

国内事業

国内カンパニーでは「2023中期経営計画」で掲げるコンセプト「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います。

2023年3月期は、セルフ型製品を中心に製品の需要は底堅く推移し、金融市場では、売上は堅調でしたが、流通・交通市場では、半導体等の部品調達難に伴う生産影響による主要製品の販売延伸により、売上は低調でした。また、新500円硬貨発行に伴う改造作業の一巡により保守売上は両市場とも減少しました。一方、新領域事業については、国内市場向けのセルフオーダーキオスクを開発し、飲食店に向けた次世代店舗ソリューションの提案をスタートするなど、新たな取り組みが着実に進展しました。

2024年3月期は、部品入手難の緩和による生産の回復が見込まれます。2024年7月に予定される新紙幣発行に向けた市場稼働製品の更新や改造ニーズを確実に捉え、社会インフラを支える企業として社会的使命を果たすとともに、収益の最大化に努めてまいります。

01 事業環境認識

金融市場では、経営の効率化を目的に店舗統廃合が進むとともにキャッシュレス店舗などの機能特化型店舗への移行が継続すると予想されます。

流通・交通市場では、人手不足への対応や店舗運営の効率化等を目的にセルフ化ニーズが高まっており、スーパーマーケットを中心にバックオフィスで使用する売上入金機やセルフ型レジつり銭機の導入が進んでいます。また、専門店や飲食店等その他の業態でも、同様の理由によりセルフ化が加速しています。遊技市場では、利用者の減少により、パチンコホールを取り巻く環境は厳しい状況が続いていますが、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。

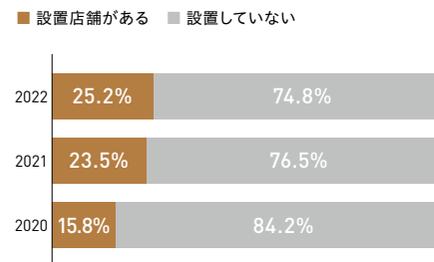


取締役専務執行役員
国内カンパニー長 **尾上 英雄**

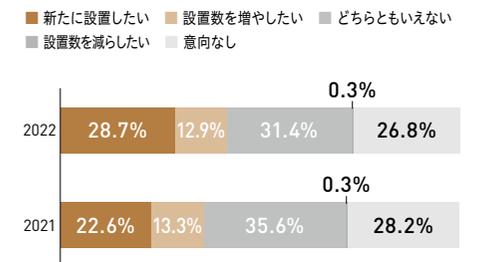
■ 金融機関の店舗数推移



■ セルフレジの設置状況(業界推計値)



■ 今後のセルフレジの設置状況(業界推計値)



出所：2022年スーパーマーケット年次統計調査

02 国内における強み/解決すべき課題

強み

当社グループは、通貨流通や決済を支える製品・サービス等を提供するリーディングカンパニーであり、多くの製品において高いシェアを誇っています。金融機関における合理化・省人化、流通店舗におけるセルフ化など、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、それらを生み出す技術力・ソリューション力が当社の競争力の源泉です。引き続き、お客様との信頼関係を活かしながら、金融機関や流通店舗の抱える課題解決につながる製品・サービスの創出に取り組んでまいります。

キャッシュレスへの移行の流れは、当社グループにとって新たな事業機会であると捉えています。スーパーマーケットのようにセルフレジを設置する店舗が拡大する一方で、決済方法を電子マネーなど非現金のみに限定する店舗や完全無人店舗が台頭するなど、店舗スタイルは多様化しています。当社グループは、現金、非現金双方の決済環境を提供するソリューションで、さまざまなお客様のニーズにお応えしてまいります。

課題

解決すべき課題として、半導体等の部品調達難による生産や販売活動の制約が2024年の新紙幣発行対応に与える影響が挙げられます。新紙幣発行に向けては、発行前の2年間で準備期間とし、生産の平準化を図る計画でしたが、これらの生産影響により、準備期間の短縮を余儀なくされました。2024年3月期に集中する生産や改造に対応するため、当社グループは、開発・生産から納品・保守に至るまでのスケジュールをフレキシブルに見直し、部署間で緊密に連携を図りながら対応を進めています。また、スマート工場の推進による生産性の向上にも一層注力しています。これらの取り組みにより、お客さまが滞りなく新紙幣対応できるように、タイムリーに製品・サービスを提供してまいります。

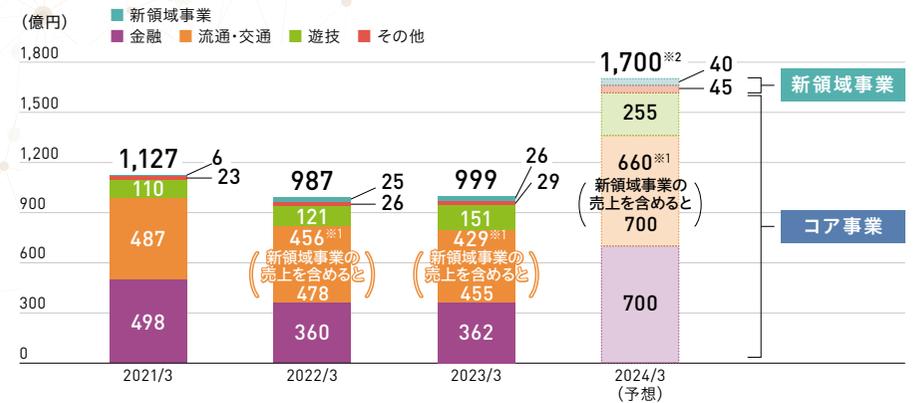
03 過去中期経営計画の評価・分析

国内事業では、2006年に中期経営計画による事業推進を開始して以来、挑戦的な売上目標を掲げ、目標達成に向け果敢に挑んできました。しかし、計画した施策展開を実施するも、残念ながら前中期経営計画まで目標未達が続きました。経営環境が大きく変化する中で、変化に対応して事業領域を広げていくことが業績目標達成のために重要であると感じています。

2018年に、当社グループを取り巻く経営環境の急速な変化をチャンスと捉え、コア技術のさらなる進化とオープンイノベーションの推進により新たな価値を提供することを目標とした「長期ビジョン2028」を策定しました。第1ステップの「2020中期経営計画」は、新型コロナウイルス感染症の影響により目標数値の達成には至りませんでした。ハードウェア主体のコア事業に加えて、新たな価値を提供するソリューションビジネスの事業拡大に向けた準備を進めることができました。「2023中期経営計画」では、ソリューションビジネスを中心とした新たな事業のさらなる創出と拡大に取り組んでいます。

04 「2023中期経営計画」 国内市場における価値創出

■ 市場別売上高



コア事業戦略

金融市場、流通・交通市場とも、人手不足対応やセルフ化への移行の流れは継続すると予想しており、セルフ型製品・サービスの需要は堅調に推移すると見込んでいます。

金融機関に向けては、少人数運営を可能とする店舗改革に向けたソリューション提案を積極的に行っています。店舗ロビーエリアに設置するセルフ型製品や店舗の接客を遠隔地から行う接客サービスなど多様なソリューションを用いた次世代型店舗を実現します。一部の金融機関とともに具体的な検討を進めており、2025年3月期以降にこのような次世代店舗を拡大させる考えです。

■ 店舗ロビーエリアに設置するセルフ型製品



ロビー入金機 SDMシリーズ
税金入金ステーション FKRシリーズ
電子記帳台 プランチナ
オープン出納システム WAVEシリーズ

■ 次世代店舗ソリューションの提案イメージ

金融機関の次世代店舗スタイルの実現に向けた製品、店舗運営の提案



流通店舗に向けては、セルフ化への移行に対応し、レジつり銭機や券売機、診療費支払機などセルフ型製品の販売拡大に注力しています。特に、レジつり銭機と券売機については、業態や店舗の規模にかかわらず手軽に導入いただけるよう、サブスクリプションサービスやECサイトによる販売も行っており、クリニックや薬局、飲食店への導入が進んでいます。また、実際にレジつり銭機をお使いいただいているスーパーマーケットのオペレーターの方には、トラブルが少ないこと、万が一のトラブルの際の解除性が高いことなどについてご支持をいただいております。今後ご期待に応えられるよう、高品質でユーザビリティに優れた製品をお届けしてまいります。

■ 流通店舗向けセルフ型製品



レジつり銭機 RT/RADシリーズ
券売機 VT-Tシリーズ

■ 販売方法の拡充



POSレジ×つり銭機のサブスクリプションサービス



ECサイト「ALMOTT」

また、遊技市場における事業機会として、利用者が出玉やメダルに触れることなく遊技可能なスマート遊技機の普及があります。スマート遊技機は、2022年11月に導入がスタートし、今後5年程度をかけて現行遊技機からの切替が進むと予想しています。当社グループは、スマート遊技機の市場展開に合わせ、対応するカードシステムや周辺機器の販売を進めています。また、ファン向け情報サイトから実店舗への来店を促進する会員サービスO2Oソリューションやファン向け有料サービス「PAPIMO」の提供により、ホール外収益の拡大にも注力しています。

国内における決済手段の方向性

日本のキャッシュレス決済手段には、主に、クレジットカード、デビットカード、電子マネー、コード決済があります。キャッシュレス支払額の比率は年々高まっており、なかでも、クレジットカードやコード決済によるものが増加傾向にあります。その中でコード決済は一時急激に増加しましたが、当社グループでは、これらはある一定のバランスにいずれ収めていこうと考えています。スーパーマーケットなど流通店舗のお客さまの視点に立つと、多様な決済手段への対応の必要性が高まるなか、これによって事務作業が増えたり、人員配置が増えたりすることは、回避しなければならない課題であることは間違いありません。当社グループは、現金を含めた多様な決済手段のサプライヤーとして、お客さまの店舗運営の効率化に貢献していきます。

新領域事業戦略

新領域事業では、コア事業と親和性の高い領域での新ビジネス創出を目指しています。DXビジネス推進を担う専門部署が中心となり、流通・飲食店舗のDXを推進しています。

当社グループは、Acrelec社と共同開発した飲食店向けセルフオーダーキオスク「FGKシリーズ」を発売しました。店舗内での多様なオーダーや決済方法に柔軟に対応でき、サイネージ広告配信も可能です。資本業務提携先であるShowcase Gig社のオーダープラットフォームと連携し、テーブルオーダーやモバイルオーダー、ドライブスルーソリューションなどを加えた次世代店舗ソリューションとして、飲食店舗のDX推進を支援してまいります。

特集

新しい価値の創造 一新領域事業 国内

次世代型飲食ビジネスソリューション Food business DX

P.24

2022年に販売を開始したデータ活用サービス「BUYZO」は、データ分析レポートサービスや広告配信に加え、流通店舗で顧客属性分析に基づくターゲティング広告の配信を行うリテールメディア事業へ拡大しています。データマネジメントプラットフォーム事業を展開するアドインテ社との資本業務提携は3年目となりました。共同開発したデータ活用サービス「BUYZO」も発売から2年が経過し、利益を生み出すべきフェーズに移行したと認識しています。本ソリューションの開発人材に加え、お客さまに寄り添って提案を行える人材の育成を進め、利益の創出につなげていきます。



生体・画像認識及びロボット事業においては、注力するテーマの選択と集中を行い、早期の収益化を目指します。

生体・画像認識事業では、医療・介護など新たな分野にソリューションが広がりつつあります。当社グループは、人の骨格から姿勢を正確に認識できるAI画像認識技術を開発し、この技術を応用した転倒検知システム「mirAI-EYE（ミライアイ）」を発売しました。本システムは、エコナビスタ社と共同開発したもので、同社が提供する高齢者施設見守りシステム「ライフリズムナビ®+Dr.」と連携します。今後、高齢者施設への導入を進め、入居者の安全・安心と介護スタッフの負担軽減に貢献してまいります。

ロボット事業においては、食品・医療・医薬分野を中心とするシステムインテグレーションと、当社の強みである認識・識別技術を活用するサービス分野にリソースを集中し、収益化を図ります。一品一様のカスタマイズシステムだけでなく、一つのソリューションを複数のお客さまに提案できるような汎用ロボットシステムの開発・提供に注力するとともに、事業に係る人員配置を適正化することで、収益を生む事業へと転換していきます。

保守事業戦略

当社グループは、金融機関及び流通店舗等に向けて、店舗運営に欠かすことのできない出納や決済を担うソリューションを提供しています。そのため、製品・サービスを止めることなく稼働させることがお客さまに対する責任であると認識しています。金融機関においては、遠隔監視で予防保守を行うモニタリングサービスにより、一層の安定稼働に努めています。また、国内約120ヶ所の直営サービス拠点を設置しており、金融機関や流通店舗の万が一の不具合時にも早期の復旧を可能にしています。

新紙幣発行については、改造対応を行う専任の保守要員を充て、市場ごとに計画的に作業を進めています。

05 戦略に沿った求める人材

新領域事業の推進にあたり重要となるのが人材の確保です。当社グループは、ソフトウェア人材の採用・育成に注力しており、データサイエンティストの重点育成にも取り組んでいます。DXを推進するための研究開発を目的に設立したAGIFT社と当社グループの技術連携は順調に進捗しています。一方で、データの分析結果をお客さまに解説したり一緒になって事業を考えたりできる人材はまだ満足できる数には至っていません。そこで、データビジネスでの経験が豊富な社員が講師となってOJTを進め、データソリューションを提案していける人材の育成を進めています。

