

平成 29 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会
主な Q & A

Q1: 中期成長戦略において、経常収益の伸びで事業の成長性を示しているが、営業利益への貢献度等、詳細をお伺いしたい。

A1: 19 年度までの 3 年間で、ATMプラットフォーム事業+150 億円、決済・口座関連事業+50 億円、海外事業+200 億円の経常収益を伸長させる計画である、具体的な数値等、詳細については来春に公表する予定の次期経営計画にてお示しする。

ATMプラットフォーム事業では、既存提携先との ATM サービスを堅調に取り組みつつ、新しい提携先と今までにないサービスを提供することで、変化するお客さまニーズに応じて内容・規模ともに成長していく。また決済・口座関連事業では、10 月に新たにスタートしたデビット付キャッシュカードの発行が好調。セブン・イレブン店舗をご利用のお客さまにとって非常に魅力的なサービスになっている点をしっかりアピールしながら、利用を拡大する。

海外事業では、17 年 7 月から北米セブン・イレブンへの ATM 設置を進めると共に、新サービス・コスト削減に取り組み、収益拡大を図る。

Q2: CVS 各社の ATM 関連事業について、さまざまな動きが出てきている。

この競合環境をどのように考えているか。

A2: 現在、他 CVS にも ATM が設置されており、すでに競合関係にある。この関係で変化があるとすれば手数料の変更ではないかと考えている。

しかし、この点については決定事項もなく、正式な報道もなされていない。

仮に手数料無料化になった場合でも、現状では影響は軽微であると考えている。

このようにわれわれを取り巻く環境は今後とも変化すると思うが、よりお客さまに利便性の高い ATM サービスを目指し、更に差別化を進めていく当社の取り組みに変更はない。

Q3: 個人ローン事業を積極化しないのか。

グループの金融政策との連携はあるのか。

A3: 現状 50 万円の極度額を来春に 100 万円に変更する。これは、お客さまからの強いニーズに応えるもの。当社はお客さまにセブン銀行口座を「便利で気

軽なおサイフ」がわりに使っていただきたいと考えており、ローンもそのための機能のひとつと位置付けている。このスタンスで取り組んだ結果、残高・利用件数が増えていけばよいと考えている。

グループの中期経営計画が10月に発表された。成長戦略の中で、金融事業を非常に重要な柱として位置付けている。今後もグループとの関係をより緊密にし、新しい展開を検討したい。

Q4: ノンキャッシュ先進国の米国での事業見通しは。

A4: 米国ではノンキャッシュにて決済を行うお客さまが多い一方で、セブン-イレブンを日頃お使いになっているお客さまは、非常に高いATMサービスへのニーズをお持ちである。例えば、銀行口座をお持ちでない方の給与受取方法が、今までの現金小切手からプリペイドカードに移行したことにより、ATMでプリペイドカードから現金化したいというニーズが高まっている。このようにノンキャッシュ先進国といわれる米国の中でも、新しいATMの使われ方が出てきており、社会の変化・技術の進化に応じたサービスを提供することで、ATM事業は成長可能と考えている。

以上