

2019年度 決算説明会

May 19, 2020

Credit Saison Co., Ltd.



このたび、新型コロナウイルス感染症にて
亡くなられた方にお悔やみ申し上げますと共に、
罹患されている方、及び不安で辛い日々を
過ごされている方々に、謹んでお見舞い申し上げます。
また、日夜最前線にて対応されている医療従事者を
はじめとする皆様に心から敬意を表します。

◆ 中期経営計画初年度（2019年度） 決算報告 財務・資本政策

取締役（兼）常務執行役員
経営企画部、リスク統括部、財務経理部 管掌
馬場 信吾

◆ 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

代表取締役（兼）社長執行役員COO
山下 昌宏

◆ ESG関連

代表取締役（兼）社長執行役員COO
山下 昌宏

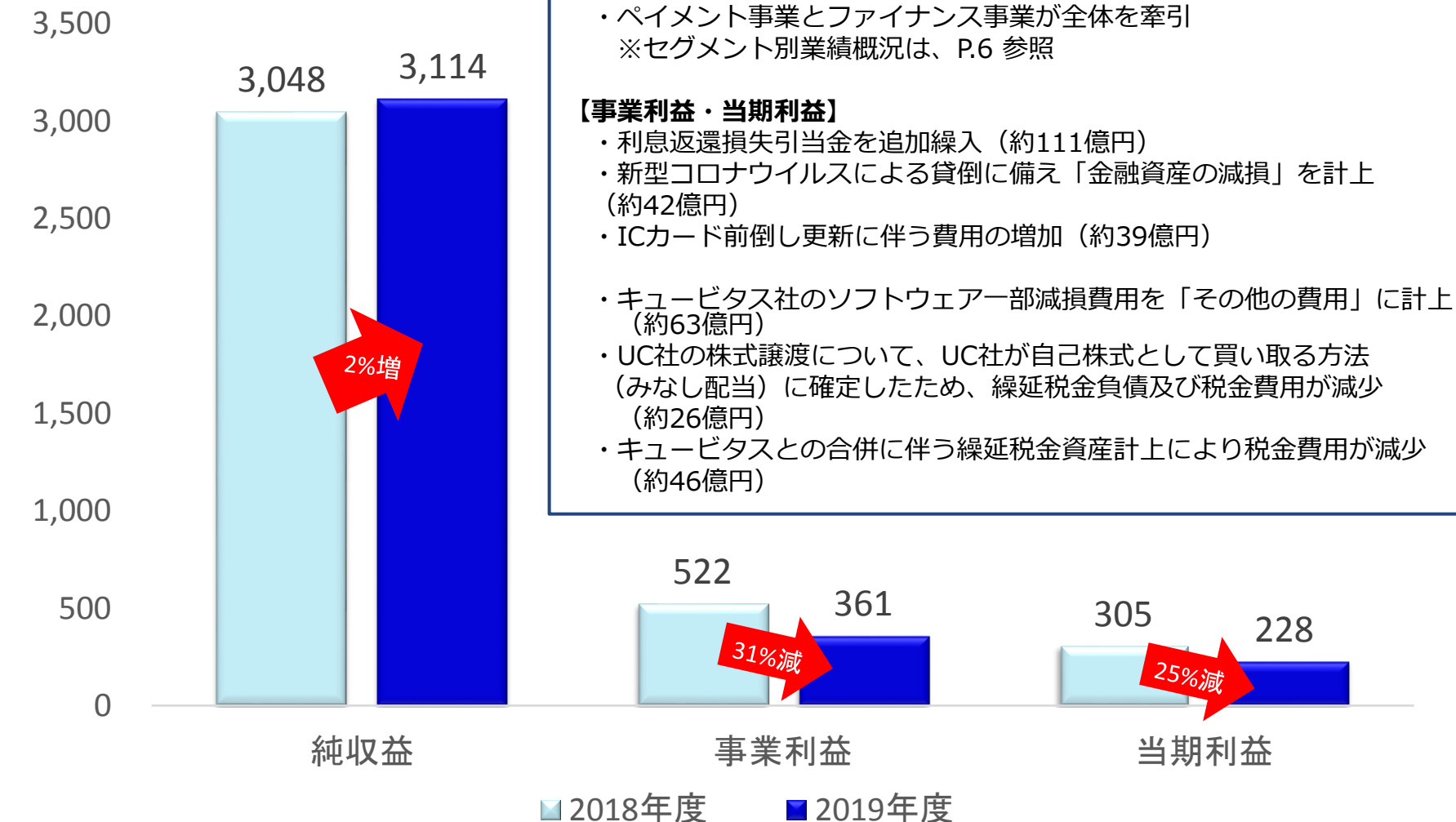
本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報での判断および仮定に基づき予測算定しております。この当社判断や仮定による不確定性および今後の事業運営や経済環境など、内外の状況変化による変動可能性如何によっては、実際の業績などが見通しの数値と異なる可能性があります。

◆ 中期経営計画初年度（2019年度） 決算報告 財務・資本政策

- ・ 2019年度 決算報告 P.5-P.8
- ・ 財務・資本政策 P.9-P.11

2019年度 決算報告 ～ 経営成績 (IFRS)

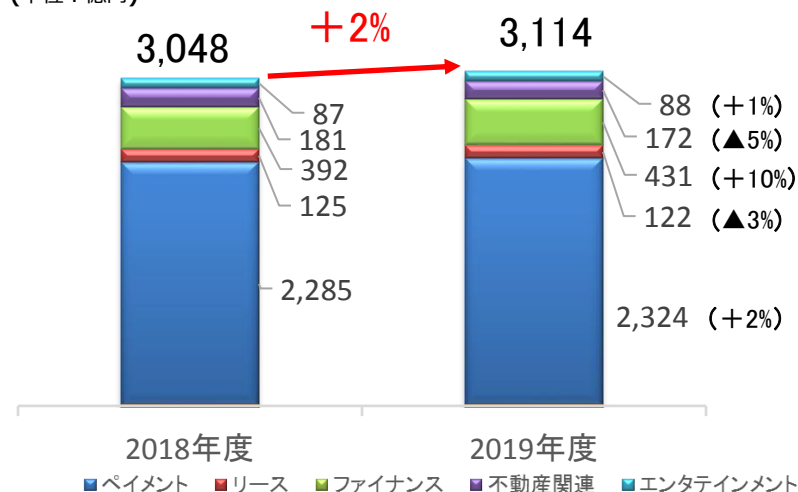
(単位：億円)



セグメント別業績概況 (IFRS)

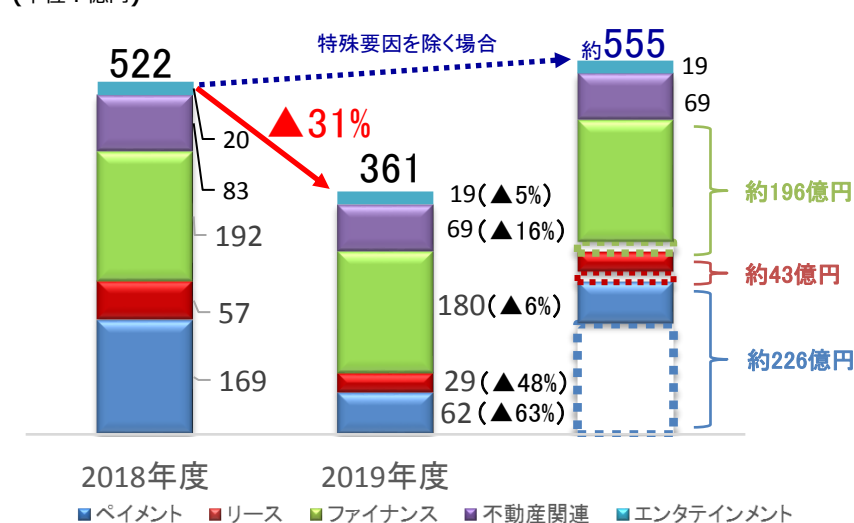
<純収益>

(単位：億円)



<事業利益>

(単位：億円)



■連結会社の貢献概況 (IFRS)

主な連結子会社	貢献利益	主な持分法適用会社	貢献利益
セゾンファンデックス (貸金業) (不動産金融事業)	40.0億円	HD SAISON Finance Company Ltd. (ベトナムにおけるリテール ファイナンス業)	15.5億円
アトリウムG (不動産流動化業) (サービサー業)	37.1億円	出光クレジット (クレジットカード業)	11.3億円
コンチェルト (アミューズメント業) (不動産賃貸業)	21.7億円	高島屋フィナンシャル・ パートナーズ (クレジットカード業)	9.8億円
セゾンパーソナルプラスG (人材派遣業) (サービサー業)	7.4億円	セゾン情報システムズ (情報処理サービス業)	9.1億円

【支払い事業】

- ・ショッピング取扱高、リボ残高が拡大した一方で、**特殊要因**により増収減益
 - ※利息返還損失引当金を追加繰入 (約111億円)
 - ※新型コロナウイルスによる金融資産の減損 (約12億円)
 - ※ICカード前倒し更新に伴う費用の増加 (約39億円)

【ファイナンス事業】

- ・「フラット35」「資産形成ローン」が拡大した一方で、**新型コロナウイルス**による金融資産の減損 (約16億円) により増収減益

【リース事業】

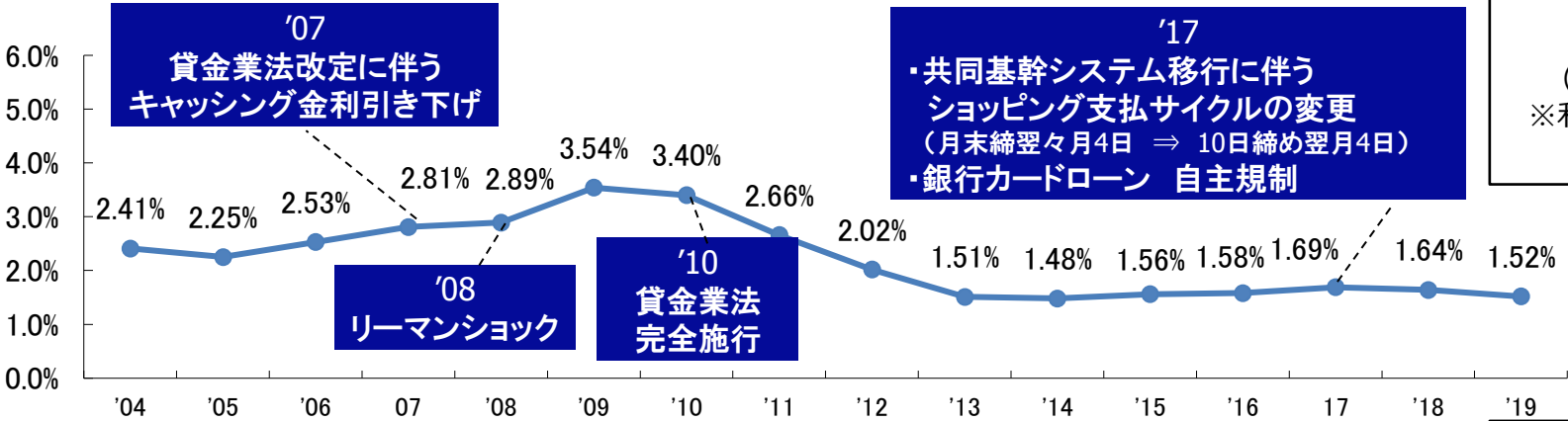
- ・前年度における貸倒引当金戻入、**新型コロナウイルス**による金融資産の減損 (約14億円) 等により減収減益

債権リスク

延滞率は歴史的にみても低水準で推移

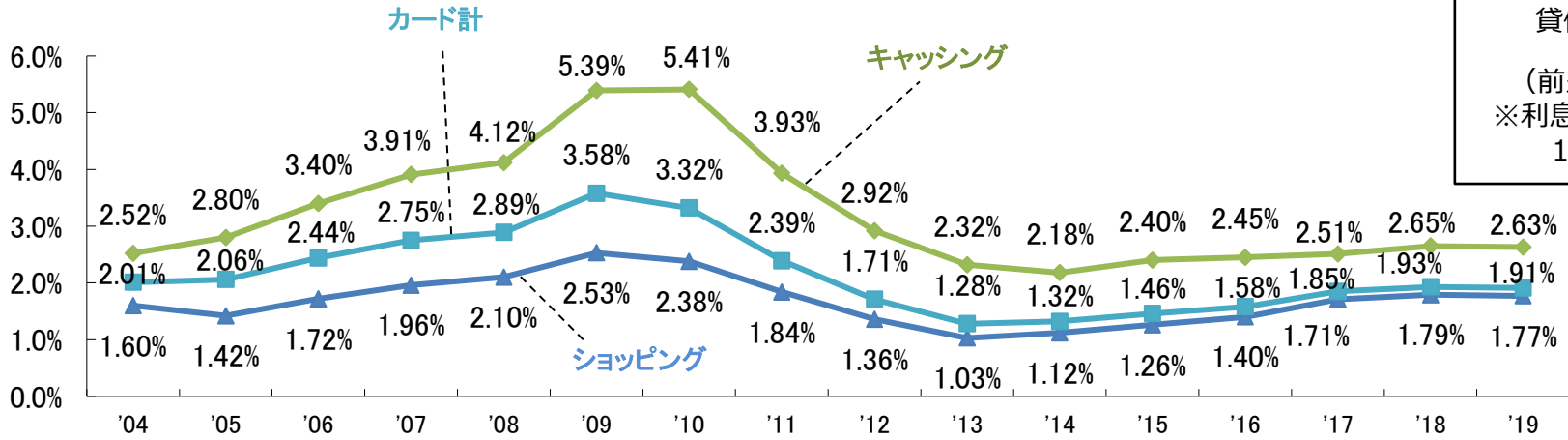
【連結】90日以上延滞率

【連結】
2019年度
貸倒コスト実績
505億円
(前差+162億円)
※利息返還損失引当金
111億円含む



【単体】90日以上延滞率

【単体】
2019年度
貸倒コスト実績
425億円
(前差+111億円)
※利息返還損失引当金
108億円含む



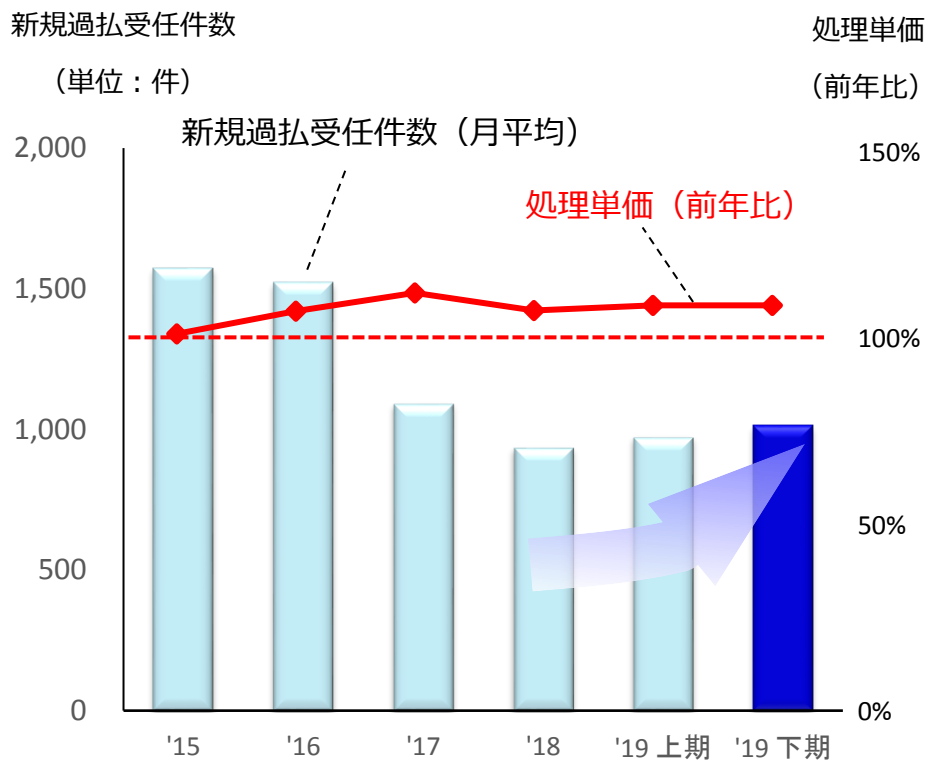
利息返還請求

新規過払受任件数と処理単価が
前年を上回る水準で推移し
当初想定との乖離発生

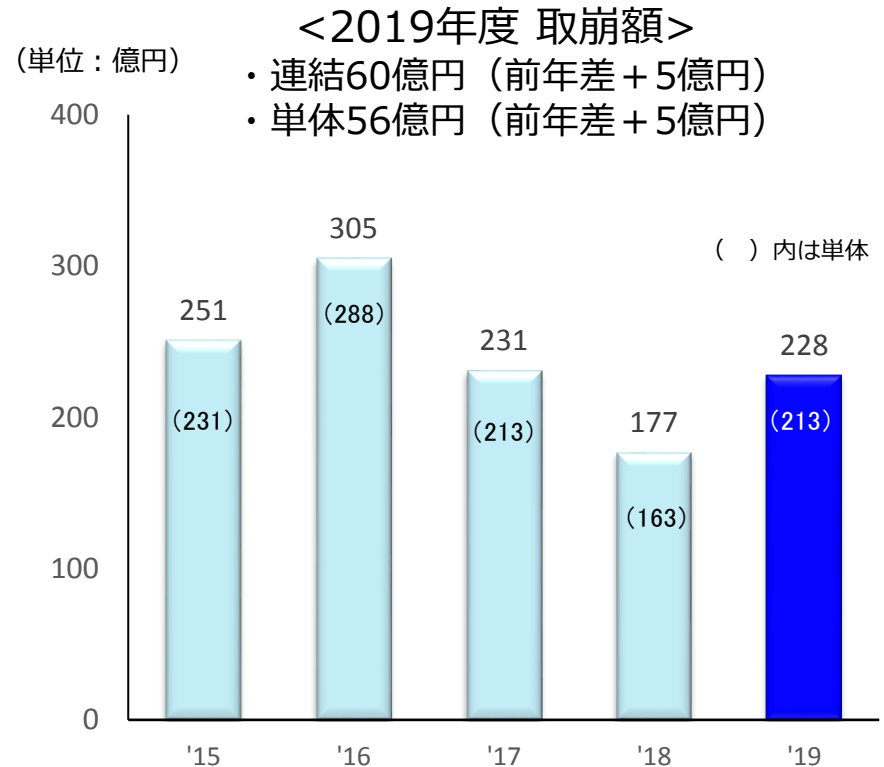
同様のトレンドがしばらく
継続する予測に見直し

将来を見据え
利息返還損失引当金
111億円積増し

■ 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



財務政策（有利子負債の構造）

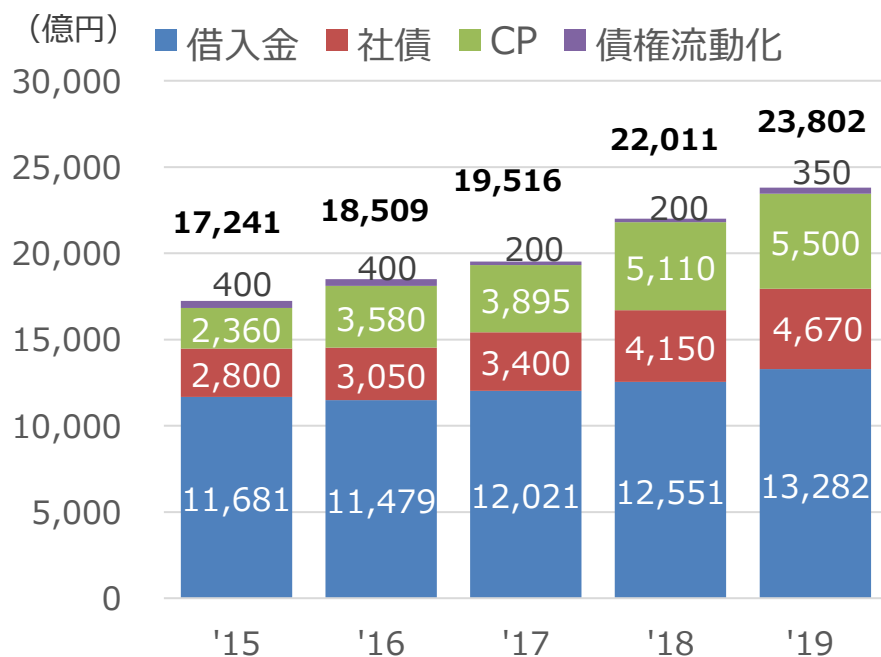
■ 健全な財務基盤について

- 信用格付 ▶ R&I **A+**
- カード会社初の**20**年社債発行
2017年6月100億円、2018年4月150億円、
2019年4月120億円

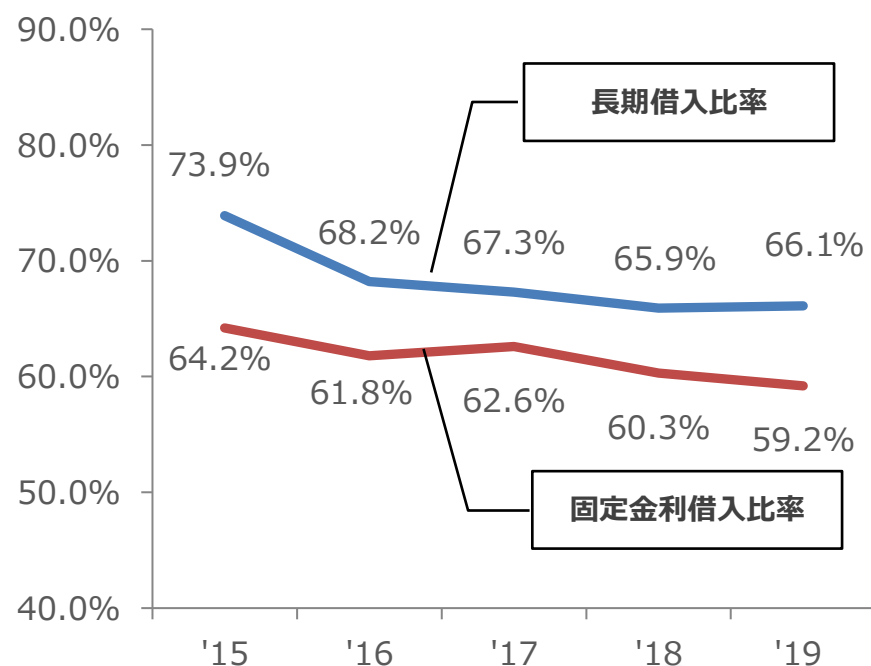
■ 有利子負債の構造について

- 有利子負債の**7**割弱を長期資金で構成
- 固定金利調達は全体の約**6**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
4,050億円備える

【単体】有利子負債残高推移



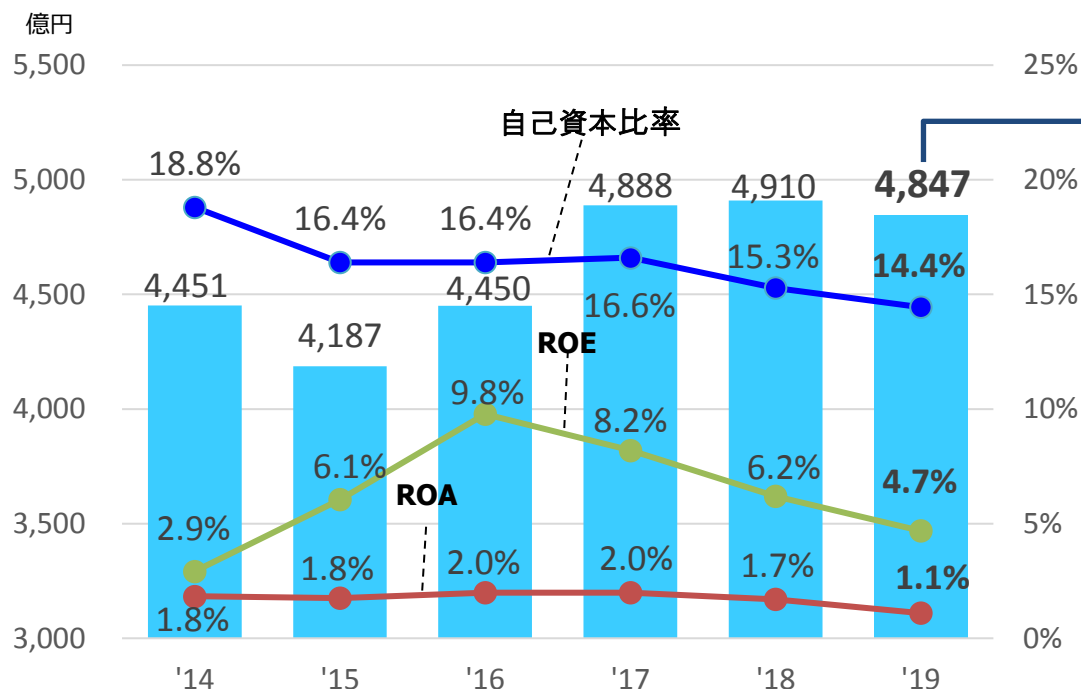
【単体】長期・固定借入比率推移



経営指標の状況について

「財務の健全性」の維持向上を優先課題とし、国内外における戦略投資による持続的成長の実現と資産効率に優れたビジネス拡大や非効率資産圧縮により資産効率の向上を目指す

自己資本比率・ROA・ROEの推移



【自己資本の増減】

自己資本 4,847億円 (前年差 ▲63億円)

- ・当期利益による積上げ +228億円
- ・自己株式の取得 ▲100億円
- ・69期配当金 ▲73億円
- ・その他の資本変動 ▲118億円

【余剰リスクキャピタル算出と配分方針】

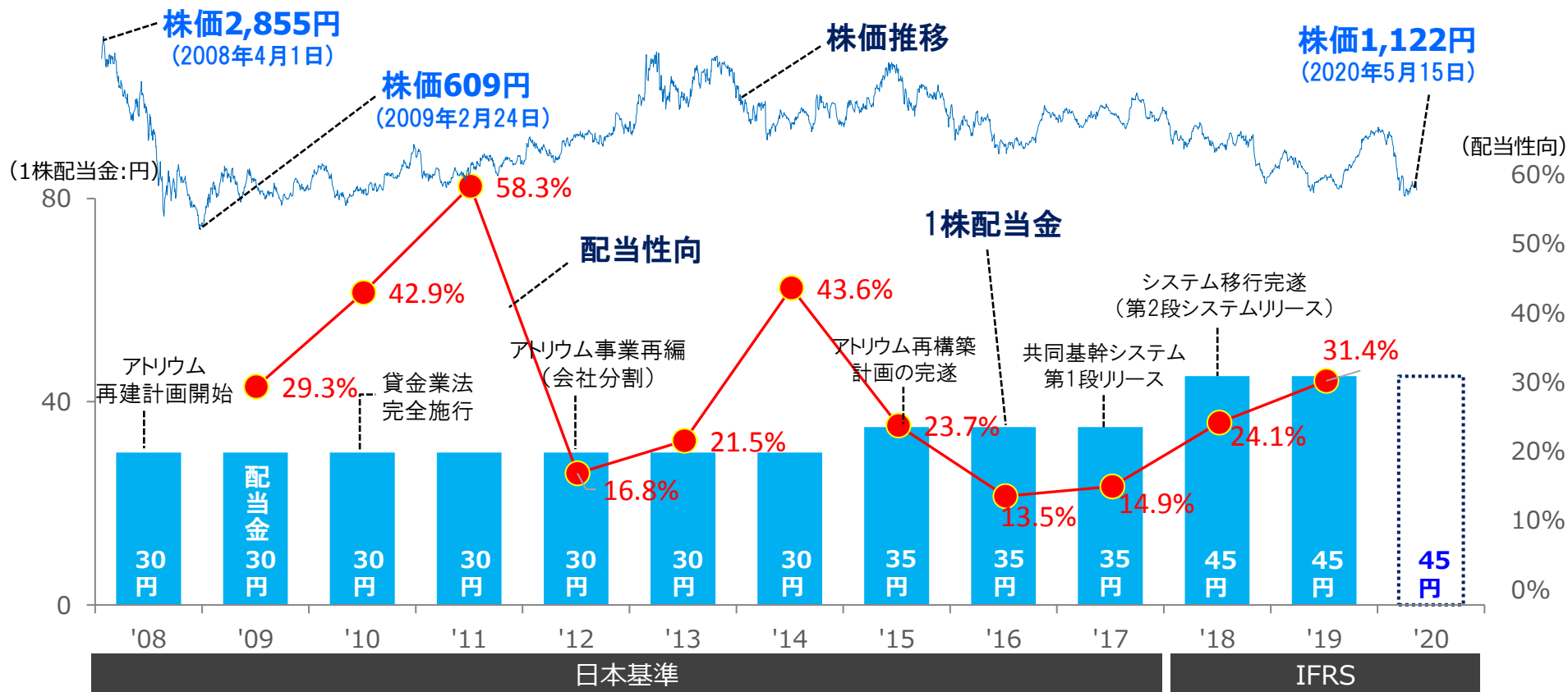
業績予想と同様に、将来見通しの合理的な算定が可能となった時点で、余剰リスクキャピタルの算出及び配分方針を決定

中長期的な経営指標

自己資本比率 15%程度 ROE 10%超

株主還元の状況について

利益配分に関する基本方針に変更なく、安定的、継続的な配当維持方針に基づき、
2020年度は、配当予定を1株45円とする



当期純利益	▲555億円	186億円	128億円	94億円	327億円	255億円	126億円	261億円	422億円	383億円	305億円	238億円
自社株買い								487億円				100億円

◆ 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

- ・ 中期経営計画（2019年度-2021年度） P.13-P.15
- ・ 新型コロナウイルスの影響 P.16-P.17
- ・ 主要事業の進捗と展開骨子 P.18-P.38

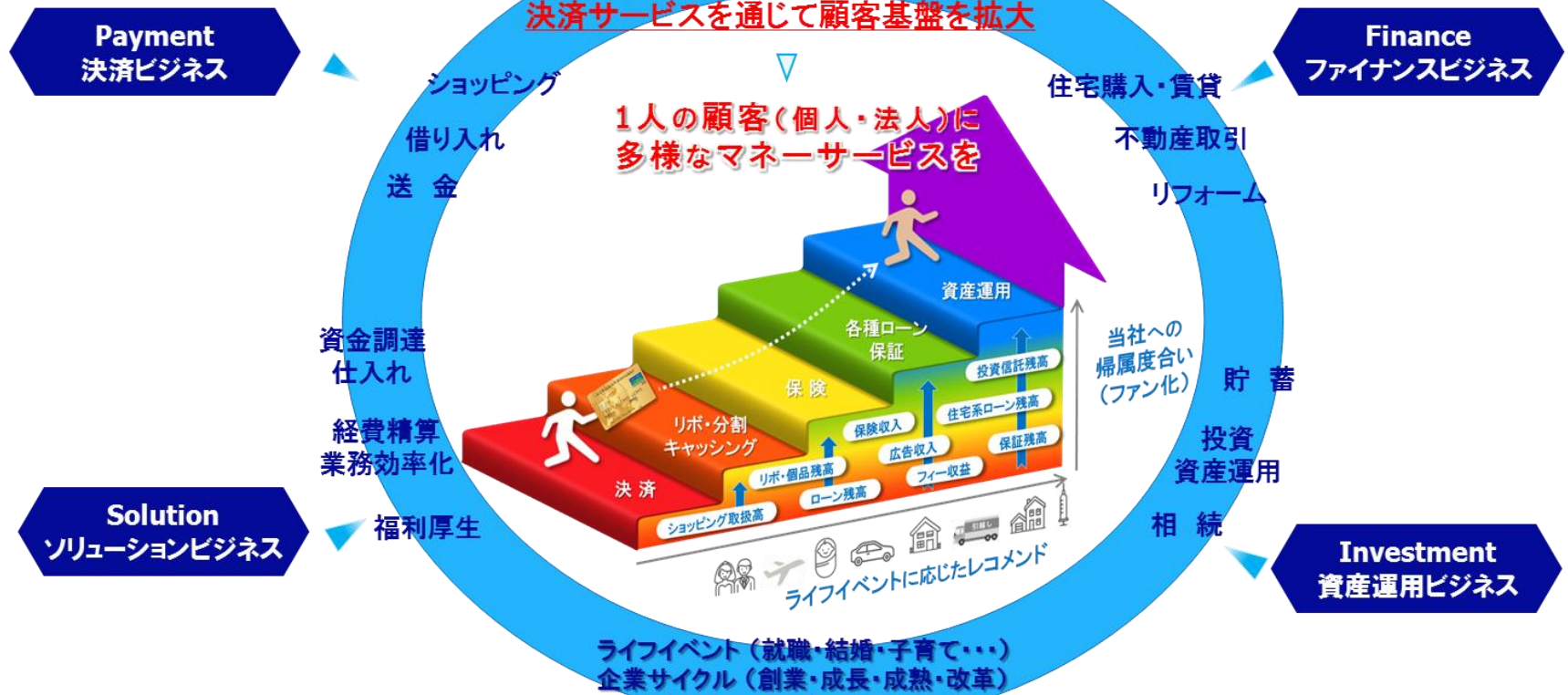
中期経営計画（2019年度-2021年度） - 中期経営Vision -

中期経営Vision **Neo Finance Company in Asia**

Mission Statement **お客様と50年間を共に歩むファイナンスカンパニーへ**

～ お金に関する「安心」と「なるほど」を ～

提携パートナーの顧客戦略と一体となったハウスカード機能を提供し、
決済サービスを通じて顧客基盤を拡大



国内でのノウハウを成長ポテンシャルが高く、マーケットが未成熟なAsia各国で金融サービスを展開

Global
Asiaビジネス

ブランディング戦略の再構築

セゾンブランドの再構築とアジアでのブランド確立

VISION

サービス先端企業

Neo Finance Company in Asia

MISSION

お客様と50年を共に歩む
ファイナンスカンパニーへ

VALUE

『セゾンスタイル』

「チャレンジする」「常識を疑う」
「やりきる」「チーム力を高める」
「自分を高める」「コーポレートロゴ」と「セゾンブランドロゴ」の
デザインをリニューアルコーポレートカラーである「セゾンプール」と「セゾングリーン」を
継承しつつ、視認性を高めたよりシンプルなデザインへリニューアル

<リニューアル前>

コーポレート
ロゴ

<リニューアル後>

セゾンカード
ロゴ

■クレディセゾンのコーポレートカラー

セゾンプール

「生活する人びとの幸福、希望」を象徴

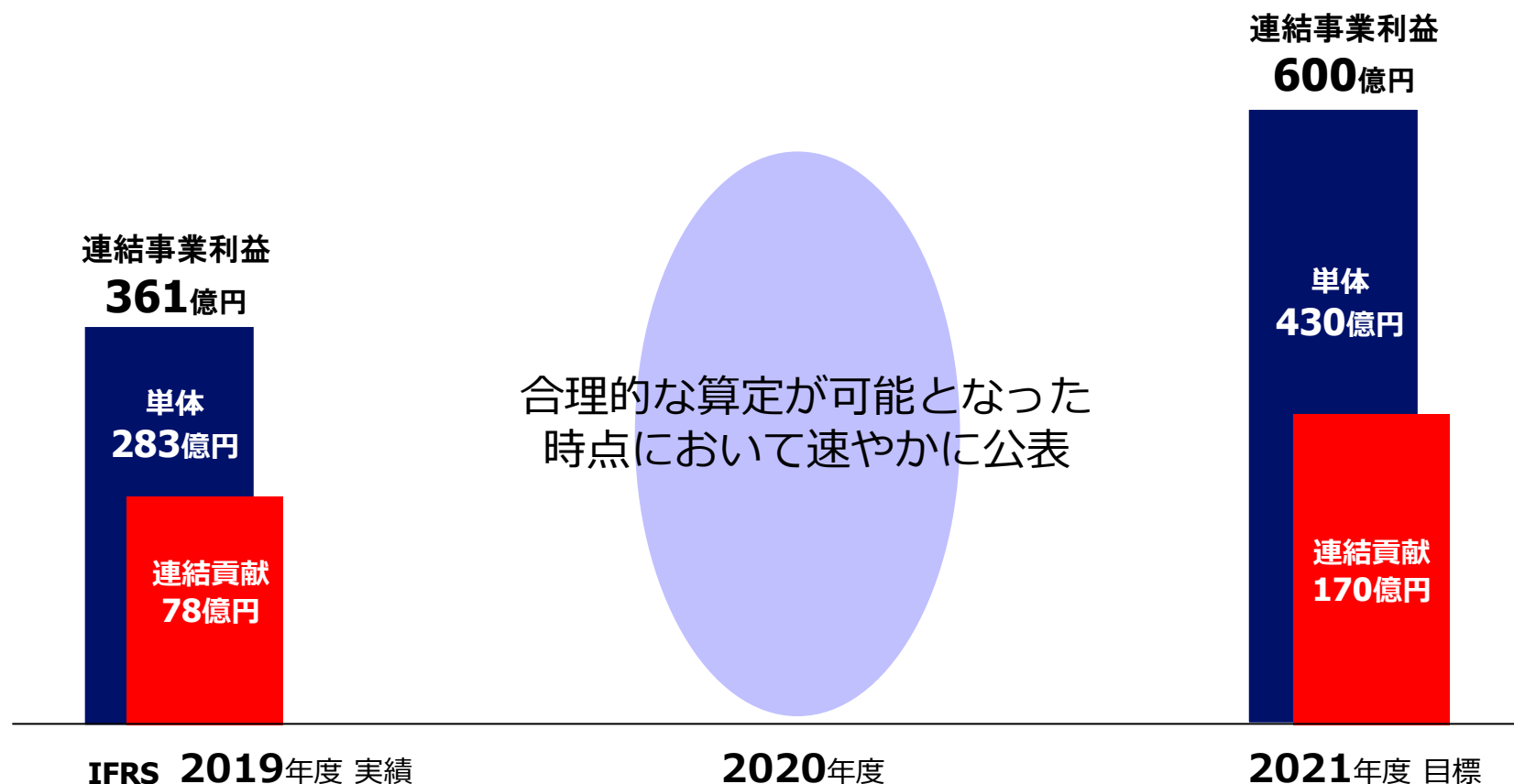
セゾングリーン

「信頼、やすらぎ、文化性、先進性」を象徴

プロダクトサービスロゴやグローバル事業等において
VI（ビジュアル・アイデンティティ）統一により
アジアにおけるセゾンブランドの認知度向上を目指す

中期経営計画（2019年度-2021年度） - 数値目標 -

- 2020年度の業績予想は、新型コロナウイルスの影響を現時点では適正かつ合理的に算出することが困難であるため未定
- 当初計画通り中期経営計画最終年度（2021年度）は、事業利益600億円を目指す



新型コロナウイルスの影響

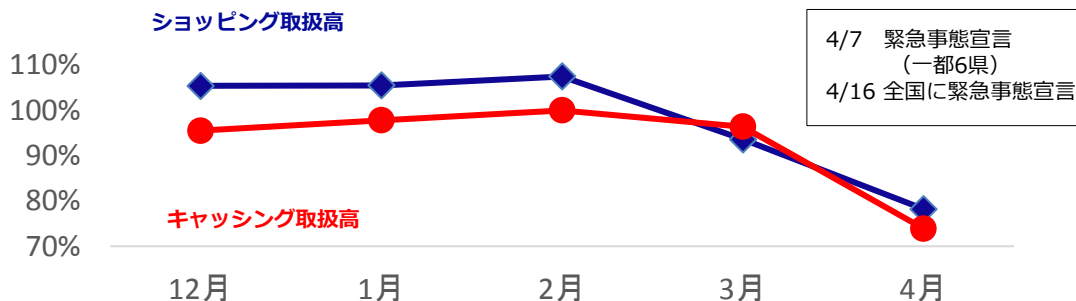
<ペイメント事業>

■ 緊急事態宣言に伴う提携小売施設の営業自粛や外出自粛、「STAY HOME週間」等により取扱高は前年を大きく下回る

(参考) 取扱高 前年比推移

2/13 新型コロナ対策第1弾発表
2/25 新型コロナ感染症対策基本方針発表
2/27 小中高校に休校要請

3/2 休校開始
3/10 新型コロナ対策第2弾発表
3/25,3/26 首都圏外出自粛要請



(参考) 業種別 取扱高推移 ※セゾンONUS加盟店実績

前年を上回る業種

・スーパーの取扱高に加え、在宅消費需要の高まりを受け、通販など巣ごもり消費の取扱高は好調に推移

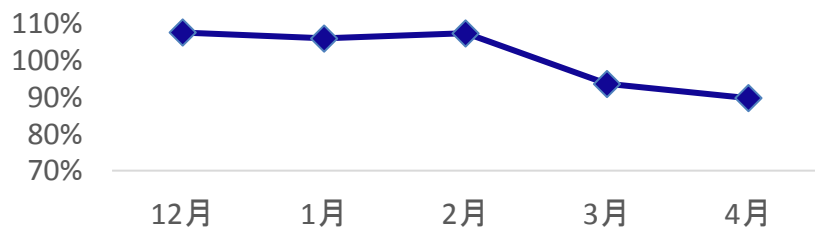
前年を下回る業種

百貨店、小売り、旅行、ホテル、ガソリンなどの取扱高は苦戦

<リース事業>

■ 提携先の営業自粛等の影響を受け取扱高は前年割れ

(参考) 取扱高 前年比推移



<信用保証事業>

■ 提携金融機関の営業自粛等の影響を受けて前年割れ幅の拡大

(参考) 取扱高 前年比推移



※4月実績 = 速報値

新型コロナウイルスの影響

<資産形成ローン事業>

- 必要最小限の体制に移行しながら事業を展開

(参考) 取扱高 前年比推移



<フラット35事業>

- マンションギャラリー閉鎖等の影響を受けて前年割れ幅の拡大

(参考) 取扱高 前年比推移



<グローバル事業>



ベトナム

- ハノイの一部を除いて全国ロックダウン解除 (4/23~)
- 営業再開に向けてオペレーション体制を確認中

インドネシア



- 社会制限勧告中 (在宅勤務、自宅待機、移動・行動制限)
- 新規実行停止中

インド



- 3/25から全土でロックダウン
- 基本的に新規実行停止中

<不動産関連事業>



- 不動産市況収縮により、物件売却の停滞

<ファイナンス関連事業>



- プロモーション中止による申込件数の減少

<エンタテインメント事業>



- 緊急事態宣言による休業要請を受けて休業中



- 公演の中止・延期による取扱高減少

※4月実績 = 速報値

中期経営計画（2019年度-2021年度） - 中期経営計画の3大テーマ -

I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革**II. ファイナンス事業の更なる拡大****III. 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大**

I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革

1. ショッピング取扱高の拡大<BtoC領域>

- ①新規提携ネットワークの拡大による顧客基盤の増強
- ②「一律サービス」から「利用実績に応じたサービス提供」への転換によるカード活性
- ③1枚のカードでの多様なサービス優待化
- ④スマホ完結型のカードサービスへの移行
- ⑤セゾンカウンターの在り方の見直し

2. ショッピング取扱高の拡大<BtoB領域>

- ①企業間決済におけるキャッシュレス化推進
- ②SMEマーケットへの営業拡大
- ③法人プラットフォームの構築

3. リボ・キャッシング残高の拡大

- ①顧客ニーズに即した商品性と利便性向上
- ②新商品開発による顧客ニーズへの対応

4. 保険事業の取り組み

5. 新規ビジネスの創造とデジタルマーケティングの強化

- ①アセットマネジメントビジネスの本格化
- ②会員QOL向上に寄与する「デジタル」×「サービス」の進化

I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 1. ショッピング取扱高の拡大<BtoC領域>

①-1 新規提携ネットワークの拡大による顧客基盤の増強

<2019年度結果>

New = 2019年度下期以降

<BtoC領域>

おつり貯金アプリ「プリカにしらたま」
「セゾンカード」との連携開始トラベルプリペイドカード
「キャッシュパスポートプラチナ」の募集開始

New



Engate

「湘南ベルマーレカードセゾン」の発行開始

New

「セゾンカードレス決済」提供開始
オンラインで本人確認を完了する
「eKYC」を採用

New



スマホ証券「セゾンポケット」提供開始

<BtoB領域>

大和証券グループ本社

Daiwa Securities Group Inc.

・両社の既存プロダクトの
相互送客/新しい顧客基盤の開拓・両社ノウハウを組み合わせた
新しい総合金融サービス開発

<プロセッシング>

「郵便局倶楽部」のシステム開発および
コールセンター、会員情報の管理を受託「free セゾンプラチナ・ビジネス・
アメリカン・エキスプレス®・カード」発行開始全国商工会連合会
CFSCIJ中小・小規模事業者の
キャッシュレス決済の導入支援協働

New

新ビジネスカード「セゾンコバルト・ビジネス・
アメリカン・エキスプレス®・カード」発行開始

New

暗号資産を担保に法定通貨を融資する
「デジタルアセット担保ローン」提供開始

I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 1. ショッピング取扱高の拡大<BtoC領域>

①-2 新規提携ネットワークの拡大による顧客基盤の増強

<2019年度結果と2020年度ポイント> 大和証券グループとの取り組み

大和証券グループを通じた取り組み

<クレディセゾンカード会員の送客>

- 2020年3月 顧客紹介契約締結 「ダイワのiDeCoキャンペーン」開始
- 2020年6月 金融商品仲介契約締結 WEB展開予定



ダイワファンドラップ
ONLINE

<大和証券顧客へのアプローチ>

- 2020年秋以降 カード入会キャンペーン展開検討



大和証券グループ本社
Daiwa Securities Group Inc.

大和証券グループ

出資20億円
人材派遣

2019年9月資本業務提携

- ①両社の既存プロダクトの相互送客及び新しい顧客基盤の開拓
- ②両社のノウハウを組み合わせた新しい総合金融サービスの開発

出資5%
人材派遣

CREDIT SAISON

クレディセゾン

出資66%
人材派遣

Fintertech

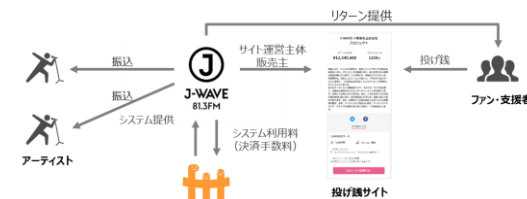
出資34%
人材派遣

Fintertechを通じた取り組み

- 2020年3月 当社と大和証券グループの金融ノウハウとFintertech社の暗号資産管理テクノロジーを組み合わせた「デジタルアセット担保ローン」サービスの提供開始



- 2020年5月 J-WAVE「#音楽を止めるな」プロジェクトへ参画し、クラウド型投げ銭システムを提供



I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 1. ショッピング取扱高の拡大<BtoC領域>

①-3 新規提携ネットワークの拡大による顧客基盤の増強

<2020年度ポイント> 「イシューとしての提携先拡大」と「イシューとしてのノウハウを活かした
プロセッシング事業の拡大」による事業成長スピードの加速

イシューとしての
提携先拡大

- 独自券面デザインニーズを持つ事業者への
「準プロパーカード※」発行スキームの活用
※既存カード機能を流用した提携先独自券面システム

【提携事例】 (P.27)

・ freeeセゾンプラチナAMEX



- 自社アプリを保有する小売企業へ「決済機能」提供

【機能提供事例】 (P.24)

PARCO



YAMADA



- リアル/バーチャルのあらゆる企業に
「セゾンカードレス決済」機能の提供 (P.24)

イシューとしてのノウハウを活かした
プロセッシング事業の拡大

【当社の強み】

システム開発とオペレーション
の受託を当社一社で
受託可能

イシューとしてのノウハウ
(会員募集や利用促進等)を
提供可能

- 提携先ニーズに合わせた受託範囲のカスタマイズ
⇒ 「クレジット」「プリペイド」「デビット」に関わる
システム開発とオペレーションの完全受託から、
途上管理/コールセンター等の部分受託も選択可能
- 既存ペイメント事業者や新規参入者へのアプローチ



2020年4月 (株)キュービタスを吸収合併し、一気通貫したシームレスな運用が可能な体制に移行

I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 1. ショッピング取扱高の拡大<BtoC領域>

② 「一律サービス」から「利用実績に応じたサービス提供」への転換によるカード利用活性

<2019年度結果>

- 当社カードのメインカード化の促進
⇒ 当社サービスの利用実績に応じた
クラス別の特典を提供

「セゾンクラッセ」

(2019年4月リリース)



<取り組みによる効果>
セゾンクラッセ上位会員
ショッピング取扱高

★6 前年比+約22%

★5 前年比+約14%

★4 前年比+約10%

※★4～★6 会員シェア 約55%

<2020年度ポイント>

- 「セゾンクラッセ」のクラス別特典拡大による
顧客満足度の更なる向上

特典（一例）

- ★6 ……永久不滅ポイント2倍
- ★4～6 ……誕生日ポイント進呈



- セゾンクラッセに加えて、
お客様を「区別」した新商品の開発
⇒ 「富裕層」向けの新たなカードの発行等

③ 1枚のカードでの多様なサービス優待化

<2019年度結果>

- 1枚のセゾンカードでお客様に提供できる共通サービス化への挑戦
⇒ 「ウォルマートカード セゾンのみ3%OFF」から
「全てのセゾンカード 3%OFF」に拡大



<取り組みによる効果>

西友における
ウォルマートカード セゾンを除く
『全てのセゾンカード』取扱高

前年比+約38%

<2020年度ポイント>

- 「ALL SAISON構想」実現に向けた取り組み加速

- ・ 提携カード「発行先」における取り組み実現



- ・ 提携カード「未発行先」での取り組み実現



- ・ ホテル/飲食など優待加盟店の拡大



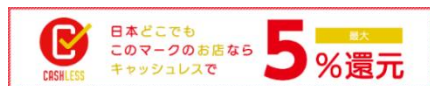
I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 1. ショッピング取扱高の拡大<BtoC領域>

新たな取り組み関連

<2019年度結果>

■ キャッシュレス・消費者還元事業への参画

※2019年10月～2020年6月



■ 「セゾンのお月玉」実施による取扱高拡大

- ・セゾンカード500円利用毎に抽選券を1枚進呈（1日最大3枚）
- ・毎月1万人に現金1万円が当たる（2019年9月リリース）



<取り組みによる効果>

コンビニにおける取扱高

前年比+約5%

※on-us加盟店実績

スマホアプリ会員の取扱高

前年比+約5%

<2020年度ポイント>

■ 他サービスとの連携によるサービス活性化

「キャッシュレス・消費者還元事業での利用」
「セゾンクラッセの利用」で抽選券を+α進呈



and more

■ 「はずれ抽選券」の“繰越”機能追加等
サービス改善による顧客満足度の向上

④ スマホ完結型のカードサービスへの移行

<2019年度結果>

■ 便利で安心・安全なキャッシュレス社会の実現

⇒提携先アプリと連携した提携先での即時利用サービスの提供

New

これまでのスマホ決済

・非接触型決済



・QRコード決済



新たに開始したスマホ決済

PARCO



YAMADA

ヤマダ電機アプリ ケイタイde安心

今すぐダウンロード



<2020年度ポイント>

- 使いたい時にすぐにスマホで申込み可能かつ、最短5分でスマホ上にその場でカード発行
フィジカルカードについては、「カード番号」「有効期限」を一切表示しない究極にセキュリティを高めたカードを発行

■ 非接触決済の導入推進

I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 1. ショッピング取扱高の拡大<BtoC領域>

⑤ セゾンカウンターの見直し

<2019年度結果>

デジタル
カウンター

- セゾンカウンターにおける諸手続きのペーパーレス化による業務省力化を目的としたシステム化推進

<設置状況>

- ・2019年11月：渋谷パルコ/MOP木更津/MOP仙台港/ららぽーと横浜/ラゾーナ川崎
- ・2020年3月：三井不動産全32店舗

ワンシフト化

- 生産性向上や人員効率化を目的として、セゾンカウンターの営業時間の見直しを実施

【変更前】10:00～21:00 ⇒ 【変更後】11:00～19:00

<ワンシフト化対応状況>

- ・ららぽーと柏の葉/新三郷/磐田/アルパーク

新たな
取り組み

- <これまで> 対面で「即日発行・即日利用」サービス提供
- <これから> スマホ決済「セゾンカードレス決済」を導入



対面での「即日発行業務」を廃止（パルコ）

PARCO



<2020年度ポイント>

- 未導入店舗におけるデジタル化の推進

<設置予定>

- ・営業再開後、パルコ全店舗（2020年6月予定）
- ・全店舗へ展開予定（2020年上期予定）



- ワンシフト化導入カウンター拡充による、効率化の更なる促進

<ワンシフト化対応予定>

- ・三井不動産一部店舗を除き、ワンシフト化導入を目指す

- QRコード活用などカード入会セルフ化非対面によるカード申込拡大に向けた体制構築



I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 2. ショッピング取扱高の拡大<BtoB領域>

① 企業間決済におけるキャッシュレス化推進

<2019年度結果>

- 当社が提供するソリューションサービスを、企業ニーズに合わせ複合的に提案することによるキャッシュレス化の推進

⇒当社が法人営業強化を開始した2014年度と比較すると
BtoB領域における取扱高は約2倍に伸長

<2020年度ポイント>

- ソリューションサービスの商品性改定
- ビジネスを支援する新商材の開発

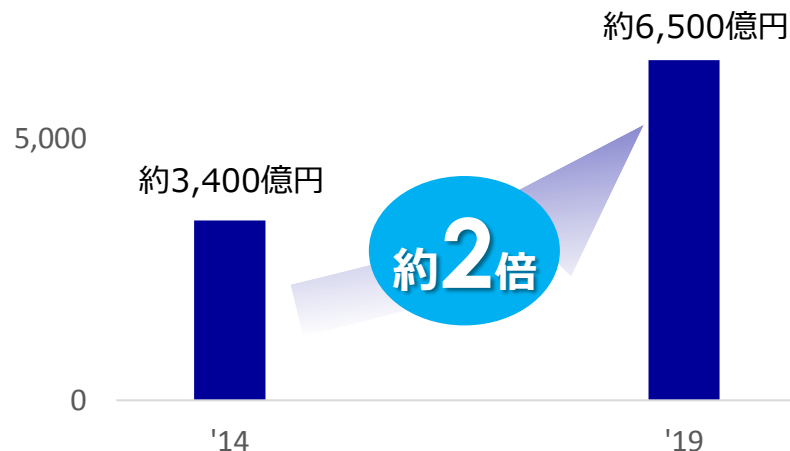


法人マーケットのキャッシュレス化を加速

(単位：億円)

10,000

BtoB領域における取扱高



ソリューションサービス (一例)



New

I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 2. ショッピング取扱高の拡大<BtoB領域>

② SMEマーケットへの営業拡大

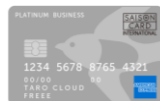
<2019年度結果>

- SMEマーケットのキャッシュレス化推進に向けて
中小・個人事業主向け新ビジネスカード発行

① freee(株)との提携による

freee セゾンプラチナ・ビジネスAMEX発行開始

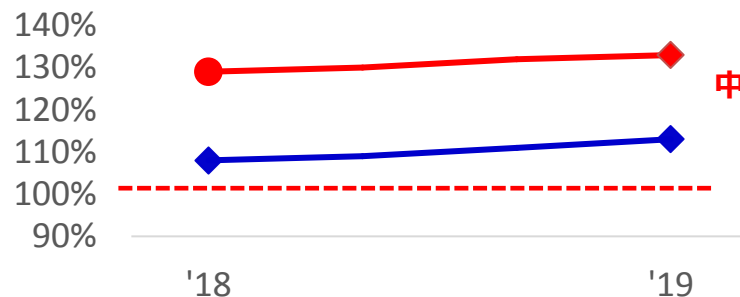
② セゾンコバルト・ビジネスAMEX発行開始



<2020年度ポイント>

- ソリューションサービスを「商材単位」から「法人単位」で推奨できる体制の構築
- 企業ニーズを反映した商品設計やサービス改定による取引先満足度の向上

個人事業主・中小企業向けカードの取扱高伸び率の推移



個人事業主
中小企業向けカード
BtoB領域全体

- ・ 個人事業主・中小企業向けカードの伸び率は前年比+30%以上と高水準で推移
- ・ 前年比+10%程度で伸長するBtoB領域のショッピング取扱高を上回る水準で推移

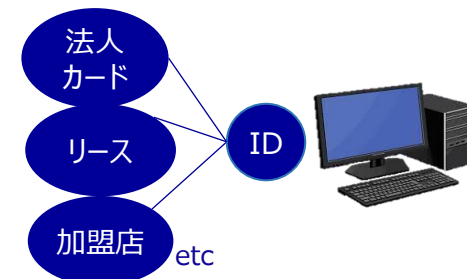
③ 法人プラットフォームの構築

<2019年度結果>

- 「法人単位」で管理可能なWEB共有プラットフォーム構築に向けて推進中

<2020年度ポイント>

- WEBプラットフォームリリースによるクロスセル推進基盤の構築
(2020年6月 第1弾リリース予定)



I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 3. リボ・キャッシング残高の拡大

顧客ニーズに即した商品開発と利便性向上

<2019年度結果>

■顧客ニーズを反映した商品性改定

キャッシング

- ・WEB利用枠増枠受付の開始
- ・キャッシング商品性の改定
※キャッシングリボお支払いコース「ゆとりコース」新設

リボ

- ・リボ商品性の改定
※リボ手数料率15.00%に変更による利回り改善
※リボ起算日変更
お支払いコースの変更（「残高スライド方式」の導入と「定額コース」の設定可能金額の変更

<2020年度ポイント>

■2019年度改定した商品性の認知拡大

⇒セゾンPortalを活用した訴求強化

■商品性の更なる改定と

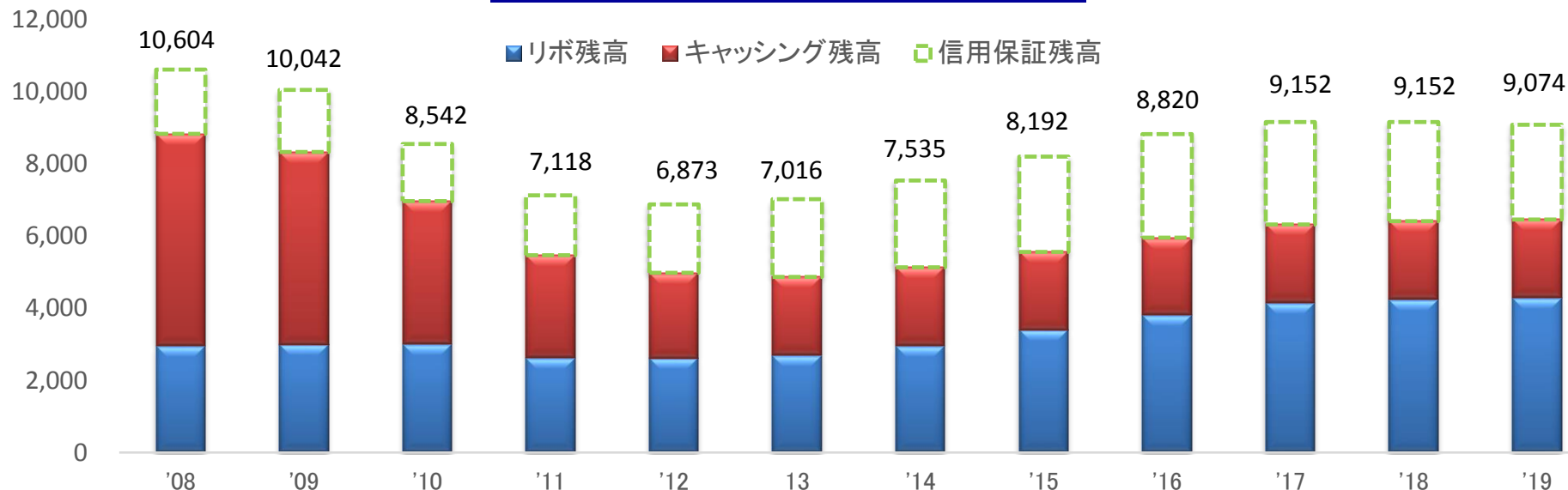
新商品リリースによる残高拡大

（柔軟な金利設定/カードレスローン等）



(単位：億円)

残高推移



I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 4. 保険事業の取り組み

約2,700万人のカード会員に対して、
多様な販売チャネルと商品ラインアップをフル活用し保険事業を推進

<多様な販売チャネル>



セゾンカウンター



コールセンター



マネースクール

Web



<多様な商品ラインアップ>



自動車保険

- ・自動車保険
- ・バイク保険
- ・ドライバー保険



旅行・レジャー

- ・海外旅行保険
- ・国内旅行
- ・レジャー保険



医療・ガン保険

- ・医療保険
- ・ガン保険
- ・就業不能保険



暮らし・生活の保険

- ・暮らしの保険
- ・ケガの保険
- ・火災/家財保険
- ・ペットの保険



万一の保険

- ・家族の為の保険
- ・終身保険

<2019年度結果>

■セゾンのファイナンシャルアドバイスサービス

セゾン認定ファイナンシャルプランナーがライフプラン全体の相談に応えることで顧客満足度向上に寄与

■セゾンのマネースクール

1人でも多くのお客様にお金について考えていただく機会を提供するため、マネースクールを開催

■商品ラインアップとサービスの更なる拡充

セゾンの通勤通学トラブル保険



スマホ上（7つの質問回答）で



New ネット完結型
セゾンの 保険シリーズ

「親介護保険」
「がん保険」
「医療保険」

<2020年度ポイント>

■セゾンのファイナンシャルアドバイスサービス

これまでの保険商品に加えて、大和証券との連携強化による金融商品追加などファイナンシャルサービスの活性化

■セゾンのマネースクール

セゾンマネースクール開催数増加と、コロナ影響を踏まえてオンライン開催を追加実施予定



■商品ラインアップとサービスの更なる拡充

2019年度リリース新商品の拡販と新商品開発の継続

I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 5. 新規ビジネスの創造とデジタルマーケティングの強化
① アセットマネジメントビジネスの本格化

サービス寿命の長いクレジットカードをタッチポイントにお客様のライフサイクルに寄り添い
人生100年時代に向けて、お客様の投資への第一歩をサポート

<2019年度結果>

■資産運用ビジネスの沿革

2016年12月 「ポイント運用サービス」提供開始

永久不滅ポイント	利用者	約50万人
ポイント運用	運用金額	約10億円



New

2019年11月 スマートフォン証券サービス
「セゾンポケット」提供開始

～カード決済、永久不滅ポイントで
投資信託・株式の積立が可能に～



<2020年度ポイント>

- 利用者拡大に向けた取扱商品拡充やサービス拡充
- 資産形成プラットフォームとしての「セゾンポケット」拡大に向けて「大和証券グループ」「セゾン投信」「スマートプラス」との連携強化



I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革 ～ 5. 新規ビジネスの創造とデジタルマーケティングの強化

② 会員QOL向上に寄与する「デジタル」×「サービス」の進化

① 会員QOLを高める会員サービスやコンシェルジュ機能、新規ビジネスの創出

<2019年度結果>

「健康プラットフォーム」を強化

- 健康プラットフォーム強化を目的として(株)脳活性研究所に出資
⇒ 認知機能を定期的にテストで測り、認知症に備えるための「脳活性度定期検査」提供開始（2019年9月）
- (株)ティップネスと提携し、店舗ブース設置による告知や「脳活性エクササイズ」の提供など認知度拡大を図る



×



<2020年度ポイント>

BtoCに加えて、BtoB領域強化

- 自宅パソコンでの検査に加えて、店頭で簡単に測定ができるサービスを新たに開発
- 店頭にて測定可能な脳検「据置き型」活用による拡販

<設置個所のイメージ>

ドラッグストア・高齢者施設・調剤薬局 等



店舗据置き型

② DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進

<2020年度ポイント>

- 「4つのDX戦略」によるデジタルイノベーション実現

1. ペイメント事業のDX

特殊領域カードの開発 / セゾンカードレス決済の拡大

2. 周辺サービスのDX

「セゾンクラス」 「ポイントモール」 等の改善

4つのDX戦略

3. マーケティングのDX

データを活用したクロスセルとアップセル

4. 社内ITのDX

オペレーション部門含む社内インフラの内製化/効率化/自動化推進

中期経営計画（2019年度-2021年度） - 中期経営計画の3大テーマ -

I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革

II. ファイナンス事業の更なる拡大

III. 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大

Ⅱ. ファイナンス事業の更なる拡大 – 提携先とのリレーション強化と新規アライアンス拡大

<2019年度結果>

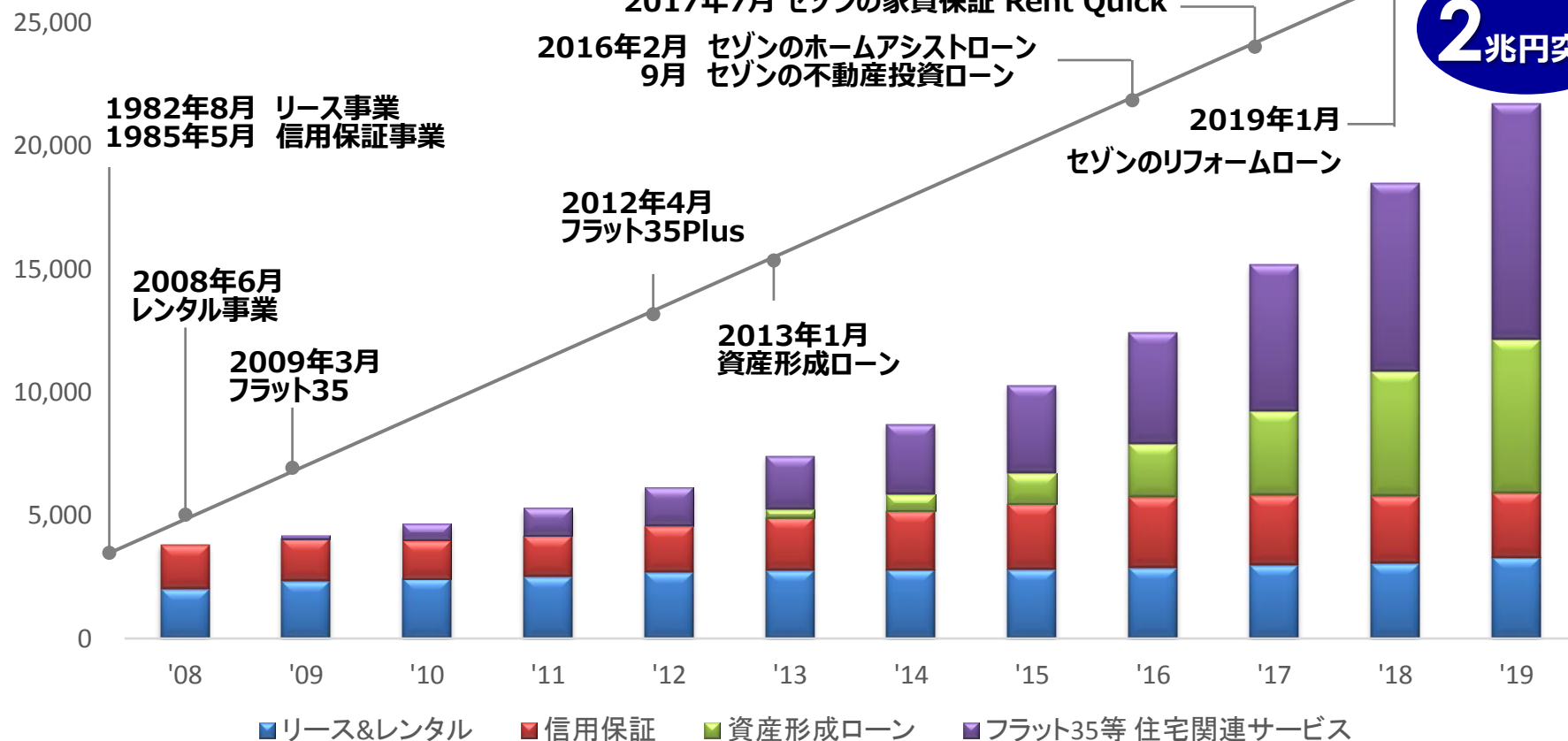
- 新商品提供開始によるファイナンス商品ラインナップの拡充
- マーケットニーズに即したファイナンス機能の提供と提携先とのリレーション強化

New

2019年4月 セゾンの家賃保証Rent Quick
ポイント de 家賃充当サービス
6月 フラット35（保証型）

実績推移_資産残高(オフバランス含む)

(単位：億円)

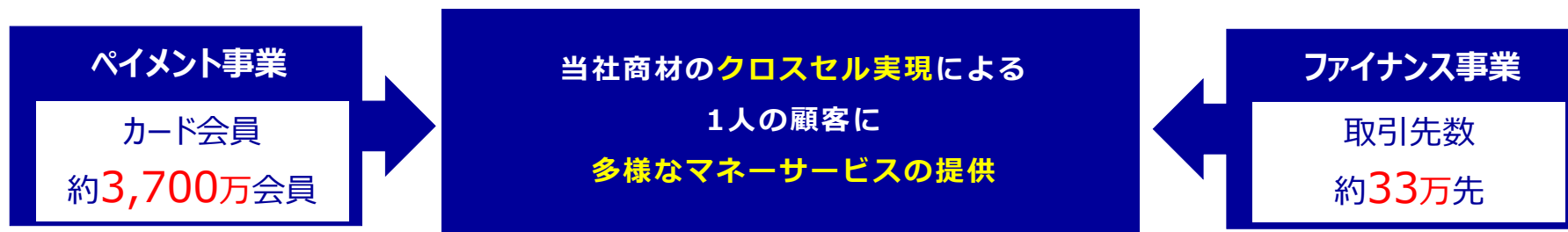


Ⅱ. ファイナンス事業の更なる拡大 – 提携先とのリレーション強化と新規アライアンス拡大

<2020年度ポイント>

■ 「ペイメント事業」と「ファイナンス事業」融合の更なる加速

⇒カード会員に対するファイナンス関連商材の提供 と ファイナンス事業取引先へのペイメント関連商材の提供



■ 「ファイナンス各事業」の主な取り組みポイント

フラット35 等 住宅関連サービス

- ・フラット35：新商品「フラット35（保証型）」活用によるマーケットシェア拡大
- ・家賃保証：提携先拡大等による営業基盤の拡大

リース&レンタル

- ・新規事業、新商材等開発による債権残高の拡大
- ・生産性向上施策の実行による構造改革

資産形成ローン

- ・優良債権積み上げの継続
- ・リスク管理の強化

信用保証

- ・新たな商材への取り組みの開始
- ・デジタル化による業務効率化の向上

中期経営計画（2019年度-2021年度） - 中期経営計画の3大テーマ -

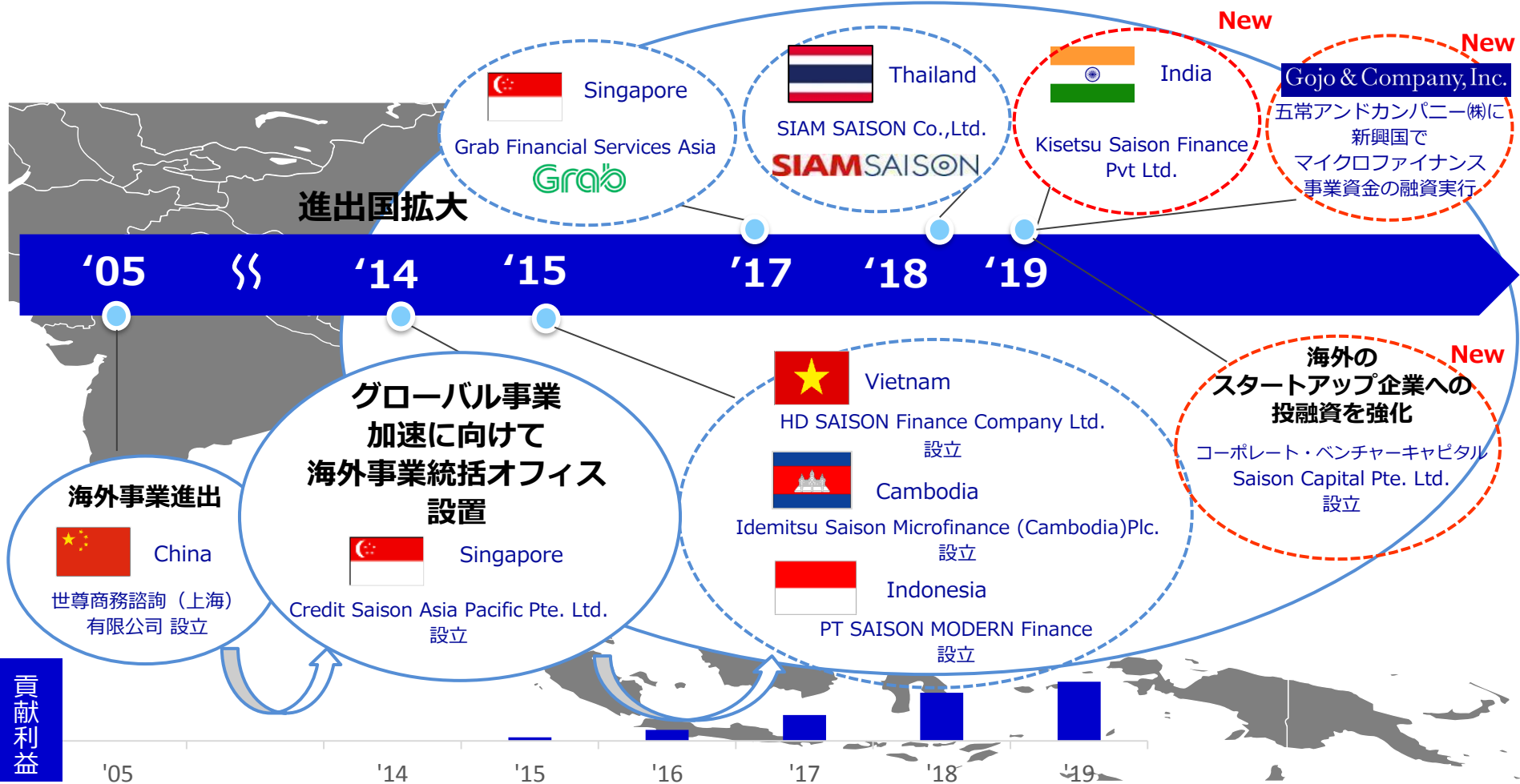
I. ペイメント事業の成長戦略と構造改革

II. ファイナンス事業の更なる拡大

III. 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大

Ⅲ. 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大 – 進出国における「種まき」から「収穫」期への移行

- <2019年度結果> ■ グローバル事業を将来の収益基盤の柱にするために進出国の拡大
- ・インド「Kisetsu Saison」においてデジタルレンディング事業開始
 - ・海外スタートアップ企業への投融資する「Saison Capital」設立
 - ・マイクロファイナンスを提供する五常・アンド・カンパニー(株)にマイクロファイナンス事業資金を融資実行



Ⅲ. 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大 – 進出国における「種まき」から「収穫」期への移行



ミャンマー

マイクロファイナンス事業の開始に向け、
事業ライセンスの申請を実施中



インド



Kisetsu Saison Finance
(India) Private Limited

- ・2018年6月設立（出資比率99.99%）
- ・デジタルレンディング事業



シンガポール



Grab Financial Services
Asia Inc.

- ・2017年12月設立
- ・デジタルレンディング事業



Saison Capital Pte. Ltd.

- ・2019年6月設立（出資比率100%）
- ・海外スタートアップ企業への投融資

Credit Saison Asia Pacific Pte. Ltd.

- ・2014年5月設立（出資比率100%）
- ・海外事業開発・統括管理



タイ

SIAM SAISON SIAM SAISON Co., Ltd.

- ・2018年11月設立（出資比率40%）
- ・デジタル与信・決済事業



中国

世尊商務諮詢（上海）有限公司

- ・2005年3月設立（出資比率100%）
- ・コンサルティング事業



フィリピン

ローン事業の開始に向けた準備を実施中



カンボジア

Idemitsu Saison Microfinance
(Cambodia) Plc.

- ・2015年8月設立
（当社50%出資先の完全子会社）
- ・融資・割賦事業

バングラデシュ

台湾

マレーシア



インドネシア



PT. Saison
Modern Finance

- ・2015年9月設立（出資比率70%）
- ・デジタルレンディング事業、リース事業

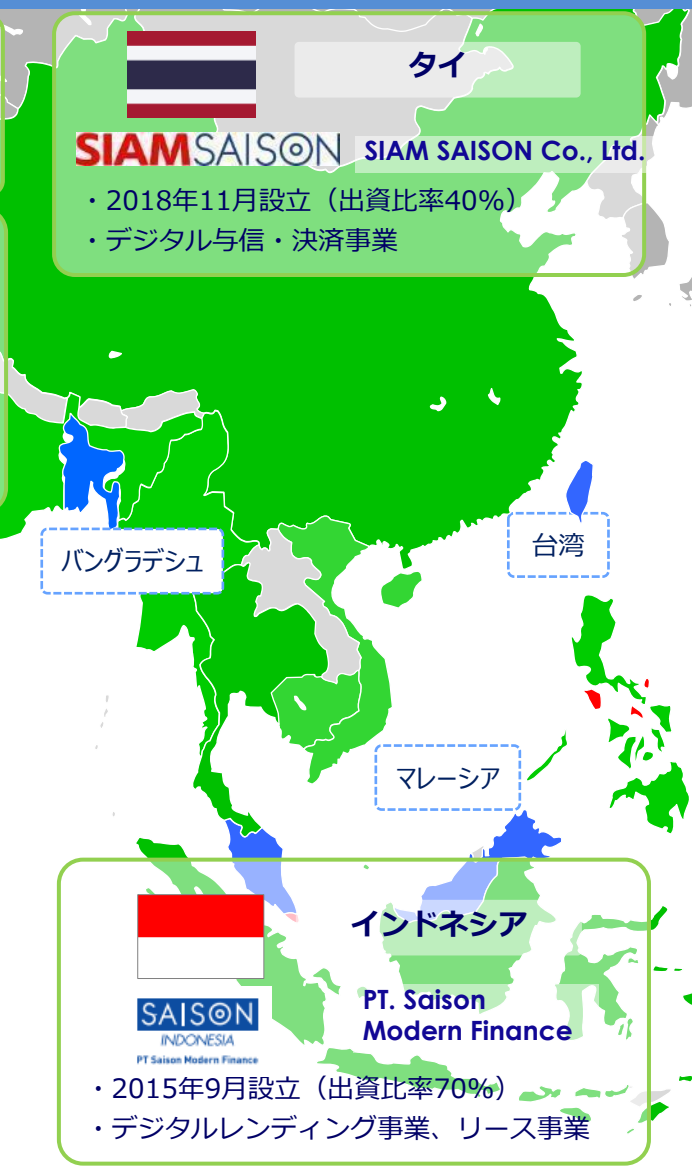


ベトナム



HD SAISON
Finance Company Ltd.

- ・2015年5月設立（出資比率49%）
- ・リテールファイナンス事業



Ⅲ. 将来を見据えたグローバル事業の収益基盤拡大 – 進出国における「種まき」から「収穫」期への移行

<2020年度ポイント>

■ 進出国において「種まき」から「収穫」に向けた選択と集中

Vietnam

HD SAISON Finance Company



<2015年5月合併会社設立（出資比率49%）>

- ・クレジットカード事業の新規立ち上げによる新たな収益基盤の創出
- ・二輪車・スマホ・家電の個品割賦を中心に事業展開



Indonesia

PT SAISON MODERN Finance



<2015年9月 設立（出資比率70%）>

- ・P2Pレンディング分野のFinTechプレーヤーとの協業
- ・個人向け個品割賦（家電・学費）など
コンシューマーファイナンス事業実施



India

Kisetsu Saison Finance (India) Private Limited



<2018年6月設立（出資比率99.99%）>

- ・インド準備銀行よりライセンスを取得しデジタルレンディング事業を開始
- ・インドでレンディングノウハウを保有する企業との提携拡大による
事業拡大を目指す

◆ ESG関連

ESG経営に関する基本的な考え方

「サービス先端企業」という経営理念のもと、
当社独自のノウハウ、経営資源、そして社員一人ひとりの経験を活かし、
クレディセゾンだからこその社会の発展・課題解決に日々の事業を通じて
貢献することで、今よりもっと便利で豊かな持続可能な社会をつくっていきます。

Environment

環境保全への取り組み

- 赤城自然園の運営
- 環境ボランティア活動
- ペーパーレス化の推進

Governance

- 指名・報酬委員会の設置
- 執行役員制度の導入
- 女性活躍など多様性確保

Social
社会への貢献

Social



Environment

CREDIT
SAISON

サービス先端企業

Governance



- キャッシュレス社会の創造
 - ・カードやモバイルでの決済推進
 - ・次世代決済プラットフォーム構築

- 金融教育と豊かな人生設計への貢献
 - ・金融プログラムの提供
 - ・ポイント運用サービス等を通じた投資機会の提供

- 地域や社会への貢献
 - ・ポイント交換やカード決済での寄付による災害支援
 - ・東南アジアでの金融サービスを通じた経済発展貢献

ESG経営に関する基本的な考え方

<2019年度新たな取り組み>

Environment – 環境保全への取り組み –

- 2019年4月
赤城自然園が所在する渋川市と連携協定に関する協定締結
～地域社会の発展を目指し連携を強化～



Governance – コーポレート・ガバナンス –

- 2019年6月：『指名・報酬委員会』設置
取締役等の選解任等や報酬等について審議し、取締役会に対して答申する機能を確立することによる客観性/透明性向上
- 2020年3月：『執行役員制度』導入
経営環境の変化に、より迅速に対応するため、取締役会が経営・監督機能に専念できる環境を整えることでコーポレートガバナンスの一層の充実を図るとともに、経営に携わる人材登用の機会拡大により次世代経営層の育成を図る

Social – 社会への貢献 –

- 2019年4月
社内ベンチャープログラム
「SWITCH SAISON」を導入
- 2020年3月
全国の中高生を対象にした金融教育プログラム
「出張授業-SAISON TEACHER」提供開始



- 2020年1月 神奈川県と
「連携と協力に関する包括協定」締結
 - ・ペットのいのちを守る取り組み
 - ・未来のパラスリートの応援 等



新型コロナウイルス対策活動支援

「STAY HOME」ロゴおよびメッセージの発信



「一緒なら、きっと、うまく行くさ。」

というメッセージコピーを私たちが発信したのは1982年。

もっと価値あるサービスをお届けしようと、希望に燃えていたのです。

あれから38年、さまざまな出来事がありました。トラブルは、阪神淡路大震災、同時多発テロ、リーマンショック、東日本大震災と、まだ、枚挙に暇がありません。

いまだに解消されない痛みを抱えつつも、ここまで、駆けてこれました。

今回の試練も、なんとかしのぎ切って、やがて時が過ぎたとき、みんな、よくやったねと言えますように。どうぞ、言えますように。

一緒なら、きっと、うまく行くさ。2020

＜特設支援サイトを開設＞

永久不滅ポイントで支援

新型コロナウイルスと闘う
日本の医療を守る！



クラウドファンディングで支援

新型コロナウイルス感染症
拡大防止活動基金

新型コロナウイルス感染症
拡大防止活動基金

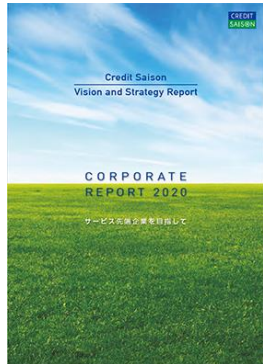
ふるさと納税で支援

ふるさとチョイスで応援
新型コロナウイルス被害に関する支援



ふるさとチョイスで応援
新型コロナウイルス被害に関する支援

2020年3月4日より順次受付開始



【お知らせ】

当社初となる

統合報告書「Credit Saison Vision and Strategy Report 2020」を
2020年3月31日に発刊し、当社IRサイトに公開しております。

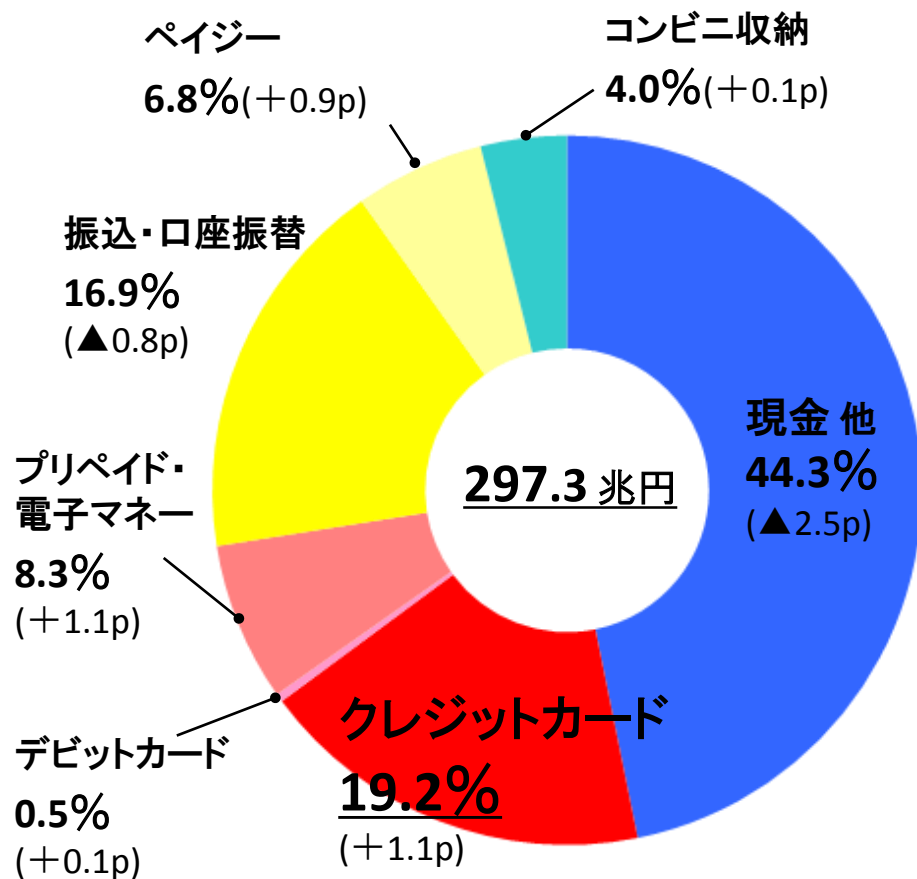
https://corporate.saisoncard.co.jp/ir/integrated_report/



(参考) 日米の個人消費に占める決済手段別シェア比較

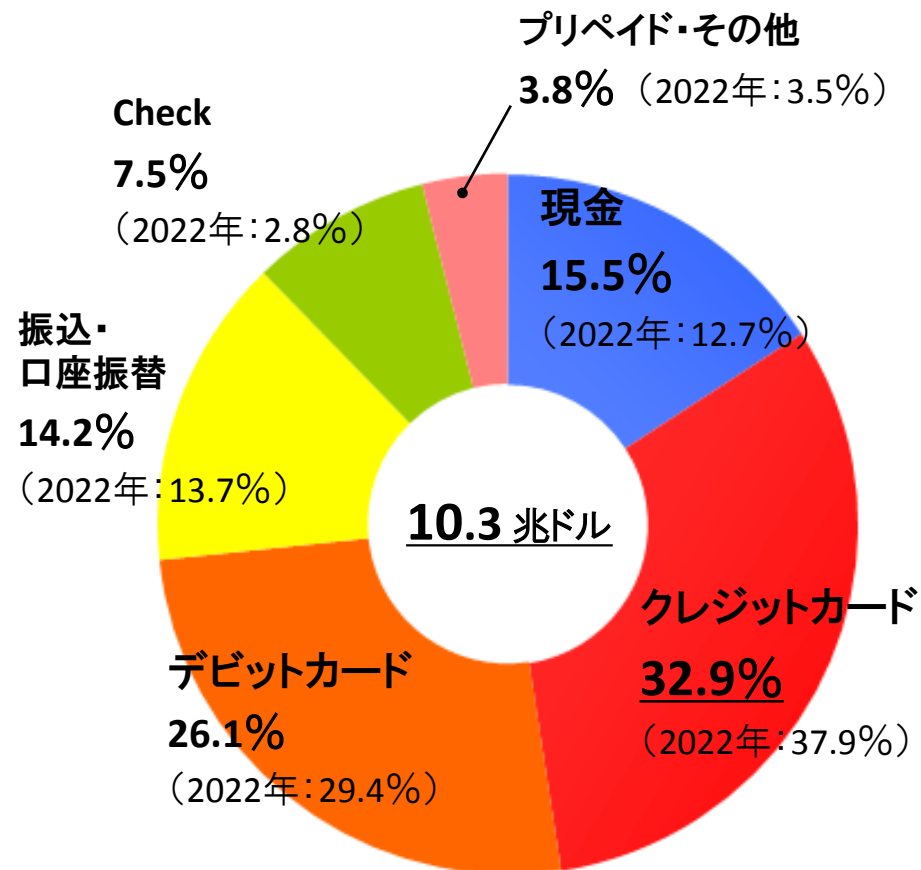
日本 (2018年度)

※()内は、シェアの前年比増減



アメリカ (2017年 → 2022年の予測)

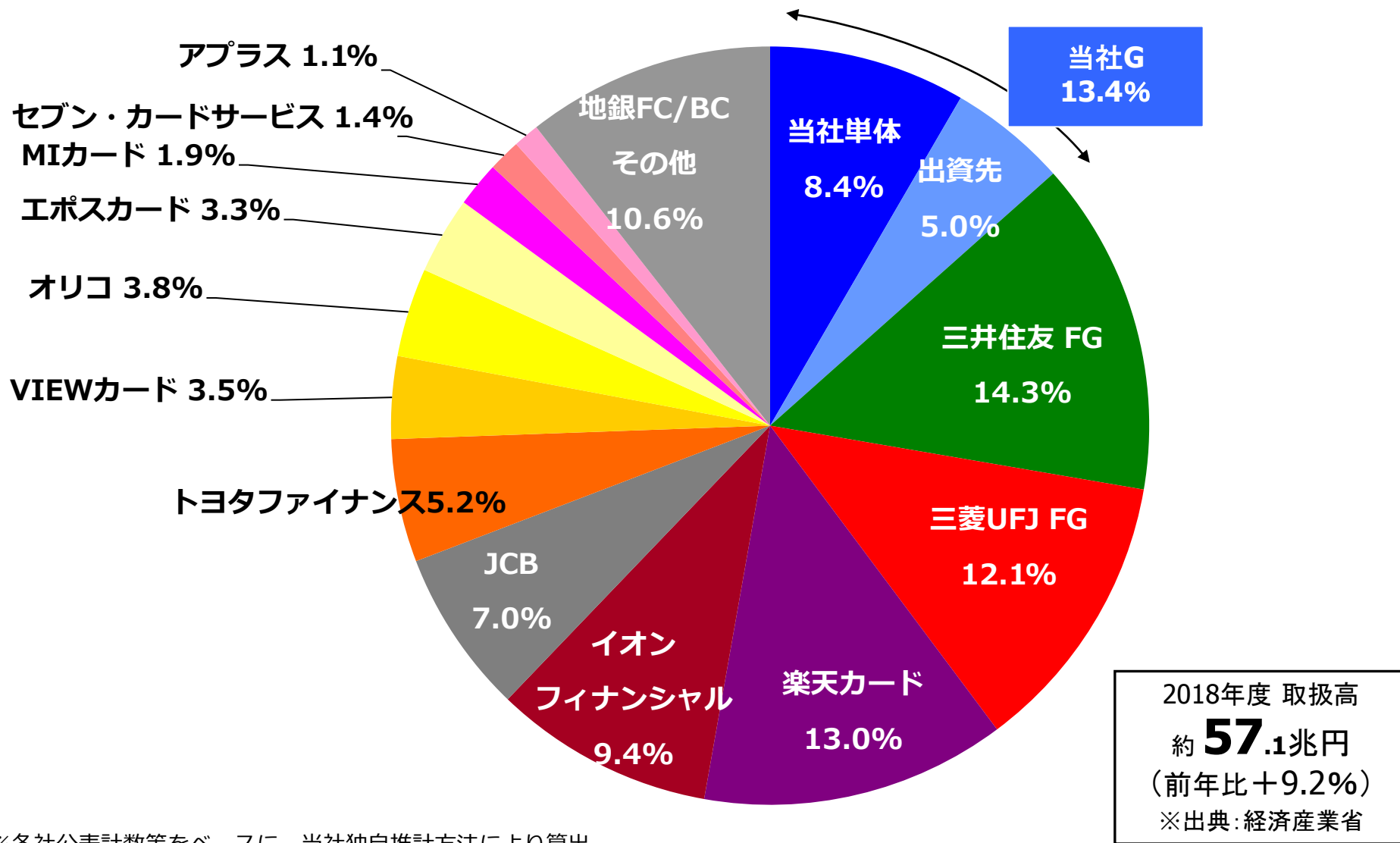
※()内は、2022年のシェア予測



※日本：経済産業省、日銀、コマーシャルレポート、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、各社・各協会公表資料等をもとに、当社独自推計
 クレジットカードには、法人系カードの決済額（推計3兆円/シェア1%分）を含む

※米国：NILSON REPORT

(参考) 国内マーケットシェア - ショッピング取扱高 -



※各社公表計数等をベースに、当社独自推計方法により算出

※各社原則 単体数値 (海外カード会員分除く)、各ブランド会社のFC・BC (約100社) は「地銀FC・BC」として集計

※当社出資先: 出光クレジット、セブンCSカード、高島屋クレジット、りそなカード、静銀セゾンカード、大和ハウスフィナンシャル