

すべての人への「ファイナンシャル・インクルージョン」

ファイナンシャル・インクルージョンは、金融サービスが富裕層に集中するという社会課題を、三位一体のビジネスモデルで解決していくものです。丸井グループは、若者を中心とした「すべての人」が豊かさを感じられるような金融サービスを提供していきます。

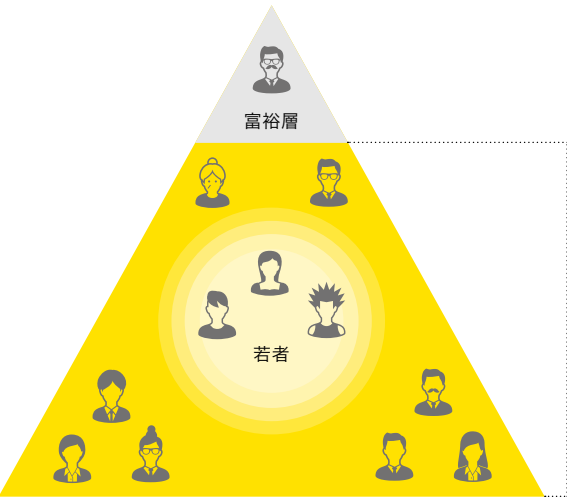
収入や年齢にかかわらず、すべての人に

丸井グループは1960年に日本で初めてとなるクレジットカードを発行して以来、年齢・職業・収入などにかかわらず、すべての人にクレジットを提供する事業を展開してきました。2017年10月からは、在留外国人や留学生にも対象を広げ、外国人専門の生活総合支援企業である(株)グローバルトラストネットワークス(GTN)と協業し、エポスカードを通じて外国人の就学・就労・永住など、さまざまな生活環境を資金提供や決済サービスの面から支援す

る、国内初の外国人専用クレジットカードを発行しました。

2018年には、ファイナンシャル・インクルージョンの本命として証券事業に参入しました。投資を通じた資産形成サービスは、そのほとんどが一部の富裕層向けに集中しており、若者を含めたそのほかの人たちにはサービスが及んでいないという現状があります。私たちの証券事業のミッションは、この社会課題の解決であり、年齢・職業・収入などにかかわらず、すべての人に金融サービスを提供するファイナンシャル・インクルージョンの実現です。

若者などを中心としたすべての人に





1960年
日本初のクレジットカード発行

「赤いカード」で若者のライフスタイルを豊かに



OIOI
MARUI GROUP

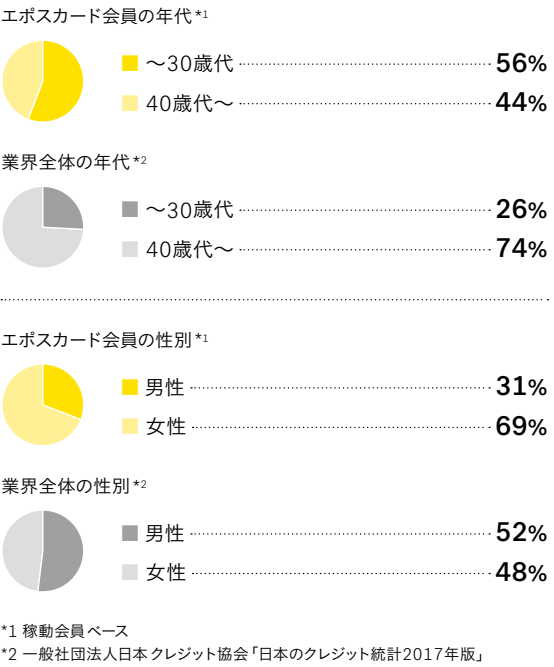
若者などを中心としたすべての人への
金融サービスを提供

日本初の外国人専用クレジットカードの発行
日本初のクレジットカードによる証券事業

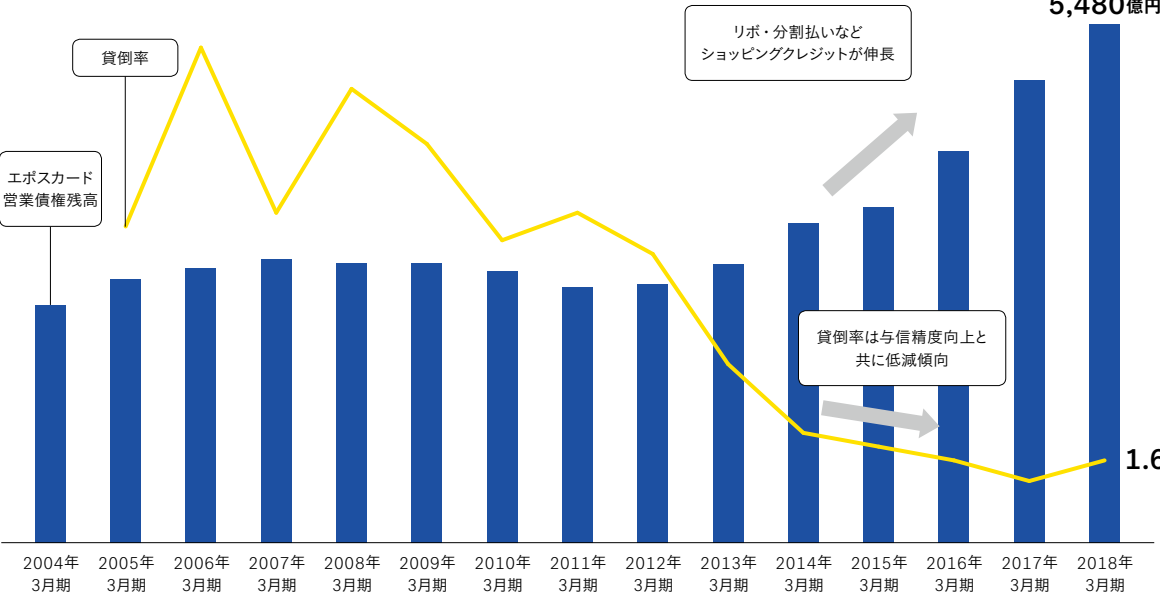
クレジットの基本精神と与信哲学

丸井グループには、「信用はお客さまと共につくるもの」という創業以来のクレジットの基本精神があります。当社が考える信用とは、当社がお客さまに付与するものではなく、お客さまにとって無理のない限度額を設定し、お客さまのご利用実績などを見ながら、少しずつ信用額を高めていく仕組みであり、お客さまと一緒に積み上げていくものです。そのため、当社のクレジットカード会員は、カード利用経験のない大学生や未成年、18～30歳代の若者のお客さまが中心となっており、ファーストカード率が約3割を占めています。ここで培われたお客さまの信用情報が、創業から今日に至るまでの膨大なデータとして蓄積され、どういったケースがお支払いいただけて、どういったケースが貸倒れになってしまうのか、千差万別のノウハウとして積み上がっています。ビッグデータへと成長している「初期与信」と、お客さまとの共創による「途上与信」の組み合わせにより、貸倒率は業界最低水準の1.60%となっています。さらに、店舗でのカード発行をお断りする謝絶率は、業界平均の24%に対して、私たちはわずか8%です。

若者・女性を中心とした会員構成



高成長と低い貸倒率を両立



クレジットカードによる日本初の証券事業

ファイナンシャル・インクルージョンの本命である証券事業は、若者の将来に向けたお金の不安を希望に変え、かつ「貯蓄から資産形成へ」の流れにも貢献します。事業展開にあたっては、三位一体のビジネスモデルを活用します。丸井グループは、小売業という異業種からの参入で、お客さま視点の新たな発想により証券業に新しい風を吹き込みます。

証券事業参入の背景

丸井グループの証券事業がめざすのは、つみたて投資を通じたお客さまの「しあわせ」と、より良い社会の実現です。事業に参入した背景には、若者を中心とした「お金に対する不安」がありました。国民生活に関する世論調査(2017年6月)によると、18～30代の約6割が、現在の生活ではなく、「将来のため」に貯蓄などで備えていると回答しており、将来の備えを重視する若年層が増加しています。

一方で、日本は金融資産に占める現預金の割合が高く、家計金融資産の伸びが諸外国に比べて低水準となっており、金融庁は「貯蓄から資産形成へ」の流れを進めようとしています。このような背景を踏まえて、お客さまのお金への不安を少しでも和らげることができないか。安心してお金を育てていけるサービスは何かを考え抜いた結論が、「つみたて投資専門の証券会社」の設立でした。

クレジットカードで「つみたてNISA」を購入

つみたて投資専門の証券会社、tsumiki証券(株)は、投資初心者を中心とした「すべてのエポスカード会員さま」に、国の基準をクリアした「つみたてNISA」対象の投資信託を定期・定額のクレジットカード払いでつみたてていくサービスを提供します。クレジットカードで投資信託を購入できるのは、日本初のスキームで、最低投資額は月3,000円、最大で毎月50,000円を上限に投資信託を購入できます。契約は1回払いのみで、支払手数料はありません。つみたての代金は、毎月のお買物や携帯電話などの利用代金と一緒にお客さまの銀行口座から引き落とします。10年後には100万人のお客さまにサービスを提供し、1兆円の預かり資産残高をめざします。

クレジット市場の成長は、今後、ECやリカーリングに牽引されることが見込まれています。リカーリングとは、例えばガス・電気・水道・家賃など継続的に支払いがあるもの

で、これらの支払いを利用するエポスカード会員は、ゴールドカード会員(ロイヤルカスタマー)になっていただける可能性が5倍に高まります。また、ゴールドカード会員になると利用額が大幅に増加するため、リカーリングである「つみたてNISA」のスキーム自体では大きな収益を得られなくても、カード収益を合わせたグループ全体の収益で見ると、少ない先行投資で大きなリターンが得られるモデルです。

誰に	若者を中心としたすべての人に
何を	「つみたてNISA」対象の投資信託の購入を
どのように	「日本初」エポスカードのクレジット払いで

「つみたてNISA」とは？

2018年1月より、金融庁は「貯蓄から資産形成へ」に向けて、「つみたてNISA」の運用をスタートしました。年間の投資上限額40万円と少額から始められること、20年の長期にわたる非課税制度であること、対象商品は長期の資産形成に適した一定の投資信託に限定されていることなど、若者や投資初心者の「長期・つみたて・分散投資」を応援する制度です。

若者の将来不安と世の中の状況

20代社会人が不安に思うこと

1位 お金	59%
2位 仕事	41%
3位 結婚	32%

出典：2015年 電通総研

2017年新成人 アンケート「今年の抱負」

1位 貯蓄	41%
2位 節約	34%
3位 健康管理	30%

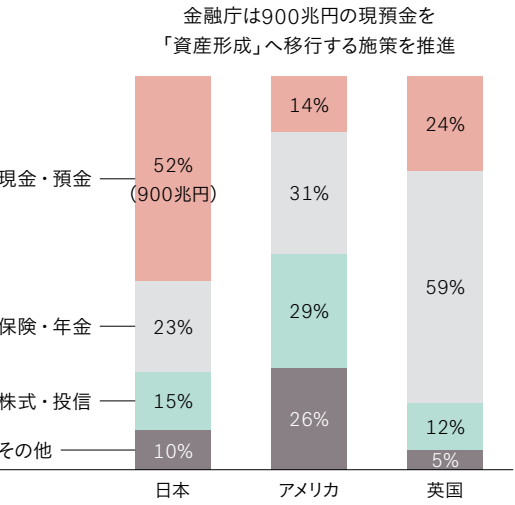
出典：ビザ・ワールドワイド

資産運用や借入に興味や関心がない、または踏み出せない理由

1位 難しそう、知識がない	60%
2位 損することが不安	45%
3位 資金に余裕がない	39%

出典：2016年 エポスカード会員の資産運用に対する調査

国別家計金融資産の内訳



出典：2016年 日本銀行「資金循環統計」、金融庁「金融レポート」

tsumiki 証券× nendo

今回「tsumiki 証券」のデザインを手がけたのは、佐藤オオキ氏率いる世界的なデザインオフィス「nendo」です。

「お金」や「投資」に対する不安の大きな原因は、「目に見えない」ことであると仮定。資産形成を、自分を守ってくれる「オマモリ」という形でプロダクト化し、普段から身につけたり生活空間に置いておくことで、将来が守られている感覚を自然と得られることをめざしました。

また、社名についてもシンプルでわかりやすいサービスと、「こつこつ・ゆっくり・自分のペース」で資産形成していく様子、そして、お金だけでなく温かい「気持ち」もつみたてていく感覚から、「tsumiki (積+気)」と名づけました。



佐藤 オオキ氏

デザインオフィスnendo代表。1977年カナダ生まれ。2002年早稲田大学大学院理工学研究科建築学専攻修了、同年、デザインオフィスnendo設立。Newsweek誌「世界が尊敬する日本人100人」に選出され、世界的なデザイン賞で数々の「Designer of the Year」を受賞。「プロフェッショナル 仕事の流儀」(NHK)、「アナザースカイ」(日本テレビ系)などに出演。おもな著書に『ネンドノカンド 脱カデザイン論』(小学館)、『問題解決ラボ』(ダイヤモンド社)、『400のプロジェクトを同時に進める 佐藤オオキのスピード仕事術』(幻冬舎)、『佐藤オオキのボツ本』(日経BP社)、『コップってなんだっけ?』(ダイヤモンド社)がある。

tsumiki証券が実現する新たなサービス

tsumiki証券(株)は、つみたてを通じて「すべてのお客さまのしあわせ」をお手伝いする会社です。

日本では約6,000の投資信託が販売されていますが、tsumiki証券(株)ではその中から選りすぐりの4本をお客さまに提供していきます。私たちと同じ想いで、お客さまのために、長期の資産形成を応援しているコモンズ投信(株)の「コモンズ30ファンド」、セゾン投信(株)の「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」「セゾン資産形成の達人ファンド」、レオス・キャピタルワークス(株)の「ひふみプラス」の4本を提供しています。お客さまに寄り添って、資産形成の大切さ、「長期・つみたて」の良さを伝えて、運用会社3社と共に、お客さまとの対話活動などを通して、「貯蓄から資産形成へ」を進めていきます。



サービスの詳細

- ・毎月のご利用金額は3,000～50,000円
- ・お支払いは1回払いのみ(金利・手数料なし)
- ・ショッピングなどのお支払いと一緒に引き落とし
- ・ご利用に応じてポイントも付加

tsumiki証券(株)で購入できる投資信託

つみたてNISA対象
約150本

日本で販売されている投資信託
約6,000本

tsumiki証券(株)の選りすぐりの4本

運用会社	商品名
コモンズ投信(株)	コモンズ30ファンド
セゾン投信(株)	セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド
	セゾン資産形成の達人ファンド
レオス・キャピタルワークス(株)	ひふみプラス



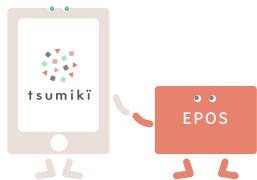
2018年6月末現在

つみたては、みんなをしあわせにする。

未来のために、こつこつ・ゆっくり・自分のペースで、安心をつみたてていく。
つみたてNISA対象の投資信託を、エポスカードで毎月定額でつみたてるサービスです。
未来のために、自分らしくお金を育てる。2018年8月、サービスを開始しました。

01
POINT

お申し込みは、スマホで簡単に。
資産形成になじみがない方でも、
使いやすいように、シンプルでわかりやすい
ユーザーインターフェースを実現しました。



02
POINT

お支払いは、毎月のつみたて金額を
エポスカードで決済。
つみたて金額や継続年数に応じて、
エポスカードのポイントを貯めることができます。



03
POINT

Webでのサービスと同時に、
マールイ店舗でもお申し込みをお手伝い。
お申し込み後もフォローアップセミナーなど、
Webと店舗を融合したサービスを提供します。



04
POINT

ちょっと不安な資産づくりを、
見てさわれる形の「オマモリ」に。
マールイ店舗でお受け取りいただけます。
お守りのように、いつもそばに置いてください。



tsumiki証券株式会社 ブランドムービー
www.youtube.com/watch?v=VuQLSEqKY0c





tsumiki



つみたて投資ですべてのお客さまの「しあわせ」をお手伝い

「お金に対する将来への不安」や「お金を安心して増やしたい」というお客さまのニーズにお応えし、丸井グループはつみたて投資専門のtsumiki証券(株)を設立しました。

2018年8月にサービスを開始したtsumiki証券(株)のCEOとCOOが、これからの抱負を語ります。

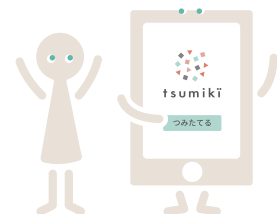
寒竹 明日美

tsumiki証券(株)
代表取締役 CEO



仲木 威雄

tsumiki証券(株)
代表取締役 COO



なぜ、丸井グループは証券事業に参入したのか

寒竹：丸井グループでは、年齢や収入にかかわらずすべての人に金融サービスをご提供する「ファイナンシャル・インクルージョン」をミッションに掲げています。証券事業への参入は、このミッションに基づくものです。

仲木：初めて青井社長にお会いした時に、「まだ信用がない若い人たちと一緒に信用をつくっていくためのクレジットカードビジネスを長年かけて積み上げてきた」ことや、「これからは、まだ余裕のない若い人たちの不安を希望に変えるために、資産形成 サービスを提供していきたい」という証券事業への想いをうかがい、ワクワクしました。独立系の運用会社に在籍していた15年間、長期投資仲間のご縁を広げるべくセミナーで全国行脚し、多くのファンド仲間の方々と対話してきました。こつこつ長期投資を実践している仲間からは、将来への不安が薄れ、生き方の選択肢が広がったゆえの心のゆとりを感じました。

寒竹：丸井グループのお客さまは、約半分が20～30代の方、そして7割が女性です。今後のサービスを検討するにあたり、お客さまの声をうかがうと「お金に対する将来不安」がとても大きいことがわかってきました。不安があるので、皆さん「貯金」はしています。でも、貯金では増えないことはわかっていらっしゃる。私たち丸井グループとしてお役に立てることは何か、安心してお金を増やしていただけるサービスは何か、考える中で出てきたのが、つみたて投資でした。

仲木：つみたて投資は、世の中でいわれている「投資の鉄則」とは異なります。例えば、自分で株式市場の動きなどの情報をチェックし、「ドキドキ」しながら「安く買って高く売る」ことは重要ではありません。安い時も高い時も“淡々”と「つみたてを続けていく」ことが「つみたての鉄則」なのです。信頼できる運用会社の真つ当な投資信託をこつこつとつみたてすることは、これから長期で資産を形成する人たちにとって有用な手法です。つみたては、「Buy&Forget(買ったら忘れる)」の“お任せ投資”なのです。



未来を信じて始めるつみたて投資を文化にしたい。

一人ひとりが

「お金や信用をまわす経済」は爽快です。

仲木 威雄

寒竹：「お金を貯めたい」という考え方の背景には、「大切にしたいこと」「実現したいこと」「大切な人」など一人ひとりの想いがあります。安心して大切なお金を増やしていただくには、つみたてが一番だと思います。

エポスカードで投資信託を購入する
日本初の取り組み

寒竹：投資をするにはまとまったお金がないとできないと多くの方が思っていると思います。tsumiki証券(株)の特徴は、エポスカードで月3,000円からつみたてができるということです。これは、日本初の取り組みになります。毎月1回払いで、いつものお買物や携帯電話などの代金と一緒に引き落とされ、つみたて金額や期間に応じてエポスポイントも加算されます。投資に対して感じる敷居の高さを、いつもお使いのエポスカードで解決することを考えています。

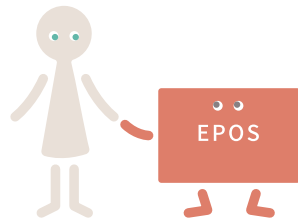
仲木：月100円や1,000円からだと気軽に始めることができる一方、投資目的があいまいなまま短期間でやめてしまう傾向があります。また、投資信託でつみたてをしている方々のボリュームゾーンは10,000円ですが、初めての方には10,000円は少し高いと感じられるのではないのでしょうか。3,000円は、支出を見直すか、何かを少し我慢すれば拠出でき、目的を明確にして継続することをコミットするには、ちょうどいい金額だと考えました。毎月のつみたてで将来の安心を買い、今を生きましょう。

寒竹：金融の言葉は、難しいものが多いですね。お客さまにわかりやすくお伝えするにはどうすればいいか、かなり苦労しました。

仲木：わかりやすくお伝えするというのはとても大切であり、Webなどで簡潔に説明することを心がけています。一方で、これからtsumikiで資産形成を始める人たちに、難しい金融用語を理解して勉強していただくとは思っていません。それよりも、つみたての効用や付き合い方、心持ちなどをお伝えしたい。加えて、お金のカッコええ使い方も！

寒竹：あわせて、マルイ店頭で、商品の選び方や契約書の内容、Web画面の見方など、Webだけでは解決できないご不明な点を気軽に聞いていただける場もご用意したいと考えています。Webとリアル両面で、お客さまをサポートしていきます。

仲木：パートナーとなった運用会社の代表の方々が、改めて大切だと口を揃えて言っていることのの一つが、まさに直接会って伝えることの大切さです。Webの機能が充実して便利になっても、同じ空間で顔を見て話す方が、想いや熱量は深く真に伝わると思います。もちろん、リアル感のあるWebサポートができるようにもしていきます。



投資はすてきな社会貢献

寒竹：証券事業は、お客さまの未来のお金をつくるサービスなので、私たちの信用が問われる部分でもあります。私たちがご提供する商品は4本で、長期のつみたて投資の良さを私たちと同じ想いでお客さまに伝えている運用会社さまの投資信託です。資産形成を始めてみたいのに、商品が多すぎて選べないとお客さまの声を反映し、わかりやすく絞りました。また国の基準をクリアした「つみたてNISA」の対象ですので、資産づくりが初めての方や忙しい方、投資がこわいと思っておられる方にも安心して取り組んでいただけたと考えています。

仲木：だからこそ、パートナーとしてふさわしいのは「顔の見える運用会社」です。①運用会社の理念に共感できるか、②継続して運用実績を高めるための活動ができているか、③お客さまとの対話活動が行われているかがおもな基準で、定量・定性の両面で丁寧に評価し、信じて託すにふさわしい商品をセレクトしています。私たちがかわる投資信託ビジネスは究極のシェアリングビジネスだと思います。お客さまから託されたお金は、販売会社(tsumiki証券(株))を経て、運用会社が投資信託を通じ、価値ある企業に託します。そして、企業の経済活動を経て、個人のもとに還ってきます。お客さま、運用会社、販売会社に加え、企業と社会の五方良しで成り立つ、リターン共有の、息の長いサステナブルビジネスです。まだまだ本気でこのビジネスに取り組んでいる運用会社と販売会社は少ないですが、私たちがフロントランナーとなり、つみたての輪を広げていきたいと思っています。



未来のお金をつくるサービスなので、
私たちの信用が問われる部分でもあります。

寒竹 明日美

経営資源の活用で丸井グループ全体の
企業価値向上をめざす

寒竹：「つみたてNISA」は、お客さま本位の商品設計であるため、投資信託の販売にかかわる手数料ゼロ・信託報酬も低利に設定されています。収益性の観点から積極的に取り組まない会社も多い中、私たち丸井グループが参入できるのは、エポスカード会員さま約660万人の顧客基盤があること、そして店舗やシステム、グループの人材・関連会社など経営資源を最大限に活かすことができるからです。

仲木：ライフスタイルに共感し、その人の所有している素敵な「モノ」を買う、「投資信託」もそういう素敵な「モノ」になります。また、グループ力を活かすためには個々人の力も重要で、「魅力ある社員一人ひとり」が「たった一人の幸せ」のために「たった一人に向き合う」ことで、一人ひとりに寄り添ったサービスが提供できるのだと思います。私が入社して感じた、社員のお客さま共感力を存分に発揮できるでしょう。

寒竹：お客さまに長期のつみたてを行っていただくことは、エポスカードとも長くお付き合いいただけるということにもなります。丸井グループの企業価値向上においても非常に意義のあることだと考えています。

証券事業を共に支えるグループ社員

新

しいことを形にしていく道のりは大変なこと多いですが、とても楽しいです。新規事業は前例がないことをやるので、データに基づきしっかりと仮説を立て、「大丈夫だ!」と自信を持って提案できるようにしたい。お客さまにとってのお金の「しあわせ」は人それぞれ。お金に関する知恵と安心を手に入れることができるイベントや、体験・コミュニケーション機会の提案を通じて、お客さまが将来への不安を解消し、楽しくお金を使える毎日を共につくっていきたいです。

内田 真宏

株式会社エポスカード
フィンテック事業推進部
保有資格：証券外務員



空

間プロデュースや経営企画を経て、証券事業の立ち上げに携わっています。tsumiki証券(株)は、丸井グループ内外でのさまざまな経歴やスキルを持った人材が集まって力を合わせながら生まれており、メンバーだけでなくまわりの方の協力も大きな力となっています。そういう意味では、会社という単位ではなく、かかわっていただく方が協力してカタチになる。お客さまとの長い付き合いを大切に、共感するコミュニティが広がる事業をめざしたいと思います。

田中 聡一郎

tsumiki証券株式会社
お客さまエンゲージメント部
保有資格：証券外務員
ファイナンシャルプランナー



ク

レジットカード決済で投資信託を購入できる新スキームは、丸井グループだからこそできることです。今後、より多くのお客さまにご利用いただき、将来への不安を希望に変えるために、基盤を支えるシステム部門として安定稼働を図りつつ、新たな提案をすることでtsumiki証券(株)とご利用いただくお客さまに貢献したいと考えています。

井村 寿男

株式会社エムアンドシーシステム
顧客システム開発2部
保有資格：ITパスポート
個人情報取扱主任者



社

内でのセミナーに参加した際に、人生100年時代における資産形成の重要性を知り、同じような想いの方が多いことに對して問題意識を覚えていました。小売で培った接客力を活かして、お客さまに寄り添い、何でもご相談いただけるスタッフになりたいと思います。いい意味で「金融っぽくない」雰囲気大切にしながら、若い世代はもちろん、すべての世代から支持されるtsumiki証券(株)をめざします。

南山 京美

株式会社丸井
有楽町 マルイ レディスシューズ
保有資格：ファイナンシャルプランナー



世

の中で「社会に貢献したい」という機運が高まる中、そのうちの一つである「頑張っている企業を応援したい」という気持ちを叶えるのと同時に、社会課題である「お金に対する不安」も軽減できる「応援投資」の魅力に気づき、今まで敬遠していた方も、一歩踏み出せるような仕事に携わりたいと思い、この事業に参画しました。お金のことはよりパーソナルなアドバイスを求められるので、一人ひとりに寄り添って、気軽にどこにいても利用できる、Web・店舗連動型のサービスを構築していきたいです。

山中 未来

株式会社エポスカード
フィンテック事業推進部



フ

アイナンシャルプランナー育成講座に参加したことでお金に対する不安があるのに踏み出し方がわからない方がたくさんいることを知り、そのような方々に学んだ知識を広めていきたいと思います。「初めての投資はtsumikiにしよう」と思っていたできるように、お客さまが求める情報をたくさん発信していきたくです。常識にとらわれない取り組みができる丸井グループで、お客さまのニーズを見つけ、深掘りし、新たな気づきとして形にしていくことにワクワクしています。

佐久間 礼華

株式会社エポスカード
フィンテック事業推進部
保有資格：証券外務員
ファイナンシャルプランナー



金

融や証券は「苦手」という意識を持ちやすい分野なので、そういった方が第一歩を踏み出せるお手伝いをするのが私たちの役割だと思っています。現在は、お客さまが求めているものを、座談会などを通してうかがい、一つずつ形にしていくことに喜びを感じています。たくさんのお客さまに愛されるサービスを実現し、将来やお金に対して「安心」で「明るい」イメージを持てる社会づくりに貢献したいです。

出村 麻衣

tsumiki証券株式会社
お客さまエンゲージメント部
保有資格：証券外務員



シ

ステム部門で10年間、外部とエポスカードのシステムを連携させる業務に携わってきました。今後はこの経験を活かしてお客さまとtsumiki証券(株)をつなげ、「資産形成はtsumikiがいいよ!」とお客さまに噂されるくらい、資産形成がらくちんで大切であることを広げたいです。ゆくゆくは、投資信託だけでなくとどまらず、お客さまのお役に立てる投資商品を研究し、日本で初めてクレジットカードで利用できるサービスをどんどん実現したいですね。

小熊 達也

tsumiki証券株式会社
オペレーション部
保有資格：証券外務員



工

ポスカードがファーストカードとして多くの若い年代のお客さまにご利用いただいていることは、私たちの証券事業の強みの一つだと思っています。直近まで店舗で働いていたので、店舗で接していたお客さまの顔や声を思い描きながら、お客さまと社員という垣根を越えて、一緒にお金のことについて学んでいけるようなコミュニティをつくり上げていきます。

佐久間 勇人

株式会社エポスカード
フィンテック事業推進部
保有資格：証券外務員

海

外派遣セミナーで、自己実現のためにお金を使い豊かに暮らす北欧の社会を視察し、日本でも安心して暮らすための資産形成の仕組みが必要だと考えるようになりました。tsumiki証券(株)では、ファイナンシャルプランナーとしてお金の知識をお伝えすることはもちろん、実際にお客さまのお悩みを会話の中からおうかがいして不安を解消していきます。すべての方が、安心して自己実現のためにお金を使い、豊かに生きることができる社会をつくりたいです。

春日井 宏幸

株式会社丸井
新宿 マルイ 本館
レディスバッグ
保有資格：
ファイナンシャル
プランナー

