

鈴茂器工株式会社

2023年3月期第2四半期決算説明会

2022年11月15日

イベント概要

[企業名] 鈴茂器工株式会社

[**企業 ID**] 6405

[**イベント言語**] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2023年3月期第2四半期決算説明会

[決算期] 2022 年度 第 2 四半期

[日程] 2022年11月15日

[ページ数] 25

[時間] 13:30 - 14:15

(合計:45分、登壇:25分、質疑応答:20分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 3 名

代表取締役社長 鈴木 美奈子(以下、鈴木)

執行役員企画本部長 秋田 一徳 (以下、秋田)

経営企画部係長 武田 晃佳 (以下、武田)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

司会:皆様、こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただいまから鈴茂器工株式会社様の決 算説明会を開催いたします。今回の説明会は会場に加え、ライブ配信のオンラインと合わせたハイ ブリッド形式で開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしているお三方、ご紹介申し上げます。

代表取締役社長、鈴木美奈子様。

鈴木:よろしくお願いいたします。

司会:執行役員企画本部長、秋田一徳様。

秋田:よろしくお願いいたします。

司会:経営企画部係長、武田晃佳様。

武田:よろしくお願いいたします。

司会:本日は鈴木社長様からお話を頂き、ご説明が終わりましたら、会場からの質疑応答といたし ます。その後に、今回オンラインで参加されている方からも、質問をお受けする予定です。それで は鈴木様、よろしくお願いいたします。

鈴木:鈴茂器工株式会社、代表取締役社長、鈴木美奈子でございます。本日はお忙しい中、弊社 2023年3月期第2四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

今回も、会場およびオンライン配信での同時開催とさせていただきます。何とぞご了承いただきま すようよろしくお願いいたします。





- 1. 2023年3月期 第2四半期連結決算概要 ···· P.3 ~ P.13
 - ✓ 業績サマリー
 - ✓ 前期比 業績概要
 - ✓ 前期比 販管費
 - ✓ 売上高・営業利益の推移
 - ✓ 国内·海外 売上高比率
 - ✓ 国内·海外 四半期売上高推移
 - ✓ 国内 業態別自社機売上高
 - ✓ 海外 地域別売上高
 - ✓ 連結貸借対照表
- 2. 2023年3月期 下期の状況・取り組み ···· P.14 ~ P.16
- 3. 株主還元等の取り組み \cdots P.17 \sim P.18

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

本日は、3部構成にてご説明申し上げます。

まず初めに第1部、2023年3月期、第2四半期連結決算概要、次に第2部、2023年3月期、下 期の状況・取り組み、そして第3部、株主還元等の取り組みをご説明申し上げます。



(単位:百万円)

	2022年3月期	年間計画		2023年3月期 2Q累計実績	
	2Q累計実績	(2022/5/13)	実績	対前期比	対年間計画 進捗率
売上高	5,201	13,000	6,351	+22.1%	48.9%
営業利益	634	1,800	436	-31.2%	24.2%
経常利益	650	1,800	468	-27.9%	26.1%
当期純利益	475	1,315	379	-20.2%	28.9%

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

4

それでは第1部、2023年3月期、第2四半期連結決算概要についてご説明申し上げます。

まずは業績サマリーでございます。こちらでは、前期の第2四半期の実績、今期の年間計画、そして今期の第2四半期の実績を表示してございます。

売上高は 63 億 5,100 万円、前期比プラスの 22.1%、年間計画進捗率では 48.9%でございます。いまだ部材調達が困難な状況ではございますが、売上高につきましては、上半期としては過去最高の連結売上高を達成することができました。

国内外での人手不足の逼迫感は一層高まっており、外食、小売業の省人化や機械化ニーズは加速を しております。引き続き、需要トレンドが伸びている状況でございます。

また、今年度より、昨年10月にグループ化いたしました日本システムプロジェクトの連結化も、寄与をしております。

一方、部材の供給不足による生産への影響は継続しておりますが、部材調達先の開拓や設計変更などの対応により、高まる需要への対応を行っております。しかし、営業利益は4億3,600万円、前期比マイナスの31.2%、1億9,800万円のマイナスとなっております。

体制強化に伴う人件費や制度構築費用等が増加しております。また、営業活動の再開に伴い、展示会費、旅費交通費や荷造運送費が増加をしております。こちらの販管費および一般管理費の増加については、後ほどお話をさせていただきます。

2023年3月期第2四半期連結決算では、増収減益の決算となりました。

2023年3月期 第2四半期連結決算 : 前期比 業績概要



(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期 2Q累計		
	2Q累計実績 	実績	増減額	前期比
売上高	5,201	6,351	+1,150	+22.1%
売上原価	2,639	3,315	+675	+25.6%
売上総利益	2,561	3,036	+474	+18.5%
(利益率) (49.3%)	(47.8%)	(-1.5%)	110.570
販売費及び 一般管理費	1,927	2,600	+673	+34.9%
営業利益	634	436	-198	-31.2%
(利益率) (12.2%)	(6.9%)	(-5.3%)	-31.2%
経常利益	650	468	-181	-27.9%
(利益率) (12.5%)	(7.4%)	(-5.1%)	-27.9%
当期純利益	475	379	-95	-20.2%
(利益率) (9.1%)	(6.0%)	(-3.1%)	20.270

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

5

次は、前期比業績概要でございます。

先ほど申し上げましたとおり、売上高は 63 億 5,100 万円、前期比プラスの 22.1%でございます。 売上総利益率は 47.8%、前期比マイナスの 1.5%と悪化をしております。こちらでは、アメリカ子 会社の未実現利益が約 1 億円発生した部分が影響しております。

そして、販売費および一般管理費では、前期はコロナ禍の影響により展示会やイベントの自粛を行い、販促費が減少しておりましたが、今期は制限を解除し、営業活動の再開をしております。

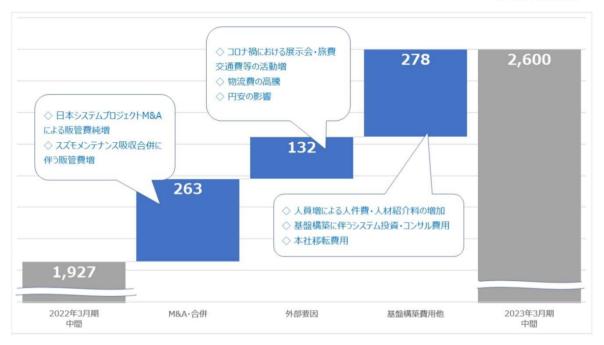
詳細は次にお話しさせていただきますが、上期では 26 億円、前期比プラスの 34.9%と増加をしております。それに伴い、営業利益は 4 億 3,600 万円、前期比マイナスの 31.2%、営業利益率は 6.9%、前期比マイナスの 5.3%となっております。

営業利益において、前期比の減少率、マイナスの 31.2%に対し、当期純利益の前期比がマイナスの 20.2%と小さくなっておりますのは、当社が保有する政策保有株式を全株売却したため、特別利益 にて 1 億 2,800 万円の計上を行っております。

2023年3月期 第2四半期連結決算 : 前期比 販管費



(単位:百万円)



Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

6

次は、前期比における販売費および一般管理費でございます。一番左側が前期、そして一番右側が 今期の数字。共にグレーの色にて表示をしております。その間にあるブルーの部分が、前年度差異 の詳細となっており、三つのカテゴリーにて仕分けをしております。

一番大きな部分といたしましては、基盤構築費用となります。現在、需要トレンドが引き続き伸びてきていることを踏まえ、この先を取り込んでいくための基盤作り、そして、モノづくりに対する投資を行っていかなければならないと考えております。

基盤作りの一つとして人員増を行ったことにより、人件費、それに伴う人材紹介料、そしてシステムの投資やコンサル費用において、費用が増加をしております。この他、上期には本社移転を行いましたので、その費用も増加要因の一つとなっております。

M&A・合併の部分では、日本システムプロジェクトによる販管費の純増、そしてスズモメンテナンス吸収合併に伴う販管費の増加になっております。

サポート

外部要因といたしましては、営業活動再開に伴い、営業活動費用として、展示会費および旅費交通 費が前期より増加をしております。

そして、国内外の物流費が大変高騰しております。特に、海外の物流費につきましては、以前の 1.5 倍、地域によっては 1.8 倍になっていることから、荷造運送費の増加になっております。

円安の影響といたしましては、為替の影響により、円ベースでの海外子会社の販売費および一般管 理費が増えている状況になっております。

2023年3月期 第2四半期連結決算 : 売上高・営業利益の推移





Copyright ($\rm C$) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

次は、売上高・営業利益の推移でございます。

売上高は、コロナ禍にて部材調達の制約がある中ではございましたが、上半期における連結売上高の過去最高値を更新しております。営業利益の水準につきましては 10%を下回っておりますが、事業の拡大と生産性の向上により、さらなる収益性の向上を図ってまいります。

2023年3月期 第2四半期連結決算 : 国内·海外 売上高比率





Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

次は国内・海外、売上高比率でございます。

国内・海外共に、前期比増収となっております。

まず国内でございますが、前期比7億9,800万円の増。回転寿司向けの寿司ロボット、そしてレス トラン等に向けたご飯盛付けロボット、Fuwarica、こちらの需要が強くなっております。

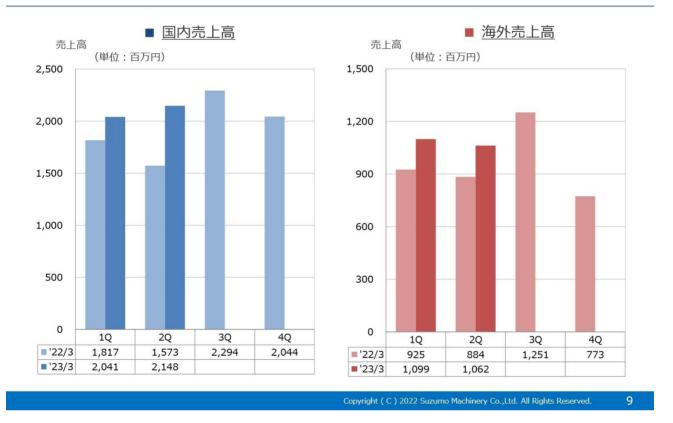
また、昨年10月にグループ化いたしました、日本システムプロジェクトの売上高4億5,500万円 が寄与されております。

海外では、前期比3億5.100万円の増、前年に引き続き海外売上比率が3分の1以上と高くなっ ております。北米を中心に外食、小売業における人手不足の深刻化や人件費の高騰により、人の労 働力を機械に置き換える、人から機械へという機械化の動きが一層加速しております。

以上のとおり、国内外共に需要の高い、強い状況は継続をしております。



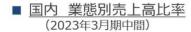
2023年3月期 第2四半期連結決算 : 国内·海外 四半期売上高推移 **SUZUMO**

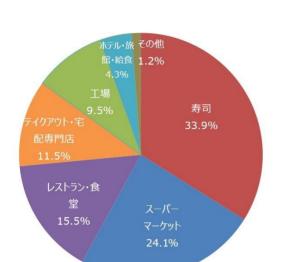


次は、国内・海外、四半期売上高の推移でございます。国内・海外の売上高を四半期ごとの推移にて表示しております。

昨年度の第2四半期の売上高の減少は、部材の供給不足による影響があるものでした。今期も引き続き部材の供給不足による影響はございますが、部材調達先の開拓や設計変更による代替部品への対応の結果、昨年度よりも需要に応えることができております。

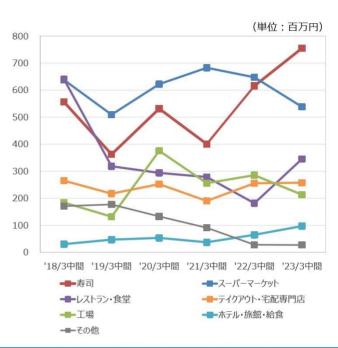
2023年3月期 第2四半期連結決算 : 国内 業態別自社機売上高 **SUZUMO**





※ 業態別売上高比率は国内自社機売上高に基づき算出

■ 国内 業態別売上高推移



Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

10

次は、国内、業態別自社機の売上高でございます。第2四半期の業態別売上高比率は円グラフを、 過去5年を含めた推移は折れ線グラフをご覧ください。

寿司業態では前期比 22%の伸長をしており、大手回転寿司を中心に、シャリ玉をお皿に盛り付ける機械の導入などが進み、より省人化・自動化を志向したニーズが拡大しております。より自動化を志向するニーズは、今後も継続していくものと予想しております。

スーパーマーケット業態は、前期比 17%の減少ではありますが、昨年、一昨年と継続した巣ごもり需要を背景とした特需が一服し、落ち着いた状態になっておりますが、新店や入替え、こちらのニーズは継続しております。

レストラン・食堂の業態、こちらでは前期比 90%の伸長をしております。外食の人手不足を背景に経済活動も活発化しており、省人・省力化ニーズが高まり、大きく伸長をしています。こちらの業態では、大手焼肉チェーン、ファミリーレストラン、こちらも含まれており、ご飯盛付けロボット、Fuwarica の導入が進んでおります。

この Fuwarica の導入は、裾野が広いレストラン・食堂への導入がさらに広がると考えております。ホテル・旅館・給食の業態でも前期比 50%の伸長をしております。

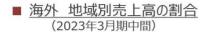
サポート



最終消費者がご自分でご飯を盛り付ける、セルフ化ニーズが拡大しており、衛生面も踏まえた上で、大手ホテルチェーン、学食、そして社食での導入が着実に拡大してきております。今後、インバウンドの増加、国内旅行の活発化により、さらに拡大していくと想定しております。

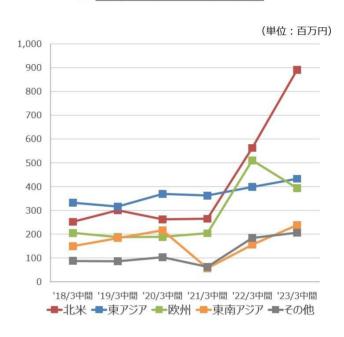
2023年3月期 第2四半期連結決算 : 海外 地域別売上高





その他 9.5% 東南アジア 11.0% 北米 41.3% 欧州 18.2%

■ 海外 地域別売上高の推移



Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

11

次は、海外の地域別売上高でございます。こちらも国内業態別と同じ表示方法になっております。

まず北米は前期比 58%の伸長をしており、引き続き旺盛な需要が継続しております。これは、新たに現地の寿司事業者が増えたことによるものではなく、元々潜在的なマーケットとして存在していた事業者が、人手不足の影響により、今まで人が行っていたものを機械に置き換えるという、人から機械へという需要が高まり、のり巻きロボットの販売が拡大されました。このような動きは、コロナを契機に加速的に拡大しており、今後も継続されるものと考えております。

欧州につきましては、前期比 23%の減少となっております。こちらについては、需要の減少ではなく、欧州向け機械の部品の調達が滞っていることが要因となっております。欧州においては、寿司のテイクアウト店舗のニーズが非常に高くなってきております。現在少しずつではありますが、調達が可能になってきた部品もございます。下期には、お待たせしているお客様に対し、欧州向けの機械の生産および出荷に力を入れたいと考えております。

そして、東南アジアにつきましては前期比53%の伸長をしております。経済活動が回復傾向にあ り、シンガポールを中心に日系企業の進出や、現地事業者の新規出店の動きも見られ、寿司ロボッ トや Fuwarica は共に需要が高まっております。

2023年3月期 第2四半期連結決算 : 連結BS 資産の部



(単位:百万円)

	2022年3	月期 期末	2023年3	月期 中間	前期末比	増減額
	実績	構成比	実績	構成比	削期不比	
流動資産合計	12,085	73.6%	12,219	72.6%	1.1%	133
現金及び預金	8,276	50.4%	8,033	47.7%	-2.9%	-243
売上債権	1,459	8.9%	1,445	8.6%	-1.0%	-14
たな卸資産	2,199	13.4%	2,503	14.9%	13.8%	303
その他	150	0.9%	237	1.4%	58.1%	87
固定資産合計	4,330	26.4%	4,611	27.4%	6.5%	280
有形固定資産	2,782	16.9%	3,173	18.9%	14.1%	391
無形固定資産	324	2.0%	361	2.1%	11.4%	36
投資その他の資産	1,223	7.5%	1,076	6.4%	-12.0%	-147
資産合計	16,416	100.0%	16,830	100.0%	2.5%	414

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.





(単位:百万円)

	2022年3	月期 期末	2023年3月期 中間		お押士に	1曲2十岁五
	実績	構成比	実績	構成比	前期末比	増減額
負債合計	3,161	19.3%	3,306	19.6%	4.6%	144
流動負債	1,775	10.8%	1,904	11.3%	7.3%	129
固定負債	1,386	8.4%	1,401	8.3%	1.0%	14
純資産合計	13,254	80.7%	13,524	80.4%	2.0%	270
株主資本	13,205	80.4%	13,355	79.4%	1.1%	150
その他包括利益累計額	30	0.2%	147	0.9%	378.5%	116
非支配株主持分	17	0.1%	21	0.1%	21.0%	3
負債純資産合計	16,416	100.0%	16,830	100.0%	2.5%	414

次は、連結 BS、資産の部と負債純資産の部でございますが、こちらにつきましては、お手元の資 料にてご確認をお願いいたします。



	事業環境	状況・取り組み
一時的な	▶ 半導体や部材の供給不足	⇒ 供給不足の緩和に加え、設計変更や代替部品調達により調達難は改善傾向
事業リスク	▶ 原材料価格の高騰	➤ 2023年1月より製品価格の値上げ予定
事業機会	経済活動の本格的な再開恒常的な人材不足ライフスタイルの変化	 国内外ともに需要拡大トレンドの変化なし 国内:回転寿司・レストランは省人化・セルフ化の投資を加速 海外:北米市場は需要拡大・東南アジアは需要回復・日系企業の進出増加

次は第2部、2023年3月期、下期の状況・取り組みについてご説明申し上げます。

下期における一時的なリスクといたしましては、いまだ半導体や電気部品等の部材供給不足により、生産活動に影響を受けると考えておりますが、こちらは徐々に緩和され、改善方向に来ていると見ております。引き続き、代替部品の使用による製品の設計変更を進めた上で、下期についても想定を上回る生産数を確保できるよう努めてまいります。

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

供給不足による部品価格の高騰や、代替部品への変更による仕入価格の上昇は、全般的に想定以上の値上げ幅になっております。よって、お客様のご理解を頂いた上で、国内・海外共に来年の1月より製品価格の値上げを実施いたします。販売機種や地域によって異なることはありますが、値上げ幅は数%程度になります。

事業機会につきましては、インフレ、世界経済の減速懸念などマクロの不安定要因はございますが、経済活動の本格的な再開やライフスタイルの変化に伴う食への要求、そして、恒常的な人材不足に起因する国内外の需要拡大トレンドは変化はないと考えており、省人化や機械化の需要やセルフ化需要は、引き続き増加していくものと考えております。





半導体や部材の供給不足

改善傾向

原材料価格の高騰

2023年1月より値上げ予定

需要拡大 トレンドの継続

部品供給不足解消後を見据えた体制

体制・事業基盤の強化

店舗全体の省人省力化ニーズの取り込み

ソリューション提供体制の構築

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

16

事業環境として、国内外の需要や顧客ニーズは拡大が継続される需要拡大トレンドの継続という考えのもと、下期の状況・取り組みとして四つの項目を挙げさせていただきました。

先に、一時的なリスクとしてご説明申し上げました、半導体や部材の供給不足については改善傾向にあること、そして原材料価格の高騰については、来年の1月より製品価格の値上げを実施いたします。このような取り組みや見通しの中で、大変重要になってくるのが、部品供給不足の解消後を見据えた生産、営業、サービス体制の強化です。

幅広い人材の確保は必要と考えますが、これは人員を増やすことだけでは成り立ちません。現在の需要拡大トレンドや、その先を取り込んでいくためには、改めて基盤作りや生産体制に対する投資、こちらを行っていかなければならないと考えております。体制・事業基盤の強化は、今後の当社にとって必要不可欠な項目となりますが、状況を見極めながら慎重に進めてまいります。

また、国内外において人手不足が深刻化していく中で、店舗全体の省人省力化、効率化を求める声が大変強くなってきております。鈴茂の顧客ネットワークを生かし、日本システムプロジェクトと共に、IoT、AI、ロボティクスの技術を活用した店舗運営や、オペレーションの効率化を提案でき

るソリューション提供体制の構築を行っていくことが、将来に向けて必要であると考えております。

株主還元等の取り組み



■ 株主還元等の取り組み

日程	目的	内容	変更前	変更後
		総還元性向の基準	無し	30%以上
2022年5月13日	株主還元の充実	配当回数	中間配当 無し 年1回	中間配当 有り 年2回

日程	目的	内容	
		株式売出しの実施	上場後、初の実施
2022年6月	22年6月 個人投資家の増加	株式分割	1:2の分割
		株主優待制度の導入	全国共通お食事券「ジェフグルメカード」

■ 株主数の変化

2022年3月31日	2,422名	2,190名 増加
2022年9月30日	4,612名	2,150-0 50/0

■ 月間平均出来高の推移 (株式分割考慮後の出来高)

2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2022年8月~10月 ※
136,883株	73,817株	151,900株	340,167株

[※] 株式売出しによる影響期間を除く

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

1.9

最後に第3部、株主還元等の取り組みについてご説明申し上げます。今までの取り組みといたしましては、株主還元の充実を目的として、総還元性向30%以上という新たな方針を策定し、配当回数につきましては中間配当を含む年2回といたしました。

また、個人投資家様の投資機会の拡大を目的とし、株式売出しの実施、1 対 2 の株式の分割、株主優待制度の導入を行ってまいりました。

個人投資家様を増やす目的の一つは、株主層の拡大と多様化です。広く投資家様の参加者を募り、 流動する株式を活性化させることが必要であると考えております。

そして、当社、鈴茂のファンを増やすことも目的であります。当社は BtoBtoC の機械メーカーであり、一般消費者の方々にとって、とても身近な存在の企業であるという思いを持っております。 当社の製品を飲食店やスーパーなどで見つけていただき、意識していただくことで、より一層、一般消費者の皆様の身近な存在になれればと思っております。

サポート

そして、当社のファンが増えることは、株価にも、事業面にもプラスの影響をもたらすと考えてお ります。現在の株主数は、2022 年 9 月 30 日時点にて 4.612 名と、昨年度末より 2.190 名の増加に なっております。

月間平均出来高の推移につきましては、今までよりも流動性は高まってきてはおりますが、今以上 に個人投資家様を増やし、流動性を高めていきたいと考えております。流動性のボリュームが上が れば、機関投資家様の参入も見込め、会社成長のポテンシャルと相まって、株式市場の中で適正な 評価をいただけると、そう考えております。

今後も引き続き、流動性を改善する IR 施策を実施することはもちろんのこと、当社の BtoBtoC の 機械メーカーという思いのもと、一般消費者の方々の認知を高めるためにも、個人投資家、機関投 資家の皆様への対面やウェブを通じた説明会等を通じて、当社グループの取り組みをご理解いただ けるような機会を増やしていきたいと思っております。

以上をもちまして、説明を終了させていただきます。なお、決算に関わるご質問に関しましては、 本説明会資料の最終ページにございます問い合わせ先までご連絡いただきたくお願い申し上げま す。本日はありがとうございました。

司会:鈴木様、ありがとうございました。

日本

質疑応答

司会:それでは、まず初めに、会場にお集まりの皆様からのご質問をお受けいたします。

質問者: ご説明ありがとうございました。私から3点お願いいたします。

まず6ページ目の利益の要因分析のところですが、これまずは書き方の確認でして、これ各項目並 べてらっしゃるのは、項目の大きい順で、金額の大きい順で並べられている理解でよろしいでしょ うか。もしできたら内訳なども教えていただければと思います。

付随して、今回 M&A の費用、本社移転等、一過性の費用、一過性ではないですけど、費用が入っ てきているので、これがなかったら、事業の実態としては、増益は十分キープできていたのかを確 認させていただきたいです。これがまず1点目になります。

2点目が、価格政策について近々に数%の値上げとのことですが、国内外の外食の価格自体がかな り変わっているので、結構値上げの余地ってまだまだあるのかなと個人的には感じており、これが 数%の値上げにとどまっている、というのはどういったご事情があるのか、値上げの方針等、そう いったところを教えていただければと思います。これが2点目になります

三つ目が、足元で取り組まれているプロダクトについて、ソリューション関連は、日本システムプ ロジェクトさんとの取り組みを進めていかれるということですが、Fuwarica とか新しいものを出 していかれる中で、どういったものを次お客様に訴求していくのか、お考えを教えていただければ と思います。以上3点となります。

秋田 :それでは、私からお答えさせていただきます。まず販管費の金額、まず大きい順かという ところからですが、こちら基本的に上から順に金額の比較的大きな項目で、多少前後しているもの はありますが、基本的には大きい順となっております。

それで、基本的にこの事業の状況でございますが、まず M&A・合併です。昨年当社にグループ入 りしました日本システムプロジェクトですが、基本的に、こちら売上の計画としては予定どおり進 んでいるところです。

ただやはり、日本システムプロジェクトにつきましても、今後売上の拡大等を見据えて、多少、中 の体制等の準備等がありますので、そちらは多少の投資等は行っていく予定はございます。



また、スズモメンテナンス、こちらは今年度 M&A を、吸収合併をして、今は鈴茂器工の中に取り 入れている形になっております。こちらにつきましては、今までは外部にメンテナンスを依頼して いたものを、当社の中に取り込む形をとっておりますので、今まで社外に委託費用として支払って いた分等につきましては、当社の中に取り込んでいけることでは、プラスになっていると思ってお ります。

また、二つ目の価格政策のところについてですが、国内外で、先ほど鈴木から数%の値上げの話が ございました。実際に原価部分、私どもが仕入をさせていただいている値上げにつきましても、原 価の数%相当が現状の状況でございます。

そういった点を鑑みて、私どもの製品の価格につきましても、現状は数%、まずは値上げさせてい ただく形で、今対応をとらせていただいているところでございます。

ただ、今後につきましては、やはり我々の調達で、部材、材料、こちらの価格を見極めながら、今 後につきましては検討させていただくところで、今後また値上げをするかしないかは、部材のまた 調達等の状況次第と考えております。

また、三つ目、今後の事業です。日本システムプロジェクトの M&A をして、私どもこれまではキ ッチン、厨房(ちゅうぼう)の中だけであったお客様へのソリューションの提供を、ホール・客席 も含めてソリューションを提供していこうと拡大をしております。

特に、今現在でいいますと、特に海外のお客様です。日系のお客様、海外へ進出をしていくことが 今多くなってきております。例えば、回転寿司のお客様につきましても、海外への展開を検討され ているお客様もいらっしゃいますので、そういったところでは、キッチンの回転寿司の厨房の機械 については鈴茂器工、ホールのセルフオーダーシステム、POS については日本システムプロジェ クトと、そういった形で共同でお客様にソリューションを提案させていただく場面が出てきまし た。

今後は、そういった海外に進出していくお客様へのご提案、あるいは国内についても、キッチン・ 厨房で、共同で提案をご依頼されるパターンも増えてきておりますので、そういった意味では、今 まではまだバラバラだったものが、両者で一体となってご提案させていただく機会を、もっと増や していかなければならないというとこでございまして、これから、いよいよそういったソリューシ ョン提案を、一緒にしていくフェーズに入ってきたというところでございます。

質問者:ありがとうございます。すいません、1点だけ追加で、価格戦略で、これ上げていかれる のは、現状ではひとまず考えておられないのか、それとも値上げしようとはされているけれども、



何らかの、例えば競合さんとの関係であったりとか、何らかの事情があって、積極的に原価分にと どめてあるっていう、どちらのニュアンスでしょうか。

鈴木: 今のご質問ですが、競合と見比べて、その値上げ幅を見ていることはしておりません。やはり当社といたしましては、本来値上げに、前向きではないというのは語弊がありますが、外食、とても大変な思いをしておりますので、お客様のサポートをどれだけして差し上げられるかは、機械販売で提供していくと共に、値段についても抑えられたらと考えていたのですが、部材等の高騰でそれができないところでしたので、競合と見比べたための値上げという概念ではないとご理解をいただければと思います。

質問者:とてもよく分かりました。ありがとうございます。

司会: それでは次の方。

質問者: ご説明ありがとうございます。M&A に対しては積極的であると思いますが、そのターゲットとなる業種であったり、価格目線などの M&A のご方針についてご教示いただけますでしょうか。

秋田: M&A の方針について、ご回答させていただきます。基本的には私どもの今後、先ほどもありましたが、外食、あるいは中食、食の産業に対して、私どもでソリューション、客席やキッチン含めてご提案をさせていただく体制を整えていこう、というところが戦略です。これ国内外共にということで、大きな方針になっております。

その中で、そういったところの資源を補完できる領域、食の分野の中でコストダウンのソリューションを、これはハード、システム、ソフト、そういった部分でご提案させていただけるような、共にご提案できるような体制を整えていくところが一つです。

もう一つは、やはり今後、開発あるいは研究面で、いわゆる人材を含めた資源強化をしていくところが必要になってまいりますので、そういったいわば内部的な、これが人材という形なのか、ソフトという形なのかはありますが、そういった内部の資源を強化していくという、二点です。

これからのソリューションを提供していく、事業に資するもの、あるいはそういったものを支える人材やソフト、そういった支えるものを提供していただけるようなところを今後、M&A という形なのか、あるいは提携という形なのかというところはありますが、社外と積極的に連携をしていく必要があると考えております。

質問者 :ありがとうございます。

司会: それでは他にご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者: ご説明どうもありがとうございました。海外向け販売のところで、前回の説明会では、欧州の販売がウクライナ紛争で急激に鈍化をして、という話があったと思いますが、今回のご説明ではウクライナ紛争よりも、欧州向け機械に使われる部材の調達が上手くいかなくて伸び悩んでいるというご説明があったと思います。どちらが主な要因なのでしょうか。ウクライナ紛争の影響はあるのでしょうか、ないのでしょうか。どちらかというと欧州は、紛争よりも部材の供給が伸び悩みの要因になっていると理解していいでしょうか。

鈴木: 今ウクライナの件の話が出ましたが、そちらの原因ではないです。やはり欧州のご要望率は非常に高いものがあります。ただ、大変申し訳ないことに、部材の供給が滞っておりまして、機械の製造が間に合わないという形におきまして、受注残が出てくることになるのですが、そういう形で現状きております。

少し緩和されてきたとこもありますので、下期にはもう少し欧州向けの機械を製造し、お客様にお 届けしていきたいなと考えております。

質問者:分かりました。それと、すいません、国内向けと海外向けは、利益率から見たら、やはり海外向けは代理店経由の販売ですとか、その後のメンテナンス費用とかもかかっているので、多分国内向けの利益率が高いのかなと思うのですが、国内と海外で利益率を見るとどんな感じなのでしょうか。為替の変動があったりして、なかなか見にくいところもあるかもしれませんが。

秋田:お答えさせていただきます。ちょっと一概には国内が高い、海外が高いと、そう言い切れないところもございます。地域によっても少し違っているところもございますし、あと機械によって、機械自体の原価が若干、その仕様によって変わってくるところもございますので、トータルで見ると、それほど大きく変わらないと言えるかと思っています。

質問者:分かりました。どうもありがとうございます。

司会: それでは、他にご質問いかがでしょうか。

質問者: ご説明ありがとうございます。大きく 2 点お伺いします。

1 点目は、上期のこのご実績っていうのはそもそも計画どおりだったかのどうか、御社、確か通期は当初から通期計画を出されていますが、上期は出してないので、まずそれが一つと、もしそれが計画どおりなのであれば、この上期の営業利益の 4 億と下期、多分十数億くらいになるので、この差はどこに起因するんだというのが 1 点目です。



2点目が、北米の需要環境についてお伺いします。この上期、北米の売上が大きく増えたのは、数字見れば分かったのですが、そもそも需要が強いのでというのはいいのですが、他の地域だと割と部材不足の話がワーッと出ましたが、アメリカは出なかったのか、もしくは何か別の理由で物が作れたのか、ちょっとアメリカの事情について、上期の実績のところでコメントを頂きたいというのが2点目です。以上です。

秋田:それではまず一つ目です。計画についてご説明をさせていただきます。

まず計画につきましては、営業利益につきましては、今回の実績値につきましては、計画に対してはマイナス1億円ほどとなっております。

売上につきましては、計画に対してプラス、販管費はおよそ 2 億円程度のプラスで、営業利益がトータルで 1 億円程度のマイナスが、計画に対しての差異になっております。

こちら今ご質問ありましたとおり、下期が、下高という計画になっております。こちらは当社通常、いわゆる第3クォーターあるいは年末年始、こちらの、特にこれからで言いますと、クリスマス、年末年始、あと恵方巻き、こういったところが機械の需要が非常に高まっていくところ、月の月間の売上高につきましても非常に高いところになっております。

昨年度も、実際第3クォーターが最も売上が高いとなっておりますので、この売上が高くなっていく段階で、月間の営業利益、利益幅につきましても大きくなってくるところがありますので、元々下期に計画利益が高くなっている傾向が元々ございます。二つ目は、鈴木から。

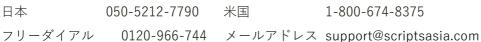
鈴木: 北米の状況ですが、需要につきましては引き続き高いものがございます。実数的にも高い ものを先ほどご説明申し上げました。欧州については部品調達があまり上手くいかず、滞ってお り、マイナスになっているが北米は上がっていると。

こちらですが、やはり部品が少し異なりますので、欧米よりも北米の部品が入手しやすい、緩和されてきた。部材はやはり調達が困難な状況は変わらないですが、米国用の部品に対して米国機器の部品に対してはかなり緩和されてきて、その分製造ができたと。そう考えていただければと思っております。

質問者:分かりました。最初の質問の話で、上期の営業利益の1億円ぐらいのショートの話を、 下期で1億円ぐらいカバーできる要因は、売上が増えるからという理解でいいのですか。

秋田: 下期につきましても、部材の調達のまだ影響は残っていますが、設計変更とか、あるいは 部材調達先の変更で、生産数を引き続き上げる努力はしていくことと、あと二つ目は、先ほどご説 明させていただいた値上げを、この1月から行ってまいります。







この値上げの影響も、利益面で影響があるところがございますので、そういった売上、あとは値上 げ、あと販管費も当然ここはコントロールをしていくところが出てまいりますので、こういったも のを含めて、上期のマイナス、遅れを取り戻していこうというとこでございます。

質問者:値上げはすぐに効きますか。

秋田:1月から値上げを実施していきます。

質問者:PL上、もう第4クォーターに入るのですか。

秋田:そうですね。第4クォーターに影響してくるところでございます。

質問者: 了解です。ありがとうございます。

司会:それでは、他にご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。

それでは、オンライン参加からの質問につきましては、武田様が取りまとめておりますので、この 後の進行はよろしくお願いいたします。

武田: それでは、オンラインでご視聴の皆様からのご質問ですが、現状来ておりませんが、オン ラインでご視聴の皆様、ご質問等ございますでしょうか。

それでは質問のある方はございませんようですので、オンラインの方の質問は以上となります。

司会: それでは会場の方で、まだ質問おありの方いらっしゃいますか。それでは質問もないよう ですので、以上をもちまして、鈴茂器工株式会社様の決算説明会を終了いたします。

本日は、皆様ご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、 当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に 本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されてい る内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかな る投資商品(価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動してい る投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等)の情報配信・取引・販売促 進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的 としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行って いただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不 能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して 会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負 わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害の みならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生 的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属しま す。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部 又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布(有料・無料を問いません)、ライセンスの付 与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。