

海外事業

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、コア事業である通貨処理機ビジネスの拡大と、新領域事業として位置づけるアROUND・キャッシュ分野の収益化、ノン・キャッシュ分野でのビジネス創出を目指し、事業を展開してきました。

2024年3月期は、金融市場、リテール市場ともに、人件費高騰や人手不足対応に伴うセルフ化ニーズが継続し、製品・サービスの需要は堅調でした。また、半導体等の部品調達難が緩和し生産が正常化したこともあり、主要製品の販売が増加しました。海外市場の売上高は、2023年3月期に1年前倒して「2023中期経営計画」の目標を達成していましたが、2024年3月期にはさらに記録を更新することができました。営業利益についても、部材価格の高騰や物流コストの上昇等により大きく落ち込んだ前期から、大幅に改善しました。

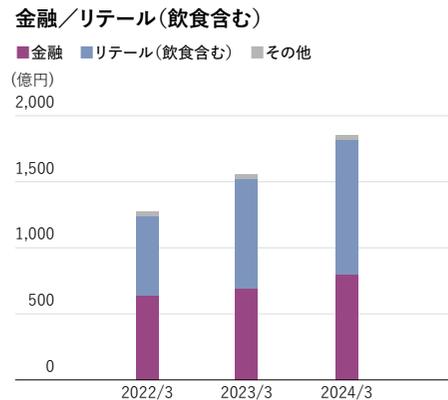
アクレック社については2020年の買収以降、収益化に時間を要していましたが、事業運営の効率化を推進した結果、営業利益は黒字転換しました。レボリューション社については、米州地域全体でのパフォーマンス向上を目的とした当社米国連結子会社との統合が2024年4月に完了しました。

さらに、リテール市場向けソリューションの充実やソフトウェア事業の拡大を目的に、店舗における販売チャネルの多様化に対応する「ユニファイド・コマース・プラットフォーム(UCP)」を開発・販売する英国フルイド社を2024年1月に買収しました。



執行役員 海外カンパニー長
吉成 寿光

■ 売上高推移



*金融、リテールにはそれぞれ保守サービスを含みます。

■ 「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 (飲食含む)	セルフ化ニーズを捉えたレジつり銭機の拡販 バックオフィス向け製品のさらなるグローバル展開	◎	大口案件を複数獲得。多国通貨対応によりグローバル顧客を獲得。販売国も拡大
	キオスクやデジタルサービス「UBIQUALAR™」との連携によるCIシリーズの拡張	○	キオスクとCIシリーズとのセット販売が進んだ/キャッシュ対応キオスクを開発
	最新型TCRの販売拡大 セルフ型製品・サービスの販売強化	○	セルフ型製品の導入が進んだ
新領域事業	アクレック社とのシナジーの早期実現	△	販売は増加したが、人件費等の増加により、利益創出に遅れ
	ATMに変わる現金インフラの提供	×	金融シェアードサービスを提供するワンバンク社を子会社化。事業確立に向け活動中
	クラウドを用いたデジタルサービス「UBIQUALAR™」の拡販	○	デジタルサービスを開発し契約数は増加傾向。ベトナムに開発拠点を設立し、ソフトウェア開発力を強化

◎ 目標を大幅に上回るパフォーマンスを発揮 ○ 目標どお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

海外事業 長期ビジョンの達成に向けて

「2026中期経営計画」海外事業の目指す姿

事業目標

2026年度
売上高 **2,040** 億円

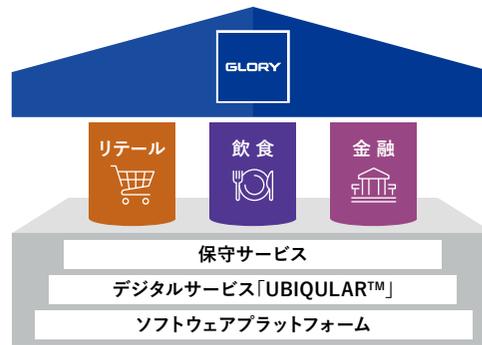
[2023年度比較 **+188** 億円]

基本方針

収益構造 リカーリング売上の拡大(保守+ソフトウェア)

事業構造 リテール、金融に加え「飲食」を第3の柱へ

ソリューション 顧客のコスト削減に加え、売上貢献へ



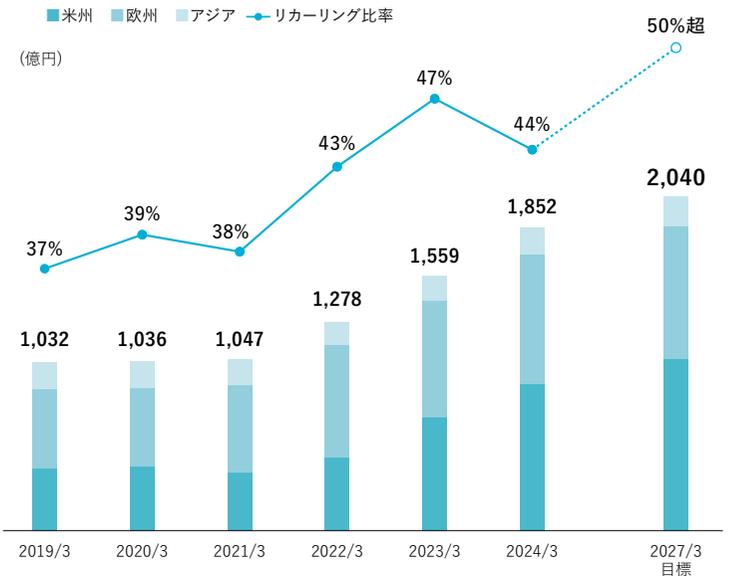
*「2026中期経営計画」の戦略を土台と柱で表現し、計画達成をハウスの建築に見立てたイメージ図

Point 1 **リカーリング売上拡大**
目標: リカーリング売上高比率50%超

Point 2 **飲食を第三の柱に**

Point 3 **DXによる顧客事業の支援**
目標: ソフトウェア売上高比率10%超

■ 地域別売上高とリカーリング比率の推移



1. 事業環境認識

欧米の金融機関では、支店運営の効率化を背景に店舗数は減少傾向にあります。リテール市場では、スーパーマーケットや飲食店において、衛生面への懸念や現金管理の厳正化といった観点から、精算業務の自動化やセルフ化のニーズが拡大しています。特に米州において、金利の高止まりによるコスト高や人手不足に対応するため、両市場ともに業務効率化に向けた流れは継続することが予想されます。

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における課題から、基本方針を設定しています。まず、保守やソフトウェア使用料といったリカーリング売上の拡大による収益構造の変革です。2027年3月期までに、海外市場の売上高に占めるリカーリング売上高比率50%超を目指します。次に、飲食市場の確立による事業構造の変革です。金融、リテールに続く第三の柱へと成長させます。最後に、お客さまのDX支援によるソフトウェア売上高の拡大です。売上高に占めるソフトウェア売上高比率10%超を目標とします。また、グローバルリテラーや飲食チェーン(F&B)の本社が多い米国を重点地域とし、販売強化を図ります。

3. 稼ぐ力の回復と事業成長の実現

当社グループは、海外事業の売上高目標2,040億円を掲げており、達成すれば過去最高となる水準です。ただし、本計画期間は利益重視で事業運営を行い、のれん償却前営業利益270億円を目指します。2021年3月期から低下傾向にある利益率を上昇トレンドに転換し、稼ぐ力の回復を目指します。そのために、ストラテジーハウスの基礎にあたる保守サービス、デジタルサービス「UBIQULAR™」、ソフトウェアプラットフォーム事業を強化し、ハードウェアの1回売りでなく、長期間にわたり安定的にサービスの対価を得るリカーリングビジネスを拡大します。

海外事業



リテール市場

目指す姿

コア事業	•新たな機会の獲得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、競合によるサービスラインナップの強化
強み 競争優位性	世界最高水準の製品群、多国通貨への対応、グローバル販売・保守網	課題	現金処理機販売への依存、ソフトウェア開発力の強化

➡ 精算業務の機械化ニーズを捉え2013年より本格的にリテール市場に参入。以降、セルフ化トレンドの加速もあり、売上高は拡大を続ける。シェアは、レジつり銭機 約25%、バックヤードの紙幣・硬貨入出金機 約80%。
*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"> • 新型セルフ機<CI-Xシリーズ>の販売を強化し、グローバルトップテラー上位50社との取引を拡大 • 重点地域である米州における、製品・サービスの販売拡大と保守事業の効率化 	
新領域事業	<ul style="list-style-type: none"> • ソフトウェアサービスの提供によるリカーリング売上の拡大 <ul style="list-style-type: none"> ▶ デジタルサービス「UBIQUILAR™」 製品稼働状況の遠隔監視やソフトウェアアップデートに加え、データを見える化・分析し、出納代行やつり銭発注まで行うオンラインサービスで、すでに2万台の製品と接続。さらに年間1万台以上のペースで増加させる ▶ 小売業向けクラウドソリューション「ユニファイド・コマース・プラットフォーム (UCP)」 有人決済、セルフ決済、ネット販売などすべての購買チャネルに対応可能なソフトウェアプラットフォーム。多様化する購買チャネルへの接続をシームレスに実現する新しいコンセプトのソリューションの販売に注力する 	

買収企業との事業進捗

買収企業名	Flooid Topco Limited(フルイド社)
買収時期	2024年1月
目論見	店舗自動化ソリューションの拡大、ソフトウェアビジネスの拡大とリカーリング売上の向上
ステータス	買収後、経営計画を策定。当社及びアクレレック社製品とのシステム接続を開発
業績トレンドと今後の見通し	計画どおり進捗し、2024年度は売上高、利益とも増加見込み 2026年度にかけてさらなる拡大を目指す



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、多様な決済方法、店舗スタイルの台頭	リスク	競合によるサービスラインナップの強化
強み 競争優位性	ファストフード店のオペレーションに対する知識、大手ファストフードチェーンへの導入実績	課題	収益を生み出すための生産性向上、多国展開時の販売保守体制の充実

➡ ファストフード業界の年平均成長率は4.89%(2024年から2032年)。*1
この市場を支えるソリューションの一つがキオスクオーダーシステム。業界トップシェア16%。*2
*1  Straits Research
*2  Datos Insights

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"> • 重点国である米国におけるセルフサービスキオスクの販売強化 • 現金処理機とキオスクを融合したハイブリッド型のセルフチェックアウトシステムの販売拡大 	
-------	--	---

大手グローバルファストフードチェーンで成功したソリューションを、米国を中心とするドメスティックブランドに広げていきます。また、グローバルブランドに対しては、飲食店が抱える課題を解決する新たなソリューションを提供していきます。具体的には、商品の渡し間違いを防止するシステムの試行を大手顧客とはじめたほか、デジタルメニューボードに表示するコンテンツマネジメントシステムの提供もはじめています。

執行役員 アクレレックグループ担当 坊垣 哲也



買収企業との事業進捗

買収企業名	Acrelec Group S.A.S.(アクレレック社)
買収時期	2020年4月
目論見	当社現金処理機とキオスクを組み合わせたセット販売の拡大、販売・保守網の相互活用
ステータス	現金処理機とキオスクの一体機を2024年度より販売開始。米国、日本、アジアにおいて営業網の協業開始。保守網は戦略を検討中
業績トレンドと今後の見通し	売上高は順調に拡大。今後はソフトウェア売上高の比重を高め利益率の向上を図る

海外事業



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	現金管理の厳正化、人手不足対応を目的としたセルフ化トレンドの継続	リスク	金融機関支店数の急激な減少、低価格品への需要シフト、競合によるサービスラインナップの強化
強み 競争優位性	世界最高水準の製品群、グローバル販売・保守網	課題	現金処理機販売への依存、ソフトウェア開発力の強化

➡ 主力の欧米では金融機関支店数は緩やかな減少傾向にあるも、セルフ化ニーズは高い。2026年に米国で新10ドル紙幣が発行されるなど、各国で新紙幣対応が発生する。主要製品である窓口用紙幣入出金機のシェアは約60%。
*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	・新製品による旧機種のリプレース、大口案件の獲得 ・紙幣入出金機未導入国への展開等による収益の維持
新領域事業	・デジタルサービス「UBIQUILAR™」の販売強化によるリカーリング売上の拡大 ・金融サービスへのアクセスポイントの確保など、社会課題の解決にも寄与する金融シェアードサービスの収益化

トピックス

窓口業務をセルフ化し、お客さま対応の時間確保に貢献

オーストラリア最大の金融機関の一つであるBeyond Bankに、当社のアシストセルフ機「TellerConcierge™」が導入されています。本製品は、大口の入出金、小切手の入金・現金化、両替など従来行員が処理をしていた取引を顧客自身が行えることが特徴です。これにより行員は、顧客とのより付加価値の高いコミュニケーションに集中できます。



重点地域 Americas

目指す姿

- ・リテール及び飲食市場における製品・サービスの導入拡大

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、競合によるサービスラインナップの強化
強み 競争優位性	世界最高水準の製品群、キオスクやセルフチェックアウトを揃えるソリューションのラインナップ	課題	ソフトウェア開発力の強化、ERPシステムの早期統合

➡ **金融市場** ▶ 米州窓口用紙幣入出金機(リサイクラー)市場におけるマーケットリーダー
リテール・飲食市場 ▶ 当社の重点ターゲットであるトップリテーラーやグローバルファストフードチェーンの多くが米国に本社を構える

2024年3月期を振り返って

2024年3月期は、サプライチェーンの問題等があったものの、大幅な増収増益を達成しました。米州では、低失業率と人件費の高騰により、各市場で自動化やセルフ化の強い需要が継続しており、金融市場では、新型の窓口用紙幣入出金機<GLRシリーズ>の大口商談を獲得しました。リテール市場でも、新型の現金管理ソリューション<CI-Xシリーズ>への移行を進めながら大規模な商談を獲得しました。このような新しいソリューションに対し、顧客からは非常に好意的なフィードバックを受けています。



Glory Global Solutions グループ
米州担当

Joseph Gnorski

■ 売上高推移



さらなる成長ステージに向けた戦略

売上と利益の両方の成長を目指します。アクレレック社やフルイド社と協業し、飲食市場への提案に注力します。なかでも、ハードウェアの導入効果を倍増させるSaaSソリューションの販売によって、利益基盤の拡大を目指します。具体的には、フルイド社の提供する「ユニファイド・コマース・プラットフォーム(UCP)」を用いて、店舗のシステムとプロセスの効率化を推進していきます。