

グローリー株式会社

中期経営計画 説明資料

2009年度～2011年度

■ 新中期経営計画の位置付け	2	■ 組織体制	14
■ 企業理念～トップブランドイメージ	3	■ 投資計画	15
■ 中期経営方針・経営目標・基本戦略	4	■ 市場別売上高・営業利益	16
■ ビジネス戦略	5-11	■ 利益配分に関する基本方針	17
■ 体質強化戦略	12		
■ グループ体制強化戦略	13		

当資料に記載されている将来の見通しなどについては、現時点で入手可能な情報に基づいて作成されたものです。当社を取り巻く内外の経済情勢、業界動向、商品需給、新技術の進展などにより、今後において業績見通しの変動するなどのリスクや不確実性を含んでおります。

従いまして、投資判断を決定する場合には、本資料の将来の見通しのみに依拠することは、お控えくださるようお願い申し上げます。

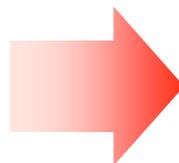
また、本資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更することもありますので、ご了承ください。

前 中期経営計画
(06年度～08年度)

新 中期経営計画
(09年度～11年度)

位置づけ

製販統合による
企業価値の向上



新たな成長ステージ
に向けた基礎固め

戦略

- ・製販合併
- ・カンパニー制の導入
- ・成長・効率化・ガバナンス戦略の推進

- ・海外事業への重点投資
- ・収益基盤、利益創出基盤の強化
- ・グループ体制の強化・整備

企業理念～トップブランドイメージ

企業理念

私たちは「求める心とみんなの力」を集結し、
セキュア（安心・確実）な社会の発展に貢献します

経営理念

- ・ 絶えざる開発の心で、お客様から信頼される製品とサービスを提供します。
- ・ 個性の尊重とチームワークにより、活力ある企業グループをつくります。
- ・ 良き企業市民として行動し、社会との共存・共生に努めます。

ビジョン

GLORYを世界のトップブランドに！

トップブランドイメージ

- 【お客様】信頼される商品・サービスの提供
- 【株主】健全な企業活動を通じた利益創出と適正な株主還元。迅速で的確な情報開示
- 【社員】働きがいのある企業
- 【取引先】公正・透明な取引の徹底による相互信頼の醸成と共存共栄
- 【地域社会】奉仕活動を通じた社会発展への貢献
- 【環境】環境負荷の低減及び資源保護への積極的な取り組み



中期経営基本方針

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！
[スローガン] “GET INTO GLOBAL 2011”

中期経営目標（2011年度）

【連結売上高】 1,700億円
【内海外売上高】 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%）

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
- ・営業革新
- ・在庫革新

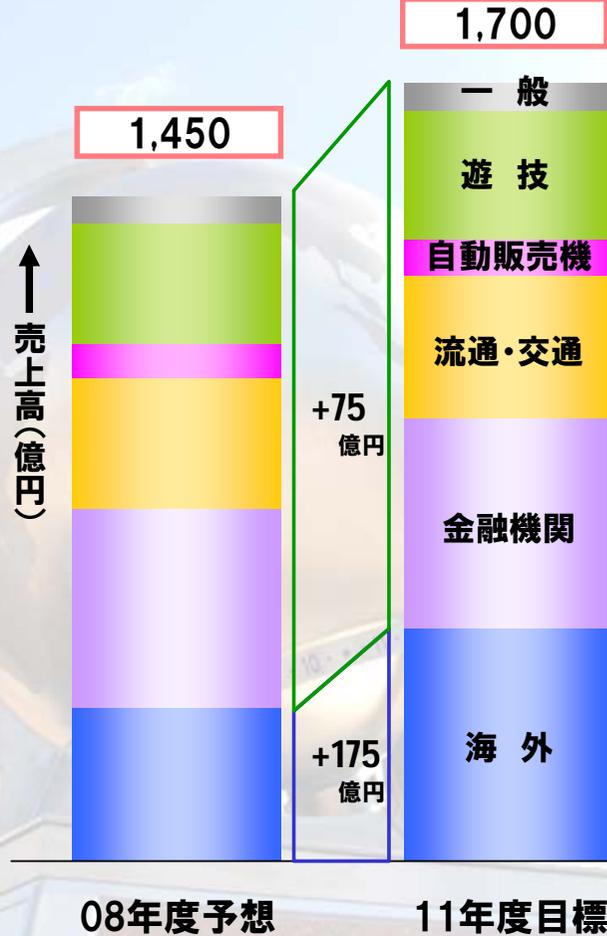
グループ体制強化戦略

- ・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

基本戦略

狙い → 成長力の強化

市場別売上高



戦略

将来ビジネス

- R&D部門と事業部門の連携強化による早期事業化
- 新事業・新ビジネスモデルの構築

基盤ビジネス

- 原価低減による収益性の改善
- 高付加価値戦略による収益確保
- 新市場の開拓

成長ビジネス

- 海外全体戦略に基づく積極的な経営資源の投入
- 販売・保守網のグローバル展開
- 海外展開を想定した製品開発

海外事業

基本戦略

1. 海外全体戦略に基づく積極的な経営資源の投入
2. 販売・保守網のグローバル展開
3. 海外展開を想定した製品開発

戦略テーマ

1. 主要製品分野の事業拡大
 - 1) 窓口用紙幣入出金機
 - 2) ATMユニット
 - 3) 紙幣整理機
2. 新市場の開拓
 - 1) 流通・警送市場の開拓

国内事業

基本戦略

1. 原価低減による収益性の改善
2. 高付加価値戦略による収益確保
3. 新市場の開拓

戦略テーマ

1. 国内市場の拡大
 - 1) 国内市場の深掘り
 - 2) 自動販売機事業の再構築

対象市場

金融機関市場

流通・交通市場

遊技市場

自動販売機市場

金融機関市場

ビジネス領域の拡大、深耕

1. オープン出納システム市場の拡大
 - ・・・新製品による新たな需要の開拓
(銀行小型店舗、JA、郵政)
2. 新規分野製品による売上の拡大
 - ・・・新規製品3機種の展開
3. DPシステム、セキュリティ製品の拡販
 - ・・・顔認証入退室システムの拡販
4. 業務受託ビジネスの拡大

流通・交通市場

重点事業領域の拡大

1. 釣り銭機市場の深掘り

- ・・・未導入市場への営業力強化
- ・・・CVS市場の攻略、セルフレジ向けの拡販

2. 交通市場、警送市場の拡大

- ・・・新製品による販売拡大

3. 電子マネーへの対応強化

- ・・・新製品による販売拡大

遊技市場

事業領域の維持・拡大

1. Gナスカ、クリエイションカードの2社体制の
メリットを活かしたカードシステムの売上拡大
 - …新製品のタイムリーな市場投入
(カード関連製品、景品払出機他)
2. 大手ホールの攻略促進
 - …顧客別のキメ細やかな対応力の強化
 - …グロス販売体制の強化

自動販売機市場

たばこ販売機市場でのトップシェアの維持

1. リースアップ機の獲得推進
2. 事業の再構築

新事業

基本戦略

1. R&D部門と事業部門の連携強化による早期事業化
2. 新事業・新ビジネスモデルの構築
 - 1) 現業につなぐ周辺要素技術の深掘り強化
 - 2) 非現金分野の強化
 - 3) 独自技術と外部技術の融合

重点分野

セキュリティ



印刷検査機



通信サービス事業



狙い → 機能別革新活動によるビジネス体質強化

開発革新

1. 設計品質の更なる向上とコスト低減の継続的な追求
2. 開発効率の更なる向上
3. コア技術のグローバル化とユニット共通化推進

2011年度 目標

- ▶ 品質3倍、コスト30%減
- ▶ 開発効率30%アップ

生産・調達革新

1. グループ最適な生産・物流戦略の策定と実施による
トータルコストダウン
2. 生産技術力の革新

2011年度 目標

- ▶ 海外生産・調達比率30%
- ▶ 生産性30%向上

営業革新

1. 厳しい事業環境に打ち勝つ営業スタイルの実現
2. 顧客・地域志向での支店・営業所の機能再構築

2011年度 目標

- ▶ 新しい営業スタイルの構築

在庫革新

1. SCMシステム統合による業務改革
2. 生産リードタイムの短縮
3. 海外現地法人まで含めた適正在庫維持

2011年度 目標

- ▶ 棚卸資産回転期間1.5ヶ月

グローバル化を支える体制強化

ガバナンス戦略

1. グループ全体のガバナンス体制強化
2. グループ全体のコンプライアンスの浸透・徹底

グループ会社戦略

1. グループ子会社の役割、ミッションの明確化とグループ再編
2. グループ子会社の体質強化

人事戦略

1. 人的資源の選択と集中
2. グループ全体を睨んだ人事戦略

資産・資本政策

1. 総資産圧縮による資産内容の健全化
2. 財務基盤の安定化
3. 戦略的投資と株主還元の最適化

組織改革の狙い

1. 成長ビジネスである『海外事業を伸ばす』組織体制
2. グローバル視点での製品開発・共通化開発ができる組織体制
3. グローバル視点での生産対応力向上、およびコスト競争力の強化
4. 国内営業における現場力強化(支店再編)

市場への対応体制



設備投資（2009年度～2011年度）

3年間の設備投資総額：約185億円

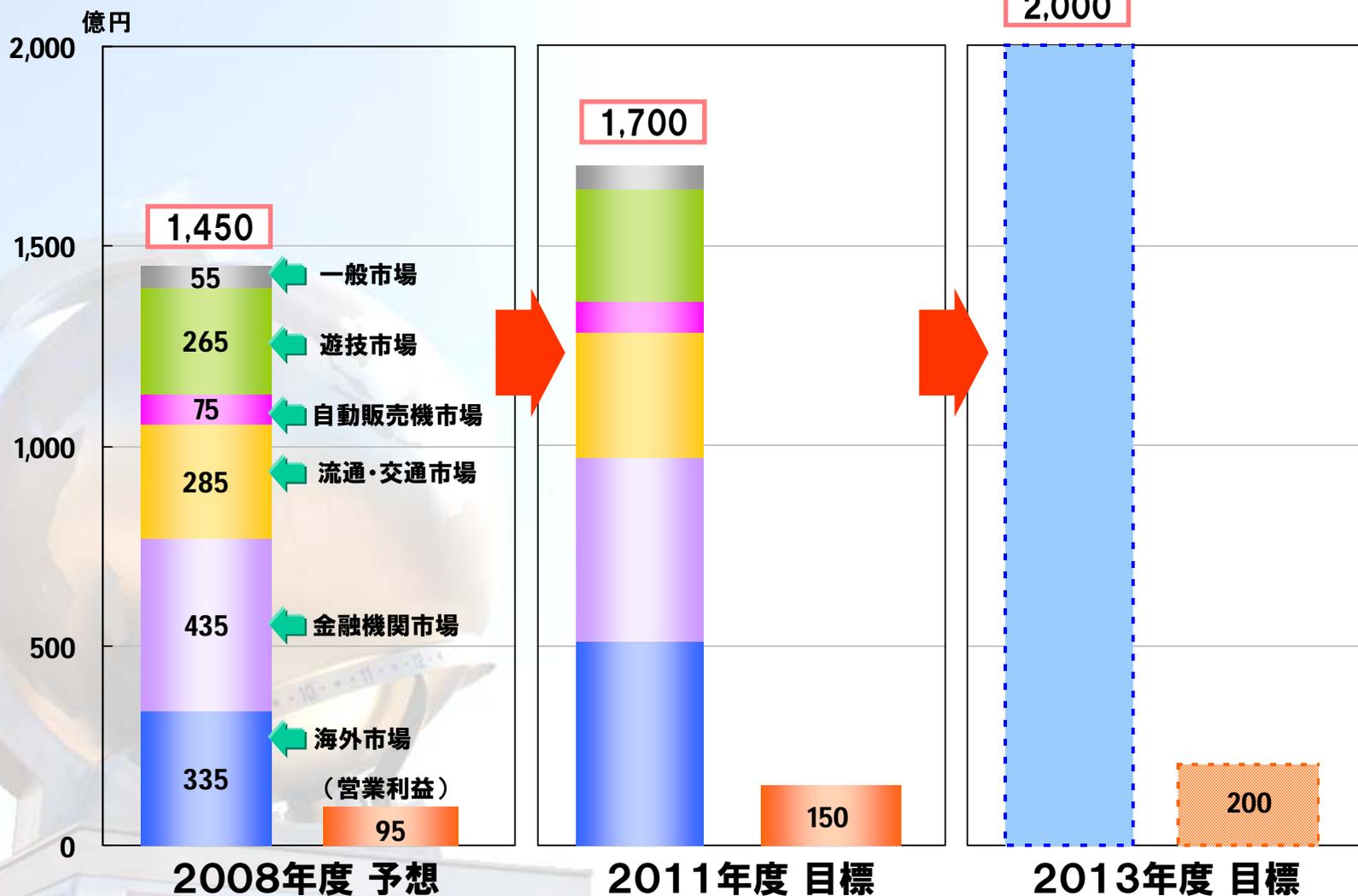
【投資分野】システム関連、生産設備、金型、建物等

研究開発投資（2011年度）

研究開発投資額：100億円（連結売上高比：6%）

新製品売上高比率（単体）：30%以上

市場別売上高・営業利益



利益配分に関する基本方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と位置づけており、将来の事業展開と健全な財務体質の維持・強化のために必要な内部留保を確保しつつ、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

「連結自己資本の1.5%の安定配当を下限とし、

連結当期純利益の25%以上を目標とした利益配分を行う」

ことといたします。

自己株式の取得につきましても、資本効率の向上と経営環境に応じた機動的な資本政策を遂行するために、適宜実施してまいりたいと考えております。