2022 年 3 月期 上期 決算説明会 質疑応答の主な内容

1. 製造コストや原材料価格の上昇が与える影響に関し、スライド＃25 に記載の各コストの概算はどの程度か

- スライド＃27 の影響度「大」が 500 百万円以上、「中」がそれ以下と理解頂きたい。現在顕在化しているコストと下期の発生を想定しているコストの合計は、1,000～2,000 百万円程度になると考えている。これ以上の詳細は差し控えさせて頂く

2. 価格転嫁に関し、商品別の大まかな値上げ幅と、実施する時期はいつで、それによる効果はどの程度を見込んでいるか。また、顧客は値上げ要求を受け入れると考えるか

- 国ごとに対応を講じる予定であり、値上げ幅は一律ではない。なぜならば、提供しているサプライやプリンタの機種によって、各国でコスト上昇の度合いが異なるからである。現在進行中の商談が売上の多くを占めであろう下期での効果は限定的であり、来年度以降に効果が出ると見ている。コストダウンと合わせた影響規模は「大」の 500 百万円以上で、継続して取り組むことが重要である
- 商談の進捗度合などにより価格転嫁が難しい案件は一部あるだろうが、実施は不可避だと考えている。お客さまにご承諾頂けたという報告が入り始めているので、丁寧に説明することでご理解頂けるよう、継続的に活動していく

3. プリンタ工場（マレーシア、ベトナム）の現在の稼働状況と、今後の見通しは

- マレーシア工場の現在の稼働率は 80%程度である。生産体制が整い、需要に対して十分に対応できるようになるのは、22 年 1 月頃と見込んでいる。ベトナムは、ほぼ 100%の稼働状況である。マレーシアと同様に部品不足などで稼働率が低下した時期もあったが、旺盛な需要に応えるべく、フル稼働している。このように、両工場とも状況が安定してきた。しかし、感染症再拡大などに起因して、サプライヤからの部材の供給減や長納期化、それに伴う代替部材の確保と基板のデザイン変更対応といった問題は、今後も発生する可能性がある

4. Q1 決算時に、海外ではソリューションビジネスが進展したと紹介があった。Q2 での進捗具合はどうか

- 着々と進捗している。海外のほうが日本よりもお客さまの活動の回復が早期だったことから、投資意欲が戻り、ソリューション商談が進展している。ソリューションの一部として提供するサプライやプリンタの供給制約により、お客さまの本来の希望納期に対応しきれていないケースもあるが、丁寧に説明して交渉することで商談を進めている

5. 下期の営業利益計画は保守的か、もしくは、現在顕在化しているリスクを織り込んだ現実的なものか

- 決して保守的ではないと考えている。なぜならば、商品の供給制約による影響が読み切れないためである。現在は工場の稼働状況が落ち着いてきており、引き続き安定した生産体制で供給量を増加させる予定である。これによりトップラインを伸ばせれば、計画達成に近づけると考えている。しかし、先ほど説明したように、工場の稼働状況に影響を及ぼす不確定要素が多い。いずれかのリスク発生により稼働減になった場合は、影響がでるのは売上だけでなく、プリンタよりもサプライの販売が伸長して、プロダクトミックスの変化に起因する粗利率の低下など、営業利益にインパクトを与える。部材の供給不安への対策としては、代替部材の確保とそれに伴うデザイン変更を従来よりも短期間で対応するなどしている。計画達成に向けて、多くの取り組みを進めている

6. 今後予想される新たなリスク要因に対して、リスク管理体制を強化するなどの施策を実施したか

- 取り組みの一部をご紹介すると、長期的に安定したモノづくりの観点からの、サプライチェーンマネジメントの強化がある。具体的には、プリンタは、調達・購買の体制強化や、需要予測と在庫管理の最適化により、リスク低減を図る。サプライは、国ごとの状況を汲んだ上で、地域ごとに取引先との交渉窓口を設けるなど、最適な調達・購買の体制を構築する

（以上）