

2025 年 3 月期 第 1 四半期決算発表後に多く受けたご質問と回答**Q&A 内容**[Q1 実績](#)[2024 年度見込み](#)[海外ベース事業](#)[海外プライマリー専業](#)[日本事業](#)[中計](#)[財務戦略](#)[その他](#)**Q1 実績**

1. 計画と実績の差異の内訳は

- 売上高：連結で達成。海外（ベースおよびプライマリー）は達成、日本はやや未達
- 営業利益：連結で達成。海外はベース（アジア・オセアニア、米州）およびプライマリー専業がけん引して達成。日本は未達

2024 年度見込み

2. 海外事業の貢献で連結は Q1 上振れだが、通期見込みを維持している背景は

- 通期では、海外ベース事業における欧米のさらなる景気減速や中国の景気回復遅れ、プライマリー専業におけるロシアの競争環境の激化など今後の反動予想を勘案し、期初予想を維持

海外ベース事業

3. 米州の Q1 実績と計画の差異の要因は、今期の見込みは

- 売上高：景気後退影響を受けたが、リテール市場向け大口案件の獲得と為替のプラス影響により計画達成
- 営業利益：売上高要因に加えて、FY23Q2 に計上した貸倒引当金の一部を戻し入れたことで計画達成
- 今期計画：売上高は、インフレなどにより消費が落ち、お客さまの投資意欲が低調だが、大口案件の獲得見込みで計画維持。営業利益は、大口案件は取引の開始時は利益率が相対的に低いため、ミックス悪化により Q1 上振れ分が相殺されるため、計画維持

4. 欧州の Q1 実績と計画の差異の要因は、今期の見込みは

- 売上高：景気後退によりプリンタ販売が低調で計画未達
- 営業利益：販管費抑制も減収により計画未達
- 今期計画：売上高は景気後退でお客さま投資意欲低調も、大口案件の獲得見込みで計画維持。営業利益は販管費抑制で計画維持

5. アジア・オセアニアの Q1 実績と計画の差異の要因は、今期の見込みは

- 売上高：オーストラリアのアミューズメント向け、中国販社や台湾 Argox で在庫調整が進んだことで計画達成
- 営業利益：売上高要因に加えて工場の収益性改善により計画達成
- 今期計画：売上高は、オーストラリアや台湾 Argox で引き続き好調も、中国で先行き不透明なため、売上高、利益ともに計画維持

海外プライマリー専業

6. Q1 実績と計画の差異の要因は、今期の見込みは

- 売上高：ロシアで競争環境が想定より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：ロシアの売上高要因に加え、アルゼンチンで継続的な価格改定が奏功したことで計画達成
- 今期計画：実績は好調ながら、ロシア・アルゼンチンともに引き続き先行き不透明なため、売上高、利益ともに計画維持

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ており、それぞれについて財務影響を試算している
- 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適宜見直す

日本事業

8. Q1 実績と計画の差異の要因は、今後の見込みは

- 売上高：マニファクチャリングおよびヘルスケア市場でプリンタや自動化ソリューションのメカトロ売上高が想定より伸びず、やや計画未達
- 営業利益：上記メカトロ売上高要因により、未達
- 今期計画：売上高・営業利益は物流 2024 年問題への対応により、入在庫管理や RFID 資産管理のソフトウェアや、自動化がけん引して計画維持

9. なぜ日本事業は以前より利益率がさがっているのか

- 粗利率が高いプリンタ販売がピークに比べて減少していることに加え、原材料費のコスト上昇を販売価格に反映しきれていないため

10. 原材料費の上昇と価格改定の状況は

- サプライの原材料費上昇は想定線で推移し、価格改定も計画に沿って進捗。メカトロは円安の悪影響を受けているものの、グループ会社であるベトナムおよびマレーシア工場から日本への仕入れ価格改定により、下期から改善を見込んでいる
- メカトロの運賃など無形サービスの価格改定は、Q1 で約 50%のお客さまより合意をいただいている。下期から効果発現の見込み

中計

11. 今回の中計のポイントは

- タギングの高度化＝ユニーク ID 付与、工程の全自動、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）のための投資と、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、社内バリューチェーン改革、営業人員の高収益分野へのシフト、営業担当者評価軸の売上重視から利益重視への変更、新型プリンタの上市を行う

12. 営業利益計画の成長率が保守的ではないか

- 2024 年度：日本事業は重点的な利益回復施策により増益を計画。一方、海外事業はプライマリー専業で競争環境の正常化による好調なロシア子会社の売上高・営業利益の反落、ベース事業で欧州の前期一過性要因による増益効果の剥落、米州の新型プリンタ開発費用の増加から減益を見込む。全体として保守的との解釈は理解するが、現実的な計画
- 2025 年度以降：日本事業は中計施策効果による増益計画も、成長投資関連費用増とコスト先行の大型商談により、全体としては横ばいを見込む。2027 年度以降は、成長投資効果により利益成長を見込む。海外はソリューションの効果的な創出および横展開により、利益率を維持しながら売上成長をめざす
- 計画を着実に達成し、資本市場の信頼を獲得していく

財務戦略

13. 新 CFO の方針や財務面で改善したい点は

- 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

14. 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、その後タギングの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
- 資金は手元資金に加え、必要であれば借入金を直接・間接的におこなう。借入金の結果として 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す。自社株買いは手元資金の状況に応じて機動的に実施する

その他

15. RFID の売上構成比は。市場別の導入度合いは。その時の利益率への影響は

- 2024 年度 Q1 の RFID 関連売上構成比は、連結で約 5%
- 日本ではアパレル業界を中心に本格導入が進む。マニ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、米系大手 PC メーカー、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
- 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

お問い合わせ先：サトーホールディングス株式会社(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。