

2018年12月15日
SMBC日興 IRフォーラム2018 winter

自動認識技術で お客さまの課題を解決するサトー

サトーホールディングス株式会社 代表取締役社長
小瀧 龍太郎



本日の流れ

会社概要

中期
経営計画

配当と
株価

会社概要

数字で見るサトーグループ

1940年
創業

可変情報ラベル
メーカー
世界1位

※当社推計

バーコードプリンタ
シェア
世界2位

※出典：2017年 プリンタ市場の全貌

連結売上
1,134
億円

※2018年3月期

社員数
5,076人

※2018年3月末時点

世界の国・地域に
拠点：**26**
ビジネス：**90**以上

※2018年3月末時点



成長と進化

戦後復興

スーパーの拡大

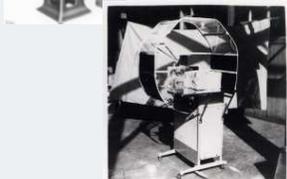
バーコードの普及

日本経済成熟化

IoT, AI, 自動化...

ソリューション主体のビジネスモデルへ

モノづくり主体の事業



世界初



世界初



竹加工機・
結束機

ハンド
ラベラー

バーコード
プリンタ



独自のビジネスモデル
DCS & Labeling

位置測位等の付加価値提案
DCS & Labeling
+one*

海外売上高推移

国内売上高推移

1940

1960

1980

1990

2000

2010

0

200

400

600

800

1,000

1,200億円

売上高推移

自動認識技術とは



バーコード



2次元コード



RFID



画像認識



音声認識



位置測位



例



バーコードプリンタでラベルにバーコードなど情報を印字する



印字したラベルをモノに貼り付ける



スキャナで読む



自動で情報として認識され上位システムへ受け渡す

お客さまの市場

(カッコ内は日本の2017年度売上構成比)

小売り
(12.4%)

物流
(26.6%)

ヘルスケア
(12.3%)

公共
(4.6%)

製造
(34.0%)

食品
(10.1%)



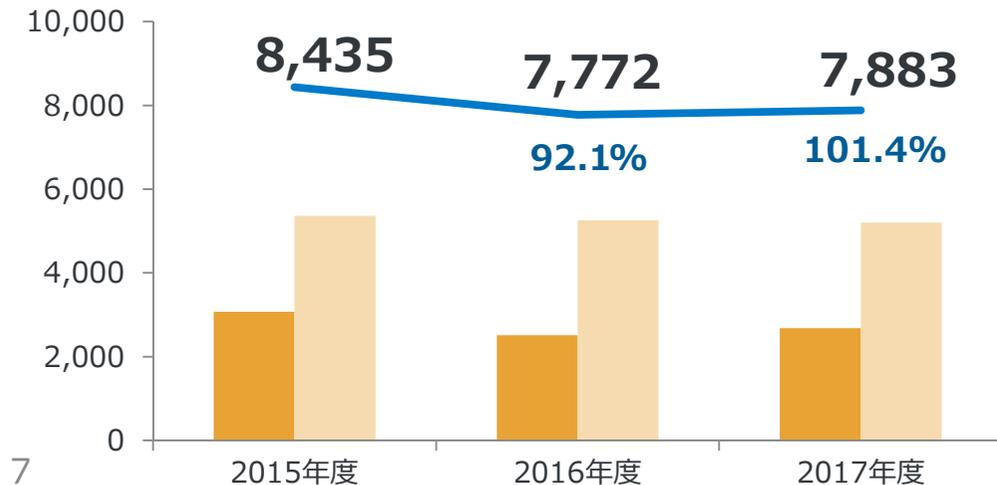
小売り市場での活用事例



小売り市場 売上高推移 (国内)

■ : メカトロ口※ ■ : サプライ※ — : 売上計 (%は前年比)

(単位: 百万円)



※ P.33用語集参照

- さまざまな販売方法への拡張
 などを背景に、倉庫業務拡充
 への投資が旺盛
- 人手不足を背景に業務の効率化
 ニーズが拡大

食品市場での活用事例



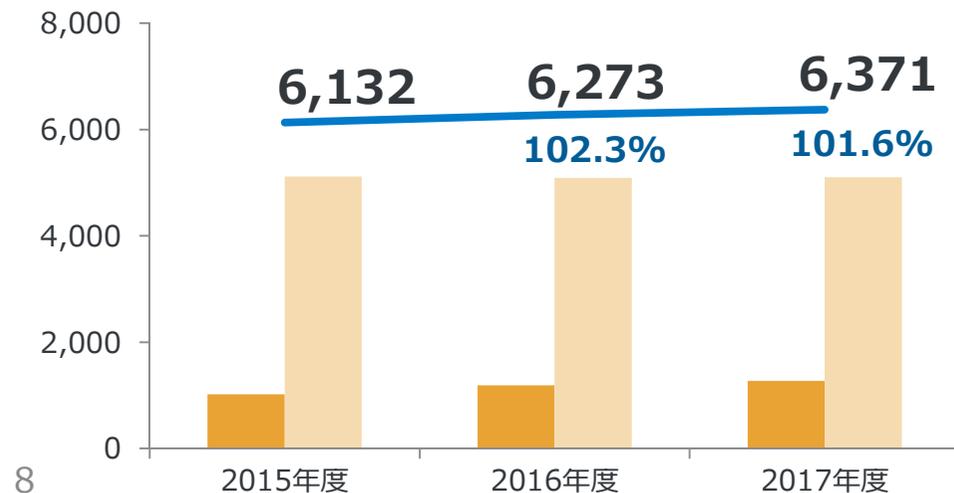
店舗食材管理ラベル



食品表示ラベル

食品市場 売上高推移 (国内)

■ : メカトロ口 ■ : サプライ — : 売上計 (%は前年比)
(単位: 百万円)



- 食の安心・安全、規制への対応、人手不足を背景に堅調に推移

物流市場での活用事例



送り状ラベル



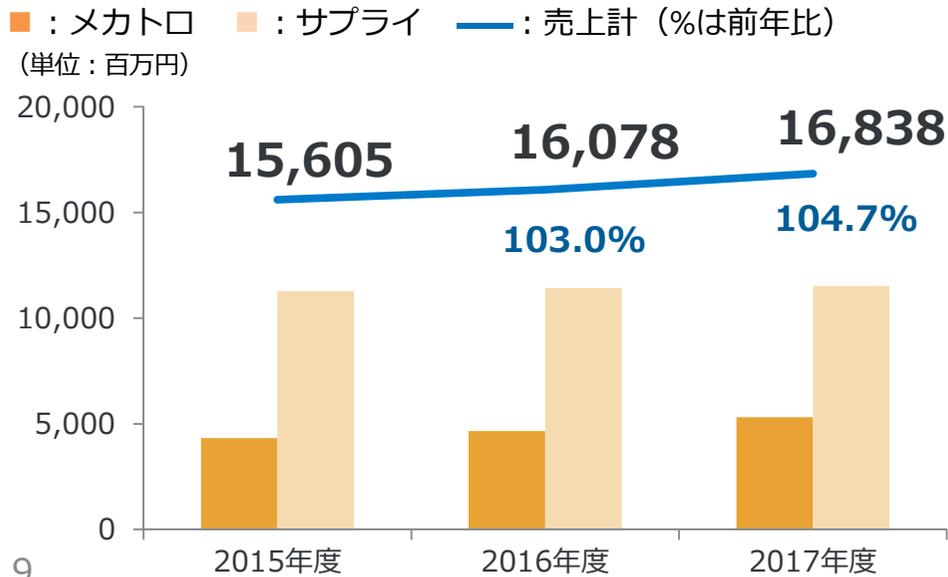
不在票

お問い合わせ番号(追跡番号)
3324-78-212-6
(これは電話番号ではありません)
 配達日時 12月2日 11時51分頃
 保管期限 12月9日まで
 配達担当者 佐藤 太郎



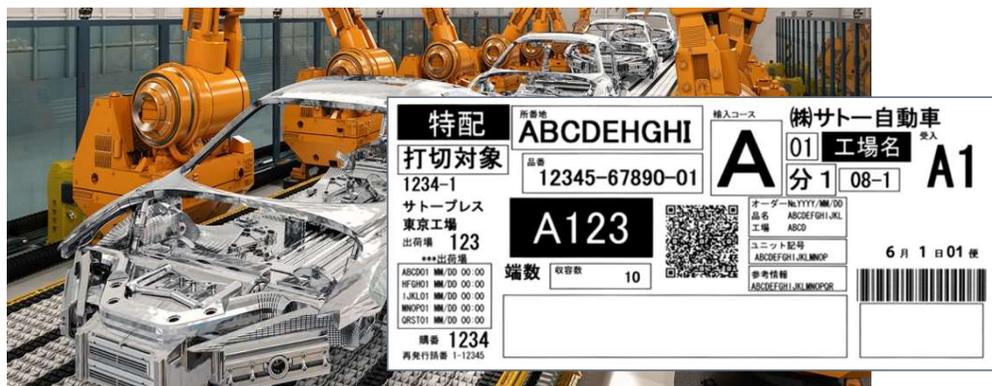
--- キリトリセン ---
(お客様控え)
 転送にて再配達のご連絡をされる
 お客様は必ず「お客様控え」を
 お手元に保管してください。
 お問い合わせ番号(追跡番号)
3324-78-212-6
(これは電話番号ではありません)
 配達日時 12月2日 11時51分頃
 保管期限 12月9日まで

物流市場 売上高推移 (国内)

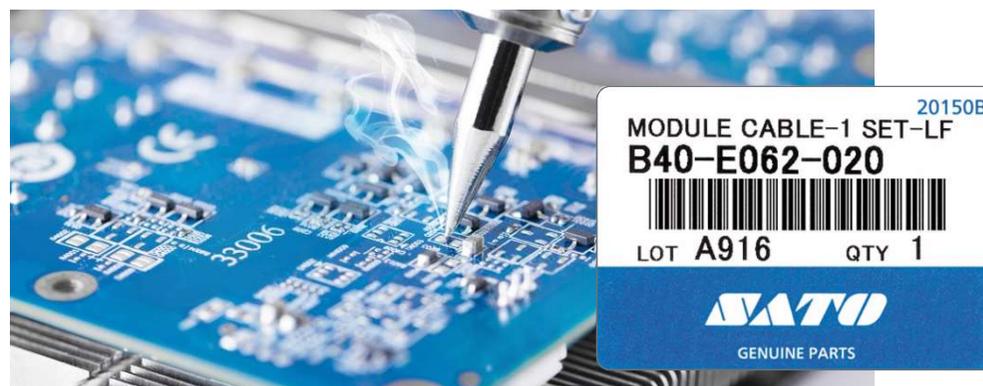


- Eコマースの拡大を受けて物量が増加
- 人手不足を背景に業務の効率化ニーズが拡大

製造市場での活用事例

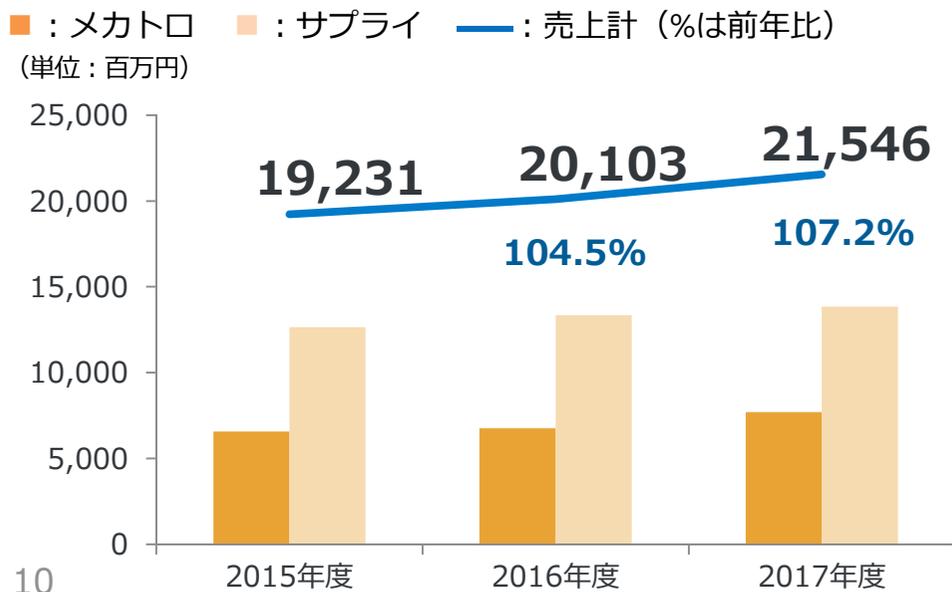


製造工程管理ラベル



トレーサビリティラベル

製造市場 売上高推移 (国内)



- 人手不足などを背景に効率化投資、製造品質担保投資、トレーサビリティ投資が旺盛

公共市場での活用事例

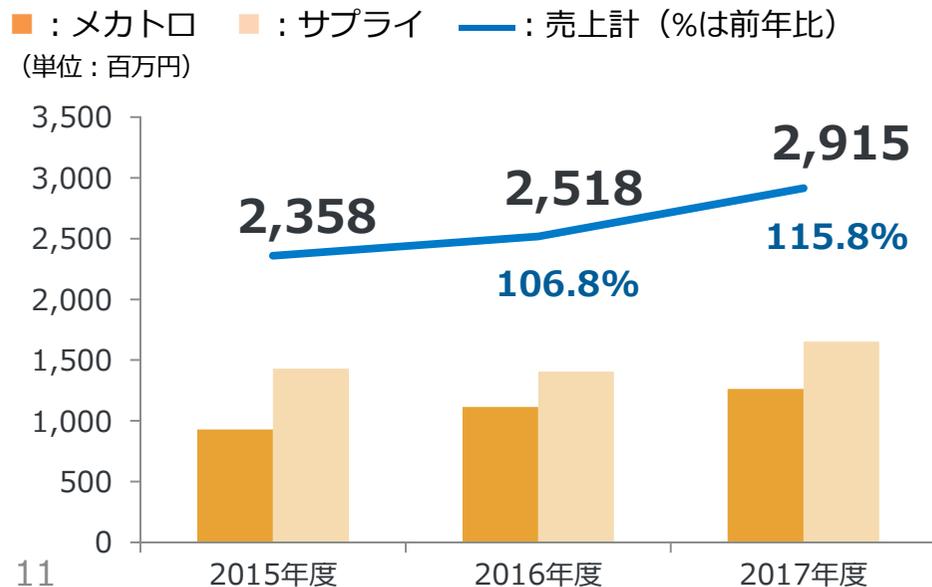


ガスメーター用ラベル



駐車違反ラベル

公共市場 売上高推移 (国内)



- 規制対応に即して継続的に大口案件を獲得
- 日本郵便様は国内最大のお客さま

ヘルスケア市場での活用事例



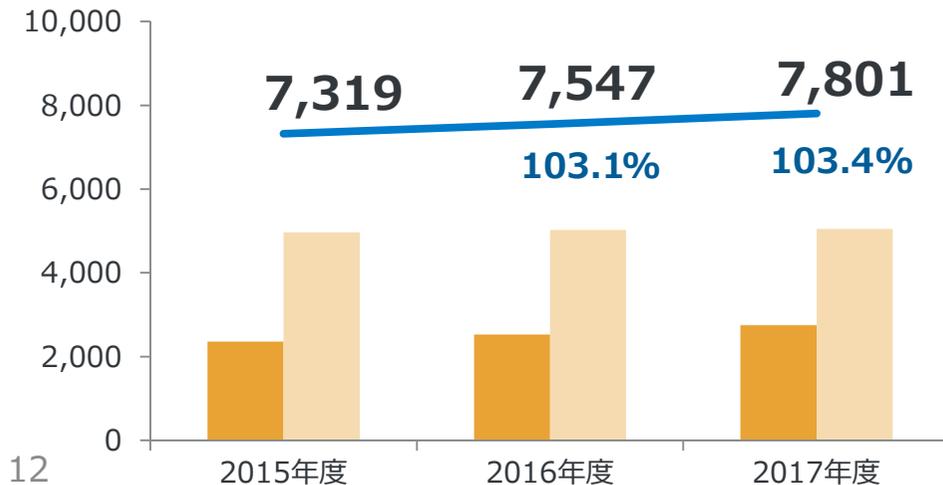
検体ラベル



リストバンド

ヘルスケア市場 売上高推移 (国内)

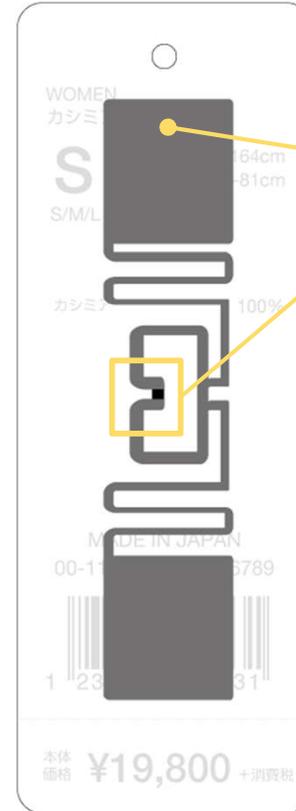
■ : メカトロ ■ : サプライ — : 売上計 (%は前年比)
(単位: 百万円)



- 高齢化、医療への安心・安全の要請、人手不足を背景に業務効率化や正確性担保への投資が堅調
- RFID需要が旺盛



RFID



商品タグ (アパレル)

アンテナ
ICチップ



非接触での一括読み取りで 業務を大幅に効率化

アパレル・コンビニ・病院などで活用

事業を支える強み：現場力



基幹システム/ビッグデータ



人やモノに情報をラベル等で貼り付け、
それを読み取って正確な情報を受け渡す

小売り



食品



ヘルスケア



物流



製造



公共



現場力

現場力：ユニークな強み



- ワンストップで製品やサービスを提供できる
- 60,000のお客さまとダイレクトにつながっている
- お客さまのニーズにマッチした
自動認識ソリューションをグローバルに提供できる

強みを支える仕組み：三行提報

- 1976年にスタート、40年超の積み重ね
- 現場から毎日2,000件超の提案・報告

【社員】

TEIH
Original Ideas Innovations Proposals

提報とは…
「会社を良くする創意・くふう・気付いた事の提案や考えとその対策の報告」

日付 2018年07月24日 社員No 1234 氏名 佐藤 太郎

社長

提報の基本は127文字(日本語)、320文字(英語)です。
現在の入力文字数 147

登録 一時保存 削除 Exit



【経営トップ】

社員

【会社を良くする創意・くふう・気付いた事の提案や考えとその対策】

経営企画部	総務部	SCS	生産部	11月-12月
営業企画部	経理部	SSAD	品質管理部	品質管理部
生産管理部	設備管理部	SCS	設備管理部	設備管理部
設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部
設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部
設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部
設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部
設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部
設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部
設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部	設備管理部

全員参画の「あくなき創造」により、企業価値を向上

中期経営計画

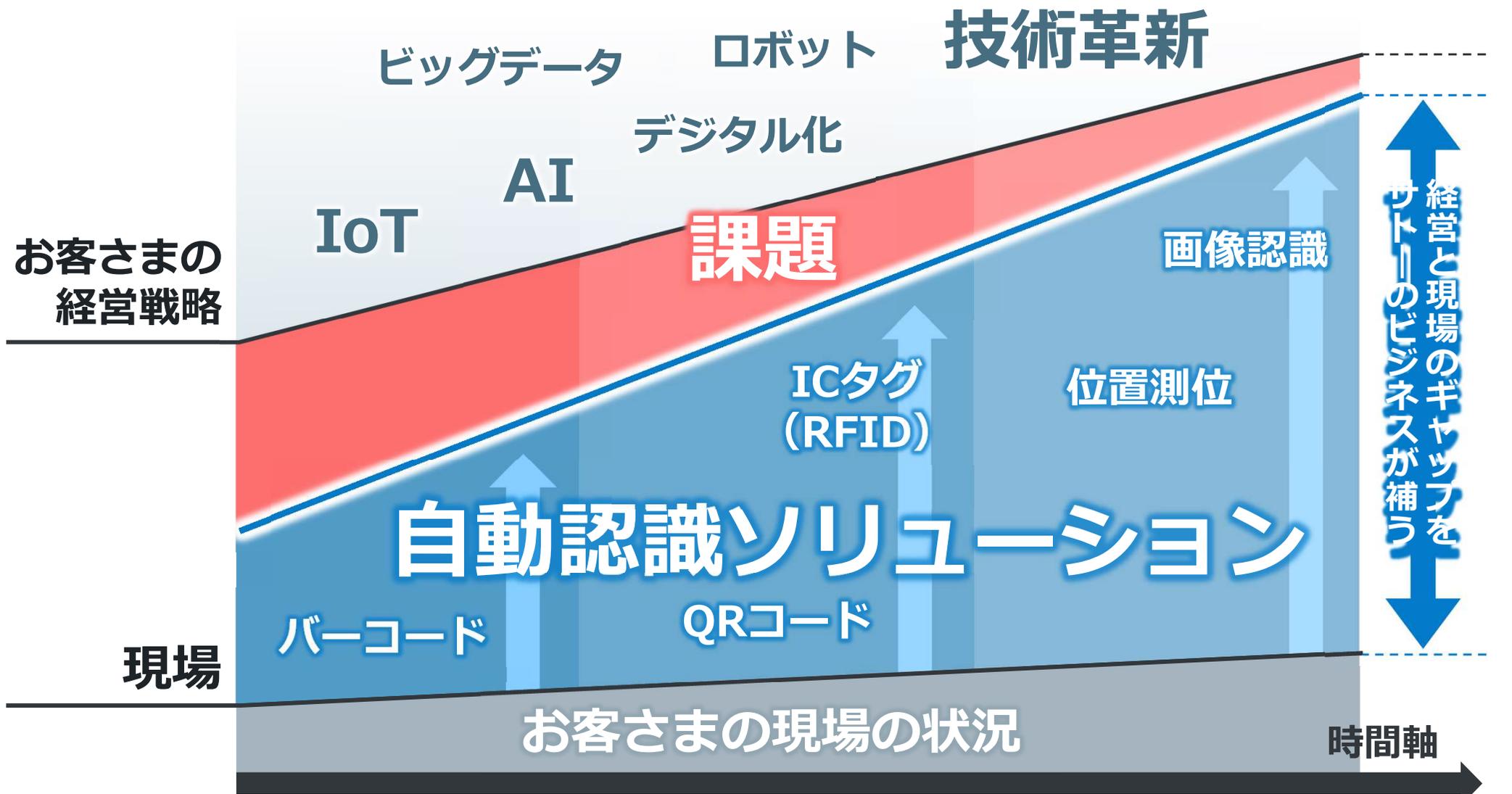
事業環境

Before



事業環境

After



経営目標

(単位：百万円)

	2017 年度	2018 年度	2019 年度
売上高	113,383	117,000	126,000
海外比率	37.8%	38.4%	41.6%
営業利益率	5.5%	6.5%	7.4%
EBITDA マージン	10.4%	11.4%	12.0%
ROE	7.6%	7.7%	9.5%
1人当たり 生産性*2	1.84	1.96	2.10

2020 年度	GAP (20年度 vs 17年度)
135,000	6.0%*1
43.6%	+5.8pt
9.5%	+4.0pt
13.3%	+2.9pt
12.0%	+4.4pt
2.50	10.7%*1

2025年度

売上高
200,000百万円

営業利益
24,000百万円

営業利益率
12%

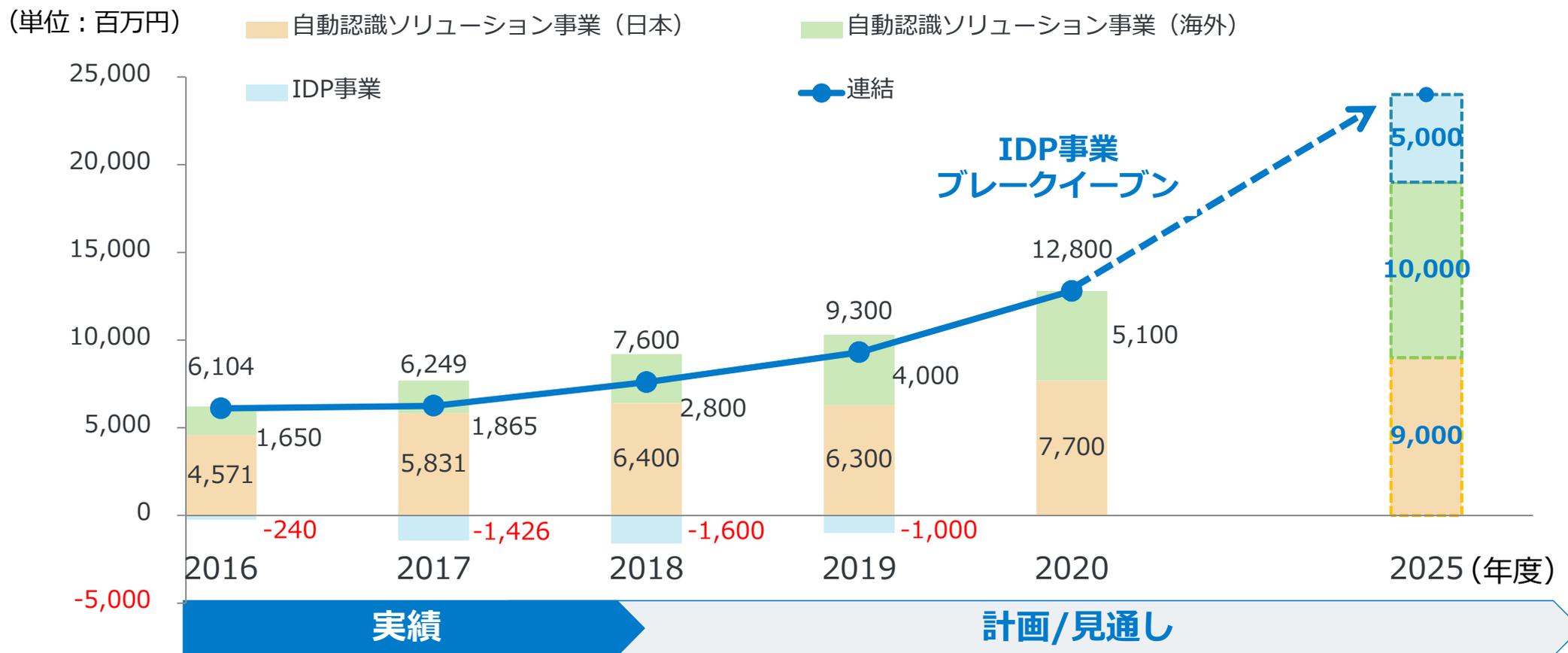
*1 年平均成長率

*2 1人当たり生産性 = 営業利益 (除くのれん償却費・新基幹システム減価償却費) / 実働人員数

営業利益（2016～2025年度）

- 自動認識ソリューション事業に経営資源を傾け、豊富な機会を確実に収益化することで持続的な成長を志向
- IDP※事業において商業化が見込まれる技術をベースに計画を策定

中期経営計画（営業利益）



海外市場のシェア（2017年度）

【参考】日本
売上高：70,500百万円

海外
売上高：42,600百万円

欧州
2.8%

40%

アジア
1.3%

オセアニア
5.2%

北米
1.6%

2%

南米
3.9%

・2017年度の自動認識ソリューション事業の当社推計シェア（※）
※ 当社が拠点展開している国に限定して各地域のシェアを推計

グローバルネットワーク

欧州

ドイツ オランダ スペイン
フランス ポーランド スウェーデン
イタリア ロシア イギリス
スイス

世界26の国・地域に拠点を構え

90以上の国・地域でビジネスを展開



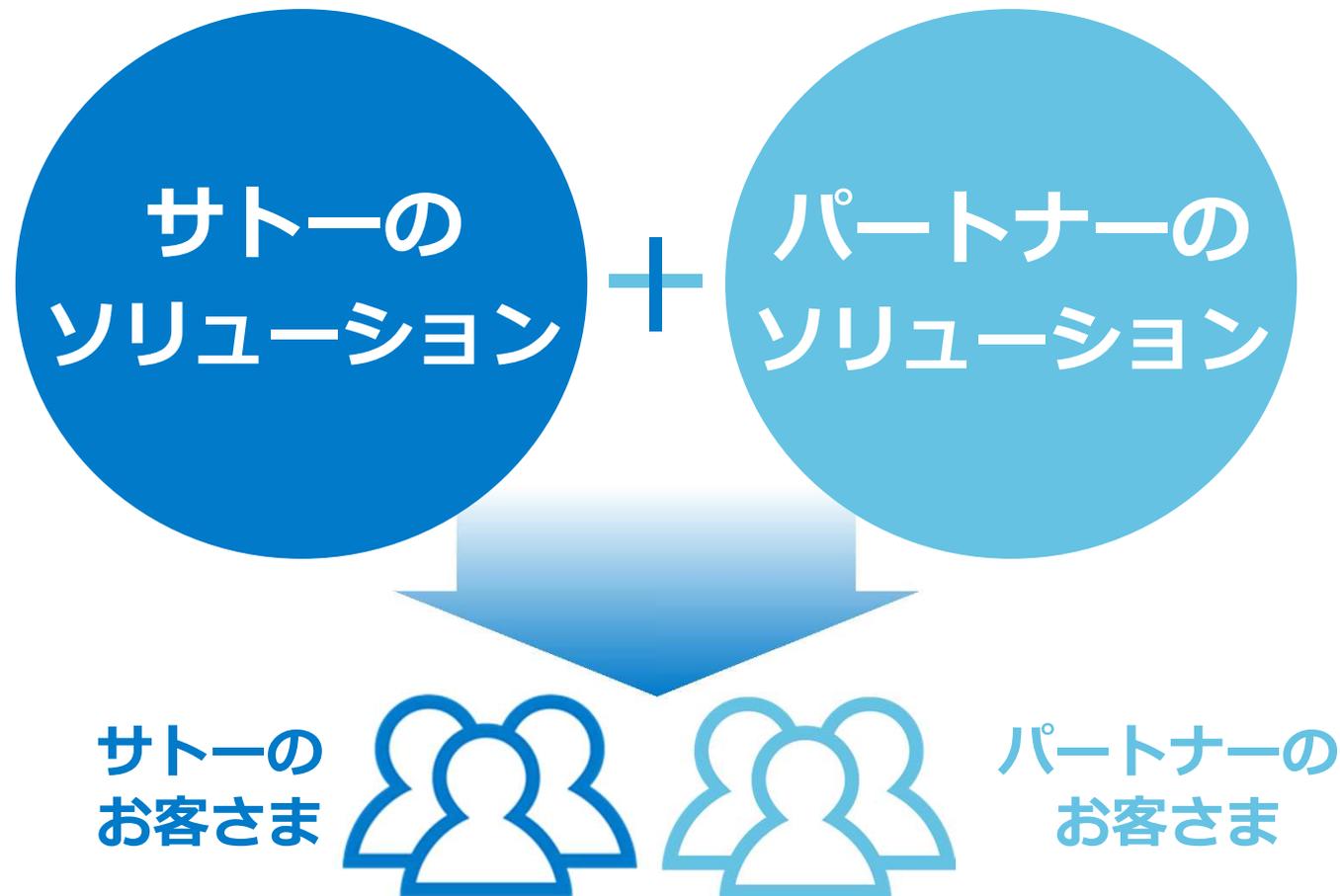
海外事業の成長戦略①



グローバル展開する企業を
直接販売で攻略していく

海外事業の成長戦略②

グローバルなアライアンスによるビジネス創出と広がり



相互の顧客へ販路を広げる

新事業開発：IDP事業①



例



名前入り飲料



写真・メッセージ
入りパッケージ

「わたしだけ」の
商品・サービスが
求められている

課題

消費者へ提供されるまでに
時間がかかる

新事業開発：IDP事業②

ひとりひとりの好みに合わせた
パッケージをすぐに提供できる



「買いたくなる」
「うれしい」

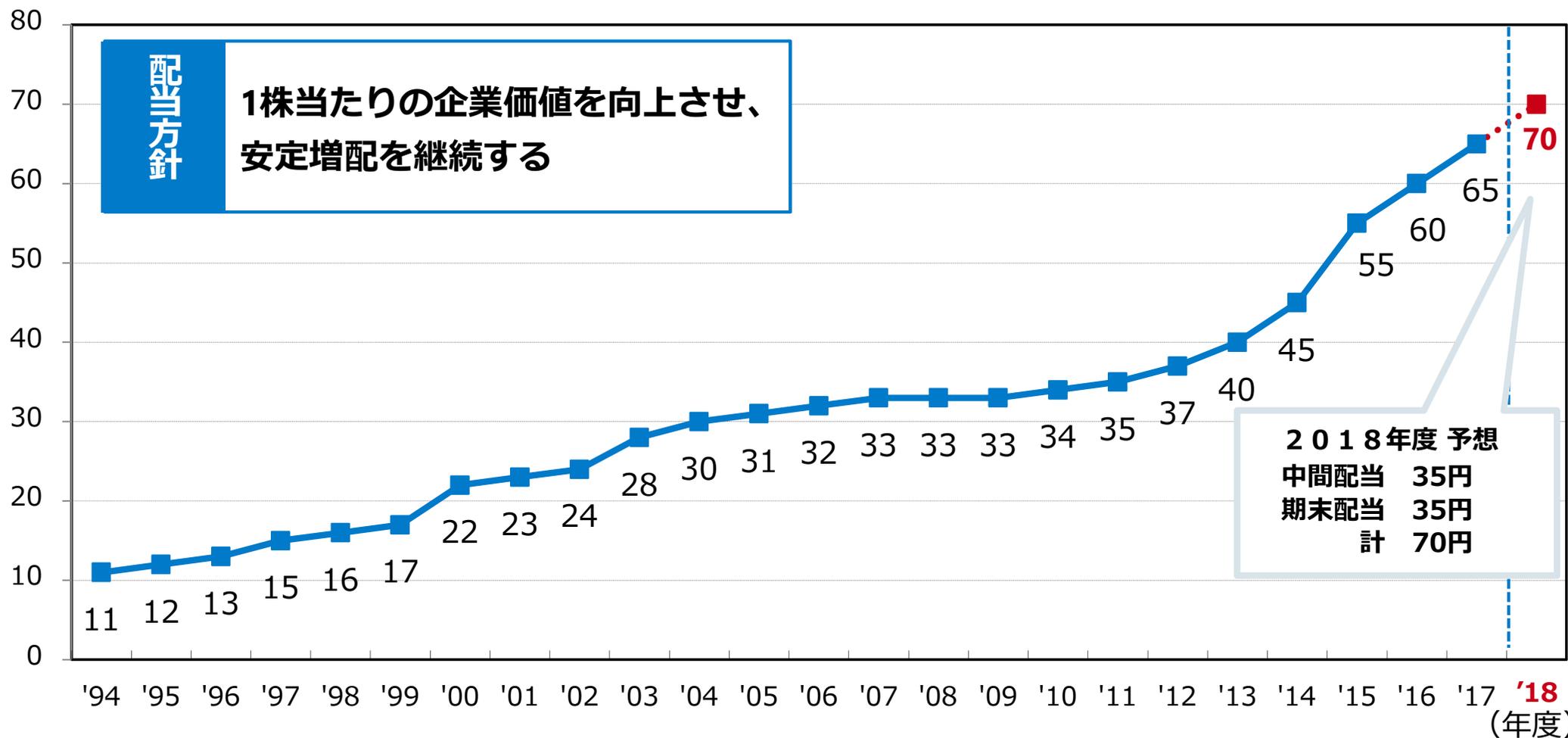
売上アップ

配当と株価

配当について

	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度(予想)
EPS	141.6円	114.0円	110.1円	96.1円	121.5円	128.0円
ROE	9.9%	7.6%	7.1%	6.2%	7.6%	7.7%
(参考) 配当性向	28.2%	39.5%	50.0%	62.4%	53.5%	54.7%

(円/株)



株価について



powered by **StockWeather.com, Inc.**

リアルタイム 情報提供：ストックウェザー株式会社

用語集

用語集（1/3）

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	<u>DCS & Labeling+One</u> 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 <u>タギング</u> して <u>情物一致</u> を実現。 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>プライマリー専業</u> 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 プライマリー専業	<u>自動認識ソリューション事業</u> の海外は、「 <u>ベース事業</u> 」（現場で可変情報を <u>タギング</u> するビジネス）と、「 <u>プライマリー専業</u> 」（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。 <u>プライマリー専業</u> は <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。
3	IDP事業	<u>IDP</u> に関わる開発・製造・販売。2017年度に他事業を含めて「 <u>素材事業</u> 」として新設したが、2018年度からは <u>IDP</u> への注力を明確化するため「 <u>IDP事業</u> 」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「 <u>現場力</u> 」に裏付けられた <u>自動認識ソリューション</u> 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 <u>RFID</u> 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 <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。 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 <u>タギング</u> 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 (2/3)

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 <u>サプライ商品</u> 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 <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。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「 <u>SOS</u> （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 (3/3)

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。

SATO HOLDINGS CORPORATION

IR室

E-mail: grp-sato-ir1460@sato-global.com

【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2018年12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。