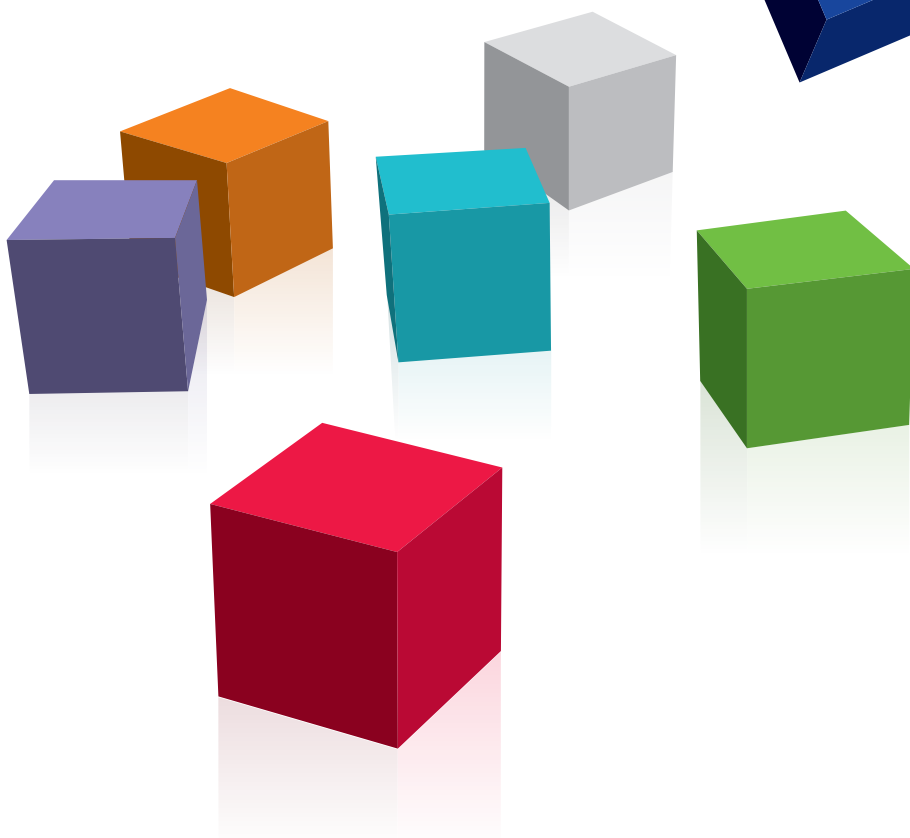


GLORY

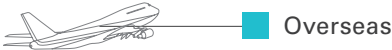
グローリー株式会社



Leadership Built on a
Distinct Business Focus



Leading-edge Currency Handling Solutions for Society's Wide-ranging Needs



At the Shop

At the Hospital

At the Bank

At the Hotel



グローリーの始まりは今から90年前、現在の兵庫県姫路市で国栄機械製作所が創業を始めた1918年まで遡ります。この頃、日本の一般家庭に電灯が普及し始め、国栄機械製作所は、生産拡大が進む電球の製造装置を修理する工場として事業をスタートさせました。

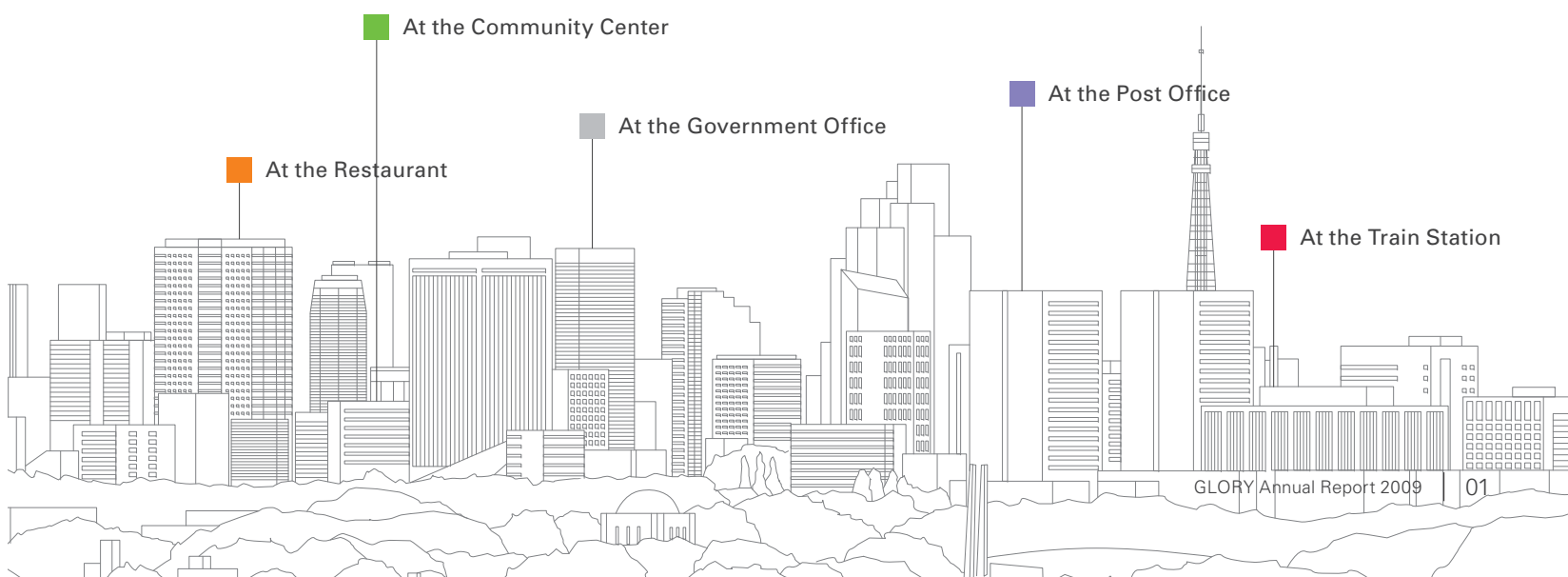
そして、造船や産業機械の下請事業を行いながら、自社製品開発を目指して技術力の向上に努め、1950年に国産初の硬貨計数機を開発、大蔵省造幣局へ納めたのをきっかけに、通貨処理機事業への取組みを始めました。その後、硬貨計算機や硬貨自動包装機、千円紙幣両替機、硬貨選別機などの国産第1号製品を開発し、グローリーは日本における通貨処理機のパイオニアとしての地位を確立することができました。また、ガムやたばこの自動販売機も日本で初めて製品化し、早くからリーディングカンパニーとしての評価を得ております。

こうして通貨処理機や自動販売機分野で事業を展開しながらグローリーが培ったのは、硬貨や紙幣などを正確に見分ける「認識・識別技術」と、硬貨や紙幣を1枚ずつ正確かつ高速に処理する「メカトロ技術」です。この2つのコア技術を最大の強みとし、さらに磨きをかけることで、1986年の金融機関向けオープン出納システムや1992年のレジ釣銭機の開発を実現しました。また、近年では、指紋認証や顔認証など、新たな事業領域の開発も行っております。これらの独創的な製品・技術により、金融機関や流通業、遊技市場などで強固な顧客基盤を築いてまいりました。

グローリーは、北米、ヨーロッパ、アジアの各地域に14の現地法人を持ち、世界80カ国以上で製品を販売するグローバル企業へと成長してまいりました。そして2009年、私たちは「GLORYを世界のトップブランドに!」というビジョン実現に向け新たな活動を始めております。スローガンは“GET INTO GLOBAL 2011”。これまでに培った技術力、営業力、サービス力を高め、世界規模でのさらなる成長を目指してまいります。

Contents

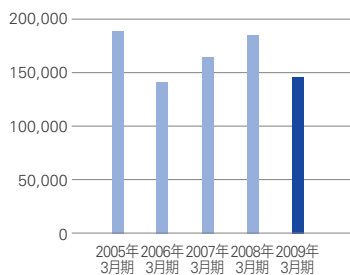
連結財務ハイライト	02	>自動販売機市場	17
トップインタビュー	04	>その他の市場	17
2011 中期経営計画	08	機能別戦略	18
GLORY at a Glance	10	コーポレート・ガバナンスについて	20
市場別業績と戦略	12	企業市民としての取組み	23
>海外市場	12	役員一覧	24
>金融市場	14	財務セクション	25
>流通・交通市場	15	会社情報/株式情報	41
>遊技市場	16		



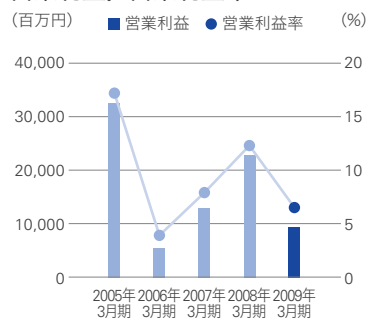
会計年度:	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期
売上高	¥188,881	¥141,231	¥164,539	¥185,181	¥145,978
営業利益	32,554	5,453	12,960	22,826	9,426
経常利益	32,267	6,132	13,406	21,582	9,309
当期純利益	19,306	740	6,461	11,711	5,782
設備投資 ^{※1}	7,991	4,793	6,035	7,278	10,637
減価償却費	5,438	6,889	6,337	6,570	7,621
研究開発費	13,048	9,474	9,328	9,615	9,204
百万円					
会計年度末:					
総資産	217,460	206,361	216,988	209,236	196,797
純資産 ^{※2}	146,657	146,134	150,841	151,734	147,176
有利子負債	18,714	19,082	13,189	12,913	14,110
円					
1株当たり情報:					
当期純利益	257.00	9.14	87.15	160.70	82.15
年間配当金	30.00	22.00	30.00	40.00	30.00

※1 無形固定資産及び投資その他の資産を含めております。
 ※2 2006年3月期までは株主資本を記載しております。

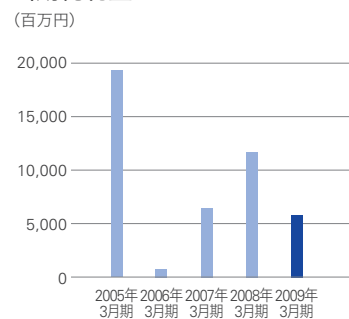
売上高
(百万円)

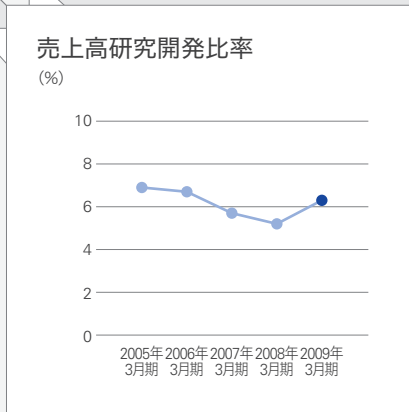
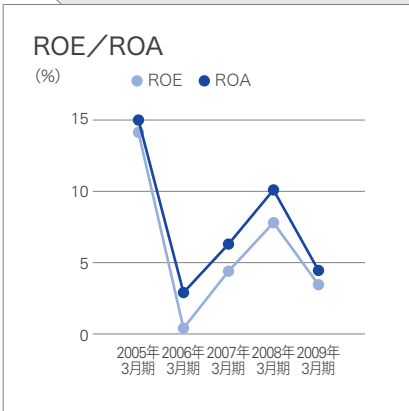
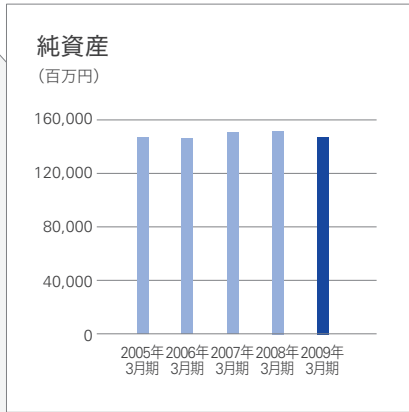
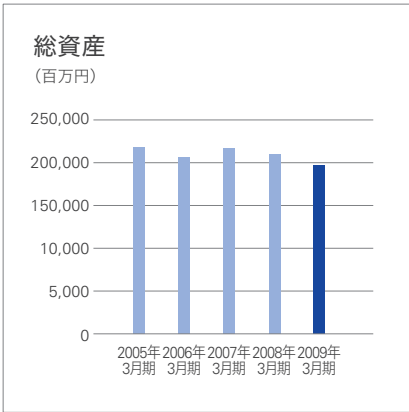


営業利益/営業利益率



当期純利益





見直しに関する注意事項

本アニュアルレポートには、将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び所信に基づく見込みです。そのため、実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性があることをご承知おください。



製販統合により体制を固めた今、 次の成長に向け 新たな戦略を推し進めます。

「18中期経営計画」の最終年度となる当期は、郵政民営化等に伴う大口需要による反動と下期以降の世界的な金融危機という予想外の荒波にさらされた厳しい年となりました。しかしながら、年度ごとの業績に波はあったものの、3年間の計画期間の業績を平均すると、売上高、利益とも、目標を上回る事ができ、また企業体質の強化も一段と進んだという確かな手応えを感じております。

4月からは、「2011中期経営計画」をスタートさせました。これから3年間、新たな成長ステージに昇るため、「GET INTO GLOBAL 2011」をスローガンに、収益力の拡大、利益体質の強化、グループ体制の強化に力を注いでまいります。



代表取締役社長
西野 秀人

“ 急激な経済環境の変化による影響は大きかったものの、「18中期経営計画」の期間全体を振り返ると、目標以上の結果を残すことができました ”

Q1 最初に、2009年3月期のグローリーを取り巻く経営環境と業績について、お聞かせください。

当社にとって、当期の事業環境が前期に比べて厳しくなることは、期初から想定しておりました。というのも、2008年3月期には、当社の主要顧客である金融機関の業績回復による設備投資や、郵政民営化に向けた機器、成人識別機能付きたばこ販売機の大口需要等があり、当期はその反動があるものと思われたからです。

そのため、比較的手堅い計画を策定し、第2四半期までは計画どおりに進んでおりましたが、9月にいわゆるリーマン・ショックが起これ、世界的な金融危機に突入しました。金融機関が一斉に設備投資を控え始め、その影響は当社の予想をはるかに上回るものでした。さらに、年が明けてからは、流通業界にもその波が広がり、厳しさが増しました。一方、海外事業につきましては、通期では増収となりましたが、第3四半期以降は市場の停滞と同時に円高の影響を大きく受けるなど、国内外ともに大変厳しい経営環境下での1年となりました。

こうした経営環境のなか、2008年10月と2009年2月の2回、業績予想の下方修正を余儀なくされ、2009年3月期の連結業績につきましては、売上高1,459億円(前期比21.2%減)、営業利益94億円(前期比58.7%減)、経常利益93億円(前期比56.9%減)、当期純利益57億円(前期比50.6%減)となりました。

Q2 2009年3月期の業績について、事業ごとに説明を加えていただけますか。

金融市場では、主要製品であるオープン出納システムが、業務の厳正化や効率化へのニーズにマッチした製品として、メガバンク、地方銀行等の大規模店舗に続き、信用金庫や農協等へも広がり始めたものの、金融危機発生後は導入の先送りがみられました。OEM製品である窓口用入出金システムのユニットの販売も、大幅に減少いたしました。また、郵政民営化に伴う大口需要が終息したことも、前期に比べ売上を押し下げる要因となりました。

海外市場では、国内と同様に、金融機関において厳正化や効率化のニーズが広がっており、金融危機の影響により第3四半期以降は落ち込んだものの、通期では、OEM製品であるATM用紙幣入金ユニットなどが売上を伸ばしました。また、紙幣整理機につきましても、中国等で需要が伸び、堅調に推移しました。

流通・交通市場では、スーパーや専門店などを中心に、レジ釣銭機や小型入金機の販売が順調であり、またセルフレジの広がりに伴い、セルフレジ搭載用釣銭機ユニットの販売も伸びてまいりました。しかし、第4四半期以降は、金融危機の影響による設備投資の抑制傾向が見られ、売上も減少いたしました。

自動販売機市場では、成人識別機能付きたばこ販売機の需要が2008年7月に終息し、売上高が激減いたしました。さらには、taspo(タスポ)カード*の普及がなかなか進まず、たばこの購入がコンビニエンスストア等の店舗にシフトしたことによりたばこ販売機の需要が低迷し、販売も減少いたしました。

遊技市場では、パチンコホールの店舗数の減少と大型化という市場の変化は続いていますが、カードシステムのさらなる拡販を目指して、2008年8月にクリエイションカード株式会社を買収し、事業基盤を強化したことが功を奏しました。これにより、当社グループのパチンコホール向けカード事業のシェアは国内2位となり、また、業績につきましては当初の売上計画を上回る結果となりました。

* taspo(タスポ)カードは、未成年者喫煙防止対策強化のため、日本たばこ協会が発行する成人識別ICカードの名称です。

Q3 これまで3年間にわたり取り組んできた「18中期経営計画」が当期で終了しました。成果の程はいかがでしたか。

「18中期経営計画」では、本計画初年度の2006年10月に、当時100%子会社でありましたグローリー商事株式会社(当社製品の販売・保守等を担当)を吸収合併いたしましたので、合併の効果をいち早く発揮すべく、製造機能と販売機能の統合による企業価値向上に取り組まれました。その柱としたのが、「成長戦略」「効率化戦略」「ガバナンス戦略」の3つです。

「成長戦略」では、カンパニー制導入により、市場状況に即した意思決定や施策を各カンパニーがよりタイムリーに実施できる体制となり、大口需要を確実に取り込んだことが売上拡大につながりました。

「効率化戦略」では、開発・生産・営業等の各部門で諸改革を推進した結果、開発期間の短縮やコスト削減、生産や資材調達における海外比率アップなどを実現し、目標を大きく上回るコストダウン効果を上げました。

一方、「ガバナンス戦略」では、取締役員数の削減や社外取締役の設置、役員報酬制度改革の実施等により、ガバナンス体制の強化を図るとともに、コンプライアンス委員会に社外有識者を加えたり、相談窓口（ヘルプライン）も充実させるなど、コンプライアンス体制の整備・強化に取り組んでまいりました。その結果、透明性、客観性の確保が進んだものと考えております。

Q4 2009年度からは、新たに「2011中期経営計画」がスタートしています。この概要を教えてください。

2009年度から2011年度までの3年間を計画期間とする「2011中期経営計画」では、「世界的視野でビジネスチャンスをつかえ、新たな成長ステージへ飛躍する!」を中期経営基本方針に、また“GET INTO GLOBAL 2011”をスローガンに掲げました。数値目標としては、最終年度である2012年3月期の連結売上高は1,700億円、うち海外売上高は510億円、連結営業利益は150億円(営業利益率8.8%)としています。そして、これらの目標を達成するための基本戦略が、「ビジネス戦略」「体質強化戦略」「グループ体制強化戦略」の3つです。

「ビジネス戦略」では、“海外事業”を成長ビジネスと位置づけ、欧州で本格化してきた合理化や偽札排除、正損分離*等に対するニーズを確実に取り込み、主力製品である窓口用紙幣入出金機、ATM用紙幣入金ユニット、紙幣整理機等の拡販に努めます。また、流通・警備輸送市場に対しても新製品を投入し、新たな柱として育てる計画です。中国を中心としたアジア地域においても積極的に事業を推進し、海外事業の拡大を図りたいと考えております。

一方、“国内事業”は基盤ビジネスと位置づけ、これまで以上にコスト競争力を高めて収益性の向上を図るとともに、将来の成長要素となる“新事業”の強化にも力を注いでまいります。

「体質強化戦略」では、「18中期経営計画」でも取り組んできた開発・生産の効率化をさらに進めるとともに、在庫の削減や、新たな営業スタイルの確立にも取り組み、グループ視点での生産・物流体制の最適化やコストダウンを実現してまいります。

「グループ体制強化戦略」では、「18中期経営計画」における「ガバナンス戦略」をグローバルな視点でさらに推し進めてまいります。海外売上高比率が年々高まるなか、グローバル展開を支えるグループ体制の強化は喫緊の課題であり、ガバナンス戦略、グループ会社戦略、人事戦略、資産・資本政策等を確実に推進してまいります。

また、これらの基本戦略を推進するため、3年間で185億円の設備投資を予定しております。研究開発投資につきましても積極的に行い、2011年度には、新製品売上高比率30%以上を目指してまいります。

* 正損分離とは、使用可能な紙幣と、破損・汚損等により使用不能な紙幣を分類することです。

Q5 今後グローバル展開を加速させますが、海外の競合企業と比較し、グローリーの強みはどんな点にあるのでしょうか。

当社が現在の事業の中核を担う通貨処理機の製造・販売事業に進出してから50年以上が経ちますが、この分野は比較的ニッチな市場です。そのなかで当社は高いシェアを獲得しており、それが経営基盤の安定化につながっていると考えております。これらを支える当社の強みは、「研究開発力」「販売・保守のネットワーク」「グループ一貫体制」の3つにあります。

研究開発において常に新しいものを生み出そうとする探究心は当社のDNAとも言えるもので、1950年に国産初の硬貨計数機を開発して以来、「認識・識別技術」と「メカトロ技術」に磨きをかけ、当社ならではの高度なコア技術に高めてまいりました。毎年約100億円の研究開発投資を行うとともに、現在約800人の技術者が研究開

“ 国内で安定した業績を確保しつつ、
海外市場を積極的に切り拓くことにより、
さらなる成長を目指します ”



発に携わり、これらのコア技術を活用した新製品・新技術の開発に取り組んでおります。

「販売・保守のネットワーク」につきましては、国内に約100カ所の販売・保守拠点を展開し、お客様へのきめ細かな提案活動や迅速な保守サービスを通じて、当社への信頼を高めてまいりました。近年は、海外における拠点の拡充を図っております。

また、グループ内で企画から開発・製造・販売・保守までを行う「グループ一貫体制」も、お客様との信頼関係や、お客様のニーズを的確に掴んだ提案力・製品開発力を生み出す強みであると考えております。

さらに、海外市場における競合企業の多くは、特定の分野に特化していますが、当社は、窓口用紙幣入出金機や紙幣整理機等、幅広い製品を扱っており、お客様のニーズに総合的に応えることが可能です。

Q6 2010年3月期については、 どのような見通しを持っていますか。

金融危機に伴う景気低迷や為替の変動については予測が困難ですが、いずれにしても、2010年3月期は大変厳しい1年になるだろうと覚悟しております。しかしそのような状況下でも、3年後の「2011中期経営計画」の最終年度における目標達成に向け確実に足元を固め、需要が回復した時に素早く対応できるよう常に準備しておくとともに、今後の成長につながる施策にも積極的に取り組んでまいります。

当社グループの製品は、お客様のビジネスの合理化・効率化に貢献するものであり、本来は不況時ほど必要性が高まります。しかし、今回の世界的な景気低迷はあまりにも急激で規模が大きく、ほとんどの企業が当面の設備投資を抑制しています。いずれ景気が回復すれば、合理化・効率化に向けた投資が再開するのは間違いなく、当社ではそれらのニーズを刺激するための新製品を積極的に投入してまいります。同時に、当社自身も、効率化、コスト削減を積極的に行い、体質強化に努めてまいります。

以上から、2010年3月期の連結業績につきましては、売上高1,400億円、営業利益75億円、経常利益75億円、当期純利益45億円を目標に、グループを挙げて取り組んでまいります。

Q7 最後に、今後の利益還元の方針と、 株主・投資家のみなさまへのメッセージを お願いします。

当社は、株主のみなさまへの利益還元を経営の重要課題と位置づけております。当期の配当につきましては、自己資本をベースとした1株につき年間30円の安定配当を基準とし、連結業績等の動向も勘案した利益配分を行うという配当方針に基づき、年間30円とさせていただきます。

2010年3月期の配当につきましては、将来の事業展開に備えた財務体質の維持・強化を図りつつ、安定した配当を継続していくことを基本方針といたします。具体的には、連結自己資本配当率1.5%を下限とし、連結配当性向25%以上を目標とした利益配分を行うこととし、2010年3月期の配当は、1株につき年間33円をお支払いする予定です。

自己株式の取得につきましても、経営環境に応じ、適宜実施してまいりたいと考えております。

当社は、今後もグループの総力を結集し、これまで蓄積してきた強みにさらに磨きをかけるとともに、海外における事業展開を加速させ、さらなる成長を目指してまいります。株主、投資家の皆様におかれましては、なお一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2009年7月
代表取締役社長

西野秀人

2011 中期経営計画

グローリーグループは中期経営計画を策定し、その目標を着実に達成し続けることで持続的な成長を実現しております。新たにスタートした「2011中期経営計画」は、世界的な経済環境及び当社を取り巻く経営環境の急変等を勘案して策定いたしました。これからの3年間を新たな成長ステージに向けた基礎固めの期間と位置づけ、「世界的視野でビジネスチャンスをつえ、新たな成長ステージへ飛躍する!」という中期経営基本方針の下、「GET INTO GLOBAL 2011」をスローガンとして、「ビジネス戦略」「体質強化戦略」「グループ体制強化戦略」の3つの基本戦略を推し進めてまいります。そして、最終年度である2011年度には、「連結売上高1,700億円」、「海外における売上高510億円(海外売上高比率30%)」、「連結営業利益150億円(利益率8.8%)」という目標を達成すべく、全力で取り組んでまいります。

中期経営基本方針

GET INTO GLOBAL 2011



世界的視野でビジネスチャンスをつえ
新たな成長ステージへ飛躍する!

基本戦略

ビジネス戦略

- 成長ビジネス(海外事業)
- 基盤ビジネス(国内事業)
- 将来ビジネス(新事業)

体質強化戦略

- 開発革新
- 生産・調達革新
- 在庫革新
- 営業革新

グループ体制強化戦略

- ガバナンス戦略
- グループ会社戦略
- 人事戦略
- 資産・資本政策

中期経営目標(2012年3月期)

連結売上高	1,700億円
うち海外売上高	510億円 (海外売上高比率30%)
連結営業利益	150億円 (利益率8.8%)

基本戦略

成長力の強化を図る

「ビジネス戦略」

当社グループは、これまで世界の各地域において販売拠点網の整備等を進めてまいりましたが、「2011中期経営計画」では海外事業を「成長ビジネス」と位置づけ、経営資源を重点的に投入することにより、海外市場向け製品の開発や、販売・保守ネットワークのさらなる拡充に取り組んでまいります。

また、国内事業を「基盤ビジネス」と位置づけ、高付加価値戦略による収益確保や未開拓市場への積極的な事業展開等により市場の深掘りを行うとともに、原価低減による収益性の改善等を実施し、収益力の拡大に努めてまいります。

また、セキュリティ事業を始めとした新事業を「将来ビジネス」と位置づけ、中期経営計画期間だけでなく、長期的な視点に立ち、研究開発中の技術の早期事業化や新たなビジネスモデルの構築等を進めてまいります。

利益体質の強化を図る

「体質強化戦略」

グローバルな視点から、製品開発・生産・調達・営業の各機能において構造改革に着手し、利益体質のさらなる強化を図ってまいります。具体的には、当社が培ってきたコア技術のグローバル化やユニット共通化、開発効率の向上、海外生産・海外調達の拡大、生産技術力の向上などをより一層推進し、2011年度までに、開発では“品質3倍、コスト30%減、開発効率30%向上”、生産・調達では“海外生産・調達比率30%、生産性30%向上”を目指してまいります。

また、棚卸資産回転期間1.5ヵ月を目標に、リードタイムの短縮や需要予測の精度アップを行い、棚卸資産の圧縮・適正化を図ってまいります。

さらに営業面では、よりお客様視点・地域密着型の営業体制を構築し、厳しい事業環境に打ち勝つ営業スタイルを実現してまいります。

グローバル展開を支える

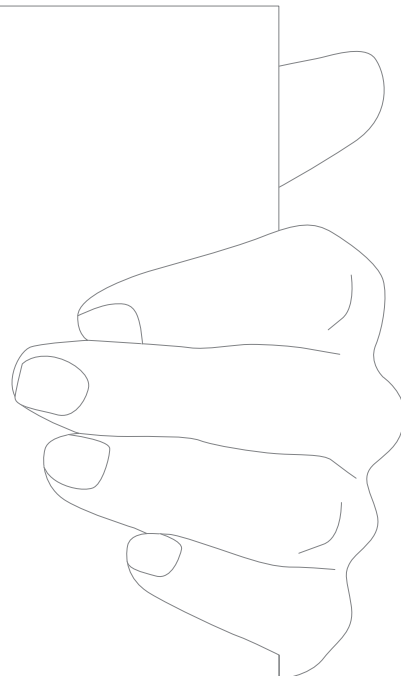
「グループ体制強化戦略」

本戦略では、販売や生産など海外における事業の比率がますます高まるなか、「18中期経営計画」における「ガバナンス戦略」をグローバルな視点からさらに推し進め、海外を含めたグループ全体に対するガバナンス体制の強化やコンプライアンスの浸透・徹底を図ってまいります。また、グループ各社のミッションをあらためて明確化した上で国内外のグループ会社の再編・統合や人的資源の選択と集中を実施し、事業競争力の強化に努めてまいります。

また、資産内容の健全化、強固な財務基盤の維持・向上ならびに強化事業への重点投資と株主還元のバランス化を図り、より健全なグループ経営基盤を確立してまいります。

組織改革と担当市場

	成長ビジネス	基盤ビジネス				将来ビジネス
市場	海外	金融	流通・交通	その他	自動販売機	遊技
新体制 (事業本部制)	通貨システム機器事業本部			自動サービス機器事業本部		
旧体制 (カンパニー制)	海外・OEMカンパニー	金融カンパニー	流通・メディアカンパニー	自販機・遊技カンパニー		



当社グループは、主に貨幣処理機・貨幣端末機・自動販売機及び自動サービス機器の製造・販売・保守サービスを行っております。主な商品及び製品のセグメント別分類は次の通りです。



▼ 市場別分類	▼ 販売先	▼ 主要商品及び製品
 海外市場 >> P.12	海外の金融機関、警備輸送会社、カジノ、 大手コンピューターメーカー(OEM) 他	紙幣入金機、硬貨包装機、紙幣入金ユニット、 紙幣整理機、窓口用紙幣入金機
 金融市場 >> P.14	金融機関、生命保険会社、損害保険会社、証券 会社、大手コンピューターメーカー(OEM) 他	オープン出納システム、硬貨包装機、 窓口用紙幣・硬貨入金機
 流通・交通市場 >> P.15	百貨店、スーパーマーケット、警備保障会社、 現金輸送会社、鉄道会社、バス会社、タクシー、 宅配会社 他	売上金紙幣・硬貨入金機、 紙幣・硬貨レジ釣銭機、 乗車券販売窓口用現金管理機
 その他の市場 >> P.17	消費者金融、官公庁、病院、レジャー施設、 一般企業 他	ICカード対応食堂システム、 病院向け診療費支払機、 選挙用自書式投票用紙分類機
 自動販売機市場 >> P.17	国内・海外たばこメーカー、鉄道会社 他	たばこ販売機、コインロッカー、券売機
 遊技市場 >> P.16	パチンコホール 他	プリペイドカードシステム、 パチンコ景品払出機、 玉・メダル貸し機、玉・メダル計数機、 紙幣両替機、ホール会員管理機
<p style="text-align: center;">主要セグメント以外の機器及び当社グループ会社以外から仕入れた商品や部分品・付属品等</p>		

海外市場

当市場は、海外の金融機関、警備輸送会社、カジノなどを主な販売先としています。主要製品には、金融機関の窓口でテラーが紙幣の入出金に使用する窓口用紙幣入金機や、金融機関や警備輸送会社などで偽札排除や紙幣整理に使用する紙幣整理機、OEM製品であるATM用紙幣入金ユニットなどがあります。また、最近では流通業界向けの製品も展開しています。

当期の市場環境・市場動向

現在、通貨処理機に対するニーズは、「業務の効率化」「厳正化」「偽札排除」「正損分離」「資金の効率化」の5つに集約されますが、欧米を始めとする国々では、日本ほど通貨処理の機械化は進んでいません。しかし近年、欧州ではこれらのニーズが高まっており、機械化が急速に進みつつあります。2008年秋の世界的金融危機の影響により設備投資が一時的に停滞しているものの、ECB(欧州中央銀行)がユーロ加盟国の金融機関や警備輸送会社などに対して市中に再流通させる紙幣の厳正管理を2010年中に行うよう義務化したことにより、これらのニーズを満たす製品の需要は今後も継続するものと思われます。

さらに、海外のATMの多くは出金機能に限定されたものでしたが、近年、入金機能付きATMの需要が拡大しつつあり、特に、欧州・ロシア・中国を中心に導入が進んでいます。

流通市場でも、小売店におけるセルフレジの導入が進んでおり、合理化のための機械化ニーズが見られます。

当期の業績と結果

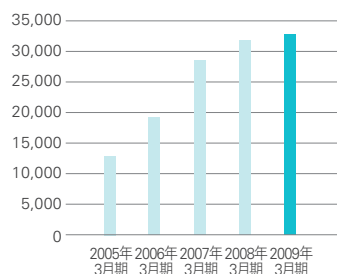
金融危機の影響により、第3四半期以降低迷したものの、通期では、欧州の金融機関における偽造通貨対策や業務の効率化ニーズの高まり、また中国等におけるATM設置台数の増加により、ATM用紙幣入金ユニットや紙幣整理機の販売が順調でありました。また、欧州や米国では、窓口用紙幣入金機の販売が堅調でありました。

その結果、売上高は32,784百万円となり、2008年3月期に比べ、3.1%増加しました。

今後の戦略、取組み

欧米の金融機関を中心に設備投資の抑制傾向が続いていますが、偽造通貨対策や正損分離など紙幣の厳正管理に対するニーズは依然強いものと考えております。「2011中期経営計画」に基づき、当市場に対して経営資源を重点的に投入し、主要製品である窓口用紙幣入

売上高
(百万円)



紙幣整理機
<USFシリーズ>



窓口用紙幣入金機
<RZシリーズ>



海外市場への事業展開を加速し、新たな成長ステージへ

専務執行役員 通貨システム機器事業本部長

船引 祐一

海外には膨大な数の金融機関や小売業の店舗がありますが、本格的な通貨処理の機械化はまだこれからです。ここ数年、急速な機械化ニーズの高まりが見られますが、なかでも、ECB(欧州中央銀行)の指令により正損分離等の業務を市中の金融機関も担うようになったことは、当社グループにとっては大きな追い風であり、コア技術をベースとした製品でこれらのニーズに応え、事業拡大を図ってまいります。また、米国、欧州、アジア地域の販売拠点を拡充してまいりましたが、今後はさらに地域ごとの販売チャネルの強化・拡大を図ります。

中長期的な目標として、コア技術のグローバル化・共通化を図り、海外市場における事業競争力を高めるとともに、国内で培った技術力・提案力を活かし、海外事業展開を加速させてまいります。

金機、ATM用紙幣入金ユニット、紙幣整理機の事業拡大を図るとともに、新たに流通・警備輸送市場の開拓を進めてまいります。具体的な取組みとしては、欧州・米国向けにプロジェクトチームを組み、金融機関や流通業界へ現金管理の効率化を実現するシステムの提案を強化し、すでに実績も出てきております。

また、欧州・米国・中国を重点地域と位置づけ、地域別に販売戦略を推し進めてまいります。さらに、インド等アジア地域、アフリカ、南米など、今後の経済発展が見込まれる地域での需要開拓を図ります。

地域別戦略

欧州

販売チャネルの強化、拡大を図ります

紙幣処理機につきましては、ECB(欧州中央銀行)指令によるユーロの高まりにより、ユーロ圏を中心に需要が広がっています。また、ATMの導入拡大に伴い、ATMに紙幣を装填するための紙幣整理用としても、需要の高まりが見られます。当社は地域ごとの販売チャネルの強化を図り、ユーロ圏から東欧までシェア拡大を図ります。

窓口用紙幣入金機につきましては、イタリア、スペインを中心に販売拡大を図ってまいりましたが、今後さらなる市場の拡大が期待できますので、地域ごとの販売チャネルを見直し、販売力の強化を図ります。

また流通業界でも、通貨処理の機械化が進みつつあります。小売店において、セルフレジ導入に伴うレジ釣銭機の需要拡大や、売上金管理の厳正化・合理化を実現する売上金入金機の導入が期待できますので、積極的な市場開拓を進めてまいります。

米国

システム製品の導入拡大を図ります

米国の金融機関では、ATMは普及しているものの、営業店における通貨処理の機械化はあまり進んでいません。通貨処理機メーカーは、世界最大のマーケットである米国の金融機関に対し、先を競って営業展開を進めています。当社でも、窓口用紙幣入金機を始め、これまで国内で培った技術力を活かした高機能、高品質なシステム製品を提案し、さらなる事業拡大を目指します。

カジノ市場では、コインの代わりにバーコードチケットを払い出すタイプのスロットマシンの導入が進んでいます。当社は、バーコードチケットの換金業務を自動化するカジノKIOSKの販売拡大を図ります。

また、紙幣入金機能や小切手入金機能を搭載する高機能ATMの需要が高まっていますので、ATM用紙幣入金ユニットの販売拡大を図ります。

中国

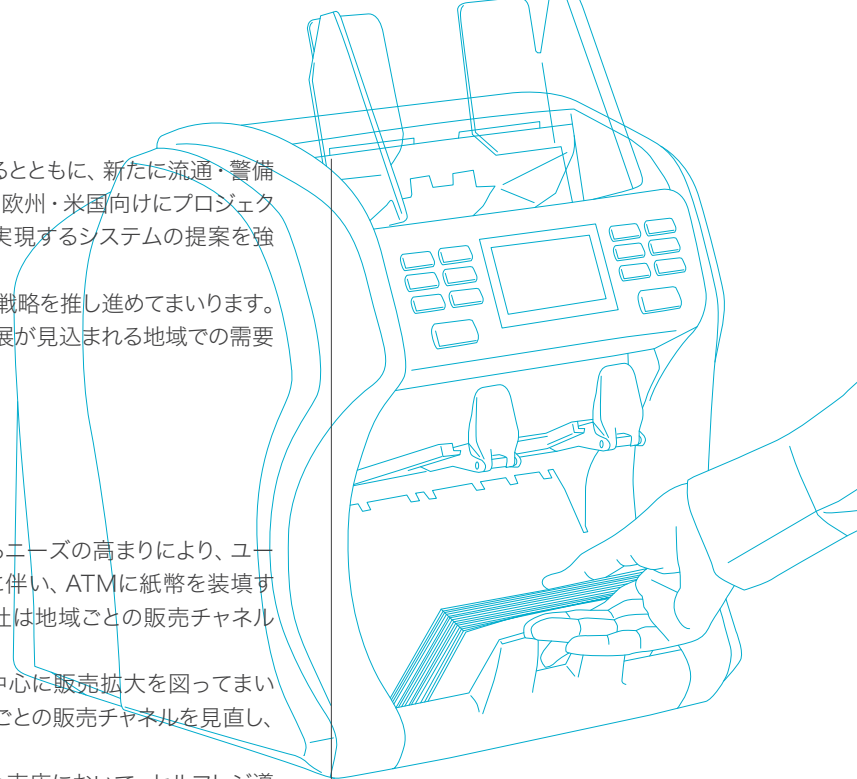
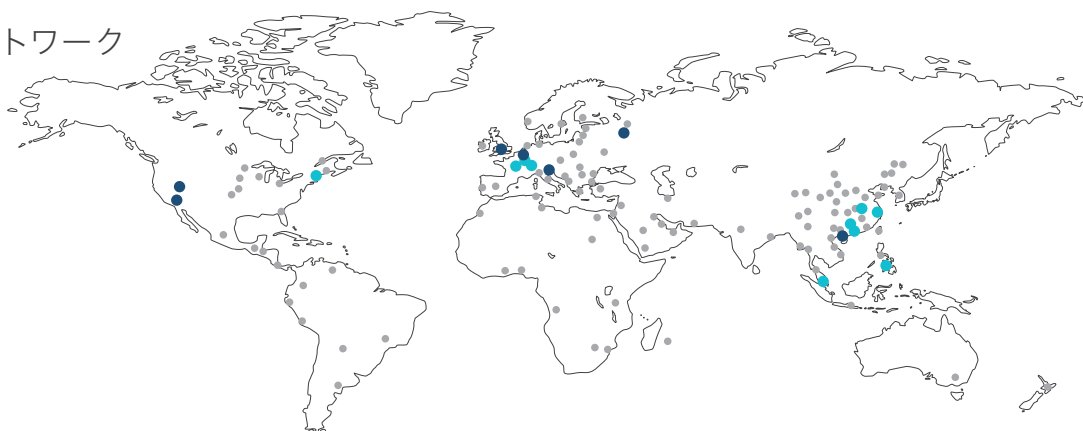
拡大市場と位置づけ、積極的な事業展開を図ります

中国は、今後最も有望視されている市場です。ATMの急速な導入拡大に加え、偽造紙幣の増加により、偽札検知機能を持つ紙幣整理機の需要が増大しています。当社は販売チャネルを拡充し、紙幣整理機のシェアアップを図ります。

また、金融機関向け窓口用紙幣入金機は、今中国で最も注目を集める製品のひとつであり、当社は、中国を欧州・米国に続く拡大市場と位置づけ、積極的に事業を展開してまいります。

グローバルネットワーク

- 現地法人
- 現地法人支店
- 代理店



ATM用紙幣入金ユニット
<UDシリーズ>

金融市場

当市場の主要製品には、金融機関の営業店において出納管理を行うオープン出納システムや、窓口でテラーが現金を入出金するのに使用する窓口用紙幣・硬貨入出金機、銀行ロビーに設置されている両替機などがあります。

これらの主要製品以外にも、金融機関の現金を集中処理する“センター”や、生命保険会社、損害保険会社、証券会社など、さまざまな場所で当社製品が使用されています。また、大手コンピューターメーカー等へOEM供給している製品もあります。

当市場は当社のメイン市場であり、主要製品の市場シェアは70%以上であります。

当期の市場環境・市場動向

国内の金融機関では、業務の厳正化や効率化へのニーズが高まっており、通貨処理機の導入は、メガバンク、地方銀行等の大規模店舗へは一巡し、次いでその流れは信用金庫や農協などへと広がりを見せています。

しかし、2008年秋の世界的金融危機の影響を受け、金融機関の設備投資は急激に落ち込みました。

当期の業績と結果

当期は、金融機関における業務の厳正化、効率化に対するニーズは依然強いものの、2008年3月期の郵政民営化に伴う大口需要の反動や金融危機による買控えなどの影響を受け、オープン出納システム及びOEM製品である窓口用入出金システムのユニットの販売が大きく減少しました。

その結果、売上高は45,829百万円となり、2008年3月期に比べ、32.6%減少しました。

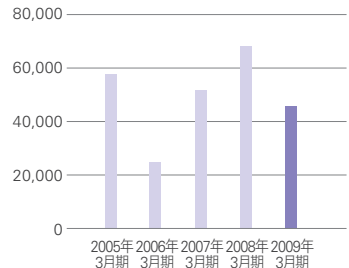
今後の戦略、取組み

金融機関では、業績悪化により大幅に予算を削減し、設備投資対象を厳選する動きが顕著になっています。しかし、厳しい環境下においても、業務の効率化及び事務処理ミスによるリスクに対応した当社のオープン出納システム等に対する需要は底堅いものと思われれます。

重点施策としては、まず、金融機関小型店舗向けにオープン出納システムのラインアップを充実させることにより、新たな需要開拓を図ります。さらに、オープン出納システムと連動することで一層の厳正化・効率化を実現する自動精査現金バスとの相乗効果を提案し、拡販に努めてまいります。

また、非現金分野においては、顔認証入退出システム等のセキュリティ関連製品及びドキュメントプロセッシング関連製品の拡販、さらには新たな業務受託ビジネスの開拓を図ってまいります。

売上高
(百万円)



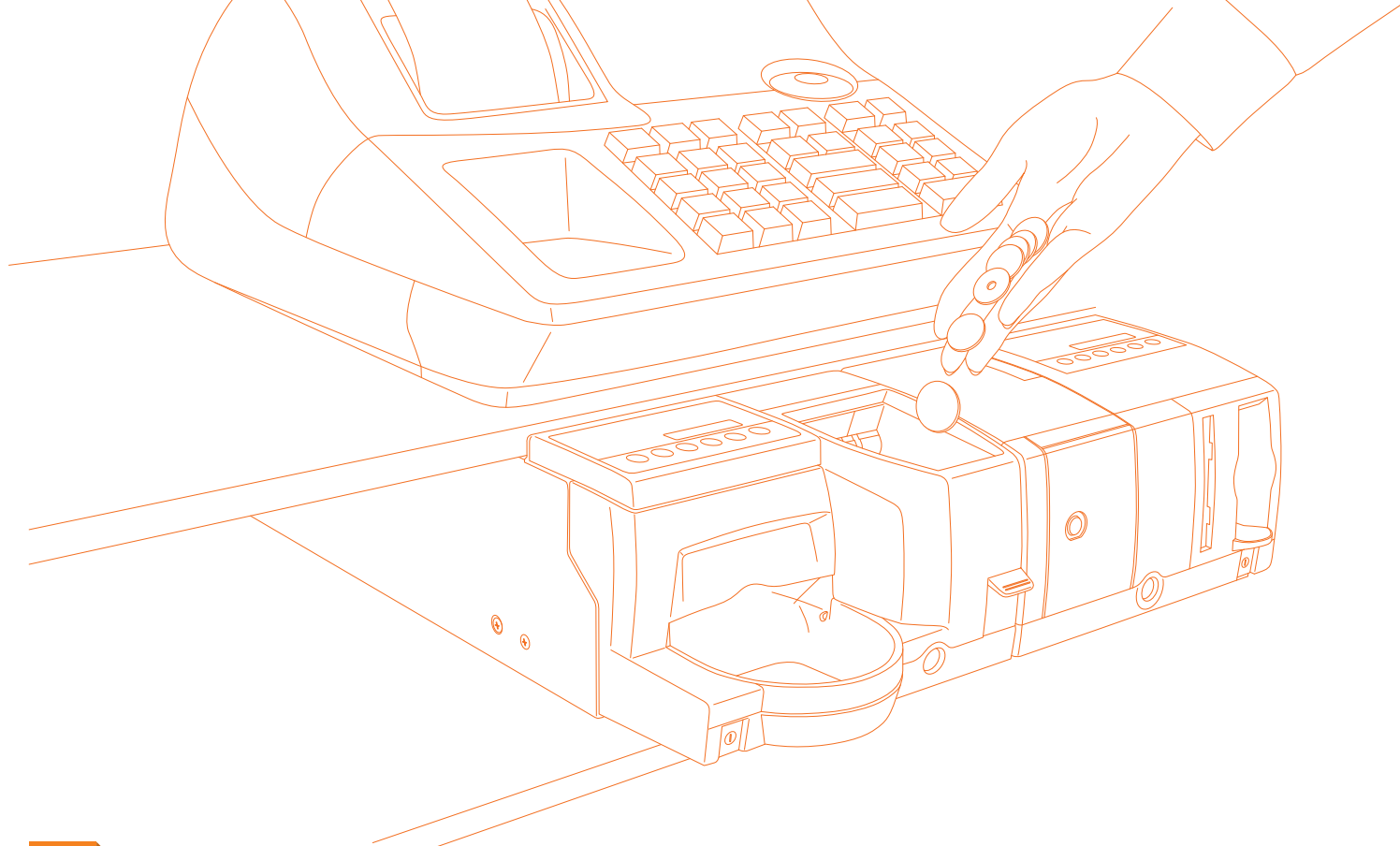
オープン出納システム
<WAVEシリーズ>



窓口用紙幣・硬貨入出金機
<RBシリーズ>



自動精査現金バス
<BWシリーズ>



流通・交通市場

当市場の主要製品には、スーパーマーケットやドラッグストア、専門店等のレジで使用されるレジ釣銭機や、百貨店やショッピングセンター等で店舗の売上金管理に使用される売上金入金機等があります。また、警備保障会社や現金輸送会社が行う売上金回収業務に対応した売上金入金機も展開しています。

一方、鉄道会社向けには、窓口で使用され、預り金の計数や入金、釣銭の払出しを行う窓口用小型入出金管理機等があります。

当期の市場環境・市場動向

国内の流通業界では、雇用形態の変化に伴う従業員に占めるパート・アルバイトの増加、深夜営業店舗の増加などがますます進んでおり、レジ業務における現金管理の効率化・厳正化に貢献するレジ釣銭機のニーズが高まっています。

現在、POSレジの累計導入台数約110万台のうち、レジ釣銭機の導入率は20%弱であり、さらなる販売拡大が見込まれます。また、セルフレジの広がりに伴い、セルフレジ搭載用釣銭機ユニットの需要拡大も期待されます。

当期の業績と結果

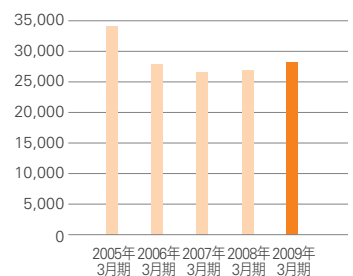
中堅のスーパーマーケットやドラッグストアなどを中心に、レジ釣銭機や小型入金機の販売が堅調でした。

その結果、売上高は28,191百万円となり、2008年3月期に比べ、5.0%増加しました。

今後の戦略、取組み

景気後退による消費意欲の減退により小売業全体の売上が減少傾向となった結果、新規出店・設備投資の先送りが増加していますが、売上金精算業務の合理化に寄与し、経営コストを削減できる当社製品のニーズは根強いものと予測し、流通市場、交通市場ともに、新製品の投入と市場の深掘りを進めてまいります。特に流通市場においては、コンビニエンスストアや飲食店等を中心に営業活動を強化するほか、電子マネー関連製品の販売にもこれまで以上に力を入れてまいります。

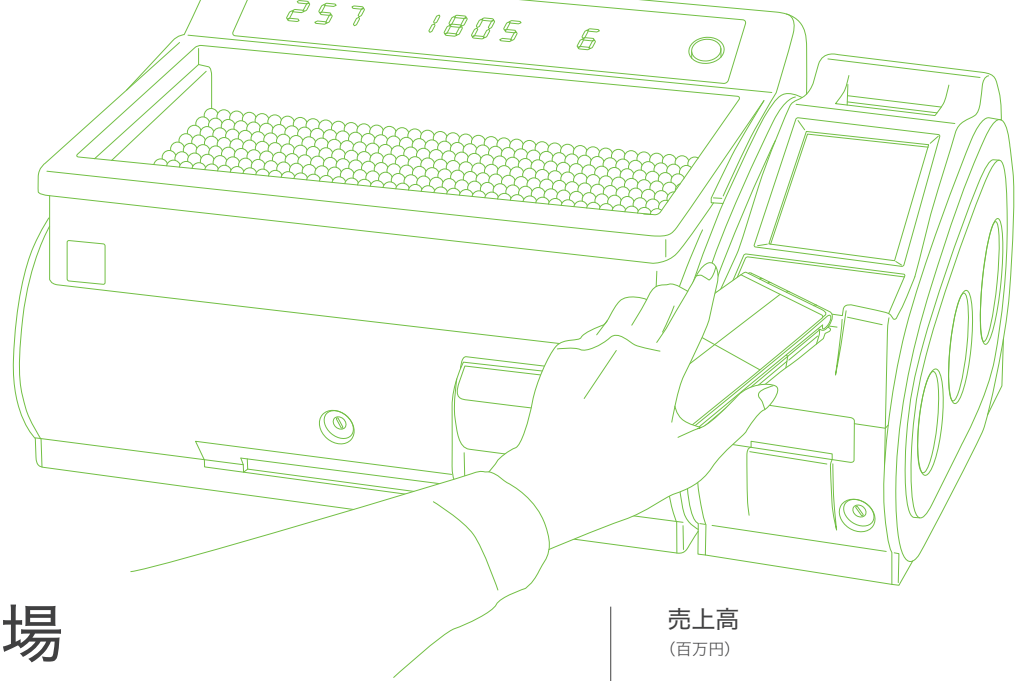
売上高
(百万円)



レジ釣銭機
<RT/RADシリーズ>



小型入金機
<DSシリーズ>



遊技市場

当市場の主な販売先はパチンコホール等であり、店舗で使われる遊技台以外の周辺機器を主要製品としています。具体的には、玉・メダル貸機、玉・メダル計数機、景品払出し機、両替機等や、店内の売上管理を行うパチンコカードシステム等があります。

当期の市場環境・市場動向

遊技業界における設備投資の抑制傾向、パチンコホール営業店の店舗数減少といった市場の縮小は依然続いているものの、大手パチンコホールを中心に業績は回復し始めています。

このような状況下、当社では、カードシステムの事業拡大を目的に、2008年8月に遊技市場向けパチスロ機メーカーのアビリティ株式会社から、パチンコホール向けカードシステムの販売・メンテナンスを営むクリエイションカード株式会社の経営権を取得しました。

また、2008年10月には、当社グループにおいてパチンコホール向けの周辺機器事業を営むグローリーリンクス株式会社とカードシステム関連事業を営むナスカ株式会社の合併を実施し、グローリーナスカ株式会社が誕生いたしました。これにより、周辺機器とカードシステムの総合提案を行う体制が整いました。

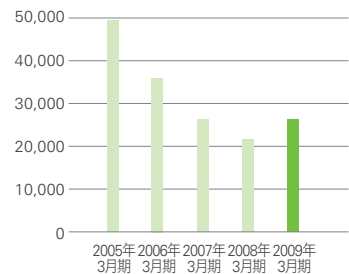
当期の業績と結果

大手パチンコホールを中心とした需要の回復により、カードシステム機器の販売は順調に推移しました。さらに買収したクリエイションカード株式会社の売上が2008年8月以降業績に寄与しました。その結果、売上高は26,318百万円となり、2008年3月期に比べ、22.1%増加しました。

今後の戦略、取組み

複数の玉貸しレートで営業する店舗の増加により、景品管理POSや各台計数機の需要が拡大しています。当社では、台ごとにパチンコ玉を計数する各台計数機や業界初の携帯電話による会員管理システム等の新製品を投入し、市場での競争力を高め、ホール経営を支える総合提案力を強化してまいります。

売上高
(百万円)



各台計数ユニット
<JCTシリーズ>



自動販売機事業の再構築と遊技市場向け新製品投入による再成長

上席執行役員 自動サービス機器事業本部長

廣田 泉海

自動販売機市場では、これまで中核を担ってきたたばこ販売機事業をカバーするような事業・市場の育成に向けて、再構築を図ってまいります。例えば、飲食代金や摂取カロリー量を瞬時に計算できる社員食堂向けオートレジスターや券売機の積極的な提案活動を行い、売上確保を図ります。

一方、遊技市場では、パチンコ店舗数の減少傾向は依然続いているものの、店舗経営の効率化や店内サービス向上に対するニーズは高く、事業拡大の余地は十分あると考えます。カードシステムを中心とした周辺機器のトータル提案や、次世代を担う新製品を積極的に投入し、売上の拡大を図ってまいります。



自動販売機市場

当市場の主要製品はたばこ販売機であり、国内・海外のたばこメーカーが主な販売先です。また、飲食店やレジャー施設で使用される券売機や、コインロッカー等の事業も行っていきます。

当期の市場環境・市場動向

2008年7月から成人識別機能付きたばこ販売機の導入が全国で開始されました。しかし、その後たばこの購入はコンビニエンスストア等での対面販売による比率が高まり、販売機での購入は導入前の35%前後まで落ち込みました。その原因のひとつとして、taspo(タスポ)カードの普及率が2009年3月末時点で33.7%に留まっていることが挙げられます。この結果、たばこ販売機の設置台数も2005年3月末時点の62万台から2009年3月末時点では43万台と激減しています。

当期の業績と結果

たばこ販売機の成人識別対応による更新や改造などの需要が第1四半期までに終息したことにより、たばこ販売機の販売が大幅に減少しました。

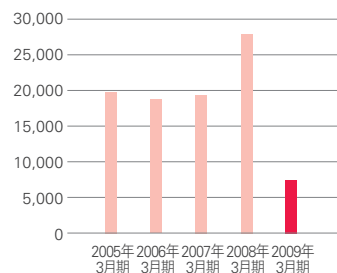
その結果、売上高は7,486百万円となり、2008年3月期に比べ、73.2%減少しました。

今後の戦略、取組み

厳しい状況下において、たばこ販売機事業につきましては、需要に即した生産体制を構築してまいります。

また、券売機事業につきましては、今まで外部に委託していた生産を2008年3月期より自社に移管し、企画からメンテナンスまでを一貫して行うことができる体制を整えました。今後は新製品の拡販により、シェアアップを目指してまいります。

売上高
(百万円)



同時印刷式券売機
<VTシリーズ>



その他の市場

当市場は、前述の主要市場以外の市場で使用される製品で構成されています。例えば、消費者金融、官公庁、病院、レジャー施設、一般企業等が挙げられます。

当期の市場環境・市場動向

消費者金融向け自動契約受付機は、約2年前に発生したグレーゾーン金利問題以後、設備投資が凍結され、厳しい状況が続いています。

自治体向けの投票用紙分類機は、国政選挙の実施による需要があるものと予想しておりましたが、2010年3月期に先送りとなっております。

病院向け診療費支払機は、会計待ち時間の短縮と現金の取扱い厳正化の効果により、着実に市場に浸透してきています。

企業の社員食堂で飲食費を自動精算する社員食堂システムは、健康管理ニーズの高まりを受け、堅調に推移していましたが、第3四半期以降、企業の設備投資抑制により販売が停滞しています。

また、情報処理受託サービス(ASP)事業としての電子公告調査サービスにつきましては、当期は各上場会社の株券電子化に伴う法定公告のニーズが増加し、積極的な営業活動でシェアを伸ばしました。

当期の業績と結果

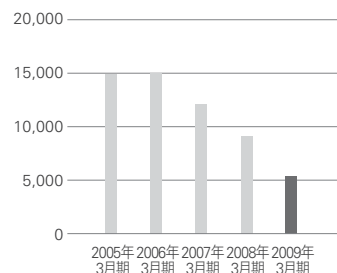
当期は、診療費支払機は堅調に推移したものの、自動契約受付機や選挙関連製品が低調でした。その結果、売上高は5,370百万円となり、2008年3月期に比べ、40.9%減少しました。

今後の戦略、取組み

選挙の実施に伴い、選挙関連製品の需要を確実に取り込んでまいります。

病院向けには、新製品の投入によりさらなる市場拡大を図ります。また、社員食堂システムにつきましては、今後見込まれる需要に応え、さらなる販売拡大を図ってまいります。

売上高
(百万円)

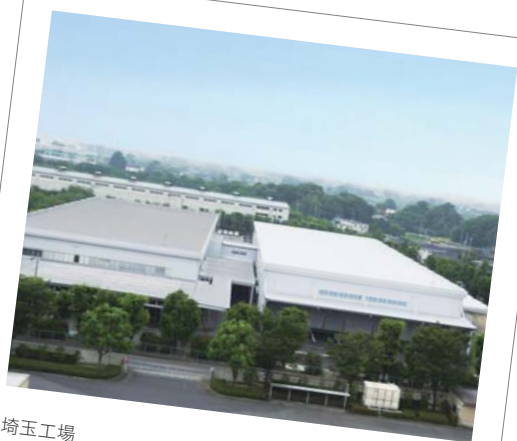


社員食堂向けオートレジスター
<PSAシリーズ>



上席執行役員 生産統括本部長

石堂 知明



埼玉工場
※向かって右側が第二棟

生産統括本部

グローバルな視点で生産体制を構築し、
世界で戦える品質・コストへ挑戦する！
～海外生産・調達比率30%を目指して～

当本部は、「2011中期経営計画」の下、“世界で戦える品質・コスト”の実現に向けた生産・調達革新活動を推進しております。生産体制を抜本的に見直し、トータルコスト低減を実現するとともに、海外売上高510億円の達成に向けたグローバルな視点での生産体制構築を図り、グループ全体のコスト競争力及び生産対応力の強化に取り組んでおります。

具体的には、生産拠点につきましては、国内外の各拠点の役割の見直しと再編成を行い、グループ全体の生産効率向上とグループ生産拠点の最適化を進めてまいります。現在、海外の生産拠点は、フィリピン、中国、ドイツにあります。中長期の需要に備え、さらに拡充してまいりたいと考えております。販売先にできるだけ近い場所で生産を行うことは、顧客満足度の向上や物流コストの削減のためだけでなく、在庫や為替の影響を最小限に抑えることにもつながります。一方、部品調達につきましては、シンガポールと中国にある拠点を最大限に活用し、海外からの部品調達を拡大してまいります。

以上のような施策を確実に推進することにより、海外における生産と部品調達の割合を、ともに現時点の約10%から30%にまで高めていきたいと考えております。

また、開発部門との連携を強化し、品質の向上とともに部品の共通化や部品点数の削減を図りながら、製造工程においては生産性の向上に努め、製造原価の低減にも努めてまいります。さらに、リードタイムの短縮による在庫削減にも取り組んでまいります。

一方、人材の育成も重要な課題であると考えております。技術を次世代につなぐため、そして海外拠点の拡大など今後のグローバル展開を支えるために、グループ視点、グローバル視点に立って、国内外のモノづくりを支える次世代の幹部・管理者・技術者等の育成に注力してまいります。

生産拠点の増設

埼玉工場 第二棟

2009年7月竣工

住 所：埼玉県加須市

総工費：14億円

目 的：将来の生産量増加への対応と
東日本エリアの物流拠点機能の構築

光栄電子工業(蘇州)有限公司 第二工場

2009年7月竣工

住 所：中国江蘇省蘇州

総工費：3億円

目 的：中国国内向け製品と日本向けユニットの生産



コールセンター



姫路パーツセンター



常務執行役員 保守統括本部長

西 武宣

保守統括本部

「安心・確実・スピード」をスローガンに
業界No.1の保守品質を提供するとともに
グローバルな保守体制の構築を目指す

当本部では、グループで全国約100カ所、1,300名のスタッフが、「安心・確実・スピード」というスローガンの下、保守サービスを展開しております。2009年度は、既存の保守サービス領域の拡張による収益力拡大を図るとともに、顧客満足度の向上にも注力し、より強固な保守事業基盤の確立を図りたいと考えております。2009年4月には、当社の修理受付センターと、株式会社グローリーテクノ24の修理受付部門を統合し、東京・大阪の2拠点において、全市場対応のコールセンターが新たに稼働し始めました。故障した製品のサポートだけでなく、問合せに際してのおお客様の不安も解消できるようなサポートを心がけ、約120名のスタッフが保守品質のさらなる向上を目指して365日24時間対応しております。また、グローバル展開を支えるための人材育成にも注力し、海外保守体制を充実させてまいります。

トピックス

姫路パーツセンター

保守部品のターミナル拠点として、2008年11月に姫路パーツセンターを設立し、保守部品の供給・リペア機能を集約しました。また、全国保守拠点へタイムリーな保守機材供給を図るため、東京・大阪を中心とした全国11ヶ所にデリバリー拠点を設置し、修理受付から作業完了までの時間短縮に取り組んでおります。

海外保守事業の強化

保守事業強化のため、アメリカを始め、ドイツ、中国、シンガポールに拠点を構える海外現地法人に向けて、当本部より駐在員を派遣しております。海外保守員の育成とともに、保守事業のさらなる強化を図ってまいります。

基本方針

当社の企業理念である「私たちは『求める心とみんなの力』を結集し、セキュア(安心・確実)な社会の発展に貢献します」には、不屈の精神で製品開発に取り組み、社会の発展に貢献することにより持続的な企業の発展を目指すという思いが込められています。

当社は、この企業理念に基づき、社会との共生を図り、すべてのステークホルダーのみなさまに信頼され支持される、健全で効率的な企業経営を推進することにより継続的な企業価値の向上を目指しております。

そのためには、コーポレート・ガバナンスの強化が不可欠であり、経営における監督機能ならびに業務執行機能の強化、意思決定の迅速化、透明性及び客観性の確保を図るとともに、コンプライアンス経営のさらなる充実を図り、一層の企業価値向上に努めてまいります。

Q1

どのようなコーポレート・ガバナンス体制を採っていますか？

社外取締役2名を含む取締役会と監査役会を中心に、経営の監督機能強化、意思決定の迅速化、業務執行の効率化に努めております。

取締役会は、経営の重要事項に対する意思決定を行うとともに、業務執行の監督を行っており、取締役9名で構成しております。取締役会の議長は、代表取締役社長である西野秀人氏が務め、取締役の数を2年前に16名から9名に削減し、執行役員制を導入したことにより、取締役会の活性化、経営における意思決定の迅速化が図れたものと考えております。

また、監査役会は、監査役4名(常勤監査役2名、社外監査役2名)で構成しており、年度の監査計画に基づく監査、取締役会や経営会議等の重要会議への出席を通して、取締役の職務の執行状況の把握及び適法性の監査を行っております。

Q2

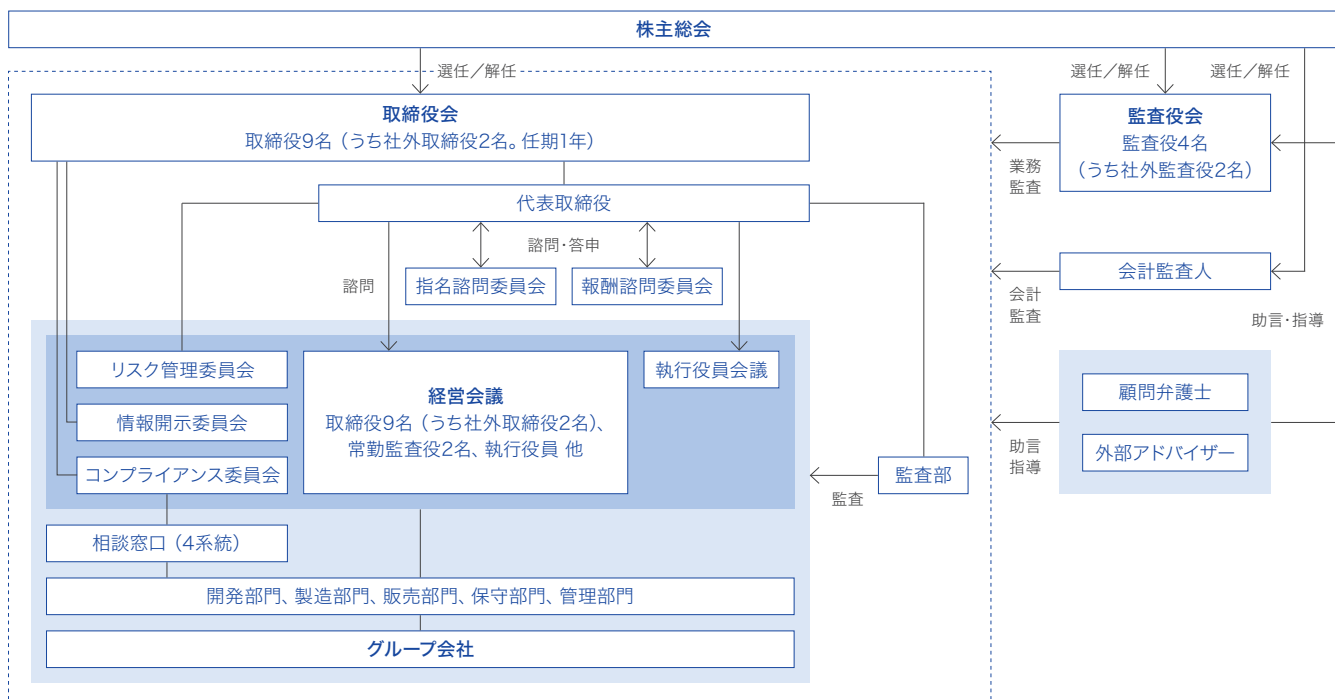
経営の透明性・公正性を高めるための施策はありますか？

経験豊かな社外取締役2名に積極的に経営に関与してもらうことにより、透明性・公正性の向上に努めております。

取締役9名のうち、2名は社外取締役です。2007年6月に初めて社外取締役1名を導入したのち、2008年度には2名に増員。現在、佐々木宏機、新島 昭の2氏に就任していただいております。

佐々木宏機氏は、世界を代表する鉄鋼メーカー等で重要な役職を歴任し、会社経営者としての豊富な経験、グローバルな見識を有しており、新島 昭氏は、当社と同様、研究開発を重視する企業での国内外における豊富な経験に基づくグローバルな見識を有しております。両氏から、それぞれの経験を活かした提言をいただきながら経営にあたることは、当社経営の透明性、公正性の向上につながるものと考えております。

当社のコーポレート・ガバナンス体制



また、両氏は、取締役・執行役員の選任及び報酬決定における透明性・客観性確保のために設置した「指名諮問委員会」及び「報酬諮問委員会」や、「経営会議」等の重要会議にも出席し、会社経営における豊富な経験からの助言や意見交換を行うなど、経営判断の妥当性確保のうえで重要な役割を果たしております。



社外取締役
佐々木 宏機
 2008年6月 当社取締役に就任(現任)
 指名諮問委員会・委員
 報酬諮問委員会・委員
 新日本製鐵株式会社及び山陽特殊製鋼株式会社において重要な役職を歴任。会社経営者としての豊富な経験、グローバルな見識を保有。



社外取締役
新島 昭
 2008年6月 当社取締役に就任
 指名諮問委員会・委員
 報酬諮問委員会・委員
 パイオニア株式会社に重要な役職を歴任。同社アメリカ現地法人での代表も務める。当社と同様、研究開発を重視した企業での国内外における豊富な経験を通じ、グローバルな見識を保有。

Q3 グループ全体に対するコーポレート・ガバナンス強化施策はありますか？

現在、「2011中期経営計画」の中で、「グループ体制強化戦略」を展開しております。

グループ全体に対するコーポレート・ガバナンス強化施策としては、「2011中期経営計画」の柱の1つである「グループ体制強化戦略」があり、前中期経営計画の「ガバナンス戦略」をグローバルな視点から展開しております。

この戦略を強力に推進することにより、海外を含めたグループ全体に対するガバナンス体制を強化し、同時に、コンプライアンスの浸透・徹底も図ってまいります。特に、「企業理念」やコンプライアンスの浸透・徹底を海外子会社に対しても積極的に進めてまいります。

Q4 経営の監視は、どのような体制で行っていますか？

社外監査役2名を含め、4名の監査役で構成する監査役会が、経営の監視機能を担っております。

監査役会(常勤監査役2名、社外監査役2名)は、取締役会や経営会議を始めとする重要会議への出席を通じて、取締役の職務の執行を監

視するとともに、会計監査人、内部監査部門、関係会社の監査役との連携により、適正かつ十分な監査に務めております。

また、社外監査役は、弁護士、企業経営者の2名であり、それぞれの専門的な見地から、当社経営の適法性、妥当性のみならず、効率性、客観性の観点からも監視機能を発揮しており、より健全な経営推進に貢献しております。



社外監査役
安平 和彦
 はりま法律事務所
 所長、弁護士
 1994年6月 当社監査役に就任

企業が安定的かつ永続的に発展するためには、その企業が、強い倫理観をもって企業の社会的責任を果たし、顧客からだけでなく一般社会からの信用を獲得することが不可欠です。

そのために、私ども社外監査役は、取締役会に出席して、会社の意思決定に至る理由やその業務執行の状況につき、適宜質問をして取締役に説明を求めるとともに、常勤監査役から常勤監査の状況の報告を受けるなどして、法令の遵守(コンプライアンス)を中心に、経営の適法性や妥当性そして内部統制システムの整備の状況、また会社の意思決定の迅速性・効率性についても監視しています。

特に、私は弁護士でありますので、会社の締結する契約等に関しても検討を加え、会社の負担すべき法的リスクの可能性についても意見を述べるようにしております。



社外監査役
竹田 佑一
 まねき食品株式会社・株式会社姫路駅ビル
 代表取締役社長
 2005年6月 当社監査役に就任

企業は、すべてのステークホルダーのみならず、信頼され支持されるような健全な経営により、継続的に企業価値の向上を図らなければなりません。そして、社会から信頼され、よい会社であると認められる必要があると考えます。なかでも、当社のような企業にとっては、「ユーザー」に対する考え方が特に大切であると考えます。ユーザー目線に立った製品であるか、ユーザーのためのメンテナンスは十分に出来ているのか等が重要です。

私は、長年の会社経営の中で、グローリー製品をユーザーの一人として使用し、ユーザーの立場から、当社の社風、企業文化、お客様に対する接し方を見てまいりました。今後は、その経験を活かし、『グローリーブランド』を愛する一人として、またブランド力の向上を望むユーザーの一人として、会社のコンプライアンスはもとより、ユーザーに対する考え方が適切かどうかについても視点に入れたうえで、社外監査役としての立場からの提言やアドバイスが出来ればと考えております。

Q5 その他の経営の重要事項決定に関して、透明性、客観性を確保するための仕組みはありますか？

「指名諮問委員会」、「報酬諮問委員会」、「情報開示委員会」等を設置し、透明性・客観性の向上に努めております。

「指名諮問委員会」、「報酬諮問委員会」は、代表取締役会長である尾上壽男が委員長を務め、社長の西野秀人、非常勤取締役の佐伯照道（弁護士）、社外取締役の佐々木宏機、新島 昭の5氏で構成しております。過半数を外部的取締役とし、取締役会での議案上程前に十分な審議を行うことにより、客観性及び透明性が担保される仕組みとなっております。

また、より適時・適切な開示を積極的に行うための仕組みとして、情報取扱責任者を委員長とする「情報開示委員会」を設置し、取締役会における決議に先立ち、開示の要否及び開示内容の審議を行っております。

Q6 役員報酬に関する考え方はどうなっていますか？

役員報酬は、「固定報酬」と業績連動型の「賞与」から構成され、賞与については、株主総会決議により支払っております。

当社は、株主総会で決議いただいた報酬枠の範囲内で、月次固定報酬を支給し、賞与に関しては、株主総会決議により支払うこととしております。

特に、役員賞与につきましては、総額を当期純利益の一定割合と定め、目標の達成度合いに応じ、考課配分を行っております。さらには、役員持株ガイドラインを定め、役位に応じた株式保有を促すなど、株主様と同じ視点に立って経営に当たることを念頭に置き経営を行っております。

なお、経営の監督機能を中心に担う非常勤取締役及び社外取締役ならびに監査役については、賞与は支給しておりません。

以上の方針に基づき支給いたしました2009年3月期の役員報酬は、以下のとおりであります。

取締役及び監査役の報酬等の額

区分	当事業年度に係る報酬		当事業年度に係る賞与	
	支給人員	支給額	支給人員	支給額
取締役 (うち社外取締役)	12名 (3名)	110百万 (10百万)	6名 (—)	43百万 (—)
監査役 (うち社外監査役)	4名 (2名)	36百万 (10百万)	— (—)	— (—)

- (注) 1. 上記には、2008年6月27日開催の第62回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役3名(うち社外取締役1名)を含んでおります。
 2. 取締役の支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
 3. 取締役の報酬限度額は、2007年6月28日開催の第61回定時株主総会において年額150百万円以内(うち社外取締役20百万円以内、ただし、使用人兼務取締役に支給する使用人分給与は含まない。)と決議いただいております。
 4. 監査役の報酬限度額は、2007年6月28日開催の第61回定時株主総会において年額50百万円以内と決議いただいております。

Q7 コンプライアンスに関する体制はどうなっていますか？

当社は、コンプライアンス経営の徹底を重要課題の一つと考えており、「コンプライアンス委員会」、「コンプライアンス統括責任者」、「コンプライアンス相談窓口」を設置しております。

当社は、グループにおける法令遵守を経営の重要課題の一つと位置づけ、コンプライアンス体制の確保・向上に努めております。その施策の一つとして設置するものが「コンプライアンス委員会」です。

同委員会は、社長の西野秀人氏を委員長とし、社外有識者(弁護士)2名を含む構成とし、コンプライアンスに関する重要な問題を審議し、取締役会に報告しております。また、コンプライアンス統括責任者を取締役の中から任命することとしており、現在、取締役の松岡則重氏がその任に当たり、コンプライアンス委員会事務局を中心に、各施策の展開や実施や従業員への社内教育を実施しております。

また、当社は、当社グループの社員に対するコンプライアンスの相談窓口として、社外を含む4つの「相談窓口(ヘルプライン)」を設置し、問題の早期発見や是正に努めるとともに、相談者の保護にも努めております。

Q8 株主総会の活性化のために取り組んでいることはありますか？

より身近な株主総会となるように、招集通知の早期発送やカラー化、議決権行使の電子化、総会後のショールーム見学会の開催などを行っております。

当社は、株主のみならず、株主総会の議案について十分検討していただくために、2008年6月開催の定時株主総会より、総会日の3週間前に招集通知を発送しております。

また、2003年には議決権行使の電磁的方法を採用、2007年には株式会社ICJが運営する機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームに参加、そして2009年からは招集通知のカラー化を実施するなど、工夫を重ねてまいりました。

総会当日は、ナレーションやプレゼンテーションを利用して社長が詳細な説明を行い、総会終了後には、当社のショールームにて、当社の取締役・執行役員・従業員が当社製品や歴史について説明を行うなど、株主のみならずとの対話を心がけております。

また、2009年開催の株主総会については、当社ホームページにおいて、議決権の行使結果の開示を行っております。

企業市民 としての 取組み

企業は、お客様はもちろんのこと、株主・投資家、従業員、地域社会、お取引先など、さまざまなステークホルダーのみなさまによって支えられ、事業活動を行っています。

グローリーも、環境保全を考えた製品開発、安全・安心な製品やサービスの提供、地域社会への貢献など、企業の社会的責任を果たすための活動に、積極的に取り組んでおります。

環境マネジメントシステム(ISO14001)の導入

グローリーグループは、2001年4月より環境に対する取組みを本格的に開始し、2002年3月、本社・本社工場、姫路物流センターにおいて、グローリーグループ初の環境マネジメントシステム(EMS)「ISO14001」を認証取得いたしました。次いで、同年5月には、品川事業所、埼玉工場が認証を取得し、そして、2006年10月には、さらなる効率化と全社的なEMSの構築を目指して、事業所で分かれて運用していたEMSを統合いたしました。

さらに2007年からは、グループ全体での環境保全活動を推進するため、製造系グループ会社へもEMSを展開し、当社グループ全体での認証取得会社数は、2009年3月末現在で9社(国内7社、海外2社)となっております。

当社は今後も、グループ全体での包括的なEMS体制を維持し、継続的な活動を進めてまいります。



社会貢献活動の一環として
地域清掃を実施

製品の環境負荷低減に対する取組み

2001年からは、製品の環境負荷低減に関する活動を推進中です。

現在、2030年までに製品の使用時における二酸化炭素排出量を30%削減することを目標に掲げ、環境に配慮した製品の開発・提供にグループ全体で取り組んでおります。製品の企画・設計段階からすべての新製品においてアセスメントを実施し、省エネルギー性、省資源性の評価や製品含有規制化学物質の管理を行うとともに、環境にやさしい資材の利用などを積極的に行っております。

環境・人にやさしい建物を目指して

2008年11月、保守部品のターミナル拠点として建設した姫路パーツセンターが完成しました。

建物の省エネルギー性を考慮してLEDや人感センサによる照明を導入した当センターは、優秀な照明施設の完成に寄与したとの評価を受け、2009年6月に『関西照明技術普及会賞』を受賞いたしました。また、倉庫内の給換気についても、自動化による空調効率の向上や省エネルギー性を図ったシステムを構築し、環境負荷の低減に貢献しております。



省エネルギーに貢献する照明を採用した
姫路パーツセンター

すべての人にやさしい社会を — 障害者雇用の促進 —

当社が1999年4月に障害者の方に雇用を提供することを目的として、特例子会社グローリーフレンドリー株式会社を設立してから、10年が経過しました。

設立当時、17名だった従業員(うち知的障害者5名)も、いまや34名(うち知的障害者20名)まで増加し、業務内容も、グループ会社の構内美化・緑化作業、社内書類・郵便物の集配、廃棄物処理・管理にまで広がりました。また、拠点も、本社のみならず、御着事業所などへと拡大しています。

障害者の方々には、作業指導者による指導の下、“人と人とのふれあいを大切にしながら、自分たちの持っている力を十分に発揮し、創造ゆたかな職場をつくっていく”ことをスローガンに、明るく前向きな姿勢で日々仕事に取り組んでいます。

当社グループは、今後も、すべての人がともに生き、生きがいを感じられる社会を実現するための取組みを続けてまいります。

子どもたちの科学に対する好奇心を育むために — グローリー小学生育成財団 —

科学に対する子どもたちの好奇心を育みたいとの思いから、毎年8月にグローリー小学生育成財団主催のグローリー科学体験教室を開催しております。

当社の従業員がスタッフとして実験をサポートし、子どもたちに実験を通して“科学する”喜びを実感できる場を提供する構成としており、その開催回数も2009年でいよいよ20回となります。

「科学って面白い!」 子どもたちのそんな好奇心に応え、子どもたちのきらきら輝き目に出会うために、グローリーは、今後もサポートを続けてまいります。



グローリー科学体験教室の様子

(2009年6月26日現在)

▶ 取締役・監査役



代表取締役会長
尾上 寿男



社外取締役
佐々木 宏機



代表取締役社長
西野 秀人



社外取締役
新島 昭



取締役
牛尾 允俊



常勤監査役
中塚 良幸



取締役
濱野 政一



常勤監査役
尾波 宰三



取締役
松岡 則重



社外監査役
安平 和彦



取締役
尾上 広和



社外監査役
竹田 佑一



取締役
佐伯 照道

▶ 執行役員

執行役員副社長
牛尾 允俊

執行役員
宮永 文夫

執行役員副社長
濱野 政一

執行役員
新田 誠二

専務執行役員
松岡 則重

執行役員
小原 馨

専務執行役員
船引 祐一

執行役員
岸田 一郎

専務執行役員
一谷 昌弘

執行役員
関野 博一

常務執行役員
尾上 広和

執行役員
村上 憲生

常務執行役員
松下 秀明

執行役員
福井 宏明

常務執行役員
田中 修

執行役員
三井 高史

常務執行役員
西 武宣

上席執行役員
吉岡 徹

上席執行役員
石堂 知明

上席執行役員
太田 幸一

上席執行役員
氣賀澤 清司

上席執行役員
山口 義行

上席執行役員
廣田 泉海



財務セクション

Contents

11年間の主要連結財務データ	26
経営成績及び財政状態に関する分析	28
連結財務諸表	32
連結貸借対照表	32
連結損益計算書	34
連結株主資本等変動計算書	35
連結キャッシュ・フロー計算書	36
事業の種類別セグメント情報	37
所在地別セグメント情報	39
海外売上高	40
1株当たり情報	40

11年間の
主要連結
財務データ

グローリー株式会社および連結子会社

(単位:百万円)

		1999年 3月期	2000年 3月期	2001年 3月期
損益状況(会計年度):	売上高	¥ 106,284	¥ 108,544	¥ 151,704
	売上原価	68,401	70,707	91,611
	販売費及び一般管理費	29,464	29,060	33,895
	営業利益	8,419	8,776	26,197
	経常利益	7,209	7,518	26,109
	当期純利益	1,686	1,756	11,191
	研究開発費	8,964	9,458	10,961
	減価償却費	4,065	5,031	5,105
財政状態(会計年度末):	総資産	156,389	159,419	186,937
	株主資本	82,293	93,566	101,315
	純資産 *1	—	—	—
	有利子負債 *2	36,371	32,013	26,882
1株当たり情報: (円)	当期純利益 *3	48.55	50.19	297.62
	純資産	2,369.45	2,474.04	2,771.01
	年間配当金	16.00	16.00	24.00
財務指標: (%)	自己資本当期純利益率(ROE)	2.0	2.0	11.5
	総資産経常利益率(ROA)	4.7	4.8	15.1
	自己資本比率	52.6	58.7	54.2
その他:	期末発行済株式数(千株)	34,730	37,820	36,484
	従業員数(人) *4	—	4,623	4,631

*1 2006年会社法施行に伴い、これまでの資本に少数株主持分や新株予約権を加え、2007年からは新たに純資産として数字を開示しています。

*2 2009年より新リース会計基準を適用しているため、有利子負債にリース債務が含まれています。

*3 1株当たり当期純利益は各年度における加重平均発行済株式数により計算しています。

*4 当社及び連結子会社の従業員数であり、2000年3月期より開示しています。

(単位:百万円)

	2002年 3月期	2003年 3月期	2004年 3月期	2005年 3月期	2006年 3月期	2007年 3月期	2008年 3月期	2009年 3月期
	¥ 131,618	¥ 117,287	¥ 176,765	¥ 188,881	¥ 141,231	¥ 164,539	¥ 185,181	¥ 145,978
	88,014	75,571	108,747	114,390	94,209	108,627	117,066	94,115
	32,816	33,074	37,101	41,937	41,568	42,951	45,288	42,436
	10,787	8,641	30,916	32,554	5,453	12,960	22,826	9,426
	9,540	8,251	29,870	32,267	6,132	13,406	21,582	9,309
	3,669	5,902	17,527	19,306	740	6,461	11,711	5,782
	11,477	10,111	11,862	13,048	9,474	9,328	9,615	9,204
	5,341	4,864	5,129	5,438	6,889	6,337	6,570	7,621
	166,505	164,077	213,844	217,460	206,361	216,988	209,236	196,797
	105,115	110,686	128,504	146,657	146,134	—	—	—
	—	—	—	—	—	150,841	151,734	147,176
	20,472	19,059	18,138	18,714	19,082	13,189	12,913	14,110
	100.44	157.42	233.19	257.00	9.14	87.15	160.70	82.15
	2,832.81	2,983.81	1,729.93	1,974.60	1,970.11	2,025.39	2,110.69	2,155.17
	16.00	16.00	22.00	30.00	22.00	30.00	40.00	30.00
	3.6	5.5	14.7	14.0	0.5	4.4	7.8	3.9
	5.4	5.0	15.8	15.0	2.9	6.3	10.1	4.6
	63.1	67.5	60.1	67.4	70.8	69.2	72.3	74.8
	37,118	37,118	74,236	74,236	74,236	74,236	72,838	69,838
	4,730	4,874	5,038	5,211	5,200	5,290	5,346	5,510

企業集団の状況

2009年3月末現在における当社グループは、当社、子会社31社及び関連会社3社により構成されており、貨幣処理機のトップメーカーとして、主に貨幣処理機・貨幣端末機・自動販売機及び自動サービス機器の製造・販売・保守サービスを行っております。

当期は、このうち17社を連結しています。

収益及び利益の状況

当期における日本経済は、金融危機の拡大による世界的な需要減退や急激な円高の進行が企業業績の悪化を招き、設備投資の抑制や雇用の調整が本格化するとともに、個人消費にも陰りがみられるなど、景気は急速に悪化しました。

こうした状況のなか、当社は「GLORYを世界のトップブランドに!」という経営ビジョンを実現するため、「18中期経営計画」の最終年度として、市場におけるグローバルブランドの確立と、より一層の企業価値向上に取り組みました。

当社グループの当期の売上高は、145,978百万円(前期比21.2%減)と減収になりました。利益に関しても、営業利益は9,426百万円(同58.7%減)、当期純利益は5,782百万円(同50.6%減)と減益になりました。

売上高

売上高は、前期比39,203百万円(21.2%)減の145,978百万円となりました。海外向け機器の販売が堅調に推移し、また2008年8月に遊技市場での事業拡大を目的としたクリエイションカード株式会社買収が同市場での販売拡大に寄与した一方、郵政民営化に向けた機器及び成人識別機能付きたばこ販売機の大口需要が終息したことに加え、第3四半期以降の市場環境悪化による設備投資の抑制や円高の影響もあり、全体としては前期に比べ減収となりました。

売上高の内訳は、商品及び製品が114,117百万円(前期比22.3%減)、保守が31,861百万円(16.7%減)となっています。

セグメント別概況

貨幣処理機及び貨幣端末機

当セグメントの主要な市場は、金融市場、海外市場、流通市場です。

金融市場では、業務厳正化・効率化に対するニーズは依然強いものの、郵政民営化に伴う大口需要の終息や金融危機による投資抑制などにより、前期に比べ、オープン出納システム及びOEM商品である窓口用入金システムのユニットの販売が大きく減少しました。

海外市場では、OEM商品であるATM用紙幣入金ユニットの需要が第3四半期以降減少したものの、通期では販売が大幅に増加しました。また、窓口用紙幣入金機の販売は減少しましたが、紙幣整理機は堅調に推移しました。

流通市場では、スーパーや専門店などを中心に、主要製品であるレジ釣銭機や小型入金機の販売は順調でした。

この結果、当セグメントの売上高は、その他の市場の売上高を含め85,927百万円(前期比15.5%減)となりました。

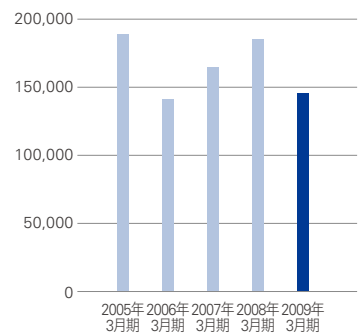
自動販売機及び自動サービス機

当セグメントの主要な市場は、自動販売機市場及び遊技市場であり、金融市場、流通市場にも販売しています。

自動販売機市場では、成人識別機能付きたばこ販売機の需要が第1四半期までにほぼ一巡したことに加え、たばこの販売がコンビニエンスストアなどにシフトしたことにより、たばこ販売機の需要が激減しました。

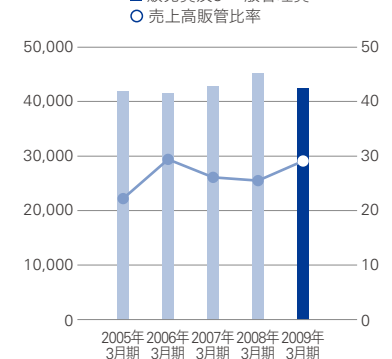
売上高

(百万円)



販売費及び一般管理費／売上高販管費率

(百万円)



遊技市場では、業界における設備投資の抑制傾向はなお続いているものの、カードシステムの販売は順調に推移しました。

この結果、当セグメントの売上高は、その他の市場を含め36,313百万円(前期比27.5%減)となりました。

その他の商品及び製品

当セグメントは、主要セグメント以外の機器及び当社グループ会社以外から仕入れた商品や部品・付属品などであり、セキュリティ関連商品や付属品などの減少により、前期に比べ販売は減少しました。

この結果、当セグメントの売上高は23,737百万円(前期比28.9%減)となりました。

売上原価

売上原価は、売上高の減少に伴い前期比22,952百万円(19.6%)減の94,115百万円となりました。内訳は、商品及び製品が同19,420百万円(19.7%)減の79,051百万円、保守が同3,532百万円(19.0%)減の15,063百万円でした。

なお、売上原価率は64.5%となったものの、当期より適用の棚卸資産の評価損692百万円及び当期より売上原価に計上した棚卸資産廃棄損499百万円の影響を除くと前期比0.5%上昇の63.7%に留まりました。これはコスト削減活動などの成果及びプロダクトミックスによるものです。

販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、クリエイションカード株式会社買収等によるのれんの償却負担増443百万円があったものの、前期比2,852百万円(6.3%)減少し42,436百万円となりました。しかしながら、売上高の大幅な減少により、販売費及び一般管理費の売上高に占める割合は29.1%と前期比4.6ポイント上昇しました。

営業利益

営業利益は、前期比13,400百万円(58.7%)減の9,426百万円となりました。また、営業利益率も前期比5.8ポイント低下の6.5%となりました。

営業外損益

営業外損益は、前期比1,127百万円改善しましたが、純額118百万円の損失となりました。

営業外収益は、受取配当金の増加などで前期比34百万円増加の1,416百万円となりました。

営業外費用は、前期は棚卸資産廃棄損として1,879百万円を計上していましたが、当期より、「棚卸資産の評価に関する会計基準」の適用により同廃棄損は売上原価として499百万円を計上しております。この結果、為替差損850百万円、貸倒引当金繰入額234百万円の増加要因があったものの、前期比1,093百万円減少の1,533百万円となりました。

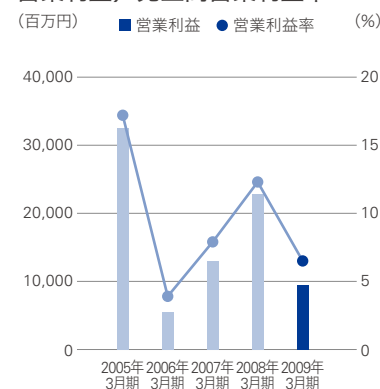
特別損益

特別損益は、前期比734百万円改善しましたが、純額650百万円の損失となりました。

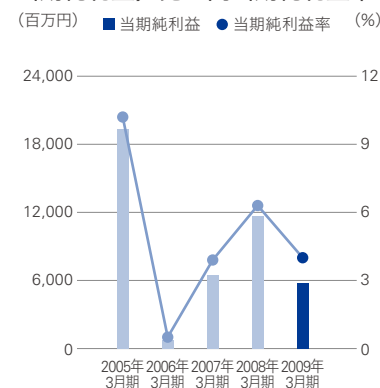
特別利益は、固定資産売却益や投資有価証券売却益が増加したほか、保険解約返戻金の計上などにより、前期比395百万円増加の582百万円となりました。

特別損失は、有価証券評価損が683百万円と前期に続き多額となったものの、固定資産売却損が当期は少額となったため、前期比339百万円減少の1,232百万円となりました。

営業利益／売上高営業利益率



当期純利益／売上高当期純利益率



法人税等

法人税等は、税金等調整前当期純利益の減少により2,836百万円と前期比5,615百万円の負担減となりました。なお、税効果会計適用後の法人税等の負担率は、評価性引当額の減少などにより、前期の41.8%から32.8%に減少しております。

当期純利益

これらの結果、当期純利益は前期比5,929百万円(50.6%)減の5,782百万円となりました。

資産及び負債・純資産の状況

資産

当期末の総資産は、有価証券が9,646百万円減少したことなどにより、前期末に比べて12,439百万円(5.9%)減少し、196,797百万円となりました。

負債

当期末の負債合計は、未払法人税等が5,509百万円減少したことなどにより、前期末に比べて7,881百万円(13.7%)減少し、49,621百万円となりました。このうちリース債務を除く有利子負債は、短期借入金の減少などにより前期末比1,013百万円(7.8%)減少し11,900百万円となりました。

純資産

当期に自己株式取得5,757百万円を実施したことにより、前期末比4,558百万円(3.0%)減少し147,176百万円となりました。なお、自己株式売却5,717百万円も併せて実施しています。

キャッシュ・フロー

当期末における現金及び現金同等物(以下「資金」)の残高は、前期末比23,112百万円減少し、42,998百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動により得られた資金は、前期に比べ19,663百万円減少し、2,401百万円となりました。これは主に、仕入債務の増加1,533百万円などの資金増加要因があったものの、税金等調整前当期純利益が8,658百万円と低調であったことに加え、法人税等の支払額9,328百万円などの資金減少要因によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

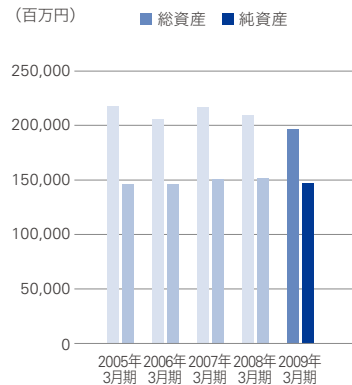
投資活動により使用された資金は、前期に比べ9,722百万円増加し、15,465百万円となりました。これは主に、クリエイションカード株式会社を買収したことによる連結の範囲の変更を伴う子会社株式による支出4,215百万円、債権譲受による支出1,820百万円及び有形固定資産の取得による支出6,469百万円などによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動により使用された資金は、前期に比べ191百万円増加し、9,543百万円となりました。これは主に、配当金の支払額2,934百万円及び自己株式の取得による支出5,756百万円などによるものです。

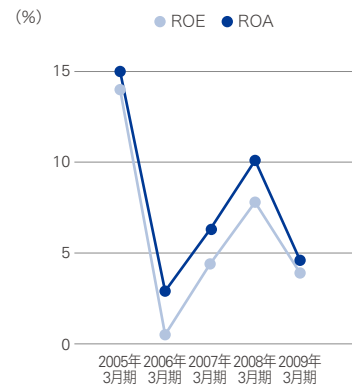
総資産／純資産

(百万円)



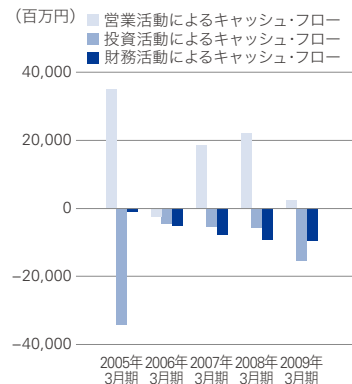
自己資本当期純利益率(ROE)／総資産経常利益率(ROA)

(%)



キャッシュ・フロー

(百万円)



事業等のリスク

当社グループの経営成績、財務状況に影響を及ぼす可能性のあるリスク及び変動要因と、その他重要と考えられる事項には以下のようなものがあります。

なお、文中における将来に関する事項は、当期末(2009年3月31日)現在において当社グループが判断したものです。

1. 特殊な市場環境要因等による経営成績及び財政状態の異常な変動について

当社グループは、事業活動を行っている国及び地域において、事業の許認可や輸出入規制のほか各種法令の適用を受けております。これらの法令の改廃や新たな公的規制の新設等がなされた場合、また、それ以外の特殊な市場環境要因が発生した場合、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

2. 特定の業界への高い依存度について

当社グループは、売上高の構成で金融市場に対する依存度が高く、今後、金融機関が営業上または財務上の重大な問題などから、設備投資を削減しなければならなくなった場合、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

3. 研究開発投資について

当社グループは、研究開発型企業であり、積極的な研究開発投資を継続しておりますが、新製品の開発にはリスクが伴っており、テーマによっては開発期間が長期化し開発費用が高額になる可能性があります。このような事態が発生した場合には、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

4. 知的財産権について

当社グループは、当社グループ製品による第三者の重要な知的財産権の侵害は存在していないと認識しておりますが、当社グループのような研究開発型企業にとって、このような知的財産権侵害問題の発生を完全に回避することは困難です。このような事態が発生した場合には、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

5. 海外への事業展開について

当社グループは、製品の輸出・海外調達・海外現地生産等、幅広く海外活動を展開しておりますが、海外における政治経済情勢の急な変化等や、予想の範囲を超える為替相場の変動が発生した場合には、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

> 連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (2008年3月31日)	当連結会計年度 (2009年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	45,163	40,609
受取手形及び売掛金	32,787	31,534
リース投資資産	—	2,427
有価証券	22,835	13,188
たな卸資産	23,258	—
商品及び製品	—	14,380
仕掛品	—	4,911
原材料及び貯蔵品	—	4,998
繰延税金資産	5,217	4,902
その他	1,785	5,607
貸倒引当金	△171	△592
流動資産合計	130,875	121,968
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	31,631	33,127
減価償却累計額	△18,457	△19,209
建物及び構築物(純額)	13,173	13,917
機械装置及び運搬具	9,764	9,942
減価償却累計額	△7,429	△7,882
機械装置及び運搬具(純額)	2,334	2,059
工具、器具及び備品	39,888	44,517
減価償却累計額	△32,472	△35,870
工具、器具及び備品(純額)	7,416	8,647
土地	11,805	11,739
建設仮勘定	451	1,113
有形固定資産合計	35,182	37,478
無形固定資産		
ソフトウェア	2,773	3,572
のれん	1,030	3,535
その他	475	314
無形固定資産合計	4,279	7,421
投資その他の資産		
投資有価証券	22,668	15,569
繰延税金資産	4,088	5,894
その他	14,769	10,910
貸倒引当金	△2,626	△2,444
投資その他の資産合計	38,899	29,929
固定資産合計	78,361	74,829
資産合計	209,236	196,797

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2008年3月31日)	当連結会計年度 (2009年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	14,638	15,138
短期借入金	12,387	11,872
未払法人税等	5,756	246
賞与引当金	5,458	3,552
役員賞与引当金	105	68
債務保証損失引当金	356	258
リース解約損失引当金	177	289
その他	14,293	10,368
流動負債合計	53,173	41,796
固定負債		
退職給付引当金	2,931	2,960
その他	1,397	4,864
固定負債合計	4,328	7,825
負債合計	57,502	49,621
純資産の部		
株主資本		
資本金	12,892	12,892
資本剰余金	20,629	20,629
利益剰余金	119,937	117,068
自己株式	△2,912	△2,951
株主資本合計	150,548	147,640
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	734	△12
為替換算調整勘定	31	△451
評価・換算差額等合計	766	△463
少数株主持分	419	—
純資産合計	151,734	147,176
負債純資産合計	209,236	196,797

> 連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2007年4月 1日 至 2008年3月31日)	当連結会計年度 (自 2008年4月 1日 至 2009年3月31日)
売上高	185,181	145,978
売上原価	117,066	94,115
売上総利益	68,114	51,863
販売費及び一般管理費	45,288	42,436
営業利益	22,826	9,426
営業外収益		
受取利息	490	490
受取配当金	175	270
保険返戻金	150	153
その他	565	501
営業外収益合計	1,382	1,416
営業外費用		
支払利息	338	294
たな卸資産廃棄損	1,879	—
為替差損	—	850
貸倒引当金繰入額	—	234
その他	408	154
営業外費用合計	2,626	1,533
経常利益	21,582	9,309
特別利益		
固定資産売却益	11	50
投資有価証券売却益	0	129
保険解約返戻金	—	365
リース解約損失引当金戻入額	161	—
その他	14	36
特別利益合計	187	582
特別損失		
固定資産売却損	356	69
固定資産除却損	416	401
投資有価証券評価損	640	683
減損損失	—	30
その他	157	47
特別損失合計	1,571	1,232
税金等調整前当期純利益	20,198	8,658
法人税、住民税及び事業税	7,625	1,835
法人税等調整額	825	1,000
法人税等合計	8,451	2,836
少数株主利益	36	40
当期純利益	11,711	5,782

▶ 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2007年4月1日 至 2008年3月31日)

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等			少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等 合計		
2007年3月31日 残高	12,892	20,629	114,504	△110	147,916	2,145	106	2,252	672	150,841
連結会計年度中の変動額										
剰余金の配当			△2,427		△2,427					△2,427
当期純利益			11,711		11,711					11,711
自己株式の取得				△6,652	△6,652					△6,652
自己株式の処分		△0	△3,850	3,850	0					0
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)						△1,410	△74	△1,485	△253	△1,738
連結会計年度中の変動額合計	—	△0	5,433	△2,801	2,631	△1,410	△74	△1,485	△253	893
2008年3月31日 残高	12,892	20,629	119,937	△2,912	150,548	734	31	766	419	151,734

当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等			少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等 合計		
2008年3月31日 残高	12,892	20,629	119,937	△2,912	150,548	734	31	766	419	151,734
在外子会社の会計処理の 変更に伴う増減			1		1					1
連結会計年度中の変動額										
剰余金の配当			△2,935		△2,935					△2,935
当期純利益			5,782		5,782					5,782
自己株式の取得				△5,756	△5,756					△5,756
自己株式の処分			△5,717	5,717	0					0
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)						△746	△483	△1,230	△419	△1,649
連結会計年度中の変動額合計	—	—	△2,870	△39	△2,909	△746	△483	△1,230	△419	△4,559
2009年3月31日 残高	12,892	20,629	117,068	△2,951	147,640	△12	△451	△463	—	147,176

> 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2007年4月 1日 至 2008年3月31日)	当連結会計年度 (自 2008年4月 1日 至 2009年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	20,198	8,658
減価償却費	6,570	7,621
貸倒引当金の増減額(△は減少)	2,097	246
退職給付引当金の増減額(△は減少)	△6,048	28
賞与引当金の増減額(△は減少)	999	△1,907
債務保証損失引当金の増減額(△は減少)	51	△97
リース解約損失引当金の増減額(△は減少)	△2,097	111
投資有価証券売却損益(△は益)	25	△129
投資有価証券評価損益(△は益)	640	683
受取利息及び受取配当金	△666	△761
支払利息	338	294
固定資産除却損	416	401
売上債権の増減額(△は増加)	6,405	454
たな卸資産の増減額(△は増加)	5,459	△380
仕入債務の増減額(△は減少)	△6,130	1,533
リース債務の増減額(△は減少)	—	2,209
リース投資資産の増減額(△は増加)	—	△2,427
未払金の増減額(△は減少)	—	△2,274
未払又は未収消費税等の増減額	—	△1,558
その他	△159	△1,446
小計	28,100	11,263
利息及び配当金の受取額	655	759
利息の支払額	△335	△293
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△6,355	△9,328
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,064	2,401
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△973	△1,130
定期預金の払戻による収入	1,425	418
有形固定資産の取得による支出	△4,713	△6,469
有形固定資産の売却による収入	127	361
無形固定資産の取得による支出	△1,390	△1,704
投資有価証券の取得による支出	△3,469	△1,016
投資有価証券の売却及び償還による収入	3,533	1,265
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△4,215
子会社株式の取得による支出	△433	△613
債権譲受による支出	—	△1,820
その他	151	△541
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,743	△15,465
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	437	△144
長期借入金の返済による支出	△709	△709
配当金の支払額	△2,428	△2,934
自己株式の取得による支出	△6,652	△5,756
財務活動によるキャッシュ・フロー	△9,352	△9,543
現金及び現金同等物に係る換算差額	△292	△504
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	6,676	△23,112
現金及び現金同等物の期首残高	59,435	66,111
現金及び現金同等物の期末残高	66,111	42,998

> 事業の種類別セグメント情報

前連結会計年度(自 2007年4月1日 至 2008年3月31日)

(単位:百万円)

	貨幣処理機 及び 貨幣端末機	自動販売機 及び自動 サービス機器	その他の商品 及び製品	計	消去又は全社	連結
I. 売上高及び営業損益						
売上高						
(1)外部顧客に対する売上高	101,710	50,077	33,393	185,181	—	185,181
(2)セグメント間の内部売上高又は振替高	—	—	9,130	9,130	△9,130	—
計	101,710	50,077	42,523	194,311	△9,130	185,181
営業費用	86,968	45,273	39,206	171,448	△9,094	162,354
営業利益	14,741	4,804	3,316	22,862	△36	22,826
II. 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出資産	59,681	46,349	11,496	117,526	91,710	209,236
減価償却費	3,596	2,257	716	6,570	—	6,570
減損損失	—	—	—	—	—	—
資本的支出	4,315	2,215	747	7,278	—	7,278

当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)

(単位:百万円)

	貨幣処理機 及び 貨幣端末機	自動販売機 及び自動 サービス機器	その他の商品 及び製品	計	消去又は全社	連結
I. 売上高及び営業損益						
売上高						
(1)外部顧客に対する売上高	85,927	36,313	23,737	145,978	—	145,978
(2)セグメント間の内部売上高又は振替高	—	—	5,976	5,976	△5,976	—
計	85,927	36,313	29,714	151,955	△5,976	145,978
営業費用	80,003	34,762	27,674	142,440	△5,888	136,552
営業利益	5,924	1,550	2,039	9,515	△88	9,426
II. 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出資産	64,215	49,293	11,425	124,934	71,863	196,797
減価償却費	4,647	2,280	693	7,621	—	7,621
減損損失	30	—	—	30	—	30
資本的支出	5,529	3,259	1,848	10,637	—	10,637

(注) 1. 事業区分は、商品及び製品の機能別種類により区分しております。

2. 各事業区分の主要な商品及び製品は、次のとおりであります。

貨幣処理機及び貨幣端末機……………硬貨計算機、硬貨包装機、紙幣計算機、紙幣整理機、貨幣精算装置、硬貨入出金装置、紙幣入出金装置及び同製品の保守サービス

自動販売機及び自動サービス機器……………煙草販売機、券売機、カード販売機、硬貨両替機、紙幣両替機、コインロッカー及び同製品の保守サービス

その他の商品及び製品……………部分品、取付具、附属品、その他商品

3. 営業費用につきましては、全てセグメントに直課または配賦しております。

4. 資産のうち、消去又は全社の項目に含めた全社資産の金額は、前連結会計年度91,710百万円、当連結会計年度71,863百万円であり、その主なものは、当社グループ(当社及び連結子会社)での余資運用資金(現金・預金及び有価証券)、長期投資資金(投資有価証券等)及び管理部門に係る資産等であります。

5. 減価償却費及び資本的支出には、長期前払費用と無形固定資産(ソフトウェア)の償却額及び支出額がそれぞれ含まれております。

▶ 会計方針の変更

(前連結会計年度)

有形固定資産の減価償却方法

当連結会計年度より法人税法の改正に伴い、2007年4月1日以降に取得した有形固定資産について、改正後の法人税法に基づく減価償却の方法に変更しております。

これにより、従来の方法によった場合に比べて、「貨幣処理機及び貨幣端末機」で219百万円、「自動販売機及び自動サービス機器」で94百万円、「その他の商品及び製品」で47百万円それぞれ営業費用が増加し、営業利益がそれぞれ同額減少しております。

(当連結会計年度)

棚卸資産の評価方法

当社及び国内連結子会社は当連結会計年度より、「棚卸資産の評価に関する会計基準」(企業会計基準第9号 2006年7月5日公表分)を適用しております。

これにより、「貨幣処理機及び貨幣端末機」で341百万円、「自動販売機及び自動サービス機器」で298百万円、「その他の商品及び製品」で51百万円それぞれ営業費用が増加し、営業利益がそれぞれ同額減少しております。

また、従来、営業外費用にて計上しておりましたたな卸資産廃棄損を、当連結会計年度から売上原価に計上しております。この変更は、上記「棚卸資産の評価に関する会計基準」を適用することを契機にたな卸資産廃棄損の表示区分の見直しを行った結果、売上原価として処理することにより経営成績をより適正に表示するために行ったものであります。

これにより、「貨幣処理機及び貨幣端末機」で294百万円、「自動販売機及び自動サービス機器」で160百万円、「その他の商品及び製品」で44百万円それぞれ営業費用が増加し、営業利益がそれぞれ同額減少しております。

▶ 追加情報

(前連結会計年度)

有形固定資産の減価償却方法

当連結会計年度より法人税法の改正に伴い、2007年3月31日以前に取得した資産については、改正前の法人税法に基づく減価償却の方法の適用により取得価額の5%に到達した連結会計年度の翌連結会計年度より、取得価額の5%相当額と備忘価額との差額を5年間にわたり均等償却し、減価償却費に含めて計上しております。

これにより、従来の方法によった場合に比べて、「貨幣処理機及び貨幣端末機」で130百万円、「自動販売機及び自動サービス機器」で62百万円、「その他の商品及び製品」で26百万円それぞれ営業費用が増加し、営業利益がそれぞれ同額減少しております。

(当連結会計年度)

有形固定資産の耐用年数の変更

当社及び国内連結子会社の機械装置については、従来、耐用年数を4~12年としておりましたが、当連結会計年度より7~10年に変更しております。

この変更は、2008年度の法人税法の改正を契機として、資産の利用状況等を見直した結果によるものであります。

これにより、従来の方法によった場合に比べて、「貨幣処理機及び貨幣端末機」で74百万円、「自動販売機及び自動サービス機器」で107百万円、「その他の商品及び製品」で1百万円それぞれ営業費用が増加し、営業利益がそれぞれ同額減少しております。

➤ 所在地別セグメント情報

前連結会計年度(自 2007年4月1日 至 2008年3月31日)

(単位:百万円)

	日本	米州	欧州	アジア	計	消去又は全社	連結
I. 売上高及び営業損益							
売上高							
(1)外部顧客に対する売上高	162,636	5,607	15,927	1,010	185,181	—	185,181
(2)セグメント間の内部売上高又は振替高	14,519	2	14	569	15,105	△15,105	—
計	177,155	5,609	15,942	1,579	200,287	△15,105	185,181
営業費用	154,820	5,561	15,523	1,555	177,460	△15,105	162,354
営業利益	22,335	47	418	24	22,826	—	22,826
II. 資産	111,974	2,531	7,904	860	123,271	85,965	209,236

当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)

(単位:百万円)

	日本	米州	欧州	アジア	計	消去又は全社	連結
I. 売上高及び営業損益							
売上高							
(1)外部顧客に対する売上高	121,451	5,891	17,248	1,387	145,978	—	145,978
(2)セグメント間の内部売上高又は振替高	18,523	13	3	641	19,182	△19,182	—
計	139,975	5,905	17,251	2,029	165,161	△19,182	145,978
営業費用	130,914	5,807	17,077	1,934	155,735	△19,182	136,552
営業利益	9,060	97	174	94	9,426	—	9,426
II. 資産	117,378	2,828	7,884	841	128,933	67,864	196,797

(注) 1. 国または地域の区分は、地理的近接度により区分しております。

2. 各区分に属する主な国または地域

米 州：米国、カナダ、中南米諸国

欧 州：ヨーロッパ諸国、中東及びアフリカ諸国

アジア：東アジア及び東南アジア諸国、オセアニア諸国

3. 営業費用につきましては、全てセグメントに直課または配賦しております。

4. 資産のうち、消去又は全社の項目に含めた全社資産の金額は、前連結会計年度91,710百万円、当連結会計年度71,863百万円であり、その主なものは、当社グループ(当社及び連結子会社)での余資運用資金(現金・預金及び有価証券)、長期投資資金(投資有価証券等)及び管理部門に係る資産等であります。

> 海外売上高

前連結会計年度(自 2007年4月1日 至 2008年3月31日)

	米州	欧州	アジア	計
I 海外売上高(百万円)	8,665	19,949	3,168	31,784
II 連結売上高(百万円)				185,181
III 連結売上高に占める海外売上高の割合(%)	4.7	10.8	1.7	17.2

当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)

	米州	欧州	アジア	計
I 海外売上高(百万円)	9,251	20,348	3,185	32,784
II 連結売上高(百万円)				145,978
III 連結売上高に占める海外売上高の割合(%)	6.3	13.9	2.2	22.5

- (注) 1. 国または地域の区分は、地理的近接度により区分しております。
 2. 各区分に属する主な国または地域
 米州：米国、カナダ、中南米諸国
 欧州：ヨーロッパ諸国、中東及びアフリカ諸国
 アジア：東アジア及び東南アジア諸国、オセアニア諸国
 3. 海外売上高は、当社及び連結子会社の本邦以外の国または地域における売上高であります。

> 1株当たり情報

前事業年度 (自 2007年4月1日 至 2008年3月31日)		当事業年度 (自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)	
1株当たり純資産額	2,110.69円	1株当たり純資産額	2,115.17円
1株当たり当期純利益金額	160.70円	1株当たり当期純利益金額	82.15円
なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、 新株予約権付社債等の潜在株式がないため記載しておりません。		同左	

(注) 1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2007年4月 1日 至 2008年3月31日)	当事業年度 (自 2008年4月 1日 至 2009年3月31日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益(百万円)	11,711	5,782
普通株主に帰属しない金額(百万円)	-	-
普通株式に係る当期純利益(百万円)	11,711	5,782
期中平均株式数(株)	72,873,717	70,388,337

> 会社の概要

商号	グローリー株式会社
設立	1944年(昭和19年)11月27日
資本金	12,892,947,600円
ホームページ	http://www.glory.co.jp
従業員数	3,472名(連結 5,510名)

> 事業所

本社 / 本社工場	〒670-8567 兵庫県姫路市下手野一丁目3番1号 TEL: 079(297)3131(代表) FAX: 079(294)6233
東京本部	〒101-8977 東京都千代田区外神田四丁目14番1号 秋葉原UDX TEL: 03(5207)3100
品川事業所	〒141-8581 東京都品川区大崎五丁目4番6号 TEL: 03(3495)6301
御着事業所	〒671-0234 兵庫県姫路市御国野町国分寺67番地 TEL: 079(253)9360
埼玉工場	〒347-0004 埼玉県加須市古川二丁目4番地1 TEL: 0480(68)4661
支店等	7支店: 東北支店(仙台)、 東日本支店(さいたま)、 首都圏支店(東京)、 東海支店(名古屋)、 近畿支店(大阪)、 中四国支店(広島)、 九州支店(福岡) 姫路物流センター・姫路パーツセンター 41営業所・25出張所・3サービスセンター

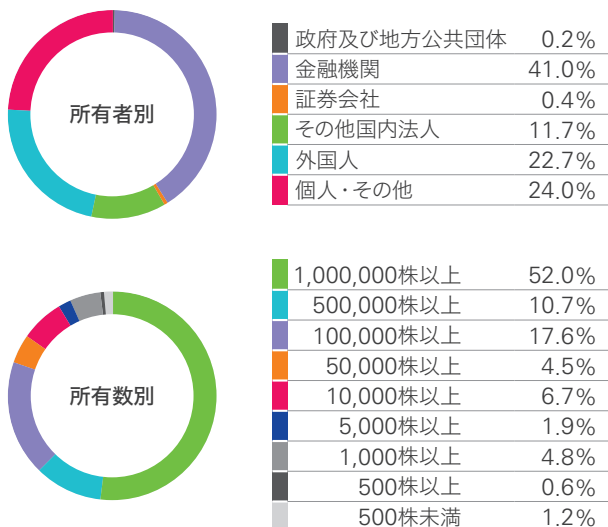
> 株式の状況

発行可能株式総数	150,000,000株
発行済株式の総数	69,838,210株
単元株式数	100株
株主数	8,112名(前期末比 1,995名減)
上場取引所	東京証券取引所 第一部 大阪証券取引所 第一部
証券コード	6457
株主名簿管理人	株式会社だいこう証券ビジネス

大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本生命保険相互会社	4,058	5.8
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,708	5.3
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	3,319	4.8
全国共済農業協同組合連合会	3,082	4.4
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	3,060	4.4
龍田紡績株式会社	2,939	4.2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,463	3.5
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	2,102	3.0
株式会社三井住友銀行	2,100	3.0
有限会社オノエインターナショナル	2,018	2.9

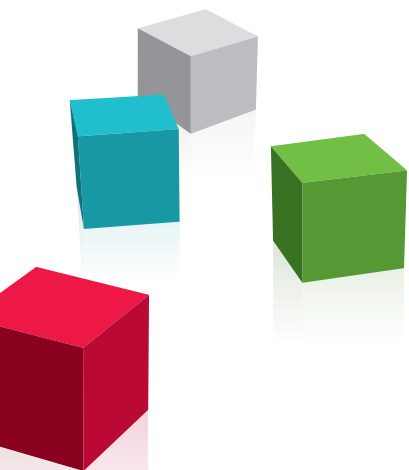
株式分布状況





We Secure the Future

思いをかなえる 技術で見つめる 確かな未来



グローリー株式会社

〒670-8567 兵庫県姫路市下手野1-3-1
Phone (079)-297-3131(代表) Fax (079)-294-6233(代表)
<http://www.glory.co.jp>



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。