2024年 11月 13日

サトーホールディングス株式会社

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

証券コード：6287

FY24 Q2実績

FY24-28中計
日本・海外施策 進捗

FY24 Q2実績

FY24-28中計
日本・海外施策 進捗

自動認識ソリューション事業（連結）

決算のポイント

■ **Q2（7～9月）実績**

- **連結で前年同期比増収・増益**
- **海外事業全体は増収・減益、日本事業は増収・増益**
  - ✓ 海外ベース事業：増収・増益
  - ✓ 海外プライマリー専業：増収・減益
- **計画比の売上・営業利益は、海外事業が上振れ、日本事業はほぼ計画線**
  - ✓ 海外はベース事業のアジア・オセアニアとプライマリー専業が計画比で好調に推移
  - ✓ 日本はメカトロ販売とサプライ価格改定が計画どおりに進捗

■ **通期見通し**

- **連結：通期の売上・営業利益予想を上方修正**
  - ✓ 海外事業：上期実績を踏まえ、上方修正
  - ✓ 日本事業：計画を据え置き

SATO

●今回の決算のポイントです

●まず、Q2実績ですが、連結では増収・増益となりました。第2四半期として売上は過去最高を更新し、営業利益はFY22に次いで2番目の高水準でした

●海外はベース事業とプライマリー専業の合算で増収・減益でした。日本事業は増収・増益でした
●海外ベース事業は、アジア・オセアニアの好調と為替のポジティブ影響により、増収・増益となりました
●海外プライマリー専業は、南米でのインフレによる需要減退があったものの、ロシアの堅調な需要がカバーして増収でしたが、ロシアでの競争激化により減益となりました
●日本事業は、物流2024年問題対応の需要を捕捉したメカトロ販売の増加やサプライの価格改定が奏功して増収・増益となりました

●社内の計画比で見ると、海外事業が上振れ、日本事業はほぼ計画線でした
●海外は、ベース事業での欧米販社中心に売上計画未達も、プリンター販売増加に伴うアジア工場の収益改善とオーストラリア販社の好調、プライマリー専業で高付加価値品の販売増が奏功しました
●日本事業は、前述の需要捕捉によるメカトロ販売増加やサプライ価格改定が計画どおりに進捗しました

●通期の見通しについて、上期の海外ベース事業・プライマリー専業がともに計画比で好調だった結果を踏まえ、連結での売上・営業利益を上方修正しました

●詳細は次ページ以降でご説明いたします

自動認識ソリューション事業（連結）　Q2 (7～9月)※1

事業セグメント別売上高及び営業利益※2

（単位：百万円）

			FY23	FY24	前年比	現地通貨ベース
連結		売上高	35,797	38,415	+7.3%	+6.9%
		営業利益	2,460	2,914	+18.4%	+18.8%
海外	ベース事業	売上高	11,806	12,806	+8.5%	+6.5%
		営業利益	679	1,053	+55.1%	+58.4%
	プライマリー専業	売上高	5,297	6,416	+21.1%	+22.4%
		営業利益	1,509	1,290	-14.5%	-15.0%
	消去	営業利益	157	-40	-	-
	計	売上高	17,104	19,223	+12.4%	+11.5%
		営業利益	2,346	2,303	-1.8%	-1.2%
日本		売上高	18,692	19,191	+2.7%	+2.7%
		営業利益	106	773	7.3倍	7.2倍
消去		営業利益	7	-162	-	-

※1 上期（4～9月）実績はP. 31に掲載
※2 ロシア子会社を除外した売上・営業利益はP. 44に掲載

5

●本スライド以降は、基本「前年同期比」の分析となります

●前スライド「今回の決算のポイント」に関わる実績数値は、表のとおりです
●上期累計の実績はP.31、ロシア子会社を除外した実績はAppendix P.44をそれぞれご覧ください

自動認識ソリューション事業（連結）　Q2 (7～9月)※1

業績※2

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比
売 上 高	35,797	38,415	+2,618	+7.3%
営業利益	2,460	2,914	+453	+18.4%
営業利益率	6.9%	7.6%	+0.7pt	-
経常利益	2,235	2,471	+236	+10.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	686	1,830	+1,143	2.7倍
実効税率	28.0%	16.8%	-11.3pt	
EBITDA※	3,708	4,271	+562	+15.2%

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+503百万円、営業利益+19百万円（FY24通期計画ベース）

FY24 上期 為替レート（期中平均）：152.78円/USD, 166.06円/EUR　（FY23 上期 同為替レート： 141.05円/USD, 153.45円/EUR）

※　EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
　・減価償却　FY24 Q2：　1,319百万円　　FY23 Q2：1,213百万円
　・のれん償却　FY24 Q2：　38百万円　　FY23 Q2：　34百万円

※1 上期（4～9月）実績はP. 32に掲載
※2 ロシア子会社を除外した売上・営業利益はP. 45に掲載

●こちらは連結業績です
●営業利益率改善は、日本事業の利益率改善が主因となっています
●9月末時点で各通貨に対して一時的に円高となった影響を受けて、実効税率が前年同期比で大きく減少しています

自動認識ソリューション事業（海外）　Q2 (7～9月)

総括

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
ベース事業 売上高	11,806	12,806	+1,000	+8.5%	+6.5%
プライマリー専業 売上高	5,297	6,416	+1,119	+21.1%	+22.4%
売上高 計	**17,104**	**19,223**	**+2,119**	**+12.4%**	**+11.5%**
粗利額	7,422	7,490	+68	+0.9%	-
粗利率	43.4%	39.0%	-4.4pt	-	-
ベース事業 営業利益	679	1,053	+374	+55.1%	+58.4%
プライマリー専業 営業利益	1,509	1,290	-218	-14.5%	-15.0%
消去 営業利益	157	-40	-198	-	-
営業利益 計	**2,346**	**2,303**	**-43**	**-1.8%**	**-1.2%**
営業利益率	13.7%	12.0%	-1.7pt	-	-

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

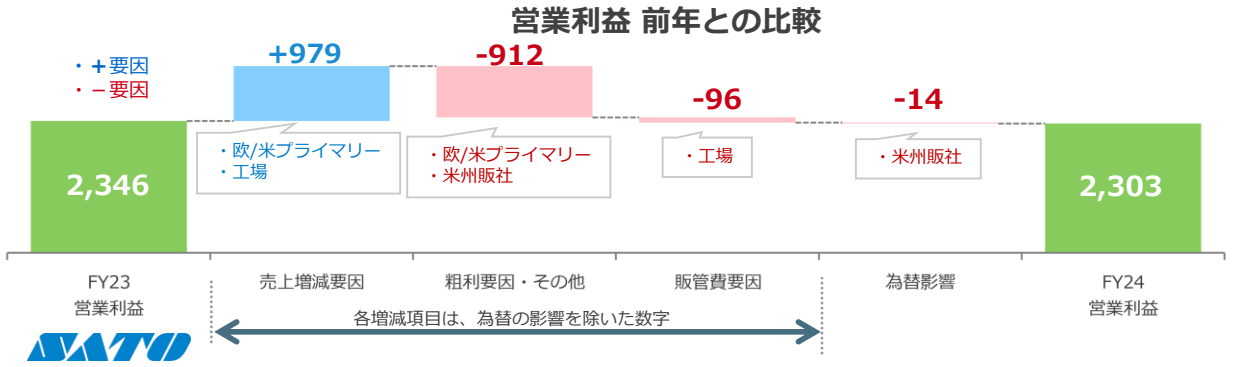
売上

- ベース事業はアジア・オセアニアがけん引して増収
- プライマリー専業は欧州の高付加価値品の販売増が寄与して増収

営業利益

- ベース事業で代理店でのプリンター在庫調整が一巡し、工場収益の改善により増益
- プライマリー専業は、欧州で既存プライマリーラベルの競争環境激化ににより減益

営業利益 前年との比較

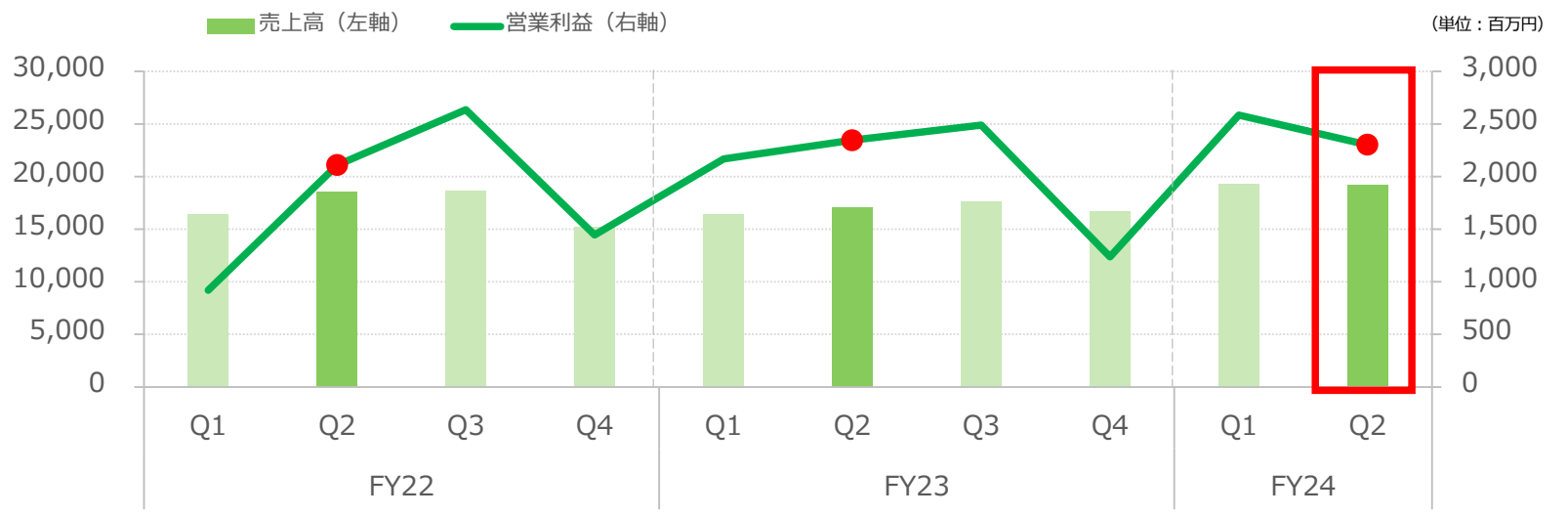


※ 上期（4～9月）実績はP. 37に掲載

●ここからは、海外事業についてご説明します
●海外事業は全体で増収・減益でした
●売上は、ベース事業でアジア・オセアニアがけん引し、プライマリー専業はロシアでの高付加価値品の販売が増加して増収でした
●営業利益は、ベース事業で代理店でのプリンター在庫調整一巡により、工場収益が改善して増益でした。一方、プライマリー専業は、ロシアで営業利益率は高水準ながら、既存プライマリー商品の競争環境激化ににより減益となりました
●地域別の詳細はこの後のスライドでご説明します

自動認識ソリューション事業（海外）　Q2 (7～9月)

売上高・営業利益 推移



売上高	16,394	18,483	18,626	15,153	16,452	17,104	17,648	16,725	19,321	19,223
前年比	+26.8%	+49.6%	+35.1%	+12.9%	+0.4%	-7.5%	-5.3%	+10.4%	+17.4%	+12.4%
営業利益	919	2,109	2,637	1,445	2,169	2,346	2,490	1,238	2,586	2,303
前年比	-21.8%	3.0倍	2.4倍	+44.0%	2.4倍	+11.2%	-5.6%	-14.3%	+19.2%	-1.8%

●こちらは四半期ごとの推移です

自動認識ソリューション事業（海外）　Q2 (7～9月)※

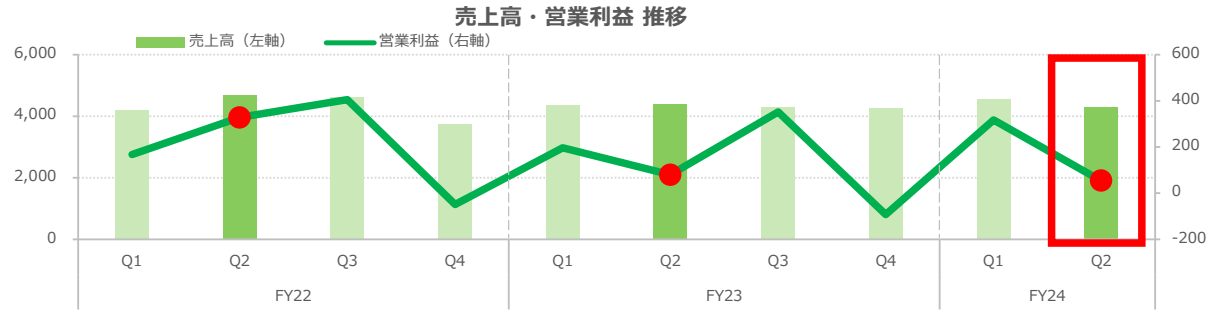
米州 ベース事業

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
売上高	4,412	4,294	-117	-2.7%	-0.4%
営業利益	80	54	-26	-32.9%	+46.1%

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

売上高・営業利益 推移



売上高	4,214	4,694	4,626	3,731	4,353	4,412	4,293	4,274	4,568	4,294
前年比	+21.8%	+58.1%	+30.2%	+8.0%	+3.3%	-6.0%	-7.2%	+14.6%	+4.9%	-2.7%
営業利益	168	328	405	-49	197	80	352	-92	318	54
前年比	-32.9%	87.3倍	+81.1%	-	+17.0%	-75.5%	-13.1%	-	+61.3%	-32.9%

※ 上期（4～9月）実績はP. 38に掲載

売上

- 米国でリテール市場むけ大口商談をコト売りで捕捉したものの、景気後退や前年同期の大口反動減により減収
- 南米はインフレによる需要減で減収

営業利益

- 上述の米国と南米の売上減と米国の開発投資など販管費の増加により減益

●ここからは、ベース事業の地域別説明です
●米州は、減収・減益となりました
●売上は、米国でリテール市場むけ大口商談をコト売りで捕捉したものの、景気後退や前年同期の大口反動減などで減収となりました
●南米はインフレによる需要減で減収となりました
●営業利益は、前述の米国と南米の売上減と米国の開発費など販管費の増加により減益となりました

自動認識ソリューション事業（海外）　Q2 (7～9月)※

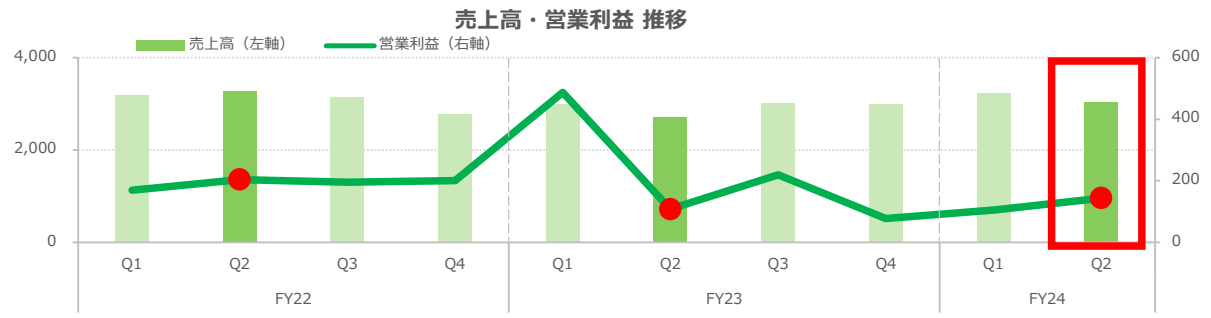
欧州 ベース事業

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
売上高	2,714	3,028	+314	+11.6%	+6.4%
営業利益	108	144	+36	+33.8%	+25.5%

売上

- プリンター在庫調整一巡に伴う代理店むけ販売回復と為替の好影響により増収
- 独英でリテール市場むけ商談が堅調に推移



売上高	3,195	3,268	3,149	2,789	2,991	2,714	3,008	2,999	3,221	3,028
前年比	+16.3%	+36.6%	+13.0%	+1.5%	-6.4%	-16.9%	-4.5%	+7.5%	+7.7%	+11.6%
営業利益	170	204	196	201	487	108	219	78	105	144
前年比	+46.9%	10.0倍	-0.5%	+71.1%	2.9倍	-47.1%	+11.2%	-60.9%	-78.3%	+33.8%

営業利益

- 上述の増収効果により増益

※ 上期（4～9月）実績はP. 38に掲載

●欧州は、増収・増益でした
●売上は、代理店のプリンター在庫調整が一巡し、代理店からの発注が回復しました。加えて、為替のポジティブ影響で増収となりました
●ドイツや英国の販社は、景気後退の影響を受けたものの、既存のリテール市場などの商談が堅調に推移しました
●営業利益は、増収効果により増益となりました

自動認識ソリューション事業（海外）　Q2 (7～9月)※

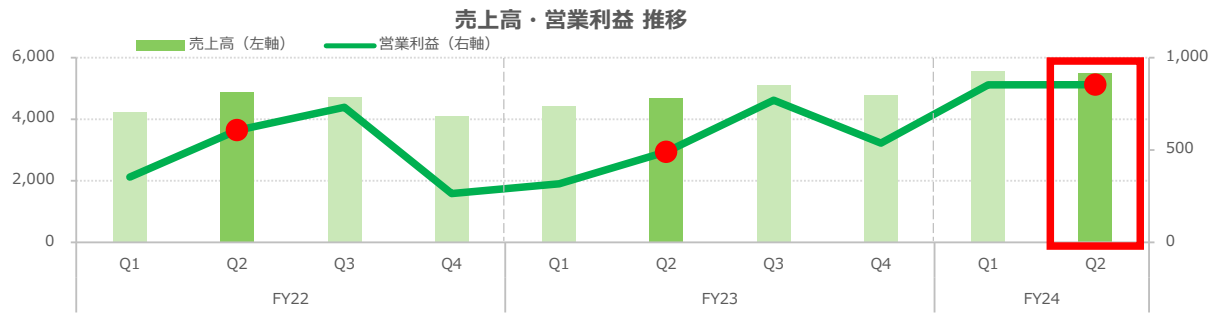
アジア・オセアニア ベース事業

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
売上高	4,679	5,483	+803	+17.2%	+13.1%
営業利益	490	854	+363	+74.2%	+67.7%

売上

- 豪州の大口RFID案件が継続して好調に推移
- 東南アジアの全般的好調と台湾Argoxでの堅調な需要により増収



売上高	4,227	4,870	4,733	4,085	4,431	4,679	5,120	4,790	5,564	5,483
前年比	+12.0%	+21.9%	+12.9%	+3.5%	+4.8%	-3.9%	+8.2%	+17.3%	+25.6%	+17.2%
営業利益	354	607	732	265	318	490	769	537	853	854
前年比	-32.6%	+43.7%	+53.2%	+30.2%	-10.0%	-19.3%	+4.9%	2.0倍	2.7倍	+74.2%

営業利益

- 代理店のプリンター在庫調整一巡に伴い工場と台湾Argoxの収益が改善して増益
- 上述の豪州大口案件が寄与して増益

※ 上期（4～9月）実績はP. 38に掲載

●アジア・オセアニアは、増収・増益でした
●売上は、Q1に引き続きオーストラリア販社でのRFID大口案件、東南アジアでのマニュファクチャリング市場堅調による全般的好調、台湾Argoxが堅調に推移したことを背景に、増収となりました
●営業利益は、海外代理店のプリンター在庫調整一巡により、工場とArgoxの収益が改善し、増益となりました
●また、オーストラリアで前述の大口案件が寄与したことに加え、同国の他市場も堅調に推移しました。その増収効果が増益に寄与しました

自動認識ソリューション事業（海外）　Q2 (7～9月)※

海外 プライマリー専業

（単位：百万円）

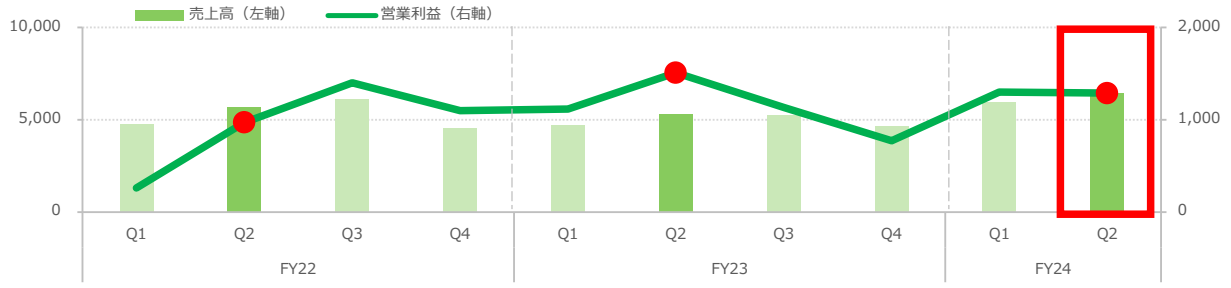
		FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
米州 Achernar社（アルゼンチン） Plakorar社（ブラジル）	売上高	885	826	-58	-6.7%	+56.9%
	営業利益	194	135	-59	-30.5%	+18.3%
欧州 Okil社/X-pack社（ロシア）	売上高	4,341	5,497	+1,155	+26.6%	+15.3%
	営業利益	1,305	1,143	-161	-12.4%	-20.3%
アジア・オセアニア Hirich社（ベトナム）	売上高	71	93	+22	+31.5%	+31.8%
	営業利益	9	11	+1	+19.4%	+22.0%
合計	売上高	5,297	6,416	+1,119	+21.1%	+22.4%
	営業利益	1,509	1,290	-218	-14.5%	-15.0%

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

売上

- 米州で価格改定が奏功したものの、為替の悪影響により減収
- 欧州で高付加価値品の販売増が継続して増収

売上高・営業利益 推移



売上高	4,757	5,649	6,117	4,546	4,676	5,297	5,226	4,661	5,966	6,416
前年比	+61.3%	+88.6%	+88.0%	+39.0%	-1.7%	-6.2%	-14.6%	+2.5%	+27.6%	+21.1%
営業利益	262	972	1,402	1,100	1,118	1,509	1,136	775	1,301	1,290
前年比	-1.9%	4.4倍	7.5倍	2.0倍	4.3倍	+55.2%	-18.9%	-29.5%	+16.4%	-14.5%

営業利益

- 欧州で高付加価値品の販売増があったものの、既存プライマリーラベルの競争環境激化により減益

※ 上期（4～9月）実績はP. 39に掲載

●プライマリー専業は、増収・減益でした
●南米では、インフレで需要が減退傾向にある中、価格改定で現地通貨ベースは増収も、為替のマイナス影響により減収となりました
●欧州では、高付加価値品の販売増継続と日用品むけの堅調な需要で増収となりました
●営業利益は、ロシアでの高付加価値品の販売増が寄与したものの、既存の日用品むけプライマリー商品の競争環境激化により減益となりました。ただし、営業利益率自体は高い水準を維持しています

自動認識ソリューション事業（日本）　Q2 (7～9月)※

総括

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比
メカトロ売上高	7,379	7,559	+179	+2.4%
サプライ売上高	11,312	11,632	+319	+2.8%
外部売上高 計	**18,692**	**19,191**	**+499**	**+2.7%**
粗利額	8,018	8,691	+672	+8.4%
粗利率	42.9%	45.3%	+2.4pt	-
営業利益	**106**	**773**	**+666**	**7.3倍**
営業利益率	0.6%	4.0%	+3.5pt	-

メカトロ：プリンターやラベル自動貼付機器、スキャナー、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

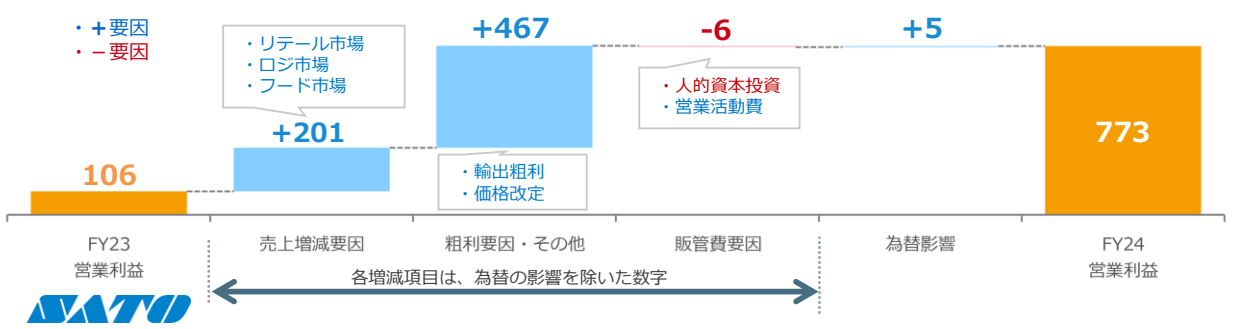
売上

- メカトロ：物流2024年問題関連需要を継続的に捕捉して増収
- サプライ：価格改定やRFIDソリューション販売が奏功して増収

営業利益

- 上述の増収と価格改定の効果、プリンター輸出の増加より増益

営業利益 前年との比較

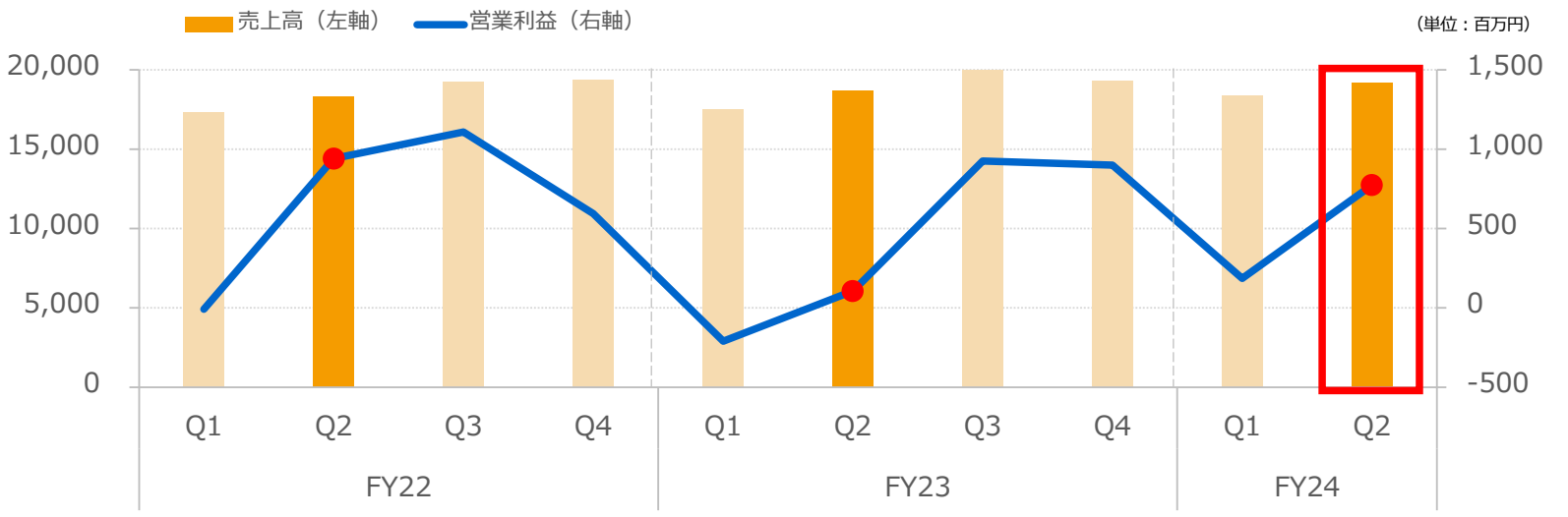


※ 上期（4～9月）実績はP. 42に掲載

●ここからは、日本事業についてご説明します
●日本事業は、増収・増益でした
●メカトロ売上は、Q1に引き続き物流2024年問題関連の需要をコト売りで捕捉して増収となりました
●サプライは、価格改定効果やRFIDソリューション販売により増収となりました
●営業利益は、増収とサプライ価格改定の効果、プリンター輸出増加による輸出粗利増加により増益となりました

自動認識ソリューション事業（日本）　Q2 (7～9月)

売上高・営業利益 推移



売上高	17,291	18,294	19,244	19,336	17,536	18,692	19,980	19,305	18,353	19,191
前年比	+0.2%	+3.2%	+4.9%	+1.9%	+1.4%	+2.2%	+3.8%	-0.2%	+4.7%	+2.7%
営業利益	-8	941	1,108	594	-210	106	927	901	186	773
前年比	-	3.1倍	+38.3%	-12.8%	-	-88.7%	-16.4%	+51.5%	-	7.3倍

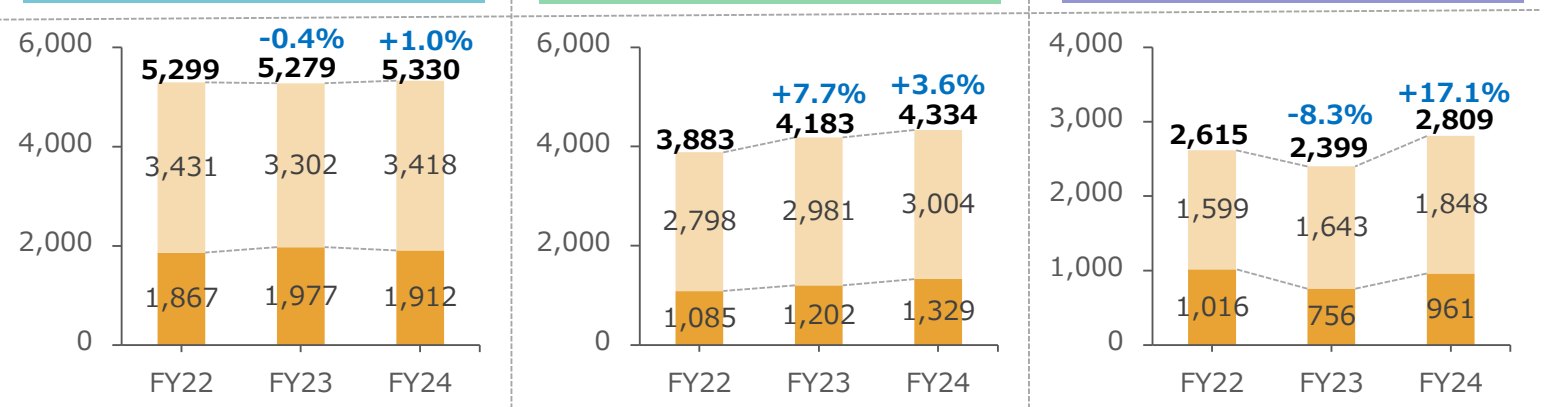
●こちらは四半期ごとの推移です

自動認識ソリューション事業（日本）　Q2 (7～9月)※1

市場別売上高推移　(1/2)※2

■：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 ※3	リテール
事業環境	生成AIなどの需要増加で半導体生産が堅調。深刻な人手不足によるDX化の加速を背景に効率化投資が継続	ECやインバウンド需要の活況などによる物量増が継続して全般に好調。人手不足や物流2024年問題への対応ニーズが継続	食品スーパーでは店舗におけるDX化をはじめとする効率化への投資が継続。EC業界での投資も堅調
当社状況	サプライ販売は半導体生産の回復により、関連する電子部品・化学業界などで増加。メカトロは自動車業界での認証問題による商談の延期などを受けて減少	サプライは価格改定効果と物量増により増加。メカトロは物流2024年問題対応の需要を捕捉した大口案件が寄与して増加	サプライ、メカトロともに商品小売業がけん引して増加。メカトロはEC関連の自動貼りや食品スーパーの大口案件でのDX投資が特に寄与

※1 上期（4～9月）実績はP. 43に掲載
※2 FY24Q1より保守サポート売上の一部をメカトロに計上。グラフは遡及修正後
※3 FY23Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分変更。グラフは遡及修正後

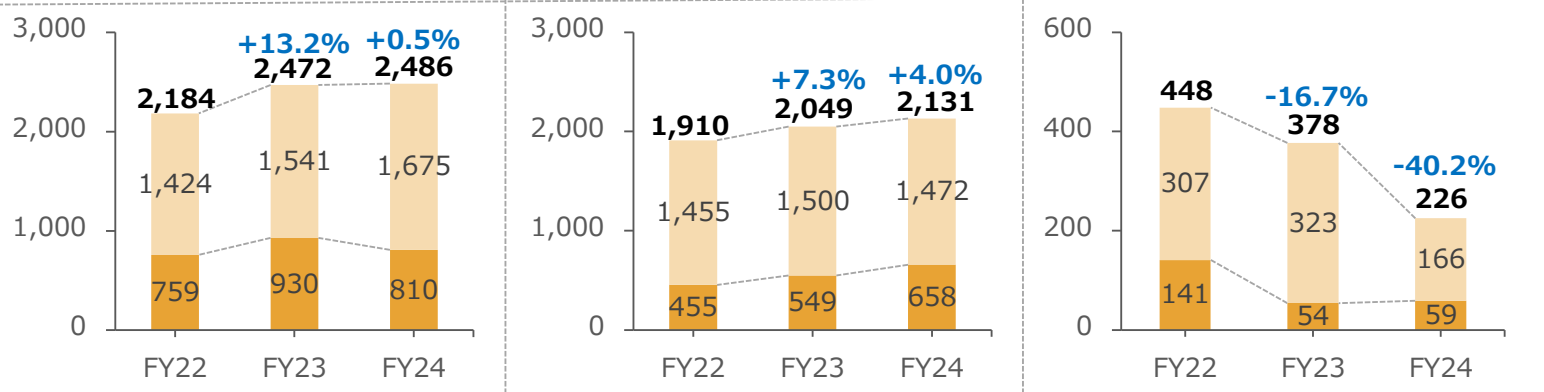
●続いて国内市場別の売上高の状況です
●マニュファクチャリングは、Q1に引き続き生成AIなどの需要増加による半導体生産回復を受け、電子部品業界はもちろん、関連する化学業界などで売上が増加しています。メカトロ販売は自動車業界での認証問題により、商談延期で減少しました
●ロジスティクスは、価格改定効果の顕在化と物量増や物流2024年問題に関わる需要継続で、引き続き好調です。物流2024年問題への対応は、ロジスティクス市場はもちろん、他市場の物流部門からの需要も強く、各市場と連携しながら需要を捕捉しています
●リテールは、サプライとメカトロともに商品小売業の回復がけん引して増加しました。特にメカトロでは、EC関連の自動貼り大口案件や食品スーパーでのDX投資が販売増に寄与しました

自動認識ソリューション事業（日本）　Q2 (7～9月)※1

市場別売上高推移　(2/2)※2

■：メカトロ　■：サプライ　（※%は前年同期比）

（単位：百万円）



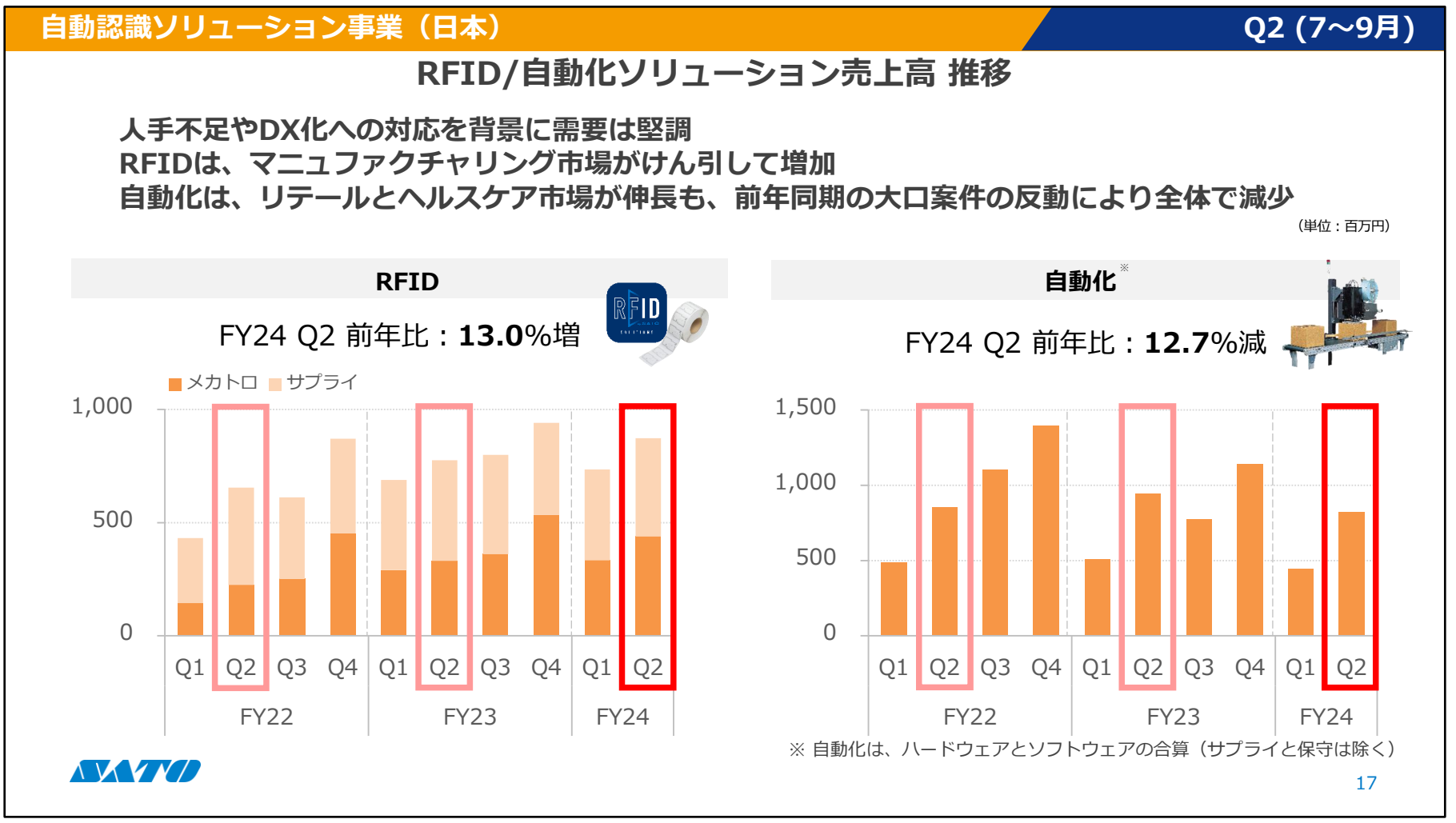
	ヘルスケア	フード	公共※3
事業環境	管理業務効率化や人手不足への対応を背景にRFIDなどへの投資が継続。全般に需要は堅調	原材料高騰や人手不足を背景に、自動貼りやRFID、トレーサビリティの需要が旺盛	全般に外部環境は安定
当社状況	サプライは価格改定効果とRFID活用需要により増加。メカトロは病院でコロナ禍の反動による設備投資の増加が一服して減少	サプライは価格改定が寄与したものの、食品製造業などの需要減により微減。メカトロはトレーサビリティの大口案件が寄与して大幅増加	サプライは前年同期の大口案件の反動により減少。メカトロは自動貼りやRFID関連の商談により増加

※1 上期（4～9月）実績はP. 43に掲載
※2 FY24Q1より保守サポート売上の一部をメカトロに計上。グラフは遡及修正後
※3 FY23Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分変更。グラフは遡及修正後

16

●ヘルスケアは、病院におけるコロナ禍の反動による外来者数や設備投資の増加は一服してメカトロ販売が減少しました。一方、業務効率化需要は増加しており、自動貼りやRFIDを活用したソリューション商談が継続しています
●フードでは、サプライは価格改定が寄与したものの、食品製造業などでの需要減により微減でした。メカトロはトレーサビリティ関連や食品製造業の食品表示大口案件が寄与して大幅に増加しました
●公共は、サプライが前年同期の大口案件の反動により減少しました。一方、メカトロは自動貼りやRFID関連の商談により増加しました

●四半期単位では大口案件に左右されますが、需要は総じて堅調であり、すべての市場で価格改定効果が寄与しております



●日本のRFIDおよび自動化ソリューションの売上高四半期推移です
●引き続き、需要は堅調です
●RFIDは、マニュファクチャリング市場での大口案件寄与と資産管理パッケージソフトなどの好調により、増加しました
●自動化は、リテールとヘルスケア市場が大口案件で伸長した一方、前年同期のマニュファクチャリング市場の大口案件の反動減により、トータルでは減少しました

自動認識ソリューション事業（海外）　Q2 (7～9月)

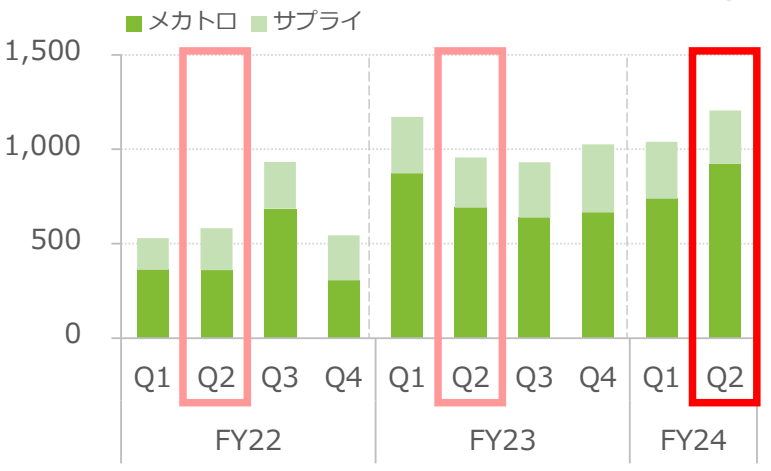
RFID/自動化ソリューション売上高 推移

人手不足やDX化への対応を背景に需要は堅調
RFIDは、マニュファクチャリング市場の大口案件が寄与して増加
自動化は、欧米で景気後退の影響を受けるものの、リテール市場むけの大口案件が寄与して増加

（単位：百万円）

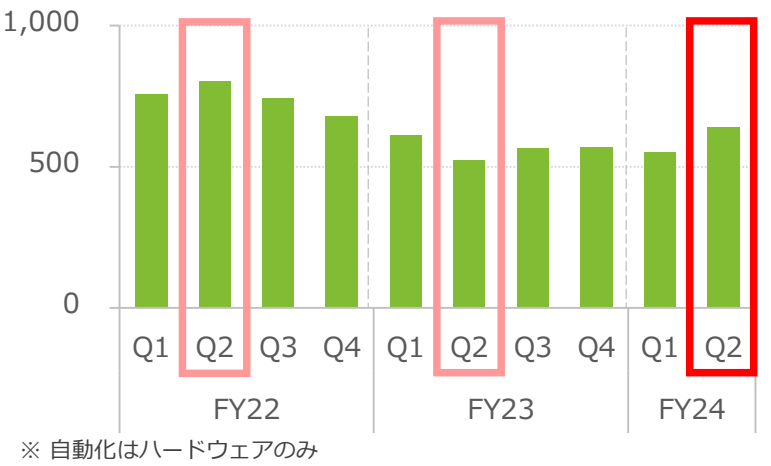
RFID

FY24 Q2 前年比：**26.0**%増



自動化※

FY24 Q2 前年比：**22.2**%増



※ 自動化はハードウェアのみ

SATO

18

●こちらは海外です
●日本と同様に人手不足やDX化への対応を背景に需要は堅調です
●RFIDは、マニュファクチャリング市場の大口案件が寄与して増加しました。この案件は下期以降も継続する見込みです
●自動化は、欧米を中心に景気後退の影響を受けるものの、リテール市場むけの大口案件が寄与して増加しました

自動認識ソリューション事業（連結）

2024年度　事業計画

（単位：百万円）

	上期		下期		通期			
	実績	前年比	修正後計画 2024年11月13日時点	前年比	期初計画 2024年5月15日時点	修正後計画 2024年11月13日時点	増減	前年比 修正後計画
売 上 高	76,090	+9.0%	77,409	+5.1%	151,000	153,500	+2,500	+7.0%
営業利益	5,778	+25.1%	5,621	-2.5%	10,400	11,400	+1,000	+9.8%
経常利益	4,883	+13.4%	5,516	+18.5%	10,200	10,400	+200	+16.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,028	+52.0%	3,571	2.3倍	6,400	6,600	+200	+85.1%
<参考> EBITDA※	15,456	←2023年度通期			15,900	16,900	+1,000	+9.3%

※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

FY24 想定レート　：145円/USD, 160円/EUR（期初：145円/USD, 155円/EUR）
FY24 上期為替レート (期中平均)：152.78円/USD, 166.06円/EUR
FY23 通期為替レート (期中平均)：144.58円/USD, 156.74円/EUR

SATO

19

●今年度の連結業績計画です
●海外事業の上期実績上振れを反映し、連結計画を上方修正しました
●なお、通期想定レートを、1EURは155円から160円に見直しています
●次のスライドで内訳をご説明します

自動認識ソリューション事業（連結）

2024年度　事業計画＜内訳＞

通期連結で売上高を25億円、営業利益を10億円上方修正。

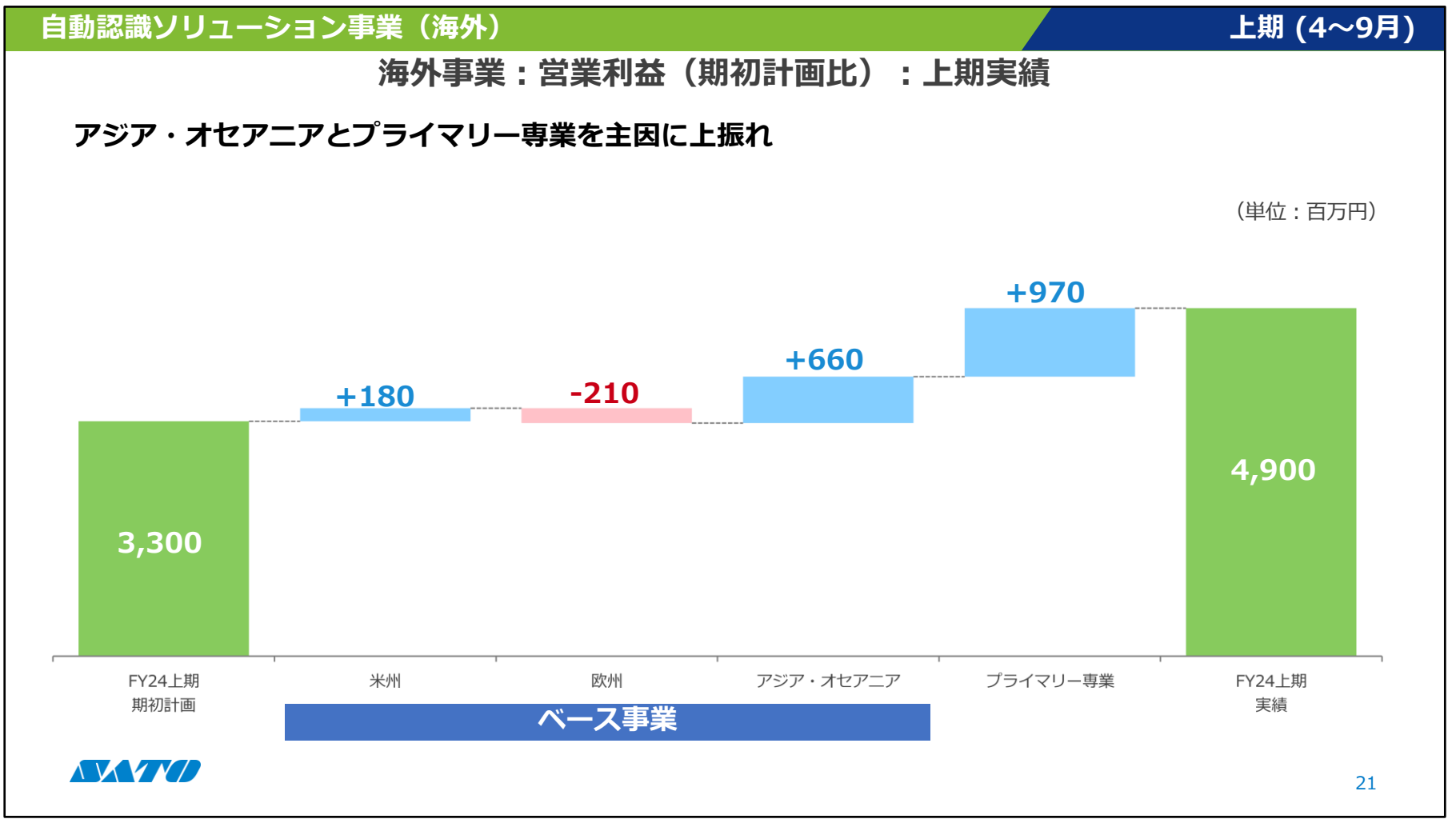
利益内訳は、海外ベース事業+2.5億円、プライマリー専業+9億円、海外消去-0.5億円、日本事業は据え置き、連結消去-1億円

（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（ベース）	売上高	25,620	26,161	+541	26,380	26,338	-41	52,000	52,500	+500
	営業利益	1,670	2,330	+660	1,930	1,519	-410	3,600	3,850	+250
海外（プライマリー）	売上高	9,980	12,383	+2,403	10,020	9,616	-403	20,000	22,000	+2,000
	営業利益	1,630	2,592	+962	1,470	1,407	-62	3,100	4,000	+900
海外 消去	営業利益	0	-33	-33	0	-16	-16	0	-50	-50
海外	売上高	35,600	38,545	+2,945	36,400	35,954	-445	72,000	74,500	+2,500
	営業利益	3,300	4,889	+1,589	3,400	2,910	-489	6,700	7,800	+1,100
日本	売上高	38,000	37,545	-454	41,000	41,454	+454	79,000	79,000	+0
	営業利益	1,500	959	-540	2,200	2,740	+540	3,700	3,700	+0
消去	営業利益	0	-70	-70	0	-29	-29	0	-100	-100
連結	売上高	73,600	76,090	+2,490	77,400	77,409	+9	151,000	153,500	+2,500
	営業利益	4,800	5,778	+978	5,600	5,621	+21	10,400	11,400	+1,000

SATO

●連結では、売上高を25億円、営業利益を10億円上方修正しました
●利益の内訳は、海外ベース事業でプラス2.5億円、海外プライマリー専業でプラス9億円、海外消去でマイナス0.5億円、日本事業は計画を据え置き、連結消去でマイナス1億円です
●この後のスライドで、上期の期初計画比実績と下期の地域・市場別見通しをご説明します



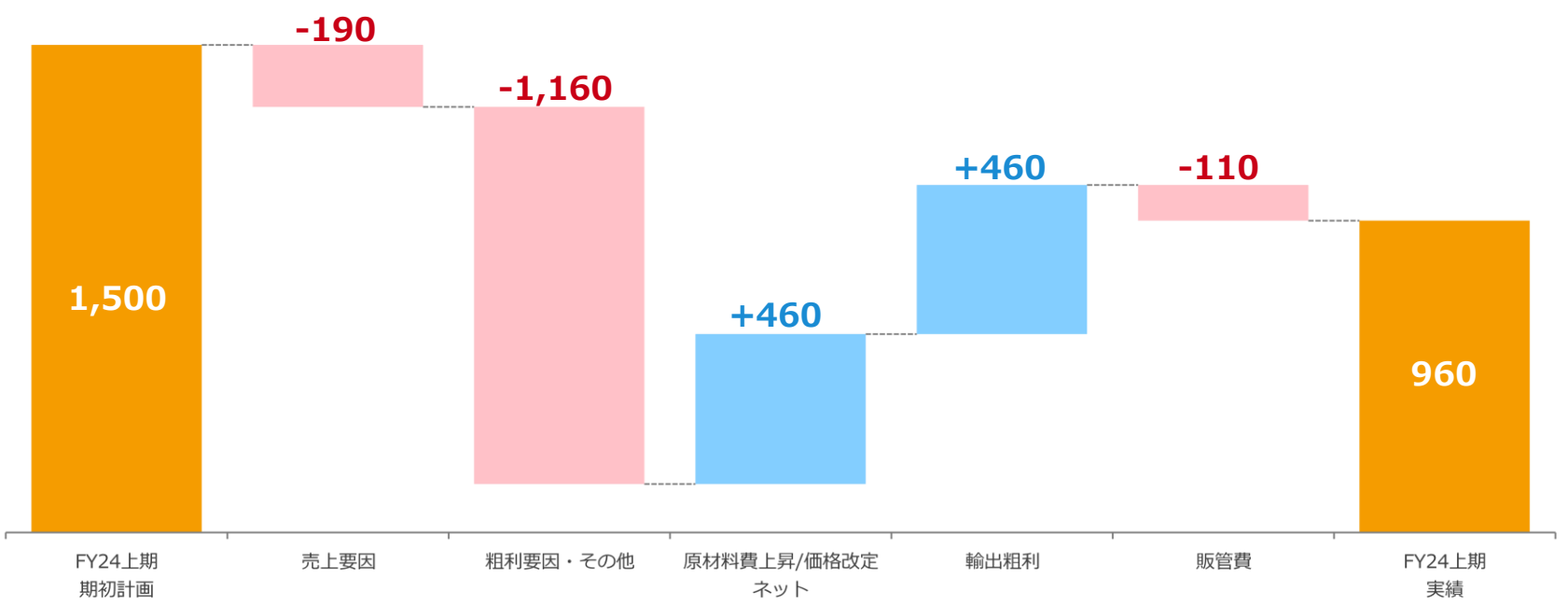
●海外事業の期初計画対比の上期実績についてご説明します
●全体としては期初計画対比を上振れました
●米州は、Q1に米国でFY23第2四半期に計上した貸倒引当金の戻しで上振れました
●一方、欧州はドイツやフランスを中心に景気後退の影響が想定よりも厳しく、計画対比で下振れました
●アジア・オセアニアは、工場が代理店のプリンター在庫調整の一巡などにより、稼働が好調で利益が改善しました。加えて、オーストラリア販社のRFID大口案件が寄与しました
●プライマリー専業は、ロシアで競争環境が激化するなかで、高付加価値品の販売が増加したことで好調に推移しました

自動認識ソリューション事業（日本）　上期（4～9月）

日本事業：営業利益（期初計画比）：上期実績

Q1メカトロ販売低調による売上未達とミックス悪化に伴い下振れ

（単位：百万円）



22

●日本事業の期初計画対比の上期実績についてご説明します
●物流2024年問題対応の需要を捕捉するなどメカトロ販売が回復基調にあるものの、業界によりまだら模様で想定ほどにはメカトロ販売が伸びず、Ｑ1が計画未達となりました
●その売上未達影響と商品ミックス悪化により、計画を下振れました
●次のスライドで、下期の地域・市場別に見通しをご説明します

自動認識ソリューション事業（連結）　下期（10～3月）

海外地域・プライマリーおよび日本市場別の下期見通し

海外事業

米州	欧州	アジア・オセアニア	プライマリー専業
●景気後退でリテールなどの投資意欲は引き続き低調 ●代理店のプリンター在庫調整はほぼ一巡 ●人手不足などを背景に大手お客さまからの引合いは好調に推移	●景気後退で投資意欲は厳しいものの、緩やかな回復基調 ●代理店のプリンター在庫調整は一巡を見込む ●医療機器メーカーなどでRFID需要が継続	●東南アジアは電機・電子などが回復基調で需要は堅調 ●東アジアは中国景気が引き続き厳しい状況 ●オセアニアは大口商談などが継続して好調	●南米はインフレで需要減退するものの、適正に価格を改定 ●欧州は日用品むけで需要が堅調 ●欧州の高付加価値品の需要は引き続き堅調。既存プライマリーラベルの競争環境の激化を見込む

日本事業

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
●半導体関連のさらなる回復を見込む ●各業界での物流対応商談が顕在化 ●自動車業界の認証問題に伴う延期商談を取り込む	●自動貼り付けなどの効率化投資が継続 ●物流2024年問題の対応需要が継続 ●インバウンド需要に関わる商談が顕在化	●大手小売り業での好業績を背景に投資意欲が高い ●人手不足を背景にAI活用などの効率化投資が増大 ●作業者や働き方の多様化により作業の標準化対応需要が拡大	●医療機器メーカーを中心に投資意欲が高い ●自動貼り付け、画像検査、RFIDなど効率化ニーズは継続 ●自動貼り付けなどの大口商談を見込む	●コスト上昇や人手不足への対応など投資意欲は底堅い ●引き続きトレーサビリティなどの大口商談を見込む

SATO

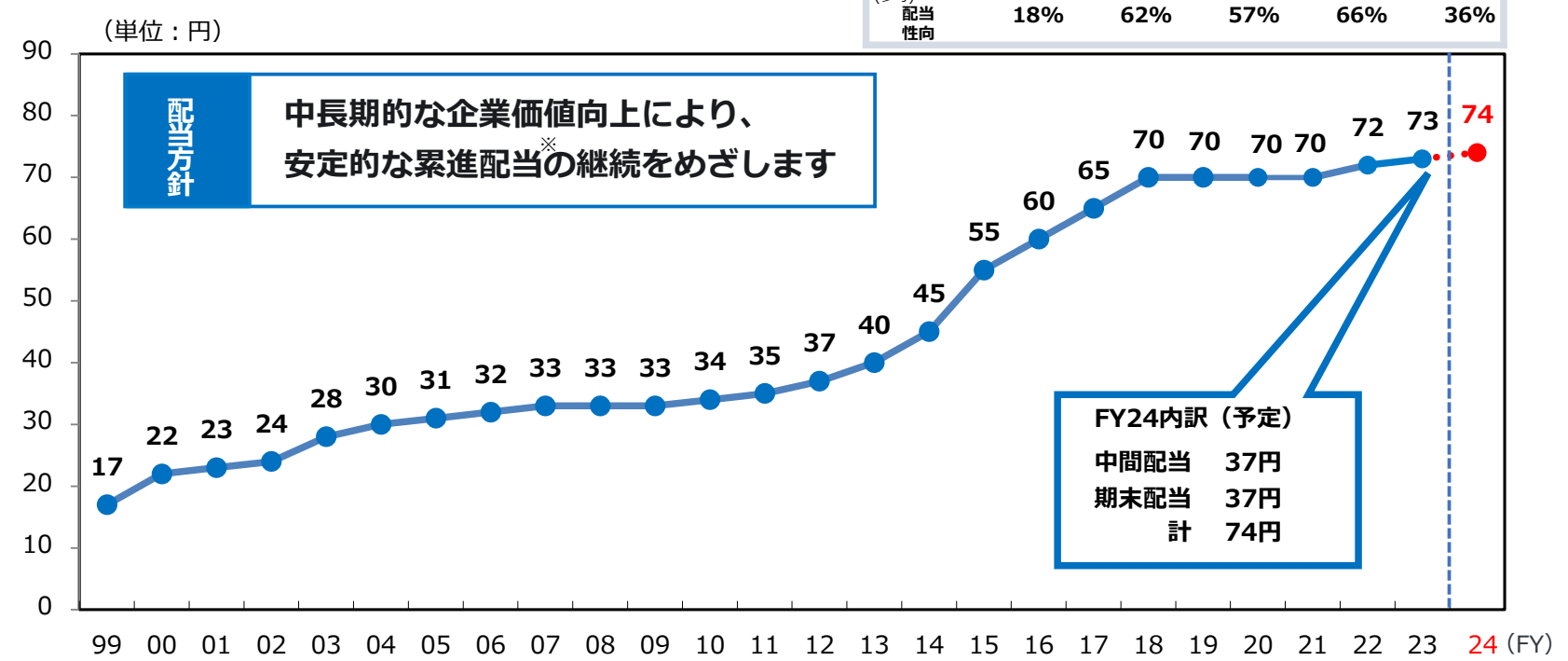
●こちらのスライドは、地域・市場別の見通しについてです
●海外は、米国と中国の景気後退が継続し、先行き不透明な状態が続くとみています。欧州は景気後退の影響で投資意欲は厳しいものの、緩やかな回復を見込んでいます
●代理店のプリンター在庫状況は、欧州が先行して調整が一巡するとみています
●プライマリー専業は、南米はインフレ影響で需要減退が見られるものの、引き続き適正な価格改定を実施します。欧州は日用品むけで需要は堅調とみています。二次元コードを活用した高付加価値品の販売は引き続き堅調と見込んでいる一方、既存プライマリーラベルの競争環境がさらに激化する見通しです
●日本は、ロジ市場で物流2024年問題対応の需要が増大しており、効率化投資の継続を見込んでいます。マニュ市場も回復基調にある半導体関連業界が好調に推移することと、自動車業界の認証問題に伴う延期商談を取り込み、堅調だと考えています。また、その他の市場もマクロ環境の変化に伴う需要拡大で堅調に推移するとみています
●特に日本事業では自動貼り付け機などの設備投資が、予算都合などでQ4に集中します。パイプラインをみても下期に大きく売上があがるとみています
●海外、日本とも、人手不足や効率化への投資は好調を継続し、RFIDなどを含む自動認識技術への需要は高いとみています

自動認識ソリューション事業（連結）

配当

FY24中間配当は37円とする（前年度比+1円）

	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24（計画）
EPS	385.9円	112.7円	126.7円	110.0円	203.5円
ROE	24.4%	6.3%	6.5%	5.2%	9.0%
（参考）配当性向	18%	62%	57%	66%	36%



※ 原則として減配を行わず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策

24

●こちらは、配当の推移です
●24年度は、安定的な累進配当を継続して、中間37円、 期末37円の合計74円で前年度比プラス1円を予定しています

FY24 Q2実績

FY24-28中計
日本・海外施策 進捗

●次に中計の日本・海外施策の進捗について説明します

FY24-28中計　日本・海外施策 進捗

日本事業
利益を生む体質への回復
（FY23-26 営業利益率：+約3pt）

粗利率を改善、販管費はFY23水準維持

1. **重点市場の攻略**
   - ヘルスケア市場粗利額(FY23→FY26)：+40%
   - マニュファクチャリング市場への注力
2. **適正な価格改定**
   - 原材料費上昇などの適切な価格反映
   - サービス対価の適正化
3. **バリューチェーン管理の徹底**
   - 商品ラインアップ最適化による生産性向上およびコスト削減
4. **新型プリンターの上市**
   - 更新需要の捕捉
5. **営業部門の利益評価重点化**
   - 低粗利取引の適正化
   - 高粗利ソリューションの拡販

海外事業（ベース・プライマリー）
持続的・効率的な成長の追求
（FY23-26 売上CAGR：+約6% ）

ベース 売上高 483億円 → 570億円
（FY23 → FY26）

米州	173億円 → 210億円
欧州	117億円 → 140億円
アジア・オセアニア	193億円 → 220億円

■ **ソリューションの効率的な創出・横展開**
1. サプライ収益の増強
2. ソリューション横展開の拡充
3. 本社・拠点の役割・機能見直し
4. 現地に最適なソリューション創出

プライマリー 売上高 196億円 → 230億円
（FY23 → FY26）

■ **売上・利益の安定化**
- 高付加価値品の生産能力増強と顧客提案拡大

5月15日決算説明資料より再掲

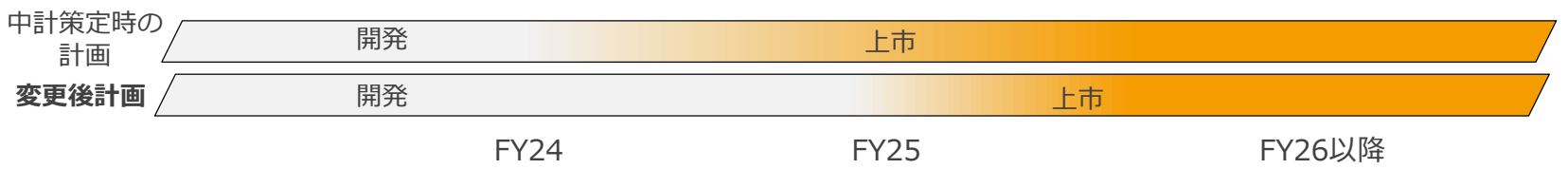
26

●まず、5月に開示した日本事業と海外事業の各施策を本スライドに示しています
●本日は、日本事業の「4.新型プリンター上市」と海外事業の「3.本社・拠点の役割・機能見直し」、「4.現地に最適なソリューション創出」についてご説明します

自動認識ソリューション事業（日本）

施策4. 新型プリンターの上市

- **FY24中からFY25中に後ろ倒し**



- **上市スケジュール変更の背景・対応策**

  （背景）

  - 挑戦的な開発に対するプロジェクト管理手法に問題

  （対応策）

  - プロジェクト管理体制の変更・強化

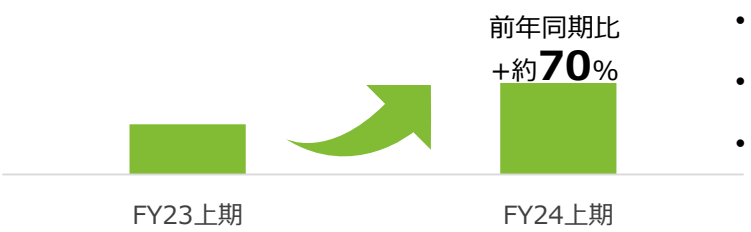
●日本事業の「施策4.新型プリンター上市」についてご説明します
●中計策定時の計画では、FY24中に上市の予定でしたが、FY25中に後ろ倒しすることとなりました
●上市スケジュール変更の背景は、開発難易度やリソースなどを含めて挑戦的な開発を実行してきましたが、プロジェクト管理手法に問題がありました
●具体的には、タスク管理の進捗などの評価・報告でのヒューマンコミュニケーションが不足していました
●それらの問題に対して、プロジェクト管理体制の変更・強化を実施しました。プロジェクトオーナーを4月より変更しております
●また、各機能別にレイヤーを分け、責任を明確化した権限委譲で意思決定を迅速化する体制に変更しています
●これらの対応策により、今後のスケジュール変更がないようにプロジェクトを推進します
●リプレイス需要や変動する市場需要に対し、前述した挑戦的な開発に含まれる、シリアルID対応、ノーコード・ローコードアプリケーション、予防保守の拡充などを盛り込んだ当新型プリンターの発売により、捕捉できるものと考えています

自動認識ソリューション事業（海外）

施策3. 本社・拠点の役割・機能見直し
グローバル商談の活性化

FY24上期実績 → FY24下期以降の取り組み

グローバル商談 売上高



- 大口商談のクロージング
- RFIDベンダーマーキングの需要捕捉
- グローバルおよび日系企業むけ新規商談の開拓・既存商談の深耕

施策4. 現地に最適なソリューション創出
デジタル製品パスポートの実現にむけた取り組みの加速

FY24上期実績 → FY24下期以降の取り組み

- 次世代クラウドプラットフォーム開発を本格始動

次世代クラウドプラットフォーム

- 左記プラットフォームをFY24中にリリース
- 欧州での2026-30年の段階導入を見据えた商談創出
  （主マニュファクチャリングやリテール市場）
- 各種商品を組み合わせたサブスクモデルの開発
- データマネジメントビジネスの創出

SATO

●海外事業の「施策3.本社・拠点の役割・機能の見直し」と「施策4.現地に最適なソリューション創出」についてご説明します
●本社・拠点の役割・機能見直しでは、4月にグローバルキーアカウントと日系キーアカウントを攻略する専任組織を立ち上げました
●グローバルEC企業、大手マニュファクチャリング企業などへの新規開拓・深耕を昨年度までも取り組んできましたが、専任組織の立ち上げでこれらのグローバル商談が活性化しています
●上期実績として、大口案件が寄与した点もありますが、前年同期比で+約70%など成果が大きくでています
●下期以降も現在進めている大口商談のクロージング、マニュファクチャリング・リテール企業で拡大を見せるRFIDベンダーマーキング需要の捕捉、前述の専任組織による新規商談の開拓や既存商談の深耕などでさらなる売上拡大をめざします
●続いて、現地に最適なソリューション創出についてです
●欧州を中心に環境関連法規制が進んでおり、デジタル製品パスポートの実現にむけた取り組みが加速しています
●9月にMobileLogic社と協業した次世代クラウドプラットフォーム開発を本格始動させるリリースをだしました。従来のプリンターはPCなどから情報受け取って印字するのみでしたが、オンプレミス環境のAEP（プリンター内蔵知能によるラベル発行）によりPC不要の独立端末として機能し、バーコードリーダーや計量器など周辺機器と直接接続してラベル印字ができるように進化してきました
●本次世代クラウドプラットフォームにより、このAEPの業務アプリをノーコード・ローコードで作成できるようにすることで拡張性を高めます。また、生産システムとデータ連携機能を提供することで、お客さまのニーズに迅速かつ効率的に応える運用をめざします
●下期以降の取り組みは、前述の次世代クラウドプラットフォームのFY24中リリースです
●この次世代クラウドプラットフォームなどを起点に欧州でのデジタル製品パスポートの段階導入を見据えた商談創出をめざします。また、各種商品を組み合わせたサブスクモデルの開発やデータマネジメントビジネスも創出します
●私からの説明は以上です。ご清聴ありがとうございました

Appendix

補足資料　P.30～P.48

用語集　P.49～P.52

事業別商品概要

連結売上高：143,446百万円（FY23）　100%

ベース事業

連結売上高の86%　(地域別売上高構成比：米州 16%、欧州 9%、アジア・オセアニア 14%、日本 61%)

メカトロ 38%

プリンター

ハンドラベラー その他ハード

ソフトウェア

保守サポート

サプライ 48%

ラベル・タグ

プライマリー専業

14%　(地域別売上高構成比：米州 18%、欧州 82%)

シール（プライマリーラベル）

事業セグメント別売上高及び営業利益

（単位：百万円）

			FY23	FY24	前年比	現地通貨ベース
連結		売上高	69,786	76,090	+9.0%	+8.4%
		営業利益	4,620	5,778	+25.1%	+33.3%
海外	ベース事業	売上高	23,583	26,161	+10.9%	+5.3%
		営業利益	1,682	2,330	+38.5%	+36.4%
	プライマリー専業	売上高	9,974	12,383	+24.2%	+33.1%
		営業利益	2,628	2,592	-1.4%	+13.8%
	消去	営業利益	204	-33	-	-
	計	売上高	33,557	38,545	+14.9%	+13.5%
		営業利益	4,515	4,889	+8.3%	+16.3%
日本		売上高	36,229	37,545	+3.6%	+3.6%
		営業利益	-103	959	-	-
消去		営業利益	208	-70	-	-

自動認識ソリューション事業（連結）　上期 (4～9月)

業績

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比
売 上 高	69,786	76,090	+6,304	+9.0%
営業利益	4,620	5,778	+1,158	+25.1%
営業利益率	6.6%	7.6%	+1.0pt	-
経常利益	4,307	4,883	+576	+13.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,991	3,028	+1,036	+52.0%
実効税率	28.9%	28.7%	-0.2pt	-
EBITDA※	7,097	8,446	+1,348	+19.0%

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+503百万円、営業利益+19百万円（FY24通期計画ベース）

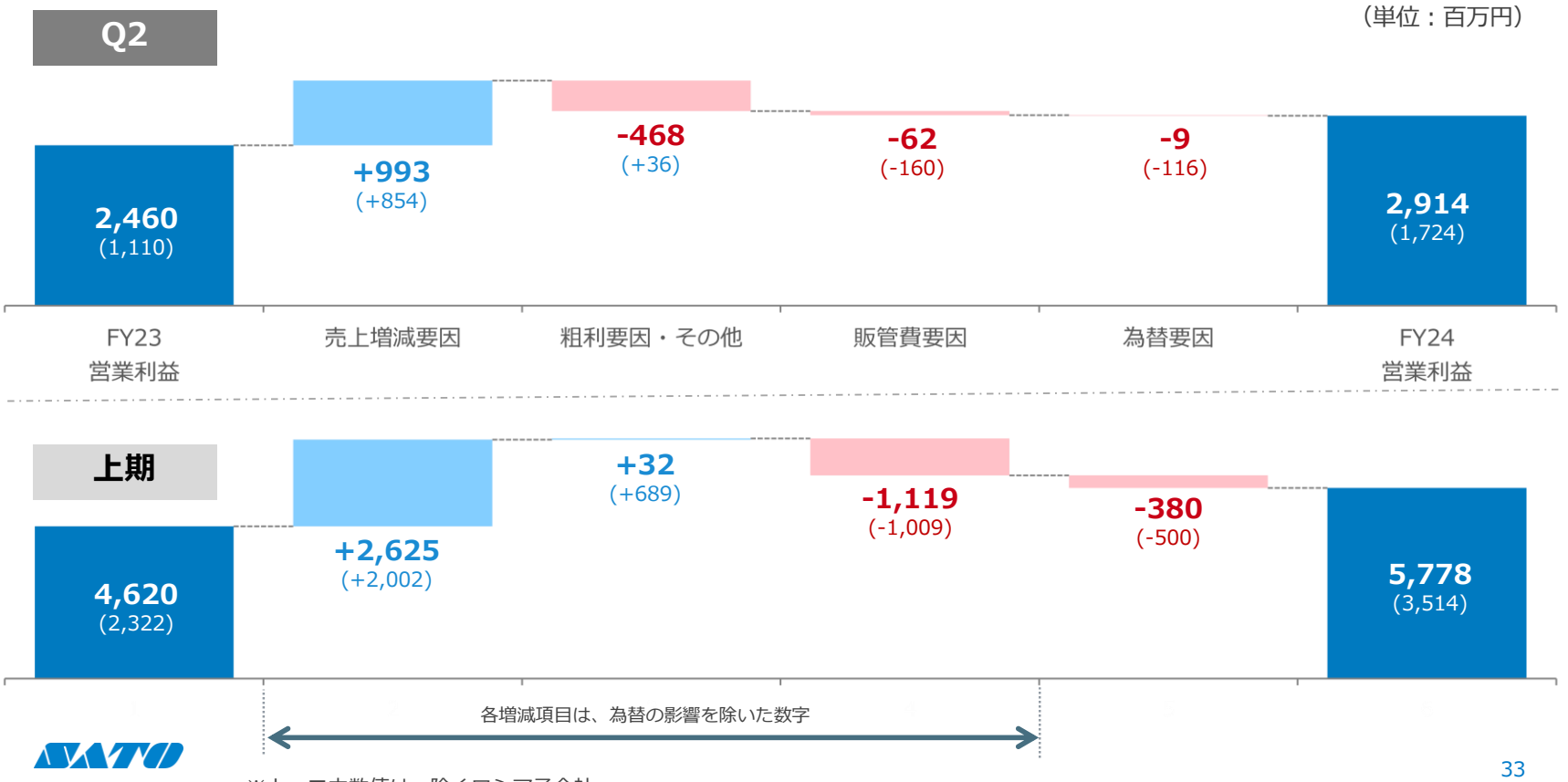
FY24 上期 為替レート（期中平均）：152.78円/USD, 166.06円/EUR　（FY23 上期 同為替レート： 141.05/USD, 153.45円/EUR）

※　EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
　　・減価償却　FY24 上期：　2,590百万円　　FY23 上期：2,404百万円
　　・のれん償却　FY24 上期：　77百万円　　FY23 上期：　72百万円

自動認識ソリューション事業（連結）

営業利益 前年との比較

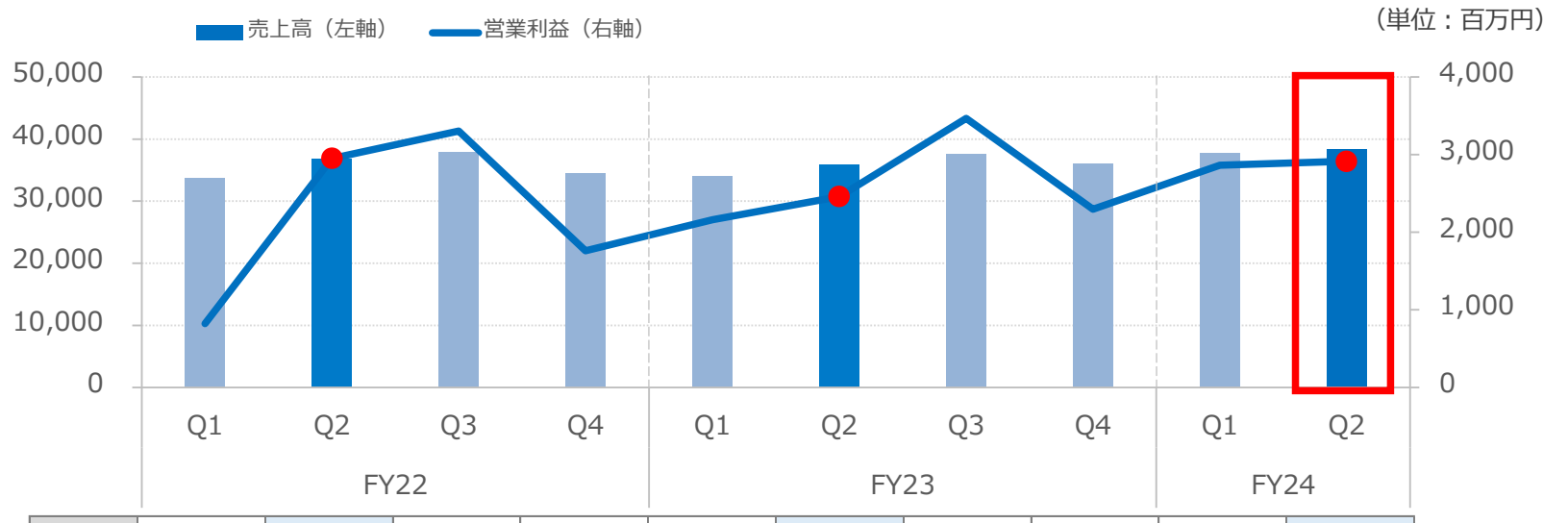
（単位：百万円）



※カッコ内数値は、除くロシア子会社

自動認識ソリューション事業（連結）　Q2 (7～9月)

売上高・営業利益 推移



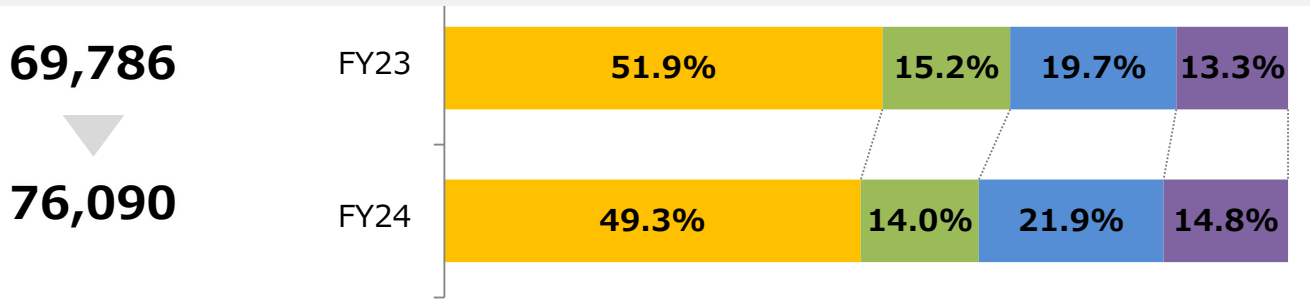
売上高	33,686	36,777	37,871	34,489	33,989	35,797	37,628	36,031	37,674	38,415
前年比	+11.6%	+22.2%	+17.9%	+6.5%	+0.9%	-2.7%	-0.6%	+4.5%	+10.8%	+7.3%
営業利益	824	2,951	3,304	1,760	2,160	2,460	3,467	2,295	2,864	2,914
前年比	-51.7%	2.7倍	+68.3%	+6.0%	2.6倍	-16.6%	+4.9%	+30.4%	+32.6%	+18.4%

地域別売上高及び営業利益構成

（単位：百万円）

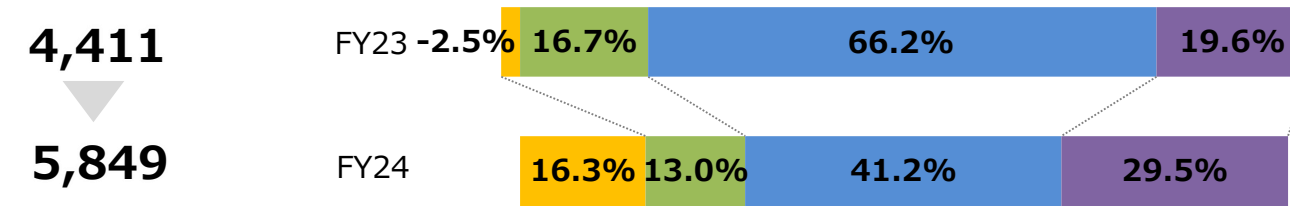
日本　米州　欧州　アジア・オセアニア

売上高



営業利益

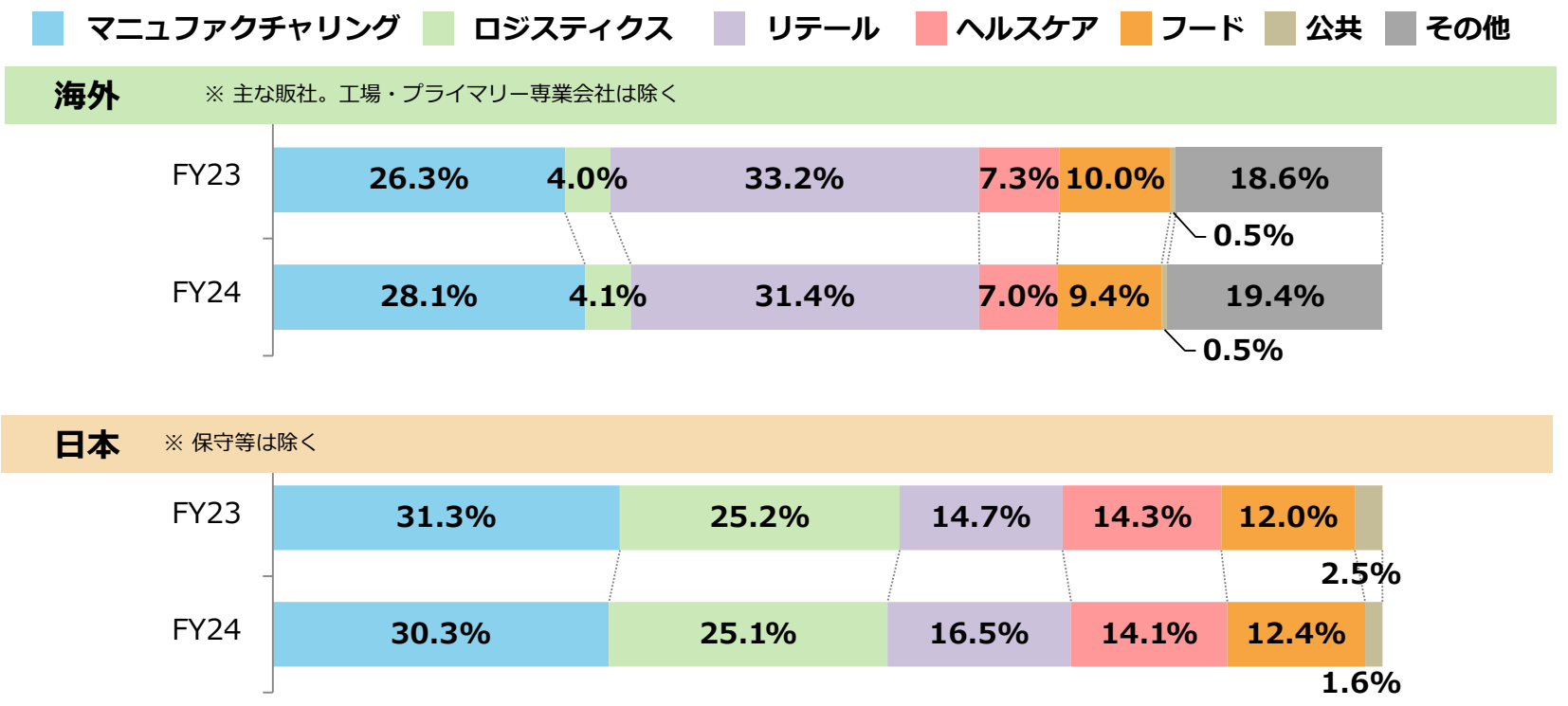
※ 構成比は消去を除く



営業利益率　FY23　日本：N/A、　海外：13.5%
FY24　日本：2.6%、海外：12.7%

自動認識ソリューション事業（連結）　上期 (4～9月)

市場別売上高構成



※ FY23Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分変更。グラフは遡及修正後

自動認識ソリューション事業（海外）　上期 (4～9月)

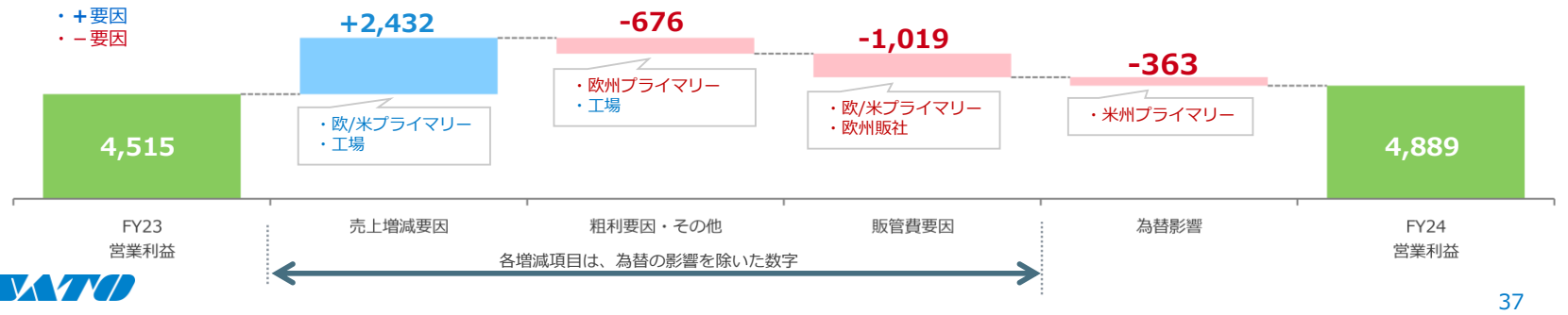
総括

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
ベース事業 売上高	23,583	26,161	+2,578	+10.9%	+5.3%
プライマリー専業 売上高	9,974	12,383	+2,409	+24.2%	+33.1%
売上高 計	**33,557**	**38,545**	**+4,987**	**+14.9%**	**+13.5%**
粗利額	13,807	15,455	+1,647	+11.9%	-
粗利率	41.1%	40.1%	-1.0pt	-	-
ベース事業 営業利益	1,682	2,330	+648	+38.5%	+36.4%
プライマリー専業 営業利益	2,628	2,592	-35	-1.4%	+13.8%
消去 営業利益	204	-33	-238	-	-
営業利益 計	**4,515**	**4,889**	**+373**	**+8.3%**	**+16.3%**
営業利益率	13.5%	12.7%	-0.8pt	-	-

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

営業利益 前年との比較



自動認識ソリューション事業（海外）

上期 (4～9月)

米州 ベース事業

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
売上高	8,766	8,863	+97	+1.1%	-0.6%
営業利益	278	372	+94	+34.0%	+68.1%

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

欧州 ベース事業

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
売上高	5,705	6,250	+544	+9.6%	+0.6%
営業利益	595	250	-344	-57.9%	-61.8%

アジア・オセアニア ベース事業

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
売上高	9,111	11,047	+1,936	+21.3%	+13.8%
営業利益	809	1,707	+898	2.1倍	+97.7%

SATO

海外 プライマリー専業

（単位：百万円）

		FY23	FY24	増減	前年比	現地通貨ベース
米州 Achernar社（アルゼンチン） Plakorar社（ブラジル）	売上高	1,809	1,787	-22	-1.3%	+79.1%
	営業利益	422	391	-31	-7.5%	2.1倍
欧州 Okil社/X-pack社（ロシア）	売上高	8,028	10,401	+2,372	+29.6%	+22.7%
	営業利益	2,190	2,171	-18	-0.8%	-6.1%
アジア・オセアニア Hirich社（ベトナム）	売上高	135	194	+59	+43.7%	+36.7%
	営業利益	15	29	+14	+92.4%	+83.1%
合計	売上高	9,974	12,383	+2,409	+24.2%	+33.1%
	営業利益	2,628	2,592	-35	-1.4%	+13.8%

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

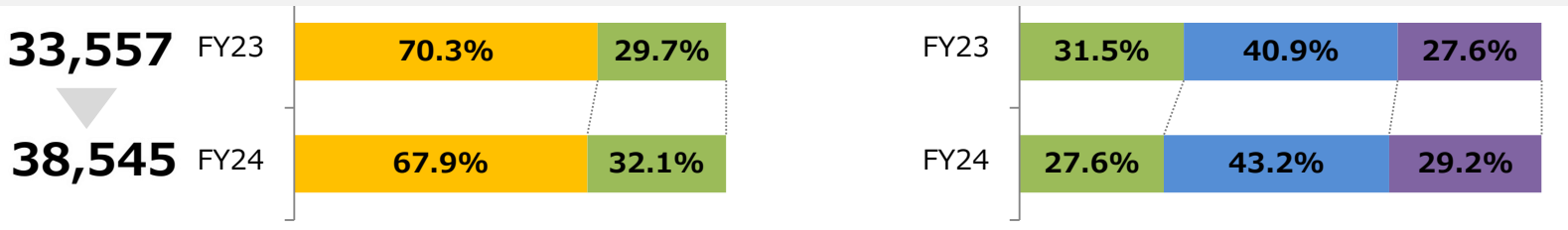
自動認識ソリューション事業（海外）　上期 (4～9月)

売上高及び営業利益構成 (事業別・地域別)

（単位：百万円）

ベース　プライマリー　米州　欧州　アジア・オセアニア

売上高



営業利益　※ 構成比は消去を除く

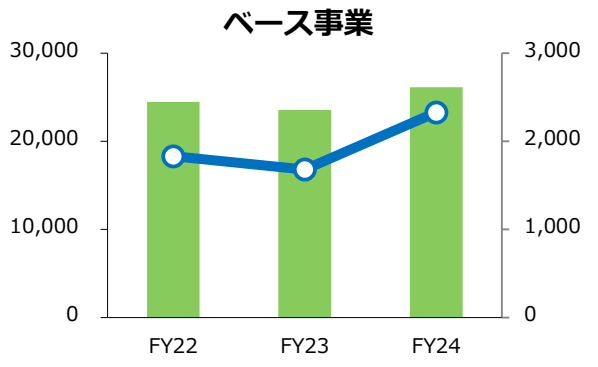
営業利益率：
FY23　ベース：7.1%、プライマリー：26.3%
FY24　ベース：8.9%、プライマリー：20.9%

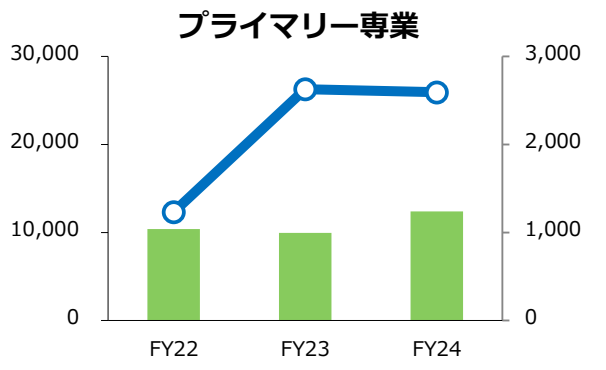
FY23 米州：6.6%、　欧州：20.3%、アジア・オセアニア：8.9%
FY24 米州：7.2%、　欧州：14.5%、アジア・オセアニア：15.5%

事業別及び地域別売上高及び営業利益推移

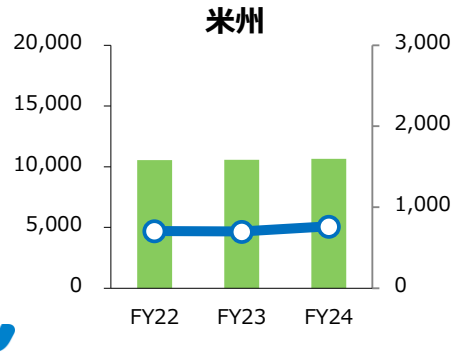
事業別

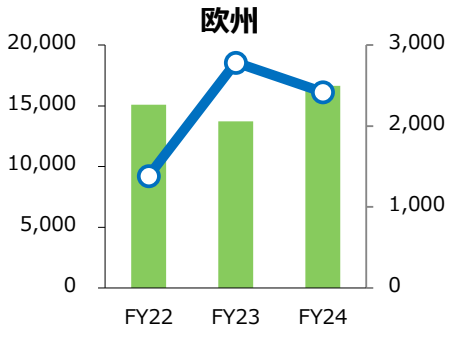
売上高　営業利益　（単位：百万円、左軸：売上高、右軸：営業利益）

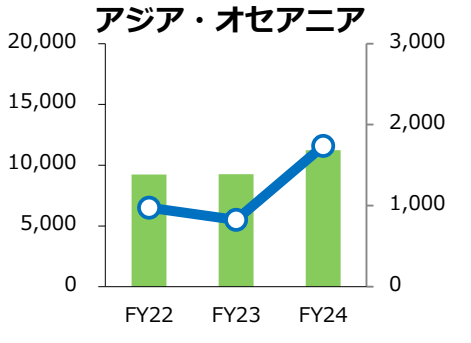




地域別







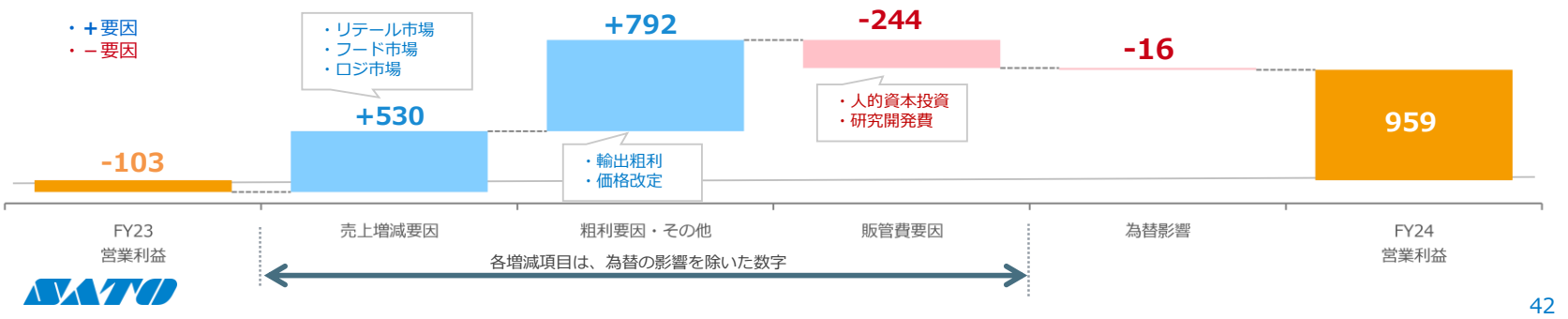
総括

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比
メカトロ売上高	13,773	14,407	+633	+4.6%
サプライ売上高	22,455	23,138	+682	+3.0%
外部売上高 計	**36,229**	**37,545**	**+1,316**	**+3.6%**
粗利額	15,512	16,819	+1,307	+8.4%
粗利率	42.8%	44.8%	+2.0pt	-
営業利益	**-103**	**959**	**+1,063**	**-**
営業利益率	-	2.6%	-	-

メカトロ：プリンターやラベル自動貼付機器、スキャナー、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

営業利益 前年との比較

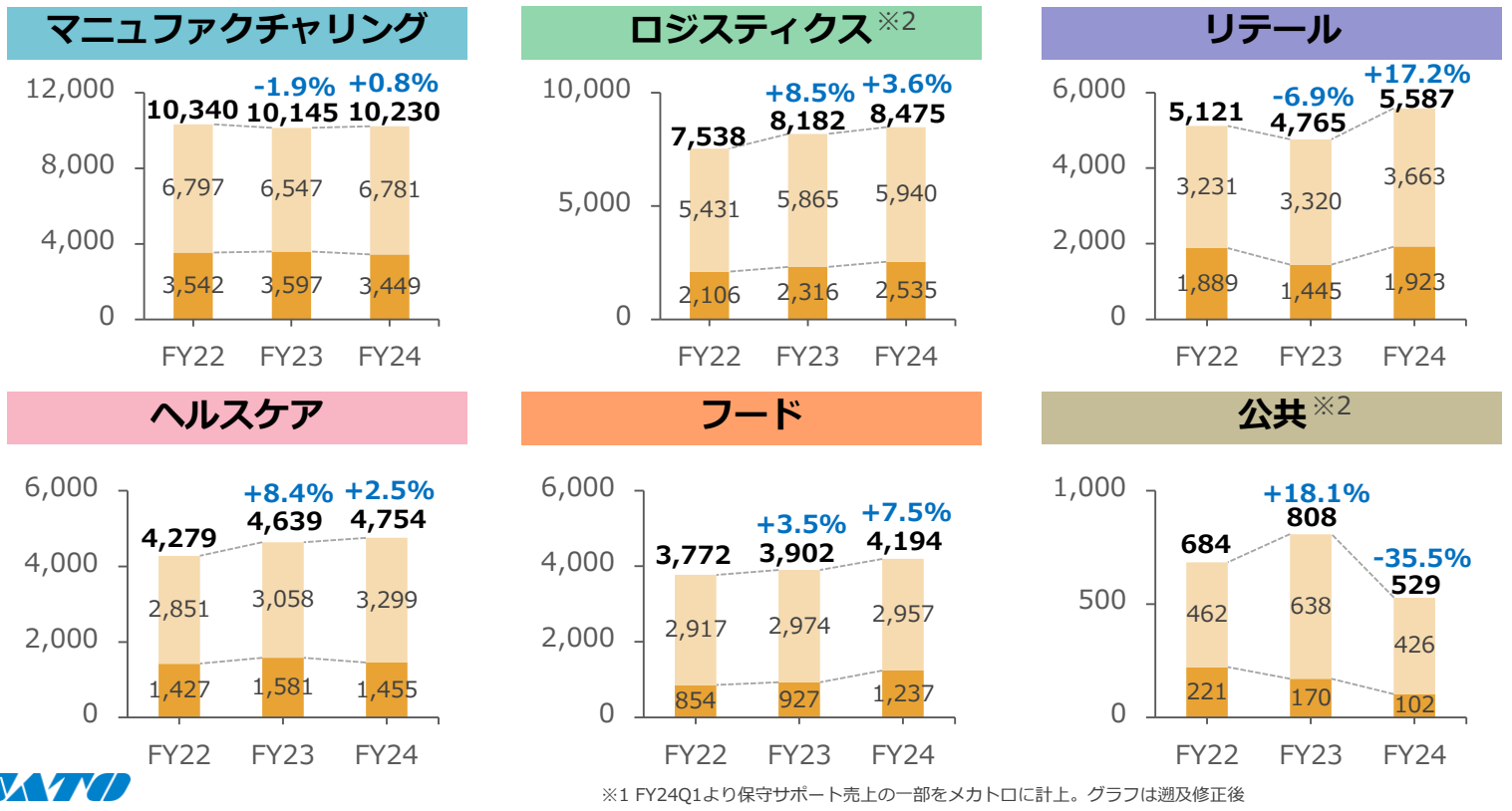


自動認識ソリューション事業（日本）　上期（4～9月）

市場別売上高推移 ※1

■：メカトロ　■：サプライ　※%は前年同期比

（単位：百万円）



※1 FY24Q1より保守サポート売上の一部をメカトロに計上。グラフは遡及修正後
※2 FY23Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分変更。グラフは遡及修正後

事業セグメント別売上高及び営業利益（ロシア子会社を除外）

（単位：百万円）

			FY23	FY24	前年比	現地通貨ベース
連結		売上高	31,455	32,918	+4.7%	+5.7%
		営業利益	1,110	1,724	+55.2%	+65.8%
海外	ベース事業	売上高	11,806	12,806	+8.5%	+6.5%
		営業利益	679	1,053	+55.1%	+58.4%
	プライマリー専業	売上高	956	919	-3.8%	+55.0%
		営業利益	159	100	-37.0%	+25.3%
	消去	営業利益	157	-40	-	-
	計	売上高	12,762	13,726	+7.6%	+10.2%
		営業利益	996	1,113	+11.7%	+24.0%
日本		売上高	18,692	19,191	+2.7%	+2.7%
		営業利益	106	773	7.3倍	7.2倍
消去		営業利益	7	-162	-	-

※1 上期（4～9月）実績はP. 47に掲載

自動認識ソリューション事業（連結）　Q2 (7～9月) ※1

業績（ロシア子会社を除外）

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比
売 上 高	31,455	32,918	+1,462	+4.7%
営業利益	1,110	1,724	+613	+55.2%
営業利益率	3.5%	5.2%	+1.7pt	-
経常利益	1,005	1,381	+376	+37.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-46	1,117	+1,164	-
実効税率	157.9%	18.6%	-139.3pt	-
EBITDA※	2,245	2,920	+674	+30.0%

FY24 Q2 為替レート（期中平均）：152.78円/USD, 166.06円/EUR　（FY23 Q2 同為替レート：141.05円/USD, 153.45円/EUR）

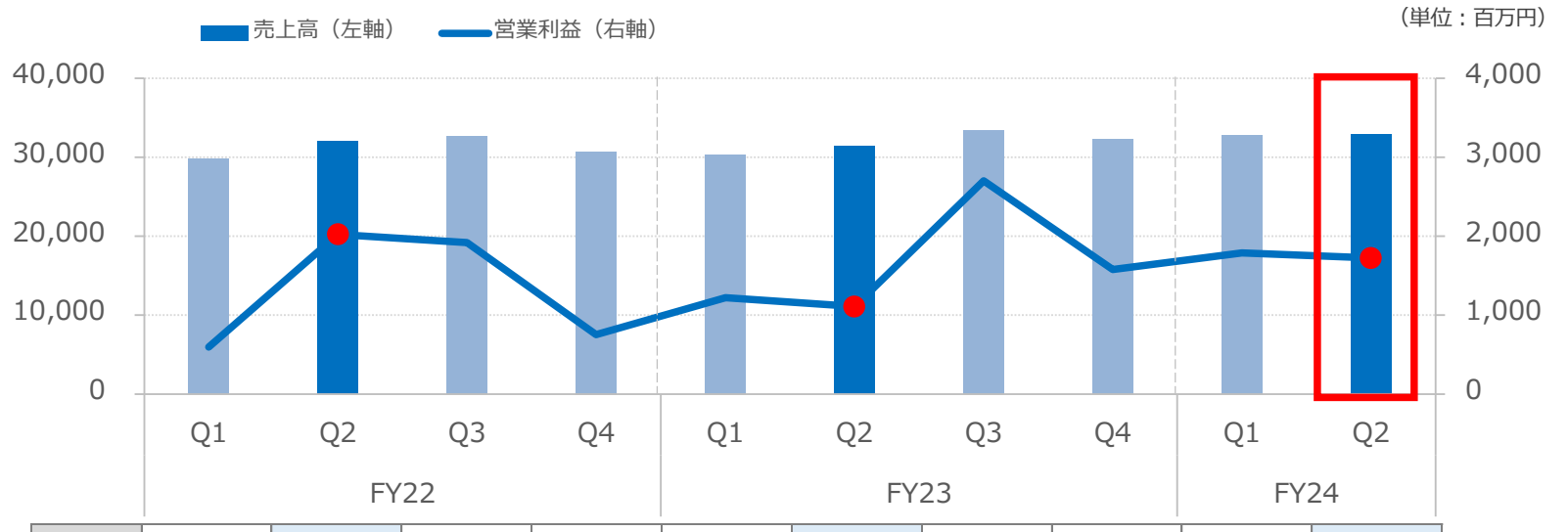
※　EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

・減価償却　FY24 Q2：　1,157百万円　FY23 Q2：1,100百万円

・のれん償却　FY24 Q2：　38百万円　FY23 Q2：　34百万円

※1 上期（4～9月）実績はP. 48に掲載

売上高・営業利益 推移（ロシア子会社を除外）



売上高	29,818	32,001	32,588	30,748	30,301	31,455	33,433	32,257	32,770	32,918
前年比	+6.8%	+15.2%	+10.5%	+2.9%	+1.6%	-1.7%	+2.6%	+4.9%	+8.1%	+4.7%
営業利益	598	2,024	1,919	755	1,222	1,110	2,704	1,577	1,789	1,724
前年比	-60.2%	2.3倍	+6.8%	-35.6%	2.0倍	-45.1%	+40.9%	2.1倍	+46.5%	+55.2%

事業セグメント別売上高及び営業利益（ロシア子会社を除外）

（単位：百万円）

			FY23	FY24	前年比	現地通貨ベース
連結		売上高	61,757	65,688	+6.4%	+6.5%
		営業利益	2,332	3,514	+50.6%	+72.1%
海外	ベース事業	売上高	23,583	26,161	+10.9%	+5.3%
		営業利益	1,682	2,330	+38.5%	+36.4%
	プライマリー専業	売上高	1,945	1,981	+1.9%	+76.1%
		営業利益	340	327	-3.7%	2.5倍
	消去	営業利益	204	-33	-	-
	計	売上高	25,528	28,143	+10.2%	+10.7%
		営業利益	2,227	2,624	+17.8%	+39.5%
日本		売上高	36,229	37,545	+3.6%	+3.6%
		営業利益	-103	959	-	-
消去		営業利益	208	-70	-	-

業績（ロシア子会社を除外）

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比
売 上 高	61,757	65,688	+3,931	+6.4%
営業利益	2,332	3,514	+1,181	+50.6%
営業利益率	3.8%	5.3%	+1.6pt	-
経常利益	2,229	2,773	+543	+24.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	731	1,715	+984	2.3倍
実効税率	42.6%	37.2%	-5.4pt	-
EBITDA	4,564	5,872	+1,308	+28.7%

FY24 上期 為替レート（期中平均）：152.78円/USD, 166.06円/EUR　（FY23 上期 同為替レート：141.05円/USD, 153.45円/EUR）

※　EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
　・減価償却　FY24 上期：　2,281百万円　　FY23 上期：2,158百万円
　・のれん償却　FY24 上期：　77百万円　　FY23 上期：　72百万円

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ーやラベル、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専業から構成される。
2	**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ーやラベルなどの商品・サービスを活用し、さまざまな現場にあるモノや人の情報（＝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、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、さらに付加価値を高める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。
3	**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。
4	**プライマリー専業**	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）、Hirich（ベトナム）からなる。
5	**タギング**	お客さまの現場でモノや人にIDや位置などの情報を物理的にひも付けし、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。
6	**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。
7	**PUT** (Perfect and Unique Tagging)	モノや人に対し、IDなどの属性情報に加え、位置情報やセンサーなどから得られる状態情報をひも付けることにより、完全かつ唯一無二な個体情報をトレースできるようにする高難度な課題を解決するタギング手法。人手を介さず動作と一体化した全自動の読み取りで状態を識別・管理ができる。PUTを活用したソリューションにより、企業単位の現場課題だけでなく社会全体の共通課題の解決をめざす。

*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	**現場力**	さまざまな市場・業界のお客さまの現場と向き合い、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(現場を知ることで蓄積された幅広い「市場x業界x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さまの信頼を醸成し、深く、長い関係を構築する力)の3つの要素で構成される。
9	**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、毎日経営トップに直接提出する取り組み。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	**自動認識ソリューション**	DCS & Labelingを実現するための商品・サービス。具体的にはプリンター、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、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って実現をめざす。例えば位置測位技術を用いてモノや人の位置情報を取得し、作業者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。
2	**メカトロ商品**	プリンターやラベル自動貼付機器、スキャナー、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、サプライ商品以外のすべて。粗利率はサプライ商品よりも高い。プリンターはマレーシア、ベトナムおよび台湾にて製造。
3	**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。粗利率はメカトロ商品よりも低いが、リピートビジネスのため販売管理費率は低い。
4	**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。

用語集（3/4）

商品・サービス名・技術（続き）		説明
5	**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。
6	**SOS** (SATO Online Services)	お客さまのプリンター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ーの稼働・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。
7	**AEP** (Application Enabled Printing)	プリンターに内蔵された知能がラベル発行作業を最適化。PCを介さずプリンター単体での他システムとの連動も可能。
8	**ベンダーマーキング**	納品先がベンダーやサプライヤーに対し、商品・製品の納品時に指定の情報を記載したラベルを貼りつけように要請する取り組み。

用語集（4/4）

2012年以降に買収等した主な会社		説明
1	**Argox Information Co., Ltd.**（台湾）	2012年に買収したエントリー・モデルのプリンターの開発・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ー専業子会社。
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、金属や液体の干渉を受けず、積層状態での読み取りに強く、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ー専業子会社。サトーホールディングスが75%の株式を保有。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ー専業子会社。
6	**High Rich Trading & Service Corporation**（ベトナム）	2017年に株式取得したプライマリー専業子会社。サトーホールディングスが49%の株式を保有。略称はHirich。
7	**Stafford Press, Inc.** (米国)	2023年に買収した花卉用タグ・ラベル（花や植物の品種名や写真が表示され、鉢やプランターに付けるタグやラベル）と、それらをオンデマンドでカラー発行するインクジェットプリンターの製造・販売子会社。
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ー専業子会社。2017年設立。

【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2024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。

www.sato.co.jp