

株式会社タムロン

2022年12月期 決算説明会

日時：2023年2月8日（水）17:10～18:00

【主な質問と回答】

Q1. 2022年第4四半期の写真関連事業の業績が、商戦期にもかかわらず、第3四半期に比べて微増収・減益となった背景は何か？

A1. 売上高は自社ブランドが増収ながらもOEMが減収となったことによる。利益面は、主には部材のコストアップの影響度合いが増し粗利率が低下したこと、また徐々にコロナも落ち着いてきたことで出張等が増えたことや、クリスマス商戦にむけての広告宣伝費の増加や賞与等の人件費増加により販管費が増加したこと等による。

Q2. 写真関連事業の2023年計画について、上期から下期にかけて大幅な増収増益を見込む背景は何か？

A2. 下期に写真関連事業で新製品を見込んでいるのでその影響が大きい。

Q3. モビリティ&ヘルスケア、その他事業は2023年で利益率が下がる計画だが、理由は何か？

A3. 医療分野は将来事業として育成に注力している分野であるが、2022年はコロナ禍であったことで営業活動が思うようにできなかった面がある。しかし2023年は営業活動の抑制はせず活発化する予定のため販管費は増加し利益率は低下する。育成段階であるため一時的な利益減はあるものの、受注増を優先していきたいと考えている。

Q4. ベトナム新工場の投資額40億円の内容、内訳を教えてください。

A4. 内容としては、土地、建屋と、加工設備も一部含んでいる。内訳としては、具体的な金額は控えるが、建屋が大部分を占め、土地と設備でそれぞれ数億円を見込んでいる。

Q5. 現在の各生産拠点の生産割合と、ベトナム新工場設立により将来的に各拠点の生産割合はどうか教えてほしい。

A5. 2022年では、金額ベースで中国が約65%、ベトナムが約25%、日本が約10%となっている。将来的には、現時点で具体的数値は控えるが、基本的には、日本の10%を維持し、中国の割合を減らし、ベトナムを増やすことを考えている。

Q6. 100億円超の営業利益へと利益を大きく拡大したことを高く評価する。しかしこのような利益拡大が実現すると、シェア拡大等のための販売経費が増加する事例も他社では見受けられる。今後も利益拡大を考えているのか、それとも、これ以上は販売経費を絞らずにこの水準の利益額を保っていければよいと考えているのか、今後の考えを聞かせてほしい。

A6. 常に増収増益を基本としており、100億円達成で終わりとは考えていない。これからも利益優先を方針として、利益を拡大していきたいと考えている。

Q7. 足元で米国、欧州、中国、日本の販売はそれぞれどのような状況か？

A7. 米国は若干陰りが見られ、欧州もエネルギー問題やインフレ等で景気後退懸念は見受けられるが、2022年のクリスマス商戦は堅調だった。中国についてはゼロコロナ政策解除による今後の動きは読めないところもあるが、2022年のクリスマス商戦は好調であり、ディーラーはゼロコロナ解除により仕入を増やしていると思われ、中国でセルインが減少するとは考えていない。日本はインフレの影響もあり、ディーラーは仕入に慎重になっていると思われ、

Q8. 前年末比で2022年末の在庫が大幅に増えている理由を教えてほしい。

A8. 前年末比で17.6億円増となっているが、半分程度の8.5億円は為替による増加となる。また昨年来の部材リスク等に鑑み在庫は厚めに持っている面もあり、原材料・仕掛品を増やしており、更に第4四半期にかけて自社の新製品投入が続き、今後の拡販も含め製品在庫も多くなった影響で回転月数も高くなっている。

<ご留意事項>

本資料は、決算説明会に出席になれなかった方々の便宜のため、参考として掲載しており、説明会でお話したことをそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承下さい。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承下さい。