

GLORY

グローリー株式会社

特集

アジアにおける 事業展開

Business expansion
in ASIA



Page 03

グローリーピープル

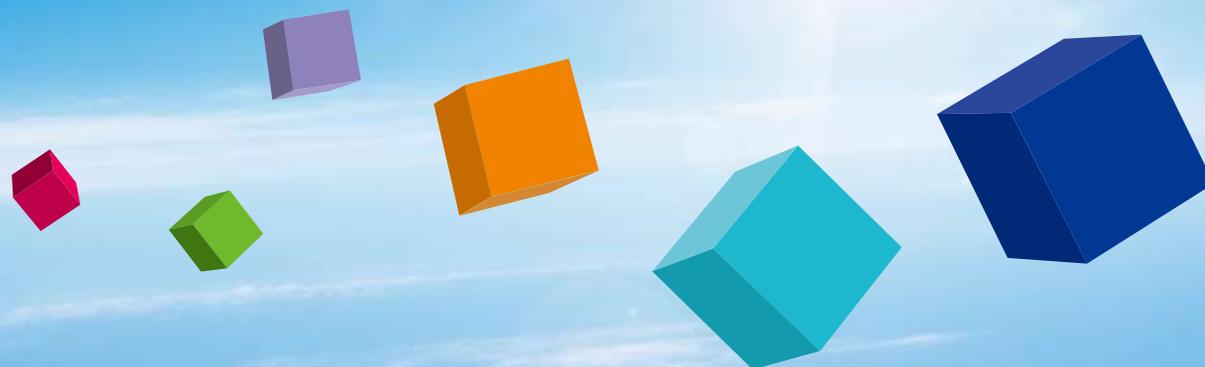
GLORY PEOPLE vol. 6

巨大市場、インドネシアに挑む。
海外展開にかける熱い思い。

Page 05

Contents

トップインタビュー	01	セグメント別の状況	09
特集	03	財務データ	11
グローリーピープル	05	会社情報	13
国内トピックス	07	株主メモ	



GLORY REPORT

第66期 中間報告書

平成23年4月1日から平成23年9月30日まで



トップインタビュー



代表取締役社長

尾上 重

Q1 | 平成24年3月期上半期の概況は いかがでしたか。

厳しい経済環境の下、期初予想を上回る売上を確保

当上半期の日本経済は、東日本大震災の影響による急激な落込みから徐々に脱し、景気回復の兆しが見え始めていましたが、米国経済の減速懸念や欧州債務問題の混迷を背景とした円高や株安が進行し、景気の先行きには不透明感が増してまいりました。

「2011中期経営計画」を総括しつつ、 次年度スタートの新「中期経営計画」を策定し、 新たな成長を目指します。

厳しい状況下ではありましたが、当社グループは幸いにも、東日本大震災による建物や生産設備等への直接の影響を受けず、サプライチェーンの混乱による部品調達の滞りは懸念されたものの、グループ全体の懸命な取組みにより、生産及び販売への影響を最小限に抑えることができました。

この結果、当上半期の連結業績につきましては、売上高672億55百万円(前年同期比1.2%増)と、前年同期を若干上回ることができました。利益につきましては、東日本大震災の影響を予測した生産前倒しの増産効果や海外生産・海外調達等コスト低減策の推進により、期初予想は大きく上回ったものの、前年同期に比べ、営業利益、経常利益、四半期純利益とも減少いたしました。

また、東日本大震災への対応といたしましては、地震発生直後より、「安全の確保」、「主要業務の継続」、「社会的責任」

を主眼に、グループをあげてさまざまな活動を行ってまいりました。特に、お客さまの一日も早い復旧に最優先で取り組み、通貨処理を支える企業として社会的責任を果たしてまいりました。当社グループは、引き続き、復旧に向け、最善を尽くしてまいります。

Q2 | 市場別の状況について、 お聞かせください。

国内では金融市場、海外では中国、インドを中心に アジア市場が好調

国内市場につきましては、金融市場では、海外における金融不安の影響を受けることなく、堅調に推移いたしました。特

平成24年3月期上半期の実績と通期の業績予想(連結)

()内数値は、前年同期(前期)比

	当上半期	通期(予想)	前期
売上高	672億 55百万円 (+ 1.2%)	1,450億円 (+ 4.3%)	1,389億円64百万円
営業利益	41億 72百万円 (-18.3%)	110億円 (+ 6.5%)	103億円23百万円
経常利益	43億 91百万円 (-20.4%)	110億円 (- 0.3%)	110億円28百万円
当期(四半期)純利益	22億 28百万円 (-24.1%)	65億円 (+ 4.3%)	62億円29百万円

に、コンパクトタイプの「オープン出納システム」が、これまで未導入であった金融機関へも広がりました。

流通・交通市場では、スーパーマーケット、専門店における積極的な設備投資を背景に、主要製品である「レジつり銭機」の販売が好調であり、新たに外食チェーン等への販売も進み始めました。

遊技市場では、パチスロの人気回復が追い風となりましたが、新店の減少や市場の競争激化の影響を受け、前年同期に比べ販売、利益とも減少いたしました。

一方、海外市場につきましては、アジアでは、中国、インドを中心に好調に推移いたしました。近年低迷していた米州においても、新製品であるATM用紙幣・小切手入金ユニットの販売が好調でした。欧州では、昨年買収したイタリアの販売子会社Sitrade Italia S.p.A.の売上が業績に寄与しました。

Q3 | 中期経営計画の進捗状況は、いかがですか。

計画達成に向け、3つの基本戦略を着実に実行

平成21年4月にスタートさせた「2011中期経営計画」がいよいよ最終年度となりました。

現在、成長ビジネスである海外事業に、経営資源を集中的に投下しており、本年6月には、今後の市場拡大が期待されるインドに現地法人を設立し、販売体制を強化いたしました。また、流通店舗と金融機関をオンラインで結び、新しいビジネスモデルを提供する海外向け現金入出金機を開発いたしましたので、米国を皮切りに、世界各国に順次販売展開を

図ってまいります。

一方、コスト競争力の強化や生産効率の向上を目的として、中国やフィリピンで工場拡張を行うなど、グローバル生産体制の整備にも取り組んでおります。海外の生産・調達拠点を有効活用し、一層のコストダウンを図ってまいります。国内事業につきましては、4月に遊技系販売子会社2社を合併し、新生「グローリーナスカ」としてスタートさせるなど、販売体制の強化に取り組んでおります。一方、「多能式紙幣両替機」など、新製品の開発を積極的に進めておりますので、今後これらの拡販にも注力してまいります。

以上のような各施策を確実に実行し、「2011中期経営計画」

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捉え
新たな成長ステージへ飛躍する!

ビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● ガバナンス戦略● グループ会社戦略● 人事戦略

の最終年度として総仕上げを行いながら、次年度よりスタートする新「中期経営計画」の策定にも入ってまいります。

Q4 | 下半期の見通しについて、教えてください。

期初予想の収益確保に向け、注力してまいります。

下半期につきましては、欧州債務問題や円高の進行など、先行きに予断を許さない状況が続くと予想されます。厳しい経営環境下ではありますが、海外では、成長市場であるアジアを中心に積極的な拡販施策を展開するとともに、新興国における市場開拓を進めてまいります。また国内では、未開拓市場への積極的な販売展開や、セキュリティ事業等新たな事業分野の製品の販売にも注力してまいります。

このような取組みを推進することにより、通期の連結業績につきましては、期初の予想通り、売上高1,450億円を見込んでおります。利益につきましても、上半期に予想以上の利益が出ましたが、震災対応による前倒し生産の影響により下半期の生産量が減少し、利益を押し下げられると見られますので、期初の予想通り、営業利益110億円、経常利益110億円、当期純利益65億円を目指してまいります。

なお、当期の中間配当は、予定どおり1株につき20円とさせていただきます。期末につきましては、21円(年間41円)を予定しております。

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。



アジアにおける 事業展開

Business expansion
in ASIA

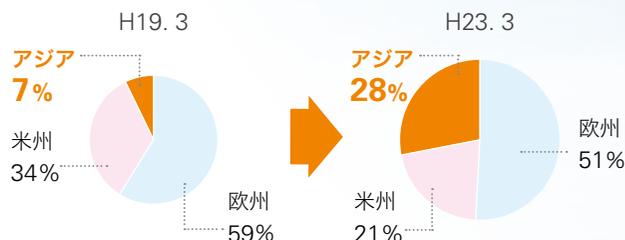


急速な経済発展を遂げているアジア。近年グローリーは、中国、インドを始めとするアジア市場において、販売を拡大しています。ここでは、アジア市場の現況と国別のトピックスをご紹介します。

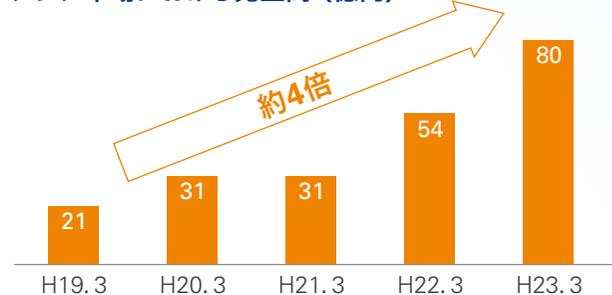
アジアにおける売上高は、この5年間で約4倍に増加し、欧米に迫る勢いで拡大しています。その背景にあるのは、急速な経済発展に伴う紙幣流通量の増加やATMの普及拡大です。また、汚損紙幣や偽造紙幣が多く、紙幣の正損選別や真偽判別は、金融機関の重要業務となっています。当社は、業界唯一の幅広いラインナップを活かした紙幣処理機の拡販を図りつつ、システム製品の販売にも注力し、アジアにおける業界ナンバーワンを目指します。

また、本年6月にインドに設立した現地法人が、本格的な営業活動を開始しております。現地のニーズに、よりきめ細やかに対応することにより、インド市場におけるさらなる拡販を図ってまいります。

海外地域別売上高比率



アジア市場における売上高 (億円)



アジア市場で活躍中の主な紙幣処理機ラインナップ

紙幣計数機



GNHシリーズ(バキューム式)

真空ポンプを利用し、紙幣を吸引しながら計数する仕組み。帯封したままの使用が可能のため、大量の紙幣計数や束紙幣の再鑑に適している。



GFSシリーズ(フリクション式)

ローラーと紙幣の摩擦力を利用し、紙幣を1枚ずつ分離しながら計数する仕組み。金融機関の窓口等で、紙幣の計数や券種分類に利用。真偽判別も可能。

紙幣整理機



UWシリーズ

金融機関の現金処理センターや現金輸送会社などで、大量の紙幣をスピーディに処理。紙幣の正損選別、混合紙幣の一括計数・分類、任意枚数での整理など、さまざまな処理に対応。



UWH-1000

上記タイプのUWシリーズに、自動帯封機能と精算管理機能がついた最上位機種。

お金を取り巻く

お国事情

インド

- 中央銀行が紙幣の正損選別を義務化。汚損紙幣の回収、ホチキス留めの禁止、偽造紙幣の排除等の取組みが進行し、紙幣整理機や紙幣計数機の販売が急増しています。
- インドでは、都心部でも、車やバイクに混じって人力車や“野良牛”の姿を目にすることができます。そんな厳しい環境下だからこそ、当社製品の高耐久性が評価されています。

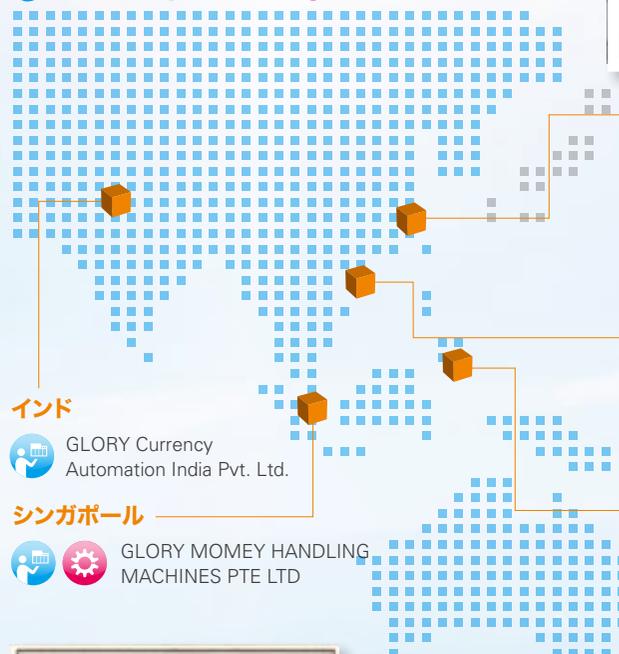


ミャンマー

- 本年3月に新政権が発足し、民主化への波が進行。インフレ状態で紙幣量が非常に多いが、金融インフラ整備はこれから。今後の市場拡大が期待される国です。

アジアの拠点

販売拠点 製造拠点 部品調達拠点



インド

GLORY Currency Automation India Pvt. Ltd.

シンガポール

GLORY MOMEY HANDLING MACHINES PTE LTD

インドネシア

- 紙幣の流通量が多く、機械化ニーズが急上昇。バキューム式紙幣計数機が主流だが、フリクション式が徐々に浸透。紙幣整理機の販売も好調。
- 1万以上の島々が東西南北に広がるインドネシア。迅速かつ安定した保守サービスは大変だが、だからこそ丈夫で壊れない品質を誇るグローリー製品への信頼は絶大です！



中国

- ATMの急速な普及や偽造紙幣対策を背景に、紙幣整理機の販売が急増。
- 経済発展の波は、沿海部だけでなく内陸部へと拡大。チベット自治区や新疆ウイグル自治区でも、当社製品が活躍しています。

中国

光栄国際貿易(上海)有限公司

光栄電子工業(蘇州)有限公司

光栄華南貿易(深圳)有限公司

香港

GLORY Cash Handling Systems (China) Ltd.

GLORY IPO Asia Ltd.

フィリピン

GLORY (PHILIPPINES), INC.

香港・マカオ

- 香港は、中国の「特別行政区」。本土とは通貨も異なり、発券銀行がなんと3つもあります。流通紙幣の種類は、47種類！グローリーの技術力の見せ所です。
- マカオと言えば、やはりカジノ！ 昨年のカジノ売上は約1.9兆円と、断トツの世界一です。もちろん、多くの当社製品が活躍しています。



オーストラリア

- イギリスの影響が今も色濃く残る先進国。欧米と同レベルの機械化が進み、欧米以外で唯一リサイクラー*の導入が進んでいる国です。
- 紙幣は、紙ではなく合成樹脂製の「プラスチック・マネー」。紙より処理の難易度は上がります。
- 特徴的なのが、「クラブ」と呼ばれるコミュニティ施設内の“小さなカジノ”。国内ほぼ全土に、この小さなゲーミング施設があり、当社製品が活躍しています。

*入金された紙幣をそのまま出金に使用できる循環式入出金機。



グローリーピープル

GLORY PEOPLE vol. 6



巨大市場、
インドネシアに挑む。
海外展開にかける熱い思い。



海外事業本部
海外営業統括部 アジア部
グループマネージャー

戸高 光晴

製品が誕生し、お客さま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、アジアでの拡販に向け、熱い戦いを繰り広げる営業マンの話インドネシアの大都市ジャカルタからお届けします。

インドネシアの魅力

金融危機の影響から脱し切れない欧米先進諸国を尻目に、いち早く回復を遂げ、力強い経済成長を続けているアジア諸国。そんなアジアで、中国、インドに続く巨大市場としてグローリーが注力しているのがインドネシアである。

「なぜインドネシアなのか？」

この問いに、アジア部に所属する戸高は、「インドネシアは、最高額の紙幣でも約千円の価値しかなく、紙幣量の多い国。経済成長でさらに増えているのに、機械化はほとんど進んでいない。まさに宝の山なんです。」と目を輝かせる。

1997年のアジア通貨危機により大打撃を受けたインドネシアだったが、懸命な政府の努力等により次第に回復。強力なインフラ投資や、世界第4位の人口が生む消費意欲、豊富な資源の輸出等に支えられ、いまやアジアの中で中国、インドに次ぐGDP成長率を示すまでになった。政情不安、インフレ、貧困や失業などの懸念材料はありながらも、確実に国際社会での存在感を高めている。

市場の急変と競合企業の台頭

戸高の仕事は、アジア地域での営業支援だ。製品を売るのではなく、現地でお客さまと直接接点を持つ代理店に、販売ノウハウを提供する。

これまで、グローリーのインドネシアでのビジネスは、シンガポールの現地法人が製品を提供し、現地の代理店が販売する形で行ってきた。同業他社は少なく、製品カタログと「グローリー」という名前だけで売れた。

しかし、状況は激変する。経済のグローバル化が進み、韓国、台湾、中国などのアジア諸国から競合企業が次々と台頭。安価と後発の優位性を武器に、巧みな営業攻勢をかけ、あっという間に市場に申し上がった。

待ったなしの市場を前に出された答えは、「代理店の販売力強化」。現地法人をフォローし、より強力かつ継続的な代理店サポートを行うこと。それが戸高に与えられた使命だった。

いざインドネシアへ

4月。戸高は首都ジャカルタに乗り込んだ。幹線道路は車で埋め尽くされ、隙間を縫うようにバイクの波が押し寄せる。むせ返るような熱気と、そこに潜むニーズの大きさに戸高は身震いした。

まず、各代理店に販売実績データの提出を求める。これまで代理店任せだった情報を日本本社に集約し、戦略を再構築するためだ。しかし、作業は難航した。

「代理店側の反応は芳しくありませんでした。市場を知り尽くしているという自負もあるし、シンガポールに現地法人がある



のになぜわざわざ日本から、との思いもあったのでしょうか。」作業には2ヶ月を要した。

キャラバンで市場を攻める

6月。予定より遅れたが、いよいよ販売支援活動に入る。客先にデモ機を持ち込み、見て、触って、そのよさを感じてもらおう「キャラバン方式」の展開だ。

まず、代理店が「キャラバン」に強い抵抗感を示す。経験がない、受け入れてもらえないと言うのを、何とか説得した。

次は、新タイプの製品への抵抗だ。紙幣量の多いインドネシアでは、紙幣計数機の主流はバキューム式。吸引力を利用して計数する仕組みで、帯封紙を外さず使用できる。対するデモ機は、フリクション式。帯封紙を外す手間は要するが、紙幣の両面を読み取りながら計数し、券種判別、正損分離、真偽判別が可能な新製品だ。

銀行に出向いたものの、代理店同様、銀行側の態度もつれない。気にせず戸高は特長や機能を説明し、製品デモに移る。汚損紙幣、偽造紙幣をはじきながら、ハイスピードで大量の紙幣を計数していく様子に、銀行担当者の表情が見る見る変わる。予想どおりの反応だ。

変わったのは客先だけではない。代理店の態度も変わった。現地を知る代理店ならではのアイデアや発想も始まった。そ

んな変化の一つ一つに、戸高は確かな手応えを感じていった。

日本の知恵を海外に

ある銀行でのデモの後、担当者が言った。『製品がいいことはわかった。でも、その“いい”を自分は上司に伝える術がない。』と。その言葉を聞いて、戸高は即座に、「業務量調査をさせてほしい。」と申し出た。

「業務量調査」とは、現状業務を測定し、定量化することだ。これにより製品の導入効果を具体的な数値で示すことができる。日本ではごく普通のこの方法が、現地では受け入れられない。「前例がない。」というのがその理由だ。しかし、戸高は諦めない。深夜まで粘り、ついに相手が根負けしてくれた。忘れられない出来事だ。

調査を行うのは商品企画担当の井上だ。日本の金融機関の通貨処理業務を知り尽くした目で、効果と解決策を提案する。技術的な課題が出れば、設計担当の菅野が日本と連携しながら対応する。日本で蓄積した知恵が、海外で生きる場面である。

戸高がこだわったのは、“もう一押し”の提案営業だ。ポイントは、「対話の中から、興味を持ってもらえる点を探す」こと。「製品はよく考えて作ってある」んだから、必ず課題を解決できる。カタログや数分のデモでは見えない部分にこそ、グローリーの強みや付加価値はある。それが戸高の信念だ。そんな思いで、代理店とともに地道な活動を続けた。

人と人、人と製品をつなぐ仕事

戸高は、自らの仕事を、「つなぐ仕事」と評する。製品を真ん中に、日本本社、現地法人、代理店、お客さまをつなぐ。

これからは、販売を担当してくれる現地の営業マンが製品を熟知しなくては戦えない。代理店がグローリーの製品を売る

ために、どれほどエネルギーを注ぎ、方針に理解を示し、協力してくれるか。言葉の壁を乗り越え、溝を埋め、同じ目標に向かって心を通わせることこそが、営業力の強化につながる。自分の活動が、グローリーと代理店、そして、その営業マンまでつなげることができれば、仕事は大成功だ。

日本も、現地も大切に

異国ならではのハプニングには事欠かない。

例えば、製品の試行当日に、「ラムダ（断食）明けの休暇だから、延期したい。」と言われたことがあった。イスラム教徒が9割とも言われるインドネシア。日程については何度も確認済みだった。腹が立つのを通り越して呆れたが、「約束を守るのは、国際的な社会ルール。」冷静に説得を繰り返し、何とか実施にこぎつけた。

「どちらが正しい、間違っているというわけではないんです。ただ“違う”だけ。日本の心を大切にしながら、現地の考えも尊重し、みんながハッピーになれる解決方法を探る。海外で仕事をするということは、その繰り返しです。」と戸高は笑う。

「明日は、晴れる。」

現地で、戸高のデモに同行した。身振り手振りを交え、ダイナミックに説明を展開しながらも、相手の些細な反応を見逃さない。興味を表したポイントには、すぐさま詳細な説明を加えていく。その外見には似つかわしくないほど細やかさと対応の早さが、彼の強みのなだらう。

モットーは、「明日は晴れ」だとか。晴れなければ、晴れる方法を考えるだけと、戸高は言い切る。お客さまも、代理店も、グローリーも、みんながハッピーになるような仕事を心がけながら、今日も戸高はアジアのどこかを飛び回っているはずだ。

国内トピックス

聞かれたくない会話、しっかり守ります。

会話保護システム「ボイスガード〈QG-11〉」誕生

当社は、平成19年に開発した「会話プライバシー保護技術」を製品化。会話保護システム「ボイスガード〈QG-11〉」として、本年9月より販売を開始いたしました。このシステムでは、人の音声に合わせ、その声の特徴を壊す“防聴音”を即時に生成・出力。周囲の人には、会話と防聴音が混ざり合った音が届くため、音声は聞こえるものの、会話内容は分かりづらくなります。

システムの構成は、右図の ① 会話音声を収集する「集音ユニット」 ② 音声を解析し防聴音を生成する「音声処理ユニット」 ③ 防聴音を発生する「出力ユニット」の3点。シンプルかつコンパクトなボディは、金融機関・薬局の相談カウンターや間仕切りスペースなど、どんな空間にもマッチ。置くだけで使用できる手軽さも、注目を浴びています。

こんな取組みも始まっています！



世界初！ビクターエンタテインメントと共同で「安心+リフレッシュ」のより快適な空間づくりを提供します。

会話保護の安心感だけでなく、リラクゼーション効果も提供できるシステムもあります。それが、当社の会話保護システムに、ビクターエンタテインメント(株) (以下「ビクター」) が開発したハイレゾリューションオーディオシステム(自然音源)を組み合わせたシステム。音にこだわりを持つビクターと当社の技術力の相乗効果が、一歩先の快適空間づくりをサポートします。

ご利用シーン



会話プライバシー保護技術のしくみ

会話音声を分析し、特徴の異なる音声を“防聴音”として即時に生成し、元の声に重ねて出力します。話し手の声質に関係のない音を重ねて会話をかき消す技術とは異なり、話し手の声の特徴は残しつつ、周波数特徴を変形させた音を重ねることにより、より効果的に会話プライバシーを保護することができます。

文字で例えると…

「あ」と無関係な音、例えば空調音を重ねても元の特徴は残ります。

あ + ■ = あ

「あ」の特徴を壊す音を重ねると、分かりづらくなります。

あ + ♀ = ㇿ

*「会話プライバシー保護技術」は、当社と北陸先端科学技術大学院大学教授 赤木正人氏が、共同研究により開発したものです。

使いやすさを追求した“ストレスフリー両替機”

多能式紙幣両替機<EN-700>を開発

本年10月、「多能式紙幣両替機<EN-700>」の販売を開始いたしました。

近年、金融機関では、両替サービスの有料化が定着しています。両替機は、手数料徴収の自動化や業務負担の軽減に貢献する製品として、金融機関にとって不可欠の存在となっています。一方、百貨店やショッピングセンターなどの流通店舗においても、各テナントのつり銭準備ニーズに対するサービスとして、両替機が設置されています。

このような背景の中、当社は、すでにご好評をいただいている従来機をさらにパワーアップ。運用者・利用者双方に使いやすい“ストレスフリー両替機”が誕生しました。

*カラーユニバーサルデザイン(CUD)認証は、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 1 わかりやすい画面表示

高齢者や色弱者にも配慮した画面表示は、カラーユニバーサルデザイン(CUD)認証*を取得しています。



特長 2 利用者によさしい工夫

ユーザテストにより、使いやすさを徹底検証。テスト結果を製品設計に反映し、誰にでもストレスなく使えるデザインを実現しました。



特長 3 “フル自動精査”機能を搭載

機内にある現金を自動で再計数する業界初の“フル自動精査”機能を搭載。手作業をなくし、効率化と厳正化を向上させました。

開発リーダーの声

開発本部 第二開発統括部
設計二部 設計1グループ
グループマネージャー



河原 恒

開発コンセプトである“ストレスフリー”を実現するため、お客さまの声を徹底的に分析し、企画や営業の担当者と熱い議論を重ねるところから、開発はスタートしました。結論は、両替機管理業務の軽減・効率化を担う“フル自動精査”と“かんたん装填”という二つの新機能。特に難しかったのが“フル自動精査”機能の実現です。バラ硬貨を自動精査する既存の技術が、スペースの制約により、そのまま搭載できず、新たな機構開発が必要になるなど、技術的な課題が数多くありました。既存技術の応用や改良を行い、一つずつ問題をクリアした結果、業界ナンバーワンの両替機に仕上がりました。

特長 4 “かんたん装填”機能を搭載



両替中でも、後面から紙幣や硬貨の補充が可能。ノンストップ運用を実現しました。



セグメント別の状況

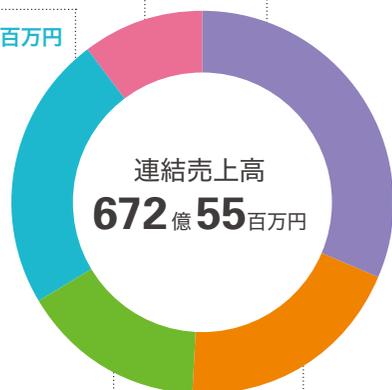
(各期:4月1日~9月30日)

その他

68億39百万円
(10.2%)

海外市場

156億23百万円
(23.2%)



金融市場

211億86百万円
(31.5%)

遊技市場

104億53百万円
(15.5%)

流通・
交通市場

131億51百万円
(19.6%)

* ()内数値は構成比



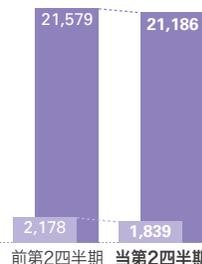
金融市場

■売上高 21,186 百万円

前年同期比 -1.8% ↘

■営業利益 1,839 百万円

前年同期比 -15.6% ↘



主な販売先

国内の金融機関、日本郵政、OEM先

「オープン出納システム」の販売は堅調に推移

主要製品であるオープン出納システムの販売は、従来タイプ及び中小規模店舗向けのコンパクトタイプともに前年同期並みに堅調に推移いたしました。OEM商品の販売につきましては、ATM用硬貨入出金ユニットは好調であったものの、窓口用入出金システムのユニットは更新需要の延伸により低調であり、市場全体としては前年同期並みの販売でありました。

コンパクトオープン出納システム
(WAVE C30)



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。現在、中小規模店舗への導入が進んでいます。



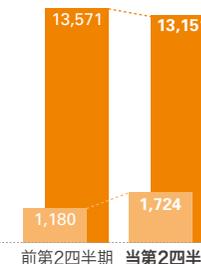
流通・交通市場

■売上高 13,151 百万円

前年同期比 -3.1% ↘

■営業利益 1,724 百万円

前年同期比 +46.1% ↗



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

スーパーマーケットや専門店における設備投資の回復基調を受け、主要製品であるレジつり銭機の販売は順調であったものの、OEM商品である店舗入出金機の販売が低調であり、市場全体としては前年同期並みの販売でありました。営業利益につきましては、海外生産によるコストダウン効果等により増加いたしました。

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



レジつり銭機に、包装硬貨の管理機を組合せ、レジ周りの現金を一元化。スーパーマーケットや小売店だけでなく、さまざまな業態への導入が進んでいます。

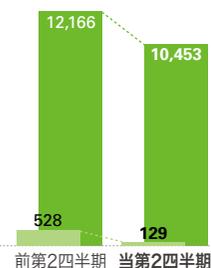
遊技市場

■ 売上高 **10,453** 百万円

前年同期比 **-14.1%** ↓

■ 営業利益 **129** 百万円

前年同期比 **-75.5%** ↓



主な販売先

国内の遊技場(パチンコホール等)

台間メダル貸機は好調であったものの、市場全体では苦戦

近年低迷していたパチスロの人气が回復基調にあり、台間メダル貸機の販売は好調であったものの、主要製品であるカードシステム等の販売は、競合他社との競争激化の影響もあり減少いたしました。

PAPIMO対応
台間高額
メダル貸機
<JMM-100>



高額紙幣対応の台間メダル貸機。会員カードシステムと連動し、デビット券売機などと組み合わせることにより、様々なサービスが展開できます。IC対応携帯電話を利用した貯メダルも可能です。

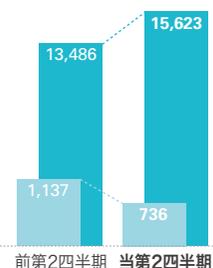
海外市場

■ 売上高 **15,623** 百万円

前年同期比 **+15.8%** ↑

■ 営業利益 **736** 百万円

前年同期比 **-35.2%** ↓



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「紙幣整理機」の販売が順調

米州では、OEM商品である米国向けATM用紙幣・小切手入金ユニットの販売が好調でありました。アジアでは、中国を中心に紙幣整理機の販売が順調でありました。欧州では、イタリアの販売子会社 Sitrade Italia S.p.A. の買収効果により堅調でありました。営業利益につきましては、新製品開発費等の増加により減少いたしました。

帯封機能付紙幣整理機
<UWH-1000>



紙幣の正損選別や偽造検知などの従来の機能に加え、“自動帯封機能”を搭載。紙幣整理機の最上位機種として、今後の拡販が期待されています。

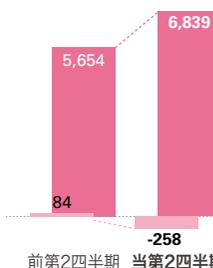
その他

■ 売上高 **6,839** 百万円

前年同期比 **+20.9%** ↑

■ 営業損失 **258** 百万円

前年同期は営業利益 **84** 百万円



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

学校市場向け証明書
自動発行機
<FAVSシリーズ>



成績証明書、健康診断証明書などの自動発行機。

都合の良い時間にいつでも証明書を取得できる学生側のメリットと、現金取扱業務や証明書発行業務から開放される学校運営側のメリットを併せ持った製品です。

今後は、通貨処理機だけでなく、食堂システムやコインロッカーなど学校経営の効率化に貢献する製品ラインナップを充実し、新たな市場に参入してまいります。

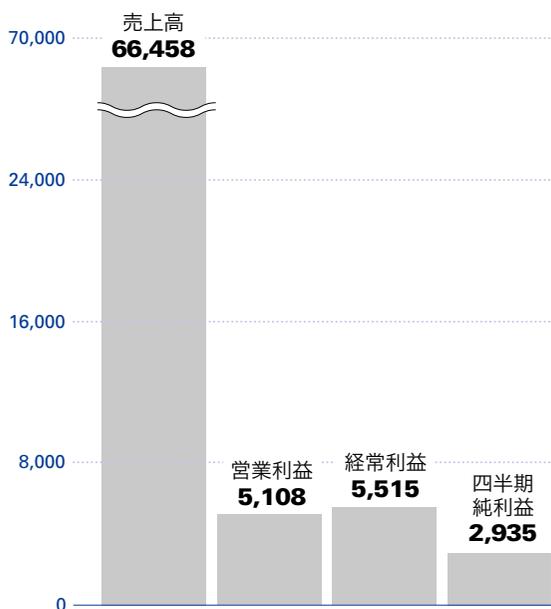


財務データ

四半期連結損益計算書の概要 (単位: 百万円)

前第2四半期(累計)

(平成22年4月1日から平成22年9月30日まで)



(単位: 百万円)

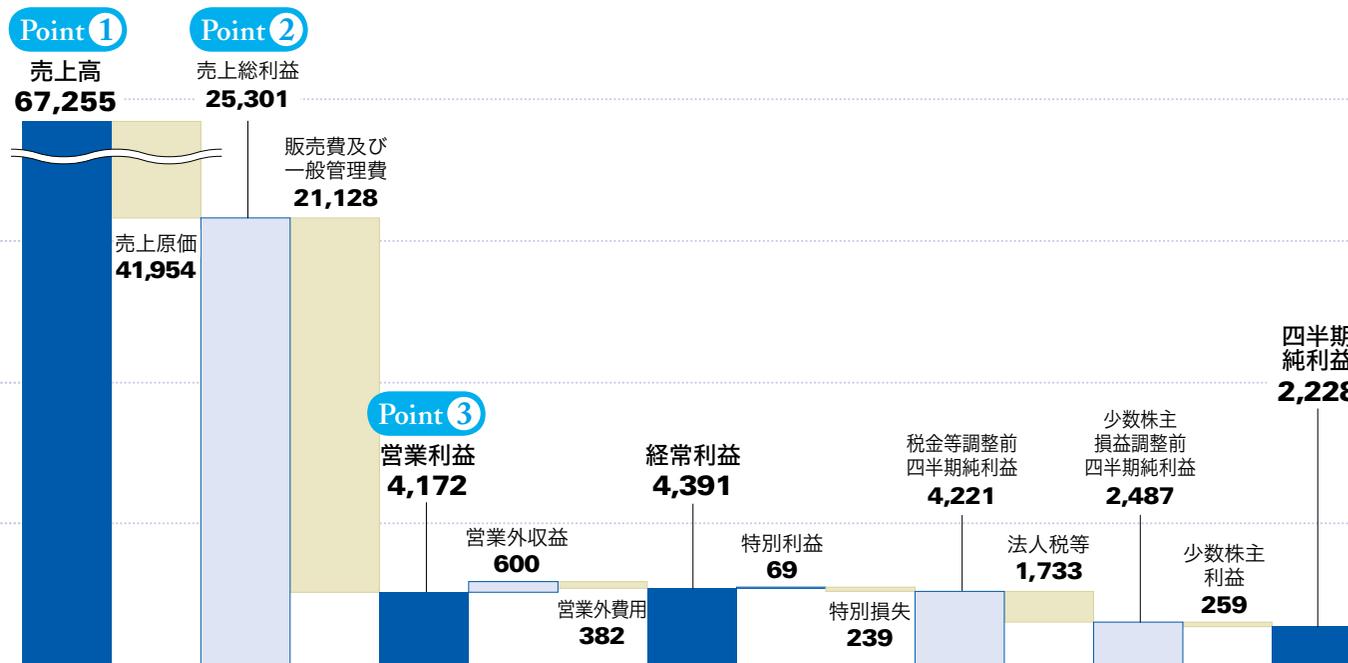
前期

(平成22年4月1日から平成23年3月31日まで)

売上高	138,964
営業利益	10,323
経常利益	11,028
当期純利益	6,229

当第2四半期(累計)

(平成23年4月1日から平成23年9月30日まで)



Point

① 売上高

遊技市場は低調でありましたが、米国向けOEM商品やアジアでの販売が好調であったため、売上高は前年同期に比べ微増となりました。

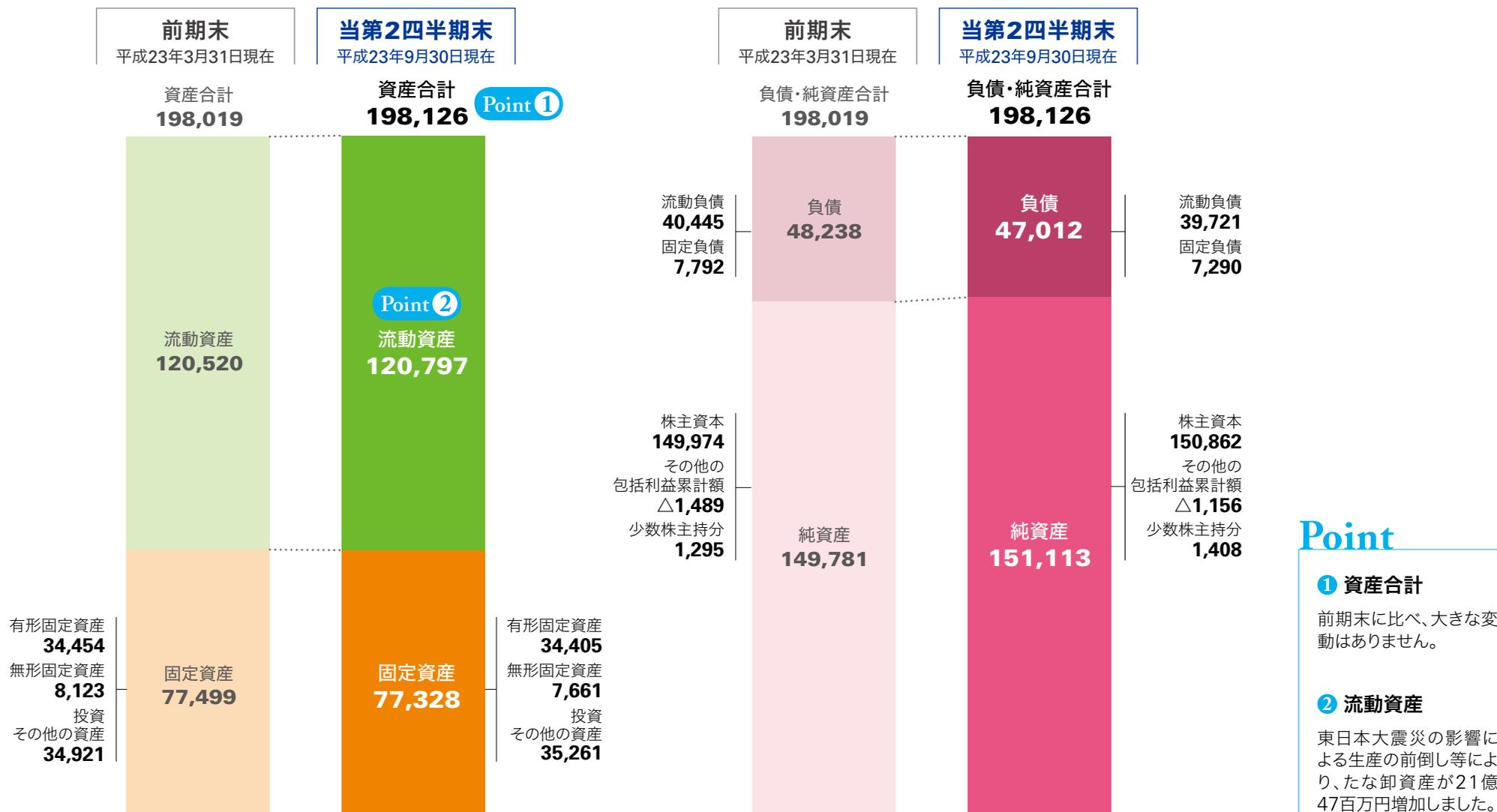
② 売上総利益

海外調達などのコスト低減に努めたものの、新製品開発費の増加等により売上原価率が上昇し、売上総利益率は横ばいでありました。

③ 営業利益

新事業開発や新市場の開拓等により販売費及び一般管理費が増加し、営業利益は前年同期に比べ18.3%減少しました。

四半期連結貸借対照表の概要 (単位:百万円)





会社情報

会社概要

(平成23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	3,540名(連結 6,048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	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	福井明学
		執行役員	渋谷元純
		執行役員	三和義孝
		執行役員	井寄成俊
		執行役員	馬路正友
		執行役員	田路正稔
		執行役員	藤井稔昭

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
- 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13社）

- GLORY (U.S.A.) INC.
- GLORY MONEY HANDLING MACHINES PTE LTD
- GLORY Europe GmbH
- Standardwerk Eugen Reis GmbH
- GLORY France*2
- 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.
- 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 Currency Automation India Pvt. Ltd.*3

*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 Franceは、当期より連結子会社となりました。

*3 GLORY Currency Automation India Pvt. Ltd.は平成23年6月6日付で新設されました。

株式の状況 （平成23年9月30日現在）

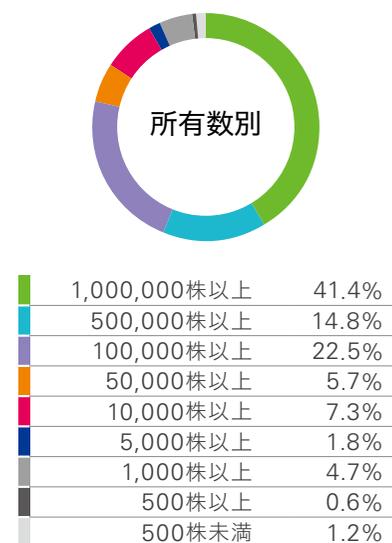
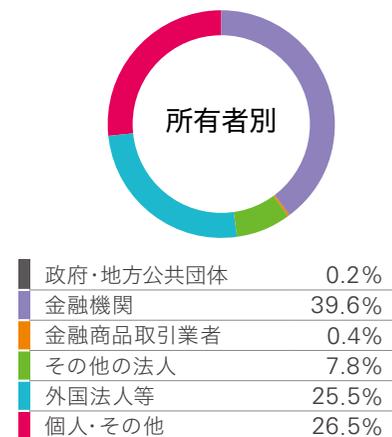
発行可能株式総数 150,000,000株
 発行済株式の総数 68,638,210株(自己株式 2,950,368株を含む)
 株主数 7,805名(前期末比 2名増)

大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	4,171	6.1
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,689	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	2,800	4.1
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,369	3.5
株式会社三井住友銀行	2,100	3.1
第一生命保険株式会社	1,715	2.5
グローリーグループ社員持株会	1,589	2.3
タツボーファッション株式会社	1,500	2.2
JP MORGAN CHASE BANK 385174	1,186	1.7

(注) 上記のほか、当社が所有している自己株式2,950,368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
〒541-8502 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/>

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。



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。