

戦 略

私たちは、
時代の変化に
柔軟に対応します



第2世代ATM ▶ 2005 ~
ATMの処理スピードを
高めるとともに
利便性
を大幅に向上。

社長メッセージ

セブン銀行は、
時代とともに、
あなたとともに、
変わり続けます。



代表取締役社長

畑竹 泰昭

2019年度の振り返りと業績レビュー

**キャッシュレス決済への
チャージ取引きの広がりにより
ATMプラットフォーム事業が伸長
国内外の連結子会社の成長も寄与し、
増収増益、過去最高の収益を更新**

2019年度は、消費税率引上げに伴うポイント還元を追い風にキャッシュレス化が進んだ1年となりました。また、銀行が収益性改善に努める中で提携ATMでの顧客利用手数料を見直す動きもあり、当社のATMプラットフォーム事業を取巻く環境がさらに大きく変化したと言えます。

しかしながら、こうした状況を想定して進めてきた「本業を伸ばしつつ事業を多角化する」取り組みに成果が現れ始め、通期業績は連結・単体ともに増収増益で終えることができました。

特に、キャッシュレス化が進む中でお客さまに利便性を提供することを目指し開始したATMでのキャッシュレス決済等へのチャージ取引の利用件数が大きく伸びました。その結果、1日1台当たりの平均利用件数は92.1件、総利用件数が前年差2,000万件増の8億4,900万件となり、引き続き成長することができました。

事業の多角化に向けた投資において、2019年度に、持分法による投資損失を約50億円計上することになったことは、新規事業への挑戦の結果とはいえ、残念であり、この経験を今後活かしていく所存です。

このような状況の中、開業以来最高の当期純利益を実現できたことで、大きな自信につながる1年となりました。

「事業の多角化」の進展〈海外〉

**米国・インドネシアともに、
ATM事業現地法人が効率化および
事業成長により黒字化し、連結業績に貢献**

米国でATM事業を展開する連結子会社のFCTI, Inc.は、2019年度に3拠点を1拠点へと集約、低採算ATMの思い切った整理など大掛かりなリストラを実行し、経営の効率化が進みました。同時にATM1台当たりの平均利用件数も安定的に増え、しっかりした黒字体質を築きました。

成長するアジアでのビジネス拡大を目指し、取組みを強化しているインドネシアのPT. ABADI TAMBAH MULIA INTERNASIONAL (ATMi)も順調に成長しています。2019年12月末現在でATM設置台数は200台、平均利用件数も1日1台当たり90件弱まで拡大し、また経営の効率化も進んだことから、黒字化を実現しました。

...



...

社長メッセージ

「事業の多角化」の進展〈国内〉

**ATM運営で培った安心・安全の追求が、
新たな金融インフラ機能を果たすビジネスに**

金融機関等の事務受託を請け負う連結子会社の株式会社バンク・ビジネスファクトリー（以下、「BBF」）は年度末時点で受託企業数が23社（前年同期14社）に拡大し、収益も着実に伸長しています。新たな決済事業者に対して、アカウントの開設やマネー・ローンダリング、不正取引対策等の業務をBBFが受託者として提供することで、各社の負担を軽減し、早期かつ確実なサービスの立ち上げに貢献できていると自負しております。

連結子会社の株式会社セブン・ペイメントサービス（以下、「7PS」）の「ATM受取（現金受取サービス）」は、契約社数が276社に拡大し、着実に取引件数も増えています。赤字額は着実に減少しており、当初の計画通り2023年度には黒字化すると見込んでいます。



更なる「本業を伸ばしつつ事業の多角化」の実現に向けて

**持続的成長に向けた土台づくりが進捗。
種まきから育成のフェーズへ**

前・中期経営計画は、期間中の事業環境の変化が大きく、残念ながら計画数値は未達に終わりました。しかしながら、新たなATM利用スタイルとなる新サービスの創出や第4世代ATMの導入を実現し、また新事業領域への打ち手も着実に実行し、本業であるATMプラットフォーム事業を伸ばしつつ事業の多角化を実現するための、具体的な基盤作りと種まきを進めることができたことを認識しています。今後もこの方向性に沿って、本格的な収益化を目指して、種まきから育成へとフェーズを移行していきます。

本業では、第4世代ATM（⇒P40）への入替えを進め、「ATM+（プラス）」の世界を開拓していきます。多機能型プラットフォームとして新たなサービス、新たな利用スタイルを創造し、社会インフラとしてのATMが果たす役割を進化させていきます。また、既存事業をしっかり伸ばし続けるためのシステム投資は銀行として欠かすことはできません。口座システム、ATMシステム、データセンター等が更改の時期を迎えることもあり、経営基盤の強化のための投資をしていきます。

事業の多角化に向けて、国内事業で5つの分野を重点領域として決めました。1つ目は、グループ各社に来店されるお客さまをはじめとする、個人向け金融商品・サービス事業の拡充です。

2つ目は、居住外国人の方への金融サービスの提供です。日本の社会構造の維持・成長に不可欠と言われる日本で働く外国人の方に、株式会社セブン・グローバルレミット（海外送金サービス）や

株式会社Credd Finance（与信サービス）を中心に、しっかりと金融サービスを提供していきたいと考えています。

これら2つは、セブン銀行自身がプレーヤーとして、個人のお客さま向けにサービスを提供していくB to Cビジネスです。新しい事業者の方々と提携も視野に入れながら、流通業界から生まれたセブン銀行ならではの独自性を持った商品・サービスを開発していくことで、新しい価値を創造していきます。

3つ目は、共通インフラとしてのBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）分野の更なる強化です。BBFの保有する事務処理自動化機能（RPA）のインフラをさまざまな事業者の方々に提供する事務受託ビジネスを拡充し、BPO分野を一層強化していきます。

4つ目は、セキュリティ分野でのサービス提供です。決済手段の多様化、オンライン化やデジタル化、リモート化が進めば進むほど、セキュリティ分野に対するニーズが増えてきます。中でもより重要性が増してくるのは本人認証と考えています。新たに立ち上げた株式会社ACSIONでセブン銀行での知見も活かしたセキュリティサービスや認証サービスを具体化し、多くの事業者さまに活用していただきたいと考えています。

そして5つ目は、法人の決済代行に関連するインフラの提供です。銀行での資金移動サービスに加え、リアルタイム振込や7PSのATM受取、出資先の株式会社メタップス・ペイメントの決済代行ビジネス等を組み合わせることで、中堅・中小企業を中心とした法人の決済に関連するサービスを当社のビジネス分野の一つとして取り組んでいきたいと考えています。



これらBPO、セキュリティ、法人決済代行の3つの分野は、ATM事業と同様に、さまざまな事業者の皆さんに便利なインフラサービスとして活用いただくB to Bビジネスとして拡大していくことを考えています。

海外事業では、米国とインドネシアに加え、成長するアジア地域での事業を進めていきます。

また、新型コロナウイルス感染症との共存という新たな社会的挑戦も視野に入れ、事業拡大を加速させていくために組織全体の構造改革に着手します。社内の業務プロセス、働き方、意識や考え方、あるいは経営の枠組みも含め、さまざまな視点で新しい環境に応じたスタイルへと変革し、人材育成・生産性の向上を果たさなければ、目指す事業の多角化による持続的成長は実現できないという覚悟で臨みます。



社長メッセージ

金融インフラとしての社会的責任を再確認

新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大を受けて

新型コロナウイルス感染症拡大を機に、リモートやオンライン、デジタル化、そしてキャッシュレス化のような環境変化が、これまでの想定以上のスピードで進むと見込まれています。この流れは、現金入出金を主としたサービスにとっては大きな脅威であり、厳しい事業環境を迎えると予想されます。しかしながら、人々が求めるものは一様ではなく、新しい時代は多様な選択肢が求められる世界になると想定しています。デジタルとアナログ、バーチャルとリアルを橋渡しする役割には大きなニーズがあり、まさにそこに「ATM+（プラス）」の世界を実現していくチャンスがあると考えます。新しい時代においても、一人ひとりが自分の求める生活を安心して便利に実現できる、そんな環境を創り出していくことに貢献する存在でありたいと望んでいます。これこそが、誰一人取り残さない、インクルージョン(すべての人を包摂する)ということであり、SDGsの観点からもセブン銀行が果たすべき役割の1つとして捉えています。

また、非対面、オンライン、リモート等が求められる世界ではBPOやセキュリティ、法人決済代行の業務は、ますますその重要性が増してきます。私たちが今、取組もうとしている新しい事業領域は、新型コロナウイルス感染症を経験した世界にこそ必要なサービスだと思っています。

これまでは、ATMの設置台数および提携先の増加という規模の拡大が事業成長の源でした。今後はこれまで築き上げてきた事業基盤をベースに、

ATMビジネスにおいても、またその他の分野においても、新しい機能・サービスの追加、質の高度化といった多様性の追求が重要な視点になると考えています。



コーポレート・ガバナンスの強化

役員体制および役員報酬の考え方・報酬制度の見直しを実施

監督と執行の分離、更なる監督機能の強化の観点から、執行を兼務する取締役は代表取締役だけに限定し、取締役会の構成は独立社外役員が過半を占める形としました。同時に、執行役員の執行に対する権限と責任を付与することで、執行におけるスピード感、機動力を発揮できる体制へと変更しました。また、リスクを取って新しいことにチャレンジした分をしっかりと評価し、処遇に反映していくための役員評価制度を明確化し、役員報酬の業績連動も強化しました。

サクセッションプランについては、次世代の幹部候補となる執行役員やそれに準ずるメンバーを取締役会など議論の場に積極的に参加させ、事業の説明や質疑への応答等、対話の機会を増やすことに加え、外部とのネットワークを広げるという意味合いも含め、セミナーや教育プログラムへの参加を推進しています。

また、昨今、親子上場について言及されることが増えていますが当社にとっての親子上場は、メリットの方が大きいと認識しています。銀行ということもあり、銀行法や金融庁による監督のもと、親会社からの過度な影響を受けないこともしっかり担保されており、また、少数株主の権利の毀損や



不利益をもたらすような親会社の地位乱用はありません。セブン&アイグループの顧客基盤の活用という事業シナジーは非常に大きなものがあります。一方、当社が上場を維持していることは、認知度の広がり、マーケットからの信頼感、さらには、従業員のモチベーションの高まり、そして、経営の透明性確保にも大きく寄与していると考えています。



ステークホルダーの皆さまへのメッセージ

第2の成長の礎を育てる経営を進めていきます

2001年の開業以来、ATMを中心とした新しいマーケットを創出し、おかげさまで社会インフラの1つとして認めていただけるようになりました。ちょうど成長期から成熟期へと移行を遂げつつ

ある段階で、会社を取巻く環境は本当に大きく変わってきています。これからの時期を第2の成長に向けた準備期間と位置付け、確立した本業を今まで以上にしっかり伸ばしつつ、同時に、新しい分野への投資もしながら事業を多角化していきたいと考えています。

成長への投資とのバランスを意識しながら安定配当を実施する等、株主の皆さまへの還元にも引続き努めてまいります。

「変化への対応と基本の徹底」を大前提に、これまで培ってきた会社の良い雰囲気をしっかりに残し、お客さまやお取引先、事業パートナーや従業員を含めたすべてのステークホルダーの皆さまとの関係を深めて、新しい価値創造に邁進してまいります。株主の皆さまにおかれましては引続きご支援いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。





ATM受取

だれもが安心して利用できる送金サービスへ～

「新しい金融サービスを通じた生活創造」を 実践していきます

株式会社セブン・ペイメントサービス

代表取締役社長 和田 哲士

「送金」を取巻く環境の変化に応える、使い勝手のよいサービスを

口座不要で企業から個人への送金が行え、セブン銀行ATMとセブン-イレブンのレジなどで原則24時間365日受取ることができるサービス「ATM受取」を開発した背景には、「送金」を取巻く環境の変化があります。「個人から企業へ」のお金の流れは、企業収益に直結することから、これまで便利なサービスが充実していました。一方、「企業から個人へ」のお金の流れは、件数が少なかったこともあり、払出証書・現金書留・銀行振込といった手法が中心でしたが、eコマースやシェアリングエコノミー等の広がりにより、「企業から個人へ」の小口資金の流れが増加する中で、簡単・便利に受取れるサービスが求められていると考えました。

私たちセブン銀行グループは、流通発祥の銀行という立ち位置と、「お客さま起点」でのサービス創出を発想の軸としています。「ATM受取」サービスもグループにおける購買の現場で起こっている困りごとを解決するという視点から着想しました。いろいろな話を伺っていく中で、一つのキーワードとなったのが「返品」です。発生頻度はそれほど高くないものの、一回にかかる事務負担は大きく、グループをあげてオムニチャンネルに注力している中で、特にインターネット販売での返品において、お金をお返しするところに大きな難易度を感じて

いるという課題に行き当たりました。

お金の受渡しには、厳重な情報管理が必要であることから取扱いが難しく、結果として現金書留で送る方法が最も使いやすいと判断されている事業者さまも多いようです。一方で受取る側のお客さまからすると、郵便局の営業時間、あるいは配達時間に合わせる必要があり、これを全国に展開するセブン銀行ATMとセブン-イレブン店舗のネットワークにより、原則24時間365日、安心・安全に受取ることができれば、生活者の都合に合わせて利用でき、利便性の高いサービスになるのではないかと考えました。

「ATM受取」は、eメール、SMS等で通知された番号をセブン銀行ATM画面で入力、紙幣はATMで受取り、千円未満分は、セブン-イレブンのレジでの硬貨受取のほか、電子マネーへのチャージ、募金が選べます。硬貨受取に募金の選択肢を作ったのは、セブン-イレブン店頭でおつりを募金する仕組みを参考にしました。キャッシュレス決済の普及に伴い募金額が減少傾向にある中で、募金をしたいというお客さまの想いは変わらずあり、そうした温かみのある行動の選択肢を残すことも大切なのではないかと考えています。

想定以上の利用用途への広がりが、サービスの普及を後押し

サービス開始当初と比べると、契約合意企業数は20社から276社(2020年3月31日現在)、年間利用件数は約10万件から約48万件(同)にまで拡大しています。

利用用途もeコマース等で購入された商品の返品に伴う返金のほか、コンサートやイベント等の中止に伴うチケット代金の返金、生命保険や損害保険の見直しに伴い精算される保険料の返金、また賃貸契約の途中退去による前払賃料や火災保険料の返金などでお使いいただいているほか、キャッシュバックキャンペーンやポイント還元などの販促、給与の前払い・報酬の支払い、経費精算や就活における交通費の支給など、多岐にわたる用途で、幅広い業種業界の事業者さまにご利用いただいています。

中には、外国人のインターンシップ実施にあたり、国内銀行口座を有さないインターンシップ生への

生活支度金の支給にお使いいただいている事業者さまもあります。今までは、生活支度金を現金で手渡ししていたこともあり、ATM受取は現金の持ち運びに対する不安などが解消され、安心・安全に、かつ、必要な時に必要な金額を引出して使うことができる利便性に優れた仕組みとして、高い評価をいただいています。

私たちの想定以上に利用用途が広がっているのは、お客さまが「いいサービスだからこういう使い道もあるのではないか」というアドバイスをいただいているからにほかなりません。サービス提供事業者としてはうれしく、ありがたいお話であり、このサービスの底力と可能性を強く感じているところです。今後も利用事例と実績を積み重ねていくことで、よりサービスが普及していくことを期待しています。

「ATM受取」が一般名詞化するほど、だれもが知るサービスに育てていきたい

社会やお客さまのニーズの変化に対応した、便利で使いやすいサービスの創出は、本質的にセブン銀行のCSVの体現そのものです。

現在、セブン銀行グループでは、暮らしに寄り添い、社会とともに成長していくサステナビリティの重要課題を5つ掲げていますが、「ATM受取」は、そのうちの「新しい金融サービスを通じた生活創造」の1つの具現化の形であり、新しいATM利用スタイルの創造でもあります。「ATM受取」というサービス名には、その名前を聞けばサービス内容がわかる、誰もが知る一般名詞として定着するサービスへと発展させていきたいという想いを込めています。

当社は現在、送金・決済サービス業を主たる業務としていますが、セブン銀行グループにおける位置付けとしては、ATMを介して事業者さまとの法人取引を拡大・開拓していくというミッションを持っています。今後は、現金以外の決済手段の普及という社会の変化に対応したサービスラインアップを拡充していくとともに、すでに法人向け送金・決済サービスを提供している資金移動事業者さまとの連携を増やしながら、事業領域の幅を広げていきたいと考えています。

その一環として、2020年7月には、交通系電子マネーと楽天Edyへ送金金額全額を直接チャージできるサービス「電子マネー受取」を開始し、同時に

千円未満分の受取手段に交通系電子マネーと楽天Edyを追加します。今後も少しずつ機能を充実させながら、さらに使いやすいサービスへと進化させていきます。

今後もセブン銀行が提供する「いつでも、どこでも、誰でも、安心して使えるATMサービス」の重要な一翼を担う事業であることの自負を持ち、あまねくすべての方にお使いいただけるサービスになるよう、契約企業さまの増大とサービス機能の拡充に努め、利用機会・利用件数の拡大・伸長を通じて、社会課題解決への貢献度を高めていきます。



特集 2

スマホから最短10分で口座開設ができる**新しいスマートフォンアプリ**

「Myセブン銀行」が誕生しました！



流通業界から生まれた銀行ならではの**新しいスタイル**を目指します。

決済手段を起点に
お客さまとつながる

電子マネー

nanaco

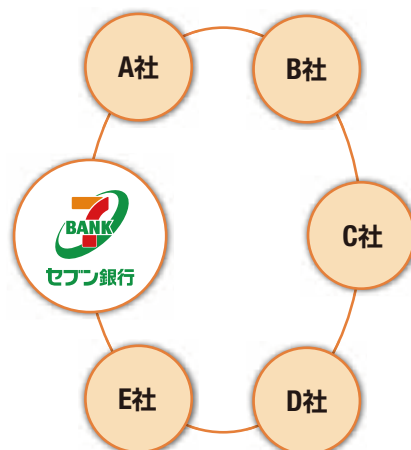
デビット

セブン銀行口座

Myセブン銀行アプリ

アプリ上でさまざまなパートナーと
オープンに連携したサービスの提供を目指して

提供主体



1. 新しい与信商品
2. 貯蓄サービス
3. 投資商品
4. 保険商品

etc...

近くて便利な

従来の発想から**コンビニらしい発想**へ

Easy



アプリを
圧倒的に使いやすく

Simple



口座を
圧倒的に作りやすく

Open



さまざまな金融商品と
連携できる基盤

Secure



安心・安全な
セキュリティ

最短10分で
口座開設*

思い立ったらすぐに、サービスがご利用可能になる**「Myセブン銀行」**

セブン銀行は、スマートフォンで即時口座開設が可能なアプリ「Myセブン銀行」の提供を開始しました。「Myセブン銀行」に必要事項を入力し、スマホのカメラで顔画像と本人確認書類を撮影、送信することで口座開設の手続きが行えます。申込受付後、最短10分で口座開設することが可能となり(即時口座開設)、キャッシュカード到着前でも「Myセブン銀行」を使って、セブン銀行ATMにて入出金等の取引がはじめられます(スマホATM)。

現在、「Myセブン銀行」では、新規口座開設受付、入金・出金、残高照会・入出金明細照会、ローンサービスの申込み・借入・返済等が利用可能です。今後も利用できるサービスをさらに拡充していきます。

※平日9:00~19:00に受付した場合の所要時間となります。左記以外の時間帯での申込みは、翌営業日以降に順次受付します。

Myセブン銀行をベースとした 「セブン銀行口座」の未来

「Myセブン銀行」はデビットサービス、おつり投資など便利なサービスと連携しています。nanaco^{※1}のポイント・マネー残高を照会したり、デビットサービスの利用明細をチェックしたり、「おつりで投資トラノコ^{※2}」の運用残高を確認することが可能です。

今後はアプリとATMの連携に加え、セブン&アイグループと金融戦略の面で協働し、お客さまの意見を取り入れながら、誰にもわかりやすい魅力的な金融商品を提供し、近くて便利な「コンビニらしい銀行口座」を目指します。

※1 株式会社セブン・カードサービスが発行する電子マネーです。
※2 TORANOTEC投信投資顧問株式会社が運営するサービスです。



スマホ**アプリ**で...



アプリ取引を中心とした、
使いやすいサービス

- ・即時口座開設
- ・アプリバンキング
(日常的な取引はアプリで)
- ・他社サービスとの連携
(「おつりで投資トラノコ」など)

アプリを中心としたサービスが提供する価値

- ・使いたいときにすぐに使える金融サービス
- ・簡単ではじめやすい

ATMで...



ATMとの連携による
新しい金融サービス

- ・スマホATMで即時取引
(入出金、ローン)
- ・個別サービスの認証
- ・顔認証での取引

ATMが担う役割 (提供価値)

- ・カードレスでも使える現金取引手段
- ・アプリとATMを組合わせた新たな利便性

特集3

セブン銀行に
新しい風が吹きます

Inner communication

インナーコミュニケーションの推進！

組織風土改革をさらに推進して、
イノベティブな組織力を高めていきます。

当社を取巻く環境は、大きく変化しており、またその変化のスピードも加速しています。そのような環境変化のもと、セブン銀行では持続的な成長を果たすべく「事業の多角化」をダイバーシティ化等の構造改革の中、積極的に推進しています。その取組過程において、「社内のコミュニケーションの希薄化」「一体感の不足」といった新たな課題が生じてきました。その課題を解決し、よりイノベティブな組織を作り上げていくことを目的に、インナーコミュニケーションの推進に傾注しています。

イノベティブな組織風土の醸成には、経営理念や会社としての長期ビジョンの浸透、部署・社員間の相互理解から生まれる一体感を礎とした、組織横断的なコミュニケーションの強化が必要であると考え、従来のコミュニケーション形式にとらわれることなく複数の新たな取組みを実施しました。今後も真面目で堅実な組織風土を大切にしながらも、環境変化に迅速に対応しながら、チャレンジしやすい組織を目指していきます。

また、3月からは新型コロナウイルス禍を奇貨に、テレワークやスライド勤務等、働き方の多様化が一気に浸透してきました。このような変化にも柔軟かつ積極的に対応し、ウェブ形式による従業員向け決算説明会等の取組みに挑戦し、「新しい働き方」に応じたコミュニケーションの在り方を模索しています。



社員同士の
交流が
深まった！

各部署を
知る
良い機会に！



その目的

内部環境変化

事業の多角化

業務の細分化

働き方の多様化

新たな課題

社内のコミュニケーション希薄化・一体感の不足

得たい成果

企業の一体感の醸成・組織力の向上

誰もが働きやすい環境づくり

その施策

経営理念、ビジョン等の
浸透施策

目的 経営理念やビジョンを
社員に浸透させ、経営
課題の共通認識を持つこと。

・従業員向け決算説明会
・社長ランチ

部署・社員間の相互理解の
推進施策

目的 部署間、社員間の相互
理解を推進し、横のつ
ながりを強化することで、会社
の一体感の醸成を目指す。

・ランチタイムセミナー

コミュニケーション
活性化施策

目的 部門を横断した社員同
士のコミュニケーション
を推進し、風通しの良い組織風
土を築く。

・シャッフルランチ
・駅伝大会
・リアル体験型脱出ゲーム
・コミュニケーション研修

目指すべき
姿

イノベティブな組織力の向上

ランチタイムセミナー



サンドイッチ等の軽食を食べながら各部署の業務を知り・学ぶ機会を提供しています。自身の部署やチーム以外の業務を知ること、部署間のつながりが生まれ、コミュニケーションのキッカケづくりに寄与しています。若手社員を中心とした発表者が、日頃の取り組みや成果を発表することで自身の業務の振り返りにもなり、主体的に業務へ取り組む意欲の醸成にも役立っています。



駅伝大会



健康増進とコミュニケーション強化を目的に、2006年から駅伝大会に参加しています。駅伝のユニフォームは従業員でデザインしており、毎年異なった色・柄を採用しています。社内だけでなくパートナー会社の方々にも参加いただき懇親の場にもなっています。この取り組みをきっかけにランニングやマラソン大会に出場する従業員もいます。



イノベティブな 組織力の向上

を目指して!!



シャッフルランチ



普段は接点のない社員同士で食事をともにするシャッフルランチを採り入れています。年齢、役職関係なくグループ(4人/グループ)分けし、従業員間の交流の活性化に寄与しています。特に、新入社員や中途入社社員にとっては、“他部署の知り合い”を増やすチャンスとして喜ばれています。

コミュニケーション研修



2004年より「コミュニケーション研修」という合宿型の集合研修を実施しています。研修を通じて、“当事者意識”を持って取り組む姿勢や、チームでの目標達成に向けた周囲との関わり方などを体験しながら学びます。さまざまな部署の従業員と一緒にチームを組み、与えられた課題に対して一丸となって解決を目指すため、コミュニケーションの活性化にも寄与しています。



リアル体験型脱出ゲーム



社内コミュニケーションの活性化を目的に、一緒に仕事をしているメンバーで、迷路や謎解きゲームなど、実体験で脱出を図るゲームに参加する機会を設けています。メンバー間の交流を深め、チームに一体感を生み出します。素早い状況判断力、柔軟な発想力・思考力をチームとして発揮する必要があり、仕事を進める上でも重要な能力を活かすことができる取り組みとして活用されています。

社長ランチ



若手・中堅従業員の生の声を社長に届けること、また、社長の思いを直接社員へ伝えることを目的として、社長ランチを実施しています。和気あいあいとした雰囲気の中でいつもと違ったコミュニケーションも生まれます。