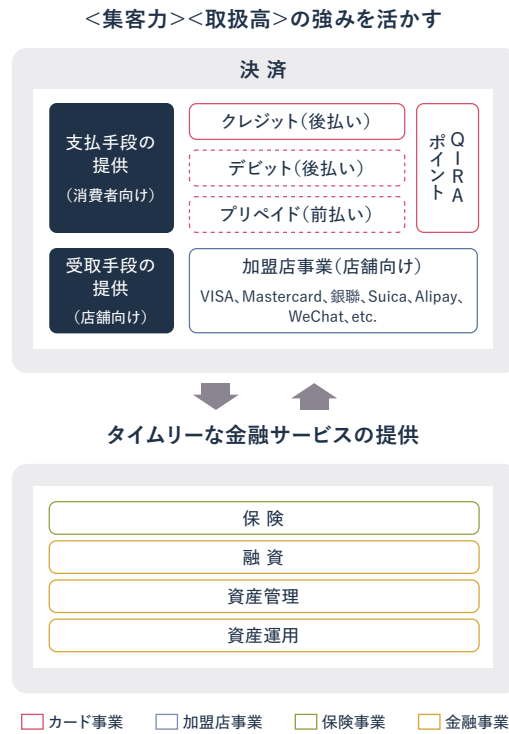


決済を軸に、金融サービス展開拡大へ

決済・金融事業を取り巻く環境

コロナ禍を経て、消費行動の変化、ECの拡大、キャッシュレス化の進展、スマホ(アプリ)によるコミュニケーションの進化、新たなテクノロジープレーヤーの参入など、決済、金融を取り巻く環境は急速に変化しています。そのようななか、当社グループは中期経営計画で、デベロッパー戦略による地域での顧客拡大や、リアルデジタル戦略における顧客とのタッチポイントの拡大、プライムライフ戦略による新たな富裕層顧客の獲得などを目指しており、決済を通じてお客様とのリレーションを構築し、顧客データを活用して金融サービスを提供することによって、決済・金融事業を大きく成長させていくことができると考えています。



新カードを発行

2021年1月、「大丸松坂屋カード」の全面リニューアルを行いました。従来の大丸・松坂屋のポイントに加え、新ポイントプログラム「QIRA[キラ]ポイント」を導入しました。大丸・松坂屋でのご利用だけでなく、あらゆるクレジット決済で幅広くポイントが貯まり、貯まったポイントは、大丸・松坂屋のポイントへの交換のほか、さまざまな提携ポイントや商品や特別な体験への交換にご利用頂ける設計としました。カードデザインも一新し、業界初となる縦型のカードデザインを採用しました。またVISAのタッチ決済機能も搭載し、お客様の利便性向上にも努めています。

カードリニューアルにより、ターゲットとしている49歳以下の顧客シェアは3.5ポイント上がりました。また口座あたりの取扱高も、コロナ前の19年度と比較して、5.4%上がるという効果も出ています(2021年度ベース)。今後はQIRAポイントの認知・理解度・価値向上を通じ、稼働率の向上、取扱高拡大をはかります。



加盟店事業の推進

JFRカードは、2019年7月にVISA、Mastercardとライセンス契約を締結し、2021年2月よりアクワイアリング(加盟店)業務を開始しました。現在大丸松坂屋百貨店、PARCO、GINZA SIXなどグループ施設の加盟店業務の集約を進めています。また当社グループの店舗が出店する地域で、グループ外の加盟店獲得を積極的に進めています。加盟店に対しては、売上拡大、新規顧客の獲得、グループ顧客の送客等の価値提供を行うとともに、お客様に対しては「エリアの中で一番お得な決済・金融サービス」としての認知を得ることで、グループ顧客と加盟店を繋ぐエリア経済圏を構築することを目指します。



金融事業の拡大

決済を軸としてお客様とのリレーションを築くことにより、決済データを利活用した様々な金融サービスを展開していきます。特にグループの顧客、ビジネスモデルとの親和性が高く、収益性も高い融資・保険に注力していきます。

人生100年時代における就学、就職、結婚、子育て、セカンドライフなど、さまざまなライフステージにおける健康やお金にまつわるお客様のニーズに応え、サポートしていきます。大丸松坂屋カードでのリボ・分割払いでの利便性向上のほか、2021年2月にはオリックス・クレジット株式会社と提携し、カードローン「QIRA[キラ]ローン-BRIGHT LIFE-」、2021年8月には株式会社ファミトラと提携し、「家族信託」紹介の取り扱いを開始しました。今後は将来に向けた資産形成をサポートする新たな金融サービスの提供に取り組んでいきます。

保険については、グループ内の保険代理店事業の統合により、手数料収益が順調に伸びています。今後は外商顧客や大丸松坂屋カード会員へのアプローチを強化するとともに、新たな法人顧客の開拓によって、収益の拡大を目指します。



QIRA LOAN
-BRIGHT LIFE-



中期的な成長に向けて

決済・金融事業は、2021年度の営業利益が19億円まで回復し、今中期経営計画において、営業利益30億円規模への利益拡大の目処をつけることができました。今後はグループ顧客基盤の強化、グルー

プ重点エリアを中心とした加盟店網の拡大、データを利活用した金融サービスの開発・拡大などにより、グループの成長、収益に大きく貢献できる体制を構築していきます。