

国内事業

2023年度及び「2023中期経営計画」の振り返り

「2023中期経営計画」では、コンセプト「コア事業と新領域事業のクロス成長」に基づき、顧客基盤を軸とした付加価値創造と事業領域の拡大に取り組んできました。

2024年3月期は、金融市場及び流通・交通市場において、2024年7月3日に発行された新紙幣への対応に伴う製品の更新や改造作業が通期にわたって継続し、製品売上高、保守売上高ともに大幅に増加しました。また遊技市場では、新紙幣対応需要に加えてスマート遊技機向けカードシステムの販売が好調に推移しました。この結果、すべての市場において、「2023中期経営計画」の売上高目標を達成し、過去最高を更新しました。

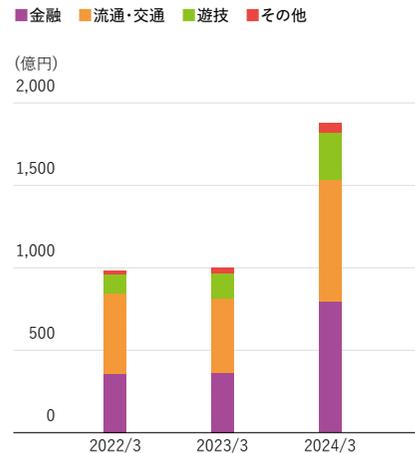
新領域事業においては、リテールメディア事業「BUYZO Media」や次世代型飲食ビジネスソリューション「TOFREE」の拡大に向け、業務提携や実証実験に取り組んでまいりました。

なお、新紙幣発行後、市場では大きな問題はなく対応製品が稼働しています。2025年3月期は、一部の流通店舗における未対応製品を中心に、更新や改造を進め、上半期で概ね対応が完了する見込みです。



執行役員 国内カンパニー長
高田 芳宏

■ 売上高推移



■ 「2023中期経営計画」の評価・分析

	市場	重点施策	評価	振り返り
コア事業	共通	新紙幣発行への対応 ・社会インフラを支える企業としての使命を遂行 ・新紙幣発行に伴う更新需要の獲得	◎	半導体等の部品調達遅れに伴う生産影響により十分な準備期間の確保ができなかったが、戦略を見直し予定どおり対応完了
	金融	・セルフ型製品による次世代店舗の提案強化 ・B-LINKを活用した製品のIoT化による付加価値の創造	○	生産影響により新製品の開発に遅れがあるも、コンセプト提案で訴求
	流通・交通	・コンタクトレス・セルフ化等の市場ニーズを捉えたセルフ型製品の拡販 ・製品ラインナップの拡充、新たなビジネスモデルによる未導入市場の開拓	○	生産影響により新製品の開発に遅れがあるも、コンセプト提案で訴求。レジつり銭機のサブスクリプションサービスを開始
	遊技	・スマート遊技機に対応した製品の販売強化	◎	スマート遊技機の市場展開に合わせ、対応製品を販売拡大
新領域事業	DMP事業	IoT製品とDMPを組み合わせることにより、金融機関・小売店・飲食店等の店舗DXの推進を支援	△	協業先と連携を深め、DMP事業、リテールメディア事業、次世代型飲食ビジネスソリューション事業を開始するも、収益貢献には至らず
	電子決済分野	決済手数料ビジネス、医療費後払いシステムの拡販	△	拡大に至らず。決済手数料ビジネスは、今後の方向性を検討
	生体画像認識事業	生体・画像認識技術を活用した新たな分野(医療・介護、鉄道、物流等)に展開	○	転倒検知システムを発売するなど、ヘルスケア分野へ進出
	ロボット事業	コア事業で培った顧客基盤を活用したトータルソリューションの提供	△	収益化に課題。注力するテーマの選択と集中を行う

◎ 目標を大幅に上回るパフォーマンスを発揮 ○ 目標どりのパフォーマンスを発揮 △ 取り組みが進んだ × 目標に届かず

国内事業 長期ビジョンの達成に向けて

「2026中期経営計画」国内事業の目指す姿

事業目標

2026年度
売上高 **1,360** 億円

2019年度比較 **+155** 億円
(新紙幣対応及び新型コロナウイルス感染症影響前)

基本方針

コア事業の利益額の最大化(ROIC経営の浸透)

リテール及び飲食の成長

顧客基盤をフル活用したDXビジネスの拡大

Point 1

「セルフ化」をキーワードにした
新たなソリューション創出

Point 2

戦略的ターゲット層への
販売拡大

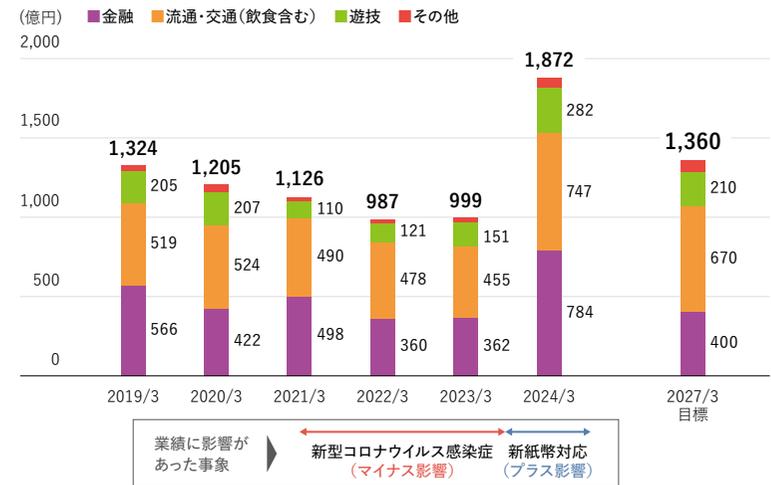
Point 3

プラットフォームを含めた
トータル提案の実施

Point 4

海外飲食ソリューションの
日本展開

■ セグメント別売上高推移



1. 事業環境認識

日本では、少子高齢化に伴う労働人口の減少により、人件費高騰や労働力不足が課題となっており、省人化や業務効率化に貢献するセルフ型製品を提供する当社グループにとって、大きなビジネス機会があるといえます。

また、金融、流通・交通市場では、時代のニーズに合わせた幅広い製品・サービスのラインナップと提案力によってコア事業は堅調に推移しており、主要製品は国内トップシェアを維持しています。金融機関においては、経営の効率化を目的に店舗数は減少傾向にありましたが、日本銀行によるマイナス金利政策の解除を受け今後は金利上昇が予測されるため、顧客接点を増加させる動きが予想されます。

遊技市場では、2022年11月にスマートパチスロ、2023年4月にはスマートパチンコが導入され、メダルや玉に触れずに遊技する新しいスタイルに期待が高まっています。今後数年かけ、現行機からスマート遊技機への切替えが進むと予想されます。

2. 「2026中期経営計画」の基本方針

事業環境認識と前中期経営計画で顕在化した課題から、基本方針を設定しています。コア事業においては、セルフ化ニーズを捉えた製品・サービスの投入やプラットフォームを含めたトータル提案の実施により、高収益化を図ります。特に金融市場においては、導入済みの機器群を活用し、新たな収益を生み出すソリューションを確立します。新領域事業においては、前中期経営計画期間中にスタートしたDMP事業等のDXビジネスを早期に収益化し、新たな収益源としての確立を目指します。

3. 稼ぐ力の回復と事業成長の実現

国内事業では、売上高目標1,360億円を掲げています。2024年3月期の新紙幣発行需要に伴う大幅な売上高増加により、一時的な反動減は避けられませんが、コロナ前である2018-2019年度の水準を超える事業成長を目指します。また、本計画期間は利益重視で事業運営を行い、営業利益110億円を目指します。

注力市場のうち、リテールと飲食市場においては、新型セルフ機のリリースによるシェア拡大や次世代型飲食ビジネスソリューション「TOFREE」の市場展開等により、事業成長に注力します。一方、金融と遊技市場においては、売上高を維持するとともに、保守収益モデルの維持・拡大等の施策により、稼ぐ力を高めていきます。

国内事業



リテール市場

目指す姿

コア事業	・時流にマッチした製品・サービスの提供による事業成長の実現
新領域事業	・注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出

事業環境

社会課題 ニーズ	人手不足対応を目的としたセルフ化トレンドの継続、多様な決済方法、店舗スタイルの台頭	リスク	キャッシュレス化の急激な進展、低価格品への需要シフト、EC市場のさらなる拡大
強み 競争優位性	世界最高水準の製品群、国内全域に拠点をもつフォロー体制で「安心」を提供、省力化・少人化提案のノウハウと実績	課題	ソリューション提案力の強化、リカーリングモデル等の販売形態の拡充

➡ 精算業務のセルフ化ニーズは高い。コロナ禍を経てスーパーマーケットの投資意欲は加速している。レジつり銭機及び売上入金金機は国内トップシェア。
*2024年3月末時点。当社調べ



目指す姿の実現に向けた取り組み

コア事業	<ul style="list-style-type: none"> コンパクトさと操作性を重視した業界初のセルフ専用機のリリースによるシェア拡大 コンビニエンスストアやドラッグストア等への展開拡大
新領域事業	<ul style="list-style-type: none"> 遠隔操作支援サービス「RURA」や小売業向け業務支援サービス「Shoppers Cloud」等の収益化 店舗DXを推進する新たなソリューションの創出



飲食市場

目指す姿

新領域事業	・注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出
-------	-----------------------

事業環境

社会課題 ニーズ	人手不足対応を目的としたセルフ化トレンドの継続、多様な購買体験や店舗スタイルの台頭、自動化から情報化への産業構造の変化	リスク	スマートフォンを利用した新サービスの台頭、キャッシュレス化の急激な進展
強み 競争優位性	国内全域に拠点をもつフォロー体制で「安心」を提供、多様な製品ラインナップ、ハードを活用したOMOの提供	課題	アライアンス企業との連携強化、デジタル技術やSaaSモデル事業のノウハウ蓄積

➡ コロナ後の2023年1月以降、外食産業の売上高は10%以上の回復が見られる。日本国内の人口減少は外食産業にとって避けられない課題であり、売上拡大と省人化に向けたDX投資等の動きは活発化すると予想される。

目指す姿の実現に向けた取り組み

新領域事業	<ul style="list-style-type: none"> 大手飲食チェーンへの展開 次世代型飲食ビジネスソリューション「TOFREE」の展開拡大 ショーケースギグ社との協業強化 アクレック社のセルフサービスキオスクやドライブスルーシステムの販売拡大
-------	--

新型セルフサービスキオスク<FGKシリーズ>の市場展開やショーケースギグ社との連携強化により、多様な製品ラインナップで構成された「TOFREE」ソリューションによるテクノロジー活用を推進します。飲食店の課題である省人化、キャッシュレス化、売上拡大などのニーズに応え、当社グループの競争力を維持、強化していきます。ハードウェア+デジタル技術で顧客体験向上を提供する「TOFREE」の販売拡大により、飲食市場で売上高70億円を目指し、国内で新たな事業の柱を創り上げます。

円安進行や国内の人口減少によって、大手飲食店様は海外をもターゲットにしております。私は、アクレック社との協創により、そのようなお客さまに対してもソリューションを提供し、世界中に日本発の飲食ソリューション「TOFREE」を展開していく姿を目指しています。

国内カンパニー営業本部 DXビジネス推進統括部長 植村 裕



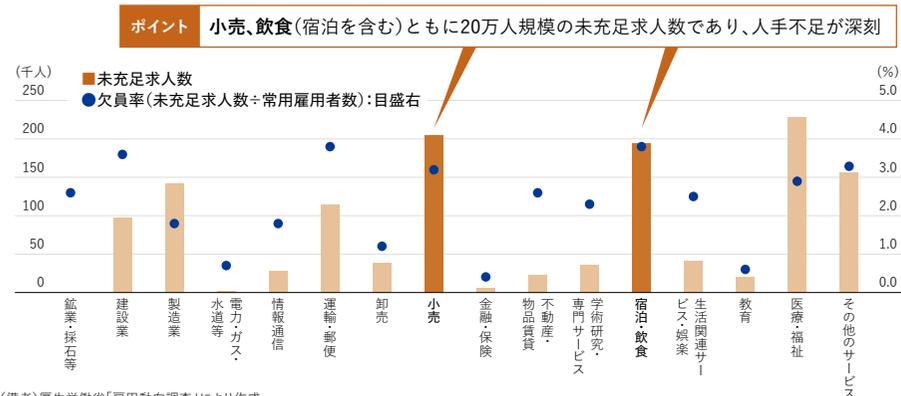
トピックス 次世代型飲食ビジネスソリューション「TOFREE」

モバイル/テーブルオーダーシステムやドライブスルーシステムなど豊富なラインナップにより、今までリーチできていなかった業界(カフェ、ハンバーガーチェーン等)へのアプローチが可能となりました。

株式会社アデックが運営する人気ラーメン店「銀座 篝(かがり)」には、キャッシュレス決済への移行を目的にセルフサービスキオスク<FGK-110>が導入されており、スマホライクで迷うことなく操作できる点などに評価をいただいています。今後も、飲食体験を自由自在にデザインできる「TOFREE」を提案し、飲食店舗のDXをトータルにサポートしてまいります。



Data 業種別に見た未充足求人数と欠員率の推移



(備考)厚生労働省「雇用動向調査」により作成
出所:三菱UFJリサーチ&コンサルティング 経済レポート「人手不足の現状と今後の展望」

国内事業



金融市場

目指す姿

コア事業	・利益の拡大
新領域事業	・注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出

事業環境

社会課題 ニーズ	ローコストオペレーションと店舗の少人数化への流れ、地域銀行の事業多角化	リスク	現金流通量の減少、デジタル通貨の台頭、フルバンク店舗の減少
強み 競争優位性	店舗業務の熟知、国内全域に拠点をもつフォロー体制で「安心」を提供、モニタリングサービス体制の充実	課題	店舗形態に合わせたパッケージ提案スタイルの構築、保守サービスのラインナップ拡充

➡ 店舗数は総じて減少傾向にあるが、マイナス金利政策の解除を機に、メガバンクを中心に顧客接点を増加させる動きが予想される。店舗のスリム化や少人数店舗への流れは継続。主要製品は国内トップシェア。

*2024年3月末時点。当社調べ

目指す姿の実現に向けた取り組み

コア事業	<ul style="list-style-type: none"> ・大口商談の獲得 ・モニタリングサービスなど市場稼働製品を起点とした付加価値を高めるソリューションのラインナップ拡充 ・新紙幣発行時に改造対応を行った製品の確実な更新獲得
新領域事業	<ul style="list-style-type: none"> ・前中期経営計画期間中にリリースしたソリューションの収益化 ・少人数店舗運営を可能にする次世代店舗の提案強化 ・店舗監視サービス等の新ソリューションの確立



遊技市場

目指す姿

コア事業	・収益性の向上と新たな収益の柱の創出
------	--------------------

事業環境

社会課題 ニーズ	スマート遊技機の普及、人手不足への対応	リスク	遊技人口の減少、市場規模の縮小
強み 競争優位性	少人数・省力化製品のラインナップ、集客力アップに貢献するサービス提供	課題	ソリューション提案力の強化

➡ 店舗数は減少しているが、1店舗当たりの遊技機の設置台数は増加傾向にあり、ホールの大型化が進行。2022年11月に導入がスタートしたスマート遊技機の普及により、今後の市場活性化が期待される。

目指す姿の実現に向けた取り組み

コア事業	<ul style="list-style-type: none"> ・スマート遊技機対応 ・DXへの取り組み強化(パチPICKS、PAPIMO-ring、新遊動分析の提供、BUYZO、来訪者検知システムと遊技システムとの連携) ・セルフソリューションの確立(タブレットPOSソフトウェア、コンパクト賞品保管機、新精算機の販売拡大)
------	---

トピックス

導入済みの機器群を活用したソリューションの拡充

予防保守や早期の復旧支援を行うモニタリングサービス^{*1}への接続台数は年々拡大しており、現在の接続率は80%にのぼります。本サービスのメニュー拡充により、市場稼働製品を通じたリカーリング収益の拡大を目指します。

■ 拡充メニューの例
精査-less-ソリューション

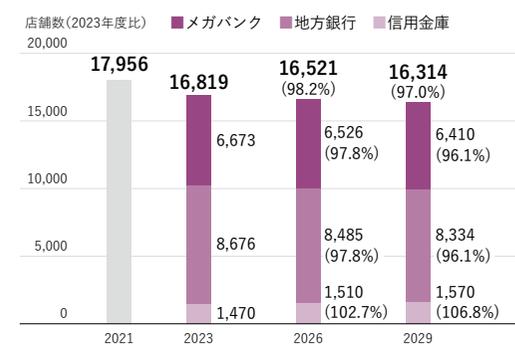
自動精査を夜間に行うことで行員の業務の負担を軽減し、営業活動時間を創出します。本ソリューションは、オープン出納システムに加え、オートキャッシャー^{*2}や両替機との接続も可能です。

*1 オープン出納システム等とモニタリングセンターをネットワーク化し、機器の稼働状況を把握・監視するソリューションサービス

*2 窓口用紙幣硬貨出入金機



Data 日本の金融機関店舗数 当社予測



ポイント

- メガバンク**
店舗数の減少は下げ止まり、今後小規模店舗を中心に新規出店へ舵を切ると予測。今後、個人客に特化した小規模店舗の出店が予想される
- 地方銀行**
・今後も店舗数は削減の傾向が継続すると予測
・2029年に向けては、ほぼ横ばいの店舗数推移になると予測
- 信用金庫**
地銀と同様の傾向での店舗数推移になると予測

当社調べ
予測根拠: ①メガバンク:各メガバンクの最新動向 ②地方銀行:主要14行の最新動向 ③信用金庫:地銀の最新動向と同比率での減少を予測