

## 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月に開催いたします。
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当 3月31日 中間配当 9月30日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
単元株式数	100株
上場取引所	東京、大阪
証券コード	6457
公告方法	電子公告によります。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 <a href="http://www.glory.co.jp">http://www.glory.co.jp</a>

株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	株式会社だいこう証券ビジネス
株主名簿管理人 事務取扱場所	大阪市中央区北浜二丁目4番6号 株式会社だいこう証券ビジネス 本社証券代行部
各種お問合せ 〔郵便物送付先〕	〒541-8583 大阪市中央区北浜二丁目4番6号 株式会社だいこう証券ビジネス 証券代行事務センター
〔株式事務に関するご照会〕	☎ 0120-255-100 (通話料無料)
〔特別口座に関するご照会〕	☎ 0120-351-465 (通話料無料) ※受付時間 9:00～17:00 (土、日、祝祭日、12月31日～1月3日を除く)
〔ホームページアドレス〕	<a href="http://www.daiko-sb.co.jp/">http://www.daiko-sb.co.jp/</a>

### <株式に関する各種お手続き>

届出住所・姓名などの変更、配当金の振込先の指定または変更、単元未満株式の買取請求及び買増請求などにつきましては、口座開設されている証券会社へ(証券会社に口座開設されていない株主様は、上記の株式会社だいこう証券ビジネスまで)お届出ください。  
なお、未受領配当金(ゆうちょ銀行の払渡期間経過後)のお支払いにつきましては、上記の株主名簿管理人までお申出ください。



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。

GLORY

# GLORY REPORT

## 第63期報告書

平成20年4月1日から平成21年3月31日まで

### CONTENTS

02 社長インタビュー  
05 「2011中期経営計画」

09 部門別戦略  
12 グローリーピープル

14 セグメント情報  
15 連結財務諸表  
17 会社情報  
株主メモ

グローリー株式会社

企業メッセージ

GLORY

We Secure the Future

思いをかなえる 技術で見つめる 確かな未来

お客様の“こんなものがほしい”という思いを、  
私たちの技術でかたちにし、さらに発展させていくこと。  
そして、社会を確かな信頼と安心に満ちた未来へ導くこと。  
私たちはこれを自らの使命として実現を約束します。

ビジョン

GLORYを  
世界の  
トップブランドに！

グローリーの将来目標は、  
金融、流通、遊技関連などの事業分野を中心に、  
常に高品質な製品・サービスを提供し、  
世界のトップブランドとしてのポジションを獲得することです。  
私たちはこの目標の達成に向けて、  
社員一人ひとりの力を結集し、  
常に挑戦を続けてまいります。



代表取締役社長

西野 秀人

社長インタビュー

世界のトップブランドとなるために、  
着実にステージを昇っていきます。

当期は、3年間取り組んできた「18中期経営計画」の最終年度として、目標達成に向け努力を重ねてまいりました。9月からの世界的な金融危機の影響を受け、業績は当初計画を下回りましたが、期間全体を振り返ると、同計画推進の効果は十分にあったものと考えております。4月からは、新しい「2011中期経営計画」がスタートしました。これから3年間、「GET INTO GLOBAL 2011」をスローガンに、新たな成長ステージに昇るため、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。

Q.1

世界的な金融危機もあり、大変厳しい1年になったと思いますが、グローリーの経営環境は実際どのようなものだったのでしょうか。

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、前期には、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、期初は計画どおりに進んでいきましたが、9月にいわゆるリーマン・ショックが起こり、世界的な金融危機に突入しました。金融機関が一勢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、流通市場にもその波が広がり、

厳しさが増しました。海外事業につきましても、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。

Q.2

そうした環境下で、当期の連結業績はいかがでしたか。

急激な環境の変化に伴い、昨年10月と本年2月の2回、業績予想の下方修正を余儀なくされ、最終的にはほぼ2回目の修正どおりの、売上高1,459億78百万円、営業利益94億26百万円に着地いたしました。市場別にみると、金融市場では、主要製品であるオープン納システムが、業務の厳正化・効率化といったニーズにマッチした製品として、メガバンク・地銀に続き、信用金庫や農協等の中小型店舗へも広がり始めたも



堅調に増加しております。  
 一方、流通市場では、レジ釣銭機が中堅スーパーや専門店を中心に伸び、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。金融危機の影響は、金融市場よりやや遅れ、平成21年に入ってから目立ち始めました。自動販売機市場では、前期には成人識別機能付きたばこ販売機の大口需要があったものの、その後taspo(タスポ)カード\*の普及がなかなか進まず、たばこ販売機の需要の激減に伴い、当社グループの販売も低迷いたしました。しかしながら、遊技市場では、平成20年8月にクリエイションカード株式会社を買収し、遊技事業における体制を強化したことにより、当初の売上計画を上回る成果を収めました。

\*「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。

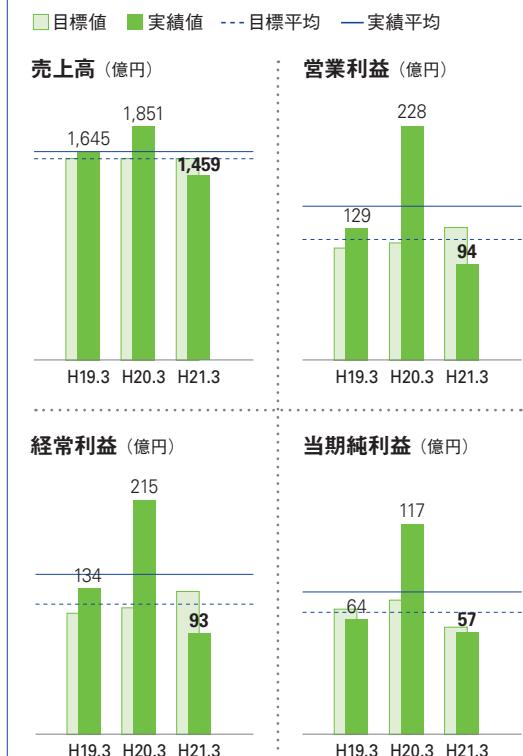
**Q.3 当期は「18中期経営計画」の最終年度でもありました。この3年間の取組みで得た成果についてお聞かせください。**

「18中期経営計画」では、本計画初年度の平成18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」に取り組みました。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、大口需要の確実な取込みが売上の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、取締役会のスリム化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、相談窓口(ヘルプライン)も充実させる等、コンプライアンス体制の整備にも努めてまいりました。その結果、透明性、客観性を保ちつつも、効率的な経営体制の構築が進んだものと考えております。業績面におきましては、当期については未達となったものの、3年間を平均すると、売上高、利益とも、目標以上の結果を残すことができました。特需という外部要因によらない売上高が着実に増えていること

からも、企業体質が強化されつつあるという手応えを感じております。

**「18中期経営計画」期間中の連結業績の推移**



「2011中期経営計画」

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かえ  
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)

成長を担う海外事業に経営資源を重点投入しつつ、国内事業の収益性向上と新事業の育成を図ってまいります。

体質強化戦略

- 開発革新
- 在庫革新
- 生産・調達革新
- 営業革新

開発、生産、調達、営業等の各部門における事業構造をグローバルな視点から見直し、利益体質を強化してまいります。

グループ体制強化戦略

- ガバナンス戦略
- 人事戦略
- グループ会社戦略
- 資産・資本政策

グローバル展開を支え得るグループ・ガバナンス体制を構築し、コンプライアンスの浸透・徹底にも努めます。

中期経営目標(平成24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%)

Q.4

平成21年4月から、新たに「2011中期経営計画」がスタートしていますが、そのポイントを教えてください。

「2011中期経営計画」では、平成24年3月までの3年間で、「新たな成長ステージに向けた基礎固め」の期間と決めました。カンパニー制を事業本部制に改めるなど、組織改革(下図ご参照)を行うとともに、「ビジネス戦略」「体質強化戦略」「グループ体制強化戦略」の3つを柱に掲げ、戦略を展開しております。

「ビジネス戦略」では、「海外事業」を成長ビジネス、「国内事業」を基盤ビジネスと位置づけ、これらに将来の成長要素となる「新事業」を加え、特に、成長を担う「海外事業」には重点的に経営資源を投入していく計画です。一方の「国内事業」も、成熟化してきたとはいえ、当社グループの基盤であることに変わりありません。コスト競争力を高めて収益性の向上を図るとともに、市場の

潜在ニーズを掘り起し、きめ細かく対応することにより、売上拡大につなげてまいります。

「新事業」についても、当社の独自技術を活かし、研究開発部門と事業部門との連携を強化することにより、早期の事業化を目指します。セキュリティ関連の事業として、指紋や顔の認証、印刷物の文字認識など、すでにいくつか新事業の芽が出てきています。

「体質強化戦略」では、利益体質の強化に取り組んでまいります。前中期経営計画の中で取り組んできた開発・生産の効率化をさらに進めつつ、在庫の圧縮・適正化や新たな営業スタイルの確立などにも取り組み、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。

また、「グループ体制強化戦略」では、前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

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	新事業
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			

まるなか、グローバル展開を支えるグループ体制の構築は喫緊の課題であり、海外を含めたグループ全体のガバナンス体制の強化、コンプライアンスの浸透・徹底に注力してまいります。また、グループ全体としての事業及び人事戦略、資産・資本政策を強力に推進し、より健全なグループ経営基盤の確立を図ってまいります。これらの施策を推し進め、最終年度である平成24年3月期の連結売上高については1,700億円、うち海外売上高を510億円(売上高比率30%)、連結営業利益については150億円に設定し、現在取組みをスタートしております。

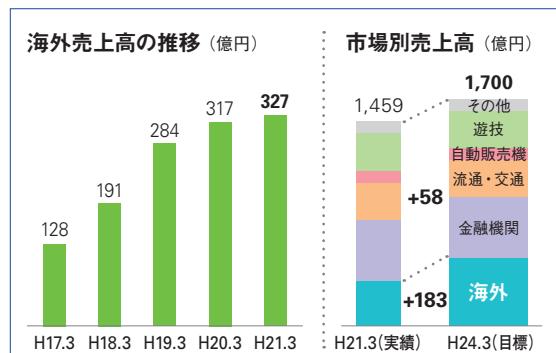
### Q.5 特に注力する分野として挙げている「海外事業」について、もう少し詳しくご説明ください。

海外市場は、現在、一時的に停滞しているものの、今後の当社グループにとって、かなり成長性の高い市場だと考えております。

その理由の1つが、海外の金融機関において、貨幣処理機の導入が本格化してきたことです。欧米では、小切手社会だったこともあり、日本ほど貨幣処理の機械化が進んでいませんでしたが、ようやく導入の兆しが見えてきました。特に欧州では、業務の効率化、偽造紙幣の排除に加え、「正損分離」や厳正化に対するニーズの高まりが見られ、これらも当社グループにと

ては追い風となります。「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が、従来は中央銀行が行っていたこの業務を、ECB(欧州中央銀行)の指令により市中の金融機関も担うことになりました。また、国内と同様、世界的にも、現金取扱いの際の人的ミスを排除しようとする動きが見られますので、グループの総力を結集して、これらのビジネスチャンスを掴んでまいります。

さらに、海外の流通市場においても、金融市場と同様、効率化や厳正化のための機械化ニーズの高まりが見られます。店頭で使用されるレジ釣銭機だけでなく、バックヤードの現金管理も対応可能な企業は世界でも少なく、当社グループが担うことのできる範囲は広いと考えております。警備輸送会社などに対



しても、新製品を提案・投入し、海外での事業展開をさらに加速させる考えです。

### Q.6 引き続き厳しい経営環境が続くと思いますが、平成22年3月期の見通しについてお聞かせください。

確かに当面は見通しが難しく、特にこの1年は、堅実に一つひとつの目標を達成していくことが大切であると考えております。しかし、世界各国が経済刺激策を発表し、民間企業においても在庫調整が進むといったよい動きもあり、予想外に早く景気が持ち直すかもしれません。

今回の金融危機の影響は確かに厳しいものでありますが、不況時には必ず合理化、効率化に対するニーズが広がります。当社グループは、それらに対応した製品を幅広く揃えており、需要そのものは底堅いと考えております。そのため、この厳しい事業環境の変化を、逆に成長基盤構築の好機と捉え、回復期に備える所存です。そして、景気の回復を待つだけでなく、新たな市場の開拓や設備投資意欲を刺激するような新製品投入も積極的に行うなど、「2011中期経営計画」の最終年度での目標達成に向け、グループ一丸となって取り組んでまいります。

### Q.7 最後に、今後の株主還元の方針についてお聞かせください。

株主のみなさまへの利益還元については、将来の事業展開に備えた健全な財務体質の維持・強化を図りつつ、安定した配当を続けていくことを基本方針としております。「18中期経営計画」の3年間において、よりわかりやすい方針とするために検討を重ねてきた結果、平成22年3月期の配当より「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」といたしました。前段の“連結自己資本配当率1.5%を下限とし”の部分が配当の基礎部分であり、後段の“連結配当性向25%以上”は、期ごとの業績によってはプラスされる部分とお考えいただければと思います。この基準に従い、平成22年3月期の配当は、年間33円とさせていただく予定です。また、資本効率の向上と株主還元策の一環として、当期は340万株の自己株式取得を実施し、うち300万株(消却前の発行済株式総数の4.12%)を消却いたしました。今後も、経営環境等に応じ、適宜実施してまいりたいと考えております。

株主のみなさまにおかれましては、今後とも、なお一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

## 部門別戦略

平成21年4月より、4カンパニー制を2事業本部制に改めるなど、新たな組織体制でスタートを切りました。改革のポイントと今後の目標について、各部門のトップに話を聞きました。

### 通貨システム機器事業本部



対象市場
成長ビジネス 海外
基盤ビジネス 金融
流通・交通
OTHER その他

専務執行役員  
通貨システム機器事業本部長  
船引 祐一

#### 目標

- ・3カンパニー統合による技術・情報の共有化推進
- ・重点市場である「海外市場」における事業展開の加速

当本部は、金融・海外・OEM、流通・メディアの3カンパニーが1つになって誕生しました。組織改革の最大のポイントは、各カンパニーに分散していた企画、開発、営業部門を一体化して、グローバル対応を強力に推進できる体制とすること。そのためには、企画・開発段階から海外市場も視野に入れて取り組む必要があると判断し、3カンパニーの統合を実施しました。今後も厳しい経済環境が続くものと思われませんが、国内の金融及び流通市場では、新製品投入により需要を喚起するとともに、新たなお客様への提案営業を進め、一層の販売拡大を図ってまいります。海外市場では、厳しいながらも通貨処理の機械化・システム化のニーズは見られますので、お客様のニーズを的確に掴み、事業拡大を図ってまいります。また、中期的な目標として、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。

#### 開発統括部



「世界で戦える  
技術集団となるために」

上席執行役員  
通貨システム機器事業本部  
開発統括部長  
太田 幸一

当部門のターゲットは、全世界です。紙幣及び硬貨の認識・識別技術、ハンドリング技術を世界トップレベルに確立し、製品化することを技術戦略に掲げ、「グローバル化」をキーワードに日々開発に取り組んでいます。一つの組織となったメリットは、海外だけでなく、国内市場向けの開発にも活かされます。例えば、根強いニーズである「合理化・厳正化」は各市場共通のもの。金融、流通といった「市場」の枠組みを越え、技術やノウハウの共有化を行うことにより、新たな価値を生み出す商品が生まれ、トータルソリューションが実現できると考えています。キーとなるのは、システム化技術、特にオープン化・汎用化に向けたインターフェース技術です。これらに関連する技術基盤を確立すべく、部門一丸となって注力してまいります。技術を生み出すのは「人」です。したがって、開発現場は熱くなくてはなりません。技術者一人ひとりがクリエイティブ・マーケットインの思想を徹底し、夢や戦略を熱く語り、自分の立てた技術戦略、製品戦略を自ら具体的に実践していく——そんな燃える技術集団の実現を目指し、邁進してまいります。

## TOPICS

### 業界初！自動精査現金バスを開発

当社は、帯封紙幣・包装硬貨の出し入れや在高を自動管理するキャビネット、自動精査現金バス<BW-700>を業界で初めて開発し、発売を開始いたしました。

金融機関の営業店舗において、現金の計数や帯封・包装、入出金等は従来から機械化されてきましたが、帯封された紙幣、包装された硬貨を別のキャビネット等で保管・管理する作業については、鍵の解錠から現金の出し入れまで、すべて手作業で行われていました。

金融機関に対する規制レベルが年々上がり、業務の厳正化が以前にも増して求められるなか、不正やミス排除に対するニーズに応えた本製品は、業務の効率化・厳正化に貢献する製品として、注目を集めています。



### 自動サービス機器事業本部



対象市場
基盤ビジネス 自動販売機
遊技
OTHER その他

上席執行役員  
自動サービス機器事業本部長  
廣田 泉海

#### 目標

- ・自動販売機事業の再構築
- ・遊技市場におけるシェア拡大に向けた体制の強化

当本部は、自販機・遊技カンパニーを「自動サービス機器事業本部」と改称して誕生しました。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一巡し、売上が激減しております。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新たな事業、市場の創出に向けて、再構築を図ってまいる所存です。また、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システムの需要が増加していますので、積極的な提案活動を行い、売上を確保してまいります。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でのサービス向上へのニーズは高く、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。そして、グループ一丸となって、お客様のニーズに応える製品開発やサービスの提供を他社に先駆けて行い、市場におけるシェアアップに努めてまいります。

## 生産統括本部



上席執行役員  
生産統括本部長  
石堂 知明

### 目標

- ・「世界で戦える品質・コスト」への挑戦
- ・グループ及びグローバル視点での人材育成

当本部は、主に通貨システム機器事業本部が取り扱う製品の、生産・調達機能を統括する組織として誕生いたしました。複数組織に分散していた各機能を集約し、グループ子会社の生産業務も統括することにより、グループ全体の生産対応力及びコスト競争力を強化する狙いがあります。

“トータルコスト低減30%”を目標に掲げ、当本部がグローバル生産体制の構築や海外調達拠点の有効活用、生産・調達における革新活動を率先することにより、世界で戦える品質・コストの実現を図ってまいります。

また、人材の育成も重要な課題です。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。

## 保守統括本部



常務執行役員  
保守統括本部長  
西 武宣

### 目標

- ・より強固な保守事業基盤の確立
- ・顧客満足度の向上

当本部は、グローリー製品の保守業務を統括する部門です。グループで全国約100ヶ所、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。

本年度は、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ます。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運営を始めました。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。



グローリーピープル

# GLORY PEOPLE ①

このコーナーでは、グローリーグループにおけるさまざまな取組みを、ビジネスの最前線にいる社員が語ります。

## 海外における流通市場の開拓に向け チーム「i-SMART\*」誕生



i-SMART  
マーケティング&プロダクトプランニング  
シニアマネージャー

土井 一宏

### チーム「i-SMART」誕生

海外事業をさらに拡大しようとしているグローリーにとって、今後の課題の1つが、欧州の流通市場にも事業展開し、システムソリューションを拡大すること。

「ソリューション」というとわかりづらいですが、例えば、スーパーで使っているレジ。単体で使うよりも、当社製のレジ釣銭機や入金機とつなぐと、その機能性ははるかにアップします。お金を数えるだけの製品ではなく、つり銭の自動払出しや自動集計など、お客様に“より便利”な機能を付加して提供すること。これがソリューションです。」と、i-SMART誕生のきっかけを作った土井は説明する。

日本国内では、従来からそういったシステムソリューションを提供してきた。しかし海外では、国だけでなく、言語や慣習も異なり、また販売体制も多様。そのため、販売展開の際に必要な環境整備は現地法人や代理店に任せ、当社はハードウェアを供給するのみだった。

しかし、「欧州流通市場のマーケティング担当として活動するうちに、これは大きなビジネスチャンスになる、と直感しました。そのためには、現地任せにしないで、市場に合った独自のスキームを作り上げる必要がある。そう強く感じ、専属チームの結成を上司に直談判しました。」と当時を振り返る。

上司からの承認が下り、早速メンバー集めに取りかかった。すると、新しいビジネス開拓の意欲に溢れるマーケティング担当やSE(システムエンジニア)達が、社内、そして現地法人から手を挙げてくれた。そうして平成20年4月に誕生したのが、チーム「i-SMART」。欧州の流通市場で、グローリー製品を展開するための専属チームである。

「i-SMART発足のきっかけとなったのは私かもしれませんが、理解を示してくれた会社や組織、同じ想いを共有するメンバーがあっこそ。全員が、国境や組織の壁を越え、欧州の流通市場にグローリー製品を拡げたいという夢を共有しながら、日々活動を展開しています。」



\*「i-SMART」は、International-System Marketing & Architect Task-force の頭文字を取って作ったチーム名称です。

## GLORY PEOPLE ①

### グローリー製品が欧州の流通市場のマネーフローを変える日を夢見て

一方、土井とともにi-SMARTを支えるSEの東山は、次のように語る。

「SEとして7年間の米国赴任を終え、日本に戻ってみると、海外で必要とされてきたことと、日本の設計部門が目指している方向性にはギャップがある。それを少なからず感じる毎日でした。i-SMARTに誘われたのはそんな時でした。海外から戻ってきた自分だからこそ出来る仕事がある。そう思い、すぐに意気投合し、参画を志願しました。」

しかし、活動を始めた当初は、課題が山積みだった。「顧客からの問合せ案件を表にして壁に貼り出すと、その量は天井から床まで到達するほど。なのに、現地法人では、それらにどう回答すべきかを検討する術さえもともに持っていない。これは大変だ。そう思いました。」

i-SMARTでは、そんな現状を一つずつ見直し、流用・共有できるようなコンセプトやシステムソフトウェアがないかを検証するところから始めた。そして、日本で担当すべきことと現地が対応すべきことを切分け、企画、設計へと進めていった。



ドイツの現地法人で、流通市場をどう攻めて行くかについて、ともに戦略を練る。  
(右から二人目が土井、三人目が東山)

「1年経った今、活動が実を結びつつあるのを実感しています。海外には海外のスキームがある。そう信じて試行錯誤を重ねてきましたが、日本と現地との役割分担についても形が見えてきたように思います。」と、土井は語る。

「2年目となる今年の目標は、これまでの提案を形にし、より多くの実績を上げること。そして、より大きな花を咲かせるための“種まき”にも積極的に取り組みます。欧州だけでなく、北米やアジア等他の地域から、また金融機関からもシステム提案を求められるケースが出てくるなど、確かな手応えを感じますね。」



### “CASH INFINITY”に込める想い

“CASH INFINITY”は、グローリーのシステムソリューション名である。

「“マネーフローの効率化を無限に広げるソリューションに！”メンバー全員の熱い思いを、この名前とロゴに込めました。早くその日が来てほしいものですね。」

そう語る二人の視線の先には、夢が実現し、メンバーと共に喜ぶ自分たちの姿が見えているのかもしれない。



ドイツ・デュッセルドルフ市で開催された国際見本市「EuroCIS 2009」に出展

## セグメント情報



### 貨幣処理機及び貨幣端末機

**金融市場**：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買控えなどにより、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出金システムのユニットの販売は大きく減少いたしました。

**海外市場**：OEM商品であるATM用紙幣入金ユニットの需要が第3四半期以降冷え込んだものの、通期では販売が大幅に増加いたしました。また、窓口用紙幣入出金機の販売は減少しましたが、紙幣整理機は堅調に推移いたしました。

**流通市場**：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ありました。



紙幣整理機  
<USF-100>

### 自動販売機及び自動サービス機器

**自動販売機市場**：成人識別機能付きたばこ販売機の需要が第1四半期までには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等にシフトしたことにより、たばこ販売機の需要が激減いたしました。

**遊技市場**：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いたしました。



同時印刷式  
券売機  
<VT-G10M>

### その他の商品及び製品

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いたしました。

## 連結財務諸表

### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	当期 平成21年3月31日 現在	前期 平成20年3月31日 現在		当期 平成21年3月31日 現在	前期 平成20年3月31日 現在
<b>資産の部</b>					
<b>流動資産</b>	<b>121,968</b>	<b>130,875</b>	<b>負債の部</b>	<b>41,796</b>	<b>53,173</b>
現金及び預金	40,609	45,163	流動負債	15,138	14,638
受取手形及び売掛金	31,534	32,787	支払手形及び買掛金	11,872	12,387
<b>1</b> リース投資資産	2,427	—	短期借入金	246	5,756
有価証券	13,188	22,835	未払法人税等	3,552	5,458
商品及び製品	14,380	—	賞与引当金	68	105
仕掛品	4,911	—	役員賞与引当金	258	356
原材料及び貯蔵品	4,998	—	債務保証損失引当金	289	177
たな卸資産	—	23,258	リース解約損失引当金	10,368	14,293
繰延税金資産	4,902	5,217	その他	<b>7,825</b>	<b>4,328</b>
その他	5,607	1,785	固定負債	2,960	2,931
貸倒引当金	△ 592	△ 171	退職給付引当金	4,864	1,397
<b>固定資産</b>	<b>74,829</b>	<b>78,361</b>	その他	<b>49,621</b>	<b>57,502</b>
<b>2</b> 有形固定資産	<b>37,478</b>	<b>35,182</b>	<b>負債合計</b>		
建物及び構築物	13,917	13,173			
機械装置及び運搬具	2,059	2,334			
工具器具及び備品	8,647	7,416			
土地	11,739	11,805			
建設仮勘定	1,113	451			
<b>無形固定資産</b>	<b>7,421</b>	<b>4,279</b>	<b>純資産の部</b>		
ソフトウェア	3,572	2,773	株主資本	<b>147,640</b>	<b>150,548</b>
<b>3</b> のれん	3,535	1,030	資本金	12,892	12,892
その他	314	475	資本剰余金	20,629	20,629
投資その他の資産	<b>29,929</b>	<b>38,899</b>	利益剰余金	117,068	119,937
投資有価証券	15,569	22,668	自己株式	△ 2,951	△ 2,912
繰延税金資産	5,894	4,088	評価・換算差額等	△ 463	<b>766</b>
その他	10,910	14,769	評価・換算差額等	△ 12	734
貸倒引当金	△ 2,444	△ 2,626	その他有価証券評価差額金	△ 451	31
<b>資産合計</b>	<b>196,797</b>	<b>209,236</b>	為替換算調整勘定	—	<b>419</b>
			少数株主持分	<b>147,176</b>	<b>151,734</b>
			純資産合計	<b>196,797</b>	<b>209,236</b>
			負債純資産合計		

#### 1 リース投資資産

「リース取引に関する会計基準」及び「リース取引に関する会計基準の適用指針」の適用により、当期より新たに計上しております。

#### 2 有形固定資産

クリエイションカード株式会社の連結範囲への追加、パーツセンター建設、埼玉工場の拡張、新製品生産のための金型投資等により増加しました。

#### 3 のれん

クリエイションカード株式会社の買収等により増加しました。

### 連結損益計算書

(単位：百万円)

	当期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	前期 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで
売上高	<b>145,978</b>	<b>185,181</b>
売上原価	94,115	117,066
売上総利益	<b>51,863</b>	<b>68,114</b>
販売費及び一般管理費	42,436	45,288
<b>4</b> 営業利益	<b>9,426</b>	<b>22,826</b>
営業外収益	<b>1,416</b>	<b>1,382</b>
営業外費用	<b>1,533</b>	<b>2,626</b>
経常利益	<b>9,309</b>	<b>21,582</b>
特別利益	<b>582</b>	<b>187</b>
特別損失	<b>1,232</b>	<b>1,571</b>
税金等調整前当期純利益	<b>8,658</b>	<b>20,198</b>
法人税、住民税及び事業税	1,835	7,625
法人税等調整額	1,000	825
少数株主利益	40	36
当期純利益	<b>5,782</b>	<b>11,711</b>

### 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	当期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	前期 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,401	22,064
投資活動によるキャッシュ・フロー	△15,465	△ 5,743
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 9,543	△ 9,352
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 504	△ 292
<b>5</b> 現金及び現金同等物の増減額(減少△)	<b>△23,112</b>	<b>6,676</b>
現金及び現金同等物の期首残高	66,111	59,435
現金及び現金同等物の期末残高	42,998	66,111

#### 4 営業利益

原価低減や販売費及び一般管理費の削減等に努めたものの、売上高の減少に伴い減少しました。

#### 5 現金及び現金同等物の増減額

クリエイションカード株式会社の買収による株式の取得、自己株式の取得、法人税等の支払、有形固定資産の取得等により減少しました。

#### 6 自己株式

自己株式の取得及び消却を実施いたしました。  
(取得 340万株/消却 300万株)

### 連結株主資本等変動計算書

(平成20年4月1日から平成21年3月31日まで)

(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
平成20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
<b>6</b> 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
平成21年3月31日 残高	12,892	20,629	117,068	△2,951	147,640	△ 12	△ 451	△ 463	—	147,176

# 会社情報 (平成21年6月26日現在)

## 会社の概要

(平成21年3月31日現在)

商号 グローリー株式会社  
GLORY LTD.  
設立 昭和19年(1944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

## 役員一覧

### 取締役

代表取締役会長	尾上 壽男
代表取締役社長	西野 秀俊
取締役	牛尾 允政
取締役	濱野 允政
取締役	松岡 則広
取締役	尾上 伯照
取締役	佐々木 宏
社外取締役	新島 昭

### 監査役

常勤監査役	中尾 幸三
常勤監査役	塚波 彦一
社外監査役	安竹 和佑
社外監査役	竹田 佑一

### 執行役員

執行役員副社長	牛尾 俊一
執行役員副社長	濱野 重一
専務執行役員	松船 一弘
専務執行役員	引谷 昌和
専務執行役員	上下 明修
常務執行役員	尾松 田中
常務執行役員	田中 武宣
常務執行役員	西 武

上席執行役員	吉岡 徹	執行役員	宮永 文夫
上席執行役員	石堂 知明	執行役員	新田 誠二
上席執行役員	太田 幸一	執行役員	小原 馨
上席執行役員	氣賀澤 清司	執行役員	岸田 一郎
上席執行役員	山口 義行	執行役員	関野 博一
上席執行役員	廣田 泉海	執行役員	村上 憲生
		執行役員	福井 宏明
		執行役員	三井 高史

## グループ会社

●印は連結子会社

### 国内製造系(計10社)

- グローリー機器株式会社
- 播磨グローリー株式会社
- グローリーAZシステム株式会社
- グローリーテック株式会社
- グローリーシステムクワイエット株式会社
- グローリーエンジニアリング株式会社
- グローリーフレンドリー株式会社
- グローリーメカトロニクス株式会社
- グローリーFSM株式会社

他1社

### 国内販売系(計10社)

- 北海道グローリー株式会社
- グローリーサービス株式会社
- グローリーIST株式会社
- グローリーナスカ株式会社
- 株式会社グローリーテクノ24
- マルエスGT株式会社
- クリエイションカード株式会社
- グローリーF&C株式会社
- 株式会社日本決済情報センター

他1社

### 海外現地法人(計14社)

- GLORY (U.S.A.) INC.
- GLORY GmbH
- GLORY MONEY HANDLING MACHINES PTE LTD
- GLORY Europe GmbH
- Standardwerk Eugen Reis GmbH
- Reis Service GmbH
- 光栄電子工業(蘇州)有限公司\*
- 光栄国際貿易(上海)有限公司\*
- GLORY (PHILIPPINES), INC.
- GLORY Cash Handling Systems (China) Ltd.
- GLORY IPO Asia Ltd.
- 光栄華南貿易(深圳)有限公司
- GLORY France

他1社

\*光栄電子工業(蘇州)有限公司及び光栄国際貿易(上海)有限公司は、平成21年度より当社の連結子会社となりました。

## 株式の状況

(平成21年3月31日現在)

発行可能株式総数 150,000,000株  
発行済株式の総数 69,838,210株  
株主数 8,112名(前期末比 1,995名減)

### 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

