

2022年度上期 決算説明会

November 10, 2022

Credit Saison Co., Ltd.



AGENDA

◆ 2022年度上期 決算報告 財務・資本政策

常務執行役員CFO
馬場 信吾

◆ 2022年度下期 事業戦略

代表取締役（兼）社長執行役員COO
水野 克己

◆ サステナビリティ関連情報

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。



2022年度上期 決算報告 / 財務・資本政策

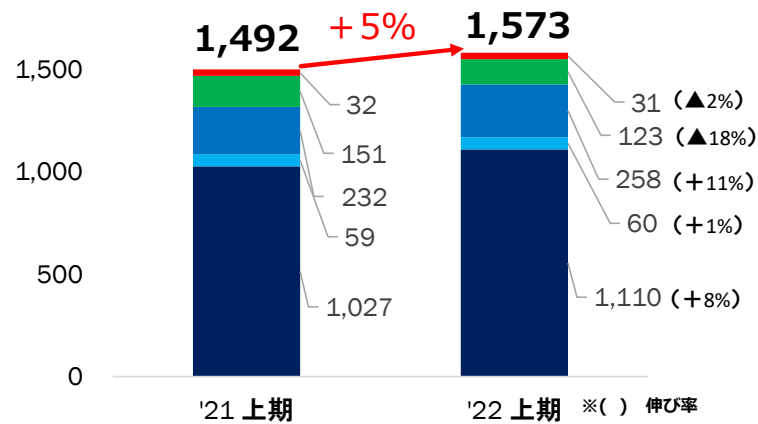
決算ダイジェスト

- ・ **ペイメント事業は、ショッピング取扱高の2桁成長など回復基調であることに加えて、第2の柱であるファイナンス事業は堅調に拡大、第3の柱であるグローバル事業の利益貢献が拡大するなど、いずれの事業セグメントにおいても着実に成長。**
- ・ **上期業績実績は、事業成長と国内外の関係会社の利益貢献に加えて、費用対効果をより重視した経費削減や債権良質化による貸倒関連コストの減少等により、前回予想を上回って着地。**
- ・ **通期業績予想は、直近の業況や保有しているファンドの公正価値による含み益等を踏まえ、当初計画を上方修正。**
- ・ **リスクキャピタル配賦モデルの見直しを実施した結果、余剰資本は500億円程度、余剰資本は、「適切な株主還元」と「成長分野への積極投資」を継続していく。
(利益配分の基本方針を変更。決算短信P. 5参照)**

経営成績① ～ セグメント別業績概況 (IFRS) ～

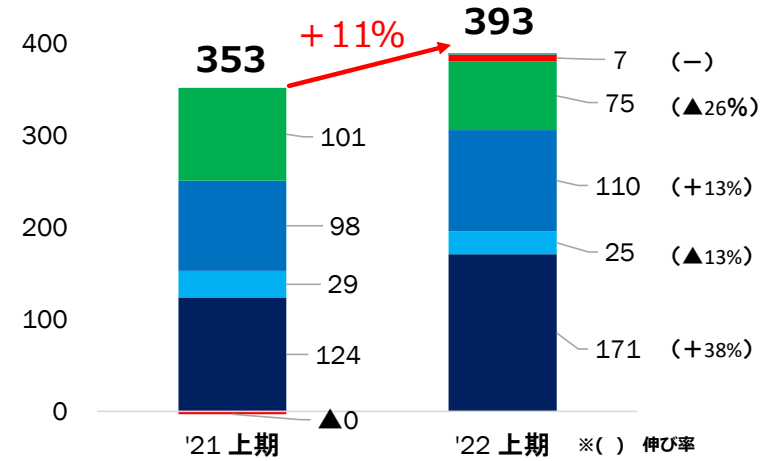
(単位：億円)
2,000

<純収益>



(単位：億円)

<事業利益>



■支払い ■リース ■ファイナンス ■不動産関連 ■エンタテインメント

【支払い事業】

- 新型コロナウイルス感染症の新規感染者数の急激な拡大があったものの、経済活動の回復が進み、個人消費の持ち直しの動きが見られ、ショッピング取扱高が回復したことにより増収、インドのKisetsu Saison Finance (India) Pvt. Ltd.などの利益貢献拡大や保有ファンドの公正価値評価による含み益増加と為替相場が想定より円安に進み増益

【リース事業】

- 既存主力販売店の販売促進強化となる各種キャンペーン実施等に取り組んだ結果、増収になった一方で、IFRS調整（金融資産の減損）により減益

【ファイナンス事業】

- 「フラット35」「家賃保証」を始めとするファイナンス残高拡大やセゾンファンデックスの利益貢献拡大により増収増益

【不動産関連事業】

- 前年度、大幅増加した反動により減収減益

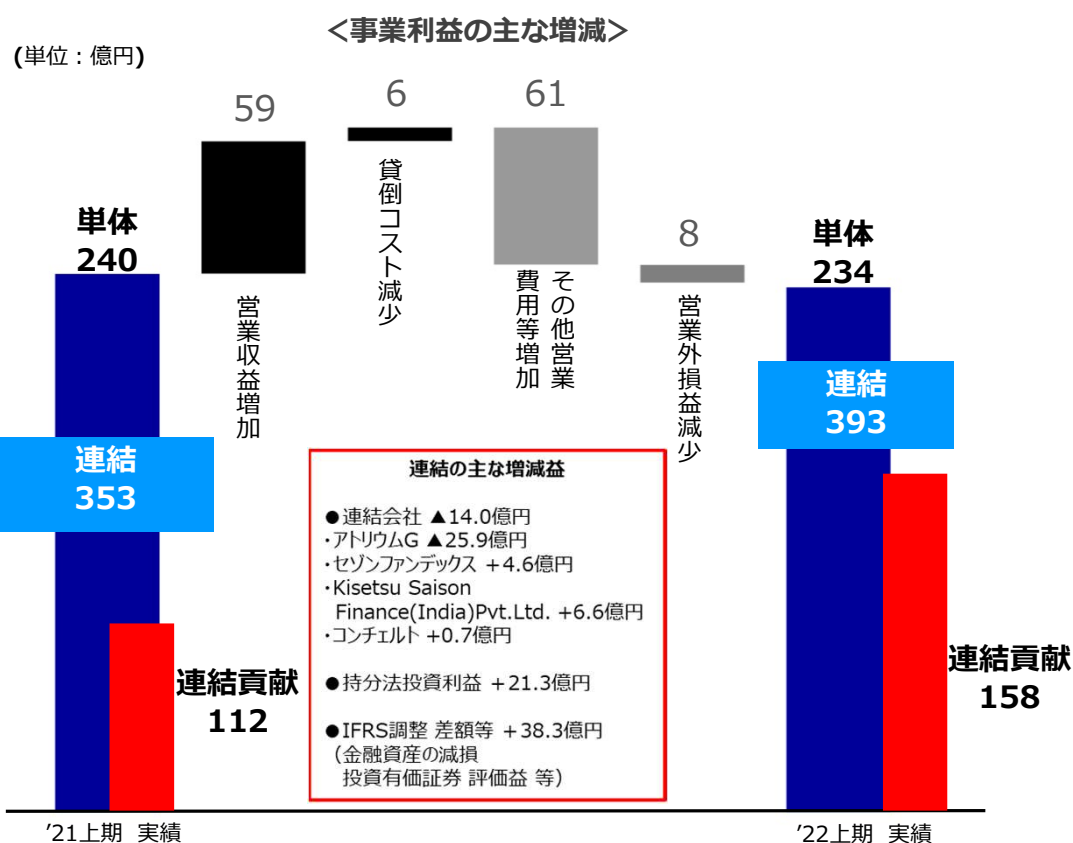
【エンタテインメント事業】

- アミューズメント施設の店舗閉鎖の影響で減収になった一方で、イベントの復調によりチケット販売が好調に推移したことにより増益

経営成績② ～ 事業利益の主な増減 と 連結会社の貢献状況 (IFRS) ～

※() =前年差

単体 経常利益	連結 事業利益	連単差
234億円 (▲5.2億円)	393億円 (+40.3億円)	158億円 (+45.6億円)



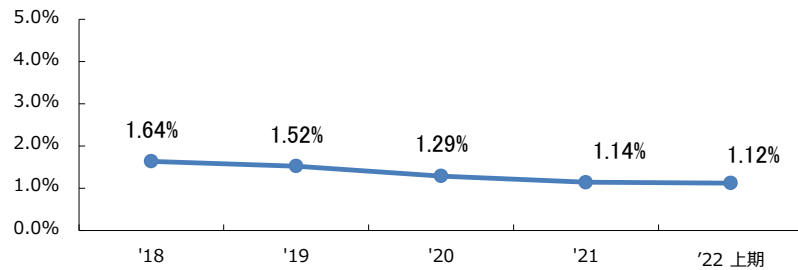
<連結会社の貢献状況 (IFRS) >

主な連結子会社	利益貢献
アトリウムグループ (総合不動産事業) (サービス業)	53.6億円 (▲25.9億円)
セゾンファンデックス (融資事業) (不動産金融事業)	35.9億円 (+4.6億円)
Kisetzu Saison Finance(India)Pvt.Ltd. (インドにおけるデジタルレンディング事業)	8.6億円 (+6.6億円)
コンチェルト (アミューズメント運営事業) (不動産賃貸事業)	8.4億円 (+0.7億円)
主な持分法適用会社	利益貢献
HD SAISON Finance Co., Ltd. (ベトナムにおけるリテールファイナンス事業)	13.0億円 (+11.0億円)
出光クレジット (クレジットカード事業)	7.1億円 (+5.1億円)
セブンCSカードサービス (クレジットカード事業)	6.1億円 (+1.5億円)
イープラス (チケット販売業)	5.0億円 (+7.1億円)

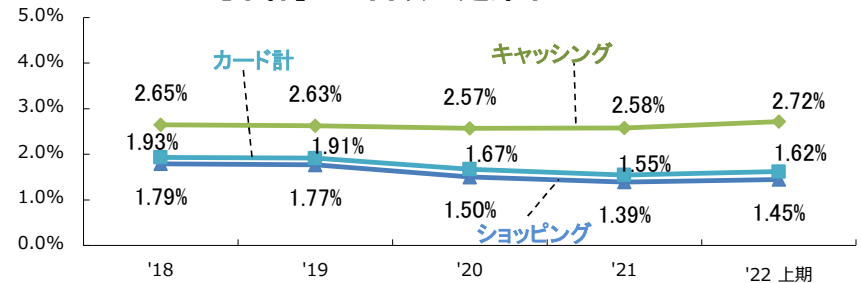
債権リスク

90日以上延滞率は引き続き低水準で推移
 期初想定より貸倒コストが減少していることを踏まえ通期見通しを修正

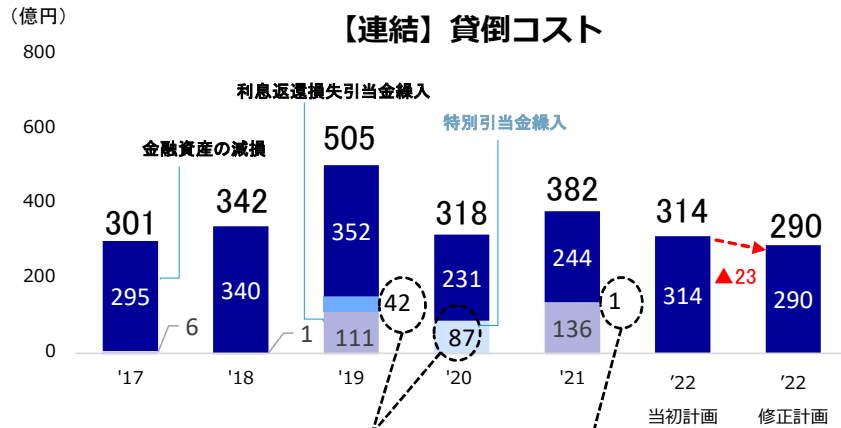
【連結】90日以上延滞率



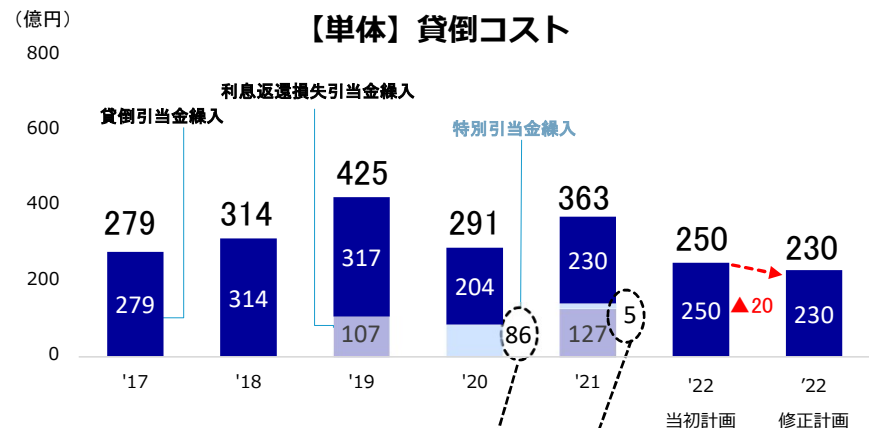
【単体】90日以上延滞率



【連結】貸倒コスト



【単体】貸倒コスト



・マクロ経済変数を将来予測情報として活用し、その将来予測数値から追加引当計上
 ・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計上

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計上

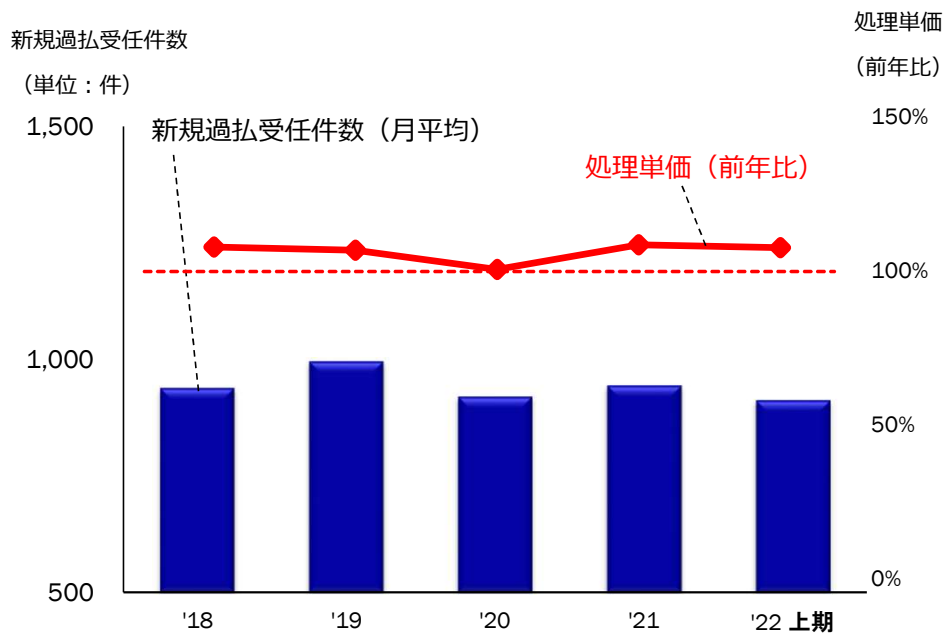
利息返還請求

2021年度決算において
連結136億円・単体127億円
追加引当の実施

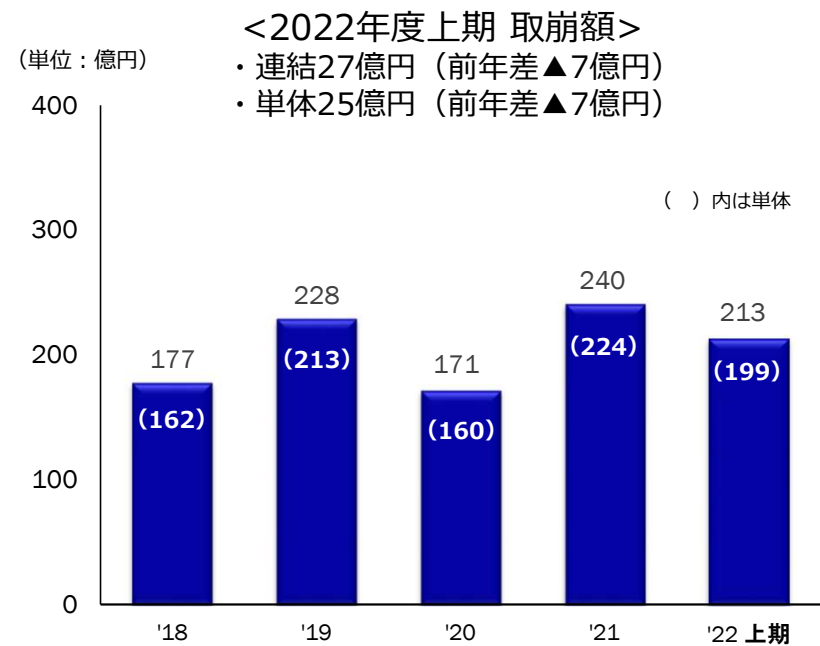
現時点で
十分な引当水準

追加引当の予定なし
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



2022年度 業績予想の見直し

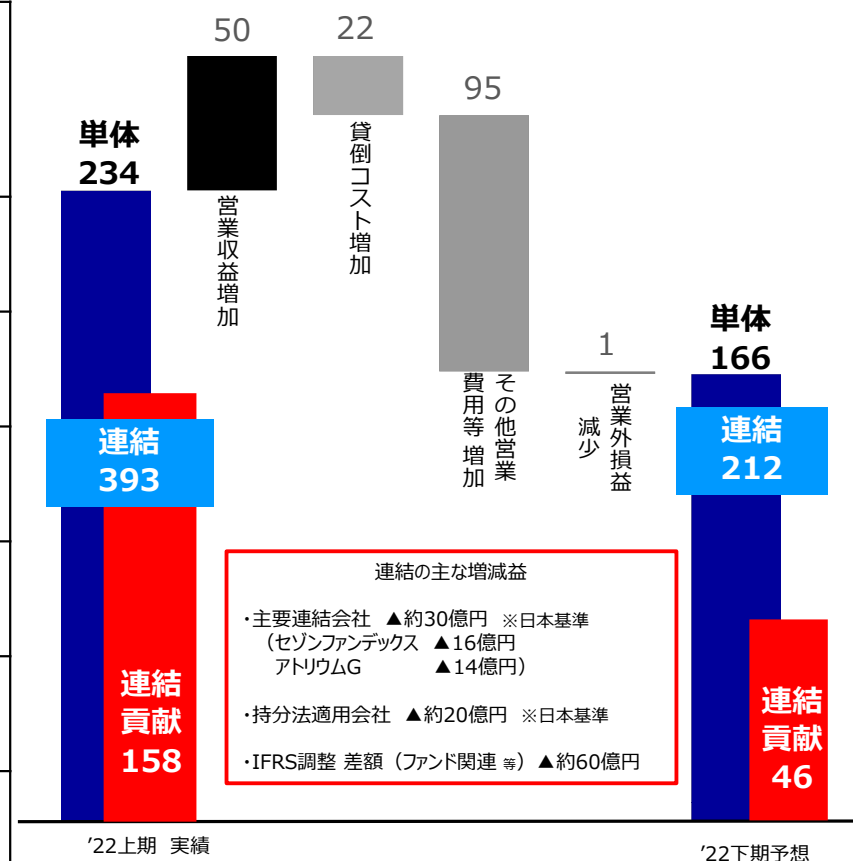
(単位：億円)

		前回発表予想 (5月13日公表) (A)	今回発表予想 (11月10日公表) (B)	増減額 (B - A)
連結	純 収 益	3,120	3,190	+70
	事 業 利 益	530	605	+75
	当 期 利 益	355	405	+50
単 体	営 業 収 益	2,600	2,650	+50
	経 常 利 益	370	400	+30
	当 期 純 利 益	240	260	+20

上期業績 (C)	下期予想 (B - C)
1,573	1,617
393	212
274	131
1,300	1,350
234	166
172	88

<2022年度下期 事業利益の主な増減>

(単位：億円)



財務政策（有利子負債の構造）

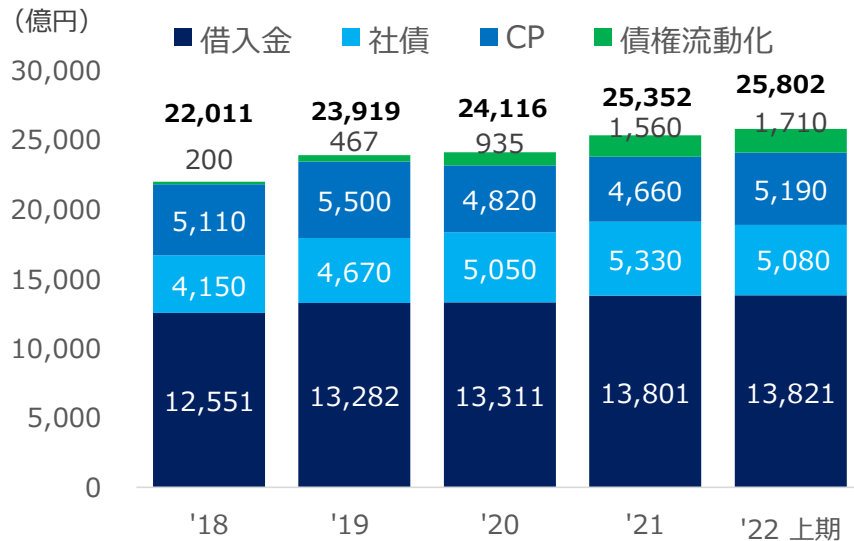
■ 健全な財務基盤について

- 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、2021年1月 80億円
2021年10月 130億円

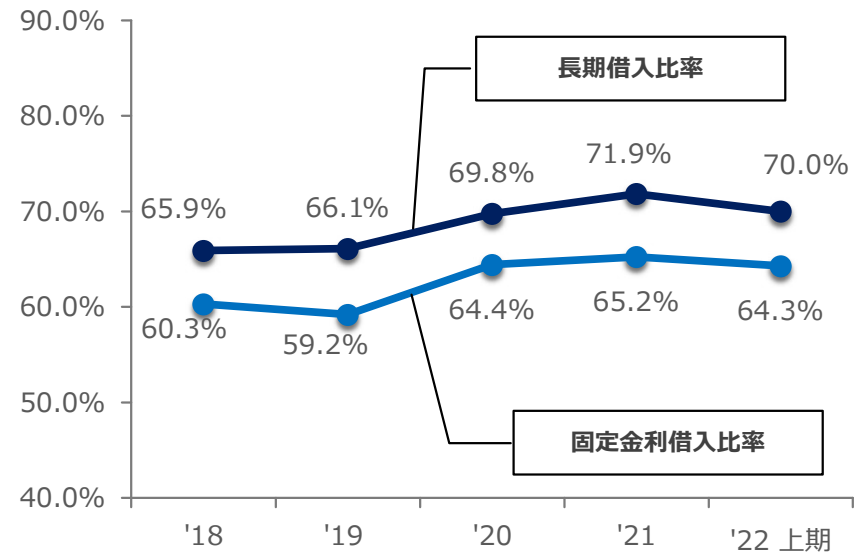
■ 有利子負債の構造について

- 有利子負債の約**7割**程度を長期資金で構成
- 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
4,800億円備える

【単体】有利子負債残高推移



【単体】長期・固定借入比率推移



資本政策（リスクキャピタルのマネジメント）

リスクキャピタル配賦モデル見直しの背景

従来のペイメント事業中心の事業モデルから、
第2の事業の柱として成長したファイナンス事業、
第3の事業の柱に向けてグローバル事業の利益貢献の見通しが経つなど
当社事業環境の変化を踏まえた余剰リスクキャピタル配賦モデルの見直しを実施

最優先事項

約2.5兆円超の有利子負債を抱え、
ノンバンクである当社において、
R&Iによる格付け A+ が維持できるリスクキャピタル水準を充足

主な項目の見直し 結果

格付けA+維持に必要な水準EaR等 信頼水準
99.75%
↓
変更なし

必要最低資本として確保する連結自己資本の割合
20%
↓
15%に見直し

各事業のリスク配賦モデル
↓
単体：ファイナンス関連事業
連結：不動産関連事業 / グローバル事業等を見直し

余剰資本配分の基本的な考え方

余剰資本の配分 約500億円

※2022年11月10日開催の取締役会において、株主還元策として自己株式の取得を実施する方針を策定し決議。具体的な自己株式取得の実施については、別途当社取締役会において決議し開示を行う。

適切な株主還元

成長分野への投資

成長に応じた配当による還元に加え、
資本効率を意識した自己株式の取得を機動的に実施

総合生活サービスグループ実現に向けた各事業における
新規提携先等への投資（M&A・新規提携）と 国内外の成長分野への積極的な投資

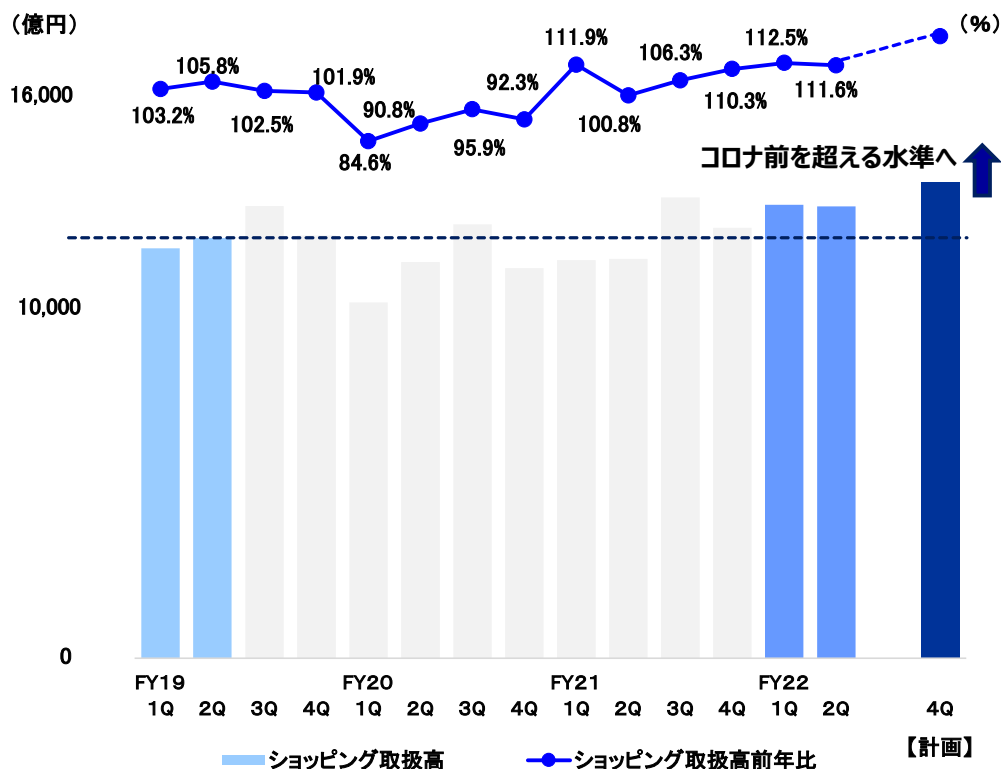


◆ 2022年度下期 事業戦略

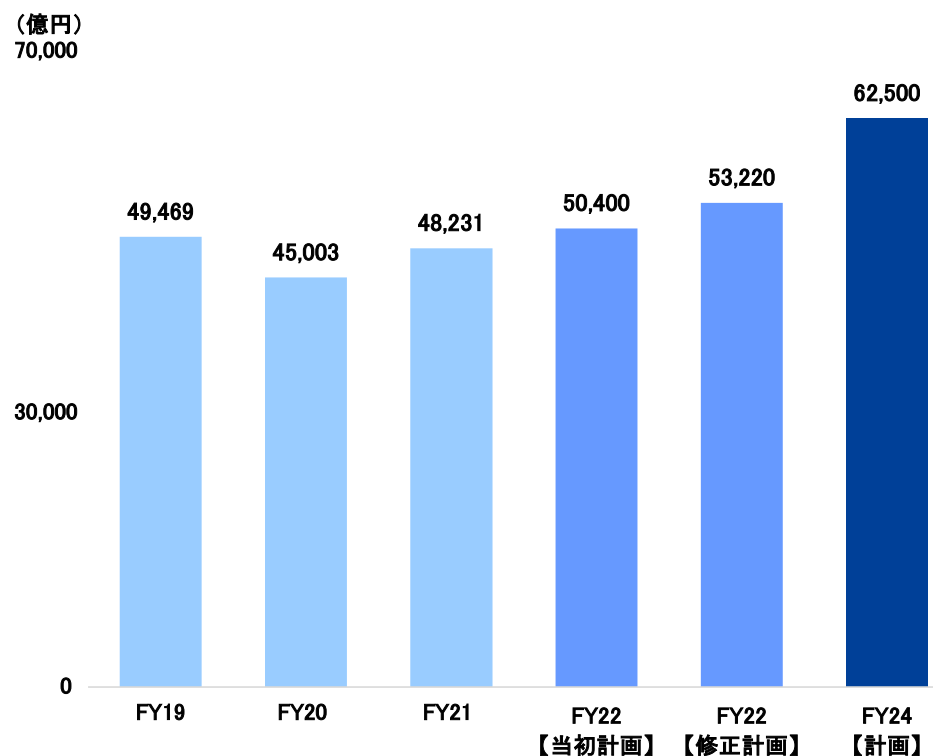
ショッピング取扱高の回復

ショッピング取扱高は、コロナ前を超える水準まで回復し、伸び率も前年比2桁増を維持
 足元の状況も踏まえて年間計画を上方修正

ショッピング取扱高及び前年比



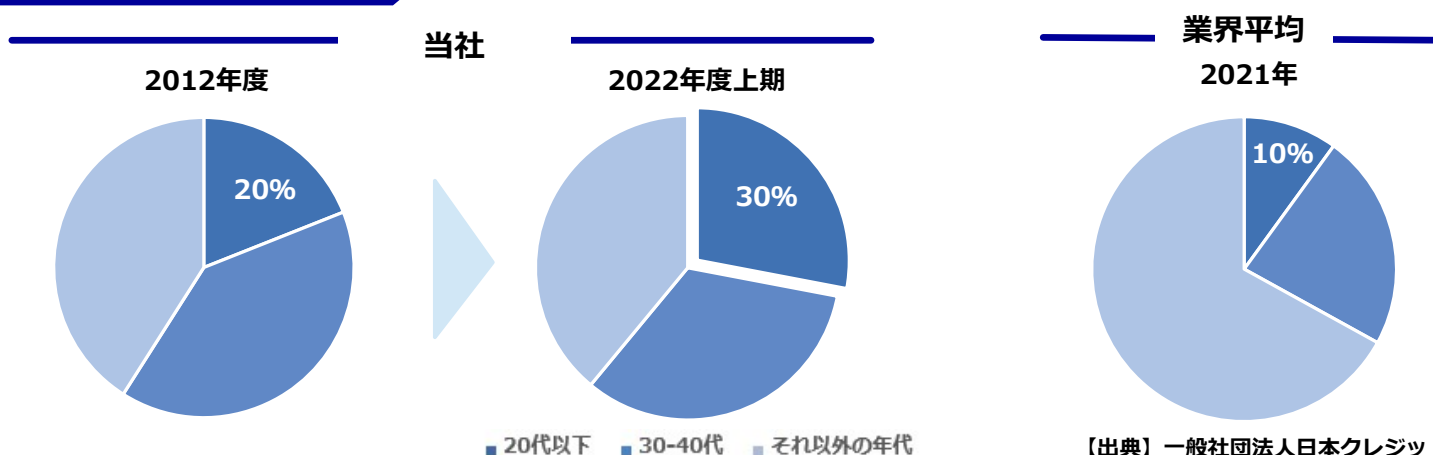
ショッピング取扱高・年間計画



若年層会員の拡大

FY20以降の新プロダクトリリースにより、若年層会員獲得に一定の成果

新規入会者における年代別割合



【出典】一般社団法人日本クレジット協会
日本のクレジット統計2021年

若年層を意識したプロダクト

<SAISON CARD Digital>
2020年11月発行開始



スマホ完結型のクレジットカード

<セゾンゲーミングカード Digital>
2020年12月発行開始
2022年9月リニューアル



ゲームユーザーをターゲットとした
コンセプトカード

<Likeme♡by saison card>
2021年3月発行開始



若年層をコアターゲットとした
コンセプトカード

<SHEINとの協業>
2022年10月協業開始



日経新聞をはじめとした
各種メディアで大反響

新GOLDカード戦略

新たなロイヤリティサービス「**SAISON GOLD Premium**」の募集開始 (2022.7.29~)
「GOLD AMEX」と共に、メインカード化による顧客単価拡大を図る

新GOLDカード戦略

一般カードのお客様をGOLDカードへシフトすることにより
 メインカード化を促進
 ⇒顧客単価を引き上げ、取扱高を拡大



インビテーション = “特別感の演出”



一客単価

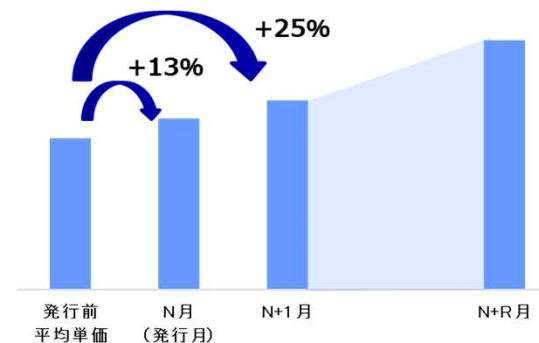


プロパーカード保有の優良顧客へ年会費優遇のついた
 GOLD AMEX入会施策の実績

一般会員時と比べて
 顧客単価が**3倍**に伸長



SAISON GOLD Premium会員の顧客単価は、
 カード発行後、継続して伸長

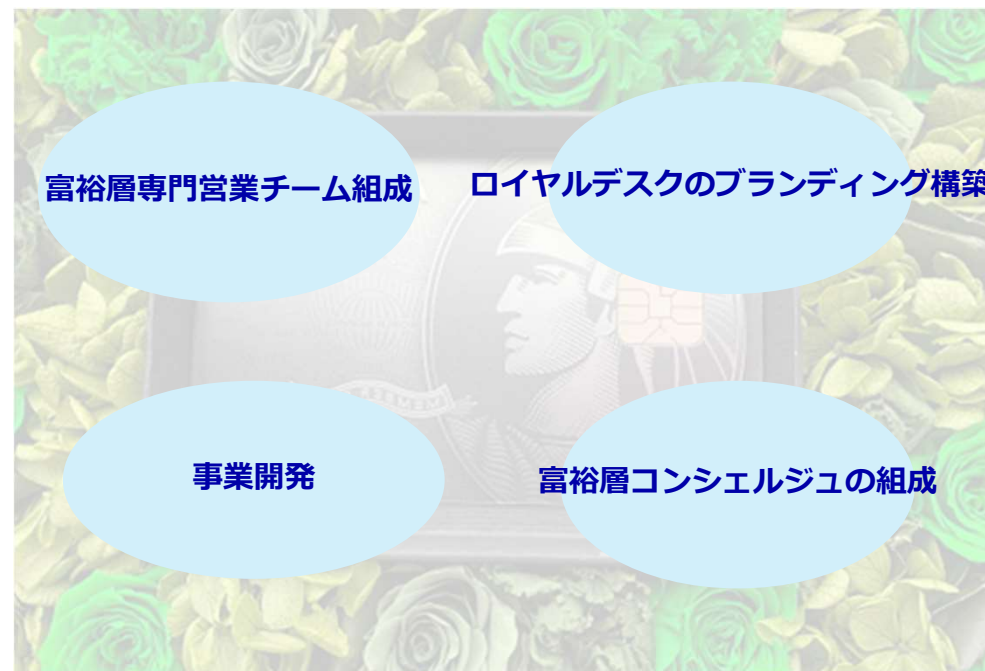
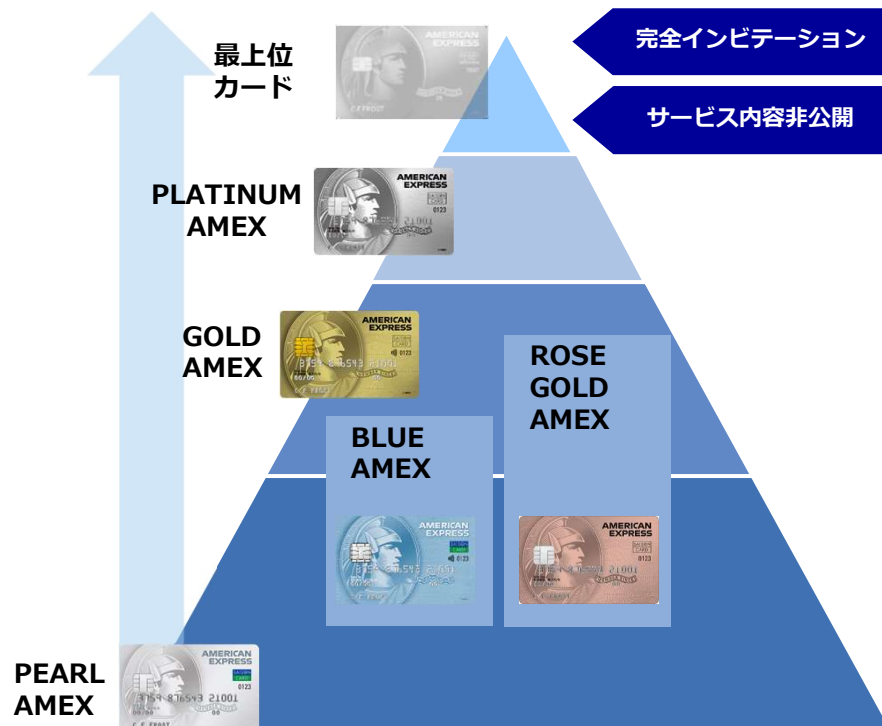


AMEX戦略① – 富裕層の拡大

PLATINUM AMEXを超える**完全招待制の富裕層向け最上位カード**を発行
富裕層ビジネスを本格稼働

＜個人会員向け商品ラインナップ＞

＜富裕層ビジネスに向けた取組み＞

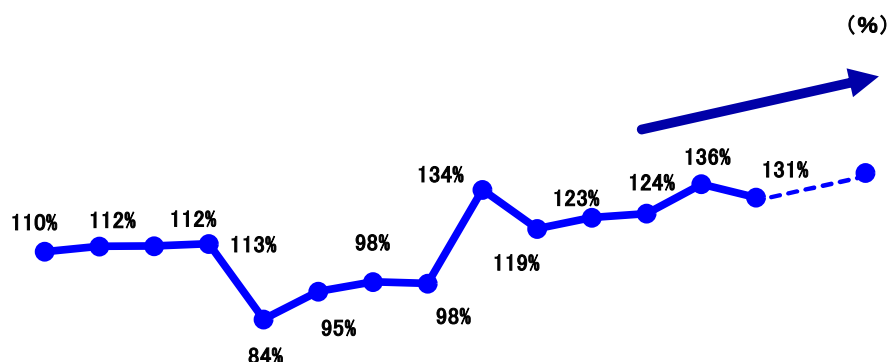


AMEX戦略② – BtoB領域の事業拡大

BtoB領域はコロナ禍においてもショッピング取扱高の伸び率は**+30%強**で推移
 新プロダクトを投下し、BtoB領域での更なるシェア拡大を図る

BtoBにおけるショッピング取扱高前年比

BtoBの取扱高は、コロナ禍においても高い水準で推移



新プロダクト

UPSIDER と BtoB 決済領域における業務提携

2022年4月サービス開始



建設業界専用のクレジットカードを発行

2022年7月募集開始

SORABiTO ×



【計画】

プロセッシング収益の拡大

既存・新規の両軸でプロセッシング事業の収益を拡大を図る

既存受託先

既存受託先の更なる収益拡大

- 新プロダクト受託開発によるトップライン拡大
- DX を柱としたコスト削減
- グループ企業間の協業への取組み



新規受託

提携先に合わせたプロセッシング提案及び新規開発

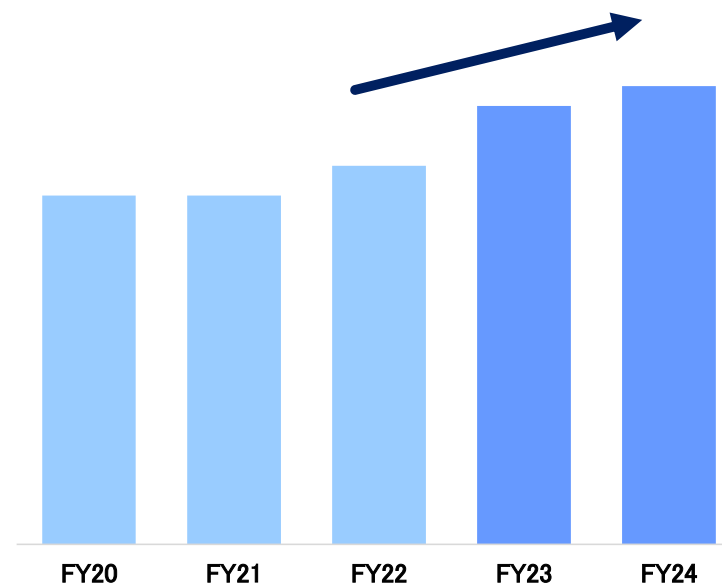
- プロセッシングのフル受託・パーツ受託
- BINスポンサー

【2022年新規受託実績】

大手 情報・通信会社 オペレーション業務受託

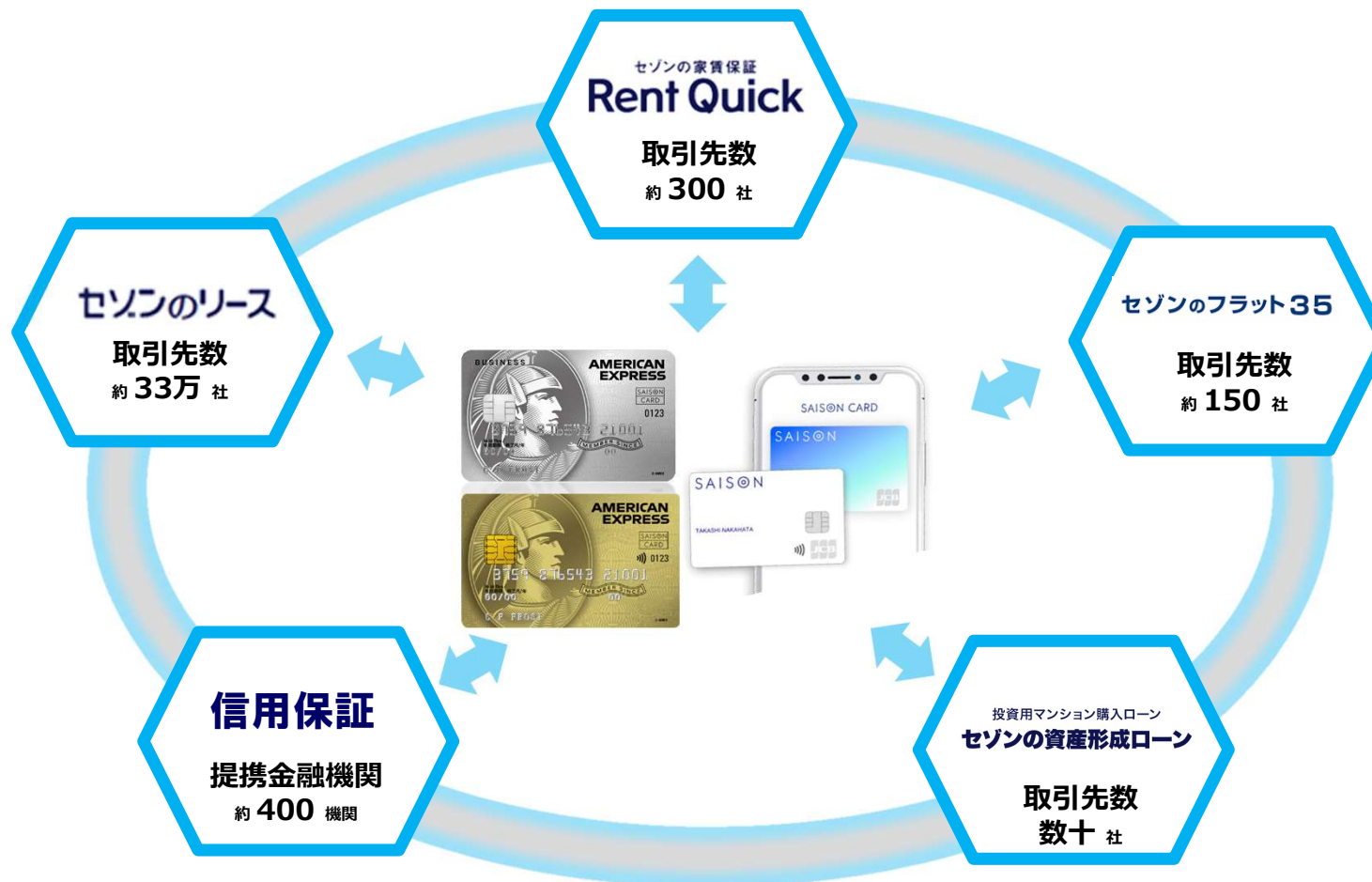
プロセッシング収益見通し

新規受託を契機に、今後、更なる収益拡大を図る



ペイメント事業×ファイナンス事業の融合

ファイナンス事業の「個人顧客」「法人顧客」に対するペイメント関連商材の拡販



ペイメント事業×ファイナンス事業の融合－家賃保証



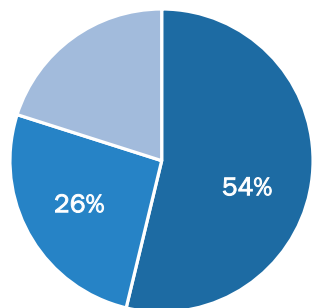
家賃保証の利用者は、月々の家賃や保証料をセゾンカードで支払うことが出来るため、家賃保証の申し込み時に、セゾンカード入会をクロスセルで推進

ペイメント事業側の効果

若年層の囲い込み

家賃保証経由のカード入会者の年代別構成

家賃保証経由のカード入会者の年代層は、20代以下で5割、30代と合わせると8割を超える



■ 20代以下 ■ 30代 ■ 40代以上

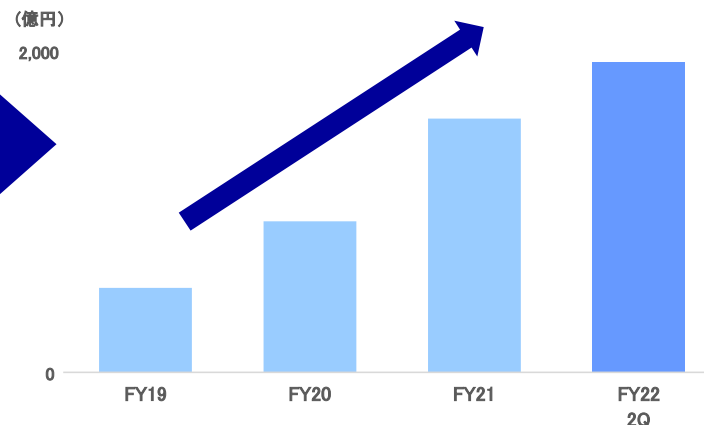
シナジー

ファイナンス事業側の効果

カードと信を活用した即時審査の実現

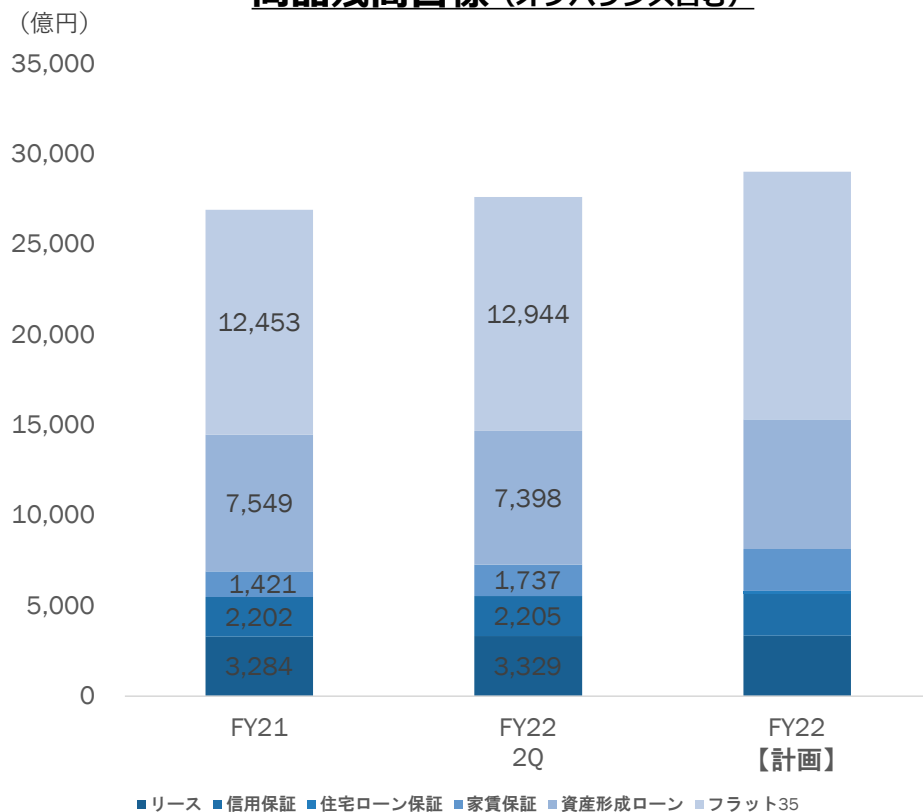
家賃保証残高の積み上げ推移

カードと信を活用した即時審査など、他社との差別化を図り、残高を拡大



ファイナンス事業の堅調な残高の積み上げ

リース / ファイナンス関連事業 商品残高目標 (オフバランス含む)



資産形成ローン

資産効率向上のため債権売却実施

リース

リースユーザー33万社への法人商材営業促進

フラット35

審査スピード向上等、DXを推進

住宅ローン保証

4月より金融機関向け住宅ローン保証提供開始
新規提携先を順次拡大

信用保証

4月より簡易型WEBローン提供開始

グローバル事業の展開加速

インド・東南アジア5カ国に事業会社を設立し、
アジア地域におけるレンディング事業の発展・拡大を加速

レンディング事業



Kisetsu Saison Finance (India) Pvt. Ltd.
BtoBtoCモデルを中心としたデジタルレンディング



HD Saison Finance Co. Ltd.
個品割賦・キャッシュローン 等



PT. Saison Modern Finance
P2Pプラットフォーム経由でのSME向けレンディング



Julo Holdings Pte. Ltd.
個人向けバーチャルクレジットカードの提供



Siam Saison Co. Ltd.
グループ会社商流内のサプライチェーンファイナンス



Saison Capital Pte. Ltd.
海外CVC



事業拡大に向けた基盤構築



Saison International Pte. Ltd.
国際統括本部 (IHQ)

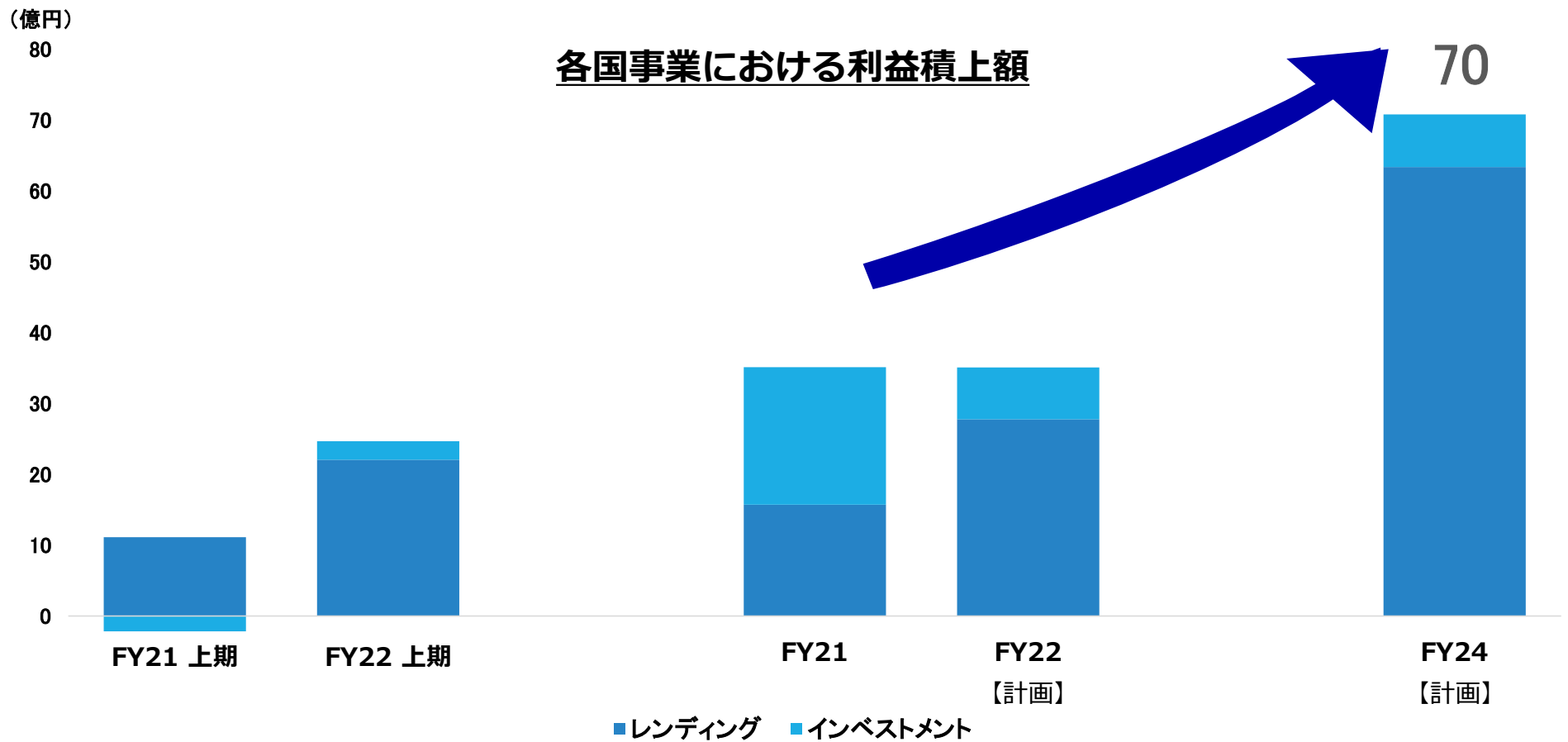
2022年4月設置



※Credit Saison Asia Pacific Pte. Ltd.から商号変更

インベストメント事業

グローバル事業 事業利益推移



インド

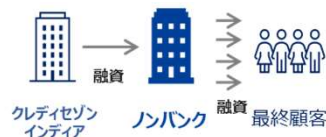
Kisetsu Saison Finance(India) Pvt. Ltd. -クレディセゾンインド

フィンテックとの提携レンディングの拡大に伴い、残高において予算を上回る伸長
ダイレクトレンディングの加速や新たなビジネスの創出などを行い、更なる拡大を図る

事業モデル

◆ホールセールレンディング（ノンバンク向け融資）

- ・ノンバンクライセンスを持っている事業者（ノンバンク）に対する貸付。
- ・顧客獲得～回収までをノンバンクが行い、クレディセゾンインドがバックファイナンスを行う。



◆フィンテック提携融資

- ・現地フィンテック事業者と提携して貸付を行う。
- ・最終顧客の債権はクレディセゾンインドが持ち、顧客獲得や回収はフィンテック事業者が行う。



提携Fintech数 15社

◆ダイレクトレンディング（直接融資）

- ・クレディセゾンインドが直接顧客に貸付を行う。

※フィジカル…Physical（フィジカル）とDigital（デジタル）を掛け合わせた造語。同社では、システムによるデジタル化と現地調査などを組み合わせて与信やローン管理を行っている

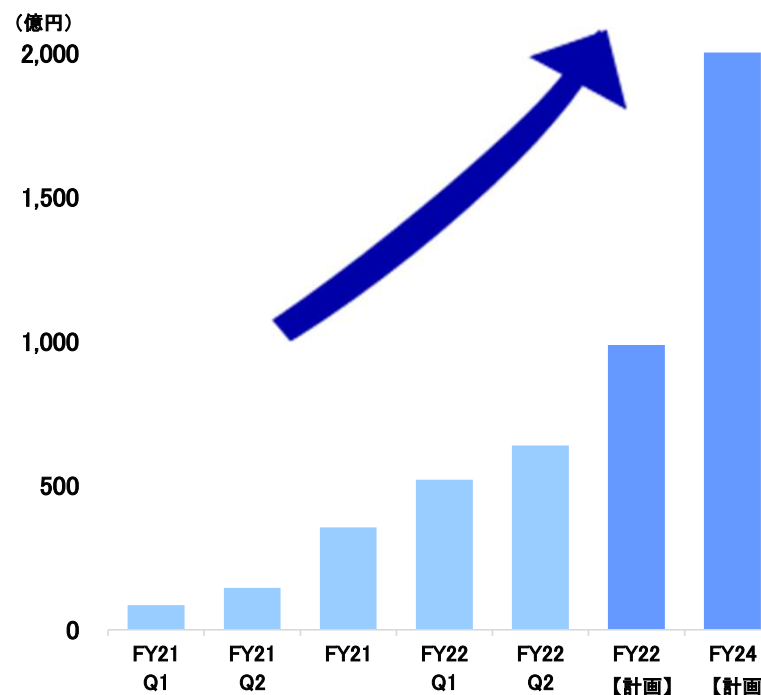


コンシューマー向け
デジタルローン



フィジタル（※）ベースの
SME向けローン

貸付残高推移

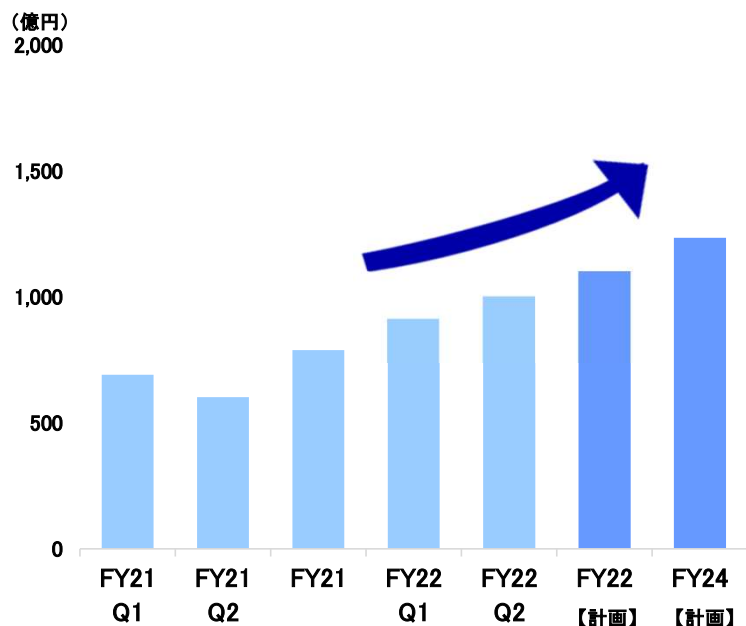


ベトナム

HD SAISON Finance Company Ltd.

バイクローンなどコロナ前の水準に回復
特にキャッシュローンが全体の伸長を牽引し、
現地通貨ベースでも予算を上回る成長

貸付残高推移



シンガポール

Saison Capital Pte. Ltd.

フィンテックやEコマースなどの領域に加え、ビッグト
レンドであるWeb3領域への出資を積極化。
ソーシングを強化するためのブランディング戦略も推進

投資実績

CVC事業
営業収益累計

27.4億円

投資総数

76件

2022年上期投資件数

20件

※2019年投資開始以降の累計額/件数

直近の主な投資先

Cash Crow
Financial Services pvt.ltd.

NAYAPAY

Web3領域

jia

KRAYON

GOMU

BUNCH

CBINSIGHTS

世界のトップCVCの4位にランクイン

Global: Top CVCs YTD by median Mosaic score of companies in 2022

Company	Median Mosaic Score
Stripe	75
Saison Capital	70
Sequoia Capital	68
Accel	65

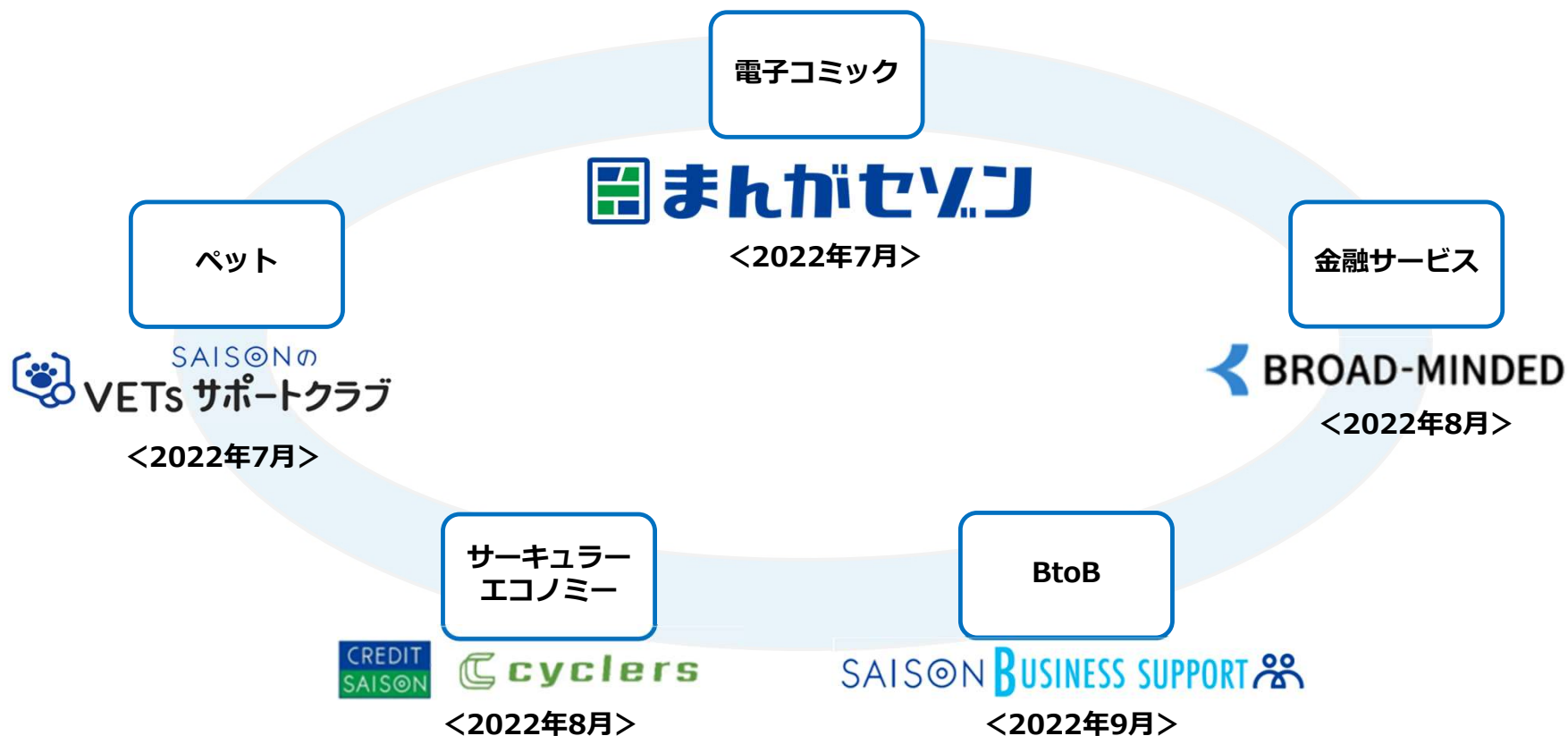
Stripe, Saison Capital to launch SEA-focused insights program



Stripeとの共同インサイト
プログラムを実施

新規事業の創出

柔軟かつ最適な手法で新規事業を創出多様化する価値観・ニーズに応える



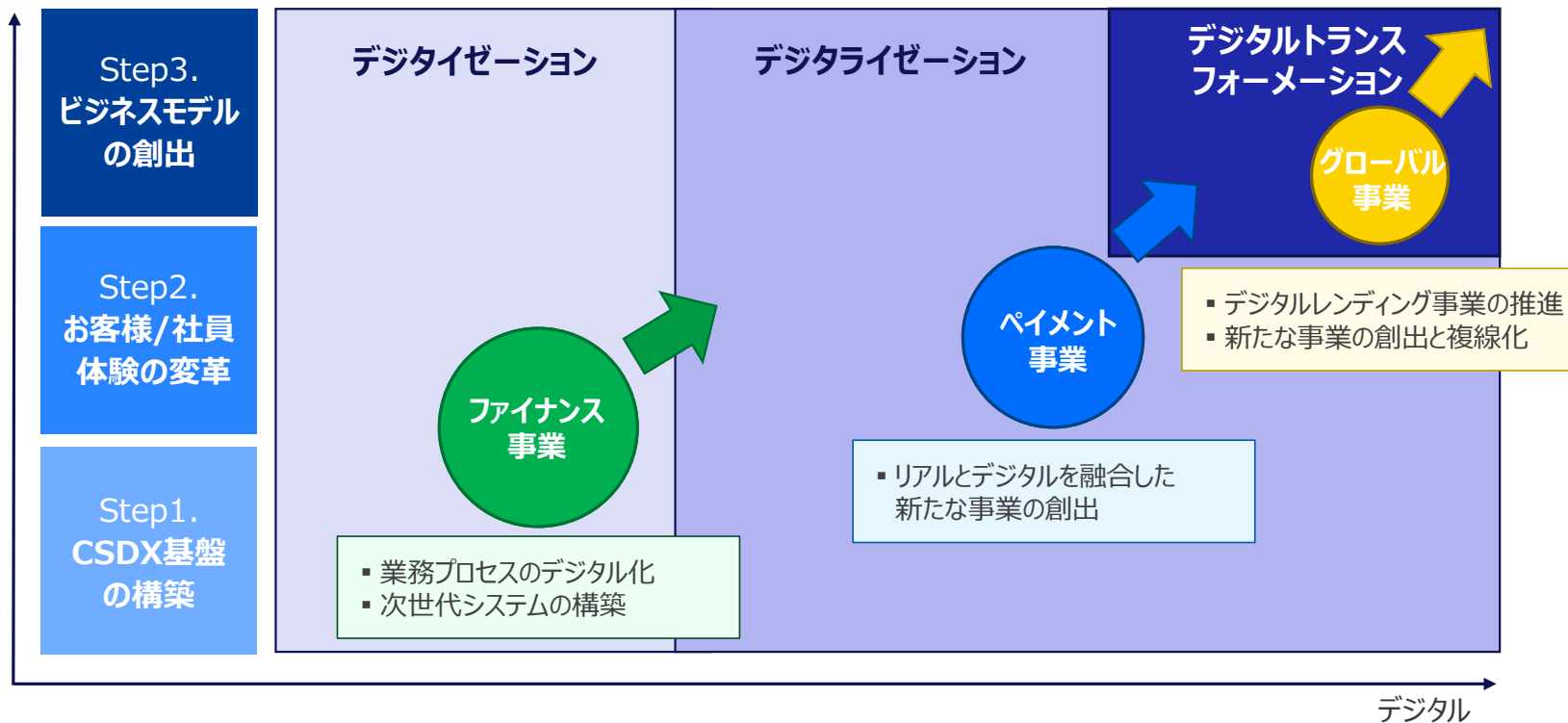
デジタル戦略「CSDX」

CREDIT SAISON Digital Transformation

デジタルを活用したイノベーションの推進

事業のデジタル浸透率に合わせたデジタル活用を実施し、お客様/社員体験の変革や、革新的なビジネスモデルを創出し、**社会の期待を超える感動体験を提供**する

イノベーション



デジタル人材の創出

人材育成制度の拡充によるデジタル人材の育成や、デジタル認定制度などにより、2024年度までにデジタル人材を1,000人規模に拡充し、デジタル組織へ加速する

デジタル人材 1,000名の創出



※2024年度デジタル人材率は2020年度社員数より試算



サステナビリティ関連情報



サステナビリティ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、
当社だからこそできる社会の発展・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。



- 安心・安全・便利なキャッシュレス社会の実現
- ポイント交換やカード決済による寄付
- 次世代教育・金融教育
- スポーツ・文化活動支援
- 東南アジアで金融サービスを通じた経済発展貢献
- ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの実現
- 働き方改革
- 新人事制度
- ソーシャルボンド発行
- 決算賞与制度の導入

NEW




- 赤城自然園の運営
- 紙消費量やCO2 排出量の削減
- 環境に配慮した材料の使用
- EARTH HOUR 2022に初賛同
- TCFD提言への賛同
- TCFD開示フレームワークに基づく情報開示
- CDP質問書への初回答
- 環境視点に立った事業展開開始

NEW



- 指名・報酬委員会の設置 (2019年6月～)
- 執行役員制度の導入 (2020年3月～)
- 女性活躍など多様性確保

TCFD | TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES



「TCFD提言」への賛同表明
「TCFDコンソーシアム」加入
(2022年5月)

「TCFD開示フレームワーク」に基づく
情報開示 (2022年6月)



CDP2022気候変動 質問書への初回答
(2022年8月)

環境課題への貢献を目指した事業展開（2022年6月、8月）

CREDIT
SAISON

国内初



カーボンニュートラルなライフスタイルの実現
循環型社会実現に向けたサーキュラーネットワークの新規創出と
新たな価値創造

Re SAISON

■ SAISON CARD Digital for becoz
発行開始（2022年6月）※1

■ 株式会社リ・セゾン設立
（2022年8月）※2

※1…株式会社 DATAFLUCTと提携し、ドコモのCO2 排出量可視化に関する技術を掛け合わせ、
決済データに基づき CO2 排出量を可視化できる国内初のクレジットカード

※2…リユーススキーム構築を通じた循環型社会の実現を目的とする合併会社

<事業概要>

- ・ OA 機器を中心とした、リースアップ物件の引き揚げ、販売、マテリアルリサイクルを通じた再循環・再資源化
- ・ 物の残存価値を高く評価し、高効率で循環させることによる新しい二次流通市場を形成

SAISON CARD Digital
for becoz
登録はこちらから



becoz wallet
登録はこちらから



環境

社会

社会への貢献

■ 赤城自然園の運営



四季ある国、日本ならではの森。唯一無二の森。

「人間と自然の共生」をテーマに、
未来の子どもたちに豊かな自然を引き継ぐことを理念として、
2010年より群馬県で赤城自然園を運営
カード会員様には入園料のご優待サービスを提供

■ 永久不滅ポイント、カード決済による各種募金活動 (ウクライナ緊急支援募金)



ウクライナ大使館へ寄付 (5,254万円)

■ スポーツ・文化活動支援



サッカー日本代表 サポーターングカンパニー



ホセ・カレラス氏 日本公演協賛
「ホセ・カレラス国際白血病財団」への寄付、活動支援

当社初・ソーシャルボンド発行（2022年6月）



■ インド現地法人への増資金及び貸付金
(Kisetsu Saison Finance (India) Pvt. Ltd.)

東南アジアやインドをはじめとする
新興国における
アンダーサブド層の中小零細企業や個人が
直面する社会課題の解決



■ シンガポール現地法人への貸付金
(Saison Capital Pte. Ltd.)

2つのプロジェクトを対象事業として関連する新規支出またはリファイナンスに充当予定

ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

－クレディセゾンのダイバーシティ宣言－

お互いを認め合い、活かし合う。一人ひとりが自分らしく輝く全員活躍のクレディセゾンへ



■社内公募によりダイバーシティマーク決定

～コンセプト～

各々が自分らしく翼を広げて飛翔していく姿。
得意な事、環境、個性、それぞれ違うけれど
集まればもっとすごいことを表現しています。
鳥は花も、実も、歌も、希望も、愛も運びます。



■クレディセゾンの公式note「セゾンの未来会議」

～コンセプト～

＜少し先の幸せな未来を考える場＞
等身大の私たちの日々の取り組み・その想いを、
自分たちの言葉で丁寧に配信していきます。

<https://note.saisoncard.co.jp/>

ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

－ 決算賞与制度の導入 －

社員のモチベーション向上による“第三創業”“成長戦略”の実現

経常利益（単体・年間計画）に対し、**本決算での実績値が超過**した場合、**超過額の一定割合**を“**決算賞与**”として支給

現金による支給



ファントム・ストックによる支給



次世代金融教育

- 次世代金融教育「出張授業～SAISON TEACHER～」
子どもたちが自立した消費者となるための金融教育を実施



<実績> 授業実施回数204回／受講者数10,081名※2019年12月～2022年9月実績

麗澤大学 教育連携協定調印式（2022年8月）



<取り組み内容>

1. オープンカレッジ講座、プロジェクト企画運営体験、アクティブラーニング、PBL（課題発見解決型学習）等へ当社社員が参加・協力
2. 「出張授業～SAISON TEACHER～」の導入
3. 「麗澤大学オリジナルクレジットカードプロジェクト」の実施
※麗澤大学オリジナルカードを企画、発行する経済学部の授業マーケティング、販売、広告宣伝などを当社社員と推進する

(参考) 統合レポートのご案内

統合レポート発刊による継続した財務・非財務情報の開示拡充

「International ARC Awards 2022」にて2年連続受賞

■受賞カテゴリー

<初受賞>

- ・ PDF Version of Annual Report カテゴリー
Silver (銀賞)

<2年連続受賞>

- ・ Summary Annual Review カテゴリー
Honors (荣誉賞)
※前年度 Bronze (铜賞)



(参考) 社外からの主な評価



環境情報の開示状況、
炭素効率性の水準により構成される
GPIF採用 ESG指数

5年連続選定

2022 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

性別多様性に優れた企業を対象に構築される
GPIF採用 ESG指数



「情報処理の促進に関する法律」に基づく
経済産業省 認定制度



日本経済新聞社 主催企画



4年連続
認定

「がん」と就労」問題に取り組む企業を表彰する
民間プロジェクト制度



2022
健康経営優良法人

Health and productivity

経済産業省、日本健康会議 認定制度



健康優良企業

健康保険組合連合会による認定制度



SLACK SPOTLIGHT AWARDS 2022
国別優秀 Digital HQ 賞 (日本) 受賞