2025 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会 質疑応答の主な内容

1. 本社オフィス縮小に伴う FY25 以降の業績への貢献はどれくらいか

- 本社オフィスは、コロナ禍前に契約したことと多様な働き方を実施しているため、オフィス使用率が当初の想定よりも低い状況となっているため、縮小を決断した
- 業績への貢献は、家賃の減少分が FY24 比で約 10%減と想定している。加えて、付帯する経費の圧縮を見込む

2. Q3 比で Q4 の海外ベース事業の利益率が下がる背景は

- 米国販社での商品ミックス悪化により利益率が低下する見込み。Q3 にあった特定顧客へのサプライ商品の一過性特需が Q4 まで継続する。本商談は売上に貢献はするが、粗利率を低下させる要因となる

3. 日本事業の FY24 業績計画の営業利益を 5 億円下方修正した背景は

- 下方修正の大半が本社オフィス縮小に伴う加速償却による一時費用の計上によるもの
- 加速償却することで来期以降の減価償却費の減少と、本社オフィス縮小に伴う賃料や付帯する費用の圧縮により、FY25 以降の経費削減を見込む。前述の経費削減効果により、この加速償却による一時費用は本中計期間中に回収を見込む

4. 日本事業の営業利益率が改善している背景と継続性は

- サプライ商品とメカトロ商品の価格改定効果が顕在化している。メカトロはプリンター、自動貼り付け機などのハードウェアとソフトウェアや保守・メンテナンスの価格改定が計画どおりに進捗している
- 加えて、資産管理システム（ASETRA）や入出荷・在庫管理システム（IritoDe）などのパッケージソフトの売上が前年同期比で約 3 倍になるなど、商品ミックスの改善も寄与した
- 下期はもともと季節性もあり営業利益率が高い傾向にある。マクロ環境は人手不足や DX 化などが追い風であり、それらの需要を捕捉して今後も高い利益率を継続したい

5. 日本事業のヘルスケア市場の状況について詳しく教えてほしい

- 前年同期はコロナ禍でのサプライチェーン混乱による半導体不足が解消したことや病院の外来者数の回復により、設備投資が急速に進んだことによる一過性の特需だった。FY24 は設備投資が一服したことによる反動減でメカトロ商品の売上が減少している
- 一方で人手不足を背景に業務効率化需要は増加しており、薬剤管理、医療機器の在庫管理などの院内ソリューションの需要が高く、RFID ソリューションの商談が増加している

6. オーストラリア販社の PJM RFID 大口案件の今後の見通しは

- アミューズメント施設むけ PJM RFID 関連機器の販売で、今後数年は継続することを見込む
- RFID 全体の売上にも大きく寄与している。本商談が剥落した場合も、ほかの RFID ソリューション商談でカバーできるように需要を確実に捕捉していく考えである

7. 海外事業の新型プリンター「WT4-AXB」の売上と利益貢献の見込みを教えてほしい

- 本機種はエントリーモデルの産業用プリンターである
- FY24-28 の累計で売上 70-80 億円。2025 年 2 月 11 日にリリースしたため、売上・利益への本格寄与は FY25 以降を見込む
- 価格競争の厳しい市場をターゲットにしているため、ハイエンドモデルよりも相対的に粗利率は高くない。しかし、代理店販売などで今まで価格競争で獲得できなかった顧客を獲得していく
- 主な販路は代理店経由となり、販管費をかけずに販売できるため、営業利益率では海外事業全体と同水準を見込む
- サトーは高品質・高機能で海外のお客さまから評価をいただいていたが、価格競争となる場合には対応が難しかった。そのような顧客に対し、まずはサトーのプリンターを使っていただき、評価を得ることで今後のハイエンドモデル切り替えにつなげていく

8. 欧州プライマリー事業の高付加価値品の販売状況は

- 高付加価値品は、デジタル印刷を活用した二次元コードによる日用品のトレーサビリティ向けなどである
- このデジタル印刷の売上とデジタル印刷機の稼働率は好調に推移しており、高付加価値品の売上構成に占める割合が高まっている

9. 「新領域」の案件に進展があれば教えてほしい

- 物流 DX では、製造物流で資産管理システム（ASETRA）や入出荷・在庫管理システム（IritoDe）などのパッケージソフトの売上が伸長している
- 加えて、インバウンド需要の拡大を背景に観光客向け荷物配送用のプリンターの売上が増加している。海外でも同様の需要が見込まれるため、ソリューションを横展開してグローバルに拡大する
- 需要を発掘して商談を着実に獲得し、新領域の中の物流 DX で売上高 100 億円規模をめざす

10. FY25 の見込みを定性的に教えてほしい

- 日本事業と海外事業ともに濃淡はあるものの、全般に人手不足を背景に業務効率化に対する需要は堅調に推移することを見込む
- 海外事業は、米国で相対的に利益率の高いヘルスケア市場やマニュファクチャリング市場の開拓を進める。欧州は景気後退の影響は厳しいものの、前述の新型プリンターWT4-AXB の上市による売上増と、Mobile Logic 社と協業して開発を進めているノーコード・ローコードアプリケーションの活用によるソリューション創出で利益率の向上をめざす
- 日本事業は、各市場での業務効率化需要は高いとみている。マニュファクチャリング市場がさらに回復し、物流市場では各社で CLO（Chief Logistics Officer）が任命されて施策・取り組みが加速するとみており、需要を捕捉して売上拡大をめざす

（以上）