

海外事業

執行役員
海外カンパニー長
吉成 寿光

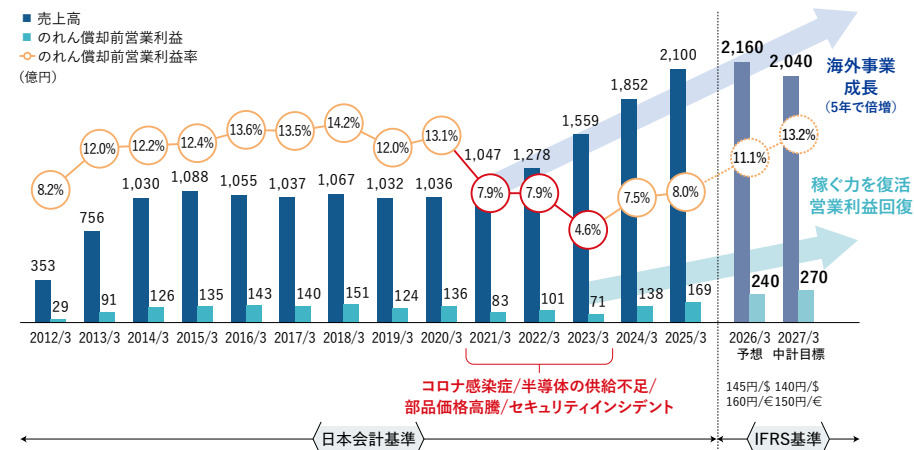
2024年度の振返り、事業概況、2025年度の方針

「2026中期経営計画」では、リカーリング売上の拡大による収益構造の変革、飲食市場の確立による事業構造の変革、ソフトウェア売上高の拡大を方針に掲げています。2027年3月期の海外市場売上高2,040億円を目標に、これらの方針に取り組み、戦略ハウス強化を図っています。

2025年3月期は、米国のグローバルトップリテーラーから現金管理ソリューションの大口受注を獲得するなど、リテール市場へ向けた製品・サービスの販売が拡大しました。その結果、市場全体の売上高は、過去最高の2,100億円を突破し、急激な事業成長を遂げました。成長が停滞していた2020年3月期頃と比較すると4年間で約2倍の売上高となりました。営業利益については、米国子会社間の合併による基幹システムの統合作業に時間を要したことや外部委託業務の内製化の遅れにより一時的なコストの増加がありましたが、統合作業の進捗とともに改善し、前年を上回る結果となりました。しかし、営業利益率は8.0%であり、2020年3月期の13.1%から比べると、いまだ収益性は低い水準にあります。

2026年3月期は、収益性の改善に優先的に取り組みます。2025年3月期ののれん償却前営業利益170億円から2027年3月期240億円への利益成長を目指します。この実現には、保守サービスの安定化と新領域事業の拡大によるリカーリング売上の成長が鍵をにぎります。併せて、コストマネジメントも強化する考えです。

海外事業 売上高・のれん償却前営業利益の推移



強み・競争優位性

- 世界トップクラスの製品クオリティ
- グローバルに展開する直接販売・直接メンテナンス網
- 多国通貨対応によるグローバルオペレーションの実現
- ファストフード店のオペレーションに精通

事業環境の見通し

地域	今後の見通し(2026年3月末)
米州	人件費高騰を背景に、省人化や業務効率化ニーズが継続すると予想。リテール、飲食市場を中心に販売拡大を見込む。 通商政策によるコスト増加は販売価格に転嫁する方針。
欧州	リテール、飲食市場を中心に販売拡大を見込む。
アジア	金融市場では機械化が緩やかに進行するも前期に比べると販売は減少を見込む。

事業目標を達成するためのポイント P.27

海外事業

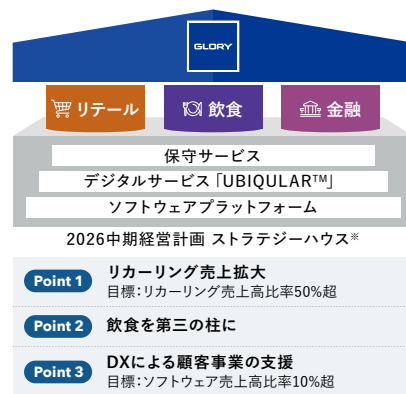
事業目標を達成するためのポイント

Point 1 営業利益の成長

目標	売上と利益の両方で過去最高を目指すとともに、利益率を回復する	売上高 のれん償却前営業利益 利益率		
		2024年度	2,100億円	169億円 8.0%
		2025年度(予想)	2,160億円	230億円 10.6%
具体的な取り組み	各地域における事業成長とコストマネジメントにより利益成長を実現			
	[事業成長] ●米州			
	連結子会社間の統合作業の遅れ等により一時的に利益率が悪化したが、統合作業は完了。さらなる事業の効率化を進め、安定的な保守売上を確保。販売人員の増強や代理店の増加によりチャネルを増やし、グローバルリテラーを中心とする企業からの大型受注を狙う。			
	●欧州			
	金融、リテール市場ともに着実に顧客を増やしてきた当地域では、顧客との長期的な関係構築により保守契約の更新率が高まっている。今後も利益率は持続的に増加する見通し。2024年度に接続ソフトの開発により納品が遅れていた大型受注の販売が2025年度に加速する。			
	●アクレレック社			
	複数の大規模飲食ブランドへ向け、セルフサービスキオスクやドライブスルー、ダブルチェックシステムなどの導入がスタートし、2025年度に本格化。			
	●フルイド社			
	アメリカを中心に、フランスやAPACにも進出。各国で営業活動を強化。2025年度は先行投資として人件費が増加するが、将来の顧客増加を見込む。			
[コストマネジメント]		Point3に記載のとおり		

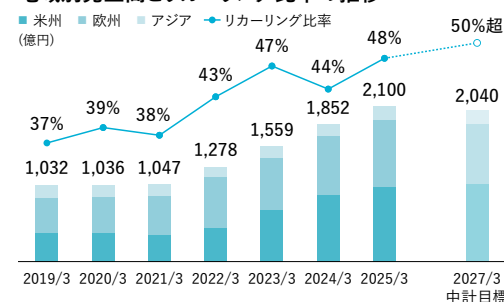
Point 2 リカーリング売上の成長

目標	ストラテジーハウスの基礎を拡大。 2026年度までに海外市場売上高に占めるリカーリング売上高比率50%以上を目指す
具体的な取り組み	●ソフトウェアプラットフォーム UCP
	フルイド社のUCPについて、既存顧客のサービス入替えやアップグレードに加え、新規顧客の獲得により売上を拡大。
	●デジタルサービス「UBIQULAR™」
	リモートモニタリングを行う「UBIQULAR™」を金融市場及びリテール市場向けソリューションの標準機能として提案し、接続数を拡大。
	●保守サービス
	アメリカの保守ビジネスのさらなる効率化を進め、安定的なリカーリング収入を確保。



※「2026中期経営計画」の戦略を土台と柱で表現し、計画達成をハウスの建策に見立てたイメージ図

地域別売上高とリカーリング比率の推移



グローリーグループは、クラウドベースの技術強化を目指し、フルイド社と「UBIQULAR™」の開発チームを統合しました。この取り組みのトップには、フルイド社のCTOが就任しました。同社はクラウド技術に関する豊富なノウハウを持ち、その経験を「UBIQULAR™」に適用することで、開発のスピードと効率化を加速させます。グローリーグループはハード中心の企業からソリューション企業へと移行し、グローバル市場での競争力を高めていきます。

「フルイド社と『UBIQULAR™』の統合により、素晴らしい成果を上げることができる年になるでしょう。私は、アクレレック社の開発チームとも連携し、リテール、金融、飲食の各市場のソフトウェアサービスを最適化する包括的戦略により、ビジネスの利益創出に貢献していきたいと考えています。」

Eric Bilange
Global Software Chief
Technology Officer



Point 3 効果的なコストマネジメント

目標	コストの抑制と業務の効率化を図り、利益率の向上を目指す
具体的な取り組み	●在庫の抑制
	製品や部品の在庫を適正化し、総資産の回転率を向上させる。
	●売掛金の管理
	売掛金の支払いを迅速化し、キャッシュ・フローを向上する。
	●費用の抑制
	不採算国からの撤退やバックオフィス機能の効率化を進め、コストを抑制する。

海外事業

リテール市場

01 目指す姿

コア事業	新たな機会の獲得による事業成長の実現	新領域事業	注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出
------	--------------------	-------	----------------------

02 SWOT

強み 競争優位性	世界最高品質の製品群、多国通貨への対応、グローバル販売・保守網	課題	現金処理機販売への依存、ソフトウェア開発力の強化
社会課題 ニーズ	人手不足対応を目的としたセルフ化トレンドの継続、多様な決済方法、店舗スタイルの台頭	リスク	キャッシュレス化の急激な進展、低価格品への需要シフト、競合によるサービスラインナップの強化

03 事業環境

精算業務の機械化ニーズを捉え2013年より本格的にリテール市場に参入。2022年には金融市場向け売上高を上回った。以降、セルフ化トレンドの加速もあり、売上高は拡大を続ける。シェアは、レジつり銭機 約40%、バックヤードの紙幣・硬貨入出金機 約54%。

*2025年3月末時点。当社調べ

04 目指す姿の実現に向けた取り組み

コア事業	● 新型セルフ機「CI-Xシリーズ」の販売を強化し、グローバルトップリテラー上位50社との取引を拡大 ● 重点地域である米州における、製品・サービスの販売拡大と保守事業の効率化	
新領域事業	● ソフトウェアサービスの提供によるリカーリング売上の拡大 ▶ デジタルサービス「UBIQUILAR™」 製品稼働状況の遠隔監視やソフトウェアアップデートに加え、データを見える化・分析し、出納代行やつり銭発注まで行うオンラインサービスで、すでに2万台の製品と接続。さらに年間1万台以上のペースで増加させる ▶ 小売業向けクラウドソリューション「ユニファイド・コマース・プラットフォーム(UCP)」 有人決済、セルフ決済、ネット販売などすべての購買チャネルに対応可能なソフトウェアプラットフォーム。多様化する購買チャネルへの接続をシームレスに実現する新しいコンセプトのソリューションの販売に注力する	

買収企業フルイド社の事業進捗

企業名	Flooid Topco Limited(フルイド社)	買収時期	2024年1月
2024年度の成果	英国及び米国の主要リテラーにおいて、POSシステムやセルフチェックアウトなど15,000以上のエンドポイントと接続を達成。		
2025年度の戦略	1.米国市場での成長加速:食料品、コンビニエンスストア、ガソリンスタンドなど、日常消費に密接した業態への展開を強化。 2.グローバル営業活動の拡大:米国に加え、フランス及びAPAC地域(アジア太平洋)においても営業体制を強化し、顧客基盤の拡大を図る。 3.グループ企業との連携によるクロスセルの推進:グローリー及びアクレレック社との連携を通じて、統合ソリューションの提案力を強化し、クロスセルによる売上拡大を目指す。		



飲食市場

01 目指す姿

新領域事業	注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出
-------	----------------------

02 SWOT

強み 競争優位性	ファストフード店のオペレーションに対する知識、大手ファストフードチェーンへの導入実績	課題	収益を生み出すための生産性向上、多国展開時の販売保守体制の充実
社会課題 ニーズ	人手不足対応を目的としたセルフ化トレンドの継続、多様な決済方法、店舗スタイルの台頭	リスク	競合によるサービスラインナップの強化

03 事業環境

ファストフード業界の年平均成長率は4.89%(2025年から2033年)*1。この市場を支えるソリューションの一つがキオスクオーダーシステム。業界トップシェア16%*2。

*1  Straits Research *2  Datos Insights

04 目指す姿の実現に向けた取り組み

新領域事業	● 重点国である米国におけるドライブスルーを中心としたソリューションの販売強化 ● 現金処理機とキオスクを融合したハイブリッド型のセルフチェックアウトシステムの販売拡大	
-------	--	---

買収企業アクレレック社の事業進捗

企業名	Acrelec Group S.A.S.(アクレレック社)	買収時期	2020年4月
2024年度の成果	大手レストランチェーンやコーヒーショップにおいて、セルフサービスキオスクやデジタルサイネージの導入が進展。市場への製品導入台数は年々拡大しており、アクレレック社はセルフサービスキオスク分野におけるトップサプライヤーとしての認知を獲得。		
2025年度の戦略	飲食店業務の効率化と利用者の購買体験向上を目的としたソリューションの販売を拡大。 Acrelec Creative Studio:アクレレック社では、Acrelec Creative Studioを通じて、革新的な購買体験の提供を進めています。強力なAIエンジンを活用し、利用者の購入履歴に基づいたパーソナライズされたドライブスルー体験を実現。さらに、実績データとAIによる分析を活用したマーケティング戦略の立案・支援を行い、飲食業界におけるデジタル変革を加速させています。		



海外事業



金融市場

01 目指す姿

コア事業	利益の拡大	新領域事業	注力事業の収益化の加速と新領域事業の創出
------	-------	-------	----------------------

02 SWOT

強み 競争優位性	世界最高品質の製品群、 グローバル販売・保守網	課題	現金処理機販売への依存、 ソフトウェア開発力の強化
社会課題 ニーズ	現金管理の厳正化、人手不足対応を目的とした セルフ化トレンドの継続	リスク	金融機関支店数の急激な減少、低価格品への 需要シフト、競合によるサービスラインナップの強化

03 事業環境

主力の欧米では金融機関支店数は緩やかな減少傾向にあるも、セルフ化ニーズは高い。2026年に米国で新10ドル紙幣が発行されるなど、各国での新紙幣対応は発生する。シェアは、窓口用紙幣・硬貨入出金機 約56%。

*2025年3月末時点。当社調べ

04 目指す姿の実現に向けた取り組み

コア事業	- 新製品による旧機種のリブレース、大口案件の獲得 - 紙幣入出金機未導入国への展開等による収益の維持
新領域事業	- デジタルサービス「UBIQUILAR™」の販売強化によるリカーリング売上の拡大 - 金融サービスへのアクセスポイントの確保など、社会課題の解決にも寄与する金融シェアードサービスの収益化

トピックス

欧州の郵便局で通貨処理機の導入が加速

銀行店舗の減少により、金融サービスの維持が社会的課題となるなか、イタリア政府は郵便局に約8億ユーロの支援を行いました。グローリーの通貨処理機は、イタリアの郵便局に今後2年をかけて2,000台以上の導入が予定されており、すでに一部の拠点で稼働を開始しています。これにより、業務効率化と現金管理の厳正化が進められています。こうした取り組みはイギリスやフランスなど欧州各国にも広がっており、郵便局は地域の金融拠点として、地域の誰もが安心して必要な金融サービスを受けられる環境づくりを推進しています。



イタリアポストで稼働する窓口用紙幣入出金機

重点地域 Americas

01 目指す姿

リテール及び飲食市場における製品・サービスの導入拡大

02 SWOT

強み 競争優位性	世界最高品質の製品群、キオスクやセルフチェック アウトを揃えるソリューションのラインナップ	課題	ソフトウェア開発力の強化、 ERPシステムの早期統合
社会課題 ニーズ	人手不足対応を目的としたセルフ化トレンドの 継続、多様な決済方法や店舗スタイルの台頭	リスク	キャッシュレス化の急激な進展、低価格品への需要 シフト、競合によるサービスラインナップの強化

03 事業環境

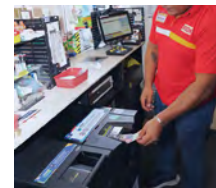
金融市場 ▶ 米州窓口用紙幣入出金機(リサイクラー)市場におけるマーケットリーダー。
リテール・飲食市場 ▶ 当社の重点ターゲットであるトップリテラーやグローバルファストフードチェーンの多くが米国に本社を構える。

トピックス

2025年3月期を振り返って

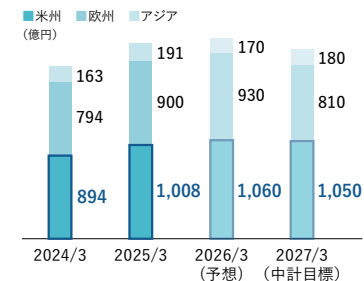
2025年3月期は、リテール市場の現金管理ソリューション〈CI-Xシリーズ〉の販売が好調でした。旧Revolution社顧客であった大手リテラーとの大口商談が進展し、同社製品から当社製品への置き換えが順調に進捗しました。2026年3月期にかけてバックオフィス向け紙幣硬貨入出金機 約5,000台を納入予定です。そのほか、メキシコに本社を置き、20,000店舗以上のコンビニエンスストアを展開する小売業チェーンや、店舗をグローバルに展開する衣料品店等へも導入が進んでいます。また、飲食市場では、ドライブスルーソリューションの販売も好調でした。

保守事業においては、旧レボリューション社との統合作業においてコストが増加し、第1四半期においては営業赤字となりましたが、外部に委託していた保守業務の内製化が進展したため収益性は大きく改善しました。



メキシコのOXXOに導入された紙幣硬貨入出金機

売上高推移



さらなる成長ステージに向けた戦略

既存顧客との関係強化と新規顧客の獲得を目指します。特に多店舗展開する大規模リテラーとの取引を拡大し、収益の安定化と成長を図る方針です。また、アクレレック社やフルイド社を通じてハードウェアの導入効果を倍増させるSaaSソリューションを販売し、利益基盤の拡大を目指します。