

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。
安心して満ちた未来の実現に挑み続けます。



2021年8月27日
グローリー株式会社
代表取締役社長 三和 元純

目次

1. 会社概要
2. 2023中期経営計画
3. 株主還元

1. 会社概要

創業

1918年（大正7年）3月

設立

1944年（昭和19年）11月

資本金

128億9,200万円

本社所在地

兵庫県姫路市

グループ会社数

59社（国内14社、海外45社）

グループ従業員数

10,520名（単体：3,503名）

（2021年3月末）

連結業績

売上高 2,174億円 / 営業利益 142億円

（2021年3月期）

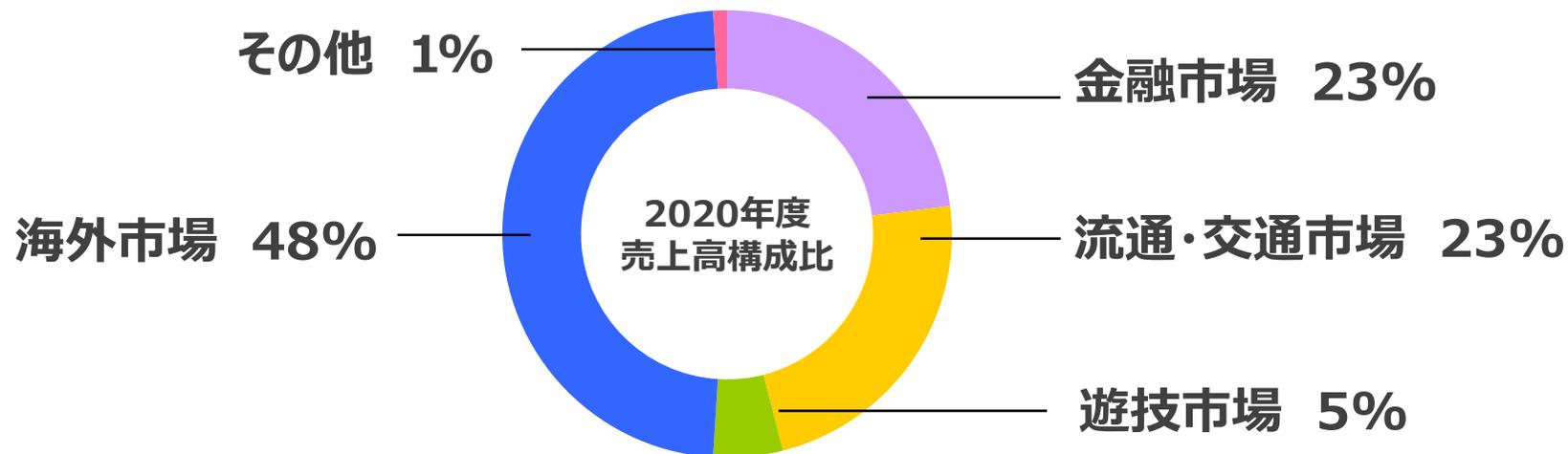


代表取締役社長
三和 元純



国産第1号の
硬貨計数機

グローリーの事業領域



金融	流通・交通	遊技	海外	その他 【生体認証／ロボット事業】
				
<p>主な販売先： 金融機関 (メガバンク、地銀、第二地銀、 信金、信組、JA、労金、日 本郵政など)</p>	<p>主な販売先： スーパーマーケット、衣料・ 家電量販店、ドラッグストア、 病院、警備輸送会社、鉄 道会社など</p>	<p>主な販売先： 遊技場(パチンコ ホール等)</p>	<p>主な販売先： 海外金融機関、大手スー パーチェーン、グローバルファ ストフードチェーン、警備輸 送会社など</p>	<p>主な販売先(ロボット事業)： 住宅設備・建材メーカー、 研究所など</p>

提供する価値

自動化・省力化ソリューション

- ▶ コンタクトレス・セルフ化ソリューション
- ▶ 次世代店舗ソリューション
- ▶ 店舗DX支援ソリューション
- ▶ 電子決済ソリューション
- ▶ 現金管理ソリューション
- ▶ デジタルサービスソリューション
- ▶ 生体・画像認識を活用したソリューション
- ▶ ロボットを活用したソリューション
- ▶ 新たな現金インフラを活用したソリューション



プロダクト

- ▶ オープン出納システム
- ▶ 紙幣硬貨入出金機
- ▶ レジつり銭機
- ▶ 券売機
- ▶ ロビーセルフ機
- ▶ セルフサービスキオスク など



デジタルトランスフォーメーション (DX)

- ▶ IoT
- ▶ AI
- ▶ 生体・画像認識
- ▶ データアナリティクス
- ▶ データマネジメントプラットフォーム (DMP)
- ▶ オンライン現金決済プラットフォーム

■セグメントごとに提供する主な製品・サービス■

海外	金融	流通・交通	遊技	その他 【生体認証／ロボット事業】
<p>UBIQUULAR™ デジタルサービス</p> <p>オンライン現金決済 プラットフォーム</p>	<p>B-LINK 製品管理 システム</p> <p>モニタリング サービス</p>	<p>BUYZO</p> <p>れほこれ! 待たずにラッパ</p>	<p>遊動</p> <p>PAPIMO サービス</p> <p>EXSIM</p>	<p>Biopay</p> <p>転倒検知システム 離設事故予防システム</p>

市場ポジション



金融市場（国内）

リテール市場（国内）



オープン出納システム



窓口用紙幣硬貨入出金機



レジつり銭機



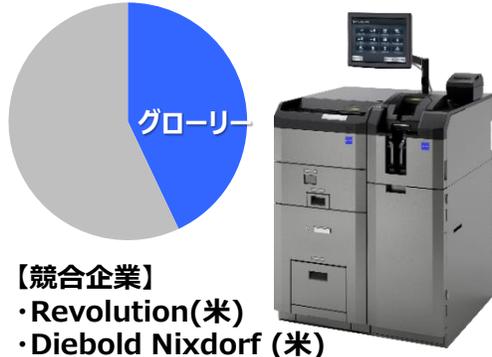
売上入金機

金融市場（海外）

リテール市場（海外）



窓口用紙幣入出金機



紙幣硬貨入出金機
(バックヤード)



紙幣硬貨入出金機
(フロント)



セルフサービスキオスク

※2021年3月末時点（当社調べ）



GLORY 2023

Glory Group Medium-Term Management Plan

2. 2023中期経営計画

(2021年度 ~ 2023年度)

コンセプト

コア事業と新領域事業のクロス成長

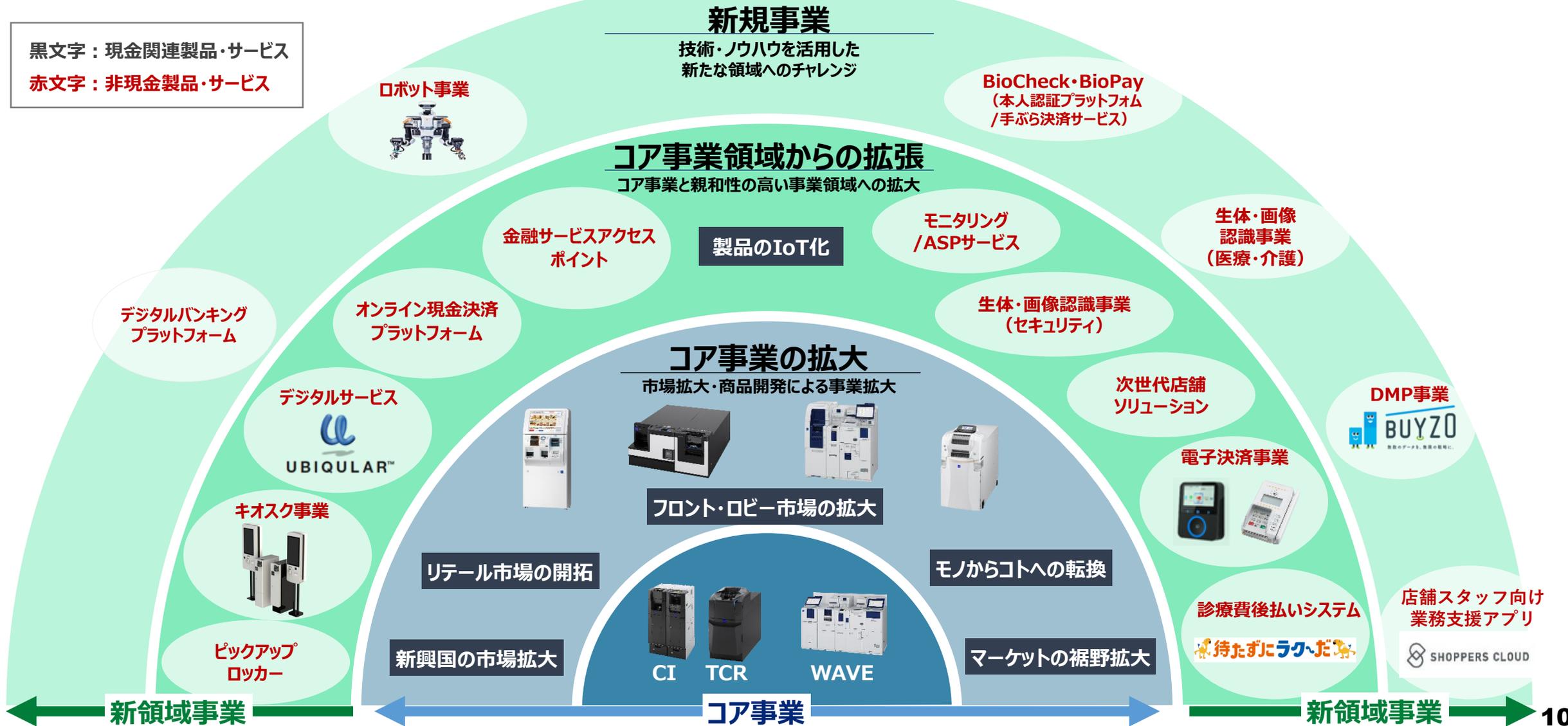


成長戦略の方向性

コア事業、新領域事業のクロス成長により事業拡大・企業価値の持続的向上を目指す

黒文字：現金関連製品・サービス

赤文字：非現金製品・サービス



基本方針／業績目標

コンセプト

コア事業と新領域事業のクロス成長

事業戦略

次世代を切り拓く事業開発の加速

コア事業の革新による収益の最大化

経営基盤

持続的成長を支える経営基盤の構築

サステナビリティ方針

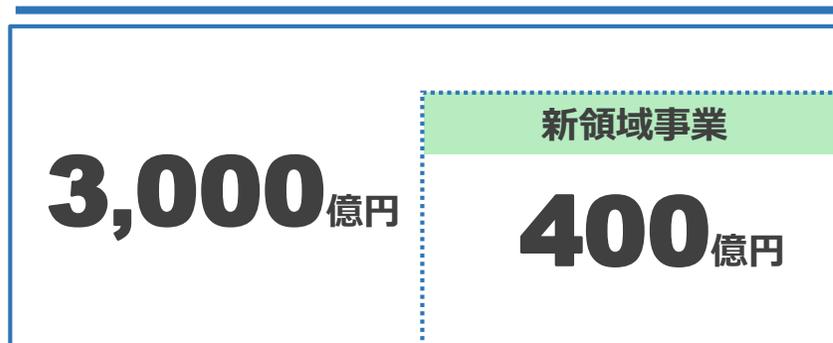
社会の持続的成長への貢献と企業価値向上を目指した取り組みの推進

基本方針

業績目標

2023年度

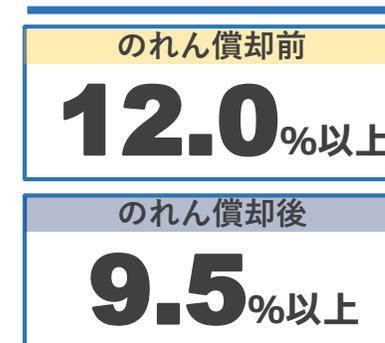
売上高



営業利益

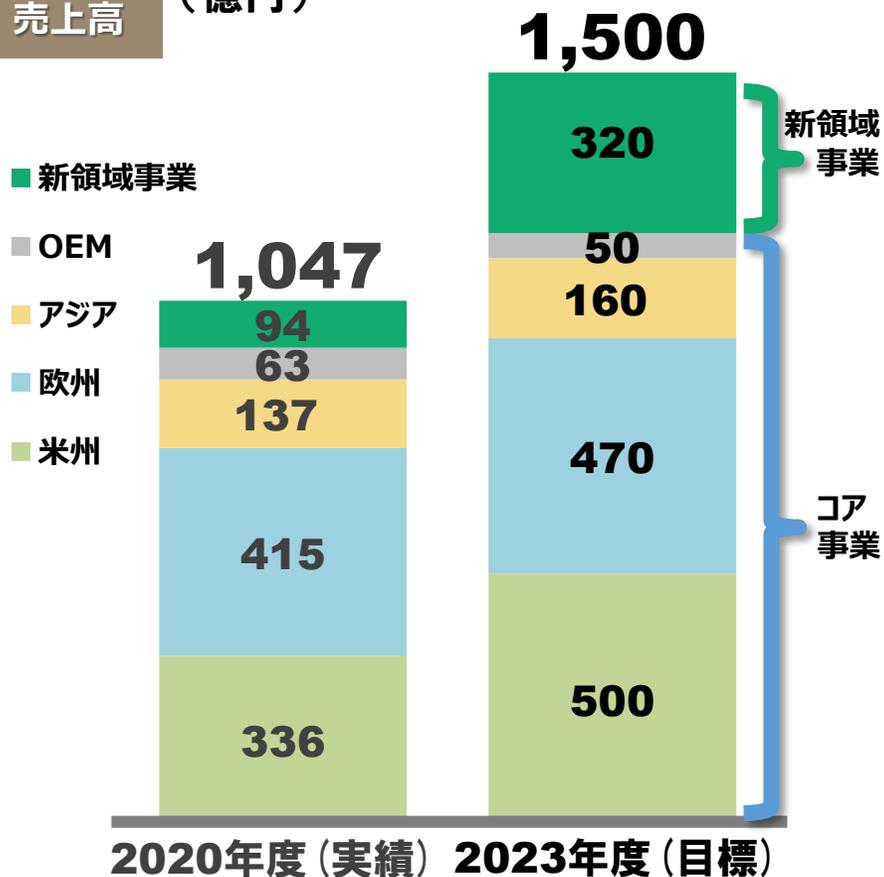


ROE



Expanding Beyond Cash !!

地域別
売上高
(億円)

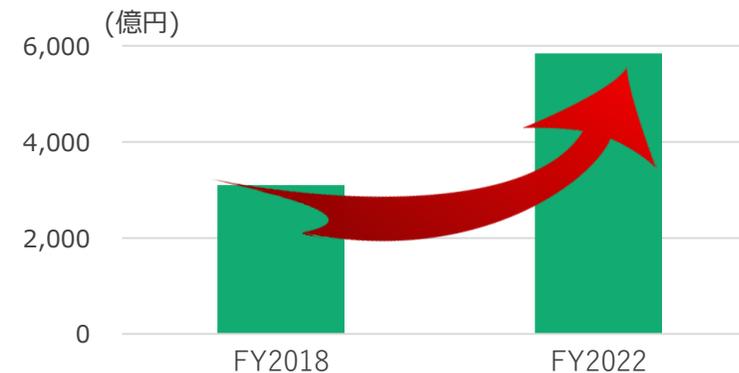


ドル	106円(実績)	110円(計画)
ユーロ	124円(実績)	120円(計画)

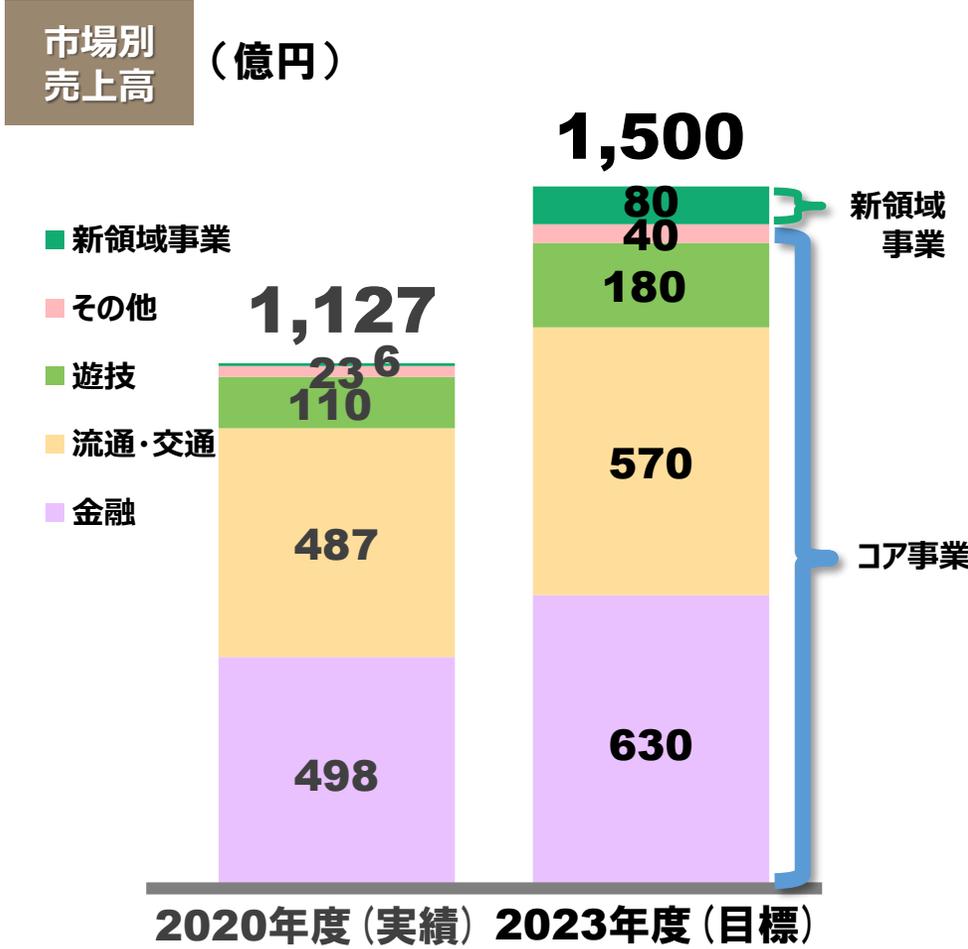
	リテール市場 重点施策	金融市場 重点施策
コア事業	<ul style="list-style-type: none"> セルフ化ニーズを捉えたレジつり銭機の拡販 バックオフィス向け製品のさらなるグローバル展開 キオスクやデジタルサービス(UBIQULAR)との連携によるCIシリーズの拡張 	<ul style="list-style-type: none"> 最新型TCRの販売拡大 セルフ型製品・サービスの販売強化 (G200シリーズ、Teller Infinityなど)
新領域事業	<ul style="list-style-type: none"> Acrelecとのシナジーの早期実現 ATMに代わる現金インフラの提供 ※paysafecardと協業 クラウドを用いた新デジタルサービスソリューション(UBIQULAR)の拡販 	

キオスク市場の成長予想

今後5年間の平均市場成長率は14%以上 (2018年時点)



顧客基盤を軸とした付加価値創造と事業領域の拡大



	セグメント	重点施策
コア事業	共通	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新紙幣発行の対応 ■ ・社会インフラを支える企業としての使命を遂行 ・新紙幣発行に伴う更新需要の獲得
	金融	<ul style="list-style-type: none"> ・セルフ型製品による次世代店舗の提案強化 ・製品のIoT化による付加価値の創造
	流通・交通	<ul style="list-style-type: none"> ・コンタクトレス・セルフ化などの市場ニーズを捉えたセルフ型製品の拡販 ・製品ラインナップの拡充、新たなビジネスモデルによる未導入市場の開拓
	遊技	<ul style="list-style-type: none"> ・スマート遊技機に対応した製品の販売強化
新領域事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ DMP事業 ■ IoT製品と*DMPを組み合わせることにより、金融機関・小売店・飲食店などの店舗DXの推進を支援 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電子決済分野 ■ 決済手数料ビジネス、医療費後払いシステムの拡販 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生体・画像認識事業 ■ 生体・画像認識技術を活用した新たな分野(医療・介護、鉄道、物流等)に展開 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ ロボット事業 ■ コア事業で培った顧客基盤を活用したトータルソリューションの提供 	

*DMP (=Data Management Platform)
資本業務提携したアドインテ社のAIビーコンを活用し、自社や外部などの様々なデータを抱合、分割・正規化し、それらを保存・管理するプラットフォーム

セルフチェックアウトへの取組み

セルフチェックアウトへの取組み（リテール市場）

世界の小売業トップ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	523,964	約10,600
	Amazon.com, Inc	158,439	Mainly E-commerce
	Costco Wholesale Corporation	152,703	約800
	Schwarz Group	126,124	約11,500
	The Kroger Co.	121,539	約2,800
	Walgreens Boots Alliance, Inc.	115,944	約21,000
	The Home Depot, Inc.	110,225	約2,300
	Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG	106,326	約11,500
	CVS Health Corporation	86,608	約9,900
	Tesco PLC	81,347	約6,800

	リテラー	売上高 (US\$M)	店舗数
	Target Corporation	77,130	約1900
	Ahold Delhaize	74,160	約7,000
	JD.com, Inc.	73,909	Mainly E-commerce
	Aeon Co., Ltd	72,711	約19,300
	Lowe's Companies, Inc.	72,148	約2,200
	Albertsons Companies, Inc.	62,455	2,200
	Edeka Group	61,221	約3,700
	Seven & I Holdings Co., Ltd	58,552	約74,000
	REWE Combine	55,772	約16,000
	Auchan Holding SA	51,264	約4,100

出展：デロイトトーマツ「世界の小売業ランキング2021」

セルフチェックアウトへの取組み（海外リテール市場）

海外

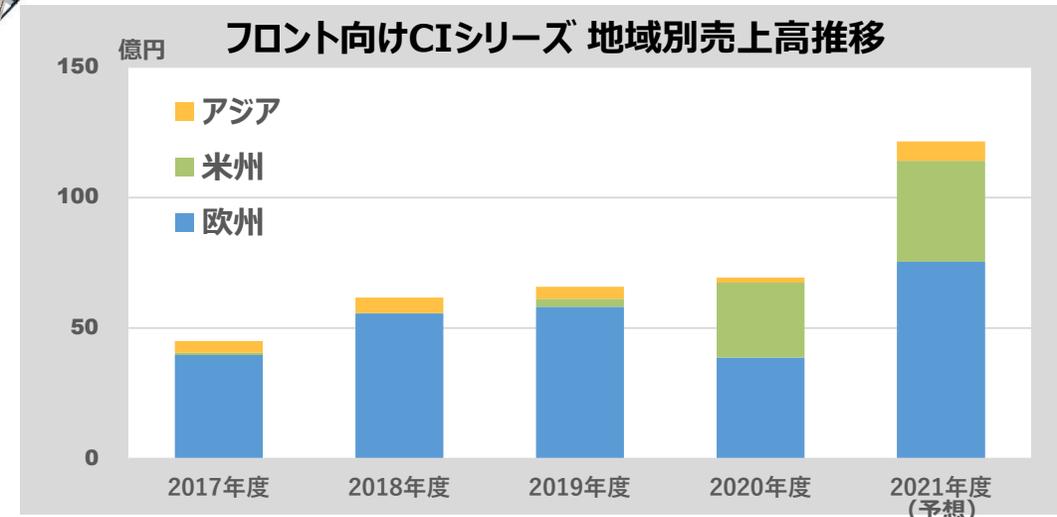
欧米を中心にセルフチェックアウトのニーズが拡大



バックオフィス向け
紙幣・硬貨入出金機
CIシリーズ



フロント向け紙幣・硬貨入出金機
CIシリーズ



セルフチェックアウトへの取組み（海外リテール市場）

海外

アメリカ最大級のディスカウントストア「ダラー・ゼネラル」から
セルフチェックアウトレジ用の紙幣・硬貨つり銭機「CI-10」を受注

DOLLAR GENERAL®

- ・米国内44州に15,000店舗以上を展開する最大級のディスカウントストア
- ・売上高256億ドル（約2.8兆円）
- ・従業員数135,000人

・CI-10納入時期 2020年度 下期より



紙幣・硬貨つり銭機「CI-10」



DOLLAR GENERAL社 Annual Reportより

セルフチェックアウトへの取組み（海外リテール市場）

海外

ACRELEC

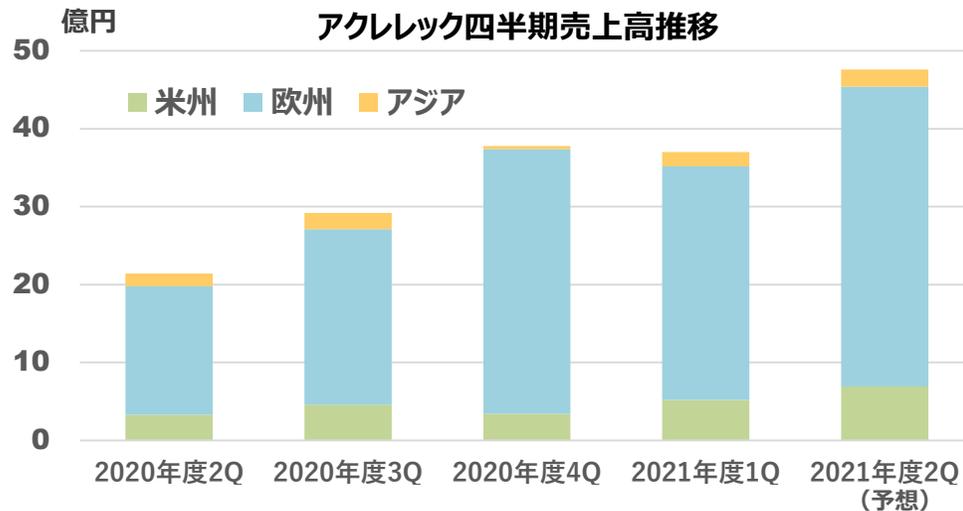
- ・セルフサービスKIOSK等の販売拡大
- ・現金・非現金、両方の決済に対応したセルフチェックアウトシステムの販売拡大を目指す



セルフチェックアウト



セルフサービスKIOSK



【製品ごとの戦略】	ドライブスルー	キオスク	クリック&コレクト	セルフチェックアウト
飲食市場				
ファストフード、カフェ、パン屋	●	●	●	●
ファストカジュアル	●	●	●	●
ケータリング		●	●	●
リテール市場				
ホームセンター、コンビニ、薬局	●		●	●
娯楽施設		●		
スーパー、食料品店		●	●	●



クリック&コレクト
 ネットで注文した商品を店舗やドライブスルーで受け取る非接触型のショッピングスタイル

セルフマーケットの拡大（海外金融市場）



コア事業 新領域事業

TCRおよびセルフ機の販売拡大

窓口業務のさらなる効率化



新デジタルサービスソリューション「UBIQULAR™」の拡販



1. 主要製品とUBIQULARの接続機能を搭載

2. クラウドを用いたサービスの展開

- Br ① Bridge（遠隔監視）
- In ② Inform（業務分析）
- Ma ③ Manage（資金管理）など

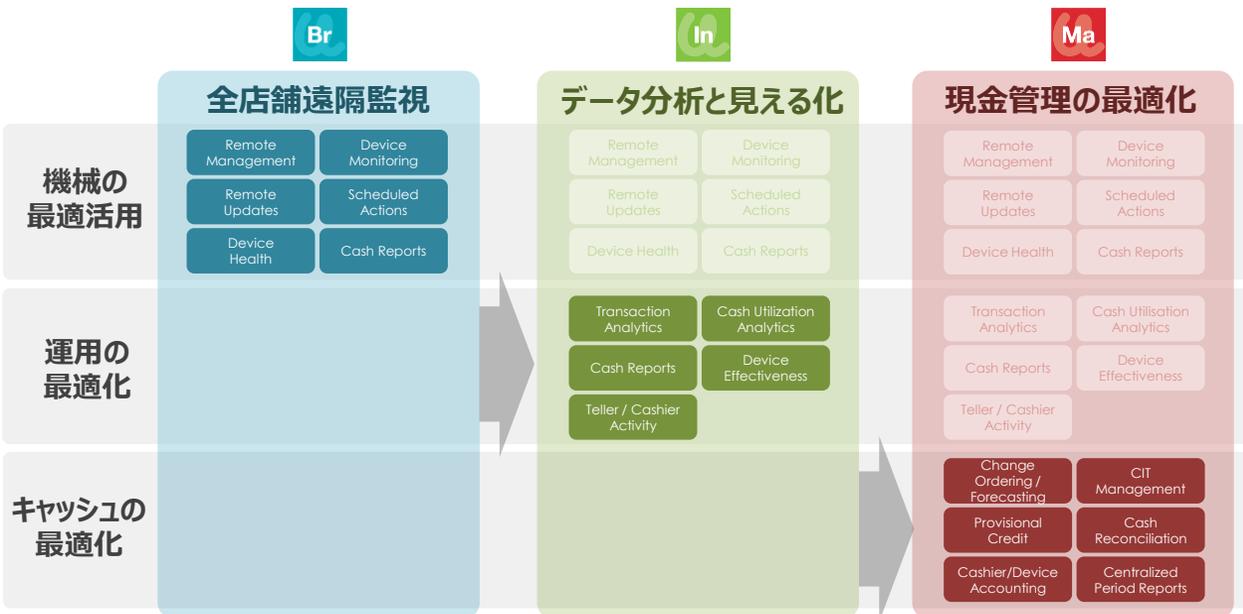
セルフサービスソリューション



G200シリーズ



Teller Infinity



セルフチェックアウトへの取組み（国内リテール市場）

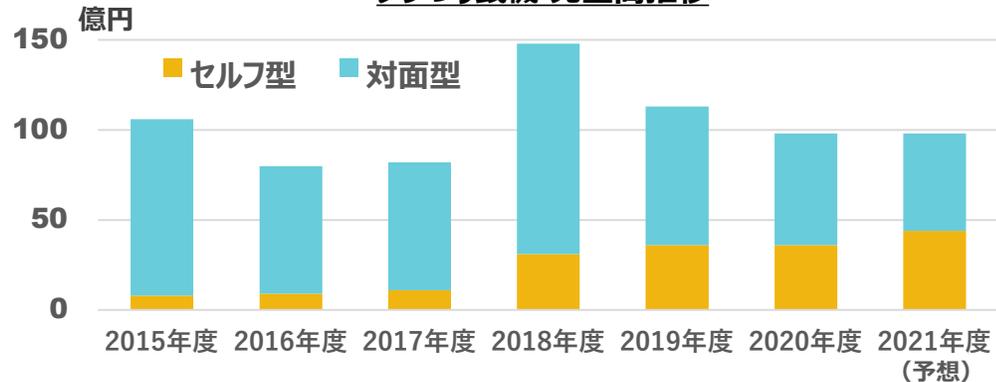
国内

セルフ機の需要拡大

スーパーで稼働するセルフレジ向け
紙幣・硬貨つり銭機「RT/RAD-380」シリーズ



レジつり銭機 売上高推移



電子マネー、クレジットカード、QR決済に対応した
タッチパネル式券売機「VT-T20M」シリーズ



券売機 売上高推移



リテール領域の拡大（国内リテール市場）



コア事業 新領域事業

コンタクトレス・セルフ化ニーズへの対応

- コンタクトレス、セルフ化ニーズを捉えた新製品の投入
- 新たなビジネスモデルの構築によるリテール市場の裾野拡大

DMP事業の推進

データ活用サービス「BUYZO」による小売店・飲食店のDX推進
顧客分析や行動解析、Webマーケティング、クーポン・広告等のコンテンツ配信などにより、店舗運営の新たなソリューションを提供



BUYZOとは・・・
顧客データの収集から分析・可視化・施策連携まで一気通貫でグローリーが提供するDMP事業の総称。
アドインテ社、ショーケースギグ社との資本業務提携で実現



【DMP成長戦略構想図】



セルフマーケットの拡大（国内金融市場）



コア事業

市場変化に対応したソリューション提案の推進

● 店舗ロビーエリアに設置するセルフ型製品の拡充



ロビー入金機
SDMシリーズ



税公金ステーション
FKRシリーズ



電子記帳台
ブランチナビ



オープン出納システム
WAVEシリーズ

● B-LINK(製品管理システム)

金融機関店舗の見える化・効率化を推進

- ・オープン出納システム他・・・現金処理情報の確認
- ・鍵・重要物管理機・・・履歴の確認
- ・番号発券機・・・来店客情報の確認



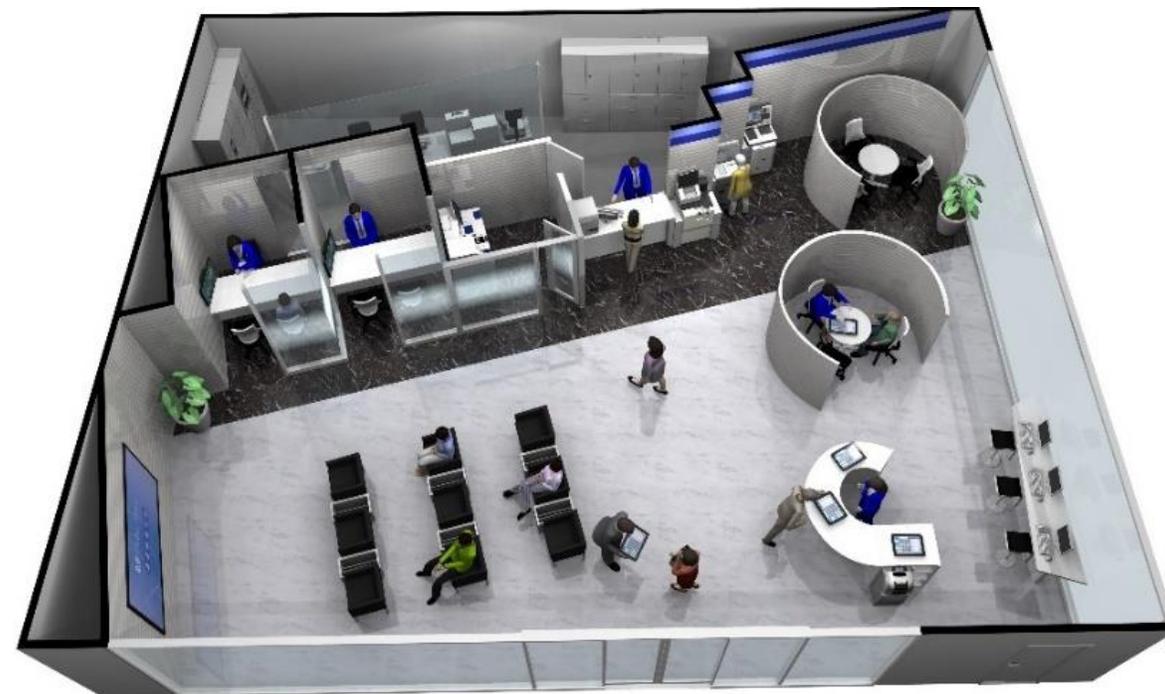
● 新紙幣発行に関する需要への戦略的な対応

新領域事業

製品のIoT化による付加価値の創造

● 次世代店舗ソリューションの提供

金融機関の次世代店舗スタイルの実現に向けた製品、店舗運営の提案



新領域事業

売上高
目標

新領域事業 **400**億円

新領域事業
400億円

コア事業
2,600億円



国内

- 生体・画像認識事業
- 電子決済分野

コア事業領域からの拡張

- ロボット事業
- DMP事業

新規事業



海外

- キオスク事業(Acrelec)
- ATMに代わる現金インフラの提供
※paysafecardと協業
- クラウドを用いた新デジタルサービス
ソリューション(UBIQULAR)の拡販

コア事業領域からの拡張



新領域事業（国内事業戦略）



■ 生体・画像認識事業

生体認識技術を活用した新たな分野(医療・介護など)へのソリューションの提供

EcoNaviSta株式会社と協業し、介護・福祉施設向け健康見守りサービスを拡大

・離設事故予防システム

顔認証技術を利用し病院・介護施設から無断で離設する患者様や入居者様を事前に検知

導入例：



ツクイ・ののあおやま 様



チャームケア 様

・転倒検知システム（開発中）

骨格認識技術と3次元カメラを用いて転倒を検知
対象施設2万8,000のうち、2024年度までに10,000セットの販売を目指す

EcoNaviSta



実証実験に基づいた事業化の推進



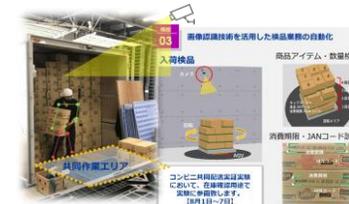
骨格認識を活用したPoC
・転倒検知システムの製品化



Phase1
2025年
鉄道PoC
・次世代駅改札の製品化



医療・介護PoC
・医療用顔認証研究
・認知症顔認証システムの商品化



物流PoC
・自動採寸技術の製品化

3. 株主還元



株主還元について

【株主還元方針の変更】

変更理由

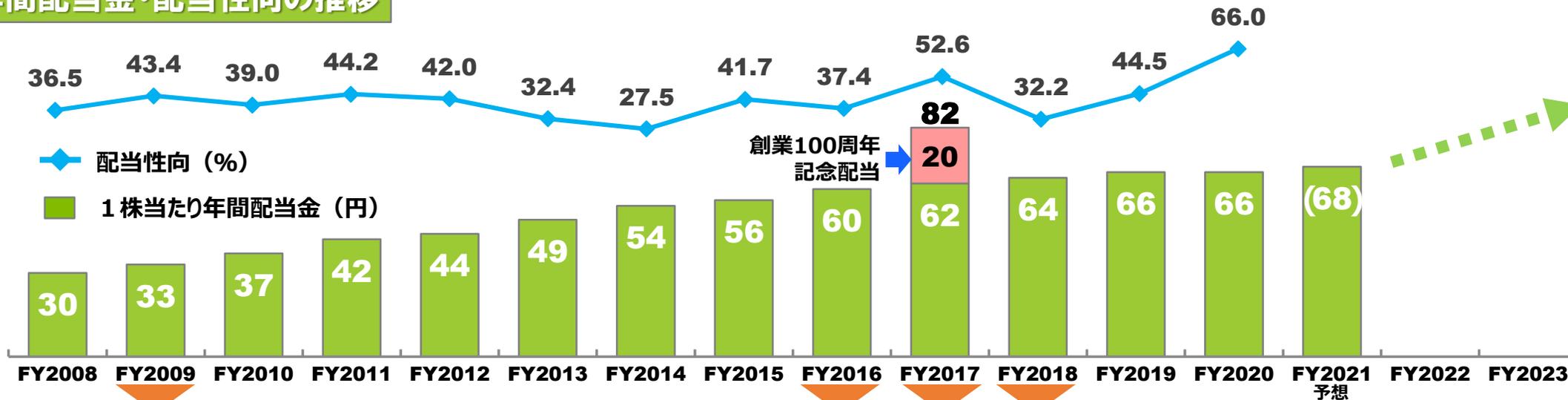
- ・IFRSへの移行を見据え、のれん償却前連結配当性向に変更
- ・2023中期経営計画期間中の安定配当を継続

配当目標

のれん償却前連結配当性向30%以上(2023中期経営計画期間平均*)

*2023中期経営計画期間中の累計配当総額÷累計のれん償却前親会社株主に帰属する当期純利益

年間配当金・配当性向の推移



自己株式取得

260万株
(52.26億円)

177.4万株 (59.99億円) 143.3万株 (59.99億円) 215.1万株 (60.00億円)

総還元性向

145.5%

95.1% 113.1% 81.2%

〈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. 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。

