

所得格差を解消する選択肢の提供

ファイナンシャル・インクルージョン

Financial Inclusion

丸井グループのファイナンシャル・インクルージョンは、共創経営を共創 サステナビリティ経営へと進化させることができた考え方です。丸井グループはこれまでも、金融サービスが一部の富裕層に集中しているという社会課題を乗り越えるべく、若者を中心とした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。今後は、エポスカードを利便性の高いビジネスから、ファイナンシャル・インクルージョンの担い手へと進化させることで、サステナビリティ・プラットフォームを確立し、所得格差という二項対立を解消するための選択肢を提供します。

丸井グループの PROMISE

2050年までに1,000万人以上の
世界の人々に金融サービスを提供します。

誰に？

- 若者などを中心としたすべてのお客さまに
- 日本における在留外国人のお客さまに
- これから出会う海外のお客さまに

なにを？

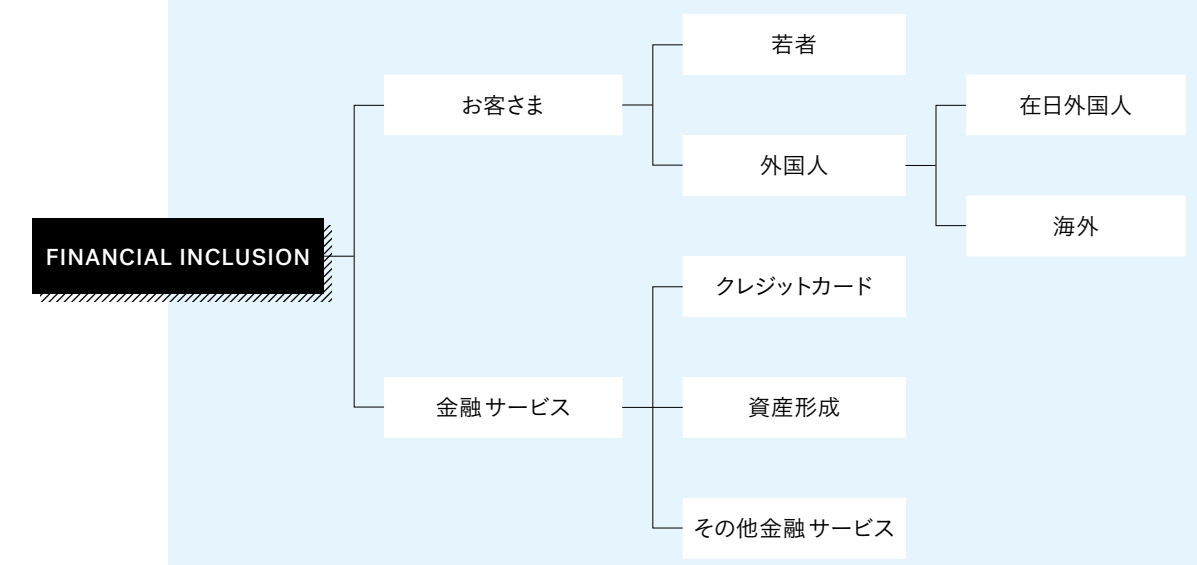
- クレジットカードによる金融サービスを
- 資産形成による将来の安心を
- 世界中の中間・低所得者層に
- 共通した金融サービスを



所得格差を解消する選択肢の提供

丸井グループはファイナンシャル・インクルージョンを通じて、既存のエポスカード会員のお客さまを起点に所得格差を解消していきます。エポスカード会員さまは20～30代が中心のため、今後ライフステージの変化の中で多くの資金ニーズに直面することになります。そこで私たちは、生涯にわたる資産形成の重要性をお伝えするべく証券会社を設立し、日本初となるクレジットカードを通じた「つみたて

NISA」を導入し、所得格差を解消する金融サービスを広げています。さらに、選択肢の幅を在日外国人にまで広げ、日本における就学・就労に関わる困難を支援する新たな金融サービスを開始しています。今後これらのサービスを国内外へ長期的に提供していくために、下記のような長期目標を設定しています。



長期目標		
中期(5年後)	長期(10年後)	超長期(30年後)
<ul style="list-style-type: none"> エポスカード会員数 1,000万人以上 	<ul style="list-style-type: none"> tsumiki証券で 100万人にサービスを提供 	
<ul style="list-style-type: none"> 500万人以上の若者に 金融サービスを提供 	<ul style="list-style-type: none"> 50万人以上の外国人に 金融サービスを提供 	<ul style="list-style-type: none"> 1,000万人以上の 世界の人々に 金融サービスを提供
<ul style="list-style-type: none"> 投資を通じたファイナンシャル・インクルージョンを 世界10カ国以上で展開 	<ul style="list-style-type: none"> 投資を通じたファイナンシャル・インクルージョンを 世界20カ国以上で展開 	

クレジットカードが生み出す「二項対立」の解消

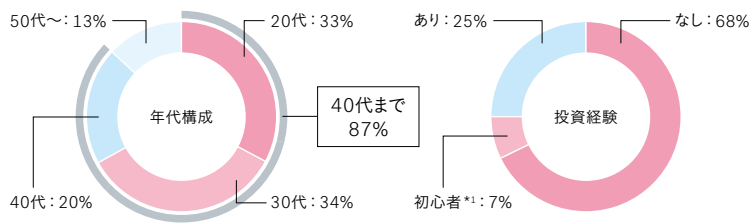
丸井グループは年齢や収入にかかわらず、すべての人に金融サービスを提供する「ファイナンシャル・インクルージョン」をミッションに掲げていますが、証券事業への参入は、このミッションに基づくものです。丸井グループのエポスカード会員さまの大半は20～30代で、その7割が女性です。お客さまの声を聴く中で、お客さまが抱える「お金に対する将来不安」を希望に変えたい、安心してお金を増やすサービスを提供したいと考えたときに出てきたのが、クレジットカードで投資信託を購入していただく日本初のスキームです。このスキームにより投資の敷居が下がり、お客さまは「つみたてNISA」対象の投資信託の代金を、毎月の買物やスマートフォン利用代金と同じ感覚で、銀行口座から引き落とすことが可能になりました。

tsumiki証券の可能性と課題

tsumiki証券は、2018年8月からスタートした、投資が未経験の方でも安心してご利用いただける「つみたて投資」専門の証券会社です。日本で販売されている約6,000本の投資信託の中から、選りすぐりの4本をご提供。私たちと同じ思いでお客さまに寄り添い、資産形成の大切さを伝えている運用会社3社の商品です。サービス開始後、2019年1月時点で約13,000人にお申し込みいただき、既存の金融機関と比較すると若年層・投資未経験の方が圧倒的に多くなっています。これは約660万人のエポスカード顧客基盤と、Web申し込みの手軽さ、カード決済の利便性、そして、お客さまを店舗とWebでサポートするスタッフの存在が、資産形成への不安を和らげ、身近に感じていただけた結果だと考えています。

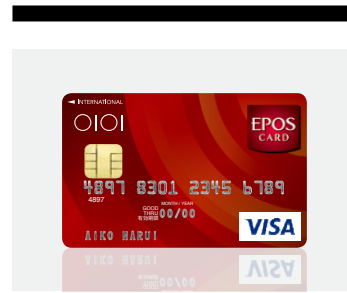
今後は、日本で普及しなかった「貯蓄から投資へ」の流れを進め、「つみたて投資を文化へ」と浸透するため、店舗やシステムなどグループの経営資源を最大限に活かしていきます。一方で、お客さまの多様な資産形成ニーズにお応えできるスタッフを育成していくことが当面の課題です。

お客さまの状況(2018年12月時点)



(参考)40代以下構成の割合
投資信託協会アンケート：約3割
独立系運用会社：約6割

(参考)投資経験なしの構成の割合
独立系運用会社：約4割
*1 投資経験が1年以内の方



ICチップ搭載VISAカード「エポスカード」は、657万人(2018年3月時点)を超えるカード会員を有する汎用カード。年齢・職業・年収などにかかわらず、ご利用・お支払いの実績によって創り上げる独自の与信ノウハウにより、カード会員はクレジットニーズの高い若者や女性が多いことが特長。



つみたて投資専門の証券会社 tsumiki証券(株)

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10月14日から1カ月限定で、有楽町マルイ1階にPOP UP STOREをオープン。期間中は、tsumiki証券のサービス体験や口座開設、つみたて投資に対するちょっとした疑問・不安・お困りごとにお応えする「tsumikiのサポート」などを実施。また、10月26日にはつみたて投資の良さについて楽しく語るトークイベントを開催し、マルイ店舗においてもお客さま一人ひとりに寄り添ったサポートを推進。

創業期のサブスクリプション型のビジネス

丸井グループは1931年に、月賦販売として若い人たちに分割払いで家具を買っていただくという商売からスタートしました。当時社会に出たばかりの若者は、お金を借りることもできませんでした。モノが普及していく一方で、欲しくても買えない人たちにどのように商品を提供していくか。そこに登場したのが月賦販売です。当社が購入代金を一時お貸しして、それを月々の分割払いで返済していただくというもので、現金商売のように一期一会で売ったら縁が切れてしまうという関係ではなく、売った後も、お客さまとの付き合いが10回、12回、24回と長く続いていきます。振り返ってみると、丸井グループが取り組んできたことは、私たちのめざすファイナンシャル・インクルージョンだったのではないかと考えています。しかも、商品販売後もお客さまとの定期的な支払いが継続したという意味で、サブスクリプション型ビジネスでもあったのだといえます。

「ファイナンシャル・インクルージョン」の可能性を拓く

丸井グループは、これまで以上にファイナンシャル・インクルージョンを強く意識することで、若者の家賃保証サービスや資産形成サービスなど、サブスクリプションの度合いと機能が強いサービスにフォーカスしていきます。こうしたサービスをエポスカードで決済していただくことで、定期的取引によるLTV(生涯利益)を安定継続させ、最強のサブスクリプション型ビジネスをめざします。将来的には、ファイナンシャル・インクルージョンを担うエポスカードを、海外へも拡大していくことで、サステナビリティ・プラットフォームへと進化させ、世界で拡大する所得格差という二項対立を解消する選択肢を提供していきます。

担当役員のコメント



齋藤 義則
上席執行役員
(株)エポスカード 代表取締役社長

ファイナンシャル・インクルージョンの取り組みをグローバルに推進

丸井グループは、年齢や収入等にかかわらず「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をめざしています。これまでも、若者を中心にクレジットカードによる決済サービスや創業以来の「信用はお客さまと共につくるもの」という与信哲学に基づき、金融やカード業界の常識にとられない、独自のビジネスモデルと、長期ビジョンでめざしているさまざまな「二項対立」を乗り越えた取り組みを推進することで、高い成長力と効率性・健全性を両立したビジネスを展開してきました。2018年は新たに証券事業に参入しましたが、今後も、誰も置き去りにしないインクルージョンの考えのもと、決済や資産形成などの領域に加え、さらなる金融サービスの拡充を進めていきます。さらに、若者はもとより、増加が見込まれる外国人も含め、エポスカード会員の拡大に努め、先進国の中でも金融教育が手薄な日本において、丸井グループらしい取り組みを通じて金融リテラシーの向上に貢献するとともに、投資等を通じて、ファイナンシャル・インクルージョンの取り組みをグローバルに推進していきます。



家賃収納型の保証代行人サービス「ROOM iD」は、少子高齢化などにより困難となってきた入居の際の保証人手続きが不要となる、家賃の立替と保証がセットになったサービス。立替収納サービスが実現できる当社の信用力や、エポスカードとの連携などにより、売上収益は順調に推移。



在留外国人の日本での生活課題は、住む部屋の賃貸、携帯電話の契約、クレジットカードの申し込みなど、日本での生活環境を整えるのが困難であるという点。こうした外国人の生活ニーズにお応えするため、株式会社グローバルトラストネットワークスさまが持つ外国人データベースと当社カード事業のプラットフォームを掛け合わせ、「GTNエポスカード」を発行。