2022 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会 質疑応答の主な内容

1. 社内計画対比で実績をどのように評価しているか

- 連結では、売上・営業利益とも計画を上回った
- 海外は、売上・営業利益ともに計画を大幅に上回った。プリンタをはじめとする需要が旺盛で、Q2 からのバックオーダー解消も売上伸長に貢献した。これによる増収効果が増益に寄与した
- 日本は、売上はほぼ計画通りで、営業利益は下回った。マニュファクチャリングやロジスティクス市場の回復継続が貢献した一方、リテール市場での前年同期の大口案件の剥落などにより、売上はほぼ計画通りとなった。部材などの原価上昇や、船便から航空便への変更による輸送費上昇など、諸コストの増大が利益を圧迫した

2. 中期経営計画（2021～23 年度）に変更はあるか

- 現時点では予定していない。ただし、Q4 以降も不透明な状況が継続すると想定されるため、環境変化の度合いや通期実績によっては変更の可能性はある

3. プリンタ供給に影響を及ぼす半導体不足がピークアウトする時期はいつか

- 来年度中を見込んでいる。ただし、これは現時点で顕在化している部品調達難に限るものであり、想定外の状況発生は含んでいない

4. 通期営業利益計画（6,400 百万円）の達成確度は

- 変動要因が多く、楽観視できないと考えている。達成に向け、リスク要因である諸コストの抑制と、価格転嫁や販管費の効率執行に取り組む
- 旺盛なプリンタ需要に応え、増収効果による増益を図ることが条件となる。Q4 も諸々の供給制約がある中、Q3 からのバックオーダーを解消しながらも在庫を確保して対応する

5. 価格転嫁の進捗状況は

- コスト発生に遅行するが、交渉するお客さまの範囲を広げており、価格改定が必要な状況は概ねご理解頂いている
- プリンタは、新規商談が対象であるため、改定の効果は来期以降に発現する
- サプライは、ラベルの原紙料価格の上昇により連結の Q3 累計で、約 600 百万円の粗利影響を受けたが、海外は早期に対応したことで約 3 分の 2 を転嫁できた。日本は当社動向が市場全体に与える影響が大きい

ため、慎重に対応してきた。プリンタと同様に、効果発現は来期以降となる

6. 価格転嫁の許容度はプリンタとラベルで異なるか

- 双方とも交渉は簡単ではないが、プリンタのほうが許容度は高いと考える。地域や市場により状況は異なるが、商談開始時の丁寧な説明によりご理解頂ける傾向にある。一方ラベルなどのサプライ商品は、従前から価格競争が激しいことに加え、原材料供給メーカーからの随時の値上げに対応しながら、機会ロスのリスクを勘案しつつ商談の進捗度により交渉するため、難易度が高い

7. 上期決算発表時に開示した下期の営業利益インパクトの見込みと、今回発表の Q3 実績と Q4 見込みとの合計に差異はあるか

- トータルでの差異はほぼない。マイナスインパクトは、海外においてラベルの原材料価格の上昇が想定よりも大きかった一方、海外を中心に価格転嫁を加速させたことにより、プラスインパクトが想定よりも出たという内訳の差はある

8. 日本のマニュファクチャリング市場における投資意欲の回復度合いは想定通りか

- Q3 累計は想定以上だった。ただし、業界ごとに回復がまだら模様な状況に変化はない。売上の約 3 分の 1 を占める電子部品や機械・電機業界の好調が継続し、コロナ前の 19 年度を上回った。しかし、残り 3 分の 2 の自動車や鉄鋼などは 19 年度比で回復余地があり、今後の伸びしろが大きい。全般的に Q4 以降も需要が堅調であり、商談も順調に増加している

（以上）