# 2021 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会　質疑応答の主な内容

1. 日本国内における営業活動について、4～5 月は緊急事態宣言により顧客訪問が大きく制限され、6 月以降は徐々に再開と説明があったが、現状はどうか。環境変化に応じた新しい取り組みはあるか

- お客さまからの要望があり、状況に問題がない場合は顧客訪問しているが、それ以外の場合は電話・Web 会議を活用している。現場を見ることで細かな提案がかなうソリューション案件については、1 名のみお客さまの元に出向き、技術者などほかの担当者はオンラインで参加するなどして商談を進めている
- プリンタ保守は「SOS（SATO Online Services）」を活用して、リモートで安定稼働をサポートしている。遠隔での予防保守を実現する既存サービスで、主力製品の 7 割弱が接続されている。稼働状況から消耗部品の交換時期を早めにお知らせした上で、従来は訪問して作業をしていた。部品の交換方法をプリンタ画面から動画で確認できるため、お客さま自身で簡単にメンテナンスでき、With コロナの状況下で接触機会を減らすことに役立っている

2. 国内にてコロナ禍において注力している取り組みの中で、特にポテンシャルが大きいと考えるソリューションはなにか

- クラウドを利用した食品・リテール向けの HACCP ソリューションは、比較的短期間で容易に導入できるので、商機があると考えている。制度で定められた各手順の実施記録、情報管理を手作業からペーパーレスにすることで、管理工程や時間を削減できる。従来の項目に、従業員の体調管理が重要なキーとして加わったことで、お客さまからのニーズが高まり商談数が増加している
- 製造業では従来からの各種作業の自動化ニーズに加えて、「非接触」をキーとして RFID 関連のソリューション商談が増加している

3. IDP の現状は。また事業化の判断はいつか

- 本拠とするイギリスにおいて、技術課題の見極め作業が再開した
- 技術課題の解決と事業化の可否を含めて、上期中を目途に判断する予定である

4. コロナ禍での売上減少への対応として、どういったコスト削減の取り組みをしているか

- 全社において細部にわたる販管費の見直しを行い、Q1 に部分的な効果が出ている。プリンタ、サプライは一層の原価低減に取り組んでおり、Q2 以降から継続的に効果が出ると考えている

5. コロナ以前からある「自動化」「省人化」対応へのニーズがより高まり、昨今加わった「非接触」をキーとしたソリューションの商談が増加していると説明があったが、売上計上される時期はいつ頃にな

るか

- 案件によるが、多くは Q4 以降になると考えている

6. SIer やパートナー企業との連携によるソリューション構築、商談創出は進んでいるか。ターゲット市場はどこか

- HACCP ソリューションで例に挙げたような工程削減・ペーパーレス化は、食品やリテール以外にも製造業のお客さまからニーズがあり、クラウドを活用した提案が増加している。ソリューション提供では、リテールと製造業向けでパートナー企業が顧客窓口になる案件が多い。またヘルスケア市場において、オンライン診療など AI 等を活用したクラウドサービスの事業化に向けて、アライアンス企業と取り組み始めている

7. 新たな販社設立の計画は進捗しているか。また従来の計画通り拠点整備やサプライ供給体制の構築を継続する場合は、どのエリアに注力して取り組むか

- 現時点で新たな販社設立は見合わせている
- 体制構築は、最重点国のアメリカ・インド・ベトナムのエリアをターゲットとして戦略的に絞り込んでいる。こうした国においてサービス拠点拡充のためのパートナー選定の取り組みやサプライ供給体制の整備が進んでいる

（以上）