



あくなき創造で持続可能な社会を

2019年 2月 8日 (金)

# サトーホールディングス株式会社

2019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

連結で前年同期比増収・増益

自動認識ソリューション事業 ▶ 堅調に推移

海外：強弱まちまちも、全体では概ね回復基調を維持

日本：一部弱含む外部環境をはねのけて、順調に推移

IDP事業 ▶ 研究開発がほぼ計画通りに進捗

## 事業セグメント別売上高及び営業利益

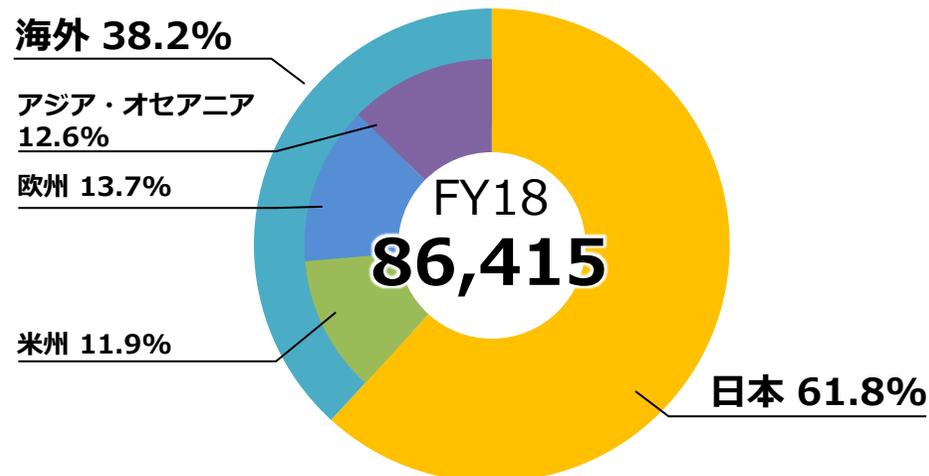
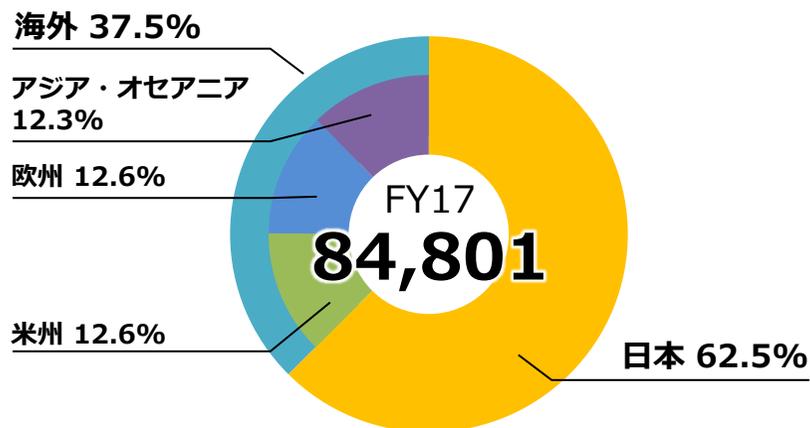
(単位：百万円)

		FY2018	FY2017	前年比	除く為替
自動認識 ソリューション事業	売上高	86,415	84,801	101.9%	103.7%
	営業利益	6,586	5,823	113.1%	116.4%
海外	売上高	33,017	31,829	103.7%	108.6%
	営業利益	1,894	1,763	107.4%	111.2%
日本	売上高	53,397	52,971	100.8%	100.8%
	営業利益	4,691	4,059	115.6%	118.6%
IDP事業	売上高	346	215	161.1%	160.5%
	営業利益	-1,013	-1,083	-	-
連結 (消去後)	売上高	86,761	85,016	102.1%	103.9%
	営業利益	5,444	4,675	116.4%	120.6%

# 地域別売上高及び営業利益構成比

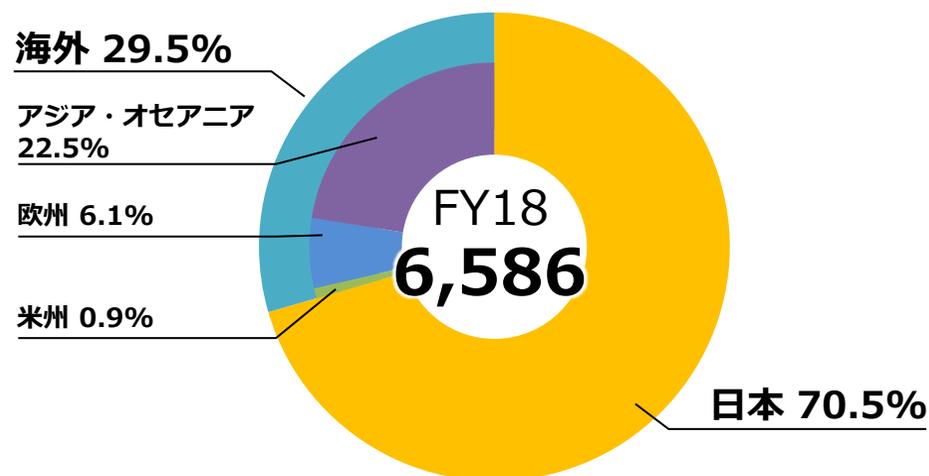
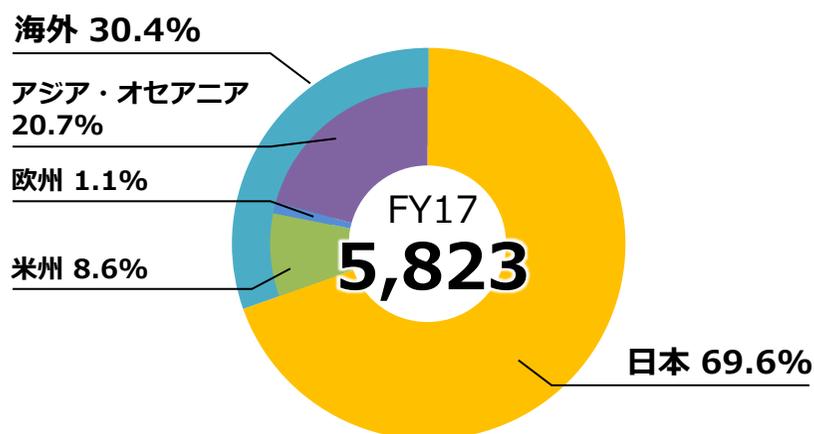
(単位：百万円)

## 売上高



## 営業利益

\*割合は消去を除く



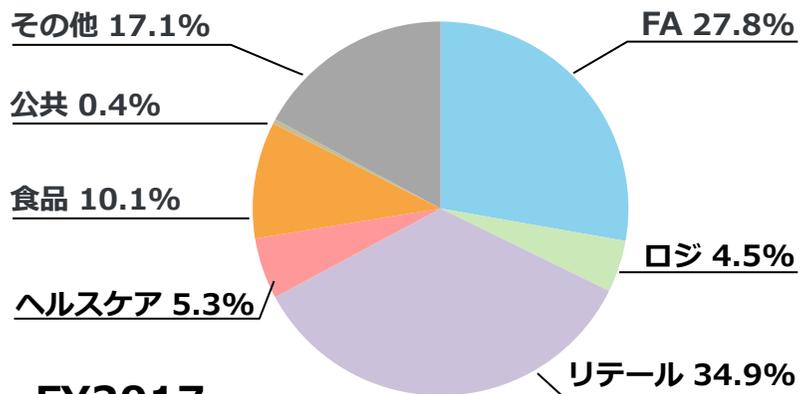
3 営業利益率：日本：7.7%、海外：5.5%

営業利益率：日本：8.8%、海外：5.7%

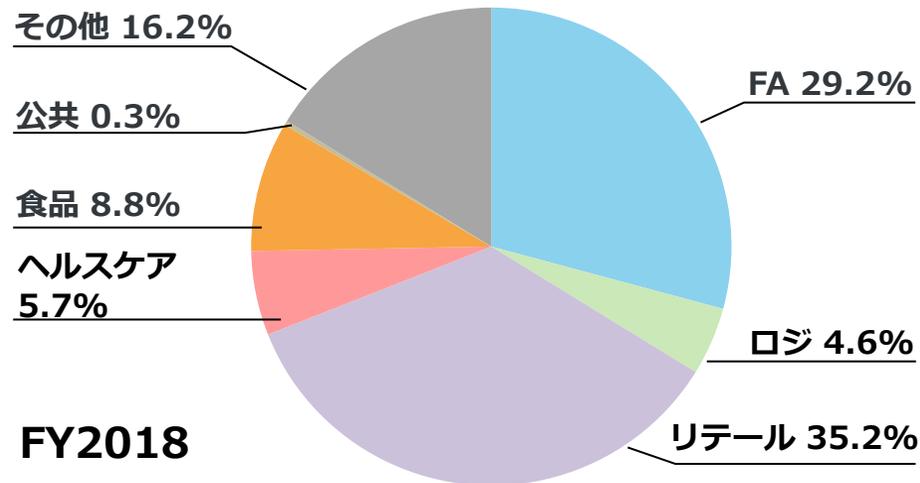
# 市場別売上高構成

## 海外

\*主な販社。工場・プライマリー専業会社は除く

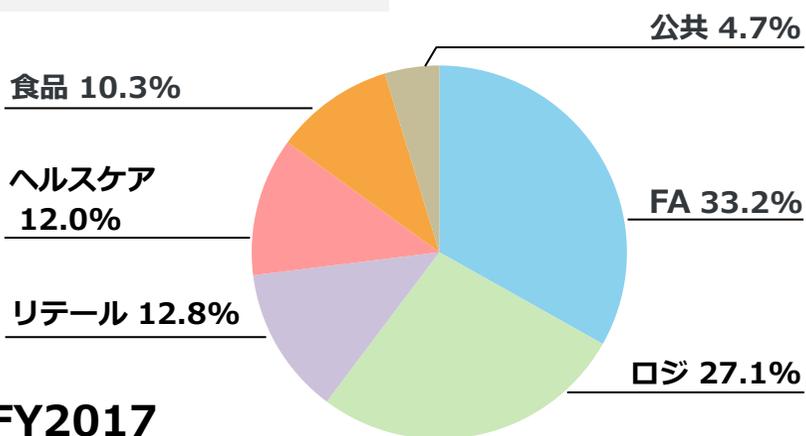


FY2017

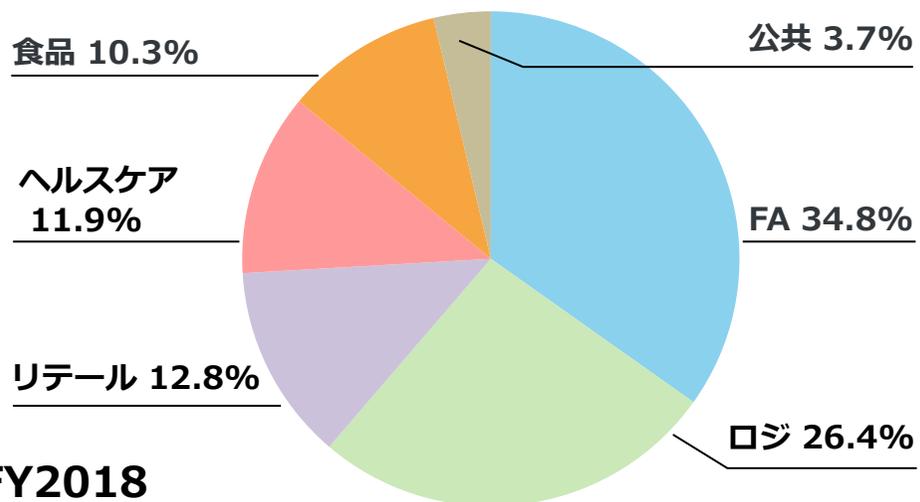


FY2018

## 日本



FY2017



FY2018

## 業績

(単位：百万円)

	FY2018	FY2017	増減	%
売上高	86,761	85,016	+1,745	102.1%
営業利益	5,444	4,675	+768	116.4%
営業利益率	6.3%	5.5%	+0.8pt	-
経常利益	5,104	4,381	+723	116.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 ※1	3,078	3,565	-487	86.3%
実効税率 ※2	39.7%	43.1%	-3.4pt	-
EBITDA ※3	9,628	8,821	+807	109.2%

FY18 Q3累計 為替レート（期中平均）：111.14円/USD, 129.46円/EUR （FY17 Q3累計 同為替レート：111.68円/USD, 128.55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+435百万円、営業利益-11百万円（FY18通期ベース）

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益：FY17 は、固定資産売却による特別利益の計上あり

※2 実効税率：FY17 は、Argox社のれん追加減損などの影響あり

※3 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

・減価償却 FY18 Q3累計： 3,335百万円

・のれん償却 FY18 Q3累計： 848百万円（DataLase社：467百万円他）

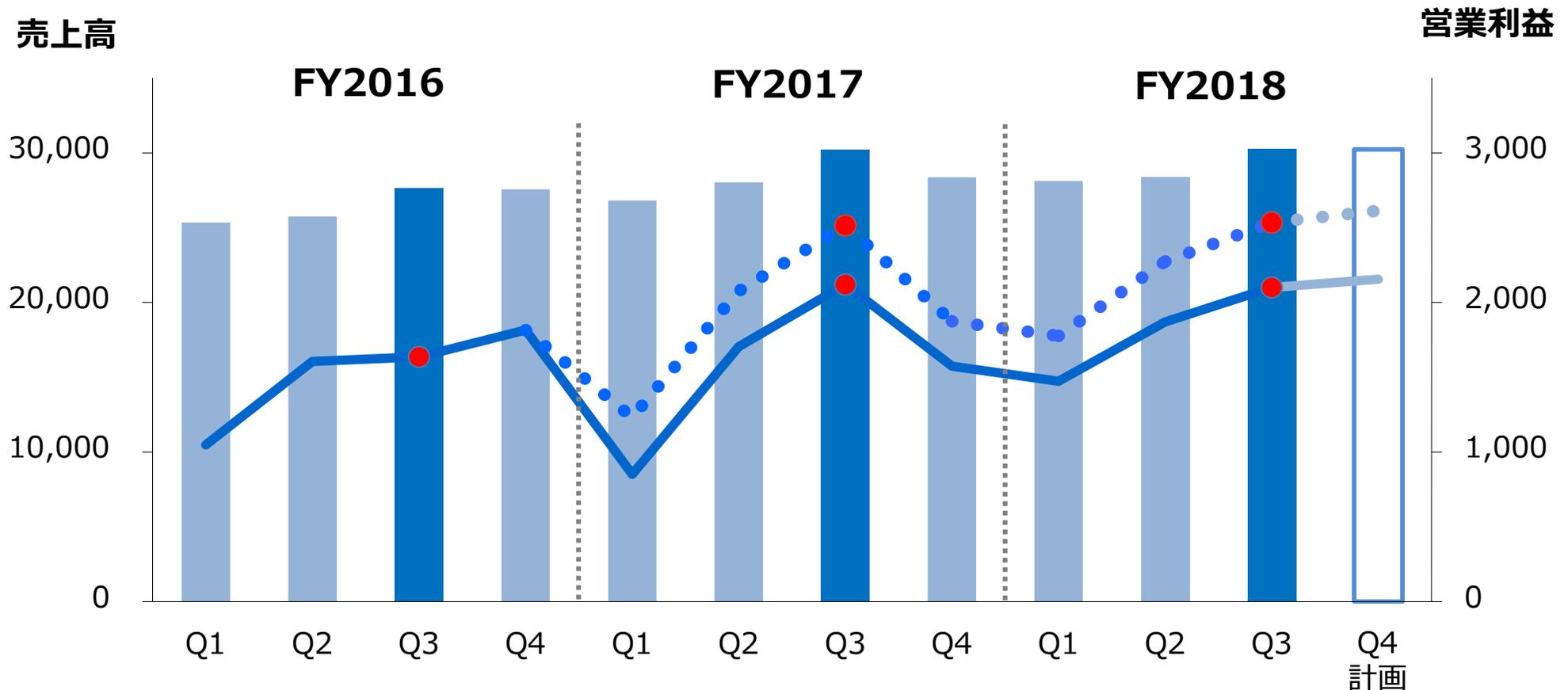
FY17 Q3累計： 3,178百万円

FY17 Q3累計： 967百万円（DataLase社：465百万円他）

# 四半期別 業績推移

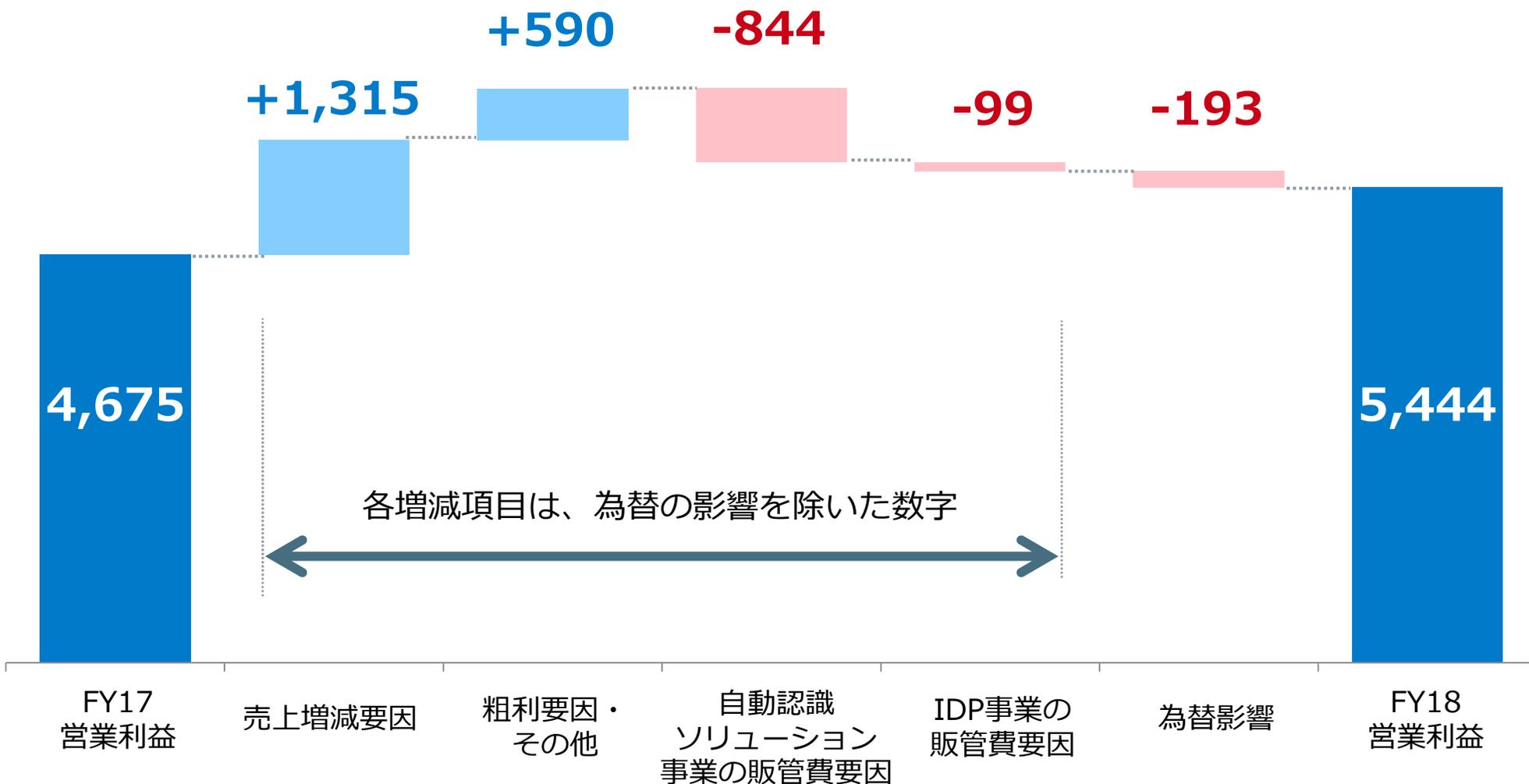
(単位：百万円)

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



# 営業利益前年との比較

(単位：百万円)

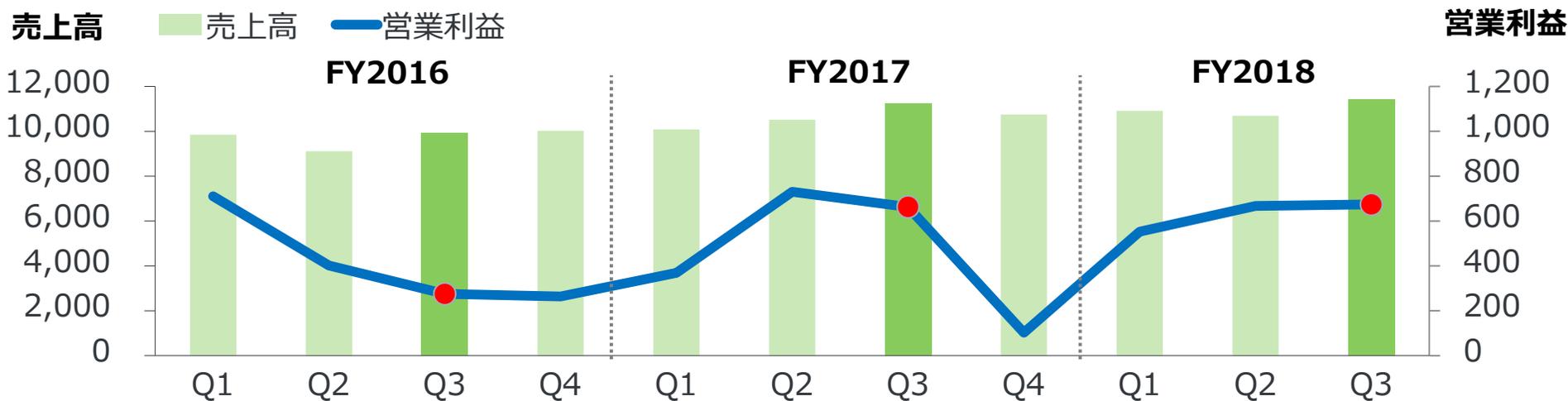


# 総括

強弱まちまちも、全体では概ね回復基調を維持

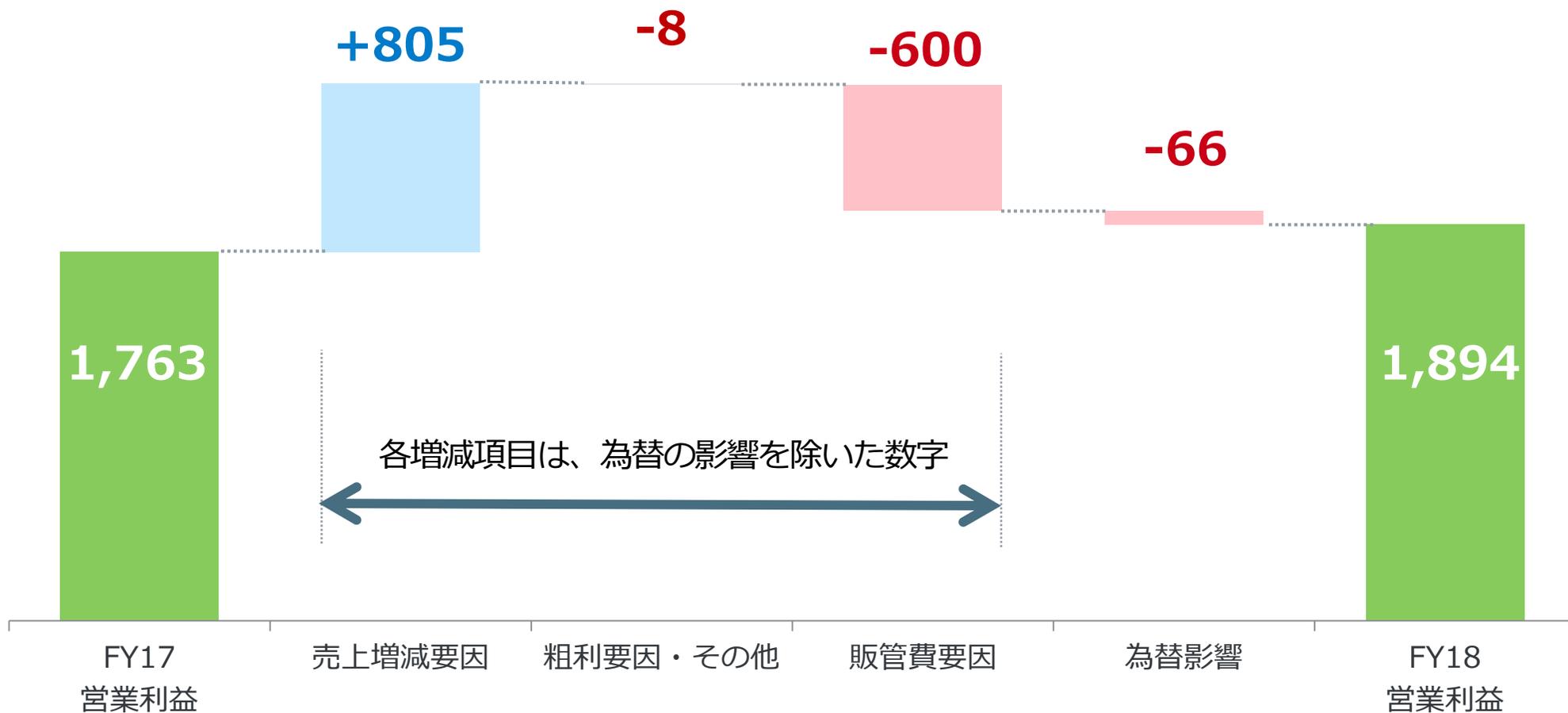
（単位：百万円）

	FY2018	FY2017	増減	%	
					除く為替
<b>売上高</b>	<b>33,017</b>	<b>31,829</b>	<b>+1,187</b>	<b>103.7%</b>	<b>108.6%</b>
粗利額	12,245	11,917	+327	102.7%	-
粗利率（外売）	37.1%	37.4%	-0.4pt	-	-
<b>営業利益</b>	<b>1,894</b>	<b>1,763</b>	<b>+131</b>	<b>107.4%</b>	<b>111.2%</b>
営業利益率	5.7%	5.5%	+0.2pt	-	-



## 営業利益 前年との比較

(単位：百万円)

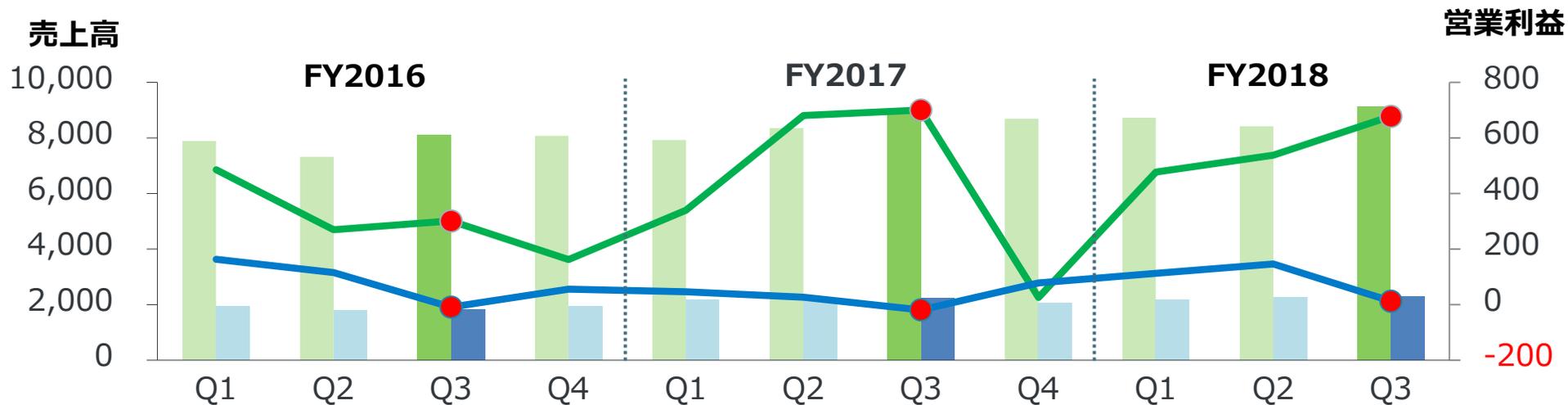


## 事業別内訳

ベース事業：欧州、アジア・オセアニアは増収・増益。米州は減収・減益ながら、旧SGS社の前年同期の特殊要因を除く実態は増益  
 プライマリー專業：主にOkil社の為替要因により増収・大幅増益  
 (単位：百万円)

		FY2018	FY2017	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	26,270	25,268	+1,002	104.0%	105.4%
	営業利益	1,694	1,724	-30	98.3%	99.1%
プライマリー專業	売上高	6,746	6,561	+185	102.8%	120.9%
	営業利益	271	52	+218	513.5%	611.5%
海外消去	営業利益	-70	-13	-57	-	-

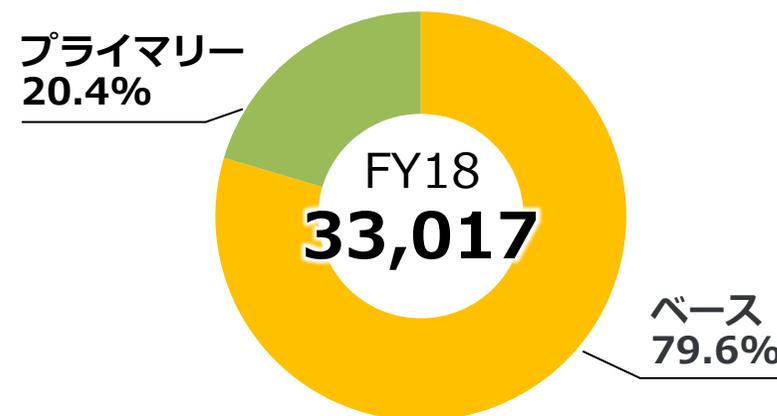
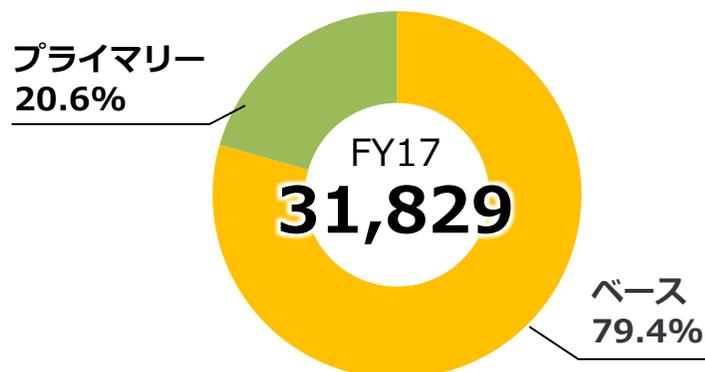
■ ベース事業 売上高   
 ■ プライマリー專業 売上高   
 —● ベース事業 営業利益   
 —● プライマリー專業 営業利益



# 事業別売上高及び営業利益構成比

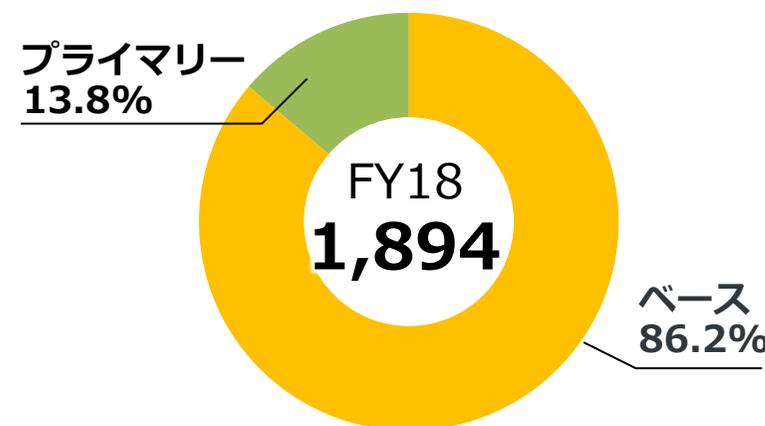
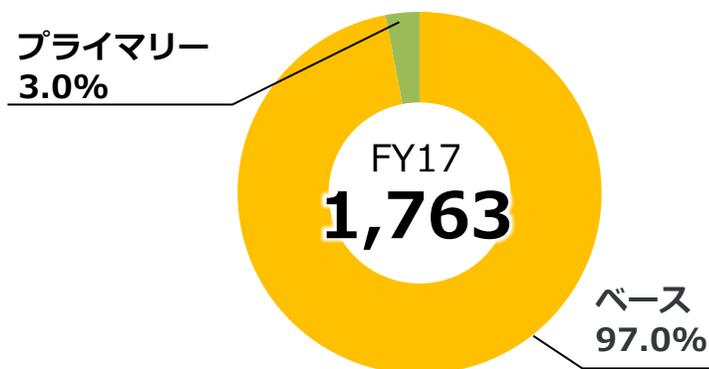
(単位：百万円)

## 売上高



## 営業利益

\*割合は消去を除く



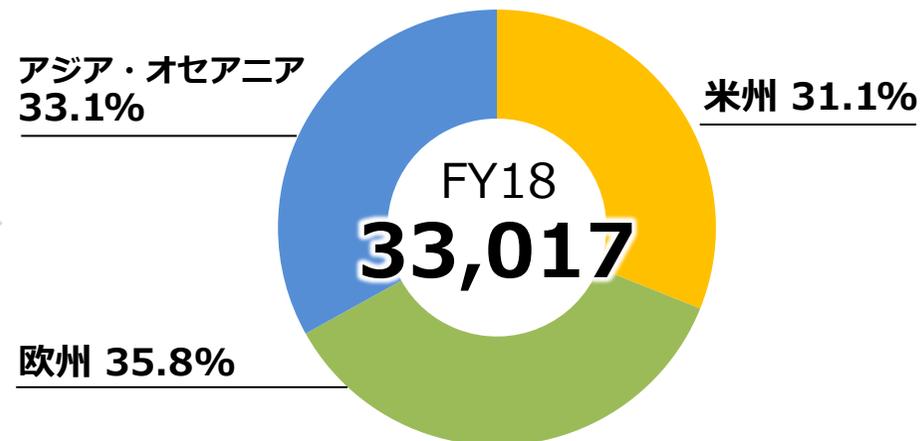
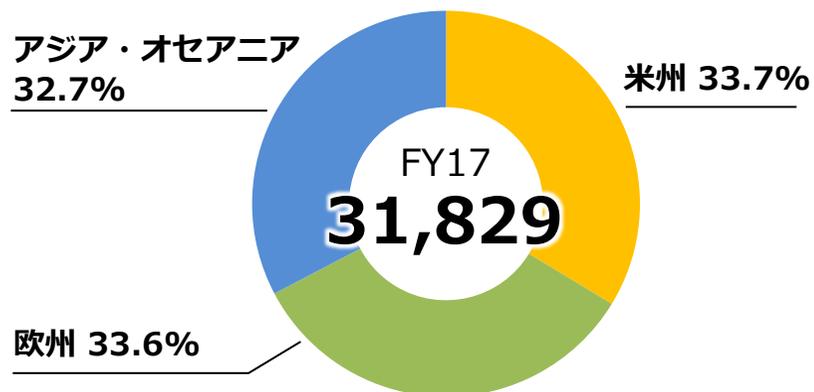
営業利益率：ベース：6.8%、プライマリー：0.8%

営業利益率：ベース：6.4%、プライマリー：4.0%

# 地域別売上高及び営業利益構成比

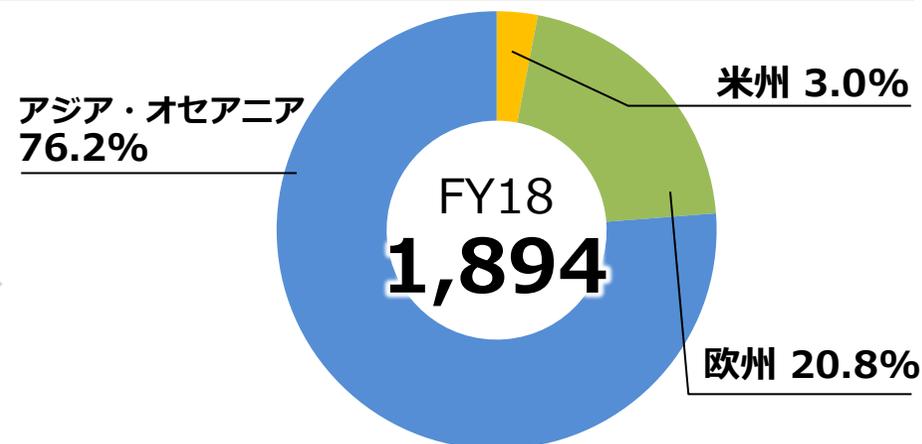
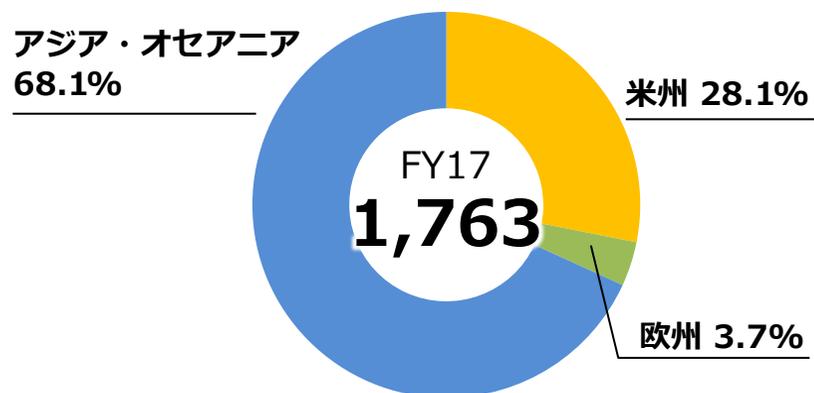
(単位：百万円)

## 売上高



## 営業利益

\*割合は消去を除く



営業利益率：米州：4.7%、欧州：0.6%、  
アジア・オセアニア：11.6%

営業利益率：米州：0.6%、欧州：3.4%、  
アジア・オセアニア：13.7%

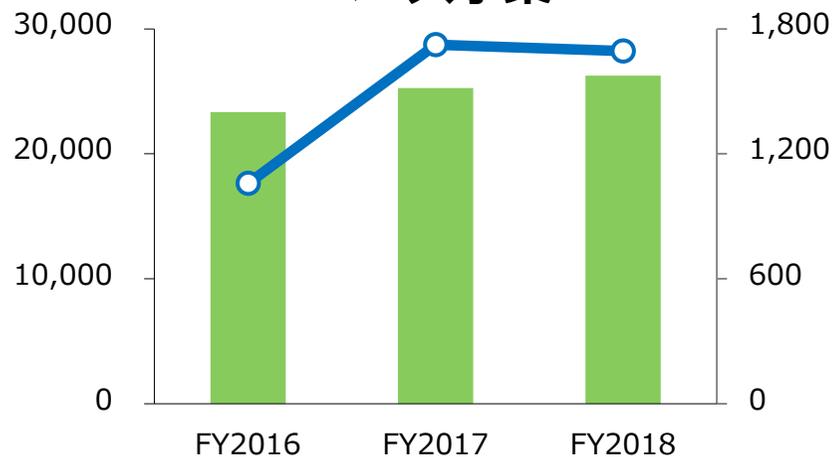
# 事業別及び地域別売上高及び営業利益推移

## 事業別

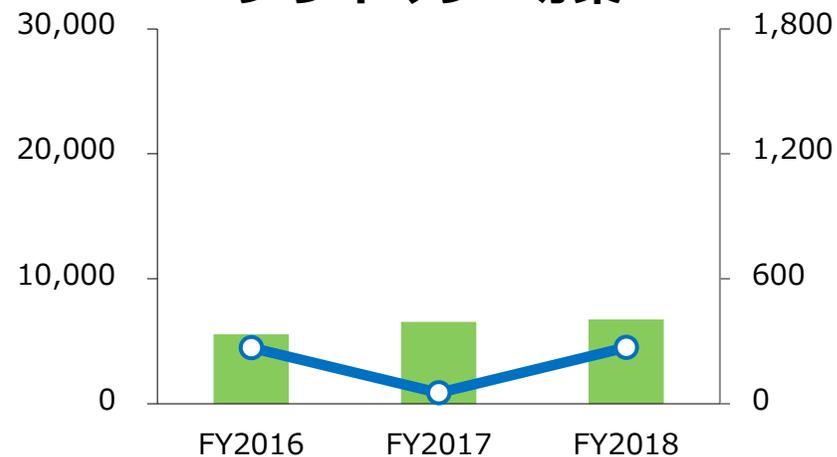
■ 売上高    ●— 営業利益

（単位：百万円、左軸：売上高、右軸：営業利益）

### ベース事業

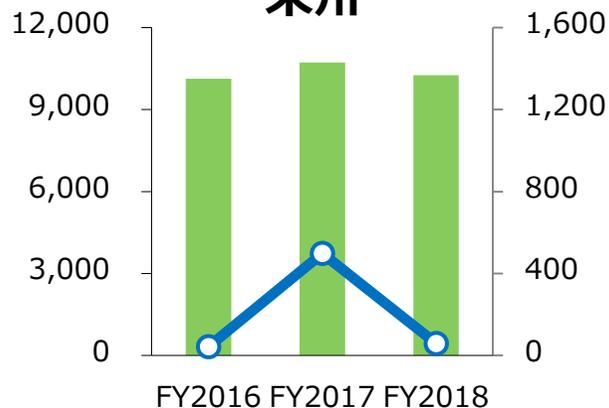


### プライマリー専業

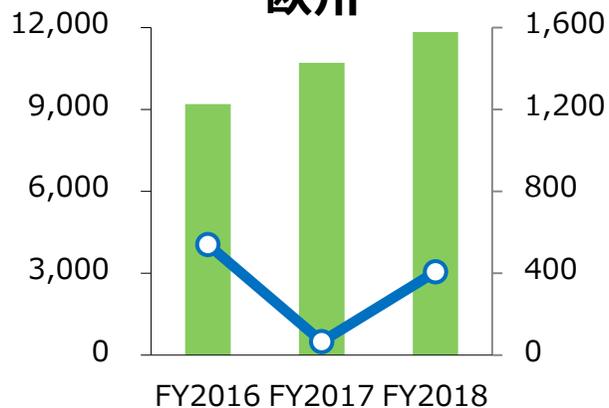


## 地域別

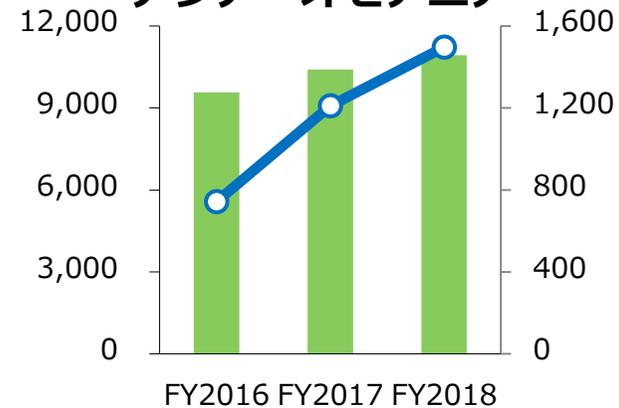
### 米州



### 欧州



### アジア・オセアニア



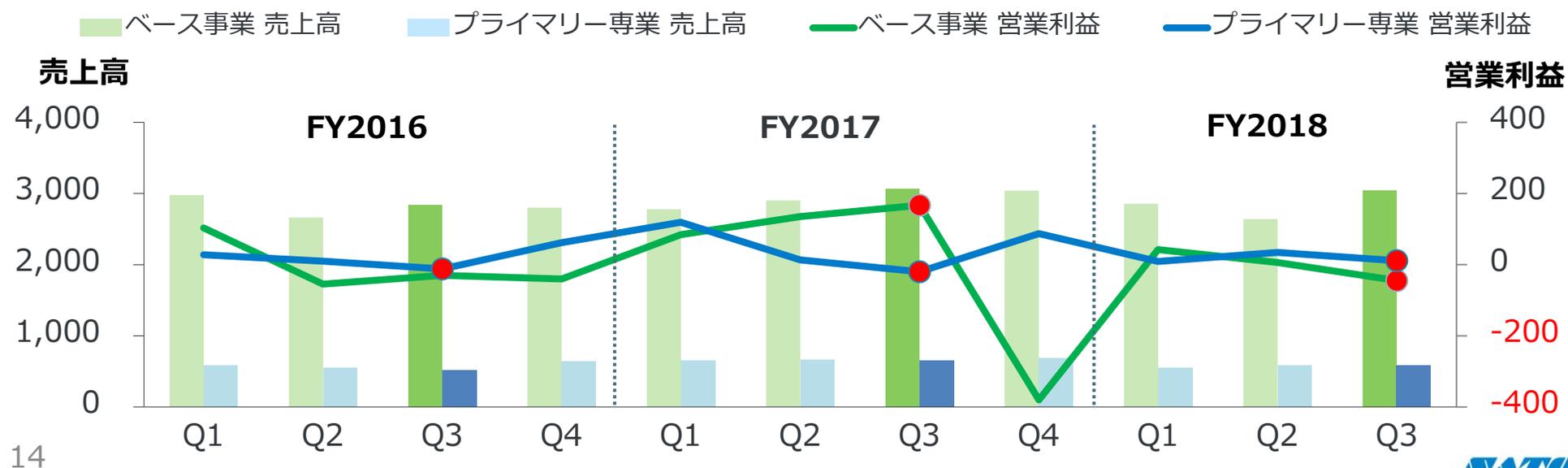
## 地域別内訳 米州

ベース事業：売上高は微減。前年同期に旧SGS社の研究開発費を日本に計上した要因を除く実態は増益

プライマリー專業：主に為替要因や、Prakolar社での前年同期の一過性の高粗利案件の剥落により減収・減益

(単位：百万円)

		FY2018	FY2017	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	8,538	8,742	-204	97.7%	100.5%
	営業利益	4	386	-382	1.1%	7.3%
プライマリー專業 ・ Achernar社 ・ Prakolar社	売上高	1,718	1,976	-258	86.9%	117.3%
	営業利益	55	113	-57	49.2%	72.8%



## 地域別内訳 欧州

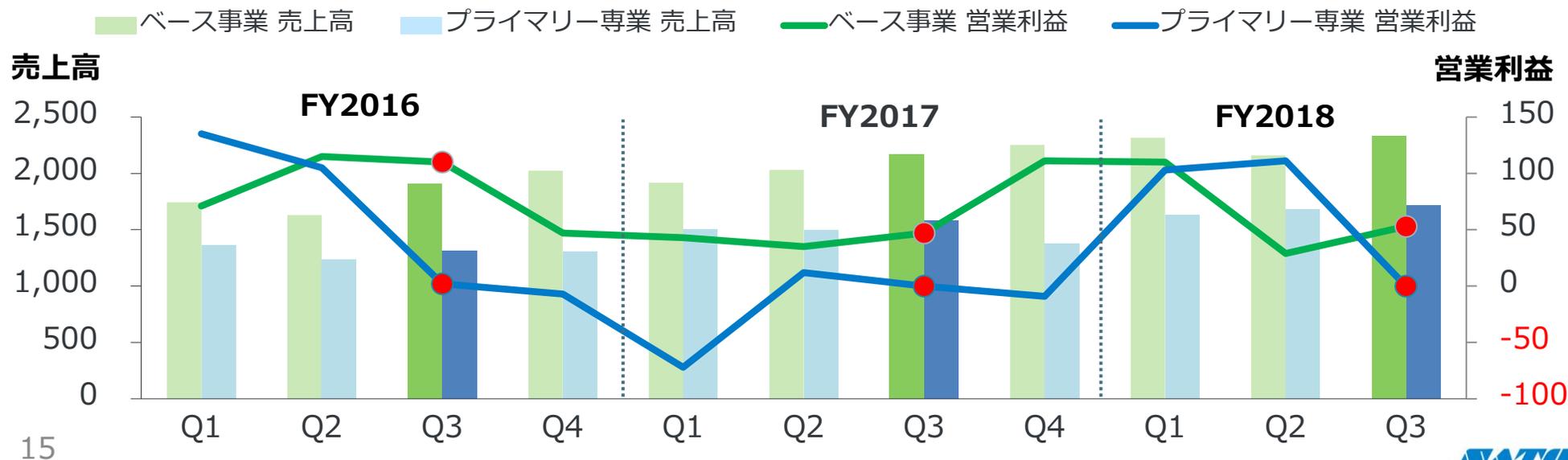
ベース事業：回復基調を維持し、収益性改善

プライマリー専業：主に為替要因により、Okil社で増収・大幅増益

(単位：百万円)

\*サトーホールディングスが60%の株式を保有するロシアの子会社。シュリンクスリーブ、インモールド、軟包装の製造・販売を行う

		FY2018	FY2017	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	6,806	6,115	+690	111.3%	110.6%
	営業利益	192	126	+65	152.0%	152.0%
プライマリー専業 ・ Okil社 ・ X-Pack社*	売上高	5,028	4,584	+443	109.7%	122.4%
	営業利益	215	-60	+276	-	-

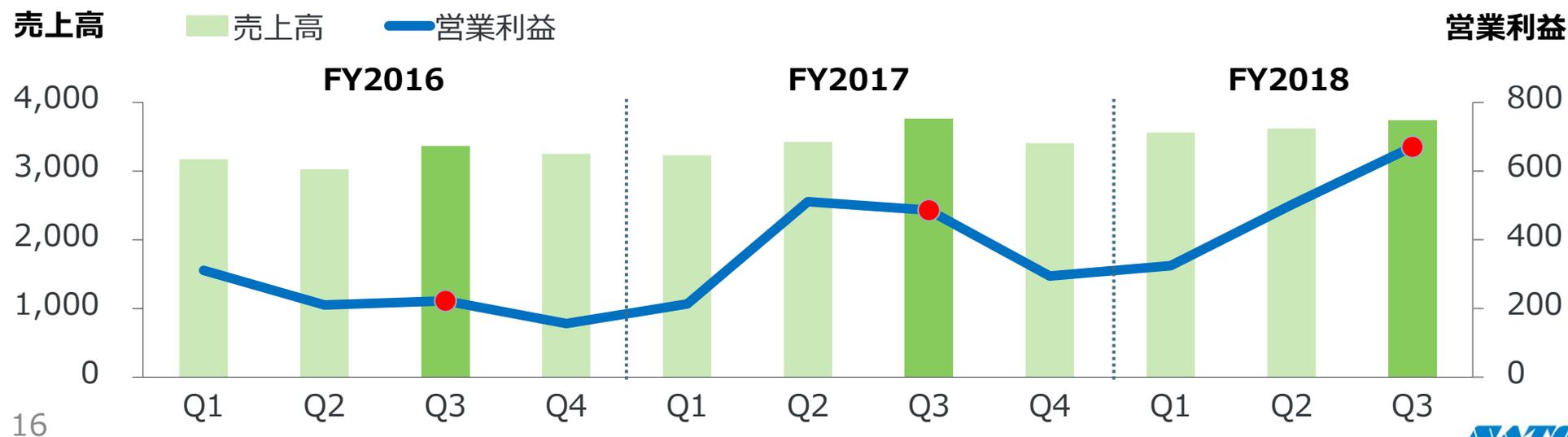


## 地域別内訳 アジア・オセアニア

ベース事業：多くの国で好調。全般にソリューション提案が浸透し、商品単体販売からの多様化が進む

(単位：百万円)

		FY2018	FY2017	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	10,925	10,409	+515	105.0%	106.5%
	営業利益	1,497	1,210	+286	123.7%	122.9%

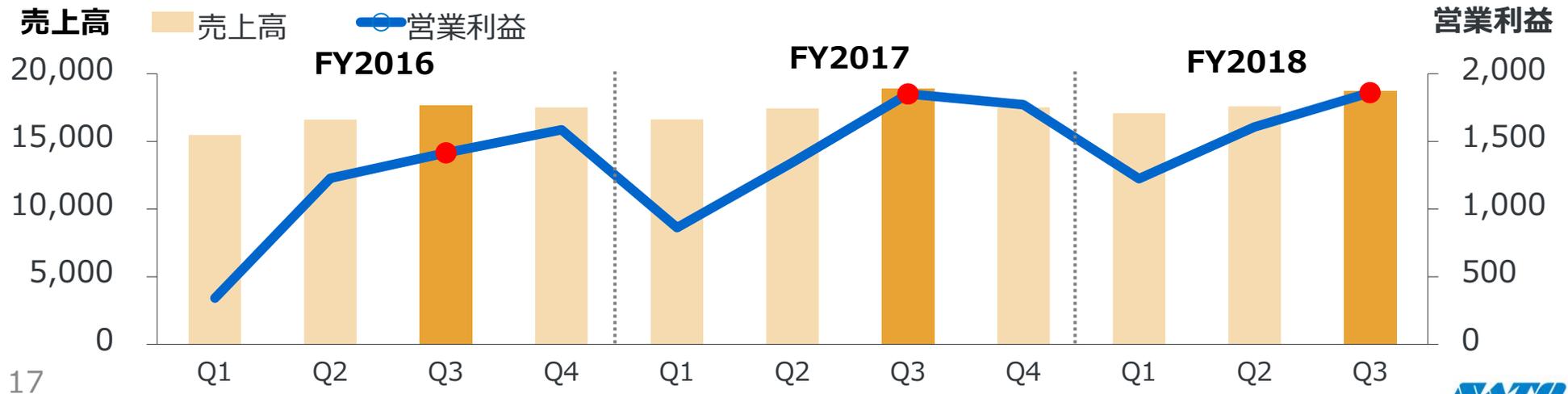


# 総括

一部弱含む外部環境をはねのけて、順調に推移

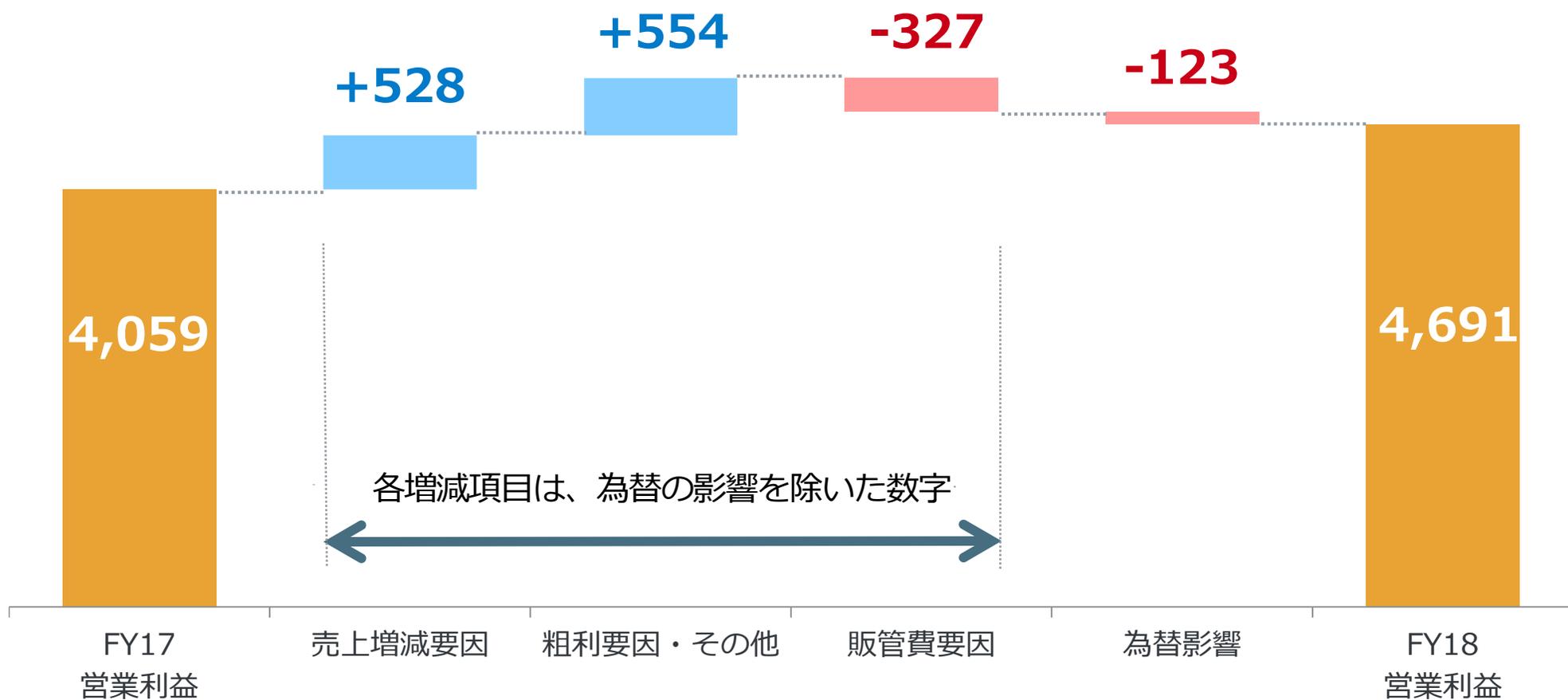
(単位：百万円)

	FY2018	FY2017	増減	
				%
メカトロ売上高	20,168	20,121	+46	100.2%
サプライ売上高	33,229	32,849	+379	101.2%
<b>外部売上高 計</b>	<b>53,397</b>	<b>52,971</b>	<b>+426</b>	<b>100.8%</b>
粗利額	26,353	25,395	+958	103.8%
粗利率（外売）	49.4%	47.9%	+1.4pt	-
<b>営業利益</b>	<b>4,691</b>	<b>4,059</b>	<b>+631</b>	<b>115.6%</b>
営業利益率	8.8%	7.7%	+1.1pt	-



# 営業利益前年との比較

(単位：百万円)

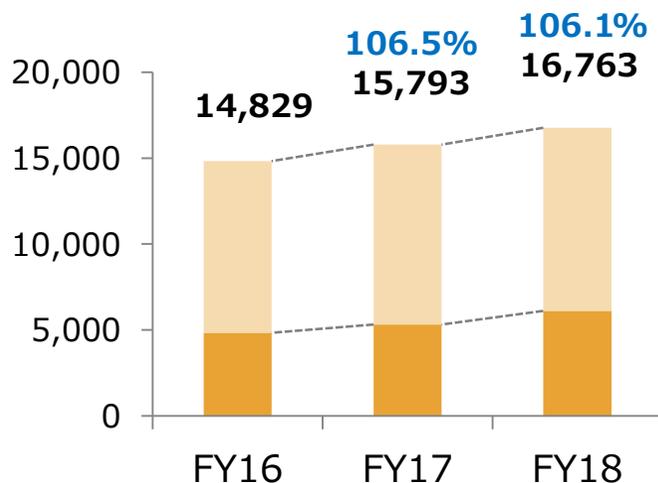


## 市場別売上高推移（1）

（単位：百万円）

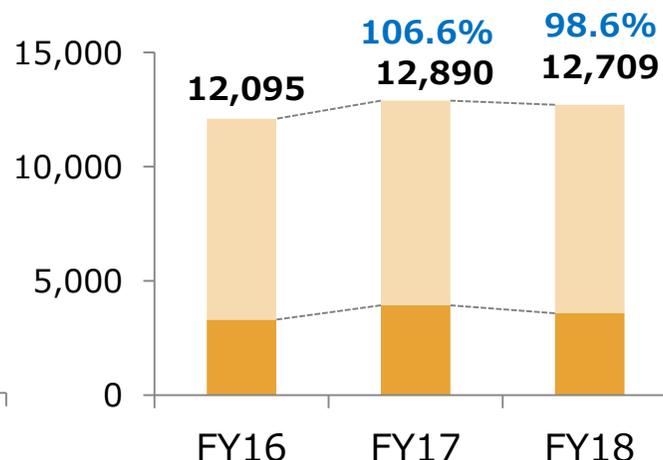
■：メカトロ ■：サプライ ※数字は売上高計、%は前年比

## F A



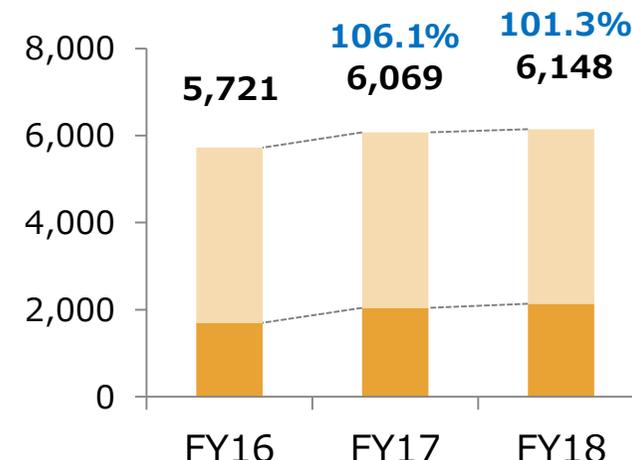
- 電子部品の生産調整等でサプライ逆風。一方で生産性や可視化向上への投資意欲は堅調
- 自動車業界等で堅調な自動化・可視化ニーズを確実にとらえるソリューション提案が奏功

## ロジスティクス



- EC市場やC2C市場の活況や人手不足等、外部環境は引き続き良好
- プリンタ・リプレイス商談の減少により、メカトロ低迷。物流量増加でサプライ堅調

## リテール



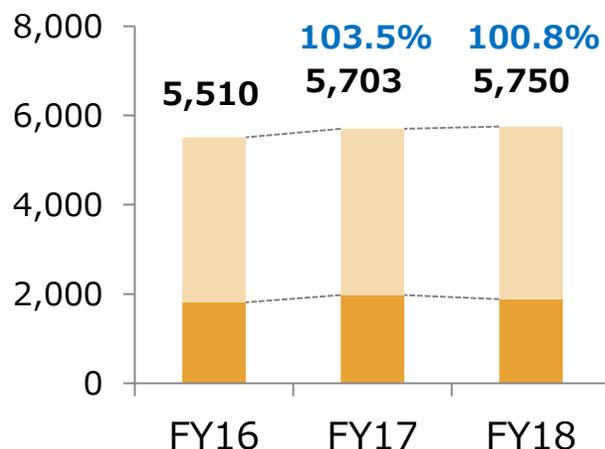
- 食品小売り向け物流量減でサプライ逆風。一方、人手不足やEC拡大、法令改正への対応需要堅調
- リプレイス商談が順調に進捗。RFIDを含むニーズに即したソリューション提案が奏功

## 市場別売上高推移（2）

（単位：百万円）

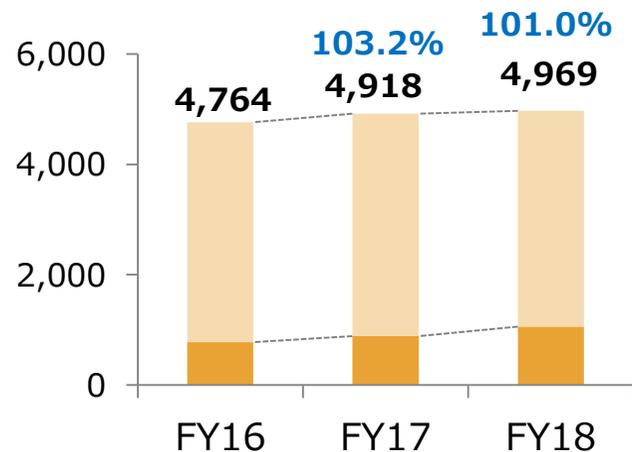
■：メカトロ ■：サプライ ※数字は売上高計、%は前年比

## ヘルスケア



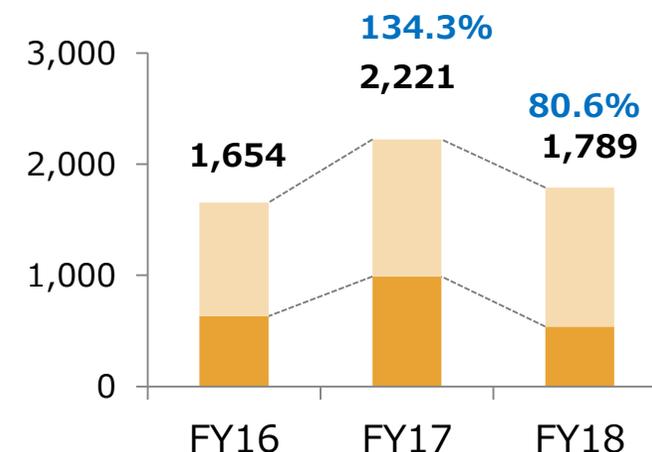
- 薬剤や医療用機器のバーコード管理に関する規制強化や人手不足等、外部環境は良好
- バーコードに加えて、RFIDや位置情報を活用したソリューションが好調

## 食品



- 食品表示法改正等への対応や人手不足による自動化ニーズ等、外部環境は良好
- リプレイスや法令対応に関する商談等が着実に増加。飲料業界でトレーサビリティニーズ堅調

## 公共



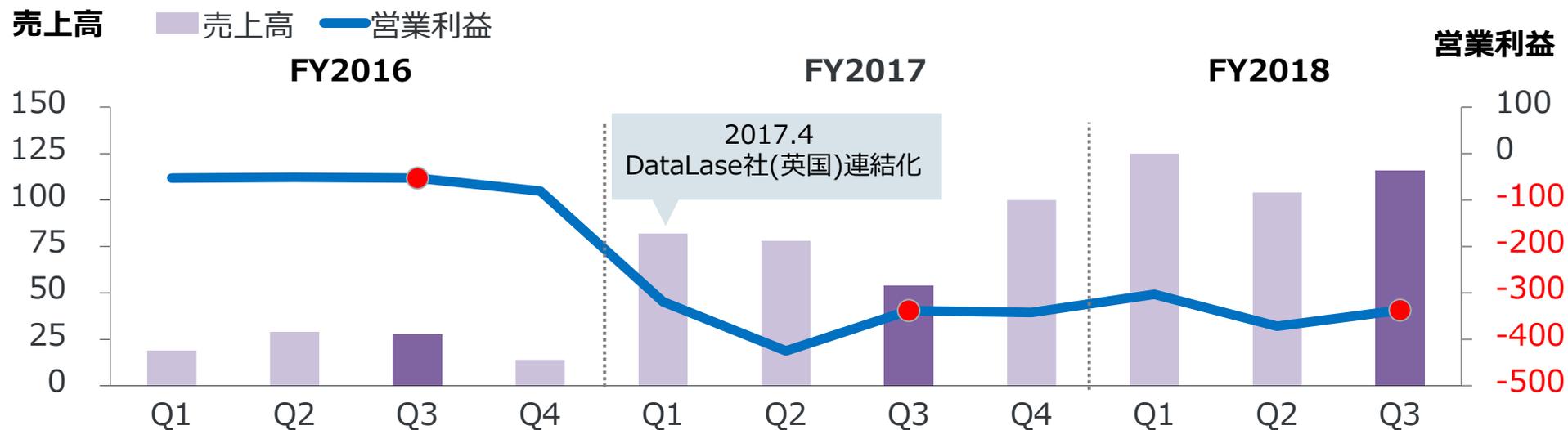
- 全体に外部環境は安定。
- 前年同期の大口径プリンタ販売剥落に加えて、同顧客のオペレーション効率化・調整でサプライがスローダウン

## 総括

研究開発がほぼ計画通りに進捗

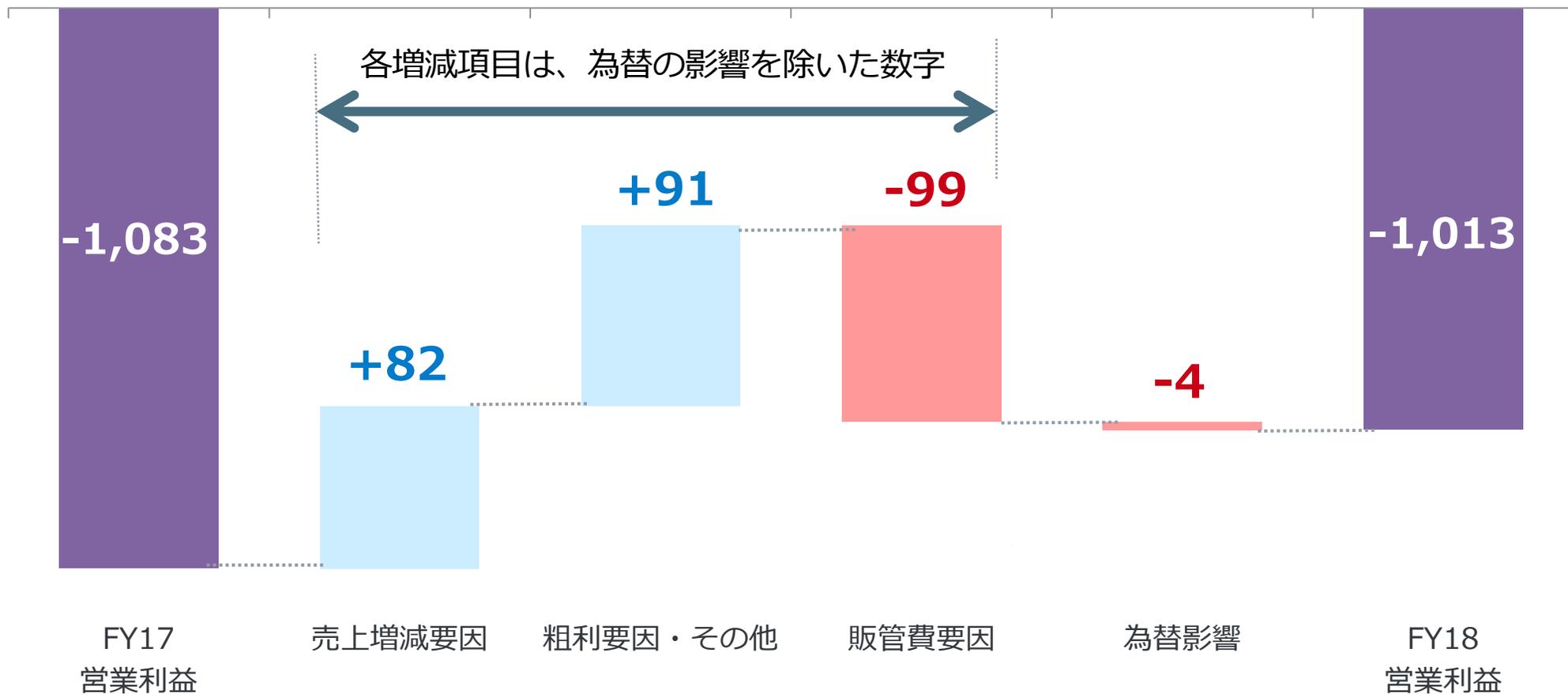
(単位：百万円)

	FY2018	FY2017	増減	%	
				%	除く為替
売上高	346	215	+131	161.1%	160.5%
粗利額	324	149	+174	216.2%	-
粗利率 (外売)	93.5%	69.7%	+23.8pt	-	-
営業利益	-1,013	-1,083	+70	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-



## 営業利益前年との比較

(単位：百万円)



## 2018年度業績計画

(単位：百万円)

	Q3累計		Q4		通期	
	実績	前年比	計画	前年比	計画※2	前年比
<b>売上高</b>	86,761	102.1%	30,238	106.6%	117,000	103.2%
<b>営業利益</b>	5,444	116.4%	2,155	137.0%	7,600	121.6%
<b>経常利益</b>	5,104	116.5%	2,295	152.3%	7,400	125.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,078	86.3%	1,221	239.9%	4,300	105.5%

&lt;参考&gt;

<b>EBITDA</b> ※1	11,814	←2017年度通期	13,300	112.6%
------------------	--------	-----------	--------	--------

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

FY18 想定レート : 110円/USD, 130円/EUR

※2 2018年11月2日発表の修正計画

FY18 Q3累計為替レート (期中平均) : 111.14円/USD, 129.46円/EUR

FY17 通期為替レート (期中平均) : 110.85円/USD, 129.65円/EUR

# Appendix

用語集

P.25～P.28

# 用語集 (1/4)

サトー独自のコンセプト/取組		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、お客さまの現場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、外部パートナーからの仕入れ商品などを組み合わせて提供。現場で人やモノに情報をタギングして情物一致を実現。 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ー專業から構成される。
2	自動認識ソリューション事業 海外：ベース事業 プライマリー專業	自動認識ソリューション事業の海外は、「ベース事業」（現場で可変情報をタギングするビジネス）と、「プライマリー專業」（商品ラベルなどの固定情報ラベルを扱うビジネス）から構成される。 プライマリー專業は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。
3	IDP事業	IDPに関わる開発・製造・販売。2017年度に他事業を含めて「素材事業」として新設したが、2018年度からはIDPへの注力を明確化するため「IDP事業」と改称。
4	タギング	人やモノにIDなどの情報をひも付ける物理的な作業。豊富な「現場力」に裏付けられた自動認識ソリューションの実践的ノウハウを活用し、個々に異なるお客さまの現場で、多様な人やモノに情報をひも付ける。
5	DCS & Labeling+One (DCS: Data Collection Systems)	バーコードやRFIDなどの自動認識技術とバーコード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。 お客さまニーズの高度化を受けて、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音声認識や位置測位技術などの「+One」を組み合わせてお客さま価値をさらに向上させる取り組みを推進中。
6	情物一致	現物と情報を一致させること。商品に価格という情報をタギングするハンドラベラーの時代から続くサトーグループの事業コンセプト。
7	現場力	自らお客さまの現場へ赴き、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。

※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/取組 (続き)		説明
8	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三行（約127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ることができることに加え、社員が経営者と同じ目線で物事を考える「全員参画の経営」を実現。また役職や勤続年数に関係なく全社員が提言できることから、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・サービス名・技術		説明
1	メカトロ商品	バーコード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。プリンタの製造はマレーシア、ベトナムおよび台湾で行っている。
2	サプライ商品	ラベル、タグ、プライマリーラベル（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は小さい。進出国の多くに製造拠点がある。
3	自動認識ソリューション	自動認識技術を用いて情物一致を実現するための商品・サービスの提供。具体的にはバーコードプリンタ、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ニーズに応えるために自前主義にこだわらず、オープン・パートナーシップを促進することにより情物一致を実現する。例えば自動認識技術と位置測位技術を掛け合わせて人・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するなど。
4	CLNXシリーズ	2014年（日本は2015年）発売のグローバルモデルプリンタ。「現場を止めない」をコンセプトに高い堅牢性、誰もが簡単に使える操作性、業界初のIoTを用いた保守サポート「SOS（SATO Online Services）」を備える。
5	SOS (SATO Online Services)	お客さまのプリンタをクラウドに接続して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が期待できる。

## 用語集 (3/4)

商品・サービス名・技術 (続き)		説明
6	AEP (Application Enabled Printing)	プリンタにラベル発行プログラムをインストールすることにより、PCレスで発行を実現。プリンタ単体での上位システムとの連携が可能。
7	API (Application Programming Interface)	異なるアプリケーションが相互に情報をやり取りして連携するための仕組み。APIを通じて他のアプリケーションと連携することで、色々な機能を簡単に作る事が可能となる。
8	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（商品シールなど）との大きな相違点。
9	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データの読み取り、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実現できる。
10	IDP (Inline Digital Printing)	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革新的印刷技術。印字に際してインキやラベルが不要なため、貼り付けや在庫管理業務、廃棄物を削減すると共に機器のメンテナンス作業負担を軽減。コストダウンと生産性向上、環境負荷低減を実現。また可変情報を製造工程の最終段階で印字できることから、パーソナライズされた情報を最短のリードタイムで商品やパッケージに反映して消費者に伝達できるため、マーケティング用途にも適用可能。マーケティング効果を一段と高めるマルチカラー技術は、2021年度の商業化を目指してXeroxグループなどと開発中。

## 用語集 (4/4)

2012年以降買収した主な会社		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重ね読みに強いなどの独自性の高いRFID技術「PJM(Phase Jitter Modulation)」を含む同社の事業の譲渡を2013年に受け、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。取得株式75%。
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。
6	DataLase Ltd. (英国)	2017年に完全子会社化したインライン・デジタル・プリンティング事業を推進する開発・製造・販売子会社。



**【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2019年 2月現在の情報をもとに作成したものです。
- ・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。