



## 尾上 英雄

取締役専務執行役員  
国内カンパニー長

### 顧客基盤を軸とした 付加価値創造と事業領域の拡大

国内事業では、これまで培ってきたコア技術や営業・保守基盤、顧客との信頼関係を強みに、金融機関や流通店舗等の業務効率化に貢献する製品・サービスを提供しています。

2020年度は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により事業活動に大きな制約を受けましたが、金融機関の次世代店舗スタイル構築や、流通店舗へのセルフ型製品の導入に加え、新500円硬貨発行に伴う対応など、市場環境に対応したソリューション提案を進めてまいりました。また、「長期ビジョン2028」～人と社会の「新たな信頼」を創造するリーディングカンパニーへの実現に向け、生体・画像認識事業の医療・介護分野への展開やロボット事業の拡大など、新領域事業の創出に向けたさまざまな取組みに挑戦しました。

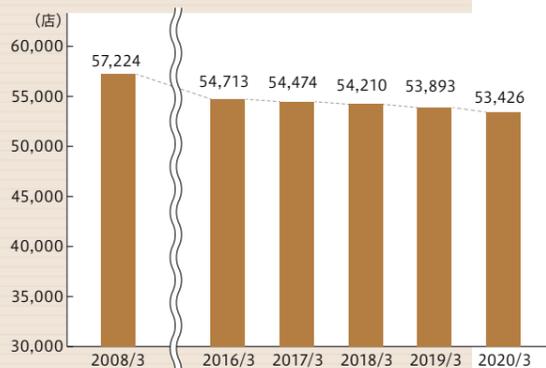
今後は、新領域事業の芽を確実に育てるとともに、2024年度に予定される新紙幣発行(改刷)の対応についても着実に遂行してまいります。

### 01 事業環境認識

金融市場においては、経営の効率化を目的に店舗統廃合が進むとともにキャッシュレス店舗などの機能特化型店舗への移行が継続すると予想されます。

流通・交通市場においては、スーパーマーケットや専門店、飲食店等で店舗運営の効率化を目的にレジのセルフ化が加速しています。

#### 金融機関の店舗数推移



遊技市場においては、風営法規則改正による射幸性を抑えた遊技機への入替対応に加え、感染症拡大による外出自粛の影響を受けるなど、パチンコホールを取り巻く環境は徐々に厳しくなりつつあります。

改刷対応については、製品の更新需要や改造対応が新紙幣発行前に集中することが予測されるため、それらに対応する納品・保守体制の強化を図ってまいります。



セルフ精算イメージ

### 02 国内における強み/解決すべき課題

当社は、通貨流通や決済を支える製品・サービス等を提供するリーディングカンパニーであり、多くの製品において高いシェアを誇っています。金融機関における合理化・省人化、流通店舗におけるコンタクトレス・セルフ化など、時代のニーズに合わせた幅広い製品・サービスのラインナップと、それらを生み出す技術力・ソリューション力が、当社の大きな優位性となっています。引き続き、お客さまとの信頼関係を活かしながら、金融機関や流通店舗の抱える課題解決に向けた製品・サービスの創出に取り組んでまいります。

一方で、今後予想されるキャッシュレス化の進展や、金融機関や流通店舗における合理化・省人化といった市場環境の変化を見据えると、製品主体のモノ売りビジネスのみでなく、付加価値サービスを加えた新たなソリューションビジネスへと拡大を図る必要があります。さらに、コア技術である「認識・識別技術」と「メカトロ技術」を応用し、生体・画像認識事業やロボット事業などの新たな領域へチャレンジし、新領域事業の育成にも注力してまいります。

### 03 「2023中期経営計画」の基本方針

「2023中期経営計画」では、「顧客基盤を軸とした付加価値創造と事業領域の拡大」をコンセプトに、コア事業の拡大と新領域事業の創出に取り組めます。

また、2024年に予定される改刷に対し社会インフラを支える企業としての責務を果たすとともに、製品の更新需要の獲得に注力してまいります。

#### コア事業戦略

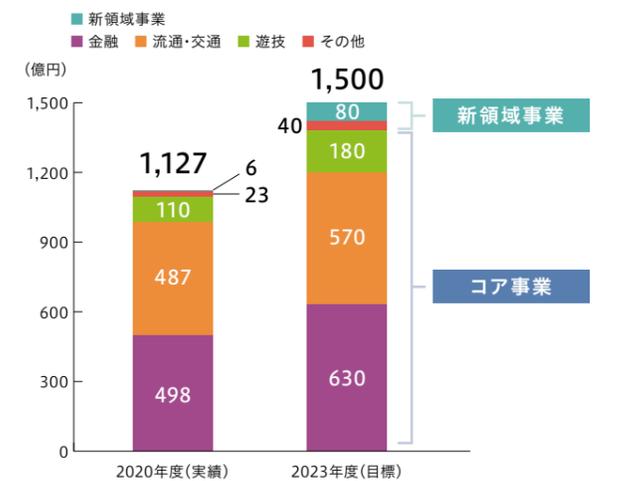
改刷対応を万全に進めると同時に、各市場において、お客さまのニーズに対応した製品・サービスの開発と提案に注力してまいります。

感染症拡大を背景にコンタクトレス・セルフ化ニーズが高まり、利用者自身が精算を行うセルフ方式が流通店舗や飲食店で急速に普及しています。また、金融機関やパチンコホールにおいてもこうした動きが見られることから、コンタクトレス・セルフ化に対応する製品・サービスのラインナップ強化と販売拡大を目指してまいります。

#### 新領域事業戦略

コア事業と親和性の高い事業領域の拡大に向け、生体・画像認識技術を活用したセキュリティ事業、電子決済事業など、保有技術や顧客基盤を最大限に活用した事業の創出と収益化に取り組んでまいります。

#### 市場別売上高



また、生体・画像認識技術を活用した医療・介護分野への本格的な進出に加えて、データマネジメントプラットフォーム(DMP)の提供による流通店舗のデジタルトランスフォーメーション(DX)化推進支援など新たな事業の柱の創出を目指します。

これらの実現に向け、新領域事業を担当する部門だけでなく、技術や顧客基盤を有するコア事業担当部門と密に連携を図ることで、新領域事業の拡大へと結びつけます。

### 04 事業戦略を成功に導くための機能戦略

新領域事業の育成に不可欠なDMPの構築に必要なデータアナリティクス技術、生体・画像認識分野におけるAI技術などソフトウェア領域での人員強化を進めていきます。開発人員の採用においては、従来のハードウェア人

材からソフトウェア人材の強化へとシフトを図っていますが、新領域事業の創出をスピーディーに実現するため、資本業務提携先や外部のビジネスパートナーの知見も活用してまいります。

## 市場別戦略

## 金融市場

市場変化に対応し、店舗改革に向けたソリューション提案を積極的に行ってまいります。店舗ロビーエリアに設置するセルフ型製品を拡充し、次世代店舗スタイルを実現します。また、製品のIoT化による、さらなる付加価値提供とともに

## ■店舗ロビーエリアに設置するセルフ型製品の拡充



ロビー入金機 SDMシリーズ 税公金ステーション FKRシリーズ 電子記帳台 プランチナビ オープン出納システム WAVEシリーズ

に、業務分析によって少人数での効率的な店舗運営を支援する最適なソリューション提案に注力します。

さらに、生体・画像認識技術を活用したお客さまの業務効率化を推進する新しいビジネスの企画も進めてまいります。

## ■次世代店舗ソリューションの提供

金融機関の次世代店舗スタイルの実現に向けた製品、店舗運営の提案



## 流通・交通市場

コンタクトレス・セルフ化ニーズへ対応し、レジつり銭機や券売機、診療費支払機等のセルフ型製品の充実を図ります。また、主力製品であるレジつり銭機については、タブレットPOSとの連携強化による専門店・飲食店への提案や、ECサイトを活用した販売方法を展開するなど、これまで販売実績が少なかった小型店舗に向けても積極的に販売を行ってまいります。

また、券売機やセルフサービスキオスク等の製品のIoT化を進め、DMPを構築し、流通店舗や飲食店の経営課題

の解決につながるソリューションサービスの提供に注力します。顧客分析・行動解析を得意とする株式会社アドインテやモバイルオーダーサービス事業等を展開する株式会社Showcase Gigとの連携を深め、BUYZOと名付けたデータマネジメントソリューションを展開してまいります。



## BUYZOとは・・・

顧客データの収集から分析・可視化・施策連携まで一気通貫でグローリーが提供するDMP事業の総称。アドインテ社、ショーケースGig社との資本業務提携で実現

## ■DMP成長戦略構想図



## 遊技市場

遊技市場における新たな事業機会として、利用者が出玉やメダルに触れることなく遊技可能な次世代スマート遊技機の普及があります。スマート遊技機の市場展開に合わせて、対応するカードシステムや周辺機器の販売を行ってまいります。今後も国や関連団体の動きを注視しつつ、ホール運営の効率化に貢献するシステムやサービスの提案を進

めてまいります。

また、新領域事業として、ファン向け情報サイトから実店舗へ送客する会員サービスO2Oソリューションやファン向け有料サービス「PAPIMO」の提供によるホール外収益の拡大にも注力いたします。

## その他の新領域事業

## 生体・画像認識事業

生体・画像認識ソリューションを金融市場、流通・交通市場など幅広い領域に販売するための体制強化を進めています。「2020中期経営計画」期間中には、医療・介護や物流など新たな市場における実証実験を行い、一部についてはすでに実用化しています。2020年6月には、介護・福祉施設向け見守りサービスを提供するエコナビスタ株式会社と提携し同社が提供するライフリズムナビと当社の顔認証技術を

連携させた「離設事故予防システム」を発売しました。今後、居室内での転倒等を検知するシステムもライフリズムナビと連携させる予定です。

また、2021年4月には、近畿大学キャンパス内店舗において、当社の顔認証決済サービス「BioPay(バイオペイ)」の実証実験を行い、生体・画像認識ソリューションの領域が広がっています。

## 離設事故予防システム

顔認証技術を利用し病院・介護施設から無断で離脱する患者様や入居者様を事前に検知

(導入事例)



ツクイ・ののおおやま様

チャームケア様

## 転倒検知システム(開発中)

骨格認識技術と3次元カメラを用いて転倒を検知



## ロボット事業

これまでファクトリーオートメーション(FA)を目的としたロボットシステムインテグレーション(SI)事業を中心に取り組んできましたが、FAからサービス分野を対象を広げ、ロボットを活用した自動化によりお客さまの課題解決を支援してまいります。

ロボットSI事業については、医薬・化粧品業界に加え、人手不足対応やさらなるオートメーション化が求められる食品業界への参入も検討しております。また、収益化に向けたサブスクリプション等のビジネスモデルの構築を行ってまいります。

さらに、当社の顧客基盤である飲食店やアミューズメント業界等に向け、課題解決につながるロボットソリューションの提案に注力してまいります。



AIを活用した独自の認識技術により、重なり合った不定形物をピッキング