

2003年11月
株式会社クレディセゾン

りそなグループ傘下カード会社の提携に関する優先交渉権獲得

この度、株式会社クレディセゾン(代表取締役社長：林野 宏)は、株式会社りそなホールディングス(代表取締役社長：川田憲治)より、グループ傘下カード会社のカード事業における更なる事業強化を目的とした優先交渉権を獲得し、戦略的な資本・業務提携の実現をすべく交渉を行っていくことで合意しましたのでお知らせいたします。

優先交渉権の獲得について

クレディセゾンでは、常にお客様の視点で考え、お客様のニーズに応えていく「サービス先端企業」であり続けたいと考えています。そのために、資本の枠組みにとらわれることなく、各業界で特色のある企業との提携を積極的にすすめております。そのような中で、今回ファイナンシャルアドバイザー(ドレスナー・クラインオート・ワッサースタイン証券会社)からりそな系カード会社との提携の打診を受け、パートナー候補の1社として加えていただいております。

りそなグループには、クレジットカード事業において今後の更なる事業強化を図っていくにあたり、当社の強みとしている生活密着型カードのノウハウが役立つものと評価して頂き、11月14日当社が優先交渉権を獲得、このたび資本・業務提携に向けての基本合意書を締結するに至りました。

提携のメリット・目的

当社では提携戦略を積極的に進めており、既に約80社の企業と提携をしております。りそな系カード会社との提携は、百貨店、スーパー、専門店、アウトレット、コンビニ、GSなどに次ぐ新たな会員獲得・活性チャネルとして活かしていけるものと考えています。

当社の顧客層は20~30代の女性を中心であり、会社員等男性を中心的顧客としているりそな系カード会社との提携はマーケティング上有意義であると考えています。

りそな系カード会社のプロセッシング業務を受託することができれば、フィービジネスの拡大につながるものと考えています。

今後、来年早々(1月末)の最終合意に向け、両社で具体的な提携内容(商品・サービスの共同開発等)について協議を進めてまいります。銀行系カードと流通系カードのノウハウ融合することにより、より幅広いお客様に支持されるカードを作りあげていくことができるものと考えております。

この件に関するお問い合わせ先
株式会社クレディセゾン 広報室 坂本・佐藤 TEL(03)3982-0700