

2026中期経営計画（2024年度-2026年度）



種まきから育成、そして刈取りへ

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品質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。

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
- 通貨処理機事業に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んでいます。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ています。

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

*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。

基本方針

	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	・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	・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	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 ・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	・対応すべきリスクの特定と対応策の確立	

〔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	—	—	—

2026中期経営計画進捗



種まきから育成、そして刈取りへ

「2026中期経営計画」初年度は、効率性指標、P/L指標とも計画を大きく上回る

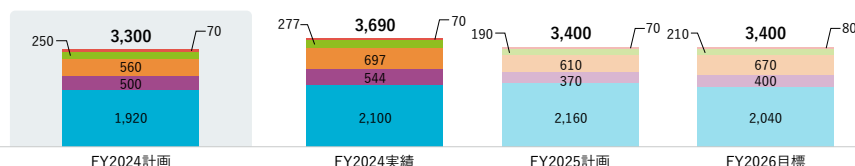
海外市場の注力3市場での販売増加、及び国内の新紙幣発行に伴う需要を着実に獲得したことなどにより、売上高、のれん償却前営業利益ともに計画を上回りました。それに伴い、効率性の各指標についても、計画を大きく上回りました。

	のれん償却前	FY2024計画	FY2024実績	FY2025計画	FY2026目標
効率性	ROE(自己資本利益得率)	8.3%以上	10.7%	8.1%以上	10%以上
	ROIC(投下資本利益得率)	6.6%以上	9.9%	6.5%以上	8%以上
	ROA(総資産利益得率)	4.2%以上	5.4%	3.8%以上	5%以上
P/L	営業利益	306億円	438億円	285億円	380億円以上
	売上高	3,300億円	3,690億円	3,400億円	3,400億円以上
	うち 新領域事業	448億円	510億円	577億円	600億円以上

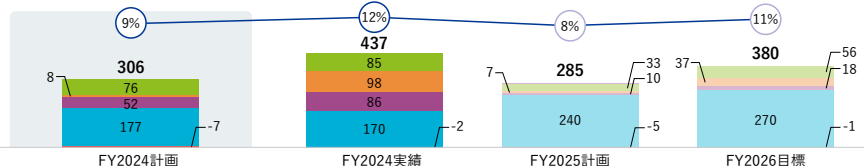
2024年度のアクションと成果

2025年度以降のアクションプラン

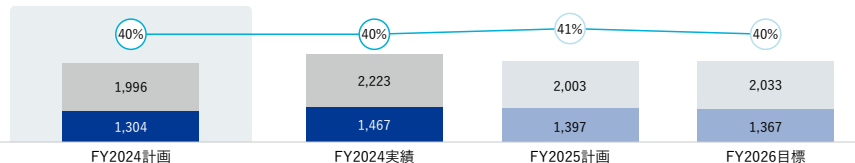
セグメント別売上高 (億円)



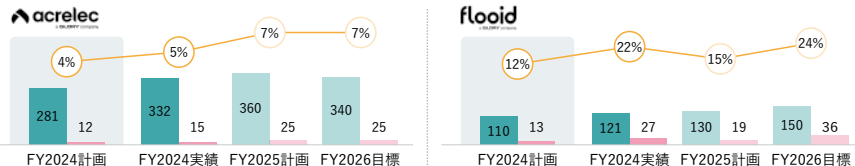
セグメント別ののれん償却前営業利益 (億円)



リカーリング売上高 (億円)



海外新領域事業 (億円)



- [国内市場] ●新紙幣発行対応へ注力
→流通・交通市場での更新・改造需要が増加
- [海外市場] ●飲食市場、リテール市場の売上拡大
→注力3市場の売上増加。
米州売上高は1,000億円を突破

- [国内市場] ●高い営業利益率の維持
→遊技市場は30%超、
金融市場、流通・交通市場も15%前後維持
- [海外市場] ●Acrelec、Floodidの利益改善
→事業統合や保守事業の内製化作業により
利益率が一時的に悪化。
Acrelec、Floodidとも計画を上回る

- [国内市場] ●新領域事業の売上高拡大
→保守売上高、サービス売上高が増加。
国内売上高比率は29%
- [海外市場] ●飲食市場、リテール市場の売上拡大
→保守売上高、Acrelecの売上高が増加。
海外売上高比率は48%

- [Acrelec] ●収益体質の改善
→欧米での販売拡大が進み、営業利益率も向上
- [Floodid] ●収益性を維持しつつ事業成長
→欧米での販売は順調に進む

- [国内市場] ●人手不足を背景としたセルフ化ニーズを捉えた
売上の拡大
- [海外市場] ●注力市場であるリテール市場と飲食市場を拡大
●FloodidやAcrelecの新領域事業ソリューションを加速

- [国内市場] ●買収企業とのシナジーによる収益拡大の早期実現
→Acrelec、Floodid、Showcase Gigなど
- [海外市場] ●成長エンジンと位置づける米州事業の高収益化を実現
→買収企業との事業統合や保守事業の
内製化加速による収益性改善

- [国内市場] ●新領域事業の売上高拡大
→ソフトウェアソリューション、BUYZOの売上高拡大
- [海外市場] ●飲食市場：Acrelecのソフトウェアソリューションの導入拡大
●リテール市場：FloodidのUCP(クラウドPOS等)の導入拡大
●リモートモニタリングデジタルサービスUBIQUILAR™の
販売拡大

- [Acrelec] ●飲食店向けソリューションの創出
●大手F&Bでの実績拡大
- [Floodid] ●販売体制の拡充
●GLORY、Acrelecとのクロスセルの推進