

2022年 11月 9日 (水)

サトーホールディングス株式会社

2023年3月期 上期決算説明資料

証券コード : 6287



**FY22上期実績、
通期見通し**

**FY22下期の
取り組み**



**FY22上期実績、
通期見通し**

**FY22下期の
取り組み**

決算ハイライト（前年同期比）

【連結】

上期・Q2（7月～9月）ともに増収・増益。対Q1比で状況良化

【自動認識ソリューション事業 海外】

上期・Q2（7月～9月）ともに増収・増益

- ベース事業：営業および製造・物流活動の改善で旺盛な需要を捉えて、増収・増益
- プライマリー専業：主要市場の生活インフラ業界が堅調。価格改定も進展し、増収・増益

【自動認識ソリューション事業 日本】

上期・Q2（7月～9月）ともに増収・増益

- 好調なサプライが、メカトロ販売の停滞をカバーして増収。増収効果や海外での好調なプリンタ販売を背景とする輸出粗利の増加、販管費のコントロールによって増益

事業セグメント別売上高及び営業利益

(単位：百万円)

※表内下段の（）内数値：ロシア事業を除外

		FY2022	FY2021	前年比	
		上期	上期		除く為替
自動認識 ソリューション事業	売上高	70,463 (61,820)	60,261 (55,693)	+16.9% (+11.0%)	+6.9% (+5.1%)
	営業利益	3,962 (2,809)	2,762 (2,365)	+43.4% (+18.8%)	+26.9% (+15.0%)
	海外	売上高	25,284 (20,715)	+37.9% (+26.6%)	+14.0% (+10.7%)
		営業利益	1,873 (1,476)	+61.7% (+27.0%)	+32.4% (+14.8%)
	日本	売上高	34,977	+1.7%	+1.7%
		営業利益	888	+5.0%	+15.3%
連結（消去後）	売上高	70,463 (61,820)	60,261 (55,693)	+16.9% (+11.0%)	+6.9% (+5.1%)
	営業利益	3,776 (2,622)	2,779 (2,382)	+35.8% (+10.1%)	+19.4% (+6.3%)

事業セグメント別売上高及び営業利益

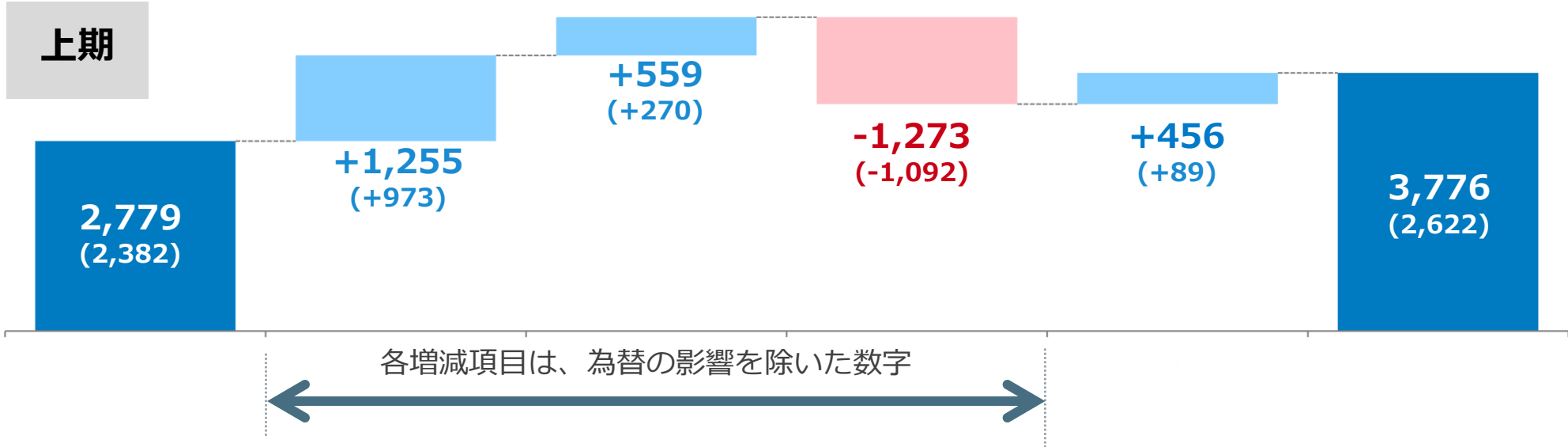
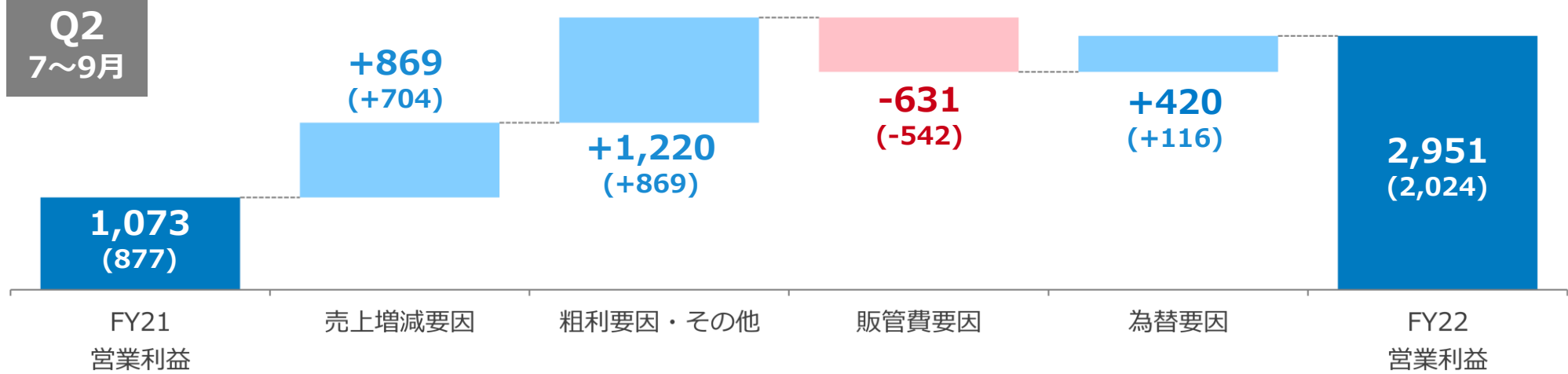
(単位：百万円)

※表内下段の（）内数値：ロシア事業を除外

		FY2022	FY2021	前年比	
		Q2	Q2		除く為替
自動認識 ソリューション事業	売上高	36,777 (32,001)	30,084 (27,772)	+22.2% (+15.2%)	+10.3% (+8.3%)
	営業利益	3,051 (2,124)	1,001 (805)	3.0倍 (2.6倍)	2.6倍 (2.5倍)
	海外	売上高	12,354 (10,043)	+49.6% (+36.5%)	+20.5% (+17.4%)
		営業利益	698 (502)	3.0倍 (2.4倍)	2.4倍 (2.1倍)
	日本	売上高	17,729	+3.2%	+3.2%
		営業利益	303	3.1倍	3.2倍
連結（消去後）	売上高	36,777 (32,001)	30,084 (27,772)	+22.2% (+15.2%)	+10.3% (+8.3%)
	営業利益	2,951 (2,024)	1,073 (877)	2.7倍 (2.3倍)	2.4倍 (2.2倍)

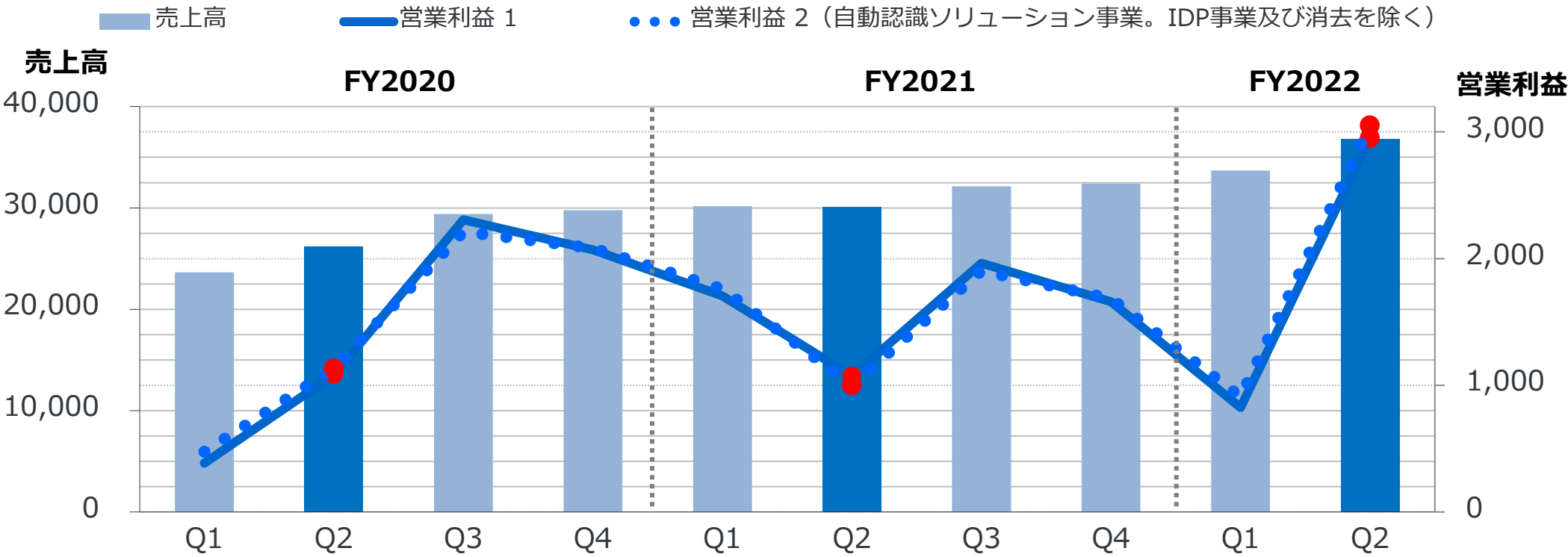
営業利益 前年との比較

P.19記載の「計上区分の変更」は考慮せず
(単位：百万円)



売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



売上高	23,651	26,221	29,398	29,781	30,177	30,084	32,126	32,395	33,686	36,777
前年比	-16.9%	-10.8%	-1.8%	+4.2%	+27.6%	+14.7%	+9.3%	+8.8%	+11.6%	+22.2%
営業利益 1	385	1,084	2,307	2,069	1,706	1,073	1,963	1,660	824	2,951
前年比	-74.5%	-46.5%	+9.7%	+14.0%	4.4倍	-1.0%	-14.9%	-19.8%	-51.7%	2.7倍
営業利益 2	476	1,132	2,213	2,083	1,760	1,001	1,903	1,685	910	3,051
前年比	-74.6%	-52.0%	-10.4%	+1.8%	3.7倍	-11.5%	-14.0%	-19.5%	-48.3%	3.0倍

業績

(単位：百万円)

	FY2022 上期	FY2021 上期	増減	前年比
売上高	70,463 (61,820)	60,261 (55,693)	+10,201 (+6,126)	+16.9% (+11.0%)
営業利益	3,776 (2,622)	2,779 (2,382)	+996 (+239)	+35.8% (+10.1%)
営業利益率	5.4% (4.2%)	4.6% (4.3%)	+0.7pt (-0.0pt)	- -
経常利益	4,968 (2,775)	2,695 (2,216)	+2,272 (+559)	+84.3% (+25.2%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,229 (1,981)	1,848 (1,537)	+1,380 (+443)	+74.7% (+28.9%)
実効税率	25.0%	25.7%	-0.7pt	-
EBITDA※	6,392 (4,859)	4,974 (4,355)	+1,417 (+503)	+28.5% (+11.6%)

FY22 上期 為替レート (期中平均) : 134.03円/USD, 138.76円/EUR (FY21 上期 同為替レート : 109.81円/USD, 130.88円/EUR)
為替感応度 : すべての通貨が1円/USDの円安に連動した場合、売上高+461百万円、営業利益+9百万円 (FY22通期ベース)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
・減価償却 FY22 上期 : 2,459百万円 (2,079百万円)
・のれん償却 FY22 上期 : 156百万円 (156百万円)

FY21 上期 : 2,076百万円 (1,854百万円)
FY21 上期 : 117百万円 (117百万円)



※表内下段の () 内数値 : ロシア事業を除外

業績

(単位：百万円)

	FY2022 Q2	FY2021 Q2	増減	前年比
売上高	36,777 (32,001)	30,084 (27,772)	+6,693 (+4,228)	+22.2% (+15.2%)
営業利益	2,951 (2,024)	1,073 (877)	+1,877 (+1,146)	2.7倍 (2.3倍)
営業利益率	8.0% (6.3%)	3.6% (3.2%)	+4.5pt (+3.2pt)	- -
経常利益	2,918 (2,023)	1,051 (834)	+1,867 (+1,189)	2.8倍 (2.4倍)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,033 (1,528)	762 (621)	+1,270 (+907)	2.7倍 (2.5倍)
実効税率	24.7%	21.3%	+3.4pt	-
EBITDA※	4,266 (3,151)	2,176 (1,867)	+2,089 (+1,284)	+96.0% (+68.8%)

FY22 上期 為替レート (期中平均) : 134.03円/USD, 138.76円/EUR (FY21 上期 同為替レート : 109.81円/USD, 130.88円/EUR)
為替感応度 : すべての通貨が1円/USDの円安に連動した場合、売上高+461百万円、営業利益+9百万円 (FY22通期ベース)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
・減価償却 FY22 Q2 : 1,234百万円 (1,047百万円)
・のれん償却 FY22 Q2 : 80百万円 (80百万円)

FY21 Q2 : 1,043百万円 (929百万円)
FY21 Q2 : 59百万円 (59百万円)



※表内下段の () 内数値 : ロシア事業を除外

総括

Q2
7~9月

コト売りの浸透や、製造・物流の改善で旺盛な需要を確実に捉えたこと、また価格改定活動が進展したことにより、全地域で増収・増益

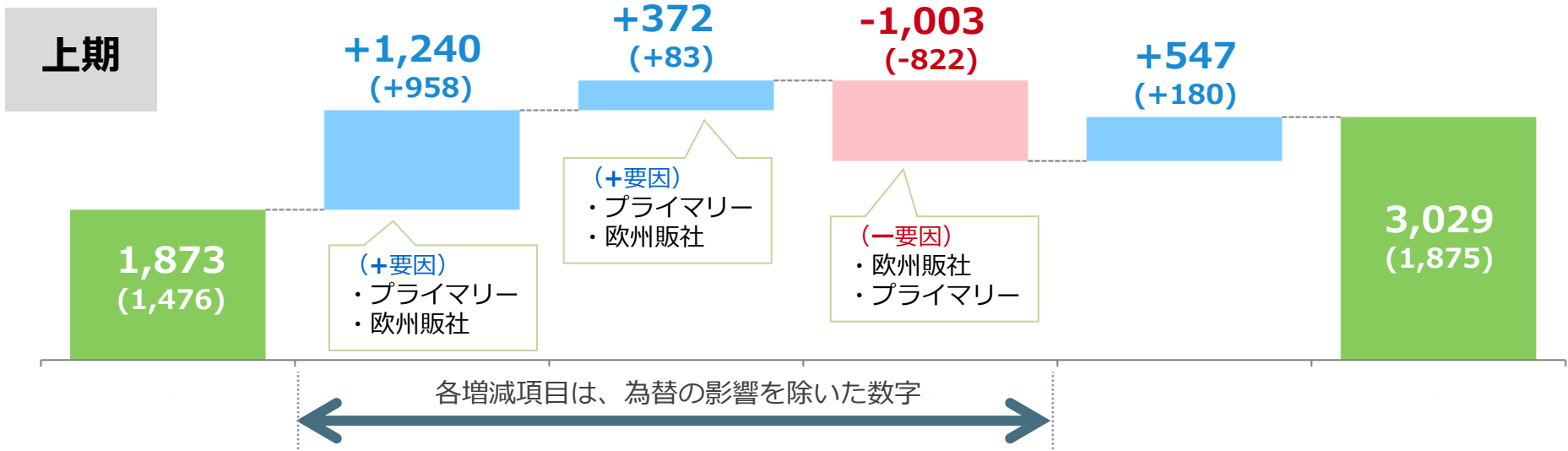
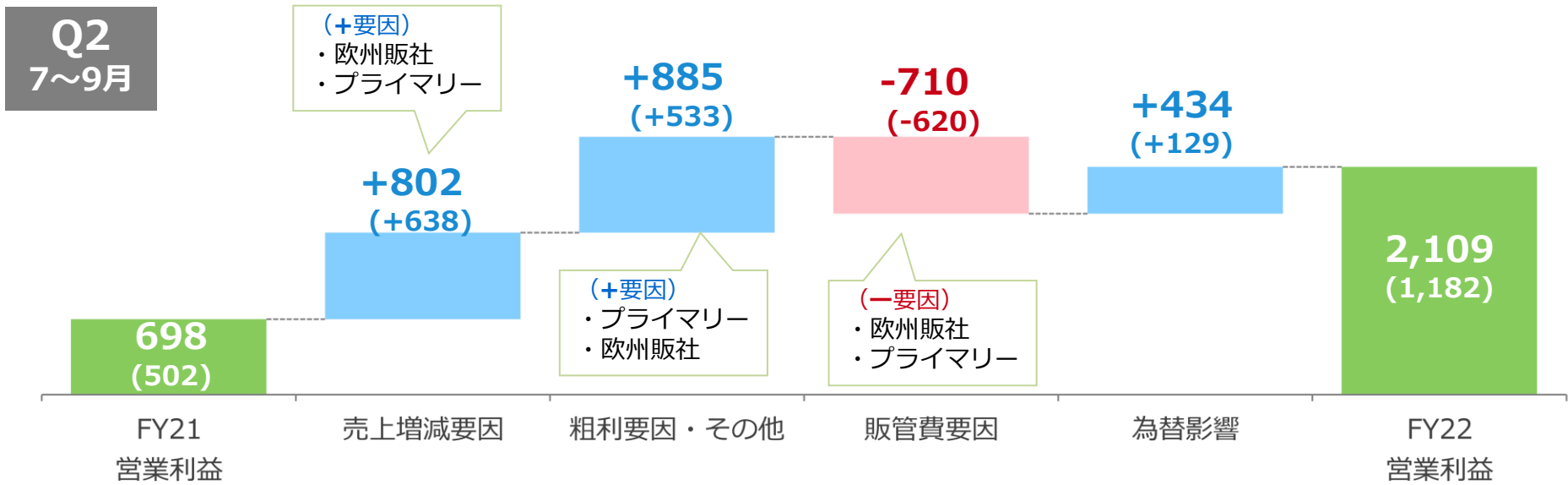
(単位：百万円)

	FY2022 Q2	FY2021 Q2	増減	前年比	除く為替
売上高	18,483 (13,707)	12,354 (10,043)	+6,128 (+3,663)	+49.6% (+36.5%)	+20.5% (+17.4%)
粗利額	6,875 (5,342)	3,992 (3,495)	+2,882 (+1,847)	+72.2% (+52.8%)	- -
粗利率（外売）	37.2% (39.0%)	32.3% (34.8%)	+4.9pt (+4.2pt)	- -	- -
営業利益	2,109 (1,182)	698 (502)	+1,411 (+680)	3.0倍 (2.4倍)	2.4倍 (2.1倍)
営業利益率	11.4% (8.6%)	5.7% (5.0%)	+5.8pt (+3.6pt)	- -	- -

	FY2022 上期	FY2021 上期	増減	前年比	除く為替
売上高	34,878 (26,234)	25,284 (20,715)	+9,593 (+5,518)	+37.9% (+26.6%)	+14.0% (+10.7%)
粗利額	12,150 (9,876)	8,686 (7,705)	+3,464 (+2,170)	+39.9% (+28.2%)	- -
粗利率（外売）	34.8% (37.6%)	34.4% (37.2%)	+0.5pt (+0.4pt)	- -	- -
営業利益	3,029 (1,875)	1,873 (1,476)	+1,155 (+399)	+61.7% (+27.0%)	+32.4% (+14.8%)
営業利益率	8.7% (7.1%)	7.4% (7.1%)	+1.3pt (+0.0pt)	- -	- -

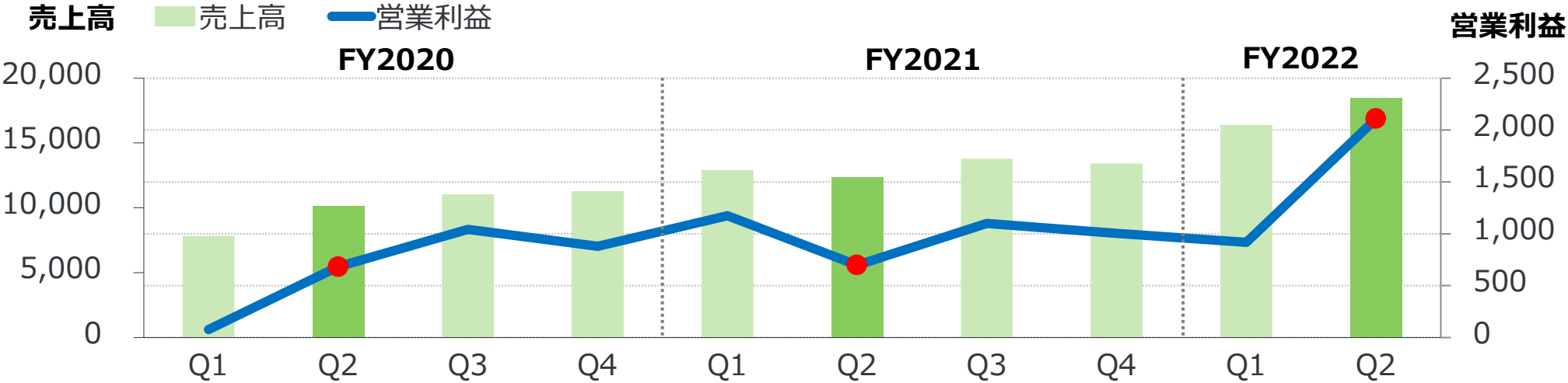
営業利益 前年との比較

(単位：百万円)



売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



売上高	7,844	10,168	11,045	11,290	12,929	12,354	13,788	13,423	16,394	18,483
前年比	-27.8%	-5.3%	-0.7%	+13.8%	+64.8%	+21.5%	+24.8%	+18.9%	+26.8%	+49.6%
営業利益	77	683	1,043	880	1,175	698	1,101	1,003	919	2,109
前年比	-86.1%	+14.8%	+35.1%	2.5倍	15.1倍	+2.2%	+5.6%	+14.0%	-21.8%	3.0倍

米州

Q2
7～9月

ベース事業：米国リテール市場などでの旺盛な需要の捕捉や価格改定効果、プリンタの受注残解消の進展などで増収・増益
プライマリー専業：生活インフラ業界向けが堅調。価格改定活動も進展して増収・増益

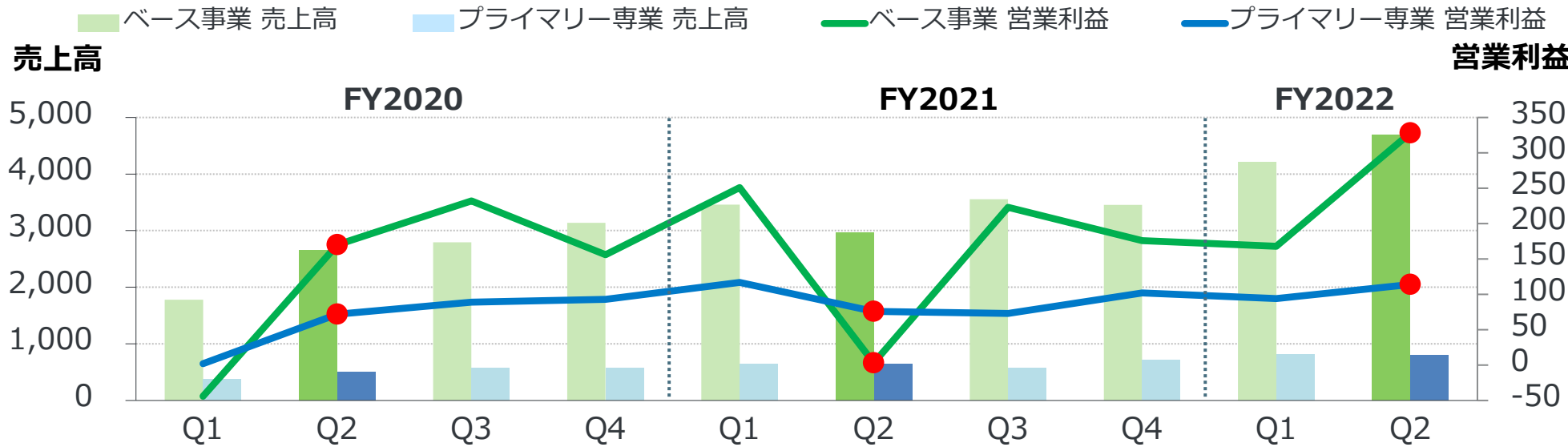
(単位：百万円)

		FY2022 Q2	FY2021 Q2	増減	%	除く為替
ベース事業	売上高	4,694	2,970	+1,724	+58.1%	+27.1%
	営業利益	328	3	+324	87.3倍	72.0倍
プライマリー専業 ・ Achernar社 ・ Prakolar社	売上高	806	643	+162	+25.3%	+14.1%
	営業利益	114	76	+38	+50.2%	+53.3%
合計	売上高	5,501	3,614	+1,887	+52.2%	+24.8%
	営業利益	442	79	+362	5.5倍	4.9倍

		FY2022 上期	FY2021 上期	増減	%	除く為替
ベース事業	売上高	8,909	6,429	+2,480	+38.6%	+14.3%
	営業利益	497	255	+241	+94.8%	+62.4%
プライマリー専業 ・ Achernar社 ・ Prakolar社	売上高	1,627	1,292	+334	+25.9%	+12.7%
	営業利益	209	193	+15	+8.2%	+9.8%
合計	売上高	10,536	7,721	+2,814	+36.5%	+14.0%
	営業利益	706	448	+257	+57.5%	+39.7%

米州 売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



ベース	売上高	1,781	2,660	2,794	3,140	3,458	2,970	3,554	3,456	4,214	4,694
	前年比	-36.3%	-2.0%	-0.6%	+17.8%	+94.2%	+11.6%	+27.2%	+10.1%	+21.8%	+58.1%
	営業利益	-44	170	232	156	251	3	223	176	168	328
	前年比	-	+45.6%	+54.8%	3.6倍	-	-97.8%	-3.6%	+13.1%	-32.9%	87.3倍
プライマリー	売上高	378	498	571	576	648	643	576	717	821	806
	前年比	-34.5%	-15.0%	+14.9%	+7.3%	+71.4%	+29.2%	+0.8%	+24.6%	+26.6%	+25.3%
	営業利益	2	72	89	93	117	76	73	102	94	114
	前年比	-85.4%	+19.8%	2.3倍	3.4倍	45.9倍	+4.7%	-18.0%	+9.2%	-19.0%	+50.2%

欧州

Q2
7～9月

ベース事業： 外食やリテールなど好調業界への注力や価格改定の進展、 プリンタの受注残解消などにより、
増収・増益
プライマリー専業： ロシアOkil社での食品・飲料など既存ビジネスの深耕や価格改定活動により、増収・増益

(単位：百万円)

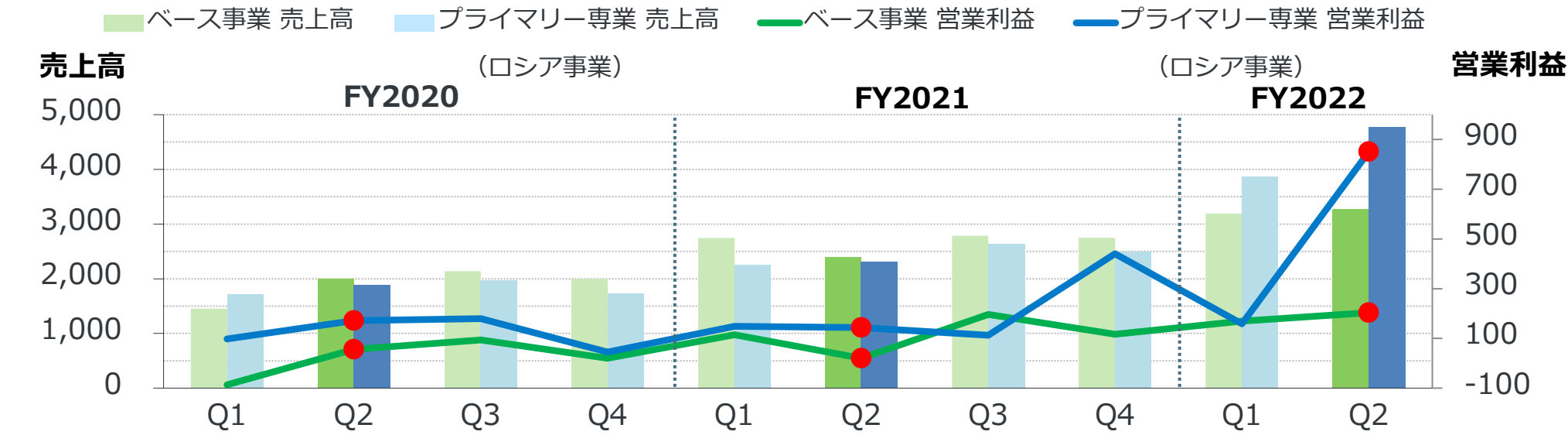
		FY2022 Q2	FY2021 Q2	増減	%	除く為替
ベース事業	売上高	3,268	2,391	+876	+36.6%	+27.5%
	営業利益	204	20	+184	10.0倍	9.5倍
プライマリー専業 (ロシア事業) ・ Okil社 ・ X-Pack社	売上高	4,775 (0)	2,311 (0)	+2,464 (0)	2.1倍 -	+33.9% -
	営業利益	851 (-75)	144 (-51)	+707 (-24)	5.9倍 -	4.0倍 -
合計	売上高	8,043 (3,268)	4,703 (2,391)	+3,340 (+876)	+71.0% (+36.6%)	+30.6% (+27.5%)
	営業利益	1,056 (128)	164 (-31)	+891 (+159)	6.4倍 -	4.7倍 -

		FY2022 上期	FY2021 上期	増減	%	除く為替
ベース事業	売上高	6,463	5,138	+1,324	+25.8%	+18.6%
	営業利益	374	136	+238	2.8倍	2.6倍
プライマリー専業 (ロシア事業) ・ Okil社 ・ X-Pack社	売上高	8,643 (0)	4,568 (0)	+4,075 (0)	+89.2% -	+29.0% -
	営業利益	1,010 (-142)	293 (-103)	+717 (-38)	3.4倍 -	2.4倍 -
合計	売上高	15,106 (6,463)	9,707 (5,138)	+5,399 (+1,324)	+55.6% (+25.8%)	+23.5% (+18.6%)
	営業利益	1,385 (232)	429 (32)	+956 (+199)	3.2倍 (7.1倍)	2.4倍 (8.0倍)

※表内下段の () 内数値：ロシア事業を除外

欧州 売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



ベース	売上高	1,453	2,000	2,137	1,996	2,746	2,391	2,785	2,749	3,195	3,268
	前年比	-39.1%	-3.2%	-3.1%	-11.8%	+89.0%	+19.5%	+30.4%	+37.7%	+16.3%	+36.6%
	営業利益	-86	56	94	20	115	20	197	117	170	204
	前年比	-	2.2倍	+9.6%	-84.2%	-	-63.8%	2.1倍	5.7倍	+46.9%	10.0倍
(ロシア事業) プライマリー	売上高	1,711	1,891	1,974	1,737	2,256	2,311	2,633	2,499	3,867	4,775
	前年比	-2.3%	+1.3%	+6.0%	+9.2%	+31.9%	+22.2%	+33.4%	+43.8%	+71.4%	2.1倍
	営業利益	98	172	180	45	149	144	113	441	159	851
	前年比	-	-	8.0倍	-	+51.8%	-16.3%	-37.5%	9.7倍	+6.8%	5.9倍

アジア・オセアニア

Q2
7～9月

ベース事業：全般に好調な東南アジアや台湾のArgoxがけん引して増収。
増収効果や、プリンタ出荷の増加を背景とした工場収益の改善で増益

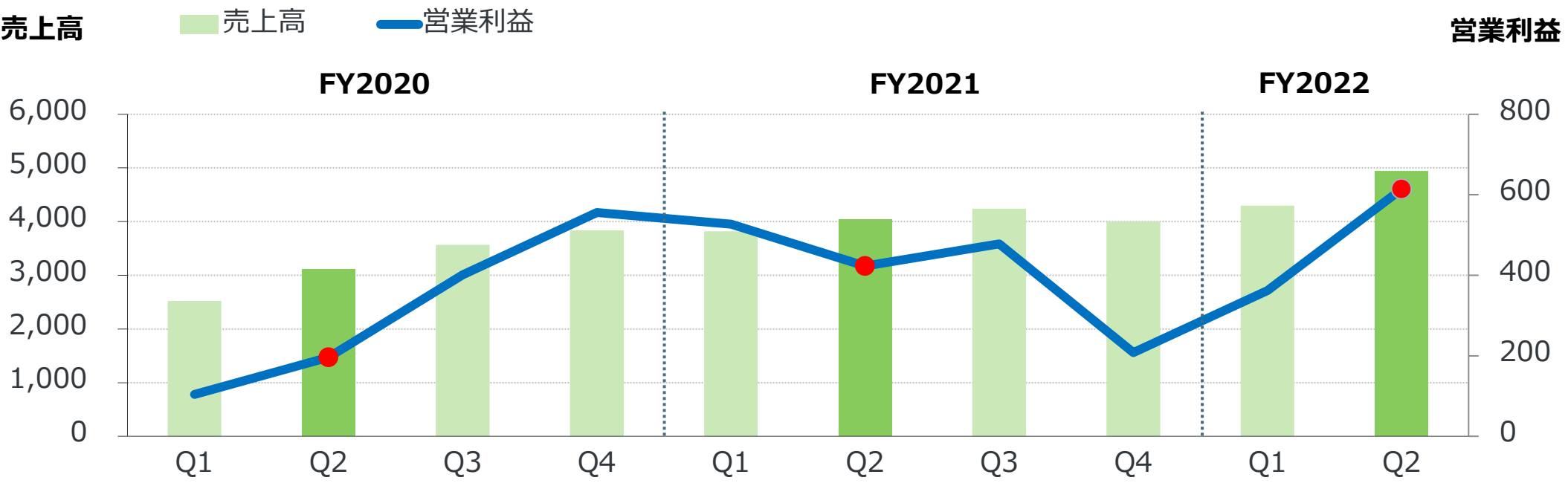
(単位：百万円)

		FY2022 Q2	FY2021 Q2	増減	前年比	除く為替
ベース事業	売上高	4,938	4,037	+900	+22.3%	+4.9%
	営業利益	614	423	+190	+44.9%	+23.4%

		FY2022 上期	FY2021 上期	増減	前年比	除く為替
ベース事業	売上高	9,234	7,855	+1,379	+17.6%	+2.4%
	営業利益	976	950	+26	+2.7%	-11.0%

アジア・オセアニア 売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



ベース	売上高	2,520	3,117	3,567	3,839	3,817	4,037	4,238	4,000	4,296	4,938
	前年比	-24.9%	-11.1%	-4.6%	+34.0%	+51.5%	+29.5%	+18.8%	+4.2%	+12.5%	+22.3%
	営業利益	104	196	401	556	527	423	478	208	362	614
	前年比	-64.5%	-47.6%	-20.5%	3.2倍	5.1倍	2.2倍	+19.2%	-62.6%	-31.2%	+44.9%

総括

Q2
7～9月

好調なサプライや価格改定活動の効果が、メカトロ販売の停滞をカバーして、増収。
増収効果や海外販社向けプリンタ販売の伸長による輸出粗利の増加、販管費のコントロールで増益

(単位：百万円)

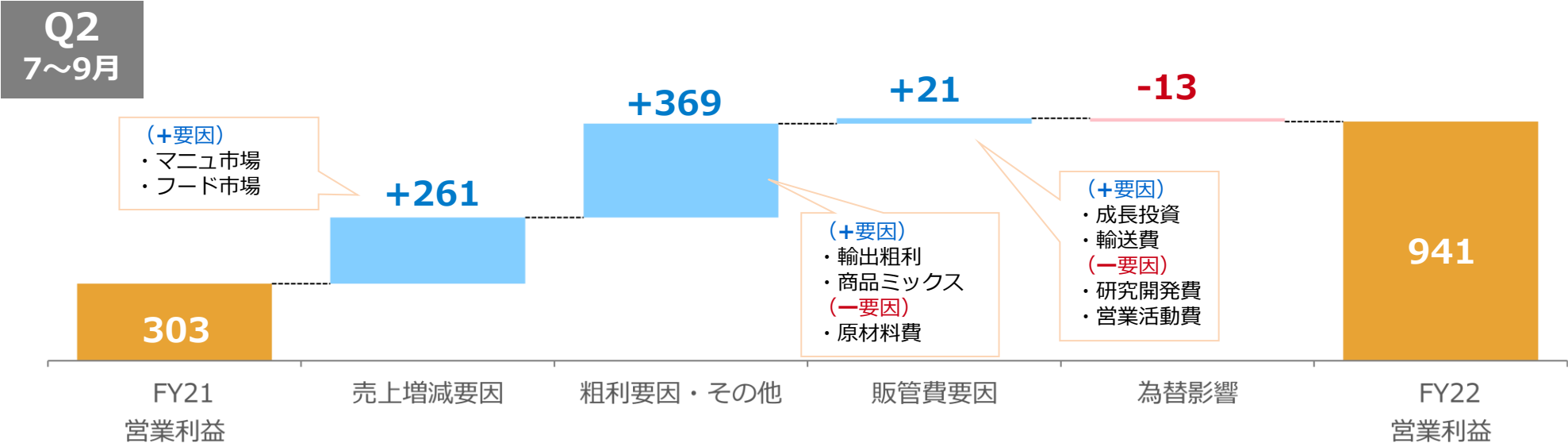
	FY2022 Q2	FY2021 Q2	増減	前年比
メカトロ売上高	7,168	7,331	-163	-2.2%
サプライ売上高	11,126	10,397	+728	+7.0%
外部売上高 計	18,294	17,729	+565	+3.2%
粗利額	8,620	8,203	+416	+5.1%
粗利率（外売）	47.1%	46.3%	+0.8pt	-
営業利益	941	303	+638	3.1倍
営業利益率	5.1%	1.7%	+3.4pt	-

	FY2022 上期	FY2021 上期	増減	前年比
メカトロ売上高	13,669	14,064	-394	-2.8%
サプライ売上高	21,916	20,913	+1,002	+4.8%
外部売上高 計	35,585	34,977	+608	+1.7%
粗利額	16,534	16,450	+84	+0.5%
粗利率（外売）	46.5%	47.0%	-0.6pt	-
営業利益	933	888	+44	+5.0%
営業利益率	2.6%	2.5%	+0.1pt	-

メカトロ：プリンタやラベル自動貼付機器、スキャナ、ハンドラベラーなどのハードウェア、ソフトウェア、保守サポートなど
サプライ：消耗品。可変情報ラベル、RFIDタグ、プライマリーラベル（商品シール）、リボンなど
※1：外部売上計はメカトロ、サプライ、その他の合算。FY21-Q4より商品区分を一部見直し
※2：FY2022は、保守に関わる費用を販管費から原価へ計上区分を変更。これにより粗利率は約1.0pt低下

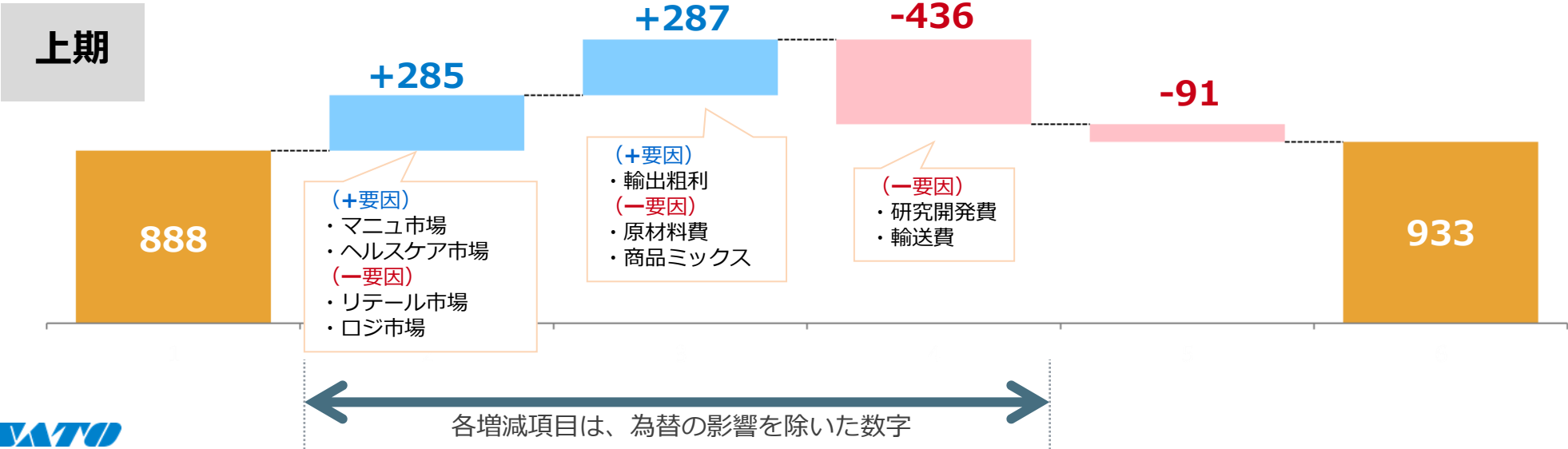
営業利益 前年との比較

P. 19記載の「計上区分の変更」は考慮せず
(単位：百万円)



<参考：前年との比較> *1

原材料費 ネット上昇 *2	約+140
輸送費上昇 *3	約-50
成長投資 *4	約-180



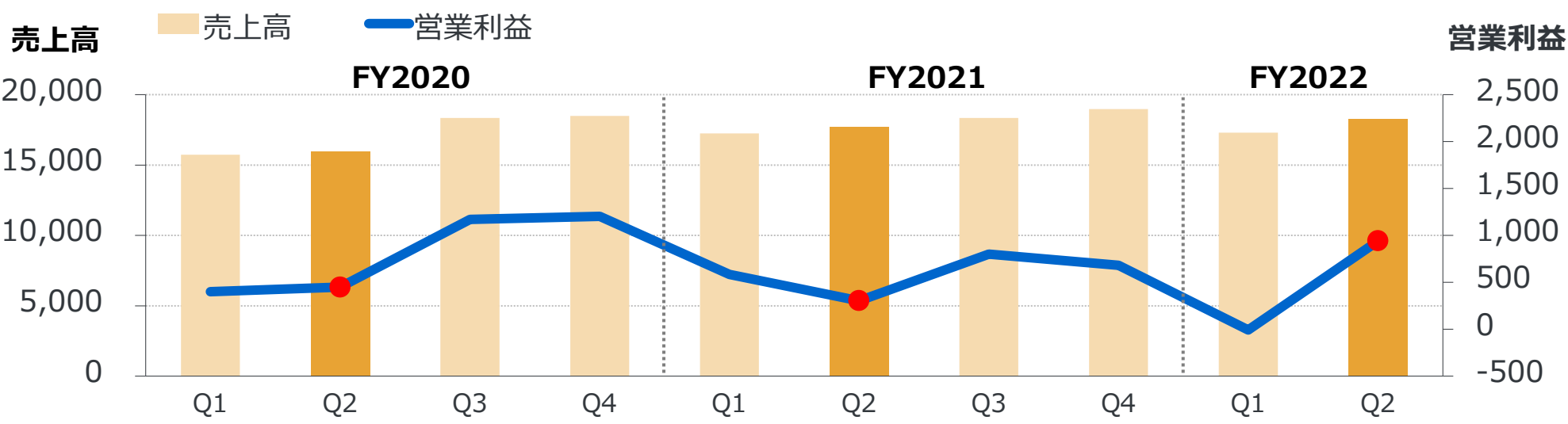
<参考：前年との比較> *1

原材料費 ネット上昇 *2	約+420
輸送費上昇 *3	約+140
成長投資 *4	約-100

*1：為替影響は考慮せず
*2：原材料費の上昇と価格改定 nett
*3：航空便使用による上昇分
*4：プリンタ共通プラットフォーム開発、新ITシステム

売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



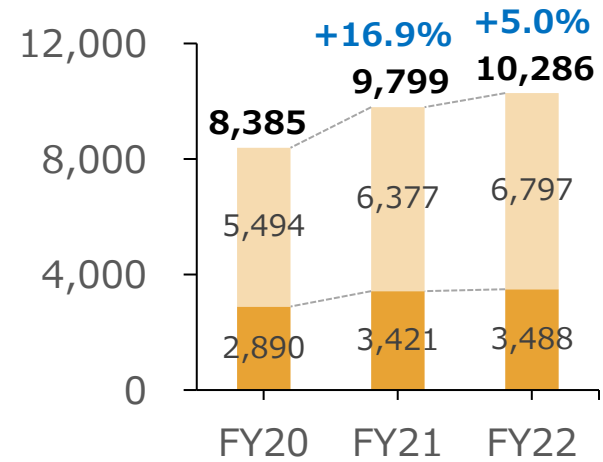
売上高	15,730	15,991	18,352	18,490	17,248	17,729	18,337	18,971	17,291	18,294
前年比	-10.1%	-13.9%	-1.9%	-0.5%	+9.6%	+10.9%	-0.1%	+2.6%	+0.2%	+3.2%
営業利益	399	448	1,170	1,203	585	303	801	682	-8	941
前年比	-69.7%	-74.6%	-31.1%	-29.1%	+46.7%	-32.4%	-31.5%	-43.3%	-	3.1倍

市場別売上高推移

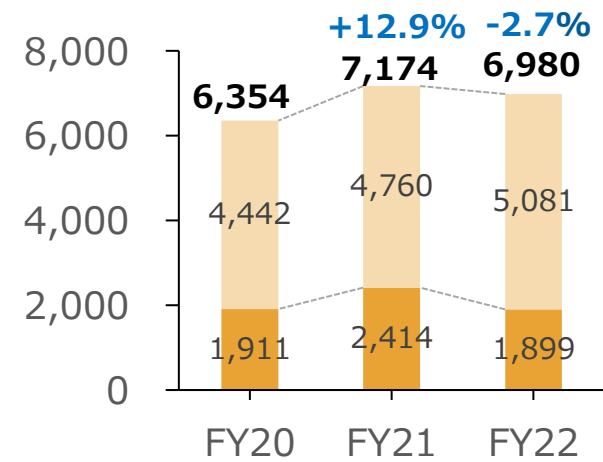
■ : メカトロ ■ : サプライ ※%は前年同期比

(単位：百万円)

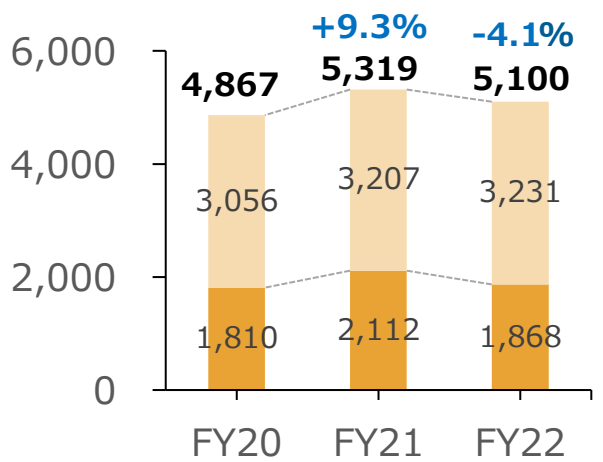
マニュファクチャリング



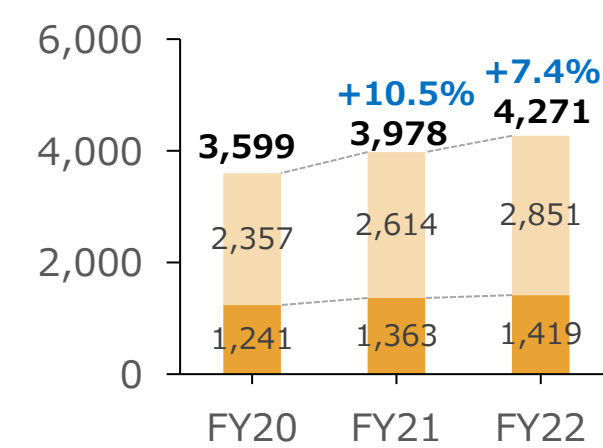
ロジスティクス



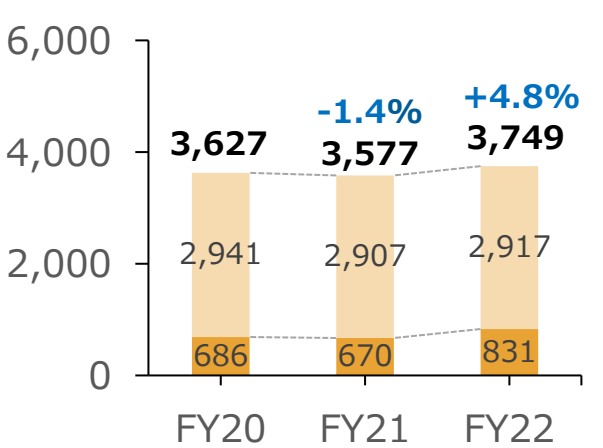
リテール



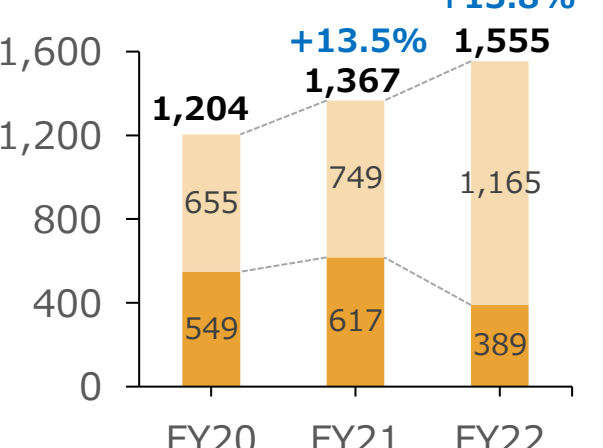
ヘルスケア



フード



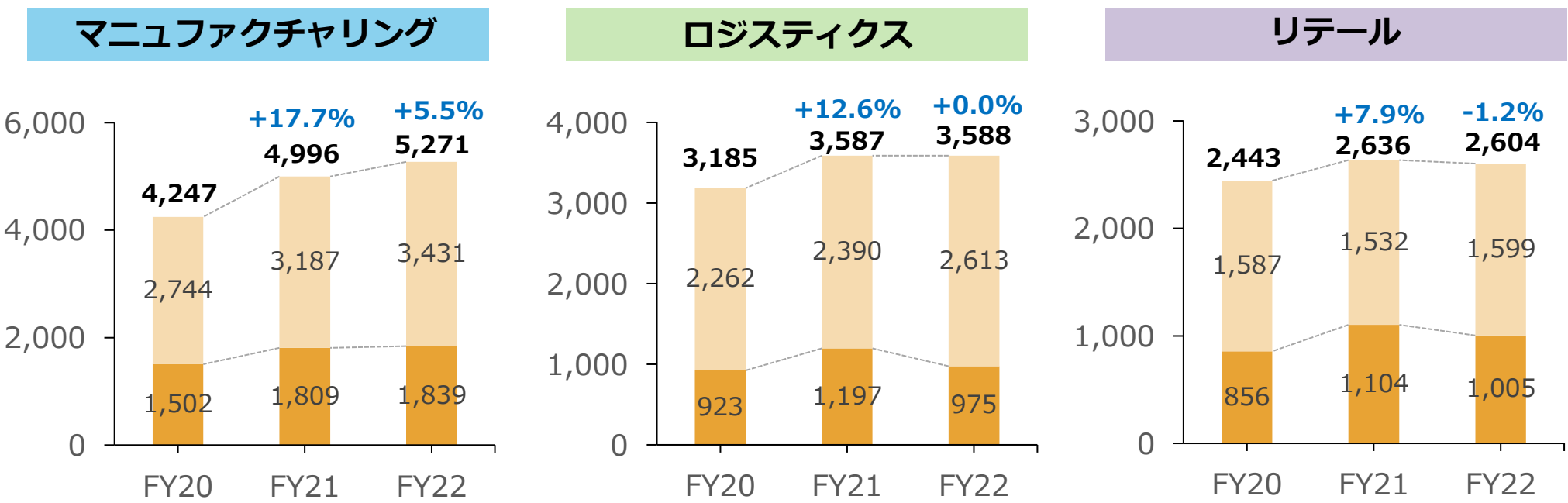
公共



市場別売上高推移（1/2）

（単位：百万円）

■：メカトロ ■：サプライ ※%は前年同期比

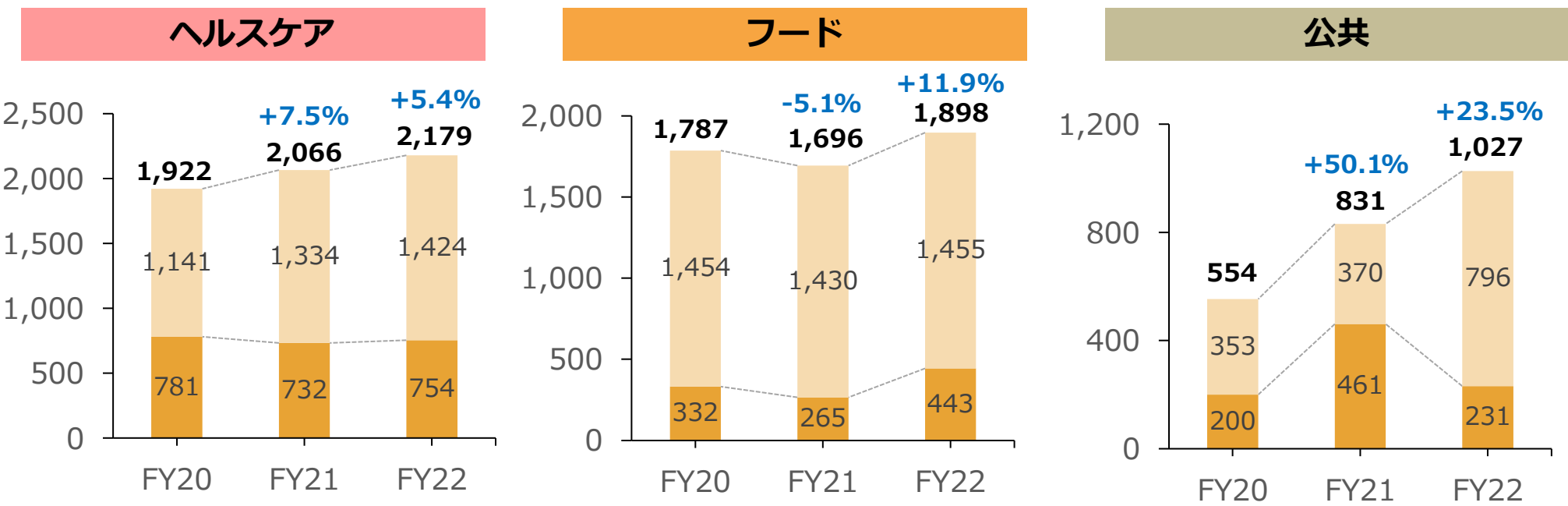


事業環境	半導体の需要増から、関連する化学業界や電子部品、電機は好調が継続。一方、自動車や関連業界の回復には時間を要す	引き続きEC関連が活況。物量増に起因の人手不足やDX化などへの対応ニーズが各業界で増大	食品スーパーの需要拡大は一服も、DX化や効率化、EC化など必要な投資は継続。EC業界は引き続き活況
当社状況	サプライはすべての業界で伸長。メカトロは人手不足やDX化への対応ニーズを捉えて、自動化やRFID案件が寄与して微増	サプライは卸の回復がけん引して伸長。メカトロは入出荷管理などの用途で自動化やRFIDへの需要が好調も、前年同期の物流の大口案件の反動で減少	サプライはアパレル関連の回復がけん引して増加。メカトロは人手不足対応などのニーズは継続も、前年同期の大口案件の反動で減少

市場別売上高推移（2/2）

（単位：百万円）

■：メカトロ ■：サプライ ※%は前年同期比



事業環境	管理業務効率化や人手不足への対応など、全般に需要は底堅い。RFIDや自動化などへの投資意欲が回復傾向	原材料高騰に起因のコスト上昇や人手不足への対応ニーズを背景に、自動化やトレーサビリティなどの需要が継続	全般に外部環境は安定
当社状況	サプライは病院からの需要回復や、RFID活用による管理ニーズへの対応などにより伸長。メカトロは医療機器、医薬品製造業の自動化ニーズなどを捉えて増加	サプライは食品製造がけん引して微増。メカトロは食品製造や飲料業界での自動化商談がけん引して大幅増加	サプライは大口顧客からの受注により大幅に伸長。メカトロは前年同期の大口案件の反動により減少

2022年度 業績計画

<ロシア事業を含む>

(単位：百万円)

	上期		下期		通期	
	実績	前年比	計画	前年比	計画	前年比
売上高	70,463	+16.9%	71,536	+10.9%	142,000	+13.8%
営業利益	3,776	+35.8%	4,723	+30.3%	8,500	+32.7%
経常利益	4,968	+84.3%	4,731	+40.7%	9,700	+60.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,229	+74.7%	1,170	-39.8%	4,400	+16.0%
<参考>						
EBITDA [※]	10,861	←2021年度通期			13,600	+25.2%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

FY22 想定レート : 134円/USD, 138円/EUR
FY22 上期為替レート(期中平均) : 134.03円/USD, 138.76円/EUR
FY21 通期為替レート(期中平均) : 112.39円/USD, 130.54円/EUR

2022年度 業績計画 <内訳>

(単位：百万円)

		上期			下期			通期		
		期初計画	実績	増減	期初計画	修正後計画	増減	期初計画	修正後計画	増減
海外 ロシア事業を除く	売上高	21,600	26,234	+4,634	22,400	25,765	+3,365	44,000	52,000	+8,000
	営業利益	1,300	1,875	+575	1,900	1,624	-275	3,200	3,500	+300
日本	売上高	36,200	35,585	-614	38,800	39,414	+614	75,000	75,000	+0
	営業利益	1,700	933	-766	3,100	2,666	-433	4,800	3,600	-1,200
連結	売上高	57,800	61,820	+4,020	61,200	65,179	+3,979	119,000	127,000	+8,000
	営業利益	3,000	2,622	-377	5,000	4,377	-622	8,000	7,000	-1,000
	(利益消去)	0	-186	-186	0	86	+86	0	-100	-100
<参考> ロシア事業	売上高	0	8,643	+8,643	0	6,356	+6,356	0	15,000	+15,000
	営業利益	0	1,153	+1,153	0	346	+346	0	1,500	+1,500

<下期修正の背景>

海外 売上高 : コト売り浸透や円安影響などを見込み、増額
営業利益 : プリンタ受注残の解消やインフレ懸念などコスト増のリスクなどで減額

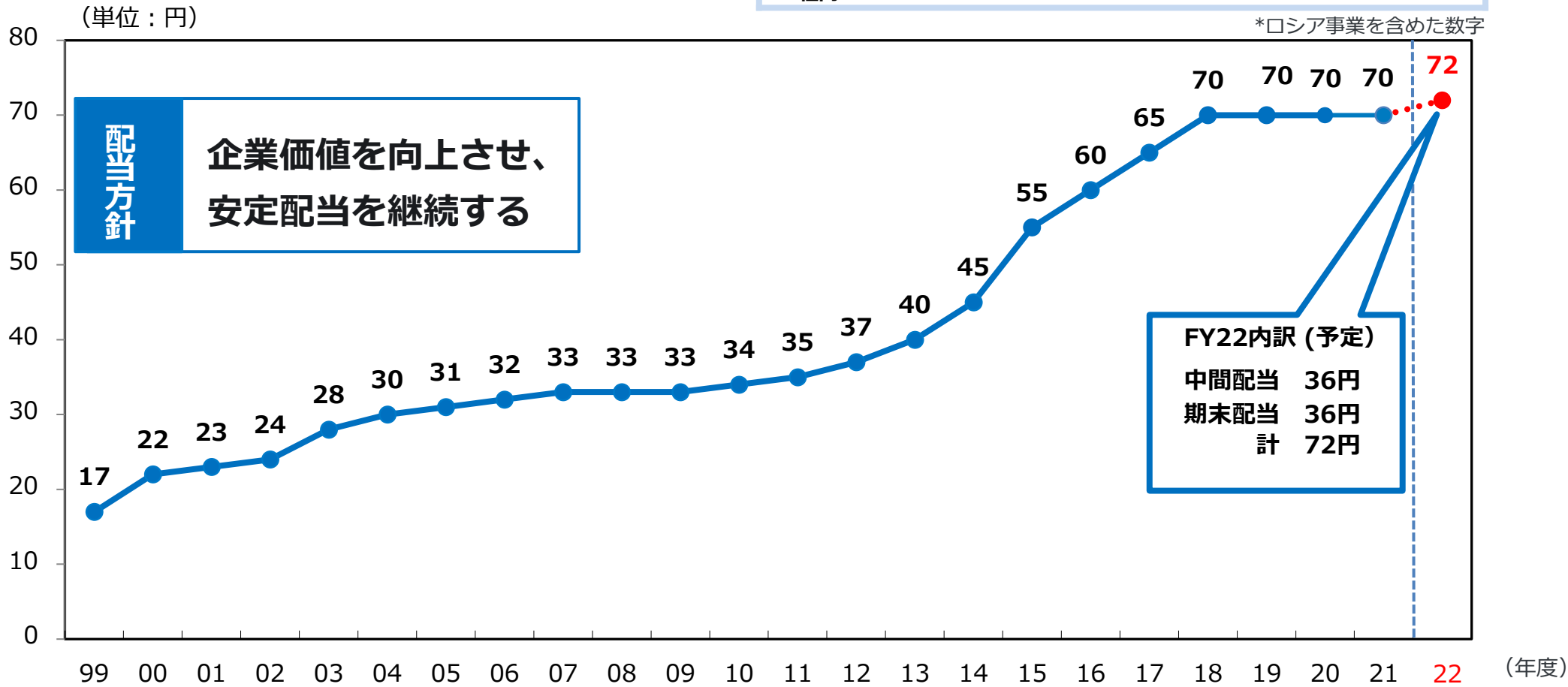
日本 売上高 : サプライの好調さを反映して増額
営業利益 : 販管費の抑制を進めるも、サプライの原材料費の上昇や高粗利プリンタ拡販の遅延、円安影響などから減額

配当

2022年度中間配当は36円とする

	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22* (計画)
EPS	112.5円	-56.1円	385.9円	112.7円	131.8円
ROE	6.9%	-3.6%	24.4%	6.3%	6.7%
(参考) 配当 性向	62%	-	18%	62%	55%

*ロシア事業を含めた数字



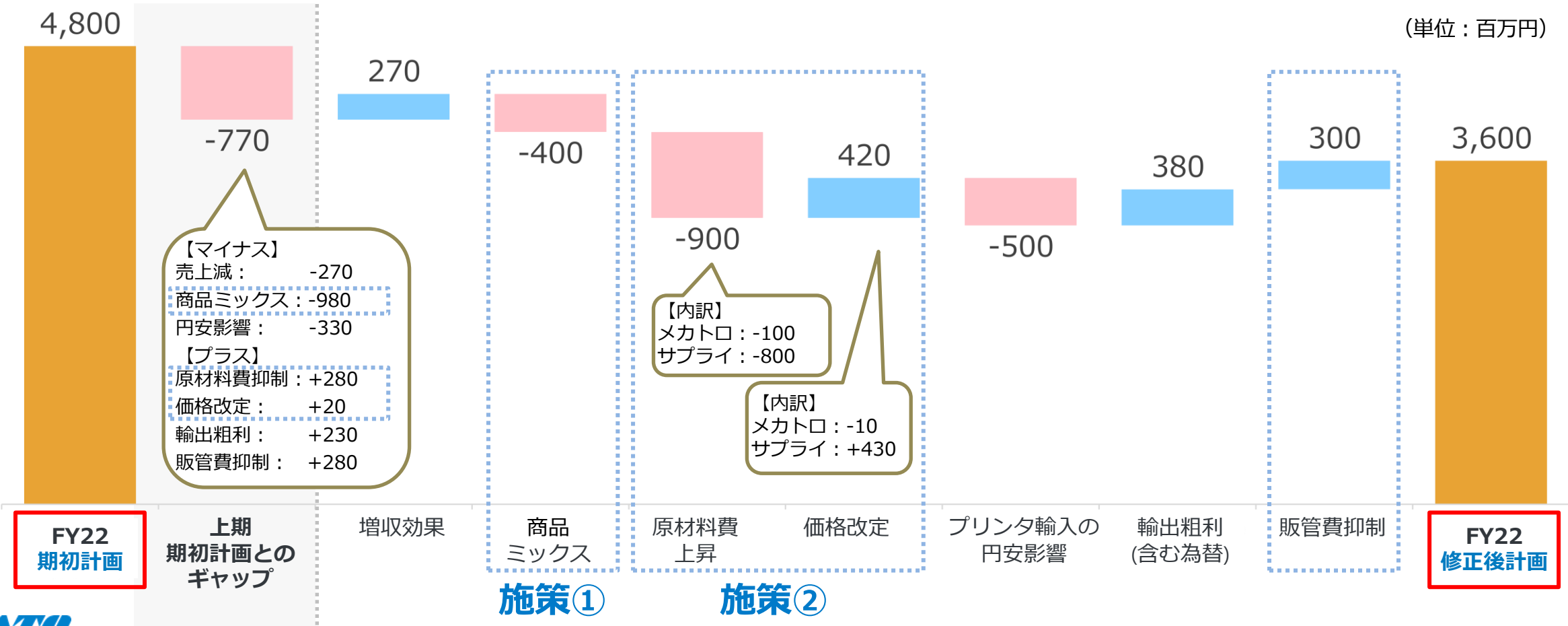


FY22上期実績、
通期見通し

FY22下期の
取り組み

日本事業：営業利益（期初計画比）

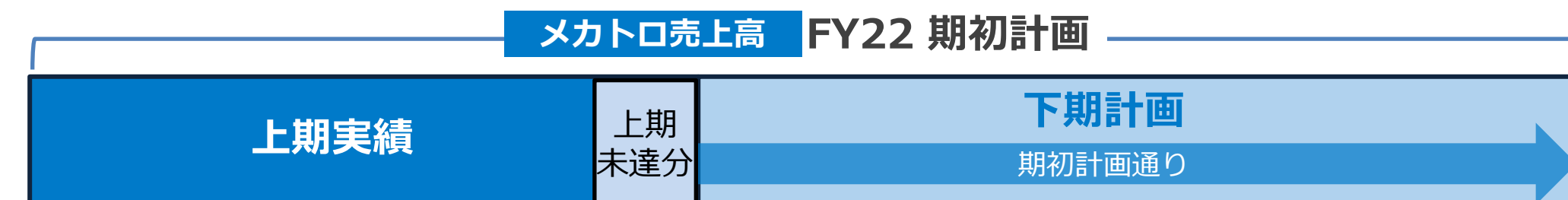
商品ミックス：上期はメカトロ販売の停滞で期初計画未達も、下期は改善を見込む
原材料費上昇/価格改定：上期は計画比でポジティブに推移。下期は主にサプライの原材料費上昇を見込む。
同価格改定活動を進め、収益効果をあげる
販管費：上期と同様に、下期も抑制を進める

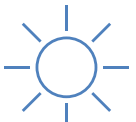


日本事業・施策①：商品ミックス～メカトロの販売強化～

下期は期初計画通りの売上高を見込む。

顕著化する業界共通ニーズに対し、リソース最適化で商談のクロージングを加速

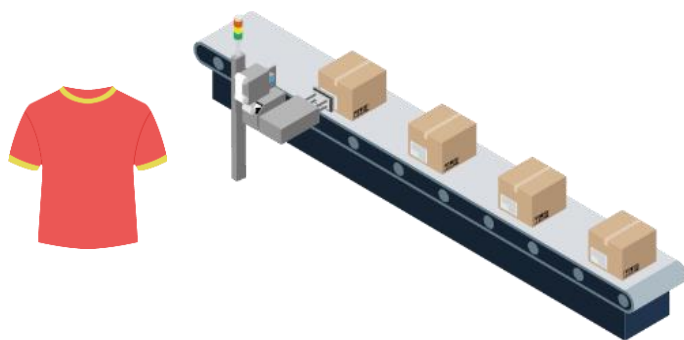


上期 → 下期		変化点
お客さまの ニーズ	 	● 底堅い業界 共通ニーズの顕著化 （省人化、DX化）
サトーの クロージング力	 	リソース最適化 ● 開発・製造の体制の強化（自動化、RFID） ● 営業のクロージング活動の加速 <上期課題> サプライの価格改定活動の工数が増 <上期成果> 全員営業の効果発現

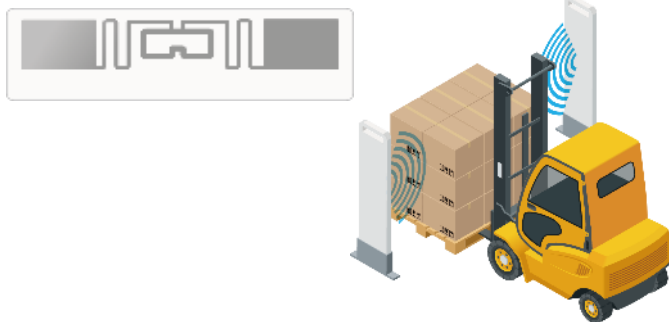
日本事業・施策①：メカトロの販売強化（具体例）

● 共通ニーズの顕著化 （省人化、DX化）

● アパレルEC×SCM※



● 製造業×入出庫やSCM



● 開発・製造の体制の強化



● 自動化

- 専任チームの強化
- 開発・生産体制の拡充（パートナーとの連携強化）



● RFID

- 生産体制の拡充
- 次世代商品・サービスの拡販（温度ロガータグなど）



● 営業のクロージング活動の加速

● 全員営業の効果発現

- ターゲット用途・ソリューションへのコト売り強化（営業と市場戦略部）
- 商談の受注確度の向上（マーケティング部）
- プリンタのリプレイス活動の精緻化（営業と保守）
- サプライ価格改定活動の仕組み化（カテゴリー別にアプローチ）
大中口：営業、インサイドセールス、保守
小口：コンタクトセンター



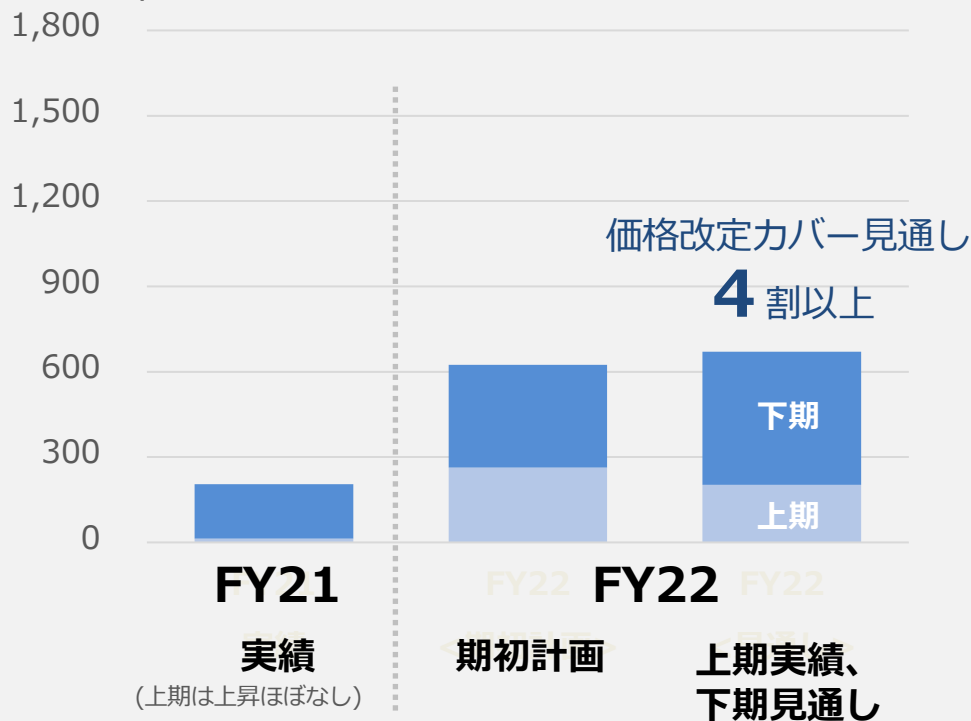
日本事業・施策②：価格改定～活動を着実に進展～

期初計画およびメカトロとの比較で、サプライの原材料費が大きく上昇。中長期に価格改定の累積効果も大きいことからサプライを中心に改定活動を展開。今期は、まず6割までカバーを見通す

原材料費上昇（実績と見通し）

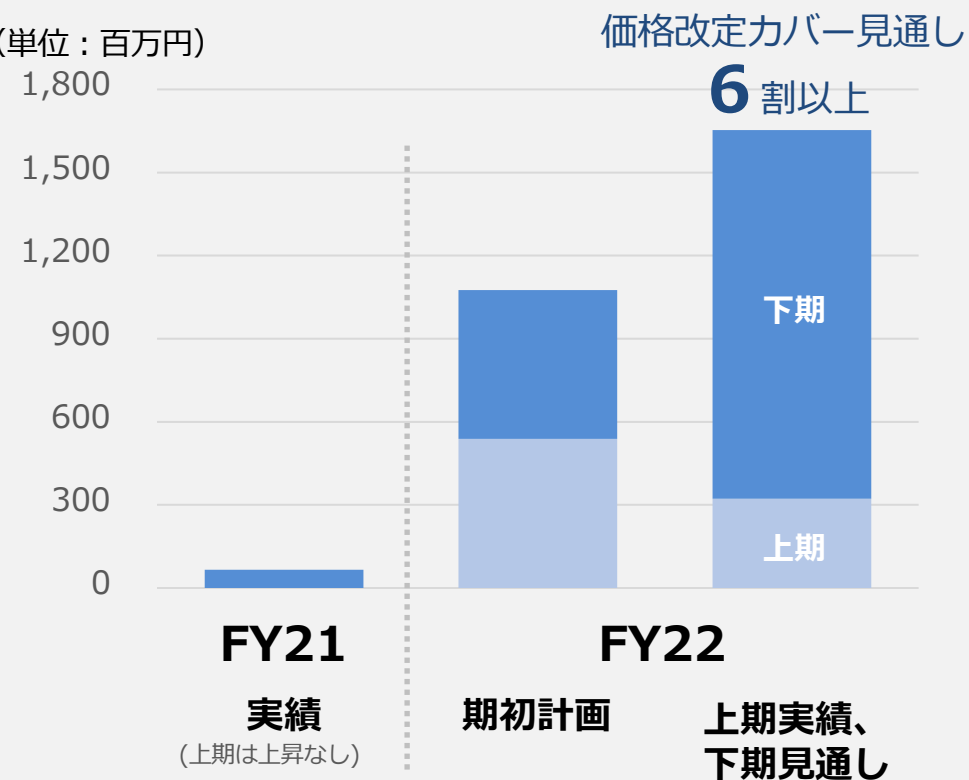
メカトロ※

(単位：百万円)



サプライ

(単位：百万円)



※算出条件を見直し。

FY22-Q1時：輸出影響を含む ➡ 今回：輸出影響を含まない

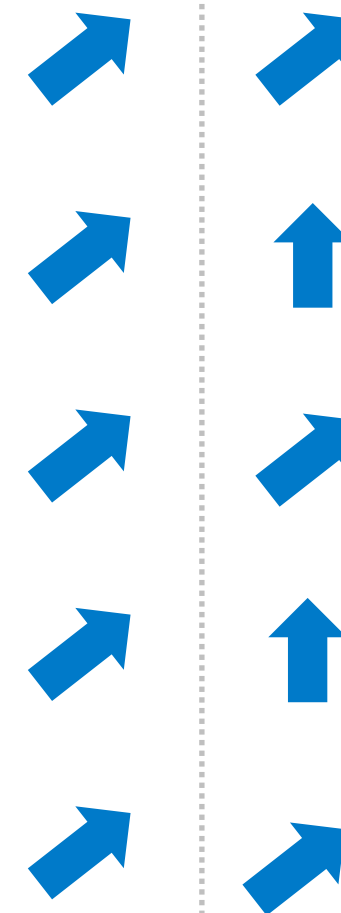
日本事業・まとめ：FY22下期～の活動・効果

リソース最適化を進め、回復トレンドを軌道に乗せる

FY22上期比の効果

FY22下期 FY23～

- 1 メカトロの販売強化
- 2 価格改定の進展と累積効果の発現
- 3 販管費のコントロール※ ※除く成長投資
- 4 自動化、RFIDへの注力
- 5 リピートビジネス（サプライ、保守）の成長維持



2022年度 業績計画 <内訳> 再掲

(単位：百万円)

		上期			下期			通期		
		期初計画	実績	増減	期初計画	修正後計画	増減	期初計画	修正後計画	増減
海外 ロシア事業を除く	売上高	21,600	26,234	+4,634	22,400	25,765	+3,365	44,000	52,000	+8,000
	営業利益	1,300	1,875	+575	1,900	1,624	-275	3,200	3,500	+300
日本	売上高	36,200	35,585	-614	38,800	39,414	+614	75,000	75,000	+0
	営業利益	1,700	933	-766	3,100	2,666	-433	4,800	3,600	-1,200
連結	売上高	57,800	61,820	+4,020	61,200	65,179	+3,979	119,000	127,000	+8,000
	営業利益	3,000	2,622	-377	5,000	4,377	-622	8,000	7,000	-1,000
	(利益消去)	0	-186	-186	0	86	+86	0	-100	-100
<参考> ロシア事業	売上高	0	8,643	+8,643	0	6,356	+6,356	0	15,000	+15,000
	営業利益	0	1,153	+1,153	0	346	+346	0	1,500	+1,500

<下期修正の背景>

海外 売上高 : コト売り浸透や円安影響などを見込み、増額
営業利益 : プリンタ受注残の解消やインフレ懸念などコスト増のリスクなどで減額

日本 売上高 : サプライの好調さを反映して増額
営業利益 : 販管費の抑制を進めるも、サプライの原材料費の上昇や高粗利プリンタ拡販の遅延、円安影響などから減額

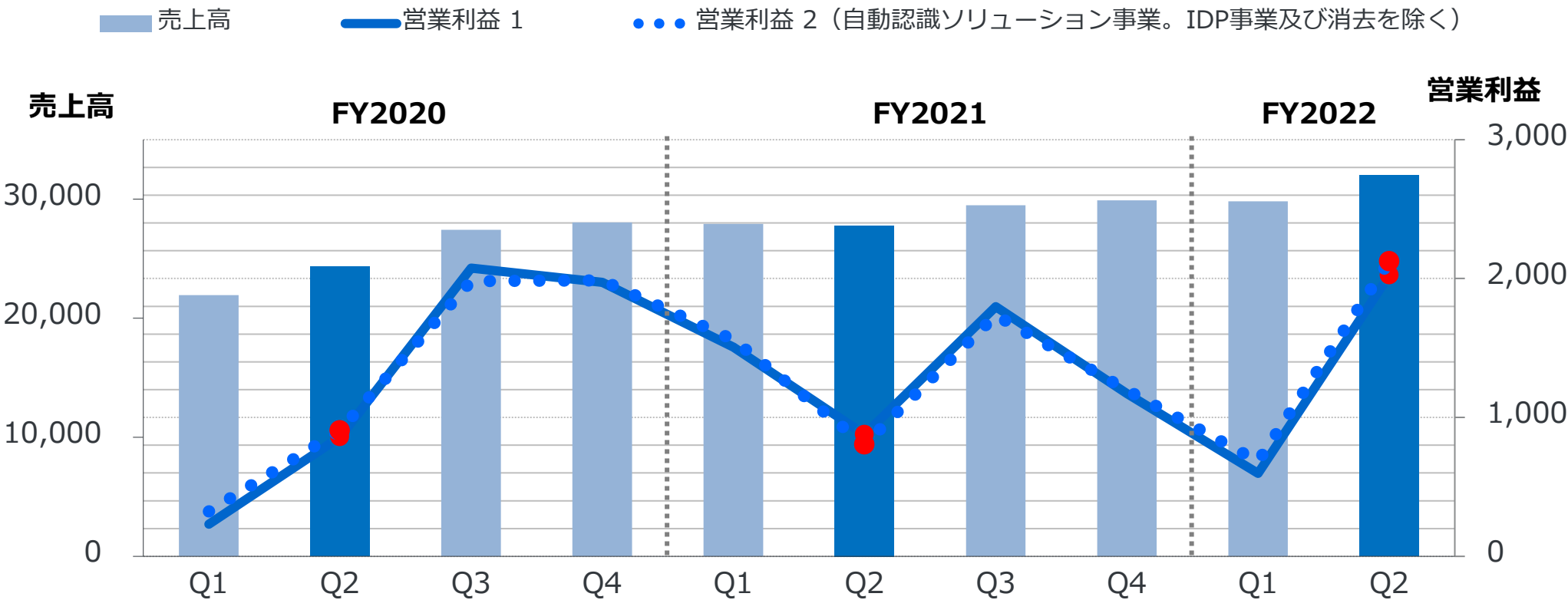
Appendix

補足資料 P.36~P.48

用語集 P.49~P.52

売上高・営業利益 推移（ロシア事業を除外）

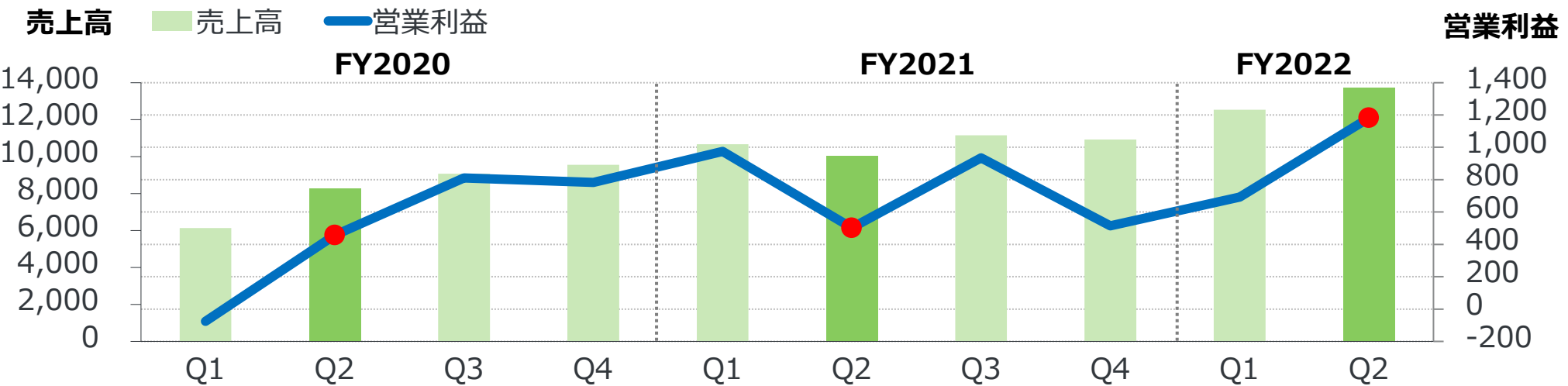
（単位：百万円）



売上高	21,940	24,329	27,424	28,043	27,920	27,772	29,493	29,895	29,818	32,001
前年比	-17.9%	-11.7%	-2.3%	+3.9%	+27.3%	+14.2%	+7.5%	+6.6%	+6.8%	+15.2%
営業利益 1	232	859	2,075	1,973	1,505	877	1,797	1,172	598	2,024
前年比	-84.5%	-56.3%	+2.8%	+11.1%	6.5倍	+2.2%	-13.4%	-40.6%	-60.2%	2.3倍
営業利益 2	323	906	1,981	1,987	1,559	805	1,736	1,196	684	2,124
前年比	-82.7%	-60.6%	-16.9%	-1.0%	4.8倍	-11.2%	-12.4%	-39.8%	-56.1%	2.6倍

売上高・営業利益 推移（ロシア事業を除外）

(単位：百万円)

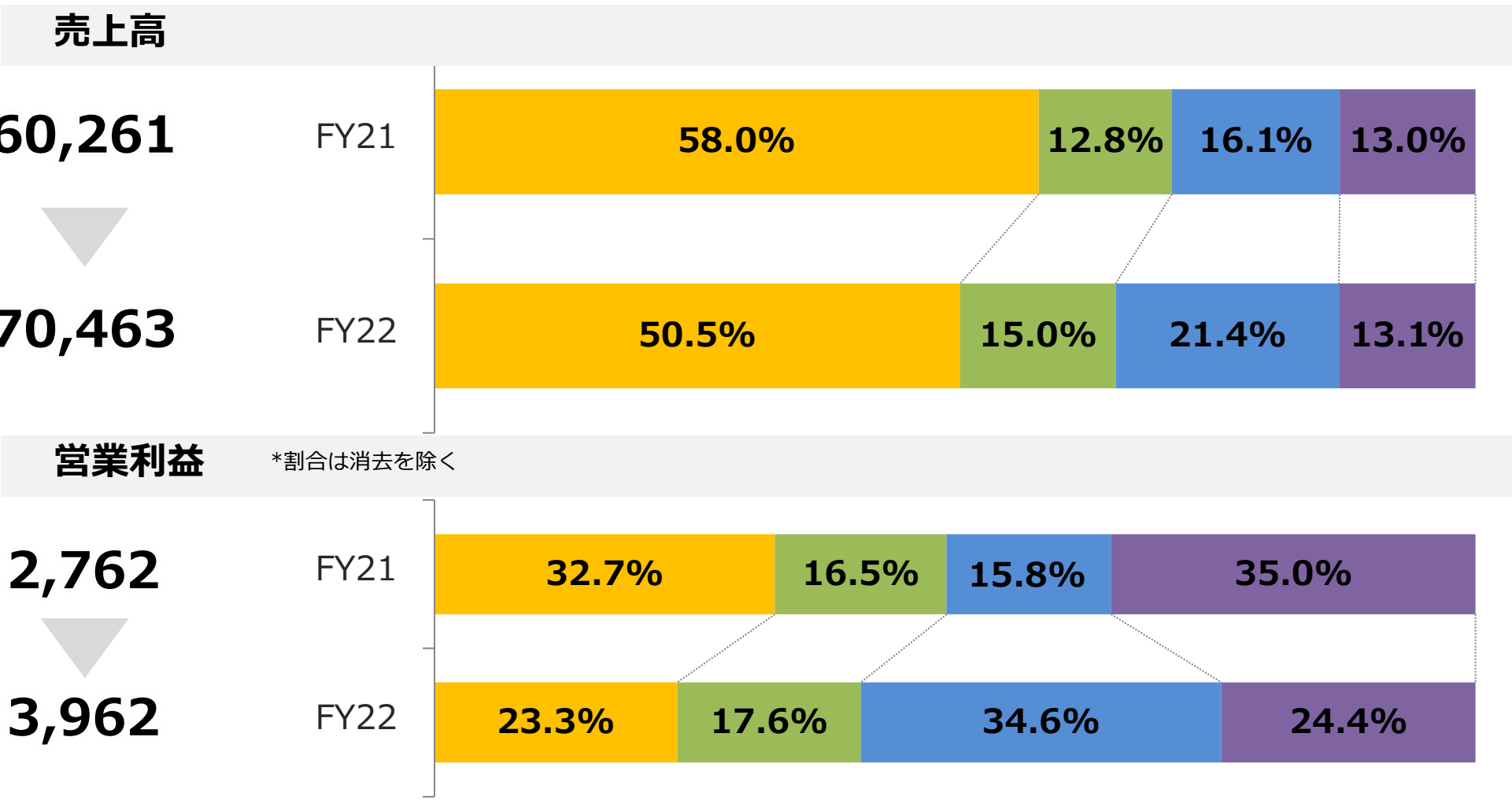


売上高	6,133	8,277	9,071	9,552	10,672	10,043	11,155	10,924	12,527	13,707
前年比	-32.7%	-6.7%	-2.0%	+14.7%	+74.0%	+21.3%	+23.0%	+14.4%	+17.4%	+36.5%
営業利益	-75	457	811	783	974	502	935	514	693	1,182
前年比	-	-14.2%	+18.0%	2.5倍	-	+9.7%	+15.2%	-34.3%	-28.8%	2.4倍

地域別売上高及び営業利益構成

(単位：百万円)

日本 米州 欧州 アジア・オセアニア



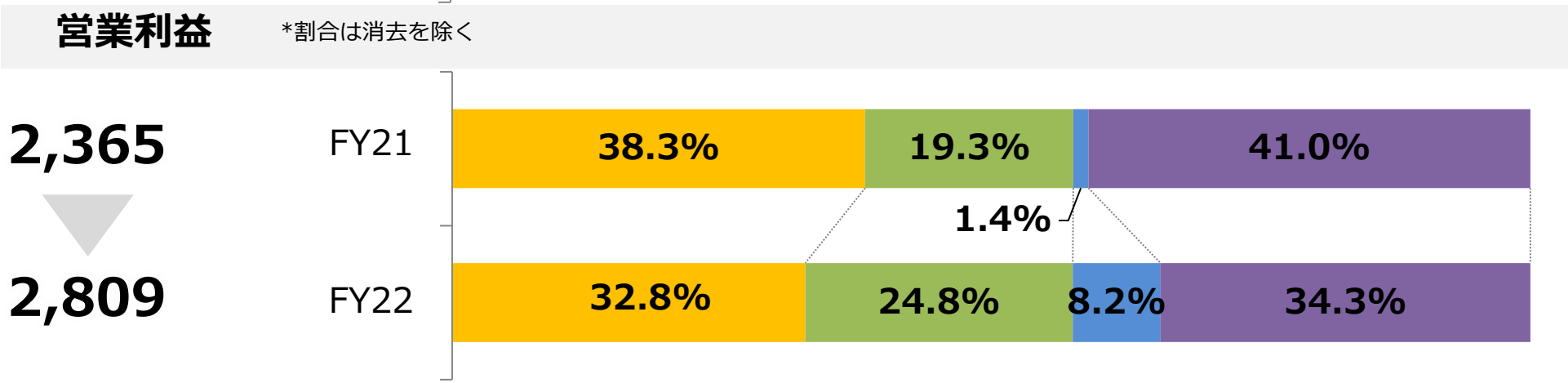
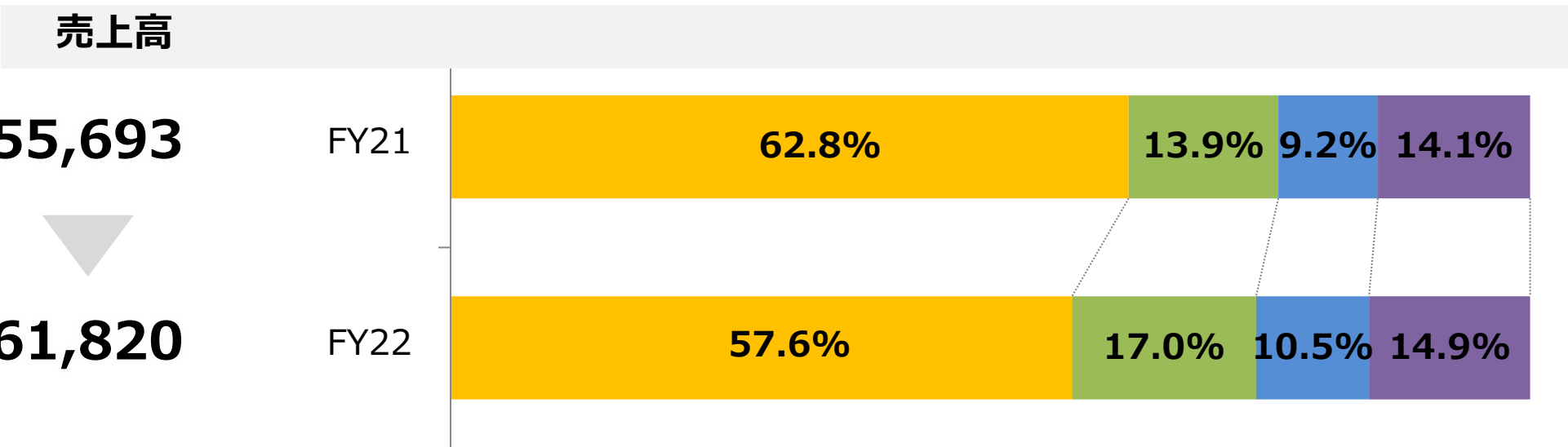
*割合は消去を除く

営業利益率 FY21 日本：2.5%、海外：7.4%
FY22 日本：2.6%、海外：8.7%

地域別売上高及び営業利益構成（ロシア事業を除外）

（単位：百万円）

日本 米州 欧州 アジア・オセアニア

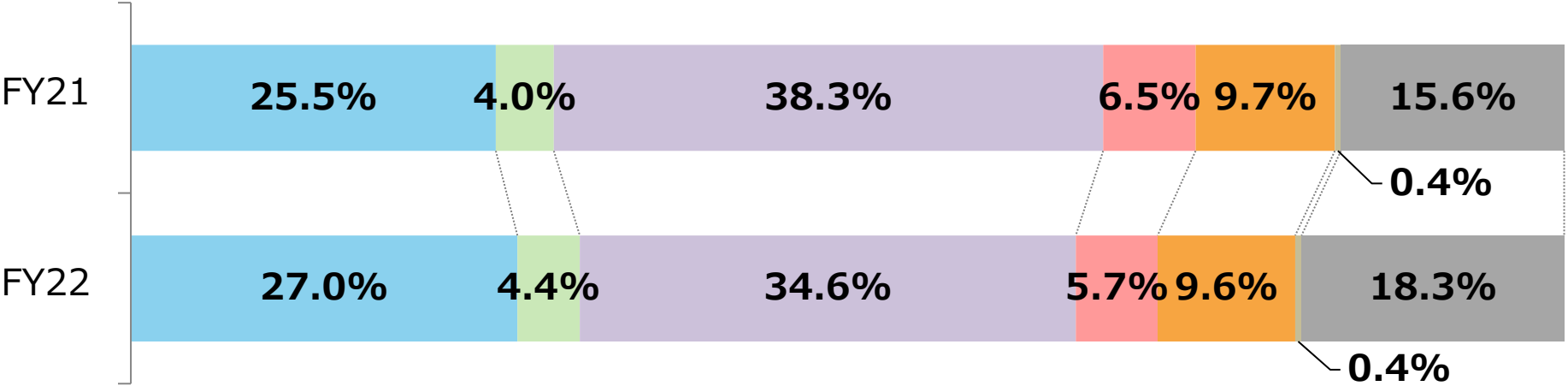


営業利益率 FY21 日本：2.5%、海外：7.1%
FY22 日本：2.6%、海外：7.1%

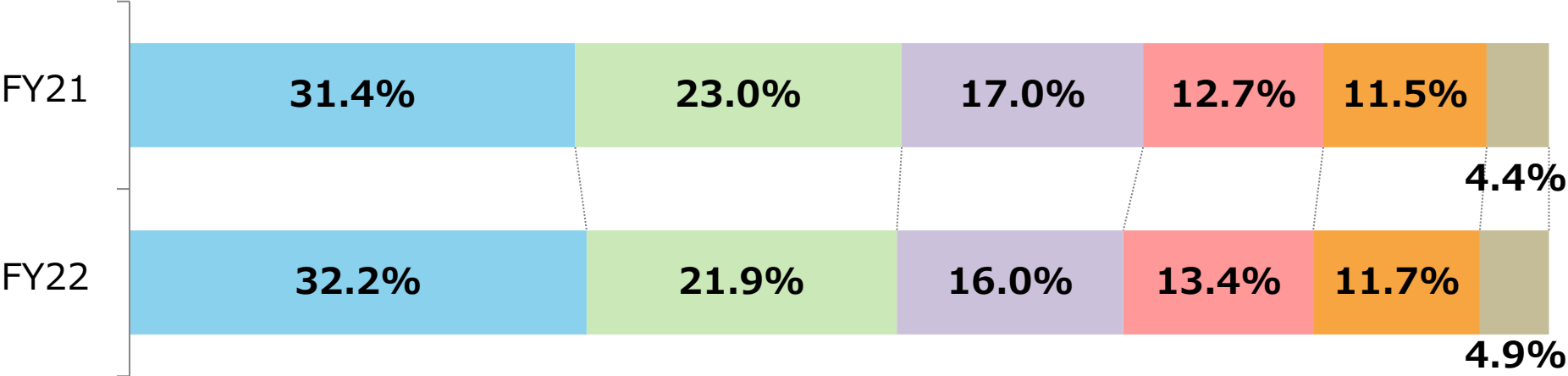
市場別売上高構成

■ マニファクチャリング ■ ロジスティクス ■ リテール ■ ヘルスケア ■ フード ■ 公共 ■ その他

海外 *主な販社。工場・プライマリー専業会社は除く

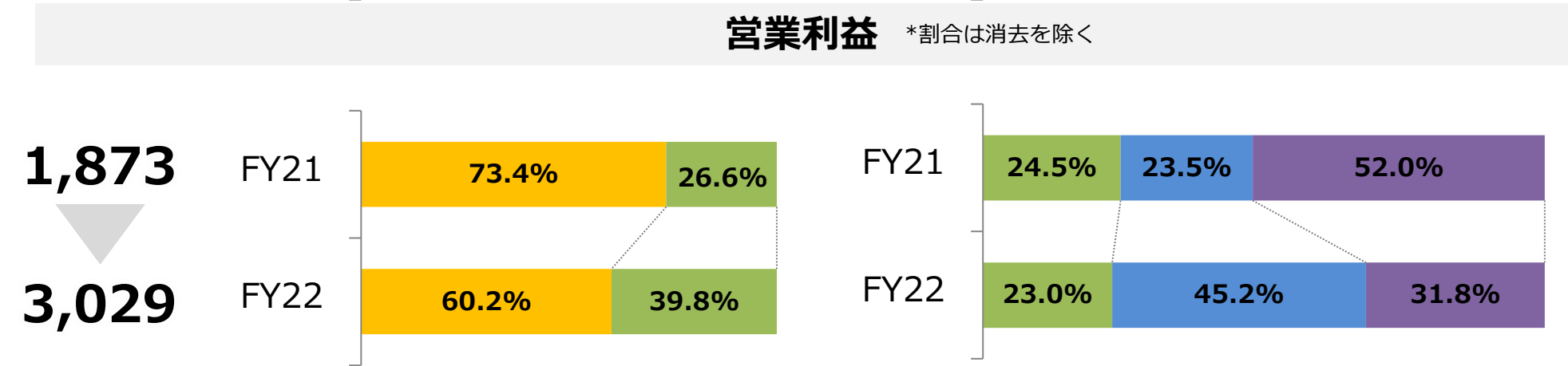
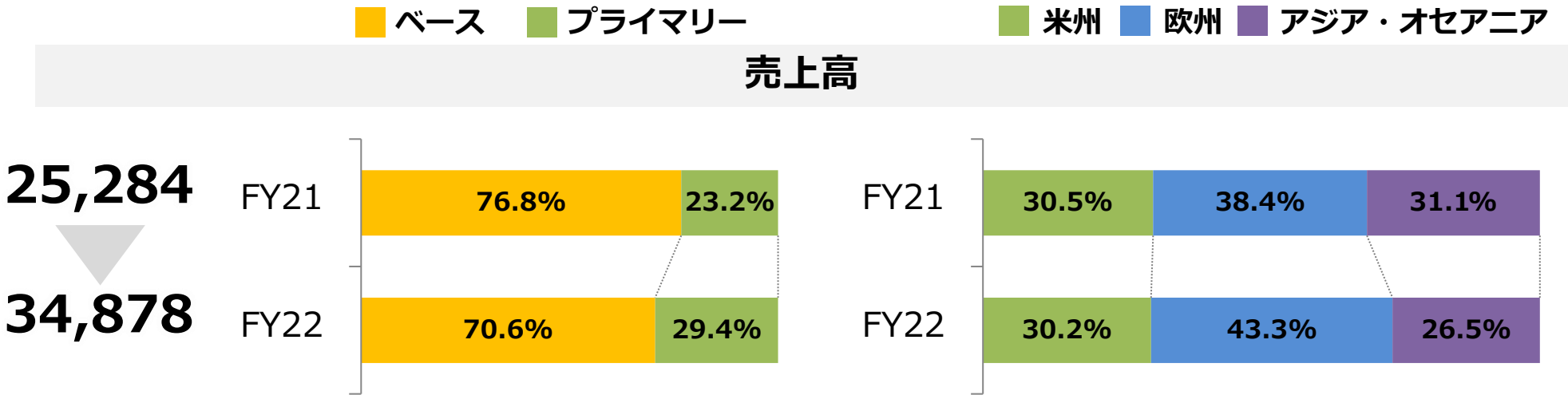


日本 *保守等は除く



売上高及び営業利益構成（事業別・地域別）

（単位：百万円）

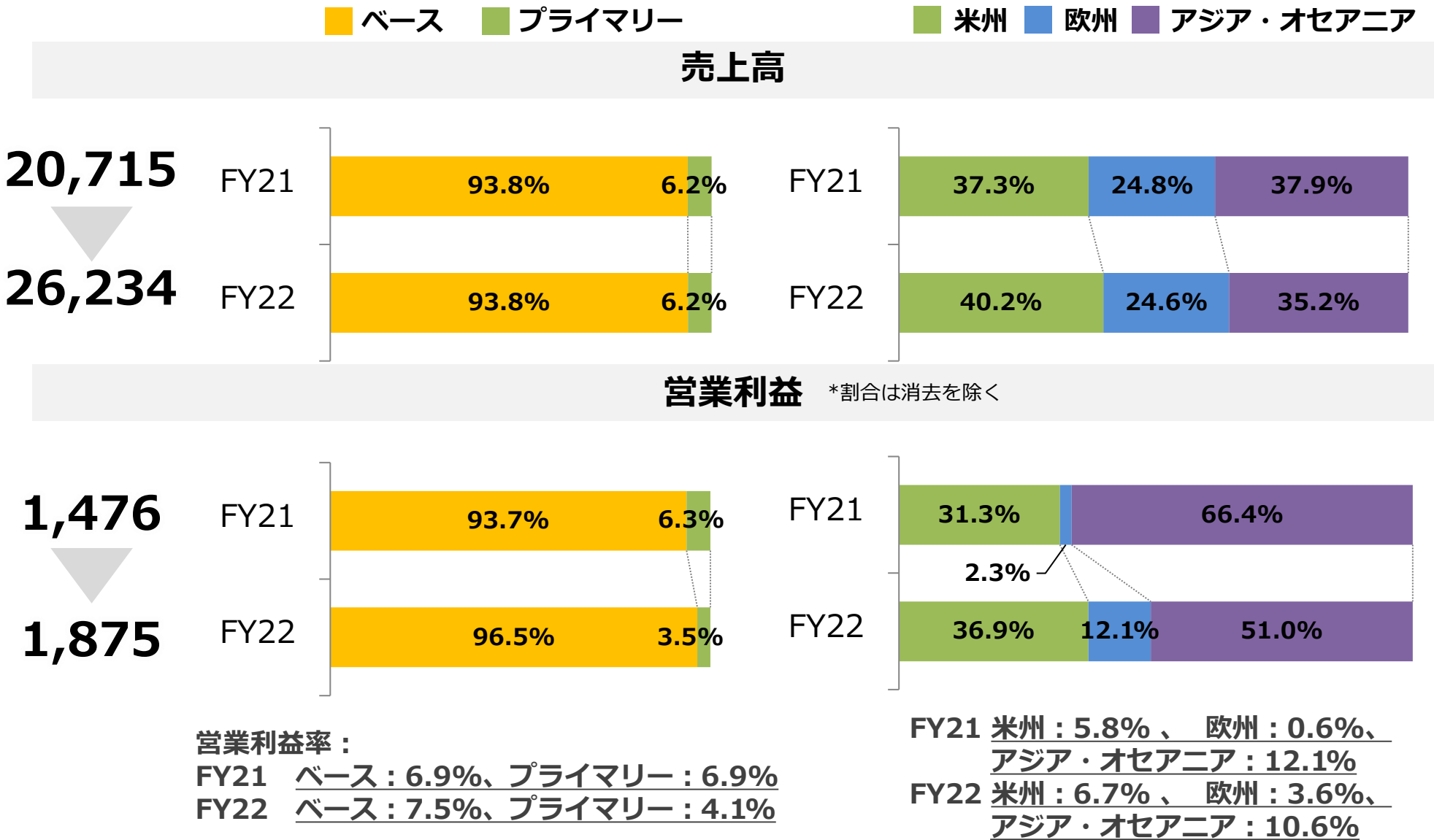


営業利益率：
FY21 ベース：6.9%、プライマリー：8.3%
FY22 ベース：7.5%、プライマリー：11.9%

FY21 米州：5.8%、欧州：4.4%、
アジア・オセアニア：12.1%
FY22 米州：6.7%、欧州：9.2%、
アジア・オセアニア：10.6%

売上高及び営業利益構成（事業別・地域別）（ロシア事業を除外）

（単位：百万円）



事業別内訳

(単位：百万円)

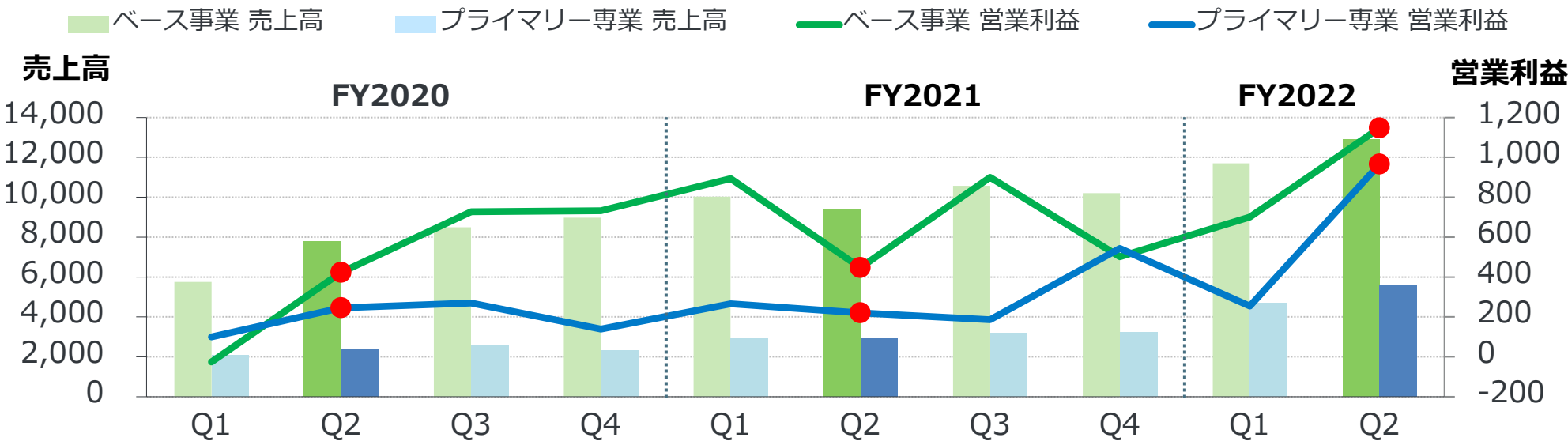
		FY2022 Q2	FY2021 Q2	増減	前年比	除く為替
ベース事業	売上高	12,901	9,399	+3,501	+37.2%	+17.7%
	営業利益	1,147	447	+699	2.6倍	2.2倍
プライマリー專業	売上高	5,582 (806)	2,955 (643)	+2,626 (+162)	+88.9% (+25.3%)	+29.6% (+15.3%)
	営業利益	966 (38)	220 (24)	+745 (+13)	4.4倍 (+56.7%)	3.1倍 (2.9倍)
消去	営業利益	-3 (-3)	29 (29)	-32 (-32)	- -	- -
合計	売上高	18,483 (13,707)	12,354 (10,043)	+6,128 (+3,663)	+49.6% (+36.5%)	+20.5% (+17.4%)
	営業利益	2,109 (1,182)	698 (502)	+1,411 (+680)	3.0倍 (2.4倍)	2.4倍 (2.1倍)

		FY2022 上期	FY2021 上期	増減	前年比	除く為替
ベース事業	売上高	24,607	19,423	+5,183	+26.7%	+10.6%
	営業利益	1,849	1,342	+506	+37.7%	+20.7%
プライマリー專業	売上高	10,270 (1,627)	5,860 (1,292)	+4,410 (+334)	+75.2% (+25.9%)	+25.4% (+13.9%)
	営業利益	1,220 (66)	486 (89)	+733 (-23)	2.5倍 (-25.7%)	+85.3% (+38.2%)
消去	営業利益	-40 (-40)	44 (44)	-84 (-84)	- -	- -
合計	売上高	34,878 (26,234)	25,284 (20,715)	+9,593 (+5,518)	+37.9% (+26.6%)	+14.0% (+10.7%)
	営業利益	3,029 (1,875)	1,873 (1,476)	+1,155 (+399)	+61.7% (+27.0%)	+32.4% (+14.8%)

※表内下段の（）内数値：ロシア事業を除外

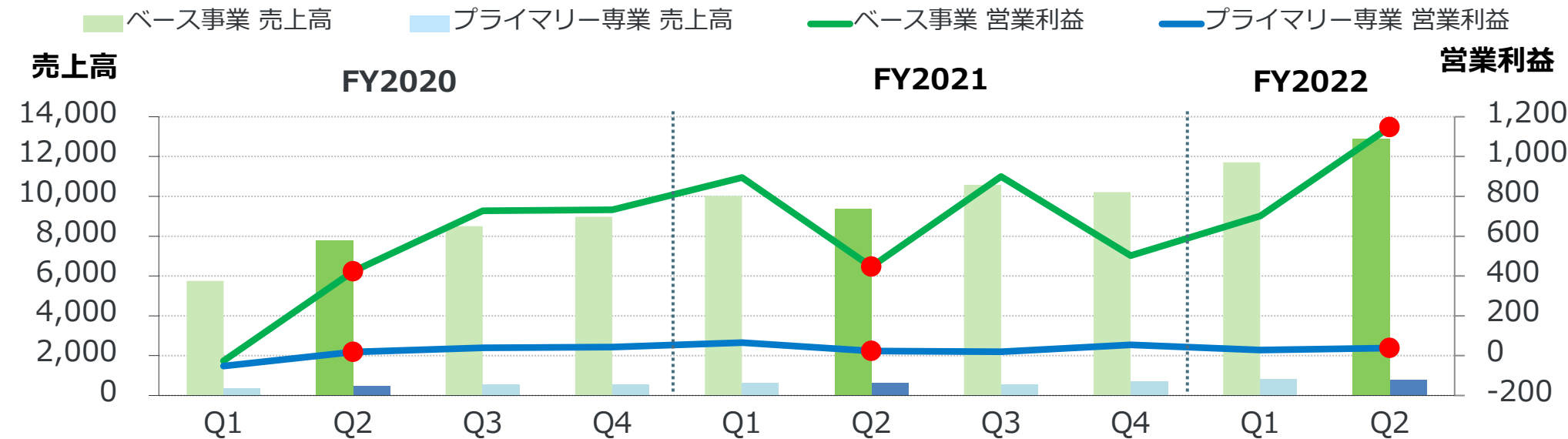
事業別 売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



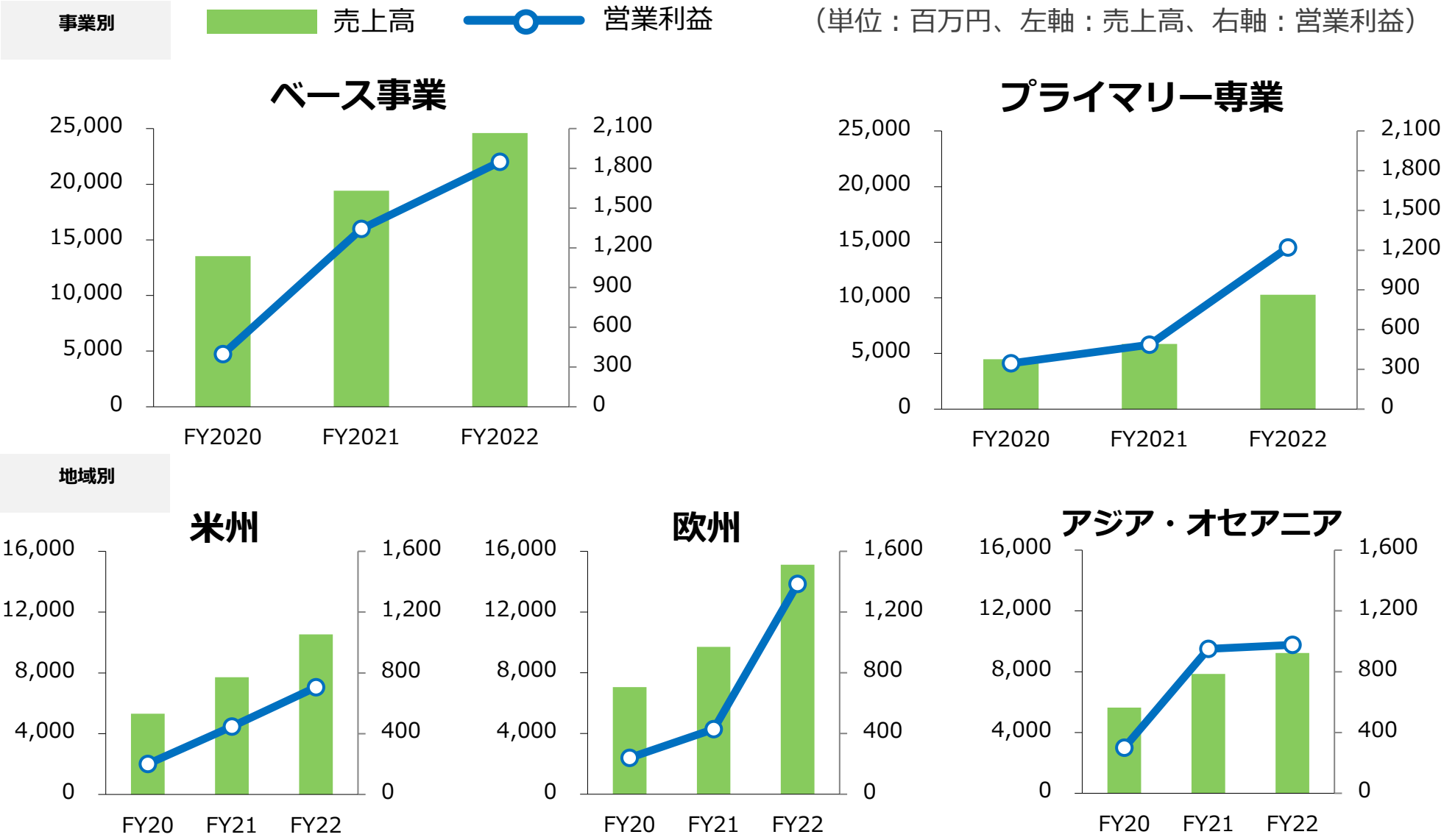
ベース	売上高	5,755	7,779	8,499	8,976	10,023	9,399	10,578	10,206	11,706	12,901
	前年比	-32.6%	-6.1%	-3.0%	+15.2%	+74.2%	+20.8%	+24.5%	+13.7%	+16.8%	+37.2%
	営業利益	-26	423	727	733	894	447	900	502	701	1,147
	前年比	-	-18.2%	-1.8%	2.1倍	-	+5.8%	+23.7%	-31.5%	-21.5%	2.6倍
プライマリー	売上高	2,089	2,389	2,546	2,313	2,905	2,955	3,209	3,217	4,688	5,582
	前年比	-10.3%	-2.6%	+7.9%	+8.7%	+39.1%	+23.7%	+26.1%	+39.0%	+61.4%	+88.9%
	営業利益	100	245	270	139	266	220	186	544	254	966
	前年比	-	4.0倍	4.4倍	22.0倍	2.6倍	-10.1%	-31.0%	3.9倍	-4.6%	4.4倍

事業別 売上高・営業利益 推移（ロシア事業を除外）（単位：百万円）

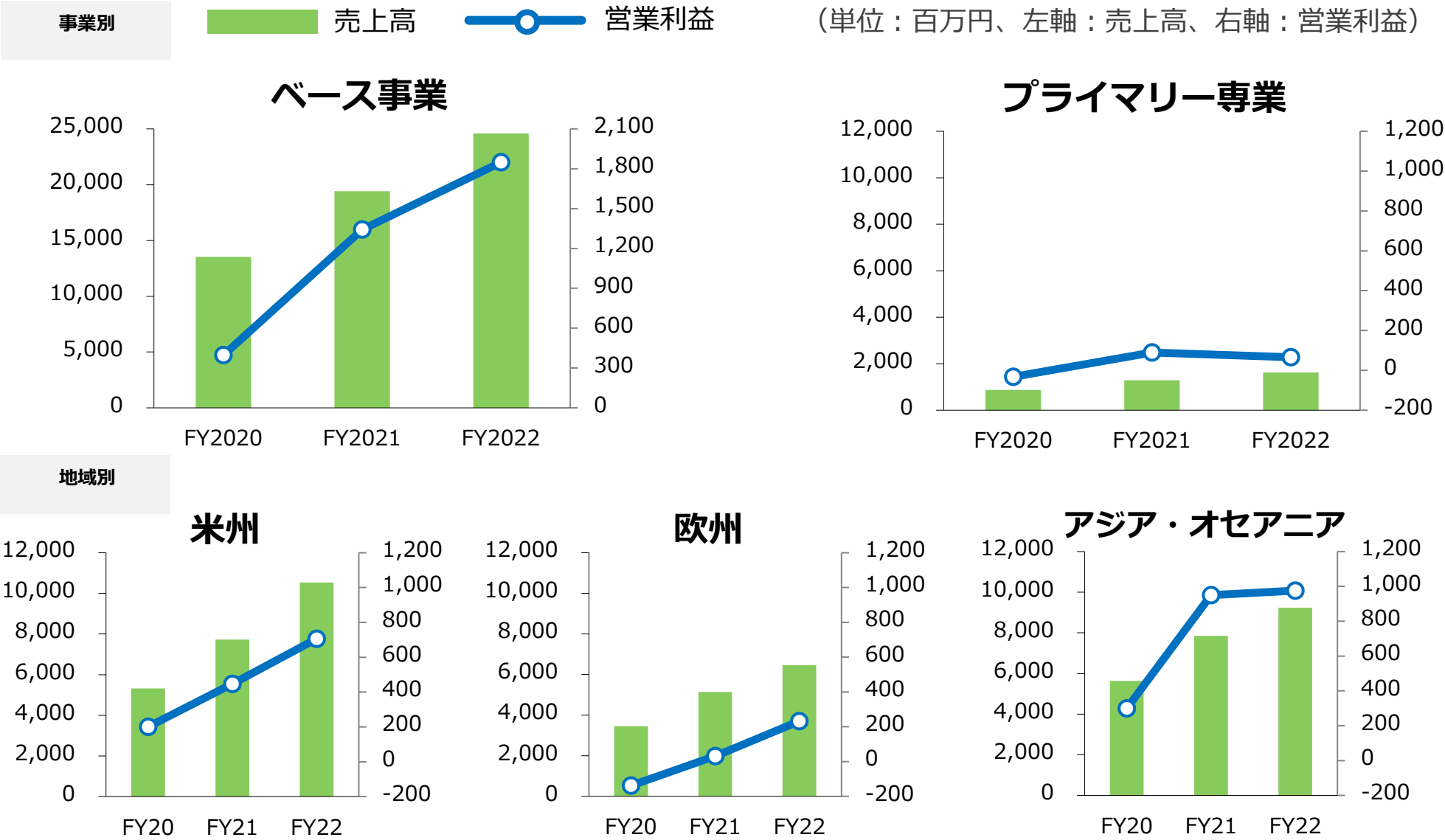


ベース	売上高	5,755	7,779	8,499	8,976	10,023	9,399	10,578	10,206	11,706	12,901
	前年比	-32.6%	-6.1%	-3.0%	+15.2%	+74.2%	+20.8%	+24.5%	+13.7%	+16.8%	+37.2%
	営業利益	-26	423	727	733	894	447	900	502	701	1,147
	前年比	-	-18.2%	-1.8%	2.1倍	-	+5.8%	+23.7%	-31.5%	-21.5%	2.6倍
プライマリー	売上高	378	498	571	576	648	643	576	717	821	806
	前年比	-34.5%	-15.0%	+14.9%	+7.3%	+71.4%	+29.2%	+0.8%	+24.6%	+26.6%	+25.3%
	営業利益	-52	19	39	43	65	24	20	55	28	38
	前年比	-	-	-	-	-	+25.0%	-48.2%	+29.2%	-56.7%	+56.7%

事業別及び地域別売上高及び営業利益推移

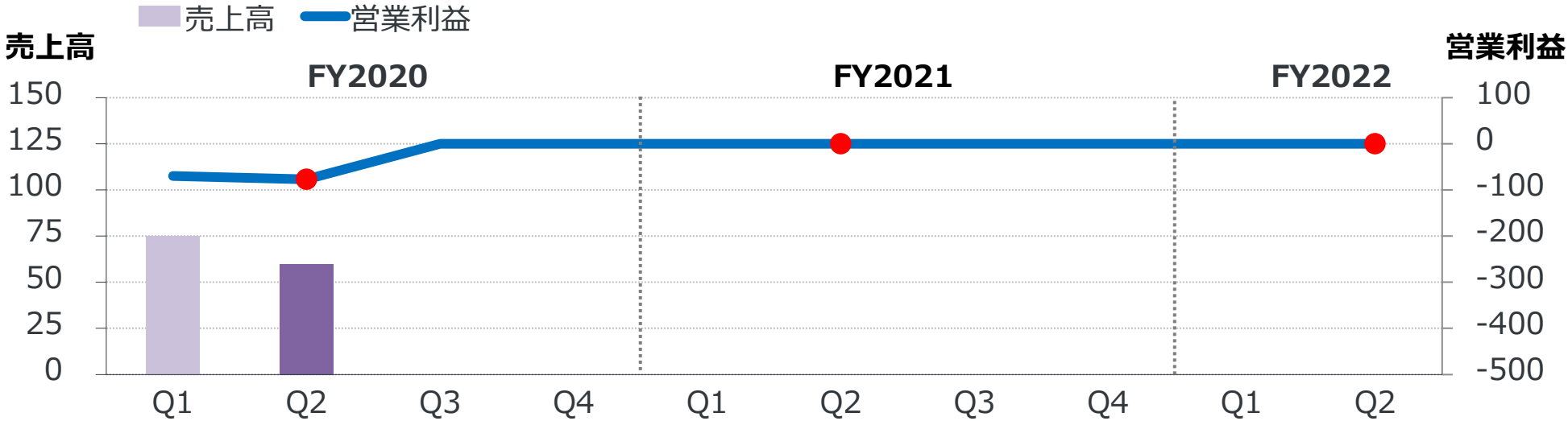


事業別及び地域別売上高及び営業利益推移（ロシア事業を除外）



売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



売上高	75	60	0	0	0	0	0	0	0	0
前年比	-24.6%	-35.9%	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	-70	-77	0	0	0	0	0	0	0	0
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

※IDP事業：2020年9月、全株式をDataLase Holdings Ltd.に譲渡

用語集（1/4）

サトー独自のコンセプト/取り組み		説明 ※
1	自動認識ソリューション事業	DCS & Labelingを展開。具体的には、お客さまの課題に基づいて自社で開発・製造したバーコードプリンタやラベル、自社で設計したソフトウェアやサービス、外部パートナーの技術や商品などを組み合わせて提供。本事業は海外と日本に区分され、海外はベース事業とプライマリー專業から構成される。
2	ベース事業	バーコードや商品価格、製造年月日、消費期限など可変情報をタギングするビジネス。
3	プライマリー專業	商品ラベルなどの固定情報ラベルをタギングするビジネス。Achernar（アルゼンチン）、Prakolar（ブラジル）、Okil（ロシア）、X-Pack（ロシア）の4社からなる。 なお、ロシア事業は外部環境の不透明感などにより、計画/目標から除外。
4	IDP事業	IDP (Inline Digital Printing) に関わる開発・製造・販売。2020年9月、本事業を推進していた連結子会社DataLase Ltd.の全株式をDataLase Holdings Ltd.に譲渡。 IDPとは、感熱顔料を含む塗料をさまざまな基材に塗布し、レーザー照射による発色でダイレクト印字ができる印刷技術。
5	コト売り	商品の単品売りではなくハードウェアやサプライ、保守サービス、ソフトウェア等を組み合わせたソリューションを、ROIの提示を含めて提案する売り方。単品売りの「モノ売り」に対する概念。
6	タギング	お客さまの現場で人やモノにIDや位置などの情報を物理的にひも付けし、それを上位システムに受け渡すこと。すなわち現物と情報を一致させ、デジタル化された情報を活用できるようにする作業。 この「現物と情報の一致」は、商品に価格等の情報をひも付けするハンドラベラーの時代から続くサトーの事業コンセプト。
7	DCS & Labeling (DCS: Data Collection Systems)	バーコードやRFIDなどの自動認識技術とプリンタやラベルなどの商品・サービスを活用して、さまざまな現場にある人やモノの情報（= Data）を正確かつ効率的に収集（= Collection）する仕組み（= Systems）と、情報を最適な形でひも付けするタギング（含むLabeling）を提供するサトーグループのビジネスモデル。 また、お客さま課題の高度化を受けて、オープンなイノベーションやパートナーシップを活用し、本ビジネスモデルに画像認識・音声認識や位置測位技術、センサーなど、新たな技術を組み合わせることで、お客さま課題の解決手法をさらに向上させている。

※ 下線付き用語は別途説明項目あり

用語集（2/4）

サトー独自のコンセプト/取り組み (続き)		説明
8	Tagging for Sustainability	DCS & Labelingと同様にタギングを核としながらも、ラベルにとどまらないさまざまな技術・手法を取り入れた、高度化したタギングでお客様の経営課題や社会課題を解決し、持続可能な世界への貢献をめざすDCS & Labelingを進化させたビジネスモデル。
9	現場力	さまざまな市場・業界のお客様の現場と向き合い、運用を理解し、課題の本質を捉えて最適な解決策を提供する力。カバレッジ(現場を知ることによって蓄積された幅広い「市場×業界×用途」の課題へ対応する力)、インテグレーション(戦略パートナーとの共創に基づき、商品・サービス・技術を統合して提供する力)、メンテナンス(継続的なソリューション提供でお客様の信頼を醸成し、深く、長い関係を構築する力)の3つの要素で構成される。
10	全員営業	インサイドセールスやマーケティングなど営業以外の部門で商談創出を行い、営業はより高度なソリューション提案に専念することで営業活動の効率と質を高めること。加えて、バリューチェーンの全ての部門がお客様志向を追求すること。
11	三行提報	社員が現場でキャッチした、会社を良くするための情報やアイデアを約三行（100～150文字）にまとめて、毎日経営トップに直接提出するサトー独自の取り組み。経営トップはいち早く社内外の環境変化を把握し、迅速な意思決定や必要な施策を講じ、社員は経営者と同じ目線で物事を考える「全員参画の経営」に寄与。また経営トップに直接提出することから、不正や不適切な行為などを防ぐモニタリングとしての役割も担っており、コーポレートガバナンスの面においても効果を発揮。 1976年から始まり、近年は海外拠点の導入も増えている。
商品・サービス・技術		説明
1	メカトロ商品	プリンタやラベル自動貼付機器、スキャナ、ハンドラベラーなどのハードウェア、ソフトウェア、保守サポートなど、 <u>サプライ商品</u> 以外のすべて。粗利率は <u>サプライ商品</u> よりも高い。プリンタはマレーシア、ベトナムおよび台湾にて製造。
2	サプライ商品	可変情報ラベル、RFIDタグ、プライマリーラベル（商品シール）、リボンなどの消耗品。粗利率は <u>メカトロ商品</u> よりも低いが、リピートビジネスのため販売管理費率は小さい。

用語集（3/4）

商品・サービス名・技術（続き）		説明
3	自動認識ソリューション	<u>DCS & Labeling</u> を実現するための商品・サービス。具体的にはプリンタ、ラベル、ソフトウェア、保守サポートなどの組み合わせ。加えて、近年は複雑化・多様化するお客さま課題に応えるために自前主義に拘らず、パートナーシップを推進することにより実現をめざす。例えば位置測位技術を用いて人・モノの位置情報を取得し、作業人や在庫の動きをリアルタイム捕捉することで、工数・作業時間の見える化や製造工程の進捗管理を実現。
4	SOS (SATO Online Services)	お客さまのプリンタをクラウドに接続して遠隔でモニタリングを行うサービス。これにより予防保守やエラー時の早期復旧が可能となる。またお客さまはプリンタの稼働・活用状況を一覧でき、資産管理が容易となる。一方サトーにとっては、予防保守の実現による保守人員の労働生産性向上や、保守人員が少ない海外におけるサポート向上に寄与。
5	AEP (Application Enabled Printing)	プリンタに内蔵された知能がラベル発行作業を最適化。PCを介さずにプリンタ単体で他のシステムとの連携も可能。
6	可変情報ラベル	バーコードや商品価格、製造年月日、消費期限など、お客さまの現場で必要に応じて変化させる情報を印字する用途のラベル。必要な時に必要な分だけ発行できる点が、固定情報を一度に大量印刷するプライマリーラベル（商品シール）との大きな相違点。
7	RFID (Radio Frequency Identification)	自動認識技術の一つ。電波を利用してデータの読み書きを行い、①複数一括読み取り、②非接触での読み取り、③遮蔽物や汚損があっても可能な読み取り、④情報の書き換え、といったバーコードには無い特性を持つ。これにより、業務効率の飛躍的な向上が可能。

用語集（4/4）

2012年以降に買収した 主な会社		説明
1	Argox Information Co., Ltd. (台湾)	2012年に買収したエントリー・モデルのプリンタの開発・製造・販売子会社。
2	Achernar S.A. (アルゼンチン)	2012年に買収したプライマリ専門子会社。
3	Magellan Technology Pty Ltd. (オーストラリア)	大量のRFIDタグを高速かつ正確に読み取ることができ、金属や液体の影響、および積層状態での読み取りに強いなどの優位性の高いRFID技術「PJM (Phase Jitter Modulation)」を含む同社の事業を2013年に譲り受け、SATO Vicinity Pty Ltd.を設立。
4	Okil-Holding, JSC (ロシア)	2014年に買収したプライマリ専門子会社。サトーホールディングスが75%を保有。同国のX-Packは関連会社。
5	Prakolar Rótulos Autoadesivos LTDA. (ブラジル)	2015年に買収したプライマリ専門子会社。
2017年以降に設立した 海外子会社		説明
1	X-Pack (ロシア)	シュリンクスリーブ、インモールド、軟包装の製造・販売を行い、サトーホールディングスが60%の株式を保有するプライマリ専門子会社。2017年設立。
2	SATO Productivity Solutions Mexico S.A. de C.V. (メキシコ)	自動車産業に焦点を当てて事業を展開し、サトーホールディングスがほぼ100%の株式を保有する販売子会社。2019年設立。

【本資料ご利用にあたっての注意事項】

- ・ 本資料に記載の内容は全て2022年11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。
- ・ 本資料で使用される商標、ロゴ、商号に関する権利は、当社またはそれぞれの権利の所有者に帰属します。
- ・ 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。