2026/1/26

株式会社サトー(6287)

財務本部 IR 部

2026 年 3 月期　第 2 四半期決算発表後に多く受けたご質問と回答

Q&A 内容

Q2（7～9 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

中期経営計画

その他事業関連

機関投資家のサトー見方

Q2（7～9 月）実績

1. 営業利益の計画と実績の差異の地域別内訳は
   - 全体：計画未達
   - 日本：サプライの販売が堅調であり、マニュファクチャリング・ロジスティクス市場がメカトロ販売をけん引したことに加え、販管費のコントロールにより計画を達成した
   - 海外：計画未達。プライマリー専業は、欧州（ロシア）が未達。ベース事業は、米国、アジア・オセアニアが計画を達成したものの、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：Q2 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、ヘルスケア市場での医薬品ラベル向けの商談が寄与したものの、インフレ影響による需要減少により計画未達
   - 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計画を達成

3. 欧州：Q2 実績の計画比は
   - 売上高：ヘルスケア市場における PJM RFID ラベル需要は堅調であったが、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となり、計画未達
   - 営業利益：利益率の高いヘルスケア市場向けの売上増によるミックス改善が寄与したものの、人件費などのコスト増を吸収できず未達

4. アジア・オセアニア：Q2 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、地域全体として未達
   - 営業利益：商品ミックス改善および日本の大口商談対応による工場稼働率上昇により計画を達成

海外プライマリー専業

5. Q2 実績の計画比は
   - 売上高：ロシアにおいて冷夏による飲料向けラベル需要減、税制変更に伴う駆け込み需要の反動減などにより計画未達
   - 営業利益：上述の売上減少に加え、人件費や原材料費の増加により未達

6. ロシア子会社の今後の営業利益率は
   - 実力値は営業利益率 10%台前半。FY22-24 の約 20%は同業他社の原紙供給難に起因する特需の影響で例外的な水準

7. ロシア子会社は今後も事業を継続するのか
   - 現地と緊密に連携し、さまざまな選択肢を検討している。各選択肢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. Q2 実績の計画比は
   - 売上高：メカトロがマニュファクチャリング・ロジスティクス市場で好調。サプライも全般に好調で計画を達成
   - 営業利益：商品ミックス改善、販管費のコントロールと一部費用の発生時期のズレにより、計画を達成

9. 大口戦略商談の業績貢献は
   - 売上高に寄与するが、商談規模が大きいため利益率は比較的低い
   - 来期以降はサプライ・保守サービスの売上高増加によるミックス改善を見込む

FY25 見込み

10. 通期営業利益予想の地域別の状況は
    - 連結：下方修正
    - 海外事業：ベース事業は上方修正。上期の米州・アジアでの上振れ分を通期予想に反映。プライマリー専業は下方修正。上期において計画未達の一因となった人件費・原材料費などコスト増が、下期も継続するため
    - 日本事業：上方修正。上期に発生を見込んでいた一部費用の期ズレにより上方修正。ただし、下期は同要因で下方修正

中期経営計画

11. アップデートを行った背景は

- FY24-28 の中期経営計画期間のうち、FY24-25 は収益回復期、FY26 以降は成長投資の再開期と位置づけている。成長投資の再開期に本格的に移行に向け、アップデートを行った
- 本アップデートでは、重要課題への対応と拡張領域の具体化を推進し、FY28 の経営目標と資本政策の明確化を行った
- 2030 年ビジョンの実現に向けた中期経営方針は以下の 3 点である

  ① 企業成長を下支えするグローバル基盤の強化

  ② コアビジネスの収益盤石化

  ③ Perfect and Unique Tagging 構想の事業化

  ※詳しくは中期経営計画アップデート説明会資料、質疑応答の主な内容をご覧ください。

12. 新型プリンターの投入効果の発現時期は

- 2026 年 1 月 26 日に発売予定
- 各現場の課題へ柔軟に対応と、既存用途に加えて共創による新規用途を獲得により、投入効果は 2-3 年でピークに達する見込みである
- 現行モデルを並行販売するが、買い控えは限定的

その他事業関連

13. RFID 売上高規模・利益率は

- 売上高は連結売上高の 5%。粗利率はベース事業全体の粗利率と同程度

14. RFID の技術・用途面での差別化要因は

- PJM RFID は 1 秒に最大 600 個の RFID タグを高速かつ正確に読み取り可能なことに加え、特殊環境における読み取り（-80℃まで動作可能、液体の干渉を受けない、積層状態でも読み取りができる、医療用滅菌など放射線耐性）に強い
- サトーは、PJM RFID に関して、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持つ

機関投資家のサトー見方

日本ロングオンリー・ヘッジファンド

- 中期経営計画アップデートの拡張領域は実績や時間軸が見えにくく、蓋然性を評価しづらい。今後は拡張領域の内訳、進捗、時間軸の開示を希望。キャピタル・アロケーションの内訳明示は好印象

海外ロングオンリー

- サトー現場のモノ・人の動きのデータ取得の入口を握っているが、自社の価値として補足し切れていない。今後に期待

※ 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