2023 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答の主な内容

1. Q1 実績を、社内計画対比でどのように評価にしているか

- 連結は、売上では計画を上回った。一方で、営業利益は計画を下回り、これは日本事業の粗利改善が想定よりも進まなかったことに起因する
- 日本は、売上はほぼ計画線で、営業利益は計画を下回った。これはプリンタ販売が想定を下回ったことで、粗利が積み上がらなかったことが主因。自動車など想定比で回復がスローな業界があったこと、また価格改定活動など喫緊の課題対応に優先度を上げて取り組んだこともある。しかし、商談パイプラインが前年よりも増加しているなど、今後着実に挽回できると考えている
- 海外は、旺盛な需要を背景に売上・利益とも計画を上回って推移した。今後、先行きの不透明感など懸念事項もあるが、この好調さを維持できるように引き続き本社からもサポートする。米州と欧州でプリンタ受注残を大量に抱えており、これを解消することなども売上と利益に寄与すると見込んでいる。すでに工場や物流部門と対応を進めている

2. 日本事業におけるメカトロ商談の増加の背景はなにか

- 2 点ある
- 1 つ目は、マニュファクチャリングの電子部品や、ヘルスケアの医療機器メーカーなどの好調な業界にターゲットを絞って昨年度の後半から営業活動してきたことで、お客さまの旺盛な需要を商談化できている
- 2 つ目は、自動化、省人化や非接触をキーに、需要の高い RFID などの商品に絞って提案してきたことにより、商談が増加している

3. 日本事業において、Q2 以降に注力する業界はどこか

- 特定の業界のみでの活動は計画していない。好調な業界や大口のお客さま、受注確度の高い案件については、営業担当者が注力する。回復がスローな業界などのお客さまに対しては、全員営業体制を軸に、コンタクトセンターや保守サポートなどのメンバーが繰り返しアプローチして需要を掘り起こす

4. 中国のロックダウン影響はどの程度か

- 中国と東南アジアの一部販社で影響を受けている。中国の販社は、Q1 売上は前年同期比 15%強のマイナスだった。さまざまな策を講じているが、通期を通しても完全な挽回は難しいと見ている。東南アジアの販社は、間接的に影響を受けたが、通期では十分にリカバリーできると見ている
- 海外全体では、本ロックダウン影響によるマイナスを好調な地域がカバーして、期初計画に沿った売上と利益を見込んでいる

5. 米州は、昨年度はプリンタの供給制限を受けて、特需があった。その反動減は特になく、好調さが継続しているのか

- Q1 は反動減があったが、旺盛な需要を取り込むことでカバーできた
- 今後もこの好調を維持する。上述のプリンタの受注残の解消に取り組むことが、売上と利益の伸長に寄与すると見込んでいる
- これに加えて、大口案件など商談パイプラインも積み上がっている
- 以上のことから、景気の減速懸念はあるが、引き続き好調を維持できると考えている

6. 上期計画の達成確度は

- 日本事業において、一定のハードルはあると認識している
- 好調な業界を中心にニーズが非常に高い自動化や省人化といった需要に応えるなどで、メカトロの売上を着実に積み上げる。また好調に推移するサプライについても、プロアクティブなアプローチで需要を喚起する
- 商談は着実に増加しており、これらを確実にクローズすることが重要。商談パイプラインのモニタリングを強化している。確度を向上していくことがポイントとなるが、営業担当者だけではなく全員営業体制でしっかりフォローしていく

7. 海外好調の背景。商品供給という側面も含めて競争環境が変化しているのか。その継続性は

- 商品供給という視点では、我々は自社工場や直販体制を背景に供給改善の工夫余地があり、成果もあがっている。結果として、一部競合他社のお客さまのニーズへも対応するケースも出ている
- 加えて、メカトロとサプライ商品を一緒に販売することでお客さまの課題解決を支援し、継続的な関係を築ける強みが当社にはある。まさに「コト売り」だが、これにより、既存と新規のお客さまの需要を取り込めている

8. スライド#9（海外）と＃18（日本）の、それぞれの販管費増加の主たる要因は

- 海外は、プライマリー専業で、主にロシア事業の人件費の増加である
- 日本は、主に研究開発費の増加である。この中には、プリンタの共通プラットフォーム開発の費用が含まれている。これら研究開発費や輸送費の増加は、計画に織り込んであり、計画に沿って発生した

（以上）