,662万人 (前期末差▲17万人)

> 年間計画 2,697万人 (前期末差+18万人)

稼動会員数

1,489万人 (前期末差▲0万人)

> 年間計画 1,496万人 (前期末差+6万人)

稼動率

55.9%

(前期末差+0.3%)

年間計画 55.9% (前期末差+0.3%)

ショッピング取扱高

2兆4,480億円

(前年比+5%)

年間計画 5兆1,000億円 (前年比+7%) リボルビング残高

4,251億円 (前期末比+1%)

> 年間計画 4,260億円 (前期末比+1%)

キャッシング残高

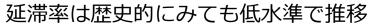
2,203億円 (前期末比+1%)

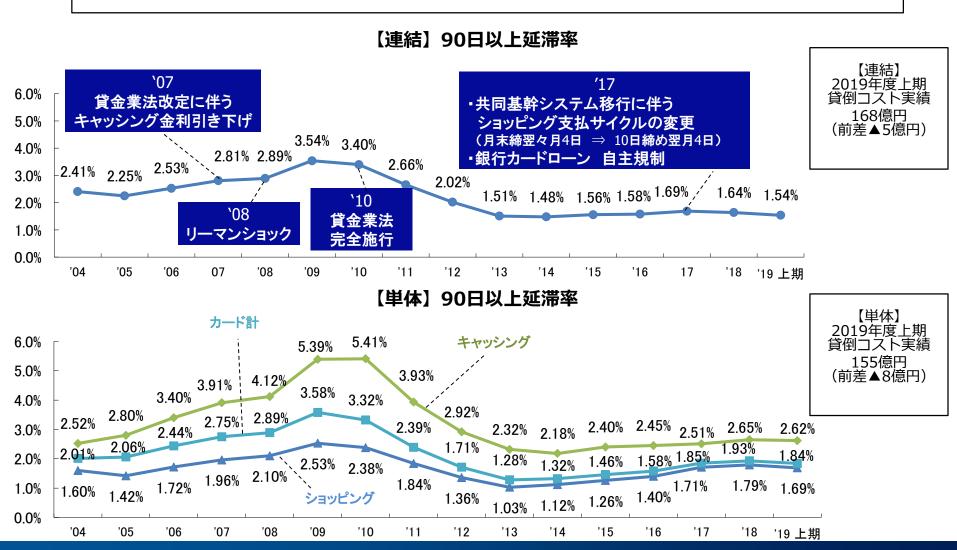
> 年間計画 2,180億円 (前期末比+0%)

ファイナンスビジネス 資産残高 約2 %50億円

(前期末比+8%)

年間計画 約2兆1,980億円 (前期末比+18%)





利息返還請求

- ■新規過払受任件数(月平均) 前年を上回る水準に変化
- ■処理単価 前年を上回る水準に変化なし



今後の動向を見極めて 追加引き当ての必要性を検討

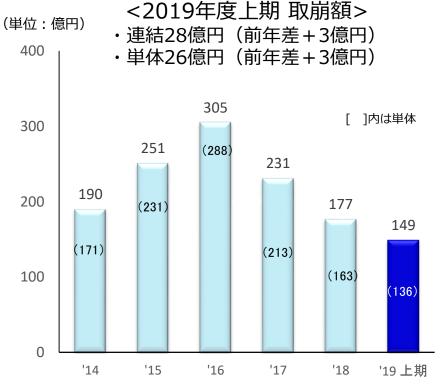
■新規過払受任件数・処理単価推移 (月平均)



■利息返還損失引当金残高推移

中期経営計画の進捗と

今後の取り組み



業績予想の修正

通期業績予想については、直近の業況や㈱キュービタスの会社分割の影響等を踏まえ、 純収益が前回予想を下回る一方で、事業利益・当期利益は、今後のサービス拡充に向けた 経費投下等を踏まえ前回予想を据え置く

(単位:億円)

						前回発表予想 (5月15日 公表) (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)
連結		純	Ц)	7	益	3,220	3,155	▲ 65
	結	事	業	利	益	425	425	0
		当	期	利	益	290	290	0
単	体	営	業	収	益	2,742	2,725	▲17
		経	常	利	益	300	300	0
		当	期紅	植利	益	330	330	0

財務政策(有利子負債の構造)

【信用格付】 R&I A+

決算報告

有利子負債の構造について

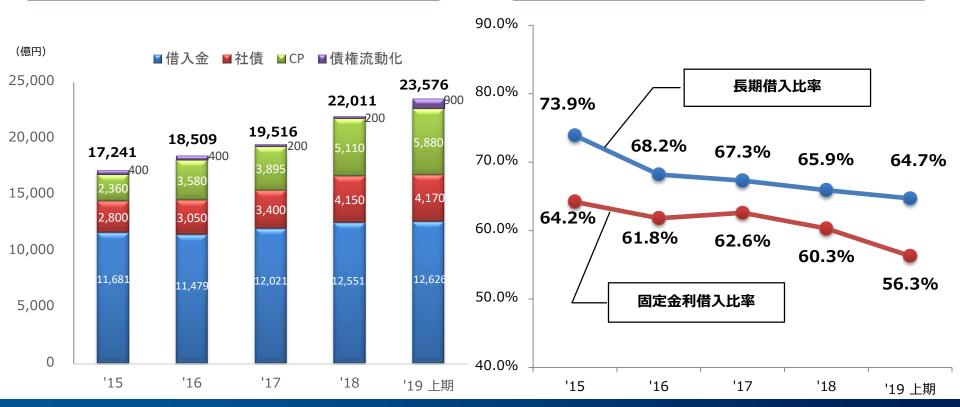
- 有利子負債の6割強が長期借入金や計債などの長期資金による構成
- 日銀のマイナス金利導入の恩恵を受けるべく、CPの積極活用を継続
- 固定金利調達は全体の約6割弱を占めており、金利変動リスクを低減

中期経営計画の進捗と

今後の取り組み

有利子負債残高推移(単体)

長期·固定借入比率推移(単体)



経営指標の状況について

近年、利益を支えてきたファイナンス事業の拡大と各事業の利回り低下に加え、 共同基幹システム稼動による減価償却費の増加により、資産効率(ROA)は低下 一方、新たな事業基盤構築と持続的成長を狙い、海外展開を推進

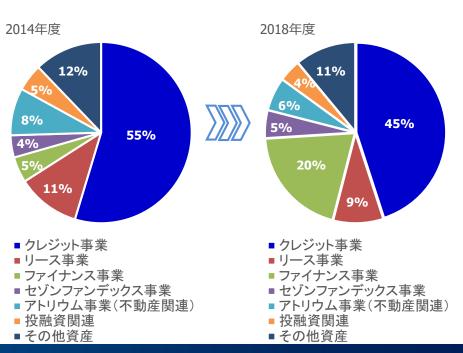
自己資本比率・ROA・ROEの推移

億円 5,500 25% 自己資本比率 5.026 18.8% 5,000 20% 4,888 16.4% 16.4% 15.3% L4.5% 4,500 4,451 4,450 15% 16.6% 4,187 ROE 9.8% 4,000 10% 8.2% 5.8% 6.2% 6.1% ROA 3,500 5% 2.9% 2.0% 2.0% 1.7% 1.8% 1.3% 1.8% 3,000 0% '14 '15 '16 '17 '18 '19 予測

事業別資産残高構成の変化

中期経営計画の進捗と

今後の取り組み



資本政策(株主還元と経営指標)

「財務の健全性」の維持向上を優先課題とし、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

財務の健全性(信用格付A+)の維持向上

余剰資本の配分

リスクキャピタルのマネジメント

- 各事業の想定リスク量の把握
- 特定事業に依存しないリスク分散
- 資産効率(= 利益率)の向上
- 事業ポートフォリオの入れ替え による余剰枠の拡大

成長分野への積極的な投資

- 国内外の戦略投資(資本提携・M&A)
- 各事業における新規提携等への投資

適切な株主環元

- 利益基盤拡大に伴う安定・継続配当<2019年度 予想1株配当45円 予想配当性向25%>
- 資本効率の向上を図る自己株式の取得<2019/6/7 自己株式100億円取得決議>

中長期的な経営指標

自己資本比率 15%程度 ROE 10%超

資本政策(リスクキャピタルのマネジメント)

- 各事業毎にリスク計測し、リスクキャピタルを配賦するALM管理を導入
- **A**+維持に必要な水準を**EaR**※等で信頼水準**99.75**%として将来の損益変動リスクを計測
- トラックレコードの更新及びB/Sの増減を反映し、定期的に再計測を実施

XEarnings at Risk

【事業別に分類されたアセット】

ペイメント事業

リース事業

信用保証事業

金利リスク

貸倒リスク

ファイナンス事業

不動産事業

関係会社

など 🗙

価格変動リスク

【リスク要素】

【連結自己資本:5,035億円】

連結自己資本はIFRS第9号の適用による影響を除く (2018年度)

各事業への 配賦リスク

3,789億円

配当74億円

余剰 リスクキャピタル **1,173**億円 必要最低資本 1,007億円 投資可能枠 166億円

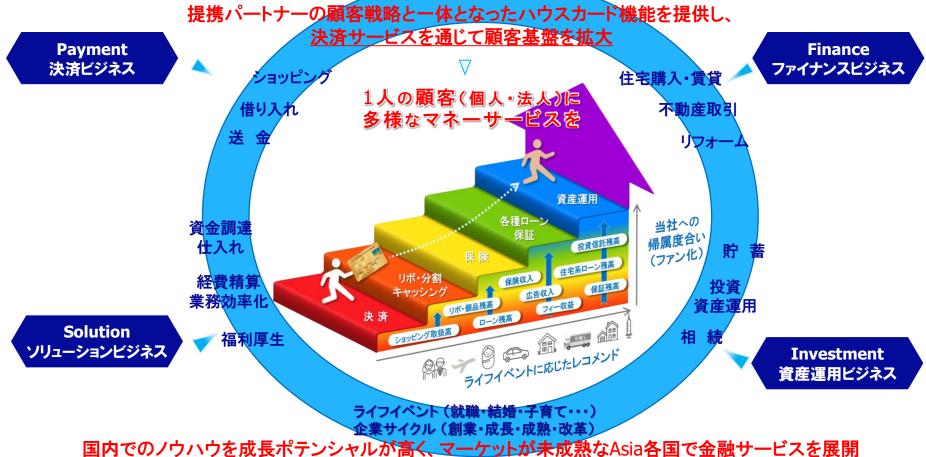
【リスクキャピタルの配分方針】

- 1. 余剰リスクキャピタルの内、連結自己資本の**20**%は 必要最低資本(1,007億円)として確保
- 2. 必要最低資本を除く投資可能枠(166億円)は、 高収益事業、成長事業、新規事業に配分、 または、株主環元に使用
- 3. 各事業資産に対するモニタリングなど投資対効果の検証を 実施し、非効率資産に関しては入れ替えや圧縮、 有効活用を行うなど資源投下の見直しを図る

中期経営Vision「 Neo Finance Company in Asia 」

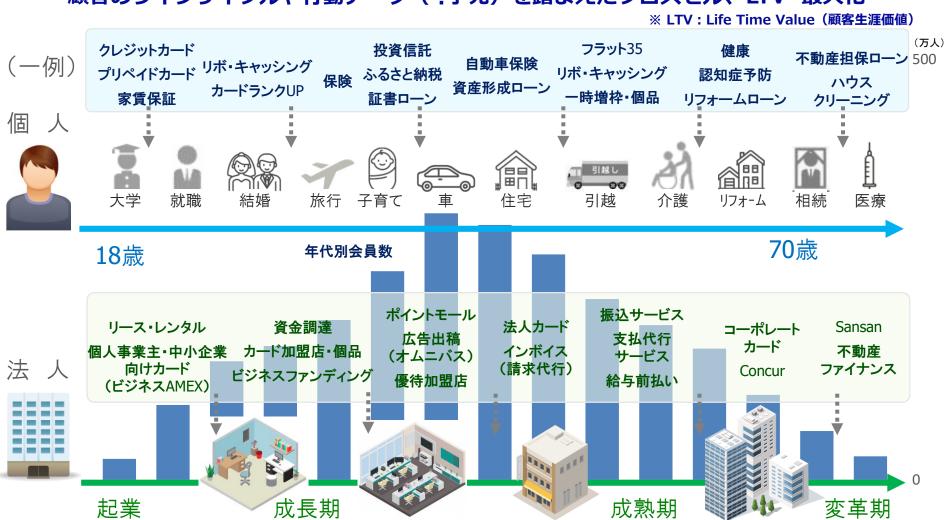
Mission Statement お客様と50年間を共に歩むファイナンスカンパニーへ

~ お金に関する「安心」と「なるほど」を ~



Global Asiaビジネス 顧客ニーズ・ライフサイクルを起点とした横断的アプローチ

サービス寿命の長いクレジットカードをタッチポイントとして、 顧客のライフサイクルや行動データ(≒予兆)を踏まえたクロスセル、LTV※最大化



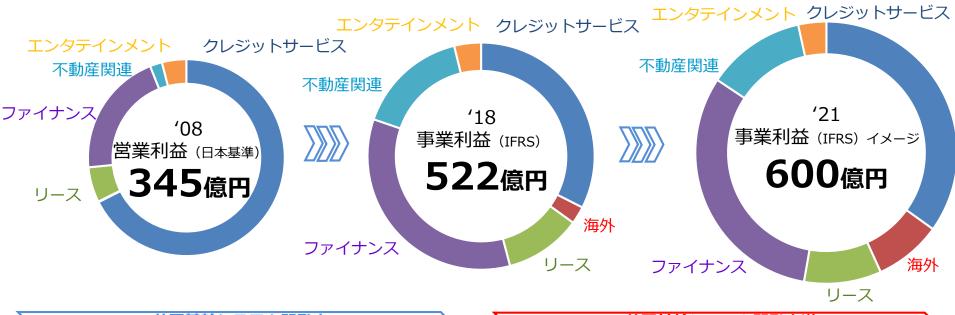
決算報告

財務·資本政策

中期経営計画の進捗と
今後の取り組み

ESG関連

新生クレディセゾンへの挑戦 ~ 『カード事業の復活』と『総合ノンバンク化』の更なる加速



共同基幹システム開発中 2008年~2018年

『カード会社』から『総合ノンバンク』へ



- ・共同基幹システム開発期間中は、新規開発案件を凍結
- ・改正貸金業法やアトリウム再建など クレジット事業に頼らないビジネスモデルの構築

ファイナンス事業 / グローバル事業強化

共同基幹システム開発完遂 2019年~

新生クレディセゾンへの挑戦 『カード事業の復活』と『総合ノンバンク化』の更なる加速



- I.ペイメント事業の成長戦略と構造改革
- Ⅱ. ノンバンクとしてファイナンス事業の更なる拡大
- Ⅲ. 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大



I.ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ~ ショッピング取扱高の推移と重点ポイント



共同基幹システム開発中 2008年~2018年

共同基幹システム開発完遂 2019年~

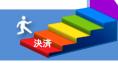
新規開発案件の凍結 ショッピング取扱高 低成長期間

ショッピング取扱高 再成長フェーズへの移行

- 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.リボ・キャッシング残高の拡大
- 4.保険事業の取り組み



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 < Bto C領域 >



<2019年5月公表>中期経営計画における主な取り組み概要

① 新規提携ネットワークの拡大による顧客基盤の増強

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

③ 1枚のカードでの多様なサービス優待化

4 スマホ完結型のカードサービスへの移行

⑤ セゾンカウンターの在り方の見直し

中期経営計画の進捗と ___ 今後の取り組み

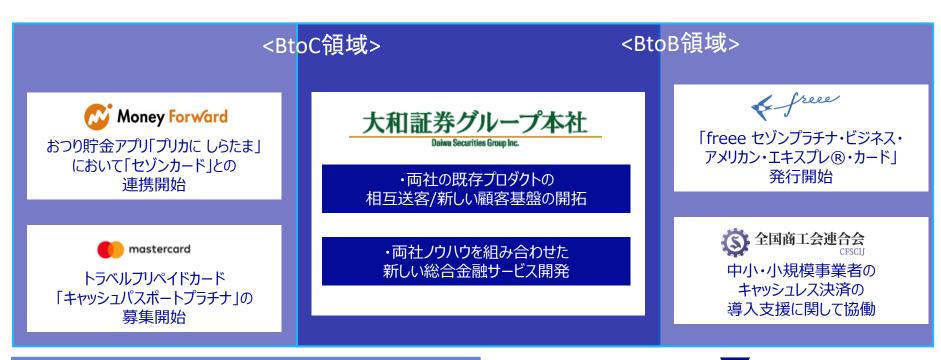
ESG関連

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 < Bto C領域 >



①-1 新規提携ネットワークの拡大による顧客基盤の増強

<2019年度上期>新たな取り組み一覧



<プロセシング>



「郵便局倶楽部」のシステム開発およびコールセンター、会員情報の管理を受託



今後も提携先拡大に向けて 新たな取り組みを継続

資産運用 各種ローン

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 < Bto C領域 >



90代

以上

20代 以下

①-2 新規提携ネットワークの拡大による顧客基盤の増強

大和証券グループ ← 資本業務提携 → CREDIT SAIS ® N

残あり 顧客口座数

クレジットカード会員数

約3,700万人

約300万人

超富裕層 5億円以上

富裕層 1億円以上

準富裕層 5千万円以上

アッパーマス層 3千万円以上

マス層 3千万円未満

富裕層顧客への 決済・ローンサービス FARASDI MARADATA



40代以下

< 年代別分布 >

< 純金融資産分類 >

カード会員への

証券・資産運用サービス





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年4月~)

サービスの利用実績に応じてクラスが決定 ⇒ クラスアップで特典がプラス



<取り組みによる効果>

セゾンクラッセ 上位会員 セゾンクラッセを登録していない会員との ショッピング取扱高伸び率の差異



③ 1枚のカードでの多様なサービス優待化

全国の西友、リヴィン、サニーのお買い物

<今まで> 『ウォルマートカード セゾン』のみ3%OFF

<アカから> 『全てのセゾンカード』が3%OFF(2019年10月~12月)





〈取り組みによる効果〉
全国の西友、リヴィン、サニーウォルマートカード セゾンを除く 『全てのセゾンカード』取扱高

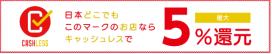
> 前年比+約<mark>20</mark>% ※10月取扱高速報値

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>



新たな取り組み関連

- ■キャッシュレス・消費者還元事業への参画 (2019年10月~)
 - ・中小企業・小規模事業者 運営店舗 ⇒カード利用額の5%還元
 - ・コンビニ等FC店舗 ⇒カード利用額の2%還元





コンビニにおける取扱高

前年比+ 11%

※10月取扱高速報値

※on-us加盟店実績

- 「セゾンのお月玉」実施による取扱高拡大 (2019年9月~)
 - ・セゾンカード・UCカード500円(税込)毎に抽選券を1枚進呈(1日最大3枚)
 - ・スマホアプリ『セゾンPoral・UC Portal』で抽選券を確認
 - ・毎月1万人に現金1万円が当たる





スマホアプリ会員の取扱高

前年比+17%

<スマホ決済サービスの拡充>

※9月取扱高速報値

スマホ完結型のカードサービスへの移行



アプリですぐ使えるPARCOカード 「ポケパル払い」(2019年10月~)

本スキームの導入先拡大を目指す







≰ Pay



提携先アプリ決済



&





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 < Bto C領域 >



⑤ セゾンカウンターの在り方の見直し

提携先新規出店に合わせた、セゾンカウンターの出店に加えて、 デジタルカウンターやセゾンカウンター営業時間の見直し等による生産性向上や人員効率化

デジタルカウンター





※三井アウトレットパーク木更津 / ららぽーと横浜 三井アウトレットパーク仙台港/ラゾーナ川崎プラザ

ワンシフト化対応

<営業時間見直し>

【当初】10:00~21:00 【変更後】11:00~19:00

※ららぽーと柏の葉・ららぽーと新三郷 ららぽーと磐田・アルパーク

提携先の新規出店

- ■COREDO室町テラス ⇒2019年9月27日OPEN
- ららぽーと沼津 ⇒2019年10月4日OPEN
- ■渋谷パルコ ⇒2019年11月22日OPEN予定











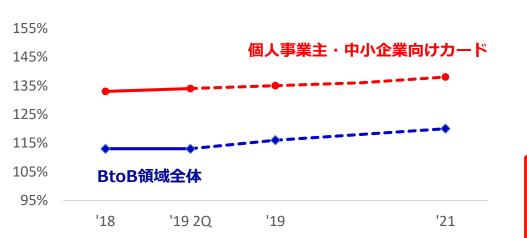
中期経営計画の進捗と 今後の取り組み

ESG関連

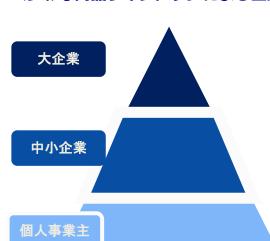
I.ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ~ 2.ショッピング取扱高の拡大<BtoB領域>



<BtoB領域における取扱高伸び率の推移>



<多彩な商品ラインアップによる企業ニーズへの対応>



業務効率化・経費削減

コーポレートカード

経費精算システム

法人カード



セゾンプラチナ

ビジネスAMEX

WHENCEN EXPRESS

812345 12345

CONCUR





「freee セゾンプラチナ

ビジネスAMEX

<2019年5月公表>中期経営計画における主な取り組み概要

- ① 企業間決済におけるキャッシュレス化推進
- ② SMEマーケットへの営業拡大
- ③ 法人プラットフォームの構築
- ■BtoB領域のショッピング取扱高は、 10%以上の伸び率を継続中
- そのうち、個人事業主・中小企業向けカードの 伸び率は30%以上を継続中
 - ■多彩な商品ラインアップによる企業ニーズへの対応
- ビジネス層の囲い込み強化による BtoB領域の更なるキャッシュレス化推進

調達支援・福利厚生

キャッシュフロー改善

New

給与前払いサービス



将来の売上債権をもとにした 資金調達サービス

ビシネスファンティング

什入・調達の立替決済サービス

CREDIT SAISON

支払代行サービス

売掛債権買取と 請求書作成代行サービス



中期経営計画の進捗と

ESG関連

I.ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ~ 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レス化推進

仕入代金の立替払いサービスに参入

Web等の発注システムにおける事業者間取引における 仕入代金の支払いをクレディセゾンが売り手企業様に 一括立替払いする決済サービス

CREDIT SAISON

支払代行サービス

③ 法人プラットフォームの構築



取引深度(取引数・取引内容等)に基づいた独自与信モデル構築 将来的には企業融資・レンディングに活用

② SMEマーケットへの営業拡大

freee (株)と提携

^主な特徴

「freee セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エキスプレス®・カード」

2019年10月 募集開始



①創業直後 でもお申し込み可能



②ポイントの活用で経費削減



③社員用の追加カードで 経費処理一本化



④柔軟な 限度額設定



中期経営計画の進捗と

ESG関連

I.ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ~ 3.リボ・キャッシング残高の拡大



<2019年5月公表>中期経営計画における主な取り組み概要

① 顧客ニーズに即した商品性と利便性向上

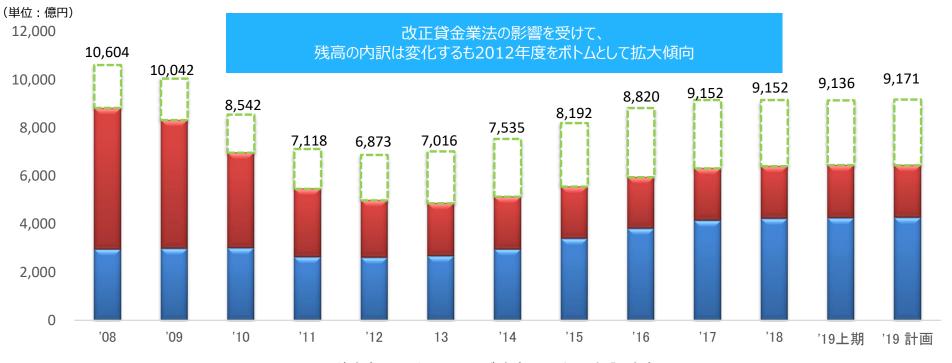
② 新商品開発による顧客ニーズへの対応

キャッシング残高

- ■WEB利用枠増枠受付の開始(2019年7月)
- ■キャッシング商品性の改定
 - ・キャッシングリボお支払いコース「ゆとりコース」新設 (2020年2月予定)

リボ残高

- ■リボ商品性の改定
 - ・リボ手数料率15.00%に変更 (2020年1月予定)
 - ・リボ起算日変更 (2020年2月予定)
 - ・お支払いコースの変更(「残高スライド方式」の導入と 「定額コース」の設定可能金額の変更(2020年2月予定)









約2,700万人のカード会員に対して、 多様な販売チャネルと商品ラインアップをフル活用し保険事業を推進





新たな取り組み

■セゾンのフィナンシャルアドバイスサービス

カード会員様向けのサービスとして各種金融関連の不安についてセゾン認定ファイナンシャルプランナーが相談を承るサービスを開始。 保険に関する相談はもとより、ライフプラン全体の相談に応えることで顧客満足度向上に寄与。

- ■商品ラインアップとサービスの更なる拡充
 - ・セゾンの通勤通学トラブル保険



・スマホ上(7つの質問回答)で最適プランを診断



I.ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ~ 5.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



① 資産形成ビジネスの発展

② 新商材の開発

③ 他企業へのOEM提供

投資初心者を対象とした新たな証券サービス「 🖯 セゾンポケット 」 をリリース

2019年11月、セゾンカード/UCカード、さらに永久不滅ポイントでつみたて投資が可能となりました







セゾンカード/UCカードでつみたてられる

永久不滅ポイントが使える



今後、「投資初心者向け商材の追加投入」はもちろん、 新たなパートナーと新たな顧客セグメントに向けたサービス開発も進め

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を創造

して参ります

Ⅰ.ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ~ 5.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 💥



<2019年5月公表>中期経営計画における主な取り組み概要

① 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

「ペイメント事業」と「ファイナンス事業」の融合

カード会員のライフサイクルに合わせた ファイナンス関連など当社取扱商材のクロスセル



② 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

「健康プラットフォーム」を強化

シニア向けに脳健康診断テスト事業を行う (株)脳活性総合研究所に出資



認知症の兆候といわれている「認知機能の低下」を本人や周囲が異変に気付きにくい段階で把握できる「脳活性度定期検査」を提供(2019年9月~)

<3つの特徴>

1 同年代と _ル 比べられる 多くの受検データと比較して あなたの脳年齢を算出。 偏差値を把握可能。

2 過去の結果と^{1/2} 比べられる 定期的に受検し、 過去の結果と比較してチェック可能。

3 **されからの** ½ 対策が分かる

結果画面認には、 脳年齢を維持向上させる対策表示。

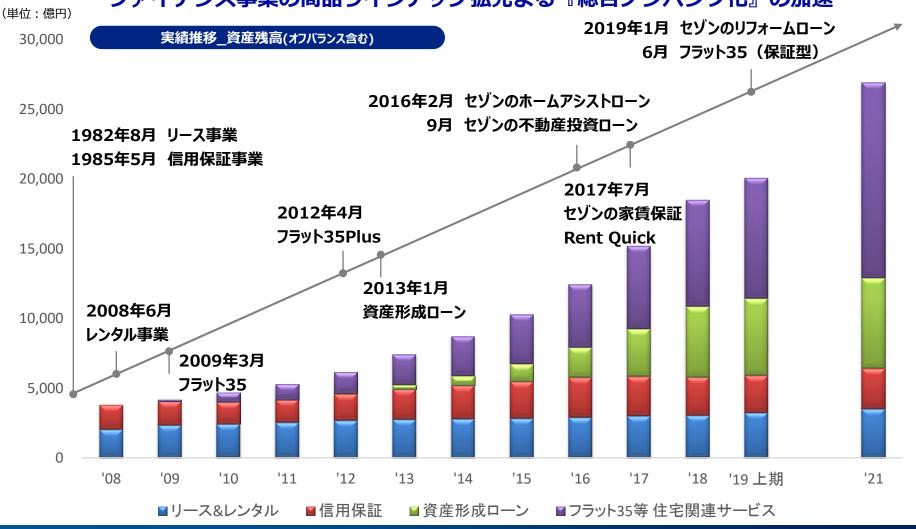
各種ロー

Ⅱ. ノンバンクとしてファイナンス事業の更なる拡大

<2019年5月公表>中期経営計画における主な取り組み概要

提携先とのリレーション強化と新規アライアンス拡大

ファイナンス事業の商品ラインアップ拡充よる『総合ノンバンク化』の加速



Ⅱ. ノンバンクとしてファイナンス事業の更なる拡大



フラット35 等 住宅関連サービス

- フラット35保証型取扱い開始(2019年6月)による 新たな顧客層獲得とフラット35市場でのシェア拡大
- 既存提携先への継続アプローチと、 新規提携拡大による取扱高創出
- 全国営業拠点網を活用した営業エリア拡大
- 業務プロセスの見直し等を通じた業務効率化 コスト削減への取り組み

資産形成ローン

- 提携先への勉強会を通じた商品推進並びに サポート体制強化
- 受付から、審査、起案、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
- 審査精度向上による債権良質化
- 金消契約業務の内製化による業務効率化推進

リース&レンタル

- 成長分野・新規商材への継続アプローチによる トップライン拡大
- スピード審査と先方ニーズに合わせた柔軟な対応 による既存市場でのシェア拡大
- WEB・AI等を活用した業務プロセス改善による 業務効率化・コスト削減
- 既存リソースを活かした新規ビジネスの開発

信用保証

- 親密先への営業注力による残高の積み上げ
- WEB・AI等を活用した業務プロセス改善による 業務効率化・コスト削減
- 当社リソースの活用並びに営業や管理手法の見直し による新たな収益源の創出
- 新たな営業チャネルと、新商品開発による取扱高創出

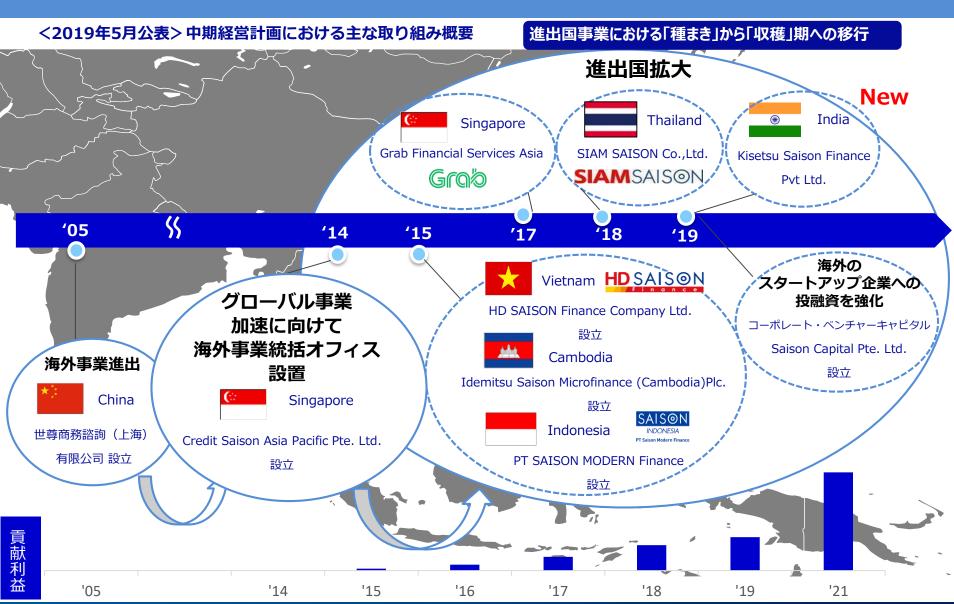
決算報告

財務·資本政策

中期経営計画の進捗と 今後の取り組み

ESG関連

Ⅲ. 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大



Ⅲ. 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大

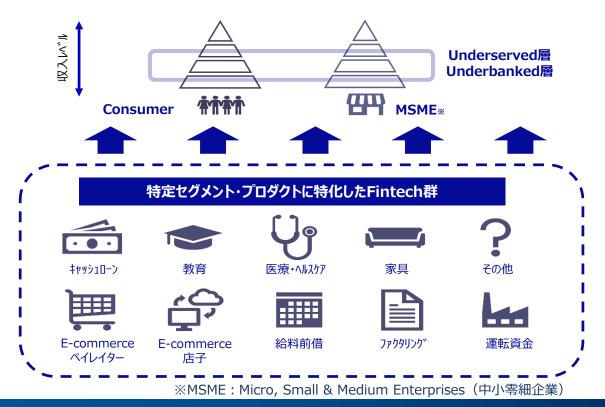
India





経営ビジョンに「テクノロジーの活用とビジネスモデルの革新によるファイナンシャルインクルージョンの実現」を 掲げ、クレディセゾンが日本のリテールファイナンス事業で培ってきたノウハウを活かし、 インドでレンディングノウハウを保有するスタートアップ企業との提携を 通じて、幅広い領域での迅速な事業展開を目指し、インドの経済成長の一翼を担う

【参入戦略】



Kisetsu Saison Finance Pvt Ltd.

- ✓ ホールセールレンディング
- ✓ コレンディング

パ

トナーシップ



- 1 市場のナレッジ
- 2 顧客データ
- 3 事業収益



ESG(持続的な企業価値の向上)~環境~









赤城自然園の運営や環境に配慮した材料の使用などを通じた環境保全活動を推進 また、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の継続





赤城自然園の運営

群馬県の赤城山の麓で約30年の歳月をかけて環境を整え、 日本の里山を再生した「赤城自然園」を運営。

「人間と自然との共生」の実現を目指し、次世代を担う 子ども達に豊かな自然を引き継ぐため、植物が活き活きと 育ち昆虫や小動物が棲みやすい環境づくりを継続。



親子写真教室



■紙消費量やCo2排出量の削減

カード利用明細や申込書のWeb化、社内ペーパレス化を推進。

- ・ 利用明細書のWeb化による紙消費量の削減 (封筒一通あたり500gのCo2削減)
- ・ 対面でのカード申込受付時の95%をタブレット端末で受付
- 各種会議体でのタブレット端末活用によるペーパレス化

■環境ボランティア

全国各地でのクリーンイベントへの参加や 東日本大震災で津波被害を受けた千葉県九十九里地区の 海岸保安林の整備協力など、各自治体の活動に参加。

■環境に配慮した材料の使用

環境にやさしい素材、リサイクルで生まれた材料を使用し、 環境保全推進。

- 環境にやさしいクレジットカード素材の使用
- 利用明細書封筒の窓枠部分に、リサイクルから生まれた エコループを使用









ESG(持続的な企業価値の向上)~社会~

「企業は社会的存在として法令遵守や利益貢献といった責任を果たすだけではなく、 市民や地域、社会の顕在的・潜在的な要請に応え、それを上回る方法や内容で事業を展開していく」 ものと捉え、社会貢献活動を実施

■キャッシュレス社会創造等による「社会インフラ提供」 「地域社会発展」と「社会貢献活動」

【国内】

クレジットやプリペイド、ORコード決済など次世代プラット フォームの構築に取り組む。

また、「将来」発生するクレジットカード売上債権を当社が 買取る日本初のサービス「ビジネスファンディング」など各種 資金ニーズへの対応を実施。

≰Pay



クレジットカード



プリペイドカード



QRコード決済

ビシネスファンティング

ポイント交換による支援活動

令和元年 台風 19 号災害支援

> 首里城 再建支援

【海外】

海外ではASEANを中心として現地企業との合弁・提携により 金融インフラを提供などにより現地経済の発展に貢献。 また、ポイント交換による支援も積極的に実施。







農業分野における事業資金、 融資、個品、割賦(分割払い)事業

ポイント交換による支援活動



世界のこどもたちの教育を支援



途上国の子供達に 学校給食を届ける

■クレジットカード、金融事業を通じて、責任を果たし社会に貢献

使い過ぎによる「多重債務者」の発生防止と、お客様の暮らしを豊かにし、経済の発展に寄与するということのバランスの追求が最重要課題。 個人情報の適正管理に努め、個人情報保護法の目的に沿った個人情報の有用性を尊重するとともに、慎重な与信と与信後の適切なフォローによる 「多重債務者」発生の防止に取り組む。

個人情報の適正管理

多重債務への対応

情報/サイバーセキュリティ

不正利用検知の精度向上

ESG(持続的な企業価値の向上)~社会~









社員の一人ひとりが価値創造をする企業へ挑戦する企業文化醸成のための ダイバーシティ&インクルージョン

■成長と挑戦を支える仕組み

<SWITCH SAISON>

社員のアイデアをスピーディに事業化するための社内ベンチャープログラム「SWITCH SAISON」を年2回実施。 全ての社員に応募資格があり幅広い世代からアイデアを募集中。





エントリー113案件中22案件の発表者が臨んだ第一回ピッチプレゼンの様子

■一体感の醸成やエンゲージメントに繋がる取り組み <ピアボーナス制度「永久不滅チップ」>

社員間で感謝の気持ちを送りあうピアボーナス制度を導入。 気軽なコミュニケーションで感謝を伝え合うことで、 コミュニケーションの活性化とモチベーションの向上に寄与。



※チップは3種類。 5チップ貯まったら、 永久不滅ポイント1Pに還元

<全社員共通人事制度>

複数あった雇用区分を撤廃し、全社員を「正社員」とする 人事制度を導入。(2017年9月)

「担う役割」に応じた処遇(同一労働同一賃金)を実現し、 誰もが新しいチャレンジができる環境を整備。



※ 確定拠出年金、福利厚生、キャリア開発支援制度などすべての制度を統一

<CREDIT SAISON AWARD>

社員が会社と一体になり双方に貢献しあう風土醸成を 目指して、年に1回全社表彰式を実施。 各事業部の表彰や当社が目指すべきビジョンの共有化。





ESG(持続的な企業価値の向上)~社会~









社員の一人ひとりが価値創造をする企業へ挑戦する企業文化醸成のための ダイバーシティ&インクルージョン

■働き方の変革・多様な活躍を促す取り組み <オフィス環境の整備>

柔軟な組織づくり、ワークスタイルの変革に対応でき、生産性向上、 コミュニケーションの活性化につながるオフィス環境の整備に取り組む。







一人で集中するための集中ブースやメンバーとの協業に最適なスペースなどを用意

<セゾン・ワークライフデザイン部>

社内でリアルな声を吸い上げ、経営層へイノベーティブな働き方を提案。 社員一人ひとりが自分らしく輝き、全員が活躍できる働き甲斐のある 会社づくりを目指す全社横断・ボトムアップ型組織。



アンバサダーミーティング



ファミリーデーの実施

<健康経営の推進>

常にベストコンディションで、最高のパフォーマンスを発揮 すること、また、社員とその家族の幸せ、お客様、お取引先 により良いサービスを提供することを目指す。





健康経営優良法人2019に認定



第1回「がんアライ宣言・アワード」 ゴールド賞を受賞

<セゾンファーム戸田の運営>

障がい者の雇用促進を目指して、 農園「セゾンファーム戸田」を開設(2018年11月)。



ハーブ栽培(イメージ)



ハーブティーは社内に共有

ESG(持続的な企業価値の向上)~社会~









■自治体との連携協定の締結

横浜市と「防災・減災普及啓発事業における連携協定」を締結し、 防災・減災の普及啓発のため「BOSAI CAFE(防災カフェ)」開設。 また、福島県とは「健康増進などに関する連携協定」を締結し、 健康増進活動のサポートを実施。



福島県動物愛護センターへの寄付



横浜市防災・減災ワークショップ

■次世代教育・金融教育

10年以上参画する探究学習プログラム「クエストエデュケーション」をはじめ、中学生から大学生まで幅広い年齢層を対象として、各地域での次世代・金融教育の取り組みを実施。





クエストカップ2019開催時の様子

高校生へのキャッシュレス講義

■スポーツ、文化活動支援

サッカー日本代表の活動支援やユースプログラムを実施。また、世界3大テノールのホセ・カレーラス氏の日本公演にも協賛するとともに、 「ホセ・カレーラス国際白血病財団」に寄付も行い、活動を支援。







中期経営計画の進捗と
今後の取り組み

ESG関連

(参考) ダイバーシティ 人事関連データ

女性社員比率

約75%

女性管理職比率

部長職 12% 課長職 26% 係長職 69% 育児休業取得率

女性

<br

※男性:配偶者出産休暇を含む

育児短時間勤務制度 利用者数

307人(前年285人)

介護休業制度の 利用者数

> **8**人 (前年5人)

所定労働時間外平均

10.2時間 (前年11.1時間) 有給休暇取得率

72.9% (前年56.8%) 有給休暇平均取得 日数

13.1日(前年10.0日)

※2018年度実績



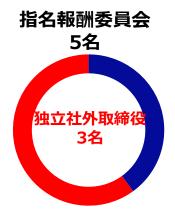


ESG(持続的な企業価値の向上)~ガバナンス~

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向けた様々な取り組みを実施

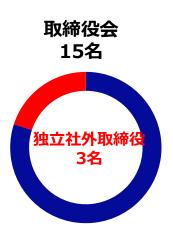
指名・報酬委員会設置

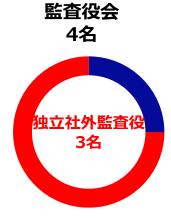
- ■設置日:2019年6月7日
- ■取締役等の選解任等や報酬等について審議し、 取締役会に対して答申する機能を確立することによる客観性/透明性の向上
- ■構成員 5名(内 社外取締役は、過半数の3名)

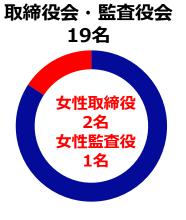


経営監視機能の強化

- ■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)
- ■取締役会実効性評価(年1回実施)

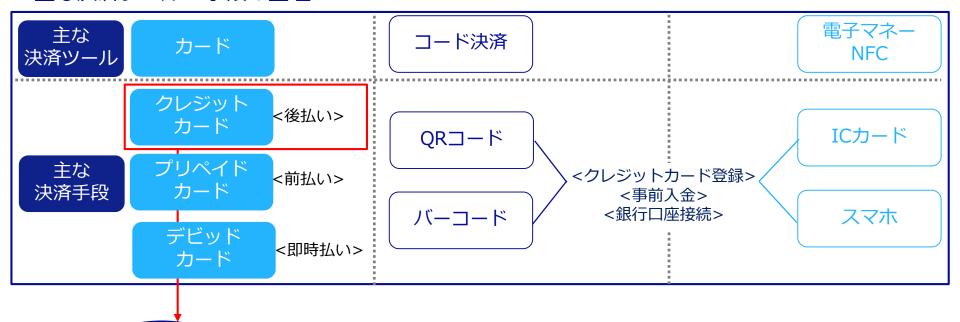






(参考) クレディセゾンの競争優位性 / コアバリュー

■主な決済ツール・手段の整理



クレディセゾンの コアバリュー

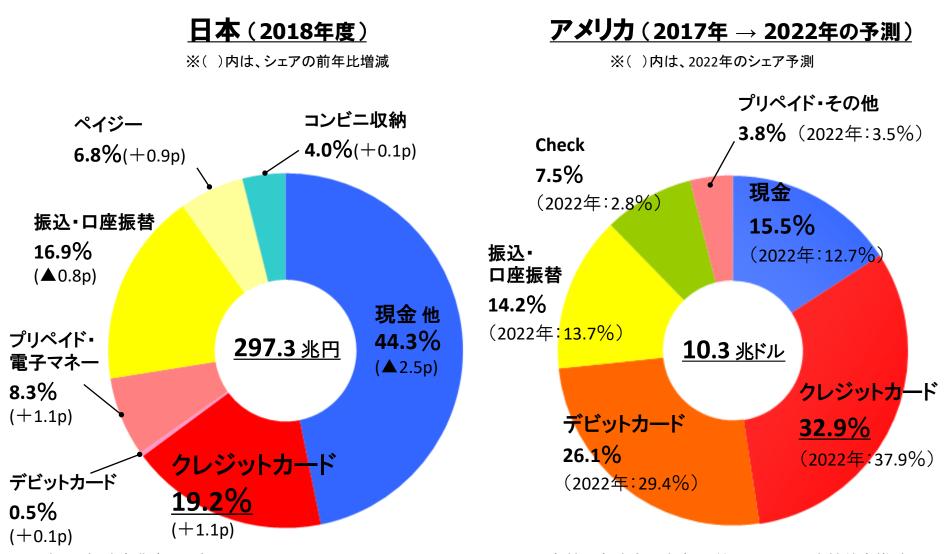
他の決済手段にない 後払い機能 = 与信供与

与信供与ノウハウを活かした当社商品ラインアップ

- ・クレジットカード(1回払い・リボ払い・キャッシング)
- ・リース
- ・ファイナンス(信用保証・資産形成ローン・フラット35・家賃保証など)
- ・グローバル

ーリービス寿命の長いクレジットカードをタッチポイントとして、 お客様のライフイベントや企業サイクルに寄り添い多様なサービスを提供

(参考) 日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

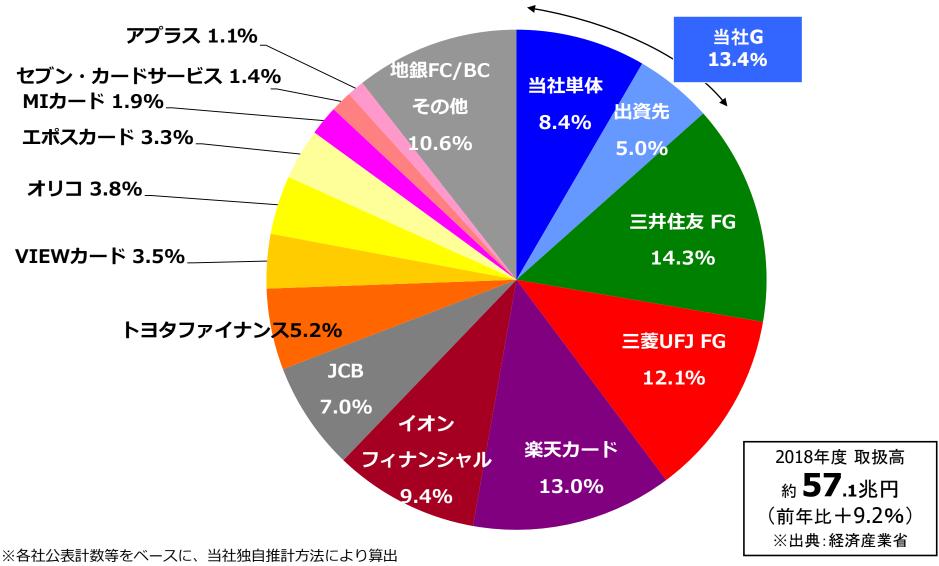


※日本 : 経済産業省、日銀、ニューペイメントレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料 等をもとに、当社独自推計

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 -



[※]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