

トップメッセージ

Transformation to deliver increase in corporate value

～グローリーは変革を遂げます～

キャッシュレス化をはじめとする世界的な環境変化に対し、
これまで築いてきた100余年の歴史や過去の成功体験に甘んじることなく、
新たな視点で変革を行い、企業価値向上と持続的成長を図ります。

代表取締役社長

原田明浩

新社長としての私の使命

本冊子は、私が社長として初めて発行する統合レポートです。ステークホルダーの皆さまにご挨拶申し上げるとともに私の考えをお伝えしたいと思います。

20年ぶりとなる日本の新紙幣発行という一大イベントへの対応を完遂したタイミングで社長のバトンを渡された私の使命は、企業価値向上と持続的成長です。その実現のためには貪欲に新たな事業成長を目指すとともに、利益率の回復を図っていく必要があります。通貨処理や決済周辺の製品・サービスが主力の当社グループにとって、キャッ

シュレス化をはじめとする近年の事業環境変化は決して追い風とはいえません。現金流通量は超長期で見ると確実に減少していくため、持続的な企業成長に向けて、「2026中期経営計画」で掲げる事業戦略の確実な実行が不可欠です。また、これまで実施してきたM&Aや資本業務提携等による早期収益化、新領域事業の確立を強く心に刻み、実現に向けて注力します。

トップメッセージ

2023中期経営計画での成果

前中期経営計画では、売上高3,000億円、営業利益300億円の目標を掲げていましたが、コア事業と新領域事業のクロス成長を進めた結果、売上高3,724億円、営業利益512億円と過去最高の業績を残すことができました。

コア事業の成果は、国内においては、新紙幣発行への万全な対応により、社会インフラを支える企業としての使命を果たせたこと、海外においては、世界中の金融機関、リテラー、ファストフード等のお客さまへ製品・サービスの導入が進んだことです。これは、当社グループのソリューションにより業務コスト最適化、プロセス迅速化、セキュリティ向上、従業員の負担軽減といったお客さまの事業への効果を認めていただいたことが大きな要因であると考えています。

新領域事業においては、キャッシュレス化の動きも踏まえ、DXビジネスを中心に新たな事業を構築してきました。海外の金融市場、リテール市場では、世界中にある製品をインターネットで接続し、コネクテッドマシンとしてお客さまの事業に役立つデータを提供する「UBIQULAR™(ユビキュラー)」を展開。新たな事業領域となる飲食市場では、2020年に買収したAcrelec Group S.A.S.(以下、アクレック社)を中心としたキオスク関連事業の拡大や、スマートフォン等を使ったモバイルオーダーを展開するショーケースギグ社との共同事業を推進しました。これらの活動により、次なる事業の拡大に向け大きな布石を打つことができました。

変革の必要性

当社は、100余年に亘る歴史がありますが、今後も持続的な成長を図るためには環境変化に応じた戦略的ステップを取らなければならないと考えています。

当社グループは、長年にわたり金融、リテール、遊技の各市場において、キャッシュ・プロセスを自動化し業務改善に役立つ通貨処理機を提供することで、国内外のお客さまと強固な信頼関係を築いてまいりました。しかし、市場環境は変化し、お客さまの嗜好や求めるソリューションも多様化しています。この先、完全なキャッシュレス社会が訪れる可能性は低いものの、世界中でレスキャッシュへの動きが加速していることは間違いありませんし、当社グループとしても、これまでの通貨処理機等のハードウェア製品を中心としたソリューションだけでお客さまの満足や信頼を獲得し続けることはできません。当社グループが企業価値を向上させ、持続的成長を図るために、まさに今変革が必要なのです。

2026中期経営計画をスタート

2024年度より「2026中期経営計画」をスタートさせました。本計画は「長期ビジョン2028」実現への第3ステップとして、これまで種をまき、育成をしてきた事業の成果を刈り取る重要な期間と位置づけています。コンセプトは「GLORY TRANSFORMATION 2026」、つまり変革で、重点的に取り組む3つのポイントを掲げました。

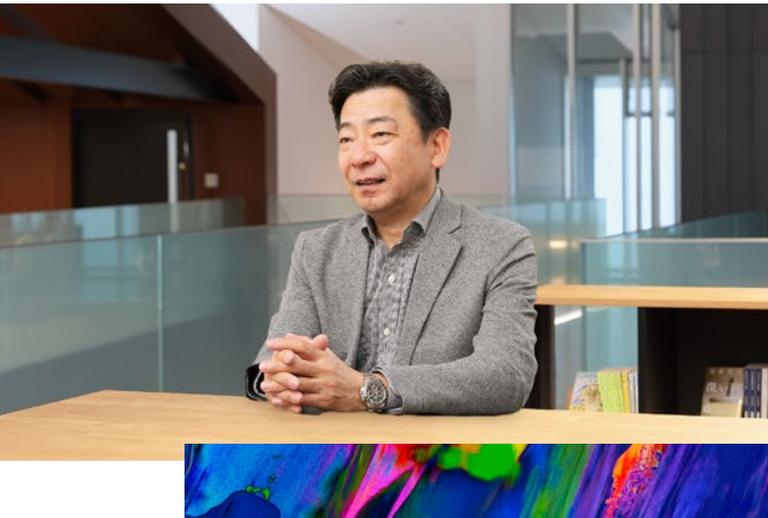
2023中期経営計画の
振り返り
P.23

国内事業
P.31

海外事業
P.26

2026中期経営計画
P.24

トップメッセージ



まず1つ目は、重点指標の変革です。これまでは事業成長に重きをおいてきましたが、今後は資本コストを強く意識し、利益に重点をおいた経営にシフトします。2つ目は、事業の柱として、リテール市場、金融市場に加え、新たに飲食市場を設定し、アクレック社のキオスクやショーケースギグ社のモバイルオーダーシステムと当社の通貨処理機を組み合わせた新たなソリューションの展開を図ります。飲食市場は、世界中で人手不足が顕著であり、オーダーや決済のセルフ化ニーズが高いことや店舗数が多いことから、大きなビジネスチャンスがあると考えています。3つ目は、事業モデルの拡大です。これまでの通貨処理機を中心とした事業モデルにDXビジネスを付加します。コア事業を活かした領域でデジタル技術を活用した新サービスをビジネスとして創出していきます。

あわせて、「2026中期経営計画」では、「長期ビジョン2028」のビジョンである“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”で掲げる「新たな信頼」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、お客さまの店舗DXをサポートするソリューション”と定め、目指す姿として明確化しました。市場で稼働する当社製品等から取得したデータをソフトウェアプラットフォームで蓄積・分析し、お客さまに適した業務効率化や売上向上につながる提案を行ってまいります。

DXビジネスを推進するために

当社グループは、2024年1月に英国のFlooid Topco Limited(以下、フルイド社)を買収しました。同社は、流通店舗において有人決済、セルフ決済、ネット販売など多様化する購買チャネルに対応可能なクラウドネイティブの共通ソフトウェアプラットフォームを提供しています。このプラットフォームは、ほぼすべてのメーカーのつり銭機やキオスク、バーコードリーダー等の端末と接続が可能になっており、店舗で稼働中の端末にも対応します。その強みを活かした新たなソフトウェアビジネスとして期待しています。

当社グループには、さまざまな領域を得意とするソフトウェアエンジニアが多く在籍しています。今後はM&A等で当社グループに加わった会社間での技術連携をより一層強化し、当社グループの強みとして活かしていく考えです。2024年6月にはソフトウェアに関するグローバルミーティングを開催し、フルイド社やアクレック社を含め世界17拠点

海外事業
特集
リテール市場
ソフトウェアプラットフォームの提供
とリカーリングモデルを通じた企業
価値の向上
P.29

トップメッセージ

のITトップが一堂に会して技術共有や意見交換を行いました。ミーティングでは、相互の強みやグループ全体のありたい姿が共有できたことで、グループとしてスピード感を持ったソリューションの開発・提供がさらに進むと考えています。

一方で、お客さまと接点を持って総合的なソリューションを提案するシステムセールスエンジニアはまだ不足しています。これまでセグメントごとの提案活動やハードウェア製品の提案活動を主体としていましたが、複合型商業施設など複数の施設が集まった業態にソリューションを展開していくためには、包括的なご提案やハードとソフトウェアを組み合わせた提案ができる人材がもっと必要だと認識しています。業種や環境、店舗形態に応じたトータルのご提案をすることで、お客さまのDXを支援していきたいと考えます。こういった人材を充足させるため、「2026中期経営計画」ではDX戦略を策定し、DX人材の拡充にも注力してまいります。

当社グループが誇るグローバルレベルの販売・保守サービスネットワーク

「2026中期経営計画」の達成に資する当社グループの一番の強みは、世界中に張り巡らせた販売・保守網を基盤とするお客さまからの信頼です。これは私が海外事業を見てきた経験から胸を張って言えることです。例えば、お客さまの一つにグローバルで店舗展開をする衣料品店があります。そのお客さまは、1社で世界中の店舗へ製品やサービスを提供できる事業基盤があり、世界各国のあらゆる通貨を処

理できる製品群を持ち、世界各国で保守メンテナンスを提供できるグローバル企業を求めています。この条件にかなったのが当社グループだったのです。そのお客さま同様にグローバル展開するリテーラーや飲食店は数多くあり、今後も同様のニーズが見込まれるため、これらの事業基盤は、海外のリテール事業や飲食事業の成長に大きく寄与するものと確信しています。

私たちの価値観(Our Values)

「2026中期経営計画」がスタートするタイミングに合わせて、企業理念体系を抜本的に見直し、「企業理念・私たちの価値観・期待する行動」として新たに制定しました。役員、従業員へのインタビューやアンケート調査を行い、集まった多くの意見の中から、これまで大切にしてきた考え方や、これから私たちにとって必要な考え方を整理したものです。

例えば「社会とお客さまのために」には、社会やお客さまのために「期待を超えるソリューション」を提供していきたいという思いを込めています。自分たちが価値を提供したお客さまに喜んでいただくことは、従業員の達成感や満足感、やりがいの向上にもつながります。私は、従業員が自身の仕事に誇りをもち、皆がキラキラした目で働ける会社になりたいと思っています。世界中で働く当社グループの従業員一人ひとりに私たちの価値観がしっかり根付き、課題が発生し立ち止まったときの判断の拠りどころとしてもらえるよう、グループ内への浸透活動を実施していきます。

- 
特集
 DX戦略
 GLORY DIGITAL
 VISIONの達成に
 向けて
 P.41
- 
 グローリーグループ
 企業理念
 P.3
- 
 企業理念体系を
 改定
 P.4

企業価値向上に向けて

当社の株価についてPBR1.0倍を割り込んだ状態が継続している点は、市場からの厳しい評価として真摯に受け止めています。これは、当社の事業イメージが「現金処理機のグローリー」から脱していないことが要因の一つであると捉えています。

当社グループは、単なるキャッシュ・オートメーション製品を提供するハードウェアメーカーではなく、店舗DXをサポートするソリューションカンパニーへと変わります。

戦略投資により育ててきた新領域事業の収益化についても、一刻も早く株主・投資家の皆さまにお示しし、その成果を従業員とも分かち合うことができるよう、稼ぐ力の回復と事業成長の実現に心血を注いで取り組む所存です。

また、収益力の回復によるROE、ROIC、ROAの改善に加え、バランスを考慮した成長投資と株主還元の充実にも取り組んでいきます。特に株主還元については、2023年度の1株当たりの年間配当額を基準とした累進配当、及び株主資本配当率3%以上を配当方針に掲げ、安定的かつ継続的な増配による還元強化を図っていきたくと考えています。

あわせて、投資家の皆さまとの継続的な対話にも注力し、事業戦略への理解を深めていただける活動を行っていきます。



財務資本戦略
P.43

私の皆さまへのお約束

当社グループにとって、新紙幣発行対応を終えたこれからは本当の正念場です。これからも、ステークホルダーの皆さまの信頼にお応えするために、グローリーの次なるステージに向け、リーダーとして会社をトランスフォーメーションし、明るい未来に導いていくことに力がみなぎる思いです。

稼ぐ力の回復と事業成長の実現に取り組み、世界11,000人の従業員とともにお客さまの期待を超えるソリューションを提供し続けていきます。「2026中期経営計画」を成功裏に実行し、自ら設定した目標を達成することをお約束いたします。今後のグローリーにご期待ください。