

2019年12月期決算説明会 質疑応答の要旨

Q1：当初の2019年12月期連結業績予想では、減価償却方法の変更等により営業利益が186百万円増加と見込まれていたが、2019年12月期連結実績では未達となった理由について

A1：当初の予定の通りに新製品の生産開始が出来なかったことによる金型投資の時期と減価償却開始時期がズレたことが一番大きな要因になる。特にF6とV6は、当初の予定より3か月ほど販売開始時期が遅延した。また、単なる生産の遅れではなく、生産の立ち上げの段階から部品の不良、設計の不具合が発見され、トラブル対策のための追加コスト（人件費や外注費）が発生した。

Q2：2018年12月期の決算説明会で発表したセラミックコンデンサの価格高騰による部品価格の上昇に対するその後の対応について

A2：2019年に価格が元に戻り、売上総利益が改善すると見込んでいた。しかしながら、価格が元に戻らず、当社の関係工場の取引先である部品サプライヤーと直接の価格交渉ができないこともあり高止まりした状況である。

Q3：トランプ関税の影響について

A3：ズームNAは、関税上昇により仕入原価が上昇しても、販売価格に転嫁していない。自社内で負担、影響額を吸収している。当社からの出荷価格も変更していない。2018年8月、9月と段階的に対象が拡大し、現在は、当社マルチエフェクター、ARQリズムトラック、ハンディビデオレコーダー、オーディオインターフェースとアクセサリーの一部が対象となっている。ズームNAで主力のハンディーオーディオレコーダーとプロフェッショナルフィールドレコーダー等には関税がかかっていないため、今のところ影響は軽微である。

Q4：「売上総利益率の変動」が2019年は前年比56百万円増加（決算説明会資料8ページ）し、2020年は前年比51百万円減少（決算説明会資料18ページ）する理由について

A4：売上と仕入は主としてドル建であるため、数カ月間円高傾向が続くと商品仕入時より円高水準で販売することになり、売上原価率は上がる（売上総利益率は下がる）。2020年のUSドル建ての売上総利益率は横ばいで予測しているが、為替の変動で円建ての売上総利益率は悪くなるというリスクを「売上総利益率の変動」に反映させている。

Q5：ズーム NA に対する持分を 100%とする経緯について

A5：当社グループが属する音楽用電子機器業界においては、米国が世界最大の市場であり、ズーム NA は、当社製品の北米における販売拠点として 2013 年に設立され（当社持分 33%）、主要な代理店として成長を続けてきた。ズーム NA の持分を 33%から 51%へ当社が追加取得し子会社とすることによって、互いの連携を強化し、米国市場の更なる深耕と、グローバルなブランド価値の向上が可能と判断した。更に、当社グループが成長するうえで欠かせない両社の連携をより強固なものとするためには、当社の出資比率を 100%とすることが望ましいとの結論に至り、最終的に 51%から 100%へ出資比率を引き上げることで合意した。

Q6：新型コロナウイルスに関する業績への影響説明のなかで、2020 年第 1 四半期の売上が第 2 四半期へ 1 億円程度ずれ込むと予想された経緯について

A6：当社では、基幹システムで計算したデータを基に、生産計画、在庫計画、販売予測を 2 週間ごとに検証している。当該データに基づき、生産の遅れによる 2020 年の 2 月と 3 月の販売予測の減少を累計で 1 億円程度と見込んでいる。

Q7：Mogar 社の経営改善状況（決算説明会資料 13 ページ）の星野楽器（株）について

A7：Mogar 社の主要取扱いブランドの 1 つであったが、2019 年末をもって販売代理店契約を解消することとなった。