

2011 年度 決算説明会 主な Q & A

Q1 ノンバンク取引の減少傾向が改善してきているようだが、足元4月の状況はどうか。

A1 足元のノンバンク取引は前年比で出金（＝借入）がプラスになった。入金（＝返済）は依然前年比マイナスだが、マイナス幅は小さくなってきている。出金、入金を合わせたトータルでは前年比プラスになっている。

Q2 海外ATM事業の見通しと展開において困難な点は何か。

A2 現在セブン-イレブンの海外出店は順調に進んでおり、当社もセブン-イレブン店舗のある地域を中心に現地の企業や当局と話し合いをしてきた。

こうした中、海外展開は国によって事情が異なり、海外に当社のビジネスモデルをそのまま持っていくのは難しいということが分かってきた。例えば、入金サービスやリサイクルATMをアジアで実施しようとする現地で流通している紙幣の質が問題になることがある。我々のビジネスモデルをそのまま持ち込もうとするとコストが合わないこともある。現在は、日本とは違ったモデルも含めて様々な選択肢を検討している。

Q3 顧客層の地域別、男女別構成比。その比率はセブン-イレブン利用者とのどのような違いがあり、どの層にポテンシャルを感じているか。

A3 顧客層の詳細なデータはないが、セブン-イレブンの顧客層とほぼ同じ。30歳代、40歳代の男性が中心で、50歳代以降は男女ともに相対的に少ない。セブン-イレブンでは高齢化や単身世帯の増加に対応した商品開発を行っており、セブンプレミアムのような質の高い商品を通じて、高齢者層等の顧客増加に注力していると聞いている。

当社もこれに合わせて利用者層を拡大させる施策を考えており、3月には高齢者、女性をターゲットにしたTVCMを放映した。その後、高齢者や女性のATM利用が増えてきたという調査結果もあり、徐々にマーケティング効果が浸透してきていると考えている。

Q4 配当性向の考え方。最低35%の水準は変更しないのか。

A4 配当については、株主還元、自己資本の積み上げ、成長投資を総合的に考えていくという従来方針に変更はない。従って「35%以上の配当」も変更しなかった。今後減価償却等費用は増加するが、その中でも増益は達成出来ると見ており、配当性向35%以上は維持出来ると考えている。今後も収益の着実な増加を踏まえて株主還元を検討していきたい。

Q5 単価及び平均利用件数の中期的な見通し。

A5 当面は、手数料単価が相対的に低い預貯金金融機関の伸びがノンバンクを上回るため、単価は僅かながら下がっていく可能性があると考えている。

A T Mの新規設置を毎年 1000 台ペースで進めているが、その中でも提携金融機関の増加や利用者層の拡大に努めることで現状の平均利用件数の維持を見込んでいる。これまで当社は、どこに設置すればどれくらい利用が見込めるというノウハウを身に付けてきており、今後もこうしたノウハウを生かして平均利用件数を維持・向上出来るよう新規設置を推進していきたい。

以上