

平成 26 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
主な Q & A

Q1：下期計画策定の前足を教えて欲しい。一部銀行によるコンビニ ATM 有料化、あるいは回数制限の影響をどうみているのか。

A1：一部提携銀行さまの顧客手数料変更による影響は取引件数の減少を単価上昇が相殺して収益的にはプラスマイナスゼロと置いた。過去の数値などを参考にしたが全く同様なケースはないため、厳密な前足を置くことはしていない。手数料変更の影響が出てきたところで、改めて試算する。

Q2：今回の一部銀行による顧客手数料変更について、他の地銀等で追随する動きが出てきているのか。

A2：今のところ具体的な話は来ていない。

Q3：北米のセブン-イレブン店舗には既に ATM が設置されていると思うが、貴社による肩代わりを提案する際、どのように差別化を図るのか。また、アメリカの消費者やセブン-イレブンのオーナーの方は貴社の ATM にどういふことを期待しているのか。

A3：米国セブン-イレブンが望むのは、例えば来店客数が増えるようなサービスに貢献して欲しいとか、より良い経済条件を提示して欲しいなど。こうした要望にしっかり応えることが差別化に繋がると考えている。また、先方の要望を的確に捉えるためにもお互いのコミュニケーションを大切にしていく必要があると考えている。

アメリカのセブン-イレブンの ATM 利用者には、手数料がかからずに使いたいというお客さまもいる。より多くの銀行やカードを手数料無料で使えるようにすることがアメリカのコンビニに ATM を設置する際の重要な課題のひとつだと考えている。一方、オーナーさんの最大の要望は、ATM 設置により来店客が増えること。それは ATM 利用者への要望に応じて使いやすい ATM を設置すれば、コンビニへの来店客も増えることになる。最近ではプリペイドカードの利用を ATM にどのように取り込んでいくかというのも 1 つのテーマだと思っている。

Q4：今回は通期計画を据え置いたが、一部提携銀行の顧客手数料変更の影響が見えてきたら業績修正をする可能性はあるのか。

A4：2014 年 2 月の第 3 四半期の決算発表時には、その時点での影響を踏まえてある程度具体的な数値が示せると思う。

Q5：配当について、前期分は 3 月に増配を発表したが、今期の目線はどのようなものか。

A5：現状、配当性向が 40%程度と最低目標としている 35%を超えていることや今期は配当を変える大きな理由や出来事もないので、現時点では年間配当 7 円は変更しないつもり。

Q6：十六銀行に貴行の ATM を設置出来た理由が「海外カードが利用可能」とのことだが、他の金融機関が同様なことをする際のハードルは。

A6：当社の ATM はカードの磁気ストライプを両面読み取ることが出来るが、他の金融機関さまの ATM の多くは片面しか読み取ることが出来ない。日本と海外のカードでは磁気ストライプが入っている面が異なるので、日本仕様のカードしか読み取れない ATM を使用している他の金融機関さまが海外カードを読み取れるようにするためには相応のコストがかかると思う。

Q7：インドネシアではどのようにして ATM ビジネスを展開していくのか。

A7：インドネシアの現金需要は強く、現地の銀行も積極的に自前の ATM を増やそうとしているが、自前展開だけではニーズを満たしきれずに銀行以外のプレイヤーによる ATM 展開余地があると考えている。これは当社が日本でコンビニ ATM ビジネスを確立したプロセスと同じ。また、当社が今回提携するアルト社は ATM のネットワーク会社なので、現金需要に対応する ATM ビジネスに加え同社のネットワークを活用して ATM に新しいサービスを付け加えるといった様々な使い方も考えられる。現地のお客さまに便利な状態を創り出していきたい。

以上