

2026 年 5 月 18 日 記者会見

発表内容：くらしを起点とした個人向けサービス 「りそなプラス」 の提供開始について

日 時：2026 年 5 月 18 日（月）14 時 00 分～15 時 00 分

場 所：JP タワー ホール&カンファレンス カンファレンスルーム A2・A3

発 表 者：りそなホールディングス 取締役 兼 代表執行役社長 兼 グループ CEO 南 昌宏

第一ライフグループ 代表取締役社長 グループ CEO 菊田 徹也

ジェーシービー 代表取締役会長 兼 執行役員社長 二重 孝好

【説明内容】

1. りそなホールディングス 説明内容(取締役 兼 代表執行役社長 兼 グループ CEO 南 昌宏)

皆さん、こんにちは。本日はご多用のところ、お集まりいただき、誠にありがとうございます。りそなホールディングスの南です。よろしくお願いします。

りそなグループは本日、「金融とくらしの融合」をキーワードとする個人向け新サービスの開始に向けて、株式会社第一ライフグループさま、ならびに株式会社ジェーシービーさまとそれぞれ協業に関する基本合意書を締結しました。日本を代表する両社のお力をお借りし、当社が目指す金融とくらしが融合する新たな世界の実現に向けた第一歩を踏み出します。本日、菊田さま、二重さまにもご同席いただいていますことに、心より感謝申し上げます。

それでは、新サービスの概要についてご説明します。足許のお客さまを取り巻く環境は、大きな転換点を迎えています。社会構造の変化、価値観やニーズの多様化、テクノロジーの飛躍的な進展により、お客さまの金融行動のみならず、「くらしのあり方」そのものが変化しています。こうした中、従来の延長線上の発想だけでは、お客さまから選ばれ続けることは難しい時代となっています。

当社はパーパスである「金融+で、未来をプラスに。」の実現に向け、改めて原点に立ち返り、「いかにしてお客さまの未来を豊かにできるか」という一点に判断基準を置き、新サービスの検討を重ねました。その結果としてお示しするのが、本日ご説明するサービスコンセプトです。銀行の枠を超え、お客さまの「豊かさ」と「楽しさ」を中心に据え、その提供価値を磨き続けます。

新サービス名称は「りそなプラス」です。「りそなプラス」は、金融とくらしの融合の先にある価値を体現するものです。これまで十分につながっていなかった多様なサービスや価値を、本サービスを通じて連携させます。具体的には、三社が有する顧客基盤・事業基盤の融合、各分野の知見・ノウハウの結集、優れた UI/UX の実現、さらに多様なアセット・コンテンツを提供するエコシステムの構築を進めます。日常に役立つ機能や実感しやすいメリットを、簡単かつ分かりやすく、金融を意識することなくご利用いただける形で提供し、お客さまのくらしをより豊かにする顧客体験の実現を目指します。同時に本サービスは、当社グループにおける個人向けの新たなインフラであり、中期経営計画に掲げる「新たなカタチ」の具体化でもあります。

「りそなプラス」の主な特徴として、第一ライフグループさまのベネフィット・ワンが有する多彩な優待サービスやコンテンツをりそなグループアプリを通じて提供します。複雑な手続きは不要で、口座開設を起点に各種サービスをご利用いただけます。初期段階から、当社が磨いてきた UI/UX を活用し、最短ワンタップで生活に直結する価値をご利用いただける等の設計とします。今後は AI 等の活用により、新たな発見や体験につながるサービスを順次拡充していきます。

提供可能なコンテンツは国内外で最大 140 万件超の優待サービスであり、国内最大級の規模を有します。この膨大なコンテンツを、「探さない・迷わない・悩まない」UI/UX のもとでストレスなくご利用いただける点が重要なポイントです。飲食、ショッピング、エンターテインメント、スポーツ、旅行など、幅広い分野において価値を提供していきます。今後は、自宅で楽しめる動画コンテンツなどをはじめ、人生をより豊かにする付加価値の高いサービスや、取引状況に応じた特典の拡充も順次進めていきます。

次に、ポイントサービスについてです。本サービスの提供開始にあわせ、当社の「りそなクラブポイント」などのポイントサービスは、ジェーシービーさまが取り扱いしている「J-POINT」への統合を目指します。ジェーシービーさまの顧客基盤や機能・アセットとの連携は、「りそなプラス」を支える重要な基盤となります。銀行取引に応じたポイント付与に加え、JCB カードをお持ちでないお客さまにも同ブランドでの新しいポイントの提供を目指します。また、従来の他社ポイントとの交換に加え、より貯まりやすく、1ポイント1円として日常の決済に利用できる仕組みの構築を進めます。

今回の連携により、顧客基盤および加盟店ネットワークは高水準に達します。今回の取り組みで重要なことは、エコシステムを通じた提供価値の高度化、トランザクションの拡大、優れたUI/UX、そしてシナジーの広がりです。これらのポテンシャルを最大化すべく、本年9月を目途に第一弾のサービス開始を目指します。

当社は、「金融とくらしを一体の体験として提供する」ことを目標に取り組みます。まずは早期に利用者2,000万人、ジェーシービーカード500万会員を目指します。金融・決済・くらしに関するデータを活用し、新たな価値提供と行動変容を生み出す好循環を構築します。従来から重視してきたお客さまの声と各種データに真摯に向き合い、最先端技術を活用しながら、継続的な進化を目指します。

当社の金融デジタルプラットフォームは、5月1日にJR西日本グループさまとの連携により新たな局面を迎えました。今回の「りそなプラス」を通じ、その進化はさらに次のステージへ進みます。今後は、志を同じくする地域金融機関との連携も加速します。地域金融機関の皆さまとともに、その先のお客さまへ新たな体験価値を提供し、地域の魅力発見と活性化につなげ、日本全体へと広げていく「Winの連鎖」の実現を目指します。本プラットフォームを通じ、ワクワクする未来に向けて価値創造を続けていきます。

2. 第一ライフグループ 説明内容(代表取締役社長 グループCEO 菊田 徹也)

第一ライフグループの菊田です。今回、りそなグループさま、ジェーシービーさまとの3社の新たな協業を開始できることを大変うれしく思っています。今回発表した「りそなプラス」は、未来につながる金融プラットフォームになると考えています。私からは、本協業に取り組む背景・意義をご説明します。

当社グループは1902年の創業以来、社会課題や人々の価値観の変化に向き合いながら、変革を重ねてきました。近年では、人生100年時代の到来や生き方・働き方の多様化、地政学的な緊張感の高まり、デジタル技術の急速な進展など、環境変化は一段と早く、かつ大きくなっています。こうした環境下において、当社グループは2年前に存在意義を見つめ直し、「共に歩み、未来をひらく 多様な幸せと希望に満ちた世界へ」というパーパスを策定しました。このパーパスと連動する形で、2026年4月にはグループブランドを刷新し、グループ名称を「第一生命グループ」から「Daiichi Life グループ」へと変更しました。「Life」には「人生」や日常の「生活」といった広い意味を込めており、多様なLifeの可能性をひらく企業グループを目指しています。また、このパーパスの実現とブランドの体現に向け、祖業である生命保険業の枠を超えた価値提供を行う「保険サービス業」への変革を進めています。その中でも、非保険領域は重点分野と位置付けています。

国内外140万件以上の優待コンテンツを有し、日常生活において高頻度かつ多面的な接点を創出するベネフィット・ワンのプラットフォームは、当社グループが「生き方を広げる存在」へ進化するうえでの中核基盤であります。日常の買い物や外食、レジャー、旅行など幅広い領域をカバーする同社の優待サービスは、生活者視点に立った独自の強みを有しており、その価値は「りそなプラス」の魅力向上にも大きく寄与するものと考えています。

当社グループの方向性と、りそなグループさまのパーパス「金融+で、未来をプラスに。」、そしてJCBさまのブランドメッセージ「世界にひとつ。あなたにひとつ。」はいずれも、生活を起点としてお客さま一人ひとりの選択枝や体験価値を広げていく点で共通しています。このため、三社の協業は大きなシナジー創出の可能性を有していると認識しています。

Daiichi Life グループは人生・くらし全体に寄り添う価値を提供し、りそなグループさまは地域に根差した金融インフラとして生活の入口を担い、JCBさまは決済と加盟店ネットワークを通じて日常の利

用シーンを支えられています。この三社の強みを掛け合わせることで、日常生活の中で自然に「利便性」「お得感」「安心感」を実感できる新たな体験を広く提供できるものと期待しています。

さらに、当社グループとしても、本協業を通じて、りそなグループさまのアプリ開発力や UI/UX の高度化、データ利活用の知見を取り入れ、ベネフィット・ワンの利用データと組み合わせることで、より分かりやすく使いやすい顧客体験の実現を目指します。これにより、同サービスのさらなる高度化・進化につなげていきたいと考えています。

また将来的には、りそなグループさまと関係の深い地域金融機関への展開を通じて、より多くのお客さまに対し、生活に密着した価値提供を広げていくことができるものと期待しています。保険サービス業への変革を進める当社グループにとって、本協業は三社による価値共創の重要な取り組みであり、大きな意義を持つものと認識しています。私からの説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

3. ジェーシービー 説明内容(代表取締役会長兼執行役員社長 二重 孝好)

ジェーシービーの二重です。本日はご多用のところ、ご参集いただき、誠にありがとうございます。ただいま南さまより説明がありましたが、私からも協業についてご説明します。

りそなグループさまとは、1983 年のフランチャイズ契約締結以来、長年にわたり協業を重ね、強固な信頼関係を構築してきました。特に、2024 年 9 月に開始した法人カード決済分野での業務提携においては、両社の知見を持ち寄り、さまざまな取り組みを進めてきたことで、関係は一層深化したものと認識しています。

今までの協業の蓄積を基盤として、本協業では対象を個人のお客さまへと拡大し、提供価値のさらなる向上を図るとともに、りそなホールディングスさまの JCB カードを核とした顧客基盤の拡大に貢献します。また、南さまより「JCB クレジットカード 500 万会員を目指す」との力強い方針が示されました。弊社といたしましても、この目標の早期達成に向け、りそなホールディングスさまと一体となって取り組みます。

今回の協業における象徴的な要素の一つが「J-POINT」でございます。ジェーシービーでは「より使いやすく、より貯めやすく」をコンセプトに、本年 1 月にポイントプログラムを刷新し、「J-POINT」を開始しました。「使いやすさ」の面では、MyJCB Pay や Amazon など日常の購買シーンにおいて、そのままポイントを利用でき、交換手続きを必要としない点が特長です。また「貯めやすさ」の面では、国内加盟店取引を一元管理する「シングルアクワイアリング」による企業とのネットワークを活用した「J-POINT パートナー」が特長であり、現在 88 の優待店において、対象カード会員の皆さまには最大 10%のポイント還元を提供しています。

飲食、カフェ、コンビニといった日常利用の場面において、簡単な登録のみでメリットを実感いただける設計としているほか、サブスクリプション、デジタルコンテンツ、EC、エンターテインメント、旅行など幅広い分野でサービスを展開しています。さらに直近では、全国 192 社の鉄道・バスにおけるクレジットカード乗車サービスに対する 10%還元を実現し、「J-POINT パートナー」に追加するなど、今後も対象サービスの拡充を進めます。「J-POINT」を通じて、日常生活の利便性・お得感・楽しさの向上を目指しています。

本協業により、りそなグループの口座をお持ちの JCB カード会員の皆さまには、銀行取引においても「J-POINT」が付与されるなど、これまで以上に利便性の高いポイントプログラムを実現していきます。また、カードをお持ちでないお客さまに対しても、銀行取引を起点としたポイント付与に加え、決済や商品交換に利用可能な「J-POINT」ブランドのポイント提供を予定しています。

当社が長年にわたり培ってきたポイントおよびキャッシュレス分野の知見・基盤が、このような形で金融サービスに活用されることに大きな期待を寄せています。何より、両社のお客さまにとって、「便利で」「お得で」「楽しい」サービスを提供できることを大変意義深く感じています。ぜひ今後のサービス展開に期待してください。

また、本取り組みはりそなホールディングスさまとの協業にとどまらず、将来的には全国の金融機関

に展開可能な基盤へと発展させることを展望しています。これにより、より幅広い金融機関との連携
深化につながるものと考えており、その点においても本協業の意義は大きいものと認識しています。
引き続き、りそなホールディングスさま、第一ライフグループさまとともに「りそなプラス」の推進
に取り組めます。私からは以上です。

以 上