



コア事業と新領域事業の クロス成長を通じて、 持続的な企業価値の向上を 実現してまいります

代表取締役社長

三和元純

はじめに

2022年2月に当社連結子会社の元従業員による金銭横領が発覚した件につきまして、株主さまを始めとするステークホルダーの皆さまに多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。通貨処理機事業に携わる企業グループとして、長年にわたり多額の窃取を許した事態を真摯に受け止め、2022年5月に発表しました再発防止策を着実に実行し、信頼回復に努めてまいります。

「2023中期経営計画」の進捗

2021年4月、当社グループは3ヶ年を計画期間とする「2023中期経営計画」をスタートさせ、「コア事業と新領域事業のクロス成長」をコンセプトに、「次世代を切り拓く事業開発の

加速」、「コア事業の革新による収益の最大化」、「持続的成長を支える経営基盤の構築」の3つを基本方針に掲げて取り組んでいます。

初年度となる2022年3月期の事業環境は、新型コロナウイルス感染症の再拡大、半導体等の調達難に伴う生産影響による販売延伸や部材価格の高騰に加え、ロシア、ウクライナ情勢や上海のロックダウンによるサプライチェーンの混乱など不透明な状況が続きました。こうしたなか、これまで海外リテール分野に重点投資を行ってきた成果が表れ、海外売上高が初めて国内売上高を上回りました。

まず、コア事業につきましては、海外市場において金融機関及びリテール向けの販売はともに好調であり、特にリテール市場においては、現金管理の厳正化に加えて、感染防止を背景とする非接触（コンタクトレス）やセルフ化ニーズの高まりを受け、店舗のバックヤードで使用する紙幣硬貨入出金機やセルフ型レジつり銭機の販売が増加いたしました。また、米国リテール市場での販売拡大を目的に、店舗のバックヤード向け通貨処理機事業を展開する米国の

Revolution Retail Systems社を買収しました。国内市場では、金融市場において大口需要の一巡による反動を受けたものの、流通・交通市場では、人手不足対応やコンタクトレス・セルフ化ニーズを捉え、セルフ型レジつり銭機等の販売が増加いたしました。また、新たな顧客層の獲得に向け、サブスクリプション方式によるレジつり銭機の販売を開始しました。

次に、新領域事業につきましては、海外市場においてAcrelec社が展開するセルフサービスキオスク関連事業が好調に推移いたしました。また、英国のリテール店舗内で銀行支店業務のシェアードサービスを展開するOneBanks社へ出資するなど新たな事業領域の拡大に注力いたしました。国内においては、無人決済システムソリューションを展開するTOUCH TO GO社と資本業務提携を行いました。また、アドインテ社との連携を深め、流通・飲食店舗のDX支援を目的に、顧客行動データ等を収集分析することでマーケティングやプロモーションの効果を高めるデータ活用サービス「BUYZO(バイゾー)」の販売を開始いたしました。さらに、モバイルオーダーサービスを提供するShowcase Gig社と共同で、事前にスマートフォンから注文した商品をロッカーで受け取るBOPISスタイルの飲料専門店を出店し、AIビーコンなどで収集した顧客属性データを活用する新たなサービスの創出にも取り組んでいます。生体・画像認識事業においては、骨格認識技術と3次元カメラを用いた「転倒検知システム」を開発し、居室内のプライバシー確保、センサーの発する光低減による快適な睡眠環境の維持等を検証するための実証実験を実施しました。

「2023中期経営計画」の2年目の取組み

2年目となる2023年3月期の基本方針につきましては、中期経営計画に掲げた基本方針を継続いたします。半導体等の部品調達難や部材価格の高騰が続くなど、先行きの不透明感は拭えませんが、コンタクトレス、セルフ化ニーズは今後も続く予想され、国内外ともにセルフ型製品、サービスの需要は堅調に推移すると見込んでおります。

方針1 次世代を切り拓く事業開発の加速

本方針では、コア事業と親和性の高い事業領域において、既存の顧客基盤や技術等当社

の強みを最大限に活かした事業開発を行ってまいります。

生体・画像認識事業、ロボット事業については、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。個人を特定しない骨格認証技術は、介護施設内での転倒検知や店舗での万引き防止といったさまざまな用途への応用が期待され、リソースを集中投下して、事業拡大を進めてまいります。ロボット事業については、高度なシステムインテグレーションとともに、標準化・定型化を進め、当社グループの顧客基盤や保守サービスネットワークを活用した事業展開を狙います。

方針2 コア事業の革新による収益の最大化

本方針では、通貨処理機等のコア事業における収益の拡大を図ってまいります。特に新型コロナウイルス感染症拡大を背景とするコンタクトレス・セルフ化ニーズや、人手不足による省人化・省力化ニーズの高まりを捉えたセルフ型製品、サービスの拡大、主力製品の最新モデルの市場投入などにより、事業拡大と利益の最大化を目指します。

海外市場では、引き続き欧米を中心とする流通市場、金融市場での販売拡大に注力してまいります。併せて、製品稼働状況の遠隔監視や効率的な店舗運営を支援する新しいグローバルデジタルサービス「UBIQUILAR™(ユビキュラー)」の展開を進めます。

国内市場では、セルフ型製品の販売拡大とともに、販売チャネルの多様化、効率化による新たな顧客層の取り込みに努めてまいります。また、事業運営の効率化やコストダウンを推進し、強固な収益基盤の構築を図ります。2024年に予定される新紙幣発行に対しては、社会インフラを支える企業としての社会的責務を果たすとともに、更新需要の獲得にも注力してまいります。

方針3 持続的成長を支える経営基盤の構築

本方針では、成長投資と充実した株主還元を支えるキャッシュ・フロー経営を推進してまいります。また、スピーディーな経営判断、ビジネス変革、生産性向上を支えるDXの推進等、経営管理体制の強化を図るとともに、事業ポートフォリオマネジメントに係る基本方針に基づき、経営資源配分の最適化、企業価値の向上に取り組んでまいります。具体的な投資基準を定め、一定期間の中で基準に達しない事業については撤退を視野に入れた判断を行います。

ESG経営の深化

気候変動への対応が企業にも強く求められるなか、当社でも、事業活動に伴う環境負荷と当社が提供する製品・サービスの環境負荷の低減に向けた取組みを両輪で進めています。当社グループは「脱炭素社会の実現」を推進するために2021年度にTCFDへの賛同に加え、2030年CO₂排出量50%削減(2013年度比)、2050年CO₂排出量実質ゼロを目指すカーボンニュートラルの実現を長期目標に掲げました。この目標を達成するためにこれまでのCSR委員会を発展させてサステナビリティ委員会に改編し、気候変動に対する取組みを鋭意推進してまいります。

人事戦略については、タレントマネジメントや全社教育体系の刷新とともに、より公平・公正な評価を実現すべく人事制度の見直しなどを行っています。キャリア採用も積極的に活用しながら、次代を担う若手人材には、自身のキャリアの将来像を描き、その目標に向かって成長していけるよう、キャリア形成サポートを行っています。

社会インフラを支える企業グループとして

当社グループは通貨処理機のトップメーカーとして長年、通貨処理・決済など広範にわたる事業に注力してきました。当社の存在意義(パーパス)は、その通貨や決済における信頼を支えることにあります。私たちの企業活動やパーパスは、『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する」という企業理念に集約されており、当社の事業内容や主力領域が変化しても、変わらず受け継がれていくものとして、社員一人ひとりの心の中にしっかりと根付いています。

キャッシュレスの商機を掴む

通貨処理機事業を主体とする当社グループは、ときにキャッシュレスの対極として見られることもあります。しかしながら、キャッシュレスの進行は決済手段の多様化やセルフ化の進展

を通じて当社グループに中長期にわたって大きな商機をもたらしてくれます。さらに、巨大なグローバルマーケットの中には、当社がまだアクセスできていない市場も多くあり、そこにも成長の機会があります。通貨処理機事業で培ってきたメカトロ、認識・識別技術は、世界の主要地域に張り巡らせたサービス網とともに当社のアドバンテージとなっています。マーケットで稼働する多くの製品群をIoT化し、そこから得られる貴重な情報を起点としたデータビジネスやリテールメディアビジネスなどを展開していくことで、事業領域も一段と広がっていきます。こうした“コア事業と新領域事業のクロス成長”を通じて、持続的な企業価値の向上を実現してまいりますので、ステークホルダーの皆さまには、変わらぬご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

不透明な状況のなかでも、 “コア事業と新領域事業の クロス成長”を加速します

