

FY2025 2Q 決算説明会資料

2025年11月14日

東証プライム市場上場 証券コード：8253

AGENDA

- 
- 01 今回決算のポイント
 - 02 上期決算概要
 - 03 業績予想
 - 04 資本政策
 - 05 中期経営計画の折り返し
主要事業の今後の方向性
 - グローバル事業
 - ペイメント事業
 - ファイナンス事業
 - CSAX（Credit Saison AI Transformation）

AGENDA

01 今回決算のポイント

02 上期決算概要

03 業績予想

04 資本政策

05 中期経営計画の折り返し
主要事業の今後の方向性

グローバル事業

ペイメント事業

ファイナンス事業

CSAX (Credit Saison AI Transformation)

POINT
01

上期の連結事業利益は450億円（前年比112.5%）

- ・ ペイメント事業、ファイナンス事業をはじめとする **国内事業は引き続き好調**
- ・ グローバル事業における **インド事業は回復トレンドに転換**
- ・ グローバル事業は来期以降の **持続的な成長**に向けた基盤固め

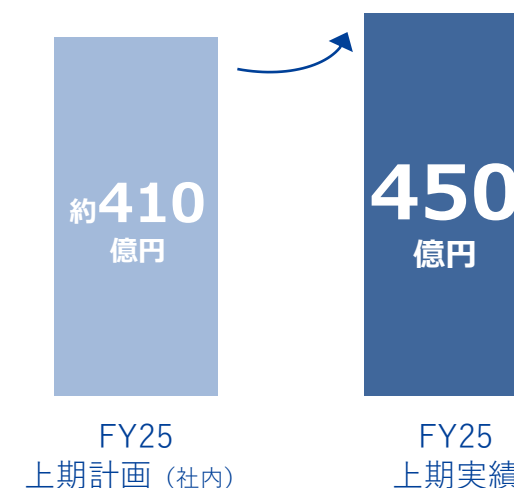
インドネシア関連事業への対応を実施

- ・ 事業環境の変化と見通しを踏まえ、**貸倒引当金を積み増し**
- ・ 引当は概ね今期で完了見込み

※下期計画にも保守的に数億円規模の引当を織り込む

▶▶ **来期以降の利益に与える影響は限定的**

計画を上回る進捗



POINT
02

事業利益計画は期初予想通り960億円

- ・ **国内主要事業の着実な成長**が、グローバル事業の一時的な損失をカバー
- ・ グローバル事業は今期にリスク要素を織り込み、来期以降の利益拡大に向けた基盤を構築

POINT
03

当期利益計画は下方修正するも、配当予想は期初予想通り

- ・ 期初計画策定時点では織り込んでいなかった特別損失計上*等により

当期利益計画は590億円に下方修正（期初予想差△85億円）

*上期に計上した関係会社株式の売却に関連する特別損失ならびに下期に予定しているコンチェルト社のアミューズメント事業からの撤退に伴う損失等

- ・ **配当**は**期初予想通り** 1株あたり**130円**の見通し



コンチェルト社のアミューズメント事業からの撤退に関する適時開示はこちら

AGENDA

01 今回決算のポイント

02 上期決算概要

03 業績予想

04 資本政策

05 中期経営計画の折り返し
主要事業の今後の方向性

グローバル事業

ペイメント事業

ファイナンス事業

CSAX (Credit Saison AI Transformation)

FY2025 2Q決算ダイジェスト

CREDIT SAISON

FY25 2Q 連結実績

純収益	2,281億円	YoY116.2%
-----	---------	-----------

事業利益	450億円	YoY112.5%
------	-------	-----------

中間利益	273億円	YoY96.2%
------	-------	----------

- ✓ 増収・事業利益増益、中間利益は関係会社株式の売却に関連する損失計上により減益
- ✓ セグメント別ではペイメント事業・ファイナンス事業が引き続き好調

グローバル事業はインド事業が回復トレンドに転換した一方、

インドネシア事業の貸倒引当金の積み増しにより、グローバル事業全体では減益

サマリー

CREDIT SAISON

(単位：億円)

		FY24上期	FY25上期	YoY
連結	純収益	1,963	2,281	116.2%
	事業利益	400	450	112.5%
	中間利益	284	273	96.2%
単体	営業収益	1,475	1,678	113.8%
	営業利益	209	288	137.8%
	経常利益	253	335	132.4%
	中間純利益	315	260	82.5%

セグメント別事業利益

CREDIT SAISON

(単位：億円)

事業利益又は
事業損失(△)

	FY24上期	FY25上期			
			YoY	1Q	2Q
ペイメント	135	171	126.4%	115	55
リース	21	22	104.9%	10	11
ファイナンス	173	204	117.7%	90	113
不動産関連	70	88	125.0%	18	69
グローバル	△5	△46	—	△8	△38
エンタテインメント	4	13	270.4%	7	6
計	401	452	112.9%	234	218
セグメント間取引	△0	△2	—	△4	2
連結	400	450	112.5%	229	220

ペイメント

QoQ

ショッピング収益伸長の一方、
広告宣伝費等の変動費や貸倒コストの増加

ファイナンス

QoQ

変動金利商品の適用金利上昇や、
セゾンファンデックス、スルガ銀行の
利益貢献拡大

不動産関連

QoQ

・1Qは前期の整理事業資産売却益反動
および売却予定案件の下期への
期ズレによるもの
・2Qは想定を上回る整理事業資産売却益計上

グローバル

QoQ

インドは回復トレンドへ転換
ブラジルも堅調に推移した一方、
インドネシアで貸倒引当金を積み増し

*FY25-1Qより、2025年6月に行った組織改定に伴い、「ペイメント事業」に含まれていた家賃保証事業を「ファイナンス事業」に変更しています。
なおセグメント変更に伴い、FY24-2Qのセグメント情報は、変更後の報告セグメント区分に組み替えて表示しています。

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
FY25-2Q	450.1	335.4	114.6
(前年差)	50.0	82.0	△32.0

■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	(株)セゾンファンデックス	81.0	+21.7	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	48.0	+10.6	総合不動産事業
	(株)コンチェルト	9.0	+4.6	アミューズメント運営事業・不動産賃貸事業
	Credit Saison Brazil Participações Ltda.	8.8	+2.5	ブラジルにおけるデジタルレンディング事業
	(参考)Kisetsu Saison Finance(India)Pvt. Ltd.	3.0	△21.3	インドにおけるデジタルレンディング事業
主な持分法 適用関連会社	スルガ銀行(株)	32.6	+4.8	銀行業
	HD SAISON Finance Co., Ltd.	14.2	△1.5	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)	5.7	+0.0	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	5.2	△0.7	クレジットカード事業

AGENDA

01 今回決算のポイント

02 上期決算概要

03 業績予想

04 資本政策

05 中期経営計画の折り返し
主要事業の今後の方向性

グローバル事業

ペイメント事業

ファイナンス事業

CSAX (Credit Saison AI Transformation)

FY25 業績予想

CREDIT SAISON

(単位：億円)

		FY24実績	FY25予想 期初(A)	FY25予想 修正(B)	増減額 (B-A)	YoY
連結	純収益	4,228	4,790	4,735	△55	112.0%
	事業利益	936	960	960	—	102.5%
	当期利益	663	675	590	△85	88.9%
単体	営業収益	3,100	3,425	3,425	—	110.5%
	営業利益	471	485	550	+65	116.6%
	経常利益	547	555	620	+65	113.2%
	当期純利益	526	435	525	+90	99.8%

セグメント別事業利益予想

CREDIT SAISON

(単位：億円)

	FY24実績		FY25予想				
		特別引当金 取崩し除く	上期 実績	下期 計画	通期計画 (修正)	期初 計画差	通期計画 (修正) YoY
ペイメント	300	212	171	158	330	+70	109.8%
リース	41	40	22	17	40	－	97.3%
ファイナンス	389	382	204	207	412	+50	105.8%
不動産関連	162	162	88	86	175	－	107.5%
グローバル	33	33	△46	36	△10	△120	－
エンタテインメント	14	14	13	0	13	－	91.5%
連結	936	840	450	509	960	－	102.5%

< 通期計画修正の主なポイント >

ペイメント

収益性の高いリボ・分割等の伸長と
事業構造改革の進展等によるコスト抑制

ファイナンス

変動金利商品の適用金利上昇や
セゾンファンデックスの利益貢献拡大

グローバル

期初計画策定時点では織り込んで
いなかった対応

- ・1Q：インド事業において
特殊要因等による貸倒引当金の
積み増し
- ・2Q：インドネシア関連事業において
事業環境の変化と見通しを踏まえ
貸倒引当金を積み増し

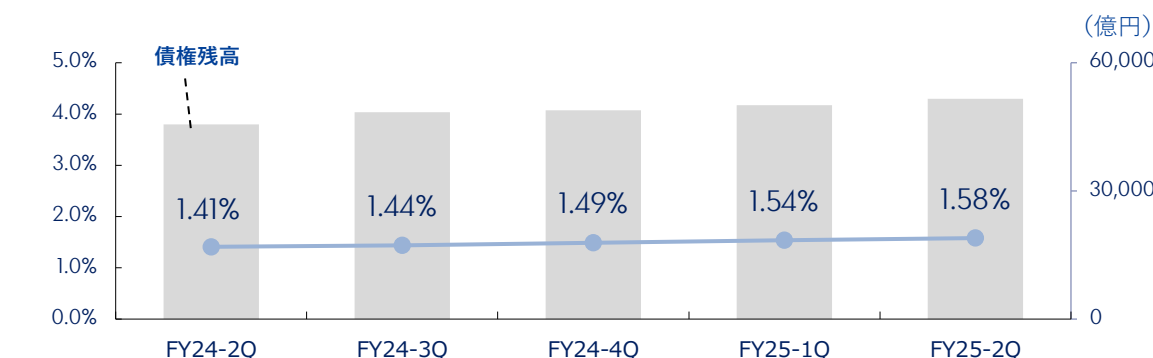
FY25-1Qより、2025年6月に行った組織改定に伴い、「ペイメント事業」に含まれていた家賃保証事業を「ファイナンス事業」に変更しています。
なおセグメント変更に伴い、FY24-2Qのセグメント情報は、変更後の報告セグメント区分に組み替えて表示しています。

債権リスク

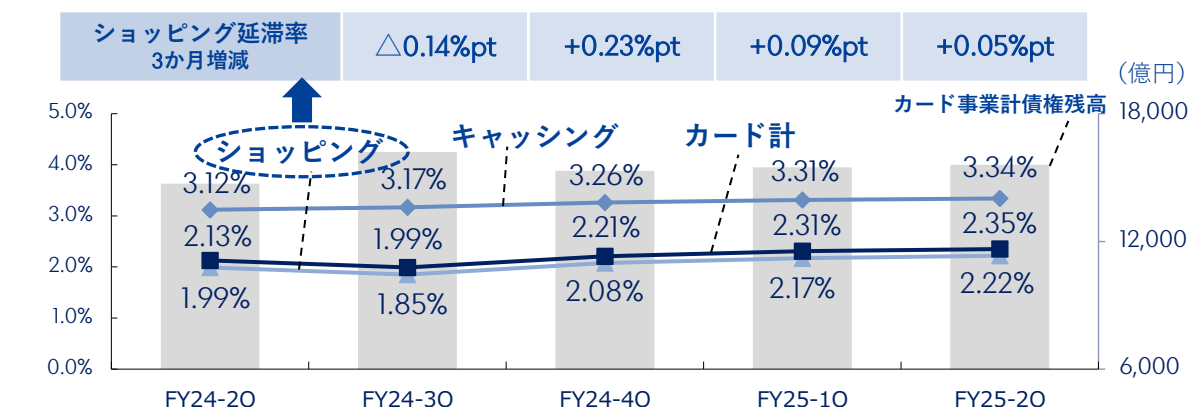
CREDIT SAISON

- ✓ 【単体】ショッピング90日以上延滞率：足元3か月の上昇幅は0.1%未満で推移 ※例年3Qは季節性要因として残高拡大により延滞率減少
- ✓ 【連結】貸倒コスト：インド事業の債権残高拡大およびインドネシア事業の影響等により増加

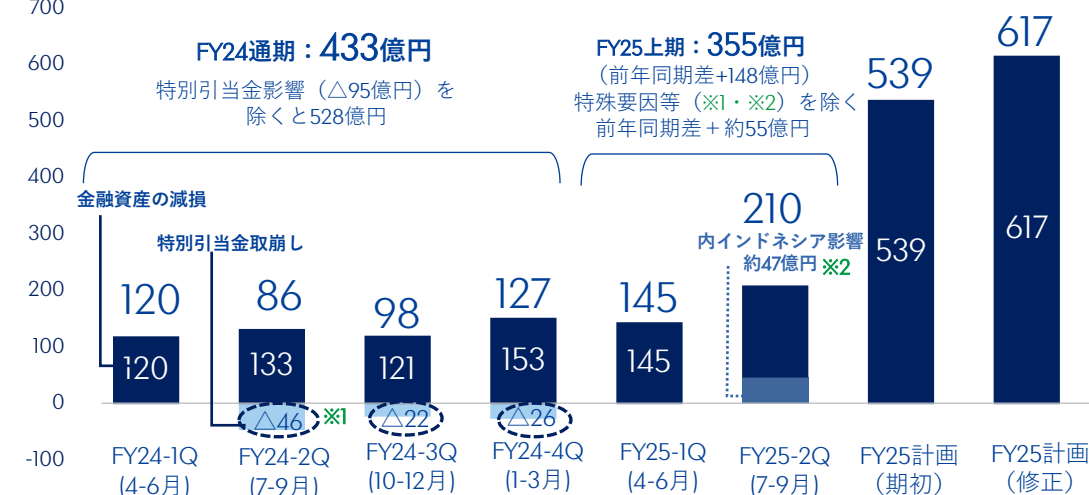
【連結】90日以上延滞率



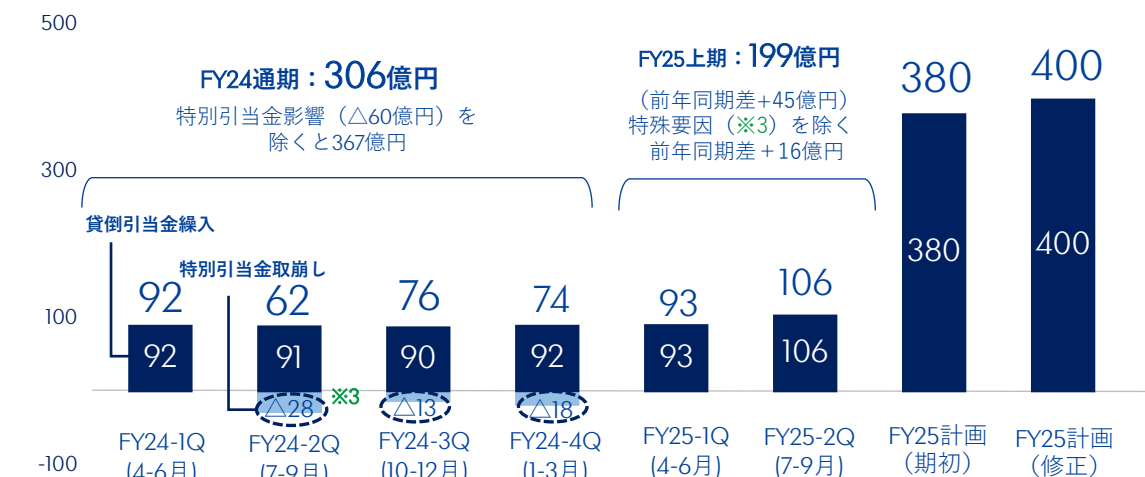
【単体】90日以上延滞率



【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

利息返還請求

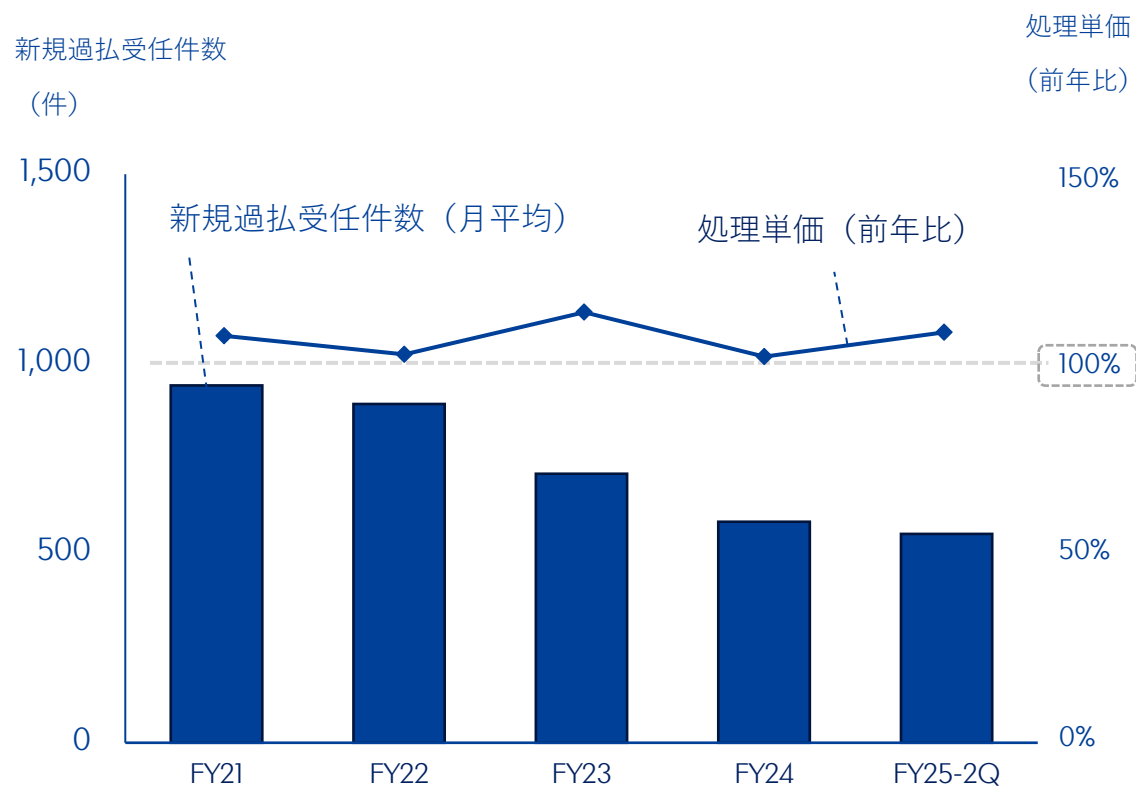
CREDIT SAISON

FY23
将来を見据え追加引き当てを実施
連結・単体23億円

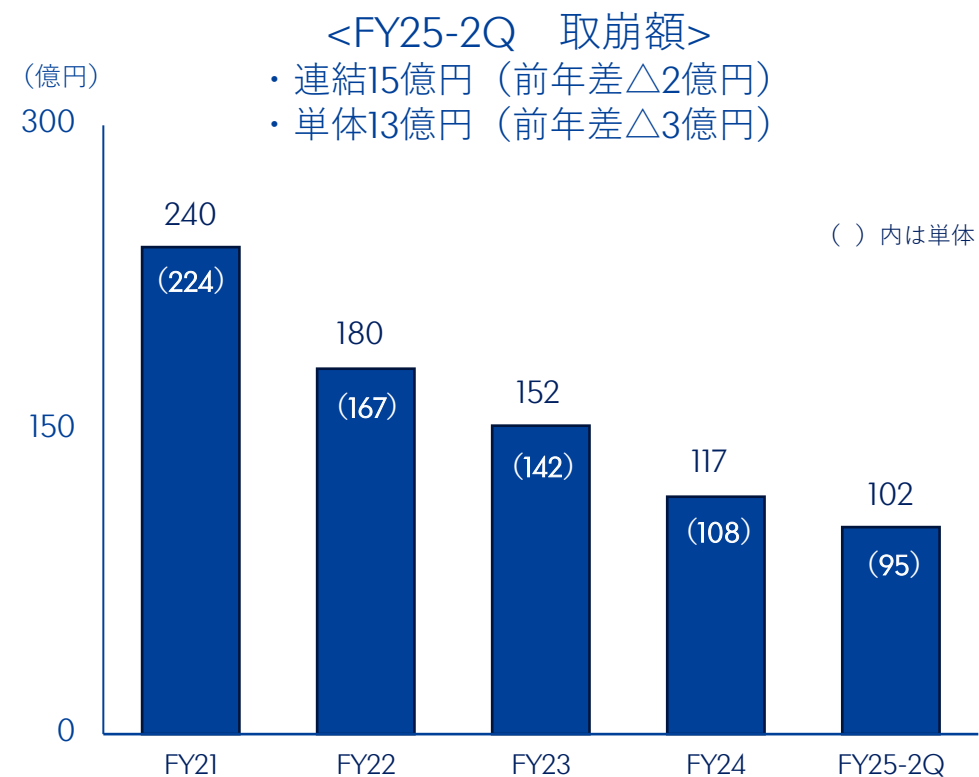
現時点で
十分な引当水準

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



AGENDA

01 今回決算のポイント

02 上期決算概要

03 業績予想

04 資本政策

05 中期経営計画の折り返し
主要事業の今後の方向性

グローバル事業

ペイメント事業

ファイナンス事業

CSAX (Credit Saison AI Transformation)

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

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

- ・ 2025/10/1までに**累計700億円の取得を終了**
（内500億円は2025/4/7までに実施済み）
- ・ 今後も成長投資の見通しなどを総合的に
勘案したうえで**自己株式取得を検討**

- ・ 縮減の進捗率は**61.8%**
- ・ 中計期間中での縮減目標達成に向けて交渉を継続

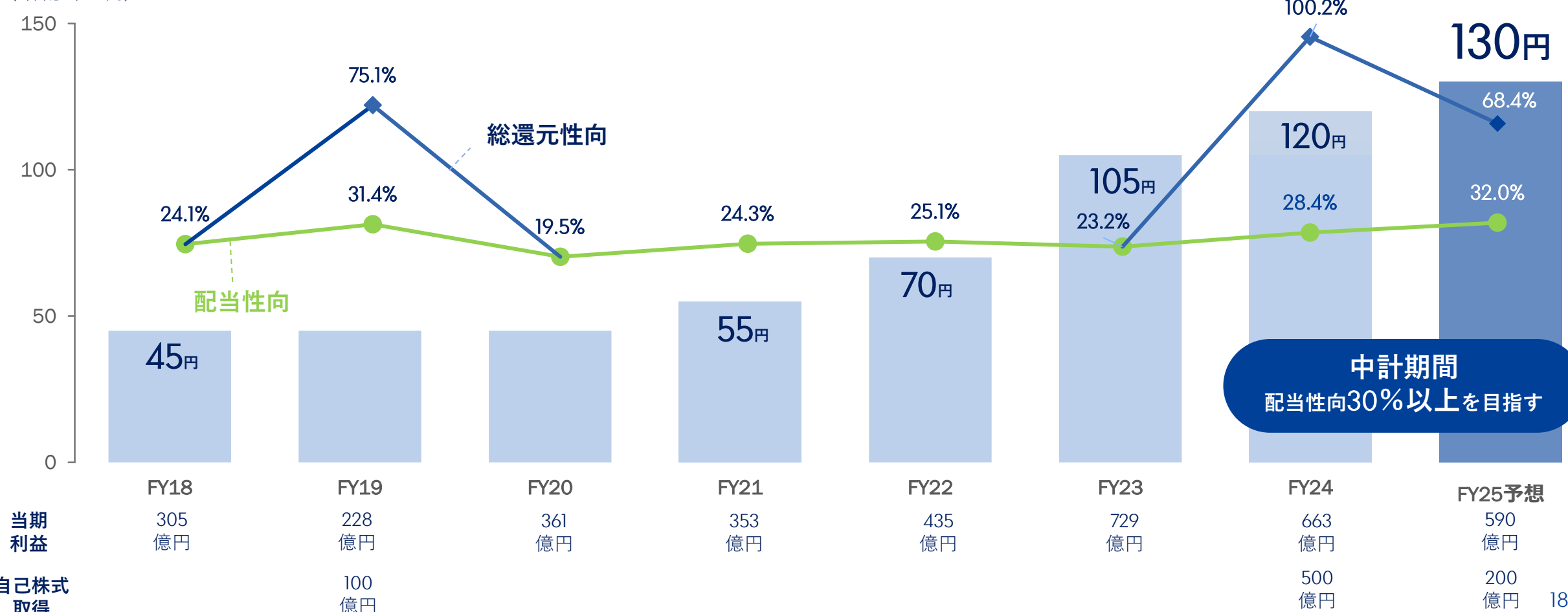
※2025年9月30日現在。進捗率は2024年3月末時点の時価をベースに算出。
※連結決算においては、その他の包括利益として会計処理されるため、
親会社の所有者に帰属する当期利益に与える影響はありません。

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
- ✓ FY25の配当予想は期初予想通り、1株あたり130円の見通し

(1株配当金:円)



AGENDA

- 01 今回決算のポイント
- 02 上期決算概要
- 03 業績予想
- 04 資本政策
- 05 中期経営計画の折り返し
主要事業の今後の方向性
グローバル事業
ペイメント事業
ファイナンス事業
CSAX (Credit Saison AI Transformation)

2024/4-2025/9 中計前半

インドを中心とした
レンディング事業の拡大



2025/10-2027/3 中計後半

- ・ 重点領域の明確化
- ・ FY25にリスク要素を織り込み
来期以降の成長基盤を構築

事業利益200億円は
1～2年後ろ倒しで達成見通し

*2024年5月開示のFY26グローバルセグメント事業利益計画200億円



グローバル事業概況

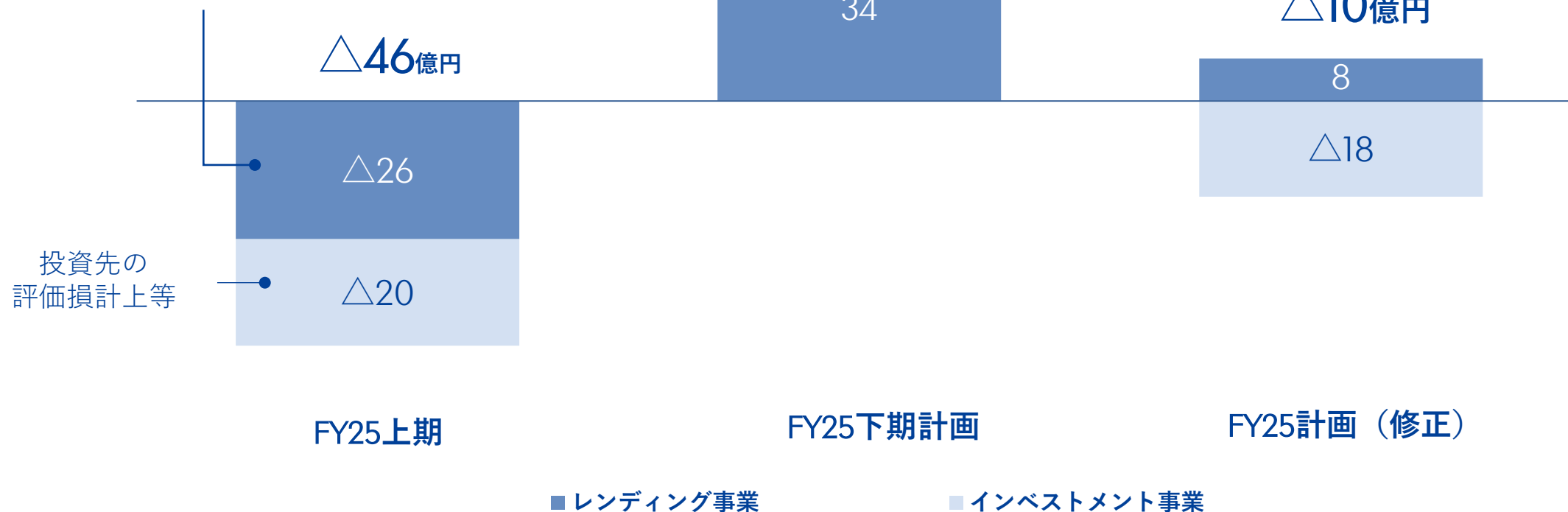
CREDIT SAISON

✓ 下期以降は業績の回復局面に入る見通し

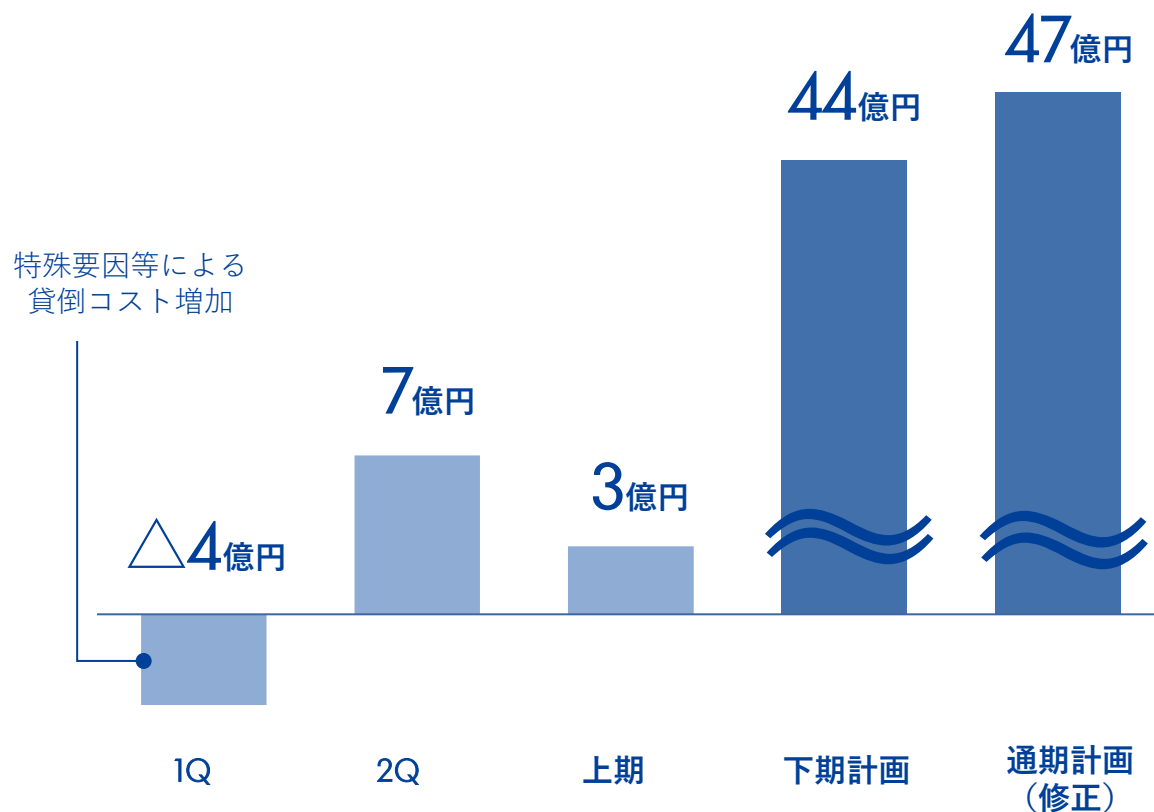
■セグメント事業利益

2Q (7-9月)

- ・インドは黒字転換
- ・インドネシアで貸倒引当金を積み増し



■Credit Saison Indiaの事業利益貢献



2Q（7-9月）の概況

債権残高：引き続き堅調に推移

貸倒コスト：減少トレンドに転換

- RBI（インド中央銀行）による引当方針に則った貸倒コストの追加計上は予定通り2Qで終了 ※連結決算では戻入
 - 与信モデルの強化、プロダクト戦略の見直し等を通じて、想定範囲内でリスクをコントロール
- ▶▶下期の貸倒コストは減少見通し

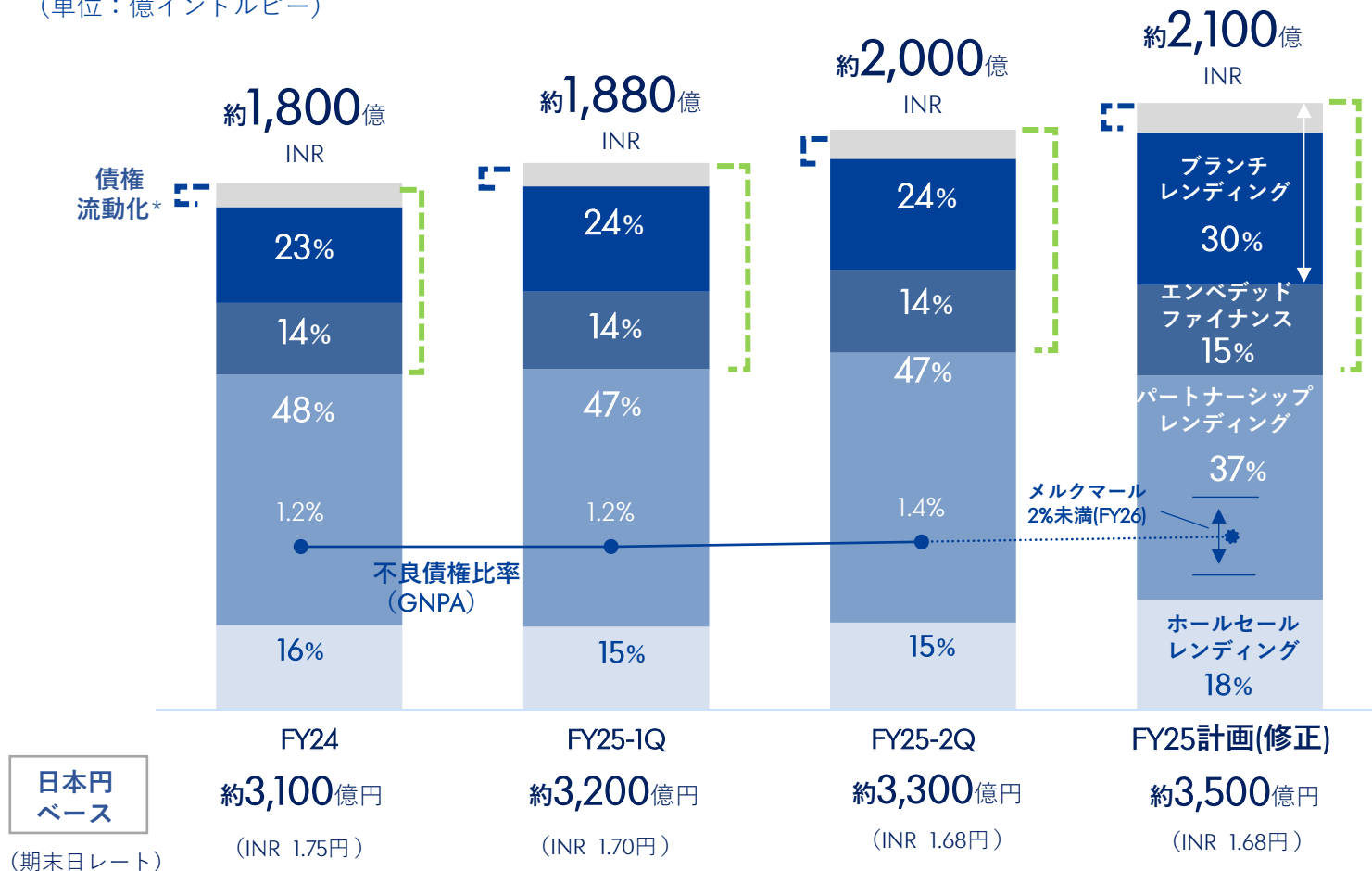
Credit Saison India：債権残高は堅調に推移

✓ ダイレクトレンディングに引き続き注力し、債権残高全体の約5割を目指す

実績：2025年2Q時点

■債権残高推移

(単位：億インドルピー)



ブランチレンディング

- ✓ 支店数拡大 95
- ✓ 有担保領域の拡大によるリスク抑制、安定的成長



エンベデッドファイナンス

- ✓ パートナー数 13社
- ✓ 主要＆新規提携による安定成長を維持

→ **ダイレクトレンディングを成長の柱とし、リスク管理と収益性の両立を重視した拡大を推進**



パートナーシップレンディング

- パートナー数 14社
- ✓ 好調な主要パートナーと事業成長を牽引
- ✓ リスク管理の徹底により安定成長を継続



ホールセールレンディング

- パートナー数 70社
- ✓ ポートフォリオの健全性を維持
- ✓ 新規パートナー開拓とリスク管理の強化

ダイレクトレンディングの更なる強化

- ✓ ブランチレンディングでは有担保アセット拡大を加速し、安定的な収益基盤構築
- ✓ エンベデッドファイナンスでは適切なリスク抑制と新規提携による成長維持

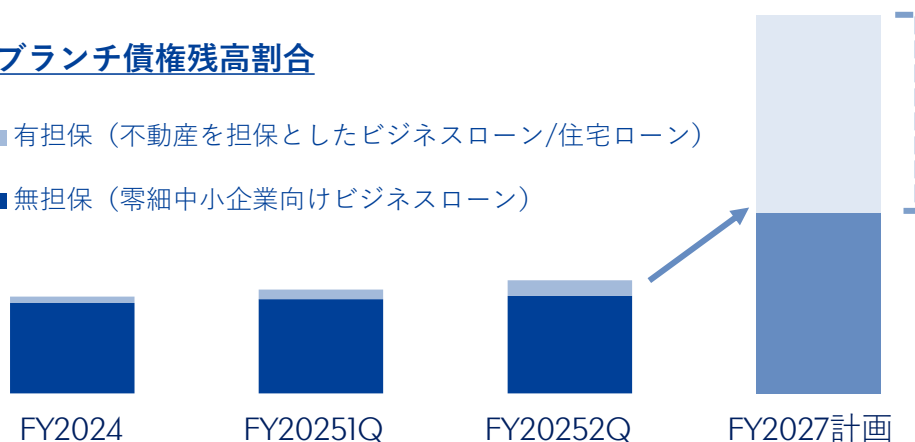


ブランチレンディング

- ✓ ブランチレンディング残高における有担保割合を
現在の14%からFY27までに50%超を目指す
- ✓ 有担保ローンはエージェント経由での顧客獲得に加え、
直販体制を構築することで事業拡大を加速
- ✓ 無担保ローンではリスク管理の観点から、
取扱商品性の見直しと与信管理の強化により**延滞を抑制**
- ✓ 支店数 現在95 → 2028年3月期 150+へ

■ブランチ債権残高割合

- 有担保（不動産を担保としたビジネスローン/住宅ローン）
- 無担保（零細中小企業向けビジネスローン）



エンベデッドファイナンス

- ✓ 既存提携の拡大に加え、
3Q以降**国内大手決済事業者**との新規提携を控え成長加速へ

FY20252Q : 13 → FY2026 : 15+



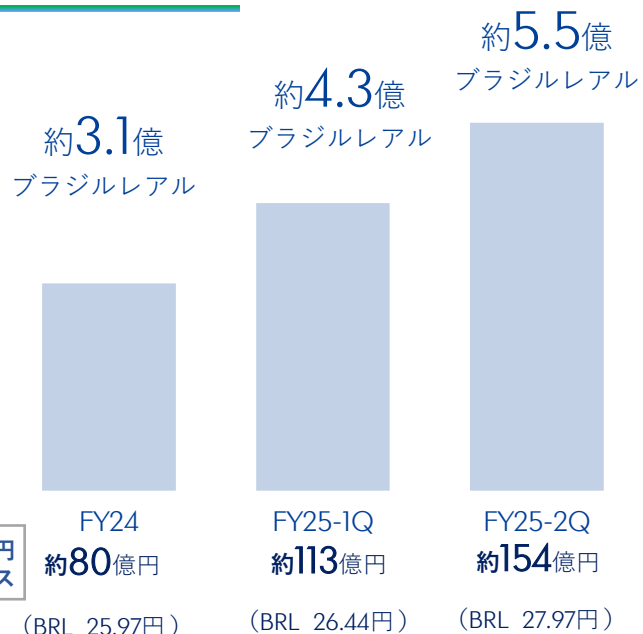
- ✓ 与信モデルの精緻化により、
延滞率は想定通りの水準で安定推移

	FY20251Q	2Q
30日超延滞率	2.4%	2.1%
GNPA	0.8%	0.8%

- ✓ 現地Fintech事業者との提携によるBtoBtoCモデルのレンディングを展開
- ✓ 対象領域の拡大とリスク分散を進めながら残高を着実に積み上げ

事業利益貢献 8.8億円（前年差 + 2.5億円）

残高



レンディングー例

提携先・オリジネーター・概要

cashU

中小企業向けにデジタルクレジットを提供するプラットフォーム。運転資金アクセスと資金調達機会の拡大に貢献。

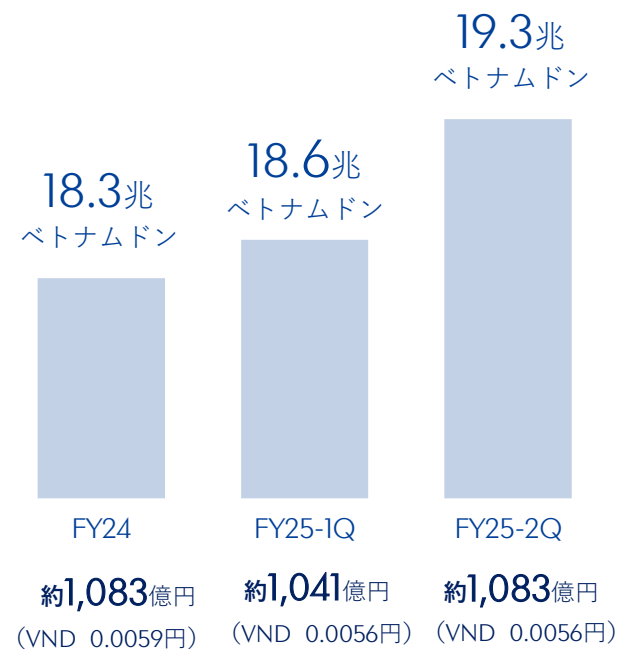
facio

低所得労働者に給与前払いサービスを提供し、金融健全性の向上と高利信用への依存軽減を支援

- ✓ 新規融資が堅調に推移し、債権残高の拡大と債権の良質化を背景に収益性を維持

事業利益貢献 14.2億円（前年差△1.5億円）

債権残高



インドネシアでの事業展開とリスク対応状況

- ✓ 当社は現地大手Fintech事業者との協業を中心に2015年以降レンディング事業を展開
- ✓ P2Pレンディング市場環境の悪化や一部協業先のリスク発生により、大幅な貸倒引当金の積み増しを実施



2015~
Credit Saison Indonesia
現地P2Pレンダーと協業し
主に中小企業向けローンを展開



2022~
Julo Holdings
個人向け無担保ローンを
アプリを通じて提供

SAISON
Investment Management

2019~
Saison Investment Management
レンディング事業者に融資資金を提供

市況の悪化等によるリスクの顕在化を受け
貸倒引当金を約47億円積み増し

引当は概ね今期で完了見込み

下期計画にも保守的に数億円規模の引当を織り込む

▶▶ 来期以降の利益に与える影響は限定的

AGENDA

01 今回決算のポイント

02 上期決算概要

03 業績予想

04 資本政策

05 中期経営計画の折り返し
主要事業の今後の方向性

グローバル事業

ペイメント事業

ファイナンス事業

CSAX (Credit Saison AI Transformation)

2024/4-2025/9 中計前半

持続的成長基盤の確立



2025/10-2027/3 中計後半

持続的成長モデルで 継続した利益拡大を実現

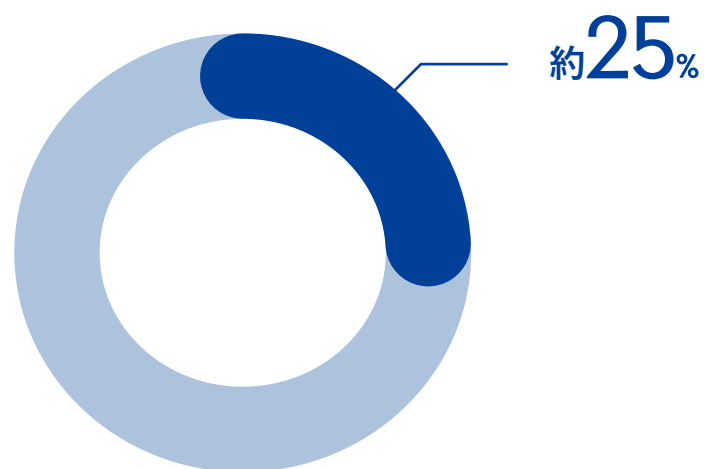
- ✓ プレミアム戦略
- ✓ アセット・ノンアセット収益のさらなる拡大
- ✓ DX・AI活用の事業構造改革

プレミアム戦略による収益性の向上

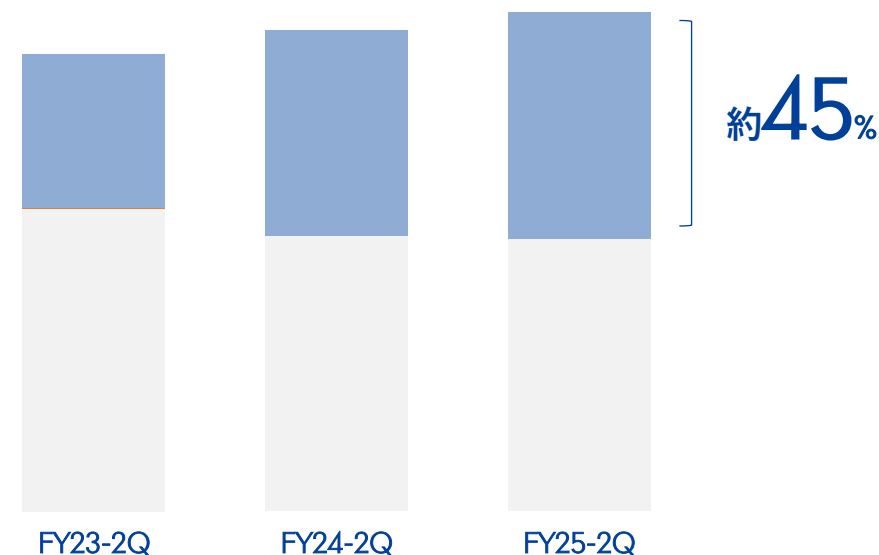
CREDIT SAISON

✓ プレミアム戦略の推進により会員1人あたりの収益性が向上⇒会員数に依存しない収益力を確立

■稼働会員に占めるプレミアムカードシェア



■ショッピング取扱高に占めるプレミアムカードシェア



プレミアム戦略

年会費無料のマス向け一般カードから
**年会費有料のゴールドカード以上、
個人事業主・SME向けビジネスカード**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

プレミアムカードの特徴

一般カードと比較して

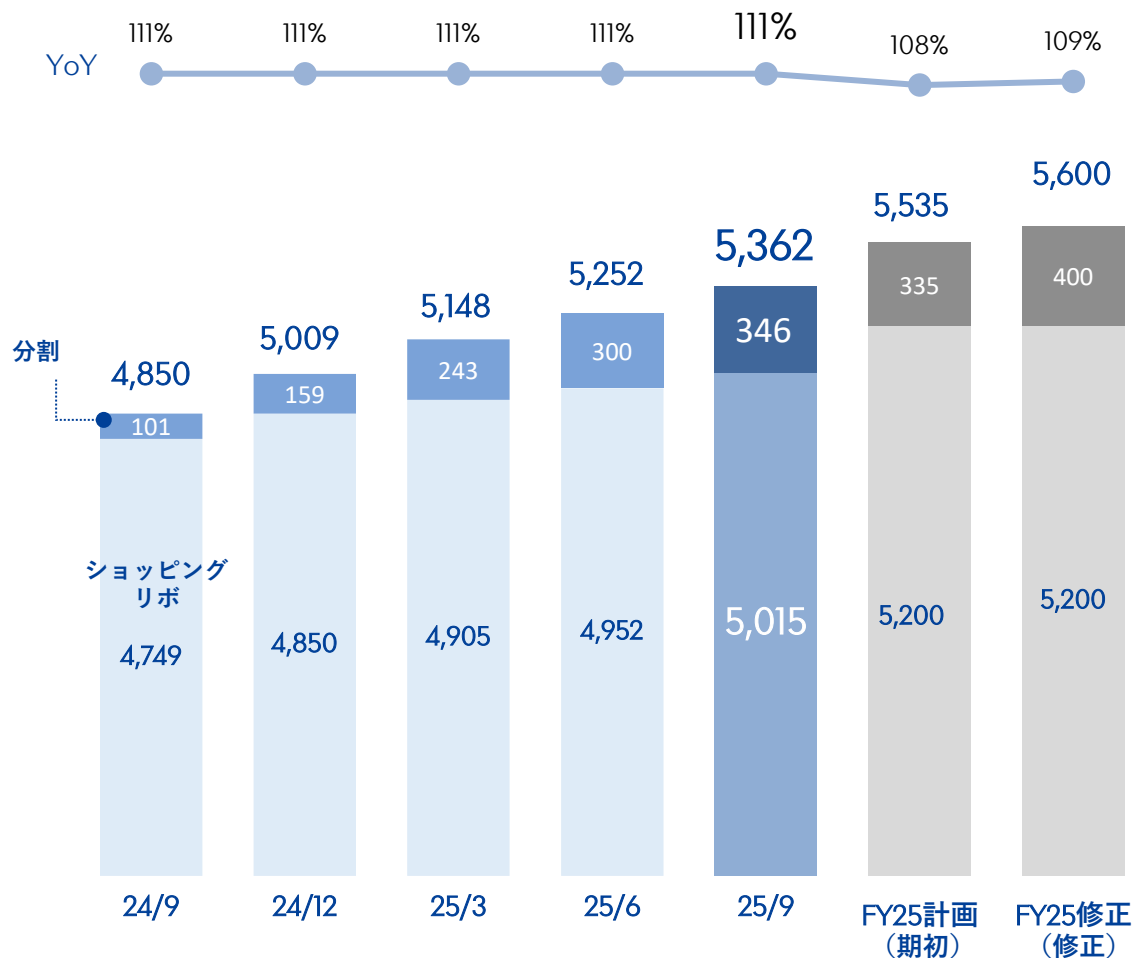
ショッピング
単価・稼働率

リボ残単価・
残保有率

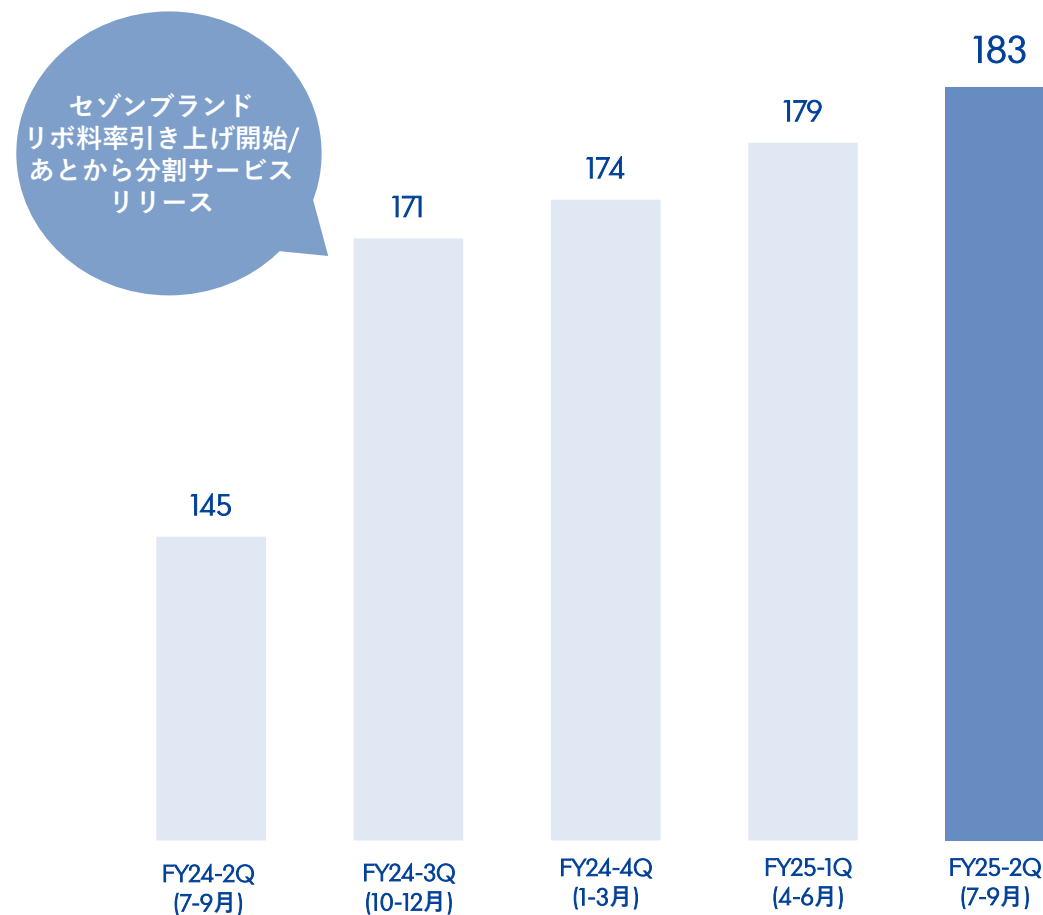
プレミアム戦略推進でリボ・分割も拡大

CREDIT SAISON

■ショッピングリボ・分割残高 (単位：億円)



■リボ・分割収益 (単位：億円)



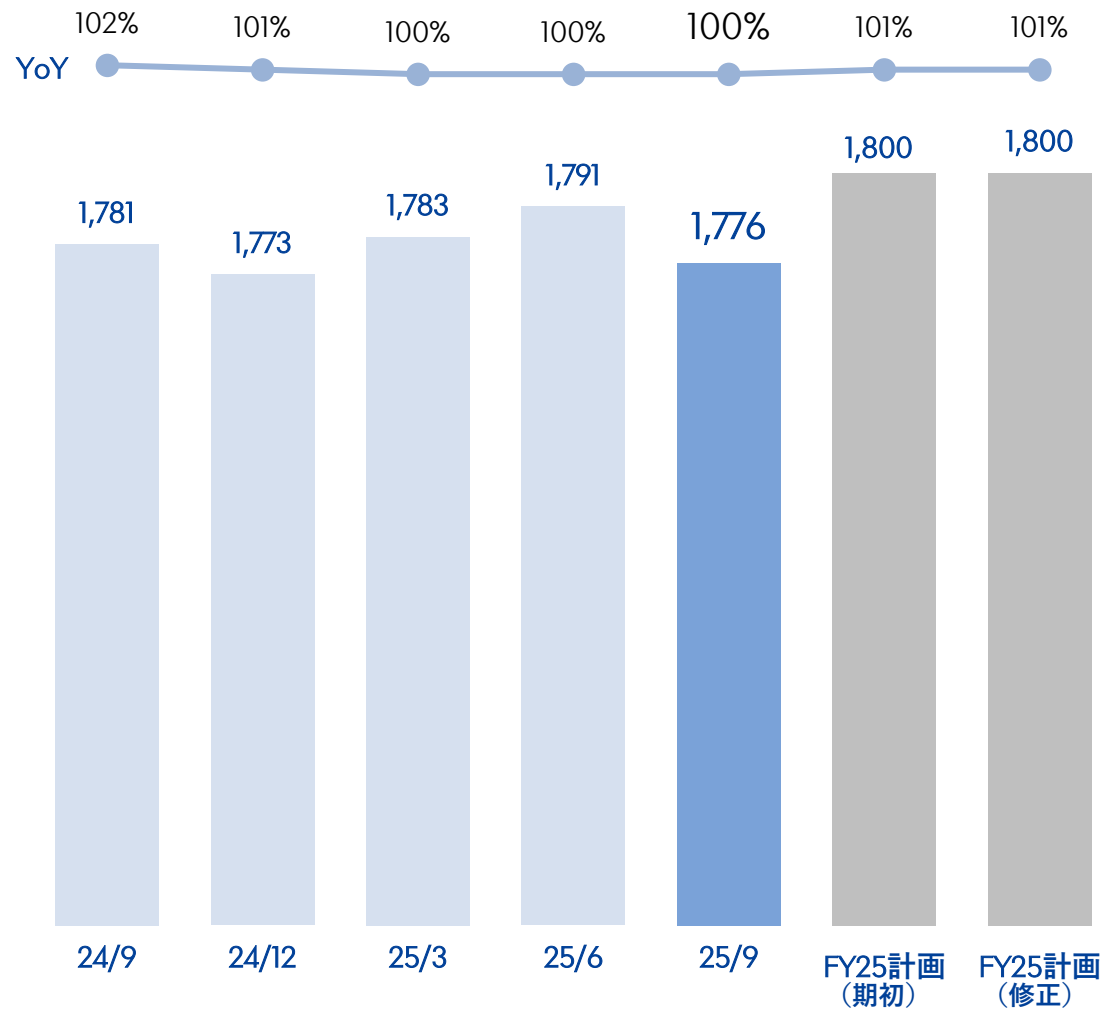
セゾンブランド
リボ料率引き上げ開始/
あとから分割サービス
リリース

➤ あとから分割サービス：利用者のうち約7割がリボ未利用者（1回払い利用者）、リボへのアップセルも狙う

プレミアム戦略の次なるステージへ キャッシング領域の強化

CREDIT SAISON

■キャッシング残高 (億円)



中期的に
YoY **110%**
程度を目指す

顧客の幅広い融資ニーズへ柔軟に対応



使いやすさのアップデート

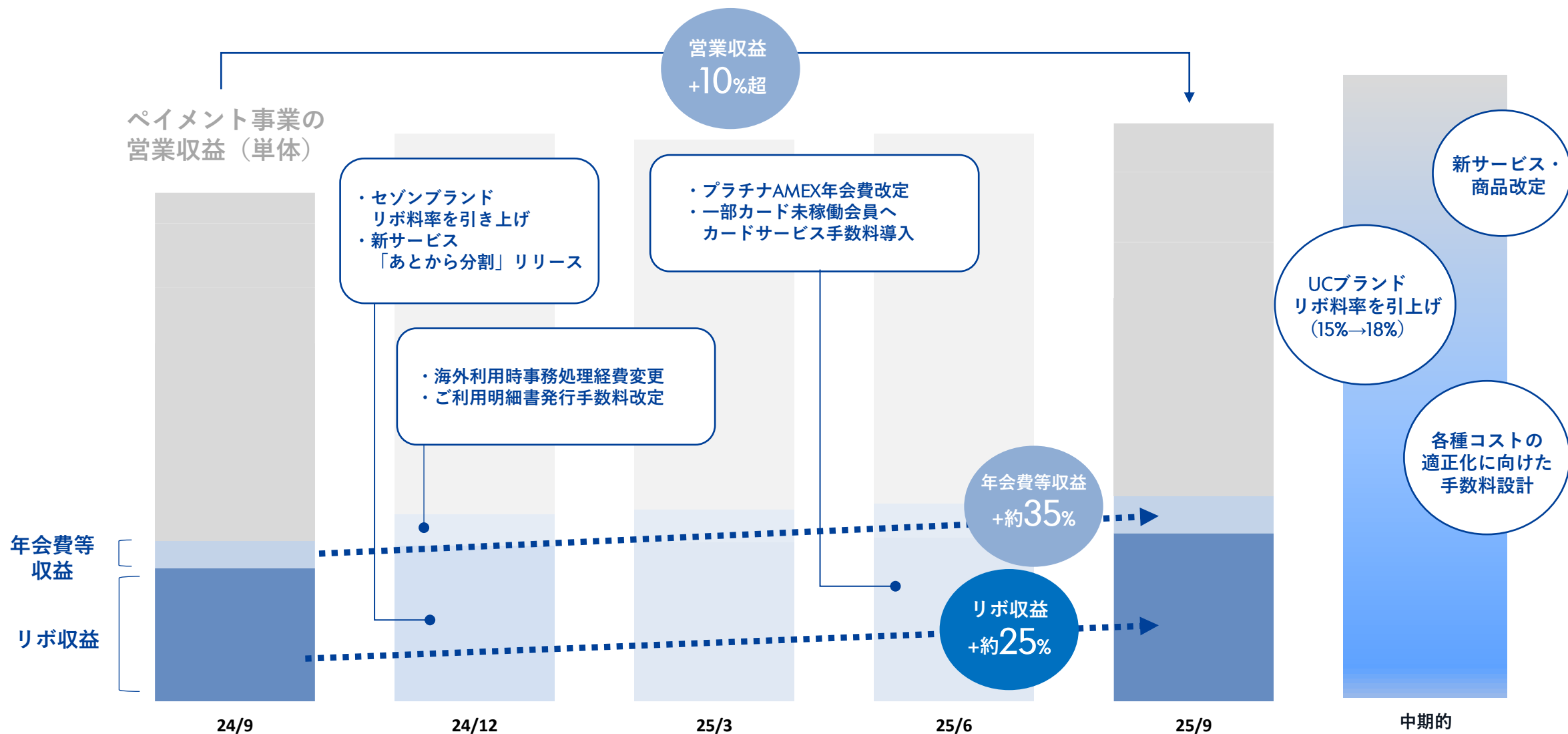
UIUX改善・審査時間短縮・柔軟な与信設定



新しい融資ニーズ層へのアプローチ

- ・新しい提携戦略／グループ企業との取組み深耕
- ・低単価×即時ニーズへの対応

プレミアム戦略による収益基盤の確立 手数料設計見直しによる収益性の更なる向上

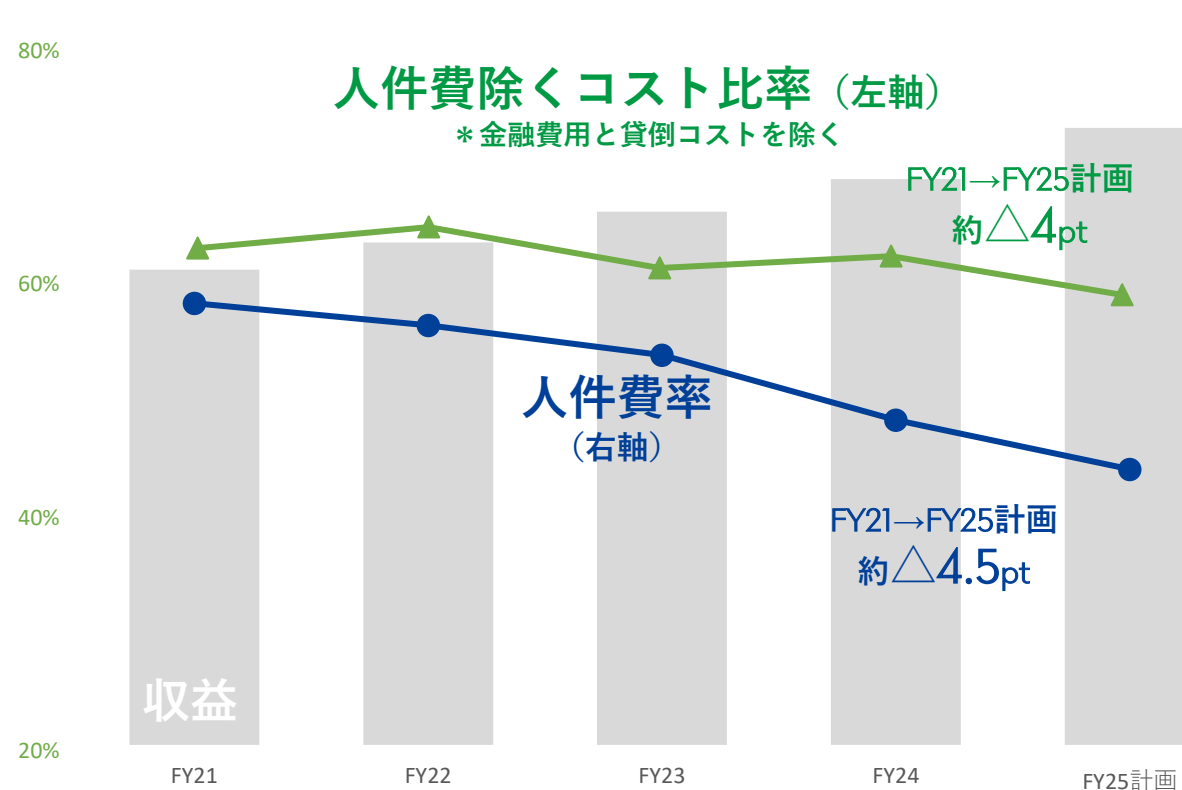


収益性の向上と並行した 事業構造改革による事業利益率の向上

CREDIT SAISON

■ ペイメント事業のコスト推移 ※単体

- ✓ DX・AIを活用した業務の徹底的な見直しにより、成長事業への人員再配置と臨時雇用の縮小が進行



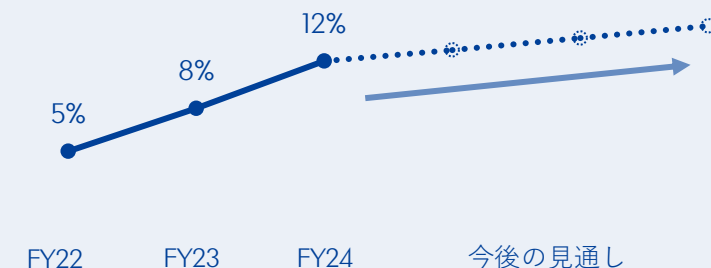
20%

10%

0%

ペイメント事業利益率

FY22 ▶ FY24 +7pt



提携先との協業によるプレミアム戦略拡大

CREDIT SAISON

提携先への 上位カード導入

グループの優良顧客向けカードで
特別な価値を提供

新しい価値提供による ロイヤリティ向上

ALLセゾン会員向けの特別なサービスや
不動産STによる投資機会提供
*ST:セキュリティトークン

協業領域の拡大

法人・ファイナンス領域での
協業推進

メインカード化推進

提携カード会員へ
プレミアムカードとの2枚持ちをご提案
外部利用促進によるメインカード化により
ショッピング単価・リボ残高ともに拡大傾向

*提携先の一例

年間一客単価
約30%増

リボ残高
約170%増

ファンカルチャーを通じた 多層的な顧客へのアプローチ

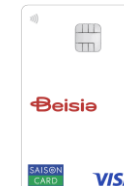
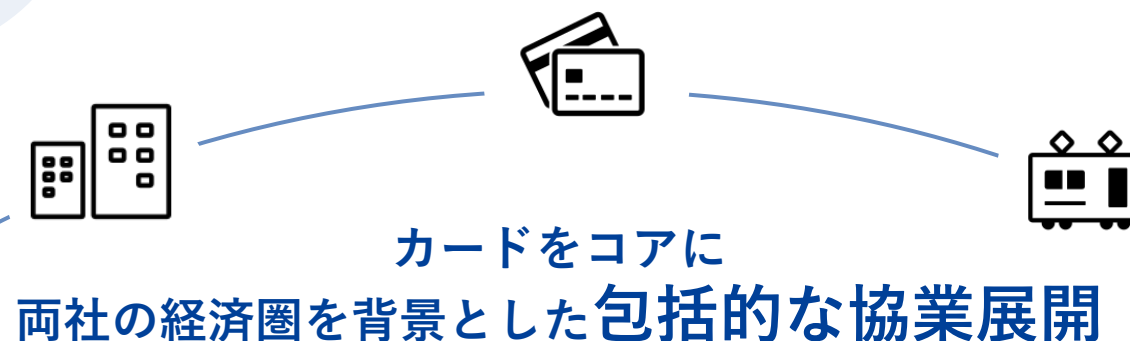
DMM (2025/9発行開始)



デジタルを基軸とした 新しい提携戦略

Beisia (2025/9発行開始)

申込から決済までアプリで完結
両社のDX推進力による顧客利便性向上



提携先との協業によるプレミアム戦略拡大 スルガ銀行との取り組み

CREDIT SAISON

Neo Finance Solution Company



Non-Bank ×



スルガ銀行 Bank

2023-

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)

2024-

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

2025-

デジタルバンキングサービス

両社のリテール基盤を活用した
独自の金融ソリューション提供

2025/7～
永久不滅ポイント
価値向上
ポイント交換で
預金口座入金可能

カードの
利便性向上
「セゾンPortal」*で
口座残高確認等

カードの
利用価値向上
カード利用状況に
応じたサービス拡充等

*セゾンのカード会員向けスマートフォンアプリ

AGENDA

01 今回決算のポイント

02 上期決算概要

03 業績予想

04 資本政策

05 中期経営計画の折り返し
主要事業の今後の方向性

グローバル事業

ペイメント事業

ファイナンス事業

CSAX (Credit Saison AI Transformation)

2024/4-2025/9 中計前半

安定的な利益成長

- ✓ 保証ビジネスの拡大
- ✓ 不動産ファイナンスビジネスの成長



2025/10-2027/3 中計後半

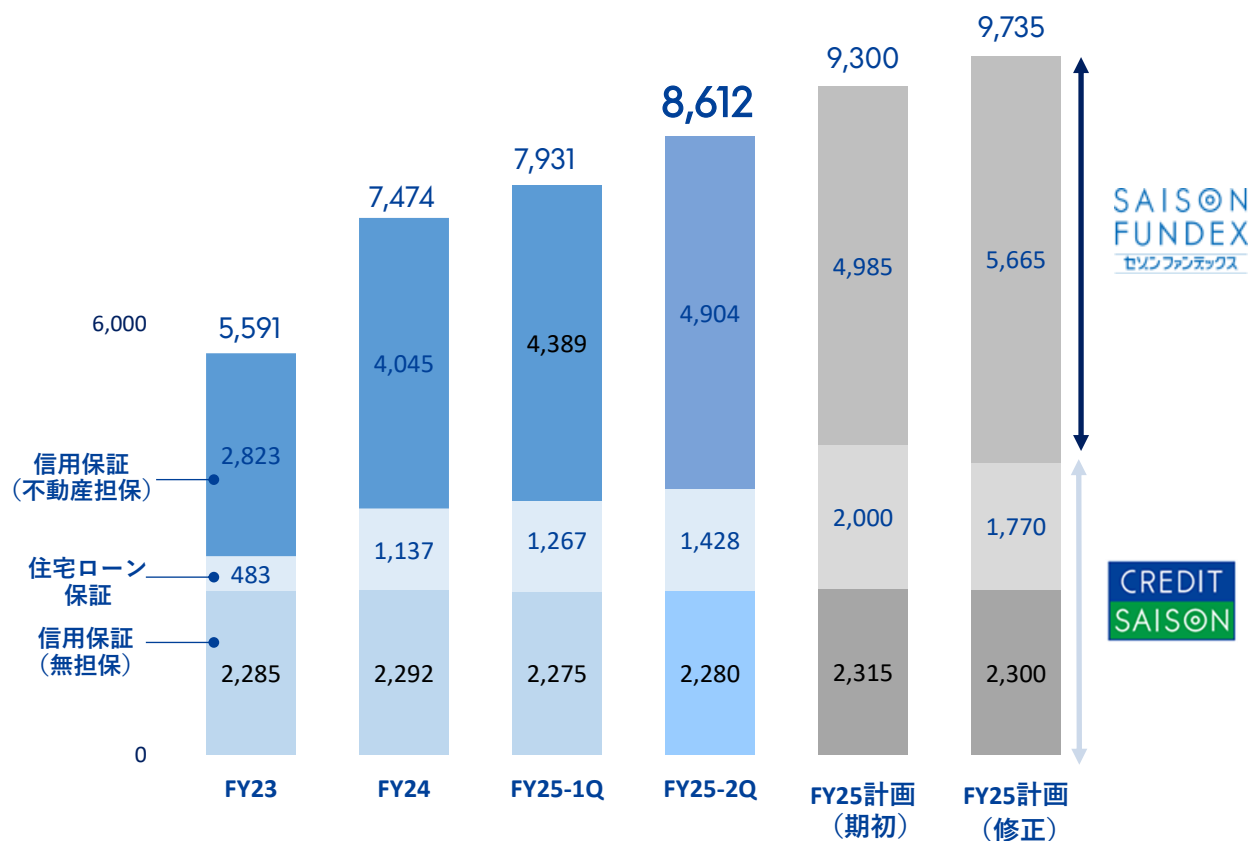
オフバランスビジネスを通じた
資本効率の向上と、
変動金利ビジネスによる**収益拡大**

保証ビジネス 有担保領域が残高積み上げを牽引

CREDIT SAISON

■保証ビジネス残高 (単位：億円)

12,000



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)

- ✓ 地方主要都市圏への営業展開を強化
全国各地の金融機関との**新規提携拡大** (25/9時点50先)
- ✓ フリーローン・事業性融資・不動産購入などの
多様な資金ニーズの取り込み
- ✓ エリア特性に応じた**きめ細やかな保証設計**と
地域密着型の営業体制

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

- ✓ **新規提携機関の拡大**および**既存提携先深耕**
- ✓ 2025年10月**新プロダクト**
当社保証のスルガ銀行カードローンをローンチ

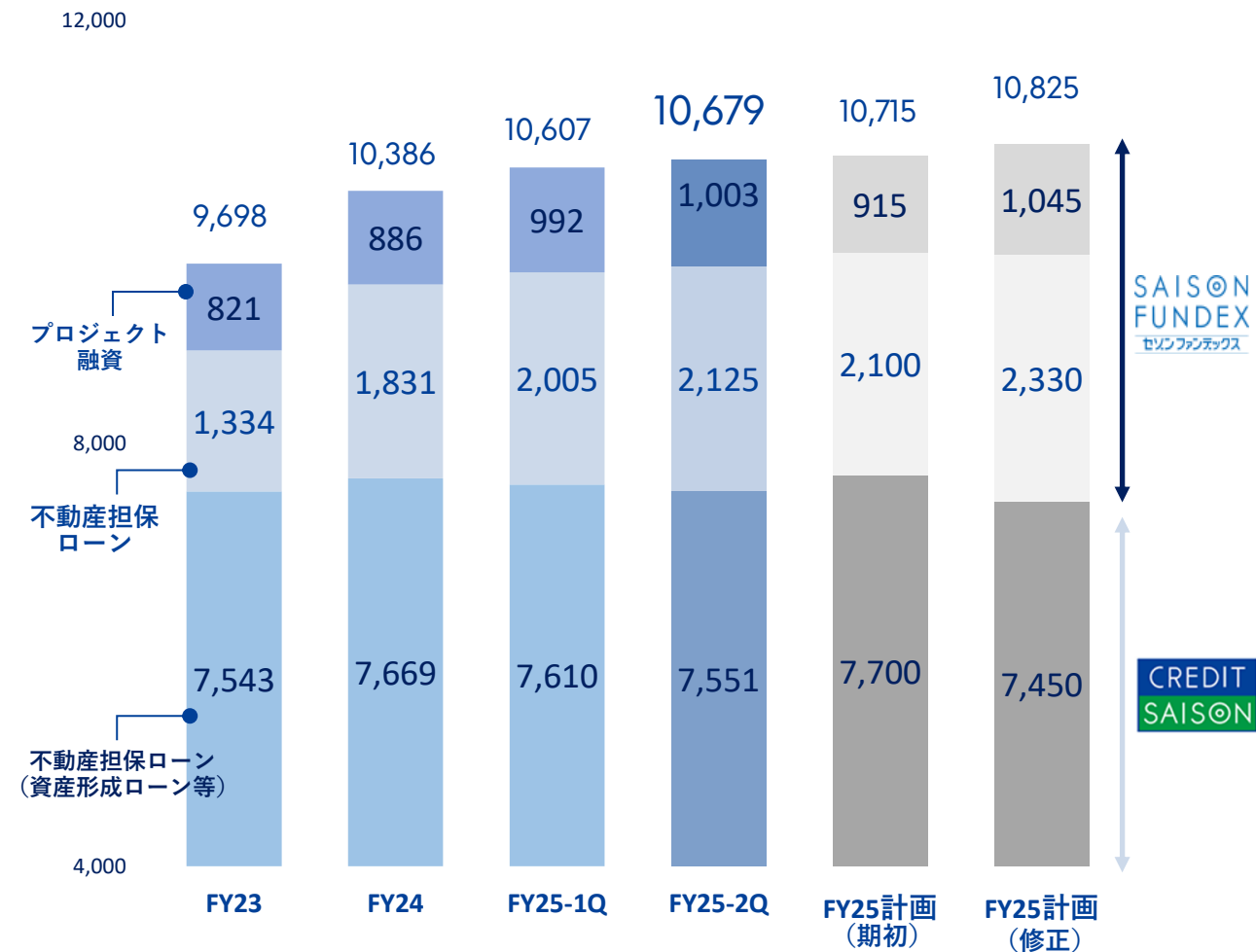
住宅ローン保証

- ✓ **新規提携機関の拡大** (25/9時点39先)
- ✓ 都市部の不動産価格上昇に対応した
保証枠の上限引上げ
- ✓ 金利上昇局面における顧客ニーズの多様化に対応し、
保証料率を5段階から9段階へ拡充・細分化

不動産ファイナンスビジネス 堅調な残高拡大

CREDIT SAISON

■不動産ファイナンスビジネス残高 (単位：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

- ✓ 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**
- ✓ 九州エリアでの新たな顧客層開拓を強化

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

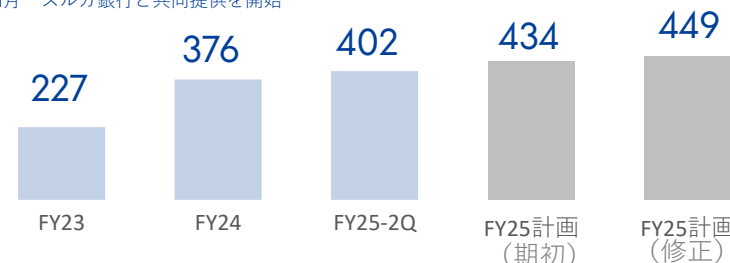
CREDIT SAISON セゾンの不動産担保ローン

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

- ・ 金利上昇に伴う変動金利商品の適用金利上昇により収益拡大
- ・ 既存提携先とのリレーション強化と新規提携先拡大

<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



ペイメントとファイナンスの融合 不動産セキュリティ・トークン



セゾンのスマート不動産投資

- ✓ カード会社として初の不動産セキュリティ・トークン
「セゾンのスマート不動産投資」を2025年4月にローンチ

1号案件の成果

登録者数実績

約7,500人

購入者数実績

約2,200人

購入金額実績

約8億円



ゴールドランク以上の
プレミアムカード
購入者の約**55%**



永久不滅ポイント利用率
購入者の約**50%**



今後は都内賃貸マンションシリーズの他、多様な不動産での取り組みも検討

デジタル化による競争力の向上

CREDIT SAISON

申込受付～審査結果回答まで全域デジタル化

▶▶ 全体処理時間を1/3まで短縮
サービスレベルの向上



AI与信審査モデル導入

▶▶ 自動審査率80%以上を目指す



管理業務のデータ化・デジタル化

▶▶ 手作業 50%削減

電子契約システム導入

▶▶ 審査回答 最短1分

FY25
機能追加準備中

リース

信用保証

住宅ローン
保証

住宅
ローン

資産形成
ローン

家賃保証

各事業領域で進む
デジタル化

事前審査の完全自動化/自動回答

▶▶ 事前審査3日→最短15分

業界初
&最速

業界初

完全ペーパーレス申込タブレットSP

▶▶ 申込から本申込/契約までデジタル化

FY25
導入準備中



申込～契約まで
全域デジタル化へ

FY25
導入準備中



システム内製化へ

FY26
導入準備中

AGENDA

01 今回決算のポイント

02 上期決算概要

03 業績予想

04 資本政策

05 中期経営計画の折り返し
主要事業の今後の方向性

グローバル事業

ペイメント事業

ファイナンス事業

CSAX (Credit Saison AI Transformation)

✓ 2019年から開始したCSDX（Credit Saison Digital Transformation）戦略は多面的に成果を創出

業務削減時間
累計 **161** 万時間

内製開発チーム
3 名 → **200** 名

紙使用量
102t 削減

クラウド活用率
80%

基幹系システムも含めた
聖域なき内製化

2025年9月 CSAX戦略を始動

*Credit Saison AI Transformation

CREDIT SAISON

- ✓ 今後はAIを軸としたAX（AI Transformation）戦略へと進化
- ✓ 各事業部・社員の業務をAIを前提に再設計を行い、全社員AIワーカーを目指す

AIワーカー

AIを自然に使いこなし、日常の仕事をレベルアップする社員



- ・ ChatGPT Enterpriseを

全社員 約3,700人に導入

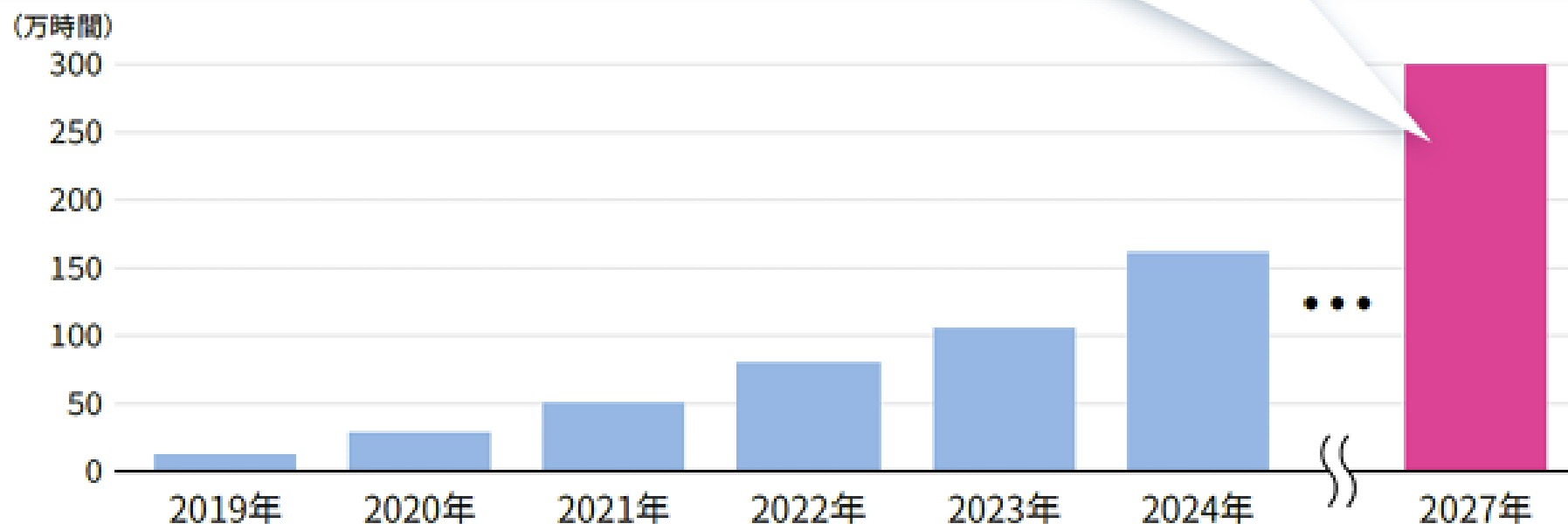
- ・ 導入から約2か月で

月間アクティブユーザー率 86.4%

- ・ 社員の自発的なプロンプト作成など
日常業務へのAI活用が定着

目標

累計 **300** 万時間の業務削減



国内事業の収益基盤強化と、グローバル事業の重点領域の明確化 今期は基盤を固め、来期以降の飛躍へ

■連結事業利益

936億円
(特別引当金取崩し含む)



FY24

960億円
(通期見通し)



FY25

1,000
億円超



2030年
GLOBAL NEO
FINANCE COMPANY
グローバルに戦うシーズンへ




Appendix.

Credit Saison India：事業モデル

グローバル事業



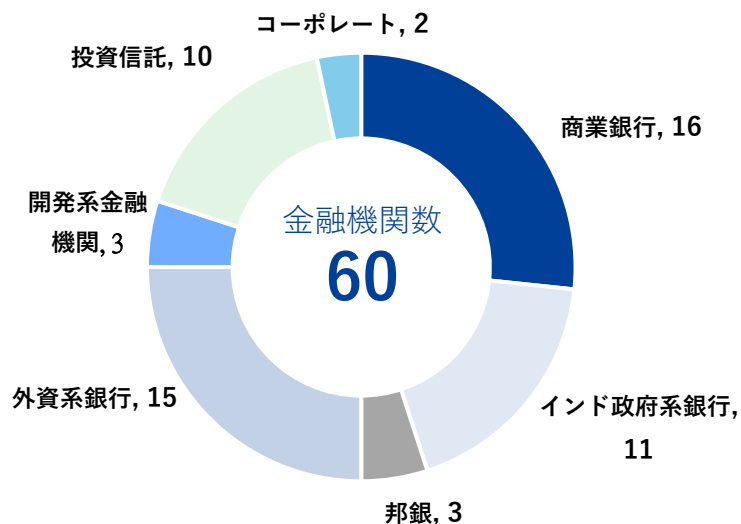
✓ 債権に対する担保設定、提携先との保証スキーム等の活用により貸倒コストを抑制

事業モデル	 ホールセール レンディング	 パートナースhip 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%	16～20%	11～14%
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150カ月
GNPA (不良債権比率、2025年9月末時点)	1.0%	0.9%	0.8%	3.3%	
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 ・ 有担保ローンの取扱	

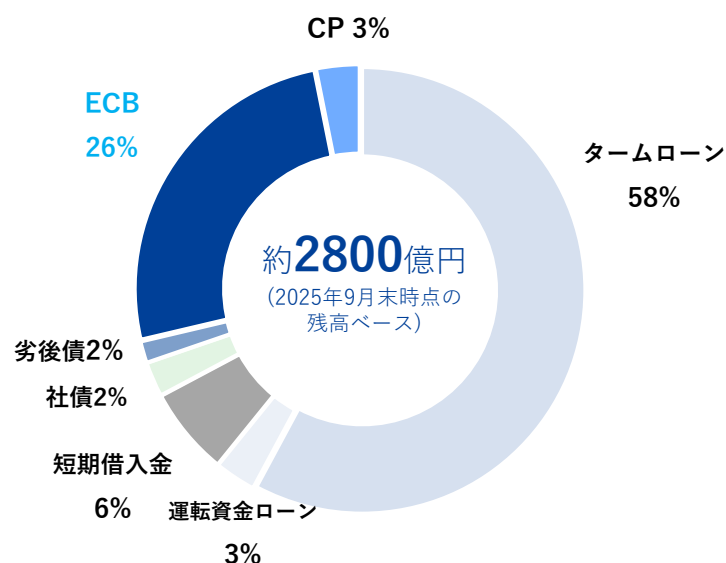
Credit Saison India : 資金調達の多様化を加速

- ✓ インドでのAAA信用格付けをベースに、金融機関からの調達手法の多様化および拡大を加速
→パートナー数は約60まで拡大
- ✓ 今年より開始したECBローンについて、9月末時点で負債調達額の1/4を超えるまで拡大

パートナー金融機関数（借入先セクター）



負債調達内訳（負債種類別）



主なトピックス

1

ECBローン（対外商業借入）を加速

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、シンジケートローンに加え、みずほ銀行、および、インド大手国営銀行等との相対ローンを実施

2

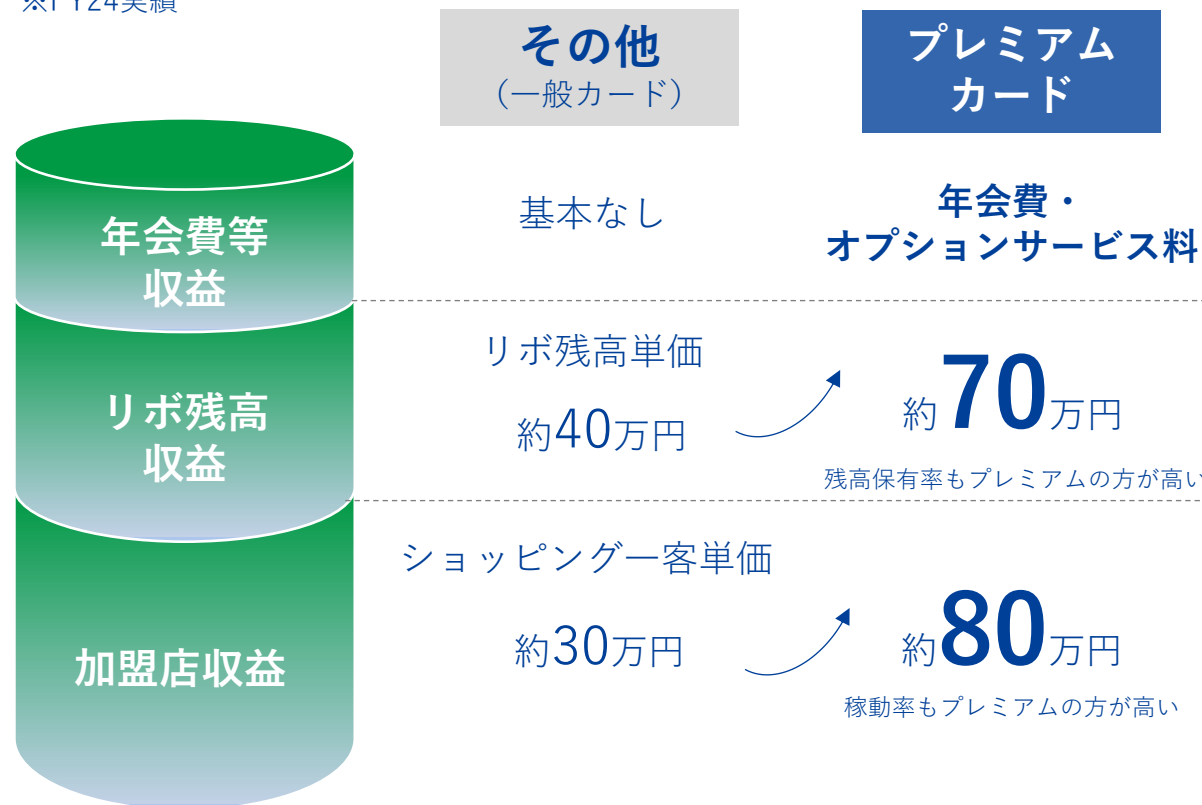
インド国外からの新規借入先の拡大

シンジケートローンへの参画を通じて、台湾や韓国などから新たに多くの金融機関より借入開始

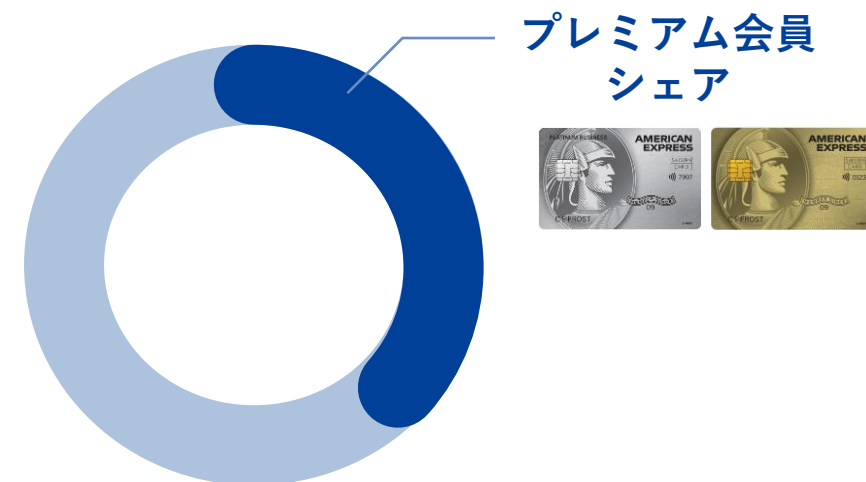
プレミアム戦略による収益性向上

■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

✓ 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



セグメント別業績概況

FY25-1Qより、2025年6月に行った組織改定に伴い、「ペイメント事業」に含まれていた家賃保証事業を「ファイナンス事業」に変更しています。なおセグメント変更に伴い、FY24-2Qのセグメント情報は、変更後の報告セグメント区分に組み替えて表示しています。

CREDIT SAISON

(単位：億円)

純収益	FY24 2Q	FY25 2Q	YoY	FY25計画 ^{*1} (修正)	期初 計画差	修正計画 YoY
ペイメント	1,197	1,358	113.5%	2,722	△24	109.6%
リース	65	71	108.7%	146	—	109.4%
ファイナンス	341	388	113.7%	810	+33	111.7%
不動産関連	124	145	117.1%	318	—	113.6%
グローバル	214	294	137.5%	609	△76	126.3%
エンタテインメント	31	35	110.3%	70	—	105.0%
計	1,974	2,293	116.2%	—	—	—
セグメント間取引	△11	△11	—	—	—	—
連結	1,963	2,281	116.2%	4,735 ^{*2}	△55 ^{*3}	112.0%

(*1) 計画値は、各セグメントに金融収益配賦前の数字です。(*2) 金融収益60億円を含む。(*4) 金融収益+12億円を含む。

セグメント別業績概況

FY25-1Qより、2025年6月に行った組織改定に伴い、「ペイメント事業」に含まれていた家賃保証事業を「ファイナンス事業」に変更しています。なおセグメント変更に伴い、FY24-2Qのセグメント情報は、変更後の報告セグメント区分に組み替えて表示しています。

CREDIT SAISON

(単位：億円)

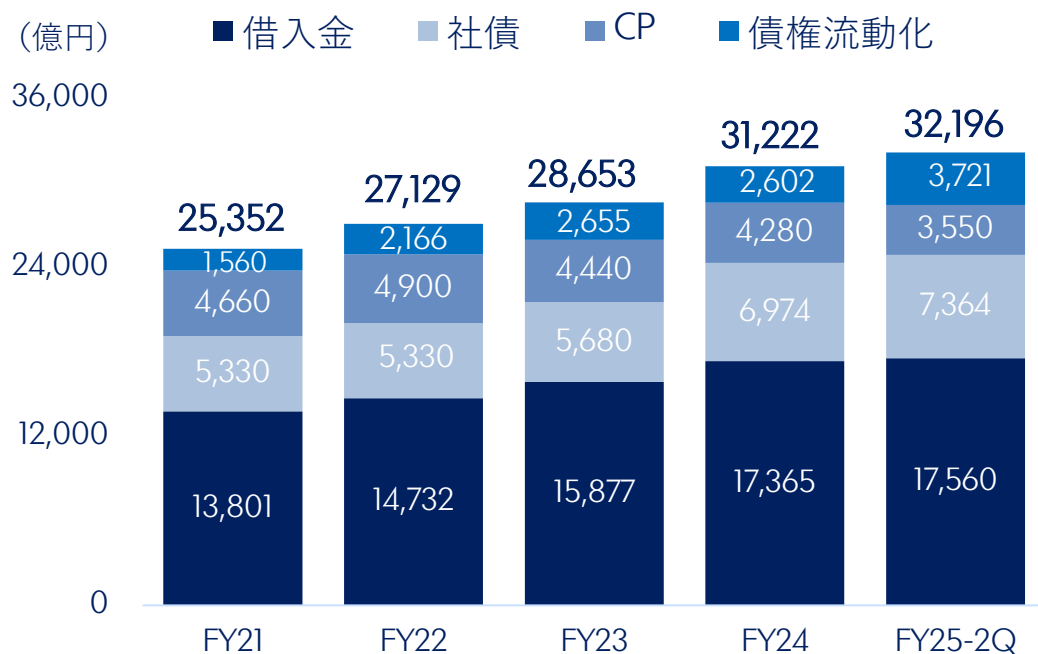
事業利益又は 事業損失(△)	FY24 2Q	FY25 2Q	YoY	FY25計画 (修正)	期初 計画差	修正計画 YoY
ペイメント	135	171	126.4%	330	+70	109.8%
リース	21	22	104.9%	40	—	97.3%
ファイナンス	173	204	117.7%	412	+50	105.8%
不動産関連	70	88	125.0%	175	—	107.5%
グローバル	△5	△46	—	△10	△120	—
エンタテインメント	4	13	270.4%	13	—	91.5%
計	401	452	112.9%	—	—	—
セグメント間取引	△0	△2	—	—	—	—
連結	400	450	112.5%	960	—	102.5%

■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

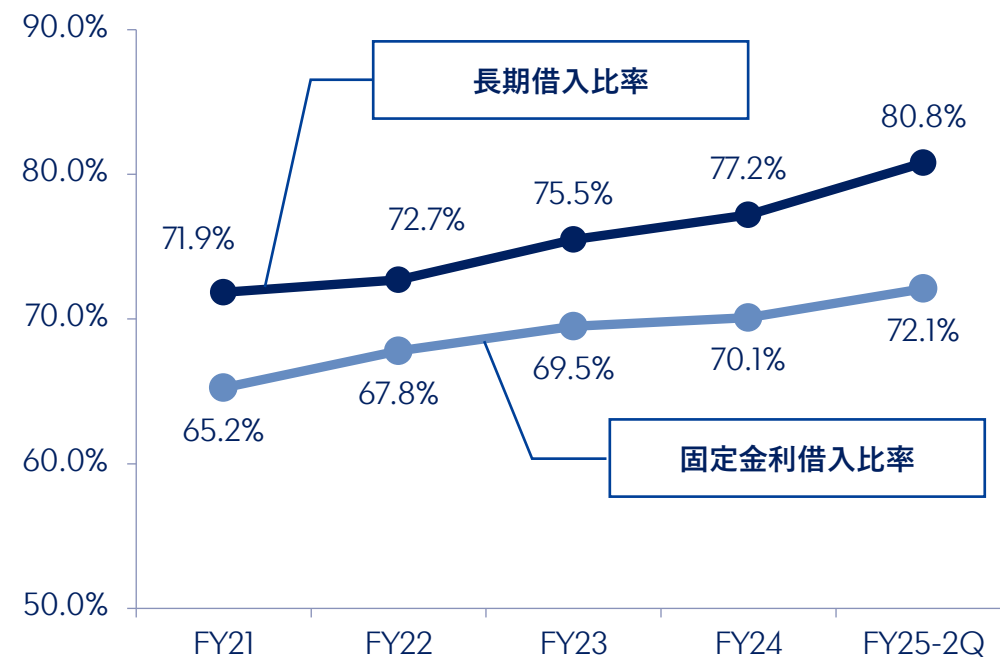
【単体】有利子負債残高推移



■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6,500億円備える

【単体】長期・固定借入比率推移



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



DX銘柄2025
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。

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、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。