

株式会社クレディセゾンとの資本業務提携に関する説明資料

- 強固なパートナーシップの下での既存サービスの更なる展開・新たなモデルへのチャレンジを目指して -

2022年8月12日
ブロードマインド株式会社

資本提携の概要

株式会社クレディセゾンが、新たに当社株式を取得

- 株式取得数 / 比率： 1,000,000株 / 18.98%

業務提携の概要

推進テーマ

- セゾンカード会員向けファイナンシャルアドバイスサービスの提供拡大
- プレミアムカード会員向けサービスの拡充
- ファイナンシャル・ウェルビーイング領域での新規事業開発
- 株式会社セゾン保険サービスとの新たなモデルでの協業

金融サービス領域において、当社とクレディセゾンと同じ世界観を共有。

BROAD-MINDED

パーパス

金融サービスのあるべき姿を社会実装する

その土台として、生活者の金融リテラシー向上を図る

- 人生設計をし、お金に向き合う
- 正しい金融知識を得る
- 金融商品を正しく活用する

ワンストップ
サービスを通じた
提供

ミッション

人生における自由（選択の自由）を
手にする人を増やす

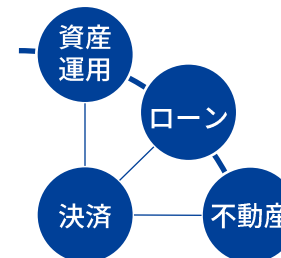


中期経営ビジョン

総合生活サービスグループへの転換

■ 金融サービス領域

非カード決済領域を統合し
グループ全体で価値提供



当社サービスも
活用しながら実現

ファイナンスサービスを軸に
上質で豊かな生活を実現

強固なパートナーシップの下での既存サービスの更なる展開
および新たなモデルへのチャレンジを目指し、資本業務提携に合意

クレディセゾンおよびグループ企業のマーケットを活用し、**当社事業の成長加速とセゾンカード会員を中心としたロイヤリティ向上の両立が狙い。**

BROAD-MINDED

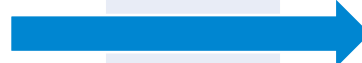
ワンストップサービス + オンライン提供



金融教育をテーマにした
新サービス



ワンストップサービスおよび
新サービスの提供



個人・法人マーケットの提供



個人カード会員

約3,600万名 (連結)

クレディセゾン
と
グループ
会社社員

既存事業・新規事業の双方での成長加速

金融サービス領域での高付加価値化による
カード会員を中心としたロイヤリティ向上

業務提携内容の詳細

セゾンカード会員向けファイナンシャルアドバイスサービスの提供拡大

セゾンカード会員に対し、保険・証券・住宅ローン・不動産のワンストップサービスを提供。「オンラインFPショップ」を打ち出すことによる新たな顧客体験も提供。

BROAD-MINDED

テレマーケティングによる集客

紹介



当社コールセンター

コールブースを順次増設
受付体制強化へ

アポイント化→トスアップ



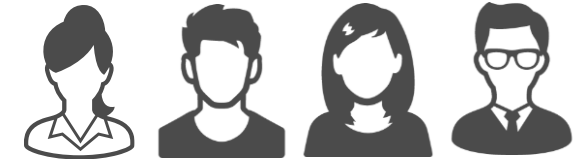
コンサルティング

ブロードトーク
broadtalk

相談申込



カード
会員



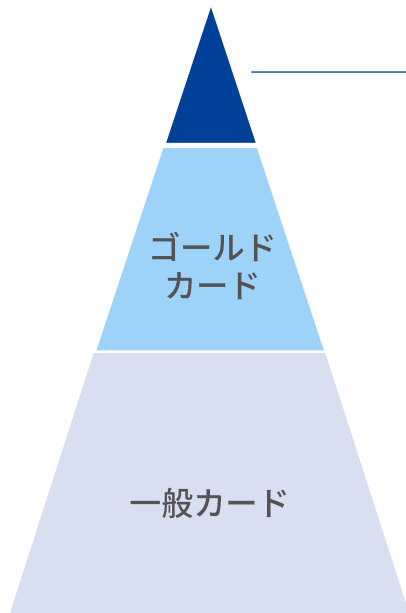
Web集客・セミナー集客の強化

「オンラインFPショップ」を打ち出しながら
カード会員向けWebプロモーションを実施
マネーセミナーも強化

当社の相談受付体制強化に合わせ、見込み客獲得の安定性をより高める狙い

セゾンプラチナ・アメリカンエクスプレス®カードを中心に「**ファイナンシャル・セカンドオピニオンサービス**」の提供を**拡大**。

プレミアムカード



セゾンプラチナ・
アメリカンエクスプレス
®カード会員

ライフスタイルや資産
運用・管理の手法で多様
な選択肢が取れる一方、
潜在的に相続対策等の
課題があるため、高度
専門知識に対するニーズ
が高いと考えられる

ファイナンシャル・セカンドオピニオン



ハイクラスなお客様ならではのファイナンシャルニーズに対し、
プロフェッショナルが伴走しながらお応えする有料サービスをご提供

プレミアムカードの価値向上に貢献しながら、中長期的なカード付帯サービス化も検討

「金融教育」をテーマにした企業向けの新サービスを開発。導入企業数の拡大・サービスのブラッシュアップを共同で実施しながら、新たな市場の創造を目指す。

プロっころ

▶ 動画コンテンツの提供を軸に、ファイナンシャルコーチが伴走しながら「知識の定着」「金融行動に関する適切な習慣形成」を支援するサービス



- 収支管理
- ライフプランニング
- 資産運用
- 確定拠出年金
- 住宅購入とローン
- 保険加入のポイント
- 税・年金・社会保障
- セカンドライフ

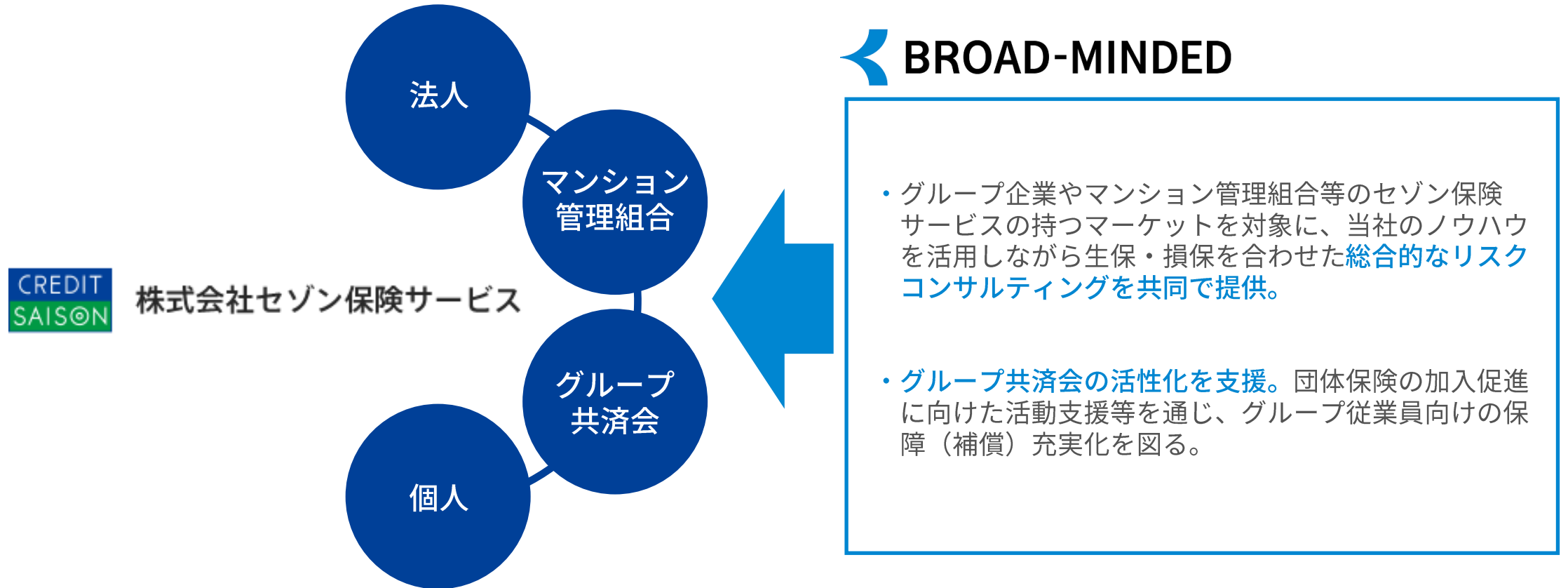
etc



「ファイナンシャル・ウェルビーイング市場」という
新たなマーケットを共創

協業により新たな収益源の創出を加速

グループ機関代理店の価値向上を支援する、新たな協業モデルにもチャレンジ。



機関代理店との協業という当社にとって新たなビジネスモデルの構築にもチャレンジ



BROAD-MINDED