

FY2024 1Q 決算概況資料

Summary of Financial Results

August 9, 2024

Credit Saison Co.,Ltd.

東証プライム市場上場 証券コード:8253

Tokyo Stock Exchange Prime Market, Securities Code: 8253

株式会社クレディセゾン

2025年3月期 第1四半期決算説明会

2024年8月9日

[登壇者]

常務執行役員 CFO 根岸 正樹

決算サマリー／Financial summary

(億円／¥100 Million)

		FY23 1Q	FY24 1Q	前年比 YOY	FY24計画 plan	進捗率 Progress rate
連結 Consolidated	純収益 Net revenue	858	1,000	116.5%	4,130	24.2%
	事業利益 Business profit	235	228	97.0%	770	29.7%
	四半期利益 Profit attributable to owners of parent	169	165	97.9%	520	31.9%
単体 Non-consolidated	営業収益 Operating revenue	687	735	106.9%	3,030	24.3%
	営業利益 Operating profit	104	98	94.0%	425	23.1%
	経常利益 Ordinary profit	129	123	95.4%	480	25.8%
	四半期純利益 Profit	117	102	87.1%	340	30.0%

3

根岸：根岸でございます。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。

私から第1四半期の概況について、ご報告いたします。

まず、3ページ目、第一四半期決算の全体像でございます。

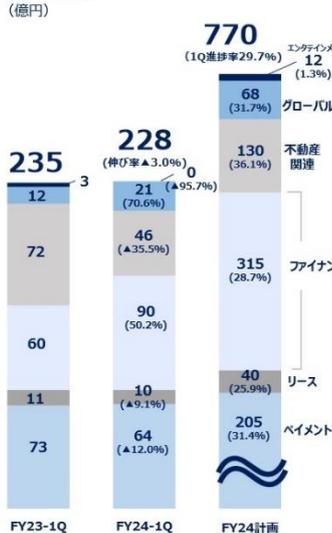
連結純収益は1,000億円、前比で116.5%、進捗率24%です。事業利益につきましては228億円、前比97%、進捗率29%、四半期利益については165億円、前比97%、進捗率31%ということで、増収減益でございます。

セグメント別業績概況

■純収益 (億円)



■事業利益 (億円)



1Q概況	
支払い	プレミアム戦略による取扱高やリボ残高伸長により増収、貸倒コストの上昇に加え、将来収益獲得に向けた広告宣伝費の増加等により減益
リース	既存主力販売店への営業活動強化による増収の一方、貸倒コストの上昇により減益
ファイナンス	セゾンファンデックスやスルガ銀行とのグローバルビジネスの拡大により増収増益
不動産関連	セゾンリアルティの不動産信託受益権売却益の剥落により増収減益
グローバル	Credit Saison Indiaを中心としたレンディング事業の拡大により増収増益
エンタテインメント	新店舗オープンに伴う費用影響により減収減益

4

次の4ページ目、セグメント別業績概況でございます。

まず支払いセグメント、純収益606億円、前比で105.8%、事業利益につきましては64億円、前比で88%、進捗率31.4%でございます。純収益につきましては、クレディセゾンの支払い事業におけるリボ収益が順調に進捗したことなどにより増収。事業利益につきましては、収益を作る上で必要な営業連動費等々が増加したことに加えまして、貸倒コストの増加が約22億円あったということで、前年対比ではマイナスでございます。

次に、ファイナンスセグメントでございます。純収益につきましては161億円、前比で117%、事業利益につきましては90億円、前比150%、進捗率28.7%でございます。ファイナンスの純収益につきましては、クレディセゾンの信用保証、ファイナンス関連の事業、ならびにセゾンファンデックスの信用保証、不動産担保ローン等の事業が非常に堅調に推移をいたしました。また事業利益につきましては、クレディセゾンならびにセゾンファンデックスの貢献に加えまして、持分適用となっておりますスルガ銀行の貢献利益が約14億円加算されて、90億円となっております。

次に不動産関連セグメントにつきましては、純収益74億円、前比で118%、事業利益につきましては46億円の前比で64%、進捗率は36%でございますけれども、事業利益については、従前からご説明のとおり昨年の第1四半期、不動産ファンドの持分売却益を39億円ほど計上した反動により、前比で64%という着地でございます。

またグローバルセグメントにつきましては、純収益 117 億円、前比で 261%、事業利益につきましては 21 億円で前比 170%、進捗率 31%というところでございます。収益・事業利益ともに、インドの Kisetu Saison Finance が順調に推移をして、こちらの数字が作られているというところでございます。なおグローバル事業につきましては、少し為替の影響を受けている状況でございます。

連結会社の貢献状況

■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
FY24-1Q	228.7	123.6	105.0
(前年差)	▲7.0	▲5.9	▲1.0

■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	セゾンリアルティグループ	29.4	▲28.7	総合不動産事業
	(株)セゾンファンデックス	29.2	+6.6	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.	12.4	+8.4	インドにおけるデジタルレンディング事業
	セゾン債権回収(株)	5.2	+1.7	サービサー（債権回収）業
主な持分法 適用関連会社	スルガ銀行(株)	14.2	+14.2	銀行業
	(株)セブンCSカードサービス	2.9	+0.2	クレジットカード事業
	高島屋ファイナンシャル・パートナーズ(株)	2.9	+0.2	クレジットカード事業、保険・投資信託・信託事業
	(株)セゾンテクノロジー*	1.3	▲0.6	システム構築・運用事業、データ連携ソフトウェアサービス事業

* (株)セゾン情報システムズは2024年4月1日に「(株)セゾンテクノロジー」に社名を変更いたしました。

5

次に5ページ目、連結会社の貢献状況でございます。連単差につきましては105億円ということで、前年とほぼ同じでございます。

主な連結子会社の貢献利益ご覧いただきますと、セゾンリアルティグループについては29.4億円、前年差マイナスの28億円となっておりますけれども、こちらは先ほど申し上げましたとおり、昨年の不動産ファンド持分売却益の反動でございます。

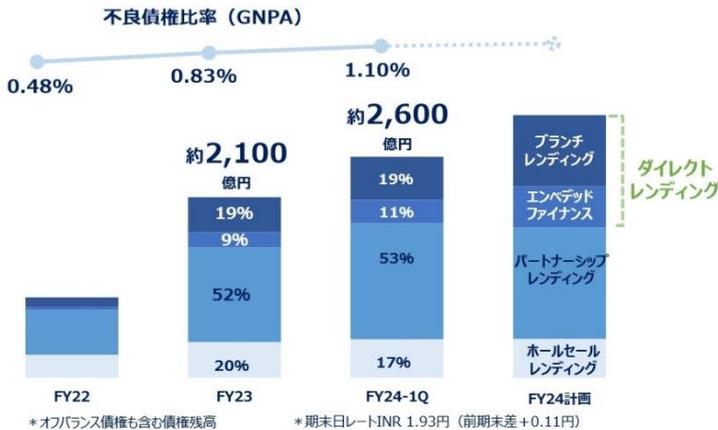
また一方で、セゾンファンデックス29.2億円、Kisetsu Saison Finance12.4億円ということで、こちらの2社は、非常に堅調に進捗をしている状況でございます。持分適用会社のスルガ銀行は昨年の第2四半期から取り込みを行っておりますけれども、今第1四半期につきましては、14億円の取り込みを行っているというところでございます。

Credit Saison Indiaの進捗



- ✓ 債権残高は順調に伸長し、FY24-1Qの債権残高は約2,600億円
- ✓ 引き続きリスクをコントロールしながら、収益性の高いダイレクトレンディングの拡大を図る

■ Credit Saison India 債権残高推移



ブランチレンディング

支店ネットワークの拡大と
営業代行業者の活用により残高を伸長
支店数: 45支店
※新規支店開設1支店
※2024年6月末時点

エンベデッドファイナンス

非金融事業者との提携を通じ、
顧客基盤を拡大
提携パートナー数: 10先
※新規提携先1社
※2024年6月末時点

8

8 ページ目、各事業の進捗についてご報告をいたします。

まずはグローバル事業のインド事業でございます。貸付残高につきましては第1四半期末で、円ベースで2,600億円でございます。こちらは期末日のレートが、インドルピーで1.93円で計算されております。前期末差はプラス0.11円でございますので、少し伸びが大きい印象があるかと思っております。この6月の期末日レートで前年度末実績2,100億円を洗い替えると、おおむね2,300億円ぐらいになりますので、2,300億円から2,600億円というような変動と捉えていただければと思います。

なお、このCredit Saison Indiaにつきましては、今期より一層、ダイレクトレンディングに注力をしていくことを大きな目標としております。このダイレクトレンディングは非常に高い目標を掲げて進めており、この第1四半期はその高い目標に対して、少し物足りなさというものがございましたけれども、おおむね計画をこの後リカバリーできる見込みでございます。ただ一方でパートナーシップレンディングは、予算以上に堅調に推移をしたという状況でございます。

ファイナンス事業 クレディセゾン×セゾンファンデックス

✓ 保証ビジネス、不動産ファイナンスビジネスともに残高は順調に拡大



次の9ページ目、ファイナンス事業でございます。

保証ビジネスにつきましてはこの第1四半期、クレディセゾンの無担保の信用保証、そして住宅ローン保証も堅調に推移をしております。トータルで残高は前年対比で123%の伸びでございます。無担保の信用保証は102%の伸び、住宅ローン保証については442%の伸びでございます。また、併せてセゾンファンデックスの信用保証事業の残高の伸びについては、前比で141%ということで、堅調に引き続き推移をしております。

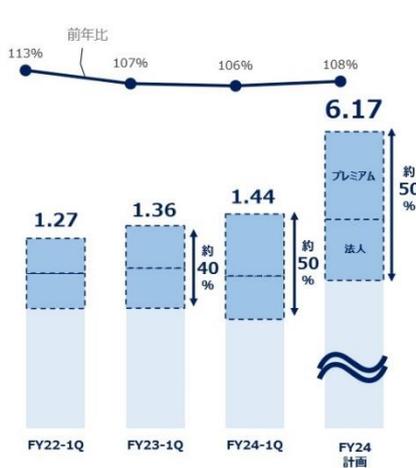
またその右側、不動産ファイナンスビジネスでございますけれども、まずはクレディセゾン資産形成ローンでございますが、残高の前年対比は102%ということで、おおむね前年並みいうところでございますけれども、取扱高、この第1四半期見ますと前年対比で222%ございまして、昨年からのスルガ銀行との取り組みも加味されて、取扱高自体は伸ばせるようになってきておりますので、この後、残高を今一度増やしていくステージに入れると思っております。

またセゾンファンデックスのところ、不動産担保ローン、プロジェクトファイナンス、リースバックとございますけれども、それぞれ残高は前年対比で130%、125%、144%ということで、こちらも比較的デジタルマーケティングも加味しながら、うまく進捗できている状況でございます。

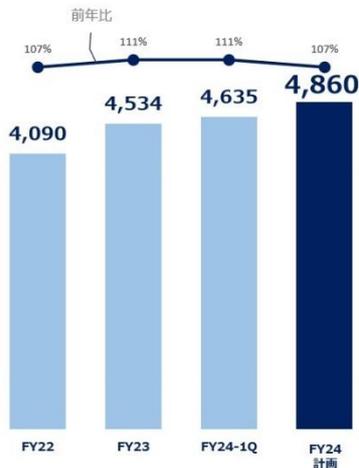
■ ペイメント事業の主要指標

- ✓ プレミアム戦略によるショッピング取扱高やリボ残高の伸長
- ✓ キャッシング残高はリボ払いやビジネスサポートローンの拡大により伸長

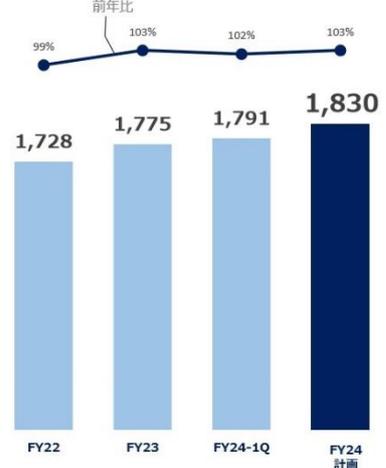
■ ショッピング取扱高 (兆円)



■ ショッピングリボ残高 (億円)



■ キャッシング残高 (億円)



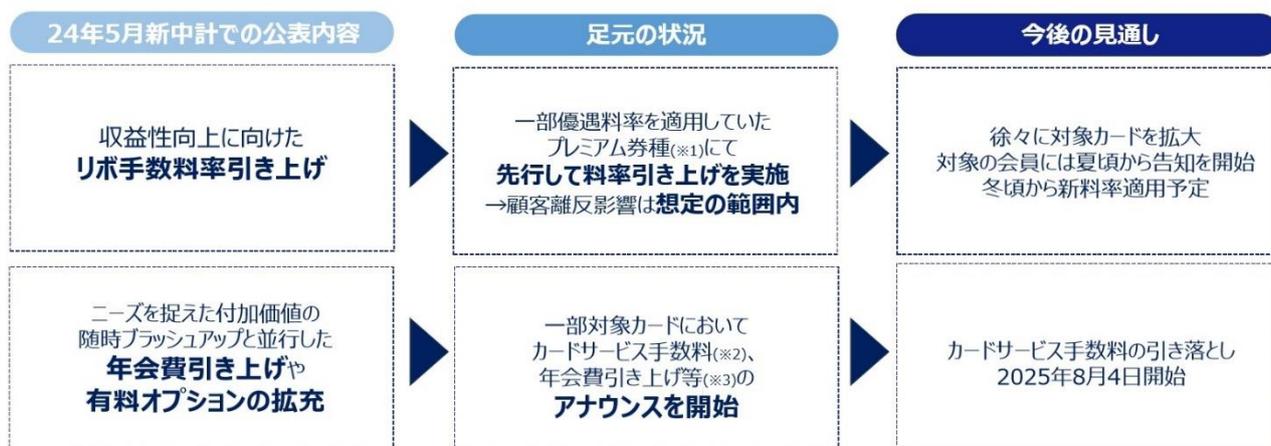
10

続いて 10 ページ目、ペイメント事業でございます。

プレミアム戦略を引き続き推進をしておりますけれども、一番左側ショッピングの取扱高につきましては前比で 106%、内訳としてのプレミアム・法人カードのお客様のウエイトについては約 50% ということで、われわれがターゲットとしているプレミアム・法人カードのお客様の取扱高は増加しておりますが、全体の伸びとしては 106%でございますので、少し物足りなさという部分は今後の課題というところでございます。

ただ一方で、その右側のショッピングリボ残高につきましては前年対比で 111%、4,635 億まで伸長しております。今買って後で払うというそのニーズの高まりもございまして、アプリの動線の改善というものも引き続き積み重ねながら、しっかりとお客様の使いたいタイミングでうまく簡単に使っていただくということを心がけて、引き続き伸ばしてまいりたいと思っております。

収益性向上に向けた取り組み（進捗）



※1 対象カード セゾンゴールド・アメリカン・エクスプレス®・カード（年会費優遇型）、セゾンローズゴールド・アメリカン・エクスプレス®・カード

※2 対象カード セゾンカードインターナショナル、セゾンNEXTカード*AMEXブランド除く、セゾンゴールド・アメリカン・エクスプレス®・カード（旧ウォルマートカード セゾン）において1年間カードのご利用がない場合に発生

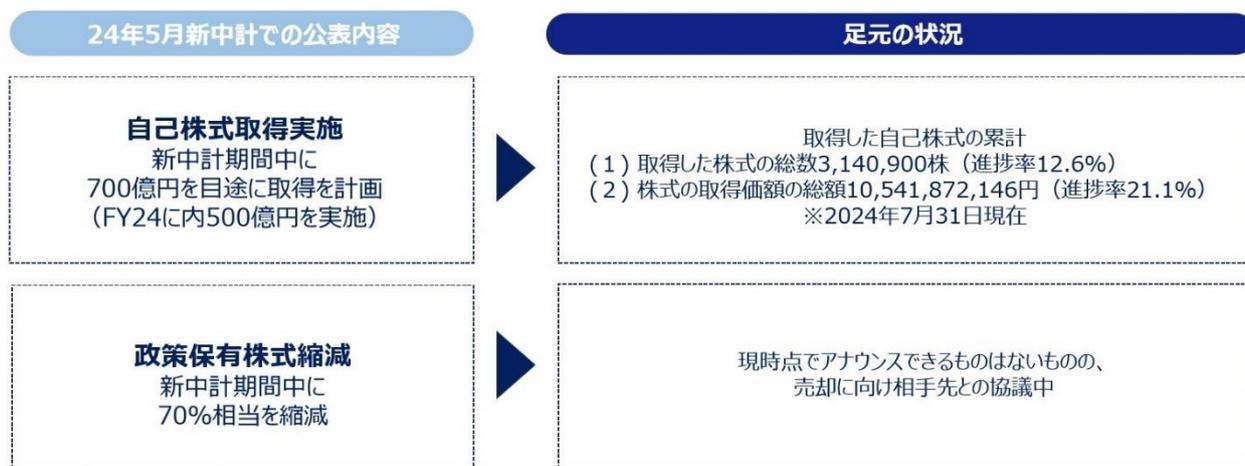
※3 対象カード セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード、MileagePlusセゾンカード等

11

次の11ページでございます。ペイメントビジネスについては、新中期経営計画の中で構造改革を一つ大きなテーマとしております。5月の新中計発表時にもご説明させていただきましたが、その収益性の向上に向けていくつかアクションを順次起こしてまいります。

一つ、リボの手数料の引き上げについては、おおむね今年の冬頃に、おそらく適用を開始するということで動いてまいります。

資本政策（進捗）



12

次に 12 ページでございます。資本政策に絡むところですが、自己株式の取得は、今年の5月から買い付けをスタートしております。金額ベースでまずは今期500億円の実施に向けて進行しておりますが、7月末時点で取得累計105億円、進捗率21.1%でございます。

また、政策保有株式の縮減につきましても、6月以降、各取引先に対しまして当社の担当部門が全社回っております。当社の考えを全てお伝えしております。この3年間の中でしっかりと合意に至ったところから、順次売却ということを進めてまいりながら、この70%というところは実現をしていく予定でございます。

債権リスク

✓ 債権残高拡大に伴い延滞率は上昇傾向、今後の動向を注視



最後に 13 ページ、債権リスクでございます。90 日以上延滞率、貸倒コストは少し悪化傾向にあることが見て取れると思います。

右下の単体の貸倒コストのところを少し触れさせていただきますけれども、この第 1 四半期は、金額としては 92 億円でございました。昨年は 68 億円でございましたので、前年差でいきますとプラス 24 億円でございます。この差分の 24 億円のうち、おおむね 22 億円がペイメント事業と捉えていただければと思います。

ペイメント事業、基本的には、この貸倒コストに影響を与えている顧客層というのは大きく二つでございます。傾向はほとんど変わっておりませんが、やはりプレミアム戦略に伴う部分で、ビジネスカードを含む高額与信をしているお客様、またデジタルカードを中心とした若年層、特に 20 代というところが、支払の懸念が出ているところでございます。

ただ貸倒コストの部分につきましては、基本的にはプレミアム戦略等々推進していく中で、しっかりとリボを含めて収益を増やしていく中で、どれだけリスクが取れるかというところであると考えておりますので、収益の増大に伴いまして貸倒コストという部分も一定増えてくるというのは、想定範囲の中でございます。

ただこの第 1 四半期だけ見ますと、収益に対してのそのコストの割合が、おおむねわれわれの想定を少し上回ったという状況でございましたので、しっかりと分析をした上で、

関係のサービサーともしっかりと連携をしつつ、途上与信のところでの枠のコントロールなども行いながら、第2四半期以降、元の計画の水準に戻すよう努めてまいります。

私からは以上でございます。

説明会における主な質疑応答

Q1.

ペイメントセグメントの減益要因を教えてください。収益に対してコストが上回った点について、元の水準に戻るのはいつ頃か、また与信コスト以外に計画を上回ったものはあったのでしょうか。

A1.

1つ目は、貸倒コストが想定を若干上回っております。特に法人を含むプレミアム戦略を進める中で、高額与信のお客様において貸倒コストが想定を若干上回った状況です。いわゆるゼロゼロ融資の支払開始ピークが年明けから春にかけてあったことから、当社もそれを踏まえて予算を組んでおりましたが、この第1四半期は少し上回った状況でございます。

ただ、ペイメント事業につきましては、今期の計画として、下期（第3～4四半期）にもう一段、構造改革の効果を出していく予定で、いくつか施策を投入してまいります。当然リボ料率の改定などもその一つではございます。新中計に織り込み済みなものではございますが、当初想定していたスタート時期よりも多少早めることも可能になりそうですので、増収効果も見込みながらうまく吸収をしてまいりたいと思っております。

また、コロナ期間中の特別引当金もございますので、監査法人含め、状況に応じて相談をしてまいりたいと思っております。

もう1つは、営業連動費でございます。ポイントコストが想定よりも少し増えた部分がございます。ポイント引当については、一定期間ご利用にならなかったお客様については、引き当ての対象から外れ、利用が再開したお客様は復活時に引当を再度積んでいくかたちになりますけれども、この復活率がわれわれの想定よりも少し高かったところが一部ございます。

Q2.

7月にイープラスの持分株式を、ソニー・ミュージックエンタテインメント社側に一部売却すると発表されています。売却益の規模、評価替えの影響を教えてください。

A2.

イープラスは、ソニー・ミュージックエンタテインメント社と50：50の合併で進めてまいりましたが、その一部をソニー・ミュージックエンタテインメント社に譲渡する形となりました。これによる売却益影響は、軽微、評価替えの影響はございません。

Q3.

主要セグメントの年間計画の進捗評価についてご説明をお願いします。ペイメントセグメントは、先ほどのご説明からは少々出遅れている印象でしたが、全体の通期計画に対して、上振れている部分、下振れている部分、加えてその上振れている部分が通期に向かってどういった進捗になっていくのか見通しを教えてください。

A3.

ペイメントセグメントは、貸倒コストの増大によって、前年差では、第1四半期少し苦労している部分があるような印象となりますが、年間計画ベースで見ますと、第1四半期、計画に対して悪くない進捗と捉えていただければと思います。

またファイナンスセグメントは、この第1四半期の時点で、スルガ銀行の持分法取込益は、当初想定を上回っている状況もございますので、プラスに働いている状況でございます。

また同時に、資産形成ローンや、セゾンファンデックス社の保証も基本的には堅調に推移をしております。セゾンファンデックス社の保証は、基本的にはこのペースが続くというふうに見ているものの、クレディセゾンの資産形成ローンについては、金利の変動影響を若干受ける可能性もあると考えております。

実際に資産形成ローンの領域でいきますと、みずほ銀行の長プラに連動している商品と短プラに連動している商品と各々ありますけれども、多くは長プラに連動している商品でございます。次回、10月のレートを適用していくかたちになりますので、そのレートが前年と比べた時にどういう水準になるのか、現時点では読みきれない部分であり、こちらは変動要素になると考えております。

また不動産関連セグメントにつきましては、セゾンリアルティの売上が堅調に推移をしており、計画を少し上回っている状況でございます。

グローバルセグメントについては、事業利益 21 億円の PL 取り込みに為替影響も含まれております。こちらはシンガポールの子会社に対して、クレディセゾンから円ベースでローンを提供していること等によるもので、今後も為替の影響を受ける可能性があります。一方で、インドやブラジル等は計画に対して残高の積み上げは堅調に推移をしており、収益を上げる源泉はしっかりと作れている状況ですのでご安心いただければと思います。

為替については、変動の影響をできる限り軽くしていきたいという思いも当然のことながら持っておりますので、インドをはじめ、インドネシア、ブラジル、メキシコ、シンガポールの子会社に対するローンも含め、できるだけ現地で現地通貨による調達も並行して進めてまいりたいと考えております。

Q4.

金利の影響の考え方を改めて確認させてください。これまでの対話の中で、利上げはおそらく秋に 1 回ある前提で見えらっしゃる印象でした。金融費用の増加も織り込んでいらっしゃったと思いますが、実際に 7 月に利上げがあり、短プラもようやく上がり始めています。一方で長プラは、若干下がっておりますが、これらの各金利の今の状況を見ながら、資産、負債、それぞれ変動金利連動のものもあると思いますので、こういった影響が出得るのか、定性的なところでも構いませんので、改めて整理いただけますでしょうか。

A4.

資金調達面で、金利上昇の影響をどう受けるかについては、まず現時点で政策金利が 0.25 まで引き上げられたことは、タイミングは当初想定との差はありますけれども、おおむねその計画の範囲の中というふうに捉えております。

また長期金利については、1%前後で推移はおおむね想定内と考えておりますので、現時点では、全体的に計画の範囲の中だと考えております。ただ今後、例えば政策金利が 0.5%以上、また長期金利が 1.2%以上に引き上げられていくような状況になった時には、全体的な調達額の絶対額が大きくなりますので、多少の計画修正が必要になる可能性もあると思っています。

また同時に事業面、商品面で見えていきますと、ファイナンス系の商材、特に残高が大きい資産形成ローンについては、長期または短期の金利に連動した商品となっておりますので、年 2 回見直しの機会がありますので、短期で大きく動くと、良い・悪い影響が出てくる可能性があります。

ある程度、多少の期間を持ちながら変動していくということであれば、大きな影響は出てこないと思っております。

またペイメントについては、ほとんど市場金利に連動する商品はなく、逆に上限金利がはまっているような商品が中心になります。市場競争環境やお客様の反応を勘案した中で、上限金利の範囲の中で、引き上げの余地というものはございますので、ある程度総合的に、必要であればさらに実行していく可能性もあり得るとは思います。

金利上昇の流れの中で、物価の上昇や賃金の上昇が伴ってくればペイメント事業はショッピング単価の上昇や、リボ分割利用の促進等、業績にプラスに働くところも出てくると考えております。

また現状、変動金利の負債と変動金利の資産とギャップを見ますと、マイナス、いわゆる変動金利の資産のほうが多い状況ではございますので、ここは単純に金利変動の影響という観点では、多少なりとも収益プラスになるような、現状はそういうプラスマイナスの関係性にはあるというところがございます。

Q5.

ファイナンス事業に関しまして、2点教えてください。一つ目はスルガ銀行の利益取り込みが思ったよりも強かったというご発言について。昨日決算発表があった、スルガ銀行の実際の利益金額に御社の持分を掛けた金額よりも、取り込みの利益の金額が大きいのは、何か会計的なテクニカルな要因があったのか、背景を伺えればと思います。

二つ目が、セゾンファンデックスについては、今後もこの増益ペースは継続する可能性が高いとおっしゃっておられました。実際に非常に安心感のある決算だったと思いますが、そもそもこの堅調な業績を支えている背景や、御社の施策等を伺えればと思います。

A5.

ご質問一つ目のスルガ銀行の利益取り込みについては、IFRS 転換をしている中で、有価証券の時価や、貸倒コスト等の日本基準と異なる要素がプラスマイナスそれぞれございますが、第1四半期においては、結果としてプラス方向に働くかたちでの調整が入ったということがございまして、日本基準で昨日スルガ銀行が発表した数字よりも少し多く取り込んでいます。IFRS 調整については、結果が出ないと分からない部分もございますので、この調整部分は計画に織り込んでないというところから、想定外にプラスに働いた、という形になります。

ご質問二つ目のセゾンファンデックスについては、保証ビジネス、不動産ファイナンスビジネスともに堅調に推移をしております。まず保証ビジネスについては、提携金融機関を年間数行ずつ増やしておりますので、この提携金融機関が増やせているというところがまず一つ、効果としてはございます。

クレディセゾンの無担保ローンの提携金融機関数は約 400 がございますので、グループでうまく連携をしながら、当社もセゾンファンデックスの新規提携というような部分もできるだけサポートしながら、提携金融機関を広げていきたいと思っています。

一方で不動産ファイナンスビジネスについては、不動産担保ローンやリースバックについて、セゾンファンデックスがここ 1 年、2 年でデジタルマーケティングに力を入れております。億円単位の販促費を投入しておりますけれども、その効果が出てきていると思っています。

テレビ CM や Web 広告により、セゾンファンデックスというものが少しずつ認知されてきているのを、実際に申し込みを希望されるお客様とのやり取りの中で感じております。

またリースバックにつきましても、BS チャンネルを中心としたテレビ広告が効いておりまして、広告を見た、テレビの広告を見たということで、お客様からどういう商品なのかというお問い合わせをいただくケースが増えてきております。やはり寿命が延びてきている中で、シニア向けの金融ニーズというものが、より年々大きくなってきていると感じる中で、うまくセゾンというネームを使いながら効果が取れていると感じる部分もございます。

不動産担保領域でもどちらかと言うと、セゾンファンデックスは個人の貸付ニーズがございまして、ここは知名度をより上げていくことでうまく取り込めるのではないかと引き続き期待をしているところでございます。

Q6.

(決算概況資料 8 ページ) Credit Saison India の GNPA が比較的早いペースで上昇している印象ですが、御社はどう捉えておりますでしょうか。

A6.

確かに (FY23) 0.83% から (FY24Q1) 1.1% ということで増えていますが、これはダイレクトレンディングのエンベデッドファイナンスの引当を保守的に行っていることも影響していること

考えております。この先エンベデットファイナンスの債権が増えていく過程の中で、当然引当も増えていきますが、元々はできる限り1%に近い水準で推移をさせていく計画の中で、第2四半期以降もエンベデットファイナンスをより強化をしていく過程でその債権の質がどのように変化するかわATCHしながら、このダイレクトファイナンスへの取り組みについては、しっかりと評価をしていきたいと考えております。

与信は適宜修正しておりますので、実際に出た貸倒部分は今後ある程度抑制され、増大傾向にはならないと考えております。引当の部分は、保守的な傾向がしばらく続くと考えております。

以上