2025/11/11

株式会社サトー(6287)

財務本部 IR 部

2026 年 3 月期　第 1 四半期決算発表後に多く受けたご質問と回答

Q&A 内容

Q1（4～6 月）実績

海外ベース事業

海外プライマリー専業

日本事業

FY25 見込み

中計

その他事業関連

機関投資家のサトー見方

Q1（4～6 月）実績

1. 営業利益の計画と実績の差異の内訳は?
   - 全体：やや未達
   - 日本： サプライの堅調な販売に加えて、メカトロの販売がマニュファクチャリング、ロジスティクス市場で好調だったため、計画達成
   - 海外：計画未達。プライマリー専業は、欧州（ロシア）において、税制変更による需要減と、人件費、設備投資による減価償却費などコスト増により未達。ベース事業は、米国販社の大口商談に対応するため生産量を増加させたことで工場利益が貢献し、計画を達成したが、プライマリー専業の計画未達分を補うには至らなかった

海外ベース事業

2. 米州：Q1 実績の計画比は
   - 売上高：ロジスティクス市場向け自動貼りソリューションや、米国の相互関税影響によるサプライ需要の増加があったものの、インフレ影響による需要減少により未達
   - 営業利益：商品ミックスの改善や販管費のコントロールにより達成

3. 欧州：Q1 実績の計画比は
   - 売上高：ヘルスケア市場が好調だったが、景気後退の影響により、リテール・フード市場の需要が低調であったことから未達
   - 営業利益：減収影響により未達

4. アジア・オセアニア：Q1 実績の計画比は
   - 売上高：オセアニアの RFID 案件（エンターテイメント施設向けの読み取り機）が好調だったが、東南アジア、台湾の Argox が未達となり、地域全体も未達
   - 営業利益：商品ミックス改善や工場稼働率の上昇により達成

5. 工場稼働率が上昇した背景は
   - 米国販社向けの輸出が、関税率が上昇する前の駆け込み需要やロジスティクス市場向け自動貼りソリューションの販売増により、増加したため

海外プライマリー専業

6. Q1 実績の計画比は
   - 売上高：ロシアにおける税制変更の影響でアルコール飲料向けが減少したものの、他用途向けの販売増加および為替の好影響により計画を達成
   - 営業利益：①インフレによる人件費・原材料費の増加、②対ユーロでのルーブル高の影響、③2025 年 1 月にロシア国内での税制変更による物品税額の引き上げで、アルコール飲料の需要の低下が想定以上であったため、未達

7. ロシア子会社は今後も事業を継続するのか
   - 現地とコミュニケーションを密にとりながらさまざまな選択肢を検討し、それぞれについて財務影響を試算し、リスクを評価
   - 現時点では事業継続の方針だが、状況の変化に応じて見直しを行う

日本事業

8. Q1 実績の計画比は
   - 売上高：メカトロはマニュファクチャリング・ロジスティクス市場が好調。サプライは全般に好調で達成
   - 営業利益：商品ミックス改善、海外子会社へのプリンター輸出増加、販管費コントロールにより達成

9. 原材料費の上昇と価格改定の計画比の状況は
   - メカトロ・サプライ合計：達成
   - サプライ：原材料費上昇と価格改定の差し引きで達成
   - メカトロ：原材料費上昇と価格改定の差し引きで達成

FY25 見込み

10. 地域別の状況は

- 連結：期初に開示した業績計画から変更なし
- 海外事業：ロシアの Q1 の未達を、Q2 以降他地域で吸収することで、期初計画通りを見込む
- 日本事業：中・小口商談の増加が Q2 以降も継続することを見込む。一方で、米国向けプリンター輸出前倒しの反動減や、利益率が相対的に低い大口戦略商談の売上増加などの影響を受け、期初計画通りを見込む

中計

11. 今回の中計のポイントは

- タギングの高度化＝ユニーク ID の付与、工程の全自動化、サプライチェーン横断型のタギング=Perfect and Unique Tagging (PUT)による複雑かつ広範な顧客課題の解決
- PUT への投資と、そのための稼ぐ力の回復をめざす
- 日本の利益率を最初の 2 年間で重点的に回復。営業人員の高収益分野へのシフト、適正な価格改定、社内バリューチェーン改革、営業部門の利益評価の重点化、新型プリンターの上市を実施
- 利益回復が想定より早く進んだため、成長投資を早期に実行

12. 新型プリンターの投入時期は

- 2026 年 1 月より日本国内と海外で順次発売予定（詳しくはこちらのお知らせと説明会資料をご覧ください）

その他事業関連

13. RFID の売上高構成比・市場別導入度・利益率への影響は

- Q1 での RFID 関連の売上高構成比は連結で約 5%
- 日本ではアパレル業界を中心に本格導入が進む。マニュファクチャリング市場やヘルスケア市場でも導入が進行
- 海外では導入が日本よりも早く、アパレル企業に加えて米系大手ロジスティクス、欧米系大手ヘルスケア企業、アジア系大手半導体メーカーなどで本格導入。多くはグローバル運用でスケールが大きい傾向。またエンターテイメント施設で使われる RFID 技術（PJM※）を使用した読み取り機の販売も増加
- 現在の RFID 関連ソリューションの粗利率は、連結と同水準。日本は海外と比べると低い傾向にあるが、今後お客さまによる本格導入が進むことで、タグ生産数量の増加によるコスト低減や、プリンター、ソフトウェア、サービスの売上拡大により、利益率の上昇を見込む

※ Phase Jitter Modulation。HF 帯の周波数を用いた、国際標準規格 ISO/IEC18000-3 Mode 2 に準拠した RFID 技術。サトーは、実装に向けた読み取り回路やシステムに関して多くの特許を有している。大量の RFID タグを高速かつ正確に読み取ることができるのに加え、特殊環境における読み取りに強いのが特長。

機関投資家のサトー見方

日本ロングオンリー

- 稼いだキャッシュをどう成長投資や株主還元に配分するか、もっと解像度を上げて示してほしい

- 自動認識市場の成長は継続を見込み、サトーは同業他社と比べてバリュエーションが低いことから、面談を申し込んだ

※ 機関投資家の皆さまのサトー評価や、なぜ面談を申し込んだかについて記載しています。 全ての投資家のコメントではありません

以上

お問い合わせ先：株式会社サトー(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