2020 年 3 月期　上期決算説明会　質疑応答の主な内容

1. 日本事業において、消費増税前の駆け込み需要はあったか。あった場合、下期にその反動減が発生する可能性はあるか

   - 特需は特段なかった。取引量が増加した案件は一部あるが、消費増税のみが要因とは言い切れない。下期の反動減は想定していない

2. 米国のソフトウェア開発子会社の清算による影響は上期全体でいくらか。下期もこの採算性向上は継続するか

   - 清算のプラス影響は、上期・下期ごとに約 300 百万円、通期で約 600 百万円を予定している。現在直面している粗利率低下はサプライ品の原価高に原因がある。コスト削減などに取り組んでおり、その効果が下期に出ることを期待している

3. IDP 事業のレーザー開発が当初計画から 3 か月後ろ倒しになったことによる、商業化判断の遅延の可能性はあるか。また、販売開始エリアはどこからか

   - お客さまからの印字品質や耐性などの技術に関する要求に加え、当初の要件に入っていなかった食品認証クリアが追加されたことが遅延の背景にある。飲料ボトルについては現在評価段階にあるが、評価終了後すぐに生産ラインに投入し、売上貢献がスタートできるとは考えていない。その点では、当初期待した売上高・利益の目標値からは低下する可能性があると言える。販売は欧州からスタートする予定である

4. 国内事業のヘルスケア市場の成長が続いている。特定の大手顧客との商談による好況が背景か。今後も高成長が続くと予想するか

   - 特に、病院とインプラントの業界で商談が増加している。大口案件もあるが、ヘルスケア市場全体で生産性向上に対応するソリューションのニーズが高く、医療現場への投資が進んでいる。血液バッグの管理過程への RFID 活用などの案件が増加しており、継続成長を期待している

5. 海外における現在の取り組みが、業績に反映されるまでの時間軸はどれくらいを考えているか

   - 戦略の実行フェーズは地域別に進行中であるため、効果はエリアごとに都度、創出される。見込み顧客の個別案件は進捗しているが、すべての案件で見込み額を上回るとは言い切れない

6. Manhattan Associates 社や JDA 社とのアライアンスによる成果実績はどういったものがあるか

- 2 社とも業界トップ企業であり、グローバルに展開している大手企業との取引が多く、それらのお客さま数社から受注している。お客さまの中で、当社サービス採用国からの紹介を受けてほかの国での認知度が上がり、横展開されることでグローバルに導入が進むことが、これら 2 社とパートナーを組むことの大きなメリットである

7. Okil 社の売上は過去最高だったが、原価高により営業利益が低迷した。下期への具体的アクションプランを教えてほしい

- Okil 社は消費財メーカーへのラベル販売がメインである。一方、X-Pack 社はシュリンクスリーブやインモールド（シャンプーなど）のサプライを多く取り扱っており、大量に取り扱える環境が整った。X-Pack 社の商談が増えると粗利率改善が期待でき、同社を傘下に置く Okil 社の収益性が上がる。原価高については今後、コスト管理をしっかり進めていく。Okil 社と X-Pack 社のシナジー創出は、下期から顕在化する予定である

8. 米中摩擦の影響による中国販社の業績低迷の回復見込みはいつ頃となるか

- 中国販社の売上は、製造業に大きく依存しており、割合は日系企業と中国系企業で 50%ずつ程度である。各企業がハードへの投資を凍結していることと、サプライ品の注文低迷が当社業績に大きな打撃を与えている
- 対策として、従来代理店がメインで担当してきたお客さまに当社社員が改めて訪問することで、潜在ニーズの洗い出しを実施している。また、進出余地のある内陸部や内需へのビジネス拡大を進めているが、業績が回復するにはしばらく時間がかかると考えている

9. 国内のコト売りが進む中で、連携すべき SIer の確保についての進捗はどうであるか

- 現在、位置測位技術を活用したソリューションのニーズが現在高まっている。背景には製造現場における作業員の生産性向上への取り組みや安全性担保などがあり、特に鉄鋼業界やフォークリフトなどの大型機器を扱う業界での活用が広がっている
- 販売機会を逃さないように各業界のニーズにあわせたソリューション開発を活発に行っている
- 当社第 5 事業部は SIer をメインのお客さまとしており、SIer は当社商品・サービスをエンドユーザーへ紹介・仲介する役割を果たす。従来通り、積極的な商談創出に取り組んでいる

10. 原価高により営業損失のあった Okil 社と違い、Achernar 社は通貨不安や原価高があっても営業利益を残せた理由はなにか

- Achernar 社のあるアルゼンチンでは経済危機・通貨不安が続いていることから、数年来コスト管理に取り組んでおり、長期の取り組みの成果が出た。Okil 社もコスト管理に取り組んでいるが、お客さまへの価格転嫁が可能になってきた Achernar 社とは取り組み期間の違いがある
- Okil 社の収益性改善には多少時間がかかると思うが、取引金額が大きい取引先が多いため、1 社との価格交渉が成功すれば余波は大きいと考えている

11. グローバル・キー・アカウント案件の今期の売上見込みはどの程度を予想しているか

- 複数の大口商談が進行しているが、商品納入やサービス導入開始が売上計上のトリガーとなるため、下期中に計上できる案件はおそらく限定的である。そのため今期中の大きなインパクトは想定していない

12. グローバル戦略機の売上見込みは何台か

- 10 月にリリースしたコンパクト型 SCeaTa（シータ）は 5 年間でグローバル累計 20 万台の販売を目指している（参考値：CLNX の 2018 年度の売上台数は国内で 1.1 万台、海外で 2.4 万台である）

13. 下期の営業利益達成の確度はどれくらいか

- 営業利益については国内外の見込み案件や商談成立の確度などから積み上げて算出し、その合計値と達成可能性から約 4,900 百万円とした

（以上）