鈴茂器工株式会社

2022 年 3 月期　決算説明会

2022 年 5 月 19 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]	2022 年 3 月期　決算説明会
[決算期]	2021 年度　通期
[日程]	2022 年 5 月 19 日
[ページ数]	28
[時間]	12:00 – 12:50 （合計：50 分、登壇：29 分、質疑応答：21 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） 取締役　専務執行役員　谷口　徹　（以下、谷口） 執行役員　企画本部長　秋田　一徳　（以下、秋田）

登壇

司会：それでは、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併せたハイブリッド形式で開催させていただきます。

最初に、会社様からお迎えしてございます 3 名の方々をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長、鈴木美奈子様でございます。

鈴木：よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、取締役、専務執行役員、谷口徹様でございます。

谷口：よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、執行役員、企画本部長、秋田一徳様でございます。

秋田：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、この後、鈴木社長様と谷口専務様からご説明をいただきます。ご説明終了後に、質疑応答の時間といたします。その後に、今回オンラインで参加されている皆様からもご質問をお受けする予定でございます。

ライブ配信からのご質問は、画面下の Q&A 機能にて随時受け付けておりますので、ご質問の際は、会社名、氏名をご記載いただきたいと思います。

それでは、最初に鈴木社長様から、どうぞよろしくお願いします。

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 2022 年 3 月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。何卒ご了承いただきますよう、お願い申し上げます。

本日は、2 部構成にてご説明申し上げます。まず初めに、第 1 部、2022 年 3 月期連結決算概要を取締役専務執行役員、谷口よりご説明申し上げます。次に、第 2 部、2023 年 3 月期決算業績予想は、私、鈴木よりご説明申し上げます。

2022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 (2021/5/14)	2022年3月期			修正計画 (2022/2/10)
			実績	対前期比	対計画比	
売上高	9,486	10,000	11,565	+21.9%	+15.7%	11,770
営業利益	919	930	1,517	+65.1%	+63.1%	1,700
経常利益	920	930	1,543	+67.7%	+66.0%	1,710
当期純利益	683	630	1,070	+56.6%	+69.9%	1,150

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 4

谷口：谷口でございます。私からご説明申し上げます。

まずは、2022 年 3 月期の業績のサマリーでございます。

2022 年 3 月期は、コロナ禍での不透明な事業環境でございましたけれども、過去最高の連結の売上高、営業利益を達成することができました。

売上高は 115 億 6,500 万円、営業利益が 15 億 1,700 万円でございます。本年 2 月 10 日に発表しました業績の修正の計画からは、売上高が 2 億 500 万円ほど減少しております。これは、2 月 24 日にロシアによるウクライナ侵攻が始まったことで、物流機能が停滞し欧州向けの輸出が遅れたことが一つの要因でございます。

また、国内においても、お客様の新店のオープンが、弊社の機械は実際納品されていたのですけれども、他の厨房機器の製品が間に合わないことで、新店が遅れまして、その結果、売上計上が翌期にずれ込むことがありました。これが当初の修正計画から落ち込んだ売上の要因でございました。

また、この売上の減少に伴い、営業利益、経常利益、当期純利益も修正計画に対しては未達となっております。

それから、先日通期の業績発表させていただいたのですが、その後多くの株主の皆様から、ご質問をいただきましたので、ここで第 4 四半期、利益率がだいぶ落ち込んでいる要因についてご説明いたします。

第 4 四半期が、それまでの第 1-3 四半期に比べて営業利益率が大きく落ちているのは、業績計画が上振れしたことに伴って、期末の賞与を出しております。これが大きな要因でございまして、期初の利益計画に対して大幅に上振れたところに対して、株主の皆様、社員、内部留保の分配を行ったということでございます。

既に発表させていただいていますとおり、配当も当初期初で 20 円と計画していたものを 40 円に増配する修正を発表し、そして従業員にも期末賞与を出したということでございます。

2022年3月期 連結決算 ： 前期比 業績概要

SUZUMO

（単位：百万円）

	2021年3月期 通期実績	2022年3月期			前期比	
		上期	下期	通期実績	増減額	前期比
売上高	9,486	5,201	6,364	11,565	+2,079	+21.9%
売上原価	5,091	2,639	3,242	5,882	+790	+15.5%
売上総利益 （利益率）	4,394 (46.3%)	2,561 (49.3%)	3,121 (49.1%)	5,683 (49.1%)	+1,289 (+2.8%)	+29.3%
販売費及び一般管理費	3,475	1,927	2,239	4,166	+691	+19.9%
営業利益 （利益率）	919 (9.7%)	634 (12.2%)	882 (13.9%)	1,517 (13.1%)	+597 (+3.4%)	+65.1%
経常利益 （利益率）	920 (9.7%)	650 (12.5%)	893 (14.0%)	1,543 (13.3%)	+622 (+3.6%)	+67.7%
当期純利益 （利益率）	683 (7.2%)	475 (9.1%)	594 (9.3%)	1,070 (9.3%)	+386 (+2.0%)	+56.6%

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 5

続きまして、前期比での業績の概要について、ご説明いたします。

まず、上期、下期で記載しておりますけれども、上期の売上が 52 億円に対しまして、下期が 63 億円になっています。下期に大きく売上が拡大をしているところがございます。

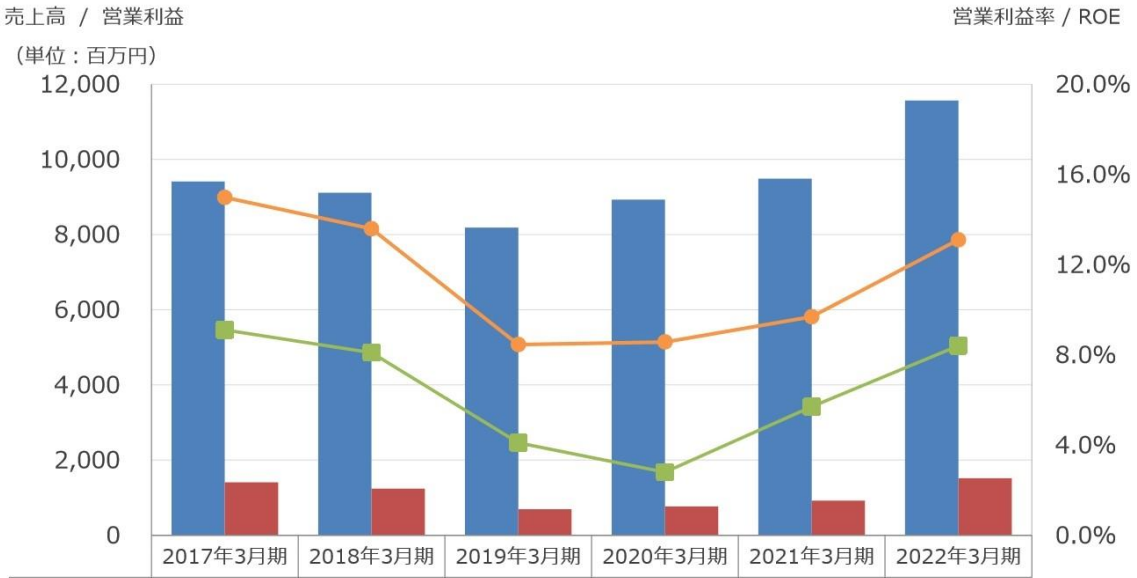
売上総利益、前期の水準が 46.3%になっていますが、それを上回る水準になっておりますが、売上の超過による部分、固定費、材料費もございますが、原価に入る固定費の上振れを超えてきたというところで、利益率が改善しているということでございます。

販管費は、昨年度から約 7 億円増加しておりますが、人員の増加によるもの、システムや諸制度の構築もしくは改革のために伴う投資費用の増加等でございます。

さらに、売上高増加に伴って、荷造運送費も増えているということでございまして、またさらに先ほどご説明しました、第 4 四半期の期末の賞与も含んでおります。ただ、販管費は増加いたしましたが、それを上回る売上高の拡大により、販管費の増加分を吸収しておりまして、営業利益は 15 億 1,700 万円、営業利益率も 13.1%となっております。

2022年3月期 連結決算 ： 売上高･営業利益の推移

SUZUMO



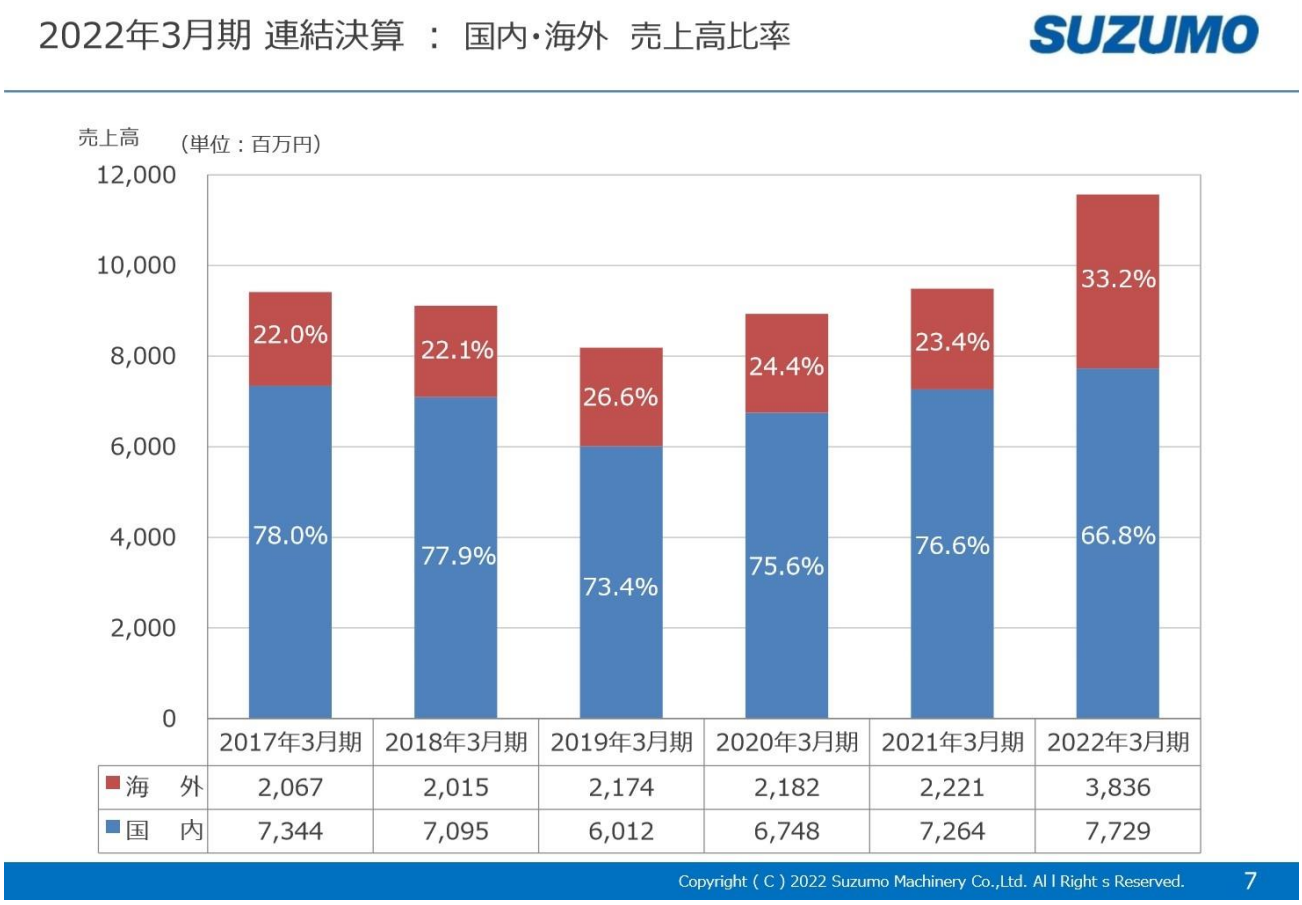
	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	9,412	9,111	8,186	8,930	9,486	11,565
営業利益	1,410	1,238	692	765	919	1,517
営業利益率	15.0%	13.6%	8.5%	8.6%	9.7%	13.1%
ROE	9.1%	8.1%	4.1%	2.8%	5.7%	8.4%

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 6

次に、売上高・営業利益の推移でございます。

2019 年 3 月期を底に、業績は上昇のトレンドに入っておりますが、また、2019 年はちょうど現経営体制がスタートした年です。2019 年 6 月末からスタートしています。

そして、2019 年 11 月には、5 カ年の中計を発表しておりますが、その後、ご存知のとおり新型コロナの感染拡大、部品調達の問題、ウクライナ侵攻と、いろいろと不透明な事業環境が重なり、続いております。ただ、そういう中でも過去最高の売上高を達成できたということでございます。



ここからは、売上高の内訳を少しいくつか、ご説明いたします。

まずは、国内・海外の売上構成比になります。

国内売上高の伸びは、既存事業が伸びたこともありますが、昨年の 10 月に日本システムプロジェクトをグループ化しました。ここの売上が、第 4 四半期から乗っかっております。それが国内の上振れの分ということ。

そして、海外売上高は、前期でみますと約 1.7 倍になっておりますけれども、過去最高で、また売上高構成比も 33.2%と大幅に更新していると。寿司をはじめとする日本食をイートインの業態で基本的には多く使われているのですが、このコロナによって、テイクアウトやデリバリーの業態がや

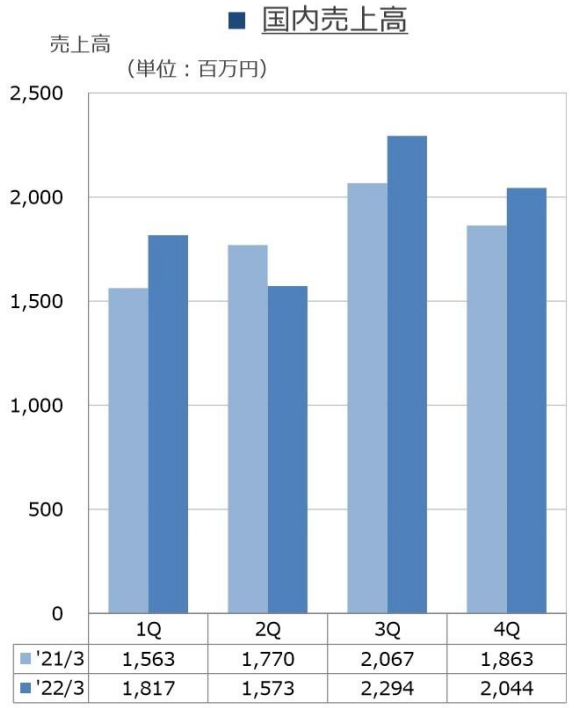
はり増えています。そして、そこの事業者が機械導入を進めたところが、大きな一つの要因かと思います。

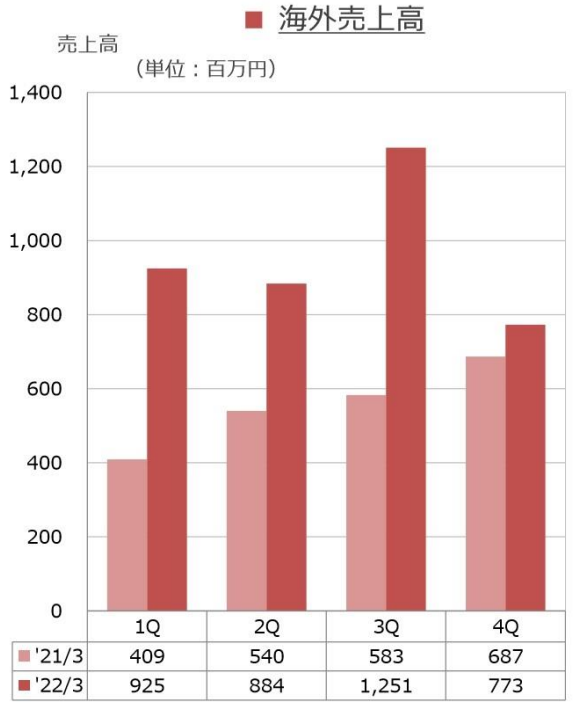
こうした新たな業態が生まれたところもあるのですけれども、やはり全体的に、これまで人で行っていたお寿司、日本食の加工を機械に置き換える、人から機械への流れが非常に加速したことが、大きな海外の伸びの要因だと思っています。

世界的な流れは、コロナ禍による一過性の特需というよりは、コロナ禍が産んだ新たな需要で、今後も市場の拡大が期待できるかと思っております。

2022年3月期 連結決算 ： 国内･海外 四半期売上高推移

SUZUMO





Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 8

続いて、国内・海外の売上高の四半期推移でございます。

昨年 5 月から、世界的な半導体や電子部品機器の供給不足、調達難が始まりました。当初は、一定の在庫機や部品の在庫、そしてある程度は需要に対応できていたのですけれども、調達困難な主要部品が増えてきたこと、そして徐々に生産への影響に移ってきました。

現在も部材調達の積み増し、調達方法の多様化、設計変更を行っておりまして、そこで対応していると。さらに営業サイドも、営業活動を制限する。そしてお客様のオーダーにできるだけ迷惑をかけないようにして行っております。

具体的な営業活動の制限は、やはり新店を出すお客様には、できるだけ最優先で機械を提供する。また、本当に壊れた、新しいものというところにも、できるだけそこは優先できると。もちろん、それ以外のところにも提供しているのですが、やはり入れ替えであれば、現状の機械を使っていたところを、もう少し延ばしていただくということもあろうかと思っております。

したがいまして、やっぱり営業の入れ替えに関するところは、あまりなかなか積極的にはできない状況がございます。

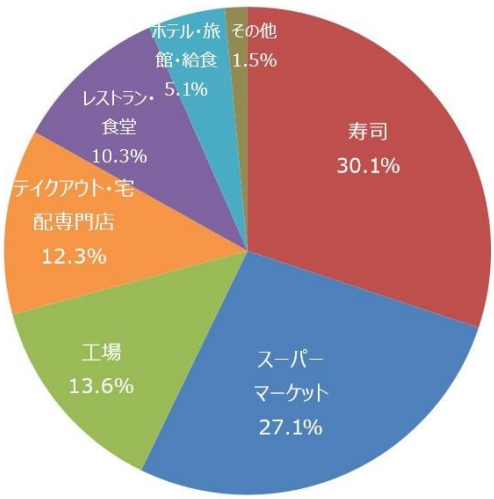
また、第４四半期に、繰り返しですけれども、ウクライナ侵攻によって、少し不透明さが増しており、さらに直近ですと上海のロックダウンによって、一部の部品の調達に影響が出ている。

こうした物流面の影響もありますし、調達の部分、また、材料の値上がり等もございますけれども、やはりこういうことには、ちゃんと注視しながら進んでいきたいと思っております。

2022年3月期 連結決算 ： 国内 業態別自社機売上高

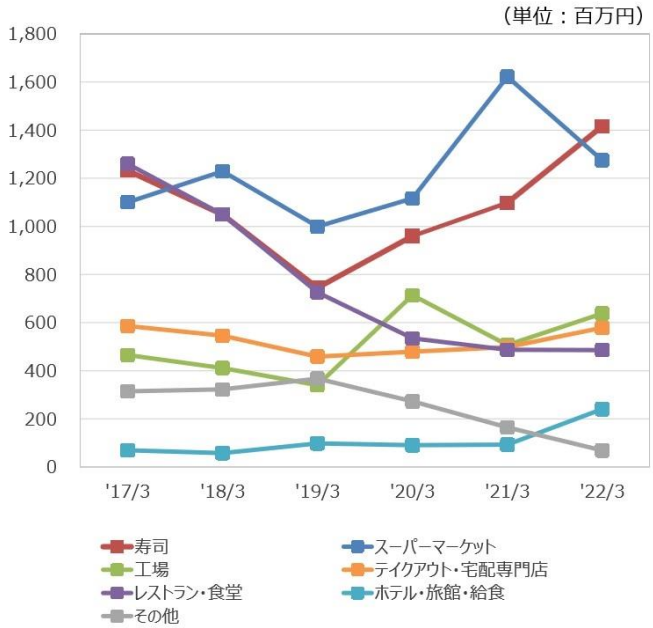
SUZUMO

■ 国内 業態別売上高比率
（2022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) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 9

次に、国内の業態別の自社機の売上高になります。

スーパーマーケットについては、前々期から継続していた巣ごもり需要等で、スーパーマーケットの業績が比較的調子が良かった中で、特にスーパーマーケットのお客様は古い機械を使われていたので、機械の入れ替えが実際に進んでいたのですが、第１四半期も継続しておりました。

ただ、やはり部品の問題も出てきましたので、入れ替えもだいぶ進んだこともあるのですけれども、第２四半期からはスーパーマーケットの業態は少し落ちておりまして、それが前年度対比でいくと落ちている要因です。

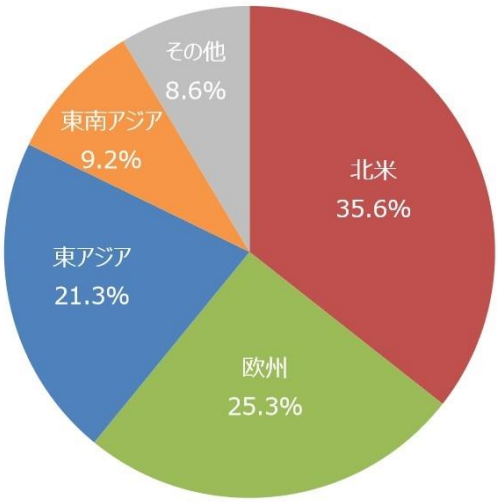
大手回転寿司チェーンを中心とした寿司の業態は、後ほど映像でちょっとご紹介いたしますが、テイクアウトやデリバリー需要が非常に多くて、そしてこれに合わせた機械の追加導入が進みました。

また、業態の転換、お客様が新たな業態に既存の業態から転換する。一例でいうと寿司で居酒屋の業態を変えるとかです。それから、やはりこういう中で、今後のアフターコロナを見据えた新規出店もございまして、その結果、寿司の業態は大きくまた伸びているということでございます。

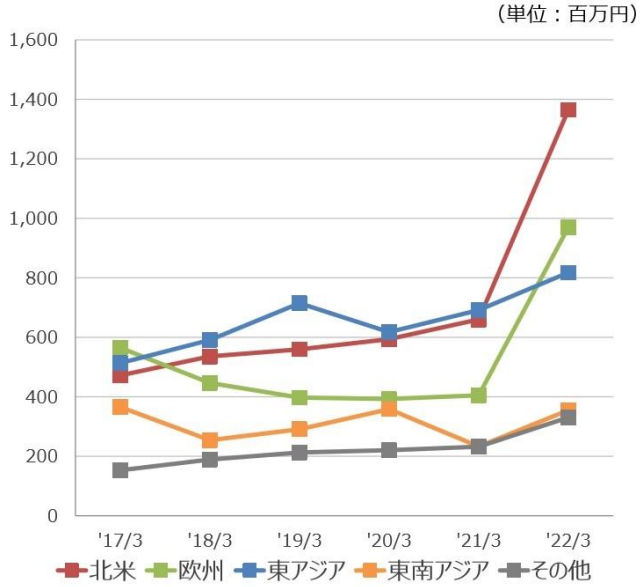
2022年3月期 連結決算 ： 海外 地域別売上高

SUZUMO

■ 海外 地域別売上高の割合
（2022年3月期）



■ 海外 地域別売上高の推移



Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 10

次は、海外になります。

地域別の売上高の推移になりますけれども、北米が前期比でプラス 106.7%。そして、欧州は前期比プラス 139.4%、大きく伸長しました。元々欧米は、潜在的かつ有望な成長市場と当社は見ておりますけれども、コロナ禍における人手不足が機械化需要に入る喚起につながっていると。

特に人件費が高いこともありますし、非常に合理的な経営判断をされるところで、とりあえず人の採用トレーニング、また解雇というボラティリティをなくす意味では、初期コストがかかっても機械化を進めていこうというところが、大きな流れと思っています。

そしてまた、東アジアにおいては、テイクアウト、デリバリー需要が増えました。また、現地企業の新規出店も始まっております。また、一部日系企業も海外進出が進んでいまして、欧米と比較すると、まだ経済活動自体の回復は少し遅れているかと思いますけれども、ただ前期比で見ると、プラス 18.2%となっております。

2022年3月期 連結決算 ： 連結BS 資産の部

SUZUMO

（単位：百万円）

	2021年3月期 期末		2022年3月期 期末		前期比	増減額
	実績	構成比	実績	構成比		
流動資産合計	10,568	71.9%	12,085	73.6%	+14.4%	+1,517
現金及び預金	7,342	50.0%	8,276	50.4%	+12.7%	+933
売上債権	1,338	9.1%	1,459	8.9%	+9.0%	+120
たな卸資産	1,801	12.3%	2,199	13.4%	+22.1%	+397
その他	85	0.6%	150	0.9%	+75.4%	+64
固定資産合計	4,125	28.1%	4,330	26.4%	+5.0%	+204
有形固定資産	2,906	19.8%	2,782	16.9%	−4.3%	−123
無形固定資産	205	1.4%	324	2.0%	+58.4%	+119
投資その他の資産	1,014	6.9%	1,223	7.5%	+20.6%	+208
資産合計	14,694	100.0%	16,416	100.0%	+11.7%	+1,721

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 11

2022年3月期 連結決算 ： 連結BS 負債純資産の部

SUZUMO

（単位：百万円）

	2021年3月期 期末		2022年3月期 期末		前期比	増減額
	実績	構成比	実績	構成比		
負債合計	2,496	17.0%	3,161	19.3%	+26.6%	+665
流動負債	1,382	9.4%	1,775	10.8%	+28.4%	+392
固定負債	1,114	7.6%	1,386	8.4%	+24.4%	+272
純資産合計	12,198	83.0%	13,254	80.7%	+8.7%	+1,056
株主資本	12,246	83.3%	13,205	80.4%	+7.8%	+959
その他包括利益累計額	−62	—	30	0.2%	—	+92
非支配株主持分	14	0.1%	17	0.1%	+27.5%	+3
負債純資産合計	14,694	100.0%	16,416	100.0%	+11.7%	+1,721

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved.

次は、連結のバランスシート、資産の部、負債の部がこのページになっておりますが、詳しくはご覧いただければと思いますが、いくつか特筆しますと、棚卸資産が少し増えています。

これは、先ほどいいました、実際、仕掛品です。まだ部品が全部揃っていないのですけれども、ある程度までは作る、あと、調達できる部品は逆にいうと、それが在庫で残っているところが大きな要因かと思います。

それから、負債にいくと有利子負債が増加しておりますが、これは日本システムプロジェクトのグループ化に伴うものでございます。ここだけでは見えませんが、詳しくは、また資料を見ていただければと思います。

こちら、前期 2022 年 3 月期の業績の概要になります。

2023年3月期 事業環境

SUZUMO

	事業環境	見通し
一時的なリスク	➢ 半導体や部材の供給不足 ➢ 原材料価格の高騰	➢ 今期中は継続　製品設計を変更して代替部品を検討 ➢ 価格高騰による今期業績への影響は現時点では軽微
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	➢ 省人化 / 機械化の需要の加速 ➢ セルフ化需要の増加 ➢ 海外マーケットの拡大 ➢ 日系企業の海外進出の増加

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 14

鈴木：次は、第 2 部でございます。

2023 年 3 月期連結業績の予想について、ご説明を申し上げます。まずは、事業環境の変化とその見通しについて、ご説明を申し上げます。

第 1 部にてご説明を申し上げましたとおり、前期は世界的な半導体や電気部品の供給不足により生産活動に影響を受けましたが、事業環境の変化により外食、小売業における省人化や機械化の動きは加速し、製品需要は高い水準で推移をしております。

初めに、一時的なリスクに対する今後の見通しです。

半導体や電気部品等の部品供給不足は、今期も継続をすると思われますが、引き続き代替部品の使用による製品の設計変更を進めてまいります。

また、供給不足による部品単価、価格の高騰や代替部品への変更による仕入れ価格の上昇はあるものの、今期業績の影響は現時点では軽微なものと考えております。

次に、事業機会に対する今後の見通しでございます。

コロナを契機に、大きく変化をしてきています。恒常的な人材不足や、ライフスタイルの変化を背景に、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。

また、アフターコロナ、ウィズコロナにおける経済活動の本格的な再開により、日系企業の海外進出も増加をし、この動きに合わせて海外の日本食マーケットの拡大につながるものと考えております。

さらには、人材不足の課題が国内外ともに深刻化をしております。

当社も厨房、キッチンの省人化のみだけではなく、昨年度、日本システムプロジェクトがグループに加わったことで、ホール、客席を含めた店舗全体のトータルソリューションを提案できる体制を整えつつあります。お客様からのホール、キッチンを含めたトータル提案の要望も増えつつあり、実績を積み重ねていきたいと考えております。

このような事業環境の変化により、外食を中心に新たなニーズが生じてきております。具体例といたしまして、四つの製品を簡単ではございますがご紹介させていただきます。

2023年3月期 事業環境　国内事業　SUZUMO

小型シャリ玉ロボット＋チャック旋回付シャリ玉盛付装置

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 15

国内事業の小型機は、テイクアウト需要が増えてきたことにより、シャリ玉ロボットの新たな需要が出てきております。こちらは、お土産専用機械として、現在需要の高い製品となります。動画をご用意いたしましたので、ご覧になっていただければと思います。

こちらは、通常のシャリ玉ロボットに連結されたシャリ玉の移載装置にて、寿司桶等様々な容器へシャリ玉を並べていくロボットになります。容器にパッキングされた寿司を販売するスーパーマーケットや、中食の事業者様はもちろんのこと、テイクアウト、デリバリー需要が高くなったことにより、回転寿司業界でも需要が高くなってきております。

容器の変更やシャリ玉の配置については、タブレットにて個別に設定ができますので、お客様のニーズに合わせたシャリ玉のレイアウトが可能となります。お客様のテイクアウトオーダーに合わせてシステム連動も可能ですので、店舗様ではこちらを導入することにより時間短縮が可能となっております。

2023年3月期 事業環境　国内事業　SUZUMO

計量器付マルチ飯盛・マルチ成形・最終計量器付容器供給ライン

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 16

次は、国内事業の大型機でございます。

コンビニエンスストアで販売されておりますお弁当の容器に合わせて、ご飯を供給する機械になっております。今のコンビニのお弁当の容器は様々な種類があり、ご飯を盛り付けるには、これらの

容器にきちんと合わせる必要があります。ご飯の供給部分には 13 本の横軸の移動にて、様々な形を作り上げ、正方形、台形、三角形など多様な容器に合わせた盛り付けが可能になっております。

こちらの大型機は、大きく分けて二つのフェーズにて構成されております。初めの部分にてご飯を容器に合わせた形にして、計量を行った上でご飯を供給出力し、次の部分では、この計量されたご飯を的確に容器に盛り付けます。

従来では容器に盛り付けた後のご飯に対して、人の手でご飯の形を整えておりましたが、この機械ではその作業は一切必要ありません。よって、作業場では 1 人から 2 人の省人化が可能となっております。

2023年3月期 事業環境 海外事業 SUZUMO

海外向けシート出し海苔巻きロボット

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 17

こちらは海外事業の小型機でございます。

海外では、握り寿司より巻物の需要が高く、海苔巻き機、または巻物のシャリのシート出し機の需要が高くなっております。こちらの機械は、シャリのシート出し機となります。

従来は、キッチン内にて利用されておりましたロボットですが、近年、海外では機械も店舗のインテリアの一部として考える事業者様が増えてきております。当社では、従来は機能性重視の製品開発を行っておりましたが、今回初めて海外機にデザイン性を用いた製品を開発いたしました。

こちらにつきましても、動画をご用意いたしましたので、ご覧になっていただければと思います。

ネイビーのボディーの正面には、日本古来から伝わる麻の葉模様をデザインしております。海外では冷たい酢飯を利用することが多いですが、この機種では、冷却された酢飯でも綺麗に均一のシャリシートを成形することが可能となっております。

また、タブレットを利用することにより、長さ、厚み、密度などの設定の変更、生産数の管理、トラブルシューティングの表示、各種手順書の閲覧も可能となっております。このような日本的な模様、デザインを取り入れたことで、海外の事業者様からもご評価をいただいております。

2023年3月期 事業環境　新規事業　SUZUMO

セルフオーダーシステム「SEMOOR」＋配膳レーン

配膳ロボット

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Right s Reserved. 18

最後に新規事業ですが、昨年、当社グループに加わりました日本システムプロジェクトのセルフオーダーシステムと、これに連動されました配膳レーン、そして配膳ロボットでございます。

回転寿司にて、配膳レーンはおなじみでございますが、こちらでは焼肉店舗など大皿を運ぶ専用レーンと連結されたオーダーシステムとなります。こちらは従来の寿司の業態から、新たな業態に導入が進んでおります。

回転寿司以外でもこの配膳レーンを利用される新たな外食業態が増えてきており、これに組み合わせて、ホールのテーブルに商品を届ける。または、お皿を下げる下膳専用として配膳ロボットの需要が高まってきております。

こちらは、店舗のホールの無人化、自動化に従事する製品でございますが、キッチン内の寿司ロボットや Fuwarica と連動をすることにより、キッチンとホールをつなぐことが可能となっております。今後、キッチンとホールをつなぐトータルソリューションとして鈴茂グループにて進めてまいりたいと思っております。

2023年3月期 連結業績予想

SUZUMO

（単位：百万円）

	2022年３月期 通期		2023年３月期 通期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	11,565	100.0%	13,000	100.0%	+12.4%
営業利益	1,517	13.1%	1,800	13.8%	+18.6%
経常利益	1,543	13.3%	1,800	13.8%	+16.6%
当期純利益	1,070	9.3%	1,315	10.1%	+22.9%
1株当たり当期純利益	165.92円		203.62円		

※2022/5/13に連結業績予想を発表しております

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 19

続きまして、2023 年 3 月期連結業績予想について、ご説明を申し上げます。

連結売上高は、130 億円と増収を計画しております。先ほどご説明申し上げました、事業環境の変化による売上高の伸長はもちろんのこと、日本システムプロジェクトの売上高が前期は 1 四半期分のみでしたが、今期は年間の取り込みになることも、こちらの計画に織り込んでございます。

また、製品需要は計画している売上高以上のものがあるものの、今期も引き続き、部品の供給不足の問題は解決されていない前提で計画を策定しております。部品調達の状況に制約のある中の売上高計画となっております。

営業利益、経常利益は、ともに 18 億円と増益。また、当期純利益も 13 億 1,500 万円と増益を計画しております。

引き続き、国内・海外の事業拡大と、新事業の開発を確実なものにしていくための投資を実行していくとともに、部品調達の課題が解消された後の需要に応えるべき体制の構築を図る、重要な 1 年であると考えております。営業、開発、生産、サービスの体制強化も図っていきたいと考えております。

2023年3月期 株主還元方針・配当予想

SUZUMO

■ 株主還元方針の変更

	これまでの株主還元方針	新たな株主還元方針
総還元性向 （配当金・自社株買い）	無し	30%以上
配当回数	中間配当無し　年１回	中間配当有り　年２回

■ 2023年３月期　配当予想

	年間配当金			配当性向
	第2四半期末	期末	合計	
2021年3月期	０円	20円	20円	18.9%
2022年3月期	０円	40円	40円	24.1%
2023年3月期（予想）	30円	32円	62円	30.4%

Copyright (C) 2022 Suzumo Machinery Co.,Ltd. Al l Right s Reserved. 20

続きまして、株主還元方針の変更と、2023 年 3 月期配当予想についてご説明申し上げます。

まず、株主還元方針でございますが、これまでは当社は安定配当、年間配当 20 円以上を株主還元方針としておりましたが、2022 年 5 月 13 日のリリースに記載しましたとおり、総還元性向 30%以上を新たに株主還元方針といたします。

また、配当回数につきましても、これまでは中間配当なし期末のみの年 1 回でしたけれども、中間配当あり年 2 回といたします。こうした株主還元方針の変更により、今期の配当予想は、中間 30 円、期末 32 円の合計 62 円にさせていただきます。

今後も引き続き、流動性を改善する IR 政策を実施してまいります。また、個人投資家、機関投資家の皆様への対面や WEB 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機会を増やし、IR の取り組みを強化していきたいと考えております。

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いたします。

本日は、ありがとうございました。

司会：ご説明ありがとうございました。

質疑応答

司会：それでは、ご案内のとおり、最初は会場の皆様からの質疑に入ります。

ご質問のある方は、挙手をお願いいたします。ご質問される方は誠に恐縮でございますけれども、会場の中央にあります 2 本のスタンドマイクをご利用いただきたいと思います。

それでは、質問のある方いかがでしょうか。

質問者：ご説明ありがとうございました。いくつか質問させていただきたいのですが、どうぞよろしくお願いいたします。

まず、2023 年 3 月期の事業環境について、先ほど整理の方いただいておりました。一時的なリスクとして、原材料価格の高騰に対して、影響は現時点では軽微とご説明をいただいておりました。

一方で、なかなか環境を見てみますと、インフレが継続している中でございまして、そういった中でコストが増加した場合について、製品の販売価格に転嫁する形で利益を確保する形で御社として対応取られるのかどうかといったところを、まず一つご質問させていただきたいのですが、よろしいでしょうか。

鈴木：鈴木が回答申し上げます。

原材料の高騰等を含めたもので、結果製品の値上げが行われるか否かという、ご回答ですけれども、現時点では価格を上げる計画は持っておりません。現状の価格にてお客様にご提供できればと考えております。

質問者：ありがとうございます。

それからあともう一つ、為替に関して質問の方をさせていただきたいのですけれども、連結損益計算書をちょっと拝見させていただきましたら、22 年の 3 月期につきまして、為替差益で計上がされております。

21 年の 3 月期は為替差損で、それから 20 年の 3 月期も損で認識をしておるのですけれども、足元、円安傾向が定着していく中で、今後も為替相場、円安ドル高の方向に振れていった場合に、御社の PL の方にこういった形で寄与するという理解をさせていただいてよろしいでしょうか。

谷口：ありがとうございます。

ちょっと為替は、やはり円安の方に行けば、そこだけ利益の上振れはございます。売上も少し上振れしますが、ただ弊社の取引の基本は、鈴茂単体は全部円建てなのです。そして、アメリカの子会社は、鈴茂本体から円で仕入れたものをドルで、現地で販売している分が一番円安に行くところで、大きく寄与します。

あと、シンガポールの子会社も一部、直販しているところに関しては、現地通貨建てではあるのですが、ただ、シンガポールの子会社が販売店を通じている場合は、円で今まで出していましたので、そこについては円安のメリットは享受できないところはあります。

ですので、やはり円安になれば、特にアメリカの販売が伸びれば、その分だけ円安効果が出てくるところがございます。

質問者：ありがとうございます。

司会 ：ありがとうございました。他に、ご質問いかがでございましょうか。

質問者：基本的なことを含めてちょっとお伺いしたいのですけども、まず、ロボットは大体どのぐらいの価格帯で、御社として提供されているか教えていただいてもよろしいですか。

鈴木：定価といたしますと、寿司ロボットの単体、先ほど見ていただいた移載装置がないもので、120 万円台ぐらいです。

質問者：わかりました。ありがとうございます。

そのときに、外食さんだとロボットを購入するときに 1 回手出しで購入して償却していくのか、それともリースで購入するのか、どういう形で購入されるケースが多いのですか。

鈴木 ：うちはレンタルはしていませんので、買取とリースという 2 種類になると思うのですけれども、以前はリースの比率高かったのですけれども、近年は買取の比率が高くなってきております。

リースですと、償却が 9 年ですので、リースが 6 年で今実施をさせていただいております。

質問者 ：わかりました。ありがとうございます。

あと、部材の仕入れがちょっと滞っていることについてお伺いしたいのですけれども、足元、仕入れはどのぐらい遅れる状況なのですか。半導体不足のところで、部材の仕入れが滞ったというところで。

鈴木 ：こちらにつきましては、全て同じタイミングで遅延が起きているというのはちょっといい難いのです。物、メーカーさんによってですので、メーカーさんの海外の工場の場所にもよってくると思うのですけれども、それによって１カ月のものもあれば１年近い通知も来ていると。

なるべく早く出していただけるようサプライヤーさんにお願いをしていますけれども、部品によって様々なリードタイムの遅延が出てきています。

質問者 ：わかりました。ありがとうございます。

すいません、ちょっとあと二つだけお伺いしたいのですけども、海外の販売で、現地の販売は日本の会社が海外に展開されたところに販売しているのか、それとも御社が現地のパートナーと組んで、現地の会社に販売している形なのですか。どちらが多い形でしょうか。

鈴木 ：海外の販売は、当社の現地法人があるところは別として、基本は現地の販売店を通して販売をさせていただいております。直販ももちろんあるのですけれども、比率的にはわずかです。

ディストリビューターを通す理由としましては、やはりメンテナンスが大きいポイントになります。私ども、世界中にメンテナンスの部隊を飛ばすことはちょっと不可能なところがございますので、ディストリビューターさんとの契約をする際には、まずメンテナンスができるところが大前提に、販売店さんのセレクト、ご契約をさせていただいております。

質問者 ：わかりました。ありがとうございます。

すいません、ちょっと最後に、足元いろいろな調理ロボのベンチャーが出てきていると思っておりまして、例えば、そば、たこ焼きのロボットとか、いろんなベンチャーが足元、外食に導入しようと事業を展開していると思うのですけども、御社で新しい調理の分野でロボットを開発、販売することは、足元の検討している分野はどこかある形なのでしょうか。

谷口 ：そうですね。まさに、そばの厨房自動化、たこ焼き、いろいろともちろん認識しておりまして、非常にそれはそれでお客様役に立つと思います。

私どもも、いままではどちらかというと米飯にこだわっています。ただ、まだそこだけでもいろいろと必要なニーズがございます。お客様から求められる、いろんなものがございます。

ただ、そこだけにとどまるつもりはもちろんないのですけれども、やはりいきなりただ手を広げてというよりは、まずそこを軸に、そしてやっぱりお客様のこれからは機械の販売よりは、課題、いろんな困っているところに、ソリューションを提供していこうという考えですので、その中で本当に私どもがやるべきところがあれば、そこは取り組んでいきたいと。

とはいえ、自社で全部を技術的なものを含めては、必ずしも実現できるものは限られていると思いますので、やはりいろんな事業者と協業して、新たなお客様にとって厨房機器だけでとっても価値のあるものを作って、提供していきたいとは思っています。

自動調理器も、海外などは本当にあります。それで業態も出ていたりはしています。ただそれで全部が世の中を覇権というか広がっていくことはまだないと思うので、やはり目の前にまず喫緊の課題を解決するところもやりながら、もう少し先の未来にあるべきものも追求していく考え方をしております。

質問者 ：わかりました。いろいろ教えていただいてありがとうございます。

司会 ：ありがとうございました。それでは、もうひと方、どうぞそちらのスタンドマイクをご利用ください。

質問者 ：説明ありがとうございました。

2 点伺いたいのですが、一つは今走っている中期計画について、特に今日コメントなかったのですけれども、新しい取り組み、新規事業のところも日本システムプロジェクトさんと順調に立ち上がってきている、結構成果出てきているのではないかと思うのですけども、25 年 3 月期で 150 億円の売上で、新規事業 30 億円だと思うのですが、その辺のところを含めて、進捗状況とか目標に対する見方に変化があれば、教えてくださいというのが一つ目です。

もう一点は、今日のお話の中で、部材供給不足が結果的に御社の営業活動は多少ブレーキを踏むところがあったと理解しているのですけども、それでも伸びていると思うのですが、逆にいうと機会損失、営業ブレーキかけた部分で、もし何か定量的にこれぐらいの売上が実はもっと取れるのだという試算、ご示唆いただけるものがあれば。

多分、解消したときにそれだけ売上が加速するのではないかと期待を持っているので、もしそういったご示唆をいただけるのであれば教えてください。以上 2 点です。

谷口 ：ありがとうございます。

まず 1 点目の、中期計画の進捗、もしくはこういう状況の中での変化でございますが、目標は売上であれば 150 億円で、新規事業で 30 億円もありますけれども、そういう意味ではあとまだ今期 3 年ありまして、現状ではそういう意味では、概ね計画どおりに来ていると思っております。

ただ、不透明な部分がいっぱいありますので、現時点では中期計画が確実に達成できるかどうかは、なかなか見えてこない。まだ先が特にこの 2 年間、いろんな意味で世の中の変化もありました

ので、そこはきちんとリスクも含めて見据えながら、まずは足元でいろんな課題を解決することで、計画に対しては少し近づいていくと思っています。

2 点目の、部品の調達の問題で、どれぐらい影響が売上にあるのかだと思うのですが、もちろんそれで機会ロスというか、もう機械は買わないということは全くないわけではないのですけれども、やはり待って、もう少し、別に 1 年もしくは 2 年納期できませんということではないので、そこはタイミングをご相談させていただきながらやることで、ある程度今できるところで販売していくところと、もう少し緩やかにしていくという意味では、お客様とご相談しながらやっています。

一部、事例であったのは、あるビジネスホテルのチェーンにご飯を盛る機械を全店入れたいと。特に補助金の関係もあって入れたい期限があったのですが、なかなかそこまでに全部提供できないところで、結果的には 1 回その補助金を使っているところは見送りされた、一部まで進捗はしましたが、それ以外のところはこれからまた動きが出てくると思っています。

ですので、そういう意味では、できるだけお客様目線で、お客様に迷惑がかからないように、やはり新店で、お客様をできるだけ守っていくためには、ちょっと優先を考えながら入れ替えは押さえながら、ある程度お客様の機械需要に対しては平準化させていく動きをしています。

司会 ：ありがとうございました。他に、ご質問いかがでございましょうか。よろしいでしょうか。

それでは、質問ないようでございますので、この後、オンラインでご参加の皆様からのご質問に移ります。オンラインでのご質問は、企画本部長の秋田様が取りまとめておられますので、この後の進行につきましては、秋田様、よろしくお願いいたします。

秋田 ：それでは、Zoom から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、まず一つ目、ご質問内容を読み上げたいと思います。

今期、会社計画、売上高 130 億円を仮に 100 とした場合、実際の需要はどの程度なのでしょうか。可能ならば日本、北米、欧州に分けて教えてください。これが一つ目の質問になります。

谷口 ：谷口から、ご回答申し上げます。

このご質問に対しては、なかなかちょっとお答えするのが難しい部分があります。まさに営業に制約をかけているところ、実際には営業して、やっぱりありませんというところもあれなので、国内だけでなく、海外でも制約をかけてしているところもありますので、どれぐらいの営業をすることが、注文につながってくるかも十分に図れていません。

潜在的には、今後入れ替えをしていくだろうという考え方を持っているところはありますけれども、現時点でそれがどれぐらいの需要なのかを、なかなか定量的に測るのは難しい部分があります。

また、北米、欧州ももちろん注文をいただいて、もしくは注文の発注の打診があって、それに対して、ここはこれぐらいこれから求めてくるのだなというのはあるのですけれども、なかなか海外も、ようやくこれから、やはり販売店とも連携しながら営業活動をしていく状況で、今までは客注の方が多かったと思います。

なので、なかなかちょっと需要をある程度皆様にご説明できる、これぐらいとお伝えするのはちょっと難しいと思っています。もう少し、この辺の動きはこれから営業活動の制約が解消してくる中ではまた見えてくると思いますので、そのときにもう少し規模感はご説明させていただければと思っています。

秋田 ：それでは、二つ目の質問を読み上げさせていただきます。

部材調達が課題ですが、御社が設計変更することでの解決は難しいでしょうか。

鈴木 ：こちらにつきましては、私、鈴木よりご回答申し上げます。

実際にこちらの設計変更、実施をしております。ただ、多岐にわたる製品になりますので、全てにおいてできているかといいますと、難しいものもございます。

代替品になる部品、調査、そして設計の後の組み立てからのテスト、様々なものを経由してからお客様にお届けしなければならないものですので、こちらについては細心の注意をしながら、できるものから設計変更に流している状況になっております。

秋田 ：それでは、三つ目の質問です。

お話を伺っていると、値上げを積極的に検討すべき状況という気もしますが、値上げを見送っている理由は何でしょうか。戦略的に何かありますでしょうか。

谷口 ：先ほど、社長の鈴木から値上げは現時点では検討はしておりませんということですが、実は他社の競合が、値上げの話をされたというのも聞いています。打診をお客様に対してされた、全社ではないのかもしれませんが。

それで、私どもも、もちろん今後の、まさに調達価格の高騰等あれば検討するタイミングが出てくる可能性はございますが、やはり今、お客様が外食中心にやはり非常に厳しい状況であります。

これからというところでありますから、できるだけ、やはりまず値上げよりは、私どもで材料費の値段上がったところは吸収をしながら、お客様には機械の導入が進むことで、これからまた事業が回復してくるところに、できるだけ寄り添っていきたい考えをしておりますので、現時点ではそういう意味では、お客様に今までと変わらない値段で出していこうというのが考え方でございます。

秋田 ：以上、三つの質問を、Zoom、WEB を通していただきました。

ご質問は以上のようですので、こちらでご質問の受付は終了させていただきます。

司会 ：ありがとうございました。

もし、説明会終了後にご質問等がございましたら、当社 IR 担当までお願いいたします。

それでは、以上をもちまして、本日の決算説明会を終了させていただきます。鈴木社長様、谷口専務様、会社の皆様、ご説明ありがとうございました。

話者 ：ありがとうございました。

司会 ：また、ご参加の皆様、本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします。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。