

# カード会員拡大へ提携

## セゾン、まずソフト会社と



最上級のプラチナカードなどに  
中小企業経営者らの入会を促す

「プロセスマネジメント  
大学」を受講する際、セ  
ゾン・アメリカン・エキ  
スプレス・カードのプラ  
チナゴールドカードで  
支払えば費用を25%割引  
引く。クレディセゾンが  
セゾン・UCカード会員  
向けに付与している「永  
久不滅ポイント」を受講  
費用に充当できる仕組み  
作りも検討する。

アメックスブランドの

## 「アメックス」2.5倍500万人狙う

クレディセゾンは米アメリカン・エキスプレスとの提携クレジットカードの会員拡充に向け、優良顧客を抱える企業との提携に乗り出す。第1弾として、営業支援ソフトを手掛けるソフトブレインと組み、中小企業経営者の獲得を目指す。カード事業で主力に位置付ける「アメックス」ブランドで、2014年度に会員数を現在の2.5倍の500万人、取扱高を1兆円とする考えだ。

このほどソフトブレイン 得て「セゾン・アメリカン・エキスプレス・カード」と業務提携した。ソフトブレインは営業支援ソフトの販売を通じて中小企業の経営者を中心に近くで15万人の顧客を持つことから、同社の協力を

「プロセスマネジメント大学」を受講する際、セゾン・アメリカン・エキスプレス・カードは提携カードはクレディセゾン・アメリカン・エキスプレス・カードにプラチナ、ゴールド、ブルー、パール、パールの4種類ある。クレディセゾンは昨年7月にデザインを刷新するなど連携を強化し

だが、現在は会員のおよそ半数がブルーとパールで占められている。取扱高を引き上げに向けて、プラチナとゴールド会員を拡充する。収入面などで会員対象と重なるソフトブレインの顧客を取り込みたい考えだ。

セゾン・アメリカン・エキスプレス・カードはクレディセゾンが取り扱うクレジットカードの中でも利用率や1回当たり利用金額が大きい。貸金業規制の強化などでキ

ヤッシング事業が逆風下にあるなか、アメックスブランドをカード事業の

収益向上の柱とする。直近の会員数は200万人、1兆円に拡大する。年間取扱高は3500億