



2025年 2月 12日

サトーホールディングス株式会社

2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

証券コード : 6287

FY24 Q3実績

FY24-28中計
日本・海外施策 進捗



FY24 Q3実績

FY24-28中計
日本・海外施策 進捗



決算のポイント

■ Q3（10～12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・減益
 - ✓ 海外プライマリー専業：増収・増益
- 計画比の売上・営業利益は、海外・日本事業とも上振れ
 - ✓ 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好調に推移
 - ✓ 日本はほぼ全市場が堅調に推移し、特にマニュファクチャリング市場の回復により好調に推移

■ 通期計画

- 連結：通期計画の売上を上方修正、営業利益は据え置き
 - ✓ 海外事業：Q3累計実績を踏まえ、売上・営業利益をベース事業・プライマリー専業とも上方修正
 - ✓ 日本事業：売上は据え置き、本社オフィス縮小に伴うQ4一過性費用を見込み、営業利益は下方修正



- 今回の決算のポイントです
- まず、Q3単独実績ですが、連結では増収・増益となりました
- 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、増収・減益でした
- 海外プライマリー専業は、増収・増益でした
- 前年同期比の増減分析については、P.7以降のスライドでご説明します
- 社内の計画比で見ると、海外事業と日本事業ともに上振れました
- 海外は、ベース事業で欧州販社が売上計画未達となったものの、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、マニュファクチャリング市場復調と価格改定が順調に進んだこと、加えて販管費のコントロールにより計画比で上振れました
- 通期計画については、売上を上方修正、営業利益は据え置きました。Q3累計の海外ベース事業・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、海外事業の売上・営業利益を上方修正しています。日本事業はQ4に本社オフィス縮小に伴う、一過性の費用計上を見込んでいるため、営業利益は下方修正しました
- 詳細は次ページ以降でご説明いたします

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	37,628	40,121	+6.6%	+8.0%
	営業利益	3,467	4,086	+17.9%	+23.7%
海外	ベース事業				
	売上高	12,422	13,329	+7.3%	+5.3%
	営業利益	1,340	1,200	-10.4%	-12.4%
	プライマリー専業				
	売上高	5,226	5,775	+10.5%	+25.3%
	営業利益	1,136	1,198	+5.4%	+16.3%
	消去				
	営業利益	12	6	-48.9%	-48.9%
	計				
	売上高	17,648	19,104	+8.2%	+11.2%
	営業利益	2,490	2,405	-3.4%	+0.5%
日本	売上高	19,980	21,016	+5.2%	+5.2%
	営業利益	927	1,824	+96.8%	2.1倍
消去	営業利益	49	-143	-	-



※1 Q3累計（4~12月）実績はP. 28に掲載
 ※2 ロシア子会社を除外した売上・営業利益はP. 41に掲載

- 本スライド以降は、基本「Q3単独実績の前年同期比」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
- Q3累計の実績はP.28、ロシア子会社を除外した実績はP.41をそれぞれご覧ください

業績^{※2}

(単位：百万円)

	FY23	FY24	増減	前年比
	売上高	37,628	40,121	+2,492
営業利益	3,467	4,086	+619	+17.9%
営業利益率	9.2%	10.2%	+1.0pt	-
経常利益	3,459	4,039	+580	+16.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,814	2,564	-249	-8.9%
実効税率	13.9%	31.5%	+17.6pt	-
EBITDA [※]	4,724	5,534	+809	+17.1%

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 Q3累計 為替レート（期中平均）：152.64円/USD, 164.89円/EUR （FY23 Q3累計 同為替レート：143.32円/USD, 155.32円/EUR）

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

・減価償却 FY24 Q3：1,411百万円

・のれん償却 FY24 Q3：36百万円

FY23 Q3：1,221百万円

FY23 Q3：36百万円



※1 Q3累計（4~12月）実績はP. 29に掲載

※2 ロシア子会社を除外した売上・営業利益はP. 42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
- 前年同期の実効税率が13.9%だった背景は、アルゼンチンとロシアの税効果会計の影響によるものです

総括

(単位：百万円)

	FY23	FY24	増減	前年比	
				前年比	現地通貨ベース
ベース事業 売上高	12,422	13,329	+907	+7.3%	+5.3%
プライマリー専業 売上高	5,226	5,775	+548	+10.5%	+25.3%
売上高 計	17,648	19,104	+1,455	+8.2%	+11.2%
粗利額	7,605	7,921	+315	+4.2%	-
粗利率	43.1%	41.5%	-1.6pt	-	-
ベース事業 営業利益	1,340	1,200	-139	-10.4%	-12.4%
プライマリー専業 営業利益	1,136	1,198	+61	+5.4%	+16.3%
消去 営業利益	12	6	-6	-48.9%	-48.9%
営業利益 計	2,490	2,405	-84	-3.4%	+0.5%
営業利益率	14.1%	12.6%	-1.5pt	-	-

※ 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

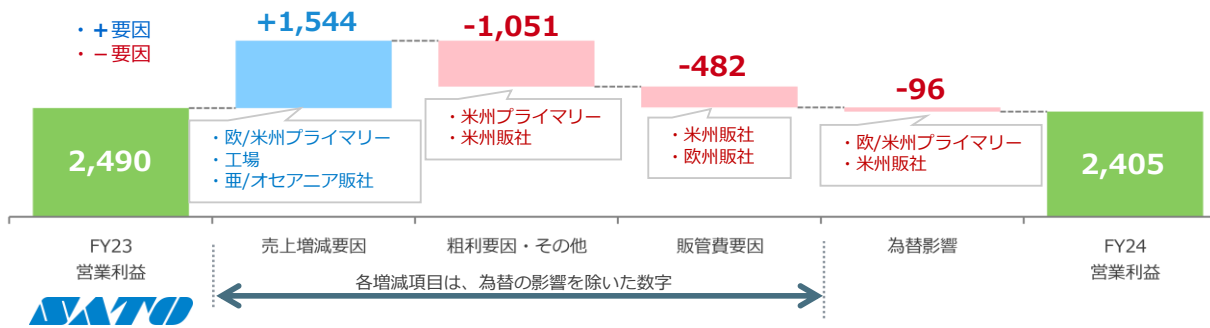
売上

- ・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

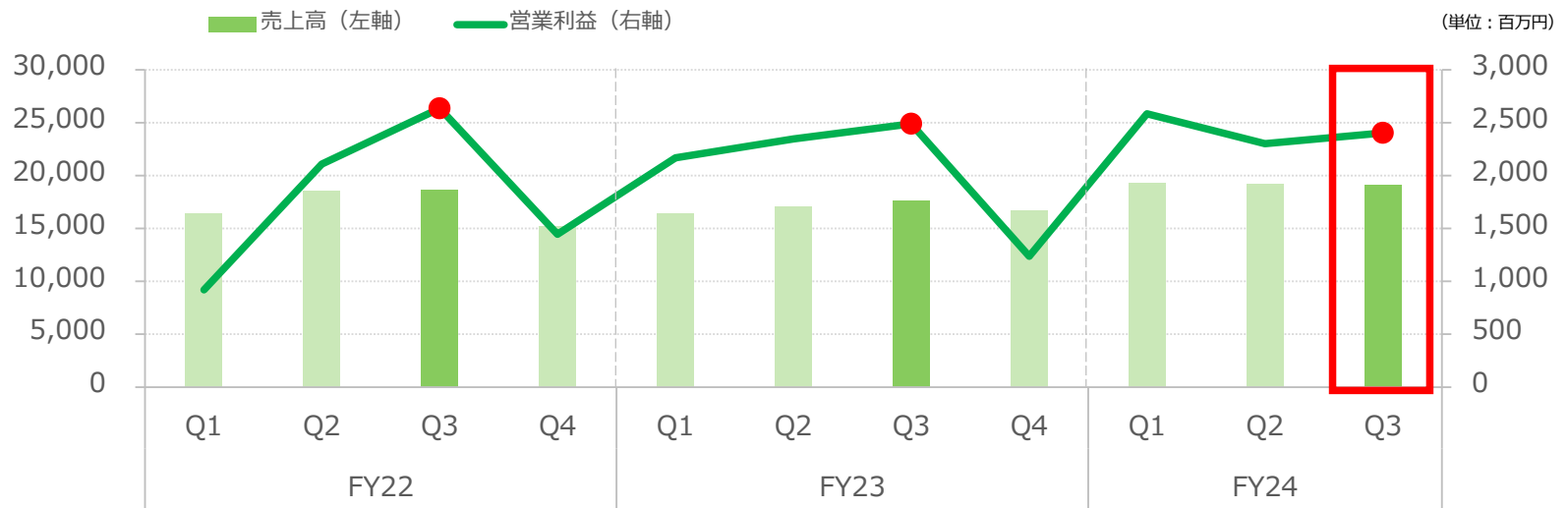
- ・ベース事業は、アジア・オセアニアが引き続き好調に推移したものの、欧米のマイナスをカバーできず減益
- ・プライマリー専業は、欧州で既存商品と高付加価値品がともに堅調に推移して増益

営業利益 前年との比較



- 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、ベース事業では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、オーストラリア、東南アジアの販社が引き続き好調に推移しました。一方、欧米の主要販社の販管費増などのマイナスをカバーできず全体で減益となりました
- プライマリー専業は、既存プライマリーラベル商品の競争環境が激化しつつあるものの、高付加価値品の販売増もあって堅調に推移し、増益となりました
- 地域別の詳細はこの後のスライドでご説明します

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	19,104
前年比	+26.8%	+49.6%	+35.1%	+12.9%	+0.4%	-7.5%	-5.3%	+10.4%	+17.4%	+12.4%	+8.2%
営業利益	919	2,109	2,637	1,445	2,169	2,346	2,490	1,238	2,586	2,303	2,405
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%	-3.4%



●こちらは四半期ごとの推移です

米州 ベース事業

(単位：百万円)

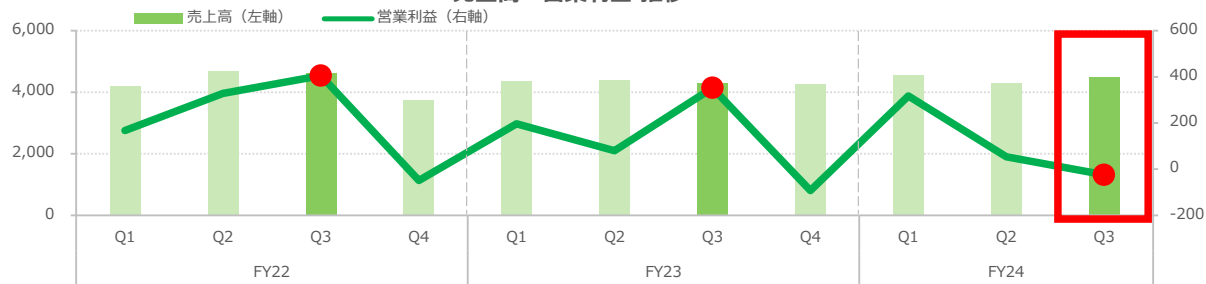
	FY23	FY24	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	4,293	4,503	+210	+4.9%	+6.4%
営業利益	352	-24	-376	-	-97.8%

※ 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

売上

- 米国の自動貼り大口商談やサプライの一過性特需により増収
- 南米はアルゼンチン子会社の為替悪影響を受けて減収

売上高・営業利益 推移



営業利益

- 米国は商品ミックス悪化や開発投資など販管費増加により減益
- 南米は上述の売上減により減益

売上高	4,214	4,694	4,626	3,731	4,353	4,412	4,293	4,274	4,568	4,294	4,503
前年比	+21.8%	+58.1%	+30.2%	+8.0%	+3.3%	-6.0%	-7.2%	+14.6%	+4.9%	-2.7%	+4.9%
営業利益	168	328	405	-49	197	80	352	-92	318	54	-24
前年比	-32.9%	87.3倍	+81.1%	-	+17.0%	-75.5%	-13.1%	-	+61.3%	-32.9%	-

※ Q3累計 (4~12月) 実績はP. 35に掲載

- ここからは、ベース事業の地域別説明です
- 米州は、増収・減益となりました
- 売上は、米国でロジスティクス市場向け自動貼り大口商談と特定のお客さまへのサプライ一過性特需などがあり、増収となりました
- 南米はインフレによる需要減の中で価格改定が奏功して現地通貨ベースでは売上増も、為替の悪影響を受けて減収となりました
- 営業利益は、米国でサプライ特需による商品ミックス悪化と現行のプリンター終売に伴う、新型プリンター開発投資などの販管費増加により減益となりました
- 南米は上述の売上減の影響により減益となりました

欧州 ベース事業

(単位：百万円)

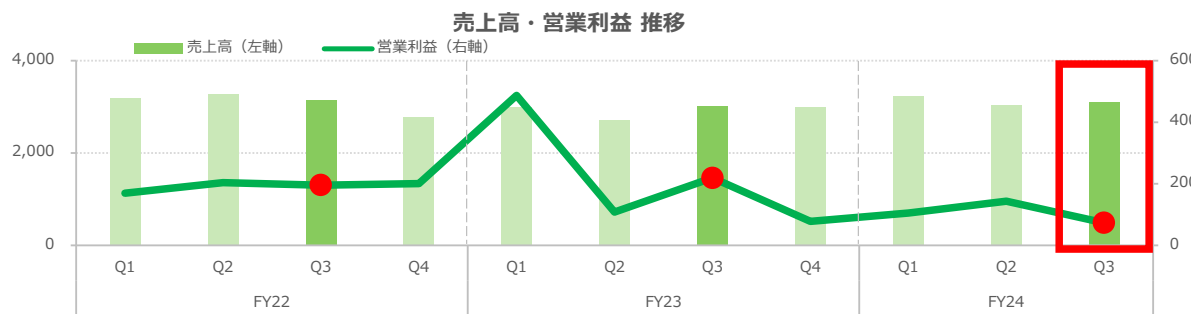
	FY23	FY24	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	3,008	3,106	+98	+3.3%	-0.1%
営業利益	219	73	-145	-66.2%	-66.7%

売上

- ・欧州全般が景気後退により投資意欲が低調だったものの、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
- ・ドイツはサプライの需要が堅調により増収

営業利益

- ・上述のドイツのサプライ販売が堅調だったものの、景気後退による減収影響により減益



売上高	3,195	3,268	3,149	2,789	2,991	2,714	3,008	2,999	3,221	3,028	3,106
前年比	+16.3%	+36.6%	+13.0%	+1.5%	-6.4%	-16.9%	-4.5%	+7.5%	+7.7%	+11.6%	+3.3%
営業利益	170	204	196	201	487	108	219	78	105	144	73
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%	-66.2%

※ Q3累計 (4~12月) 実績はP. 35に掲載

- 欧州は、増収・減益でした
- 売上は、欧州全般が景気後退により投資意欲が低調だったものの、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欧州全体では増収となりました
- ドイツの販社は、サプライの需要が堅調に推移したことにより増収となりました
- 営業利益は、前述のドイツ販社のサプライが堅調だった好影響はあったものの、景気後退影響による欧州全般の減収要因をカバーできず減益となりました

アジア・オセアニア ベース事業

(単位：百万円)

	FY23	FY24	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	5,120	5,718	+598	+11.7%	+7.5%
営業利益	769	1,151	+382	+49.7%	+42.1%

売上

- ・豪州の大口RFID案件が継続して好調に推移
- ・ベトナムとタイのマニユファクチャリング市場が堅調に推移して増収

営業利益

- ・上述の豪州大口案件が寄与して増益
- ・代理店のプリンター在庫調整一巡が継続し、堅調な工場収益により増益



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	4,227	4,870	4,733	4,085	4,431	4,679	5,120	4,790	5,564	5,483	5,718
前年比	+12.0%	+21.9%	+12.9%	+3.5%	+4.8%	-3.9%	+8.2%	+17.3%	+25.6%	+17.2%	+11.7%
営業利益	354	607	732	265	318	490	769	537	853	854	1,151
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%	+49.7%

※ Q3累計 (4~12月) 実績はP. 35に掲載

- アジア・オセアニアは、増収・増益でした
- 売上は、上期に引き続きオーストラリア販社でのRFID大口案件が好調に推移しました。ベトナム・タイなどの東南アジアを中心にマニユファクチャリング市場が堅調に推移したことにより増収となりました
- 営業利益は、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。その増収効果が寄与して増益となりました。海外代理店のプリンター在庫調整一巡により、工場の収益が引き続き堅調に推移し、増益となりました

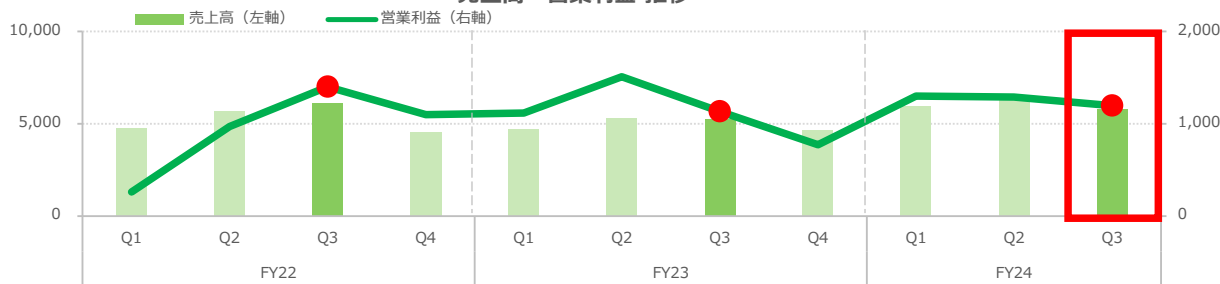
海外 プライマリー専業

(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	954	794	-160	-16.8%	+45.4%
	営業利益	414	82	-331	-80.2%	-58.9%
欧州 Okil社/X-pack社（ロシア）	売上高	4,195	4,882	+687	+16.4%	+20.6%
	営業利益	717	1,110	+392	+54.7%	+59.5%
アジア・オセアニア Hirich社（ベトナム）	売上高	75	98	+22	+29.7%	+29.6%
	営業利益	5	6	+0	+19.5%	+25.0%
合計	売上高	5,226	5,775	+548	+10.5%	+25.3%
	営業利益	1,136	1,198	+61	+5.4%	+16.3%

* 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



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	4,757	5,649	6,117	4,546	4,676	5,297	5,226	4,661	5,966	6,416	5,775
前年比	+61.3%	+88.6%	+88.0%	+39.0%	-1.7%	-6.2%	-14.6%	+2.5%	+27.6%	+21.1%	+10.5%
営業利益	262	972	1,402	1,100	1,118	1,509	1,136	775	1,301	1,290	1,198
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%	+5.4%

売上

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

営業利益

- 欧州で高付加価値品の販売増により全体で増益



* Q3累計（4~12月）実績はP. 36に掲載

- プライマリー専業は、増収・増益でした
- 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
- 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
- 営業利益は、欧州での競争環境は激化しているものの、既存プライマリー商品の需要が堅調なことと高付加価値品の販売増が継続して、増益となりました

総括

(単位：百万円)

	FY23	FY24	増減	前年比
	メカトロ売上高	7,450	7,987	+536
サプライ売上高	12,529	13,029	+499	+4.0%
外部売上高計	19,980	21,016	+1,036	+5.2%
粗利額	8,683	9,683	+999	+11.5%
粗利率	43.5%	46.1%	+2.6pt	-
営業利益	927	1,824	+897	+96.8%
営業利益率	4.6%	8.7%	+4.0pt	-

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：マニファクチャリング市場、EC関連の回復により増収。物流2024年問題対応の資産管理や入出荷管理パッケージソフトの販売増も増収に寄与
- ・サプライ：コト売り効果の顕在化と価格改定により増収

営業利益

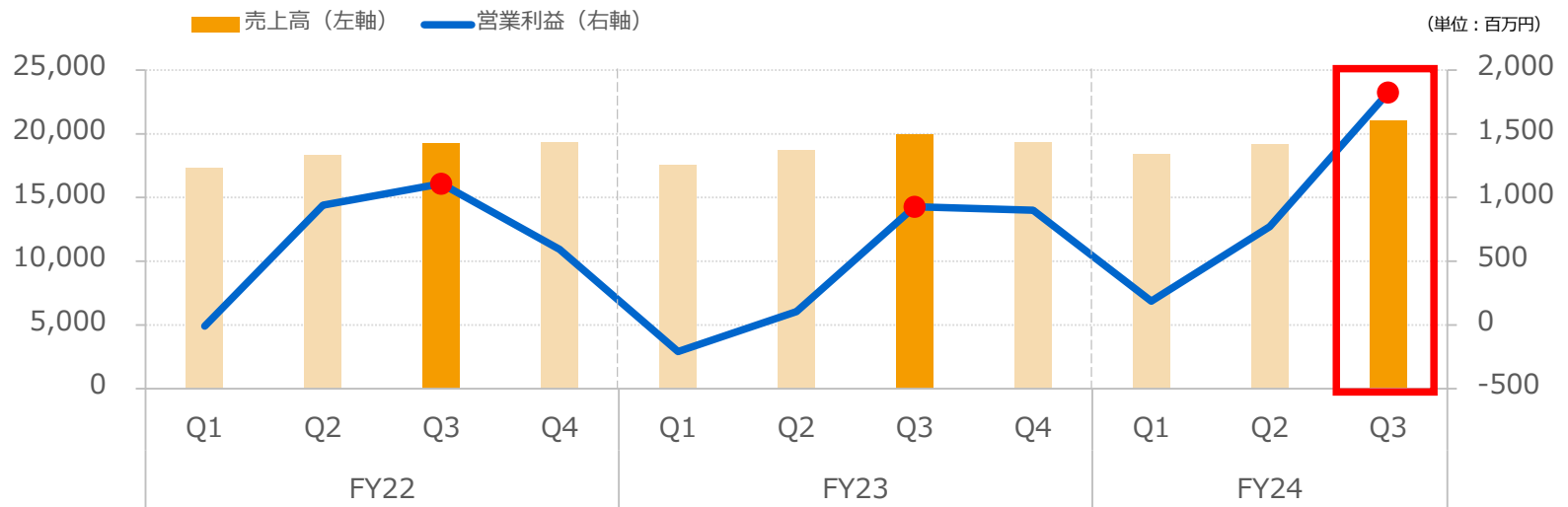
- ・上述の増収と価格改定、プリンター輸出増加より増益

営業利益 前年との比較



- 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
- メカトロは、マニファクチャリング市場とEC関連が回復して増収となりました。加えて、上期に引き続き物流2024年問題に対応するための資産管理や入出荷管理のパッケージソフトの販売増も増収に寄与しました
- サプライは、リテール市場を中心にコト売りで需要を捕捉した効果の顕在化と、価格改定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、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

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	21,016
前年比	+0.2%	+3.2%	+4.9%	+1.9%	+1.4%	+2.2%	+3.8%	-0.2%	+4.7%	+2.7%	+5.2%
営業利益	-8	941	1,108	594	-210	106	927	901	186	773	1,824
前年比	-	3.1倍	+38.3%	-12.8%	-	-88.7%	-16.4%	+51.5%	-	7.3倍	+96.8%

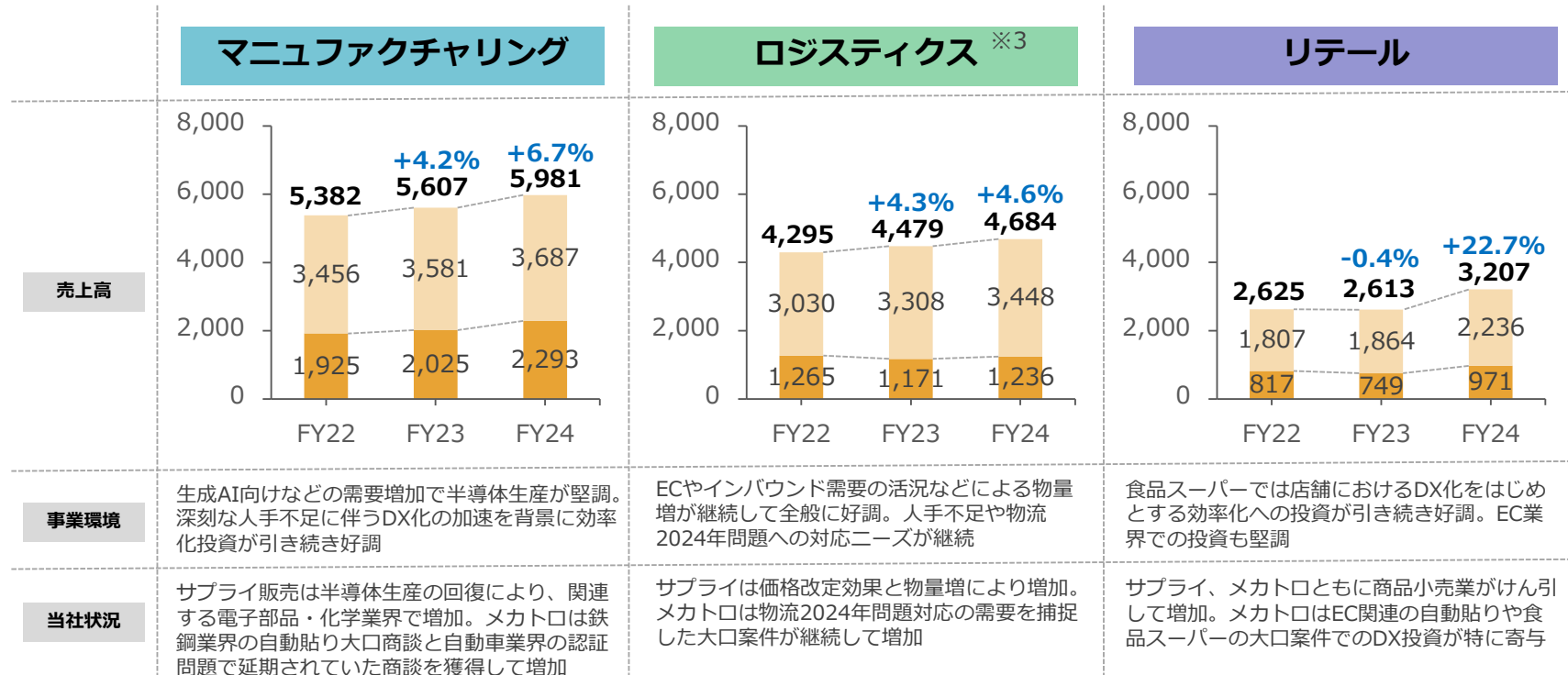


●こちらは四半期ごとの推移です

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)



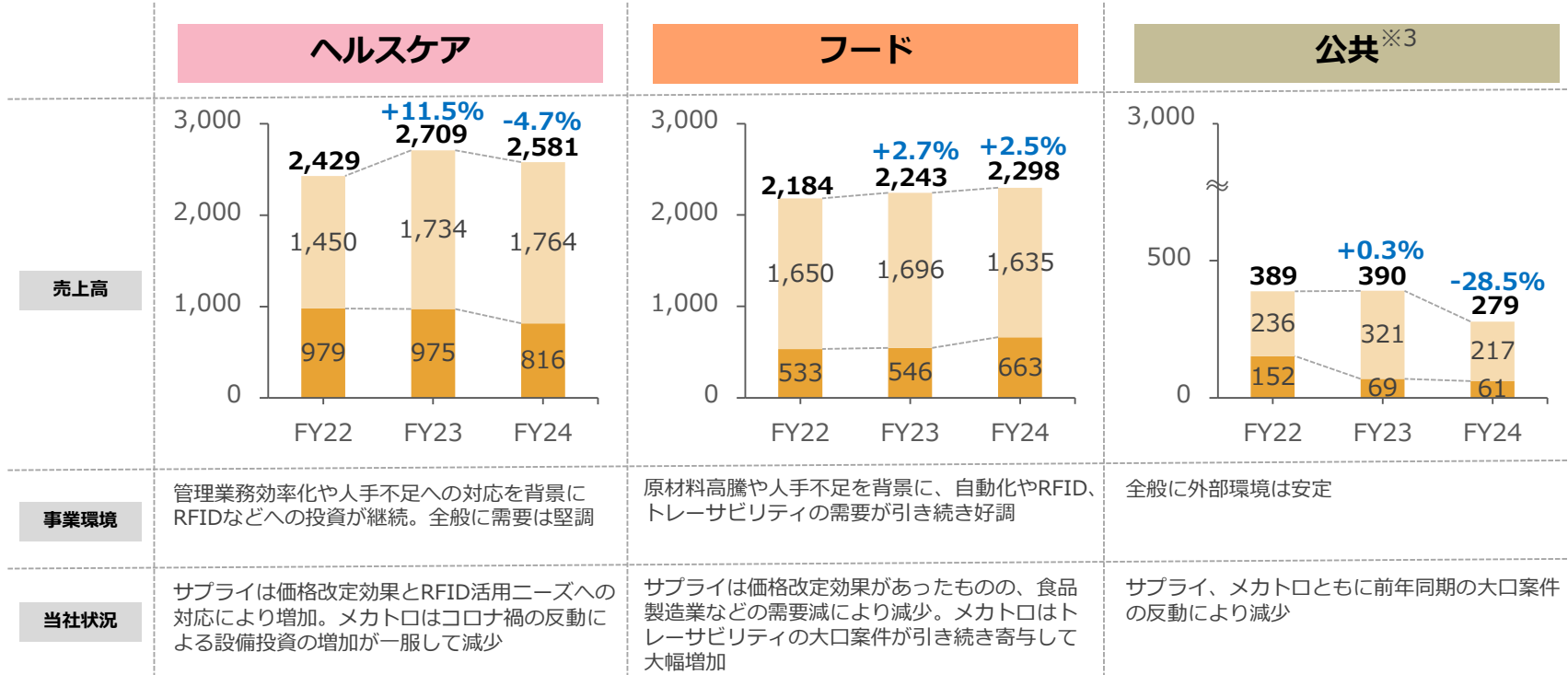
※1 Q3累計 (4~12月) 実績はP. 40に掲載
 ※2 FY24Q1より保守サポート売上の一部をメカトロに計上。グラフは遡及修正後
 ※3 FY23Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分変更。グラフは遡及修正後

- 続いて国内市場別の売上高の状況です
- マニファクチャリングは、上期から引き続き生成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。メカトロ販売は鉄鋼業界向けの自動貼り大口商談を獲得したこと、自動車業界での認証問題により延期していた商談を獲得したことで増加しました
- ロジスティクスは、価格改定と物量増や物流2024年問題に関わる需要継続で、引き続き好調です。インバウンド需要の拡大を背景に観光客向け荷物配送用のプリンターの販売が増加しています
- リテールは、Q2に引き続き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

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)



※1 Q3累計 (4~12月) 実績はP. 40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

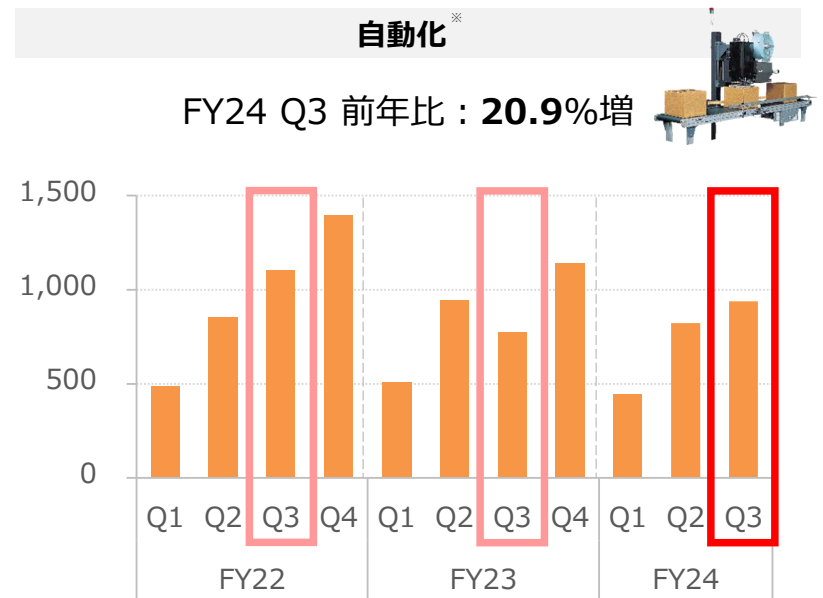
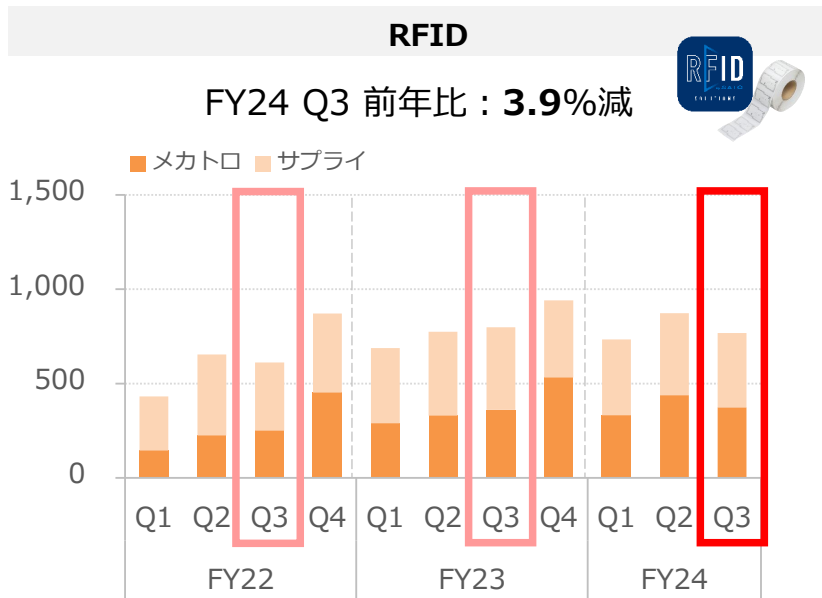
- ヘルスケアは、Q2から引き続き病院におけるコロナ禍の反動による外来者数や設備投資の増加は一服してメカトロ販売が減少しました。一方、業務効率化需要は増加しており、自動貼りやRFIDを活用したソリューション商談が継続しています
- フードでは、サプライは価格改定が寄与したものの、食品製造業などでの需要減により減少しました。メカトロはQ2に引き続きトレーサビリティ関連や食品製造業の食品表示大口案件が寄与して大幅に増加しました
- 公共は、サプライ、メカトロともに前年同期の大口案件の反動により減少しました
- 四半期単位では大口案件に左右されますが、需要は総じて堅調であり、すべての市場で価格改定効果が寄与しております

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、マニファクチャリング市場が増加した一方、公共やヘルスケア市場の大口反動減により減少
 自動化は、ロジスティクス市場やヘルスケア市場の大口案件がけん引して増加

(単位：百万円)



※ 自動化は、ハードウェアとソフトウェアの合算（サプライと保守は除く）



- 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、資産管理パッケージソフトなどの好調によりマニファクチャリング市場が増加しましたが、公共のサプライやヘルスケア市場のメカトロの大口反動減により全体では減少しました
- 自動化は、ロジスティクス市場やヘルスケア市場の大口案件がけん引して増加しました。ヘルスケア市場では医療機器メーカー向けの表示貼り替え自動貼り機の商談を獲得するなど、ビジネスが活性化しています

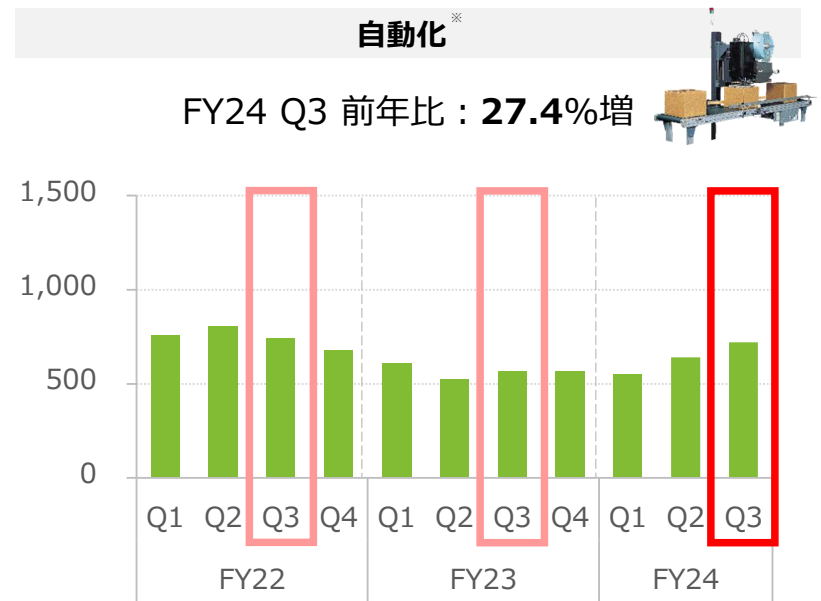
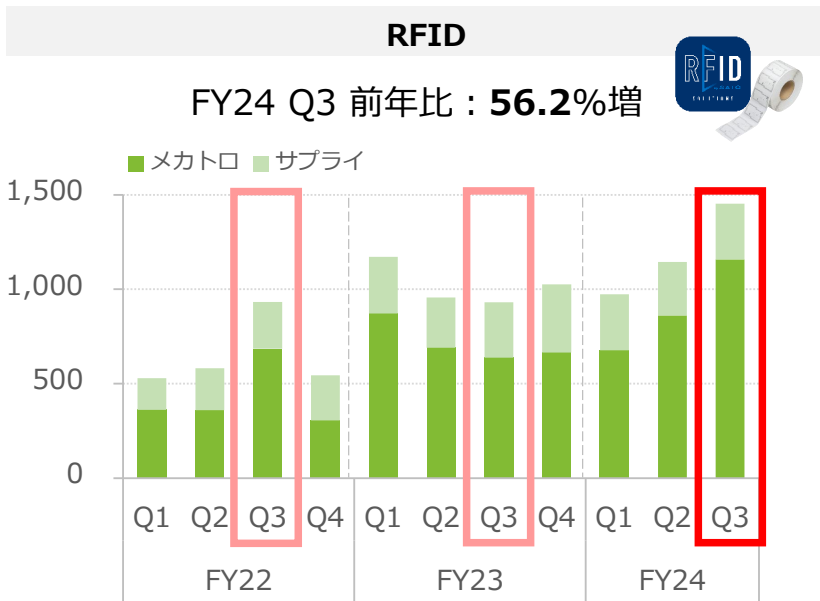
RFID/自動化ソリューション売上高 推移

人手不足やDX化への対応を背景に需要は好調

RFIDは、マニファクチャリング市場の大口案件が継続して増加

自動化は、欧州で景気後退の影響を受けたものの、米国ロジスティクス市場の大口案件を獲得して増加

(単位：百万円)



* 自動化はハードウェアのみ



- 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好調です
- RFIDは、マニファクチャリング市場の大口案件が引き続き寄与して増加しました。この案件はFY25以降も継続する見込みです
- 自動化は、欧州を中心に景気後退の影響を受けるものの、米国のロジスティクス市場関連むけの大口案件が寄与して増加しました

2024年度 事業計画

(単位：百万円)

	Q3累計		Q4		通期			
	実績	前年比	修正後計画 2025年2月12日時点	前年比	前回計画 2024年11月13日時点	修正後計画 2025年2月12日時点	増減	前年比 修正後計画
売上高	116,211	+8.2%	38,788	+7.7%	153,500	155,000	+1,500	+8.1%
営業利益	9,865	+22.0%	1,534	-33.2%	11,400	11,400	+0	+9.8%
経常利益	8,923	+14.9%	1,476	+23.6%	10,400	10,400	+0	+16.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,592	+16.4%	1,407	-	6,600	7,000	+400	+96.3%
EBITDA [※]	15,456	←2023年度通期			16,900	16,900	+0	+9.3%

<参考>

FY24 想定レート : 153円/USD, 164円/EUR (前回計画 : 145円/USD, 160円/EUR)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 FY24 Q3為替レート (期中平均) : 152.64円/USD, 164.89円/EUR

FY23 通期為替レート (期中平均) : 144.58円/USD, 156.74円/EUR



- 今年度の連結業績計画です
- Q3累計までの海外のベース事業とプライマリー専業が計画比で好調に推移したことを踏まえ、連結の売上予想を上方修正、営業利益予想を据え置きました
- なお、通期想定レートを、前回計画から1USDは145円から153円、1EURは160円から164円に見直しています
- 親会社に帰属する当期純利益の上方修正は、投資有価証券を売却したことによる特別利益を計上したことによるものです
- 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>

連結で通期売上高は15億円上方修正、営業利益は据え置き

営業利益内訳は、海外ベース事業+3.5億円、プライマリー専業+4.0億円、海外消去-0.5億円、日本事業-5.0億円、連結消去-2.0億円

(単位：百万円)

		Q3累計		Q4		通期			
		実績	前年比	修正後計画 <small>2025年2月12日時点</small>	前年比	前回計画 <small>2024年11月13日時点</small>	修正後計画 <small>2025年2月12日時点</small>	増減	前年比 <small>修正後計画</small>
海外 (ベース)	売上高	39,491	+9.7%	13,508	+12.0%	52,500	53,000	+500	+10.3%
	営業利益	3,531	+16.8%	668	+27.6%	3,850	4,200	+350	+18.4%
海外 (プライマリー)	売上高	18,158	+19.5%	4,841	+3.9%	22,000	23,000	+1,000	+15.8%
	営業利益	3,790	+0.7%	609	-21.4%	4,000	4,400	+400	-3.1%
海外 消去	営業利益	-27	-	-72	-	-50	-100	-50	-
海外	売上高	57,649	+12.6%	18,350	+9.7%	74,500	76,000	+1,500	+11.9%
	営業利益	7,295	+4.1%	1,204	-2.7%	7,800	8,500	+700	+3.1%
日本	売上高	58,561	+4.2%	20,438	+5.9%	79,000	79,000	+0	+4.6%
	営業利益	2,783	3.4倍	416	-53.8%	3,700	3,200	-500	+85.6%
消去	営業利益	-213	-	-86	-	-100	-300	-200	-
連結	売上高	116,211	+8.2%	38,788	+7.7%	153,500	155,000	+1,500	+8.1%
	営業利益	9,865	+22.0%	1,534	-33.2%	11,400	11,400	+0	+9.8%



- 連結では、売上高を15億円上方修正しました。営業利益は据え置いています
- 営業利益の内訳は、海外ベース事業でプラス3.5億円、海外プライマリー専業でプラス4億円、海外消去でマイナス0.5億円、日本事業はマイナス5億円、連結消去マイナス2億円としました
- 冒頭の決算のポイントでもご説明しましたとおり、日本事業を下方修正した背景は、Q4に本社オフィス縮小に伴う、一過性の費用計上を見込んでいることです
- 加速償却することによる減価償却費と、オフィス縮小に伴う賃料や付帯する経費の圧縮により、FY25以降の経費削減につなげて、中計で掲げている投資費用など備える考えです

FY24 Q3実績

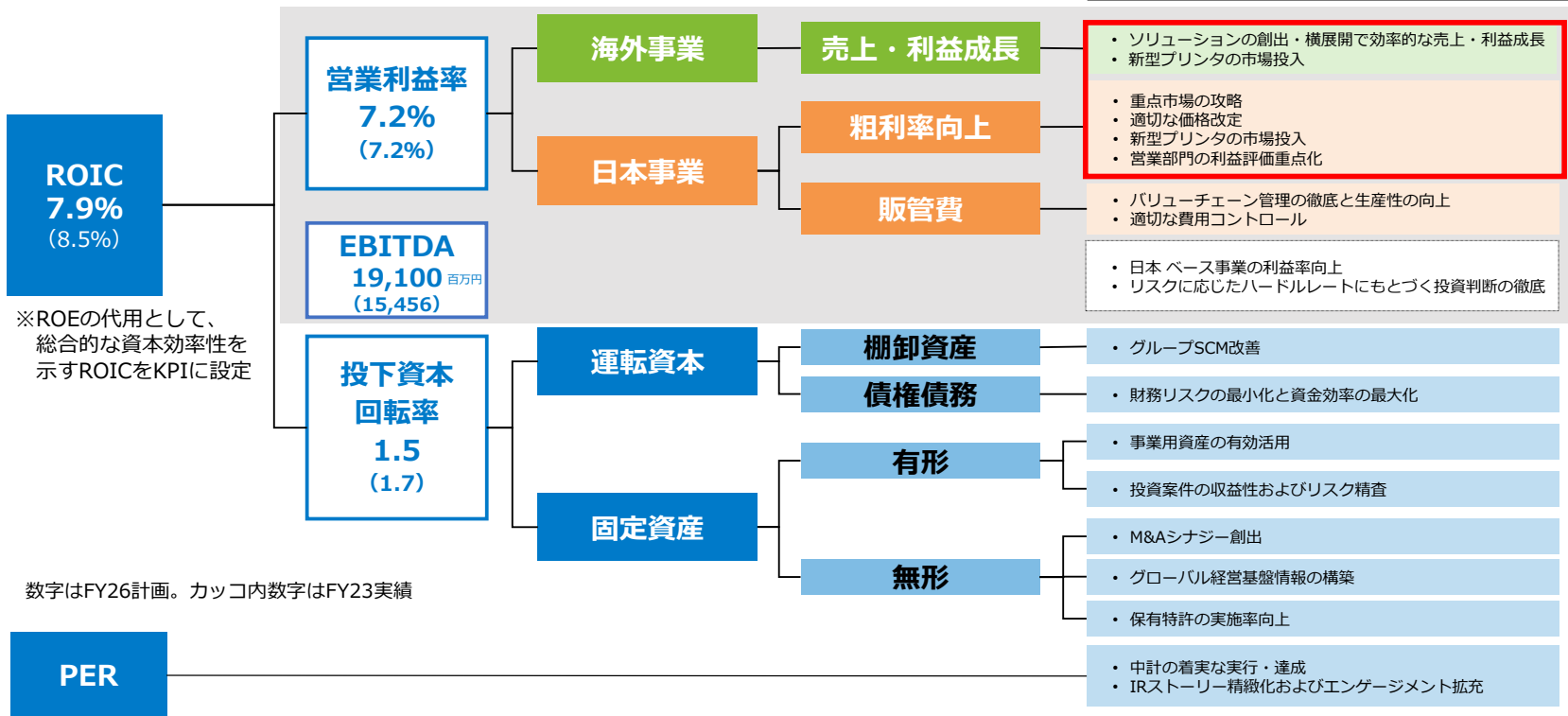
FY24-28中計
日本・海外施策 進捗



- 次に中計の日本・海外の施策進捗について説明します

PBR = ROE[※] × PER ROICツリーの構成項目ごとの取り組み

中計施策 (FY24-28)



2024年8月8日決算説明資料より再掲

- まず、2024年8月に開示したROICツリーを本スライドに示しています
- 本日は、右側赤枠にある海外事業の「新型プリンターの市場投入」と日本事業の「重点市場の攻略」についてご説明します

エントリーモデルの産業用プリンターWT4-AXBを上市



Simple and Easyをコンセプトに追求した機能・性能

顧客の課題	<ul style="list-style-type: none"> コスト抑制 メンテナンス負担軽減 耐久性向上
優位性	<ul style="list-style-type: none"> 運用の利便性 高いメンテナンス性
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> 導入しやすい価格設定 メタルフレームにより高い耐久性 シンプル設計と使いやすい操作性
現状	<ul style="list-style-type: none"> 2月販売開始（一部地域）
今後の広がり	<ul style="list-style-type: none"> グローバルでのプリンター市場シェア拡大

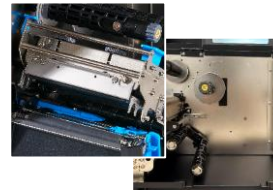
ハード



コンパクトデザイン



サプライ仕様を最適化



メタルフレーム採用

メンテナンス



シンプル設計で交換・メンテナンスが容易

ソフト



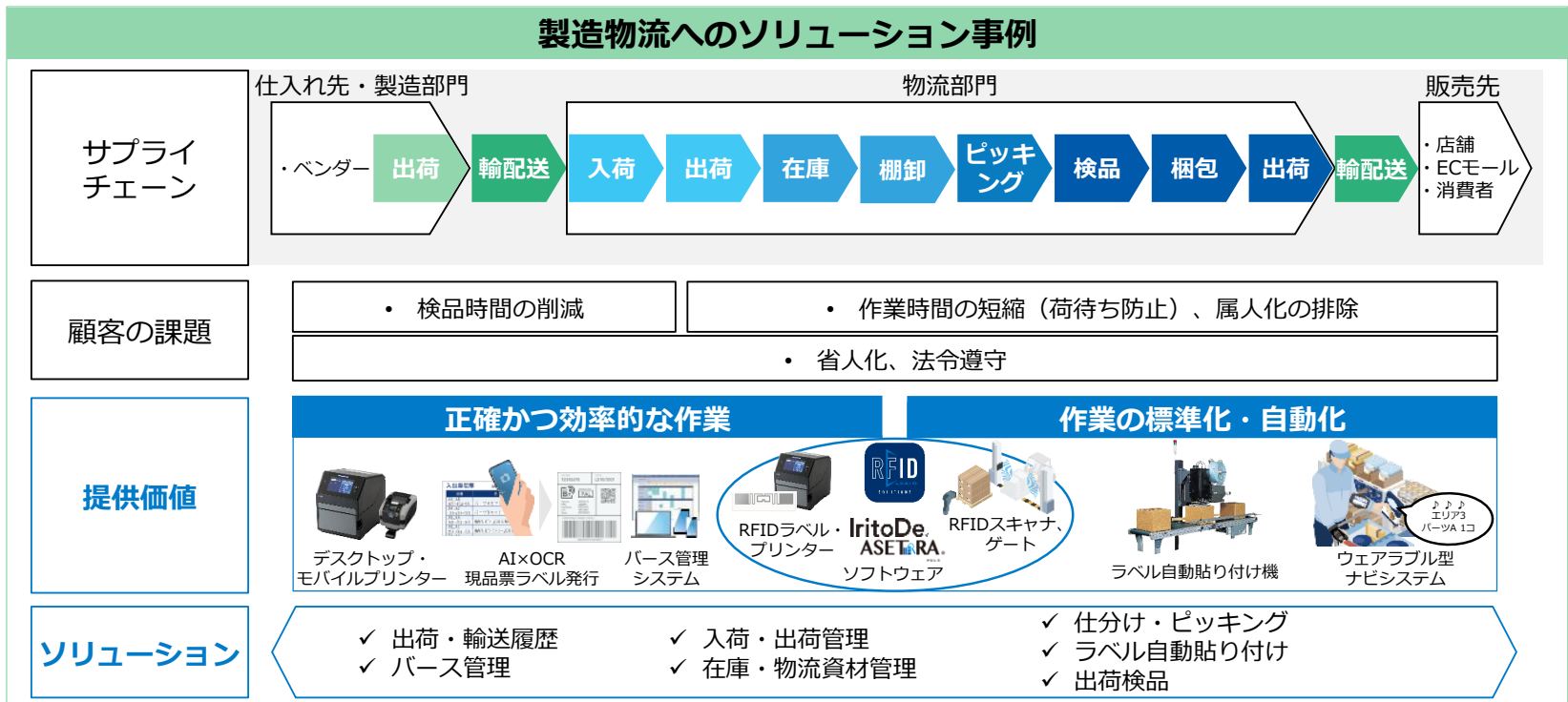
16言語・エミュレーション機能対応



2024年11月13日決算説明資料P.27掲載の「新型プリンター」とは別モデル

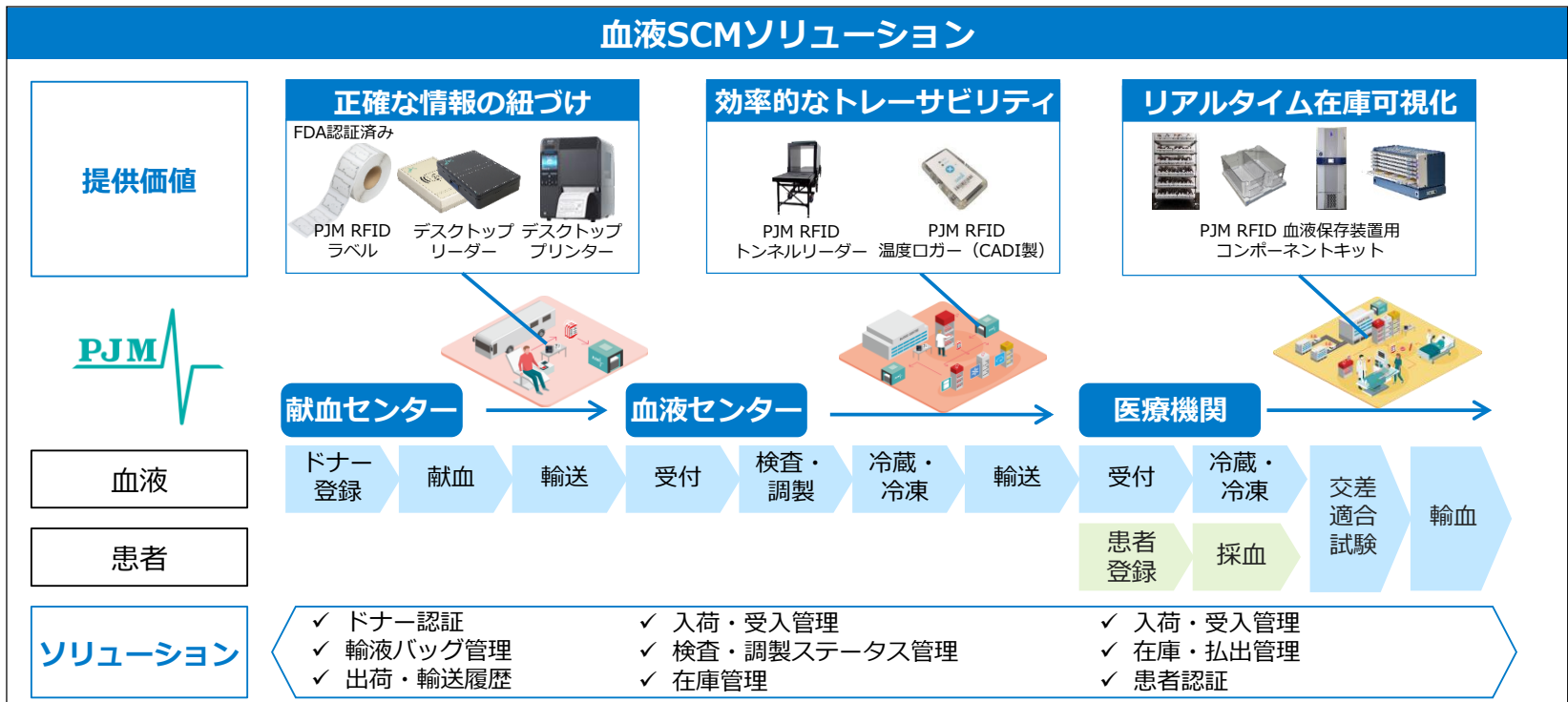
- まずは、海外事業の進捗についてご説明します
- エントリーモデルの産業用プリンターWT4-AXBを上市しました
- 産業用プリンター市場はハイエンドとエントリーモデルに二極化しており、サトーにはエントリーモデルで競争力のあるラインアップがありませんでした
- コストによりシビアな潜在顧客に対し、導入しやすい価格のプリンターの開発を進めてきました
- シンプル&イージーをコンセプトに、コストは抑制している一方で、他機種で培ってきた運用の利便性、高いメンテナンス性、耐久性を有しています
- 2月11日に一部地域で販売を開始し、グローバルでのプリンター市場シェア拡大をめざしています
- 今後のプリンターの商品ロードマップについても社内で議論をしており、台湾Argoxとも連携してグループ全体の売上拡大をめざします

ロジスティクス×マニュファクチャリングの市場担当連携により、製造物流での売上が拡大



- 次に日本事業の進捗についてご説明します
- 働き方改革推進のために法令化が進む中で、特にロジスティクス市場では、いわゆる物流2024年問題が浮き彫りとなっています
- そうした背景の中、サトーのロジスティクス市場とマニュファクチャリング市場の担当が連携して活動してきた成果により、製造物流での需要を捕捉して売上が拡大してきています
- 顧客の課題は、現場作業の効率化や運用の改善、輸送管理の予約システム整備など多岐にわたっています
- サトーでは出荷・輸送履歴管理によるトレーサビリティ情報の可視化や入出荷管理、在庫・資材管理、仕分け・ピッキング、ラベル自動貼り付けなどのソリューションを提供しています
- それらのソリューションを通じ、正確かつ効率的な作業、作業の標準化・自動化という付加価値を提供しています
- FY25には各社でCLOを任命するなど施策・取り組みがより加速するとみており、今後もその需要を捕捉して売上拡大をめざしていきます

血液SCM*でのタギングによるユニークID付与により、適切な医療環境を提供



* SCM : サプライチェーン・マネジメント

- 最後に新領域の進捗についてご説明します
- サトーは血液サプライチェーンマネジメントにおいて、タギングソリューションによるユニークID付与で、適切な医療環境を提供しています
- 血液サプライチェーンマネジメントでの事例をご紹介します
- PJM RFIDが献血センター、同センターから血液センター、医療機関など血液サプライチェーンの各管理ポイントで使用されます
- 各管理ポイントでの正確な情報の紐づけ、効率的なトレーサビリティ、リアルタイム在庫可視化で適切な医療環境を提供することに貢献をめざすものです
- グローバルで商談が急増しており、それらを着実にクローズングして売上を拡大させます。また、営業リソースを投入し、各国のビジネスパートナーとの連携、学会や展示会への出展で需要を捕捉していきます
- グローバルのヘルスケア市場を長年担当してきた「ケビン アラール」が4月1日からヘルスケア子会社の社長に就任し、このグローバルで成長を加速します
- 私からの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました

Appendix

補足資料	P.27~P.45
用語集	P.46~P.49

事業別商品概要

連結売上高：143,446百万円（FY23） 100%

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%）

ベース事業

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



14%（地域別売上高構成比：米州 18%、欧州 82%）

プライマリー 専業

サプライ
100%

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	107,415	116,211	+8.2%	+8.3%	
	営業利益	8,087	9,865	+22.0%	+29.2%	
海外	ベース事業	売上高	36,005	39,491	+9.7%	+5.3%
		営業利益	3,023	3,531	+16.8%	+14.7%
	プライマリー事業	売上高	15,200	18,158	+19.5%	+30.4%
		営業利益	3,765	3,790	+0.7%	+14.6%
	消去	営業利益	217	-27	-	-
	計	売上高	51,205	57,649	+12.6%	+12.7%
	営業利益	7,005	7,295	+4.1%	+10.7%	
日本	売上高	56,209	58,561	+4.2%	+4.2%	
	営業利益	823	2,783	3.4倍	3.5倍	
消去	営業利益	258	-213	-	-	



業績

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比
売上高	107,415	116,211	+8,796	+8.2%
営業利益	8,087	9,865	+1,777	+22.0%
営業利益率	7.5%	8.5%	+1.0pt	-
経常利益	7,767	8,923	+1,156	+14.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,806	5,592	+786	+16.4%
実効税率	21.3%	30.0%	+8.6pt	-
EBITDA [※]	11,822	13,980	+2,157	+18.3%

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 Q3累計 為替レート（期中平均）：152.64円/USD, 164.89円/EUR （FY23 Q3累計 同為替レート：143.32/USD, 155.32円/EUR）

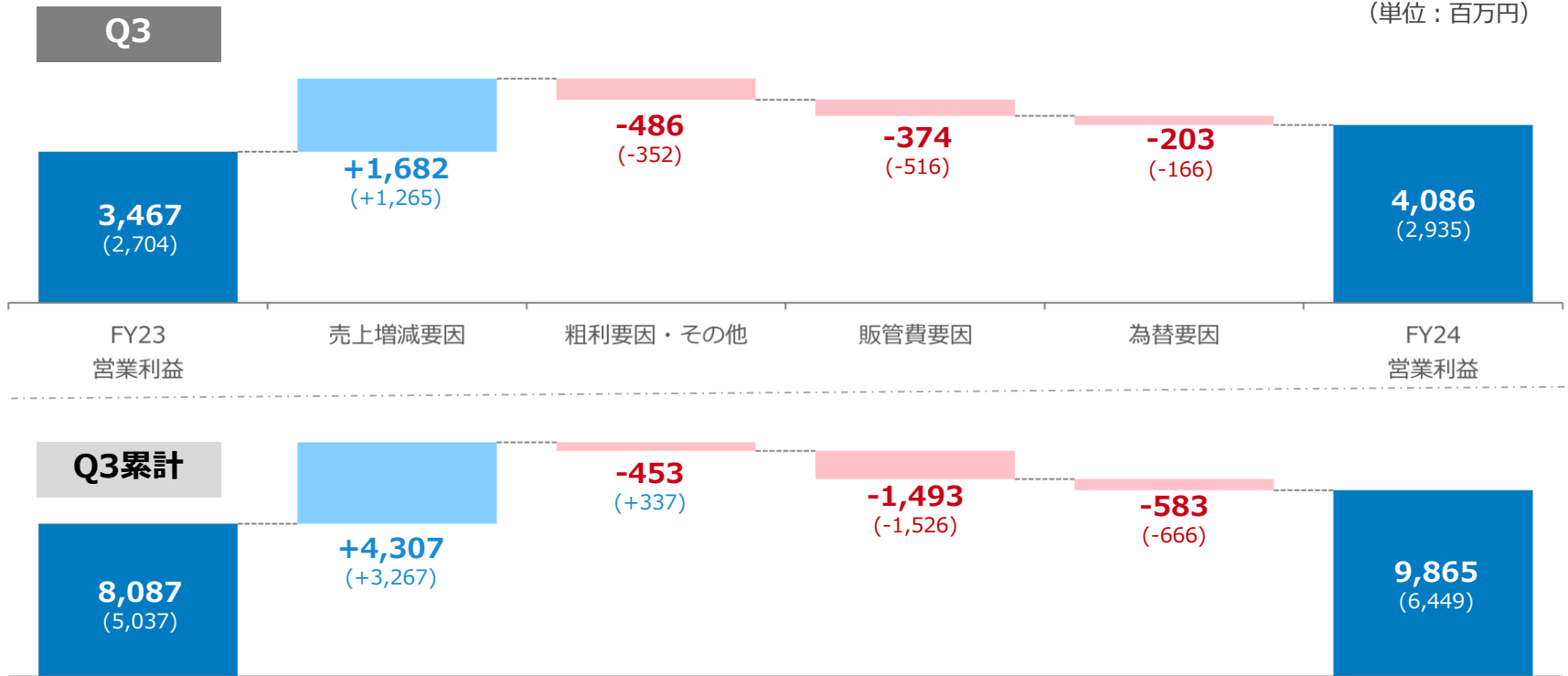
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
 ・減価償却 FY24 Q3累計：4,001百万円
 ・のれん償却 FY24 Q3累計：113百万円

FY23 Q3累計：3,625百万円
 FY23 Q3累計：109百万円



営業利益 前年との比較

(単位：百万円)

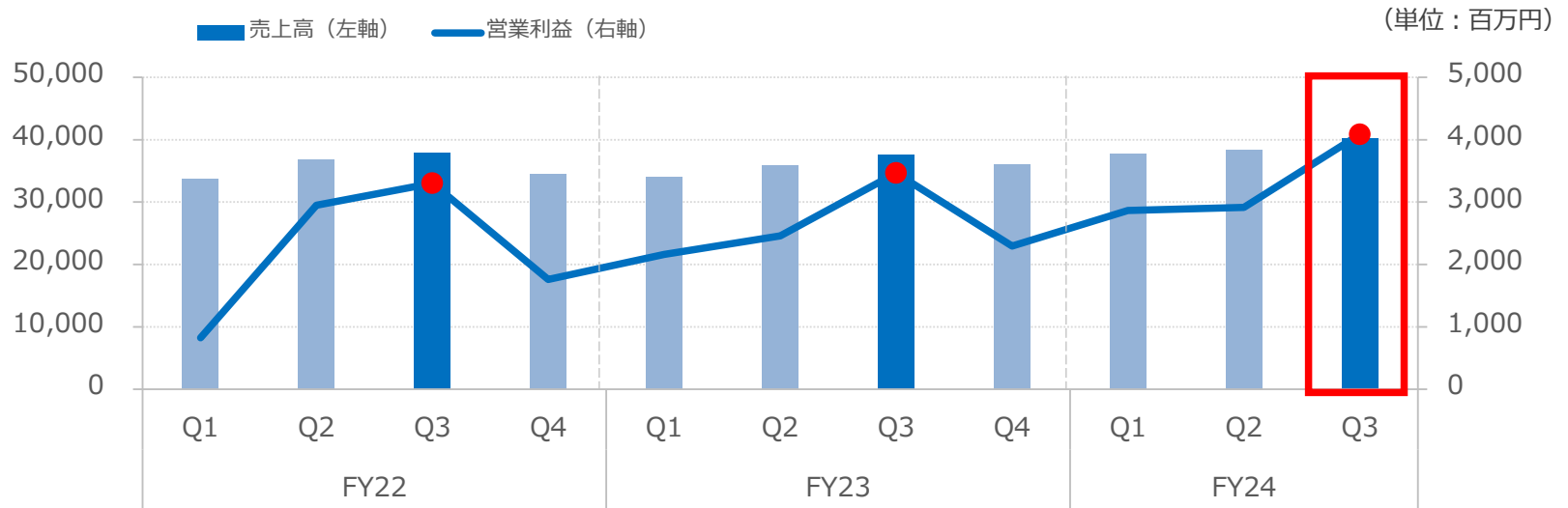


各増減項目は、為替の影響を除いた数字



※カッコ内数値は、除くロシア子会社

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	40,121
前年比	+11.6%	+22.2%	+17.9%	+6.5%	+0.9%	-2.7%	-0.6%	+4.5%	+10.8%	+7.3%	+6.6%
営業利益	824	2,951	3,304	1,760	2,160	2,460	3,467	2,295	2,864	2,914	4,086
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%	+17.9%

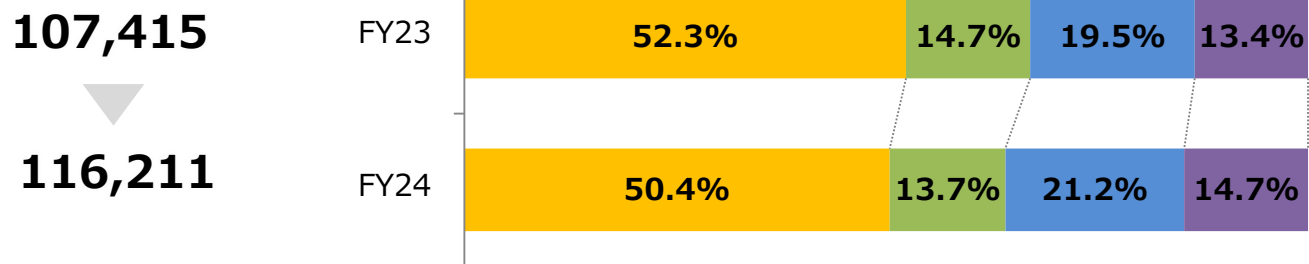


地域別売上高及び営業利益構成

（単位：百万円）

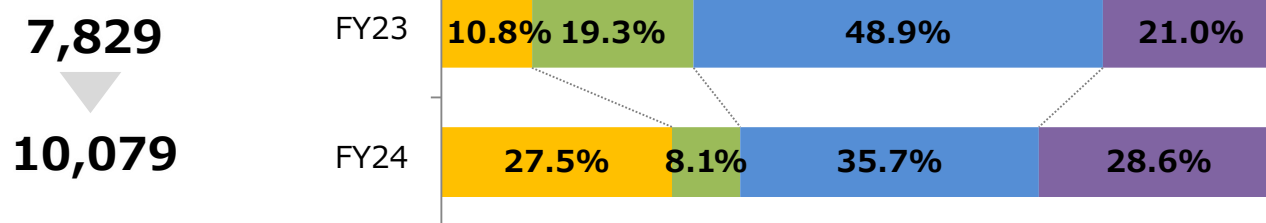
■ 日本 ■ 米州 ■ 欧州 ■ アジア・オセアニア

売上高



営業利益

※ 構成比は消去を除く



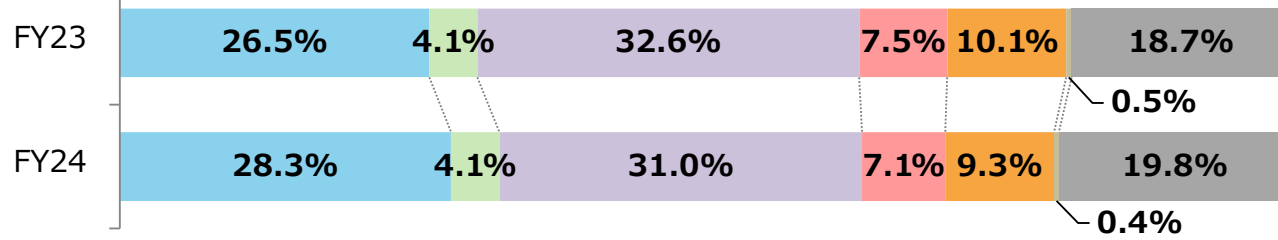
営業利益率 FY23 日本：1.5%、海外：13.7%
 FY24 日本：4.8%、海外：12.7%

市場別売上高構成

■ 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 ■ その他

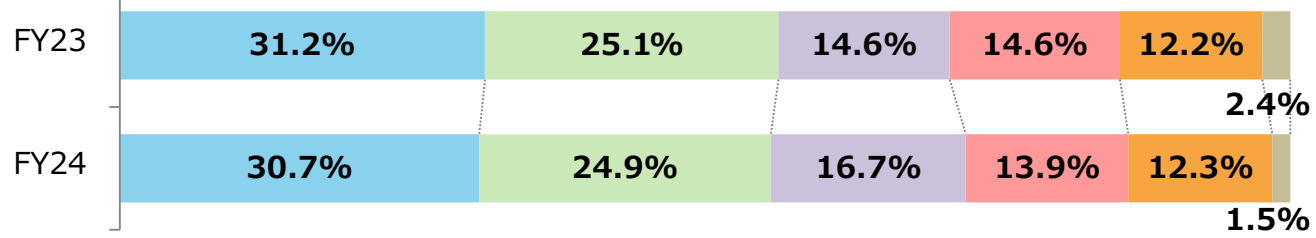
海外

※ 主な販社。工場・プライマリー專業会社は除く



日本

※ 保守等は除く



※ 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



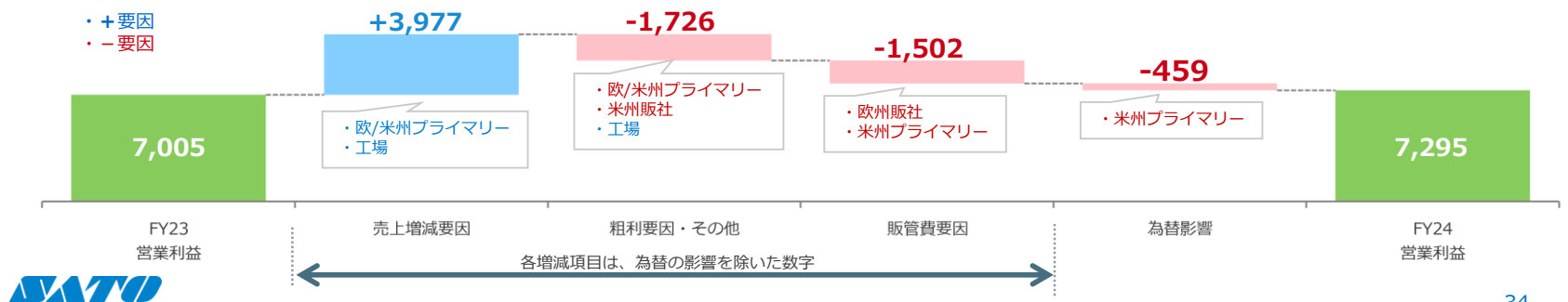
総括

（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	36,005	39,491	+3,485	+9.7%	+5.3%
プライマリー専業 売上高	15,200	18,158	+2,958	+19.5%	+30.4%
売上高 計	51,205	57,649	+6,443	+12.6%	+12.7%
粗利額	21,413	23,377	+1,963	+9.2%	-
粗利率	41.8%	40.6%	-1.3pt	-	-
ベース事業 営業利益	3,023	3,531	+508	+16.8%	+14.7%
プライマリー専業 営業利益	3,765	3,790	+25	+0.7%	+14.6%
消去 営業利益	217	-27	-244	-	-
営業利益 計	7,005	7,295	+289	+4.1%	+10.7%
営業利益率	13.7%	12.7%	-1.0pt	-	-

※ 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



米州 ベース事業

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	13,059	13,367	+307	+2.4%	+1.7%
営業利益	630	348	-282	-44.8%	-24.6%

※ 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	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	8,713	9,357	+643	+7.4%	+0.3%
営業利益	814	324	-490	-60.2%	-63.1%

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	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	14,231	16,766	+2,534	+17.8%	+11.5%
営業利益	1,578	2,859	+1,280	+81.1%	+70.6%



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	2,764	2,581	-183	-6.6%	+67.4%
	営業利益	836	473	-363	-43.5%	+28.7%
欧州 Okil社/X-pack社（ロシア）	売上高	12,224	15,284	+3,060	+25.0%	+22.0%
	営業利益	2,907	3,282	+374	+12.9%	+10.1%
アジア・オセアニア Hirich社（ベトナム）	売上高	211	292	+81	+38.6%	+34.2%
	営業利益	20	35	+15	+74.3%	+68.6%
合計	売上高	15,200	18,158	+2,958	+19.5%	+30.4%
	営業利益	3,765	3,790	+25	+0.7%	+14.6%

※ 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）

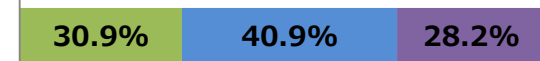
■ ベース ■ プライマリー ■ 米州 ■ 欧州 ■ アジア・オセアニア

売上高

51,205 FY23



FY23



57,649 FY24



FY24



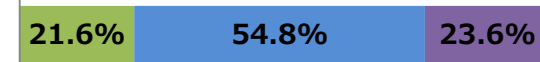
営業利益

※ 構成比は消去を除く

7,005 FY23



FY23



7,295 FY24



FY24



営業利益率：

FY23 ベース：8.4%、プライマリー：24.8%

FY24 ベース：8.9%、プライマリー：20.9%

FY23 米州：9.3%、欧州：17.8%、アジア・オセアニア：11.1%

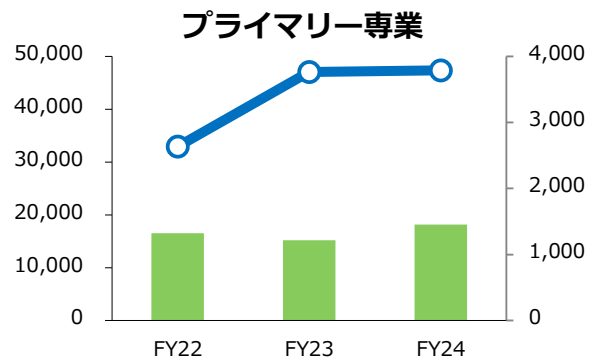
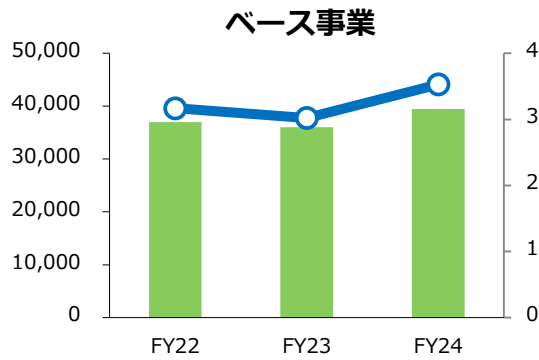
FY24 米州：5.1%、欧州：14.6%、アジア・オセアニア：17.0%



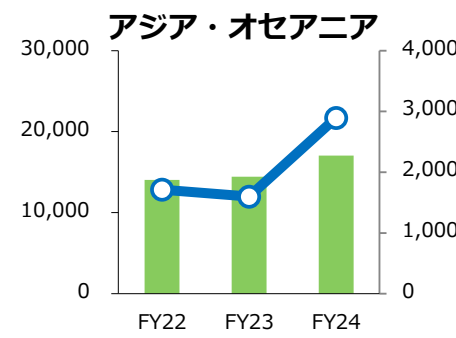
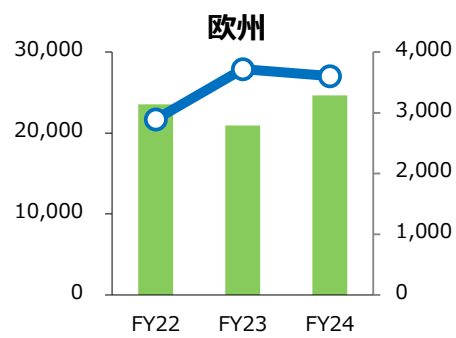
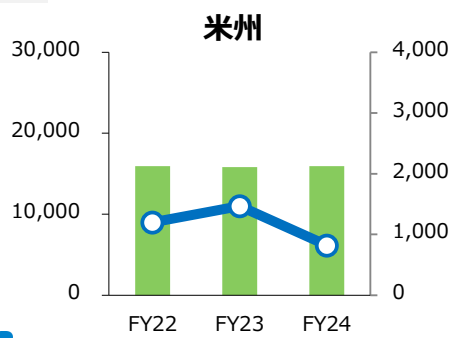
事業別及び地域別売上高及び営業利益推移

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

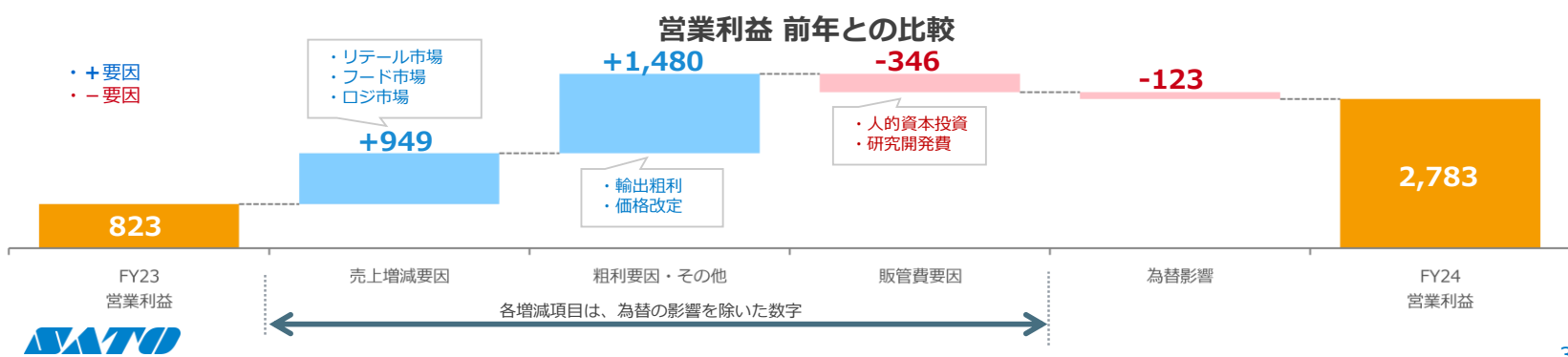


総括

（単位：百万円）

	FY23	FY24	増減	前年比
	メカトロ売上高	21,224	22,394	+1,169
サプライ売上高	34,984	36,167	+1,182	+3.4%
外部売上高計	56,209	58,561	+2,352	+4.2%
粗利額	24,196	26,503	+2,307	+9.5%
粗利率	43.0%	45.3%	+2.2pt	-
営業利益	823	2,783	+1,960	3.4倍
営業利益率	1.5%	4.8%	+3.3pt	-

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

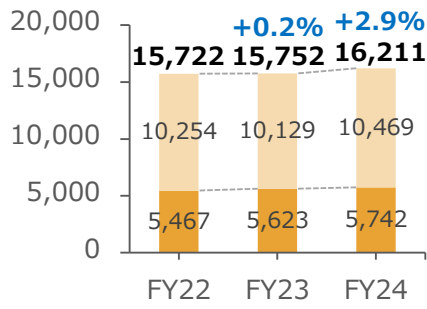


市場別売上高推移※1

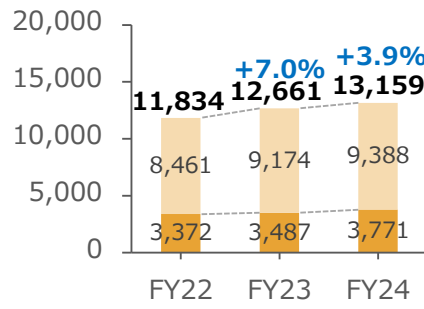
■：メカトロ ■：サプライ ※%は前年同期比

（単位：百万円）

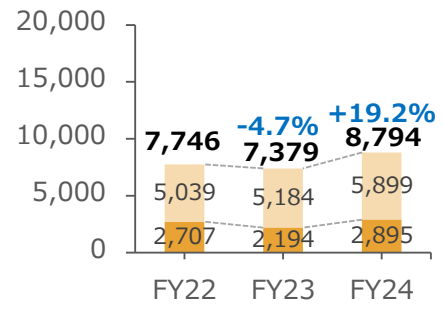
マニファクチャリング



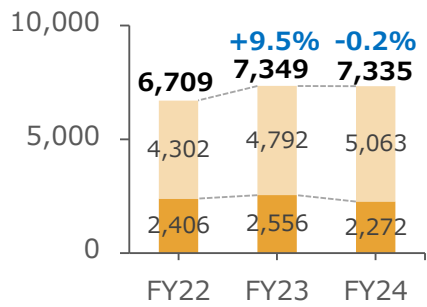
ロジスティクス※2



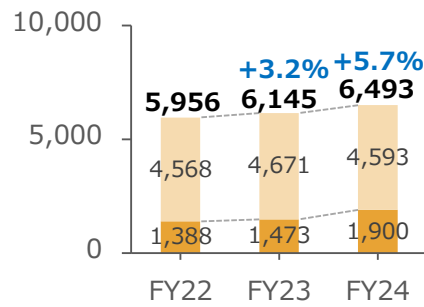
リテール



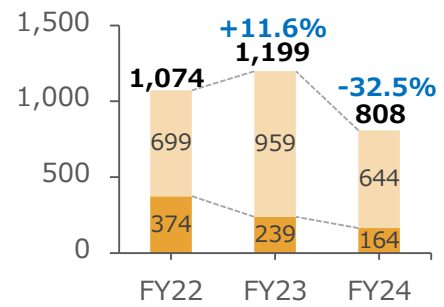
ヘルスケア



フード



公共※2



※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	33,433	35,238	+5.4%	+6.4%
	営業利益	2,704	2,935	+8.5%	+14.7%
海外	ベース事業				
	売上高	12,422	13,329	+7.3%	+5.3%
	営業利益	1,340	1,200	-10.4%	-12.4%
	プライマリー專業				
	売上高	1,030	892	-13.4%	+44.2%
	営業利益	374	46	-87.5%	-64.3%
	消去				
	営業利益	12	6	-48.9%	-48.9%
	計				
	売上高	13,453	14,221	+5.7%	+8.2%
	営業利益	1,727	1,254	-27.4%	-23.9%
日本	売上高	19,980	21,016	+5.2%	+5.2%
	営業利益	927	1,824	+96.8%	2.1倍
消去	営業利益	49	-143	-	-



※1 Q3累計（4~12月）実績はP. 44に掲載

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	33,433	35,238	+1,805	+5.4%
営業利益	2,704	2,935	+230	+8.5%
営業利益率	8.1%	8.3%	+0.2pt	-
経常利益	2,777	3,015	+238	+8.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,385	1,955	-430	-18.0%
実効税率	13.5%	35.0%	+21.5pt	-
EBITDA [※]	3,838	4,213	+375	+9.8%

FY24 Q3 為替レート（期中平均）：152.64円/USD, 164.89円/EUR（FY23 Q3 同為替レート：143.32円/USD, 155.32円/EUR）

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

・減価償却 FY24 Q3：1,242百万円

・のれん償却 FY24 Q3：36百万円

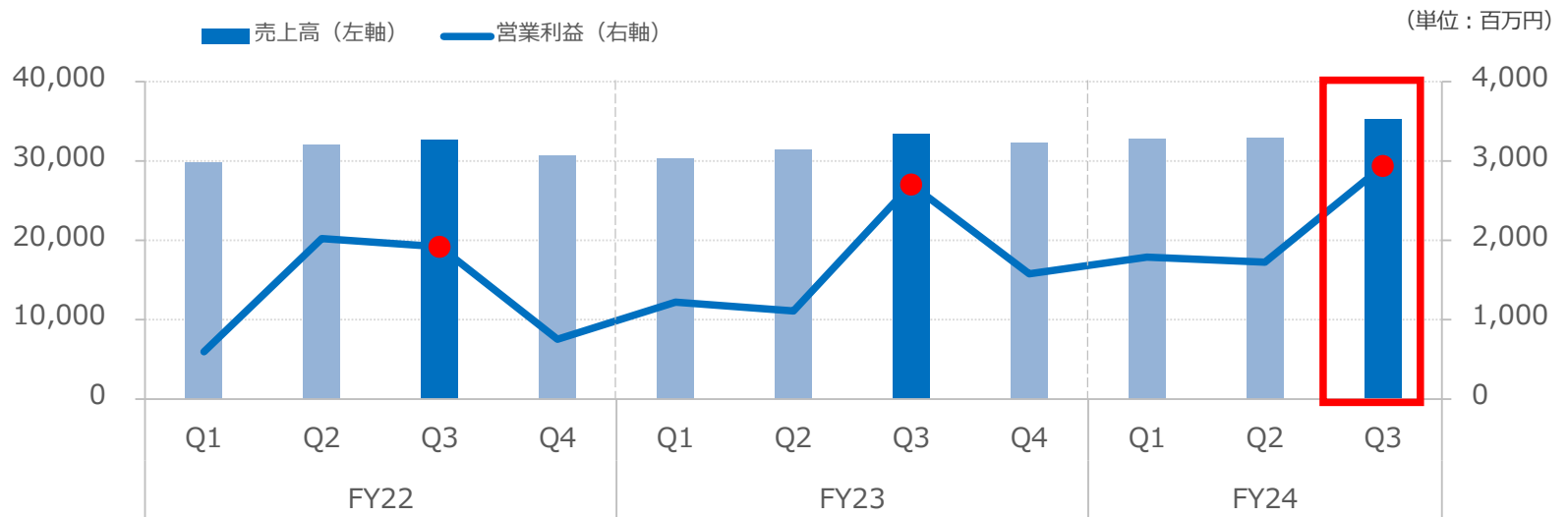
FY23 Q3：1,097百万円

FY23 Q3：36百万円



※1 Q3累計（4~9月）実績はP. 45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	35,238
前年比	+6.8%	+15.2%	+10.5%	+2.9%	+1.6%	-1.7%	+2.6%	+4.9%	+8.1%	+4.7%	+5.4%
営業利益	598	2,024	1,919	755	1,222	1,110	2,704	1,577	1,789	1,724	2,935
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%	+8.5%



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	95,190	100,926	+6.0%	+6.5%	
	営業利益	5,037	6,449	+28.0%	+41.3%	
海外	ベース事業					
		売上高	36,005	39,491	+9.7%	+5.3%
		営業利益	3,023	3,531	+16.8%	+14.7%
	プライマリー專業	売上高	2,976	2,874	-3.4%	+65.1%
		営業利益	714	374	-47.6%	+37.3%
	消去	営業利益	217	-27	-	-
	計	売上高	38,981	42,365	+8.7%	+9.8%
		営業利益	3,955	3,878	-1.9%	+11.8%
日本	売上高	56,209	58,561	+4.2%	+4.2%	
	営業利益	823	2,783	3.4倍	3.5倍	
消去	営業利益	258	-213	-	-	



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	95,190	100,926	+5,736	+6.0%
営業利益	5,037	6,449	+1,412	+28.0%
営業利益率	5.3%	6.4%	+1.1pt	-
経常利益	5,006	5,788	+781	+15.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,116	3,670	+554	+17.8%
実効税率	22.8%	36.1%	+13.3pt	-
EBITDA	8,402	10,086	+1,683	+20.0%

FY24 Q3累計 為替レート（期中平均）：152.64円/USD, 164.89円/EUR （FY23 Q3累計 同為替レート：143.32円/USD, 155.32円/EUR）

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
 ・減価償却 FY24 Q3累計： 3,523百万円
 ・のれん償却 FY24 Q3累計： 113百万円

FY23 Q3累計： 3,256百万円
 FY23 Q3累計： 109百万円



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專業から構成される。
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)、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。リピーター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)	お客様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。またお客様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	バンダーマーキング	納品先がバ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として要請する取り組み。



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門子会社。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門子会社。
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門子会社。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門子会社。2017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2025年2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