

**【NEWS RELEASE】**

2019年11月1日

各位

三井住友カード株式会社  
株式会社セディナ  
SMBCファイナンスサービス株式会社

三井住友カード・セディナ・SMBCファイナンスサービスの3社体制の再編について

三井住友カード株式会社（代表取締役社長：大西 幸彦、以下「三井住友カード」）、株式会社セディナ（代表取締役社長：小野 直樹、以下「セディナ」）、及びSMBCファイナンスサービス株式会社（代表取締役社長：龍田 俊之、以下「SMBCファイナンスサービス」）の3社は、法人向け総合決済ソリューション事業推進体制の強化に向け、セディナとSMBCファイナンスサービスの合併を含めた3社体制の再編をすることといたしましたので、お知らせいたします。

**1. 再編の狙いと背景**

三井住友カードとセディナは、SMBCグループのキャッシュレス決済戦略の中核を担う事業体制を確立すべく、2019年4月、三井住友カードがセディナを100%子会社化し、「本邦No.1の総合決済カンパニー」の早期実現に向け、特にカード事業においてスピード感ある戦略を推進してまいりました。

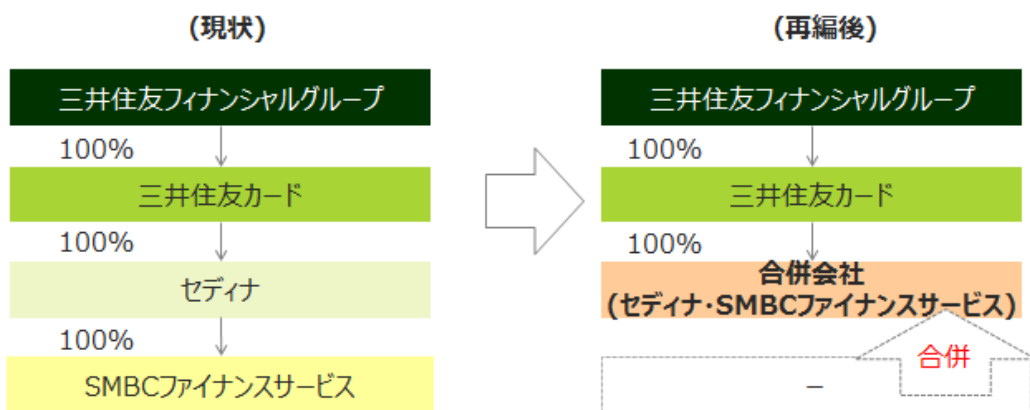
一方、キャッシュレス決済市場の多様性を持った複雑な進化を背景に、特に法人のお客さまについては、様々な経営課題を解決するための総合的な決済ソリューションへのニーズが高まっております。これらのニーズにスピーディ且つワンストップで対応できる体制構築を実現するため、セディナとセディナの100%子会社であるSMBCファイナンスサービスの合併を含めた3社再編を実施いたします。お客さまのニーズに的確にお応えすることを通じ、法人向け総合決済ソリューション事業をSMBCグループの中核事業へと成長させることを目指してまいります。

**2. 再編の具体的内容****(1) セディナとSMBCファイナンスサービスの合併**

セディナとSMBCファイナンスサービスは、両社の有する幅広い決済ソリューションをワンストップで提供できる体制構築を行うため、この度合併することといたしました。合併を通じ、商品・サービスの拡充・高度化、組織統合やレポートラインの一体化による効率化を進めるなど、トップライン・コスト両面でのグループシナジーを追求してまいります。

なお、両社の合併は遅くとも2021年4月迄に実施する予定で、詳細は決定次第、別途お知らせいたします。

(参考) 再編イメージ



(参考) 合併新会社の概要 ※セディナ・SMBCファイナンスサービスの単純合算 (2018年度)

社名	SMBCファイナンスサービス株式会社 (予定)
存続会社	株式会社セディナ
取扱高 (※)	15兆3,676億円
法人顧客数 (※)	約7万5千社
営業拠点数 (※)	53拠点
従業員数 (※)	6,087名

(参考) セディナの概要 (2019年4月1日現在)

① 名称	株式会社セディナ
② 所在地	愛知県名古屋市中区
③ 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 小野 直樹
④ 事業内容	クレジットカード業務、信販業務、ソリューション業務 (ファクタリング)
⑤ 資本金	82,843百万円
⑥ 株主	三井住友カード: 100%

(参考) SMBCファイナンスサービスの概要 (2019年4月1日現在)

① 名称	SMBCファイナンスサービス株式会社
② 所在地	東京都港区
③ 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 龍田 俊之
④ 事業内容	集金代行・収納代行業務、販売先信用保証業務
⑤ 資本金	71,705百万円
⑥ 株主	セディナ: 100%

## (2) 三井住友カードと合併新会社のソリューション提供体制の再構築

プロダクト毎に個社それぞれでの提案が中心であった営業推進を改め、お客さま毎にカスタマイズされた総合決済ソリューションをワンストップで提供できる体制へと移行してまいります。

具体的には、三井住友銀行との営業協働窓口を三井住友カードに一本化し、お客さまの総合的なニーズを的確に把握する体制を強化するとともに、そのニーズに合致したソリューション提案を三井住友カードと合併新会社が協働で具体化してまいります。

また、合併新会社が有する営業拠点の役割を、これまでの信販業務中心の営業から総合的なソリューション提供へとミッションを転換します。これにより、例えば、集金代行サービスをご利用されている法人のお客さまにクレジットカード決済の導入をご提案する等、多様化するお客さまニーズへの対応力を飛躍的に向上させてまいります。

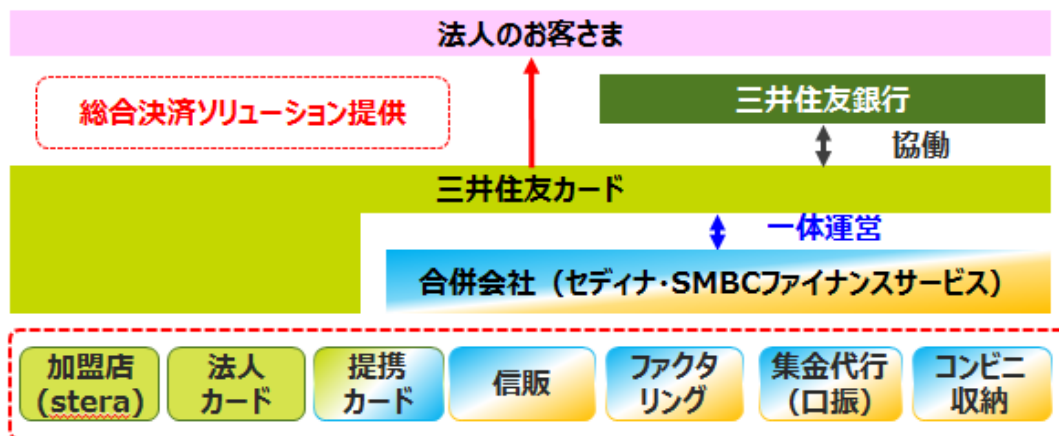
### (3) 提携カード事業の一体的推進

提携先企業とタイアップしたクレジットカード事業（提携カード事業）は、三井住友カード、セディナともに主力事業の一つであり、これまで両社の営業ノウハウやリソースの相互活用等、一体的な営業を推進してまいりました。

一方、消費者ニーズの多様化を背景として、提携先企業の抱える課題は変化しており、顧客データのマーケティング活用や自社サービスのデジタル化等、事業全体にわたる経営課題の解決に直結するソリューション提供へのニーズが高まっております。

三井住友カードとセディナは、このような提携先企業の課題に対して、データ分析支援サービス等の新たな付加価値サービスを提案・提供すると共に、両社の人材交流等を通じた営業体制の一本化を進めることで、両社提携カード事業の実質的な一体化を更に進めてまいります。

(参考) 総合決済ソリューション提供体制イメージ



以 上