

TOPICS

Sitrade Italia S.p.A.の

子会社化について Page 03

診療費支払機<FHP-10>を開発 Page 04

Contents

株主のみなさまへ	01	グローリーピープル	05	セグメント別の状況	07	財務ハイライト	10
財務データ	11	会社情報	13	株主メモ			

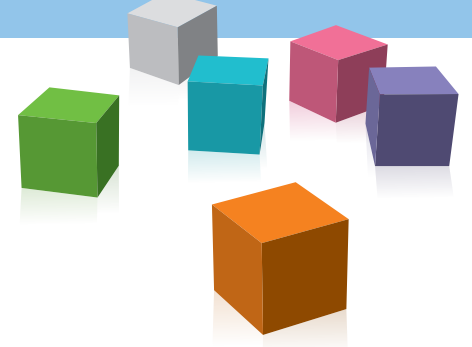
G L O R Y
R E P O R T

第65期 中間報告書

平成22年4月1日から平成22年9月30日まで



株主の
みなさまへ



“2011中期経営計画”の下 グループの総力を結集して さらなる飛躍を図ります。

代表取締役社長

西野 秀人

第2四半期(累計)の業績について

売上・利益とも前年同期に比べ増加

当上半期の世界経済は、リーマンショックからようやく立ち直ったかに見えましたが、ギリシャ問題に端を発した欧州経済危機によって再び景気の先行き不安が高まりました。

日本経済につきましても、輸出の伸びや政府の消費刺激策の効果等により成長軌道に乗ったかのように見えま

したが、第2四半期後半からの急激な円高の進行などもあり、景気の先行きは不透明な状況にあります。

こうした状況のなか、当社グループは、「2011中期経営計画」の2年目として国内外において諸施策を展開した結果、当第2四半期(累計)の連結売上高は664億58百万円と、前年同期に比べ3.6%増加しました。利益についても、付加価値の高い製品が好調に推移するとともに、経費削減や製造原価の低減を推進したことにより利益率が向上し、以下のような結果となりました。

セグメント別の状況

国内では金融市場、海外では中国市場が好調

国内の金融市場では、新製品の積極投入が更新需要を確実に捉え、販売は順調に推移しました。例えば、昨年12月に発売した業界最小の「コンパクトオープン出納システム」は、狙いどおり、比較的小規模な店舗への導入が進み、「窓口用紙幣硬貨入出金機」も、新タイプの投入により更新需要を着実に獲得し、販売は好調に推移しました。流通・交通市場では、流通業界の収益悪化に伴い新規出店の抑制傾向が見られるなど、厳しい状況が続きましたが、主力製品である「レジつり銭機」や「売上金入金機」は、導入される業態に広がりが見られたことから堅調に推移しました。遊技市場では、パチンコホール数の減少には歯止めがかかりつつありますが、設備投資に若干陰りが見え始めるとともに、競合メーカーとの競争も厳しくなっており、販売は低調でした。

第2四半期(累計)の実績と通期の業績予想(連結)

()内数値は、前年同期(前期)比

	当第2四半期(累計)	通期(予想)	前期
売上高	664億58百万円 (+ 3.6%)	1,450億円 (+ 7.3%)	1,351億 5百万円
営業利益	51億 8百万円 (+93.3%)	100億円 (+30.1%)	76億85百万円
経常利益	55億15百万円 (+46.4%)	100億円 (+11.0%)	90億11百万円
当期(四半期)純利益	29億35百万円 (+32.0%)	60億円 (+17.5%)	51億 8百万円

一方、海外市場については、欧米では、景気の低迷による設備投資抑制や円高の影響を受け、販売は低調でありましたが、中国やインド等のアジア諸国においては「紙幣入金整理機」「小型紙幣入金機」の販売が好調であったため、市場全体としては前年同期並みの販売となりました。

■ 中期経営計画の進捗について

イタリアの販売代理店 Sitrade社を買収

平成21年4月にスタートさせた「2011中期経営計画」は、ちょうど折返し地点を過ぎたところです。

“成長ビジネス”と位置づけた海外事業においては、中国で代理店網の整備など販売体制を強化しております。これまで四大銀行を中心に順調に販売を伸ばしてきましたが、今後はこの代理店網を活用し、地方銀行や急速に都市化が進みつつある内陸部への販売を強化してまいります。欧州においては、本年10月1日付で、イタリアの販売代理店 Sitrade Italia S.p.A.の株式を取得し、新たにグループに加えました。これを機に、欧州におけるさらなる事業拡大を図ってまいります。

また、現在、中国(蘇州)に続き、フィリピンでも工場拡張工事を進めております(来年3月竣工予定)。グローバル生産体制をさらに増強し、生産効率の向上やコスト競争力の強化を図るとともに、グループ視点から最適な生産体制を組むことにより、お客さまのニーズに的確に対応してまいります。

■ 環境への取組み

環境ビジョンを新たに制定

地球温暖化や生物多様性の減少など、環境問題が地球規模で深刻化している昨今、当社グループも、これらの問題に真摯な姿勢で取り組んでいかなければなりません。

環境ビジョン



環境負荷の低減と地球資源の保護をグローバルに展開し、地球環境の“確かな未来”に貢献します。

現在、「環境方針」の下、「事業」と「製品」の両方の観点からさまざまな環境保全活動を展開しておりますが、中長期的なビジョンをより明確にするため、本年9月には「GLORY GREEN CHALLENGE」をスローガンとする「環境ビジョン」を制定しました。

例えば、消費電力が少なく、環境にやさしい製品づくりを進めるとともに、地域の里山保全活動など、生物多様性保全への取組みも始めております。

■ 通期の業績見通し

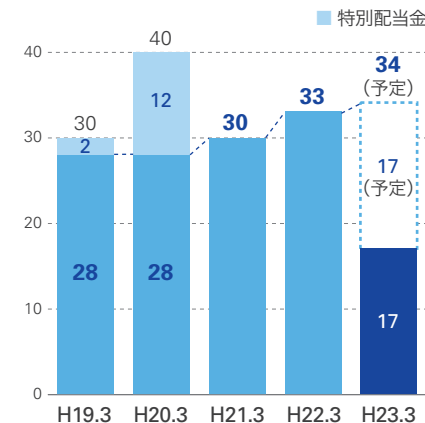
中期経営計画の最終年度に向け、目標達成を目指す

上半期の業績は、予想を上回る結果となりましたが、第2四半期後半からは、欧州向けの製品の販売にプレーキ

がかかり始め、下半期においては在庫調整や新製品開発費の増加など利益の押下げ要因が見られます。そのため、通期の業績につきましては、当初の予想どおり、売上高1,450億円、営業利益100億円、経常利益100億円、当期純利益60億円を見込んでおります。

なお、当期の中間配当は、予定どおり1株につき17円とさせていただきます、期末も同額の17円(年間34円)を予定しております。

配当金の推移 (円)



下半期も依然として予断を許さない経営環境が続きますが、そのような環境下にあっても当社グループは、「2011中期経営計画」の目標を達成することにより、新たな成長ステージへの階段を着実に上ってまいり所存です。

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。

Sitrade Italia S.p.A.の子会社化について

GLORY

ブランドカ

製品開発力

シナジー効果

顧客対応力

ソフト開発力

システム
製品の販売力

欧州最大の販売代理店を子会社化し、 海外事業展開を加速します。

当社は、2010年(平成22年)10月1日付で、イタリア・ミラノに本社を置く当社製品の販売代理店 Sitrade Italia S.p.A. (以下「シトラード社」)の株式を51%取得し、子会社化いたしました。30年以上にわたって当社代理店として成長発展してきたシトラード社は、現在、欧州一の当社製品取扱量を誇る有力代理店です。特に、ソフト開発力やシステム製品の販売力に優れ、顧客対応力を強みにイタリアでの販売を伸ばしています。

近年、欧州では、貨幣処理業務の厳正化・効率化や偽造紙幣の排除等のニーズが高まり、機械化が進んでいます。当社にとっても、欧州は北米と並ぶ主要市場として、当社の海外売上を支えています。

このたび、当社グループの「ブランドカ」、「製品開発力」に、同社の「顧客対応力」を加えることにより、より現地のニーズにマッチした製品の開発や販売が可能となります。今後、欧州における生産から販売、保守サービスまでの体制をより強固にし、海外事業展開を加速してまいります。



イタリア最大のセキュリティ製品国際展示会「Sicurezza」でのシトラード社のみなさん。中央は、当社製「小型紙幣入金機<GFR-220>」。



シトラード社 Managing Director (社長)の Gabriele Conti 氏。
「日本のみなさん、ボンジョルノ(こんにちば)!」

シトラード社の概要



会社名 : Sitrade Italia S.p.A.

本社所在地 : イタリア・ミラノ

代表者 : Managing Director (社長)

Gabriele Conti
(ガブリエレ・コンティ)

事業内容 : 通貨処理機器等の販売及び保守

資本金 : 620千ユーロ(約68百万円^{*1})

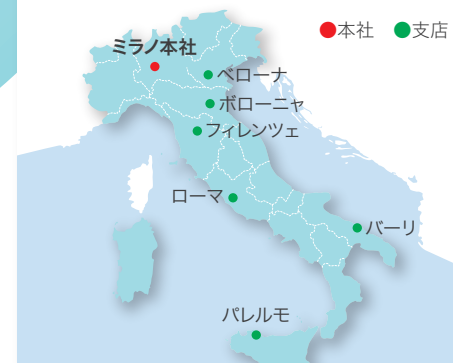
設立 : 1978年7月

売上高^{*2}: 46,983千ユーロ(約51億円^{*1})

従業員数 : 123人(2010年10月1日現在)

*1: 1ユーロ=110円で換算 *2: 2009年12月期

シトラード社のネットワーク



◀ シトラード社

診療費支払機<FHP-10>を開発

あらゆる人にとって
やさしい製品を。

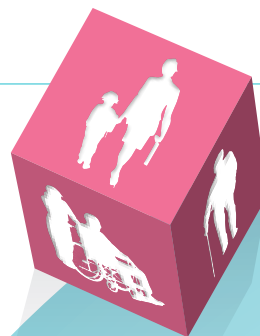
かんたん・スピーディな操作性が、患者さんのストレスを軽減します。

当社は、本年7月に病院向け「診療費支払機<FHP-10>」の発売を開始いたしました。

本製品は、年齢、性別、能力、使用環境等にかかわらず、“できるだけ多くの人にとって使いやすいデザイン”を目指そうという考え方で開発し、人の色覚の多様性に配慮した製品として、「カラーユニバーサルデザイン」*認証を取得いたしました。

また、病院側の現金管理のセキュリティ性・効率性の向上や管理オペレーションの軽減を図ることはもちろん、来院者も会計窓口で順番待ちをすることなく支払いができるなど、双方の利便性向上に役立つ製品です。

特に、従来機に比べ、画面の見やすさや操作性はるかにアップ。スピーディな支払いが、患者さんを始めとする来院者のストレスを軽減します。



特長 **1**

かんたんタッチパネル。
大きな文字・見やすいカラー表示で、
高い操作性を実現。



*「カラーユニバーサルデザイン (CUD)」は、色覚の個人差を問わず、多くの方に見やすくわかりやすい配慮をしたデザインに対し、NPO法人「カラーユニバーサルデザイン機構」が認証するものです。

特長 **2**

車椅子の方にも配慮し、
タッチパネルのボタン位置を
画面下部に
レイアウトしました。

特長 **3**

わかりやすい
操作ガイダンスと
音声案内で、
診療費をらくらくお支払い。

ユニバーサルデザインへの思い

GUIデザイン*担当者の声



デザイン部
神澤 博之

「モノづくり」において、「すべての人が使いやすいデザイン」を実現すること、いわゆる「ユニバーサルデザイン」を実現しようとする考えは、決して特別なものではないと考えています。特に、医療機関でお使いいただくこの製品は、お年寄りや車椅子の方、白内障や色弱の方など、誰にとっても使いやすいものでなくてはならない。そのような思いから、見分けやすい文字や色合い、迷わない操作画面、ストレスの少ない音声案内など、細部にこだわり、評価を重ねながら、丁寧にデザインしました。「グローリー」の製品は、使いやすくてあたり前」。そう言われる日を目指し、今後も「ユニバーサルデザイン」の実現に取り組んでまいります。

* GUIデザイン：グラフィカル・ユーザー・インタフェース・デザインの略。画面や操作部のデザインを指します。

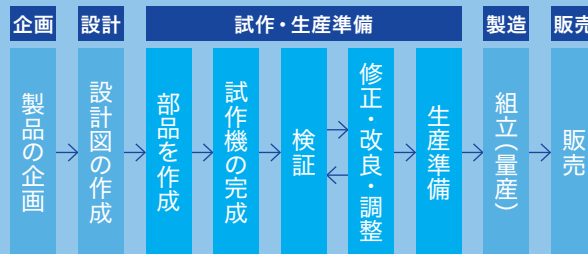
製品が誕生し、お客様のところに届くまでには、さまざまな感動や苦労があります。今回は、製造現場で定期的な部品の誕生を支えてきた中堅社員のとおきのエピソードをお届けします。

くりだし 「紙幣繰出ローラー」ひと筋18年。 コア部品づくりの名人、ここにあり。

本社工場の“部品成形ライン”では、「紙幣繰出ローラー」が次々と誕生していく様子を見ることができる。何の変哲もないローラーに見えるが、グローリーが誇る紙幣搬送技術の「鍵」。お札の束から最上部の「1枚だけ」を繰り出すという、最高レベルの緻密性が要求される。谷口が、材料から量産のための生産技術まで生み出した、グローリーの“コア部品”である。



生産統括本部 本社工場
部品製造部 機械グループラインリーダー
谷口 博信



製品ができるまで

製品が生まれ、市場に出るまでには、多くのステップを経る。いかに「試作」段階で品質を作り込み、リードタイムと原価を抑えながら「生産」し、タイミングよく市場に投入するか。それが開発のポイントとなる。

谷口は入社以来、「試作」から「量産」までのさまざまな過程で部品づくりに携わってきた。単なる部品の加工屋ではない。材料から生産技術まで考案し、設計者と製造をつなぐ役割だ。「技」よりも「アイデア」が活きる。地味ではあるが、「ものづくり」の基礎となる大切な仕事だ。

当時、繰出ローラーは、必須の重要部品にもかかわらず、軸とローラー部を外部から購入し、社内で組み立てていた。

高いし、手間もかかったため、社内で量産し、ローラー部の天然ゴム部分をウレタンゴムに変えようとしていたところに「たまたま」谷口が入社した。

担当を命じられたものの、谷口の専攻は機械。ウレタンの「ウ」の字も知らなかったが、真面目な性格が幸いした。谷口は、無我夢中で材料の選択・検証を始めた。

ウレタンとの格闘

“ウレタン”は、耐磨耗性、弾力性に富む素材だ。プリンやゼリーを作るように、材料を溶かして混合・攪拌し、部品型に注ぐ。固まれば完成だ。“注型”と呼ばれる成形方法である。材料の種類や配合次第で容易に硬さを調整できる反面、温度・湿度などの環境による変化が生じやすい。

設計図にはローラーの寸法しか書かれていないが、ウレタ



くりだし
繰出ローラー▶
白い部分が「ウレタン部」。
ウレタン素材のグリップ力を利用し、
紙幣を繰り出す。



ン部のグリップ力で紙幣を1枚ずつ繰り出すという“機能”を保証しなければならない。

しかし、何の数値で管理すればよいかわからない。取付具合や接触する相手媒体によっても変わる。同じように攪拌したつもりが、気泡が発生したり、異物が混入したり。前に進んでいるのかどうかさえわからなかったが、1年の格闘の末、ついに製品への搭載が始まった。

しかし、喜ぶのもつかの間。納品先でウレタン部の変質が見つかる。出荷時は問題なく、谷口は頭を抱えた。

「納品先は寒冷地でした。調べているうちに、きちんと攪拌できていないと低温で変質することがわかったんです。」

そして谷口は、回転速度や攪拌時間などの手順を確立すべく、実験を繰り返した。真夏にダウンジャケットを着込み、氷点下に設定した環境試験室に出入りしたこともある。そんな苦労の末、ようやく理想の製法にたどり着いたのだった。

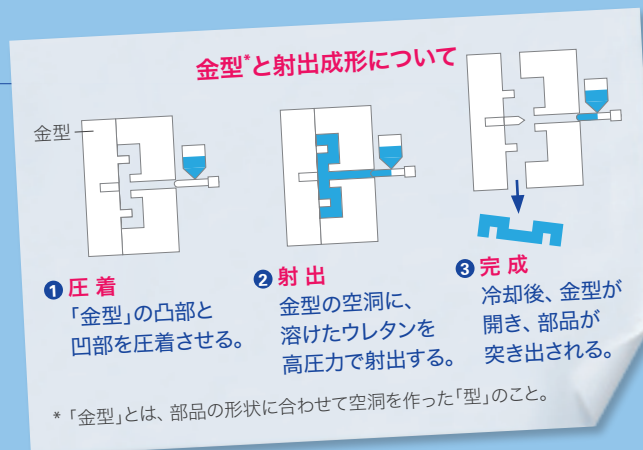
アイデアだけは、次々と湧いてくる

そうして、“ウレタン注型”が谷口たちの新たな日常業務となった。しかし谷口は、次第に「手間がかかりすぎ」と思うようになる。

「プラスチック成形に使っている自動制御の“射出成形”を、ウレタンにも応用できないだろうか。」

高額の生産設備は要るが、成功すればその効果は莫大だった。谷口は、“注型”業務を行いながら、“射出成形”実現に向け、新たな挑戦を始めたのだった。

気がつけば深夜ということもあったし、休日に工場にもぐりこんだこともある。通常業務をこなしながらの時間捻出は大変だったはずだが、谷口は「自分の技術は追いつかない



けれど、アイデアだけは次々と湧いてきて「楽しさの方が大きかったと言う。

最も苦労したのは、“材料探し”。注型の際に苦労して生み出した「熱硬化性」*の材料は射出成形には利用できず、「熱可塑性」*の材料を新たに作り出す必要があった。材料の開発とともに、当然それに合う「金型」*の製作も必要だ。金型担当の内海とともに、注ぎ口の位置・数・広さなど、金型構造とウレタンの成形条件に工夫を重ねた。

変える怖さより、生み出す楽しさ

結果を出さなければ、いつやめると言われるかわからない。そんな不安から谷口は、自らの提案を客観的数値で示そうと考え、統計データをとることにした。

まず部品レベルで評価し、求める品質・精度に近づける。次に実機でも評価しようとか貸出許可を得たものの、部品の取付方法も製品の動かし方もわからない。そんな谷口を全面サポートしたのが、設計部門の三木だった。三木自身の問題意識もあったが、コア部品であるがゆえに誰も「怖くて手を出せなかった」部分に手をつけようとしている谷口の熱意を意気を感じたというもあった。三木がいなければ、「到底成功し得なかった」と谷口は言う。

そして2年後。品質に確信を持った谷口は、統計結果を品質保証部門に提出。ついに会社としてのゴーサインが出たのだった。

「それまで3人がかりで1日100個しかできなかった繰出ローラーが、1人で1,000個作れるんです。夢のような加工法が生まれました。」

谷口が生み出した材料を用いて射出成形で作った繰出ローラーとその製法は、後に特許を取得することになる。その効果は、数億円。ウレタンと戦い始めてから、12年が経っていた。

「成功の理由は、あきらめなかったこと」

谷口の感性と熱意が独自の高度な生産設備を生み、技術者たちの智恵や工夫が高度な生産プロセスとなった。他社には真似できない「技術力」として、実を結んだのだ。

成功の理由を尋ねると「2年間諦めなかったこと」と谷口は言う。

「大変でしたが、不安よりも、やり遂げたらすごいという気持ちの方が大きかった。いつやめると言われても不思議はなかったけど、常に協力してくれる人があった。恵まれていたと思います。」

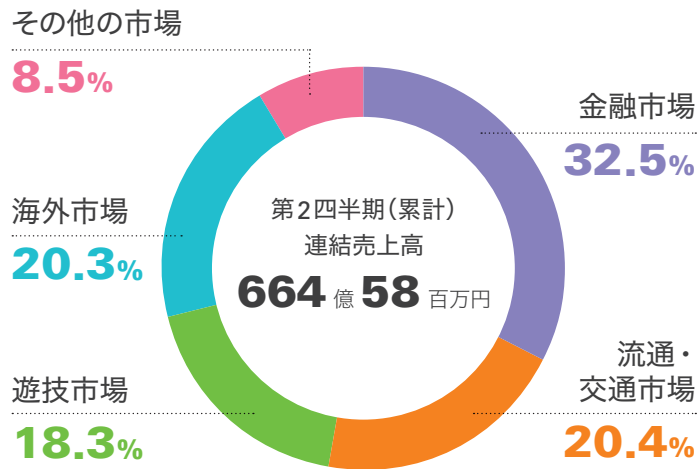


「次は、識別部、センサ、プリズムなど、当社のコアとなる機能部品の生産を、会社トータルのコストダウンを組立性も見込んで追求してみたい。」そう目を輝かせて谷口は笑う。谷口のアイディアが、次に何を生み出すかが楽しみだ。

*「熱硬化性」：一度成形すれば加熱しても溶解しないこと。
「熱可塑性」：加熱により形が変わること。

セグメント別の状況

(各期：4月1日～9月30日)

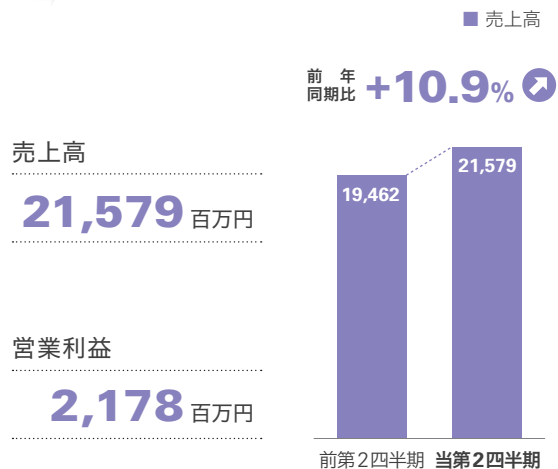


セグメント区分の変更について

当期より、セグメント区分を「製品別」から「市場別」に変更いたしました。なお、各グラフで使用しております前第2四半期の売上高及び前年同期比数値(%)につきましては、参考数値として掲載しております。

旧セグメント区分	新セグメント区分
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、国内OEM先

「コンパクトオープン出納システム」が好調

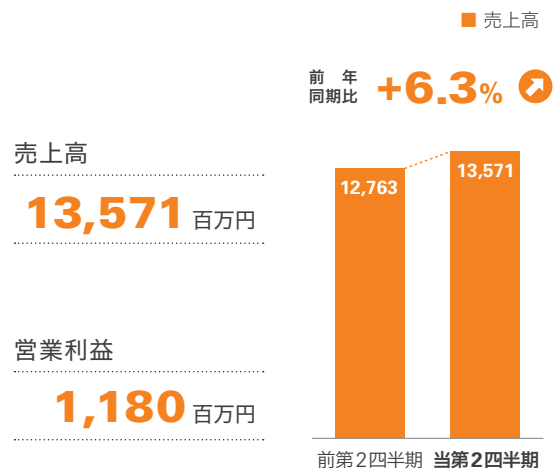
主要製品であるオープン出納システムの販売は、従来機に加え、中小規模店舗向けのコンパクトタイプを投入したことにより、好調に推移いたしました。また、OEM商品である窓口用入出金システムの販売も、更新需要により好調に推移いたしました。



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

市場環境は厳しいものの、「レジつり銭機」や「売上金入金機」が堅調

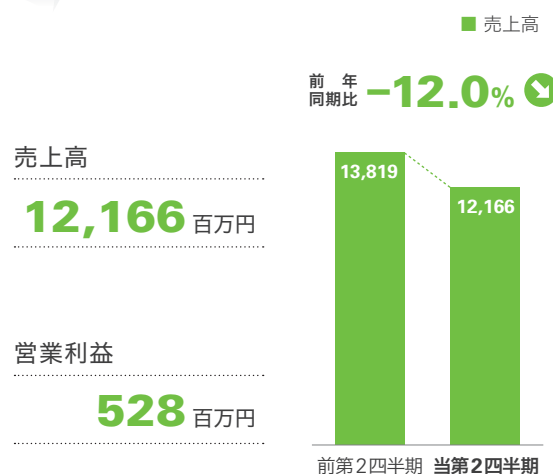
スーパー・専門店で設備投資や新規出店の抑制傾向が続くなど、市場環境は厳しい状況にあったものの、主要製品であるレジつり銭機やOEM商品である店舗入出金機等の拡販に努め、販売は堅調に推移いたしました。



小型入出金機 <DSRシリーズ>

スーパーマーケット等のバックオフィスで、売上金の入金からつり銭準備金の出金、売上管理までを行う小型精算ステーション。大型機同等の機能を持ちながら、省スペース。現金入出金業務の合理化をサポートする製品です。

遊技市場



主な販売先

国内の遊技場（パチンコホール等）

設備投資の抑制傾向を受け、苦戦

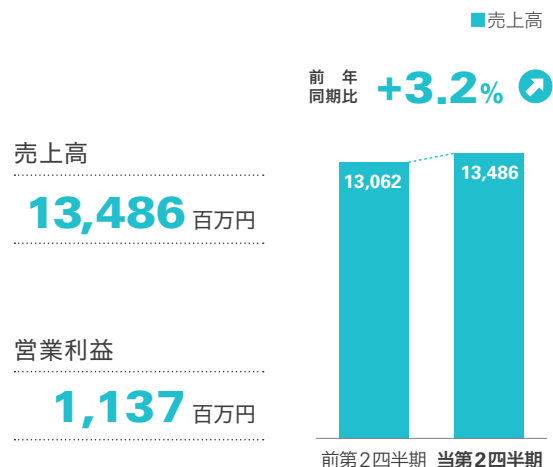
カードシステム等に対する設備投資の抑制傾向に加え、市場競争激化の影響もあり、当市場における販売は低調に推移いたしました。

IC対応携帯電話で読取部にタッチすれば、パチンコやスロットなど遊技台の遊び方等の情報が携帯電話に表示されます。集客力のアップだけでなく、「最近の遊技台はむずかしくて…」とお困りの遊技客にも効果的なサービスを提供します。

「PAPIMO」 遊ガイド



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、海外OEM先

中国で「紙幣整理機」等が伸張、 欧米では苦戦

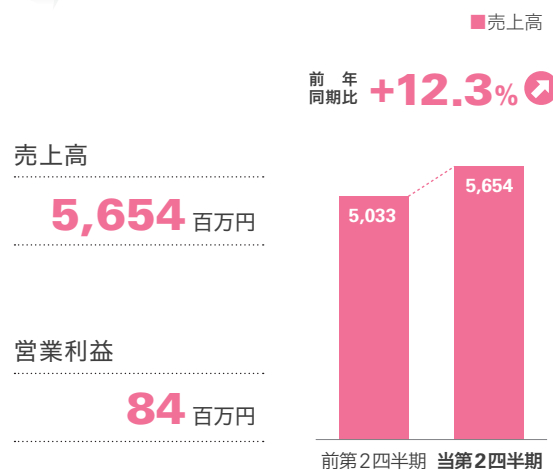
OEM商品であるATM用紙幣入金ユニットの販売やアジアにおける紙幣入金整理機・小型紙幣入金機の販売が好調であったものの、欧米において窓口用紙幣入出金機の販売が低調であったため、当市場全体としては前年同期並みの売上高となりました。



紙幣整理機 <USFシリーズ>

金融機関の窓口で手軽に使える紙幣整理機。紙幣の真偽判別や正損分離はもちろん、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。

その他の市場



主な販売先

たばこ販売店、たばこメーカー、病院、自治体、民間企業

たばこ販売機は苦戦、券売機が好調

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好調に推移いたしました。

業界最大級ディスプレイでこだわり注文もOK! タッチパネル式券売機 <VT-T10M>誕生

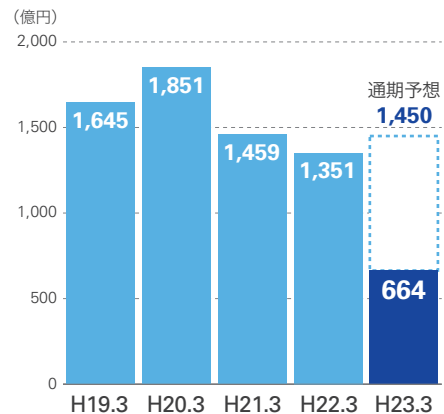
本年12月、業界最大級の22インチワイドディスプレイを搭載した本製品の販売を開始します。大画面の利点に加え、タッチパネル式の汎用性を十二分に活用。最大300メニューの設定ができると同時に、「こだわりモード」の選択も可能。例えばラーメン屋で、「細麺・固め・あっさり・ネギ多め」といった注文も、らくらく操作。また、注文と同時に厨房でも印刷ができるなど(オプション販売)、利用客の利便性向上と店舗経営の効率化に役立つ券売機です。

タッチパネル式券売機 <VT-T10M>

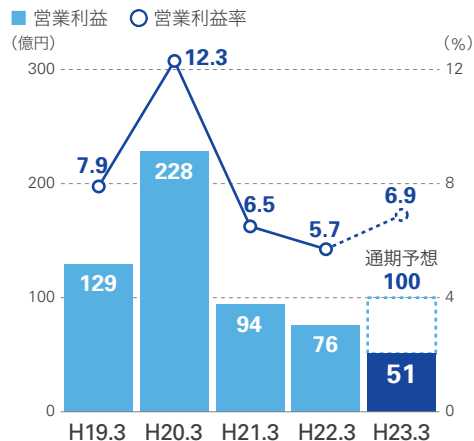


当第2四半期累計期間の連結業績につきましては、売上高664億58百万円(前年同期比3.6%増)、営業利益51億8百万円(同93.3%増)、四半期純利益29億35百万円(同32.0%増)と、増収増益を達成いたしました。

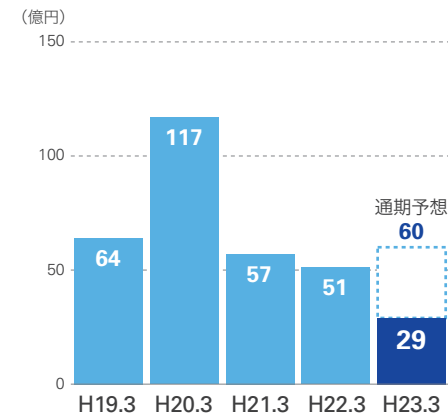
売上高



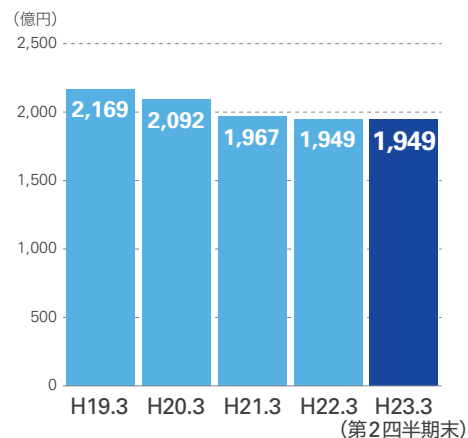
営業利益／営業利益率



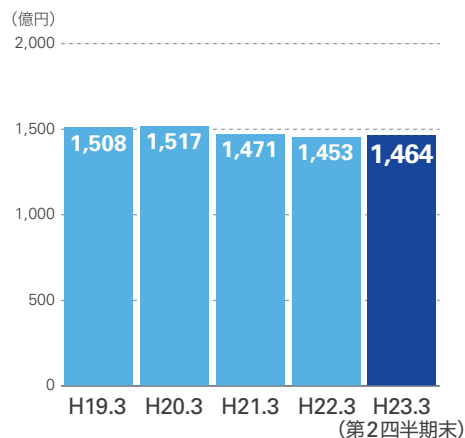
当期(四半期)純利益



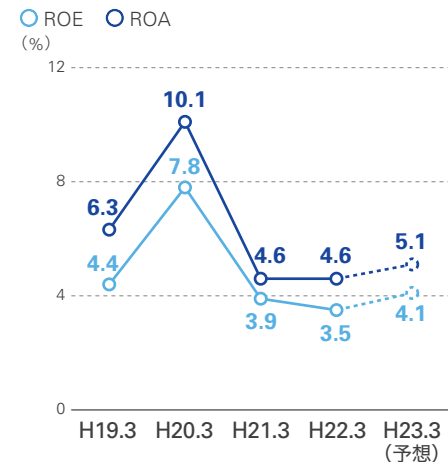
総資産



純資産



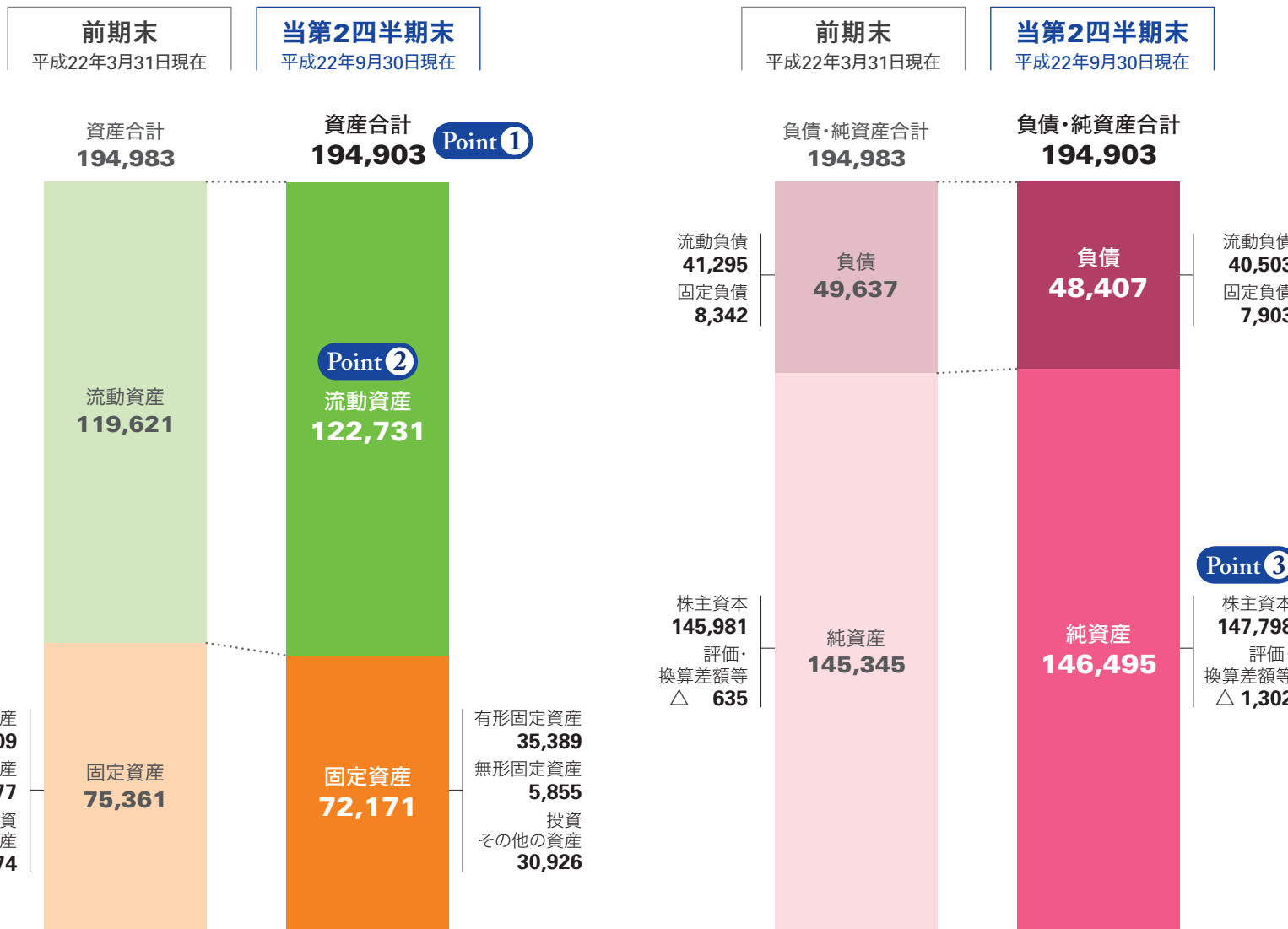
ROE(自己資本利益率)／ROA(総資産経常利益率)





四半期連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



Point

① 資産合計

前期末に比べ、大きな変更はありません。

② 流動資産

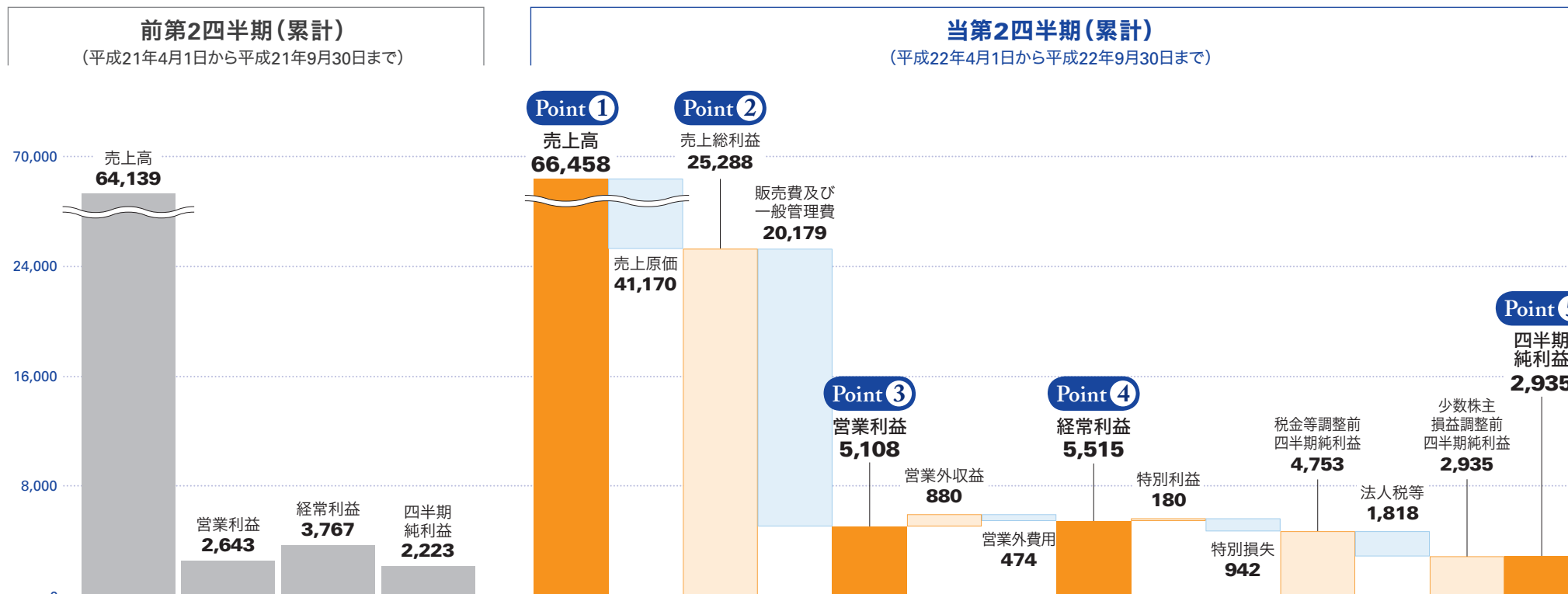
たな卸資産が24億49百万円増加しました。

③ 株主資本

自己株式120万株を消却しました。(23億65百万円)

四半期連結損益計算書の概要

(単位：百万円)



(単位：百万円)

前期 (平成21年4月1日から平成22年3月31日まで)	
売上高	135,105
営業利益	7,685
経常利益	9,011
当期純利益	5,108

Point

① 売上高

国内の金融市場や、中国を始めとするアジアにおける販売が好調であり、売上高は前年同期に比べ3.6%増加しました。

② 売上総利益

製造原価の低減により、売上総利益率が3.4%向上しました。

③ 営業利益

売上高の増加と売上総利益率の向上により、前年同期に比べ93.3%増加しました。

④ 経常利益

急激な円高進行に伴う為替差損(3億35百万円)が発生しましたが、経常利益は前年同期に比べ、46.4%増加しました。

⑤ 四半期純利益

特別損失として、投資有価証券評価損(2億円)、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、四半期純利益は前年同期に比べ、32.0%増加しました。



会社概要 (平成22年9月30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
ウェブサイト	http://www.glory.co.jp
従業員数	3,525名(連結 5,885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
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	尾上 壽 男
代表取締役社長	西野 秀 人
取締役	松岡 則 重
取締役	尾上 広 和
取締役	船引 祐 一
取締役	一谷 昌 弘
取締役	氣賀澤 清 司
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	尾波 宰 三
社外監査役	安平 和 彦
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 広 和
専務執行役員	船引 祐 一
専務執行役員	一谷 昌 弘
専務執行役員	西 武 宣
常務執行役員	松下 秀 明
常務執行役員	田中 修
常務執行役員	石堂 知 明
常務執行役員	太田 幸 一
上席執行役員	吉岡 徹
上席執行役員	氣賀澤 清 司
上席執行役員	山口 義 行
上席執行役員	廣田 泉 海
上席執行役員	小原 馨 生
上席執行役員	村上 憲 生
上席執行役員	三井 高 史
執行役員	新田 誠 二
執行役員	岸田 一 郎
執行役員	関野 博 一
執行役員	福井 宏 明
執行役員	渋谷 学
執行役員	三和 元 純
執行役員	井寄 義 孝
執行役員	馬 淵 成 俊

グループ会社

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*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ティブ株式会社
- 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クノ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13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
- 光栄国際貿易(上海)有限公司
- Sitrade Italia S.p.A.*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す。

*2 当社は、平成22年10月1日付でSitrade Italia S.p.A.の株式を取得し、同日付で同社は当社の連結子会社となりました。

株式の状況 （平成22年9月30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

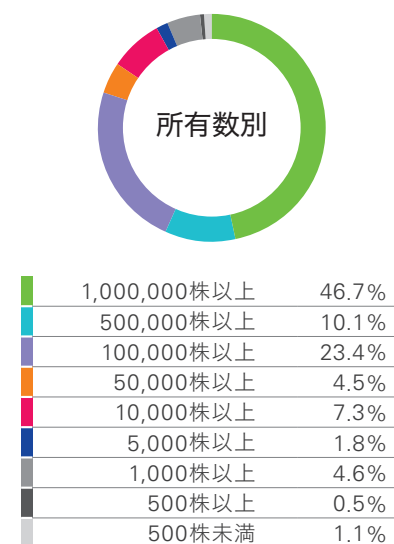
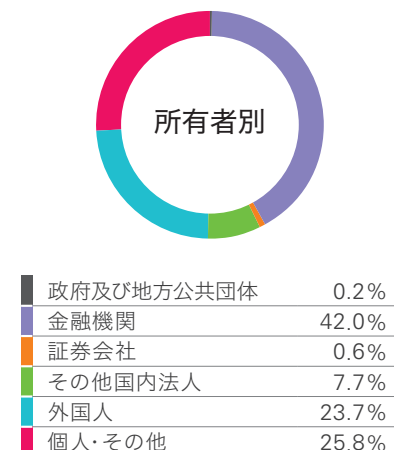
株主数 7,439名（前期末比 46名減）

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	5.9
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,327	4.8
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	3,140	4.6
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)	2,645	3.9
龍田紡績株式会社	2,226	3.2
株式会社三井住友銀行	2,100	3.1
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,789	2.6
第一生命保険株式会社	1,715	2.5
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	1,477	2.2

(注) 上記のほか、当社が所有している自己株式2,949,831株があります。

株式分布状況





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

当社の株主名簿管理人／特別口座の口座管理機関である株式会社だいこう証券ビジネスは、平成23年1月1日をもって、会社分割により三菱UFJ信託銀行株式会社へ証券代行業務を移管いたします。つきましては、株式に関する各種お問合せ先等が以下のとおり変更となります。

平成22年12月30日まで

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
〔郵便物送付先／各種お問合せ先〕 〔株式事務に関するご照会〕 〔特別口座に関するご照会〕	〒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 TEL：0120-255-100(通話料無料) TEL：0120-351-465(通話料無料) ※受付時間 9:00～17:00(土、日、祝祭日を除く)
〔ホームページアドレス〕	http://www.daiko-sb.co.jp/

平成23年1月4日以降

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
〔郵便物送付先／各種お問合せ先〕 〔各種事務に関するご照会〕	〒541-8583 大阪市中央区北浜二丁目4番6号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 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.mufig.jp/daikou/

ウェブサイトが新しくなります。

平成23年1月、当社の日本語ウェブサイトが全面リニューアルされます。今回は、画面デザインやサイト構成を大幅に刷新。わかりやすく、使いやすい、より魅力的なサイトにするとともに、「製品情報」や「IR情報」もさらに充実します。

なお、グローバルサイトは、すでに5月にリニューアル済み。グローリーブランドを世界に広めるため、世界に誇る技術やIR情報等を充実させました。同時に、海外販売子会社のサイトも刷新。英語のほか、ドイツ語、フランス語、フラマン語、中国語でも展開しています。グローリーは、これからも積極的な情報発信に努めてまいります。

日本語サイト

<http://www.glory.co.jp/>

グローバルサイト

<http://www.glory-global.com>



グローバルサイトのトップページ



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。