

高橋 堯大

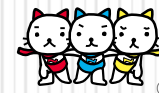
Takahiro Takahashi

営業部 カード事業グループ  
2018年入社



### ・入社した理由は？

就職活動に苦戦している中、学生時代に所属していたゼミの担当教授に勧められ、前年に当社に入社していた大学の先輩を訪問し、様々な話を聞くうちに、仕事内容に興味を持ちました。また、幼い頃より、『ニッセンレンジャー』のCMで親近感を持っていた会社であったことから、会社説明会に参加しました。会社説明会で、日本国内のクレジットカード利用率が諸外国に比べて低い一方、公共料金、コンビニ、国民年金などクレジットカード決済のすそ野は広がってきていることを知り、私の手でもっと広めていきたいと考えたのが、入社を決め手になりました。



## ・現在の仕事について

私が所属している営業部カード事業グループの主な業務は、当社発行のクレジットカード会員を増やすこと、さらに利用を促進するためのキャンペーンの企画・立案を行うことです。

カード会員を増やすための方法として、取引先の金融機関や加盟店等への訪問営業や、様々なイベントにブースを出展して、イベント来場者であるお客様に直接お声掛けし、入会の提案を行っています。

当社が発行しているカードは様々な種類があるため、お客様の希望に合ったカードをご提案するためには、それぞれ異なる商品性を理解することが不可欠です。入社当時は戸惑うこともありましたが、上司や先輩にアドバイスをもらいながら、日々努力を重ねています。

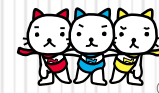
## ・これからの目標

カード会員を増やす業務は、当社の収益基盤を支える重要な業務のひとつです。

まずは月々のカード会員獲得目標件数を確実に達成し、会社の収益増大に貢献したいと考えます。また、クレジットカード業務に関する資格を取得し、スキルを高め、取引先やお客様に信頼される営業職を目指します。

入社して2年目になりますが、まだわからない業務も多く、先輩や上司に助けてもらうことが多いですが、安心して業務を任せられる社員になれるように経験を積み、サポートを受ける立場から周りをサポートする立場になれるよう努力していきたいと思っています。





松本 麻知子

Machiko Matsumoto

加盟店部 加盟店事業グループ  
2018年入社



### ・入社した理由は？

大学生の頃、海外研修に参加する際に、海外ではクレジットカードでの支払いが主流であり、現金を持ち歩かなくても良いことから安全性も高いという話を聞き、初めて作ったクレジットカードが当社のカードでした。海外研修中や帰国後もクレジットカードで買い物をするようになり、利便性の高さを感じたことから、クレジットカード業界に興味を持ちました。

就職活動を始めた時、大学で当社の求人票を見つけ、すぐに採用試験に応募しました。採用面接では、面接官の方が、学生生活で頑張ってきたことなどを熱心に聞いてくださったことが印象深く、入社を決めました。



## ・現在の仕事について

私が所属している加盟店部加盟店事業グループは、当社発行のクレジットカードが利用できる店舗を増やすことが主な業務です。  
新しくオープンする店舗や、クレジットカード決済が出来ない店舗に対し、カード決済導入のご提案から加盟店契約の締結、クレジット端末の設置を行います。  
また、加盟店契約締結後も、最新型カード端末への置き換えなどのアフターフォローを行います。  
飲食店や美容室、歯科医院など様々な業種の方と商談を行うので、幅広い知識と対話力が必要であり、時には緊張することもあります。加盟店様と信頼関係を築き、契約をいただいた時は、大変嬉しく、やりがいを感じます。

## ・これからの目標

今年の10月から予定されている消費税増税に伴い、キャッシュレス決済のポイント還元事業が始まります。また、来年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて、政府はさらなるキャッシュレス決済の普及を進めており、この流れは、当社にとって大きなチャンスであると言えます。  
加盟店事業グループでは、クレジットカード決済に加えて、電子マネーの取り扱いやQRコード決済など、様々な決済手段の提案を行っています。  
お客様に最適な決済手段を提案できるよう、日々新しい知識を身に付けて、信頼していただける存在になれるよう、丁寧な仕事を心掛けていきたいと思っています。





香河 朱利

Shuri Kagawa

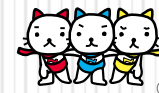
業務部 会員サービスグループ  
2018年入社



### ・入社した理由は？

学生の頃から、金融系の職業に興味があり、また、生まれ育った北海道に貢献できる職業に就きたいという思いがありました。

クレジットカードに関しては、あまり知識がありませんでしたが、調べていくうちに、当社のクレジットカードを利用することで、お客様の消費、加盟店（お店）への送客支援、さらに商品券の還元、再びお買いものが加わることで「北海道のお買いものを元気にしていく」ことができると知り、その事をもっと多くの人に知ってもらいたいと思い、入社を決めました。



## ・現在の仕事について

私が所属している業務部会員サービスグループは、カード会員であるお客様からのお問い合わせ対応や、クレジットカード登録情報の変更に関する事務処理を行っています。お客様のお問い合わせ内容は様々であり、迅速かつ正確に回答するためには、クレジットカードの仕組みや当社のサービスに対する幅広い知識が必要になります。入社してすぐの頃は、知識も乏しく、お客様の聞きたいことや要望を理解することに時間がかかり、電話対応に苦戦することもありましたが、徐々に知識を増やし経験を積むことで苦手意識がなくなりました。分からないことがあればすぐ聞くことができ、サポートしてくれる先輩や上司に囲まれ、とても働きやすい環境だと思います。

## ・これからの目標

お客様からのお問い合わせに対し、正確な回答をするのはもちろんですが、今後、そのお客様にとって利便性の高いサービスなどの情報を合わせてご案内できるようになり、より安心して満足度の高い電話対応を目指したいと思います。現在私は、後輩社員の育成に携わっています。1年間学んできたことを、できるだけわかりやすく教えられるように、あらためて細かい部分を見直すことで、自分自身の成長にも繋がると感じています。私が教えてもらってきたように、困ったときや悩んだときには質問や相談をしやすい雰囲気意識しながら、頼られる先輩になれるよう日々努力していきたいと思っています。

