

2024年 9月 27日

海外事業説明会

～欧州～

サトーホールディングス株式会社
証券コード：6287

海外事業における 成長性と取り組み

熊林 知之
執行役員
海外事業 販社担当 兼 アライアンス戦略担当



欧州における 成長戦略と具体事例

Laurent Lassus
欧州統括



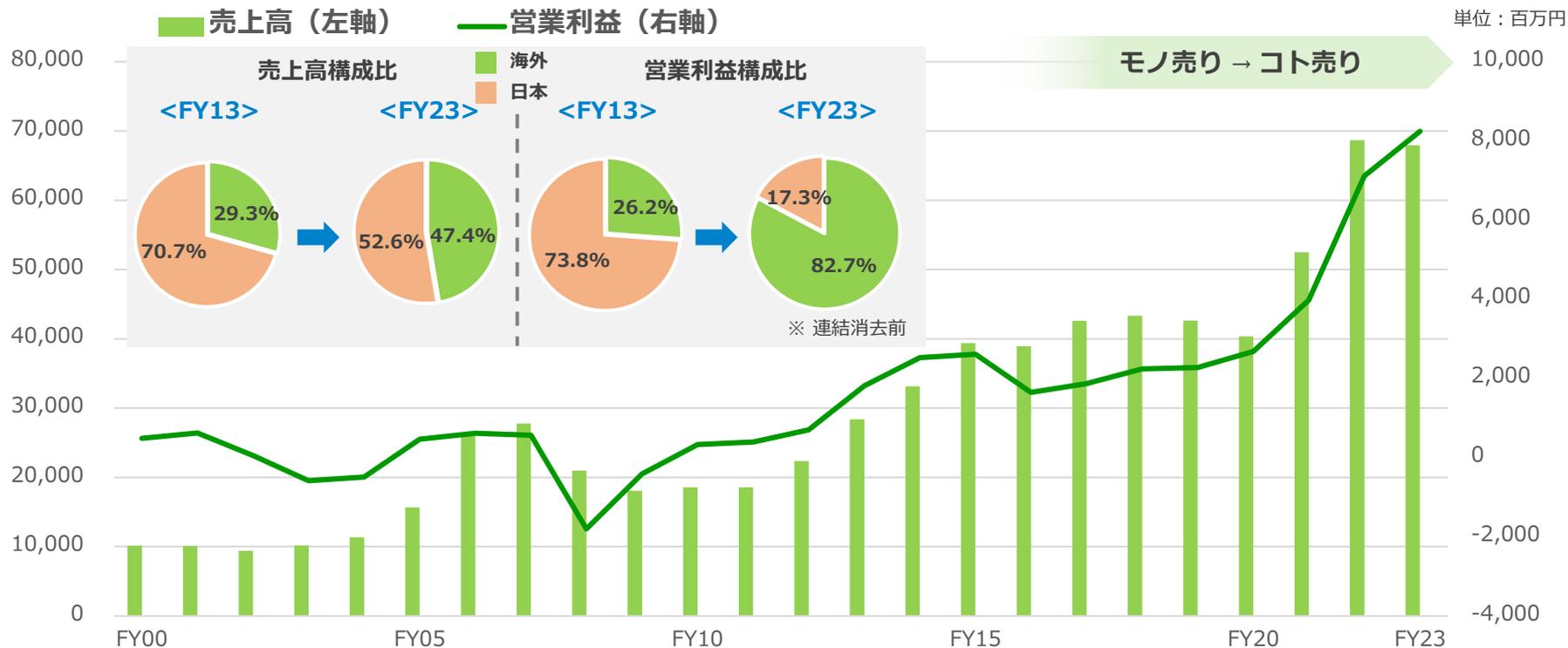
海外事業における
成長性と取り組み

欧州における
成長戦略と具体事例

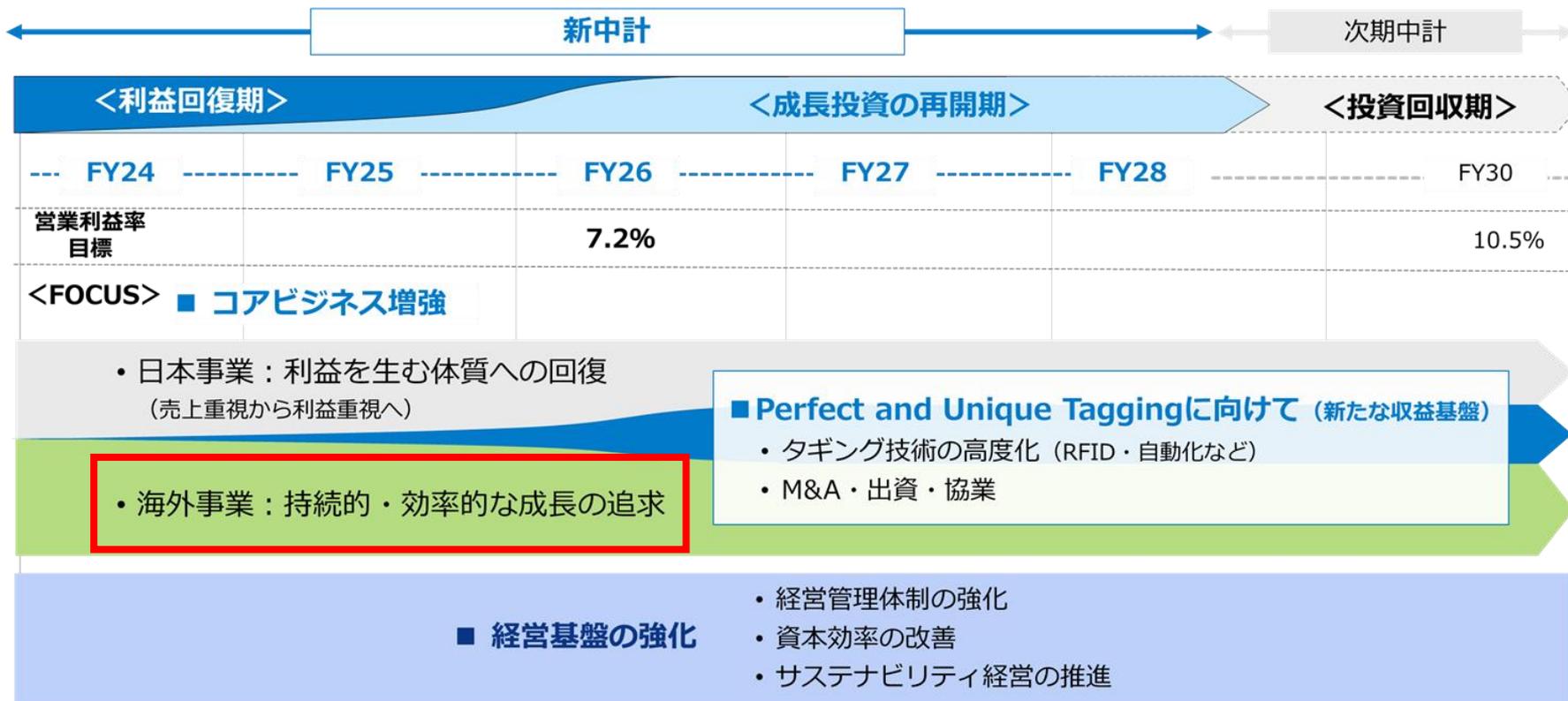
本日お伝えしたいこと

- **国・地域に最適なソリューションを効率的に創出・展開し、持続的な成長をめざす**
 - トレーサビリティへの需要などで事業機会が拡大
 - 国・地域に最適なソリューションを効率的に創出・横展開する体制を構築
- **高付加価値ソリューション提供により、高い競争力を実現**
 - 直販に加えて間接販売でもコト売りを浸透
 - サプライチェーン各段階でのソリューション提供を通じ、デジタル製品パスポート実現に寄与

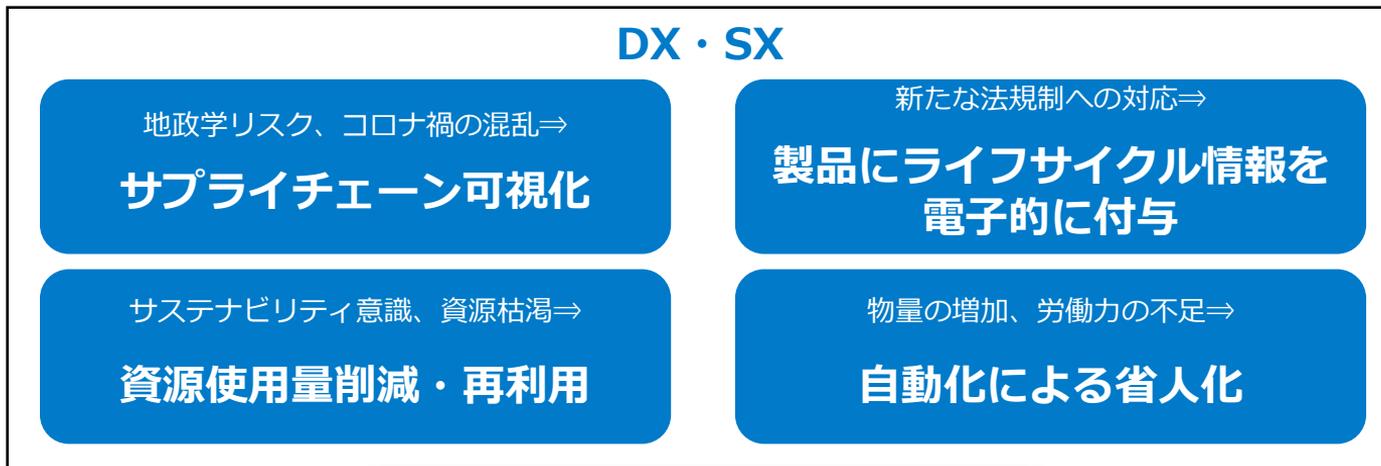
過去10年間で売上高、営業利益ともに大幅成長。
モノ売りからコト売りの戦略転換が奏功し、海外売上高構成比が約50%へ上昇



FY24-25でコアビジネスを増強。特に海外事業は持続的・効率的な成長を追求



お客さま課題が、**個社レベルから業界横断（サプライチェーン）** および**社会全体へ拡大**



タギングによる可視化で、課題解決に寄与
(事業機会)

お客さま課題の変化により、トレーサビリティに資するデータビジネスの機会拡大

お客さま課題



トレーサビリティ需要の拡大
QRコード・RFID
(SGTIN/UDIなどのユニーク情報)

既存ビジネス

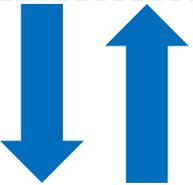
タギング



データビジネス

貼り付け対象物の増加
自動認識技術需要と対象市場の拡大

人手によるタギング業務の負担増
自動貼り付け需要の拡大



SIerなど



※ SGTIN : 商品識別コードであるGTINにシリアル番号（連続番号）を付加したものであり、GTINが同じ商品でもそれぞれ一つ一つ個別に識別することが可能
UDI : Unique Device Identificationの略称。医療機器を固有に識別するための識別子

ソリューションの効率的な創出・横展開

〈海外事業の中計施策〉

- ・ **ソリューション横展開の拡充**
- ・ **現地に最適なソリューション創出**
- ・ 本社・拠点の役割・機能見直し
- ・ サプライ収益の増強

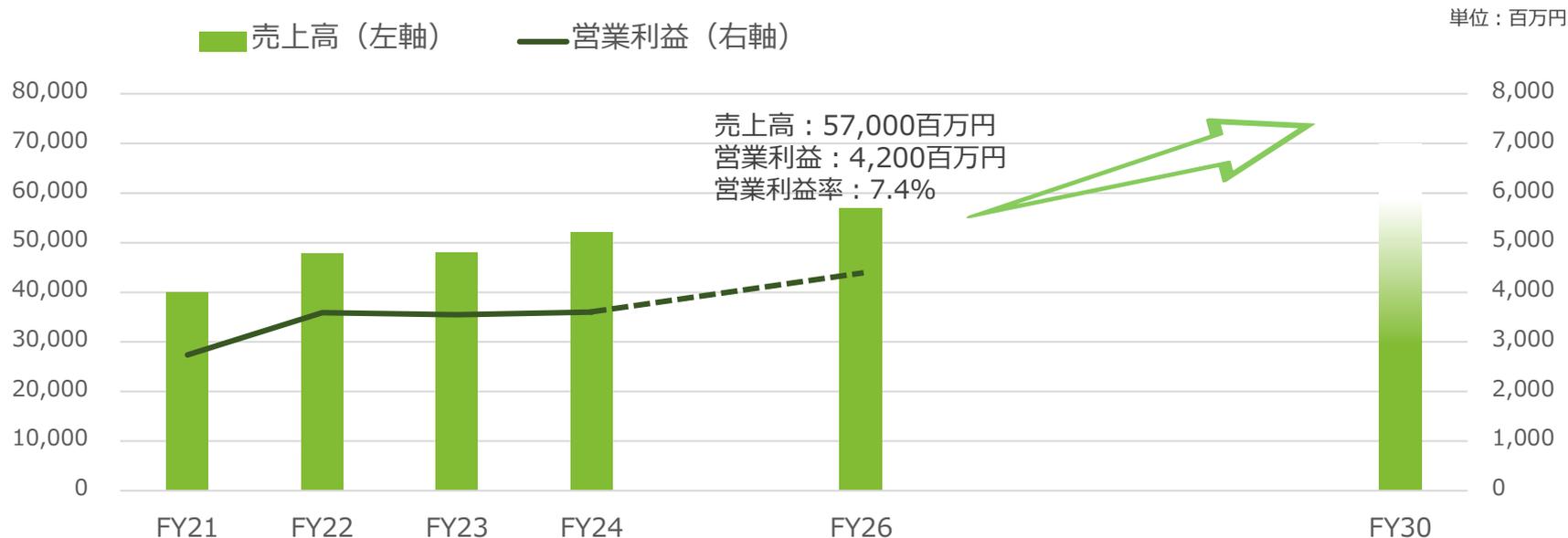


地域	基本戦略	体制（FY24～）
欧州	<ul style="list-style-type: none"> ・ ソリューションビジネスの拡大 ・ 循環型経済志向ビジネスの拡大（DPPなど） ・ ヘルスケア市場の深耕 	<ul style="list-style-type: none"> ・ アライアンスによるクラウドサービス展開の開始 ・ 専任組織の立ち上げ ・ 営業体制の確立
米州	<ul style="list-style-type: none"> ・ キーアカウント攻略（ベンダーマーケティングなど） ・ RFIDや自動貼り需要の獲得 ・ サプライ生産体制の増強 	<ul style="list-style-type: none"> ・ グローバルキーアカウント推進部の設置 ・ 専任組織の立ち上げ ・ 米国3工場の連携強化
アジア オセアニア	<ul style="list-style-type: none"> ・ キーアカウント攻略（ベンダーマーケティングなど） ・ RFIDや自動貼り需要の獲得 ・ 国を超えた連携の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日系キーアカウント推進部の設置 ・ ソリューション組織の増強 ・ 豪州とニュージーランドの子会社間での連携強化

現地に最適なソリューションでお客さま課題を解決し、持続可能な成長をめざす

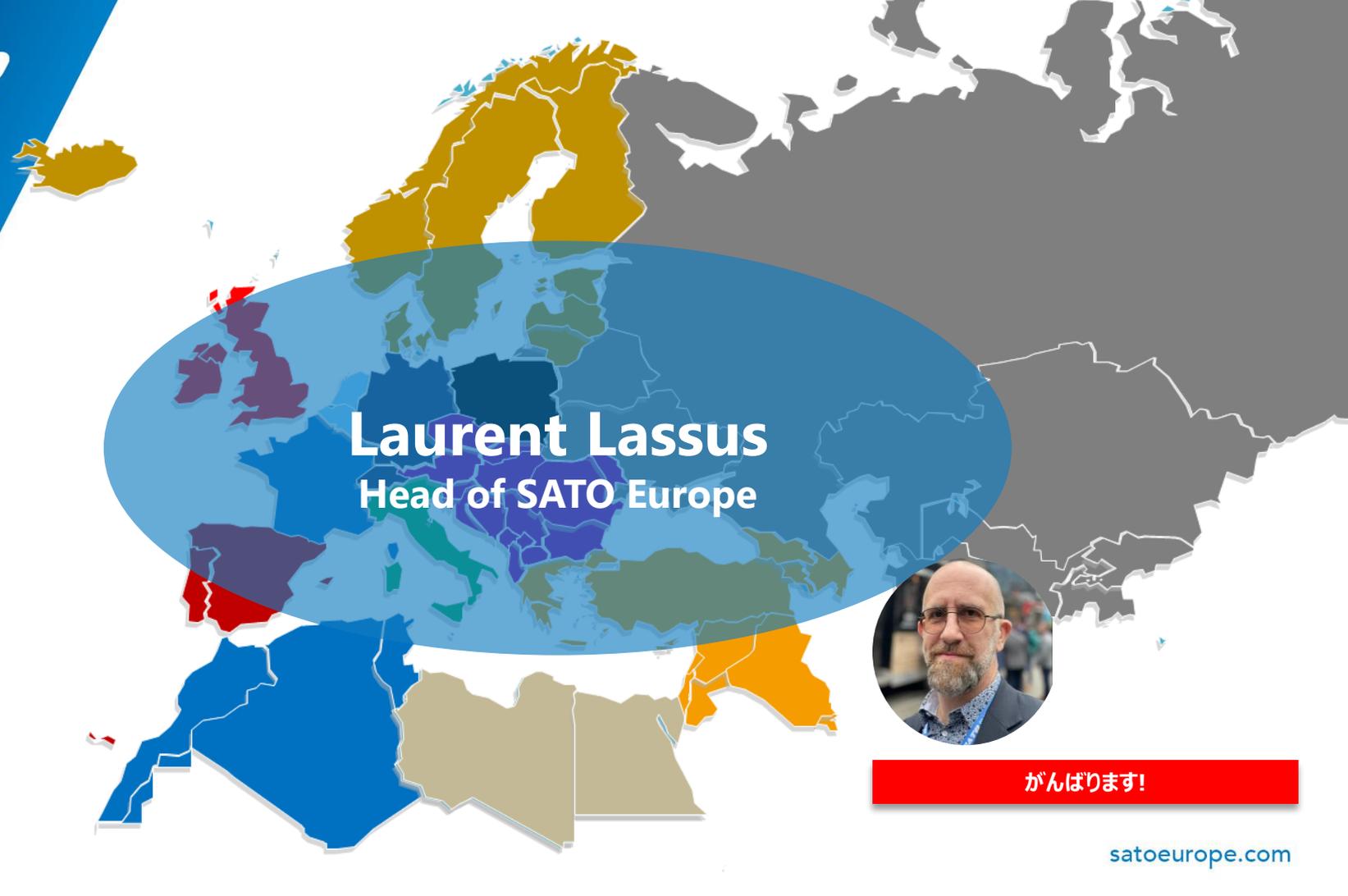
売上高：オーガニック成長とM&Aや資本提携によるシェア拡大で伸長

営業利益：成長に向けた投資を実施しながら、シェア拡大により利益率を維持



海外事業における
成長性と取り組み

欧州における
成長戦略と具体事例



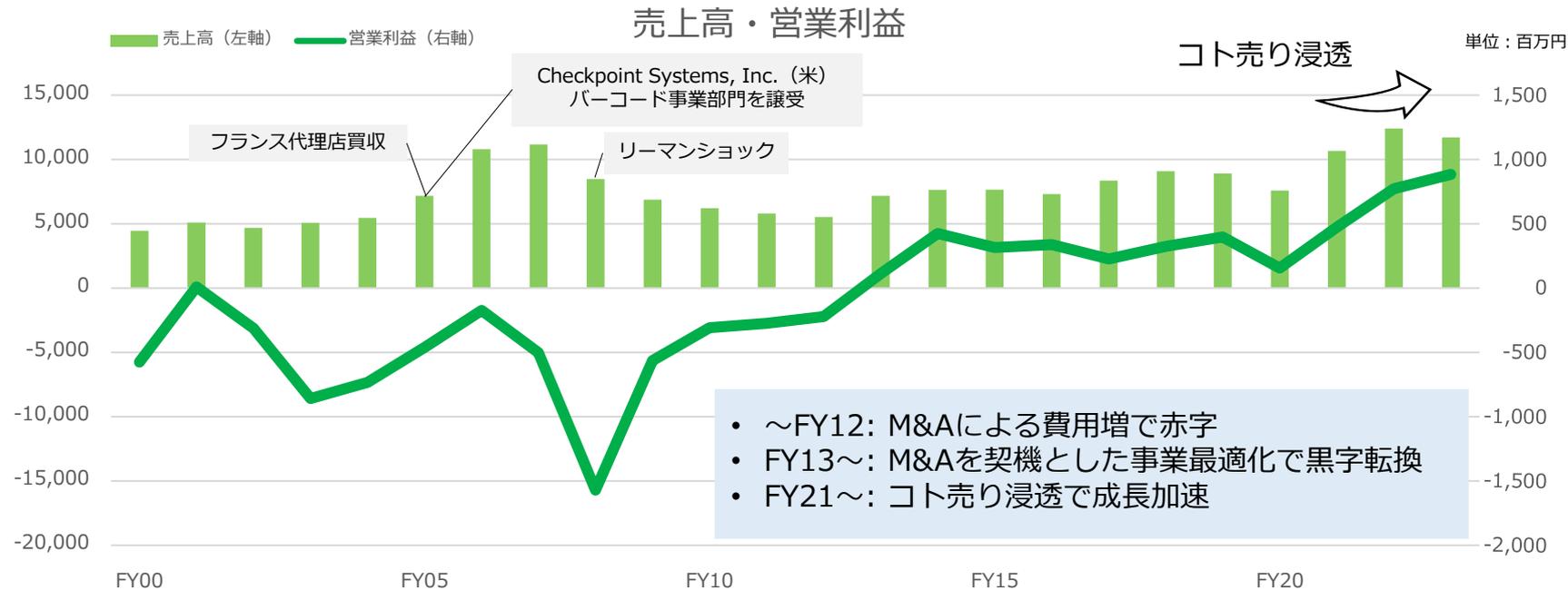
Laurent Lassus

Head of SATO Europe



がんばります!

M&Aを契機とした事業最適化で黒字転換 コト売り浸透で成長加速



- 📍 子会社 - 8
- 📍 事務所 - 9
- 🟪 物流拠点 - 1
- ⬛ ラベル工場 - 3
- 🔴 保守サポート拠点 - 9
- 🟢 R&Dセンター - 1

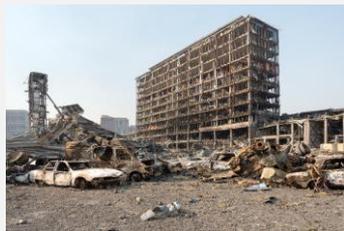
総従業員数 350名

- 🇸🇪 オフィス所在国
- 🇩🇪 オフィスおよびラベル工場所在国



高付加価値のソリューション提供で差別化と価格競争回避

地政学リスク



- ロシア ・ ウクライナ
 - 中東
- ⇒ 紛争激化による経済への打撃

経済・お客さま

- サステナビリティ実現要求が投資判断に影響
- データそのものの持つ価値が上昇
- 需要低下により在庫増加

リテール



- 通販への注力
- 値引き戦略の激化
- 利益維持のため支出削減

HoReCa※



- 人手不足による自動化と注文のオンライン化が加速
- 食品安全性が、サステナビリティ・循環経済に加えて重要項目に

プリンター&ラベル市場



- 競争激化でメーカー各社は値下げ
- サトーは付加価値の高いソリューション提供（コト売り）により差別化と価格競争回避

高付加価値ソリューション提供により、競争力を向上

付加価値

情報による社会の最適化
(Perfect and Unique Tagging)

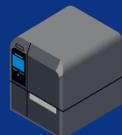


情報によるお客さま業務の最適化

ヒトによる情報化



機械による情報化



時間軸

高付加価値

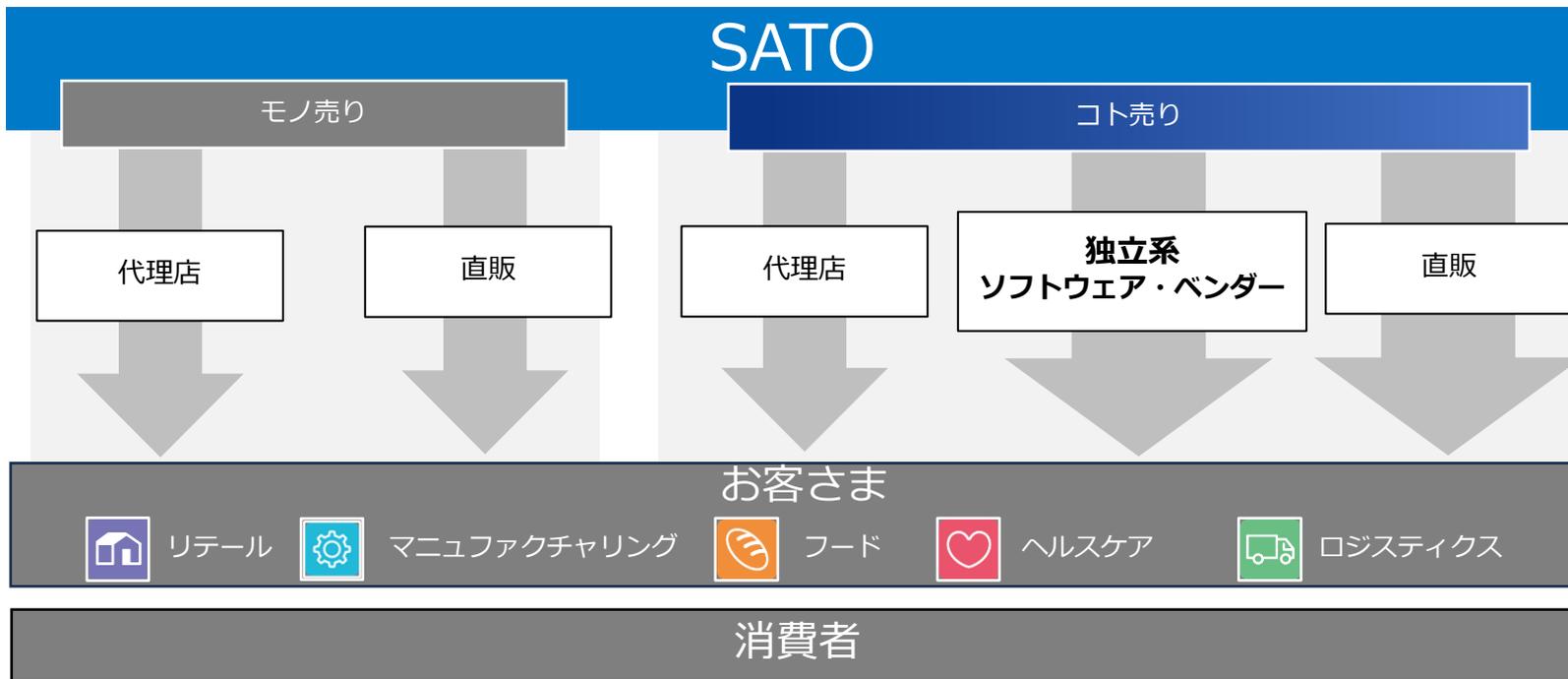
既存価値

商品・ソフトウェアなどを組み合わせたソリューション提供により付加価値を向上

価値	モノによるお客さま課題解決	タギング・ソリューションによるお客さま課題解決	
提案	モノ単品	モノの組み合わせ	モノ・ソフトウェアの組み合わせ (+お客さまシステムとの統合)
営業アプローチ	モノ売り	コト売り	
付加価値増大			

サトーとパートナーの商品・サービスの組み合わせで最適なソリューションを提供

営業アプローチ別商流



次世代クラウドプラットフォームにより、ソリューションの効率的な開発と横展開を加速

現在のクラウドアプリケーション



次世代クラウドプラットフォーム



※ AEP : Application Enabled Printingの略称。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
WMS : Warehouse Management Systemの略称。倉庫管理システム

2050年カーボンニュートラルに向けてデジタル製品パスポートが加速

欧州グリーンディール法



- カーボンニュートラルを2050年までに実現

持続可能な製品のための エコデザイン規則



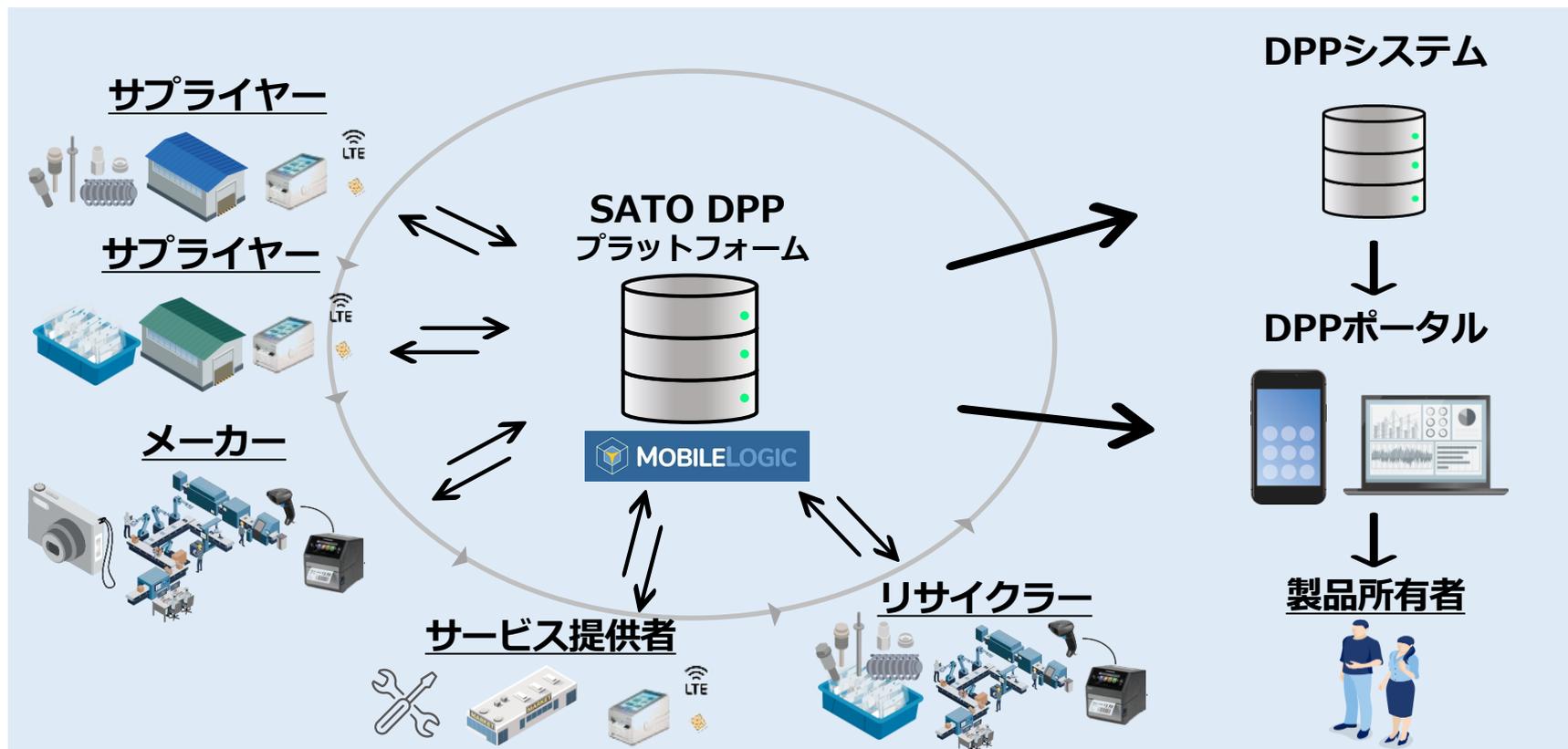
- 以下を義務付け
 - 資源循環性
 - エネルギー効率
 - その他サステナビリティ項目

デジタル製品パスポート(DPP)



- 製品が環境に与える影響を記録したデジタル情報
- メーカー・サプライヤー・政府・消費者が利用

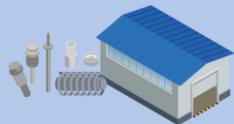
製品をライフサイクル全体で追跡し、デジタル情報を所有者に提供



サトーはサプライチェーンの各段階で最適なソリューションを提供

サプライヤー

原材料



- 会社ID
- バッチID
- 原産国など



メーカー

製品



- 情報をリンクした製品
パスポートQRコード
を作成・付与



製品所有者



共有

流通標準
国際機関

共有



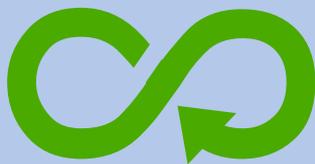
他社製品プラットフォーム



FY26以降DPP事業機会捕捉などで売上高CAGR+10%、 FY30までにDPP関連売上構成比10%をめざす

DPPまとめ

1.



カーボンニュートラル社会実現のため、
ライフサイクルを通じた製品情報を提供

2.



サプライチェーンの各段階で情報を
付与・結合・記録

3.



DPPに準拠するための
自動認識ソリューションの特定

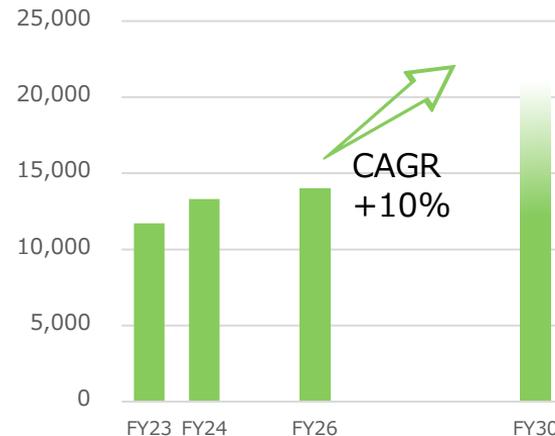
4.



現場力により最適解を創出し、
需要を獲得

単位：百万円

売上高（欧州ベース事業）



【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2024年9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。