

事業戦略説明会 -中期経営計画（FY24-28）における新領域への挑戦- 質疑応答の主な内容
(2024年12月13日開催)

1. 血液 SCM*の商談 1 案件あたりの規模と注力地域は

- 商談規模は国などが運営する血液機関だと売上高で数千万～数億円。病院などの血液バンク（Blood bank）は数百万～数千万円
- 足元で商談数がトレーサビリティ需要の拡大とリソース投入により急増している。この商談をクローズングして、FY26 には 14 件で売上高 10 億円まで拡大させる
- グローバルで需要は拡大しているが、まずは欧州やアジアに注力する。両地域は、血液製剤の製造工程や流通経路などに専門知識のある人材を多く採用できており、その知見を活かして各国の血液機関などを開拓している。今後は大きな市場である米州や日本にもリソースを投入しながら売上拡大をめざす

*SCM : サプライチェーン・マネジメント

2. 病院の血液バンクへの PJM RFID 導入が進展した背景は

- 3 点ある
- 1 点目は、サトーのソリューションと、病院などで使われているラボ情報管理システムや血液製剤管理システムとのソフトウェア連携ができていなかった。昨年ソフトウェア開発キットをソフトウェア専門開発会社に提供することで両システムとの連携が容易となった
- 2 点目は、技術開発の成果により冷蔵庫や冷凍庫に PJM RFID 読み取り機を搭載するためのコストが安価になった。冷蔵庫や冷凍庫の製造ベンダーの販売網を活かしたチャネル販売により、病院の血液バンクへのアプローチが可能になった
- 3 点目は現場の声。あるお客さまの現場では、PJM RFID を使うことで時間・コストを節約できることが理解され、元々 PJM RFID が搭載された冷蔵庫が 1 台であったのが、血液バンクの全冷蔵庫に搭載された

3. 血液 SCM における同業他社は

- グローバルで同水準のプリンター、サプライ、保守サポート、ソフトウェアなどを総合的に自動認識ソリューションとして提供できる企業はいない
- 国・地域ごとには Sier 企業などが競合することはあるが、システムを中心とした提供のみでソリューションとしての提供は難しい。例えば、RFID ソリューションではプリンターなどのハードウェアを含めた総合的なソリューションをお客さまから求められるため、システム中心の提供のみではお客さまからの要望に応えることは難しい

4. 新領域での AI 画像認識におけるサトーの強みは

- AI 画像認識は物体や人物検知などの情報取得をする自動認識技術の一つの技術だと理解している
- この技術を、プリンターやサプライなどと組み合わせてソリューションに仕立てて提供できることが当社の強み

5. 新領域における売上高 400 億円の内訳は

- 現時点では新領域で掲げた 4 つヘルスケア、新市場、物流 DX、AI ソリューションの領域で、それぞれ売上高 100 億円規模を目標としている
- 例えば、血液 SCM では、この売上高目標を設定するにあたり、各国の血液バック数、病院数、手術室数、血液冷蔵庫の数などを分析した
- 各領域のポテンシャルはより大きいとみているが、本中計（FY24-28）での目標は新領域での売上高 400 億円としている。ビジネス機会は豊富で、FY29 以降も成長性がある領域と認識している
- 当社のビジネスの特徴の一つとして、サプライなどのリカーリングビジネスがある。一時的な売上ではなく一度商談を獲得すると継続的に売り上げが発生する。血液 SCM や静脈物流では総合的にソリューションが提供できる企業が少なく、他社の参入が想定より遅い場合、この目標売上高はより高い水準をめざせると考えている

6. 静脈物流の新規顧客開拓の方法は

- 経済産業省が産学官連携をとるためのパートナーシップとして設立した[サーキュラーパートナーズ](#)やその他協議会などとの渉外活動による新規接点創出を行っている
- サーキュラーエコノミーの取り組みについては、大手メーカーや小売業自らが資源循環を実現するためにリサイクラー企業や自社グループで回収・リサイクル工程を運営しているケースが増加し、事業範囲が拡大傾向にある。その際にサトーの市場カバレッジによる顧客基盤が非常に有効だと考えている。この豊富な顧客基盤を軸に新規開拓を行っている

7. 静脈物流におけるソリューションや商品の具体例を教えてください

- プリンター、サプライ、保守サポート、ソフトウェア、スキャナーなどを一式で導入する
- 商品が使用される例として、ソフトウェアは各工程で重量計測が多くあり、各計測器メーカーとのデータ連携に必要。また各工程でタギングするためのプリンターやサプライが必要
- このような商品を組み合わせた現場に最適なソリューションにより工程の可視化、在庫管理の改善、出荷管理などでトレーサビリティを実現する

(以上)