

2020 年 3 月期 決算説明会 質疑応答の主な内容

1. 日本事業において、本来 3 月販売分のうちコロナ影響により後ろ倒しとなった割合がどの程度あった結果、4 月の売上が前年比 97%の微減に留まったと考えているか
 - 具体的数字は申し上げられないが、Q4 の実績から特定の市場でいくつかの案件が 4 月にずれたと分析している
2. サプライについて、下期から特に FA では在庫調整の動きにより売上が前年比減であったが、直近も顧客の在庫積み増しがあったとすると、今後しばらく在庫調整が続くと考えてよいか
 - コロナ禍でも製造ラインを止めないために、時期を前倒しして多めに発注されたお客さまのもとでは、緊急事態宣言によって生産活動が停滞したために、在庫過多になっていると認識している
3. 海外において、成長戦略実行フェーズの 1 年の取り組みの結果をどう評価するか
 - 活動効果が商談増加として現れた。成長戦略実行による積み増しの目標と、既存ビジネスから稼げる数字との間にあるギャップを埋めるキーとなる見込み商談数・額が増加している。引き続き商談獲得数を増やしてトップラインを伸ばし、粗利率・営業利益率を向上させる。地域ごとの進捗差異の是正に取り組んできたが、コロナ感染拡大によりスローダウンした。今後は With/After コロナの社会的変化を勘案しつつ戦略実行を進める
4. 戦略実行の進行度合いが違う地域、国はどこか
 - 全般的に進捗しているが、特に注力国で進行している。ただし、商談管理の精度などにばらつきがある。重点国のアメリカは、組織として効果的に成果に繋げるためのやり方やマインドを揃える必要がある
5. FY19~21 の中期経営計画にある拠点整備やサプライ供給体制の構築は継続して行うのか。また、販社設立の計画はあるか
 - 継続する。最重点国のアメリカ・インド・ベトナムにおいては、絞り込んだエリアにおけるサービス拠点整備やサプライ供給体制の構築のためのパートナー選定の取り組みを進める。昨年設立したメキシコ以降、販社設立の計画は今のところない
6. IDP 事業の現状は。また商業化の見通しはいつか。業績寄与の規模はどの程度か

- 3月6日に発表した減損損失の処理による特別損失の計上に至った背景は、事業化判断の遅延である。アメリカと欧州のお客さまによる評価フェーズで、新たな要求や技術課題が浮上した。実現可能性、解決方法を模索している間にコロナ感染症が拡大し、それ以来拠点であるイギリスにおいてはすべての作業が中断している。最近になって出勤が可能になった技術者が、作業を再開し始めたばかりである
- 技術課題の解決可否を含めて、上期中を目途に見極める予定である
- 貢献規模に関しては、新たな技術課題解決した場合のスペックや印字品質レベルによって、業界別の採用可否に影響する。まずは目前の課題解決に取り組む

7. Q4の国・地域ごとの営業活動レベルはどうだったか

- 中国は、少しずつ営業活動を再開し、5月現在、供給体制もほぼ回復した。お客さまの稼働状況は地域や業界によってまちまちである。1月は旧正月でスロー、2月はコロナ影響により営業活動が停止し、3月のみ稼働した結果が業績に反映されている
- 当社のプリンタ製造拠点があるマレーシア、ベトナムでは製造を継続しており、物流含め当社の販売体制に問題はない。ただし、米中問題もあってお客さまの生産活動が停滞してきたため、売上はスローダウンした
- 米州・欧州は国別に違いはあるがロックダウンもあり、お客さまへコンタクトは最低限のこじかできない状態で殆ど営業活動はできていない。サプライ製造はエッセンシャルとして稼働を続けてきた
- 日本は、メンテナンスなどお客さまのご依頼があれば訪問する形を取っている。営業はWeb会議などできる限りお客さまとの接点を持って対応してきたがそれ以外の訪問営業はほぼ停止していた

8. コロナ感染拡大が収束後、製造業（特に自動車産業）における需要は回復すると考えるか

- ある程度回復すると考える。それに加えて外部環境が大きく変化している製造業においては、生産性向上や業務効率化のニーズ続伸が予測され、当社の強みであるソリューション提供によってお客さまの体質改善に貢献できる

9. 国内事業の「SaaS等のソリューション商材ヘギアチェンジ」について、具体的なサービス内容はどのようなものか

- 物流現場でのピッキング作業支援、HACCP対応（食品衛生管理の徹底等）のソリューション、サプライチェーンの見える化に貢献するソリューションなど、製造業・物流・リテールのお客さまへ既に提供している。導入に伴うイニシャルコストを受領した以降は定額課金となり、メカトロに計上される

（以上）