

2022年度 決算説明会 中期戦略「CS B2024」アップデート

2023年5月8日

ブラザー工業株式会社

常務執行役員財務担当 伊藤 敏宏

当資料に掲載されている情報のうち歴史的事実以外のものは、発表時点で入手可能な情報に基づく当社の経営陣の判断による将来の業績に関する見通しであり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、経済動向、為替レート、市場需要、税制や諸制度等に関するさまざまなリスクや不確定要素により大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

◆ 2022年度通期決算

- 業績ハイライト
- 2022年度 通期業績
- 2023年度 業績予想
- 財務の状況/キャッシュ・フロー/設備投資・償却費/研究開発費
- 株主還元
- Appendix
 - 2022年度 第4四半期（1-3月期）業績
 - セグメント業績概要（2022年度業績）
 - セグメント業績概要（2023年度業績予想）

◆ 中期戦略「CS B2024」アップデート

業績ハイライト

[目次に戻る](#)

2022年度 通期業績

◆ 売上収益 **8,153億円 / + 14.7% (前年比)**

- ✓ 為替のプラス影響に加え、P&S事業において供給制約のあった前年度と比較し製品本体の販売が増加したことなどにより増収

◆ 事業セグメント利益 **604億円 / ▲ 28.6% (前年比)**

- ✓ P&S事業は、価格対応の効果があったものの、本体・消耗品の売上構成の変化や消耗品販売減にともない、粗利が減少
- ✓ 販管費の増加や部材コストの高騰などにより、大幅な減益

◆ 営業利益 **554億円 / ▲ 35.2% (前年比)**

- ✓ 固定資産の売却益があったものの、ドミノ事業におけるのれんの一部の減損損失を計上

◆ 親会社当期利益 **391億円 / ▲ 36.0% (前年比)**

2022年度 通期決算

売上収益

前年比 14.7%増の **8,153億円** となりました。

為替が円安に推移したことによるプラス影響に加え、P&S事業において、供給制約のあった前年度と比較して製品本体の販売が増加したことなどにより、増収となりました。

事業セグメント利益

前年比 28.6%減の **604億円** となりました。

P&S事業は、価格対応の効果があったものの、本体・消耗品の売上構成の変化や消耗品販売減にともない粗利が減少しました。加えて、販管費の増加や部材コストの高騰などが影響し、大幅な減益となりました。

営業利益

前年比 35.2%減の **554億円** となりました。

固定資産の売却益があったものの、ドミノ事業において、金利上昇を受け割引率が上昇したことにより、のれんの一部の減損損失を計上しました。

親会社当期利益

前年比 36.0%減の **391億円** となりました。

2023年度 通期業績予想

◆ 売上収益 8,400億円/ +3.0%（前年比）

◆ 事業セグメント利益 700億円/ +15.9%（前年比）

- ✓ 部材コストの高止まりや人件費を含む販管費の増加などを計画に織り込むとともに、中期戦略「CS B2024」で掲げる未来に向けた先行投資を引き続き実施
- ✓ 産業用領域での成長とP&S事業の収益性回復により、増収増益を見込む

株主還元

- ✓ 2022年度の1株当たり年間配当は、68円を予定（前年比4円増配）
- ✓ 2023年度の1株当たり年間配当は、68円を予定

2023年度 通期業績予想

部材コストの高止まりや人件費を含む販管費の増加などを計画に織り込むとともに、中期戦略「CS B2024」（2022年度～2024年度）で掲げた「未来に向けた先行投資」を引き続き実施していきます。

2023年度は、産業用領域での成長とP&S事業の収益性回復により、増収増益を見込んでいます。

株主還元

2022年度の1株当たり年間配当は、前年比 4円増配の **68円**を予定しております。

2023年度の1株当たり年間配当は、**68円**を予定しております。

2022年度 通期業績

[目次に戻る](#)

為替のプラス影響に加え、主にP&S事業で製品本体の販売が増加したことなどにより、増収となる事業セグメント利益は、販管費の増加、部材コストの高騰などにより、大幅な減益となる営業利益は、ドミノ事業におけるのれんの一部の減損損失を計上

単位：億円

	21年度 実績	22年度 実績	増減 ()は為替影響 除く増減	増減率 ()は為替影響 除く増減率	前回予想	増減 ()は為替影響 除く増減	増減率 ()は為替影響 除く増減率
売上収益	7,109	8,153	1,043 (228)	14.7% (3.2%)	8,250	▲97 (▲125)	▲1.2% (▲1.5%)
事業セグメント利益	846	604	▲241 (▲294)	▲28.6% (▲34.8%)	650	▲46 (▲64)	▲7.1% (▲9.9%)
事業セグメント利益率	11.9%	7.4%			7.9%		
その他の収益・費用	9	▲50	▲60		80	▲130	
営業利益	855	554	▲301	▲35.2%	730	▲176	▲24.1%
営業利益率	12.0%	6.8%			8.8%		
税引前利益	864	570	▲295	▲34.1%	730	▲160	▲22.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	610	391	▲219	▲36.0%	510	▲119	▲23.4%
USD	112.86	134.95	22.09		135.13	▲0.18	
EUR	131.01	141.24	10.23		139.67	1.57	

<参考> 為替感応度* (22年度実績)
(億円) 売上 事業セグメント利益
USD 16 ▲6
EUR 11 10
*為替レート1円変動時の影響

・固定資産売却損益：+53億円
・ドミノ事業におけるのれんの一部の減損損失：▲106億円

それでは、業績説明です。

2022年度 通期の売上収益は、
為替のプラス影響に加え、主にP&S事業で製品本体の販売が増加したことなどにより、
前年比 1,043 億円増となる **8,153 億円** となりました。

事業セグメント利益は、価格対応の効果があったものの、販管費の増加、部材コストの高騰などにより、
前年比 241 億円減の **604 億円** となりました。

営業利益は、固定資産の売却益があったものの、
ドミノ事業において、金利上昇を受けて割引率が上昇したことにより、のれんの一部の減損損失を計上した結果、
前年比 301 億円減の **554 億円** となりました。

親会社当期利益は、前年比 219 億円減の **391 億円** となりました。

2022年度通期 事業セグメント別実績

単位：億円

	売上収益			事業セグメント利益			営業利益		
	21年度 実績	22年度 実績	増減	21年度 実績	22年度 実績	増減	21年度 実績	22年度 実績	増減
P&S	4,242	4,967	725	598	371	▲227	594	365	▲230
マシナリー	905	964	59	126	95	▲30	126	98	▲27
ドミノ	847	1,008	161	52	56	4	43	▲58	▲101
ニッセイ	207	235	27	14	19	5	13	18	5
P&H	500	510	10	81	58	▲23	82	59	▲24
N&C	296	353	57	▲27	5	32	▲6	8	14
その他	111	116	4	3	1	▲2	2	64	62
合計	7,109	8,153	1,043	846	604	▲241	855	554	▲301

※「その他」にセグメント間取引消去額を含みます

事業セグメントごとの業績の一覧です。

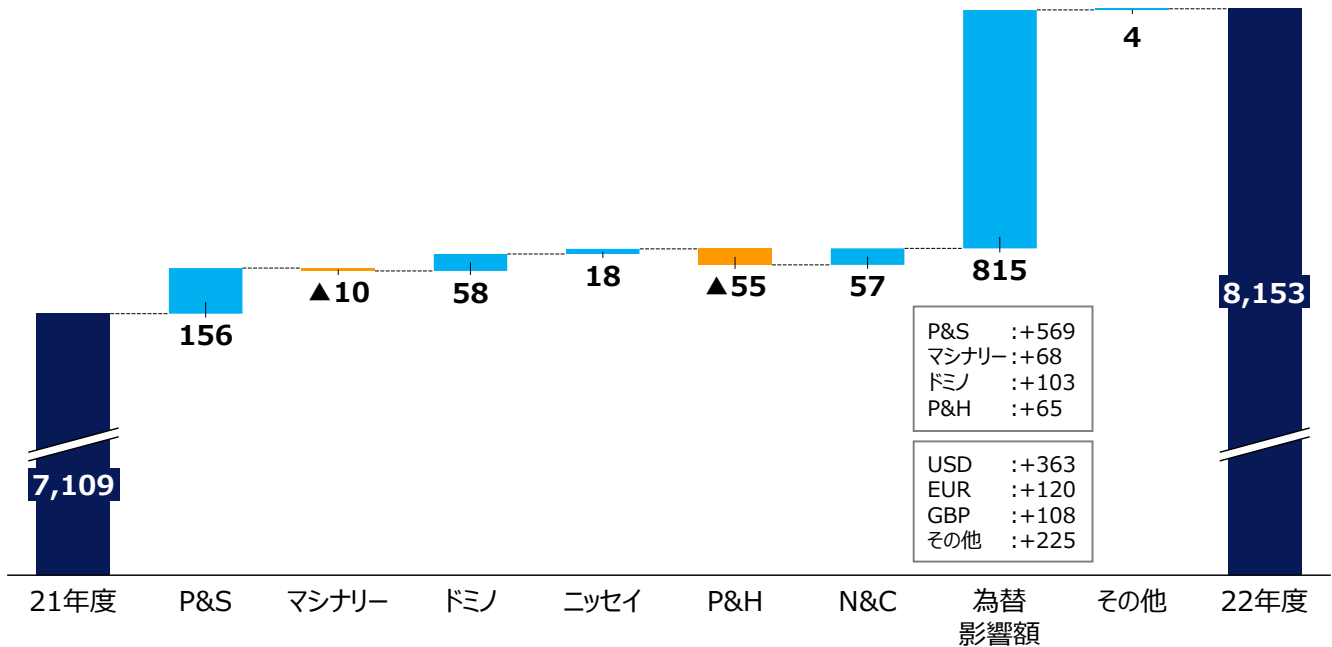
■ 2022年度 事業別振り返り（為替影響を除いた実質ベース）

P&S	<ul style="list-style-type: none"> ・ [通信・プリンティング機器] 欧米チャネルにおける在庫抑制等による影響が継続し、主に消耗品の販売が減少したものの、供給制約からの回復にともなう本体販売増や価格対応により増収 ・ [ラベリング] 部材不足による供給制約により減収 ・ 通信・プリンティング機器の本体・消耗品の売上構成の変化や消耗品販売減にともなう粗利減に加え、部材コストの高騰や販管費、販促費の増加などにより減益
マシナリー	<ul style="list-style-type: none"> ・ [産業機器] 部材不足による供給制約があったものの、自動車・一般機械市場向けの堅調な需要に支えられ増収 ・ [工業用マシン] 工業用マシンにおける設備投資需要の減少や、ガジェットプリンターにおけるコロナ需要の反動減により減収 ・ 部材コストの高騰や販管費の増加、成長投資などにより減益
ドミノ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 消耗品が堅調に推移するとともに、C&M本体の底堅い需要に支えられ増収 ・ 営業利益は、金利上昇を受けた割引率の上昇により、のれんの一部の減損損失を計上
ニッセイ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 工場における自動化ニーズの拡大にともない減速機が好調に推移し増収増益
P&H	<ul style="list-style-type: none"> ・ 巣ごもり需要が一巡し、中高級機の販売減少による売上構成の変化などにより減収減益
N&C	<ul style="list-style-type: none"> ・ コロナ禍からの市況回復にともない、カラオケ店舗の売上が増加するとともに、カラオケ機器の販売が堅調に推移し、黒字化

2022年度の事業別の振り返りです。

為替のプラス影響に加え、
主にP&S事業で製品本体の販売が増加したことなどにより、増収となる

単位：億円



※増減額は為替影響を除いた実質ベース

2022年度 通期の売上収益の増減要因です。各事業、為替影響を除いた実質ベースの数値です。

・P&S

消耗品の販売が減少したものの、部材不足による供給制約が緩和されたことにともない、製品本体の販売が好調に推移し、事業全体では増収となりました。

・マシナリー

産業機器は、部材不足による供給制約の影響があったものの、自動車・一般機械市場向けの需要は堅調に推移しました。工業用マシンは、景気後退の懸念を受け販売が減少しました。事業全体では減収となりました。

・ドミノ

C&M・DPともに、消耗品が堅調に推移し、増収となりました。

・ニッセイ

設備投資需要の拡大により、減速機が好調に推移し、増収となりました。

・P&H

巣ごもり需要が一巡し、減収となりました。

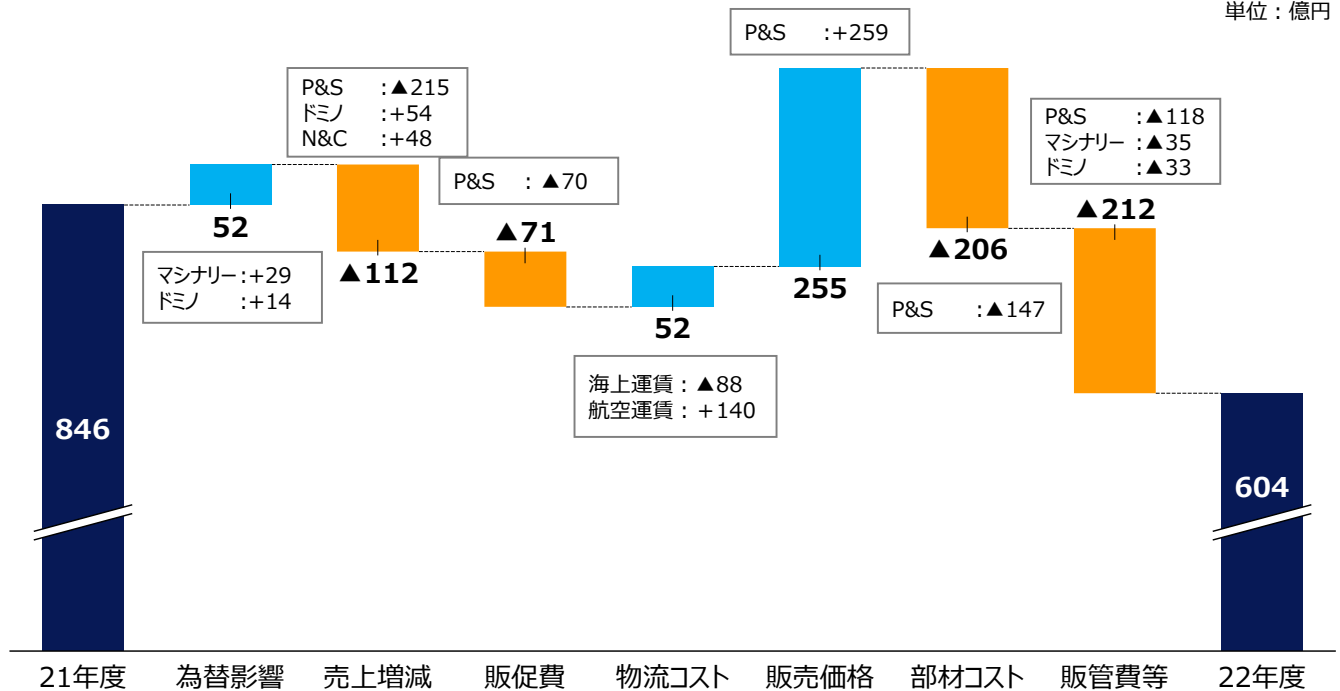
・N&C

新型コロナウイルス感染症に対する行動規制の緩和にともない客足が回復し、カラオケ店舗の売上が増加するとともに、カラオケ機器の販売が堅調に推移し、増収となりました。

これらに、為替が円安に推移したことによるプラス影響 815 億円が加わり、
全社では 1,043 億円増となる **8,153 億円** となりました。

主にP&S事業における価格対応の効果があったものの、
本体・消耗品の売上構成の変化や消耗品販売減にともなう粗利減に加え、
販管費の増加、部材コストの高騰などにより、大幅な減益となる

単位：億円



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

11

事業セグメント利益の増減要因です。主要要素についてコメントします。

・為替影響

P&S事業を中心に、USドルが円安に推移したことによるマイナス影響があったものの、マシナリー事業などでプラス影響がありました。

・売上増減

P&S事業における本体・消耗品の売上構成の変化や消耗品の販売減にともなう粗利減が大きく影響しました。

・販促費

P&S事業において、各社の供給能力の回復にともない販促費が増加しました。

・物流コスト

P&S事業において、2021年度に行っていた消耗品の航空輸送対応がなくなったことにより減少しました。

・販売価格

主にP&S事業によるものです。価格対応の効果などにより、平均単価が上がりました。

・部材コスト

各事業でコストアップの影響を受けました。

・販管費等

主に米国での物流関連費用や人件費などが増加しました。

これらにより、事業セグメント利益は、前年比 241 億円減の 604 億円となりました。

2023年度 通期業績予想

[目次に戻る](#)

■ 2023年度業績予想の前提（事業環境認識）

（対前年で 青字：ポジティブ 赤字：ネガティブ）

為替前提		1USD = 135円、1EUR = 140円
需要	P&S	在宅需要が一巡、プリントボリュームが緩やかに減少、業務用ラベリング市場が拡大
	産業機器	景気循環が下降局面に入るものの中国・インド市場が成長、EV化やカーボンニュートラルの意識の高まりにともない小型工作機械の需要が増加
	ドミノ	トレーサビリティの意識の高まりによりC&M需要が底堅く推移
供給	P&S（ラベリング） 産業機器	部材不足による供給制約が解消
コスト	販促費	P&Sにおいて、各社の供給能力回復にともない販促費が増加
	物流コスト	海上運賃高騰が収束
	部材コスト	インフレ影響などにより部材コストが高止まり
	販管費	グローバルで人件費等が増加

© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

13

通期業績予想についてです。
業績予想の前提と事業環境認識についてご説明します。

為替の前提は、USDドルは135円、ユーロは140円としています。

・需要

P&S事業は、在宅需要が一巡したことに加え、プリントボリュームは緩やかに減少すると見えています。一方で、業務用ラベリング市場は拡大することを見込んでいます。

産業機器は、景気循環が下降局面に入るものの、中国・インド市場では成長が期待されます。加えて、EV化やカーボンニュートラルの意識の高まりにともない、省エネ性能の高い小型の工作機械の需要が増加することを見込みます。

ドミノ事業は、トレーサビリティに関する意識の高まりにより、C&Mを中心に底堅い需要が見込まれます。

・供給

2022年度は、主にP&S事業（ラベリング）と産業機器において部材不足による供給制約がありました。足元では解消しており、2023年度は、影響は見込んでいません。

・コスト

インフレの影響が継続し、部材コストは高止まり、販管費も全般的に増加する見込みです。また、販促費は、P&S事業において各社の供給能力の回復にともない増加すると見えています。一方で、物流コストについては、海上輸送の混乱が収束したことにより、減少する見込みです。

産業用領域での成長とP&S事業の収益性回復により、増収増益を見込む

	22年度 実績	23年度 予想	増減 ()は為替影響 除く増減	増減率 ()は為替影響 除く増減率
売上収益	8,153	8,400	247 (310)	3.0% (3.8%)
事業セグメント利益	604	700	96 (111)	15.9% (18.4%)
事業セグメント利益率	7.4%	8.3%		
その他の収益・費用	▲50	0	50	
営業利益	554	700	146	26.4%
営業利益率	6.8%	8.3%		
税引前利益	570	700	130	22.9%
親会社の所有者に帰属する				
当期利益	391	500	109	27.9%
USD	134.95	135.00	0.05	
EUR	141.24	140.00	▲1.24	

単位：億円

2023年度の通期業績は、産業用領域での成長とP&S事業の収益性の回復により、増収増益を見込んでおります。

売上収益は、247億円増の **8,400** 億円

利益については、

事業セグメント利益は、96億円増の **700** 億円営業利益は、146億円増の **700** 億円親会社当期利益は、109億円増の **500** 億円の見込みです。

2023年度通期 事業セグメント別予想

単位：億円

	売上収益			事業セグメント利益			営業利益		
	22年度 実績	23年度 予想	増減	22年度 実績	23年度 予想	増減	22年度 実績	23年度 予想	増減
P&S	4,967	4,970	3	371	415	44	365	415	50
マシナリー	964	1,156	192	95	148	53	98	148	50
ドミノ	1,008	1,058	50	56	45	▲11	▲58	45	103
ニッセイ	235	242	7	19	21	2	18	21	3
P&H	510	511	1	58	44	▲14	59	44	▲15
N&C	353	375	22	5	9	4	8	9	1
その他	116	88	▲28	1	18	17	64	18	▲46
合計	8,153	8,400	247	604	700	96	554	700	146

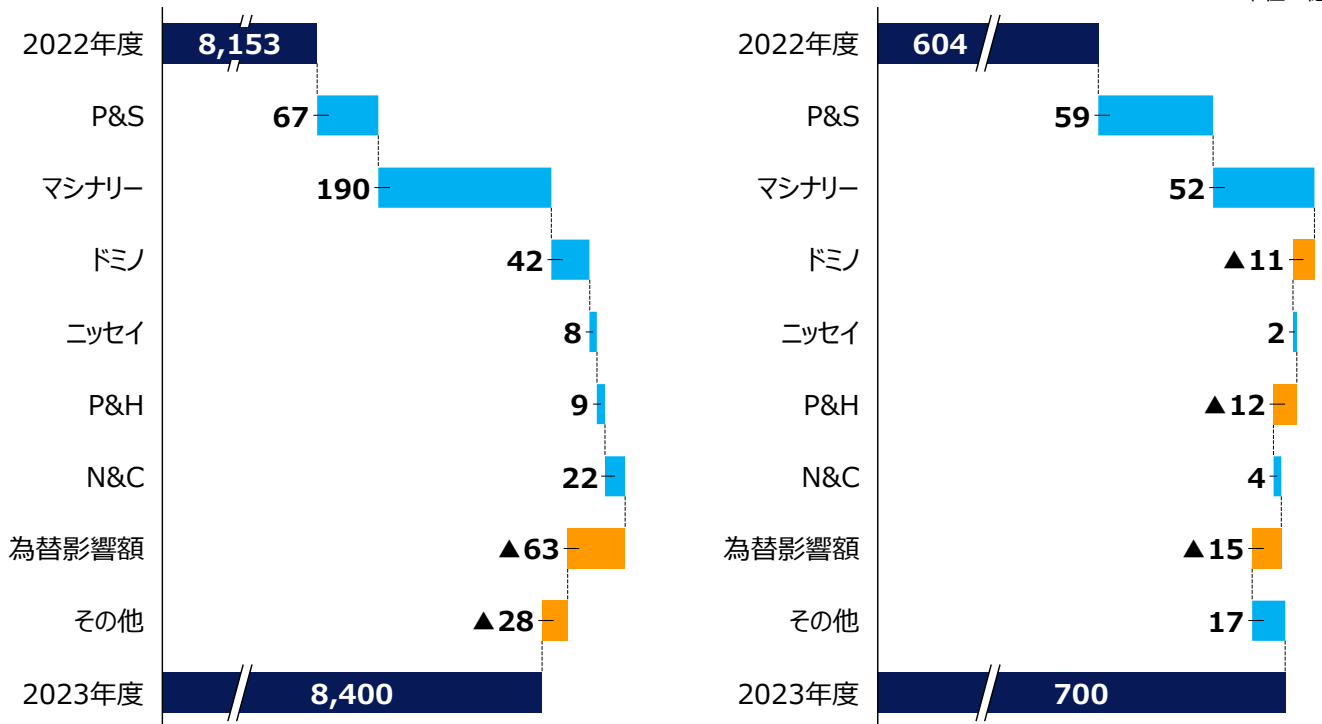
※「その他」にセグメント間取引消去額を含みます

事業セグメントごとの業績予想の一覧です。

売上収益の増減

事業セグメント利益の増減

単位：億円



※増減額は為替影響を除いた実質ベース

2023年度の売上収益・事業セグメント利益の増減要因です。以下のように予想しています。

・P&S

通信・プリンティング機器において、引き続き製品本体の販売を強化することや、ラベリングにおいて部材不足による供給制約が解消されたことにより増収。利益については、各社の供給能力の回復にともない販促費は増加するものの、海上運賃の大幅改善や米国での物流関連費用が減少することなどを織り込み、増益。

・マシナリー

主に産業機器において、自動車・一般機械市場向けが堅調に推移し、増収増益。

・ドミノ

C&Mを中心に需要は堅調に推移し、増収。利益については、グローバルでの基幹システムの刷新費用、および営業活動強化による販管費の増加などを織り込み、減益。

・ニッセイ

工場における自動化ニーズの高まりにより、設備投資需要が継続し、増収増益。

・P&H

巣ごもり需要は一巡し、売上は前年並み。利益については、中高級機の販売減少にともなう売上構成の変化などにより減益。

・N&C

カラオケ需要の回復を見込み、増収増益。

これらの結果、全社では、増収増益を見込んでいます。

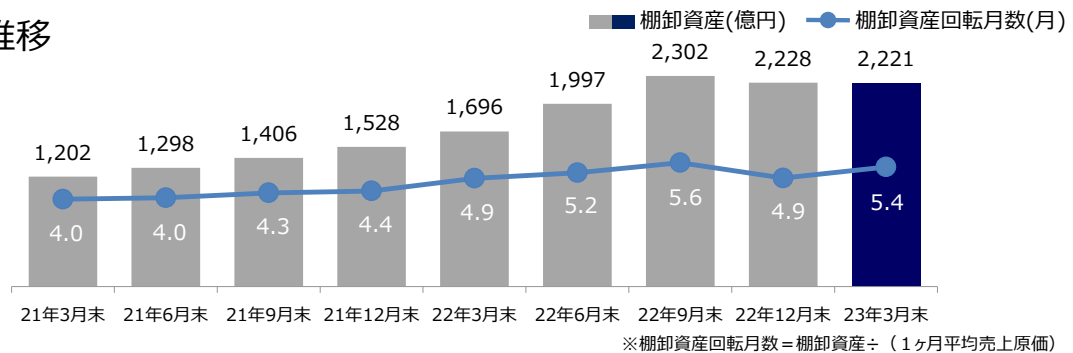
財務の状況/キャッシュ・フロー/設備投資・償却費/研究開発費

[目次に戻る](#)

	22年3月末	23年3月末	増減
流動資産	4,767	5,117	350
現預金	1,679	1,190	▲489
棚卸資産	1,696	2,221	526
非流動資産	3,344	3,387	43
負債合計	2,499	2,538	39
有利子負債	408	374	▲34
株主資本	5,611	5,966	355
総資産	8,111	8,505	393

	22年3月末	23年3月末	増減
ネット・キャッシュ	1,271	816	▲455
株主資本比率	69.2%	70.2%	1.0
ROE	11.7%	6.8%	-4.9

棚卸資産推移

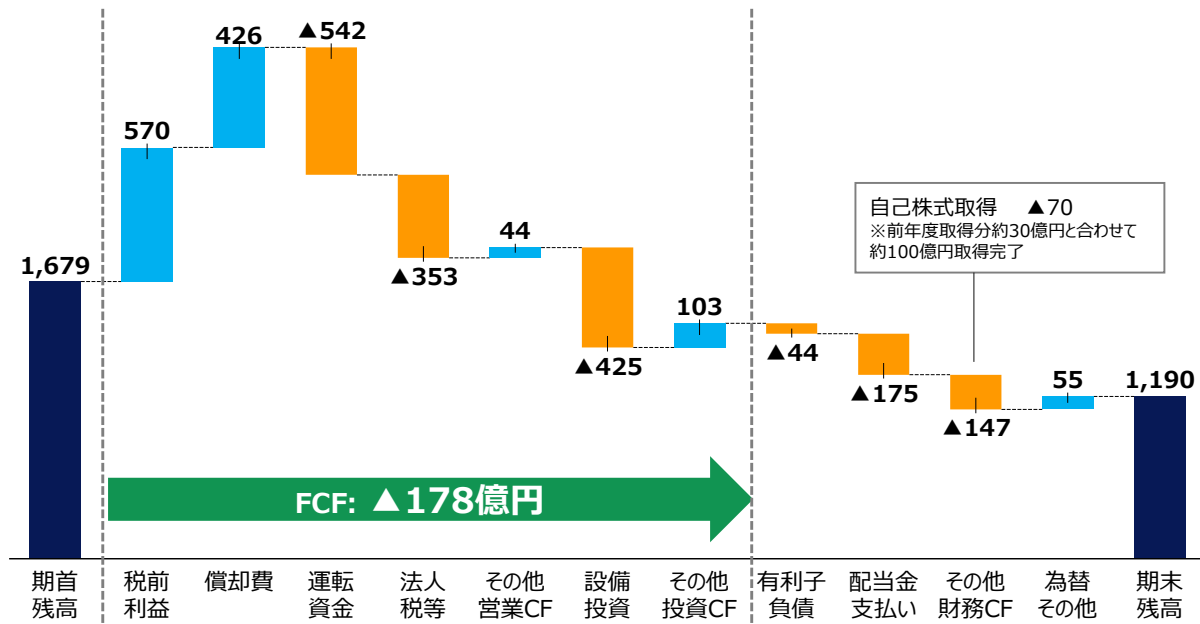


ネットキャッシュは、816 億円となりました。

ROEは、ドミノ事業においてのれんの一部の減損損失（▲106億円）を計上したことなどにより、当期利益が大幅減益となったことから、6.8%となりました。

棚卸資産については、需要に合わせて生産調整を行い、2022年9月末時点までピークに減少しているものの、依然としてP&S事業を中心に高い状態が続いています。引き続き適正化に努めていきます。

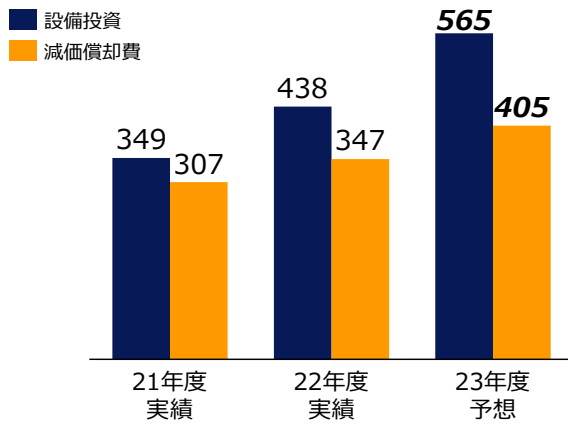
単位：億円



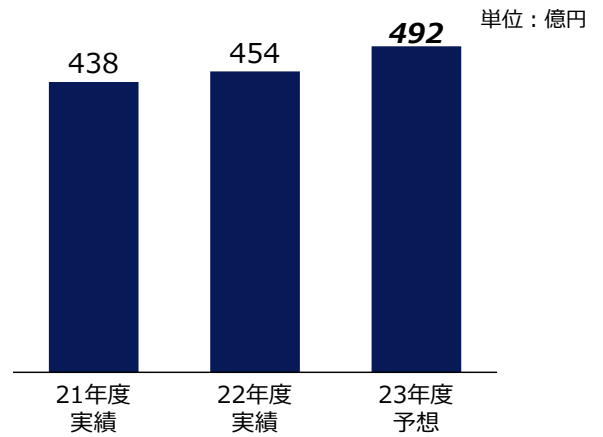
現預金の残高は 期首の 1,679億円から 489億円減少し、**1,190** 億円となりました。

営業キャッシュ・フローは、棚卸資産が増加したことによる影響がありました。
 フリー・キャッシュ・フローは 178億円のマイナスとなりました。

設備投資・減価償却費



研究開発費



設備投資内訳

	21年度	22年度	23年度
産業用領域	68	82	122
民生用領域他	281	356	443
計	349	438	565

研究開発費内訳

	21年度	22年度	23年度
産業用領域	103	123	134
民生用領域他	335	331	358
計	438	454	492

*産業用領域は、マシンリー事業、ドミノ事業、ニッセイ事業の内訳を合算したものです。

・2022年度実績

産業用領域・民生用領域合わせて、設備投資は **438** 億円、研究開発費は **454** 億円となりました。

・2023年度予想

中期戦略「CS B2024」で掲げた、「未来に向けた先行投資」を引き続き実施し、設備投資は **565** 億円、研究開発費は **492** 億円の見込みです。

株主還元

[目次に戻る](#)

2022年度の1株当たり年間配当は、68円（前年比4円増配）とする
2023年度の1株当たり年間配当は、68円とする

【基本方針】 安定的かつ継続的な株主還元の実施

- 1株あたり年間**68円**の配当を下限
- 業績の状況等に応じて配当水準の引き上げを含めた追加的な株主還元を検討、加えて、自己株式の取得については機動的に実施

	中間配当	期末配当	年間配当
2021年度	30円	34円	64円
2022年度	34円	34円（予定）	68円（予定）
2023年度	34円（予定）	34円（予定）	68円（予定）

株主還元についてです。

中期戦略「CS B2024」においては、未来に向けた先行投資を行う一方で、1株当たり年間68円の配当を下限水準とし、業績状況等に応じて配当水準の引き上げを含めた追加的な株主還元を検討します。加えて、自己株式の取得については機動的に実施してまいります。

2022年度の1株当たり年間配当は、前年比4円増配の **68** 円の予定です。
また、2023年度の1株当たり年間配当は、 **68** 円の予定です。

Appendix

[目次に戻る](#)

2022年度 第4四半期（1-3月）業績

[目次に戻る](#)

為替のプラス影響に加え、主にP&S事業で製品本体の販売が増加したことなどにより増収となる事業セグメント利益は、販管費、部材コスト、販促費の増加などにより、大幅な減益となる営業利益は、ドミノ事業におけるのれんの一部の減損損失を計上したことにより、赤字となる

単位：億円

	21Q4	22Q4	増減 ()は為替影響 除く増減	増減率 ()は為替影響 除く増減率
売上収益	1,760	2,018	258 (104)	14.7% (5.9%)
事業セグメント利益	116	84	▲32 (▲35)	▲27.5% (▲30.3%)
事業セグメント利益率	6.6%	4.2%		
その他の収益・費用	▲22	▲121	▲99	
営業利益	95	▲36	▲131	-
営業利益率	5.4%	▲1.8%		
税引前利益	97	▲32	▲128	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	68	▲39	▲107	-
USD	117.10	133.26	16.16	
EUR	131.30	143.34	12.04	

・ドミノ事業におけるのれんの一部の減損損失：▲106億円

2022年度 第4四半期の売上収益は、為替のプラス影響に加え、主にP&S事業で製品本体の販売が増加したことなどにより前年同期比 258 億円増の **2,018 億円**となりました。

利益については、事業セグメント利益は、販管費や部材コスト、販促費の増加などにより 32 億円減の **84 億円**となりました。

営業利益は、ドミノ事業においてのれんの一部の減損損失を計上したことなどにより 131 億円減の 36 億円の赤字、親会社当期利益は、107 億円減の 39億円の赤字となりました。

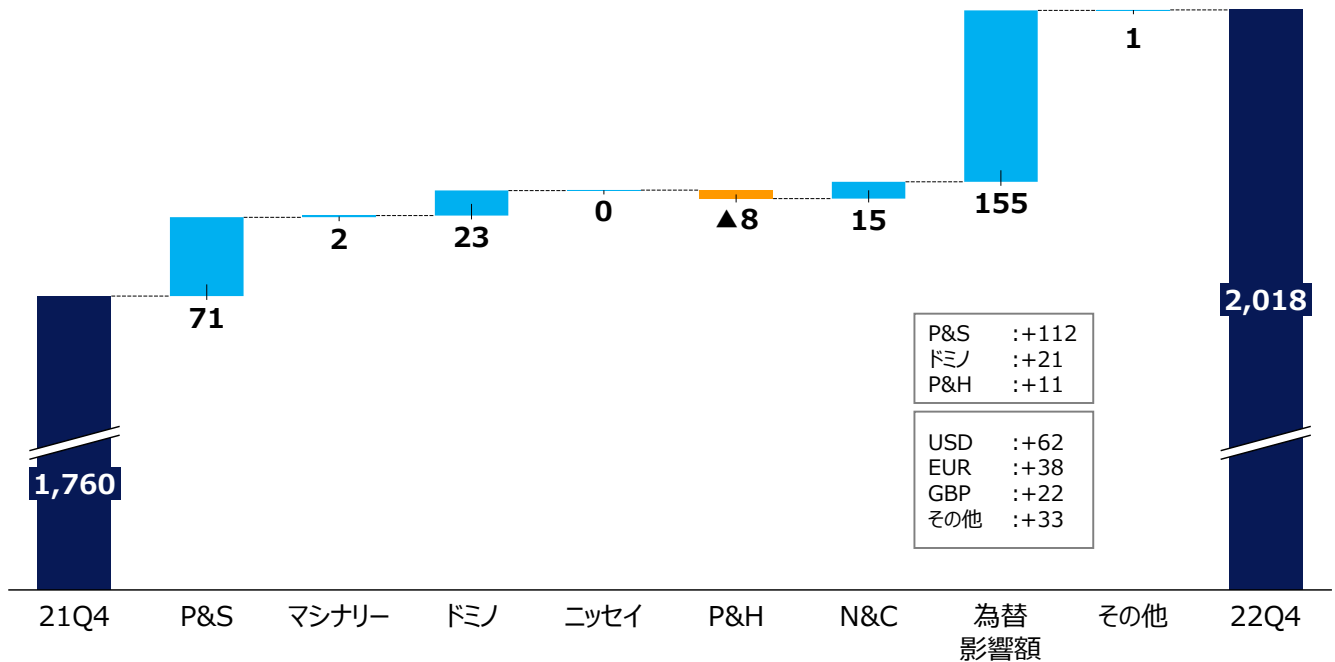
	売上収益			事業セグメント利益			営業利益		
	21Q4	22Q4	増減	21Q4	22Q4	増減	21Q4	22Q4	増減
P&S	1,042	1,225	183	96	50	▲46	88	38	▲49
マシナリー	223	233	10	20	15	▲5	20	14	▲6
ドミノ	222	265	44	0	15	15	▲7	▲98	▲91
ニッセイ	53	55	2	0	0	1	▲1	▲1	0
P&H	111	115	4	8	10	2	8	10	1
N&C	77	92	15	▲8	▲1	7	▲9	▲2	7
その他	32	33	1	▲1	▲6	▲5	▲4	3	7
合計	1,760	2,018	258	116	84	▲32	95	▲36	▲131

※「その他」にセグメント間取引消去額を含みます

事業セグメントごとの業績一覧です。

為替のプラス影響に加え、主にP&S事業で製品本体の販売が増加したことなどにより増収となる

単位：億円



※増減額は為替影響を除いた実質ベース

2022年度 第4四半期の売上収益の増減要因です。各事業、為替影響を除いた実質ベースの数値です。

・P&S

供給制約が緩和されたこととともない製品本体の販売が増加し、事業全体で増収となりました。

・マシナリー

工業用マシンは、景気後退の懸念を受け、販売が減少したものの、産業機器は、部材不足による供給制約がほぼ解消し、事業全体では前年同期並みとなりました。

・ドミノ

C&M・DPともに、消耗品が堅調に推移し、増収となりました。

・ニッセイ

設備投資需要の拡大により、減速機が堅調に推移し、前年同期並みとなりました。

・P&H

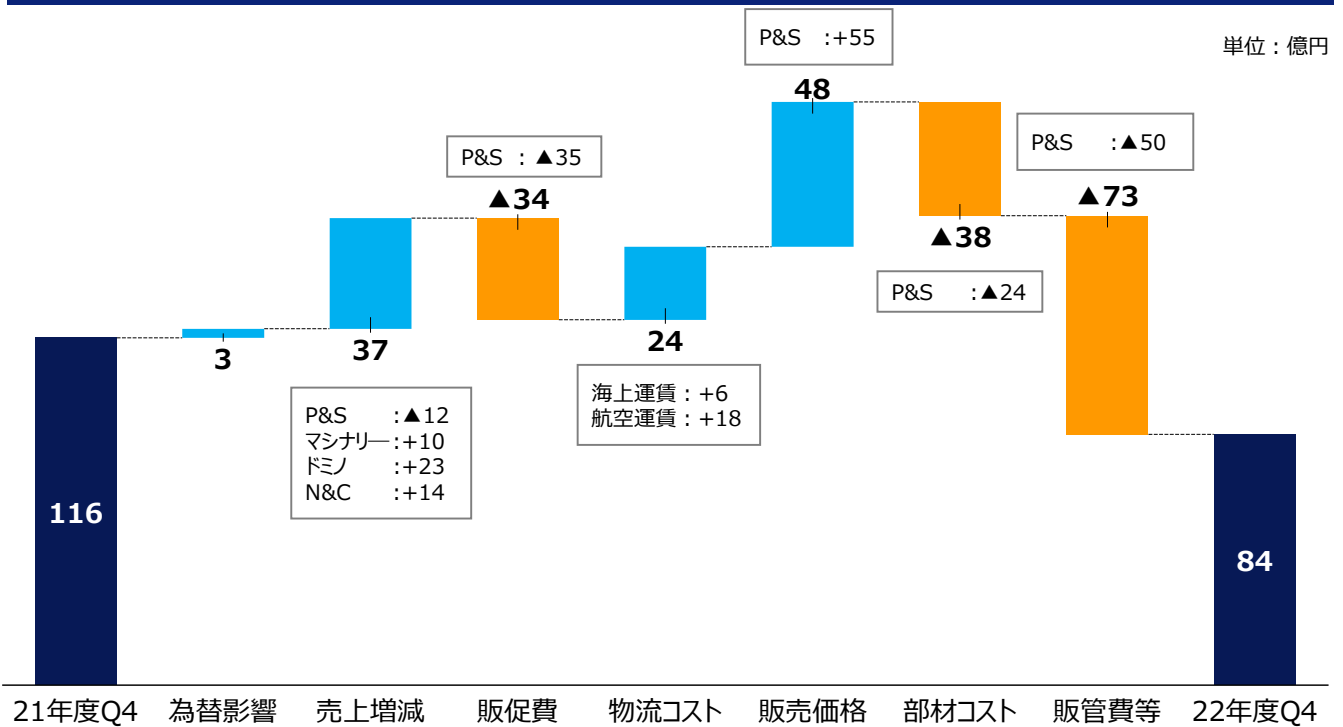
各地域で巣ごもり需要が一巡したことに加え、中高級機の販売が減少し、減収となりました。

・N&C

新型コロナウイルス感染症拡大防止のための行動規制の緩和とともない客足が回復し、カラオケ店舗の売上が増加したことにより、増収となりました。

これらに、為替が円安に推移したことによるプラス影響 155 億円が加わり、全社では 258 億円増の **2,018 億円**となりました。

価格対応や、主にドミノ事業における増収効果などがあったものの、
販管費や部材コスト、販促費の増加などにより、大幅な減益となる



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

28

事業セグメント利益の増減要因です。主要素についてコメントします。

・売上増減

ドミノ事業、N&C事業などの増収効果がありました。

・販促費

P&S事業において、各社の供給能力の回復にともない販促費が増加しました。

・販売価格

主にP&S事業によるものです。価格対応の効果などにより、平均単価が上がりました。

・部材コスト

各事業、インフレ等の影響によりコストが上がりました。

・販管費等

主に米国での物流関連費用が増加しました。

これらにより、事業セグメント利益は、前年同期比 32 億円減の 84 億円となりました。

セグメント業績概要 (2022年度業績)

[目次に戻る](#)

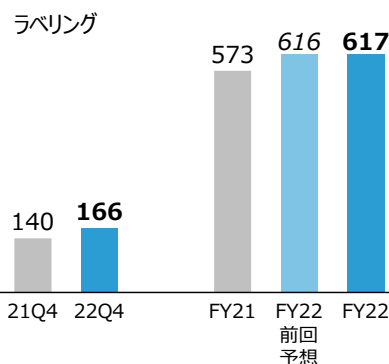
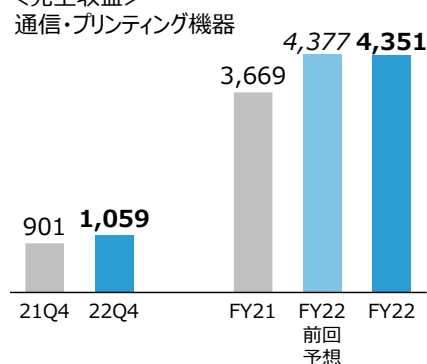
プリンティング&ソリューションズ事業 売上収益・事業セグメント利益・営業利益

brother
at your side

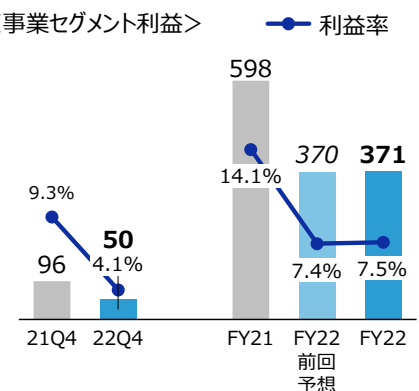
単位：億円

	21Q4	22Q4	増減率	為替影響 除く増減率	FY21	FY22 前回予想	FY22	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	1,042	1,225	17.6%	6.8%	4,242	4,993	4,967	17.1%	3.7%
通信・プリンティング機器	901	1,059	17.5%	6.7%	3,669	4,377	4,351	18.6%	5.0%
米州	328	421	28.2%	13.0%	1,307	1,741	1,688	29.1%	8.6%
欧州	319	363	13.8%	3.6%	1,210	1,332	1,351	11.7%	2.7%
アジア他	151	181	19.7%	11.5%	698	839	847	21.5%	7.9%
日本 (OEMを含む)	104	95	-8.4%	-10.8%	455	465	464	2.1%	-3.8%
ラベリング	140	166	18.3%	7.6%	573	616	617	7.5%	-4.8%
米州	61	74	20.2%	6.2%	260	289	286	10.1%	-7.3%
欧州	45	56	24.1%	13.3%	173	182	186	7.6%	-0.8%
アジア他	20	22	7.7%	0.3%	91	99	98	7.6%	-4.3%
日本	14	14	5.6%	5.6%	49	46	46	-6.7%	-6.7%
事業セグメント利益	96	50	-47.6%	-	598	370	371	-37.9%	-
営業利益	88	38	-56.3%	-	594	376	365	-38.7%	-

<売上収益>



<事業セグメント利益>



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

30

2022年度 第4四半期の業績についてご説明します。

P&S事業の第4四半期の売上収益は **1,225** 億円。現地通貨ベースでの伸び率は、**プラス6.8%**となりました。

・通信・プリンティング機器

売上収益は **1,059** 億円。現地通貨ベースでの伸び率は、**プラス6.7%** となりました。詳細は次のページでご説明します。

・ラベリング

売上収益は **166** 億円。現地通貨ベースでの伸び率は、**プラス7.6%** となりました。部材不足による供給制約が緩和したことにより、主に製品本体の販売が回復しました。

事業セグメント利益は、**50** 億円。

価格対応の効果があったものの、本体・消耗品の売上構成の変化にともなう粗利減に加え、販管費、販促費の増加や、部材コストの高騰などにより、大幅な減益となりました。

	20Q1	20Q2	20Q3	20Q4	21Q1	21Q2	21Q3	21Q4	22Q1	22Q2	22Q3	22Q4	20通期	21通期	22通期
LBP															
売上伸び率（円ベース/前年比）															
本体	6%	19%	18%	18%	-10%	-4%	-9%	-8%	41%	45%	42%	36%	15%	-8%	41%
消耗品	-18%	1%	0%	-1%	21%	15%	14%	16%	18%	-8%	0%	4%	-5%	16%	3%
売上伸び率（現地通貨ベース/前年比）															
本体	11%	22%	21%	18%	-16%	-9%	-15%	-13%	25%	23%	21%	23%	18%	-13%	23%
消耗品	-15%	2%	2%	-3%	12%	9%	6%	9%	7%	-20%	-13%	-6%	-4%	9%	-8%
IJP															
売上伸び率（円ベース/前年比）															
本体	-37%	-49%	-12%	-3%	90%	95%	17%	15%	18%	32%	46%	39%	-25%	45%	33%
消耗品	-23%	-1%	9%	-6%	11%	-6%	-3%	2%	19%	-2%	8%	13%	-5%	0%	9%
売上伸び率（現地通貨ベース/前年比）															
本体	-33%	-48%	-9%	-3%	79%	87%	11%	10%	8%	16%	30%	27%	-23%	38%	20%
消耗品	-20%	-1%	10%	-8%	5%	-10%	-7%	-2%	11%	-12%	-2%	4%	-5%	-4%	0%
消耗品比率															
	55%	57%	55%	56%	56%	57%	58%	59%	53%	47%	49%	53%	55%	57%	51%
販売台数伸び率（前年比）															
LBP	12%	10%	6%	0%	-28%	-16%	-20%	-16%	14%	9%	3%	8%	7%	-20%	8%
IJP	-39%	-57%	-24%	-25%	65%	101%	1%	7%	8%	16%	42%	43%	-36%	34%	26%

© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

31

第4四半期におけるプリンティング主要製品の売上伸び率・構成比についてです。

・売上伸び率（現地通貨ベース）

レーザー（LBP）の売上伸び率は、本体はプラス 23%、消耗品はマイナス 6%、
インクジェット（IJP）の売上伸び率は、本体はプラス 27%、消耗品はプラス 4%となりました。

製品本体は、供給制約が緩和されたことなどにもなう販売数量の増加に加え、
価格対応の効果もあり、前年同期を大幅に上回りました。

消耗品は、米国での物流の混乱の影響は落ち着いてきたものの、
主に欧米でのチャネル在庫の抑制が継続し、レーザーの販売が落ち込みました。

・販売台数伸び率

レーザー複合機・プリンターは、部材不足による供給制約があった前年同期と比較して販売台数は好調に推移しました。
インクジェット複合機は、グローバルで好調に推移しました。

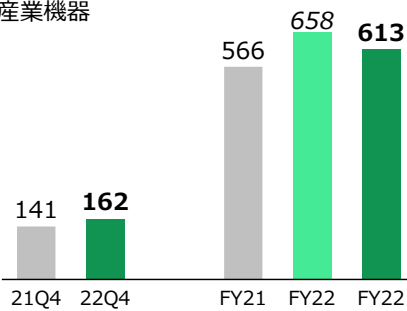
マシナリー事業 売上収益・事業セグメント利益・営業利益

brother
at your side

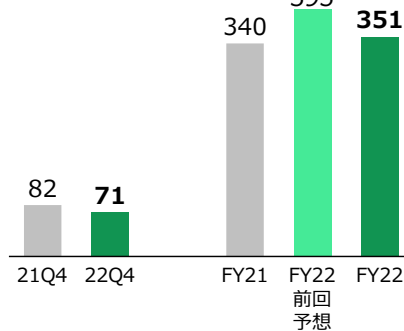
単位：億円

	21Q4	22Q4	増減率	為替影響 除く増減率	FY21	FY22 前回予想	FY22	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	223	233	4.7%	0.7%	905	1,053	964	6.5%	-1.1%
産業機器	141	162	14.8%	13.2%	566	658	613	8.4%	4.3%
米州	7	13	74.2%	-	33	35	41	24.2%	-
欧州	9	8	-7.5%	-	34	35	38	9.1%	-
アジア他	100	113	12.9%	-	408	444	432	5.8%	-
日本	25	28	13.2%	-	90	143	103	14.2%	-
工業用マシン	82	71	-12.8%	-20.9%	340	395	351	3.3%	-10.1%
米州	21	23	10.6%	-3.1%	94	115	105	12.3%	-6.4%
欧州	18	17	-7.2%	-15.5%	72	80	74	1.7%	-5.7%
アジア他	40	27	-32.7%	-38.5%	159	182	155	-2.5%	-16.7%
日本	3	5	54.3%	54.3%	15	18	17	16.2%	16.2%
事業セグメント利益	20	15	-25.7%	-	126	135	95	-24.2%	-
営業利益	20	14	-30.5%	-	126	136	98	-21.7%	-

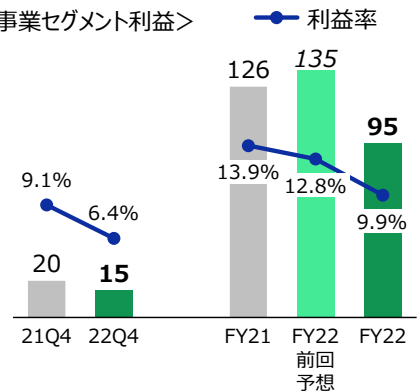
<売上収益>
産業機器



工業用マシン



<事業セグメント利益>



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

32

マシナリー事業の第4四半期の売上収益は **233** 億円。現地通貨ベースでは、前年同期並みの水準となりました。

・産業機器

売上収益は、**162** 億円。現地通貨ベースでの伸び率は、プラス 13.2%となりました。部材不足による供給制約がほぼ解消し、増収となりました。

・工業用マシン

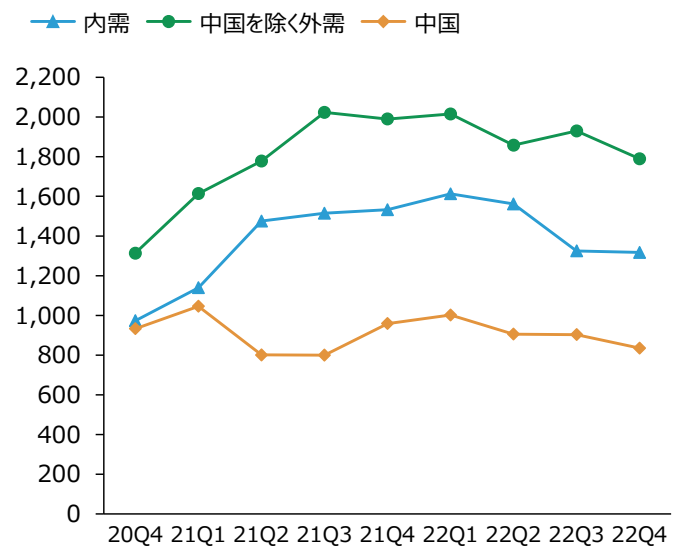
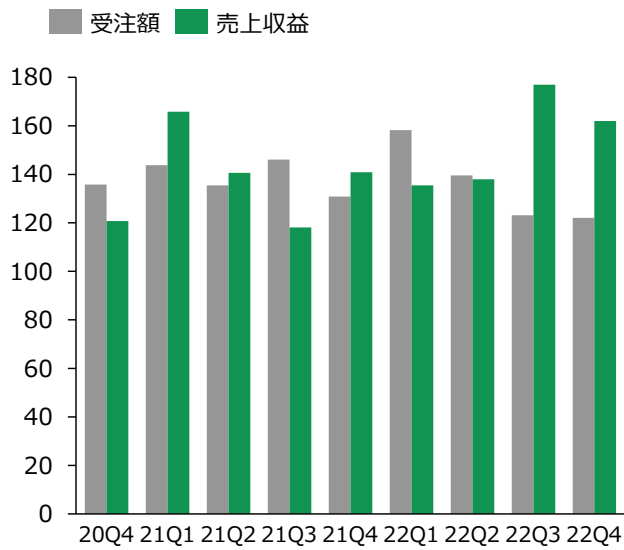
売上収益は、**71** 億円、現地通貨ベースでの伸び率は、マイナス 20.9%となりました。工業用マシンについては、景気後退の懸念を受け、アジア向けアパレル設備投資需要が減少しました。ゲームプリンターについては、前年同期並みの水準となりましたが、事業全体では減収となりました。

事業セグメント利益は、**15** 億円。

販管費の増加や部材コストの高騰などにより、減益となりました。

受注額・売上収益の推移

（参考）日工会受注統計



※国内・海外の製品本体の受注額合計
海外受注額は各四半期の為替レートにて円換算

※出所：（一社）日本工作機械工業会 工作機械主要統計より

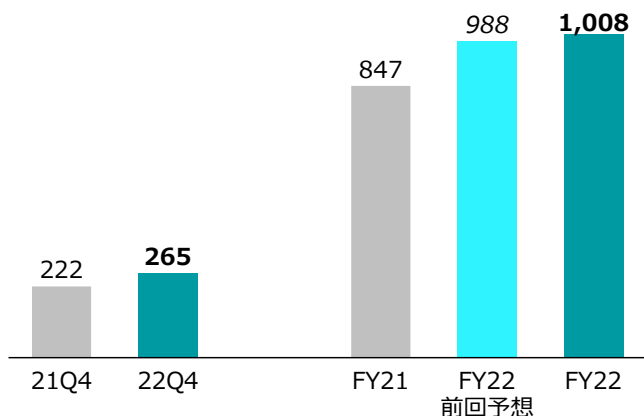
四半期ごとの売上収益と受注額です。
受注額は、国内受注と海外受注を合わせた製品本体受注の合計額です。

2022年度第4四半期は、中国でのコロナ政策の転換などにより、上期と比べると減少しました。

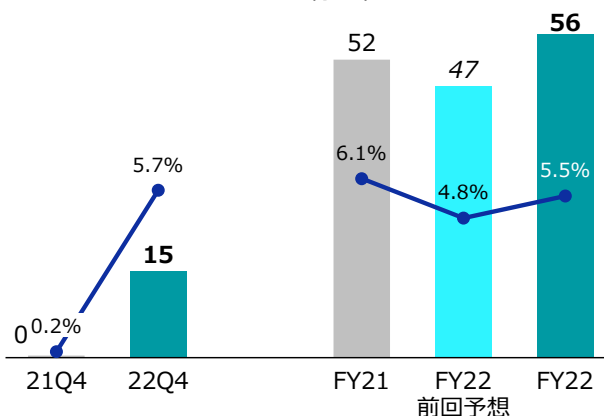
単位：億円

	21Q4	22Q4	増減率	為替影響 除く増減率	FY21	FY22 前回予想	FY22	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	222	265	19.8%	10.4%	847	988	1,008	19.0%	6.9%
米州	57	65	14.0%	-2.5%	202	238	243	20.2%	5.7%
欧州	104	120	15.2%	11.5%	379	428	437	15.3%	5.4%
アジア他	52	70	32.8%	18.4%	237	282	288	21.4%	6.3%
日本	8	10	36.1%	36.1%	30	41	41	37.8%	37.8%
事業セグメント利益	0	15	-	-	52	47	56	7.5%	-
営業利益	-7	-98	-	-	43	47	-58	-	-

<売上収益>



<事業セグメント利益> ● 利益率



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

34

ドミノ事業の第4四半期の売上収益は **265** 億円。現地通貨ベースでの伸び率は、プラス 10.4%となりました。

製品本体は、C&Mが堅調に推移しました。消耗品についてはC&M・DPともに引き続き堅調に推移しています。

事業セグメント利益は、**15** 億円。
増収の効果に為替のプラス影響も加わり、増益となりました。

営業利益は、金利上昇を受けた割引率の上昇によるのれんの一部の減損損失（▲106億円）を計上したことにより、**98** 億円の赤字となりました。

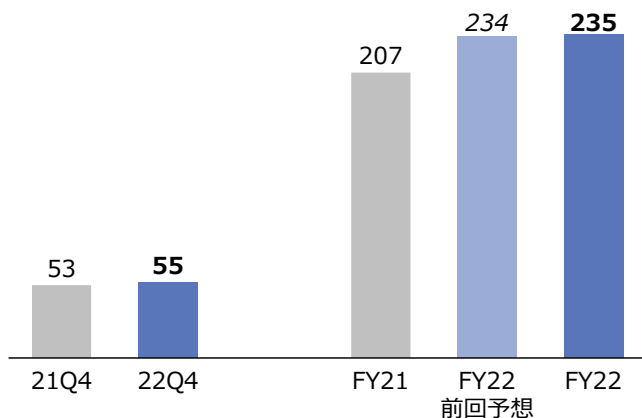
ニッセイ事業 売上収益・事業セグメント利益・営業利益



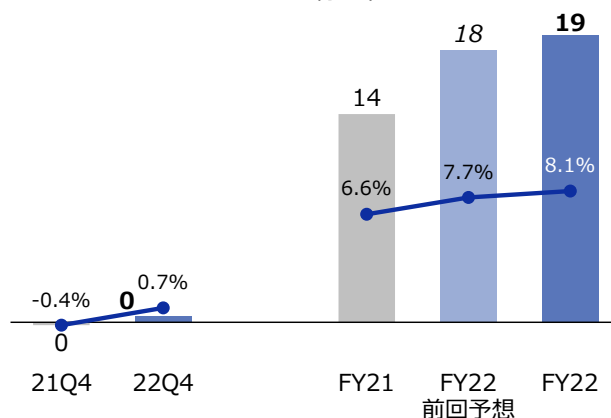
単位：億円

	21Q4	22Q4	増減率	為替影響 除く増減率	FY21	FY22 前回予想	FY22	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	53	55	3.7%	0.7%	207	234	235	13.2%	8.5%
米州	8	9	13.8%	-0.3%	30	38	38	25.4%	4.3%
欧州	-	-	-	-	-	-	-	-	-
アジア他	7	7	5.0%	-1.2%	28	36	37	31.2%	19.3%
日本	38	39	1.3%	1.3%	149	160	160	7.3%	7.3%
事業セグメント利益	0	0	-	-	14	18	19	38.2%	-
営業利益	-1	-1	-	-	13	17	18	34.7%	-

<売上収益>



<事業セグメント利益> ● 利益率



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

35

ニッセイ事業の第4四半期の売上収益は **55** 億円。現地通貨ベースでは、前年同期並みの水準となりました。

工場における自動化ニーズの高まりなど、設備投資需要の拡大により、減速機を中心に引き続き堅調に推移しました。

事業セグメント利益は、前年同期並みの水準となりました。

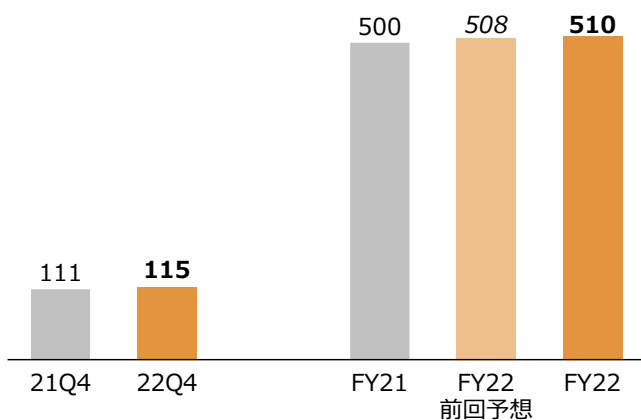
パーソナル&ホーム事業 売上収益・事業セグメント利益・営業利益

brother
at your side

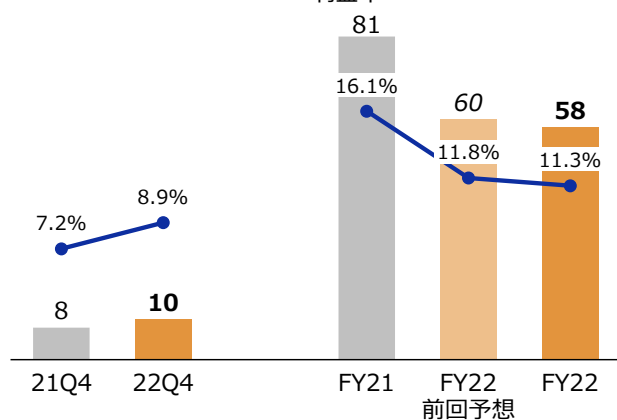
単位：億円

	21Q4	22Q4	増減率	為替影響 除く増減率	FY21	FY22 前回予想	FY22	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	111	115	3.2%	-6.9%	500	508	510	2.0%	-10.9%
米州	63	71	11.7%	-1.5%	277	317	316	14.2%	-4.4%
欧州	26	25	-3.0%	-11.6%	140	108	112	-19.9%	-25.7%
アジア他	12	10	-18.3%	-24.0%	52	53	52	1.4%	-8.7%
日本	10	9	-9.1%	-9.1%	31	29	29	-6.7%	-6.7%
事業セグメント利益	8	10	27.6%	-	81	60	58	-28.4%	-
営業利益	8	10	16.9%	-	82	61	59	-28.7%	-

<売上収益>



<事業セグメント利益> ● 利益率



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

36

P&H事業の第4四半期の売上収益は **115** 億円。現地通貨ベースの伸び率は、マイナス6.9%となりました。

各地域で巣ごもり需要は一巡したことに加え、中高級機の販売が減少しました。

事業セグメント利益は、販管費や販促費の抑制効果などにより **10** 億円となりました。

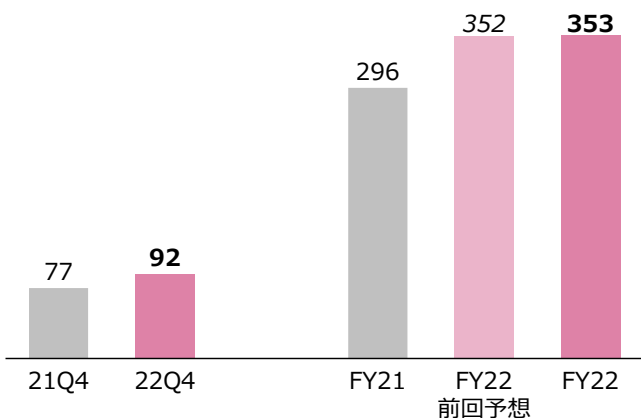
ネットワーク&コンテンツ事業 売上収益・事業セグメント利益・営業利益

brother
at your side

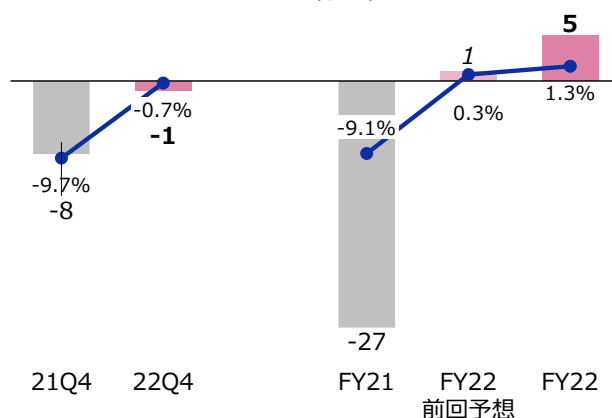
単位：億円

	21Q4	22Q4	増減率	FY21	FY22 前回予想	FY22	対前年 増減率
売上収益	77	92	19.7%	296	352	353	19.3%
事業セグメント利益	-8	-1	-	-27	1	5	-
営業利益	-9	-2	-	-6	4	8	-

<売上収益>



<事業セグメント利益> ● 利益率



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

37

N&C事業の第4四半期の売上収益は **92** 億円。前年同期比 プラス 19.7%となりました。

新型コロナウイルス感染症拡大防止のための行動規制の緩和により客足が回復し、カラオケ店舗を中心に売上が増加しました。

事業セグメント利益は、増収効果により、赤字幅が縮小しました。

セグメント業績概要 (2023年度業績予想)

[目次に戻る](#)

プリンティング&ソリューションズ事業 地域別売上収益・事業セグメント利益・営業利益

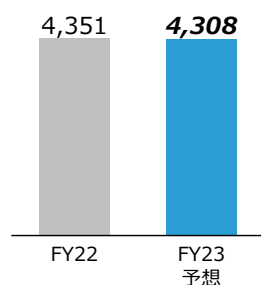
brother
at your side

単位：億円

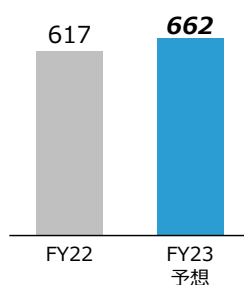
	FY22	FY23 予想	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	4,967	4,970	0.1%	1.4%
通信・プリンティング機器	4,351	4,308	-1.0%	0.3%
米州	1,688	1,695	0.4%	2.3%
欧州	1,351	1,308	-3.2%	-2.3%
アジア他	847	856	1.0%	2.6%
日本 (OEMを含む)	464	449	-3.3%	-3.1%
ラベリング	617	662	7.3%	8.5%
米州	286	309	8.3%	9.9%
欧州	186	193	3.7%	4.5%
アジア他	98	103	4.6%	6.1%
日本	46	56	21.8%	21.8%
事業セグメント利益	371	415	11.9%	-
営業利益	365	415	13.8%	-

<売上収益>

通信・プリンティング機器

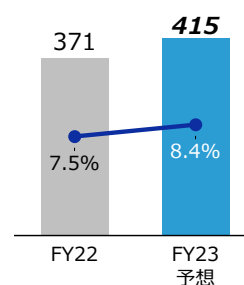


ラベリング



<事業セグメント利益>

● 利益率



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

39

2023年度 通期予想についてご説明します。

売上収益は、通信・プリンティング機器において、引き続き製品本体の販売を強化することや、ラベリングにおいて部材不足による供給制約が解消したことなどにより、増収の見込みです。

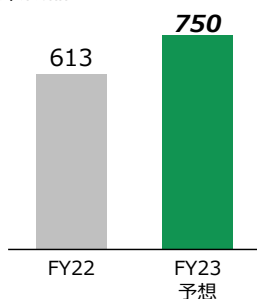
事業セグメント利益は、各社の供給能力の回復にともない販促費は増加するものの、海上運賃の大幅改善や米国での物流関連費用が減少することなどを織り込み、増益の見込みです。

マシナリー事業 売上収益・事業セグメント利益・営業利益

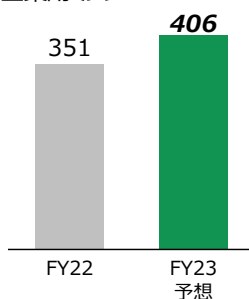
単位：億円

	FY22	FY23 予想	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	964	1,156	19.9%	19.8%
産業機器	613	750	22.4%	21.8%
米州	41	38	-6.0%	-
欧州	38	42	10.5%	-
アジア他	432	534	23.5%	-
日本	103	137	33.1%	-
工業用マシン	351	406	15.7%	16.2%
米州	105	121	14.7%	16.1%
欧州	74	85	15.9%	17.1%
アジア他	155	178	14.8%	14.5%
日本	17	22	29.0%	29.0%
事業セグメント利益	95	148	55.1%	-
営業利益	98	148	50.6%	-

＜売上収益＞
産業機器

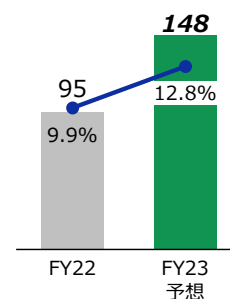


工業用マシン



＜事業セグメント利益＞

● 利益率



売上収益は、産業機器、工業用マシンともに増収の見込みです。

産業機器は、景気循環は下降局面に入るものの、EV化やカーボンニュートラルの意識の高まりなどにより、自動車・一般機械市場向けの需要は堅調に推移すると見えています。

工業用マシンは、工業用マシン、ガーメントプリンターともに市況の改善を見込んでいます。

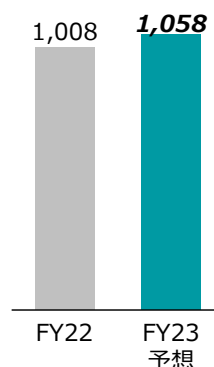
事業セグメント利益は、販管費などが増加するものの、増収により増益の見込みです。

ドミノ事業/ニッセイ事業 地域別売上収益・事業セグメント利益・営業利益

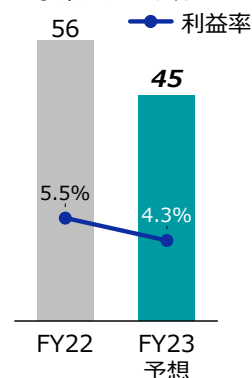
単位：億円

ドミノ	FY22	FY23 予想	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	1,008	1,058	4.9%	8.7%
米州	243	271	11.8%	17.9%
欧州	437	437	0.2%	1.8%
アジア他	288	306	6.5%	11.9%
日本	41	43	4.1%	4.1%
事業セグメント利益	56	45	-19.3%	-
営業利益	-58	45	-	-

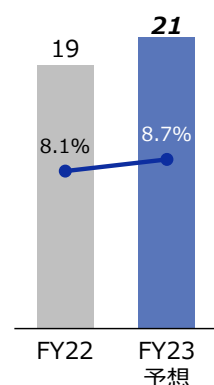
<売上収益>



<事業セグメント利益>



ニッセイ	FY22	FY23 予想	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	235	242	3.1%	3.3%
米州	38	38	-0.8%	-0.4%
欧州	-	-	-	-
アジア他	37	38	1.3%	2.5%
日本	160	167	4.4%	4.4%
事業セグメント利益	19	21	10.5%	-
営業利益	18	21	16.0%	-



・ドミノ事業

売上収益は、C&Mを中心に需要が堅調に推移し、増収の見込みです。

事業セグメント利益は、グローバルでの基幹システムの刷新費用、および営業活動強化による販管費の増加などを織り込み、減益の見込みです。

・ニッセイ事業

工場における自動化ニーズの高まりにより、設備投資需要が継続し、増収増益の見込みです。

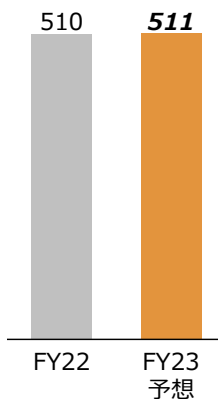
パーソナル&ホーム事業/ネットワーク&コンテンツ事業
地域別売上収益・事業セグメント利益・営業利益

単位：億円

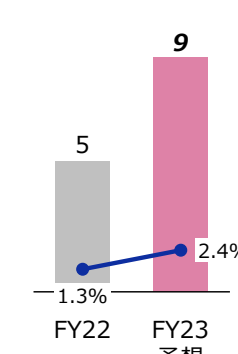
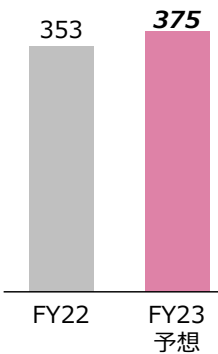
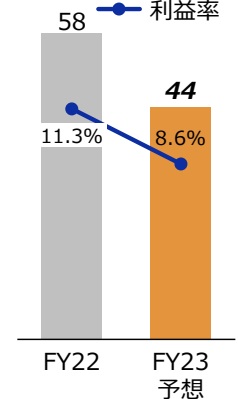
パーソナル&ホーム	FY22	FY23 予想	対前年 増減率	為替影響 除く増減率
売上収益	510	511	0.2%	1.8%
米州	316	311	-1.7%	0.0%
欧州	112	113	0.1%	1.2%
アジア他	52	56	8.1%	10.4%
日本	29	31	7.9%	7.9%
事業セグメント利益	58	44	-23.9%	-
営業利益	59	44	-24.8%	-

ネットワーク&コンテンツ	FY22	FY23 予想	対前年 増減率
売上収益	353	375	6.4%
事業セグメント利益	5	9	98.1%
営業利益	8	9	10.4%

<売上収益>



<事業セグメント利益>



・P&H事業

売上収益は、2022年度並みの水準を見込んでいます。

事業セグメント利益は、中高級機種の販売減少など売上構成の変化により減益の見込みです。

・N&C事業

カラオケ需要の回復により、増収増益の見込みです。

中期戦略「CS B2024」アップデート

CS B2024

Take off towards our new future

あたらしい未来へのテイクオフ

2023年5月8日

ブラザー工業株式会社

代表取締役社長 佐々木 一郎

ブラザーグループでは、ブラザーグループビジョン「At your side 2030」の実現に向け、2022年度に中期戦略「CS B2024」を開始しました。

「CS B2024」では、「産業用領域の飛躍」や「プリンティング領域の変容」などの「事業ポートフォリオの変革」と、「持続可能な未来に向けた経営基盤の変革」を重点テーマに掲げています。

ここからは、「CS B2024」の初年度である2022年度、および2023年5月8日時点までの進捗について、ご説明します。

■ 中期戦略「CS B2024」 説明会資料

<https://download.brother.com/pub/jp/news/2022/220511cs-b2024-p.pdf>

産業用領域の飛躍に向けて

[目次に戻る](#)

新シリーズ・機種を続々投入し、コンパクトマシンングセンタSPEEDIOは7シリーズ11機種に。
周辺機器を含め、幅広いラインアップでお客様のさまざまな加工ニーズに対応

Sシリーズ
標準モデル

S300Xd1/S500Xd1/S700Xd1



Wシリーズ
大型ワーク用

W1000Xd2



Rシリーズ
パレットチェンジャー搭載

R450Xd1/R650Xd1



Uシリーズ
多面加工

U500Xd1



Fシリーズ
高剛性

F600X1



Mシリーズ
複合加工機

M200Xd1/M300Xd1



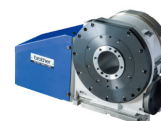
Hシリーズ
横形マシンングセンタ

H550Xd1



周辺機器

ロータリーテーブル
T-200A/T-200Ad



ローディングシステム
BV7-870Ad



ブラザーでは、30番のコンパクトな工作機械に特化しており、「SPEEDIO」のブランドでラインアップを展開しています。

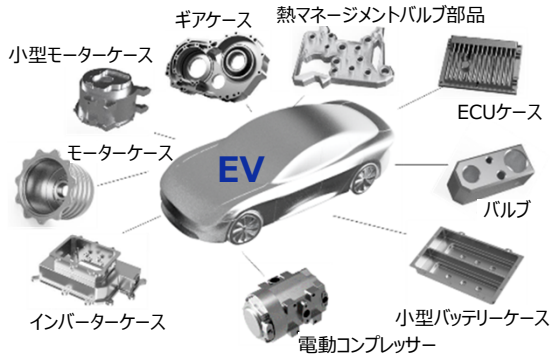
2022年度以降は、新カテゴリーである多面加工が可能なUシリーズや、ブラザー初となる横形マシンングセンタのHシリーズなどを開発・投入しました。これらの新シリーズ以外でもモデルチェンジを進め、この1年で新製品 計10機種を発売し、「SPEEDIO」は7シリーズ・11機種に拡充しました。

周辺機器も含め、幅広いラインアップでお客様のさまざまな加工ニーズに対応しています。

大きな成長が期待されるEV関連部品市場向けに、製品力および製品ラインアップを強化

✓ EV関連部品のトレンドは
軽量化・大型化・多様化

- 軽量化にともなうアルミ部品の加工ニーズの高まり
- バッテリーケース・モーターケースをはじめとした大型部品の加工ニーズの高まり
- 加工部品の多様化



✓ ブラザーのSPEEDIOシリーズは
アルミ加工に強み

■ 製品力・ラインアップを強化し、
複雑化するEV部品の加工ニーズに対応

大型ロータリーテーブル搭載多面加工機 U500Xd1



大型部品加工や多面加工を可能にする
大型の傾斜ロータリーテーブルを搭載

ブラザー初の横形マシニングセンタ H550Xd1



横形主軸にすることで広い加工エリアの確保と
大型部品の加工を実現

昨今の自動車市場におけるEV化の流れを受け、工作機械業界でもEV関連部品の加工ニーズは大きく拡大しています。軽量のアルミ部品や、モーターケースをはじめとした大型の部品が増えているほか、加工部品の多様化も進み、新たな需要が生まれています。

ブラザーの工作機械は、アルミ加工に強みを持っており、EV化の流れは追い風と言え、複雑化するEV部品の加工ニーズに対応するため、製品力とラインアップの強化を進めています。

新シリーズのU500Xd1は、大型の傾斜ロータリーテーブルを搭載することで、大型部品加工や多面加工に対応しています。また、ブラザー初の横形マシニングセンタ H550Xd1は、主軸を横形にすることで広い加工エリアを確保し、大型部品の加工を可能にしています。さらに、既存のラインアップにおいてもモデルチェンジを行い、加工可能範囲を拡大するなど、製品力を強化しています。

■ Uシリーズ製品紹介

<https://www.brother.co.jp/product/machine/u500xd1/index.aspx>

■ Hシリーズ製品紹介

<https://www.brother.co.jp/product/machine/h550xd1/index.aspx>

■ Hシリーズの加工の様子(youtubeのブラザーのチャンネルへ)

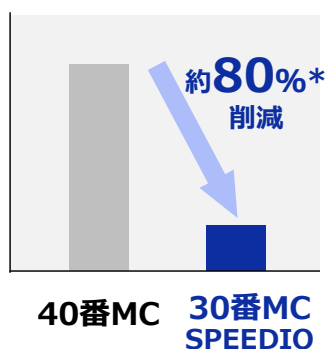
<https://www.youtube.com/watch?v=ghUFHlvifwM>

高い環境性能によるCO₂排出削減や、工程集約などによる自動化・省人化に貢献

■ 高い生産性と省エネ性を実現

- 小型で低消費電力であることに加え、短時間で加工作業を完了させられるため、40番のマシニングセンタと比較して**高い省エネ性**を実現
- 生産現場における**CO₂排出削減**とカーボンニュートラル達成に貢献

1 サイクルの消費電力



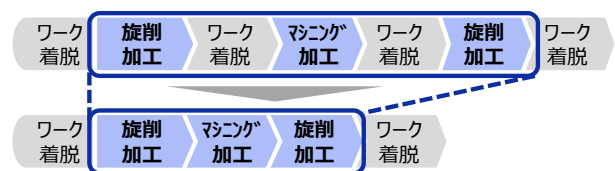
* 当社用意の加工プログラムで動作させた一例です

■ 自動化・省人化に貢献

- 工程集約を実現する**複合加工機**や**多面加工機**、加工部品の搬入・搬出を自動で行う**ローディングシステム**の導入により、省人化を実現
- 搭載可能なマガジン本数を増やすことで、工程集約を実現



複合加工機による工程集約のイメージ



ブラザーの30番のマシニングセンタは、小型で低消費電力であることに加え、生産性が高く短時間で加工作業を完了させられるため、40番のマシニングセンタと比較して、1サイクルあたりの消費電力を約80%削減することが可能です。高い環境性能により、お客様の生産現場におけるCO₂排出削減とカーボンニュートラル達成に貢献します。

また、旋削加工とマシニング加工を1台で行う複合加工機は、途中で加工物（ワーク）の着脱を行う必要がなく、作業の手間と時間を短縮できます。新ラインアップのUシリーズは、一度のセッティングで部品の多面加工が可能のため、作業時間の短縮が可能です。さらに、搭載可能なマガジン本数を28本に増やしたモデルや、加工部品の搬入・搬出を自動で行う専用のローディングシステムなども用意し、工程集約・自動化による省人化・生産性向上に貢献します。

■ SPEEDIOの環境性能

<https://www.brother.co.jp/product/machine/environment/index.aspx>

産業機器事業の大幅成長に向け、重点エリアにおける製造・販売拠点を強化

■ インドに新工場の建設を決定

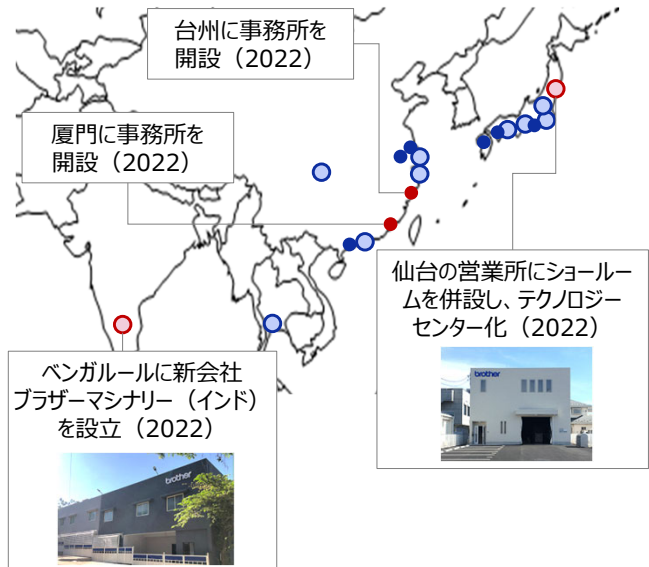
- 成長が期待されるインド市場のお客様に、より短納期で製品をお届けできる体制を構築
- 2024年12月から生産開始予定
- 工作機械の製造拠点は、日本（刈谷）・中国（西安）・インド（ベンガルール市近郊）の3拠点に



インド新工場の外観イメージ

■ 重点エリアの中国・インド・日本において
営業・サービス拠点を増強

○テクノロジーセンター ●事務所 赤印が新設・増強拠点



産業機器事業の大幅な成長に向けて、重点エリアの中国、インド、日本で拠点の新設・増強を進めています。

生産面では、インドにおいて、工作機械の新工場の建設を決定しました。
2024年12月の生産開始に向けて建設を進めています。

販売面でも、インドにおいて、アフターサービス、マーケティング活動を強化するため、子会社「ブラザーマシナリー（インド）」を設立しました。
日本では、仙台の営業所にショールームを併設し、テクノロジーセンター化するとともに、中国では、台州と廈門に事務所を開設するなど、営業・サービス力の強化を進めています。

DP分野ではブラザー製ヘッドを搭載した製品をローンチ
生産性の向上や工程のデジタル化により、お客様の収益性向上に貢献

■ DP分野の製品力を強化



デジタルラベル印刷機 N730i

- ブラザーがこれまでに培ってきたインクジェット技術を生かした**自社製プリントヘッド「BITSTAR™」**を搭載
- **1200dpiの高解像度**と、**毎分70mの高速印刷**を実現
- 従来のアナログ印刷機に必要な製版工程や洗浄などの段取りが不要となり、**工数削減、省人化**に貢献
- **スキルレス化**により熟練工への技術依存が減り、後継者育成がより容易に

■ 営業・サービス活動を強化

- コロナ禍で制限されていた**展示会への出展再開**など、営業・マーケティング活動を積極展開
- お客様の生産現場への導入が進む



Label Expo 2022 (シカゴ) のドミノブース

ドミノ事業のDP (デジタル印刷) 分野では、ブラザー製インクジェットヘッドを搭載し、1200dpiの高解像度と毎分70mの高速印刷を実現したデジタルラベル印刷機を上市し、お客様の生産現場への導入が進んでいます。

ラベル印刷の小ロット化が進み、生産現場における業務負担が増加する中、従来のアナログ印刷機に必要な製版工程や洗浄などの段取りが不要となり、工数削減、省人化に貢献します。また、スキルレス化により熟練工への技術依存が減り、後継者育成がより容易になることで、お客様の事業をよりサステナブルなものにします。

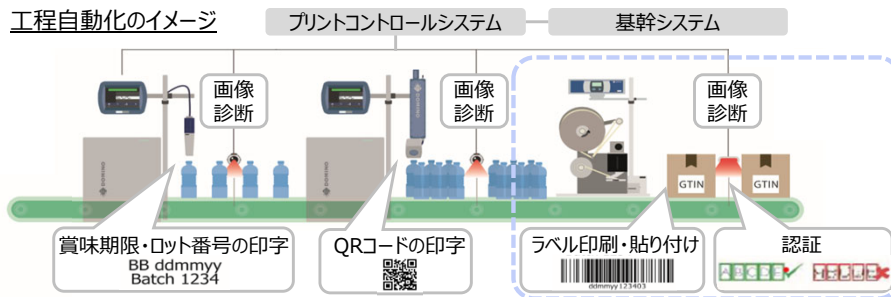
また、コロナ禍で制限されていた展示会への出展再開など、営業・マーケティング活動を積極的に推進しています。

今後も、生産性の向上や工程のデジタル化を進めることで、お客様の収益性向上に貢献していきます。

工場のラインの自動化・省人化を実現する製品・ソリューションの提供により、顧客価値を向上

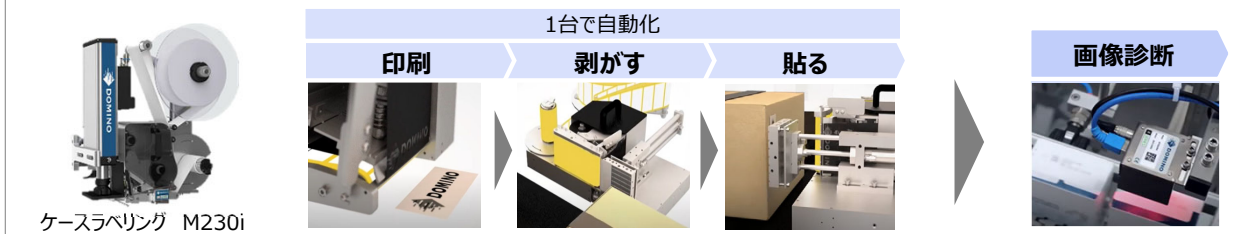
■ 個々の製品からパッケージまでのコーディング印字・画像診断の全工程を自動化

- 印字データの基幹システム連動により、生産性・トレーサビリティ向上に貢献
- 読み取りカメラや画像診断装置の技術を用いて、印刷結果を読み取り、正しく印刷されているかを確認する工程も提供し、印刷内容の信頼性が向上



ラベル印刷と貼り付けを1台で行うことができる製品もラインアップに揃え、行程集約に貢献

- 工場のラインの自動化・省人化ニーズを捉えた製品として需要が拡大



© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

50

ドミノ事業のC&M分野では、食品、飲料、医薬品などに、賞味期限やロット番号などを印字するコーディング・マーキング機器を扱っており、トレーサビリティによる安心・安全の提供に貢献しています。

印字データの基幹システムと連動させ、個々の製品からパッケージまでの全てのコーディング・マーキングおよび画像診断の工程を自動化することにより、生産性・トレーサビリティ向上に貢献しています。

また、ラベル印刷と貼り付けを1台で自動化するケースラベリングは、工場のラインの自動化・省人化ニーズを捉えた製品として需要が拡大しています。

C&M分野では、製品ラインアップの強化とともに自動化・省人化を実現するソリューション提供の拡大により、顧客価値の向上を目指します。

- 画像診断動画 (YouTubeのDomino Printech Indiaのチャンネルへ 英語のみ)

https://www.youtube.com/watch?v=Oh5qAMT7K_c

- ケースラベリング M230i 動画 (ドミノWebサイトへ 英語のみ)

<https://www.domino-printing.com/en/products/m-series/m230i-tamp>

ガーメントプリンターにおいて自動化・省人化に貢献するソリューションを提供するとともに、
新規製品の開発により、産業用印刷領域における事業拡大を目指す

■ ガーメントプリンターの自動化ソリューションを提供

- ガーメントプリンターの自動化ライン「Digitalline」を監修・発売
- 前処理、印刷、後処理の工程を自動化することで、
省人化や品質、生産性の向上に貢献



ガーメントプリンターの自動化ライン「Digitalline」のイメージ

■ ラテックス ワイドフォーマットプリンターを開発

- ブラザーにとって新たな産業用印刷領域である、屋外広告、
ポスターなどのサイン・ディスプレイ用途向けの新製品



©SOTSU-SUNRISE

ラテックスワイドフォーマットプリンター WF1-L640

ドミノ事業以外の産業用印刷領域における進捗です。

マシナリー事業に含まれるガーメントプリンターにおいては、ソリューション提供を強化しており、
自動化ライン「Digitalline」を監修・発売しました。

Tシャツなどの衣類の生産ラインにおいて、人の手を介して行っていた前処理、印刷、後処理の工程を自動化することで、
省人化のみならず、品質や生産性のさらなる向上に貢献します。

さらに、ブラザーにとって新たな産業用印刷領域となる屋外広告、ポスターなどのサイン・ディスプレイ用途向けに
ラテックスワイドフォーマットプリンターを開発しました。

ガーメントプリンターの製品力やソリューションの強化とともに、
新規製品の開発により、産業印刷領域における事業拡大を目指します。

プリンティング領域の変容に向けて

[目次に戻る](#)

新技術の開発によりお客さまのニーズにお応えする新製品を継続投入

■ 新開発ヘッドを搭載したビジネス向け A3インクジェット複合機を発売

- ・ 新開発のプリントヘッド「マキシドライブ」を搭載することで、画質が向上するとともに、従来比で印刷速度約1.5倍、耐久性約2倍を実現
- ・ 大容量インクカートリッジとサブタンク搭載機種もラインアップに含み、インク交換の負荷を軽減



MFC-J7600CDW

印刷速度
約1.5倍*

耐久性
約2倍*

*MFC-J6990CDWとの比較

■ 新興国向けインクタンクモデルを拡販

- ・ 供給制約が解消され、販売を大幅に拡大



DCP-T720DW

■ カラーレーザー複合機のSMB・コーポレート向けハイエンドモデルを発売

- ・ ブラザーのカラーレーザーで初のツインレーザー技術および新定着技術の開発により、高速・高画質・高信頼性を実現
- ・ 多人数でも使いやすい共有マシンとしての機能を強化
- ・ セキュリティ機能の強化等、IT管理者や販売チャネルのニーズに応える機能を拡充



HL-L9470CDN

MFC-L9670CDN

P&S事業ではお客様のプリンティングニーズに応える多様な製品を提供しています。

2022年度には、ビジネス向けのA3インクジェット複合機の新製品を発売しました。新開発のインクジェットプリントヘッドを搭載することで、画質が向上するとともに、従来比で印刷速度が約1.5倍、耐久性が約2倍となっています。大容量インクカートリッジとサブタンクを搭載した機種もラインアップに含み、お客様のインク交換の負荷を低減します。

新興国向けのインクタンクモデルでは、供給制約が解消され、販売が大幅に拡大しました。

また、カラーレーザーの新製品としては、SMB・コーポレートのお客様のビジネスユースに応えるハイエンドモデルを発売しました。ブラザー初のツインレーザー技術および新定着技術を同時に開発し、高速印刷や、色鮮やかな画質と光沢感、高信頼性を実現しています。また、多人数での共有機能やセキュリティ機能なども強化しました。

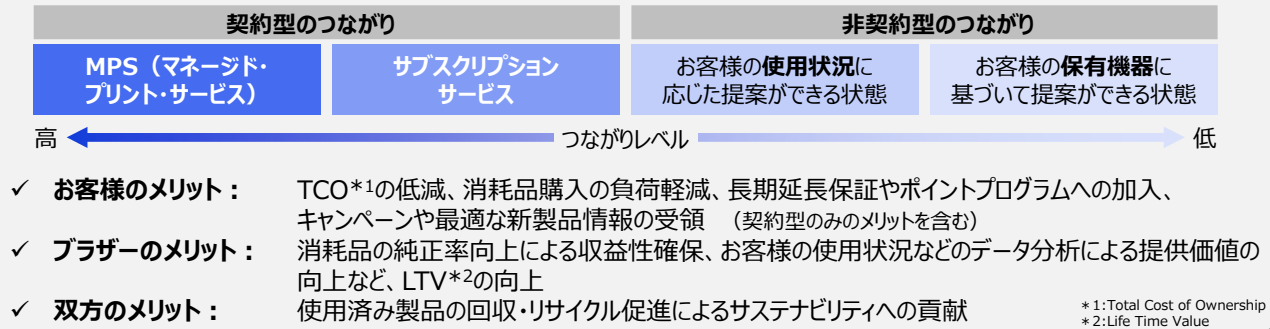
■ A3インクジェット複合機 ニュースリリース

<https://www.brother.co.jp/news/2022/a3inkjet/index.aspx>

お客様とつながるビジネスモデルへの転換に向け、
サブスクリプションなどの契約型サービスを拡大

❓ P&Sの「つながる」とは

製品やサービスを使うお客様と直接コミュニケーションできる状態を作り、優れた顧客体験や価値を提供し続けること



■ 契約型サービスを拡大

- SMB市場向けには、欧州を中心にMPSサービスを拡充
- SOHO市場向けには、米国にて先行開始していたサブスクリプション（月額定額課金）サービスを、2022年度に欧州においても開始



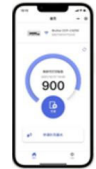
米国で展開するサブスクリプションサービス

■ チャージ式の新しいビジネスモデルを導入

中国にて、必要枚数分をモバイルアプリで事前にチャージして印刷する新サービスを、インクジェット複合機で開始



インクジェット複合機



スマートフォンのアプリ画面

P&S事業では、従来の箱売りのビジネスモデルから、お客様とつながるビジネスモデルへの転換を進めています。

「つながる」をキーワードに、契約型・非契約型ともに、お客様と直接コミュニケーションができる状態を作ること、優れた価値を提供することを目指しています。契約型は、MPSやサブスクリプションサービスなどを指し、非契約型は、お客様に製品の使用状況や保有機器に応じた提案ができる状態を指します。

「つながる」ことで、お客様のTCO低減や消耗品購入時の負荷軽減などに貢献でき、ブラザーとしては、消耗品の純正率向上による収益性向上などが期待できます。また、製品の回収・リサイクルが促進され、サステナビリティへの貢献にもつながります。

2022年度は、SMB市場向けには、欧州を中心にMPSサービスを拡充し、SOHO市場向けには、アメリカで先行開始していたサブスクサービスを、欧州においても開始しました。また、中国では、インクジェット複合機において、必要枚数分をモバイルアプリでチャージして印刷する新しいビジネスモデルを導入しました。

P&S事業の製品力および収益性の強化と、ビジネスモデル転換を同時に実現することで、プリンティングの変容についても加速させていきます。

持続可能な未来に向けた経営基盤の変革

[目次に戻る](#)

事業ポートフォリオと経営基盤の変革を実現するために、3つの柱でDXを推進
基盤となるDX人財育成は、3階層に分けて実施

■ DX戦略の3つの柱

① ビジネスDX
各事業のビジネスモデル変革

FY22実績

- P&S: サブスクリプションサービスを拡大
- P&H: 米国で新たなクラフトコンテンツ提供サービスを開始
- ガーメントプリンター: 日本でカスタマイズ印刷サービスを開始

② オペレーショナルDX
強靱かつ持続可能なサプライチェーンの構築
「つながる工場」「みえる工場」「とまらない工場」の実現

FY22実績

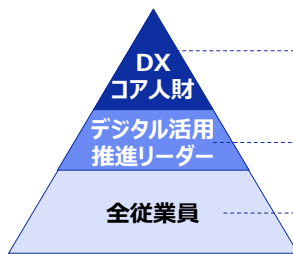
- P&S製品の本体・消耗品の需給情報を一元化
- 船上在庫を含むサプライチェーン上の在庫情報を一元化
- BCP対応として重要部品の在庫を積み増し

③ DX基盤構築
デジタルの徹底活用と人財育成

FY22実績

- グローバルデータの統合基盤システムの事前検証を完了
- DX人財育成は下記参照

■ DX人財育成 (ブラザー工業)



DXコア人財 デジタル技術のエキスパートとして、各事業のビジネスDXを牽引
FY22実績: 求める人財を5タイプに分け、のべ161名が研修を受講

デジタル活用推進リーダー 各部門における業務のデジタル化・効率化を牽引
FY22実績: 各部門より選出された26名が研修を受講

全従業員 DXの基礎知識を有し、業務のデジタル化・効率化に活用
FY22実績: 約3,000名の従業員がE-Learningを受講

経営基盤の変革として、2022年度はDXの取り組みが進展しました。

ブラザーのDX戦略は、「ビジネスDX」「オペレーショナルDX」「DX基盤構築」の3つの柱で構成されています。

「ビジネスDX」では、お客様とつながることで得たデータの分析を通じ、各事業のビジネスモデルや業務プロセスの変革を目指しています。

「オペレーショナルDX」は、新型コロナウイルス感染症や地政学リスクによるサプライチェーン混乱の経験を教訓に、「つながる工場」「みえる工場」「とまらない工場」の実現と、強靱かつ持続可能なサプライチェーンの構築を最優先テーマとして取り組んでいます。

これらを実現するための「DX基盤構築」として、データ活用基盤の構築とDX人財育成を推進しています。ブラザー工業においては、デジタル技術のエキスパートとして各事業のビジネスDXを牽引する「DXコア人財」、各部門における業務の効率化・デジタル化を牽引する「デジタル活用推進リーダー」の育成に加え、全従業員を対象にDXの基礎知識習得のための教育を実施しています。

マテリアリティとサステナビリティ目標

[目次に戻る](#)

マテリアリティ		2024年度 目標	2022年度 実績
社会の発展	人々の価値創出の支援	<ul style="list-style-type: none"> 産業機器事業におけるお客様の生産性向上、CO₂排出削減に貢献するための製品性能の優位性確保 P&S事業におけるお客様のLTV向上に向けたお客様と直接「つながる」ための基盤の構築 	<ul style="list-style-type: none"> 高い環境性能と生産性を誇る、SPEEDIOシリーズの新製品計7機種を発売 各地域におけるサブスクリプションサービスをはじめとするお客様と双方向でつながるための取り組みを強化
	多様な人々が活躍できる社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> グローバルベースでの従業員エンゲージメントの可視化と調査スコアの向上 海外拠点責任者の現地登用を促進するための人材育成およびガバナンスの強化 管理職の健全なジェンダーバランスに向けたパイプラインの強化および多様な働き方を実現する環境整備* 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員エンゲージメント調査を実施* 海外主要拠点における人事施策の現状把握と課題抽出 女性管理職候補育成プログラムを拡大*
	責任あるバリューチェーンの追求	<ul style="list-style-type: none"> サプライヤーに対する人権リスク評価の拡大 RBA Gold認証を取得したグループ生産拠点数3拠点 	<ul style="list-style-type: none"> 一次サプライヤーに対するサプライチェーン人権デューデリジェンスにおいて、対象事業及びサプライヤーを拡大 紛争鉱物調査を継続実施 1拠点目として、P&Sのベトナム工場においてRBA Gold認証を取得
地球の未来	CO ₂ 排出削減	<ul style="list-style-type: none"> [スコープ1,2] 2015年度比47%削減 [スコープ3] 自助努力での15万t削減対策の実施 	<ul style="list-style-type: none"> [スコープ1,2] 電力使用の効率化や太陽光発電の導入などの省エネ・創エネ施策を実施し、2022年度の削減目標を達成見込み [スコープ3、資源循環] 新製品の省エネ性向上を中心とした施策を計画通り実施するとともに、2023年度の追加対策を検討
	資源循環	<ul style="list-style-type: none"> 製品に投入する新規資源率 81%以下 	<ul style="list-style-type: none"> 一部製品におけるリサイクル材使用やリサイクル可能な緩衝材への変更などの施策を実施し、2022年度目標を達成見込み

*ブラザー工業

マテリアリティとサステナビリティ目標に関する2022年度の実績をまとめたものです。

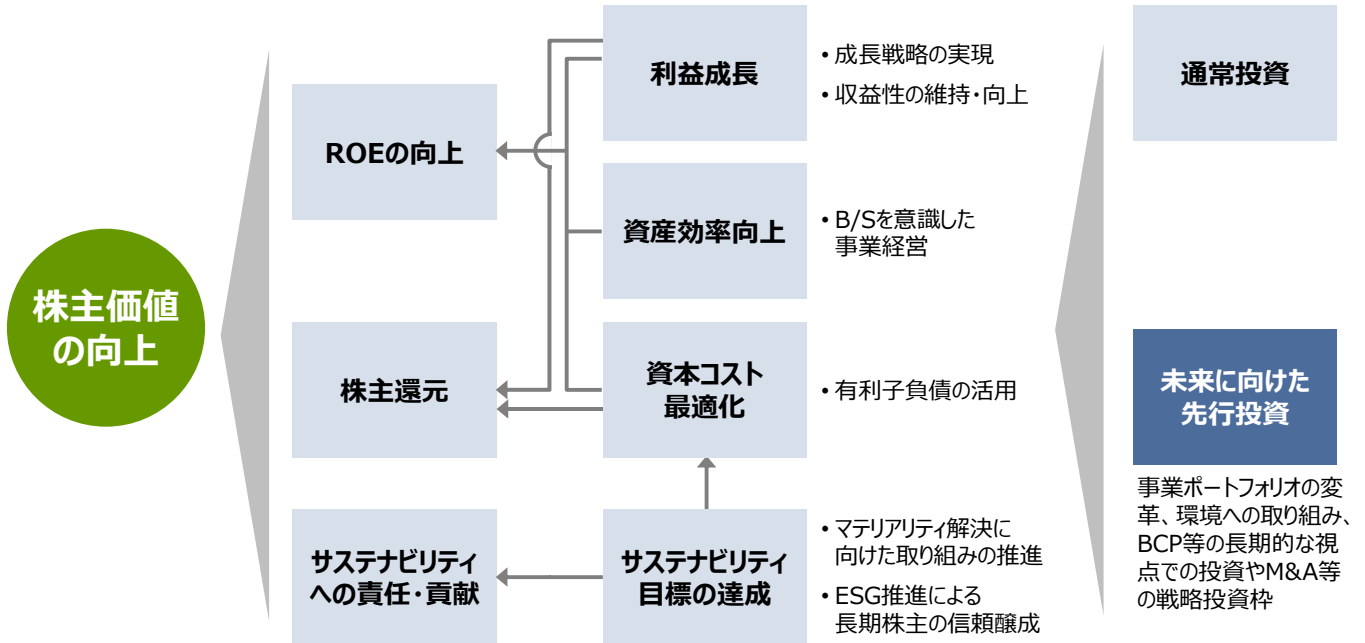
2022年度に設置したサステナビリティ委員会（委員長：社長）において、これらの活動を推進しており、順調に推移しています。

財務方針

[目次に戻る](#)

資本の有効活用によりビジネスの成功とサステナビリティへの貢献を両立することで、
継続的な株主価値の向上を目指す

株主価値の向上に向けた財務方針の全体像



中期戦略で開示したスライドの再掲です。

「未来に向けた先行投資」を実施しながら、利益成長を図るとともに、資産効率の向上や、資本コストの最適化などを進め、ROEの向上、安定的な株主還元、さらにはサステナビリティへの責任を果たすことで、株主価値向上を目指しています。

「CS B2024」の3年間で、1,500億円の先行投資枠を設定

キャッシュアロケーション



未来に向けた先行投資の内訳

テーマ	主な内容	金額	
事業ポートフォリオの変革	産業用領域の飛躍に向けて プリンティング領域の変容に向けて	<ul style="list-style-type: none"> 産業用領域の販売・サービス拠点増強 マシナリー・FA領域の生産能力強化 インクジェット開発・生産拠点拡張 	500億円
	未来の事業ポートフォリオに向けて	<ul style="list-style-type: none"> M&A等の戦略投資枠 	300億円
持続可能な経営基盤の強化	環境への取り組み お客様とのつながりの強化・拡大	<ul style="list-style-type: none"> 製品の地産地消およびサーキュラーエコノミーの実現に向けた工場投資 グループ拠点での創エネ設備導入 環境配慮型の新社屋の建設 サプライチェーン強靱化（工場拡張、複合機能化） DX投資（お客様とのつながり基盤構築、基幹システム刷新） 	700億円
合計		1,500億円	

中期戦略で開示しているキャッシュアロケーションと先行投資枠です。

ブラザーグループでは、未来に向けた先行投資枠として、「CS B2024」の3年間で、1,500億円を設定しており、「事業ポートフォリオの変革」と「経営基盤の変革」のための投資を確実に実施していきます。

未来に向けた先行投資として、設備投資を中心に進捗

内容		2022年度状況	目的・備考	総投資額*	
事業ポートフォリオの変革	星崎工場 新工場棟		完成	<ul style="list-style-type: none"> 産業用領域の飛躍に向け、産業用インクジェット生産基盤を強化 BCP対策として、ブラザーグループ初の免震構造を採用 	約100億円
	P&S フィリピン工場 新工場棟		建設中	<ul style="list-style-type: none"> プリンティングの変容に向け、製品販売の増加に対応 サプライチェーン強靱化のため、部品・製品の倉庫機能も兼ね備えるなど、BCP対策を強化 	約80億円
	マシナリー 産業機器 インド新工場		建設決定	<ul style="list-style-type: none"> 産業用領域の飛躍に向け、工作機械の新工場を建設 成長が期待されるインド市場のお客様に、より短納期で製品をお届けできる体制を構築 	約20億円
	ニッセイ 新工場棟		建設決定	<ul style="list-style-type: none"> FA・ロボット向けの売上拡大に向け、歯車の生産能力を増強 	約17億円
	港工場 新倉庫		建設決定	<ul style="list-style-type: none"> 産業用領域でのビジネス拡大にともなう製品や部品の保管需要の増加に対応 BCP対策として、床面を高くし津波のリスクに対応 	約50億円
経営基盤の変革 持続可能な未来に向けた	太陽光パネル設置		各拠点で対応	<ul style="list-style-type: none"> 上記を含む各拠点へ太陽光パネルを設置 稼働に必要な電力の一部を再生エネルギーでまかなうことで、カーボンニュートラルの実現に貢献 	—
	米州統括会社 基幹システム刷新		完了	<ul style="list-style-type: none"> DX投資として、基幹システム及び業務プロセスを刷新 	約25億円

*2022年度以外の投資額を含む

先行投資の進捗をまとめたものです。

なお、右に記載の総投資額は、2022年度以外の投資も含まれます。

2023年度も、開発投資や設備投資、DX投資など、積極的に進めていきます。

中期戦略の財務方針をベースに、「資本コスト・株価を意識した経営」を深化

項目	現状	今後
資本コスト	<p><u>株主資本コスト: 7~10%</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - CAPMで計算 - 計算タイミングや計算前提の違いにより変動があるため、レンジで捉えている 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 有利子負債も活用しながら事業ポートフォリオ変革を進め、株主資本コスト低減を図る ✓ 安定的かつ継続的な株主還元を実施する
資本収益性指標	<p><u>ROE 過去5年平均*: 9.7%</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 株主資本コストを上回る、ないしは同水準 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2024年度目標は、資本コストを上回るROE10%以上
市場評価	<p><u>PBR 過去5年平均*: 1.1倍</u> <u>直近: 0.9倍</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「CS B2024」の財務方針に従い、継続的な株主価値の向上を目指す ✓ 収益力の向上や成長投資の継続による事業ポートフォリオ変革の推進により、PBRの早期改善を図る

*2018年度～2022年度までの5年

「資本コスト・株価を意識した経営」投資家とのエンゲージメント情報の詳細については、Webサイトで6月公開予定

© 2023 Brother Industries, Ltd. All Rights Reserved.

63

「資本コスト・株価を意識した経営」について、当社の認識と今後の取り組みについてご説明します。

資本コスト

現状の株主資本コストは約7%～10%と認識しています。

CAPMをベースに計算していますが計算のタイミングや前提の違いにより変動があるため、レンジでとらえています。

今後については有利子負債も活用しながら、事業ポートフォリオの変革を進め、株主資本コストの低減を図っていきます。

加えて安定的かつ継続的な株主還元を実施します。

資本収益性指標

ROEは過去5年間の平均で9.7%であり、株主資本コストを上回るないしは同水準であると認識しています。

中期戦略「CS B2024」の最終年度である24年度の目標として、資本コストを上回るROE10%を掲げており、

継続的にエクイティスプレッドを確保できる水準のROEを目指します。

市場評価

PBRは過去5年間の平均では1.1倍ですが、直近では約0.9倍の水準にとどまっています。

収益力の向上や成長投資の継続による事業ポートフォリオ変革の推進により、PBRの早期改善を図ります。

中期戦略「CS B2024」の財務方針に従い、ステークホルダーの皆さまの期待に応え、持続的な成長と企業価値向上を実現するために、資本コスト・資本収益性を意識した経営をより一層深化させていきます。

brother
at your side

今後も、ブラザーグループの取り組みをより深くご理解いただく機会を増やしていきたいと思いを。
引き続き、ご支援をよろしくお願いいたします。

ビジネス領域		事業		分野（主な製品・サービス群）				
産業用領域	マシナリー・FA領域	マシナリー	ニッセイ	減速機 歯車	工作機械	工業用ミシン		
	産業用印刷領域		産業機器				工業用ミシン	工業用ミシン
		ドミノ	工業用ミシン	工業用ミシン	工業用ミシン			
民生用領域	プリンティング領域	P&S (プリンティング&ソリューションズ)	ラベリング	業務用ラベルプリンター	モバイルプリンター	ラベルライター	プリンター	複合機
	ホーム・カルチャー領域		汎用ラベリング	業務用ラベルプリンター	モバイルプリンター	ラベルライター	プリンター	複合機
			通信・プリンティング	業務用ラベルプリンター	モバイルプリンター	ラベルライター	プリンター	複合機
			P&H (パーソナル&ホーム)	家庭用ミシン	カッティングマシン	通信カラオケ機器		
			N&C (ネットワーク&コンテンツ)					