グローリー株式会社
2026年3月期　中間期　決算説明資料

［説明者］

・代表取締役社長　原田 明浩

・経営戦略本部長　田中 千也

2026年3月期 中間期

1 決算ダイジェスト
代表取締役社長 原田 明浩

2 連結業績
執行役員 経営戦略本部長 田中 千也

2026年3月期 通期

3 連結業績予想
執行役員 経営戦略本部長 田中 千也

2026年3月期 中間期

1 決算ダイジェスト

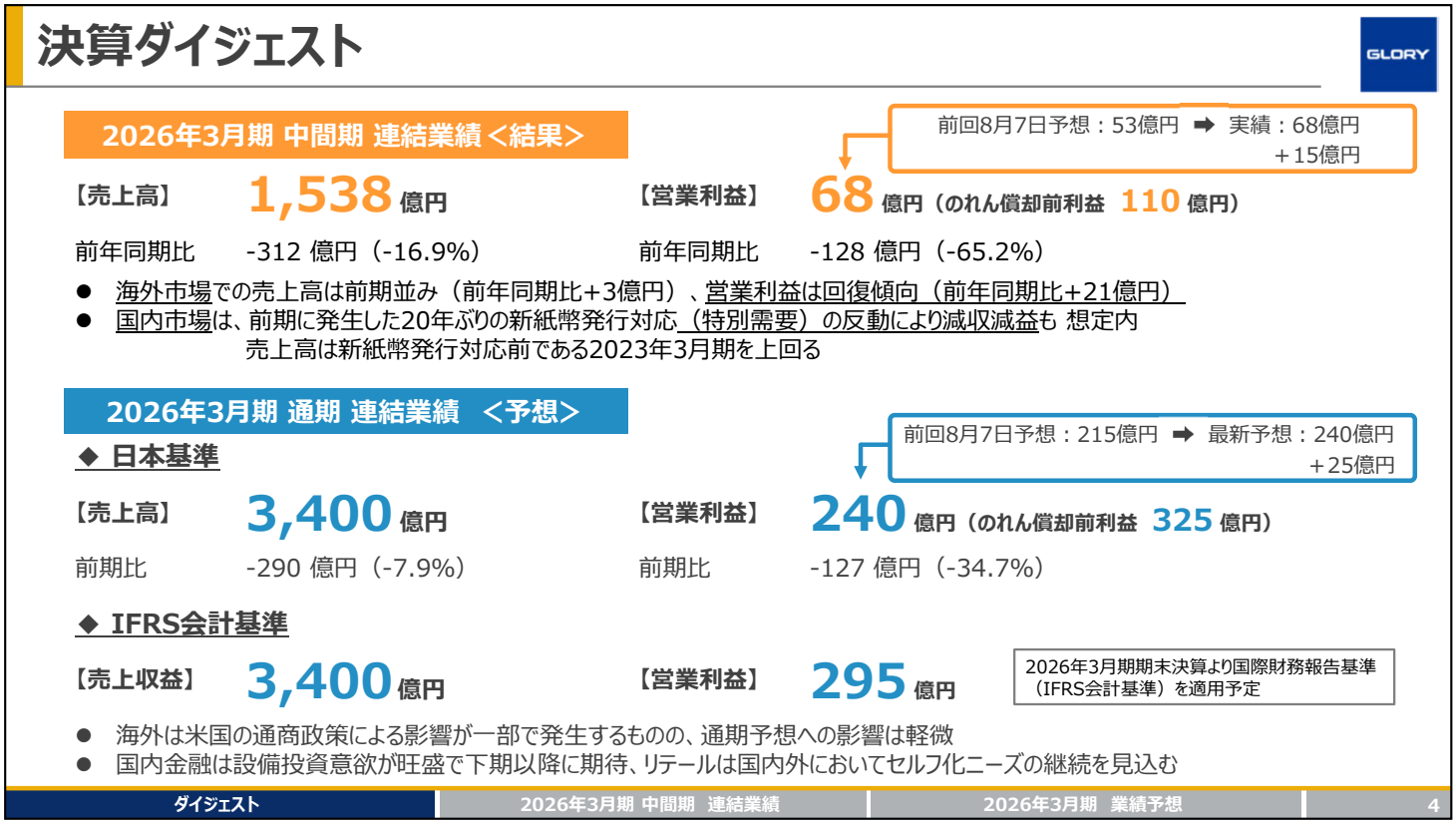
代表取締役社長　原田 明浩

「中間期の決算ダイジェスト及びトピックス」

説明者：代表取締役社長　原田 明浩

「トピックス」

- **海外市場の下期利益計画**
- **国内のリカーリングビジネスの動向**
- **企業価値向上への取り組み　アクション計画の進捗状況**



「２０２６年３月期 中間期累計期間　決算ダイジェスト」

（２０２６年３月期　中間期実績）

・売上高　１,５３８億円（前期比－３１２億円）

・営業利益　　６８億円（前期比–１２８億円）

海外市場では前年同期並みの販売となったが、営業利益は前年同期比２１億円増加。
国内市場では新紙幣発行に伴う製品更新や改造作業が終息し減収減益。期初予想を上回る。

（２０２６年３月期 通期業績予想）

日本会計基準

・売上高　　３,４００億円（前期比－２９０億円）

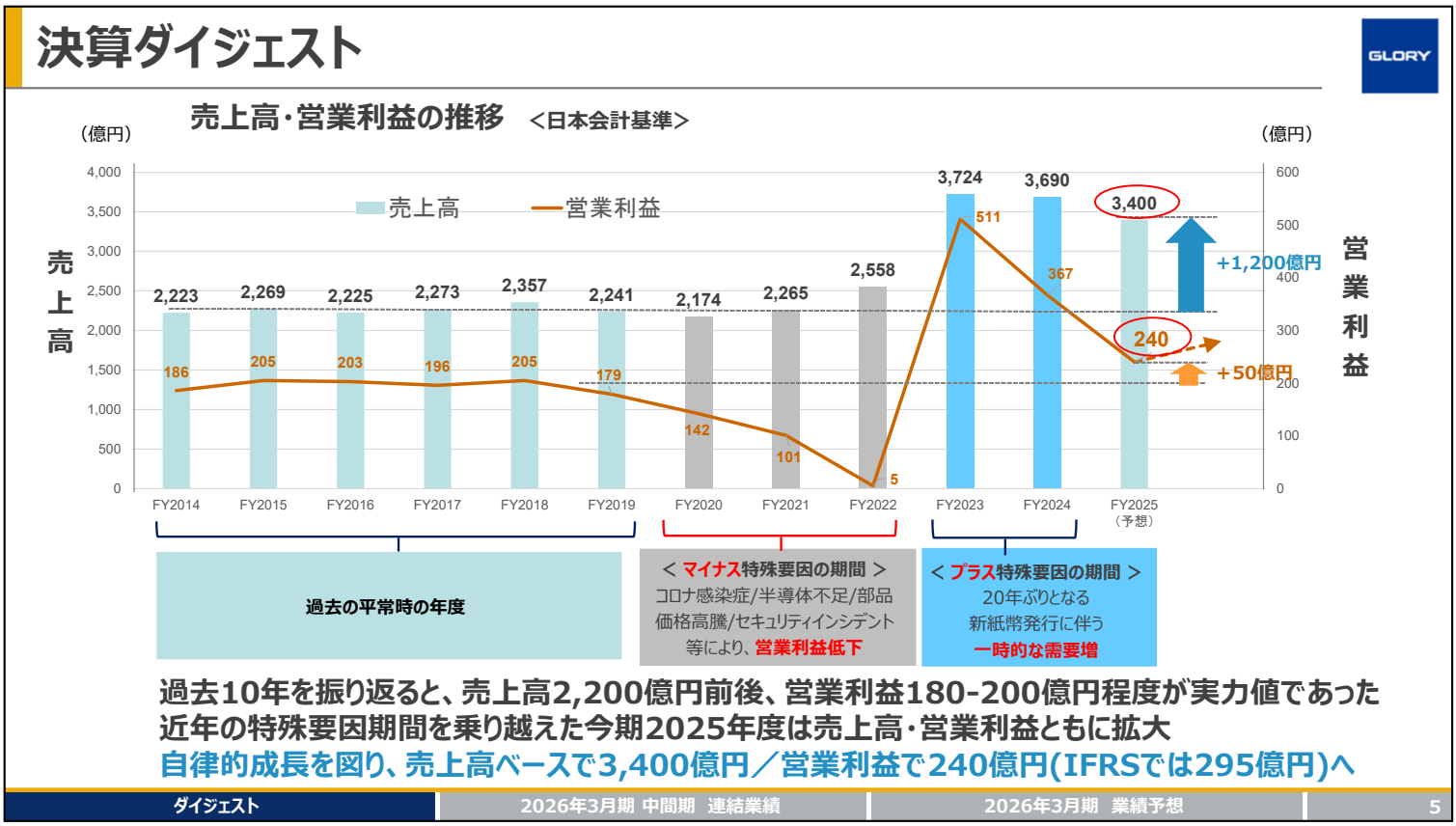
・営業利益　　２４０億円（前期比 －１２７億円）　前回予想２１５億円

IFRS会計基準

・売上高　　３,４００億円

・営業利益　　２９５億円　前回予想２８５億円

前回予想から国内事業セグメントの営業利益予想を上方修正。
海外市場は注力３市場のさらなる成長、国内市場では小売・飲食店舗での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の継続を見込む。



「２０２６年３月期 中間期累計期間　決算ダイジェスト」

グラフは過去からの売上高と営業利益の推移。
棒グラフが売上高、折れ線グラフが営業利益。
2019年ぐらいまでが概ねへ平常状態。
売上が平均して2,200億円、営業利益が180億から200億ぐらいというのが、平常時のグローリーの実力ベース。その後マイナス特殊要因の期間と、プラス特殊要因の期間を経て今期となる。

(マイナス特殊要因)

コロナ感染症、半導体不足、部品価格の高騰、弊社のセキュリティインシデント等の要因により、営業利益が急激に低下。

(プラス要因)

2023年、24年は20年ぶりとなる日本国内の新紙幣発行による特別需要。
売上高も3,700億円、営業利益も非常に高い水準を確保。

(今期)

プラス要因の後の一番底の年。
現時点の当期業績予想は売上高3,400億円、営業利益240億円。
特殊要因前の平常時と比べると売上高で約1,200億円、営業利益で50億円以上増加。
海外の売上高が伸びたことが、この成長に繋がっている。
国内は新紙幣発行対応の反動年であるが今年の売上高3,400億円、営業利益240億円が底となり、これから回復に向かっていく。

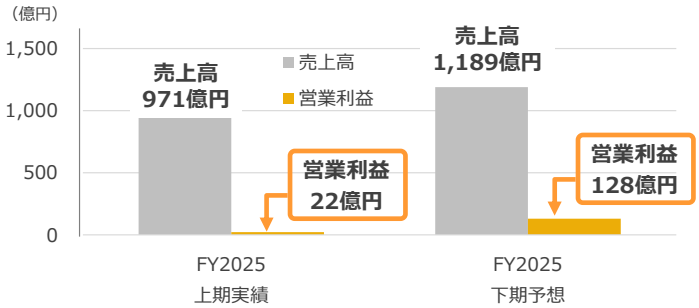
海外市場：下期計画達成に向けて

◆ 海外市場における損益分解表 --- 下期は大幅利益増(+106)の見通し。　固定費は上期下期ほぼ一定、下期売上高増加(+218)に伴い利益率が改善することで計画達成見込み

2026年3月期	上期	下期	下期増加分
(億円)	実績	11/10 予想	
売上高	971	1,189	+218
変動費	506	593	+87
限界利益率	48%	50%	+2pt
固定費	402	427	+25
のれん償却費	41	41	0
営業利益	22	128	+106

増加

一定



◆ 下期計画達成に向けた商談見通し

米州事業	OXXO向けCIシリーズの販売拡大。金融機関向けGLRシリーズの需要を獲得。大手コンビニ・ガソリンスタンド向け見込む。
欧州事業	イタリアおよびイギリスでの郵便局向け販売が継続。スペイン大手リテーラー向けの販売が継続。
アジア事業	東南アジア、インドの金融機関向け販売が拡大。
Acrelec	テイクアウト需要の高まりに合わせた新ソリューションの拡販進める。直営店・フランチャイズ店双方へのアプローチ継続。
Flooid	新規顧客への開発フェーズであるため一時的に費用増加も、未導入地域・顧客へ拡販。

「海外市場 下期計画達成に向けて」

（下期　利益達成のポイント）

左上部の表の通り、営業利益は上期実績22億円に対して、下期予想が128億円と下期に大きく増加。

固定費は上期に比べ約25億円増加する見込みだが、商談も順調に推移していることから上期が971億円に対して、下期は1,189億円と200億円以上の増収の見込み。

変動費、限界利益率から見ても、営業利益の達成確度は高い。

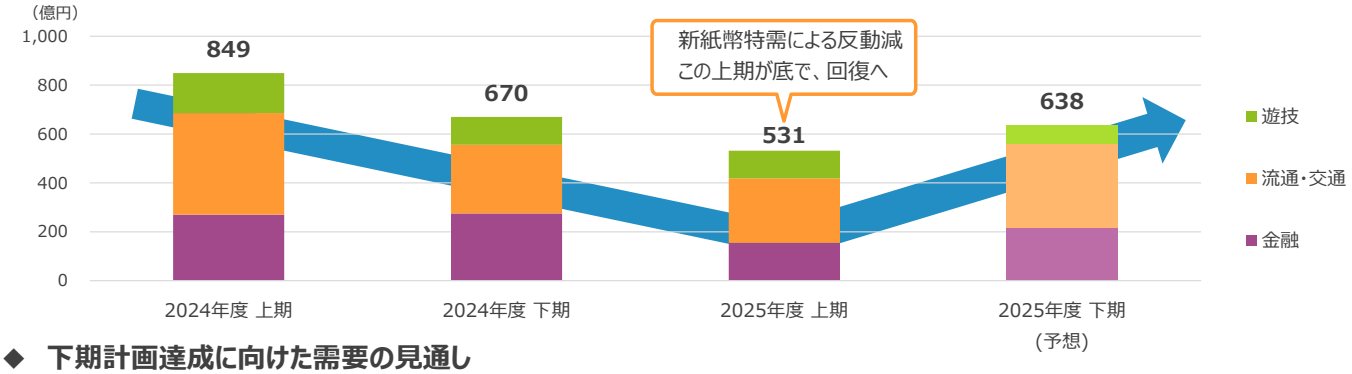
（商談の見通し）

米州、欧州、アジアの各地域、及びアクレレック、フルイドの商談は活況。

特に米州、欧州の販売が好調に推移する見込み。

国内市場：新紙幣需要の反動減から回復フェーズへ

◆ 国内市場の各セグメント売上高 <日本会計基準> --- 新紙幣需要の反動減から、通常ペースへの回復へ



◆ 下期計画達成に向けた需要の見通し

金融市場	プラス金利により本業で好決算、設備投資意欲拡大 金融機関の運用統一/効率化に向けた需要獲得へ 基幹システム更改に合わせたリプレイス需要の前倒し
流通・交通市場	人手不足や厳正化ニーズに対応したセルフ化ソリューションの販売拡大
遊技市場	スマート遊技機関連製品の需要増加、および販売価格/利益率の維持

「国内市場の動向」

グラフは2024年上期から2025年下期までの半期ごとのセグメント別売上高。
2025年上期売上高は531億円、新紙幣特需の反動減で一番苦しい時期。
昨年までにお客様に全ての製品を更新・改造していただいたので今は買うものがないという厳しい環境。

下期以降、通常ペースに回復して行くことを見込む。
特に金融市場では、プラス金利を背景に金融機関の業績が好調であり設備投資意欲も拡大。
流通・交通市場でも、人手不足が継続しておりセルフ化のソリューション需要が続く。
遊技市場でも、 7月に発売された射幸性の高いスマート遊技機の需要が拡大。
それに伴いスマート遊技機関連製品を販売。価格、利益率を維持する。

データビジネスの紹介　テナント精算業務の効率化（れぽこれ!）

GLORY

れぽこれ!

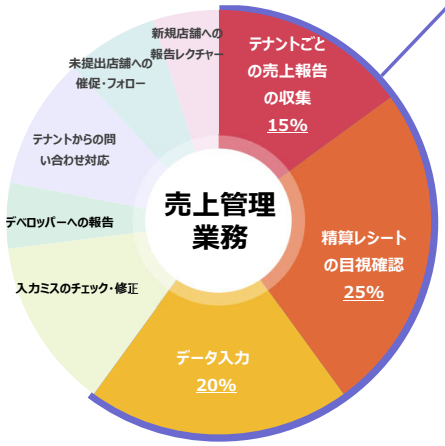
ショッピングモール等、商業施設内のテナント料計算業務を効率化するシステム
～ レポートは コレで完結！ ～

商業施設の課題

- **精算業務の効率化**
- **慢性的な人材不足**

・多くの商業施設に入居しているテナント料は、①月次定額テナント料 ＋ ②テナント売上に比例した従量金額 の合算で計算される
・特に②の従量金額計算は、入居するすべてのテナントの売上金の精算を正確、且つスピーディに毎日処理することが求められる
・精算作業には、様々な種類の商品券やクレジットカードの売上なども含まれており、煩雑で担当者には一定の経験とスキルが必要

商業施設での売上管理業務



業務課題の具体例

商品券・クーポン券・売上データの精査業務

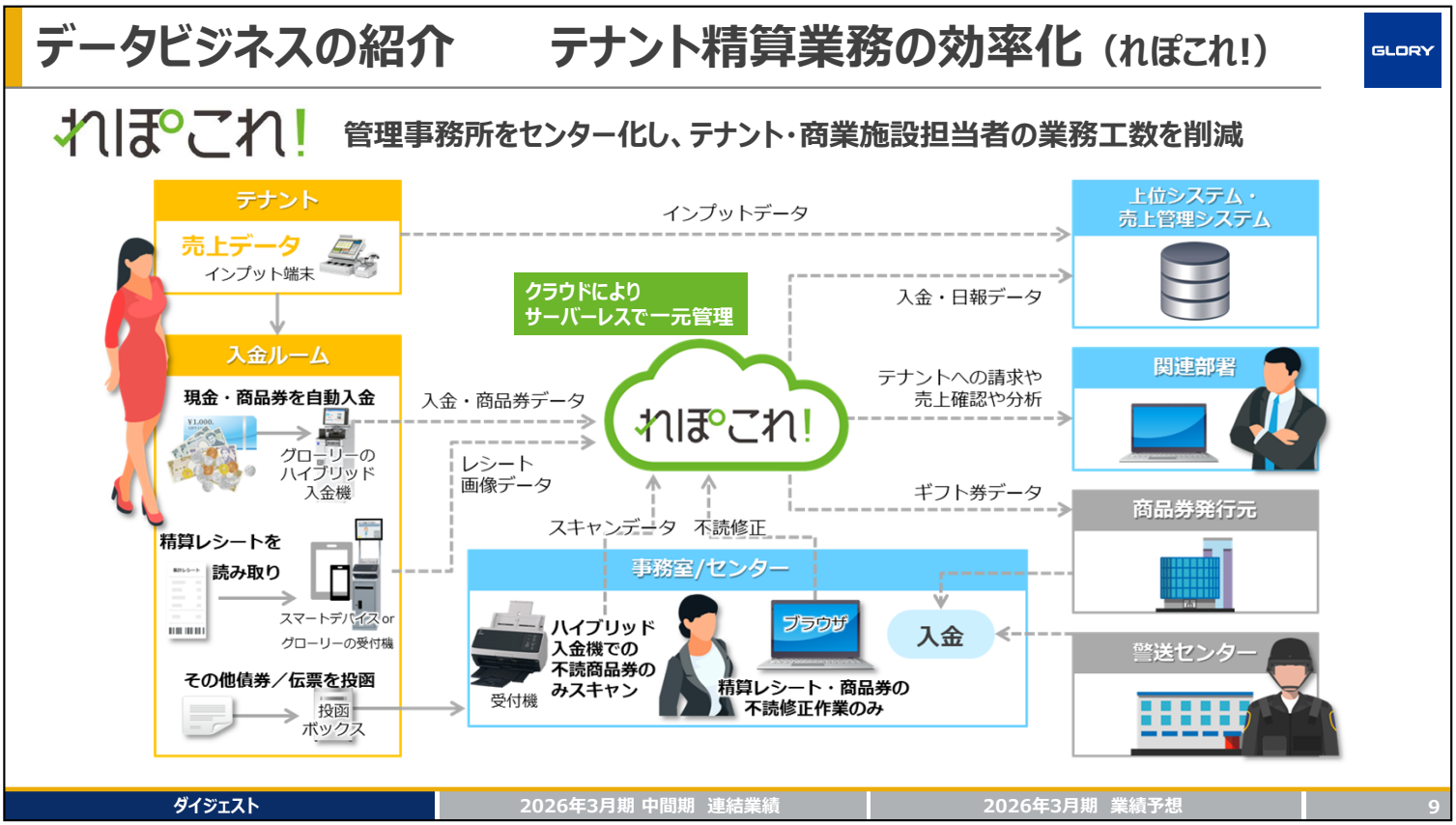
手作業	手入力、手計数、データの転記など人の手を介す処理が多数
工数過多	作業工数過多による業務負担でのストレスや人為的ミスが発生するリスク
属人化	細かい手作業での業務が多く属人化しやすい傾向

人員配置と運用

必ず担当者が必要	テナント管理事務所に商業施設担当者が必要
マスタメンテナンス	テナント追加の度に追加・変更の対応が必要

「データビジネス紹介　れこぽれ！」

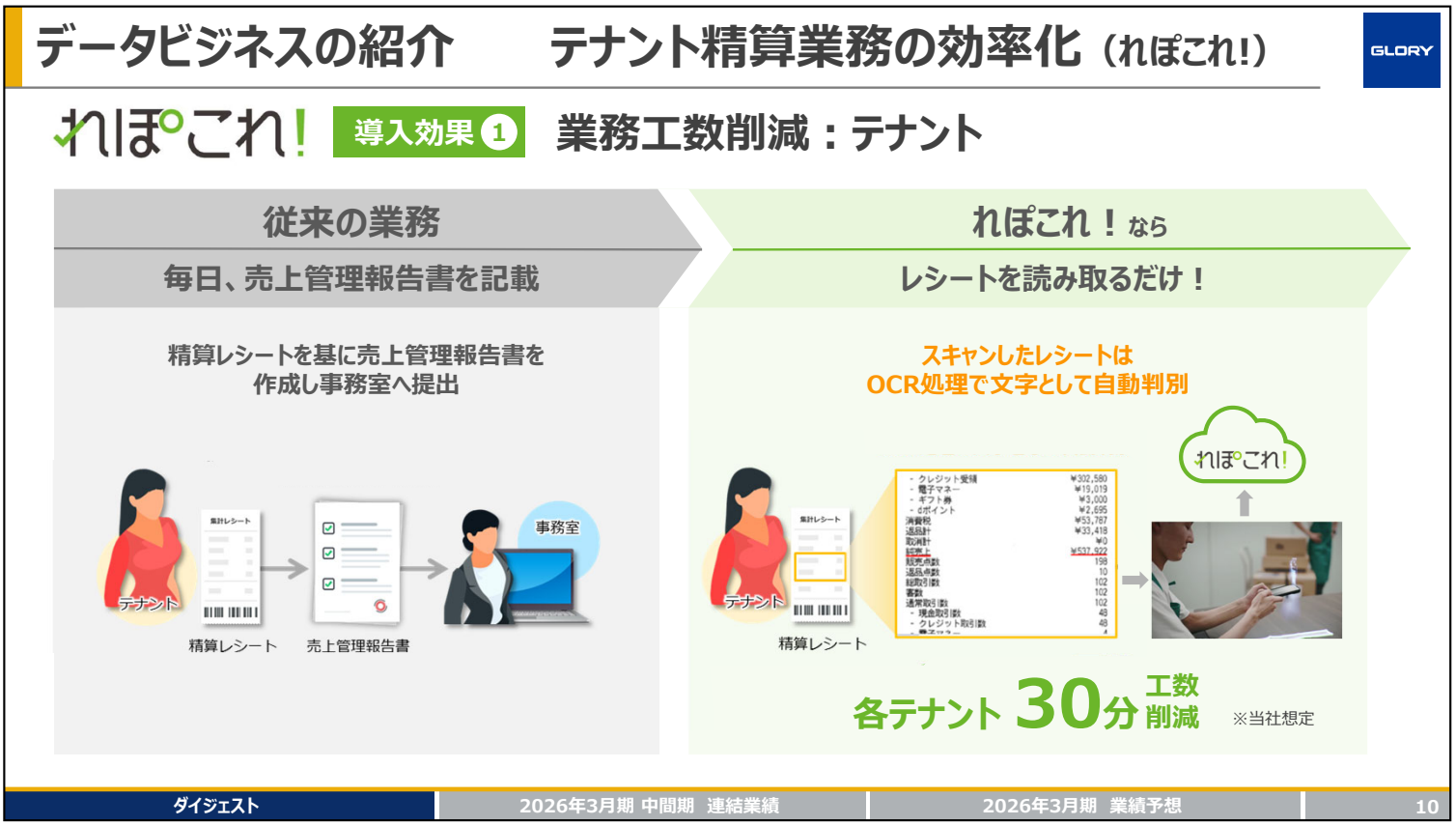
商業施設向けに精算業務を効率化する仕組み「れぽこれ！」を提供。
多くの商業施設のテナント料は、月次額のテナント料に加えてテナントの売上に比例した従量金額の合算でテナント料が決定。
特に従量金額は、入居している全てのテナントの日々の売上を全て商業施設に報告する必要があり、作業の効率化が求められている。
グローリーは商業施設もテナントも取引先。
今までは、入金機やレジつり銭機といったハードウェアを販売してきたが、加えて、こういった仕組みの改善も提案しているところ。



「データビジネス紹介　れこぽれ！」

（システム全体図）

テナントでは1日の売上データを基に、商品券・現金の入金、レシートの読み取り、その他の伝票等々、非常に工数をかけて処理をしているところに、「れぽこれ！」を導入していただいている。



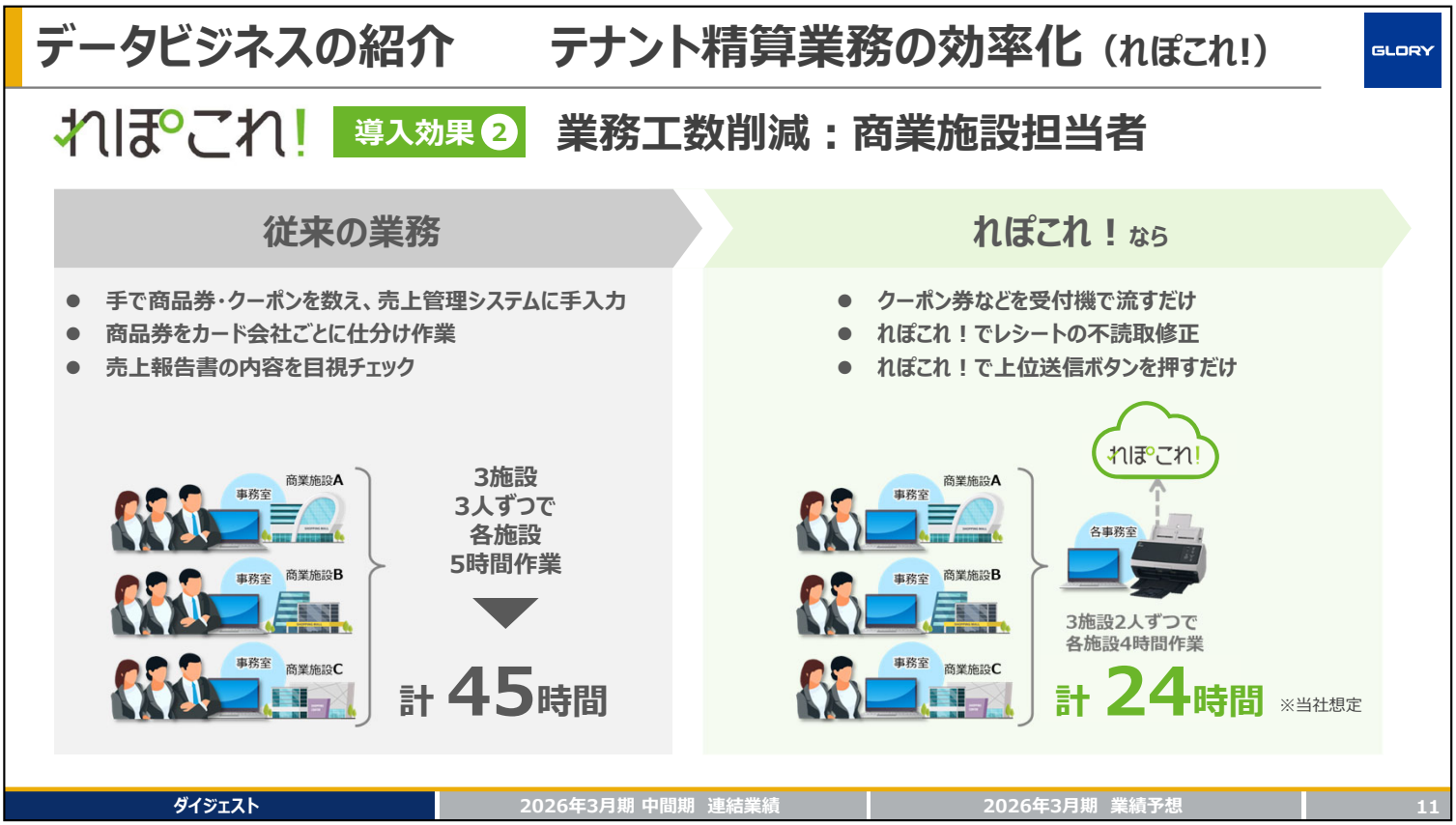
「データビジネス紹介　れぽこれ！」

（テナントの業務：従来）

テナントでは左図のように、毎日、精算レシートを基に売上管理報告書を作成し、施設側に提出。

（テナントの業務：れぽこれ！）

スマホで売上のレシートを読むことで、OCRで全て処理して文字認識をして、商業施設への報告が完了。
テナント側の工数は30分以上の短縮。



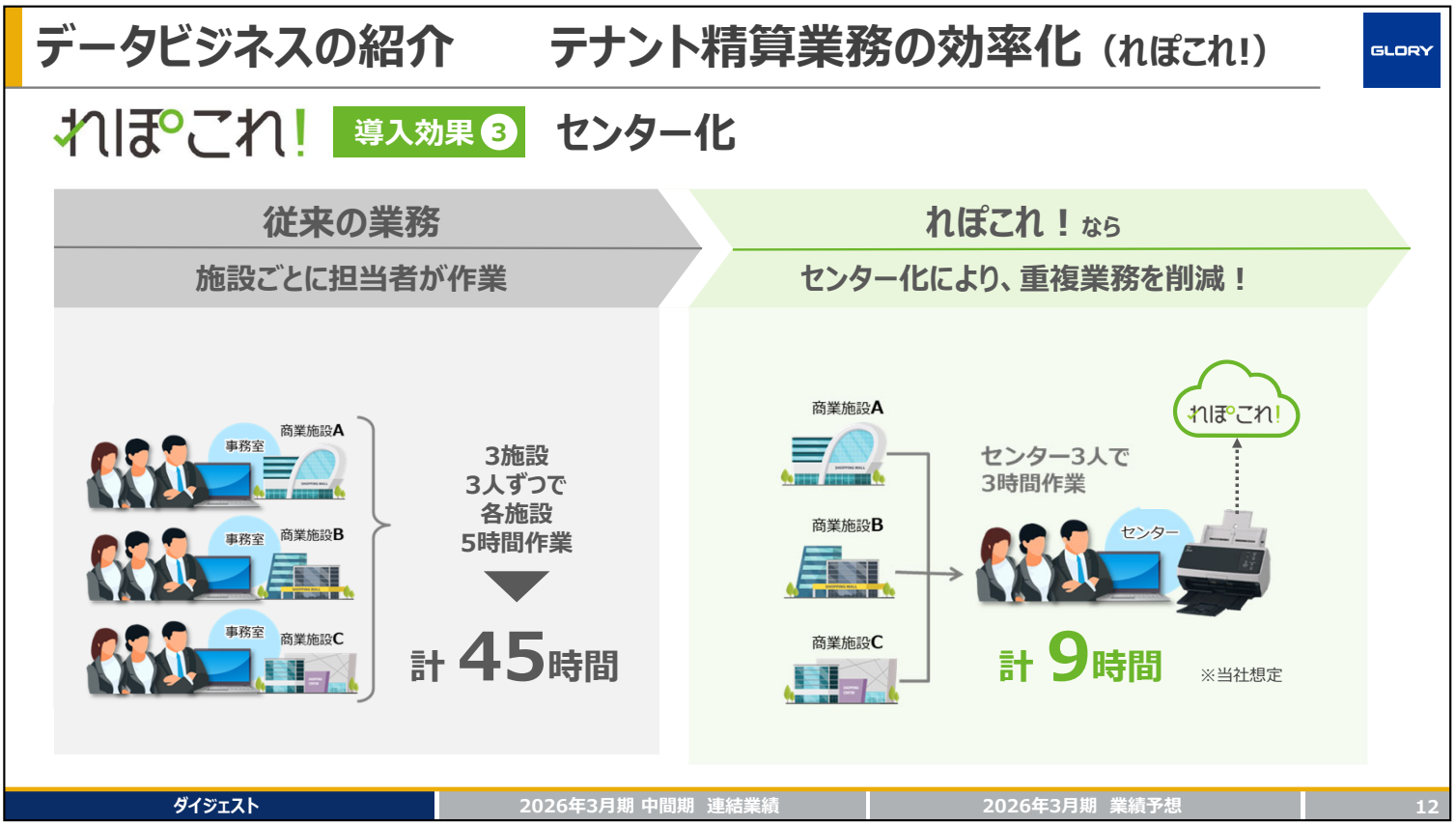
「データビジネス紹介　れぽこれ！」

（商業施設の業務：従来）

担当者は工数をかけて日々処理を実施。

（商業施設の業務：れこぽれ！）

半分以下の時間で処理が可能。業務工数を削減できる。



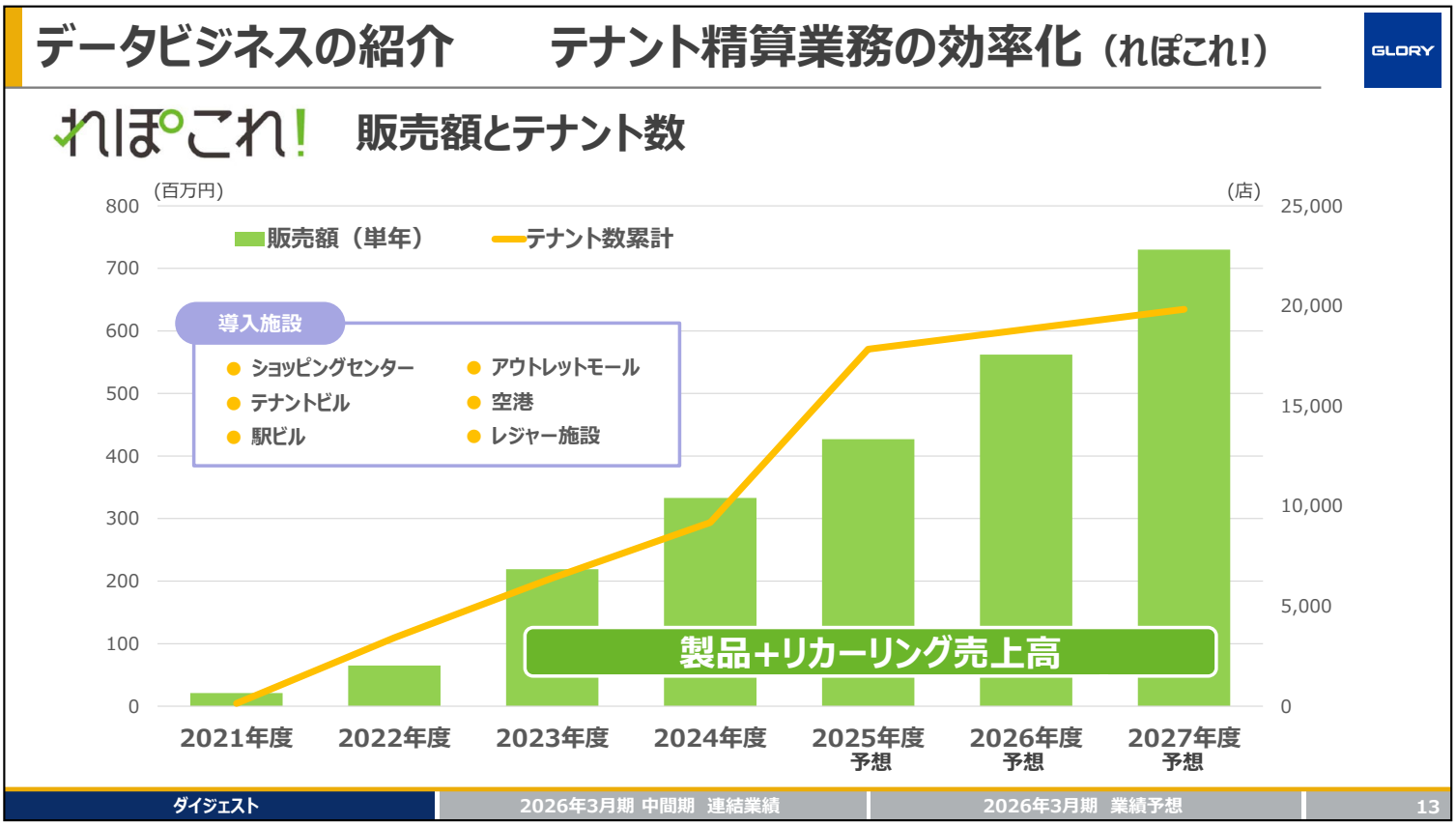
「データビジネス紹介　れぽこれ！」

（商業施設の業務：従来）

各エリアで作業。

（商業施設の業務：れぽこれ）

センター化により、相当な時間の削減が可能。



「データビジネス紹介　れぽこれ！」

「れぽこれ！」はサブスクリプションで提供（リカーリング売上高）
導入時には入金機やつり銭機等の製品も販売。年々売上高、導入店舗数は増加。
導入施設は、流通市場の顧客。
ショッピングセンター、テナントビル、駅ビル、アウトレットモール、空港、レジャー施設。

2026中期経営計画

「企業価値向上への取り組み」
財務目標達成のためのアクション/進捗状況

（2025/5/13 決算発表資料）

「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況」

5月の決算発表時に紹介した中期目標達成に向けたアクションに関する進捗状況を説明。

中期目標達成に向けたアクション進捗

各KPI達成のためのアクションマトリクス

（2025/5/13 決算発表資料 掲載のKPI改善アクション）

	当期利益 シナジー 高収益化 為替影響	ROE 還元強化 負債水準	ROIC 資金効率	ROIC ポート フォリオ	ROA 総資産 B/Sスリム
1．買収企業とのシナジーによる収益拡大の早期実現	○	○	○		○
2．成長エンジンと位置付ける米州事業の高収益化を実現	○	○	○		○
3．グローバルでの為替リスク管理強化による為替影響の極小化	○				
4．株主還元の強化		○	○	○	○
5．最適資本構成を踏まえた負債水準の検討		○			
6．事業ポートフォリオ最適化			○	○	
7．棚卸資産や売掛債権等、運転資金の圧縮による効率性の改善			○	○	
8．運転資金の圧縮と株主還元強化による総資産の適正化					○
9．棚卸資産や売掛債権等、運転資金の圧縮によるB/Sのスリム化					○

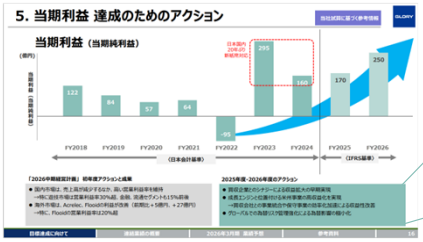
「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況」

（アクション一覧表）

右側縦軸 → 指標の目標値

左側　→ アクション項目

中期目標達成に向けたアクション進捗



2026中期経営計画KPIのアクション　（2025/5/13公表）

当期利益 達成のためのアクション

1. 買収企業とのシナジーによる収益拡大の早期実現
2. 成長エンジンと位置付ける米州事業の高収益化を実現
3. グローバルでの為替リスク管理強化による為替影響の極小化

（億円）		中間期での進捗状況				
		2025年 3月期	2026年 3月期	前年 同期比	評価	取り組み
1. 買収シナジー	Acrelec 売上高	151	142	- 9	×	関税影響による顧客の投資控え
	Flooid 売上高	50	51	+1	△	SaaS契約を中心に販売は堅調
2. 米州事業の高収益化	海外 営業利益	1	22	+21	○	保守統合が完了し、利益改善
3. 為替影響の極小化	海外 売上高	968	971	+3	○	米州でリテール向け販売が好調
	為替差損益	- 34	- 5	+29	○	海外子会社を含めたグローバルベースでの為替リスクヘッジを行い、為替差損益を抑制

「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況：当期利益達成のためのアクション」

左上資料 → 5月13日の開示内容
下表 → 各アクションの中間期の実績

（買収シナジー）

▶アクレレック売上高は前年同期比－9億円 → 評価は「×」
関税影響により、米国のファストフード店の設備投資が若干後ろ倒し傾向。加えて、大口顧客のウェンディーズが業績低調から設備投資を一時的凍結した影響を受ける。
米国約6,000店舗のうち、3%から5%を閉店するというニュースがつい3日ほど前に流れる。

▶フルイドは、契約は増えているが売上高は前年同期並み → 評価は「△」

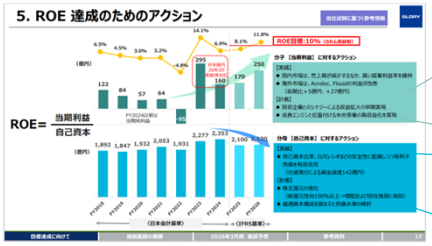
（米国事業の高収益化）

▶前年上期の営業利益は1億円に対して、今年度上期では22億円。
特に保守の業務改善が進んで利益に貢献。

（為替影響の極小化）

▶昨年度は為替の差損が－34億円あったが、今年は－5億円 → 評価は「○」

中期目標達成に向けたアクション進捗



2026中期経営計画KPIのアクション　(2025/5/13公表)

ROE 達成のためのアクション

1. 買収企業とのシナジーによる収益拡大の早期実現
2. 成長エンジンと位置付ける米州事業の高収益化を実現
4. 株主還元の強化
5. 最適資本構成を踏まえた負債水準の検討

中間期での進捗状況

		2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	評価	取り組み
4. 還元強化	利益配分に関する基本方針に目標を追加	–	総還元性向 100%	–	○	総還元性向100%の方針を追加（2026年3月期、および2027年3月期の２期）
	1株あたり配当額	54 円	56 円	+2円	○	累進配当及びDOE３%以上の配当方針に基づき増配
	自己株式の取得	–	進捗中（上限150億円）	–	○	取得価額の進捗率は、10月末時点の日数進行率を上回るペースで進行
			◆ 進捗状況 取得期間：2025年5月14日～10月31日（日数進行率 48%）　※最長 2026年5月13日 取得株数：約231万株（進捗状況 39%）　※上限 600万株 取得価額：約80億円　（進捗状況 54%）　※上限 150億円			

「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況：ROE達成のためのアクション」

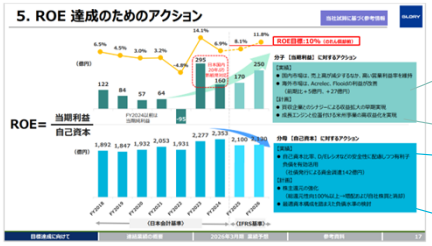
（株主還元の強化）

▶利益配分に関する基本方針に目標を追加 「総還元性向100%」
今年度と来期、2期にわたり総還元性向100%を実施 → 評価は「〇」

▶1株当たりの配当についても、昨年度は半期54円から今年は56円に増配
増配とDOE3%以上の配当方針

▶自己株式の取得についても、総還元性向で説明したように上限150億円を掲げて実施。
10月31日時点で金額で株数ベースで39%、金額ベースで54%で進捗。予定どおり1年以内には、150億円達成を見込む

中期目標達成に向けたアクション進捗



2026中期経営計画KPIのアクション　(2025/5/13公表)

ROE 達成のためのアクション

1. 買収企業とのシナジーによる収益拡大の早期実現
2. 成長エンジンと位置付ける米州事業の高収益化を実現
4. 株主還元の強化
5. 最適資本構成を踏まえた負債水準の検討

中間期での進捗状況

		(億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	評価	取り組み
5. 負債水準		短期借入金	267	250	- 17	○ 中計で掲げた数値目標の範囲内（自己資本比率50%程度、D/Eレシオ0.6以下）で、さらなる　成長投資や株主還元強化に向けて余裕を持った水準を維持	改刷対応が終息に向かうにつれて必要運転資金が減少し、短期借入を削減
		長期借入金	359	329	- 30		約定弁済等で減少
		社債	242	242	0		–
		合計	**868**	**821**	**- 47**		負債合計は減少
	自己資本比率 (%)		52.2	52.9	+0.7		負債減少により上昇。R＆I格付「A」
	D/Eレシオ (倍)		0.38	0.36	- 0.02		負債減少により低下

D/Eレシオ ＝ （短期借入金+長期借入金+社債）/ 自己資本

「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況：ROE達成のためのアクション」

（最適資本構成を踏まえた負債水準の検討）

▶短期借入金、長期借入金ともに減少。借入金全体でも47億円の減少

▶自己資本比率は52%強で安定

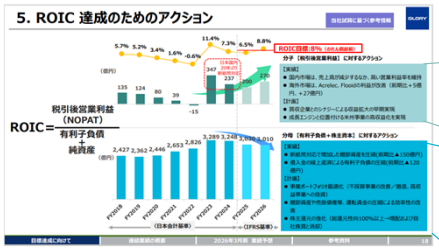
▶D/Eレシオも0.36と、改善が進む

評価 →「○」

中期で掲げた数値目標以内の範囲内で推移。

さらなる成長投資や株主還元強化に向けて、余裕を持った形でこの水準を維持している

中期目標達成に向けたアクション進捗



2026中期経営計画KPIのアクション　（2025/5/13公表）

ROIC 達成のためのアクション

1. 買収企業とのシナジーによる収益拡大の早期実現
2. 成長エンジンと位置付ける米州事業の高収益化を実現

4. 株主還元の強化
6. 事業ポートフォリオ最適化
7. 棚卸資産や売掛債権等、運転資金の圧縮による効率性の改善

		中間期での進捗状況				
	（億円）	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	評価	取り組み
7. 資金効率の改善	売掛債権	732	579	- 153	○	債権回収が順調に進行
	棚卸資産	1,053	951	- 102	○	販売が進み減少
	仕入債務	225	193	- 32	―	国内で2026年1月に予定されている下請法の改正の影響を精査中

「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況：ROIC達成のためのアクション」

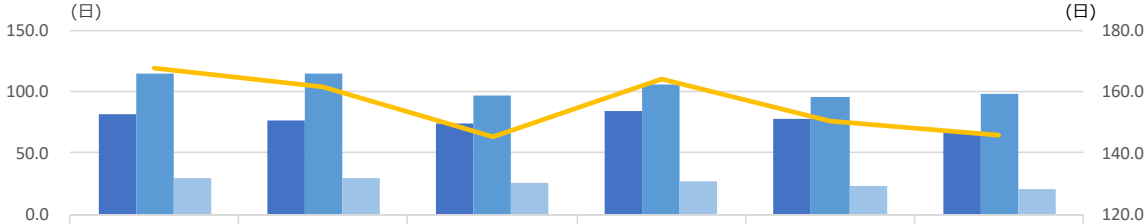
（棚卸資産や売掛債権等、運転資金の圧縮による効率性の改善）

▶売掛債権、棚卸資産、仕入れ債務ともに減少

評価 →「○」

中期目標達成に向けたアクション進捗

◆ CCC （キャッシュ・コンバージョン・サイクル） ・・・ 棚卸資産や売掛債権の減少によりCCCは改善傾向



	2023年3月期	2023年9月期	2024年3月期	2024年9月期	2025年3月期	2025年9月期
売上債権回転日数	81.9	76.2	74.3	84.3	78.5	67.8
棚卸資産回転日数	114.9	115.0	97.1	106.2	95.2	98.8
仕入債務回転日数	29.3	29.7	26.0	26.4	23.2	20.7
CCC	167.5	161.6	145.4	164.1	150.4	145.8

キャッシュ・コンバージョン・サイクル ＝ 売上債権回転日数 ＋ 棚卸資産回転日数 － 仕入債務回転日数

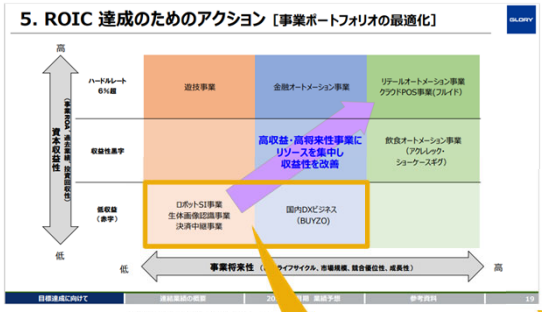
売上債権回転日数＝ 売上債権残高2期平均〔（前期末 ＋ 当期末）/2〕/当期売上高＊365
棚卸資産回転日数＝ 棚卸資産残高2期平均〔（前期末 ＋ 当期末）/2〕/当期売上高＊365
仕入債務回転日数＝ 仕入債務残高2期平均〔（前期末 ＋ 当期末）/2〕/当期売上高＊365

「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況：ROE達成のためのアクション」

（棚卸資産や売掛債権等、運転資金の圧縮による効率性の改善）

▶キャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善が進む

中期目標達成に向けたアクション進捗



2026中期経営計画KPIのアクション
（2025/5/13公表）

ROIC 達成のためのアクション

4．株主還元の強化
6．事業ポートフォリオ最適化
7．棚卸資産や売掛債権等、運転資金の圧縮による効率性の改善

		中間期での進捗状況	
		2026年3月期	方向性
6-1. 縮小・撤退	ロボットSI事業	撤退検討開始	事業として黒字化が難しく、事業拡大を断念し方向性を検討中
	決済中継事業	撤退スキーム策定	顧客への影響を最小限にしつつ決済サービスの自社運用から撤退
	中国事業	販売撤退済み	販売会社である現地法人を清算完了（2025年8月）
6-2. 改善	画像ソリューション（生体画像認証事業）	事業から商材へ移行	金融・流通などの既存顧客に寄り添った画像ソリューションに集中
	国内DXビジネス	事業ピボットの進行	データコネクティングサービスのリソースを強化し、スピードアップ

「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況：ROE達成のためのアクション」

（事業ポートフォリオの最適化）

（縮小・撤退）

▶ロボット事業を数年前から新事業の一つとしてやってきたが、黒字化と事業成長が見込みにくい為
断念する方向で撤退の検討を開始

▶決済中継事業については、赤字を出しており、赤字を最小限にすべく一部撤退スキームを策定し
自社運用から撤退を進める

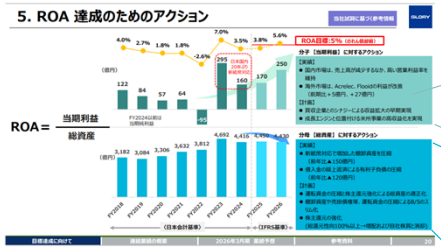
▶中国事業は、2013年ぐらいに150億円近い売上高を誇っていたが、キャッシュレスの浸透に加えて、国産
メーカー優遇策もあり外国メーカーの排除が進んでいる。
事業として成長も黒字化も見込めないという判断をし、この8月に営業活動からも撤退。
販売会社も清算

（改善）

▶生体画像認証事業は、事業から商材へ移行
（例）自社製品にカメラをつけてお客様を判別。店舗にカメラをつけてVIPを認知等

▶国内DXビジネスについては、データコネクティングサービス等将来性が見えきたので、さらにリソースを強化し
加速させる

中期目標達成に向けたアクション進捗



2026中期経営計画KPIのアクション　（2025/5/13公表）

ROA 達成のためのアクション

1. 買収企業とのシナジーによる収益拡大の早期実現
2. 成長エンジンと位置付ける米州事業の高収益化を実現

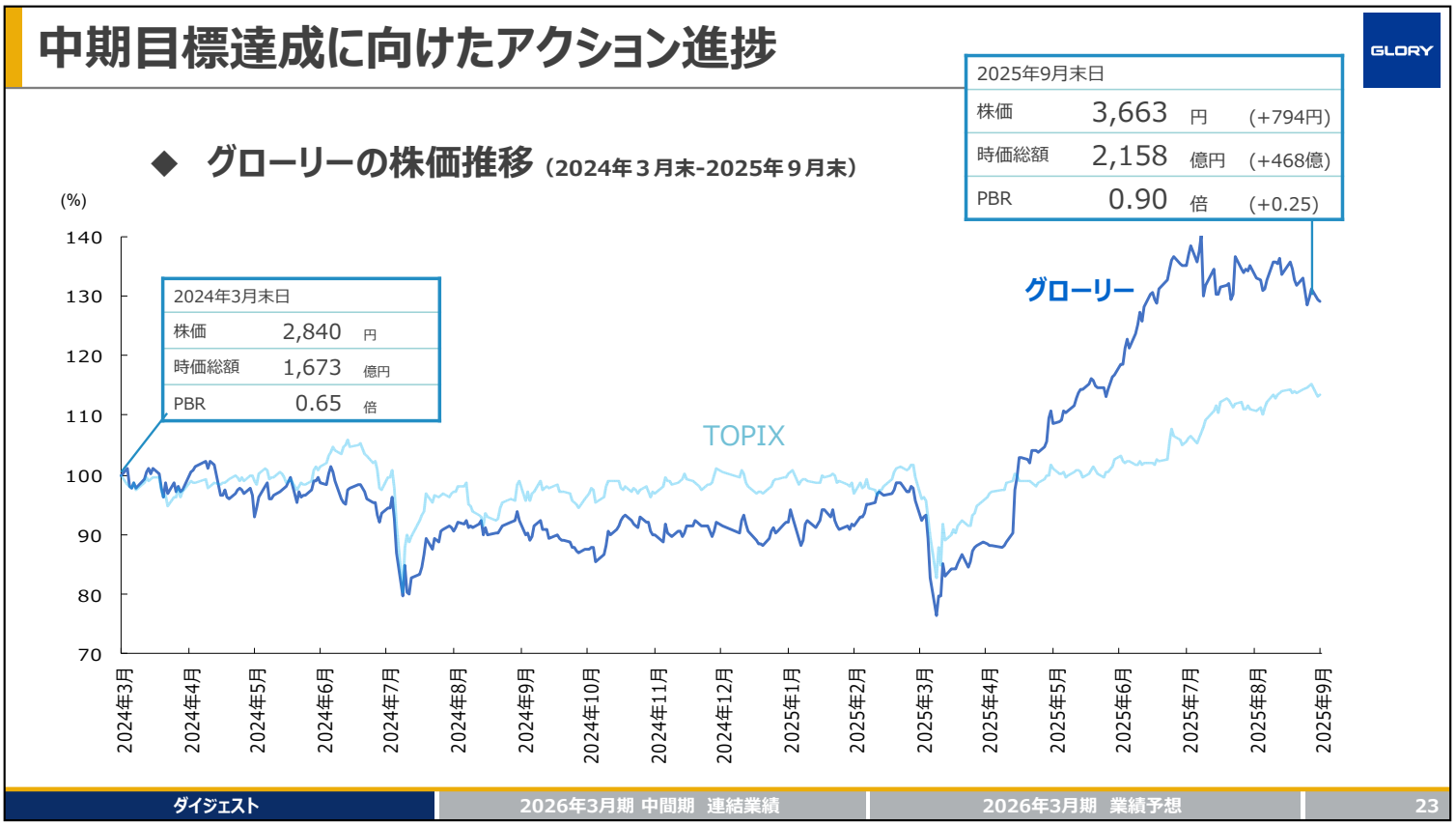
4. 株主還元の強化
8. 運転資金の圧縮と株主還元強化による総資産の適正化
9. 棚卸資産や売掛債権等、運転資金の圧縮によるB/Sのスリム化

	（億円）	中間期① 2025年3月期	中間期② 2026年3月期	② - ① 前年同期比	評価	取り組み
8. 総資産の適正化 9. B/Sスリム化	現預金	325	518	+193	×	売掛金の回収により一時的に増加。期末に向け減少見込み
	売掛債権	732	579	- 153	○	債権回収が順調に進行
	総資産合計	4,306	4,281	- 25	○	期末に向け、さらに減少見込み

「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況：ROA達成のためのアクション」

（運転資金の圧縮と株主還元強化による総資産の適正化）
（棚卸資産や売掛債権等、運転資金の圧縮によるB/Sのスリム化）

▶現預金にいては一時的に増加 → 評価は「×」
　期末に向けては減少を見込む
▶売掛債権については順調に減少
▶総資産合計も減少 → 評価は「○」
　期末に向けてさらに減少を見込む



「中期目標達成に向けたアクションの進捗状況」

グローリーの企業価値向上への取り組みは、ご説明したアクションの進捗の通り、昨年３月末の段階では株価が2,840円、時価総額1,673億円、PBR0.65程度であったが、9月末には株価3,600円強、時価総額は2,100億円を超え、PBRは0.9まで伸長。
下期、そして来期以降、業績の回復と企業価値向上を続けPBR1倍の早期クリアを目指す。

2026年3月期 中間期

2 決算概要

執行役員 経営戦略本部長　田中 千也

「２０２６年３月期 中間期決算概要」

説明者：経営戦略本部長　田中 千也

連結業績概要

＜日本会計基準＞

売上高 海外の販売は前年同期並みで推移したが、国内の販売は新紙幣関連需要の反動等により減収

利　益 国内において利益率の高い主要製品や新紙幣対応に伴う改造売上高の減少により、営業利益、経常利益、純利益とも減少

億円	中間期				前年同期比
	2025年3月期	売上高比率	2026年3月期	売上高比率	
売上高	1,850	100.0%	1,538	100.0%	-312 -16.9%
保守売上高	685	37.0%	610	39.7%	-75 -11.0%
営業利益	196	10.6%	68	4.4%	-128 -65.2%
経常利益	149	8.1%	59	3.8%	-90 -60.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	78	4.2%	33	2.1%	-45 -57.1%
※ EBITDA	317	17.1%	189	12.3%	-128 -40.3%

為替レート			
	ドル	153 円	146 円
	ユーロ	166 円	168 円

※EBITDA=営業損益+減価償却費+のれん償却費

ダイジェスト | 2026年3月期 中間期 連結業績 | 2026年3月期 業績予想 | 25

「２０２６年３月期 中間期業績概要」

２０２６年３月期　中間期の業績は、減収減益

・**売上高**は、**１,５３８億円**（前年同期比－３１２億円）
・**営業利益**は、　**６８億円**（前年同期比－１２８億円）
・**経常利益**は、　**５９億円**（前年同期比－９０億円）
・**親会社株主に帰属する中間純利益**は、**３３億円**(前年同期比－４５億円)

（売上高）

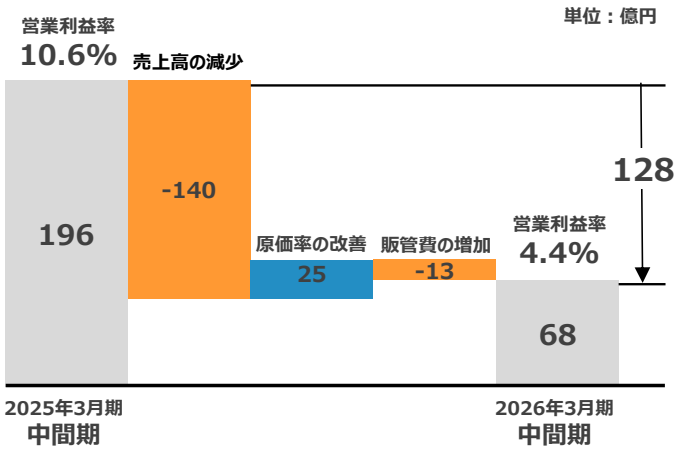
海外は前期並みで着地。国内では7月に新紙幣の発行があった前年同期と比べて減収。

（営業利益）

海外市場ではコスト改善が進むが、国内市場では新紙幣発行に伴う需要の反動を受け減益。
また、経常利益、親会社株主に帰属する中間純利益についても減益。

営業利益 増減要因

＜日本会計基準＞



売上高減少の影響

・新紙幣発行に伴う製品更新や改造作業が終息し、国内事業の売上高が減少

原価率改善の効果

・米国での保守原価が改善

販管費増加の影響

・海外関係会社のコスト増加

「営業利益の増減要因」

（減益要因）

・売上高の減少の影響　**１４０億円**

・販管費の増加　**１３億円**

（増益要因）

・原価率改善の効果　**２５億円**

・営業利益　**６８億円**（前年同期比－１２８億円）

セグメント別売上高・営業利益

＜日本会計基準＞

億円	中間期					
	売上高		前年同期比	営業利益		前年同期比
	2025年3月期	2026年3月期		2025年3月期	2026年3月期	
海外市場	968	971	+3 +0.3 %	1	22	+21 +1,106.5 %
金融市場	269	154	-115 -42.7 %	52	11	-41 -78.1 %
流通・交通市場	416	263	-153 -36.6 %	89	4	-85 -94.6 %
遊技市場	163	113	-50 -31.0 %	55	32	-23 -41.8 %
その他	33	36	+3 +9.1 %	-2	-2	0 - %
合 計	1,850	1,538	-312 -16.9 %	196	68	-128 -65.2 %

海 外 欧米のリテール市場での販売が順調に推移し、売上高は前年同期並み。収益性も改善傾向。

国 内 新紙幣関連需要の終息等により、減収減益

のれん償却 のれん償却額42億円 ➡ のれん償却前営業利益　110億円

「セグメント別の売上高・営業利益」

（海外市場）

金融市場及びリテール市場ともに、人件費高騰や人手不足対応に伴うセルフ化ニーズが継続しており、製品・サービスの需要は堅調。

営業利益は、前期の米州における人件費や外部委託手数料などの一時的なコスト増加に対する改善が進み増益。

（国内市場）

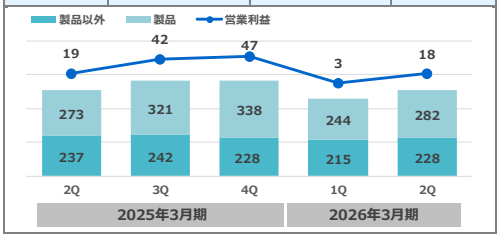
金融市場においては、前期の大口需要の反動等によ売上高、営業利益ともに減少。

流通・交通市場、遊技市場では、新紙幣発行に伴う製品の更新や改造作業が終息したことにより、売上高、営業利益ともに減少。

海外市場

＜日本会計基準＞

億円	中間期 2025年3月期	中間期 2026年3月期	前年同期比
売上高	968	971	+3 +0.3 %
売上高構成比率	52%	63%	+11 pt
営業利益	1	22	+21 +1,106.5 %
営業利益率	0.1 %	2.3 %	+2.2 pt



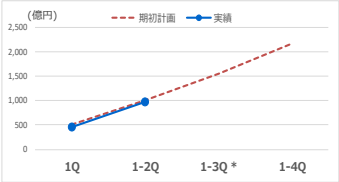
業績のポイント

売上高	実績	前年同期並み
	要因	米州・欧州のリテール市場での販売が増加
	対策	引き続き、大口商談を中心に販売拡大を目指す
営業利益	実績	前年同期比で増益
	要因	米国でのコスト改善が大きく寄与
	対策	引き続き、注力市場にて販売拡大を図る

計画に対する進捗

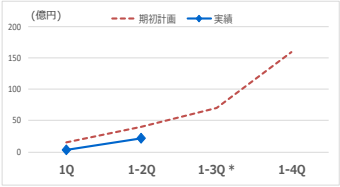
売上高

年間業績期初計画 進捗率 45%



営業利益

年間業績期初計画 進捗率 14%



*参考値

ダイジェスト | 2026年3月期 中間期 連結業績 | 2026年3月期 業績予想 | 28

「海外市場」

・**売上高　９７１億円**（前年同期比　　＋３億円）

・**営業利益　２２億円**（前年同期比＋２１億円）

（売上高）

リテール市場のバックオフィス向け「CI シリーズ」の販売は、セルフ化ニーズが継続し好調であり、GLRを中心とする金融市場向け「TCR」についても、前年同期並みで推移。

一方、保守売上高は、金融機関向け保守が前年並みとなったものの、リテール市場向けが低調。

（営業利益）

米州リテール事業において利益改善が進む。

地域別売上高　全体

＜日本会計基準＞

億円	中間期 2025年3月期	中間期 2026年3月期	前年同期比		米ドルベース
米州	444	453	+9	+2.0%	+6.5%
内 GGS	395	402	+7	+1.8%	+6.2%
内 Acrelec	22	21	-1	-4.5%	-0.3%
内 Flooid	27	30	+3	+11.1%	+17.1%
欧州	434	444	+10	+2.3%	+6.9%
内 GGS	221	222	+1	+0.5%	+3.4%
内 Sitrade	80	91	+11	+13.8%	+24.5%
内 Acrelec	111	111	0	0.0%	+4.4%
内 Flooid	22	20	-2	-9.1%	-5.1%
アジア	88	73	-15	-17.0%	-14.2%
内 GGS	71	64	-7	-9.9%	-6.8%
内 Acrelec	17	9	-8	-47.1%	-45.2%
合計	968	971	+3	+0.3%	+4.8%
内 GGS	687	687	0	0.0%	+3.9%
内 Sitrade	80	91	+11	+13.8%	+24.5%
内 Acrelec	151	142	-9	-6.0%	-1.9%
内 Flooid	50	51	+1	+2.0%	+6.9%

「海外地域別、会社別売上高」

売上高は、米州では、前年同期を上回りましたが、アジアは、中国において事業活動を縮小したこともあり前年同期よりも減少し、全体では前年同期並み。

米ドルベースで見た場合においては、アジア以外の地域で前年同期を上回る。

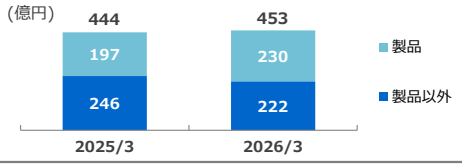
次のページ以降で地域別の詳細を説明

地域別売上高　米州

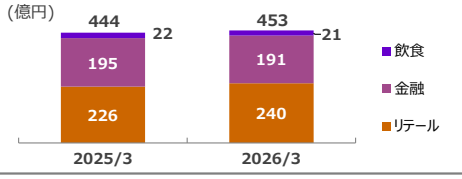
＜日本会計基準＞

億円	中間期 2025年3月期	中間期 2026年3月期	前年同期比		米ドルベース
米州	444	453	+9	+2.0%	+6.5%
内 GGS	395	402	+7	+1.8%	+6.2%
内 Acrelec	22	21	-1	-4.5%	-0.3%
内 Flooid	27	30	+3	+11.1%	+17.1%

売上高内訳



市場別売上高



製品	リテール市場向け＜CIシリーズ＞の販売が好調
製品以外	金融機関向け保守が前年並みとなるが、リテール市場、飲食市場向け保守は低調
飲食	大手QSRの新規出店が延伸も、製品ラインナップの拡充により前年同期並み
金融	紙幣入出金機＜GLRシリーズ＞の販売が低調
リテール	大口受注の継続を受け、＜CIシリーズ＞の販売が好調

「海外　地域別売上高：米州」

（製品/製品以外売上高）

リテール市場のバックオフィス向け「CIシリーズ」の販売が順調。

保守売上高は、金融機関向け保守が前年並みとなったものの、リテール市場・飲食市場向け保守が低調。

（市場別売上高）

リテール市場ではバックオフィス向け「CIシリーズ」の販売は好調。

金融市場では紙幣入出金機GLRシリーズの販売が低調。

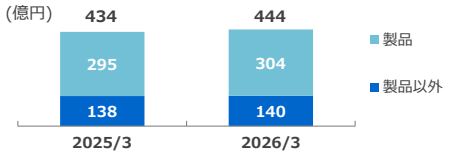
飲食市場では、第2四半期以降、新商品の販売が増加し前期並み。

地域別売上高　欧州

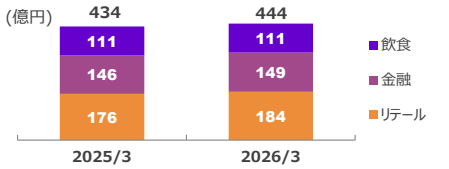
＜日本会計基準＞

億円	中間期 2025年3月期	中間期 2026年3月期	前年同期比		米ドルベース
欧州	434	444	+10	+2.3%	+6.9%
内 GGS	221	222	+1	+0.5%	+3.4%
内 Sitrade	80	91	+11	+13.8%	+24.5%
内 Acrelec	111	111	0	0.0%	+4.4%
内 Flooid	22	20	-2	-9.1%	-5.1%

売上高内訳



市場別売上高



製品	イタリアで金融市場向けTCRが好調
製品以外	金融・リテール市場ともに前年同期並み
飲食	前年同期並み
金融	イタリアでの大口納入が進むも、その他の国で伸びず、前年同期並み
リテール	グローバルリテーラーへの＜CIシリーズ＞の販売が堅調

「海外　地域別売上高：欧州」

（製品/製品以外売上高、市場別売上高）

全ての市場において販売が堅調に推移。

製品以外の販売は前期並み。

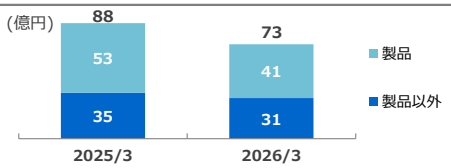
地域別売上高　アジア

＜日本会計基準＞

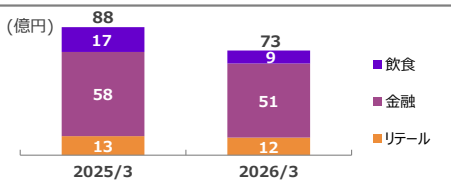
億円	中間期 2025年3月期	中間期 2026年3月期	前年同期比		米ドルベース
アジア	88	73	-15	-17.0%	-14.2%
内 GGS	71	64	-7	-9.9%	-6.8%
内 Acrelec	17	9	-8	-47.1%	-45.2%

※Acrelec社の日本国内での売上を含む

売上高内訳



市場別売上高



製品	東南アジア地域での金融機関向け・リテール市場向け製品が伸びず、低調
製品以外	一部地域では計画を上回るも、飲食市場での保守低調が影響
飲食	日本でのセルフサービスキオスクの販売が低調
金融	需要は継続するも、東南アジアでの販売が低調
リテール	需要は継続し、東南アジアでの販売が低調

「海外　地域別売上高：アジア」

（製品/製品以外売上高）

製品、製品以外ともに売上高は減少。

（市場別売上高）

飲食市場でアクレレック社のキオスクの販売が減少したほか、金融市場では紙幣整理機、リテール市場向けでは「CIシリーズ」の販売が低調。

アクレレック社およびフルイド社の実績

＜日本会計基準＞

acrelec a GLORY company

億円		中間期 2025年3月期		中間期 2026年3月期		前年同期比
売上高		151		142		-9
	米州	22	15%	21	15%	-1
	欧州	111	74%	111	78%	0
	アジア	17	11%	9	6%	-8
営業利益	のれん償却前	4		-4		-8
	のれん償却後	0		-9		-9

米州 関税影響による顧客の投資控えが影響し、新規出店店舗への納入が伸び悩むも、既存店舗への製品拡充し前年同期並み

欧州 主要国フランス等で順調に推移

アジア 日本での販売低調が影響し、前年同期を下回る

flooid a GLORY company

億円		中間期 2025年3月期		中間期 2026年3月期		前年同期比
売上高		50		51		+1
	米州	27	54%	30	59%	+3
	欧州	22	44%	20	39%	-2
営業利益	のれん償却前	7		2		-5
	のれん償却後	-4		-3		+1

米州 新規顧客との契約及び既存顧客との契約更新は順調に進捗

欧州 SaaS契約を中心に堅調な販売実績

ダイジェスト | 2026年3月期 中間期 連結業績 | 2026年3月期 業績予想 | 33

「アクレレック社、フルイド社の業績」

（アクレレック社）

・売上高　１４２億円（前年同期比－９億円）

米州：米国の関税政策の影響を間接的に受けたが、新商品の販売が増加し前年同期並みで推移

欧州：フランスでの販売が順調に推移

アジア：日本でのセルフサービスKIOSKの販売が一巡し販売が減少

（フルイド社）

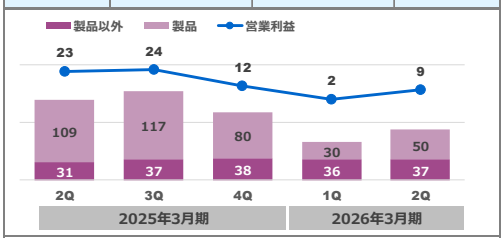
・売上高　５１億円（前年同期比＋１億円）

欧米で新規顧客との契約及び既存顧客との契約更新は順調に進捗し、販売はSaaS契約を中心に堅調に推移。

金融市場

＜日本会計基準＞

億円	中間期 2025年3月期	中間期 2026年3月期	前年同期比
売上高	269	154	-115 -42.7 %
売上高構成比率	15%	10%	-5 pt
営業利益	52	11	-41 -78.1 %
営業利益率	19.3 %	7.1 %	-12.2 pt



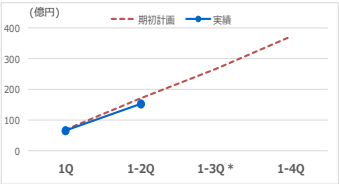
業績のポイント

売上高	実績	前年同期比減収
	要因	前期大口受注により増加した主要製品の販売が減少
	対策	セルフ化ソリューション、周辺機器の販売拡大
営業利益	実績	前年同期比減益
	要因	前期大口受注により増加した主要製品の販売が減少
	対策	セルフ化ソリューション、周辺機器の販売拡大

計画に対する進捗

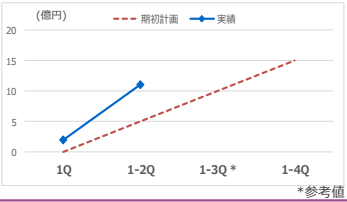
売上高

年間業績期初計画 進捗率 42%



営業利益

年間業績期初計画 進捗率 73%



*参考値

「金融市場」

・売上高　１５４億円（前年同期比 －１１５億円）

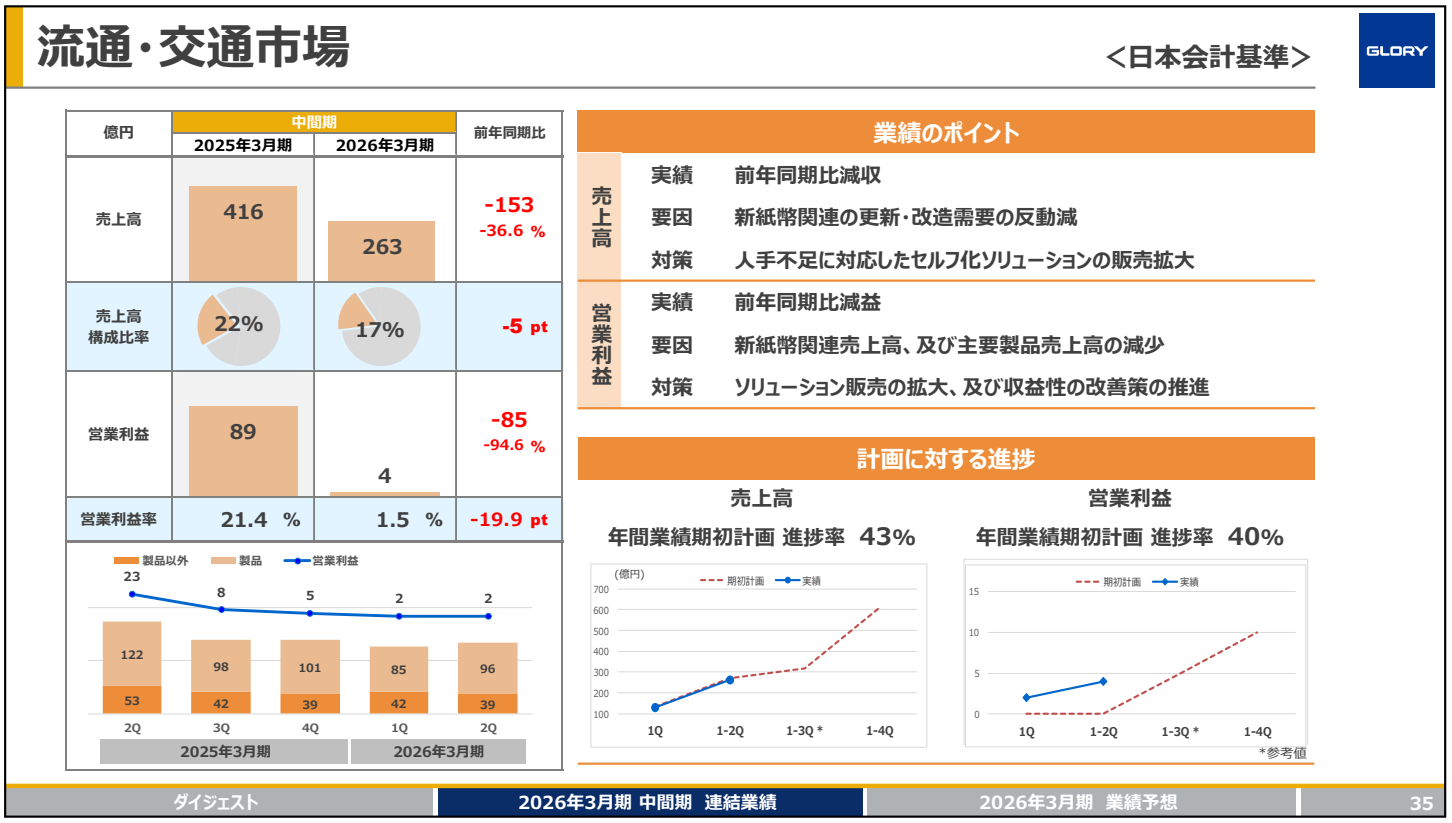
・営業利益　１１億円（前年同期比 －４１億円）

（売上高）

郵政・JA向けの大型案件が寄与した前年同期と比べ「オープン出納システム」の売上は－８６．６％、「窓口用紙幣硬貨入出金機」は前年同期比 －７４．８％となり、保守売上高も減少。

（営業利益）

主要製品の販売が減少したことにより、大幅な減益。



「流通・交通市場」

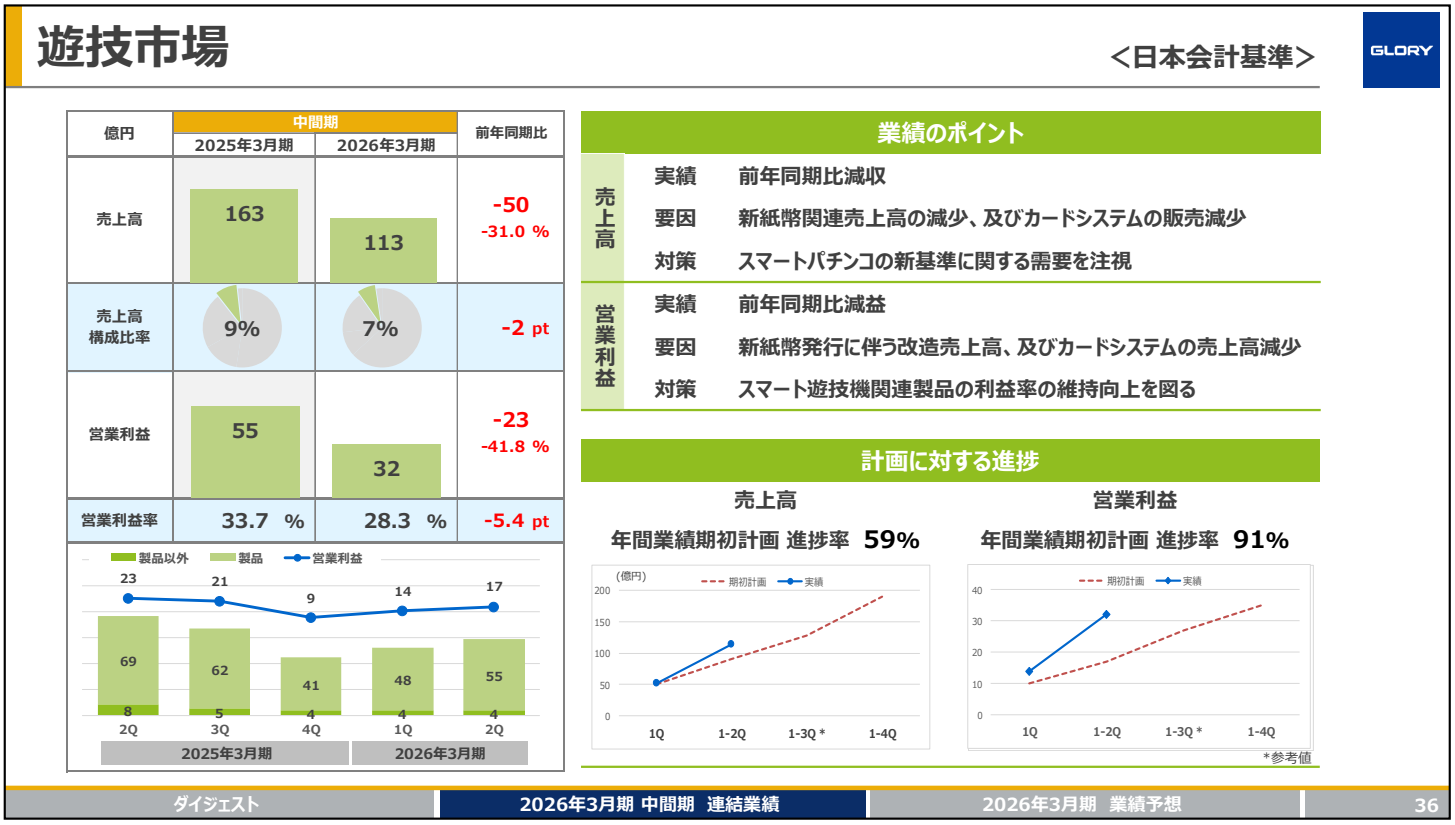
・売上高　２６３億円（前年同期比 －１５３億円）
・営業利益　　４億円（前年同期比　－８５億円）

（売上高）

人手不足によるセルフ化ニーズは継続しているが、新紙幣対応に伴う需要の終息により主要製品の「レジつり銭機」の売上は前年同期比－４４．７%と減少。
また、「券売機」の売上は前年同期比－６２．１%、警備輸送会社向け「売上金入金機」の売上は前年同期比マイナス５５．１%と低調。

（営業利益）

製品売上の減少等により減益。



「遊技市場」

・**売上高　１１３億円**（前年同期比 －５０億円）
・**営業利益　３２億円**（前年同期比 －２３億円）

（売上高）

主要製品である「カードシステム」は、スマートパチンコ関連製品の販売は増加したものの、
スマートパチスロ関連製品の販売減速の影響を受け前年同期比－２２．８％。
また、新紙幣対応に伴う需要の終息により、周辺機器である「両替機」の販売や、保守売上高は減少。

（営業利益）

主要製品、および保守売上高の減少により減益。

2026年3月期 通期

3 連結業績予想

執行役員 経営戦略本部長　田中 千也

「２０２６年３月期 連結業績の予想」

説明者：経営戦略本部長　田中 千也

2026年3月期 下半期 事業環境の想定

海外市場	米州	金融機関および大手リテーラーの設備投資意欲が高く需要は堅調に推移 飲食市場において、アメリカの通商政策の影響があるも、通期予想への影響は軽微
海外市場	欧州	大手リテーラーで製品の更新需要が継続
海外市場	アジア	省人化ニーズあるも、先行きの不透明感により、設備投資意欲はやや低調
金融市場		プラス金利を背景に、設備投資意欲は旺盛 少人数店舗運営をサポートする新製品・新サービスへの需要の高まり
流通・交通市場		小売・飲食店での人手不足が顕著で、セルフ型製品への需要は堅調に推移
遊技市場		スマートスロット関連製品への需要は一巡したものの、スマートパチンコについては、 下期以降発売予定の新認可基準「LT3.0プラス」対応した遊技台の需要動向を注視

「当社を取り巻く事業環境」

（海外市場）

米国の通商政策の影響は軽微であり、大手リテーラーの設備投資意欲が高く需要は堅調に推移すると見込む。

（国内市場）

金融市場では、プラス金利を背景に金融機関の投資意欲は旺盛。少人数店舗運営をサポートする製品・サービスに対する需要は根強いものと見込む。

流通・交通市場では、小売店・飲食店での人手不足に対応するためのセルフ化対応製品・サービスへの需要は堅調に推移すると見込む。

遊技市場では、スマートスロット向けの需要は一巡したものの、スマートパチンコについては、7月より新たな認可基準が施行されていることから、新台の販売動向を注視。

2026年3月期 通期 業績予想

＜日本会計基準＞

GLORY

売上高 欧米でリテール・飲食市場向けの販売が増加するが、国内事業は新紙幣発行対応(特別需要)等の反動により販売減少を予想

利　益 海外事業の利益回復は下期から本格化。国内事業の新紙幣発行対応(特別需要)等の反動による売上高減少により営業減益を予想

億円	通期					前期比 (C)－(A)	前回予想比 (C)－(B)
	2025年3月期 (A)	売上高比率	2026年3月期 8月7日予想(B)	2026年3月期 11月10日予想(C)	売上高比率		
売上高	3,690	100.0%	3,400	3,400	100.0%	-290	0
保守売上高	1,326	35.9%	1,240	1,240	36.5%	-86	0
営業利益	367	9.9%	215	240	7.1%	-127	+25
経常利益	300	8.1%	195	220	6.5%	-80	+25
親会社株主に帰属する当期純利益	171	4.6%	100	115	3.4%	-56	+15
※ EBITDA	608	16.5%	453	481	14.1%	-127	+28

為替レート			
	ドル	153 円	145 円
	ユーロ	164 円	160 円

※EBITDA=営業損益+減価償却費+のれん償却費

IFRS (億円)	2026年3月期 予想
売上収益	3,400
営 業 利 益	295
親会社の所有者に帰属する当期利益	175
基本的１株当たり当期利益	318.42円

「２０２６年３月期　通期業績予想」

国内事業の下期の製品ミックスやコスト低減等を反映し、期初予想から営業利益以下を上方修正。

・**売上高**は、**３，４００億円**（前期比－２９０億円）
・**営業利益**は、２１５億円から**２４０億円**に上方修正（前期比－１２７億円）
・**経常利益**は、１９５億円から**２２０億円**に上方修正（前期比－８０億円）
・**親会社株主に帰属する当期純利益**は、１００億円から**１１５億円**に上方修正（前期比－５６億円）

2026年3月期 通期 業績予想 セグメント別売上高・営業利益 ＜日本会計基準＞

GLORY

億円		通期 2025年3月期 (A)	売上高構成比率 営業利益率	2026年3月期 8月7日予想(B)	2026年3月期 11月10日予想(C)	売上高構成比率 営業利益率	前期比 (C)－(A)	前回予想比 (C)－(B)	IFRS 2026年3月期 予想
海外市場	売上高	2,100	56.9%	2,160	2,160	63.5%	+60	0	2,160
	営業利益	91	4.3%	150	150	6.9%	+59	0	230
金融市場	売上高	544	14.7%	370	370	10.9%	-174	0	370
	営業利益	89	16.4%	15	25	6.8%	-64	+10	※ 12
流通・交通市場	売上高	697	18.9%	610	610	17.9%	-87	0	610
	営業利益	102	14.6%	10	14	2.3%	-88	+4	※ 5
遊技市場	売上高	277	7.5%	190	190	5.6%	-87	0	190
	営業利益	86	31.0%	45	56	29.5%	-30	+11	※ 53
その他	売上高	70	1.9%	70	70	2.1%	0	0	70
	営業利益	-2	-	-5	-5	-	-3	0	-5
合 計	売上高	3,690	100.0%	3,400	3,400	100.0%	-290	0	3,400
	営業利益	367	9.9%	215	240	7.1%	-127	+25	※ 295

※日本会計基準の修正を反映

海外市場	リテール、飲食の各市場での新規案件の獲得などにより増収増益を見込む
金融市場	主要製品の更新需要は一巡し減収減益を見込むも、非現金分野や周辺機器の受注により高水準を維持
流通・交通市場	新紙幣発行に伴う製品・サービスの反動減により減収減益を見込む
遊技市場	スマート遊技機向けカードシステムの販売はスマートパチンコ向けに移行し、一時的な需要減少を見込む

「セグメント別業績予想」

（海外市場） 下期も堅調に販売が推移することを見込む。前回予想から修正なし。

・**売上高**は**２，１６０億円**（前期比＋６０億円）

・**営業利益**は**１５０億円**（前期比＋５９億円）

（国内事業） 製品ミックスの改善やコスト低減等を踏まえ、前回予想から営業利益を上方修正。

（金融市場） 主要製品の販売増加を見込む。

・**売上高**は**３７０億円**（前期比－１７４億円）

・**営業利益**は１５億円から**２５億円**（前期比－６４億円）に上方修正

（流通・交通市場） セルフ型製品・サービスの需要継続を見込む。

・**売上高**は**６１０億円**（前期比－８７億円）

・**営業利益**は１０億円から**１４億円**（前期比－８８億円）に上方修正

（遊技市場） スマート遊技機向けカードユニットの販売価格の維持を見込む。

・**売上高**は**１９０億円**（前期比－８７億円）

・**営業利益**は４５億円から**５６億円**（前期比－３０億円）に上方修正

2026年3月期 通期 業績予想 海外地域別売上高

＜日本会計基準＞

億円	通期 2025年3月期	通期 2026年3月期予想	前期比		米ドルベース
米州	1,008	1,060	+52	+5.2%	+10.6%
内 GGS	875	915	+40	+4.6%	+10.1%
内 Acrelec	63	70	+7	+11.1%	+16.5%
内 Flooid	70	75	+5	+7.1%	+11.8%
欧州	900	930	+30	+3.3%	+8.7%
内 GGS	453	455	+2	+0.4%	+5.9%
内 Sitrade	166	170	+4	+2.4%	+7.7%
内 Acrelec	231	250	+19	+8.2%	+13.6%
内 Flooid	50	55	+5	+10.0%	+14.4%
アジア	191	170	-21	-11.0%	-6.6%
内 GGS	154	130	-24	-15.6%	-11.3%
内 Acrelec	37	40	+3	+8.1%	+12.7%
合 計	2,100	2,160	+60	+2.9%	+8.2%
内 GGS	1,481	1,500	+19	+1.3%	+6.6%
内 Sitrade	166	170	+4	+2.4%	+7.7%
内 Acrelec	332	360	+28	+8.4%	+14.1%
内 Flooid	121	130	+9	+7.4%	+12.9%

acrelec a GLORY company

億円	通期 2025年3月期		通期 2026年3月期予想		前期比
売上高	332		360		+28
米州	63	19%	70	19%	+7
欧州	231	70%	250	69%	+19
アジア	37	11%	40	11%	+3
営業利益 のれん償却前	15		25		+10
営業利益 のれん償却後	7		17		+10

flooid a GLORY company

億円	通期 2025年3月期		通期 2026年3月期予想		前期比
売上高	121		130		+9
米州	70	58%	75	58%	+5
欧州	50	41%	55	42%	+5
営業利益 のれん償却前	27		19		-8
営業利益 のれん償却後	14		6		-8

「海外の地域別売上高」

欧米におけるリテール市場の販売拡大を見込む。

・**米州**は**１,０６０億円**（前期比＋５２億円）

・**欧州**は**９３０億円**（前期比＋３０億円）

・**アジア**は**１７０億円**（前期比－２１億円）

（アクレレック社）

下期に各地域で販売増加が見込む。

売上高は**３６０億円**（前期比＋２８億円）

（フルイド社）

SaaS契約を中心に堅調な販売を見込む。

売上高は**１３０億円**（前期比＋９億円）

グローリー IR DAY 2025のご案内

IR DAY 2025
開催日時　2025年12月2日(火)　14時00分～17時30分

1.事業説明会

▸ **開催日時**

2025年12月2日(火)　14時00分～16時00分

▸ **開催場所**

UDXカンファレンス（秋葉原UDX6階／秋葉原駅から徒歩5分）

▸ **開催形式**

会場、およびLive配信（Teams）

▸ **登壇者**

代表取締役社長　原田 明浩

執行役員 海外カンパニー長　吉成 寿光

執行役員 国内カンパニー長　高田 芳宏

執行役員 経営戦略本部長　田中 千也

執行役員 経理・財務本部長　藤川 幸博

▸ **内容**

キャッシュレス化の進展に関する当社グループの認識と、事業モデルの変革を含めた成長戦略について、今後10年間の成長ストーリーとしてご説明いたします。

2.ショールーム見学＆レセプション

▸ **開催日時**

2025年12月2日(火)　16時00分～17時30分

▸ **開催場所**

グローリー株式会社　東京本部内ショールーム（秋葉原UDX19階）

▸ **見学形式**

自由見学

▸ **展示内容**

海外市場、金融市場、流通・交通市場向け最新ソリューション

◆ ショールーム見学会では、役員による説明と直接の懇談機会をご用意しております。

<注意事項>

1. 本資料に記載されている、業績見通し等の将来に関する情報は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束するものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きくことなる可能性があります。そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更などが含まれます。
   また、本資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更することもありますので、ご了承ください。

2. 当資料の増減率、構成比は、千万円以下を切り捨てた数値を基に算出しており、決算短信の増減率とは異なる場合があります。