

セイコーグループ株式会社

2025年3月期 第1四半期決算説明会 主な質疑応答

- ◆ 日時 : 2024年8月14日(水) 15時00分~16時00分 (Web開催)
- ◆ 回答者 : 取締役・常務執行役員 米山 拓

◆ 主な質疑応答 :

Q1. ウォッチ事業について、海外の状況について地域別・価格帯別に教えて欲しい。

A1. セイコーGB(グランドセイコー以外のグローバルブランド)について、欧州はセイコーブ
ロスペックスやセイコープレザージュが牽引し好調に推移した。北中南米についてもセイ
コープレザージュが堅調に推移した。アジアを中心とするその他の地域については、台湾、
タイ、シンガポールは日本のインバウンド需要に内需を取られている部分がある。
グランドセイコー(GS)については地域別に差はあるが、全体では成長している。地域別
にみると、アメリカについてはまだ昨年の変調から戻ってきておらず、欧州も景気の不透
明感の影響により足踏みが継続している。その他の地域については、例えばシンガポール
のGSブティックの売上は計画に若干届いていない状況だが、逆に日本国内のインバウン
ド需要でシンガポールの方への販売が増加している。中国国内についてはGS販売会社を
設立しビジネスモデルの変革を推進中であるが、足元の状況では中国の方も高額品につ
いて日本でお買い求めいただくケースが増えてきている。
北米および欧州の景気感が安定してくると全体として売上が伸びてくると考える。

Q2. ウォッチ事業について、中国は前期に構造改革をして厳しい状況だとは思いますが、前期比で
の売上の状況および構造改革の効果が出るのはいつ頃か教えて欲しい。

A2. GSの拡販に向けて流通の再編成、絞り込みをかけていることもあり、全体では前年同期
比では減少しているが、ビジネスモデルの変革の中では必要なフェーズと認識している。
構造改革の成果が出るタイミングについては、中国経済の回復が前提となるが、中国で安
定的に成長するためにはGSを中心とした高価格帯製品の実店舗での販売を推進していく
必要がある。そのためには販売店との信頼関係の構築が重要となる。欧州でのGSの認知
度向上も含めた拡販も、中国市場においては一つのポイントである。中国ビジネス
の回復については長いレンジで考えていきたい。

- Q3. ウォッチ事業について、国内のインバウンドの状況を教えて欲しい。
- A3. インバウンド比率については推計値となるが、前期 1Q はインバウンド需要の回復の途上にあり 10%程度で推移していたところから、前期 2Q 以降に更に伸長し、今期は 15%程度となっている。前期から欧米の方が多い状況は変わらないが、足元では中国の方も増えてきている。
- Q4. ウォッチ事業について、国内・海外の実績の違いとして内外価格差が影響しているのか。内外価格差に対する対応状況について教えて欲しい。
- A4. 内外価格差は存在している。そのため円安が想定以上に進んだことでインバウンド需要が更に増加している。インバウンド需要においては平均単価が内需に対して高い傾向がある。当社としても GS を中心に内外価格差是正に取り組んでおり、GS については前年、今年と国内で値上げを実施したが、年明け以降想定を上回るペースで円安が進行したため解消には至っていない。
今後、為替が安定してきたところで、状況を見ながら対応を検討して行きたい。
- Q5. ウォッチ事業の外販ムーブメントビジネスが堅調とのことだが、今後生産調整を行うリスクはあるか。
- A5. 標準アナログクォーツムーブメントについては 1 年半ぐらい前から生産調整を行い、付加価値クォーツムーブメントに軸足を置くなど収益性改善に取り組んできた。メカニカルムーブメントは中国の景況感の問題もあり低迷していたが、今期 1Q は標準・付加価値・メカニカルの 3 つのムーブメントとも回復してきている。
- Q6. ウォッチ事業の業績予想を上方修正したことについて、何が期初想定から改善しているのか。
- A6. 国内ビジネスについて、インバウンド需要とともに内需が非常に堅調に推移していることから国内ビジネスの通期見通しをもう一段強めに見ている。
- Q7. ウォッチ事業の海外について、2Q 以降、売上や営業利益は回復が見込まれるか。
- A7. 海外のセイコーGB は前年を上回って推移してきているので、欧米の GS が回復することが最大の課題である。店頭在庫調整も進んできており、店頭のセルスルーも一部戻ってきている。2Q 以降、GS についてはグローバルなマーケティングの強化に取り組み、ある程度コストもかけながら、特に欧米についてはいち早く回復させたいと考える。
- Q8. ウォッチ事業について 2Q 以降、広告宣伝投資が大きく増加する見込みなのか。
- A8. ウォッチ事業全体としては堅調に推移しており、事業構造に大きく影響を与えない範囲で広告宣伝投資を行っていきたい。

Q9. デバイスソリューション（DS）事業について、前年同期比では回復しているが、直前四半期からは減少している要因を教えてください。

A9. 前期4Qはプリンティングデバイスの中のインクジェットプリントヘッドが特に好調に推移したが、今期1Qでは客先の在庫調整等もあり減少したことが主な要因である。2Q以降は回復を見込んでいる。

Q10. DS事業について、半導体製造装置向けの高機能金属が回復してきている。中国の半導体製造装置の需要がよいという情報もあるが、当社の回復を支えている背景を教えてください。

A10. 中国向けの半導体製造装置が回復してきており、当社の高機能金属の需要も若干先取り傾向で回復してきている。地政学リスク等の外的要因がない限りこの傾向は当面継続すると考える。

Q11. DS事業の業績予想について、売上を上方修正し営業利益を据え置いた理由について教えてください。

A11. プロダクトミックスが当初計画から変化したことが理由である。水晶を足元の回復状況から当初想定より強く見ていること、収益性の高いインクジェットプリントヘッドが1Qで調整に入ったことがプロダクトミックスの主な変動要因である。

以上