



2025 年 11 月 28 日

各 位

会 社 名 グ ロ ー リ ー 株 式 会 社
代 表 者 代表取締役社長 原 田 明 浩
本社所在地 兵庫県姫路市下手野一丁目3番1号
コード番号 6457
上場取引所 東証プライム
決 算 期 3月
問 合 せ 先 経営戦略本部 コーポレートコミュニ
ケーション部長 西 田 繁 信
T E L (0 7 9) 2 9 7 - 3 1 3 1

「グローリーグループ長期成長ストーリー」策定についてのお知らせ

当社は、今後 10 年の社会変化を見据えた「グローリーグループ長期成長ストーリー」(以下、長期成長ストーリー)を策定しましたのでお知らせいたします。

本日公表する「長期成長ストーリー」は、2035 年3月期までの事業戦略を具体化し、当社グループの成長をイメージとしてお示しするものです。

これまで当社グループは、金融、リテール、飲食など多様な市場において、通貨処理という社会インフラを支える役割を担ってまいりました。近年は、キャッシュレス化の進展やデジタル化の加速など、当社グループを取り巻く事業環境が大きく変化しています。当社グループは、こうした変化を成長機会と捉え、通貨処理機の提供にとどまらず、店舗のトータルソリューションを支援する企業へと進化してまいります。

これまで築き上げてきた技術力やグローバルネットワークなど、当社グループの価値の源泉を最大限に活かし、決済手段の多様化やデジタル化が進む社会において、データを活用した店舗運営の効率化や顧客体験の向上など、お客様の課題解決に貢献する事業に取り組んでまいります。

「長期成長ストーリー」は、添付資料をご参照ください。

以 上

グローリーグループ長期成長ストーリー

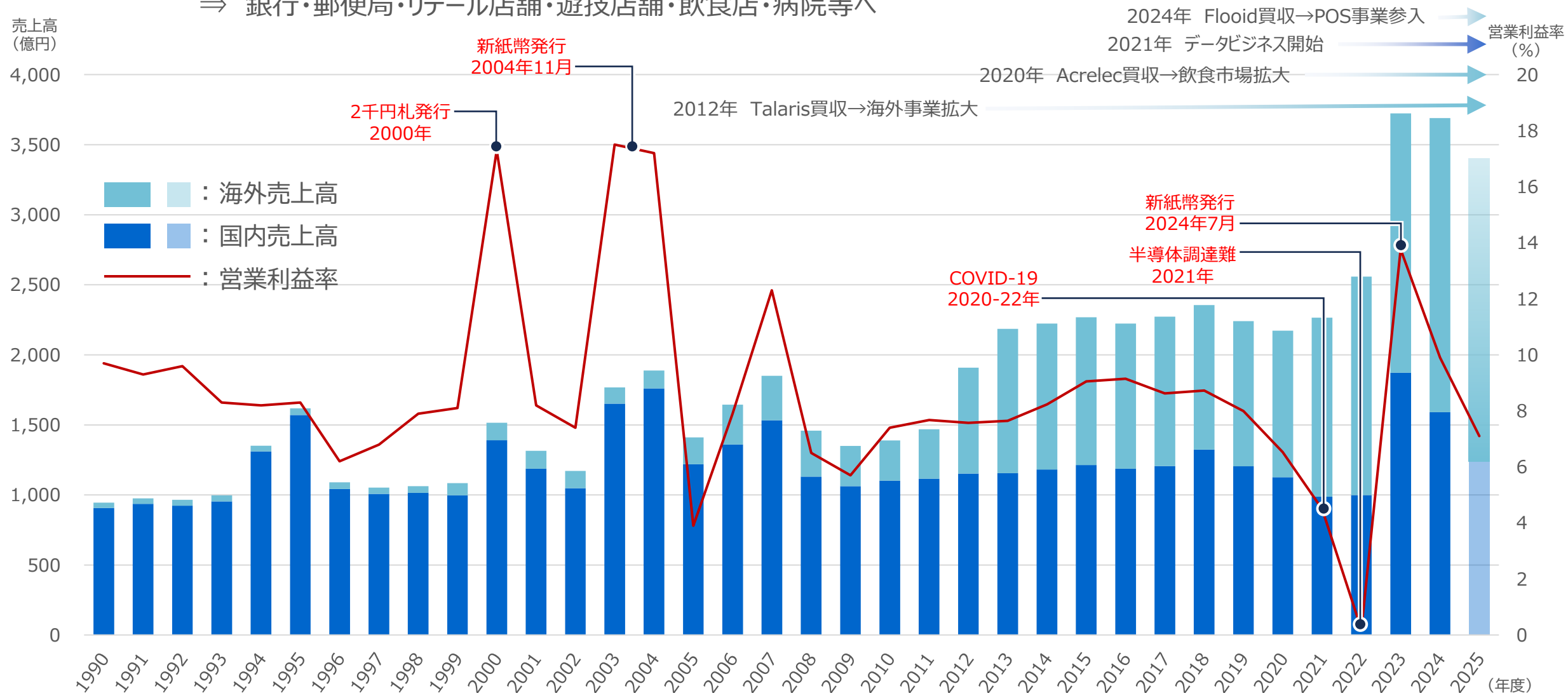
A silhouette of two people climbing a rocky mountain peak at sunrise. The sun is low on the horizon, creating a bright glow and long shadows. The sky is filled with soft, white clouds. The person on the left is reaching up to help the person on the right, who is pulling themselves up.

グローリーグループは、100年以上にわたり、
金融・流通・交通・飲食などの多様な市場で
社会インフラを支えてきました。

その歴史と信頼を胸に、新たな価値創出を通じて、
グローバル社会の課題解決に挑み続けます！

これまでは通貨処理機を中心にグローバル展開

⇒ 銀行・郵便局・リテール店舗・遊技店舗・飲食店・病院等へ



築き上げた価値の源泉 = 企業の資産

事業展開国

100カ国以上



グローバル拠点

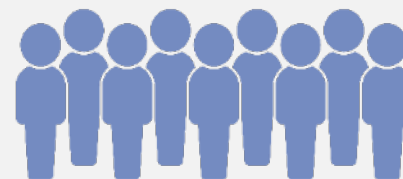
37カ国



従業員数

約 **11,000**人

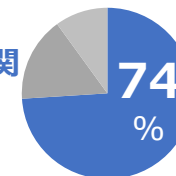
※グループ総数



市場シェア

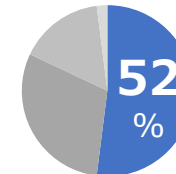
No.1

国内
金融機関



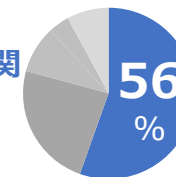
オープン出納システム

国内
リテール



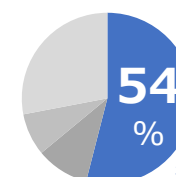
つり銭機

海外
金融機関



窓口用紙幣入出金機

海外
リテール



紙幣・硬貨入出金機

※いずれも当社調べ

世界の通貨 識別

3,100種類以上

硬貨識別種類



40カ国以上
370種類以上

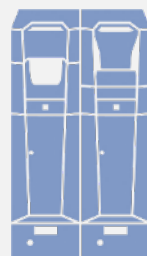
紙幣識別種類



135カ国以上
2,750種類以上

製品稼働台数

200万台以上



製品ラインアップ

1,120以上

金融市場向け

約 **270**

流通・交通市場向け

約 **450**

遊技市場向け

約 **90**

海外市場向け

約 **310**

主なお客様 = 顧客資産

国内・海外各市場の多くのお客様に
信頼されご採用いただいていた



金融

中央銀行
都市銀行
地方銀行
第二地方銀行
ゆうちょ銀行
信託銀行
信用金庫
信用組合
労働金庫
など



リテール

百貨店
スーパーマーケット
コンビニエンスストア
ドラッグストア
ホームセンター
カジュアル衣料専門店
家電量販店
テーマパーク
鉄道事業者
警備輸送
など

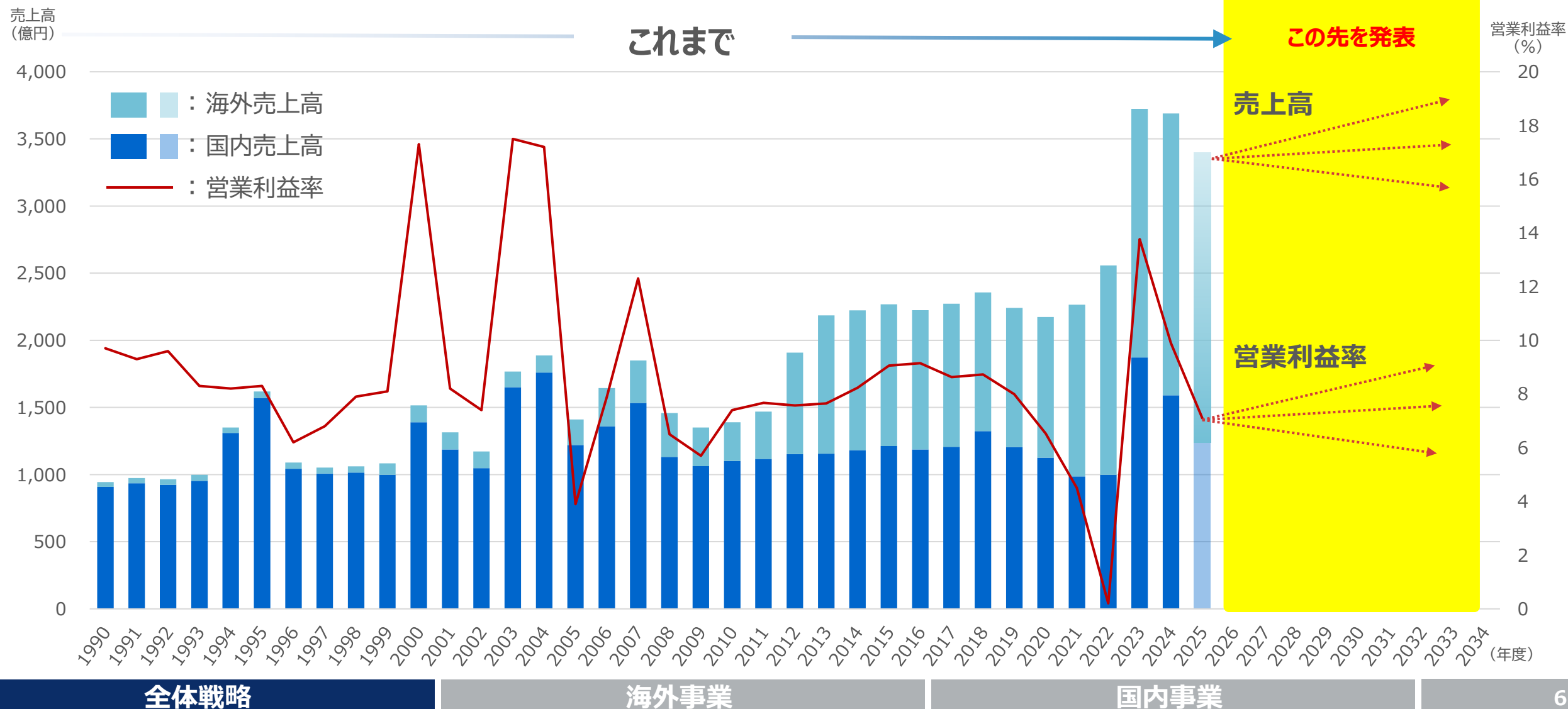


飲食

ハンバーガーレストランチェーン
コーヒーチェーン
定食・丼物チェーン
牛丼チェーン
ファミリーレストラン
カレーライス専門チェーン
イタリアンファミリーレストラン
居酒屋チェーン
など

これまでの通貨処理機を中心にグローバル展開

→ これからグローリーが目指すところは・・・



10年後に向けた長期成長ストーリー



「通貨処理機」から「店舗トータルソリューション」へ

➡ 店舗総合コンサルティングにより、最適なソリューション（ハード+DXソフト+保守）を組み合わせ、お客様へ提供する

店舗トータルソリューション

通貨処理事業で築いた基盤



買収による事業拡大

acrelec
a GLORY company

flood
a GLORY company

OneBanx
a GLORY company

SHOWCASE GiG
a GLORY company



DXビジネスで実現

food business DX

TOFREE

BUYZO

ACRELEC RED BISCUIT

DATA CONNECTING SERVICE

UBIQUULAR™

GLORY Monitoring Center

お客様の課題をグローリーのソリューションで解決

お客様の課題を解決する
ソフトウェアプラットフォーム



店舗トータルソリューション

(店舗総合コンサルティングにより、ハード+DXソフト+保守をパッケージ化)

厳正化・効率化を推進する
通貨処理機



店舗トータルソリューション提案により
更なる市場の拡大と創出が可能

お客様の課題

人手
不足

人件費
高騰

販売
チャネルの
多様化

収益
向上

ホワイトスペースの獲得

ソリューションの拡充

価値を提供する **3市場**

金融市場

リテール市場

飲食市場

新たなお客様の獲得

パートナー企業の獲得

提供する価値

現金管理
の厳正化

精算業務
の効率化

お客様の
売上拡大

キャッシュレス社会における現金処理機事業の位置づけ

これまでは通貨処理機を中心にグローバルに展開

→ これからグローリーが目指すところは・・・

事業リスク

- ・キャッシュレス決済の浸透
- ・金融機関の統廃合、支店減少
- ・デジタル通貨の検討が進む

ご心配の声 = 今後グローリーはどのようなのか？

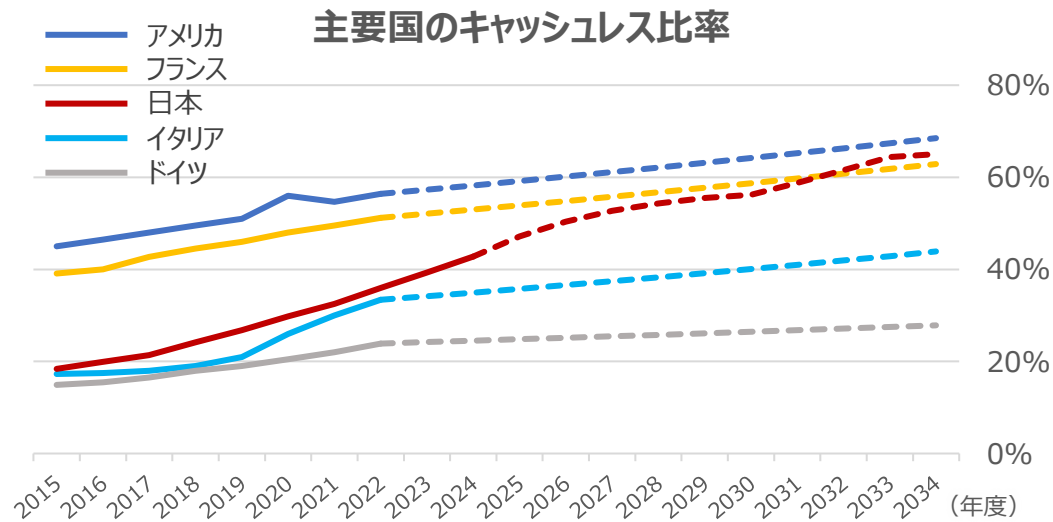
- ・キャッシュレスもあり、事業成長が予測困難。株を買いづらい（投資家の皆様）
- ・今後グローリーはどのようなんだろう？（グローリー従業員）
- ・グローリーを主要取引先とし続けて大丈夫か？（お取引先企業の皆様）



キャッシュレス社会の進展で、
グローリーの通貨処理機事業はどのようなのか？

キャッシュレスは進展する

政府主導もあり、キャッシュレス比率は年々上昇。
世界で浸透は進み、あと数年でほぼ上限に。



一方で、現金決済も必須の社会



現金利用者

現金利用を継続する動き



政府

政策による金融包摂への働きかけ



店舗

手数料負担軽減のため現金決済併用

キャッシュレス社会 ≠ 現金ゼロ社会

キャッシュレス決済と現金決済は

“並存する”

政府

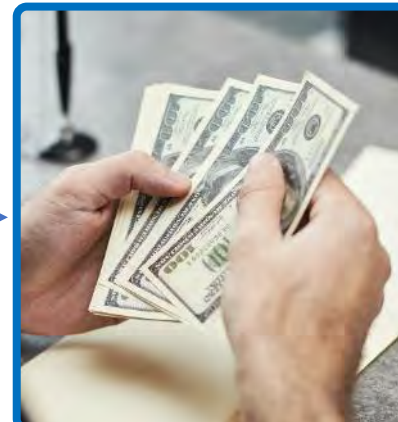


国民に対する金融包摂の観点から、誰もが現金にアクセスできる環境を維持する。

= 現金は今後も大切な決済手段のひとつ



店舗



決済件数が少なくなっても現金は厳正、かつ、効率的に管理しなければならない。

= 現金を管理することは、店舗にとって大きな負担

現金決済は不変であり、今後もグローリーの基盤事業であることには変わらない

現金がゼロにならない限り、店舗の現金管理を「厳正に」、「より効率的に」したいというニーズは継続する。

そのニーズに応え続けることは我々の **社会的使命** である！

これまでは通貨処理機を中心にグローバルに展開

→ これからグローリーが目指すところは・・・



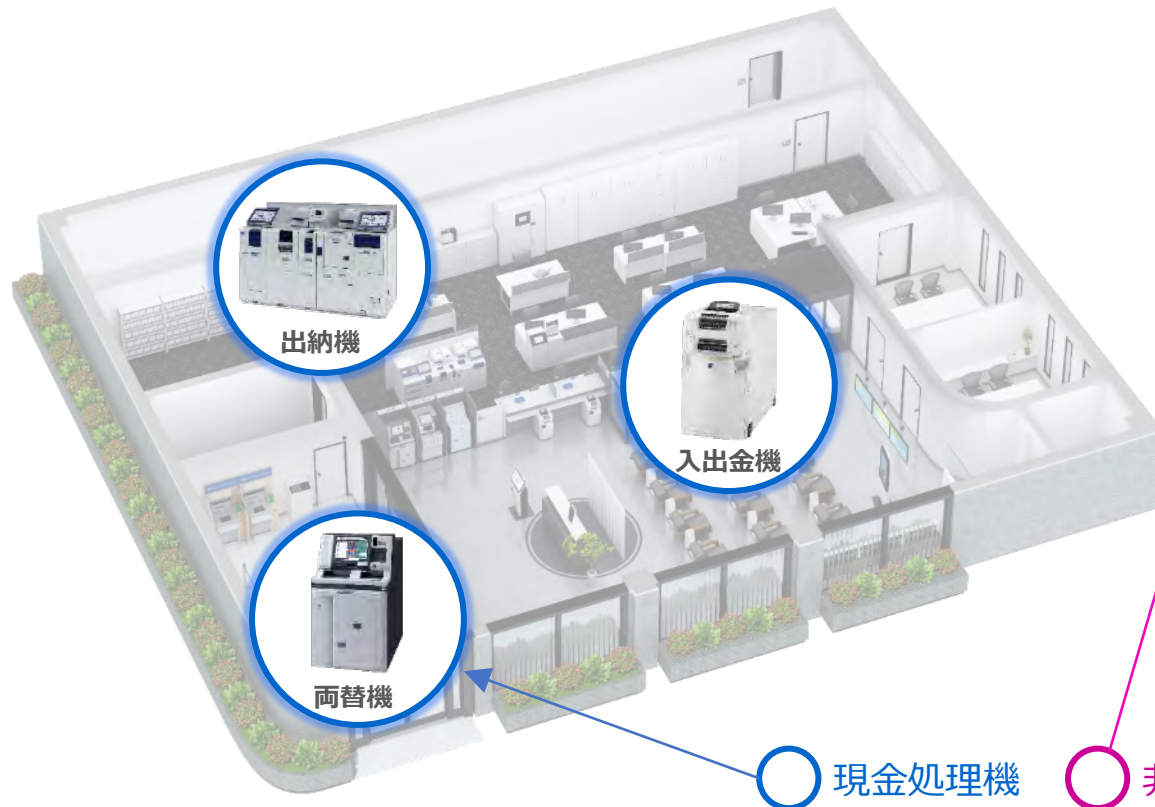
これまで築いてきた顧客資産（世界中のお客様）に
通貨処理機 + **新たな価値** = **新ソリューション** を提供する！

現金処理から現金管理を含めた店舗トータルソリューションへ

現金の決済量が減少した場合でも、効率的に店舗運営できるソリューションは必須である。
現金処理機のみならず、非現金処理機を含めた店舗運営支援を実現する。

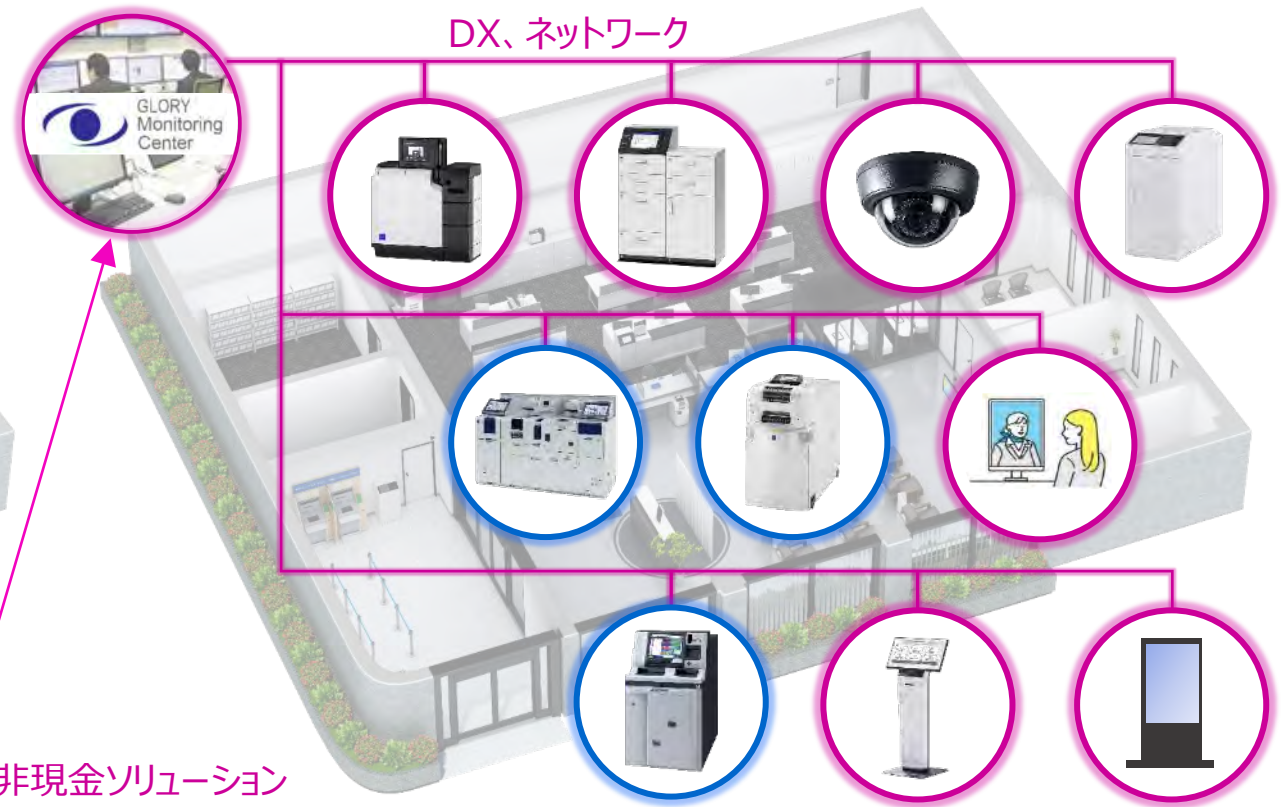
これまで

現金処理機ビジネス

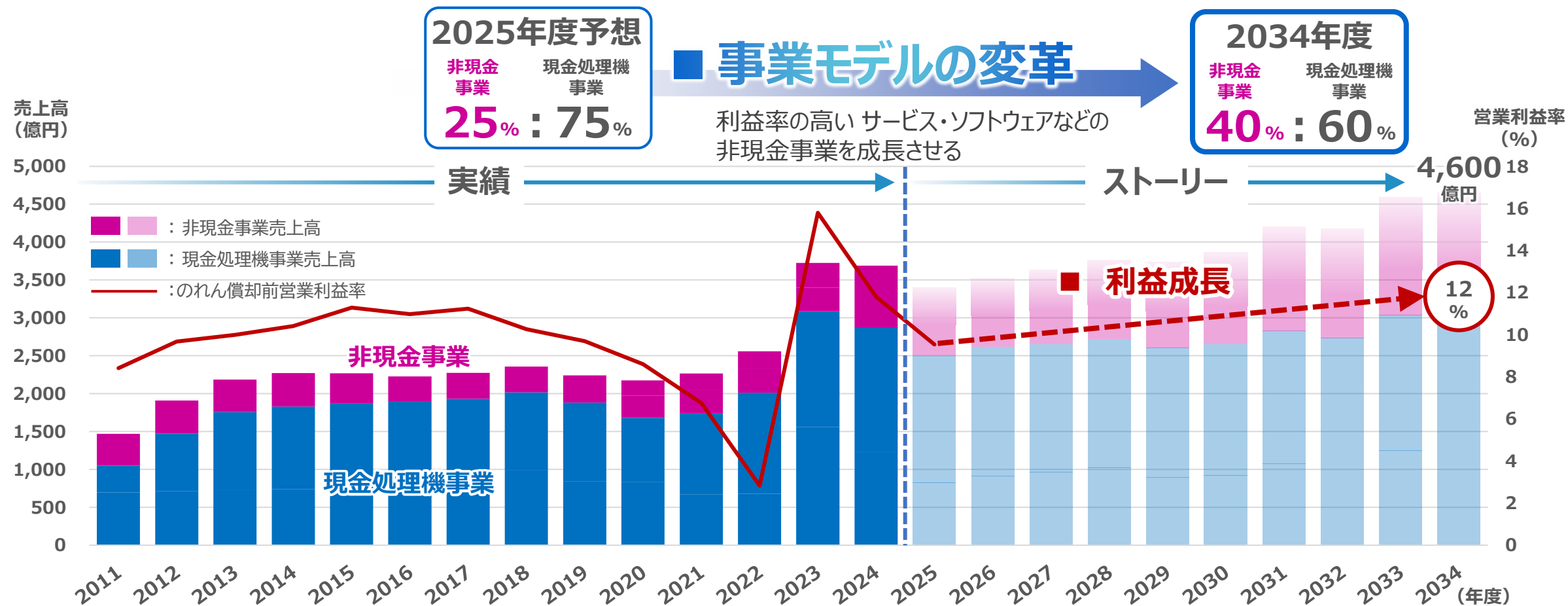


これから

店舗トータルソリューション



非現金事業拡大による事業モデル変革と利益成長



これまで培ってきたコア技術 & 大切な顧客基盤

店舗トータルソリューションを推進する

非現金事業を成長させ、高収益かつ強固な構造を目指す

2025年度 予想

2034年度 狙い

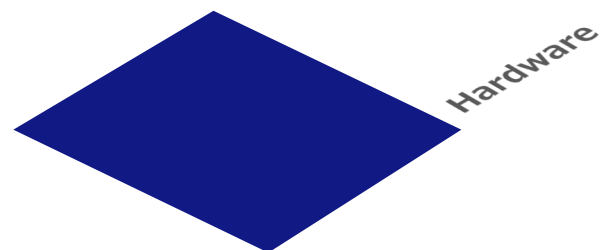
	非現金事業 25%	現金処理機事業 75%		非現金事業 40%	現金処理機事業 60%
非現金事業売上高比率	25%	75%		40%	60%
営業利益率	8.6%			12.0%以上	
売上高	3,400億円			4,600億円	
ROA = $\frac{\text{当期利益}}{\text{総資産}}$	3.9%			6.0%以上	
ROIC = $\frac{\text{税引後営業利益 (NOPAT)}}{\text{有利子負債 + 純資産}}$	7.2%			10.0%以上	
ROE = $\frac{\text{当期利益}}{\text{自己資本}}$	8.3%			12.0%以上	

海外事業

- **目指す姿**
- UCP事業
- CXオートメーション事業（CX-A）
- キャッシュマネジメント事業

過去

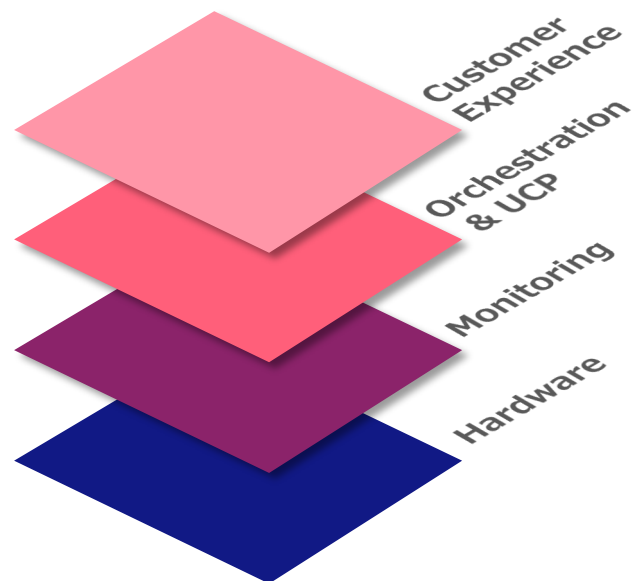
現金管理の厳正化と業務効率化に貢献



現在

2026中期経営計画（2024-2026）

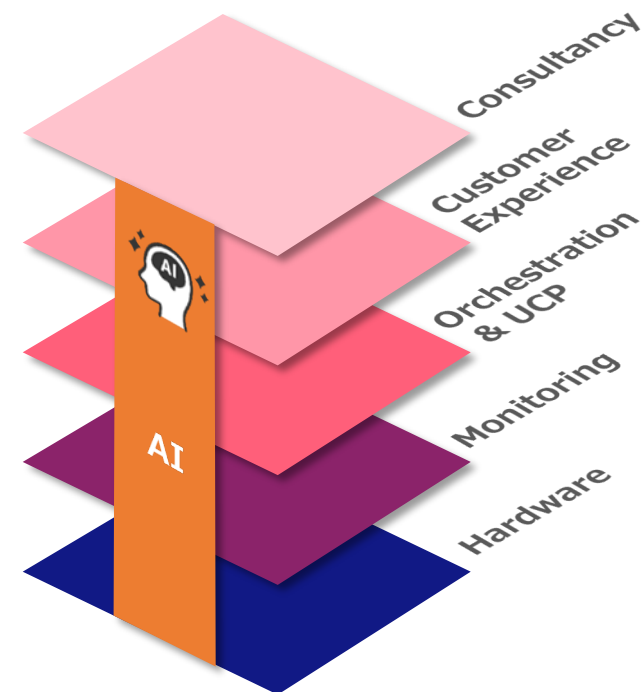
世界最高品質の製品群と
ソフトウェアプラットフォームを融合し
店舗DXをサポート



未来

10年後に目指す姿

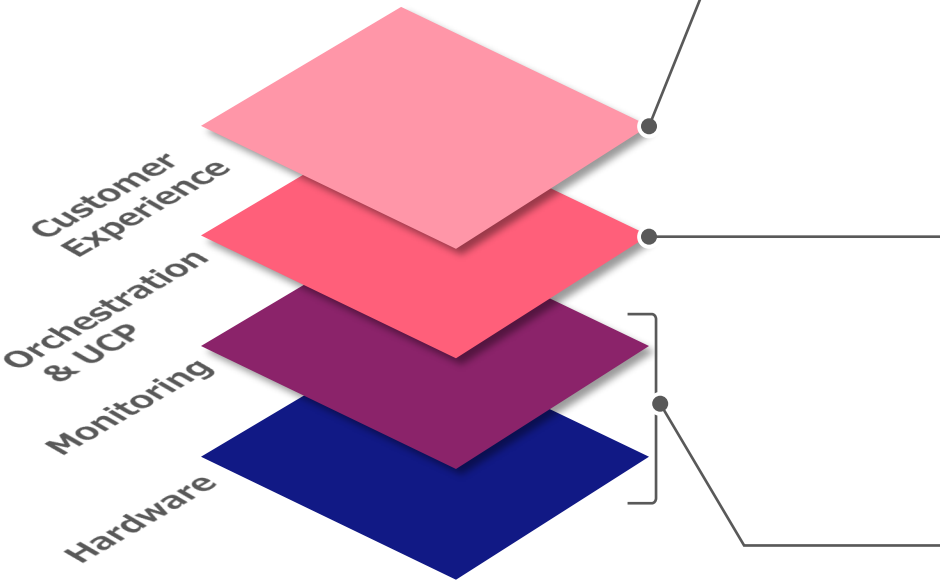
ソリューションを拡充し、金融、リテール、
飲食市場へトータルソリューションを提供し
店舗のさらなる自動化/効率化を実現



世界中で稼働するグローリー製品のクラウド接続率をさらに高め、
データを活用したさらなる自動化/効率化を実現する

現在
2026中期経営計画（2024-2026）

世界最高品質の製品群と
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



グローリーが持つ店舗データ

CXオートメーション (CX-A)

キオスク ▶ 11万台（リモート接続35%）
SaaS ▶ 8万ライセンス

+

UCP(コマースプラットフォーム)

接続端末 ▶ 23万台
（リモート接続100%）
取引数 ▶ 35億件／年

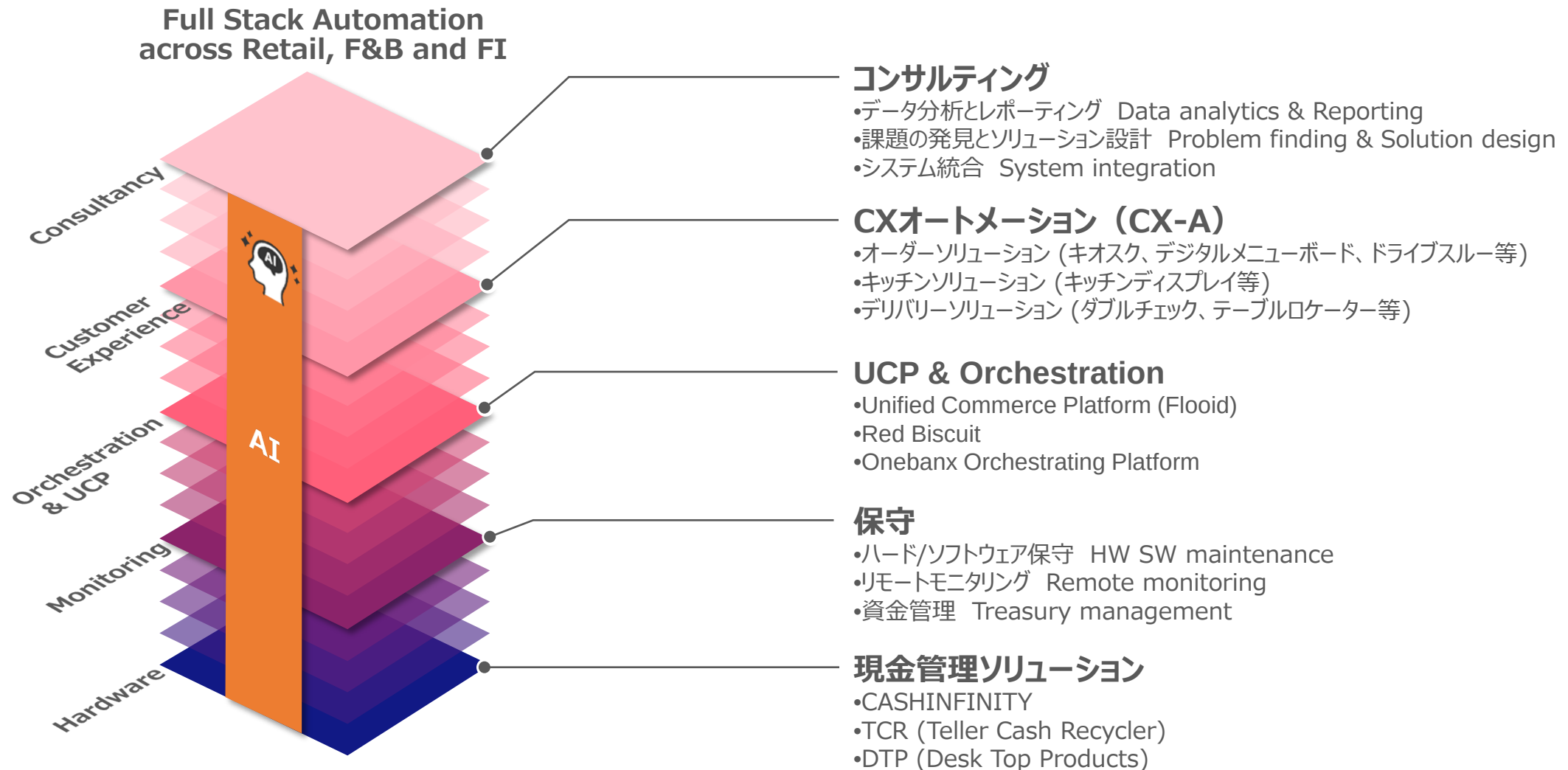
+

キャッシュマネジメント

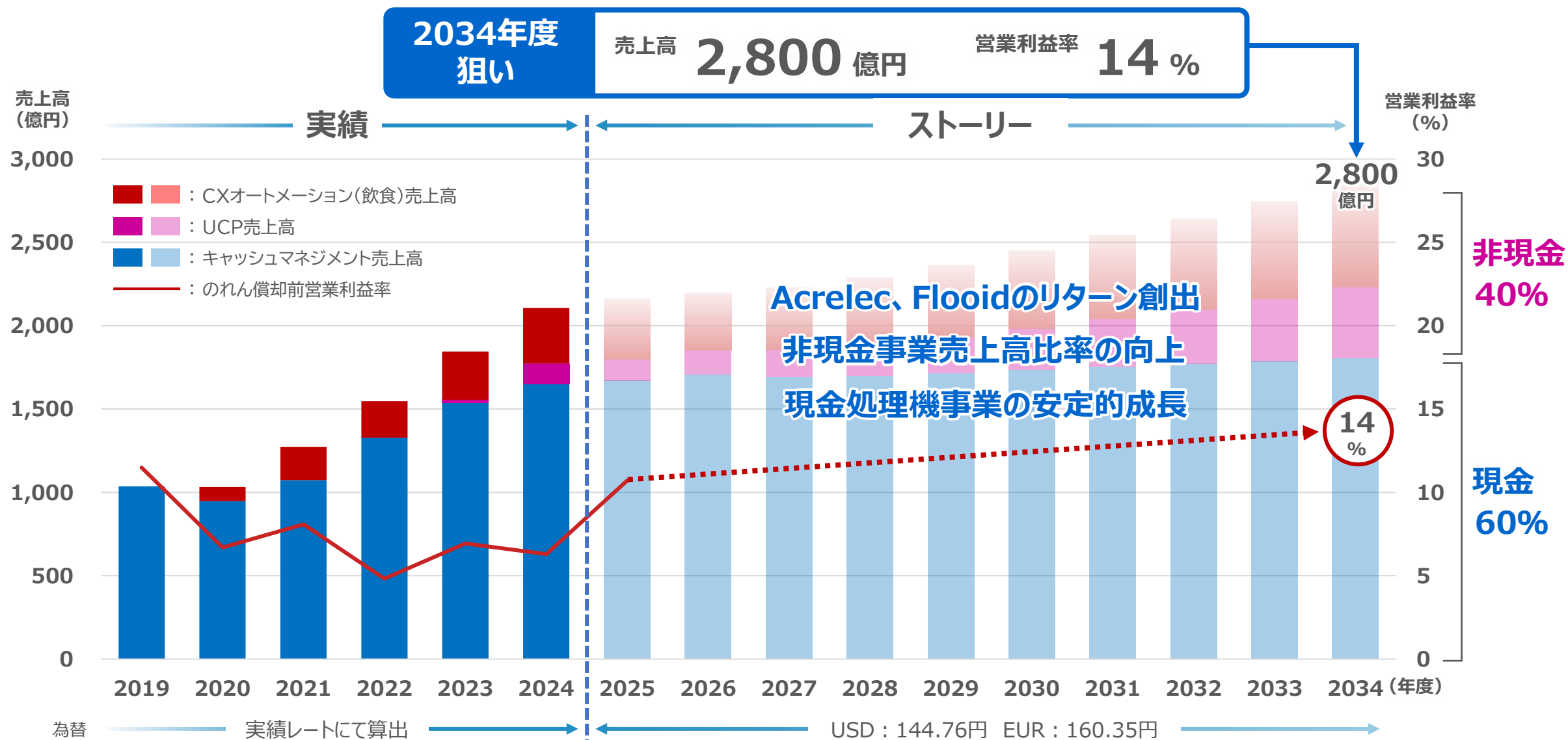
TCR & CI ▶ 11万台
（リモート接続20%）



現金管理ソリューションで積み上げた信頼をもとに製品やサービスをさらに拡充し、進化を続ける



ソリューションの拡充により店舗の自動化/効率化を実現し、継続的に成長する



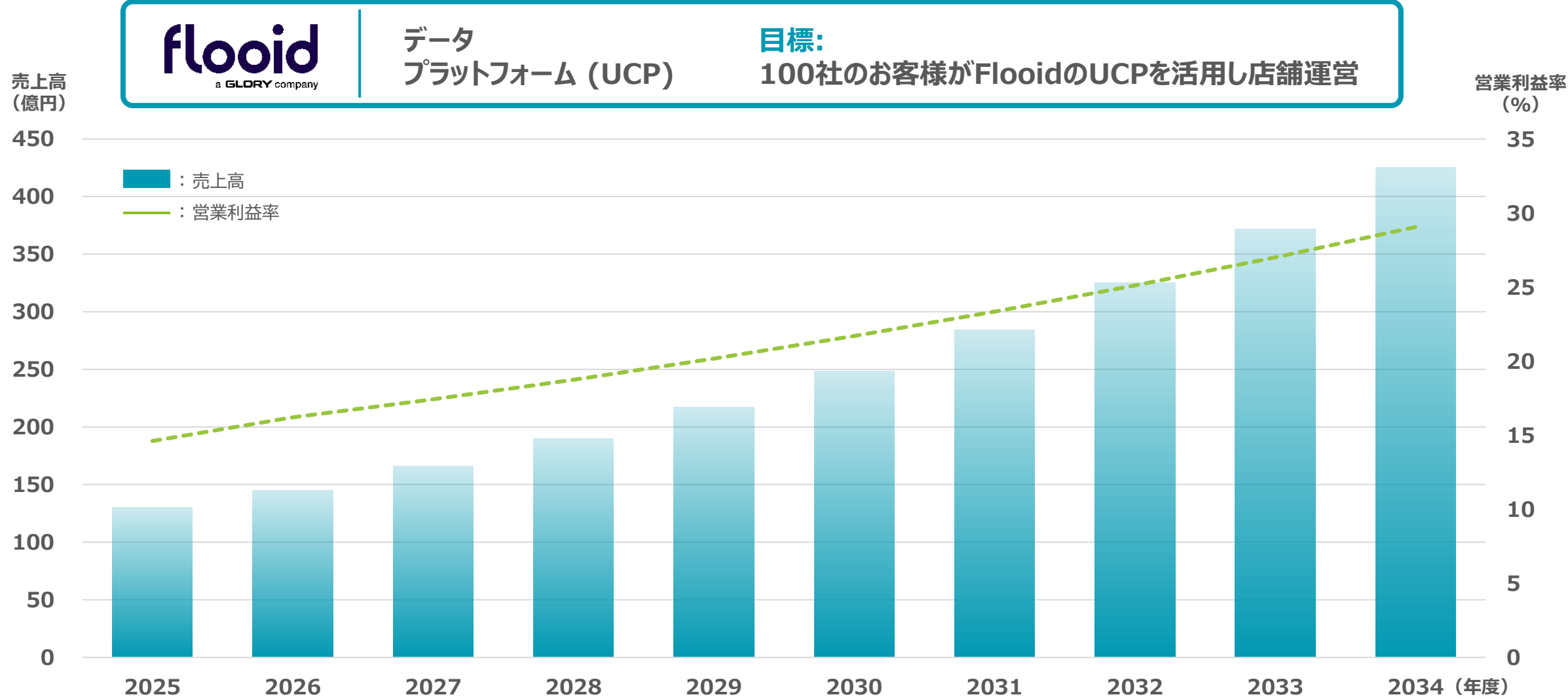
海外事業

- 目指す姿
- **UCP事業**
- CXオートメーション事業（CX-A）
- キャッシュマネジメント事業

店舗にある多くの機能をクラウドPOSで連携させ、店舗トータルソリューションを提供 データ活用による店舗運営のさらなる効率化を実現する



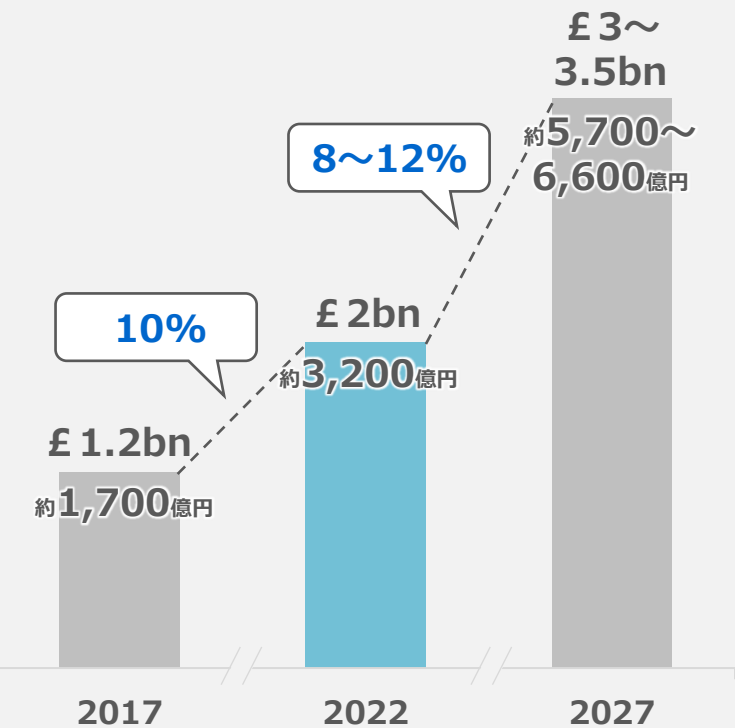
売上規模の拡大と利益率の向上を両立した成長を目指す



POS/UCP市場のオンプレからクラウドへの転換を追い風にして、シェアを拡大する

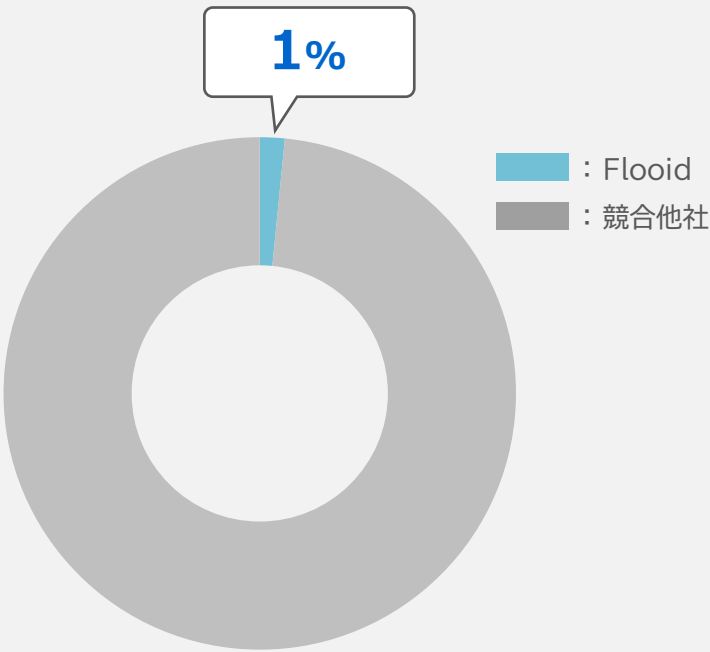
市場投資額

今後も大きく成長する（CAGR 8～12%）



市場シェア

POS/UCP市場でのシェアは1%
大きく成長する市場で優位性を武器に
シェアを拡大する。



競合優位性

「クラウドネイティブ」の強みを活かして、
オンプレ主体の大手競合からシェアを獲得する。
クラウド競合とは「大手顧客の稼働実績」と
「豊富な標準機能」で差別化する。

	Flooid	クラウド競合 (新興)	オンプレ競合 (大手)
ハードウェアに拘らない	○	○	△
完全クラウド	○	○	△
大手顧客稼働実績	○	△	○
コア機能標準化済	○	△	×

海外事業

- 目指す姿
- UCP事業
- **CXオートメーション事業（CX-A）**
- キャッシュマネジメント事業

飲食店に向け、イートイン、テイクアウト、ドライブスルーなど 多様な注文形態に対応するソリューションを提供する

セルフオーダー-KIOSK



ドライブスルーソリューション



テーブルロッカー



ダブルチェック



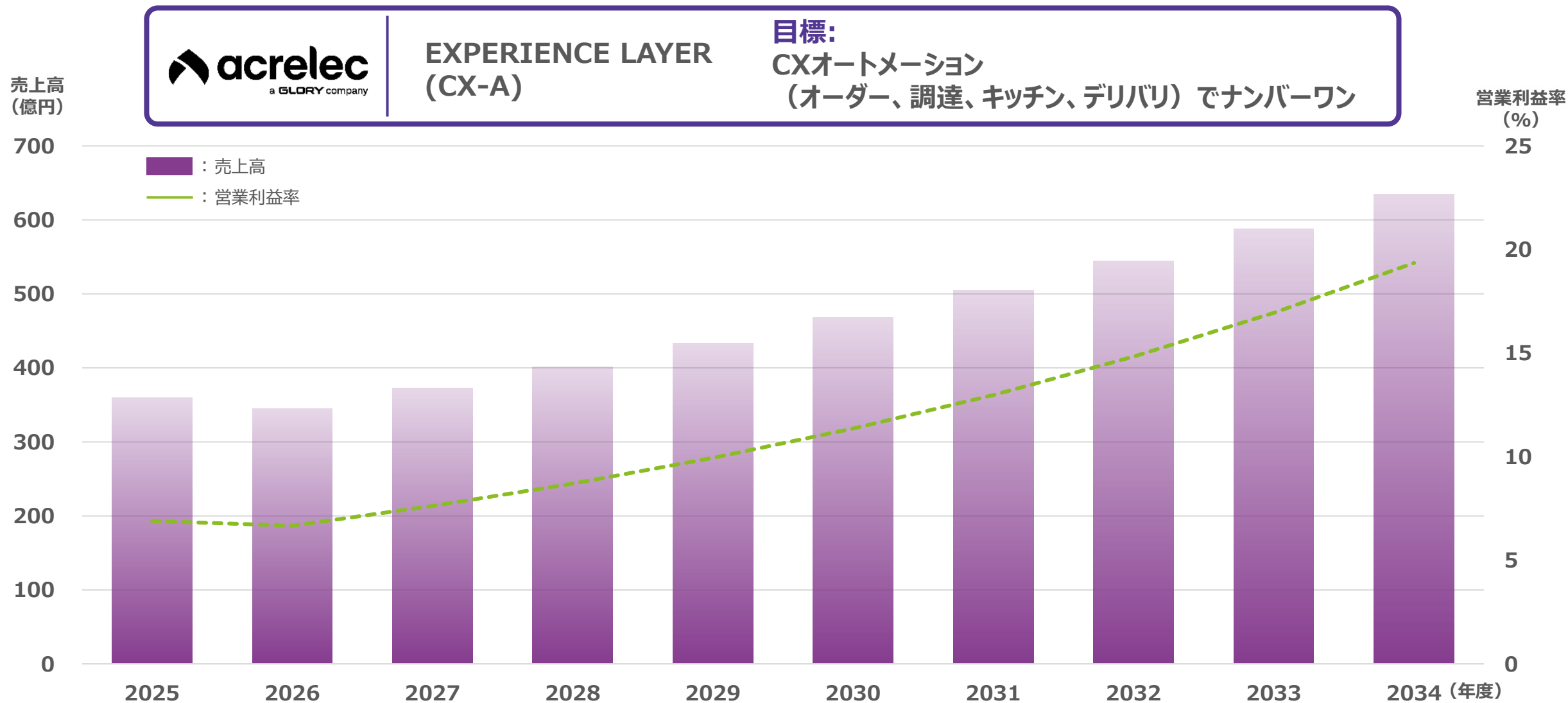
BOPISロッカー



レッドビズケット



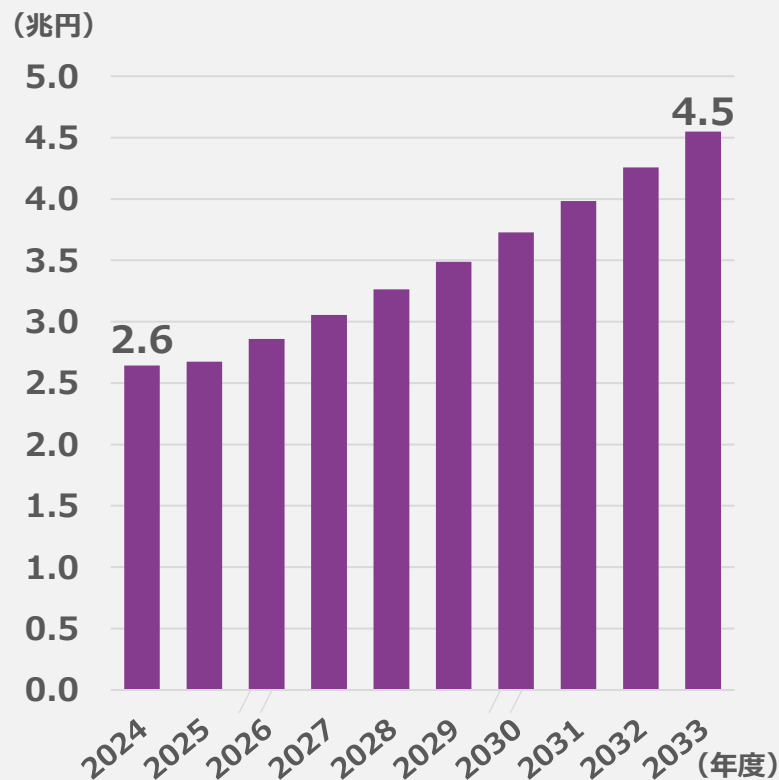
売上規模の拡大と利益率の向上を両立した成長を目指す



成長市場でトップシェアの地位を活用し、さらなる成長を目指す

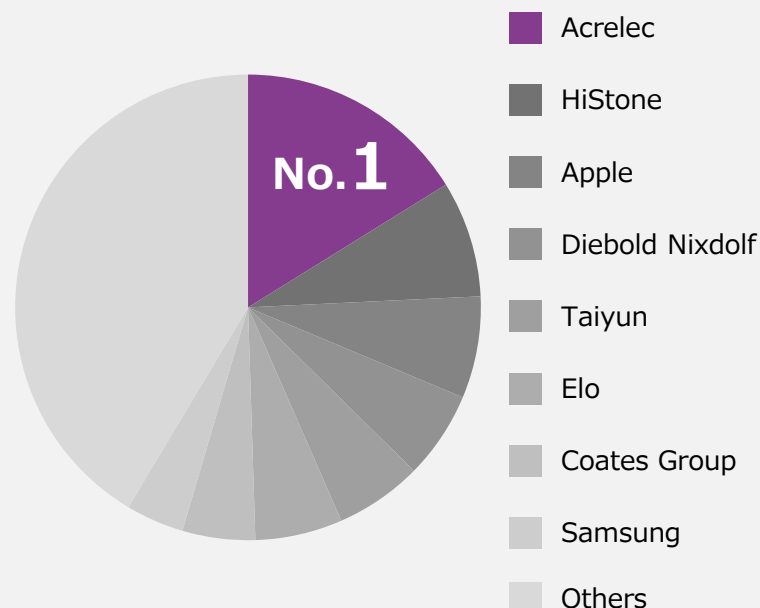
市場投資額

顧客であるQSR市場はCAGR6.8%成長
店舗投資額も相関して成長すると見込む



市場シェア

キオスク市場でシェア 1 位



競合優位性

① QSRに対する深い理解

- ・もとは大手グローバルQSRからスピンアウト
- ・社員はQSR出身者が多い
- ・現場に根差した提案が武器

② 大手グローバルQSR認定パートナー

- ・キオスクで得た信頼関係
- ・さらにドライブスルー、ダブルチェック等で顧客体験を革新

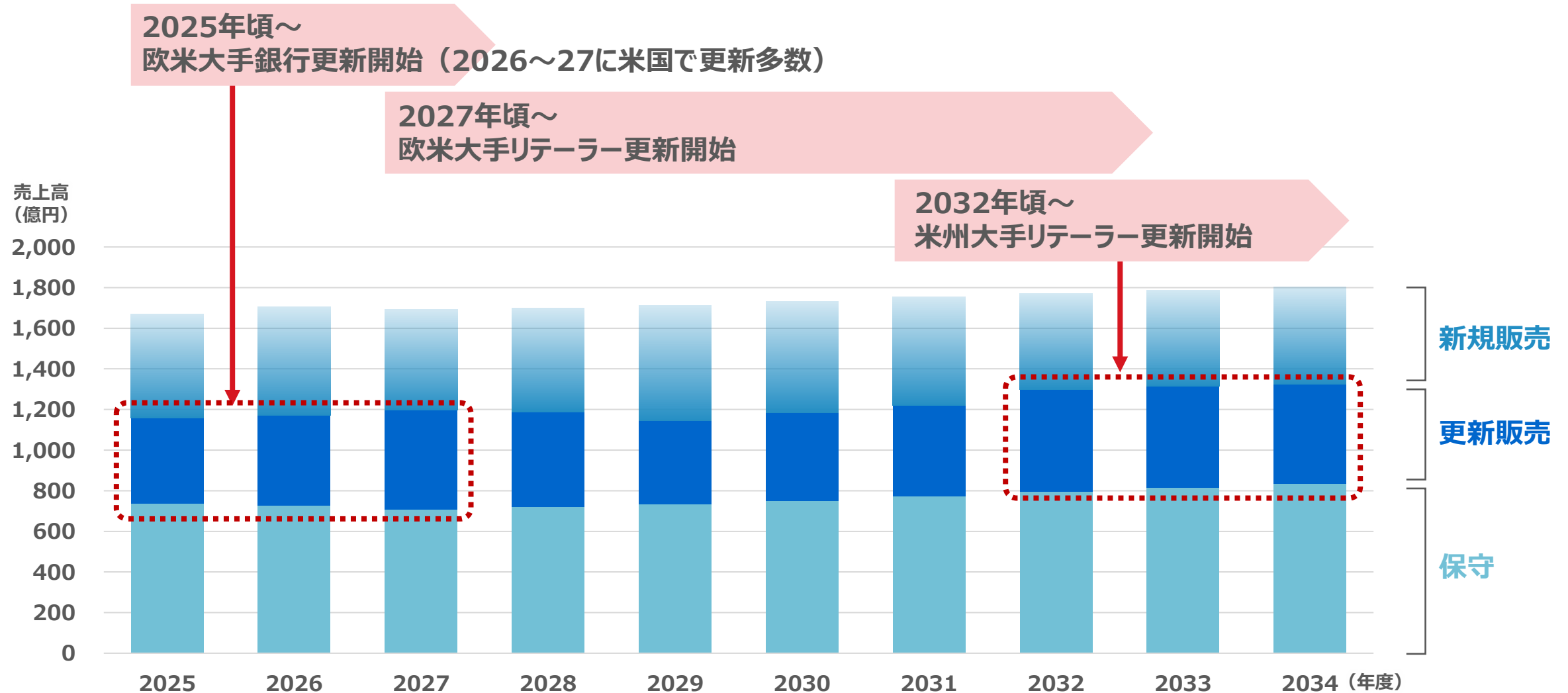
③ グローバルな販売保守体制

- ・GGsと連携し世界中で事業展開
- ・グローバルQSRが求めるサポート体制

海外事業

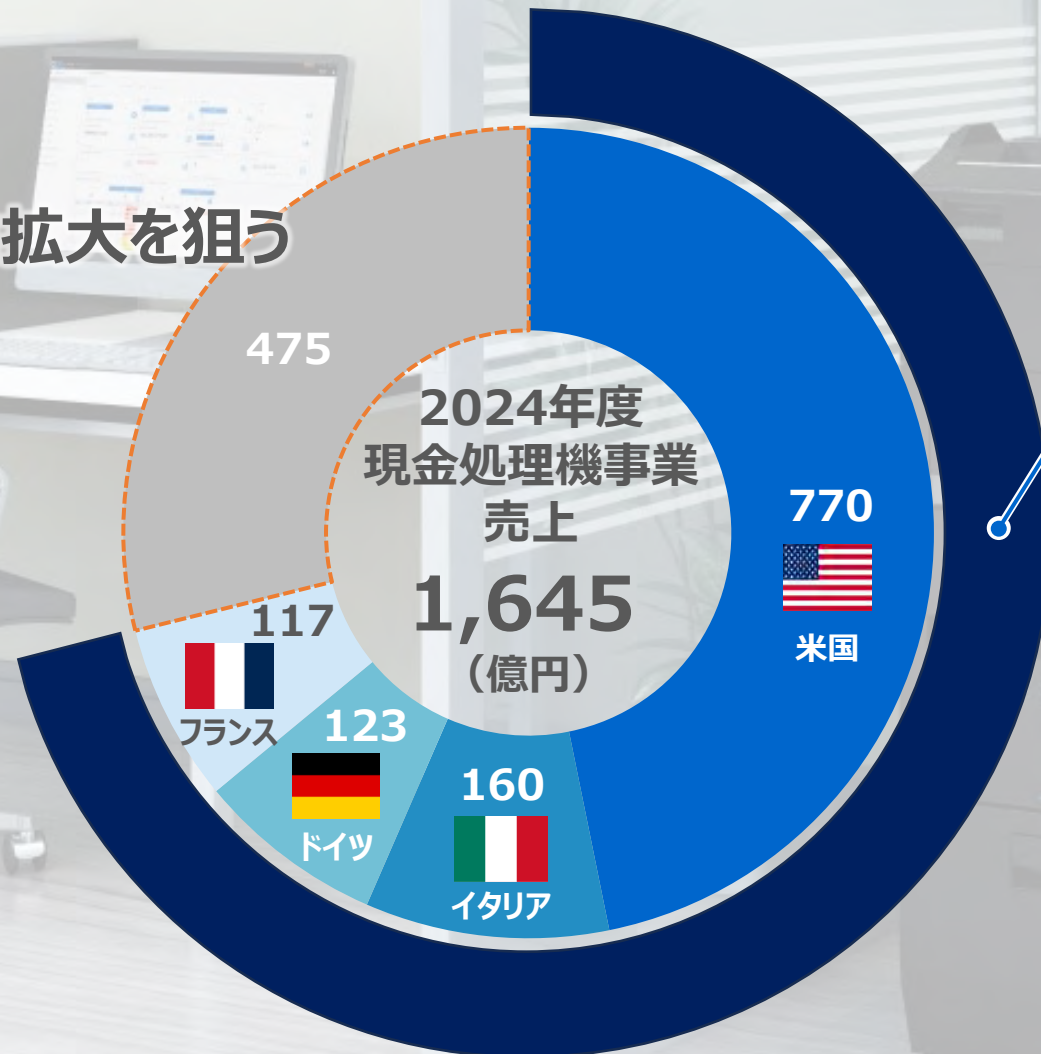
- 目指す姿
- UCP事業
- CXオートメーション事業（CX-A）
- **キャッシュマネジメント事業**

保守契約と更新需要を着実に確保するとともに新興国と主要国での新規案件を獲得、継続的に成長する



現金管理効率化の需要は今後も継続/増加する TOP4力国における事業規模の維持とその他新興国での事業拡大を狙う

新興国の事業拡大を狙う



Top4力国で

現金処理機事業売上の71%を支える

TOP4力国の重要性を維持し、
事業規模を保つ

新興国の 事業拡大

ラテンアメリカとアジアでの拡大、年間**300億円**規模を目指す

- メキシコ (2025年 56億円 → 100億円): 製品とサービスの拡充
- インドネシア (2025年 12億円 → 100億円): 直販と製品サポート拠点としてのアジアハブ化
- インド + フィリピン (2025年 36億円 → 100億円): メイク・イン・インドの推進とフィリピンでの直接販売

既存大国の 維持

米国、イタリア、ドイツ、フランスでの事業規模の維持

- 主要リテーラーの拡大を継続（顧客へのフロント・バック両面、グローバルアカウント）
- 買い替え需要の確保
- コンビニエンスストア（ガソリンスタンド）への展開
- **UBIQUULAR™** を通じた利益率向上（サービス効率化、資金管理システム、データ販売）

固定費の 大幅削減

効率化による固定費の削減

- 事業体構造の合理化
- 海外カンパニー内のバックオフィス機能統合
- リージョンとセントラルのオペレーション間における冗長な機能の排除
- 低利益国からの撤退
- 低利益率製品およびサービスの中止

国内事業

- **目指す姿**
- 金融市場
- リテール市場
- 飲食市場
- 新事業（データコネクティングサービス）

「現金処理機ビジネス」から「店舗トータルソリューション」へ事業を拡大する

店舗トータルソリューション



ポジションを活用した
周辺ソリューションの拡大



DATA
CONNECTING
SERVICE

れほこれ!



築いたネットワークを活かした
新たなサービスの提供

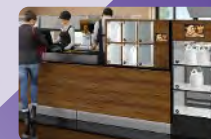


現金処理機ビジネス

海外事業



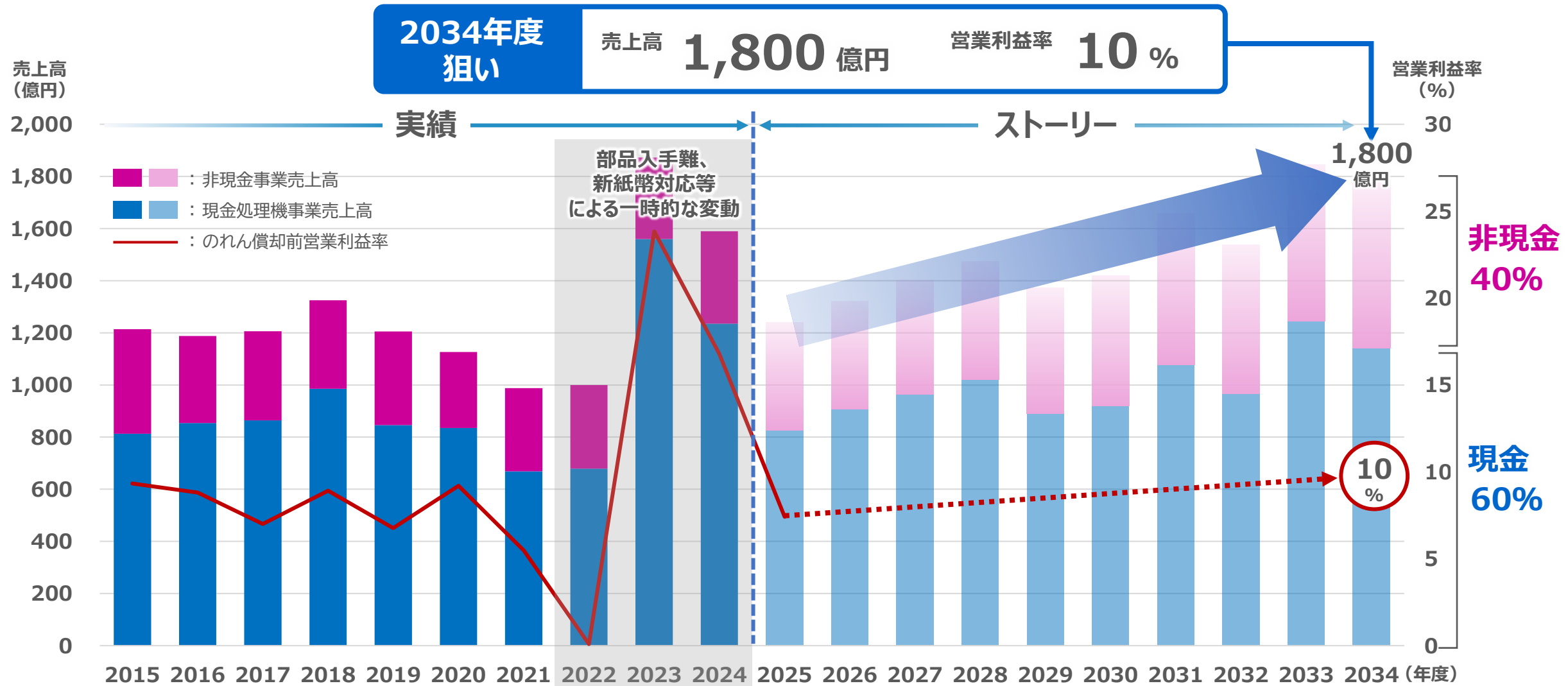
ソリューション拡充で
大手顧客を攻略



国内事業

全体戦略

現金処理機事業を軸に非現金事業を拡大し、 特需が無くとも売上UP、利益率10%を実現する



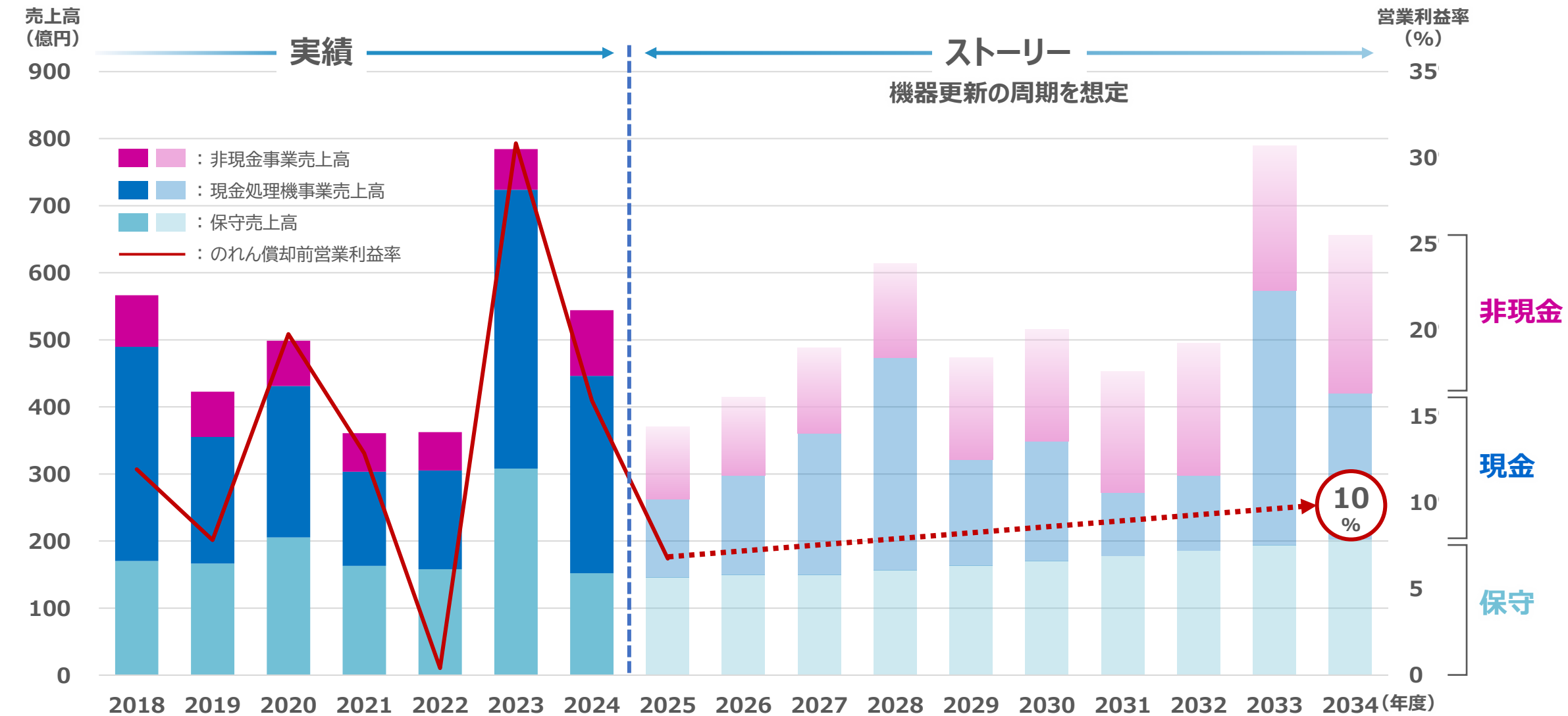
国内事業

- 目指す姿
- **金融市場**
- リテール市場
- 飲食市場
- 新事業（データコネクティングサービス）

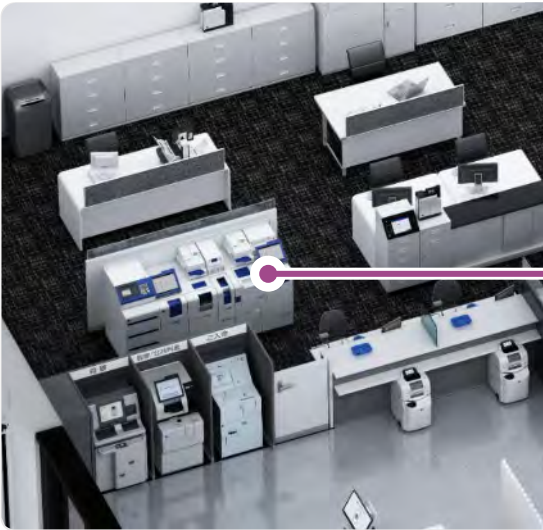
モニタリングサービスで築いたネットワークを活かした新たなサービスを提供する



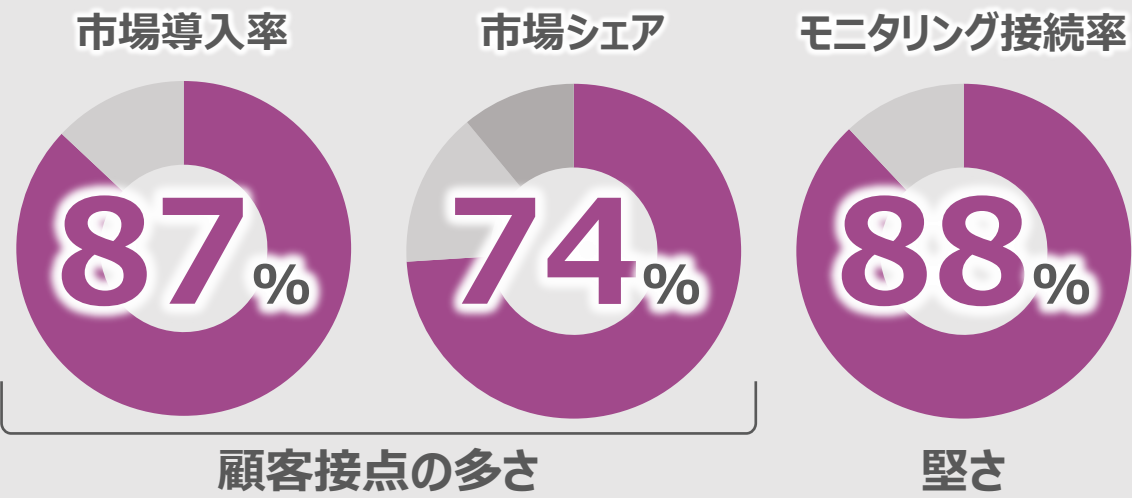
現金処理機の更新案件を確実に獲得するとともに、店舗内の非現金事業を拡大する



店舗内での圧倒的なポジションを活用し、周辺ソリューションを拡大する



オープン出納システム〈WAVE〉



国内事業

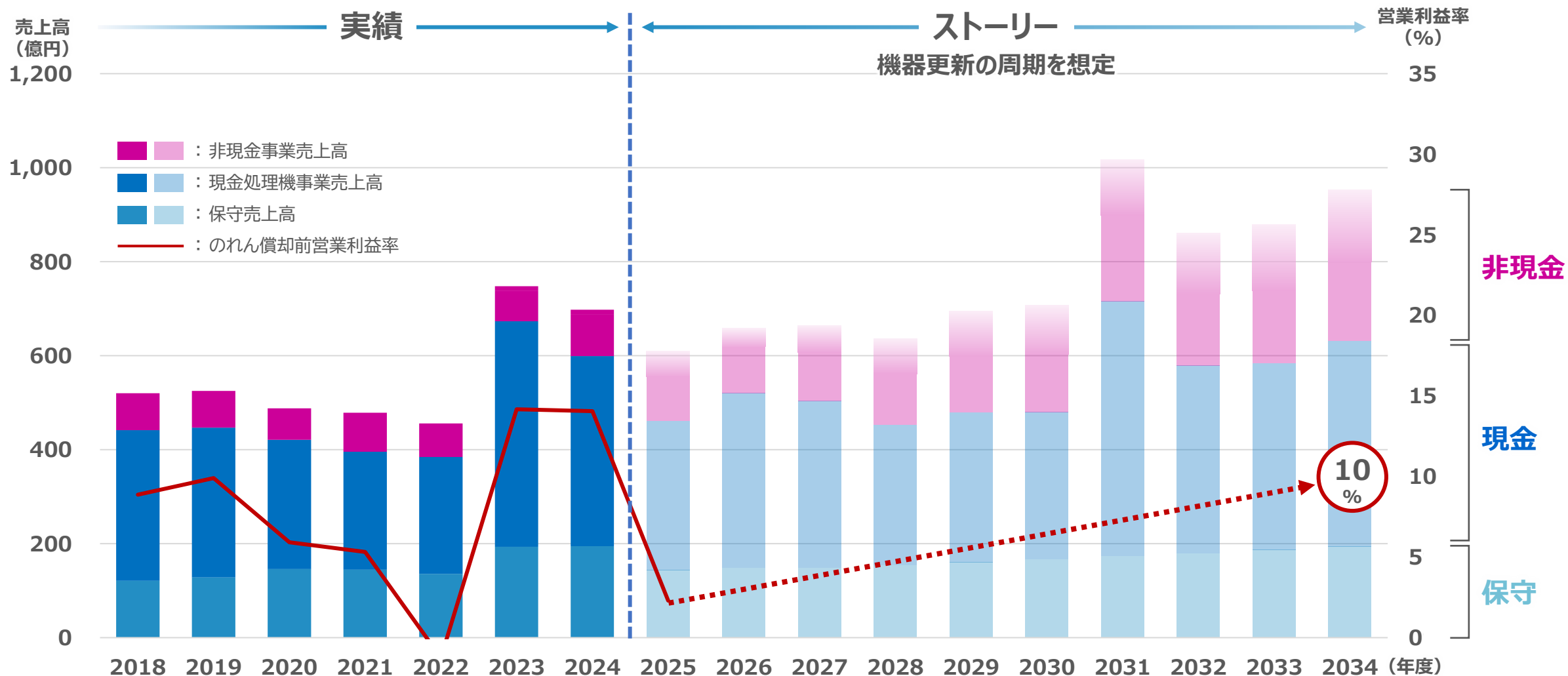
- 目指す姿
- 金融市場
- **リテール市場**
- 飲食市場
- 新事業（データコネクティングサービス）

店舗運営の効率化と売上拡大の両面から店舗の価値向上をサポートする

リテール店舗トータルソリューション



現金処理機の更新・新規案件を獲得することで、顧客との接点を拡大・強化し、店舗内の新たなビジネスを展開する



フロントとバックオフィスの機器をネットワーク化し、店舗サポートの幅を広げる

フロント

つり銭機
(RT/RAD)

現在

機器の展開による市場拡大

全国の小売業事業所数は
約88万あり、市場は非常に大きい

PHASE 1

ネットワーク化
データ連携現金管理を一手に担い、
顧客との接点を強化する

PHASE 2

ソリューションを拡充し、
サポート範囲を拡大

バックオフィス

紙幣硬貨入出金機
(RCM)

市場導入率

76%

市場シェア

54%

年商100億円以上の
流通小売業(約17万店舗)を対象

市場導入率

42%

市場シェア

75%

年商100億円以上の
流通小売業(約17万店舗)を対象

現金処理機ビジネスでの圧倒的なポジション活用し、周辺ソリューションを拡大する

現金処理機ビジネス

店舗トータルソリューション

現在地

フロント製品

バックオフィス製品

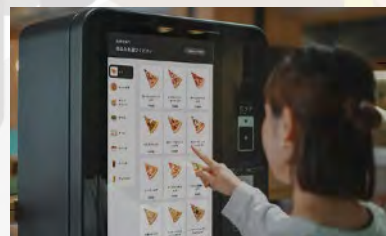
連携により圧倒的な地位を確立し
シェアを拡大グローリーがソリューションを
提供している
「レジ業務」の業務割合は
25% 程度事務所
営業関連売場
業務レジ
業務リテール店舗における
従業員の業務割合レジ業務以外の効率化領域に拡大し
商機を見出す

国内事業

- 目指す姿
- 金融市場
- リテール市場
- **飲食市場**
- 新事業（データコネクティングサービス）

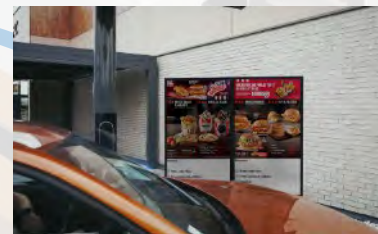
飲食店舗を効率化し、多様な注文形態に対応するソリューションを提供する

セルフオーダーKIOSK



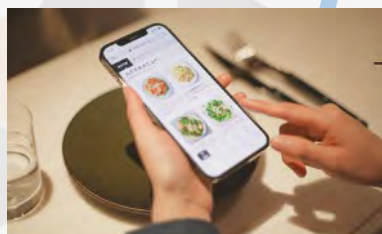
acrelec
a GLORY company

ドライブスルー



acrelec
a GLORY company

テーブル注文システム



SHOWCASE G&G
a GLORY company

テーブルロッカー



acrelec
a GLORY company

モバイルオーダーシステム



SHOWCASE G&G
a GLORY company

受取ロッカー

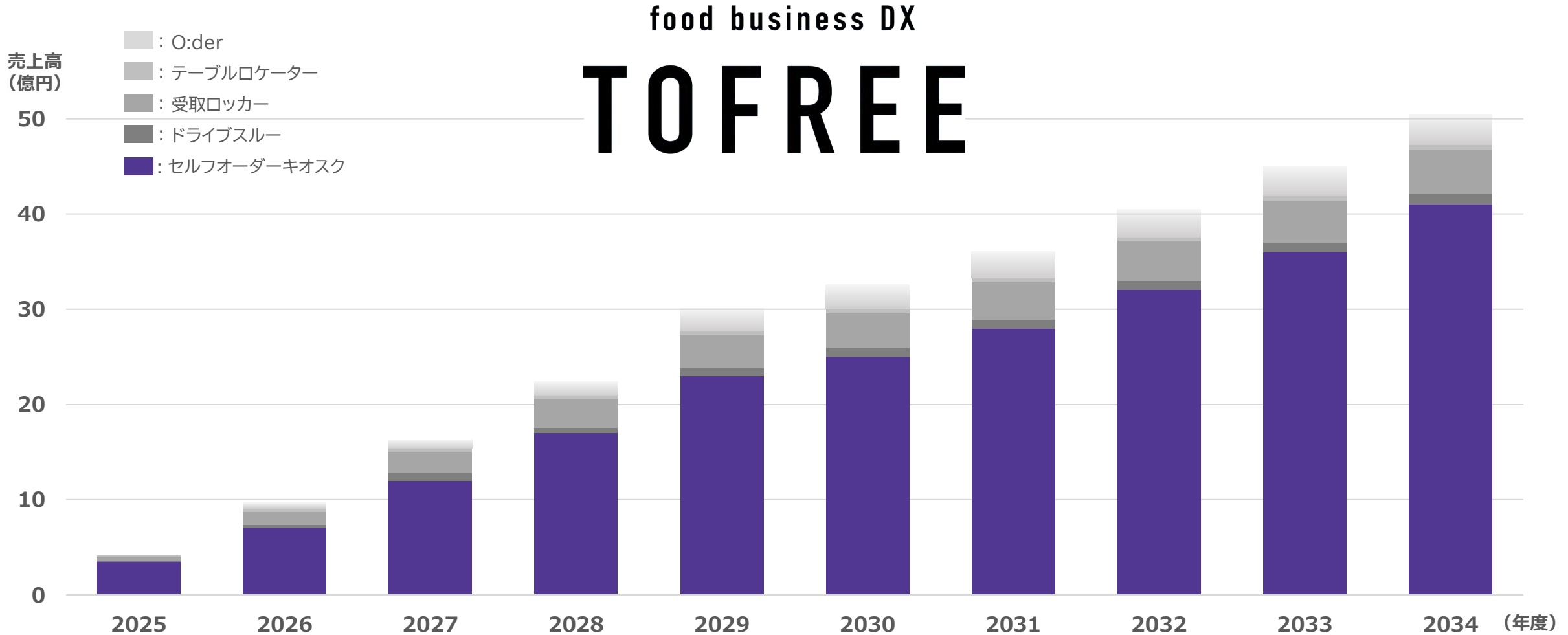


food business DX
TOFREE

Showcase Gig社との連携によるソリューション拡充で大手顧客を攻略する

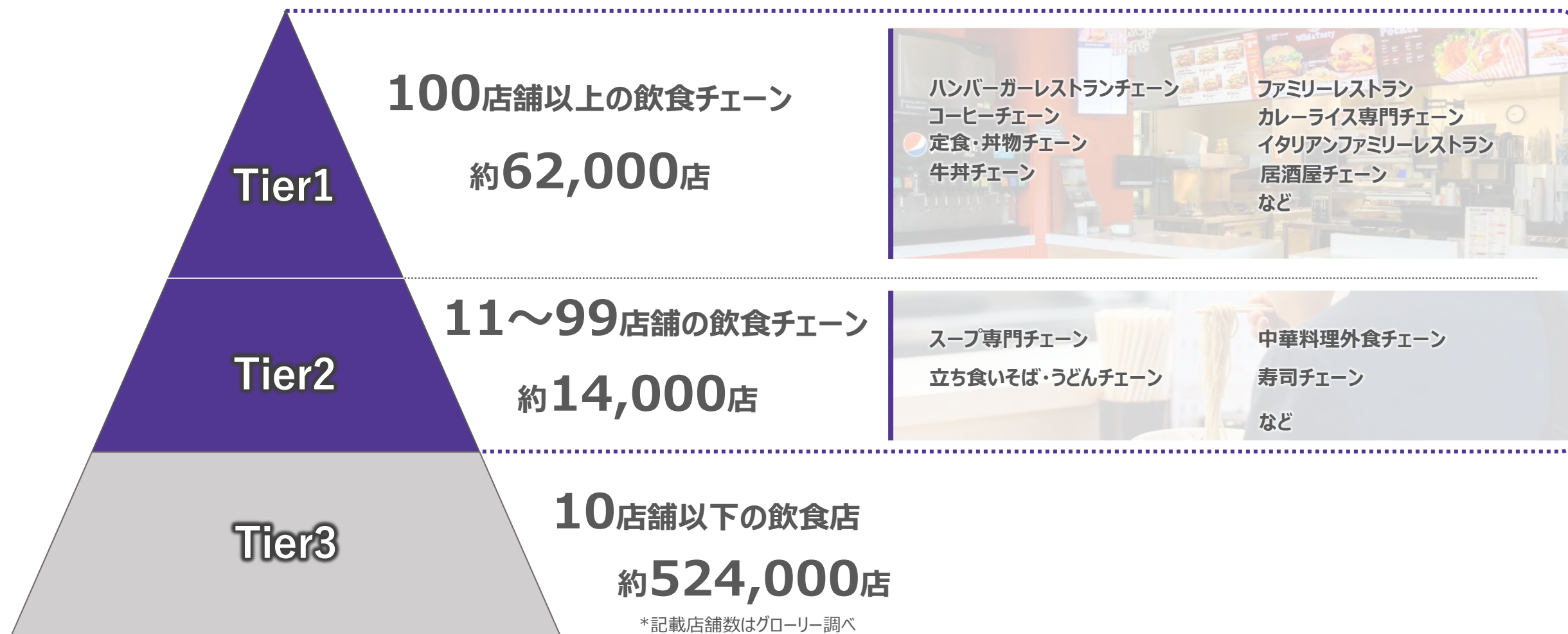


セルフオーダーキオスクを中心としたソリューションで事業を拡大する



大手飲食顧客を中心にソリューションを展開する

市場ポテンシャル



国内事業

- 目指す姿
- 金融市場
- リテール市場
- 飲食市場
- **新事業（データコネクティングサービス）**

リテール市場の顧客基盤を活用したデータビジネスを展開する

メーカーは会員がどんな商品を購入しているか把握できる＝「価値」

－ データコネクティングサービス導入前 －



パーソナライズされた情報発信が
十分にできない

情報発信の効果を
購買ベースで継続的に検証することができない

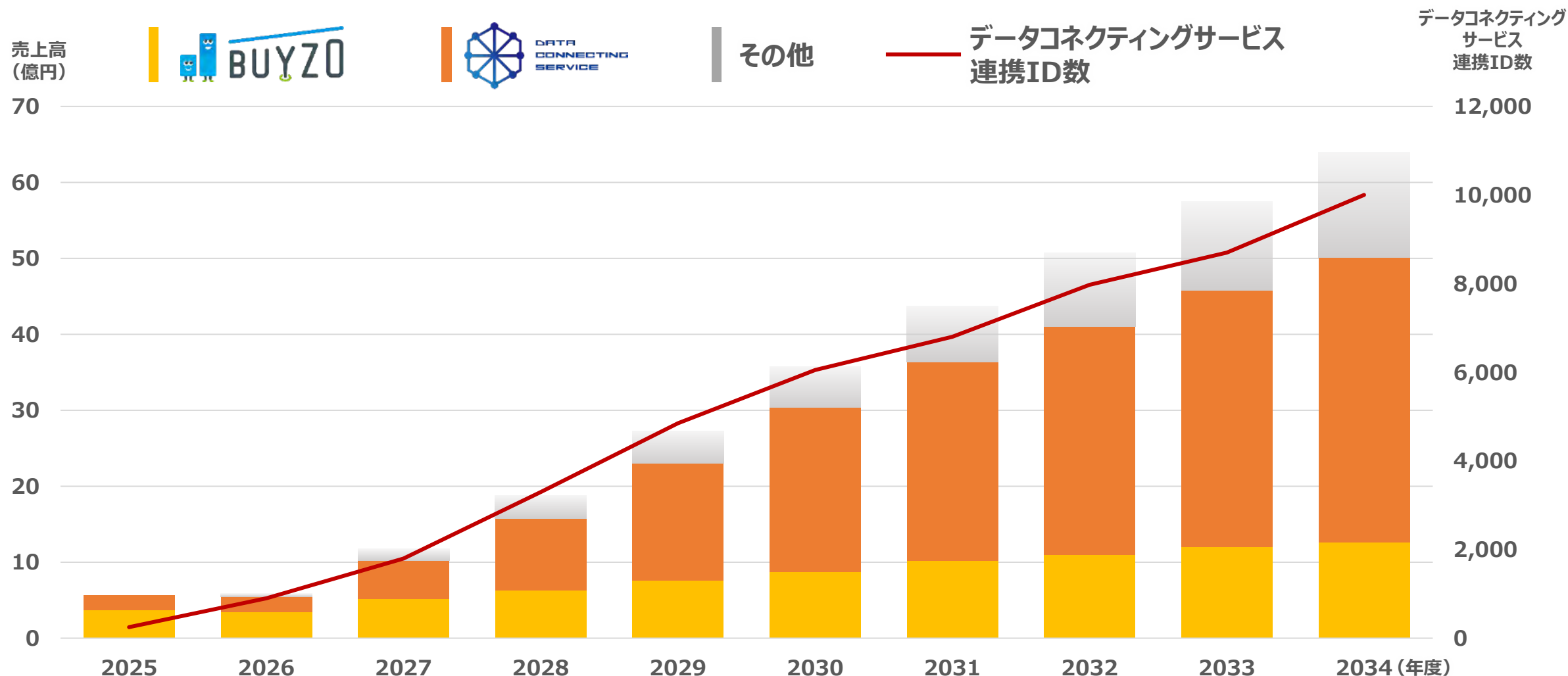
－ データコネクティングサービス導入後 －



購買履歴を活用して
パーソナライズされた情報発信ができる

情報発信の効果を
購買ベースで継続的に検証・改善できる

データコネクティングサービスを中心としたデータビジネスを拡大する



企業の広告宣伝費という非常に大きな市場において、
グローリーサービスの独自性、優位性を活用し、利益率の高いサービスを展開する

市場ポテンシャル

企業の販促費、広告宣伝費
約 1 兆 1,200 億円/年

ターゲット業種の
広告宣伝費
約 3,500 億円/年



オールドメディアからネットメディア広告へ移行しており
店舗事業者におけるリテールメディア広告市場は拡大する見込み

オールドメディアから移行する一部をデータコネクティングサービスへ呼び込む
「メッセージの個別最適化」「購買情報の把握」ができる基盤を提供し、
メーカーが解決したい「顧客理解の深化」「継続的な顧客獲得」へ貢献する

最後に

お客様の課題をグローリーのソリューションで解決

お客様の課題を解決する
ソフトウェアプラットフォーム



店舗トータルソリューション

(店舗総合コンサルティングにより、ハード+DXソフト+保守をパッケージ化)

厳正化・効率化を推進する
通貨処理機



店舗トータルソリューション提案により
更なる市場の拡大と創出が可能

お客様の課題

人手
不足

人件費
高騰

販売
チャネルの
多様化

収益
向上

ホワイトスペースの獲得

ソリューションの拡充

価値を提供する **3市場**

金融市場

リテール市場

飲食市場

新たなお客様の獲得

パートナー企業の獲得

提供する価値

現金管理
の厳正化

精算業務
の効率化

お客様の
売上拡大

目指す店舗の実現、成長加速に向けて「戦略投資」を実施する

リテール市場で強化する領域

競争力の強化に向けたソリューションの拡充

- ✓ セルフチェックアウト向けソフトウェア
- ✓ ロイヤルティ管理(デジタルクーポン等)
- ✓ 需要予測、在庫管理 等

パートナー企業の獲得と成長の最大化

- ✓ パートナー企業の獲得 等

事業領域の拡張

- ✓ コンサルティング能力
- ✓ システム・インテグレーション能力 等

飲食市場で強化する領域

競争力の強化に向けたソリューションの拡充

- ✓ スマートキッチン
- ✓ ダイナミックメニュー管理
- ✓ 在庫管理 等

事業安定化

- ✓ 納品・サービス体制強化 等

製品・サービスの連携強化

- ✓ 統合プラットフォーム開発
- ✓ データ分析 等



グローリーグループは、100年以上にわたり、
金融・流通・交通・飲食などの多様な市場で
社会インフラを支えてきました。

その歴史と信頼を胸に、新たな価値創出を通じて、
グローバル社会の課題解決に挑み続けます！

End of document
