

新型プリンター説明会 ~スキャントロニクス® CL4/6-SXR~

株式会社サトー 証券コード:6287

販売戦略

技術戦略

進藤 隼人 上席執行役員 グローバル事業統括



櫻田 聡 執行役員 メカトロ事業本部長



販売戦略

技術戦略



サマリー

本日お伝えしたいこと

- 新型プリンターの市場投入により収益性の向上に寄与し、持続的な事業成長をめざす
- 各現場の課題へ柔軟に対応し、既存用途の需要捕捉と共創による新規用途の獲得
- グローバルで約300,000台 (FY25-30まで) の販売をめざす

- 機能優位性と共通プラットフォーム効果による低コスト・高収益の実現
- 現場課題の多様化を多彩な機能・性能で支えて、安定稼働に貢献
- プリンターラインアップの最適化による総コスト削減、開発リソースの最適化、在庫の適正化



あらゆるものを情報化して、社会のうごきを最適化する。

情報の質 **Well-being** 全自動 PCレス クラウド ラベル発行 プラットフォーム 情報による社会の最適化 感動 (Perfect and Unique Tagging) 位置測位 センサー (牛体認証) 環境 SMS PJM SATO Online Services 安心・安全 省資源 情報によるお客さま業務の最適化 省力 機械による情報化 ヒトによる情報化 正確

提案の範囲

FY30ビジョン

"Perfect and Unique Tagging"を活用し、あらゆるものが情報化され、 社会のうごきが最適化されている未来の実現に貢献する





各事業部の施策を連携させて利益を創出し、持続的な事業成長を続ける

方針

ROIC経営の推進 Perfect and Unique Tagging (PUT)の具現化

中計基本方針、重要テーマ

- Perfect and Unique Taggingに向けて(新たな収益基盤)
- ・ タギング技術の高度化 (RFID・自動化など)
- ・ M&A・出資・協業
- コアビジネスの増強

日本事業

利益を生む体質への回復

- 1. 重点市場の攻略
- 2. 適正な価格改定
- 3. バリューチェーン管理の徹底
- 4. 新型プリンターの上市
- 5. 営業部門の利益評価重点化

海外事業

持続的・効率的な成長の追求

<ベース事業>

■ ソリューションの効率的な創出・横展開

<プライマリー専業>

■ 売上・利益の安定化

体制

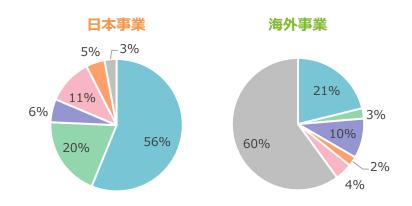


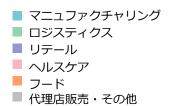




各現場の課題へ柔軟に対応可能な新型プリンターにより、既存用途の需要捕捉と共創による 新規用途の獲得をめざす

産業用プリンター 市場別売上構成比 (FY24実績)







各市場の用途・ソリューション例

マニュファクチャリング



- 原材料管理
- 製品・銘板ラベル
- 工程管理
- ・ トレーサビリティー
 - 自動化 等



ヘルスケア



・ 値札 マークダウン(値引表示)

リテール

- 食品表示
- 商品管理
- 衛生管理 等



- ・ 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

フード



- 原材料・工程管理
- 衛生管理
- 食品表示
- ・ トレーサビリティー
- 食材管理 等

成長領域



- トレーサビリティー
- 廃棄物管理

ロジスティクス

トレーサビリティー

商品管理ピッキング

- PJM RFIDラベル
- 自動化 等

****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

直販での新規・既存需要の捕捉と間接販売での市場プレゼンス向上の両輪で売上・利益を拡大

営業アプローチ別商流 海外事業 日本事業 サトー コト売り モノ売り コト売り 業界特化型 代理店 代理店 代理店 直販 直販 パートナー (ISV) 業界特化型 パートナー (ISV) お客さま マニュファクチャリング 🕞 ロジスティクス 👔 リテール 💟 ヘルスケア 🚫 フード 成長領域



各種リスクへの対応を行いつつ、持続的な成長をめざす

事業リスク

- 海外での規制変更
- サプライチェーン混乱による原材料価格の高騰や物流コストの増大
- 環境意識の高まり
- ネットワーク接続による情報漏洩などセキュリティリスク

リスク対応

- 販売子会社と製造拠点をグローバルに分散
- 適正な価格改定
- 事業活動における3R※を推進し、資源の有効活用に取り組む
- セキュリティ専任部門の立ち上げによる製品セキュリティの強化

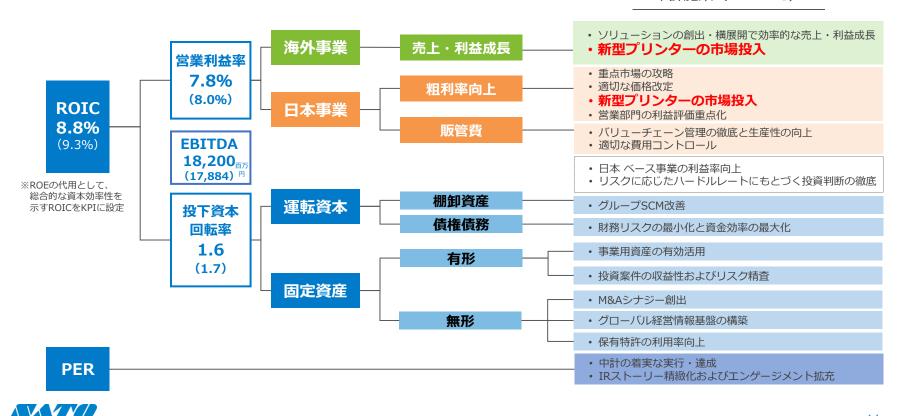


ROICツリー

新型プリンターの市場投入により海外事業と日本事業の収益性の向上に寄与

数字はFY25計画。カッコ内数字はFY24実績

中計施策 (FY24-28)



グローバルで約300,000台 (FY25-30まで) の販売をめざす

スキャントロニクス 産業用プリンターシリーズの変遷



プリンター基本機能の拡張 2009年1月~2016年3月

搬送能力向上 内部処理能力向上 通信IF高速化 etc.





CL4/6-NX 2014年4月~2021年6月

■棒グラフ:産業用プリンター販売台数

CL4/6-NX Plus 2020年1月~

ネットワークサービスや保守機能の拡張

SOSによるオンラインサポート対応 マルチエミュレーション対応 5年保証対応 T旦レス グローバルモデルリリース etc.



CL4/6-SXR 2026年1月~

未来の現場を共に創る

各現場へ柔軟に対応可能な拡張性 高い印字性能と品質 環境対応 予兆保守 etc.

産業用プリンター販売台数と営業利益率 推移

■棒グラフ:産業用プリンター販売台数 ■折れ線グラフ:営業利益率

日本事業



■折れ線グラフ:営業利益率 サプライチェーン混乱による 欧米代理店の販売特需 12% CL4-NX コロナ禍 販売開始 6% リーマンショック 0% -6%

海外事業

FY04 FY06 FY08 FY10 FY12 FY14 FY16 FY18 FY20 FY22 FY24

※ 海外事業の営業利益率は販売子会社のみ

販売戦略

技術戦略



メカトロ事業本部 概要

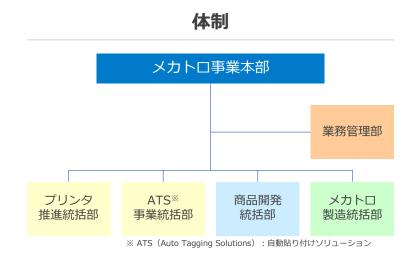
商品企画・開発・設計・製造・プロモーションを統括して、利益の最大化をめざす

方針

市場カバレッジと顧客ニーズ(VOC*)を活かした商品企画・開発・設計・製造・プロモーション 低コスト・高収益によるROIC経営の下支え

※ VOC(Voice of Customer): 顧客からの意見や要望を収集して分析するプロセス

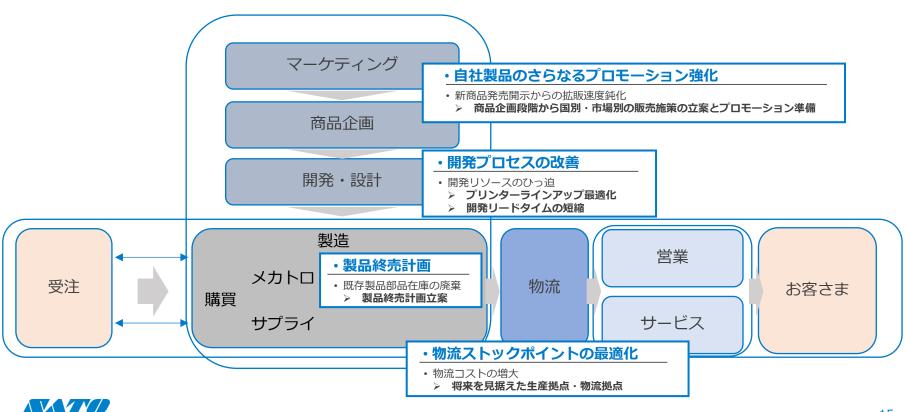
売上構成 (FY24実績) 日本事業 海外事業 0.6% 0.3% -26.2% 27.3% 25.6% 27.0% 42.2% 52.1% 3.8% 12.8% 13.0% 18.0% 73.8% 0.8% 3.8% ハード 保守・その他 ■ プリンター ■ ハンドラベラー ■ スキャナー等 ■ ソフト 保守・サポート ■ その他商品





サトーのバリューチェーン概要と改善の取り組み

開発・製造・販売など各工程での課題を改善して、利益を創出



スキャントロニクス® CL4/6-SXRの機能優位性(1)

多彩な拡張性とユーザーインターフェースにより現場課題の多様化を支える



拡張性

ファームウェアアップデートによる新機能の順次リリース

▶ クラウドサービスを活用した自動配信可能

アプリケーション活用によるラベル発行業務の提供価値拡大

> 各現場に最適なアプリケーションを提供



外部機器との「親和性」

- ▶ ロボットと連携した自動貼りによる省力化
- > ニーズに合わせた印字検査オプション











ユーザーインターフェース

視認性の高い大型タッチパネルディスプレイ搭載

- > タッチパネルで直感的な操作が可能
- ▶ 印字前プレビュー機能でインシデントを未然に防止





スピーカーを新たに搭載

▶ 音声による作業ガイダンスなど業務改善に貢献

日本語; ラベルハッコウがカンリョウシマシタ! 英語: The print has been completed!

ンリョウシマシタ! ompleted! イメージ

※音声データ再生イメージ

多様なユーザーに優しい運用に対応可能

スキャントロニクス® CL4/6-SXRの機能優位性(2)

高い印字性能と品質による効率化と予兆保守による現場のさらなる安定稼働を実現



印字性能と品質

高品質な印字と高耐久性を実現する 専用設計サーマルヘッドを搭載

- ▶ 耐ノイズ性向上
- > 低温補正機能



印字速度が自社ラインアップ最速

> 高速発行を叶える高印字品質



高精度印字機能を搭載

▶ 新センサー搭載により、従来より高い印字精度を実現



予兆保守





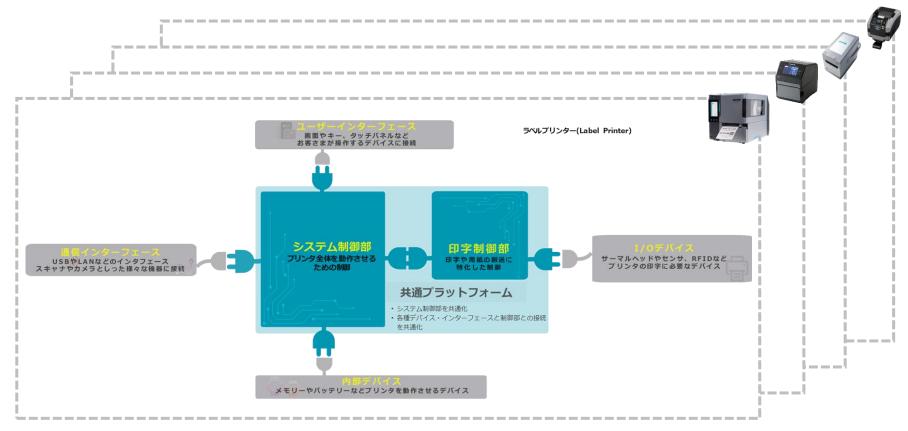


未来の現場を共に創るプリンター CL4/CL6-SXR



プリンターの構成要素における共通プラットフォームの立ち位置

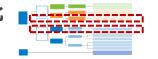
共通プラットフォームにより制御系および各種デバイス・インターフェースと制御部との接続を共通化





共通プラットフォームによるプリンターラインアップの最適化

プリンターラインアップ最適化による総コスト削減での収益性向上と開発リソースの最適化



モデル毎の コスト



モデル数



総コスト

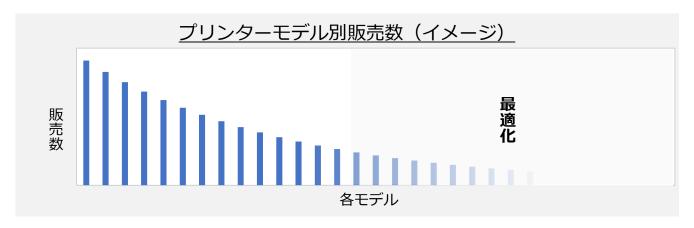


くお客さまのメリット>

- ・ハードとソフトの性能向上
- ・多様な市場・用途での同機種活用

〈サトーのメリット〉

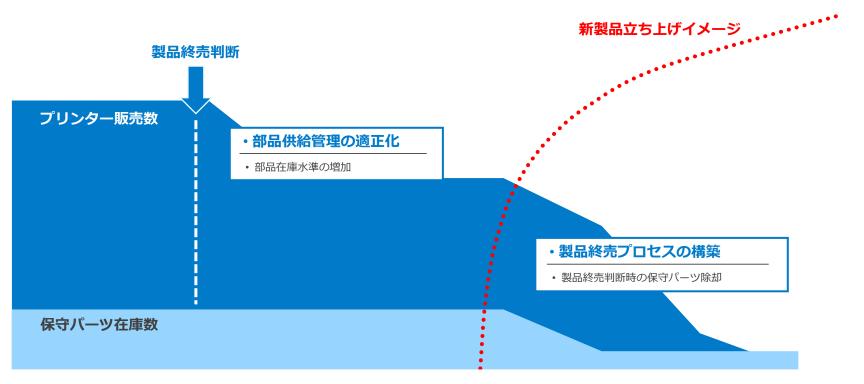
・製造・モデル管理コスト低減





製品終売プロセスの構築により、部品在庫の適正化と効率的な供給を実現







自社資源循環の取り組み

自社資源循環の取り組みを推進しつつ、社会の生産性および安全の向上をめざした製品を提供

メカトロ製品への取り組み

事業活動における3R (Reduce、Reuse、Recycle) を推進し、資源の有効活用に取り組む

Reduce

廃棄物抑止設計、通い箱、バルク梱包、 部品廃棄ゼロエミッション

Reuse

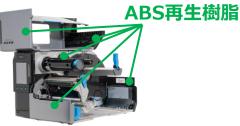
返品在庫、保守パーツ部品 (プラテンローラー他)のリファービッシュ

Recycle

バッテリーパックの回収・運用サイクル設計、 パーツ分解のしやすさを意識した本体設計 スキャントロニクス® CL4/6-SXRでの取り組み

プリンターボディに再生樹脂の採用

▶ 再生樹脂使用率約30% ※樹脂部品重量比



"修理しやすさ"と"分解・資源分別のしやすさ"を 両立する設計を推進

- ▶ 「修正する権利」の趣旨を踏まえ、パーツ分解の しやすさを配慮した本体設計
- ▶ 資源・廃棄物分別によるリサイクル促進と 環境負荷低減
- ▶ 欧州を中心に修理を前提とした ビジネスモデル構築が加速





【本資料ご利用にあたってのご注意事項】

- ・ 本資料に記載の内容は全て2025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。