

2026年3月期(2025年度)決算説明会

2026-2028 新中期経営計画

2026年5月29日

東証プライム市場 / 証券コード : 6418

目次

AGENDA

01

2026年3月期の振り返り

P1

02

新中期経営計画の概要

P8

03

連結業績計画・事業戦略

P10

04

国内・遊技場向機器事業

P17

05

定量目標・財務戦略・株主還元

P19

06

経営基盤の強化

P22

07

成長ロードマップ・長期ビジョン

P24

参考資料

P27

■ 売上高

北米グローバルゲーミングは高水準を維持。
一方、改刷特需の反動・欧州減速が重なり、全体売上は減少。踊り場の一年と認識。

■ 営業利益

遊技場向機器・国内コマースの売上減少が影響。本業ベースでの収益力回復が次期の課題。

■ 特別利益

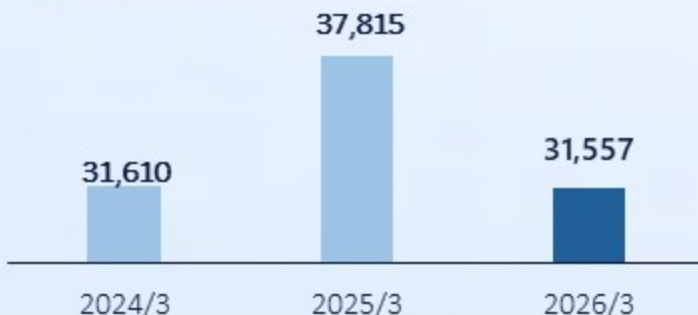
固定資産売却益（32億円）を第2四半期に計上。当期純利益の増益に寄与。

売上高

31,557 百万円

前年同期比
16.6%減

■ 通期（百万円）



営業利益

2,497 百万円

前年同期比
49.1%減

■ 通期（百万円）



当期純利益

4,692 百万円

前年同期比
23.1%増

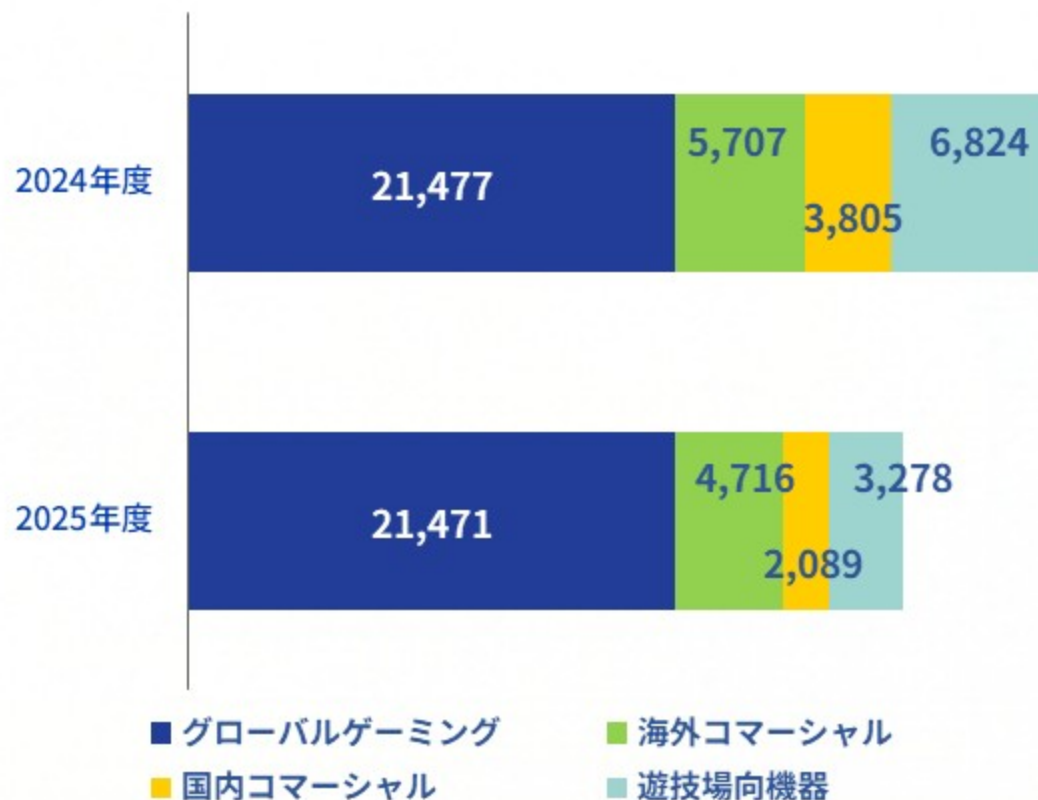
■ 通期（百万円）



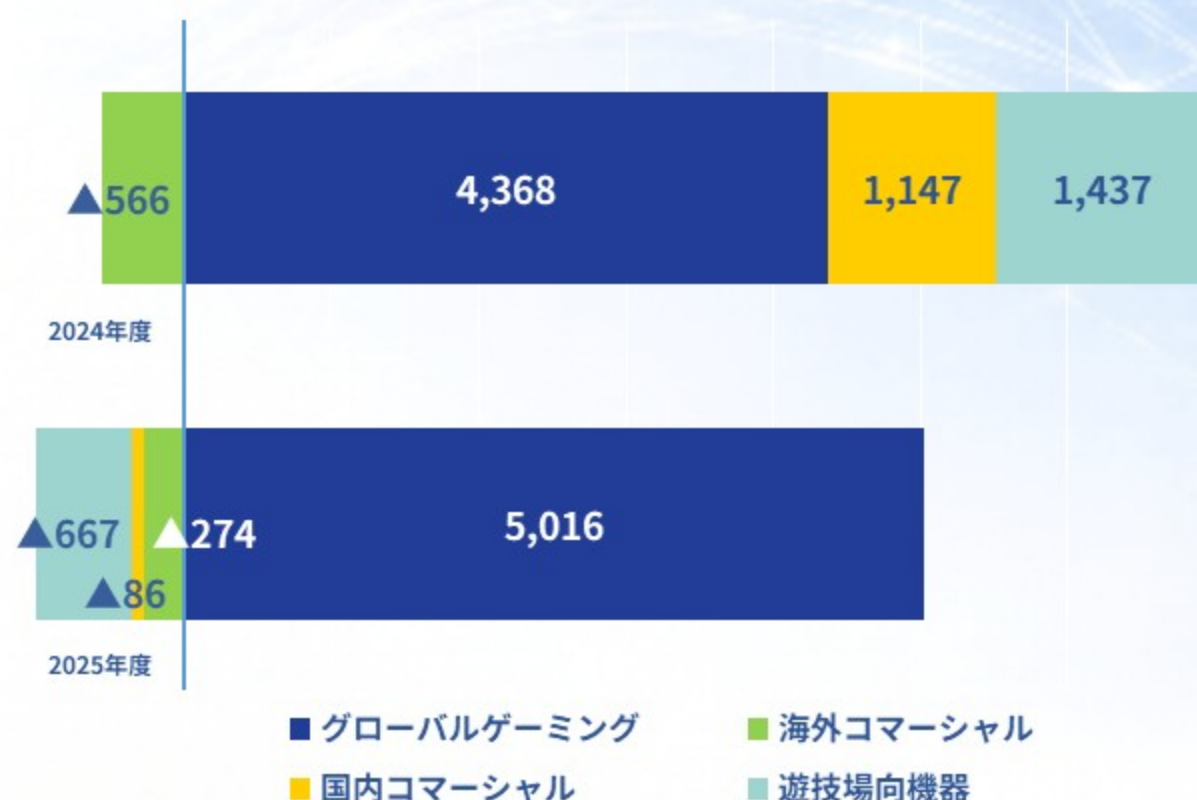
単位：百万円	2025/3 通期		2026/3 通期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	37,815	100.0%	31,557	100.0%	△6,258	△16.6%
営業利益	4,910	13.0%	2,497	7.9%	△2,413	△49.1%
経常利益	4,676	12.4%	3,525	11.2%	△1,151	△24.6%
当期純利益	3,810	10.1%	4,692	14.9%	+881	23.1%
1株当たり当期純利益	140.98円		173.14円		+32.16円	
平均為替レート	米ドル	152.28円	149.79円	△2.49円		
	ユーロ	164.45円	169.58円	+5.13円		

グローバルゲーミングは売上横ばいながら利益が増加し、収益基盤としての安定性を証明。
一方、国内商業・遊技場向機器は、新紙幣改刷特需の反動により売上が大きく減少、利益もマイナスに。

(百万円) セグメント別売上高



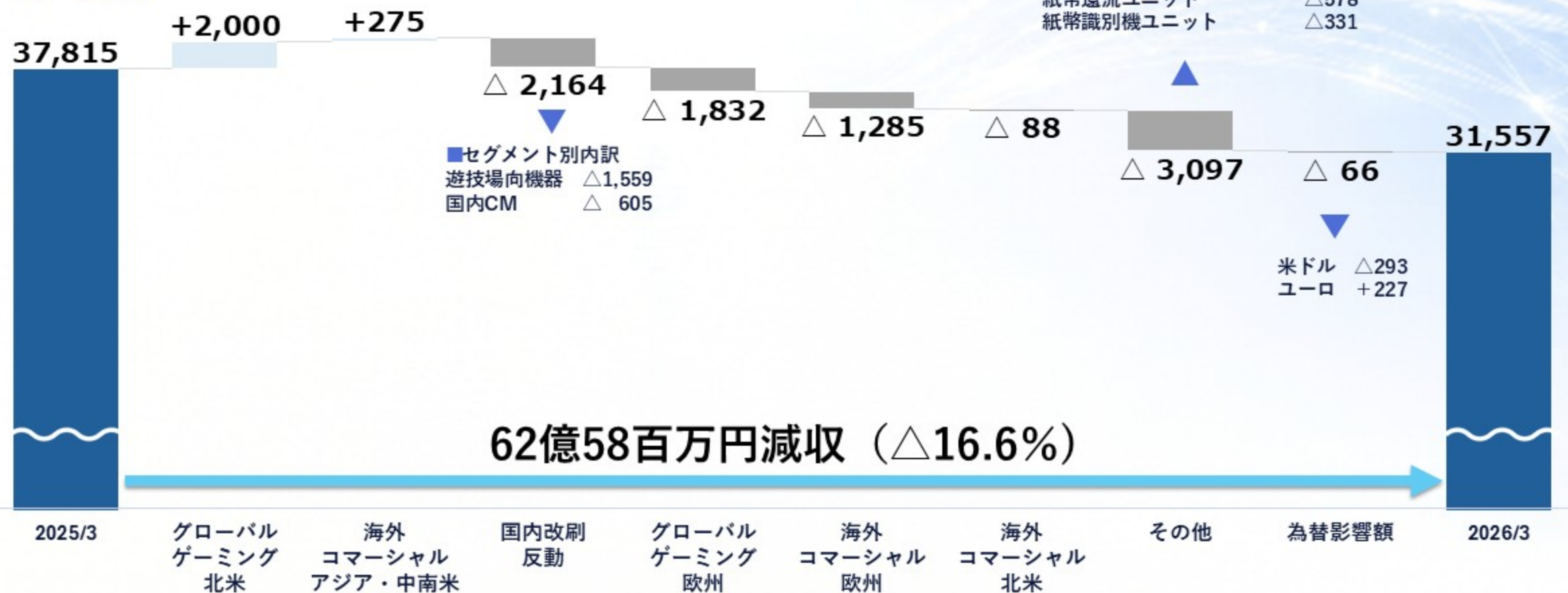
(百万円) セグメント別損益



■主な増減要因

- ・北米地域のグローバルゲーミングの売上が増加した一方で、国内改刷特需の反動減、欧州地域の販売減少が大きく影響し、売上高は減少

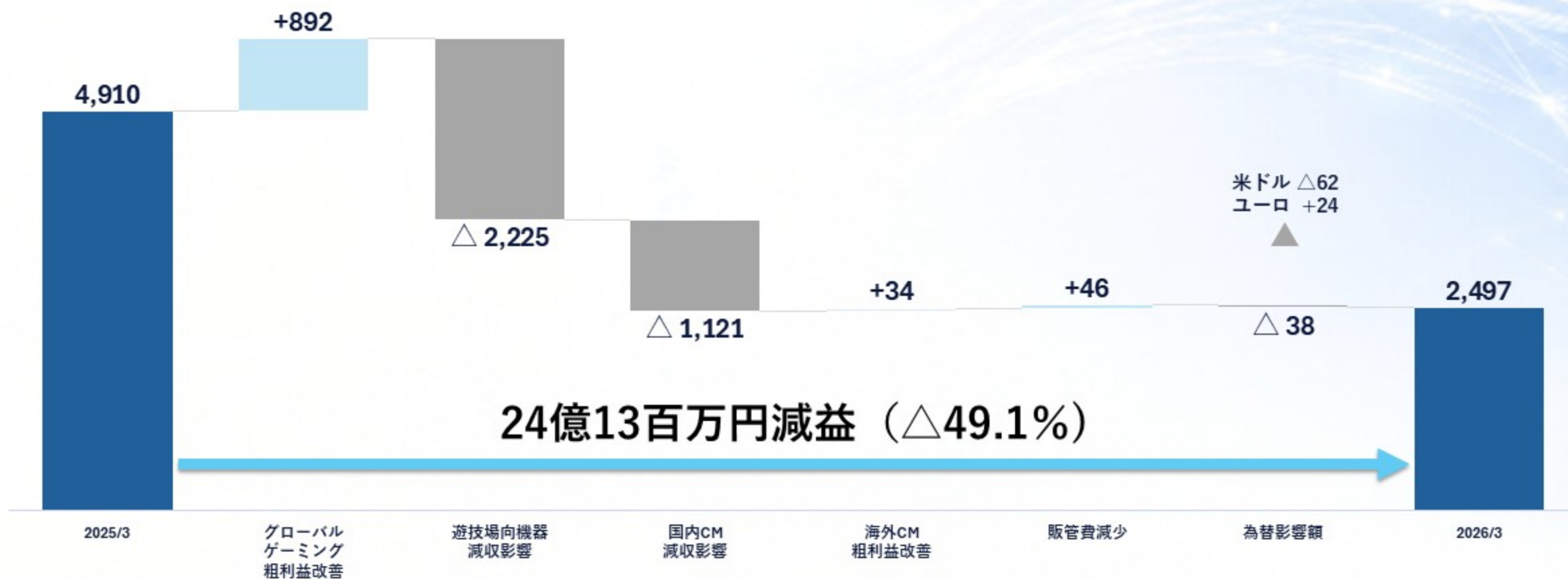
単位：百万円



■主な増減要因

- ・遊技場向機器、国内コマースの両セグメントにおける売上高の減少による影響が大きく、営業利益は減少

単位：百万円





■事業概要

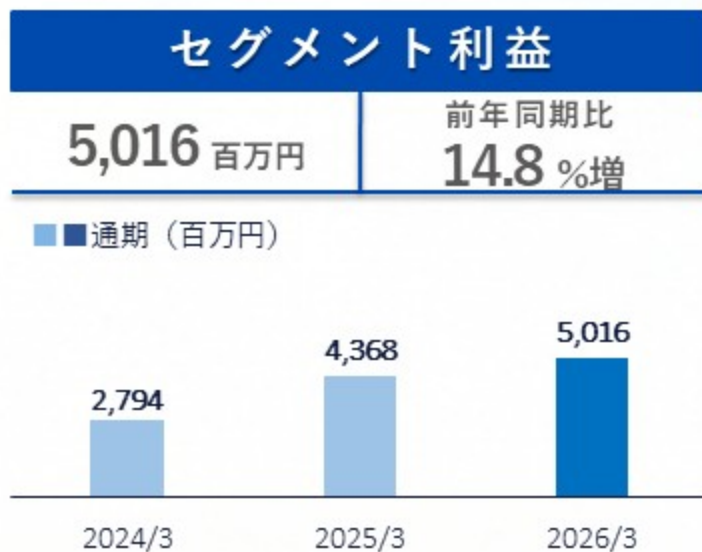
主な市場は北米カジノホテルのゲーミングエリア、欧州のストリートのゲーム場
ゲーミングマシン搭載用の紙幣識別機ユニットやプリンターユニット、カジノホテルの省力化や自動化のためのシステム製品等を販売

■主な納入先

スロットマシンメーカー、カジノホテル

■業績概況

北米向け販売は高水準を維持。欧州は減少したものの、収益性の高い製品構成の改善により、セグメント利益は増加。
グループ全体の安定収益基盤として、着実にキャッシュを創出する中核事業の役割を果たした。



主な製品



プリンターユニット



紙幣識別機ユニット



カジノホテル現金回収業務
自動化システム



テーブルゲームシステム
(紙幣還流ユニット・プリンターユニット搭載)



■ 事業概要

流通・交通・金融市場向けの精算機や券売機等に搭載される紙幣識別機ユニットや紙幣還流ユニットを販売

■ 主な納入先

完成品メーカー（セルフレジ、キオスク端末等）

■ 業績概況

欧州向け販売減少により減収。損失幅は前期から改善。アジア・中南米での市場開拓は進展中。中計の最重要テーマとして、収益化を本格推進。

2024/3

売上高

4,716 百万円

前年同期比
17.4%減

■ 通期（百万円）

5,915

5,707

4,716

2024/3

2025/3

2026/3

セグメント利益

△274 百万円

前年同期比
—

■ 通期（百万円）

△175

△566

△274

2024/3

2025/3

2026/3

主な製品



紙幣還流ユニット



紙幣識別機ユニット

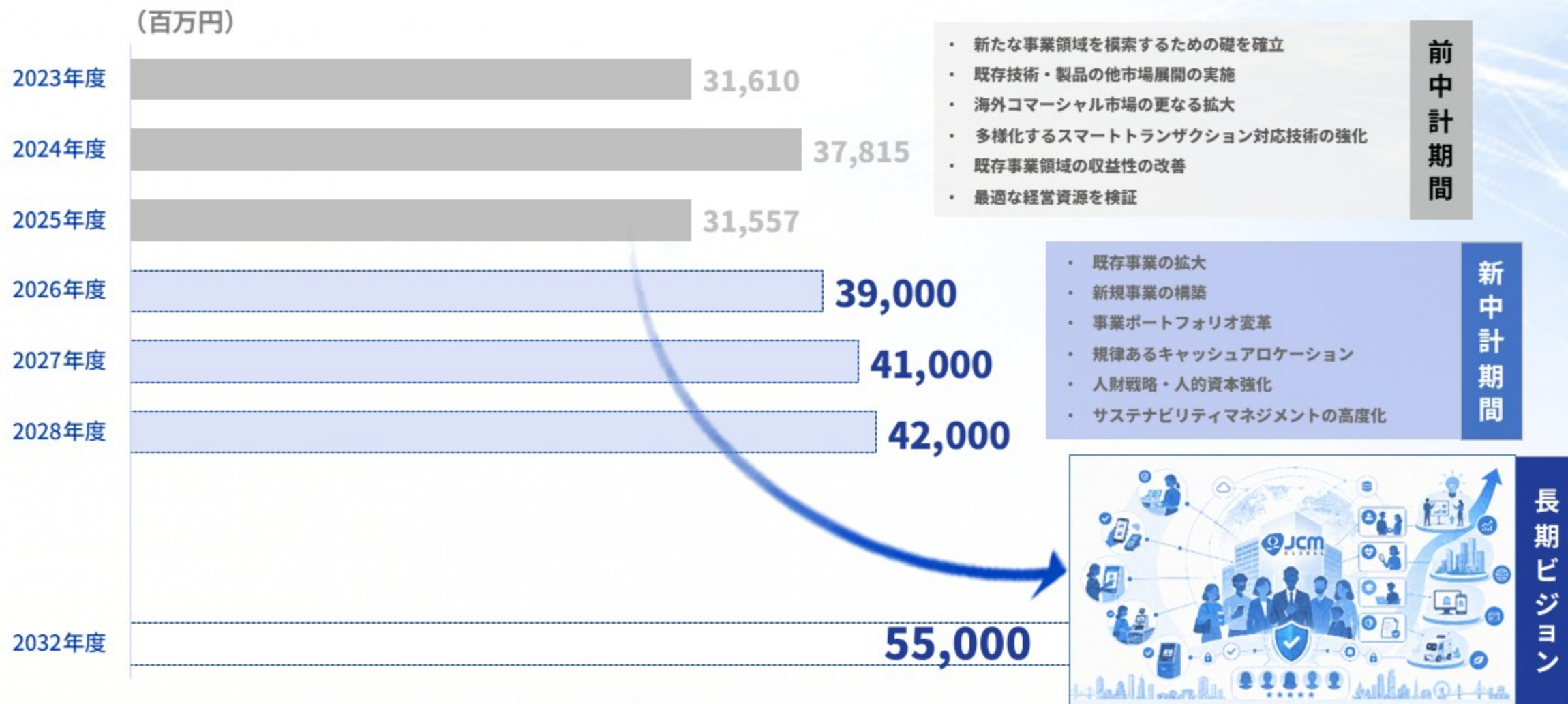


自動釣銭機

新中期経営計画（Next Growth Stage）の位置づけ

「種まき」の成果を、コマース事業の収益基盤へ転換する3年間

グローバルゲーミング事業の安定収益を基盤に、コマース事業の収益基盤確立を推進するとともに、事業ポートフォリオ、資本配分、人財、サステナビリティの各領域を強化し、企業価値の最大化を図る。



既存事業の安定収益を基盤に、成長投資・事業変革・経営基盤強化を通じて企業価値を最大化する

01

既存事業の拡大

グローバルゲーミング事業を中心に、安定収益を維持・拡大

02

新たな収益基盤の構築

コマーシャル事業を第二の柱として育成

03

事業ポートフォリオ変革

成長性・収益性を軸に、経営資源配分を最適化

04

規律あるキャッシュアロケーション

成長投資・株主還元・財務健全性の最適バランスを追求

05

人財戦略・人的資本強化

成長戦略を支える人財・組織基盤を強化

06

サステナビリティマネジメントの高度化

社会価値と企業価値の両立を推進

2028年度に売上高42,000百万円、営業利益4,100百万円を目指し、売上成長と収益性改善を両立する。

(百万円)		売上高	営業利益	営業利益率 (%)	当期純利益	当期純利益率 (%)	ROE (%)
2025年度	実績	31,557	2,497	7.9	4,692	14.9	13.8
2026年度	計画	39,000	3,000	7.7	2,300	5.9	6.4
2027年度	計画	41,000	3,700	9.0	2,600	6.3	6.8
2028年度	計画	42,000	4,100	9.8	2,900	6.9	7.6

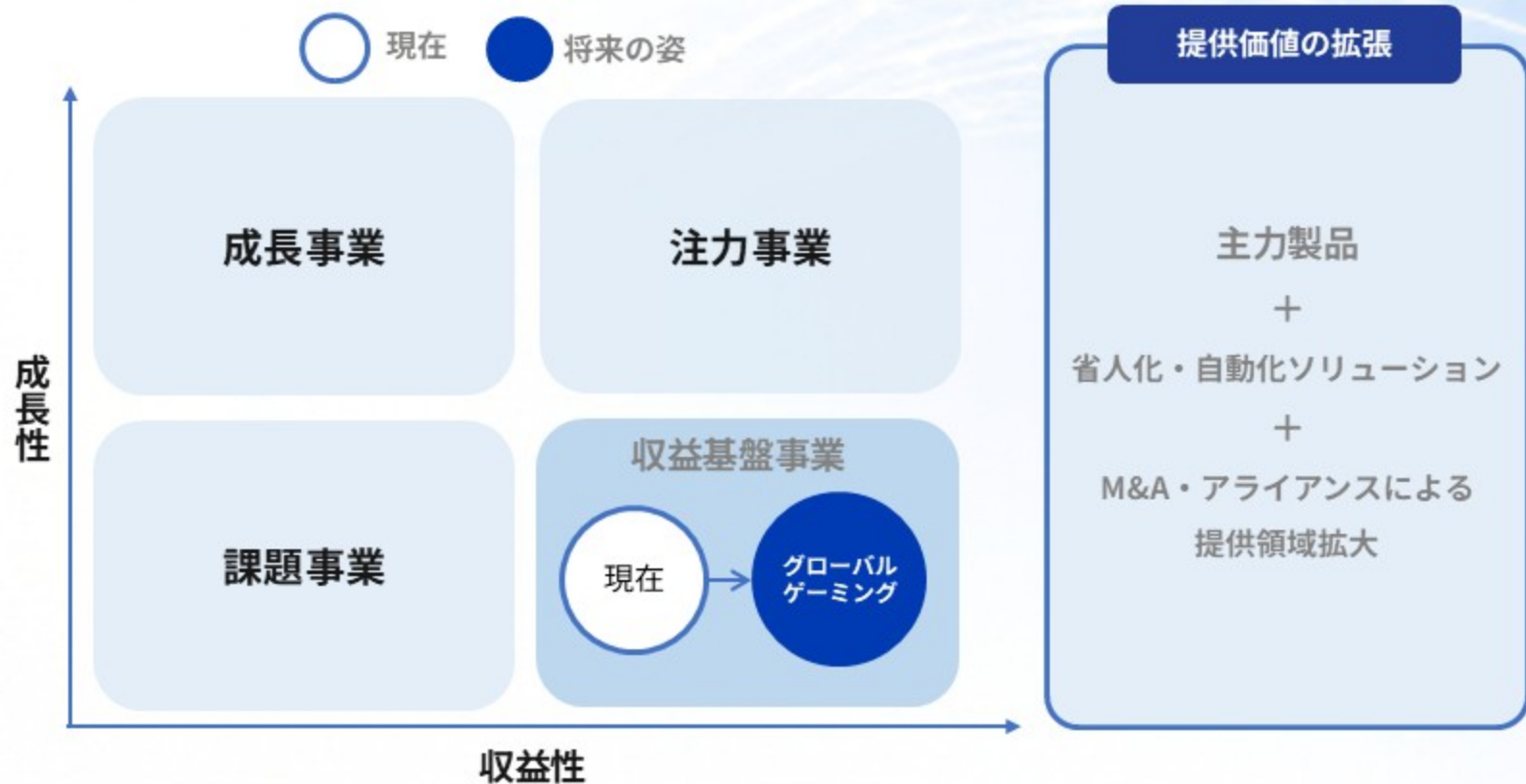
(百万円) セグメント別売上高



(百万円) セグメント別損益

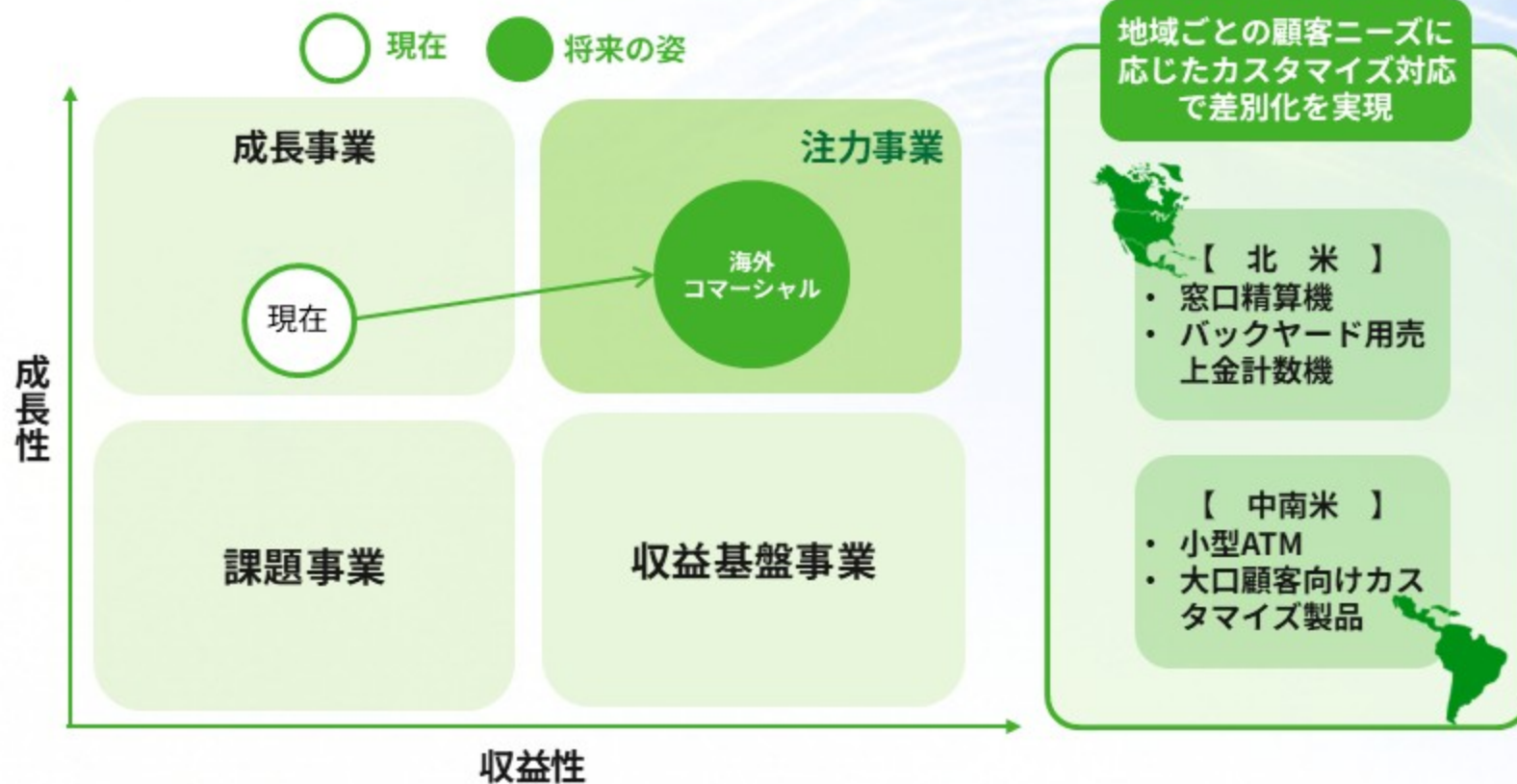


世界のゲーミング市場で培ったブランド力と顧客基盤を活かし、グローバルゲーミング事業の収益力最大化を図る。主力製品に加え、省人化・自動化ソリューションの為のシステム製品、設備の拡張の他、M&A・アライアンスを通じて顧客への提供価値を高める。安定的な収益基盤である本事業により得られた、創出キャッシュを成長領域へ振り向けることで、全社成長を加速させる。



収益性向上を通じて、安定的キャッシュ創出力を強化する

「キャッシュあるところに市場あり」をベースにグローバル展開を目指す。とりわけ、欧州の既存顧客基盤を活かした販売拡大と、北米及び中南米での新規需要開拓を推進する。そのために必要な、製品ラインナップの拡大と現地パートナー連携を強化し、収益基盤の拡大を目指す。



開発投資および成長投資に経営資源を集中的に配分することで、新たな製品群を創出し、当社の中長期的な成長を牽引する第二の主力事業としての確立を目指す

2026年3月に富士通フロンテック株式会社から、同社が運営する中・小型リサイクラー/ディスペンサー製造・販売事業の譲受を決定。開発基盤の強化に加え、製品ラインナップの拡充および新たな顧客の獲得を実現する。



開発基盤の強化

人的補強

異なる強みを有する開発人財の獲得による、開発体制の強化を目指す

開発・生産コストの大幅な低減

開発・生産ノウハウの活用や部材の共通化、設計の統合等により、大幅なコスト削減に取り組む

両社の技術・ノウハウを集約した新規開発統合モデルを開発し、ミドルウェア領域において製品ラインナップの拡充を目指す

顧客ネットワーク拡充

【北米】
北米コマース市場で顧客開拓は現在展開中。本事業譲受により北米コマースの顧客ネットワーク拡大を図る。

【欧州】
既存の強固な基盤を活かしたシェア拡大を推進する。

両社の販売網の融合により、北米・欧州の双方でコマース事業の地域補完的な顧客ネットワークを構築し、グローバルでの市場展開を加速させる。

製品ラインナップ強化

両社の既存製品群が相互に補完されることで、単体では提供できなかった製品組み合わせによる提案が可能となる。

これにより、製品ラインナップの拡充および顧客に対する提供価値の向上を通じたシナジーの創出が期待される。

*製品名称：右上から時計回り
紙幣還流ユニットMRX・紙幣還流ユニットUBAPro-RTS-RQS
・紙幣還流ユニットVEGA-PRO・GSR-50

価格帯

高

低

お客様のニーズに応じて最適な製品を選択を可能に



幅広い価格帯で対応



高品質・高機能



汎用性・量産性



特定用途に対応

汎用・ボリューム

ニーズ

特定・高要求

各地域特性を生かした成長と収益の安定化を同時に実現し、今後の成長を牽引する中核事業へと進化する。

シェア拡大・安定化

- 既存の顧客基盤に加え、事業譲受による製品ラインナップ拡充でシェア拡大を図る
- 経済環境に応じた顧客の在庫調整による業績変動が大きい市場特性を踏まえ、提案力強化と付加価値向上を通じて収益の安定化を目指す



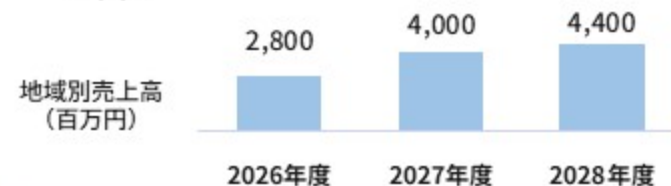
効率的な事業運営

- 日本からのコントロールによる経費の共通化による効率的運営
- 各国の市場のパイは大きくないが、上記効率的運営による収益の安定化を目指す。



顧客ネットワーク構築

- 中小型リサイクラー事業の譲受により、短期間での事業規模拡大を図る
- セルフレジを中心としたコマース分野において、貨幣識別機器の需要は引き続き高水準
- 既存顧客基盤を活用し、大幅な市場シェア拡大を図る



新拠点の収益化と金融分野での競争力

- ブラジル拠点が立ち上がりフェーズを脱し、収益化が進展
- キャッシュレス化の進展が相対的に緩やかで、現金需要が依然として強い
- 地域金融機関向けを中心に、現金入出金・リサイクル機能等の高機能製品において当社製品の競争優位性を発揮

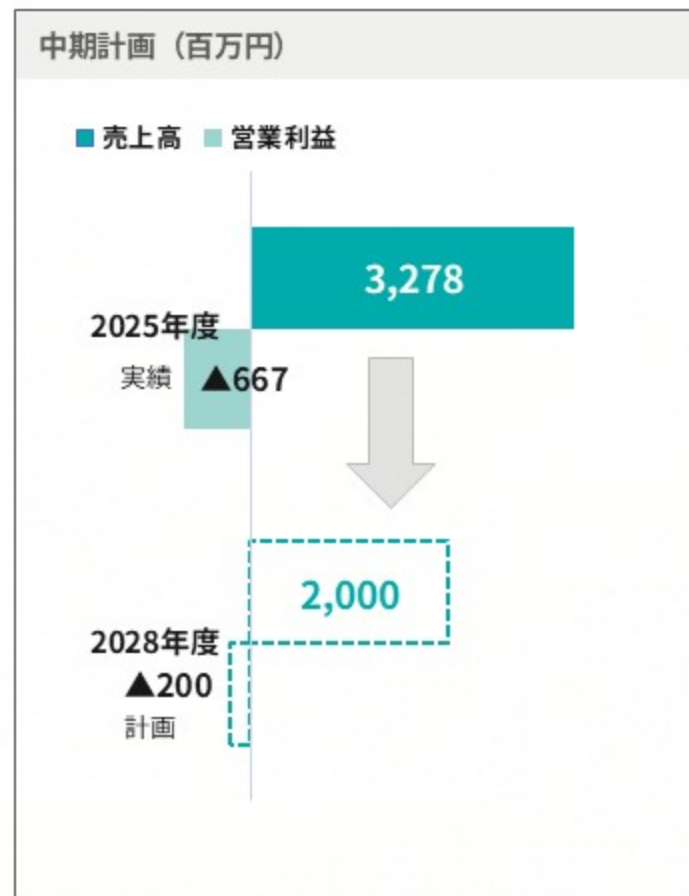


市場のパイは決して大きくないが、特定の顧客、用途向けに特化した製品群の投入によって、付加価値の高度化を図る。国内市場もグローバルコマース市場の一部と位置付け、製品開発の共通化等により、収益基盤の強化を図る。



競争力や成長性の観点を踏まえ、事業ポートフォリオの最適化を進めるとともに、適切な投資を通じて、安定的なキャッシュ創出を強化し、新事業を育成する

遊技場業界の構造変化を踏まえ、事業規模・運営体制の適正化を進める。
他の余暇市場への参入等も含め、あらゆる可能性を検討する。



市場規模や成長性を見極め、ポートフォリオ上の位置づけを継続的に見直す

財務目標 (2028年度)



売上高 (CAGR)

10 %

(2025-2028)



営業利益率

10 %

(2028年度)

(百万円)

50,000

40,000

30,000

20,000

10,000



ROE

8 %

(2028年度)

海外コマース 売上比率

**38** %

(2028年度)*2025年度15%

株主還元方針

連結配当性向を従来の **30** % 以上から **50** % 以上に引き上げ

配当

本中期経営計画の制定・公表に合わせ、株主の皆様への利益還元の更なる充実のため、今後の配当方針を「連結配当性向50%以上」とする。

自己株式取得

資本構成適正化に加え、必要手元資金と戦略投資額を勘案しつつ、自己株式取得などを機動的に実施する。





成長戦略の実行を支える人財の採用・育成と、働きやすい環境整備を一体で推進する。
多様な人財が能力を発揮できる基盤を整備し、持続的な企業価値向上につなげる。

人的資本の強化を通じて、経営戦略の実行力を高める

採用方針



グローバル展開を支える
人財の採用



多様な専門人財の確保



女性活躍の推進

必要人財の確保で成長戦略を下支え

育成方針



新入社員研修の充実



中核人財の育成



経営視点・
グローバル対応力の強化

自律的に成長し、成果を生み出す
人財を育成

社内環境整備方針



健康経営の推進



働き方改革・
ワークライフバランスの推進



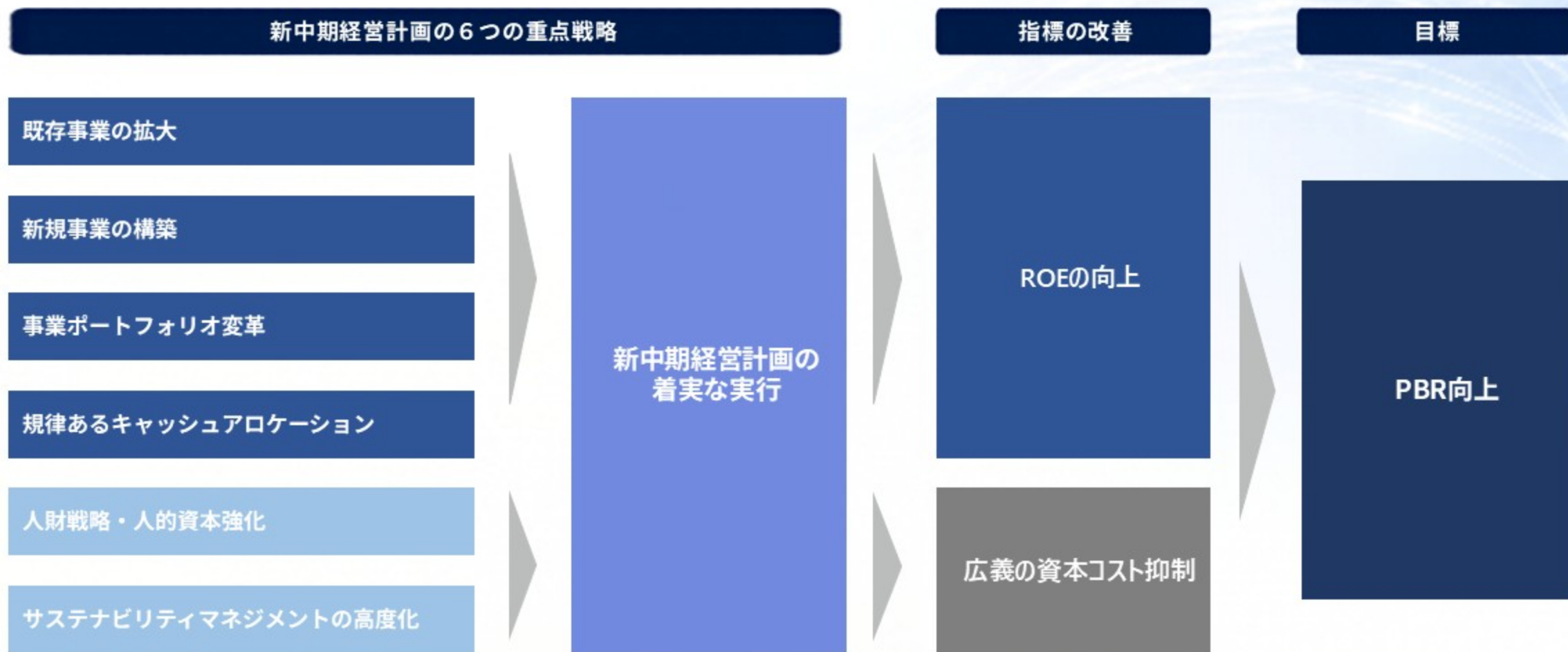
人権・労働環境への対応強化



DE&I・意識改革の推進

安心して働ける環境づくりで
エンゲージメントを向上

新中期経営計画の着実な実行を通じ、ROE向上および広義の資本コスト抑制に取り組むことで、PBR向上を目指す。



2026-2028 3年間の成長ロードマップ

2026年度 基盤強化

新規案件の立上げ加速
重点領域への投資拡大
パートナーシップ強化
組織・人財の基盤整備

2027年度 事業拡大

製品ラインナップの展開
販売チャネル拡大
重点地域での案件獲得
オペレーションの最適化

2028年度 収益最大化

高収益モデルの確立
収益性の向上
グローバル展開の加速
継続的成長の実現

投資から収益化へ、そして持続的成長へ

Vision2032

- 多様化するマネートランザクション分野において、お客様へ信頼を提供し続ける企業へ
- 新たな事業領域でブランドカンパニーとなる

戦略目標

- グローバルコマース市場を第二の主力事業へ
- コア技術を活用した医療・ヘルスケアなどでの基盤整備
- 戦略的かつ積極的M&Aにより製品・技術補完

戦略施策

- 北米・欧州における紙幣の入替需要を確実に捕捉
- 事業譲受を通じた専門人財・技術ノウハウの獲得
- M&Aによる顧客基盤を活用した市場展開
- 国内における投資最適化および市場対応力維持
- クリニック向けレジ精算機の拡販やAI画像診断支援システムの推進

ドライバー

- 画像識別技術・高速搬送技術・センサー技術
- 7ヶ国9拠点、195ゲーミングライセンス、859知的財産権
- 成長戦略の一環として、M&Aを積極活用

経営基盤

- 規律あるキャッシュフロー
- 経営の透明性・実効性向上
- グローバル人財育成
- 資本市場との対話強化



日本金銭機械株式会社 (日本語)

<https://www.jcm-hq.co.jp>

JCM Global (English)

<https://jcmglobal.com>



過去の決算説明資料は、ホームページ(日本語)でもご覧いただけます。

「投資家情報」→「IRライブラリー」→「決算説明会資料」

お問合せ先 : 経営企画本部 広報・IR担当 06-6643-8400(代)

この資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。

しかしながら現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、積極的な開示に努めてまいります。本資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

参考資料

REFERENCES

01

会社概要・沿革

P28

02

株価・PBR・ROE

P30

03

連結貸借対照表・連結キャッシュフロー
設備投資額・減価償却費・研究開発費

P31

04

為替影響

P34

05

市場シェア

P35

06

Topics

P36

07

サステナビリティへの取り組み

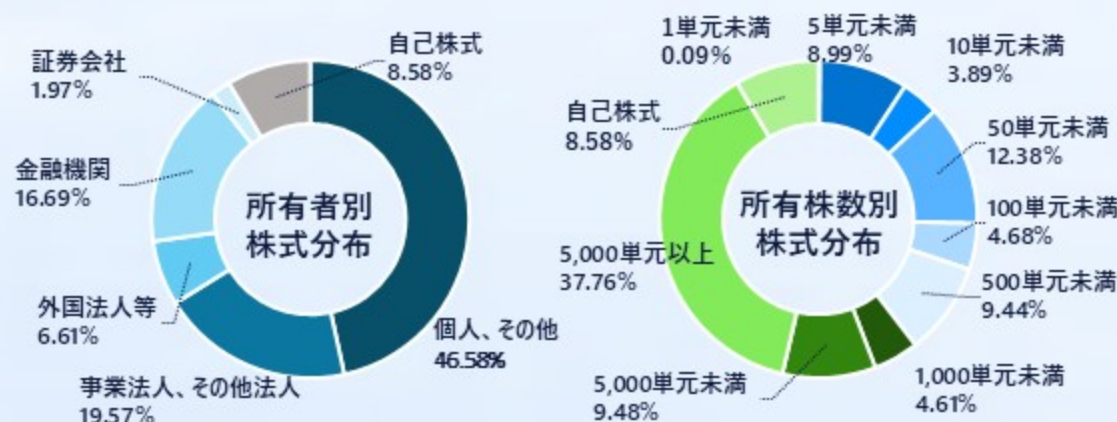
P38

商号	日本金銭機械株式会社 Japan Cash Machine Co.,Ltd.
設立	1955年1月11日
代表者	代表取締役社長 上東 洋次郎 代表取締役専務取締役 高垣 豪
本社所在地	大阪市浪速区難波中二丁目11番18号

上場区分	東証プライム市場
社員数	572名 (2026年3月31日現在)
資本金	22億2,031万円 (2025年3月31日現在)
事業所	本社 (大阪市浪速区)、東京本社 (東京都港区)、 長浜工場 (滋賀県長浜市)
海外拠点	アメリカ (ラスベガス、ダラス)、ブラジル、 ドイツ、イギリス、タイ、フィリピン

株式の状況 (2026年3月31日現在)

発行可能株式総数	118,000,000株	1単元の株式数	100株
発行済株式の総数	29,672,651株	株主数	25,304名



株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
上東興産株式会社	4,661	17.19
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,836	10.46
上東 洋次郎	1,466	5.41
上東 好子	638	2.35
株式会社りそな銀行	563	2.08
日本金銭機械従業員持株会	533	1.97
株式会社三井住友銀行	503	1.86
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	465	1.72
トーターエンジニアリング株式会社	432	1.59
日本生命保険相互会社	403	1.49

(注) 1. 当社は、自己株式を2,547,614株保有 (2026年3月31日現在) しておりますが、上記大株主からは除外しております。
2. 持株比率は自己株式を控除して算出しております。

Our History

1955年に創業して以来、当社は貨幣処理機器メーカーという専門性の高い分野を担うメーカーとして、「人と人」、「人と貨幣」を円滑につないできました。

これまで世界市場を舞台に貨幣流通のスペシャリストとして培った技術を基に、それぞれの市場に求められる新たな価値を提供できる、インターナショナル企業として人々の期待と信頼に応え続けていきます。



株価の推移



PBR

0.77倍 (2026/3末)

持続的な維持・向上に
向けた基準値
1.0倍以上



ROE

13.8% (2026/3末)

中期経営計画目標値
8%以上



■ 資産、負債及び純資産：+28億37百万円

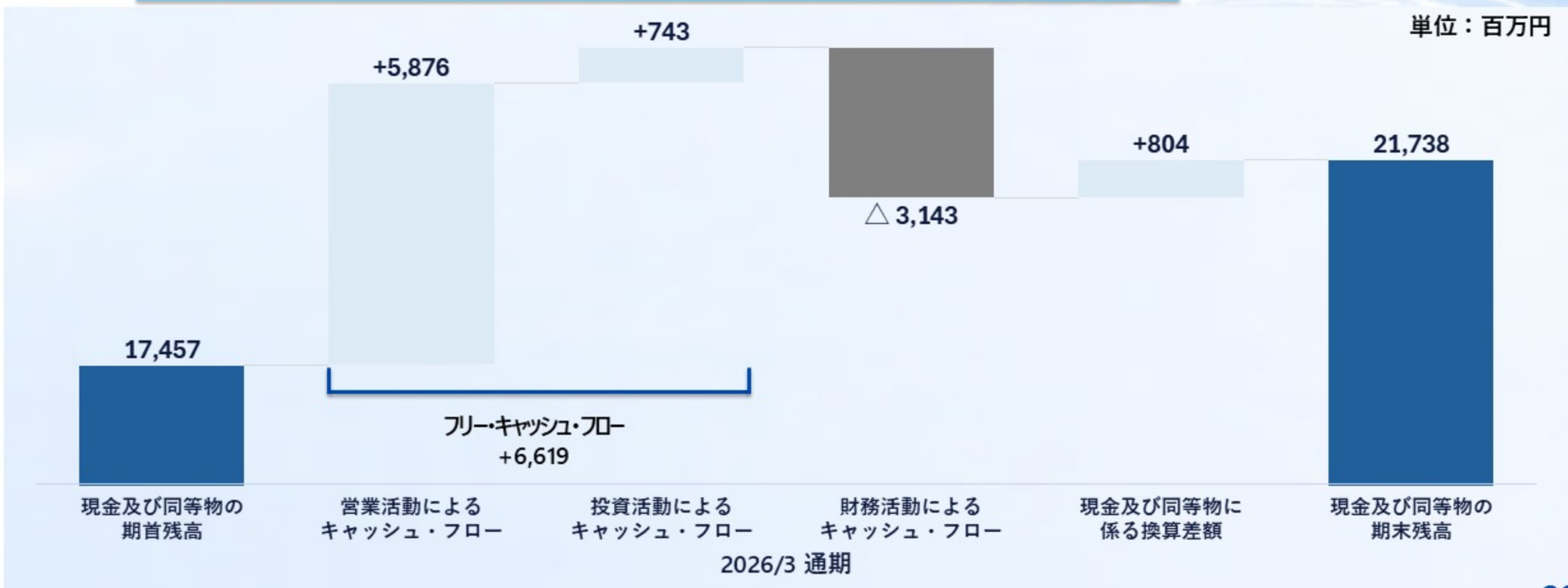
- 流動資産 +18億52百万円:現預金・有価証券の増加
- 有形固定資産 △14億53百万円:東京本社不動産売却による減少
- 純資産 +38億14百万円:利益剰余金の増加

単位：百万円	2025/3末	2025/9末	2026/3末	前期末比増減
現預金・有価証券	17,497	21,665	23,034	+5,536
売掛債権	6,068	4,934	6,224	+155
棚卸資産	17,061	14,613	12,969	△ 4,092
その他	838	895	1,090	+252
流動資産合計	41,465	42,108	43,318	+1,852
有形固定資産	4,080	2,466	2,627	△ 1,453
無形固定資産	195	189	410	+214
投資その他の資産	3,540	4,858	5,784	+2,244
固定資産合計	7,816	7,514	8,822	+1,005
繰延資産その他	102	91	81	△ 20
繰延資産合計	102	91	81	△ 20
資産合計	49,385	49,715	52,222	+2,837

単位：百万円	2025/3末	2025/9末	2026/3末	前期末比増減
買掛債務	2,201	1,365	1,434	△ 767
短期借入金	1,500	1,500	1,200	△ 300
その他	4,366	4,539	4,911	+544
流動負債合計	8,068	7,404	7,545	△ 522
社債・長期借入	9,120	8,370	7,920	△ 1,200
その他	165	312	911	+745
固定負債合計	9,285	8,682	8,831	△ 454
負債合計	17,354	16,087	16,377	△ 976
資本金	2,220	2,220	2,220	-
資本・利益剰余金	30,229	32,489	33,350	+3,120
その他	△ 419	△ 1,082	274	+693
純資産合計	32,031	33,627	35,845	+3,814
負債純資産合計	49,385	49,715	52,222	+2,837

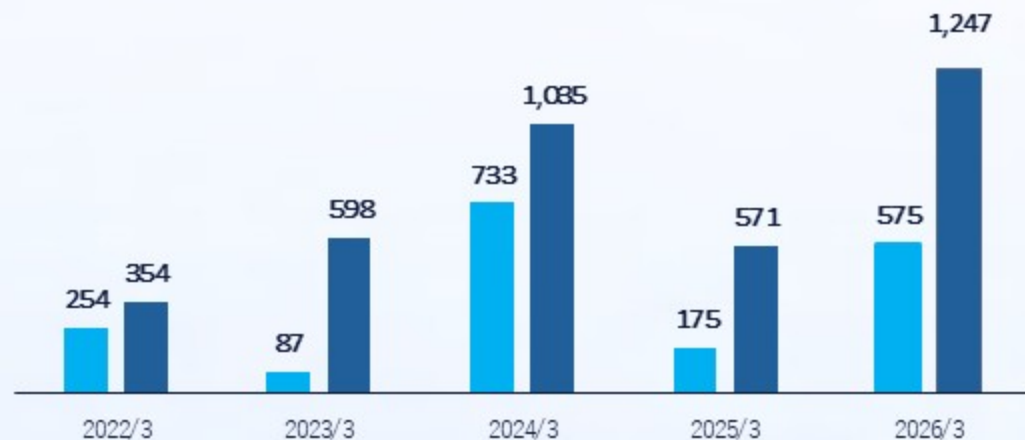
■主な増減要因

- ・営業活動CF：効率的な生産・販売活動に伴い在庫消化が進んだことにより増加
- ・投資活動CF：有形固定資産の売却により増加
- ・財務活動CF：長期借入金の返済や配当金の支払い等により支出



設備投資額

■ 上半期 ■ 通期 (百万円)



減価償却費 (のれん除く)

■ 上半期 ■ 通期 (百万円)



研究開発費・対売上高比率

■ 上半期 ■ 通期 (百万円) ● 対売上高比率 (%)



■ 為替感応度：円安は業績プラス要因

1円変動による影響額（通期：百万円）		2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
期中平均レート	米ドル	110.37円	132.08円	141.20円	152.28円	149.79円
	ユーロ	130.37円	138.58円	153.20円	164.45円	169.58円
売上高	米ドル	87	91	99	149	160
	ユーロ	35	48	59	65	47
営業利益	米ドル	30	11	14	37	47
	ユーロ	5	3	3	6	4
期末日レート	米ドル	122.41円	133.54円	151.42円	149.53円	159.93円
	ユーロ	136.85円	145.76円	163.38円	162.09円	183.52円
営業外損益	米ドル	42	40	33	37	43
	ユーロ	4	4	5	4	5

グローバルゲーミング



海外コマース

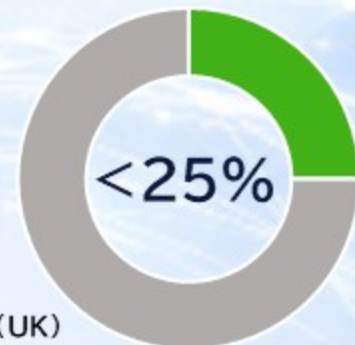


紙幣還流ユニット



■ 競合企業

- ・Innovative Technology (UK)
- ・Crane payment innovations (MEI, Cash Code, Money Control (USA))



国内コマース



紙幣還流ユニット



硬貨還流ユニット



■ 競合企業

- ・グローリー株
- ・株高見沢サイバネティックス



遊技場向機器

スマート遊技機専用ユニット



景品管理POS



■ 競合企業

- ・日本ゲームカード株
- ・ダイコク電機株
- ・グローリーナスカ株



グローバルゲーミング

■世界のゲーミング市場における高いブランド力

JCMグループは、米国、欧州をはじめとした世界のゲーミング市場において、ゲーミング関連機器等の販売と各種サービスを提供しており、現在、北米で約190を超えるゲーミングライセンスを取得し、世界のゲーミング市場における実績とノウハウを保有する数少ない日本企業であります。

■カジノホテル向けスロットマシンのメーカーをはじめ、周辺設備機器、システムソリューションやサービスなど、幅広いジャンルの関連企業が集まるゲーミングショーに毎年出展し、新製品や当社の最新技術を紹介しております。

本年は、当社製品「ICB ASAP®」が「Best Productivity-Enhancement Technology」部門で第1位を獲得いたしました。



米国最大のゲーミングショー
Global Gaming Expo
ラスベガス



カジノホテル
現金回収業務自動化システム
「ICB ASAP®」



欧州最大のゲーミングショー
International Casino Exhibition
バルセロナ



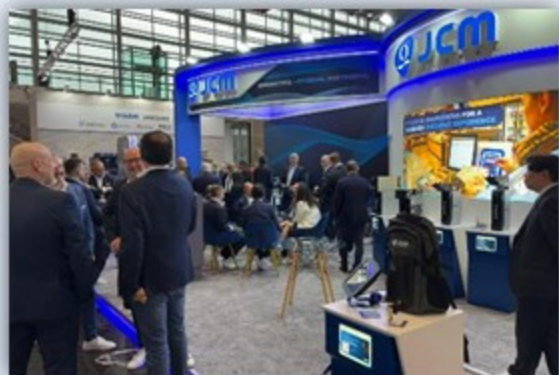
アジア最大のゲーミングショー
Global Gaming Expo ASIA
マカオ

海外コマース

■コマース市場の開拓

JCMグループは、北米及び中南米地域のコマース市場の開拓、当社製品の販売拡大を目的として、コマース事業に特化した販売子会社を設立し、コマース事業をゲーミング事業に次ぐ主力事業とすべく、積極的な販売提案活動に注力しております。

■海外コマース市場におけるシェア拡大に向けて、世界各地の金融・流通向け市場の展示会に出展し、新製品を含め多数の当社製品を紹介や、協力企業との共同出展により更なる販路拡大に努めております。



欧州最大の流通業界向け展示会
Euro CIS
ドイツ



北米最大の金融・流通業界向け展示会
National Retail Federation
ニューヨーク



北米最大の小売り業界向け展示会
NACS Show
ラスベガス



南米の金融・流通業界向け展示会
FEBRABAN TECH
ブラジル

■環境



気候関連のリスク及び機会に関する当社グループの指標と目標は、Scope 1、Scope 2 について、2030年度までに温室効果ガス排出量51%削減（2018年度比）を目指します。

温室効果ガス排出量実績及び目標

(単位：t-CO₂e)

2030年度 目標	2018年度 実績比	削減に向けた対応	2024年度 実績 (参考)
642	△51.0%	①省エネルギー設備の導入継続 ②社用車の完全エコカー化 (ハイブリッド車、電気自動車等) ③国内外各拠点の 再生可能エネルギー電力への転換 ④国内外各拠点における段階的な 環境価値証書の活用	996

■人的資本



当社グループの人的資本に対する基本方針は、従業員は「お互いを尊重し合い、個性を發揮しながら仕事を通じて人として成長し続けること」、会社は「人が成長し続ける機会を、仕事を通じて提供していくこと」で、従業員一人ひとりが家庭と職場に良い影響を与え、それらが集結することで継続的に価値を創造し続ける企業であり続けることが出来ると考えております。

今後、より一層事業のグローバル化を進めていく中、人事戦略の世界基準となっている「ダイバーシティの拡充」、「中核人材の育成」、「多様な働き方の実現」を当社の人材戦略の中心とし、その取り組みを推進してまいります。

当社グループではサステナビリティ推進にあたり、前述のとおり人的資本を重要視しており、上記各方針の実現に向けて、次の指標を用いており、当該指標に基づく目標及び実績は以下のとおりです。

指標	対象範囲	目標	実績 (2026年3月期)
採用に占める 女性比率	単体	30%以上	26.7%
正社員に占める 女性従業員比率	単体	2032年までに20%	17.7%

当社のサステナビリティの取り組みについては統合報告書にまとめておりますので、下記の当社ウェブサイトをご参照ください。

統合報告書 https://www.jcm-hq.co.jp/ja/ir/library/r_annual.html



JCM Global Vision 2032
~Next Growth Stage~

日本金銭機械株式会社