2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答の主な内容

1. FY24 下期の業績計画において、日本事業を上方修正、海外事業を下方修正した背景をそれぞれ教えてほしい

- 日本事業は、期初策定時に売上高・営業利益ともに下期偏重で計画していたものの、想定よりも各市場の販売施策効果発現が後ろ倒しになっている点で期初計画の甘さを反省
- 下期の需要環境は、全般に深刻な人手不足や効率化への対応を背景に堅調とみている。市場・業界別に以下の用途で大口商談がある
- リテール市場：ドラッグストア業界で総菜の取り扱い店舗の増加に伴う食品表示（賞味期限、アレルギー表示など）やフードロス観点からの AI 値引き
- ロジスティクス市場：EC 物流の一層の活性化による需要増や国際貨物業界の検品票発行プリンター
- フード市場：飲料業界での工場資産管理むけ RFID 関連ソリューション
- ヘルスケア市場：医療機器業界の自動貼り機や RFID 関連ソリューション
- 上述の堅調な需要に加え、販管費抑制で下期の業績計画を上方修正した
- 海外事業は、プライマリー専業で期初計画どおりを見込む。ベース事業は欧米での想定以上の景気後退を計画に織り込んだ。東南アジアや中国のお客さまが米国に多く輸出している。トランプ次期大統領公約の関税引上げで輸出が減り、サプライの需要減少やプリンターリプレイスの後ろ倒しなどネガティブな影響も加味している

2. 海外における RFID ベンダーマーキング需要捕捉の状況は

- お客さま課題の変化により、個社の現場改善からサプライチェーン全体のデータ取得の需要が高まっている。既に半導体メーカー・大手リテール企業など複数社で導入が進んでいる
- 例えば、欧米のメーカーに対してサトーの欧米販社がソフトウェアを提案・開発し、そのソフトウェアをサトーの東南アジア販社が当該メーカーのサプライヤーに RFID ラベル・プリンター含めて納入するなど、各海外販社が横連携をすることが重要だと考えている。また、本社はその橋渡しや調整を実施していく
- 4 月に主要なグローバル・日系企業を攻略する専任組織を立ち上げた。各海外販社を横連携させてこの需要を確実に捕捉していく。今後、さまざまな市場・業界の企業から需要が高まるとみている

3. 日本事業の価格改定ついて Q2 の状況は

- サプライは FY23 から取り組んできた施策が奏功したことと、メカトロはソリューションに仕立てて販売することで価格改定は計画線で推移している

4. 欧州プライマリーの Q2 現況と今後の見通しは

- Q2 実績は、同業他社が原紙調達などのサプライチェーン混乱から回復したことで入札に参加するようになった。既存プライマリーラベル競争環境が激化して価格競争になってきており、前年同期比で粗利率が低下し、減益となった
- 既存プライマリーラベルの競争環境の激化は期初想定通りであり、その悪影響は 2 次元コードを活用した日用品のトレーサビリティむけ高付加価値品でカバーしている

5. オーストラリア販社が好調な背景と今後の継続性は

- アミューズメント施設むけ PJM RFID 関連機器の販売が好調に推移し、売上高・利益をけん引している。2013 年に買収した同事業が、投資や技術の高度化を経てようやく成果に結びついてきた。今後数年は需要が継続すると見込んでいる
- 加えて、同国における既存のリテールやロジスティクス市場のビジネスも堅調に推移している
- PJM RFID については、他市場でも需要があり、特にヘルスケア市場の血液製剤の管理などで需要が今後見込まれる。ここにリソースを投下し、グローバルで売上高拡大をめざす

6. 新 IT システム開発に続き、新型プリンターの上市も遅延したが、プロジェクト推進体制に構造的な問題はないか

- 新型プリンターの上市が遅延してしまったことを陳謝する
- 2 つのプロジェクトともに当時の経営トップの思いが強すぎ、現場が着いて来れなかった。現経営陣も関与してきているので、現場の実情と乖離があったことは大きな反省点だと考えている
- 新中期経営計画の中で掲げている新たな収益基盤構築にむけた新領域など CEO 直下プロジェクトを推進しているが、ガバナンス体制の強化につとめている。例えば、ヘルスケア市場の事業会社で海外知見のある方を新たに社外取締役に選任した
- 社内の経営陣だけでなく、社外の知見を有効に活用しながらガバナンスを効かせる体制を強化していく
- 社内組織はメカトロ・サプライの商品軸で組織変更をおこない、全体最適の視点での意思決定者を明確化している。執行役員会および案件検討委員会の強化による経営判断の高度化・迅速化を同時に行っている
- 意思決定の場のみならず、会社全体で自身の考えを述べられるように今まで以上に風通しの良い風土・雰囲気の醸成をめざしている
- 2025 年 4 月には持株会社と中核事業会社を統合して組織の階層を減らし、経営トップと現場の距離を近づけて経営改革・組織改革を加速させる

（以上）