



鈴茂器工株式会社

2025年3月期 第2四半期決算説明会

2024年11月21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]	2025 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 11 月 21 日
[ページ数]	25
[時間]	15:30 – 16:07 (合計：37 分、登壇：23 分、質疑応答：14 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 鈴木 美奈子 (以下、鈴木) 取締役 常務執行役員 越野 純子 (以下、越野) コーポレート本部 経営企画部長 武田 晃佳 (以下、武田)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

司会：皆様、本日はご多用の中、鈴茂器工株式会社、2025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。

今回の説明会は、Zoomによるライブ配信形式のWeb決算説明会とさせていただきました。視聴中に配信が途切れたり、映像が固まったりした場合には、時間を置いてから再度アクセスをお願いいたします。映像や音声に不具合などがあり十分に視聴ができなかった等ございましたら、後日、当社ホームページに動画を掲載いたしますので、そちらをご覧くださいるか、個別に決算説明を行いますので、IR担当までご連絡をお願いいたします。

本日の決算説明会の終了は16時半頃を予定しております。

それでは初めに、会社側出席者のご案内を申し上げます。代表取締役社長、鈴木美奈子。続きまして、取締役、常務執行役員、越野純子。続きまして、コーポレート本部、経営企画部長、武田晃佳。以上3名でございます。

本日は、代表取締役社長の鈴木より、ごあいさつ、ならびに2025年3月期第2四半期決算についてお話しさせていただきます。ご説明終了後、質疑応答を行います。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。お送りいただく際は、会社名、氏名の記載をお願いいたします。他の参加者様には非公開に設定されており、運営側にて代読させていただきます。

それでは、代表取締役社長、鈴木よりお話しさせていただきます。お願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1. 2025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
 - ✓ 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
 - ✓ 前期比 販管費
 - ✓ 売上高・営業利益の推移
 - ✓ 連結貸借対照表
2. 2025年3月期 下期見通し …… P. 14 ～ P. 15
3. トピックス …… P. 16 ～ P. 19

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、2025年3月期第2四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

今回は、オンラインによる配信の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。

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、2025年3月期第2四半期連結決算概要、次に第2部、2025年3月期下期見通し、そして第3部として、トピックスについてご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：百万円)

	2024年3月期 2Q累計実績	2025年3月期 2Q累計 当初計画 (2024/5/13)	2025年3月期 2Q累計 修正計画 (2024/9/18)	2025年3月期 2Q累計実績		
				実績	前期比	当初 計画比
売上高	6,735	7,595	7,850	7,874	+16.9%	+3.7%
国内	4,721	5,055	5,160	5,210	+10.3%	+3.1%
海外	2,013	2,540	2,690	2,663	+32.3%	+4.9%
営業利益	454	690	900	1,051	+131.1%	+52.4%
経常利益	482	695	942	1,092	+126.2%	+57.2%
当期純利益	295	495	695	794	+169.0%	+60.6%

Copyright (C) 2024 Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

それでは第1部、2025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。2025年3月期第2四半期につきましては、前期比増収増益の決算となっております。

売上高については78億7,400万円、前期比プラスの16.9%、当初計画比プラスの3.7%、年間計画進捗率では49.3%でございます。営業利益は10億5,100万円、前期比プラスの131.1%、当初計画比プラスの52.4%、年間計画進捗率では55.3%でございます。

売上高につきましては過去最高の数値を更新、また当初計画比に対しても上回ることができました。

国内事業につきましては、昨年5月のコロナ5類移行後、外食需要の回復が持続し、インバウンド需要の拡大も進み、人手不足の深刻化も継続していることで省人・省力化に対する設備投資需要は引き続き高い水準となっております。

その中でも成長ドライバーと位置付けている、ご飯盛付けロボット、Fuwaricaが引き続き伸びし、国内事業を牽引いたしました。海外事業につきましても、深刻な人手不足や人件費高騰を背景

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

とした省人・省力化の動きが進んでおり、依然として機械化に対する高い需要が継続し、特に欧米における引き合いが前期比で大きく増加をいたしました。

また、国内外における製品および部品の価格改定を今年4月に実施し、お客様からのご理解もあり、その効果はおおむね当初計画どおりに推移しております。

2025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)

	2024年3月期 2Q累計実績	2025年3月期 2Q累計実績		
		実績	増減額	前期比
売上高	6,735	7,874	+1,138	+16.9%
売上原価	3,570	3,884	+314	+8.8%
売上総利益 (利益率)	3,165 (47.0%)	3,989 (50.7%)	+824 (+3.7%)	+26.1%
販売費及び一般管理費 (販管費率)	2,710 (40.2%)	2,938 (37.3%)	+228 (-2.9%)	+8.4%
営業利益 (利益率)	454 (6.8%)	1,051 (13.4%)	+596 (+6.6%)	+131.1%
経常利益 (利益率)	482 (7.2%)	1,092 (13.9%)	+609 (+6.7%)	+126.2%
当期純利益 (利益率)	295 (4.4%)	794 (10.1%)	+499 (+5.7%)	+169.0%

Copyright (C) 2024 Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

次は、前期比業績概要でございます。先にご説明いたしましたとおり、売上高は増収となっており、売上総利益および利益率についても、売上高の増加に加えて、今年4月に実施した国内外における製品および部品の価格改定効果により伸長をいたしております。

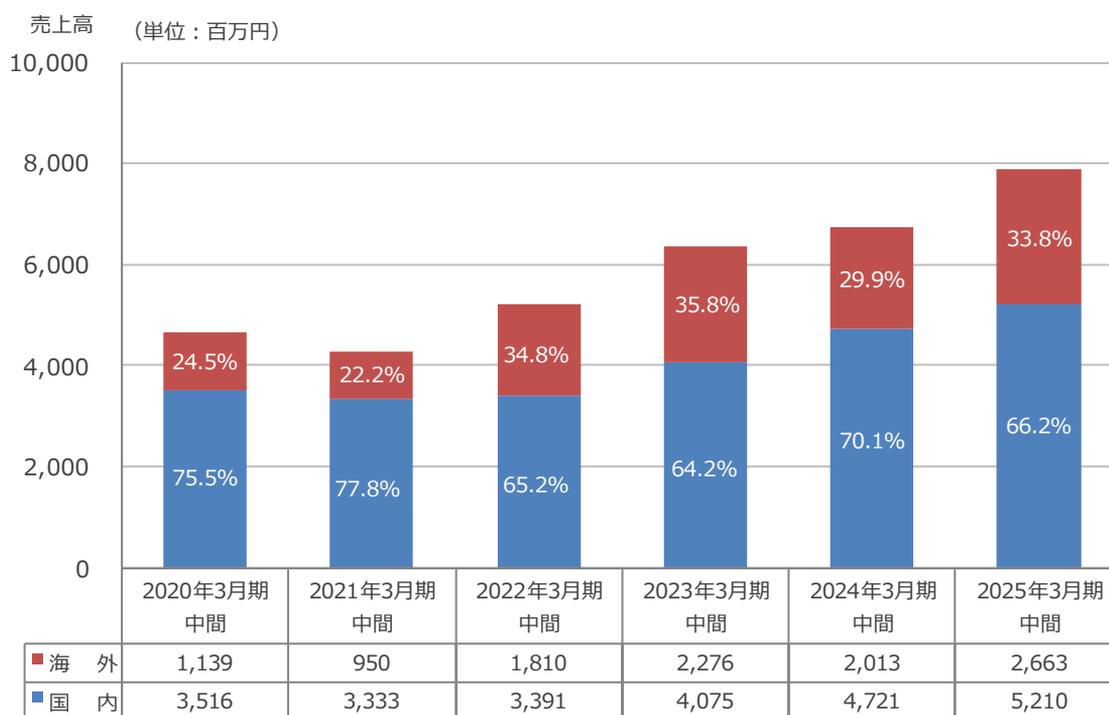
また、営業利益および利益率につきましては、事業成長に伴う人件費の増加、新製品や新規事業における研究開発費の増加により、販売費および一般管理費が増加しておりますが、売上総利益の増加により、結果、営業利益は10億5,100万円、営業利益率も13.4%と、前年を大きく上回る結果となりました。

なお、販管費および一般管理費の詳細につきましては後ほどご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





Copyright (C) 2024 Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

次は、国内・海外売上高比率でございます。こちらは2020年3月期中間期より、2025年3月期中間期までの6カ年の業績の推移を表示しております。ご覧のとおり、国内・海外ともに中期的な上昇トレンドは変わっていない状況となっております。

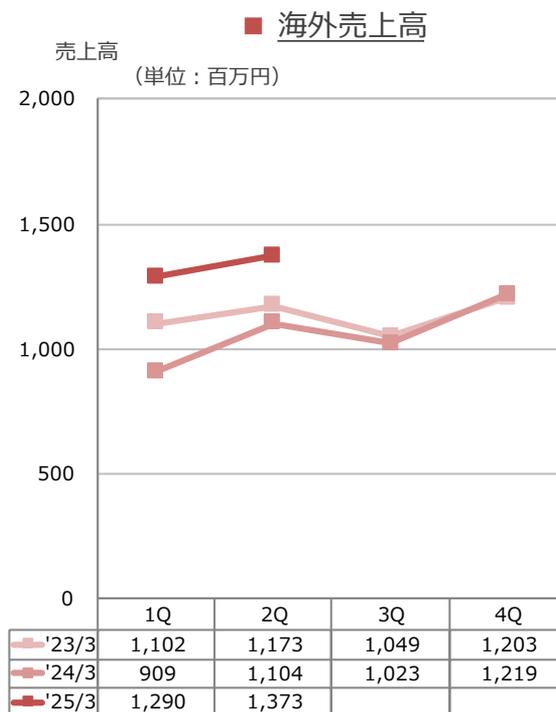
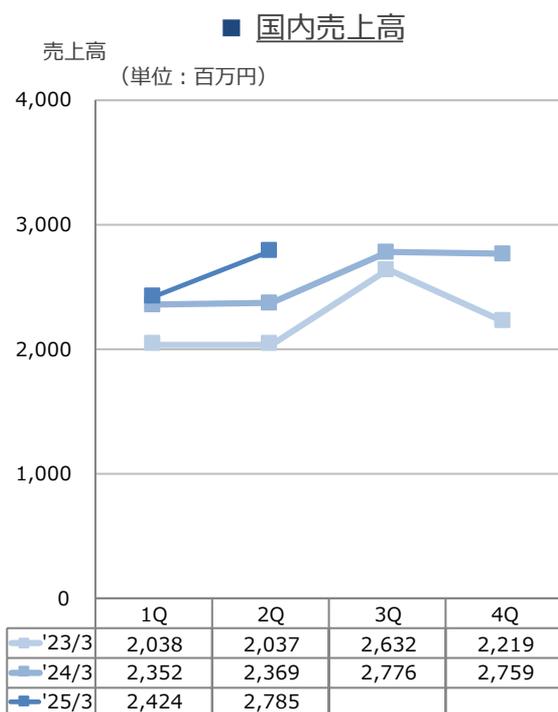
国内については、2021年3月期中間期以降、5年間にわたり継続的な伸びを見せており、人手不足や人件費高騰などに対する機械化の需要を背景に、特にFuwaricaの裾野の拡大が進んでおり、今後も国内事業を牽引していくものと予想しております。

海外については、コロナ禍を契機として、2022年3月期より一気に拡大をいたしております。前期、2024年3月期は、ウクライナ情勢の影響などにより、欧州を中心に売上が減少いたしました。今期は上昇トレンドに回復をしております。また、海外は国内同様に省人化のニーズは高い水準で推移しており、国内以上に拡大余地を残している状況でございます。

国内・海外のトピックスにつきましては、後ほどご説明を申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



次は、国内・海外の四半期別売上高推移でございます。こちらは2023年3月期中間期より、2025年3月期中間期までの四半期別の推移を表示しております。国内・海外ともに前期を上回る水準にて推移をしております。

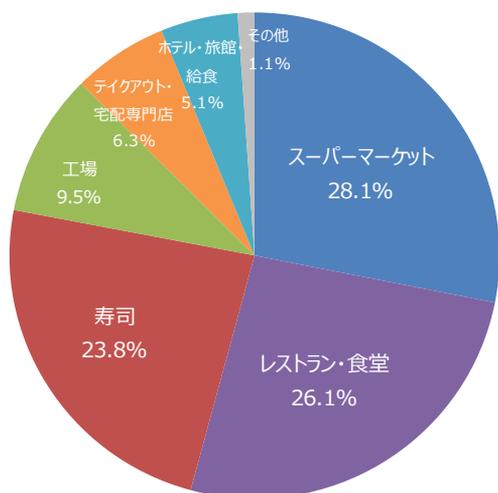
なお、国内の季節性として、年末年始の休暇および恵方巻シーズンの繁忙期を前に、資材品や機械の入れ替え導入、需要が高まり、第3四半期に売上高が偏重する傾向がございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

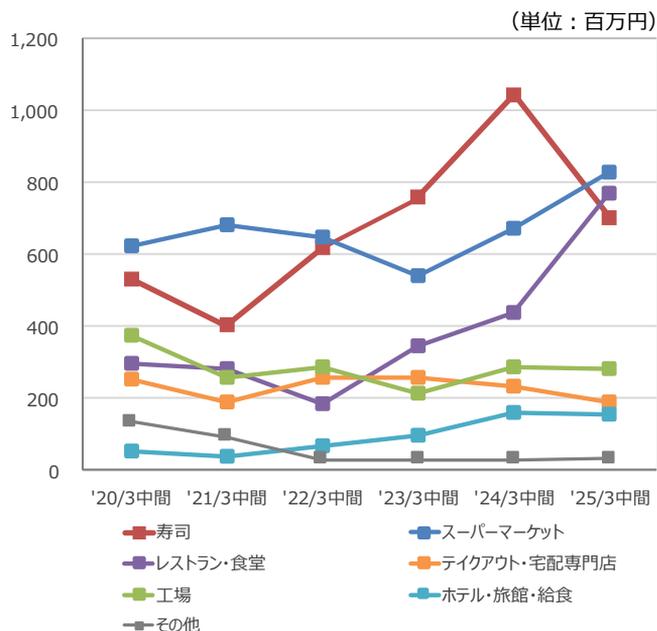


■ 国内 業態別売上高比率
(2025年3月期中間)



※ 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 業態別売上高の推移



次は、国内、業態別自社機売上高でございます。業態別の売上高比率は左の円グラフを、過去6年間の推移は右の折れ線グラフをご覧ください。

右のグラフからもお分かりいただけるとおり、寿司が大きく減少したものの、スーパーマーケット、レストラン・食堂の二つの業態が大きく伸びました。寿司業態につきましては、前期は大手回転寿司企業において全店入れ替えの需要があり、その需要が一巡した反動により、今年度は減少しております。

スーパーマーケット業態につきましては、新規出店の増加や増設需要の増加により、寿司ロボットの販売が伸びたしております。また、前期よりご飯盛付けロボット、Fuwaricaの導入が進んでおります。こちらは、従来より使用されていたお弁当の盛り付けだけでなく、付属品を取り付けることにより、店内にできたてのおにぎりの生産にも利用できるという点が他店と差別化ができるため、導入が進んでいるという背景がございます。

レストラン・食堂業態へのFuwaricaの導入も引き続き好調であり、前期比プラスの80%の大きな伸びとなっております。これは大手企業における全店入れ替えが前期第4四半期より始まっている

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



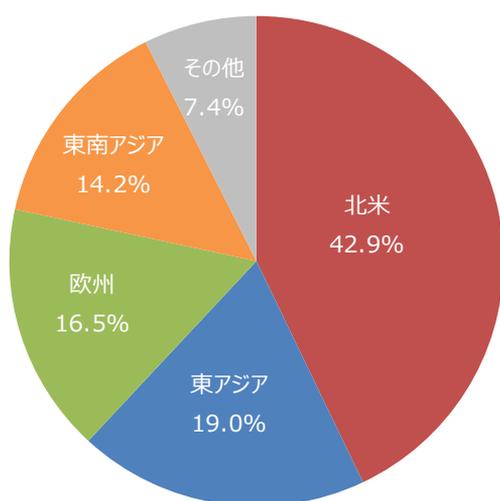
ことに加え、ご飯提供が比較的多い濃口のラーメン店など、新しい業態への導入が広がっていることが寄与しております。

Fuwarica の市場は、ご飯を扱うさまざまな業態や個人店など、まだまだ裾野が広くあることから、引き続きさらなる拡大を予想しております。

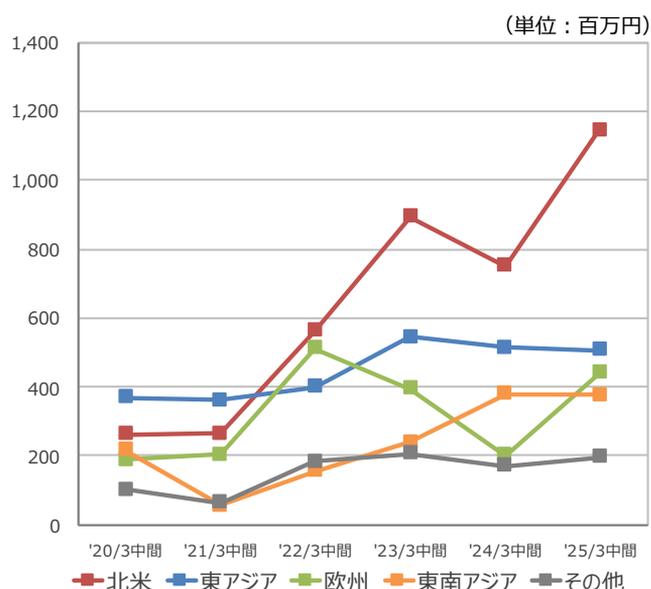
2025年3月期 第2四半期連結決算：海外 地域別売上高



■ 海外 地域別売上高比率
(2025年3月期中間)



■ 海外 地域別売上高の推移



Copyright (C) 2024 Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

次は、海外、地域別売上高でございます。右のグラフにも表れておりますが、東アジア、東南アジアは横ばい、欧州と北米は増収という形になっております。

欧州については、ウクライナ情勢によるエネルギー価格高騰や供給懸念に伴う事業者への影響は継続しているものの、一昨年に渡航制限が解除されてから地道に継続してきた現地事業者への需要の掘り起こしや、販売店支援活動の効果により需要の回復が進んでおります。今後も継続的な効果が見られるものと見込んでおります。

北米につきましては、引き続き日系の事業者の進出の加速、日本食の普及が継続しており、寿司レストランはもちろんのこと、昨今ではおにぎりブームによるおにぎりチェーン店も増加をしております。こうした日本食レストランの増加や高品質の日本食の需要、賃金高騰に伴う機械化の動きも

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

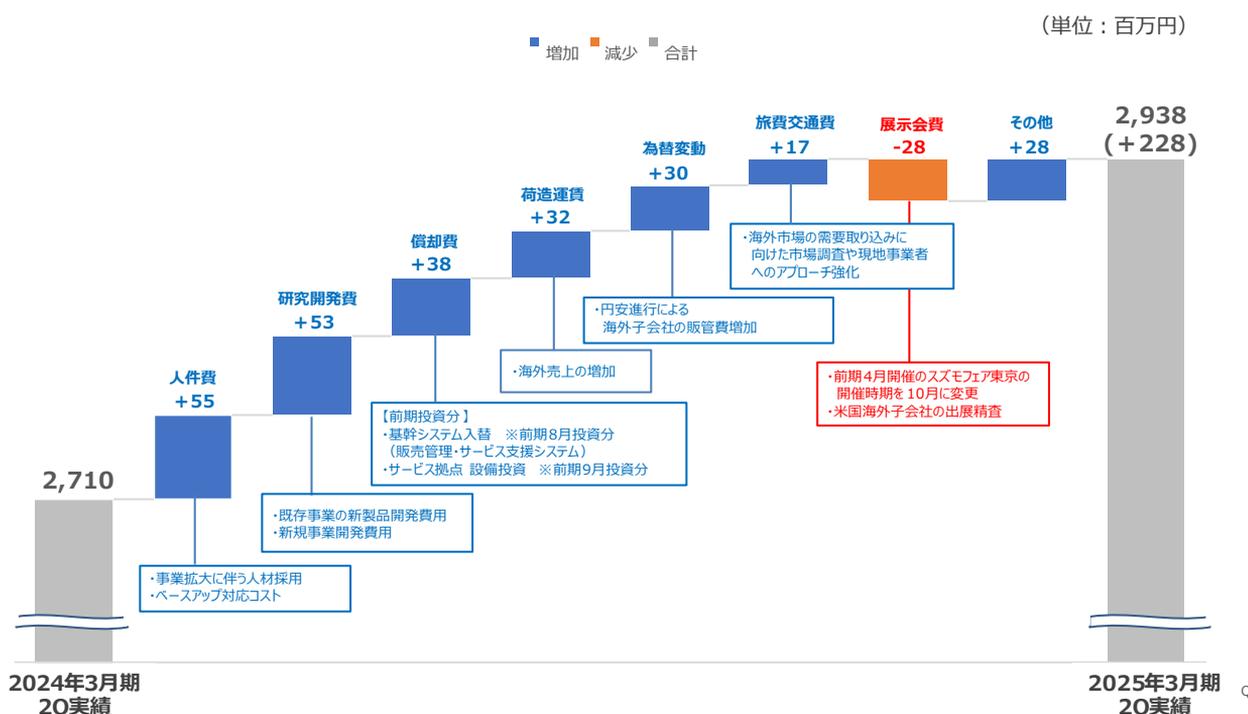


相まって、需要が拡大をしております。また、今後もさらなる成長が期待できる市場であると考えております。

一方、東アジア、東南アジアについては、中国経済の低迷などが事業者の設備投資意欲に影響しているものの、モンゴル市場での米飯食の拡大に伴う食品工場向け大型機の販売などが寄与し、前期並みの水準となっております。

なお、同地域では、日系企業の進出が進んでいる他、日本式のコンビニエンスストアの出店増に伴い、食品工場向けの大型機の需要も増加しており、そのような需要の取り込みにより、今後の市場成長は見込めるものと考えております。

2025年3月期 第2四半期連結決算：前期比 販管費



次は、販管費でございます。前期比としては2億2,800万円の増額となりました。増額の要因といたしましては、事業拡大に伴う投資が主な内容となっております。社員のベースアップを主とした人件費アップや採用費、新製品や新規事業開発における研究開発費、前期に埼玉県和光市に設けました新サービス拠点や、基幹システムのリニューアルに伴う減価償却費、今後の海外市場の需要取り込みに向けた旅費交通費などが主な増加項目となっております。

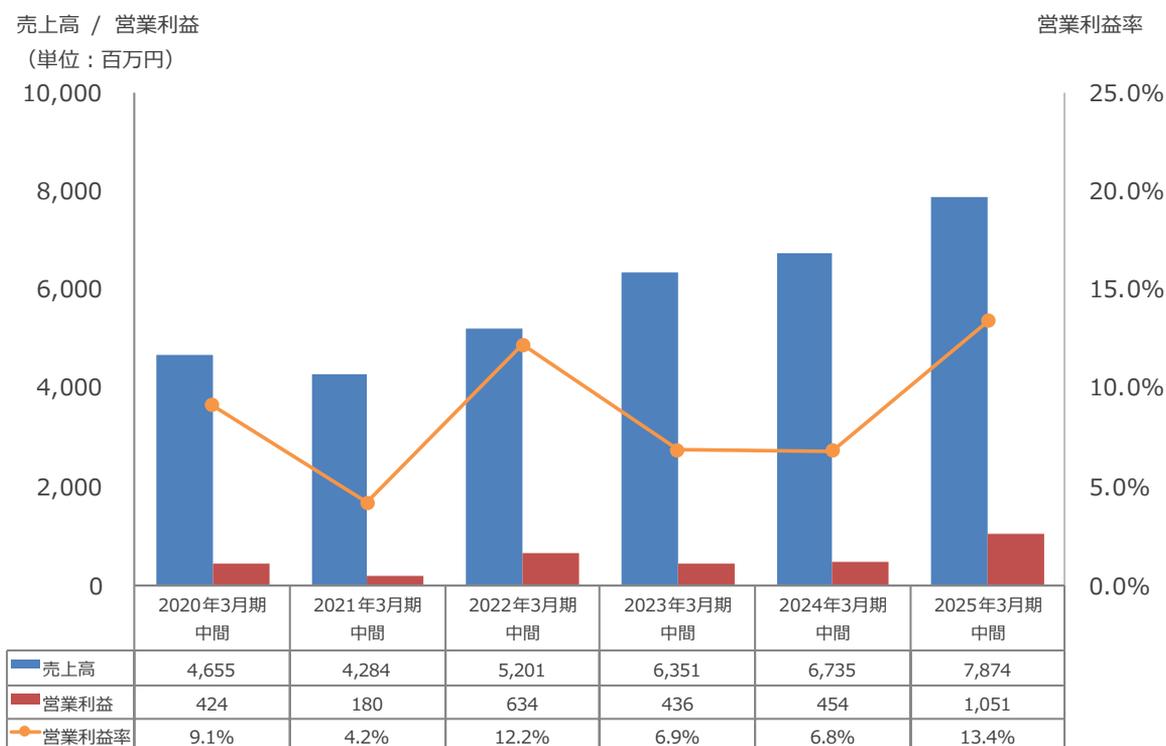
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



引き続き、売上高、利益の状況を勘案しながら、事業成長に向けた投資は行っていきたいと考えております。

2025年3月期 第2四半期連結決算：売上高・営業利益の推移



Copyright (C) 2024 Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

次は、売上高、営業利益の推移でございます。こちらは2020年3月期中間期より、2025年3月期中間期までの6カ年の業績の推移を表示しております。

今期は売上高が4期連続の増収となり、先ほどご説明申し上げましたとおり、過去最高を更新することができました。営業利益についても、2期連続の増益を達成し、利益率も大幅に向上いたしました。引き続き、事業拡大と生産性の向上を図った上で、売上高の増加と収益性の確保に取り組んでまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



(単位：百万円)

	2024年3月期 期末		2025年3月期 中間		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	10,692	58.7%	11,643	60.8%	+951	+8.9%
現金及び預金	6,017	33.1%	6,761	35.3%	+744	+12.4%
売上債権	1,853	10.2%	1,968	10.3%	+114	+6.2%
たな卸資産	2,562	14.1%	2,587	13.5%	+25	+1.0%
その他	258	1.4%	325	1.7%	+66	+25.9%
固定資産合計	7,509	41.3%	7,517	39.2%	+8	+0.1%
有形固定資産	5,984	32.9%	5,988	31.3%	+3	+0.1%
無形固定資産	539	3.0%	517	2.7%	-21	-4.0%
投資その他の資産	985	5.4%	1,011	5.3%	+26	+2.7%
資産合計	18,201	100.0%	19,161	100.0%	+959	+5.3%

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位:百万円)

	2024年3月期 期末		2025年3月期 中間		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
負債合計	3,620	19.9%	3,751	19.6%	+130	+3.6%
流動負債	2,006	11.0%	2,100	11.0%	+93	+4.6%
固定負債	1,614	8.9%	1,651	8.6%	+37	+2.3%
純資産合計	14,580	80.1%	15,409	80.4%	+828	+5.7%
株主資本	14,356	78.9%	14,949	78.0%	+593	+4.1%
その他包括利益累計額	189	1.0%	420	2.2%	+230	+121.6%
非支配株主持分	34	0.2%	39	0.2%	+4	+13.8%
負債純資産合計	18,201	100.0%	19,161	100.0%	+959	+5.3%

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

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- 上期は売上高・利益面ともに期初計画を上回って着地、価格改定効果も利益面に順調に寄与
- 通期予想は、下期に研究開発費、採用費、人件費などの一部コストが繰り延べられたこと、国内外の需要面で確実な見通しが立っていないことなどから、現時点では据え置き

(単位：百万円)

	2025年3月期 第2四半期						2025年3月期 通期		
	期初 計画	構成比	実績	構成比	期初 計画比	対年間 進捗率	計画	構成比	前期比
売上高	7,595	100.0%	7,874	100.0%	+3.7%	49.3%	15,960	100.0%	+10.0%
国内	5,055	66.6%	5,210	66.2%	+3.1%	48.6%	10,727	67.2%	+4.6%
海外	2,540	33.4%	2,663	33.8%	+4.9%	50.9%	5,233	32.8%	+22.9%
営業利益	690	9.1%	1,051	13.4%	+52.4%	55.3%	1,900	11.9%	+28.8%
経常利益	695	9.2%	1,092	13.9%	+57.2%	57.0%	1,915	12.0%	+27.8%
当期純利益	495	6.5%	794	10.1%	+60.6%	58.9%	1,350	8.5%	+18.3%
1株当たり 当期純利益	38.28円		61.45円				104.41円		

Copyright (C) 2024 Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

15

次は第2部、2025年3月期下期見通しについてご説明申し上げます。

こちらは今期、2025年3月期連結業績予想でございます。2024年9月18日に、2025年3月期第2四半期の連結業績予想数値を上方修正いたしました。通期計画については現時点では据え置いております。

こちらは、売上高において需要面は好調に推移しているものの、確実な見通しが立っていないことや、上期に使用予定であった販管費のうち、研究開発費、採用費、人件費などのコストが下期に繰り延べられたことによるものでございます。

今期においては、引き続き国内・海外の事業拡大と新事業の開発と、事業成長の基盤構築に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

また、今期は現中期経営計画の最終年度となっており、現在、次期中期経営計画の策定を進めております。さらなる成長に向けた体制強化と戦略の検討を進めてまいります。こちらにつきましては、来年5月の通期決算の発表時期までをめぐりに開示を予定しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

【コンパクトシャリ玉ロボット S-Cube (エスキューブ)】
 東京・銀座の高級寿司店「はっく」とコラボし、メディア向け製品説明会を開催
 寿司の新業態への導入を広げ、国内外の寿司職人不足にも対応



- 寿司の職人不足が進む中、寿司をメインに扱う事業者ではなく、寿司メニューを新たに加えたいといった国内外の事業者向けのエントリーモデルとして開発
- 製品コンセプトは「Small」「Smart」「Simple」。従来製品と比較して、安価で、小さく・軽量なため持ち運びがしやすく、厨房内の小スペースでも設置可。ホテル、カラオケ、ケータリング、居酒屋など、幅広い業態からの寿司導入ニーズに対応
- コンパクトながら、従来製品と同様にシャリ玉のクオリティにこだわり、外観についても、特に海外ではオープンキッチンで製造過程を見せるレストランが人気となっており、デザイン性を重視

Copyright (C) 2024 Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

17

次は第3部、トピックスについてご説明申し上げます。

初めに、新製品についてです。こちらの写真は、今年の7月23日に発売されました新製品、S-Cube (エスキューブ) というコンパクトシャリ玉ロボットでございます。

S-Cube の開発コンセプトとして、三つのコンセプトがございます。一つ、コンパクト、二つ、デザイン性、そして三つ目が新市場への創造でございます。それに加え、S-Cube の名前に込められた Small、Smart、Simple のコンセプトキーワードにて、国内・海外問わず、新たにお寿司を始めたい、または既存のメニューに加えたい事業者の方々をターゲットに開発したシャリ玉ロボットでございます。

従来の機械では性能や価格が高いため、握り寿司をメインとしていない事業者では採用にならないケースも多々ありましたので、厨房内の省スペースでも設置可能、簡易的かつロースペックな機械にすることで、比較的低価格にてご提供できる、当社比において最小のシャリ玉ロボットを開発いたしました。また、海外においてはオープンキッチンが主流となっていることから、オープンキッチンでも違和感のないデザインにいたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

10月1日には、東京・銀座の高級寿司店、はっこくにて、新製品イベントとしてメディア向け対応をさせていただきました。1981年に世界で初の寿司ロボットを発表して、今年で43年になりますが、当時も今も変わらない当社の課題や思いは、職人がつくり出す寿司と同等のものをつくり出すことです。

これまで職人の高級寿司とロボットの大衆的寿司は平行線にて進んでまいりました。これは、お互いを干渉し合わない、良い意味での平行線です。しかし、当社はいつも職人と同等の技術を目指しておりますので、今回、このように寿司職人に称賛をいただいた上での高級寿司店とのコラボは、当社にとって大変画期的であり、ありがたいイベントになりました。

スタートを切ったばかりの新製品ではございますが、国内・海外にてこれからは楽しみな製品となっております。

新製品・外部との共創



【おむすび製造自動化システム（仮称）】 ～来年の大阪・関西万博にて象印マホービン社が 展開するおにぎり専門店で導入決定～



- ・ 国内外でおにぎり市場が拡大する中、「おいしいおにぎりを世界中の人々へ届けたい！」という思いが象印マホービン社と重なり、共同で開発
- ・ 具材乗せとおにぎりの包装は人が行うが、注文から海苔付けまでの工程は自動化され、ふっくらとしたおにぎりが提供可能

【自動配席AIシステム ARESEA（アレシア）】 ～SUZUMOグループが新たに開発を進めている 店舗全体のソリューションに向けた新製品を初リリース～



- ・ 2019年11月に中期経営計画を発表後、従来の厨房向け領域以外の新たな事業開発に着手し、約5年の歳月を経て、新規事業領域の製品として初めてリリース
- ・ AIにより、来店した顧客数にあわせ、まるでベテランスタッフのように臨機応変な対応でテーブルへの案内が可能となり、店舗の機会損失やオペレーション改善に寄与

次に、外部との共創による新製品についてです。左は、来年の大阪・関西万博にて、象印マホービン社が展開する予定であります、おにぎり専門店にて導入される製品でございます。昨今、国内外にておにぎり市場が拡大する中、おいしいおにぎりを世界中の人々へ届けたいという思いが、象印マホービン社と重なり、共同にて開発をさせていただいた製品でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



具材乗せとおにぎりの包装につきましては人が行いますが、注文から海苔付けまでの工程は自動化されており、当社、Fuwarica の技術を搭載させ、ふっくらとしたおにぎりをお届けできる製品となっております。

そして右側は、当社の新規事業の第 1 号の製品となります。自動配席 AI システム、ARESEA（アレシア）でございます。2019 年 11 月に中期経営計画を発表後、従来の厨房向け以外の領域にて新たな事業開発に着手し、約 5 年の歳月を経て、新規事業領域の製品として初めてリリースをいたしました。

従来の自動配席システムとは異なり、AI により来店した顧客に合わせて、ベテランスタッフや店長のように、臨機応変な対応にてテーブルへの案内が可能となっております。例えば、大きな窓がある店舗では優先的に窓側の席に誘導するのがセオリーとなっております。ARESEA では、そのスタッフの経験値や感覚を取り入れた上での配席を実現させることが可能となっております。このことにより、店舗の機会損失やオペレーション改善にも寄与されることとなっております。

新工場建設の状況



■新工場の着工開始



- 生産キャパシティは現工場の2倍以上を目指す
- 生産方式は現在のセル生産からライン生産に変更し、生産性の改善に伴う原価低減に取り組む
- 主力の小型機をメインに生産し、量産体制を構築
- 現工場は主力以外の小型機および大型機を主に生産
- 今後の需要動向および財務状況を鑑み、次期建設を検討

所在地	埼玉県鶴ヶ島市太田ヶ谷地内（圏央鶴ヶ島インターチェンジ横）
敷地面積	36,137.78 m ²
延床面積	8,237.63 m ² （鉄骨造／地上2階）
投資予定額	約27億円（建物）
資金計画	自己資金
操業時期	2026年3月（予定） ※着工 2024年11月開始、竣工 2025年10月（予定）

最後に、埼玉県鶴ヶ島市の新工場建設の状況についてご説明申し上げます。既に開示させていただいておりますとおり、埼玉県鶴ヶ島市に 3 万 6,000 平米の工場用地を取得し、2026 年 3 月からの

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



稼働開始に向け、今月 11 月より建物の建設が開始されております。こちらの建設費の総額は約 27 億円を見込んでおります。

国内・海外を問わず、外食、小売業を含め、省人・省力化を志向した機械ニーズの拡大により、出荷台数は大きな伸びを見せており、今後も高水準の需要が継続するものと予想しておりますので、生産キャパシティといたしましては、現工場の 2 倍以上を目指しております。

これに伴い、新工場における生産方式は、現在のセル生産からライン生産に変更し、主力の小型機をメインに生産を行った上で量産体制を構築してまいります。新工場を建設することにより、さらなる生産性の向上を実現し、原価低減も含めてまいりたいと考えております。

なお、現在、埼玉県川島町で稼働しておる工場につきましては、当面の間は新工場と並行して稼働をする計画で進めており、主力以外の小型機および大型機を主に生産する計画となっております。新工場の建設につきましては、段階的な建設計画を予定しており、今回の新工場は第 1 期計画という位置付けになっております。今後の需要動向および財務状況を鑑み、次期建設を検討していく予定としております。

以上をもちまして、2025 年 3 月期第 2 四半期決算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：ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会：続きまして、質疑応答に移らせていただきます。ここからの進行を武田さん、お願いいたします。

武田：それでは、オンラインでご参加されている方から質問をいただいておりますので、質問内容を読み上げたいと思います。まず、1点目の質問です。

質問者：S-Cube は既存の製品と納入価格や性能はどのように異なるのでしょうか。似たようなコンセプトの既存プレーヤーは存在しないのでしょうか。

武田：まず、こちらについてお願いいたします。

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。

先ほどご説明申し上げました、スタンダードの寿司ロボットにつきましては時間当たり 4,800 貫の製造が可能ですが、S-Cube につきましては、時間当たり 1,200 貫、約 4 分の 1 の性能となっております。基本的には 4,800 貫つくり上げるスタンダード機につきましては、寿司専門店、大手の専門店さんに納品させていただいておりますので、このぐらいの性能は必ず必要になってくる。

しかし、先ほどもご説明申し上げましたとおり、少しメニューに寿司を入れたい、寿司も少しやってみたいというような需要に対しては、時間当たり 1,200 貫、このぐらいの量で十分だという形で、価格も抑えるような形でご提供ができたらと思い、開発をいたしました。

似たようなプレーヤーがいるのかというご質問ですけれども、既存のスタンダードの寿司ロボットを製造している企業様はいらっしゃいますが、このような形、一見プリンターのようだねとおっしゃった方もいらっしゃるのですが、見た目、デザイン、コンパクト性というものを兼ね併せた製品は多分当社が一番最初にリリースできているのではないかと考えております。以上、ご回答申し上げます。

武田：ありがとうございます。それでは、2点目の質問でございます。

質問者：新工場の固定費はどの程度増加しますでしょうか。稼働による利益の影響をご教示ください。

越野：それでは、本件に関しましては私から回答させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



現在、中期経営計画を策定中でございます。来年度以降の数年間、まだ3年か5年かというところの具体的な期間は、現状は申し上げられないですけれども、そこを策定しているところであります。先ほど社長の鈴木からご説明がありましたとおり、既存の工場、そして新たな新工場と両建てで運営してまいります。

ただ、新工場では主力の小型機種をメインに生産して量産体制を構築していくことでありますので、大きく固定費を増加させようとは考えておりません。よって、どちらかというところ今後の原価低減に取り組むインパクトが出るかと考えておりますので、今期もしくはそれ以上の利益率の改善ということを検討しております。

もっとも新工場の稼働でございますので、初期はいろいろな混乱等々というものは、いろいろな会社さんもお経験されているかと思っておりますけれども、そのようなことは出てくるのではないかなと思っておりますので、初期段階のところでは若干固定費が増加するのではないかなと思っておりますけれども、現状の固定費を維持しながら新工場を稼働させていきたいと、そのように考えております。以上です。

武田：ありがとうございます。それでは、3点目の質問でございます。

質問者：上期の粗利率が大きく改善している理由は何でしょうか。今後の持続性はどのようにお考えでしょうか。

越野：こちらの質問に関しましては、やはり売上の増加の貢献度というものが極めて大きいというところがございます。また、やはり円安の進行というものもこちらはございまして、それは海外の売上、そしてここからの寄与度は高いと考えております。

持続性に関しましては、先ほど下期の売上予想ということを出させていただいたとおりですけれども、現状、これは想定どおり伸長しているところでございます。下期に関してもこのトレンドは持続していくと弊社側は考えております。以上です。

武田：ありがとうございます。それでは、4点目の質問でございます。

質問者：Fuwaricaの今期の伸びに関して、大手丼チェーンの更新需要と、新規の導入を分けて教えていただけますでしょうか。

武田：それでは、こちらにつきましては私から回答させていただきます。

今期のFuwaricaの伸びに関しては、大手の入れ替えの需要の影響額のほうが比較的大きくなっております。全体の伸びとしてはグラフで表示しておりますのが、およそ4億円強から8億円弱となっている、このレストラン・食堂のところ、Fuwaricaの影響が一番大きいところになるのです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

けれども、こちらの伸び、4億円弱のところに対して半分近くが大手の更新需要に該当するものでございます。残りの半分が既存のお客様への増設、新店の需要、また新規のお客様への導入という形で構成されております。以上、回答いたしました。

続きまして、次の質問でございます。

質問者：北米での事業拡大について、人材獲得がボトルネックになりそうですが、取り組みの状況について教えてください。

鈴木：こちらは私からご回答申し上げます。

北米は今、売上が上がっているご説明をさせていただいたのですが、やはりおっしゃるとおり、人材の獲得は大変なものがあります。これは北米のみならず、日本国内も同じ状況だと思っております。

ですので、特別なことをいろいろな形で人材の獲得はしていきたいと思っておりますが、米国には米国の習わし、日本には日本の習わしがありますので、手段は同じようなことにはなりません、今、増強するための人材獲得というところには努力をさせていただいている状況ではございます。以上、ご回答申し上げます。

武田：ありがとうございました。続きましての質問でございます。

質問者：欧米でのおにぎり市場の拡大の影響はございますでしょうか。

鈴木：こちら私からご回答申し上げます。

欧米、欧州と北米のおにぎり市場の拡大ということですがけれども、先ほどもご説明いたしましたとおり、やはりおにぎりというものに対しての人気はどんどん海外で上がってきております。欧州につきましては、フランスのパリの辺りで、パリジェンヌが塩にぎりを食べたがるというような状況にもなっておりまして、一つの大きなブームが上がってきているのではないかと思っております。

欧米ともに、このおにぎりブームというのは一過性の事ではなく、これはもっと上がっていくという形でこちらは考えておりますので、今後の対応、いろいろな形を取っていければと考えております。以上、ご回答申し上げます。

武田：ありがとうございました。続いての質問でございます。

質問者：下期に繰り越した費用項目は前年同期より増加するものでしょうか。

越野：私からご回答申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今、モニターに映っている（決算説明会資料：P15）とおりと存じますが、通期に関しましては、今後の先行投資等々、そして研究開発、そして採用も、人件費なども、まだ上期に使い切っていないところがございます、それは前年対比で伸びていくと考えております。

ただ、売上も同時に増加しておりますので、収益性に関しては下期も引き続き改善する方向で経営を行っております。私からは以上です。

武田：ありがとうございました。続いての質問でございます。

質問者：米の価格上昇は貴社の業績にどのように影響しますでしょうか。米離れを引き起こしてネガティブに働くのか、原価の抑制のために導入が進むことでポジティブに働くのかなどの視点で回答をお願いいたします。

鈴木：米の価格、一般の方々もお米がないというときがしばしありましたけれども、もちろん事業者様に対しても米の価格が上昇してお困りになっているというコメントをいくつか伺っております。ただし、外食の需要というものは、コロナが5類に移行してからどんどん上がってきておりますので、その部分では需要は高くなっております。

ですので、当社のところでの大きなお米の価格が上がったから、うちの売上高に影響してくるところで、大きなポイントとしてはないと考えております。以上、ご回答申し上げます。

武田：ありがとうございました。続いての質問でございます。

質問者：アジアはここ数年低迷が続いていますが、理由は何でしょうか。来期以降の見通しを教えてくださいいただけますでしょうか。恐らく東アジアのところかと思っておりますので、こちらについて回答をお願いいたします。

鈴木：アジアについてですけれども、中国の社会情勢というものが大きな起因をしているところは事実でございます。やはり、北米、欧州が今とても盛んであるといった反面、東アジア、中国を除いた部分でのアジアの地域、やはり面積的な問題では少し小さい。日系の企業様もやはりこぞって最初、東アジアに進出をされたものが今、目線は全部北米になっております。驚くほど皆さんも同じように北米に、北米にとおっしゃいます。

ですので、日系については少しクールダウンしているところと、飽和をしているところがあるのではないかなと推測されます。しかし、やはり今後、大型機の部分ですけれども、日系のコンビニエンスストアが中東、東アジアも含めて進出してまいりましたので、ここに合わせて需要は上がってくるのではないかと想定しております。以上ご回答申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



武田：ありがとうございました。続いての質問でございます。

質問者：上期の国内における自社機の売上規模を教えてください。

武田：こちらについては、私から回答いたします。

国内の売上、上期につきましては、先ほどの内訳の中で 52 億円という数字がございますけれども、自社機の内訳としましては、このうちのおよそ 6 割程度が自社機の構成比となります。以上、回答申し上げます。

その他、質問はございますでしょうか。質問が以上のようなので、質疑応答の受付を終了させていただきます。

司会：それでは、以上をもちまして、鈴茂器工株式会社、2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はご多用の中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

