

# 2026年度 事業戦略説明会

食品流通事業本部

2026年5月27日

01	事業概要	P.3
02	2025年度の振り返り	P.6
03	2026年度 経営計画	P.8
	市場動向	P.10
	事業計画	P.11
	重点施策	P.14
	設備投資・研究開発	P.21

# 01 事業概要

## 自販機 (※国内 95% / 海外 5%)

### 国内

※シェア No.1

双方向  
通信機



飲料自販機



サステナ  
自販機



ロッカー型  
自販機



冷凍自販機

### 海外

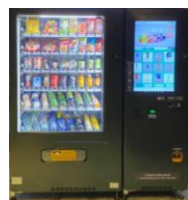
※中国飲料機  
シェア No.1



省エネ型  
飲料自販機



大容量対応  
飲料自販機



物品自販機



アイス自販機

### 主な納入先

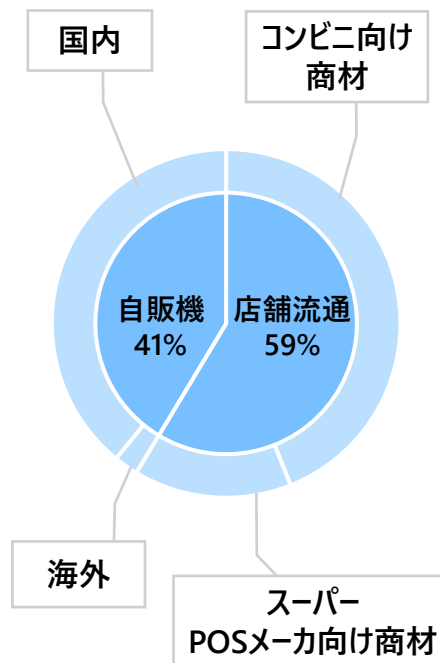
(国内)

- ・飲料メーカー
- ・食品メーカー

(海外)

- ・飲料メーカー
- ・コンビニ
- ・飲食店

**売上高**  
(2025年度実績)  
**1,080億円**  
(※国内 98% / 海外 2%)



## 店舗流通 (※国内 100%)



冷凍・冷蔵  
ショーケース



店舗  
トータルソリューション



カウンター機材



自動釣銭機



外食向け  
コーヒーマシン



自販機コンビニ

### 主な納入先

- ・コンビニ
- ・POSメーカー
- ・スーパー
- ・飲食店

※シェアは2025年度実績、当社推定

※売上構成比は2025年度実績。セグメント間の内部取引等を消去・調整する前の金額に基づき算出。

## 国内 自販機

### 飲料機

※国内シェア  
No.1



### 食品機/物品機

※国内シェアNo.1



- 「冷熱」「搬出」「堅牢」「防水」のコア技術
- 半世紀にわたり培ってきた信頼性
- 高いマーケット占有率
- 全国サービスネットワーク

## 海外 自販機

### 飲料機

※中国飲料機  
シェア No.1



### 食品機/物品機



- 日本品質の技術力  
→ 冷熱／省エネ／搬送 技術
- 販売体制＋サービス体制  
(中国、タイ、シンガポール)

## 店舗 流通

※コンビニショーケース  
シェア No.1



※釣銭機  
シェア No.2



店舗  
エネルギーマネジメント

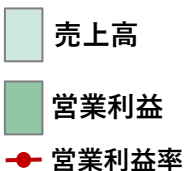
保守  
定期サービス

- 「冷蔵/冷凍」「気流制御」  
「微細搬送」のコア技術
- 店舗トータルでの商材提供力
- 全国サービスネットワーク(24hサービス体制)

## 02 2025年度の振り返り

# 2025年度の振り返り

単位：億円



## 利益重視の経営へ(量から質へ)

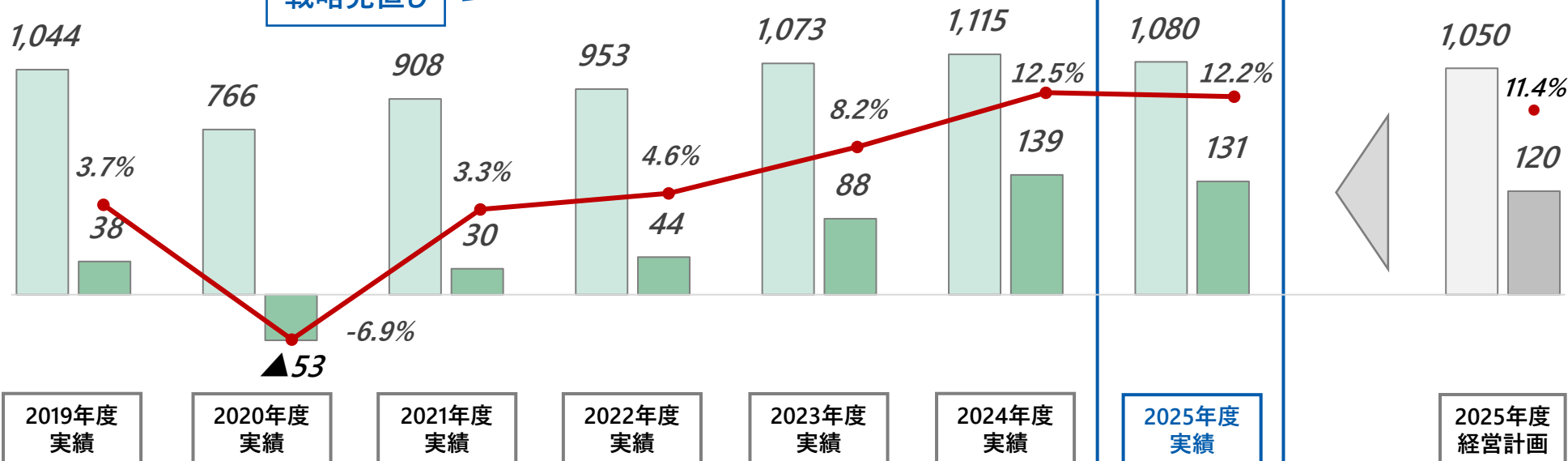
- ・人員適正化
- ・ものづくり拠点再編(5→2拠点)
- ・子会社の整理
- ・価格改定(商品価値に見合った価格へ)
- ・「商材の高付加価値化」による収益性改善

## 【2025年度実績】 対経営計画

売上高 ↑ +30億円  
営業利益 ↑ +11億円  
営業利益率 +1ポイント

営業利益率 12%台 を堅持

## 戦略見直し



## 【2025年度のトピックス】

### シェアアップ

国内自販機： 7割 → 8割  
(25年度機) (26年度機)

### 新製品リリース

コンビニ向け紅茶マシン  
縦型釣銭機  
新店舗コントローラ

### 新ビジネス展開

インド向けビジネススタート

## 【2026年度の課題】

- 新分野／新領域への参入加速  
→ トップラインの拡大
- 海外ビジネスの展開拡大

## 03 2026年度 経営計画



## <取り巻く環境>

### <飲料メーカー>

自販機 販売チャネルの見直し

- ・自販機減損処理
- ・設置ロケーションの見直し



顧客の課題

- ・自販機での商品価格／商品ミックス最適化
- ・オペレーション効率化

### <コンビニ>

- ・省エネ／環境対応
- ・収益源の多様化
- ・人手不足



### <新分野：食品／医薬／外食>

- ・嗜好の多様化
- ・人手不足
- ・法の規制緩和（薬機法改正）

冷蔵帯ニーズ  
顕在化



## <当社の戦略>

### 既存分野

### 新規分野

#### 自販機

パートナーシップの更なる深化  
提供価値の最大化

- ・ダイナミックプライシング機能搭載機
- ・オペレーション効率化サービス



事業領域拡大

- ・顧客サプライチェーンでのビジネス拡大  
（飲料倉庫の自動ピッキングロボ）

国内）食品／医薬 分野  
ビジネス拡大

- ・食品）冷蔵ロッカー型自販機
- ・医薬）くすり受取ロッカー



海外）エリア別ビジネス拡大

- ・インド：協業による飲料自販機拡大
- ・アジア } コーヒーマシン／アイス自販機
- ・中国 } 紅茶機材



#### 店舗流通

コンビニトータルソリューション  
（提供価値の最大化）

- ・環境対応ショーケース
- ・新型カウンター機材
- ・縦型釣銭機



事業領域拡大

- ・オペレーション効率化ソリューション

国内）外食チェーン への拡大

- ・外食）コーヒーマシンの進化

ドリップ式マシンの水平展開

+

新型エスプレッソマシンの開発



## 市場動向 (2025→2026年度)

## 当社売上 (2025→2026年度)

### 自販機

国内  
既存



投資  
抑制

- ・自販機チャネルの見直し
- ・自販機投資は、顧客毎に「まだら模様」



- ・**シェアアップ** および 高付加価値化

国内  
新分野  
(新流通)



伸長

- ・法改正による「くすり」の自動受け取り
- ・冷蔵ニーズの高まり



- ・ロッカー型自販機の拡販
- ・医薬分野ビジネス拡大

海外



横ばい

- ・嗜好の変化
- ・販売商品の多様化



- ・中国：コーヒー機/アイス自販機
- ・東南アジア：カウンター機材の展開
- ・インド：協業による飲料自販機展開

### 店舗流通

コンビニ



微増

- ・環境対応(ノンフロン、低GWP化促進)
- ・カウンター販売商品の多様化



- ・環境対応ショーケースの展開
- ・**カウンター機材の展開加速（紅茶マシン）**

新分野  
(新流通)



伸長

- ・人手不足による省人化
- ・コーヒー機材需要増（外食チェーン、店舗）



- ・**セルフコーヒー機材の展開拡大**
- ・エスプレッソマシンの開発・市場投入

対前年→自販機、店舗流通ともに「増収増益」 ／ 対中期計画→売上、損益ともに「上方修正」

## 【2026年度 経営計画】

売上高 1,150 億円  
営業利益 140 億円  
営業利益率 12.2%

対前年

↑ +70 億円

↑ +9 億円

前年並

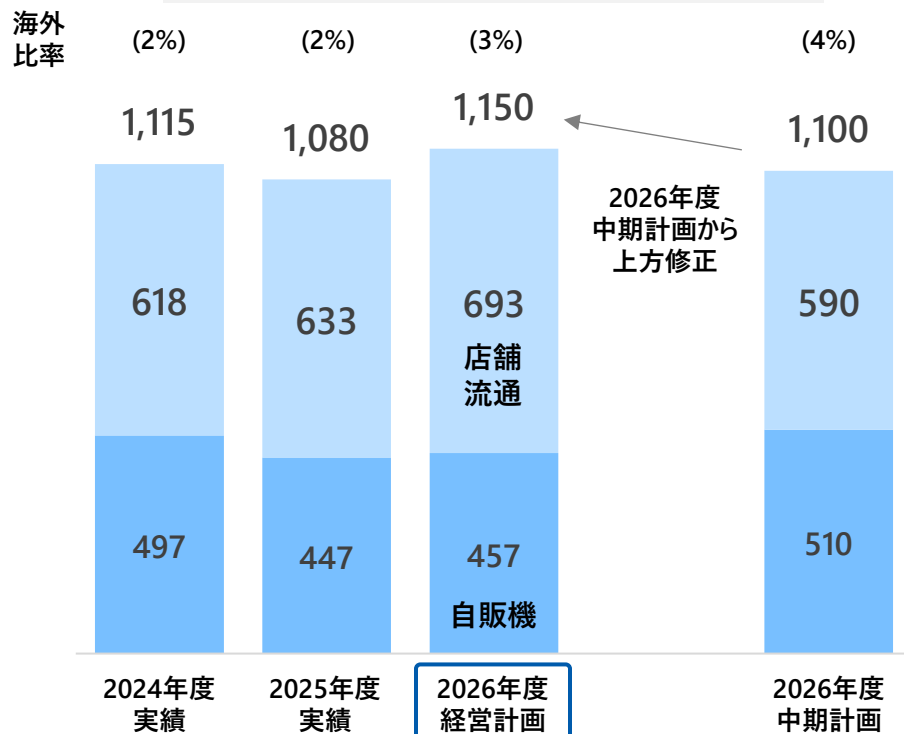
対中期

↑ +50 億円

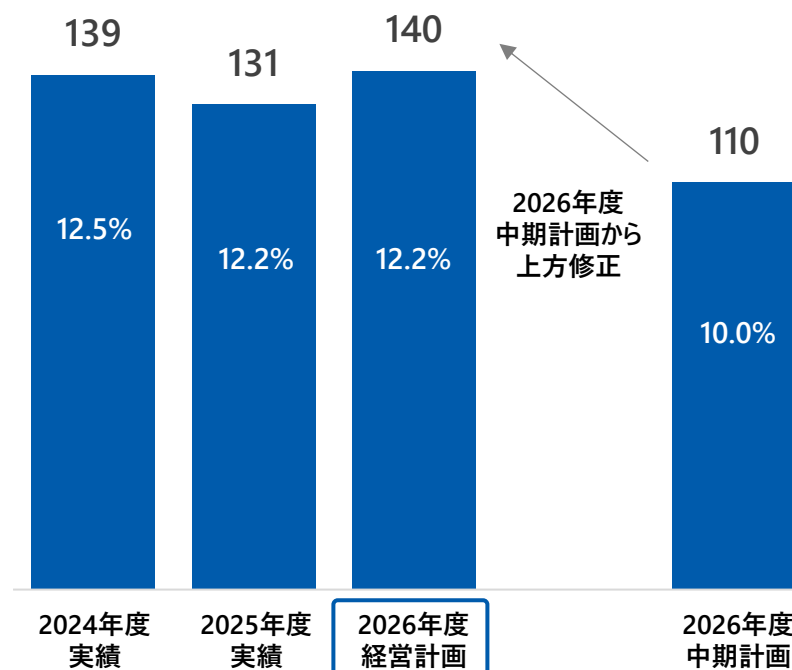
↑ +30 億円

↑ +2.2ポイント

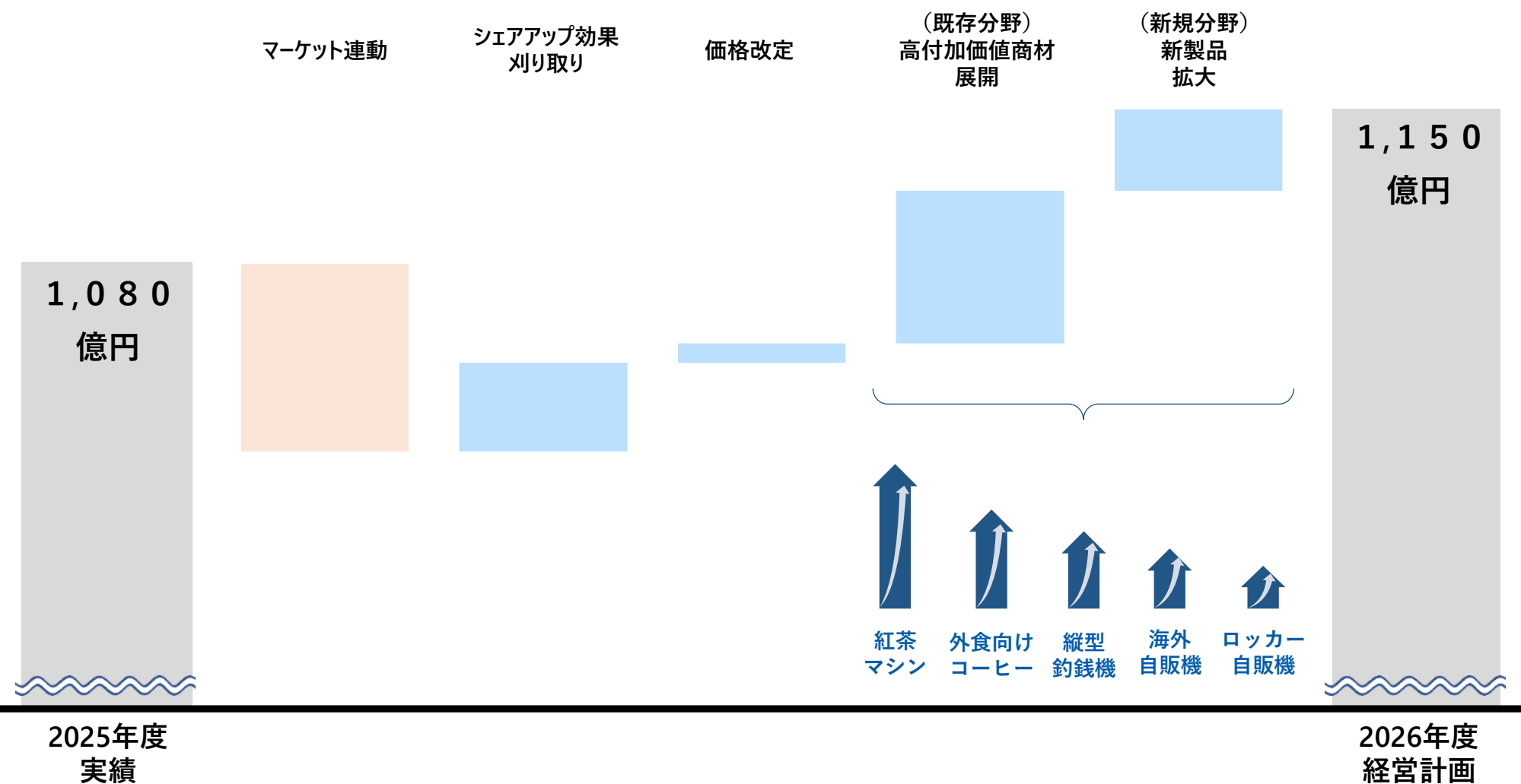
## サブセグメント別 売上高 (億円)



## 営業利益・営業利益率 (億円)



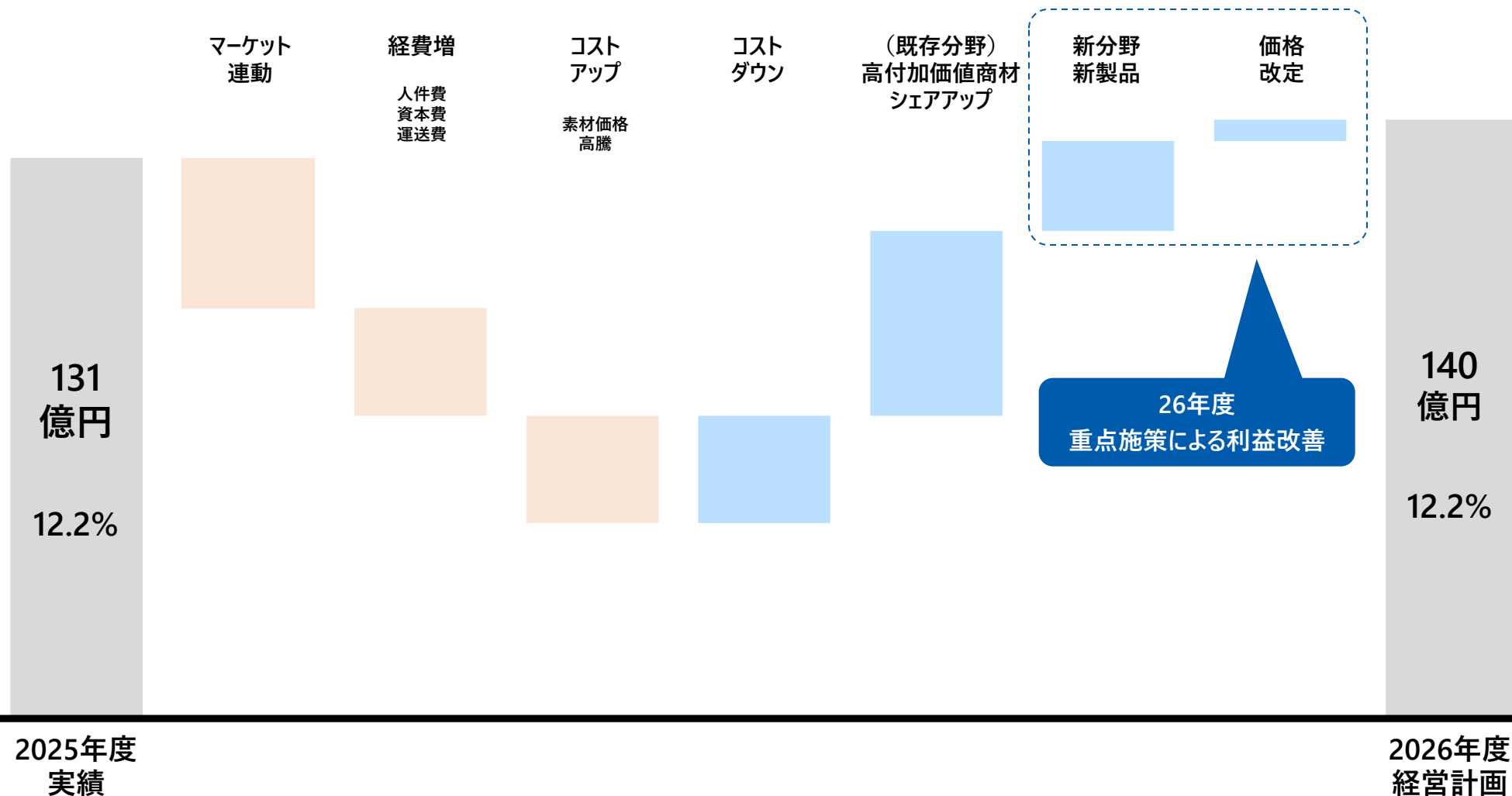
## シェアアップ、高付加価値商材、新製品の投入により、増収の計画



## 収益性改善施策の推進により、「営業利益率 12 % 以上」を堅持

悪化要因

収益性改善 施策



## ～ 「安定的な利益の創出」 と 「成長・新領域でのビジネス拡大」 ～

### 収益力の強化

#### ① 国内自販機

- ・**商材の高付加価値化**（カップ自販機、オールペットボトル自販機）
- ・DX応用サービスの拡大（ダイナミックプライシング、QRコード）



カップ  
自販機



オール  
ペットボトル機



QR  
コード

#### ② 店舗流通

- ・環境・省エネに寄与する「**高付加価値ショーケース**」の展開
- ・カウンター機材の拡大（紅茶マシン、カフェラテ機、常温什器）
- ・省人・省スペース化へ貢献する縦型釣銭機の本格導入



環境型 扉付き  
ショーケース



紅茶  
マシン



縦型  
釣銭機

#### ③ トータルコストダウン

- ・直材コストダウンの推進／プラットフォーム設計の拡大
- ・自動化の推進／内製化の拡大



ダッシュボード  
(DX化)



自動化

### トップラインの拡大

#### ① 新分野開拓の加速

- ・外食チェーン／医薬分野への参入拡大
- ・**新分野開拓「専任組織」による推進**



外食向け  
コーヒーマシン



ロッカー型自販機



くすり受取ロッカー

#### ② グローバル戦略

- ・中国／アジア：コーヒーマシン、カウンター機材の展開
- ・インド：協業による飲料自販機拡大



省エネ型  
飲料自販機

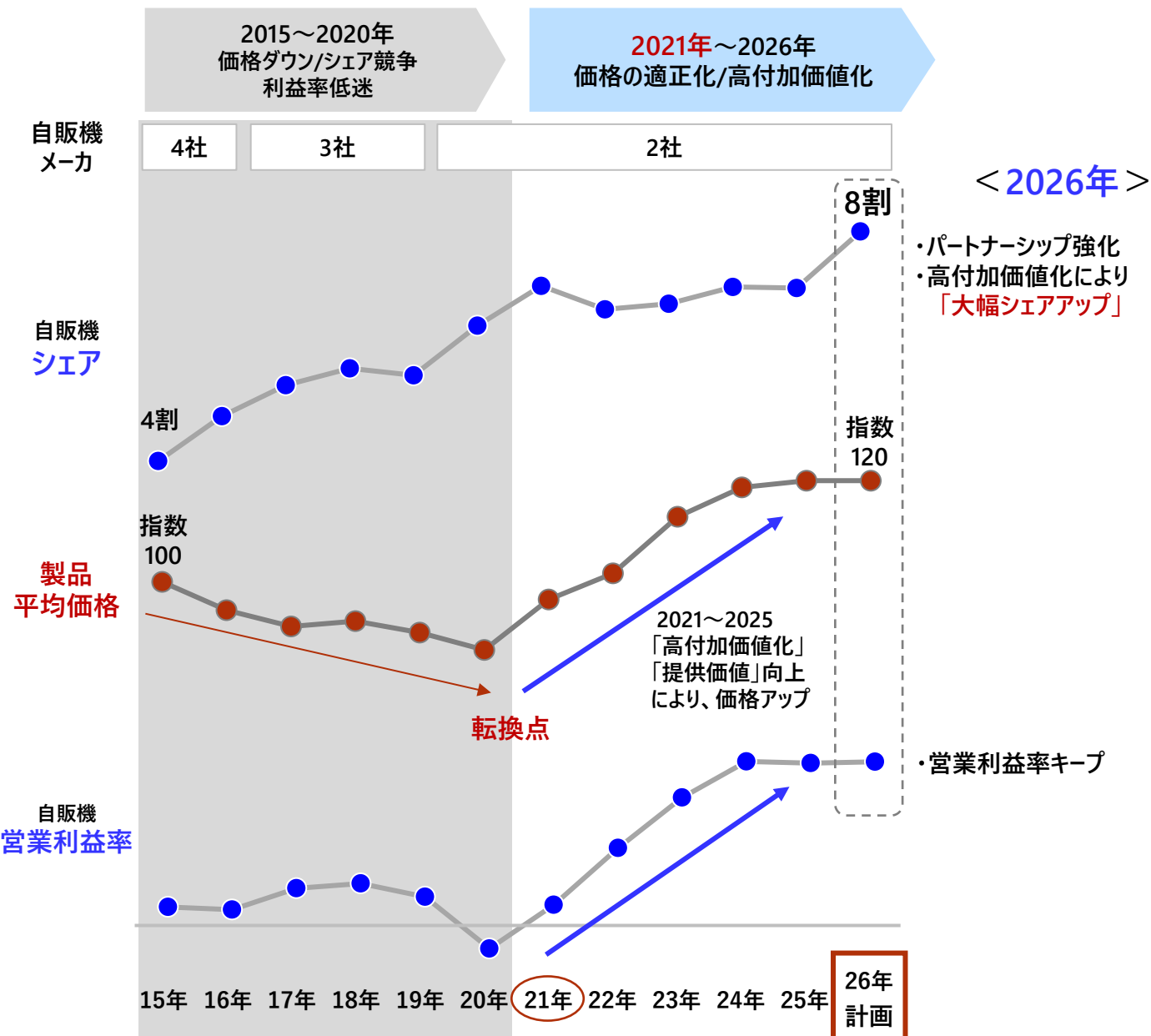


グローバル  
コーヒーマシン



インド向け  
自販機

# 収益力の強化：国内自販機（高付加価値商材の拡大）



## 高付加価値化 (シェアアップ)

ダイナミックプライシング  
機能搭載機

オペレーション  
効率化サービス

QR決済



オペレーション  
効率化

売上/在庫管理  
訪問計画最適化  
遠隔キー管理

オールペット  
ボトル機  
(大型化)



カップ  
自販機



## ローコスト対応機



・照明簡素化  
・屋外対応部品の削除  
・通貨識別機  
→内製化

## 新規商材

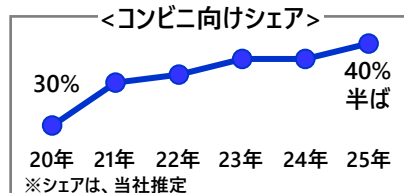


アイスクリーム自販機



## < ショーケース >

環境/省エネ  
対応



新冷媒  
ショーケース

扉付き  
ショーケース

新型  
デザートケース



## < カウンター機材 >

高付加価値化  
(嗜好対応、省エネ、省人)

紅茶マシン

カフェラテ機

常温什器



## < 自動釣銭機 >

省スペース  
省人・省力

縦型釣銭機



水平展開による  
市場拡大

【ターゲット】・スーパー  
・専門店（ドラッグストアなど）  
・飲食店

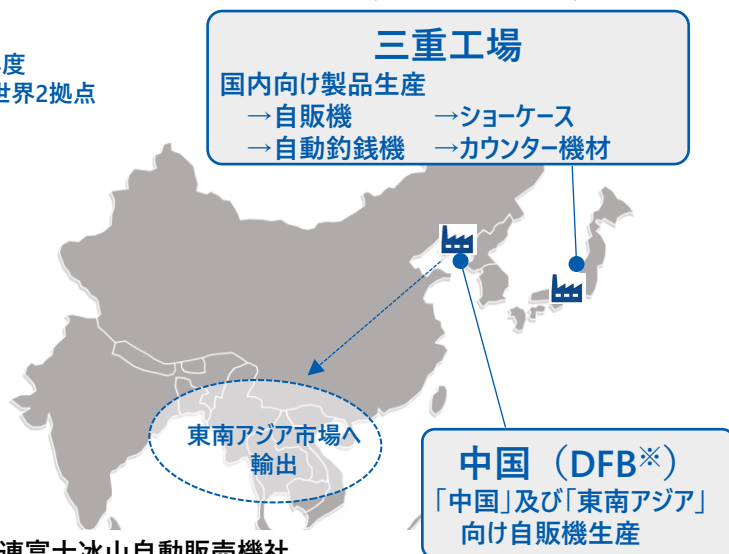
ストックビジネス 強化

・有償修理サービスの価格改定



## グローバル生産体制（世界2拠点）

2022年度  
世界5拠点→世界2拠点



※ DFB：大連富士冰山自動販売機社

## ものづくり合理化

合理化／自動化に向けた「設備投資」による原価低減

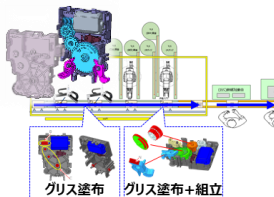
プリント基板  
実装ライン



板金加工  
一貫生産ライン



自販機部品  
モジュール  
組立自動化



## 直材コストダウン

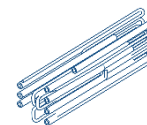
### ■直材コストダウン

材種別コストダウン戦略



【鋼材】

- ・電炉材拡大
- ・ゲージダウン
- ・競争購買



【銅】

- ・熱交換機/配管の  
**アルミ化**
- ・細管、細線化



【銀】

- ・半田/ロウ材  
→先行購入  
→全社での集約購買

開発購買



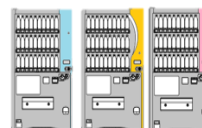
取引先との共同検討会の開催（コストダウンアイテムの拡大）

### ■設計コストダウン：共通化／小型化

< 自販機 >

27年度機フルモデルチェンジ

扉の標準化



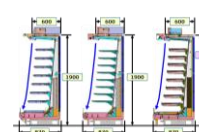
商品搬出機構  
小型化



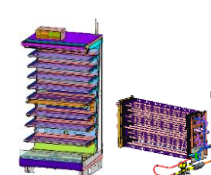
< ショーケース >

プラットフォーム開発

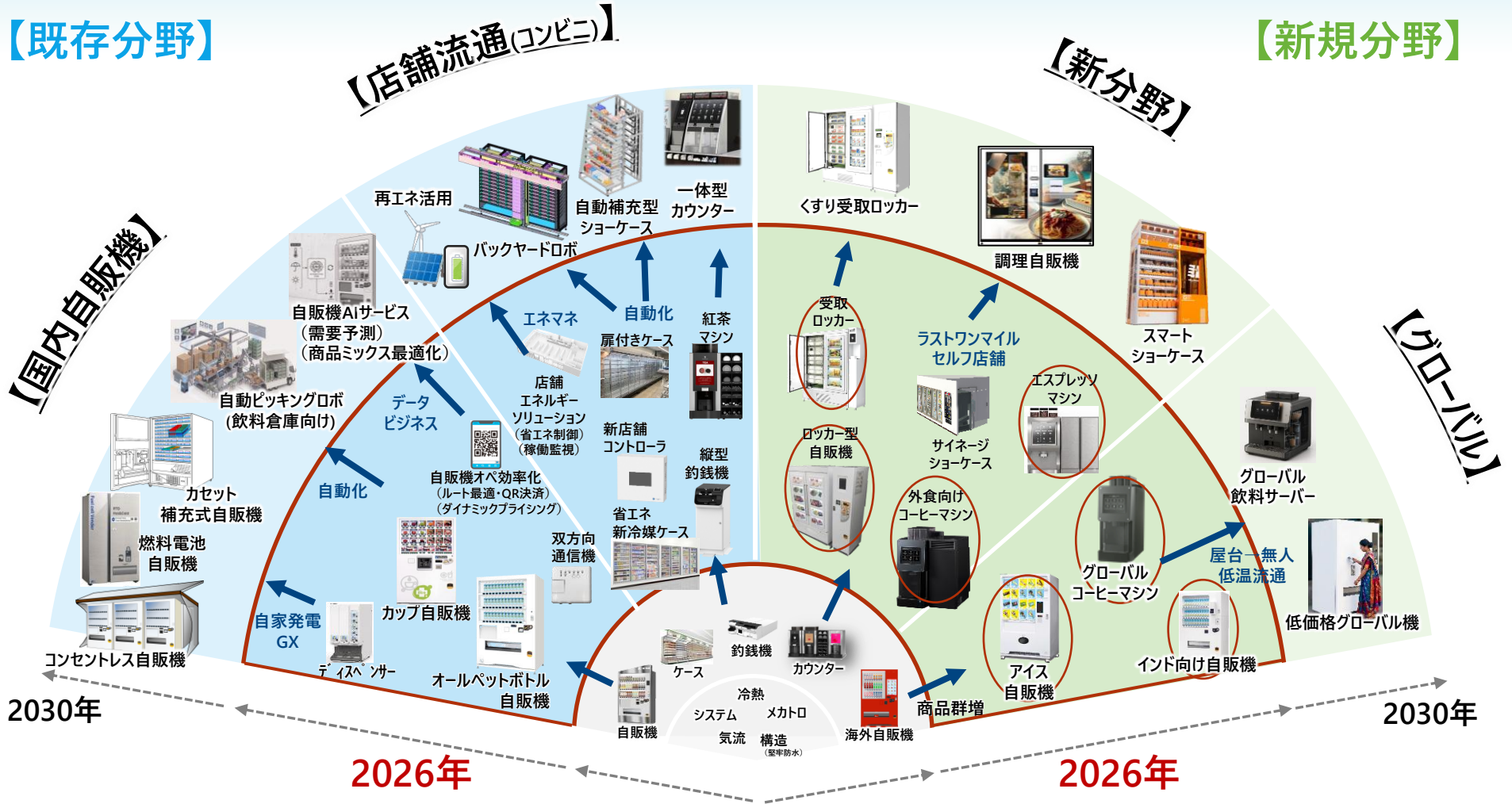
- ・ケース共通化
- ・モジュール化



- ・低GWP冷媒化
- ・熱交換機小型化



# トップラインの拡大 ～2030年に向けた商品戦略～



## ロッカー型商材

### ■自販機タイプ

不定形冷蔵商品の無人販売



ターゲット

・流通業  
→ 飲食/青果/洋菓子/農産物

提供価値

・24時間営業(利便性向上)  
・多温度、商品多様化

営業戦略

・パートナー戦略の推進  
→ 自販機商社  
→ 食品販売機器メーカ

### ■リクエスト商品の受取タイプ

スーパーのECサイト冷蔵商品の受取りが可能



ターゲット

・スーパーマーケット

提供価値

・24時間営業(利便性向上)  
・多温度、商品多様化

営業戦略

・POSメーカとの協業

26年4Q  
市場投入

### ➤ 新たなロッカー市場創出 (調剤薬局、駅ナカ)



くすり受取ロッカー  
→ 薬機法改正  
(27年3月施行予定)



駅ナカ向けロッカー  
→ マルチ機能搭載  
(販売、預かり、発送)

## 外食向けコーヒーマシン



ターゲット

・外食産業チェーンを中心に市場投入

提供価値

・高品質な味  
・自動化

営業戦略

・コーヒーマシン商社とのタイアップ強化  
→ 既設メーカのリプレイス需要を獲得

### ➤ 外食チェーン展開の拡大

水平展開

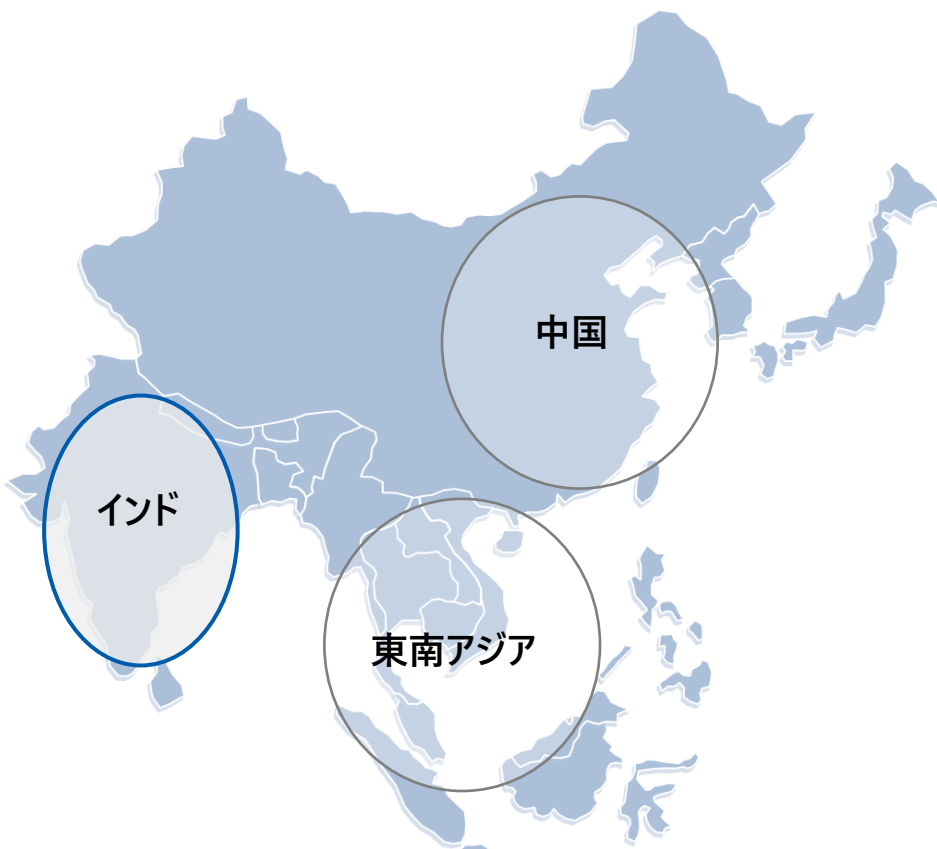
### ➤ 商品バリエーションの拡充 (ミルク/パウダーユニット)

ドリップ式に加え  
エスプレッソマシンの投入  
(2026年度 開発)



## エリア別ビジネス展開

既存エリアの「中国/東南アジア」に加えて、  
新エリアの「インド」における  
自販機ビジネス確立に向けた活動を推進



## 新エリア：新市場への本格参入

### ・インド

- ターゲット：大手飲料メーカー
- 総合商社との協業による、バンガロールでの自販機展開

商業ビル



学校



工場



## 既存エリア：高付加価値化による拡大

### ・中国

- 屋内ロケ用のケース型機の開発、市場投入
- 成長市場向け新商材の拡販  
(コーヒーマシン/アイス自販機)



ケース  
型機



コーヒ-  
マシン



アイス  
自販機

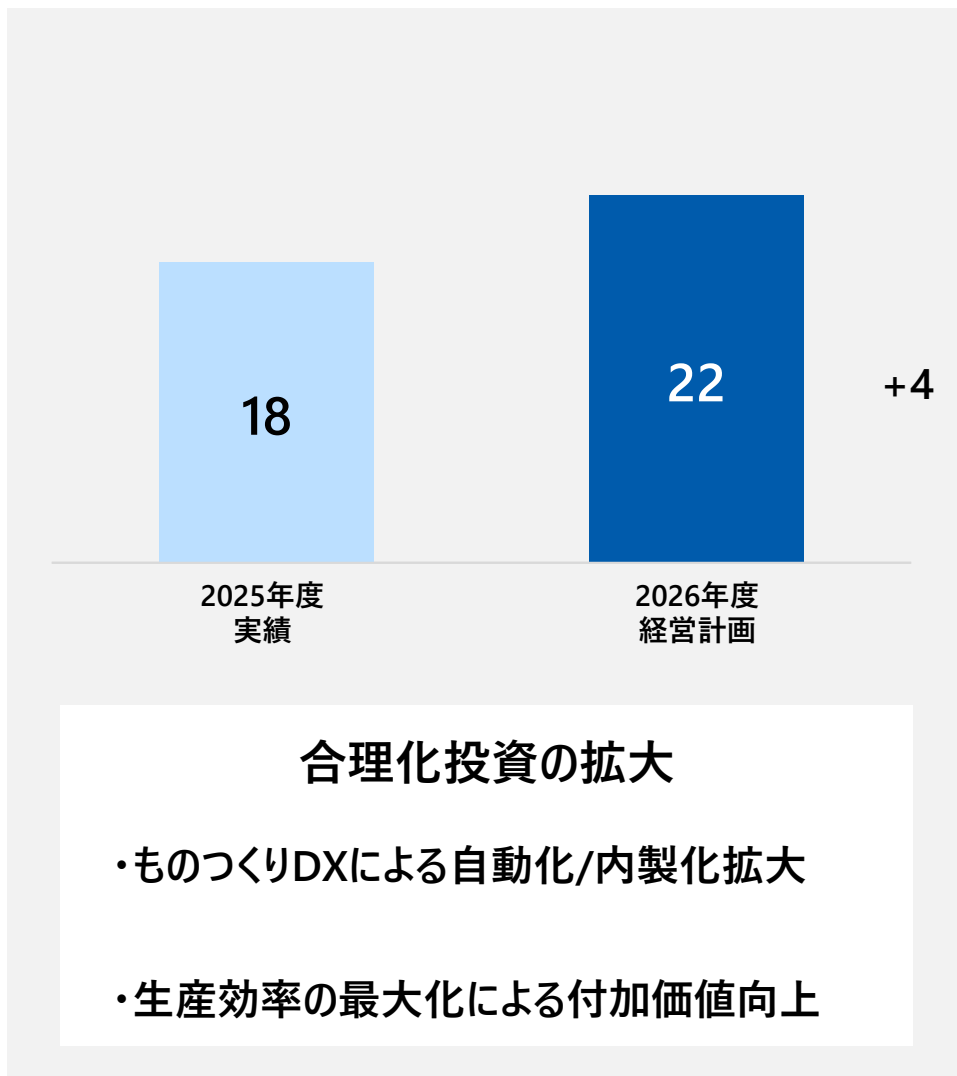
### ・東南アジア

- タイ) コンビニ向けコーヒーマシンの展開
- 韓国) コンビニ向けスムージーマシンの展開
- グローバルディスペンサーの展開

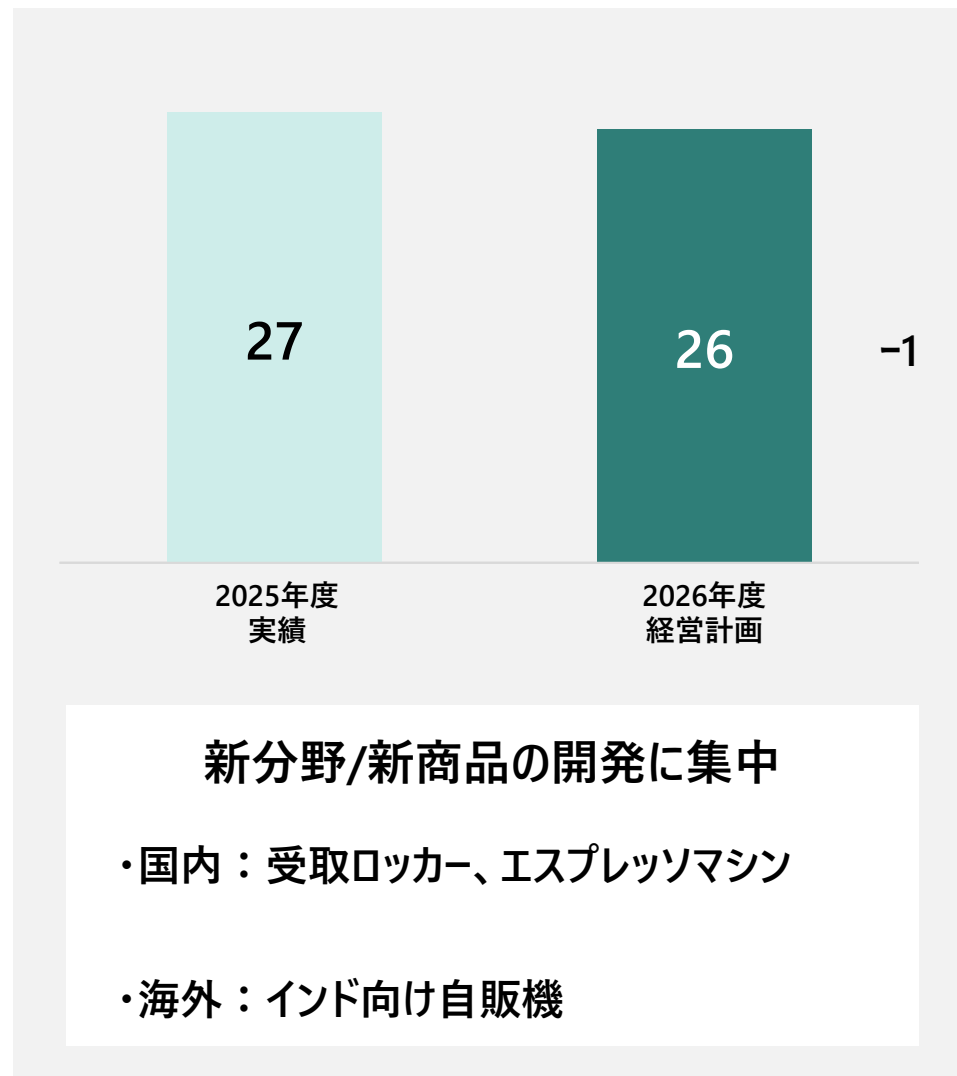


グローバ  
ル  
ディスペンサー

## 設備投資（億円）



## 研究開発（億円）



※研究開発費をテーマに応じてセグメントに分類したもので、決算短信記載の数値とは異なります。

1. 本資料及び本説明会に含まれる予想値及び将来の見通しに関する記述・言明は、弊社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいております。その判断や仮定に内在する不確実性及び事業運営や内外の状況変化により、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があり、弊社は、将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
2. 本資料は、情報の提供を目的とするものであり、弊社の株式の売買を勧誘するものではありません。
3. 目的を問わず、本資料を無断で引用または複製することを禁じます。