

国内事業

執行役員
国内カンパニー長
高田 芳宏

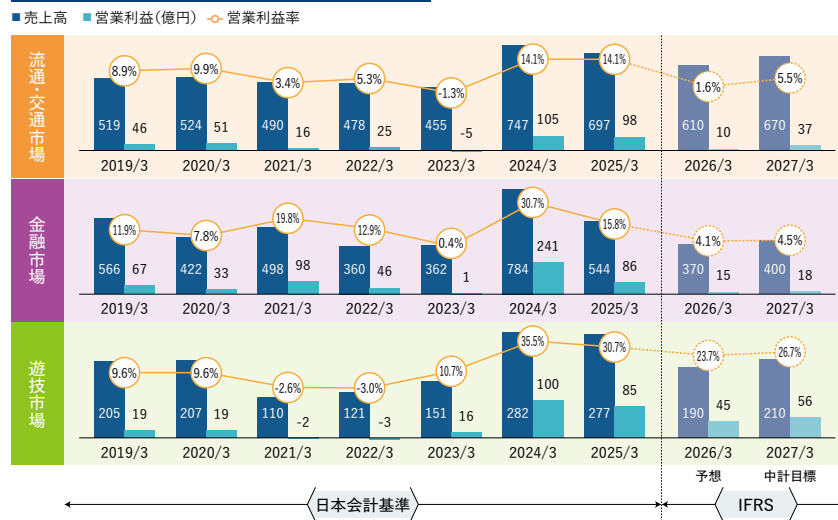
2024年度の振返り、事業概況、2025年度の見通し

2025年3月期の国内市場は、2024年3月期と比較して、新紙幣対応需要からの反動はあったものの、流通・交通市場の人手不足ニーズや金融市場の大口需要に支えられ、平時の目標ラインとみていたコロナ前の2018－2019年度の水準を超えることができました。

流通・交通市場は、新紙幣への対応に伴う製品の更新や改造作業に加え、人手不足に伴うセルフ化ニーズが需要を底上げし、好調に推移しました。金融市場は、2024年7月3日に発行された新紙幣への対応に伴い好調だった2024年3月期より、売上高・利益ともに減少しましたが、主力製品の大口需要などもあり、コロナ以前の水準を維持することができました。遊技市場では、新紙幣対応需要に加え、スマート遊技機向けカードシステムの販売が好調に推移しています。流通・交通市場、遊技市場においては、過去最高であった2024年3月期に迫る売上高となりました。

2026年3月期の業績予想については、新紙幣対応需要がなくなることにより、すべての市場において減収減益を見込んでいます。ただ、流通・交通市場では、人手不足を背景としたセルフ化ニーズが堅調であり、主力製品であるレジつり銭機は、2025年3月期と同等の販売を見込んでいます。金融市場においても、新領域事業の拡大に向けて拡販を続けており、リアル店舗への強みを起点に、お客さまの店舗DXを推進します。

国内事業 売上高・営業利益の推移



強み・競争優位性

- 世界最高品質の製品群と国内全域に拠点を持つフォロー体制
- 店舗業務の知識とノウハウに基づくDX提案力
- ハードウェアを基軸とした実店舗での運用とソフトウェアの複合的なソリューション提案

事業環境の見通し

市場	今後の見通し(2026年3月末)	
流通・交通	リテール	人手不足対応を目的としたセルフ化トレンドを受け、小売店ヘレジつり銭機の導入が加速するとともに、店舗資金の効率化とバックオフィスのセルフ化に向けた売上金入金機の出金機の拡販にも期待。
	飲食	人手不足が深刻化し、対応策としてセルフオーダー、セルフ決済が進む。
金融	マイナス金利政策の転換を背景とした好業績のなかで預金確保に向けてリアル店舗を重視する施策が活性化し、設備投資意欲が向上。人手不足やガバナンス強化、少人数店舗への流れを受け、通貨処理機のほか重要物管理機などの周辺機器のニーズが高まる。	
遊技	スマートスロット向けカードシステムの需要は一巡。2025年7月に導入されたスマートパチンコ向けの新基準に伴う市場動向を注視。	

事業目標を達成するためのポイント **P.32** »

国内事業

事業目標を達成するためのポイント

Point 1 コア事業の確実な機会獲得ーリアル店舗の効率化に向けて注力ー

国内では、少子高齢化に伴う労働人口の減少により、人件費高騰や人手不足が課題となっており、省人化や業務効率化に貢献するセルフ型製品を提供する当社グループにとって、大きなビジネス機会があります。

金融市場では、通貨処理機はもとより、鍵管理機や税公金ステーションなどの非現金製品の販売拡大を進めています。非現金製品を含めると製品ラインナップは増えており、1店舗当たりの売上も増加しています。また、マイナス金利政策の転換を背景に、小規模店舗を新規出店する金融機関が増えつつあり、少人数での店舗運営を実現する製品の販売も好調です。

流通・交通市場においては、人手不足を背景としたセルフ化ニーズに対応するため、レジつり銭機の販売拡大を進めています。通常、有人レジをセミセルフ化するとレジつり銭機は1.5倍、フルセルフ化すると3倍の台数が必要となるため、セルフ専用機を中心とした製品の販売拡大に注力します。また、バックオフィス業務の効率化に向けて、売上入金機を出金機能付きに変更する動きも加速しています。出金機能を追加することで、レジから集めた売上金を翌日以降のつり銭として活用することができるため、小売店の資金効率向上につながるほか、売上金回収とつり銭の配送を担う警備輸送会社の訪問回数削減にも寄与します。

遊技市場では、2025年7月に発表された新基準に沿ったスマートパチンコの展開に合わせて、カードシステムの納入を進めています。

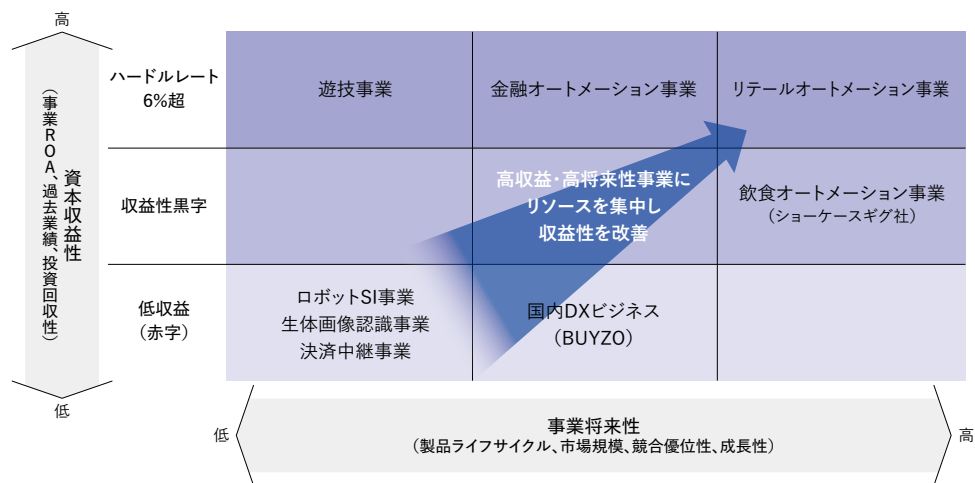
Point 2 リテール市場・飲食市場の成長

国内事業において、「2026中期経営計画」期間中に大きな成長を目指すのは、リテール市場・飲食市場を含む流通・交通セグメントです。本セグメントの売上のうち、約8割は大手ITベンダーからの販売となっていますが、全国の営業店に営業員を配置しユーザーニーズを直接ヒアリングする体制を整えることで、単なるハードウェアの提供にとどまらず顧客課題を解決するソリューションの提供につなげています。また、主力製品であるレジつり銭機及び売上入金機に次ぐ周辺製品の展開の足掛かりとして、販売網の維持拡大を図ります。

また、注力市場として拡大を推進している飲食市場については、大手飲食チェーンから個人経営店舗までの幅広い業態で、レジつり銭機や券売機、入金機を採用いただいています。

一方、課題として認識しているのが、営業利益率の低迷であり、収益性の改善に向けたアクションに取り組んでいます。低収益事業の採算性改善を進めるとともに、ROIC経営を広く浸透させ、事業将来性と資本収益性の2軸において各事業を評価し、高収益性・高将来性事業へリソースを集中することで、より稼ぐ力を高めています。

事業ポートフォリオの最適化



Point 3 顧客基盤をフル活用したDXビジネスの拡大

新領域事業については、コア事業で培った顧客基盤を起点として、ソリューションの充実と販売拡大に取り組んでいます。一例として、テナントビル全体の売上管理を大幅に効率化できる「ればこれ!」は、流通・交通市場の顧客である大型ショッピングセンターや商業ビルにおいて、導入が進んでいます。煩雑な精算レシートや商品券の処理もスマートフォンを使った撮影で自動化し、作業工数を約75%削減するこのソリューションにより、顧客の店舗DXを実現しています。また、スーパーマーケットやドラッグストアなどの流通小売業のスマホアプリ会員と、飲料や食料品、日用品などさまざまなメーカー会員の情報を紐づけ、会員の店舗での購買データをメーカーに提供するデータコネクティングサービスを開始しました。このサービスによって、メーカーは、自社会員の流通店舗における購買行動の把握が可能となります。ハードウェアのように目にすることがないため、実感を伴わないかもしれませんが、お客さまのDXを実現するソリューションが着実に伸長しています。今後も技術研鑽とオープンイノベーションを推進し、新領域事業の成長に取り組んでまいります。

国内事業



リテール市場

01 目指す姿

コア事業	時流にマッチした製品・サービスの提供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、国内全域に拠点を持つフォロワー体制で「安心」を提供、省力化・少人化提案のノウハウと実績	課題	ソリューション提案力の強化、リカーリングモデル等の販売形態の拡充
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	低価格品への需要シフト、EC市場のさらなる拡大、キャッシュレス化の進展

03 事業環境

精算業務のセルフ化ニーズは高い。慢性的な人手不足を受けて、流通小売業の投資意欲は加速している。レジつり銭機及び売上金入金機は国内トップシェア。

*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	- コンパクトさと操作性を重視した業界初のセルフ専用機のリリースによるシェア拡大 - コンビニエンスストアやドラッグストア等への展開拡大
新領域事業	- 遠隔操作支援サービス「RURA」やテナント精算業務システム「ればこれ!」等の収益化 - データコネクティングサービスの加盟企業拡大

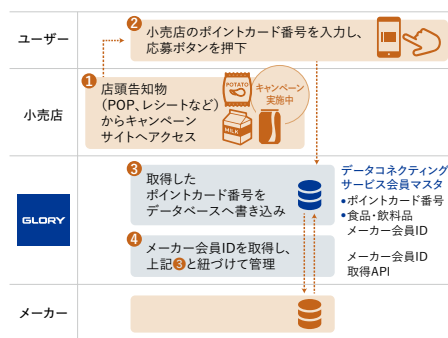


トピックス

消費者の購買行動をリアルに・継続的に把握する「データコネクティングサービス」

当社は、スーパーマーケットやドラッグストアなどの流通小売業のスマートフォンアプリ（以下、スマホアプリ）会員とBtoCメーカーの会員情報を紐づけ、当該会員の店舗での購買データをメーカーに提供する国内初のデータコネクティングサービスを2024年10月より提供開始いたしました。

近年、お得な情報やクーポン取得のために流通小売業やメーカーのスマホアプリをインストールする消費者が急増しています。しかし、アプリ会員の実際の購買行動を把握することは難しく、メーカーは効果的なPRにつなげられていませんでした。そこで、流通小売業とメーカーそれぞれの会員IDをグローリーの独自技術により紐づけることで、メーカー会員の流通小売業店舗における購買行動が把握できるデータコネクティングサービスを開発しました。このサービスによりメーカーは、消費者に有益な情報をより効果的に提供することが可能となりました。



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	国内全域に拠点をを持つフォロワー体制で「安心」を提供、多様な製品ラインナップ、ハードを活用したOMOソリューションの提供	課題	アライアンス企業との連携強化、デジタル技術やSaaSモデル事業のノウハウ蓄積
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、多様な購買体験や店舗スタイルの台頭、自動化から情報化への産業構造の変化	リスク	スマートフォンを利用した新サービスの台頭、キャッシュレス化の進展

03 事業環境

コロナ後の2023年1月以降、外食産業の売上高は10%以上の回復が見られる。日本国内の人口減少は外食産業にとって避けられない課題であり、売上拡大と省人化に向けたDX投資等の動きは活発化すると予想される。

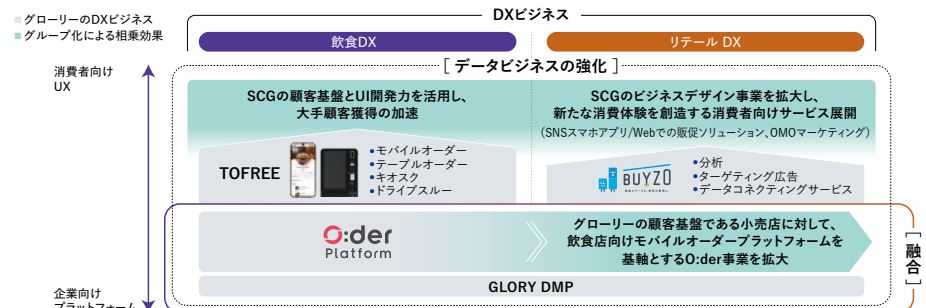
04 目指す姿の実現に向けた取り組み

新領域事業	- 大手飲食チェーンへの展開 - 次世代型飲食ビジネスソリューション「TOFREE」の展開拡大 - ショーケースギグ社とのシナジー拡大 - モバイルオーダープラットフォームの販売拡大
-------	--

トピックス

ショーケースギグ社(SCG)のグループ化による強みの補完とDXビジネス拡大の狙い

SCGとグローリーの強みの補完により、ビジネス領域の拡大とサービスの多様化を図り、事業成長を加速します。



国内事業



金融市場

01 目指す姿

コア事業	店舗運営に必要なソリューションを包括的に提供	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	S 店舗業務の熟知、国内全域に拠点を持つフォロ体制で「安心」を提供、モニタリングサービス体制の充実	課題 W	店舗形態に合わせたパッケージ提案スタイルの構築、保守サービスのラインナップ拡充
社会課題 ニーズ	O ローコストオペレーションと店舗の少人数化への流れ、地域銀行の事業多角化	リスク T	現金流通量の減少、デジタル通貨の台頭、フルバンク店舗の減少

03 事業環境

店舗数は減少傾向にあったが、マイナス金利政策の解除を機に、メガバンクを中心に顧客接点を増加させる動きが予想される。店舗のスリム化や少人数店舗への流れは継続。主要製品は国内トップシェア。

*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	- 大口商談の獲得 - モニタリングサービスなど市場稼働製品を起点とした付加価値を高めるソリューションのラインナップ拡充 - 新紙幣発行時に改造対応を行った製品の確実な更新獲得
新領域事業	- 前中期経営計画期間中にリリースしたソリューションの収益化 - 少人数店舗運営を可能にする次世代店舗の提案強化 - 店舗監視サービス等の新ソリューションの確立



遊技市場

01 目指す姿

コア事業	収益性の向上と新たな収益の柱の創出
------	-------------------

02 SWOT

強み 競争優位性	S 少人数・省力化製品のラインナップ、集客力アップに貢献するサービス提供	課題 W	ソリューション提案力の強化
社会課題 ニーズ	O スマート遊技機の普及、人手不足への対応	リスク T	遊技人口の減少、市場規模の縮小

03 事業環境

店舗数は減少しているが、1店舗当たりの遊技機の設置台数は増加傾向にあり、ホールの大型化が進行。2025年7月に導入されたスマートパチンコ向けの新基準に伴い、今後の市場活性化が期待される。

04 目指す姿の実現に向けた取り組み

コア事業	- スマート遊技機向けカードユニットの販売拡大 - DXへの取り組み強化（パチPICKS、PAPIMO-ring、新遊動分析の提供、BUYZO、来訪者検知システムと遊技システムとの連携） - セルフ精算ソリューションの確立
------	---

トピックス

非現金製品のラインナップ拡充

当社は、通貨処理機のみならず金融機関業務の省人化・厳正化に寄与する製品を幅広く提供しています。金融機関の省人化・厳正化ニーズの拡大や、設備投資意欲の増加を受けて、非現金分野の拡大に注力します。



金融店舗当たりの売上高推移（2018年3月期を100とした場合の推移）

