2025 年 3 月期 決算説明会 質疑応答の主な内容

1. 日本事業の営業利益 Q4 実績の 11 億円には、修正後の業績計画（2 月 12 日開示）に見込んでいた本社オフィス縮小に伴う一時費用 5 億円は含まれていないか

- 含まれていない。本社オフィス縮小に伴う一時費用は特別損失で計上した
- FY24 の減損損失 6.3 億円のうち、本社オフィス縮小に関する減価償却費と現状復帰費用が 2 億円、残りは米国子会社の資産減損などである

2. FY25 の海外ベース事業における売上高の成長率が鈍化する背景は

- 為替のネガティブ影響に加え、中国や欧州の景気後退などを見込んでいる
- 挽回策として、FY24 にも成果があったグローバルキーアカウントのさらなる商談の活性化と開拓・深耕を進めている

3. プライマリー事業の営業利益が想定より維持されている理由は

- ロシア子会社では、利益率の高い高付加価値品の販売を増やす、営業担当者に対して、利益に応じたインセンティブを与えるなどの施策を行うことで、利益を維持している
- なお、2025 年 1 月にロシア国内での税制変更により物品税の税額が引き上げられ、ウォッカなどのアルコール飲料の需要が一時的に落ち込んだ。ロシア子会社はアルコール飲料向けに多色印刷や特殊加工を施したプライマリーラベルを主力商品としているため、一時的に販売が落ち込んだ。同ラベルは高付加価値のため相対的に利益率が高く、他の日用品向けで売上をカバーしたが、商品ミックスが悪化して前年同期比で利益率が低下した
- アルコール飲料の需要は、中長期的には通常の水準に戻ると見ている

4. サーキュラーエコノミーの事業規模と今後の展望は。FY25 上市予定の資源循環トレーサビリティーシステムの手応えは

- 日本・欧州の大手のお客さまから段階的な導入が進んでいる。個別の商談規模は大きいが、サプライチェーン全体に広がるのはまだ時間を要するため、具体的な事業規模は算定中
- サーキュラーエコノミー向けソリューションは静脈産業※1 がお客さまとなるが、静脈産業は動脈産業※2 と同等の規模に成長する可能性がある
- サーキュラーエコノミー関連の売上と利益は中計 24-28 の新領域の中でも新市場に織り込んでいる
- 資源循環トレーサビリティーシステムの上市に関して、当社は動脈側の製造現場において、原材料の入荷から製品出荷まで工場内のモノの動きを管理するソリューションを既に提供している。協業ユーザーとの POC（Proof of Concept、概念実証）を通じて、このソリューションを静脈側サプライチェーンの再資源化プロセス（回収・分別・再資源化）に仕立

て直した。この新ソリューションを上市予定で、展示会などでの訴求を強化していく

- 他社に対して先行していると認識

※1 使い終わったモノを回収・解体・リサイクル・再資源化する産業　　※2 製品を作り出す産業

5. 日本事業における「大口戦略商談」の具体的内容は

- ロジスティクス市場のお客さま向けモバイルプリンター。荷物を配送するドライバーが携帯し、再配達ラベルの発行などに使用
- 本商談の利益率は相対的に高くないが、プリンター工場の稼働率やブランディングなどを総合的に勘案して戦略的に取り込んだ商談である

6. 物流 DX 向けで販売が好調な商材は

- 当社はプリンターだけでなく、ソフトウェア、保守などを組み合わせてお客さまに提案しているため、複数の商材を物流 DX 向けに販売している
- 一例として、倉庫の入出庫・在庫管理システム「IritoDe」などのパッケージソフトが好調
- パッケージソフト、個別開発ソフトともに過去最高売上となった
- お客さまの現場運用に則した提案が奏功していると認識

7. FY25 上期の営業利益が減益となる理由は

- FY23 と FY24 では売上・営業利益ともに過去最高を更新。利益率改善が中計の当初計画※に対して前倒しで実現できているため、成長投資フェーズへの移行も前倒した
- 海外事業におけるさらなる成長にむけた先行投資（サプライ生産工場増強、人財採用など）を実施しており、これがコスト増要因となっている
- 投資効果を早期に引き出すべく、分野をヘルスケアや製造業、RFID 導入が進む流通業などに絞っている
- FY25 下期～FY26 上期にかけて投資効果が顕在化する見込み

※2024 年 3 月 22 日：中期経営計画の策定時点

8. 血液製剤 SCM※分野の市場規模と展望は

- 2030 年に向けて 100 億円規模の市場と見込んでおり、利益率も高い。CEO 直轄プロジェクトとして推進し、海外市場の知見を持つ新社長の配置によりグローバル展開を加速している

※サプライ・チェーン・マネジメント

9. 新型プリンターの投入時期は

- FY25 中に上市を予定
- 今後発売するプリンターのプラットフォーム共通化を進めていく

10. 組織変更の手応えと今後の展望は

- 商品軸（メカトロ・サプライ・RFID）での組織再編により、機能ごとの重複業務や商品軸利益の可視化と優先順位付けが可能になり、施策と効果の解像度が上がった
- 効果発現は FY25 下期以降と見ている
- この 4 月に行った持株・中核事業会社の統合により、スピード感ある経営判断が可能となった。
- 進藤がグローバル事業統括を一人で行うことで、メカトロ・サプライ、国内・海外経営の軸で解像度の高い施策を優先順位付けして実施する
- 小沼は CEO 直轄プロジェクトやブランディング、笹原は DX・ガバナンスを強化する
- 大きな組織変更は完了。想定より進捗の早い中計をさらに前倒しで実施し、業績計画の再上方修正をめざす

（以上）