2024/1/16
サトーホールディング株式会社(6287) IR 部

2024 年 3 月期 第 2 四半期 決算発表後に多く受けたご質問とご回答

QA 内容

Q2 実績の計画差異
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（事業について）

Q2 実績の計画差異

1. 計画と実績の差異の要因は
   - 売上：連結で計画並み。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などが寄与して計画超過
   - 営業利益：連結で計画超過。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、主に粗利要因により未達。海外はロシアの売上増や粗利率改善などにより計画超過
     ＊プリンタはサプライ対比粗利率が高い

2. 一時費用はあったか
   - 米国子会社で特定の顧客に貸倒引当金を約 1.5 億円計上した。詳細は 11.を参照

見込み

3. 今期の通期見込みを上方修正したが、実績が乖離するリスクはあるか

- 現状、実績が計画から乖離することは想定していない。日本は価格改定の加速や、マニュファクチャリング市場の回復により業績も改善傾向。ロシアは競合の供給回復により当社シェアが反落すると保守的に見ているが、足元で競争環境に変化ない。欧米は景気減速影響をサプライ販売増で吸収していくが、景気減速の影響が想定より大きくなる可能性はある

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、高収益・高成長分野へのリソースシフトも進める。具体的にはヘルスケアなど
- 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。

5. 価格改定の遅れに関して、経営は危機感を持って、抜本的な変化を起こして『利益』を上げて欲しい。想定される外部環境の変化に対して、バックキャスティング思考で施策を決定し、進捗を管理する KPI を設定して欲しい

- 価格改定進捗の遅れについてはご指摘を真摯に受け止めている。10 月に会社方針として価格改定活動を始め、計画通り進捗している。営業担当者の業績評価も価格改定を進めやすくなるように変化させる考え。KPI の開示についても検討する

6. PBR が 1 倍弱だが、増配・自社株買いの余地はあるか。株価が出遅れているがどう考えているか。

- 利益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。なお、自己資本比率の目安は 50%
- 利益の成長シナリオ、サトーの本業であるタギングと自動認識の成長機会について説明を丁寧に行うことで、市場の評価を獲得していく

<u>日本事業</u>

7. 日本の Q2 営業利益実績は、なぜ計画を下回ったのか。下期は価格改定加速で期初計画のままだが達成できるか

- 日本の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
- 日本の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景気低迷によって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
- 下期計画は価格改定の加速により達成を見込む。価格改定は総じて受け入れられているおり、ラベルは他業界と比べて価格改定がスローだが変化の兆しがあることや、お客さまもエンドユーザーとの価格改定交渉が進んだことなどが背景にある

8. なぜ日本は利益率が下がっているのか

- 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ため

9. 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。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/交渉を支援するとともに、8 月に経営判断として、10 月 1 日より組織的な価格改定に踏み切った。これらにより、活動をスピードアップしている

10. 今期に追加のコスト上昇はあるか

- 来期のサプライのコスト上昇の可能性があるが、今期は見込んでいない。追加でコスト上昇しても価格改定を既に進めており、利益へのマイナス影響はないと見ている。

海外事業（ロシア除く）

11. 米州の Q2 実績と計画の差異、今後の見込みは

- ベース事業では、売上高は現地通貨ベースでわずかに計画未達も為替影響により計画超過。南米プライマリ事業は堅調な需要や、価格改定効果によって計画超過となり、米州全体としても計画超過
- 営業利益はベース事業で一時費用（貸倒引当金計上）があったことで計画未達。貸倒引当金の計上は、米国のお客様 1 社が Chapter11 を申請したため。今後売掛金を回収できる可能性があるが、会計上は保守的に同社に対する売掛金全てに対して引き当てを行った（Q2 で 1.5 億円、Q3 で 0.5 億円の利益影響）
- 下期見込に関しては、代理店在庫調整が継続して弱含み。代理店在庫は年度内の正常化を見込む。

12. 欧州（ロシア除く）の Q2 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
- 利益も、減収により計画未達
- 下期見込は、引き続きの景気後退や代理店の在庫調整継続もあって弱含み。在庫水準の適正化時期は今年度末から来年度初めを見込む

13. アジア・オセアニアの Q2 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
- 利益も、減収により計画未達。
- 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 Q2 実績はなぜ計画比で好調だったのか。下期も上期の好調続くか

- 期初計画では競合の供給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過半がユーロ建て、コストのほとんど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は、為替によるところも大きい
- 下期は為替影響を除いたベースで、ある程度の競争環境の悪化を見込む

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（事業について）

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%。FY23Q2 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（営業、保守サポート）を活かした提案ができるのがサトー強み。これにより、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

※2023 年 12 月に実施したマニュファクチャリング市場におけるタギング技術説明会で、RFID に関する質問を多く受けました。詳しくはこちらをご覧ください。

18. 新型プリンタ販売時期は

- 2024 年度後半を予定

19. 新しい中計の発表時期は

- 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

【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。