

GLORY REPORT

国内・海外事業本部戦略について Page 05

グローリーピープル

GLORY PEOPLE vol. 5

「オープン出納システム」を支える硬貨処理技術 Page 07

Contents

ごあいさつ	01	トップインタビュー	02	事業本部戦略について	05	グローリーピープル	07
セグメント別の状況	09	財務データ	11	会社情報	13	株主メモ	

第65期 報告書

平成22年4月1日から平成23年3月31日まで



代表取締役社長

尾上 広和

Hirokazu Onoe

プロフィール

昭和23年3月19日生まれ、兵庫県出身。
昭和45年に当社入社後、新事業企画、
購買、自販機・遊技事業、経営企画など
様々な部門で経験を重ねる。
平成13年に取締役就任、平成22年6月
に取締役執行役員副社長を経て、本年
4月より現職。
好きな言葉は「有言実行」。趣味はゴルフ
だが、現在新しい趣味を模索中。

新体制の下、 新たな成長ステージに向けて 飛躍してまいります。

株主のみなさまには、格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。
第65期報告書をお届けするにあたり、日頃のご支援、ご鞭撻に心よりお礼
申し上げます。
また、このたびの東日本大震災で被災されたみなさまには、心よりお見舞
い申し上げます。グローリーグループでは、1日も早く平穏が戻り、復興が
進むことを祈念するとともに、最大限の支援に努めてまいります。
現在、当社グループは、『2011中期経営計画』の目標達成に向けて、全力
で取り組んでおります。
その最終年度である本年は、同計画の仕上げの年として一段と事業競争
力を高めていくとともに、次の中期経営計画の立案に入っております。
今後のさらなる飛躍に向け、当社は本年4月1日付で経営体制を一新し、
取締役社長であった西野秀人が取締役会長に、取締役執行役員副社長
であった私が取締役社長に、それぞれ就任いたしました。
新体制の下、社会から信頼される企業であり続けるため、たゆまぬ企業努
力を続けてまいり所存です。
今後とも、格別のご支援、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

尾上 広和



トップインタビュー

「2011中期経営計画」の総仕上げを行いながら、創業100周年に向かって新たな一步を踏み出します。

Q1 | 最初に、新社長としての抱負を聞かせてください。

創業100周年に向けた長期ビジョンを策定し、グローリーグループのさらなる成長を目指す

当社は、創業以来、“絶えざる開発の心”を大切に、お客さまから信頼される製品やサービスの提供を通じて、着実に成長を続けてきました。これを継続することが、株主様を始めとするステークホルダーのみなさまのご期待に応えることであり、私にとって最大の使命だと考えています。

平成30年には、創業100周年を迎えます。大きな節目を目前にした大切な時期に、社長としてグローリーグループの経営を預かる責任の重さに、身の引き締まる思いがしています。当社グループのさらなる成長を目指し、社員とともに、より高い目標に挑戦してまいります。

Q2 | 平成23年3月期の業績はいかがでしたか。

国内では金融市場、海外ではアジアにおける販売が好調で、増収増益を達成

平成23年3月期の日本経済は、企業収益や個人消費に一部明るさが戻るなど、景気回復の兆しが見られましたが、急激な円高やデフレの長期化に加え、本年3月の東日本大震災の影響で、景気の先行きに不透明感が増しました。

厳しい状況下ではありましたが、積極的に諸施策を展開した結果、連結での売上高は1,389億64百万円(前期比2.9%増)と微増でしたが、利益は、営業利益、経常利益、当期純利益とも堅調な伸びを見せ、前期に比べ増収増益となりました。



セグメント別にみますと、国内の金融市場では、主要顧客である金融機関の設備投資が堅調であり、販売は好調に推移しました。なかでも、一昨年12月に販売を開始した業界最小のコンパクトタイプの「オープン出納システム」は、メガバンクや地方銀行を始めとした金融機関の小規模店舗のニーズに応え、大きく伸びました。また、流通・交通市場において、レジつり銭機の販売が好調に推移しましたが、遊技市場では、設備投資抑制傾向や市場競争激化の影響を受け低調でした。

一方、海外市場では、アジア、特に中国やインドにおける市場の拡大が続いており、紙幣整理機を始めとする機器の販売が好調でした。しかし、欧米における販売が低調であったため、海外市場全体としては前期並みとなりました。

平成23年3月期の実績と平成24年3月期の業績予想(連結)

()内数値は、前期比

	平成22年3月期(前期)	平成23年3月期(当期)	平成24年3月期(予想)
売上高	1,351億 5百万円	1,389億 64百万円 (+ 2.9%)	1,450億円
営業利益	76億 85百万円	103億 23百万円 (+ 34.3%)	110億円
経常利益	90億 11百万円	110億 28百万円 (+ 22.4%)	110億円
当期純利益	51億 8百万円	62億 29百万円 (+ 21.9%)	65億円



トップインタビュー



Q3 『2011中期経営計画』の2年目が 終わりました。 進捗状況を教えてください。

柱となる3戦略の進捗は順調

平成21年4月にスタートを切った『2011中期経営計画』の2年目が終わり、いよいよ最終年度となりました。

まず、「ビジネス戦略」では、“成長ビジネス”として位置づけている海外事業に積極的に経営資源を投じており、その効果として、アジア諸国における売上が拡大しています。

「体質強化戦略」においては、様々な革新活動に取り組んでいます。例えば、「海外生産・海外調達比率30%」という目標を掲げ、グローバル生産体制のさらなる整備・増強を進めています。一昨年の中国(蘇州)に続き、フィリピンでも工場の新設工事が完了しましたので、それらを活用し、生産効率の向上やコスト競争力の強化を図ってまいります。

2011中期経営計画

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!

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	● 物流革新 ● 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

「グループ体制強化戦略」においては、グループ企業の再編を進めています。昨年4月の製造子会社3社の合併に続き、本年4月には、遊技関連機器の販売子会社2社を統合し、新生「グローリーナスカ」が誕生しました。これら統合効果を発揮し、一段と骨太で市場競争力のあるグループ体制を構築してまいります。

Q4 海外事業の進捗状況は いかがでしょうか。

製品開発力と顧客対応力の強化に注力

当社グループが成長を続けるためには、海外事業の拡大が

不可欠と考え、『2011中期経営計画』ではグローバル展開を主眼に各施策を推進してまいりました。

例えば、ATMの普及が急速に進む中国では、紙幣整理機的需求が高まりを見せています。この商機を確実に捉えるため、数えるだけの“計数機”から高機能な“整理機”まで、多彩なラインナップを揃え、お客さまのニーズに柔軟に対応できるようにしています。また、沿岸部から内陸部に進みつつある経済圏の拡大を見越し、販売網の拡充を進めてきた結果、中国での販売代理店の数は40社を超えるまでになりました。

一方、欧州においては、買収したイタリアのシトラレーデ社が大きな力になると考えています。同社は、システム開発力や提案力を強みに、30年以上にわたってイタリアにおける当社の代理店として成長・発展を遂げてきた会社です。当社の製品開発力と、同社の顧客対応力とのシナジー効果を発揮することにより、現地のニーズにあった製品の開発や販売が加速するものと確信しています。

Q5 重点目標の一つに「人材の活性化」を あげておられますね。

「“出る杭”を育てる」

企業が成長を持続するためには、社員が夢や誇りを持ち、働きがいにあふれた元気な会社にすることが、何よりも重要だと考えています。社員一人ひとりの成長こそが、企業の成長の原動力です。

そのために、まず、経営陣と社員が同じ目標を共有し、ベクト

ルを合わせて取り組んで行けるよう、“会社として目指す姿”を明確にするつもりです。「グローリーを世界のトップブランドに!」という大きなビジョンの下、社員が一丸となって向かって行ける“長期ビジョン”を策定し、ともに成長してまいります。

社長就任時、社員に対し、「“出る杭”になれ」と話しました。真面目なのはいいことです。しかし、真面目であることが「守り」だけに発揮されないよう、どんどん殻を破って欲しい。“出る杭”をどんどん育て、次世代のグローリーを支える人材を育てていきたいと考えています。

Q6 東日本大震災が発生しましたが、中期経営計画の最終年度となる平成24年3月期の業績見通しはいかがですか。

当期の業績への影響は軽微

東日本大震災は、国内の多くのメーカーの生産活動に影響を及ぼしましたが、幸いにも当社グループは、国内の生産活動への直接的な影響はほとんど受けませんでした。今後についても、懸念されていた部品等の調達見通しが立ったため、生産活動への影響は軽微であると予想しています。しかし、一部の市場では、節電要請を受けた輪番休業が実施される可能性があり、当社グループにおける販売動向には若干の影響があるものと思われます。

平成24年3月期の連結業績につきましては、国内の金融市場や流通・交通市場は堅調に推移し、海外市場は中国やインド

などアジアを中心に販売が拡大するものと予想しており、売上高は1,450億円、営業利益及び経常利益は110億円、当期純利益は65億円を見込んでいます。

Q7 最後に、株主のみなさまに配当方針の説明とメッセージをお願いします。

次期の配当は、1株につき41円(4円増配)の予定

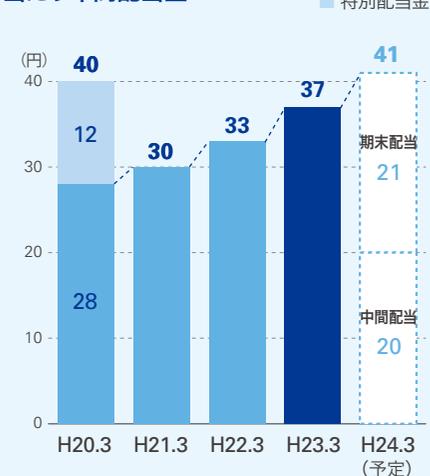
当社は、連結自己資本配当率1.5%を下限とし、連結配当性向25%以上を目標とした利益配分を行うこととしています。当期の配当については、1株につき17円の間配当に、期末配当20円を加え、年間では37円(前期比4円増)とさせていただきます。

次期の配当については、より株主のみなさまに還元を図るべく、連結自己資本配当率の下限を1.5%から1.8%に引き上げ、1株につき41円(中間配当20円、期末配当21円)をお支払いする予定です。

グローリーグループは、外部環境に左右されない、強靱かつ柔軟な企業体質づくりと継続的な事業拡大に努めてまいりました。創業100周年に向け、グループ一丸となって、さらなる企業価値の向上に努めてまいる所存です。

株主のみなさまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

1株当たり年間配当金





事業本部戦略について

国内事業本部

当事業本部は、国内事業を統括する部門です。主な販売先は、国内の金融機関、流通店舗、警備保障会社、交通機関、パチンコホール、たばこ販売店、病院など、多岐にわたります。全国各地の支店や関連子会社を統括し、国内事業の牽引役として、各市場を戦略的かつ効率的に束ねながら、スピード感のある事業展開を行うことが使命であると考えています。平成23年度は、『2011中期経営計画』の最終年度です。引き続き「新製品の投入や市場の深掘りによる収益の拡大」、「未開拓市場に対する事業領域拡大」、「新事業テーマの早期事業化」に注力するとともに、「支店運営の強化」や「新SCMシステムの定着」等、体質強化策も進め、これまでの取組みが花開くよう努めてまいります。



常務執行役員
国内事業本部長
山口 義行



金融市場

変わりゆく金融機関の店舗運営を大きくバックアップ

昨今の金融機関では、お客さまサービスの向上のため、様々な取組みが進められています。例えば、店舗のリニューアルや好立地への移転により、明るく快適なロビーや相談コーナーを実現する動きがその一つ。そのために必要不可欠なのが、営業店における事務スペースの縮小と、機械化や事務処理の集中化による事務負担の軽減・効率化です。このようなニーズに威力を発揮するのが、店舗内の現金を集中管理する“オープン出納システム”、束紙幣や包装硬貨等の大口現金を管理する“自動精査現金バス”、店舗内の重要物を厳正管理する“重要物管理機”を組み合わせた運用です。店舗によって異なるニーズに対し、幅広い製品ラインナップを活かしたトータルソリューション提案を行い、金融機関の店舗運営をバックアップしてまいります。

コンパクトオープン
出納システム
(WAVE C30)



重要物管理機
(BK-100)



自動精査現金バス
(BW-700)



流通・交通市場

流通店舗のバックヤードで活躍。「現金入出金機」誕生

本年7月(予定)より、現金入出金機(DSR-200)の販売を開始いたします。流通市場向け製品として、初めて出金機能も搭載したことにより、流通店舗におけるあらゆる現金フローの一元管理が可能となりました。また、近年増加する現金輸送サービスの利用にも対応しており、当社製レジつり銭機や包装硬貨管理機と組み合わせれば、さらに利便性がアップ。レジ周り、バックヤード双方のマネーフローの向上に役立ててまいります。



小売店舗向け現金入出金機
(DSR-200)



遊技市場

業界唯一。玉箱の持ち上げが不要な「一括玉計数機」を発売

パチンコホールでは、プレイ終了後、遊技客が獲得したパチンコ玉の計数を行います。その重さは、玉箱1箱で約10kg。腰以上の高さまで何箱も持ち上げ、計数部に注ぐ動作は、かなりの重労働です。本製品は、内部に組み込まれたリフトがパチンコ玉を高速搬送。台から運んできた大玉箱(本製品専用)をそのまま下部にセットすれば玉計数が行える画期的な製品として、ご好評いただいております。



一括玉計数機
(JBL-100)

海外事業本部

当事業本部は、海外事業展開の加速と収益力の拡大を目的として、本年4月に独立編成され誕生しました。海外の金融機関、警備輸送会社、カジノ、OEM先等が主要顧客です。

新体制下において、まずは「地域別組織」による「地域戦略の強化」に努めたいと考え、製品群別に構成していた営業部門を欧州、米州、アジア等の地域別に改めました。マーケットインをさらに徹底し、世界各国の多様な顧客ニーズに合った製品開発や販売施策を強力に展開してまいります。

また、アジアを始めとする新興国における販売の強化を図ります。特に、成長著しいインドにおける市場拡大に期待しています。現地法人と連携して、徹底的な市場分析を行い、現地のニーズに合った製品の提供により売上を拡大してまいります。

常務執行役員
海外事業本部長

吉岡 徹

海外市場

帯封機能付紙幣整理機<UWH-1000>を発売

紙幣整理機<UWシリーズ>は、紙幣の計数、券種の識別、偽造紙幣の排除、正損選別など、紙幣の大量処理に使用される製品で、金融機関の現金処理センターや現金輸送会社などで利用されています。

本年2月、紙幣整理機の最上位機種として、「自動帯封機能」が付いた<UWH-1000>が加わりました。ATMが急速に拡大を見せるアジアや、市中銀行での「正損選別」が義務化された欧州などでその需要は急速に高まっており、発売以降、欧州、中国、韓国などでご好評いただいています。今後はアメリカへも展開する予定です。



紙幣整理機
<UWH-1000>

インドに現地法人を設立

インドでは、経済の急成長を背景に、通貨処理機のニーズが急激に高まっています。

インドにおける当社製「紙幣整理機」のシェアは、約35%。その品質は高く評価されています。当社グループは、今後のインド市場のさらなる成長を見込み、ニューデリーに現地法人を設立。アジア市場の一層の拡大に努めてまいります。



デリーの街角風景。一角に、当社製品が稼働する銀行がある。

世界各国で「技術展示会」を開催

当社グループでは、海外のお客さまにグローリー製品の品質を理解いただき、ブランド力を一段と高めることを目的に、世界各国で「技術展示会」を開催しています。昨年は、中国、アメリカにおいて、大手銀行を始めとしたお客さまを対象に開催。海外市場向け製品のみならず、日本の金融機関等で活躍中の先進的な製品や通貨処理技術も紹介し、ご好評をいただきました。本年は、フランス、ロシア等での開催を予定しています。



昨年12月にアメリカで開催。



製品が誕生し、お客さまのところへ届くまでには、さまざまな感動や苦労があります。今回は、誕生して25年、今も進化を続ける主力製品「オープン出納システム」の開発秘話をお届けします。

「オープン出納システム」を支える硬貨処理技術。 ミラクル・スーパー・ウェーブはこうして生まれた。



開発本部第二開発統括部
設計二部 設計3グループ
主任技師
菅原 一馬

開発本部第二開発統括部
設計二部 設計2グループ
グループマネージャー
かやはら 耕作

「オープン出納システム <WAVE>」

金融機関の営業店では、“現金”が常に動いている。来店者は入出金や振込、料金の支払いなどを行い、営業店側は払出し用の現金を準備する。ATMや両替機への現金補充も必要だ。様々なリクエストに応えるため、カウンターの内側で繰り広げられる事務処理は、実のところなかなか大変だ。

「オープン出納システム」とは、そんな金融機関の営業店での現金出納を集中管理するシステムである。「WAVE」はシステム名だ。出納を無担当化することを“オープン化”と言うが、WAVEがあれば、小口現金も束紙幣や包装硬貨も出納をオープン化することができる。「出納係」に代わり、文句も言わず確実に処理してくれるこの製品、いまや営業店の運営に欠かせない存在だ。

しかし、WAVEは最初からその座にいた訳ではない。市場での圧倒的優位の座に押し上がった背景には、世界に誇る「硬貨処理技術」とそれを支えるエンジニアたちの存在があった。

硬貨処理技術と2人の同期エンジニア

菅原は、“バラ硬貨”処理技術のスペシャリストだ。バラ硬貨とは、多金種混合の硬貨を指す。WAVEでは、右図の◎で投入口から入金されたバラ硬貨を分類し、収納する。包装硬貨が必要との命

令が来れば、①の包装部に硬貨を受け渡しする。菅原は、◎の部分の設計者だ。

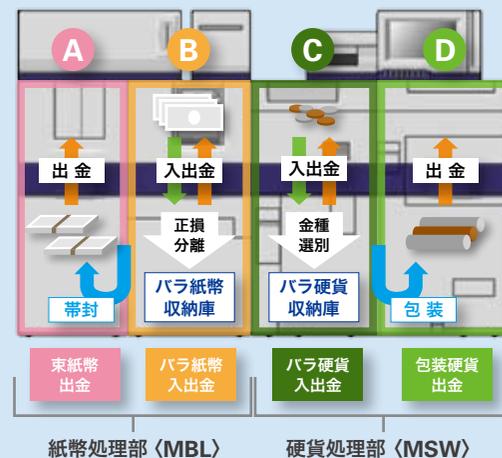
一方、菅原は、硬貨包装のスペシャリスト。④の担当だ。菅原とは同期入社である。入社当時、上司に「バラ」か「包装」か選べと言われた菅原は、「包装」を選んだ。理由は簡単。世界を股に掛けて仕事ができると思ったからだ。硬貨包装機のメーカーは、世界でも数社しかない。ユーザーは海外にも多かった。

菅原は、菅原たちの技術を、“設計者でありながら職人技、『匠』の技”と表現する。理由は、「硬貨だけでも“曲者”なのに、もう一つの曲者、“包装紙”も相手にしなくてはいけない」から。経験と勘が頼りの硬貨包装は、マニュアル化が難しく、特殊な技術だった。

新型WAVEへの挑戦

そんな硬貨処理技術が、なぜWAVE躍進の立役者になったのか。話は、今から約15年前、WAVEの前身機種MFSシリーズに遡る。当時の〈MFS100〉は、紙幣のリサイクル*はできたが、包装硬貨は手で補充しなくてはいけなかった。次の〈MFS300〉、その次の〈WAVE300/3000〉では、紙幣・硬貨ともフルリサイクルが実現したが、品質が安定せず、営業マンも売るのが嫌がった。イメージを覆すためには、完璧なフルリサイクルによる厳正化を実現するしかない。

WAVEの概要図

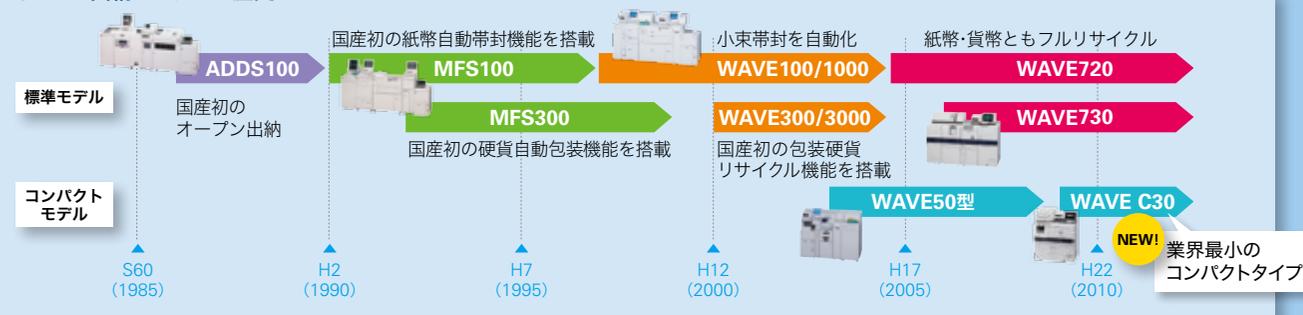


菅原はバラ硬貨処理部の担当として、菅原は包装部の担当として、ともに新型WAVEの開発チームに加わった。

『営業マンに売りたいと言わせる、完璧なWAVEを作る。』
開発チームの勝負の日々が始まった。

*入金された硬貨や紙幣を、出金時に払い出せること。“循環式”とも言う。

オープン出納システムの歴史



システム機の難しさ

前述のとおり、WAVEは、紙幣や硬貨を分ける、数える、巻く、払い出すという総合力が要求される製品だ。複数の機器をシステム化して構成する。

新型WAVEの硬貨処理部には、すでに市場で好評を得ている硬貨包装機〈WS〉の技術を搭載することになっていた。その機能をシステム機の中で発揮させることはそれほど難しくはないはず。設計者たちはそう思っていた。

しかし、いざ開発が始まると、数えて巻くだけの単能機をそのまま動かすことと、システム機に搭載して動かすことは訳が違うことを思い知った。「システム機では、次のユニットへの受渡しまでが仕事なんです。」巻損じは許されない。万が一巻き損じても処理が止まらないよう、適切な場所まで運んで行く必要がある。菅原はそう説明する。

「ヒゲ」、「ちょうちん」、「あめちゃん巻き」。これ、何かわかります？全部、包装不良を表す用語なんです。」と菅原は笑う。包装不良は、次のユニットへの受渡しのエラーにつながる。「ヒゲ」も「ちょうちん」もシステム機ではご法度だ。包装不良かどうかも、人の目ではなく機械に判断させなくてはいけない。単能機では要求されなかった品質が必要だったが、その作り込みは難しかった。

「人」が機械をつなぐ

さらに難しかったのは、機器同士の“つなぎ”の問題だ。別々に動か

している時は起きなかった問題が、つなぐと起こる。受渡しができなかったり、タイミングのずれが生じたり。開発は行き詰まりを見せた。菅原は言う。「最後は、人と人。機械をつなぐのはソフトウェアではなく、結局「人」なんです。設計に限ったことではないですけどね。」人と人がつながらないと、システムもつながらない。以降、忙しくても、短時間でも顔を合わせて確認するようになった。開発納期は迫っていたが、試作、設計、品質保証など、各部門の担当者が密に連絡を取りながら、夜を徹して品質の検証にあたり、問題をクリアして行った。開発が再び動き始めたのだ。

ミラクル・スーパー・ウェーブの完成

そして2年後。ついに新製品が完成した。その名は〈MSW-700〉。名付け親は、当時、チーム最年少だった山野だ。当時の事業部長から、「一生、自分が名付け親だと胸を張れる名前を。」と言われ、考えたのは、「ミラクル・スーパー・ウェーブ」。頭文字を取って、MSWだ。

品質で他社を圧倒した〈WAVE730シリーズ〉は、次第に評判を呼び、加速的に売れ始めた。MSWあつてのWAVE。社内外からそう言われるようになった。

〈MSW-700〉完成を祝して開発メンバーと。



業界最小“超コンパクトタイプ”への進化

昨年、中小規模店舗をターゲットにした超コンパクトタイプの〈WAVE C30〉が誕生した。機能はそのままに、幅がなんと半分になった。設置スペースに余裕がない都心の営業店、近年増加しつつある個人顧客専用店、コスト面で足を踏んでいた小型店舗等に受け入れられ、今も販売は好調だ。菅原はこの硬貨処理部〈MSW-C10〉の開発にも携わった。

「C10は、“設置面積半減”ありきでスタートしました。それだけでなくは売れない、と。決められたスペースの中で、何を削ぎ落とし、何を残すのか。苦勞の結果、革新的なレイアウト構成が生まれましたが、700での苦勞があったからこそC10が生まれた。そう思います。」菅原はそう振り返る。

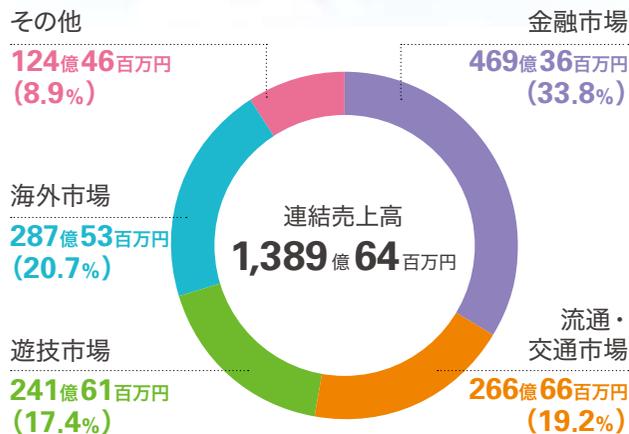
2人に感想を聞いた。

菅原は、「出納機は、お客さまに近い製品。反応もわかりやすく、やっていた面白かった。展示会で、お客さまの反応やユーザーの生の声に触れ、開発者としてこれでよかったんだと思えた経験は、今後の開発にも活きると思います。」と、目を輝かせる。

一方の菅原は、「20年近く硬貨包装機ばかりやってきた。海外にも行くことができ、エンドユーザーと直に接することにより、技術者としてだけでなく、人間としての視野も広がったと思います。忙しすぎて犠牲にしたものもあったけれど、家族と上司、同僚に恵まれたと感謝しています。今後は後輩の育成にも取り組んでいきたいですね。」そう柔らかな表情を見せる。

そんな2人は、「次世代のMSWの最大のライバルは、現行のMSW。」と口を揃える。自信作誕生の過程で得た経験、自信、そしてお客さまの笑顔は、今も彼らを動かす最大の原動力だ。

セグメント別の状況



セグメントの区分の変更について

当期より、セグメントの区分を「製品別」から「市場別」に変更いたしました。
この変更に伴い、前期との比較については、前期実績値を新セグメントの区分に組み替えて表示しております。

旧セグメント	新セグメント
貨幣処理機及び貨幣端末機	金融市場
自動販売機及び自動サービス機器	流通・交通市場
その他の商品及び製品	遊技市場
	海外市場
	その他

金融市場



主な販売先

国内の金融機関、日本郵政、OEM先

「コンパクトオープン出納システム」の販売が引き続き好調

主要製品であるオープン出納システムにつきましては、中小規模店舗向けのコンパクトタイプの販売が好調であり、OEM商品である窓口用入出金システムのユニットの販売も更新需要を確実に捉え、好調に推移いたしました。



コンパクトオープン出納システム(WAVE C30)

金融機関の中小規模店舗をターゲットとした、コンパクトタイプの「オープン出納システム」。幅わずか99cmの省スペースボディに、小型店舗に必要な現金処理機能をすべて搭載しました。

流通・交通市場



主な販売先

国内のスーパーマーケット、百貨店、警備保障会社、鉄道会社

「レジつり銭機」の販売が順調

主要製品であるレジつり銭機の販売が順調であり、OEM商品である店舗入出金機が低調であったものの、市場全体としては堅調に推移いたしました。



硬貨/紙幣レジつり銭機 (RT-200/RAD-200)
包装硬貨管理機(WD-200)

グローリーのベストセラーであるレジつり銭機に、包装硬貨の管理機をセットし、レジ周りの現金管理を一元化。
買い物客には“つり銭ミスゼロ”の信頼を、店舗には“現金管理の誤差ゼロ”の安心を提供する製品です。

遊技市場



主な販売先

国内の遊技場（パチンコホール等）

市場は低調ながら新製品の販売は堅調

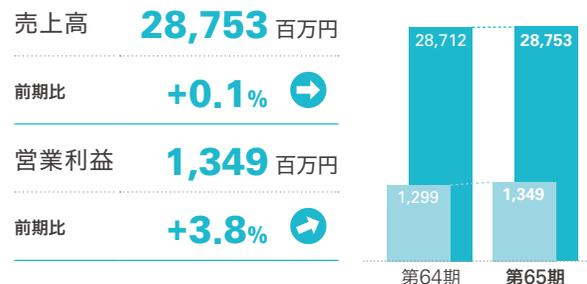
新製品である景品保管機の販売は堅調であったものの、カードシステムに対する設備投資の抑制傾向に加え、市場競争激化の影響もあり、市場全体としては低調でありました。



景品保管機 (JK-300)

パチンコホールの店舗運営に欠かせない景品交換・管理業務を大きくサポート。
景品の自動計数や装填ミス防止、操作履歴の確認などの新機能が追加され、ホール経営の厳正化・効率化に貢献します。

海外市場



主な販売先

海外の金融機関、警備輸送会社、カジノ、OEM先

アジアでは「紙幣整理機」が伸張。欧米は低調

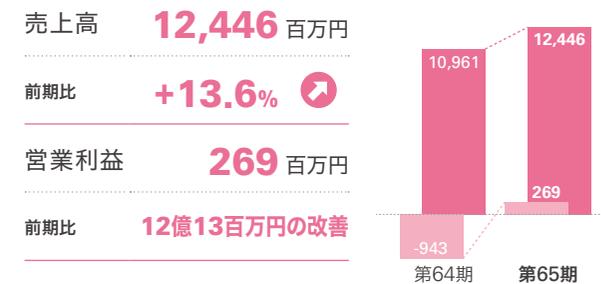
アジアでは、中国、インドにおける市場の拡大に伴い、紙幣整理機の販売が好調に推移いたしました。欧州では、イタリアの販売代理店の買収が業績に寄与したものの、円高の影響も加わり、販売は前期並みとなりました。米州では、OEM商品であるATM用紙幣入金ユニットの販売が減少し、低調に推移いたしました。



紙幣整理機 (UW-500)

デスクトップで手軽に使えるコンパクトサイズの紙幣整理機。
紙幣の真偽判別や正損選別はもちろん、混合紙幣の一括計数や分類、任意枚数での整理など、さまざまな紙幣処理に対応しています。

その他



主な販売先

国内のたばこ販売店、たばこメーカー、病院、自治体、民間企業

当選金払出ユニットや券売機は好調

OEM商品である公営競馬場向け当選金払出ユニットや券売機の販売が順調に推移しました。



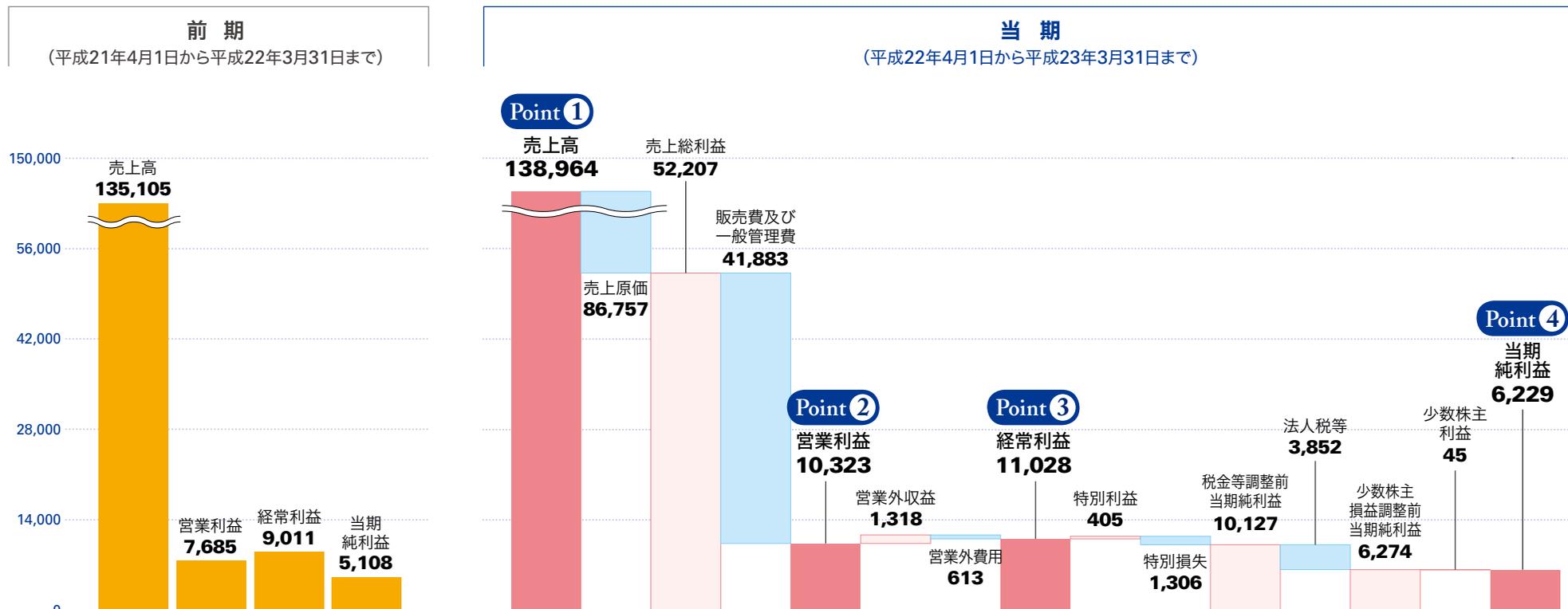
タッチパネル式券売機 (VT-T10M)

業界最大級の22インチワイドディスプレイを搭載したタッチパネル式券売機。
最大300メニューの設定や「こだわりモード」の選択、厨房での同時印刷も可能です。



財務データ

連結損益計算書の概要 (単位: 百万円)



Point

① 売上高

国内の金融市場や中国を始めとするアジアでの販売が好調であり、前期に比べ2.9%増加しました。

② 営業利益

販売費及び一般管理費が前期に比べ15億38百万円増加したものの、売上高の増加とコストダウン策の推進により、営業利益は前期に比べ34.3%増加しました。

③ 経常利益

急激な円高に伴う為替差損(3億26百万円)が発生しましたが、経常利益は前期に比べ22.4%増加しました。

④ 当期純利益

特別損失として、投資有価証券評価損(2億40百万円)、退職給付費用(2億57百万円)、減損損失(3億58百万円)等が発生しましたが、当期純利益は前期に比べ21.9%増加しました。

Point

① 固定資産

イタリアにおける販売代理店 Sitrade Italia S.p.A.を連結子会社化したことにより、無形固定資産である「のれん」が25億26百万円発生しました。

② 株主資本

自己株式120万株を消却しました。(23億65百万円)

③ 営業活動によるキャッシュ・フロー

たな卸資産の増加、法人税等の支払による資金の減少要因があったものの、税金等調整前当期純利益及び減価償却費等の資金の増加要因により、93億46百万円の収入となりました。

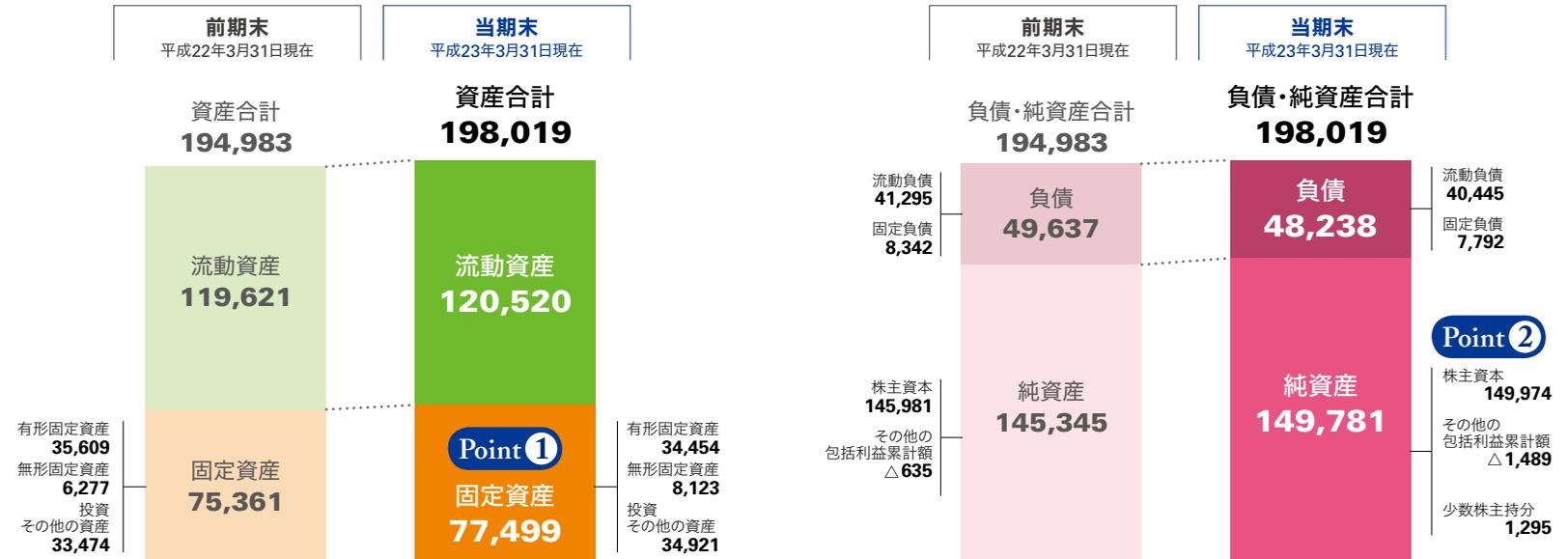
④ 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資有価証券の売却及び償還による収入があったものの、投資有価証券の取得、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得及び有形固定資産の取得等による支出により、75億35百万円の支出となりました。

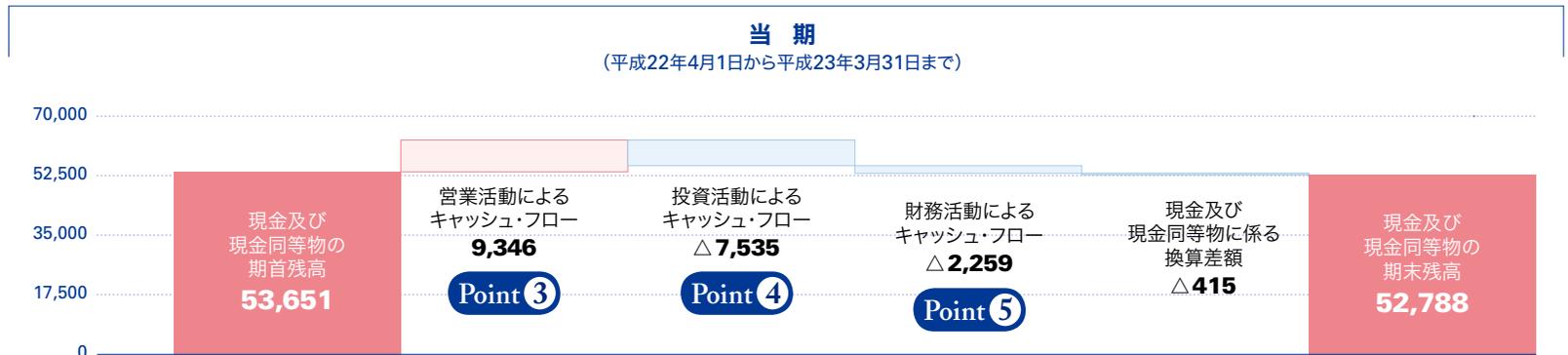
⑤ 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に配当金の支払により22億59百万円の支出となりました。

連結貸借対照表の概要 (単位:百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位:百万円)





会社概要

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
ウェブサイト	http://www.glory.co.jp
従業員数	3,504名(連結 6,046名) (平成23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・26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	西野 秀人
代表取締役社長	尾上 広和
取締役相談役	尾上 壽男
取締役副社長	松岡 則重
取締役	一谷 昌弘
取締役	氣賀澤 清司
取締役	石堂 知明
社外取締役	佐々木 宏機
社外取締役	新島 昭

監査役

常勤監査役	中塚 良幸
常勤監査役	大谷 俊彦
社外監査役	竹田 佑一
社外監査役	中上 幹雄

執行役員

専務執行役員	一谷 昌弘	上席執行役員	氣賀澤 清司
専務執行役員	西 武宣	上席執行役員	廣田 清泉
専務執行役員	田中 修	上席執行役員	小原 馨生
常務執行役員	松下 秀明	上席執行役員	村上 憲史
常務執行役員	石堂 知明	執行役員	三井 高誠二
常務執行役員	太田 幸一	執行役員	新田 誠一郎
常務執行役員	吉岡 徹行	執行役員	岸田 博一
常務執行役員	山口 義行	執行役員	関野 博宏
		執行役員	福井 宏明
		執行役員	渋谷 元学
		執行役員	三和 純孝
		執行役員	井寄 成俊
		執行役員	馬路 正友
		執行役員	田路 正昭
		執行役員	藤井 稔

グループ会社 (平成23年4月1日現在)

国内製造系 (計5社)

●印は連結子会社

- グローリープロダクツ株式会社
- 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9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*1
- 株式会社グローリーテクノ24
- 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*2
- Standardwerk Eugen Reis 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
- Sitrade Italia S.p.A.*3
- 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 グローリーナスカ株式会社は、当社の連結子会社であったクリエイションカード株式会社を平成23年4月1日付で吸収合併いたしました。

*2 GLORY Europe GmbHは、当社の連結子会社であったReis Service GmbHを平成23年1月1日付で吸収合併いたしました。

*3 Sitrade Italia S.p.A.は、当期より連結子会社となりました。

株式の状況 (平成23年3月31日現在)

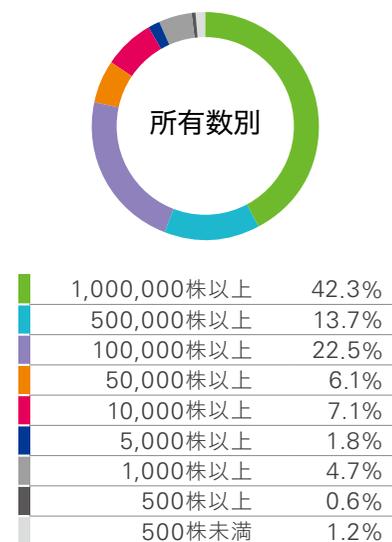
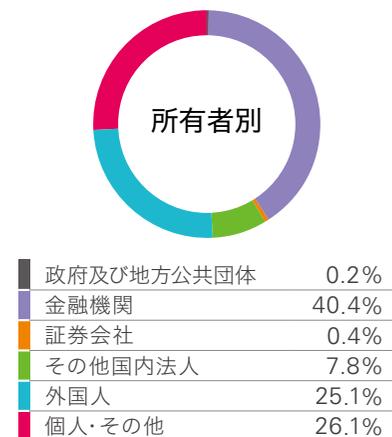
発行可能株式総数 150,000,000株
 発行済株式の総数 68,638,210株(自己株式 2,950,306株を含む)
 株主数 7,803名(前期末比 318名増)

大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	3,916	5.7
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,728	5.4
日本生命保険相互会社	3,247	4.7
全国共済農業協同組合連合会	3,082	4.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,478	3.6
株式会社三井住友銀行	2,100	3.1
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,787	2.6
第一生命保険株式会社	1,715	2.5
タツボーファッション株式会社	1,500	2.2
グローリーグループ社員持株会	1,486	2.2

(注) 上記のほか、当社が所有している自己株式2,950,306株があります。

株式分布状況





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。 http://www.glory.co.jp

株主名簿管理人／
特別口座の口座管理機関

三菱UFJ信託銀行株式会社

〔各種お問合せ先／
郵便物送付先〕

三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
〒541-8583 大阪市中央区北浜二丁目4番6号
TEL：0120-255-100(通話料無料)
受付時間 9:00～17:00(土、日、祝祭日、年末年始を除く)

〔ホームページアドレス〕

<http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

株式に関するお手続きの「各種お問合せ先／郵便物送付先」は、平成23年8月1日より次のとおり変更となります。

平成23年8月1日以降

〔各種お問合せ先／
郵便物送付先〕

三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
TEL：0120-094-777(通話料無料)
受付時間 9:00～17:00(土、日、祝祭日、年末年始を除く)

〔ホームページアドレス〕

<http://www.tr.mufg.jp/daikou/>



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。