2025/7/29

株式会社サトー(6287)

財務本部 IR 部

2025 年 3 月期　決算発表後に多く受けたご質問と回答

Q&A 内容

Q4（1～3 月）実績

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

Q4（1～3 月）実績

1. 営業利益の計画と実績の差異の内訳は?
   - 日本：達成。オフィス縮小に伴う費用を営業費用から特損に変更（+4 億円弱）、売上高増に伴う粗利増（+4 億円）、他（-1 億円）のため
   - 海外ベース：達成。PJM RFID 大口案件がけん引し、アジア・オセアニアが想定以上だったため
   - 海外プライマリー：未達。ロシア物品税率変更による反動減があったため

海外ベース事業

2. 米州：Q4 実績の計画比は
   - 売上高：インフレの影響を受けつつも、ロジスティクス市場向け自動貼り機や、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：増収効果と販管費のコントロールにより達成

3. 欧州：Q4 実績の計画比は
   - 売上高：ドイツでサプライ需要が堅調だったが、景気後退の影響により未達
   - 営業利益：売上高の減少により未達

4. アジア・オセアニア：Q4 実績の計画比は
   - 売上高：オセアニアの RFID 案件（エンターテイメント施設向けの読み取り機）が好調だったが、東南アジアが計画未達となり、地域全体も未達
   - 営業利益：商品ミックス改善や工場稼働率の上昇により達成

5. オセアニアの 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
   - オセアニア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

海外プライマリー専業

6. Q4 実績の計画比は
   - 売上高：ロシアの税制変更によるアルコール飲料向けの減少を、他用途向けの増加で補い、計画線
   - 営業利益：ロシアにおける商品ミックス悪化により未達

7. 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、それぞれについて財務影響を試算し、リスクを評価
   - 現時点では事業継続の方針だが、状況の変化に応じて見直しを行う

8. ロシア子会社の営業利益率の実力値は
   - 現状の利益率は一時的な高水準。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

9. Q4 実績の計画比は
   - 売上高は：メカトロはマニュファクチャリング・ヘルスケア市場が好調、サプライは価格改定が進み計画達成
   - 営業利益：売上高増加に加え、海外子会社へのプリンター輸出増加により計画達成

10. 原材料費の上昇と価格改定の計画比の状況は
    - メカトロ・サプライ合計はわずかに未達
    - サプライ：原材料費上昇と価格改定の差し引きで未達
    - 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

FY25 見込み

11. 地域別の状況は
    - 米国の関税政策影響は、5/15 時点で合理的な算定が困難なため、織り込まず
    - 日本・海外事業ともに、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：米国では利益率の高いヘルスケア・マニュファクチャリング市場の開拓を推進。欧州は景気後退の影響が厳しいが、新型プリンター「WT4-AXB」の上市による売上高増と、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、マニュファクチャリング市場の回復、物流市場では各社で CLO（Chief Logistics Officer）により施策・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

12. サーキュラーエコノミー関連の売上高見込みは
    - FY25：数億円
    - FY26 以降：新規取り組みのため、売上高への貢献には時間を要するが、商談規模が大きいため立ち上がれば早い

13. 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)による複雑かつ広範な顧客課題の解決
    - 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。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実施
    - 利益回復が想定より早く進んだため、成長投資を早期に実行

14. 新型プリンターの投入時期は
    - FY25 に上市予定

財務戦略

15. 財務面の戦略・改善点は
    - ROIC 経営を推進し、各構成要素に関係部門ごとの KPI を設定して改善を図る。特に利益率の改善を促進し、キャッシュフローを重視して資金効率の向上をめざす。これは東証要請にも沿う

16. 資本配分方針は
    - 中計施策により営業キャッシュフローを回復後、PUT への投資を実施。技術獲得は社内開発・M&A・提携などを通じて行う
    - 原資は手元資金に加え、必要に応じて直接・間接的に借り入れを実施。借り入れにより WACC が下がるシナリオを想定
    - 株主還元は安定的な累進配当をめざし、手元資金の状況に応じて自社株買いを機動的に実施

その他事業関連

17. RFID の売上高構成比・市場別導入度・利益率への影響は

- Q4 の RFID 関連売上高構成比は連結で約 7%
- 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行
- 海外では導入が日本よりも早く、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。多くはグローバル運用でスケールが大きい傾向。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

- 好業績にもかかわらず、株価が上がらないのは不思議

海外ロングオンリー

- 投資家は、ロシア（プライマリー専業・欧州）の先行きに対して自信を持てていない
- 運転資金回転日数がコロナ禍以降、伸びたまま。ROIC 向上の余地となっている

※ 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。