

# 事業戦略 > 金融事業

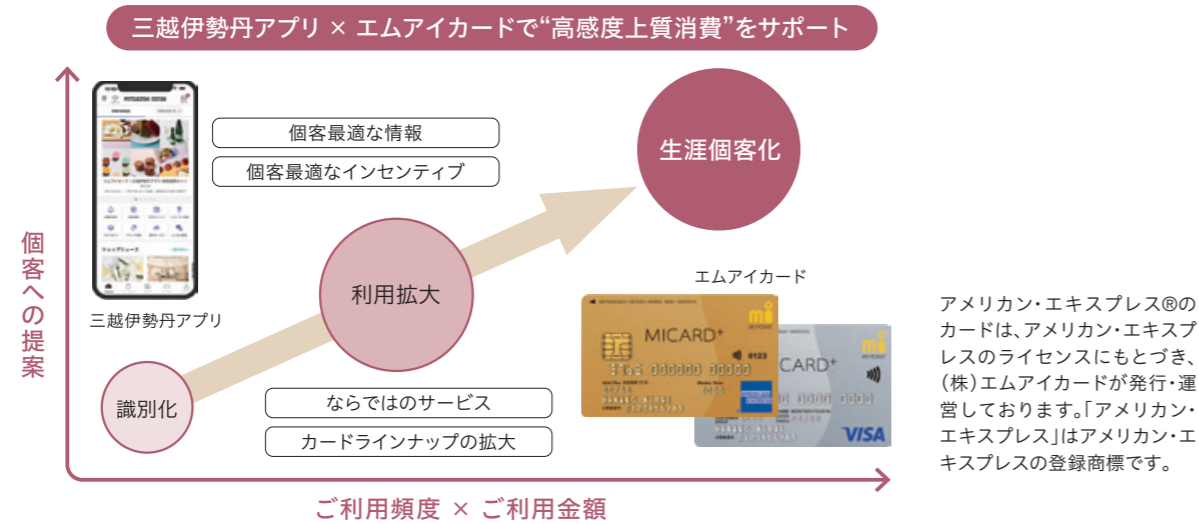
## 個客業に向けた事業拡大

ならではの価値を提供する金融サービス業へ。

「個客業」における当社の役割は、個客とのつながりを深め、LTVを最大化していくことです。

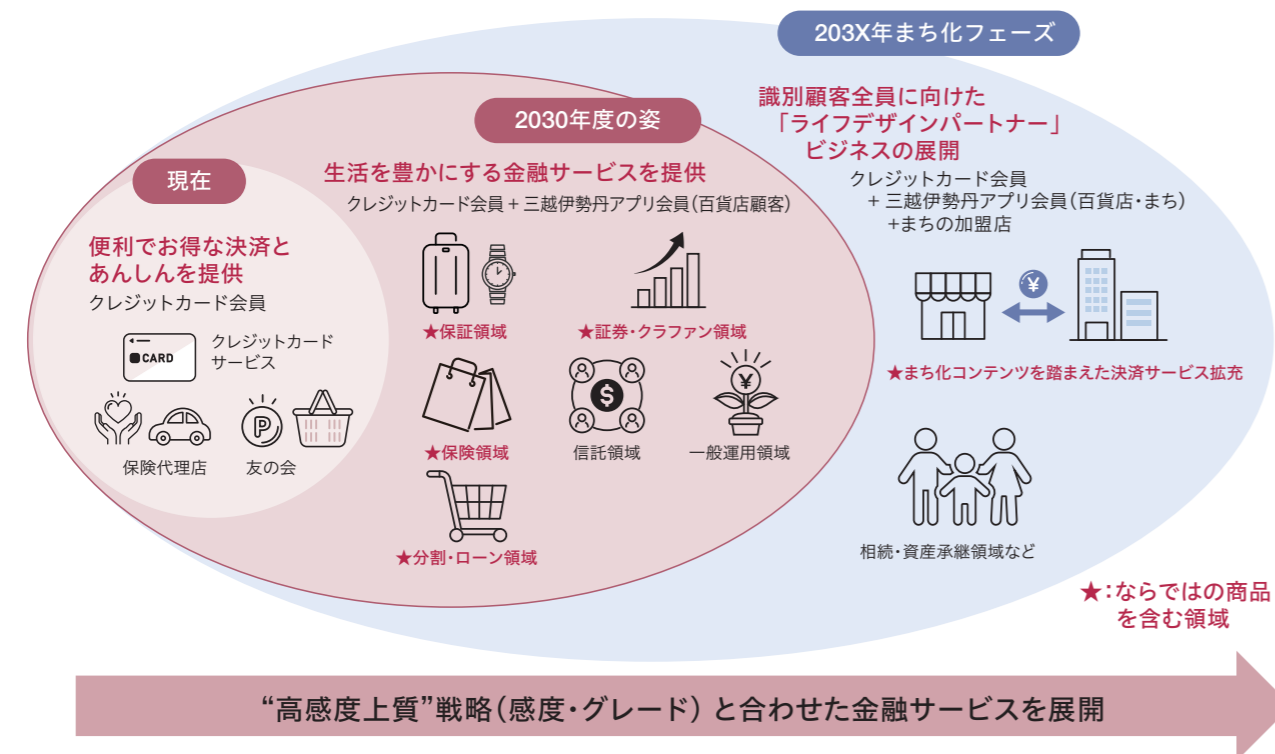
金融事業においても顧客接点を拡大し、識別化(会員化)しながら、高感度上質消費をサポートしていきます。

三越伊勢丹アプリとカードが連携することで、三越伊勢丹グループと個客との関係性をより強化していきます。



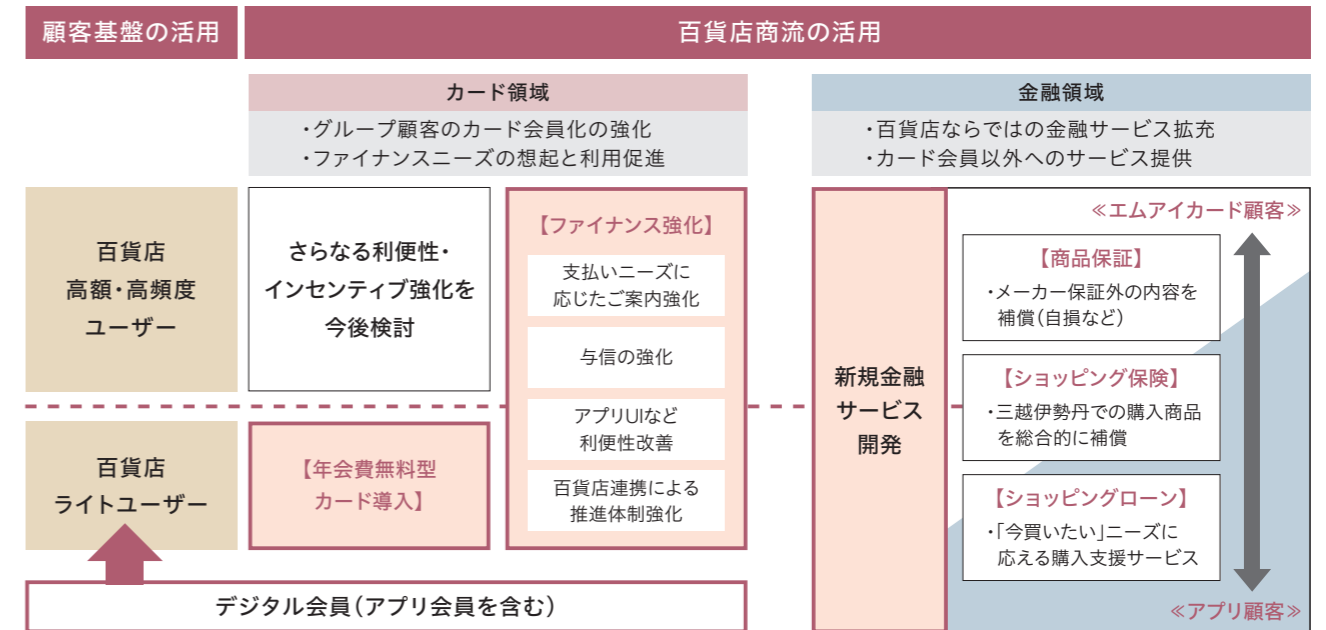
## 中長期で目指す姿

カード会員向けかつクレジットカードサービスを中心とした事業領域から、カード会員にとどまらず三越伊勢丹アプリ会員も対象とし、さまざまな金融サービスを提供して事業領域拡大を図っていきます。



## グループの顧客基盤やのれん価値を最大限活用

カード領域では既存の百貨店高額・高頻度ユーザー向けのカードサービスだけでなく、ライトユーザーの取り込みに向け新カードを発行。金融領域では百貨店と連携し、ならではの商品拡充を図っていきます。



## Topics

三越伊勢丹グループならではの価値を追求し、新商品開発を推進しています。

### ■ カード領域

#### 年会費無料型のカード発行予定

- ・年会費無料
- ・百貨店利用回数が少ないライトユーザーも持ちやすいクレジットカード

25年3月デビュー

### ■ 金融領域

#### 三越伊勢丹ウォッチギャランティ

- ・24年1月より伊勢丹新宿店にて展開
- ・商品代金の5%で、落下等の突発事故における修理費用を5年間、10万円まで保証
- ・さらにエムアイポイントでも支払い可
- ・オーバーホールや電池交換の優待有



我々エムアイカードの役割は、カード領域に加え、金融領域においても高感度上質消費の幅を広げ、お客さまとの関係性をより深めることにあります。数多ある金融サービスではなく、三越伊勢丹ならではの価値をお客さまや百貨店と“共創する”意識が大切だと考えています。

カードラインナップに関しても、“高感度上質”戦略のもと、多様化するお客さまの価値観やニーズに合わせて新しい魅力付けをすることで、百貨店はもちろん、百貨店以外でも、よりご利用いただけるポテンシャルが生まれます。百貨店の決済機能としての役割から百貨店の顧客基盤を生かした“個客業の金融事業”としてエムアイカードを大きく成長させたいと考えます。

(株)エムアイカード  
取締役兼常務執行役員営業本部長  
(2023年度より㈱エムアイカードへ出向)

木村 観邦

