2024/7/19
サトーホールディング株式会社(6287) IR 部

# 2024 年 3 月期 決算発表後に多く受けたご質問と回答

## Q&A 内容


Q4 実績
2024 年度見込み
海外事業（除くロシア）
海外事業（ロシア）
日本事業
中計
その他


## Q4 実績

1. 計画と実績の差異の要因は
   - 売上高：連結でほぼ達成。海外達成、日本ほぼ達成にて概ね計画線
   - 営業利益：連結で計画を超過。海外は欧州プライマリー専業およびアジア・ベース事業がけん引して計画超過。日本は計画線

2. 新 IT システム開発に関わる固定資産の減損 21 億円につき、なぜ計画していた機能の一部が実現困難になったのか。今後の計画と、再度減損を発生させないための防止策は
   - 2020 年度より業務プロセス改善、一部老朽化したシステム刷新のため新基幹システムの開発を進めてきた
   - しかしながら、開発コストの上昇などにより、当初計画の変更を余儀なくされた
   - その後、プロジェクト目的をシステム刷新からリプレイスに変更。リプレイスはサプライ生産および保守が対象
   - システムの稼働は、従来から変更なく 2025 年度を計画
   - 体制を見直し、実行可能なスコープ管理とプロジェクト運営の徹底、恒常的なモニタリングと予防策・対応策を実施し、リスク管理を強化する

## 2024 年度見込み

3. 前期並みとなっている今期営業利益計画の増減内訳は
   - 日本事業：前期比 20 億円増
   - 海外事業：プライマリー専業は同 14 億円減、ベース事業は同 1 億円減
   - 消去：同 5 億円減。2023 年度は在庫が適正水準に戻り、棚卸資産の未実現利益消去により利益増となっていたため

   ※日本事業および海外事業の詳細は以降をご参照ください

## 海外事業（除くロシア）

4. 米州の Q4 実績と計画の差異、今期の見込みは
   - 売上高：ベース事業で直接販売の回復が想定より鈍く計画未達。プライマリー専業も超インフレ会計適用により計画

未達

- 営業利益：ベース事業で棚卸資産の評価減や超インフレ会計適用により計画未達。プライマリー専業も超インフレ会計適用により未達
- 今期計画：売上高はベース事業で景気後退によりリテール市場顧客の投資意欲が低調だが、代理店のプリンタ在庫調整一巡でほぼ前期並み。プライマリー専業も前期並み。営業利益はベース事業でプリンタ開発費負担増などにより減少、プライマリー専業も安価な在庫販売が一巡して減少を見込む

5. 欧州（ロシア除く）の Q4 実績と計画の差異、今後の見込みは
   - 売上高：景気後退によりプリンタ販売が低調となり計画未達
   - 営業利益：販管費抑制により計画超過
   - 今期計画：売上高は景気後退でリテール市場顧客の投資意欲低調も、代理店のプリンタ在庫調整一巡、医療機器メーカーなどへの RFID 販売が継続して増収。営業利益は売上増により増加を見込む

6. アジア・オセアニアの Q4 実績と計画の差異、今期の見込みは
   - 売上高：東南アジアで苦戦も、オーストラリアや中国、台湾 Argox での底堅い需要で計画線
   - 営業利益：工場の収益性改善により計画超過
   - 今期計画：売上高は、中国の停滞続くが東南アジアおよびオセアニアがけん引し増加。営業利益も売上増により増加を見込む

**海外事業（ロシア）**

7. ロシアの Q4 実績と計画の差異、今期の見込みは
   - 売上高・営業利益：競争環境激化に伴う売上減を高付加価値商品の販売増でカバーし計画超過
   - 今期計画：同業他社の供給網回復により競争環境がさらに激化することで、売上高・営業利益ともに減少を見込む

8. 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事業を行っており、当面は継続
   - 株主価値を毀損しないことを主眼に、ロシア子会社の手元資金内で設備投資を実行して競争優位性を維持。同時に、本社保証付き借入金の返済などを通じてリスクを低減している
   - ロシアを取り巻く国際情勢を注視している。ロシアでの事業継続が他地域のビジネスに悪影響を与える場合は、あらゆる選択肢を排除せず事業継続の是非を見直す

**日本事業**

9. 日本の Q4 実績と計画の差異、今後の見込みは
   - 売上高：ほぼ達成
   - 営業利益：人的資本投資増も、価格改定効果や販管費抑制などで計画を達成
   - 今期計画：売上高はマニュファクチャリング市場の回復、人手不足を背景とした RFID 需要増加、機動的な価格改定継続により増加。営業利益はマニュ市場でのメカトロ販売増加に伴うミックス改善や価格改定効果により、大幅増加を見込む

10. なぜ日本事業は以前より利益率がさがっているのか

- 粗利率が高いプリンタ販売の低迷に加え、原材料や部品のコスト上昇を販売価格に反映しきれていないため

11. 今期に追加のコスト上昇はあるか
    - 特にサプライで原材料コスト上昇の可能性がある。追加でコストが上昇しても、速やかな価格改定により、利益へのマイナス影響は限定的と見ている

**中計**

12. 今回の中計のポイントは
    - タギングの高度化＝ユニーク、全自動、サプライチェーン横断型のタギング=Perfect and Unique Tagging (PUT) でより複雑で広範なお客さま課題の解決に寄与すること
    - タギング高度化（PUT）のための投資と、そのための稼ぐ力の回復
    - 日本の利益率を最初の 2 年間で集中的に回復させる。そのために、バリューチェーン改革、営業人員の高収益分野へのシフト、営業担当者評価軸の売上重視から利益重視への変更、新型プリンタの上市を行う

13. 営業利益計画の成長率が保守的ではないか
    - 2024 年度：日本事業は重点的な利益回復施策により増益を計画。一方、海外事業はプライマリー専業で競争環境の正常化によるロシア子会社の売上高・営業利益の反落、ベース事業で欧州の前期一過性要因による増益効果の剥落、米州の新型プリンタ開発費用の増加から減益を見込む。全体として保守的との解釈は理解するが、現実的な計画
    - 2025 年度以降：日本事業は中計施策効果による増益計画も、成長投資関連費用増とコスト先行の大型商談により、全体としては横ばいを見込む。2027 年度以降は、成長投資効果により利益成長を見込む。海外はソリューションの効果的な創出および横展開により、利益率を維持しながら売上成長をめざす
    - 計画を着実に達成し、資本市場の信頼を獲得していく

**その他**

14. RFID の売上構成は。市場別の導入度合いは。その時の利益率への影響は
    - 2023 年度 RFID 関連売上構成は、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んでいる
    - 海外は日本よりも導入が早く、サトーのお客さまでは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、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されている。多くはグローバル運用となるため、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上昇すると見ている

15. 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網を活かした提案力がサトー強み。お客さまの各現場に最適なハードウェア、ソフトウェア、RFID サプライ（タグ）、保守サポートなどを提供できる
    - RFID は電波で通信するため、読み取り率を 100%にすることが難しい。そのため、被着体に最適なタグの選定、貼り付ける角度や読み取り機出力の設定など、運用に合わせてお客さまごとに現場でのチューニングが鍵。当社の強みであ

る「現場力」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社内で開発・製造しているため、お客さまのニーズを反映したタグやソフトウェアを迅速に提案できることも強み

16. 新型プリンタ販売時期は
    - 2024 年度後半、業績への貢献は 2025 年度を予定

17. AI がサトーに与える影響は？
    - 現状はリテール市場で AI により値引率決定や画像スキャン値付けをおこなうソリューションを提供している
    - 今後 PUT が拡大すると、温度や位置の状態情報などの膨大な現場データが 1 つの商品から得られるようになり、それらのデータを上位システムに受け渡す前に整理が必要になり、そこにも AI を活用していく

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

【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。