

平成 25 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
主な Q & A

- Q1 米国セブン-イレブンの店舗に貴社が進出出来る可能性はどれくらいか。
- A1 米国セブン-イレブンには米国の A T M 運営事業でトップの会社が A T M を設置している。同社とセブン-イレブンの契約更改時にセブン-イレブン側や顧客から F C T I の A T M を選択してもらえるように我々が努力していくというのが、現在の当社と言える精一杯のこと。今はまだ何も決まっていない。
- Q2 F C T I ののれん代は 70~80 億円のようなのだが、来期以降の収益に与える影響をのれんの償却年数も含めて教えて欲しい。
- A2 のれん代は現時点ではそのように見込んでいるが、最終的な数値は未だ決まっていない。のれん代の償却期間は会計上最長 20 年まで可能だが、適正と評価される期間で償却していくつもり。10 年あるいはそれより短い期間もあると考えている。例えば 10 年で償却したとしても連結上の影響は大きくないと考えている。
- Q3 F C T I の買収価格が E B I T D A 倍率で見ると 15 倍程度になるが、これだけのプレミアムを払った理由。
- A3 F C T I 買収時には競争相手がいた。また、これまでアジアを中心に A T M 事業展開の方法を研究してきたが、A T M 事業は金融業と密接に関わるので、現地当局との関係もあり、ゼロから始めるのはなかなか難しいことが分かってきた。その結果、A T M を既に持っている会社を買うのが早いのでは、という結論に至った。特に最大のマーケットでかつ成熟しているアメリカでは既存の会社を買うのが有効だと考えた。買収時の競争相手の存在とゼロから事業を立ち上げる時間と労力を考え、今回の金額を妥当だと判断した。
- Q4 アメリカの A T M ビジネスの現状は、機械の性能が低い等、サービスレベルの部分で日本より低いところがあると思うが、今後どのようにして付加価値を付けていくのか。
- A4 当社がこれまで培ったノウハウを活用してアメリカでの競争力を強化する余地はあると考えている。但し、日本のビジネスモデルを持ち込むことありきではなく、アメリカのローコストオペレーションから学び、それを世界の他の地域に展開する可能性を探ることも今回の F C T I 買収の大きな理由のひとつ。
- Q5 下期以降のノンバンクの見方。以前 2~3% の成長と言われたが消費者金融会社の話聞くともう少し成長率が高そうにも思えるが。
- A5 2~3% という数字は確かに保守的ではあるが、現状それが当社の見方。来年度以降については、来年の動きを見て見通しを考えていきたい。

以上