

# 2022年度 決算説明会

May 15, 2023

**Credit Saison Co., Ltd.**



## AGENDA

### ◆ 2022年度 決算報告 / 2023年度 業績予想 財務・資本政策


常務執行役員CFO  
馬場 信吾

### ◆ 2023年度 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 決算報告**  
**2023年度 業績予想**  
**財務・資本政策**

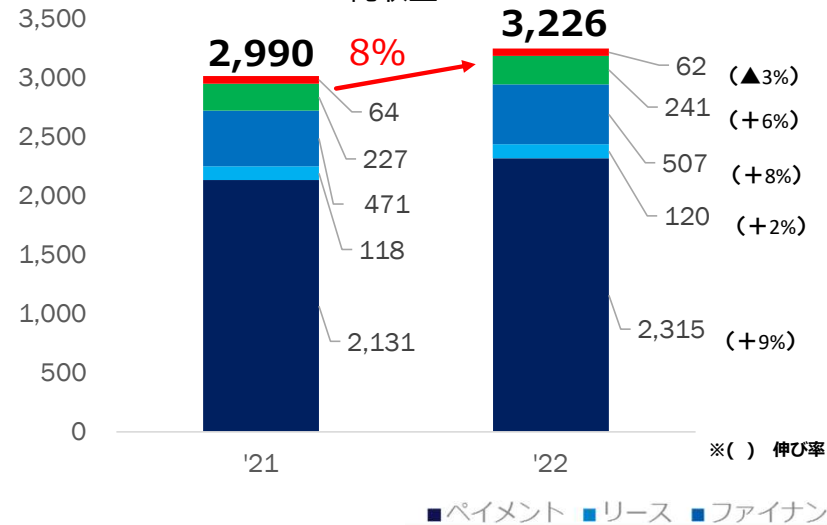
## 決算ダイジェスト

- ・ **ペイメント事業は、ショッピング取扱高の2桁水準での成長やリボルビング残高が増加トレンドに回復していることに加えて、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が安定的に利益貢献するなど、いずれの事業も着実に成長**
- ・ **新型コロナウイルス感染症対策として実施された実質無利子・無担保融資の返済が開始されることによる資金繰りの悪化など不確実性に対応するために将来を見据えて引当金を増額した一方で、保有しているファンドの公正価値による評価益等の影響もあり、増収増益**
- ・ **中期経営計画の事業利益目標700億円を1年前倒しで達成し、当期利益490億円は過去最高益となる見込み**
- ・ **一過性要因等あるものの、業績は堅調に推移していることを踏まえ、3年連続増配を計画**

## 経営成績① ～ セグメント別業績概況 (IFRS) ～

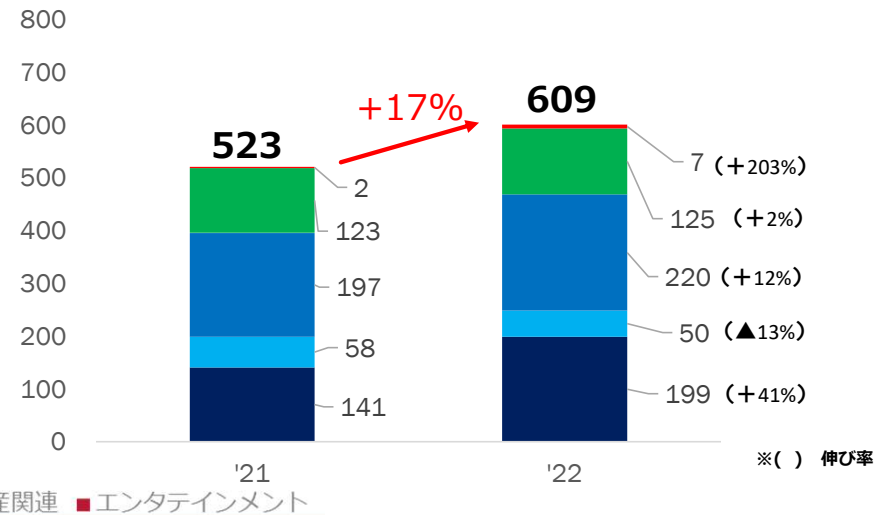
(単位：億円)

<純収益>



(単位：億円)

<事業利益>



### 【ペイメント事業】

- ・新型コロナウイルス感染症の影響はあったものの、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やリボルビング残高が伸長したことや、家賃保証の残高拡大等により増収。保有ファンドの公正価値による評価益等により事業利益が拡大したことや、インドのKisetsu Saison Finance (India) Pvt. Ltd.等の利益貢献拡大により増益

### 【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」を始めとするファイナンス事業の債権残高が堅調に推移したことに加え、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】

- ・堅調な市況を背景に、実需向けの不動産を中心に需要が継続した結果、増収増益

### 【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

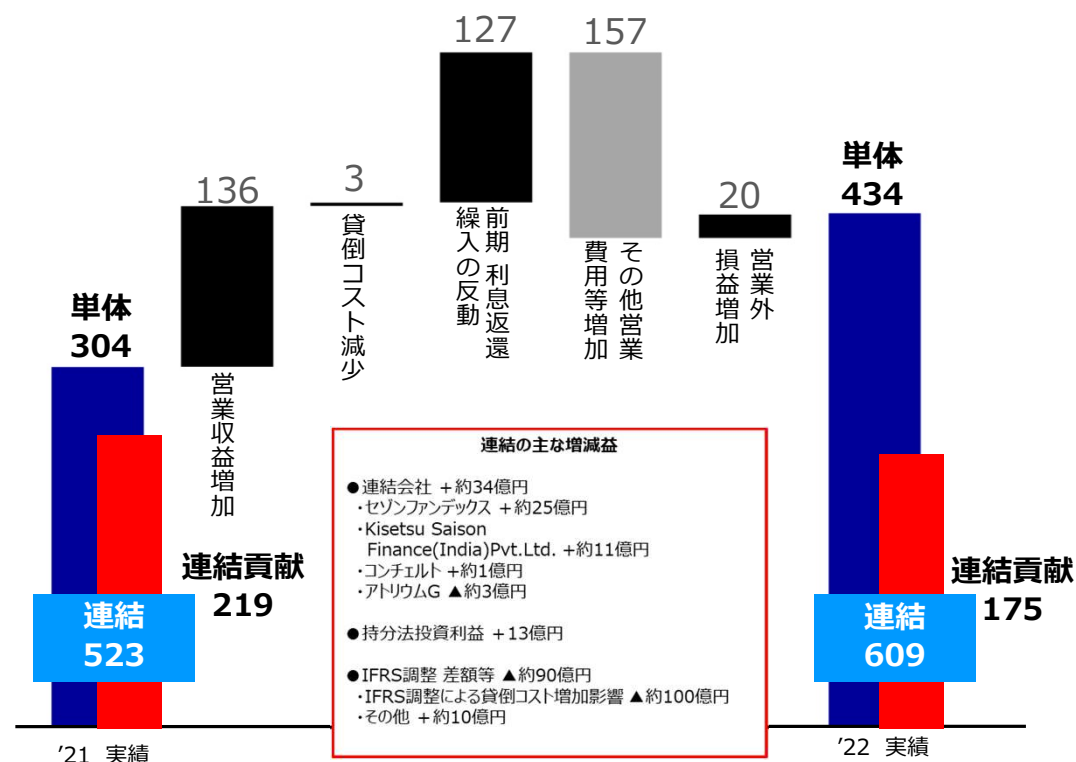
## 経営成績② ～ 事業利益の主な増減 と 連結会社の貢献状況 (IFRS) ～

※( ) =前年差

単体 経常利益	連結 事業利益	連単差
434億円 (+130.0億円)	609億円 (+86.4億円)	175億円 (▲43.6億円)

(単位：億円)

### <事業利益の主な増減>



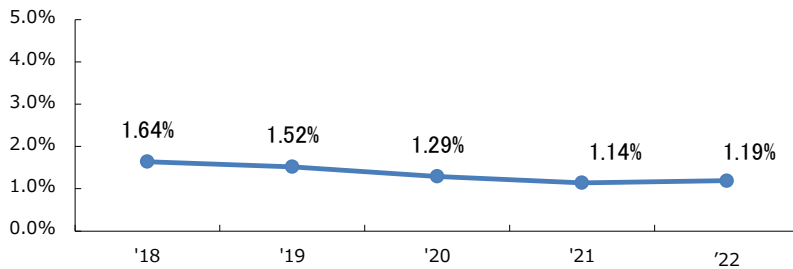
### <連結会社の貢献状況 (IFRS) >

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)	82.8億円 (▲3.8億円)
セゾンファンデックス (融資事業) (不動産金融事業)	78.3億円 (+25.5億円)
Kisetsu Saison Finance(India)Pvt.Ltd. (インドにおけるデジタルレンディング事業)	17.9億円 (+11.8億円)
コンチエルト (アミューズメント運営事業) (不動産賃貸事業)	12.3億円 (+1.0億円)
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)	18.3億円 (+6.3億円)
セブンCSカードサービス (クレジットカード事業)	11.0億円 (+1.7億円)
高島屋ファイナンシャル・パートナーズ (クレジットカード事業)	8.8億円 (+0.4億円)
セゾン情報システムズ (システム構築・運用事業)	8.4億円 (▲2.8億円)

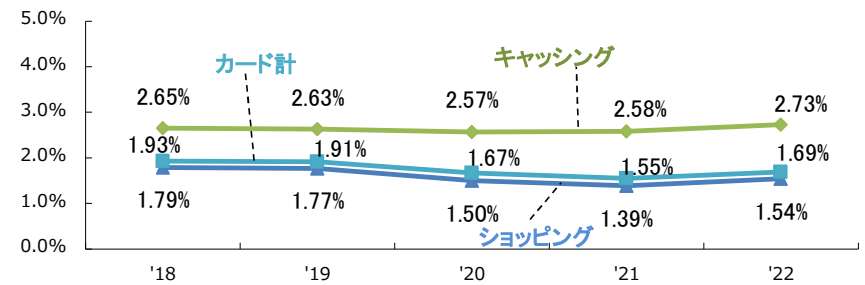
# 債権リスク

90日以上延滞率は引き続き低水準で推移する一方で、今後の不確実性に対応するために将来を見据えて引当金を増額

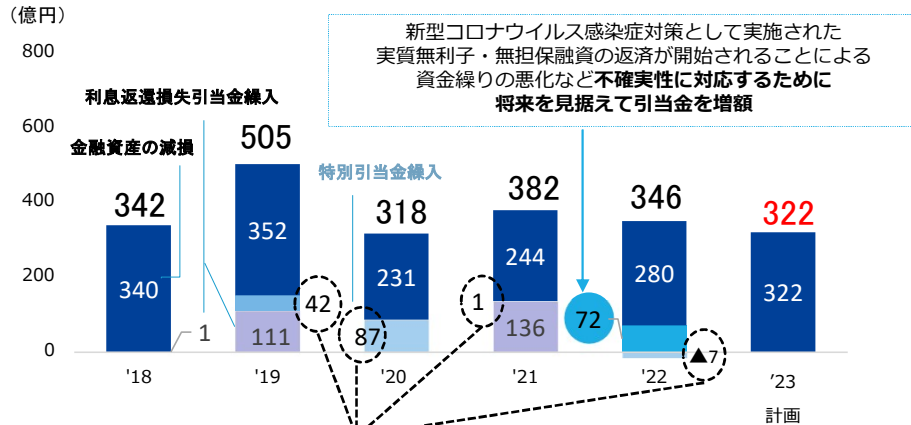
【連結】90日以上延滞率



【単体】90日以上延滞率



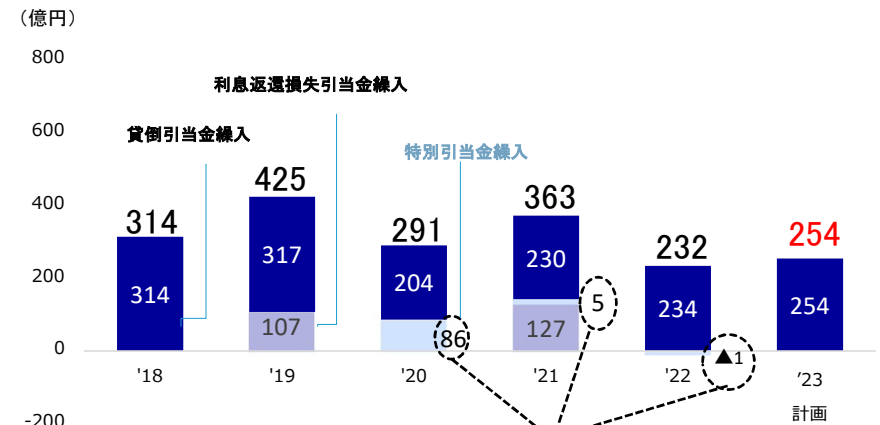
【連結】貸倒コスト



新型コロナウイルス感染症対策として実施された  
実質無利子・無担保融資の返済が開始されることによる  
資金繰りの悪化など不確実性に対応するために  
将来を見据えて引当金を増額

- 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

【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

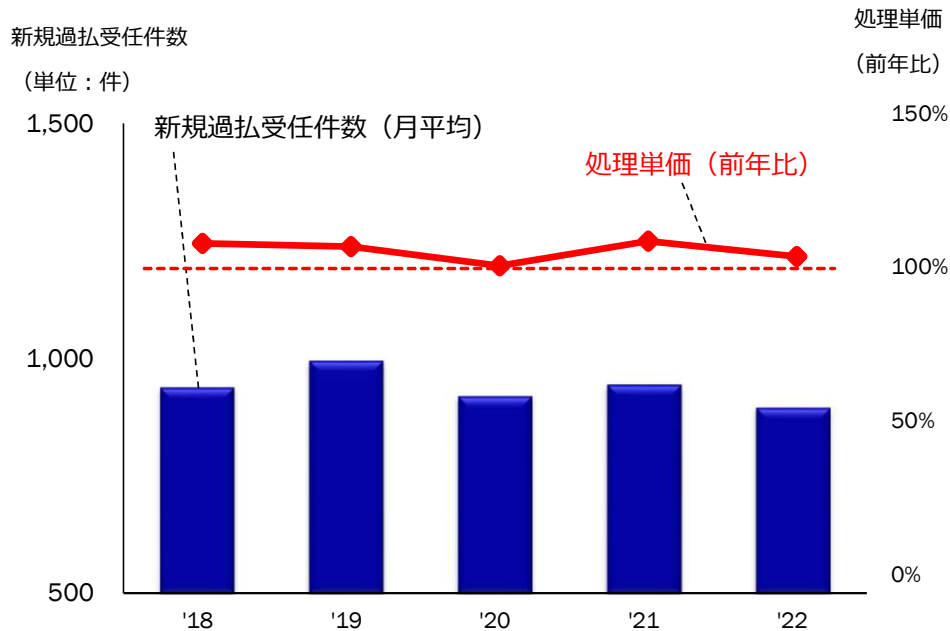
## 利息返還請求

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

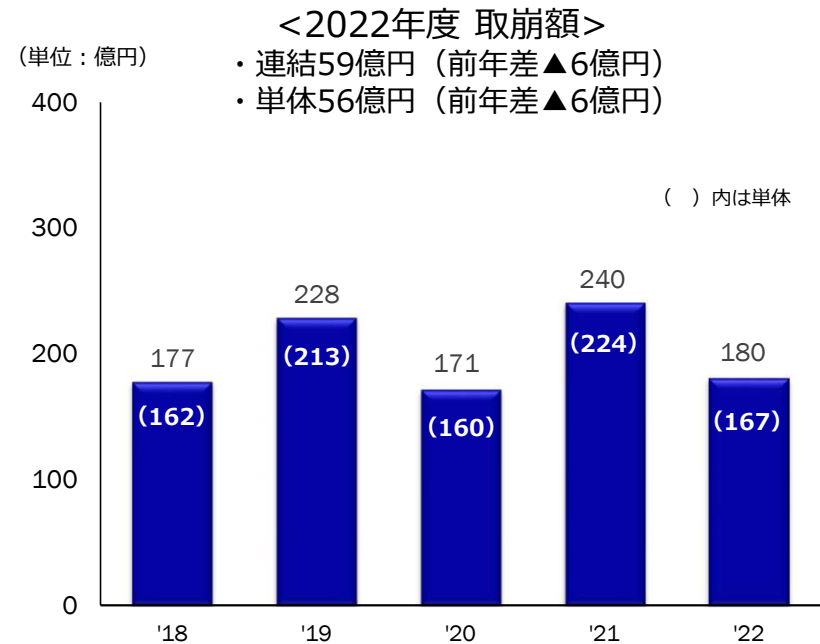
現時点で  
十分な引当水準

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



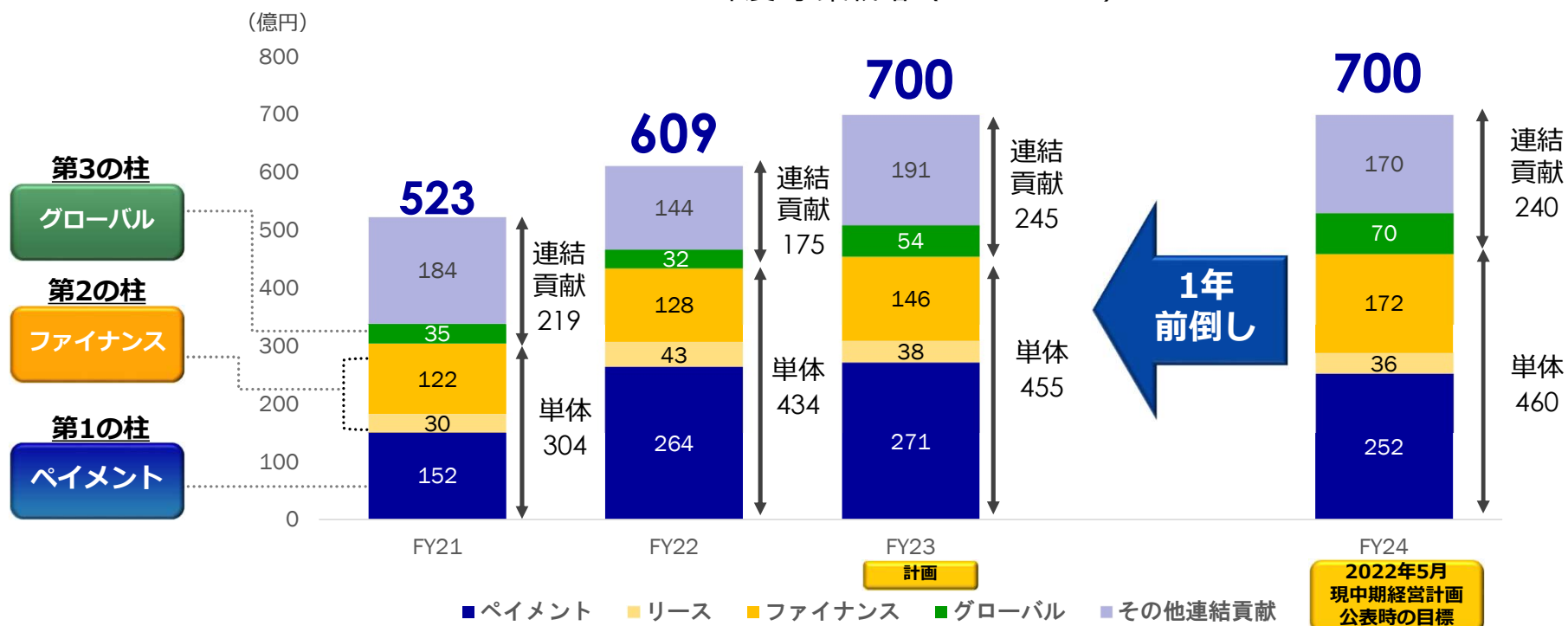


## 2023年度 業績予想 – 主要事業別 事業利益目標 (概算値) –

中期経営計画 事業利益目標700億円を1年前倒しで達成する見込み  
 新中期経営計画を2024年5月に公表予定

主な達成ポイント：『グローバル事業含む連結貢献の伸長』 + 『単体各事業の伸長』

※2023年度 事業戦略 (P.14 – P.32)



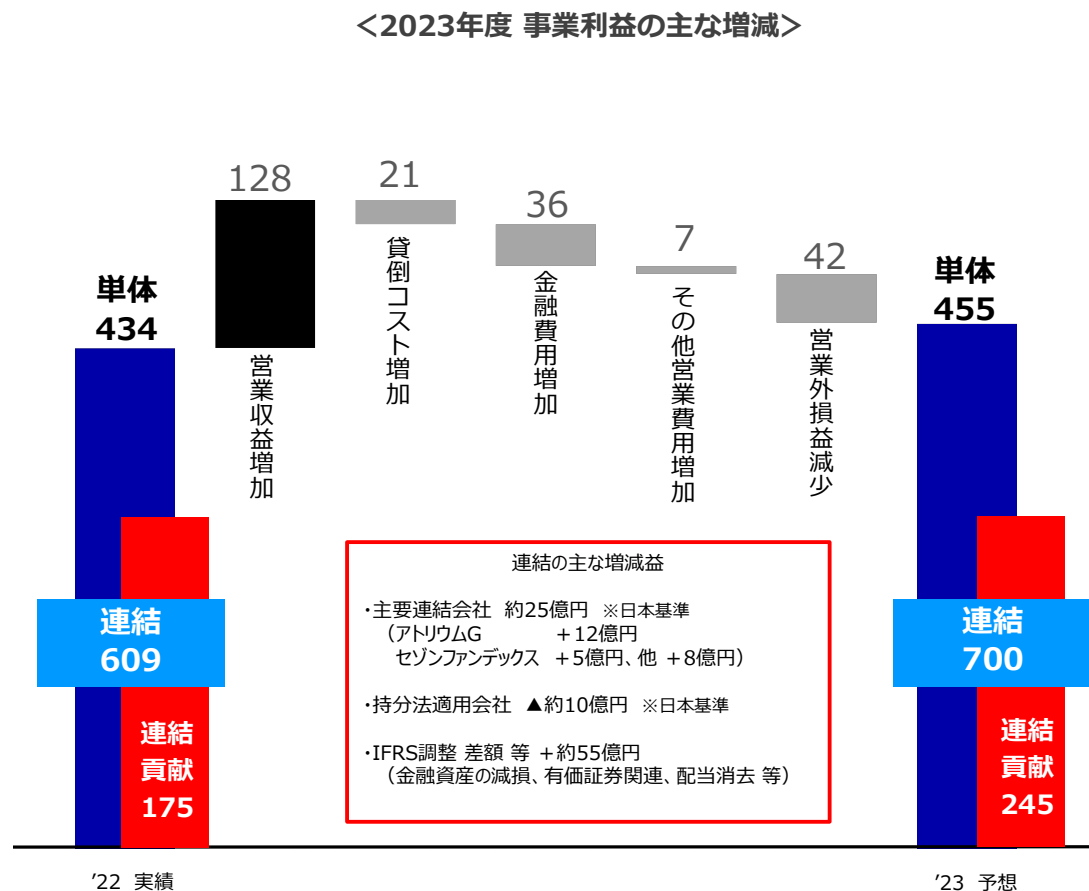
※①営業外損益は、ペイメント事業に包含 ※②ペイメント/リース/ファイナンス以外は、ペイメント事業に包含 ※③グローバルは、各国事業における利益積上額

## 2023年度 業績予想 – 事業利益の主な増減 –

(単位：億円)

(単位：億円)

		2022年度 実績 (A)	2023年度 予想 (B)	増減額 (B-A)
連 結	純 収 益	3,226	3,560	+333
	事 業 利 益	609	700	+90
	当 期 利 益	435 過去最高益	490 過去最高益 更新見込み	+54
単 体	営 業 収 益	2,661	2,790	+128
	経 常 利 益	434	455	+20
	当 期 純 利 益	342	320	▲22

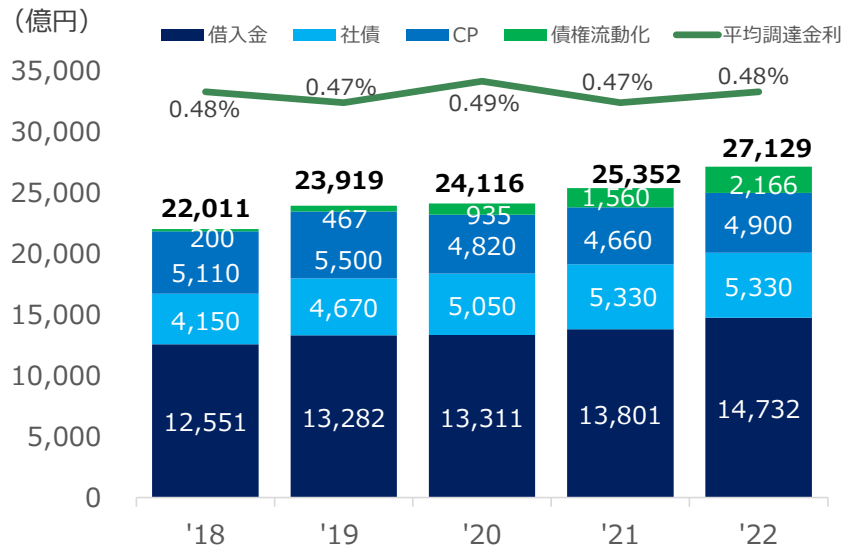


## 財務政策（有利子負債の構造）

### ■ 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

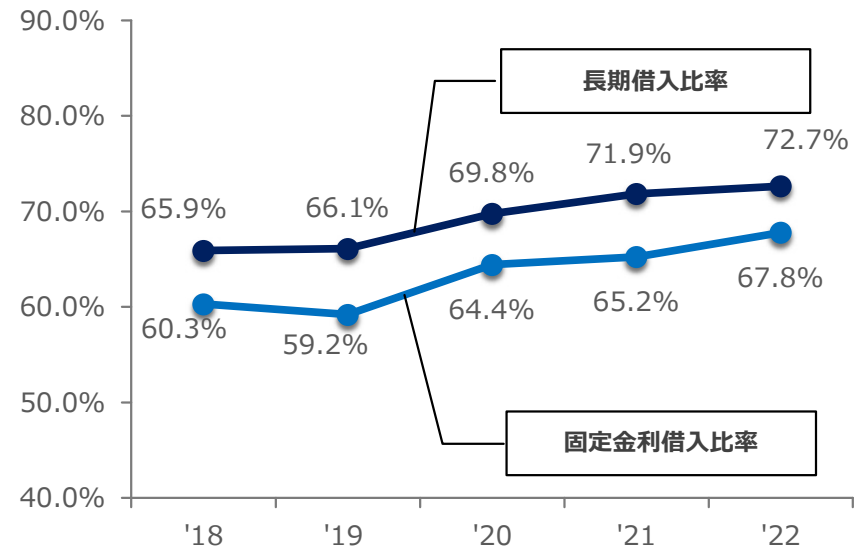
### 【単体】有利子負債残高推移



### ■ 有利子負債の構造について

- 有利子負債の約**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】長期・固定借入比率推移



## 経営指標

### 中長期的な経営目標

#### < 自己資本比率 >

自己資本比率  
**15%程度**



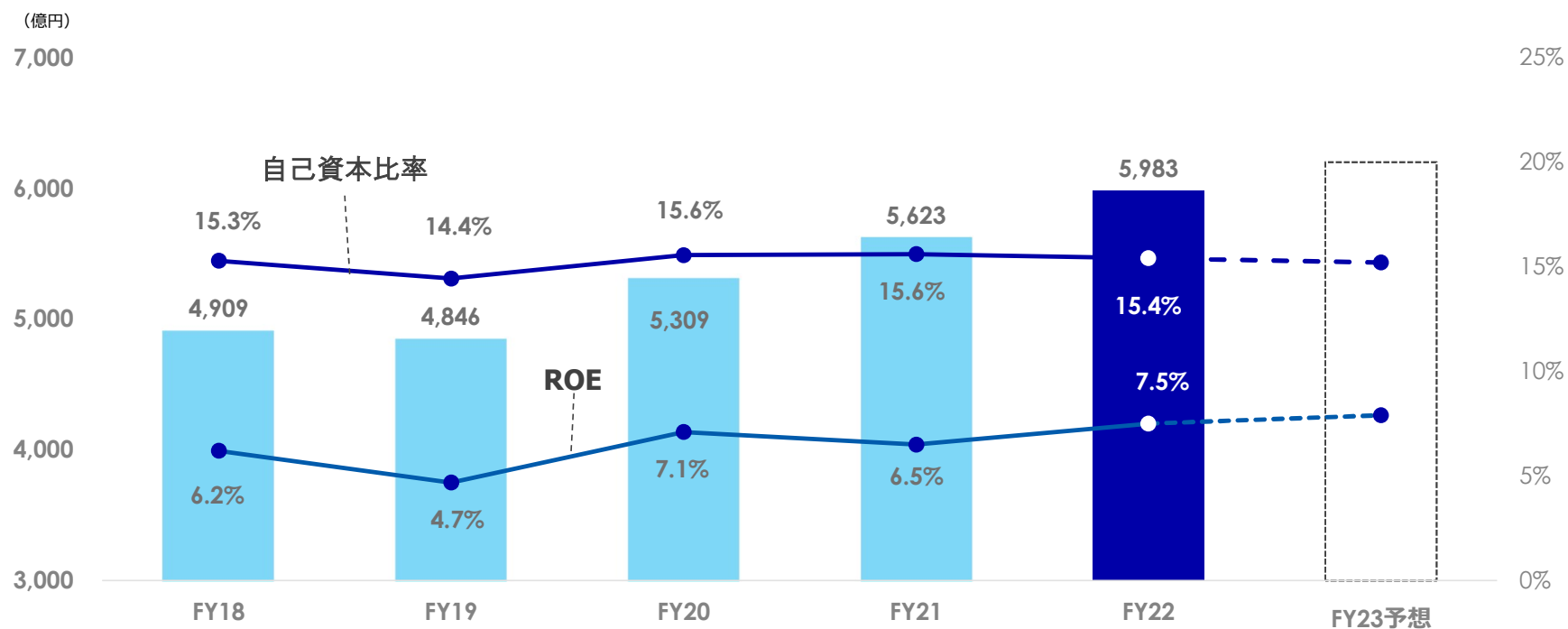
**メルクマール通り進捗**

#### < ROE >

ROE  
**10%超**



FY22 **7.5%まで回復**  
FY23 **8%程度**  
次期中計以降で達成を目指す



## 資本政策の基本方針・株主還元

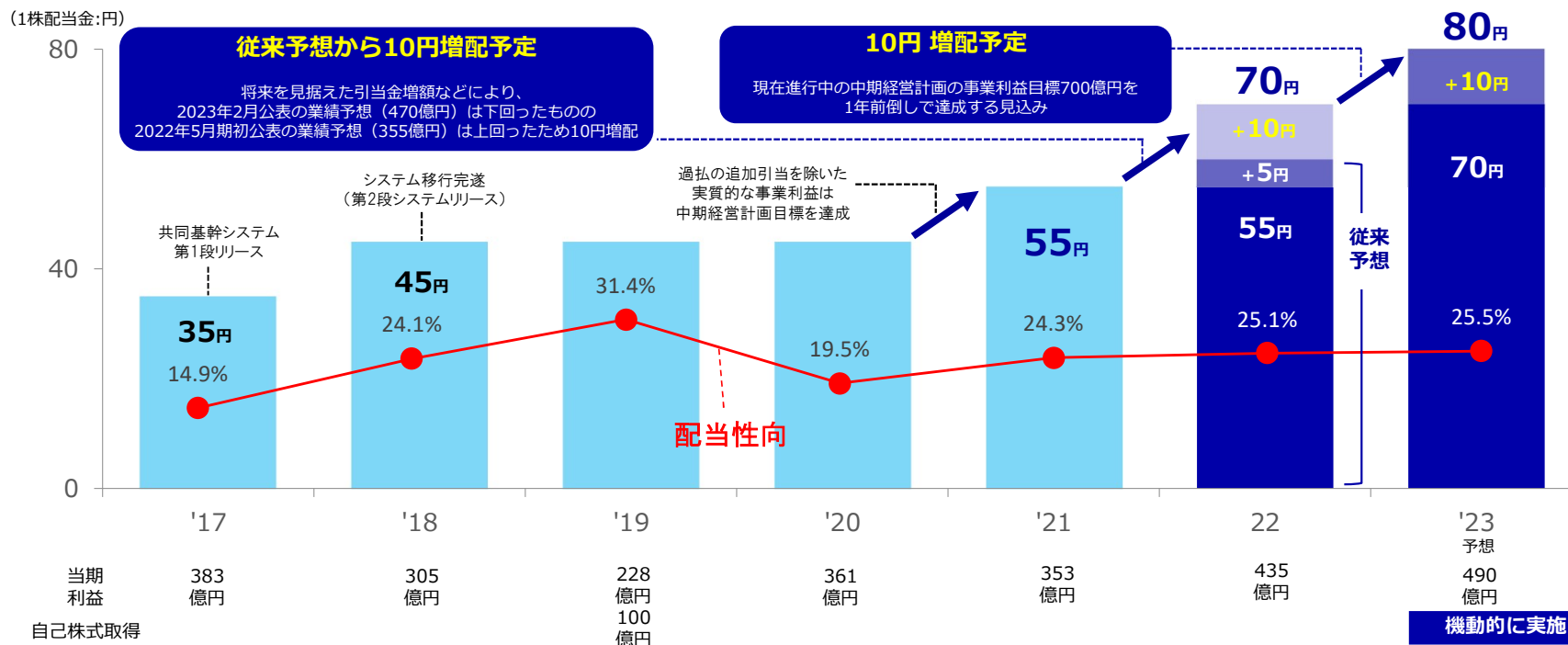
- ✓ グローバルでノンバンクを展開する当社グループにおいて「財務健全性」の維持向上は重要
- ✓ 総合生活サービスグループへの転換に向けた国内外の成長分野への積極的な投資

### < 配当 >

- ✓ 配当基本方針「安定的・継続的配当」は変更なし  
3年連続増配を計画

### < 自己株式 >

- ✓ 自己株式の取得を実施する方針の決議（2022年11月）に変更はなく、当社を取り巻く環境に見通しがつき次第、別途、当社取締役会において決議予定



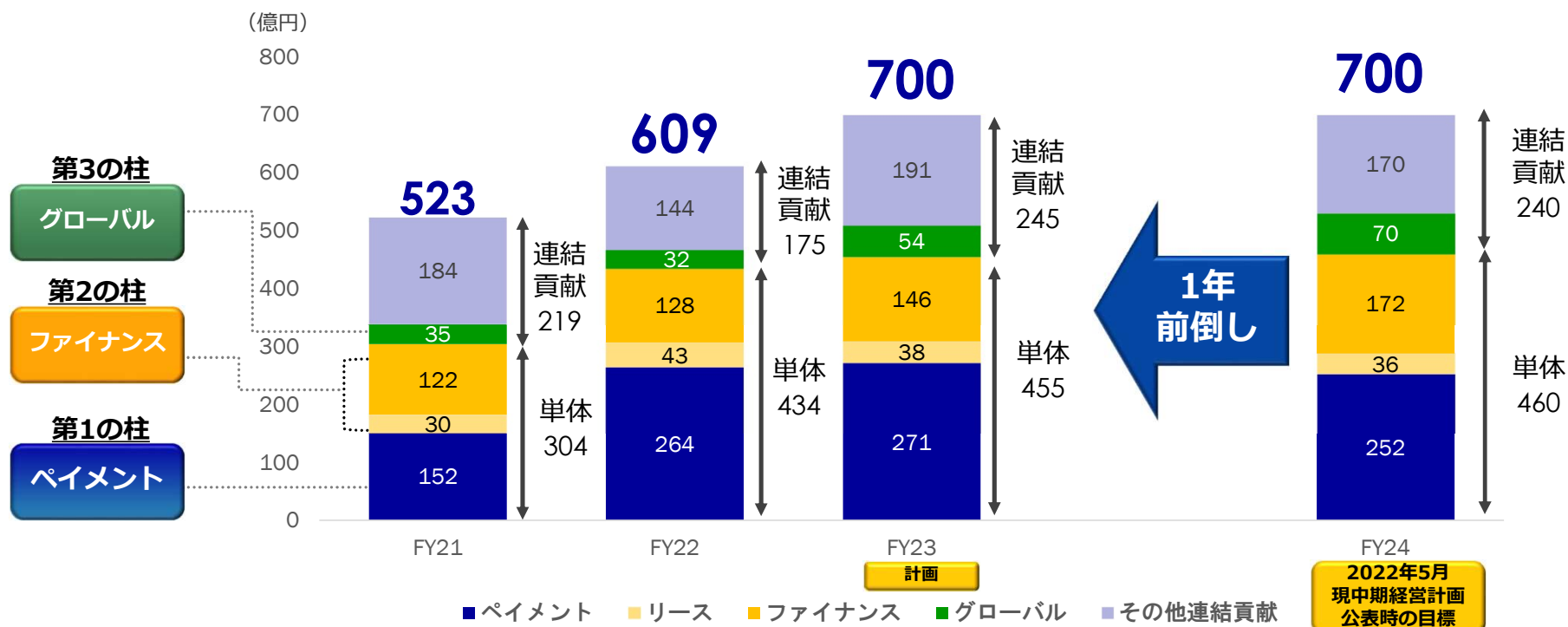


## ◆ 2023年度 事業戦略

## 2023年度 業績予想 - 主要事業別 事業利益目標 (概算値) -

中期経営計画 事業利益目標700億円を1年前倒しで達成する見込み  
 新中期経営計画を2024年5月に公表予定

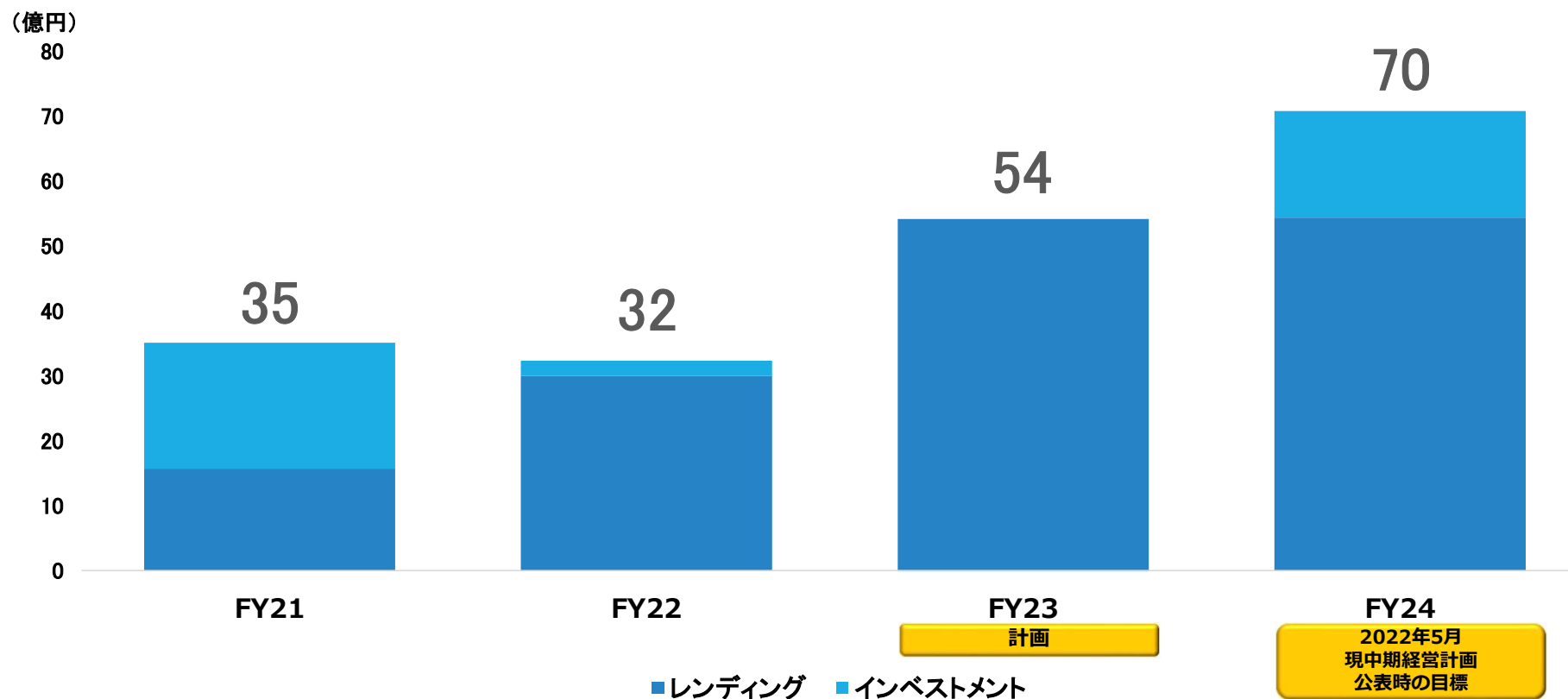
主な達成ポイント：『グローバル事業含む連結貢献の伸長』 + 『単体各事業の伸長』



※①営業外損益は、ペイメント事業に包含 ※②ペイメント/リース/ファイナンス以外は、ペイメント事業に包含 ※③グローバルは、各国事業における利益積上額

## グローバル事業 事業利益推移

レンディング事業については、インド事業が牽引し堅調に成長  
一方、インベストメント事業は一時的にマクロ影響を受けるも、継続することで順調な利益貢献を計画





## グローバル事業の展開状況

“(Fin)Tech-led INNOVATION and INCLUSION”をテーマとして、  
インベストメント事業とレンディング事業の両軸で、7ヶ国へ展開

### ■CVC

> 投資環境を考慮したなかで、フィンテック領域への投資を  
継続しつつ、Web3などの新領域にも挑戦

### ■タイ

> 建設業者のサプライチェーン向けB2Bファイナンスを提供

### ■インド

> 順調に展開するダイレクトレンディングの強化を推進

### ■ベトナム

> 個品/小口ローンをベースにクレジットカードと  
ローン商品のクロスセル等での残高積上により  
安定的な成長

### ■ブラジル、メキシコ

> インドでのレンディングモデルを横展開し、エリア拡大。  
初のLatAmエリアとなるメキシコ・ブラジルで  
レンディング事業に挑戦

### ■インドネシア

> SMFによるSME向けP2Pレンディング事業での  
エリア再攻略  
Julooによるfintech領域マーケットのシェア獲得

### ■シンガポール

> インパクト投資をフィナンシャルインクルージョン  
実現の土台としつつ、レンディング事業の各国  
横断での知見・人材活用をSIにて推進

## Credit Saison Indiaの戦略① - 事業面 -

### シニア資金提供モデルからダイレクトレンディングへの加速

#### B2B2C→B2Cモデルの2ステップ戦略

- **B2B2Cモデル**：ホールセールレンディング・提携レンディングにおいてFintech事業者と連携し、貸付を順調に拡大
- **B2Cモデル**：個人/MSMEの二軸で商品を展開。全体の貸付残高に対し、2割近いシェアまで引上げる計画
  - **個人向け**：アプリを通じた極度枠貸付やEmbedded financeとして非金融プレイヤーへの埋め込みを検討中

《アプリ名》



- **MSME向け**：チケットサイズに応じ、2商品を展開。貸付先業種や地域、規模を分散させ、リスク管理を実施。支店を活用し、地域的展開を図る

支店

20 拠点

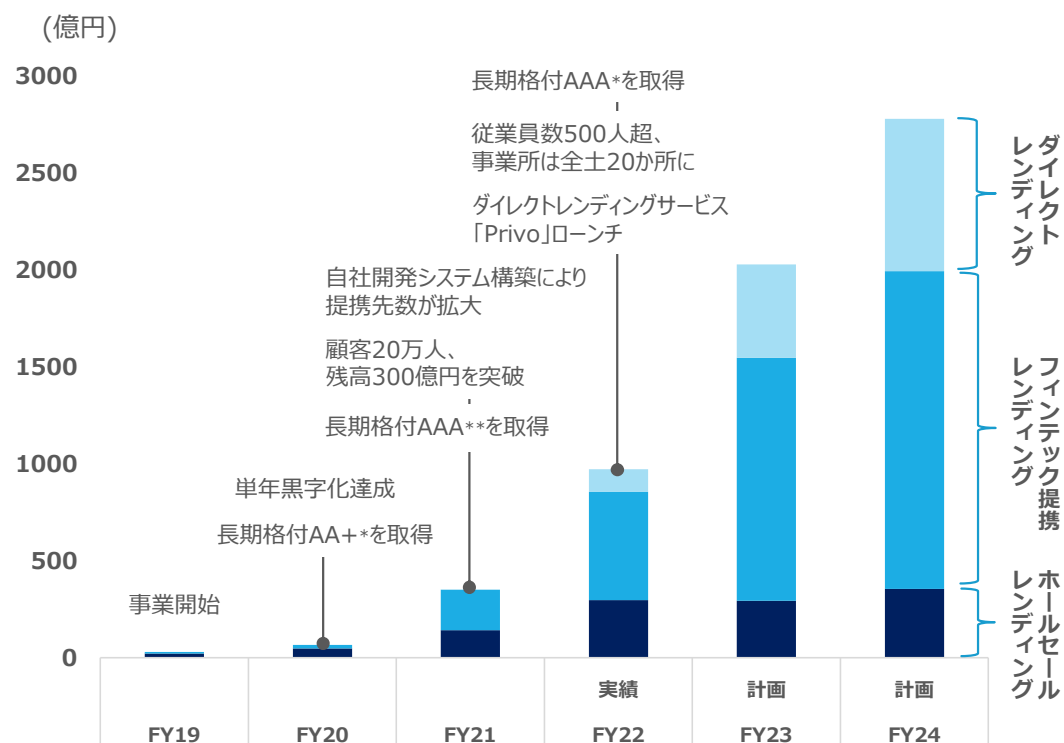
ホールセール提携先数

51 社

顧客数(のべ)

1 百万人超

#### 貸付残高の推移



\*...CRISIL Ratings社より取得、\*\*...CARE Ratings社より取得

## Credit Saison Indiaの戦略② - 資金調達 -

### 信用格付をベースに外部借入を活用してアセットを堅調に拡大 NCD\*発行や外部資本の受入れ、IPO等、より多様化を図るべく様々な手法を検討



\*…Non-convertible debentures(非転換社債)

#### 財務状況

- 事業開始翌年に単年度黒字化を達成、以降順調に実績を拡大
- 22年度の財務状況も予算を若干上回る形で着地
  - 総資産は**1,000億円超**の規模に
  - 営業収益約100億円、**事業利益は約18億円**

(億円)

	21年実績	22年実績
総資産	389	1,105
負債	206	818
純資産	183	287
純収益	23	100
事業利益	6	18
当期利益	5	13

#### 資金調達手法の多様化

- インドの格付会社2社より**長期格付AAA**を取得
- 信用格付をベースに、外資及びローカル銀行25行から約800億円の資金を調達中
- 今後の事業拡大に合わせ、資金調達の多様化が必要として、NCD発行や外部資本の受入れ、IPO等 様々な手法を検討

#### 長期格付

2021年3月	AA+取得 / CRISIL Ratings
2022年3月	AAA取得 / CARE Ratings
2023年3月	AAA取得 / CRISIL Ratings

## グローバルレンディング事業の戦略

インドモデルをプレイブックに新規市場で事業を展開

これらを支える屋台骨として、これまでに各国で培った知見・リソースを共通化して活用

### オンショア/オフショア戦略

マーケット規模等に応じ、オンショア/オフショア展開する市場を分類し、小規模マーケットについてはオフショアでサービスを提供



### ポリシー・プロセス・体制の共通化

既存のレンディング会社も含め、共有のポリシー・プロセス・体制を活用し、グローバル展開



## グローバル事業の概況

レンディング・インベストメント共に各領域での事業を拡大させつつ、  
各事業を支えるIHQの体制についても着実に整備を進める

### 他レンディング事業の展開

#### ■ ブラジル/メキシコ

- インドモデルをプレイブックに、新規市場で事業を展開
- まずは、現地事業者を通じてシニア資金の提供から開始
- 現地における経験やノウハウを積んだ上で、組織・体制を整え、次の一手を検討



#### ■ ベトナム

- 全体的な経済の急減速が続くが、市況に合わせて事業をコントロールし、安定した利益貢献を達成



#### ■ インドネシア

- ファイナンス事業者であるSaison Modern Finance社とP2P事業者であるJulo社を通じてマーケットを攻略



### インベストメント事業の領域拡大

- Fintech領域を中心とした投資を継続しつつ、長期的な観点でWeb3領域にも投資を開始、**トークン投資専用の投資会社Saison Crypto Pte. Ltd.**を設立
- より良い先への投資を継続し、市場にとって長期的なパートナーを目指す



### IHQにおける機動的なサポート体制の構築

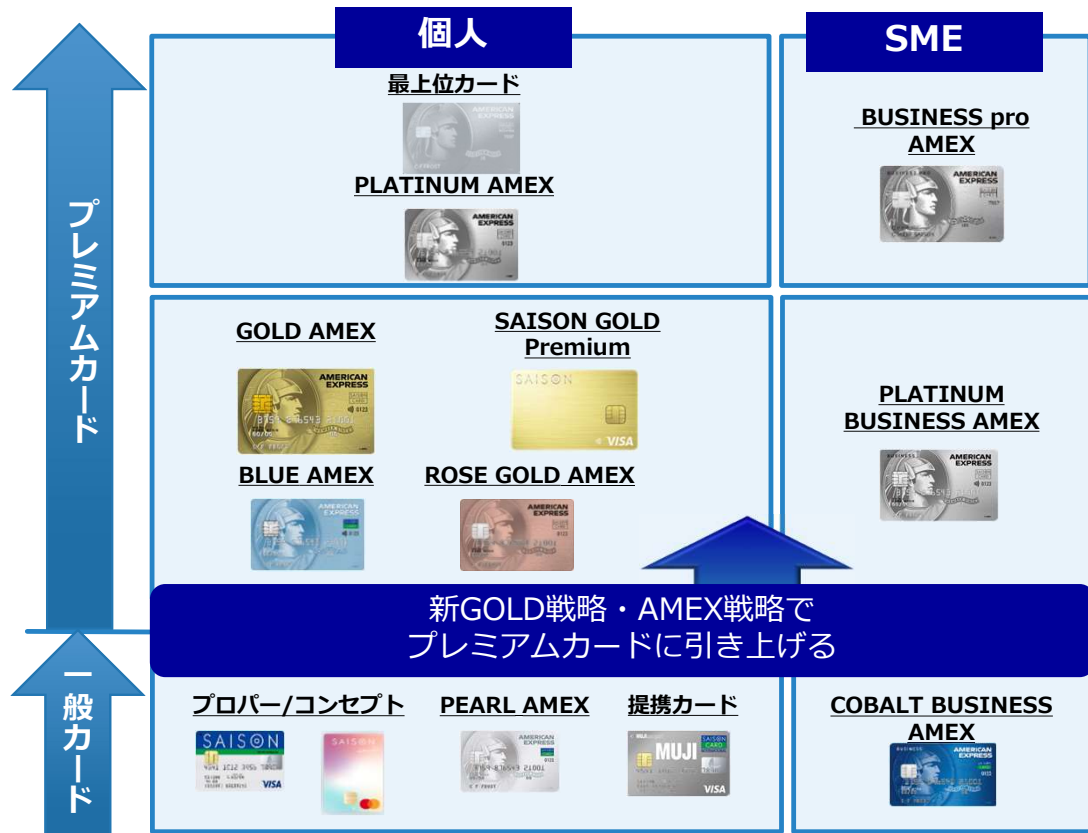
- 2022年4月にIHQ(International Headquarters)化を決定して以降、**機能を拡充**し、会計・人事・リーガル・監査等 各機能の充実化を進めており、人員規模も2倍に



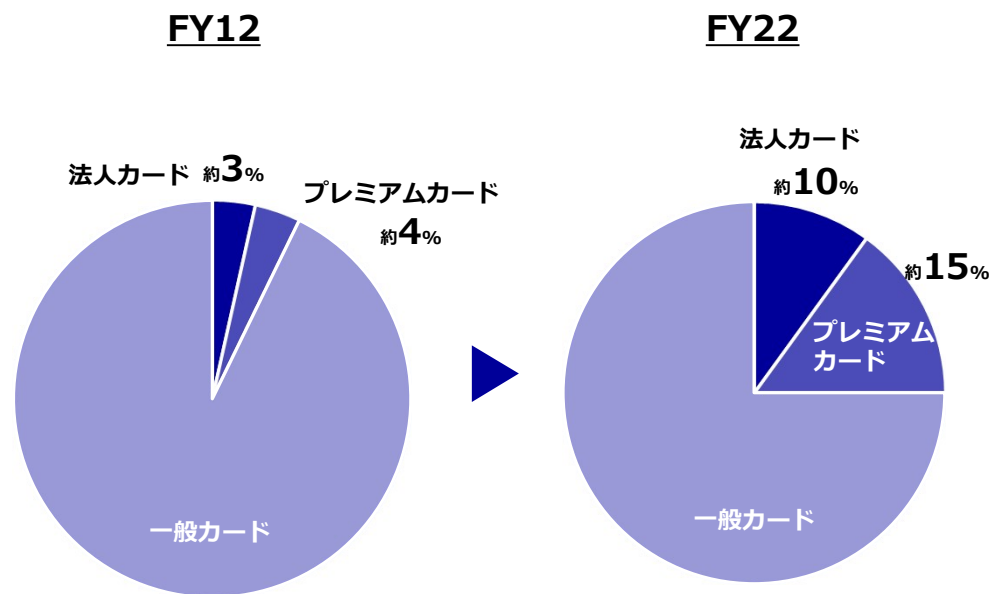
## ペイメント事業の再生 - 会員構成の変化

新GOLDカード戦略・AMEX戦略によりカード会員構成は変化  
法人カード・プレミアムカード層(\*)は拡大基調

(※) プレミアムカード：付帯サービス付き年会費有料カード（一部利用条件で年会費優遇含む）



## カード会員構成

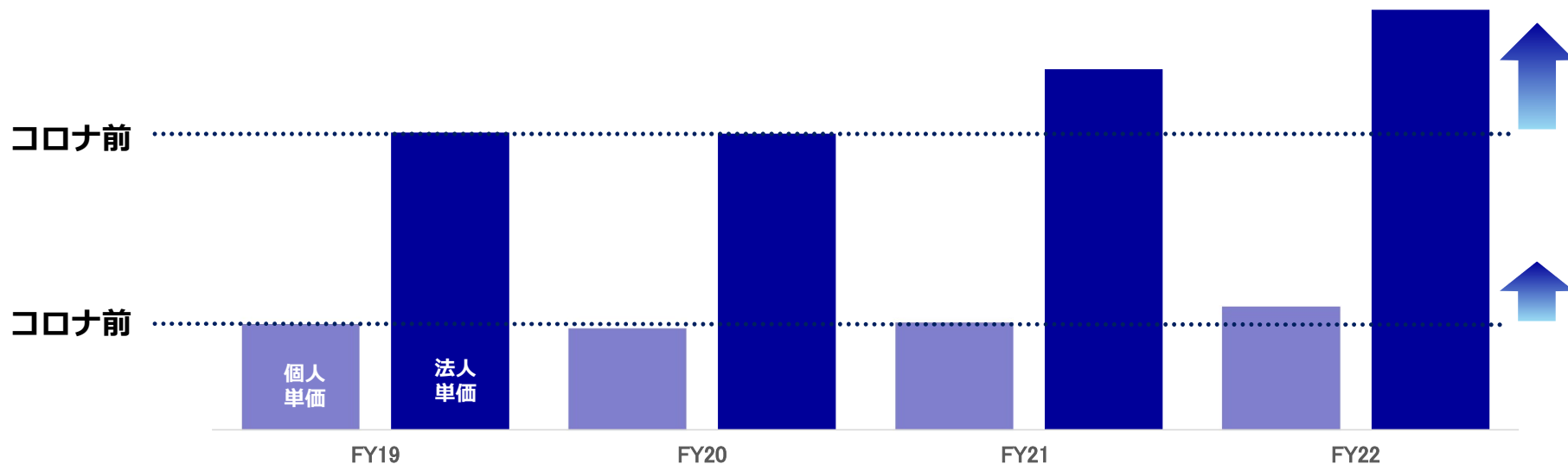
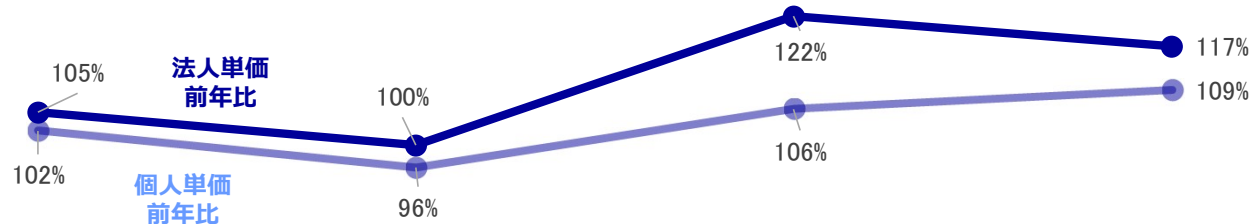


※SME領域のプレミアムカードは法人カードとして集計  
BUSINESS pro AMEX/PLATINUM BUSINESS AMEX 等

## ペイメント事業の再生 - 顧客単価

法人：顧客単価は個人の約3倍。コロナ禍においても顧客単価は拡大傾向  
 個人：コロナ前を超える水準まで回復

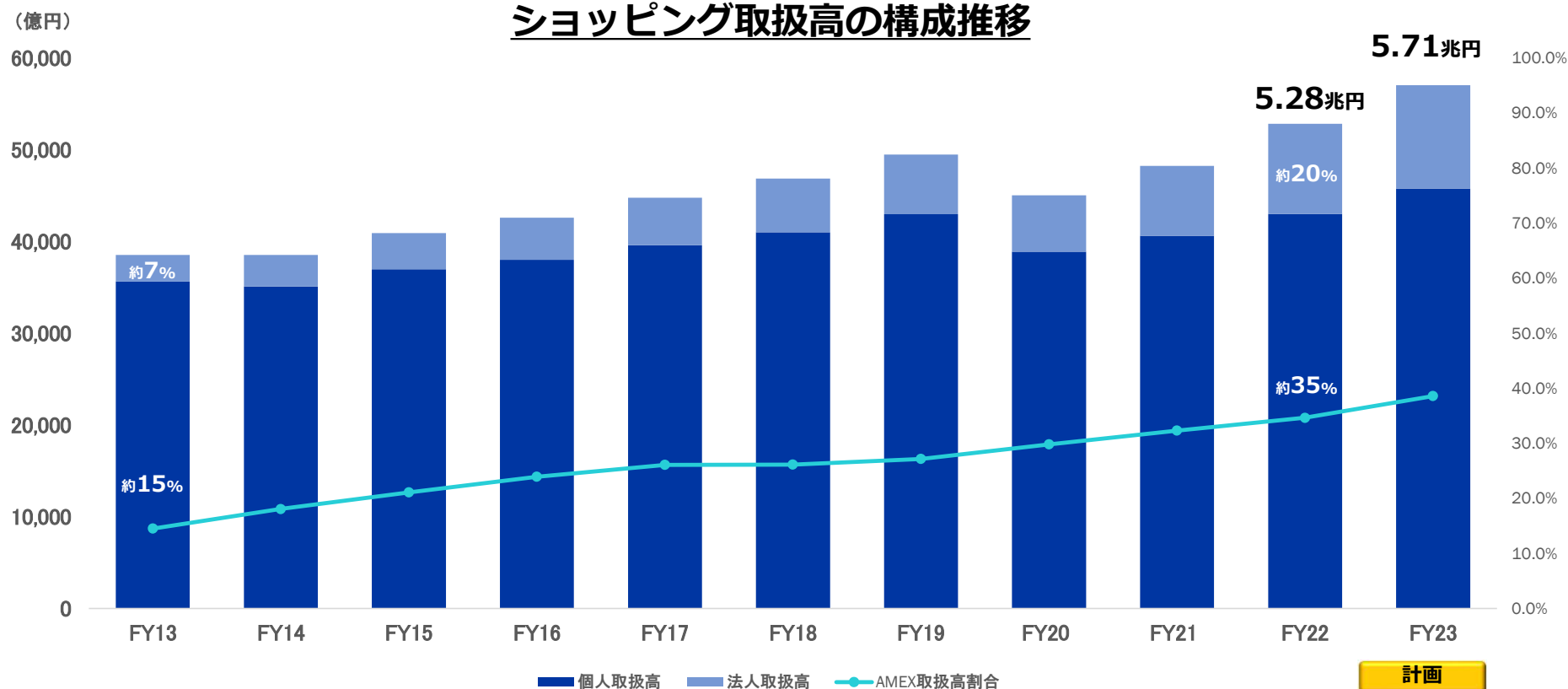
### ショッピング客単価・前年比



## ペイメント事業の再生 - ショッピング取扱高

『AMEXブランドの拡販』、『法人領域の取扱シェア拡大』を継続的に強化することで  
 AMEXシェアは約2倍、法人シェアは約3倍に伸長

### ショッピング取扱高の構成推移

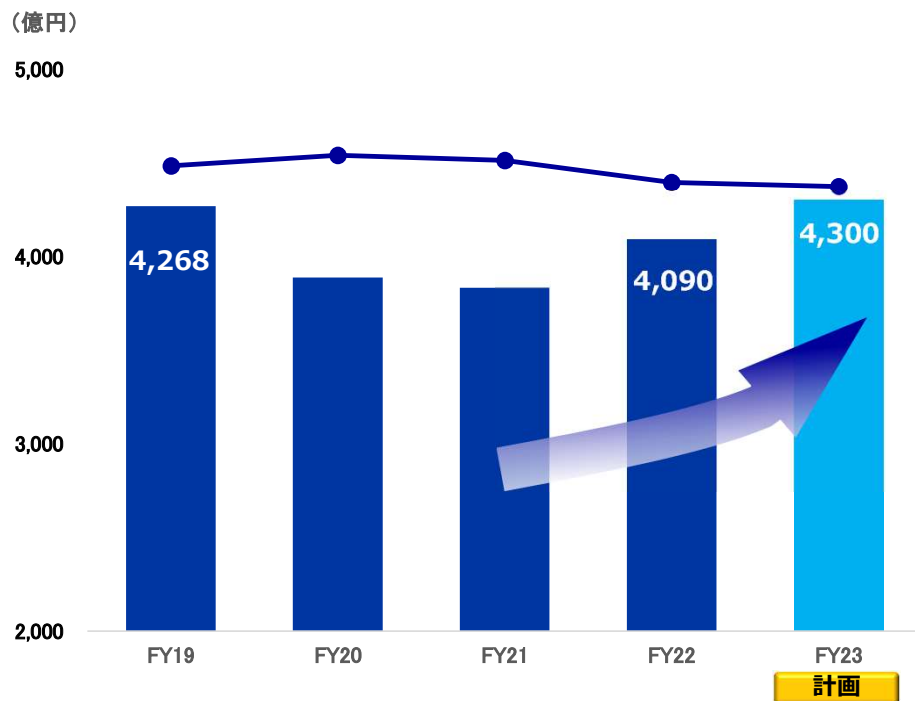




## ペイメント事業の再生 - ショッピングリボ残高・キャッシング残高

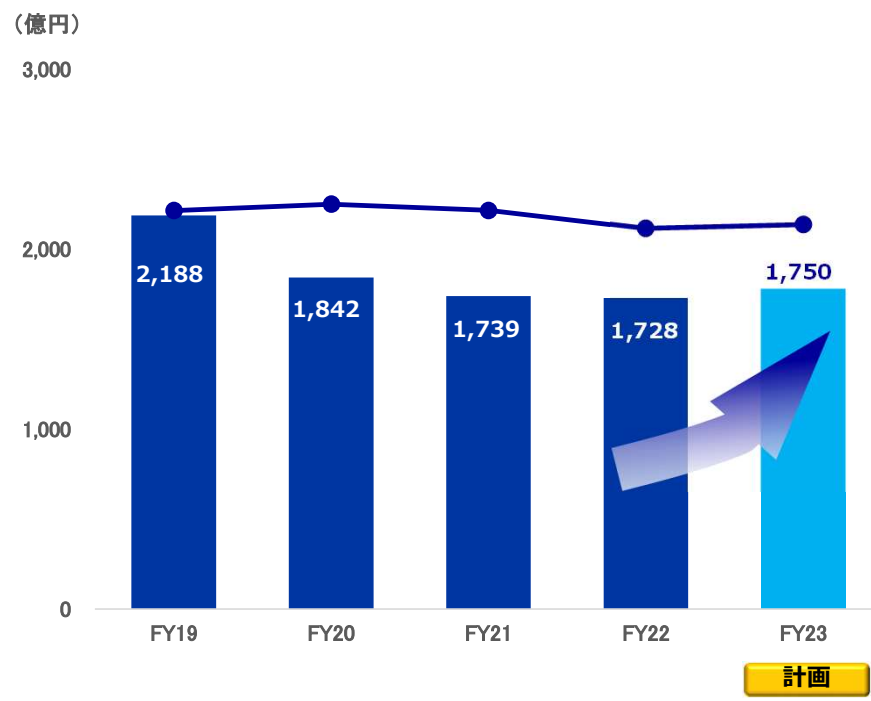
### ショッピングリボ残高 及び 料率

- ・ FY21をボトムとして残高拡大トレンドに転換
- ・ FY23でコロナ前を超える水準を計画
- ・ 利回りは12%程度で推移



### キャッシング残高 及び 料率


- ・ 残高の縮小幅は減少傾向
- ・ FY22をボトムとしてFY23で残高反転を見込む
- ・ 利回りは14%程度で推移



## プロセッシング収益の拡大

既存業務受託に加え、新規受託先の拡大をはかりプロセッシングビジネスの極大化

### FY22 新規受託案件

- 新規プロセッシング受託  
大手 情報・通信会社 オペレーション業務
- 新規BINスポンサー6件獲得  
 **LayerX UPSIDER** 他、SaaS企業等

### 更なる新規受託の拡大

#### 大手カード会社の新規受託



Project X

## 人員効率・収支の最適化

業務量が増えても追加の人員投入無しで対応

業務プロセスの  
デジタル化



重要度と優先度に連動した  
デジタル人材の配置

# ファイナンス×ペイメント融合 - 家賃保証

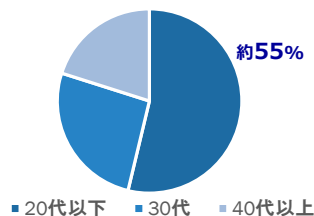
## 『ペイメント事業との融合』、『業務のDX化』で収益拡大

### LTVの高い会員の獲得

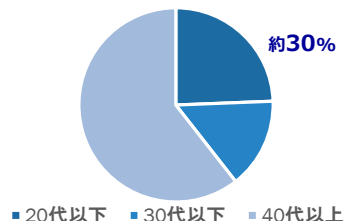
#### 若年層の囲い込み

家賃保証経由での新規カード入会者に占める  
20代以下の割合は、当社全体の約2倍

家賃保証経由の  
新規カード入会者年代別構成

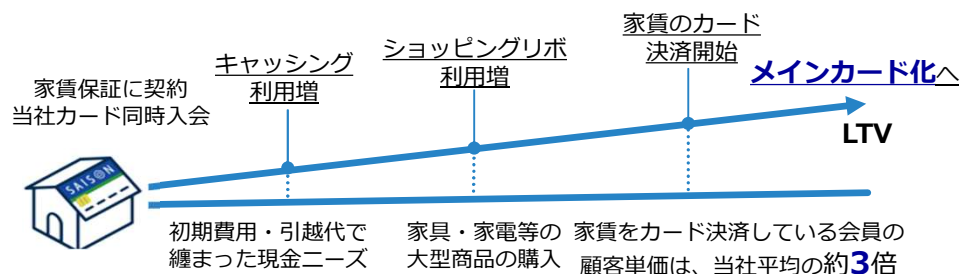


(参考) 当社の新規カード入会者  
における年代別構成



#### メインカード化

家賃のカード決済をキーにメインカード化へ成長



### 家賃保証事業のDX化

家賃保証審査をカード審査に統合や業務のDX化で業務効率を改善

カード審査へ統合

ペーパーレス化

手作業のデジタル化

審査スピードUP

家賃保証  
新規獲得数拡大

業務効率の改善

一人当たりの  
処理量拡大

人件費の低減

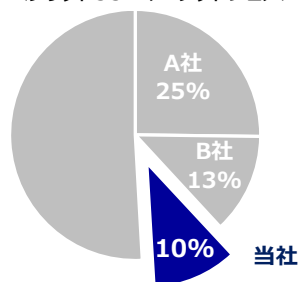
人員数の  
適正化

## ファイナンス事業の健全な成長及び新たな事業領域への進出

### フラット35

長期金利上昇に伴い市場は低迷するも、当社のサービシング債権残高は堅調に推移

<フラット35 マーケットシェア>



※2022年3月期 フラット35実行件数ベース（当社調べ）

主な取り組み

- DX化による業界最速オペレーションの実現
- 代理店部門の増強
- 直営チャネルの改革

### 資産形成ローン

富裕層向け商品の開発・提供で、新しいマーケットへ挑戦

主な取り組み

- 富裕層向け商品のリリース
- 資産効率向上のための債権売却

セゾンの資産形成ローンプレミア

<2023年2月提供開始>

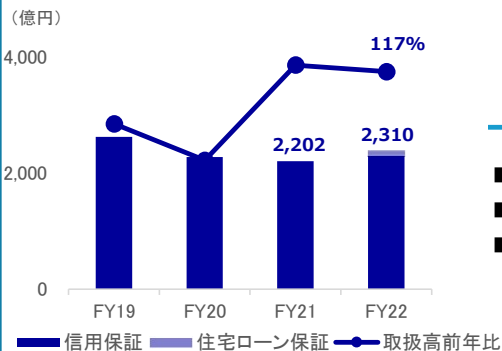
セゾンの不動産フリーローン

<2023年3月提供開始>

FY22実行金額 約800億円  
※累計 約1,100億円

### 信用保証

取扱高の伸長により、保証残高が反転

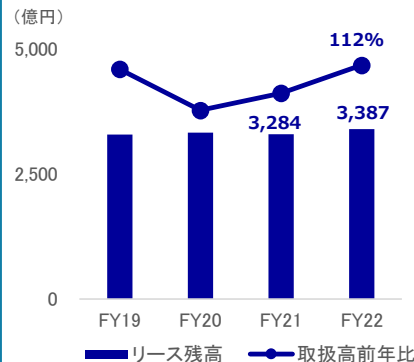


主な取り組み

- 住宅ローン保証の提携先・残高拡大
- 新商品の開発
- DX推進による業務効率化

### リース

取扱高の伸長により、FY22でリース残高伸長

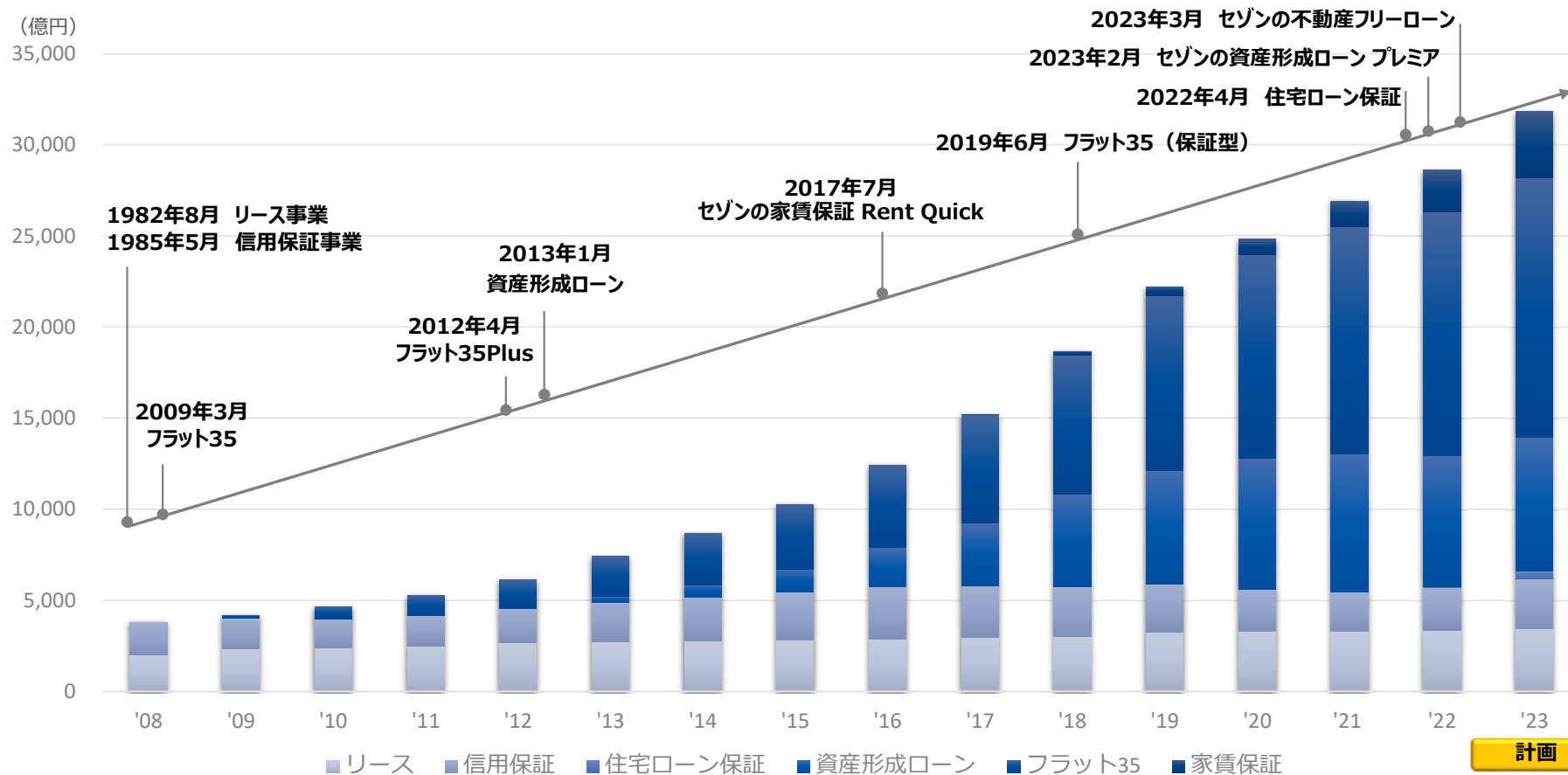


主な取り組み

- 法人営業と連携したペイメント商材の拡販
- 新商材・新スキームによる取扱高の確保
- DX化による業務改善・効率化

# ファイナンス事業の堅調な残高の積み上げ

## 営業資産残高の推移 (オフバランス含む)



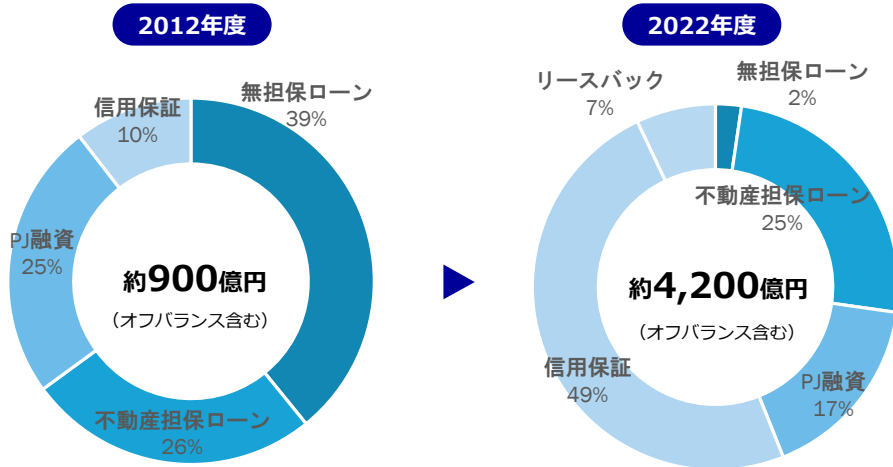
# グループ一体経営の推進



## セゾンファンデックス

無担保ローン（カードローン）から  
不動産金融を中心とした事業ポートフォリオへ

### 資産残高 構成推移



利益貢献 (日本基準)

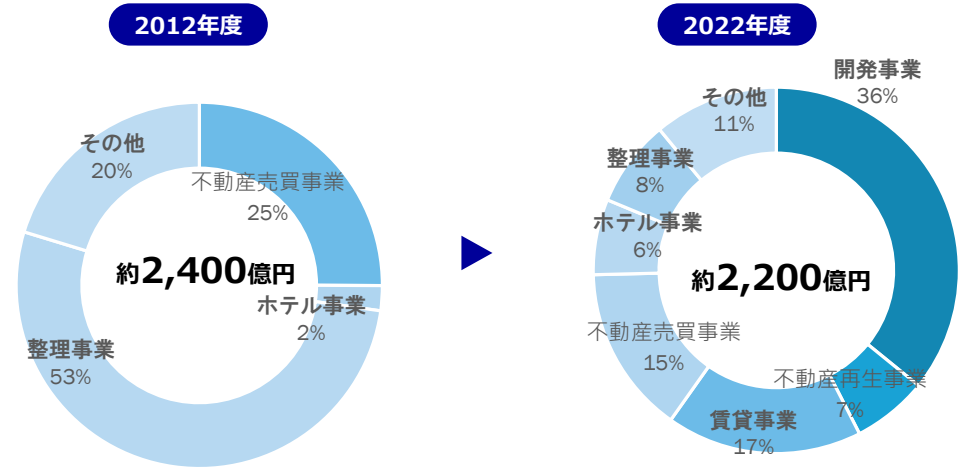
6.6億円



## セゾンリアルティ (旧アトリウム)

注力事業を開発事業・賃貸事業に転換  
整理事業資産は圧縮傾向  
グループとしての一体感をより強めることを目的に、  
社名を変更 (2023年4月)

### 資産構成 推移



利益貢献 (日本基準)

2.5億円

利益貢献 (IFRS基準)

82.8億円

## デジタル人材の創出①

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

## デジタル人材の創出② －経営層による率先垂範－

プログラミングの知識がなくてもシステムを構築できるノーコード・ローコード開発の全社展開を目指す  
推進役として経営層自ら研修を受講（2023年4月）

ノーコード・ローコード開発：IT知識やプログラム知識がなくても、アプリを活用して開発できる技術



代表取締役（兼）社長執行役員COO 水野を筆頭に、役員16名が米Microsoft社が提供する  
ローコード開発ツールを使い、当社商材の変更届申請アプリのサンプル開発に挑戦






## サステナビリティ関連情報



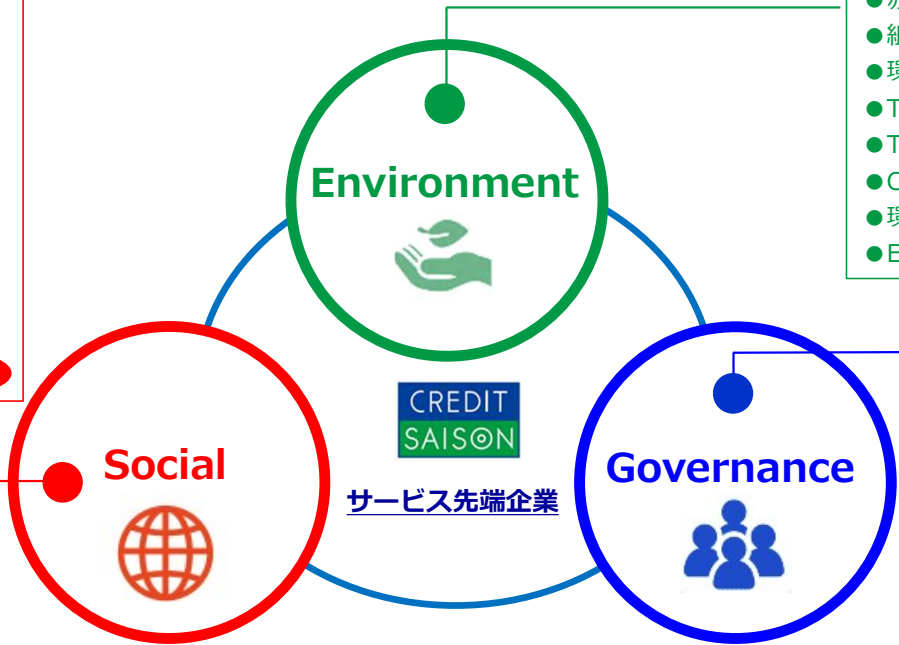
## サステナビリティに関する基本的な考え方

「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。

### SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



- 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
- 昇格制度改定および新卒初任給引き上げ **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
- 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 ⇒B評価
- 環境視点に立った事業展開開始 ⇒受賞 **NEW**
- EARTH HOUR 2023 継続賛同



- 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
- 執行役員の多様性確保



# サステナビリティ推進委員会の活動報告

## サステナビリティ推進委員会体制図



## DE&I宣言2.0 ～みんな地球人だろ～

多様な社員の成長と活躍に向けた環境整備と、全社員の意識改革に向けた取り組みを率先垂範で実行します。

水野克己

## EARTH HOUR 2023 継続賛同

クレジットセゾン (CREDIT SAISON) @kaori\_saison

WWF主催の世界的な環境啓発イベント  
EARTH HOUR 2023

3/25(土)20:30～21:30に  
消灯リレーが開催されます

60分間電気を消灯し、  
地球や環境のことを考えてみませんか？

#アースアワー  
#アースアワー2023  
#旅する60/パンダ

▼ EARTH HOUR詳細  
wwf.or.jp/campaign/earth...



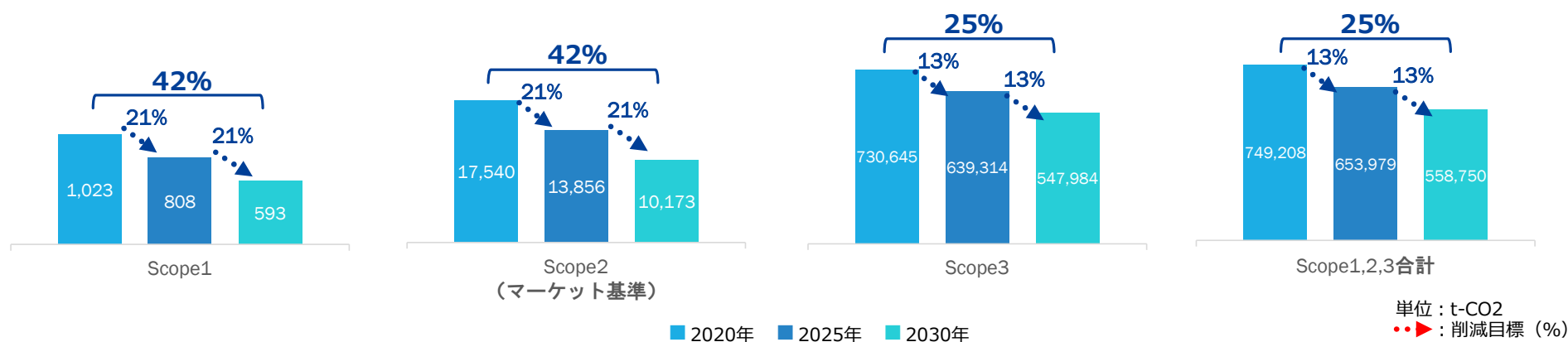
第3のWG設立によりグローバル事業におけるサステナビリティ推進にも着手

## 「TCFD提言が推奨する情報開示項目」への対応

TCFD提言に沿った情報開示の実現（2022年6月）



### Scope1,2,3の推移目標



## CDP 気候変動プログラムへの対応

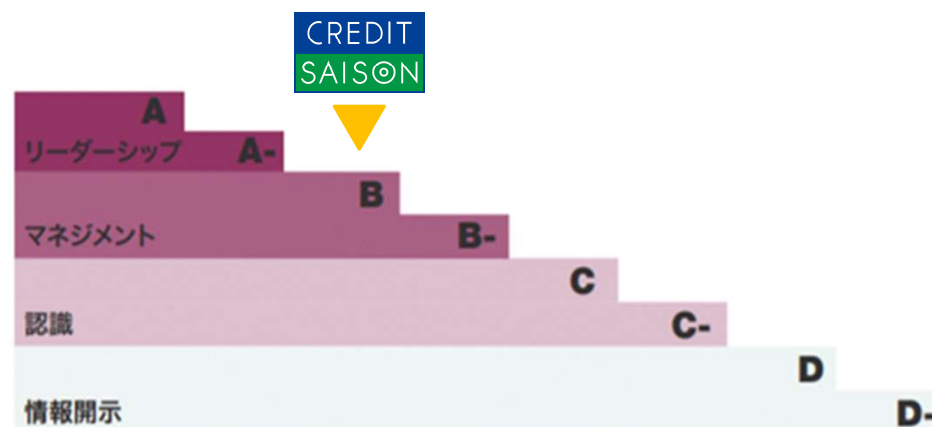


DISCLOSURE INSIGHT ACTION

CDP2022気候変動 質問書への初回答  
(2022年8月)

<2022年12月 スコア公表>

初回答で **B** 評価獲得



F: CDP気候変動質問書の回答評価を行うのに十分な情報を提供していない。\*

## 環境課題への貢献を目指した事業展開

CREDIT  
SAISON

×



国内初



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

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



becoz wallet  
登録はこちらから



<2023年3月 取り組みが評価されW受賞>

NIKKEI脱炭素アワード2022 プロジェクト部門 大賞



Japan Financial Innovation Award 2023 大賞



# ダイバーシティ、エクイティ & インクルージョン

## ■多様な人材が活躍できる人事制度の実現

1980年代から当社が推進してきた女性の積極採用、多様な職種・職位での女性活躍実現やライフイベントによりキャリア形成を諦めることのないよう拡充した各種制度に加え、多様な経験・スキル・価値観を持つ人材が当社で働くことに魅力を感じ、個性を活かして活躍し続けられるよう、継続的に人事制度のアップデートを実施

2017年9月～改定 「全社員共通人事制度」導入

2022年9月 再改定

社員一人ひとりが個性や強みを活かして、多様な人材が活躍し、誰もが失敗を恐れずチャレンジできる企業（クレディセゾン）の実現を目的に、人事制度を一部改定

今回改定  
2023年  
4月～

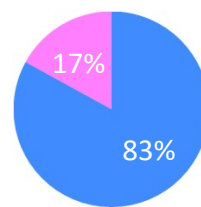
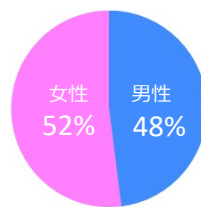
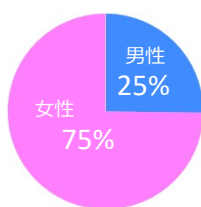
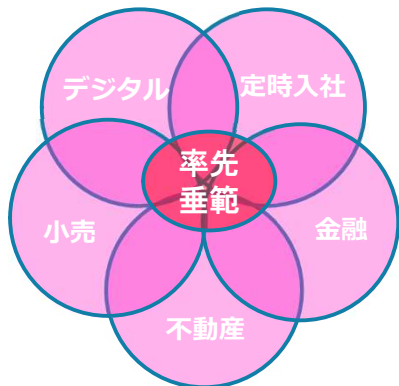
## ■取締役・執行役員・監査役の多様化

<多様な執行役員の特徴>

<女性社員比率>

<女性役職比率>

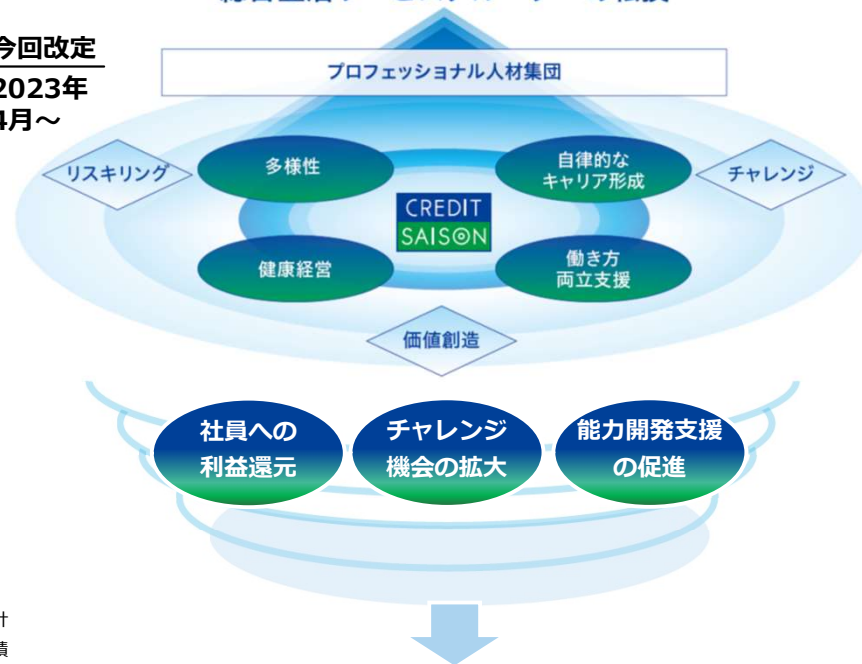
<女性役員比率>



部長・課長・係長の合計      取締役・執行役員・監査役の合計  
※2022年度実績

経営戦略推進のスピードアップ  
生産性向上をグループ一貫して実現する  
事業体制への変革

総合生活サービスグループへの転換



制度拡充により全員活躍の場を広げ  
企業の持続的成長へ

## 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

**< FY22 1人当たりの支給額 約53万円（予定） >**

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335回／受講者数15,400名 ※2019年12月～2022年3月実績

### 「麗澤大学オリジナルクレジットカード」募集開始 ～国内初、大学生がつくる自分達のためのデジタルカード～ (2023年1月)



#### 「麗大生による麗大生のためのデジタルカード」

2022年8月に「教育連携協定」を締結した麗澤大学との取り組み  
麗澤大学の学生が持ちたい、オリジナルのカードを開発  
カード発行までのプロセスにおいて、当社社員のサポートのもと  
マーケティング、販売、広告宣伝など経済学部の学生が主体となって活動・開発

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。

生物多様性・二酸化炭素の固定量向上に向けた森の再生プロジェクト始動

荒廃した森は生態系の破壊を招くだけでなく、  
水の供給への支障や土砂崩れなどの災害発生、  
CO2の固定能力低下など、私たちの生活に大きな影響を及ぼします。  
森を再生することで、二酸化炭素の固定量向上・生物多様性の保全を目指します。

### ■ 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 メジャーパートナー



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

## (参考) 企業・IRサイト/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」にて  
2年連続受賞（2021年度・2022年度）



「Credit Saison Integrated Report 2022」  
(2022年12月 発行)



## (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



ジェンダー平等への取り組み評価から構成される  
GPIF採用 ESG指数



CDP 気候変動質問書 2022  
「B評価」認定



日本経済新聞社 主催企画  
SAISON CARD Digital受賞



NIKKEI 脱炭素アワード 2022  
プロジェクト部門  
SAISON CARD Digital for becoz 大賞受賞



株式会社FINOLAB主催企画  
Japan Financial Innovation Award 2023  
SAISON CARD Digital for becoz 大賞受賞



「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



「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

5年連続  
認定



2023  
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 認定制度



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