

FY2024 決算説明会

2025年5月15日

東証プライム市場上場 証券コード :8253

FY24実績

連結事業利益は過去最高益を更新*

- ✓ 連結事業利益 **936**億円／ROE **9.4**%
- ✓ 特別引当金取崩しなどの特殊要因は含まれるものの、実力値でも過去最高益を更新⇒“**稼ぐ力**”の向上

FY25計画

将来に向けた強靱な事業モデル&経営基盤への進化

- ✓ 連結事業利益 **960**億円／ROE **9.4**%
- ✓ 前年度の特殊要因の剥落や金利変動影響を跳ね返しながら、
中計最終年度（FY26）とその先も見据えた“**持続的な成長力**”を高めていく

資本政策

FY24の期末配当金は1株当たり**120**円（期初予想**+15**円）とする予定

- ✓ FY25の配当予想は**5年連続増配**となる1株あたり**130**円
- ✓ 自己株式取得はFY25に**200**億円の追加取得を実施予定
今後については、既存事業の成長投資や戦略的なM&Aなどを総合的に勘案し、機動的に検討していく

*FY2006の連結経常利益801億円を更新

AGENDA

01 主要事業戦略

グローバル事業

ファイナンス事業

ペイメント事業

P.7-13

P.14-17

P.18-24

02 クレディセゾングループの目指す姿

GLOBAL NEO FINANCE COMPANYへ向けて

P.25-34

03 資本政策

資本政策の進捗、株主還元

P.35-37

04 FY24 本決算概要 及び FY25 業績予想

P.38-47

FY24 決算ダイジェスト

CREDIT SAISON

FY24 連結実績

純収益

4,228億円

YoY116.9%

事業利益

936億円

YOY130.1%

当期利益

663億円

YOY91.0%

✓ グローバル・ファイナンス・ペイメントの**主力3セグメントが全体を牽引**

✓ 特別引当金取崩しの特殊要因が事業利益の押し上げに寄与しているものの、

特殊要因除きの事業利益ベースで過去最高益を更新*

※特別引当金の取崩し（95億円）を除く、連結事業利益は840億円（YoY116.9%）

✓ 当期利益は前年の**スルガ銀行の持分法適用会社化による負ののれん**発生益相当額を
持分法による投資利益として計上した反動により減益

*FY2006の連結経常利益801億円を更新

FY24→FY25

セグメント別事業利益の主な増減要因

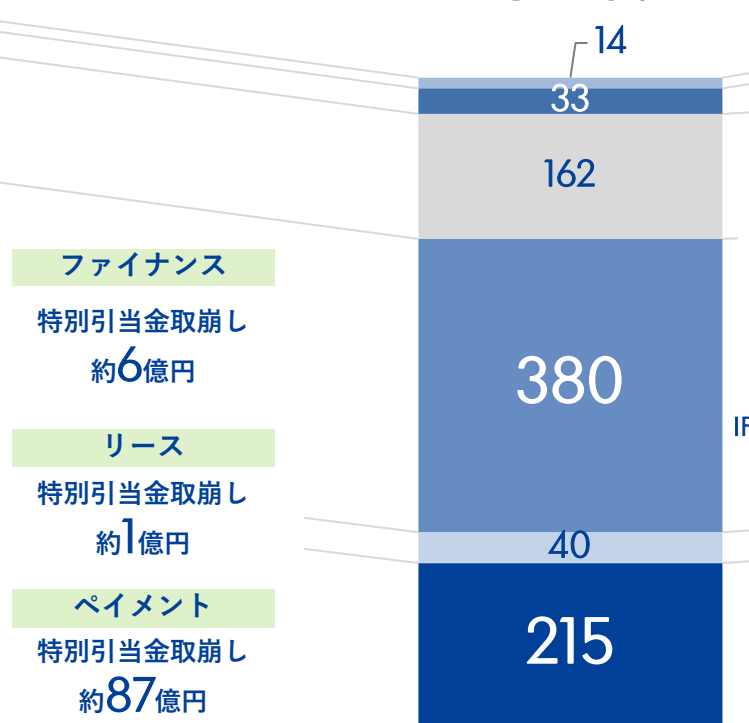
CREDIT SAISON

936^{*}億円



FY24実績

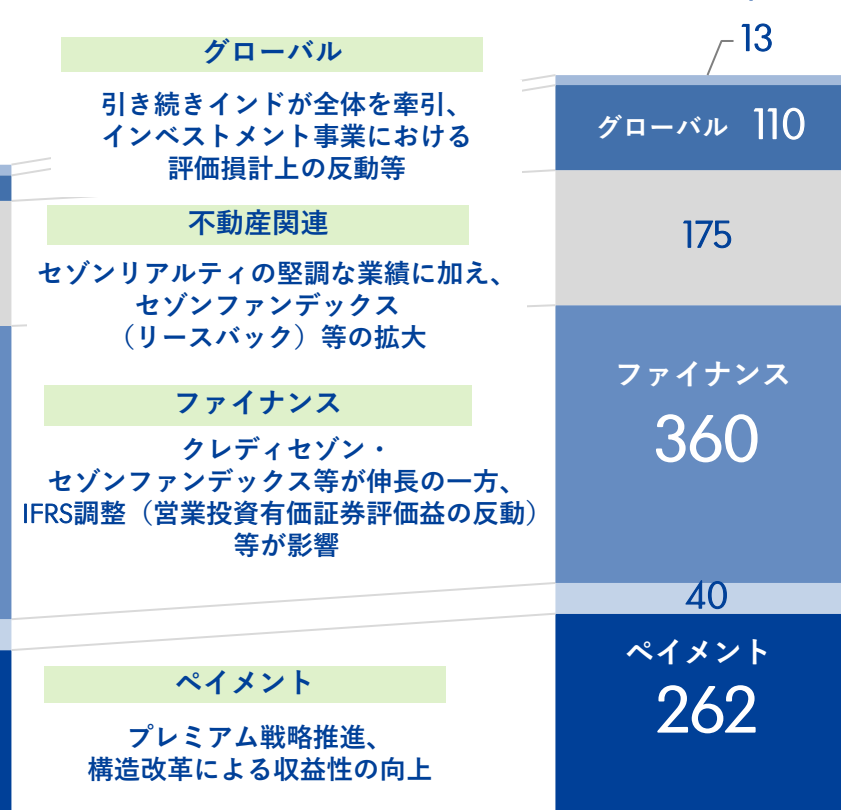
840^{*}億円



FY24

特別引当金取崩しを除いた実績

960^{*}億円



FY25計画

*セグメント間取引を含む

01. 主要事業戦略

中期経営計画・重点テーマ

インド事業の拡大とグローバル展開の進化

FY24の振り返り

主力の**レンディング事業**は着実に伸長、一方事業利益においては各国の規制やマーケット環境を踏まえた貸倒引当金の積み増しやインベストメント事業の出資先の評価損等により**33億円**で着地

FY25の方向性

インド

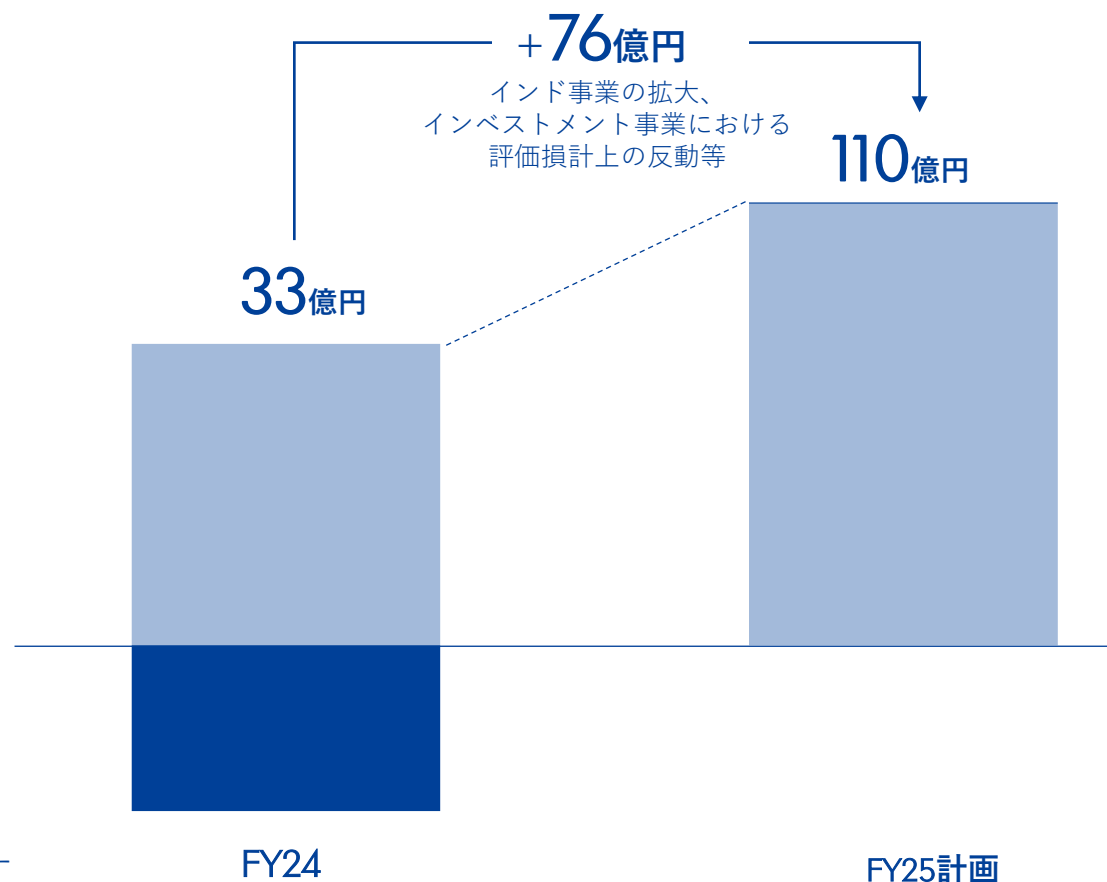
リスクコントロールを重視しつつ、ダイレクトレンディングの拡大に注力しながら成長基盤を構築
90億円程度の利益貢献を見通す

ブラジル

対象領域をさらに拡大
第2のインドを目指し着実に残高を積み上げる

ベトナム

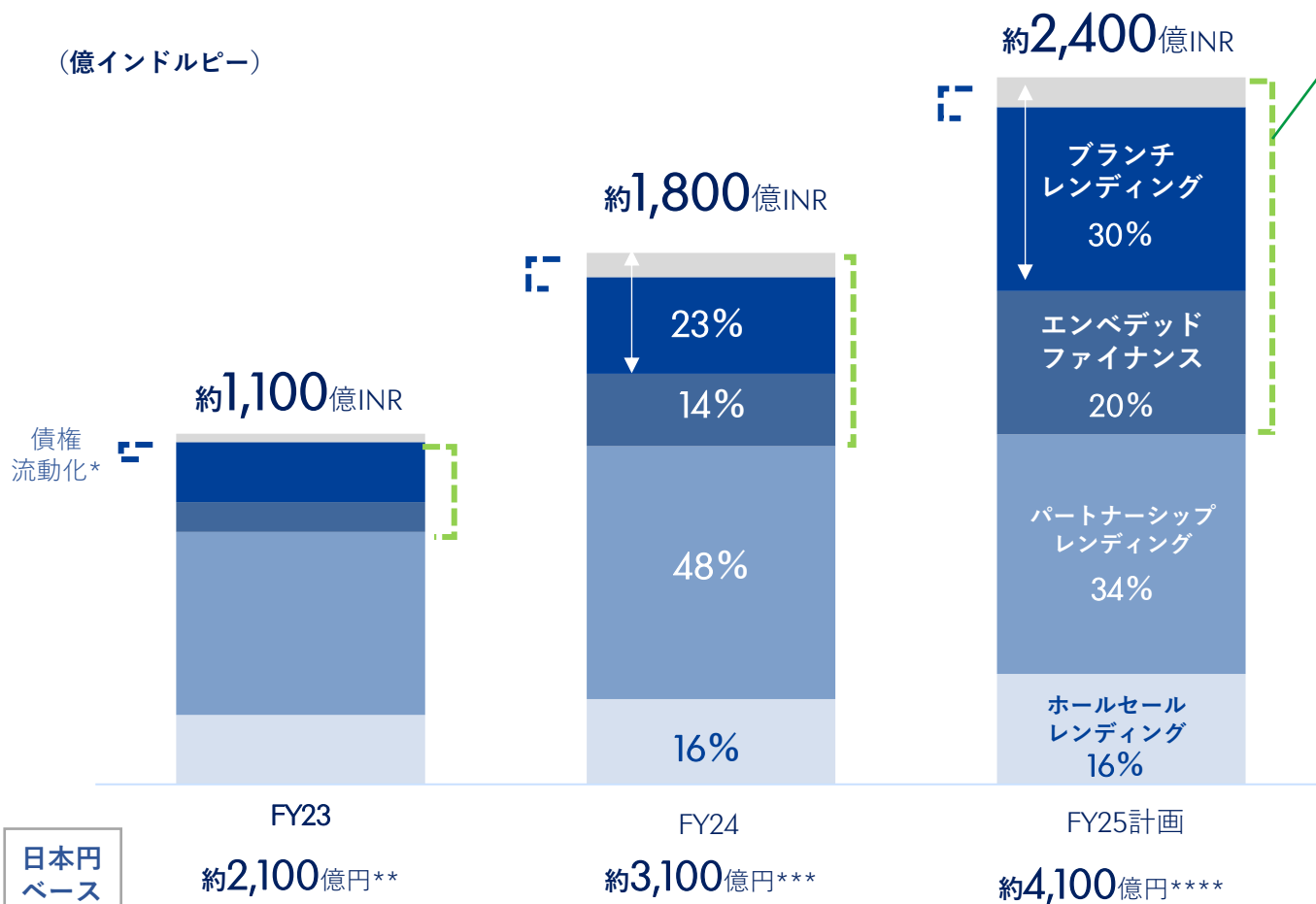
FY24と同水準の安定的な利益貢献を見通しつつ
クレジットカード事業の拡大による事業進化を目指す



Credit Saison India 債権残高推移

- ✓ ダイレクトレンディングを中心にリスクコントロールを重視した戦略を取りつつ、債権残高は着実に伸長
- ✓ FY25においても与信の精度向上を継続しつつ、ダイレクトレンディングの牽引による事業拡大を目指す

(億インドルピー)



直接貸付（ダイレクトレンディング）で
債権残高を伸長、全体の5割を目指す



ブランチレンディング
テックの強み×支店・代理店を掛け合わせた
フィジカル戦略

- ✓ 支店数の拡大

FY23: 45 → FY24: 62 → FY26: 150+

- ✓ 有担保ローンによる債権の積上げを加速
- ✓ 与信・回収体制強化で貸倒を抑制



エンベデッドファイナンス
優れたテック力で提携先から選ばれるレンダーに

- ✓ アクティブパートナー数の拡大

FY23: 9 → FY24: 12 → FY26: 15+

- ✓ 国内大手決済業者との提携開始





* 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、資産の効率化を図る

期末日レートINR1.82円 *期末日レートINR1.75円 ****中期経営計画策定時の使用レートINR1.72円

Credit Saison India 事業モデル



✓ 債権に対する担保設定、提携先との保証スキーム等の活用により貸倒コストを抑制

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	非金融事業者との 提携を通じた貸付	支店や販売代行業者を 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	
平均貸付金利	～12%	提携先による	～20%	17～25%	11～13%
1顧客あたり 平均貸付額	3億ルピー	提携先による	10万～15万ルピー	50～500万 ルピー	650万ルピー
平均貸付期間	～24カ月	3～36カ月	18～24カ月	約30カ月	約150カ月
パートナー数 (過去取引含む)	75+	15+	12	310	
GNPA (不良債権比率、2025年3月末時点)	0%	1.1%	0.9%	2.8%	
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 ・ 有担保ローンの取扱	

Credit Saison India リスク管理

- ✓ ダイレクトレンディングの強化に向け、より強固な与信モデルを構築、継続的に精度を向上
- ✓ FY24においては一部個人向け債権の償却に加え、与信ポリシーの変更等により債権の良質化に注力

1 包括的なアプローチによる強固な与信モデルの構築

独自の手法による
優れたモデリング

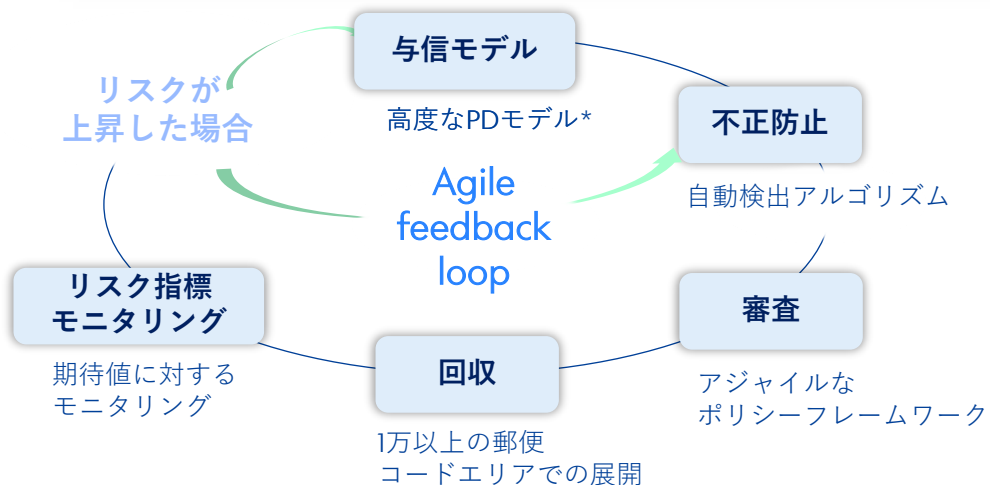
×

一貫したバックテスト
で継続的にモデル改善

×

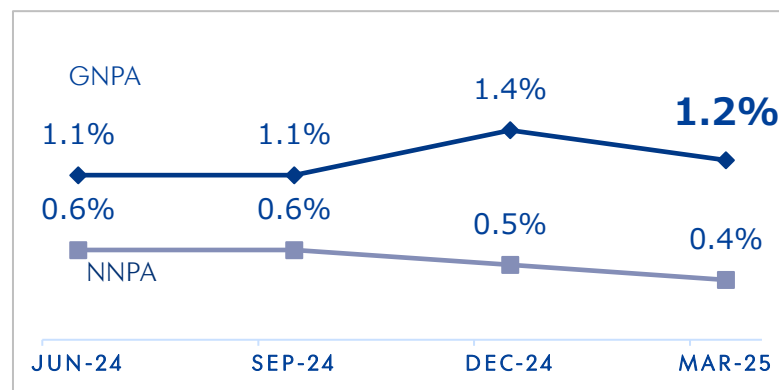
オルタナティブデータ
の活用

2 迅速なフィードバックループで市場や顧客の変化に対応



不良債権比率推移

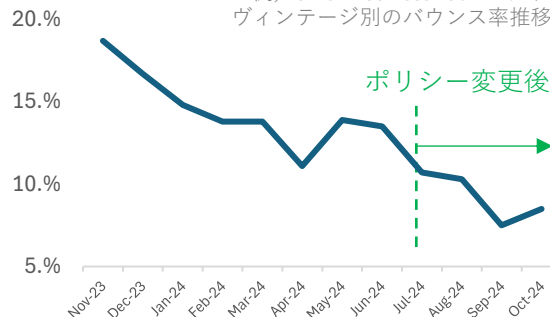
GNPA/NNPA...担保・引当等考慮前/後の不良債権比率



ダイレクトレンディングの
比率を上げつつ
不良債権比率は
低水準をキープ

・与信ポリシーの変更により 直近の延滞状況は改善

一例) Small Business Loanにおける
ヴァンテージ別のバウンス率推移



- RBI（インド中央銀行）による
引当方針に則り、FY24を通じて
引当金を追加計上
- 財務の健全性の確保とともに
将来リスクへの備えを強化

貸倒引当金カバー率（PCR）*

42% → 67%

2024年3月末 2025年3月末

*Provision Coverage ratio

*Probability of Default（予想デフォルト率）

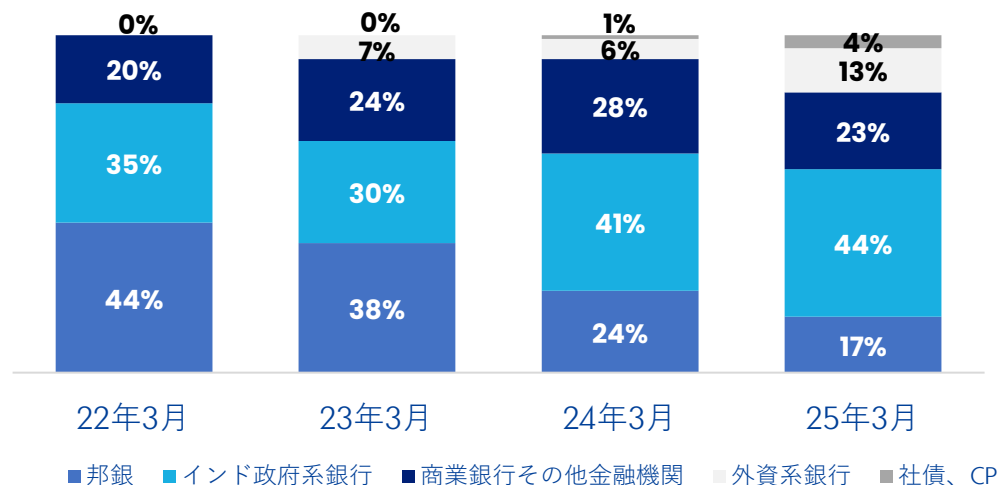
Credit Saison India

さらなる資金調達の多様化



- ✓ 国内外のトップ銀行を含む40の金融機関等からの借入や社債・コマーシャルペーパーの発行に加え、今年3月には新たにECBローンによる借入を開始、負債調達先・手法の多様化を推進

負債調達構成比（借入先セクター・調達手段別）



借入先数



最新のトピックス

1

ECBローン（対外商業借入）による借入を開始

- インド大手のAxis Bank、シンガポールのDBS銀行、台湾のCTBC銀行による、2億米ドルのシンジケートローン
- インド大手国営銀行による1億米ドルのローン
- みずほ銀行による1.5億米ドルのローン

2

新たに6の金融機関からの借入を予定

- インド大手銀行を含む6の借入先からの新規調達を予定
- これによりインド大手全15行からの調達を実現



強固な
財務基盤の構築



調達コスト面での
優位性を確保



レバレッジを生かした
資本効率の向上

Credit Saison Brazil 第2のインドを目指す



- ✓ 現地Fintech事業者との提携を通じたBtoBtoCモデルのレンディングを展開、対象領域を拡大し着実に残高を伸長
- ✓ 今後ケイパビリティを蓄積しBtoCへと事業を拡大することで、第2のCredit Saison Indiaを目指す

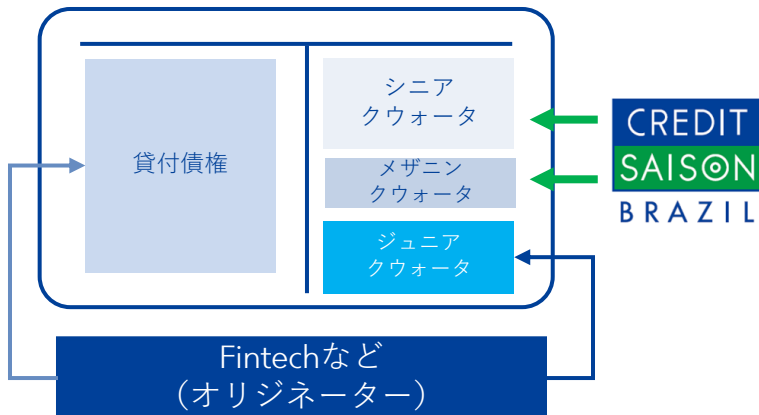
■Next Indiaとしてのポテンシャル



- ・ 中小企業・個人層における**大きなクレジットギャップ**
- ・ 成熟した**Fintechエコシステム**
- ・ 中銀主導の**強固なDPI** (Digital Public Infrastructure)
- ・ ブラジル特有の**ユニークなデットキャピタルマーケット (FIDC)**

FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios)

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)



様々な分野・業態へ
分散して貸付
(教育、医療、四輪／二輪、
不動産、サプライチェーン等)

■レンディングー例

提携先・オリジネーター

概要



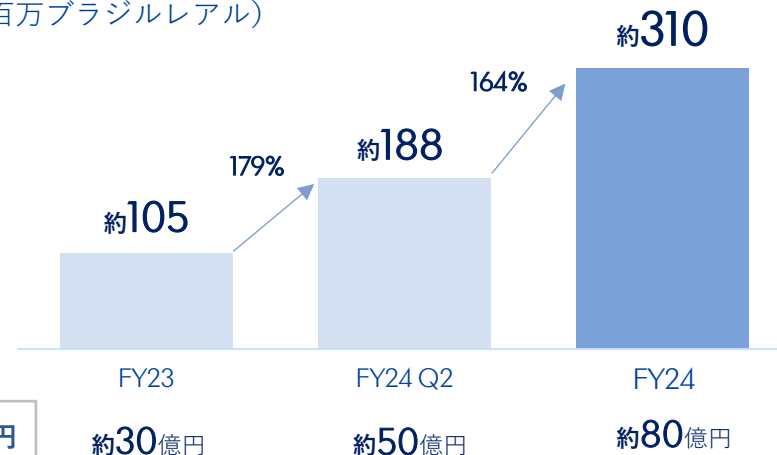
サンパウロ拠点のFintech事業者。農家や農業用品の小売業者向けに金融商品を提供



歯科クリニック向けに後払い (BNPL) サービスを提供、低所得者の医療費支払いを支援
3,000以上のクリニックと提携

■残高推移

(百万ブラジルリアル)



日本円
ベース

パイプライン数*

34件

*既存先への追加貸付を含む

貸付実行数**

22社

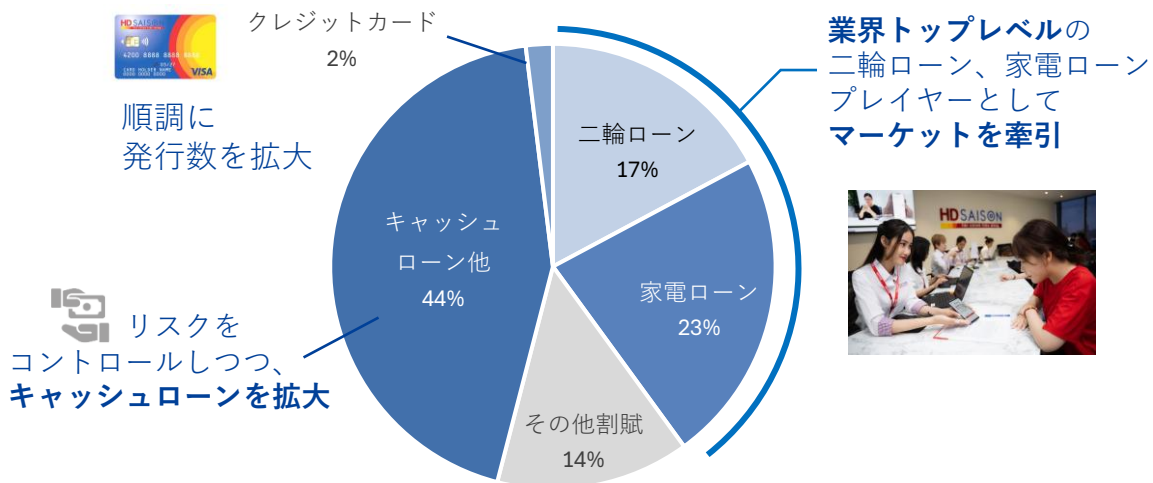
**今期実行予定4社含む

ベトナムHD Saison / インパクトへの取り組み

HD Saison Finance



- ✓ 新規融資が着実に拡大し、債権残高、貢献利益ともに増加
- ✓ 引き続き安定的な利益貢献を図るとともに、クレジットカード事業の拡大による事業進化を目指す



債権残高

183,676億ベトナムドン
(約1,083億円、前年比109%)

貢献利益

32億円
(前年比+29億円)

営業拠点数

26,526拠点
(前年比+1,827)

累計
クレジット
カード発行数

52万枚
(前年3月+25万枚)

サステナビリティ (Social Impact) SAISON INTERNATIONAL

- ✓ Saison Internationalより第2回目のインパクトレポートを発刊
2023年の初刊行よりさらに情報を充実



※レポートより一部抜粋

融資
実行額

25億米ドル
(約3,700億円)

融資
実行件数

240万件

融資した
中小零細
企業数

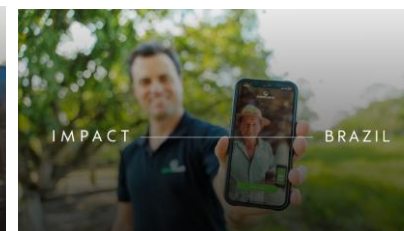
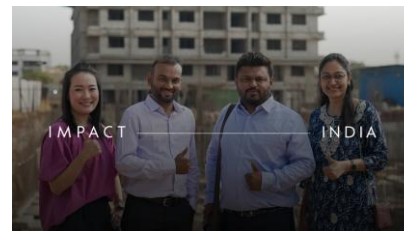
2,800万社

融資した
個人数

2,800万人

*2024年3月時点の年間数値

[インパクトレポート \(日本語版、PDF\) はこちら](#)



中期経営計画・重点テーマ

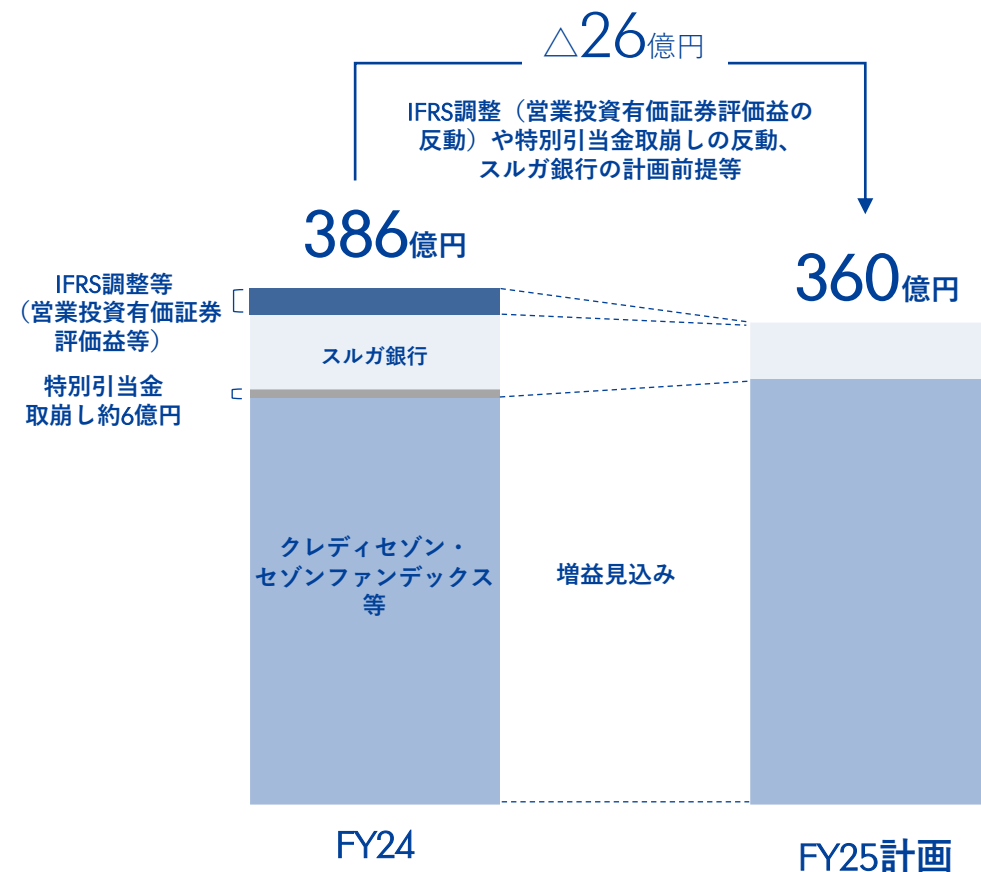
グループビジネスによる利益の拡大と競争力の向上

FY24の振り返り

- ✓ クレディセゾンは不動産ファイナンス関連**商品の拡充**や、金利上昇に伴い変動金利商品の**収益が拡大**
- ✓ セゾンファンデックス、スルガ銀行の**利益貢献拡大**
これらの結果、**386億円**で着地

FY25の方向性

- ✓ **オンバランス・オフバランスの両利き**で展開し**資本効率性の向上と収益増大**を目指す
- ✓ クレディセゾンの強みである**ファイナンスとペイメントの融合**で、より幅広い層のお客様へ**リーチ**を目指していく



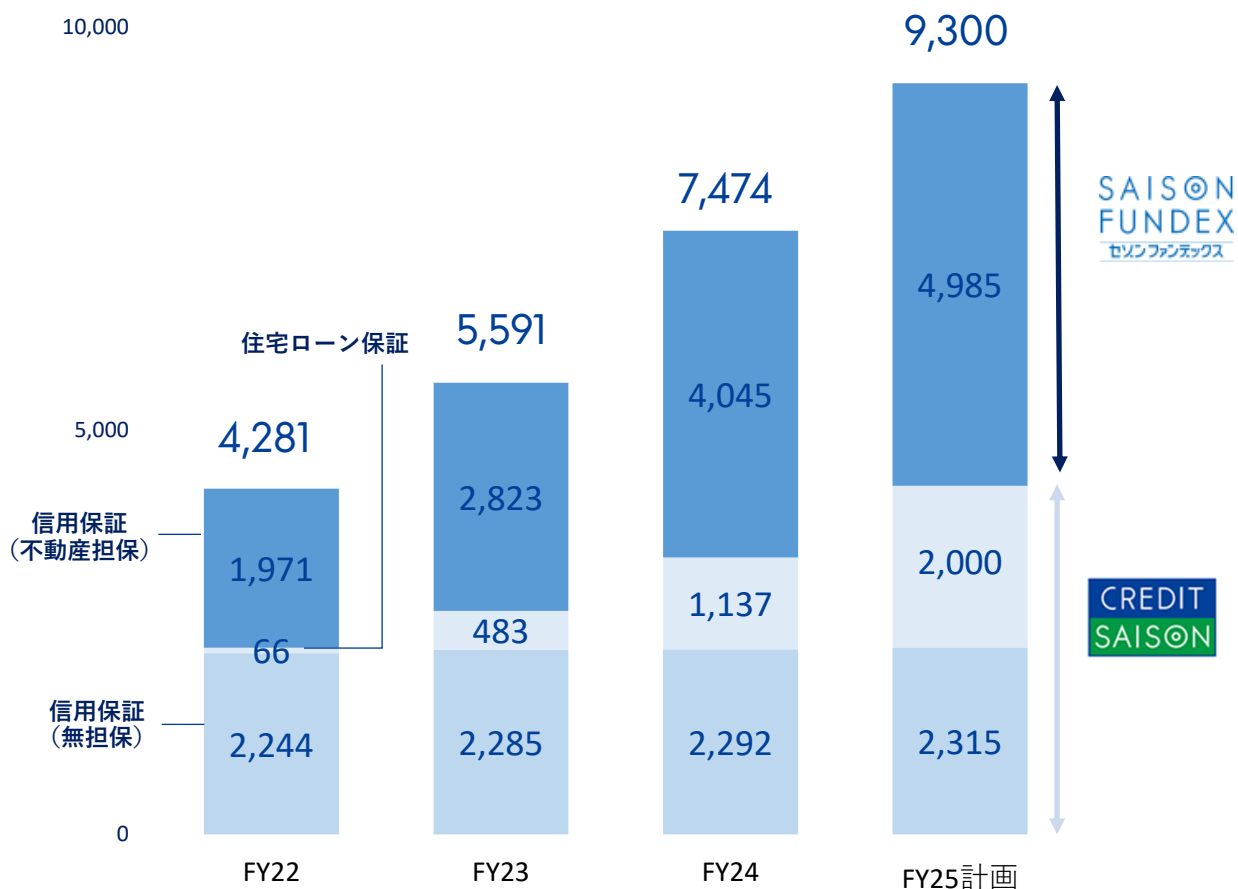
保証ビジネス

CREDIT SAISON

■保証ビジネス残高

(億円)

10,000



SAISON
FUNDEX
セゾンファンデックス

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）

- ✓ クレディセゾンとの連携強化等による
全国各地の金融機関と**新規提携拡大**（25/3時点48先）
- ✓ フリーローン・事業性融資・不動産購入などの
多様な資金ニーズへ長期保証で対応
- ✓ 金融機関が対応しにくい事業資金ニーズの取り込み
- ✓ 保証に限らない金融機関への働きかけ推進

CREDIT
SAISON

信用保証（無担保ローン）／ 住宅ローン保証（有担保ローン）

（個人／個人事業主向け）

信用保証

- ✓ **新規提携機関の拡大**
- ✓ 住宅ローン保証導入に合わせた既存提携先の休眠掘こし
- ✓ 金融機関以外の債権保証など**新規事業を検討**

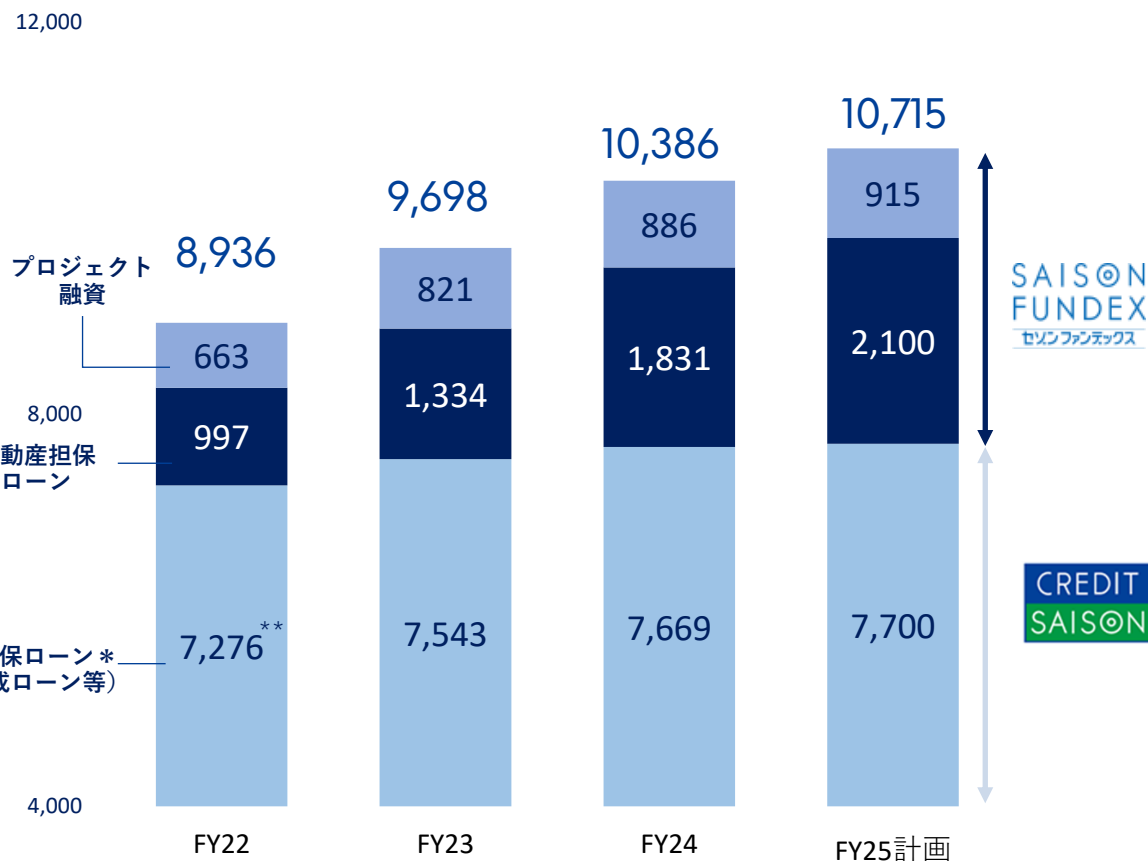
住宅ローン
保証

- ✓ **新規提携機関の拡大**（25/3時点36先）
- ✓ 信用保証との**クロスセルによる事業規模拡大**

不動産ファイナンスビジネス

CREDIT SAISON

■不動産ファイナンスビジネス残高 (億円)



*従来資料では資産形成ローンのみ掲載しておりましたが、本資料より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として表示しています

**資産形成ローン 債権売却FY21~22 累計1,100億円

SAISON
FUNDEX
セゾンファンデックス

不動産担保ローン／プロジェクト融資

- ・ 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
- ・ 不動産事業者向け仕入れ資金

- ✓ 新商品開発検討・推進
- ✓ WEBプロモーション強化や既存取引先（休眠取引先の掘り起こし含む）とのリレーション強化および新規提携先の拡大を推進

CREDIT
SAISON

不動産担保ローン

- ✓ 顧客ニーズに応えたサービス展開

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

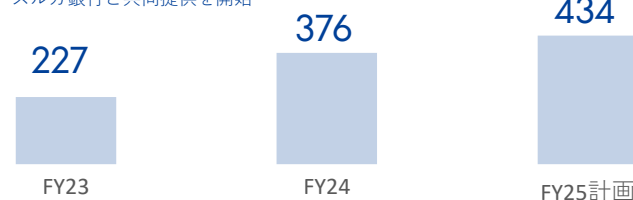
CREDIT SAISON セゾンの不動産担保ローン

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

- ✓ 2024年8月 短期プライムレート連動商品を追加
- ✓ 首都圏の物件を中心に展開することで良質債権を積み上げ

<スルガ銀行とのコラボレーションローン残高> (億円)

*23年11月 スルガ銀行と共同提供を開始



カード会員を対象とした不動産STをリリース

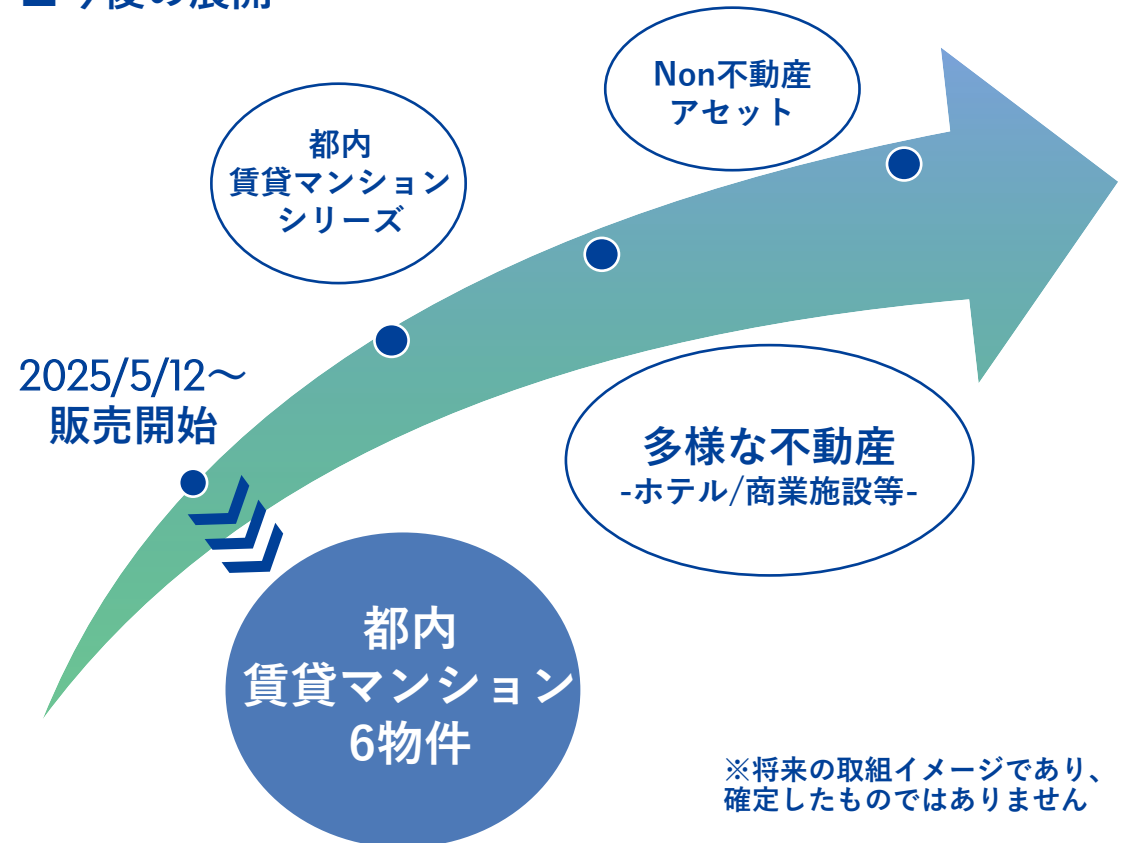
CREDIT SAISON

*ST:セキュリティトークン

- ✓ 少額から始められる新しい不動産投資機会提供により、投資に興味を持つ幅広いお客様の資産形成をサポート
- ✓ カード会員向けサービスとすることで他社との差別化を図る



■今後の展開



中期経営計画・重点テーマ

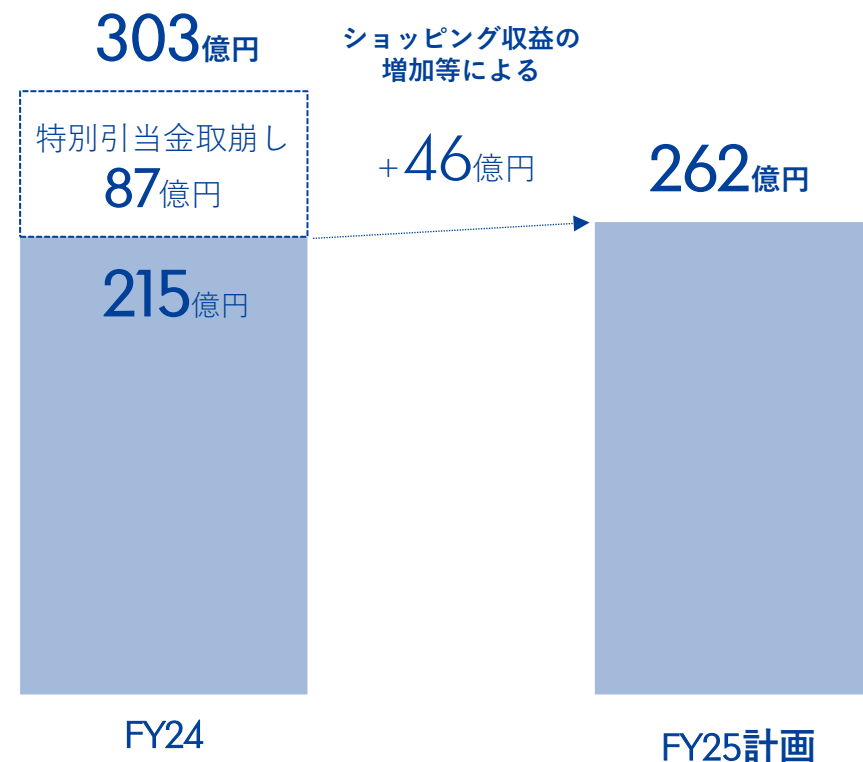
プレミアム戦略の加速と構造改革によるコスト削減

FY24の振り返り

プレミアム戦略推進による顧客層の変化、
リボ手数料率の引き上げや特別引当金取崩しの
特殊要因も増益に寄与し303億円で着地

FY25の方向性

- ✓ プレミアム戦略を主軸に、持続的成長力と収益性向上に向けた取り組みの推進
- ✓ DX・AIを活用した構造改革の継続推進



プレミアム戦略による収益性向上

CREDIT SAISON

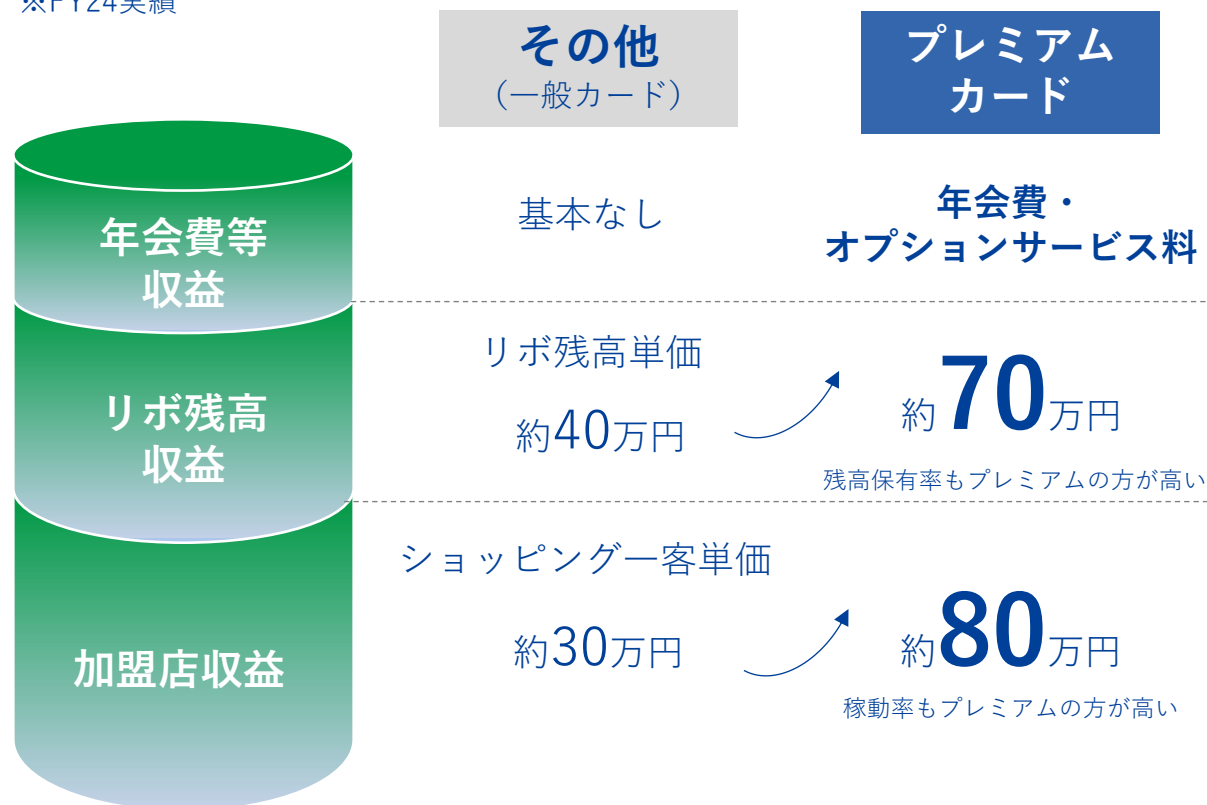
プレミアム戦略

年会費無料のマス向け一般カードからゴールドカード以上、
個人事業主・SME向けカードの拡大を目指す戦略

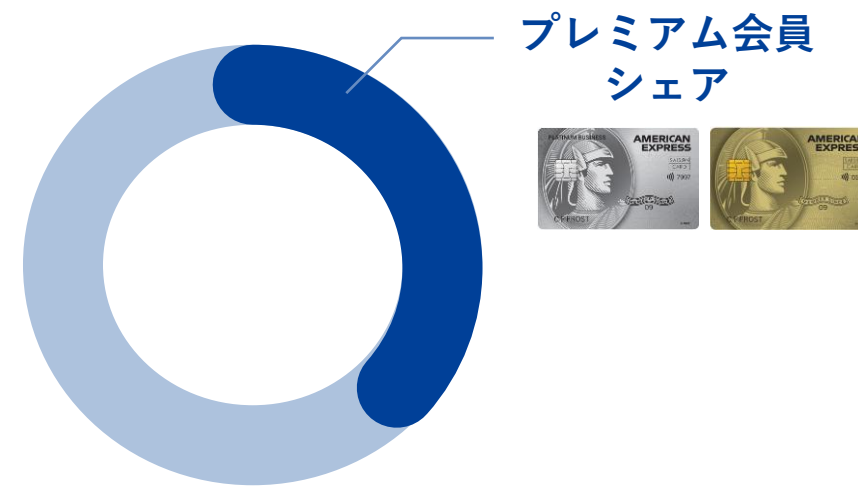
*個人向けのゴールドカード以上+個人事業主・SME向けカードを”プレミアムカード”と表現

■カードショッピング収益の内訳

※FY24実績



稼働会員の内、約20%のプレミアム会員が
利益の約45%を構成



AMEXブランドを中心に
展開することでも利益率が向上
※他の国際ブランドに比べ利益率が高い

当社がターゲットとするビジネス領域の特徴

CREDIT SAISON

✓ 個人事業主・SME領域をメインターゲットとすることで収益性を向上

■当社が注力するビジネスカード領域



当社の強みを活かした
ターゲット領域の拡大



デジタル×対面営業力
従来セゾンカウンターを展開し
磨き続けてきた現場営業力と営業組織

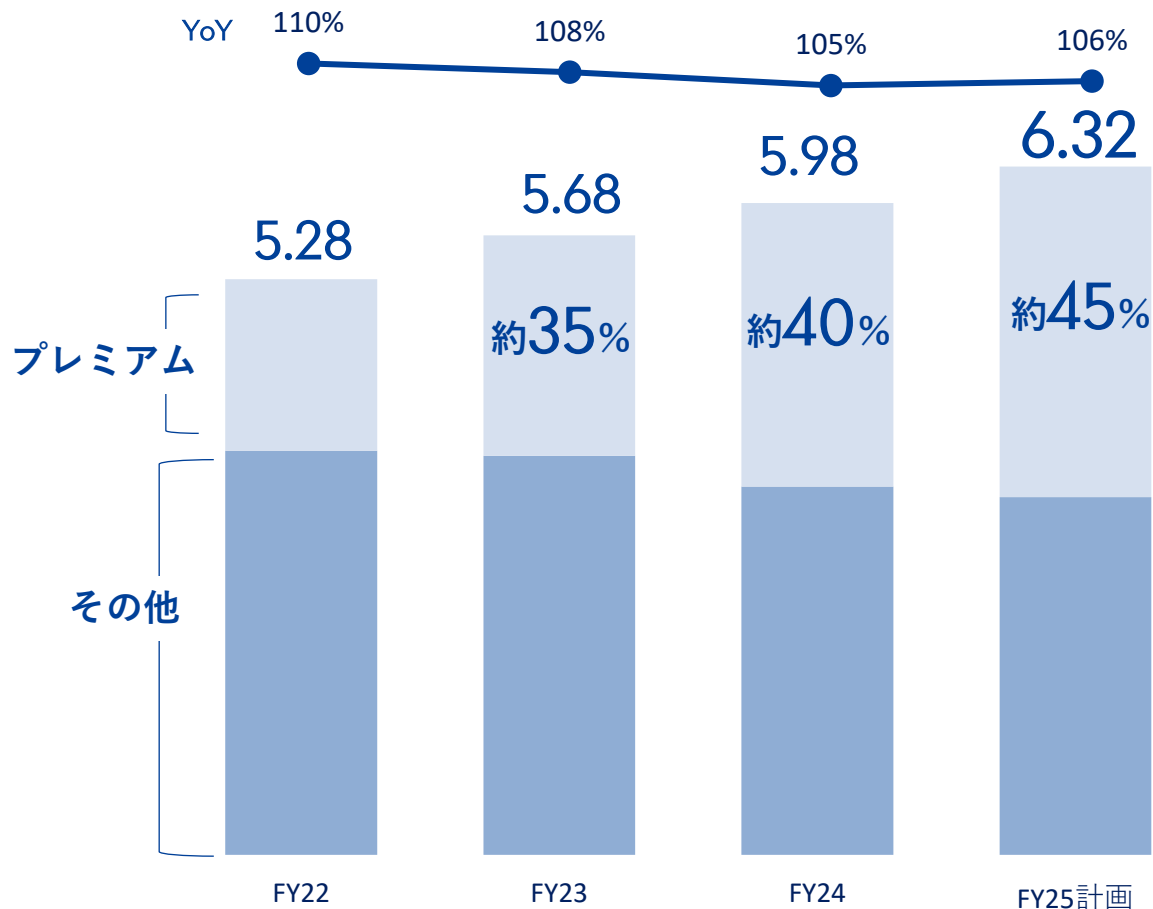


多様な法人商材とのクロスセル
お客様の課題可決をサポートする多様な商材との
クロスセルによりLTVを向上

プレミアム戦略の拡大へ

CREDIT SAISON

■ショッピング取扱高 (兆円)



プレミアム会員拡大に向けた新たな提携戦略

✓ 既存提携先との取組深耕

提携先の顧客ニーズに合わせたプレミアムカードの開発検討

✓ デジタルサービスをターゲットとした

新アライアンス戦略での拡大

※カード分類定義の見直しについて

これまで「法人」カテゴリに含まれていた大企業向けのコーポレートカードを「その他」カテゴリへ分類変更し、より現在の戦略に合わせて定義を見直しました。

<旧定義>

- ①プレミアム (個人のゴールドカード以上)
- ②法人 (大企業向けカード+個人事業主・SME向けカード)
- ③その他 (個人の年会費無料カード)

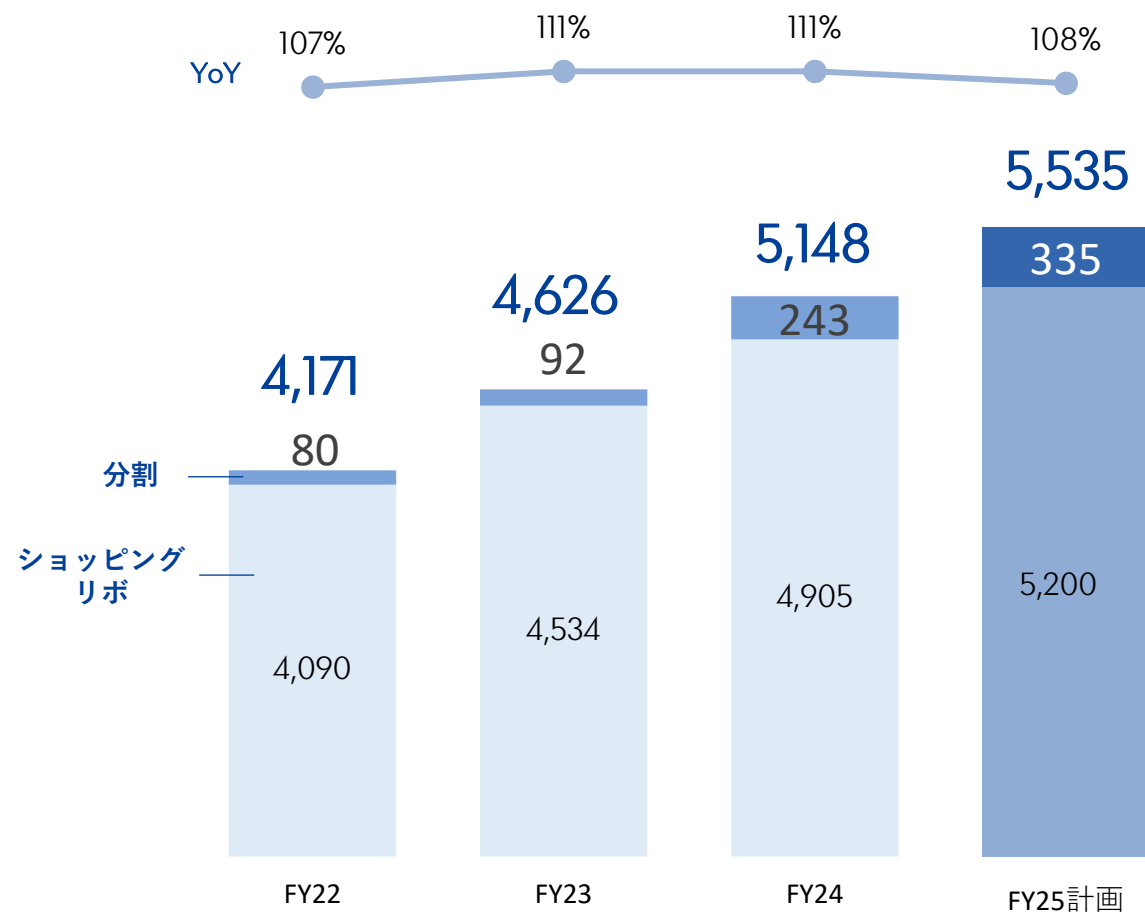
<新定義>

- ①プレミアム (個人のゴールドカード以上+個人事業主・SME向けカード)
- ②その他 (個人の年会費無料カード+大企業向け含むカード)

アセット収益

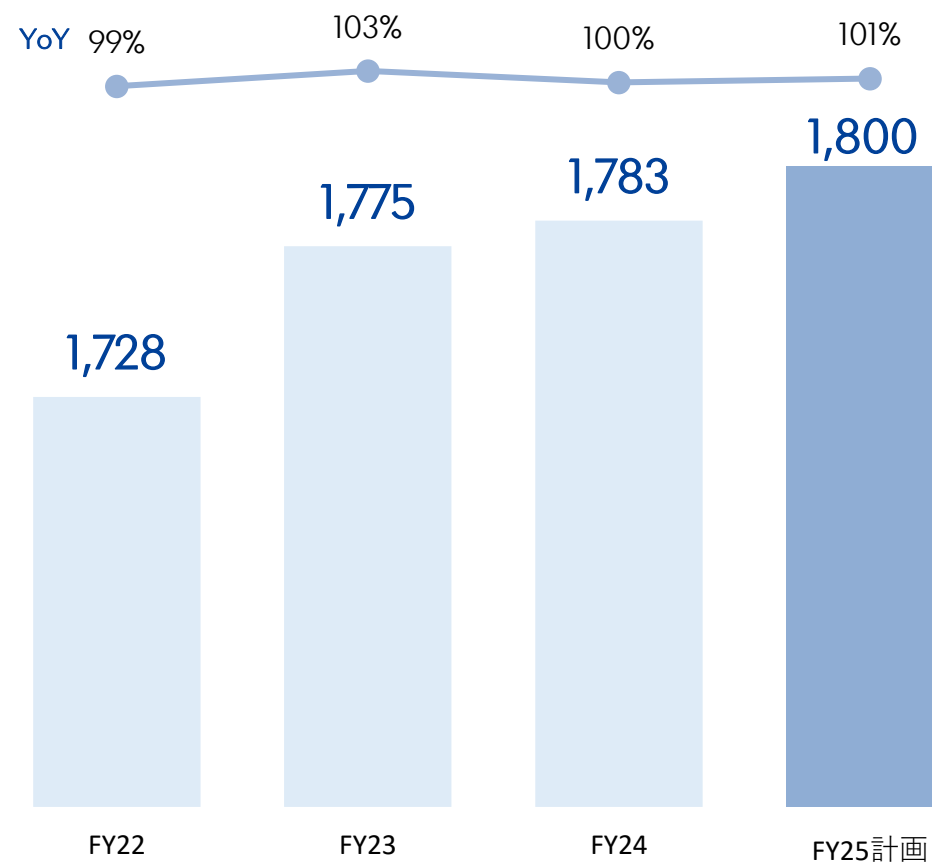
CREDIT SAISON

■ショッピングリボ・分割残高 (億円)



✓ プレミアム会員を中心にリボ残高単価が上昇

■キャッシング残高 (億円)



✓ 振込キャッシング（ONLINEキャッシング）の
訴求により国内利用が拡大傾向

アセット収益拡大に向けた取り組み

CREDIT SAISON

ショッピングリボ

プロモーション強化や利便性の向上

- ✓ セゾンPortal（アプリ）等を使った訴求やプロモーションの強化
- ✓ 内製チームによるスピーディーなアプリのUI/UX改善



リボ手数料率の引き上げ

- ✓ 2024年11月引き落とし分からセゾンブランドのリボ料率を最大18%（平均2%）に引き上げ
→年間約90億円の収益積み上げ見込み
※2025/4～9は約40億円程度
- ✓ 今後、その他のカードも料率引き上げ検討中

あとから分割

※2024年10月リリース

- ✓ 若年層を中心に新規利用者数が増大
→リボへのアップセルを狙う
- ✓ 1回払い利用のみのお客様や、単価の高い加盟店への訴求を強化

キャッシング/ローン

マネーカード*を強化 幅広い融資ニーズに柔軟に対応

既存カード会員への
アプローチ

優遇金利での
インビテーション

新しい融資ニーズ層への
アプローチ

・顧客に応じた柔軟な与信枠提供
・少額融資ニーズへの対応

収益性向上に向けた商品性の見直し

CREDIT SAISON

ニーズを捉えた付加価値のブラッシュアップによるロイヤリティの向上

ALLセゾン会員向けの特別な価値提供

- ✓ 2025年2月～TOHOシネマズの映画鑑賞が割引となる「セゾンの木曜日」を開始
- ✓ 今後もクレディセゾン独自の特典追加を検討

カード特典の見直し・拡充

- ✓ 2025年6月～プラチナAMEX／プラチナビジネスAMEXのサービスリニューアル・年会費改定（永久不滅ポイント付与率の引き上げ、デジタル・コンシェルジュサービス、新たな保険付帯など）

商品性の見直しと並行したサービスに見合った手数料設計の推進

- ✓ 2024年12月 海外でのカード利用時に発生する事務処理経費（マークアップフィー）変更
- ✓ 2024年12月 ご利用明細書発行手数料の改定
※1通あたり【改定前】110円（税込）→【改定後】330円（税込）
- ✓ 2025年8月 一部カードを対象に、未稼働会員へカードサービス手数料を導入
※カードサービス手数料：1,650円（税込）・2,200円（税込）

02. クレディセゾングループの目指す姿

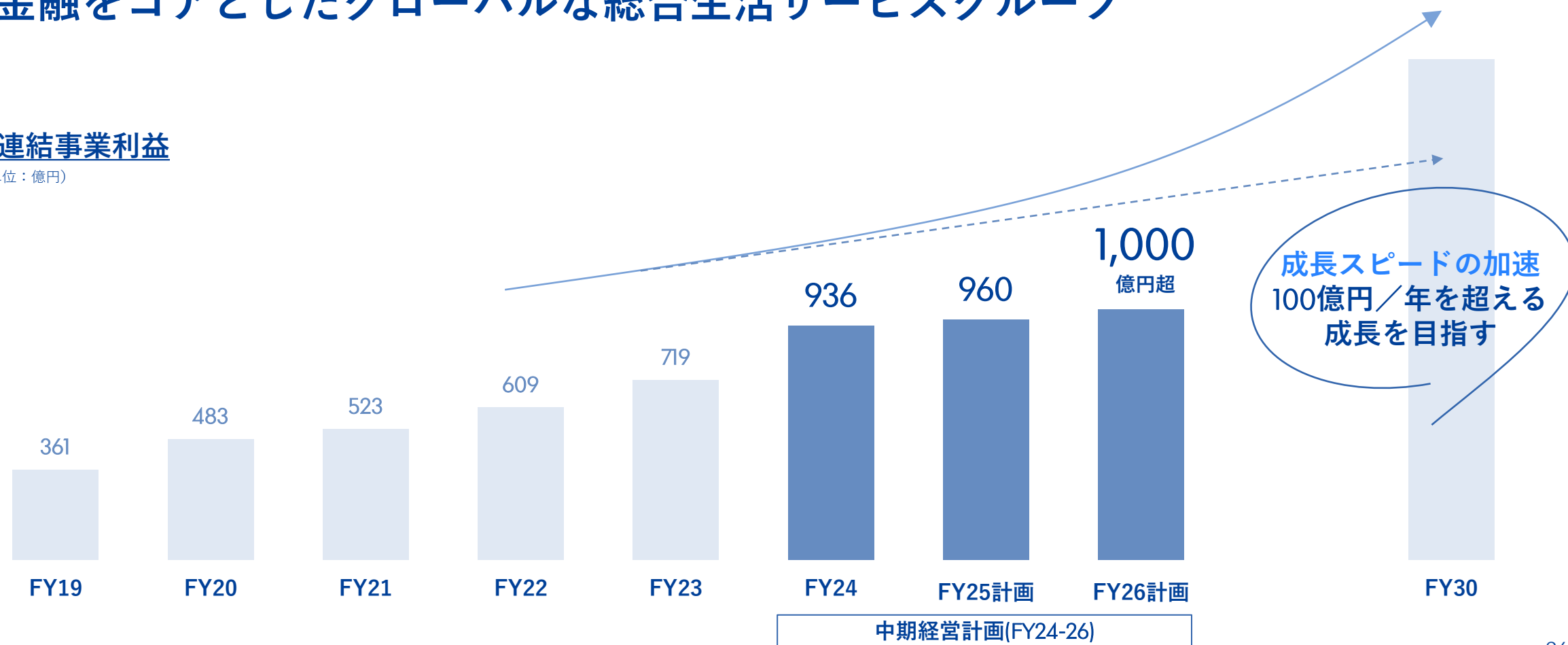
2030年に目指す姿

GLOBAL NEO FINANCE COMPANY

“金融をコアとしたグローバルな総合生活サービスグループ”

■連結事業利益

(単位：億円)



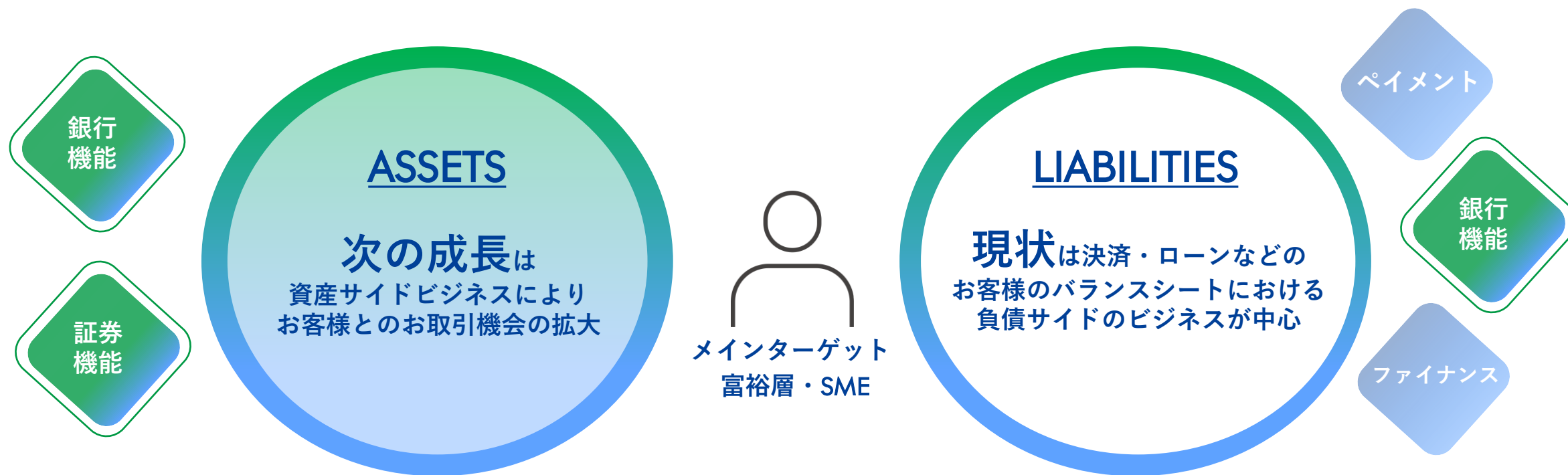


GLOBAL NEO FINANCE COMPANYへ向けて

01：顧客戦略の進化（国内）

CREDIT SAISON

- ✓ ペイメント事業・ファイナンス事業の強みを活かしつつ、お客様の金融ニーズにワンストップでお応えするべく“銀行＆証券機能の実装”を提携やM&Aで実現する



富裕層・SMEのお客様の多彩な金融ニーズに
UXを意識したサービス展開で応え、独自性の高いポジションを確立

スルガ銀行との新たな取り組み

CREDIT SAISON

Neo Finance Solution Company



Non-Bank ×



スルガ銀行 Bank

ファイナンス領域

両社のノウハウを活用し
市場でのプレゼンス向上

- ✓ コラボレーションローン
- ✓ 住宅ローン保証
- ✓ 住宅ローン
(24/3～銀行代理業務開始)

ペイメント領域

顧客ニーズの取り込み
新たな顧客の創出

スルガ銀行の富裕層、
個人事業主・SMEのお客様へ、
クレディセゾンの
AMEXカードを共同展開

バンキングサービスの提供

両社のリソースを活用した
独自の金融ソリューション提供

顧客基盤・ × スルガ銀行の
多様なビジネス 口座機能

= 粘着性の高い預金残高の積み上げ

- ✓ 口座連携限定の付加価値サービス提供
(例：ポイント価値向上、金利優遇などを検討)
- ✓ お客様の利便性を高める機能連携 = LTV向上

2023

2024

2025

中期人事戦略（FY24-26）

クレディセゾンらしさを言語化した＜人事ポリシー＞を掲げ
より一貫性のある人事戦略を遂行

HR ACTION

夢中力人材と組織をつなぎ、経営戦略を実現する

ビジネスを創り拡大させる
夢中力人材を増やす

個人

- 成果発揮を促進する積極的な**人的資本投資**
- グループ/事業戦略に重きを置いた**制度設計**
- 学習的発想（自律・自走）の**人材育成**
- 事業変化に対応する**人材マネジメントの実行**

組織

エンゲージメントを高めて
組織パフォーマンス最大化

- HRBP～事業戦略×人事戦略～
事業課題解決に向けた**伴走型アシスト**
- 互いに強みを高め合う**組織風土醸成**

女性管理職比率

25.1%

育休取得率

女性100%/男性86.2%

※FY24実績

重点テーマ：競争力の醸成

人事ポリシー

POLICY 01
働く意義



POLICY 02

人材像



POLICY 03

採用



POLICY 06

人材活用



POLICY 04

賃金



POLICY 05

評価



人的資本への取り組みによる変化

成果発揮を促進する積極的な**人的資本投資**

人材育成投資額

一人当たり**177.9**千円
(2024年4月～2025年3月)

社員全員が業績や株価を意識する風土づくり

業績・株価連動型の
決算賞与

24年支給額:約**50**万円
*理論値で4~18%の賃上げ
25年支給予定額:約**100**万円弱

持株会

加入率**53.8**%
グループ持株会参画会社は6社まで拡大
(2025年3月時点)

グループ/事業戦略に重きを置いた**制度設計**

関係会社出向者数

471名 → **506**名
(2024年3月時点) (2025年3月時点)

事業変化に対応する**人材マネジメントの実行**

公募制度

応募者数
65名 → **88**名 YoY**135.4**%
関係会社案件数
10件 → **20**件 YOY**200.0**%
(2024年3月時点) (2025年3月時点)

互いに強みを高め合う**組織風土醸成**

エンゲージメント
サーベイ

項目：経営への納得感
63pt → **66**pt
(2024年3月時点) (2025年3月時点)

03：生産性を向上させるCSDX戦略

✓ デジタル技術や知識を活用する”実践力”を重視。業務プロセスのデジタル化を加速。

CSDX TARGET 2024

2024年度
目標

デジタル人材
1,000名創出

クラウド活用率
80%達成

業務プロセスの
完全デジタル化

セゾン・データ
プラットフォーム
構築

実績

デジタル人材
491名創出

クラウド活用率
79%に伸長

業務削減時間
累計161万時間*
紙削減 102t**

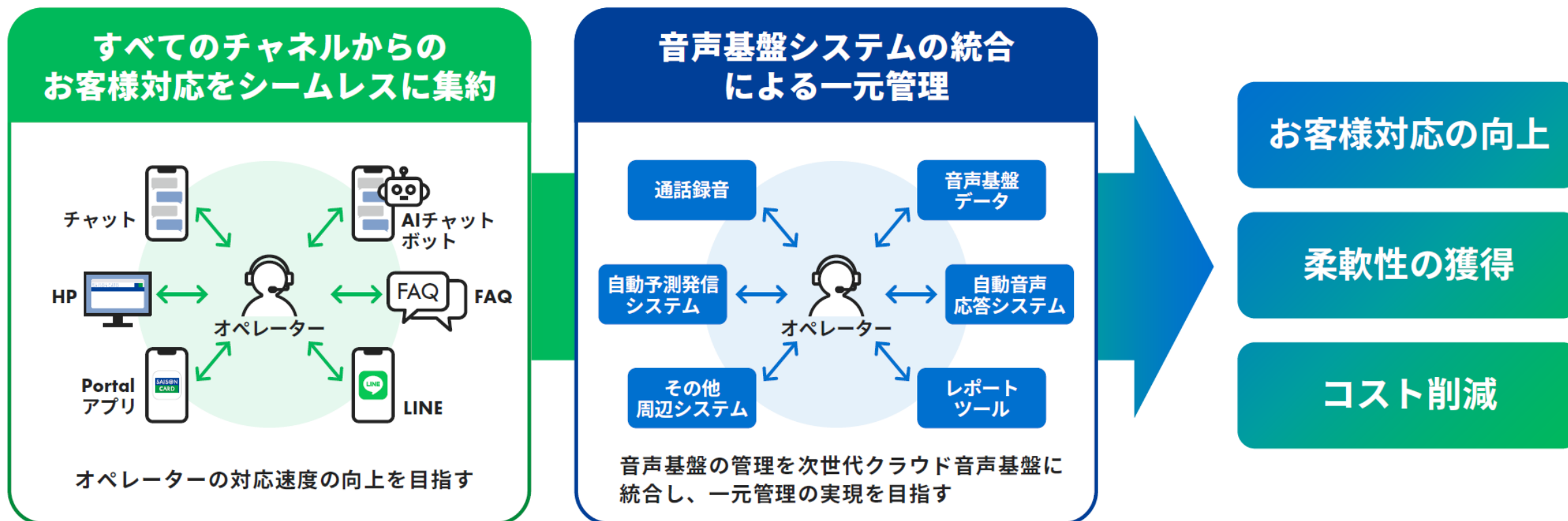
データ基盤の
活用を推進

*FY19～24累計 **FY19比較

エンジニアやデータサイエンティストなどのCSDX推進をリードする**人材の採用**と、
デジタル技術の”実践力”を重視した**人材育成**
またデータ基盤を活用し、**意思決定のデータドリブン**を推進

さらなるお客様体験の向上に向けて～音声基盤更改～ CREDIT SAISON

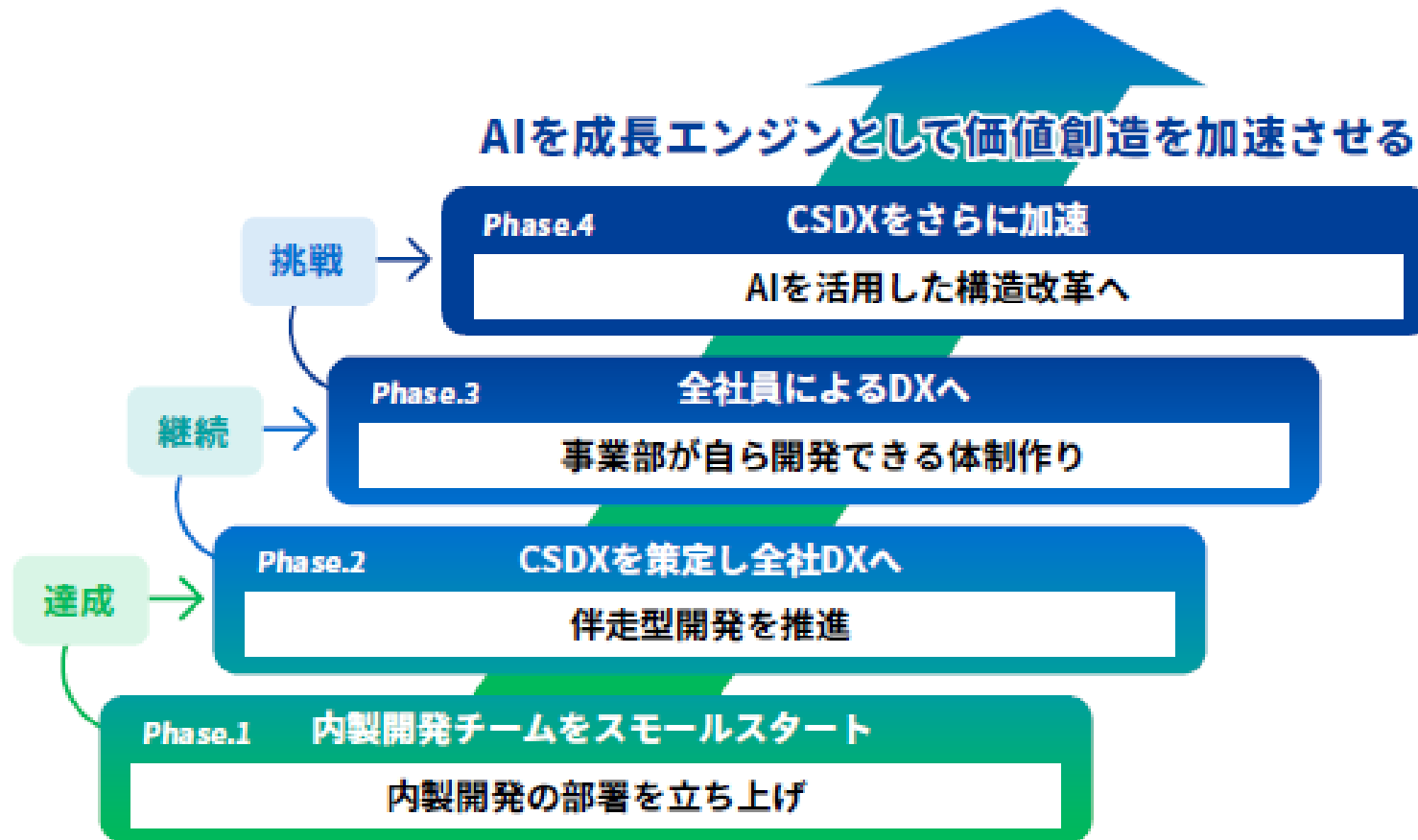
- ✓ 音声基盤のクラウド化と更改に本格着手。コミュニケーション体験の変革を目指す。
- ・クラウド音声基盤システムの更改に、ベンダー開発と内製開発のハイブリット方式で開発を開始。
- ・あらゆるチャネルでのシームレスなお客様対応の実現と、一元管理によるコスト削減を目指す。



CSDXの来期に向けた取り組み

CREDIT SAISON

- ✓ 生成AIを軸にした業務プロセスの全面革新



04：グローバルな金融事業プレーヤーとして“セゾン”が認知されている

誰もが取り残されることなく金融サービスにアクセスできる

ファイナンシャル・インクルージョンの

グローバル規模での実現を目指し、展開各国の市場に合わせた事業を推進



CREDIT
SAISON
INDIA

インド
P.8~11

HD SAISON
TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG

ベトナム
P.13

CREDIT
SAISON
BRAZIL

ブラジル
P.12

海外展開国
7カ国

03. 資本政策

2024年5月の公表内容

自己株式取得実施

中計期間中（FY24-26）に
700億円を目途に取得を計画
（FY24に内500億円を実施）

政策保有株式縮減

中計期間中（FY24-26）に
70％相当を縮減

進捗と今後の見通し

- ✓ 2025/4/7までに500億円を実施済み
- ✓ FY25に200億円の追加取得を実施予定

- ✓ FY24までの進捗率は58.2%＊
投資有価証券売却益 約185億円
- ✓ FY25も引き続き取引先との協議を実施
協議の結果、当初想定以上の縮減となる可能性あり

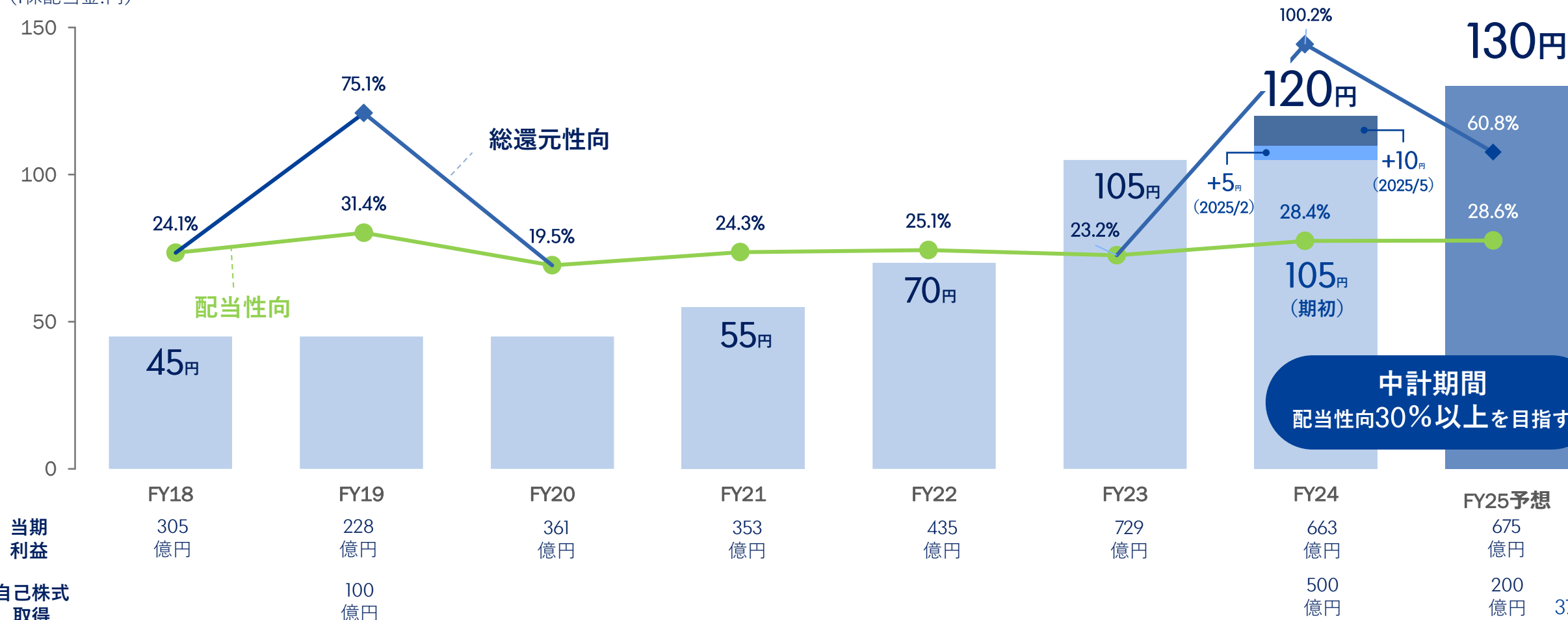
＊進捗率は2024年3月末時点の時価をベースに算出
※連結決算においては、その他の包括利益として会計処理されるため、
親会社の所有者に帰属する当期利益に与える影響はありません。

株主還元

CREDIT SAISON

- ✓ 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
- ✓ FY24：直近の期末配当予想から普通配当を10円増配し、期末配当金を1株当たり120円とする予定
- ✓ FY25予想：増収増益を見込み、期末配当金は5年連続増配となる1株当たり130円、5年前の約3倍の水準になる見通し

(1株配当金:円)



04. FY24 本決算概要及び FY25 業績予想



FY24 決算サマリー

CREDIT SAISON

(単位：億円)

		FY22	FY23	FY24	前年比
連結	純収益	3,226	3,616	4,228	116.9%
	事業利益	609	719	936	130.1%
	当期利益	435	729	663	91.0%
単体	営業収益	2,661	2,838	3,100	109.2%
	営業利益	336	378	471	124.6%
	経常利益	434	461	547	118.7%
	当期純利益	342	359	526	146.5%

セグメント別業績概況

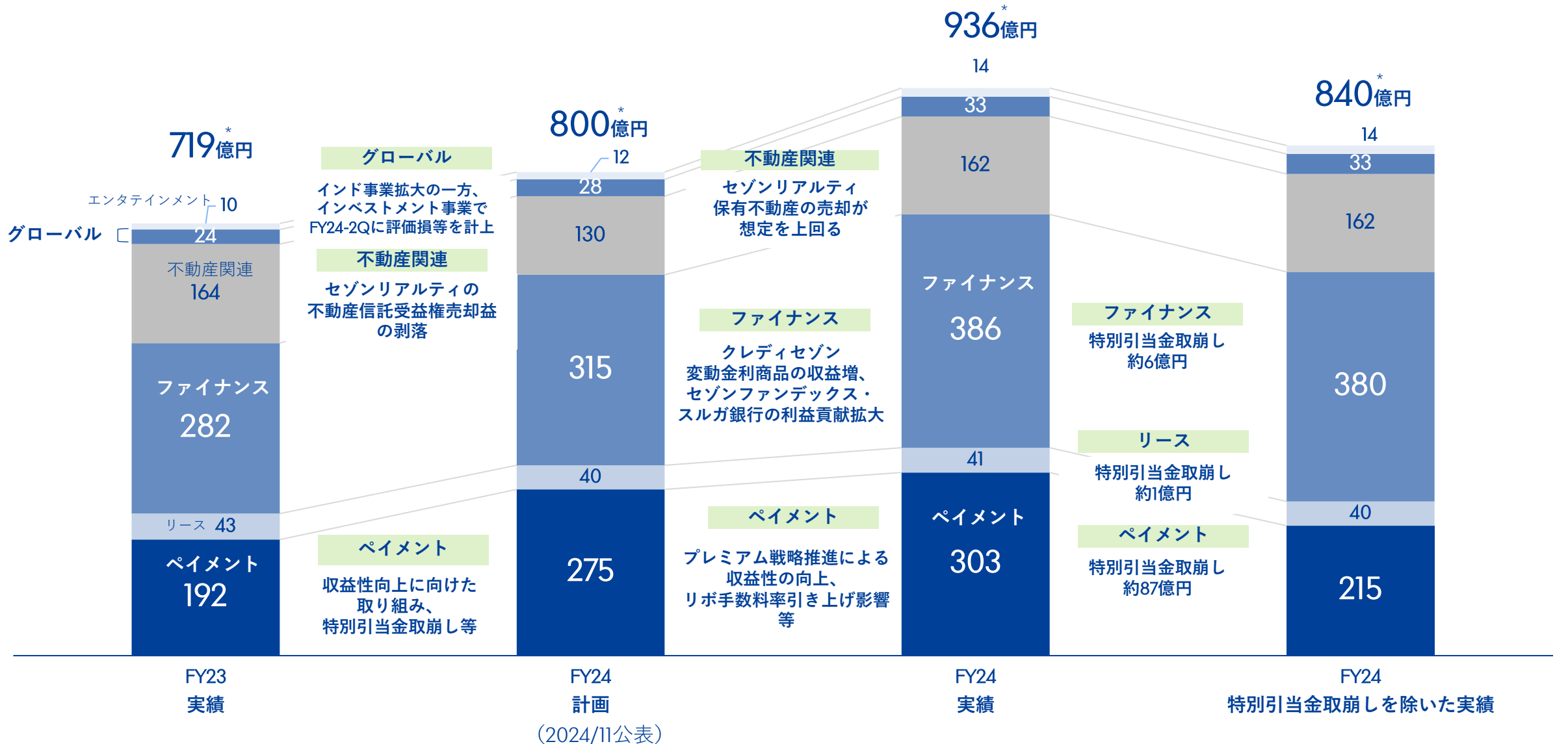
CREDIT SAISON

(単位：億円)

	純収益			事業利益		
	FY23	FY24	前年比	FY23	FY24	前年比
ペイメント	2,352	2,560	108.8%	192	303	157.4%
リース	125	133	106.4%	43	41	94.4%
ファイナンス	585	693	118.6%	282	386	136.8%
不動産関連	239	282	118.2%	164	162	99.2%
グローバル	272	515	189.4%	24	33	136.6%
エンタテインメント	63	66	105.5%	10	14	131.5%
計	3,637	4,252	116.9%	718	941	131.1%
セグメント間取引	△21	△23	—	0	△5	—
連結	3,616	4,228	116.9%	719	936	130.1%

FY23→FY24 セグメント別事業利益の主な増減要因

CREDIT SAISON



*セグメント間取引を含む

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
FY24	936.2	547.8	388.3
(前年差)	216.7	86.2	130.5

■連結会社の貢献状況

(単位：億円)

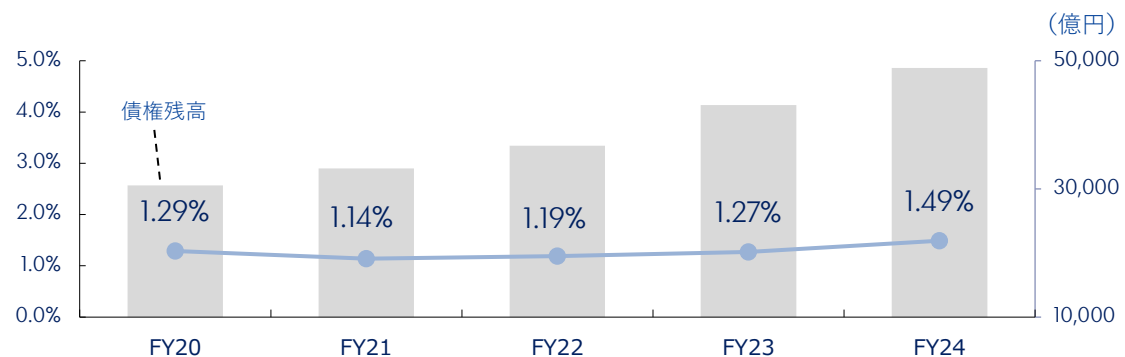
		事業利益 貢献	前年差	事業内容
主な 連結子会社	(株)セゾンファンデックス	129.9	32.6	不動産金融事業・信用保証事業・個人向け融資事業
	セゾンリアルティグループ	93.2	△12.5	総合不動産事業
	Kisetsu Saison Finance(India)Pvt. Ltd.	53.0	23.3	インドにおけるデジタルレンディング事業
	セゾン投信(株)	14.2	3.4	投資信託の設定、運用ならびに販売
主な持分法 適用関連会社	スルガ銀行(株)	56.9	23.2	銀行業
	HD SAISON Finance Co., Ltd.	32.4	29.5	ベトナムにおけるリテールファイナンス事業
	高島屋ファイナンシャル・パートナーズ(株)	12.0	2.0	クレジットカード事業、保険・投資信託・信託事業
	(株)セブン C S カードサービス	8.7	△0.4	クレジットカード事業

債権リスク

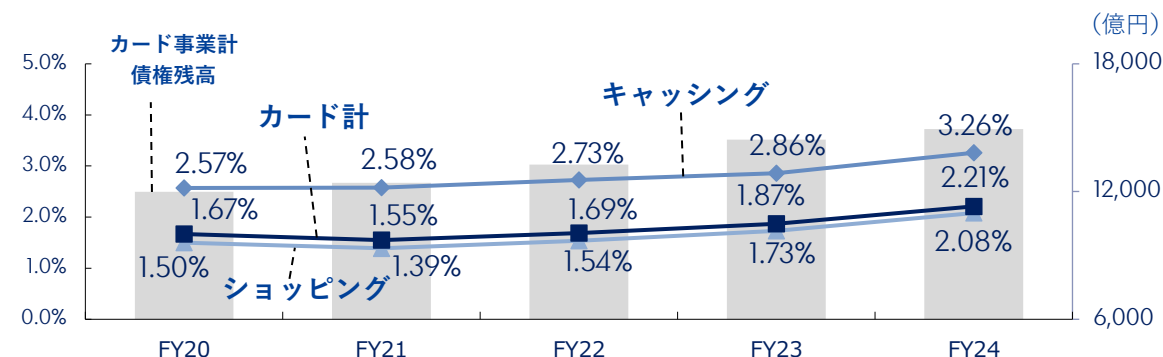
CREDIT SAISON

- ✓ コロナ禍に将来の延滞債権等の増加に備えて引き当てた特別引当金をほぼ全額取崩し
- ✓ AI・DXを活用した対策も引き続き推進（第三者介入発生予測、有人架電のデジタル化など）

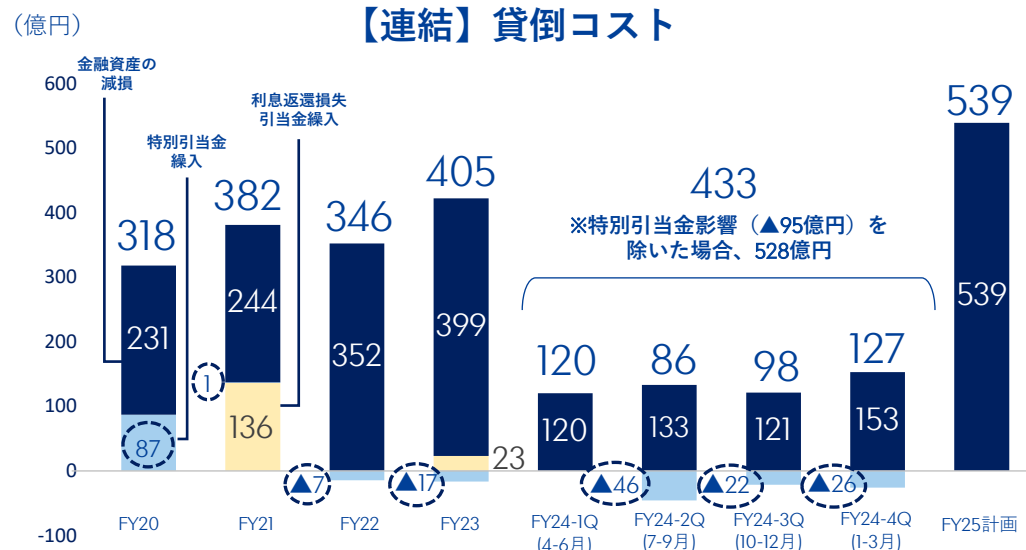
【連結】90日以上延滞率



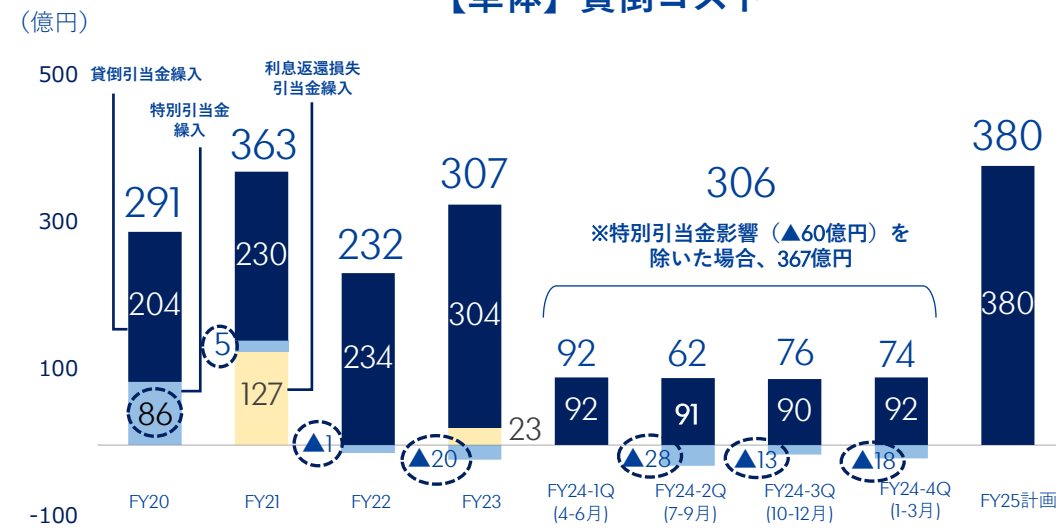
【単体】90日以上延滞率



【連結】貸倒コスト



【単体】貸倒コスト



未入金率や返済猶予債権の状況から、将来の延滞債権等の増加に備えた特別引当金

未入金率や返済猶予債権の状況から、将来の延滞債権等の増加に備えた特別引当金

利息返還請求

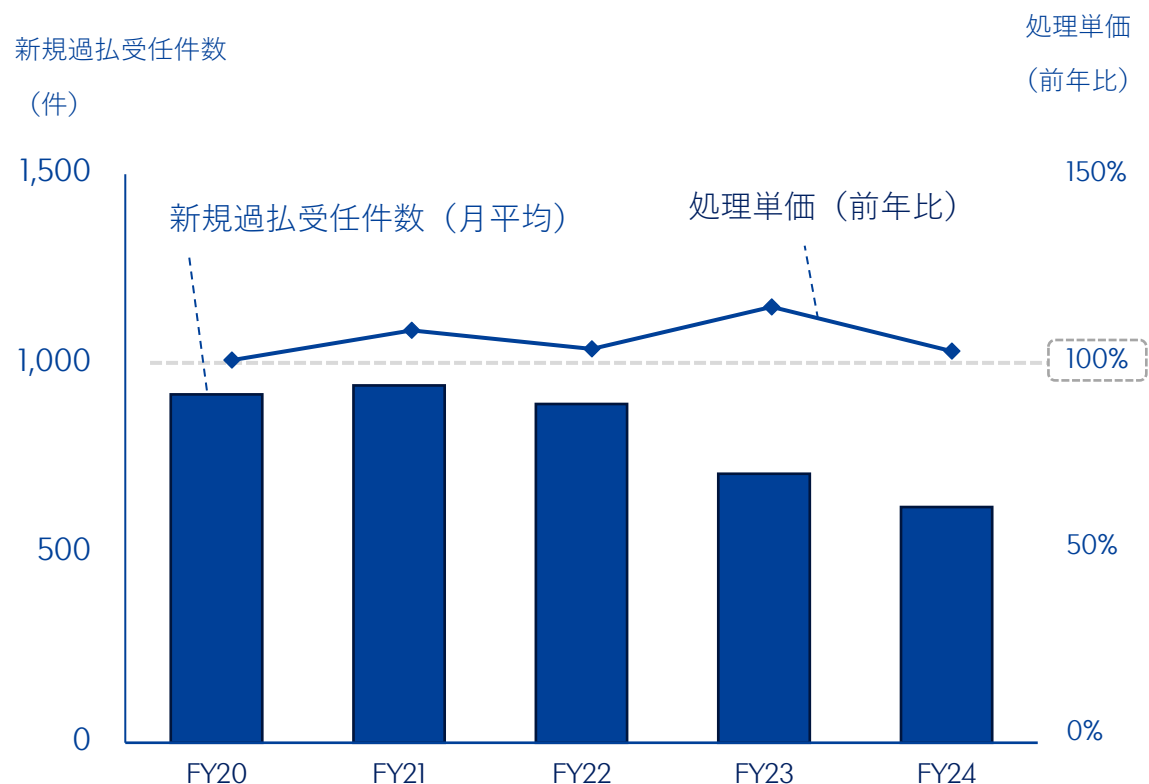
CREDIT SAISON

FY23
将来を見据え追加引き当てを実施
連結・単体23億円

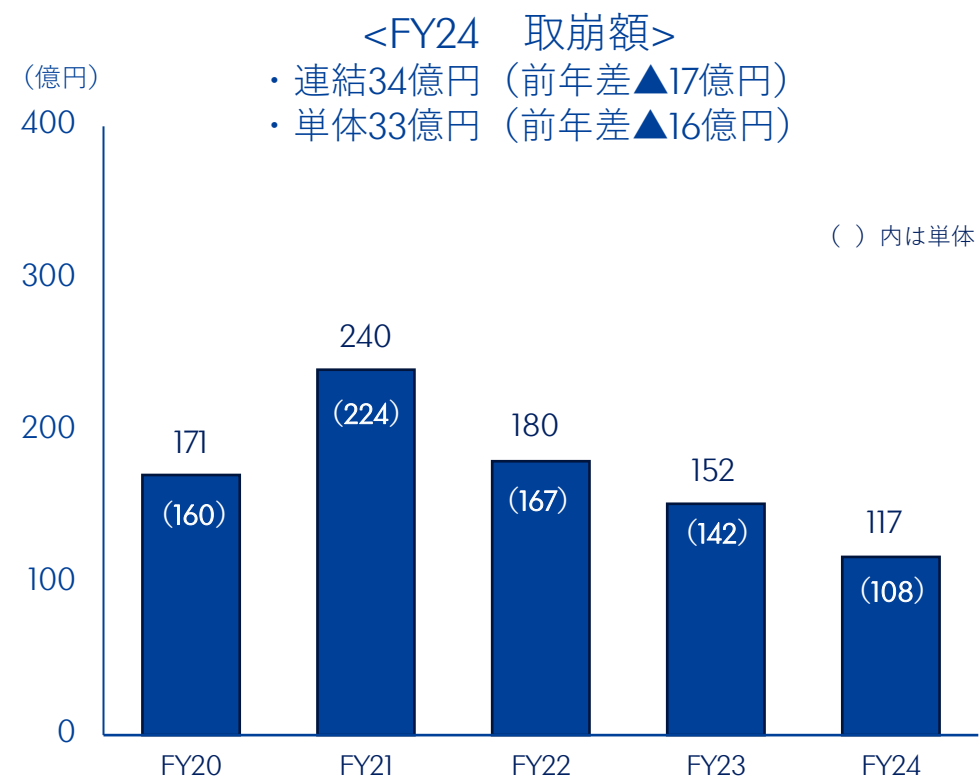
現時点で
十分な引当水準

今後の動向を注視

■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

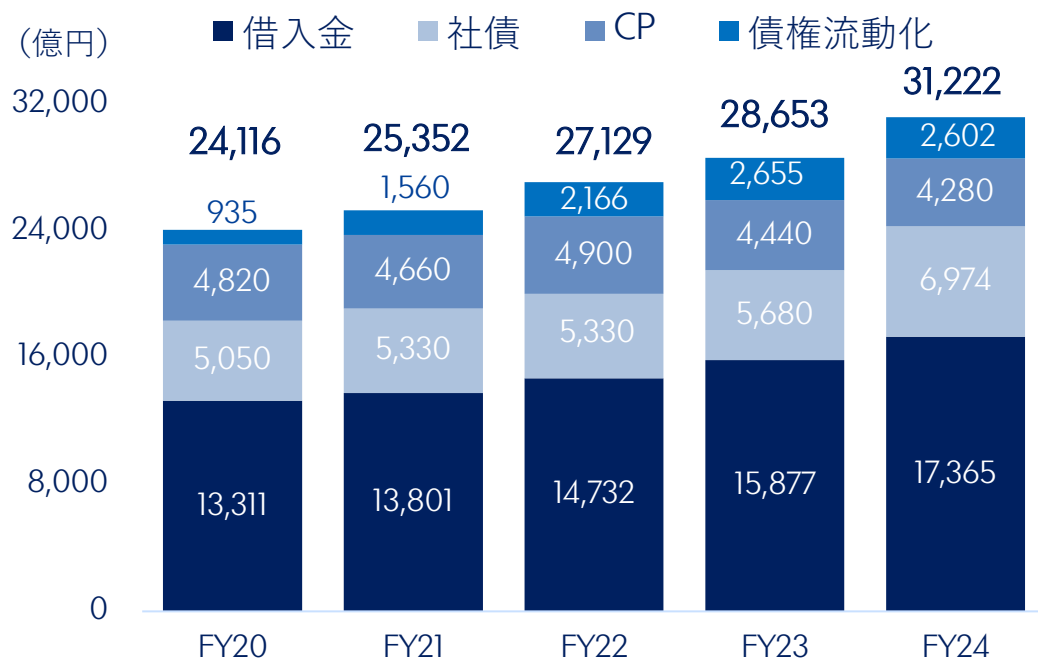


■健全な財務基盤について

信用格付

- ・ R & I A+ ※1996年10月以降 25年以上「A+」継続
- ・ JCR AA- ※2025年1月 新規取得

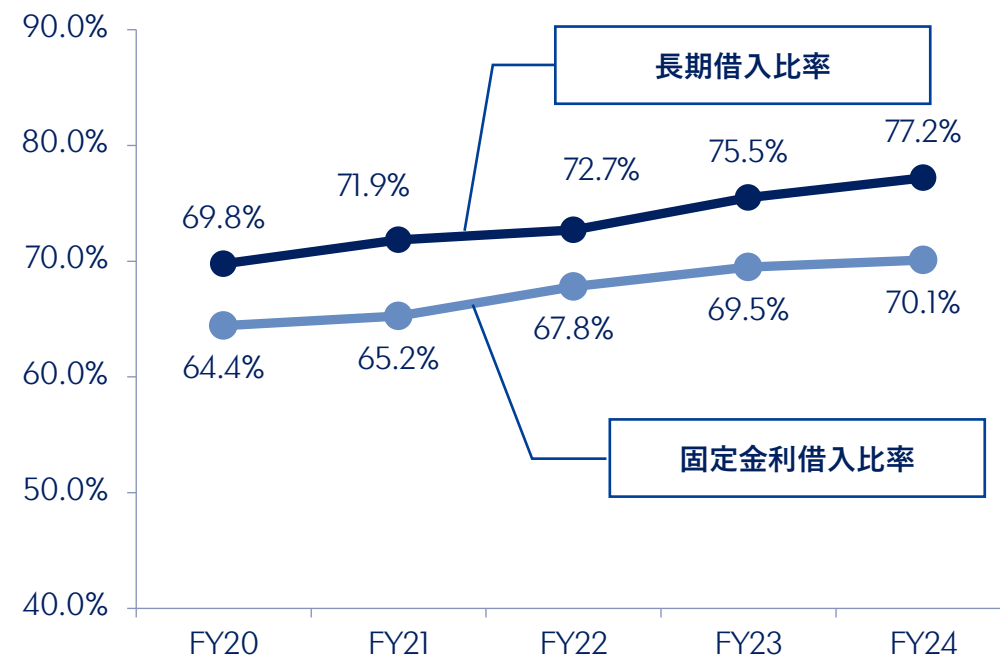
【単体】有利子負債残高推移



■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5,800億円（前期差+500億円）備える

【単体】長期・固定借入比率推移





FY25 業績予想

CREDIT SAISON
(単位：億円)

		FY24 実績(A)	FY25 予想(B)	増減額 (B-A)	前年比
連結	純収益	4,228	4,790	561	113.3%
	事業利益	936	960	23	102.5%
	当期利益	663	675	11	101.7%
単体	営業収益	3,100	3,425	324	110.5%
	営業利益	471	485	13	102.8%
	経常利益	547	555	7	101.3%
	当期純利益	526	435	△91	82.7%

セグメント別業績予想

CREDIT SAISON

(単位：億円)

	純収益 ^{*1}			事業利益		
	FY24実績	FY25予想	前年比	FY24実績	FY25予想	前年比
ペイメント	2,514	2,781	110.6%	303	262	86.4%
リース	133	146	109.4%	41	40	97.3%
ファイナンス	693	742	107.0%	386	360	93.1%
不動産関連	279	318	113.6%	162	175	107.5%
グローバル	482	685	142.1%	33	110	325.1%
エンタテインメント	66	70	105.0%	14	13	91.5%
計	—	—	—	941	—	—
セグメント間取引	—	—	—	△5	—	—
連結	4,228 ^{*2}	4,790 ^{*3}	113.3%	936	960 ^{*4}	102.5%

*1:本ページ記載の純収益は、各セグメントに金融収益配賦前のため、業績とは異なります。

*2：金融収益57億円を含む

*3：金融収益48億円を含む

*4：セグメント間取引を含む

Appendix

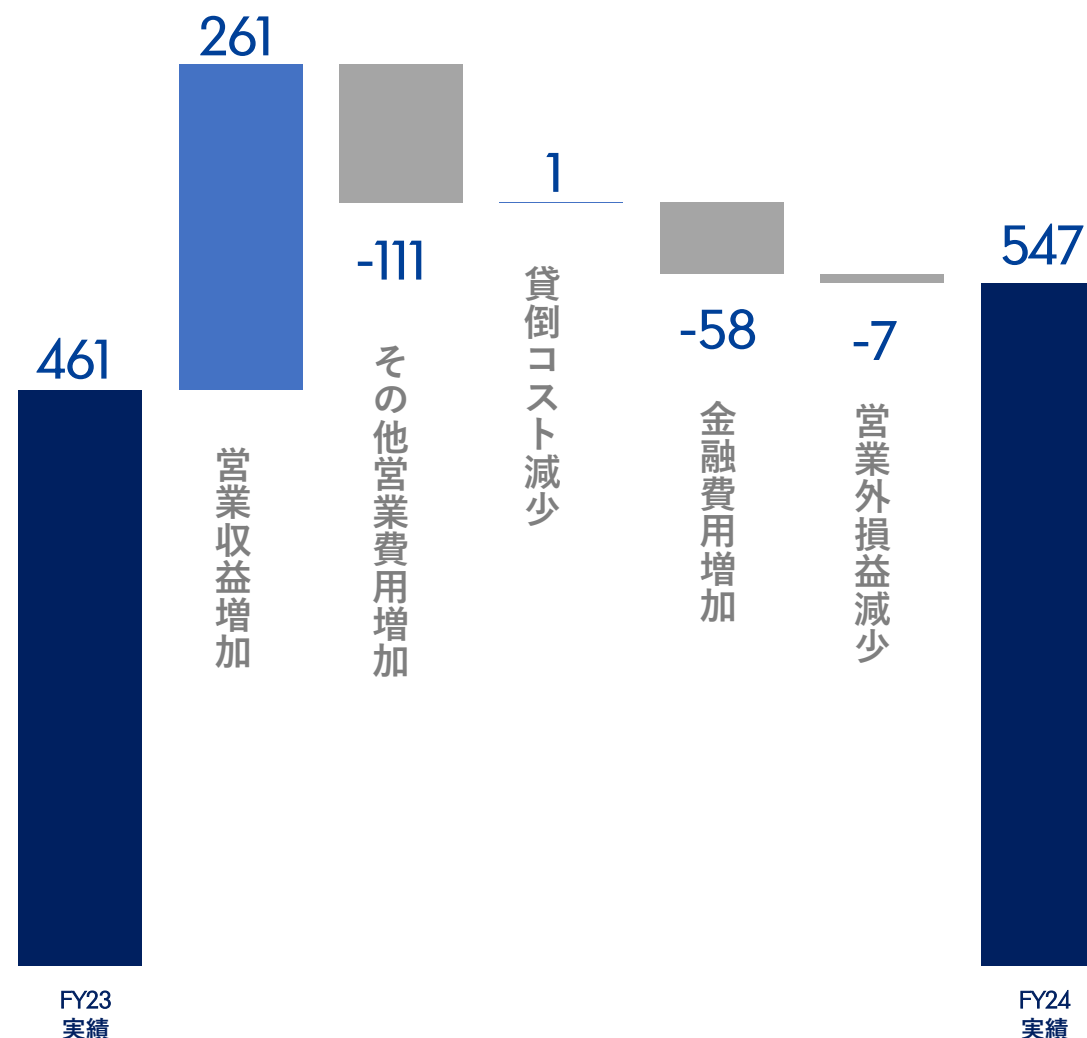
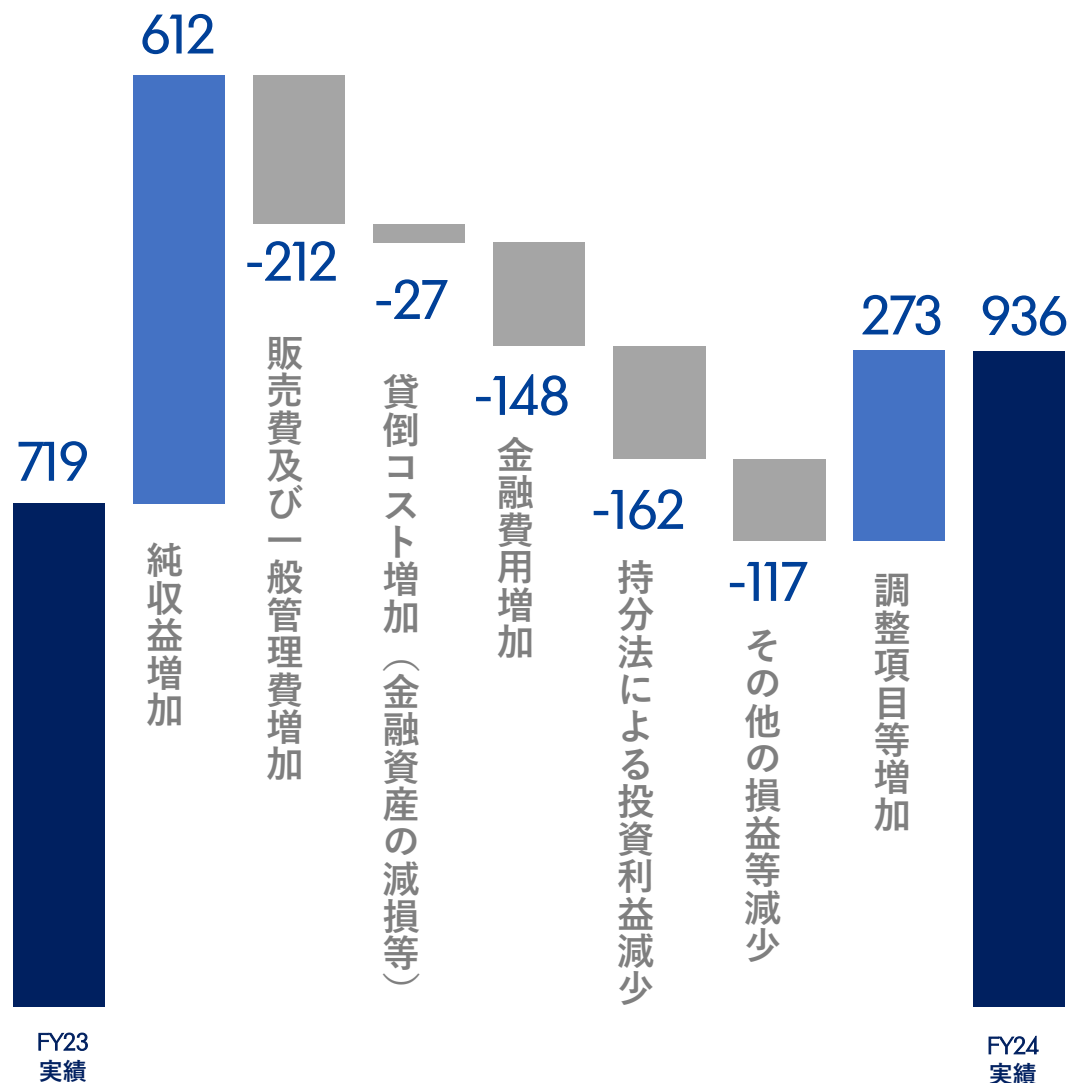
連結・事業利益、単体・経常利益の主な増減

CREDIT SAISON

■ 連結・事業利益

■ 単体・経常利益

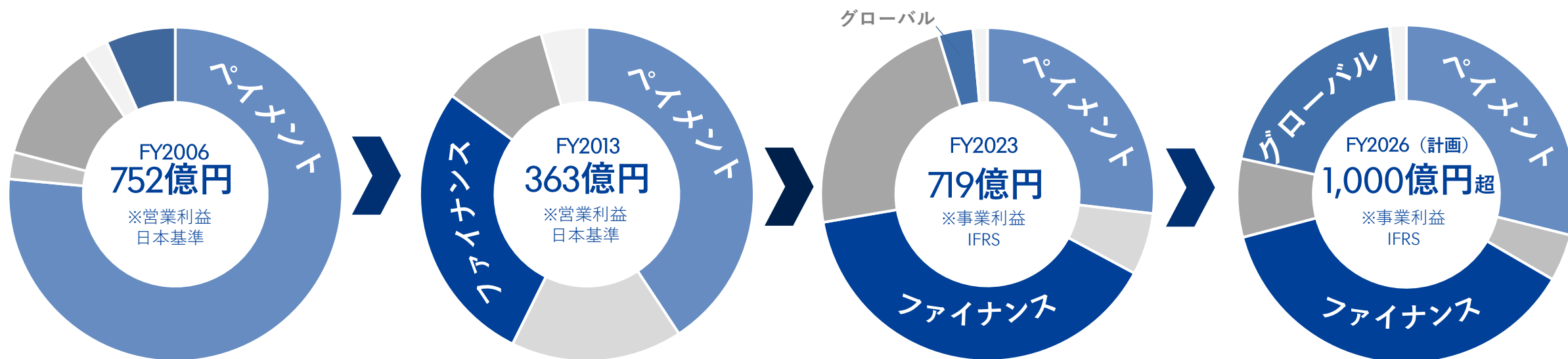
(単位：億円)



利益構造変革

CREDIT SAISON

ペイメント一本足から脱却し、国内事業＋海外事業で新たな成長ステージへ



※経常利益801億円

※経常利益444億円

ペイメント一本足

国内事業をとりまく環境変化*による
利益成長鈍化局面
ファイナンス事業の加速

国内事業の再構築・
グローバル事業のフィールド拡大

企業価値の向上
PBR1倍超・時価総額1兆円超

*貸金業法の改正（上限金利の引き下げ、総量規制）、過払い、セゾンリアルティ（旧アトリウム）の再建、共同基幹システム開発

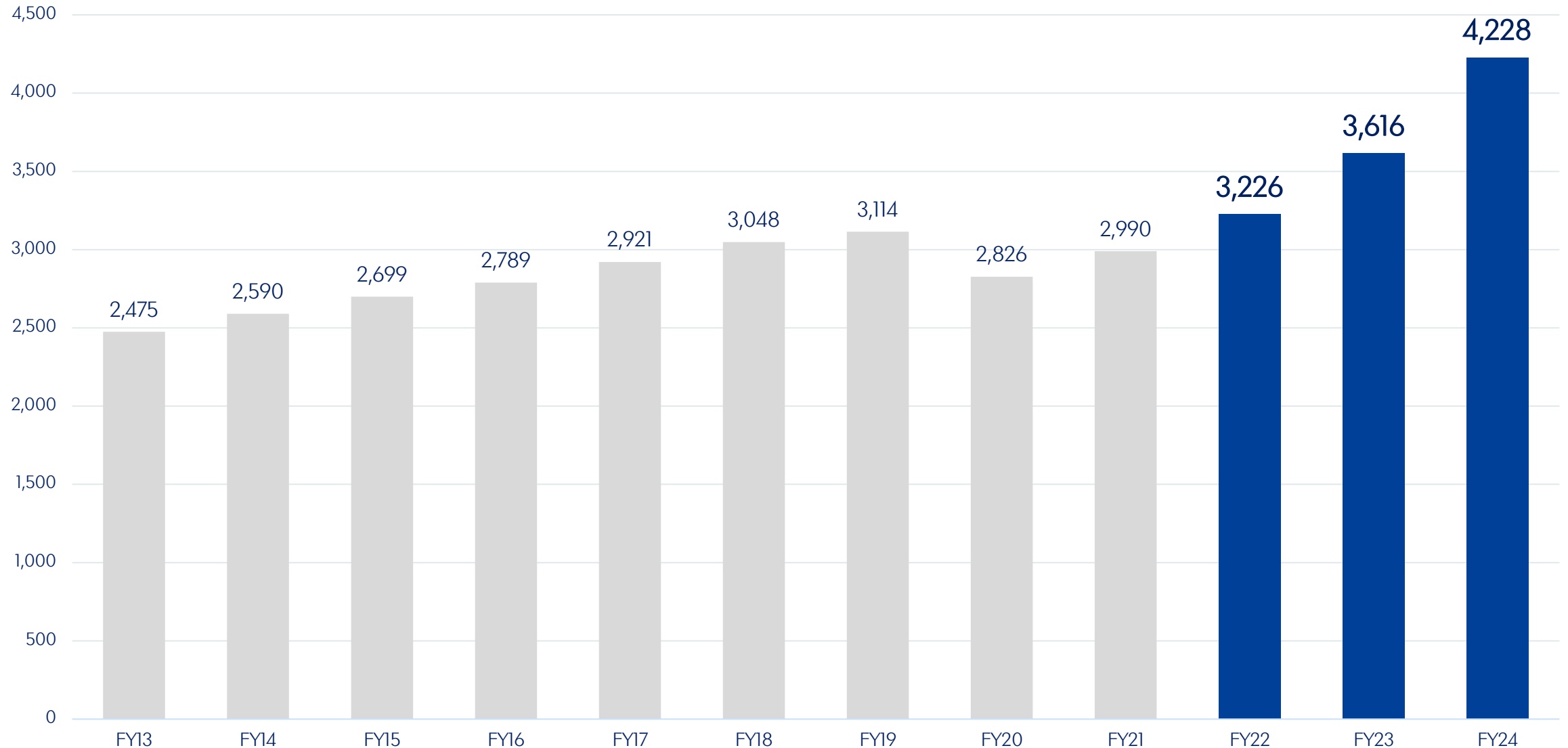
※本ページではFY2006「信販及び金融」セグメントを現在の「ペイメント」セグメントとしています。 ※当社グループはFY2018よりIFRS会計を導入しています。

連結 営業収益／純収益の推移

CREDIT SAISON

(単位：億円)

*FY17まで日本基準を適用しています。FY18からIFRS（国際財務報告基準）を適用しています。



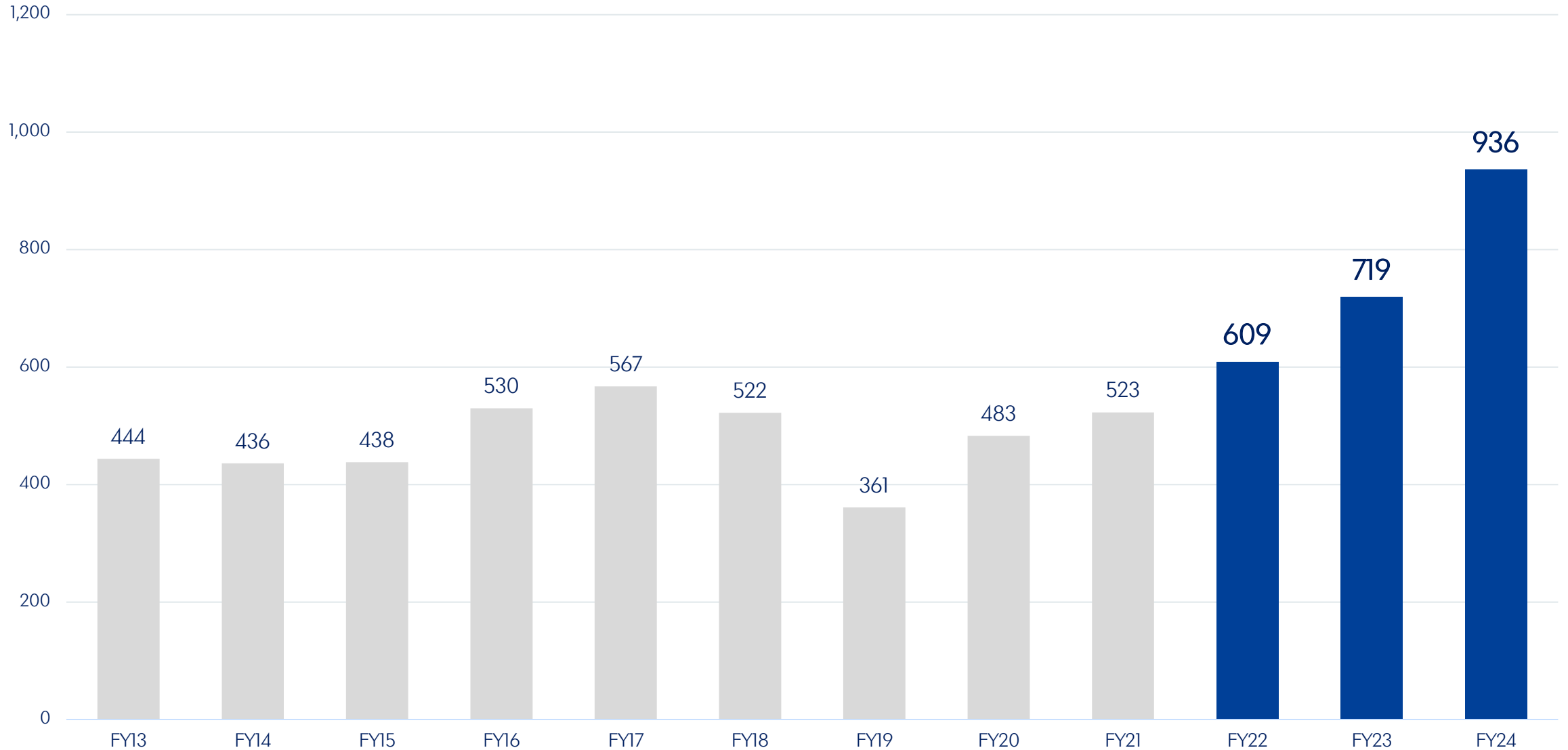


連結 経常利益／事業利益の推移

CREDIT SAISON

(単位：億円)

*FY17まで日本基準を適用しています。FY18からIFRS（国際財務報告基準）を適用しています。



主な事業構成

CREDIT SAISON

セグメント	グローバル事業	ファイナンス事業	ペイメント事業
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ レンディング（貸付） アンダーサブド層をメインターゲットとした貸付 ■ インベストメント（投資） Fintech、Web3領域を中心に有望なスタートアップやVCファンドへの投資 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 信用保証 フリーローン・住宅ローン保証等 ■ 資産形成ローン 投資用不動産 ■ 不動産担保ローン 事業用不動産 ■ フラット35 	<ul style="list-style-type: none"> ■ クレジットカード ■ プロセッシング クレジットカード事業者などからの業務受託 ■ 家賃保証

主な関係会社



セグメント	リース事業	不動産関連事業	エンタテインメント事業
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ ベンダーリース OA機器・厨房機器等 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産売買、賃貸 ■ ホテル事業 	<ul style="list-style-type: none"> ■ チケット販売 ■ アミューズメント運営

主な関係会社



社外からの評価（一例）

CREDIT SAISON

■ESG評価

GPIFが採用する6つのESG指数のうち、
5つの構成銘柄に選定



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

■IRサイト評価

主要な2つのサイトランキングで
最優秀賞 & 銅賞をW受賞

2024年
初選定



2024年
初選定



■DX評価

DX推進の実績が評価され、DX銘柄は3年連続選定



※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。

IR・投資家情報

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

統合レポート2024

https://corporate.saisoncard.co.jp/ir/integrated_report/
PDF版 オンライン版



ダイジェスト動画



- ・本資料では年度表記にFYを使用しています。例えば、FY24は2025年3月期（2024年4月～2025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。