

2023 年度 通期 決算説明会 質疑応答要約

● P&S 事業

Q) FY23 下期以降の通信・プリンティングの事業環境や在庫水準、販売戦略の変化は。

A) 欧米・中国において、製品本体の市況がなかなか回復しておらず、この 4 月以降も状況は変わっていない。ただ、チャンネル在庫は適正水準で推移している。販売戦略については、FY24 も本体販売を強化する方針に変わりはない。特に、インクジェットやカラーレーザーについては、シェア向上の余地があると考えており、販売を強化していきたい。

Q) FY24 の通信・プリンティングの消耗品売上の見立ては。

A) 消耗品は、FY23 は現地通貨ベースで対前年 + 3% の伸びだった。FY24 は、微増を想定している。

Q) 事業セグメント利益の FY23 実績と FY24 予想について、それぞれ対前年でのコスト面の増減要因を教えてください。

A) FY23 は、主に物流コストの減少、価格対応の効果、部材コストの減少の影響が大きかった。FY24 は、競合他社の供給が回復していることから、販促費の対売上比率はコロナ前の FY19 相当になると見込んでいる。販売価格については大きく変更する予定はない。

● マシナリー事業

Q) 工作機械の FY23Q4 の受注は大きな回復が見られない中で、FY24 に大幅な増収増益を見込む背景は。

A) FY23 は、当社の工作機械売上の多くを占める中国を中心に市況が厳しく、業績が落ち込んだ。しかし、FY24 の 752 億円の売上目標については、FY22 の売上 613 億円という実績に加え、その後の新製品投入や新拠点開設の状況からすれば、決して不可能な数字ではない。市況回復のタイミングについては、日工会の受注統計では、2022 年 3 月をピークにその後 2 年間下降しており、これまでの経験からそろそろ反転する頃と見ている。当社の受注については、FY23 にすでに上昇に転じており、市況が反転すれば、受注も加速的に回復していくと期待している。

● ドミノ事業

Q) 売上は伸びているものの、経費が増える状況が続いている。利益貢献するタイミングはいつ頃になるのか。

A) FY23 以降、基幹業務システムの刷新費用等が継続しており、利益貢献にはもう少し時間がかかる。加えて、ドミノは英国の企業であることから、ポンド高も利益を圧迫する要因となっている。利益貢献のタイミングは次期中計以降になると思うが、消耗品の売上伸長が今後利益へ寄与していくと考えている。

● **全社**

Q) ローランド D.G.社の件については、TOB 価格を上げないとのこと。ローランド D.G.社以外で、戦略的なアライアンスなどを進めている企業や M&A の候補はあるか。

A) ローランド D.G.社の TOB の件については、先方の MBO の結果を見て、改めてお話をさせていただきたい。パートナーとの協業は、お客様のご要望にお応えするために重要であり、これまでもさまざまな協業の実績はあるが、現時点でローランド D.G.社ほどの規模のものはない。

Q) 今回の増配の背景と、今後の株主還元の指標、考え方は。

A) 中期戦略の株主還元方針において、状況に応じて配当水準を引き上げることを掲げており、今回はその方針に沿って判断した。減損等もあったが、キャッシュは確実に確保できており、資金、業績、投資等の状況も踏まえ、配当水準を引き上げた。今後の方針や指標については、次期中期戦略をこれから策定するため、現段階で申し上げることはできない。なお、自社株買いについては、資金や損益の状況を見ながら機動的に判断する。

以上