

## 安藤・KCカード社長に聞く



## 会員増強へECモール

保証業務は残高60億円に

11年8月、楽天からJ  
トラストの傘下に入り1  
年が経過したKCカード  
(旧楽天KC)。現状と  
今後の方針を安藤聰社長  
(61)に聞いた。

――1年間の成果は、「Jトラストの傘下に入り、本社は旧国内信託時代と同じ福岡になた。発祥の地だけに親しい先が多い。こうした生

つけていた。また楽天時代に培ったネット事業のノウハウを最大限活用していく」

安をキーワードにして消費者にアピールし、出店料も取らない。このサイトでの決済にKCカードの利用をアピールする。

銀行と提携したが、12年8月末で保証残高は60億円になった。当社のお客さまを送客（紹介）するビジネスモデルで、Jトラストグループの独自モ

高の成果は、  
スコットの傘下に  
は旧国内信販  
福岡になっ  
地だけに親し  
こうした先  
との関係を  
再度強化  
し、プロパ  
ーカードの  
会員に魅力  
的な情報を  
提供するこ  
とで、会員  
獲得や利用  
促進に結び  
——課題は。  
「KCカード会員の増  
強が最大の課題。このた  
め古くから関係のあった  
アライアンス先の掘り起  
こしに取り組んでいる。  
昨年8月に80万人弱だっ  
た会員は現在約70万人。  
ただ、利用がなかつた会  
員の退会が中心で、ポイ  
ント見直しやショッピング  
グリボの対策を強化した

安をキーワードにして消費者にアピールし、出店料も取らない。このサイトでの決済にKCカードの利用をアピールする。

5月に共通ポイントで提携した「Ponta」とのアライアンスも考える。4千万人強の「Ponta」会員のうちネット環境をお持ちの方は多い。また「レンタルビデオショップ」も増強策の柱。現在3店舗を運営しているが、1店舗目で学ぶ

8月末で保証残高は60億円になった。当社のお客さまを送客（紹介）する銀行と提携したが、12年

ビジネスモデルで、Jトラストグループの独自モデル。短期間かつ少ない営業経費でローン残高が増やせ収益にも直結する。当面、当社が地盤とする九州地区で提携先を広げたい。すでに検討している先もあり、今秋にはスタートできると思ふ

結果、カード稼働率は高  
点を改善しながらカード  
会員へ誘導する」  
まってきた

增强策は。

保証業務は。

良保