

平成 16 年 1 月 15 日

報道関係者各位

出光クレジット株式会社
出光興産株式会社
株式会社クレディセゾン

出光興産とクレディセゾンの合併会社、新生「出光クレジット」が誕生

カード事業部門の提携概要、新カードのサービス概要固まる

出光興産株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 天坊昭彦)と株式会社クレディセゾン(本社:東京都豊島区、代表取締役社長 林野宏)は平成 15 年 7 月 25 日に合意したカード事業部門における包括提携に基づき、出光グループのカード事業部門を担う出光クレジット株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長 上野悟)を平成 15 年 10 月 1 日合併会社化(出資比率:出光興産=50%、クレディセゾン=50%)いたしました。このたび平成 16 年 4 月以降の新生「出光クレジット」の体制についてその具体的内容が、下記の通り決定しましたのでお知らせいたします。

新生「出光クレジット」は、出光興産、クレディセゾンの協力体制の下、営業基盤の更なる強化を図ると共に、石油系クレジットカードの中で差別化された新カード「出光カード mydoplus(まいどぷらす)」を重要なマーケティングツールとして強かに獲得推進していくことで、出光グループの経営基盤強化に貢献してまいります。

記

1. 新生「出光クレジット」の体制

- ・ 出光クレジットは、合併会社化に伴い、クレディセゾンから代表取締役副社長に宮内秀機(前クレディセゾン常務取締役)を招へいた他、17 名の社員を受け入れ、カード企画運営や会員獲得等ノウハウの提供を受けていきます。
- ・ 平成 16 年 2 月からは、全国 10 カ所の出光興産統轄支店内に出光クレジットのエリア担当を配置し、出光興産の販売担当・カード担当と連携して、販売店のカード募集に関わる業務を支援していく営業体制を敷いていきます。
- ・ 平成 16 年 4 月より順次、出光クレジットの 117 万人の既存会員および新規会員の、受付・審査・発行・送付・精算・顧客サービスなど、クレジットカードに関するオペレーション業務をすべてクレディセゾンにアウトソーシングします。これにより、出光クレジットはカード発行期間の短縮や、コールセンター営業時間の拡充等、顧客に対するサービスの向上を図ると同時に、年間で約 10 億円程度のコスト削減効果を見込んでおります。

2. 石油業界初のコンテンツを備えた新カードの発行（詳細は P3 資料 1 参照）

- ・ 新カード「出光カード mydoplus(まいどぷらす)」は、石油系カードでは初となるカード本体および ETC カード両方の年会費永久無料を実現します。また、ガソリン等給油時の一定単価値引きと、カード利用に応じたポイントによる景品交換のサービスを併用して受けられる上、《セゾン》カードとして世界各国で利用できるなど、まさにドライバーのためのインターナショナルカードとなっております。(平成 16 年 4 月より発行予定)
- ・ カードの機能としては、新たにリボ払い・ボーナス 2 回払いが追加される他、Web での利用明細照会や支払方法の変更を可能とするなど、利便性を強化してまいります。顧客対応窓口となるコールセンターについても年中無休(1/1 休み)とし、お客様の様々なライフシーンをサポートする体制としていきます。出光グループでは、この「出光カード mydoplus(まいどぷらす)」をグループの中核カードと位置づけ、販売店や SS と連携を図りながら会員獲得数の増加を目指します。
- ・ また、《セゾン》カードの特典として、西友の特定日割引、レストランやアミューズメント施設等、全国 9,500 ヶ所以上の施設で割引やプレゼント等の優待が受けられます。世界 10 万台以上の CD 機や ATM で現地通貨キャッシングサービスもご利用頂けます。その他のサービス開放につきましては、順次検討してまいります。

以上のようなことを実施することにより、

出光グループは、優れた会員開拓力や顧客サービス開発力を保有するクレディセゾンのノウハウの提供を受けることで、会員獲得数を増加させると共に、与信強化や業務面での効率化等、出光クレジットの経営基盤強化を図っていきます。

一方、クレディセゾンは、クレジットカード事業に関するノウハウの提供、出光興産の拠点(SS)への送客を通じて、出光興産グループの顧客戦略に貢献していくほか、クレディセゾングループータルでの会員の拡大、顧客の活性化に努めてまいります。

以上

【お問い合わせ先】

出光クレジット(株)営業部(矢野・木谷)	電話 03 - 3663 - 0695
出光興産(株)総務部広報課(大平・西羅)	電話 03 - 3213 - 3115
(株)クレディセゾン広報室(坂本・佐藤)	電話 03 - 3982 - 0700

資料 1: カード概要

- カード名称 出光カード mydoplus(まいどぷらす)
- 発行ブランド VISA, MasterCard, JCB
- 年会費 永久無料
- 特典 燃料油値引きサービス
景品交換ポイントサービス
《セゾン》カード機能・サービス
- 発行会社 出光クレジット株式会社
- カードデザイン(デザインは2種類の中から選択可)



■機能・サービス概要

ポイント①: 年会費永久無料(ETCカードも永久無料)

ポイント②: 「キャッシュバック」と「景品交換」のどちらの特典も利用可能

特典	燃料油値引きサービス	<p>【値引き方法】 当月の給油数量に対して一定単価を値引き</p> <p>【対象油種及び値引単価】 ガソリン → ▲2円/L (月間300Lまで) 軽油 → ▲2円/L (月間300Lまで) 灯油 → ▲1円/L (月間300Lまで)</p>
	景品交換ポイントサービス	<p>【ポイント付与方法】 カード利用金額(SS+加盟店)に応じてポイント付与 1,000円 → 5P</p> <p>【景品アイテム】 約100アイテムから選択可能</p> <p>※ポイント有効期間3年</p>

ポイント③: 毎月一定額を返済できる「リボ払い」が追加

支払い方法: 1回、2回、分割、リボ、ボーナス1回、ボーナス2回

ポイント④: 《セゾン》マーク特典付与

西友での特定日割引、レストランなど全国9,500ヶ所以上の施設での割引・優待等

資料 2: 会社概要

出光興産株式会社

資本金	: 388億円
事業内容	: 石油製品の精製・販売、資源調達、アグリバイオ、電子材料ほか
売上高	: 2兆413億円(平成 14 年度実績)

出光興産は、国内第2位の石油精製・販売会社で、石油開発、石油化学をはじめとするグループ企業の中核となる会社です。特に強みのリテール販売や製造・供給面の競争力強化に取り組んでおり、今中期では、ポスト石油時代を展望し、分散型電源事業、ガス体エネルギー事業、潤滑油における技術立脚型事業、微生物農業資材や有機EL等電子材料の新規事業を着実に育て上げ、事業基盤の更なる強化につなげていきたいと考えております。

■ 株式会社クレディセゾン(東証一部上場: 8253)

資本金	: 633億円
事業内容	: クレジットカード・金融・小売ほか
取扱高	: 2兆9, 698億円(平成 14 年度実績)

クレディセゾンは、サービス先端企業として、新しい時代のカードビジネス思想を確立し、クレジットビジネスNo.1 企業になることを目指しています。現在、VISA/MasterCard/JCB/AMERICAN EXPRESS という 4 つのインターナショナルブランドと提携した国際カード、《セゾン》カードを発行し、2003 年 9 月末においてカード会員数 1,542 万人とクレジットカード会社でトップレベルの地位を獲得しています。現在クレジットカード利用による収益が 8 割以上を占めておりますが、今後は新たな収益源として業務委託などのフィービジネスを強化していきたいと考えております。

■ 出光クレジット株式会社

資本金	: 4億5千万円
事業内容	: クレジットカード・金融・小売ほか
取扱高	: 3, 090億円(平成 14 年度実績)
カード会員数	: 117万会員(平成 15 年 3 月末)
株主構成	: 出光興産(株)50%、(株)クレディセゾン 50%

出光クレジットは、1986 年、出光興産のクレジット部門が分離独立して発足、石油系カード会社として唯一クレジットカード事業を展開、全国の出光SSやLPガスショップを背景にカード発行枚数は、117万会員を超え、またオイルカードとして一般的なクレジットカードの約2倍の高利用率(65%)を誇っています。これまでもキャッシュバックシステムを先行するなど、ユーザーへのサービスの提供を行ってまいりましたが、今回の提携を機に更なる利便性の向上を図ってまいります。