

# 見分けるチカラで、 未来を守る。

グローリーは、通貨処理の枠を超えた  
先進の技術で、「新たな信頼」を創造する  
リーディングカンパニーへ。  
安心に満ちた未来の実現に挑み続けます。



2019年9月18日

代表取締役社長 三和 元純

- 1. 会社概要**
- 2. 海外事業戦略**
- 3. 国内事業戦略**
- 4. 新事業戦略**
- 5. 株主還元**

# 会社概要

GLORY

## 事業内容

通貨処理機、情報処理機、  
自動販売機、カードシステム、  
サービス機器などの  
開発・製造・販売・メンテナンス

## 創業

1918年（大正7年）3月

## 資本金

128億 92百万円

## 本社所在地

兵庫県姫路市

## 従業員数

(2019年3月末)

9,217名（単体：3,447名）

## 連結業績

売上高 2,357億円 営業利益 205億円 (2018年度実績)

売上高 2,300億円 営業利益 170億円 (2019年度予想)

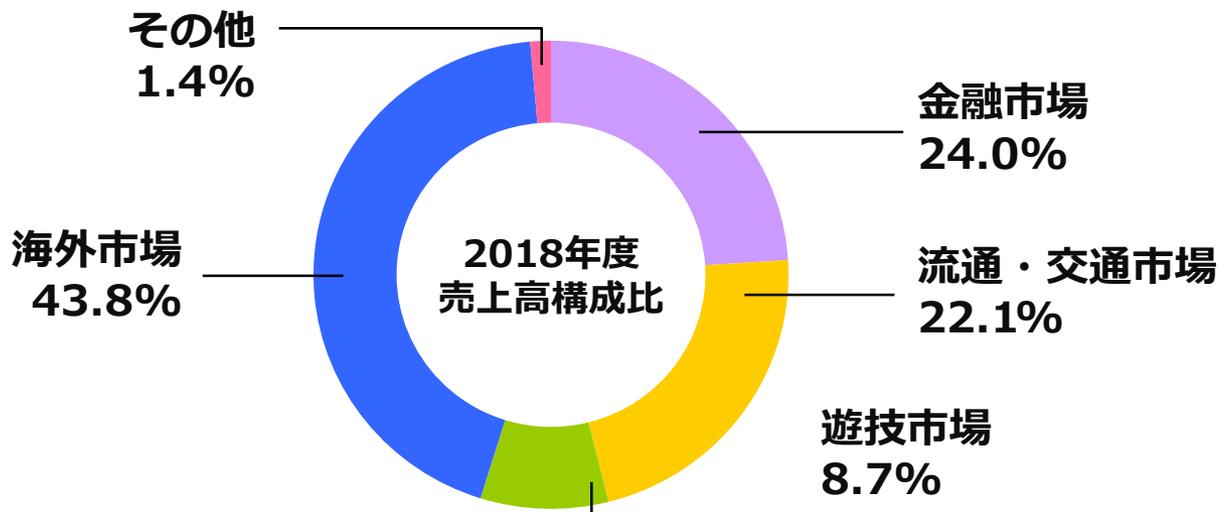


国産第1号の  
硬貨計数機



代表取締役社長  
三和 元純

# グローリーの事業領域



## 金融



主な販売先：  
金融機関  
OEM先

## 流通・交通



主な販売先：  
スーパーマーケット、百貨店  
警備輸送会社  
鉄道会社、病院  
たばこメーカー、自治体

## 遊技



主な販売先：  
遊技場  
(パチンコホール等)

## 海外



主な販売先：  
海外の金融機関  
警備輸送会社  
小売店、カジノ  
OEM先

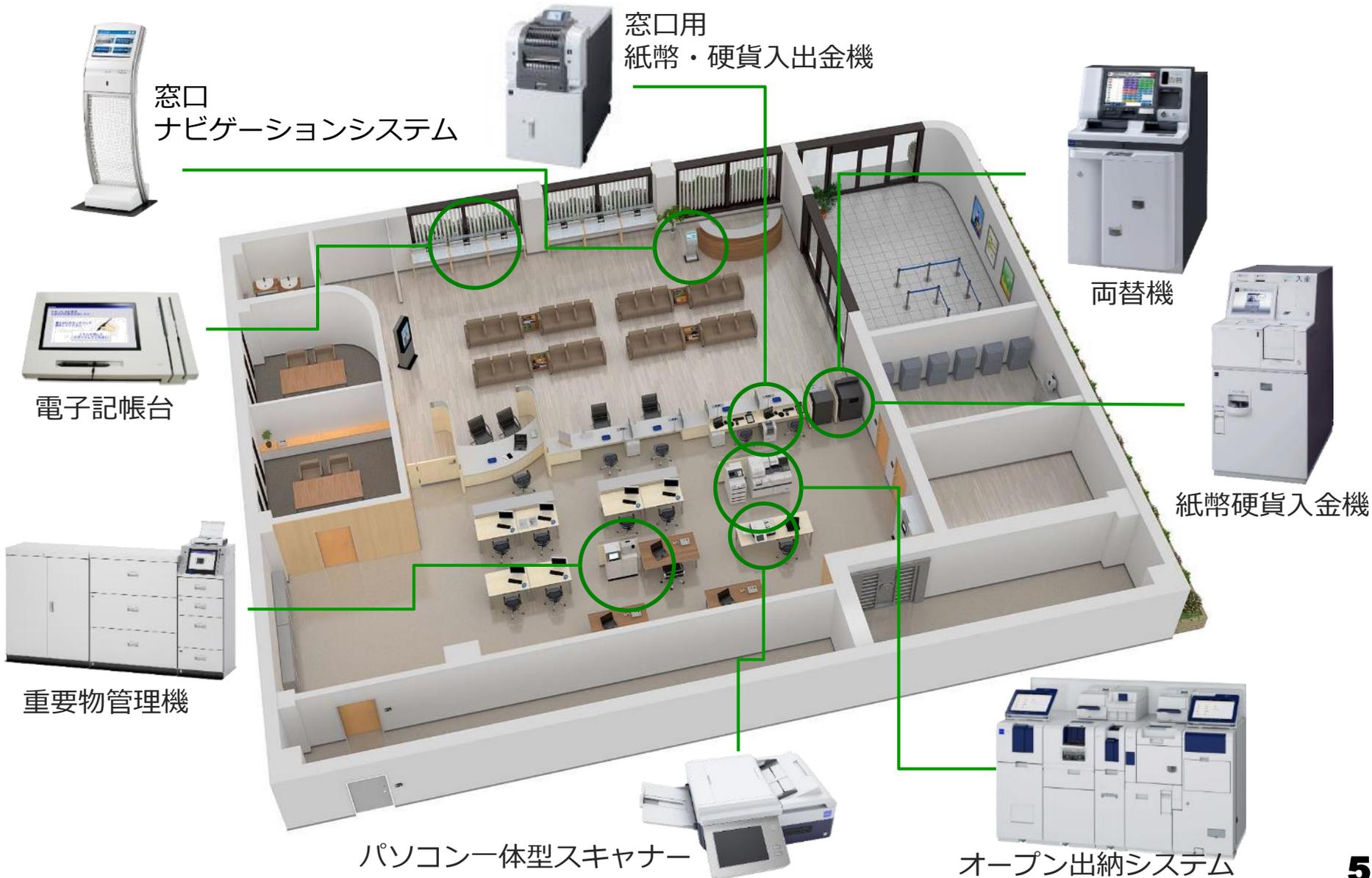
## 顔認証システム/ ロボットSI



主な販売先：  
マンション、ホテル、  
化粧品製造メーカー

# 金融市場 金融機関向け主力製品

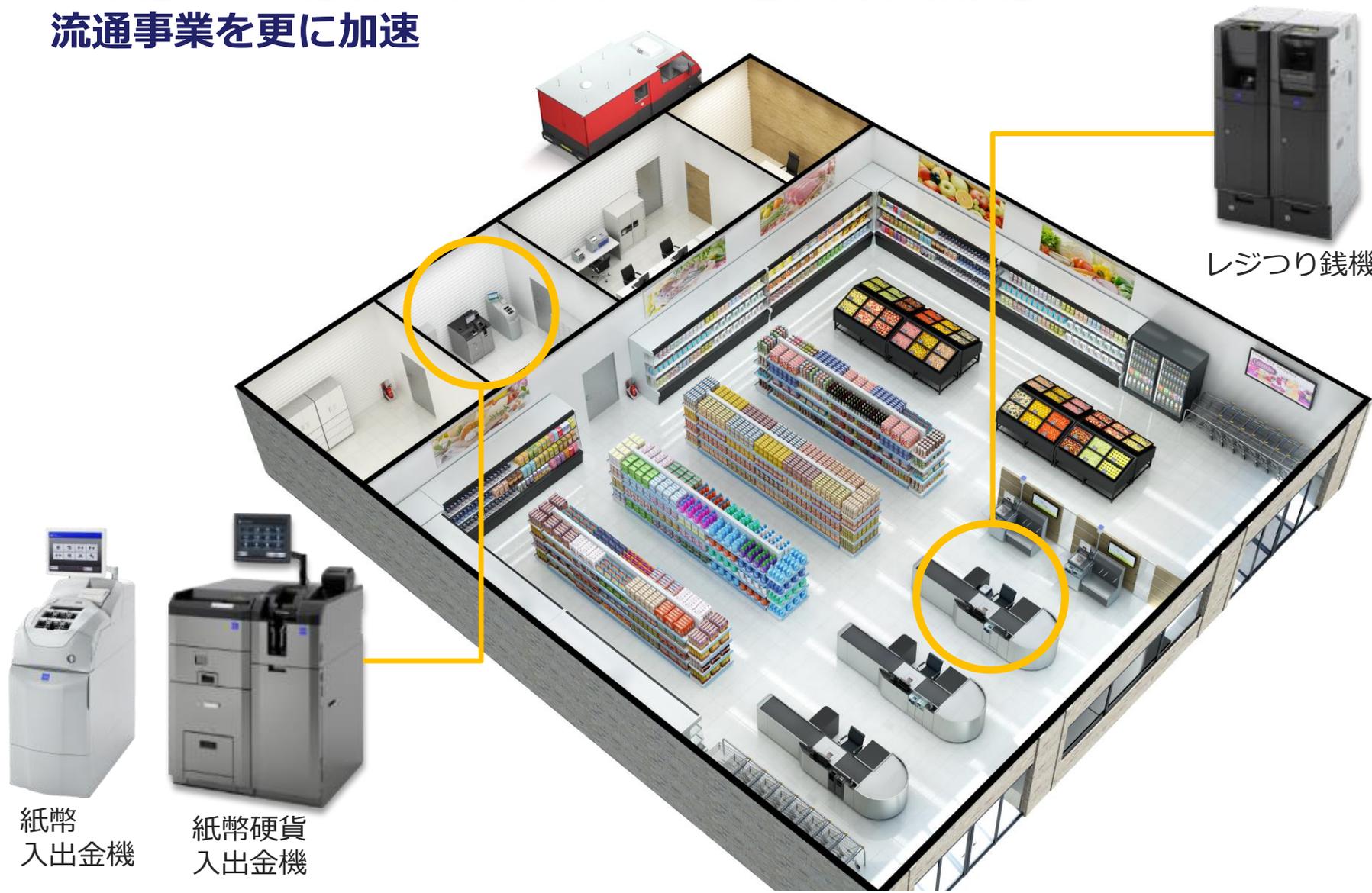
GLORY



# 海外市場 流通店舗向け主力製品

GLORY

効率化や省人化を実現するソリューション提案を強化  
流通事業を更に加速



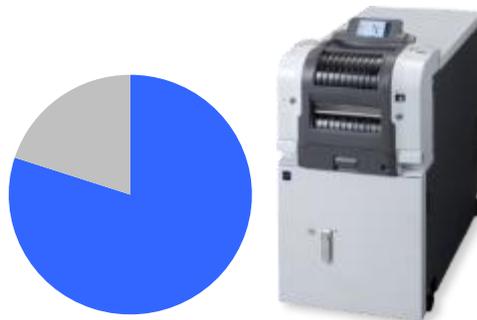
# 市場ポジション

青色: グローリー

GLORY

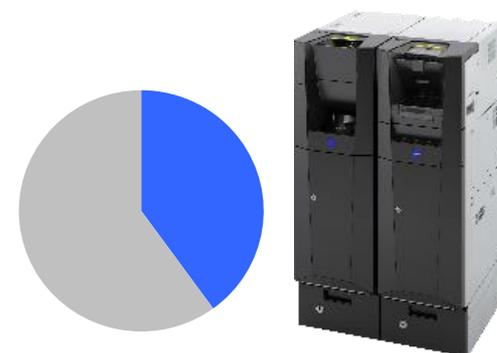
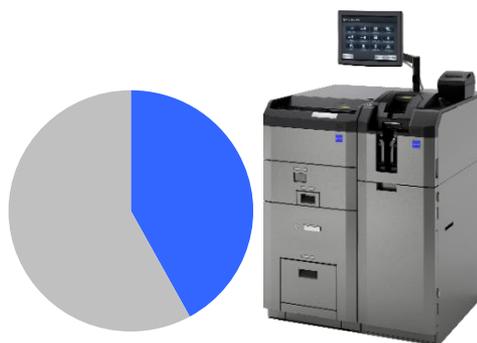
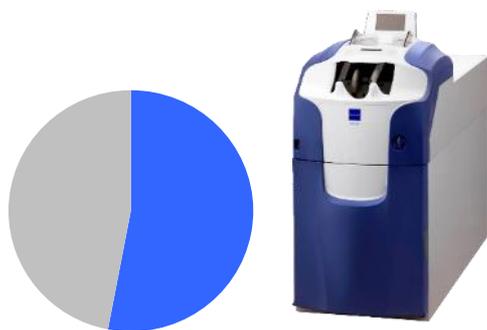
銀行

スーパー等



海外(銀行)

海外(スーパー等)



# 3つの強み

## 1 研究開発力

業界初の製品・サービスを開発



【認識・識別技術】 通貨の真偽や正損を見分ける

【メカトロ技術】 通貨をすばやく正確に数える・仕分ける・束ねる

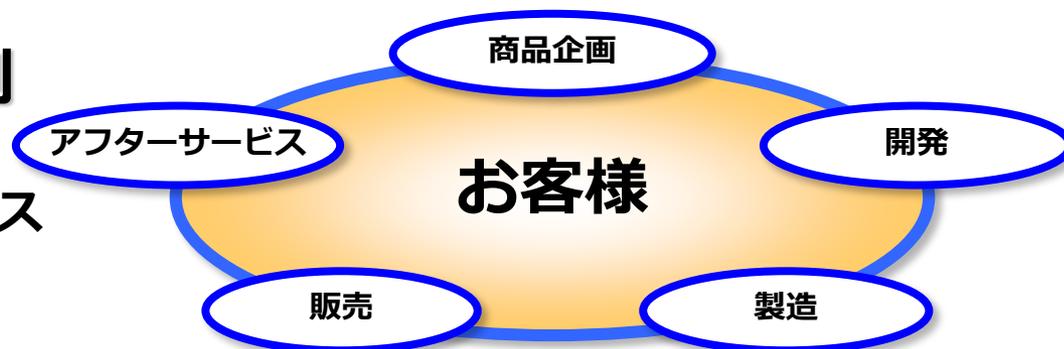
## 2 直接販売・直接メンテナンスのネットワーク

お客様ニーズに応えるご提案と  
迅速なサービスを実現



## 3 グループ一貫体制

商品企画からアフターサービス  
までグループ内で完結





1918

### 1 既存事業

持続可能な事業運営の基盤づくり

### 2 新事業

社会課題解決に向けた協働の取組み強化

### 3 経営基盤

成果に直結する生産性の向上と企業体質の強靱化

### ◆業績・経営目標◆

売上高	2,600億円
営業利益	250億円
営業利益率	9.6%
ROE	8.0%
戦略的投資枠（3事業年度）	600億円



# 海外事業戦略

# 金融機関の近況

欧米  
金融機関の動向

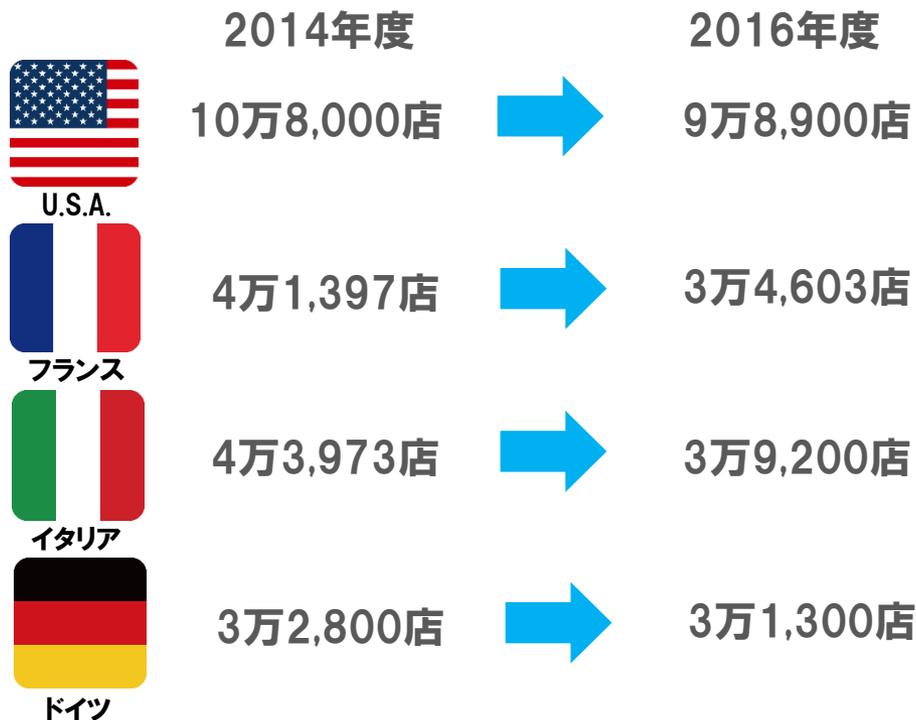
・支店数の減少 / 人件費の高騰 / デジタル化

提案する  
ソリューション

- 金融機関の収益拡大 少人数での店舗運営および現金管理の厳正化
- 来店客の満足度向上 銀行手続きの効率化による待ち時間の軽減



## 主要国の金融機関店舗数の変化



# ローコストオペレーションへの対応

提案する  
ソリューション

- 金融機関の収益拡大 少人数での店舗運営および現金管理の厳正化
- 来店客の満足度向上 銀行手続きの効率化による待ち時間の軽減



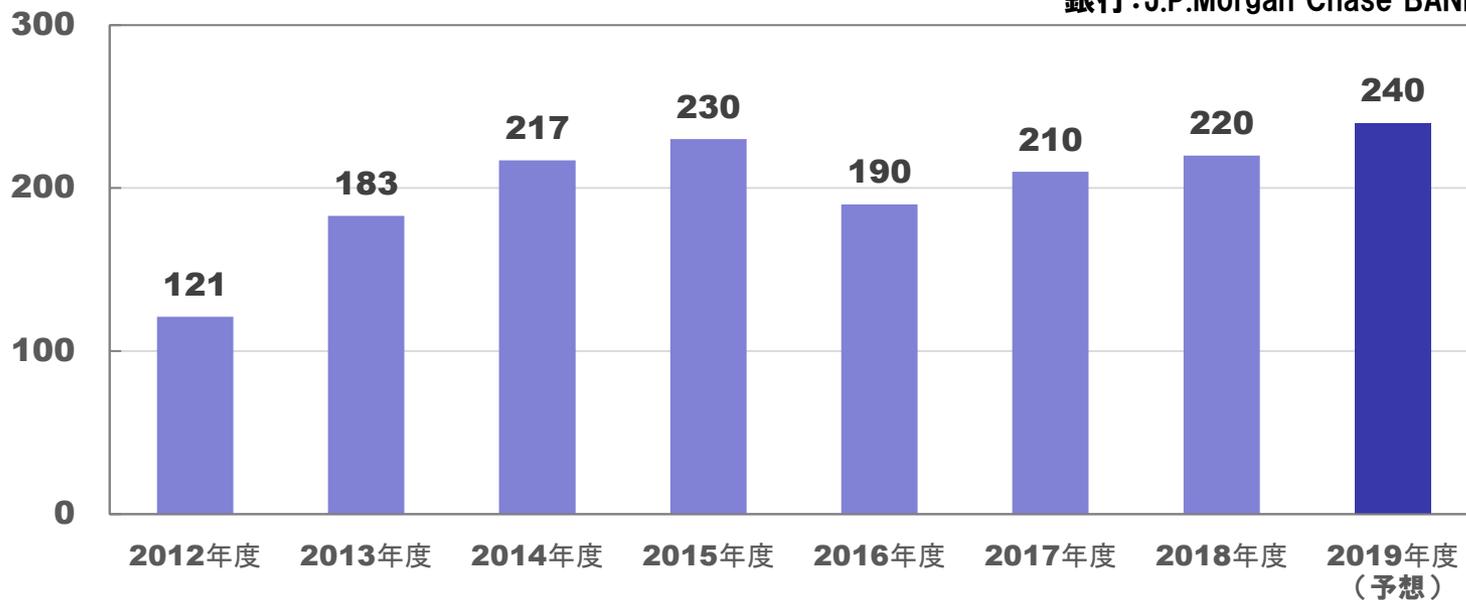
RBGシリーズ  
(億円)



Varteraシリーズ



銀行:J.P.Morgan Chase BANK(米国)



# ローコストオペレーションへの対応

## 提案する ソリューション

- 金融機関の収益拡大 少人数での店舗運営および現金管理の厳正化
- 来店客の満足度向上 銀行手続きの効率化による待ち時間の軽減



## TellerInfinity™

顧客自らが操作するシステム製品による  
ソリューション提案を推進



### 【主な機能】

- ・硬貨、紙幣の入出金
- ・小切手の入出金
- ・自行、他行への送金
- ・公共料金の支払

## 窓口用紙幣入出金機

窓口業務を効率化する  
システム製品による  
ソリューション提案を推進



14



セルフ複合機として  
需要が拡大



セルフ機、セルフ複合機として  
需要が拡大



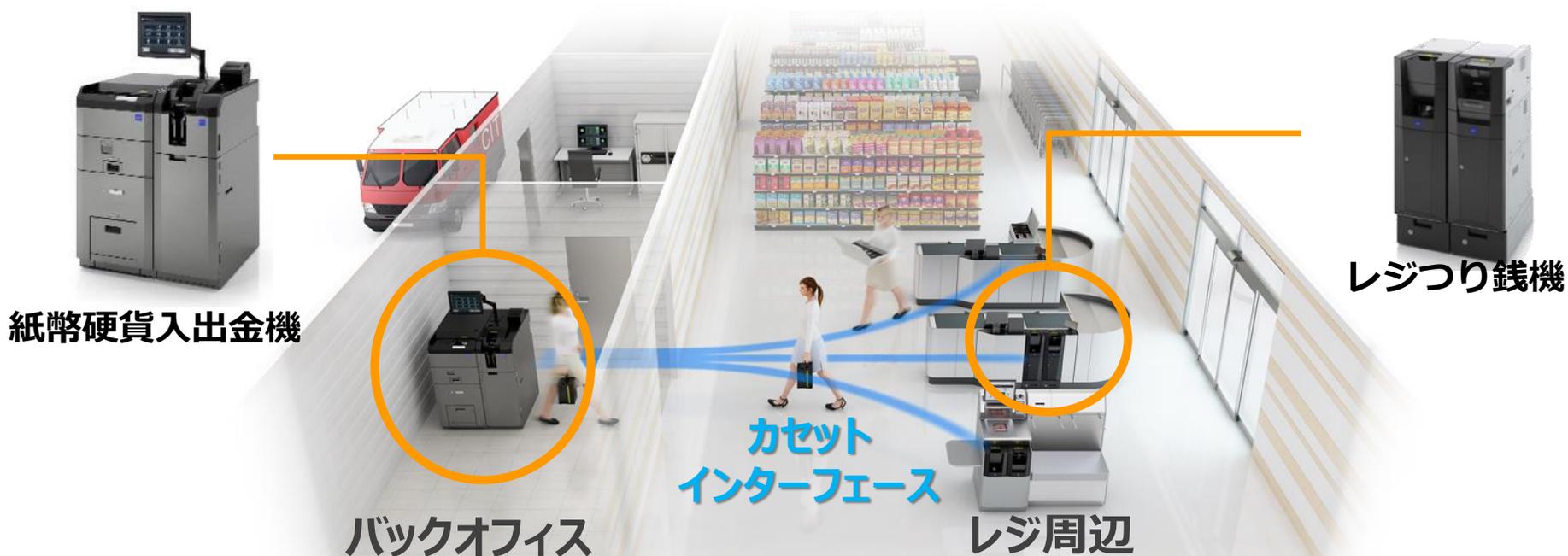
# リテール市場の近況

欧米  
リテールの動向

・現金管理コストの見直し / 人件費の高騰 / 決済の多様化

提案する  
ソリューション

- 小売店等の収益拡大 : 少人数での店舗運営および現金管理の厳正化
- 来店客の満足度向上 : レジ待ち時間の軽減



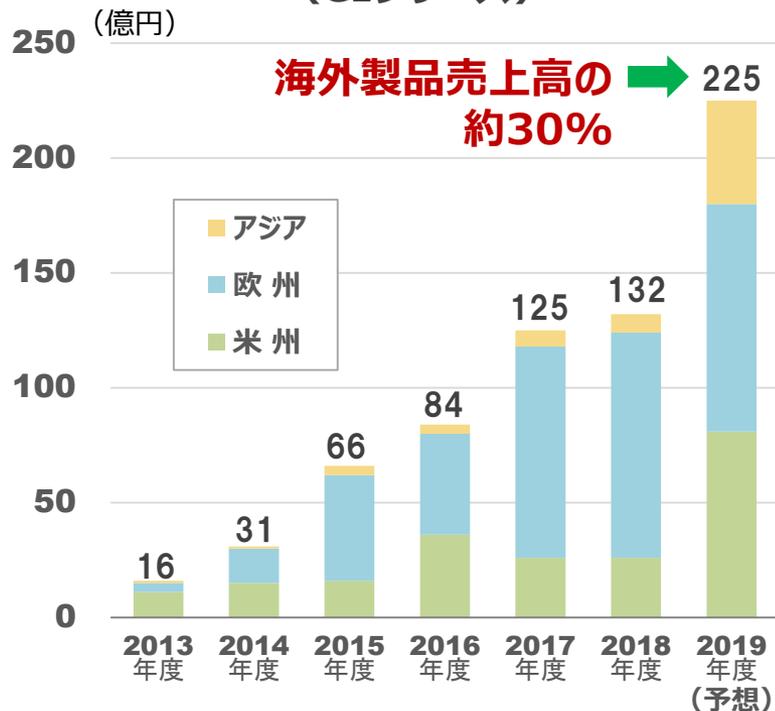
# リテールマーケットにおける業務効率化

提案する  
ソリューション

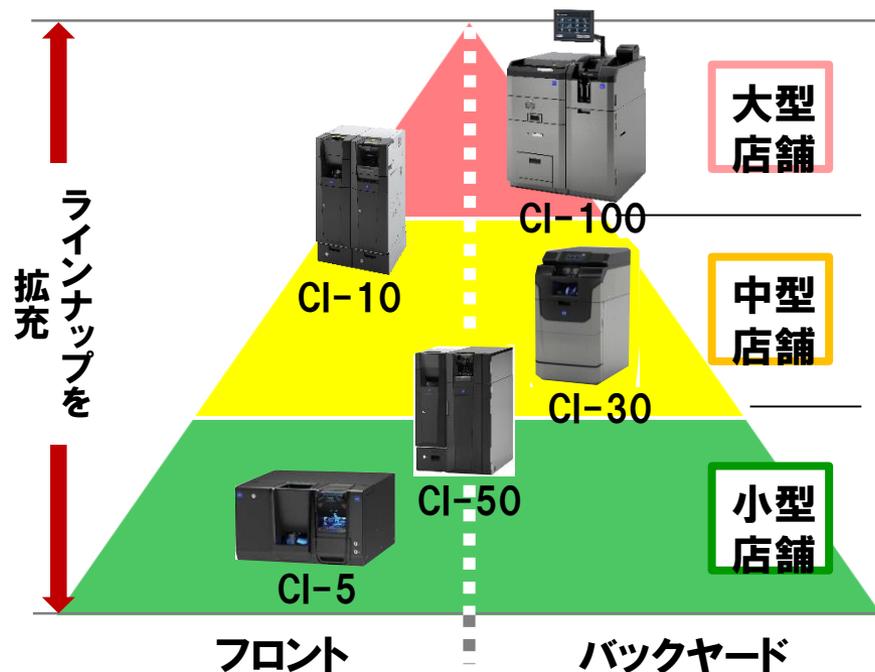
- 小売店等の収益拡大：現金管理の厳正化および少人数での店舗運営
- 来店客の満足度向上：レジ待ち時間の軽減

## 大型店舗から個人店舗まで 様々な店舗形態に対応したCASHINFINITYシリーズを投入

リテール市場向け製品の売上高推移  
(CIシリーズ)



リテール市場のターゲット層



- 成人のうち1,800万人は銀行口座を持ってない（持たない）

## 巨大な流通市場が存在

- 小切手が今も主要な決済手段の一つ
- 1ドル札の使用が極めて多い
- 硬貨（つり銭）は家計に溜まる一方（まとめてスーパーに持って行きクーポンに交換）
- 小売店側は常に硬貨が不足気味（CITコストがかさ張る）
- クレジットカードの利用が多い
- 電子マネーの利用は少ない



キャッシュレスの進行に伴い、改めて高機能かつ安価なキャッシュソリューションが求められている。

## 1. バックオフィスソリューション

- 1) マネージドサービスの提供会社が大手流通企業との関係を構築
  - ・プロビジョナルクレジットの提供
  - ・大容量硬貨整理機へのニーズ
  - ・EUに本社を置くグローバルリーテラーが米国子会社にも紙幣硬貨入出金機導入を検討 → ビジネスチャンスの到来
- 2) 小規模店舗を対象とするスマートセーフ市場が成立
  - ・手強い競合相手が存在



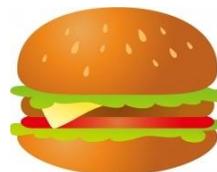
## 2. フロントオフィスソリューション

- 1) 大手飲食店チェーンがKIOSK端末を導入
  - ・日本のタッチパネル式の注文機と類似。クレジットカード、電子マネー等に対応
  - ・現金決済が5割近くある現状では、KIOSK投資効果が大きく減殺
- 2) 自動釣銭機導入の機運
  - ・KIOSK端末と自動釣銭機の併用を試行 → ビジネスチャンスの到来

# 米国の巨大なリテールマーケット



## 世界のリテールマーケットから見たアメリカ



### リテール

売上高  
世界トップ10  
のうち7社

### ガソリンスタンド

115,000店  
(ドイツの10倍)

### スタジアムシート

世界の  
スタジアムシート  
の30%

### ファストフード

世界の96%  
(225,000店)が  
アメリカに本社を置く

### カジノ

1,954ヶ所  
(世界NO1)  
2位-10位までの国  
をすべてあわせても  
アメリカの店舗数が上

### ホテル

世界TOP20の  
うち16社が  
アメリカ本社

# 世界の小売企業トップ20

米国：10社 欧州：7社 アジア：3社

	リテラー	売上高 (US \$ M)	店舗数
	Walmart 	500,343	11,300
	Costco Wholesale Corporation 	129,025	768
	The Kroger Co. 	118,982	2,764
	Amazon.com, Inc 	118,573	約10
	Schwarz Group 	111,766	約10,000
	The Home Depot, Inc. 	100,904	2,287
	Walgreens Boots Alliance, Inc. 	99,115	約18,500
	Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG 	98,287	約10,000
	CVS Health Corporation 	79,398	約9,600
	Tesco PLC 	73,961	約6,800

	リテラー	売上高 (US \$ M)	店舗数
	Ahold Delhaize 	72,312	6,769
	Target Corporation 	71,879	1,844
	Aeon Co., Ltd 	70,072	21,742
	Lowe's Companies, Inc. 	68,619	1,723
	Albertsons Companies, Inc. 	59,925	2,313
	Auchan Holding SA 	58,614	約4,000
	Edeka Group 	57,484	約3,700
	Seven & I Holdings Co., Ltd 	51,889	67,600
	REWE Combine 	49,713	15,313
	JD.com, Inc. 	49,088	0

# 海外でのM & Aの実績

 直接販売・直接メンテナンス網

 代理店網

ソフトウェア開発力を強化



2016年4月  
米国のソフトウェア開発企業

直接販売・直接メンテナンス網を拡大



2019年5月  
メキシコの販売代理店

直接販売・直接メンテナンス網を拡大



2010年10月  
イタリアの販売店

直接販売・直接メンテナンス網を拡大



2019年1月  
イタリアの販売店

直接販売・直接メンテナンス網を拡大



2012年7月  
イギリスの競合メーカー

直接販売・直接メンテナンス網を拡大



2018年1月  
アイルランドの販売代理店

直接販売・直接メンテナンス網を拡大



2016年7月  
ロシアの販売代理店

直接販売・直接メンテナンス網を拡大

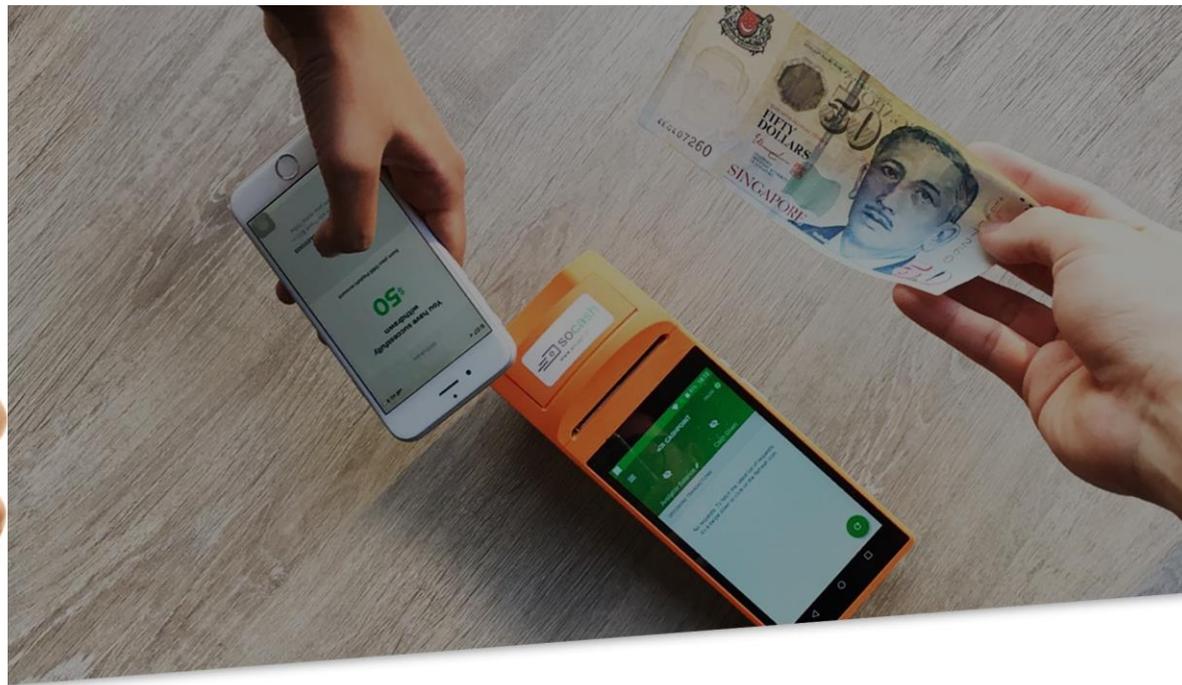
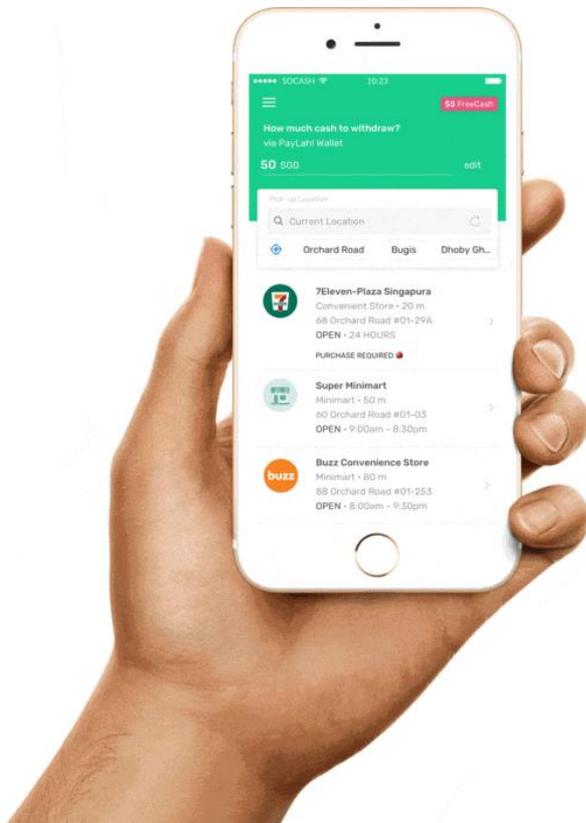


2015年10月  
ニュージーランドの販売代理店

# 新たなビジネスモデルへの投資

SoCash社（シンガポール）  **so**cash

モバイルアプリを使い、小売店舗のレジから現金を出金するキャッシュアウトサービスを開発・提供。



シンガポール国内で1,400以上の小売店舗と提携。



# 国内事業戦略



# 金融機関の近況

国内  
金融機関の  
動向

・収益構造の悪化 / 支店数の減少 / デジタル化

提案する  
ソリューション

- 金融機関の収益拡大 : 後方事務の削減で来客対応に注力/少人数店舗運営
- 来店客の満足度向上 : セルフオペレーションによる待ち時間軽減

## 【メガバンクの動向】



人員数・業務量

2023年度までに  
6,000名自然減、  
9,500名相当の  
業務量削減

2019年度までに  
自然減、4,000名  
相当の業務量削減

2026年度までに  
19,000名自然減



店舗

70~100店舗を  
機械化店舗に。  
セルフ型端末導入

全430店舗の  
次世代店舗化

100拠点削減、  
コンサル特化型  
店舗の拡充



経費削減

1,200億円

1,000億円

1,000億円台半ば

# 次世代店舗スタイルの実現

提案する  
ソリューション

- 金融機関の収益拡大 : 後方事務の削減で来客対応に注力/少人数店舗運営
- 来店客の満足度向上 : セルフオペレーションによる待ち時間軽減

1~3

年後の  
理想店舗像

## 「スマート店舗」

店舗を大きく4つに分類し効果的な戦略を提案。  
後方事務をゼロにすることで人材と時間を捻出。  
来客に対しての店頭セールスに注力できる体制。

### 小型店舗



### 機械化店舗



## 海外事例

### 2人体制で運用する店舗



ポストバンク

# 次世代店舗スタイルの実現

【店舗施工売上高】

- ・2018年度実績：8億円
- ・2019年度予想：12億円

GLORY

## 提案するソリューション

- 金融機関の収益拡大
  - 来店客の満足度向上
- ： 後方事務の削減で来客対応に注力/少人数店舗運営  
 ： セルフオペレーションによる待ち時間軽減

### セルフオペレーションコーナー



オープン出納システム  
ロビー入金機

税公金ステーション

### 金庫レスソリューション



重要物管理機

### 窓口ソリューション



窓口ナビゲーションシステム



電子記帳台  
ブランチャナビ



### ドキュメントソリューション



パソコン一体型スキャナー

### コンサルティング



遠隔地のセンターで  
多彩な金融商品・サービスに  
対応する遠隔相談システム

# 流通市場の近況

国内  
流通市場の  
動向

・人手不足 / 決済の多様化 / 現金処理の厳正化

提案する  
ソリューション

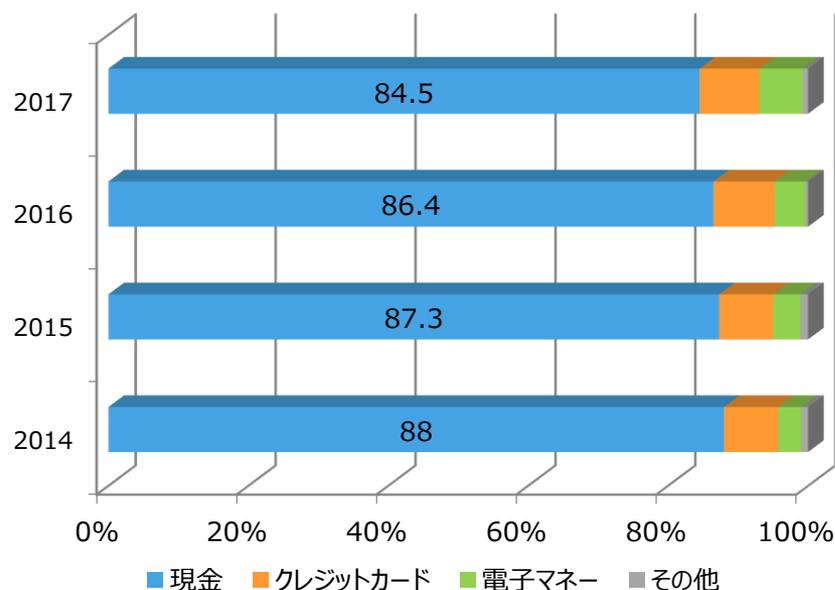
- 流通市場の収益拡大 : 煩雑な精算業務の効率化と人手不足の解消
- 来店客の満足度向上 : 多様な決済手段の提供とレジ待ち時間の軽減

## 大手コンビニ外国人労働者比率

(2018年度)

	全従業員	外国人従業員	外国人比率
	39万人	3万1,000人	7.9%
	20万人	1万4,000人	7.0%
	19万人	1万1,000人	5.8%

## スーパーマーケットでの売上高に対する各決済手段利用金額比率



# 人手不足の対応

提案する  
ソリューション

- 小売店等の収益拡大 : 煩雑な精算業務の効率化と人手不足の解消
- 来店客の満足度向上 : 多様な決済手段の提供とレジ待ち時間の軽減

- 人手不足への対応
- 多様な決済手段への対応

(クレジットカード・電子マネー・QRなど)



電子マネー  
決済端末



レジつり銭機



縦型  
紙幣挿入口

カセットインターフェース

- 現金管理の効率化



売上金  
入金機



重要物  
管理機



グローリーの  
情報処理センター



警備輸送会社

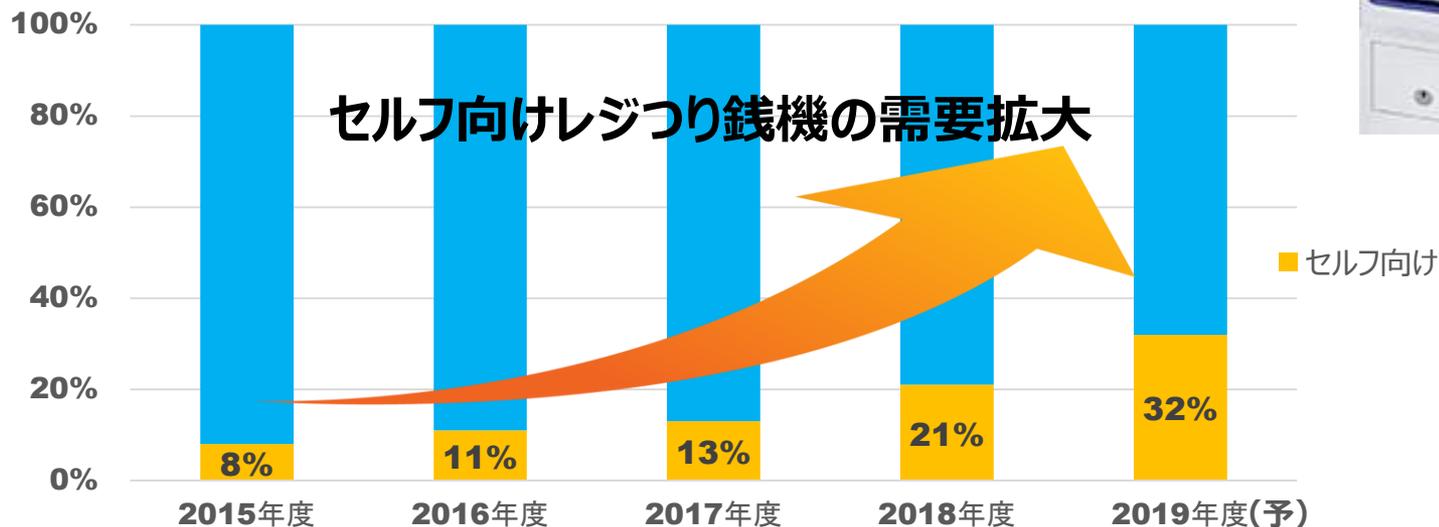
# 人手不足の対応

## 提案するソリューション

- 小売店等の収益拡大 : 煩雑な精算業務の効率化と人手不足の解消
- 来店客の満足度向上 : 多様な決済手段の提供とレジ待ち時間の軽減



### セルフ向けつり銭機 販売動向



# 人手不足の対応

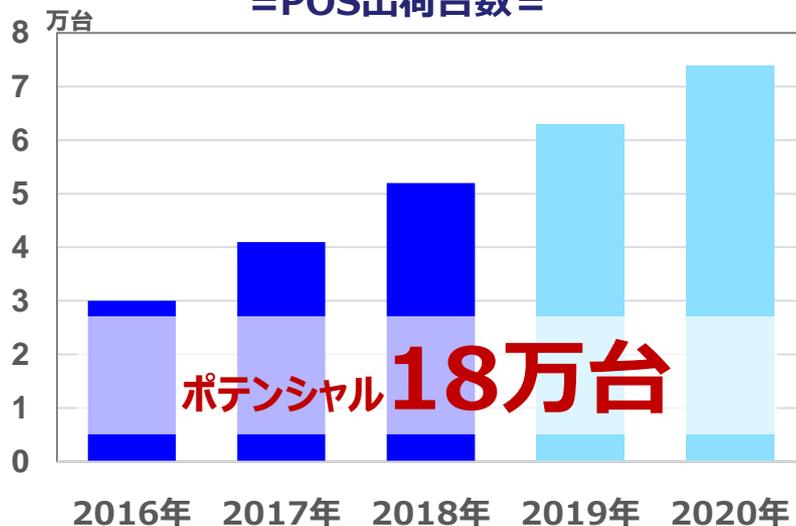
提案する  
ソリューション

- 小売店等の収益拡大 : 煩雑な精算業務の効率化と人手不足の解消
- 来店客の満足度向上 : 多様な決済手段の提供とレジ待ち時間の軽減



## レジつり銭機市場の裾野の拡大

◆ タブレットPOS市場の拡大 ◆  
= POS出荷台数 =



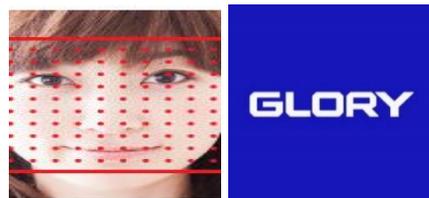


# 新事業戦略

# 新事業（個体認証）

GLORY

## 認識・認証技術の強化



顔認識・認証技術

音声認識技術

2018年12月

フュートレック社との資本業務提携（公開買付け後の所有割合40.50%）

- 認識・認証技術に関するシナジーの創造
- 両社が持つアセット、顧客及び技術を有効活用した新規事業の開発（フュートレック社の音声認識事業領域での技術、当社の高精度の組み込み技術等）
- 音声技術の新しいUX（ユーザーエクスペリエンス）、UI（ユーザーインターフェース）への活用 など

# 新事業（個体認証）

## 手ブラ決済実証実験 （フューテック社との共同プロジェクト）



タブレット端末に向かってキーワードの「**BioPayで決済**」と発話するだけで手ぶらでの決済が完了。

# 新事業（個体認証）

GLORY

東京金融賞「都民ニーズ解決部門」ソリューション コンセプト動画

東京金融賞「都民ニーズ解決部門」  
ソリューション コンセプト動画



グローリー株式会社

# 医療分野への事業展開



GLORY

兵庫県立大学工学研究科 先端医工学研究センター(AMEC)内に「グローリー医工学共同研究講座」を開設。

グローリーの認識・識別技術を融合し、高齢化社会に伴うさまざまな疾病の早期発見と診断や治療などの支援に役立つ技術の確立を目指す。



順天堂大学

JUNTENDO UNIVERSITY

GLORY

順天堂大学および数社で共同研究を実施。  
グローリーの感情認識技術と日本IBMのAIなどを活用し、顔の表情や話す言葉などから、パーキンソン病や認知症などの早期発見や進行度合を診断できるシステムの構築を目指す。



GLORY

保険薬局向け処方箋入力支援システムで協業。イーエムシステムズが提供する調剤報酬を請求し、患者情報を管理するシステムに、グローリーのOCR(光学式文字認識)技術を搭載。

2019年10月より販売



医療業界向け料金後払いシステム「待たずにラクへだ」

医療機関の料金を後払いにすることで、受診後、会計を待たずにお帰りいただけるシステム。

2019年4月より順天堂医院が導入。



顔認証技術を利用した「離院事故予防システム」の販売。患者さまが病院外へ出ようとされた際、設置した顔認証カメラが検知し、発報。離院の発生を顔認証カメラで撮影した画像とともに、病院スタッフのパソコンや携帯端末へメールで通知

# ロボットSI事業

GLORY

ASROF

～ ASROF (アスロフ) ～  
Automation Smart Robot for Future



# 株主還元

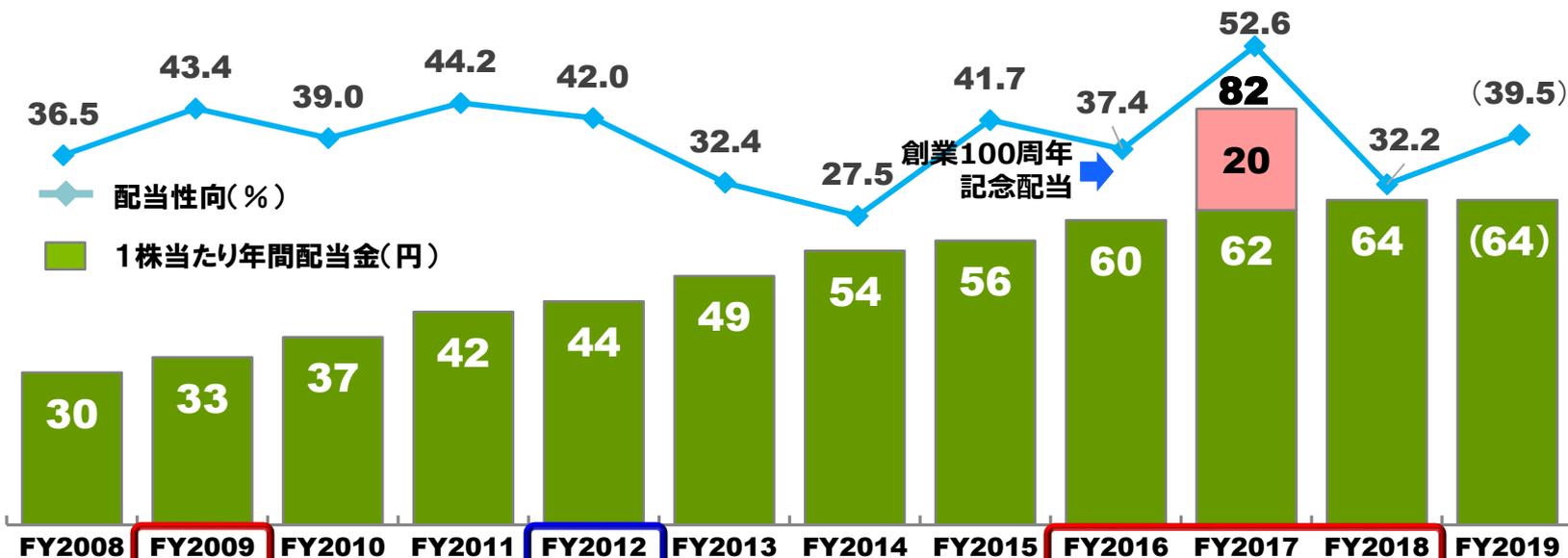


- 株主還元について

# 株主還元について

連結配当性向30%以上を目標に、配当を実施することとしております。

## 年間配当金・配当性向の推移



自己取得株式	FY2009	FY2012	FY2016	FY2017	FY2018
取得	・260万株 ・5,226百万円	・タリス社を買収 ・買収総額 約850億円	・177.4万株 ・5,999百万円	・143.4万株 ・5,999百万円	・215.1万株 ・6,000百万円
総還元性向	<u>145.5%</u>		<u>95.1%</u>	<u>113.1%</u>	<u>81.2%</u>

## <ご注意>

1. 本資料に記載されている、業績見通し等の将来に関する情報は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束するものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きくことなる可能性があります。そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更などが含まれます。また、本資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更することもありますので、ご了承ください。
2. 2015年度より、海外現地法人の収益及び費用の換算方法を「期末日レート」から「期中平均レート」に変更し、2014年度の財務数値に遡及適用しております。2013年度以前は、「期末日レート」による財務数値です。
3. 2016年度より、事業セグメントを見直したことに伴い、従来「その他」に含まれて製品の一部を「金融市場」「流通・交通市場」に区分変更しております。2015年度のセグメント別売上高につきましては、変更後のセグメント区分で記載しております。
4. 当資料の増減率、構成比は、百万円以下を切り捨てた数値を基に算出しており、決算短信の増減率とは異なる場合があります。

