



2022年 2月 8日 (火)

サトーホールディングス株式会社

2022年3月期 第3四半期 決算説明資料

証券コード：6287

決算ハイライト

【連結】

Q3累計（4～12月）は前年同期比で増収・増益

Q3（10～12月）は同増収・減益

【自動認識ソリューション事業 海外】

Q3累計・Q3ともに増収・増益。Q3の売上は過去最高を更新

- ベース事業：需要旺盛で、一過性のコスト増にもQ3累計・Q3とも増収・増益。
Q3の売上、営業利益は過去最高を更新
- プライマリー專業：需要強くQ3累計は増収・増益。原価高でQ3は増収・減益

【自動認識ソリューション事業 日本】

**Q3累計は、マニファクチャリングやロジがけん引して増収。
一過性のコスト増や成長投資により減益。**

**Q3は、リテール等での前年同期の大口剥落を、マニユやロジの
回復継続でカバーして売上横ばい。コスト増等で減益**



- 決算ハイライトについて説明する
- 連結Q3累計では、全般的に需要が強い中で、特に好調業界に注力したことが奏功し、前年同期比で増収・増益となった。一方、Q3単独では、売上は堅調だったものの、日本を中心に、原材料コストの増加や、成長投資があり、増収・減益となった
- 自動認識ソリューション事業の海外は、Q3累計・Q3単独ともに、全地域において増収・増益となった。Q3単独では、売上が過去最高を更新した
- ベース事業は、欧米のリテール市場を中心に需要が旺盛であり、一過性のコスト増があったものの、Q3累計・Q3単独とも増収・増益だった。また、Q3単独の売上と営業利益は、過去最高を更新した
- プライマリー專業は、引き続き生活インフラ業界が好調で、Q3累計は増収・増益となり、Q3単独では原紙などの材料費の上昇で、増収ながら減益となった
- 日本のQ3累計は、マニファクチャリングなどの重要市場が回復して増収となった一方で、コスト増により減益となった。Q3単独では、リテールの前年大口案件の剥落がありながらも、マニユファクチャリングやロジスティクスがカバーし、売上は横ばいだった。Q3単独の営業利益は、Q3累計と同様の理由で減益となった

事業セグメント別売上高及び営業利益

(単位：百万円)

		FY2021 Q3累計	FY2020 Q3累計	前年比	
					除く為替
自動認識 ソリューション事業	売上高	92,388	79,135	+16.7%	+14.0%
	営業利益	4,665	3,822	+22.1%	+19.4%
海外	売上高	39,072	29,059	+34.5%	+27.0%
	営業利益	2,975	1,804	+64.9%	+58.2%
日本	売上高	53,315	50,075	+6.5%	+6.5%
	営業利益	1,690	2,018	-16.2%	-15.3%
IDP事業	売上高	0	136	-	-
	営業利益	0	-148	-	-
連結（消去後）	売上高	92,388	79,271	+16.5%	+13.8%
	営業利益	4,743	3,777	+25.6%	+22.9%



※IDP事業：2020年9月、全株式をDataLase Holdings Ltd.へ譲渡

2

- 前スライドのハイライトのQ3累計の主な数字は、表の通りである
- 自動認識ソリューション事業の前年比は、海外の大幅増収・増益により、売上高で16.7%増、営業利益で22.1%増となった

事業セグメント別売上高及び営業利益

(単位：百万円)

		FY2021 Q3	FY2020 Q3	前年比	
					除く為替
自動認識 ソリューション事業	売上高	32,126	29,398	+9.3%	+5.7%
	営業利益	1,903	2,213	-14.0%	-15.3%
海外	売上高	13,788	11,045	+24.8%	+15.4%
	営業利益	1,101	1,043	+5.6%	-1.4%
日本	売上高	18,337	18,352	-0.1%	-0.1%
	営業利益	801	1,170	-31.5%	-27.8%
IDP事業	売上高	0	0	-	-
	営業利益	0	0	-	-
連結 (消去後)	売上高	32,126	29,398	+9.3%	+5.7%
	営業利益	1,963	2,307	-14.9%	-16.2%



※IDP事業：2020年9月、全株式をDataLase Holdings Ltd.へ譲渡

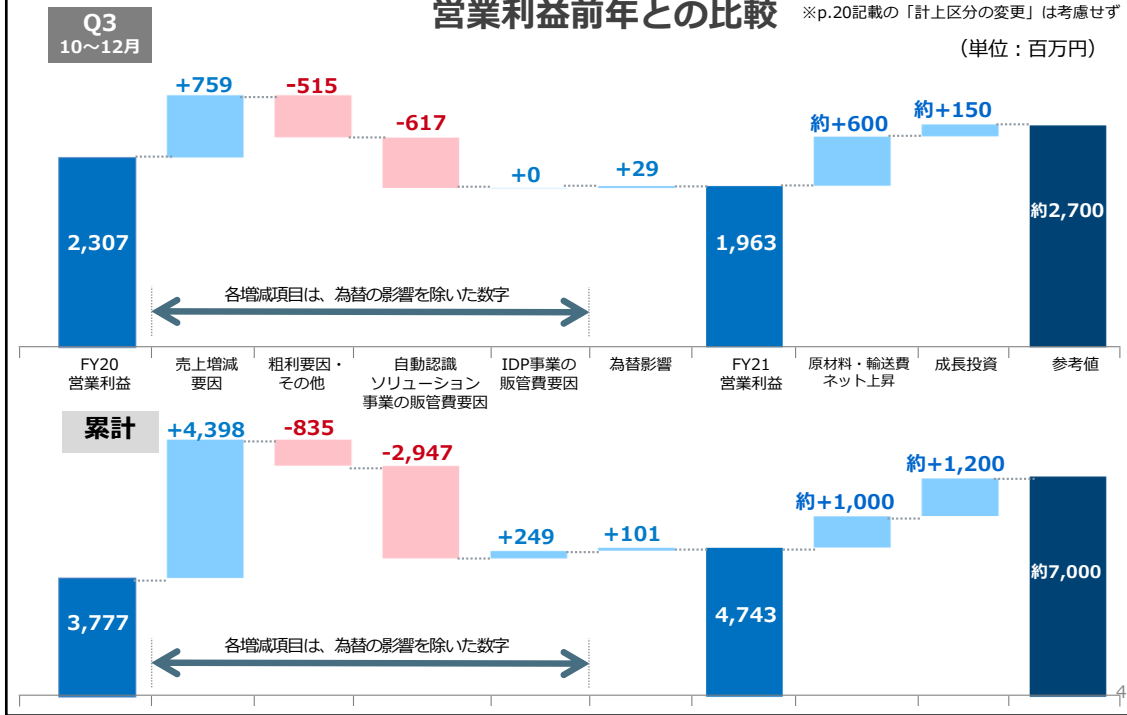
3

- こちらは、Q3単独の売上高と営業利益である
- 自動認識ソリューション事業の前年比は、売上高で9.3%増となったが、営業利益はサプライチェーンの混乱によるマイナス影響や、日本での成長投資により、14.0%減となった

営業利益前年との比較

※p.20記載の「計上区分の変更」は考慮せず

(単位：百万円)

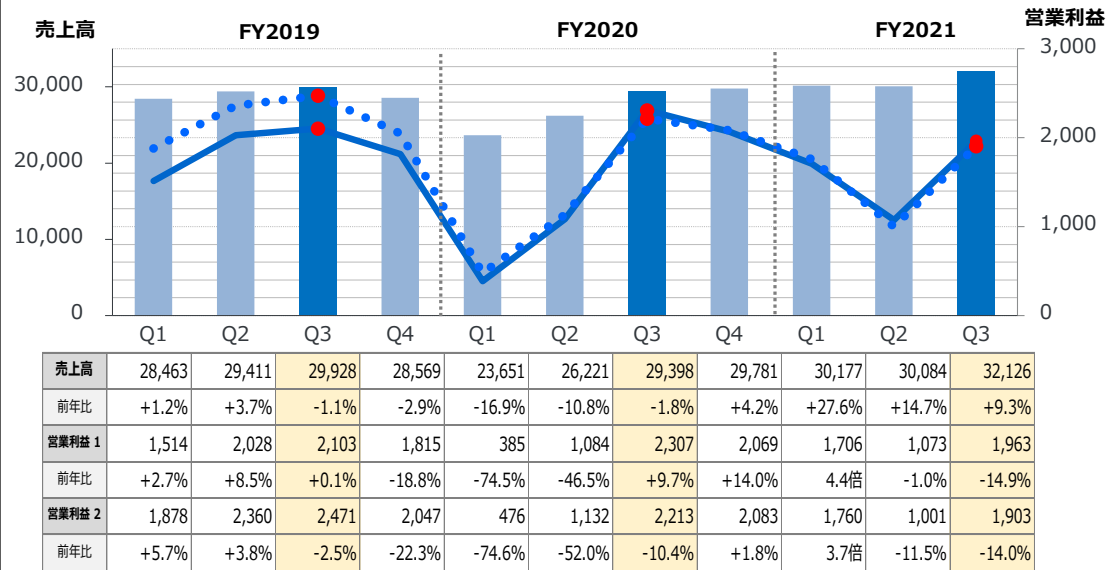


- こちらは、営業利益の前年との比較である
- FY21営業利益の右側には、一過性の費用や、影響の大きい費用を足し戻して前年比で費用の影響度を分かりやすくする工夫をした
- 例えば上段のQ3単独の参考値は約2,700百万円で、前年同期実績の2,307百万円からは増益となる

売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)

■ 売上高 — 営業利益 1 ●●● 営業利益 2 (自動認識ソリューション事業。IDP事業除く)



- こちらは、連結の売上高と営業利益の四半期推移である
- Q3単独は、前述の通り増収・減益であるが、営業利益はQ2をボトムに回復している

業績

(単位：百万円)

	FY2021 Q3累計	FY2020 Q3累計	増減	
			増減	前年比
売上高	92,388	79,271	+13,116	+16.5%
営業利益	4,743	3,777	+966	+25.6%
営業利益率	5.1%	4.8%	+0.4pt	-
経常利益	4,610	3,469	+1,140	+32.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 ※1	2,952	11,604	-8,651	-74.6%
実効税率 ※2	31.9%	8.3%	+23.6pt	-
EBITDA ※3	8,087	7,030	+1,057	+15.0%

FY21 Q3累計 為替レート (期中平均) : 111.13円/USD, 130.59円/EUR (FY20 Q3累計 同為替レート : 106.11円/USD, 122.43円/EUR)
 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+459百万円、営業利益+17百万円 (FY21通期ベース)

※1 FY20 Q3に日本社売却にともなう固定資産売却益を計上

※2 親会社株主に属する四半期純利益、実効税率

FY2020は、IDP事業譲渡に伴い、前期末に親会社で計上したDataLase株式の減損損失に係る法人税等調整額の計上あり

※3 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

・減価償却 FY21 Q3累計 : 3,166百万円 FY20 Q3累計 : 3,084百万円
 ・のれん償却 FY21 Q3累計 : 176百万円 FY20 Q3累計 : 168百万円

6

- こちらは、Q3累計の連結業績である
- 主に海外事業がけん引して増収・増益となった
- 当期純利益の前年同期比での大幅減は、2020年度Q3に日本社ビル売却の特益を計上したことが主な要因である

業績

(単位：百万円)

	FY2021 Q3	FY2020 Q3	増減	
			増減	前年比
売上高	32,126	29,398	+2,727	+9.3%
営業利益	1,963	2,307	-343	-14.9%
営業利益率	6.1%	7.8%	-1.7pt	-
経常利益	1,914	2,237	-323	-14.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 ※1	1,103	8,354	-7,250	-86.8%
実効税率	40.4%	31.4%	+9.1pt	-
EBITDA ※2	3,112	3,379	-267	-7.9%

FY21 Q3累計 為替レート (期中平均) : 111.13円/USD, 130.59円/EUR (FY20 Q3累計 同為替レート : 106.11円/USD, 122.43円/EUR)
 為替感応度 : すべての通貨が1円/USDの円安に運動した場合、売上高+459百万円、営業利益+17百万円 (FY21通期ベース)

※1 FY20 Q3に日本社売却にともなう固定資産売却益を計上

※2 EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

・減価償却 FY21 Q3単体 : 1,089百万円 FY20 Q3単体 : 1,018百万円
 ・のれん償却 FY21 Q3単体 : 59百万円 FY20 Q3単体 : 54百万円



- こちらはQ3単独の連結業績である
- 売上は堅調に伸長したが、主に一過性のコスト増により減益となった
- 純利益が前年同期比で大幅減の背景は、前のスライドと同様である

自動認識ソリューション事業（海外）

総括

Q3
10~12月

旺盛な需要を確実に捉えて全地域で増収。ラベル原紙やプリンタ部材の一時的なコスト増等をはねのけ、海外全体で増益を確保

(単位：百万円)

	FY2021 Q3	FY2020 Q3	増減	増減	
				%	除く為替
売上高	13,788	11,045	+2,742	+24.8%	+15.4%
粗利額	4,602	4,093	+508	+12.4%	-
粗利率（外売）	33.4%	37.1%	-3.7pt	-	-
営業利益	1,101	1,043	+58	+5.6%	-1.4%
営業利益率	8.0%	9.4%	-1.5pt	-	-

	FY2021 累計	FY2020 累計	増減	増減	
				%	除く為替
売上高	39,072	29,059	+10,013	+34.5%	+27.0%
粗利額	13,288	10,416	+2,871	+27.6%	-
粗利率（外売）	34.0%	35.8%	-1.8pt	-	-
営業利益	2,975	1,804	+1,170	+64.9%	+58.2%
営業利益率	7.6%	6.2%	+1.4pt	-	-



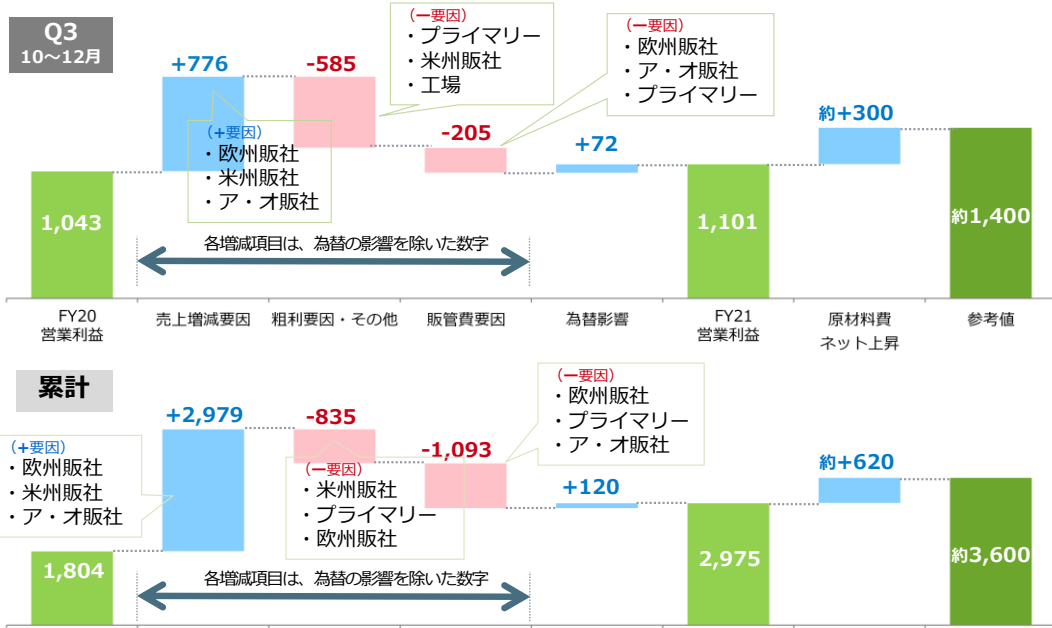
8

- ここからは主にQ3単独の各状況を説明する
- 海外事業のQ3単独は、旺盛な需要を売上につなげ、全地域で増収となった。また、プリンタ供給制約に伴うQ2からのバックオーダー解消も、売上増に一部寄与した
- 一時的なコスト増の影響はあったが、海外全体では増益を確保した

自動認識ソリューション事業（海外）

営業利益前年との比較

(単位：百万円)



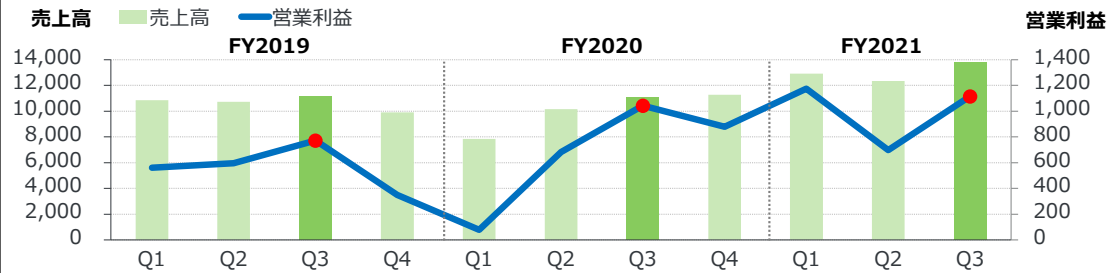
9

- こちらは、営業利益の前年との比較である
- 全地域で増収となった
- 粗利要因のマイナスは、主に今般のサプライチェーン混乱に起因する原材料コストの上昇によるものである
- こうした急変に伴う要因を足し戻すと、Q3単独の参考値は、1,400百万円程度であった

自動認識ソリューション事業（海外）

売上高・営業利益 推移

（単位：百万円）



売上高	10,867	10,739	11,118	9,922	7,844	10,168	11,045	11,290	12,929	12,354	13,788
前年比	-0.4%	+0.5%	-2.6%	-3.7%	-27.8%	-5.3%	-0.7%	+13.8%	+64.8%	+21.5%	+24.8%
営業利益	560	595	772	349	77	683	1,043	880	1,175	698	1,101
前年比	+1.2%	-10.7%	+14.6%	+1.4%	-86.1%	+14.8%	+35.1%	2.5倍	15.1倍	+2.2%	+5.6%



10

- こちらは、海外の四半期推移である
- Q3の売上は過去最高となった。また営業利益は、過去最高だったQ1に続く、過去2番目に高い水準となった

自動認識ソリューション事業（海外）

事業別内訳

Q3
10～12月

ベース事業：供給制約への組織的対応により、リテールを中心にプリンタがけん引して増収。一時的なコスト増などをこなして増益

プライマリー専業：生活インフラ業界向けが堅調で増収。急激な原価上昇などの影響で減益
(単位：百万円)

		FY2021	FY2020	増減	%	除く為替
		Q3	Q3			
ベース事業	売上高	10,578	8,499	+2,079	+24.5%	+15.8%
	営業利益	900	727	+172	+23.7%	+15.1%
プライマリー専業	売上高	3,209	2,546	+663	+26.1%	+14.1%
	営業利益	186	270	-84	-31.0%	-34.7%
消去	営業利益	14	45	-30	-67.9%	-67.9%
合計	売上高	13,788	11,045	+2,742	+24.8%	+15.4%
	営業利益	1,101	1,043	+58	+5.6%	-1.4%

		FY2021	FY2020	増減	%	除く為替
		累計	累計			
ベース事業	売上高	30,002	22,034	+7,967	+36.2%	+27.6%
	営業利益	2,242	1,124	+1,118	+99.5%	+86.8%
プライマリー専業	売上高	9,070	7,025	+2,045	+29.1%	+25.3%
	営業利益	673	616	+56	+9.2%	+12.8%
消去	営業利益	58	63	-4	-7.6%	-7.6%
合計	売上高	39,072	29,059	+10,013	+34.5%	+27.0%
	営業利益	2,975	1,804	+1,170	+64.9%	+58.2%

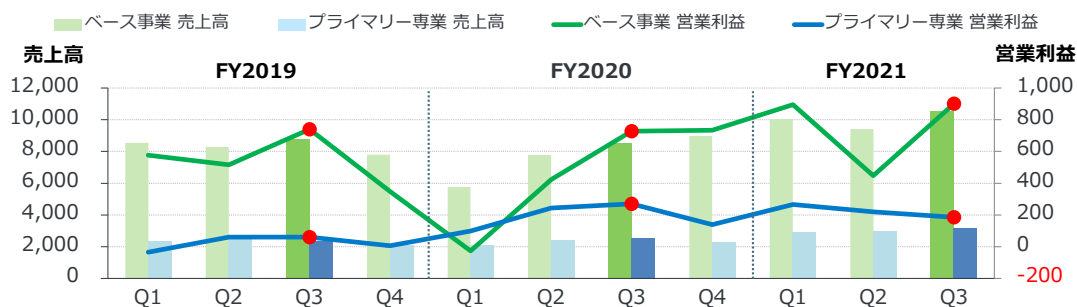
11

- 海外のベース事業とプライマリー専業のQ3単独の動向である
- ベース事業では、プリンタ供給制約に関して、Q2からのバックオーダー解消も含めた旺盛な需要に組織的に対応し、増収となった。原紙価格上昇の影響を受けたが、プリンタ販売の好調がそれを補い、増益となった。営業利益率は前年と同水準の8.5%となった
- プライマリー専業は、生活インフラ業界が堅調で、新規案件の獲得も進み、売上を伸ばした一方で、原紙価格上昇の影響を受けて、減益となった

自動認識ソリューション事業（海外）

事業別 売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



	売上高	FY2019				FY2020				FY2021			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	
ベース	売上高	8,539	8,286	8,758	7,794	5,755	7,779	8,499	8,976	10,023	9,399	10,578	
	前年比	-2.2%	-1.6%	-3.9%	-6.8%	-32.6%	-6.1%	-3.0%	+15.2%	+74.2%	+20.8%	+24.5%	
	営業利益	577	517	740	348	-26	423	727	733	894	447	900	
	前年比	+21.1%	-3.9%	+9.2%	-27.1%	-	-18.2%	-1.8%	2.1倍	-	+5.8%	+23.7%	
プライマリー	売上高	2,328	2,453	2,360	2,128	2,089	2,389	2,546	2,313	2,905	2,955	3,209	
	前年比	+6.8%	+8.3%	+2.5%	+9.7%	-10.3%	-2.6%	+7.9%	+8.7%	+39.1%	+23.7%	+26.1%	
	営業利益	-33	61	61	6	100	245	270	139	266	220	186	
	前年比	-	-58.3%	4.9倍	-	-	4.0倍	4.4倍	22.0倍	2.6倍	-10.1%	-31.0%	

12

- こちらは海外の事業別での四半期ごとの推移である
- ベース事業の売上とともに、営業利益も諸コストの上昇をこなして、四半期で過去最高となった
- プライマリー専業の売上も過去最高となった。営業利益も、コスト上昇を受けたものの、高水準を維持した

自動認識ソリューション事業（海外）地域別内訳

米州

Q3
10~12月

ベース事業：活況な米国のリテール市場におけるプリンタ販売がけん引して増収。
ラベル原紙の価格上昇などがあり、減益
プライマリー専業：売上は横ばい。主に原価上昇で減益

(単位：百万円)

		FY2021 Q3	FY2020 Q3	増減	%	除く為替
ベース事業	売上高	3,554	2,794	+759	+27.2%	+18.0%
	営業利益	223	232	-8	-3.6%	-9.5%
プライマリー専業 ・ Achernar社 ・ Prakolar社	売上高	576	571	+4	+0.8%	+3.7%
	営業利益	73	89	-16	-18.0%	-9.4%
合計	売上高	4,131	3,366	+764	+22.7%	+15.5%
	営業利益	297	322	-24	-7.6%	-9.4%

		FY2021 累計	FY2020 累計	増減	%	除く為替
ベース事業	売上高	9,983	7,236	+2,746	+38.0%	+32.4%
	営業利益	479	358	+120	+33.7%	+29.7%
プライマリー専業 ・ Achernar社 ・ Prakolar社	売上高	1,869	1,448	+420	+29.0%	+36.7%
	営業利益	267	165	+101	+61.7%	+88.2%
合計	売上高	11,852	8,685	+3,167	+36.5%	+33.1%
	営業利益	746	523	+222	+42.6%	+48.2%

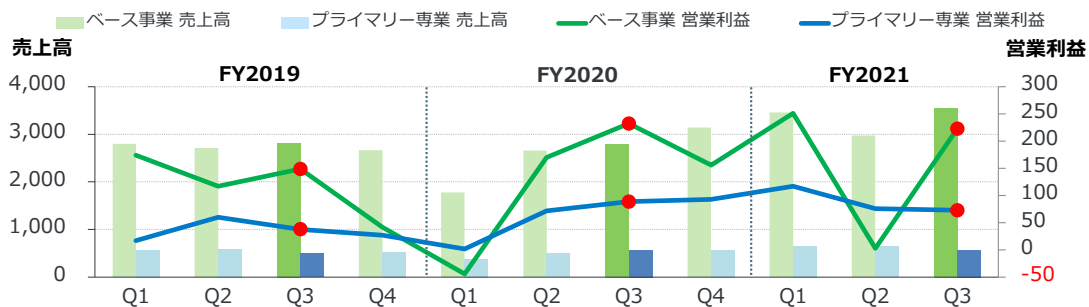
13

- ここから、海外を地域別に説明する
- 米州はQ3単独では、増収・減益となった
- ベース事業は、リテール市場へのプリンタ販売がけん引し、Q2からのバックオーダーへの対応も寄与して増収となった。原紙価格上昇を受けて減益となったが、その影響を控除した営業利益率は、前年同期から約1pt改善した
- プライマリー専業は、好調な売上を維持した一方で、原紙価格の上昇から減益となった

自動認識ソリューション事業（海外）地域別内訳

米州 売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



	FY2019				FY2020				FY2021			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	
ベース	売上高	2,797	2,714	2,811	2,664	1,781	2,660	2,794	3,140	3,458	2,970	3,554
	前年比	-2.0%	+2.8%	-7.6%	-3.2%	-36.3%	-2.0%	-0.6%	+17.8%	+94.2%	+11.6%	+27.2%
	営業利益	174	117	149	42	-44	170	232	156	251	3	223
	前年比	4.1倍	17.0倍	-	3.8倍	-	+45.6%	+54.8%	3.6倍	-	-97.8%	-3.6%
プライマリー	売上高	577	586	497	536	378	498	571	576	648	643	576
	前年比	+5.6%	+0.4%	-15.2%	-2.5%	-34.5%	-15.0%	+14.9%	+7.3%	+71.4%	+29.2%	+0.8%
	営業利益	17	60	38	27	2	72	89	93	117	76	73
	前年比	+86.3%	+76.8%	3.2倍	-1.1%	-85.4%	+19.8%	2.3倍	3.4倍	45.9倍	+4.7%	-18.0%

- こちらは米州の四半期ごとの推移である
- ベース事業のQ3売上が四半期で過去最高となった

自動認識ソリューション事業（海外）地域別内訳

欧州

Q3
10~12月

ベース事業：食品スーパーや外食など好調業界に引き続き注力し、増収。
増収効果がコスト増を吸収して増益
プライマリー事業：ロシアのOkil社における食品・飲料など既存ビジネスの深耕により増収。
原紙や業容拡大による労務費などの原価上昇の影響により減益 （単位：百万円）

		FY2021	FY2020	増減	%	除く為替
		Q3	Q3			
ベース事業	売上高	2,785	2,137	+648	+30.4%	+23.2%
	営業利益	197	94	+103	2.1倍	2.0倍
プライマリー事業 ・ Okil社 ・ X-Pack社	売上高	2,633	1,974	+658	+33.4%	+17.2%
	営業利益	113	180	-67	-37.5%	-47.2%
合計	売上高	5,419	4,111	+1,307	+31.8%	+20.3%
	営業利益	310	274	+35	+13.1%	+3.3%

		FY2021	FY2020	増減	%	除く為替
		累計	累計			
ベース事業	売上高	7,924	5,591	+2,333	+41.7%	+31.5%
	営業利益	334	64	+270	5.2倍	4.9倍
プライマリー事業 ・ Okil社 ・ X-Pack社	売上高	7,201	5,576	+1,624	+29.1%	+22.3%
	営業利益	406	451	-45	-10.0%	-14.8%
合計	売上高	15,126	11,167	+3,958	+35.4%	+26.9%
	営業利益	740	515	+225	+43.7%	+35.8%

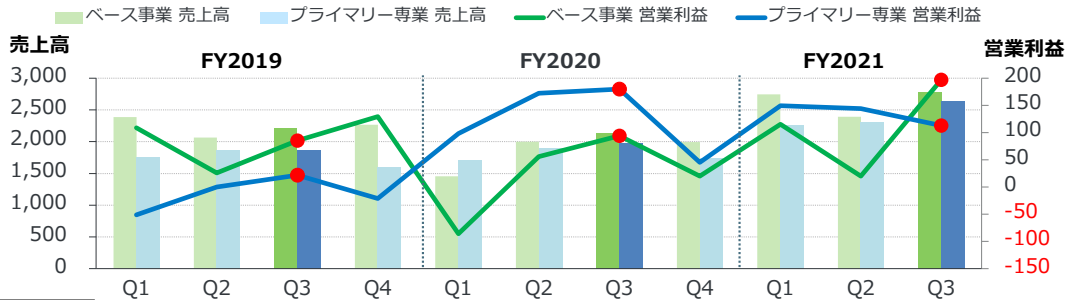
15

- 欧州はQ3単独では、増収・増益となった
- ベース事業は、食品スーパーや外食業界向けが好調であり、Q2からのバックオーダー解消も一部寄与し、増収となった。原紙価格上昇の影響はあったものの、増収効果により、増益となった
- プライマリー事業は、Okil社が食品・飲料の既存ビジネスを広げ、増収となった。原紙価格の上昇に加えて、業容拡大に伴う労務費や減価償却費の増加などから減益となった

自動認識ソリューション事業（海外）地域別内訳

欧州 売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



	売上高	FY2019				FY2020				FY2021		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
ベース	売上高	2,386	2,066	2,205	2,264	1,453	2,000	2,137	1,996	2,746	2,391	2,785
	前年比	+3.1%	-4.4%	-5.4%	-0.7%	-39.1%	-3.2%	-3.1%	-11.8%	+89.0%	+19.5%	+30.4%
	営業利益	109	26	85	129	-86	56	94	20	115	20	197
	前年比	-0.8%	-10.7%	+61.7%	+11.1%	-	2.2倍	+9.6%	-84.2%	-	-63.8%	2.1倍
プライマリー	売上高	1,751	1,867	1,862	1,591	1,711	1,891	1,974	1,737	2,256	2,311	2,633
	前年比	+7.2%	+11.1%	+8.6%	+14.6%	-2.3%	+1.3%	+6.0%	+9.2%	+31.9%	+22.2%	+33.4%
	営業利益	-51	0	22	-21	98	172	180	45	149	144	113
	前年比	-	-	36.2倍	-	-	-	8.0倍	-	+51.8%	-16.3%	-37.5%

16

- こちらは欧州の四半期ごとの推移である
- ベース事業のQ3売上と営業利益が、ともに四半期として過去最高となった
- プライマリー専業の売上も、四半期で過去最高となった

自動認識ソリューション事業（海外）地域別内訳

アジア・オセアニア

Q3
10~12月

ベース事業：ほぼすべての販社で増収。特に中国販社がけん引。プリンタ部材等の一時的なコスト増による工場利益の減少を吸収し、増益

(単位：百万円)

		FY2021	FY2020	増減	増減	
		Q3	Q3		%	除く為替
ベース事業	売上高	4,238	3,567	+670	+18.8%	+9.6%
	営業利益	478	401	+77	+19.2%	+9.4%

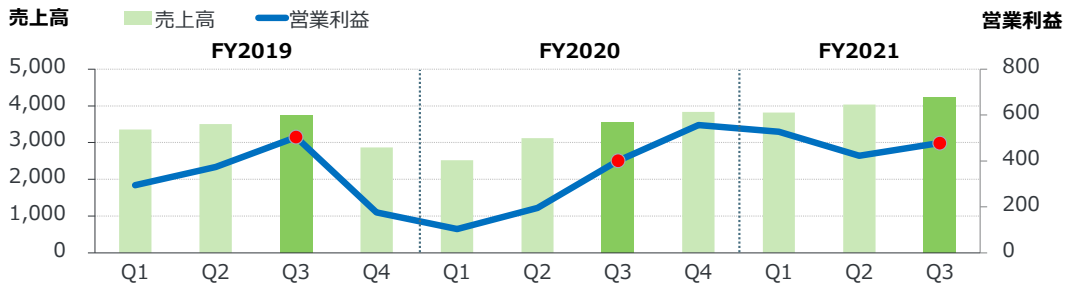
		FY2021	FY2020	増減	増減	
		累計	累計		%	除く為替
ベース事業	売上高	12,093	9,206	+2,887	+31.4%	+21.4%
	営業利益	1,429	701	+727	2.0倍	+88.1%

17

- アジア・オセアニアでは、Q3単独で増収・増益となった
- 売上微減のベトナムを除いた全ての販社で増収となった。特に中国がけん引したとともに、他の地域同様、Q2からのバックオーダー解消が一部寄与した。プリンタ部材の調達難に伴う価格高騰がマレーシアとベトナム工場の利益を圧迫したが、増収効果で増益となった

アジア・オセアニア 売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



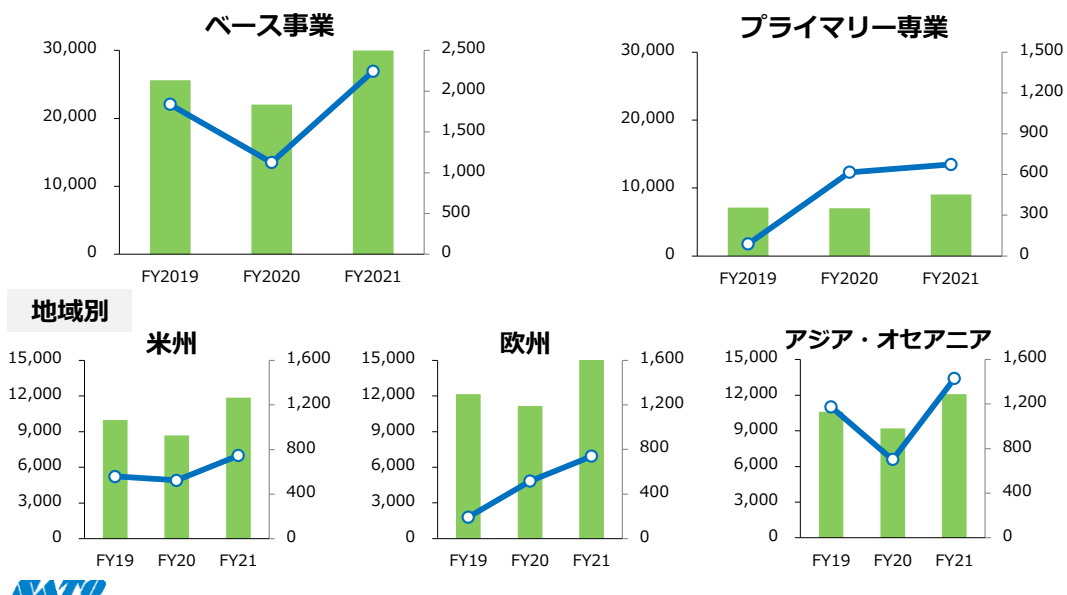
ベース	売上高	3,355	3,504	3,740	2,865	2,520	3,117	3,567	3,839	3,817	4,037	4,238
	前年比	-5.8%	-3.2%	-0.1%	-13.9%	-24.9%	-11.1%	-4.6%	+34.0%	+51.5%	+29.5%	+18.8%
	営業利益	294	374	504	176	104	196	401	556	527	423	478
	前年比	-9.4%	-25.5%	-24.7%	-49.7%	-64.5%	-47.6%	-20.5%	3.2倍	5.1倍	2.2倍	+19.2%



- こちらはアジア・オセアニアの四半期ごとの推移である
- 売上が四半期で過去最高となった

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)



- こちらは海外事業3年間のQ3累計のトレンドである
- 諸コスト増の影響を受けつつも、事業別、地域別の売上、営業利益ともに伸長した

自動認識ソリューション事業（日本）

総括

Q3 売上横ばい。リテール等での前年同期の大口剥落を、マニュやロジの回復継続でカバー。
10~12月 市場ミックス良化も、部材などの原価上昇、成長投資や輸送コスト上昇などで減益

(単位：百万円)

	FY2021	FY2020	増減	前年比
	Q3	Q3		
メカトロ売上高	6,933	7,027	-94	-1.3%
サプライ売上高	11,417	11,325	+92	+0.8%
外部売上高計	18,337	18,352	-14	-0.1%
粗利額	8,453	8,662	-209	-2.4%
粗利率（外売）	46.1%	47.2%	-1.1pt	-
営業利益	801	1,170	-368	-31.5%
営業利益率	4.4%	6.4%	-2.0pt	-

	FY2021	FY2020	増減	前年比
	累計	累計		
メカトロ売上高	21,010	19,524	+1,485	+7.6%
サプライ売上高	32,349	30,551	+1,798	+5.9%
外部売上高計	53,315	50,075	+3,239	+6.5%
粗利額	24,903	23,616	+1,287	+5.5%
粗利率（外売）	46.7%	47.2%	-0.5pt	-
営業利益	1,690	2,018	-327	-16.2%
営業利益率	3.2%	4.0%	-0.9pt	-

メカトロ：プリンタやラベル自動貼付機器、スキャナ、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

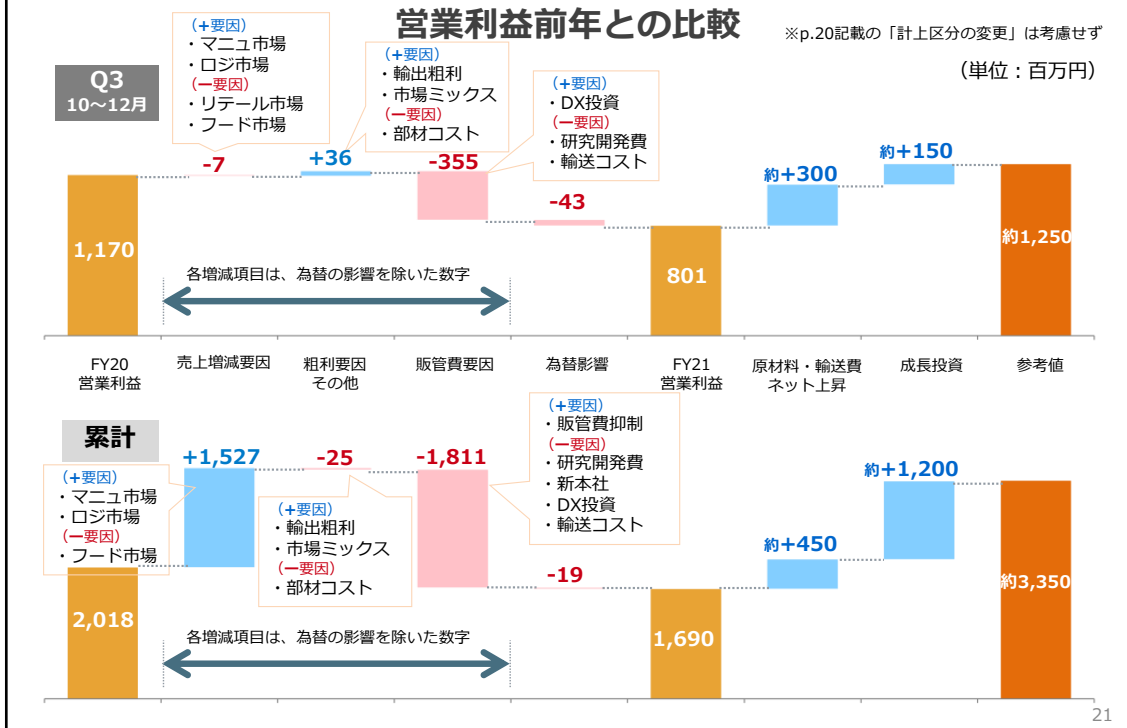
※1：外部売上計はメカトロ、サプライ、その他の合算

※2：粗利率低下の主因は、保守に関わる費用の販管費から原価への計上区分変更

20

- 日本事業は、前年同期に大口案件のあったリテールの減少を、回復が続くマニュファクチャリングやロジスティクスがカバーして、売上は横ばいとなった
- 粗利率の高いマニュファクチャリングの伸長が粗利面でポジティブに寄与したものの、保守に関わる費用を販管費から原価へ計上区分を変更したことや、プリンタ部材などの原価上昇の影響などから、粗利率は低下した
- 営業利益は、上述の計上区分の変更がプラスに作用したものの、研究開発費などの成長投資や、船便から航空便への変更による輸送コストの上昇があり、減益となった

自動認識ソリューション事業（日本）

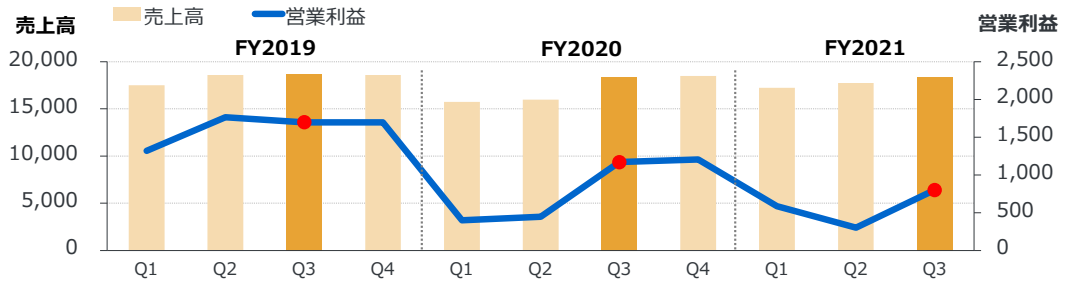


- こちらは、営業利益の前年との比較である
- 前述した保守費用の計上区分の変更は、影響がニュートラルであるため、考慮していない
- Q3単独の売上は、好調市場が不調市場をカバーして横ばいだった
- 粗利要因は、海外事業の好調を受けたプリンタ輸出の増加や、日本事業の市場ミックスの改善がプラス要因となったが、マイナス要因として部材コストの上昇があり、ネットでは若干の改善となった
- 販管費要因は、DX投資や、活発化する営業活動の費用の適正なコントロールがプラスに作用した一方、プリンタの次世代共通プラットフォームを中心とした研究開発費の増加や、空輸による輸送コストの増加などがあり、マイナスとなった
- 営業利益は約800百万円となったが、これに一過性のコスト上昇や、上述のプリンタ開発などの時限性のある成長投資を除いた参考値は約1,250百万円と捉えている
- Q3累計では、前年比で約300百万円の減益となったが、参考値は約3,350百万円と見ている

自動認識ソリューション事業（日本）

売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



売上高	17,495	18,578	18,709	18,578	15,730	15,991	18,352	18,490	17,248	17,729	18,337
前年比	+2.4%	+5.7%	-0.1%	-2.4%	-10.1%	-13.9%	-1.9%	-0.5%	+9.6%	+10.9%	-0.1%
営業利益	1,318	1,765	1,698	1,697	399	448	1,170	1,203	585	303	801
前年比	+7.7%	+9.8%	-8.7%	-25.9%	-69.7%	-74.6%	-31.1%	-29.1%	+46.7%	-32.4%	-31.5%



22

- こちらは日本の四半期ごとの推移である
- QoQでは、諸コストが増加したものの、増収や粗利改善、費用のコントロールにより、営業利益が大幅に改善した

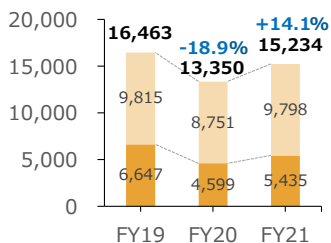
市場別売上高推移

注：2021年度より市場区分を改定
2019年度及び2020年度数値は遡及修正後

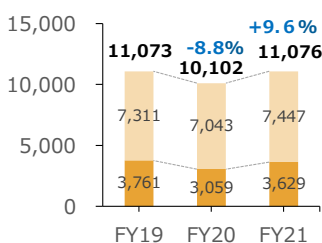
■：メカトロ ■：サブライ ※%は前年同期比

(単位：百万円)

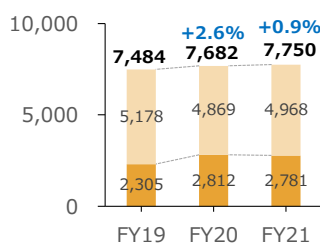
マニファクチャリング



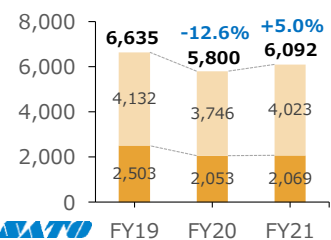
ロジスティクス



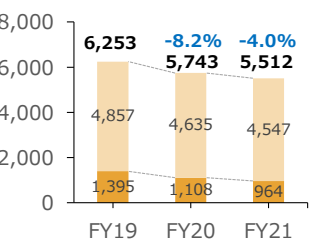
リテール



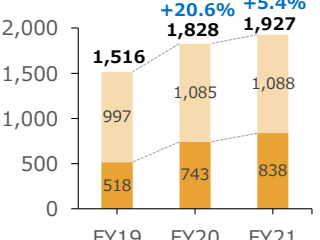
ヘルスケア



フード



公共



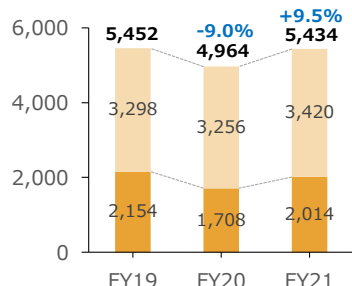
- Q3累計の市場別傾向は、フード以外のすべての市場が前年同期比で伸長し、特にマニファクチャリングが大幅に伸びた
- マニファクチャリングは前年比14%増で、ほぼ全ての業界で増収となった。但し、コロナ前の19年度比では、売上の約3分の1を占める電子部品や機械・電機業界が増収となった一方、自動車や鉄鋼など残り3分の2の業界は回復途上であり、今後の伸びしろが大きいと捉えている
- ロジスティクスやリテールは、従前からの人手不足やコロナ禍での物量増加に伴う需要を捉え、前年比、19年度比ともに、増収となった
- ヘルスケアは、前年比5%増でほぼ全ての業界で増収となったが、売上の約8割を占める病院・医療機器メーカーが、まだ回復していない
- フードは、前年比、19年度比とも減収となったが、売上の8割を占める食品製造業の回復が遅れていることが要因である。トレーサビリティや安心・安全の需要は旺盛なもの、中小のお客さまも多く、不透明な事業環境が続く中、全体的な物量や投資意欲が戻るまでもう少し時間を要すると見ている
- 公共は事業環境が安定しており、前年比、19年度比ともに増収となった

市場別売上高推移（1/2）

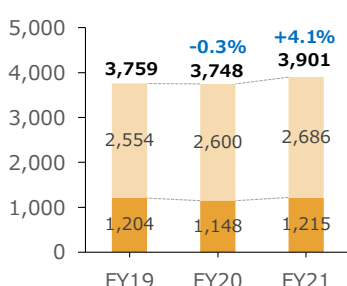
■：メカトロ ■：サプライ ※%は前年同期比

（単位：百万円）

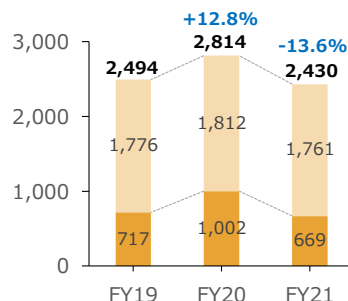
マニファクチャリング



ロジスティクス



リテール



事業環境

半導体の需要増から、関連する化学業界や電子部品は好調。一方、自動車や鉄鋼業界は生産活動が停滞

ECの拡大や巣ごもり需要の継続に各業界が対応。自動化やDX化などへのニーズが引き続き増大

食品スーパーの需要拡大は一服も、DX化や効率化、EC化など必要な投資は継続。EC業界は引き続き活況

当社状況

サプライは好調業界がけん引して伸長。メカトロは、人手不足やDX化への対応ニーズでRFIDなどが好調。回復基調を継続

サプライは物量増がけん引してほぼすべての業界で伸長。メカトロは出荷工程の自動化や、RFIDによる入出荷管理のDX化に対する支援が貢献して伸長継続

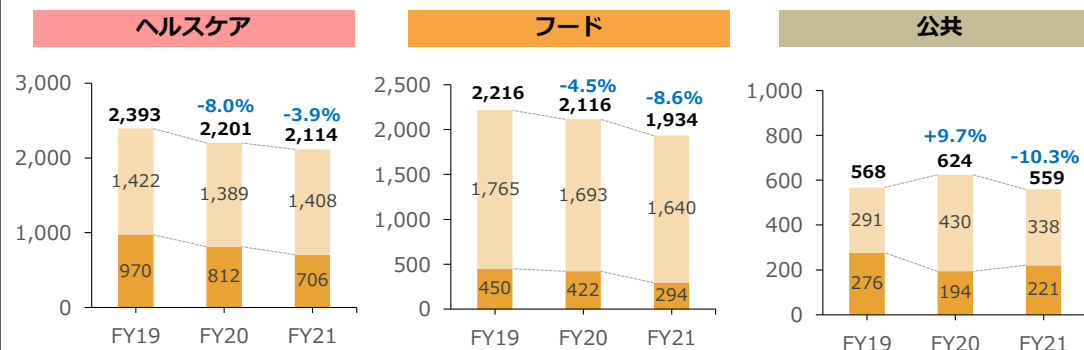
サプライは、食品スーパーの巣ごもり需要の一服感などから微減。メカトロは人手不足対応などニーズは継続も、前年同期の大口案件の剥落により減少

- 国内市場別の売上状況は以下の通りである
- マニファクチャリング：Q2から引き続いて機械・電機および電子部品の好調業界において、RFIDや自動化商談が好調に推移し、サプライ・メカトロともに伸長した
- ロジスティクス：主にEC業界の自動化などの需要を継続して捉え、サプライ・メカトロともに伸長した
- リテール：食品スーパーの需要拡大の一服感や、前年同期の大口案件の剥落により、サプライ・メカトロともに減少したが、他の小売業界含め、変革のために必要な投資への意欲は継続している

市場別売上高推移（2/2）

■：メカトロ ■：サプライ ※%は前年同期比

（単位：百万円）



事業環境

医療機関への外来者数はほぼ横ばいで推移。管理業務効率化や人手不足への対応など、全般に需要は底堅い

法令対応や品質管理意識向上、人手不足を背景に、トレーサビリティや業務効率化などの需要が継続

全般に外部環境は安定

当社状況

サプライは医療機器や医薬品の製造業界からの需要回復が寄与して微増。メカトロはコロナ禍での営業活動制限やプリンタの供給制約により減少

サプライは食品製造の巣ごもり需要の一服感などから減少。メカトロは外食が回復も、前年同期にあった製造業の大口案件の剥落により減少

サプライは全般に例年並みに推移するも、前年同期の大口案件の反動により減少。メカトロは大口顧客からの受注により大幅に伸長

- ヘルスケア：医療機関の回復はまだ時間を要すると見ている。医療機器や医薬品の製造を含めた業界において、人手不足に伴う効率化・自動化ニーズは底堅いため、今後の回復は時間の問題と見ている
- フード：前年同期の大口案件の反動もあり減収となった
- 公共：外部環境は安定しているが、大口受注の動向に業績が左右される。Q3は前年同期のサプライの大口案件の反動で減少した

営業利益インパクト（粗利）

コスト先行。対応策の成果は遅行して顕在化。
トータルのインパクトは、FY22下期にプラスに転換

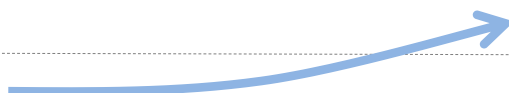
※ 大：500百万円以上、
中：3-500百万円未満、
小：300百万円未満

	FY21 Q3累計（実績）	FY21 Q4（見込み）※
■ ネガティブ ■ ポジティブ（対応策）		
プリンタ 製造コストの上昇	約550百万円	中
ラベル 原材料価格の上昇	約600百万円	中
プリンタ 価格転嫁、コストダウン	—	小
ラベル 価格転嫁、コストダウン	約400百万円	小
・高付加価値ソリューション提供加速 ・プリンタ拡販	—	中
	FY21通期	FY22通期



トータルの
インパクト

ニュー
トータル



26

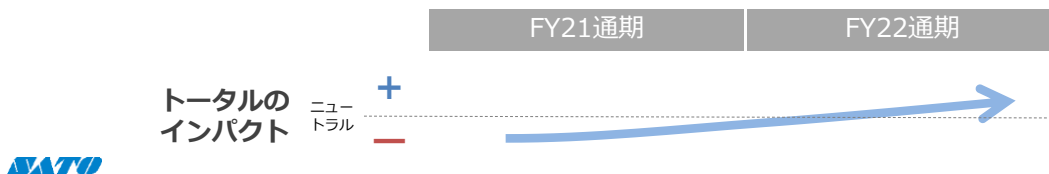
- こちらは、一時的なコスト上昇と対応策による、連結の営業利益へのインパクトである
- 本スライドでは粗利、次スライドでは販管費について説明する
- コスト上昇によるネガティブインパクトを赤色で、対応策によるポジティブインパクトを青色で示す。各インパクトの影響額を、Q3累計とQ4で分けて表す
- Q3累計の数字の背景にある線は、金額が四半期ごとにどのように推移したかを示す。Q4は、図上に注記した「大・中・小」の規模感で示す
- スライド下部の通り、トータルインパクトは、コスト先行で対応策効果は遅行して顕在化し、来年度下期にプラスに転換すると見ている
- プリンタの製造コストの上昇：Q3累計は約550百万円で、四半期ごとにインパクトが増大した。Q4は「中」で見込んでいる。国内・海外の需要が旺盛な中、部材の調達難や工場のロックダウン、豪雨の影響で、下期に入ってから主力モデルのバックオーダーが増大した。Q3に一部解消したものの、来期Q1まで続く見込みである
- ラベルの原材料価格の上昇：Q3累計は約600百万円で、四半期ごとにインパクトが増大した。Q4は「中」で、特に海外で大きく増加する見込みである
- プリンタの価格転嫁、コストダウン：Q3累計の効果は小さかった。なお、本「コストダウン」は、想定外の原価上昇に対して追加した施策を指しており、期初に掲げた施策は含まない。Q4は「小」で、本格的な効果発現は来期以降と見ている
- ラベルの価格転嫁、コストダウン：Q3累計は約400百万円で、こちらは主にQ3の海外の成果が寄与した。Q4は「小」で、こちらも本格的な効果発現は来期以降と見ている
- 高付加価値ソリューション提供加速、プリンタ拡販：コストダウン同様、期中に追加した対応策のため、Q4・来期以降に効果が発現する見込みである

営業利益インパクト（販管費）

コスト先行。対応策の成果は遅行して顕在化。
 トータルのインパクトは、FY22上期にプラスに転換

※ 大：500百万円以上、
 中：3-500百万円未満、
 小：300百万円未満

	FY21 Q3累計（実績）	FY21 Q4（見込み）※
■ ネガティブ ■ ポジティブ（対応策）		
プリンタ 輸送コストの上昇	約300百万円	小
戦略投資のスコープ拡大	約550百万円	小
販管費の効率執行	約200百万円	小



- 粗利インパクトの傾向と同様に販管費インパクトも、コスト先行となる。スライド下部の通り、トータルインパクトは、来年度上期にプラスに転換すると見ている
- プリンタの輸送コストの上昇：Q3累計は約300百万円で、四半期ごとにインパクトが増大した。日本事業が全費用を負担した。Q4は「小」で、来期の比較的早いタイミングで収束していくと見ている
- 戦略投資のスコープ拡大：Q3累計は約550百万円で、インパクトはどの四半期も同レベルだった。Q4は「小」で、来期Q1には一服する計画である
- 販管費の効率執行：Q3累計は約200百万円で、Q4は「小」と見込んでいる

2021年度 業績計画

(単位：百万円)

(カッコ内は期初計画)	Q3累計		Q4		通期	
	実績	前年比	計画	前年比	計画	前年比
売上高	92,388	+16.5%	29,611	-0.6%	122,000 (117,000)	+11.9%
営業利益	4,743	+25.6%	1,656	-20.0%	6,400	+9.4%
経常利益	4,610	+32.9%	1,589	-22.5%	6,200	+12.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,952	-74.6%	1,047	-22.7%	4,000	-69.1%
<参考>						
EBITDA ※	10,163	←2020年度通期			10,800	+6.3%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

FY21 想定レート : 110円/USD, 131円/EUR
 FY21 3Q累計為替レート (期中平均) : 111.13円/USD, 130.59円/EUR
 FY20 通期為替レート (期中平均) : 106.10円/USD, 123.75円/EUR



- こちらは、21年度の連結業績計画である (表中のカッコ内は期初計画)
- 上期決算発表時の通期計画に変更はない。Q4は、売上は前年比で微減、営業利益以下は減少を見込んでいる
- プリンタの旺盛な需要が続く一方で、在庫はひっ迫しているため、売上・粗利が限定的になると見ている。また、一時的なコスト負担がQ3と同程度またはより多く発生すると見込んでいるためである
- 来期は、一時的なコストの収束を図りながら旺盛な需要を継続的に捉えると同時に、価格改定などのポジティブインパクトの最大化に取り組む

Appendix

補足資料 P.30～P.33

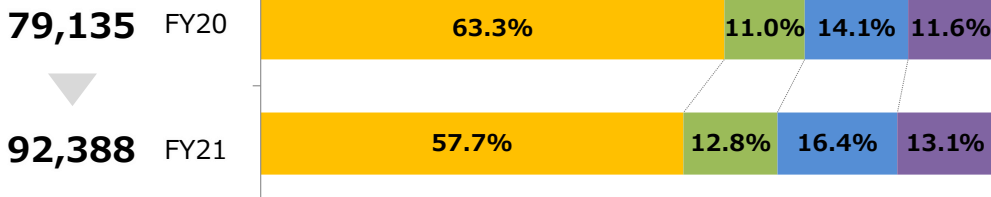
用語集 P.34～P.37

地域別売上高及び営業利益構成

(単位：百万円)

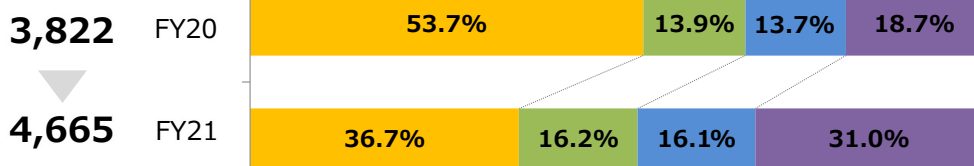
■ 日本 ■ 米州 ■ 欧州 ■ アジア・オセアニア

売上高



営業利益

*割合は消去を除く



営業利益率 FY20 日本：4.0%、海外：6.2%
 FY21 日本：3.2%、海外：7.6%

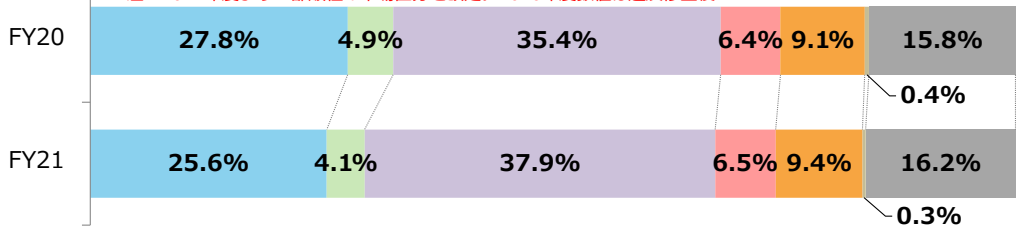


市場別売上高構成

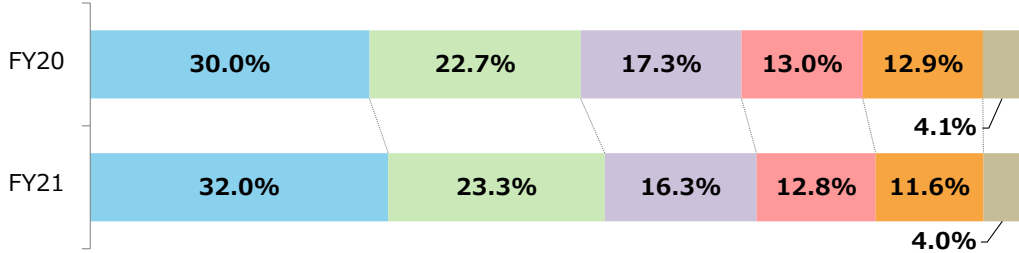
■ マニュファクチャリング ■ ロジスティクス ■ リテール ■ ヘルスケア ■ フード ■ 公共 ■ その他

海外 *主な販社。工場・プライマリー専業会社は除く

注：2021年度より一部販社の市場区分を改定。2020年度数値は遡及修正後

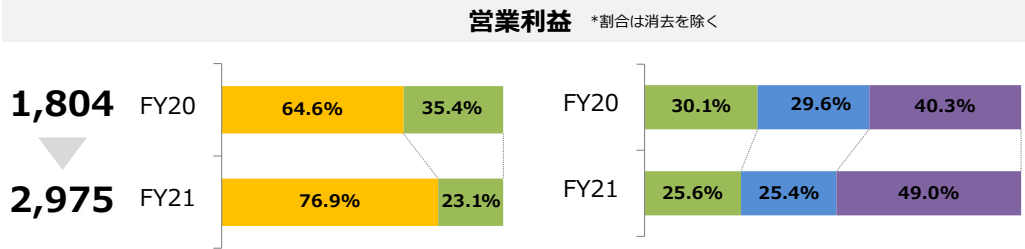
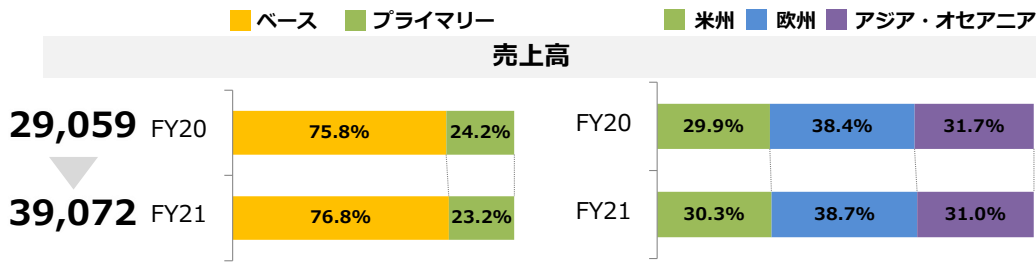


日本 *保守等は除く



売上高及び営業利益構成（事業別・地域別）

（単位：百万円）



営業利益率：

FY20 ベース：5.1%、プライマリー：8.8%

FY21 ベース：7.5%、プライマリー：7.4%

FY20 米州：6.0%、欧州：4.6%、

アジア・オセアニア：7.6%

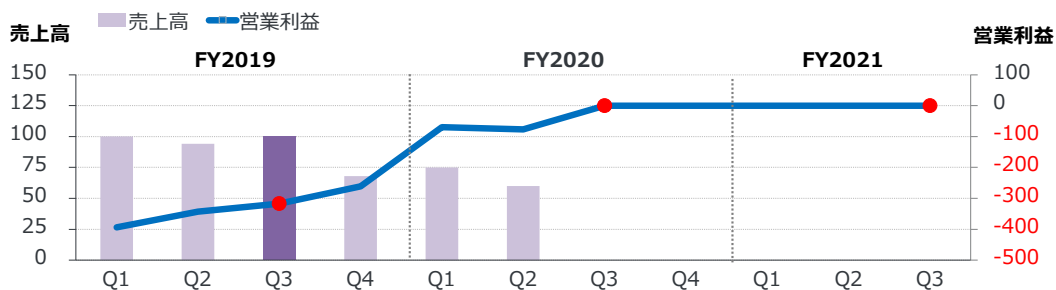
FY21 米州：6.3%、欧州：4.9%、

アジア・オセアニア：11.8%



売上高・営業利益 推移

(単位：百万円)



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	100	94	100	68	75	60	0	0	0	0	0
前年比	-20.0%	-10.0%	-13.8%	-15.5%	-24.6%	-35.9%	-	-	-	-	-
営業利益	-394	-343	-317	-261	-70	-77	0	0	0	0	0
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



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+One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事業から構成される。
2 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。
3 プライマリ事業	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) の4社からなる。
4 IDP事業	IDP (Inline Digital Printing) に関わる開発・製造・販売。2020年9月、本事業を推進していた連結子会社 DataLase Ltd.の全株式をDataLase Holdings Ltd.へ譲渡。IDPとは、感熱顔料を含む塗料をさまざまな基材に塗布し、レーザー照射による発色でダイレクト印字ができる印刷技術。
5 コト売り	商品の単品売りではなくハードウェアやサブライ、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。
6 タギング	お客さまの現場で人やモノにIDや位置などの情報を物理的にひも付けし、それを上位システムに受け渡すこと。すなわち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サトーの事業コンセプト。
7 DCS & Labeling+One (DCS: Data Collection Systems)	DCS & Labelingは、バーコードやRFIDなどの自動認識技術とプリンタやラベルなどの商品・サービスを活用して、さまざまな現場にある人やモノの情報 (= 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。 DCS & Labeling+Oneは、お客さま課題の高度化を受けて、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 (=+One) を組み合わせてお客さま課題の解決手法をさらに向上させる取り組み。



※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	Tagging for Sustainability	DCS & Labelingと同様にタギングを核としながらも、ラベルにとどまらないさまざまな技術・手法を取り入れた、高度化したタギングでお客様の経営課題や社会課題を解決し、持続可能な世界への貢献をめざすDCS & Labelingを進化させたビジネスモデル。
9	現場力	さまざまな市場・業界のお客様の現場と向き合い、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×業界×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様の信頼を醸成し、深く、長い関係を構築する力)の3つの要素で構成される。
10	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)にまとめて、毎日経営トップに直接提出するサトー独自の取り組み。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	メカトロ商品	プリンタやラベル自動貼付機器、スキャナ、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。プリンタはマレーシア、ベトナムおよび台湾にて製造。
2	サプライ商品	可変情報ラベル、RFIDタグ、プライマリラベル(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が、リピートビジネスのため販売管理費率は小さい。



用語集 (3/4)

商品・サービス名・技術 (続き)		説明
3	自動認識ソリューション	DCS & Labeling+Oneを実現するための商品・サービス。具体的にはプリンタ、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に自前主義に拘らず、パートナーシップを推進することにより実現を目指す。例えば位置測位技術を用いて人・モノの位置情報を取得し、作業員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進捗管理を実現。
4	SOS (SATO Online Services)	お客さまのプリンタ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。またお客さまはプリンタの稼働・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。
5	AEP (Application Enabled Printing)	プリンタに内蔵された知能がラベル発行作業を最適化。PCを介さずにプリンタ単体で他のシステムとの連携も可能。
6	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）との大きな相違点。
7	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。



用語集 (4/4)

2012年以降に買収した 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、金属や液体の影響、および積層状態での読み取りに強いなどの優位性の高い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%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。
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。
2	SATO Productivity Solutions Mexico S.A. de C.V. (メキシコ)	自動車産業に焦点を当てて事業を展開し、サトーホールディングスがほぼ100%の株式を保有する販売子会社。2019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2022年2月現在の情報をもとに作成したものである。
- ・ 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