

2026中期経営計画

策定のプロセス

当社グループは、「長期ビジョン2028」の実現に向け2027年3月期を最終年度とする「2026中期経営計画」を策定しました。前中期経営計画での課題に加え、機関投資家との対話で得られた意見や全社アンケートによる従業員の課題意識など社内外の視点を踏まえ、目指す方向の議論を経て戦略の立案を行いました。

位置づけとコンセプト

本計画期間は、当社グループが目指す長期ビジョン達成に向けた第3ステップとして、これまで種をまき、育成してきた事業の刈取り時期と位置づけています。

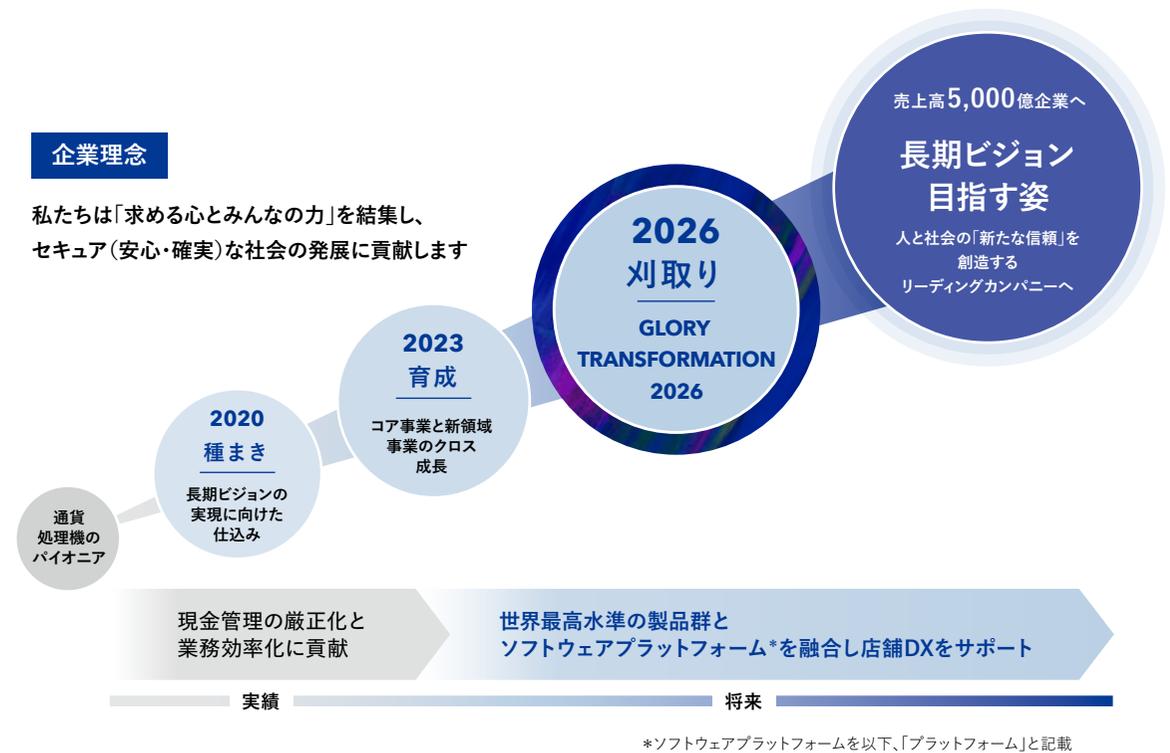
これまで培ってきた世界最高水準の製品群とソフトウェアプラットフォームを融合し、お客さまの店舗DXをサポートする企業を目指します。

マテリアリティと基本方針

本計画の策定に伴いマテリアリティの見直しを実施し、13項目に特定し直しました。そのうち最重要課題と位置づけた6項目を踏まえ、事業戦略及び経営基盤戦略として4つの基本方針を掲げています。

企業理念

私たちは「求める心とみんなの力」を結集し、
セキュア(安心・確実)な社会の発展に貢献します



現金管理の厳正化と
業務効率化に貢献

世界最高水準の製品群と
ソフトウェアプラットフォーム*を融合し店舗DXをサポート

実績

将来

*ソフトウェアプラットフォームを以下、「プラットフォーム」と記載

最重要マテリアリティ	
新しい価値の創造	社会のニーズに合った製品・ソリューションの提供
E 環境	温室効果ガス排出量の削減
S 社会	事業戦略に資する人材の確保・育成
	人権の尊重
G ガバナンス	コンプライアンス経営の推進
	顧客プライバシー、情報セキュリティの確保

	基本方針	重点実施事項	ソリューション/プラットフォーム
事業戦略	I 新たな収益源の獲得	<ul style="list-style-type: none"> 注力事業(キオスク関連事業・DMP事業)の収益化 製品とプラットフォームの融合による新たなソリューションの創出 	
	II コア事業の収益拡大	<ul style="list-style-type: none"> セルフ化ニーズを捉えた製品・サービスの投入 大口更新商談の確実な獲得 米州販売体制の強化 	
経営基盤戦略	III 経営マネジメントの強化	<ul style="list-style-type: none"> DX戦略 人材戦略 資本・財務戦略 気候変動に対する取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> DX基盤の構築による業務プロセスの革新とDXビジネスの創出 社員エンゲージメントの向上及び人的資本の充実による競争力強化 機動的な成長投資と安定的な株主還元の実現 SBTに準拠したCO₂削減目標への取り組み強化
	IV リスクマネジメントの強化	<ul style="list-style-type: none"> 対応すべきリスクの特定と対応策の確立 	

2026中期経営計画

変革ポイント

- 重点指標を売上高から利益重視の事業運営にシフト。ポートフォリオマネジメントやROIC指標を活用し、資本コストを意識した運営を徹底
- これまでのリテール市場、金融市場に加えて、飲食市場を大きな柱として設定
- 通貨処理事業にDXビジネスモデルを追加



2026年度財務目標

効率的に利益を稼ぐ指標として、ROE10%以上、ROIC8%以上、ROA5%以上を掲げ、持続的な企業価値向上に取り組みます。営業利益は380億円以上、売上高は3,400億円以上、売上高のうち、新領域事業で600億円以上を目標とします。

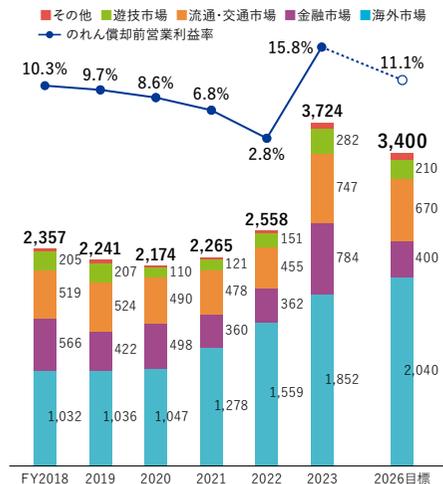
新紙幣発行に伴う特需による一時的な反動減は避けられませんが、稼ぐ力の回復と着実な事業成長の実現に向け取り組んでいきます。

*将来の国際会計基準「IFRS」導入を見据え、のれん償却前利益をベースとしています。

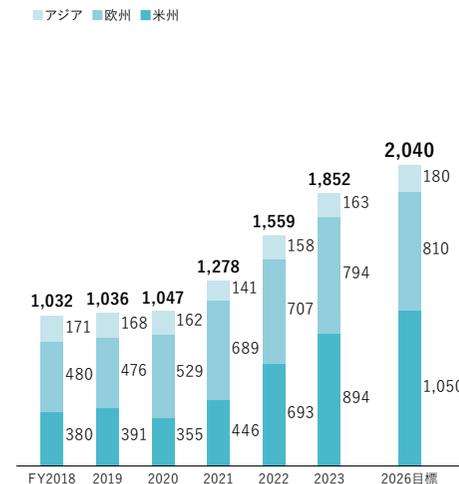
■ 2026年度 財務目標		のれん償却前	のれん償却後
効率性	ROE	10%以上	6%以上
	ROIC	8%以上	5%以上
	ROA	5%以上	3%以上
営業利益		380億円以上	300億円以上
売上高	売上高	3,400億円以上	
	うち 新領域事業売上高	600億円以上	

想定為替レート 140円/ドル、150円/ユーロ

のれん償却前営業利益率とセグメント別売上高(億円)



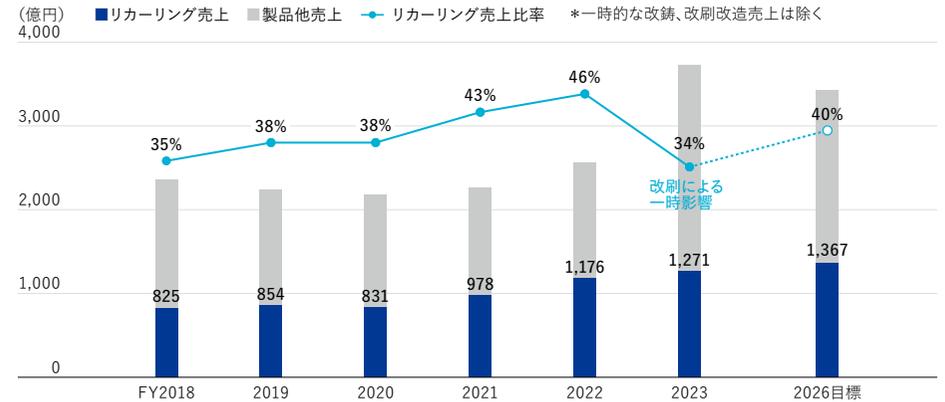
海外地域別売上高(億円)



*OEMの売上高は、各地域の売上高に含んでいます。

リカーリングビジネスの充実による経営基盤の強化

2024年3月期は新紙幣発行対応により一時的に構成比率が下がりましたが、近年リカーリングビジネスの割合が拡大傾向にあります。今後は保守を中心としたコア事業のリカーリングビジネスに加え、ソフトウェアプラットフォーム関連事業等の新領域事業におけるリカーリングビジネスの売上拡大により経営基盤の強化を図ります。



注力市場と会計セグメントとの関係

注力市場は、会計セグメントとは切り口が異なり、国内市場と海外市場を合わせて設定しています。関係性は以下のとおりです。

会計セグメント		リテール	金融	飲食	
セグメント	主な取引先	2026年度売上高目標	1,600億円	1,100億円	410億円
海外市場	海外の金融機関 小売店、飲食店等	2,040億円	1,000億円	700億円	340億円
金融市場	国内の金融機関等	400億円	—	400億円	—
流通・交通市場	国内のスーパー、コンビニエンスストア、飲食店、病院、鉄道等	670億円	600億円	—	70億円
遊技市場	国内の遊技場 (パチンコホール等)	210億円	—	—	—
その他	上記報告セグメントに属さない販売、及び保守先	80億円	—	—	—