

決済・金融事業

グループ顧客戦略推進に向け、カード一元化を推進

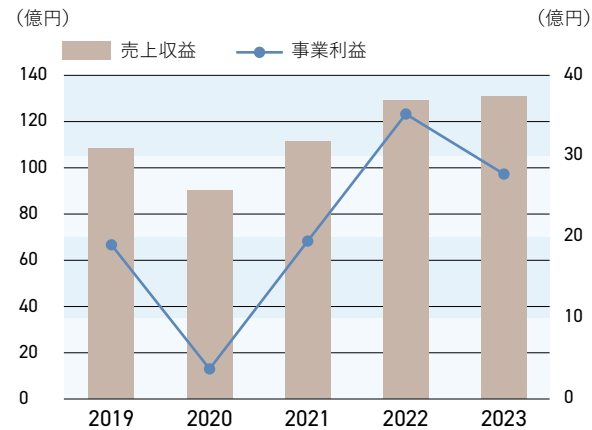


カード一元化に向けた投資先行フェーズ

決済・金融事業は、前中期経営計画では2021年1月に大丸松坂屋カードの全面リニューアルを行い、独自のポイントプログラムを導入してお客様の利便性を向上させるとともに、年会費を含めた収益構造の改善にも取り組みました。またグループ内の商業施設でありながら、過去の経緯などから発行会社が異なっていた、PARCO、GINZA SIX、博多大丸などのカード発行業務をグループ内に集約し、順次JFRカードの発行としていくことを決定しました。

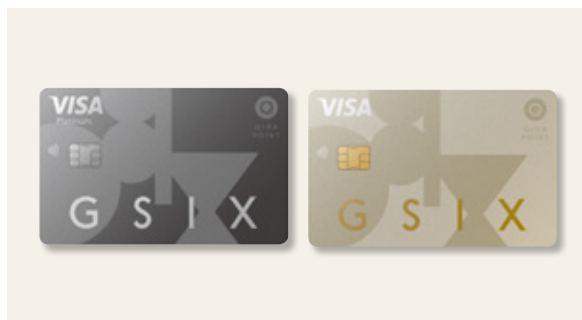
そのため、現中期経営計画における前半はカード集約に伴い投資先行フェーズとなりますが、最終年度には増益に転じる見込みです。この取り組みにより、グループ顧客戦略を進展させるとともに、決済・金融事業の収益力を強化していきます。

JFRカードの業績推移



本年4月から新たにGINZA SIXカードを発行

グループ内カード集約の第1弾として、2024年4月に新たなGINZA SIXカードを発行しました。新たなカードは、「いつものGINZAのその先へ。」を提供価値とし、これまでのサービスに加え、GINZA SIXで貯まるポイントの種類や銀座エリアでの体験が変わる特典・サービスを提供します。またGINZA SIXカードの発行を通じて、お客様へ価値ある体験を提供し、中長期的には銀座エリアの魅力向上につながるサービス・仕組みづくりにも取り組んでいきます。



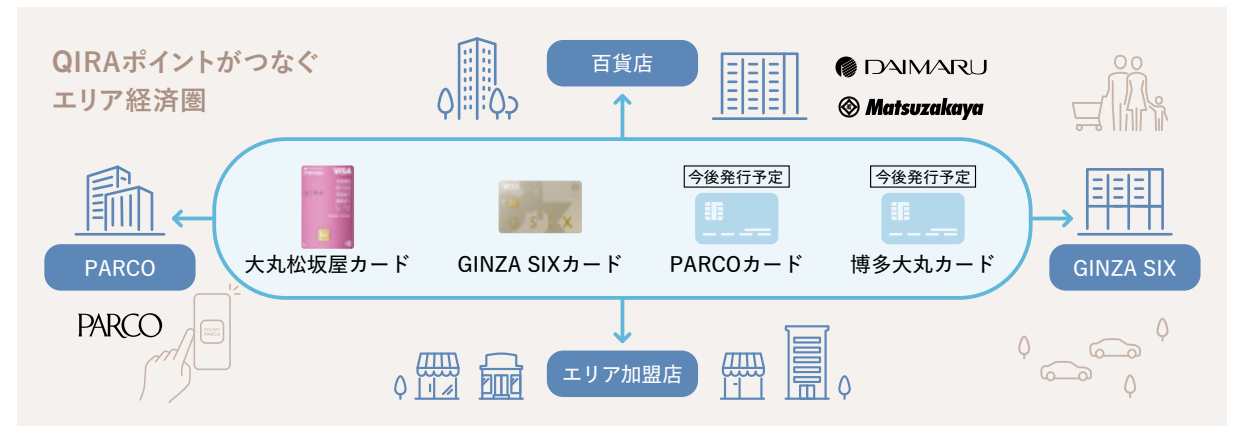
03. Management Strategy

エリア経済圏の確立

JFRカードはVISA、Mastercardとのライセンス契約を締結しており、当社が中期経営計画で進めている7つの重点エリアにおいて、加盟店獲得を推進しています。独自のポイントプログラムであるQIRAポイントを媒介として、グループ施設間の相互送客、エリア内の顧客回遊を促進します。

例えばグループ中期経営計画で重点的に進める名古屋栄エ

リアの開発においては、百貨店、PARCO、そして、新たに開業する「ザ・ランドマーク名古屋栄」（2026年夏開業予定）などを買回っていただき、それらの周辺にあるエリア加盟店の商品・サービスなどをご利用いただくことで、お客様にとってはお得にQIRAポイントが貯まり、加盟店にとってもメリットとなるエリア経済圏の確立を目指します。

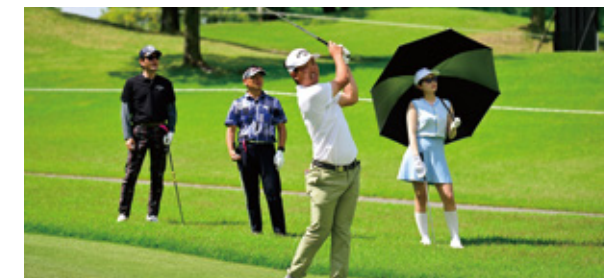


顧客体験価値の向上

JFRカードでは、グループ間のポイント交換促進と併せ、QIRAポイント交換商品のひとつとして「特別体験」を提供しています。

2024年には、「京都市京セラ美術館」を夜間に貸切り「村上隆もののけ 京都」を鑑賞いただくイベントやプロゴルファーと一緒にプロアマ大会でゴルフコースをまわるイベント、日本三大祭のひとつである京都「祇園祭」山鉦巡行を福寿園京都本店から観覧できるイベント等を実施しました。

今後はグループのアセットを活用しながらQIRAポイントによる「まだ見ぬ“新しい感動”に出会える」特別な体験機会の提供を通じ、地域の魅力を発信し、エリアの価値最大化に取り組むとともに顧客体験価値の向上をはかっていきます。



中長期的な成長ステージへ

決済・金融事業のさらなる事業成長には「事業基盤の再構築・強化」が必須と考えており、現中期経営計画では、カード統合や商品性向上による「カード会員数拡大」と、グループ店舗周辺の加盟店拡大による「カード利用促進」に注力します。

特に、カード統合で、パルコをご利用する若年層のお客様がカード会員となることにより、カード会員の年齢構成や金融ニーズが多様化すると考えており、中長期的にはお客様のニーズに合わせた「金融領域の拡大」で事業成長を目指していきます。また、カードをグループ決済インフラとして位置づけ、グループ中期経営計画の「エリア価値向上」や「グループ顧客戦略」と連動さ

せることで、カード会員数拡大・利用促進を一段と加速させます。

以上の取り組みにより、2026年度には事業利益35億円を目指し、2030年に向けてさらなる利益成長をはかっていきます。

