

2022 年 3 月期 決算説明会 質疑応答の主な内容

1. ロシア事業について、今後どのように対応していくのか

- ウクライナ情勢を巡って先行きの不透明感が強いため、22 年度以降の本事業を計画から除外したが、現段階では撤退などについての決定事項はない
- 今後の対応については、あらゆる選択肢を排除せず、引き続き検討する

2. 連結の 22 年度計画で、親会社株主に帰属する当期純利益が前年比減となる理由は

- 2020 年 11 月 10 日に開示した、イギリスの販売子会社における年金制度のバイアウト実行に伴い、特別損失の計上を見込んでいる。

<参考> https://www.sato.co.jp/news/20201110_01.pdf

3. 日本事業の 22 年度計画で、営業利益が前年比で大幅増となる背景は

- 3 点ある
- 1 つ目は、市場と商品のミックス改善で粗利率の向上をめざす。高粗利のマニファクチャリングなどの市場において、粗利率の高いメカトロ商品の販売に注力する。背景を説明すると、21 年度は、コロナ前の 19 年度比で同市場向けのサプライの売上は増加したが、メカトロが回復しきっていない。22 年度はこのような回復が期待できる高粗利の市場・業界をターゲットに、メカトロを中心に拡販していく
- 2 つ目は、プリンタとサプライ価格転嫁の効果を見込んでいる
- 3 つ目は、スライド#31 に示した、コストの減額（約 1,000 百万円）である。内訳は、主に輸送コストと、社内 IT インフラ投資の一服による販管費の減少である
- 以上から、営業利益 4,800 百万円を計画している

4. プリンタ供給に影響を及ぼす半導体不足はピークアウトしたか。今年度もコストアップ要因があるか

- 現状、大きな調達不安はなく、今年度の必要部材は確保できる見通し。プリンタの受注残も、22 年度 Q1 頃にはほぼ解消すると予想している
- 引き続きの製造や原材料コストの上昇を想定しているが、価格転嫁などによりカバーしていく

5. 海外事業の、営業利益率の継続的な改善を見込む背景はなにか

- ロシア事業除外の影響を受けるが、コト売り（ソリューション提供）の進展を含む既存ビジネスの拡大と、積極的な価格転嫁などの増収施策によって営業利益率向上をめざす

6. スライド#32、日本事業のマーケティング由来の案件創出について、どのような進捗があったか

- 日本では、年間約 30,000 件の新規案件が創出される。21 年度はその内の約 4,000 件（10%強）が、マーケティング活動により創出された

7. スライド#19 掲載の諸コストが、22 年度の計画にどう織り込まれているか

- 粗利要因は、ネガティブインパクトとして、プリンタの製造コストやラベルの原材料価格の上昇を引き続き見込んでいる。ポジティブインパクトとして、価格転嫁やコストダウンの進展などを織り込んでいる。ネガティブインパクトを、ポジティブインパクトですべてカバーするのは難しいと見ている
- 販管費要因は、ポジティブインパクトとして主にプリンタ輸送コストと社内 IT インフラ投資の一服がある

(以上)