

セブン銀行グループの理念体系

PURPOSE

お客さまの「あったらいいな」を超えて、
日常の未来を生みだし続ける。

セブン銀行のパーパスは、設立20年という節目に、経営層と社員が対話を重ねる中で生まれました。

その中で改めて見出したのが、創業以来大切にしてきた「お客さまの立場に立ち、挑戦を続ける」という価値観です。

それこそが、私たちの原点であり、存在意義です。

大きく変化する時代の中で、私たちはこれからもお客さまの日常に寄り添い、

想いや常識を超えて、「日常の未来」を生みだし続けます。

セブン銀行グループは、このパーパスとともに、これからも挑戦を続けてまいります。



経営理念

1. お客様のニーズに的確に応え、信頼される銀行を目指します。
2. 社員一人一人が、技術革新の成果をスピーディーに取り入れ、自己変革に取り組んでいきます。
3. 安全かつ効率的な決済インフラの提供を通じて、我が国の金融システムの安定と発展に貢献します。

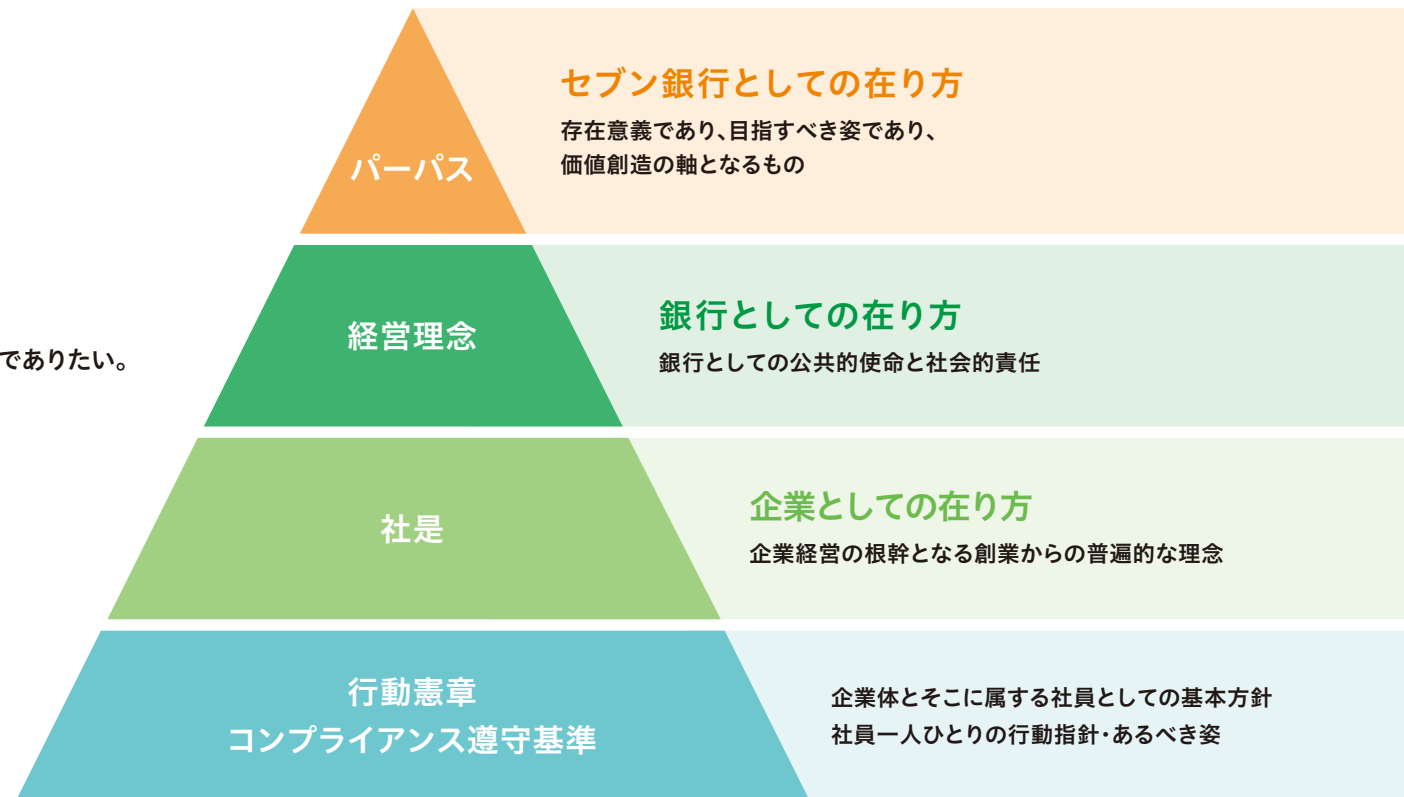
社是

1. 私たちは、お客様に信頼される誠実な企業でありたい。
2. 私たちは、株主、お取引先、地域社会に信頼される誠実な企業でありたい。
3. 私たちは、社員に信頼される誠実な企業でありたい。

行動憲章

(項目のみ抜粋)

- 公共的使命と社会的責任
- お客様第一主義の実践
- 誠実・公正な行動
- 持続可能な社会実現への貢献
- 人権の尊重
- 多様性の尊重と働きがいの向上
- 反社会的勢力との関係遮断、テロ等の脅威への対応



設立から25年。セブン銀行の歩み SEVEN BANK HISTORY



第1世代ATM



第2世代ATM



第3世代ATM

2001年

2001

4月

- 株式会社アイワイバンク銀行 設立
イトーヨーカドーグループ(当時)の出資により、これまでにないまったく新しいタイプの銀行としてアイワイバンク銀行が誕生。原則24時間365日、いつでも、どこでも、誰でも安心して利用できる安全かつ効率的な決済インフラを構築。



5月

- アイワイバンク銀行が営業開始
- 第1世代ATMのサービス開始
- 銀行口座サービス開始



2004

3月

- 提携金融機関拡充・ATM設置拡大により初の単年度黒字化(2004年3月期)

2005年

2005

4月

- ATM台数が10,000台を突破

7月

- 第2世代ATM導入開始

日本初のセカンドディスプレイを搭載し、処理速度4倍、容量2倍の高速大容量化を実現。国際基準のセキュリティに対応し、非接触型ICカードや携帯、生体認証などさらなる拡張性を確保。



10月

- 株式会社セブン銀行へ商号変更

株式会社アイワイバンク銀行から株式会社セブン銀行へと商号変更。



2007

6月

- ATM運用管理一括受託開始
低コスト・高セキュリティATMオペレーションのノウハウを活かす「ATM運営管理一括受託」をスタート。



9月

- 流通系初の電子マネー「nanaco(ナナコ)」のチャージ開始

11月

- 音声ガイダンスサービス開始

視覚障がいのあるお客さま向けに、ATM備付けのインターホンからの音声ガイダンスによるATM取引サービスを開始。



12月

- 全国47都道府県へのATM展開が完了

2008

2月

- ジャスダック証券取引所(当時)に上場

2010年

2010

1月

- 個人向けローンサービスを開始

11月

- 第3世代ATM導入開始

紙幣処理や取引再開に要する時間を短縮。紙幣の収納容量を増やし、現金補充コストも抑制。徹底した省エネ設計で地球温暖化防止や廃棄物削減にも配慮。



2011

3月

- ATMでの海外送金サービスを開始
- 東日本大震災義援金募金を実施



12月

- 東京証券取引所市場第一部(当時)に上場





第4世代ATM

2012年

2012

10月

- 米国ATM運営会社(現FCTI, Inc.)をグループ会社化

2014

6月

- インドネシア合併会社
PT. ABADI TAMBAH MULIA
INTERNASIONAL設立



7月

- 事務受託会社
バンク・ビジネスファクトリー設立
- ATM台数が20,000台を突破

2017

3月

- 「スマホATM」の提供開始

2018

1月

- セブン・ペイメントサービス設立

2019年

2019

4月

- フィリピングループ会社
Pito AxM Platform設立
- セキュリティサービスを行う
合併会社ACSiON設立

9月

- 第4世代ATM導入開始
顔認証機能、本人確認書類の読み取り、QRコード決済※、Bluetooth機能によるスマートフォンへの情報発信機能を搭載。AIによる現金需要予測、IoTによる部品故障の感知・予測により、止まらないATMを実現した。

※QRコードは、(株)デンソーウェーブの登録商標です。

2020

4月

- スマートフォンアプリ
「Myセブン銀行」の提供開始



2021年

2021

4月

- セブン銀行パーパス策定



2022

4月

- 東京証券取引所プライム市場へ移行

10月

- 第4世代ATMが2022年度グッドデザイン賞受賞
「誰一人取り残されない」デジタル社会の実現に向け、機能拡充のみならず安全性や操作性に配慮し、ユーザー視点のデザインを総合的に実現している点が高く評価された。

2023

7月

- セブン・カードサービスをグループ会社化

9月

- 「+Connect」サービスの提供開始

+Connect
プラスコネクト

2024年

2024

5月

- マレーシアグループ会社
(現・Reachful Malaysia)設立

2025

3月

- 第4世代ATMへの全面入替が完了

9月

- 伊藤忠商事との資本業務提携を発表

2026

4月

- DX銘柄2026に初選定

6月

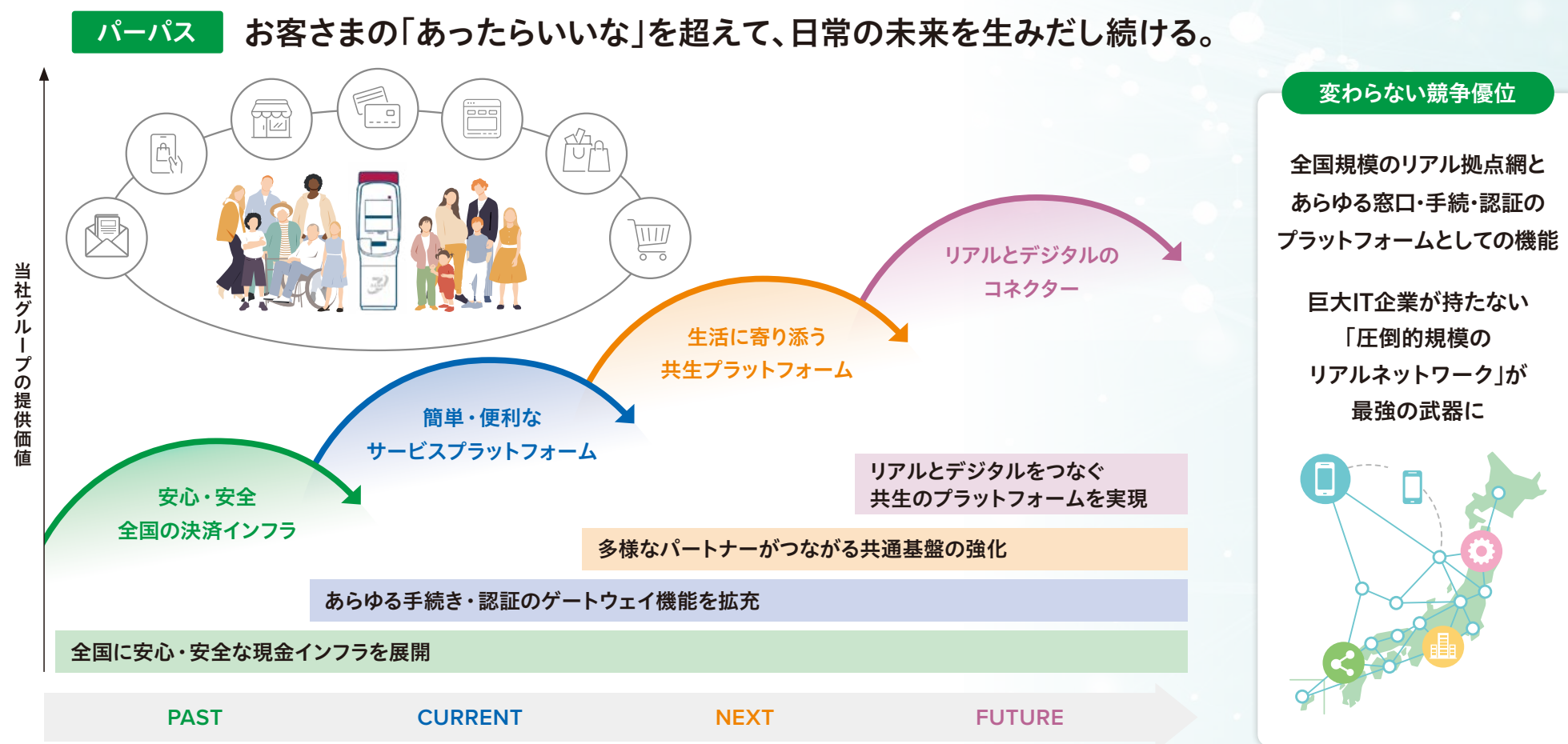
- ファミリーマート店舗へATM1号機を設置
6月1日、全国のファミリーマート店舗(エリアフランチャイジーを除く)において、独自デザインのATMの設置とATMサービスの提供を開始。



長期ビジョン — 2050年の世界

セブン銀行グループは、パーパスの実現を目指し、時代がどう変わろうと、常にお客さまに向き合い、ユニークな発想と最先端の技術で自らを進化させてきました。現在、ATMネットワークを通じて、金融機関、事業法人、行政機関のバックエンドを支える基盤を拡張し、あらゆるサービスの裏側を支えるプラットフォーマーとしての役割を担っています。これまでの25年間で築き上げてきた物理的ネットワークと690先を超える提携先がつながるプラットフォームは、これからも当社の競争優位の源泉であり続けると考えています。これからの25年も、この競争優位を活かし、多様なステークホルダーの皆さまとともに、社会の発展に貢献する「共生のプラットフォーマー」として、さらなる社会課題の解決と新たな価値創造を目指していきます。

* 私たちが定義するプラットフォーマーとは、「異なるニーズや才能が混ざり合い、新しい可能性が芽吹くオープンなエコシステム」のことです。



2050年環境変化

環境変化1 リアルの希少化と信用の揺らぎ

デジタル空間への不安が高まる中、安心・安全を担保する確かな存在として、リアルな接点の価値が改めて重要視される。

環境変化2 経済圏のボーダレス化

国境を越えて、多様なデジタル価値や環境価値が自由につながり、交換される時代になる。

環境変化3 セーフティネットの弱体化

単身世帯の増加と人口減少が進み、地方では行政・医療など生活インフラの維持が難しくなる。

当社グループが目指す価値創造

価値創造1 リアルとデジタルのつなぎ役

デジタル空間への不安が高まる中、セブン銀行のリアルネットワークが、デジタル経済と人々を安心・安全につなぐ信頼の窓口となる。

価値創造2 あらゆる価値交換のハブ

国境を越えて流通するデジタル通貨や環境価値を、人々の生活で使える価値へとつなぐ「価値交換のハブ」として機能する。

価値創造3 空気のような生活インフラ

支援の窓口が集約化・デジタル化する中、人々が意識しなくても安心して暮らせるよう、空気のように生活を支えるインフラとなる。

未来にありたい姿

リアルとデジタルをシームレスにつなぐ唯一無二の存在



TOP MESSAGE

変化をチャンスと捉え、 革新を続けるセブン銀行の挑戦

25年の感謝とともに、30周年に向けてノウハウと経験を継承。
確かな布石を打ちながら、着実に次の成長ステージへと進み、
新たな価値創造に挑戦していきます。

代表取締役社長

まつはし まさあき
松橋 正明



「コンビニにATMがあったら」からはじまった25年。 原点にあるのは「小売のDNA」

2026年4月、当社は2001年の設立から25周年の節目を迎えました。「コンビニにATMがあったらいいのに」—このシンプルなお客さまの想いから始まった当社は、前身のアイワイバンク銀行時代から四半世紀にわたり、お客さま、株主さま、提携先さま、ATMを設置いただいている店舗さまなどさまざまなステークホルダーの皆さまのご支援により、コンビニATMを社会インフラとして定着させることができました。改めて深く感謝申し上げます。

振り返ると、もっとも印象的なのは「創業3年以内の黒字化」という目標を果たすべく、必死に挑戦し続けた日々です。達成できなければ存続が危ぶまれる中、支えとなったのは、創業時に多大なご指導をいただいた故鈴木敏文氏（セブン&アイ・ホールディングス名誉顧問）の「銀行の概念ではなく、小売の概念で考える」「常識を捨てる」「お客さまの立場に立つ」という教えです。その言葉を胸に、提携先の開拓やシステム開発、オペレーションの再構築を全力で進めた結果、たくさんのお客さまに支えられ無事に黒字化を達成することができました。この教えが今日まで続く当社の原点であり、変わらぬDNAとなっています。

2007年には47都道府県へのATM設置完了と同時に、海外発行カードへの対応、視覚障がい者の方々向

けの音声ガイダンス、電子マネーへの現金チャージなど、従来のATMの発想にはない付加価値の高いサービス開発に挑みました。このときに生みだされた当社ならではの差別化の素地が、現在の「+Connect」（プラスコネクト）サービスとして結実しています。

中期経営計画の振り返り 多角化の土台を築き、 事業の磨き上げを収益化へつなげる

こうした挑戦を重ね、キャッシュレス化が進む中でも、着実にATM総利用件数を伸ばしてきました。しかし、ATM事業に偏った収益構造では今後の成長は限定的と捉え、2021年度より進めてきた前中期経営計画では、二つの成長戦略の柱を掲げました。一つはATM事業を現金プラットフォームからサービスプラットフォームへ進化させること、もう一つはATMに次ぐ成長領域を拡大し、事業ポートフォリオの多角化を図ることです。

前中期経営計画は2025年度をもって最終年度を迎えました。連結経常収益2,500億円、連結経常利益450億円、ROE8%以上という財務目標は残念ながら未達となりましたが、連結経常収益は2,200億円と過去最高を更新し、複数の事業で相応の収益規模を確保するなど、多角化を着実に進めることができました。

➡ P37 財務戦略担当役員メッセージ



基幹事業である国内ATM事業は、台数・利用件数ともに想定以上に堅調です。多様な決済サービスへの現金チャージに加え、マイナンバーカードの手続きや「スマホATM」などの提供サービス拡充により、2025年度のATM総利用件数は11億2,200万件と過去最多となりました。2023年9月に開始した「+Connect」サービスは、2026年3月時点で51社に採用いただいています。「+Connect」の「ATM窓口」サービスは、提携先の合理化・デジタル化への貢献をご評価いただき、第5回日本サービス大賞・総務大臣賞を受賞できました。こうした当社ならではのユニークかつ磨き込んだサービスを通じて、導入いただいた提携先さまのDX戦略を支援し、その先の個人のお客さまの利便性向上にもつなげています。

➡ P43 ATMプラットフォーム戦略

増収・増益基調への回復を最優先に、 財務目標の早期達成に向けた取組みを進めます。

多角化を狙ったリテール事業・海外事業は、当初の計画よりも収益拡大に時間を要しています。リテール事業では、ローン残高をほぼ計画線まで積み増した一方で、口座獲得は「金利ある世界」での競争激化もあり、期待した成果には届きませんでした。クレジットカード事業も、多様な決済手段と競合する中で思うような結果には至りませんでした。熾烈な競争環境ではありますが、当社グループならではの強みに磨きをかけ、得意とする顧客層に的を絞って口座・ローン獲得に取り組んでまいります。そして、2026年夏に予定しているクレジットカードのリニューアルを転機に、黒字化を最優先で進めてまいります。

⇒ P47 リテール戦略

海外事業は、米国・インドネシア・フィリピンでの競争の出現などにより計画に遅れが生じましたが、苦戦していた米国の収益も改善し、計画期間中には新たに進出したマレーシアを加え、4社すべてで黒字を確保しています。市場認知の高まりとともに、ATMサービス基盤を活かした「小売×金融」サービスの具現化も見えてきました。

⇒ P52 海外事業

コンビニ業界標準のATMネットワーク、 日本国内44,000台規模に

変化を成長の機会に変える ― 2025年度に踏み出したその象徴的な一歩が、新たなパートナーシップです。2025年6月、当社は株式会社セブン&アイ・ホールディングスの連結子会社から、持分法適用関連会社となりました。

そして2025年9月、伊藤忠商事株式会社との資本業務提携契約の締結、ならびに株式会社ファミリーマートとのATM設置についての基本合意契約の締結を発表し、2026年3月にファミリーマートとのATM設置契約を正式に締結しました。6月からは全国ファミリーマート店舗へのATM設置を順次進めており、4年で約16,000台を導入予定です。完了時にはセブン-イレブン店舗をはじめ、すでに展開している28,000台以上と合わせ、当社の国内ATMプラットフォームは44,000台規模に拡大します。極めて大きな規模となりますが、これは単なる台数の拡大ではなく、お客さまにとって身近で便利な存在であり続けることと、事業会社と

して利益を生みだしていくこと、その両立を追求する取組みです。

この提携は、私が長年大切にしてきた、お客さま、提携先さま、ATMを設置いただいている店舗さま、そして当社自身が、それぞれメリットを享受しながら、ともに成長していくという発想の実現を一段階引き上げる機会となりました。お客さまは、当社ATMの便利な機能をより身近で広くご利用いただけるようになります。提携先さまは、自社保有から「サービス接続型」への切り替えにより、全国規模のリアルな顧客接点を活かして銀行・行政機関・学校などで幅広いサービスをご提供いただけます。ATM設置店舗の皆さまには、規模のメリットを活かしたサービス拡張により、来店機会の創出など、店舗価値の向上につなげていただけます。ATMネットワークの拡大は、これまで設置にご協力いただいていた店舗の皆さまに支えられて実現できたものです。ネットワークが広がっても、皆さまとともに歩んでいく姿勢に変わりはありません。そして当社は、規模を活かした運営の最適化により、収益の拡大と利益率の改善を両立してまいります。

新たに3か年見通しを発表

2026年5月の決算発表に合わせて、新たな3か年見通し（2026～2028年度）を公表しました。2028年度に経常収益2,800億円、経常利益400億円、ROE8%以

上を目標としています。

増収・増益基調への回復を最優先課題として、トップラインと利益率・効率性の向上に注力し、財務目標の早期達成に向けてさまざまな取組みを進めていきます。

収益の柱となるATMプラットフォーム事業は、「+Connect」サービスの認知を広げ、金融機関だけでなく行政機関、事業法人にも顧客基盤を構築し、幅広い利用見込層へのアプローチにつなげていきます。

リテール事業では、強みを活かして利便性の高いサービスを提供し、稼働口座の獲得とローン残高の伸長、クレジットカード会員数の純増を目指します。

さらに、国内グループ会社のバンク・ビジネスファクトリーとACSiONが提供する専門性の高い法人向けサービスも、社会の安心・安全を支える基盤となります。

➡ P51 国内法人戦略

複数の重点施策の中で、私が特に未来への布石として大きな意義を感じているのが、「ファミリーマートへのATM展開」と「海外事業の進化」です。

ファミリーマートへの展開は、面の拡大にとどまらず、当社のオペレーションインフラを刷新する機会でもあります。自社最適化から業界最適化へと舵を切るべき局面と捉え、事業パートナーとともに、現金デリバリーインフラの再構築を含む新しい仕組みを検討してまいります。あわせて、さまざまな金融サービス分野での協業も検討しています。

海外事業は、4カ国それぞれのニーズに応えながら、ユニークな存在へと進化する重要なフェーズに入りました。アンバンクト層（銀行口座を持たない人々）向けウォレットとの連携、本人認証基盤を活かした口座開設サービス、小売との連携によるデータ活用など、すでに各国で取組みが進んでいます。単なるATMの設置にとどまらない、各国の社会変化に対応した独自のサービスをともに作り上げていきます。

当社グループ全体で、独自の強みを活かした新たなサービスや新市場での顧客獲得と収益向上を実現し、着実に増益体質への転換を図っていきます。

2050年を見据えた自己変革で、新しいサービスの構築を

足元で大きな布石を打つ一方、私たちの視線はさらに先の未来にも向いています。2025年秋から社内では、2050年を見据えた長期ビジョンの策定に取り組んでいます。

企業を取り巻く環境は激変しています。生成AIの急速な進化と普及、キャッシュレス決済比率の上昇とステーブルコインのような新たなソリューションの登場、そして「金利ある世界」の到来。これらは一見、当社に



とって脅威になり得る変化です。

しかし、「変化は常に進化のチャンス」と捉え、対応することで自分たちのサービス力をより高めていきたいと考えています。たとえば政策金利の上昇は、現金調達コストの増加という側面がある一方、金利反応型のサービスやストック型ビジネスへの発想転換のチャンスでもあります。日々進化するテクノロジーへの対応は、サービス開発力の強化にもつながります。対外的な進化はもちろん、社内の業務改革にも積極的に取り組んでまいります。

当社の強みは、ATMというリアルな接点を通じて、安心・安全な金融サービスをお届けできることです。私はこの強みを活かした構想を練っています。具体的には、顔認証入出金サービス「FACE CASH」を、ATM取引だけでなく、家や車の購入のような重要な意思決定の場面で活用するというものです。昨今、生成AIの進化に伴うディープフェイクやサイバー犯罪の巧妙化により、金融業に求められる安全性への期待は格段に高まっています。当社ならではの高いセキュリティに守られたリアルな接点を活かし、より安心・安全な多要素認証に対応する新しい本人確認の仕組みづくりに挑戦したいと考えています。

当社が目指す金融サービスは、銀行取引やカード決済を使っていることを意識しなくても、必要な金融機能が自然に利用できる世界です。その実現に向けて、当社は新しくBaaS事業に参入し、ATMネットワークや口座・ローンビジネスに加え、セブン・カードサービスの



持つ顧客基盤を活かし、グループ一体で新しい金融体験を創っていきます。

かつて、企業が繁栄を保てる期間は30年ほどといわれていました。変化が加速する今後は、その期間がさらに短くなるでしょう。だからこそ当社は、「かつては銀行だった」といわれるような抜本的な自己変革を、これからの最重要テーマと位置づけています。ATMというリアルな接点を起点に、多様なステークホルダーが共創する未来を描き、実現してまいります。

パーパスを起点に、 社員とともに育つカルチャー

こうした成長戦略を支えるのは、ほかでもない社員一人ひとりの力です。日々の経営判断で大切にしているのは、当社のパーパスである“お客さまの「あったらいいな」を超えて、日常の未来を生みだし続ける。”に込めた、既存の概念にないものを作り上げ続ける姿勢です。新しいものを生み出すには難題も伴いますが、それ



「かつては銀行だった」といわれるほどの自己変革。 それが最重要テーマです。

を一人ひとりが乗り越えていく過程こそが、事業の競争力と社員自身の成長を同時に生むループになります。

社内では独自の生成AI環境を構築し、社員の9割が日常的に利用することを目標に掲げています。もっともデジタル化が難しいとされる事務部門でも、着実に利用が進んでいます。今後はデータやAIをさらに使いこなして、業務そのものを再構築してまいります。

組織面では、エンゲージメント施策の重心が「働きやすさ」から「働きがい」へと移行しています。2025年度は、若手社員の実体験から評価いただいた「CSA賞」※1を受賞することができました。また、「DX銘柄2026」※2の選定でも、幅広い部署の取組みが大きな成果につながりました。こうした社員の成長そのものが、企業価値を支える源泉となっています。

➡ P59 人財戦略・企業変革

続けられるからこそ、社会を変えられる。 本業を通じたCSV

社員の成長は、社会への貢献にも直結します。本業を通じた共有価値の創出(CSV)は、当社が長く取組んで

きたテーマです。一時的な社会貢献活動にとどまらず、事業やサービスとしてできる限り収益化を図ることで持続可能な形で社会課題の解決に貢献する。これが当社のCSVのあり方です。

現在、特に力を入れているのが外国人居住者向けの口座サービスです。ATMで原則24時間365日、入国後すぐに口座開設でき、デビットサービスを提供できる仕組みとなっています。また2026年7月に、おこづかいを通じてお金の意味や使い方を理解できる、親子向けの教育サービスもリリースしました。小さなステップを積み重ねながら、今後も社会価値の創出を続けてまいります。

ステークホルダーの皆さまへ

私が常々口にしてしている言葉に、「小さくとも、人類の進化に貢献する」というものがあります。新しいことは、一足飛びにうまくいくとは限りません。だからこそ、小さな一歩を着実に積み重ねながら、社会に新しい価値を届けていきます。お客さまには、「これが欲しかった」と感じていただけるサービスを生みだし、生活に必要な

なモノ・コトがコンビニに来ればワンストップで完結する世界をお届けします。店舗や事業パートナーさまとは、自社最適化から業界最適化へと発想を広げ、業界全体の合理化と新たな価値創造をともに進めてまいります。地域社会の皆さまには、暮らしに密着したサービスを、コンビニという身近な拠点から広げてまいります。そして株主・投資家の皆さまには、まずはトップラインと利益率の向上にこだわり、3か年見通しで掲げた2028年度の財務目標 ― 経常収益2,800億円、経常利益400億円、ROE8%以上 ― の達成を目指します。少しでも早く、財務面も含めてご期待にお応えできるよう努めてまいります。

当社はこれからも変化を恐れず、革新を続けてまいります。25年の感謝を胸に30周年、そしてその先へ。確かな布石を打ちながら、日常の未来を生みだす存在であり続けます。皆さまの一層のご支援を、心よりお願い申し上げます。

※1 ニュースリリース
『第6回 CSA賞～20代に薦めたい「次世代型人材」創出企業～』を受賞

※2 ニュースリリース
セブン銀行、「DX銘柄2026」に初選定

セブン銀行グループの全体像と事業概況

主力事業である国内ATM事業を中心に、金融サービス事業（リテール・法人）、海外事業で多角化を推進

全国28,000台以上の身近な場所で、いつでもどこでも誰でも安心して使える、利便性の高いATMサービスを提供



事業会社

- 株式会社セブン銀行
- 株式会社セブン・ペイメントサービス

取扱いサービス

- 現金入出金取引
- スマホATMサービス、現金チャージ取引
- +Connect（プラスコネクト）サービス（ATM窓口、ATMお知らせ、ATM受取等）

国内ATM事業

海外4カ国で、現地のコンビニエンスストアへ20,000台以上を設置し、現金ニーズに応えるATM運営事業を展開



事業会社

- FCTI, Inc. (米国)
- PT. ABADI TAMBAH MULIA INTERNASIONAL (インドネシア)
- Pito AxM Platform, Inc. (フィリピン)
- Reachful Malaysia Sdn. Bhd. (マレーシア)

取扱いサービス

- 現金（入）出金取引
- eWalletからのカードレス出金取引

海外事業

セブン銀行グループ

金融サービス事業（リテール）

小売業発祥の銀行として、お客さまの立場に立ったユニークな個人向け金融サービスを提供



事業会社

- 株式会社セブン銀行
- 株式会社セブン・カードサービス

取扱いサービス

銀行口座サービス

- 預金 • デビットカード • 後払いサービス
- 金融商品仲介 • ローンサービス

クレジットカード・電子マネーサービス

- セブンカード・プラス • 電子マネー nanaco

金融サービス事業（法人）

銀行の事務受託や金融犯罪対策、サイバーセキュリティの強化、多様な決済ニーズに対応



セブン銀行の100%子会社
バンク・ビジネスファクトリー



事業会社

- 株式会社バンク・ビジネスファクトリー
- 株式会社ACSion
- 株式会社セブン銀行

取扱いサービス

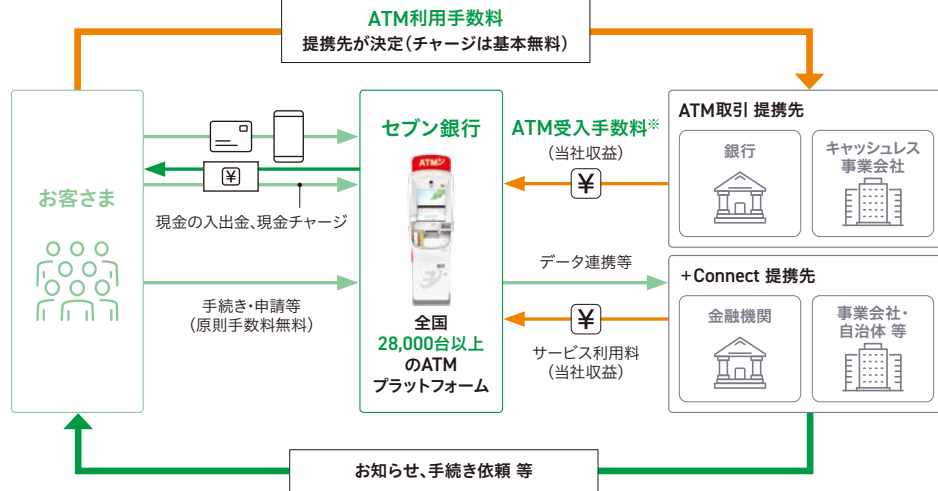
- 事務受託（BPO） • AMLコンサルティング
- フィッシング対策サービス • 公的個人認証サービス
- 不正検知サービス • リアルタイム振込サービス
- 売上金入金サービス

国内ATM事業

好調な事業成績により、グループ全体の収益拡大をけん引する主力事業

ビジネスモデル (ATM取引、+Connectの一例)

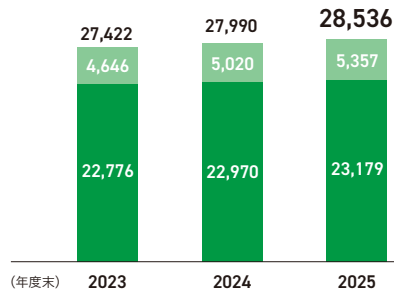
※2025年度のATM受入手数料平均単価105.7円



主要KPI

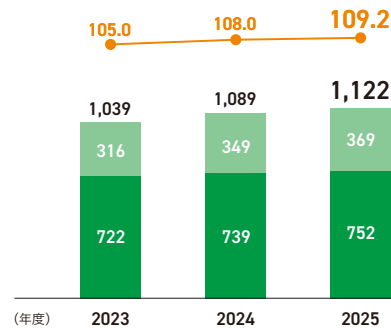
ATM設置台数

- セブン-イレブン内台数(単位:台)
- セブン-イレブン外台数(単位:台)



年間総利用件数

- 預貯金金融機関(単位:百万件)
- ノンバンク、コード決済事業会社等※(単位:百万件)
- 1日1台当たり期間平均利用件数(単位:件)



※ 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

「+Connect」サービス一覧

+Connect
プラスコネクト



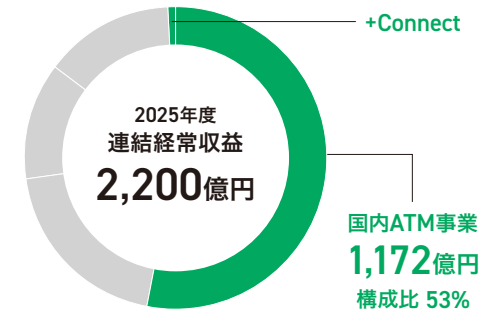
新たな一つの事業ブランドとして推進
営業・開発ともに、
合理化／高度化／相互シナジー創出

送金・決済サービス

セブン・ペイメントサービス

株式会社セブン・ペイメントサービス

自治体や企業から「個人」への送金を、セブン銀行ATMなどで受取り可能なATM受取サービスをはじめ、多様な送金・決済ニーズに対応するサービスを提供しています。

Web <https://www.7ps.jp/>

2025年度実績

経常収益

905百万円

金融サービス事業

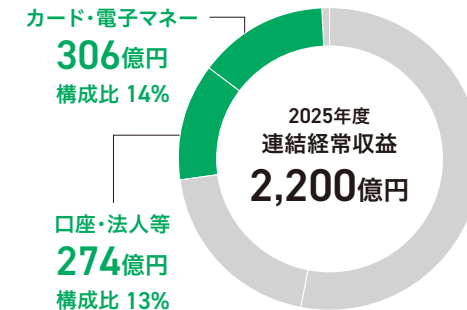
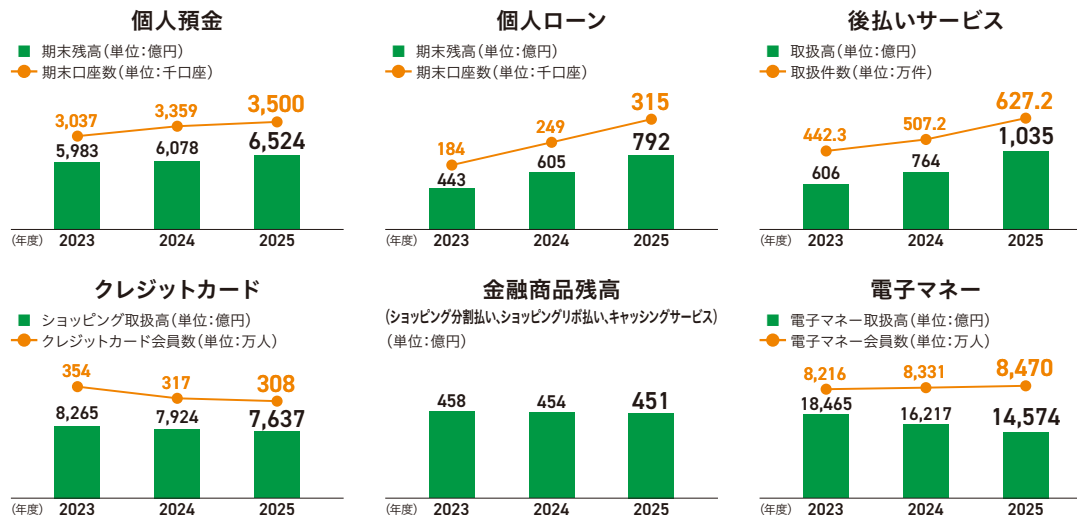
預金・ローンとも伸長。法人ビジネスは小規模ながら着実に推進

リテール金融サービス(口座、クレジットカード・電子マネー)

ビジネスモデル



主要KPI



法人向けサービス

事務受託事業(BPO)・AMLコンサルティング事業



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。

2025年度実績

経常収益
3,773百万円

Web <https://www.bankbusinessfactory.co.jp/>

サイバーセキュリティ事業・データインテリジェンス事業



株式会社ACSion (アクション)

ACSionは、金融犯罪対策のノウハウとソリューション構築力を活かし、デジタル社会における新たなリスクに対応するフィッシング対策や不正検知サービスを提供しています。

2025年度実績

経常収益
1,228百万円

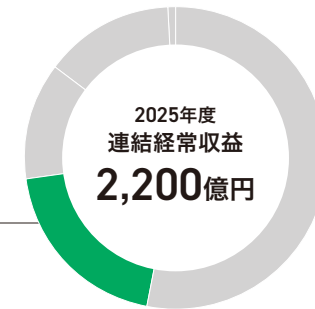
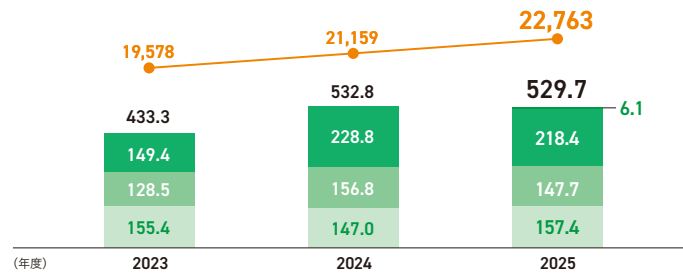
Web <https://www.acsion.co.jp/>

海外事業

ATM事業の利益拡大を目指し、ATM台数を拡大。4カ国とも黒字を達成

総利用件数(単位:百万件)

- FCTI(米国)
- ATMi(インドネシア)
- PAPI(フィリピン)
- RFMY(マレーシア)
- 海外ATM設置台数(単位:台)



米国

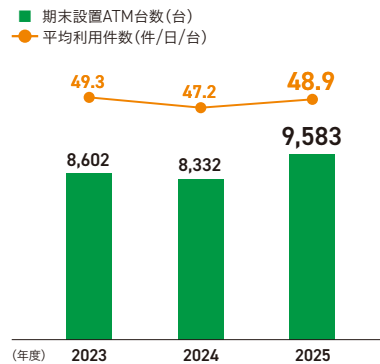


FCTI, Inc.

米国セブン-イレブン店舗等にATMを設置しており、2025年12月末時点のATM設置台数は9,583台となりました。

2025年度実績 経常収益 **27,282**百万円

Web <https://fcti.com/>



フィリピン

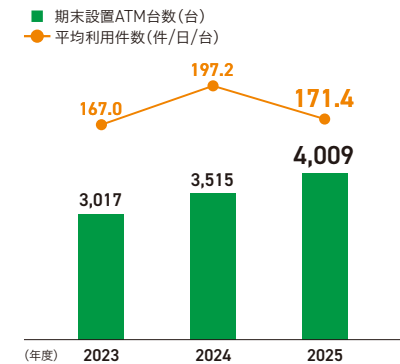


Pito AxM Platform, Inc.

フィリピンのセブン-イレブン店舗等にATMを設置しており、2025年12月末時点のATM設置台数は4,009台となりました。

2025年度実績 経常収益 **8,552**百万円

Web <https://www.pito-axm.com.ph/>



インドネシア

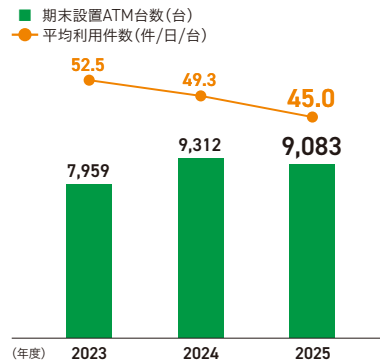


PT. ABADI TAMBAH MULIA INTERNASIONAL

インドネシア現地のコンビニチェーン店舗等にATMを設置しており、2025年12月末時点のATM設置台数は9,083台となりました。

2025年度実績 経常収益 **7,530**百万円

Web <https://atm-intl.com/>



マレーシア



Reachful Malaysia Sdn. Bhd.

2024年5月に設立し、2025年1月よりマレーシアのセブン-イレブン店舗等へのATM設置を開始しました。



Web <https://reachful-my.com/>

	2025年度	2026年度計画
期末設置ATM台数	98台	500台
平均利用件数(日/台)	217.3件	192.7件