

Chapter 02 成長戦略

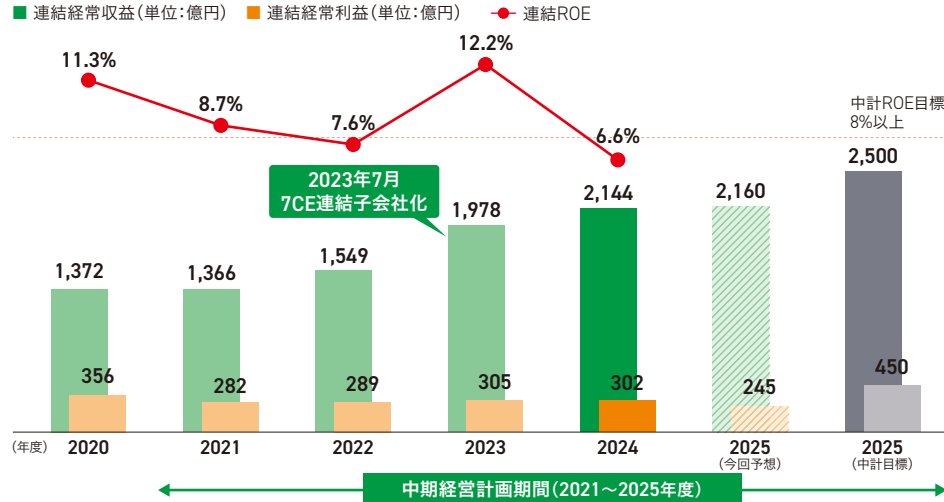
中期経営計画の進捗

成長戦略		2024年度の総括				2025年度戦略のキーワード
		戦略のキーワード	収益基盤強化	ビジネスモデル変革	成果・課題	
現金プラットフォームからATM+への進化	ATMプラットフォーム戦略	- 収益基盤の強化 - 多角化の推進	- 既存ATMの採算性確保 - 提携先／設置場所の拡大	「+Connect」のサービス拡充と早期スケール化	- 既存ATMの利用件数拡大により収益は堅調。収益性の向上には改善の余地あり 「+Connect」のサービス拡充で導入先は増加。目標トップラインの達成には課題	- 面の拡大(台数・件数向上) - 質の向上(UI/UX・サービス) ➡ 詳しくはP41～
	リテール戦略	- 顧客体験改革 - セブン&アイグループとの連携強化	- 口座：7 i D連携を軸としたデジタルマーケティング本格展開 - クレジットカード：セブン-イレブン利用客を中心としたクレジットカード会員の拡大	- 口座：ローン等のストックビジネスを中心に積極推進 - クレジットカード：お得な決済サービスの創出とファイナンスサービスへの取組み	- 強化対象であるストックビジネスのローン残高は目標の600億円を達成し、収益改善が進捗 - セブン-イレブンとの共同プロモーションによるセブンカード・プラスの会員増は未だ限定的だが、新規獲得会員の属性や購買行動などに一定の変化がみられる	- 口座、カード、小売の連携 - 日々の暮らしに密着したお客さま目線のサービス創出 ➡ 詳しくはP45～
	法人戦略	- 導入企業の拡大 - DX推進	収益率の改善と成長領域へのリソース集中	専門領域のさらなる高度化と成長戦略の明確化	- 持続的・安定的な財務基盤の確立に目途 - 経営資源を投入する成長領域の見極めと戦略が確定	- 業務プロセスのDX推進 - BPOの最適化実現 - 官民連携 - 導入企業の拡大 ➡ 詳しくはP50
	海外戦略	- アジア戦略拡大 - 小売×金融サービス	各国での収益性の向上とマーケット開拓	現金入出金以外の多角化ビジネスの推進	- 米国の契約更改による早期黒字化が進展 - フィリピンの黒字化達成 - インドネシアは採算性向上に向けた取組みを進める - マレーシアへ展開開始	- 米国・アジア戦略拡大 - 小売×金融サービス ➡ 詳しくはP51～

	2024年戦略のキーワード	重点取組み	成果・課題	2025年度戦略のキーワード
社会課題解決への貢献	- グループ連携の強化 - 情報開示・発信の拡充	- 重点課題の見直しと社内浸透 - 環境課題解決に向けたグループ・委託先との協働 - サステナビリティ取組みの情報発信強化	- 新重点課題の社内外への発信は進捗、各課題の具体的な取組みやKPIを設定 - ATMパートナーサステナビリティ会議を通じて、環境面での情報発信を拡大	- 中長期的な目標達成に向けた重点課題の実践・浸透 - パートナー企業との課題解決の推進 ➡ 詳しくはP21～
企業変革	- 自律的成長と成長支援 - 新たな体験価値の創造とイノベーションの創出	- 自律型人財の育成と組織づくり - DX／新事業創造リテラシーを持つ人財育成の継続 - データ活用、生成AI等の技術活用によるビジネスモデル・プロセスの変革	- 自律型人財を育成する仕組みや評価制度、自発的なキャリア形成支援などが整備 - デジタル技術の社内活用が進捗、業務プロセス改善に寄与	- 働きやすさと働きがいの両立 - 全社的なイノベーションマインドの醸成 ➡ 詳しくはP53～

数値実績

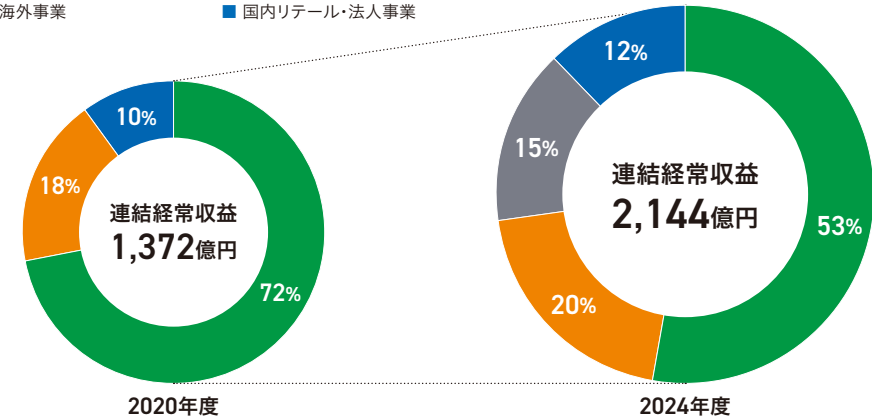
収益・利益ともに中計目標は未達の見込みも、収益は着実に増加



事業ポートフォリオ変革は着実に進捗しており、今後もよりスピード感を持って事業戦略を推進

事業別ポートフォリオ

■ ATMプラットフォーム事業 ■ クレジットカード・電子マネー事業
■ 海外事業 ■ 国内リテール・法人事業



2025年度の重点取組み

持続的な成長に向けて

利益面での改善を徹底し、持続的な成長に向けた取組みを継続

強みを磨く

ATM事業(国内・海外)
面の拡大・質の向上

リテール事業(口座)
預金・ローン残高の積み上げ

未来への布石

リテール事業(クレジットカード)
利便性の訴求で収益拡大機会を創出
目指すべき事業ポートフォリオの検討
新規ビジネスの探索

ステークホルダーとの強固な関係を築き、成長戦略をけん引

本業を通じた社会課題の解決

重点課題の実践・浸透
中長期的な目標達成に向けた取組み
他社との協創取組み
パートナー企業との課題解決の推進

社員と会社の共成長の実現

社員の自律的成長と継続支援
働きやすさと働きがいの両立
自己変革と企業変革の推進
全社的なイノベーションマインドの醸成



セブン銀行の中核事業として ATMの新しい便利な価値を生みだし、 サービスプラットフォームへと進化します

ATMプラットフォーム事業は、47都道府県に約28,000台展開するセブン銀行ATMをお客さまとのタッチポイントとして、さまざまな「あったらいいな」のサービスを提供する当社の中核事業です。キャッシュレスが進展する環境下においても、当社のATM設置台数は駅や商業施設、金融機関との共同運営ATMなどで拡大し続け、日本全体のATMシェアで15%以上まで広がっております。また預貯金取引、現金チャージや海外発行カード等利用件数も増加し、2024年度は年間11億件に迫る過去最高のご利用をいただきました。今後さらに、日本の重要な現金プラットフォームとして進化・拡大を進めてまいります。また2025年3月にはATM全台の第4世代ATMへの入替が完了し、顔認証などの多彩な機能をフル活用できるようになりました。口座開設や住所変更、口座振替登録などの「+Connect」(プラスコネクト)サービスを積極的に拡充し、お客さまの「あったらいいな」を超えるサービスを提供してまいります。

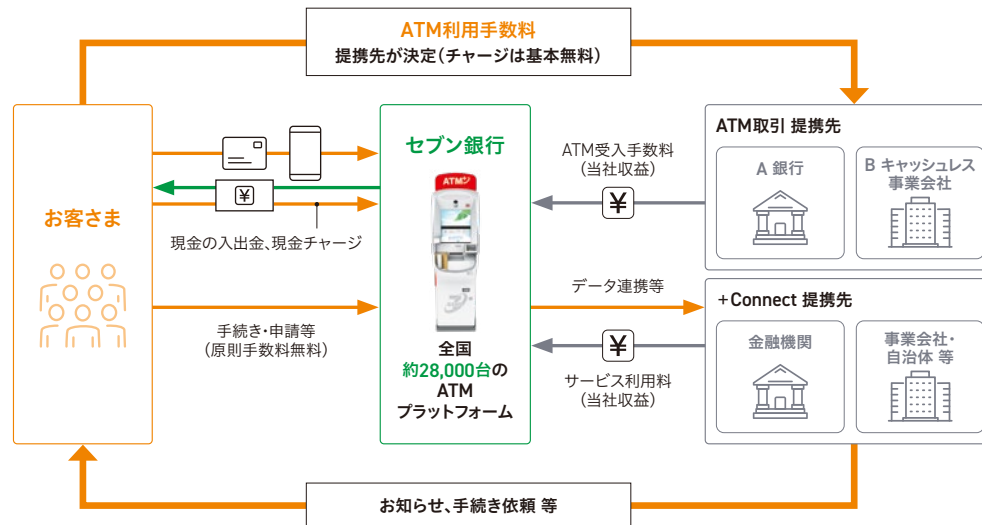
これらを通して当社ATMは今後新しい便利な価値を創り出し、サービスプラットフォームに進化してまいります。

常務執行役員

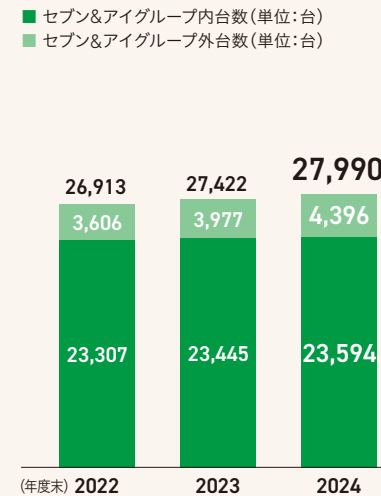
ATM プラットフォーム推進部、ATM+企画部担当

ふ か さ わ こう じ
深澤 孝治

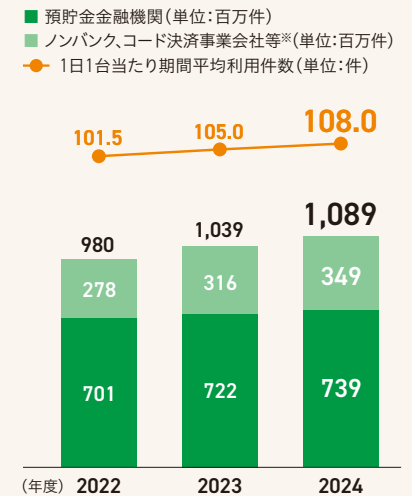
ビジネスモデル (ATM取引、+Connectの一例)



ATMの設置台数



年間総利用件数



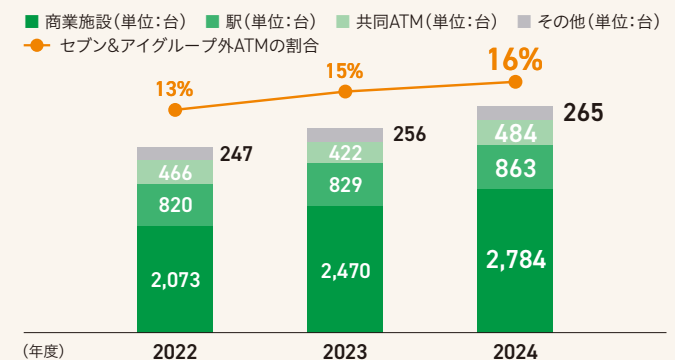
※ ノンバンク、コード決済事業会社等は、証券会社、生命保険会社、クレジット会社、信販会社、消費者金融会社、コード決済事業会社等の合計

グループ外ATMの広がり

セブン銀行ATMはコンビニだけでなく、駅や商業施設など、お客さまの日常生活の身近な場所に多数設置され、多様なお客さまのニーズにお応えする便利なサービスを提供しています。

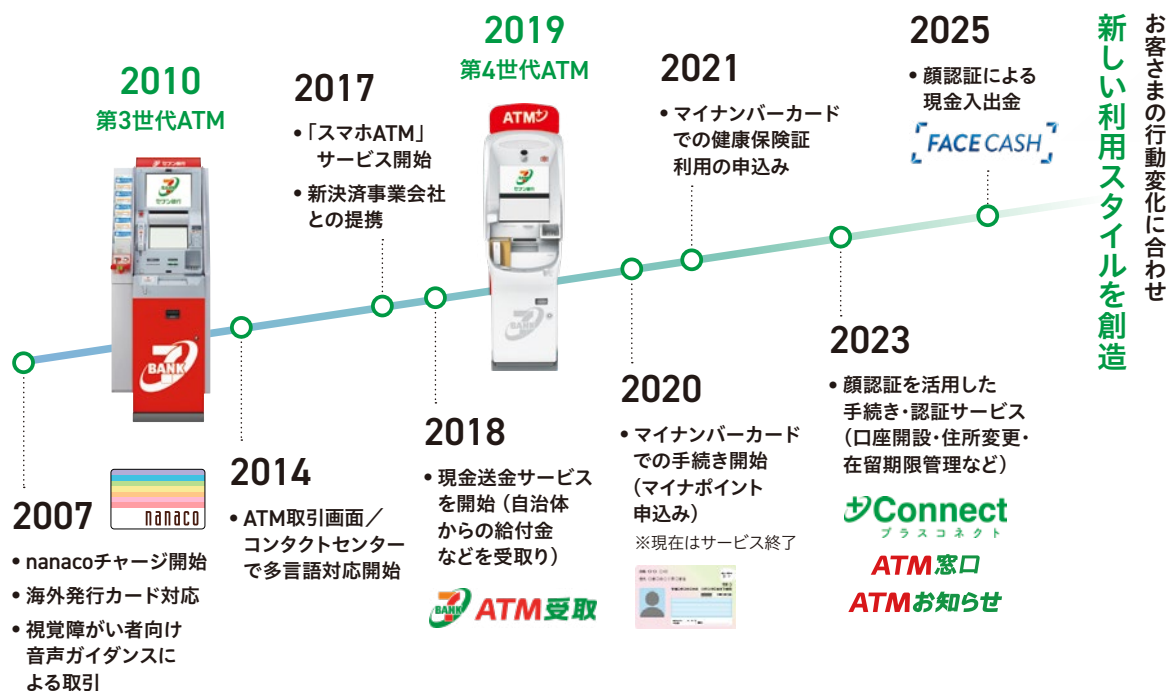


セブン&アイグループ外ATMの割合と設置場所別台数



お客さまの多様なニーズに対応するセブン銀行ATM

コンビニATMそのものをゼロから生みだした当社は、開業来、5年後10年後の未来を見据えて日本初、世界初を生みだしてきました。これからも安心・安全を徹底しながら、「誰一人取り残されないやさしいデジタルチャネル」を目指してATMは進化し続けます。



変化への対応	基本の徹底	
選ばれるATMへ 独自性・差別化	安心・安全な決済インフラを提供 セキュリティ・金融犯罪対策	さらなる利便性の向上 使いやすさの追求
新機能を集約したサブディスプレイ付きの操作エリアを実装しました。これにより、変化する社会とお客さまニーズを捉えた、さまざまな新サービスの実現を可能にします。	デジタル化の進展に伴い、高度化・巧妙化する犯罪に対し、セキュリティをさらに強化。いつでも、安心・安全にご利用いただけるサービス提供を行います。	大きく見やすいディスプレイに、大きな文字・余白のあるシンプルなデザイン、快適にご利用いただける環境をご提供します。
- 高性能カメラと高精度の顔認証技術により、迅速かつセキュアな本人確認を実現。 - つつみ込むような形状の大型バイザーにより、のぞき込みの不安を低減し、プライバシー空間を拡大。 - 電子マネーなどのチャージを可能にする非接触ICの読取り機能に加え運転免許証やマイナンバーカード、パスポートなどの本人確認書類の読取りや、QRコードの読取り機能を実装。 - Bluetoothによる通信機能を実装し、スマートフォンとの連携をスムーズに。 - AIを活用し、ATMでの金融犯罪行為を自動で検知、24時間監視を行うコールセンターへ通知。		

※ QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。

注力する取組み

2024年度に引き続き、ATMをご利用いただくお客さまの利便性向上と提携先のお客さまの業務効率化やDX化につながるよう、ATM台数と利用件数向上の取組みという「面」の拡大と、UI/UX、サービスの磨き上げや新サービスリリースといった「質」の向上の両方を追求してまいります。また、事業の利益率も重視しながら、セブン銀行ATM自体の社会的価値をさらに高め、変革し、セブン銀行グループの中核事業として持続的な成長をけん引いたします。

注力取組み① 「面」の拡大

金融機関の経営合理化を支援

金融機関が店舗再編などの合理化を推進する中、セブン銀行はこれまで培ってきたATMの豊富な運営ノウハウを活かし、金融機関との共同ATMの設置拡大を進めています。2024年度末現在で台数は484台となり、金融機関のチャネル戦略や業務効率化だけでなく、利用されるお客さまの利便性向上にも貢献しています。

引き続き高採算の場所への設置をすすめ、シェア拡大と利益率向上を目指します。

共同ATMの機能イメージ



+Connectサービスでグループ総合力を発揮

+Connectは、「ATMが、あらゆる手続き・認証の窓口となる」世界を目指し、銀行やノンバンク、事業会社、行政等幅広い業界に向けて提供する便利なサービスです。

提携先さまの事業課題に寄り添い、従来の郵送等の手段では解決できなかったさまざまな「不」を解消する新たな顧客接点チャネルとしてご活用いただき、リリースから1年半で導入先は25先以上となりました。

今後、「ATM受取」や「コンビニ証明書受取サービス」などの関連サービスを+Connectに集約し、営業・開発ともにセブン銀行グループの総合力を発揮しながらシナジーを創出していきます。

サConnect プラスコネクト



新たな1つの事業ブランドとして推進
営業・開発ともに、
合理化／高度化／相互シナジー創出

Case 1

ATM事業を推進する各部署では、提携先金融機関や設置先の戦略的なニーズにお応えするコンサルティング営業を推進しています。愛媛銀行さまは、2024年度にスマートフォンアプリを活用した「HandyBank」支店を新たに開設しました。セブン銀行は共創パートナーとして、ATMでの口座開設や各種手続き機能を提供するとともに、愛媛銀行の支店内にもATMを設置し、お取組みを包括的に支援させていただいています。



愛媛銀行HandyBankプロジェクト
記者会見の様子

Case 2

昨今の物価高騰や少子高齢化等への対策として、行政から住民に対する給付金給付制度が多数実施されています。

こうした背景から、企業や自治体から個人への送金を、原則24時間365日全国のセブン銀行ATMで受け取れる「ATM受取」サービスのニーズが拡大し、2025年3月末現在で導入自治体が11先となりました。今後も社会インフラとしてのセブン銀行ATMをご活用いただくことで、地域や住民の皆さまのさまざまな社会課題の解決に取り組んでまいります。



日常使いの口座・決済の 理想形を追求し、 金融の“楽しさ”をお届けする

日々の暮らしに密着した リテール金融サービス

西井 セブン銀行は「シンプル」「イージー」「オープン」「セキュア」「Fun」の5つのコンセプトを掲げ、あらゆる年代のお客さまが安心して、簡単便利にわかりやすく使える金融サービスをご提供しています。小売グループらしく、金融の“楽しさ”を感じていただくことも重視し、買い物感覚で投資ができる「お買い物投資コレカブ」もサービスの一例です。2024年2月にはセブン・イレブン等で利用される「7iD」と銀行口座のIDを連携させました。ATMをご利用いただくと、グループで使えるポイント「セブンマイル」が貯まる仕組みです。現在25万人程度の方に連携いただいています。

セブン銀行口座のデジタル戦略は即時に口座を開設できるアプリ「Myセブン銀行」を中核に据え、機能を拡張しています。また、2024年12月に就労や留学のために日本で暮らす外国籍の方がATMで口座を開設できるサービスを始めたところ、外国人コミュニティでの口コミの評判により、半年で3,000口座開設されました。今後も確実に増える外国人居住者向け金融サービスの提供は、銀行の社会的使命だと考え、専用アプリの開発も進めていきます。

竹内 セブン・カードサービスはイトーヨーカドーのお客さま向けのクレジットカード会社として2001年に誕生し、2023年7月にセブン銀行のグループ会社となりました。

常務執行役員
バンキング統括部、金融戦略推進部担当
にし い けん じ ろ う
西井 健二郎

株式会社セブン・カードサービス
代表取締役社長
た け う ち ひ ろ し
竹内 洋

た。また、2007年にセブン-イレブンからサービスを開始した電子マネー「nanaco」は、現在、ご利用できる店舗を125万店まで拡大し、累計発行枚数は8,000万枚を超えています。セブンカードとnanaco、日本最大級の流通グループのネットワークを活かした決済サービス事業として、それぞれの役割を持って発展してきましたが、キャッシュレス化が進む中で、新たなシナジーを生みだしていく戦略を進めています。例えばセブン-イレブンでクレジット払いによる買い物をされたお客さまには10%のポイント還元、さらにセブン銀行口座を紐づけることで追加1%還元する施策を2024年に開始しました。金融と小売が連携し、日常のちょっとした買い物にもポイント還元が紐づくことで、相互送客にもつながる取組みとして注力しています。

小売との連携で会員基盤を築く

西井 2024年度はスタートアップ企業とのオープンイノベーションで生まれた後払いサービスや、個人向けローンが安定した収益源となりました。若者を中心に拡大してきた後払いの市場ですが、利便性の高い金融サービスとして定着してきました。また、個人向けローンは、デジタルマーケティングの高度化に取り組んできた成果により、2024年度末残高の目標600億円を達成しました。一方、セブンカードと口座を紐づける取組みは始まったばかりですが、まずはお客さまにしっかりと

メリットを訴求し、ご利用いただくことを最優先に考えています。そのためにも、「Myセブン銀行」アプリの利便性を活かし、それぞれをシームレスに連携させることで、お客さまの体験価値を向上させていきます。

竹内 メガバンクなどが“ポイント経済圏”の拡大を目指し、金融と小売をつなぐ取組みが進みました。当社もセブン-イレブンとの連携強化に取り組んでいますが、当初から狙っていた日常使いのカードとしての特徴が見え始めています。例えば、セブン-イレブンの共同施策では、若年層会員の新規獲得に加え、店舗での決済頻度や決済額が増加しています。日々コンビニで使うことから始まり、より幅広い購買シーンで「セブンカード・プラス」の利用機会を増やすことができれば、キャッシング事業などで収益拡大が狙えます。今後はクレジット専用のアプリを開発し、nanacoとクレジットカードの融合をさらに進めていきます。

お客さま目線の 新たな金融サービスを創出

西井 “金利のある世界”が20数年ぶりに戻り、金融機関の口座獲得競争が激しくなるでしょう。私どもは金利競争の中での預金獲得といった資金の“入口”のパイプを太くするのではなく、日々の購買における決済手段のバリエーションを提供することで、資金の“出口”のパ

イプを太くすることに注力していきたいと考えています。そのためには、クレジットカードや電子マネー、デビットカード、後払いやローンに至るまで、多様な金融サービスをシームレスにつなぎ、幅広いお客さまの用途やニーズによって簡単に選択・利用できることが理想です。さらに、日常的にお客さまとのリアルな接点を持つセブン-イレブンと協働することで、日々のお買い物にもお得で楽しい、購買と金融を組み合わせたユニークな体験ストーリーを、わかりやすく示す必要があると感じています。

竹内 セブン-イレブンやイトーヨーカドーなどにご来店されるお客さまにとって、使いやすく利便性の高い口座・決済サービスを提供できれば、必ずシナジーを生みだし、企業価値向上につながると確信しています。金融も決済もデジタル化のスピードは速く、キャッシュレス化も拡大します。その中でもリアル店舗の日常生活に密着した購買データを活かすことができれば、金融の新しいサービスを生み出すことができると考えています。これを上手く活用し、お客さまに選ばれる金融サービスとして進化させたいですね。

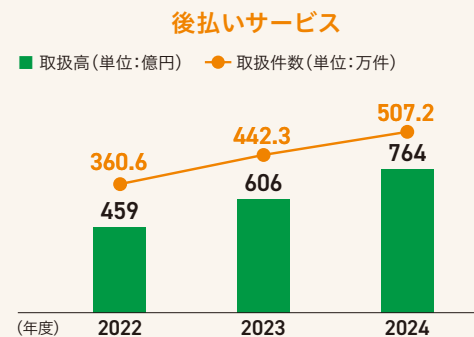
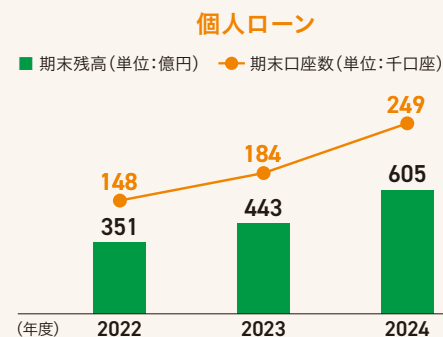
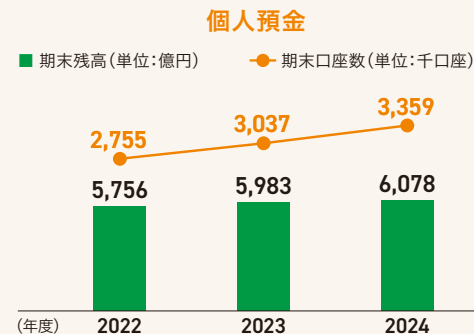
セブン銀行、セブン・カードサービス、ともに創業から約25年が経ちました。その間、セブン-イレブンやイトーヨーカドー、ヨークベニマルなどの各社とは、お客さまの立場に立って、価値を共創してきた歴史があり、この関係性は今後も変わりません。セブン銀行グループだからこそ実現する日常使いの金融サービスの開発・提供を進めていきます。

セブン-イレブンとの連携強化による お客さま価値の創出が最大のテーマ

セブン銀行は、最短10分で口座開設できる機能を備えたスマートフォンアプリ「Myセブン銀行」を起点として、デビットサービスやカードローンなど身近で便利な金融サービスの提供を行っています。また、株式会社セブン・カードサービスは、クレジットカードと電子マネー「nanaco」の発行・運営を行っています。

口座サービスと決済サービスが一体となってお客さまの日々の暮らしに寄り添い、小売業発祥ならではのユニークな金融サービスの創出を目指します。

ビジネスモデル

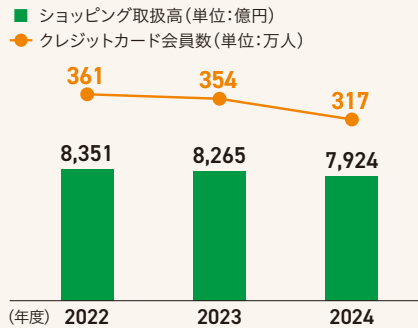


個人口座数、残高ともに堅調に伸びています。また、2024年12月には外国人居住者へATMでの口座開設サービスを開始しました。2050年には日本の労働人口の10%が外国人就労者になるとの推計があります。言語の問題等で金融アクセスが課題になる中、ATMによる銀行向けの在留期限更新や海外送金などの金融サービスを拡充しています。

「Myセブン銀行」アプリから申込の最短翌日に借入可能となる利便性が支持されています。2024年度には「FiD」の購買データと与信審査に活用する新しい取組みも開始しました。2025年度末のローン残高800億円の目標達成を目指します。

外部パートナーとの共創により2021年9月から開始した後払いサービスは、全国にATMネットワークを持つ当社ならではのユニークなサービスです。2024年6月には、ワンバンク (旧 B/43) の「あとばらいチャージ」にも提供を開始。若年層を中心にニーズをつかみ、取扱件数・取扱高を伸ばしています。

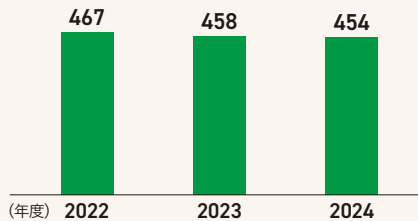
クレジットカード



金融商品残高

(ショッピング分割払い、ショッピングリボ払い、キャッシングサービス)

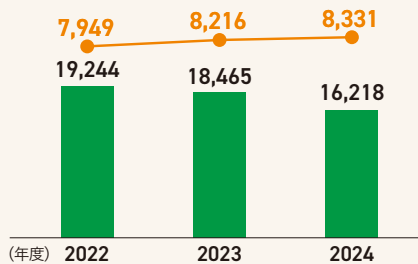
(単位:億円)



電子マネー

■ 電子マネー取扱高(単位:億円)

● 電子マネー会員数(単位:万人)



2024年度の注力取組み

日常を彩るお得で便利な金融サービスとして手数料永年無料の「セブンカード・プラス」がリニューアルしました。「7iD」との紐づけ後、セブン-イレブンでお買い物すると最大10%、さらにセブン銀行口座を支払口座に設定することで+1%のポイントが還元されます。幅広い年齢層のお客さまに日常使いの決済手段としてご利用いただき、メインカードとして愛されるクレジットカードを目指すとともに、セブン-イレブンとの関係性をより深化させ、相互にシナジーを創出します。



小売 × 金融 シナジー創出イメージ



STEP 1

口座開設・
カード入会給与受取口座や
クレジットの
支払口座増加

STEP 2

アプリで
「7iD」と連携小売×金融データの
取得・有効活用

STEP 3

セブン-イレブンでの
お買い物でポイント
大量GET使うほどお得な
ロイヤリティ
プログラム

STEP 4

日常使いの
クレジットカードへ外部加盟店利用・
ファイナンス
利用増加



全国約28,000台のATMネットワークを活かした法人口座サービスを提供

eコマースやシェアリングサービスの広がり、スポットワーク(スキマバイト)などの柔軟で新しい働き方が登場する中、法人向けサービスには資金移動の即時性と業務効率化を叶えるデジタル・トランスフォーメーションが求められています。セブン銀行の法人のお客さまに、ATMネットワークの強みを活かし、世の中の変化のスピードに対応する便利なサービスを提供しています。今後も導入企業の拡大を進めてまいります。

セブン銀行売上金入金サービス

売上金を安心・便利・簡単に一括管理
セブン銀行ATMで原則24時間365日いつでも入金



銀行の夜間金庫代わりに安心・安全に売上金を入金でき、本部PC等で即時に一括管理できる利便性が特徴です。スマートフォンアプリで管理できる「ATM集金」サービスとの使い分けにより、セブン-イレブンをはじめとするフランチャイズビジネス事業者によくご利用いただいています。

導入先例



株式会社セブン-イレブン・ジャパン



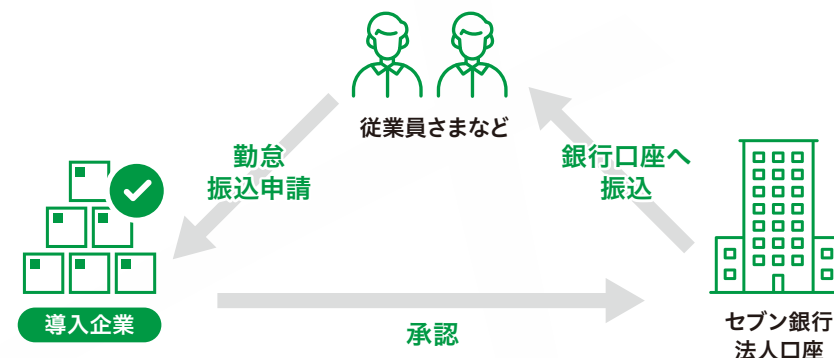
株式会社モンテローザ



株式会社ウエスト

リアルタイム振込サービス

セブン銀行アクセラレータープログラムから生まれた
利便性の高いサービス



リアルタイム振込サービスとは、API連携により原則24時間365日お振込可能なサービスです。面倒なお振込作業を自動化し、給与の前払いや即時払い、業務委託報酬の支払いなど、用途に応じてご利用いただいています。

導入先例



株式会社タイムー



ドレミングジャパン株式会社



株式会社エスアイ・システム

国内法人事業では、グループ会社のバンク・ビジネスファクトリー、ACSiONを通じて、これまで培ってきた銀行品質の事務や不正口座対策、情報セキュリティに関するノウハウを活かし、金融機関や一般事業会社へ専門性の高いサービスを提供しています。さらに専門性を磨き上げるにより信頼性を高め、事業規模の拡大を目指してまいります。



戦略のキーワード

業務プロセスのDX推進

BPOの最適化実現

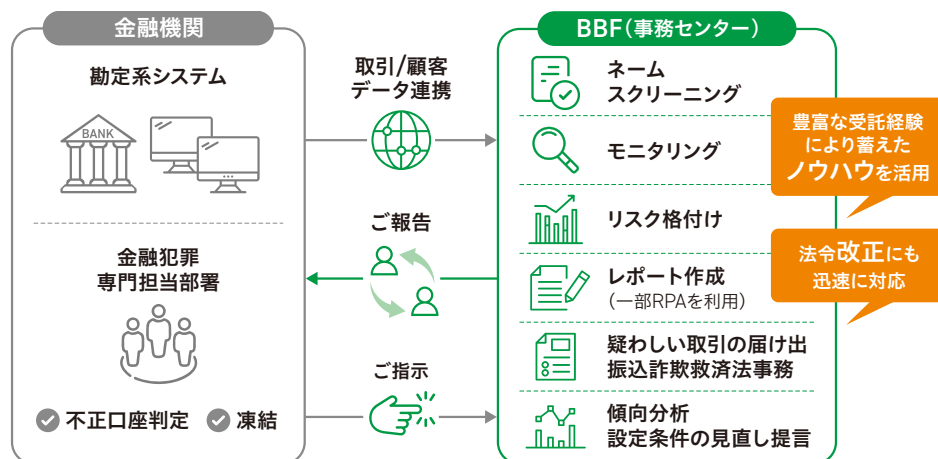
事務受託事業(BPO)

株式会社バンク・ビジネスファクトリー(BBF)

BBFは、金融事務のプロフェッショナルとして、銀行品質の事務受託や、実効性の高いマネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策プラットフォームを提供しています。また、RPAを活用した事務プロセス構築のコンサルティングも行っています。2024年1月には、金融庁より「為替取引分析業」※の許可を取得しました。

事務受託サービス(BPO)業界の市場規模が拡大を続ける中、BBFは金融機関の“できたらいいな”を実現するパートナーとして、業務革新を通じて新たな価値を創造することを目指しています。金融犯罪対策や金融事務のサポートに特化することで、独自性のあるサービスを追求し、金融機関の持続的な成長に貢献してまいります。

※為替取引分析業とは複数の金融機関等の委託を受けて、為替取引に関し、取引フィルタリングや取引モニタリングを業として行うこと。為替取引分析業者には、取引フィルタリングや取引モニタリング等の実効性を継続的に向上させることにより、金融機関等におけるAML/CFTの実効性の向上に資する役割が求められている。



金融犯罪対策におけるサポートの事例



戦略のキーワード

官民連携

導入企業の拡大

本人確認・不正検知事業

株式会社ACSiON(アクション)

アクションでは、オンラインチャネルのセキュリティ強化につながるサービスの提供を通じて、犯罪の未然防止や被害の拡大防止に取り組んでいます。また、金融犯罪対策のノウハウや公的個人認証サービス(JPKI)での技術を活かし、デジタル社会の新たなリスクに対するサービス提供を進めています。アクションのAIを活用した不正検知技術やフィッシング対策サービスが評価され、国内大手金融機関を含む提携社数や官民との連携協定態勢が拡大しています。

茨城県警察とサイバーセキュリティ対策に係る連携協定を締結

2025年3月には、茨城県警察と、安全なサイバー空間を確保し、サイバー犯罪への対処やセキュリティ対策の迅速化と強化を目的とする「サイバーセキュリティ対策に係る連携協定」を締結。協定の背景には、フィッシングなどサイバー犯罪の高度化・巧妙化とその被害の拡大があります。今後も同様の取組みを広げ、官民一体で、安心安全で豊かな社会を支える基盤の構築に取り組んでいきます。

サイバーセキュリティ対策に係る連携協定締結式





第二の成長の柱として、 利益拡大を図るとともに 新成長戦略“Beyond ATM (ATMのその先に)”を推進します

セブン銀行の海外事業は「世の中のすべての人たちにお金をより便利に」というミッションを掲げ、いつでも、どこでも、だれでも簡単、便利に金融サービスを受けられるようにしたいという想いで、ATM運営事業を推進しています。

海外事業の展開は現在4カ国です。米国から始まり、インドネシア、フィリピン、2025年の1月にはマレーシアでも事業を開始しました。全体でATM台数および利用件数は順調に拡大し、黒字化を達成いたしました。中期経営計画の収益目標650億円の達成は厳しいですが、各社で利益改善に取り組み、第二の成長の柱として利益拡大を加速していきます。

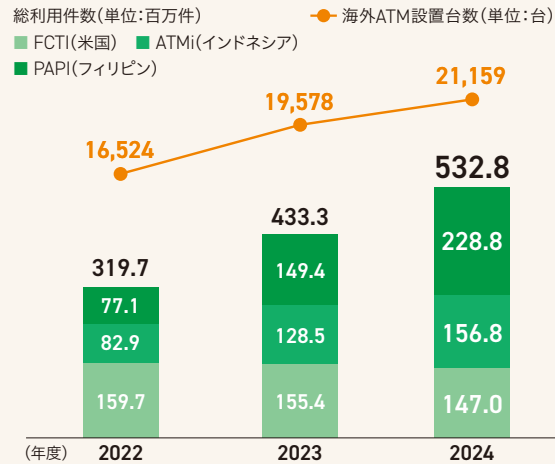
今後はキャッシュレス・デジタル化の進展やお客さまのニーズの多様化を踏まえながら、コンビニエンスストアとの強固な関係性を活かし、各国に構築したリアルなプラットフォームを活用した収益の多角化に注力してまいります。また、“Beyond ATM (ATMのその先に)”という新成長戦略の下で、グローバルに連携したサービス展開も視野に入れて、より良い顧客体験と新たな価値創造の実現を目指し、海外事業の利益の増大を図ってまいります。

常務執行役員
事務ソリューション部、グローバルビジネス事業部担当

ながしま つねお
永嶋 恒雄



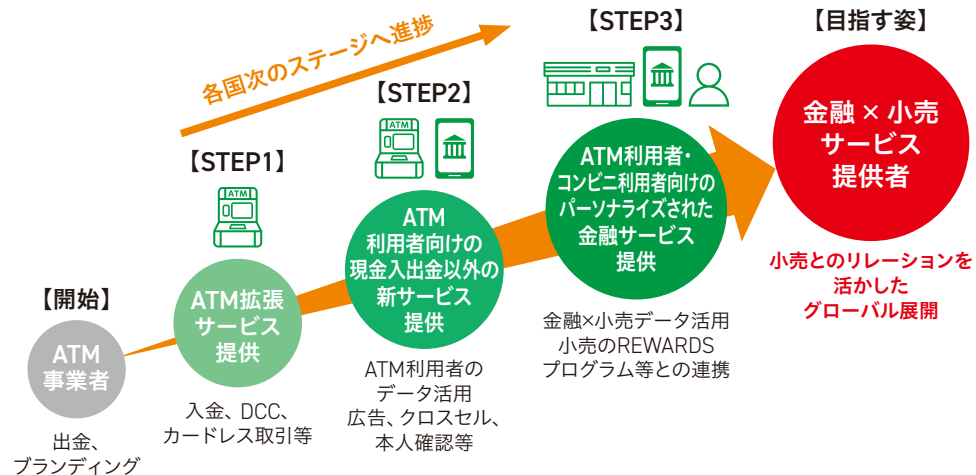
海外ATM総利用件数／設置台数



社名	展開国	戦略と取組み
	米国	2025年度は通期黒字見込み - 米国のガソリンスタンド併設型コンビニ大手Speedwayへの設置拡大 - オペレーション効率化・コスト削減 - 大手デジタルウォレット事業者との協業検討
	インドネシア	- ATM台数の拡大から平均利用件数の向上へ転換 - デジタルウォレット事業者等との提携による取引件数拡大 - 新サービス開発に向けて、各行と調整開始
	フィリピン	- 新規提携先拡大(ウォレット事業者等) - セブン-イレブン外へも展開、台数拡大ペースを加速 - 入金を含む新サービスの追加
	マレーシア	2025年度上期までに入金金機100台設置予定 - マレーシア郊外のセブン-イレブンを中心に設置

海外事業の目指す姿

金融と小売を組み合わせた独自の付加価値を提供 = 差異化、新たな事業領域の創造



新成長戦略

小売金融サービスの具現化に向けて
“Beyond ATM(ATMのその先に)”