



鈴茂器工株式会社

2026年3月期 決算説明会

2026年5月18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]	2026 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2025 年度 通期
[日程]	2026 年 5 月 18 日
[ページ数]	33
[時間]	15:30– 16:41 (合計：71 分、登壇：40 分、質疑応答：31 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	2 名 代表取締役 社長執行役員 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 2026 年 3 月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。映像や音声に不具合などがあり、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いたしますので、そちらをご覧くださいる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 時半頃を予定しております。

それでは、初めに会社側出席者のご案内をいたします。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、ごあいさつならびに 2026 年 3 月期決算に関してお話をさせていただきます。ご説明終了後、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。他の参加者様には非公開に設定されており、運営側にて代読いたします。

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

目次

1. 2026年3月期 連結決算概要	P.3 ~ P.14
✓ 業績サマリー	
✓ 前期比 業績概要	
✓ 国内・海外 売上高比率	
✓ 国内・海外 四半期売上高推移	
✓ 国内 業態別自社機売上高	
✓ 海外 地域別売上高	
✓ 前期比 営業利益	
✓ 売上高・営業利益・ROEの推移	
✓ 連結貸借対照表	
2. 2027年3月期 連結業績予想	P.15 ~ P.19
3. トピックス	P.20 ~ P.22

谷口：皆様、本日はお忙しい中、鈴茂器工株式会社 2026 年 3 月期決算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。早速ではございますが、私より決算についてのご説明をさせていただきます。

こちらは、本日説明する内容でございます。

2026年3月期 連結決算：業績サマリー

売上高 15,864 百万円	国内 10,033 百万円 $\Delta 5.4\%$	営業利益 1,009 百万円 $\Delta 46.6\%$	■ 前期比増減率
+1.9%	海外 5,831 百万円 +17.5%	営業利益率 6.4% $\Delta 5.8\text{pp}$	

■ 売上高

- 国内は2Qから大手ホテルチェーン店へのご飯盛付けロボット Fuwaricaの新規導入が本格化する等、新規開拓は進捗しており、懸念であった前期4Qから続くコメ価格高騰の事業者への影響は回復傾向にあるものの、大手チェーンの入れ替え需要の一巡により減収
- 海外は北米において大手チェーンへの大型案件の一部が計画より遅れるも、東アジアにおける大手回転寿司チェーンを中心とした日系企業進出による需要増

■ 営業利益/営業利益率

- 売上高は増加するも、製品 MIXの影響や新工場稼働に向けた製造労務の増加により粗利益は減少し、中期経営計画「Next 2028」で掲げた事業基盤構築に伴う人員増強、人事制度の改定等による人的投資を中心とした先行投資、資本業務提携解消に伴う想定外のコストが発生したことで販管費が増加し、大きく減益

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

4

2026年3月期連結決算の業績サマリーでございます。

売上高は158億6,400万円、前期比で1.9%の微増でございました。内訳は、国内が100億円、前期比でマイナス5.4%、海外は58億3,000万円、前期比で17.5%の成長となりました。この売上高に伴い、最終的に10億円の営業利益を計上いたしました。残念ながら、前期比で46.6%のマイナスです。この内容を詳しく、次のページからご説明させていただきます。

2026年3月期 連結決算：前期比 業績概要

(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期		
		実績	増減額	前期比
売上高	15,568	15,864	+296	+1.9%
国内	10,605	10,033	-572	-5.4%
海外	4,962	5,831	+868	+17.5%
売上原価	7,703	8,273	+569	+7.4%
売上総利益 (利益率)	7,864 (50.5%)	7,590 (47.8%)	-273 (-2.7%)	-3.5%
販売費及び一般管理費 (販管費率)	5,974 (38.4%)	6,581 (41.5%)	+607 (+3.1%)	+10.2%
営業利益 (利益率)	1,890 (12.1%)	1,009 (6.4%)	-880 (-5.8%)	-46.6%
経常利益 (利益率)	1,947 (12.5%)	1,043 (6.6%)	-903 (-5.9%)	-46.4%
当期純利益 (利益率)	1,462 (9.4%)	602 (3.8%)	-860 (-5.6%)	-58.8%

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

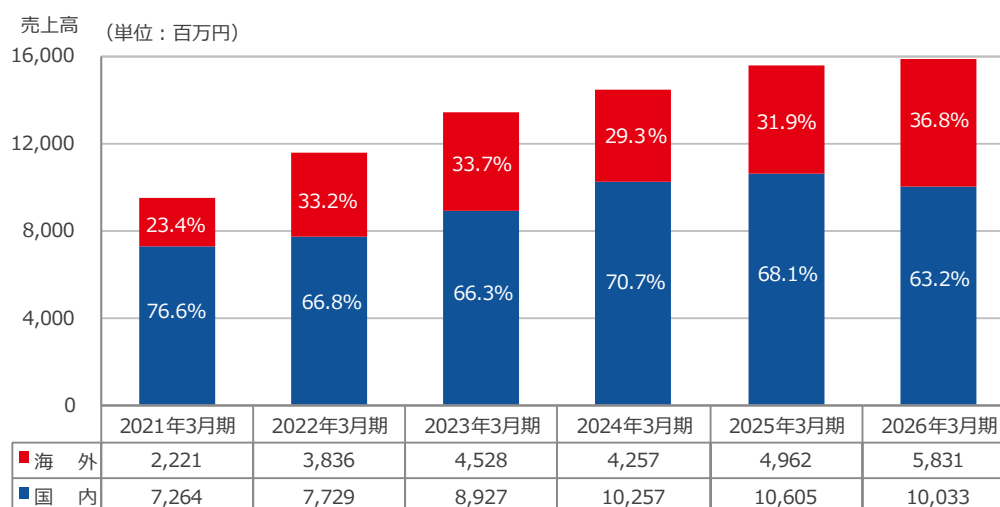
5

こちらは前期比での全体実績でございます。

売上は先ほど申しましたとおり、ほぼ横ばい、微増でございました。国内がマイナス、海外が大幅プラスです。売上総利益は前期比でマイナス2億7,000万円、比率はマイナス3.5%、75億9,000万円でございました。

販管費は、売上の増加以上に増えまして前期比で10.2%の増加、約6億円です。販管費の増加と売上総利益の減少によって、営業利益は前期比マイナス46.6%、約半減の10億円という結果になっております。

2026年3月期 連結決算：国内・海外 売上高比率

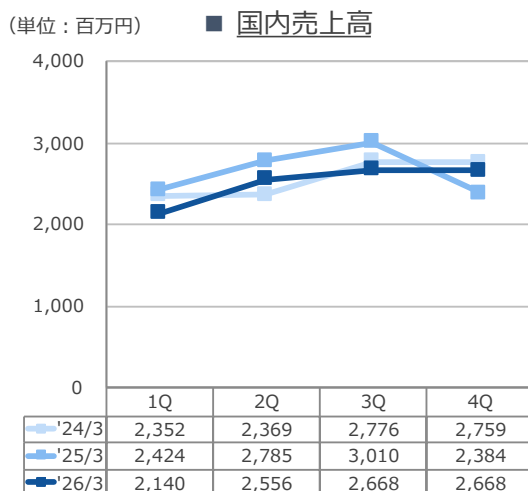


Copyright ©Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

国内・海外の比率をみますと、国内が減少し、海外が大幅に伸長した結果、国内外比率は、海外が36.8%と大きく伸びています。

2026年3月期 連結決算：国内 四半期売上高推移



国内の概況

【外部環境】

- インバウンド需要の増加や人手不足を背景とした省人化ニーズは継続
- 前期4Qから続くコメ価格高騰による事業者の設備投資計画の延期等への影響が継続しているが、下期でやや回復

【売上高の動向】

- ご飯盛付けロボットFuwaricaの新規顧客開拓は進捗しているものの、寿司業態やレストラン・食堂業態における大手チェーン店の入替需要の一巡や、スーパーマーケット業態における増設需要の減少等により減収
- 昨年発表した新製品の販売（寿司ロボットの入れ替え、業務用炊飯器、ソリューション製品）については今期に効果が出る見通し

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

7

国内の売上高微減の内容についてご説明いたします。

国内は、当初の計画より大幅に減少しました。落ち込んだ要因は、弊社の国内売上の大きな構成があります。国内の場合は、全体市場という意味では非常に成熟しているマーケットでございます。私どもの売上の大きな部分を占めるのが、入替需要でございます。回転寿司チェーン、牛丼チェーンの入れ替えが売上構成で大きな割合を占めますが、前々年度は一部のお客様において、大きな入れ替えがありました。それ以外のところもございしますが、大口の入替需要が前期は少し一巡といえますか、前々期対比で落ち込みました。

お客様はいろいろとございますので、入れ替えは常にそれなりにございますが、年度で比較したときには、非常に厳しい昨年度でした。その部分が売上減少の大きな要因の一つでございます。

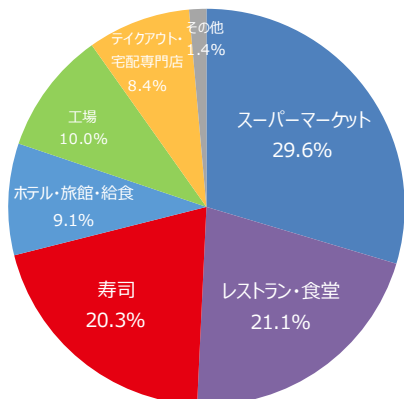
お客様であるいろいろな食の事業者で、昨年は米の価格の高騰、それ以外も食材・資材の高騰が大きくお客様の経営にも影響しております。そういう中での設備投資計画の延期もしくは見直しがあり、国内売上の低迷した要因だと思っております。

それ以外にもいろいろな外的要因、厳しい状況がある中で、国内でも伸ばしていける余地はFuwarica、ご飯盛付けの機械です。こちらの新規開拓、特に大口の開拓を進めることで、全体の底上げをしていこうと考えました。一部大手ホテルチェーンでのFuwaricaの全店導入が進みましたが、大口の開拓には時間がかかっています。当初計画から、少し進んでいません。

また、寿司関連の新製品やソリューション関連製品の導入による新規開拓も、当初の期待より厳しい状況があり、国内売上低迷の要因と考えております。

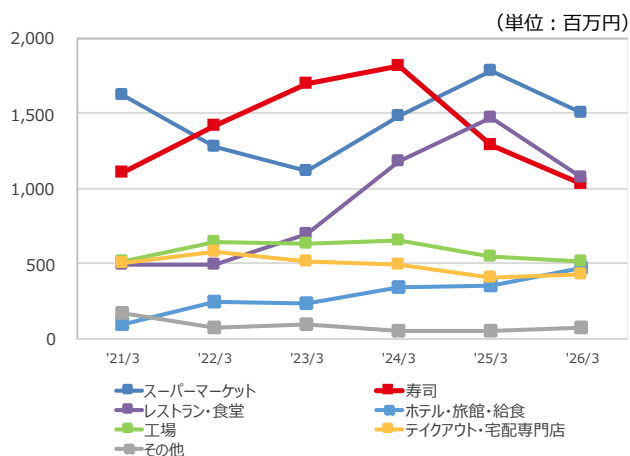
2026年3月期 連結決算：国内 業態別自社機売上高

■ 国内 業態別売上高比率
(2026年3月期)



※ 業態別売上高比率は国内自社機売上高に基づき算出

■ 国内 業態別売上高推移



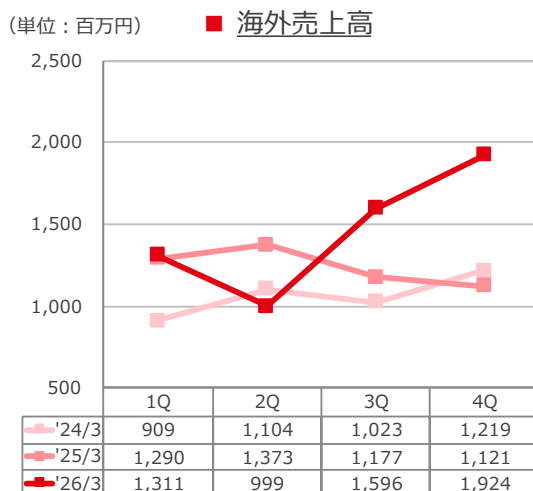
Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

今申し上げたところですが、業態別で見させていただきます。国内売上の3分の2強、4分の3近くはスーパーマーケット、レストラン・食堂、寿司の業態で構成されております。その中で、入れ替え全体が3割から4割ぐらいを占めます。このグラフから見ていただくとおり、スーパー、レストラン、寿司の主力業態が落ち込みました。

一方で、そこまでの大きなインパクトになっておりませんが、ホテル・旅館・給食は、少しずつ広く広がりつつあります。ホテルではビジネスホテル中心の朝のビュッフェ、大きな旅館でのバイキング、給食は社食等での導入が少しずつ進んでおります。ただ、その業態だけで全体をカバーするのはまだまだ難しく、この結果が先ほど示したとおりです。

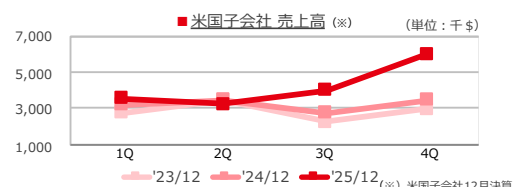
2026年3月期 連結決算：海外 四半期売上高推移



海外の概況

【地域別の動向】

- 北米は市場における機械化や省人化の需要は高い水準で推移しており、当初計画より遅れていた大手チェーン向けの大型案件の一部が4Qでほぼ完了し売上高に寄与
- その他地域について、東アジアは日系回転寿司チェーンを中心とした出店増により売上高伸長、東南アジアも同様に日系企業の進出が増加しつつある
- 欧州での販売店再編による販売施策は今期以降に効果発現見込み



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

9

次に、海外でございます。

海外は先ほど申し上げたとおり、大幅に伸長しました。地域での売上の伸びに軽重がございます。今回大きく伸びているのは北米、東アジアになります。

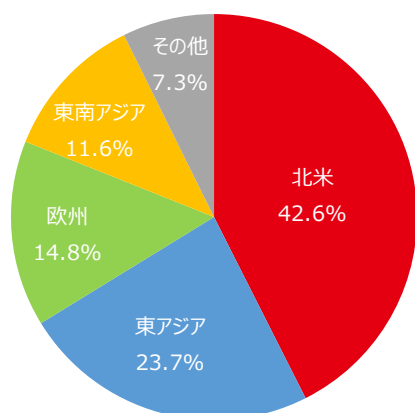
まず北米に関しては、人手不足もしくは人件費の高騰、北米特有の人から機械への省人化経営への流れは、事業者である経営者もそうですし、事業の株主からも強く打ち出されています。そうした省人化の流れ、機械化の流れは、非常に北米では進んでおります。北米の大きな伸長は、KIOSKという形でスーパーの中にテナントで入っているところがおにぎりの商品を出して、おにぎりの型で数千台の導入が決まりました。それが入ったのは、一つ大きなところですが、また、日系企業の海外進出、北米進出が進んでいるところも、大きく寄与しました。

一方で、当初計画したアメリカのスーパーチェーンは、直接機械を導入して製品をつくっていますが、当初の計画よりも遅れています。その部分の期待計画値が実際にはうまく入らなかった、実績に上がらなかったところがございます。

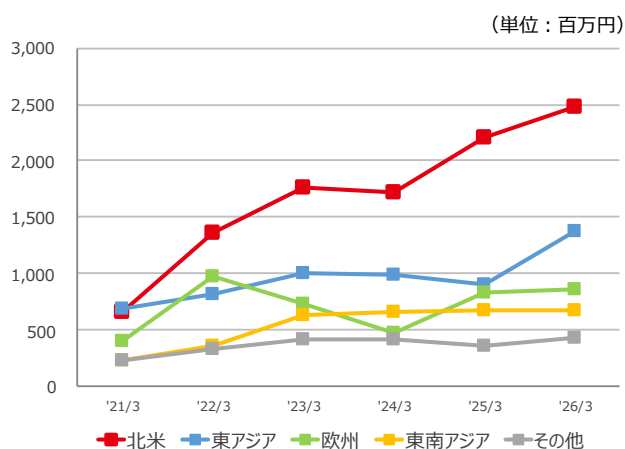
北米、東アジアは、日系の大手回転寿司チェーンの新規出店が増えたことが、海外売上全体で、特にサードクォーター、フォースクォーターで伸びてきました。

2026年3月期 連結決算：海外 地域別売上高

■ 海外 地域別売上高比率
(2026年3月期)



■ 海外 地域別売上高推移
(単位：百万円)



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

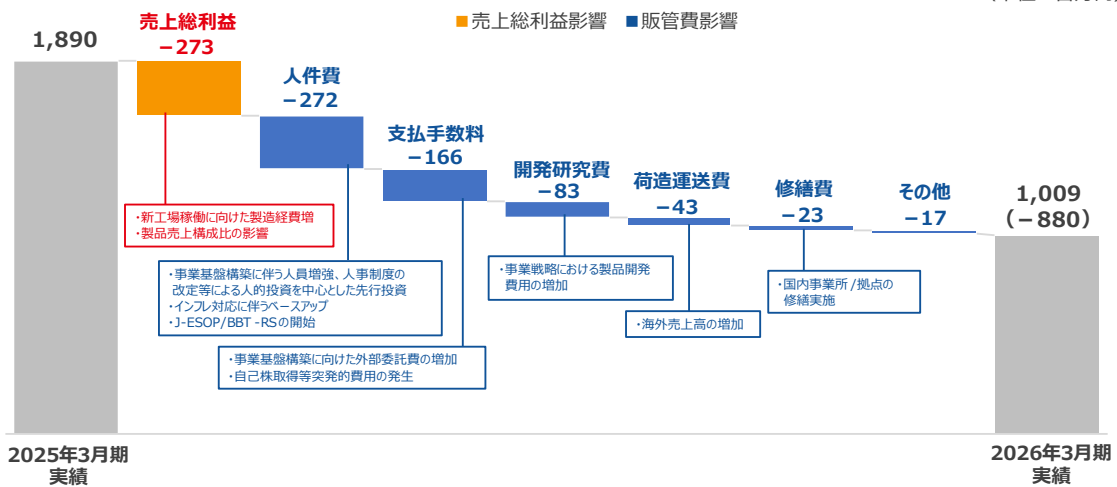
10

地域別で見ますと、北米と東アジアが伸びている一方で、欧州に関しては、当初計画しているところが遅れています。大口の開拓導入が実を結びつつございますが、前期では果たせなかったところがございます。

また東南アジアは、日系企業の進出がタイ、ベトナム、最近ではインドネシア、フィリピンでも始まっておりますが、全体としての東南アジアの市場自体を伸ばしていくまでには至っていません。前期は北米、東アジアで海外成長の貢献をしました。

2026年3月期 連結決算：前期比 営業利益

(単位：百万円)



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

11

次に販管費です。

売上減少に伴った営業利益へのインパクトを、ウォーターフォールチャートで示しております。売上総利益のマイナスは、主に新工場稼働に向けた人も含めて製造経費の増加です。アメリカでおにぎりの型が数千台入って伸ばしましたが、単価も低く、利幅も低いです。大手顧客の売上が伸びると、売上総利益を押し下げる部分がございます。製品の売上ミックスの影響もございまして、売上総利益はマイナス2億7,000万円となっております。

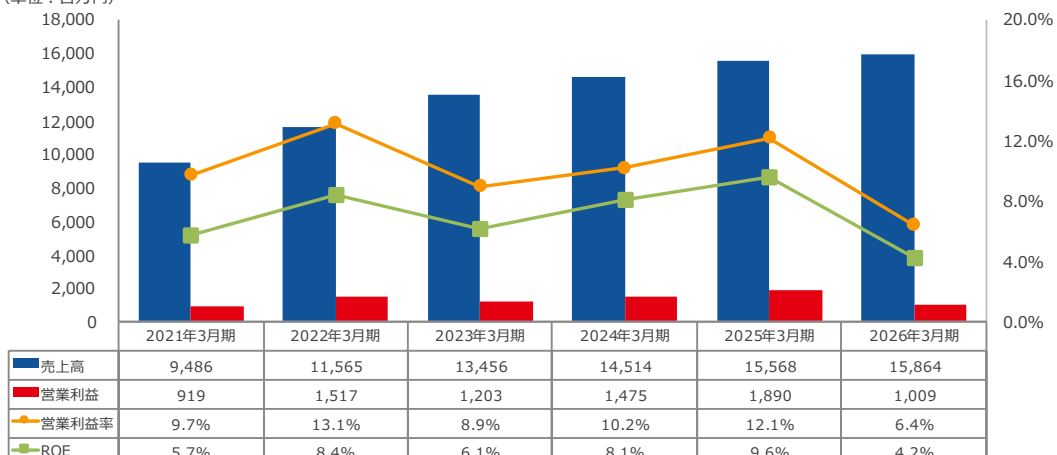
また、コストの増加が大きいところは人件費です。今後の成長に伴う事業基盤構築に伴った人員の増強や、人事制度の改定を進めています。そこに伴う先行的な投資が起きました。従業員へのインセンティブも、きちんと導入していく部分でのコストアップがございました。また、支払手数料も同様ですが、事業基盤構築に伴い外部委託費が増加しております。

また、昨年度は Mizuho Gulf との資本業務提携解消に伴って、自己株取得を実施しております。当初計画をしていなかった部分の費用発生も、販管費を大きく増やしました。その結果が、営業利益の落ち込みでございます。

2026年3月期 連結決算：売上高・営業利益・ROEの推移

売上高 / 営業利益
(単位：百万円)

営業利益率/ROE



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

12

営業利益、最終利益が落ちて、ROE も、2025年3月期から半分以下になっております。

2026年3月期 連結決算：連結BS 資産の部

(単位：百万円)

	2025年3月期 期末		2026年3月期 期末		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	10,841	55.7%	8,757	45.8%	-2,084	-19.2%
現金及び預金	5,597	28.7%	2,973	15.6%	-2,623	-46.9%
売上債権	2,039	10.5%	2,255	11.8%	+216	+10.6%
たな卸資産	2,819	14.5%	2,981	15.6%	+162	+5.7%
その他	385	2.0%	547	2.9%	+161	+41.8%
固定資産合計	8,630	44.3%	10,344	54.2%	+1,713	+19.9%
有形固定資産	7,028	36.1%	8,609	45.1%	+1,581	+22.5%
無形固定資産	518	2.7%	653	3.4%	+135	+26.0%
投資その他の資産	1,084	5.6%	1,081	5.7%	-2	-0.2%
資産合計	19,471	100.0%	19,101	100.0%	-370	-1.9%

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

13

バランスシートです。

昨年度、バランスシートに大きな変化をもたらす要因がございました。一つは鶴ヶ島に新工場を竣工しました。ここに伴う大口の支出です。それから、先ほど申した自己株取得に伴う部分がございます。現預金が大幅に減少しております。

2026年3月期 連結決算：連結BS 負債純資産の部

(単位：百万円)

	2025年3月期 期末		2026年3月期 期末		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
負債合計	3,502	18.0%	6,144	32.2%	+2,641	+75.4%
流動負債	2,007	10.3%	3,043	15.9%	+1,035	+51.6%
固定負債	1,494	7.7%	3,101	16.2%	+1,606	+107.5%
純資産合計	15,969	82.0%	12,956	67.8%	-3,012	-18.9%
株主資本	15,423	79.2%	12,409	65.0%	-3,013	-19.5%
その他包括利益累計額	505	2.6%	507	0.2%	+2	+0.4%
非支配株主持分	39	0.2%	39	0.2%	-1	-2.0%
負債純資産合計	19,471	100.0%	19,101	100.0%	-370	-1.9%

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

14

一方で、負債が増加しています。株主資本が大きく減少しています。この変化は、今申し上げた二つが特に大きく寄与しています。

これが、前期の実績に対するご説明でございます。

2027年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2026年3月期		2027年3月期					
	通期		第2四半期			通期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比	計画	構成比	前期比
売上高	15,864	100.0%	8,270	100.0%	+18.0%	17,580	100.0%	+9.5%
国内	10,033	63.2%	5,155	62.3%	+9.8%	10,785	61.3%	+7.5%
海外	5,831	36.8%	3,115	37.7%	+34.8%	6,795	38.7%	+13.1%
営業利益	1,009	6.4%	350	4.2%	+337.8%	1,000	5.7%	-0.9%
経常利益	1,044	6.6%	340	4.1%	+472.4%	1,060	6.0%	+1.5%
当期純利益	603	3.8%	210	2.5%	+316.0%	630	3.6%	+4.5%

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

16

ここからは、2027年3月期の通期業績見通しについてご説明申し上げます。

先週の決算発表に合わせて、今期の業績予想を発表させていただきました。通期では、売上高は175億8,000万円、前期比で9.5%の増加です。国内は107億8,000万円、前期比で7.5%の増加です。海外は約68億円、前期比で13.1%の増加を計画しております。

営業利益は、前期並みの10億円を計画しております。また、上期と通期の計画を出しておりますが、上期は売上、営業利益の部分も、下期との比較におきましては少し低い水準でスタートしています。下期は、上期対比で売上、営業利益は少し増える計画を出しています。

2027年3月期 通期配当予想

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
	実績	実績	予想
1株当たり当期純利益	113.09円	50.94円	53.19円
配当（合計）	34.00円	35.00円	35.00円
中間	15.00円	15.00円	15.00円
期末	19.00円	20.00円	20.00円
配当性向	30.1%	64.7%	62.0%
総還元性向	30.1%	※599.8%	62.0%

※ 2025年8月12日に自己株式 1,797,500 株を取得した影響

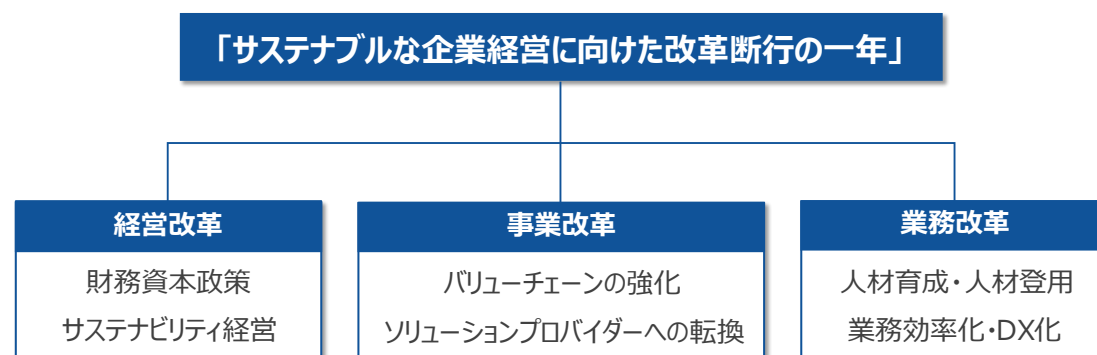
注) 期末株式数を用いて試算、JESOP/BBTRSに関わる取得費用は総還元性向には含まない

配当です。

2026年3月期は、期初から業績の下方修正、また下方修正後、通期では一部上方修正しましたが、期初から大きく業績は落ちましたが、配当の計画は変えずに中間は15円配当、期末は20円配当、年間通して35円配当を発表させていただきました。

配当性向に加え、自社株買いを含めた総還元性向は異常な比率になっていますが、計画は変えずに配当を実行します。今期の業績は横ばいですが、前期並みの配当を出していこうと考えております。その結果、配当性向は非常に高くなりますが、会社の成長は十分ありますので、今ある会社の余剰資本はきちんと株主に還元していこうと考えております。

2027年3月期 経営方針



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

18

大事なのは今期です。今期の計画は先ほど発表したとおりです。利益はもちろん出ておりますが、会社の業績、経営という意味では、大きな変化をもたらしていかなければいけないところに来ている大きなターニングポイントだと思っています。中期計画に基づく各種改革は昨年度も行ってきましたが、その内容やスピードが非常に緩やかで、より大胆な改革をしていかなければいけないところに、今の経営状況があると思っています。

そういう中で、社内でも同じことを言っておりますが、大きな経営方針は「サステナブルな企業経営に向けた改革断行の一年」です。

その改革は、経営改革、事業改革、業務改革という大きな三つの改革です。これらを実行していく上で、社員の意識の改革も大事なことだと思っております。

経営改革では、昨年度から今まで単体では無借金経営を続けておりましたが、ここに来て借入も実行しております。いろいろな意味で、財務的にも大きな変化が必要です。財務資本政策は、大きな経営改革の一つのテーマだと思っております。そしてサステナブルな経営は、すべてにおいて包含されるものですが、その中でも持続的な成長していく上でのCSRやESGの考え方を踏まえて、改革をしていこうと思っております。

事業改革もバリューチェーンの強化、販売をする、営業するところが重要ですが、これからも大きな市場の変化、市場の波がございます。当社のバリューチェーンは、まず開発を行い、調達・生産といったサプライチェーン、販売、納品していく流通の部分です。さらに、アフターメンテナンスも含めたサービスです。

それぞれがきちんとした機能として、もっと大きな改革をしていかなければ、足元の厳しい状況を乗り越え、かつ前に進んでいくことも難しいです。これから来る大きな市場の波に対して、備えが十分できないこととなります。バリューチェーンの強化が、大きな事業改革のテーマになっております。

当社は米飯加工機械のメーカーですが、特に小型機の一本足打法から、お客様への価値提供を多面的に行っていくことが、売上の安定または利益の安定にもつながってきます。ソリューションプロバイダーへの転換も標榜して進めてきておりますが、そのスピードと変革の大胆さを、この1年で進めていきたいと思っています。

さらに業務の改革はこれまでも行っておりますが、もう一段、二段ギアを上げて、特に人材の育成です。これまでの人材登用から、もっと大胆に適材適所もそうですし、海外の成長ドライバー、市場需要をつくっていくという考え方の中では、本部の縦の壁にこだわらず、もっと大きな人材登用をしていこうと思っています。

さらに全社共通で属人化しているいろいろな業務、非効率的な業務を効率化させるための改善、改革、その中にDX化も進めていきたいと考えております。

2027年3月期 事業環境

	リスク	機会	製品
国内	<ul style="list-style-type: none"> ● 地政学リスク ● 原材料価格の高騰 ● 原材料の調達難 ● 物価の高騰 	<ul style="list-style-type: none"> ● インバウンド需要の継続 ● 深刻な人手不足 ● 人件費の高騰 	<ul style="list-style-type: none"> ● Fuwaricaの裾野拡大 ● 業務用炊飯器の拡販 ● 寿司ロボット (新製品への入れ替え) ● ソリューション製品の拡販 ● 大型機新製品の販売
海外	<ul style="list-style-type: none"> ● 為替相場の不安定性 ● 景気後退懸念 	<ul style="list-style-type: none"> ● 日本食の浸透 ● 日系企業の海外進出 ● 人件費の高騰 	<ul style="list-style-type: none"> ● 北米：大手チェーン開拓 ● 東アジア：日系進出 ● 欧州：大手KIOSK

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

19

改革をしていく中で、当社の事業環境はご存知のとおり、外部的な環境は非常に厳しい部分がございます。

昨今の中東情勢から来る調達の部分での厳しさや価格の高騰もありますし、そこにとどまらず、いろいろな金利上昇、円安もプラスの部分と大きな為替の変動によるマイナス部分もございます。国、地域によっては、景気後退のリスク懸念もございます。そういう中でも、大きく変わらないのは世界的に見ても人件費の高騰、いろいろな意味でのコストの高騰がございます。そうした中での機械化の需要は変わっていません。

また日本食の広がり、インバウンドで日本に来る外国の方々が増えている中で、そういう方々が自分の国に戻って、また食べたい中で、日本食の広がり、浸透が全世界レベルで進んでいます。日本の企業の進出も進んでいます。当社の事業環境の成長ポテンシャルは変わらず、フォローの風が吹いていると思っています。

国内に目を向けても、Fuwaricaが未納入のお客様がたくさんいます。寿司と違ってご飯を盛る機械ですので、お寿司の事業者ではなく、ご飯を提供している事業者が潜在的なお客様です。先ほど申したホテルや旅館、社員食堂もございます。ラーメン業態にも広がりつつあります。また焼肉の業態、それ以外も含めた定食、ご飯を提供するさまざまな業態におけるFuwaricaは、国内においても広がっていく余地がございます。そこを重点的に進めていきます。

すでに発表してございますが、4月から象印様と組んだ業務用炊飯器の市場投入を進めています。まだ1カ月少しく、立ち上がりとしては大きく会社の売上に寄与する部分ではございませんが、お

お客様にとっては非常に有用な、他社との差別化にもなるような炊飯器でございます。すでにチェーンのお客様で、今までの業務用もしくは市販の一般家庭用の炊飯器から業務用の壊れにくい、非常に性能の高い炊飯器を導入いただいています。1店舗で5台以上導入いただくようなお客様も始まっております。業務用炊飯器の拡販は、今期以降の大きな成長ポテンシャルになると思っています。

寿司のロボットも、握りの機械、海苔巻きカッターの機械の新製品を投入し始めました。当初より遅れましたが、新製品の導入、入れ替えが今期以降進んでくるとしています。

まだ詳しくは申し上げられませんが、寿司関連の機械、寿司ではない新たな省人化の機械も開発の最終段階、試験的にお客様へ導入テストをしています。今期の後半もしくは来期から伸びてくると考えています。

さらにソリューション製品の拡販も、当初私が思い描いていたよりスローペースで始まっています。ただ、既存に開発したソリューション製品、また開発中のソリューション製品も、大手チェーン様に試験的に入り始めています。こうしたものが今期どこまで業績に寄与するか、今期はスローペースでも、来期以降は大きく寄与してくるとしています。

国内でもう一つ、大型機新製品も、競合他社を凌駕する非常に大きな戦略製品が発売を開始します。それに伴って、これまでにはない大型機の工場向けのお客様の商談が始まりました。こうしたものが今期、来期以降に、より広がってくると考えています。今期の事業環境ではなく、来期にもつながるいろいろな取り組みとして、今期の実績につながってくることが、国内においても増えてくるとしています。

海外は、引き続き北米が非常に大きな有望な市場であることは変わっていませんし、実績が示しております。前期ではおにぎりの型を数千店舗で提供しましたが、売上のインパクトとしては大きくはありませんが、別の大手チェーンの開拓を進めています。

アメリカは日本とは桁が違うスーパーの店舗、そういうところでのお寿司の事業自体が始まってきております。スーパーのチェーンのお客様自身が機械を購入して寿司を出す場合と、KIOSKで寿司のテナントとしてお寿司もしくは日本的米飯食を提供していく事業者が増えています。そこでの機械の拡販が進んできています。今期また今期以降に、大きく寄与してくるとしています。

さらに日系企業の海外進出も加速しています。さらに東アジアは、引き続き大手の回転寿司チェーンが進出を加速させています。この部分が今期に寄与してきます。また、来期にもつながってくるとしています。

欧州は残念ながら、前期では思っているほど進みませんでした。今期以降では数百、千店舗単位の欧州の国をまたいで提供している事業者との商談が進んでいます。そうしたものが、今後入ってくると考えています。

特に北米、欧州に関しては、国内またアジアと違って、機械の単価が非常に高く、大きく伸びてくると、台数当たりの売上の伸びもそうですし、売上総利益の寄与も大きくしてくると考えています。

今のところが、今期もしくは来期以降の業績に向けたインプリケーションのようなお話をさせていただきました。ただ、マクロの環境も含めて思ったとおりに進まないリスクは認識しております。そうしたものも踏まえながら、先ほど言いました経営改革、事業改革、業務改革を断行しながら、トップラインをマクロの影響に負けないかたちで伸ばしていきながら、業績の成長を果たしていきたいと思っています。

トピックス : 鶴ヶ島テックプラント（新工場）2026年3月操業開始



- 生産キャパシティは現工場の2倍以上を目指す
- 生産方式をライン生産に変更し生産性の改善に伴う原価低減に取り組む
- 2026年5月に約80名を配属
- 主力の小型機をメインに生産し、量産体制を構築
- 現工場は主力以外の小型機および大型機を主に生産
- 今後の需要動向および財務状況を鑑み、次期建設を検討
- 投資家様向けの工場見学ツアー今後実施予定

所在地	埼玉県鶴ヶ島市太田ヶ谷地内（圏央鶴ヶ島インターチェンジ横）
敷地面積	36,137.78 m ²
延床面積	8,237.63 m ² （鉄骨造/地上2階）
投資額	約27億円（建物）※投資予算内で完成
資金計画	自己資金
操業時期	2026年3月（計画通りに操業）※着工 2024年11月、竣工 2025年10月、操業 2026年3月

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

21

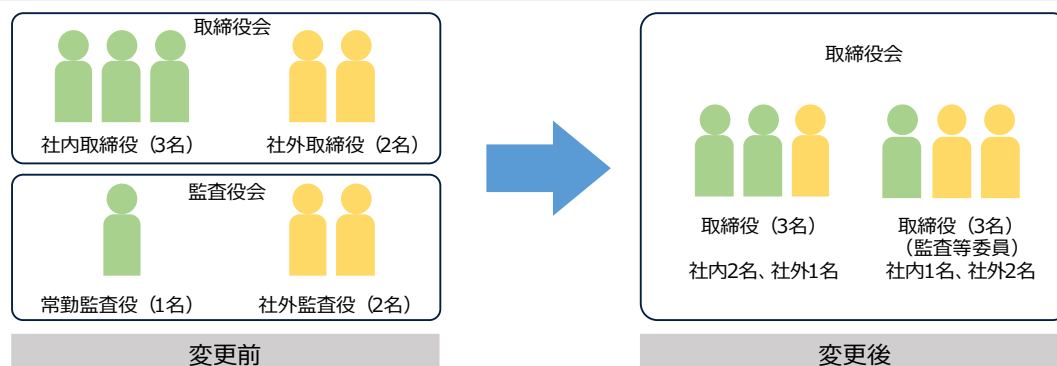
最後に、今期の大きなトピックスを申し上げます。

一つは、新工場が今年の3月中旬に稼働を始めました。まだ操業を開始した段階でフル稼働ではございませんが、徐々に稼働能力を上げつつございます。これは将来の成長、また事業の拡大に伴って、鶴ヶ島テックプラントの生産能力、また生産の効率性を上げてやっていくことを今期実行してまいります。

トピックス：機関設計の変更 監査等委員会設置会社への移行

第66回定時株主総会での定款変更議案の承認を前提に【監査等委員会設置会社】へ移行

目的：監査等委員である取締役が取締役会における議決権を有することで、取締役会の監査・監督機能の強化を図る ⇒ コーポレートガバナンス体制を充実させる



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

22

私どものガバナンス体制、機関設計の変更を2月に発表させていただきました。

株主総会での議案承認をもって、監査等委員会設置会社への移行をしたいと思っております。従前からガバナンスの強化という意味では、社外役員の充実を図ってきておりましたが、改めて維持を図っていく、さらにガバナンスの強化を図っていく意味で、監査等委員会設置会社への移行をいたします。

正式な発表は改めてになりますが、取締役会の体制は右にございますとおり、常勤3名、社外3名、常勤も監査等委員を1名置きまして、こうしたバランスで取締役会を構成したいと思っております。

以上、前期の決算、今期の業績の計画についてご説明させていただきました。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会：続きまして、質疑応答に移ります。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たいと思います。まず、1点目の質問でございます。

質問者：地政学リスクの話がございましたが、現在発生している中東問題による影響を教えてください。価格面、資材不足による生産への影響等はないのでしょうか。

谷口：ありがとうございます。ご質問にありましたとおり、今回の中東情勢に伴い、私どものみならず、世の中でもいろいろと言われておりますが、大きく二つございます。

一つはまさに資材、製造における調達への影響です。もう一つは、価格面でございます。足元の調達面は、いろいろなサプライヤーの方々とやり取りをしております。先の見通しはクリアにはできておりませんが、足元の生産は、供給面で一定期間は確保できております。ただ、3カ月先もしくは4カ月先は、今の時点ではサプライヤーの方からも正式な調達の回答は得られていない部分がございます。足元は厳しいものの、サプライヤーの方々も手当をいただいておりますので、今の状態が続いても、生産がまったくできなくなることはないと考えています。楽観しているわけではございませんが、サプライヤーさんとのやり取りを聞いている限りで、一定レベルは調達ができると思っています。

一方、価格面では、値上げの話は打診という状況ですが、少し来ております。ただ、実際に値上がりされたところは、生産にかかわるところはございません。当社が販売している資材品で、寿司の機械もしくは商品に伴うものについては一部出てきております。お客様にも説明しながら、値上げの部分はある程度ご理解いただいております。生産における値上げは、今の時点では来ていないのが現状です。

質問者：鶴ヶ島の新工場につきまして、現在の稼働状況と今後の計画を伺いたいです。また、新工場稼働による経済的な効果も知りたいと思います。

谷口：ありがとうございます。現時点では稼働をし始めたところなので、パーセンテージでは1桁ぐらいだご理解いただければと思います。3月中旬から立ち上げが始まりましたが、ゴールデンウィーク明けで、人員も80名程度移っております。もちろん生産は始まっておりますが、生産の第一段階を行っているところです。今時点での稼働は、高くない状況です。

ただ、低空飛行で行くわけではございませんので、これから5月が終わりましたら、6月、7月と必ず上がっていきます。そこで主力のものをつくります。寿司関連ではシャリ玉の機械、海苔巻きの機械、海苔巻を切るカッター、Fuwarica というご飯を盛る機械、主力4機種で稼動はしていきますから上がってきます。

経済的な効果は、この時点ではまだ出てきません。鶴ヶ島の新工場での効果は、大きく二つございます。もちろん生産効率を上げる原価低減も期待をしておりますが、もう一つは、今後増える主力4製品を中心とした需要です。また、需要の変動に合わせて効率的に生産力を調整、伸ばしていくことができるのが、鶴ヶ島工場での生産方式の変更も含めた考え方です。それがどんどん進んでくると、想定している以上の需要に対しての生産供給が可能になってきます。もしくは想定以上に主力製品の需要が増えてくると、それに合わせてコストダウンが起きてくると思っています。生産数によって大きく効果が出てきますので、今の時点での効果の説明は、定量的なものは難しいと思っています。考え方としてはそういうことでございますので、ご理解いただければと思っています。

質問者：続きまして、3点目の質問でございます。為替相場が安定しない状況ですが、ドルに対して、1円変動した際に業績への影響はどの程度あるのでしょうか。

武田：まず前提として、当社の仕入れ面では、海外からの仕入れはございません。売上面に関して、現法がございますアメリカ、シンガポール、昨年販売店の体制を再編しました欧州におきまして、一部地域で、限定で外貨での取引を行っております。そのあたりを鑑みまして、ユーロ、シンガポールドル、米ドルがそれぞれ1円ずつ動きますと、売上でだいたい2,000万円から3,000万円、営業利益ベースで200万円、300万円程度のインパクトになります。以上、回答申し上げます。

谷口：今後も海外が伸びてくると、円安のプラス効果は一定レベル上がってくると思います。ただ、今の時点では武田が申したとおりです。ある程度為替のプラスの影響は、見ていただければと思っています。

質問者：海外における日本食レストラン数が、初めて減少したそうです。本当に成長の伸びしろがあるのかどうか気になります。どのように考えればいいのでしょうか。

谷口：ありがとうございます。日本食のレストラン数が落ちていますが、消費者の数が広がっているところを実感しています。先ほども申しました北米、欧州、どこが一番伸びるベンチマークにしているかという、実はスーパーです。スーパーの米飯食、お寿司、最近はおにぎりもそうですが、スーパーにおける棚の食数が増えているところが、大きな市場拡大の要因だと思っています。

大手のスーパーチェーンもしくはスーパーチェーンの中に入ってる KIOSK のようなところは欧米にあります。そういうところでの機械の需要がさらに増してきます。

また、全体の日本食レストランの数が急速に伸びたので、そういう意味では足踏みかもしれません。これは個店も含めて入っています。最近の傾向としては、日系の大手回転寿司のお客様が 90 店舗に迫る店舗数が出てます。他の大手様も伸ばしています。北米だけではなく、アジアにも出てきています。それ以外にお寿司をやるいろいろな事業者が増えてきています。そういう方たちは 1 店舗だけやるわけではないので、レストランにおいてもチェーン店舗数がこれから増えてくると見ております。効率化を志向するところもございますから、機械の需要は増えると思っています。

質問者：マーケティング、広報の人員を増やしたいとおっしゃっていましたが実現していますでしょうか。社員評価の見直しについても併せて教えてください。

谷口：人員数は増えておりますが、当社はマーケティング部門に限らず、人員の増加が非常に著しいです。会社の規模、成長に伴って増加してくるのは必然ですが、一人当たりの人件費が上がっていますから、会社の売上また利益の成長を超えるだけの増加は抑えていかなければいけないという考え方ございます。

先ほどありました業務改革、効率化もその一つです。マーケティング部門を強化していくのは変わっていませんし、最近ではいろいろな取り組みを行ってます。ブランディングもそうですし、いろいろなメディアへの露出も含めて、この 1 年、数段に上がってきています。お客様へ拡販していくところもございまして、中長期的な考え方でいくと、当社のブランドを上げることも含めて、いろいろな取り組みをしています。人員の増加は大きくならないですが、マーケティング部門強化に伴う効果は、これからさらに出てくると思っています。

質問者：拡販に向けたインプリケーションをいろいろご説明いただきましたが、今期の 10% 増収計画には何が織り込まれていて、何が織り込まれていないのかを教えてください。

谷口：国内、海外で分けますと、国内は、お客様自体はある程度見えています。大口の入れ替えはこれぐらいだろうと、日々の商談を重ねている中で、ある程度その分はもちろん入っています。お客様の新店も、いきなり突然始まるものではございませんので、新店計画は大手さんを中心にだいたい見えています。あと、アイテムアップと言っていますが、既存のお客様の追加導入です。同じ店舗でも効率を上げるための新たな機械の導入、もしくは前提に入っていない中での新たな既存店舗の機械の導入もあります。拡販している中でお客様とやり取りをしているので、確度、感度はだいたい織り込まれております。

新規開拓も一例ですが、100店舗あるお客様にゼロで開拓を始めても、いきなり100店舗入る場合もなくはないですが、まずは数台から、数店舗からみたいところもあります。どこまでそういうところを織り込むのか、国内においては大きなポイントだと思っています。商談をしているけれども、今期に入るかどうかわからないところは、保守的に織り込んでいません。ただ、商談をしていて、テスト的に1台1店舗入れてみましょうとやり取りをしているところは、大手中心にも結構あります。例えばファミリーレストランやラーメンの業態、焼肉の業態はある程度入っていますが、まだ数十店舗、百店舗単位のところもあります。まだ、そんなに入っていないところもあります。

最近国内スーパーマーケットの業界再編も進んでいる中で、どうかたちで自社生産になるのか、機械の導入なるのか、いろいろとウォッチしております。そういうところは、まだ入っておりません。大口の新規開拓がどれくらい進むのかが、今後の国内の計画に対する達成のポイントになる、もしくは超過になってくるポイントになると思います。

海外においては伸びしろも含めて、アメリカも2,000店舗に入れたいというお客様の考え方は聞いております。一方で、それをいきなり入れることにもなりませんし、徐々に進めながらになります。私どもも供給できる限界があるので、例えばこれくらいまで機械を導入していこうというお話をいただいているところに対して、ある程度保守的に見ながら織り込んでいます。お客様の事業がうまくいくと、少し加速していく部分があったり、今後のアップサイドの期待だと思っています。

東アジアは今、大手回転寿司チェーン様が非常に加速させています。全部計画どおり織り込むのはリスクがあります。新店のスケジュールがずれたりもありますから、保守的に見ております。お客様の言うとおりの、もしくはそれ以上になるとアップサイドの要因になると思っています。東南アジアその他は、決して楽観せず、現状部分を計画に入れていきます。

質問者：今ご説明いただきました10%の増収に対して、営業利益の計画が横ばいの理由について教えてください。減価償却費やインフレに伴う人件費、材料費の増加、関税の影響はありますか。また、今後は増収であれば増益になっていくのでしょうか。

谷口：今期の計画で利益率が落ちるのは、大きく二つです。一つは、生産にかかわる工場の稼働、今後生産システムを新しく稼働していく償却費用が大きく増えてきます。前期以上にかかってきます。今期においては、新工場の稼働においても初期的な投資部分がございます。そういうところが、今期に効いてきます。もちろん生産だけではなく販管費もそうですが、ここまで人を増やしてきました。今期に関しては積極的な採用、特に中途採用はゼロではございませんが、ミニマムにしていけます。

従業員に向けてのベースアップも然りですし、人事制度に伴うもので昨年度導入した人事制度がありますが、前期、今期で制度変更に人件費のアップは基本的には終わります。来期以降は横ばいになっていきます。人件費の増加はありますが、全体の成長また業務効率を上げていくことで、適材適所もそうですし、今までやった業務の効率化が進む中では、もっと現場に近いところへ配置など、いろいろな登用ができてくると、トップラインへのプラスとコストの抑制でのバランスで、利益率が伸びてくると考えています。

ただ、いろいろな資材も上がっていきますし、いろいろな調達も上がってきます。価格の改定、上昇を今期実行していきます。そういうことも踏まえて、ある程度コストアップを超えて、トップラインの伸びと適正なプライシングと効率性を考えて、全体の利益率は上がってくると考えております。

武田：補足としまして、新工場にかかわる減価償却関連が気になるポイントだと思います。2025年10月に竣工しまして、そのタイミングから償却をしているわけではなく、今年3月の稼働操業開始に向けて、2月から一部人員の異動等を始めています。前期に関しては、2月、3月の2カ月間が建物の償却が含まれている部分です。そこに対して、今期はフルイヤー乗ってきますので、YoYで見ますと10カ月相当分の差が出てくる部分です。加えて新生産管理システムも見直しを行っておりますので、そちらに関しては今期の2クォーターからおよそ9カ月間にかけて償却費が乗ってきてくるところが、減価償却の金額で大きい部分になると思います。以上、補足申し上げました。

質問者：続きまして、10年以上先の話かと思いますが、海外売上が今の倍以上に伸びて、鶴ヶ島がフル稼働になったとすると、売上規模としては300億円ぐらいまで、次の大きな投資は必要ないという理解でよろしいでしょうか。

谷口：海外が倍増して会社全体が伸びていくとなれば、生産能力の増強は必要だと思います。ただ、現状もそうですが、ある程度外で完成品もしくは半製品をつくってもらったり、いろいろな生産のやり方があると思います。売上の倍増だけで単純に伸ばしていくかどうかはありますが、鶴ヶ島は先ほど資料にもあったのですが、土地の面積に対して今回建てたのは約半分の建物です。今後増設も視野に、第1期の新工場は立ち上げております。増設すると1棟になるような考え方を持ちながら、今回設計しています。今後成長していく中では、今の鶴ヶ島をもっと大きく拡張していくことはあります。

ただ、タイミングは生産台数、需要もございますし、また川島と鶴ヶ島は、建設したところに横持ちしている状態です。いろいろな意味での生産効率を考えて、次の工場建設は考えていきたいと思っています。

質問者：先ほど中期経営計画についての説明がありましたが、改めて質問です。Next 2028 のハードルが高く感じますが、実現可能性について説明をお願いいたします。

谷口：Next 2028 の定量的な計画目標は、前期の決算また通期計画から、非常に上る階段が高くなったところはおっしゃるとおりです。昨年度を振り返ると、簡単に Next 2028 の数字ができるとは思いませんが、きちんとした改革というか、トップラインを伸ばすいろいろな利益を出していくための施策を実行していけば、決して届かなくはないと思っています。

残念ながら、昨年度は十分ではなかったのが、結果、足元が低いです。今期も改革をしていきますが、結果的には今の計画から大きなジャンプアップにはしか見えません。この1年間、1年もかけずに半年、もしくはそのあたりで本当にできないのか、できるのか、中期計画の達成が難しいのかどうかを見極めていきたいと思っています。きちんとやるべきことをやれば、いろいろな外的要因はございますが、手が届かないものではないと思っています。売上も然りです。利益の部分も然りです。まだ十分皆様に説得力のあるご説明ができていないと自覚しておりますが、これから改革のみならず、弊社の取り組みを実績に表しながら、チャレンジのレベルを改めてご説明させていただければと思っています。

質問者：今期の計画について、上期は増益となっておりますが、下期は前期比で減益となっております。こちらの理由について説明をお願いいたします。

谷口：いくつかの要因がございます。一つは引当の仕方を変えたところ、賞与の引当の部分を変えたところが、今まで上、下でバランスが取れていなかったというか、上、下での賞与の支給バランスをリバランスしました。

それから、未実現利益の部分が実現化していきます。大きく膨れ上がった在庫の部分が調整され、連結ベースできちんと販売していくことで、未実現利益が大きくプラスに影響する部分が、上期にあるのが大きな要因だと思っています。

武田：一部補足させていただきます。未実現利益につきましては、前期の下期におきまして、北米の大手向けの案件で在庫が滞留していた部分に対して、すべて年内に納品が完了しました。前期の下期に未実現利益が大きく実現方向に発生しております。

アメリカの現法において在庫の適正化が図れて、今期はその水準感で推移をさせていくことで、大きな未実現利益のインパクトは発生しないかたちで想定しております。昨年下半年に利益方向に2億円以上、金額で利益方向に出たところに対して、今期はそこを見込んでいないところが、金額としては下期のところで前期比の差で大きいところになります。以上、補足申し上げます。

質問者：取締役の退任について、越野取締役の退任理由について教えていただけますでしょうか。

谷口：任期満了でございます。いろいろと新体制をつくっていく上で十分貢献していただきましたが、今後大きな改革を断行していく新執行体制の変更に伴って、任期満了における退任でございます。

武田：ありがとうございました。以上のようなので、質問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 2026 年 3 月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。

谷口：ありがとうございました。

武田：ありがとうございました。

[了]

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。