2024年11月13日

各 位

株式会社みずほフィナンシャルグループ
株式会社みずほ銀行
ユーシーカード株式会社
株式会社オリエントコーポレーション
楽天グループ株式会社
楽天カード株式会社

みずほフィナンシャルグループ、みずほ銀行、
ユーシーカード、オリエントコーポレーション、
楽天グループ、楽天カードの業務提携契約の締結について

株式会社みずほフィナンシャルグループ（本社：東京都千代田区、執行役社長：木原 正裕、以下「みずほFG」）、株式会社みずほ銀行（本社：東京都千代田区、頭取：加藤 勝彦、以下「みずほ銀行」）、ユーシーカード株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：福岡 和大、以下「UC」）、株式会社オリエントコーポレーション（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：飯盛 徹夫、以下「オリコ」）、楽天グループ株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役会長兼社長：三木谷 浩史、以下「楽天G」）、楽天カード株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：穂坂 雅之、以下「楽天カード」）は、決済分野における新たなビジネスモデルを創造するべく、本日付で業務提携契約を締結いたしました。なお、みずほFGと楽天Gは、2024年11月13日付「みずほフィナンシャルグループ及び楽天カードによる戦略的な資本業務提携について」の通り、株式譲渡契約ならびに株主間契約を締結しております。

1. 本提携強化の背景・意義

〈みずほ〉は、お客さまが心地良く、最も使い勝手が良いと思っていただける利便性の高いサービスの構築を目指しております。また、オリコは、お客さま一人ひとりに信頼されるパートナーであり続けることを目指しております。

楽天Gは、他にはない独自の「楽天エコシステム（経済圏）」を形成し、国内外の会員が複数のサービスを回遊的・継続的に利用できる環境を整備することで、お客さまのライフシーンを幅広くカバーする利便性の高いサービスを提供しています。また、ポイント還元など経済圏全体で相乗効果を創出することで、会員一人当たりの生涯価値（ライフタイムバリュー）の最大化を目指しています。

また、〈みずほ〉と楽天Gは、2023年11月9日公表の「みずほ証券及び楽天証券ホールディングスによる戦略的な資本業務提携の強化について」のとおり、フィンテックを活用した資産形成・資産運用分野における新たなリテール事業ビジネスモデルを実現するべく、取組を推進してまいりました。

これらを契機に、両グループで様々な議論を重ねた結果、消費者支持を獲得するための商品性向上や、加盟店ニーズを満たすためのソリューション開発など、競争が激化する決済ビジネスにおいて、それぞれの強みを持ち寄ることで、より利便性の高い、新たなリテール事業ビジネスモデルが創造できると考え、本業務提携の締結にいたしました。

各社の強みを持ち寄ることで、お客さまには“従来よりもお得で便利な体験”を、加盟店さまには“新規顧客獲得や売上向上の実現に資するサービス”を提供し、これまでにはない新しい決済サービスを協働してつくり上げ、お客さま・加盟店双方へ新たな付加価値を創出し、消費の活性化や企業の成長を促すことで、企業価値向上、さらには、日本経済そのものの発展に貢献できると考えております。

2. 具体的な業務提携の内容

(1) 個人のお客さまに対する取組

みずほ銀行と楽天カードは、楽天ポイントが貯まり、ATM手数料も優遇される提携クレジットカードを本年12月より提供する予定です。また、来春以降に予定している、みずほ銀行のみずほマイレージクラブのリニューアルにおいて、新たに提供予定のポイントサービスでの連携など、さらにお得にご利用頂ける特典を検討してまいります。

さらには、楽天市場において、楽天ユーザーの方が簡単に申し込みでき、即時に審査結果が得られ、繰り返し利用することができるデジタル分割払い※機能の導入に向け、検討してまいります。また、お客さまのニーズに合わせた支払手段の一つとして、楽天カードにデジタル分割払い機能を付帯させることのフィージビリティも協議・検討してまいります。

(※) オリコ独自のAI与信（性能規定与信）に基づき、長期分割払いの枠を提供するサービス

(2) 法人・加盟店のお客さまへ対する取組

法人決済のトランスフォーメーションが予想される中、楽天G及び楽天カードが保有する加盟店向け決済機能や取引データ、〈みずほ〉が保有する企業向け資金繰り支援ノウハウや各種決済サービスを組み合わせ、新しいソリューション（回収業務の効率化や精算業務のDXなど）を協働で提供していくことを検討してまいります。また、その一環として、楽天カードと、UC及びオリコは、それぞれのノウハウを活用し、楽天Gが展開するサービスに関わる約90万社の加盟店等の事業者を中心とした法人の皆様に対し、より弾力的に信用供与可能となる新しいビジネスカード（法人向けカード）を発行することを検討してまいります。

(3) 業務高度化に向けた取組

みずほFG各社、オリコ、及び楽天Gの各社のクレジットカード事業におけるアクワイアリング業務やバックオフィス業務などの共通業務の効率化を図ることで、さらなる付加価値の高いサービスの実現を模索してまいります。アクワイアリング業務においては、各々が有する数百万の加盟店網の有効活用として加盟店の相互開放や加盟店開拓などを模索してまいります。

また、昨今、社会問題となっているクレジットカードの不正利用について、その手口及び対応策を両グループで共有し、クレジットカード業界全体の不正被害の削減への貢献を模索してまいります。

これらの取組にとどまらず、両グループのお客さまが、さらにお得で、便利に、双方のサービスをご利用いただけるよう、様々な施策を検討してまいります。

以上