

サトーホールディングス株式会社

証券コード : 6287 東証プライム市場

ひとめでわかるサトー



創業
1940年



連結売上
1,428億円
2023年3月期



連結売上年平均成長率
4.2%
2013年～



社員数
5,637
2023年3月末時点



世界 **26** 拠点
2023年3月末時点



世界の国・地域でのビジネス
90 以上
2023年3月末時点



リピート率（日本事業）
90%
2021年3月期～2023年3月期



三行提報の数
約**50**年、**3,000**件/日



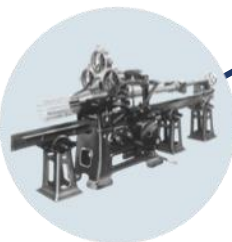
年平均成長率（RFID事業）
32%
2021年3月期～2023年3月期

「三行提報」は社員が毎日欠かさずに経営トップに宛てて、「会社を良くする創意・くふう・気付いたことの提案や考えとその対策の報告」を、3行（100～150文字）にまとめて提出する制度。

サトーグループのあゆみ - 「タギング」の進化 -

1940 (創業)

省力化機器の
開発・販売



1940

竹材加工機の製造販売
を開始

1958

結束機の製造販売
を開始

1960年代

ハンドラベラーの
開発・販売



1962

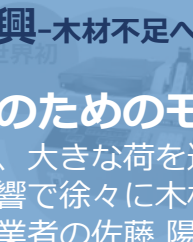
ハンドラベラーの
製造販売を開始

1964

ラベルの
製造を開始

1980年代

熱転写プリンタの
開発・販売



1981

熱転写方式
バーコード
プリンタを開発

1990年代

現場用途提案
DCS & Labeling



お客様の現場用途に適したプリンタ、リーダー、ソフトウェア、サプライを組み合わせたシステムを構築し、導入後の保守サポートまで総合的なソリューションを提案する「DCS&Labeling」を提供開始

2010年代

DCS & Labeling + One



2014・2015

IoT技術実装プリンタ「CLM Xシリーズ」を発売
IoT保守サポート「SOS(SATO Online Services)」を提供開始

2017

オリジナルRFIDサプライの自社生産を本格化

DCS & Labelingに音声認識や位置測定技術などの「+One」を組み合わせてお客様価値をさらに向上させるビジネスモデルを提供

戦後復興-木材不足への対応-

省力化のためのモノづくり

この時代、大きな荷を送るには主に木製の梱包材を使用していたが、戦争の影響で徐々に木材が不足。そこで創業者の佐藤 陽は、竹材を編んだ輸送用ケースを量産するために多くの竹加工機を発明した。

時代のニーズに合わせた商品を開発

DCS & Labelingを提供

さらに進化した自動認識ソリューション事業へ



サトーグループのあゆみ - 「タギング」の進化 -

1940 (創業)

省力化機器の
開発・販売



1940

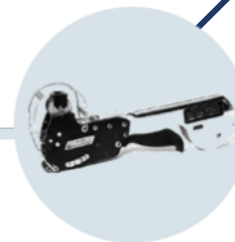
竹材加工機の製造販売
を開始

1958

結束機の製造販売
を開始

1960年代

ハンドラベラーの
開発・販売



1962

ハンドラベラーの
製造販売を開始

1964

ラベルの
製造を開始

スーパーマーケットの台頭
-小売店作業者の負担軽減-

「タギング」ビジネスの始まり

1960年代、スーパーマーケットの台頭により、消費者は日用品を1カ所で購入できるようになった。サトーの値札貼り付け機「ハンドラベラー」は、個々の商品への値付け作業を効率化し、日本の小売業界の省力化に大きく寄与した。

このハンドラベラーの発明が、あらゆるモノに IDなどの情報をひも付ける情物一致 = 「タギング」という現在に続く事業ドメインの契機となった。



税込価格
¥308

時代のニーズに合わせた商品を開発

DCS & Labelingを提供

さらに進化した自動認識ソリューション事業へ



サトーグループのあゆみ - 「タギング」の進化 -

1940 (創業)

省力化機器の
開発・販売



1940
竹材加工機の製造販売
を開始

1958
結束機の製造販売
を開始

1960年代

ハンドラベラーの
開発・販売



1962
ハンドラベラーの
製造販売を開始

1964
ラベルの
製造を開始

1980年代

熱転写プリンタの
開発・販売

世界初



1981
熱転写方式
バーコード
プリンタを開発

1990年代

現場用途提案

DCS & Labeling
バーコードの普及
-増え続ける商品の管理-

モノの流通のインフラを支える存在に

POSシステムが普及した1980年代には、
世界初の熱転写方式バーコードプリンタを開発。
耐久性のある高品質なラベルで、
製造・卸・小売業界の需要に応えた。

お客様に「モノの流通のインフラを支える存在に」を
実現するために、1990年代に「DCS & Labeling」を開発
し、導入後の保守サポートまで総合ソリューションを提案する
「DCS&Labeling」を提供開始

2010年代

DCS & Labeling + One

DCS&Labelingに音声認識や
位置測位技術などの「+One」
を組み合わせお客様さま価値を
さらに向上させるビジネスモデル
を提供

世界初

2017

オリジナルRFIDサプライの自社生産を本格化

時代のニーズに合わせた商品を開発

DCS & Labelingを提供

さらに進化した自動認識ソリューション事業へ



サトーグループのあゆみ - 「タギング」の進化 -

情報化社会の進展

1960年代
-サプライチェーン複雑化への対応-
開発・販売

現場のデータを集めて活用

1990年代のIT革命により、システムの接続性が求められるようになった。サトーの独自のビジネスモデルである「DCS&Labeling」を掲げ、ハードウェア、サプライ、リーダーやソフトウェアをパッケージ化してデータの収集を可能にし、保守サポートまでを提供するソリューション主体のビジネスを始めた。

竹材加工機の製造販売

※DCS≒Data Collection System

1980年代

熱転写プリンタの
開発・販売

世界初



1981
熱転写方式
バーコード
プリンタを開発

1962
ハンドラベラーの
製造販売を開始

1964
ラベルの
製造を開始

1958
結束機の製造販売
を開始

1990年代

現場用途提案
DCS & Labeling



お客さまの現場用途に適したプリンタ、リーダー、ソフトウェア、サプライを組み合わせたシステムを構築し、導入後の保守サポートまで総合的なソリューションを提案する「DCS&Labeling」を提供開始

2010年代

DCS & Labeling + One



DCS&Labeling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ビジネスモデルを提供

世界初

2014・2015

IoT技術実装プリンタ「CLNXシリーズ」を発売
IoT保守サポート「SOS(SATO Online Services)」を提供開始

2017

オリジナルRFIDサプライの自社生産を本格化

時代のニーズに合わせた商品を開発

DCS & Labelingを提供

さらに進化した自動認識ソリューション事業へ



サトーグループのあゆみ - 「タギング」の進化 -

1940年代

省力化機器の開発・販売

IoT時代の到来

-データの活用による競争優位性の確立-

アナログ情報をデジタル化するソリューションを提供

この時代、無線技術やクラウドコンピューティングが進化しIoTが普及した。サプライチェーンが複雑化するのに伴い、サトーはパートナー企業の技術を自社商品と組み合わせ、RFIDやセンサーなどを活用して状態に関する動的データを取得するソリューションの提供を始めた。

1940

竹材加工機の製造販売を開始

1958

結束機の製造販売を開始

1960年代

ペーパラーの開発

1964

ラベルの製造を開始

1980年代

熱転写プリンタの開発

熱転写方式
バーコード
プリンタを開発

1990年代

現場用途提案
DCS & Labeling

お客様の現場用途に適したプリンタやソフトウェア、サプライを組み合わせたシステムを構築し、導入後の保守サポートまで総合的なソリューションを提案する「DCS&Labeling」を提供開始

2010年代

DCS & Labeling + One

DCS&Labeling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ビジネスモデルを提供



世界初

2014・2015

IoT技術実装プリンタ「CLNXシリーズ」を発売
IoT保守サポート「SOS(SATO Online Services)」を提供開始

2017

オリジナルRFIDサプライの自社生産を本格化

時代のニーズに合わせた商品を開発

DCS & Labelingを提供

さらに進化した自動認識ソリューション事業へ

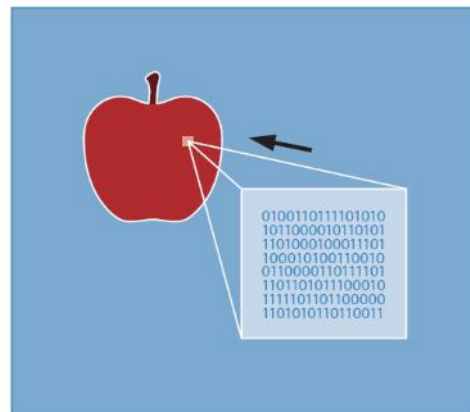


サトーグループのビジネス

情報を「タギング」で、与える、つなぐ、活かす。

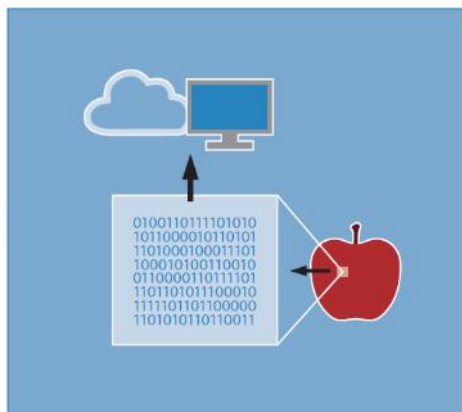
サトーの自動認識ソリューションにおける他社との違いは、「タギング」にある。
与える、つなぐ、活かすの3つのフェーズで、情報の価値を最大化する。

モノに情報を『**与える**』



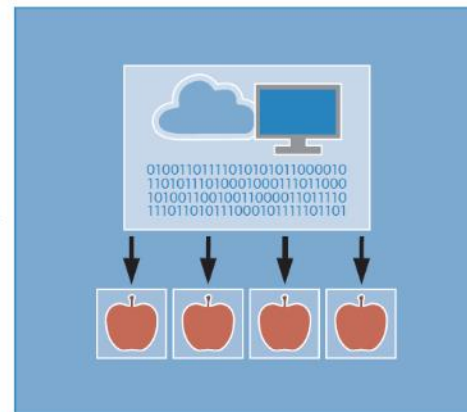
サプライチェーンの流れを踏まえて、あらゆるものに精緻な情報を付与。

データを読み取る、
システムに情報を『**つなぐ**』



情報をリアルタイムでシステムに。
IoTやビッグデータを機能させる。

情報を分析して『**活かす**』



情報を分析して、オペレーション効率化や
経営課題の発見、解決に役立てる。

社会の中のサトー

主に5市場（小売、製造、食品、物流、病院）にお客さま基盤があり、
個別の現場課題解決を支援している。





小売 (リテール市場)

- 値札
- マークダウン(値引表示)
- 食品表示
- 商品管理
- 衛生管理
- 購買行動分析 等のソリューションを提供

SmartLiving
with SATO Solutions



ICタグ(RFID)活用による自動精算



マークダウン(AI値引)



ハンドラベラーによる値付け

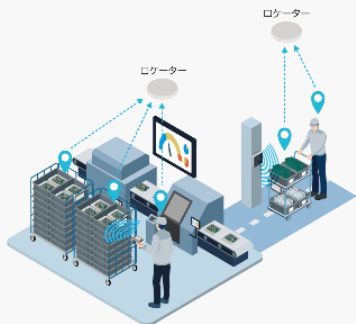


製造

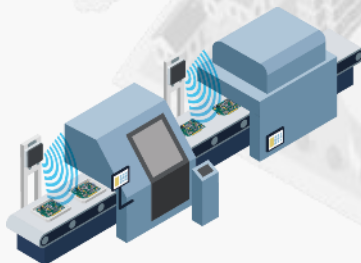
(マニュファクチャリング市場)

- 原材料管理
- 製品・銘板ラベル
- 工程管理
- トレーサビリティ
- 自動化 等のソリューションを提供

Connected & Flexible
with SATO Solutions



モノや作業者の位置情報の取得



ICタグ(RFID)による製造工程管理



SATO Electrical machine MP-CG
型番 PC-MPCG2020A
製造番号 00T54870310A
出荷年月 2020年5月
サービスID: 1530064000
SATO HOLDINGS CORPORATION
ASSEMBLED IN JAPAN



000-Z01234

製品・銘板ラベル



食品 (フード市場)

- 原材料管理
- 工程管理
- 衛生管理
- 食品表示
- トレーサビリティ
- 食材管理 等のソリューションを提供

Right Food, Right Way
with SATO Solutions



| にぎり寿司 | |
|------------------|---|
| 名称 | 寿司 |
| 原材料名 | 酢飯(国産米使用)、まぐろ加工品、いくら、佃煮/加工でん粉、鰹風味料、(一部に小麦、大豆、いくら、さばを含む) |
| 内容量 | 1個 |
| 保存方法 | 15℃以下で保存 |
| 消費期限 | 23.02.21 |
| 加工日 | 23.02.20 午後15:00 |
| 製造者 | サトーファーズ(株) |
| 東京都港区芝浦3-1-1 | |
| TEL: 0120-090310 | ¥798 |
| 実量成分表示 1個あたり | |
| 熱量 (500kcal) | 炭水化物 103g |
| たんぱく質 20g | 食塩相当量 4.31g |
| 脂質 20g | |
| (標準値) | |
| | |
| 4 993193 234568 | |

食品表示ラベル



| 原材料ラベル | 23/02/20 17:32 |
|-----------------|----------------|
| 111011120 | |
| ビート糖 | |
| 20K | |
| ロットNo: 20230220 | |
| 賞味期限: 24/02/01 | |
| 製造日: 23/02/01 | |
| シリアル: 000000002 | |

食品製造現場のトレーサビリティ・原材料管理



自動製封函機・送り状ラベル自動貼り



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
保費期限 12月9日まで
配達担当 佐藤 太郎



キヨトリセン
(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
保費期限 12月9日まで

| | |
|----------------------|---|
| 吹田 C. | 4 |
| 23114051128 00000000 | |
| 大阪府吹田市 C-0010 | |
| 株式会社サトー 大阪支社 様 | |
| TEL 06-0000-0000 | |
| 〒100-0001 東京都千代田区千代田 | |
| 東京支社様 | |
| 株式会社サトー 貴品 | |
| TEL 0000-000-000 | |
| SATO | |

不在表・送り状



物流 (ロジスティクス市場)

- 商品管理
- ピッキング
- トラックバース可視化
- トレーサビリティ
- 自動化 等のソリューションを提供

Agile Logistics
with SATO Solutions





病院 (ヘルスケア市場)

- リストバンド
- 検体ラベル
- ラベル検査ソリューション
- RFIDカテーテルラベル
- RFID SPDラベル 等のソリューションを提供

※SPD (Supply Processing and Distribution)
…医療現場の消耗品を柔軟・円滑に行うための専用物流システム

Patient's Happiness
with SATO Solutions



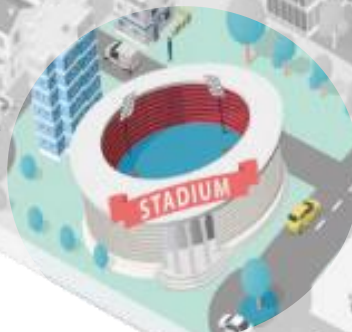
三点認証





新市場

- アミューズメント施設/会場入場券
- 図書館の蔵書管理
- 児童向け体験型教材



社会の中のサトー - アミューズメント（新市場、シンガポール国立植物園の事例） -

ガーデنز・バイ・ザ・ベイ

紹介：シンガポール国立植物園、ガーデنز・バイ・ザ・ベイは園芸と庭園芸術の傑作であり、植物をこれまでにない新しい方法で紹介しています。来園者は、冷涼な温帯気候から熱帯林やその生息地の種までシンガポールでは見られない植物を楽しみながら学ぶことができます。

課題：ガーデنز・バイ・ザ・ベイは、2012年の開園以来9,300万人*を超える入場者を誇る世界有数の植物園であるため、既存の発券システムと連動する高品質の入場券が必要でした。また、業務が止まることなく円滑に進むよう、入場券のサプライヤーには納期などサービス提供基準を満たすだけでなく、様々な顧客満足のための付加価値を提供することが求められていました。



*ガーデنز・バイ・ザ・ベイ年次報告書2022/2023



画像：ガーデنز・バイ・ザ・ベイのウェブサイトおよび2022/23年度年次報告書より



An Award-Winning Garden
様々な賞を受賞

品質
植物園の多様な植物を最もよく表現する
高品質で鮮やかな印刷

迅速な対応
迅速な対応と補充により、
多くの来訪者による
入場券需要を支える

顧客満足度を追求
顧客第一、より高い顧客価値の提供で顧客
満足度を追求

入場券（サトーが印刷）

クラス最高の印刷品質と
ガーデنز・バイ・ザ・
ベイのサステナビリティ
への取り組みをサポート
するFSC認証*紙



訪問後もガーデンズ・バイ・ザ・ベイでの楽しいひとときを思い出す記念品に

迅速な対応と納期を
遵守した配送

*環境、社会、経済の便益に適い、きちんと管理された森林から生産された林産物や、その他のリスクの低い林産物を使用した製品を目に見える形で消費者に届ける仕組み。

サトーグループのビジネス

現場でモノやヒトに情報をひも付けることで可視化。業務改善につなげる



自動認識技術

バーコード



ICタグ(RFID)



2次元コード(QRコード)



音声認識 等(バイオメトリクス)



画像認識



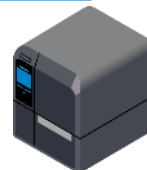
位置測位



商材

ハードウェア

- プリンタ
- 自動貼り付け機
- ハンドラベラー 等



サプライ

- シール・ラベル
- タグ・チケット
- RFID
- カーボンリボン 等



ソフトウェア

- 汎用ソフトウェア
- 業務用アプリケーション 等



保守サポート

- 機器メンテナンス
- 定期点検



システム周辺機器

- スキャナ
- ハンディターミナル
- 接続ツール 等



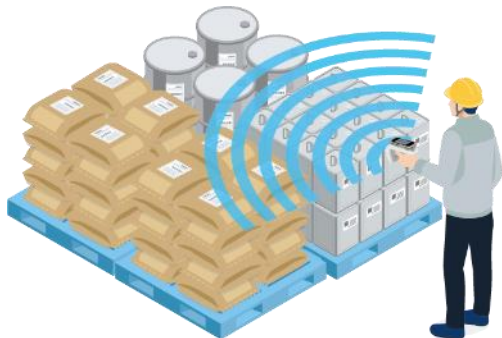
デザイン

- 商品ラベルのデザイン
- 商品パッケージの企画・戦略立案・デザイン作成から印刷加工まで



お客さま価値

①一括読み取りによる生産性向上



読み取り時間を
80-90%削減

②ユニークデータの取得・利活用



いつ、何を、どの程度服用したか。
体調に変化はあったか

サトーの長期経営方針

あらゆるものを情報化して、社会のうごきを最適化する。



「タギング」分野で現場力を軸に、サーキュラーエコノミー実現まで見据えた成長をめざす。

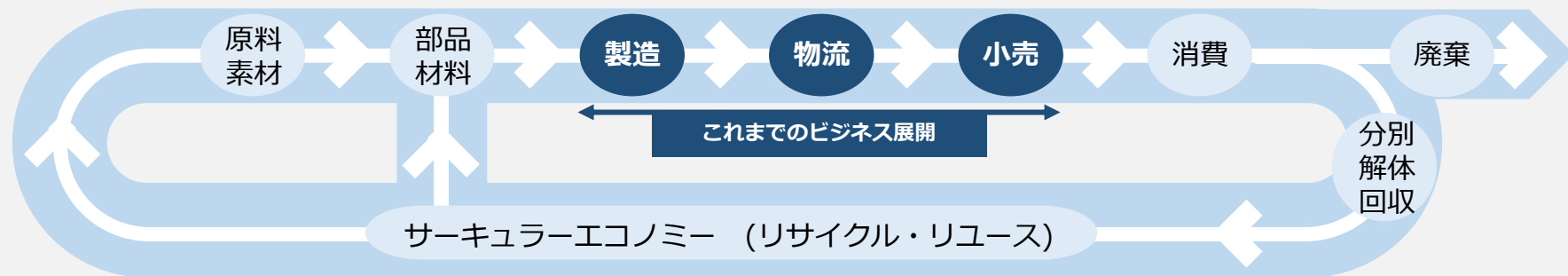


サトーの長期経営方針

サトーがめざす世界観

ソースタギングにより上流、製造段階からタギングする。

複数の業界横断で、状態の管理・トレーサビリティ担保・付加価値あるデータの蓄積を行い、安心・安全・省人化といった社会課題の解決につなげる



サーキュラーエコノミー実現に向けて

総合リサイクル業を営む静脈チェーンの第一人者、(株)ナカダイホールディングス様と協業を発表

“国産資源”である廃棄物の、回収から再生材生産までの工程を可視化。
再生材の安定供給の為に廃棄物トレーサビリティシステムの構築・実用化で協業

ナカダイホールディングス様との協業



統合報告書2023 (p.18-21)
https://www.sato.co.jp/about/ir/library/pdf/2023_j.pdf



協業のニュースリリース
<https://www.sato.co.jp/about/news/2023/release/11-08-1.html>

サーキュラーエコノミー実現に向けて

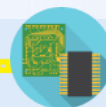
長きにわたって市場・業界ごとの個別の現場で課題を解決してきたサトーは、
広範なお客さま基盤とタギングの技術や知見を有している。

これらをベースに、サプライチェーンやサーキュラーエコノミーでの課題解決へとソリューションを提供

製造(マニュファクチャリング市場)
Connected & Flexible
with SATO Solutions



物流(ロジスティクス市場)
Agile & Logistics
with SATO Solutions



あらゆるものを情報化して、社会のうごきを最適化する。



レストラン



病院



小売(リテール市場)
Smart & Living
with SATO Solutions

食品(フード市場)
Right Food, Right Way
with SATO Solutions

病院(ヘルスケア市場)
Patient & Happiness
with SATO Solutions

※上記は家電業界における、
お客さまのサプライチェーンとサーキュラーエコノミーの例

人的資本の取り組み

企業理念に含まれるCredo（価値観・行動規範）を体現した行動を社員から公募し、その中から優れた行動を表彰し共有する「SATO Credo Awards World Cup」を実施



ファイナリストはサトーグループサミット会議で発表



SATO Credo Awards World Cupの様子

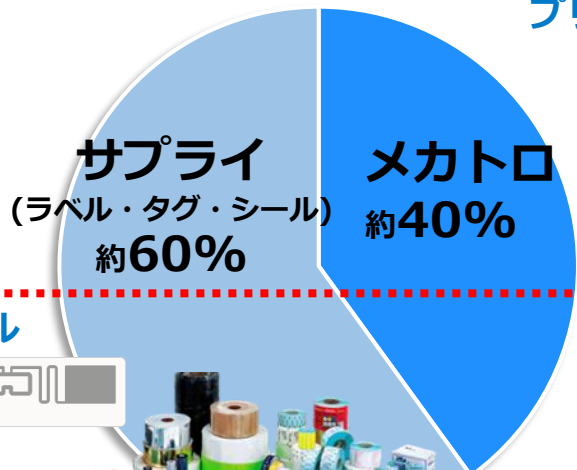
※サトーの人的資本経営については、[統合報告書](#)をご覧ください



商品別売上高と収益モデル

リピートビジネスが過半を占め、安定した収益。

商品別売上高



プリンタ



ソフトウェア



保守サポート

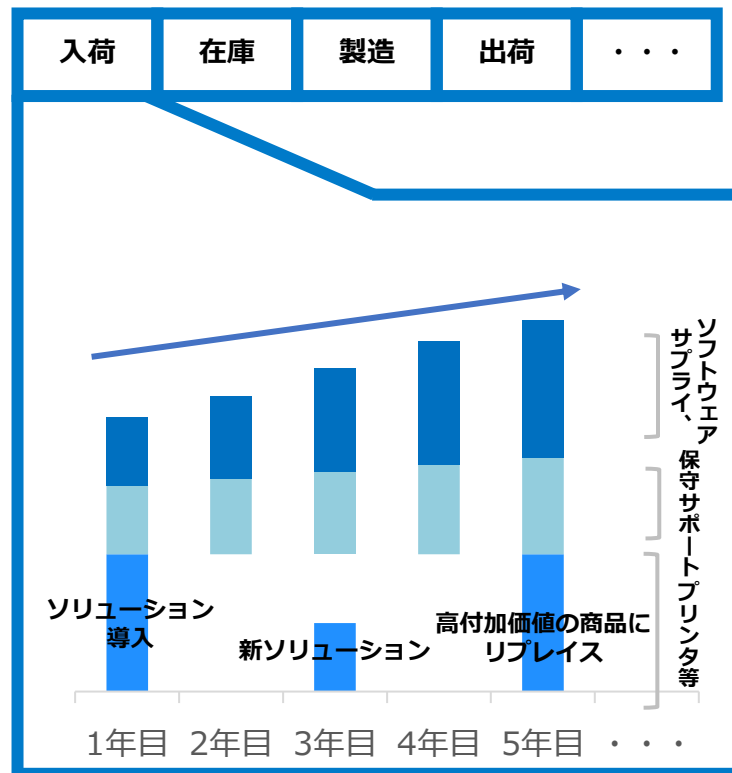


ラベル



リピートビジネス

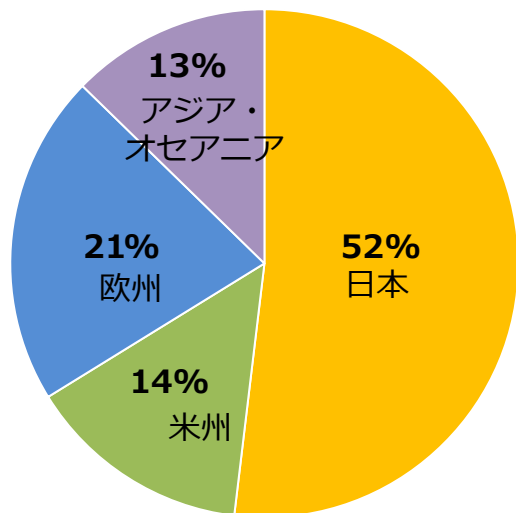
収益モデル



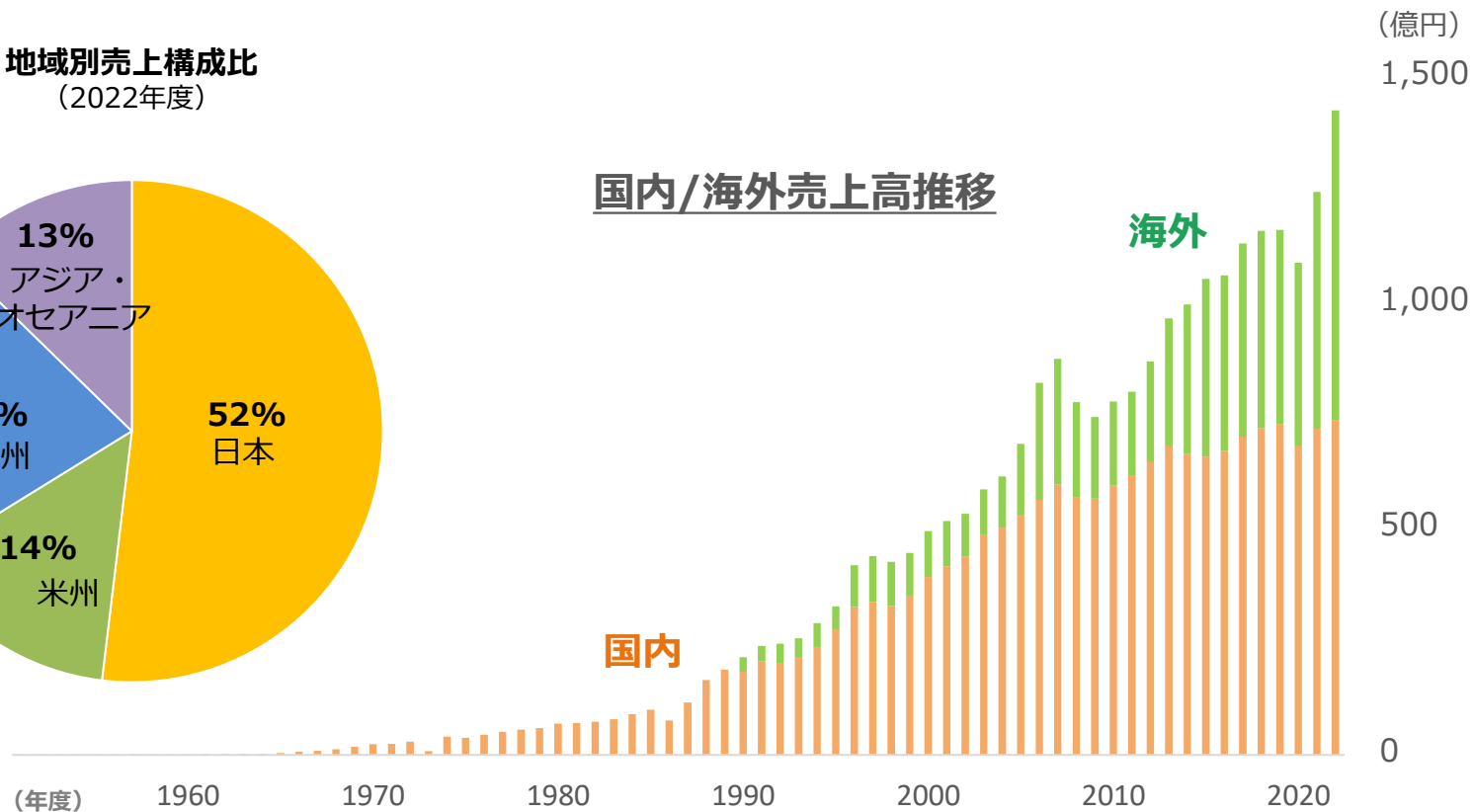
地域別売上構成比と推移

世界26の国・地域で事業を展開

地域別売上構成比
(2022年度)



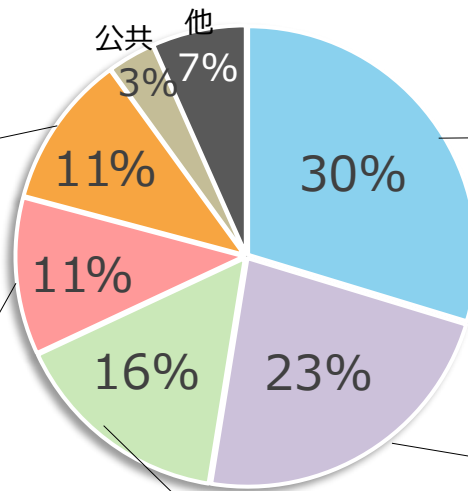
国内/海外売上高推移



市場別売上高構成比

特定の市場に偏らず、安定した収益構造

市場別売上高構成 (2022年度)

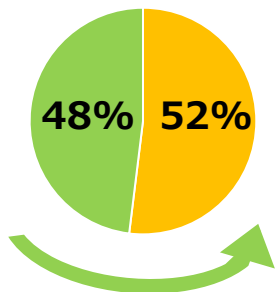


*国内、海外の主な販社。工場、プライマリー專業会社は除く

成長に向けた中長期の取り組み

高成長・高収益性分野へリースシフト

海外成長加速



ポテンシャルの高いヘルスケア市場に注力



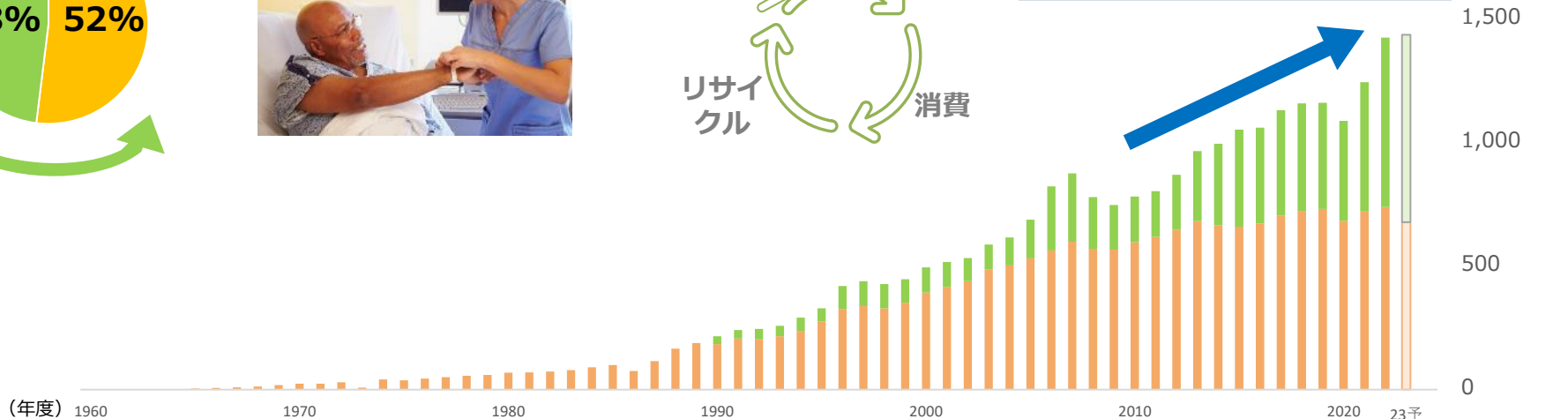
サーキュラー エコノミー



FY2023 計画

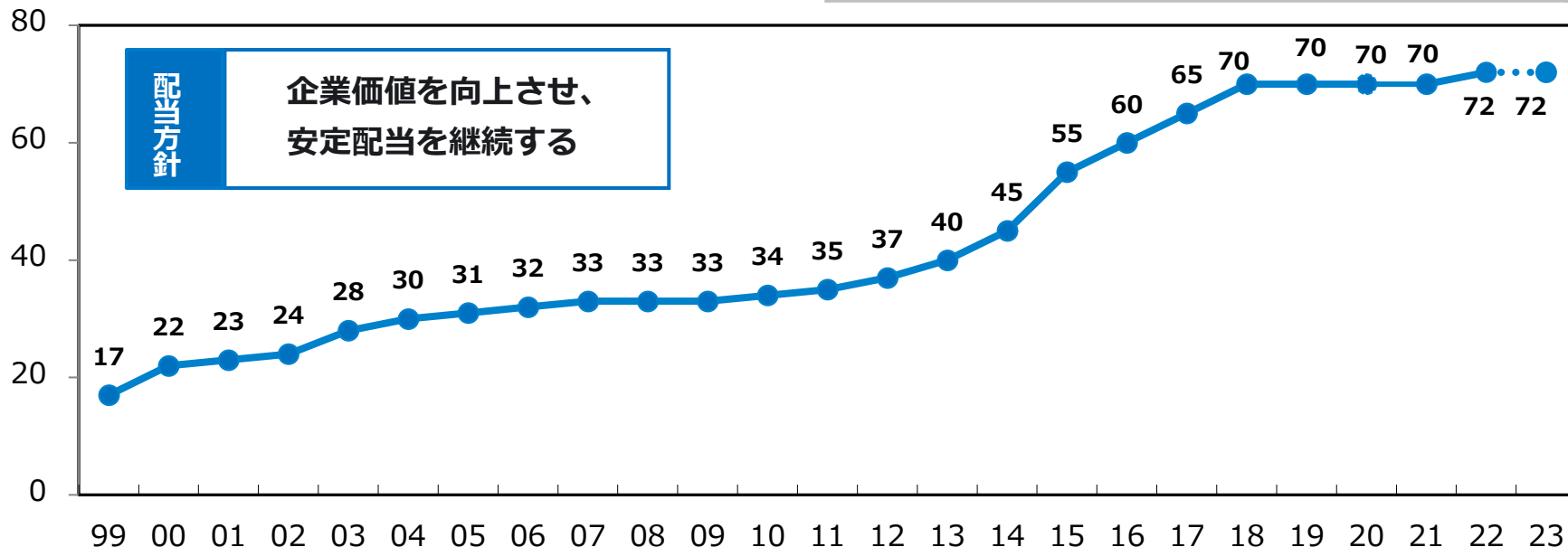
| | | 前年比 |
|------|----------|-------|
| 売上高 | : 1,440億 | +0.8% |
| 営業利益 | : 95億 | +7.4% |

(億円)



| FY | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 (計) |
|---------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| EPS (円) | -56.1 | 385.9 | 112.7 | 126.7 | 154.3 |
| ROE(%) | -3.6 | 24.4 | 6.3 | 6.5 | 7.3 |
| 配当性向(%) | - | 18 | 62 | 57 | 47 |

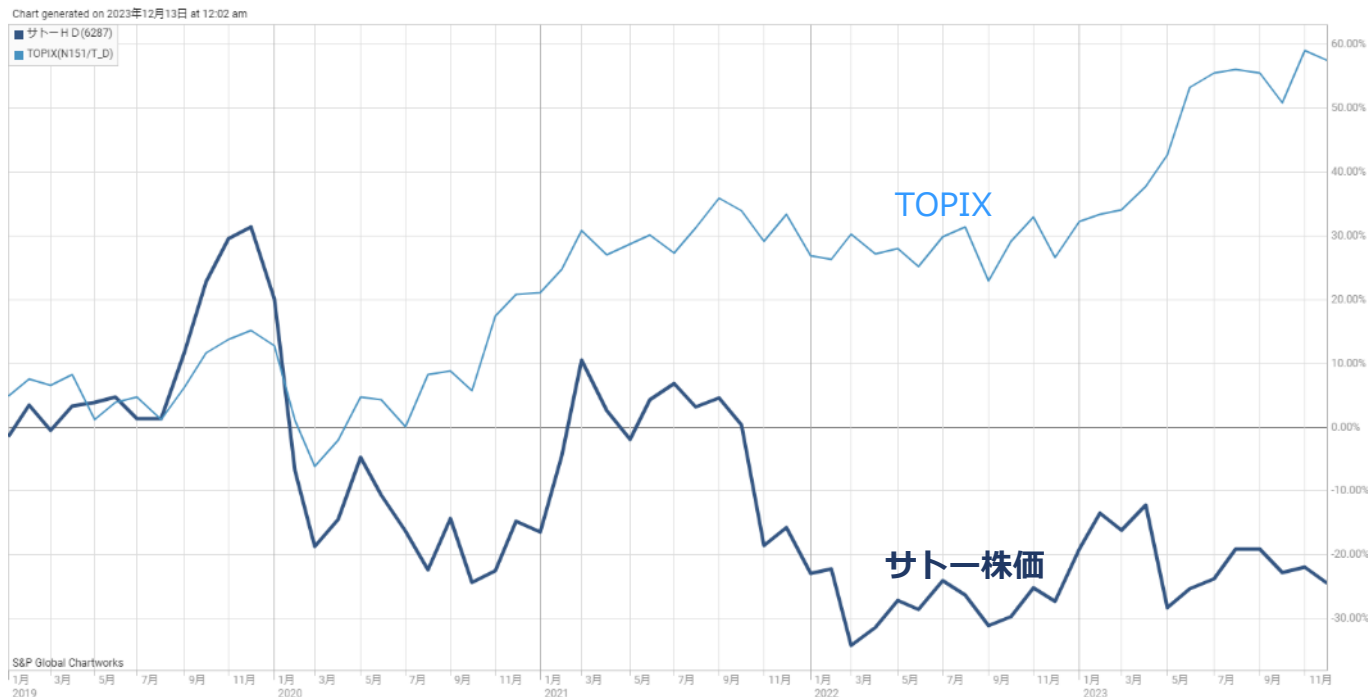
(単位：円)



(FY)

株価の振り返り

短期には、プリンタ・リプレイスサイクルのはざかい期による販売減、
原材料価格上昇に対して価格改定遅れによる利益の停滞で出遅れ。
今後は、安定的な利益成長により、市場評価の回復を図る



—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。

お問い合わせ先

サトーホールディングス株式会社 IR部

メール：grp-ir-information@sato-global.com

株主・投資家情報：<https://www.sato.co.jp/about/ir/>