鈴茂器工株式会社

2027 年 3 月期　第 2 四半期決算説明会

2026 年 11 月 20 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]	2027 年 3 月期　第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度　第 2 四半期
[日程]	2026 年 11 月 20 日
[ページ数]	27
[時間]	15:30 – 16:20 （合計：50 分、登壇：30 分、質疑応答：20 分）
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	2 名 代表取締役社長　谷口　徹（以下、谷口） 執行役員 コーポレート本部長　武田 晃佳（以下、武田）

登壇

司会：皆様、本日はお忙しい中、鈴茂器工株式会社、2027 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は、時間をおいてから再度アクセスをお願いいたします。映像・音声に不具合等があり、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しますので、そちらをご覧いただくか、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 時半ごろを予定しております。

それでははじめに、会社側出席者のご案内をさせていただきます。

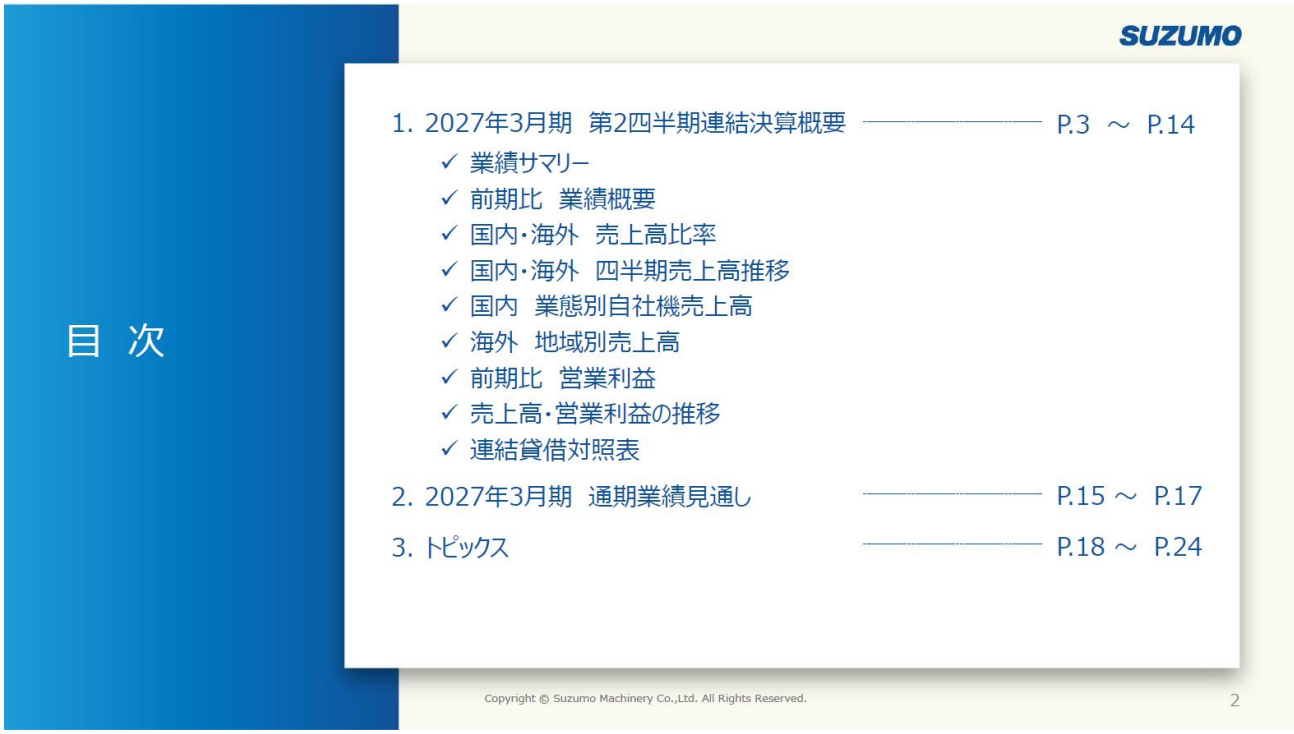
代表取締役社長、谷口徹。

執行役員、コーポレート本部長、武田晃佳。

以上、2 名でございます。

本日は、代表取締役社長の谷口よりご挨拶、ならびに 2027 年 3 月期第 2 四半期決算に関してお話をさせていただきます。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・氏名をご記載ください。他の参加者には非公開に設定されており、運営にて代読をさせていただきます。

それでは、代表取締役社長、谷口よりお話をさせていただきます。お願いいたします。



谷口：皆様、本日は弊社の中間決算の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。それでは私、谷口から、この中間の業績等についてご説明させていただきたいと思います。

今日お話しさせていただくテーマは大きく三つございます。一つ目はこの中間期の決算の概要、二つ目は通期の業績見通し、そしていろいろと業績に絡むところもありますけれども、トピックスについてご説明させていただければと思っております。



まずは 2027 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。

この中間期におきましては、前期比になりますけれども、売上高で 21.1%の増と大幅に超過しました。その中の国内が約 9.2%、そして海外は 45.3%の大幅増収ということで、トータルが 21.1%の増収になっております。

また、この売上の超過に合わせて、営業利益のところになりますけれども前期比で 681.5%と、ここも大きく伸長しております。

この売上高のところについては、のちほど詳しくご説明申し上げますけれども、大きく超過したポイントとしまして、国内においては、寿司ロボットの新しい製品が昨年出ております。シャリ玉を作る SSN という機械でございますけれども、昨年度投入したこの新製品が、スーパーマーケットを中心に大きく入れ替え、また一部のスーパーでは新たな導入が進みました。また、回転寿司も、出店が少し増えたところもありまして、こうしたところが今回の国内の増収の大きな要因になっております。

一方、海外ですけれども、北米に関しましては、この中間期においては、日系の大手の回転寿司様が出店を非常に加速して進めたというところはありますけれども、またこの連結会計処理において増収となったところもあるのですけれども、北米全体としては微減で終わっております。

ただ、ほかの海外の地域、一つは東アジアにおいては、これも日系の大手回転寿司チェーンが非常に勢いよく新店を出しております。欧州においても、主にスーパーの KIOSK というかたちでスー

パーに入っている寿司をやっている大手の事業者様を中心に営業活動をしておりまして、その効果が出てきたところが、ヨーロッパにおいても増収を果たしているということであります。

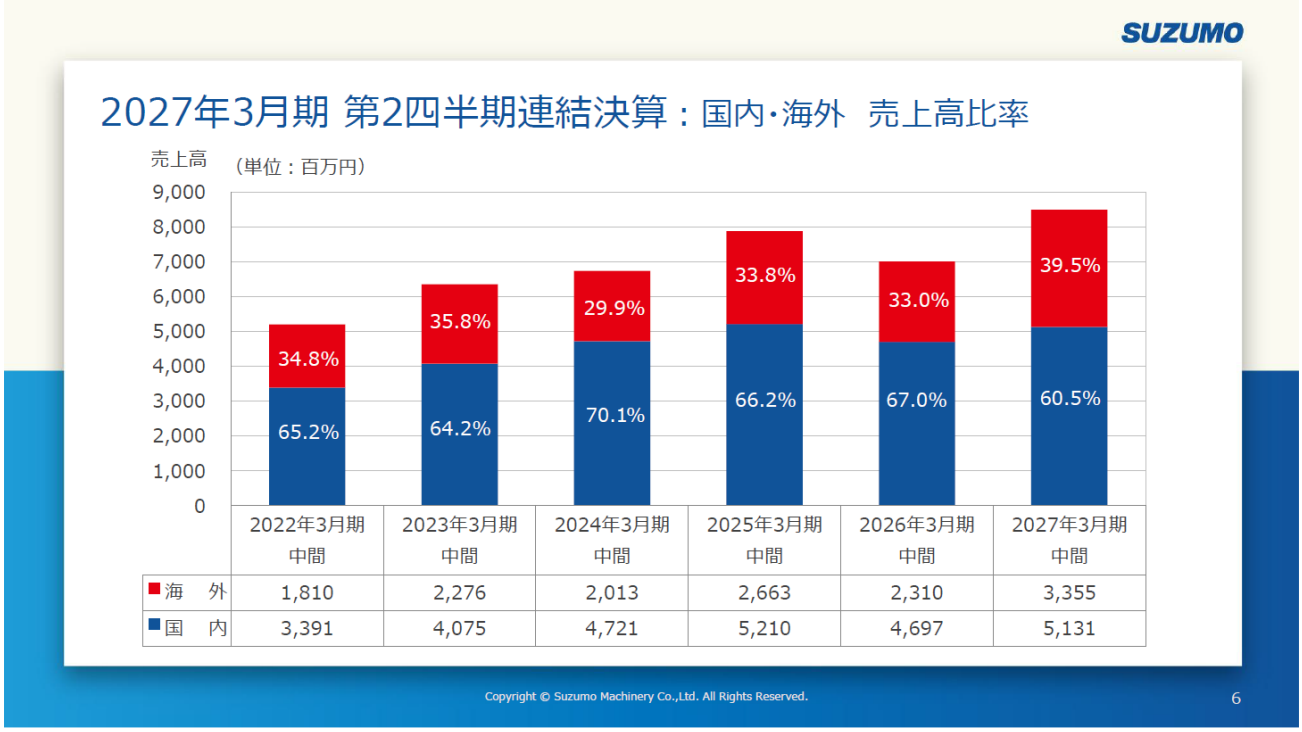
営業利益のところでございますけれども、ここは今年稼働が始まりました新工場による固定費の増加はあります。ただ、やはり売上の伸長がコストの増を少し抑えた部分と、販管費のところも、当初、業績が前期対比で見通しとしても非常に厳しかった中で、役員報酬を減額したり、その他いろいろなコストの抑制を図ってきた結果、販管費自体は低減ができました。それがこの売上の超過、そして営業利益の大幅な回復につながっております。



	2026年3月期	2027年3月期		
	2Q累計実績	2Q累計実績	増減額	前期比
売上高	7,007	8,487	+1,479	+21.1%
国内	4,697	5,131	+434	+9.3%
海外	2,310	3,355	+1,044	+45.2%
売上原価	3,631	4,586	+955	+26.3%
売上総利益 (利益率)	3,376 (48.2%)	3,900 (46.0%)	+524 (−2.2%)	+15.5%
販売費及び一般管理費 (販管費率)	3,296 (47.0%)	3,275 (38.6%)	−20 (−8.4%)	−0.6%
営業利益 (利益率)	79 (1.1%)	624 (7.4%)	+544 (+6.2%)	+681.5%
経常利益 (利益率)	59 (0.8%)	611 (7.2%)	+552 (+6.4%)	+929.8%
当期純利益 (利益率)	50 (0.7%)	445 (5.3%)	+395 (+4.5%)	+782.8%

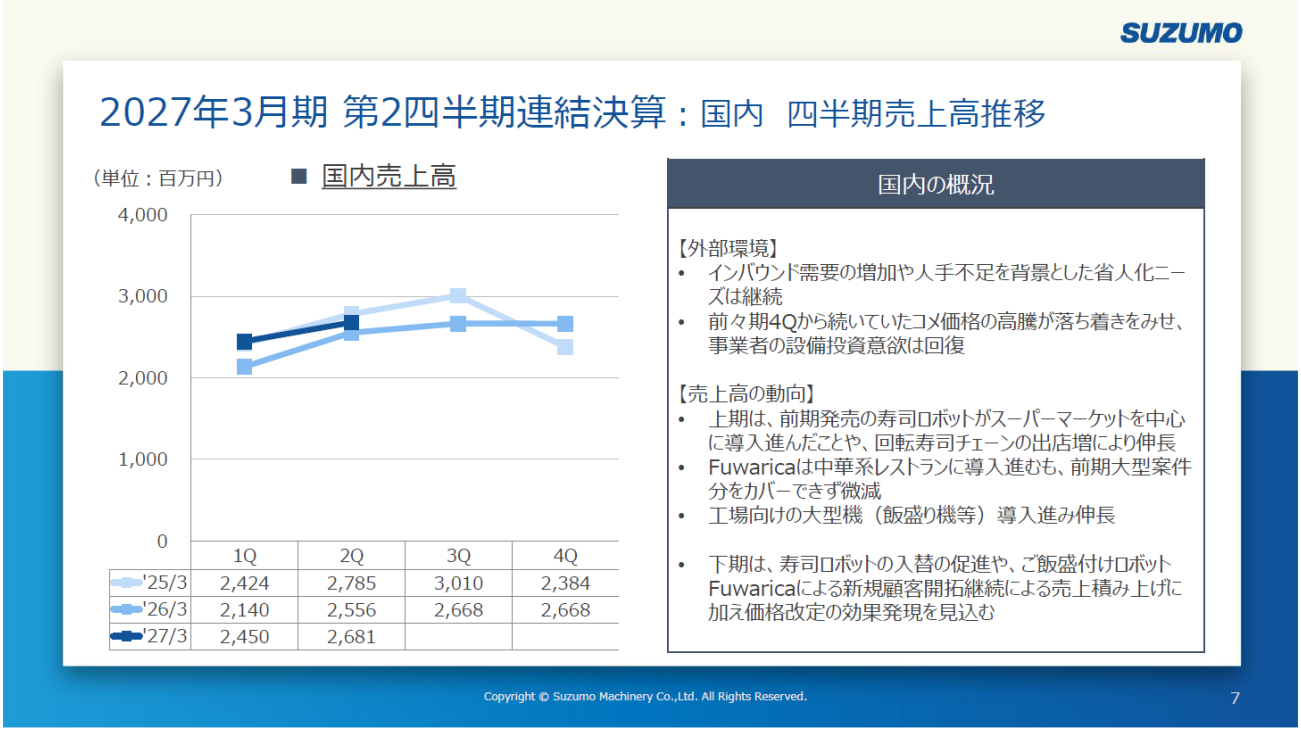
今、ご説明したところの数字でございますけれども、売上総利益を見ていただきますと、先ほど申しましたとおり、前期対比での中間でいきますとやはり増えております。ただ、これは新工場にかかるコストのアップを、売上超過のところで一定レベルで抑えられたところで、粗利率は落ちておりますけれども 46%というかたちで、ある程度確保できました。

そして販管費は、前期対比でもほぼ横ばい、本当に微減でありますけれども、2,000 万円ほど前期対比でも抑制できました。これが営業利益の 6 億 2,400 万円という結果につながっております。



先ほどご説明したとおり、海外が伸びたというところが非常に大きな増収の要因でございます。

今回、中間期ではありますけれども、海外比率が全体の約 4 割まで伸びました。比率的には今までにない比率でございますし、また海外の売上自体も、中間ではありますが、過去最高の売上を達成しているというところでございます。



改めて、国内の売上のところに少しフォーカスしてご説明申し上げます。国内は、基本的にはやはり成熟したマーケットであります。とはいえ、インバウンドの需要が増えているのは変わらず、また人手不足という部分では、お客様も課題を多く抱えておりますので、そういう意味での省人化ニーズは継続してあります。そしてそういう中で、いろんな食材・資材費は上がっておりますけれども、設備投資意欲は今回も引き続き順調にございます。

そうしたこの背景の中で、当社の国内の売上は、先ほど申し上げましたように、新製品が寄与して入れ替え、また新店を増やした回転寿司チェーンもありました。

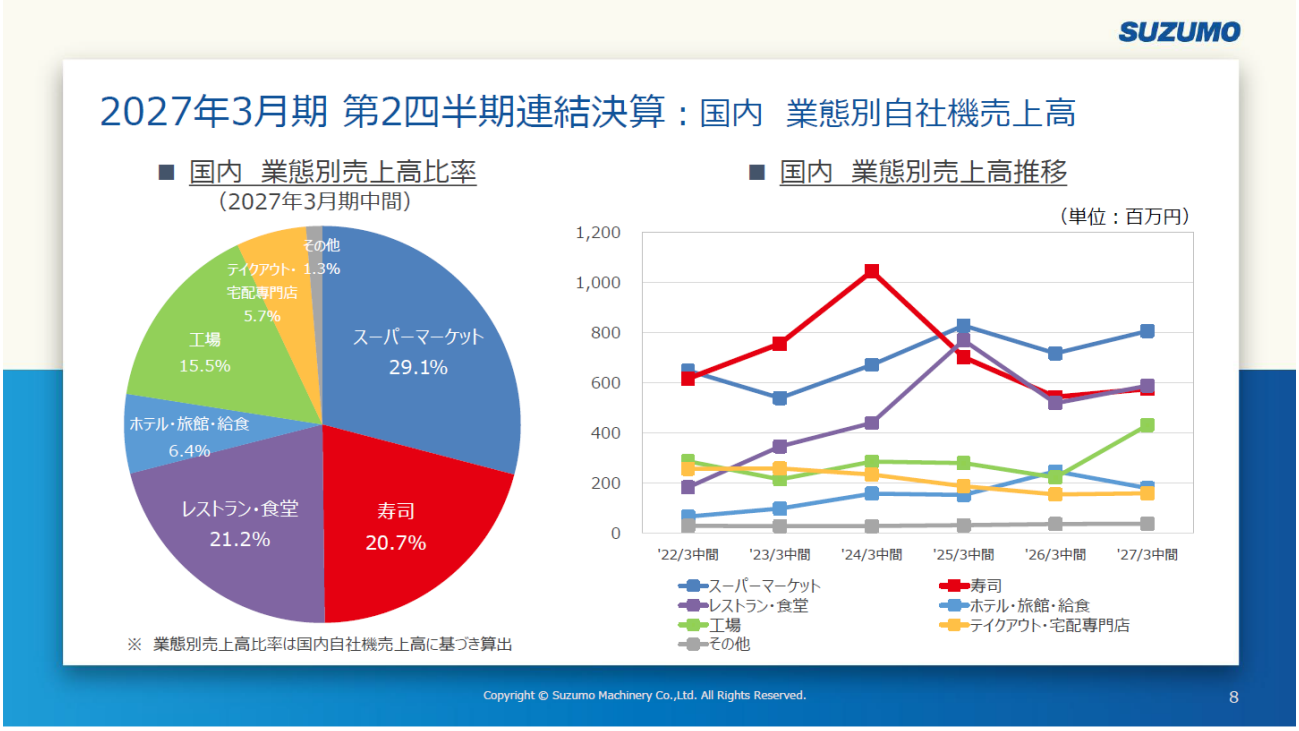
ご飯盛付けの Fuwarica に関しては、大手の中華系のレストランに導入を進めております。ラーメンの業態・ファミレス業態も進んでおりますが、とはいえ、全店に、というところまではまだまだ進んでおりません。そういう中では、大型の案件が昨年あったところがカバーできていないという意味では、Fuwarica は微減でございます。

その中で、国内の増収に寄与したところでいくと、工場向けの大型機、特にご飯の盛付けをする大型機の導入が比較的大きく進みました。

この下期に関しては、国内においては引き続きこの入れ替えが進んでいくところ、またこのご飯盛付けの Fuwarica も新規開拓を継続しております。また、新規開拓したあとの数十店舗、数百店舗あるところの導入も、まだ本当に少しずつ進んでいるというところもありますので、そうしたもの

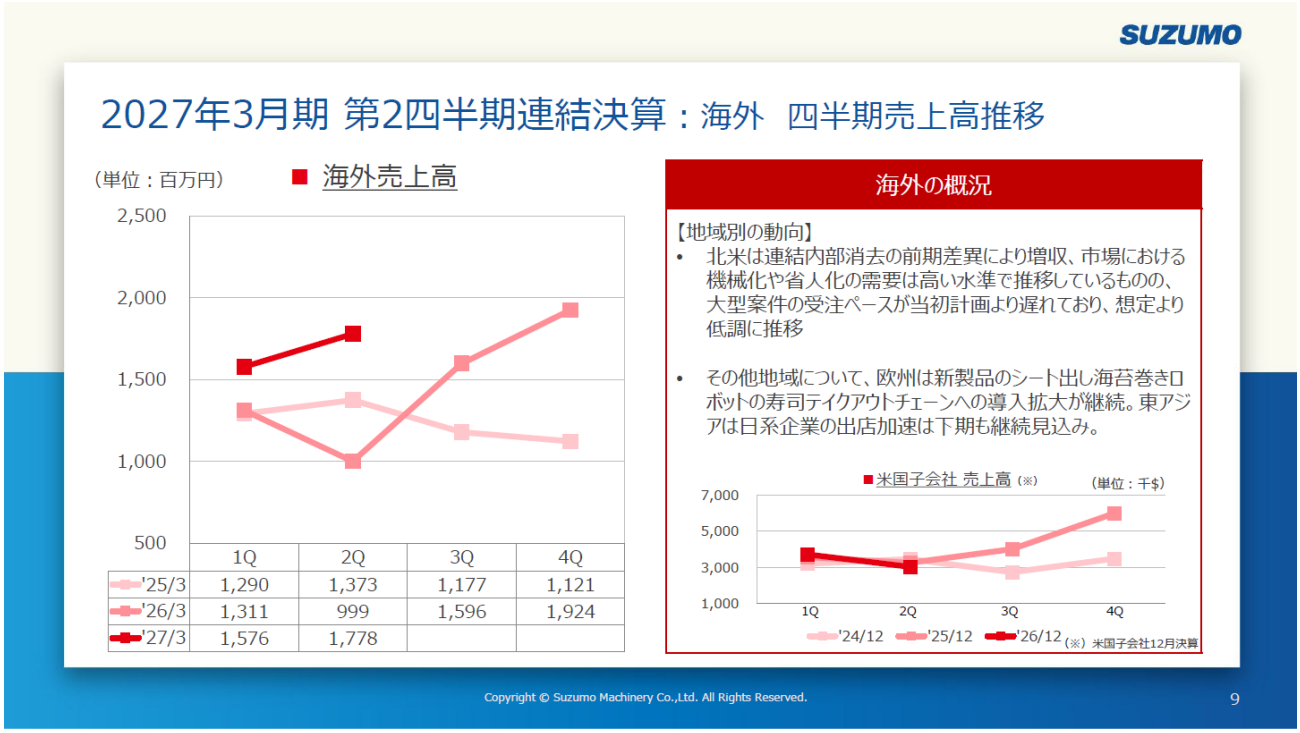
が積み上がってくると、この Fuwarica も含めた売上全体を下期でも少し伸ばしていくことが期待されております。

また、機械の価格改定をこの 10 月から行っております。大きく寄与するのは来期以降になると思うのですけれども、今期下期も少なからずこの増収の要因につなげていけるのかなとは思っております。



業態別の国内の売上のところをご説明いたします。

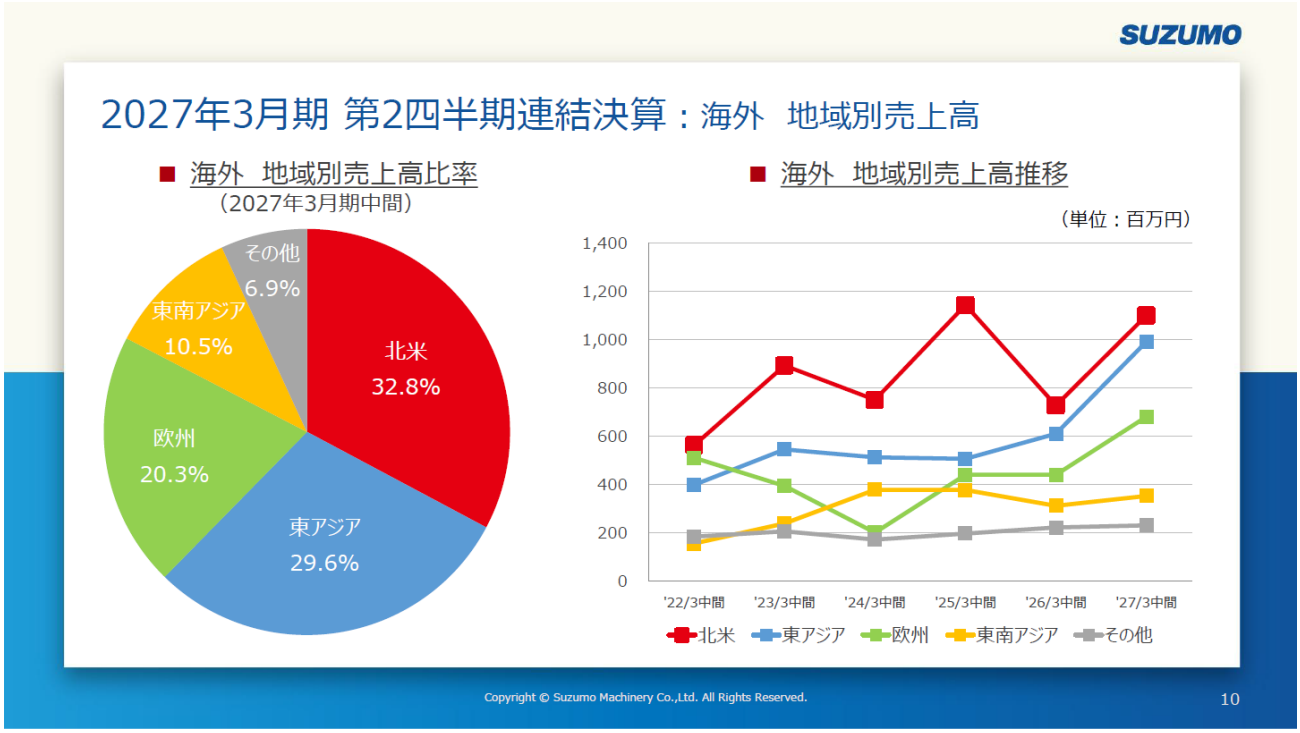
やはりスーパーマーケットの入れ替えが進んでおります。また、先ほどの寿司の出店、そして Fuwarica の導入もありますが、これを見ていただくと、前期対比では伸びておりますけれども、前々期と比べるとまだそこまでの水準に至っていないというところがございます。ここは引き続き入れ替え促進、それから Fuwarica の開拓というところで、この通期、また来期に向けてさらに伸ばしていくところであると思っています。大型機は、このグラフで見ていただくとわかりますとおり、これまでの中間でもだいたい一定の横ばい、多少上下するようなところから大きく上振れたというところでございます。



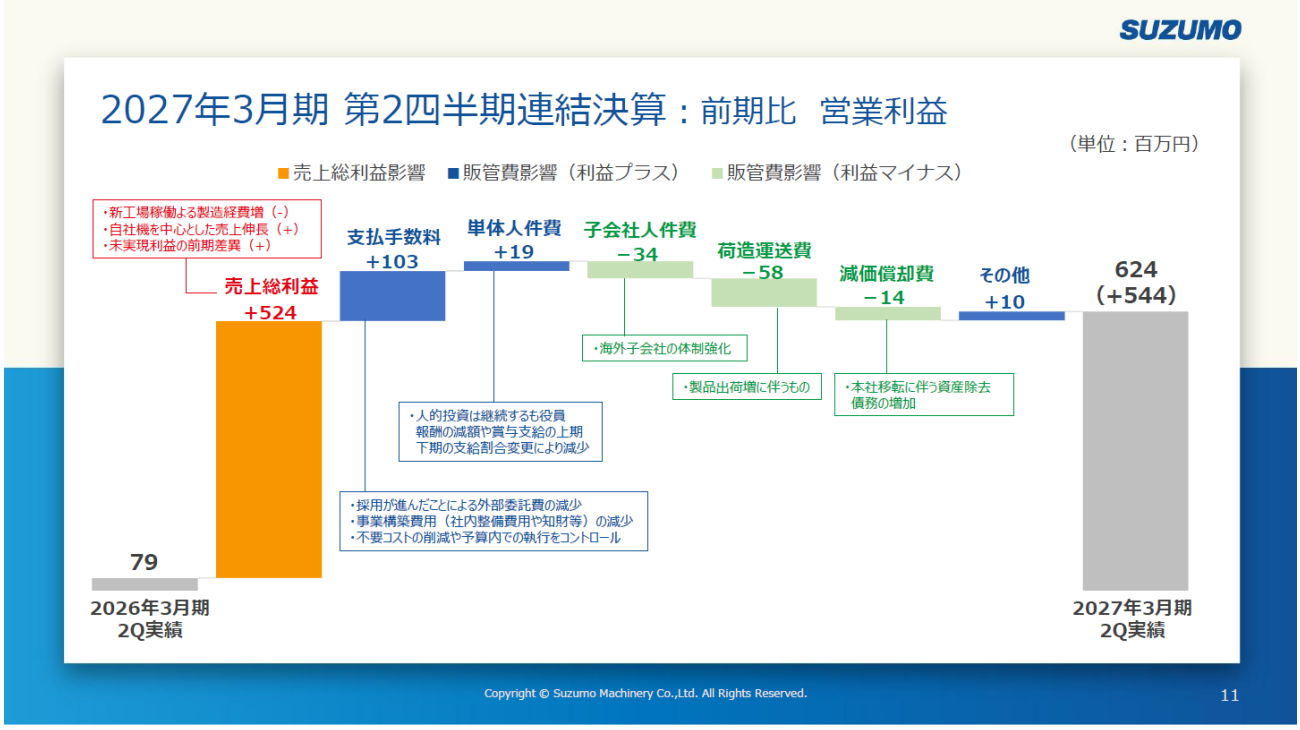
海外になります。

海外で伸びているところとして、東アジア、中国、そして欧州で大きく寄与しました。

北米に関しましては、お示ししておりますとおり、アメリカの子会社 Suzumo International Corporation の状況を示しておりますけれども、結果としてはやはり少し厳しい状況であります。ただ、アメリカにおいても、潜在的な需要という意味ではあまり変わっていないと思っておりますが、その中で、この上期は少し落ちたというところがあります。



地域ごとの、過去からの半期ごとの推移でございますけれども、やはり一番顕著に大きく伸びているのは東アジアです。また欧州も、これまでの 22 年 3 月期から比べても、そこを超えてくる大きな伸びというところでございまして、今足元はやはり東アジア、それから欧州を中心に、海外全体の売上の底上げができているということでございます。



サポート

日本　050-5212-7790　米国　1-800-674-8375

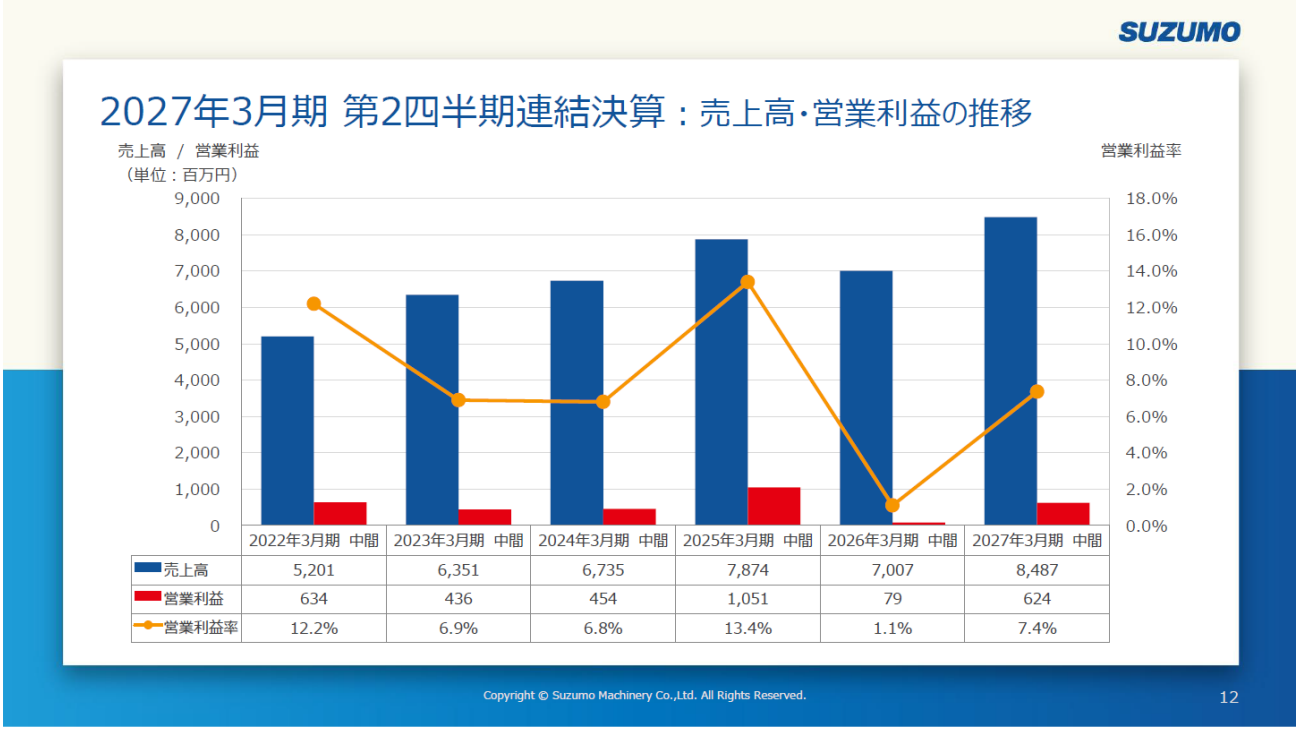
フリーダイアル　0120-966-744　メールアドレス　support@scriptsasia.com

SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

次に、営業利益を創出したコストのところを、ウォーターフォールチャートでお示しいたします。

まず、売上総利益は、プラスの面でいきますと、自社機を中心に売上の伸長ができたということで、そういう意味では少し粗利の部分の売上規模に対する貢献が大きいところです。そして未実現利益は、この前期との対比での差異がプラスに働いています。そうしたものを踏まえて、先ほど申しました新工場の稼働による製造経費の増加は一部吸収もして、売上総利益を作ったと、そしてこの昨年対比でのところでいきますと、支払手数料も大幅に減少しております。

人件費のところも、国内は抑制しながら、また国内の人材を海外のほうに振り分けたところもありまして、全体で見ると、子会社と単体のところでいくと、多少増えておりますが、基本的には行って来いの状態です。償却費のところもマイナスに働いておりますけれども、これは今回発表しました本社の移転に伴う資産除去債務の増加というところがございます。こうしたものを踏まえまして、2027 年 3 月期の中間期では 6 億 2,400 万円という結果になっております。



	2022年3月期 中間	2023年3月期 中間	2024年3月期 中間	2025年3月期 中間	2026年3月期 中間	2027年3月期 中間
売上高	5,201	6,351	6,735	7,874	7,007	8,487
営業利益	634	436	454	1,051	79	624
営業利益率	12.2%	6.9%	6.8%	13.4%	1.1%	7.4%

営業利益率のところを見ていただきますと、今回は、前期対比では非常に大きく伸びましたけれども、利益率の水準でいきますと、過去 2025 年 3 月期の中間期、また 2022 年 3 月期の中間期に比べるとまだまだ低い水準です。ようやく 23 年、24 年の中間期水準に戻せたといいますか、今回の中間期はその水準に一応なったというところでございます。

SUZUMO

2027年3月期 第2四半期連結決算：連結BS 資産の部

（単位：百万円）

	2026年3月期 期末		2027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	8,757	45.8%	8,954	46.2%	+197	+2.3%
現金及び預金	2,973	15.6%	3,097	16.0%	+124	+4.2%
売上債権	2,255	11.8%	2,249	11.6%	−5	−0.3%
たな卸資産	2,981	15.6%	3,296	17.0%	+314	+10.6%
その他	547	2.9%	311	1.6%	−235	−43.1%
固定資産合計	10,344	54.2%	10,406	53.8%	+62	+0.6%
有形固定資産	8,609	45.1%	8,625	44.6%	+15	+0.2%
無形固定資産	653	3.4%	622	3.2%	−30	−4.7%
投資その他の資産	1,081	5.7%	1,158	6.0%	+77	+7.1%
資産合計	19,101	100.0%	19,360	100.0%	+259	+1.4%

Copyright © Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

バランスシートのほうでございますけれども、大きく変わっているところはそんなにございませんけれども、今回創出した利益、キャッシュというところで、現金は大きく伸びておりませんが、これは借入の返済を行っております。また、売上の伸長に合わせて、棚卸資産は少し伸びておりますけれども、ここは会社のバランスシートの構造が大きく変わったというところではございません。

SUZUMO

2027年3月期 第2四半期連結決算：連結BS 負債純資産の部

（単位：百万円）

	2026年3月期 期末		2027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	6,144	32.2%	6,128	31.7%	−16	−0.3%
流動負債	3,065	16.0%	3,419	17.7%	+376	+12.4%
固定負債	3,079	16.1%	2,708	14.0%	−393	−12.7%
純資産合計	12,956	67.8%	13,232	68.4%	+275	+2.1%
株主資本	12,409	65.0%	12,634	65.3%	+224	+1.8%
その他包括利益累計額	507	2.7%	562	2.9%	+54	+10.8%
非支配株主持分	39	0.2%	35	0.2%	−3	−9.7%
負債純資産合計	19,101	100.0%	19,360	100.0%	+259	+1.4%

Copyright © Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

次のところも同じでございます。

サポート

日本　050-5212-7790　米国　1-800-674-8375

フリーダイアル　0120-966-744　メールアドレス　support@scriptsasia.com

SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



	業績予想（2026/5/13）			業績修正（2026/10/26）			
	期初計画	構成比	前期比	修正見通し	構成比	期初計画比	前期比
売上高	17,580	100.0%	+10.8%	17,665	100.0%	+0.5%	+11.3%
国内	10,785	61.3%	+7.5%	10,700	60.6%	−0.8%	+6.7%
海外	6,795	38.7%	+16.5%	6,965	39.4%	+2.5%	+19.4%
営業利益	1,000	5.7%	−0.9%	1,450	8.2%	+45.0%	+43.6%
経常利益	1,060	6.0%	+1.5%	1,500	8.5%	+41.5%	+43.7%
当期純利益	630	3.6%	+4.5%	1,000	5.7%	+58.7%	+65.8%

続きまして、通期の業績見通しについてご説明させていただきます。

通期に関しましては、10 月 26 日に業績予想の修正を発表しております。

こちらに修正した発表の内容をお示しさせていただいておりますけれども、現時点では、売上においては期初の予想からそれほど大きく上振れてはおりません。

ただ、利益の部分に関しましては、当初 10 億円の営業利益を計画しておりましたけれども、現在発表させていただいている見通しでは 14 億 5,000 万円ということで、期初計画比でいくと 45%の修正をさせていただきました。

これは、先ほどの繰り返しになってしまいますけれども、まず一つは売上の中の販売した製品のミックス、特に自社機の比率が大きくなったところ、それからコストコントロールがある程度効いてきたところが期初よりも進んだというのが、この上振れの大きな要因になっております。

また、この業績修正で発表しておりますけれども、これがさらに上振れるのか、逆にそれが非常に厳しい状況なのか、というところでございますけれども、まだまだ潜在的な需要が国内外にございます。今時点である程度予測が見えているところでの修正計画を出しておりますけれども、マクロ環境といいますか、潜在的な需要においてはまだまだあります。それが今期の売上の積み上げにどれぐらいつながるか、というところは、まだ期待しているところでございます。

一方で、需要があっても、そこに対応できるだけの、例えば生産能力の立ち上げがまだ十分ではないところも、下振れのリスクとしてはございます。

今、鶴ヶ島の稼働が始まりまして、のちほどご説明しますが、主力の機種においてはこれから生産能力を上げていくところではございますけれども、まだその稼働を上げていくところの道半ばでございます。それをきちんと計画、または計画以上に進めていけると、この修正計画の上振れも可能性としてはあるのですけれども、それが逆に思うように進まないというところになると、下振れの可能性もあるかなと思います。

それからもう一つ、最近 AI による半導体の需要が非常に進んでいる中で、特に半導体に関連する企業様のいろんな事業活動が活発であります。そういう中で、弊社のサプライヤー様もけっこうそこに引っ張られてしまうところがあって、やはり私どもが超過の売上をつくる、また生産をしていくところでの抑制要因という意味では、少しリスクをはらんでいるのかなと考えています。

SUZUMO

2027年3月期 通期業績見通し ： 配当予想

	2026年3月期	2027年3月期	
	実績	期初計画	修正見通し（10/26）
1株当たり当期純利益	50.91円	56.46円	89.63円
配当（合計）	35.00円	35.00円	35.00円
中間	15.00円	15.00円	15.00円
期末	20.00円	20.00円	20.00円
配当性向	※ 68.7%	62.0%	39.1%
総還元性向	※ 604.1%	62.0%	39.1%

※ 2025年8月12日に自己株式1,797,500 株を取得した影響

Copyright © Suzumo Machinery Co.,Ltd. All Rights Reserved.

17

通期の配当計画に関しては、従前と変えておりません。利益は上方修正しましたけれども、もともと利益があまり出ないところでも、配当はある程度維持してきた関係もありますので、今期は上方修正をしておりますけれども、配当自体は変更しておりません。配当性向も、当初の配当方針である 30%は超えたかたちで、計画上も進んでおります。



次は、弊社の業績に絡む、もしくは事業活動におけるいくつかのトピックスについてご説明させていただきます。

1 点目でございますけれども、先ほども、アメリカを含め、海外が非常に伸びているという中で、もちろんローカルの部分での伸びも大きいのですけれども、特に今、この海外の伸びを引っ張っている一つに、日系の大手チェーンさんの海外進出が非常に加速しているというところがございます。

そういう中で、今回大手の回転寿司チェーン様の海外進出の状況を少しお示ししております。これは各社様の開示資料等から作成しているところではございますけれども、特にこの中で、今非常に活発なのがスシロー様、はま寿司様、くら寿司様というところでございます。

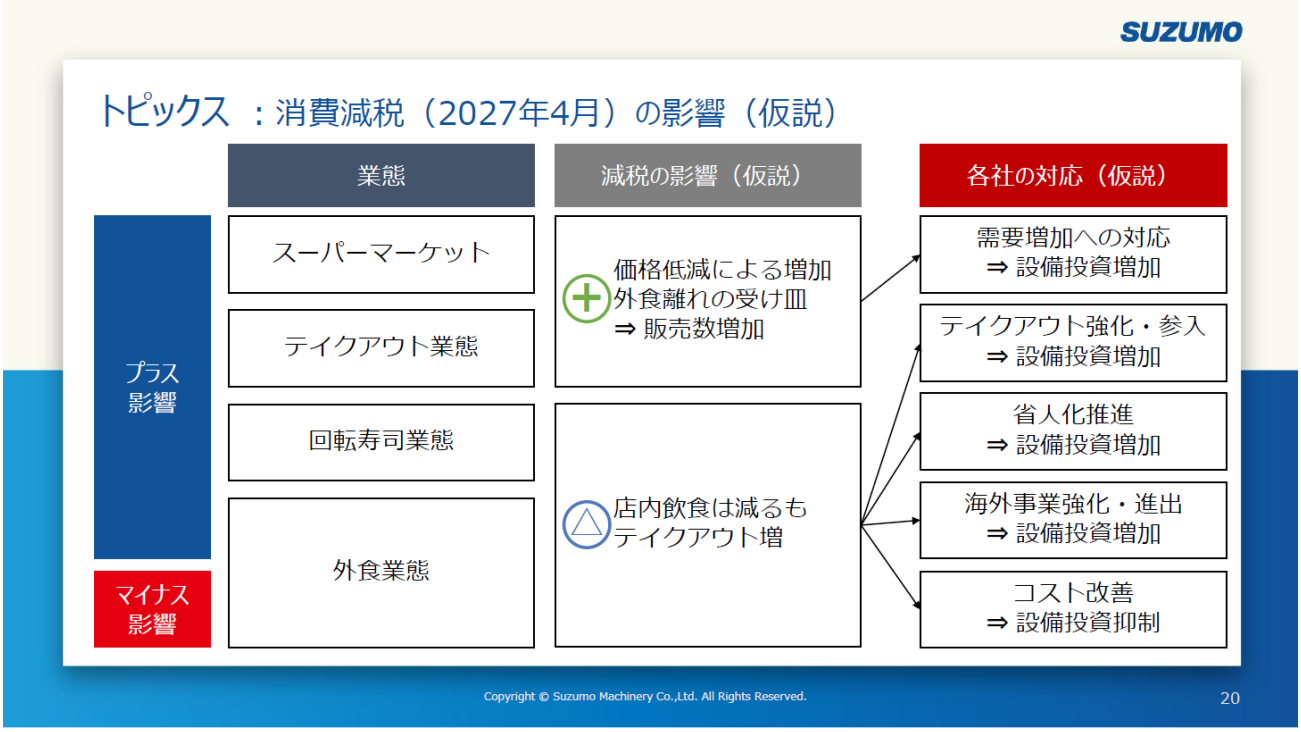
スシロー様においては、まさに北米においても、ちょうど昨日ですか、ニューヨークに 1 号店が出ました。まずマンハッタンから始まって、になりますし、東海岸をまず攻めていくというような日経新聞の記事もございましたけれども、北米もこれからさらに伸ばしていくというところが非常に期待できます。また東アジアでは、中国はもう 100 店舗の達成を早々にしております。それ以外にも、シンガポール、タイ、インドネシアあたりの出店が継続しており、今後はマレーシアにも出店をしていくというようなところも発表されております。

はま寿司様は、今、中国で非常に出店を拡大しています。東南アジアの地域でも、これから非常に活発に出店をしていくというようなところもあります。最近メディアでも、はま寿司様のグループ

のゼンショーのトップの小川社長のほうから、北米も今はこのテイクアウトというか、そういうところでの北米進出があるけれども、今後、回転寿司も含めて進めていく考えを持っているというところが、まだ具体的な計画ではございませんけれども、お話がありました。

こうした大手の回転寿司が、本当に全世界、欧州はまだそこまで回転寿司が伸びているわけではございませんけれども、アジア地域、そして北米地域で非常に強い勢いで進んでいるというところが、これからの私たちの海外の伸びにも大きくつながってくるだろうという期待をしております。

また回転寿司業態、特に大手の回転寿司のみならず、他の寿司業態、そして丼チェーンその他の、必ずしも弊社のお客様ではないところもありますが、さまざまなかたちで世界にどんどん進出しているというところ、そしてこうした動きがローカルの事業者にもインスパイアというか、そこの部分をまたさらに伸ばしていくところにつながってくるという意味では、非常に期待しているところでございます。



次に消費税の減税について、それが弊社にこれからどう影響するのか、というところでございます。

現在の軽減税率 8%が、2027 年 4 月から 1%に変わるというところでございます。

その中でプラスに影響する業態は、スーパーマーケット、テイクアウト業態です。ここはまさに減税による売上の増が期待されるところでございます。それ以外に回転寿司の業態も、これはプラス

に働く部分とマイナスもありますけれども、外食も同様でございますが、店内飲食は減っていきますけれども、テイクアウトが増えてくるというところも期待されるのかなと思います。

ちょうどコロナのときに、全く同じ状況ではありませんけれども、やはりスーパー、テイクアウトというところが伸びましたが、このときに回転寿司、また外食のところも、デリバリー、それからテイクアウトを強化しておりました。

もちろん店内飲食が減る部分での影響が直接的には効きますので、経営者の方々も決して楽観視しているわけではございませんけれども、一方でそれを超えていく、その逆風を超えていくには、というところでいろいろと取り組みをされていく中で、一つはテイクアウトを増やしていくこと、そしてコストを抑えていくという意味では、設備投資も一定レベルでは起きてきます。さらに、先ほどお話しした海外進出というところが、むしろこれをもっと伸ばすことで、お客様の事業全体を伸ばしていくようなところになっていくのかなと思います。

また最近、大手の外食チェーン様は、いろんな業態を、買収も含めてしております。そういう意味では、必ずしも外食一本足ではないところがけっこう増えています。例えばサトレストランシステムズの社長のインタビューを見ていて思いましたけれども、京樽さんなどのテイクアウトのところも買収されている一方で、レストランをどう伸ばしていくのか、もしくは落ち込むところをカバーするのか。逆に言うと、フォローの業態をもっと伸ばしていく、という考え方が、特に大手の中では非常に大きいのかな、とは思っています。



改めまして、当社は 2026 年 3 月から新工場の稼働を開始しました。鶴ヶ島において、シャリ玉の機械、のり巻きの機械、のり巻きができるカッター、そしてご飯を盛る Fuwarica といった当社の主力の機械を、効率よく、また需要に合わせて大きく生産能力を上げられる工場ということで稼働しております。



これが実際に稼働しているところの画像でありますけれども、左側がまさにシャリ玉の機械、またこの昨年に新製品で出しました SSN の K シリーズを中心にライン生産を開始しております。

そして、今までは一人でセル生産だったものを、7 人で流れ分業というかたちでそれぞれに作ったものをどんどん横にスライドして作っています。当然、それだけの人員はかかりますけれども、同じ作業、できるだけ決まった作業を一人が行うことで、そこでの工数の能力のアップと、こうしたかたちで分業することで、セル生産とは異なり、熟練度合いが必要とされなくなってくるというか、今までほど必要ではなくなってきますので、こういうところはパートさんを入れて、実際に流れ分業を行ってライン生産を行っています。まさにこれからの新しい大きな需要、またそういう需要の波にきちんとついていけるように、生産方式を変えているというところでございます。

右も Fuwarica のライン生産でございますが、こちらも同様でございます。これに合わせて、例えば SSN のところも、まだ今はその生産能力を上げる途中ではありますけれども、今までの倍ぐらいの生産能力をこの短期間で、今年、また来年ぐらいのところで上げていけるのかなと。年度内ぐらいにはそこまでいけるかなと思っております。



ここも、皆様には実際にご覧いただいていないのですけど、私どもは毎年スズモフェアということで、自社で単独の展示会を行っております。

今年も 10 月末の 2 日間行いましたけれども、その中で、新製品ののり巻きの機械も、今年度中、もしくは来年春にはリリースをしてやっていこうと思っています。

さらに私どもは、機械を作ってお客様に使っていただく、ということではございますけれども、お客様の事業を強くするという観点で、メニューの提案や売り場の提案なども行っておりますし、私どもがお客様の事業を強くする、コストを抑える、もしくは効率的なオペレーションを回していく、いろんなオペレーションの見える化をしていく、という意味での機械やシステムといったものを実際に展示しております。また、いろいろな協業企業様を増やして、この展示会もスズモフェアではございますけれども、今年は例年にないぐらい多くの仲間、そうした企業様と共同で出展をしていただいて、お客様への面での提案、事業支援をする提案を行ってきております。



最後になりますけれども、こちらは業績というよりは、私どもが社会に対して向き合ってやっていくところの一つの取り組みだけご紹介させていただきます。

これは今年に 2 回ほど実施したのですけれども、目的は、今いろんな子どもたちが動画のリテラシーを学ぶという考え方の中で、そうしたことに取り組んでいる、活動されている方と私どもと一緒に、私どもの寿司のロボットやご飯盛付けロボットを説明して見ていただき、それを踏まえて、子どもたちがこのロボットに関する紹介の動画を、それぞれがそれぞれの視点で作って、それを発表する、ということを行いました。お子様もそうですし、親御様にも非常に好評で、参加者も非常に多くて、これは直接的に機械の販売につながることではございませんけれども、やはり食育、また食を豊かにしていくという中で、次世代のそういう人たちにも私どものことを知っていただく、ということでの活動として行っております。

以上が、今回の説明会の内容でございます。ありがとうございます。

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。ここで改めて、Zoom からのご質問方法をご案内申し上げます。画面下の Q&A 機能からご質問をお送りください。お送りいただく際は、会社名・氏名をご記載ください。質問内容は、他の参加者には非公開に設定されており、運営にて代読をさせていただきます。それではご質問をお受けいたします。

武田 ：それではオンラインでご参加されている方からご質問をいただいておりますので、質問内容を読み上げてまいります。まず 1 点目の質問でございます。

質問者 ：北米の現地法人でも、売上が前期比で微減という記載がございましたが、北米は現中計においても重点強化地域だと認識しております。通期の見通しや、来期以降に向けて市場・競合環境について説明をお願いします。

谷口 ：SUZUMO グループの中での成長のドライバーとなる市場、という意味での北米というところは全く変わっておりません。実際に、子会社の業績は今回少し足踏みをしておりますけれども、潜在的な需要は変わらないというのは、一つはやはり日系企業の北米進出がどんどん進んでいくというところ、そしてそれに触発されたローカルも、寿司の事業をより進めていく、加速させていくというところがあります。特に、アメリカで一番大きなローカルのマーケットのところのお客様、潜在的なお客様という意味では、大手のスーパーのチェーン、またそこに入っている寿司のテナントの事業者様がこれから非常に期待できるところだと思っています。また、私どもの機械を使って、スーパーで直接的に製造しているスーパーも、ローカルでも大手のところも少し出てきております。日系大手のスーパーやアジア系のスーパーも、自社生産をするということで、私どもの機械を使っていただいておりますし、そういうものの需要はこれからさらに増えてくるのかなと思います。

また、私どもは全部カバーしきれないのですが、ローカルのレストランで、そう大きくないところからも、安定的に機械の導入のお話はいただきます。ただ、なかなかこちらのほうからそういうところに能動的に開拓ができていないので、やはりもっと Web マーケティングであるとか、全米をカバーするような販売店というか食材の会社ともうまく連携をして、本当に潜在的な需要を取り込んでいきたいというところです。

さらにもう一つ、学校の給食というところでも、最近お寿司を出すところが増えてきています。そして、まだポツポツではありますけれども、私どもの機械を使って、ハイスクールや小学校などに

お寿司を出していこう、もしくは米飯食を出していこうという動きの中で、私どもの機械を使っていただいているところもございますので、そういう意味では、アメリカの市場の潜在的な需要は、いろんな業態も含めて多岐にわたるというところでございます。

そういう中で、競合というところでは、従前は日系の 1 社が、私どもと一番競争しているところではございますけれども、最近、日系の別のメーカー、そして中国、韓国のようなところからも出てきてはおります。ただ、私どもと違って、まだそこまでのブランドがないというところ、実績もないというところ、そして大手のお客様や、それなりに多店舗の展開をしているところに関しては、やはり私どものようなところ、実績もそうですし、安定的に供給し、またメーカーとしてサポートするというしくみがきちんと出来上がっているところからいきなり切り替わるということは、現時点ではなかなかないかなとは思っています。小さいところでは、価格差等も踏まえて、とりあえず導入しようと使っているところがあるのは認識しておりますので、そういうところとの競合があり、将来的にはもちろん脅威、リスクになってくるところもありますけれども、そこはこれからの戦略で、そういうところから凌駕していく、価格差のみならずそういうところを変えて、もっとお客様に価値を見出していただくような取り組みをしていこうと考えております。

武田 ：続きまして、2 点目の質問になります。

質問者 ：現中計の最終年度が来期となります。前期実績、今期の見通しを見ると、かなり厳しい目標かと思いますが、修正の可能性や、もしくは修正しないのであれば達成可能性について説明をお願いします。

谷口 ：私どもの中期計画「NEXT2028」に関しては、あと残り 1 年と半分を切りました。来年度の末が一応期日といいますか、現中計の期日になりますけれども、そういう意味では、今の業績の進捗からいくと、今の現中計で抱えている売上、また利益の目標は非常に厳しいということは思っております。ただ現時点では、まだこれが絶対達成できないということではございませんので、そういう意味では、今この中期計画はまだ引き続き目指して、達成を目指してがんばっていこうと思っています。

では、なぜこれだけの進捗と目標の差異がある中で、まだ可能性があるのか、というところでございますけれども、まず売上については、220 億円というところからすると、今期の通期の着地の計画からしても非常にきついところではありますが、ただ潜在的な需要が大きくある、国内も、また特に海外も大きくある中で、そこを本当に取り込めてくると、もしくはお客様のほうからそういった大きな導入の動きが進んでくると、当初から私どもが思っている以上に伸びてくることも考えられます。国内は入れ替えが中心になるところもありますが、新製品も今回投入していきますし、そ

うした入れ替えの大きなもの、また Fuwarica でも、先ほど言いましたチェーン店で導入が始まっており、ファミリーレストランやラーメンの 100 店舗以上持っているところの、大きな導入の加速が進んでくると、というところがございます。また、海外は先ほど申したとおりで、本当にアジア、東アジア、それから東南アジアも海外の進出が進んでおり、そして欧州もアメリカも、というところの部分での期待がまだあるということでございます。

計画以上の売上超過をつくっていく中で、コストの抑制も引き続きいろいろと行っております。例えば、今期は本社の移転も発表しておりまして、この 12 月からですか、この辺のコストの抑制に関しては来期に効いてくるところでございます。また、価格改定をしました、というところがございますが、これも来期以降に特に大きく効いてくるところだとは思っています。

引き続きコスト抑制をしながら、また利益を上げるための活動をしながら、そうして鶴ヶ島の稼働も上げることで、コスト面での削減と超過の売上というレバレッジが効いてくると、利益の達成というところも、今 30 億円で掲げておりまして、非常に大変だとは思いますけれども、まだ今の時点では絶対にできないという計画ではないのかなというふうには思っています。こうした活動をし続けながら、まず今の時点では、中期計画は達成を目指していきたいと思っております。

武田 ：ありがとうございました。続きまして、3 点目のご質問でございます。

質問者 ：今年度末における新工場の稼働率は、どれくらいをイメージされているご計画なのでしょうか。

谷口 ：新工場が稼働してから半年強が過ぎましたけれども、正直、まだフル稼働にはなっていません。これは大きく二つ要因があります。一つは、先ほど言ったライン生産、流れ分業生産をしていく上での社員の採用、また、その一定レベルの習熟をしていくというところはまだまだ途中でございます。シャリ玉の機械だけではなく、のり巻きの機械、盛付けの機械、そしてカッターというところを上げていくのはまだこれからになりますので、現時点では、鶴ヶ島の稼働という意味では、本当のフルからするとまだ半分まではいっていない、ということだと思っています。ただ、これはあくまでこれからの大きな需要の取り込みというところでありますので、足元の需要の波は多少あっても、稼働の能力を大きく上げていくというところは、できるだけ早めに進めていきたいとは思っております。

武田 ：ありがとうございました。続きまして、4 点目のご質問でございます。先ほどの消費減税に関するご質問でございます。

質問者 ：国内の業態別を見ますと、外食が 42%、スーパー、テイクアウトが 35%です。ですので、減税の影響はわずかにマイナスとなりますでしょうか。また、工場向けのところは 15%とありますが、向け先は外食と小売に分けるとどのような比率になりますでしょうか。

谷口 ：全体の中での売上という意味では、外食の比率のほうがまだ大きいわけですが。これは国内ですね。そこに関して言いますと、当社の売上高に占める外食の割合が大きいという意味では、今回の軽減税率が下がるというのは、決してプラスではないかなとは思います。ただ、先ほども繰り返しお伝えしましたように、テイクアウトやデリバリーといったところもやっていく事業者さんもありますし、例えば低価格帯の外食のお客様、安い価格で提供しているところというのは、やはりいろんな事業者様のインタビュー記事を見ていても思うのですけれども、やはりこの消費税減税によって、余裕ということではないかもしれませんが、少しコストを抑えられたという中で、ある程度低価格帯というかそういうレストランでは、少しそちらに流れていくところもあるのかな、というところはあります。ただ、それが機械の投資にまでつながるかどうかというところは、やはりもう少しこの効果や影響を見極める必要があるのかな、とは思っています。

小売のところは、やはり大きく需要が増えるというところでございますので、そういう意味では機械の入れ替えが進む、例えばスーパーマーケットで使っている旧型機がまだけっこう入っています。あと小売のところだけではなく、中食のところでもあります。こうしたところの、前の機械から新しくリリースして今拡販している機械への入れ替えが加速することが、小売の業績が良くなることで起きてくるかもしれないなというふうには思っています。これはコロナのときに、そういうところでスーパー業態が伸びて、機械の入れ替えが進んだというところもありました。それから工場向けです。ここは主にコンビニエンス、そしてもう一つはスーパーのセントラルキッチンというところが大きなところでございます。あとは米飯のライスベンダーといいますか、そういうところがありますが、こうしたところはプラスに働くところだと思います。ですので、ここのところでの機械の需要といいますか、生産能力増強というところで、私どものビジネスチャンスにはけっこうプラスに働くところかなというふうには思っています。

武田 ：少し補足をさせていただきます。最初に説明しました外食と小売のところで、スーパーマーケットと、当社でいうと寿司レストラン、食堂というところですけれども、外食全般で見ると、というところでは、今谷口から説明した内容になりますが、当社のお客様というところで言いますと、皆さんもご存知のとおり、回転寿司の業態や丼チェーン店など、すでにテイクアウト等々に対応している業態も多く抱えておりますので、単純に全てが外食というよりも、テイクアウトの部分でのニーズもしっかりと刈り取れるという部分ではプラスもマイナスもある、とご認識いただければと思います。

続きまして、5 点目の質問になります。

質問者 ：今期の実績におきまして、未実現利益はいくらプラスになりましたでしょうか。

武田 ：こちらにつきましては、私のほうからご説明させていただきます。今期の中間期における未実現利益につきましては、未実現利益だけを切り取りますとマイナスに働いております。いわゆる実現していない方向になりますが、前期との比較、先ほどウォーターフォールのチャートもございましたが、売上総利益のところでは若干プラスに働いています。金額にして 1,000 万円程度というところでしょうか、前期比ではプラスに働いているという状況でございます。以上となります。

そのほかご質問はございますでしょうか。よろしいですか。ありがとうございました。以上のようですので、質問のほうを締め切らせていただければと思います。

司会 ：それでは以上をもちまして、鈴茂器工株式会社、2027 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了とさせていただきます。本日はお忙しい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］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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、株式会社 JPX 総研（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。