

平成 15 年 11 月 14 日

各位

株式会社りそなホールディングス
株式会社 りそな銀行

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の付与について

株式会社りそなホールディングス（社長 川田 憲治）は、グループ傘下カード会社（以下「関連カード会社」という）の更なる事業強化を目的として、株式会社クレディセゾン（社長 林野 宏）に優先交渉権を付与し、戦略的な資本・業務提携を実現すべく交渉を行っていくことを決定しましたのでお知らせ致します。

記

1. 優先交渉権の付与

りそなグループでは、経営資源効率化の観点から子会社・関連会社について抜本的な見直しを行っておりますが、クレジットカード事業につきましては、リテール業務展開における中核事業の一つとして位置付け、これまで以上に幅広いお客様に対して利便性のあるカードをご提供するため、外部企業のノウハウも活用した事業強化を図って行く方針です。

上記方針のもと、フィナンシャル・アドバイザー（ドレスナー・クライノート・ワッサー・スタイン証券会社）と共にパートナー候補の検討を行ってまいりましたが、本日、優れたマーケティング力、商品開発力やオペレーション・ノウハウを持つクレディセゾンに優先交渉権を付与することを決定したものです。

2. 資本・業務提携の狙い

関連カード会社の顧客層は会社員等の中高年男性中心であるのに対し、クレディセゾンは、OL・主婦を中心とする女性層の支持を得ているカード会社であります。

この提携により、クレディセゾンが強みとしている生活密着型カードのノウハウを取り入れ、従来のサービスに加え「より日常生活で役に立つ機能・サービス」を付与したカードを提供していくことが可能になります。

今後、具体的な提携内容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を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上げていくことができるものと考えております。

また、クレディセゾンは、「年会費無料」を基本カードとしており、会費の固定収入に頼らない、高い収益性を誇るビジネスモデルを構築しています。この経営ノウハウを吸収することにより、りそなグループの企業価値向上にも繋がるものと考えております。

3. 今後の予定

近日中にりそな銀行とクレディセゾンにて基本合意書を締結し、商品・サービスの共同開発等具体的な提携内容について協議を進めていく予定です。

併せて、現在、複数ある関連カード会社の再編についても検討を進めて参ります。

以上