



あくなき創造で持続可能な社会を

2020年 2月 7日 (金)

サトーホールディングス株式会社

2020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**
- **海外事業は、売上横ばい・増益。現地通貨ベースでは引き続き堅調に推移し、増収・増益**
- **日本事業は、ソリューション提供が奏功してメカトロが伸長し、増収・増益**
- **外部環境の不透明感に鑑み、通期連結業績予想を下方修正**

事業セグメント別売上高及び営業利益

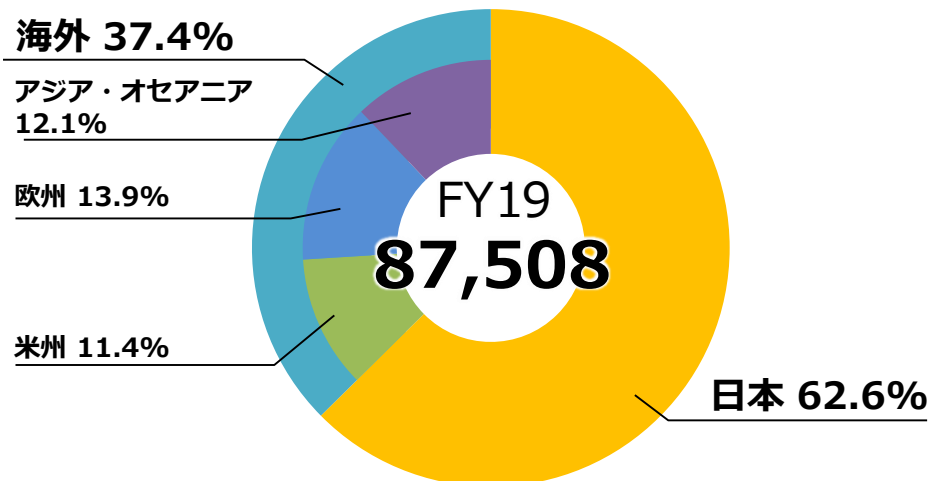
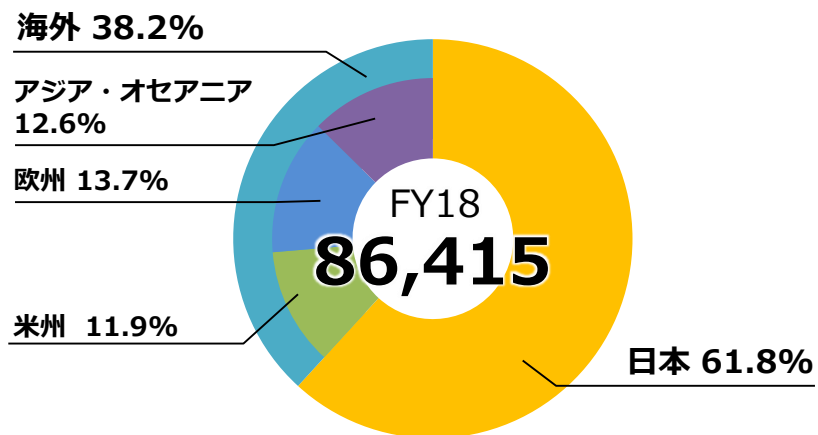
(単位：百万円)

		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	87,508	86,415	101.3%	103.3%
	営業利益	6,710	6,586	101.9%	103.9%
海外	売上高	32,725	33,017	99.1%	104.5%
	営業利益	1,928	1,894	101.8%	109.9%
日本	売上高	54,782	53,397	102.6%	102.6%
	営業利益	4,782	4,691	101.9%	101.5%
IDP事業	売上高	294	346	85.1%	90.1%
	営業利益	-1,055	-1,013	-	-
連結（消去後）	売上高	87,803	86,761	101.2%	103.3%
	営業利益	5,645	5,444	103.7%	105.0%

地域別売上高及び営業利益構成比

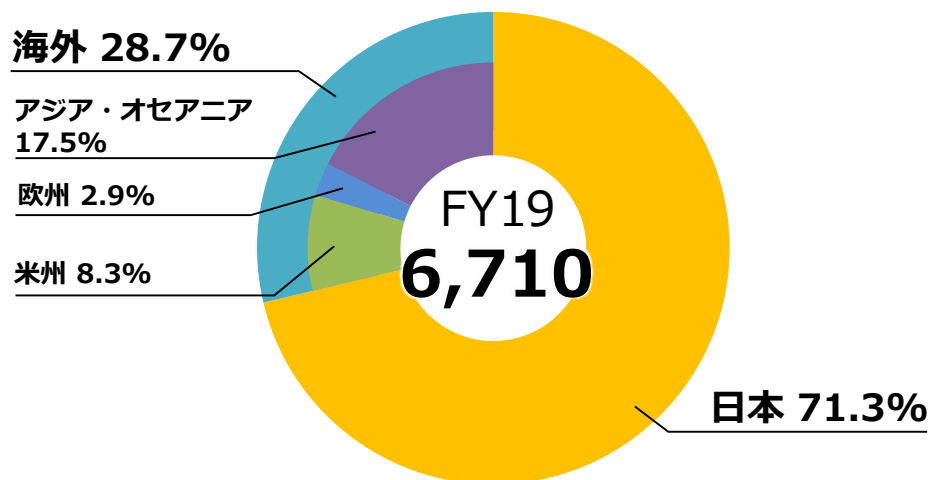
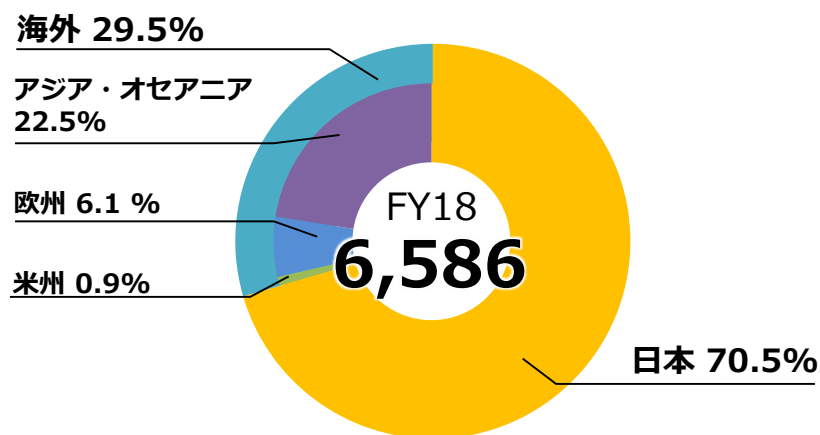
(単位：百万円)

売上高



営業利益

*割合は消去を除く



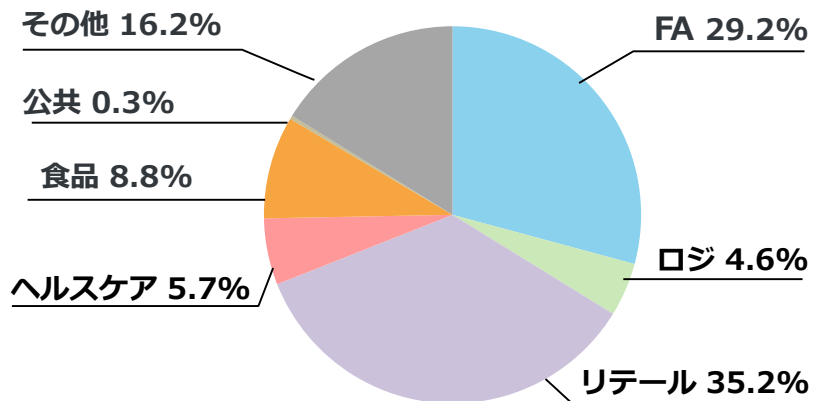
3 営業利益率：日本：8.8%、海外：5.7%

営業利益率：日本：8.7%、海外：5.9%

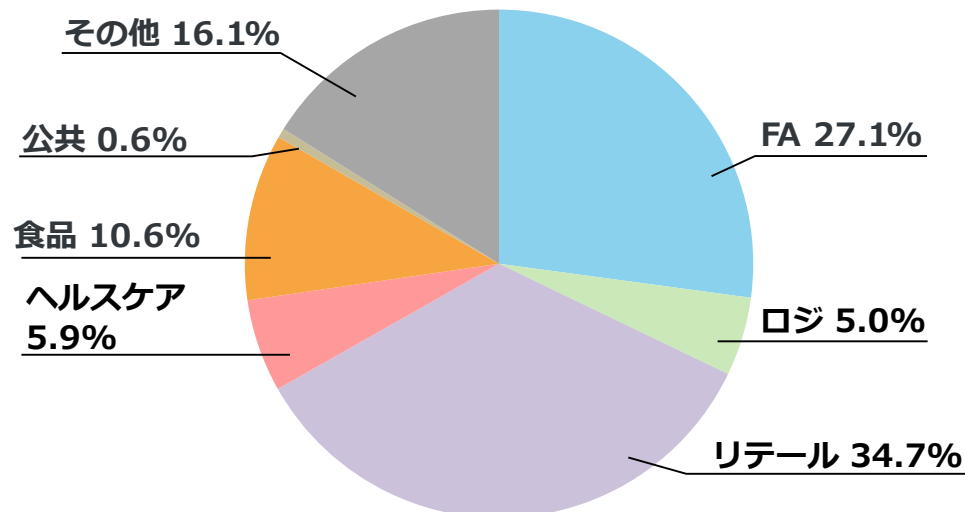
市場別売上高構成

海外

*主な販社。工場・プライマリー専業会社は除く

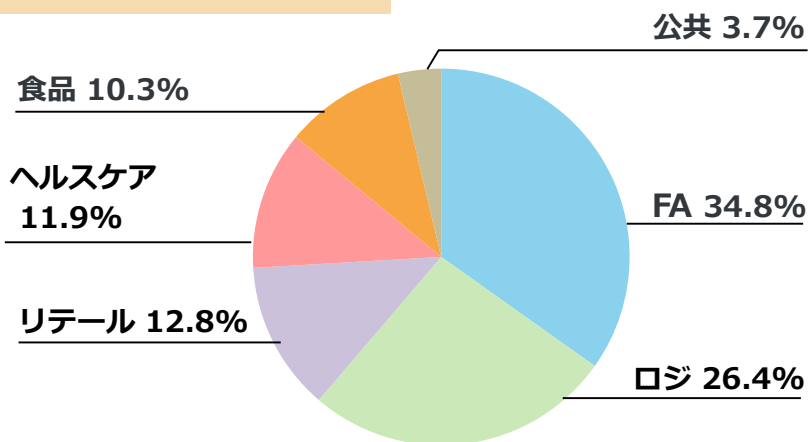


FY18

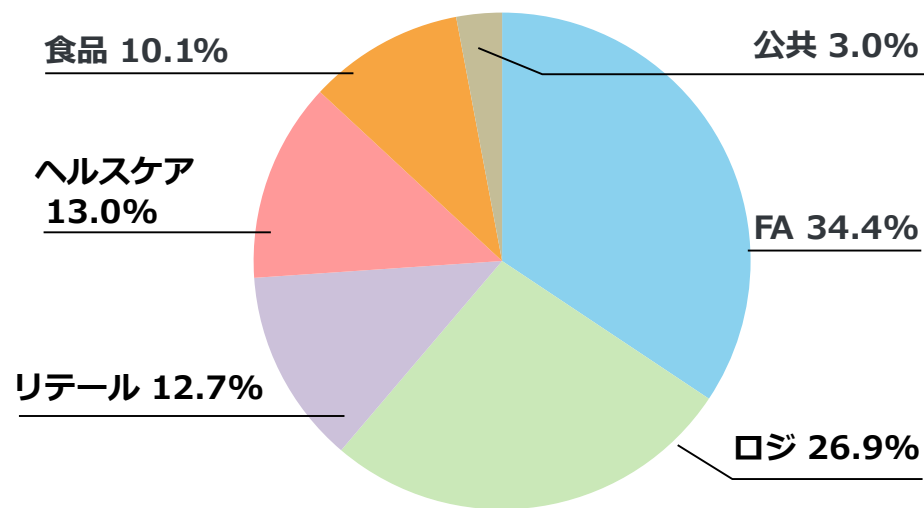


FY19

日本



FY18



FY19

業績

(単位：百万円)

	FY2019	FY2018	増減	%
売上高	87,803	86,761	+1,041	101.2%
営業利益	5,645	5,444	+201	103.7%
営業利益率	6.4%	6.3%	+0.2pt	-
経常利益	5,362	5,104	+257	105.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 ※1	4,157	3,078	+1,078	135.0%
実効税率 ※2	30.0%	39.7%	-9.7pt	
EBITDA ※3	10,096	9,628	+467	104.9%

FY19 Q3累計 為替レート (期中平均) : 108.64円/USD, 121.02円/EUR (FY18 Q3累計 同為替レート : 111.14円/USD, 129.46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 親会社株主に帰属する四半期純利益 : FY19上期は海外の固定資産売却による特別利益の計上あり

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

※3 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

・減価償却 FY19 Q3累計 : 3,794百万円

FY18 Q3累計 : 3,335百万円

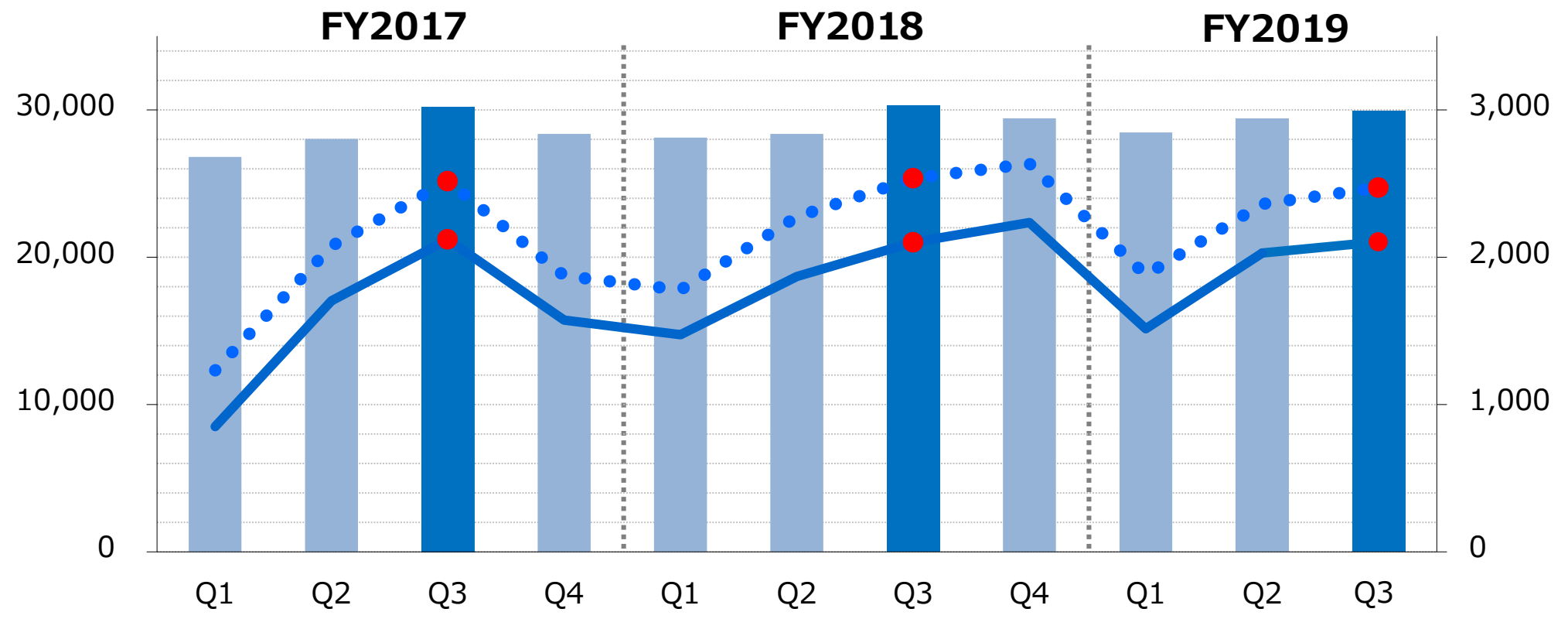
・のれん償却 FY19 Q3累計 : 656百万円 (DataLase社 439百万円 他) FY18 Q3累計 : 848百万円 (DataLase社 467百万円 他)

四半期別 業績推移

(単位：百万円)

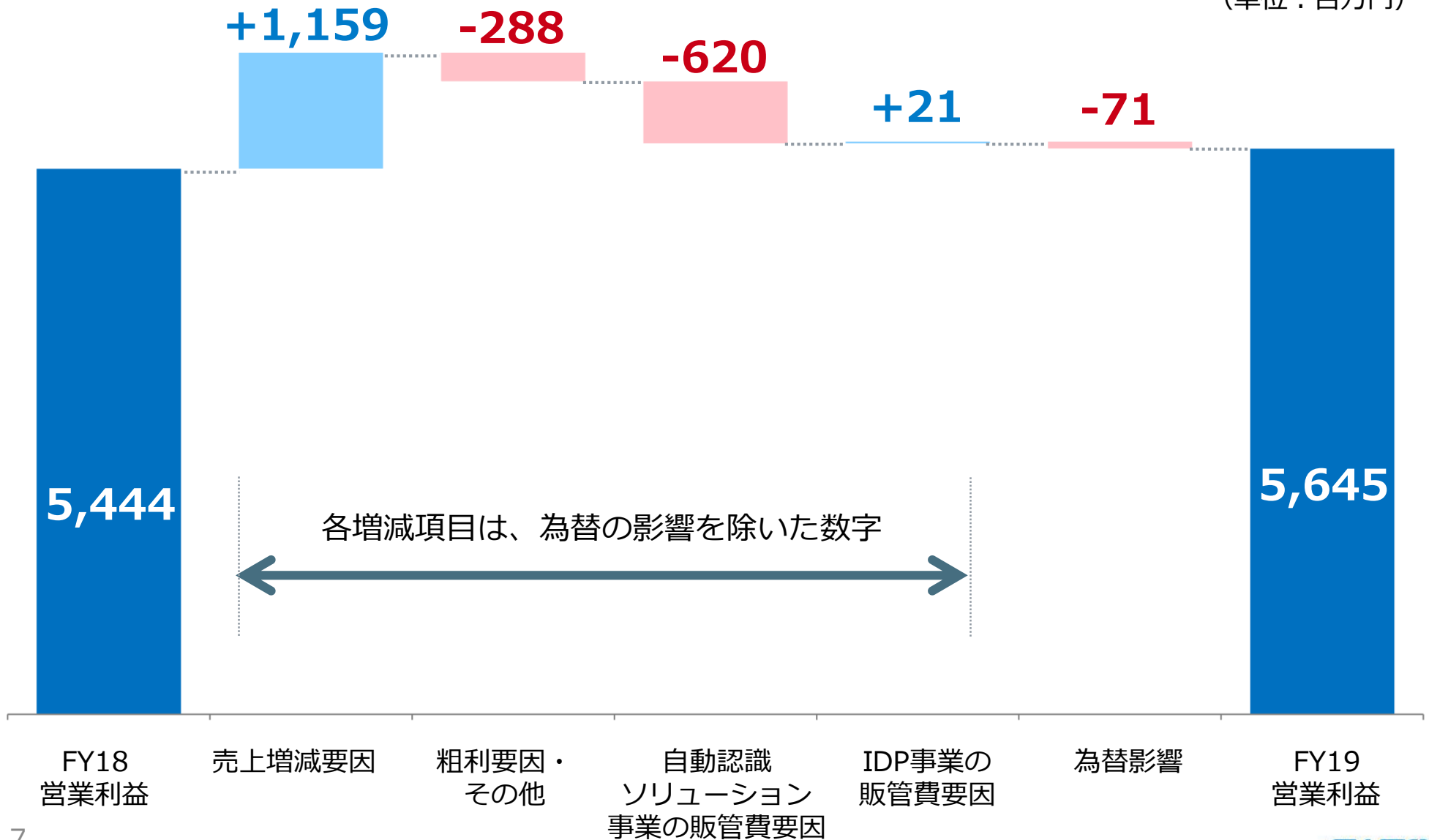
■ 売上高 — 営業利益 ●●● 営業利益（自動認識ソリューション事業。IDP事業除く）

売上高



営業利益前年との比較

(単位：百万円)

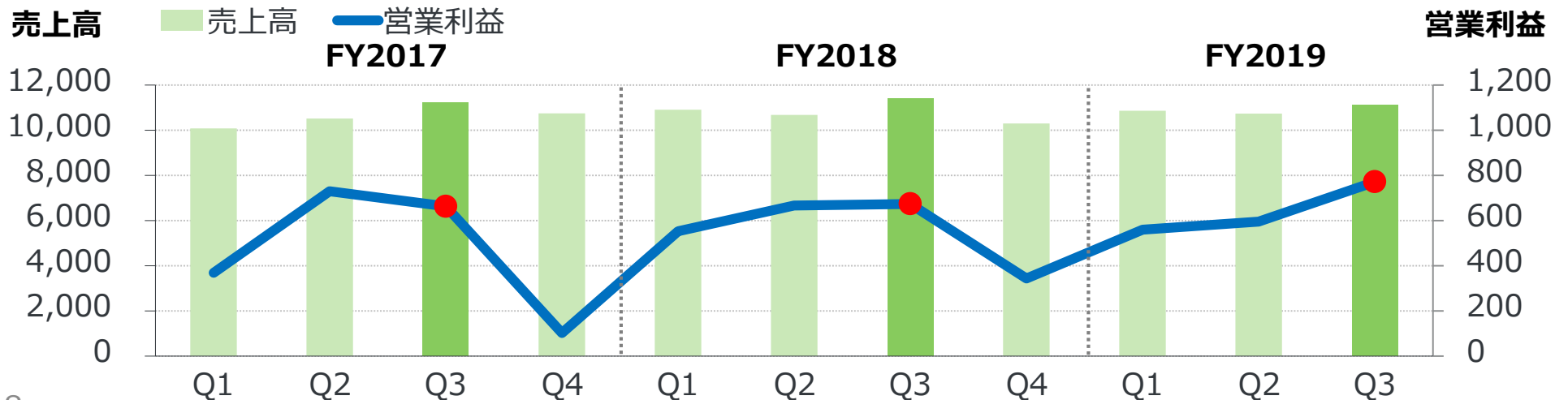


総括

売上横ばい・増益。現地通貨ベースでは引き続き堅調に推移し、増収・増益

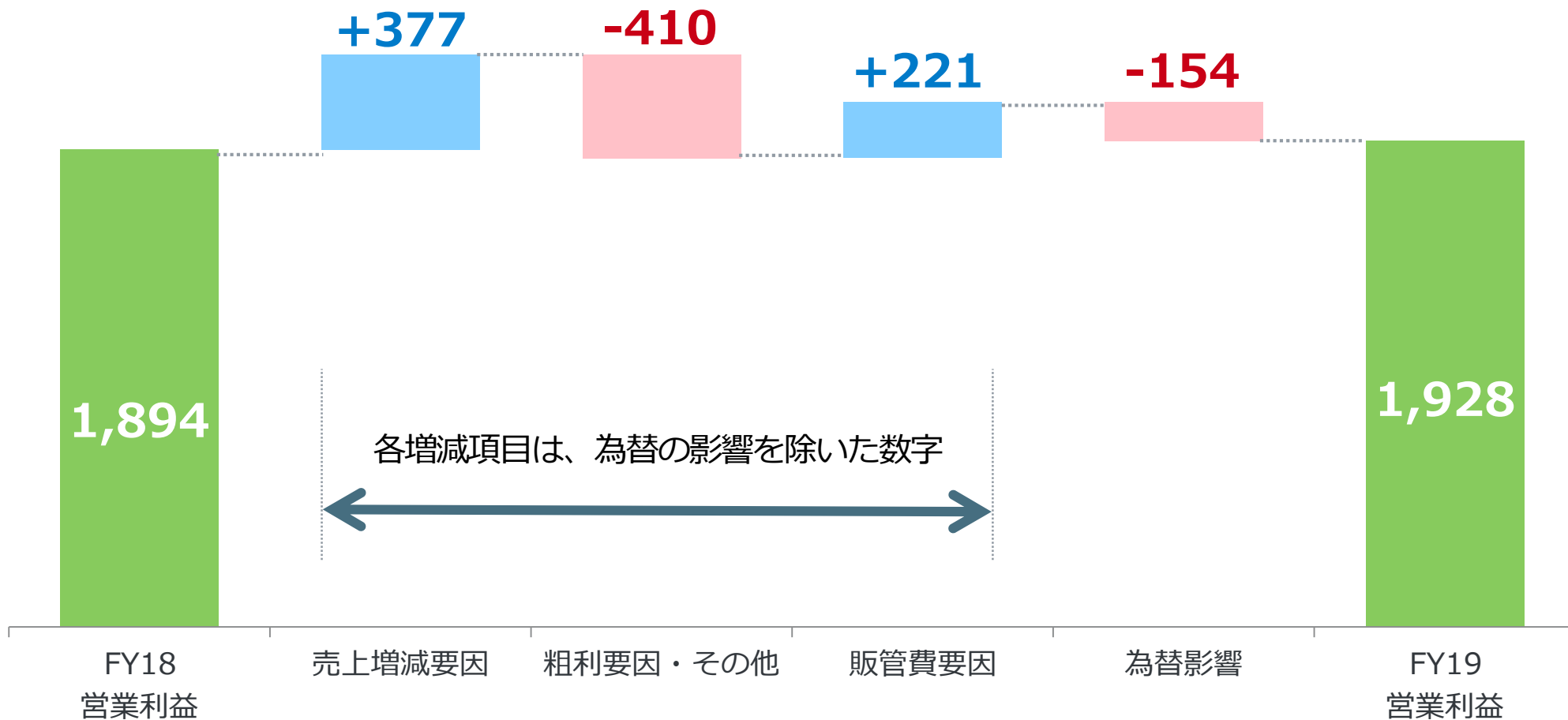
(単位：百万円)

	FY2019	FY2018	増減	増減	
				%	除く為替
売上高	32,725	33,017	-291	99.1%	104.5%
粗利額	11,510	12,245	-734	94.0%	-
粗利率（外売）	35.2%	37.1%	-1.9pt	-	-
営業利益	1,928	1,894	+33	101.8%	109.9%
営業利益率	5.9%	5.7%	+0.2pt	-	-



営業利益 前年との比較

(単位：百万円)



事業別内訳

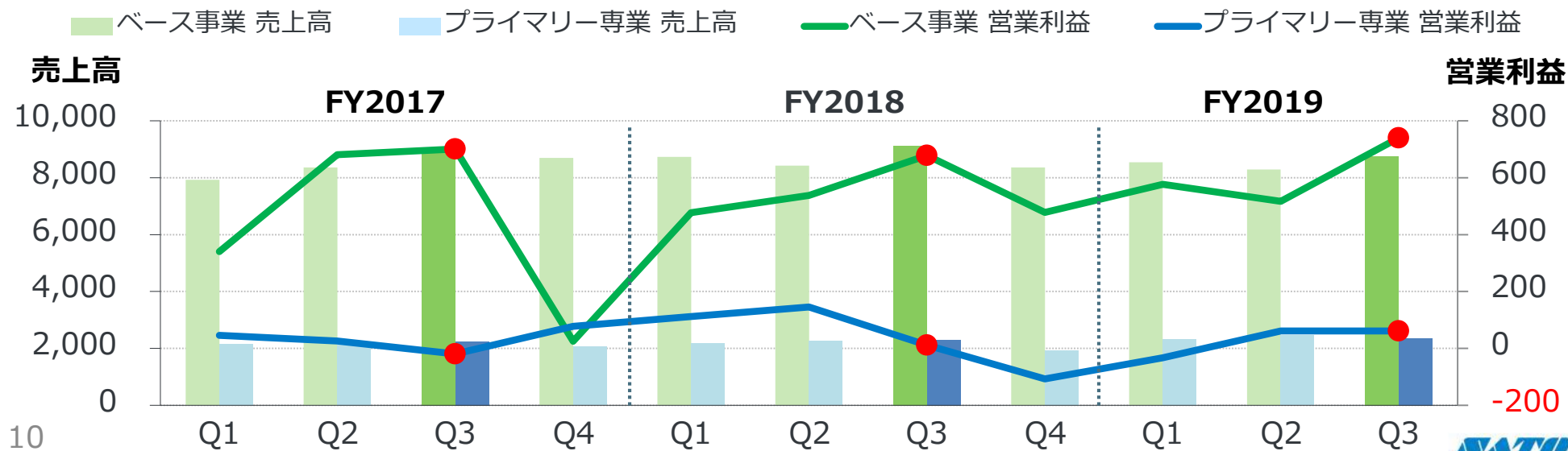
ベース事業：主に中国関連事業への貿易摩擦の影響により減収。

赤字が続いた米国ソフトウェア開発子会社の清算及び英国版社の黒字化により増益

プライマリー專業：ロシアOkil社の寄与により増収。同社における原価高及び為替の影響などにより減益

(単位：百万円)

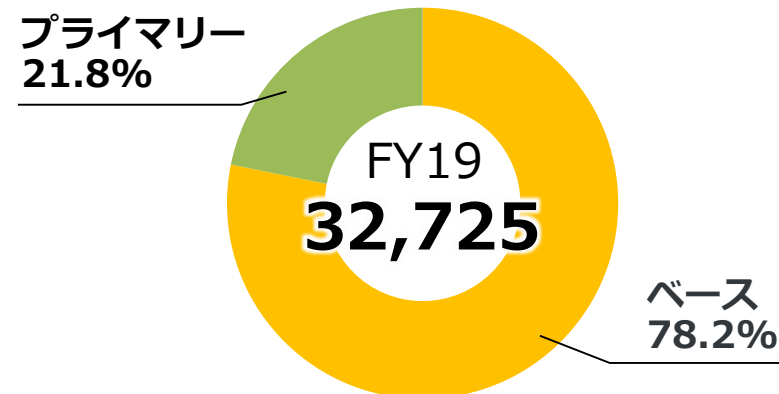
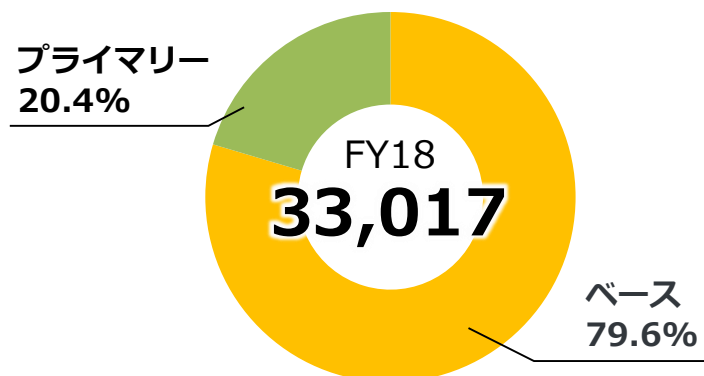
		FY2019	FY2018	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	25,583	26,270	-686	97.4%	101.9%
	営業利益	1,836	1,694	+142	108.4%	112.8%
プライマリー專業	売上高	7,142	6,746	+395	105.9%	114.6%
	営業利益	88	271	-183	32.6%	61.6%
消去	営業利益	3	-70	+74	-	-



事業別売上高及び営業利益構成比

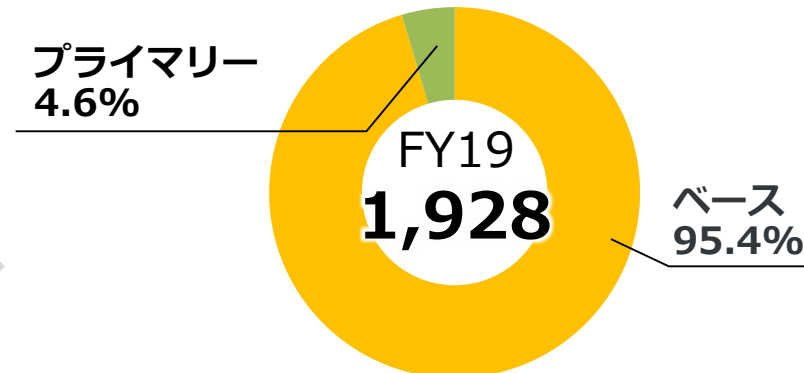
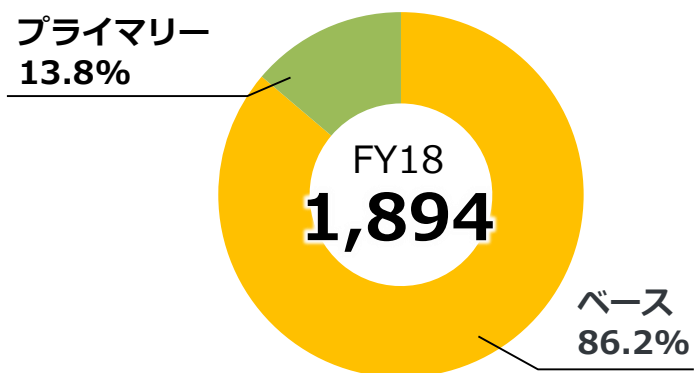
（単位：百万円）

売上高



営業利益

*割合は消去を除く



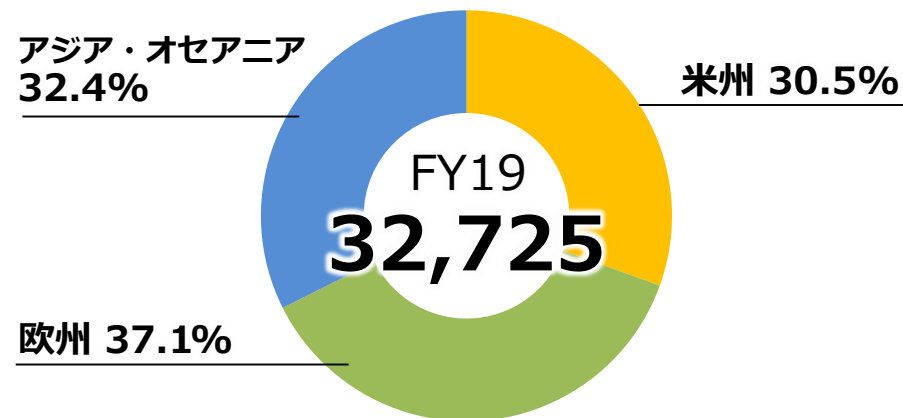
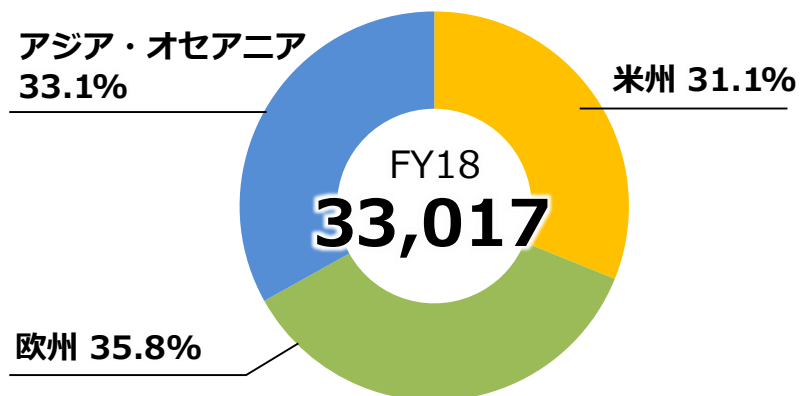
営業利益率：ベース：6.4%、プライマリー：4.0%

営業利益率：ベース：7.2%、プライマリー：1.2%

地域別売上高及び営業利益構成比

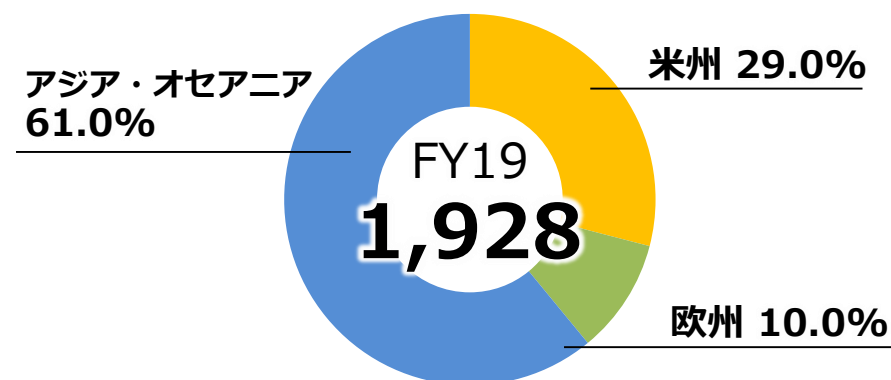
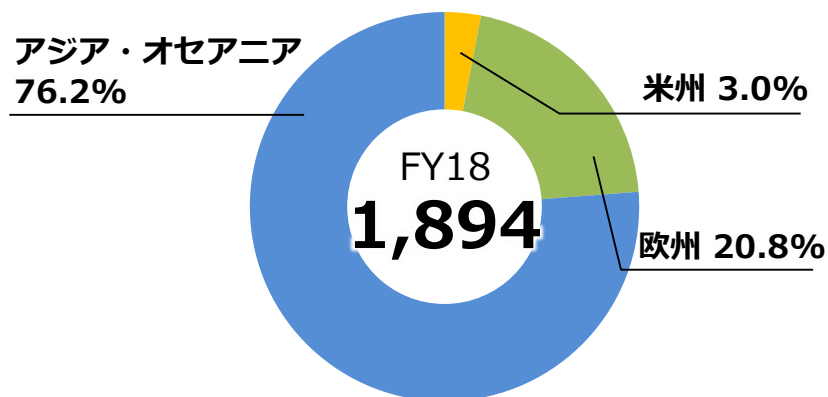
(単位：百万円)

売上高



営業利益

*割合は消去を除く



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

営業利益率：米州：5.6%、欧州：1.6%、
アジア・オセアニア：11.1%

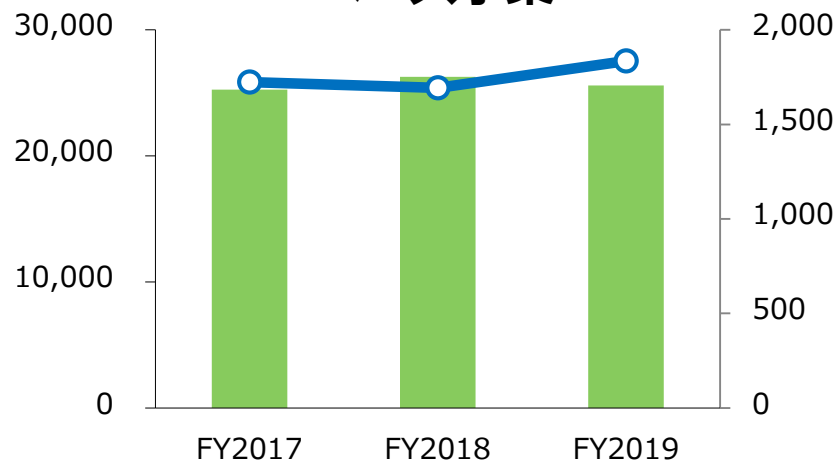
事業別及び地域別売上高及び営業利益推移

事業別

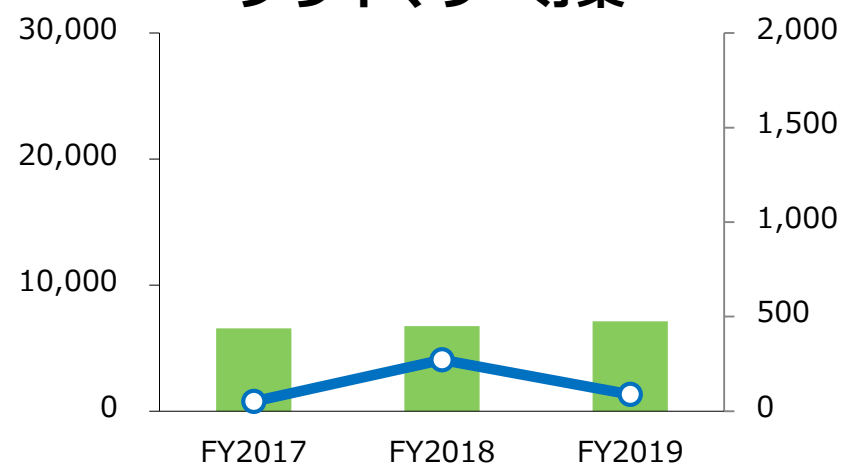
■ 売上高 ●— 営業利益

（単位：百万円、左軸：売上高、右軸：営業利益）

ベース事業

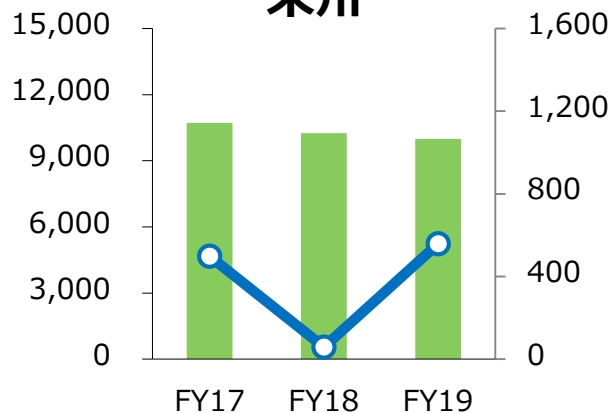


プライマリー専業

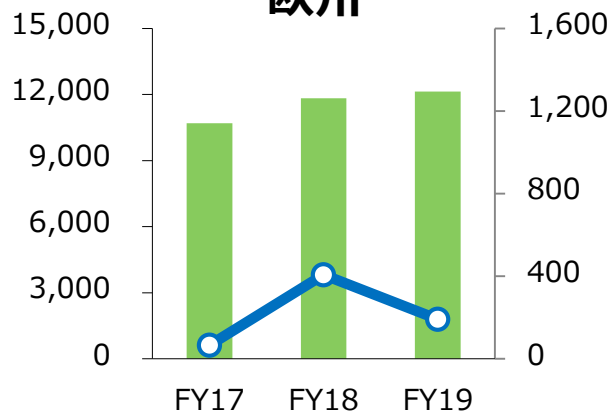


地域別

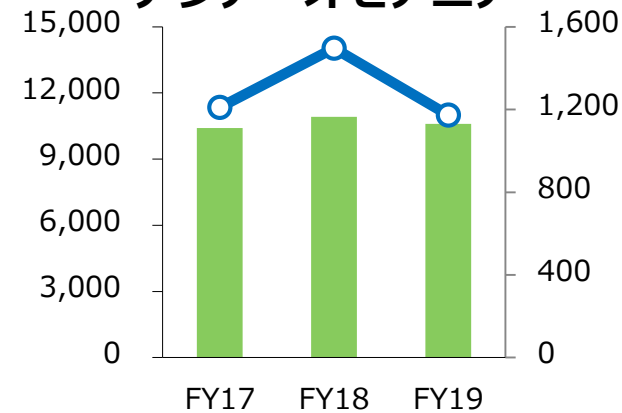
米州



欧州



アジア・オセアニア



地域別内訳 米州

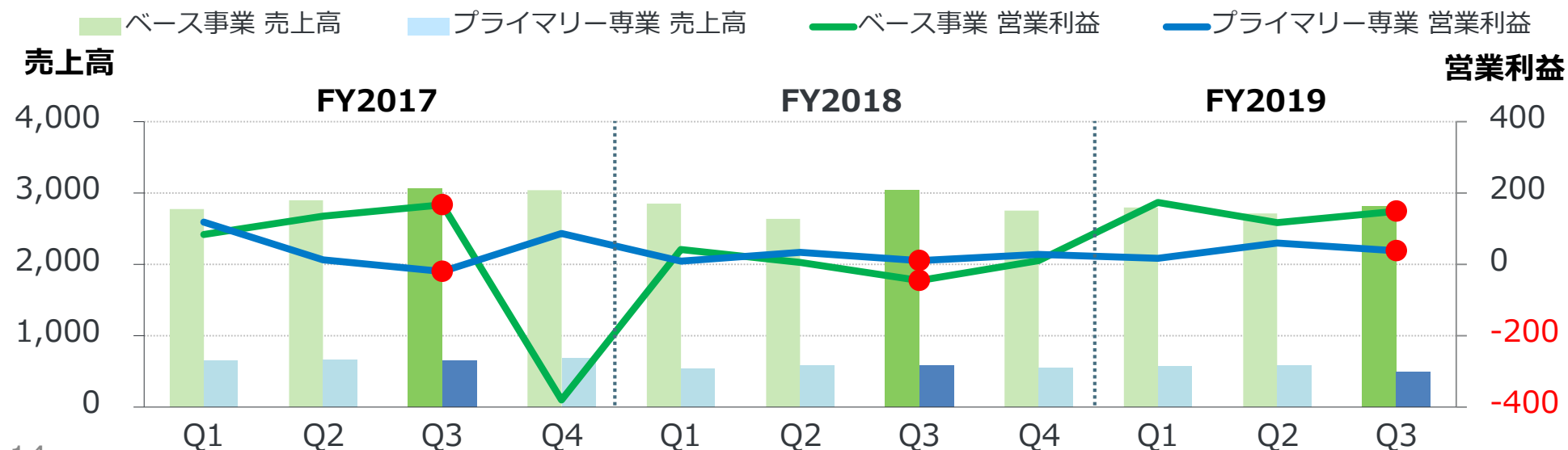
ベース事業：主に米国本社で直販ビジネスが伸長するも、為替の影響などにより減収。

清算を決めた米国ソフトウェア開発子会社の研究開発費負担の解消により大幅増益

プライマリー専業：為替の影響により減収も、主に価格転嫁を推し進めたアルゼンチンのAchernar社が大幅増益に貢献

(単位：百万円)

		FY2019	FY2018	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	8,323	8,538	-214	97.5%	101.4%
	営業利益	441	4	+437	105倍	112倍
プライマリー専業 ・ Achernar社 ・ Prakolar社	売上高	1,661	1,718	-56	96.7%	123.3%
	営業利益	116	55	+61	210.1%	352.9%



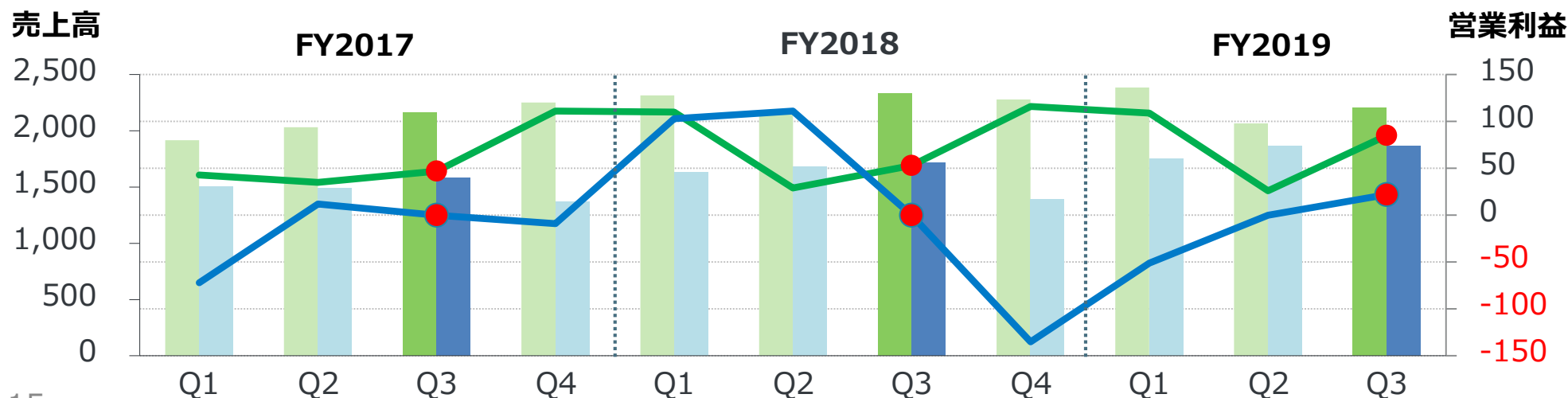
地域別内訳 欧州

ベース事業：主に為替の影響により減収。上期に獲得した大口取引に加え、構造改革が進む英国販社が増益に寄与
 プライマリー専業：ロシアのOkil社における新規ビジネス開拓により増収。一方、原価高や為替の影響により減益

(単位：百万円)

		FY2019	FY2018	増減	増減	
					%	除く為替
ベース事業	売上高	6,658	6,806	-148	97.8%	104.5%
	営業利益	221	192	+28	114.9%	124.3%
プライマリー専業 ・ Okil社 ・ X-Pack社	売上高	5,480	5,028	+452	109.0%	111.6%
	営業利益	-28	215	-244	-	-

■ 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

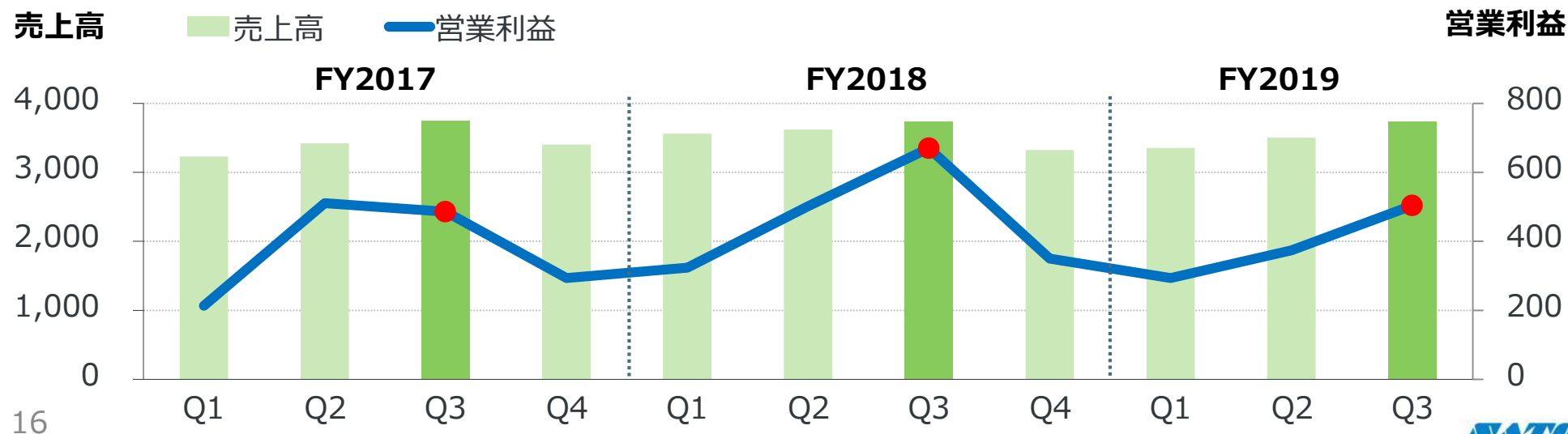


地域別内訳 アジア・オセアニア

ベース事業：中国版社および中国を主要市場とする台湾プリンタ子会社の貿易摩擦要因の減速により、減収・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	10,601	10,925	-323	97.0%	100.6%
	営業利益	1,173	1,497	-324	78.3%	80.3%

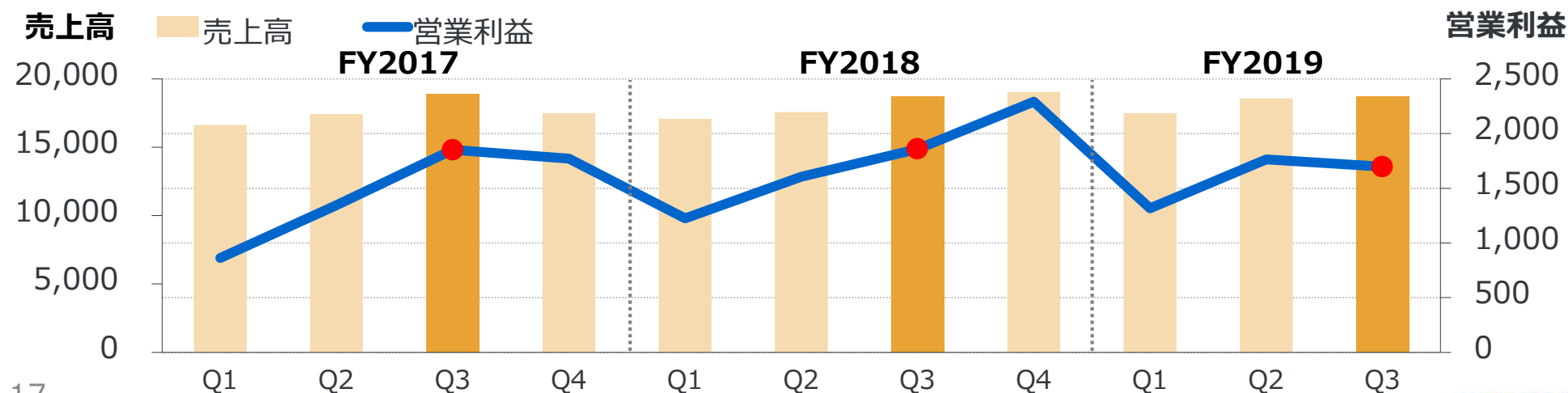


総括

ソリューション提供が奏功してメカトロが伸長し、増収・増益

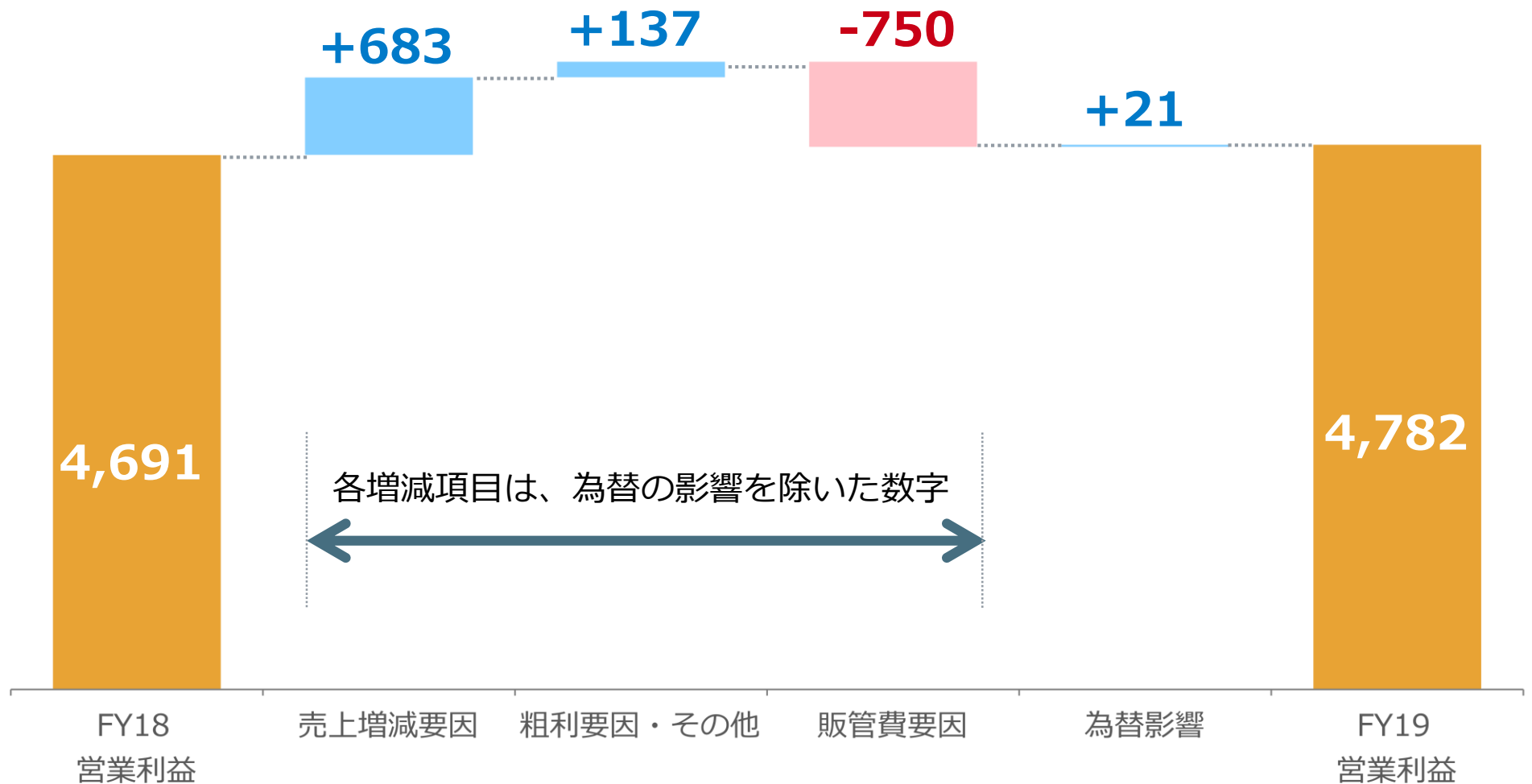
(単位：百万円)

	FY2019	FY2018	増減	%
	メカトロ売上高	22,086	20,168	+1,917
サプライ売上高	32,696	33,229	-532	98.4%
外部売上高計	54,782	53,397	+1,385	102.6%
粗利額	27,194	26,353	+840	103.2%
粗利率（外売）	49.6%	49.4%	+0.3pt	-
営業利益	4,782	4,691	+90	101.9%
営業利益率	8.7%	8.8%	-0.1pt	-



営業利益前年との比較

(単位：百万円)

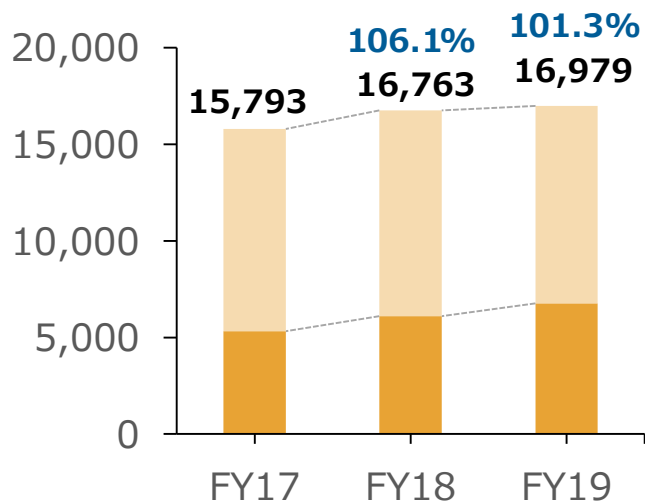


市場別売上高推移（1）

（単位：百万円）

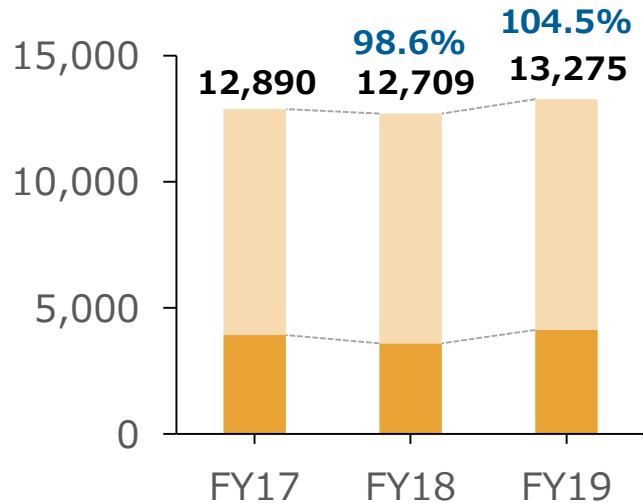
■：メカトロ ■：サプライ ※数字は売上計、%は前年比

FA



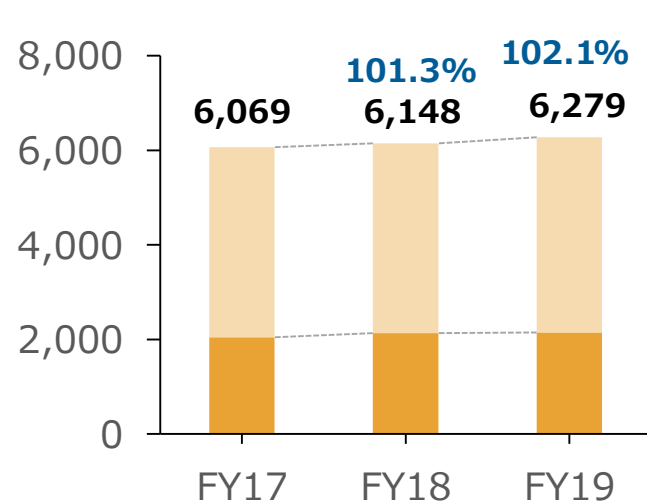
- 電子部品の回復遅延も、化学や鉄鋼の高機能素材分野が引き続き堅調。全体は生産性向上ニーズ継続
- 主に人手不足への対応を背景に、RFIDや位置測位等ソリューション提供が拡大してメカトロ好調

ロジスティクス



- EC市場等の活況に伴う物量増加や、人手不足や法令対応を背景としたデータ化需要が堅調
- 送り状印字・貼付に製封函の自動化も加わり、ソリューション提供が拡大してメカトロ好調

リテール



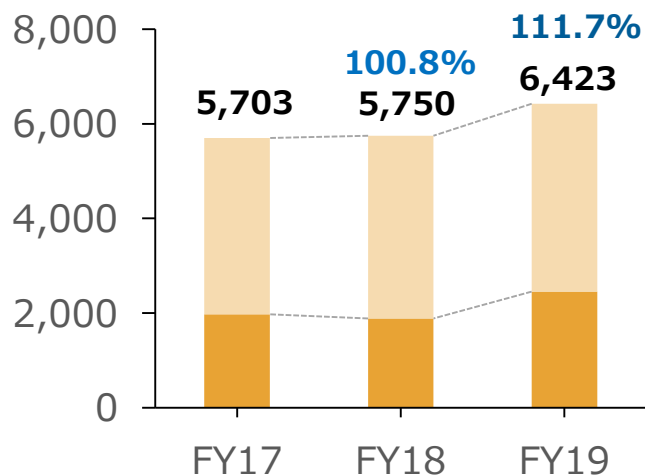
- 小売業者自身のEC市場への参入強化等を背景に物量増加。人手不足や法令対応需要が引き続き堅調
- 物量増加等がサプライ増収をけん引。自動化やHACCP対応等のソリューション提供でメカトロ堅調

市場別売上高推移（2）

（単位：百万円）

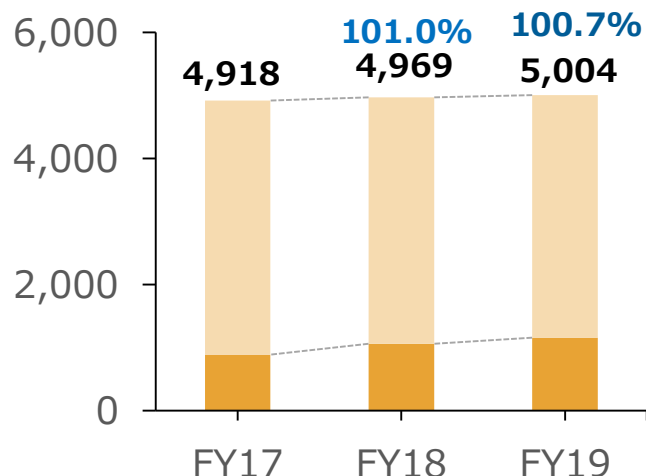
■：メカトロ ■：サプライ ※数字は売上計、%は前年比

ヘルスケア



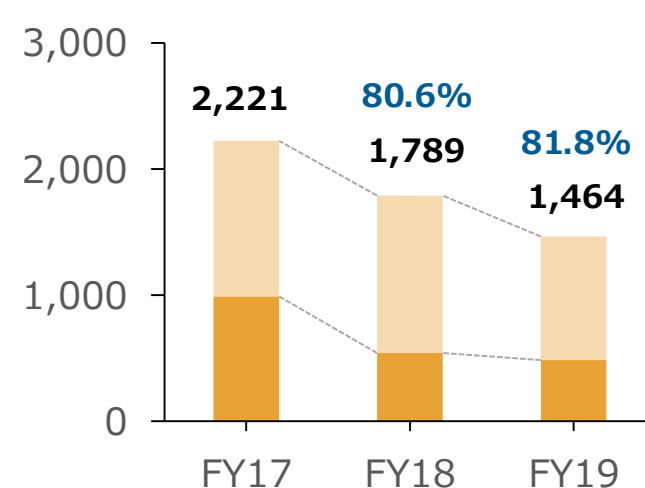
- 薬剤や医療用機器の管理に対する強い需要や、人手不足対応等、外部環境は良好
- バーコードやRFID等を活用したソリューション好調。管理高度化により商談構成が改善

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案件や法改正対応等でメカトロ伸長。サプライは低粗利案件の見直し等で微減

公共



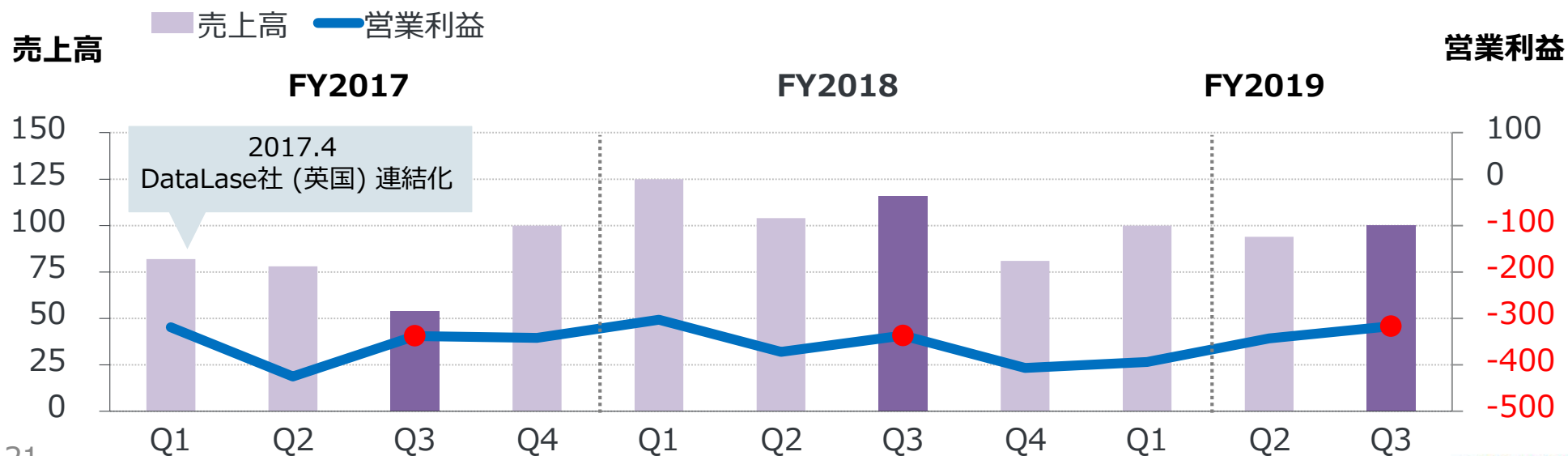
- 全般に外部環境は安定
- 新規案件が増加するもQ4に偏重。大口顧客におけるサプライ品の在庫調整などにより、全体では減収

総括

研究開発がほぼ計画通りに進み、評価中

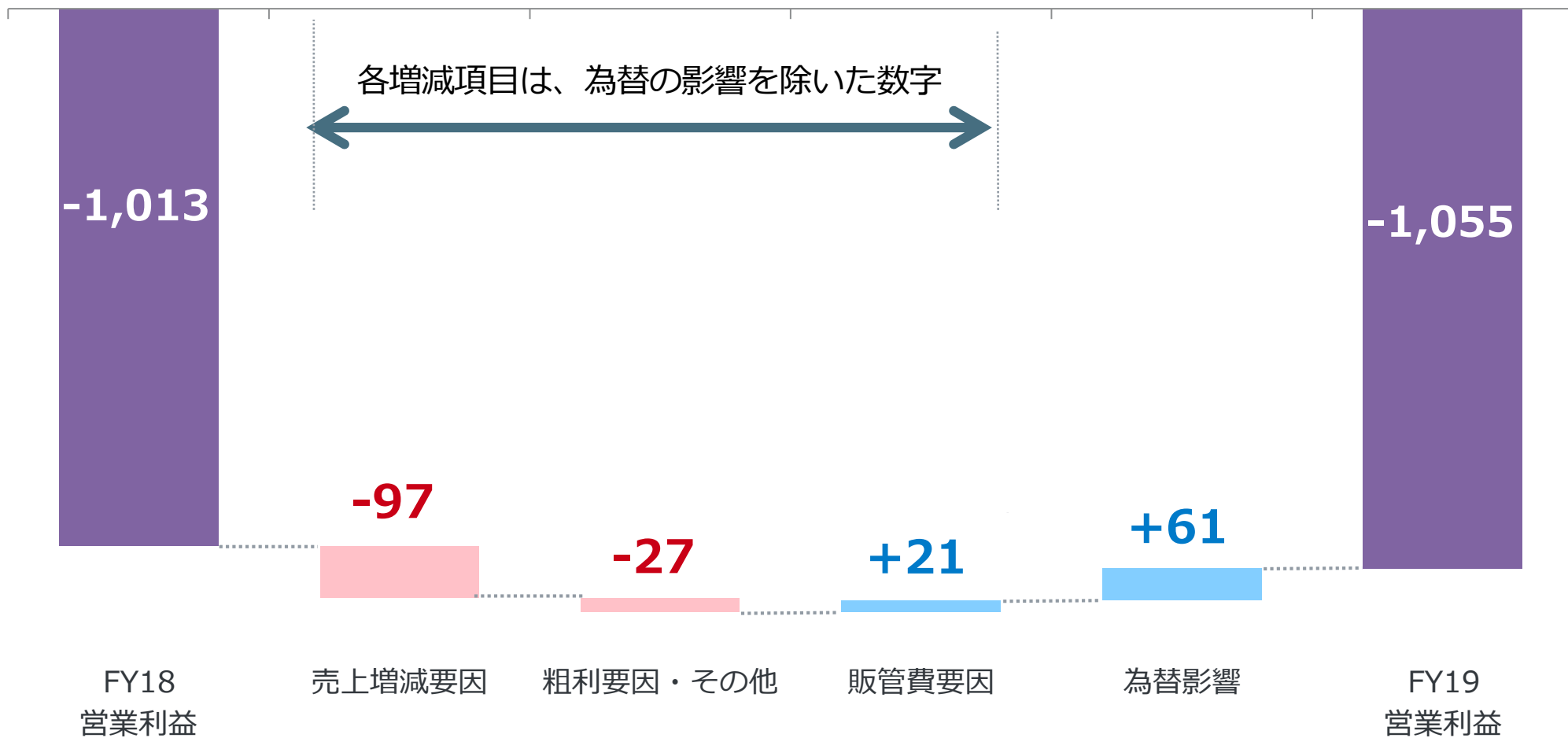
(単位：百万円)

	FY2019	FY2018	増減	%	
					除く為替
売上高	294	346	-51	85.1%	90.1%
粗利額	188	324	-135	58.1%	-
粗利率 (外売)	63.9%	93.5%	-29.7pt	-	-
営業利益	-1,055	-1,013	-41	-	-
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)

	Q3累計		Q4		通期	
	実績	前年比	計画	前年比	計画 ()内は11月1日時点	前年比
売上高	87,803	101.2%	30,196	102.6%	118,000 (120,000)	101.6%
営業利益	5,645	103.7%	2,154	96.4%	7,800 (8,500)	101.6%
経常利益	5,362	105.1%	2,037	81.0%	7,400 (8,100)	97.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,157	135.0%	842	121.2%	5,000 (5,900)	132.5%

<参考>

EBITDA ※	13,250	←2018年度通期	13,400 (14,100)	101.1%
-----------------	--------	-----------	--------------------	--------

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

FY19 想定レート : 108円/USD, 120円/EUR

FY19 Q3累計為替レート (期中平均) : 108.64円/USD, 121.02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

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ー專業から構成される。
2	ベース事業	現場で可変情報をタギングするビジネス。
3	プライマリー專業	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。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、ROIの提示を含めて提案する売り方
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。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)、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)、メンテナンス(継続的なソリューション提供でお客さまの信頼を醸成し、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	可変情報ラベル、RFIDタグ、プライマリーラベル(商品シール)、リボンなどの消耗品。粗利率は <u>メカトロ商品</u> 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。
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は拘らず、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。

用語集 (3/4)

商品・サービス名・技術 (続き)		説明
4	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。
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ーラベル（商品シールなど）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実現できる。
8	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・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)	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専門子会社。2017年設立。
2	SATO Healthcare Switzerland AG (スイス)	ヘルスケア事業を担い、サトーホールディングスが100%の株式を保有する子会社。2018年設立。
3	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2020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、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。