2023年 11月 9日（木）

サトーホールディングス株式会社

2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

証券コード：6287

事業別商品概要

自動認識ソリューション事業（日本・海外）

連結売上高:142,824百万円（2022年度）　100%

ベース

連結売上高の85%　(地域別売上高構成比：日本 61%、米州 14%、欧州 10%、アジア・オセアニア 15%)

メカトロ　38%

プリンタ



ハンドラベラー、その他ハード



ソフトウェア



保守サポート



サプライ　47%

ラベル・タグ









プライマリー

15%　(地域別売上高構成比：米州 15%、欧州 85%)

シール（プライマリーラベル）







※日本地域のシール（プライマリーラベル）は売上に占める割合が小さいことと、同一子会社で事業を行っているため、サプライに含まれています

FY23上期実績・
通期見通し

中長期の
取り組み

FY23上期実績・
通期見通し

中長期の
取り組み

今回の決算のポイント

■ Q2（7～9月）実績

- 連結では、前年同期比減収・減益
- 海外事業（除くロシア）は、減収・減益。減収は前年同期のプリンタ特需の反動や景気後退による代理店のプリンタ在庫調整、減益は米国での貸倒引当金計上に起因
- ロシア子会社は、減収。自国通貨以外の取引による為替影響*と高付加価値商品の販売増による粗利率改善で増益
- 日本事業は、増収・減益。減益はプリンタ輸出の減少とサプライ商品の原材料価格の上昇に起因
- 計画比の営業利益は、連結とロシア子会社上振れ、海外事業（除くロシア）と日本事業下振れ

■ 下期の見通し　～期初想定からの変化点～

- 海外事業（除くロシア）は、景気後退の影響が継続してプリンタ販売が停滞も、コト売り浸透でサプライ商品が伸長し、堅調な売上を見込む。商品ミックスの変化により、期初計画比で利益減少を見込む
- ロシア子会社は、期初想定比でQ2要因が持続。適切なリスク・コントロールを基本に、ロシア子会社の手元資金で投資を実行
- 日本事業は、マニュファクチャリングが回復の兆しを見せるなど需要環境は全般に底堅い。価格改定の加速により、下期の期初利益計画を維持

*ロシア子会社では販売の過半、仕入れの一部が自国通貨以外（特にユーロ）を基軸とした取引を行っており、ユーロ高・ルーブル安の局面でポジティブな影響を受ける

事業セグメント別売上高及び営業利益

（単位：百万円）

※表内下段の（）内数値：ロシア子会社を除外

		FY2023 上期	FY2022 上期	前年比	除く為替
自動認識ソリューション事業	売上高	69,786 (61,757)	70,463 (61,820)	-1.0% (-0.1%)	+2.5% (-0.7%)
	営業利益	4,411 (2,124)	3,962 (2,809)	+11.3% (-24.4%)	+37.5% (-15.8%)
海外	売上高	33,557 (25,528)	34,878 (26,234)	-3.8% (-2.7%)	+3.2% (-4.0%)
	営業利益	4,515 (2,227)	3,029 (1,875)	+49.1% (+18.8%)	+83.4% (+31.7%)
日本	売上高	36,229	35,585	+1.8%	+1.8%
	営業利益	-103	933	-	-
連結（消去後）	売上高	69,786 (61,757)	70,463 (61,820)	-1.0% (-0.1%)	+2.5% (-0.7%)
	営業利益	4,620 (2,332)	3,776 (2,622)	+22.4% (-11.1%)	+49.8% (-1.9%)

事業セグメント別売上高及び営業利益

（単位：百万円）

※表内下段の（）内数値：ロシア子会社を除外

		FY2023 Q2	FY2022 Q2	前年比	除く為替
自動認識ソリューション事業	売上高	**35,797** **(31,455)**	**36,777** **(32,001)**	**-2.7%** **(-1.7%)**	**+2.4%** **(-2.3%)**
	営業利益	**2,452** **(1,103)**	**3,051** **(2,124)**	**-19.6%** **(-48.1%)**	**+4.4%** **(-42.1%)**
海外	売上高	17,104 (12,762)	18,483 (13,707)	-7.5% (-6.9%)	+2.7% (-8.2%)
	営業利益	2,346 (996)	2,109 (1,182)	+11.2% (-15.7%)	+46.7% (-3.8%)
日本	売上高	18,692	18,294	+2.2%	+2.2%
	営業利益	106	941	-88.7%	-90.2%
連結（消去後）	売上高	**35,797** **(31,455)**	**36,777** **(32,001)**	**-2.7%** **(-1.7%)**	**+2.4%** **(-2.3%)**
	営業利益	**2,460** **(1,110)**	**2,951** **(2,024)**	**-16.6%** **(-45.1%)**	**+8.2%** **(-38.9%)**

業績

（単位：百万円）

	FY2023 上期	FY2022 上期	増減	前年比
売 上 高	69,786 (61,757)	70,463 (61,820)	-677 (-62)	-1.0% (-0.1%)
営業利益	4,620 (2,332)	3,776 (2,622)	+844 (-290)	+22.4% (-11.1%)
営業利益率	6.6% (3.8%)	5.4% (4.2%)	+1.3pt (-0.5pt)	- -
経常利益	4,307 (2,229)	4,968 (2,775)	-661 (-546)	-13.3% (-19.7%)
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,991 (731)	3,229 (1,981)	-1,237 (-1,249)	-38.3% (-63.1%)
実効税率	28.9%	25.0%	+3.9pt	-
EBITDA ※	7,097 (4,564)	6,392 (4,859)	+705 (-295)	+11.0% (-6.1%)

FY23 上期 為替レート（期中平均）：141.05円/USD, 153.45円/EUR （FY22 上期 同為替レート：134.03円/USD, 138.76円/EUR ）
為替感応度：すべての通貨が1円/USDの円安に連動した場合、売上高+504百万円、営業利益+30百万円（FY23通期ベース）

※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
・減価償却 FY23 上期： 2,404百万円（2,158百万円） FY22 上期： 2,459百万円（2,079百万円）
・のれん償却 FY23 上期： 72百万円（72百万円） FY22 上期： 156百万円（156百万円）

※表内下段の（）内数値：ロシア子会社を除外

業績

（単位：百万円）

	FY2023 Q2	FY2022 Q2	増減	前年比
売 上 高	35,797 (31,455)	36,777 (32,001)	-980 (-546)	-2.7% (-1.7%)
営業利益	2,460 (1,110)	2,951 (2,024)	-491 (-913)	-16.6% (-45.1%)
営業利益率	6.9% (3.5%)	8.0% (6.3%)	-1.2pt (-2.8pt)	- -
経常利益	2,235 (1,005)	2,918 (2,023)	-683 (-1,018)	-23.4% (-50.3%)
親会社株主に帰属する四半期純利益	686 (-46)	2,033 (1,528)	-1,346 -	-66.2% -
実効税率	28.0%	24.7%	+3.3pt	-
EBITDA※	3,708 (2,245)	4,266 (3,151)	-557 (-905)	-13.1% (-28.7%)

FY23 上期 為替レート（期中平均）：141.05円/USD, 153.45円/EUR　（FY22 上期 同為替レート：134.03円/USD, 138.76円/EUR ）
為替感応度：すべての通貨が1円/USDの円安に連動した場合、売上高+504百万円、営業利益+30百万円（FY23通期ベース）

※　EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
　　・減価償却　　FY23 Q2 ：　1,213百万円（1,100百万円）　　FY22 Q2 ：　1,234百万円（1,047百万円）
　　・のれん償却　FY23 Q2 ：　34百万円（34百万円）　　FY22 Q2 ：　80百万円（80百万円）

※表内下段の（）内数値：ロシア子会社を除外

総括

Q2
7～9月

プライマリー専業が好調も、ベース事業で前年同期のプリンタ特需の反動や、景気後退影響で減収。
ロシア子会社での自国通貨以外の取引による為替影響と高付加価値商品の販売増による粗利率改善で増益

（単位：百万円）

	FY2023 Q2	FY2022 Q2	増減	前年比	除く為替
売上高	**17,104** **(12,762)**	**18,483** **(13,707)**	**-1,378** **(-944)**	**-7.5%** **(-6.9%)**	**+2.7%** **(-8.2%)**
粗利額	7,422 (5,385)	6,875 (5,342)	+546 (+42)	+8.0% **(+0.8%)**	- -
粗利率（外売）	43.4% (42.2%)	37.2% (39.0%)	+6.2pt (+3.2pt)	- -	- -
営業利益	**2,346** **(996)**	**2,109** **(1,182)**	**+236** **(-185)**	**+11.2%** **(-15.7%)**	**+46.7%** **(-3.8%)**
営業利益率	13.7% (7.8%)	11.4% (8.6%)	+2.3pt (-0.8pt)	- -	- -

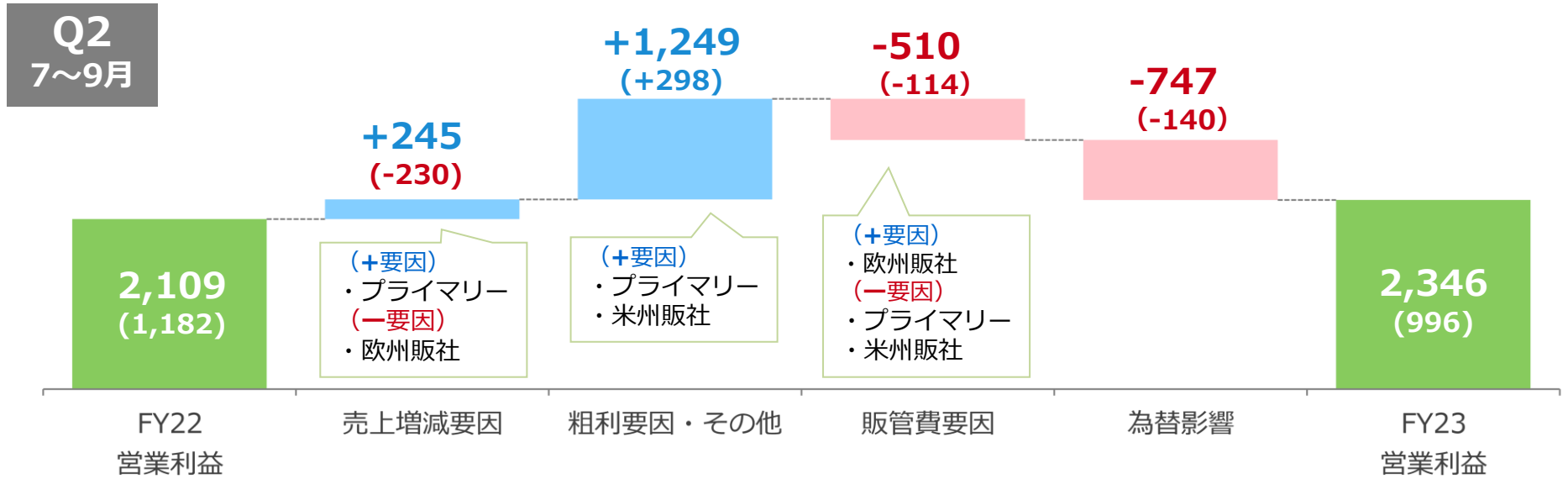
	FY2023 上期	FY2022 上期	増減	前年比	除く為替
売上高	**33,557** **(25,528)**	**34,878** **(26,234)**	**-1,320** **(-706)**	**-3.8%** **(-2.7%)**	**+3.2%** **(-4.0%)**
粗利額	13,807 (10,320)	12,150 (9,876)	+1,657 (+444)	+13.6% **(+4.5%)**	- -
粗利率（外売）	41.1% (40.4%)	34.8% (37.6%)	+6.3pt (+2.8pt)	- -	- -
営業利益	**4,515** **(2,227)**	**3,029** **(1,875)**	**+1,486** **(+352)**	**+49.1%** **(+18.8%)**	**+83.4%** **(+31.7%)**
営業利益率	13.5% (8.7%)	8.7% (7.1%)	+4.8pt (+1.6pt)	- -	- -

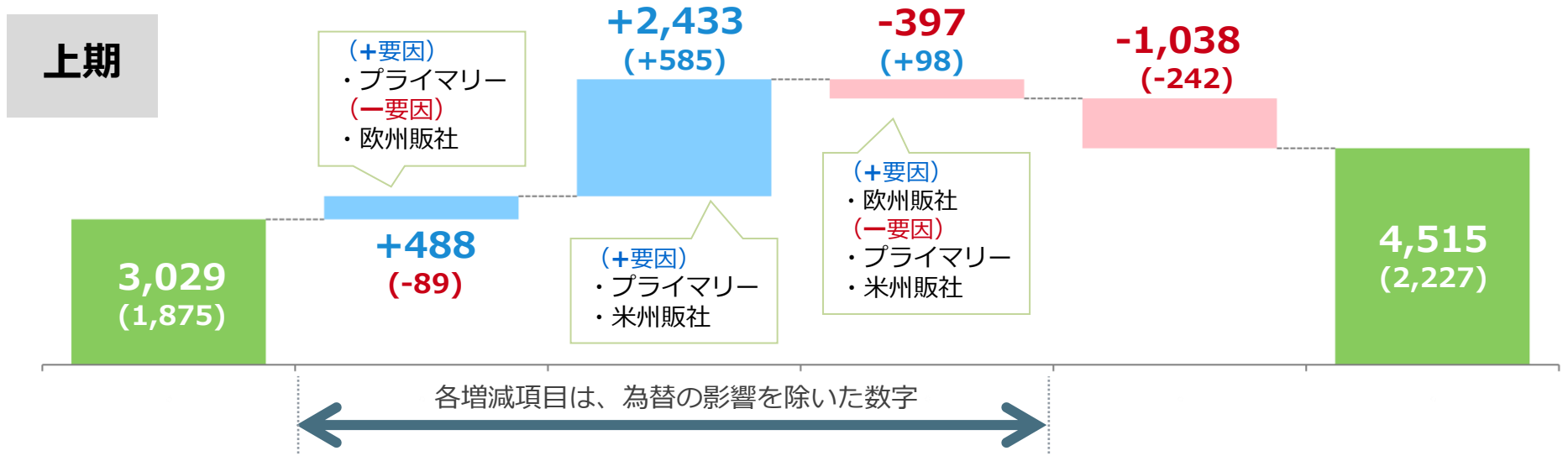
※表内下段の（）内数値：ロシア子会社を除外

自動認識ソリューション事業（海外）

営業利益 前年との比較

（単位：百万円）





※グラフの（）内数値：ロシア子会社を除外。吹き出し内の記載は、ロシア子会社を含む

自動認識ソリューション事業（海外）地域別内訳

米州

Q2
7～9月

ベース事業：米国販社で、前年同期のプリンタ特需の反動や、景気後退による代理店のプリンタ在庫調整影響を受けたことなどにより減収。減収と貸倒引当金を計上したことなどで減益
プライマリー専業：生活インフラ業界向けの需要が引き続き堅調。加えて価格改定継続により増収・増益

（単位：百万円）

		FY2023 Q2	FY2022 Q2	増減	%	除く為替
ベース事業	売上高	4,412	4,694	-282	-6.0%	-7.5%
	営業利益	80	328	-247	-75.5%	-58.1%
プライマリー専業 ・Achernar社 ・Prakolar社	売上高	885	806	+78	+9.8%	+51.6%
	営業利益	194	114	+80	+70.2%	3.0倍
合計	売上高	5,297	5,501	-203	-3.7%	+1.2%
	営業利益	274	442	-167	-37.9%	+9.6%

		FY2023 上期	FY2022 上期	増減	%	除く為替
ベース事業	売上高	8,766	8,909	-143	-1.6%	-4.1%
	営業利益	278	497	-219	-44.1%	-28.8%
プライマリー専業 ・Achernar社 ・Prakolar社	売上高	1,809	1,627	+182	+11.2%	+50.4%
	営業利益	422	209	+213	2.0倍	3.4倍
合計	売上高	10,575	10,536	+39	+0.4%	+4.3%
	営業利益	700	706	-5	-0.8%	+51.2%

自動認識ソリューション事業（海外）地域別内訳

欧州

Q2 7～9月

ベース事業：景気後退による代理店のプリンタ在庫調整影響や、前年同期の大口案件の反動などにより減収。
低粗利案件の剥落や、輸送費減少などがあったものの、減収影響を吸収しきれず減益
プライマリー専業：現地通貨ベースで増収。自国通貨以外の取引による為替影響と高付加価値商品の販売増による粗利率改善で増益

（単位：百万円）

		FY2023 Q2	FY2022 Q2	増減	増減 %	増減 除く為替
ベース事業	売上高	2,714	3,268	-553	-16.9%	-26.8%
	営業利益	108	204	-96	-47.1%	-58.7%
プライマリー専業（ロシア子会社）・Okil社・X-Pack社	売上高	4,341 (0)	4,775 (0)	-434 (0)	-9.1% -	+33.9% -
	営業利益	1,305 (-44)	851 (-75)	+453 (+31)	+53.2% -	2.2倍 -
合計	売上高	7,055 (2,714)	8,043 (3,268)	-987 (-553)	-12.3% (-16.9%)	+9.2% (-26.8%)
	営業利益	1,413 (63)	1,056 (128)	+357 (-64)	+33.8% (-50.4%)	+86.8% (-86.9%)

		FY2023 上期	FY2022 上期	増減	増減 %	増減 除く為替
ベース事業	売上高	5,705	6,463	-757	-11.7%	-20.0%
	営業利益	595	374	+220	+58.8%	+44.8%
プライマリー専業（ロシア子会社）・Okil社・X-Pack社	売上高	8,028 (0)	8,643 (0)	-614 (0)	-7.1% -	+25.2% -
	営業利益	2,190 (-97)	1,010 (-142)	+1,179 (+44)	2.2倍 -	2.9倍 -
合計	売上高	13,734 (5,705)	15,106 (6,463)	-1,372 (-757)	-9.1% (-11.7%)	+5.8% (-20.0%)
	営業利益	2,785 (497)	1,385 (232)	+1,399 (+265)	2.0倍 (2.1倍)	2.5倍 (+76.8%)

※表内下段の（）内数値：ロシア子会社を除外

アジア・オセアニア

Q2
7～9月

ベース事業：引き続き好調なインドネシア販社に加えてベトナム・オーストラリア販社が好調も、
代理店の在庫調整影響を受けた台湾Argoxの販売減により減収。
減収とプリンタ出荷減少による工場稼働率低下により減益

（単位：百万円）

		FY2023 Q2	FY2022 Q2	増減		
					前年比	除く為替
ベース事業	売上高	4,751	4,938	-187	-3.8%	-6.3%
	営業利益	500	614	-113	-18.5%	-22.1%

		FY2023 上期	FY2022 上期	増減		
					前年比	除く為替
ベース事業	売上高	9,246	9,234	+12	+0.1%	-2.3%
	営業利益	824	976	-152	-15.6%	-19.5%

総括

Q2 7～9月

売上はメカトロ商品のソフトウェア伸長やサプライ商品の価格改定効果で微増。
プリンタ輸出の減少とサプライ商品の原材料価格上昇、営業活動費などの販管費増加により減益

（単位：百万円）

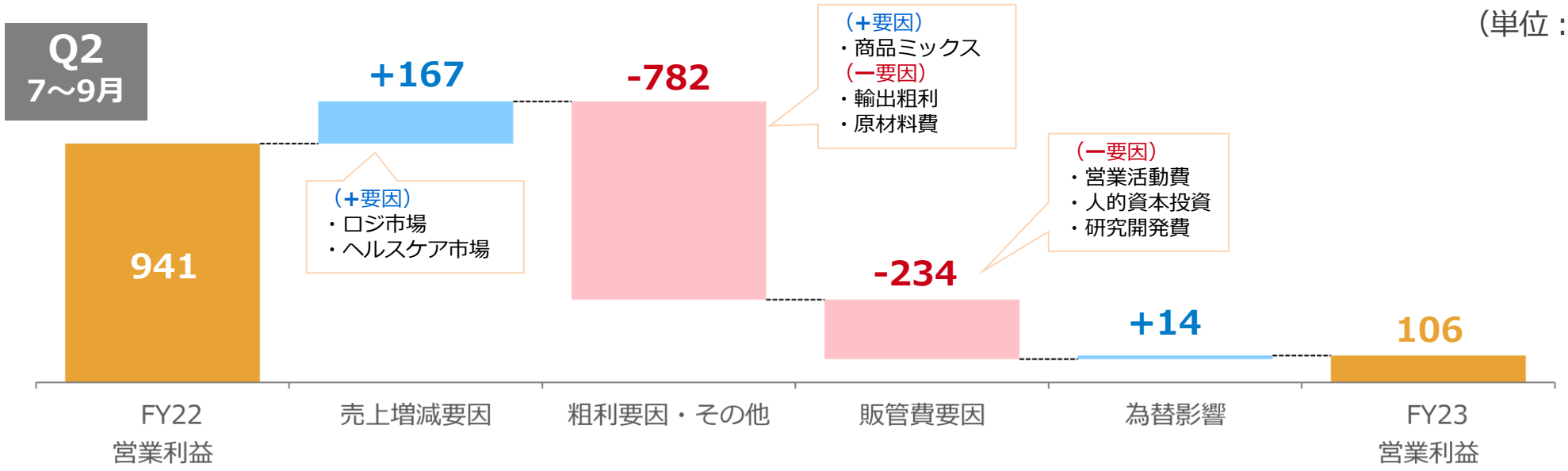
	FY2023 Q2	FY2022 Q2	増減	前年比
メカトロ売上高	7,379	7,168	+211	+3.0%
サプライ売上高	11,312	11,126	+186	+1.7%
外部売上高 計	**18,692**	**18,294**	**+398**	**+2.2%**
粗利額	8,018	8,620	-601	-7.0%
粗利率（外売）	42.9%	47.1%	-4.2pt	-
営業利益	**106**	**941**	**-835**	**-88.7%**
営業利益率	0.6%	5.1%	-4.6pt	-

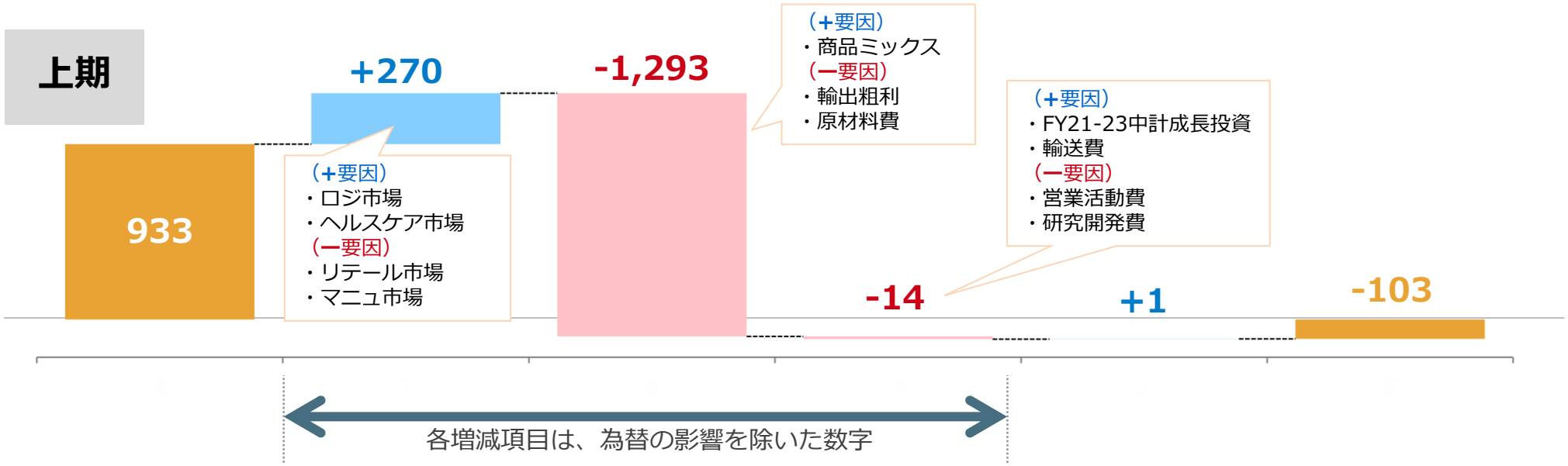
	FY2023 上期	FY2022 上期	増減	前年比
メカトロ売上高	13,773	13,669	+104	+0.8%
サプライ売上高	22,455	21,916	+539	+2.5%
外部売上高 計	**36,229**	**35,585**	**+643**	**+1.8%**
粗利額	15,512	16,534	-1,022	-6.2%
粗利率（外売）	42.8%	46.5%	-3.6pt	-
営業利益	**-103**	**933**	**-1,037**	**-**
営業利益率	-	2.6%	-	-

メカトロ：プリンタやラベル自動貼付機器、スキャナ、ハンドラベラーなどのハードウェア、ソフトウェア、保守サポートなど
サプライ：消耗品。可変情報ラベル、RFIDタグ、プライマリーラベル（商品シール）、リボンなど

営業利益 前年との比較

（単位：百万円）



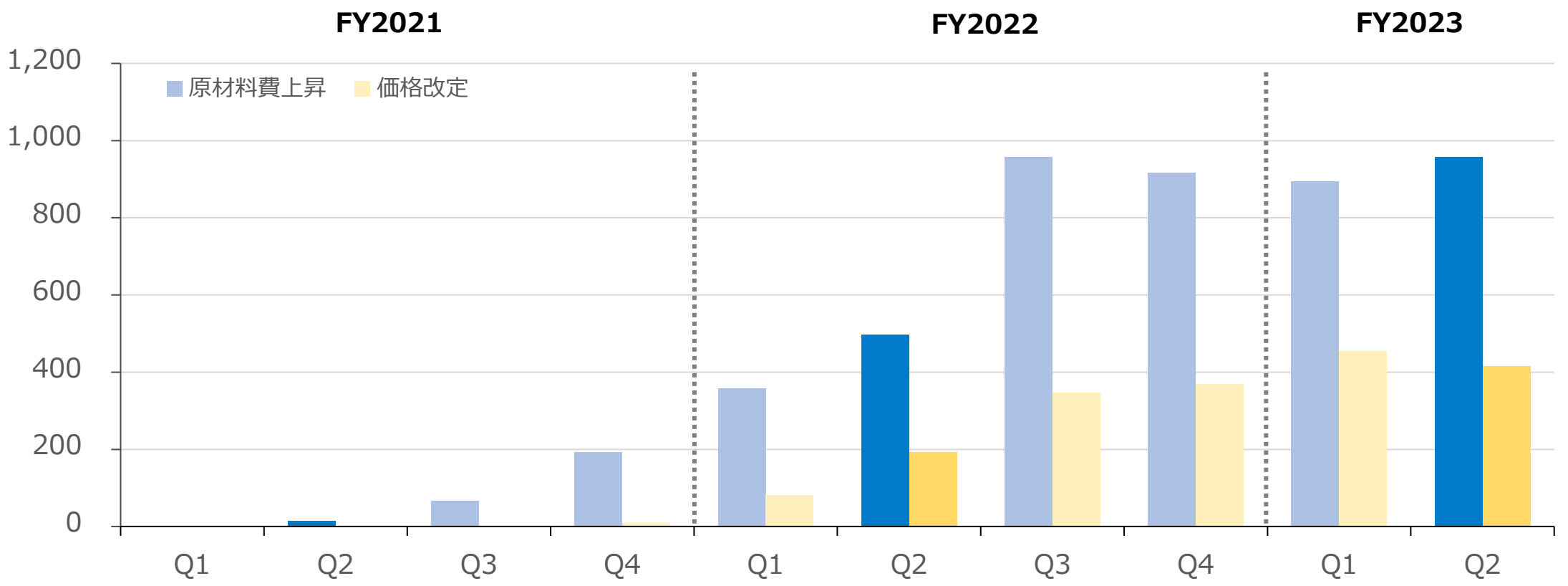


原材料費上昇・価格改定 推移

価格改定活動は、期初計画*に対して遅滞。
組織的な価格改定活動を加速。本効果発現は下期

（単位：百万円）

原材料費上昇・価格改定（為替影響を含む、対FY2020の実額）



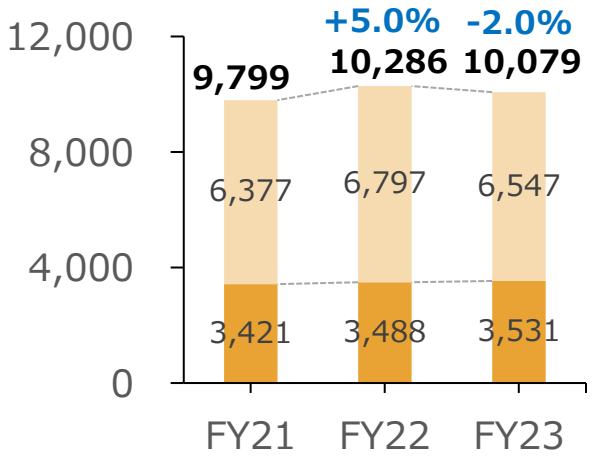
＊ 2023年5月15日時点

市場別売上高推移

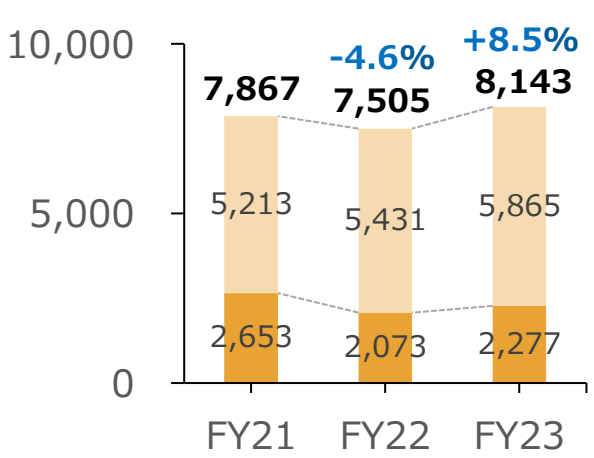
■：メカトロ　■：サプライ　※%は前年同期比

（単位：百万円）

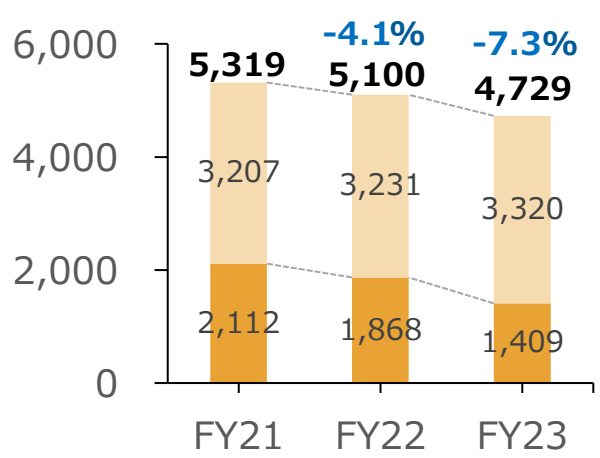
マニュファクチャリング



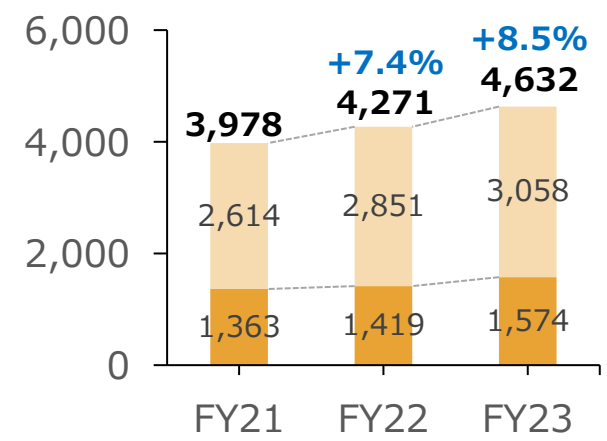
ロジスティクス※



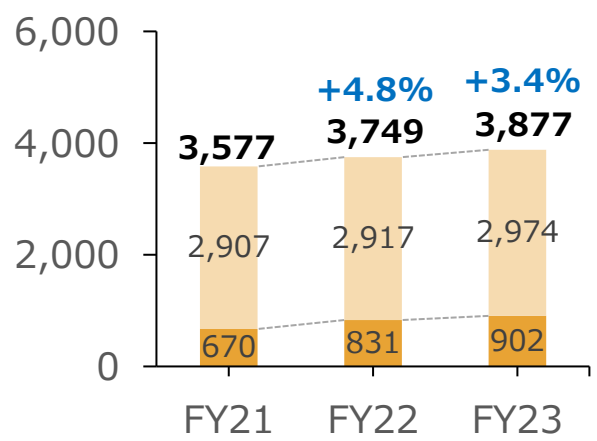
リテール



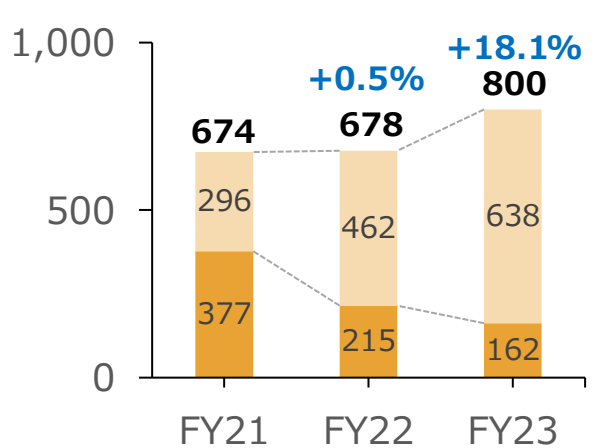
ヘルスケア



フード



公共※



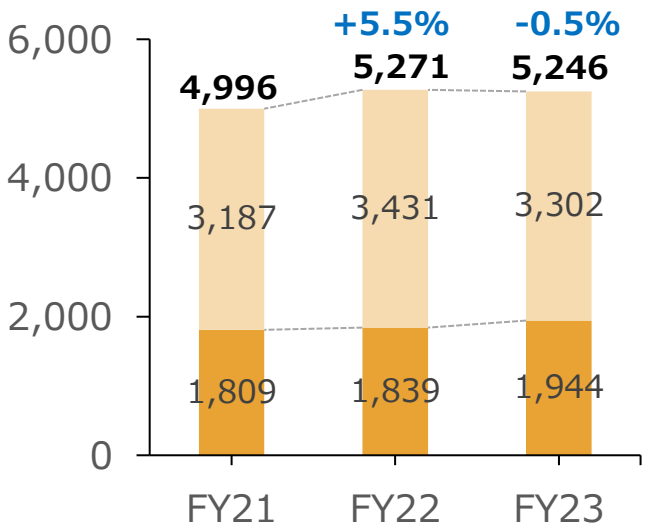
※ FY23-Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分を変更。グラフは本変更を遡及して表示

市場別売上高推移　(1/2)

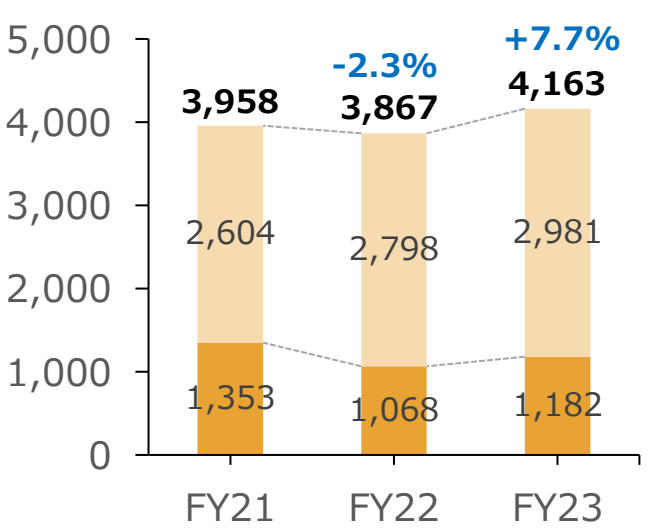
（単位：百万円）

■：メカトロ　■：サプライ　※%は前年同期比

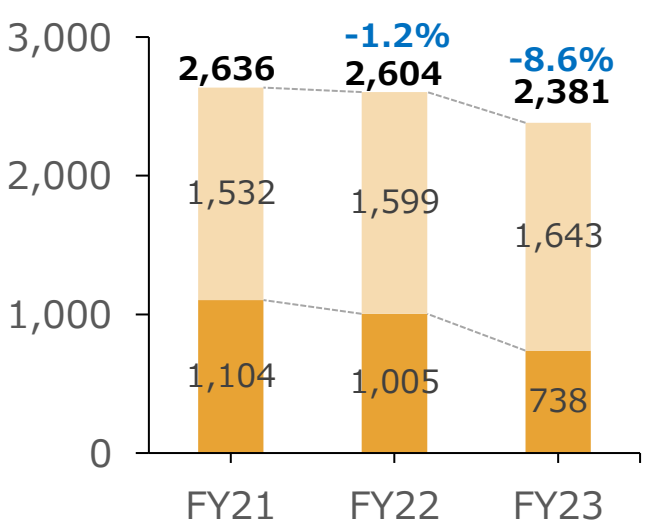
マニュファクチャリング



ロジスティクス※



リテール



	マニュファクチャリング	ロジスティクス※	リテール
事業環境	自動車の生産回復に伴い、関連する業界で投資意欲が回復傾向。人手不足やDX化を背景に自動化やRFIDへの需要が継続	EC活況継続に加え、インバウンド復調などもあって全般に好調。人手不足やDX化に加え、2024年問題への対応ニーズが増加	食品スーパーでは店舗におけるDX化や効率化などへの投資は継続。EC業界での投資は一服
当社状況	サプライは半導体関連業界の在庫調整が影響して電子部品が減少。メカトロは自動車や機械/電機で回復がみられたことと自動化の大口案件が寄与して増加	サプライ、メカトロともにほぼ全ての業界で増加。サプライは物量増、メカトロは自動化案件などが寄与	サプライは商品小売業の回復がけん引も全体では微増。メカトロは前年同期の大口案件反動で減少

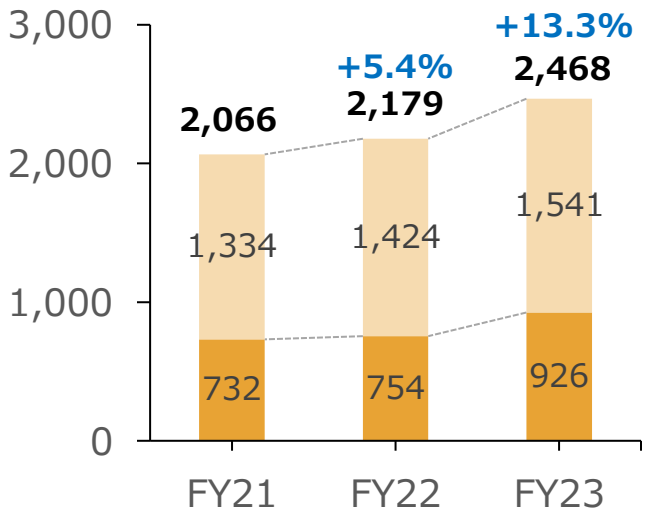
※ FY23-Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分を変更。グラフは本変更を遡及して表示

市場別売上高推移　(2/2)

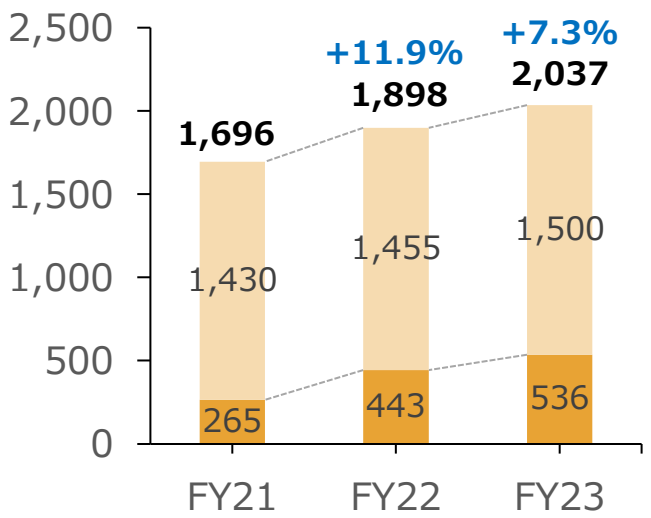
（単位：百万円）

■：メカトロ　■：サプライ　※%は前年同期比

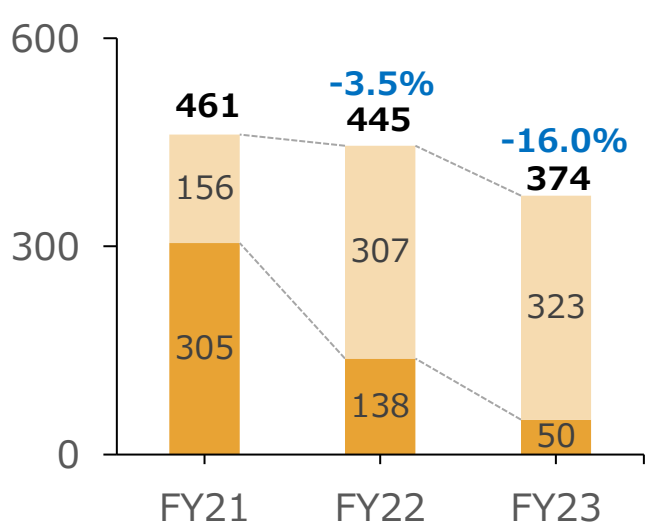
ヘルスケア



フード



公共※



	ヘルスケア	フード	公共※
事業環境	主に管理業務効率化や人手不足への対応を背景に、RFIDなどへの投資が継続。全般に需要は好調	原材料高騰に起因のコスト増加や人手不足への対応ニーズを背景に、自動化やトレーサビリティなどの需要が継続	全般に外部環境は安定
当社状況	サプライは医療機関への外来者数の回復などを背景にすべての業界で増加。メカトロはRFIDと自動化の大口案件などがけん引して増加	サプライ、メカトロともに食品製造業がけん引して増加。メカトロは自動化の大口案件が寄与	サプライは大口顧客からの受注により伸長。メカトロは前年同期の大口案件の反動により減少

※ FY23-Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分を変更。グラフは本変更を遡及して表示

RFID/自動化ソリューション売上高 推移

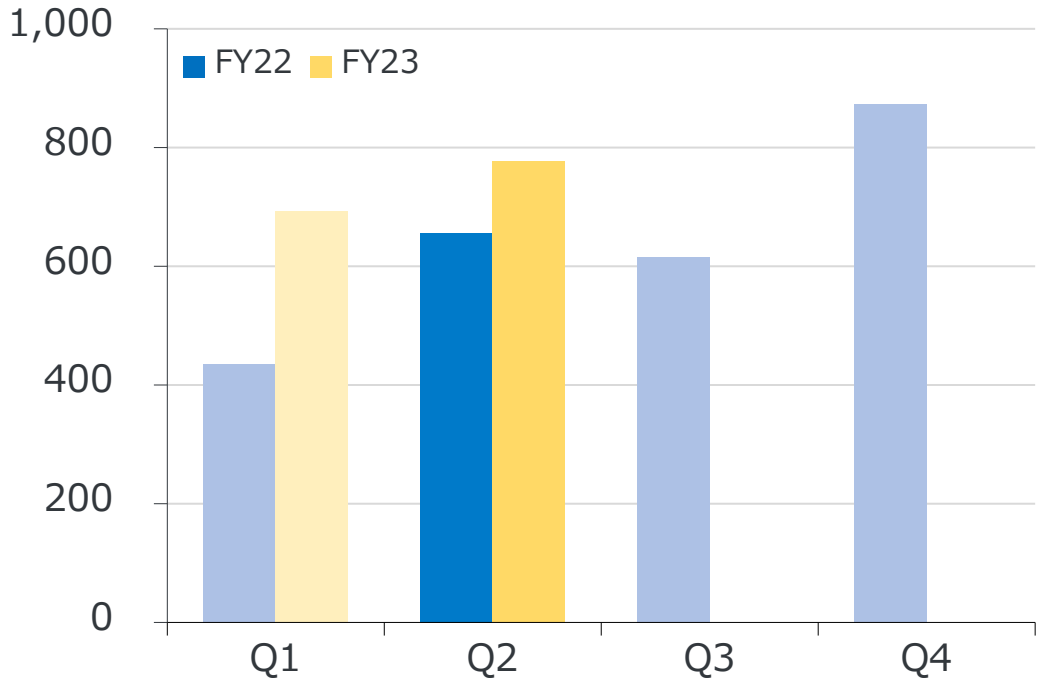
Q2
7～9月

人手不足やDX化への対応などを背景に需要が好調。
RFIDはヘルスケア市場、自動化はマニュやロジ市場で伸長

（単位：百万円）

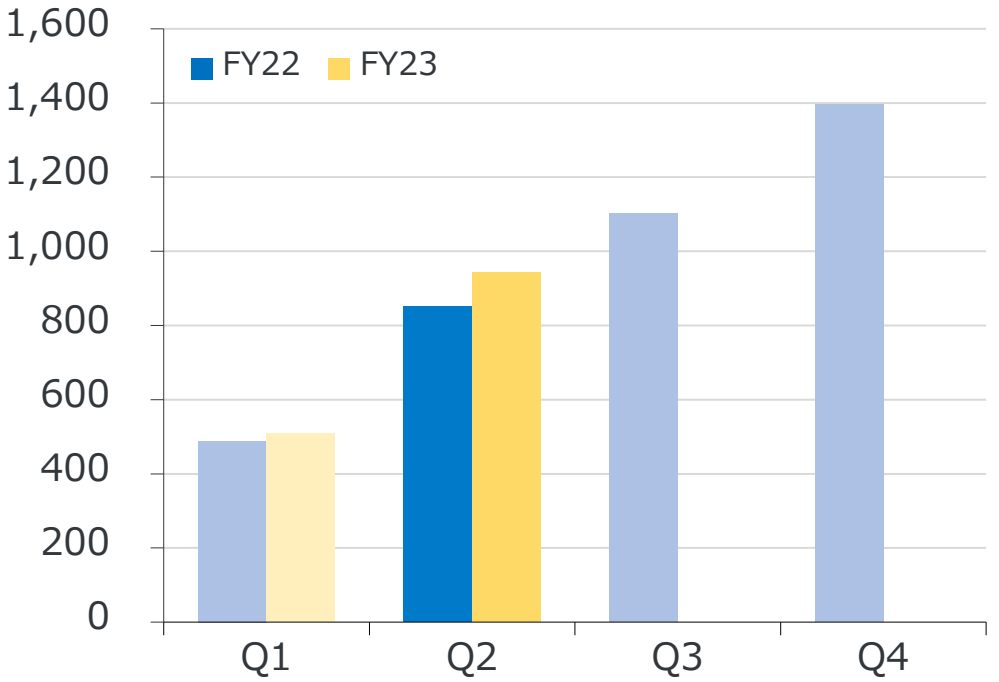
RFID

FY23累計 前年比：**34.9**%増



自動化

FY23累計 前年比：**8.3**%増



※自動化は、ハードウェア、ソフトウェアの数字（サプライ、保守は除く）

RFID/自動化ソリューション売上高 推移

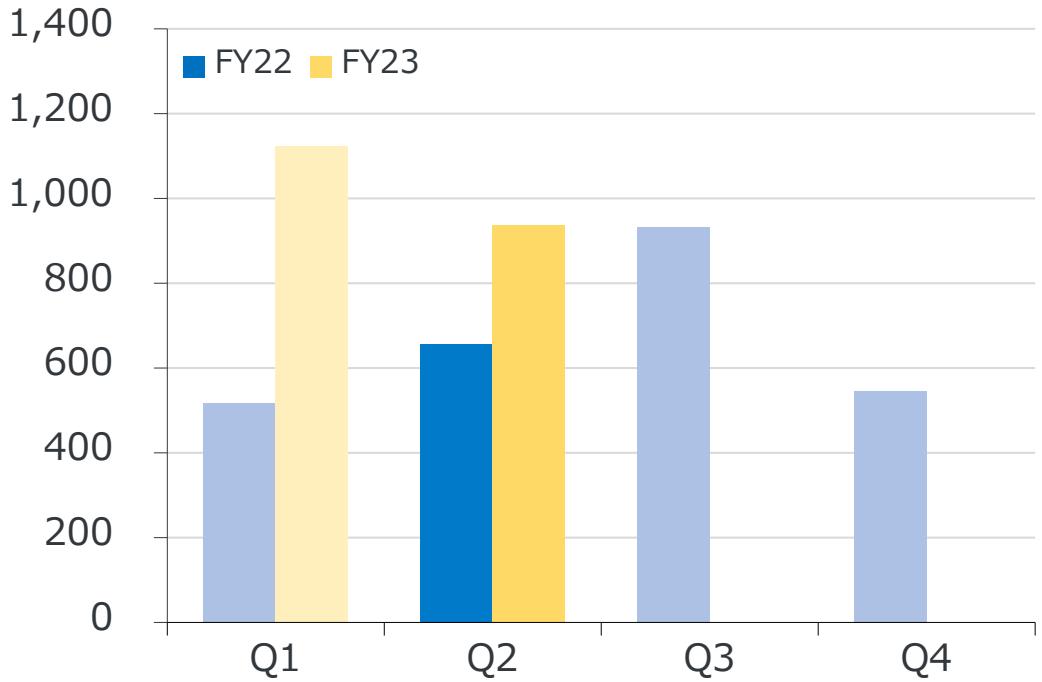
Q2
7～9月

人手不足やDX化への対応などを背景に需要は堅調。
RFIDは全般に好調で、ヘルスケア市場を筆頭にほぼ全ての市場で伸長。
自動化は欧米の景気後退影響により減少

（単位：百万円）

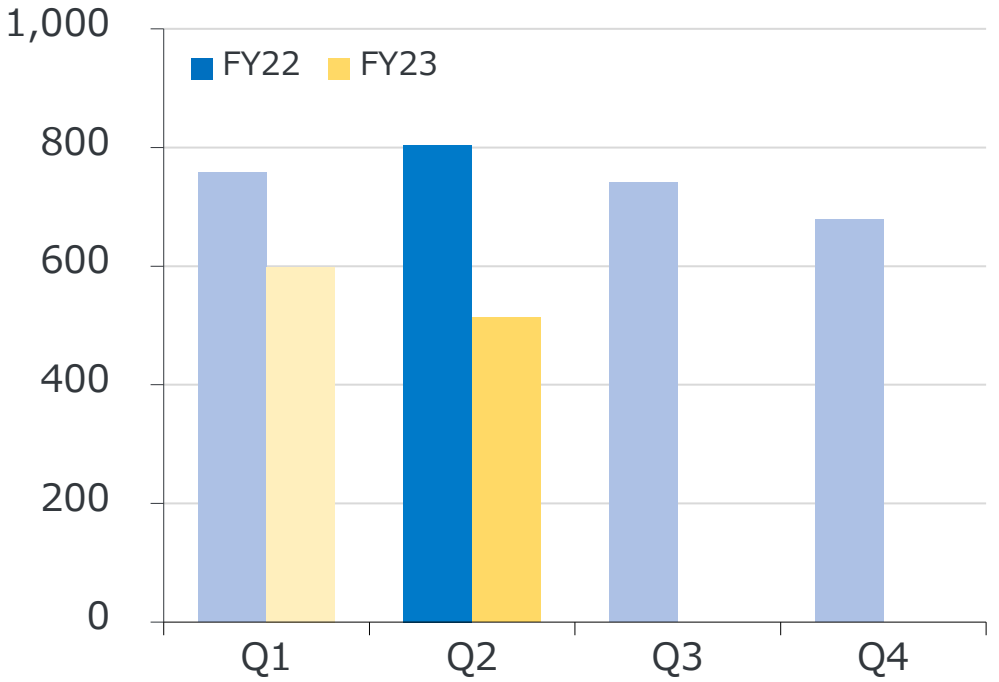
RFID

FY23累計 前年比：**89.4**%増



自動化

FY23累計 前年比：**28.8**%減



※自動化はハードウェアのみ

2023年度　業績計画

（単位：百万円）

	上期		下期		通期	
	実績	前年比	計画	前年比	計画	前年比
売 上 高	69,786	-1.0%	74,213	+2.6%	144,000	+0.8%
営業利益	4,620	+22.4%	4,879	-3.7%	9,500	+7.4%
経常利益	4,307	-13.3%	4,792	+16.9%	9,100	+0.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,991	-38.3%	3,008	3.2倍	5,000	+19.5%
<参考>						
EBITDA※	13,961	←2022年度通期			14,600	+4.6%

※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

FY23 想定レート (期中平均)　：　143円/USD, 155円/EUR (期初： 130円/USD, 140円/EUR)
FY23 上期為替レート(期中平均)　：　141.05円/USD, 153.45円/EUR
FY22 通期為替レート (期中平均)　：　135.49円/USD,　140.98円/EUR

2023年度　業績計画 <内訳>

通期連結で、売上高を40億円、営業利益を15億円上方修正。
利益内訳は、ロシア+22億円、日本-11億円、連結消去＋3億円、海外（除くロシア）＋1億円

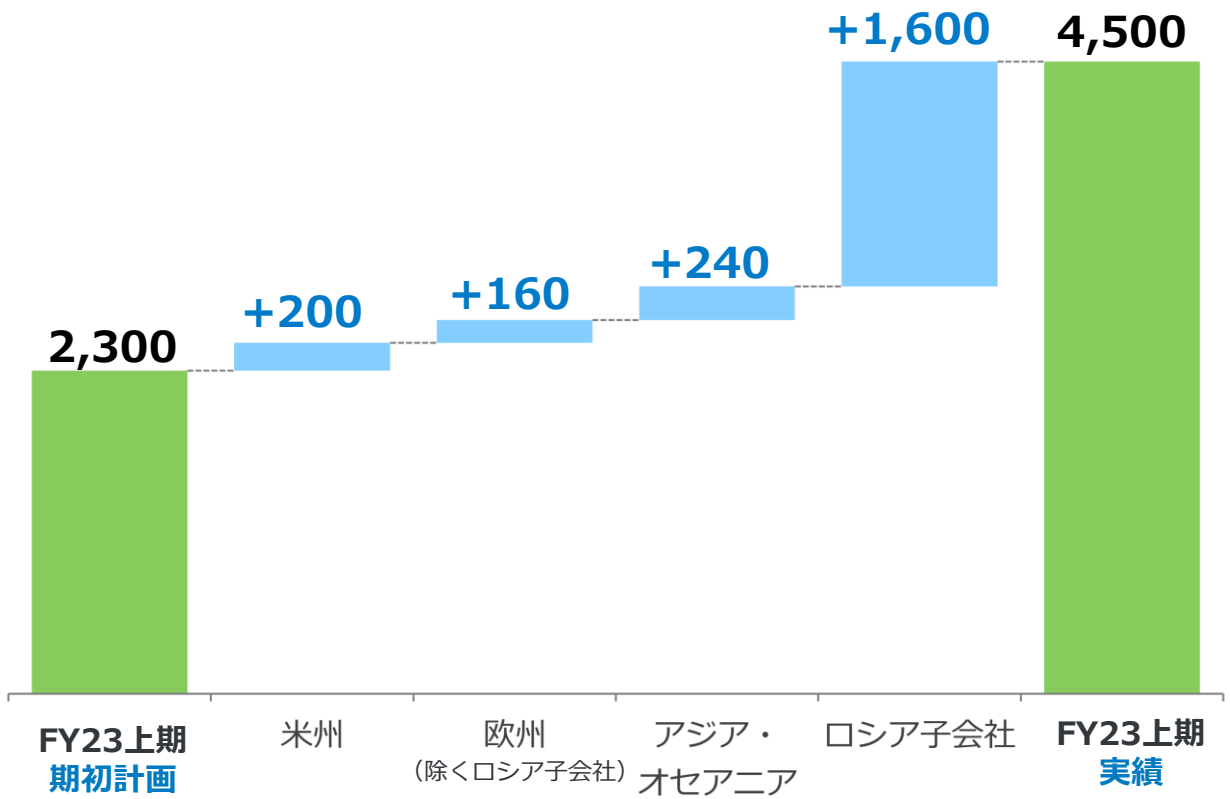
（単位：百万円）

		上期			下期			通期		
		期初計画	実績	増減	期初計画	修正後計画	増減	期初計画	修正後計画	増減
海外	売上高	31,200	33,557	+2,357	32,800	34,442	+1,642	64,000	68,000	+4,000
	営業利益	2,300	4,515	+2,215	2,900	2,984	+84	5,200	7,500	+2,300
日本	売上高	36,800	36,229	-570	39,200	39,770	+570	76,000	76,000	+0
	営業利益	1,000	-103	-1,103	1,800	1,803	+3	2,800	1,700	-1,100
(利益消去)	営業利益	0	208	+208	0	91	+91	0	300	+300
連結	売上高	68,000	69,786	+1,786	72,000	74,213	+2,213	140,000	144,000	+4,000
	営業利益	3,300	4,620	+1,320	4,700	4,879	+179	8,000	9,500	+1,500
<参考> ロシア子会社	売上	5,600	8,028	+2,428	5,400	6,971	+1,571	11,000	15,000	+4,000
	営業利益 (のれん償却前)	700	2,287	+1,587	600	1,212	+612	1,300	3,500	+2,200

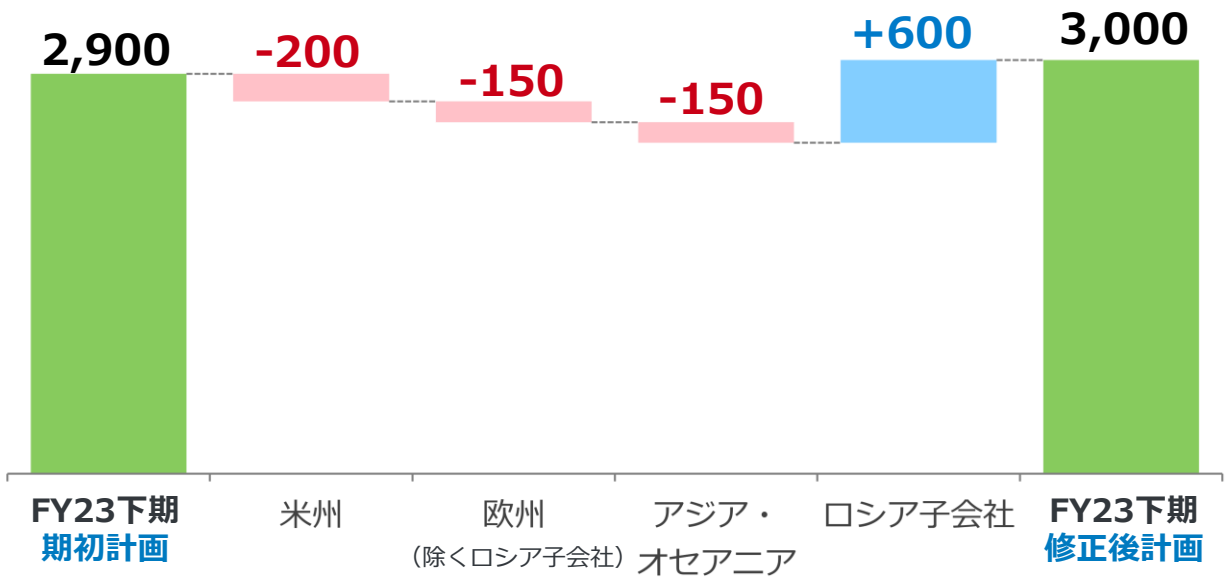
海外事業：営業利益（期初計画比）

通期計画修正（52億円⇒75億円）は、ロシア子会社（上期＋16億円、下期＋6億円）による。
除くロシアは、下期景気減速の継続も、上期貯金により期初の通期計画達成を見込む

上期実績



下期見込み



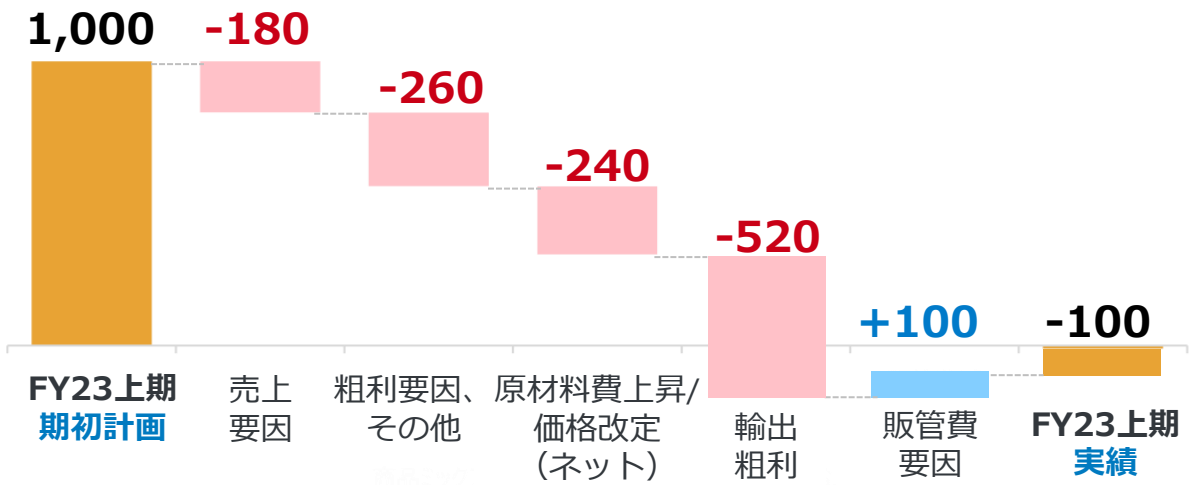
日本事業：営業利益（期初計画比）

通期計画修正（28億円⇒17億円）は、上期未達分（11億円）を反映。下期は計画（18億円）達成を見込む

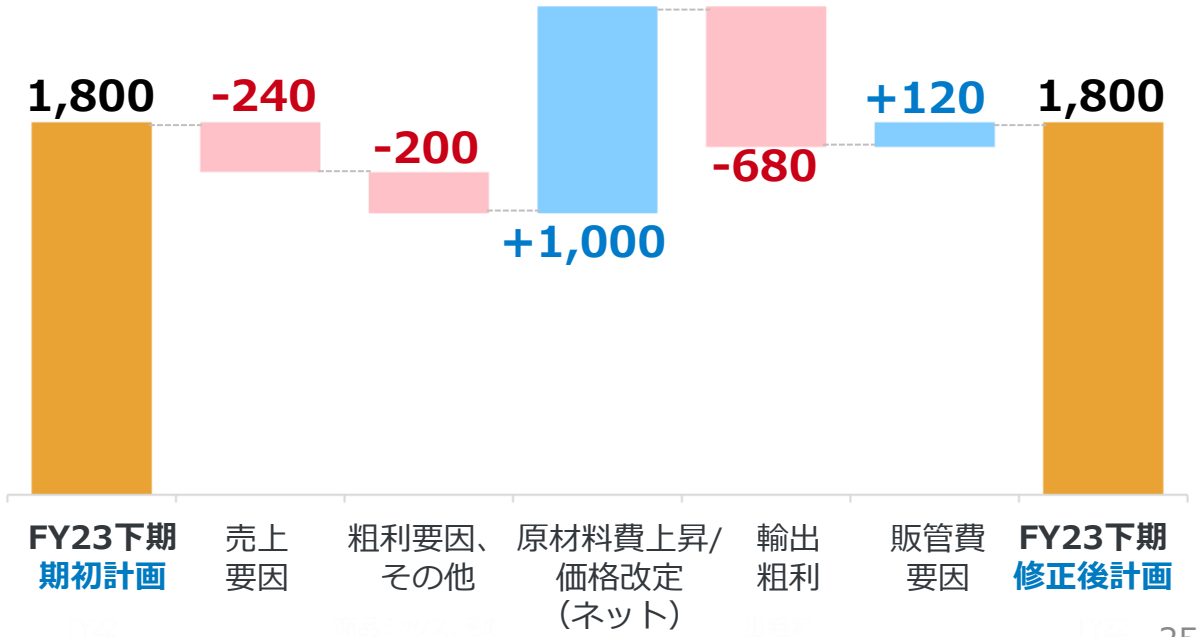
	上期実績	下期見込み
売上要因 粗利要因、その他	通期でメカトロ販売の停滞を見込む	
原材料費上昇/価格改定	価格改定が遅滞	価格改定の加速を見込む
輸出粗利	通期で海外の景気後退によるプリンタ販売減を見込む	

（単位：百万円）

上期実績



下期見込み

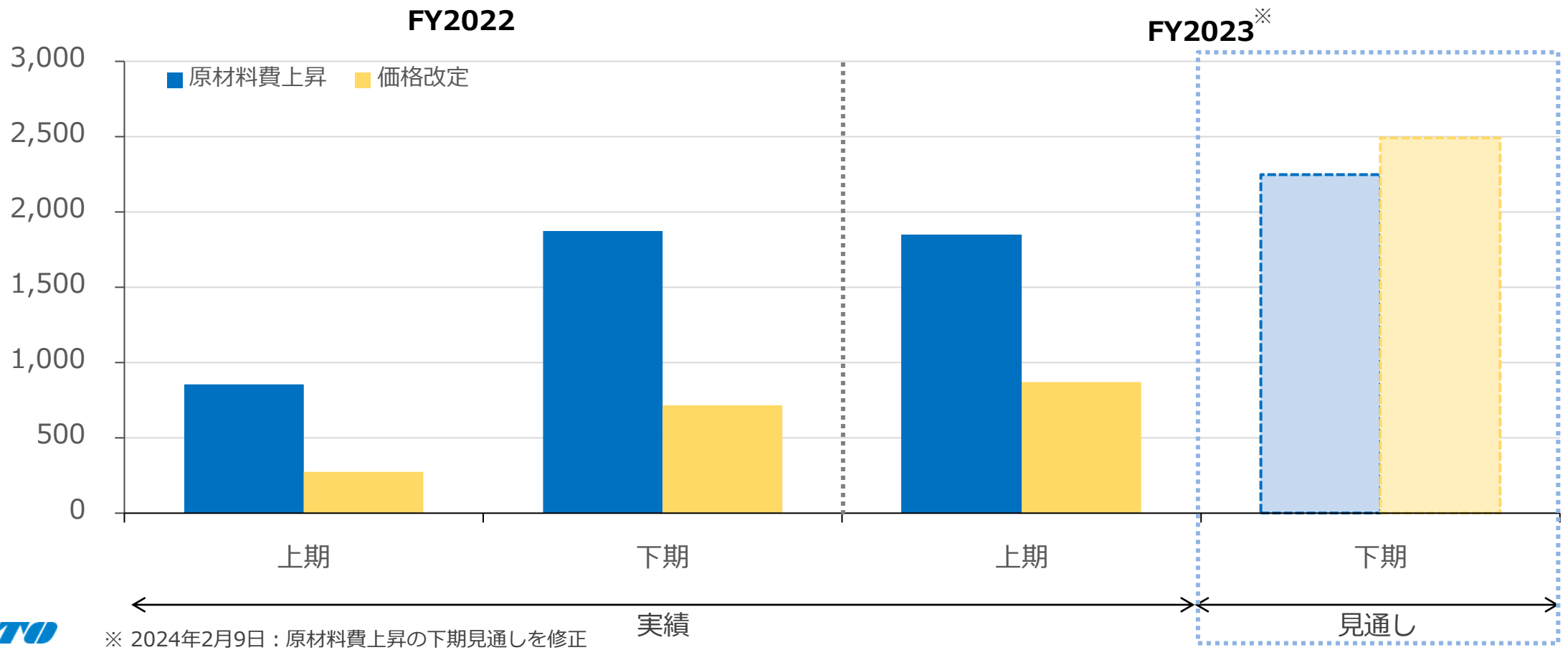


下期の変化点（１）価格改定の効果発現

8月4日に価格改定リリース発信。経営の強いイニシアティブと現場の営業力の両輪で、活動を加速。
FY2023は、年間で原材料費上昇の約9割をカバーする見通し

（単位：百万円）

原材料費上昇・価格改定 実績と見通し（為替影響を含む、対FY2020の実額）



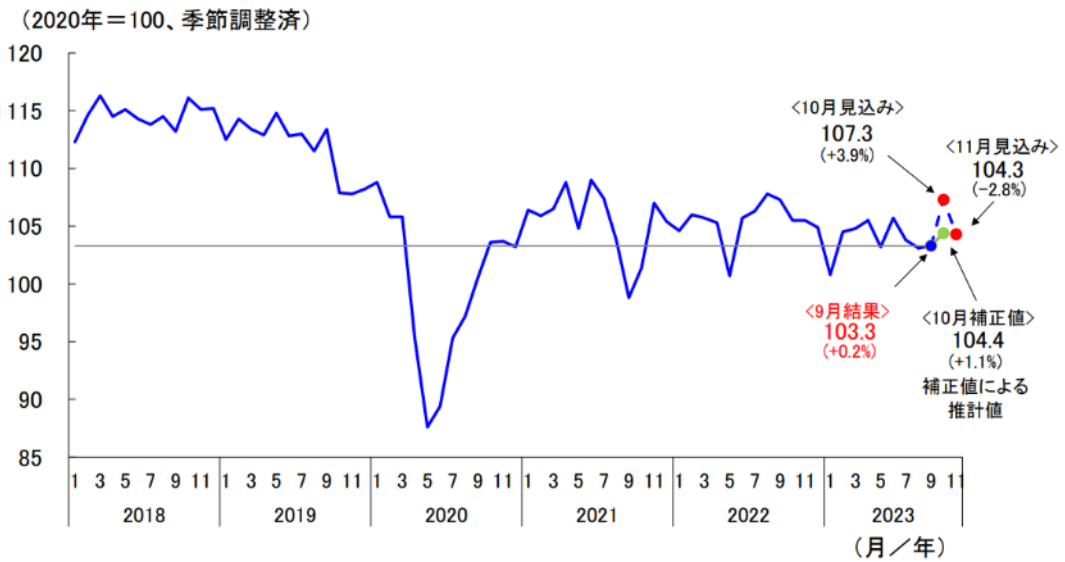
※ 2024年2月9日：原材料費上昇の下期見通しを修正

下期の変化点（２）マニュ市場における底打ちの兆し

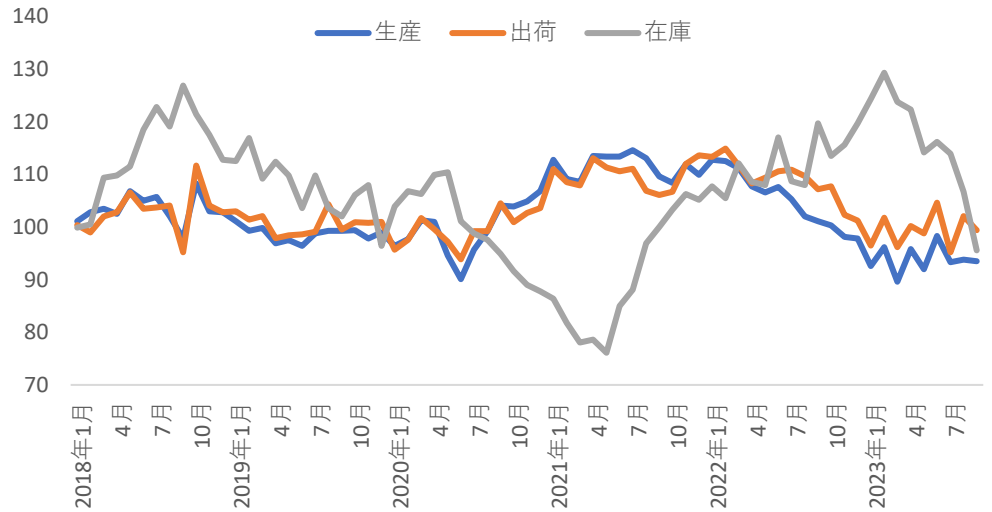
市場の景況感および主要業界の当社売上高が、上期に底打ちの兆し

マニュファクチャリング市場 景況感および主要業界の当社売上高トレンド（指数）

9月の鉱工業生産指数は、3か月ぶりの上昇



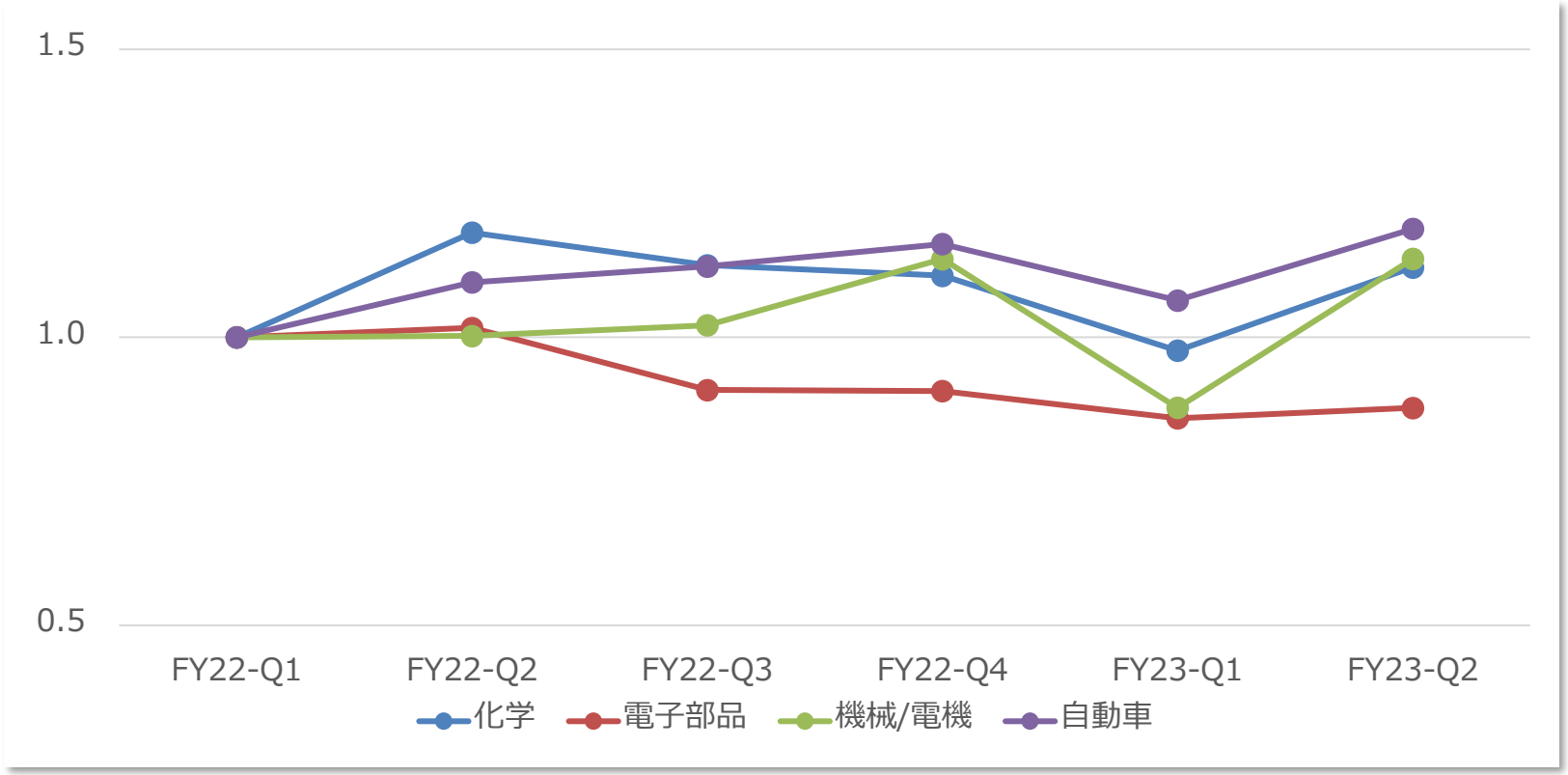
電子部品 在庫調整が進む



出所：経済産業省 鉱工業指数

下期の変化点（２）マニュ市場における底打ちの兆し

市場の景況感および主要業界の当社売上高が、上期に底打ちの兆し





名古屋スマート工場EXPO
（10/25-27）
当社ブースの様子

下期の変化点（３）高収益・高成長分野へリソースシフト（ヘルスケア市場）

ヘルスケア事業の営業推進体制をグローバルで一体化。人員もシフト
日本と海外の知見やグローバルキーアカウント情報をシームレスに共有し、成長スピードを上げる



ヘルスケア市場 グローバル・デジタル・サプライチェーン化の支援

卸、物流



医療系製造工場
（医薬品、医療機器、血液製剤 等）















Patient Happiness
with SATO Solutions







病院、薬局、検査センター



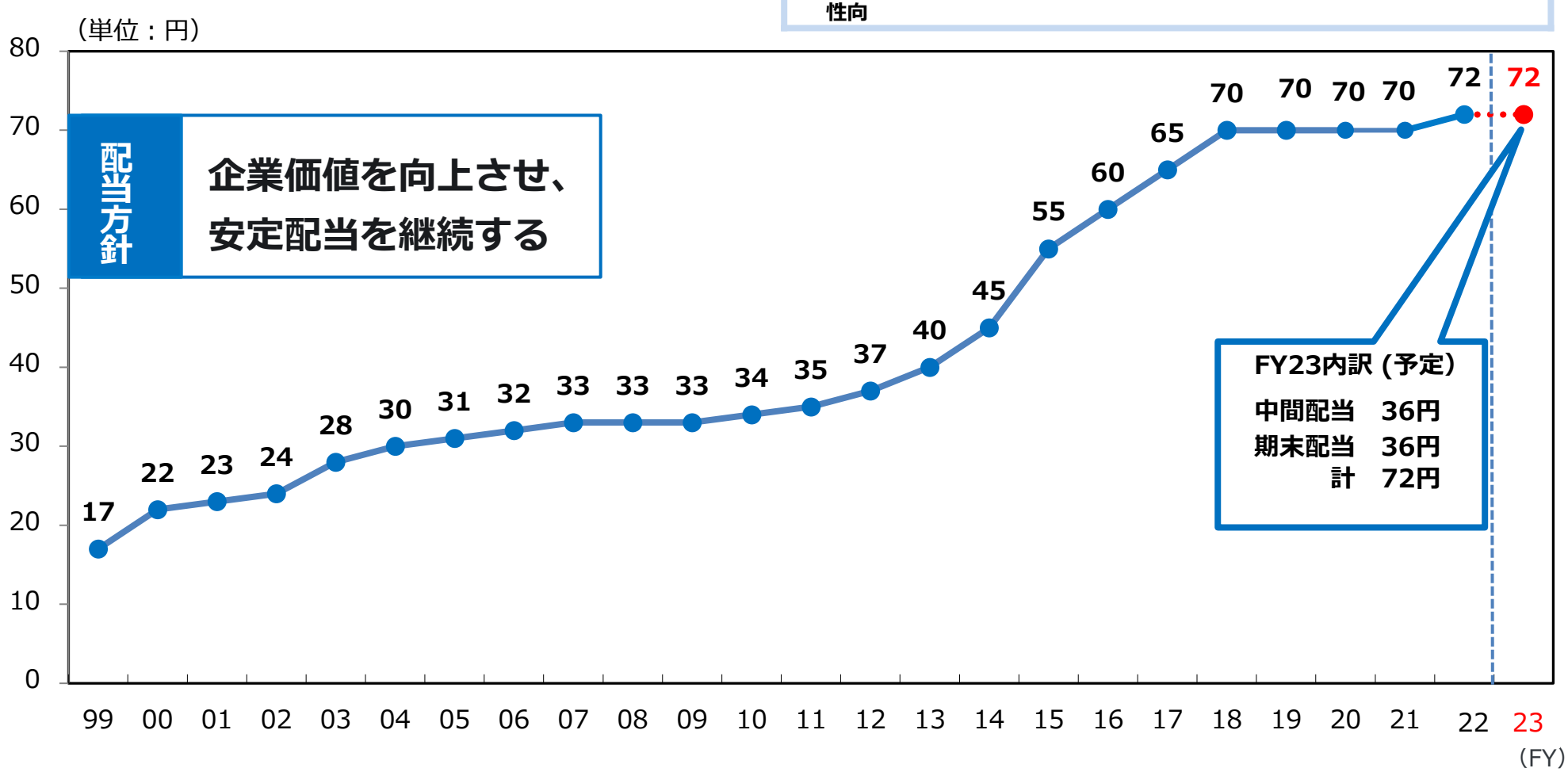




配当

	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23 (計画)
EPS	-56.1円	385.9円	112.7円	126.7円	154.3円
ROE	-3.6%	24.4%	6.3%	6.5%	7.3%
(参考) 配当性向	–	18%	62%	57%	47%

2023年度中間配当は36円とする



FY23上期実績・
通期見通し

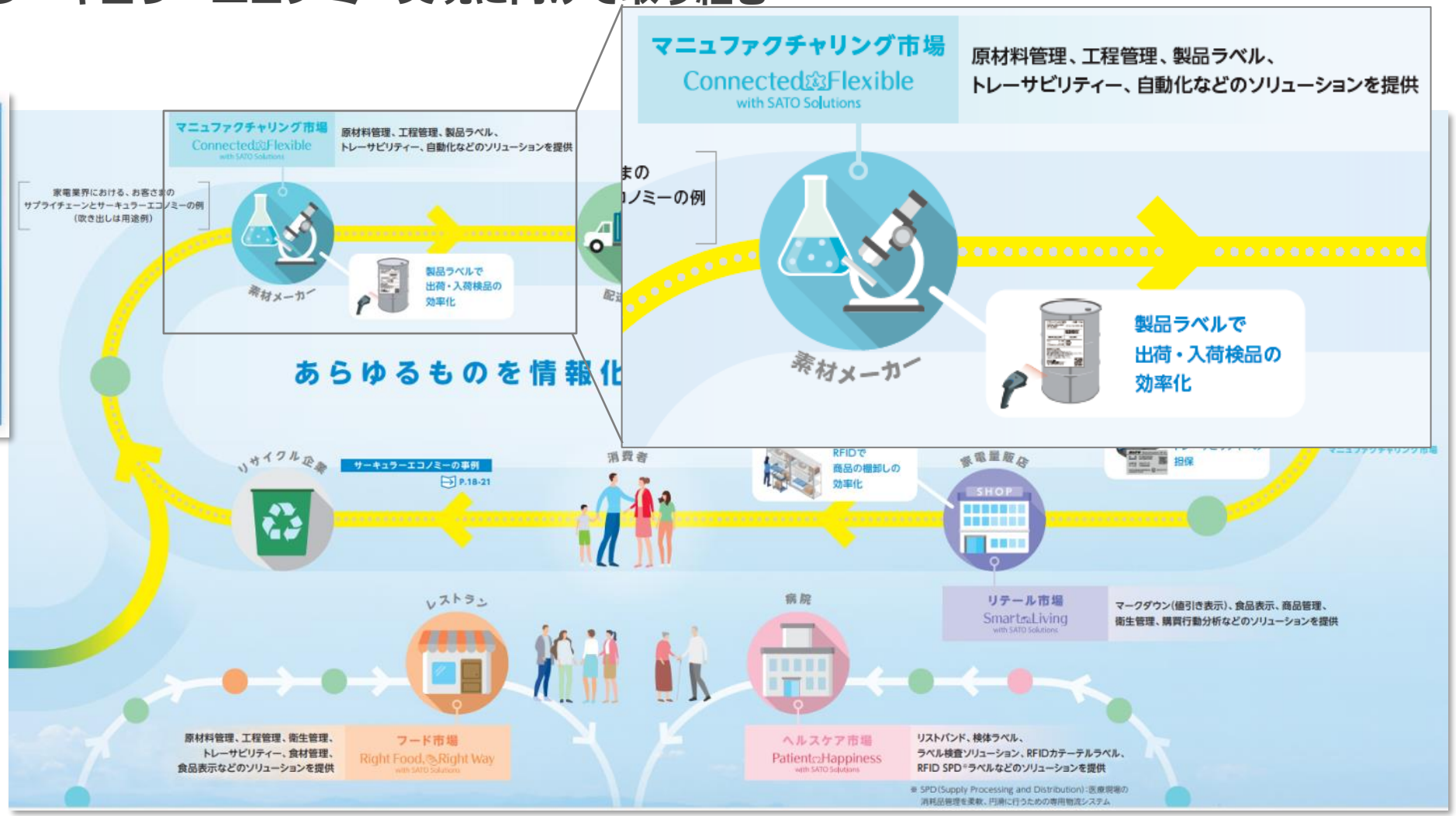
中長期の
取り組み

中長期の取り組みのご紹介：サーキュラーエコノミー実現に向けて（1）

各現場、サプライチェーンのデジタル化支援とともに、
中長期にはサーキュラーエコノミー実現に向けて取り組む



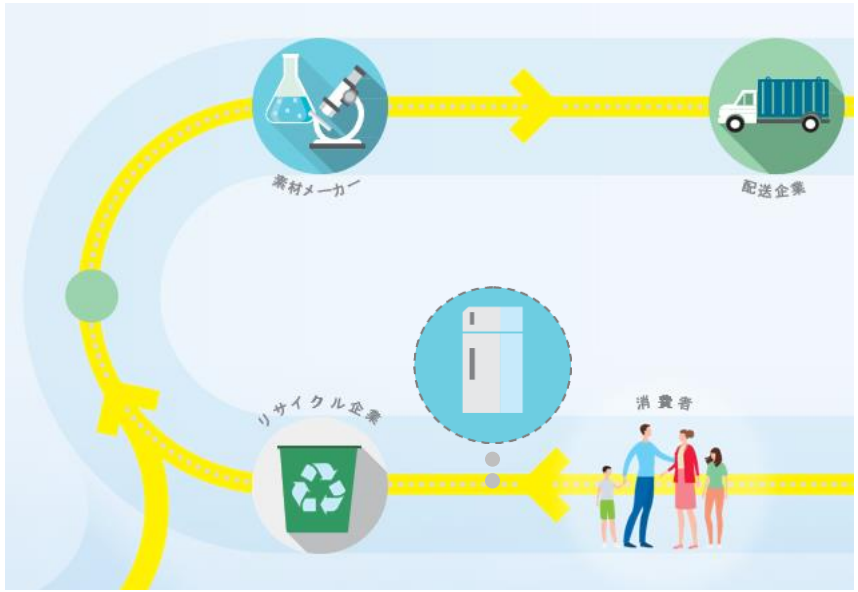
統合報告書2023
(P.8-9)
https://www.sato.co.jp/about/ir/library/pdf/2023_j.pdf



中長期の取り組みのご紹介：サーキュラーエコノミー実現に向けて（2）

総合リサイクル業を営む静脈チェーンの先進的企業、(株)ナカダイホールディングス様と協業を発表
⇒ “国産資源”である廃棄物の、回収から再生材生産・再利用までの工程を、タギングで一貫可視化

静脈チェーンの取り組み



統合報告書2023（対談、P.18-21）
https://www.sato.co.jp/about/ir/library/pdf/2023_j.pdf


特別対談

そもそも、ナカダイとの共創が始まった
きっかけは何だったのでしょうか。

サトーのタギング技術は、
廃棄物のリサイクル・再資源化に向けて、
どのような活用が考えられますか？

中台 澄之　×　小沼 宏行

共創で形づくる
サーキュラーエコノミーの姿

協業のニュースリリース
https://www.sato.co.jp/about/news/2023/release/11-08-1.html

SATO Powered On Site / ナカダイホールディングス

＜広報資料＞

2023 年 11 月 8 日

サトーHD とナカダイ HD がサーキュラーエコノミーの実現に向けて協業
資源循環のためのトレーサビリティーシステムを構築

Appendix

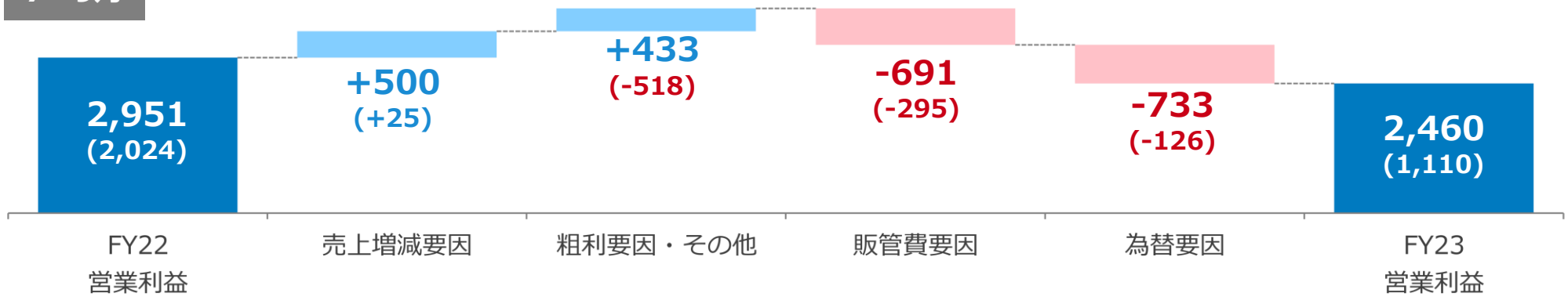
補足資料　　P.35~P.53

用語集　　P.54~P.57

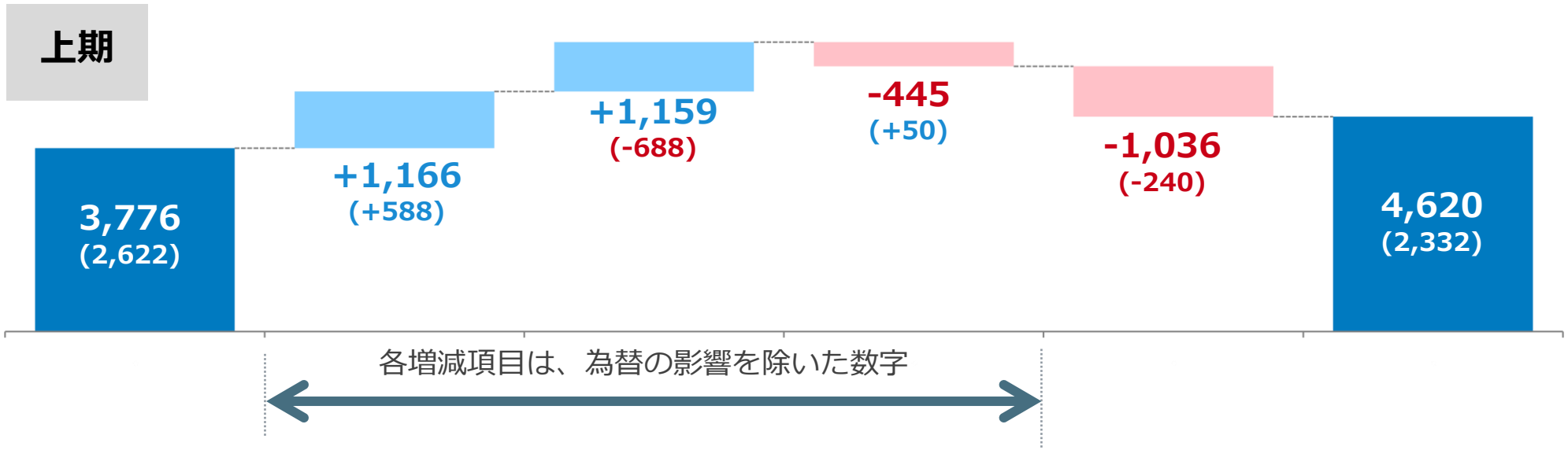
営業利益 前年との比較

（単位：百万円）

Q2 7～9月



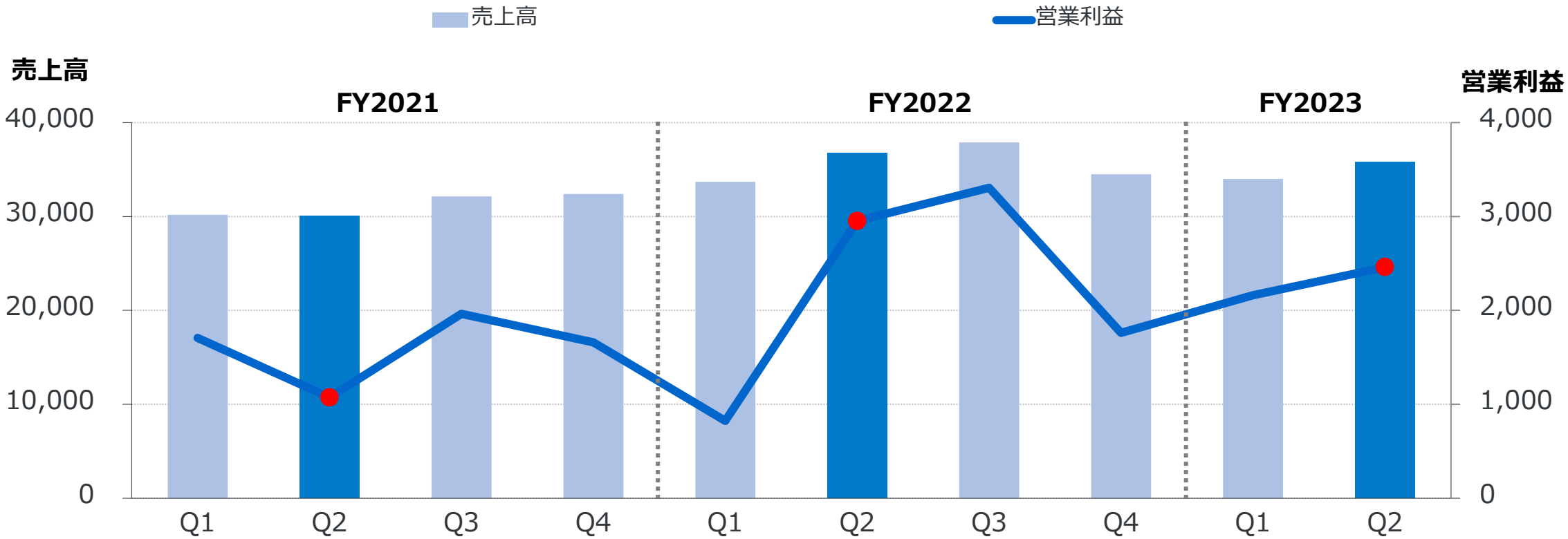
上期



※グラフの（）内数値：ロシア子会社を除外

売上高・営業利益 推移

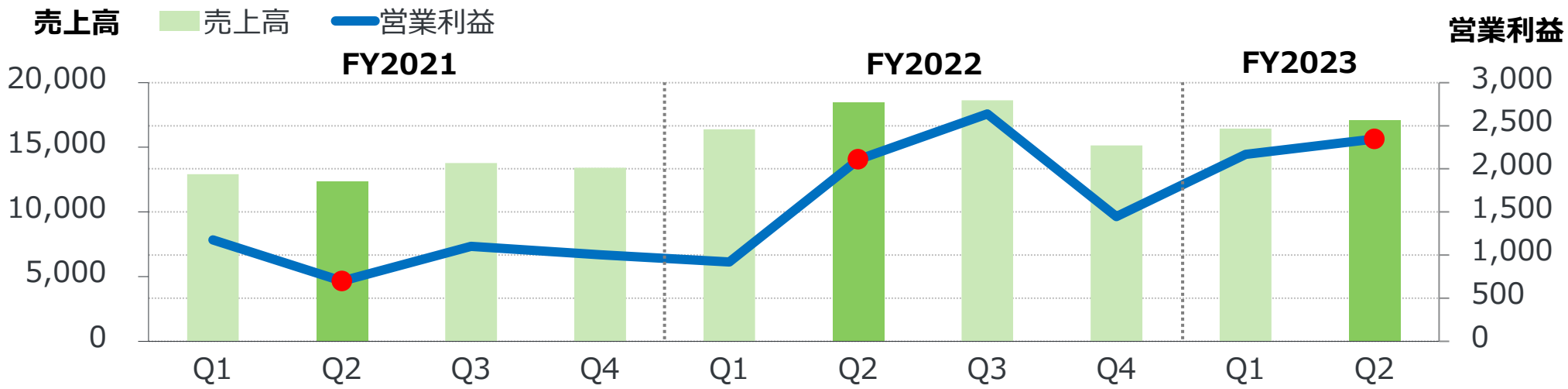
（単位：百万円）



売上高	30,177	30,084	32,126	32,395	33,686	36,777	37,871	34,489	33,989	35,797
前年比	+27.6%	+14.7%	+9.3%	+8.8%	+11.6%	+22.2%	+17.9%	+6.5%	+0.9%	-2.7%
営業利益	1,706	1,073	1,963	1,660	824	2,951	3,304	1,760	2,160	2,460
前年比	4.4倍	-1.0%	-14.9%	-19.8%	-51.7%	2.7倍	+68.3%	+6.0%	2.6倍	-16.6%

売上高・営業利益 推移

（単位：百万円）

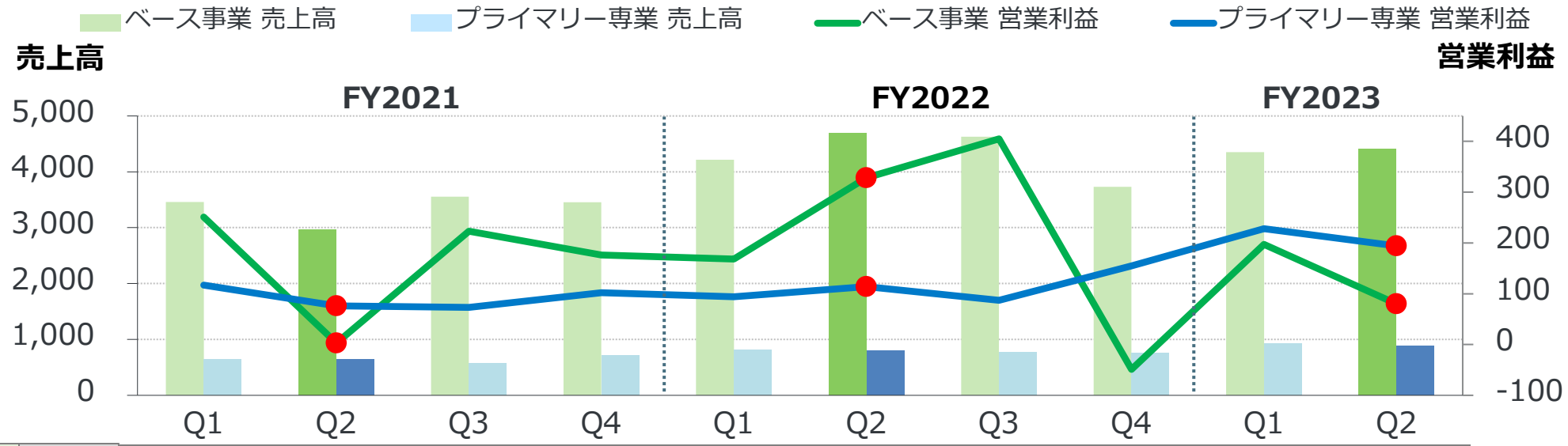


売上高	12,929	12,354	13,788	13,423	16,394	18,483	18,626	15,153	16,452	17,104
前年比	+64.8%	+21.5%	+24.8%	+18.9%	+26.8%	+49.6%	+35.1%	+12.9%	+0.4%	-7.5%
営業利益	1,175	698	1,101	1,003	919	2,109	2,637	1,445	2,169	2,346
前年比	15.1倍	+2.2%	+5.6%	+14.0%	-21.8%	3.0倍	2.4倍	+44.0%	2.4倍	+11.2%

自動認識ソリューション事業（海外）地域別内訳

米州 売上高・営業利益 推移

（単位：百万円）

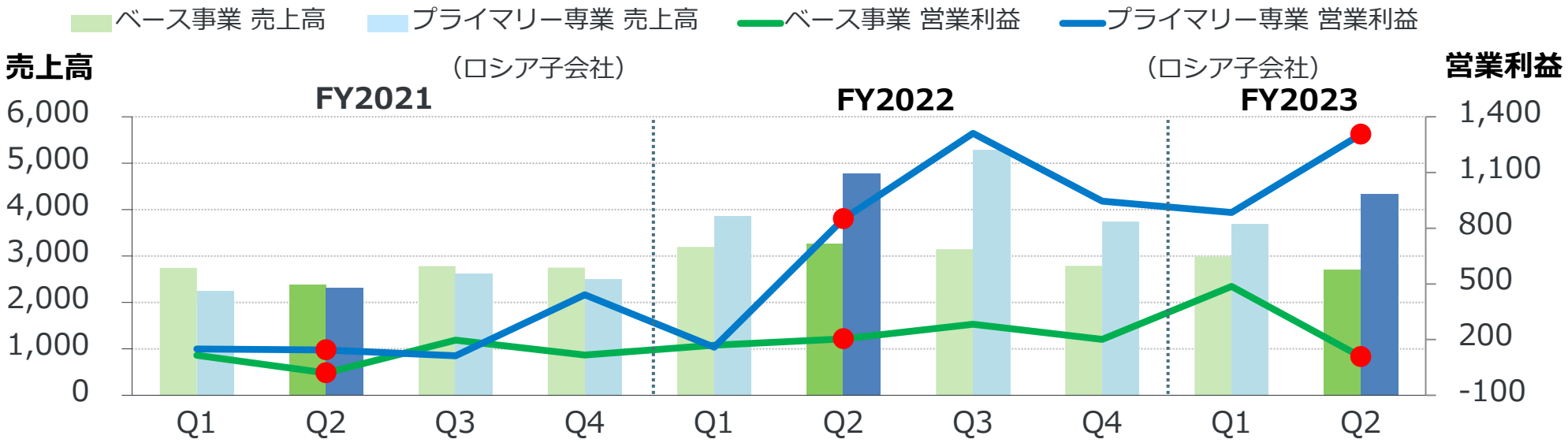


ベース	売上高	3,458	2,970	3,554	3,456	4,214	4,694	4,626	3,731	4,353	4,412
	前年比	+94.2%	+11.6%	+27.2%	+10.1%	+21.8%	+58.1%	+30.2%	+8.0%	+3.3%	-6.0%
	営業利益	251	3	223	176	168	328	405	-49	197	80
	前年比	-	-97.8%	-3.6%	+13.1%	-32.9%	87.3倍	+81.1%	-	+17.0%	-75.5%
プライマリー	売上高	648	643	576	717	821	806	769	752	924	885
	前年比	+71.4%	+29.2%	+0.8%	+24.6%	+26.6%	+25.3%	+33.4%	+4.8%	+12.6%	+9.8%
	営業利益	117	76	73	102	94	114	87	155	228	194
	前年比	45.9倍	+4.7%	-18.0%	+9.2%	-19.0%	+50.2%	+18.7%	+51.9%	2.4倍	+70.2%

自動認識ソリューション事業（海外）地域別内訳

欧州 売上高・営業利益 推移

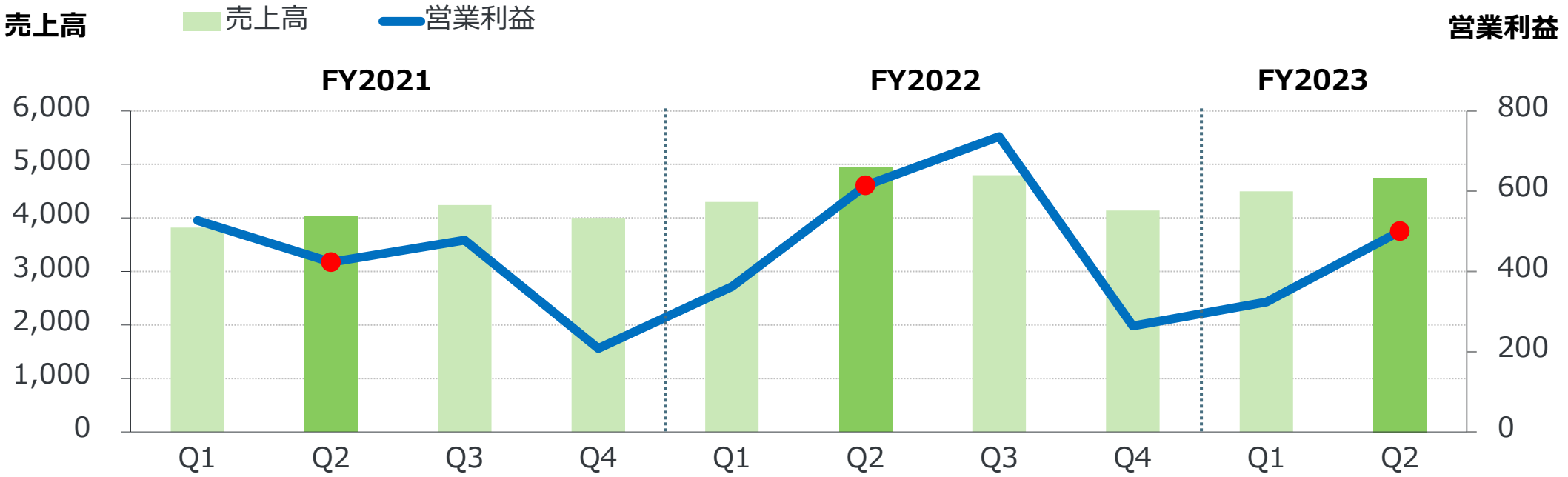
（単位：百万円）



ベース	売上高	2,746	2,391	2,785	2,749	3,195	3,268	3,149	2,789	2,991	2,714
	前年比	+89.0%	+19.5%	+30.4%	+37.7%	+16.3%	+36.6%	+13.0%	+1.5%	-6.4%	-16.9%
	営業利益	115	20	197	117	170	204	196	201	487	108
	前年比	-	-63.8%	2.1倍	5.7倍	+46.9%	10.0倍	-0.5%	+71.1%	2.9倍	-47.1%
プライマリー（ロシア子会社）	売上高	2,256	2,311	2,633	2,499	3,867	4,775	5,282	3,741	3,687	4,341
	前年比	+31.9%	+22.2%	+33.4%	+43.8%	+71.4%	2.1倍	2.0倍	+49.6%	-4.7%	-9.1%
	営業利益	149	144	113	441	159	851	1,311	945	884	1,305
	前年比	+51.8%	-16.3%	-37.5%	9.7倍	+6.8%	5.9倍	11.6倍	2.1倍	5.6倍	+53.2%

アジア・オセアニア 売上高・営業利益 推移

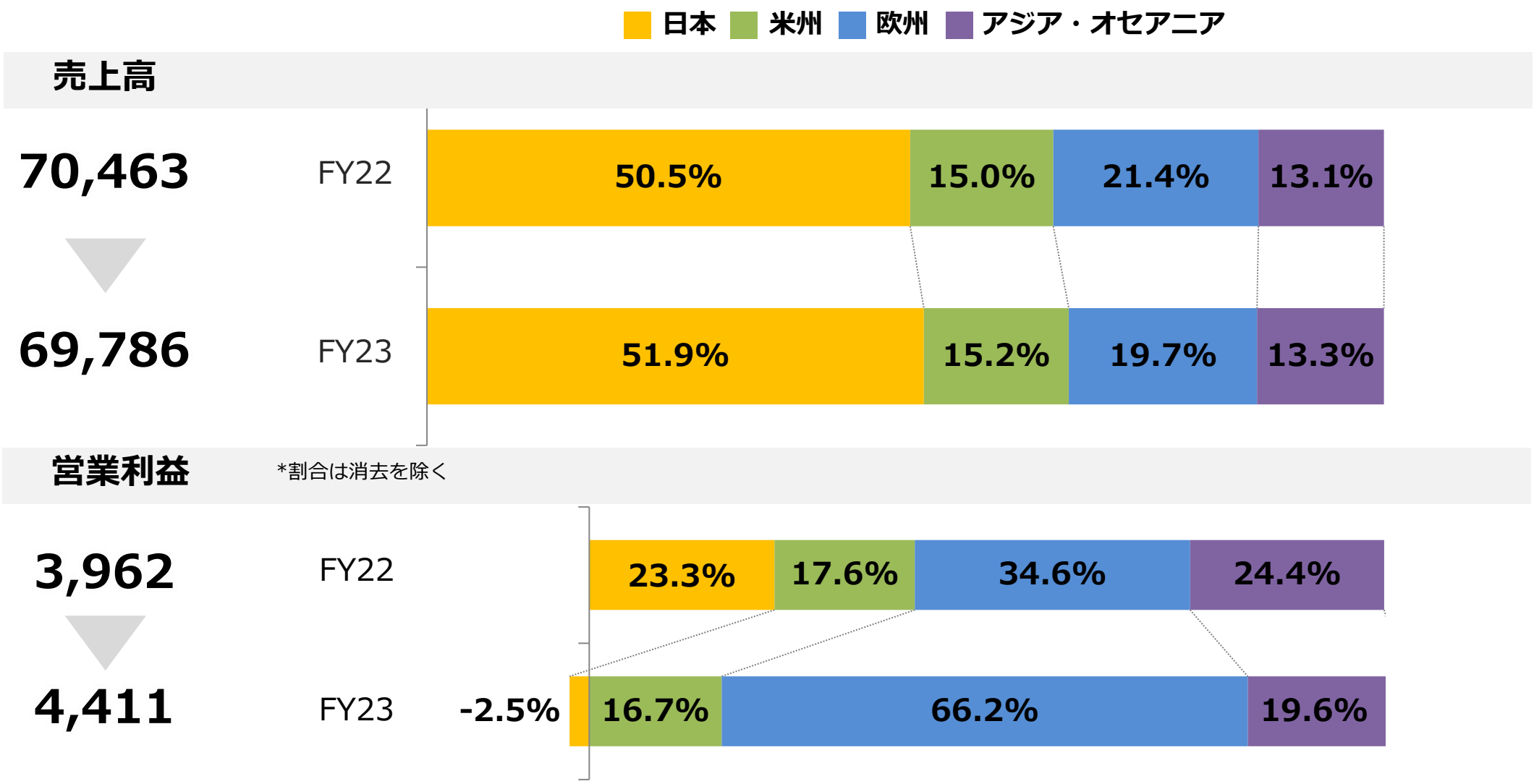
（単位：百万円）



ベース	売上高	3,817	4,037	4,238	4,000	4,296	4,938	4,799	4,138	4,495	4,751
	前年比	+51.5%	+29.5%	+18.8%	+4.2%	+12.5%	+22.3%	+13.2%	+3.5%	+4.6%	-3.8%
	営業利益	527	423	478	208	362	614	736	264	324	500
	前年比	5.1倍	2.2倍	+19.2%	-62.6%	-31.2%	+44.9%	+53.9%	+26.9%	-10.7%	-18.5%

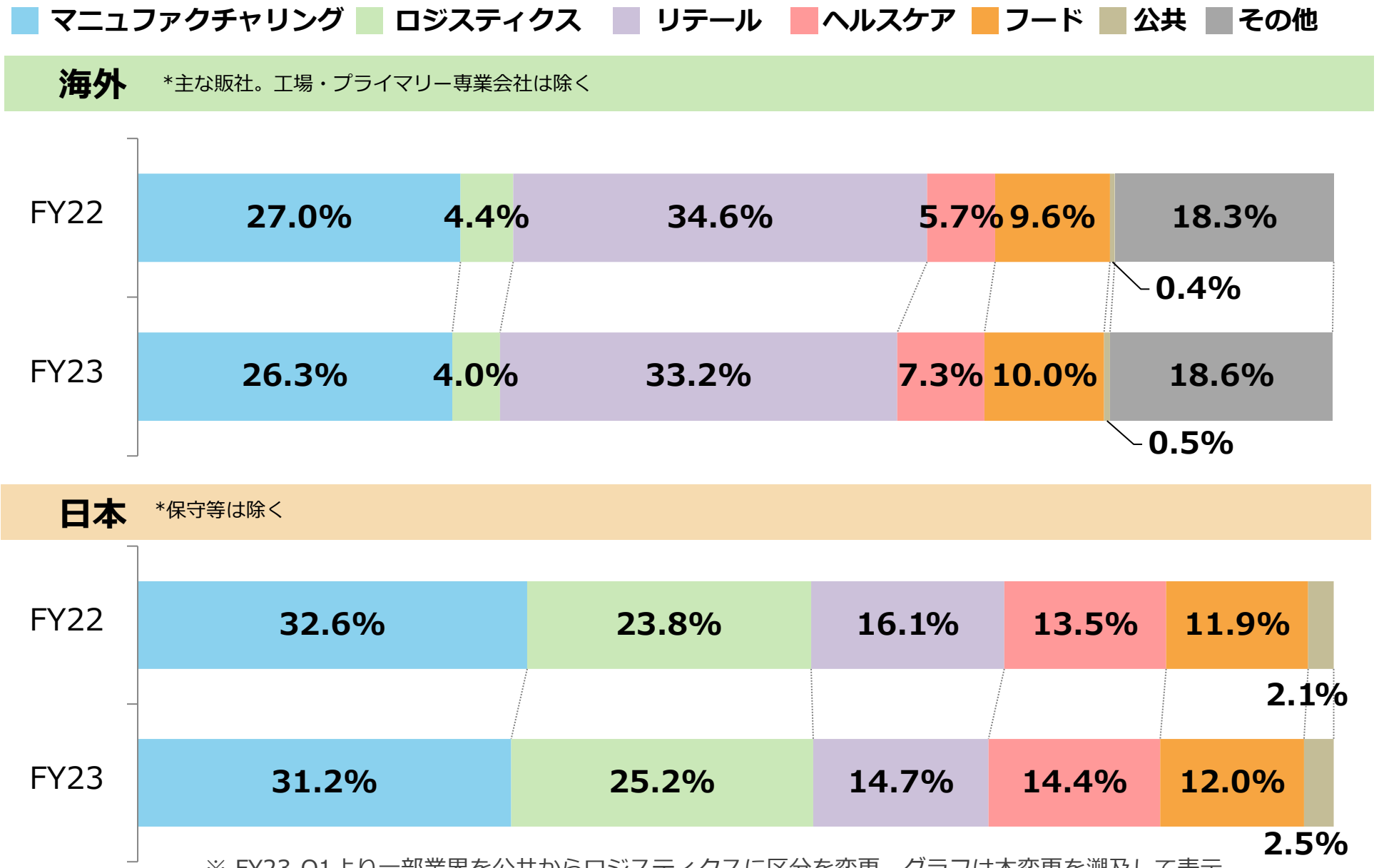
地域別売上高及び営業利益構成

（単位：百万円）



営業利益率　FY22　日本：2.6%　、海外：8.7%
FY23　日本：N/A　、海外：13.5%

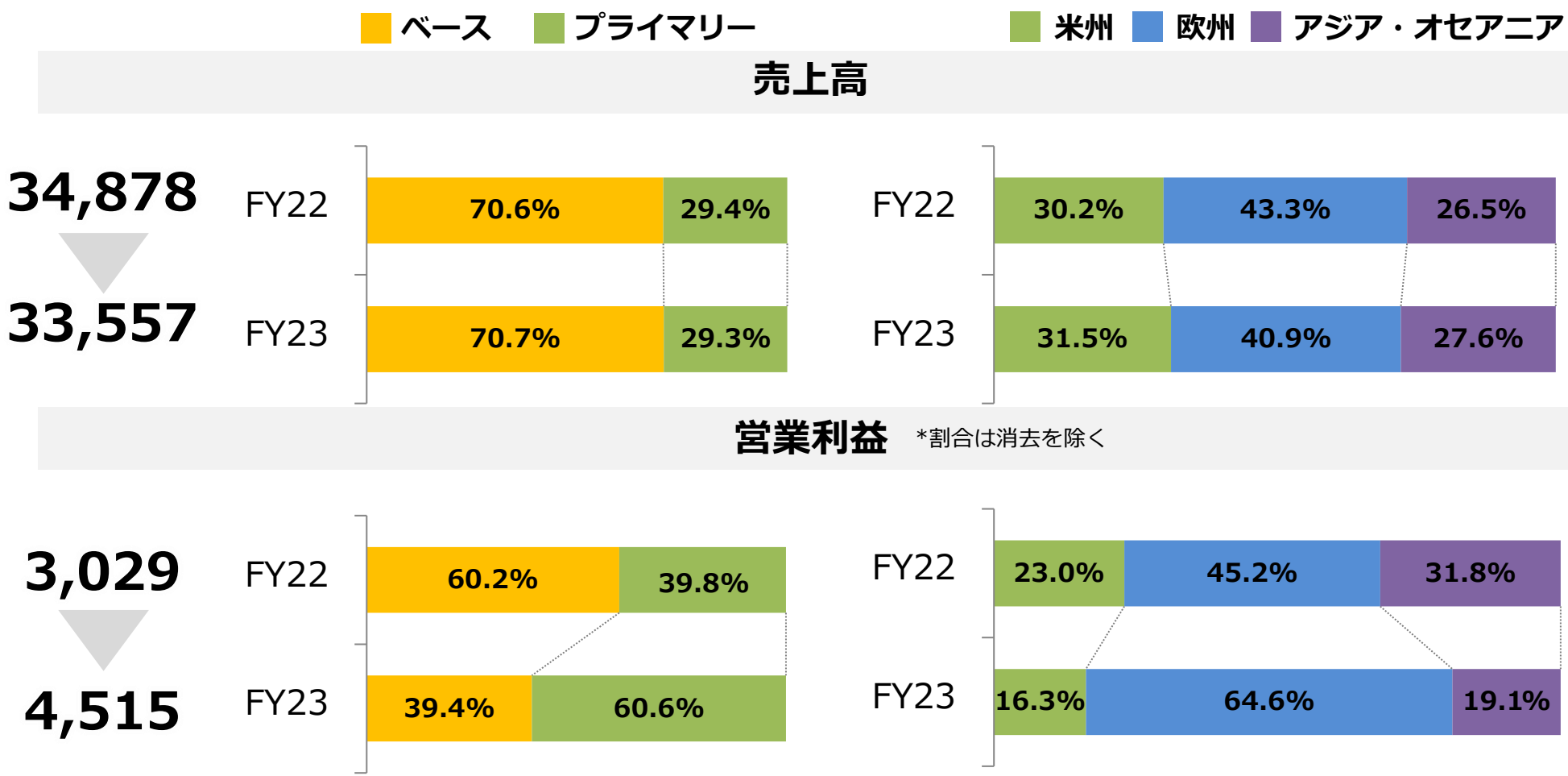
市場別売上高構成



※ FY23-Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分を変更。グラフは本変更を遡及して表示

売上高及び営業利益構成（事業別・地域別）

（単位：百万円）



営業利益率：
FY22　ベース：7.5%、プライマリー：11.9%
FY23　ベース：7.2%、プライマリー：26.6%

FY22 米州：6.7% 、　欧州：9.2%、
アジア・オセアニア：10.6%
FY23 米州：6.6% 、　欧州：20.3%、
アジア・オセアニア：8.9%

事業別内訳

（単位：百万円）

		FY2023 Q2	FY2022 Q2	増減	前年比	除く為替
ベース事業	売上高	11,877	12,901	-1,023	-7.9%	-11.9%
	営業利益	689	1,147	-457	-39.9%	-38.9%
プライマリー専業	売上高	5,226 (885)	5,582 (806)	-355 (+78)	-6.4% (+9.8%)	+36.4% (+47.6%)
	営業利益	1,499 (150)	966 (38)	+533 (+111)	+55.2% (3.9倍)	2.3倍 (6.4倍)
消去	営業利益	157 (157)	-3 (-3)	+160 (+160)	- -	- -
合計	売上高	17,104 (12,762)	18,483 (13,707)	-1,378 (-944)	-7.5% (-6.9%)	+2.7% (-8.2%)
	営業利益	2,346 (996)	2,109 (1,182)	+236 (-185)	+11.2% (-15.7%)	+46.7% (-3.8%)

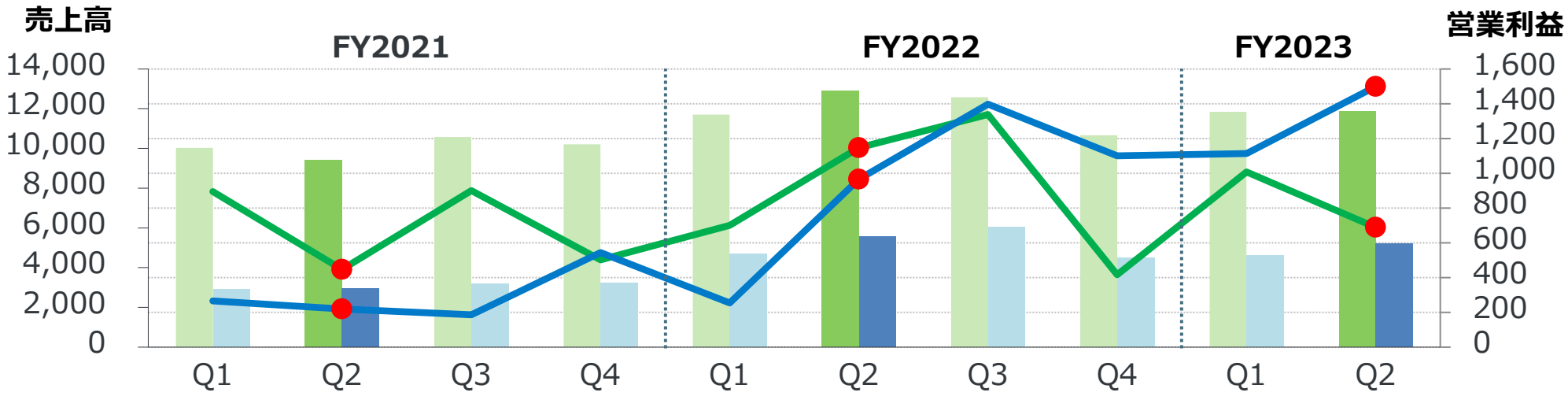
		FY2023 上期	FY2022 上期	増減	前年比	除く為替
ベース事業	売上高	23,718	24,607	-888	-3.6%	-7.6%
	営業利益	1,698	1,849	-151	-8.2%	-9.0%
プライマリー専業	売上高	9,838 (1,809)	10,270 (1,627)	-432 (+182)	-4.2% (+11.2%)	+29.2% (+46.2%)
	営業利益	2,612 (325)	1,220 (66)	+1,392 (+258)	2.4倍 (4.9倍)	3.0倍 (7.3倍)
消去	営業利益	204 (204)	-40 (-40)	+244 (+244)	- -	- -
合計	売上高	33,557 (25,528)	34,878 (26,234)	-1,320 (-706)	-3.8% (-2.7%)	+3.2% (-4.0%)
	営業利益	4,515 (2,227)	3,029 (1,875)	+1,486 (+352)	+49.1% (+18.8%)	+83.4% (+31.7%)

※表内下段の（）内数値：ロシア子会社を除外

自動認識ソリューション事業（海外）

事業別 売上高・営業利益 推移

（単位：百万円）



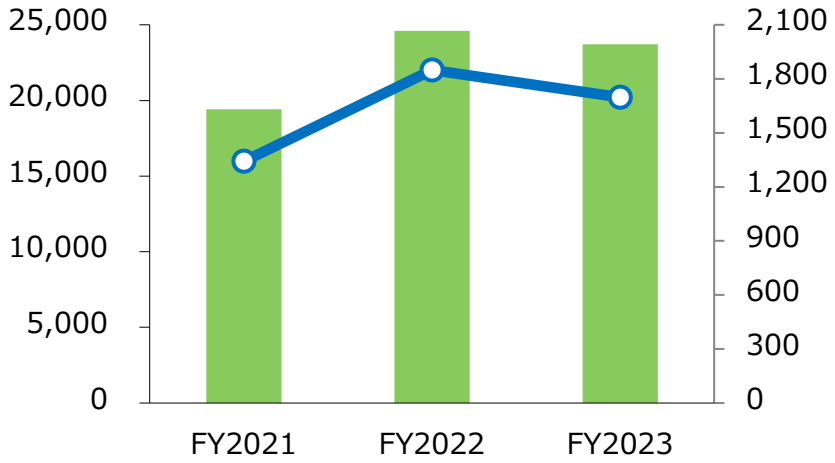
ベース	売上高	10,023	9,399	10,578	10,206	11,706	12,901	12,574	10,659	11,840	11,877
	前年比	+74.2%	+20.8%	+24.5%	+13.7%	+16.8%	+37.2%	+18.9%	+4.4%	+1.2%	-7.9%
	営業利益	894	447	900	502	701	1,147	1,338	416	1,008	689
	前年比	-	+5.8%	+23.7%	-31.5%	-21.5%	2.6倍	+48.7%	-17.2%	+43.7%	-39.9%
プライマリー	売上高	2,905	2,955	3,209	3,217	4,688	5,582	6,051	4,493	4,612	5,226
	前年比	+39.1%	+23.7%	+26.1%	+39.0%	+61.4%	+88.9%	+88.6%	+39.7%	-1.6%	-6.4%
	営業利益	266	220	186	544	254	966	1,398	1,101	1,113	1,499
	前年比	2.6倍	-10.1%	-31.0%	3.9倍	-4.6%	4.4倍	7.5倍	2.0倍	4.4倍	+55.2%

事業別及び地域別売上高及び営業利益推移

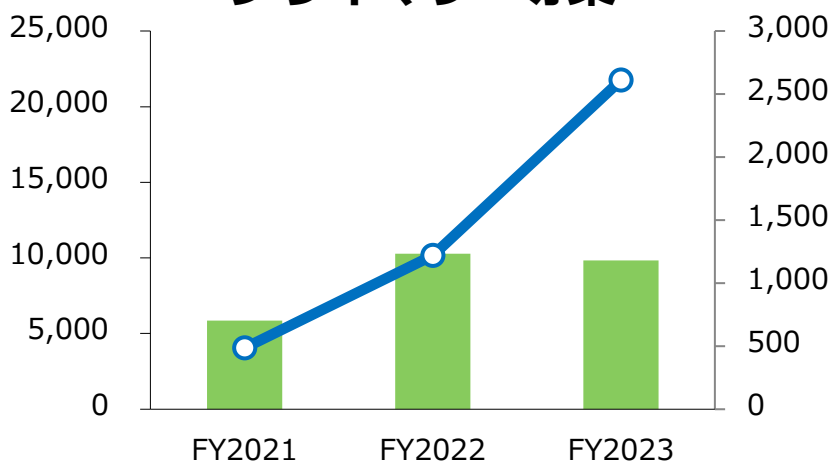
事業別

売上高　営業利益　（単位：百万円、左軸：売上高、右軸：営業利益）

ベース事業

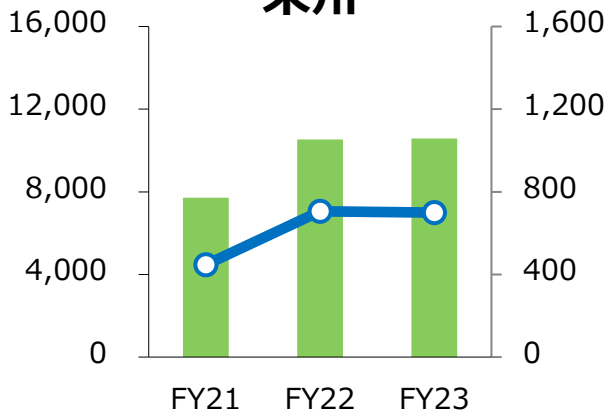


プライマリー専業

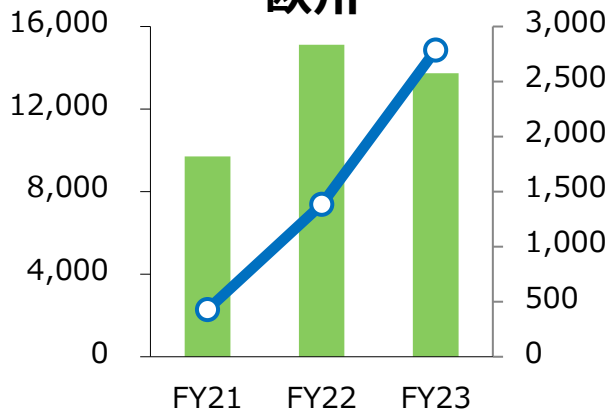


地域別

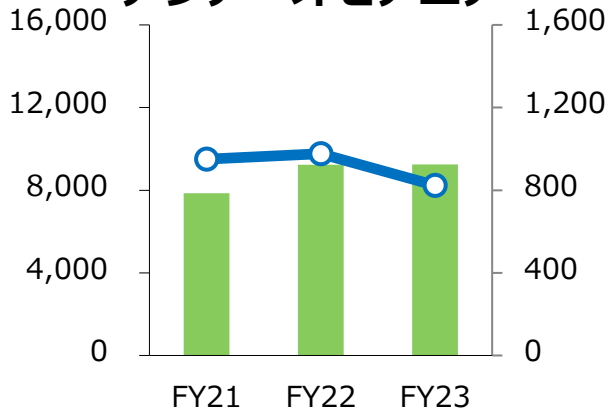
米州



欧州

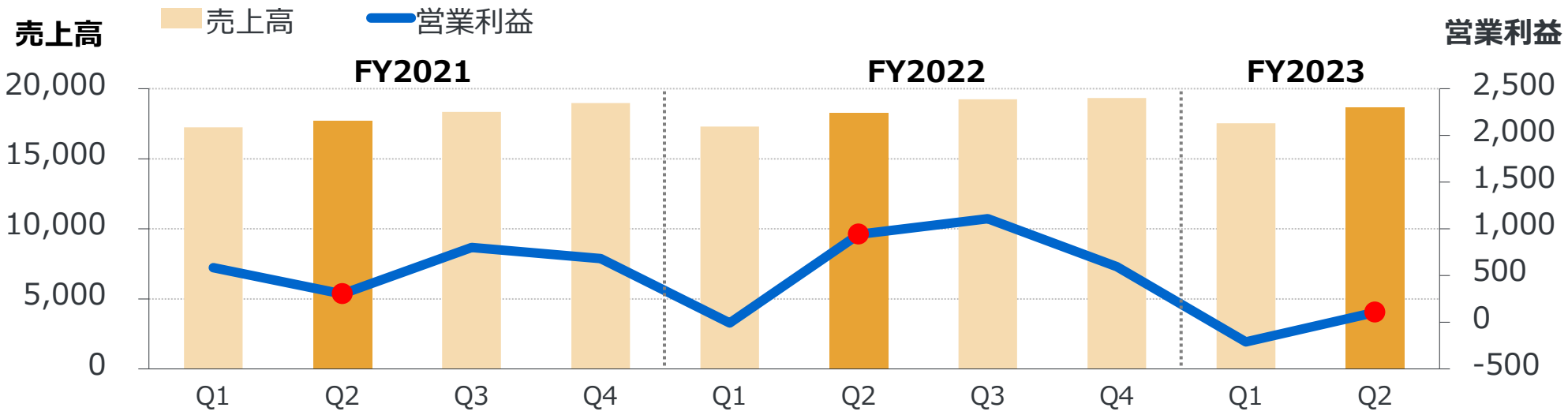


アジア・オセアニア



売上高・営業利益 推移

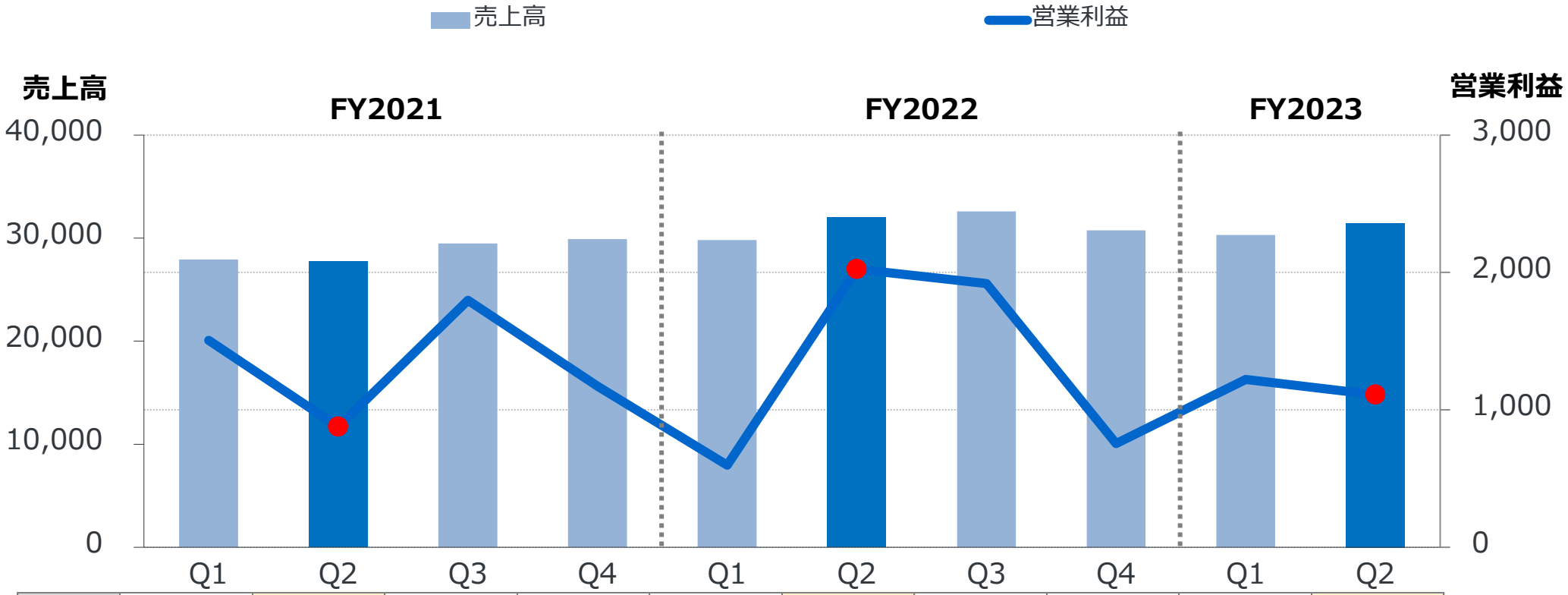
（単位：百万円）



売上高	17,248	17,729	18,337	18,971	17,291	18,294	19,244	19,336	17,536	18,692
前年比	+9.6%	+10.9%	-0.1%	+2.6%	+0.2%	+3.2%	+4.9%	+1.9%	+1.4%	+2.2%
営業利益	585	303	801	682	-8	941	1,108	594	-210	106
前年比	+46.7%	-32.4%	-31.5%	-43.3%	-	3.1倍	+38.3%	-12.8%	-	-88.7%

売上高・営業利益 推移（ロシア子会社を除外）

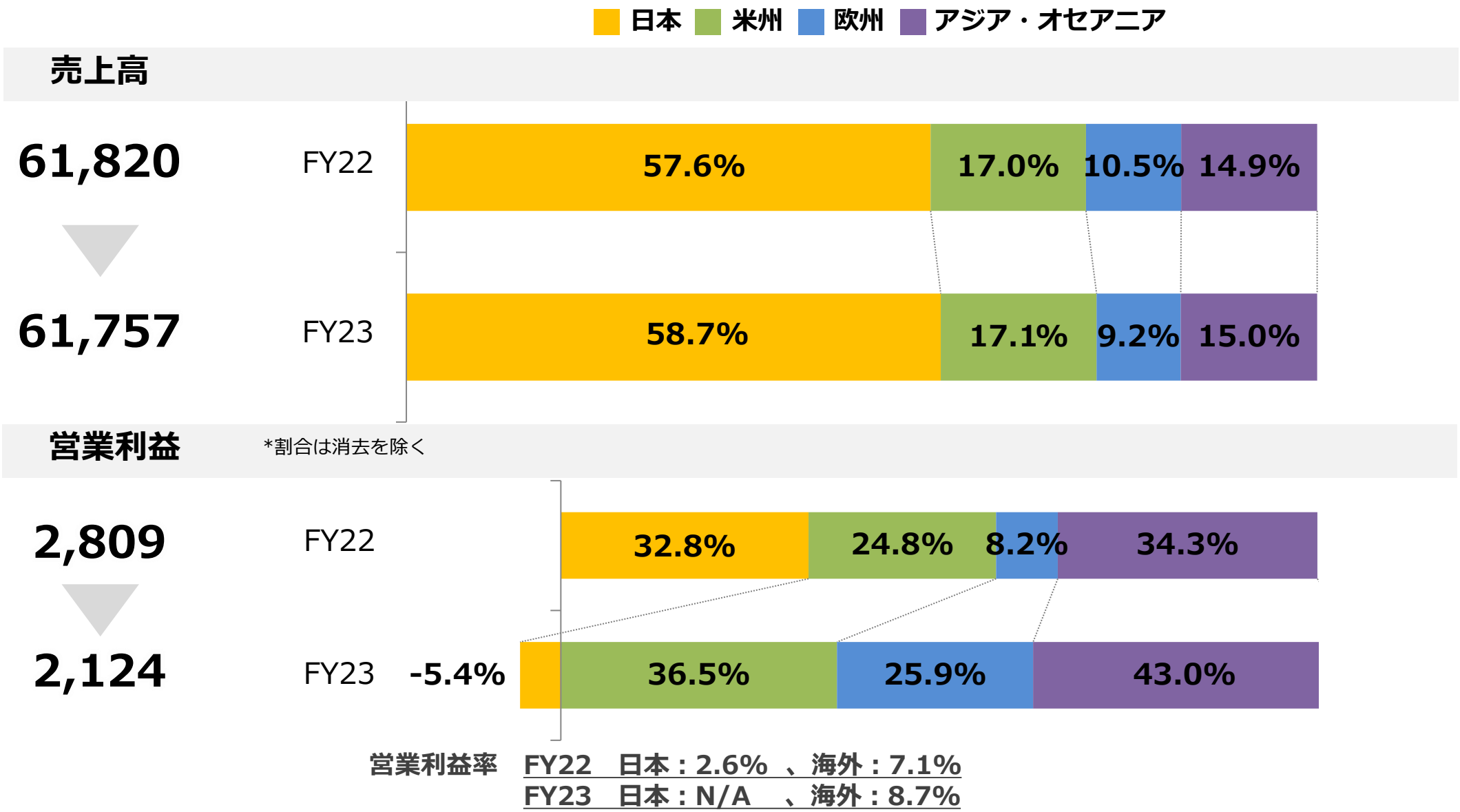
（単位：百万円）



売上高	27,920	27,772	29,493	29,895	29,818	32,001	32,588	30,748	30,301	31,455
前年比	+27.3%	+14.2%	+7.5%	+6.6%	+6.8%	+15.2%	+10.5%	+2.9%	+1.6%	-1.7%
営業利益	1,505	877	1,797	1,172	598	2,024	1,919	755	1,222	1,110
前年比	6.5倍	+2.2%	-13.4%	-40.6%	-60.2%	2.3倍	+6.8%	-35.6%	2.0倍	-45.1%

地域別売上高及び営業利益構成（ロシア子会社を除外）

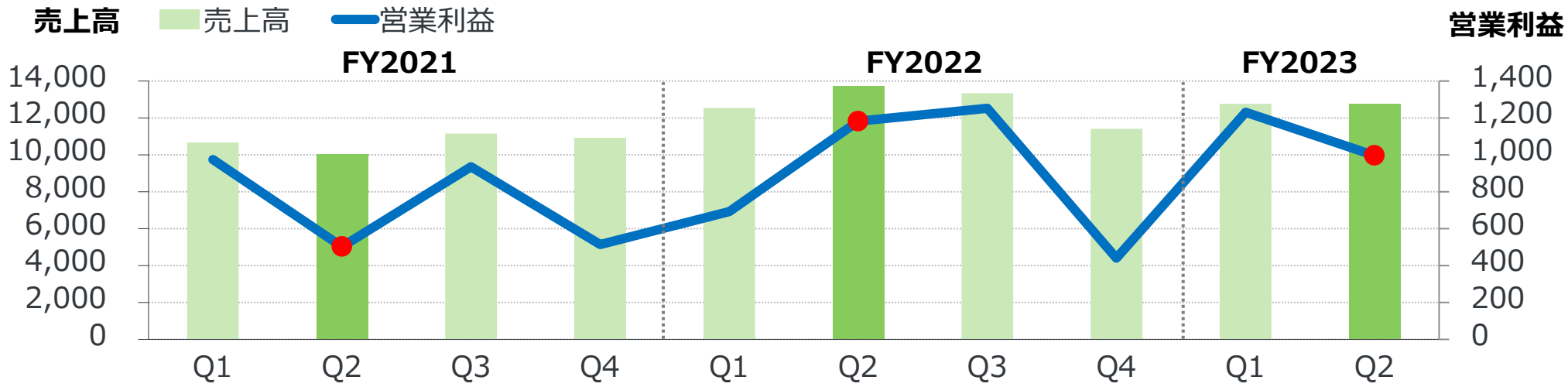
（単位：百万円）



営業利益率　FY22　日本：2.6%　、海外：7.1%
FY23　日本：N/A　、海外：8.7%

売上高・営業利益 推移（ロシア子会社を除外）

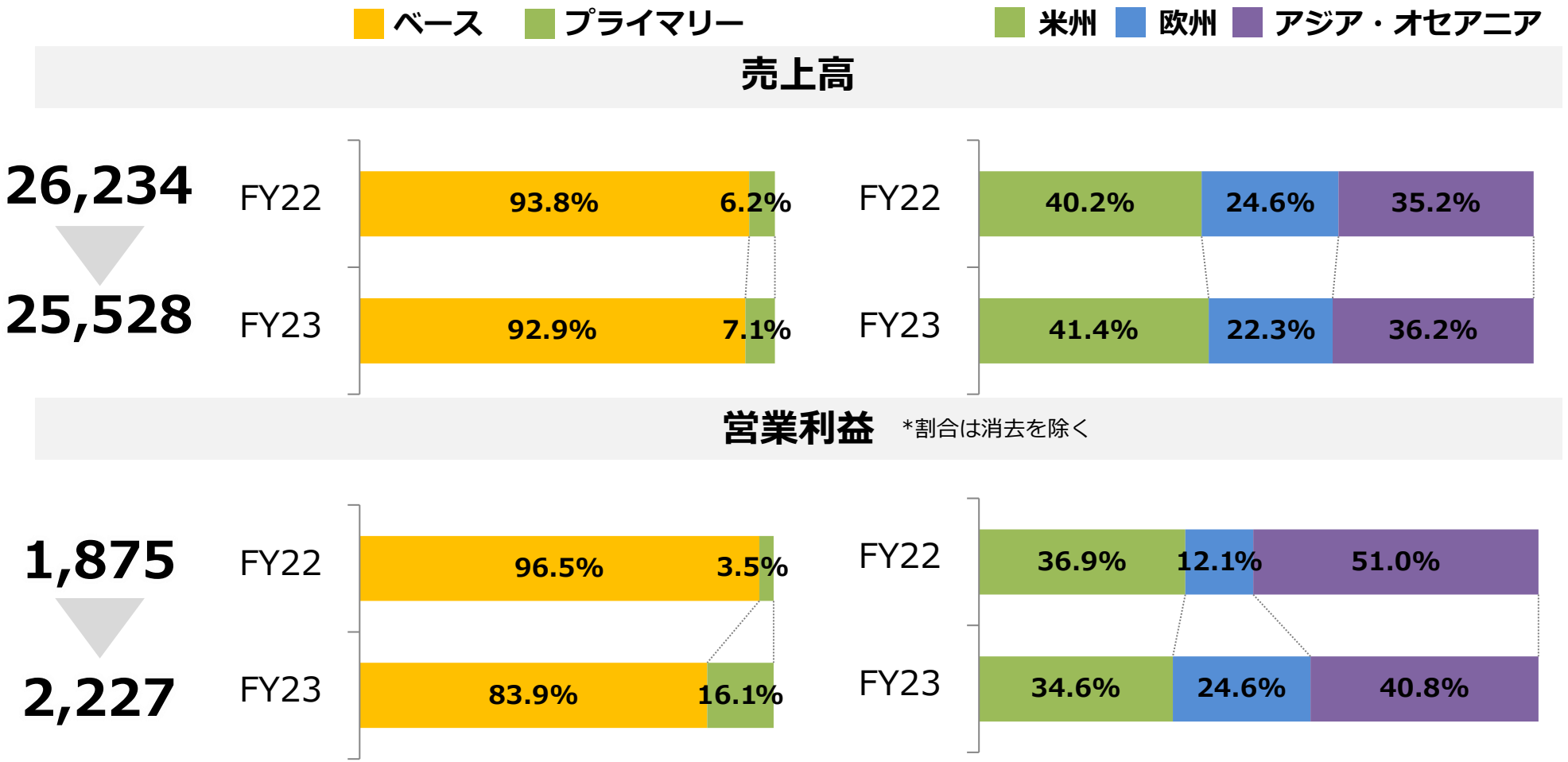
（単位：百万円）



売上高	10,672	10,043	11,155	10,924	12,527	13,707	13,343	11,411	12,765	12,762
前年比	+74.0%	+21.3%	+23.0%	+14.4%	+17.4%	+36.5%	+19.6%	+4.5%	+1.9%	-6.9%
営業利益	974	502	935	514	693	1,182	1,252	440	1,231	996
前年比	-	+9.7%	+15.2%	-34.3%	-28.8%	2.4倍	+33.9%	-14.5%	+77.6%	-15.7%

売上高及び営業利益構成（事業別・地域別）（ロシア子会社を除外）

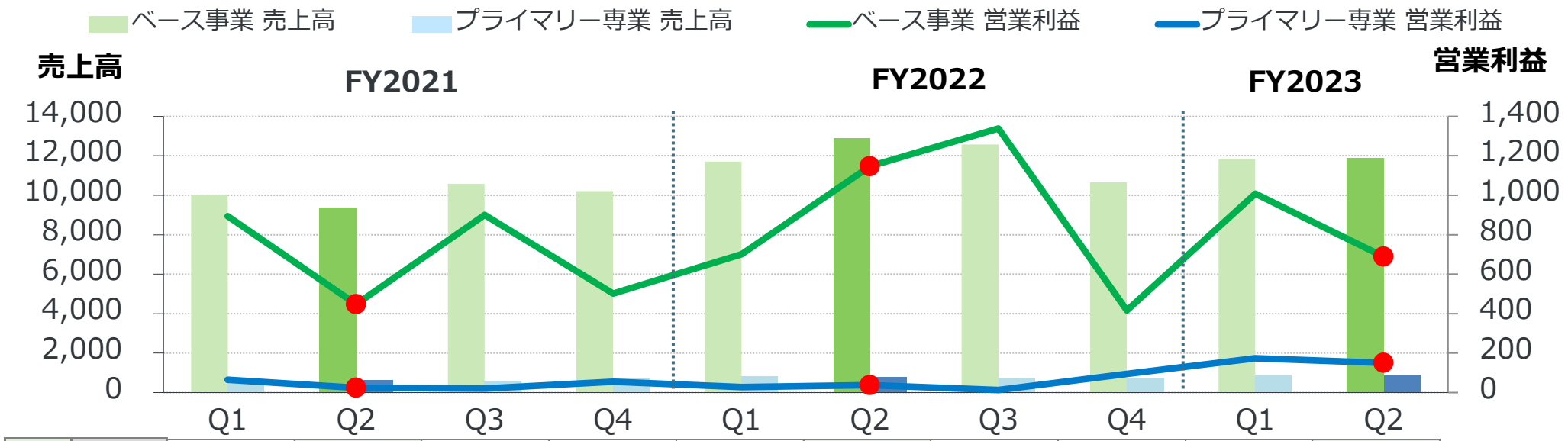
（単位：百万円）



営業利益率：
FY22　ベース：7.5%、プライマリー：4.1%
FY23　ベース：7.2%、プライマリー：18.0%

FY22 米州：6.7% 、 欧州：3.6%、
アジア・オセアニア：10.6%
FY23 米州：6.6% 、 欧州：8.7%、
アジア・オセアニア：8.9%

事業別 売上高・営業利益 推移（ロシア子会社を除外）（単位：百万円）



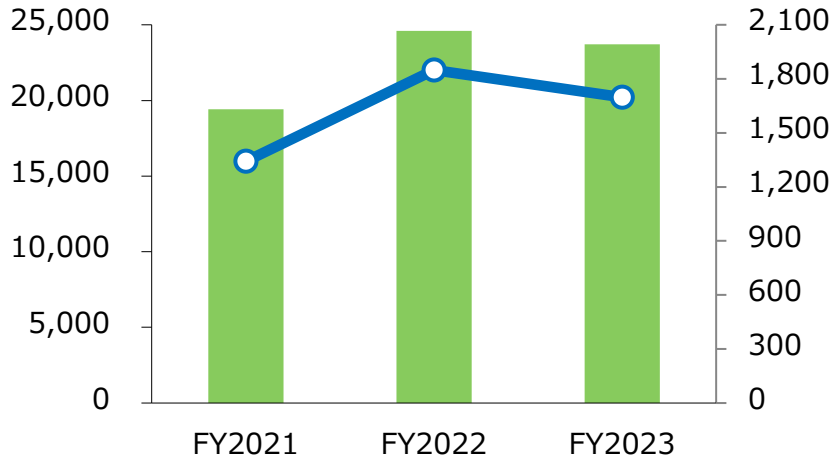
ベース	売上高	10,023	9,399	10,578	10,206	11,706	12,901	12,574	10,659	11,840	11,877
	前年比	+74.2%	+20.8%	+24.5%	+13.7%	+16.8%	+37.2%	+18.9%	+4.4%	+1.2%	-7.9%
	営業利益	894	447	900	502	701	1,147	1,338	416	1,008	689
	前年比	-	+5.8%	+23.7%	-31.5%	-21.5%	2.6倍	+48.7%	-17.2%	+43.7%	-39.9%
プライマリー	売上高	648	643	576	717	821	806	769	752	924	885
	前年比	+71.4%	+29.2%	+0.8%	+24.6%	+26.6%	+25.3%	+33.4%	+4.8%	+12.6%	+9.8%
	営業利益	65	24	20	55	28	38	13	95	174	150
	前年比	-	+25.0%	-48.2%	+29.2%	-56.7%	+56.7%	-33.7%	+71.4%	6.2倍	3.9倍

事業別及び地域別売上高及び営業利益推移（ロシア子会社を除外）

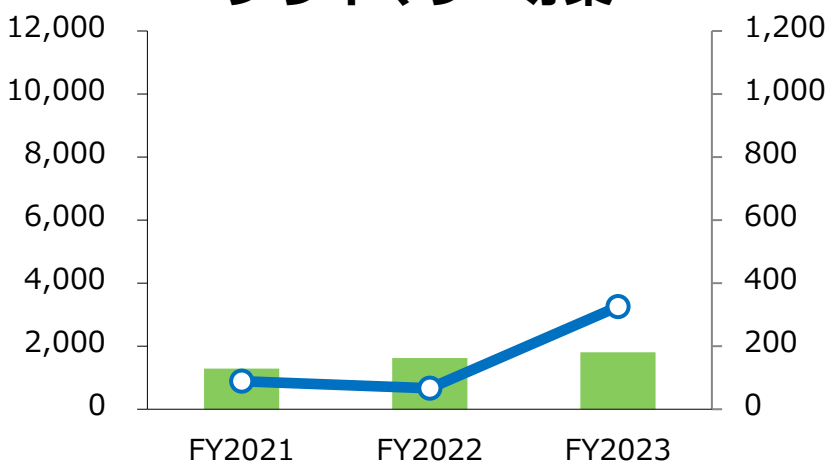
事業別

売上高　営業利益　（単位：百万円、左軸：売上高、右軸：営業利益）

ベース事業

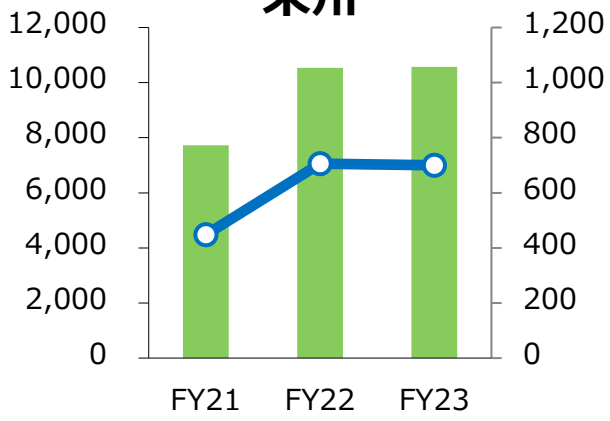


プライマリー専業

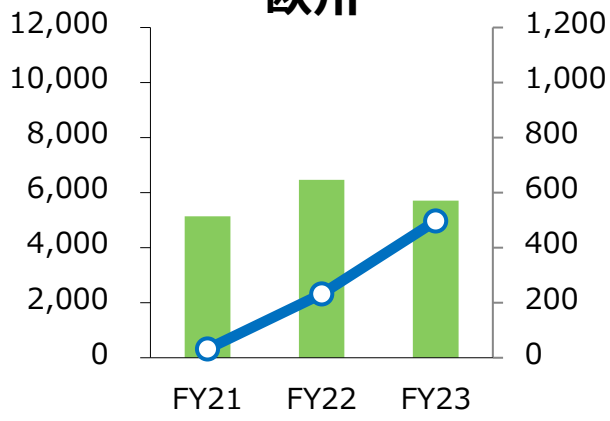


地域別

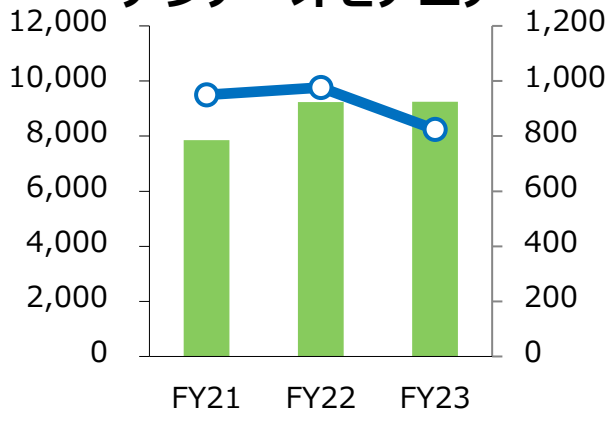
米州



欧州



アジア・オセアニア



用語集（1/4）

サトー独自のコンセプト/取り組み		説明 ※
1	自動認識ソリューション事業	DCS & Labelingを展開。具体的には、お客さまの課題に基づいて自社で開発・製造したバーコードプリンタやラベル、自社で設計したソフトウェアやサービス、外部パートナーの技術や商品などを組み合わせて提供。本事業は海外と日本に区分され、海外はベース事業とプライマリー専業から構成される。
2	ベース事業	バーコードや商品価格、製造年月日、消費期限など可変情報をタギングするビジネス。
3	プライマリー専業	商品ラベルなどの固定情報ラベルをタギングするビジネス。Achernar（アルゼンチン）、Prakolar（ブラジル）、Okil（ロシア）、X-Pack（ロシア）の4社からなる。
4	IDP事業	IDP (Inline Digital Printing) に関わる開発・製造・販売。2020年9月、本事業を推進していた連結子会社DataLase Ltd.の全株式をDataLase Holdings Ltd.に譲渡。 IDPとは、感熱顔料を含む塗料をさまざまな基材に塗布し、レーザー照射による発色でダイレクト印字ができる印刷技術。
5	コト売り	商品の単品売りではなくハードウェアやサプライ、保守サービス、ソフトウェア等を組み合わせたソリューションを、ROIの提示を含めて提案する売り方。単品売りの「モノ売り」に対する概念。
6	タギング	お客さまの現場で人やモノにIDや位置などの情報を物理的にひも付けし、それを上位システムに受け渡すこと。すなわち現物と情報を一致させ、デジタル化された情報を活用できるようにする作業。 この「現物と情報の一致」は、商品に価格等の情報をひも付けするハンドラベラーの時代から続くサトーの事業コンセプト。
7	DCS & Labeling （DCS: Data Collection Systems）	バーコードやRFIDなどの自動認識技術とプリンタやラベルなどの商品・サービスを活用して、さまざまな現場にある人やモノの情報（＝Data）を正確かつ効率的に収集（＝Collection）する仕組み（=Systems）と、情報を最適な形でひも付けするタギング（含むLabeling）を提供するサトーグループのビジネスモデル。 また、お客さま課題の高度化を受けて、オープンなイノベーションやパートナーシップを活用し、本ビジネスモデルに画像認識・音声認識や位置測位技術、センサーなど、新たな技術を組み合わせることで、お客さま課題の解決手法をさらに向上させている。

※下線付き用語は別途説明項目あり

用語集（2/4）

サトー独自のコンセプト/取り組み（続き）		説明
8	Tagging for Sustainability	DCS & Labelingと同様にタギングを核としながらも、ラベルにとどまらないさまざまな技術・手法を取り入れた、高度化したタギングでお客さまの経営課題や社会課題を解決し、持続可能な世界への貢献をめざすDCS & Labelingを進化させたビジネスモデル。
9	現場力	さまざまな市場・業界のお客さまの現場と向き合い、運用を理解し、課題の本質を捉えて最適な解決策を提供する力。カバレッジ(現場を知ることで蓄積された幅広い「市場x業界x用途」の課題へ対応する力)、インテグレーション(戦略パートナーとの共創に基づき、商品・サービス・技術を統合して提供する力)、メンテナンス(継続的なソリューション提供でお客さまの信頼を醸成し、深く、長い関係を構築する力)の3つの要素で構成される。
10	全員営業	インサイドセールスやマーケティングなど営業以外の部門で商談創出を行い、営業はより高度なソリューション提案に専念することで営業活動の効率と質を高めること。加えて、バリューチェーンの全ての部門がお客さま志向を追求すること。
11	三行提報	社員が現場でキャッチした、会社を良くするための情報やアイデアを約三行（100~150文字）にまとめて、毎日経営トップに直接提出するサトー独自の取り組み。経営トップはいち早く社内外の環境変化を把握し、迅速な意思決定や必要な施策を講じ、社員は経営者と同じ目線で物事を考える「全員参画の経営」に寄与。また経営トップに直接提出することから、不正や不適切な行為などを防ぐモニタリングとしての役割も担っており、コーポレートガバナンスの面においても効果を発揮。 1976年から始まり、近年は海外拠点の導入も増えている。
商品・サービス・技術		**説明**
1	メカトロ商品	プリンタやラベル自動貼付機器、スキャナ、ハンドラベラーなどのハードウェア、ソフトウェア、保守サポートなど、サプライ商品以外のすべて。粗利率はサプライ商品よりも高い。プリンタはマレーシア、ベトナムおよび台湾にて製造。
2	サプライ商品	可変情報ラベル、RFIDタグ、プライマリーラベル（商品シール）、リボンなどの消耗品。粗利率はメカトロ商品よりも低いが、リピートビジネスのため販売管理費率は小さい。

用語集（3/4）

	商品・サービス名・技術（続き）	説明
3	自動認識ソリューション	DCS & Labelingを実現するための商品・サービス。具体的にはプリンタ、ラベル、ソフトウェア、保守サポートなどの組み合わせ。加えて、近年は複雑化・多様化するお客さま課題に応えるために自前主義に拘らず、パートナーシップを推進することにより実現をめざす。例えば位置測位技術を用いて人・モノの位置情報を取得し、作業者や在庫の動きをリアルタイム捕捉することで、工数・作業時間の見える化や製造工程の進捗管理を実現。
4	SOS （SATO Online Services）	お客さまのプリンタをクラウドに接続して遠隔でモニタリングを行うサービス。これにより予防保守やエラー時の早期復旧が可能となる。またお客さまはプリンタの稼働・活用状況を一覧でき、資産管理が容易となる。 一方サトーにとっては、予防保守の実現による保守人員の労働生産性向上や、保守人員が少ない海外におけるサポート向上に寄与。
5	AEP (Application Enabled Printing)	プリンタに内蔵された知能がラベル発行作業を最適化。PCを介さずにプリンタ単体で他のシステムとの連携も可能。
6	可変情報ラベル	バーコードや商品価格、製造年月日、消費期限など、お客さまの現場で必要に応じて変化させる情報を印字する用途のラベル。必要な時に必要な分だけ発行できる点が、固定情報を一度に大量印刷するプライマリーラベル（商品シール）との大きな相違点。
7	RFID （Radio Frequency Identification）	自動認識技術の一つ。電波を利用してデータの読み書きを行い、①複数一括読み取り、②非接触での読み取り、③遮蔽物や汚損があっても可能な読み取り、④情報の書き換え、といったバーコードには無い特性を持つ。これにより、業務効率の飛躍的な向上が可能。

用語集（4/4）

2012年以降に買収した主な会社		説明
1	Argox Information Co., Ltd.（台湾）	2012年に買収したエントリー・モデルのプリンタの開発・製造・販売子会社。
2	Achernar S.A.（アルゼンチン）	2012年に買収したプライマリー専業子会社。
3	Magellan Technology Pty Ltd.（オーストラリア）	大量のRFIDタグを高速かつ正確に読み取ることができ、金属や液体の影響、および積層状態での読み取りに強いなどの優位性の高いRFID技術「PJM (Phase Jitter Modulation)」を含む同社の事業を2013年に譲り受け、SATO Vicinity Pty Ltd.を設立。
4	Okil-Holding, JSC（ロシア）	2014年に買収したプライマリー専業子会社。サトーホールディングスが75%を保有。同国のX-Packは関連会社。
5	Prakolar Rótulos Autoadesivos LTDA.（ブラジル）	2015年に買収したプライマリー専業子会社。
6	Stafford Press, Inc. (米国)	2023年に買収した花卉用タグ・ラベル（花や植物の品種名や写真が表示された鉢やプランターに付けるタグやラベル）と、それらをオンデマンドでカラー発行するインクジェットプリンタの製造・販売子会社
2017年以降に設立した海外子会社		**説明**
1	X-Pack（ロシア）	シュリンクスリーブ、インモールド、軟包装の製造・販売を行い、サトーホールディングスが60%の株式を保有するプライマリー専業子会社。2017年設立。
2	SATO Productivity Solutions Mexico S.A. de C.V. (メキシコ)	自動車産業に焦点を当てて事業を展開し、サトーホールディングスがほぼ100%の株式を保有する販売子会社。2019年設立。

お問い合わせ先：サトーホールディングス株式会社(6287)　IR部
grp-ir-information@sato-global.com

【業績予想の適切な利用に関する説明】

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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく変動する可能性があります。業績予想の前提となる仮定等につきましては、決算短信等をご覧ください。