

2007年2月13日

営業用現金(釣銭)提供サービス会社設立に向け トヨタファイナンスサービスと共同検討を開始

～ 安心・安全、安価・簡便な新しい金融サービスの提供へ ～

株式会社セブン&アイ・ホールディングス(東京都千代田区、代表取締役会長最高経営責任者 CEO :鈴木 敏文)は、このたび、トヨタファイナンスサービス株式会社(愛知県名古屋市、代表取締役社長:尾崎 英外)と共同で、今春を目途に新会社を設立し、中小小売・サービス事業者を対象とした営業用釣銭サービス等新しい金融サービス事業を立ち上げる方向で具体的な検討に入りました。

新事業では、独自の釣銭交換機等による新サービスを提供することで、国内の小売・飲食サービス等約 340 万におよぶ一般事業者の“現金ニーズ”に対応してまいります。

セブン&アイ HLDGS.は、決済手段が多様化し小口決済の電子化が加速する中、独自電子マネー『nanaco(ナナコ)』を今春発行いたしますが、一方で、中小小売・サービス事業者の釣銭等営業用現金のニーズにも対応してまいります。こうした一連の取り組みを通じ、小口決済や現金まわりのトータルなサポート体制を構築してまいります。

事業化の検討にあたっては、早急に「新会社設立準備室」を設置し、トヨタファイナンスサービスに参画いただくことで、営業用現金(釣銭)を安心・安全に、そして安価・簡便に提供できる新たな金融サービスの実現・創出を目指してまいります。

．背景と狙い

【背景等】

< 既存サービスの供給者側 >

金融機関の現金関連サービスは、コストの増加および店舗の統合等により営業用の釣銭を提供する場所は縮小傾向

< 顧客側 >

国内 340 万店舗の小売、飲食サービス等の事業者が存在

現金を取扱う中小小売・サービス事業者では、釣銭用の硬貨や札を入手することが困難になっており、釣銭準備のために多大な労力、費用が発生

< セブン-イレブン加盟店側 >

セブン銀行 ATM による売上送金対応により現金管理リスクは低減するも、釣銭準備については、多大な労力、費用が発生

【狙い等】

<セブン&アイ・ホールディングス側>

今回の新事業をセブン銀行に次ぐ第二の金融事業と位置づけ、グループとしての金融サービス商品をより一層拡充するとともにセブン-イレブン店舗網の更なる進化を図る

年中無休 24 時間のサービス提供を行うことでお客様の利便性を向上させ、市場の釣銭ニーズに対応、潜在ニーズを顕在化

<トヨタファイナンシャルサービス側>

バーチャルな小額決済サービス(QuicPay)と、リアルな現金(釣銭)サービスの相乗効果による、提供サービスの総合力強化

セブン&アイ HLDGS.のネットワークと連携した、多面的な金融サービスの提供
公共性の高い金融サービス事業の展開

．新サービスの概要と主な特徴

1．釣銭交換機サービス

釣銭交換機をセブン-イレブン店舗内に設置

* 高機能で効率性の高い小型の釣銭交換機を独自開発

有料サービスとして一般事業者等に 24 時間 365 日サービス提供

2．釣銭宅配サービス

(1) 小売店や飲食店等 一般事業者向け

釣銭パックを小売店や飲食店等へ配送

(2) セブン-イレブン加盟店向け

釣銭パックをセブン-イレブン店舗へ配送

主な特徴

セブン-イレブン店舗のオペレーションノウハウおよびセブン銀行の ATM 事業ノウハウに加えて、トヨタファイナンシャルサービスの金融ノウハウを結集

金融(キャッシュ)、流通(ロジスティックス)、安心安全(セキュリティ)を一本化したローコスト現金サービスを提供

24 時間年中無休のサービスを提供し、金融機関の補完的役割を担う

．今後の検討項目

1．「釣銭交換機サービス」「釣銭宅配サービス」2 つのサービスに関する具体的な準備と展開計画の策定

2．新会社への出資予定は以下の各社 出資比率等詳細は今後決定

- ・ 株式会社セブン&アイ・ホールディングス
- ・ トヨタファイナンシャルサービス株式会社
- ・ 株式会社セブン銀行

以上