



事業領域の拡大

強みのあるリソースを活用し、 “リテール”の枠を超えていく。

グループで900万人超の顧客資産

当社グループは、百貨店、パルコなどを中心におよそ900万人の優良な顧客資産を有しています。しかしながら、これまでグループとして提供してきたのは、その殆どが小売、つまり物販を中心としたものでした。この顧客資産を最大限に活かすため、当社グループは事業領域を小売だけではなくサービス分野にも拡大をはかっていきます。

具体的には、ビジョンの考え方に沿った「日常の不安・不満を解消する便利でもっと快適なサービス」実現に向け、当社がすでにリソースを持つ「既存事業の業容拡大」と新たなサービスの展開を踏まえた「新規事業開発」の両面から検討を加えていきます。

既存事業の業容拡大

まず既存事業の業容拡大においては、「クレジット金融事業」と「人材サービス業」、「建装事業」を高効率かつマーケットとして有望な事業として位置づけ、経営資源を重点的に配分していきます。

JFRカードは、クレジットカード顧客として157万口座を保有し、加盟店手数料や割賦販売利息、年会費などを中心に安定的な収益を獲得しています。一方、決済機能の多様化が進展するなかで、金融事業分野での成長に可能性があるものと見ています。そのため、2017年度から従来セグメントにあったクレジット事業はクレジット金融事業として改編しました。今後は、新たなテクノロジーの進化により変化する決済方法への対応、クレジットカード業務のスキームの見直しや、抜本的な口座数拡大策に取り組み、業容拡大をはかります。

人材サービス業のディンプルは、百貨店で培ってきた販売サービスやホスピタリティを強みに人材をプールし、クライアントの求めるニーズ

に応えるべく適時適切なマンパワーを提供しています。接客販売系の人材派遣会社としては全国でトッ



プクラスの売上規模を持ち、北海道から九州まで全国主要都市にネットワークを有しています。今後は、特に人材供給ニーズが高い首都圏マーケットの戦略的深耕とともに、ホスピタリティを活かしたインフォメーション業務やコンシェルジュなどにも領域拡大をはかります。

建装事業のJ.フロント建装は、グループ百貨店の改装工事をはじめ、様々な商業施設やホテル、鉄道車両、船舶の内装などを幅広く手がけ、高質マーケットに強みを持っています。また、軽量で割れない安全性に優れた軽量フィルムミラー「リフレクス」の製造など特色ある生産技術力も備えています。こうした強みを活かしつつ、当事業のバリューチェーンを川上あるいは川下へ、事業範囲を拡大することを検討するとともに、成長するリノベーションマーケットなどにも対応を強化していきます。



JR西日本 TWILIGHT EXPRESS 瑞風



新規事業領域への参入

新規事業領域への拡大を検討するにあたっては、子育て世帯や共働き世帯、シニアの方々をはじめ、それぞれのお客様が抱える課題解決やニーズに応えるべく、当社が保有するハード、ソフト両面の経営資源を最大限に活用しながら小売の枠を超えた事業の開発に取り組んでいきます。

まず検討を進めているのが「保育事業」や「教育事業」などへの参入です。今後の経済成長には女性の活躍が欠かせないとされるなか、その実現に向けた社会の要請により、共働き世帯は一層増加傾向で推移することが予想され、子供を預かる長時間保育施設へのニーズが拡大するものと見ています。こうした日常生活の不安、不満を解決する、もっと便利でもっと快適な幼児教育サービスを当社が提供することにより、子育て世帯の生活に寄り添いたいと考えています。