

NEWS RELEASE

2023年8月30日

各位

株式会社三井住友フィナンシャルグループ
三井住友カード株式会社
ライフネット生命保険株式会社
ライフネットみらい株式会社

SMBCグループとライフネット生命グループによる資本業務提携及び 三井住友カードによるライフネット生命の第三者割当増資の引受けについて

株式会社三井住友フィナンシャルグループ（執行役社長グループ CEO：太田 純、以下「SMFG」、同社グループを総称して「SMBCグループ」）及び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」）とライフネット生命保険株式会社（代表取締役社長：森 亮介、以下「ライフネット生命」）及びライフネットみらい株式会社（代表取締役社長 CEO：金杉 貴仁、以下「ライフネットみらい」、2社を総称して「ライフネット生命グループ」）は、両社グループの商品・サービスの連携を通じて、更なる浸透が見込まれるデジタル完結型の保険サービスのマーケット拡大をけん引することを目的に、資本業務提携契約（以下、総称して「本提携」）を締結しました。

また、本提携に伴い、ライフネット生命は、三井住友カードを割当先とする第三者割当増資による新株式発行を行いますので、併せてお知らせいたします。

本提携のそれぞれにつき、適用される法令などの範囲内で、かつ、法令などに基づき必要とされる手続きがある場合には当該手続きが完了した上で実施されます。



デジタル金融サービスの拡大に向けた資本業務提携

1. 本提携の目的・概要

三井住友カード・ライフネット生命・ライフネットみらいの3社は2022年10月、三井住友カードの会員サイト Vpass を起点とした新たな保険商品とサービスの提供を目指して、オンライン保険事業における協業にむけた業務提携契約の締結を発表しました。

この度、提携をより一層強化させ、個人のお客さまに向けたデジタル金融の革新を SMBC グループ及びライフネット生命グループで取り組み、保険商品と決済サービスとの連携を通じて両グループのサービスを提供することを狙いとして、SMFG、三井住友カード、ライフネット生命及びライフネットみらいの4社で、改めて資本業務提携契約を締結しました。

SMBC グループは、2023年3月より、個人のお客さま向け総合金融サービス「Olive」の提供を開始しています。Olive は、モバイルアプリ上でのお取引を前提とした新たな概念のサービスで、SMBC グループの商品・サービスなどをより便利に、よりお得にご利用いただけるものです。サービス開始からおよそ半年で80万人を超えるお客さまにアカウントを開設いただくなど、多くのお客さまからご評価いただいております。SMBC グループのリテールビジネス戦略の柱として、SMBC グループ内に限らずグループの枠を超えた協業・提携によりサービス拡充に努めています。

<Olive を軸とした SMBC グループのリテール戦略>



ライフネット生命は、経営方針の重点領域に「顧客体験の革新」及び「販売力の強化」を掲げ、生命保険の新しい価値を提供するための取り組みを推進しています。その一貫として、幅広い顧客基盤とブランド力を有するパートナー企業と提携し、そのエコシステムにおける一翼を担うことで成長を加速させることを目指しています。

<ライフネット生命のパートナー戦略における本提携の位置づけ>



お客さまに、より便利で、よりお得なデジタルベースの保険サービスを提供するために、両グループで SMBC グループの総合金融サービス「Olive」や、三井住友カードの会員サイト Vpass を起点としたビジネスモデルをさらに成長させていくことなどを目指してまいります。

2. 本提携における具体的な取り組み

三井住友カードは、2022 年 10 月に発表した業務提携での取り組みの一貫として、2023 年 3 月よりライフネット生命の保険商品を、三井住友カードの保険ポータルサイトにて提供を開始しています。また、ライフネットみらいが運営する保険選びサイト「ベターチョイス」への導線を設置し、お客さまのさまざまな保険に関するニーズに対して、保険商品の比較・検討を可能とし、オンラインでの保険販売のサービス拡充を推進しています。

本提携においては、これまでの取り組みに加え、SMBC グループのお客さまに向けた新たな保険商品やデジタルアプローチツールの開発、及び三井住友カードのクレジットカードを軸とする SMBC グループの顧客基盤拡大に向けた取り組みなどを行います。予定する具体的な取り組み内容は以下の通りです。

<具体的な主な取り組み>

(1) SMBC グループのお客さまに向けた新たな保険商品の開発

SMBC グループのお客さま向けに、ポイントプログラム「V ポイント」を活用した商品や、個人保険以外の領域を含む新たな保険商品の提供を両グループで検討し、お客さまに寄り添った新しい商品価値を提供いたします。

(2) SMBC グループのお客さまに向けたデジタルアプローチツールの開発

お客さまに保険の申し込みをご検討いただくうえで、気軽にファイナンシャル・プランナーなどのアドバイザーへ相談できる、マネー相談予約ツールの提供や、保険に限らず、家計のあらゆる支出を管理・見直し診断ができるツールを開発し、お客さまのライフスタイルに合わせた最適な商品・サービスを提案いたします。

(3) クレジットカードを軸とする SMBC グループの顧客基盤の拡大

ライフネット生命は、パートナー戦略の一環として、三井住友カードのクレジットカードに加入できる仕組みを、三井住友カードと共に構築・検討いたします。

上記 3 つの取り組み以外にも、両社グループの商品・サービスを組み合わせることで、新しい価値を創造し、お客さまに選ばれる金融サービスの提供に努めてまいります。

3. 資本提携

ライフネット生命は、三井住友カードを割当先とする第三者割当による新株式発行を行います。本件につきましては、ライフネット生命が本日別途適時開示を公表しておりますので、ご参照ください。

4. 各社の概要

■ 三井住友フィナンシャルグループの会社概要

設立 2002 年 12 月 2 日
本社所在地 東京都千代田区丸の内一丁目 1 番 2 号
資本金 23,425 億円
代表者 取締役 執行役社長 グループ CEO 太田 純
事業内容 銀行、その他銀行法により子会社とすることができる会社の経営管理及びこれに附帯する業務など

■ 三井住友カードの会社概要

設立 1967 年 12 月 26 日
本社所在地 東京本社 東京都江東区豊洲 2-2-31 SMBC 豊洲ビル
大阪本社 大阪府大阪市中央区今橋 4-5-15
資本金 340 億 3 千円（2023 年 3 月末日現在）
代表者 代表取締役社長 大西幸彦
事業内容 クレジットカード業務、デビットカード・プリペイドカード・その他決済業務、ローン業務、保証業務、ギフトカード業務、その他付随業務

三井住友カードは、2022 年 4 月より、従来の旅行傷害保険に新たに 3 つのプランを加え、合計 4 つのプランからお客さまが自由に選択し、会員サイト Vpass から簡単にお申込みいただける国内初のカード付帯保険「選べる無料保険」の提供を開始。また、2022 年 11 月より、デジタルとリアルを融合した保険サービス「保険ポータルサイト」の提供を開始するなど、いつでも簡単に保険申込や契約内容の確認ができ、セミナーへの参加やファイナンシャル・プランナーに直接相談できる体制を構築し、デジタル・リアル双方のニーズにお応えします。キャッシュレス化の進展に伴い、クレジットカードの利用シーンも多様化し、保険に対するお客さまのニーズや期待も変化しています。本提携では、前述の「本提携により検討する取り組み」の実現を通じ、お客さまにとって、

より便利で、よりお得なキャッシュレス決済環境のご提供と、お客さまの期待を超える保険サービスのご提供を目指してまいります。

■ ライフネット生命保険の会社概要

商号 ライフネット生命保険株式会社
設立 2006年10月23日
本社所在地 東京都千代田区麹町 2-14-2 麹町 NKビル
資本金 216億76百万円（2023年3月末日現在）
代表者 代表取締役社長 森亮介
事業内容 生命保険事業

ライフネット生命は、オンライン生保市場の拡大を力強く牽引するリーディングカンパニーを目指し、さまざまな業界のパートナー企業と協力して、各パートナー企業の戦略や顧客基盤に合った生命保険商品・サービスをオンラインで提供しています。本提携においても、ライフネット生命が蓄積してきたノウハウを活用し、「正直に、わかりやすく、安くて、便利に。」というライフネットの生命保険マニフェストに基づき、より多くのお客さまにオンライン生命保険の価値をお届けできるよう、取り組んでまいります。

■ ライフネットみらいの会社概要

商号 ライフネットみらい株式会社
設立 2021年5月10日
本社所在地 東京都千代田区麹町 2-14-2 麹町 NKビル
資本金 1億円
代表者 代表取締役社長 CEO 金杉貴仁
事業内容 保険代理業など

ライフネットみらいは、保険メーカーを超えた生命保険の未来をつくるプラットフォームとして2021年5月に設立したライフネット生命のグループ企業です。「自分や家族にとってより良いものを、自分たちで選べる世界」の実現をミッションに、オンライン保険に特化した保険比較サービス「betterChoice（ベターチョイス）」、保険証券管理サービス「ホケカン」などのサービスを展開しています。本提携においてもお客さまが課題に感じている保険選びから保険の見直し、保険契約の管理や保険金請求のサポートなど、広く保険に関わるお客さまの不安や課題を、豊富なノウハウとテクノロジーを用いて解決してまいります。

以 上