



グローリー株式会社

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。
<http://www.glory.co.jp>

株主名簿管理人 株式会社だいこう証券ビジネス
 特別口座の口座管理機関
 株主名簿管理人 大阪市中央区北浜二丁目4番6号
 事務取扱場所 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) <http://www.daiko-sb.co.jp/>

GLORY REPORT

第64期 報告書

平成21年4月1日から平成22年3月31日まで



<株式に関する各種お手続き>

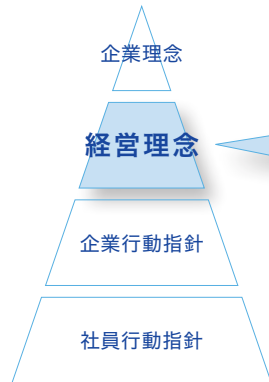
届出住所・姓名などの変更、配当金の振込先の指定または変更、単元未満株式の買取請求及び買増請求などにつきましては、口座開設されている証券会社へ(証券会社に口座開設されていない株主様は、上記の株式会社だいこう証券ビジネスまで)お申出ください。
 なお、未受領配当金(ゆうちょ銀行の払渡期間経過後)のお支払いにつきましては、上記の株主名簿管理人までお申出ください。



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。



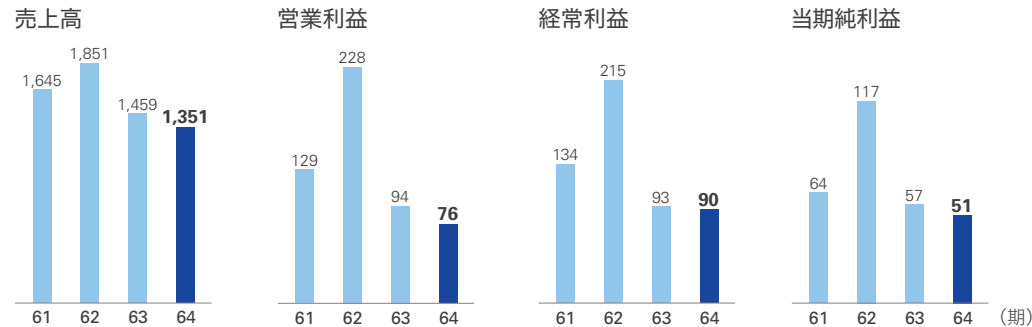
GLORYを世界のトップブランドに!



- 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。

連結財務ハイライト

(億円)



Contents

社長インタビュー	02	トピックス	13
特集1: 金融機関で活躍するグローリー製品	05	セグメント情報	14
特集2: なるほど! オープン出納システム	07	連結財務諸表	15
グローリーピープル	09	会社情報	17
部門別戦略	11	株主メモ	

中期経営計画に沿って 飛躍に向けた体質強化を 着実に進めております。

代表取締役社長
西野 秀人



景気低迷が予想を超えて長引き、厳しい経営環境が続いておりますが、当社グループは、「ビジネス戦略」「体質強化戦略」「グループ体制強化戦略」を3本柱とする「2011中期経営計画」を着実に実行し、需要の喚起や市場回復期に迅速に対応し得る企業力の強化に努めております。

Q1 | 当期(平成21年4月1日~平成22年3月31日)の業績はいかがでしたか。

当期は、平成20年秋のリーマン・ショックに端を発した世界的な景気低迷が続かなかスタートしました。そのため、比較的手堅い業績予想値を出しておりましたが、景気回復への足取りは予想以上に重く、国内金融機関の中小規模店舗で広がり始めていた超小型タイプのオープン出納システムや、拡大期に入ろうとしていたレジつり銭機などの導入がそれほど進まず、昨年10月に当期の業績予想を下方修正いたしました。

遊技市場では、パチンコホール向けの製品である各台計数機や携帯電話貯玉システム等の新製品投入効果によりカードシステムの販売が堅調であり、中国を始めとするアジアでは、金融機関向けの製品が伸びるなど、好材料も見られたものの、全体をカバーするまでには至らず、当期の連結業績は、売上高1,351億5百万円(前期比7.4%減)、営業利益76億85百万円(前期比18.5%減)、当期純利益51億8百万円(前期比11.7%減)となりました。

Q2 昨年4月にスタートした「2011中期経営計画」の進捗状況はいかがですか。

主力製品である金融市場向けの貨幣処理機や流通市場向けのレジつり銭機の需要は見られたものの、残念ながら景気低迷の影響を受け、全体として投資意欲が低調なまま初年度は終了しました。しかしながら、現在の中期経営計画は、“需要が回復したときには迅速に対応し、より大きな成果が得られるよう準備を整える”という考えで策定しておりますので、その意味ではこの1年着実な前進があったと言えます。中期経営計画の3本柱の1つである「ビジネス戦略」では、成長市場と位置づけている海外事業において、中国など8カ国で約20の代理店を開拓して販売網の拡充を進め、欧州では組織再編により販売体制の強化を図りました。「体質強化戦略」では、海外生産・国内生産それぞれのメリットを最大化してコスト競争力を高めるべく、当社の埼玉工場や中国の光栄電子工業有限公司の工場

を拡張しました。また、グループにおける生産効率の向上とコスト競争力の強化を目的として、国内の製造子会社3社を統合し、グローリープロダクツ株式会社を発足させました。一方、製品開発力の強化においても顕著な成果があり、当期中に10数種類の新製品を投入することができました。市場環境の変化を見据えたこれらの製品が、今後、需要を喚起し、販売拡大の牽引役になってくれるものと期待しております。「グループ体制強化戦略」では、グループ会社のミッションの見直しと、それに伴う再編・統合を進めており、再構築の目処が立ってまいりました。今後もさらに、グローバル展開を見据えたグループ規模での体制強化に努めてまいります。

Q3 次期の主な施策について教えてください。

現在、中国では、内陸部の都市化が急速に進み、次々と100万人都市が生まれています。経済が発展すれば、当然お金の流れが活発化し、貨幣処理機の需要が拡大します。当社グループは、このような中国の成長ポテンシャルを取り込むことが非常に重要であると考えており、高機能製品を中心に販売戦略を展開することにより、中国におけるシェアの拡大に努めてまいります。欧州では、現地のスーパーで多く見られるセルフレジに対応したつり銭機の販売を始めており、その普及に努めてまいります。また、日本のコンビニエンスストアの

ような店をガソリンスタンドに併設する動きも広がっておりますので、OEM供給先である大手POSメーカーとの連携により拡販に取り組みます。そして、このような海外事業の拡大に合わせ、知的財産活動のさらなるレベルアップと体制強化にも取り組んでまいります。一方、国内では、金融機関の中小規模店舗向けに開発した業界最小の「コンパクトオープン出納システム」を武器に、設備投資需要に刺激を与える計画です。さらに、流通市場においては、スーパーマーケットだけでなく、コンビニエンスストアやドラッグストアなど、POSレジを採用している小売業界に対してレジつり銭機等の営業を強化し、売上拡大を目指します。

Q4 中期経営計画にある“新事業”への具体的な取組みについて教えてください。

新事業のうち、形になり始めているものの1つに、電子看板(デジタルサイネージ)での利用をターゲットにした“顔画像性別年齢推定ソフトウェア”^{*}があります。液晶等の薄型ディスプレイを使用した“電子看板”は、最近、広告効果の高い新メディアとして注目が高まり、駅や店舗等への設置が増えています。当社の顔認証システムを応用したこのソフトウェアは、電子看板の前にいる人の性別や年齢を自動判別し、最適な広告内容に切り替えることができるため、電子看板ならではの機能性をさらに高めるものとして、今後の普及が期待されます。

^{*}13頁「トピックス」でご紹介しておりますので、ご覧下さい。

Q5 配当など、株主還元方針についてお聞かせください。

当期の期末配当につきましては、「配当総額は、連結自己資本配当率1.5%を下限とし、連結配当性向25%以上を目標とする」との方針に基づき、1株につき17円とさせていただきます。これにより、中間配当16円を加えた年間配当は、1株につき33円となりました。次期の配当につきましては、1株につき34円(中間配当17円、期末配当17円)とさせていただきます。自己株式の取得につきましては、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、取得した自己株式につきましては、発行済株式総数の5%を目処に継続保有する所存です。これらの方針に基づき、去る5月20日付けで、取得済みの自己株式のうち120万株の消却を実施いたしました。

当社グループの業績は、期によって山谷が現れがちですが、「中期経営計画」の実施期間である3年単位で見ると、着実に成長を遂げております。「2011中期経営計画」の目標達成に向け、今後も鋭意努力を続けてまいりますので、株主のみなさまにおかれましては、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。

代表取締役社長

西野 秀人

特集1

金融機関で活躍する グローリー製品

近年の技術革新は、私たちの生活の様々な場面に画期的な変化をもたらしてきました。

金融機関においても例外ではなく、いまや貨幣処理機を始めとする機器は、現金や事務処理の効率化・厳正化になくてはならない存在となりました。

「特集1」では、金融機関で活躍している当社製品ラインナップを、そして「特集2」では、当社の主力製品「オープン出納システム」をクローズアップして、ご紹介いたします。

重要鍵管理機

「どの鍵を」「いつ」「誰が」持ち出したかを厳正管理。金融機関のセキュリティ強化の強い味方です。



紙幣両替機

主に、小売店の店員が、つり銭用の紙幣・硬貨の準備のため利用する両替機です。効率的な両替サービスと省力化を実現します。



ロビー入金機

ATMコーナーやロビーに設置。小売店の売上金等の大口入金を、自動で受け付けます。



GLORY 銀行へ ようこそ!



*このイラストは、当社製品をわかりやすく説明するためにイメージ化したものであり、実際の店舗レイアウトとは異なります。

ドキュメントスキャナー

口座振替依頼書等の帳票を、イメージデータにして“事務処理センター”に伝送。営業店、事務センター双方の事務処理の効率化を図ることができる製品です。



硬貨自動包装機

包装硬貨を1分間に18本。国内最速のスピードを実現しました。



自動精査現金バス

束紙幣、包装硬貨の出し入れや在高を自動管理。現金出納の手管理をなくすことができる製品です。



オープン出納システム

店内の現金等の出納を、これ1台で引き受けます。グローリーの主力製品です。



窓口用紙幣・硬貨入出金機

オンラインシステムと連携し、窓口での紙幣・硬貨の入出金業務をサポートします。



特集 2

なるほど！ オープン出納システム

オープン出納システムは、25年の歴史を持つ当社の主力製品です。でも、「オープン出納」って、そもそもなに？」「どんなことができる製品？」という疑問をお持ちの方も多数いらっしゃると思います。特集 2 では、そんな疑問にお答えいたします。

Q1 オープン出納ってなに？

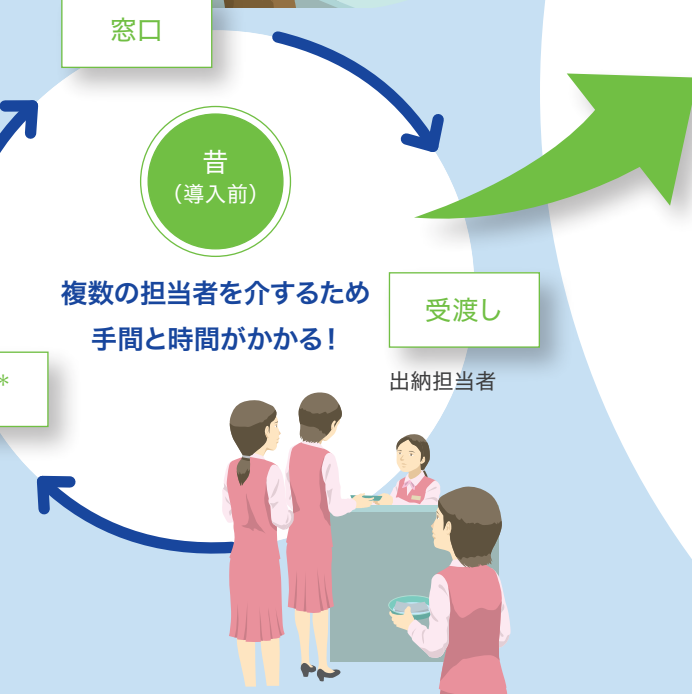
当社が世界で初めて「オープン出納システム」を開発するまで、金融機関の営業店内では「出納業務」の担当者が現金の出し入れや管理を専任で行っていました。金融機関からの「出納業務を無担当化したい」との要望を受け、当社が考え出した運用が、「オープン出納システム」による「出納業務のオープン化」です。この製品が、日本の金融機関の出納業務の歴史を劇的に変えました。システム名は「WAVE」です。



Q2 “オープン出納システム”の導入でなにが変わったの？

今から25年位前の金融機関では、「新札に両替してほしい」と紙幣を預かった窓口担当者は、預かった紙幣を持って、出納担当者、再鑑*者など、複数の担当者による事務手続を経た後、ようやく新札を受け取ることができました。複数の担当者を介するため、お客様をお待たせする時間が長く、事務手続も煩雑でした。

*「再鑑」とは、数えた現金を、別の人が再確認することです。



「オープン出納システム」の誕生により、窓口担当者は直接「オープン出納システム」を使って現金を入出金できるようになりました。お客様をお待たせすることなく、スピーディに窓口業務に戻ることができ、また専任の出納担当者も事務手続も不要。もちろん、現金管理の正確性もはるかに向上します。営業店内の事務処理や現金フローを変え、効率化、厳正化に大きく貢献する製品です。



処理がスムーズに!
お客様をお待たせする時間が短縮!
現金管理の正確性も向上!



TOPICS



業界最小! 超小型タイプも誕生

初代シリーズの発売から進化し続けて25年。業界シェアトップを誇るグローリーの「オープン出納システム」は、日本国内の金融機関約11,000店舗で活躍しています。しかし、金融機関と一口に言っても、その種類、顧客層、顧客数、店舗面積、立地条件は多様であり、現金処理フローも異なります。そこで当社は、これまで培ったノウハウを活かし、日本の金融機関約33,000店舗の半数以上を占める中小規模店舗をターゲットとした「コンパクトオープン出納システム<WAVE C30>」を開発いたしました。従来機の半分のサイズでありながら、中小規模店舗の現金処理フローに合わせたスペック(機能)を備え、よりリーズナブルな価格としました。設置スペースに余裕がない都心の営業店や、近年増えつつある個人顧客専用店、またコスト面で導入に二の足を踏んでいた小型店舗等のニーズにもマッチし、発売以降大好評をいただいております。

開発者の声



開発は、初めから「設置面積“半減”」ありきでスタートしました。従来機のどの機能をなくし、どこを改良すれば実現できるか。中小規模店舗の現金使用状況を分析し、企画担当と議論を重ねた結果、束紙幣カセットと金種ごとの一時保留ユニットをなくし、大容量カセットに変更すれば実現できるのではとの方向性を見出しました。技術的なハードルは山のようにありましたが、紙幣の大容量カセット技術に加え、画期的なレイアウト構成と現金処理フローを確立。約15%の省電力化も実現しました。業界最小の省スペース性に加え、操作ミスや集計エラー等による休止時間を極力減らすべく、ハード・ソフトの両面から改良を加え、耐久性の高い、自慢の一台に仕上げました。



製品が誕生し、お客様のところに届くまでには、さまざまな感動や苦労があります。
このコーナーでは、ビジネスの最前線にいる社員がとっておきのエピソードを語ります。

営業マンの熱意が変えた、日本のレジのマネーフロー

グローリーを代表する主力製品、レジつり銭機。
レジ係が自動で払い出されたおつりを手渡してくれる—。
この光景、今となっては特段珍しくないが、20数年前、レジつり銭機は日本に存在しなかった。普及の陰には、黎明期から数々のハードルを乗り越え、常に市場の先頭を走り続けてきた男たちの姿があった。

初代硬貨レジつり銭機「つりピタ®」の誕生

きっかけは、あるファーストフード店からの要望だった。
「当時日本で普及し始めたばかりのドライブスルーの窓口用に、客さばきが早くなる硬貨つり銭機を作れないかと言われたんです。」
要望を受け、商品企画担当の伊藤が検討を開始する。1人のお客様も逃がさないスピーディな対応のために、グローリーが提供できるつり銭機はどんなものか。

「注文を受けた店員が、商品の準備から代金の受渡しを完了するまでの動きや手順は、ノウハウの固まりなんです。店員の動きを邪魔しない、早くて

紙幣・硬貨レジつり銭機
<RT-50/RAD-50>

正確な硬貨つり銭機を実現するためには、レジの下に納まるコンパクトなサイズと、つり銭の補充回数を減らせるよう、リサイクル式*であること。そして、当然処理が速いこと。これしかありませんでした。」
*入金した硬貨や紙幣を、出金時に払い出せること。「循環式」ともいいます。

伊藤らのチームは経営陣を説得し、開発着手の了解を得る。ニーズを満たす硬貨処理技術を確認しようと連日苦心を重ねる開発部隊とお客様との間を伊藤がつなぎ、様々な試行錯誤の末、平成4年、ついに、初代硬貨レジつり銭機<RT-1>が誕生する。愛称は、「つりピタ®」である。

すごい製品なのに売れない・・・

「つりピタ®」の納入は成功裏に終わり、伊藤たちが次に考えたのは、スーパーへの拡販だった。拡販しなければ、投じた開発費の回収はできない。伊藤の職場の後輩河野が必死であちこちのスーパーにデモ機を持ち込み、話が進めば営業担当の清水が客先に出向いた。

当時、まだ駆け出し営業マンだった清水は、「本当に感動してくださるんですよ、お客様が。眼を輝かせて、『すごい!』『うちにも導入したい!』と。あんなに感動してもらえた製品はなかったですね。」と振り返る。しかし、具体的な商談を進めようとする、反応は一変した。「お客様の感動が、値段の話をする、一気に冷めていくんです。つり銭機は、レジからの出金命令を受けて、つり銭を出金する。



通貨システム機器事業本部
流通営業統括部
オペレーション事業推進部
部長

伊藤 一也

つまり、POSレジとつないでこそ威力を発揮するんですが、つなぐためにはインタフェースの開発が要る。しかし、本体価格に、その開発費用を加算すると、一見「費用対効果」が合わないんです。」
お客様を説得するため、つり銭機の導入がレジ台数の削減につながり、全体ではコスト削減になることを提案して歩いた。やっと理解してもらえたと思ったら、今度はインタフェース開発のため、話を持ち込んだ

レジの販売会社から、売上台数が減ると追い返された。それでも、清水たちは諦めなかった。みな、初めてつり銭機を見た時のお客様の感動の表情が忘れられなかったからだ。「何か方法はあるはずだ。」その想いに支えられ、河野らとともに現場を駆けずり回っていたある日、ついに光が射してくる。「提案を重ねているうちに、あるスーパーのシステム担当者が、『これいいですね!一緒にやりましょう。』と言ってくれたんですよ。」



通貨システム機器事業本部
流通営業統括部 営業二部
グループマネージャー

河野 勇

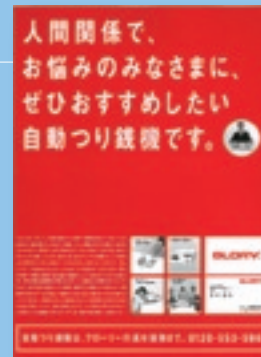
通貨システム機器事業本部
流通営業統括部 営業二部
部長

清水 徳弥



平成15年、
清水自らが登場した広告

「学生時代のアルバイトで僕も経験があるんですが、お金の勘定が合わない、なんとなく職場の人間関係が悪くなる。だから、この広告なんです。」



そして、強力な援軍となってくれた。「本当にいろいろなお知恵を出していただき、助けられました。この方が導入してくださった店舗のオープン時に効果が実証され、普及に一気に弾みがついたんです。」
当時、スーパーの新店オープンには多数の人々が殺到し、レジを待つ人々の列で店内は大混雑するのが常だったが、レジつり銭機を導入したこの店舗では、レジ精算がスムーズに進み、混乱が起きなかったのだ。
この話が業界に広まり、スーパー各社による硬貨レジつり銭機の導入が一気に進み始めた。開発着手から、優に5年が経過していた。

答えはいつも現場にある

その後、平成8年には、紙幣用のつり銭機<RAD-1>が発売され、平成16年には、さらにコンパクトな<RT-50/RAD-50>が誕生。グローリーはレジつり銭機のトップメーカーとしての地位を盤石にした。答えは、いつも現場にある。現場を知り、ニーズを掘り当てれば、世の中に新しい流れを生み出すこともできる。現場に足しげく出向き、レジ担当者の生の声や買い物客の反応から学び、細やかに対応し続けた清水たちの汗と苦労が、今やシェア7割を誇るレジつり銭機を生み、レジのマネーフローを変えたと言っても過言ではない。

「レジつり銭機だけでなく、店舗の後方でお金の処理業務に使う機器をさらにシステム化すれば、店舗運営コストはもっと低減できるんです。まだまだ市場を開拓して行くつもりですよ。」
20数年経っても、清水の想いは熱いようだ。

当社グループを支える4本部のトップが、
当期の概況と次期の見通しについてご説明いたします。

グローリーの技術・製品をグローバルスタンダードに

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
 その他

取締役専務執行役員
 通貨システム機器事業本部長
船引 祐一

当期は、国内外の金融市場、流通市場において、経済環境回復の遅れによる設備投資の抑制傾向が続き、大変厳しい1年となりました。その影響を受け、当本部も残念ながら大幅な減収となりました。

しかし、昨年4月に組織改編し、金融、海外・OEM、流通など市場ごとに分かれていた開発部門を一本化した効果が現れ、国内の金融市場に対しては「自動精査現金パス」や「コンパクトオープン出納システム」を、海外市場に対しては「小型紙幣入金機」など、多くの新製品を投入することができました。市場環境が厳しいからこそ、新製品リリースによる需要の喚起や新たなソリューションの提案を積極的に行い、中長期的な収益確保に向けての道筋をつけることができたと考えております。

次期は、コア技術のグローバル化やユニットの共通化をさらに推し進め、それらを搭載した新製品を開発してまいります。また、国内については、金融・流通市場における事業基盤のさらなる強化、海外については、欧州や中国における販売体制を強化し、「2011中期経営計画」の達成に向け邁進してまいります。

遊技市場におけるシェア拡大に向けて

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
 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

自動販売機市場では、成人識別機能付きたばこ販売機の運用開始をきっかけに、たばこ販売機が約60万台から約40万台にまで減少しています。当社もその影響を強く受け、当期の売上は激減いたしました。次期も厳しい状況が続くものと思われませんが、たばこメーカーとの連携強化等、新たな施策を実行し、売上確保を図ってまいります。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おりますが、店舗経営の効率化や顧客サービス向上へのニーズは高く、事業拡大の余地は十分にあります。座ったまま持玉を計数できる「各台計数システム」など、新しいサービスが浸透しつつありますので、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、市場ニーズを捉えた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。

平成23年4月には、遊技事業を展開する子会社2社（グローリーナスカ(株)・クリエイションカード(株)）の統合を予定しております。合併に先立ち、営業体制の一本化、製品ラインナップの見直し等を進め、新体制のスタートに備えてまいります。

世界で戦える品質・コストの実現に向けて

生産統括本部



上席執行役員
 生産統括本部長
小原 馨

当本部は、グループ全体の生産・調達機能を統括する部門として、「限界利益額の増加」、「コスト低減の推進」を年度方針に定め、それぞれ目標を達成いたしました。

次期については、「中期経営計画」の「体質強化戦略」の中で展開しております「開発革新活動」、「生産・調達革新活動」をさらに推し進め、生産リードタイムの短縮やコスト低減を図ってまいります。特に、製造部門が設計段階から関与することによりコスト競争力と製品品質を高める「コンカレントエンジニアリング活動」や海外生産・海外調達比率の向上が目標達成に向けてのキーポイントでありますので、より強力に推進してまいります。また、当社埼玉工場及び中国蘇州の工場を拡張し、現在フィリピンの工場増強も進めております。本年4月には、国内の製造子会社3社の統合も実施するなど、様々な改革を推進中であります。

今後、各事業本部との連携をさらに深め、利益率の改善を図ってまいります。また、国内外の各生産拠点の機能見直しや方針の明確化を行い、戦略的に展開していくとともに、本社工場のマザー工場機能の充実を図り、グループ全体の生産対応力強化に努めてまいります。

いかなる環境下でも対応できる強固な保守体制確立のために

保守統括本部



専務執行役員
 保守統括本部長
西 武宣

当本部は、日本全国をカバーする約100ヶ所の拠点で、1,400名のスタッフが展開するグローリー製品の保守サービス業務を統括しております。

当期は、保守事業における収益拡大のため、営業力強化に向けた体制整備を行うとともに、保守サービス内容をわかりやすくまとめたパンフレットやDVDを活用した着実な営業活動を展開し、新たな保守契約を獲得してまいりました。また、地球温暖化対策に向けた取組みの一貫として、環境にやさしい企業を目指すお客様のため、ノンフロン製品など環境に配慮した保守用消耗品を取り揃え、展開してまいりました。

次期は、保守事業を支える3つのシステムを一本化し、新システムを構築してまいります。これにより、保守サービスに関わる一連業務が一括管理でき、保守業務の管理精度が向上します。保守スタッフの機動力や作業効率を改善し、収益性をさらに向上させる狙いです。

また、成長ビジネスである海外事業を支えるため、海外修理拠点の構築・展開や海外保守人材の育成に継続的に取り組み、海外保守体制の充実を図ってまいります。

トピックス

性別、年齢を瞬時に判断。 「いま・ここにいる・あなたのため」の情報を ディスプレイに表示します！

当社は、コア技術である「認識・識別技術」をベースに、指紋・顔認証など、当社独自の生体認証技術を開発してまいりました。なかでも、顔認証技術は、平成17年に実用化。翌18年には、世界で初めて太陽光の下でも確実な認証を可能とするシステムの開発に成功し、すでに様々な分野でご利用いただいております。これらの技術を応用し、本年4月1日より販売を開始した「顔画像性別年齢推定ソフトウェア<ISG-501>」について、以下にご紹介いたします。

“デジタルサイネージ(電子看板)”とは、ネットワークに接続したプラズマや液晶等のディスプレイを利用して情報を発信するシステムの総称です。

例えば、街頭や駅・空港、ショッピングモール、エレベーターの中、学校、ホテルなど、様々なタイプのディスプレイに次々と表示される広告や情報を目にされたことがあるでしょう。それがデジタルサイネージです。近年は、広告だけでなく、病院、駅などの公共空間で、

緊急情報を流すなど、公的な利用も進みつつあります。当社は、これら“デジタルサイネージ”をターゲットに、「顔画像性別年齢推定ソフトウェア<ISG-501>」を開発いたしました。2台のカメラで、より広範囲に看板視聴者の顔を正確に検出し、性別、年齢、身長等を判断。視聴者に合った情報を、ディスプレイに瞬時に表示させます。広告効果をより高めることができ、視聴者のマーケティング等への活用も期待されています。

「20代・女性」と判断。
視聴者に合った広告を瞬時に
表示します。



*左記は、株式会社Link upの製品で、当社の「顔画像性別年齢推定ソフトウェア<ISG-501>」が使用されています。

こんなものも作っています。

未来の自分はどんな顔?! 顔合成ロボット “Goboちゃん”

「自分の将来の顔が見てみたい!」そんな遊び心を“Goboちゃん”が叶えました。

実はこのGoboちゃん、当社が得意とする「顔認証技術」を応用して、未来の自分を映すことを可能にした顔合成ロボットなのです。どうしてそんなことができるのでしょうか。その秘密は、多数の人の顔写真を基に作成した「平均顔」にあります。ロボットの前に座った人の顔写真を撮影し、データとして保有している「平均顔」の特徴と比較・合成。将来の顔として表示する仕組みです。

“将来の顔”以外にも、野球選手、女優、政治家など職業別の顔や、外国人だったらどんな顔になるかを表示したり、夫婦などが自分たちの

顔を合成して将来の子どもの顔を楽しめたりと、大人、子どもを問わず、大人気のロボットです。

このGoboちゃん、当社技術の精度を上げる目的で生まれた「平均顔」を用い、子どもたちに“科学”の面白さに触れてもらいたいという技術者の思いが形となって、誕生しました。みなさんも、Goboちゃんに会う機会があれば、ぜひともご体験ください。お待ちしております。



セグメント 情報



貨幣処理機及び貨幣端末機

金融市場: 主要製品であるオープン出納システムの販売は堅調であり、金融機関の中小規模店舗をターゲットとした業界最小のオープン出納システムや業界初の自動精査現金バス等の新製品投入による新たな需要の喚起に注力したものの、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低調であり、売上は前期に比べ減少いたしました。

海外市場: 欧州及び中国での販売網の整備・拡充等、営業体制の強化を図りましたが、世界的な景気低迷に伴う設備投資抑制の影響によりOEM商品であるATM用紙幣入金ユニットや紙幣整理機等の販売が伸び悩み、売上は前期に比べ大きく減少いたしました。

流通市場: 交通機関向けの小型入出金管理機の販売が好調であったものの、主要製品であるレジつり銭機の大口需要が低迷したため、売上は前期に比べ減少いたしました。



小型入出金管理機
<RH-100>

自動販売機及び自動サービス機器

自動販売機市場: たばこの販売が自動販売機から店頭での対面販売にシフトしたことにより、たばこ販売機の需要が減少し、売上は前期に比べ減少いたしました。

遊技市場: 従来に比べプレイ代金を低く抑えた低貸玉営業の普及により市場の活性化傾向が見られたことに加え、各台計数機や携帯電話による貯玉システム等の新製品投入効果等によりカードシステムの販売が堅調に推移し、売上は前期に比べ増加いたしました。



同時印刷式
券売機
<VT-G10M>

その他の商品及び製品

その他の市場: 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サプライ品等であり、鍵管理機等のセキュリティ関連商品の減少により、売上は前期に比べ減少いたしました。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	当期	前期		当期	前期
	平成22年3月31日 現在	平成21年3月31日 現在		平成22年3月31日 現在	平成21年3月31日 現在
資産の部			負債の部		
流動資産	119,621	121,968	流動負債	41,295	41,796
現金及び預金	37,417	40,609	支払手形及び買掛金	13,272	15,138
受取手形及び売掛金	30,687	31,534	短期借入金	11,060	11,872
リース投資資産	2,995	2,427	未払法人税等	1,789	246
有価証券	18,789	13,188	賞与引当金	3,631	3,552
商品及び製品	12,625	14,380	役員賞与引当金	71	68
仕掛品	5,612	4,911	債務保証損失引当金	217	258
原材料及び貯蔵品	5,256	4,998	リース解約損失引当金	209	289
繰延税金資産	4,594	4,902	その他	11,044	10,368
その他	2,167	5,607	固定負債	8,342	7,825
貸倒引当金	△ 524	△ 592	リース債務	2,019	1,719
固定資産	75,361	74,829	退職給付引当金	3,196	2,960
有形固定資産	35,609	37,478	その他	3,126	3,144
建物及び構築物	14,516	13,917	負債合計	49,637	49,621
機械装置及び運搬具	1,577	2,059			
工具器具及び備品	7,528	8,647	純資産の部		
土地	11,630	11,739	株主資本	145,981	147,640
建設仮勘定	356	1,113	資本金	12,892	12,892
無形固定資産	6,277	7,421	資本剰余金	20,629	20,629
ソフトウェア	3,309	3,572	利益剰余金	120,636	117,068
のれん	2,681	3,535	自己株式	△ 8,178	△ 2,951
その他	286	314	評価・換算差額等	△ 635	△ 463
投資その他の資産	33,474	29,929	その他有価証券評価差額金	△ 165	△ 12
投資有価証券	18,505	15,569	為替換算調整勘定	△ 470	△ 451
繰延税金資産	5,468	5,894	純資産合計	145,345	147,176
その他	11,381	10,910	負債純資産合計	194,983	196,797
貸倒引当金	△ 1,881	△ 2,444			
1 資産合計	194,983	196,797			

1 資産合計・自己株式・純資産合計

純資産及び総資産は自己株式の取得等により減少しております。

2 売上原価

売上高が減少したもののコスト削減を進めたことにより、売上原価率は0.1%減少しました。

3 販売費及び一般管理費

経費削減活動により、販売費及び一般管理費は減少しましたが、売上高の減少により売上高販売管理費率はアップしました。

4 営業利益・経常利益

営業利益は減少しましたが、営業外損益である為替差損益の好転により、経常利益は微減となりました。

連結損益計算書

(単位：百万円)

	当期	前期
	平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
売上高	135,105	145,978
2 売上原価	87,074	94,115
売上総利益	48,031	51,863
3 販売費及び一般管理費	40,345	42,436
4 営業利益	7,685	9,426
営業外収益	1,661	1,416
営業外費用	335	1,533
4 経常利益	9,011	9,309
特別利益	425	582
特別損失	931	1,232
税金等調整前当期純利益	8,505	8,658
法人税、住民税及び事業税	2,569	1,835
法人税等調整額	827	1,000
少数株主利益	—	40
当期純利益	5,108	5,782

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	当期	前期
	平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
営業活動による キャッシュ・フロー	18,873	2,401
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 731	△ 15,465
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 8,197	△ 9,543
現金及び現金同等物に係る 換算差額	59	△ 504
現金及び現金同等物の 増減額(減少△)	10,004	△ 23,112
現金及び現金同等物の 期首残高	42,998	66,111
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	648	—
5 現金及び現金同等物の 期末残高	53,651	42,998

5 現金及び現金同等物の期末残高

現金及び現金同等物の大幅な増加は、法人税の還付等により、営業活動によって得られた資金が大幅に増えたことに加え、投資活動の結果使用した資金が前期に比べ減少したことによるものです。

連結株主資本等変動計算書

(平成21年4月1日から平成22年3月31日まで)

(単位：百万円)

	株主資本					評価・換算差額等			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21年3月31日 残高	12,892	20,629	117,068	△ 2,951	147,640	△ 12	△ 451	△ 463	147,176
連結会計年度中の変動額									
剰余金の配当			△ 2,116		△ 2,116				△ 2,116
当期純利益			5,108		5,108				5,108
自己株式の取得				△ 5,227	△ 5,227				△ 5,227
自己株式の処分			△ 0	0	0				0
連結範囲の変動			577		577				577
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)						△ 152	△ 18	△ 171	△ 171
連結会計年度中の変動額合計	—	—	3,568	△ 5,227	△ 1,659	△ 152	△ 18	△ 171	△ 1,830
平成22年3月31日 残高	12,892	20,629	120,636	△ 8,178	145,981	△ 165	△ 470	△ 635	145,345

(平成22年6月25日現在)

会社の概要

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 3,516名(連結 5,848名)
(平成22年3月31日現在)

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
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

(注) 御着事業所は、平成22年3月末に本社内に移転し、閉鎖されました。

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 秀則
取締役	松岡 則広
取締役	尾上 弘一
取締役	船引 昌清
取締役	一賀 澤清
取締役	佐々木 宏
取締役	新島 機昭

監査役

常勤監査役	中塚 良幸
常勤監査役	尾波 和彦
社外監査役	安平 田一
社外監査役	竹田 佑一

執行役員

執行役員副社長	松岡 則重
執行役員副社長	尾上 弘一
専務執行役員	船引 昌清
専務執行役員	西野 武秀
常務執行役員	松田 明修
常務執行役員	田中 修明
常務執行役員	石堂 知一
常務執行役員	太田 幸一

上席執行役員	吉岡 徹	執行役員	新田 誠二
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 海	執行役員	福井 宏明
上席執行役員	小原 馨	執行役員	渋谷 明学
上席執行役員	村上 憲生	執行役員	三和 元純
上席執行役員	三井 高史	執行役員	井寄 義孝
		執行役員	馬淵 成俊

グループ会社

●印は連結子会社

国内製造系(計5社)

- グローリープロダクツ株式会社*1
- グローリーAZシステム株式会社
- グローリーシステムクリエイト株式会社
- 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

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ック24
 - 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
 - グローリーエンジニアリング株式会社
 - 株式会社日本決済情報センター
- 他1社

海外現地法人(計12社)

- GLORY (U.S.A.) INC.
- 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*2
- 光栄国際貿易(上海)有限公司*2
- 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

*1 グローリープロダクツ株式会社は、グローリー機器株式会社が平成22年4月1日付で播磨グローリー株式会社及びグローリーテック株式会社を吸収合併し、グローリープロダクツ株式会社に商号変更したものであります。
*2 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。
なお、グローリーFSM株式会社は、平成22年5月31日付で、解散いたしました。

株式の状況

(平成22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(自己株式4,149,280株を含む)
なお、当社は、平成22年5月20日付で、自己株式120万株の消却を行い、発行済株式の総数は、68,638,210株になりました。

株主数 7,485名(前期末比 627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)	3,365	4.8
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	3,250	4.7
全国共済農業協同組合連合会	3,082	4.4
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,026	4.3
龍田紡績株式会社	2,226	3.2
株式会社三井住友銀行	2,100	3.0
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,952	2.8
第一生命保険相互会社	1,715	2.5
グローリーグループ社員持株会	1,375	2.0

(注) 1. 上記のほか、当社が所有している自己株式4,149,280株があります。
2. 第一生命保険相互会社は、平成22年4月1日付で、第一生命保険株式会社に組織変更しております。

株式分布状況

