2026 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会 質疑応答の主な内容

1. 日本事業の FY25-Q4 見込が計画（11 月 12 日）比で下方修正の背景は

- 足下では、財政政策および関連法令の方向性が流動的であることに加え、過去と比較して急速に金利が上昇している。このため、お客さまは支払い金利の増加を見込み、投資判断を慎重化させる傾向がある。結果として、一部の商談が来期に先送りとなっている。ただし、同業他社への乗り換えではなく、時期の変更に留まる
- これらの結果、売上を下方修正した
- 来期に先送りとなる商談を今期中の成約に向けて取り組んでいる。また、需要が好調な新型プリンター「スキャントロニクス®CL4/6-SXR」も、今期中の納品に向けてお客さまと調整している。両取り組みがすべて期中に実現した場合、売上で最大約 10 億円の上乗せを見込む
- 営業利益では、上述の減収影響に加え、新人事制度移行に伴う一過性を含む人件費の増加や、グローバルブランディングなど中期経営計画の達成に向けた優先施策費用の一部を今期の計画に織り込んだことで下方修正した

2. 2026 年 1 月 26 日に販売した新型プリンター「スキャントロニクス®CL4/6-SXR」の受注状況は

- 過去の新機種発売時と比べて類を見ないほど、立ち上がえりが好調である。計画どおり、グローバルでの FY25-30 の累計約 300,000 台の販売を見込む
- 好調の背景には、開発段階から市場ニーズを反映した商品設計を行ったことや、プリセールスによって初期段階から商談を具体化できたことがある。加えて、商品軸による組織体制への移行により、商品企画から開発・生産・営業推進・品質管理までを一体で運営できるようになり、お客さまの声を迅速に製品に反映できたことも要因である
- 本格的に収益寄与は FY26 を見込む
- お客さまから好評をいただいているポイントは、①AI 活用による予兆保守、②ラベルを台紙から剥離するハクリ性能の向上により、従来よりも薄いラベルが使用可能となり、ロボット連携での自動化ソリューションへの高い期待値、③サステナビリティを意識した再生樹脂の活用やラベル 1 枚目から印字する用紙無駄なし機能などである

3. 東アジアでの一過性のコスト増の影響について詳しく教えてほしい

- 東アジアの販売子会社において、FY24 は業績が低調だったことを踏まえて、賞与の支給を一部抑制した。一方で FY25 上期は米国関税影響の駆け込み需要や、直販でのコト売りや保守サービスが堅調に推移して、計画を上回ったことから賞与を支給した
- 前年同期が一時的に低水準であった反動もあり、前年同期比では人件費が増加したものの、構造的なコスト増ではない

4. 海外プライマリー専業の欧州（ロシア）の Q4 と FY26 見通しについて教えてほしい

- 真贋判定用のラベルなど付加価値の高い商品に注力することと、商品ラインアップ拡充による業績安定化をめざすが、Q4 での急速な業績の回復は難しいと見込む
- 物品税引き上げの影響や冷夏など一時要因は剥落したものの、競争環境の正常化による単価下落や売上の過半を占めるユーロ安・ルーブル高の影響による減収影響と、労務費の増加や生産能力増強に伴う減価償却費の増加により粗利率が低下している
- 加えて、マクロ環境もロシア国内の景気低迷やインフレ影響による人件費高騰もあり、FY26 以降の見通しを楽観視していない
- 既存プライマリーラベルは投資対効果を見極めつつ、投資判断を実施していく。一方でスマートパッケージングを含む高付加価値品に投資を行いながら、営業利益率 10-15%程度をめざす
- ただし、ロシアを取り巻く国際情勢の変化やロシアでの事業継続が他地域のビジネスにネガティブな影響を与える場合などレピュテーションリスクも引き続き注視していく考えである

5. 血液・検体 SCM（サプライチェーンマネジメント）の現状の引き合い状況などにアップデートあれば教えてほしい

- 欧州を中心に商談数が+約 50-60%（中期経営計画アップデート説明会時点（2025 年 12 月 19 日）比）と着実に増加している
- 足下は PoC 段階の商談が多いが、一部が売上に寄与している。FY26 以降には各商談の刈り取りを見込む
- さらなる商談の活性化と着実な刈り取りのために、FY25 より人的リソースを各国・地域に配置してきたが、FY26 にはさらなる拡充を予定している
- 体制は、血液関連に高い知見を有する社外取締役の南雲氏を執行役員として迎え、医師でありヘルスケア市場における自動認識技術活用など専門的知見を持つ近藤氏を、社外取締役の候補者として選任するなど、入れて、さらなるグローバルでの事業推進を強化する
- ヘルスケアという市場特性と PJM RFID などの商品の両面で、他市場や商品と比較して想定的に収益性が高いとみている。加えて、パートナー企業との共創によるパッケージソリューションの横展開により販管費が少なく、高い営業利益率を見込む
- 導入事例を確立するとグローバルでの横展開は比較的早いと見込む。特にバーコード運用が確立されていない国・地域では、RFID 運用への切り替えが実現しやすいとみている
- 血液学会などでの展示での認知度が追い風となっており、普及の加速を実現するために各種取り組みを推進していく考えである

6. サイバーセキュリティ対策の進捗と実効性をどのように確認しているのか

- 海外グループ会社での情報漏えいの可能性の事案を踏まえて、FY25 には全社横断の対応体制と共通プロセスの整備が完了した
- FY26 以降は、拠点・製品・工場へ段階的に対象範囲を拡大し、カバー率と初動対応の改善を継続的に確認する
- 実効性の評価は、インシデント件数、初動の対応時間、再発インシデント率、教育・訓練の実施率などで行っている
- 特に教育・訓練の実施率では、全社でほぼ 100%の水準にあり、サイバーセキュリティ・リテラシーの向上に一定の成果を確認している

7. 海外ベース事業の上方修正の背景を教えてほしい

- アジア・オセアニアのマレーシアやベトナムのプリンター工場が、日本事業のプリンター販売が好調に推移していることや、海外事業のプリンター大口商談がけん引したことで計画を上振れた。このプリンター工場の Q3 累計の実績を踏まえて、上方修正を行った
- 販売子会社については、国・地域により濃淡はあるものの、計画達成に向けて取り組んでいる

（以上）