

富士通FIP お客様事例②⑤  
「ハウス電子マネーサービス」

# イズミヤカード様

関西圏を中心とした小売業大手「イズミヤ」のグループ企業で、地域一番のカードを目指すイズミヤカード。イズミヤグループの電子マネー「miyoca」を富士通FIPのクラウド環境で実現。



## 導入背景

- キャッシング事業の収益減をカバーする新たなビジネスの早急な創出
- イズミヤグループにおける新たな顧客囲い込み策の必要性
- サービス向上を目指し、簡便な支払手段の提供を模索

## 導入効果

- イズミヤグループの電子マネー「miyoca」を短期間で実現
- チャージ(入金)の都度プレミアムが加算されることで、顧客囲い込みを加速
- 入金額や顧客単価の向上などによる収益向上

## 課題は、新サービス導入による業績アップと顧客囲い込み。

関西圏を中心に88店舗を展開する小売業大手のイズミヤ。そのグループ企業でクレジットカード事業を中心として展開するイズミヤカードでは、近年貸金業法改正に伴うキャッシング収益の減少をカバーするため、新たなサービス投入による業績アップは早急な課題でした。そこで、イズミヤカードはイズミヤグループ各店で利用できるオリジナルの電子マネーの導入を決断。クレジットカードの付加サービスでも、Edyのようなソーシャル電子マネーサービスでもないこの新たな試みに、イズミヤカードは富士通FIPの「ハウス電子マネーサービス」を導入しました。

イズミヤカードが富士通FIPをパートナーに選んだ理由について、企画部長の萩氏は、「第一に信頼性です。毎日お客様に電子マネーを使っていただく中で、システムのレスポンスが悪かったりトラブルでご迷惑をかけることは、小売業であるイズミヤとしても、クレジットカード会社である私たちとしても許されませんでした。絶対に安心なサービス提供の実現を最優先事項として社内で十分に検討した結果、イズミヤとは受発注業務など従来からお付き合いがあったうえに、ギフトカードサービスでも多くの実績を重ねていらっしゃる富士通FIPさんにお任せすることにしました。」と語ります。



イズミヤカード株式会社  
企画部 部長 萩 浩氏

前列：イズミヤカード株式会社  
後列：富士通エフ・アイ・ピー株式会社



## 魅力的な入金時のプレミアム加算で、 入金額や顧客単価の向上へ。

富士通FIPの「ハウス電子マネーサービス」は、クラウド環境を擁したデータセンターを利用し、導入支援から電子マネーの残高管理、さらに柔軟な販促施策を可能とするキャンペーン管理機能まで、ワンストップで提供するSaaS型のサービスです。

イズミヤグループの電子マネー「miyoca」(ミヨカ)は、チャージ(入金)の度に0.6%のプレミアムが加算されるサービスを付加したこともあってサービス開始からわずか半年にして着実に成果を上げています。チャージ一回あたりの入金額は当初想定額よりも多く、「ついで買い」により顧客単価もアップしています。またイズミヤで頻りに商品を購入する「ロイヤルカスタマー」の多くが「miyoca」(ミヨカ)を利用するようになったため、店舗のレジ周りのオペレーションがスムーズになり、お客様のレジに並ぶ時間が短縮されました。「事前入金されたお金は、経営の資金需要に充当できるという財務上の効果もプリペイド方式ならではの思いがけない効果でした。システム導入からわずか3ヶ月で単月黒字を達成し、短期間で収益が得られたということを実感しています。」と井熊氏は語ります。



イズミヤカード株式会社  
企画部 主任 井熊 一樹氏



富士通エフ・アイ・ピー株式会社 関西支社  
流通営業部 担当課長 外和田 耕一

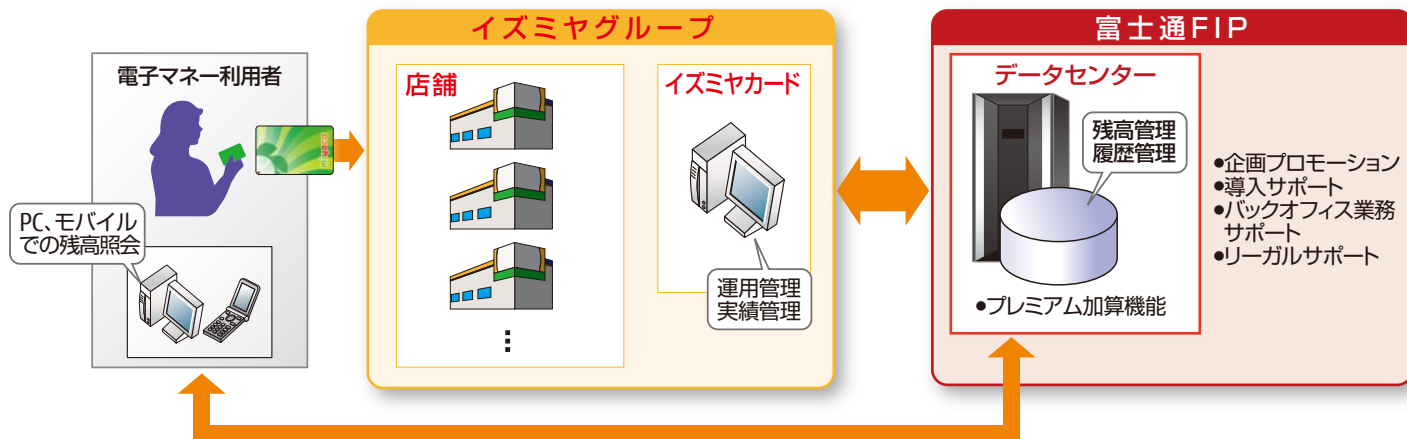
## 新たなビジネスの成功へ、 お客様と一体となってシステム構築。

次なるステップアップのために重要なプロジェクトとなった「miyoca」。その成功に向けて富士通FIPは、イズミヤ、イズミヤカードの合同ワーキンググループへの参加をはじめとして、お客様と一体となってシステム構築を進めていきました。萩氏は、「繰り返しチャージできるとか、流通業ならではの返品といった部分をどこまでシステムに取り込むかなど課題がたくさんありました。そんな中、富士通FIPは私たちの要望に応じてくれたうえで、自社で構築すれば2年ぐらいはかかったと思うところを、半年という短期間でサービス開始にこぎ着けてくれました。」サービス開始後の運用面についても企画部主任の井熊氏は「クレジットは後払い方式ですので後処理が大変ですが、基本的に『miyoca』は使えばそれで終わりですから、運用は非常にスムーズです。」と語ります。

富士通FIPにとってもハウス電子マネーサービスは初めての挑戦でしたが、その苦労を富士通FIPの外和田は「短期間での導入は大変でしたが、ワーキンググループと一緒に参加しご要件を伺い、その課題をひとつひとつクリアしていきながらより使い易いサービスをというところでシステム構築に取り組んできました。」と語ります。今後の展開に対して萩氏は「さらなる発行枚数拡大のために、『miyoca』のネットスーパーでの利用やギフト用途にも展開していきたいと思います。」これに対し、「もっと多くの方に『miyoca』のファンになっていただき、リチャージして毎日ご利用いただけるようなビジネスプランと一緒に創造していきたいと思います。」(富士通FIP 外和田)

これからもイズミヤカードの企業躍進を、富士通FIPがベストパートナーとしてサポートしていきます

### サービスイメージ



### お客様プロフィール

## イズミヤカード株式会社

関西圏を中心に88店舗を展開する小売業大手のイズミヤ。そのグループ企業として、クレジットカード、保険代理店、トラベル、ファイナンス事業を展開しているのが、イズミヤカードです。地域一番のカードとして「イズミヤカード」を発行するほか、新たにスタートさせたプリペイド型のハウス電子マネーサービス「miyoca」が好評です。

<http://www.izc.jp/>

所在地:〒556-0016 大阪市浪速区元町3丁目1番4号  
設立:昭和63年3月7日  
資本金:2億378万円  
営業収益:42億64百万円(平成23年2月期)  
従業員数:337名(平成23年4月現在)



©本カタログに記載されている会社名、商品名は、各社の商標または登録商標です。本カタログに記載されているシステム名、製品名などには必ずしも商標表示(TM,®)を付記していません。  
©本カタログに記載の内容は2011年7月現在のものです。内容は予告なく変更することがありますので、あらかじめご了承ください。このカタログは再生紙を使用しています。

### お問い合わせ先

## 富士通エフ・アイ・ピー株式会社

民需サービス販売推進部 〒105-8668 東京都港区芝浦 1-2-1 シーバンス N 館 TEL (03) 5730-0744

<http://jp.fujitsu.com/fip/>