



GLORY writes a new STORY

IR Day 2024
新中期経営計画説明会

2024年5月30日
グローリー株式会社

登壇者とタイムテーブル



代表取締役社長
原田 明浩



執行役員 経営戦略本部長
田中 千也



執行役員 海外カンパニー長
吉成 寿光



執行役員 国内カンパニー長
高田 芳宏

1. GLORY IR Day 2024開催にあたり	13:00-
2. 2026中期経営計画	
全体戦略	
経営基盤戦略（質疑含む）	-13:20
海外カンパニー 事業戦略（質疑含む）	-13:50
国内カンパニー 事業戦略（質疑含む）	-14:20
3. 終わりに	-14:30

1. GLORY IR Day 2024開催にあたり



新「2026中期経営計画」始動

「稼ぐ力の回復」と
「事業成長の実現」を
目指した事業戦略



海外・国内における
計画達成に向けた
道筋と自信

(説明者) 代表取締役社長 原田 明浩
経営戦略本部長 田中 千也

(説明者) 海外カンパニー長 吉成 寿光
国内カンパニー長 高田 芳宏

2. 2026中期経営計画

全体戦略



位置付け

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

通貨処理機の
パイオニア

2020

種まき

長期ビジョンの
実現に向けた
仕込み

現金管理の厳正化と
業務効率化に貢献

2023

育成

コア事業と新領域事業の
クロス成長

2026

刈取り

目指す姿

GLORY
TRANSFORMATION
2026

売上高 5,000 億円企業へ

長期ビジョン
目指す姿

人と社会の
「新たな信頼」を創造する
リーディングカンパニーへ

世界最高の製品群と
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

*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

実績

将来

財務目標

2026年度 財務目標

効率性

	のれん償却前	のれん償却後
ROE	10%以上	6%以上
ROIC	8%以上	5%以上
ROA	5%以上	3%以上

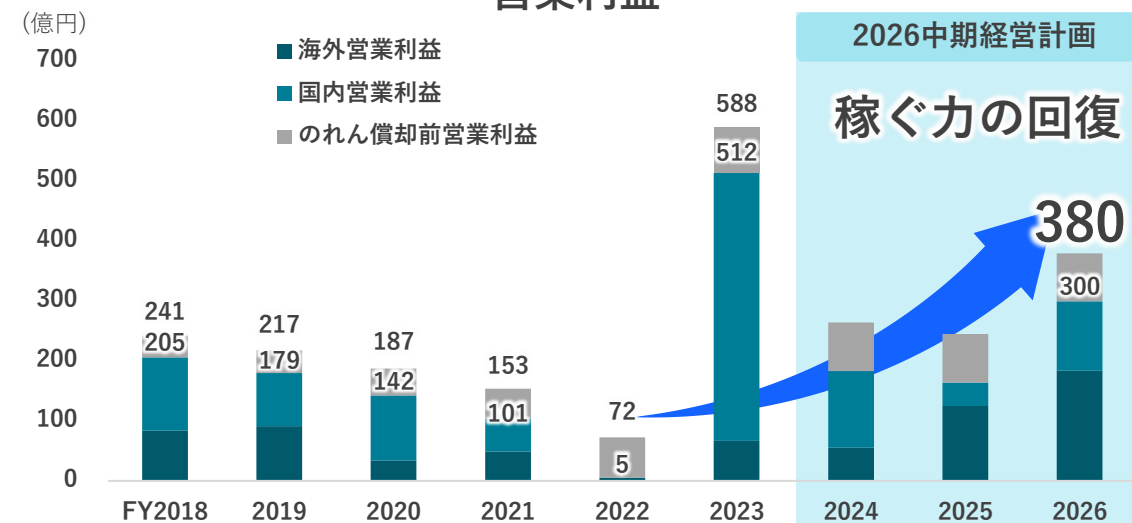
営業利益 380億円以上 300億円以上

売上高

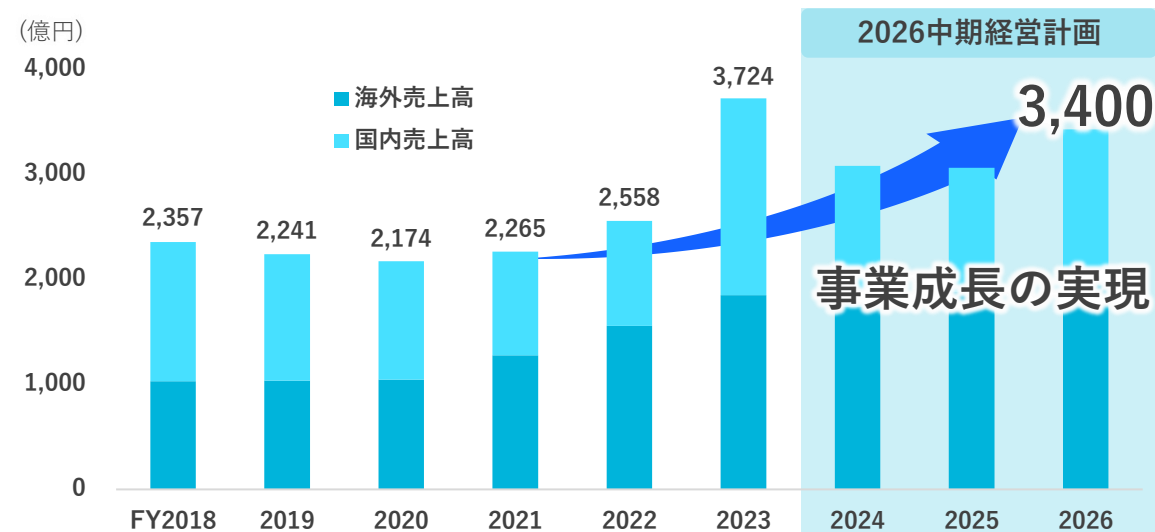
売上高 3,400億円以上
内 新領域事業 売上高 600億円以上

想定為替レート 140円/ドル、150円/ユーロ

営業利益



売上高



企業価値向上への取り組みについて

PBR1.0倍以上を早期に実現する

ROE・ROIC・ROAの改善

事業の成長加速

- ・ 新たな収益源の獲得
- ・ コア事業の収益拡大

負債・資本構成の最適化

- ・ 資産効率の向上
- ・ 適切な自己資本比率

利益率向上及び キャッシュ創出力強化

- ・ DX・AIを活用した生産性向上
- ・ 安定したキャッシュ創出

+

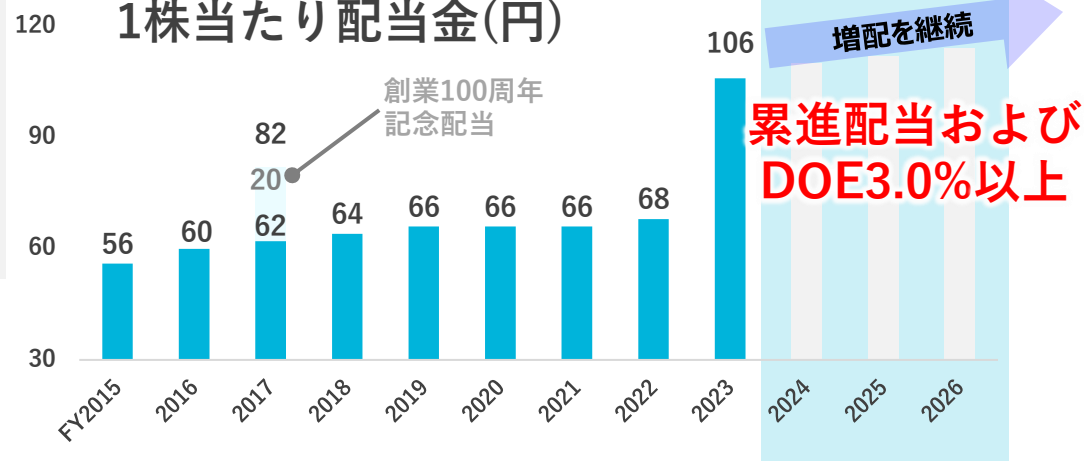
バランスを考慮した成長投資と株主還元の実施

- ・ 成長投資の継続的な実施
- ・ 累進配当および株主資本配当率(DOE)3.0%以上
- ・ 機動的な株主還元施策

+

- ・ 非財務目標に対する取組みと開示の充実
- ・ 投資家との継続的な対話による事業戦略の浸透

1株当たり配当金(円)



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（KIOSK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 ・ 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 人材戦略 ・ 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 資本・財務戦略 ・ 機動的な成長投資と安定的な株主還元の実現 気候変動に対する取組み ・ SBTに準拠したCO₂削減目標への取組み強化	
	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	

変革ポイント

2026中期経営計画における変革ポイント

これまで

2026 中期経営計画

①重点指標

売上高

利益

(資本コスト意識した経営)

②事業の柱



リテール市場



リテール



金融市場



金融

+



飲食市場

③事業モデル

通貨処理機
(販売 + 保守)

通貨処理機
(販売 + 保守)

+

DXビジネス

注力市場と成長ステージ

注力3市場



+



注力市場における当社事業の成長ステージを
明確にした上で事業戦略を実行する

目標指標

2023年度比*新紙幣発行による需要を除く

新領域事業

売上成長
+65%

ACRELEC

flood

AdInte

SHOWCASE GIG

OneBanx



コア事業

利益成長
+30%

メカトロ

認識
識別

データ
アナリ
ティクス

グローリーのコア技術

注力市場における当社事業の成長ステージ

導入期

成長期

成熟期

ビジネス立ち上げ+成長戦略の実現

飲食

ビジネス立ち上げ

リテール

金融

成長エンジン

成長戦略の実現

リテール

収益性の維持、向上

金融

● : 2023年度時点 *新紙幣発行による需要を除く

● ● ● : 2026年度計画

円の大きさ : 売上の大きさ

注力市場と会計セグメントの関係

事業戦略上の注力市場を設定

注力3市場



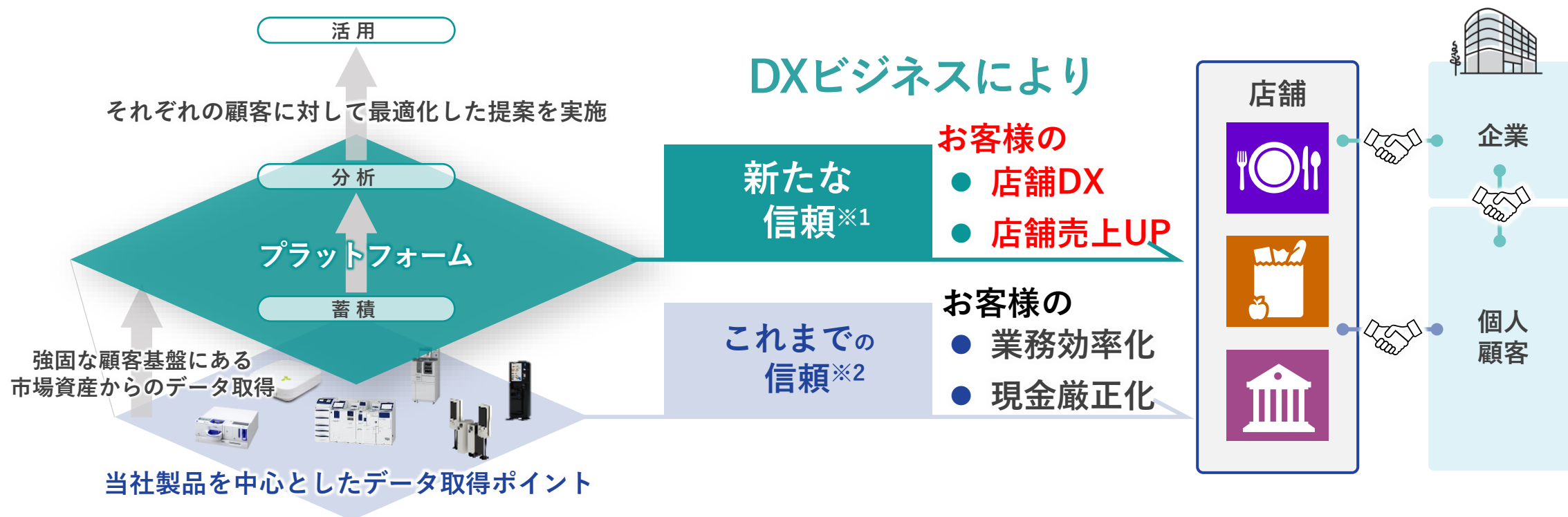
会計セグメント			リテール	金融	飲食
セグメント	主な取引先	2026年度 売上高目標			
海外市場	海外の金融機関 小売店、飲食店など	2,040億円	○ 1,000億円	○ 700億円	○ 340億円
金融市場	国内の金融機関など	400億円	—	○ 400億円	—
流通・交通 市場	国内のスーパー、コンビニ、 飲食店、病院、鉄道など	670億円	○ 600億円	—	○ 70億円
遊技市場	国内の遊技場 (パチンコホールなど)	210億円	—	—	—
その他	上記報告セグメントに 属さない販売、及び保守先	80億円	—	—	—

トータル 3,400億円

プラットフォームの活用

GLORY
TRANSFORMATION
2026

店舗DXと売上拡大への貢献により「新たな信頼」を創造する

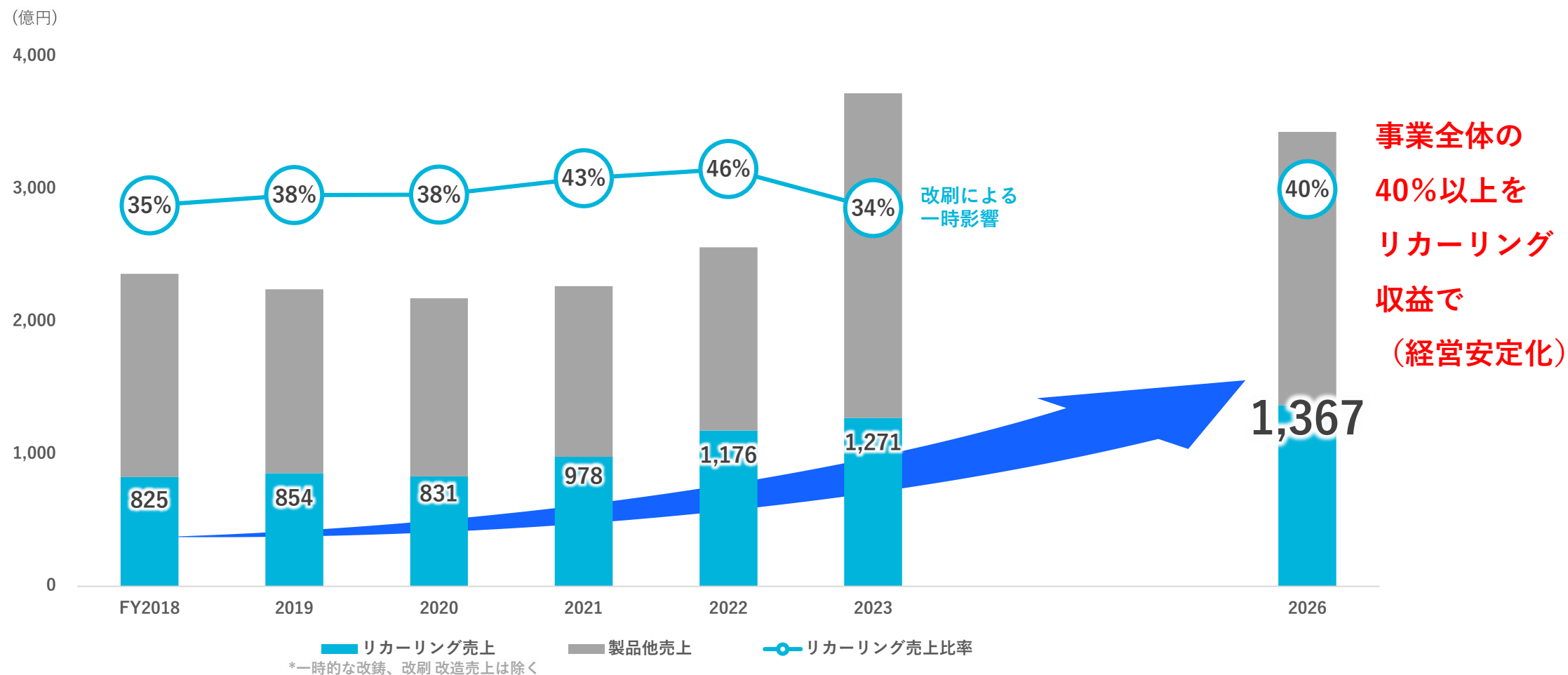


※1 プラットフォームの提供により、データサービスを創出し、新たに「店舗⇄企業」「個人顧客⇄企業」間の信頼を創出する

※2 当社製品の提供による「当社⇄店舗」「店舗⇄個人顧客」間の信頼

リカーリングビジネスの充実

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、プラットフォーム関連事業などの新領域事業におけるリカーリングビジネスを充実させ、経営基盤の強化を図る



2. 2026中期経営計画

経営基盤戦略



GLORY DIGITAL VISION

DX基盤構築

部門横断

データの
整備・蓄積

サイバー
セキュリティ

DX人材育成
組織づくり

デジタルを活用した 革新的な新製品サービスの創出

主管：ソフトウェアプラットフォーム事業統括部
DXビジネス推進統括部

DXビジネスの創出

プラットフォームの整備

製品のIoT化による付加価値創造

営業スタイルのDX

データアナリティクスなどコア技術の確立

業務プロセスの革新

主管：情報システム部

業務プロセスのデジタル化

データドリブン経営

データ活用のためのシステム刷新

働き方改革

デジタル環境の整備

顧客体験の向上 －攻めのDX－

＜目指す姿＞
プラットフォームで
ソリューションをつなぐ



Flooid Unified
Commerce Platform

o:der
Platform



etc.

従業員体験の向上 －守りのDX－

＜目指す姿＞
全従業員がデジタルツールを使いこなす



etc.

DX戦略KPI



*各KPIは、DX人材を除き
全てグローリーグループの指標

新たな信頼の創出

・ 新領域事業売上高 **600**億円

DX人材

・ DX・IT推進リーダー
及びその候補者* **430**名以上

・ DX・IT推進サポーター* **100**名以上

・ 全従業員に対するDX/ITの
基礎教育の完了

*推進リーダー：DXにより業務・ビジネス変革ができる人材
推進サポーター：デジタルリテラシーを職場に浸透させる人材

生産性向上

・ 固定費削減 **10**億円

「財務・非財務目標の達成」 「持続的な成長の実現」

人材戦略
目標

競争力の源泉となる人的資本の充実

社員エンゲージメントの向上

人的資本の基盤づくり

個人と会社の成長

- DX人材の確保、育成
- 次世代の経営を担う人材の育成、強化
- 成長が実感できる良質な学びの提供

働きやすさの向上

- 健康経営の推進
- ダイバーシティの推進
- 人権の尊重

施策

人材戦略KPI



*各KPIは、グローリー(株)単体の指標
障がい者雇用率は、国内所在関係会社を含む

社員エンゲージメント

- 社員肯定回答率 **55%以上**
(2023年度比13%UP)

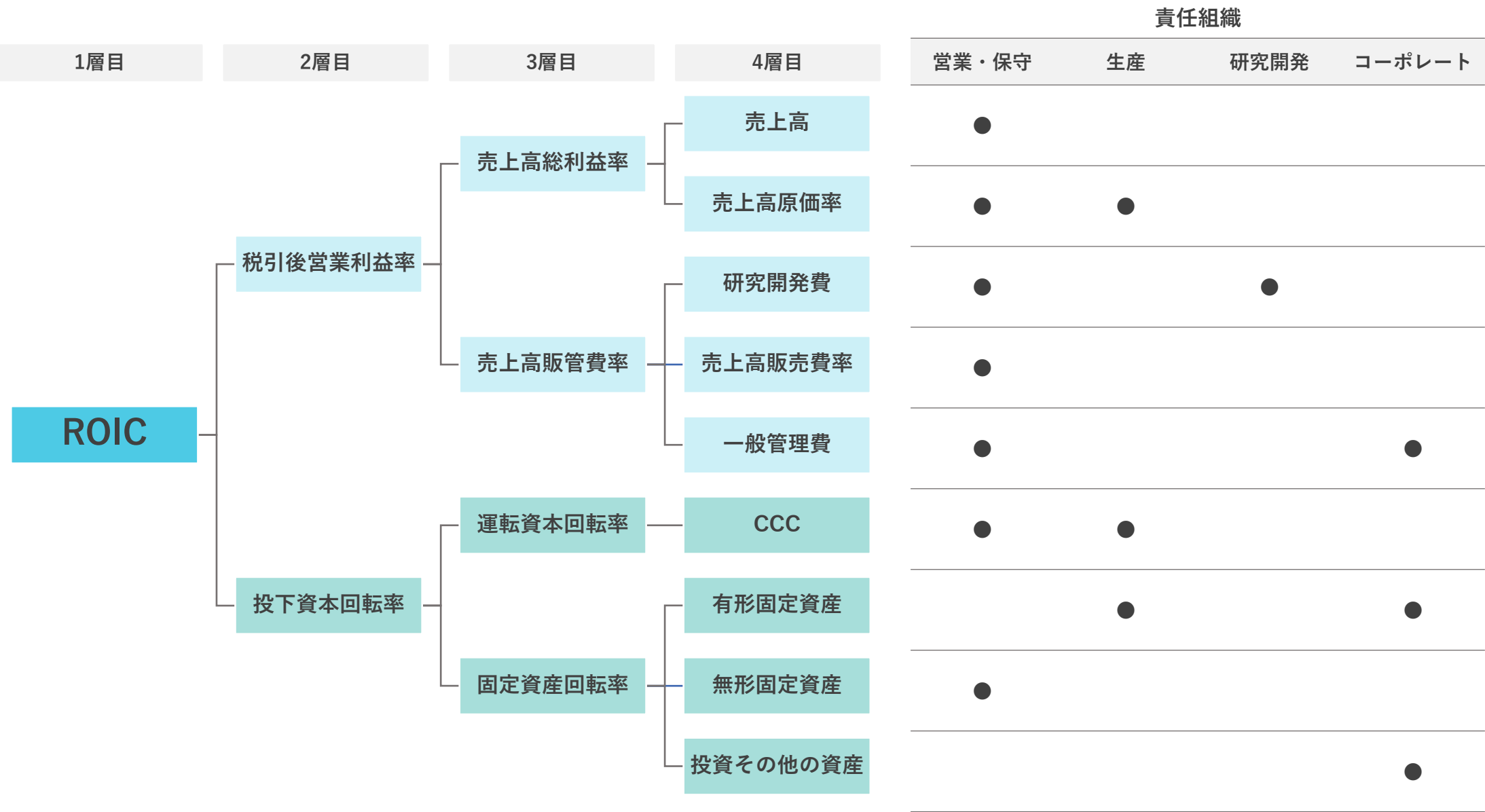
健康経営の推進

- 一人当たり年間総労働時間 **前年度以下**
- 年次有給休暇取得率 **70%以上**

ダイバーシティの推進

- 女性採用比率 **25%以上**
- 女性管理職比率 **5%**
- 男性育休取得率 **90%**
- 障がい者雇用率 **2.7%**

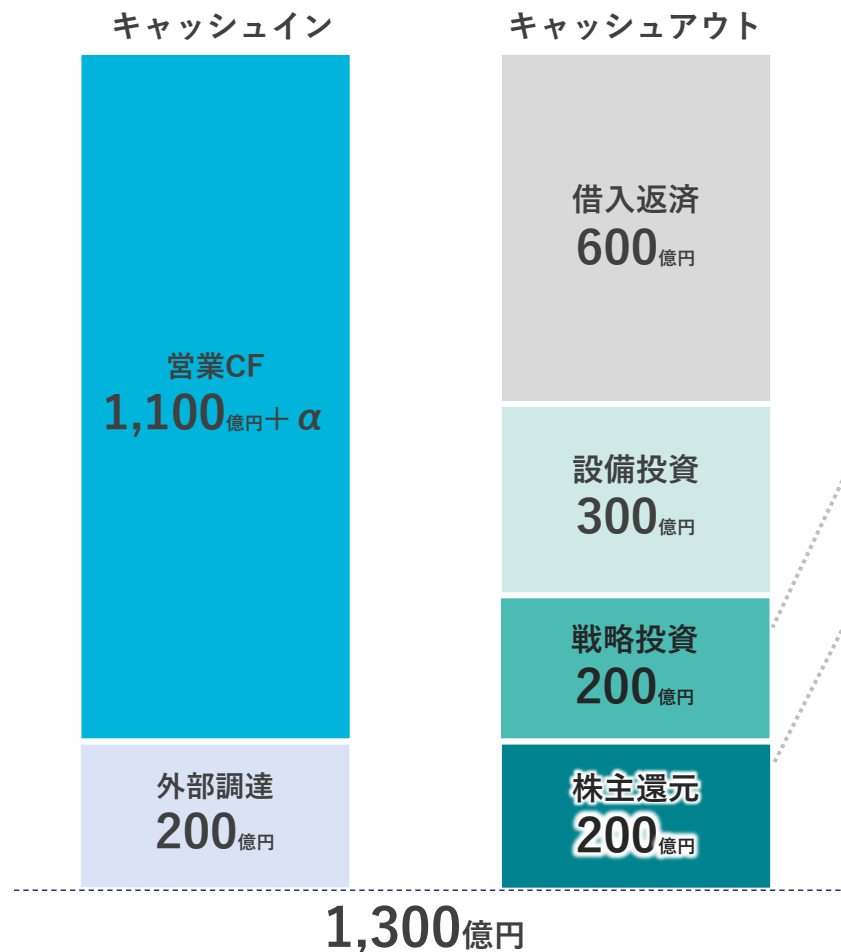
ROICツリー



財務・資本戦略

財務健全性を確保したうえで、機動的な成長投資と安定的な株主還元を実現する

キャッシュアロケーション



1. 健全性確保

信用格付A格を維持する

自己資本比率 50%程度

D/Eレシオ 0.6以下

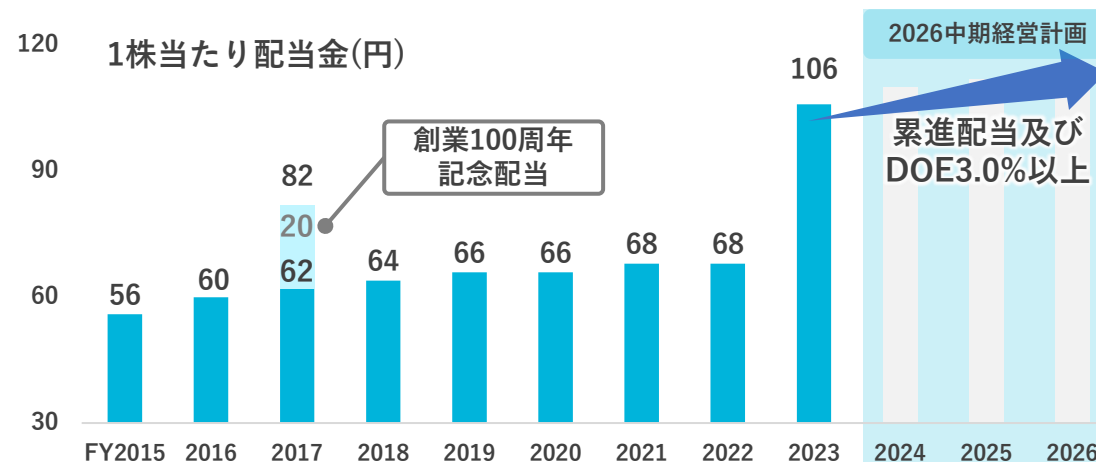
2. 戦略投資

新領域事業への機動的な戦略投資（M&A等）と
DX基盤整備やコア事業の生産性向上に向けた投資を実施する

3. 株主還元

配当目標 : 2026中期経営計画期間においては、2024年3月期の
配当金額（1株につき年間106円）を基準とした累進配当
及び株主資本配当率（DOE）3%以上を実現する

自己株式の取得：経営状況を踏まえ、機動的に実施する



Q&Aセッション





GLORY writes a new STORY

海外カンパニー 事業戦略

執行役員 海外カンパニー長
吉成 寿光

海外事業戦略（2026中期経営計画資料P.31）

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

1. 収益構造 リカーリング売上の拡大（保守＋ソフトウェア）
2. 事業構造 リテール、金融に加え「飲食」を第3の柱へ
3. ソリューション 顧客のコスト削減に加え、売上貢献へ



リテール



Expand

金融



Maintain

飲食



Expand



Maintenance Services

Expand



UBIQUAR Digital Services

Expand



Software Platform Services

Expand

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

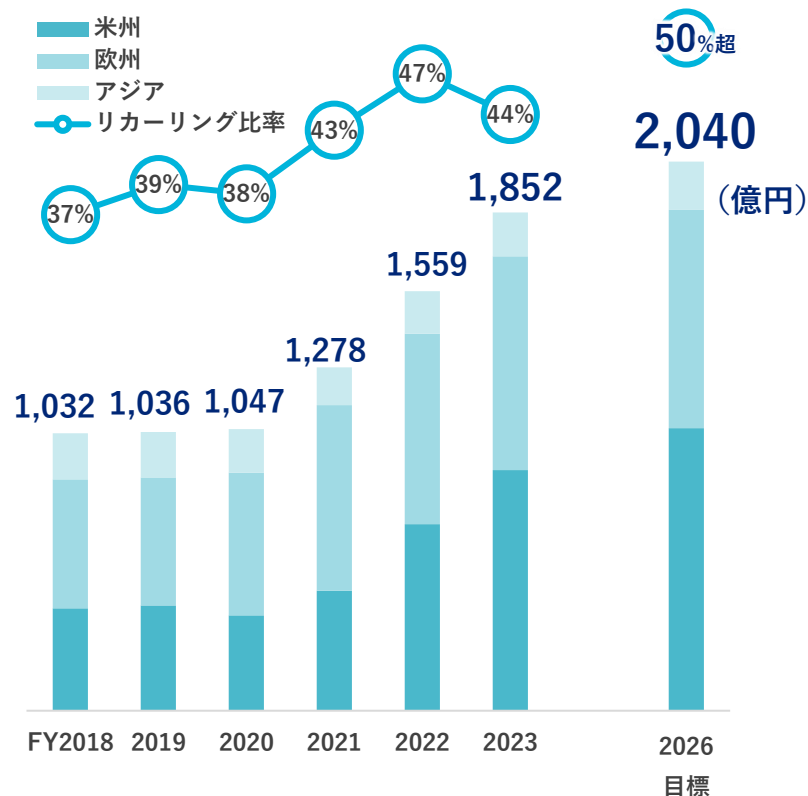
Point 2

飲食を第三の柱に

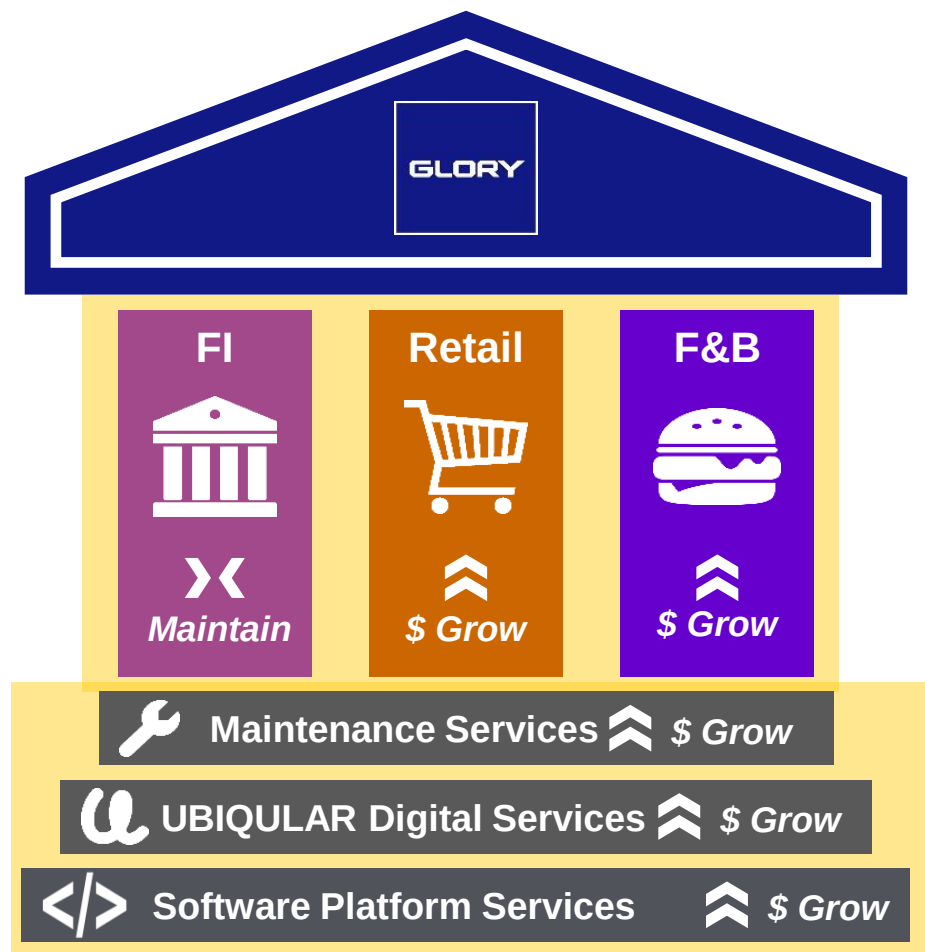
Point 3

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



ストラテジーハウスと利益変革



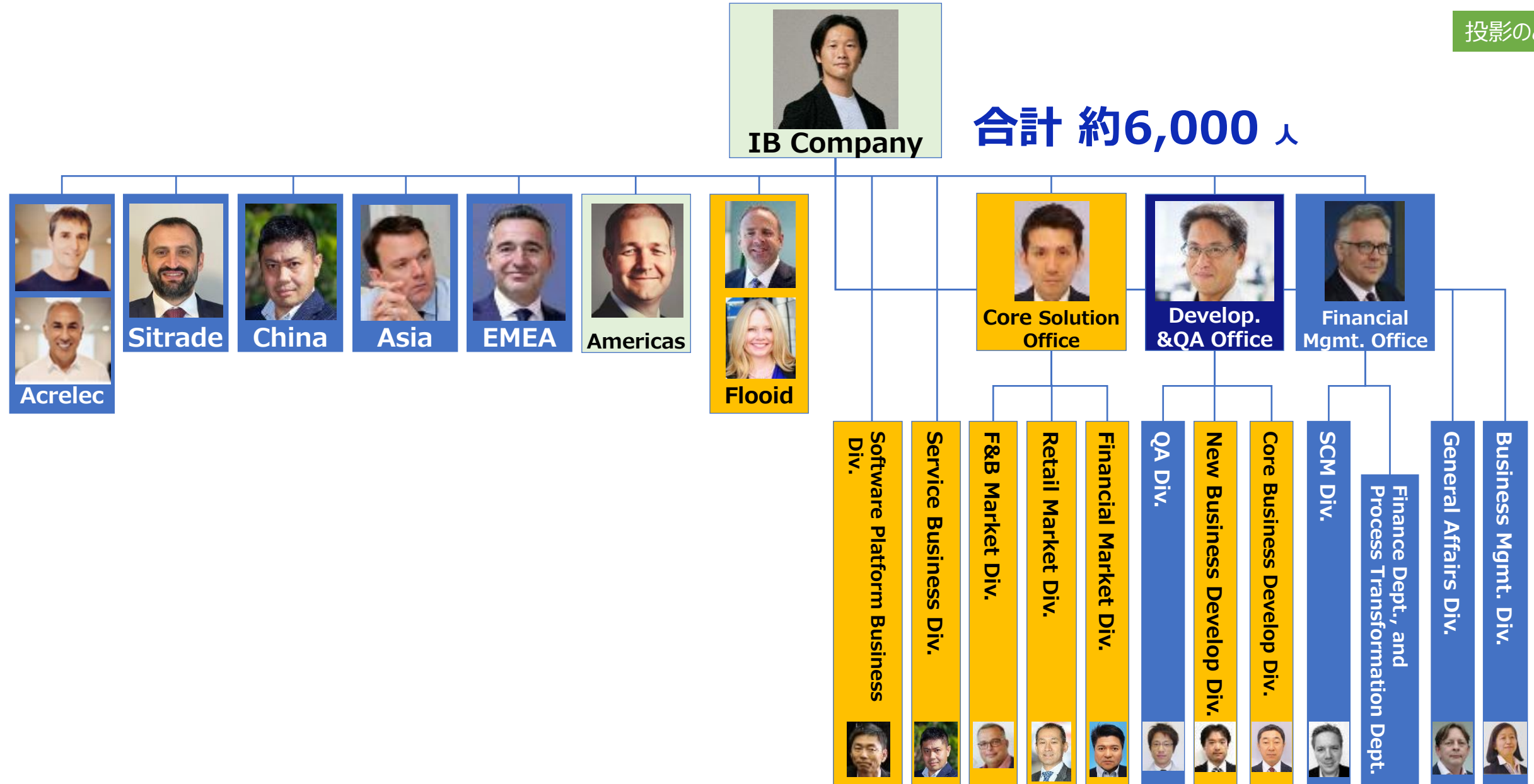
利益変革
2026年度
のれん償却前営業利益
270億円
(2023年度 142億円)

2026MTP ストラテジーハウス*

*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

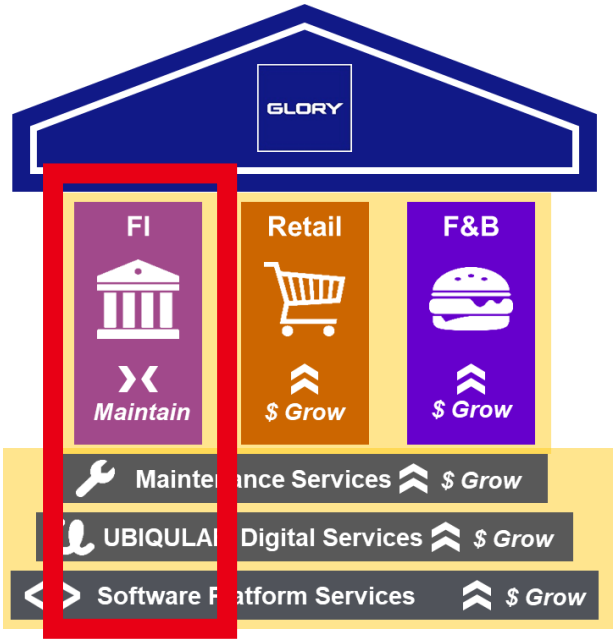
海外事業 推進体制

投影のみ



2026中期経営計画 海外事業

金融市場



海外 金融市場戦略（2026中期経営計画資料P.33）

金融

売上高目標

2026年度
700 億円

内、新領域事業売上高

10 億円

【ソリューション】



窓口用紙幣入出金機



セルフ機

【プラットフォーム】



新領域事業

●方針 [注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出]

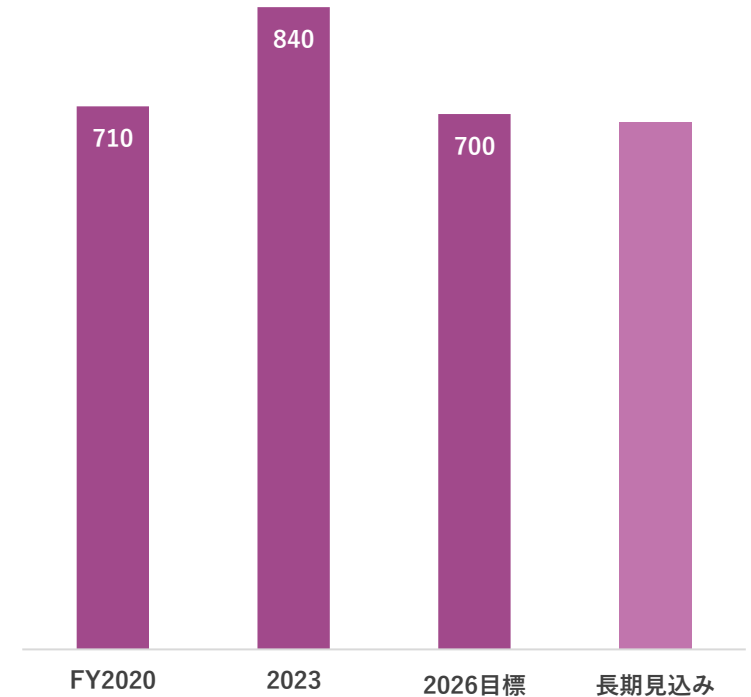
- ・遠隔監視サービス「UBIQULAR」の販売強化によるリカーリング売上の拡大
- ・金融シェアードサービスの収益化

コア事業

●方針 [利益の拡大]

- ・新製品による旧機種リプレイスとシェア拡大
- ・セルフ機の販売強化
- ・紙幣入出金機（TCR）未導入国への展開
- ・大口案件の獲得

売上高推移（億円）



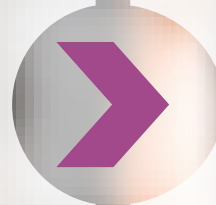
大型案件の獲得



26年までの案件規模
(欧州)

10,000台

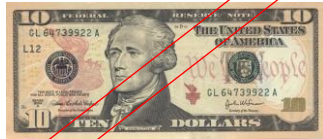
窓口用入出金機 GLR-200



24年度成功のキーポイント

製品テスト完了済
SW開発完了させ、
初期受注分2,180台を納品

2026年 旧機種リプレイス需要



V5G

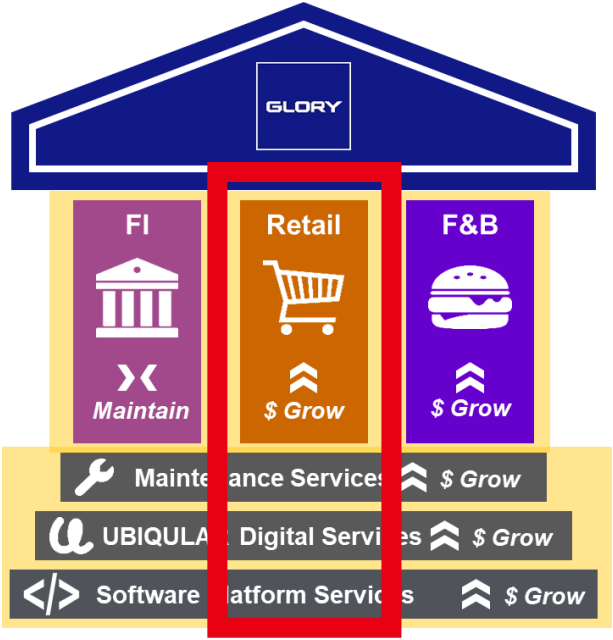


RBU-11

- 2026年度に改刷予定
- 米ドル受付機の市場稼働台数：推定12万台
- 窓口用入出金機（V5G・RBU-11）を始めとするサポート終了済みの機種が稼働中（約5,000台）

2026中期経営計画 海外事業

リテール市場



海外 リテール市場戦略（2026中期経営計画資料P.32）

リテール

売上高目標

2026年度
1,000 億円

内、新領域事業売上高

150 億円

【ソリューション】



つり銭機



後方入出金機



スマート自販機

【プラットフォーム】



UBIQULAR™

Flooid Unified
Commerce Platform

新領域事業

●方針 [注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出]

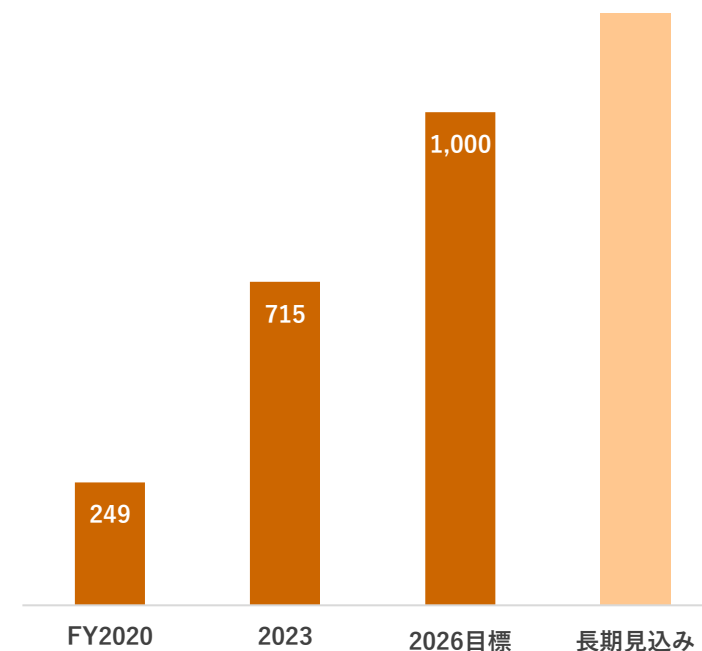
- ・遠隔監視サービス「UBIQULAR」の販売強化によるリカーリング売上の拡大
- ・小売業向けクラウドソリューション「Unified Commerce Platform」の拡販
- ・無人決済店舗サポートソリューションの創出

コア事業

●方針 [新たな機会の獲得による事業成長の実現]

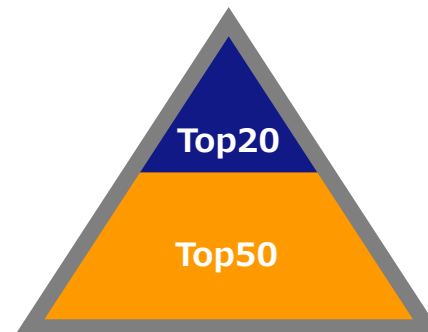
- ・新型セルフ機の販売強化
- ・重点地域の米州における事業強化（製品拡販・リプレース、保守の効率化 etc）
- ・グローバルリテラーTOP50 (Tier1)への展開

売上高推移（億円）



トップ顧客への浸透と攻略

Top50攻略及び大手リテラーへのCI-X展開



Top20 : 浸透度50%目指す（継続）

顧客		店舗数	浸透度	顧客		店舗数	浸透度
1	A社	10,488	25%	11	K社	2,188	20%
2	B社	838	10%	12	L社	521	0%
3	C社	2,322	40%	13	M社	7,854	20%
4	D社	13,663	18%	14	N社	7,241	20%
5	E社	2,848	20%	15	O社	2,271	5%
6	F社	13,035	0%	16	P社	11,810	0%
7	G社	39,891	10%	17	Q社	11,077	40%
8	H社	1,948	30%	18	R社	11,640	30%
9	I社	9,674	0%	19	S社	51,470	10%
10	J社	16,485	10%	20	T社	1,328	0%
店舗数計					218,592		

（更に） Top50 : 当社顧客化目指す

顧客		店舗数	浸透度	顧客		店舗数	浸透度	顧客		店舗数	浸透度
21	U社	4,757	0%	31	e社	3,791	5%	41	o社	2,743	0%
22	V社	1,138	0%	32	f社	2,164	0%	42	p社	16,678	0%
23	W社	477	5%	33	g社	2,038	45%	43	q社	34,313	0%
24	X社	2,804	40%	34	h社	9,536	10%	44	r社	1,377	20%
25	Y社	6,167	30%	35	i社	1,676	10%	45	s社	1,748	50%
26	Z社	2,438	0%	36	j社	661	5%	46	t社	1,501	0%
27	a社	1,535	15%	37	k社	16,340	0%	47	u社	6,508	5%
28	b社	29,257	0%	38	l社	5,829	0%	48	v社	1,494	0%
29	c社	19,104	35%	39	m社	5,126	0%	49	w社	783	0%
30	d社	430	5%	40	n社	1,659	0%	50	x社	1,620	0%
									店舗数計	185,692	



CI導入20%
残り80%狙う

大型案件の獲得

グローバルリテラーとのグローバル契約獲得を推進



26年までの案件規模

5,000台

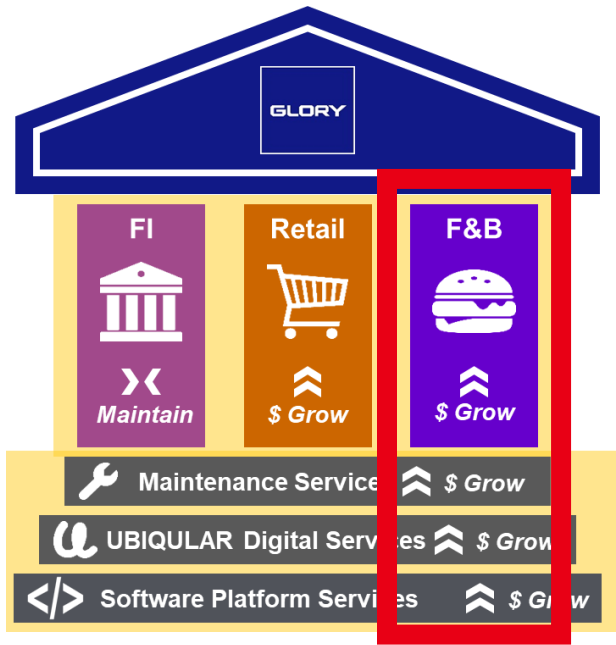
紙幣・硬貨入出金機 CI-300X

24年度成功のキーポイント

初期500台の早期納品で
通報率削減と
保守サービスの改善

2026中期経営計画 海外事業

飲食市場



海外 飲食市場戦略（2026中期経営計画資料P.34）

飲食

売上高目標

340億円

内、新領域事業売上高

340億円

【ソリューション】



【プラットフォーム】

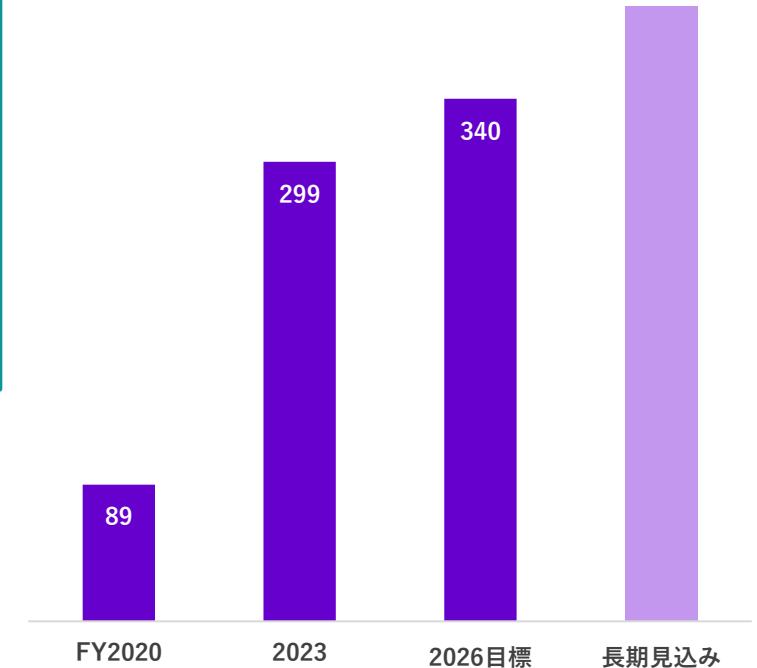


新領域事業

●方針 [注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出]

- ・ 重点国におけるKIOSKの販売強化
- ・ セルフチェックアウトシステム(現金処理機+KIOSK)の販売拡大
- ・ 新たな店舗向けソリューション「Red Biscuit」による大手F&Bの開拓（Tier1）
- ・ 標準パッケージングソリューションの拡販（Tier2-3）

売上高推移（億円）



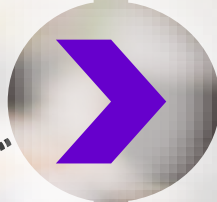
大型案件の獲得



26年までの案件規模

6,500 店舗

デジタルメニューボード
(店内用 & ドライブスルー用)



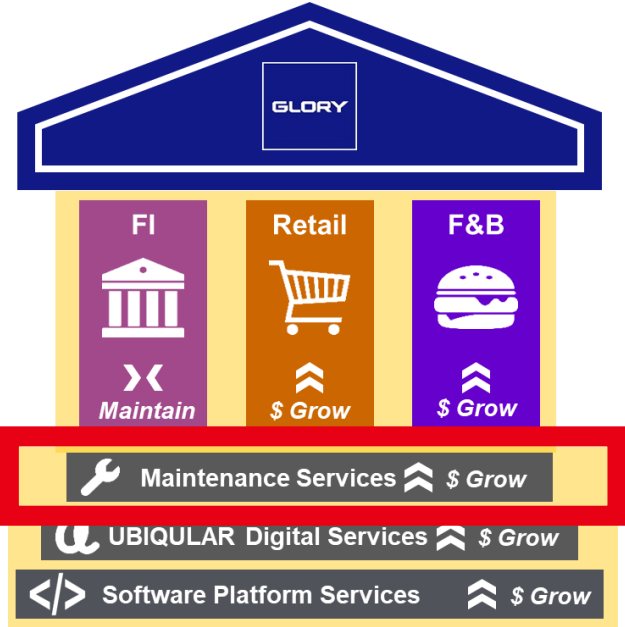
24年度成功のキーポイント

初期受注400店舗分の納品と
サービス能力及びAI使った
メニュー推奨機能の能力証明



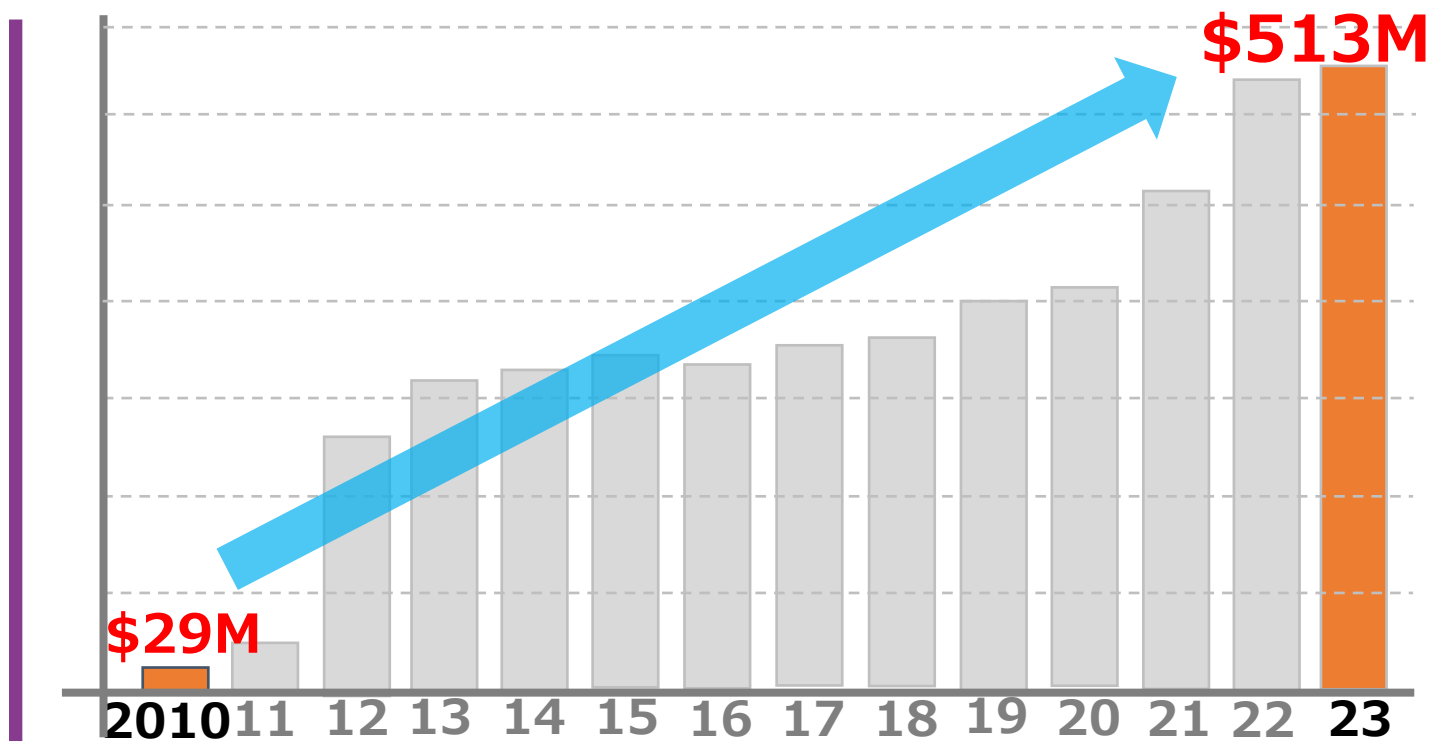
2026中期経営計画 海外事業

保守事業



保守事業の売上高推移

リカーリング事業の大部分を占める重要事業



これまでの金融中心から、リテール顧客の急増
台数増、夜間・週末の対応要
⇒保守戦略（変革）を実行



24年度 成功のキーポイント

Improved
保守効率



Improved
保守生産性



Improved
保守
利益率



遠隔監視システム（UBIQULAR）の
更なる活用不可欠

レボリューション社 統合（機能移管）

- 保守バックオフィスはウォータータウンから**キャロルトンに移管完了**
- レボリューション社製品の生産も外部委託から**ウォータータウンに移管完了**

キャロルトン事務所（テキサス州）

機能：保守バックオフィス

- ・ コールセンター（164名）
- ・ 修理センター（64名）
- ・ 部品倉庫（76名）
- ・ 技術サポート/研修（54名）



ウォータータウン事務所 （ウィスコンシン州）

機能：生産（87名）

- ・ グローリー製品
- ・ レボリューション製品



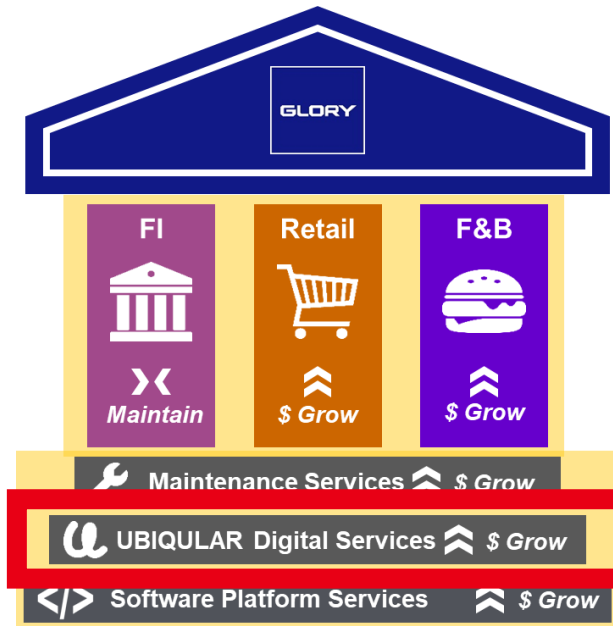
ライル事務所（イリノイ州）

機能：営業他、本部



2026中期経営計画 海外事業

リモートモニタリングサービス



リモートモニタリングサービスによるリカーリング売上の向上

世界中のグローリーの処理機をクラウド接続し、アップセル+リカーリングを実現する

UBIQULAR = **UBIQUE** (everywhere) + **OCULAR** (seeing)

UBIQULARは、処理機の売り切りビジネスからクラウドサービスビジネスによる
リカーリングビジネスへのトランスフォーメーションを実現するための主要施策



処理機のエラー情報の通知、ログの吸い上げ、ファームウェアやテンプレートの更新を実現する



主にWindowsのセキュリティパッチの配信を実現する



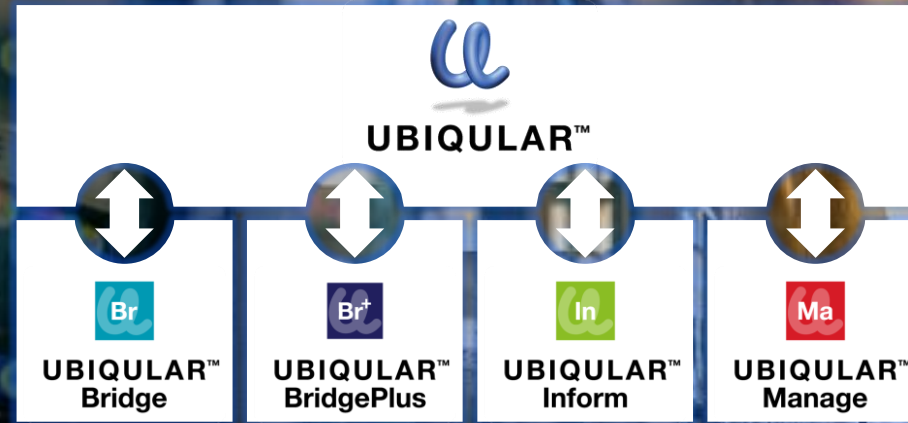
在高情報やトランザクション情報、エラーレポートなど、帳票サービスを提供する



取得した在高情報を基に、警送会社と連携して、店内現金管理そのものを請け負う

リモートモニタリングサービスによるリカーリング売上の向上

リモートモニタリングサービスによる利益改善・リカーリング売上貢献



保守の利益率
改善貢献へ

- UBIQULAR 提案を新規
案件では完全に標準化



UBIQULAR自身の
売上拡大

- リカーリング収入
がアップ



24年度成功の
キーポイント

30,000台

ライセンス到達狙う



リモートモニタリングサービスによるリカーリング売上の向上

UBIQULARサービス販売ライセンス数 目標3万台(最低2.3万台)

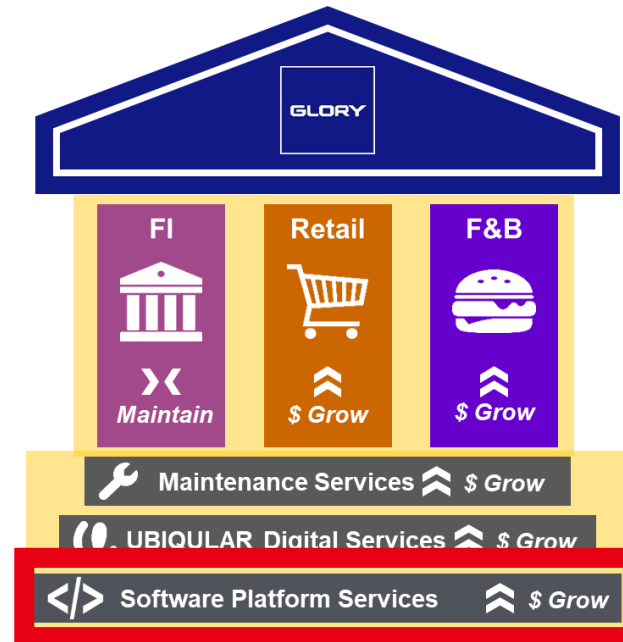
米州の大型案件を中心に30,000台を接続する

主な導入先と接続数

リージョン	接続済み 合計数	導入先	接続処理機	今期大型パイプライン				24年度末 目標接続数
				Br	Br+	In	Ma	
米州	7,864	a社	GFS-220	3,500		3,500		21,000 (+約13,000)
		b社	CI-10	2,000		2,000		
		c社	CI-5	2,200				
		d社	CI-50	1,000		1,000		
		e社	GFS-220	900		900		
		f社	CI-300X	800	400			
		g社	GFS-220	600		600		
欧州	4,090	h社	CI-10/100	1000				5,000 (+約1,000)
		i社	CI-100	250	250			
		j社	CI-10/10X	500				
		k社	CI-100	100	100			
		l社	GFS-220	300				
アジア	3,487	m社	CI-100	300	300	300		4,000 (+約600)
		n社	GFS-220	900				
		o社	GLR-100	250				
		p社	GLR-100	200				
		q社	CI-100				200	
		r社	CI-50		100	100		
合計	15,441	倍増						30,000

2026中期経営計画 海外事業

ソフトウェアプラットフォーム



ソフトウェアプラットフォームによるリカーリングビジネス

ユニファイド・コマース・プラットフォーム（UCP）*1

オムニチャネルリテラー*2のための拡張可能な最新の
コンポーザブルアーキテクチャ*3

世界的な大手リテール企業のデジタル&店舗運営を支える...

「歩いて出ただけ」の買物かご
機能を支えるクラウド・サービス

...顧客体験からオペレーション、資産管理まで

FlooidのUCPにより、
顧客は様々な要素で構
成されるリテール環境に
直接対応可能

カスタマー・エクスペリエンスの変革

企業運営の強化・最新化

店舗運営と従業員の業務を効率化

ホスピタリティ
POS

ガソリンスタ
ンドPOS

モバイル
ストック

店舗管理

報告

製品情報

セルフ
スキャン

食料品店
POS

SCO

カーブサイド
ピックアップ

店舗ピック
アップ

デジタル
バスケット

販売

Ecom
プロモ

*1 複数の販売チャネルを一つのプラットフォームに統合することで、店舗やオンラインでの購入プロセスをスムーズにし、消費者に統一されたショッピング体験を提供する仕組み

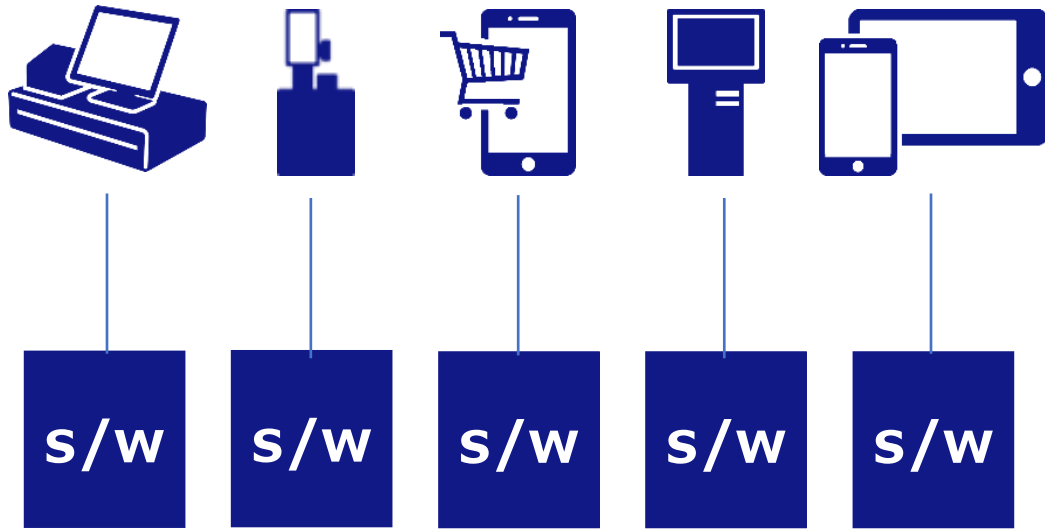
*2 複数の顧客接点を持つ小売業

*3 複数の購入手段の最適構成

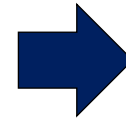
UCPによるリカーリングビジネス

多様な購入方法を前提とした設計で、どこで買物しても同じサービス提供

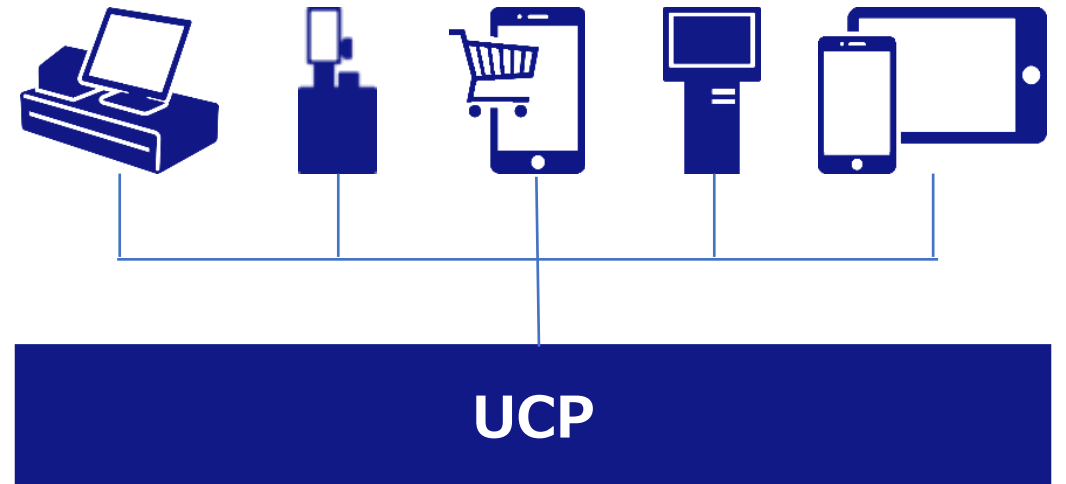
これまで・大手競合の大部分



単体個別システム 追加&貼合わせ
システム連携・維持が煩雑で困難
クーポンがレジでは使えるがキオスクでは
使えない等の課題が多発



新しいアプローチ



はじめから多様であることを
前提とした共通プラットフォーム
どこで買い物しても同じサービスを提供

UCPによるリカーリングビジネス

UCPの特徴 ➡ ハードウェア非依存 | クラウドネイティブ | SAAS

UCP

顧客との接点部分

-  POS
-  セルフレジ
-  有人・セルフ両運用レジ
-  セルフオーダーキオスク
-  セルフスキャン・モバイル
-  オンラインショッピング
-  モバイルショッピング

X

機能

-  価格管理・変更
-  決済
-  レシート
-  税金設定
-  プロモーション・割引
-  クーポン対応
-  受注
-  配達指示・管理



UCPによるリカーリングビジネス

戦略事例

投影のみ

flooid
a GLORY company

See it, use it at...

DOLLAR GENERAL®

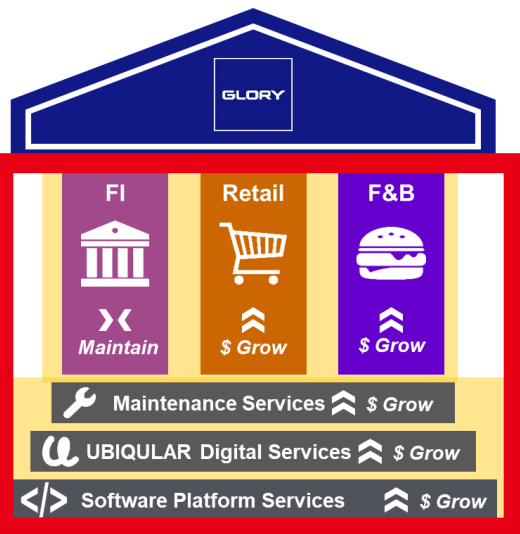
sobeys inc. **M&S**

TRADER JOE'S

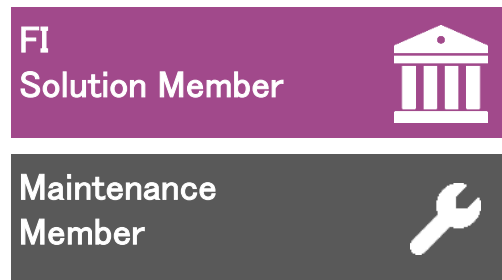
Waitrose
... and more

DOLLAR GENERAL®

パッケージソリューションの推進

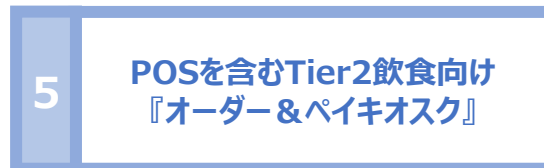
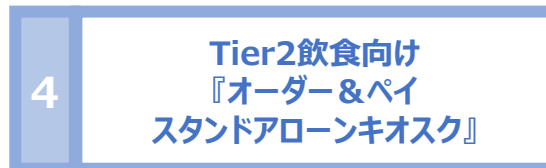


製品・保守の壁をこえ、顧客が要望するソリューションをパッケージ化、提供出来る統合ソリューションチームを設立



5つのソリューションリリース

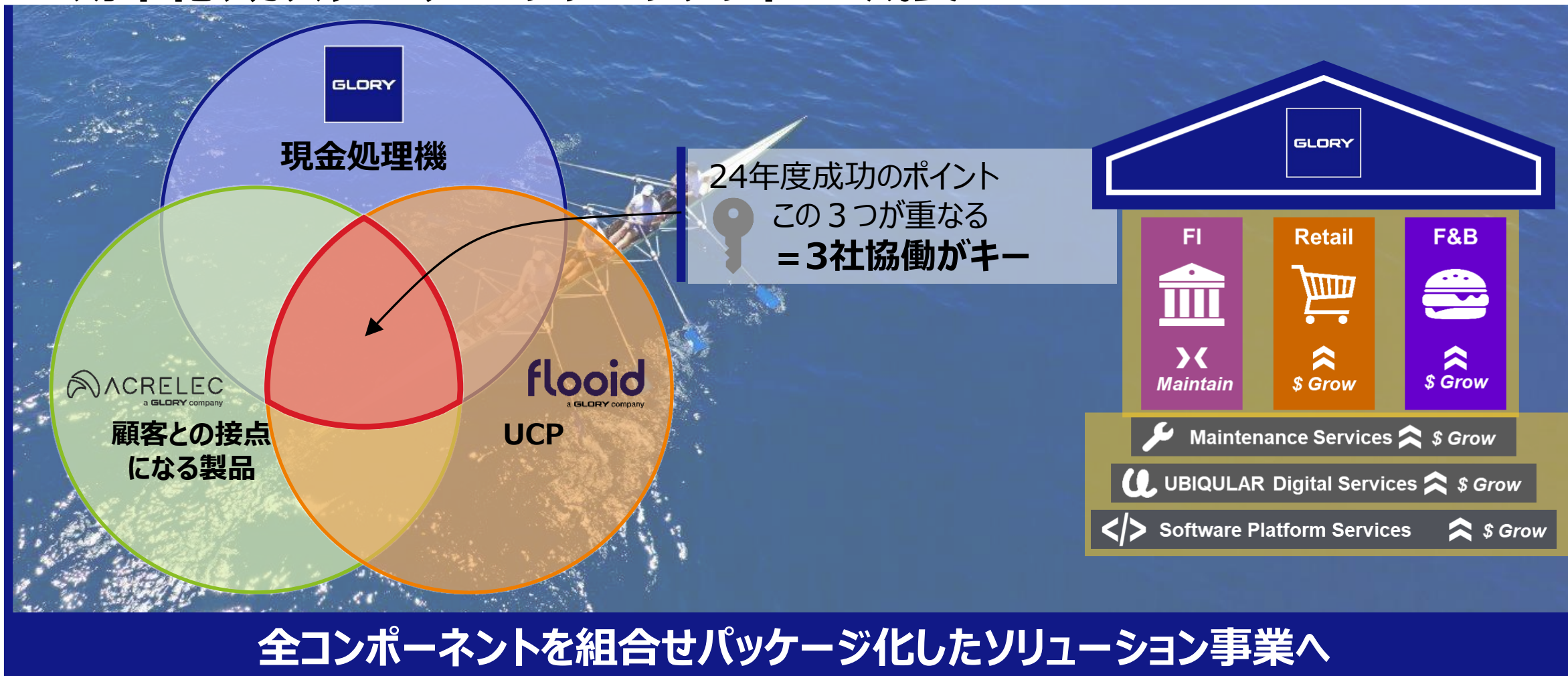
例：



- ①CI+アクレックキオスク+サードパーティ金融SW等
- ②CI+アクレックSCO+Flooid UCP
- ③CI+アクレックSCO+TTG (又はGAS)無人決済店舗システム
- ④CI+アクレックキオスク+Red Biscuit
- ⑤CI+アクレックキオスク+アクレックATP+ Flooid UCP

目指す姿

GLORY + Acrelec + Flooid
= 効率化、カスタマーエンゲージメント & 成長



Q&Aセッション





GLORY writes a new STORY

国内カンパニー 事業戦略

執行役員 国内カンパニー長
高田 芳宏

国内 事業戦略（2026中期経営計画資料P.35）

事業目標

2026年度
売上高 **1,360** 億円

2023年度比較
-512 億円

2023年度
改刷関連売上高
500 億円

基本方針

1. コア事業の利益額の最大化（ROIC経営の浸透）
2. リテール及び飲食の成長
3. 顧客基盤をフル活用したDXビジネスの拡大

Point 1

「セルフ化」をキーワードにした
新たなソリューション創出

Point 2

戦略的ターゲット層への**販売拡大**

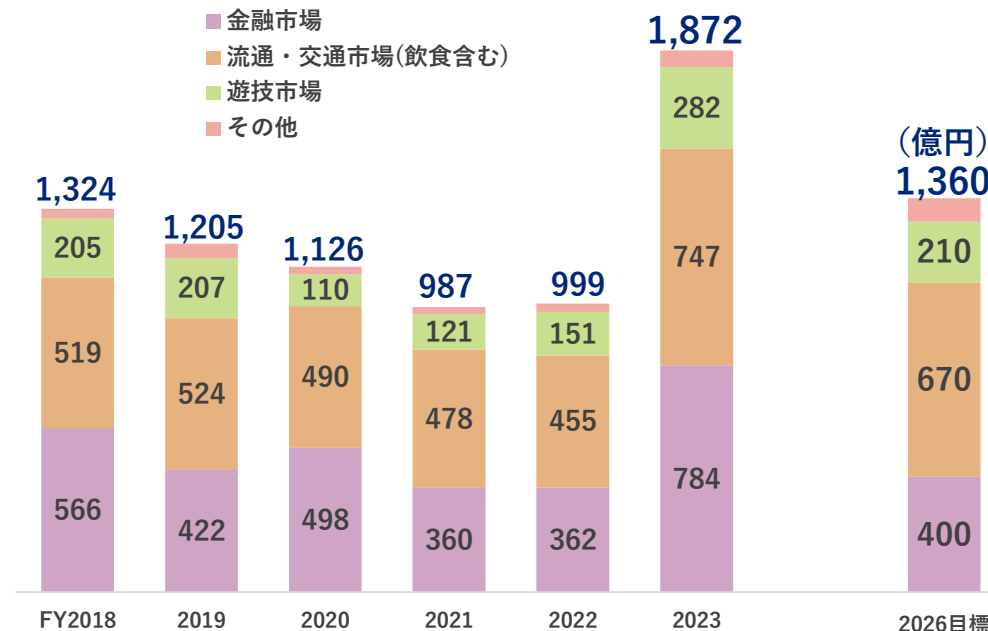
Point 3

プラットフォームを含めた
トータル提案の実施

Point 4

海外飲食ソリューションの**日本展開**

セグメント別売上高推移



2026中期経営計画 国内事業

金融市場



国内 金融市場戦略（2026中期経営計画資料P.37）

金融

売上高目標

2026年度
400億円

内、新領域事業売上高

5億円

【ソリューション】



オープン出納
システム



遠隔接客サービス



監視サービス

【プラットフォーム】



新領域事業

●方針 [注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出]

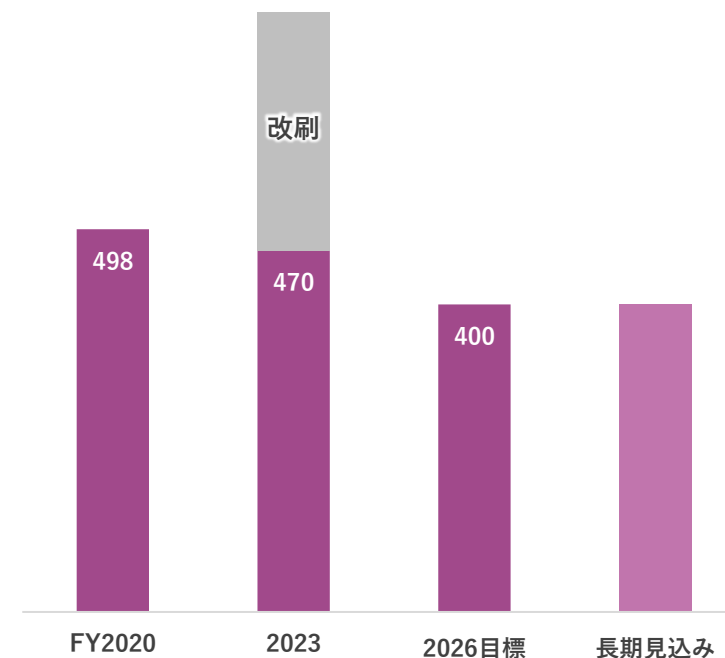
- ・ 前中計期間中にリリースしたソリューションの収益化
- ・ 次世代店舗構想の提案強化
- ・ 店舗監視サービスなど新しいソリューションの確立

コア事業

●方針 [利益の拡大]

- ・ 大口商談の確実な獲得
- ・ 保守収益モデルの維持・拡大
- ・ 改刷改造機の確実な更新

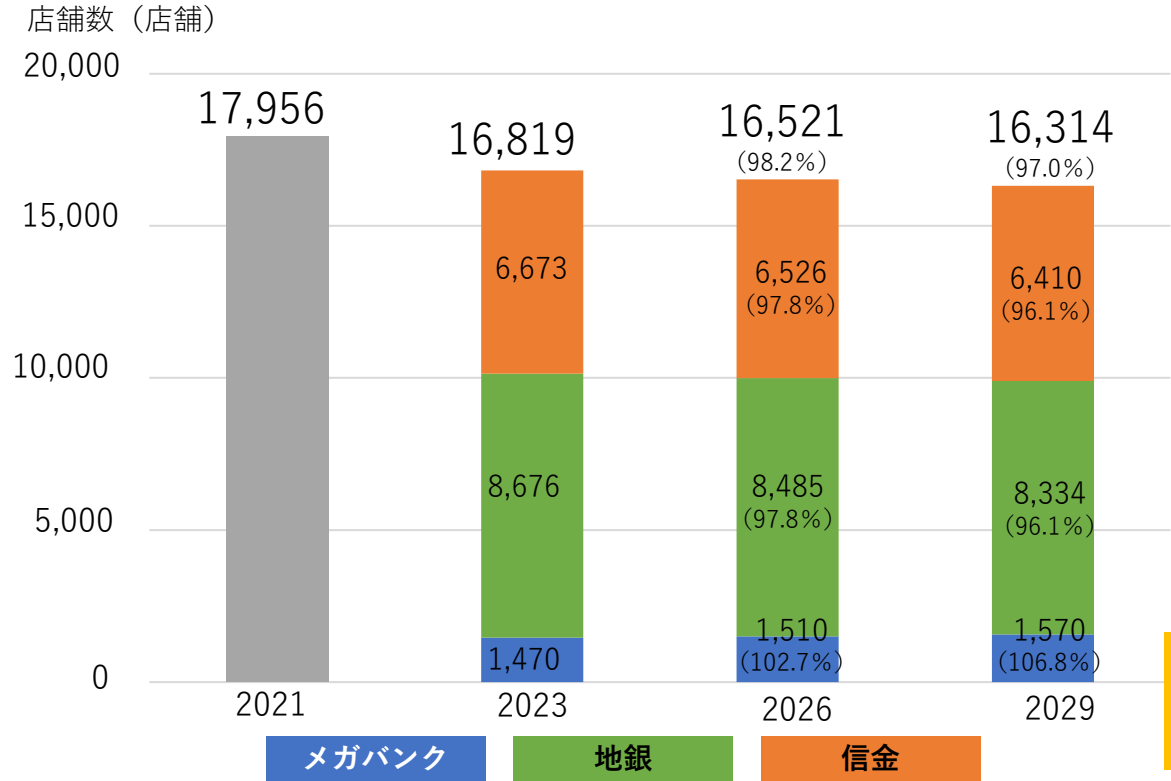
売上高推移（億円）



国内 金融機関の店舗数予測

業態	2021	2023		2026		2029	
		店舗数	2021比	店舗数	2023比	店舗数	2023比
メガ	1,667	1,470	88.2%	1,510	102.7%	1,570	106.8%
地銀	9,265	8,676	93.6%	8,485	97.8%	8,334	96.1%
信金	7,024	6,673	95.0%	6,526	97.8%	6,410	96.1%
計	17,956	16,819	93.7%	16,521	98.2%	16,314	97.0%

当社調べ
※予測根拠
① メガバンク：各メガバンクの最新動向
② 地銀：主要14行の最新動向
③ 信金：地銀の最新動向と同比率での減少を予測



- ① メガ：店舗数の減少は下げ止まり、今後小規模店舗を中心に新規出店へ舵を切ると予測。今後、個人客に特化した小規模店舗の出店が予想される
- ② 地銀：今後も店舗数は削減の傾向が継続すると予測
2029年に向けては、ほぼ横ばいの店舗数推移になると予測
- ③ 信金：地銀と同様の傾向での店舗数推移となると予測

2029：21年比で－3%の減少に下げ止まると予測

WAVE導入率と改造対応後の更新ポテンシャル

■ WAVE導入率 : **92%**
(メガバンク・地方銀行)



リカーリング収益

1. 保守契約
2. モニタリングサービス + **拡充**

■ 改造対応後*の機器更新ポテンシャル *新紙幣発行対応

WAVE当社設置台数（全業態の合計）	：	18,000台
うち、新紙幣発行に伴う改造対応台数	：	8,400台
うち、2026・27年度の更新ポテンシャル	：	3,000台
うち、26年度は1,500台を見込む	：	1,500台

既に多くの店舗にWAVEを導入済み／強固な基盤を活かし収益拡大を狙う

国内 金融市場 目指す姿

現在

店舗の軽量化



現 状

Phase1

- ・取扱業務に応じた店舗スタイルを構築
- ・一部リテール特化型店舗を展開開始

行員による現金処理

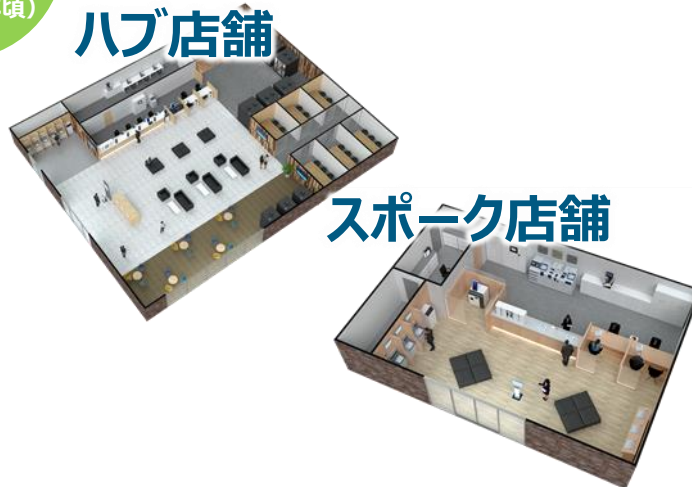
中期

(~2026年頃)

共同化・共通化

ハブ店舗

スポーク店舗



エリア制導入による店舗のスリム化

Phase2

- ・ハブ＆スポーク体制を構築
- ハブ店舗：フルサービス体制を対面チャネルで提供
- スポーク店舗：後方事務のセンター集中により
少人数軽量化を実現

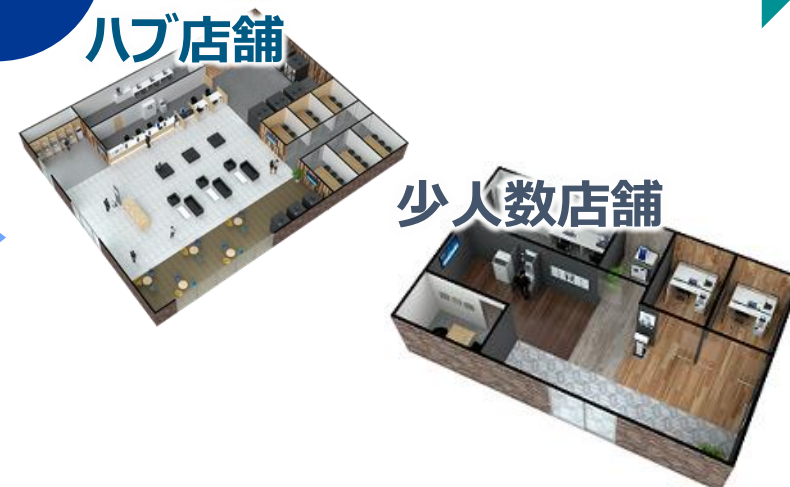
行員の現金ハンドリングレスによる店舗事務削減

長期

デジタル化

ハブ店舗

少人数店舗



少人数店舗の拡大

Phase3

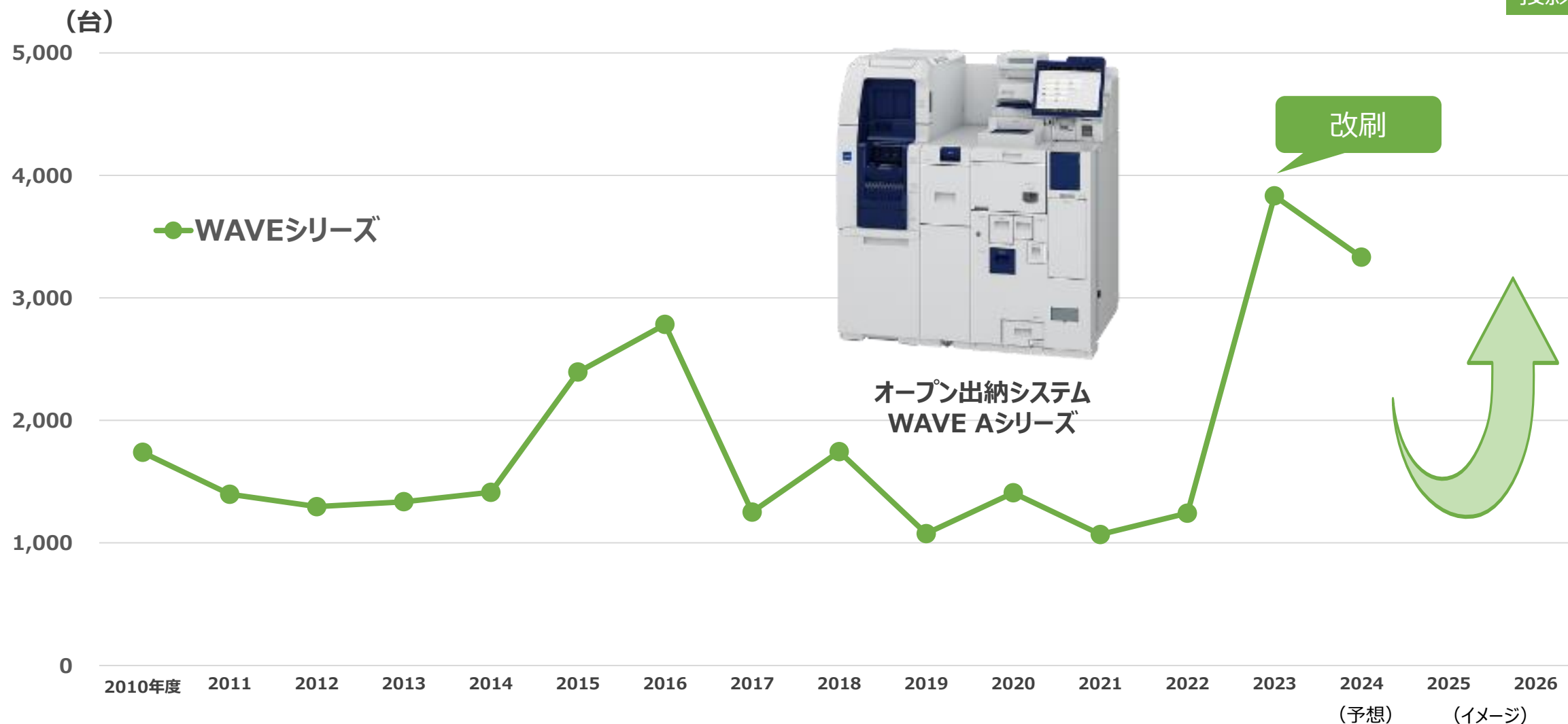
- ・ハブ店舗はフルバンク機能を維持
- ・スポーク店舗は少人数店舗化が進む
 - ▶ 遠隔接客を活用した無人店舗
 - ▶ コンサルティングサービス特化店舗

接客の遠隔化／セルフ化による店舗事務最小化

「少人数店舗運営」をサポートする製品・新たなサービスを確立する

国内 金融市場 主要機種導入台数推移

投影のみ



2024年度：WAVEシリーズ 3,000セット規模を見込む

モニタリングシステムを利用した「精査-less-ソリューション」

変更のポイント

ステップ
1

店内現金管理機の自動精査を
夜間に移行



グローリーによる**精査差額の監視**と
結果の報告



ステップ
2

精査日予約により本部様主導の
抜き打ち精査に移行



期待される効果

店内現金の精査業務負担軽減

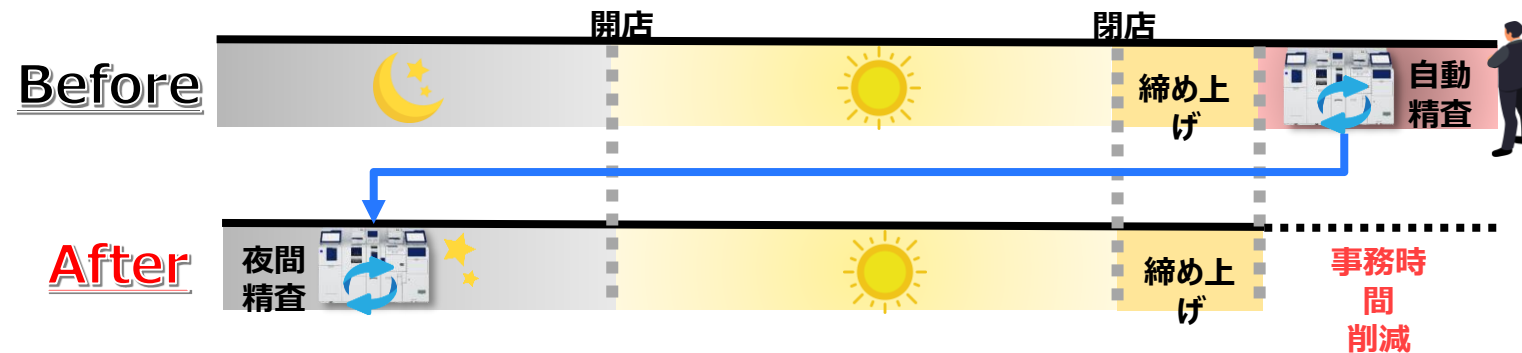
《夜間精査支援サービス》 **-less-**

精査結果の見える化

《精査結果監視サービス》 **-less-**

厳正化の維持と精査回数の削減

《精査日予約サービス》 **-less-**



今後：モニタリング網を活用した、新たな顧客サービスを順次リリース予定

2026中期経営計画 国内事業

リテール市場



国内 リテール市場戦略（2026中期経営計画資料P.36）

リテール

売上高目標

2026年度

600 億円

内、新領域事業売上高

55 億円

【ソリューション】



つり銭機

RURA

遠隔接客サービス



業務支援アプリ



無人決済店舗システム

【プラットフォーム】



新領域事業

●方針 [注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出]

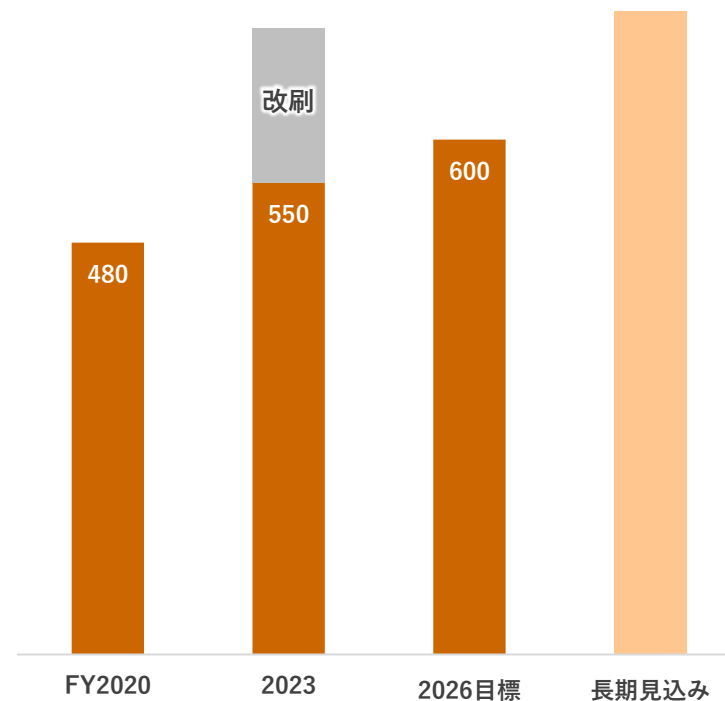
- ・ 前中計期間中にリリースしたソフトウェアソリューションの収益化
- ・ 店舗のDX化を推進する新たなソリューションの創出
 - －セルフ化に伴う不正リスクを低減するソリューション
 - －無人店舗サポートソリューション など

コア事業

●方針 [新たな機会の獲得による事業成長の実現]

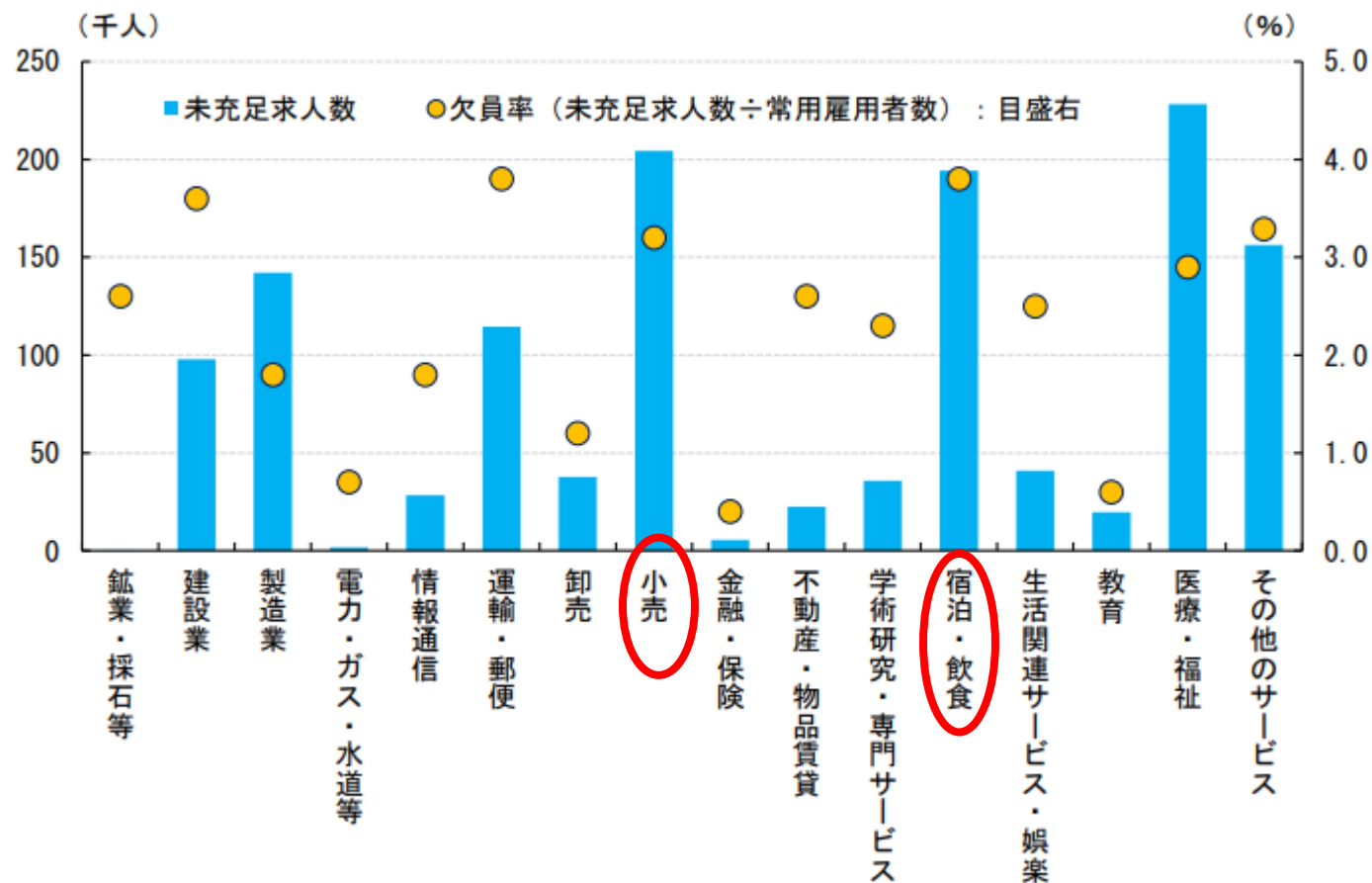
- ・ 新型セルフ機のリリースによるレジつり銭機のシェア拡大
- ・ コンビニやドラッグストアなどへの展開拡大

売上高推移（億円）



小売業や飲食業などの人手不足状況

図表 4. 業種別に見た未充足求人数と欠員率の推移



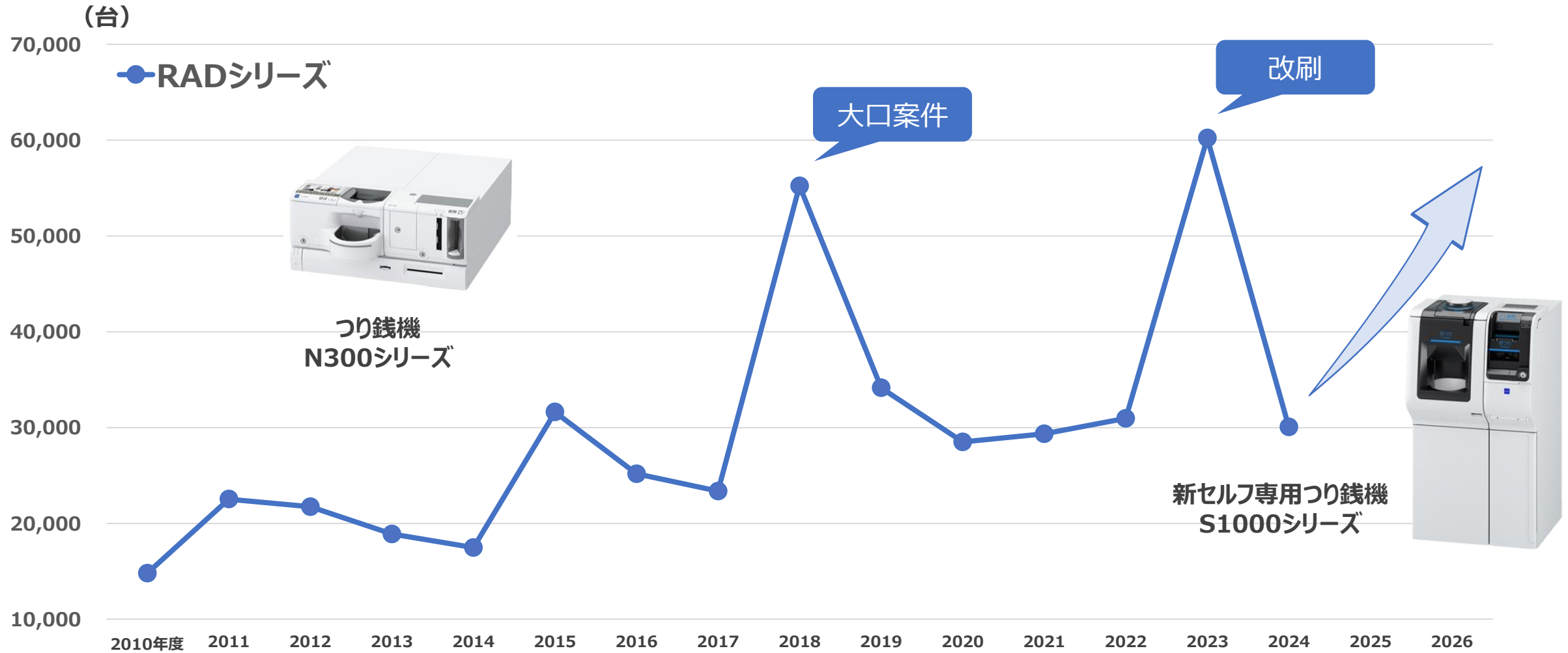
(備考) 厚生労働省「雇用動向調査」により作成。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング
人手不足の現状と今後の展望

小売／飲食ともに人出不足：約20万人規模

国内 リテール市場 主要機種導入台数推移

投影のみ



人出不足・セルフ化を追い風に出荷台数は大幅上昇傾向。 今後も継続見込み

国内 リテール市場 目指す姿

現在

業務の効率化



現 状

Phase1

- ・セミセルフレジの拡大
- ・後方業務の省人化

レジ業務の生産性向上

中期

(～2026年頃)

セルフ化



レジまわりのセルフ化

Phase2

- ・フルセルフレジの拡大
- ・セルフスキャンの浸透
- ・金券読取機の導入

フルセルフ化の課題解決

長期

遠隔化・少人数化



店舗運営の少人数化

Phase3

- ・接客業務の遠隔化
- ・異常行動検知のシステム化
- ・年齢確認の自動化・遠隔化
- ・後方業務の極小化

遠隔対応・セキュリティ強化

セルフ化・少人数店舗向けソリューションの中核プレイヤーを目指す

2026中期経営計画 国内事業

飲食市場



国内 飲食市場戦略（2026中期経営計画資料P.38）

飲食

売上高目標

70 億円

内、新領域事業売上高

40 億円

【ソリューション】



セルフサービスKIOSK



ドライブスルーシステム

【プラットフォーム】

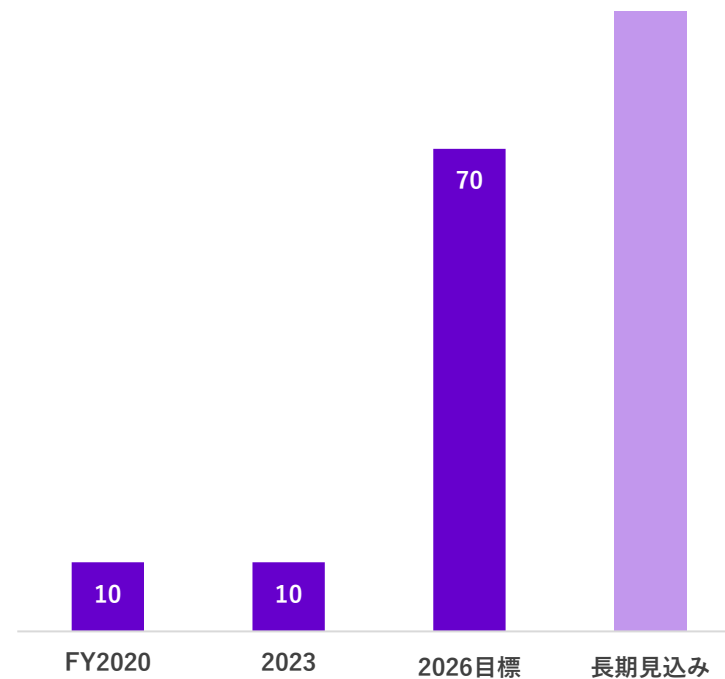


新領域事業

●方針 [注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出]

- ・ 大手飲食チェーンへの展開継続
- ・ TOFREEソリューションの展開
- ・ Showcase Gig社との協業強化などによるプラットフォームとの
トータル提案の推進
- ・ セルフサービスKIOSKの販売拡大

売上高推移（億円）



小売業や飲食業などの人手不足状況

正社員の人手不足割合（上位 10 業種）

(%)

		2022年4月	2023年4月	2024年4月
1	情報サービス	64.6	↑ 74.2	↓ 71.7
2	旅館・ホテル	52.4	↑ 75.5	↓ 71.1
3	建設	59.4	↑ 65.3	↑ 68.0
4	自動車・同部品小売	58.4	↑ 64.1	↑ 64.9
5	金融	43.6	↑ 57.4	↑ 64.2
6	運輸・倉庫	52.2	↑ 63.1	↑ 63.5
7	メンテナンス・警備・検査	60.1	↑ 67.6	↓ 62.7
8	家電・情報機器小売	44.7	↑ 48.6	↑ 60.4
9	医療・福祉・保健衛生	43.4	↑ 58.3	↓ 57.7
10	飲食店	56.9	↑ 61.3	↓ 56.5

※母数が20社以上の業種が対象

非正社員の人手不足割合（上位 10 業種）

(%)

		2022年4月	2023年4月	2024年4月
1	飲食店	77.3	↑ 85.2	↓ 74.8
2	旅館・ホテル	56.1	↑ 78.0	↓ 63.8
3	各種商品小売	52.3	↑ 56.9	↑ 60.8
4	人材派遣・紹介	53.6	↑ 58.3	↑ 59.7
5	メンテナンス・警備・検査	43.9	↑ 49.0	↑ 57.8
6	飲食料品小売	48.7	↑ 58.7	↓ 57.3
7	教育サービス	41.7	↓ 38.7	↑ 47.2
8	金融	28.4	↑ 41.6	↑ 45.3
9	農・林・水産	43.3	↑ 49.5	↓ 42.1
10	飲食料品・飼料製造	39.3	↑ 39.6	↑ 40.7

※母数が20社以上の業種が対象

帝国データバンク人手不足に対する企業の動向調査（2024 年 4 月）

非正規社員：「飲食店」が 74.8%で全業界のトップ、小売業をも大きく上回る

小売業や飲食業などの人手不足状況 -取り巻く環境-

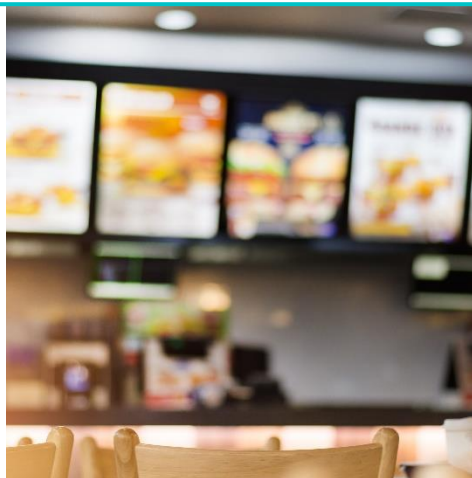
環境の変化

- (コロナ禍経験から)対面接客業への根強い敬遠感
- 様々なキャッシュレス決済の普及
- 少子高齢化による人手不足



飲食店に求められる取り組み

- 人手不足への対応とオペレーションの効率化
- デリバリー・モバイルオーダー・ドライブスルーなどニーズの多様化
- 効率的な集客方法や客単価アップ



DXの推進



- より少ないスタッフでの店舗運営を実現する仕組み
- デリバリー・モバイルオーダー・ドライブスルーへの対応
- 客単価アップ・オペレーション効率化のための分析

人手不足解消のために、更なるDX推進の必要性

次世代飲食ビジネスソリューション TOFREE -世界観-

**フードビジネスに、もっと自由を、効率を。
お客様に、もっと快適を、安心を。**

イートイン、テイクアウト、ドライブスルーなど、
様々な注文形態にフィットするサービスをご用意。
業務効率化だけでなく、お客様に合わせた飲食店体験のご提供をサポートします。

飲食ビジネスはもっと、自由に進歩する。

food business DX

TOFREE

「トフリー」

P4

セルフオーダー
KIOSK

テーブルサービス

受取ロッカー BOPIS

DMPサービス/
顧客データ活用

ドライブスルー・ソリューション

店内型
モバイルオーダー

テイクアウト・
モバイルオーダー

TOFREE ターゲット領域の拡大



追加注文多

カフェ・ファーストフードの領域

- ・ドライブスルー
- ・スマホオーダー
(テーブル/テイクアウト)
- ・KIOSK
- ・受取ロッカー

居酒屋の領域

- ・スマホオーダー
(テーブル/テイクアウト)
- ・KIOSK



O:der
Table

前払い

後払い

既に進出している領域 (弁当店、牛丼店等)

- ・ドライブスルー
- ・スマホオーダー
(テーブル/テイクアウト)
- ・KIOSK
- ・受取ロッカー

ファミレスの領域

- ・ドライブスルー
- ・スマホオーダー
(テーブル/テイクアウト)
- ・KIOSK
- ・受取ロッカー

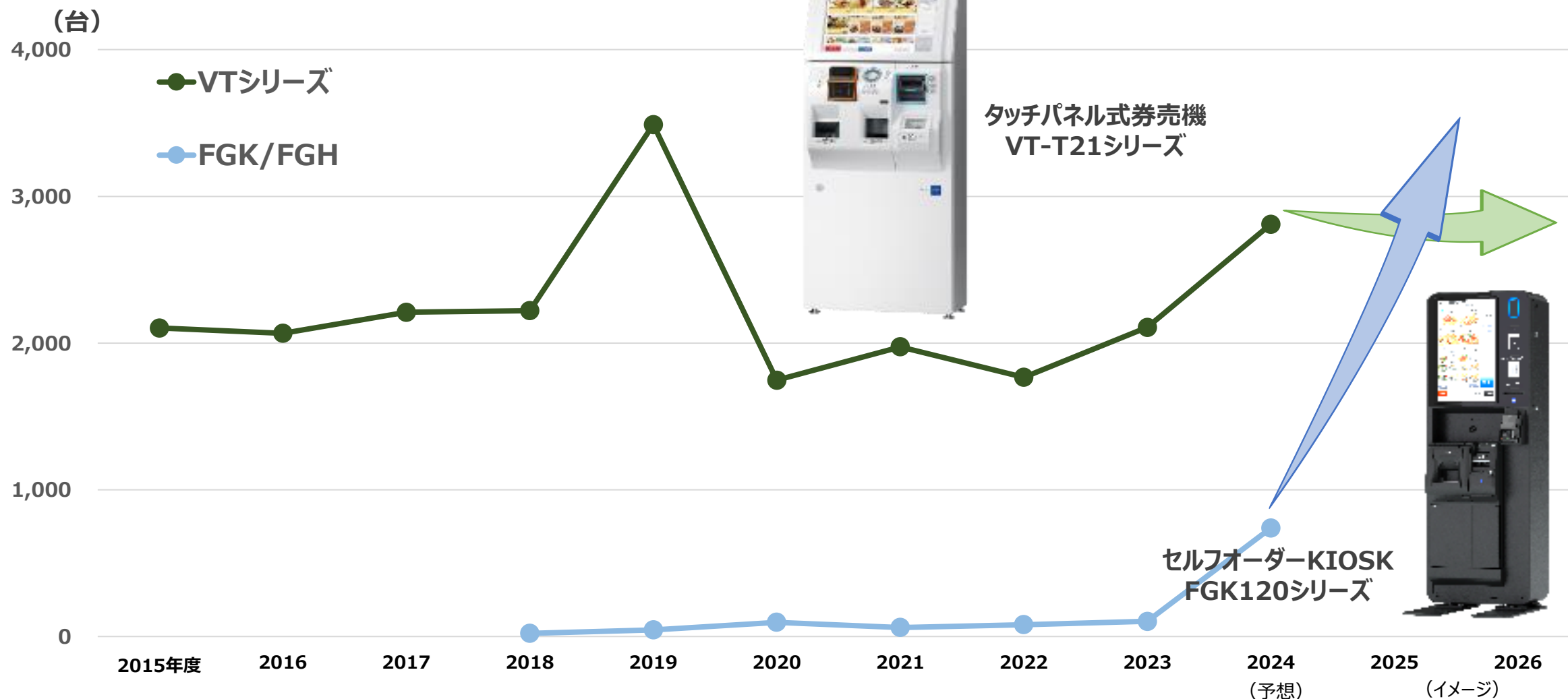


追加注文少

大手飲食店の多様なニーズ・運用に対応し、市場規模の大幅拡大を目指す

国内 飲食市場 主要機種導入台数推移

投影のみ



2025年度以降：セルフオーダーKIOSKが大きく伸長し飲食売上を押し上げる

2026中期経営計画 国内事業

遊技市場



国内 遊技市場戦略

遊 技

売上高目標

210 億円

【ソリューション】



【プラットフォーム】

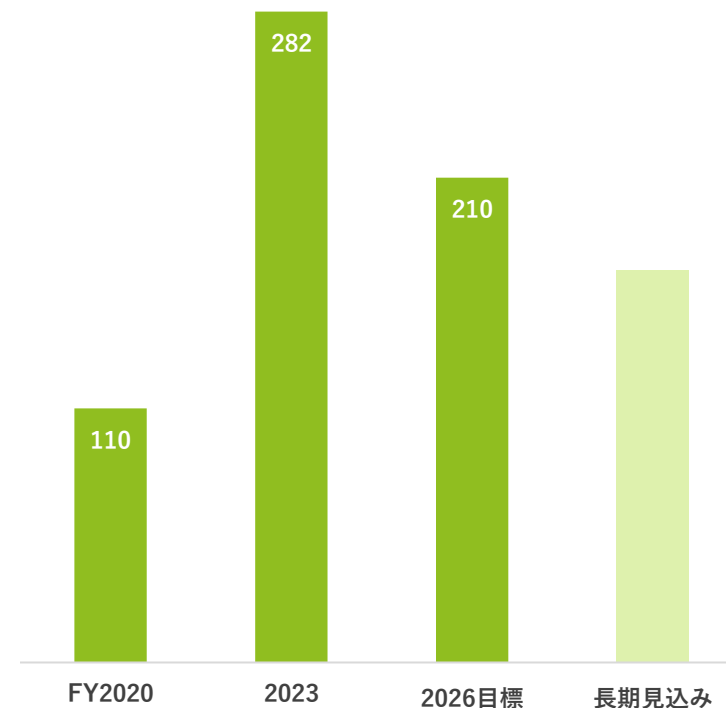


コア事業

●方針 [収益性の向上と新たな収益の柱の創出]

- ・スマート遊技機対応の完遂
- ・スマート遊技機の機種統合
- ・DXへの取組み強化
 - －パチPICKS、PAPIMO-ring、新遊動分析の提供
 - BUYZO、来訪者検知システムと遊技システムとの連携
- ・セルフソリューションの確立
 - －タブレットPOSソフトウェア、コンパクト商品保管機、新精算機の拡販

売上高推移（億円）



スマートユニットの当社ポテンシャル

カードユニット市場設置台数 (単位：台)

当社調べ (2024/5時点)

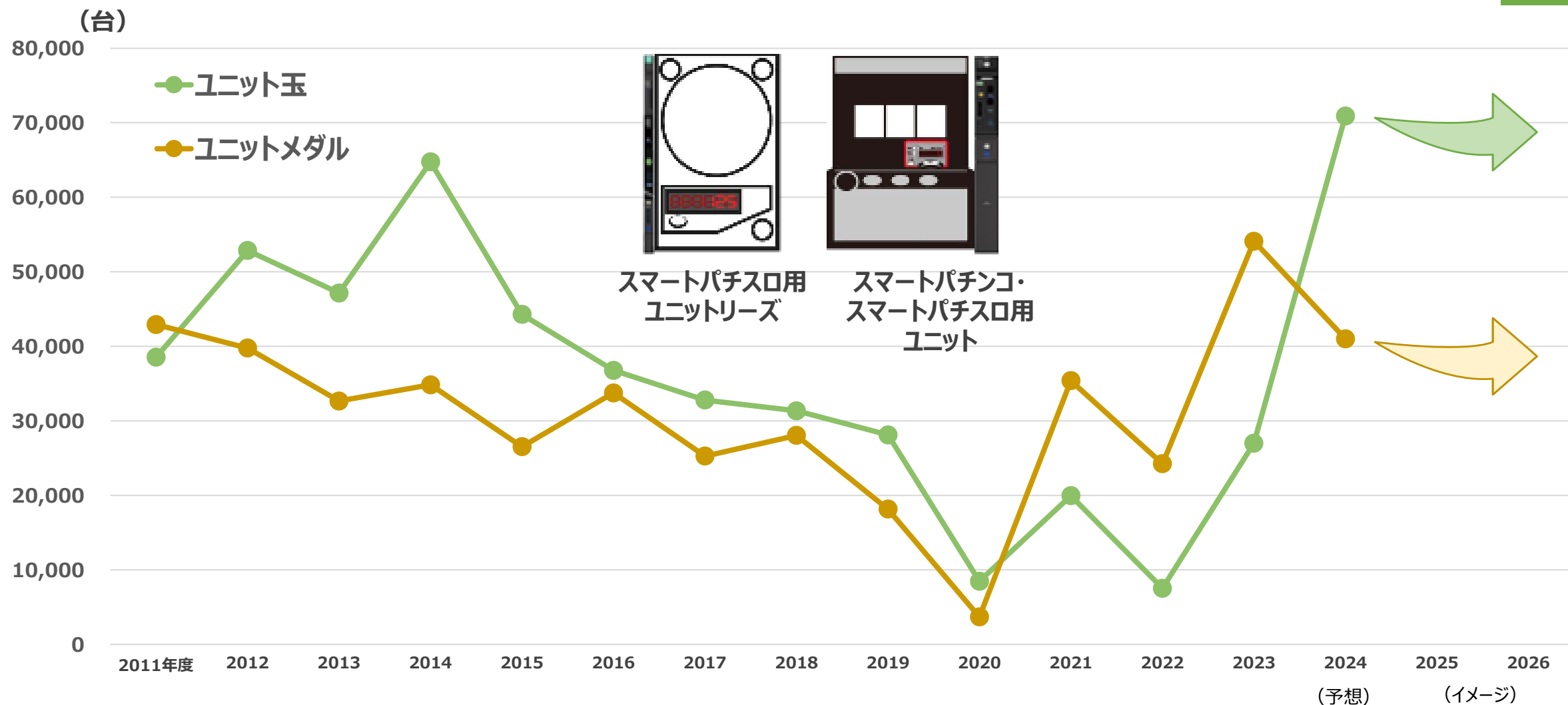
	パチンコ用	パチスロ用	合計
総台数	380,000	255,000	635,000
うち、現行ユニット	365,000	175,000	540,000
うち、スマートユニット	15,000	80,000	95,000

現行ユニットが、順次スマートユニットに入れ替わると予測

残ポテンシャル：54万台に対し、10万台/年規模の販売がmin5年 継続

国内 遊技市場 主要機種導入台数推移

投影のみ



2024年度以降：スマパチが大きく伸長、ユニット合計10万台/年をキープ[°]

Q&Aセッション



終わりに



＜注意事項＞

1. 本資料に記載されている、業績見通し等の将来に関する情報は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束するものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更などが含まれます。また、本資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更することもありますので、ご了承ください。
2. 当資料の増減率、構成比は、百万円以下を切り捨てた数値を基に算出しており、決算短信の増減率とは異なる場合があります。