GLORY

GLORY REPORT

グローリーレポート

トップメッセージ

『2017中期経営計画』の総仕上げを行い、次期中期経営計画のスタートにつなげてまいります

p05 特集 執行役員インタビュー 世界中に最高のソリューションをお届けするために

p07 海外製品トピックス 袋の中でも紙幣をきっちり揃え 現金輸送会社の計数時間を短縮

p08 国内製品トピックス 多様なレジ業務を快適に── レジつり銭機をコンビニエンスストアへ

Contents

トップメッセージ	01	セグメント別の状況	03	特集	05
トピックス	07	財務データ	09	会社情報	10
株主メモ					

第72期 中間報告書

平成29年4月 1 日から
平成29年9月30日まで

グローリー株式会社

『2017中期経営計画』の総仕上げを行い、次期中期経営計画のスタートにつなげてまいります

代表取締役社長

尾上広和

平成30年3月期上半期の経営環境と業績について

海外の流通市場の販売が引き続き好調

当上半期の日本経済は、個人消費に持直しの動きがみられ、企業の設備投資や雇用情勢も改善するなど、緩やかな回復基調となりました。また、世界経済につきましても、米国、欧州で回復傾向が続き、アジアでも中国において改善の動きがみられるなど、緩やかな回復基調となりました。

このような経営環境の下、当社グループは、平成27年4月からの3ヶ年を計画期間とする『2017中期経営計画』の最終年度として、諸施策を展開してまいりました。その結果、売上高は、海外市場及び遊技市場における販売が増加したことにより前年同期を上回りましたが、営業利益は、金融市場におけるプロダクトミックスの悪化等により減少いたしました。

セグメント別にみますと、金融市場では、窓口用「紙幣硬貨入出金機」の販売は更新需要を捉え好調でありましたが、「オープン出納システム」の販売は大口需要の反動により前年同期に比べ減少いたしました。また、流通・交通市場では、「多能式紙幣両替機」の販売は好調であったものの、「レジつり銭機」の販売は低調でありました。遊技市場では、ホールの設備投資意欲が回復傾向にあり、「カードシステム」の販売が好調に推移いたしました。

海外市場では、米州において金融機関の設備投資意欲が活発化し、窓口用「紙幣入出金機」の販売が好調でありました。欧州では、ドイツ、フランスを中心に流通市場向け「紙幣硬貨入出金機」の販売が大きく伸びました。一方、アジアでは、中国で窓口用「紙幣入出金機」の販売が好調であったものの、その他の地域においては低調でありました。

『2017中期経営計画』の進捗状況について

市場ニーズに応える新製品を積極的に投入

『2017中期経営計画』の最終年度である当期は、「事業戦略」、「機能戦略」、「企業戦略」の3戦略の総仕上げに取り組んでおります。

まず、「事業戦略」では、市場ニーズに応える新製品を積極的に投入してまいりました。金融機関向けには、中小規模店舗でも設置可能な省スペースタイプの「オープン出納システム」<WAVE A50シリーズ>を開発し、本年7月より販売を開始いたしました。流通市場向けには、コンビニエンスストアをターゲットとした「レジつり銭機」<R03シリーズ>(8頁ご参照)を新たに開発し、11月より販売しております。また、海外の流通市場向けには、警備輸送会社の現金回収業務を効率化する新型の「紙幣硬貨入出金機」(7頁ご参照)を開発し、ラインナップの強化を図りました。本年4月よ

平成30年3月期上半期の実績と通期の業績予想（連結）

（　）内数値は、前年同期（前期）比

	当上半期	通期（予想）	前期
売上高	**1,043億87百万円（+ 2.0%）**	2,350億円（+ 5.6%）	2,225億81百万円
営業利益	**61億79百万円（−26.1%）**	210億円（+ 3.1%）	203億65百万円
経常利益	**47億57百万円（+22.7%）**	210億円（+22.1%）	172億 5百万円
親会社株主に帰属する四半期（当期）純利益	**20億41百万円（− 4.5%）**	130億円（+25.2%）	103億82百万円

り新規参入したロボットシステムインテグレーション事業『ASROF』*1につきましては、ロボットの導入を検討中の企業を対象に、工場見学会やセミナーを開催するなど、事業拡大に向け強力な提案活動を行っております。

また、「機能戦略」では、開発効率の向上とコスト削減に向けた諸施策を展開し、「企業戦略」では、企業価値向上に向け、コーポレート・ガバナンスの強化や働き方改革等に全社一丸となり取り組んでおります。

*1 ASROFとは（Automation Smart Robot for Future）の略で、当社のロボットシステムインテグレーション事業のブランド名称です。

当期の業績見通しと株主還元について

自己株式の取得や創業100周年記念配当等、株主還元を充実

下半期につきましては、新たな成長ステージである次期中期経営計画に踏み出すための基盤づくりを行ってまいります。金融市場では、営業店の省力化や事務作業の効率化ニーズに応えるため、現金処理機だけでなく、「電子記帳台」や「重要物管理機」等の非現金分野における製品も含めたトータルソリューションの提案を行ってまいります。流通・交通市場では、人手不足を背景に高まる業務効率化ニーズを捉え、コンビニエンスストア向けや、セミセルフ方式に対応した「レジつり銭機」の販売を強化してまいります。海外市場においては、欧州で販売が好調な小売店舗向け現金管理システム「CASHINFINITY™」のさらなる売上拡大に注力し、米国、アジアにおいても同製品の導入提案を強化してまいります。

また、世界各国の新紙幣に対応する製品の開発体制強化や、生産現場における自働化の推進等、機能面の強化も引き続き進めてまいります。

これらの取組みを着実に実行し、当期の連結業績につきましては、売上高2,350億円、営業利益210億円、経常利益210億円、親会社株主に帰属する当期純利益130億円の達成に向け邁進してまいります。

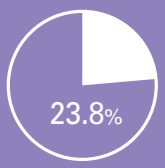
なお、当社は、平成30年３月に創業100周年を迎えることとなります。これもひとえに、株主のみなさまの長きにわたるご支援の賜物と心より感謝申し上げます。つきましては、株主のみなさまへの感謝の意を表するために、本年11月７日開催の取締役会において、株主還元策の一環として、自己株式の取得につき決議いたしました（150万株または60億円上限）。また、当期の中間配当につきましては、1株につき31円とさせていただきましたが、期末配当につきましては、普通配当31円に加え、創業100周年の記念配当20円を加えた51円（年間82円）を予定しております。

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あげます。

セグメント別の状況（各期：4月1日～9月30日）

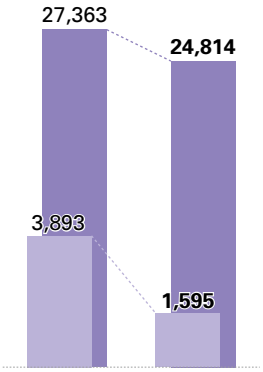
金融市場

売上高構成比



主な販売先
国内の金融機関
OEM先

（百万円）



■ 売上高 −9.3%
■ 営業利益 −59.0%

「オープン出納システム」の販売が低調

- 主要製品である「オープン出納システム」の販売は、中小規模店舗向けのコンパクトタイプが大口需要の反動により低調
- 窓口用「紙幣硬貨入出金機」の販売は、更新需要を捉え好調

2017年7月発売
オープン出納システム
<WAVE A50>

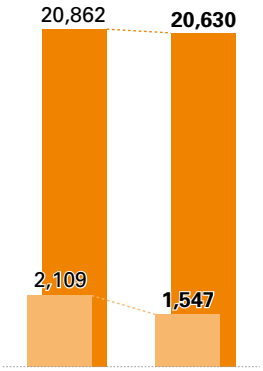
窓口用紙幣硬貨入出金機
<RB-500>

流通・交通市場

売上高構成比

主な販売先
国内のスーパーマーケット
百貨店／警備輸送会社
鉄道会社
たばこメーカー
病院／自治体

（百万円）



■ 売上高 −1.1%
■ 営業利益 −26.7%

「レジつり銭機」の販売が低調

- 主要製品である「レジつり銭機」の販売は、セミセルフ向けが低調
- 「売上金入金機」の販売は前年同期並み

売上金入金機
<DS-N770>

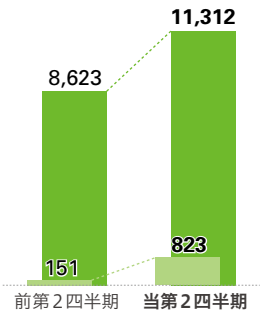
レジつり銭機
<RT／RAD-500>

遊技市場

売上高構成比

主な販売先
国内の遊技場
（パチンコホール等）

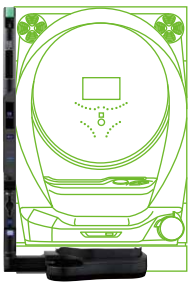
（百万円）



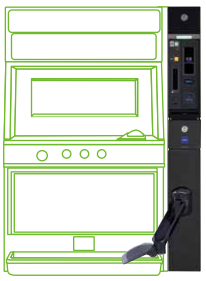
■ 売上高 +31.2%
■ 営業利益 +444.9%

「カードシステム」の販売が好調

- 主要製品である「カードシステム」等の販売は、ホールの設備投資意欲が回復傾向にあり好調



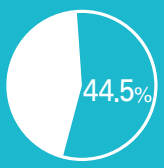
G8 EXSIM
各台計数ユニット
<JCP-210>



G8 EXSIM
台間メダル貸機
<JMM-300>

海外市場

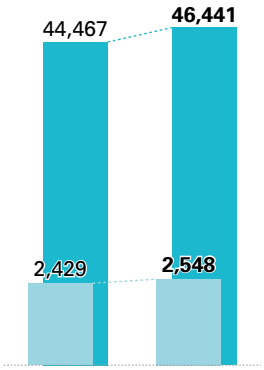
売上高構成比



主な販売先

海外の金融機関
警備輸送会社／小売店
カジノ／OEM先

（百万円）



■ 売上高 ＋4.4%

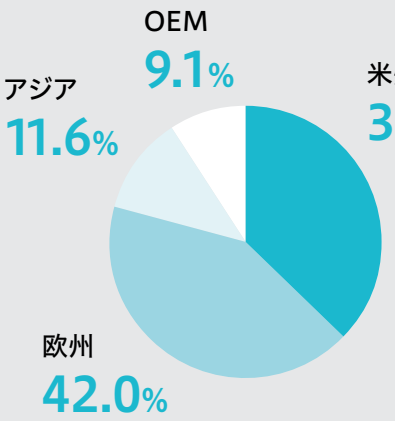
■ 営業利益 ＋4.9%

流通市場向け製品の販売が好調

- 欧州では、流通市場向け「紙幣硬貨入出金機」の販売が好調
- 米州では、金融市場向け窓口用「紙幣入出金機」の販売が順調
- アジアでは、金融市場向け窓口用「紙幣入出金機」の販売が低調

窓口用紙幣入出金機
<RBG-100>

海外売上高構成比



米州
前年同期比 10.2%
当第2四半期
17,324百万円

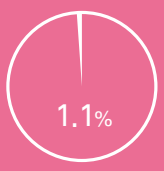
欧州
前年同期比 2.1%
当第2四半期
19,483百万円

アジア
前年同期比 4.9%
当第2四半期
5,386百万円

OEM
前年同期比 −6.3%
当第2四半期
4,247百万円

その他

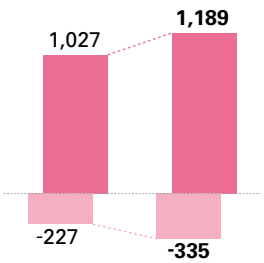
売上高構成比



主な販売先

左記、上記のセグメントに
属さない販売先

（百万円）



■ 売上高 ＋15.8%

■ 前年同期は営業損失 2億27百万円

「顔認証システム」の販売が低調

- 主要製品である「顔認証システム」の販売は低調

ロボットシステム
インテグレーション事業

顔認証システム

世界中に最高のソリューションをお届けするために

グローリーの売上高の半分近くを占め、今なお成長を続ける海外市場。グローリーの執行役員 兼 海外子会社Glory Global Solutionsグループの米州責任者であるクリス・リーガン氏と、EMEA*の責任者であるヴァンソン・ナカーシェ氏に、海外市場の現況について聞きました。

*EMEA…ヨーロッパ、中東およびアフリカ地域

― まず、お2人が感じている海外市場における「グローリーの強み」と「強化すべき点」を教えてください。

Reagan　金融機関や小売店に製品を展開するグローリーにとっての最大の強みは、例えばスーパーマーケットのレジの現金がバックオフィスに集約され、各店舗から警備輸送会社が回収し、銀行に輸送されるといったすべての“マネーフロー”に関わっていることにあります。そして、マネーフローをカバーするために、製品だけでなくソフトウェアや保守機能まで揃えていることも大きな強みです。

Nakache　私も同感です。そして、この中で今後特に強化すべきなのはソフトウェアだと考えています。例えば、小売店舗向けの現金管理システム「CASHINFINITY™」には、お客さまがデータや機器の状態を遠隔で監視できるソフトウェアの搭載を予定しています。これにより、何らかの理由で機器がダウンした場合でも、迅速に技術者を派遣し、対応することが可能になります。このようなソフトウェアのラインナップを強化すると、お客さまのさらに幅広いニーズにお応えすることができます。
また、最近の課題の1つとして、紙幣の新しい認証パターンを遠隔から更新できるソフトウェアの必要性を感じています。新紙幣が発行される度にすべての現場を訪れて新しい認証パターンをアップロードしていると、お客さまの大切な時間を費やしてしまうからです。

Reagan　この方法なら、製品自体に変更を加える必要はなく、新しいソフトウェアをアップロードするだけで済みますからね。ハードウェア、ソフトウェア、保守までの一

グローリーの最大の強みは、すべてのマネーフローに関わっていること

グローリー株式会社 執行役員
Glory Global Solutionsグループ EMEA責任者
ヴァンソン　ナカーシェ
Vincent Nakache

貫したソリューションによって、お客さまの業務改善に本当に役立つものが提供できるのです。

— 急速に成長している流通市場の状況はいかがでしょうか。

Nakache　流通業界は、この5年間で大きな変化を遂げました。スーパーマーケット等の店舗では、よりスムーズに支払いできる機器へのニーズが急速に高まっています。CASHINFINITYを導入することで、お客さまはスピーディに支払いができる上、店員が現金に手を触れず商品を清潔に取り扱うことができるため、スーパーはもちろん、ベーカリーなど食品を取り扱う店舗でも引き合いが増えています。

Reagan　流通業界のお客さまがこれまで以上にグローリーを必要としているのは、私も肌で感じています。現金管理を最適化し、店舗の運営効率を上げるには、新しい方法を取り入れる必要があるからです。

Nakache　ヨーロッパの小売店では、一般的には毎日閉店後にその日のすべての売上金を銀行に運んで精算しており、その費用は小売業者が負担しています。しかしCASHINFINITYを導入すれば、店内で精算し、翌日必要な現金を店内に残しておくことができるので、時間とコストの削減につながります。このように投資対効果を明確に説明できることが、CASHINFINITYを販売拡大する上で大きな後押しになっています。

— 海外でさらに顧客を増やすために重要なことは？

Reagan　まず、他社に先駆けた新たな技術の開発が必要です。グローリーは、毎年一定の収益を研究開発に再投資しています。こうした投資により既存製品の改善と新製品の開発を行うことでさらに顧客が増え、持続的な成長が実現します。

Nakache　既存のお客さまにより良い製品・サービスを提供し続けることも重要です。現在、大口顧客の1つになったドイツの大手小売業者とのお取引は、既存のお客さまを通じた問合せから始まりました。このように、当社のファンになったお客さまが、最高のセールスマン役も果たしてくださるのです。また、各国の中央銀行と強い関係を築いていることも、信用力の強化に結びついています。

— グローリーグループの一員であることをどう感じていますか？

Nakache　私たちがEMEA地域でCASHINFINITYの販売を始めた際の日本チームのサポートは素晴らしいものでした。言葉と文化の壁を超え、チームとして一丸となり働くことで、最高のパフォーマンスを発揮することができると感じています。

Reagan　グローリーはお客さまと品質を本当に大切にしています。また従業員への心配りも厚い。海外でもグローリーで働くことにみんなが満足していますが、これは偶然に生まれるものではありません。質の高い製品、お客さまの幸せ、従業員を大切にする企業風土は、結果として株主への義務を果たすことにもつながると確信しています。

小売業のお客さまはますますグローリーを必要としている

グローリー株式会社 執行役員
Glory Global Solutionsグループ 米州責任者
クリス　リーガン
Chris T. Reagan

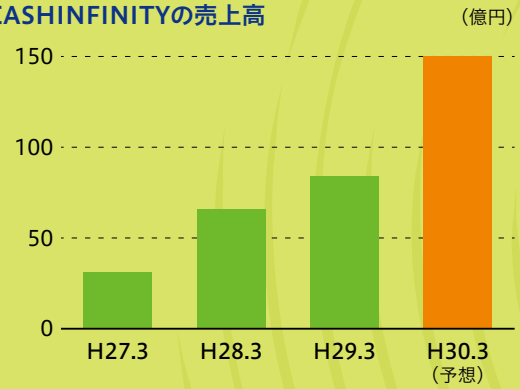
袋の中でも紙幣をきっちり揃え 現金輸送会社の計数時間を短縮

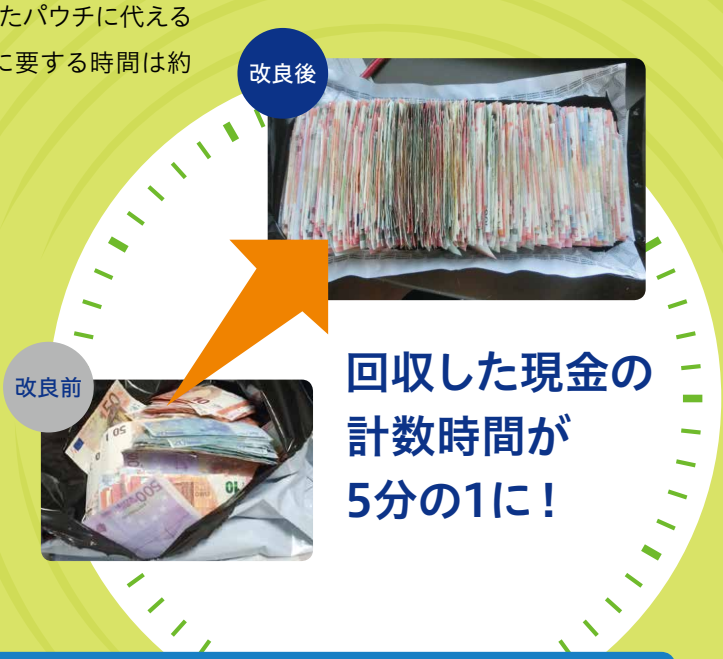
「CASHINFINITY™」に、紙幣を揃えて 集積可能な回収用袋（パウチ）を搭載

小売店舗向け現金管理システム「CASHINFINITY™」は発売以降、利便性と品質の高さから、欧米を中心に急速に売上を伸ばしております。このたび当社では、バックオフィスで使用する紙幣硬貨入出金機＜CI-100＞に搭載する紙幣回収用パウチにおいて、紙幣を揃えて集積する技術を開発いたしました。

欧州では、小売店のバックオフィスに集めた紙幣を現金輸送会社が回収する際、パウチを使用しています。従来のパウチでは、回収後の紙幣がバラバラの状態で収納されていたため、計数する際、紙幣を整えるのに時間がかかっていました。これを、新たに開発したパウチに代えることで、その手間がなくなり、現金輸送会社の計数に要する時間は約5分の1に短縮されました。

CASHINFINITYの売上高





開発担当者の声

開発本部
第一開発統括部 設計三部
竹村 揚一

機械内で熱によるパウチ密封処理を実現

パウチの中で紙幣を揃えて集積された状態に保つためには、回収した現金の量に応じて封をする位置を上下に変える必要があります。これを可能にするため、熱を用いた密封処理を実現しました。その結果、プラスチックテープで封をする従来のパウチに比べ大幅にコストを削減することができました。開発にあたっては、さまざまな国での使用を想定し、気候や供給電力等に影響されず、確実かつ均一に密閉できるよう試行錯誤を重ねました。今後は、当社初となるこの技術を他の製品へも応用し、多様なお客さまのニーズに応えていきたいと考えております。

多様なレジ業務を快適に――
レジつり銭機をコンビニエンスストアへ

コンビニエンスストア向けレジつり銭機
＜R03シリーズ＞を開発

当社は、1992年に業界初のレジつり銭機を発売以来、スーパーマーケットや専門店、飲食店を中心に販売拡大を図ってまいりました。一方、これまで導入が進んでいなかったコンビニエンスストアでは、人手不足が深刻化し未経験者の即戦力化や現金管理の効率化等、レジ業務の負担軽減につながるレジつり銭機の必要性が高まっております。そこで当社は、コンビニエンスストアをターゲットとした新型レジつり銭機＜R03シリーズ＞を開発いたしました。

特長 1

カウンター内の作業を妨げないスリムデザイン

硬貨・紙幣の入出金口の突出を最大130mm削減*。
機器の幅も約10%縮小*しました。

（*いずれも当社従来機比）

2017年度 グッドデザイン賞を受賞

実用性に加え、シンプルかつ美しいデザインを実現いたしました。色や素材等、店舗に合わせてカスタマイズ可能なアレンジ性の高さも評価いただきました。

特長 2

コンビニエンスストアに最適な入出金部レイアウト

宅配の受付や公共料金の収納代行など、コンビニエンスストアにおける取扱業務は多種多様。お客さまと対面しながら、レジつり銭機を操作しやすいよう、入出金部を片側に集めました。

企画担当者の声

国内事業本部
商品企画部
金川 正幸

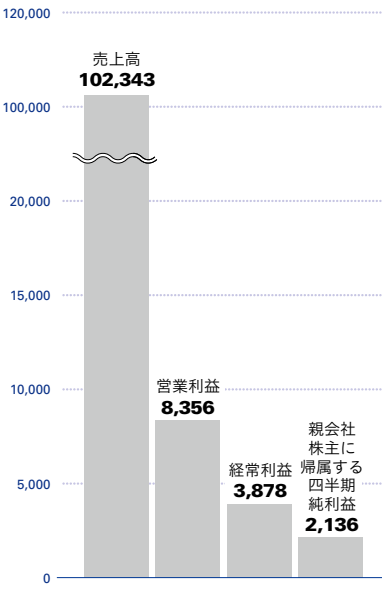
コンビニエンスストアの店舗業務の生産性向上に貢献

企画に携わった全ての社員の夢と情熱により、本製品を世の中に送り出すことができました。企画の中で一番苦労したのは、取引スピードやサイズなど、コンビニエンスストアならではの要求仕様の実現です。レジ業務や現金管理業務を調査・分析し、対策を練り、何度もお客さまへのレビューを重ねて本製品を作り上げました。国民生活を支えるコンビニエンスストアの次世代システム構築の中で、店舗業務の生産性向上に貢献できることを嬉しく思います。
この経験を生かし、今後も世の中を支える新たな製品を生み出していきます。

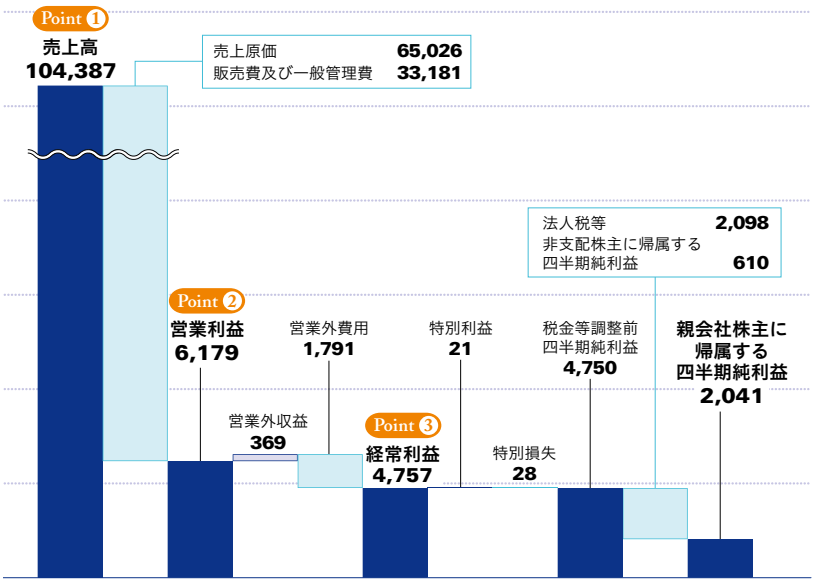
財務データ

四半期連結損益計算書の概要（単位：百万円）

前第２四半期（累計）
平成28年4月1日から平成28年9月30日まで



当第２四半期（累計）
平成29年4月1日から平成29年9月30日まで



（単位：百万円）

前期（平成27年4月1日から平成28年3月31日まで）	
売上高	222,581
営業利益	20,365
経常利益	17,205
親会社株主に帰属する当期純利益	10,382

Point

1 売上高
海外市場、遊技市場での販売が増加したことにより、前年同期に比べ2.0%増加しました。

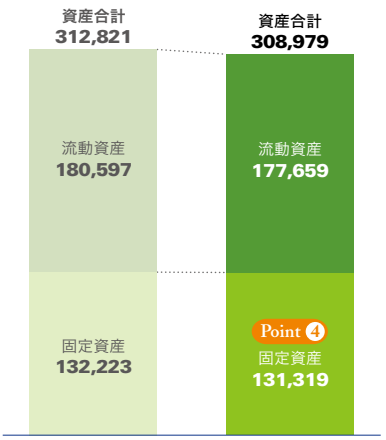
2 営業利益
販売費及び一般管理費の増加に加え、金融市場でのプロダクトミックスの悪化等により、前年同期に比べ26.1%減少しました。

3 経常利益
営業利益は減少したものの、為替差損が減少したことにより、前年同期に比べ22.7%増加しました。

四半期連結貸借対照表の概要（単位：百万円）

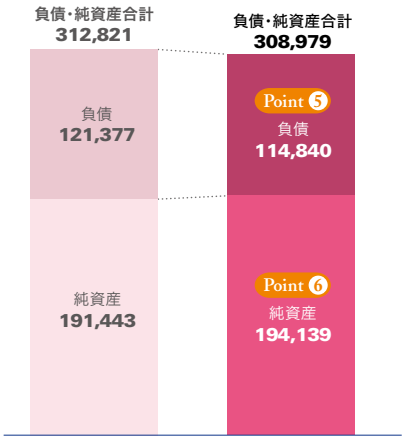
前期末
平成29年3月31日現在

当第２四半期末
平成29年9月30日現在



前期末
平成29年3月31日現在

当第２四半期末
平成29年9月30日現在



Point

4 固定資産
タラリス社買収に伴う「のれん」等の償却が進み、無形固定資産が前期末に比べ22億60百万円減少しました。

5 負債
タラリス社買収に伴う借入金の返済を進めた結果、有利子負債が前期末に比べ66億35百万円減少しました。

6 純資産
利益剰余金や為替換算調整勘定が増加したことにより、前期末に比べ26億95百万円増加しました。

会社情報（平成29年12月４日現在）

会社概要

商号	グローリー株式会社 GLORY LTD.
設立	昭和19年（1944年）11月27日
資本金	12,892,947,600円
ウェブサイト	http://www.glory.co.jp
従業員数	3,337名（連結 8,992名） （平成29年９月30日現在）
本社	〒670-8567 兵庫県姫路市下手野一丁目3番1号 TEL：079-297-3131（代表）
事業所	**本社・本社工場**　（兵庫県姫路市） **東京本部**　（東京都千代田区） **品川事業所**　（東京都品川区） **埼玉工場**　（埼玉県加須市） **姫路物流センター**　（兵庫県姫路市） **支店等**　9支店、39営業所 30出張所、3サービスセンター
グループ会社	51社（うち海外38社）

役員一覧

取締役

代表取締役社長	尾上広和
代表取締役副社長	三和元純
取締役	尾上英雄
取締役	馬渕成俊
取締役	小谷要
取締役	原田明浩
社外取締役	佐々木宏機
社外取締役	井城譲治

監査役

常勤監査役	長島正和
常勤監査役	藤田亨
社外監査役	中上幹雄
社外監査役	濱田聡

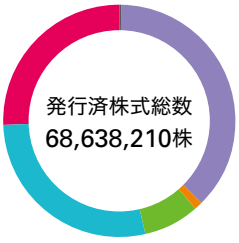
株式の状況（平成29年９月30日現在）

発行可能株式総数　150,000,000株

発行済株式の総数　68,638,210株
（自己株式 4,496,195株を含む）

株主数　5,828名（前期末比 33名増）

所有者別株式分布状況



政府・地方公共団体	0.2%
金融機関	38.0%
金融商品取引業者	1.0%
その他の法人	7.9%
外国法人等	27.7%
個人・その他	25.2%

大株主

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,536	5.2
日本生命保険相互会社	3,427	5.0
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	3,050	4.4
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	2,459	3.6
株式会社三井住友銀行	2,100	3.1
グローリーグループ社員持株会	2,067	3.0
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	1,682	2.5
タツボーファッション株式会社	1,500	2.2
GOVERNMENT OF NORWAY	1,175	1.7
JP MORGAN CHASE BANK 385174	1,167	1.7

（注）上記のほか、当社が所有している自己株式4,496,195株があります。

株主さまアンケート結果

第71期グローリーレポートで実施したアンケートでは、多くの株主さまからご回答をいただき、誠にありがとうございました。いただいたご意見を反映し、今回は特に事業に関するトピックスの充実を図りました。当社は今後も、株主のみなさまに満足いただけるよう、さまざまな情報をグローリーレポートを通じて発信してまいります。

Q1　グローリーレポートの掲載内容は分かりやすいですか。

とても分かりやすい	分かりやすい	普通	分かりにくい
26%	42%	32%	0%

Q2　今後、充実を希望する情報をお選びください。（上位4位）

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月に開催いたします。
基準日	定時株主総会　3月31日 期末配当　3月31日 中間配当　9月30日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	6457
公告方法	電子公告によります。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 [公告掲載URL] http://www.glory.co.jp
株主名簿管理人／特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
〔各種お問合せ先／郵便物送付先〕	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 TEL：0120-094-777（通話料無料） 受付時間　9：00～17：00（土、日、祝祭日、年末年始を除く）
〔ウェブサイトアドレス〕	http://www.tr.mufg.jp/daikou/

（ご注意）

1. 株主さまの住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店でもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

GLORY News

日本初のプロバレーボールチーム「ヴィクトリーナ姫路」を応援しています

スポンサーとしてチームをサポート

チームキャラクターの
シラサギの妖精「ヴィック」と
勝利を目指す女の子「リーナ」

当社は、兵庫県姫路市に拠点を置く日本初の女子プロバレーボールチーム「ヴィクトリーナ姫路」を運営する、株式会社姫路ヴィクトリーナとスポンサー契約を締結いたしました。

同チームは、各種大会へ出場しながら、トークショーや、小中学生を対象としたバレーボール教室も開催しています。当社は、スポンサーという立場を通じ、地域スポーツの活性化と次世代の健全育成に貢献したいと考えております。

“姫路から世界へ”をビジョンに掲げるヴィクトリーナ姫路。同じく姫路を創業の地とする当社は、そのビジョンに賛同し、同チームの活動を応援してまいります。

記者発表会にて、眞鍋ゼネラルマネージャー、竹下監督と選手のみなさん

FSC ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C022794
VEGETABLE OIL INK
UD FONT
地球環境保護のためにFSC®認証紙と大豆油インキを使用しています。