2025/4/14

株式会社サトー(6287)

財務本部 IR 部

2025 年 3 月期　第 3 四半期決算発表後に多く受けたご質問と回答

Q&A 内容

Q3（10~12 月）実績

FY24 見込み

海外ベース事業

海外プライマリー専業

日本事業

FY25 見込み

中計

財務戦略

その他事業関連

機関投資家のサトー見方

Q3（10~12 月）実績

1. 計画と実績の差異の内訳は
   - 売上高：日本・海外事業ともに計画を達成
   - 営業利益：日本事業は、価格改定と輸出粗利により上振れ。海外事業も、プライマリー専業とアジア・オセアニアのベース事業がけん引し、上振れ

FY24 見込み

2. 通期営業利益計画の地域別内訳を、前回計画から修正した背景は
   - 日本事業：下方修正。主に、本社オフィス縮小に伴う一過性費用計上と、Q4 は商談数が多く、商談完了が FY25 に後ろ倒しとなるリスクを織り込んだため
   - 海外事業：上方修正。引き続き、プライマリーとベース事業 アジア・オセアニアの好調な業績を見込む

海外ベース事業

3. 米州：Q3 実績の計画比、通期計画の前回計画比は
   - Q3 実績：売上高は、インフレ影響を受けているものの、ロジスティクス市場向けの自動貼り機や、リテール市場の特定のお客さまからのサプライ特需など大口案件により計画達成。営業利益も売上高要因により達成
   - 通期計画：売上高は、大口案件継続により増加するが、営業利益は商品ミックス悪化により減少

4. 欧州：Q3 実績の計画比、通期計画の前回計画比は
   - Q3 実績：売上高は、ドイツのリテール市場で大口案件があったが、景気後退の影響により未達。営業利益は売上高要因に加えて、会計上の修正（費用増）により未達
   - 通期計画：景気後退影響により、売上高・営業利益ともに減少

5. アジア・オセアニア：Q3 実績の計画比、通期計画の前回計画比は
   - Q3 実績：売上高は豪州の RFID 案件（エンターテイメント施設向けの読み取り機）が好調であったこと、タイやベトナムの日系製造業の回復で、半導体関連や電子部品の需要が増加したことから、計画達成。営業利益も売上高要因、工場稼働上昇により達成
   - 通期計画：売上高は中国で景気後退影響により減少、営業利益は工場稼働上昇により増加

6. 豪州の RFID 大口案件は今後も続くのか
   - お客さま需要から推定すると、少なくとも今後 3 年程度は現状の売上高が続く
   - 豪州のお客さまから各国エンターテイメント施設向けに販売している

海外プライマリー専業

7. Q3 実績の計画比、通期計画の前回計画比は
   - Q3 実績：売上高は、ロシアで競争環境が想定ほど悪化しなかったこと、高付加価値品の販売が好調であったことで計画達成。営業利益は、売上高要因により計画達成
   - 通期計画：Q3 実績が好調であったことから、通期で売上高・営業利益ともに増加

8. ロシア子会社は今後も事業を継続するのか
   - 現地とコミュニケーションを密にとりながら、さまざまな選択肢を検討しており、それぞれについて財務影響を試算し、リスクを評価している
   - そうした検討の結果、今の時点では事業を継続するという結論に至っているが、状況の変化に応じて見直す

9. ロシア子会社の営業利益率の実力値は
   - 現状の利益率は出来すぎ。過去平均および大手競合の利益率を考慮すると、中期的には 10%台半ばが実力値

日本事業

10. Q3 実績の計画比、通期計画の前回計画比は
    - Q3 実績：売上高はマニュファクチャリングを含むほぼ全ての市場が堅調であったことと、価格改定が進んだことにより計画達成。営業利益も、売上高要因に加えて海外子会社へのプリンター輸出による利益増加により計画達成
    - 通期計画： 売上高は変更なし。営業利益は減少。下方修正の背景は、本社オフィス縮小に伴う一過性費用計上と、Q4 は商談数が多く、商談完了が FY25 に後ろ倒しとなるリスクを織り込んだため

11. 原材料費の上昇と価格改定の状況は

- メカトロ・サプライともに原材料費上昇と価格改定の差し引きの効果が計画を上回った
- サプライ：原材料費上昇と価格改定の差し引きで計画達成
- メカトロ：原材料費上昇と価格改定の差し引きで計画達成。原材料費上昇は円安で計画以上。価格改定は計画達成

FY25 見込み

12. FY25 の見込みは

- 日本事業と海外事業ともに濃淡はあるものの、人手不足を背景に業務効率化に対する堅調な需要を見込む
- 海外事業は、米国で相対的に利益率の高いヘルスケア市場やマニュファクチャリング市場の開拓を進める。欧州は景気後退の影響は厳しいものの、新型プリンター「WT4-AXB」の上市による売上増と、Mobile Logic 社と協業して開発を進めているノーコード・ローコードアプリケーションの活用によるソリューション創出で利益率の向上をめざす。アジア・オセアニアは豪州 RFID 案件の成長を見込む
- 日本事業は、各市場での業務効率化需要は高いとみている。マニュファクチャリング市場がさらに回復し、物流市場では各社で CLO（Chief Logistics Officer）が任命されて施策・取り組みが加速するとみており、関連需要取り込みを狙う

中計

13. 中計の進捗は

- 中計の進捗は順調で、メカトロ・サプライ本部での収益可視化が進捗。新人事制度への移行が計画比では限定的となった

14. 今回の中計のポイントは

- タギングの高度化＝ユニーク ID の付与、工程の全自動化、サプライチェーン横断型のタギング=Perfect and Unique Tagging (PUT)でより複雑で広範なお客さま課題の解決に寄与すること
- タギング高度化（PUT）への投資と、そのための稼ぐ力の回復をめざす
- 日本の利益率を最初の 2 年間で重点的に回復させる。そのために、営業人員の高収益分野へのシフト、適正な価格改定、社内バリューチェーン改革、営業部門の利益評価の重点化、新型プリンターの上市を行う

15. 新型プリンターの投入時期は？

- FY25 中に上市

財務戦略

16. 財務面の戦略や改善したい点は

- ROIC 経営を推進し、各構成要素について関係部門に KPI を設定し、改善をめざす。特に利益率の改善を促進するとともに、キャッシュフローを重視し、資金効率の向上を図りたい。これは東証要請にも沿っている

17. 資本配分方針は

- 中計施策によってまずは営業キャッシュフローを回復させ、その後タギング技術高度化のための投資をおこなう。技術獲得は社内開発や M&A、提携などを通じておこなう
- 原資は手元資金に加え、必要であれば借り入れを直接・間接的に実施する。借り入れの結果として WACC が下がるシナリオを想定している
- 株主還元は、安定的な累進配当をめざすとともに、手元資金の状況に応じて自社株買いを機動的に実施する

その他事業関連

18. RFID の売上高構成比は。市場別の導入度合いは。導入後の利益率への影響は

- Q3 の RFID 関連売上高構成比は、連結で約 6%
- 日本ではアパレル業界を中心に本格導入が進む。マニュファクチャリング市場やヘルスケア市場でも導入が進んでいる
- 海外は日本よりも導入が早く、サトーのお客さまではアパレル企業に加えて米系大手ロジスティクス、欧米系大手ヘルスケア企業、アジア系大手半導体メーカーなどで本格導入されている。多くはグローバル運用となるため、スケールも大きい傾向にある。またエンターテイメント施設で使われる、サトー独自の RFID 技術（PJM※）を使用した読み取り機の販売も増加
- 現在の RFID 関連ソリューションの粗利率は、連結と同水準。日本は海外と比べると低い傾向にあるが、今後お客さまによる本格導入が進み、タグ生産数量増によるコスト減や、プリンターやソフトウェア、サービスの売上が増えると利益率は上昇すると見ている

※ Phase Jitter Modulation

機関投資家のサトー見方

（日本ロングオンリー）

- 株価は調整され、ロシア除きでも割高とは言えない。今後、業績成長により株価も上昇するだろう
- ロシアは差し引いて企業価値評価すべきだが、差し引いた後に何が成長するのかよく見えない

※ 機関投資家の皆さまのサトー評価や、なぜ面談を申し込んだかについて記載しています。
全ての投資家のコメントではありません

以上

お問い合わせ先：株式会社サトー(6287)　IR 部　grp-ir-information@sato-global.com

【業績予想の適切な利用に関する説明】

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく変動する可能性があります。業績予想の前提となる仮定等につきましては、決算短信等をご覧ください。