CREDIT SAISON

FY2026 2Q
決算説明会資料

2026年11月13日

東証プライム市場上場　証券コード：8253



IR協議会主催の「IR優良企業賞2026」において
「“共感！”IR賞（共感賞）」を初受賞

今回決算のポイント

CREDIT SAISON

POINT 01

1Q決算に続き、過去最高益を更新

主力の**ペイメント事業・ファイナンス事業・グローバル事業**
いずれも**計画を上回る**進捗

FY26上期 連結事業利益
632億円
（前年比140.5%）

POINT 02

通期業績予想を上方修正

FY26連結事業利益
1,200億円
（期初予想差＋100億円）

POINT 03

資本政策を更新

FY26期末配当予想
175円
（期初予想差＋15円）

FY26自己株式の取得
200億円
取得する自己株式は全株式消却

© CREDIT SAISON CO., LTD.

CREDIT SAISON

AGENDA

01 上期決算概況 P.4-10

02 通期業績予想 P.11-14

03 主要事業の概況

中期経営計画（FY24-26）の進捗 P.15-17

グローバル事業 P.18-25

ペイメント事業 P.26-32

ファイナンス事業 P.33-37

CSAX（Credit Saison AI Transformation） P.38-40

Appendix. P.41-45

CREDIT SAISON

01. 上期決算概況

© CREDIT SAISON CO., LTD.

上期決算サマリー

CREDIT SAISON

（単位：億円）

		FY25上期	FY26上期	前年比	前年差
連結	純収益	2,281	2,507	109.9%	226
	事業利益	450	632	140.5%	①182
	中間利益	273	446	163.4%	②173
単体	営業収益	1,678	1,794	106.9%	116
	営業利益	288	288	100.0%	③△0
	経常利益	335	353	105.5%	18
	中間純利益	260	280	107.5%	19

①【当期の増益要因】
ペイメント・ファイナンス・グローバルを中心とした各事業の伸長（セグメント別業績概況は、次スライドを参照）、
持分法投資利益の拡大（約15億円）、IFRS調整（営業投資有価証券評価益）の増加（約25億円）
【前期計上要因の反動】
インドネシア関連事業への貸倒引当金計上の反動（約47億円）、インベストメント事業における評価損計上の反動（約20億円）
②前期の関係会社株式の売却に関連する損失計上の反動（26億円）
③取扱高拡大に伴う手数料の増加に加え、貸倒コストや金利上昇による金融費用の増加等

セグメント別業績概況

※FY26-1Qより、アミューズメント事業の撤退に伴い、「エンタテインメント事業」を廃止し、同事業に含まれていた継続事業を「ペイメント事業」へ区分変更しています。これに伴い、FY25は変更後の報告セグメント区分に組替えて表示しています。
なお、比較のため、ペイメント事業の数値から、区分変更した継続事業を除く数値を「旧ペイメント事業」、アミューズメント事業に係る数値を「旧エンタテインメント事業」として併せて表示しています。

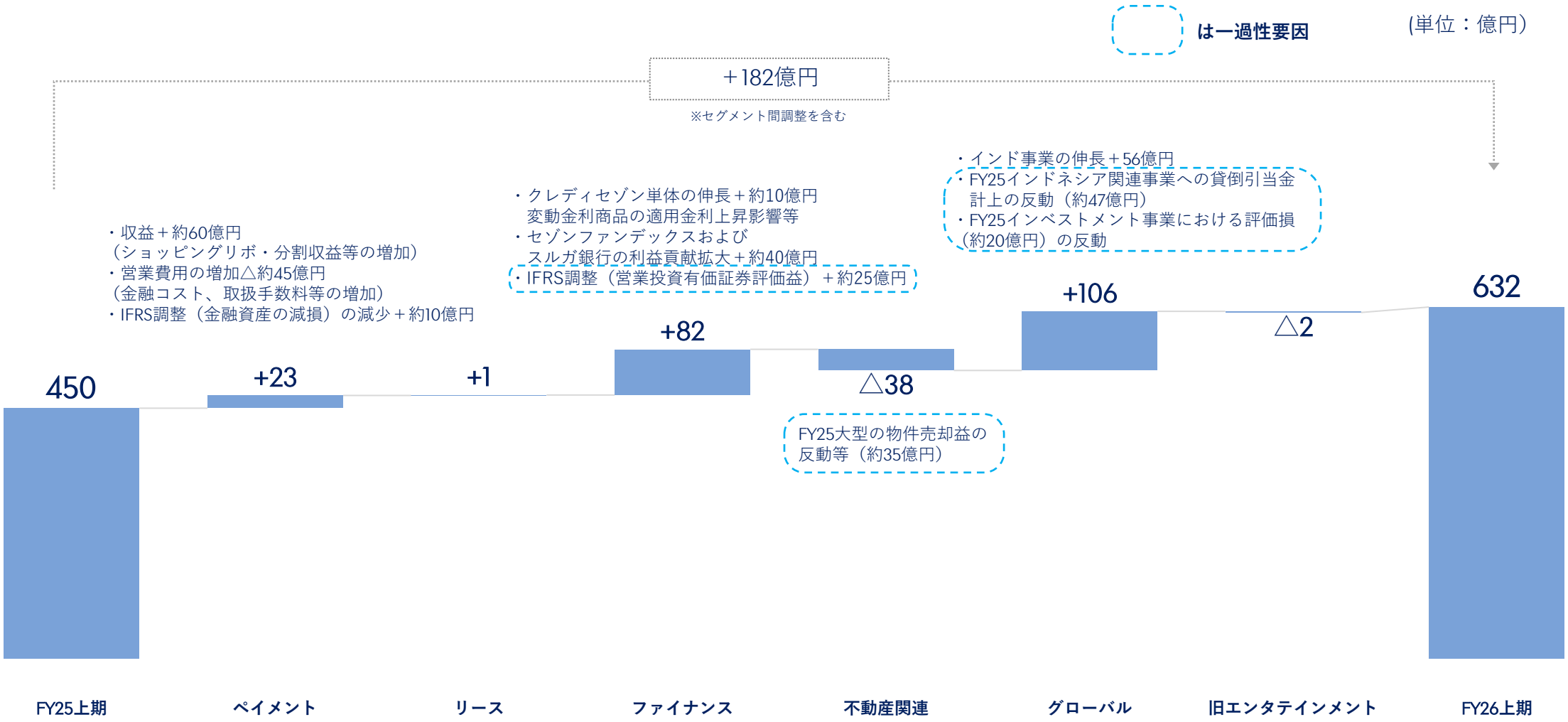
（単位：億円）		FY2025			FY2026			上期 YoY
		1Q	2Q	上期	1Q	2Q	上期	
ペイメント	純収益	672	686	1,358	709	711	1,421	104.6%
	事業利益	121	61	182	116	89	205	112.9%
	（ご参考）旧ペイメント	115	55	171	112	83	195	113.9%
リース	純収益	34	36	71	40	42	82	115.2%
	事業利益	10	11	22	11	13	24	108.4%
ファイナンス	純収益	180	208	388	233	250	484	124.7%
	事業利益	90	113	204	138	147	286	140.2%
不動産関連	純収益	49	95	145	54	63	117	① 81.0%
	事業利益	18	69	88	17	32	49	56.4%
グローバル	純収益	141	153	294	191	220	412	140.2%
	事業利益又は損失	△8	△38	△46	22	37	59	–
（ご参考）旧エンタテインメント	純収益	17	17	35	–	–	–	–
	事業利益	1	0	2	–	–	–	–
連結	純収益	1,089	1,192	2,281	1,224	1,283	2,507	109.9%
	事業利益	229	220	450	304	327	632	140.5%

①前期の大型の物件売却益の反動等（約35億円）、および当初上期に予定していた一部売却予定案件の下期への期ずれ影響等→利益計上時期の期ずれによるものであり、通期業績見通しに変更なし

© CREDIT SAISON CO., LTD.

セグメント事業利益　前年差の主な増減分析

CREDIT SAISON



© CREDIT SAISON CO., LTD.

連結会社の貢献状況

CREDIT SAISON

■事業利益　連単差

(単位：億円)

	連結　事業利益	単体　経常利益	連単差
FY26-2Q	632.3	353.8	278.4
(前年差)	182.2	18.3	163.8

■連結会社の貢献状況

(単位：億円)

		事業利益貢献	前年差	事業内容
主な 連結子会社	㈱セゾンファンデックス	114.0	+33.0	不動産金融事業・信用保証事業・個人向け融資事業
	Kisetsu Saison Finance(India)Pvt. Ltd.	59.4	+56.4	インドにおけるデジタルレンディング事業
	セゾン投信㈱	10.9	+3.1	投資信託の設定、運用ならびに販売
	セゾンリアルティグループ	7.2	① △40.8	総合不動産事業
主な持分法 適用関連会社	スルガ銀行㈱	47.4	+14.7	銀行業
	HD SAISON Finance Co., Ltd.	10.0	△4.1	ベトナムにおけるリテールファイナンス事業
	髙島屋ファイナンシャル・パートナーズ㈱	6.1	+0.4	クレジットカード事業、保険・投資信託・信託事業
	㈱セブンＣＳカードサービス	5.7	+0.5	クレジットカード事業

①前期の大型の物件売却益の反動等（約35億円）、および当初上期に予定していた一部売却予定案件の下期への期ずれ影響等→利益計上時期の期ずれによるものであり、通期業績見通しに変更なし

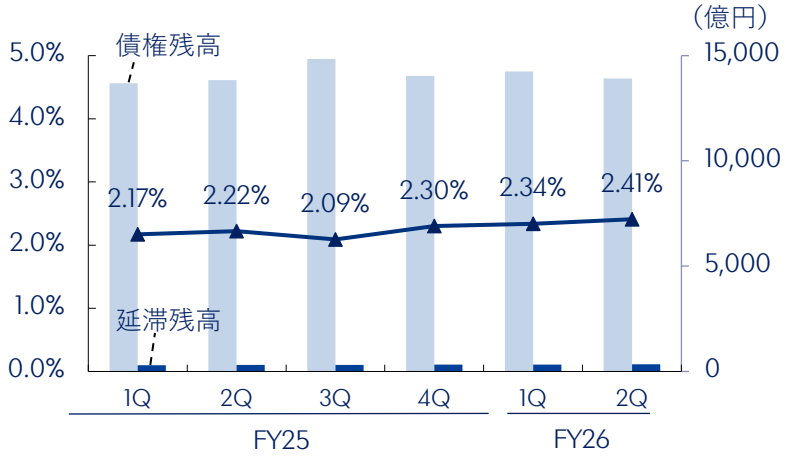
© CREDIT SAISON CO., LTD.

債権リスク【単体】

■【単体】90日以上延滞率

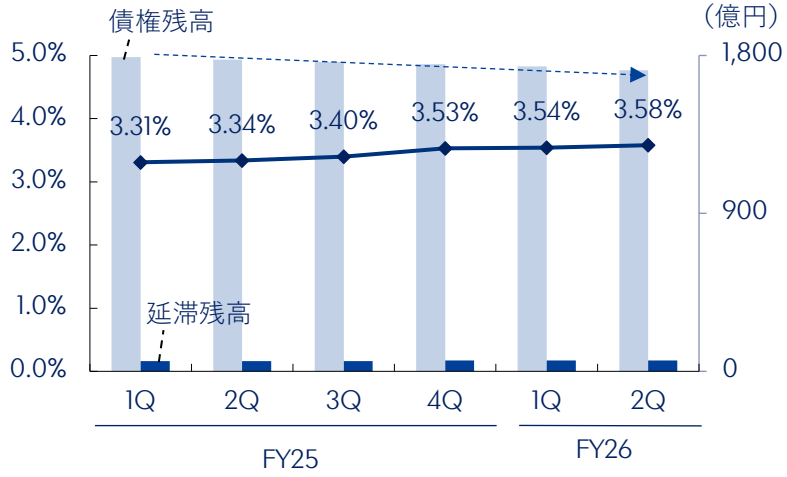
ショッピング

✓ 延滞率は上下するものの、低水準で安定的に推移

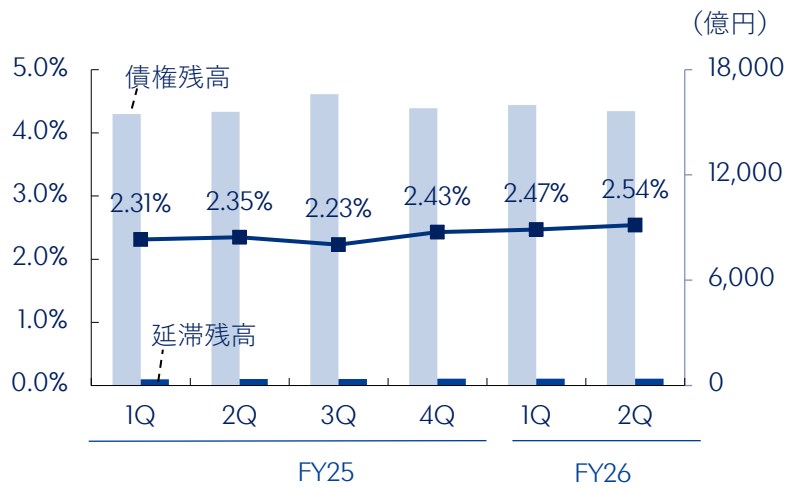


キャッシング

✓ 延滞残高はほぼ横ばいで推移する一方、債権残高減少により計算上の延滞率は上昇⇒実態面での変化は限定的



カード計

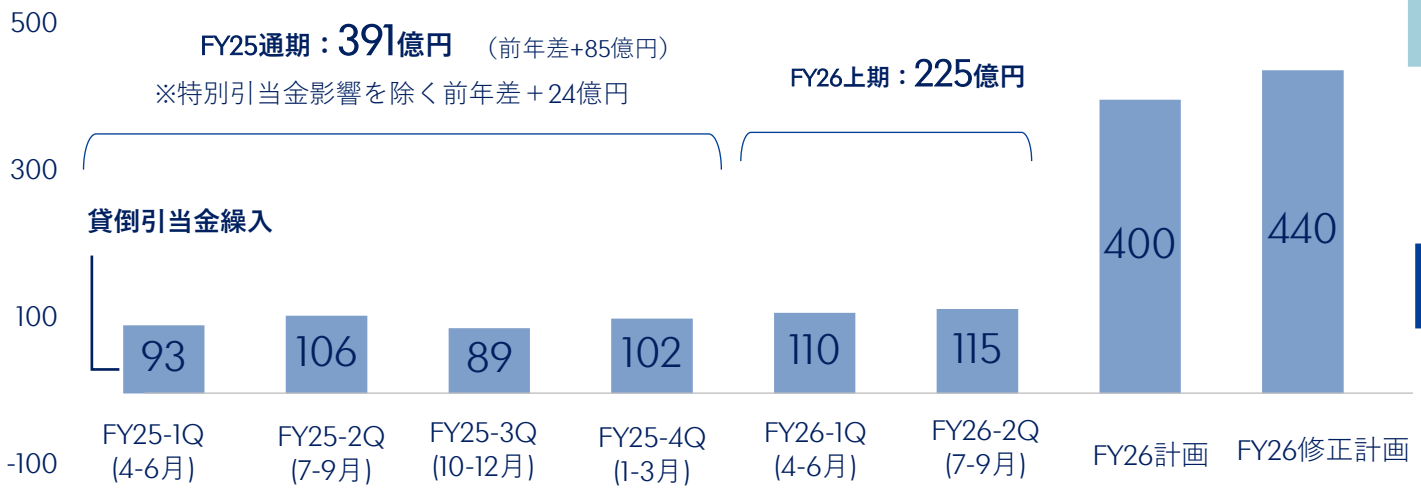


■【単体】貸倒コスト（億円）

FY25通期：391億円　（前年差+85億円）

※特別引当金影響を除く前年差＋24億円

FY26上期：225億円



現状認識

収益拡大により貸倒コストは増加しているが、収益に占める貸倒コストシェアは一定水準を維持

✓プレミアム戦略の推進により個人事業主・SME向けビジネスカードの貸倒コストが増加
✓初期～中期の約定入金率（引き落とし日の入金率）・回収率は概ね安定している
⇒延滞件数の増加ではなく、1件あたりの単価が増加

見通し・対応

FY26修正計画は上期同様の傾向を想定するも、今後を見据え、収益性向上と債権の質改善の両立を進める

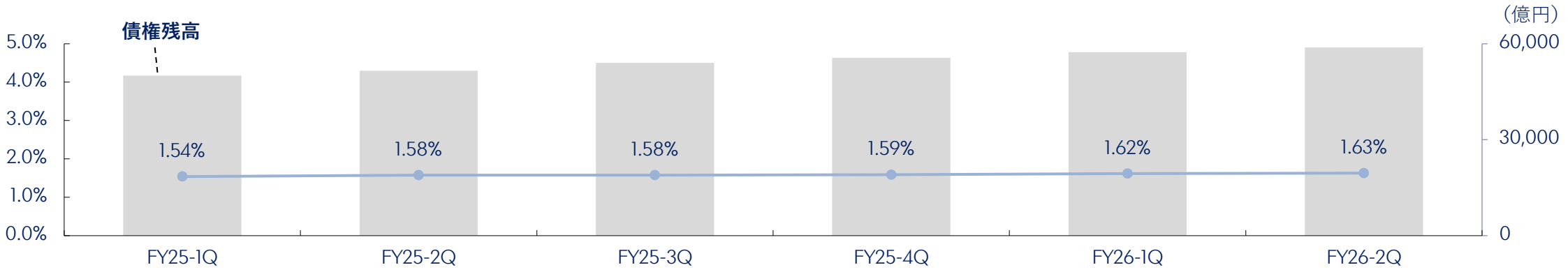
✓与信・利用拡大の継続により、債権残高は増加する見通し
✓新規発行時の与信基準の見直しと、既存会員の与信管理を強化
✓利用状況を踏まえた与信適正化、モニタリング強化を通じ、貸倒コストの抑制と収益拡大の両立を目指す

© CREDIT SAISON CO., LTD.

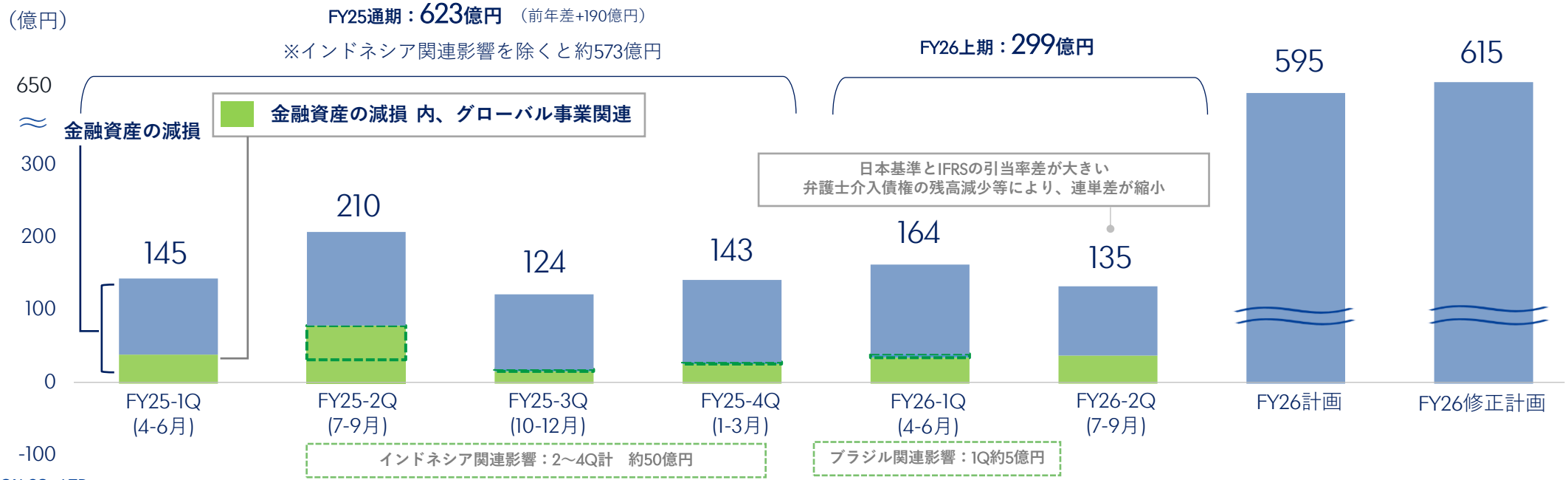
債権リスク【連結】

CREDIT SAISON

■【連結】90日以上延滞率



■【連結】貸倒コスト



© CREDIT SAISON CO., LTD.

CREDIT SAISON

02. 通期業績予想

© CREDIT SAISON CO., LTD.

通期業績予想

CREDIT SAISON

（単位：億円）

		FY25実績	FY26期初予想（2026/5公表）	FY26修正予想（2026/11公表）	増減（期初予想差）	修正予想 前年比
連結	純収益	4,727	5,075	5,200	① +125	110.0%
	事業利益	1,019	1,100	1,200	+100	117.6%
	当期利益	617	755	900	② +145	145.8%
単体	営業収益	3,438	3,645	3,685	+40	107.2%
	営業利益	555	595	595	－	107.1%
	経常利益	620	660	660	－	106.3%
	当期純利益	548	440	575	③ +135	104.9%

①ペイメント・ファイナンス・グローバルの各事業の伸長（セグメント別業績予想は、次スライドを参照）
②ベトナムHD SAISONの持分の一部譲渡に伴う関係会社株式の売却に関連する利益（約110億円/3Q計上予定）（詳細はP.25参照）
③上記②に加え、投資有価証券売却益

© CREDIT SAISON CO., LTD.

セグメント別事業利益予想

※FY26-1Qより、アミューズメント事業の撤退に伴い、「エンタテインメント事業」を廃止し、同事業に含まれていた継続事業を「ペイメント事業」へ区分変更しています。これに伴い、FY25は変更後の報告セグメント区分に組替えて表示しています。
なお、比較のため、ペイメント事業の数値から、区分変更した継続事業を除く数値を「旧ペイメント事業」、
アミューズメント事業に係る数値を「旧エンタテインメント事業」として併せて表示しています。

（単位：億円）	FY2025 上期実績	FY2025 下期実績	FY2025 通期実績	FY2026 上期実績	FY2026 下期計画	FY2026 通期計画（修正）	期初計画差	上下差（下期-上期）	通期計画（修正） YoY
ペイメント	182	140	322	205	154	360	① +25	④ △51	111.5%
（ご参考）旧ペイメント	171	135	306	195	149	345	+25	△45	112.6%
リース	22	23	46	24	23	48	–	△1	102.8%
ファイナンス	204	268	473	286	260	547	② +60	⑤ △25	115.6%
不動産関連	88	104	192	49	90	140	–	⑥ +40	72.8%
グローバル	△46	32	△14	59	45	105	③ +15	⑦ △14	–
（ご参考）旧エンタテインメント	2	7	9	–	–	–	–	–	–
連結 ※セグメント間取引を含む	450	569	1,019	632	567	1,200	+100	△64	117.6%

■ 期初計画差　主な要因

①ペイメント
- ショッピング関連収益等の増加による増収＋約20億円
- 営業費用（貸倒コスト・広告宣伝費等）増加の一方、持分法投資利益の増加等により＋約5億円

②ファイナンス
- クレディセゾン単体の伸長　＋約15億円
  変動金利商品の適用金利上昇影響等による収益増加・広告宣伝費の抑制等
- セゾンファンデックス・スルガ銀行の利益貢献拡大　＋約30億円
- 上期に計上したIFRS調整（営業投資有価証券評価益）＋約15億円

③グローバル
- インド事業の拡大

■ 上期と下期の差　主な要因

④ペイメント
- ショッピング関連収益等の増加による増収＋約50億円
- 営業費用（貸倒コスト・金融コスト・広告宣伝費・システム関連費用等）の増加△約100億円

⑤ファイナンス
- スルガ銀行の通期業績予想を踏まえた利益計画に見直し　△約20億円

⑥不動産関連
- 当初上期に予定していた一部売却予定案件の下期への期ずれ影響等

⑦グローバル
- ベトナムHD SAISONの持分の一部譲渡に伴う利益貢献の減少（詳細はP.25参照）
- インベストメント事業における上期評価益計上の反動

環境変化を踏まえた、長期的な成長に向けた

FY26における資本政策に対する考え方

CREDIT SAISON

✓ 長期的な成長に資する投資機会の可能性を優先的に追求しながら、その進捗を踏まえ柔軟に検討する

成長に資する投資機会の追求

提携やM&Aで“銀行＆証券機能等の実装”の実現を目指すとともに
既存事業への戦略的投資を通じて、次なる利益創出の基盤を構築

株主還元

・中期経営計画（FY24-26）においては安定的かつ継続的な配当方針を堅持しつつ、配当性向は30%以上を目指す
・保有する自己株式は総株式数の10%程度まで圧縮し、新たに取得する株式は原則消却

政策保有株式縮減

・中期経営計画（FY24-26）においては2024年3月末比で保有株式残高の70%相当を縮減

財務健全性

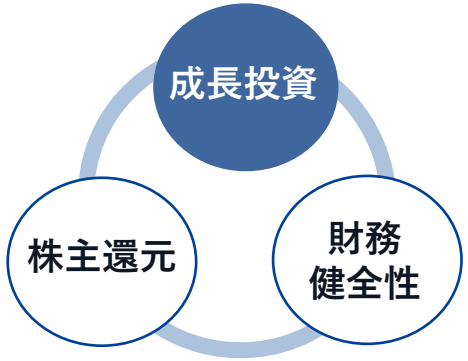
“資金の安定性維持”と”金融コストのバランス追求”
格付けの維持・向上（R&I　A+、JCR　AA−）

現時点における考え方・進捗

・長期的な成長に資する投資機会を優先的に追求する方針を継続

・1株当たり配当金（FY26予想） 175円
・自己株式の取得 200億円
※取得する自己株式は全株式消却

・縮減目標に対する進捗率は 76.7%*
・目標達成に向け、交渉を継続



*進捗率は2024年3月末時点の時価をベースに算出

© CREDIT SAISON CO., LTD.

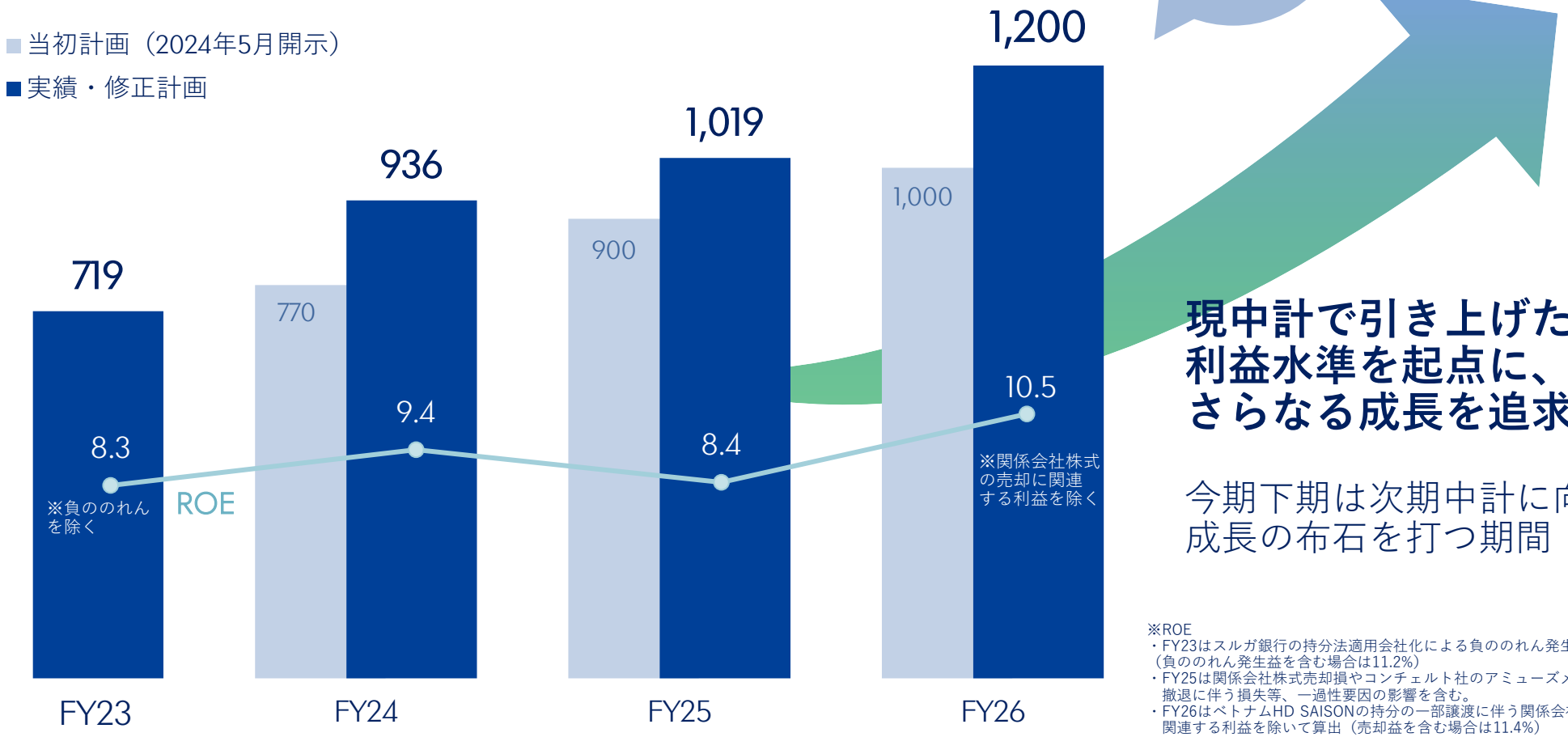
CREDIT SAISON

03. 主要事業の概況
中期経営計画（FY24-26）の進捗

© CREDIT SAISON CO., LTD.

中期経営計画（FY24-26）の3年間で
約500億円の利益成長実現へ

当初計画を大きく上回り、最終年度目標は200億円超の上乗せを見込む



3年連続
過去最高益
更新を目指す

現中計で引き上げた利益水準を起点に、さらなる成長を追求

今期下期は次期中計に向けた成長の布石を打つ期間

※ROE
・FY23はスルガ銀行の持分法適用会社化による負ののれん発生益を除いて算出（負ののれん発生益を含む場合は11.2%）
・FY25は関係会社株式売却損やコンチェルト社のアミューズメント事業撤退に伴う損失等、一過性要因の影響を含む。
・FY26はベトナムHD SAISONの持分の一部譲渡に伴う関係会社株式の売却に関連する利益を除いて算出（売却益を含む場合は11.4%）

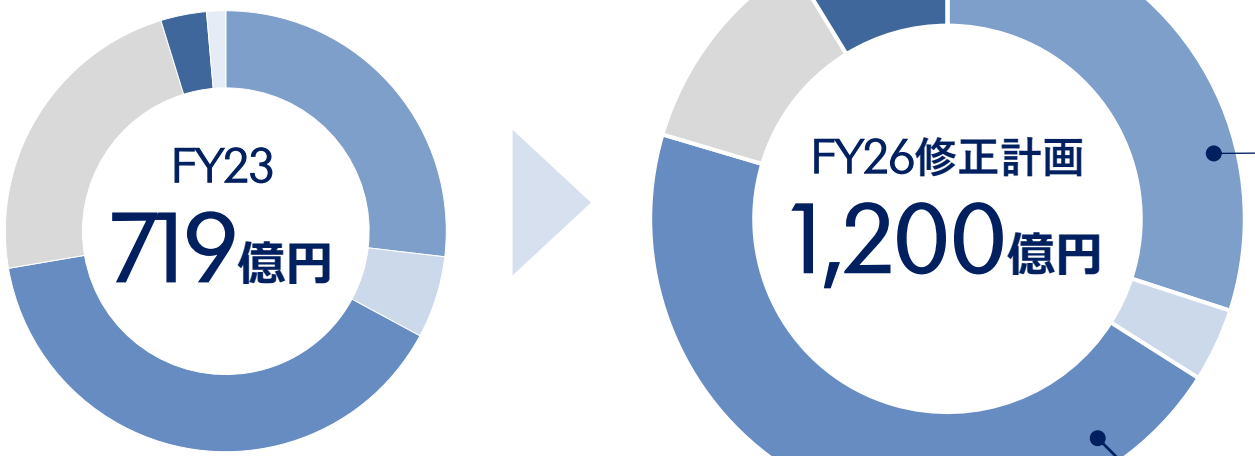
© CREDIT SAISON CO., LTD.

ペイメント・ファイナンス・グローバルの成長が
現中期経営計画の増益を牽引

- 国内事業：当初計画を上回る成長で、強固な事業基盤を構築
- グローバル事業：当初中計計画は未達も、着実に成長フェーズへ

次期中計のさらなる成長へ

連結事業利益のセグメント別構成



3年間（FY24-26）で
約500億円の利益成長へ

グローバル事業

FY23 **24**億円→ FY26修正計画**105**億円

・インドを中心としたレンディング事業の拡大
・持続的成長に向けた重点領域の明確化

ペイメント事業

FY23 **192**億円→ FY26修正計画**360**億円

プレミアム戦略を中心とした強固な収益基盤の確立

ファイナンス事業

FY23 **282**億円→ FY26修正計画**547**億円

セゾンファンデックス、スルガ銀行との連携強化

※各期の開示時点におけるセグメント区分に基づく数値

© CREDIT SAISON CO., LTD.

03. 主要事業の概況
グローバル事業

© CREDIT SAISON CO., LTD.

FY2027以降の
グローバル事業の持続的な成長に向けた基盤構築



ブラジル

SCFIライセンス取得

資金調達手段や事業運営の柔軟性を高め、
さらなる成長基盤を強化

インド

好調な成長が継続

債権残高の拡大
成長とリスク管理の両立

ベトナム

次の成長ステージへ

長期的な事業成長を見据え、
IPOに向けた必要なステップとして
持分比率を変更

© CREDIT SAISON CO., LTD.

グローバル事業概況

CREDIT SAISON

- インドを中心としたレンディング事業が堅調に推移し、順調な進捗
- セグメント事業利益を90億円→105億円へ上方修正

（単位：億円）	FY2025			FY2026			上期前年差
	1Q	2Q	上期	1Q	2Q	上期	
セグメント利益	△8	△38	△46	22	37	59	106
レンディング事業※	9	△35	△26	26	33	60	86
内インド	△4	7	3	27	31	59	56
ブラジル	4	4	8	0	3	3	△4
ベトナム	11	2	14	6	3	10	△4
インベストメント事業	△18	△2	△20	△4	3	△0	20

※レンディング事業には、上記3カ国以外の事業およびグローバル事業運営に係る人件費等の費用（事業部コスト）等を含む

インドネシアの進捗：撤退に向け、会社清算手続きへ移行

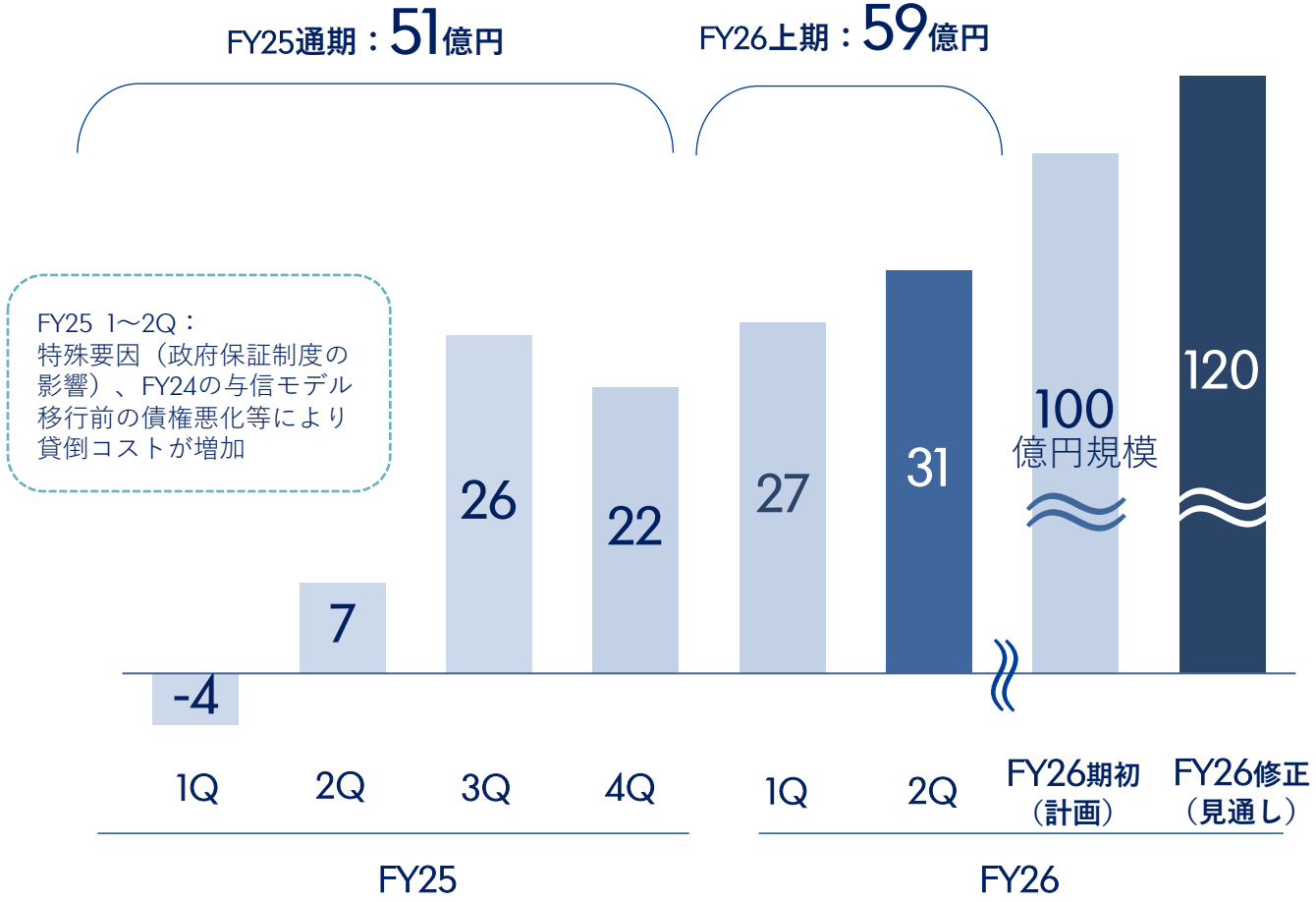
© CREDIT SAISON CO., LTD.

インド事業：堅調な利益成長が継続

■Credit Saison Indiaの事業利益貢献

※Kisetsu Saison Finance（India）Pvt. Ltd.

（単位：億円）



上期（4-9月）の概況

堅調な利益進捗

- 上期事業利益は**59億円**となり、前年通期の**51億円**を上回る
- **インドの事業利益を100億円規模→120億円に上方修正**

利益成長を支える取り組み

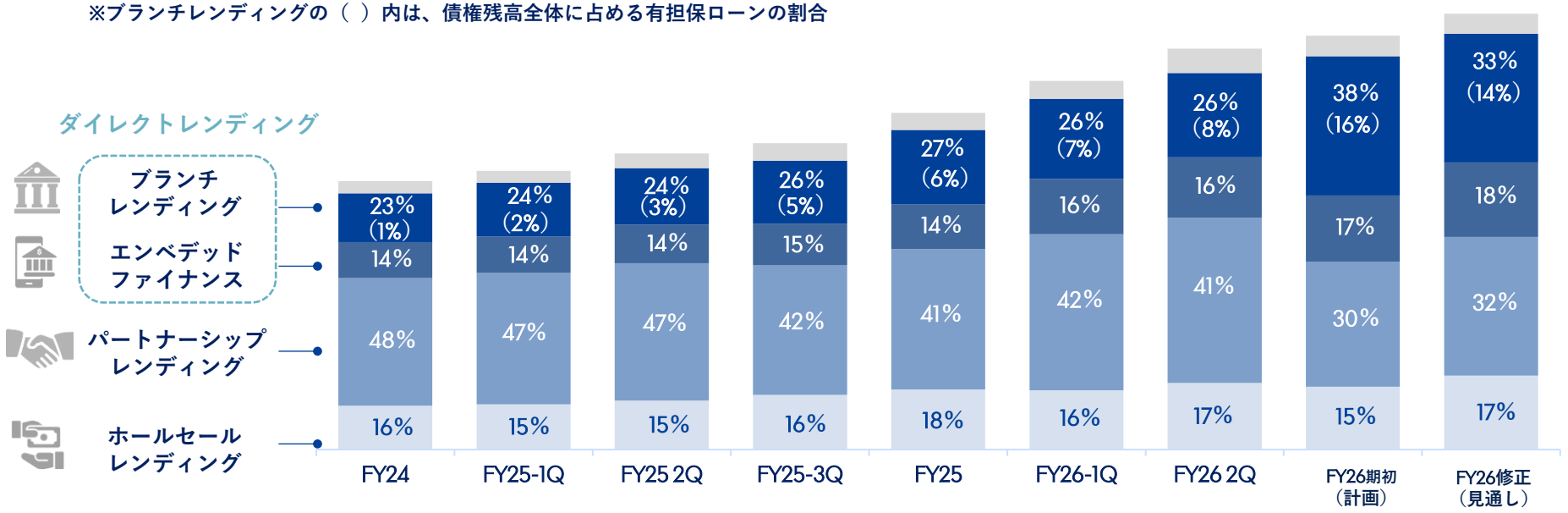
- **債権残高の拡大**を背景に、トップラインの成長が継続
- 有担保ローンの拡大を通じた**ポートフォリオの安定性向上を推進**
- 与信管理・リスクコントロールを継続し、不良債権比率（GNPA）が改善

© CREDIT SAISON CO., LTD.

インド事業：残高拡大と資産健全性を両立

債権残高（単位：億INR）	FY24	FY25-1Q	FY25-2Q	FY25-3Q	FY25	FY26-1Q	FY26-2Q	FY26期初（計画）	FY26修正（見通し）
	1,800	1,880	2,000	2,070	2,270	2,490	2,710	2,800	2,950
債権残高（単位:円）(期末日レートINR)	3,100億円（1.75円）	3,200億円（1.70円）	3,300億円（1.68円）	3,600億円（1.74円）	3,850億円（1.71円）	4,250億円（1.72円）	4,450億円（1.64円）	4,750億円（1.71円）*	5,000億円（1.71円）*
3か月毎の残高伸び率	+4%	+4%	+6%	+3%	+10%	+10%	+9%	+20%（年間）	+30%（年間）
不良債権比率（GNPA）	1.2%	1.2%	1.4%	1.4%	1.3%	1.1%	1.0%	メルクマール2%未満	

※ブランチレンディングの（ ）内は、債権残高全体に占める有担保ローンの割合



債権流動化･･･Credit Saison Indiaが貸付した債権を銀行などの金融機関へ売却、資産や資本の効率化を図る　*FY25期末日レートINR1.71円を使用

上期のプロダクト別概況

ダイレクトレンディングの拡大方針を維持しながら、債権の質を重視し、プロダクトごとの成長ペースを柔軟に調整

成長ペースを調整

ブランチレンディング
債権の質を重視した慎重な与信運営

プロダクト特性に応じた再配分

成長ペースを加速

顧客層の拡大と提携先プラットフォームの利用活発化により、既存提携先の取扱高が増加

エンベデッドファイナンス

パートナーシップレンディング

ダイレクトレンディング拡大に向けた取り組み

ブランチレンディング

- 大都市圏（Metro, Tier 1）からTier 2～Tier4都市への展開を拡大
- 販売代行業者との連携強化および直販体制の拡充

エンベデッドファイナンス

- 強みである与信力を活かし差別化された競争力のあるサービスを提供
- 新たな顧客層を開拓

© CREDIT SAISON CO., LTD.

【Appendix】インド事業：主な事業モデル

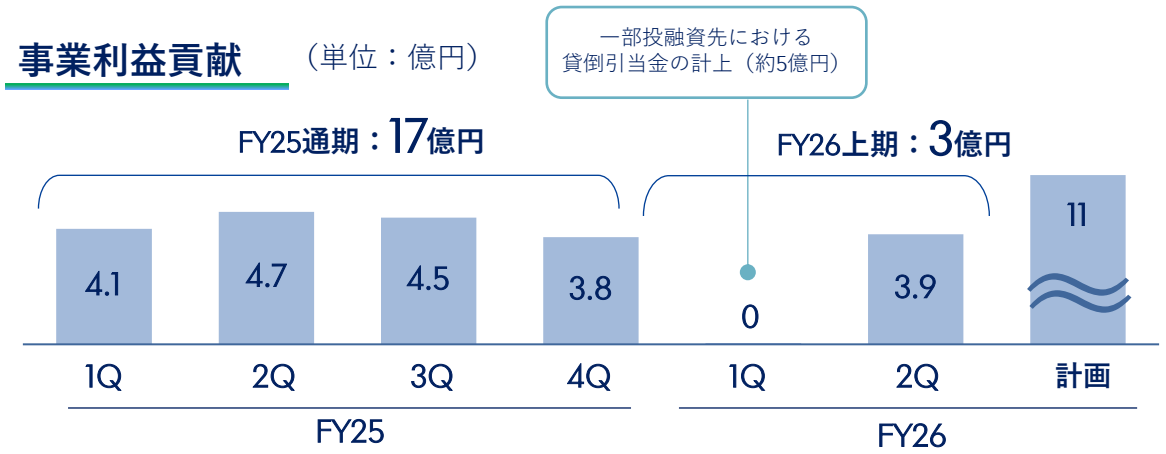
事業モデル	ホールセール レンディング	パートナーシップ レンディング	エンベデッド ファイナンス	ブランチ レンディング	
				無担保	有担保
概要	現地ノンバンクに対する貸付	Fintech事業者との提携を通じた貸付	非貸金事業者との提携を通じた貸付	独自拠点や販売代行業者を活用した貸付	
対象顧客	現地ノンバンク	Fintech事業者がオリジネーションしたコンシューマー/MSME	コンシューマー	MSME	MSME/コンシューマー
平均貸付金利	～13%	提携先による	～22%	～17%	11～17%
1顧客あたり **平均貸付額**	2～5億ルピー	提携先による	5万～50万ルピー	50万～750万ルピー	100万～5,000万ルピー
平均貸付期間	12～24カ月	3～36カ月	18～36カ月	約30カ月	約160カ月
パートナー数（過去取引含む）	77	15+	14	118 ※拠点数	
GNPA（不良債権比率、2026年9月末時点）	0.8%	0.5%	0.6%	3.1%	1.3%
担保取得等	**債権を担保**として設定	一部**パートナーから保証**を取得	―	**・政府による保証制度** **・居住用・商業用不動産を担保とした有担保ローン**	

ブラジル事業

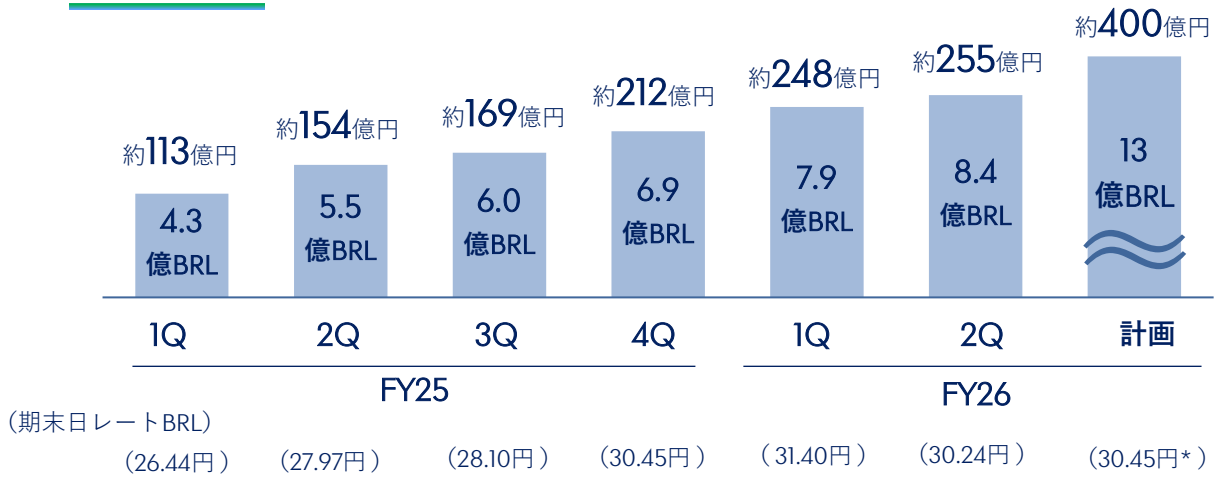
- 残高は順調に拡大
- 1Qに一部投融資先の信用リスク上昇に伴う貸倒引当金を計上したものの、2Qは当該先に対する追加計上なし
- SCFI（※）ライセンスを取得し、資金調達・事業運営の柔軟性を拡大　※SCFI：ブラジル特有のノンバンク金融機関ライセンス

事業利益貢献

（単位：億円）



残高



（期末日レートBRL）
（26.44円）　（27.97円）　（28.10円）　（30.45円）　（31.40円）　（30.24円）　（30.45円*）

*FY25期末日レートを使用

SCFIライセンスを取得　次の成長ステップへ

ホールセールレンディング（B2B2C）＋ダイレクトレンディング（B2C）

第1ステップ これまで

・フィンテックパートナーの融資事業に対する資金提供

第2ステップ　SCFIライセンスの活用に向け準備中

ライセンスを活用し、既存パートナーとの連携を深化・拡大するとともに金融サービスの組み込みに向けた大手企業との新たな提携を推進

■第2ステップに向けた最初のパートナー

Mova（Credit as a Service）
- Serasa Experian傘下のデジタル融資基盤提供事業者
- 独自データおよびSerasa Experianのクレジットマーケットプレイスを活用
- 提携商品：民間企業従業員向け給与天引きローン

次期中期経営計画を見据え、ブラジル事業のさらなる成長を目指す

事業領域の拡大と資本効率を重視した成長戦略について、戦略説明会等でお示しする方針

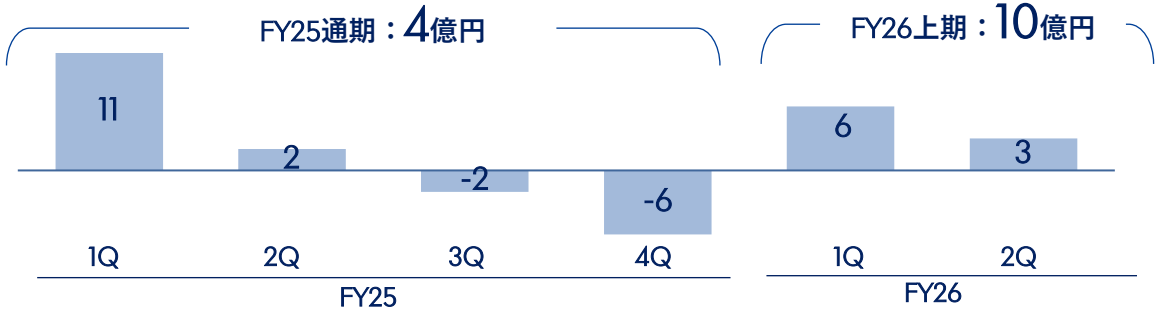
※FIDC：ローン債権、売掛債権、リース債権などを証券化して運用する、ブラジル独自の仕組み。
当社は、Fintechなどが債権譲渡したFIDCを通じ貸付を実行（BtoBtoCモデル）。

© CREDIT SAISON CO., LTD.

ベトナム事業

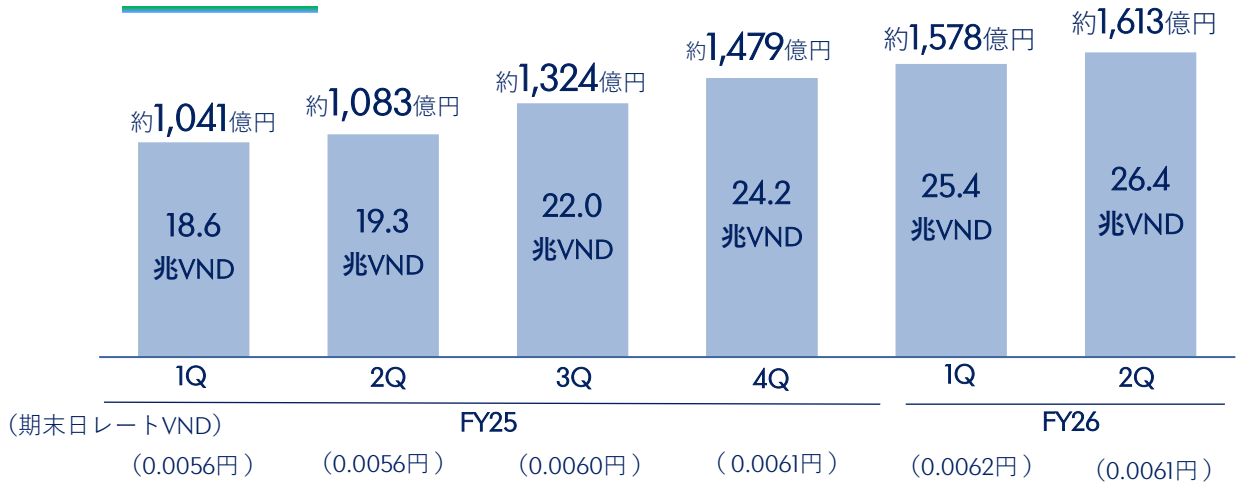
■ 事業成長を背景に、将来的な上場を見据えた戦略的な持分再編を推進し、さらなる企業価値向上へ

事業利益貢献　（単位：億円）



【参考】内、IFRS調整（ECL等）（単位：億円）	FY25					FY26	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
	＋2	△5	△9	△14	△26	△4	△5

債権残高



長期的な成長を見据えたIPOへの取り組み

HD SAISONの株式会社化および将来的な上場を見据え、一部持分の譲渡を通じた資本構成の再編を推進

さらなる成長と企業価値向上
IPOを見据えた資本基盤の強化と投資家層の拡大により、持続的な成長へ

成長への継続的な参画
再編後も持分20%を保有し、経営への関与および事業連携を継続する方針

IPOに向けた取り組み

持分再編　持分比率49%→20%
外国戦略投資家としての上限出資比率（20%）に対応するため、一部持分の譲渡を進める

株式会社化
有限責任会社（LLC）から株式会社（JSC）へ

IPO
資本基盤の強化・投資家層の拡大・さらなる企業価値向上へ

03. 主要事業の概況
ペイメント事業

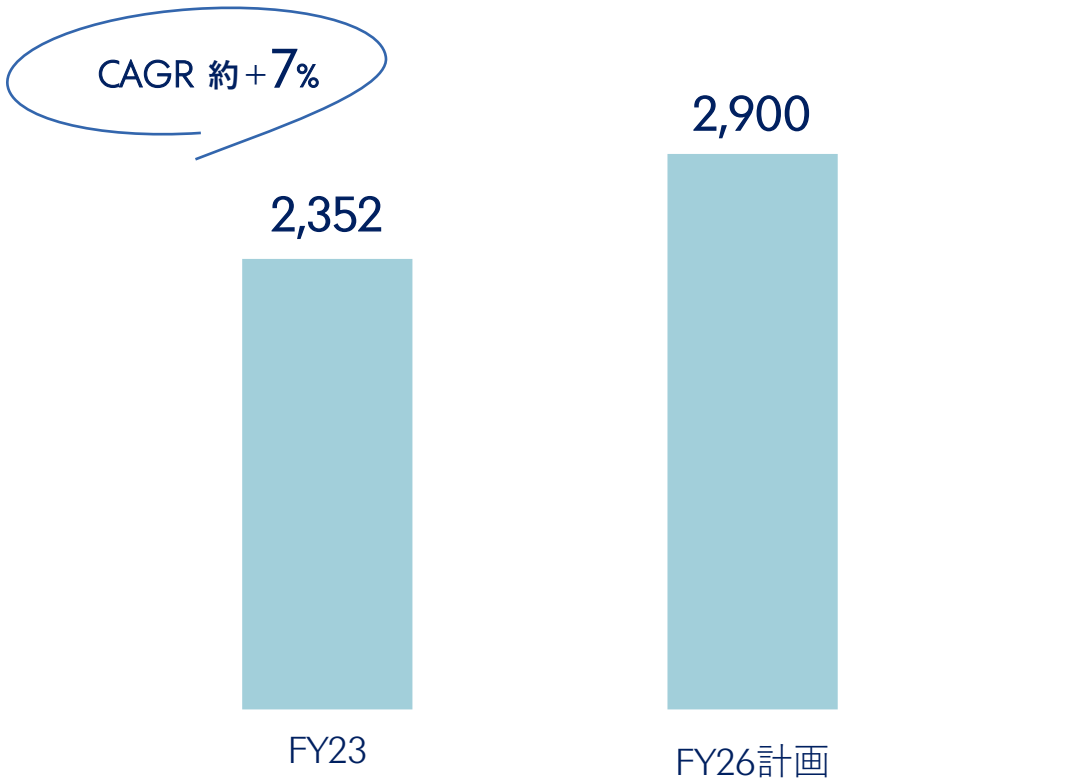
© CREDIT SAISON CO., LTD.

現中計3年間で
ペイメント事業の利益創出力が大きく向上

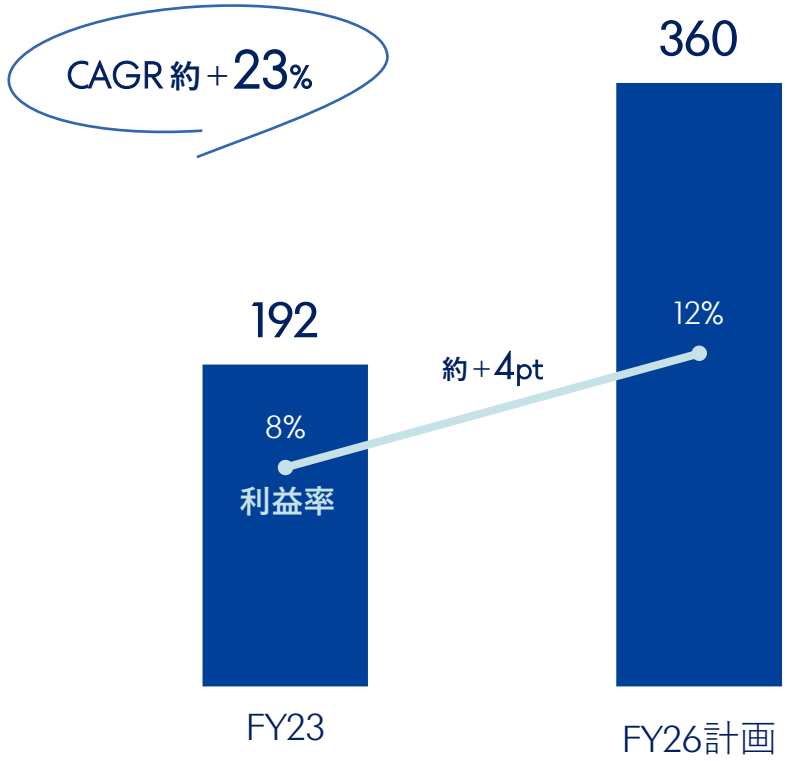
進化した収益基盤をもとに、持続的な利益成長へ

（単位：億円）

連結純収益



連結事業利益



※各期の開示時点におけるセグメント区分に基づく数値　※CAGR（年平均成長率）は、FY23実績を起点にFY26計画までの3年間で算出

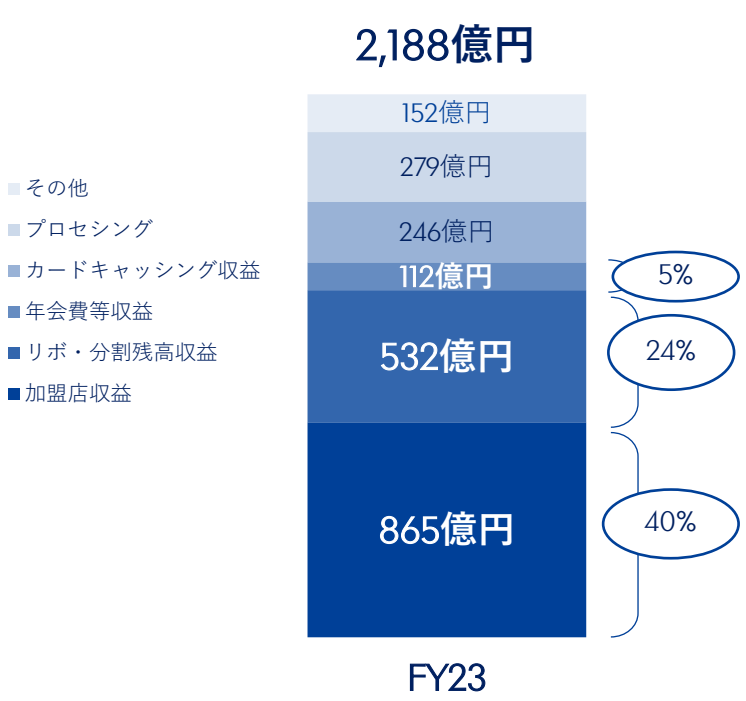
© CREDIT SAISON CO., LTD.

プレミアム戦略により収益構造が進化

収益構造の多様化・収益性向上

一回払い中心からリボ・分割等の高収益領域や
安定的な年会費収益の比重が高まる収益構造へ進化

単体ペイメント事業の収益構成比



FY23→FY25の主な変化

年会費等収益　構成比 ＋2pt

プレミアム会員の拡大等により安定収益が向上

▶ETCカードサービス手数料の新設に加え、さらなる手数料施策の展開余地

リボ分割収益　構成比 ＋5pt

「あとから分割」のリリースや
手数料率見直しによる収益拡大

▶将来的なリボ料率の更なる見直しを見据え、
一部プレミアムカードの優遇レートを見直し（2027/1～予定）

加盟店収益　構成比は低下するも、実額は増収

高単価・高稼動のプレミアムカードの拡大により、
取扱高が伸長し、加盟店収益が増加

© CREDIT SAISON CO., LTD.

プレミアム戦略の推進により
会員数に依存しない収益力を確立

CREDIT SAISON

プレミアム会員の収益構造の多層化



プレミアム戦略による会員・利用基盤の拡大 ※FY26上期実績

※（）はFY23上期→FY26上期の推移

会員基盤の拡大

- **新規発行**に占めるプレミアムシェア　約30%（+5pt）
- **稼動会員**に占めるプレミアムシェア　約25%（+5pt）
  稼動率は一般カード+15pt

取扱高・残高の拡大

- **ショッピング取扱高**に占めるプレミアムシェア　約50%（+10pt）
  一客単価は一般カードの約2.5倍
- **リボ残高**に占めるプレミアムシェア　約40%（+5pt）
  リボ残高単価は一般カードの約1.5倍

今後の拡大余地

会員のプレミアム化
提携先との連携強化による
プレミアム化の促進

既存会員の利用促進
日常利用の促進と利用シーンの拡大

リボ・分割残高の拡大
利便性向上と利用促進施策の強化

© CREDIT SAISON CO., LTD.

提携ネットワークの深化・拡大により プレミアム会員基盤の成長を加速

CREDIT SAISON

提携戦略による プレミアム会員拡大

- プレミアム提携カードの展開
- 一般カードからプレミアムへ転換

→ プレミアム顧客基盤の拡大 → 収益機会の拡大

独立系ノンバンクの強みを活かし、多種多様な提携ネットワークを通じて、新たな会員基盤を拡大

既存提携先との取り組み深化

両社の強みやリソースを活かした、さらなるシナジーの追求

- 提携カードのリニューアルやプレミアム化を通じた利用促進と顧客価値向上
- 提携先の顧客基盤・ブランド力と当社のカード事業ノウハウを活かし、会員基盤を拡大

提携先一例


三井不動産グループ


ヤマダデンキ


西武グループ


DMM


カインズ

×

新規アライアンスの推進

新たな顧客層・チャネルの拡大

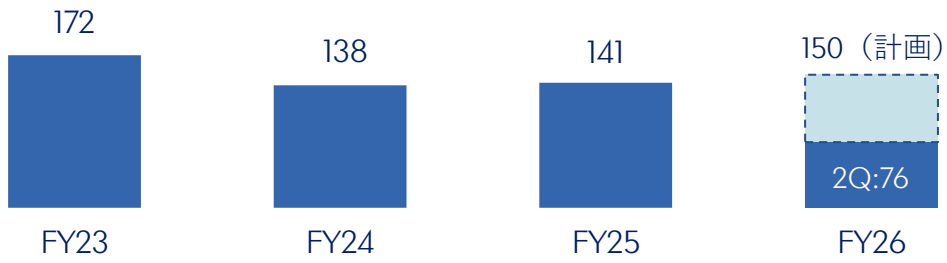
- デジタル・IPなど、多様な業界・チャネルとの提携を推進
- 提携先の顧客接点と当社のカード・金融サービスを組み合わせ、収益機会を拡大

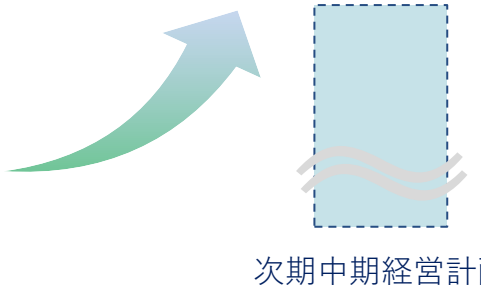
重点領域

デジタル　IP

顧客LTVの高い領域への展開

新規発行数の推移（万枚）




次期中期経営計画

提携戦略の拡大・深化を通じ、顧客基盤の拡大を目指す

© CREDIT SAISON CO., LTD.

新たな金融体験の創出

CREDIT SAISON

■ ファイナンス・ペイメントに続き、バンキング領域へ協業を拡張し
お客様へのシームレスな金融体験の提供と、新たな収益機会の創出を目指す

資本業務提携
2023

ファイナンス領域での連携開始
両社のノウハウを活用し
協業基盤を構築

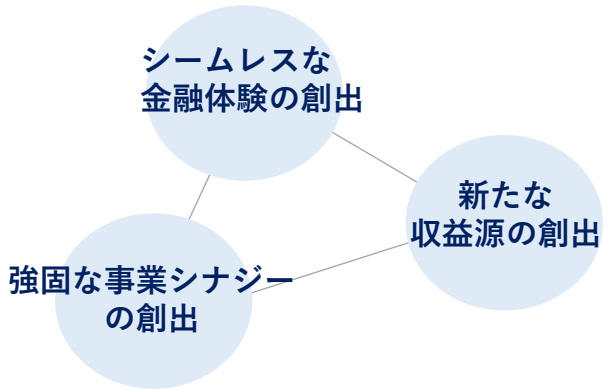
ペイメント領域での顧客ニーズの取り込み
2024
スルガ銀行のお客様へ
クレディセゾンのクレジットカードを共同展開

2023年の提携当初からの構想が実現へ
「セゾンバンク（仮称）」を開始予定
2027初頭
スルガ銀行の銀行機能と
クレディセゾンの顧客基盤・決済機能を連携した
デジタルバンキングサービス

セゾンバンクの価値提供　バンク×ノンバンクの強みを融合し、“預ける・支払う・楽しむ”をシームレスにつなぐ

※「セゾンバンク」は、スルガ銀行が有する預金・振込等の銀行機能と、クレディセゾンの「セゾンカード」による決済機能やポイント、スマートフォンアプリ等のデジタル顧客接点等を組み合わせたサービスのブランド名

セゾンバンクの狙い





セゾンバンクが目指す顧客体験

シームレスな金融体験
セゾンカードアプリ「セゾンPortal」を顧客接点とし、
銀行機能とデジタル上でシームレスに連携

当社ならではの特別の体験
パートナー経済圏の多様なサービスへ接続

セゾン・パートナー経済圏の拡大
金融・決済・パートナーサービスを通じて顧客接点を拡張

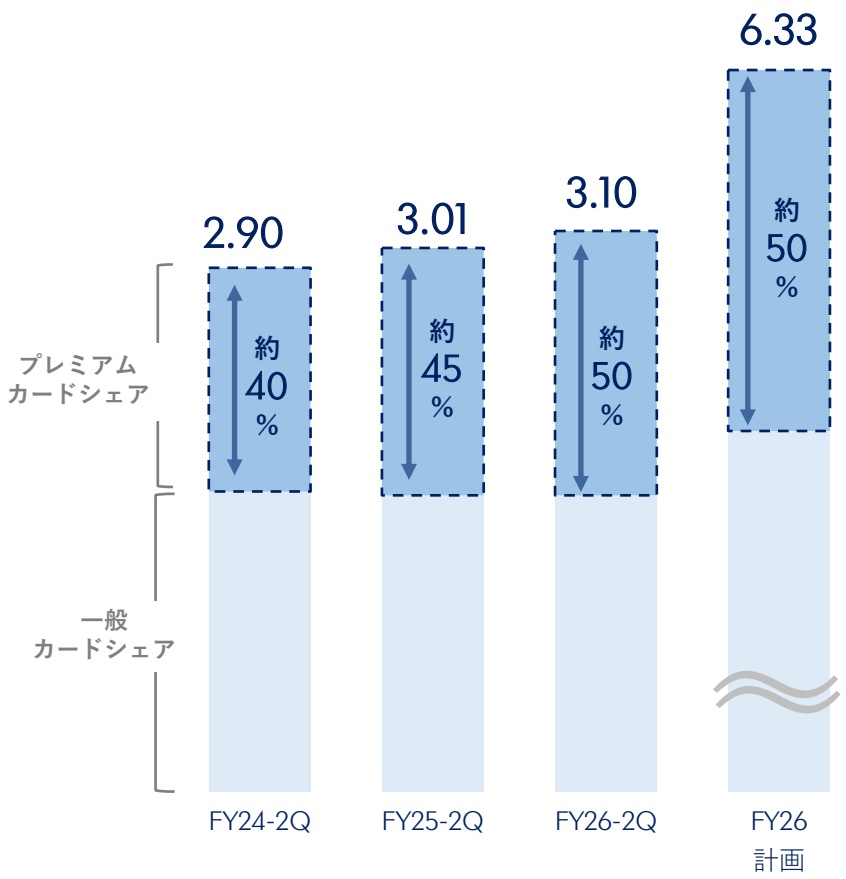
※「セゾンバンク（仮称）」は、当社とクレディセゾンが連携して提供するサービスの名称です。サービス名称・ロゴ・内容等は変更となる可能性があります。
※ 当社はスルガ銀行を所属銀行とする銀行代理業者として契約締結の媒介を行います。預金・送金等の銀行サービスは当社ではなくスルガ銀行が提供するため、ご利用には同行セゾン支店の口座開設が必要です。
※「セゾンバンク（仮称）」は、2023年5月のスルガ銀行との資本業務提携当初から構想していた取り組みであり、当社が成長投資機会として検討している「銀行機能の獲得」とは別の取り組みです。

© CREDIT SAISON CO., LTD.

【Appendix】ショッピング取扱高/ショッピングリボ・分割残高の推移

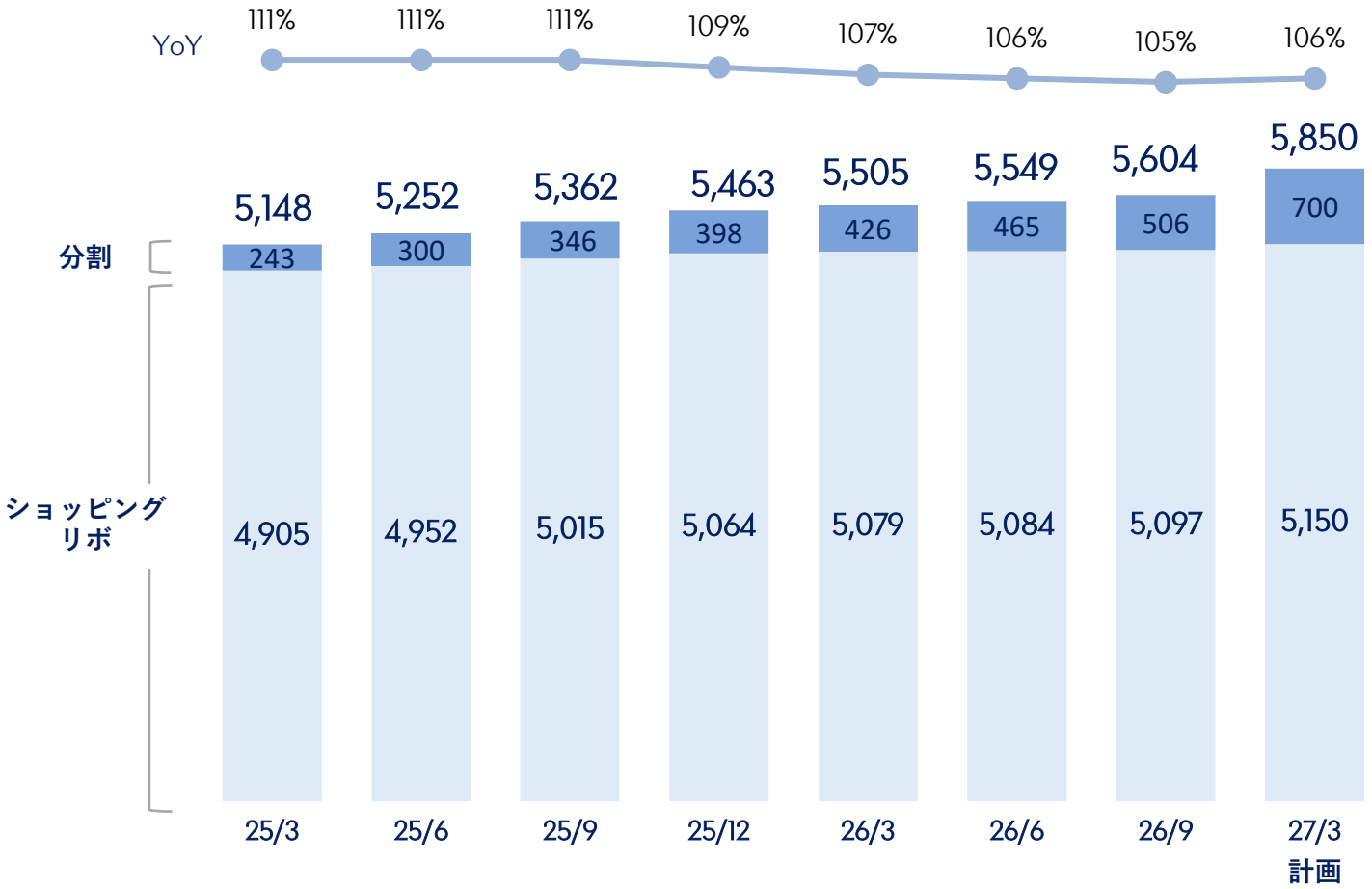
ショッピング取扱高

（単位：兆円）



ショッピングリボ・分割

（単位：億円）



© CREDIT SAISON CO., LTD.

03. 主要事業の概況
ファイナンス事業

© CREDIT SAISON CO., LTD.

オフバランス型ビジネスの拡大と変動金利商品の収益力向上を通じ、資本効率と利益成長を両立

■ 保証・不動産ファイナンスの拡大とスルガ銀行との協業深化を通じ、資本効率を意識した収益基盤の強化を推進

保証ビジネス

金融機関との提携を通じた成長機会の拡大

金融機関の融資拡大に伴う保証ニーズを捉え、
バランスシート負担を抑えながら収益基盤を強化

不動産ファイナンスビジネス

変動金利ビジネスによる収益拡大

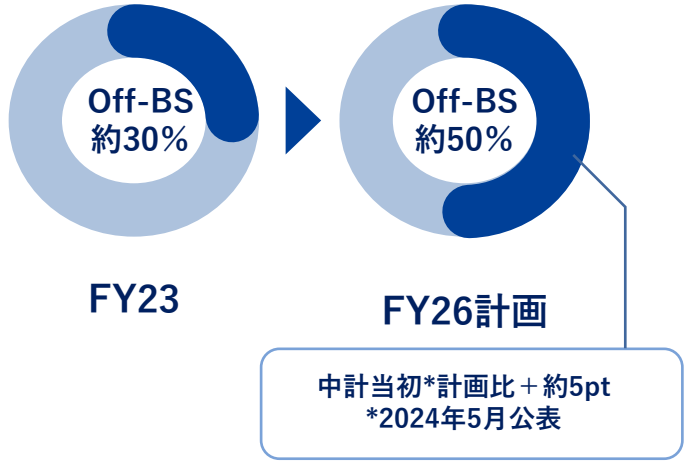
変動金利商品の適用金利上昇を収益拡大につなげる

スルガ銀行との協業深化

スルガ銀行との協業深化による収益基盤の強化

持分法利益の拡大と両社の強みを活かした協業を推進

資産効率性と収益力を両立する事業ポートフォリオへ進化



持続的な利益成長を支える基盤を強化

© CREDIT SAISON CO., LTD.

ファイナンス事業概況

CREDIT SAISON

- 1Qは計画を上回る進捗でスタートし、2Qも計画を上回って着地
- セグメント事業利益計画を487億円→547億円へ上方修正
- 金利上昇も追い風に、安定的な利益成長を継続

（単位：億円）	FY2025			FY2026			上期 前年差
	1Q	2Q	上期	1Q	2Q	上期	
セグメント事業利益 ※	90	113	204	138	147	286	82
クレディセゾン	36	48	85	66	56	123	37
セゾンファンデックス （連結子会社）	34	36	71	46	52	99	27
スルガ銀行 （持分法適用会社）	14	18	32	23	24	47	14

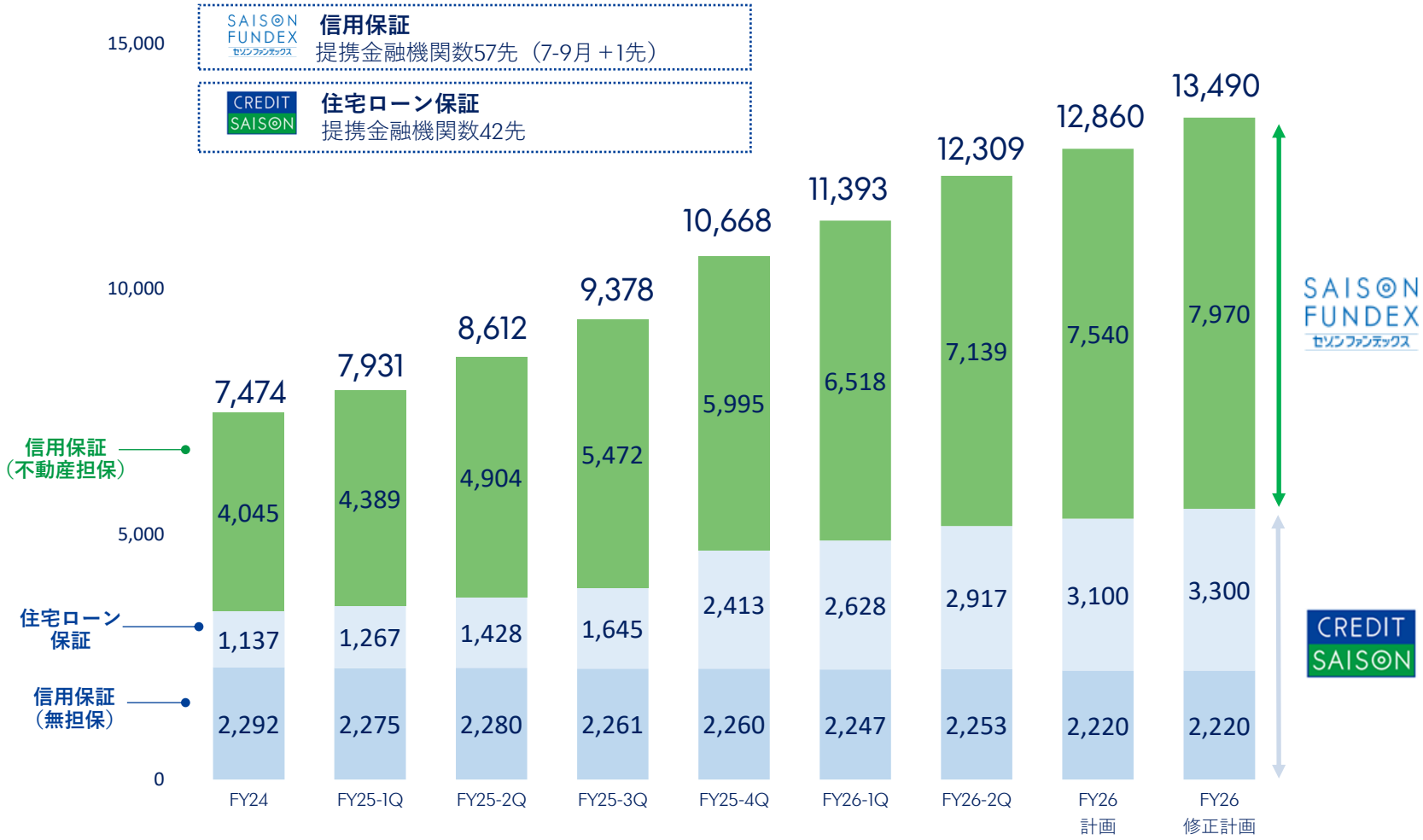
※セグメント事業利益には、クレディセゾン、セゾンファンデックス、スルガ銀行に加え、その他の関係会社やセグメント内の調整等を含む

© CREDIT SAISON CO., LTD.

保証ビジネス

■ 新規提携拡大等を通じて残高を積み上げ

■保証ビジネス残高 （単位：億円）



SAISON FUNDEX 信用保証（不動産担保ローン）

（中小企業・小規模事業者／個人向け）

- ✓ 地方主要都市圏への営業推進と全国各地の金融機関との**提携拡大**
- ✓ 金融機関との連携による商品改定等を通じ、**多様な資金ニーズの取り込み**
- ✓ 保証事業を起点とした金融機関向け**複合営業を推進**

CREDIT SAISON 信用保証（無担保ローン）／住宅ローン保証

（個人／個人事業主向け）

信用保証（無担保）

- ✓ **営業基盤の強化**
- ✓ **AI審査**による審査の高度化・迅速化(最短30秒)と保証単価の向上

住宅ローン保証

- ✓ **提携金融機関の深耕**
  既存提携先における取扱拡大と新規提携先の拡大
- ✓ **商品・サービスの強化**
  提携先ニーズに応じた商品提供

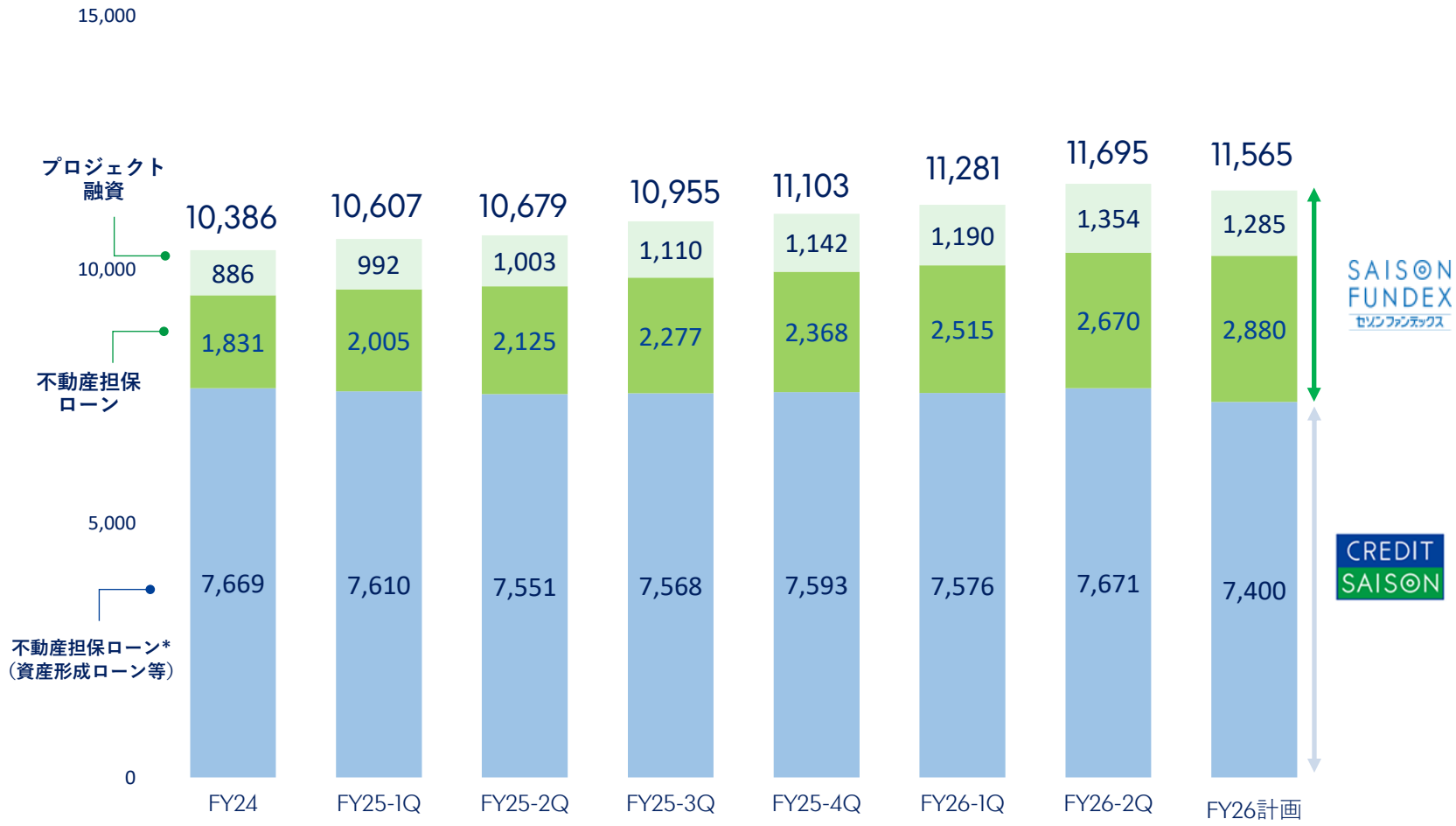
© 2026 CREDIT SAISON CO., LTD.

※各社単体の残高

不動産ファイナンスビジネス

■ 幅広い顧客ニーズの取り込みに加え、変動金利商品の適用金利上昇により収益性が向上

■不動産ファイナンスビジネス残高 （億円）



SAISON FUNDEX セゾンファンデックス

不動産担保ローン

（中小企業・小規模事業者・個人向け／
不動産投資や資金調達など資金使途が選べるローン）

プロジェクト融資

（不動産事業者向け仕入れ資金）

- ✓ **顧客ニーズと市場動向を捉えた商品拡充による競争力強化**
- ✓ **営業活動の強化による顧客接点の拡大**

Web・代理店経由の取扱に加え、
セミナー等を通じた新規顧客開拓を推進

CREDIT SAISON

不動産担保ローン

- ✓ **多様なニーズに応えるサービス展開**

CREDIT SAISON セゾンの資産形成ローン — 個人向け／投資用マンション購入ローン

CREDIT SAISON セゾンの不動産担保ローン — 不動産事業者向け／不動産プロジェクトに関わる仕入れ資金用ローン

- ✓ **既存提携先とのリレーション強化と新規提携先の拡大**

*本ページでは、資産形成ローン以外の法人/富裕層向けローン等も含めた不動産担保ローンを表示しています。 ※各社単体の残高

© 2026 CREDIT SAISON CO., LTD.

CSAX（Credit Saison AI Transformation）

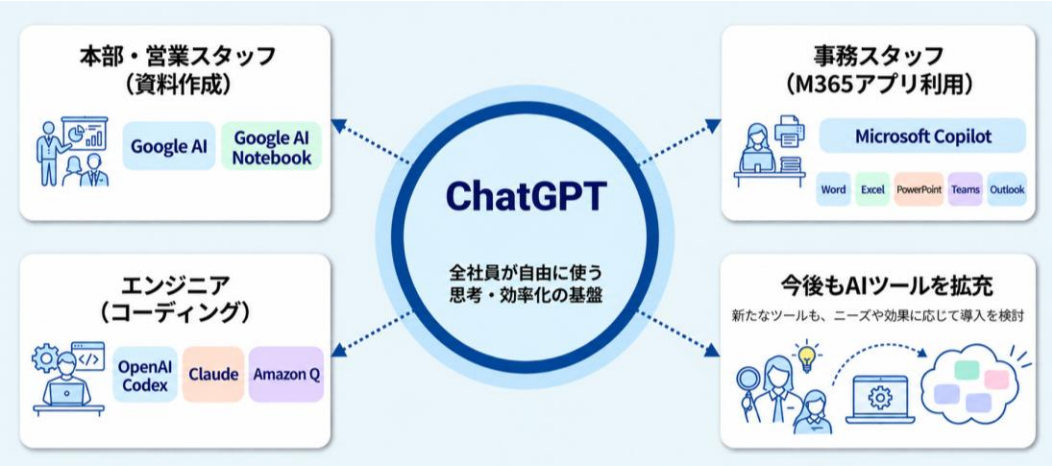
© CREDIT SAISON CO., LTD.

国内事業：全社的なAI活用の浸透

CREDIT SAISON

■ CSAX開始から約1年　全社的なAI活用の浸透を背景に、現場主導の業務改革が進み、高い投資効果を創出

AI活用の浸透：用途別に使い分けるマルチAI



ChatGPT Enterprise
MAU
98.1%

ChatGPT Enterprise
カスタムGPT数
1,200+

現場主導のAIアプリ開発

開発費用や期間の制約で手作業が残る業務について、
社員自らアプリを開発し業務改革を推進



AI関連ROI（2026年度上期）

AIツール費用
約1.5億円

効果
業務削減時間の金額換算効果
約15億円相当 ※1

業務削減時間の金額換算に基づく
ROI 1,000%超 ※2

※AIによる業務削減時間 約26万時間（各AIツールの利用者申告に基づき集計）に時間単価約5,500円を乗じて算出した推計値。実際の人件費削減額ではありません。
※ROI＝削減時間の金額換算額 ÷ AIツール費用 × 100。対象期間：2026年度上期。

© CREDIT SAISON CO., LTD.

インド事業：事業運営全体で生産性向上を推進

CREDIT SAISON

■ 営業・審査・回収・顧客対応からシステム開発まで、幅広い領域にAIを活用し、生産性向上とコスト効率化を推進

インドにおけるAI活用の全体像



主な取り組み事例

営業

AI音声エージェント
AIが顧客にサービスを案内

実績

融資実行1件当たりコスト
約60%削減

与信審査

Credit Manager CoPilot
AIが信用情報等を分析し、
審査担当者の判断を支援

目標

審査生産性
+20%

債権回収・顧客対応

AIコール・メールBOT
AIによる督促・回収や
問い合わせメールの自動対応

目標

問い合わせメールの**70%**を
BOTで自動対応
（2027年3月まで）

システム開発

生成AIによる開発支援
設計・コード生成・テストを効率化

実績

開発期間
2週間超→約1週間

© CREDIT SAISON CO., LTD.

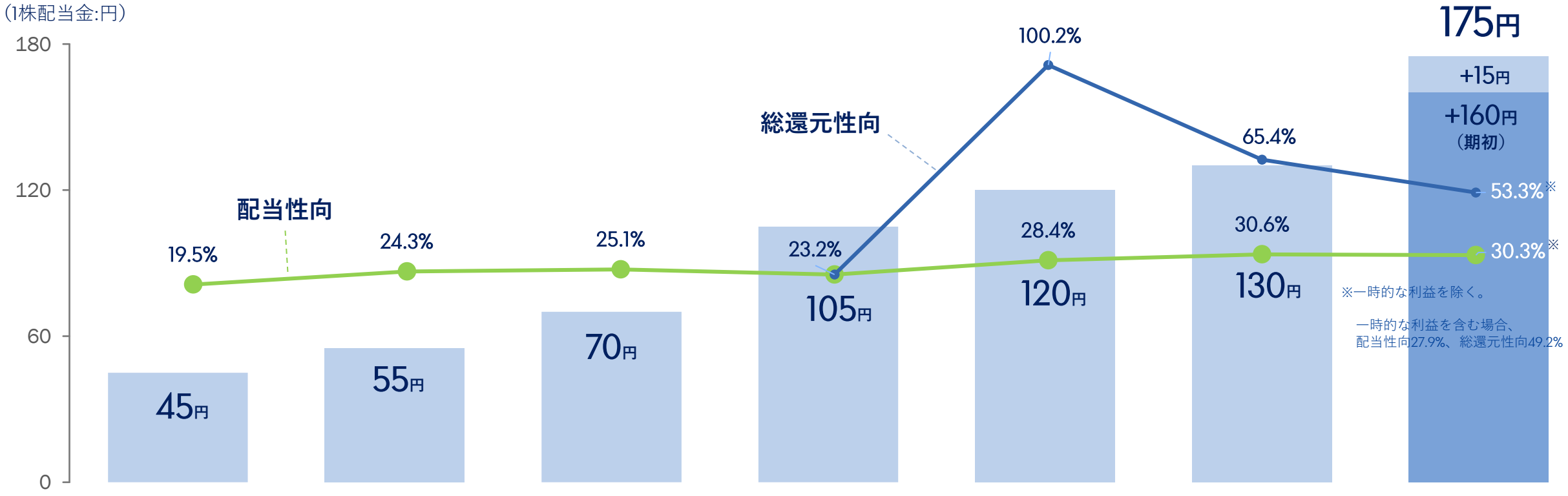
CREDIT SAISON

Appendix.

© CREDIT SAISON CO., LTD.

株主還元

- 中期経営計画（FY24-26）では安定的かつ継続的な配当方針を堅持しつつ、配当性向は30%以上を目指す
- FY26修正予想：前回の期末配当予想から普通配当を15円増配し、期末配当金を1株当たり175円とする予定
  一時的な利益を除いた利益水準を基礎として配当水準を検討



	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26修正予想
当期利益	361億円	353億円	435億円	729億円	663億円	617億円	900億円
自己株式取得					500億円	200億円	200億円

© CREDIT SAISON CO., LTD.

財務政策

■健全な財務基盤について

信用格付

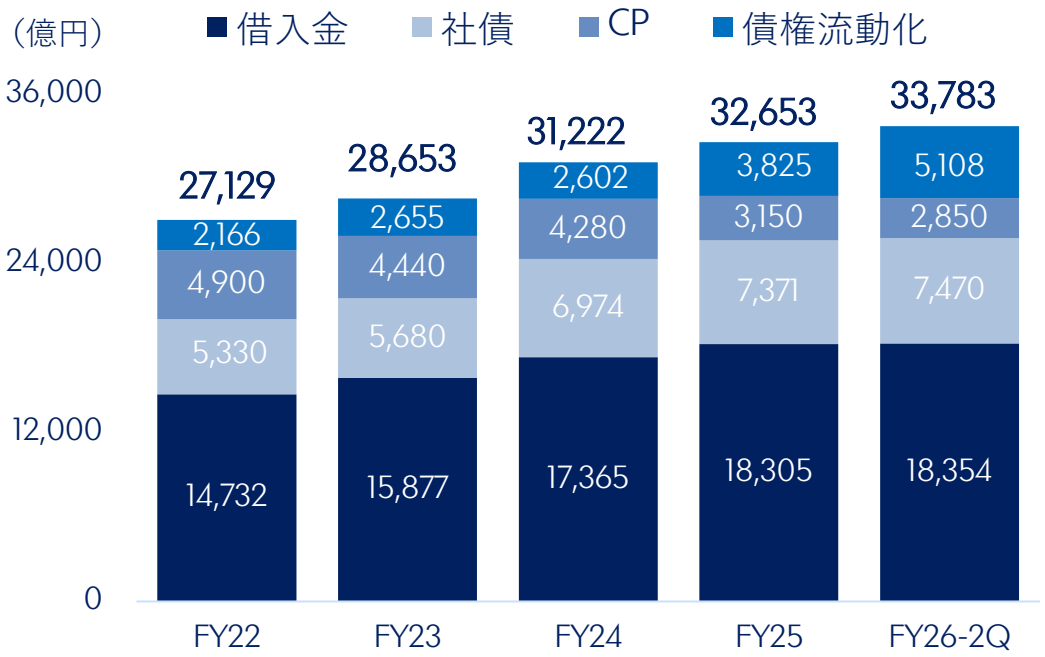
・R＆I　A+　　※1996年10月以降30年以上「A+」継続

・JCR　AA−　※2025年1月 新規取得

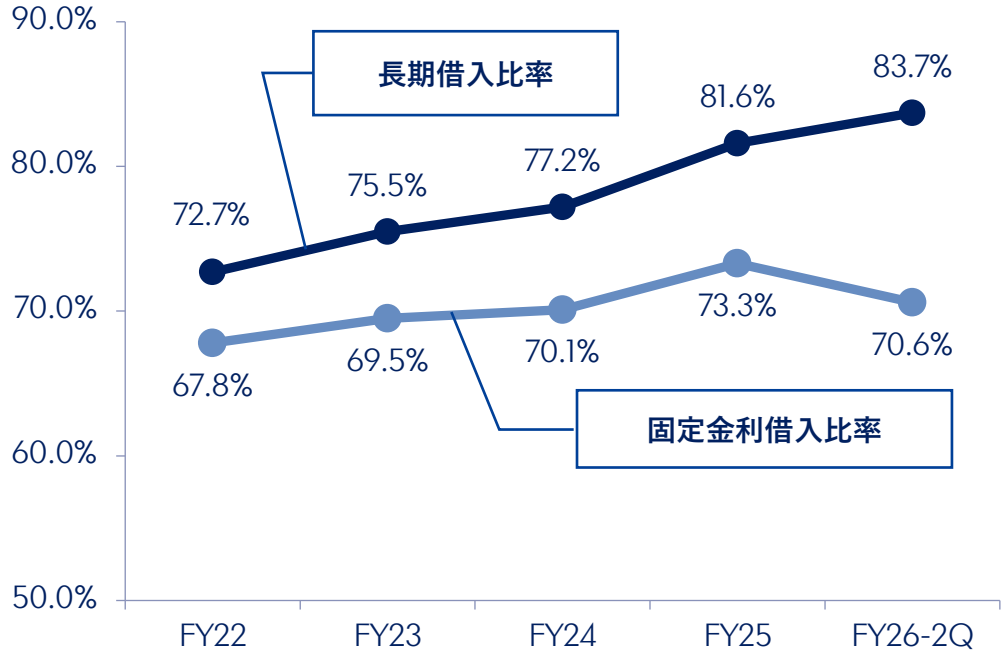
■有利子負債の構造について

- 有利子負債の約8割程度を長期資金で構成
- 固定金利調達は全体の約7割程度で構成
- 流動性補完枠はコミットメントライン等を6,500億円備える

【単体】有利子負債残高推移



【単体】長期・固定借入比率推移



FY26期初計画（2026/5公表）：政策金利は2026年4月：1.00%、10月：1.25%への引き上げを想定
FY26修正計画（2026/11公表）：政策金利は2026年6月：1.00%、9月：1.25%、12月：1.50%への引き上げを想定

© CREDIT SAISON CO., LTD.

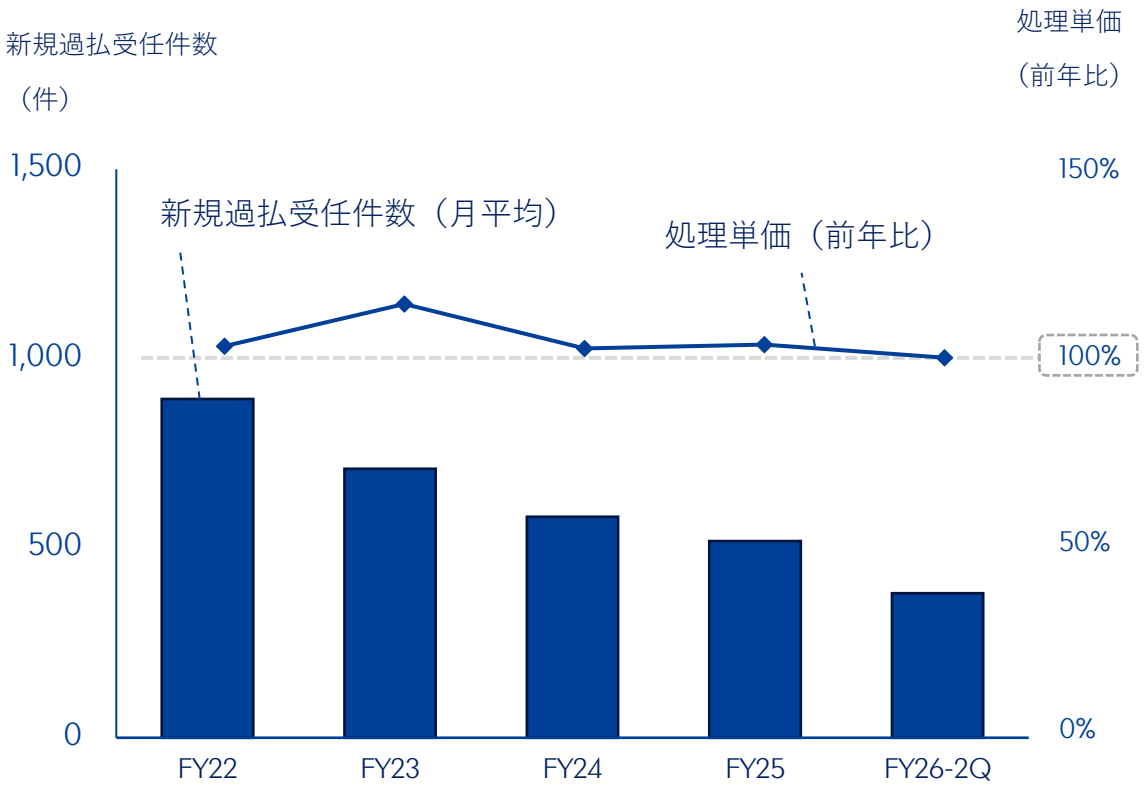
利息返還請求

CREDIT SAISON

**処理単価は前年を超える水準で推移するも、
新規過払受任件数は減少トレンド**

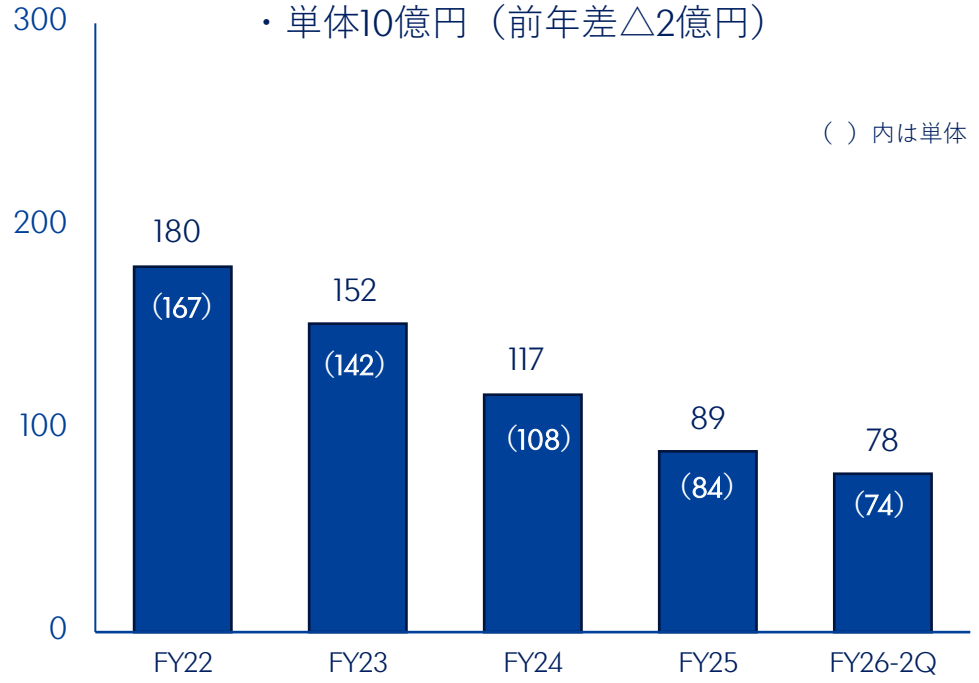
**利息返還損失引当金 取崩額は
継続的に前年を下回る**

■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

<FY26-2Q　取崩額>
・連結11億円（前年差△4億円）
・単体10億円（前年差△2億円）



© CREDIT SAISON CO., LTD.

社外からの評価（一例）

■ESG評価

GPIFが採用する6つのESG指数のすべて、
およびFTSE4Good Index Seriesに選定

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index

FTSE JPX Blossom Japan Index

2026 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

2026 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

S&P/JPX カーボン エフィシェント 指数

MORNINGSTAR GenDi J
Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index
TOP CONSTITUENT 2023

FTSE4Good

気候変動に関する取り組み

2050年度の温室効果ガス排出量**ネットゼロの実現**に向け、
2025年7月に**気候移行計画を策定**し、取り組みを強化。

■サイト評価

IRサイトは主要な2つのサイトランキングでW受賞、
サステナビリティサイトは2026年初選出

2年連続受賞

銀賞初受賞

優秀企業初選出

企業ホームページ 最優秀サイト 2025 日興アイ・アール 総合部門

Gomez IR Site Ranking IRサイト総合ランキング 銀賞 2025年

Gomez ESG Web Awards 2026

■DX評価

DX推進の実績が評価され、DX銘柄は4年連続選定

DX銘柄2026 Digital Transformation

DX認定

※株式会社クレディセゾンのMSCIインデックスへの組み入れ、およびMSCIロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名称の使用は、MSCIまたはMSCI関連会社による株式会社クレディセゾンへの後援、推奨、販促には該当しません。
MSCIインデックスはMSCIの独占的財産であり、MSCIおよびMSCIインデックスの名前とロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。

© CREDIT SAISON CO., LTD.

CREDIT SAISON

IR・投資家情報

https://corporate.saisoncard.co.jp/ir/

統合レポート2025

https://corporate.saisoncard.co.jp/ir/integrated_report/

・本資料では年度表記にFYを使用しています。
　例えば、FY25は2026年3月期（2025年4月～2026年3月）を指しており、他年度も同様に表しています。
・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。

© CREDIT SAISON CO., LTD.