鈴茂器工株式会社

2023 年 3 月期決算説明会

2023 年 5 月 17 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 月期決算説明会
[決算期]	2023 年度　通期
[日程]	2023 年 5 月 17 日
[ページ数]	29
[時間]	15:30 – 16:27 （合計：57 分、登壇：41 分、質疑応答：16 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 代表取締役副社長　谷口　徹　（以下、谷口） 執行役員 企画本部長　秋田　一徳（以下、秋田） 経営企画部課長　武田　晃佳（以下、武田）

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今から、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での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと合わせたハイブリッドの形式で開催させていただきます。

はじめに、会社からお迎えしている 3 名の方をご紹介申し上げます。まず、代表取締役副社長の谷口徹様です。

谷口：谷口です。よろしくお願いします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、執行役員、企画本部長の秋田一徳様です。

秋田：秋田です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、経営企画部課長の武田晃佳様です。

武田：武田です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は谷口副社長様からご説明いただくこととなっておりますが、ご説明が終わりましたら、会場からの質疑応答の時間といたします。そのあとに、今回オンラインでご参加されている方からも、ご質問をお受けする予定です。

それでは谷口様、よろしくお願いいたします。

目次

SUZUMO

1. 2023年3月期 連結決算概要 ・・・・・ P. 3 ～ P. 13
- ✓ 業績サマリー
- ✓ 外部環境
- ✓ 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 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. 2024年3月期 連結業績予想 ・・・・・ P. 14 ～ P. 20

3. 新工場建設の状況・取り組み ・・・・・ P. 21 ～ P. 22

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 2

谷口：改めまして、本日はお忙しいところ、会場に、そしてまた Web での配信にご参加いただきましてありがとうございます。

それでは私から、鈴茂器工株式会社の 2023 年 3 月期の決算についてご説明申し上げます。

本日、全部で 3 部構成になっておりまして、まずは 2023 年 3 月期の決算の概要、そして今期 2024 年 3 月期の連結業績の計画、最後に、新工場の建設の計画となります。昨年度、工場の用地を取得しておりますので、そこについてのご説明をさせていただければと思っております。

2023年3月期 連結決算 ： 業績サマリー

SUZUMO

（単位：百万円）

	前期実績	当初計画 (2022/5/13)	修正計画 (2023/2/10)	2023年3月期		
				実績	対前期比	対当初計画比
売上高	11,565	13,000	13,390	13,456	+16.3%	+3.5%
営業利益	1,517	1,800	1,230	1,203	−20.7%	−33.1%
経常利益	1,543	1,800	1,150	1,139	−26.2%	−36.7%
当期純利益	1,070	1,315	770	825	−22.8%	−37.2%

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

まずは前期、2023 年 3 月期の連結の業績結果です。

ここは前々期の売上高 115 億円、それに対して、丁度 1 年前に、前期の計画 130 億円の売上高、営業利益 18 億円と計画をしておりました。

ただ、残念ながら、売上は計画を上回る状況があったのですが、営業利益以下、利益のところは下方修正を今年 2 月に行っております。そして最終的には、この通期の前期の結果、売上高 134 億円、営業利益が 12 億円という形で、こちらにご覧いただける通りの結果で終わっております。

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
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

2023年3月期 連結決算 ： 外部環境

SUZUMO

■ 政治・経済情勢

- ロシアによるウクライナ侵攻など、国際的な政治・経済情勢の不安定性が拡大
- 原材料、水道光熱費の高騰による物価上昇、人件費・物流費の高騰
- 急激な円安の進行
- 欧米における金融不安

■ 事業環境

- 新型コロナウイルス感染症の収束による社会経済活動の再開
- 海外旅行者受入再開によるインバウンド需要の増加
- 半導体等の部品調達難の解消傾向
- 国内外において、人手不足と人件費の高騰による省人化、機械化の流れ
- 日系企業の海外進出の加速

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 5

この前期、そして前期の期初、そしてまた期中、どういう外部環境、市場環境だったのかを整理しております。

まずこの環境、もう皆様、ご存知の通り、ロシアによるウクライナ侵攻がありました。そしてその結果、いろいろな地政学的なリスクも少しずつ出てきたというところがあります。さらに、このウクライナ侵攻もあってですが、燃料費の高騰等ありまして、物価の上昇、インフレというような形で物事が動いてきた。

さらにその中で急激な円安、為替の変動が起きた。さらにこれは、そのあとですが、クレディ・スイスの問題、またアメリカの地銀の問題等がございまして、非常に金融不安というものが少し出はじめた。楽観的にはそこまで影響ないのではないかというところがありますが、悲観的に言えばリーマンショックのような状況に今後、陥るのではないかというような不安も生まれてきている。

その中で、当社を取り巻く事業環境ということで、一つは、これはもう大きい話としては、ようやくこのコロナの感染下で非常に停滞していた活動が再開しはじめた。欧米が先に進み、日本もようやく、私もマスクを外しておりますが、こうした形でのお話ができるようになってきたということがありますし、人々の活動が活発に動いてきた。

さらに海外からの旅行者の受け入れもはじまり、最近では本当に海外の旅行者が街中、そして飲食店でも、よく見られるようになってきている。

また、一昨年度から、この半導体、部材の調達難が起きまして、生産にも影響がございましたが、結果的にはそれもだいぶ解消傾向にあり、だいぶ落ち着きました。まだ一部不安定なところもありますけれども、前々期と比べると、だいぶ回復してきた。

そして、この国内外において、人手不足、人件費の高騰、こうした中で機械化の流れが出てきた。そしてまた、日系企業の海外進出、この辺も昨年度から進みはじめました。

2023年3月期 連結決算 ： 前期比 業績概要

SUZUMO

（単位：百万円）

	2022年3月期 通期実績	2023年3月期			前期比	
		上期	下期	通期実績	増減額	前期比
売上高	11,565	6,351	7,104	13,456	+1,890	+16.3%
売上原価	5,882	3,315	3,772	7,087	+1,205	+20.5%
売上総利益	5,683	3,036	3,332	6,368	+685	+12.1%
（利益率）	(49.1%)	(47.8%)	(46.9%)	(47.3%)	(−1.8%)	
販売費及び一般管理費	4,166	2,600	2,564	5,165	+998	+24.0%
営業利益	1,517	436	767	1,203	−313	−20.7%
（利益率）	(13.1%)	(6.9%)	(10.8%)	(8.9%)	(−4.2%)	
経常利益	1,543	468	670	1,139	−404	−26.2%
（利益率）	(13.3%)	(7.4%)	(9.4%)	(8.5%)	(−4.9%)	
当期純利益	1,070	379	446	825	−244	−22.8%
（利益率）	(9.3%)	(6.0%)	(6.3.%)	(6.1%)	(−3.1%)	

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 6

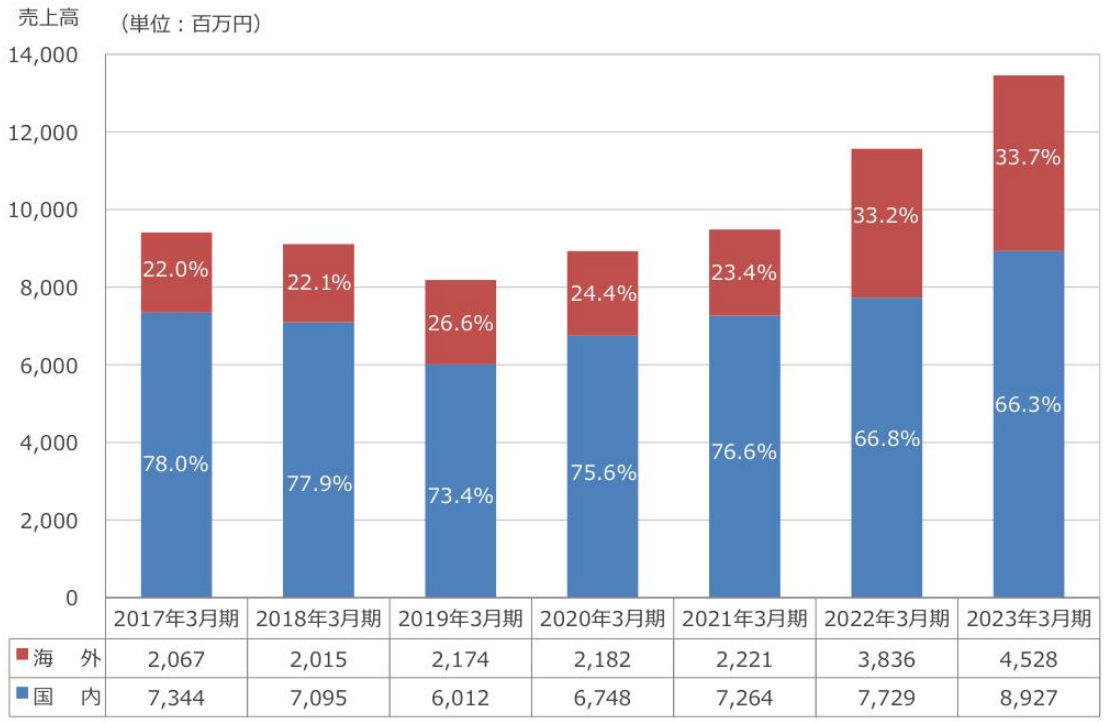
こうした状況の中で、先ほど申しました通り、売上高は順調に推移しましたが、ただ残念ながら、まず粗利率が 1.8 ポイント低下しております。元々、前々期は 49.1%だったが、前期の売上総利益率は 47.3%で 1.8 ポイント低下した。

そしてさらに販管費が約 10 億円伸びております。この辺のところはまたご説明いたしますが、まずこの原価率が上がったことは、先ほどもありました通り、材料費の増加、外注費の増加、また労務費をはじめとする製造費用といった経費が増えたところがございます。

販管費も増えた結果、売上高が伸びているのに対して、営業利益以下が落ちているということ、これが前期の結果になります。

2023年3月期 連結決算 ： 国内･海外 売上高比率

SUZUMO



	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
海　外	2,067	2,015	2,174	2,182	2,221	3,836	4,528
国　内	7,344	7,095	6,012	6,748	7,264	7,729	8,927

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 7

まず売上高のところをもう少し詳しくご説明申し上げますと、まずは国内外の比率ですが、ここは国内・海外ともに順調に伸びました。

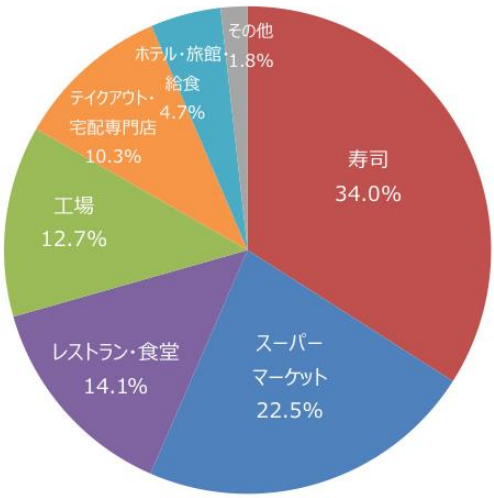
一部、一昨年度にグループ化した日本システムプロジェクト、セルフオーダーシステムの会社ですが、ここの売上が国内中心に、一部は海外にも乗っかっております。

ただ、それを除いても、鈴茂器工のこれまでのところで言っても、国内・海外ともに伸びておりまして、国内・海外比率も、ここ 2 年は、海外が 3 分の 1 を占めるようになってきているということでございます。

2023年3月期 連結決算 ： 国内 業態別自社機売上高

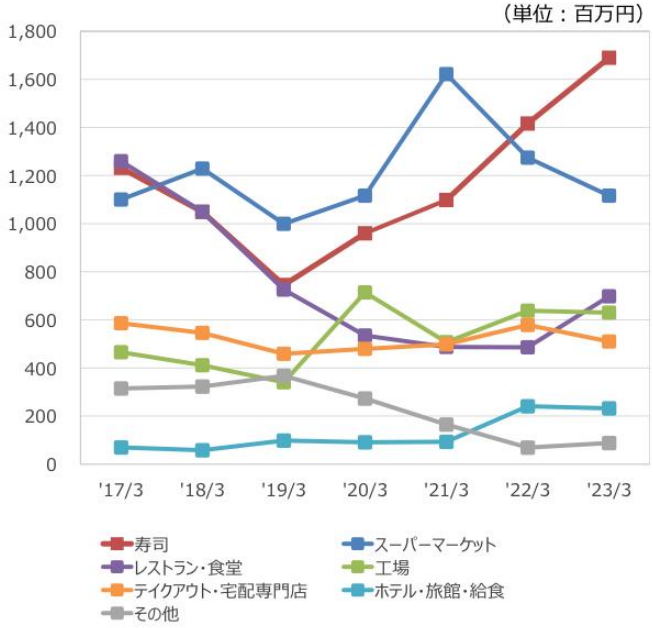
SUZUMO

■ 国内 業態別売上高比率
（2023年3月期）



※ 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) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 8

次に、これは国内の業態別での自社機売上高の動向でございます。

これを見ていただきますと、寿司の業態、こちらが伸びている。これは 2019 年 3 月期を底に伸びています。さらに、前期、前々期のところで急激に伸びた。寿司の業態自体、非常にコロナ禍でも強かったというところもあります。

さらに、大手を中心にオペレーションの効率化を追求するというために、機械化需要が実は増えています。入れ替えもございますが、さらにより効率的な製品をお求めいただいているという状況が中心にあります。なので、ここは前期も非常に堅調に伸びたということでございます。

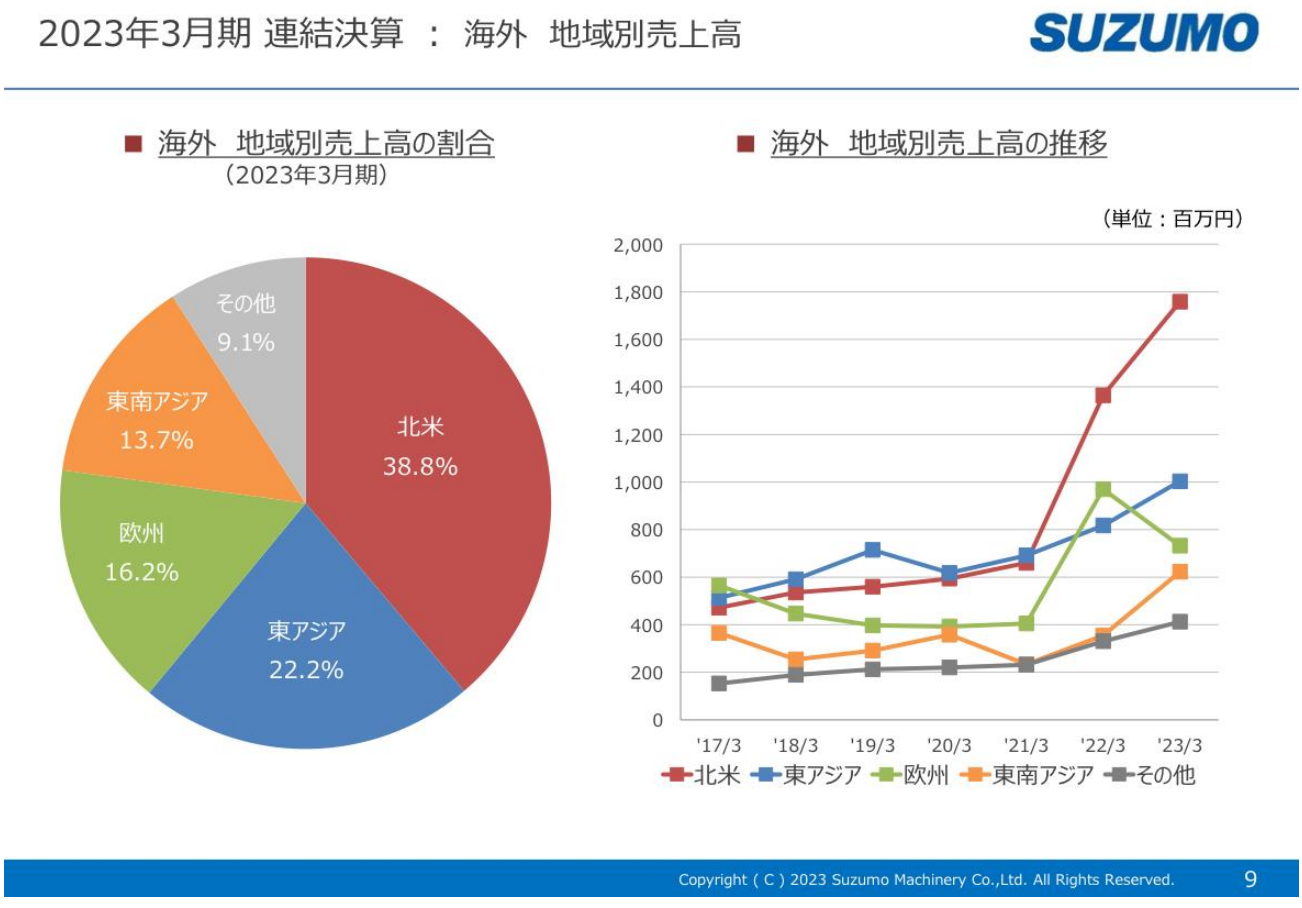
一方で、スーパー、コロナ当初は、本当に自粛があって、スーパーでの購入が増えた。さらにスーパーには比較的古い機械が入っていまして、スーパーの業績が良かったとともに、入れ替えが進んだのですが、それが 2021 年 3 月期をピークに、そこから落ちてきている。

ただ、今現時点においても、大体この過去からの動きを見ていても、規模的には、寿司業態に近い売上規模は維持されているということでございます。

次に、レストラン、これが本当にコロナ禍の中での経済活動の回復で、前期にようやく底を打って伸びました。さらに、ちょっとこれは見にくいのですが、ホテル、一番下のブルーのグラフですが、2021 年 3 月期から 2022 年 3 月期には、セルフ需要で、バイキングでボタンをセルフで押してご飯を盛るというところで、大手のチェーンさんに全店に近い状態で入りました。

そのあとも、実はこのホテルの需要は少しずつですが増えています。そこは全店に入ったのですが、ただ、他のチェーンで全店にというところはないのですが、もう本当に 1 店舗、2 店舗、そこから入りはじめて、利用状況といいますか、それを見て、また更に今後の需要にもつながってくるかなと期待はしているところであります。

そういう意味で、このホテル・旅館・給食のところは以前に比べますと、少し上昇して高止まりしているという状況でございます。



次に海外になりますが、海外の地域別の売上です。

海外は全般的に伸びました。欧州を除いてということでございますが、その欧州に関しては、やはり先ほど言いました、ウクライナの侵攻の部分の影響はあります。

それに加えて、先ほど言った半導体の部材の調達難というところで、欧州向けの CE の機械の生産が少し滞った部分がありまして、そこに燃料費の高騰、光熱費等の高騰で、特に前期の第 4 クォーター、冬の時期というのは非常に、この飲食業界は厳しいところがありました

特に 、弊社の製品の需要が多い国は、イギリス、フランス等が中心だったのですが、そこが特に厳しかった。

一方、スペインであるとか、オーストリアであるとか、また新たなところでも需要は始まっている。ただ、残念ながら、前々期と比較すると前期は落ちています。過去から見ると、それでも結構、高い数字になるのかなと思っています。

それから、アメリカ、東アジア、東南アジア、あとその他の地域も伸びていまして、北米に関しては、これはやはり寿司業態が非常に、またさらに増えているところもあります。

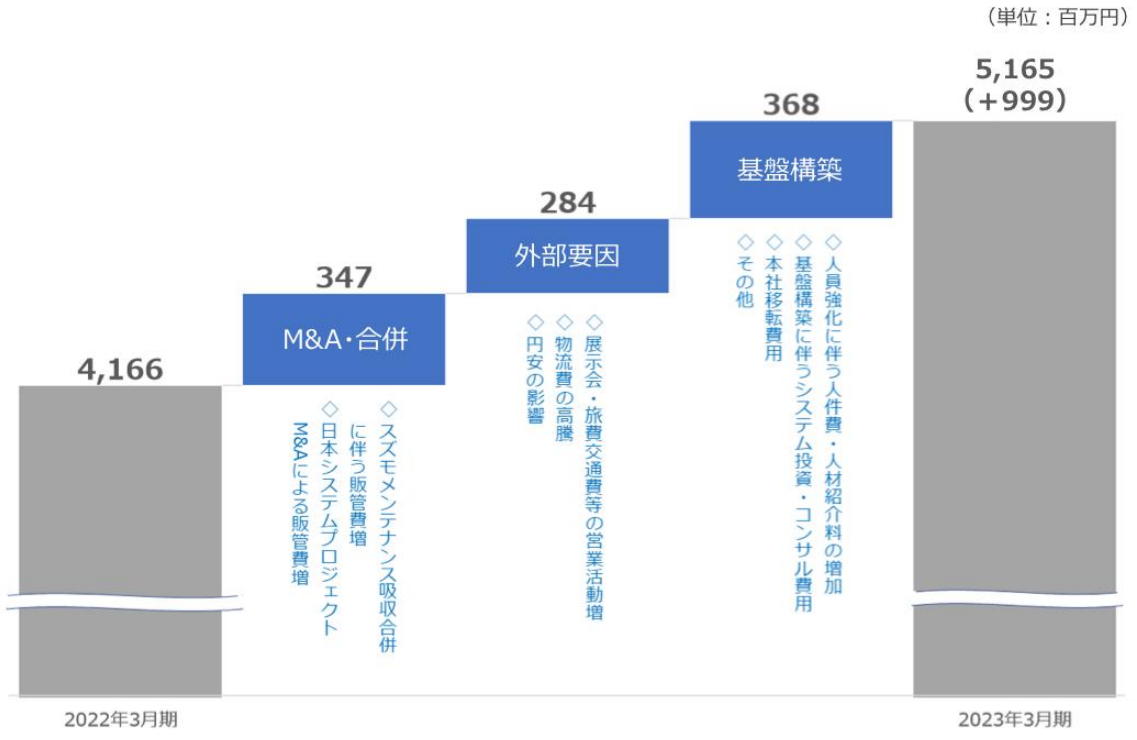
もう一つは機械化が進んでいるというところでありまして、一例ですけれども、回転寿司、日系企業はアメリカでも進出しておりますけれども、一部、現地資本の回転寿司業態がはじまっているというところも聞いております。さらに、本当に寿司の需要は非常に高く、人件費が非常に高いということで、既存のところでも機械化を促進しようという流れがある。

一方、東アジアは順調に伸びています。韓国は少し厳しいですが、特に中国、香港、台湾、この辺りが伸びているのが、この結果で見て分かると思います。

東南アジアに関しては、少し経済活動の再開が欧米に比べては遅れまして、ただ前期からようやく回復傾向、上昇傾向が続いているという状況でございます。これが売上高の地域別と、あとは業態別の国内・海外でございますが、一方、先ほど言いました通り、今回営業利益が、売上高が伸びている割に落ち込んだ。

2023年3月期 連結決算 ： 前期比 販管費

SUZUMO



Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 10

販管費の増加要因を大きく分類して、ここにあげていますけれども、前々期に対して、まずは、M&A・合併で約 3 億 5,000 万円の販管費が伸びています。

これは、スズモメンテナンスという一昨年にグループ化したのですが、非連結だったものを吸収合併した。そして、一昨年度からは、この日本システムプロジェクト、これは特に通期で連結に寄与したところがありまして、従って約 3 億 5,000 万円の販管費の増加があります。

さらに外部要因、これは展示会、旅費、交通費等の営業活動事業増と書いていますが、2 年前までは、なかなか営業活動も積極的に行えないところもありました。

お客様によってはまだまだ営業にきてほしくない、もしくは、Web でやり取りしましょうというところもありまして、海外は特に出張もできない状況でありましたけれども、昨年度から回復し、動けるようになってきたことでコストが上がっている、さらに、展示会も積極的に行えるようになってきたことで上がっている、あとは、物流費の高騰、それから円安の影響、もちろん、円安でプラスになる部分もあるけれども、海外子会社のコストを円換算すると、円安の影響で増加しており、それらの影響で約 2 億 8,000 万円の販管費が増加しているということでございます。

それから、この基盤構築費用、こちらで 3 億 7,000 万円ほど増えています。2 年前から、コロナ禍でも急速に弊社の売上の規模、需要の規模が増えました。その前から色々と成長に向けた基盤構築を行ってきた。しかしながら、それを上回る需要の伸びがある中で、実際には、人員増強、システム投資、コンサルティング費用がのってきている。さらに、人が増える中で、本社を昨年の 9 月、中野に移転しました。そのほか色々とコストがはいっておりますが、この部分で 3 億 7,000 万円ほど増えています。その結果、前々期と比べて、販管費が約 10 億円増えています。
繰り返しになりますが、結果、2022 年 3 月期と比べまして、営業利益と営業利益率ともに落ちています。先行的にいろいろな投資をしてきたというところはあるのですけれども、やはり売上が伸びている中で利益が落ちていくというところが、収益構造が少し変わってきているところがありますので、そういうところをふまえて、今期について、次にご説明したいと思います。

2023年3月期 連結決算 ： 連結BS 資産の部

SUZUMO

（単位：百万円）

	2022年3月期 期末		2023年3月期 期末		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
流動資産合計	12,085	73.6%	9,685	56.9%	−2,400	−19.9%
現金及び預金	8,276	50.4%	4,865	28.6%	−3,410	−41.2%
売上債権	1,459	8.9%	1,745	10.2%	+285	+19.6%
たな卸資産	2,199	13.4%	2,762	16.2%	+563	+25.6%
その他	150	0.9%	312	1.8%	+162	+107.9%
固定資産合計	4,330	26.4%	7,347	43.1%	+3,017	+69.7%
有形固定資産	2,782	16.9%	5,968	35.0%	+3,186	+114.5%
土地	1,125	6.9%	3,664	21.5%	+2,539	+225.6%
無形固定資産	324	2.0%	452	2.7%	+127	+39.3%
投資その他の資産	1,223	7.5%	925	5.4%	−297	−24.3%
資産合計	16,416	100.0%	17,033	100.0%	+616	+3.8%

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 12

その前にもう一つだけ、バランスシートですが、ここは、特に変わっているところが 2 点あります。現預金が約 34 億円減っています、一方、土地が約 25 億円増えています。これは、新工場建設に向けて、用地取得をしました。金額は約 25 億円です。その部分で、このバランスシートも少し数字の金額が前々期に比べて、変わっているということでございます。

2024年3月期　連結業績予想

SUZUMO

（単位：百万円）

	2023年３月期 通期		2024年３月期 第2四半期			2024年３月期 通期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比	計画	構成比	前期比
売上高	13,456	100.0%	6,960	100.0%	+9.6%	15,000	100.0%	+11.5%
国内	8,927	66.3%	4,417	63.5%	+8.4%	9,310	62.1%	+4.3%
海外	4,528	33.7%	2,543	36.5%	+11.7%	5,690	37.9%	+25.6%
営業利益	1,203	8.9%	330	4.7%	−24.4%	1,500	10.0%	+24.6%
経常利益	1,139	8.5%	335	4.8%	−28.6%	1,505	10.0%	+32.1%
当期純利益	825	6.1%	219	3.1%	−42.0%	1,020	6.8%	+23.5%
1株当たり当期純利益	63.93円		17.02円			78.88円		

※2023/5/12に連結業績予想を発表しております

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 15

次に、今度は今期の計画についてご説明したいと思います。

今期は、弊社の中期経営計画、Growth 2025 の、この 2025 年 3 月期をターゲットに目標を掲げているのですが、これが残すところあと 2 期になります。

そういう意味では、今期は非常に重要な 1 年だと思っています。といいますのは、この中期計画、2025 年 3 月期では、売上高 150 億円を目標に掲げています。今期の業績計画でそこの売上高は、実際には 1 年前倒しで、計画上は達成の見込みがある。

一方、営業利益は今期 15 億円、営業利益率で 10%を計画しています。中期計画は 22 億 5,000 万円の営業利益を掲げていまして、そうすると、まだ結構ハードルがある。それをあと 2 期で達成をしていくためには、やはり今期いかに生産性、効率性を上げて、そして売上を伸ばしつつ、コストコントロールをしていくかというところになろうかと思っています。

2024年3月期　事業環境

SUZUMO

	リスク	機　会
国　内	● 原材料価格・物価の高騰 ● 欧米における金融不安 ● 為替相場の不安定性 ● 景気後退懸念	● 行動制限緩和による消費活動の活発化 ● インバウンド需要の増加 ● 深刻な人手不足
海　外		● 日本食の浸透 ● 日系企業の海外進出 ● 人件費の高騰

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 16

もちろん原価のところも、できるだけ低減していくというところがあるのですが、なかなかそれが原材料費の上昇はまだ続いています。外注費も同様です。

また労務費、ここも増加をしているというところがある。これは販管費の人件費もそうなのですが、今年度はベースアップをいたしました。この間、ニュースで見たところよりはもう少し高い水準でベースアップをしておりまして、その結果、どうしても上がらざる負えないところがあります。

そういう中で、今期、そして来期に利益を出していくためには、きちんとした効率性、生産性を上げていくことが非常に大事である。もちろん、必要な投資、コストを使うところはありますけれども、それを本当に少し抑える、もしくは、必要なものを見極めながら、できるだけコストアップを抑えて、そして、この売上を達成し、超過売上を作っていく。そういった形で、まずは今期、計画を達成していくことが大事であると思っています。その結果、来期の計画で、中期計画の達成を、きちんと計画上、お示しできればと思っています。

こうして、今期の結果を作っていく中で、この外部環境、それから当社の色々なチャンスを整理しています。前期と大きくは変わっていませんが、より前期よりもビジネスチャンスは広がっている

と思っています。インバウンドも今後もっと増えてくると思っており、内需にしても、リベンジ消費というところもあるのかもしれませんが、非常に活発になっている。

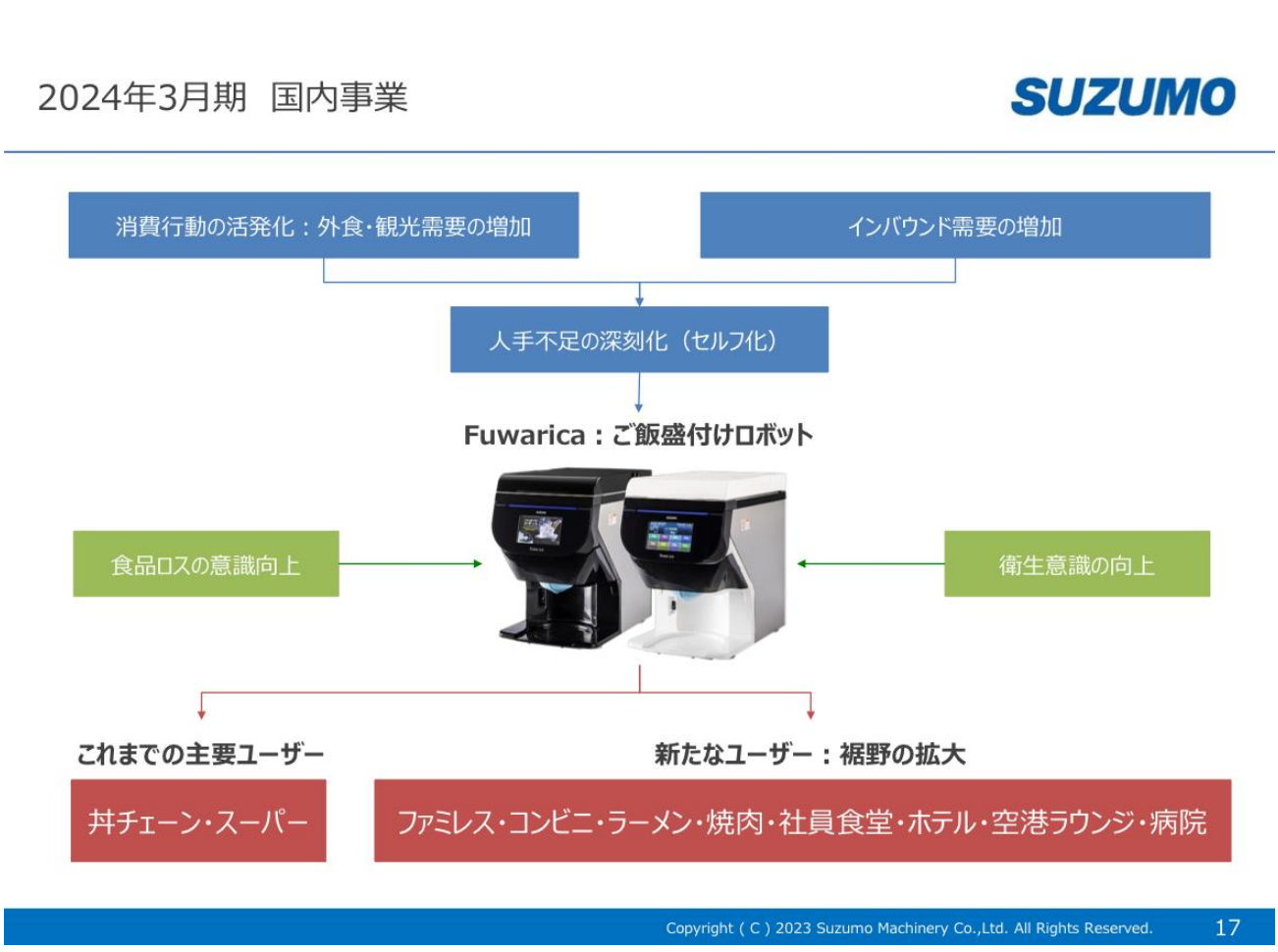
そうした中で、お客様側の外食中心の事業者様が元気になっていくところで、よりもっと、この生産性、効率性を上げていくところでの、弊社の機械需要だったり、システムの需要が増えてくるだろうと考えています。

その背景としてやはり、経済活動が非常に活発になる中で、一方、人手不足というところは、これはもう現時点においてはなかなか変わらないところ、不変なところなのかなと思っています。その中で、お客様からはよりもっと生産性の高い機械、システム、機械とシステムをつなげた、そういうプロダクトをいろいろと求められているというところがありますので、潜在的な需要はまだこれからも多くなる。

先に国内でいうと、円安が、逆にこれは、外国人労働者がなかなか日本に来づらくなっているところもある。外食、食品工場もそうですけど、そういうところに非常に機械化・省人化というか、効率化が求められている。

海外は、人手不足、人件費が非常に高い、特に欧米がそうです。その中でより機械化の需要がすごい増えている。そして、日本食が、体感のものであるので、定量的にお示しできないが、コロナ前以上に日本食の需要が増えているという感覚は持っています。しかも、より日本的なというか、おいしい日本食をというものが増えている。

さらに、日系企業の進出もここ最近、色々な企業様と展示会でお話をする機会があったのですが、お客様と話していると、やはり、海外進出というところに非常に力を入れている外食中心のお客様が増えていると実感しております。こうした日系企業が海外へ出ていく、そして、現地資本のローカルのところもまた日本食の事業を増やしていく。そしてまた、そこにいる消費者もインバウンドで来て、また自国に帰る。そうした形で、日本のクオリティであるとか、現地での日本食のクオリティであるとか、そういうところでのニーズが増えてくると思っています。



国内については、ここは一つの流れとして、非常にこれからの有望なものとしては、潜在的な成長のポテンシャルということで、この Fuwarica というご飯を盛り付ける機械が、非常にこれから有望だと思っています。これまでもそういう説明をしてきたのですが、より最近ですね、それが、お客様とのやり取りの中でも増えてきていると感じています。もともとは、丼チェーンやスーパー等で使われていた機械ですが、やはり、新たなユーザーとして、先日ニュースの方で大手のファミレスチェーンさんが、実は弊社の機械をこれから全店入れていくというところもありましたが、ここにあります通り、ファミレス、それからコンビニも一部のお客様は店舗でおいしいお弁当、おにぎりを出すためにということで、こういう機械を、まだまだ全店には入っていませんが、いろいろと試行錯誤しながらお使いいただいている。

そして、新たな需要でラーメンです。ラーメン業態でも、本当にラーメンがメインなのですが、そこにつくご飯、それを盛る機械として弊社の機械を求めている。それから焼肉もそうです。焼肉は特においしいお肉を食べるためにおいしいご飯を効率よく出すというとこが非常に重要だということで、大手のチェーンさんからも、今導入が進んでいるということです。

それから社員食堂。まだ実際にはオンラインで在宅勤務もあると思いますけれども、ただ、だいぶオフィスに来て働く方も増えてきました。そしてまた、そういう中で社食をまた再開する。もしくは非常にそれが集中するので密になる。

特に、休み時間、料理を提供してもらうために並ぶというところがあって、そして、このFuwarica、ご飯を盛り付ける機械を導入していただく社員食堂さんが今どんどん増えています。

さらに先ほど申したホテルです。これも先日のワールドビジネスサテライトでの放送がありましたが、アパホテルさんも朝のバイキング、ビュッフェで、このご飯を盛る機械を入れよう。その他のホテルでも、まだ全店まではいっていませんが、その効果を検証するためにも、まずはトライアルでいろいろ入れていただいているところが増えています。

そうしたセルフで使う、こういう需要が、より消費者の方にもこういう機械を認知いただいて、さらに、そういう消費者の声や要望というものが事業者にも響き、そしてまた導入につながっていくという形で、まだまだ本当に、これからだと思いますが、広がってくるというのを期待しています。

それから空港のラウンジは、航空業界も非常に厳しい中、ようやくトンネルから抜けていくというところで、日本航空さんのビジネスクラスのラウンジにも弊社のこの機械は入りました。

以前はラウンジもセルフでビジネスクラスはご飯をよそっていたのですが、今まだ、そこは実際にはスタッフの方がサーブしている。ただ、この機械を使うことで、食を待つ人たちの渋滞をだいぶ緩和できるようになったと、非常に効果を絶賛していただいておりまして、そういう意味でも、いろいろな形でこの機械がこれから広がっていく。

既存の寿司事業のところでも、もちろんまだまだ広がりがあります。寿司は入れ替えが中心ですけれども、新しく寿司を始める事業者もいますが、ただ一方で、この裾野が広がってくるのは、今申し上げましたように、様々な業態で、このご飯を盛る機械の需要がある。これは、究極はご飯をサービスしているところは、潜在的なお客様になりうるのです。

個人のところも、もちろんそれは簡単に入るわけではないですが、究極はセルフで、ご飯はもう皆さんでよそってくださいということで置いておいて、この機械の良いところは、実は手で盛るよりもおしいということと、ちゃんと保温機能がしっかりしておりまして、本当に温かくご飯が食べられるということになります。

あと、セルフだと無駄がなくなる。食べたい量を押すので、いくつかグラム数の選択ができますから、実はご飯の炊飯量も同じ食提供で減らせるという声もあります。裏を返せば、フードロスが削

減できるということにもなるのですが、こうした多面的な価値を持っておりまして、これがこれから広がってくるだろうと思っています。

海外も先ほどから申しています通り、本当に企業の海外進出が非常に加速していると思っています。

回転寿司、元々、くら寿司さんは、例えば北米にも積極的に出られている。他のアジアの地域にも出られています。他の大手の回転寿司さんも出られていますが、アジア中心です。そこに最近ですと、PPIH さん、ドン・キホーテさんですね。そこが鮮選寿司ということで、今パン・パシフィックに回転寿司を広げています。

さらに、そういう中で、まだお話できないところがありますが、他の回転寿司、グルメ系の回転寿司なども海外進出を検討しているというところは伺っています。さらにラーメンの業態も、大手のチェーンさんで、これからアメリカ、アジアは出ているけれども、もっと他の地域にも出ていくんだというお声もいただいています。

それから焼肉、そしてコンビニは、これはアジア、そしてこれからアメリカも少しずつだと思いますが、日本的なコンビニがどんどん広がってきている。

居酒屋も同様です。特に居酒屋の場合は、居酒屋業態もしかりですけれども、なかなか国内で厳しい中で、よりいろいろな業態を今度は海外に持っていって、そこで成長を模索しているというところもあります。

スーパーも先ほど申し上げました、PPIH、ドン・キホーテさんもアジアを中心に伸びています。あとアメリカです。そしてあとイオンさんも積極的に海外、アジアのほうに伸びています。

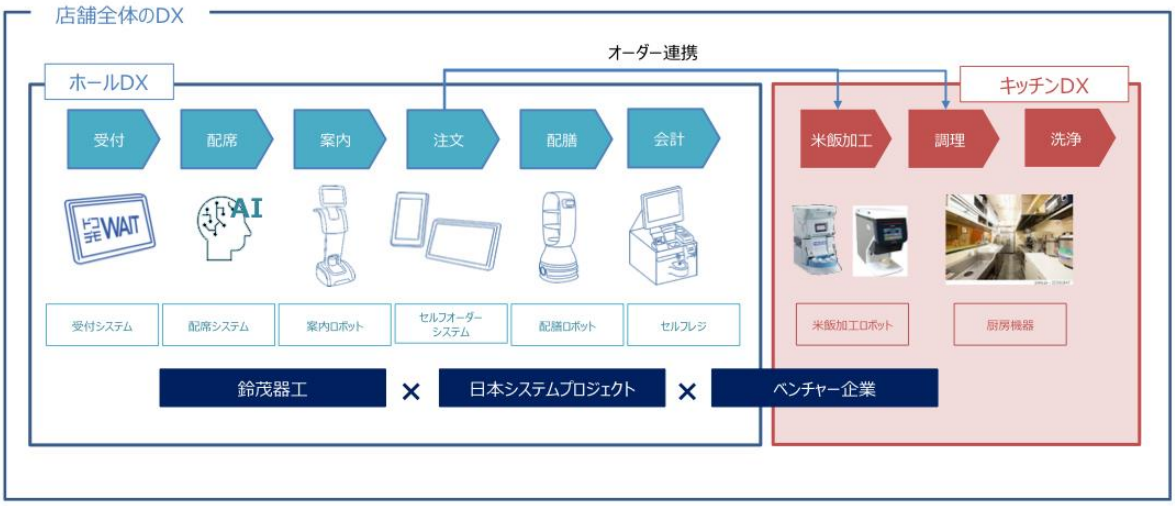
ファミリーレストラン、こうしたところもあります。こうした日系企業の大手、また準大手、場合によってはまだ小さいところでも、国内でというよりは海外での成長なり事業チャンスをつくっていく。

これは、もちろん国内の需要があるというところもありますが、やはり海外でそれなりの日本の食が広がっている。また、日本のクオリティを求めている消費者が増えているといったことが、こうした海外進出の計画が増えているという証左なのかなと思っています。

2024年3月期 SUZUMO・JSPのシナジー

SUZUMO

店舗全体の省人省力化・コストダウンソリューションを提案・開発



Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 19

それと、ここはもう一つ、今後の計画、今期を含めて、非常に伸びていく期待をしているのが、実はこの日本システムプロジェクトは、元々オーダーシステムを中心とした会社です。

鈴茂器工は厨房の省人化、コストダウンを行う。この日本システムプロジェクトは、ホールの効率化、省人化、コストダウンを行う。そして、ホールと厨房、これお客様で言えば、両方とも機能といいますか、持っている中で、実はお客様がかぶるところも結構多いです。かぶるというか、共通のお客様です。

もちろんそういうところの営業の仕方も、今までは鈴茂器工単体で行っていたものから、今度は日本システムプロジェクトと共同で、場合によっては、鈴茂器工が日本システムプロジェクトにお客様を紹介する、また逆も然りです。

さらに言うと、お客様のところは、またこのシステムとハードをうまく連携させて、よりもっと効率的な店舗運営、オペレーションをしたい。もしくはもっといろいろなオペレーションの動きが見えるようにしたいと、そういうお声も大手さんから中心にいただいています。

すなわち、鈴茂器工単体の機械の価値のみならず、また、オーダーシステムの会社のシステムの価値のみならず、その 2 社を掛け合わせることで、より高付加価値化が生まれる。

さらに、お客様の課題はホールも厨房も、究極、いかに効率よく人を減らし、コストを抑えて運営していくかというところでいくと、2 社だけじゃなくて、まさにこの外部とも一緒に連携して、更なる、この高付加価値化のハードだったり、システムをつなげていくと、そう考えています。

それがちょっとこういう概念というか、一つのものとしては、鈴茂器工自体、私どもは今までは単品の機械でしたが、この一連のオペレーションの流れ、外食等々のオペレーションの流れに対して、いろいろなところで私たちがお役に立てる。

それを今までの機械営業、機械メーカーから、これからはトータルソリューションというか、外食企業様の多面的なお役に立てる形で進むことで、今期のみならず将来の外食事業、そして食を広げていくところに貢献していきたいと思っています。

2024年3月期　株主還元方針・配当予想

SUZUMO

	年間配当金			配当性向
	第2四半期末	期末	合計	
2022年3月期※	0円	40円	40円	24.1%
2023年3月期	15円	16円	31円	48.5%
2024年3月期（予想）	15円	16円	31円	39.3%

※2022年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っております。2022年3月期は、株式分割前の実際の配当金の金額を記載し、2023年3月期以降は、株式分割後の配当金の金額を記載しております

	総還元性向 （配当金・自社株買い）	配当回数
株主還元方針	30%以上	中間配当有り　年２回

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

話は変わりますが、今期の計画の中での配当、株主還元方針についてご説明します。

昨年度、弊社は配当、株主還元方針の舵取りを変えました。それまでは、利益が出ていても安定配当で、基本的には内部留保を厚くしていたのですが、やはり、よりこれからは、株主の方々にも、きちんとした還元政策を持っていこうというところで、昨年度、ちょうど 1 年前から還元方針として、総還元性向 30%以上という形で方針転換をしました。

前期の期初は、18 億円の営業利益を踏まえた配当性向 30%で、31 円という計画をしていましたが、残念ながら利益は達成できませんでした。ただ、やはり株主への還元というところは、これは変わらず、より行っていこうということで、あえて今回配当は据え置きで前期は決定しております。

そして今期についても、まだ利益という意味では、前期の計画していた 18 億円には到達はしてないですけれども、やはり、できるだけ配当していくということで、前期と同水準、据え置きで置いています。

こうしたことで、投資家の方の、より当社への投資の参加を個人の方も含めて、積極的に集めて、そして今、弊社の株式の出来高が、なかなか思うように流動性は上がっていません。ただ、より参

加者を増やして、弊社は機械メーカーですけど、消費者を含めて、個人の投資家含めて、身近な企業があるというところをよりもっと、認知、理解いただいて、株主を増やして、流動性を高め、そして株価をより高いところに上げていきたいと考えています。そのため、こうした配当政策も、こういう形で据え置きというか、還元率というか、配当性向からしたら、30%以上を維持していこうという考えでございます。

新工場建設の状況・取り組み

SUZUMO

取得日	2023年3月30日
所在地	埼玉県鶴ヶ島市太田ケ谷地内 （圏央鶴ヶ島インターチェンジ横） ※右地図B-1地区
敷地面積	36,137.78 ㎡
取得価格	2,497 百万円
資金	自己資金
稼働予定日	2026年3月期内

※2023年3月23日に「固定資産（工場用地）の取得に関するお知らせ」を発表しております

Copyright (C) 2023 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved. 22

最後になりますが、新工場の建設についてのところです。

こちら、スクリーンご覧いただきました通り、右側に、現工場は埼玉県の川島町というところにございます、坂戸というところから近いのですが、そこから、この鶴ヶ島に今後、移転をしていこうと考えています。

この理由は、弊社のまず生産能力を上げなきゃいけない。実は需要が今増えているといったところで、それに対しての生産のキャパシティが非常に逼迫している。そこに対して、やはり未来を考え、当社の生産能力を上げていくところ。

そしてそれに当たっては、鈴茂器工が考える、鈴茂器工のあるべきものづくりのあり方というところを、新しい工場用地できちんと実現していきたいと思っています。また、ここでは、水害、災害にも強いものを造っていこうと思っています。さらに地域との共生を今後は求めていきたい。

そして外部との協業も含めて考えたときに、実はここも、今回用地を取得したところは、埼玉県から用地を譲り受けたわけですが、今回こういう、ロボティクスのような、弊社は機械ではありますけれども、食への未来をつくる、そして、ロボット、寿司ロボットという言い方もしますけれども、より生産性や効率性を上げる、そういう機械作りをしていこうということで。

それは県の求めている企業というところでは、そこを認めていただき、ご認識いただいたことで、弊社が、この約 1 万 1,000 坪ぐらいの土地を取得しました。坪単価も坪 23 万円弱ぐらい、非常に地価が上がっていますけれども、非常に良い不動産の取得ができたのかなとは思っています。

ここで、私どもは、将来は完全移転を目指して、ここに工場を建てていこうと思っていますけれども、ただ、1 万 1,000 坪は今よりも全然大きい工場用地になりますので、ここは段階的に、2 ステップで工場を造っていこうと思っています。

まず第 1 期の稼働を、現時点では予定は 2026 年 3 月期内で行う。これも機械需要の見通しと、それと財務的な部分でのバランス、リスクというものをきちんと見極めて、まず 1 期のところではそれに見合った工場を造り、そして第 2 期で最終的な未来の鈴茂器工のものづくりを支える工場にしていきたいと思っています。先ほど申しました通り、取得で 25 億円ぐらい、今回これは自己資金で賄えましたので、先ほどのバランスシートが大きく変わっているということでございます。

私の説明は以上でございます。ありがとうございました。

司会：ご説明どうもありがとうございました。

質疑応答

司会 ：それではご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入ります。

質問者 ：ご説明ありがとうございました。2 点、お伺いしたいです。

1 点目が、今期 2024 年 3 月期の計画で、利益的には上期はまだ減益で、下期から増益に転じて、通期で増益になるという計画だと思うのですけども。

どういう根拠で、そういう考え方、原価率なのか、収まって改善してくるとか、いろいろあると思うのですが、もう少し、そこの要因を説明してくださいというのが 1 点目です。

もう 1 点は、最後に説明のあった新工場の建設で、かなり大規模で 2 期にわたるというお話だったのですけど、結局トータル、どれぐらいの投資額を想定されているのか。1 期、2 期というような形で、もしご開示いただけるものがあれば教えてください。以上、2 点です。

秋田 ：それではお答えさせていただきます。

まず今期の計画、今期、通期で 15 億円の営業利益を予定しておりまして、上期が 3 億 3,000 万円、下期が 11 億 7,000 万円という計画になっております。

まずこちらですが、二つ要因がございます。一つは、原価率が下期のほうが改善を予定しております。こちら下期は、特に海外の売上、北米、あるいは欧州、こちらは比較的粗利率が高い地域になっているのですが、そちらの売上が上期に比べまして、下期が大きくなっているところが 1 点。

また、売上高につきましても、下期のほうが 10 億円程度プラスになっておりますので、こちらの売上高が増えるというところで、利益貢献が高いというところで、売上高のプラスアルファのところ。あとは粗利率の高い海外の特に欧米、こちらが高いというところが下期の利益が大きくなってくる要因になっております。

二つ目、新工場の件ですが、1 期、2 期というふうに計画をしております。谷口からもご説明ありましたが、1 期の工場につきましては 2026 年 3 月期内に稼働を予定しております。2 期工事は、現在は未定でございます。決定をしておりません。そのため、生産の状況、あとは当然需要動向、こちらを見極めながら、2 期工事の稼働時期、あるいは建設の着工時期を計画してまいります。

現状、お話できるところでいきますと、1 期工事の投資額、建物であったり設備であったり、およそ 30 億円程度です。30 億からプラスアルファぐらい、その辺を 1 期工事の投資額としては、まだ

現状決定はしておりませんが、その程度の投資になるであろうというところで。まだ2期工事は決まっておりませんので、1期工事のほうだけご開示させていただきます。以上でございます。

質問者 ：これは用地取得とは別に30億ぐらいが工場の投資予定と、そういう理解でよろしいですか。

秋田 ：そうですね、土地は先ほど開示させていただいたものになり、それにプラスアルファでということになります。

司会 ：ありがとうございました。

それでは会場でのご質問はないようですので、オンラインでご参加の方からのご質問に移ります。ご質問につきましては、武田様が取りまとめていらっしゃいますので、このあとの進行はよろしくお願い申し上げます。

武田 ：それでは、オンラインでご参加されている方からご質問いただいておりますので、ご質問内容を読み上げたいと思います。

1点目、現工場の稼働率は前期と今期でどの程度の水準となるのでしょうか。また、新工場1期で、どの程度のキャパシティ増を見込んでいますかという質問をいただいております。

谷口 ：まず稼働状況ですが、弊社は基本的にセル生産で今行っております。

なので、人と、あとスペースがあれば、ある程度それは作れるわけですが。人のところも、もちろんそこで限界はあるのですけれども、基本的には生産性の改善を行いながら、稼働率はもちろん上限いかない形で今改善しているのですけれども、前期で言うと、大体8割ぐらいのところまではきています。

ただ、生産改善をすることによって、できるだけ、そこを変えずに作っていく。あとは外部への委託の部分を使うことで、今は稼働というか、外部にある程度のモジュール化した形まで出すことで、生産能力という形では今、8割、今期もそれぐらいを含めて今、考えています。外部の比率は少し増えたりするというところが状況だと見ております。

武田 ：それでは、二つ目の質問を読み上げさせていただきます。

来期、2025年3月期は今期の下期並みの利益率を確保できそうでしょうか。それとも投資によるコスト増もあるため、難しいでしょうか。

また、直近の業績を考えると、利益率改善見通しに不安があります。リスクがあるのであれば、シェアをお願いします。

秋田 ：お答えさせていただきます。

まず来期、2025 年 3 月期、今下期並みというところで、今下期で申し上げますと、営業利益でいきますと、14.6%という形になっております。

来期、まだ当然、こちら計画としては決定しておりませんので、何とも申し上げられないところはもちろんあるのですが、下期並みというところは、来期、通期で確保するのは結構ハードルは高いかなというところはあるかと思っております。

新たな販管費等の投資というところでは、新たな投資は基本的には抑えた形で、実際には行っていく予定でございます。ただ、これまで投資をしたものの、償却であったり、あるいはコストがプラスになっている部分もありますので、多少のコストが増えているところもありますので、そういったところを加味しますと、今期の下期並みというところは、少しハードルは高いかなと感じております。

ただ、今期に比べて来期については、もちろん利益率の改善はしっかりと検討して、改善に向けた努力はしていきたいと思っております。また、ちょっとリスクがあればというところですが、リスクという観点で申し上げますと、一つはやはり原材料費の高騰でございます。

こちらは前期、あるいは今期、原材料は、実際前期も高まっておりましたし、今期もそういったものが予定、おそらく上がるところも出てくるかと思っております。そういったものからすると、いつまで続くのかというところは一つ、リスク要素としてはあるのかなと考えております。私からは以上でございます。

武田 ：それでは、四つ目の質問です。製品の値上げ状況の進捗と今後の見通しを教えてください。

谷口 ：値上げについては昨年度に国内、海外ともに実施はしております。これはリリースも出させていただいておりますが、ただ、海外は地域によっても、多少のいろいろと温度差があります。

競合環境であったり、お客様が、これを使う機械というものの価値、値段というところで、なかなか思う通りにいかないところもありますが、ただ、実際に原価が上がっているのは事実ですので、値上げは、できるだけ実施をしていこうということで行ってきております。

ただもう一つ、実は値上げだけではなくて、本体製品の価格を維持するために、それに付随するもの、そうしたところの値引きというものを厚くしていました。付属品であるとか、商品であるとか、あとは設置であるとか、輸送の部分であるとか、そういうところではあるのですけれども、ただ今は全てが上がっております。

なので、値上げの部分で賄えないような部分も、値下げにするようなところをできるだけ抑えるという形で、利益の確保を、先ほども秋田から説明ありました通り、利益を高めていくところを行っております。

一方で、やはり原材料も上がっていますので、できるだけ、経営努力で利益率を上げていくところはする一方で、やはりどうしてものところになると、そこは値上げであるとかということは、次にいろいろ考えながら、今後もしていかなければいけない、現時点ではそういう状況かなと思っております。

以上でございます。

武田 ：それでは五つ目の質問です。

現在の質問と他少し重複する部分ございますが、原材料の高騰のところです。価格転嫁は認められにくいのでしょうかと、ご質問いただいております。

谷口 ：基本的にはご理解いただけています。

弊社だけではありませんし、もちろん弊社の業界だけではございませんので、そこはある程度はご理解いただけるのですが、ただ、残念ながら、そういう状況であれば、機械の購入を見送るというお客様もいらっしゃるのは事実です。

特にまだ海外、もう一つ詳しく言うと、アジアのお客様はどうしても、まだ経済力の水準というか、機械が非常に高額でもありますから、それであれば、まだ人手でそれを賄うという考え方をされるお客様もいますので。

そういうところはなかなか、売上がなくなるのか、それか値下げをしないで販売するのかというところのトレードオフもあったりしますので、非常にこれは個別のところはありますが。

ただ、全体としては先ほど申した通り、今、これからもきちんと利益率を維持していく、高めていくために、この原材料の分を価格転嫁、吸収というものはするように努力をしていくと考えております。

武田 ：それでは六つ目の質問になります。

前期から続いておりました、部品不足の問題です。こちらにより出荷できないことは、既に解消されておりますかというご質問いただいております。

谷口 ：部品不足は、おおむね解消されましたと、お答えできるかなと思います。

ただ、そういう中でも、あるメーカーさんのこういうものが入りにくくなったという声も、まだちょこちょこ聞こえるところはありますので、そういう意味では楽観視はしておりませんが、一昨年のところから考えると、非常に今はある程度、そこは解消されているというのが現状でございます。

武田 ：先ほどのご質問で 1 点、答えていなかった箇所がありましたので、再度読み上げさせていただきます。

新工場の件です。1 期で、どの程度のキャパシティ増を見込んでいますでしょうかというご質問です。

谷口 ：こちらは、今、実際には第 1 期の工場の、どういう工場を造るかのところで基本計画を練っているところではあります。

実際に、今後、機械需要が増えていく中で、どれぐらいまでのボリュームをカバーするのかを検討しておりますが、まだは正式に決まっておりませんけれども、大体、現時点からの 5 割以上の生産能力を上げるというところは、考えていきたいと思っております。

武田 ：以上、オンラインでご質問をいただきました。

司会 ：武田様、どうもありがとうございました。

それではご質問も尽きたようですので、これをもちまして、鈴茂器工株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきたいと存じます。

どうも、谷口副社長様、そして秋田様、武田様、本日は大変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。