



2024年5月15日

各位

会社名株式会社クレディセゾン
代表者名 代表取締役(兼)社長執行役員 COO
水野克己
(コード番号 8253 東証プライム)
問合せ先 執行役員 経営企画部担当(兼)経営企画部長
三坂直樹
(TEL: 03-3988-2110)

2024-2026年度クレディセゾングループ中期経営計画の策定並びに 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関するお知らせ

当社は、2024年5月15日開催の取締役会において、2030年に目指す姿及びその実行計画として「2024-2026年度クレディセゾングループ中期経営計画」を策定いたしました。また、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るため、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について決定いたしましたので、併せてお知らせいたします。

記

1. 前中期経営計画（2022-2024年度）の振り返り

ペイメント事業のショッピング取扱高やファイナンス事業の債権残高が拡大したことに加え、グループ企業の利益成長により、連結事業利益目標を1年前倒しにて達成しました。

また、スルガ銀行との資本業務提携によるバンクとノンバンク双方の強みを融合させる協業の開始やインドを中心とするグローバル事業の中核事業化に向けた着実な成長など、次のステージへ布石を打つことができました。

2. 2030年に目指す姿

GLOBAL NEO FINANCE COMPANY - 金融をコアとしたグローバルな総合生活サービスグループ -

単なるファイナンスカンパニーの領域に留まることなく、“お客さまニーズを起点”としたパートナーシップにより、「セゾン・パートナー経済圏」を構築し、ギブ&テイクが成り立つ関係を築きながら、グローバルにシナジーを発揮するため、以下3つの実現を目指します。

1) 富裕層・SMEマーケットでの存在感を発揮

金融の専門人材と機能充実による個々に最適化された金融サービスの提供により、クロスセル・アップセルを創出するとともに、富裕層・SMEに深く入り込むアプローチを構築。

2) 金融サービスをコアとする総合生活サービスを展開

デジタルとイノベーションによる生産性の向上と顧客戦略を実行する人材ポートフォリオを確立することで、コアビジネスである“金融サービス”を成長させ、当社経済圏の拡大に繋げる。

3) グローバルな金融事業プレーヤーとしての“セゾン”

国内でセゾン・パートナー経済圏の構築を通じた“総合生活サービスグループ”への転換を図るとともに、グローバルで強みを発揮する各国で最適化されたパートナー経済圏の構築を目指す。

3 . 2024-2026 年度 クレディセゾングループ中期経営計画

2030 年に目指す姿の実現、セゾン・パートナー経済圏の構築を確かなものとするため、以下の重点テーマを掲げ、経営数値目標の達成に向けて、事業戦略及び経営基盤の強化を着実に実行します。

1) 中期経営計画の重点テーマ

- ①国内事業の徹底的な筋肉質化
- ②各事業を加速させる銀行機能の活用と金融機能の増強
- ③インドを起点としたユニークなグローバル展開の進化と国内・海外双方向の融合
- ④事業戦略と連動した社員の成長と経営基盤の強化

2) 経営数値目標

	2023 年度実績	2026 年度目標
連結事業利益	719 億円	1,000 億円
連結 ROE	11.2%	9.5%以上
配当性向	23.2%	30%以上
自己株式取得	-	2024-2026 年度 700 億円を目途
政策保有株式の縮減	-	2024-2026 年度 保有残高の 70%相当

3) 事業戦略・成長戦略

- ①グローバル事業
 - インド事業の拡大とブラジル・メキシコ事業などの収益化を通じた事業利益の拡大
 - オーガニックグロースに加えて、M&A による事業拡大も視野
 - 事業の急成長を支える国際統括本部 (IHQ) の強化。ガバナンスやリスク管理の体制を拡充
- ②ペイメント事業
 - AMEX 戦略や新 GOLD 戦略による優良会員獲得と富裕層・SME へのセールス強化
 - サービスコスト増加に合わせりボ料率や年会費の引き上げ、有料オプションなどによる採算改善
 - デジタルや業務見直しによる省人化や人員体制の変革により、生産性の向上と構造改革を推進
- ③ファイナンス事業
 - 富裕層や事業主のニーズを捉えた不動産ファイナンス領域での商品開発と拡販に注力
 - 信用保証ビジネスにおける有担保領域の残高積み上げにより、ノンアセット収益を拡大
 - スルガ銀行との連携深化による投融資サービスの拡充と収益機会の多角化を図る

4) 財務戦略・資本政策

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応として、政策保有株式の縮減や株主還元の強化を図るとともに、R&I 格付け A+以上の維持を前提として、以下3点の施策を通じ、自己資本額の適正化に取り組みます。

①政策保有株式の縮減

中期経営計画の期間中に、2024 年3月末の保有残高 641 億円(貸借対照表計上額。なお、当該保有株式の取得原価は 272 億円。)のうち 70%相当を縮減する予定。縮減により、当社単体で特別損益(貸借対照表計上額と取得原価の差額)が計上される可能性があります(なお、当社連結上は、純損益又はその他の包括利益を通じて公正価値で計測しており、純損益を通じて公正価値で測定している当該保有株式を縮減した場合、当期損益に影響が生じる可能性があります。)

②配当性向

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%以上とする。

③自己株式取得

自己資本額の適正化に向けて、現時点で中期経営計画の期間中に700億円を目途として自己株式取得を予定。このうち、500億円分については、2024年5月16日から2025年5月15日に実施する予定。

5)グループ経営基盤の強化

①人材戦略

金融・決済専門人材、不動産専門人材、デジタル人材、グローバル人材からなる人材ポートフォリオを構築し、グループカルチャーと人材力の向上を促進するため、以下3つに取り組みます。

- 金融・不動産の専門性を高めるトレーニング
 - ・社内研修プログラムを充実させ、社員の資格取得をサポート
 - ・研修カリキュラムへの実務経験の取り込み、スキル向上を図る
 - ・資格取得者向けキャリアパス等の検討
- プロフェッショナル人材の獲得・育成・リテンション
 - ・グループ内でのキャリア機会について開示し、成長の方向性を示す
 - ・明確な評価とフィードバックを提供し、モチベーションを維持
 - ・競争力ある報酬体系の構築し、経済的なインセンティブを提供
- 社員エンゲージメントの向上
 - ・定期的な経営ビジョンと目標の共有を通じ、全社方針への理解を促す
 - ・オープンなコミュニケーションプラットフォームの活用し、相互理解を促進
 - ・柔軟な働き方や福利厚生制度を整備し、ワークライフバランスをサポート

②CSDX VISION - 「お客様の体験を創出する」「社員の体験を転換する」 -

デジタル技術を活用することで、ビジネスを変革・転換し、デジタル時代を先導する企業を目指すため、以下のCSDX5つの基本戦略に取り組みます。

- デジタル人材育成
 - ・145名規模まで拡大したエンジニア、デザイナーなどの内製開発チームの継続的な拡大
 - ・ノーコード・ローコードツールの研修プログラムを構築し、市民開発者の育成を推進
 - ・デジタル人材のキャリア形成を支援する人事制度の継続的な提供
- デジタル開発プロセス
 - ・業務プロセスの革新に向けた生成AIの活用やバックオフィス業務の更なるデジタル化の推進
 - ・事業部門と内製開発チームが一体となって課題解決を実現する伴走型内製開発の推進
 - ・ウォーターフォール、アジャイル双方の強みを生かすバイモーダルIT戦略の継続推進
- デジタル基盤
 - ・内製開発した新IT基盤に各種システムを集約し、伸縮性や拡張性の向上を実現
 - ・端末、ネットワーク、データセンターなどのインフラ領域における内製開発の推進
 - ・クラウドファーストでの新規開発や主要システムのクラウド移行の継続推進

- 事業創出
 - ・スマートフォンアプリへの新たなサービスや新機能実装の加速
 - ・内製開発したソフトウェアモジュールを利活用して新規事業を創出
 - ・生成 AI など新たな技術を活用したお客様体験の創出

- 事業協創
 - ・テックスタートアップへの出資・提携による業務提携や技術提供などの継続
 - ・当社蓄積データを活用したグループや提携企業への販促機会の創出
 - ・IT 領域のエキスパートによるグループ企業への支援を継続・拡大

なお、中期経営計画の詳細は、別途 IR 資料にて公表しております。

https://corporate.saisoncard.co.jp/wr_html/ir/data/jp/avmqks000000cgrx-att/avmqks000000cgtp.pdf

以 上