



統合報告書2025

株式会社サトー

目次・統合報告書2025のポイント

統合報告書2025のポイント

- サトーグループの原点である企業理念や、「タギング」による独自の価値創造についてご紹介しています。
- タギングを支える現場力や、多様な業種への事業展開を通じて、当社の強みと提供価値をお伝えしています。
- 財務・非財務の実績を定量的に示し、グローバルでの成長と持続可能な企業基盤を分かりやすくご覧いただけます。
- グループCEOが、変革の進捗とともに2030年ビジョンに向けた戦略・組織の在り方を語っています。社会課題の本質に踏み込み、「Perfect and Unique Tagging (PUT)」やCSVを通じた持続可能な未来への挑戦を紹介しています。
- 社は「あくなき創造」の理念を軸に、独自のビジネスモデルとタギングを通じた価値創造の全体像を示しています。
- マテリアリティの見直しを通じて、社会課題への本質的な貢献に向けた重点領域と取り組みを明確化しています。
- PUTの構想に基づき、血液供給管理やサーキュラーエコノミー領域などで具体的な課題解決を進めています。
- 情報が最適に活用される社会の実現をめざし、新たな価値創出に取り組んでいます。
- 2030年ビジョンの実現に向け、中期経営計画(2024～2028年度)に基づく成長フェーズへの戦略を明示しています。
- ROICを軸とした財務戦略と資本効率の向上により、持続的な価値創出をめざしています。
- 各事業責任者による現場視点の戦略と実行力で、グローバルに通用する強い経営基盤の構築を進めています。
- 進歩的なコーポレートガバナンスと監査役会設置会社としての体制を整備し、持続的成長を支える経営基盤を強化しています。
- 経営陣の多様なスキルや専門性を可視化し、最適な意思決定と監督機能の強化を図っています。

INTRODUCTION

- 01 目次・統合報告書2025のポイント
- 02 社是・企業理念
- 03 サトーの「タギング」
- 04 タギングを支える現場力
- 05 事業概要
- 06 数字で見るサトー (At a Glance)

価値創造ストーリー

- 07 グループCEOメッセージ
- 11 価値創造プロセス

サトーが実現する未来と取り組み

- 12 マテリアリティ
- 15 CSVの実現
- 15 お客さま課題の変化とサトーのソリューション
- 16 タギングの高度化 (Perfect and Unique Tagging)
- 17 トレーサビリティ課題解決事例
- 17 Perfect and Unique Tagging
- 18 新領域・サーキュラーエコノミー
- 19 ありたい姿

強みと未来をつなぐ戦略

- 20 中期経営計画
- 22 CFOメッセージ
- 23 副社長・事業責任者メッセージ

戦略を支える経営体制

- 24 取締役会議長メッセージ
- 25 指名・報酬諮問委員会、監査役会
- 26 マネジメント体制とスキルマトリックス
- 27 会社情報

社是・企業理念

社 是

あくなき創造

社是「あくなき創造」は、「人も企業も自らの啓発によって世に役立つことが使命である」という考えの下、創業者の佐藤陽により1969年に制定されました。「世の役に立つ」という言葉は、現在では企業理念のMissionにおいて「より豊かで持続可能な世界社会の発展に貢献する」と明文化されており、今年度からはサステナビリティの取り組みにも“公に資する”、CSV (Creating Shared Value) の考え方を明示しています。この使命の実現には、従業員全員が経営に参画するという意思を持ち、創造力と行動力をもって提案や業務の質を高め続けることが欠かせません。

その中核となるのが、1976年に導入された「三行提報」です。従業員が日々の気づきや会社を良くする提案を三行にまとめて経営層に直接届けるこの仕組みは、当社の全員参画型経営の象徴です。三行提報を通じて現場から生まれる創意工夫は、まさにあくなき創造の実践です。私たちは、こうした仕組みを活かし、全ての従業員が自らの業務を通じて小さな変化を繰り返し、新たな価値を創造することをめざしています。

独創的な新製品の創造

お客さまの期待を超える独創的な新製品を創造します。

製造技術の創造

モノづくりにおける製造技術を創造します。

需要の創造

お客さまや業界が抱える課題の解決という需要を創造します。

これら3つは、創業者の言葉に基づくあくなき創造の象徴です。

この姿勢は製品開発や製造技術に限らず、全ての部門・職種で発揮されるべきものです。

業務改善や制度づくり、顧客対応など、従業員一人一人の創意があくなき創造を支えています。

サトー 企業理念

Mission

サトーグループの存在意義

優れた製品・サービスでお客さまの新たな価値を創造し、より豊かで持続可能な世界社会の発展に貢献することを使命とします。

Vision

めざすべき経営の方向性

お客さまに最も信頼され、お客さまと共に成長し、
変わりゆく社会から必要とされ続ける会社になること。

Credo

サトーグループが大切にする価値観と それに基づく振る舞い

- 「あくなき創造」の精神の下、変化と新しいアイデアを追求し、失敗を恐れず顧客志向のイノベーションを推進します。
- 真のプロとして、お客さまの期待を超えることにこだわりを持ち、常に全力を尽くします。
- 物事をありのままに見て、なすべきことを今すぐ実行します。
- すべての社員を個人として尊重し、お互いに信頼し合い、そしてチームとして一致協力します。
- 大企業病につながる形式主義を排除し、自由闊達な組織であり続けます。
- 得られた成果を、株主・社員・社会・会社の四者に還元します。

サトーの「タギング」

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や状態情報を物理的にひも付けてデジタル化し、システム上で活用・分析可能にすることです。各現場のデータを集めてビッグデータへとつなげる「懸け橋」の役割を果たしています。タギングは、正確な管理や安心・安全を支える基盤として、お客さまの現場と社会を支えています。

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。川上から川下までサプライチェーン全体を視野に入れ、対象を問わず、幅広いデータを高精度にデジタル化します。具体的には、被着体の材質や形状に適したラベルの選定と付け方、運用に合わせた読み取り方法、収集した情報を上位システムへつなぐタイミングなども考慮します。これらの情報をつなぐことでIoTやビッグデータが真に機能し始めます。

さらに、「情報を活かす」段階では、複雑な現場を可視化して、オペレーションを効率化します。そして、精緻な現場データに基づいて経営判断の質を高めることにも貢献しています。

サトーのタギングは、お客さまと社会における情報の価値を最大化させるものなのです。

※自動認識ソリューションとは、バーコードやRFID、画像認識技術などを用いて、モノや人に情報をひも付けてデジタル化し、その情報をシステムで活用できるかたちに整えることで、業務の効率化や現場の可視化を実現する仕組みです。

サトーでは、バーコードやRFIDのラベル、それらを発行するためのプリンター、ソフトウェア、サービスを組み合わせ、お客さまの課題に最適なかたちでこのソリューションを提供しています。

この独自の提供モデルを「DCS (Data Collection Systems) & Labeling」と呼び、トレーサビリティやサプライチェーン管理、資産管理などに幅広く貢献しています。

タギングのプロセス



タギングを支える現場力

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

サトーがお客さまから選ばれ続けている理由は、現場力という強みを基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ます。

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。

2 インテグレーション

組み合わせによる最適解の創出

課題解決に向け、タギングに必要な商品やサービスを自社で開発するだけでなく、足りない要素はパートナー企業の協力により調達します。自社商品であるプリンターやサプライを軸に、ソフトウェアや関連機器などを組み合わせ、機能補完やシステム連携ができる点も私たちの強みです。こうした総合的かつワンストップな提案によって、より実践的なタギングの実現を可能にしています。

VOICE (従業員の声)

BLE(省電力Bluetooth)や画像AIなどを活用した新たなタギング技術の探求と、それらのデバイスに柔軟に対応できるプラットフォームを提供して、お客さまの多様なニーズに応えています。さらには、情報化が進んでいない分野にも積極的にアプローチし、潜在的な課題の発見と新たなソリューションの創出に取り組んでいます。これらを進化させることでサプライチェーン全体をつなぐ仕組みを構築し、自動化も実現します。サトーの強みを活かした挑戦と、社会に価値あるサービスを提供し続けていきます。

株式会社サトー 新市場戦略部 須賀 広道

インテグレーション

メンテナンス

3 メンテナンス

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。安定した稼働と効率的な運用までを見据えて、商品やサービスを提供しています。さらに、お客さまとの長期的な関係を土台に、現場で新たな課題が生じた際には稼働を止めることなく、改善を重ね、常に最適な状態へと現場をアップデートし続けています。

VOICE (従業員の声)

シンガポールでは2023年にSATO Global Helpdeskを開設し、東南アジアおよびオセアニア全域のお客さまを専任チームがサポートしています。24時間365日利用可能なチャットボットに加え、平日(現地時間9:00~17:00)はオペレーターによるライブチャットも対応しています。対応言語は、英語、タイ語、ベトナム語、インドネシア語、日本語、簡体字中国語の6言語です。今後も、顧客体験向上のため迅速かつ多言語対応のサポートを強化し、国や地域を越えてお客さまにさらなる安心と価値を提供していきます。

SATO Global Business Services Khoo Kok Cheong

強み 現場力

1 カバレッジ

1 カバレッジ

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。水濡れに強いラベル、冷凍環境下でも耐久性のあるラベル、病院で患者がつける外れないリストバンド、太陽光に長期間さらされても退色しにくいラベルなど。これらはメーカーとしてのこだわりと挑戦です。

VOICE (従業員の声)

サトーでは、一つの商談に対して、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、あらゆる職種の従業員がお客さまを理解し、常に正確なデータを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、私たちの提案力の源になっています。

*CRM: Customer Relationship Management
(顧客との関係性を管理・活用する仕組み)

株式会社サトー 業務部 繁田 安代

事業概要

商品別売上構成比 (2024年度)

メカトロ商品
38.4%

売上高
154,807
百万円

サプライ商品
61.6%

商品・サービス

プリンター

工場や物流などの過酷な現場で大量発行を可能にする高耐久のインダストリアル型プリンターに加え、デスクトップ型、モバイル型、スタンドアロン型など、運用シーンに応じた多彩なプリンターをラインアップしています。長年にわたり蓄積してきた商品設計の知見を活かし、誰にでも使いやすく、さまざまな環境で安定稼働を実現するユニバーサルデザインを採用。近年は需要が高まっているRFIDに対応したプリンターの開発も強化しています。



ソフトウェア

当社のプリンター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および印字データの一元管理に加え、特定のアプリケーションソフトの開発や、各種基幹システム(ERP、WMS、MDM)*との連携も可能です。また、パソコンを使わずにラベルを発行できる、プリンター内蔵型インテリジェント機能も開発しています。

※ERP:統合基幹業務システム
WMS:倉庫管理システム
MDM:モバイルデバイス管理



自動タギング・ソリューション

40年にわたり、プリンターとロボット技術を融合した自動貼り機を提供しています。高精度な印字と迅速・正確なラベル貼りを一体化し、多様な業界の作業品質と効率を向上させてきました。ロボット技術の進歩により貼り付け精度がさらに向上し、完全自動化が進む中で提案領域も広がっています。長年の知見と、先進技術を持つパートナー企業との連携により、最適な自動タギング・ソリューションを提供しています。



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。運用現場のトラブル解決とオペレーション改善を通じて、ダウンタイムを削減します。クラウド経由でプリンター稼働を24時間365日見守る、IoTによる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のプリンターの統合により、保守サービスの革新を続けています。



サプライ

被着体、用途、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)までを提案。RFID需要の拡大に伴い、オリジナルインレイの設計から、RFIDタグ・ラベルの製造・品質管理までを自社で対応しています。



シール(プライマリーラベル)

消費財をはじめとするさまざまな商品のシール(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の基材選定、印刷・仕上げ方法、貼り付け方までをワンストップでサポート。食品・飲料、医薬品、化粧品、家庭用品、化学品など各業界の専門知識を活かし、売場での訴求力と耐久性に優れ、かつ商品の特長や魅力を伝える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率 (2024年度)

リテール市場

SmartLiving
with SATO Solutions

業界

スーパーマーケット、コンビニエンスストア、ドラッグストア、アパレル、Eコマースなど

21.8%

マニュファクチャリング市場

Connected&Flexible
with SATO Solutions

業界

自動車、化学、鉄鋼、機械、電機、電子部品など

30.5%

フード市場

Right Food, Right Way
with SATO Solutions

業界

食品・飲料製造、
外食(レストラン、ファストフード、ホテル)、
農業・畜産・漁業など

10.7%

ロジスティクス市場

Agile Logistics
with SATO Solutions

業界

運輸、卸、倉庫・3PL、郵便業など

16.6%

ヘルスケア市場

Patient's Happiness
with SATO Solutions

業界

病院・クリニック、医薬、医療機器・医療材料、
臨床検査センター、調剤薬局、血液センターなど

11.4%

公共市場

業界

省庁、電気・ガス・水道、文教、旅客業など

1.3%

※ 工場系、プライマリー専業会社は除く。その他、7.7%

数字で見るサトー (At a Glance)

※財務数値は2024年度(2025年3月期)実績、非財務数値は2025年3月末時点
※CAGR(年平均成長率)は、指標ごとに対象期間を明記しています

財務数値

連結売上高

1,548 億円

連結営業利益

123 億円

連結売上高 年平均成長率 (FY15-24)

4.4%

ROIC

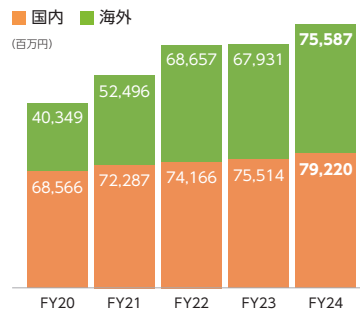
9.3%

RFID連結売上高 年平均成長率 (FY22-24)

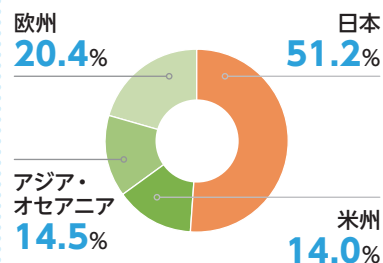
29%

非財務数値

売上高推移



地域別売上高構成比率



※構成比の数値は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計は必ずしも100%にはなりません

顧客数

7.7 万社(日本)

※会社統合に伴い、重複情報を見直しました

グローバルネットワーク



※拠点数には同一法人内の複数拠点を、国・地域数には代理店等を通じて展開されている国・地域をそれぞれ含めています

連結従業員数

5,986 名
(海外従業員比率 **65**%)

三行提報の実績

制度開始から **50** 年、
提出数 (FY24)
約 **2,100** 件/日

特許保有件数

国内 **880** 件
海外 **969** 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

63 %
(日本特許)

GHG排出量削減実績 (Scope1、2 FY19比)

△ **18.7** %