2023/10/16
サトーホールディング株式会社(6287) IR 部

2024 年 3 月期 第 1 四半期 決算発表後に多く受けたご質問とご回答

QA 内容

Q1 実績の計画差異
通期見込み
経営方針
日本事業
海外事業（ロシア除く）
海外事業（ロシア）
その他

Q1 実績の計画差異

1. 計画と実績の差異の要因は
   - 売上：連結で計画を若干上回った。日本は主にプリンタのリプレイスサイクル長期化で未達も、海外はロシア子会社の競争環境が想定よりも良好だったこと、米州プライマリ専業で価格改定継続などが寄与して計画超過
   - 営業利益：連結で計画大幅超過。日本は国内のプリンタ販売*停滞及び海外子会社向けプリンタ輸出減で、粗利要因により未達。海外はロシア売上増や粗利率改善、欧州・米州のベース事業で会計上の修正による一時的な費用減などにより計画大幅超過
     ＊プリンタはサプライ対比粗利率が高い

2. 会計上の修正による一時的な費用減について詳しく教えてほしい
   - 英国子会社での年金バイアウト調整（約 3 億円）及び、米国子会社での人件費関連引当金調整（約 1 億）。いずれも一過性のプラス要因

通期見込み

3. Q1 の営業利益実績は計画に対して大きく上振れた。今後通期見込みを上方修正する意向はあるか
- 現状、通期見込みの修正なし。Q2 は各地域とも Q1 と同様のトレンド。下期は、海外はベース事業で景気悪化懸念、ロシア子会社で競争環境の悪化懸念があり、不透明感がある。日本は下期にかけて価格改定効果が表出すると見込んでいるが、プリンタ需要の回復には時間がかかると見ており、連結の通期見込みを据え置いた。修正が必要であれば、タイムリーに開示する

経営方針

4. CEO の交代による経営の変化は。何を継続し、何を変えるか
- 継続することは、本業に集中して「タギング」と「現場力」で社会課題の解決に貢献すること
- 変えることは、経営や事業の体制と進め方を変化させてスピードをあげること。広く権限移譲を進め、意思決定のスピードをあげること

- また、複雑化するお客さまやサプライチェーンの課題に対して、サプライチェーン横断型、サーキュラーエコノミー型の課題解決の機会に注目している。広範な市場・業界の個別の現場でタギングを軸にしたソリューションを提供してきたノウハウを活かし、今後はサプライチェーン上に「何が、どこに、いくつ、どんな状態であるか」のリアルタイム把握と、ボトルネックや打ち手を提案していく。カギは RFID で、既にグローバルで実商談が出ている

5. PBR が 1 倍弱だが、増配・自社株買いの余地はあるか
- 利益率を上げていくことが PBR 改善の王道と考えている。配当は収益成長に沿った安定配当を基本方針にしている。自社株買いは株価・資金需要・市況などを考慮し機動的に実施する考え

日本事業

6. 日本の Q1 営業利益実績はなぜ計画を下回ったのか。通期見込みは達成できそうか
- 国内プリンタ販売および海外子会社へのプリンタ輸出が計画を下回ったため
- 国内プリンタ販売に関しては、プリンタ耐久性向上などにより買い替えサイクルが伸びていること、お客さまが投資効果の明確な自動化/RFID などに優先的に投資を振り向けていることなどが要因だと分析している
- 海外子会社へのプリンタ輸出は、海外でのプリンタ販売が想定よりも低調なことにより、本取引に係る利益も未達となったことが要因
- 期初計画達成はハードル低くはないが、価格改定・販管費抑制・高収益性/高成長分野への営業リソースシフトなどにより、目標達成をめざす

7. なぜ日本は利益率がさがっているのか
- 粗利率が高いプリンタ販売が計画を下回っていることに加えて、プリンタやサプライの原材料コスト上昇分を販売価格に反映しきれていないことが主要因

8. なぜサプライの原材料コスト上昇の価格改定に時間がかかっているのか
- お客さまとの信頼関係を勘案してサプライ価格改定の説明を丁寧に行ってきたため、価格改定に時間がかかっている。お客さま数、商品数、競合数が多いことや、初めての価格改定活動であることも理由。本部メンバーが営業担当者によるお客さまへの説明/交渉を支援し、活動をスピードアップしている

9. 期初に想定していなかった追加のコスト上昇はあるか
- サプライのコストが上昇する可能性が高い。コスト上昇と価格改定の進捗を慎重に見極め、必要なアクションをとっていく
- 対策として、10/1 受注分からサプライの販売価格を原則として 15%以上引き上げる。本価格改定の影響は期初計画に含まれていない

10. 営業マンが価格改定をするインセンティブは
- 営業支店長は売上高と粗利で業績が評価されるため価格改定がインセンティブとなる

海外事業（ロシア除く）

11. 米州の Q1 実績と計画の差異、今後の見込みは

- 売上高は現地通貨ベースで計画線も為替影響により計画超過。南米プライマリ事業は需要堅調・価格改定効果により計画超過となり、米州全体としても計画超過
- 営業利益は売上増効果に加えて一時的な費用減（人件費にかかる引当調整）により大幅に計画超過
- 見込みは、Q2 まではパイプラインがある程度確認できており、計画から大きくずれることは想定していない。下期はお客さまが投資に慎重なため長期の注文をせず不透明な状況。代理店在庫は上期で正常化の見通し

12. 欧州（ロシア除く）の Q1 実績と計画の差異、今後の見込みは

- 売上高は、景気後退影響によりプリンタ販売が想定よりも低調に推移して計画未達
- 利益は一時的な費用減（年金バイアウトに係る調整）により、大幅に計画を超過
- 見込みは、Q2 は計画線だが、下期は引き続きの景気後退や代理店の在庫調整影響の継続もあって弱含み。在庫水準の適正化は今年度末を見込む

13. アジア・オセアニアの Q1 実績と計画の差異、今後の見込みは

- 売上高は、主に Argox（エントリー・モデル・プリンタ製造販売子会社）の代理店在庫調整による販売減で未達
- 利益は、工場稼働が計画を上回ったことなどで計画超過
- 見込みに関しては、特に影響を受ける中国景気の動向を注視している

海外事業（ロシア）

14. ロシア Q1 実績はなぜ計画比で好調だったのか。通期は Q1 実績 x4 で予想してよいか

- 期初計画では競合の供給状況が回復して当社シェアも反落することで、2021 年度並みの業績を想定していたが、競合の状況に変化がなく、引き続き当社のシェアが高い状態が続いている。また、ロシア子会社の売上の半分がユーロ建て、コストがルーブル建てであることから、ユーロ高ルーブル安の為替影響も利益超過に寄与した。前年同期比増益となった要因の約半分が為替によるものと推定している
- Q2 は為替影響を除いたベースで今の状況続くだろうが、下期からは徐々に期初想定に落ち着くだろう

15. ロシア子会社は今後も事業を継続するのか

- 一般消費者を対象に食品や日用品を提供するお客さま向けに事業を行っており、当面は継続を前提としている
- 現状は収益に貢献している。株主価値を毀損しないことを目的にロシア子会社の手元資金内で設備投資を実行して競争力を維持している。同時に、借入金の返済などを通じてリスクをコントロールしている
- ロシアを取り巻く国際情勢の変化を注視している。ロシアでの事業継続が他地域のビジネスにネガティブな影響を与える場合などにおいては、あらゆる選択肢を排除せず事業継続の是非を検討する

その他

16. RFID の売上構成は。いつ本格的に立ち上がるのか。その時の利益率への影響は

- グローバルでの FY22 通期の RFID 関連売上高は、連結売上高に対して約 4%。FY23Q1 では約 5%
- 日本ではアパレル業界を中心に本格導入が進んでいる。マニュファクチャリング市場・ヘルスケア市場でテスト導入が始まっており、順次本格導入に進んでいくものと期待している。それぞれの市場での本格導入時期については、一概には言えない
- 海外は日本よりも導入スピードが早く、アパレル企業に加えて米系大手ロジスティクス、米系大手 PC メーカー、米系大手ヘルスケア企業、大手半導体メーカーなど多くの案件で本格導入されている。多くはグローバルでの RFID 運用となるため、スケールも大きい傾向にある
- 現在の RFID 関連ソリューションの粗利率は、連結の粗利率と同程度。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み、タグ生産数量増によるコスト減や、プリンタやソフトウェア、サービスの売上が増えると利益率は向上すると見ている

17. RFID におけるサトーの強みは

- 国や市場を問わないグローバル直販力を活かした提案をできるのがサトー強み。各お客さま・現場に最適なハードウェア、ソフトウェア、RFID サプライ、保守サポートなどを提供できる
- RFID は電波を通信に使うため、読み取り率を 100%にすることが難しい場合が多い。そのため、貼り付ける対象物に最適なタグの選定や貼り付ける角度、読み取り機の出力など、お客さまごとに現場でのチューニングが重要。当社の強み「現場力」の発揮でこれらをサポートしている。またタグやソフトウェアを内部で製造・開発しているので、お客さまのニーズを反映したタグ・ソフトウェアを迅速に提案できることも強み

18. 新型プリンタ販売時期は

- 2024 年中を予定

19. 新しい中計(FY24-26)の発表時期は

- 2024 年 3 月を予定

以上

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

【本資料ご利用にあたってのご注意事項】

- 本資料に記載の内容は全て 2023 年 9 月現在の情報をもとに作成したものです。
- 本資料に記載の内容は予告なく変更することがあります。
- 本資料の内容に関する一切の権利につきましては当社に帰属し、本資料の全部または一部を当社の文書による事前の承諾なしに転載または複製することを固くお断り致します