

## 「博多マルイ」出店に先駆け 九州全域でエポスカートの提携の輪を拡大

これまでのエポスカートは、「マルイ」店舗を拠点に活動していました。  
来店されるお客さまを通じて、カード会員数を増やしていくというビジネスです。  
しかし、「マルイ」店舗のない九州地区では、丸井グループにとって初となる、カード先行型の取組みをすすめました。

「博多マルイ」の出店が決まった2013年、エポスカート九州営業所を開設。翌年に九州地区でのエポスカート認知度を調査したところ、わずか9%と低いものでした。「博多マルイ」オープンまでの2年間、店舗のない地域でファンを拡大していくため、プロモーションによる認知度アップと優待施設開拓を始めました。

地元企業や商業施設など提携先の拡大にも注力し、2014年7月の「ハウステンボス」を皮切りに、6社まで提携の輪を広げました。その結果、「博多マルイ」のオー

ブンを前に、九州地区の会員数は13万人を突破。エポスカートの認知度も50%以上に向上しました。そして「博多マルイ」オープンから2日後、1日当たり発行枚数が1,182枚と当社グループの過去最多を記録しました。

1日当たり発行枚数の過去最多を記録

# 1,182枚

### お客さまと共に創った「KITTE 博多エポスカート」



「博多らしいデザインにしてほしい」というお客さまの声を受けて、博多出身のデザイナーが作成したデザインをもとに投票をおこなって決めた「博多織\*1」をイメージしたカードです。

\*1 博多地区で特産とされる絹織物。「博多マルイ」のエスカレーターサイドにも「博多織」をイメージしたレリーフ(浮き彫り細工)を使用しています。



ハウステンボスエポスカート  
(2014年7月～)



させば五番街エポスカート  
(2014年11月～)



九電エポスカート  
(2014年12月～)



クラブホークスエポスカート  
(2015年2月～)



JQ CARDエポスカート  
(2015年3月～)



橋エポスカート  
(2016年2月～)

# COVERAGE



利用促進をはかる  
エポスカート提携先

## 6社

「ハウステンボス」を皮切りに、「福岡ソフトバンクホークス」「JR九州」など、商業施設をはじめ、地元企業やテーマパークなどの提携を推進。全国では20社と提携。



提携先施設のカードセンター

## 4カ所

「ハウステンボス」「させば五番街」「アミュプラザおおいた」「ボンベルタ橋」の4施設でエポスカートの従業員が常駐するカードセンターを開設。



九州地区の優待施設を開拓

## 300施設

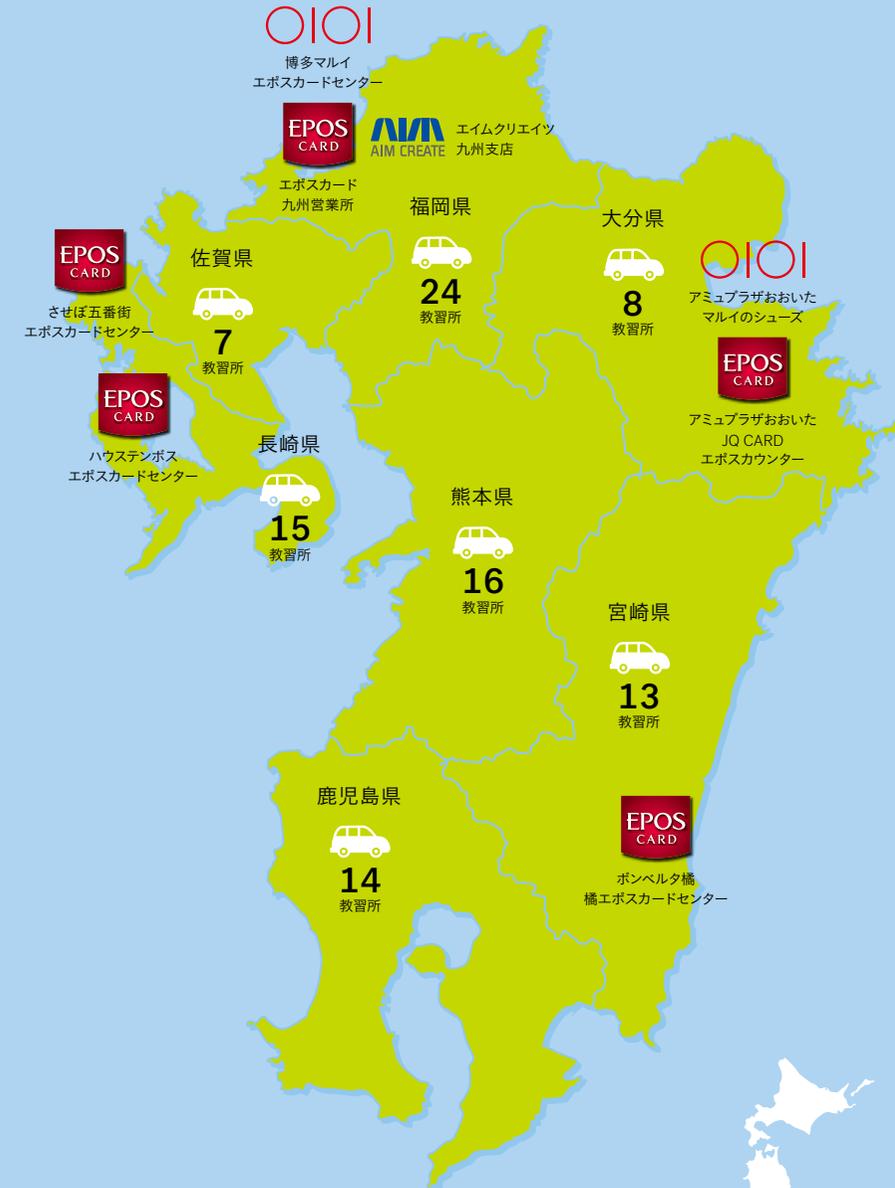
九州の優待施設は、居酒屋のモンテローザグループ各店、地元の佐世保バーガーの老舗「ビッグマン」など300施設まで拡大。全国では約7,000施設。



自動車教習所と提携  
運転免許クレジット

## 97カ所

九州地区の自動車教習所169カ所のうち、97カ所と提携。



九州地区のエポスカート認知度

9% → 50%以上

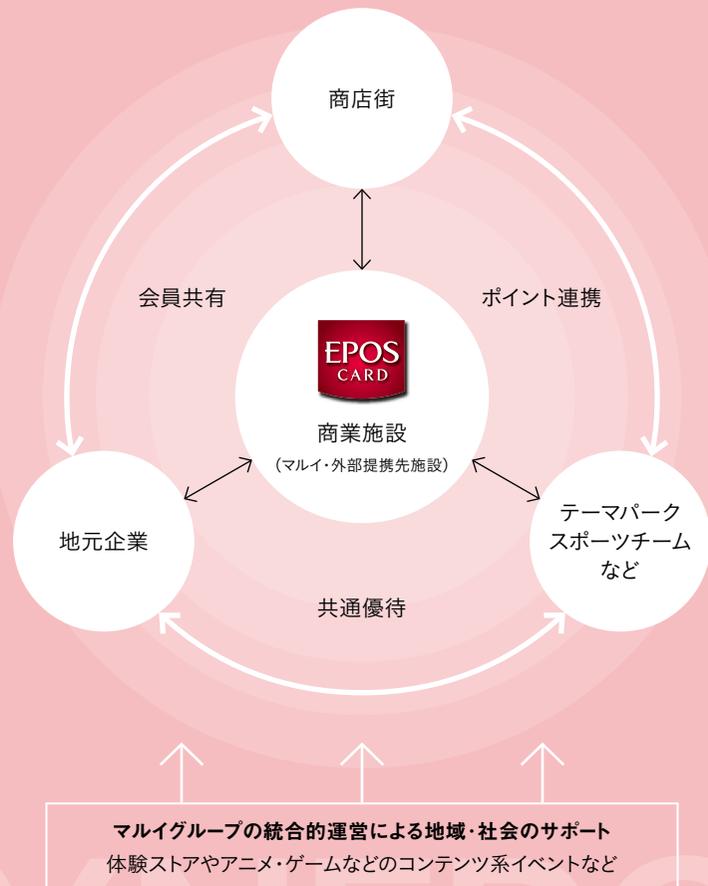
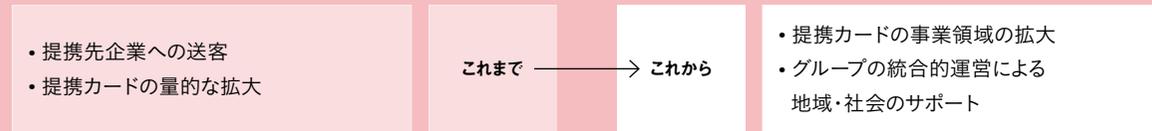
2013年 「博多マルイ」オープン時



2016年8月31日現在

## グループの統合的な運営により拡大する 提携の輪と新たなビジネス

小売経験のある人材の活躍により、商業施設をはじめ、地元企業やテーマパークなど、エポスカードの提携の輪を拡大しています。  
Web通販とリアル店舗が融合した体験型イベント(⇒P54 丸井流オムニチャネル)の開催や、アニメ事業による地方商店街の活性化を通じた地方創生など、新たなビジネスを生み出しています。



### 統合的な運営で事業領域をさらに拡大

エポスカード会員は、どこで申し込みをしたカードであっても、エポスカードが提携するすべての企業や施設それぞれの優待特典を利用することができるので、全国の発行拠点が増えることでお客さまにも提携先企業にもメリットがあります。

これからは、提携カードの事業領域をさらに拡大するとともに、アニメやゲームといったコンテンツ系イベントなどの重ね合わせによるグループの統合的な運営により、地域のサポートをおこなうなど、送客モデルを進化させていきます。

### カードとアニメの融合で実現する地方創生ビジネス

宮崎県の百貨店「ボンベルタ橘」との提携による「橘エポスカード」は、「ボンベルタ橘」と近隣の商店街が一体となって、街全体のにぎわいや魅力の向上をめざし、2016年2月より発行をスタートしたカードです。また、この取組みにアニメ

事業を重ね合わせたことで、商店街の活性化を通じた地方創生という、新たなビジネスが生まれました。

2016年3月、人気アニメ「おそ松さん」と宮崎の街がコラボレーションしたイベント「おそ松市 in MIYAZAKI」には、連日多くのお客さまにご参加いただきました。グッズ販売はもちろん、商店街を歩いて謎を解く「街歩き謎解きイベント」を実施。イベント期間中の21日間で、のべ10,000人が宮崎エリアを訪れ、多くのお客さまに「橘エポスカード」にご入会いただきました。イベントへのご参加は、県外からお越しの方が全体の約5割と、アニメの力で人を呼ぶ「地方創生」は、想定以上の手応えとなりました。

「おそ松市 in MIYAZAKI」を訪れたお客さまの数

のべ10,000人



© 赤塚不二夫 / おそ松さん製作委員会

イベントに並ぶお客さま

### アニメ・コンテンツ事業への参入

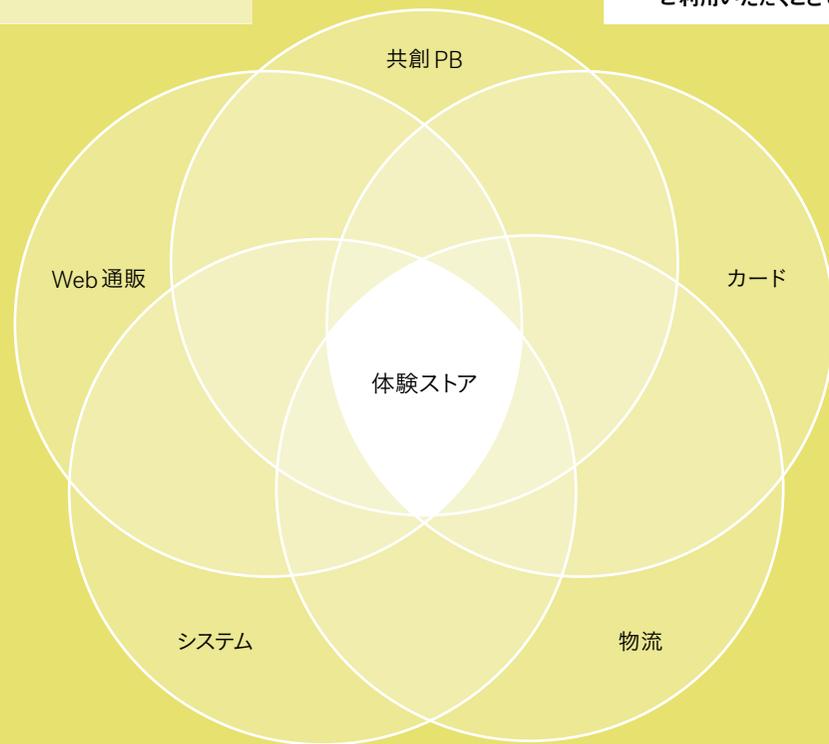
- Step1 調査** エポスカード会員2,100名とグループ従業員3,200名へのアンケート調査を実施。アニメ関連の消費金額と地方イベント開催ニーズが高いことが判明。
- Step2 告知** 丸井グループのアニメ事業を全国のアニメファンに知っていただくため、3日間の動員数52万人のビッグイベント「コミックマーケット89」に初出展。
- Step3 実績** 地方創生のお役に立ちたいという想いから、宮崎県の百貨店「ボンベルタ橘」内の橘エポスカードセンターと連携し、「おそ松市 in MIYAZAKI」を開催。
- Step4 提携** 丸井グループ独自の新たなビジネスモデルの創造に向けて、コンテンツ投資を開始。2016年8月公開の映画「青空エール」の製作委員会に参加。
- Step5 収益化** 今後はアニメ×Web×フィンテックのかけ合わせにより、消費性向の高いアニメファンのエポスカードを中心とするフィンテック事業への送客をめざす。



映画「青空エール」(2016年8月公開)  
主演:土屋太鳳 監督:三木孝浩  
©2016 映画「青空エール」製作委員会  
© 河原和音 / 集英社

## Web通販とリアル店舗を融合した 在庫を持たないシューズの「体験ストア」

丸井グループには、2010年に販売を開始した大ヒット商品「ラクチンきれいパンプス」を中心に、お客さまと共に開発をおこなうプライベートブランド(PB)があります。これを私たちは共創PBと呼んでいます。共創PBは、Web通販とリアル店舗を融合させ、また自社のシステムおよび物流によるグループ一体系のスキームによる「体験ストア」の開始により、お客さまに新しい顧客価値を提供しています。



### Web通販とリアル店舗が融合した「体験ストア」

「体験ストア」とは、今後、さらに拡大するWeb通販の仕組みを活用した丸井グループ独自の新たなビジネスモデルです。Web通販の仕組みは、お客さまにとって多くの利便性がある一方で、「試せないから着用感がわからない」「素材やサイズがわかりにくい」といった、ご不満もありました。特にシューズについては「サイズ」「履き心地」が重視されるため、購入をためらうお客さまも少なくありません。

そこで「体験ストア」は、試着用のサンプルを陳列し、お客さまに自由に試していただくという、「体験」の部分だけを短期イベント出店という形で実現しました。購入する際は、お客さまご自身が店頭の専用タブレット端末で注文し、商品をご自宅へ無料配送するというシステムです。この「体験ストア」は、期間限定の出店のため、通常の出店に比べ店舗への店装投資、固定家賃が少ないうえに、サンプル展示で在庫負担もないため、低コスト・低リスクでの展開が可能です。2015年9月の西鉄福岡(天神駅)での「ラクチンきれいパンプスお試し会」が「体験ストア」のスタートとなり、そのすそ野が全国各地に拡がり始めました。

### 当社グループ独自のビジネススキームの確立

「体験ストア」で共創PBのシューズをご購入いただいたお客さまの約70%がWeb通販会員にも登録し、同じく約40%の方にエポスカードをお申し込みいただいています。商品だけを単独で展開するよりも、「体験ストア」として展開し、Webとカードを重ね合わせることで客数が増え、Web通販やエポスカードをくり返しご利用いただくことで生涯収益の増加が期待できます。マルイ商圏外の広島・岐阜・名古屋など全国各地の商業施設で「体験ストア」を開催しています。

これらを支えるのは、エムアンドシーシステムによるタブレット注文システムの開発をはじめ、ムービングのWeb通販関連の物流業務など、「体験ストア」のスキーム全体に必要なプラットフォームです。これらをグループ内ですべて内製化している点が強みとなって、Webに軸足を置いた「体験ストア」という、ほかにはない当社グループ独自のビジネススキームの実現を可能にしています。

「体験ストア」ご利用のお客さまのうち  
Web通販へ会員登録 **約70%**  
エポスカードへご入会 **約40%**

### 「体験ストア」のスキーム

