

クレディセゾン初の東南アジアスタートアップ企業への直接投資 — クレディセゾンと Matchmove Pay 社 が資本・業務提携 —

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、以下：当社）は、急速な成長が期待される東南アジアの EC における決済領域において、バーチャルブランドプリペイドカード事業を展開する Matchmove Pay Pte Ltd.（本社：シンガポール、CEO シャイレシュ・ナイク、以下：Matchmove）と資本業務提携いたしました。

当社は、海外事業の強化を経営戦略に掲げ、中国、ベトナム、インドネシア、シンガポールに拠点を設け、日本国内で培ってきたカードビジネスをはじめ個品割賦やローンビジネスなどリテールファイナンス事業におけるノウハウを活用し、成長著しい東南アジアのマーケットへの事業参入に向けた取り組みを進めております。これまで情報収集やネットワークの構築を目的として東南アジアベンチャーファンドへの投資を実行してまいりましたが、今回は当社で初となる東南アジアのスタートアップ企業 Matchmove へ直接投資を行い、取締役の派遣により成長促進と事業シナジーを追究してまいります。

今回の提携の目的

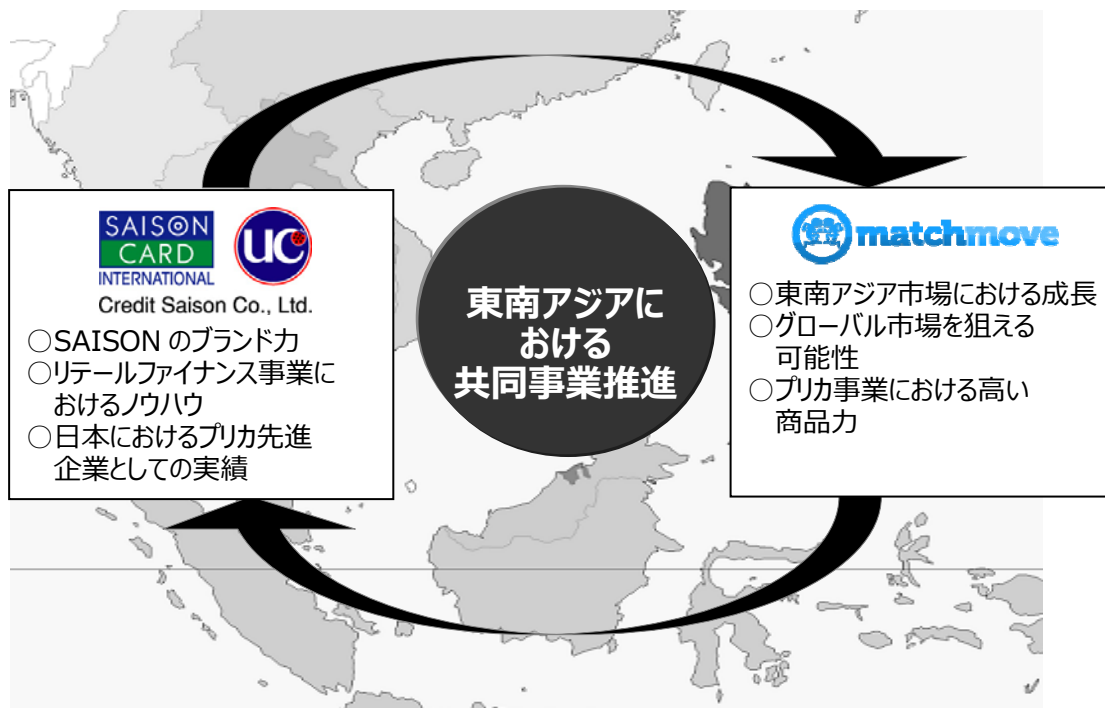
- （1） 東南アジアにおけるバーチャルプリペイドカード事業の展開
- （2） 東南アジアにおける決済マーケットへの事業参入および顧客獲得機会の拡大
- （3） Matchmove への取締役等の人材派遣を通じた経営への参画

Matchmove は、アメリカン・エクスプレスとのライセンス契約によるバーチャルプリペイドカードの発行とともに、東南アジアを中心とした地域における銀行、携帯キャリア、リテールや EC 事業者等と提携し、バーチャルブランドプリペイドカードのソフトウェアライセンスサービス(SaaS)の提供事業を開始しております。

東南アジアを中心とした新興国においては、経済成長に伴って増加する若年中間所得層や低価格スマートフォンの急速な普及を背景に、ECマーケットの急拡大が期待されています。一方、銀行口座やクレジットカードの普及率の低さから、現金中心の限られた支払い手段しか持たないユーザーが大勢を占めているのが現状です。この顧客層を対象に、安心・安全・簡単な決済手段を提供していこうとするのがバーチャルプリペイドカードです。

今回の戦略的なパートナーシップにより、成長が期待される東南アジアマーケットにおいて、両社の相互サポート体制を構築し、各々の持つ強みを生かすことで、事業シナジーを生み出してまいります。当社は Matchmove との提携を通じて、当社の東南アジア各国での事業参入を加速するとともに、国内外におけるプリペイドカード先進企業としての事業強化を目指してまいります。

【クレディセゾンと Matchmove Pay の提携イメージ】



【Matchmove Pay について】

- (1)社 名 Matchmove Pay Pte Ltd
- (2)本 社 シンガポール
(支社) インドネシア、ベトナム、タイ、マレーシア、インド、中国
- (3)設 立 2009年2月
- (4)事業内容 バーチャルプリペイドカード事業
- (5)受賞暦 2014年6月 Cyber Agent 主催 「Rising Expo 2014 in Jakarta」
最優秀スタートアップ企業に選出
⇒ E コマース企業が多く参加する中、東南アジアで最も成長が期待できる企業と評価
2014年10月 米国ボストンで開催「SWIFT Innotribe Challenge Grand Finale」
トップイノベーター賞を受賞
⇒ 280社の応募の中から、ヨーロッパ地区予選を勝ち抜き、最終選考6社の中から選出。ユニークなビジネスモデルとテクノロジーが金融業界の経営幹部、投資家やITエキスパートから評価