2026/10/15

2027 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（4～6 月）実績
海外ベース事業
海外プライマリー専業
日本事業
FY26 業績予想
中期経営計画
その他事業関連
機関投資家からのサトーの見方

Q1（4～6 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：日本がけん引し、計画を上回った
   - 日本：新型プリンターがけん引したことによるメカトロ販売増加と、中東情勢悪化や価格改定を見越した前倒し需要に伴うサプライ販売増加で、計画を上回った
   - 海外：ベース事業は欧州が先行費用により計画を下回った。プライマリー専業は、ロシアが計画未達となったものの、米州が想定を上回り、全体として計画を上回った。全体としておおむね計画線

海外ベース事業

2. 米州：Q1 実績の計画比は
   - 売上高：キーアカウントの攻略が進展し、リテール市場向けの BLE センサータグ※関連の大口案件や大手 EC 向けサプライなどが寄与したことに加え、為替好影響もあり計画達成
   - 営業利益：売上高は計画を達成したものの、営業利益はコスト増の影響により計画未達

   ※ 湿度、近接、温度などを検知するセンサー機能を持つ省電力 Bluetooth®の小型タグ。 Bluetooth®は Bluetooth SIG, Inc.が所有する登録商標です。

3. 欧州：Q1 実績の計画比は
   - 売上高：サプライの販売が好調であったものの、景気低迷によりメカトロ販売が低調であったことから計画未達
   - 営業利益：売上高が計画未達であったことに加えて、地域本部機能強化の前倒しによる販管費の増加のため営業利益も計画未達

4. アジア・オセアニア：Q1 実績の計画比は
   - 売上高：ほぼ全ての地域の各販社において計画達成。為替好影響も寄与
   - 営業利益：東南アジア販社・工場がけん引し、計画達成

海外プライマリー専業

5. Q1 実績の計画比は
   - 売上高： ロシア子会社において、競争環境正常化に伴う単価下落や一部為替の悪影響があったものの、生産能力増強による販売数量の増加と円換算時の為替好影響で吸収し、計画を達成
   - 営業利益：ロシア子会社において上述の単価下落に加え人件費や原材料費の増加があったものの、南米のマクロ環境が想定以上であったことから、全体として計画を達成

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%台前半と見ている。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. Q1 実績の計画比は
   - 売上高：メカトロは、新型プリンター「スキャントロニクス®CL4/6-SXR」の販売の増加に加えて旧型プリンターの販売が想定以上であったことから販売が増加、サプライは価格改定前の前倒し需要が発生したことなどにより販売が増加、全体として計画を達成
   - 営業利益：増収効果および新型プリンター販売の増加による商品ミックス改善により計画を達成

9. 新型プリンターの好調な販売の継続性は
   - 前モデルの販売実績を踏まえると、数年間は好調な販売を見込む
   - 加えて、前モデルの発売から時間が空いたことによるリプレイス需要の大きさや新用途開拓により、前モデル以上に長期化する可能性がある
   - 海外でも順次販売を開始しており、下期からの本格的な業績貢献を見込む

10. サプライの前倒し需要に対する今後の反動減をどう見ているか
    - Q1 は価格改定前の購入などにより通常を大きく上回る需要が発生
    - 下期に反動減を見込む
    - Q2 はお客さまごとの交渉・購入タイミングにより、駆け込み需要と反動減が混在すると想定

11. 原材料費上昇と価格改定の影響は
    - サプライの基材や粘着剤などを中心に原材料コストが上昇
    - 価格改定を進めているものの、お客さまとの交渉に一定の期間を要するため、第 2 四半期はコスト増が先行する見込み
    - 下期から価格改定効果が本格化し、コスト増を吸収していく計画

FY26 業績予想

12. 営業利益を上方修正した理由は
    - 主に Q1 の日本事業の上振れを反映したため
    - Q1：メカトロは新型プリンター、サプライは駆け込み需要により販売好調で、販管費の増加を吸収し増益
    - Q2：コスト増が顕在化し、価格改定と商品ミックス改善でカバーしきれず減益
    - 下期：サプライの駆け込み需要の反動減を見込むものの、価格改定効果や商品ミックス改善によりカバーし、計画を維持
    - グループ化した平野屋物産は FY26 Q2 より連結。業績予想上は、PPA 算定中であることから、売上高のみを追加

中期経営計画

13. 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、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領域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

14. スマートパッケージングに取り組む狙いと平野屋物産の M&A の位置付けは
    - 製造ロット・賞味期限・個品 ID などの情報を商品に付与・管理する需要の拡大を事業機会と捉えている
    - 当社が持つユニーク情報の付与・管理技術と、買収により獲得した軟包装の製造・印刷技術を組み合わせる
    - 国内に限らず、各地域の規制や市場動向を踏まえ、グローバルでの展開をめざす

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、DOE3%以上を目安に運用
    - 現在は中期経営計画（FY24-28）における成長投資の再開期であるため、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. Q1 実績 RFID 売上高規模・利益率は
    - 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. サトーの 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

機関投資家からのサトーの見方

- 新型プリンターによる短期的な利益成長に期待。中長期ではスマートパッケージングなど拡張領域の市場規模、サトーの強み、売上・利益への貢献について、より定量的な情報開示を期待

※ 機関投資家の皆さまによる当社への評価や、面談をお申し込みいただいた背景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