

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、樂天からJ
トラストの傘下に入り1
年が経過したKCカード
(旧樂天KC)。現状と
今後の方針を安藤聡社長
(61)に聞いた。

「1年間の成果は。つけている。また樂天時代
に培ったネット事業の
ノウハウを最大限活用し
ていく」
——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
アイアンズ先の掘り起
し、プロパティアイアンズ
のこしに取り組んでいる。
会員に魅力的な情報を提
供すること、利用がなかつ
た会員は現在約70万人。
昨年8月に80万人弱だっ
たが、利用がなかった会
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
んだ経験を生かし、問題
（聞き手＝竹腰 良保）

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」
——保証業務は。

——増強策は。

「柱はEC（電子商取
引）モールの構築。今秋
にはスタートしたい。格
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
のアイアンズも考え
る。4千万人強の「Pon
ta」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」

（聞き手＝竹腰 良保）