

数字で見るサトー (At a Glance)

創業

1940年

連結売上高

1,434億円

連結売上
年平均成長率
(FY14-23)

+4.1%

ROIC

8.5%

グローバルネットワーク

世界**26**拠点、
90以上の国・地域でビジネス展開

顧客数

8.8万社
(日本)

リピート率
(FY21-23)

92%
(日本)

RFID連結売上
年平均成長率
(FY21-23)

+35%

連結従業員数

5,744名
(海外従業員比率65%)

三行提報の数
(FY23)

約**50**年、
約**3,000**件/日

特許保有件数

1,978件
※海外は延べ件数であり、例えば1発明を4カ国で登録した場合、4とカウントします。

特許利用率

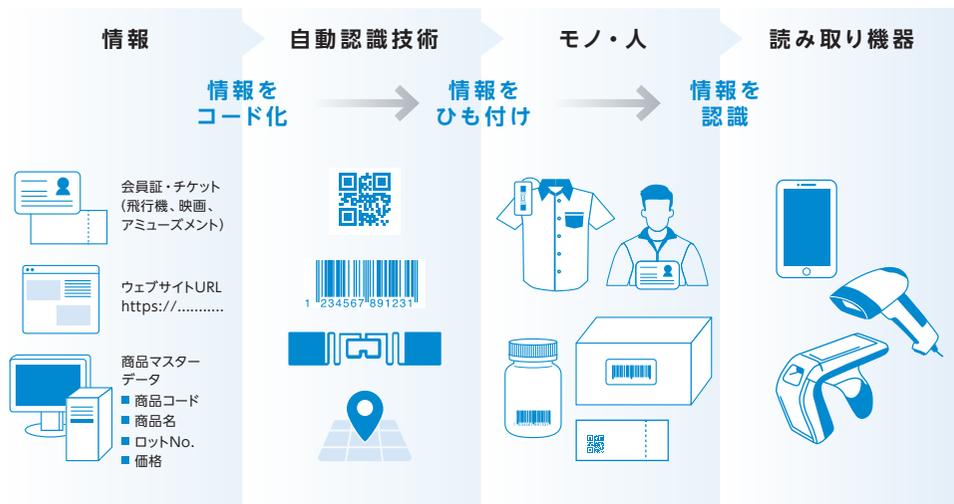
60%
(日本特許)

事業概要：サトーの「タギング」

自動認識ソリューションとは。

自動認識技術とは、モノや人に付加された情報（データキャリアや固有の情報）を、人間を介さず、ハードウェア・ソフトウェアを含む機器により自動的に取得する技術のこと。そして、バーコードやRFID、画像認識技術などを駆使して、あらゆるモノや人に情報をひも付けデジタル化し、その動きを可視化することで、現場ごとに最適な課題解決の仕組みが「自動認識ソリューション」です。トレーサビリティ、サプライチェーン・マネジメント、資産管理など、さまざまな業務アプリケーションを現場で支えています。

タギングのプロセス

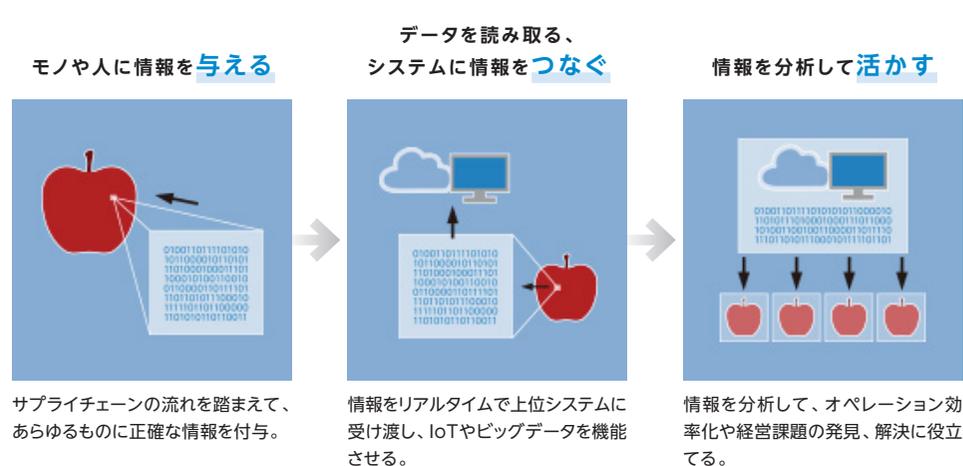


情報を「タギング」で、与える、つなぐ、活かす。

自動認識ソリューションにおける、サトーグループの特徴は「タギング」にあります。タギングとは、モノや人にIDや状態などの情報を物理的にひも付けてデジタル化し、それらの情報をシステム上で活用・分析できるようにすることです。各現場のデータを集積してビッグデータへつなげる“懸け橋”としての役割を担っています。これにより、正確な管理や安心・安全を提供する基盤として、社会の中で広く活用されています。

他社との違いは、モノや人に情報を付与するフェーズにあります。川上から川下までのサプライチェーンの流れを踏まえて、対象を選ばず、幅広い種類のデータを、高い精度でデジタル化します。具体的には、被着体の材質や形状に合ったラベルなどの選定、それらの付け方、運用に合わせた読み取り方法、集めた情報を上位システムにつなげるタイミングなどを考慮します。そして、これらの情報をつなぐことで、IoTやビッグデータを機能させることができます。さらに、情報を活かす段階でも、大きな違いが生まれます。それは混沌とした現場を可視化して、オペレーションを効率化すること。精緻な現場データによって、経営判断の質を高めること。サトーのタギングは、お客さまと社会にとって、情報の価値を最大化させるものなのです。

タギングにより情報の価値を最大化



事業概要

商品別売上構成比 (2023年度)



商品・サービス

プリンタ

お客様の運用シーンに応じて、産業用、デスクトップ、モバイル、スタンドアロンといった幅広いプリンタのラインアップを用意しています。長年にわたり蓄積してきた商品設計技術を基に、誰にとっても使いやすく、どのような環境でも安定稼働を実現するためのユニバーサル設計を採用しています。近年においては、RFIDへの需要が加速し、お客様のニーズに合わせたRFIDプリンタの開発を強化しています。



ソフトウェア

ハードウェアに対応した多岐にわたるソフトウェアを提供しています。ラベルやタグの発行と印字データを一元管理するほか、特定のアプリケーションソフトを開発し、各種基幹システム(ERP、WMS、MDM)※に統合することも可能です。また、パソコンがなくてもラベルを発行できる、プリンタ内蔵型インテリジェント機能も開発しています。

※ERP(企業資源計画)、WMS(倉庫管理システム)、MDM(モバイルデバイス管理)など、企業が日々の取引、業務、資産を一元管理するシステム



サプライ

被着体、目的、現場環境に応じて、タグ、ラベル、リボン、リストバンドの仕様(材質・糊・加工など)から運用効率を高める使い方(最適な認識技術の選定・印字内容など)まで提案。RFIDの需要が拡大する中、オリジナルインレイの設計から、RFIDタグ・ラベルの生産・品質管理までを自社で行っています。



自動タギング・ソリューション

プリンタとロボット技術を融合させた自動貼り機を40年にわたり提供しています。高精度なラベル印刷と、迅速かつ正確なラベル貼り付けを一体化し、ニーズが異なるさまざまな市場・業界・用途における作業品質の向上と効率化を実現しています。ロボット技術の進歩でラベルの貼り付け精度が高まることで、完全自動化が進み、提案範囲はさらに広がっています。お客様の事業環境や課題に即したご要望を具現化してきた経験の蓄積と、新たな技術をもつパートナー企業との連携で、常に最適な自動タギング・ソリューションを提案しています。



保守サポート

自社の保守サポート部門と認定パートナーによりグローバルな保守体制を構築し、運用現場のトラブル解決とオペレーション改善により、ダウンタイムを削減します。クラウド経由でプリンタの稼働を24時間365日見守る、IoTによるサトー独自の予防保守システム「SOS(SATO Online Services)」や、各種IoT管理システムとサトーが提供するプリンタを統合することにより、保守サービスの革新を続けます。



シール(プライマリーラベル)

さまざまな消費財向けの商品シール(プライマリーラベル)を製造しています。デザインから紙や糊など基材選び、印刷・仕上げ方法、貼り付け方まで、ワンストップでサポートしており、食品・飲料、医薬品、化粧品、家庭用品、化学品など、業界ごとの専門知識を活かして、売り場での訴求力が高く、耐久性の優れたシールを提供しています。



ビジネスフィールドと市場別売上構成比 (2023年度)



※ 国内、海外の主な販社。工場系、プライマリー専業会社は除く。その他、7.1%

INTRODUCTION
CEO MESSAGE
PART 01 サトーの強み
PART 02 サトーが実現する未来
PART 03 強みと未来をつなぐ戦略
PART 04 戦略を支える経営体制

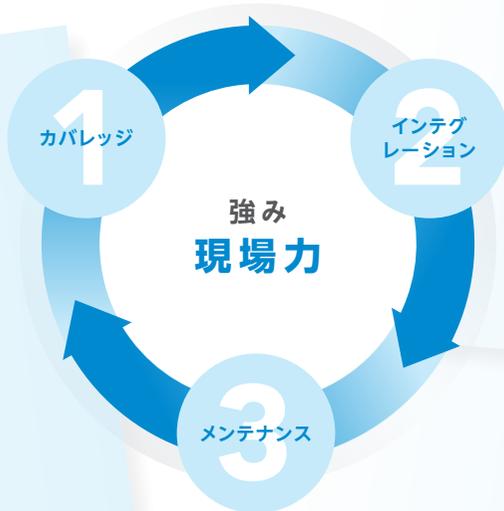
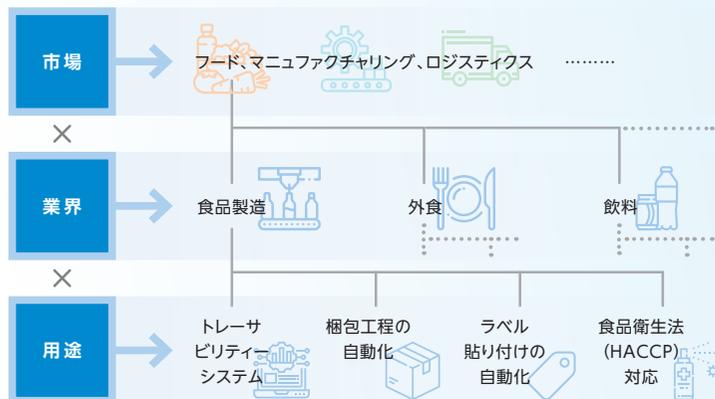
タギングを支える現場力

サトーグループがお客さまに選び続けていただけるのは、現場力という強みをもとに最適解を提供できるからです。モノや人に情報をひも付けて現場データを収集するビジネスモデルを通じ、長い時間をかけて培ってきた現場力。私たちはこれを3つの要素に分解して定義付けており、それらを日々磨いていくことで、「現場起点の自動認識ソリューション」をさらに進化させていきます。

1 多岐にわたるお客さまの市場・業界・用途に関する知識の蓄積

情報化の手段であるタギングに必要なものは、お客さまの現場ごとに異なります。情報の与え方にも技術があり、磨き続けてきました。濡れたり冷凍環境でも剥がれないラベル、病院で患者さんがつける外れないリストバンド、太陽光に長年さらされても退色しないラベルなど。これらはメーカーとしてのこだわりと挑戦です。

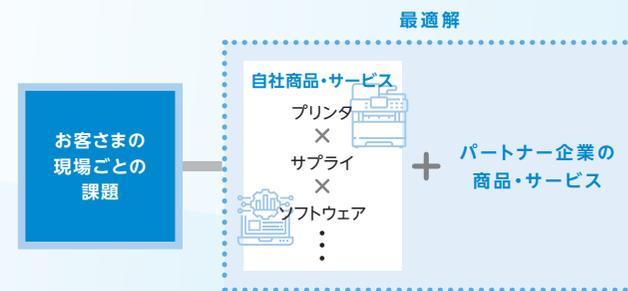
サトーグループは最前線の現場に足しげく通いながら、広範な市場・業界の業務プロセスや課題を自らの目や耳で確かめ、深く理解してきました。それによって得た知見を活かして、多岐にわたる業界の、川上から川下まで、それぞれの現場に最適な解決策を提供しています。



2 組み合わせによる最適解の創出

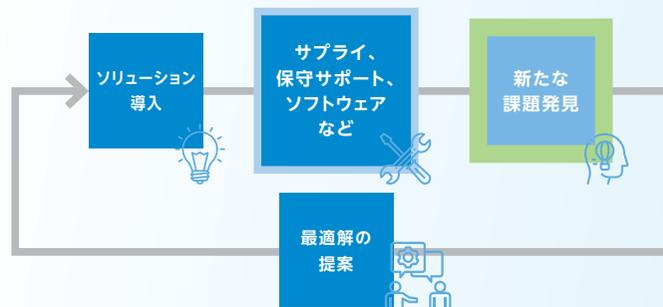
お客さまの課題解決のために、タギングに必要な商品やサービスをメーカーとして開発するだけでなく、足りないものはパートナー企業の協力を得て調達します。自社商品であるラベルプリンタとサプライを活用したタギングを中心とし、ソフトウェアやシステムを構成する機器などを組み合わせて総合的に提案できるのがサトーグループの強みです。

また、当社とは異なる強みを持つパートナー企業のシステムや技術、製品とも連携することができ、お客さまの課題一つ一つに最適なソリューションを提供しています。お客さまの現場課題の解決を積み重ねた経験を活かし、パートナー企業とのコラボレーションにより、業界全体を巻き込んだ社会課題の解決にも挑戦しています。



3 継続的な商品・サービスの提供によるお客さまとの長期的な信頼関係の構築

サトーグループのソリューションは、導入して終わりではありません。安定して稼働すること、効率的な運用までを考慮し、商品やサービスを提供します。そして、お客さまとの長期的な関係のもと、お客さまの稼働を止めることなく、現場で新たな課題があれば改善を繰り返すことで、常に現場をアップデートさせ続けます。



改善の連鎖をうむ「三行提報」
詳しくは[こちら](#)をご覧ください

現場を知り尽くしているから、オペレーションが最適化できる

集めた精緻な現場データは、経営課題を解決する大きな力となります。サトーグループが追求する現場起点のソリューションは、複雑で難易度が高く、手間と時間がかかり、他の誰もが避けるような作業。試行錯誤を繰り返しながら積み重ねてきた経験と実績により、現場ごとに最適な解決策が提供できます。

あらゆる業界の現場知見

ナレッジの蓄積と活用が提案力の源です



業務部
戦略支援グループ長
繁田 安代

サトーグループでは、1つの商談に対して、営業・フィールドSE・業務・本部など複数の従業員が関わります。そのため、あらゆる職種 of 従業員がお客さまを理解し、常に正確なデータを入手し共有することで、最善のお付き合いを実行できる仕組み(CRM*)が業務プロセスとして根付いています。

また、CRMには過去の提案書や成功事例が蓄積されています。市場・業界・用途別にナレッジや成果が可視化され、提案やノウハウの横展開が可能です。あらゆる業界の現場知見の蓄積と活用は、サトーグループの提案力の源になっています。

* CRM: Customer Relationship Management (顧客管理)システム

1
カバレッジ

強み
現場力

2
インテグレーション

3
メンテナンス

2 組み合わせによる最適解の創出

「手書き」「手入力」「数える」「探す」 現場は改善の宝庫



営業戦略担当部長
柴田 嘉之

お客さまの現場には、手で書き込んだり、パソコンに入力するなど、アナログ業務がまだ多く存在します。私たちは自社の商品力・技術力とノウハウを活かし、最適なものを選択して提案できることが最大の強みです。モノを数えたり、探すなどのアナログ業務もデジタル化することで、作業生産性の向上だけでなく、作業の標準化も図ることができます。また、熟練度の低い作業や、日本語の理解が難しい外国人労働者でも作業が可能になることで、社会が抱える課題解決にもつながっています。

お客さまの現場の継続的な改善

お客さまから感謝の声をいただくことが 一番のやりがいです



京都支店
京都サポートセンター
鈴木 陽也

日々の保守対応では、お客さまの業務が止まらない安定稼働を第一に活動しています。点検を定期的に行う定期保守をベースに、近年ではIoTを活かしたクラウドサービス、SOS (SATO Online Services) による予防保守に力を入れています。クラウド上で機器の稼働を見守ることで消耗部品の交換予測を行い、お客さまの最適なタイミングに合わせて訪問することができ、業務に影響することのない保守作業が行えます。「故障による業務停止はほとんどない」や「休憩時間に保守作業をしてくれるので助かる」などの声をいただくと、サービス技術者としての誇りとやりがいを感じます。