

NEWS RELEASE

2025 年 5 月 15 日

各位

三井住友カード株式会社
ソフトバンク株式会社
PayPay 株式会社

三井住友カードとソフトバンク、デジタル分野における包括的な業務提携に合意 ～ 三井住友カード・Olive やソフトバンクのグループ各社のデジタルサービスの連携により 革新的な顧客体験を創出 ～

三井住友カード株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役 社長執行役員 CEO：大西 幸彦、以下「三井住友カード」）とソフトバンク株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員 兼 CEO：宮川 潤一、以下「ソフトバンク」）は、デジタル分野における包括的な業務提携（以下「本提携」）に関し、基本合意書を締結しました。また、本提携を踏まえ、PayPay 株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役 社長執行役員 CEO：中山 一郎、以下「PayPay」）と三井住友カードは、相互に連携した新たな取り組みを順次開始します。





三井住友カードとソフトバンクが、デジタル分野などで包括的なパートナーシップを締結
最先端のスマホ・ITデジタル・金融サービスの融合により、革新的なデジタルサービスを創出

- 個人向け総合金融サービス「Olive」×「ソフトバンクのデジタルサービス」により、「Olive」の非金融サービスを拡大
- データ活用や生成AIなど、あらゆる領域で三井住友カードとソフトバンクが協業し、新たな顧客体験を創出
- 「PayPay」×「三井住友カード」で、アプリやポイントの連携で圧倒的に便利でおトクなキャッシュレスサービスを実現

1. 本提携の目的

近年、テクノロジーの進化、デジタル技術の進展により、業種や業態を超えた協業を含め、多くの革新的なサービスが生まれています。SMBC グループは、個人のお客さま向け総合金融サービス「Olive」を主力に、お客さまとの接点をデジタルベースで提供できる環境を整えてきました。「Olive」は、銀行口座・カード決済・証券・保険などをシームレスにご提供する次世代プラットフォームとしてグループ内外のトップ企業との提携を進め、また、2025 年 3 月

には非金融分野である「旅行」サービスも開始し、ますます便利に広がっています。

一方、ソフトバンクは、デジタル化社会の発展に不可欠な次世代社会インフラを提供するべく、各種サービスを提供してきました。通信事業はもちろんのこと、金融サービスやグループ会社を活用した DX/ソリューション、またエンタメ、ヘルスケアなどをはじめとした各種サービスの拡充を進めています。

今般、ソフトバンクが持つデジタルテクノロジーを軸としたさまざまなサービスと、SMBC グループが持つオープンな金融プラットフォームを組み合わせることで、より利便性や利得性の高い、先進的で優れたデジタルサービスを実現し、日本社会のデジタル化やキャッシュレス化の加速に寄与することなどの方向性が一致し、両社で新たなサービスの構築を進めることとなりました。

2. 本提携の内容

デジタル分野での包括的なパートナーシップを構築することで、「Olive」が持つ銀行口座、カード決済、ファイナンス、オンライン証券などのさまざまな機能と、ソフトバンクやソフトバンクのグループ会社が提供するヘルスケアや、小売り・飲食業界向け AI（人工知能）による需要予測、生成 AI、ファイナンス領域などの幅広い商品サービスを掛け合わせることで、また「Vpass」や「Olive」と「PayPay」の相互連携の実現により、圧倒的に便利でお得なキャッシュレスサービスの創出を目指します。



(1) ソフトバンクとの提携

① 総合金融サービス「Olive」におけるヘルスケア領域などの非金融サービスの展開

「Olive」とソフトバンクが展開するさまざまなデジタルサービスを組み合わせることで、「Olive」の非金融サービスの領域をさらに拡大させ、「Olive」を金融の枠にとらわれないスーパーアプリへとさらに進化させていきます。

その第一弾として、2025 年度中に三井住友カードのクレジットカード会員向けに、ソフトバンクの子会社でデータ活用により人々の健康増進を促すヘルスケアテクノロジーズ株式会社と、ヘルスケアポータルを新たに提

供します。これにより、「Olive」会員はアプリを介してシームレスに健康/医療サービスを利用でき、時間や場所の制約を受けずにいつでも医療者のサポートを受けられるようになります。また、今後は「Olive」会員のニーズに合わせて健康維持・増進に資するサービスを幅広く提供し、健康増進のサポートだけではなく医療費の適正化に寄与していきます。

さらに、健康への備えとして、保険商品の提供についても、ソフトバンクの子会社で InsurTech（インシュアテック）サービスを展開するリードインクス株式会社と連携し、お客さまのニーズに合った保険商品を、三井住友カードのデジタルチャネルからより簡単に申し込めるよう、三井住友カードの保険ポータルのリニューアルや商品ラインナップの拡充を図ります。

なお、ヘルスケアサービスは三井住友カードの法人会員向けにも展開し、従業員へのヘルスケアアプリの提供やメンタルカウンセリング、団体補償保険などをパッケージで提供し、法人会員の健康経営に関する取り組みを支援します。

② 決済データと人流統計データを組み合わせたデータ活用的高度化

三井住友カードが保有する決済データと、ソフトバンクやソフトバンクのグループ会社が持つ人流統計データやその他外部データを組み合わせた、新たな顧客分析ツールの提供（※1）に向け、両社共同で検討を進めます。

三井住友カードは加盟店向けのマーチャントビジネスとして、決済データを活用したマーケティング支援を実施しています。決済データは、クレジットカード会員の属性データと、加盟店の属性データの二つを把握できる特徴を持ち、購買行動を詳細に理解できるポテンシャルを持ちます。

このデータに、ソフトバンクの子会社で位置情報を活用したビッグデータ事業を手掛ける株式会社 Agoop が持つ、高精細な人流統計データを組み合わせることで、自社店舗や周辺への来訪者数などの来訪と購買の動向を掛け合わせた分析が可能となり、自社店舗の購買者と周辺来訪者の属性差分による未獲得顧客層の把握や、各種施策の集客と購買への寄与効果の確認などが可能となります。

また、三井住友カードが保有する決済データ、ソフトバンクが保有する人流統計データ、気象やカレンダー情報などの外部データを、ソフトバンクが開発した AI アルゴリズムで分析し、小売り・飲食などの加盟店店舗やその周辺エリアにおける将来需要の予測も可能となります。

加えて、三井住友カードでは、V ポイントをフックとした加盟店向けの送客サービスも提供しており、これらを組み合わせることで、三井住友カードの加盟店を中心に、これまでよりもさらに高度なマーケティングにおける示唆の提供や、実行の支援をします。より多角的なマーケティング支援を通じ、事業者の経営戦略や顧客分析、プロモーションなどの課題解決により一層貢献していきます。

③ 生成 AI を活用したビジネスの創出

ソフトバンクでは、生成 AI 時代の到来を見据え、AI 時代を支えるインフラとして AI データセンターの建設や、国産の大規模言語モデル（LLM）の内製開発に取り組んでいます。

また、三井住友カードでは、「Olive」などのデジタルベースのサービスについて、生成 AI を活用した UI/UX

の抜本的なレベルアップやパーソナライズされたサービスのご提案など、さらに進化させるべく検討を進めています。

今回の提携を機に、三井住友カードの顧客基盤や保有するアセットに、ソフトバンクの先進的な AI サービスを組み合わせることで、日々の利用シーンにおける顧客体験の飛躍的な向上を目指すべく、あらゆる領域での AI を活用した協業について検討を進めていきます。

AI 領域における協業の第一弾として、三井住友カードのコンタクトセンターに、ソフトバンクの子会社で企業の業務改革を生成 AI で支援する Gen-AX 株式会社が開発を進める、音声生成 AI を活用した自律思考型 AI サービスを導入します。同社の先進的な技術と知見を活用し、自律思考型 AI によってお客さまひとりひとりに最適な対応を提供することで、いつでもつながるという安心感や利便性を体感できるコンタクトセンターの運営を実現していきます。

※1 データの取り扱いは、各社のプライバシーポリシーに準拠して適切に行います。

（２）「PayPay」と三井住友カード「Vpass」「Olive」によるお客さま起点での連携

2024 年、我が国のキャッシュレス決済比率は、政府の目標である 40%を超え 42.8%となりました（※2）。特に、コード決済は年間決済回数が前年比 23%増、クレジットカードの決済回数の半分超にあたる 115 億回（※3）を超えとなり、年間取扱高が 13.5 兆円に達するなど、PayPay の登場から約 6 年半で劇的なスピードで拡大してきました。また、クレジットカードの年間取扱高は 120 兆円に迫り、全体の 8 割をカバーするなど、日本のキャッシュレスの中心として幅広く利用されています。

今般、ユーザー数 6,900 万人（2025 年 5 月時点）を突破し、コード決済市場で No.1 のシェアを持つ PayPay と、国内クレジットカード市場でトップシェアを持つ三井住友カードが、両社が提供するスマートフォンアプリ同士で連携し、さらに「PayPay ポイント」と「V ポイント」の相互交換を実現することで、「PayPay」と「三井住友カード」による、圧倒的に便利でお得なキャッシュレス決済サービスを目指していきます。



PayPay と三井住友銀行、三井住友カードの連携事項

① 「PayPay」で三井住友カードを優遇（※4）

- PayPay アプリでのクレジットカード紐づけ決済において、三井住友カード発行のクレジットカードは利用料なしでの利用を継続。

② 「Olive」で「PayPay」を優遇

- PayPay の残高確認や、三井住友銀行口座と PayPay 残高間のチャージ・出金が Olive のアプリで可能に。
- PayPay 残高から三井住友銀行口座への出金手数料が無料に。（※5）
- フレキシブルペイの支払いモードに PayPay 残高による支払い方法を追加。Olive を介して、世界中の Visa 加盟店で PayPay 残高によるお支払いが可能に。

③ 「PayPay ポイント」と「V ポイント」の相互交換（※6）

- PayPay 加盟店でも、Visa 加盟店でも貯まる、使える。No.1 のポイントサービスへ。

※2 経済産業省「[2024 年のキャッシュレス決済比率を算出しました](#)」より参照。

※3 一般社団法人キャッシュレス推進協議会公表資料（[コード決済利用動向調査 2025 年 3 月 14 日公表](#)）より参照。

※4 参考：2025 年以降の他社クレジットカードの利用について（PayPay 株式会社 2024 年 12 月 5 日公表）

※5 「PayPay 給与受取」をご利用のユーザーは、PayPay 銀行以外の金融機関でも 0 円になる場合があります。詳細は[こちら](#)をご覧ください。

なお、出金できる PayPay 残高は、PayPay マネー、PayPay マネー（給与）のみです。PayPay マネー、PayPay マネー（給与）を利用するには、本人確認が必要です。

※6 V ポイントは CCCMK ホールディングス株式会社が運営するポイントサービスです。

（３）その他のグループ会社も含む、さまざまな事業領域における協業検討

上記の取り組みの他にも、モビリティサービス（シェアサイクル・タクシー配車）など、ソフトバンクのさまざまな領域と三井住友カードのお客さまを結び付け、金融の枠にとらわれない新たなビジネスの創出に向けた取り組みを共同で進めていきます。

今後、三井住友カードとソフトバンクは、上記を中心とする多様な分野での協業を検討し、社会課題の解決・社会的価値の提供を目指していきます。

3. 各社の概要

■三井住友カードの会社概要

商号	三井住友カード株式会社
設立	1967 年 12 月
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
代表者	代表取締役 社長執行役員 CEO 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、信販業務、トランザクション業務、その他付随業務

三井住友カードは、三井住友銀行などと共同で、2023 年 3 月より、個人のお客さま向け総合金融サービス「Olive」を提供しています。銀行口座、カード決済、ファイナンス、オンライン証券、オンライン保険などの機能をモバイルアプリ上でシームレスにご利用いただくことが可能で、サービス開始から 2 年で 500 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、金融サービスの「NEW STANDARD」として、多くのお客さまからご評価いただいています。SMBC グループの枠を超えた、金融・非金融業界のトッププレイヤーとの協業・提携によりサービス拡充に努めています。

■ソフトバンクの会社概要

商号	ソフトバンク株式会社
設立	1986 年 12 月
本社所在地	東京都港区海岸 1-7-1
資本金	2,143 億 9,400 万円
代表者	代表取締役 社長執行役員 兼 CEO 宮川 潤一
事業内容	移動通信サービスの提供、携帯端末の販売、固定通信サービスの提供、

インターネット接続サービスの提供

ソフトバンクは、「Beyond Carrier」戦略の下、従来の通信事業者の枠を超えて、AI や IoT（モノのインターネット）、5G（第 5 世代移動通信システム）など先端テクノロジーを活用し、幅広い産業分野における新規事業の創出や、DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進に注力し、さらなる成長を目指しています。

■PayPay の会社概要

商号	PayPay 株式会社
設立	2018 年 6 月
本社所在地	東京都新宿区四谷 1-6-1 YOTSUYA TOWER
代表者	代表取締役 社長執行役員 CEO 中山一郎
事業内容	モバイルペイメント等電子決済サービスの開発・提供

PayPay は、2018 年よりコード決済サービス「PayPay」を提供しております。PayPay の 2024 年度の決済取扱高は、PayPay カードと連結で 15.4 兆円、単体で 12.5 兆円を突破、決済回数は 78 億回と、国内のコード決済におけるシェアの約 3 分の 2 を占めており、日常的な決済手段として浸透しています。PayPay は今後も、ユーザーはもちろん、あらゆる飲食店やサービス事業者にキャッシュレス決済の利便性を提供し、日本全国どこでもキャッシュレスで買い物ができる世界の実現を目指します。2023 年 11 月には、金融庁より重要なインフラ事業者である「特定社会基盤事業者」として指定を受けました。さらなる安全安心な環境を提供し続けるべく取り組んでいきます。

PayPay 株式会社は、以下の登録等を受けています。

- ・ 前払式支払手段（第三者型）発行者（登録番号：関東財務局長 第 00710 号／登録日：2018 年 10 月 5 日）
- ・ クレジットカード番号等取扱契約締結事業者（登録番号：関東（ク）第 106 号／登録日：2019 年 7 月 1 日）
- ・ 電気通信事業者（届出番号：A-02-17943／届出日：2019 年 7 月 2 日）
- ・ 資金移動業者（登録番号：関東財務局長 第 00068 号／登録日：2019 年 9 月 25 日）
- ・ 銀行代理業（許可番号：関東財務局長（銀代）第 396 号／許可日：2020 年 11 月 26 日）
- ・ 金融商品仲介業（登録番号：関東財務局長（金仲）第 942 号／登録日：2021 年 6 月 25 日）
- ・ 電子決済等代行業（登録番号：関東財務局長（電代）第 109 号／登録日：2023 年 2 月 14 日）
- ・ 賃金のデジタル払いが認められる指定資金移動業者（指定番号：厚生労働大臣第 00001 号／指定日：2024 年 8 月 9 日）
- ・ 一般社団法人日本資金決済業協会（<https://www.s-kessai.jp/>／入会日：2018 年 9 月 12 日）
- ・ 一般社団法人日本クレジット協会（<https://www.j-credit.or.jp/>／入会日：2019 年 7 月 1 日）

※「PayPay」では、PayPay マネーと PayPay マネーライト、PayPay ポイントおよび PayPay 商品券の 4 種類の電子マネー等のサービスがご利用いただけます。

PayPay マネーは、PayPay 所定の本人確認手続きを経て開設した PayPay アカウントへ入金した金額の範囲内で、提携サービスや加盟店での決済に用

いることができるほか、PayPay ユーザー間で手数料無料にて送金や受け取りが可能です。また、PayPay マネーを払い出して指定した銀行口座に送金することもできます（PayPay 銀行を指定した場合、送金手数料は無料）。この法的性質は、商品等の代価の弁済のために使用することができ、また送金および払い出しすることができる電磁的記録であって、資金決済に関する法律第 37 条に定める登録を受けた資金移動業者である PayPay が発行するものです。なお、PayPay マネー（給与）とは、PayPay ユーザーが給与受取口座で受領した賃金でのみ購入することができる PayPay マネーをいいます。PayPay は、資金決済に関する法律第 43 条の規定に基づき、利用者に対して負う資金移動残高に係る債務の全額と同額以上の資産を供託によって保全しています。PayPay マネーライトは、PayPay が発行する電子マネーの一種であり、これを購入して提携サービスや加盟店での決済に用いることができるほか、PayPay ユーザー間で手数料無料にて譲渡、譲り受けが可能です。この法的性質は、PayPay が発行する前払式支払手段（資金決済に関する法律第 3 条第 1 項）であり、PayPay は、資金決済に関する法律第 14 条の規定に基づき、前払式支払手段の保有者の保護を目的として、前払式支払手段の毎年 3 月 31 日および 9 月 30 日現在の未使用残高の半額以上の額の発行保証金を法務局に供託することにより資産を保全しています。なお、PayPay マネーライトのうちお客様の本人確認が完了するまでの発行分（既発行分含む）は、PayPay マネーライト（低額）、本人確認が完了済のお客様の発行分（既発行分含む）は PayPay マネーライト（高額）として属性が区別されます。また、「PayPay」を利用した際の特典やキャンペーン等で無償付与される PayPay ポイントも、PayPay マネーや PayPay マネーライトと同様に、提携サービスや加盟店での決済に用いることができます。ただし、PayPay ポイント（期間限定）は、LINE ヤフー株式会社およびそのグループ会社の一部サービスでの決済に限定されます。PayPay ユーザー間での譲渡や払い出しはできません。また、PayPay ポイント（期間限定）は有効期限が設定されています。期限は LINE ヤフー株式会社およびそのグループ会社の施策やキャンペーンの仕様などをご確認ください。PayPay 商品券は、PayPay が発行する電子マネーの一種であり、これを取得して当該 PayPay 商品券にて指定された提携サービスや加盟店での決済に用いることができます。ただし、PayPay ユーザー間での譲渡や払い出しはできません。PayPay 商品券には有効期限が設定されています。期限は PayPay 商品券を発行する施策やキャンペーンの仕様などをご確認ください。

また、PayPay は、ユーザーが安心して利用できる環境づくりを行っています。利用中の PayPay アカウントで、第三者利用による心当たりのない請求が発生した場合等に、所定の補償条件を満たすことを前提に、損害額（第三者から補償を受ける場合は、その補償される金額を差し引いた額）について、補償を受けることができます。詳しくは、「[補償申請について](#)」をご覧ください。

※ このプレスリリースに記載されている会社名、屋号および製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。

以 上