

# FY2025 3Q 決算概況資料

2026年2月13日

東証プライム市場上場 証券コード：8253

# 01. FY2025 3Q 決算概要

※各ページに記載の計画は2025年11月（2Q決算）公表数値

# FY2025 3Q 決算ダイジェスト

CREDIT SAISON

## FY25 3Q 連結実績

純収益	3,537億円	YoY112.8%	進捗率74.7%
事業利益	833億円	YOY104.3%	進捗率86.8%
四半期利益	488億円	YOY84.7%	進捗率82.7%

### ✓ 増収・事業利益増益

国内：ペイメント事業、ファイナンス事業を中心として好調に推移

海外：計画通り利益回復局面へ移行

### ✓ 本業は順調に推移する一方、一過性要因（※）の特別損失計上等により四半期利益は減益

（※） 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、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

# サマリー

CREDIT SAISON

(単位：億円)

		FY24-3Q	FY25-3Q	YoY	FY25計画	進捗率
連結	純収益	3,134	3,537	112.8%	4,735	74.7%
	事業利益	799	833	104.3%	960	86.8%
	四半期利益	576	488	84.7%	590	82.7%
単体	営業収益	2,291	2,568	112.1%	3,425	75.0%
	営業利益	392	487	124.2%	550	88.7%
	経常利益	468	553	118.2%	620	89.2%
	四半期純利益	476	493	103.7%	525	94.1%

# 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、FY24-3Q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 3Q	FY25 3Q	YoY	FY25計画 <sup>*1</sup>	進捗率
ペイメント	1,865	2,082	111.6%	2,722	76.5%
リース	98	108	109.7%	146	74.4%
ファイナンス	528	605	114.5%	810	74.8%
不動産関連	244	248	101.6%	318	78.2%
グローバル	364	459	125.9%	609	75.4%
エンタテインメント	48	52	107.7%	70	75.3%
計	3,151	3,556	112.9%	—	—
セグメント間取引	△17	△19	—	—	—
連結	3,134	3,537	112.8%	4,735 <sup>*2</sup>	74.7%

(\*) 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。

# 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、FY24-3Q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 3Q	FY25 3Q	YoY	FY25計画	進捗率
ペイメント	269	305	113.4%	330	92.5%
リース	33	35	103.4%	40	87.7%
ファイナンス	290	341	117.5%	412	82.9%
不動産関連	162	162	100.2%	175	93.0%
グローバル	35	△18	—	△10	—
エンタテインメント	11	19	172.3%	13	149.8%
計	802	845	105.4%	—	—
セグメント間取引	△3	△12	—	—	—
連結	799	833	104.3%	960	86.8%

# セグメント別事業利益又は事業損失 (△) 四半期推移と主なトピック

CREDIT SAISON

(単位：億円)

	FY24 1-3Q	FY25 1-3Q	1Q (25/4-6)	2Q (25/7-9)	3Q (25/10-12)	FY25通期計画
ペイメント	269	305	115	55	133	330
2Q→3Q：ショッピング取扱高、リボ・分割を中心とするカードショッピング収益の伸長に加え、販管費（貸倒コスト、広告宣伝費等）の抑制						
リース	33	35	10	11	12	40
2Q→3Q：営業強化による残高拡大および料率改定影響						
ファイナンス	290	341	90	113	137	412
2Q→3Q：変動金利商品の適用金利の上昇およびセゾンファンデックスの利益貢献拡大						
不動産関連	162	162	18	69	74	175
2Q→3Q：2Qに引き続き、想定を上回る整理事業資産売却益計上が利益押し上げに寄与						
グローバル	35	△18	△8	△38	28	△10
2Q→3Q：インド事業の利益伸長に加え、2Qに実施したインドネシア関連事業への貸倒引当金計上の剥落						
エンタテインメント	11	19	7	6	6	13
2Q→3Q：チケット販売が好調に推移						
連結	799	833	229	220	383	960

\*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 1-3Q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
FY25-3Q	833.3	553.2	280.0
(前年差)	33.9	85.1	△51.1

## ■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	133.7	+38.3	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	98.3	△8.5	総合不動産事業
	Kisetsu Saison Finance(India)Pvt. Ltd.	29.4	△10.6	インドにおけるデジタルレンディング事業
	(株)コンチェルト	13.4	+4.0	アミューズメント運営事業・不動産賃貸事業
主な持分法 適用関連会社	スルガ銀行(株)	52.3	+9.7	銀行業
	HD SAISON Finance Co., Ltd.	11.4	△11.7	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)	8.5	+0.1	クレジットカード事業、保険・投資信託・信託事業
	(株)セブンCSカードサービス	8.3	△0.4	クレジットカード事業

## 02. 各事業の概況

※各ページに記載の計画は2025年11月（2Q決算）公表数値

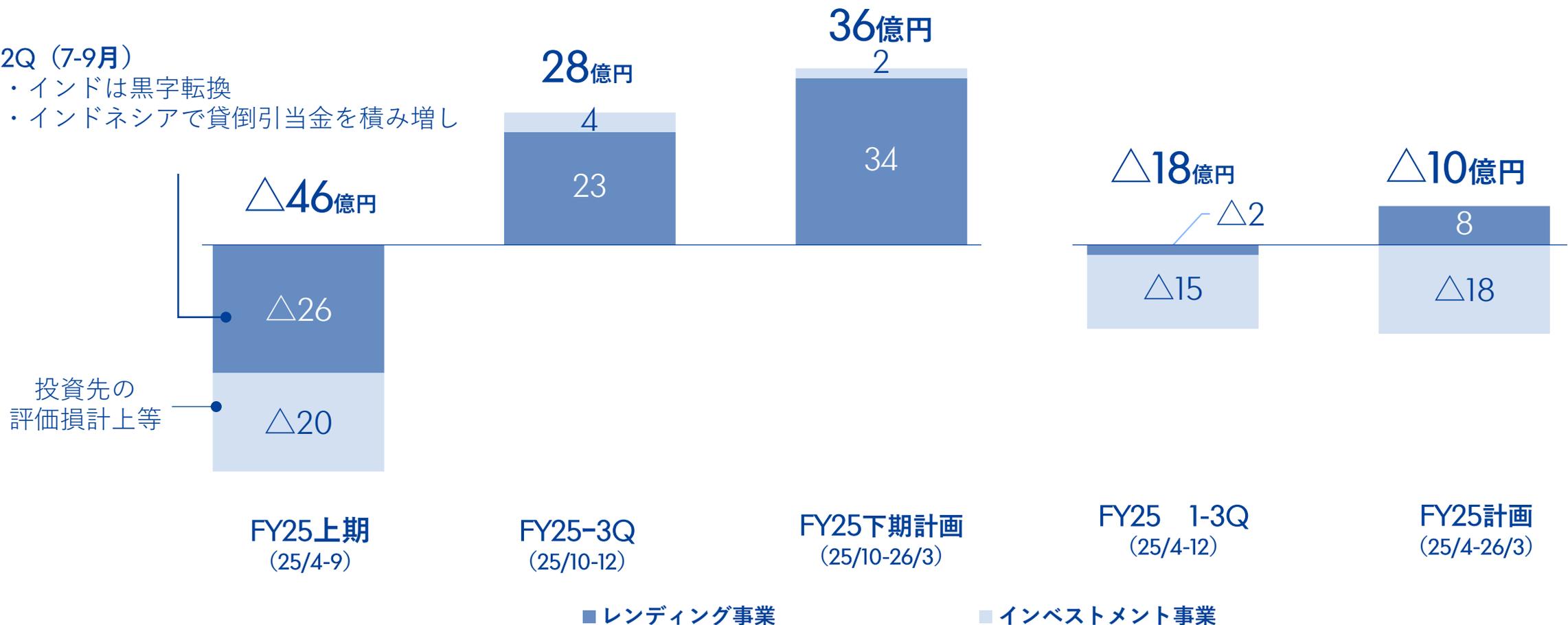
# グローバル事業概況

✓ 主力のレンディング事業が力強く回復傾向へ転換

## ■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



# 今年度上期に発生した事象の足元状況

## ✓ グローバル事業の持続的な成長に向けて、上期発生事象に対する対応を着実に実行

FY25上期までの発生事象

### 1Q インド



RBI（インド中央銀行）による引当方針および政府保証制度影響により一時的に貸倒コストが増加

上期までに  
対応完了

- ・ RBI（インド中央銀行）による引当方針に則った貸倒コスト計上は上期までに対応済
- ・ 政府保証制度影響を鑑み当該プロダクトは新規貸付を停止済み

### 2Q インドネシア



市況の悪化等によるリスクの顕在化を受け、事業最適化に向けて貸倒引当金を積み増し（約47億円）

リスク債権への  
引当は概ね完了

- ・ 新規融資を抑制し、リスク縮小を優先
- ・ 3Qは貸倒引当金を追加積み増し（約3億円）

## 重点テーマ

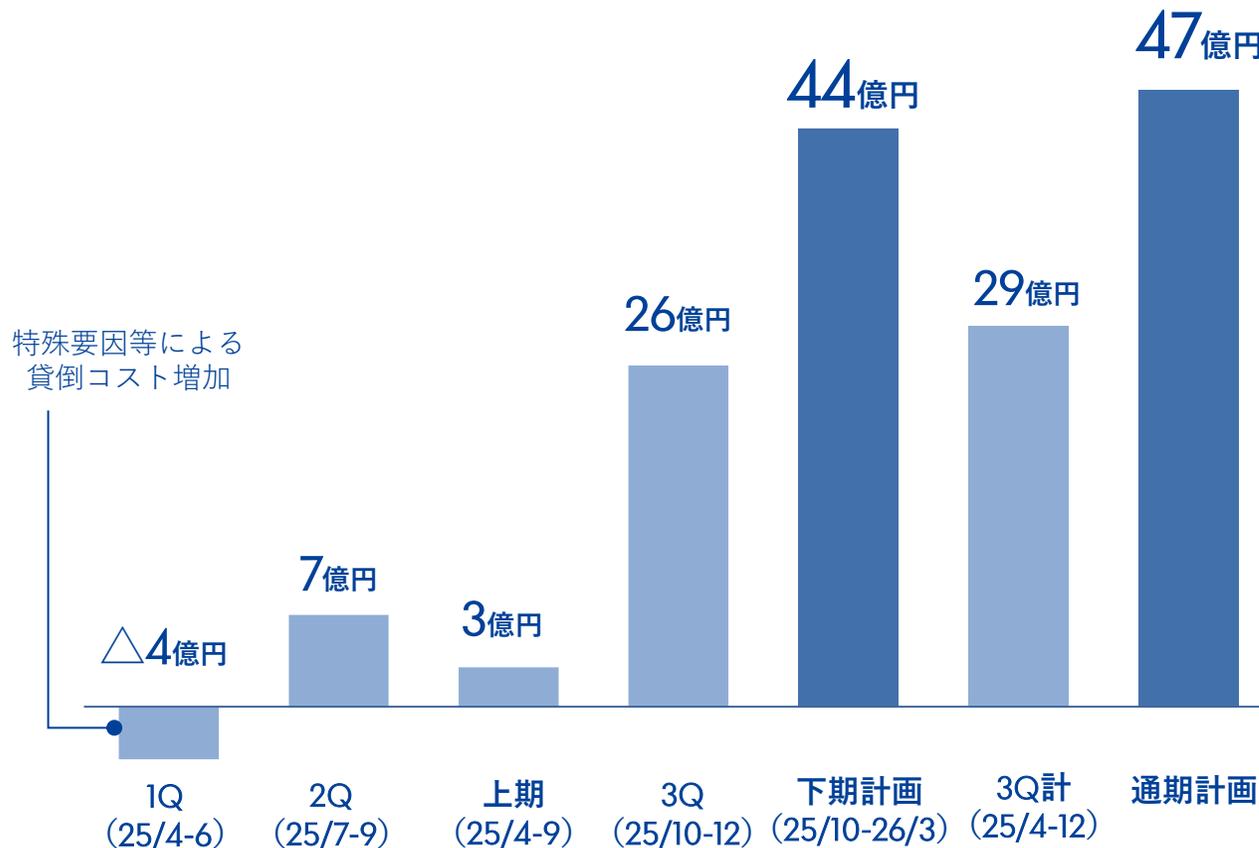
持続的な成長の確度を高めるための基盤強化  
レンディング事業における重点領域の明確化

- ✓ 注力国への経営資源の重点配分  
インド、ブラジル、ベトナム、メキシコ
- ✓ タイは2025年12月末をもって事業撤退

## Credit Saison India：堅調な改善トレンドが持続

CREDIT SAISON

## Credit Saison Indiaの事業利益貢献



## 3Q（10-12月）の概況

## 債権残高

## 成長ペースが回復

各種規制の影響を踏まえた戦略見直しにより、

2Qは債権残高の積み上げが鈍化したものの、3Qは回復基調

※QoQ：1Q(4-6月)+約80億INR・2Q(7-9月)+約20億INR・3Q(10-12月)+約70億INR

## 貸倒コスト

## ピークアウトし正常化フェーズへ

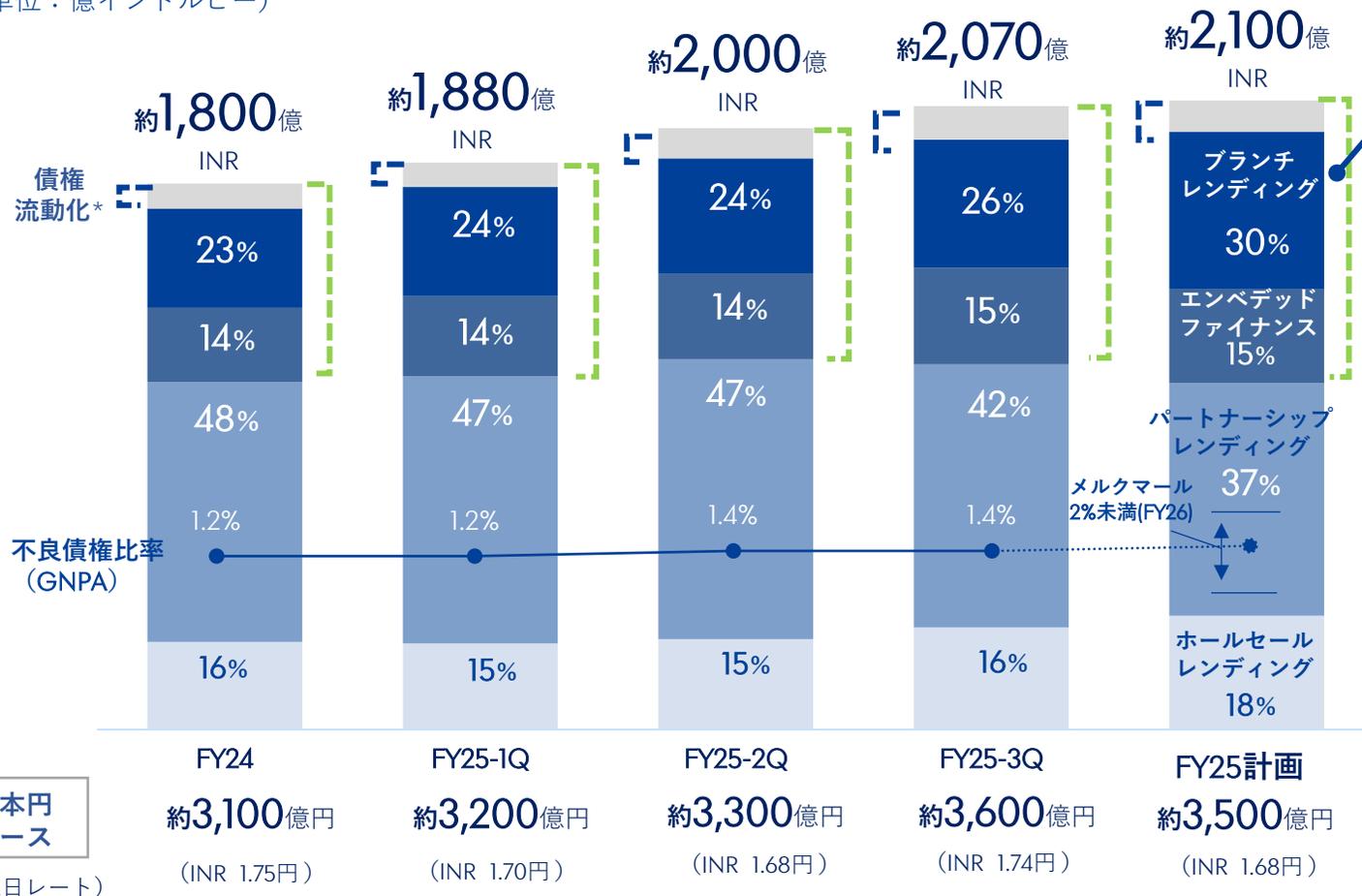
- RBI（インド中央銀行）による引当方針に則った貸倒コストの追加計上は2Qまでに完了  
3Qにおいて規制要因による追加的な影響の発生はなし
- エンベデッドファイナンスにおける回収効率・融資実行の質の向上や、ブランチレンディングでの有担保アセット比率上昇を背景に、貸倒コストは安定推移

# Credit Saison India：債権残高は引き続き伸長

✓ ダイレクトレンディングへの注力を継続し、質を重視したポートフォリオ運営を実施

## ■債権残高推移

(単位：億インドルピー)

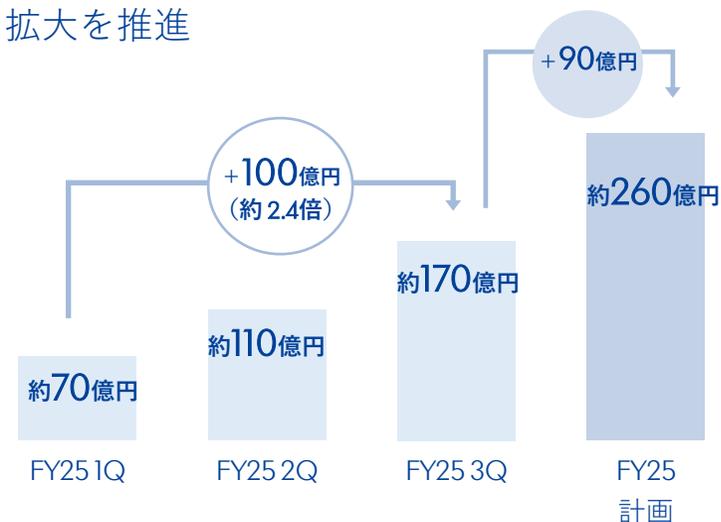


## 🏠 ブランチレンディング

- ✓ 従来の無担保領域に加え、**有担保領域の拡大**によりリスク抑制と安定的成長を目指す
- ✓ 不動産評価とLTVに基づく与信により貸倒時の影響を抑制

## ■有担保ローンの債権残高

- ✓ 今後もリスク抑制と成長の両立を重視し、拡大を推進



## Credit Saison India : 事業モデル

CREDIT SAISON

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	MSME/ コンシューマー
平均貸付金利	～11%	提携先による	～21%	17～20%	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)	75+	15+	13	103 ※拠点数	
GNPA (不良債権比率、2025年12月末時点)	1.0%	0.9%	0.7%	3.2%	
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	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府による保証制度</li> <li>居住用・商業用不動産を 担保とした有担保ローン</li> </ul>	

# Credit Saison Brazil

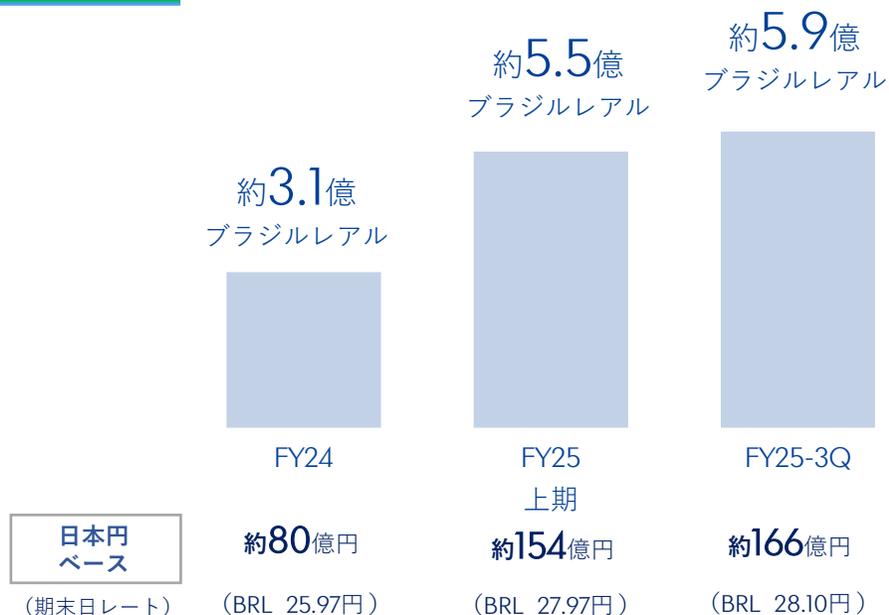


- ✓ 現地Fintech事業者との提携によるBtoBtoCモデルのレンディングを展開
- ✓ 次の成長に向け、BtoCへの事業拡大を見据えた事業基盤を強化

## 事業利益貢献

**13.2**億円 (前年差 +4.1億円)

## 残高



# HD Saison Finance (ベトナム)

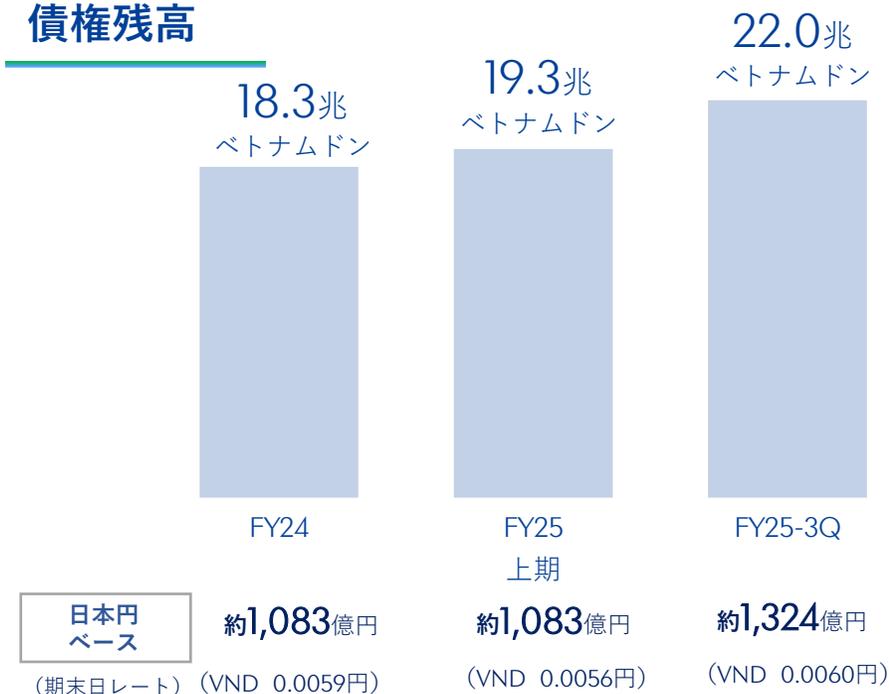


- ✓ 融資のデジタル化により実行スピードを向上させ、新規融資は堅調に推移、債権残高は着実に拡大
- ✓ 現地会計基準では安定した収益を維持しているものの、IFRSベースでは将来リスク (ECL) を織り込む

## 事業利益貢献

**11.4**億円 (前年差 △11.7億円)

## 債権残高



# ペイメント事業概況

- ✓ 継続的に取り組んできた「**プレミアム戦略**」と「**事業構造改革**」により前年の特別引当金取崩し影響を打ち返す**力強い成長を実現**
- ✓ 利益水準が段階的に切り上がり**持続的な成長に向けた基盤が進展**

3Q (10-12月期)

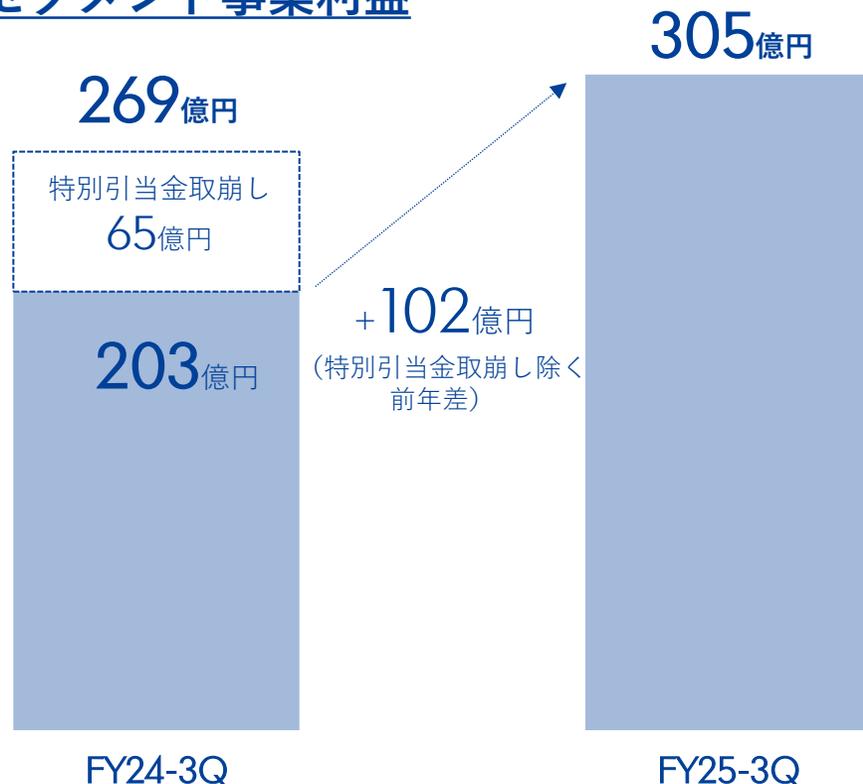
<計画差>

+約30億円

<主な要因>

- ・営業収益 +約10億円  
ショッピングリボ・分割等の増加
- ・営業費用 ▲約20億円  
貸倒コスト、宣伝費等の抑制

## ■セグメント事業利益



## 構造的な利益成長要因

### 01 プレミアム戦略の推進

- ✓ ショッピングリボ・分割収益は安定的に拡大
  - ✓ 分割ニーズの取り込みに向けて新たな分割サービスをリリース (2024/10~)
- 分割→リボへのアップセルにより、残高の積み上げを図る  
(リボ・分割残高拡大影響 前年差+約55億円)
- ▶持続的成長に向けた顧客基盤の進展

### 02 事業構造改革の推進

- ✓ 年会費・手数料設計の見直しによる利益水準の底上げ  
(リボ手数料率引上げ影響 前年差+約40億円、その他年会費・手数料設計見直し影響+約45億円)
- ▶今後も収益性向上に向けた施策を継続的に検討・実施

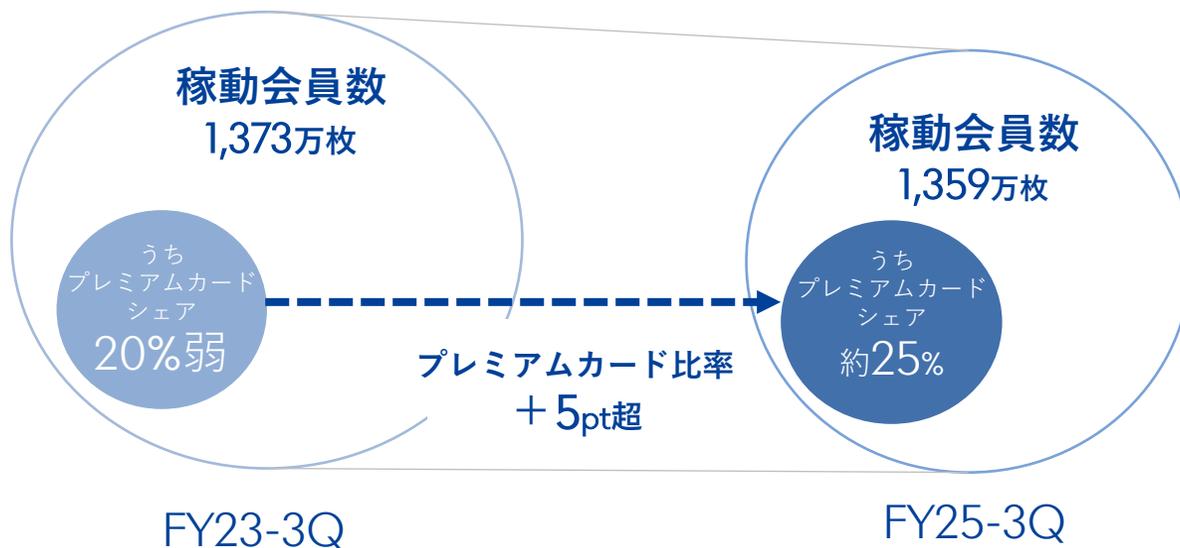
# 会員構成を起点とした収益性の向上

- ✓ 会員数に左右されにくい収益構造への転換が進展
- ✓ プレミアム戦略は、より高付加価値なプレミアム層にフォーカスする形へと進化し 持続的成長に向けた基盤を強化

## ■稼働会員に占めるプレミアムカード比率の上昇

## ■プレミアムカードによる収益性の向上

※23/12と25/12の比較



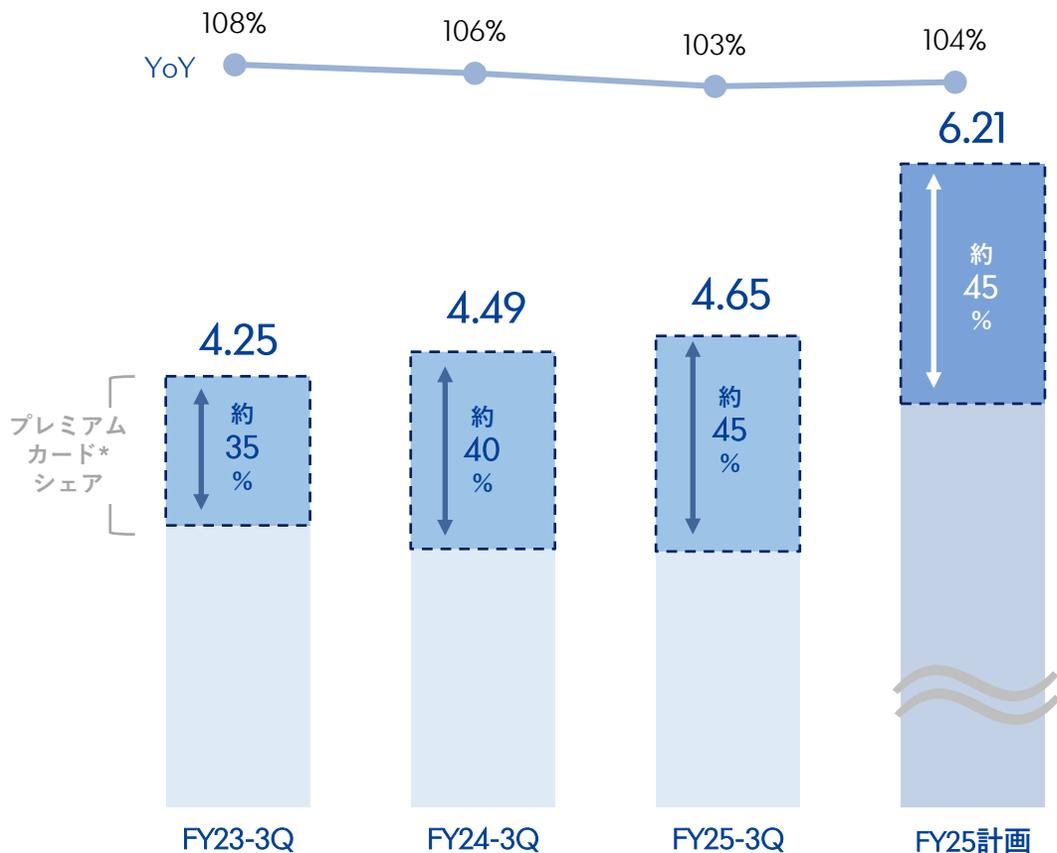
ショッピング  
取扱高 +45%

ショッピング  
リボ残高 +75%

# ショッピング取扱高、ショッピングリボ・分割残高 引き続きプレミアム戦略を推進し、持続的な成長へ

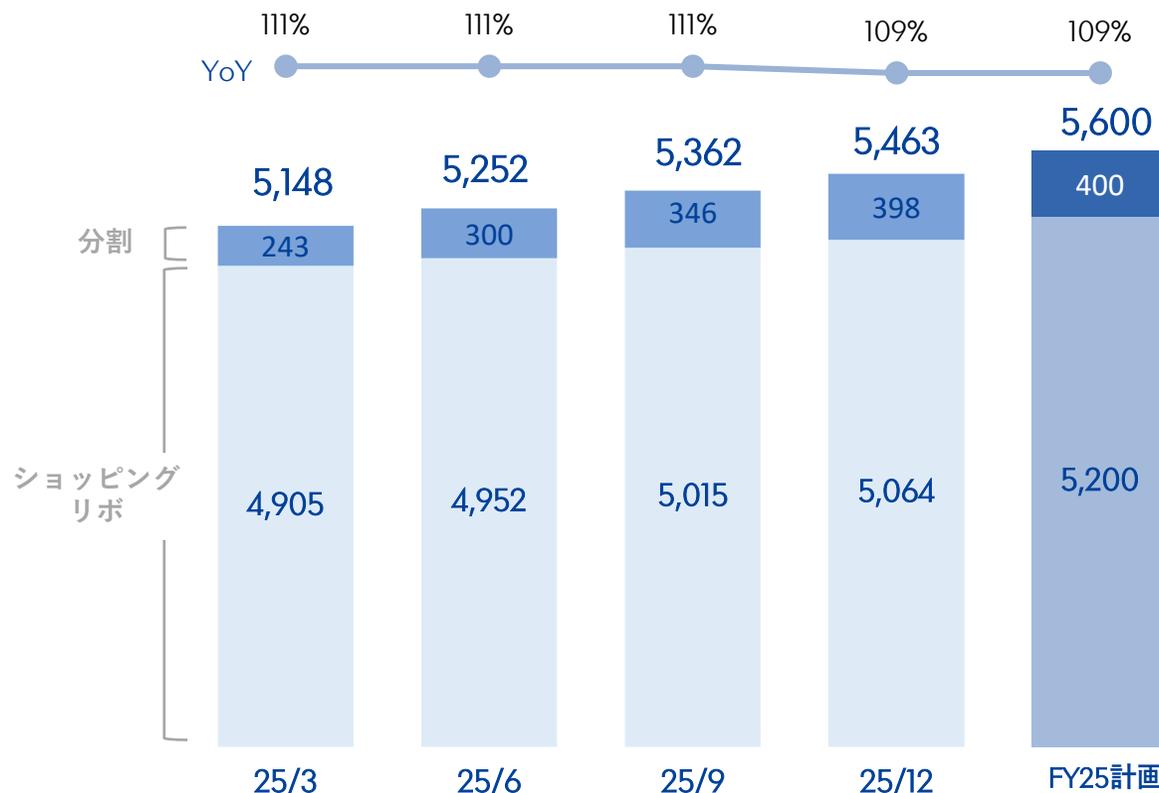
※プレミアム戦略とは年会費無料のマス向け一般カードからゴールドカード以上、個人事業主・SME向けカードの拡大を目指す戦略

■ショッピング取扱高 (兆円)



来期を見据え、4Qはプレミアムカード・提携カード等の  
会員基盤強化に向けた各種施策を展開予定

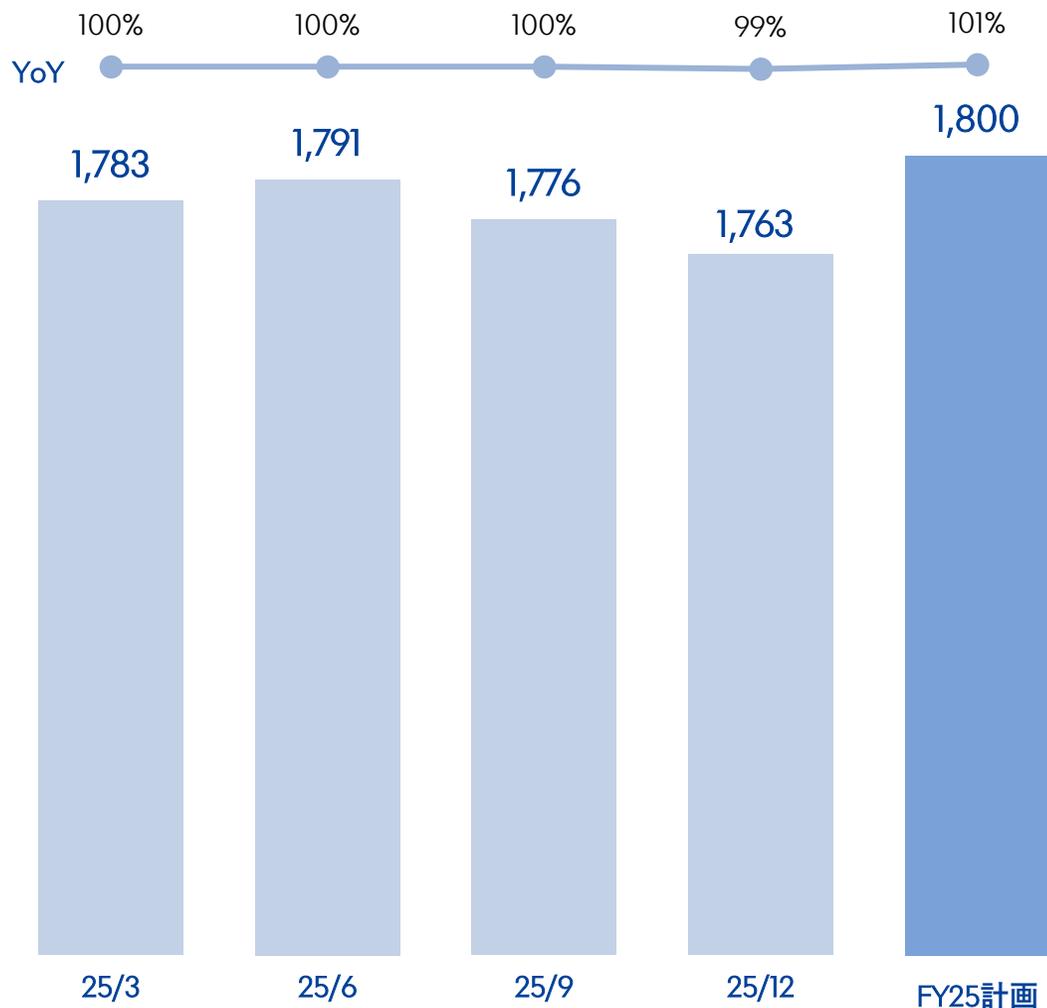
■ショッピングリボ・分割残高 (億円)



分割払いの利用拡大を起点に  
リボへのアップセルを進め残高積み上げを図る

# キャッシング領域を次の成長ドライバーへ

■キャッシング残高 (億円)



中期的に  
YoY **110%**  
程度を目指す

## DX化と柔軟な与信によるキャッシング領域の強化

短期資金ニーズへの対応  
「SAISON CARD Digital すぐ借り」

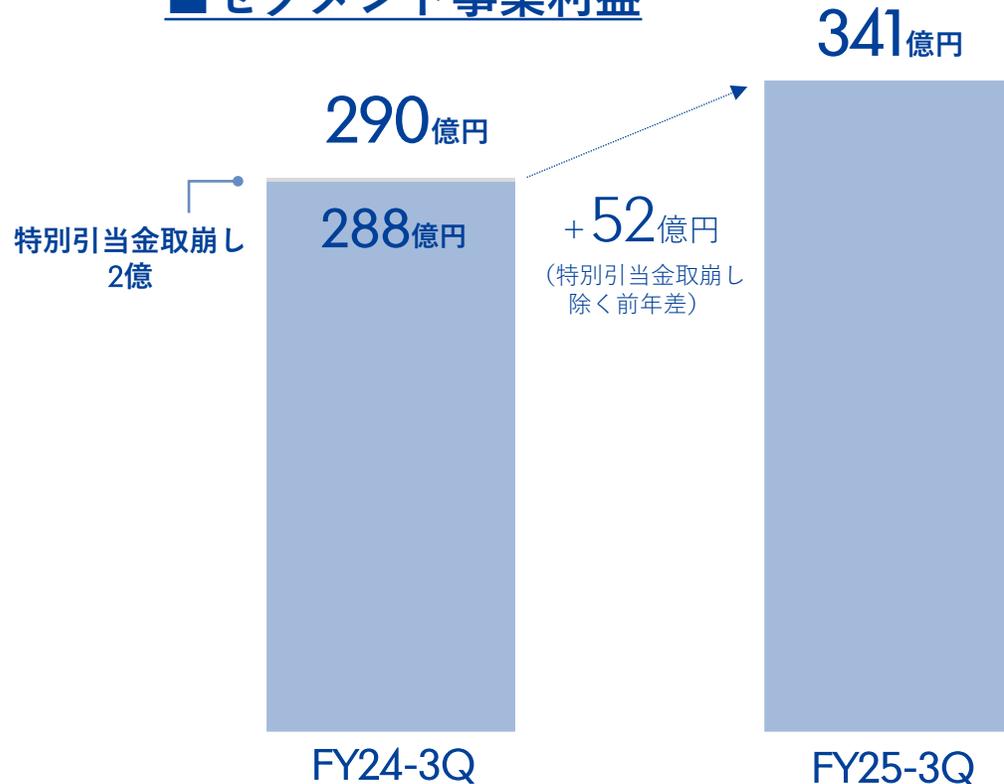
※2026/2/2リリース

- 日常の少額×即時ニーズへの対応  
業界でも高水準の即時性を実現したデジタル完結型サービス (最短数十秒振込)
- 既存システムを活用したローコスト運営
- デジタル広告・SNSを起点に、既存提携先・自社アセットを活用した段階的なマーケティングを展開

# ファイナンス事業概況

- ✓ 保証ビジネス・不動産ファイナンスビジネスの安定的な残高成長を実現
- ✓ 変動金利ビジネスを通じた収益性の向上

## ■セグメント事業利益



- ✓ 新規提携拡大等を通じて住宅ローン保証残高を積み上げ
- ✓ 金利上昇に伴う変動金利商品の適用金利上昇による収益性向上
- ✓ スルガ銀行とのコラボレーションローン（不動産担保ローン）における取扱高の伸長

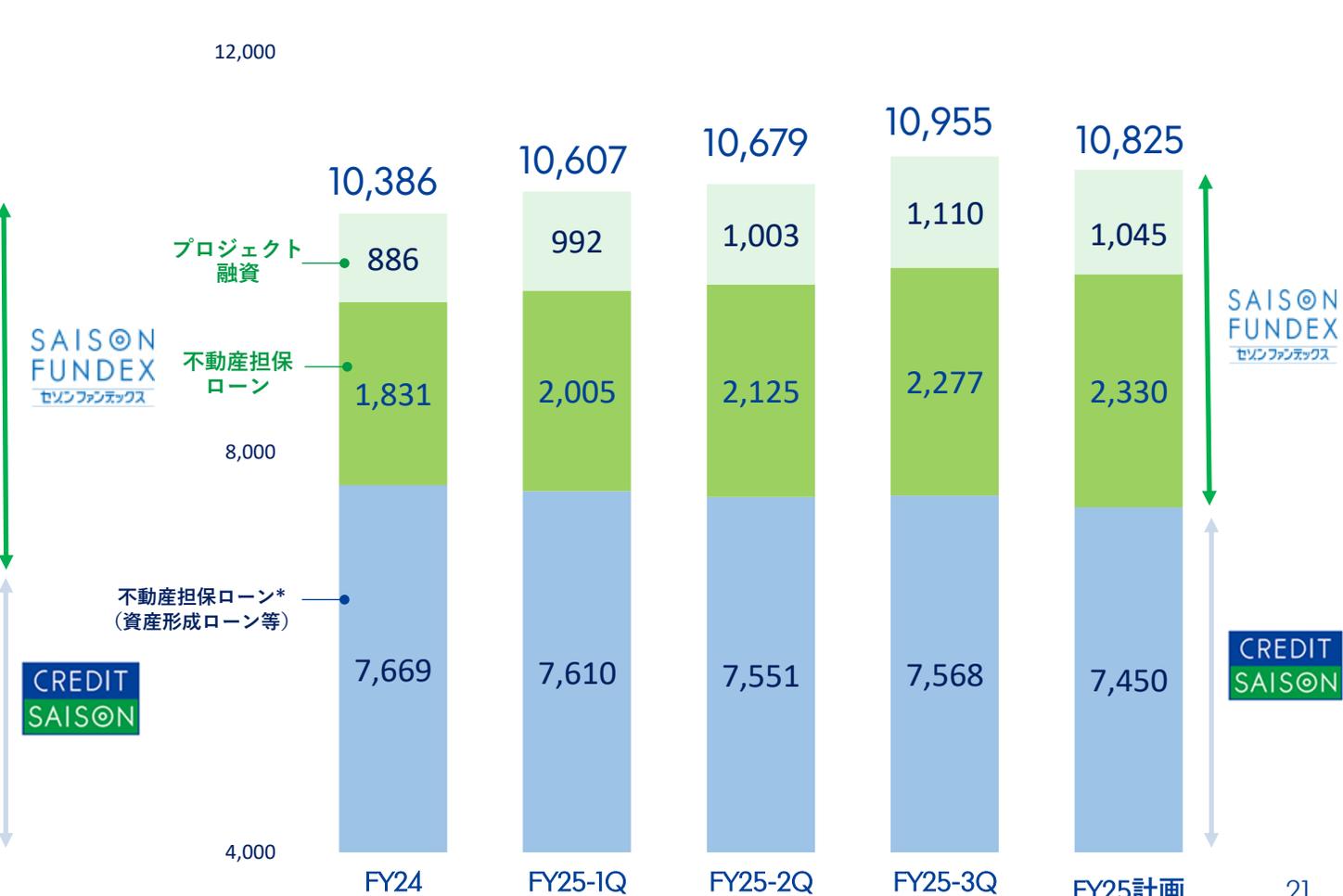
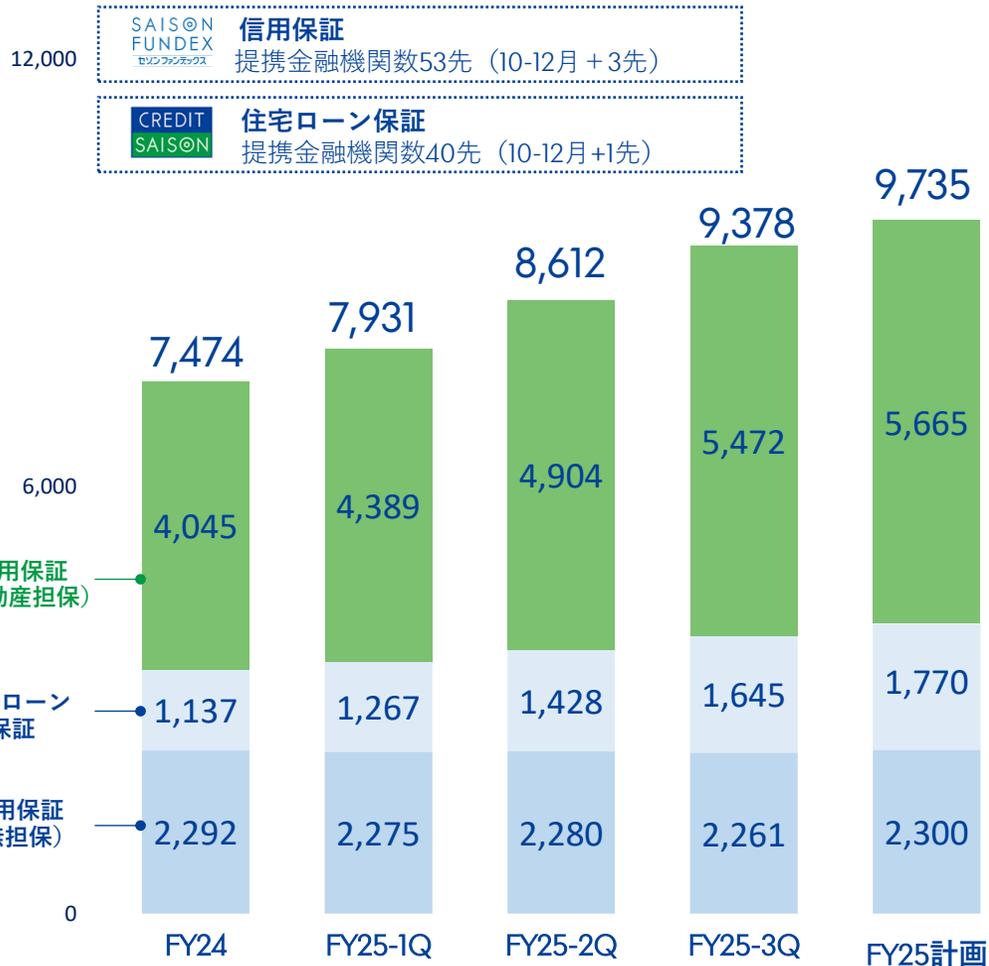


- ✓ 新規提携拡大および商品ラインアップの拡充により幅広い顧客ニーズを取り込み、残高を積み上げ
- ✓ 不動産ファイナンスビジネスの適用金利上昇も寄与し事業利益貢献が拡大

# 連結全体で残高は堅調に拡大 保証ビジネスは有担保領域が牽引

■保証ビジネス残高 (億円)

■不動産ファイナンスビジネス残高 (億円)

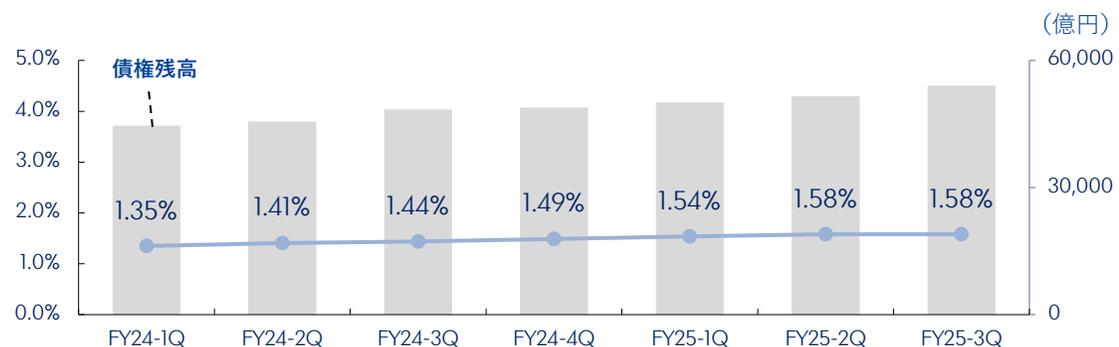


# 債権リスク

## 直前四半期差の主な要因

- ・【単体】ショッピング90日以上延滞率：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：単体ペイメント事業、グローバル事業における貸倒コストの減少

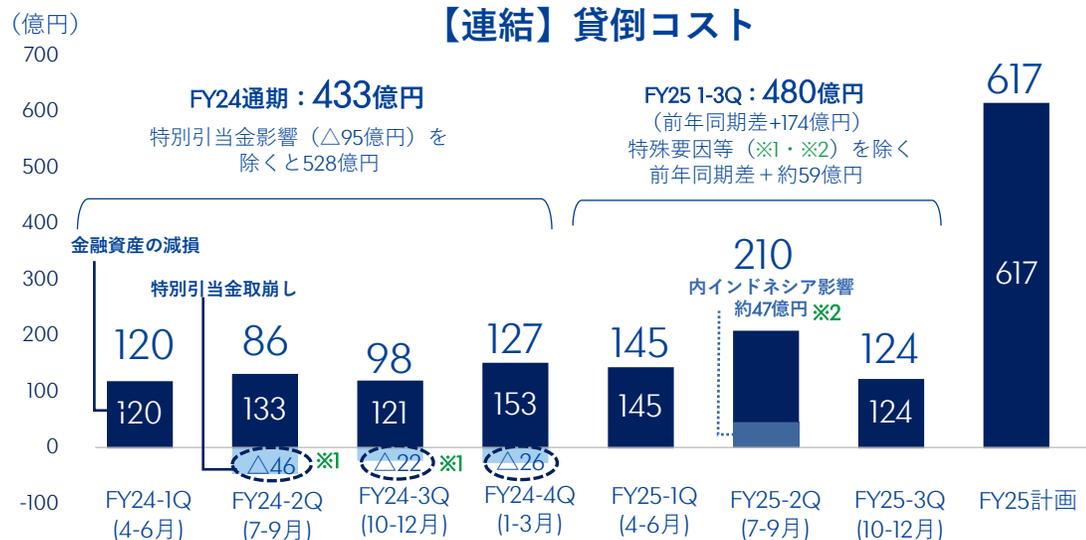
【連結】90日以上延滞率



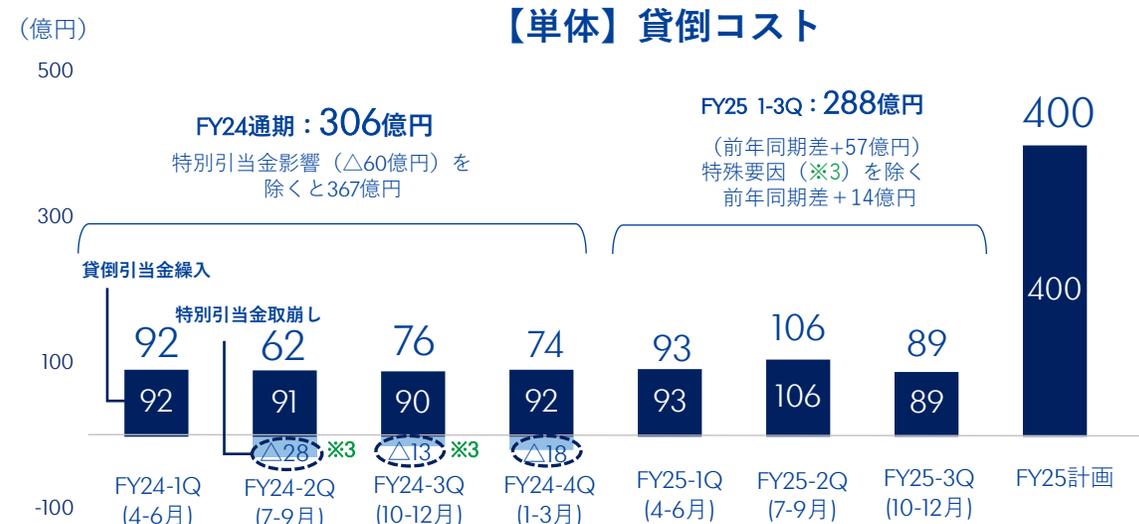
【単体】90日以上延滞率



【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

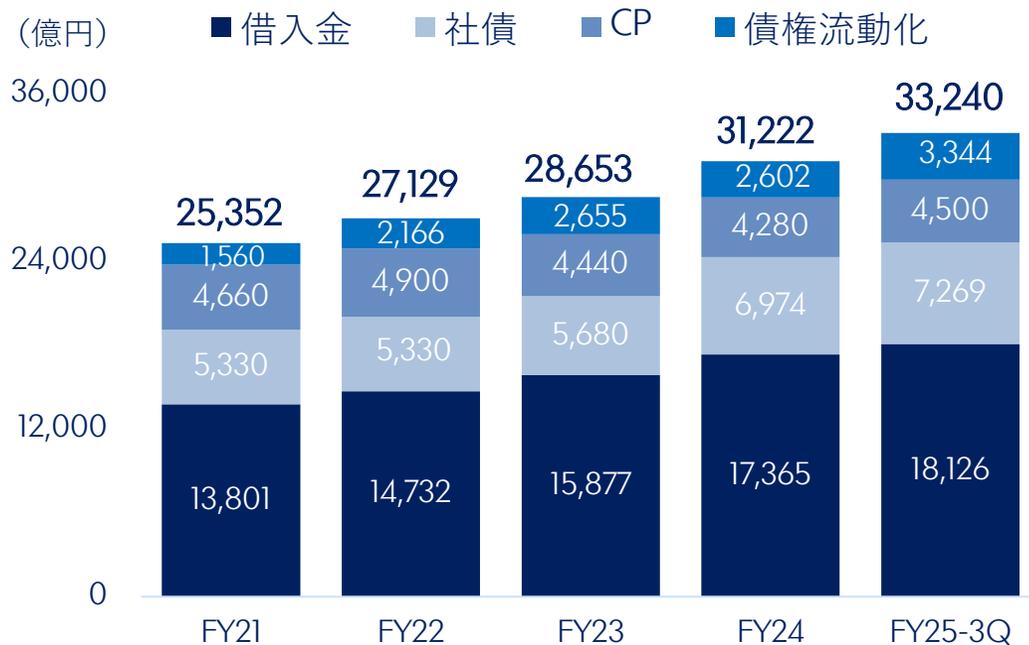
# Appendix.

## ■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

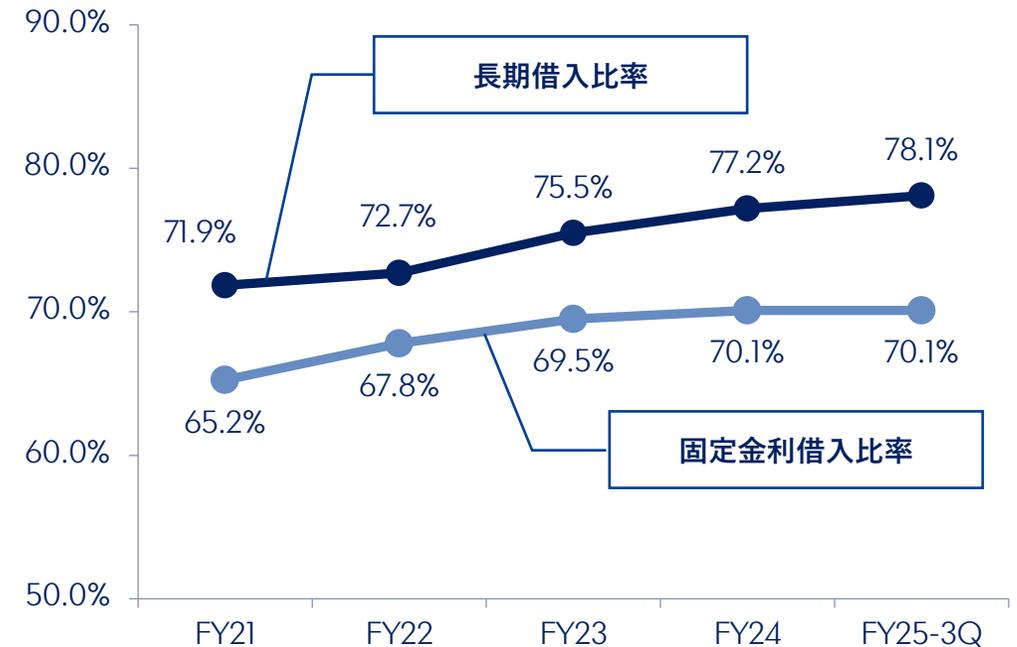
## 【単体】有利子負債残高推移



## ■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



## 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**

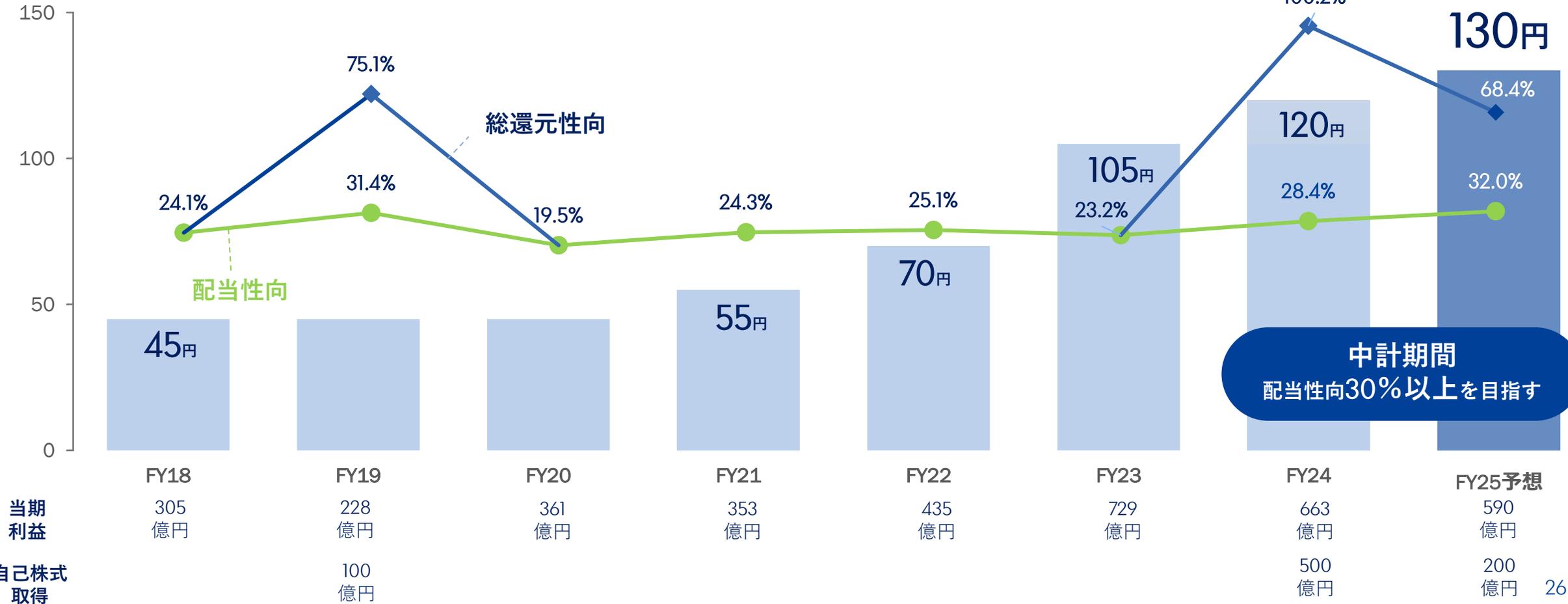
- ・ 縮減の進捗率は**71.0%**
- ・ 中計期間中での縮減目標達成に向けて交渉を継続

※2025年12月末時点。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

- ✓ 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

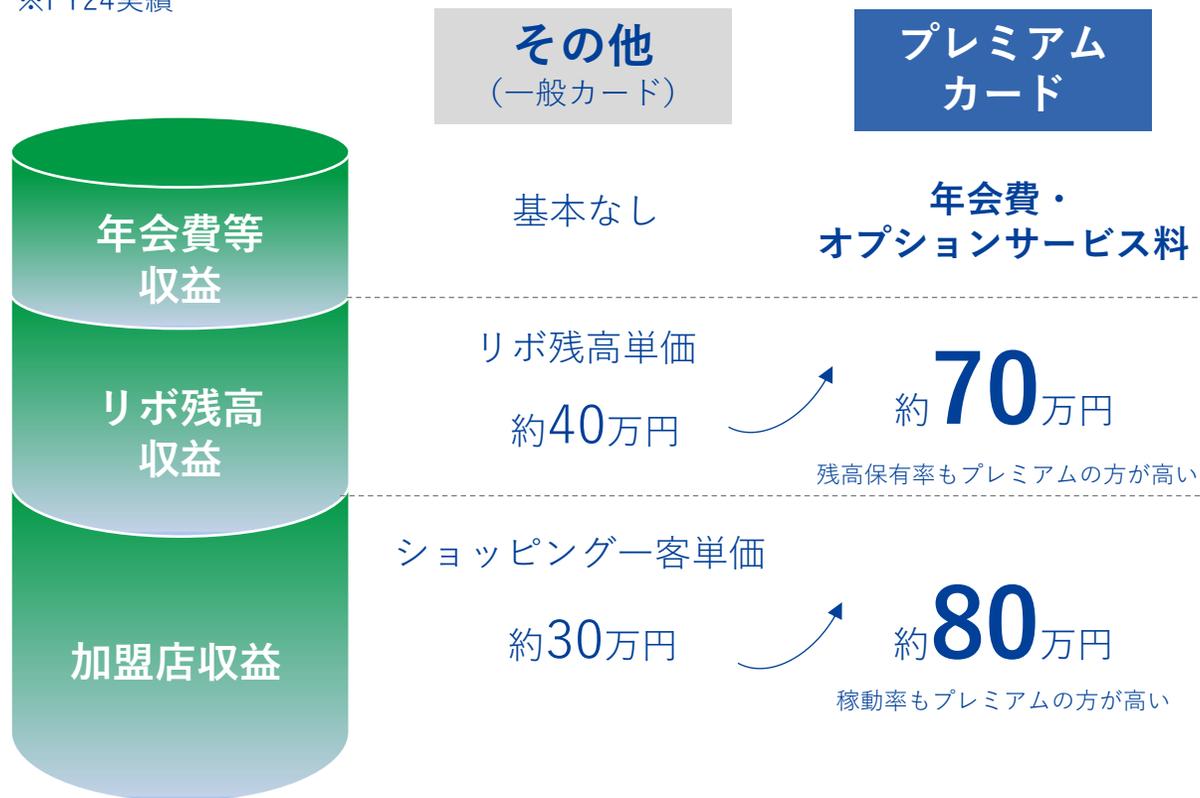
(1株配当金:円)



# 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

# 収益性向上に向けた取り組みの進捗

- ✓ FY24～商品改定や手数料設計の見直しを順次開始。今後も追加施策を検討中。

## リボ手数料率引き上げ

収益インパクト（見込み）  
※施策開始から12か月間

- ✓ 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%pt）に引き上げ
- ✓ 2025年12月引き落とし分から一部UCブランドのリボ料率を18%（+3%pt）に引き上げ

約90億円  
※25/4-6、内約20億円

約10億円

## ニーズを捉えた商品性の見直し（2024年度～順次開始）

- ✓ 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・サービスリニューアルに伴う年会費の改定

約10億円

## サービスに見合った手数料設計の見直し（2024年度～順次開始）

- ✓ 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

約10億円

約5億円

約15億円

# 社外からの評価（一例）

## ■ ESG評価

GPIFが採用する6つのESG指数のうち、  
5つの構成銘柄に選定



**FTSE JPX 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 & 銀賞をW受賞



## ■ 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2025

[https://corporate.saisoncard.co.jp/ir/integrated\\_report/](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。