2026/4/15

株式会社サトー(6287)

財務本部 IR 部

2026 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

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

中期経営計画

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. 営業利益の計画と実績の差異の地域別内訳は
   - 全体：計画達成
   - 日本：計画達成
   - 海外：計画達成。ベース事業はアジア・オセアニアと欧州が計画を達成したが、プライマリー専業は主に欧州（ロシア）が未達

海外ベース事業

2. 米州：Q3 実績の計画比は
   - 売上高：ロジスティクス市場向け自動貼りソリューションが寄与したものの、インフレ影響による需要減少により計画未達
   - 営業利益：米国の関税率変更に関連する調達・販売条件の影響や販管費のコントロールにより計画達成

3. 欧州：Q3 実績の計画比は
   - 売上高：大口商談に加え、ヘルスケア市場における PJM RFID ラベル需要が堅調であったことから計画達成
   - 営業利益：大口商談による増収影響と、利益率の高いヘルスケア市場向けの売上増によるミックス改善により計画達成

4. アジア・オセアニア：Q3 実績の計画比は
   - 売上高：東・東南アジアに加え、RFID 案件（エンターテイメント施設向けの読み取り機）が好調であったオセアニアがけん引し、計画達成
   - 営業利益：米州の大口商談対応による工場稼働率上昇などにより計画を達成

海外プライマリー専業

5. Q3 実績の計画比は
   - 売上高：①競争環境の正常化による単価下落、②売上の過半を占めるユーロ安・現地通貨高の悪影響により現地通貨ベースで減収も、③円安・現地通貨高の好影響により計画達成
   - 営業利益：上述の単価下落に加え、人件費や原材料費の増加により未達

6. ロシア子会社の今後の営業利益率は
   - 実力値は営業利益率 10%台前半。FY22-24 の約 20%は同業他社の原紙供給難に起因する特需の影響で例外的な水準

7. ロシア子会社は今後も事業を継続するのか
   - 現地と緊密に連携し、さまざまな選択肢を検討している。各選択肢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

日本事業

8. Q3 実績の計画比は
   - 売上高：メカトロがロジスティクス・フード市場で好調、サプライは堅調な需要を捕捉し売上横ばい、全体として計画を達成
   - 営業利益：中小口商談の積み上げによる商品ミックス改善と販管費のコントロールにより計画を達成

9. 大口戦略商談の業績貢献は
   - 売上高に寄与するが、商談規模が大きいため利益率は比較的低い
   - 来期以降はサプライ・保守サービスの売上高増加によるミックス改善を見込む

FY25 見込み

10. 通期営業利益予想の地域別の状況は
    - 連結：維持
    - 海外事業：ベース事業は上方修正。アジアの工場における上振れ分を通期予想に反映。プライマリー専業は単価下落と人件費・原材料費などコスト増により下方修正
    - 日本事業：維持

11. 日本の FY25 Q4 見込みに織り込んだリスクは実態に即したものか
    - 為替動向や金利、政策不透明感を背景に、お客さまの設備投資判断が中止ではなく先送りされるケースが見られる
    - 最大で約 10 億円規模の売上アップサイド余地はあるが、確度の観点で計画には織り込んでいない

中期経営計画

12. 日本・海外事業それぞれで、何が成長をけん引するか
    - 日本事業：短期では新型産業用プリンター「スキャントロニクス®CL4/6-SXR」、中長期ではスマートパッケージングやサーキュラーエコノミー関連が成長をけん引する
    - 海外ベース事業：グローバルキーアカウントの開拓による売上成長、欧米を中心とした製造業・ヘルスケアへのシフトによる利益率の改善
    - 海外プライマリー専業（ロシア等）：高付加価値製品（デジタル印刷、真贋判定用途）拡販による利益率改善

13. 2026 年 1 月 26 日に販売した新型産業用プリンターの立ち上がり状況は
    - 引き合いは前機種の CL4/6NX の発売当初を大きく上回る水準
    - 本格的な利益貢献は 2026 年度以降を想定

14. 血液・検体 SCM の進捗は
    - 商談パイプラインは約 80 件から約 130 件へ拡大しており、欧州を中心に大型案件が進展
    - 他の血液センターや病院への横展開が進みやすく、今後の成長加速を見込む

15. 株主還元・資本配分の基本方針は
    - 累進配当を基本方針としている
    - まずは戦略投資を優先し、投資の成果を還元する
    - FY25-28 において 100～200 億円規模の株主還元を見込む

その他事業関連

16. RFID 売上高規模・利益率は
    - 売上高は連結売上高の 5%。粗利率はベース事業全体の粗利率と同程度

17. RFID の技術・用途面での差別化要因は
    - PJM RFID は 1 秒に最大 600 個の RFID タグを高速かつ正確に読み取り可能なことに加え、特殊環境における読み取り（-80℃まで動作可能、液体の干渉を受けない、積層状態でも読み取りができる、医療用滅菌など放射線耐性）に強い
    - サトーは、PJM RFID に関して、実装に向けた読み取り回路やシステムに関して多くの特許を持つ

機関投資家のサトー見方

日本ロングオンリー・ヘッジファンド

- 収益回復を優先し、その後に成長投資へ移行する中期経営計画の構成は合理的。利益回復が想定より早く進んだ点は評価できる
- 事業・地域・用途が多軸で、「何が全社業績を動かすのか」、「何がスイング要因か」が分かりにくい。これが株価の割安感につながっている可能性がある

海外ロングオンリー・ヘッジファンド

- 経営改革について前向きな展開が期待できるものの、現時点では見極めが必要

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