

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス

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。

連結経常収益
2,500億円連結経常利益
450億円自己資本当期純利益率
8.0%以上

② 中長期の経営戦略

1. ATMプラットフォーム戦略

第4世代ATM全台入替完了。+Connect、FACE CASH等のサービスプラットフォーム化で新しい金融体験を提供。

3. 法人戦略

銀行品質の事務処理能力とセキュリティテクノロジーを金融機関・一般事業者に提供。DX技術活用で事業規模拡大。

2. リテール戦略

セブン&アイグループ連携強化。キャッシュレス化対応と外国人居住者向けサービス拡充で多文化共生実現。

4. 海外事業拡大

米国でSpeedway約3,000店舗にATM設置。インドネシア・フィリピンで国内最大規模に成長。マレーシア新規展開。

③ 対処すべき課題

① キャッシュレス化への対応

- ・ATM年間総利用件数は増加続行。コード決済チャージ取引の増加で新サービス創出機会捉える。
- ・決済環境変化をATM接点活用の好機と認識し、安心して便利なサービス提供継続。

② 国内リテール競争激化対応

- ・キャッシュレス化による生活様式・決済体験の変化に対応。
- ・非金融系企業の新規参入による競争環境激化に対抗。

③ 海外事業の収益性確保

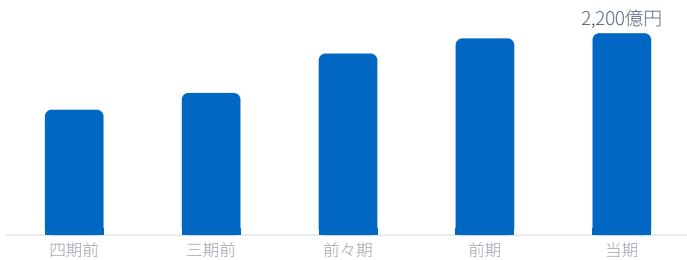
- ・米国での高い政策金利・インフレによる資金調達コスト上昇に対処。ATMオペレーション最適化でコスト削減実施。

面接で使えるポイント

- ・セブン&アイグループ2万店以上のインフラを活かし、原則24時間365日利用可能なATMネットワークを構築。
- ・2025年3月末に第4世代ATM全台入替完了し、+Connect・FACE CASHで新しい金融体験を実現。
- ・米国約8,300台、Speedway約3,000店舗、インドネシア・フィリピンで国内最大規模へ海外事業拡大。

証券コード 8410

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
2,200億円営業利益率
－（未開示）財務健康度
31点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 53.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
773万円

銀行業内 33位/78社

平均年齢
41.1歳

銀行業内 40位/78社

平均勤続
7.4年

銀行業内 77位/78社

女性管理職
23.2%

銀行業内 14位/57社

男性育休
100.0%

銀行業内 37位/55社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

要するに
ATM事業及び金融サービス事業を主力とする銀行

主力事業・セグメント

- ・国内法人向け銀行法人向けその他 66.3%
- ・海外 19.8%
- ・Creditカード・電子Mone 13.9%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高2,200億円の事業規模
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: 日本初、Liquidとセブン銀行、eKYCとATMの本格的な

