



あくなき創造で持続可能な社会を

2019年 8月 2日 (金)

サトーホールディングス株式会社

2020年3月期 第1四半期決算説明資料

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：売上・営業利益とも横ばいも、現地通貨ベースでは堅調に推移し、増収・増益

日本：ソリューション提供が奏功してメカトロを中心に伸長し、増収・増益

IDP事業 ▶ 研究開発がほぼ計画通りに進む

事業セグメント別売上高及び営業利益

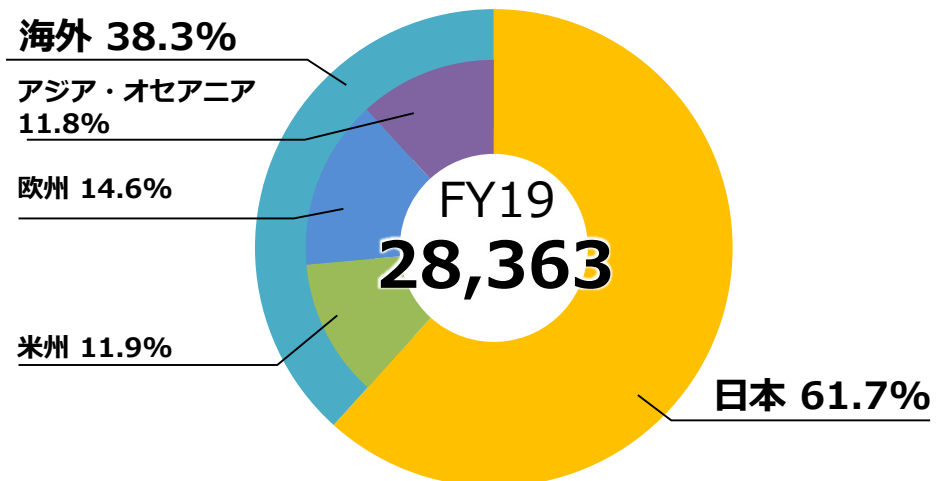
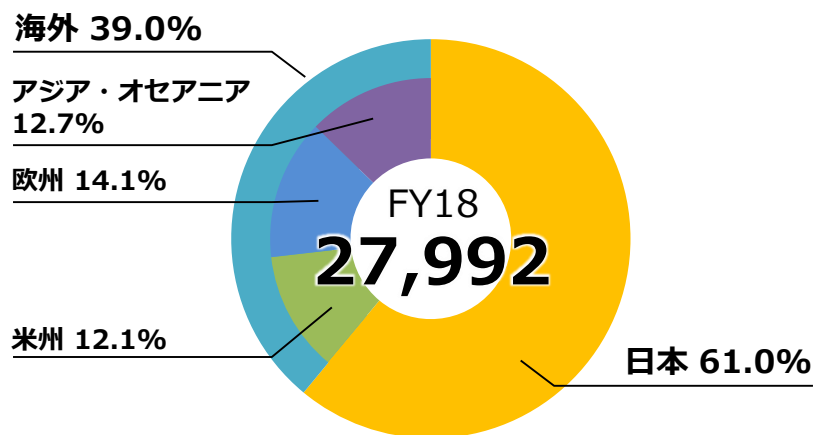
(単位：百万円)

		FY2019	FY2018	前年比	除く為替
自動認識 ソリューション事業	売上高	28,363	27,992	101.3%	103.2%
	営業利益	1,878	1,777	105.7%	107.0%
海外	売上高	10,867	10,910	99.6%	104.4%
	営業利益	560	553	101.2%	108.2%
日本	売上高	17,495	17,081	102.4%	102.4%
	営業利益	1,318	1,224	107.7%	106.4%
IDP事業	売上高	100	125	80.0%	83.7%
	営業利益	-394	-303	-	-
連結 (消去後)	売上高	28,463	28,118	101.2%	103.1%
	営業利益	1,514	1,473	102.7%	103.0%

地域別売上高及び営業利益構成比

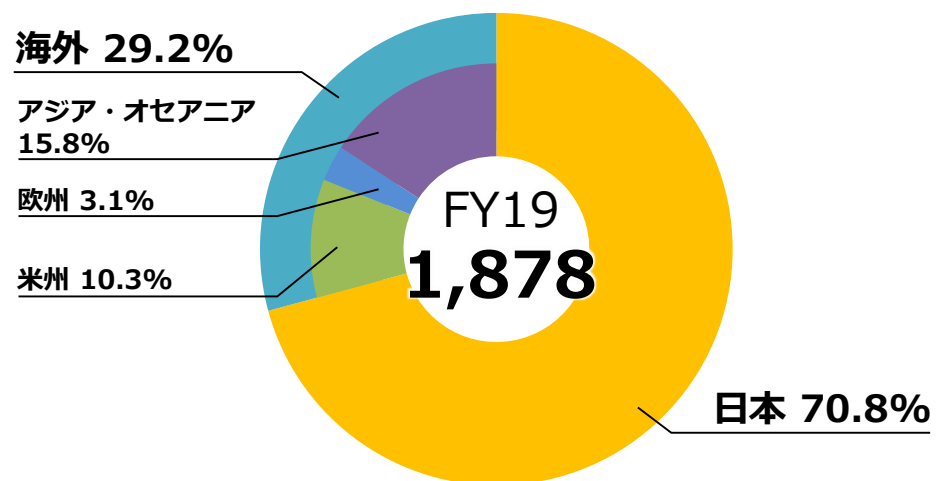
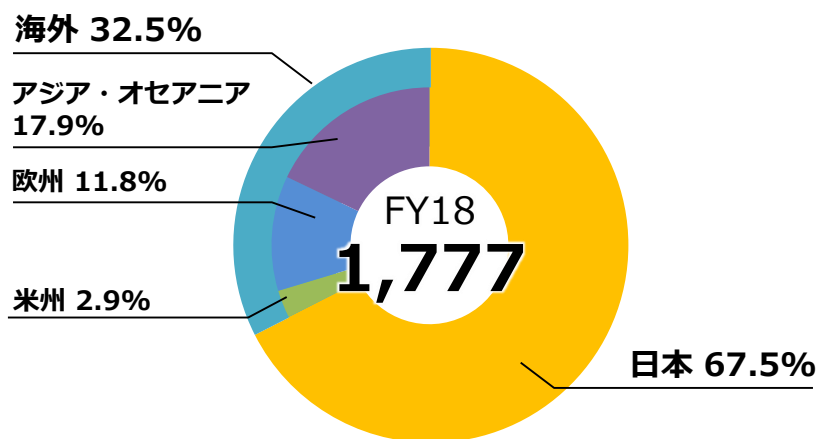
(単位：百万円)

売上高



営業利益

*割合は消去を除く



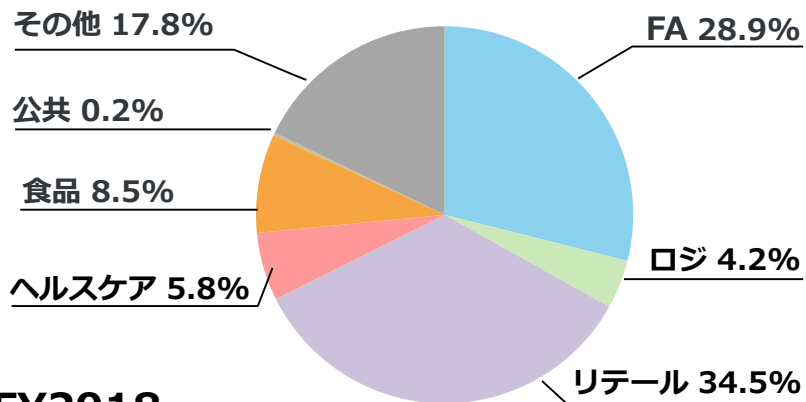
3 営業利益率：日本：7.2%、海外：5.1%

営業利益率：日本：7.5%、海外：5.2%

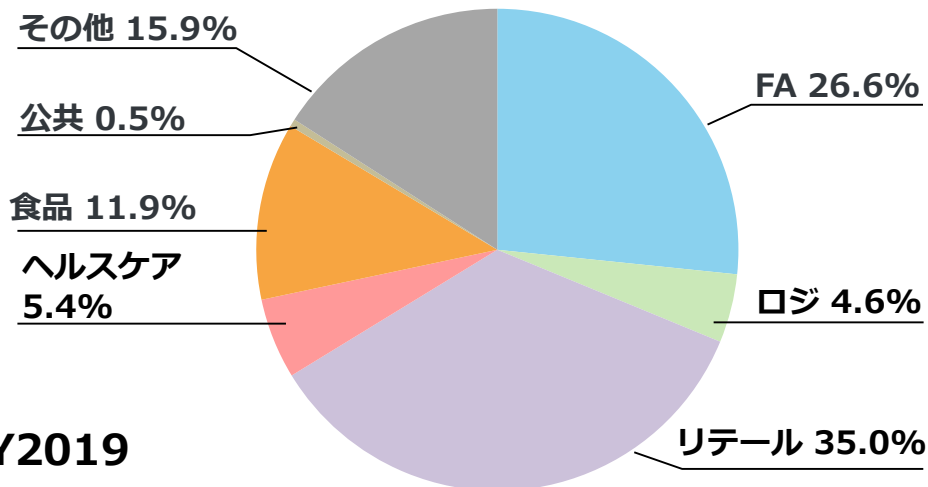
市場別売上高構成

海外

*主な販社。工場・プライマリー専業会社は除く

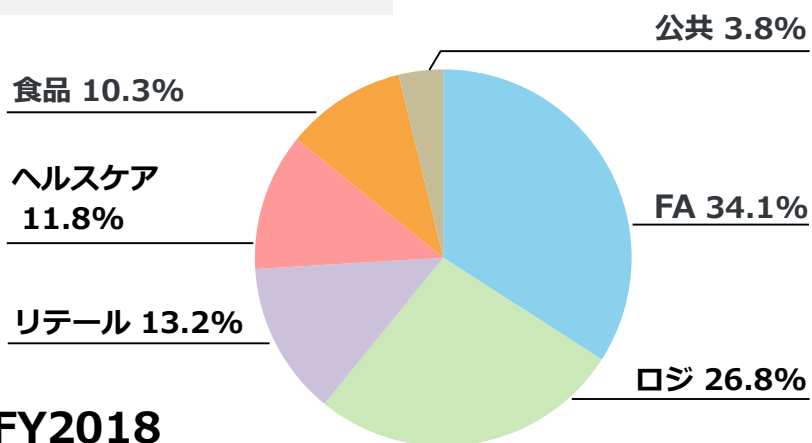


FY2018

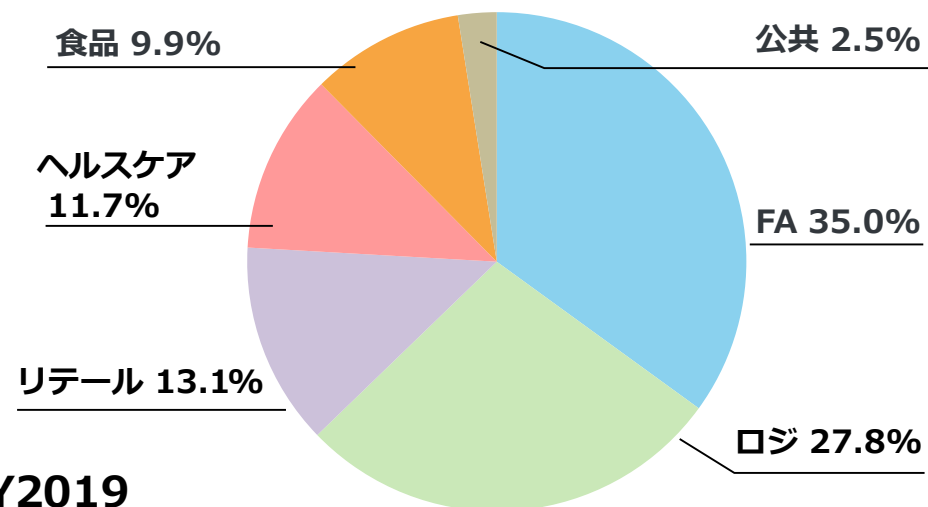


FY2019

日本



FY2018



FY2019

業績

(単位：百万円)

	FY2019	FY2018	増減	%
売上高	28,463	28,118	+345	101.2%
営業利益	1,514	1,473	+40	102.7%
営業利益率	5.3%	5.2%	+0.1pt	-
経常利益	1,338	1,403	-64	95.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	842	781	+60	107.8%
実効税率 ※1	31.8%	44.0%	-12.2pt	
EBITDA ※2	2,978	2,866	+111	103.9%

FY19 Q1 為替レート (期中平均) : 109.90円/USD, 123.49円/EUR (FY18 Q1 同為替レート : 109.09円/USD, 130.03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+423百万円、営業利益+5百万円 (FY19通期ベース)

※1 実効税率 : FY18 Q1は、(株)サトーの組織再編に伴う調整などの影響あり

※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

・減価償却 FY19 Q1 : 1,240百万円

・のれん償却 FY19 Q1 : 224百万円 (DataLase社 150百万円 他)

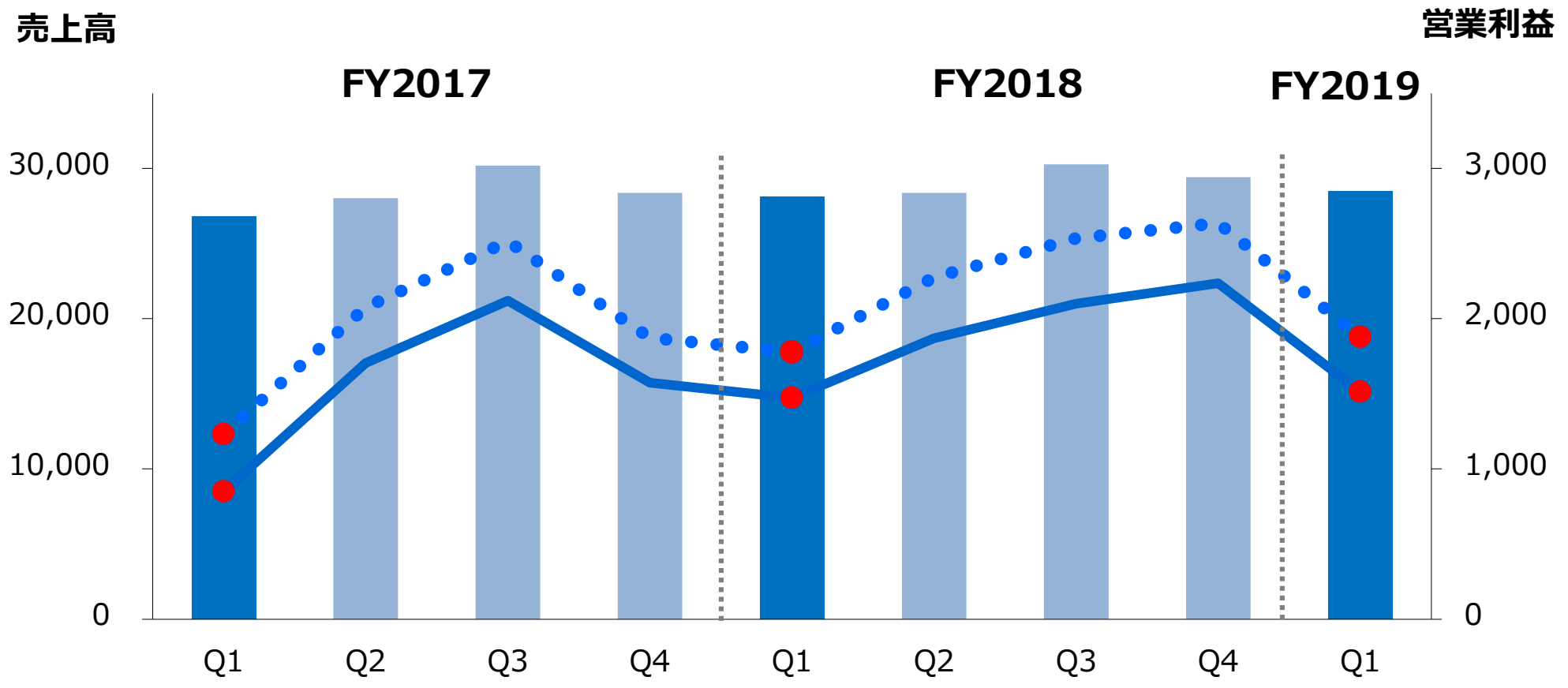
FY18 Q1 : 1,105百万円

FY18 Q1 : 287百万円 (DataLase社 158百万円 他)

四半期別 業績推移

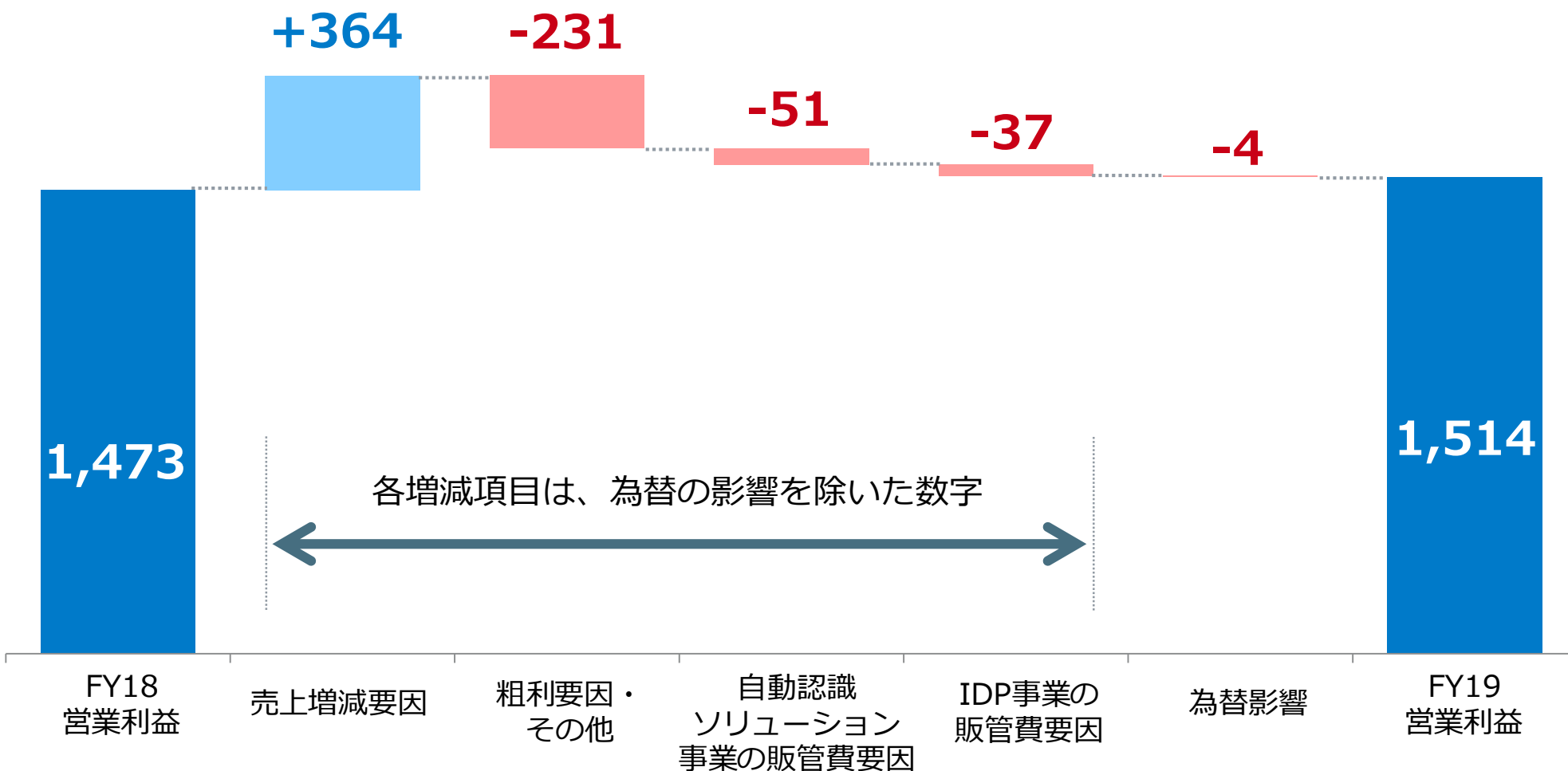
(単位：百万円)

■ 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)

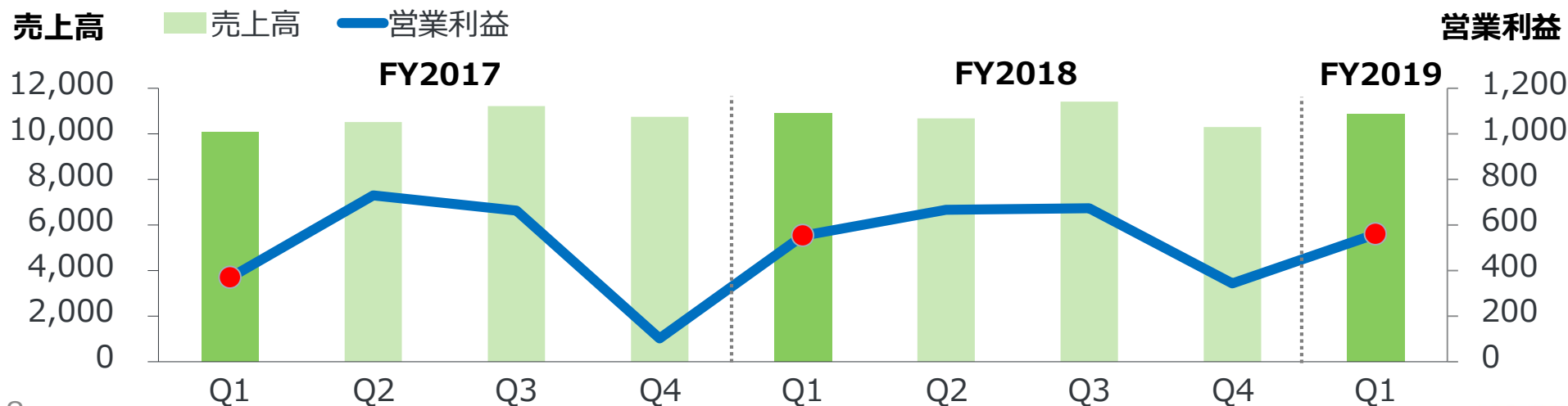


総括

売上・営業利益とも横ばいも、現地通貨ベースでは堅調に推移し、増収・増益

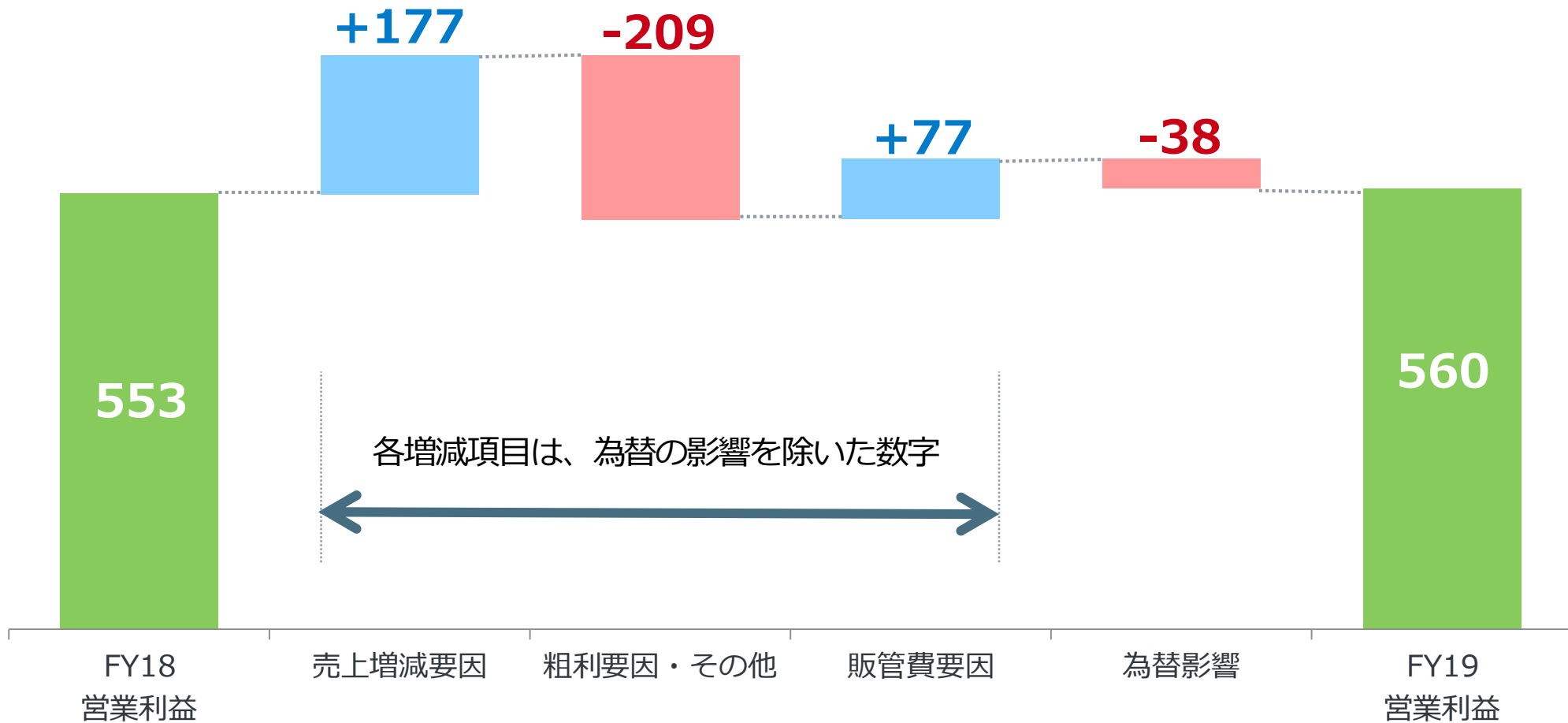
(単位：百万円)

	FY2019	FY2018	増減	増減	
				%	除く為替
売上高	10,867	10,910	-42	99.6%	104.4%
粗利額	3,784	4,012	-227	94.3%	-
粗利率（外売）	34.8%	36.8%	-1.9pt	-	-
営業利益	560	553	+6	101.2%	108.2%
営業利益率	5.2%	5.1%	+0.1pt	-	-



営業利益 前年との比較

(単位：百万円)



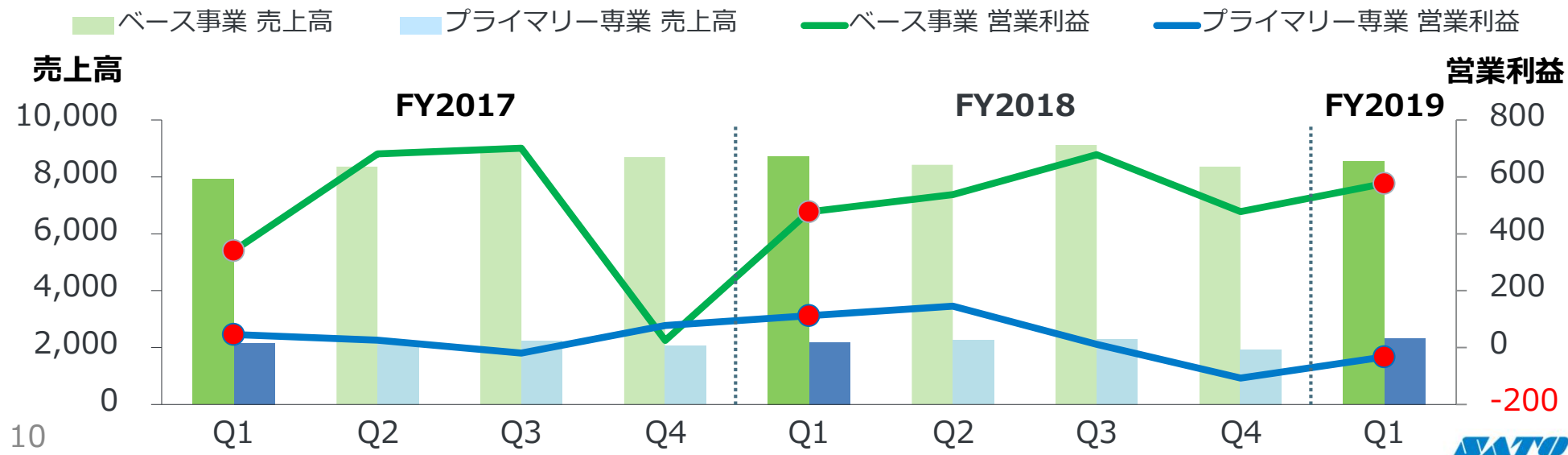
事業別内訳

ベース事業：中国関連ビジネスが貿易摩擦の影響を受けて減収。米国子会社の清算に伴い同社の研究開発費負担がなくなり、また英国販社が黒字化して増益

プライマリー專業：ロシアのOkil社が寄与して増収。同社における為替のマイナス影響などにより減益

(単位：百万円)

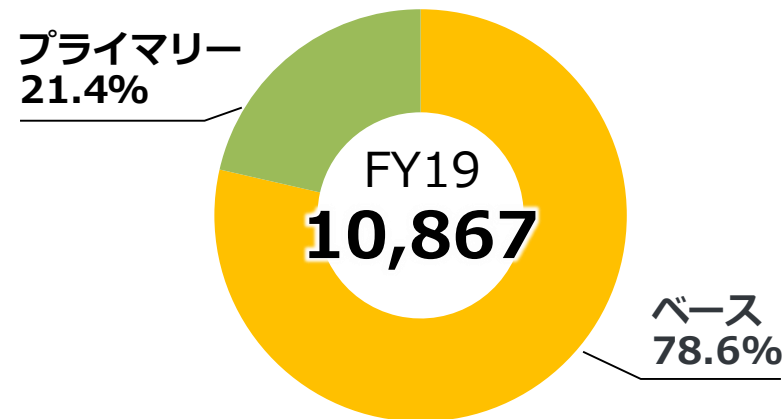
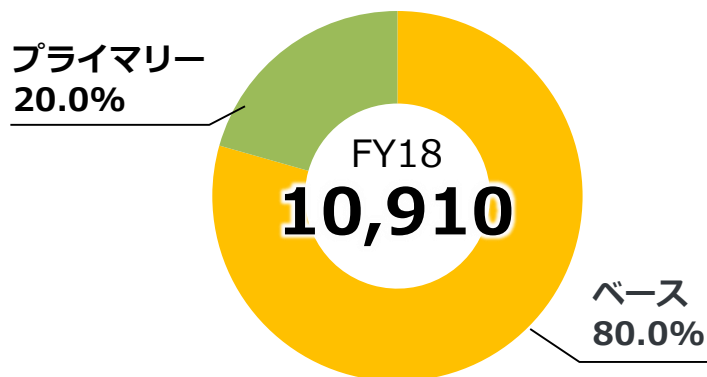
		FY2019	FY2018	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	8,539	8,730	-191	97.8%	101.1%
	営業利益	577	477	+100	121.1%	124.2%
プライマリー專業	売上高	2,328	2,180	+148	106.8%	117.5%
	営業利益	-33	112	-146	-	-
消去	営業利益	16	-36	+52	-	-



事業別売上高及び営業利益構成比

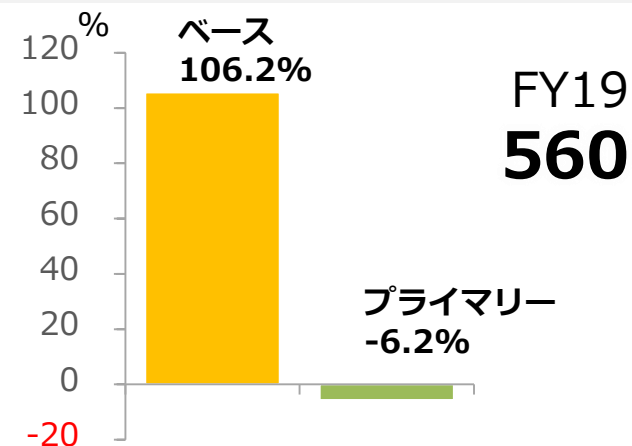
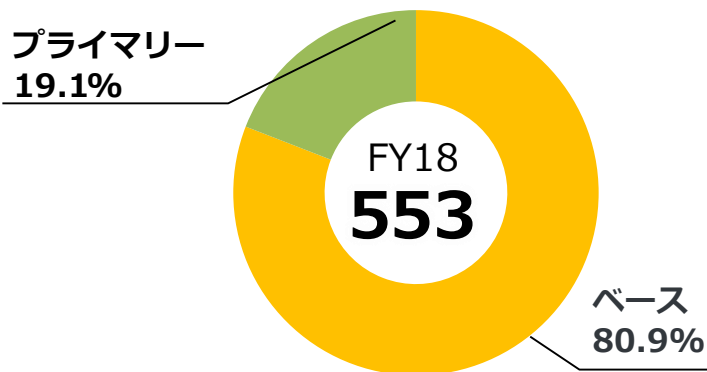
(単位：百万円)

売上高



営業利益

*割合は消去を除く



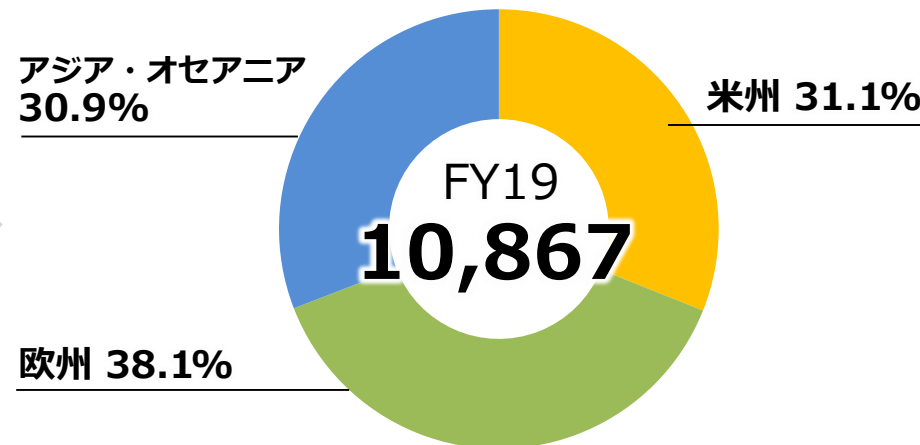
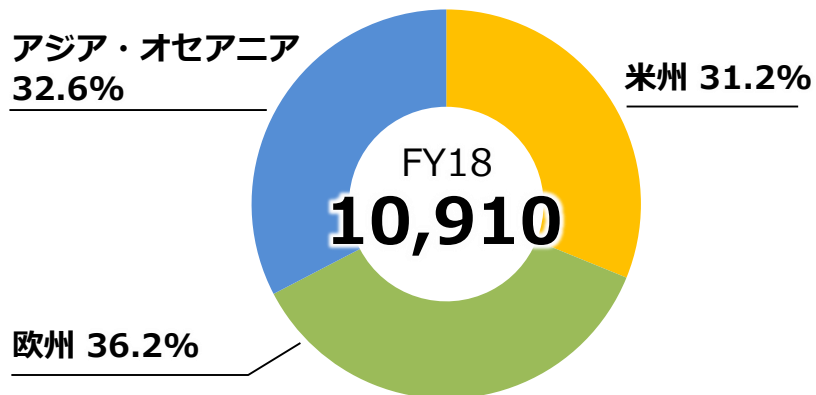
営業利益率：ベース：5.5%、プライマリー：5.2%

営業利益率：ベース：6.8%、プライマリー：N/A

地域別売上高及び営業利益構成比

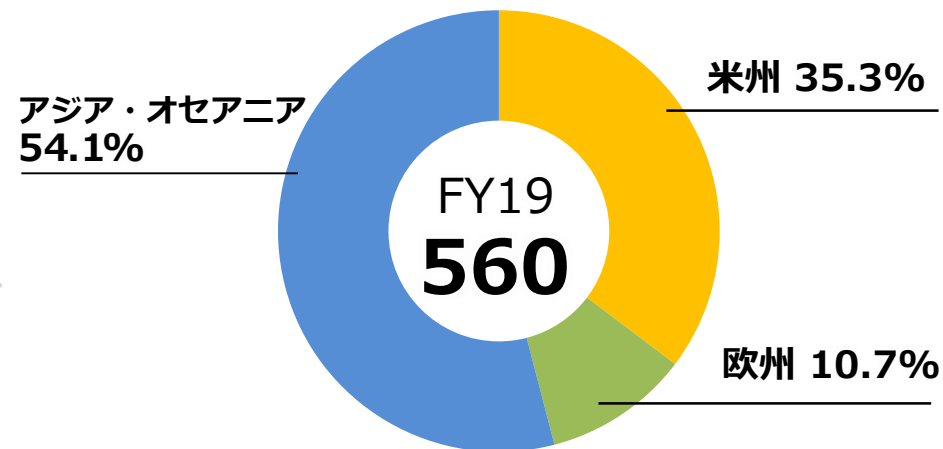
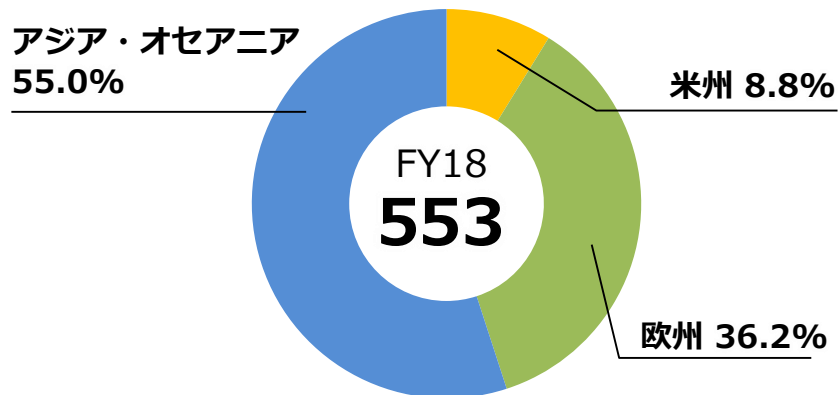
(単位：百万円)

売上高



営業利益

*割合は消去を除く



営業利益率：米州：1.5%、欧州：5.4%、
アジア・オセアニア：9.1%

営業利益率：米州：5.7%、欧州：1.4%、
アジア・オセアニア：8.8%

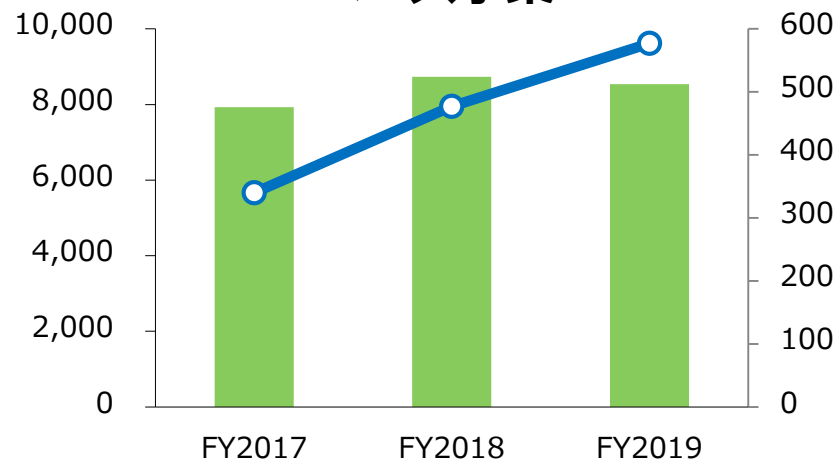
事業別及び地域別売上高及び営業利益推移

事業別

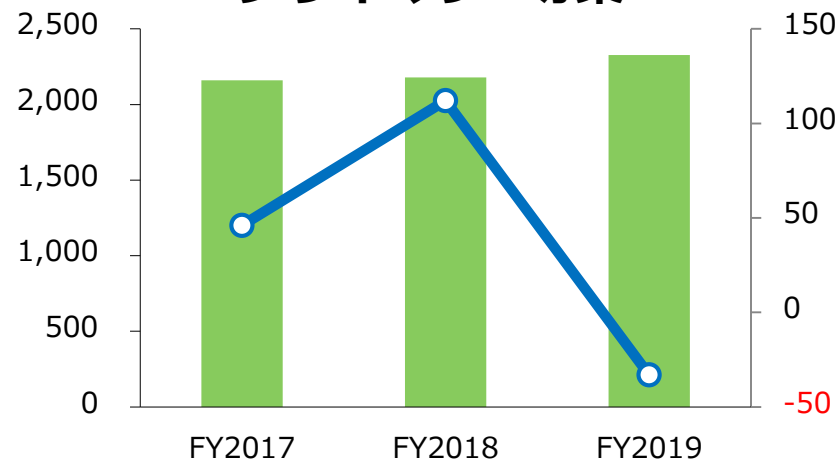
売上高 営業利益

(単位：百万円、左軸：売上高、右軸：営業利益)

ベース事業

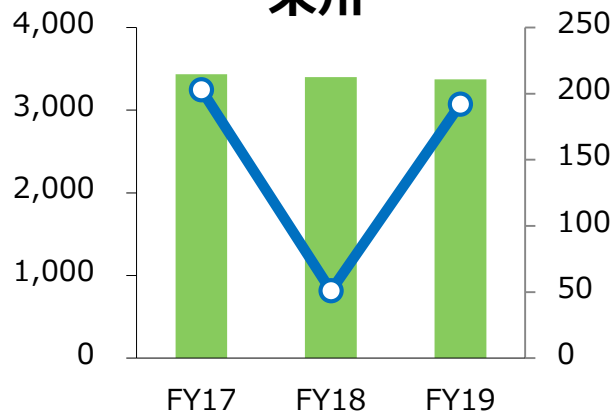


プライマリー専業

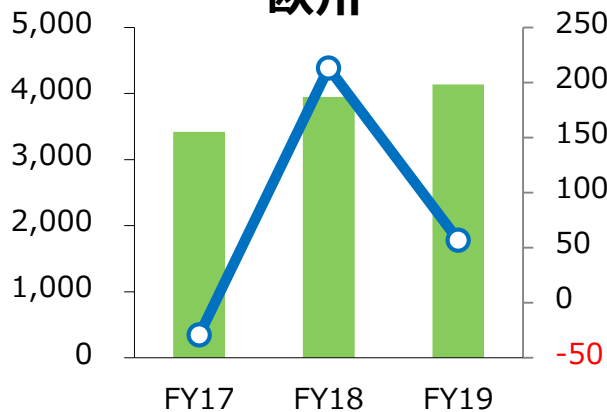


地域別

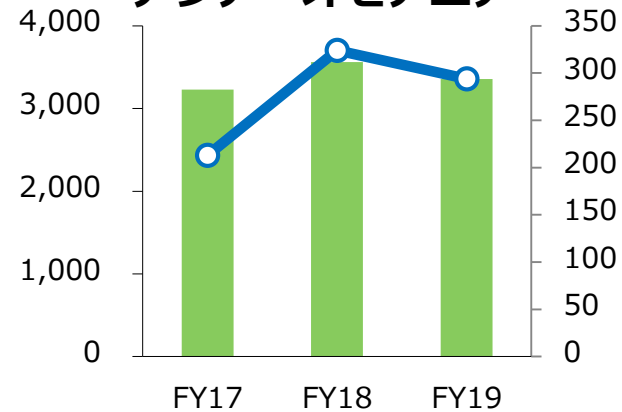
米州



欧州



アジア・オセアニア



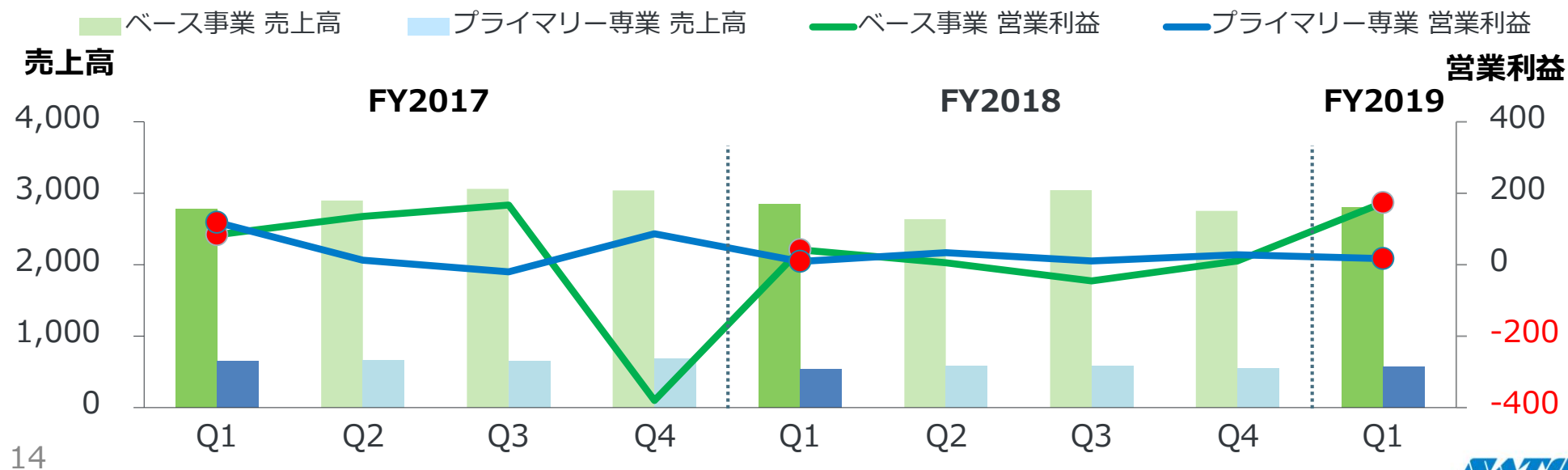
地域別内訳 米州

ベース事業：主に大手顧客の在庫調整や取引の期ずれにより、米国販社で減収。清算を決めたSGS社の研究開発費負担がなくなり大幅増益

プライマリー専業：増収・大幅増益。特に価格転嫁を推し進めたアルゼンチンのAchernar社が増益に貢献

(単位：百万円)

		FY2019	FY2018	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	2,797	2,854	-57	98.0%	99.7%
	営業利益	174	42	+132	411.1%	415.0%
プライマリー専業 ・ Achernar社 ・ Prakolar社	売上高	577	546	+30	105.6%	137.1%
	営業利益	17	9	+8	186.3%	456.7%



地域別内訳 欧州

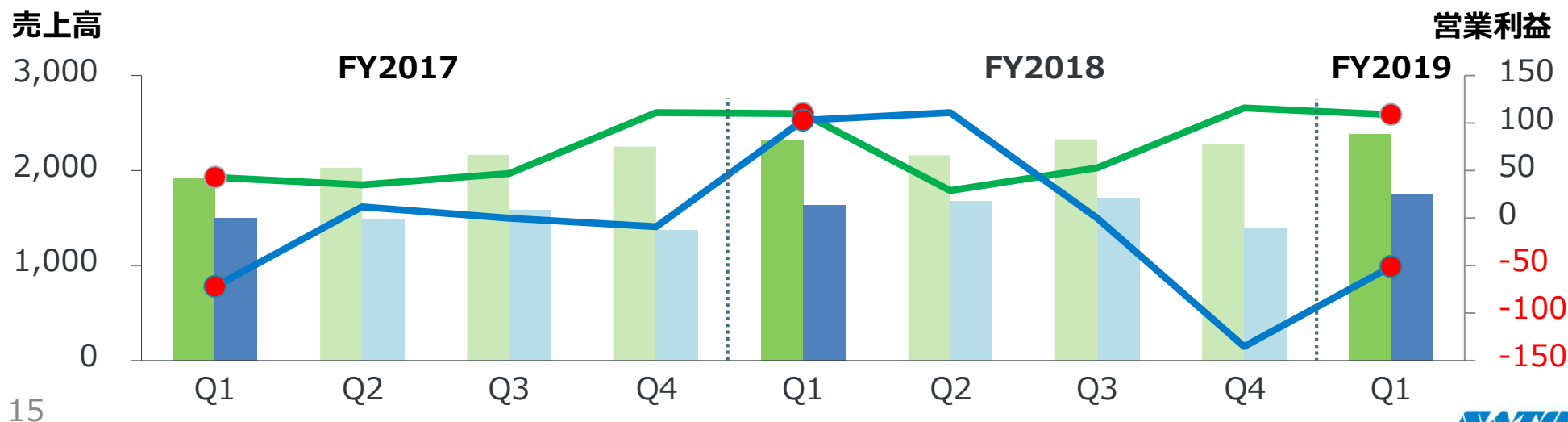
ベース事業：英国販社が食の安心・安全への対応ニーズを捉えて大口取引を獲得し、増収・黒字化。全体では増収・微減益

プライマリー専業：Okil社において新規ビジネス開拓により増収。一方、為替のマイナス影響や原価高により減益

(単位：百万円)

		FY2019	FY2018	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	2,386	2,315	+71	103.1%	108.5%
	営業利益	109	110	+0	99.2%	105.2%
プライマリー専業 ・ Okil社 ・ X-Pack社	売上高	1,751	1,633	+117	107.2%	111.0%
	営業利益	-51	103	-154	-	-

■ ベース事業 売上高 ■ プライマリー専業 売上高 ■ ベース事業 営業利益 ■ プライマリー専業 営業利益

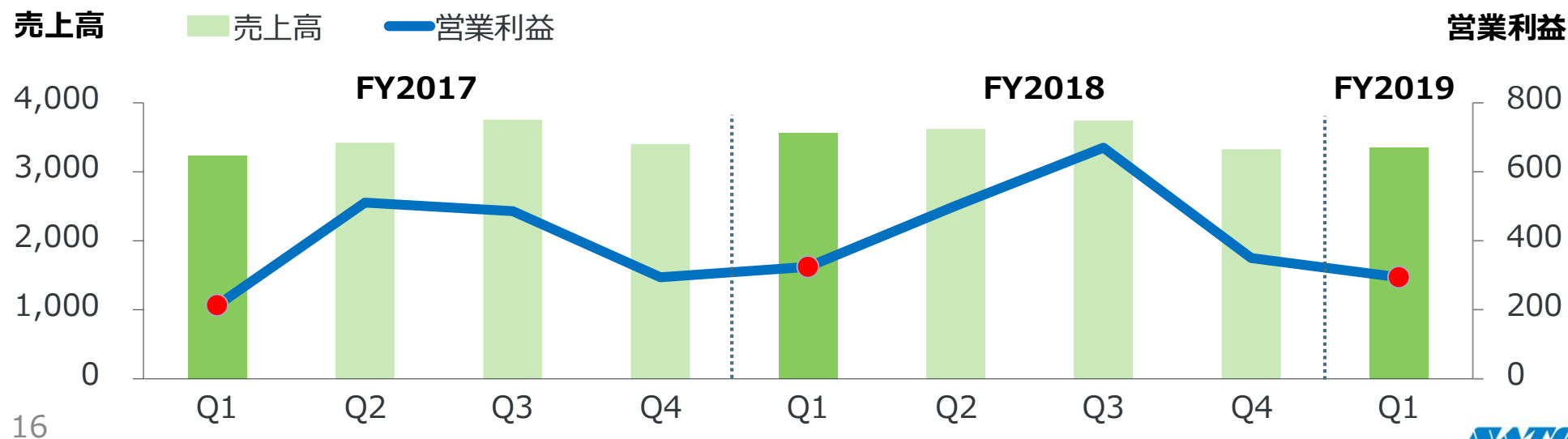


地域別内訳 アジア・オセアニア

ベース事業：貿易摩擦の影響で、中国販売および中国を主要市場とするArgox社が減速し、減収。中国販売において、ポテンシャルの高い内陸地域への先行投資を進めたことなどにより、減益

(単位：百万円)

		FY2019	FY2018	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	3,355	3,560	-205	94.2%	97.5%
	営業利益	294	324	-30	90.6%	92.7%

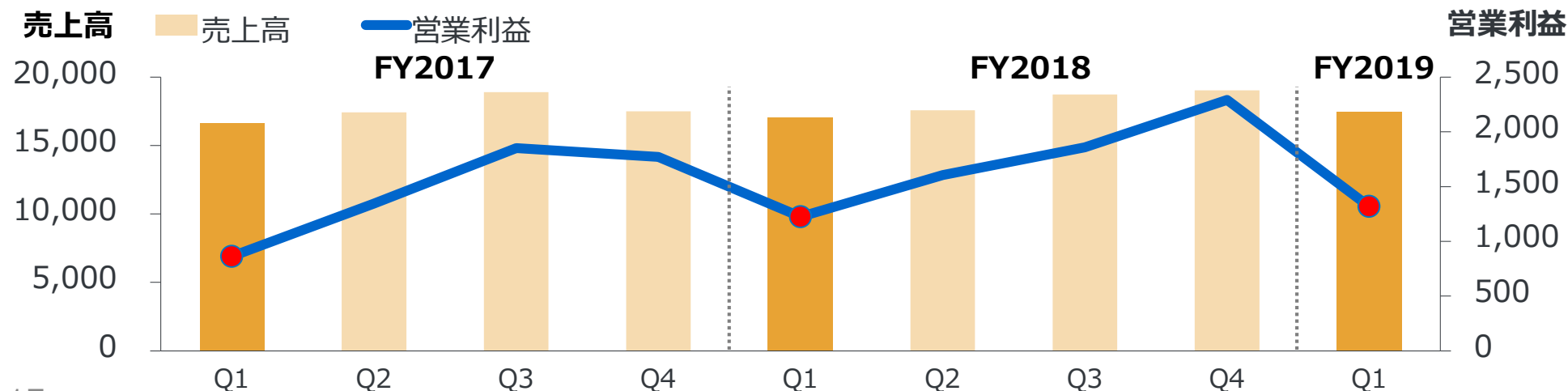


総括

ソリューション提供が奏功してメカトロを中心に伸長し、増収・増益

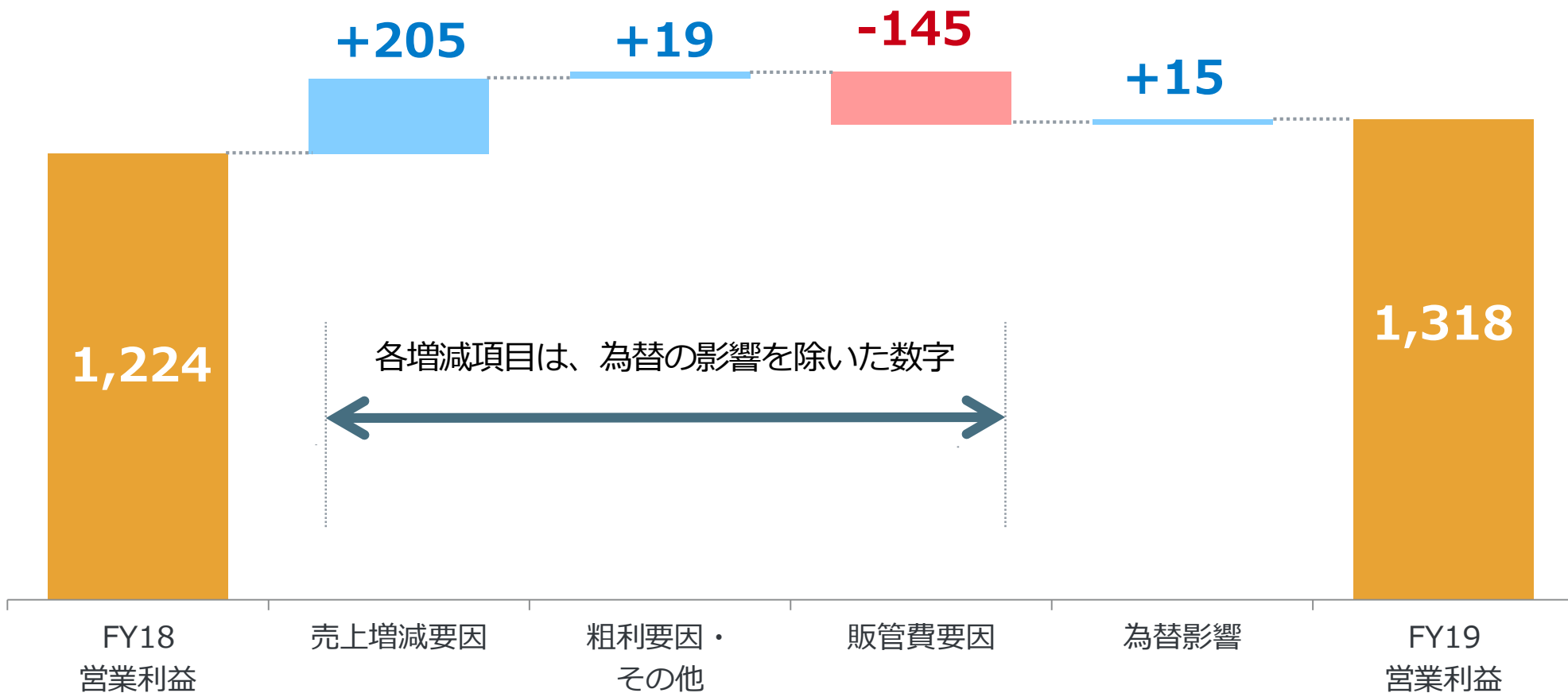
(単位：百万円)

	FY2019	FY2018	増減	
				%
メカトロ売上高	6,954	6,220	+734	111.8%
サプライ売上高	10,540	10,861	-320	97.0%
外部売上高 計	17,495	17,081	+413	102.4%
粗利額	8,740	8,500	+240	102.8%
粗利率（外売）	50.0%	49.8%	+0.2pt	-
営業利益	1,318	1,224	+94	107.7%
営業利益率	7.5%	7.2%	+0.4pt	-



営業利益前年との比較

(単位：百万円)

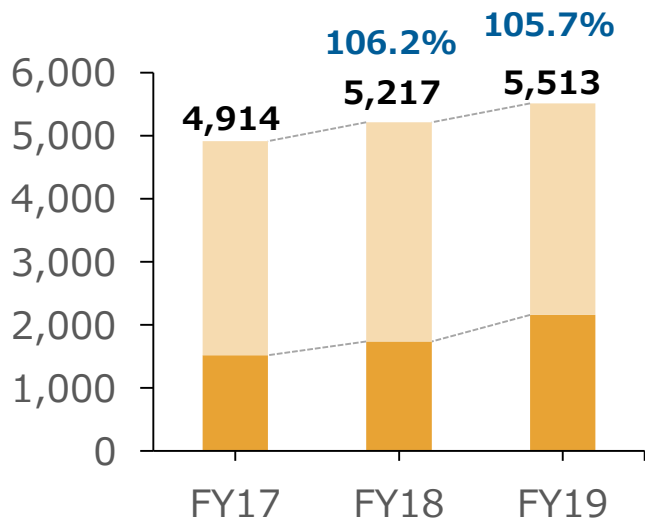


市場別売上高推移（1）

（単位：百万円）

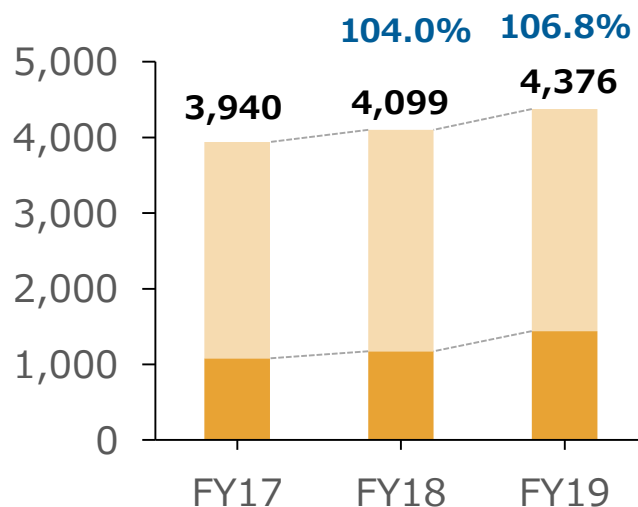
■：メカトロ ■：サプライ ※数字は売上計、%は前年比

FA



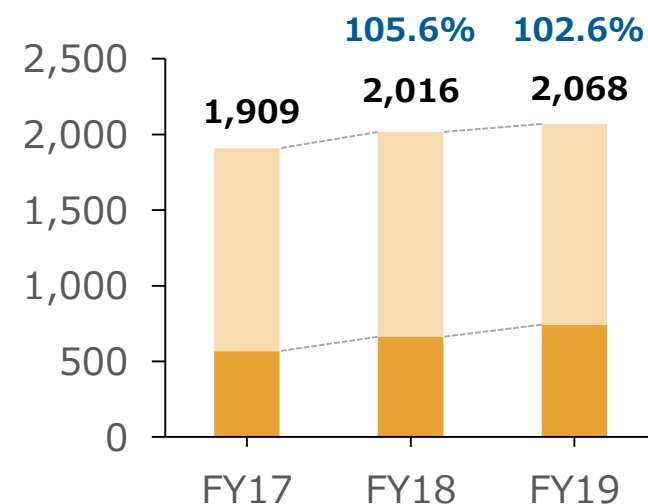
- 電機・電子部品の生産調整でサプライは逆風も、生産性や可視化向上への投資意欲は堅調
- 自動車関連の新規投資に加え、全般に堅調な自動化・可視化ニーズへのソリューション提供が奏功

ロジスティクス



- 引き続きEC市場・C2C市場活況。自動化・デジタル化など、人手不足対応等への投資意欲も堅調
- プリンタに加えて、RFIDや位置測位技術を用いた用途提案が奏功し、メカトロ好調

リテール



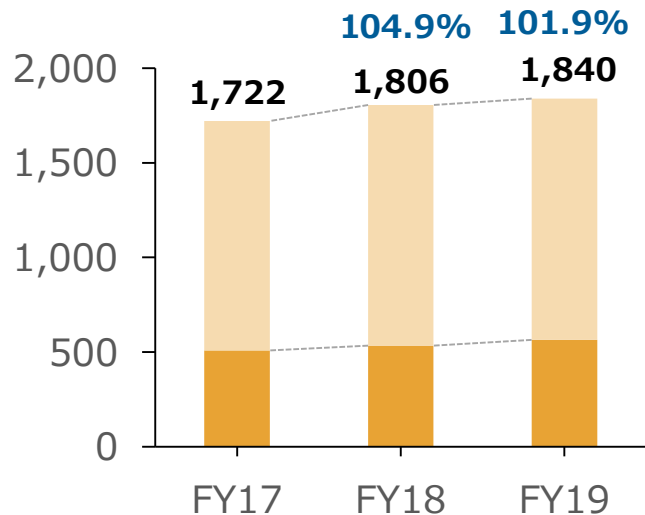
- 既存の実店舗は引き続き低調も、人手不足やオムニチャネル化、法令改正への対応需要が堅調
- 個別ソフト開発の受注や、HACCP対応等のソリューション商談が順調に進捗してメカトロ伸長

市場別売上高推移（2）

（単位：百万円）

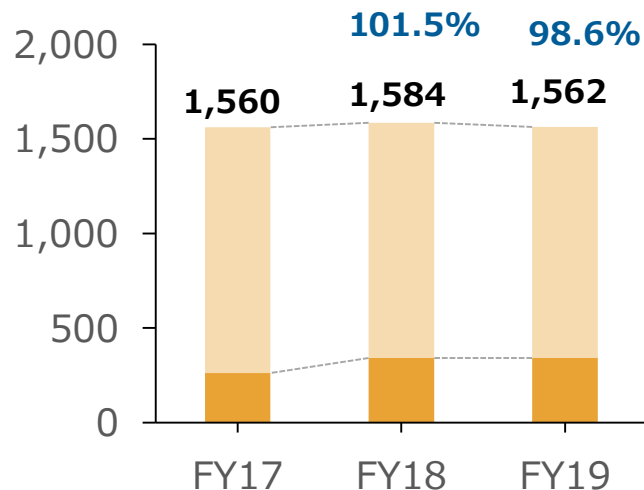
■：メカトロ ■：サプライ ※数字は売上計、%は前年比

ヘルスケア



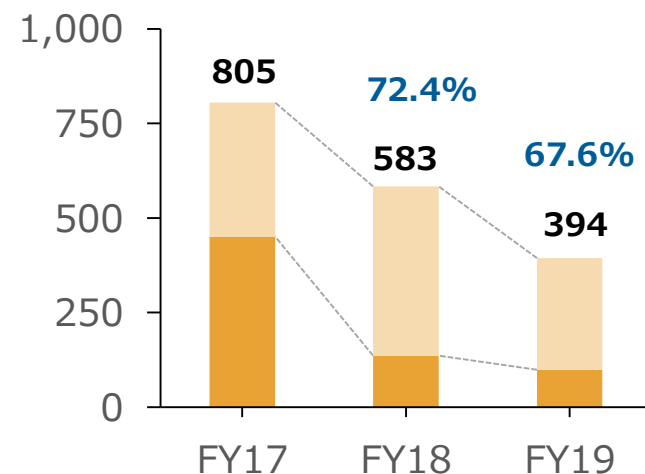
- 薬剤や医療用機器のバーコード管理に対する強い需要や人手不足対応等、外部環境は良好
- バーコードに加えて、RFIDや位置測位技術を活用したソリューションが好調

食品



- 法改正対応や製造工程管理高度化へのニーズ等、外部環境は良好
- プリンタ・リプレイス商談や法改正対応が後押しするも、前年同期の外出向け大口取引が響き、メカトロ・サプライとも微減

公共



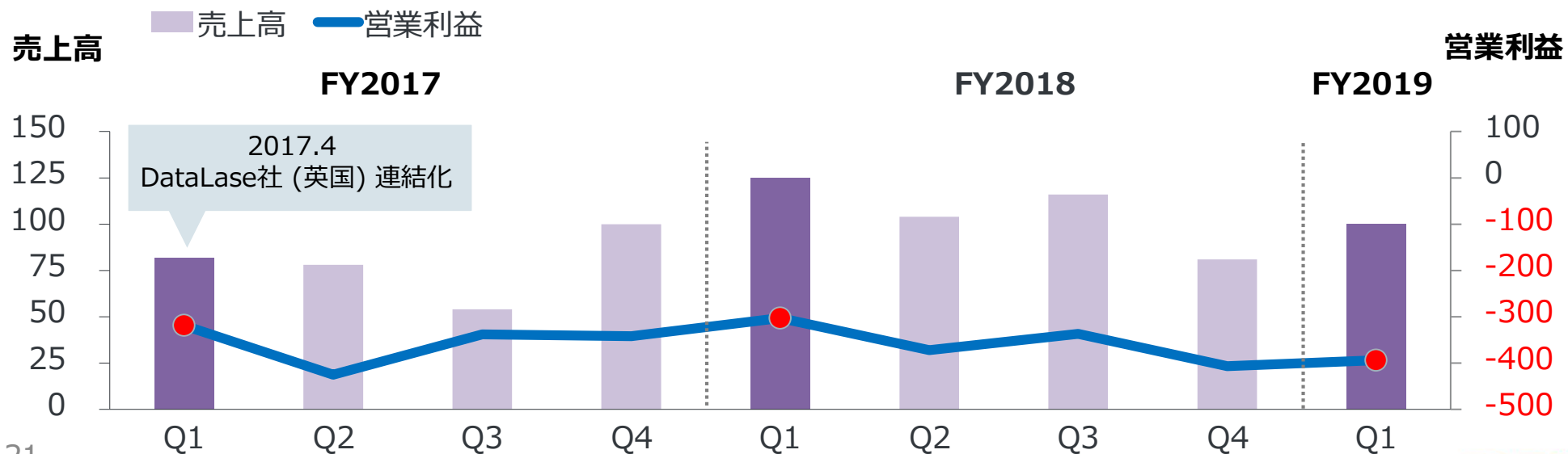
- 全般に外部環境は安定
- 新たな業界へのアプローチを始めるも、大口顧客におけるサプライ品の在庫調整などにより、全体では前年同期比で減収

総括

研究開発がほぼ計画通りに進捗

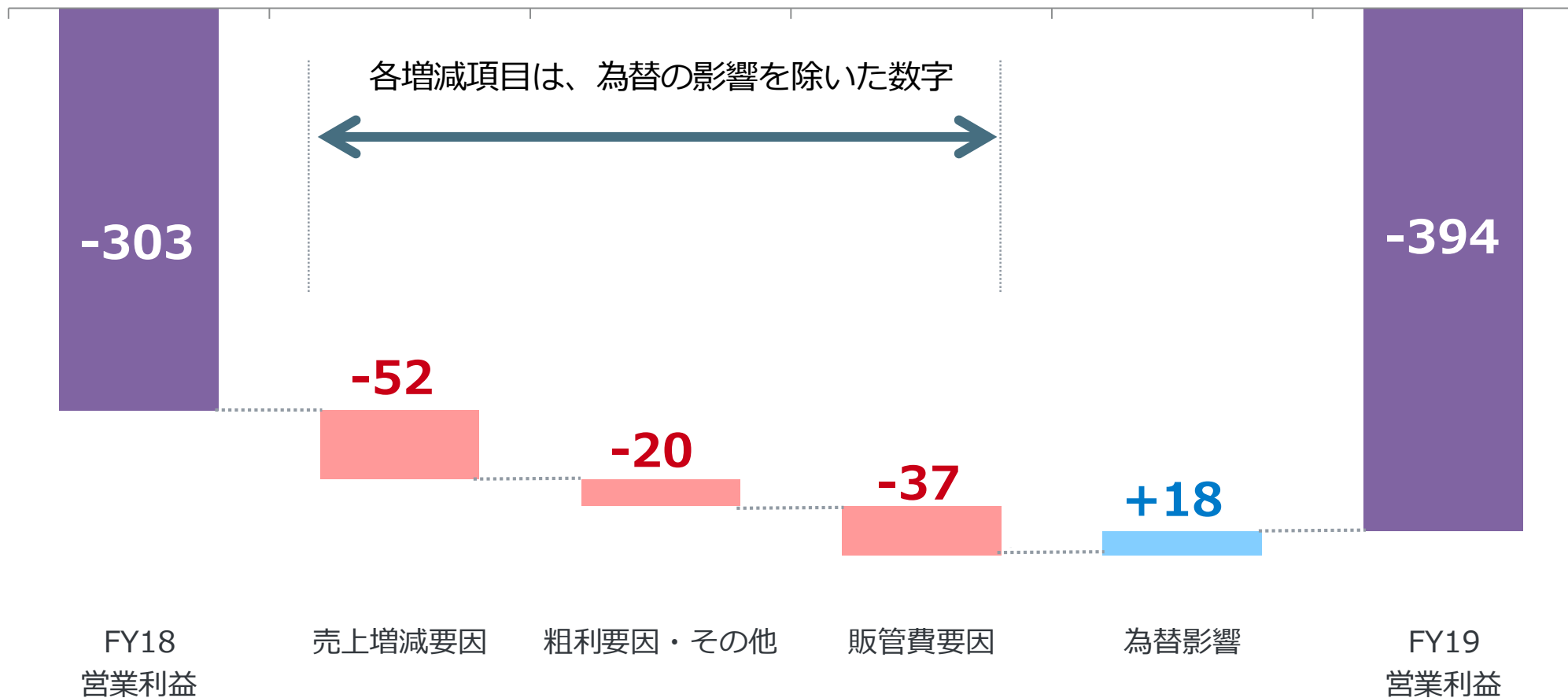
(単位：百万円)

	FY2019	FY2018	増減	%	
					除く為替
売上高	100	125	-25	80.0%	83.7%
粗利額	67	143	-76	47.1%	-
粗利率 (外売)	67.5%	114.4%	-47.0pt	-	-
営業利益	-394	-303	-90	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-



営業利益前年との比較

(単位：百万円)



2019年度 業績計画

(単位：百万円)

	上期		下期		通期	
	計画	前年比	計画	前年比	計画	前年比
売上高	58,700	103.9%	61,300	102.7%	120,000	103.3%
営業利益	3,500	104.7%	5,000	115.3%	8,500	110.7%
経常利益	3,400	106.6%	4,900	110.7%	8,300	108.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	104.2%	3,000	161.8%	5,000	132.5%

<参考>

EBITDA ※	13,250	←2018年度通期	14,100	106.4%
-----------------	--------	-----------	--------	--------

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

FY19 想定レート : 112円/USD, 130円/EUR

FY19 Q1為替レート (期中平均) : 109.90円/USD, 123.49円/EUR

FY18 通期為替レート (期中平均) : 110.92円/USD, 128.44円/EUR

Appendix

用語集

P25~P28

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 <u>ベース事業</u> と <u>プライマリー専門</u> から構成される。
2	ベース事業	現場で可変情報を <u>タギング</u> するビジネス。
3	プライマリー専門	商品ラベルなどの固定情報ラベルを <u>タギング</u> するビジネス。 <u>Achernar</u> （アルゼンチン）、 <u>Prakolar</u> （ブラジル）、 <u>Okil</u> （ロシア）、 <u>X-Pack</u> （ロシア）の4社からなる。
4	IDP事業	<u>IDP</u> (Inline Digital Printing)に関わる開発・製造・販売。旧「素材事業」。
5	コト売り	製品の単品売りではなくハードウェアやサプライ、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提案する売り方
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、それを上位システムに受け渡す作業。すなわち現物と情報を一致（情物一致）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。
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る <u>タギング</u> （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へ発展。
8	情物一致	現物と情報を一致させること。商品に価格等の情報を付加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。

※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
9	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。
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、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」を実現。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。
11	AAP (Area Alliance Partner) 施策	日本国内で県内の地域を細分化し、網羅できていない地域や業界で強いプレゼンスを持つ企業とパートナー契約を締結する活動
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、 <u>サプライ商品</u> 以外のすべて。粗利率は <u>サプライ商品</u> 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	ラベル、RFIDタグ、プライマリーラベル（商品シール）、リボンなどの消耗品。粗利率は <u>メカトロ商品</u> よりも低い、リピートビジネスのため販売管理費は小さい。
3	自動認識ソリューション	<u>DCS & Labeling+One</u> 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促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、作業着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、簡単に使える操作性、業界初のIoTを用いた保守サポート「 <u>SOS</u> (SATO Online Services)」を備える。

用語集 (3/4)

商品・サービス名・技術 (続き)		説明
5	SOS (SATO Online Services)	お客様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。またお客様はプリンタの稼働・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。
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を介さずに発行を実現。プリンタ単体での上位システムとの連携も可能。
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ことが可能となる。
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、お客様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。印字に際してラベルやインキが不要なため、貼り付け業務や廃棄物を削減するとともに、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、在庫削減に加え、個別や最新の情報を短いリードタイムで段ボール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開発中。

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専門子会社。サトーホールディングスの取得株式75%。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専門子会社。
6	DataLase Ltd. (英国)	2017年に完全子会社化したIDP事業を推進する開発・製造・販売子会社。
2017年以降に設立した 海外子会社		説明
1	X-Pack (ロシア)	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専門子会社。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。2017年設立。
2	SATO Healthcare Switzerland AG (スイス)	ヘルスケア事業を担う、サトーホールディングスの100%子会社、2018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2019年 8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、弊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弊社に帰属し、本資料の全部または一部を弊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。