

2013 年度 決算説明会 主な Q & A

- Q1 2015 年の 4 月から A T M手数料の契約更改があるかと思うが、交渉状況はどうなっているのか。手数料の見直し、値下げ等はあるのか。
- A1 2015 年度が契約更改の時期であることは事実。各金融機関とはこれから話を進めていく段階。従って現段階で手数料等について何かお話出来ることはない。
- Q2 北米のセブン-イレブンへの設置に向けての進捗は如何か。実現のために足りないと認識している点とその対応策も合わせて教えて欲しい。
- A2 現在北米のセブン-イレブンに設置している会社の契約が 2017 年に切れ、当社はそこに代わって A T Mを設置したいと考えている。
現状、交渉の段階にはないが、当社は現在設置している会社と比較された時に「これならばセブン銀行グループの A T Mを置こう」と納得してもらえる内容の提案をするための準備を着々と進めている。
F C T I は北米で既に 7,000 台を超える A T Mを管理・運営している実績があることに加え、課題にも対処してきているので、オペレーション上の不安はないと考えている。
- Q3 インドネシアのビジネスモデルについて A T Mの設置場所等と合わせて教えて欲しい。また収益計画にはどのように織り込んでいるのか。
- A3 ジャカルタを中心に現在百数十店舗あるインドネシアのセブン-イレブンでは現地の銀行が A T Mを置いているため、当社は当面セブン-イレブンに置くことは考えていない。日本でいえばグループ外にあたる駅や商業施設等に置くことを想定しており、そういう意味では F C T I のようなイメージになる。現地の中小銀行からすると、A T M運営の負担は大きいので、そうした銀行が必要としているところに、当社が A T Mを置くことも考えられる。
会社設立のために要員を派遣しているところで、マーケティングや台数計画はこれからつめていく。
- Q4 グループ外設置の A T Mの契約形態と損益分岐点の件数はどうなっているのか。
- A4 グループ外 A T Mの契約は、契約毎に異なる。利用件数が多く見込まれるところでは高い設置手数料が必要となるケースもある。逆に、先方から設置を要望されるものの当社から見て採算が厳しい所では、当社が運営コストを頂くケースもある。平均すると 1 日 1 台あたりの平均が 90 件を超える現状の水準では、総じて収益は確保出来ている。グループ内外の A T Mコスト構造は、平均するとそれ程変わりはないものをご理解頂きたい。

以上