

The logo consists of the word "GLORY" in white, uppercase, sans-serif font, centered within a dark blue square.

GLORY REPORT

第79期 中間報告書

2024年4月1日から2024年9月30日まで

Contents

- P.1 トップメッセージ
- P.3 財務ハイライト
- P.4 トピックス
- P.5 特集1
- P.6 特集2

[会社情報はこちら](#)

[株式情報はこちら](#)

世界最高水準の製品群と ソフトウェアプラットフォームを融合し 店舗DXをサポートする企業グループを 目指してまいります

代表取締役社長

原田 明浩



▶ 2025年3月期上半期の経営環境と業績

当上半期の連結業績は、国内外で人件費高騰や労働力不足に伴う省人化・業務効率化への対応として、当社グループのセルフ型製品への需要が堅調に推移した結果、前年同期に比べ売上高と営業利益が大幅に増加いたしました。

海外市場につきましては、金融市場では、製品・サービスへの需要が堅調に推移し、主に欧州において主力製品の販売が増加いたしました。リテール市場では、省人化や業務効率化ニーズに対応した製品・サービスへの需要が継続し、販売が増加いたしました。また、2024年1月に買収したフルイドグループの売上高も堅調に推移いたしました。飲食市場においても、セルフサービスキオスクをはじめとしたアクレックグループ（アクレック社）の販売が好調でした。

国内市場につきましては、金融市場では、オープン出納シス

テムをはじめとする主要製品の販売が堅調に推移し、製品売上高が増加した一方で、新紙幣発行に伴う改造作業が増加した前年同期からの反動により、保守売上高は減少いたしました。流通・交通市場では、新紙幣への対応が継続し、製品売上高、保守売上高ともに増加いたしました。遊技市場では、遊技機向けカードシステムの販売は高水準を維持し、周辺機器の販売も好調に推移いたしました。

▶ 「2026中期経営計画」の進捗状況

当社グループは、長期ビジョン2028の達成に向け、2024年4月からの3ヶ年を計画期間とする「2026中期経営計画」をスタートしました。本計画では、当社グループの目指す姿を「世界最高水準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をサポートする企業グループ」と明確化し、事業戦

略として「新たな収益源の獲得」「コア事業の収益拡大」、経営基盤戦略として「経営マネジメントの強化」「リスクマネジメントの強化」を基本方針に掲げております。

海外市場

省人化や業務効率化ニーズを捉え、リテール市場及び金融市場で現金管理システム「CASHINFINITY™」シリーズや窓口用紙幣入金機などの大口案件の獲得が進みました。また、新たに注力市場に設定した飲食店向けに、現金、クレジットカード、スマートフォン、QRコードなど多様な決済手段に対応可能なセルフサービスキオスクをアクレック社と共同開発し、販売をスタートいたしました。本製品の販売拡大により、買収先であるアクレック社とのさらなるシナジーを創出してまいります。

米州においては、連結子会社間の合併に伴う事業統合を進めており、保守事業の内製化の進展により事業効率が改善いたしました。

国内市場

深刻化する人手不足に対応する製品・サービスの拡充に向け、取組みを推進いたしました。金融市場においては、本年7月に資本業務提携を行ったタイムリープ社と協業し、遠隔接客サービスを活用したソリューションの提案を本格化するとともに、流通・交通市場においては、コンパクトさと操作性を重視した業界初のセルフ専用つり銭機を発売いたしました。飲食店に向けては、次世代型飲食ビジネスソリューション「TOFREE」の販売を加速しており、セルフサービスキオスクの導入に向け複数の飲食チェーンで実証実験を開始いたしました。本年10月には、「TOFREE」内で展開するオーダーサービス等を提供するショーケースギグ社を子会社化いたしました。同社との連



携を深め、データビジネスソリューションの付加価値を一層高めてまいります。

▶ 当期の業績見通し

国内外において、省人化や業務効率化を目的としたセルフ型製品・サービスへの堅調な需要が継続する見通しです。海外市場においては、主要製品の販売拡大や米州における保守事業の内製化の進展により収益性の改善が見込まれます。これらの状況を踏まえ、通期業績予想につきましては、当初予想を上方修正し、売上高3,620億円、営業利益300億円(のれん償却前営業利益388億円)、経常利益240億円、親会社株主に帰属する当期純利益130億円といたしました。

▶ 株主還元について

当社は、2026中期経営計画期間(2025年3月期から2027年3月期)におきましては、「将来の事業成長への投資、財務体質の維持・強化を図りつつ、安定した配当を継続すること」を基本方針とし、目標を「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」と定め、安定的・継続的な増配を目指しております。

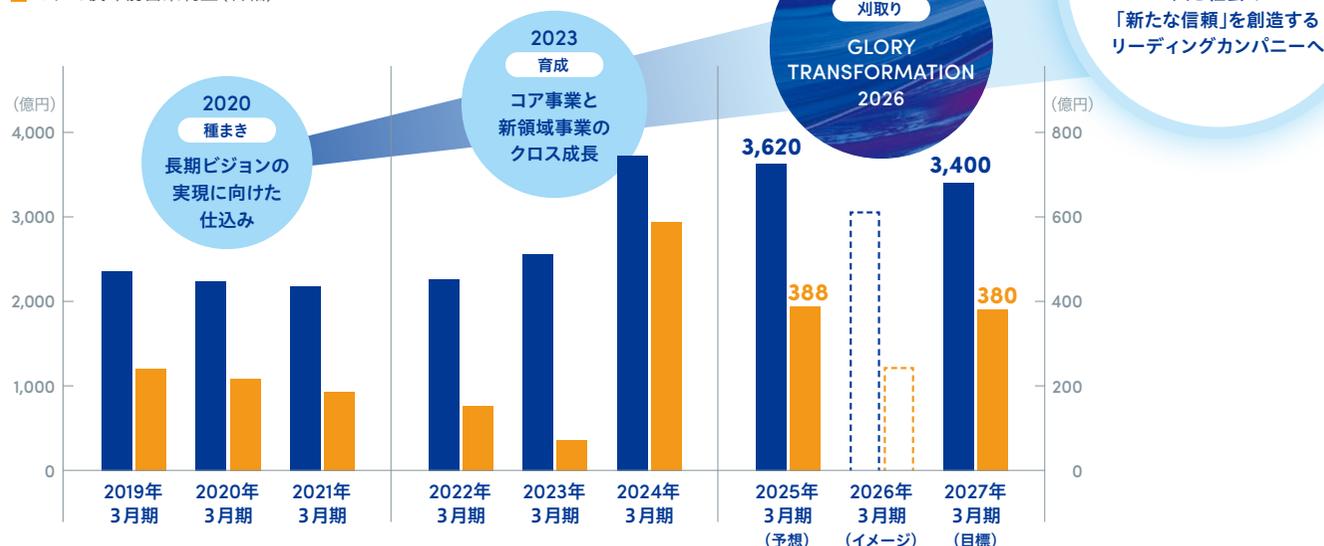
本方針に基づき、当期の中間配当につきましては、1株につき54円とさせていただきます。期末配当につきましても、54円(年間108円)を予定しております。

当社グループは「2026中期経営計画」の施策を着実に実行し、新たな収益源の獲得とコア事業の収益拡大に全力で取り組んでまいります。株主のみなさまにおかれましては、今後ともなお一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

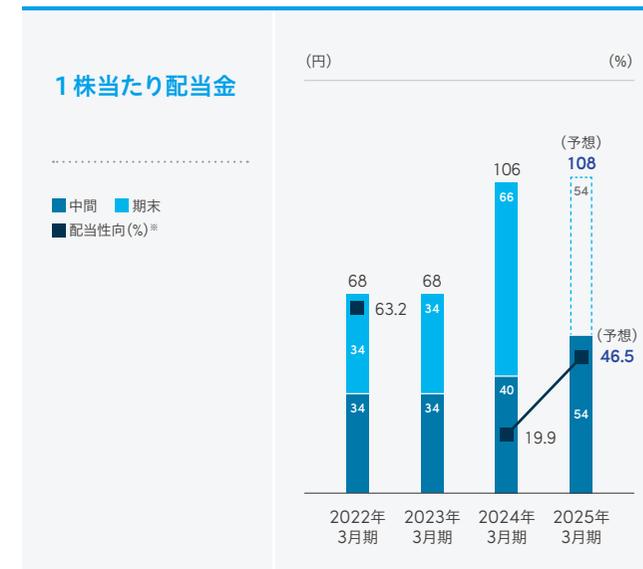
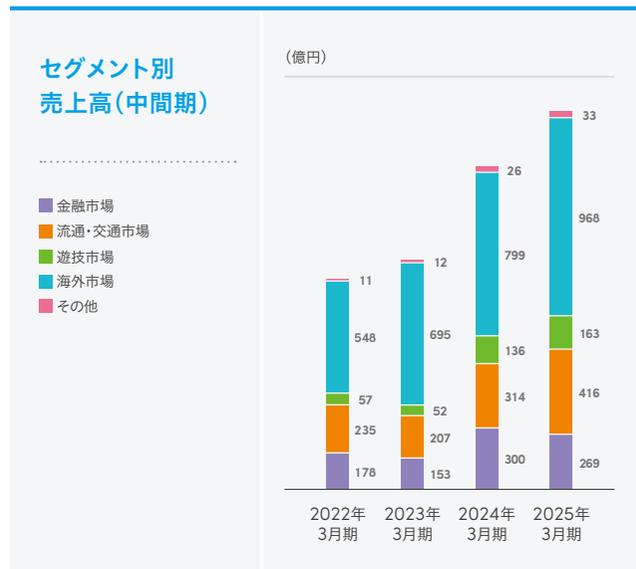
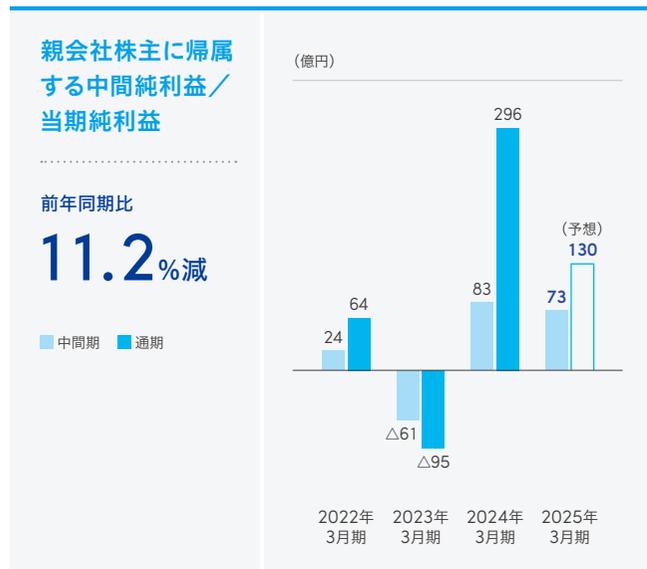
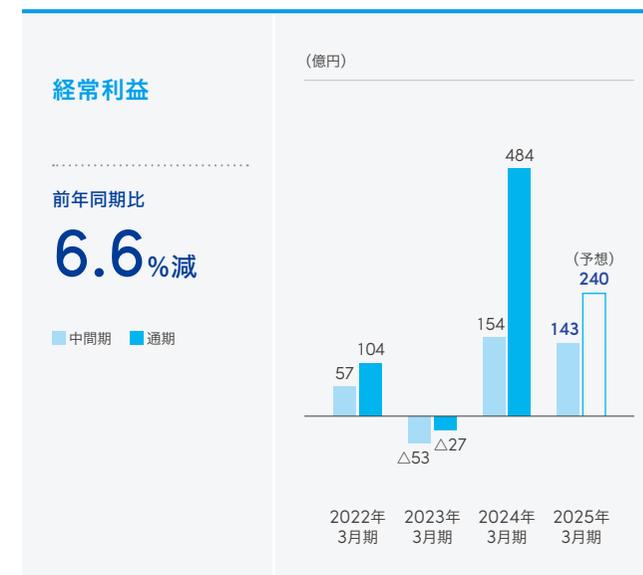
2026中期経営計画 基本方針

	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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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CO ₂ 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		

■ 売上高(左軸)
■ のれん償却前営業利益(右軸)



売上高
5,000億円企業へ
長期ビジョン
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



※2023年3月期の配当性向については、当期純損失であるため記載しておりません。

海外リテール市場向け「CI-10Xシリーズ」と「CI-100Xシリーズ」が国際的に権威のあるデザイン賞「レッドドット・デザイン賞」を受賞

レッドドット・デザイン賞は、1955年から続く国際的に権威のあるデザイン賞です。「CI-Xシリーズ」は、デザインの革新性、機能性、人間工学、環境適合性、品質などの基準から審査され、優れた製品として選出されました。



タイムリープ株式会社と資本業務提携

タイムリープ社は、インターネットを通じて店舗の接客を遠隔地から行うことができる「RURA（ルーラ）」を使った遠隔接客や、機器の遠隔操作を行うサービスを提供しています。グローリーの各種セルフ型製品と組み合わせることで、金融機関、流通店舗、飲食店などの店舗運営の効率化が可能になると判断し、資本業務提携を行いました。

FEMSAが運営するメキシコ最大の小売業者「OXXO(オクソ)」に現金管理システム「CASHINFINITY™」(CIシリーズ)を納入

オクソは、メキシコ国内を中心に約23,000店舗展開されているコンビニエンスストアチェーンで、CIシリーズは各地の店舗に順次納入されます。CIシリーズの導入により来店客は、オクソにおいて現金の引き出しや海外からの送金受取といった、金融サービスの利用が可能となります。また、通常のレジよりも防盜性が高まるため、店舗内の現金管理の安全性が向上し、店舗内の現金管理の安全性向上に貢献します。

株式会社Showcase Gigへ追加出資し、子会社化

「2026中期経営計画」で注力市場とした飲食市場の事業拡大に向けて、資本業務提携を行っていたショーケースギグ社を子会社化。これにより、当社の次世代型飲食店向けビジネスソリューション「TOFREE」、及び顧客行動データ分析サービス「BUYZO」との連携強化が可能となります。さらに飲食店舗のDX推進支援において、コンサルテーションから企画、開発、運用までの一気通貫のスピード感のあるサービス提供により、付加価値の高い新たなデータビジネス領域のソリューションを創出します。



2024年

5月

6月

7月

9月

10月

転倒検知システム「mirAI-EYE(ミライアイ)」をパーキンソン病専門施設へ初納入

パーキンソン病(PD)患者は、一般高齢者と比べて転倒頻度が高いと言われており、PD専門施設においては、入居者に対する適切な転倒予防アセスメント構築が必要です。ミライアイは、不可視光線を用いた赤外線3次元センサーの活用により患者の転倒を検知するとともに、転倒に至るまでの行動データを蓄積することが可能です。ミライアイで検出した行動データに基づく適切なアセスメントにより、転倒予防が期待されています。

医療機関における会計窓口業務のさらなる効率化と省人化を支援する「診療費支払機モニタリングサービス」を提供開始

医療機関に導入されている当社の診療費支払機を、インターネットを通じてリモート監視することにより、想定外の操作やエラー発生を自動で検知します。検知後は速やかに医療機関内の防災センター等に自動連絡するしくみを構築することで、会計窓口の業務時間外に現金を機内に残す運用が可能となり、会計担当者の負担を低減します。



JR東日本の駅ビル・アトレ初となる「TOUCH TO GO」の無人決済システム導入店舗「ミスタードーナツ」がオープン

アトレ信濃町内のミスタードーナツ信濃町店は、無人決済システム「TTG-SENSE」を活用したテイクアウト専門店です。「TTG-SENSE」は、来店客が手に取った商品を天井のカメラや棚のセンサーがリアルタイムに認識し、無人の会計機での決済が可能なシステムです。商品のピックアップから会計までがセルフで完結し、店舗の省人化を実現します。



発行のお知らせ

「グローリー統合レポート2024」を発行

今年度は、2024年5月に発表した「2026中期経営計画」とその達成に向けた戦略などをご紹介します。



各トピックスの詳細は、[公式ウェブサイト](#) **最新情報** をご覧ください。

通貨流通という 社会インフラを支える グローリーの責務

2024年7月3日に、一万円、五千円、千円の新しい紙幣が発行されました(改刷)。金融機関や小売店等でお使いいただいている製品を新しい紙幣に対応させるべく、当社がグループを挙げて取り組んだ軌跡をご紹介します。

プロジェクトフロー



ソフトウェア開発



製品の増産



市場稼働製品の
ソフトウェア更新・改造



2024年7月3日
新紙幣発行当日

2019年4月9日

財務省が、「2024年に新紙幣を発行する」と発表。

2004年にデザイン変更が行われてから、20年ぶりとなる改刷であり、通貨処理機を提供する当社グループにとって、万全な準備が求められる。



ソフトウェア開発

新紙幣に関する情報収集ののち、社内で紙幣の真偽や金種を判別するソフトウェアの開発が始まった。新たな紙幣の金種を確実に見分けられるかなどを多面的に検証し、判別精度を高めてゆく。同時に、既にお客さまが導入されている製品においても新紙幣を確実に処理す

るため、製品ごとの対応方法の検討が始まる。

前回の改刷が行われた20年前と比較すると、市場稼働機種数は数倍に増え、改造対象機種も大幅に増加したが、これまで培ってきた経験を活かして、発行に向けた準備を整えた。



製品の増産

生産部門では、製品を希望されるお客さまに対する増産を開始。しかし、世の中は半導体をはじめとした電子部品が不足しており、価格も高騰。部品不足対策として代替部品を用いた基板の新規開発を行うなど、リスク分散を行った。2023年度以降、ようやく部品不足が落ち着きはじめて、発行日までに間に合わせるという使命感と、グループ会社も一体となった生産体制で増産を完遂した。



市場稼働製品のソフトウェア更新・改造

改造や製品の更新が必要となるお客さまからは、早くから新紙幣対応の注文が殺到。2024年に入ると、コールセンターへの問い合わせも増加し、一時は一日2,000件を超えるコールに対応するなど多忙を極めた。

注文数は、通常とは比較できない量にのぼる。金融市場向けの主力製品であるオープン出納システムの受注は、平均的な年間納品台数の約3倍。スケジュール通りの納品を行うため、担当者は奔走した。

さらに、小売店向け製品は、閉店後の改造作業となるため、早朝・深夜での作業も加わる。通常の点検や修理といった保守作業の合間に製品の改造やソフトウェアのインストールを担った保守部門は、過去の新紙幣発行や新500円硬貨発行といった、数々のプロジェクトを完遂させた経験とチームワークにより、この困難を乗り切った。



2024年7月3日 新紙幣発行当日

新紙幣が日本銀行から市中銀行へ届けられ、流通が始まる。

その日から、品質保証部をはじめとする関係者が、初めて手にする新紙幣を用いたテストを実施。約100機種にのぼる製品が正常に動作するかを確認した。さらに、発行から2週間は、不測の事態に備えて設計・営業・保守の各部門が昼夜を問わず待機した。



新紙幣発行後のテストの様子

新紙幣発行から数ヶ月を経た今、改刷に携わった部門の責任者は、口をそろえて「これまでグローリーが培った『求める心とみんなの力』が為せた事業だった」と語ります。

当社グループは、今後も通貨流通という社会インフラを確実に支えるため、従業員の「求める心とみんなの力」を結集し、社会に貢献してまいります。



メキシコ最大の 小売業者“OXXO”との 金融包摂実現へ向けた取組み

OXXO(オクソ)は、メキシコに本社を置くFEMSAが展開する同国最大のコンビニエンスストアチェーンです。当社グループは、オクソとメキシコ国内の金融包摂の実現に向けたソリューションで提携しました。

メキシコでは、農村部を中心に成人の63%※1が銀行口座を保有しておらず、取引の80%※2が現金で行われています。また、アメリカなど他国で働く国民が多く、メキシコは世界でも送金の受取りが多い国の一つと言われています。そのため、誰もが平等に金融サービスを受けることができる金融包摂の実現が求められています。

そこでオクソは、現金取引に最適なシステムとして、当社グループが提供する現金管理システム「CASHINFINITY™」(Cシリーズ)の導入を決定しました。これにより、コンビニエンスストアの利用者は、キャッシュカードの有無に関わらず、現金の引出しや海外からの送金の受取り等の金融サービスを受けることが可能となります。

Cシリーズは、今後、メキシコ国内の各地域の店舗に順次導入されます。当社グループはこれからも顧客のニーズに応える製品・サービスを提供することで社会的責任を果たしてまいります。

※1 2021年時点 ※2 2023年時点

Cシリーズの導入メリット

- ▶ 機器による現金管理を行うことで、安全に現金取引ができる機会が増加
- ▶ 偽造紙幣を厳正に排除
- ▶ 防盜性が高まり、店舗内の現金管理の安全性が向上
- ▶ 顧客の利便性向上と従業員の業務効率化に貢献

店員
防盜性向上
安全で効率的な現金管理ができる!

偽札排除
安全な現金取引
現金引出し
送金受取り

顧客
コンビニエンスストアで金融サービスを受けられる!

VOICE

OXXO
キャッシュマネジメントリーダー
モニカ・デ・マルティノーさん

メキシコにおける金融包摂を加速し、オクソ従業員の業務を効率化する画期的なプロジェクトです。テクノロジーとデジタルイノベーションによって、お客さまの生活向上に貢献していきます。



リテール、ドリンク、デジタルビジネス等を展開するFEMSA (Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.)が運営するメキシコ最大のコンビニエンスストアチェーン。毎日1,300万人以上の消費者にサービスを提供する。

本 社	メキシコ
事業内容	コンビニエンスストアの運営
店 舗 数	約23,000店舗
特 徴	店舗で現金引出しや送金、支払い等の金融サービスを提供