http://www.sato.co.jp/

6287 サトーホールディングス

松山　一雄　（マツヤマ　カズオ）
サトーホールディングス株式会社代表取締役執行役員社長兼 CEO

第 1 四半期は増収・営業増益、収益力強化を進め 通期過去最高益を目指す

◆2013 年 3 月期第 1 四半期の連結業績

2013 年第 1 四半期は、売上高 212 億 8 百万円（前年同期比 8.3%増）、営業利益 10 億 68 百万円（同 18.1%増）の増収増益となった。ただし営業利益の計画値はもう少し高い水準に置いていたので、今後収益力をどうやって強化するかという点が課題である。経常利益 7 億 14 百万円（同 10.4%減）については、ユーロ安による 3 億 51 百万円の営業外費用為替差損を計上しており、結果として前年同期を割り込む形になっている。純利益は 2 億 24 百万円（同 52.0%減）であるが、これはシンガポールのサトーインターナショナルを清算することとなり、それに伴って在庫等に係る未実現利益の繰延税金資産 2 億 60 百万円を取り崩したことによる。

地域別で見ていくと、国内は売上・利益ともにほぼ計画どおりに来ている。

米州は売上が 18 億 17 百万円で、為替の影響を除いたところでは前年同期比 22.0%の増収。営業利益も順調に伸びて 95 百万円となった。その要因の一つはアルゼンチンで買収したアチェルナが売上・利益ともに計画どおりに計上できた点。もう一つがこれまで苦戦していた北米のレーザー関係ビジネスが立ち直って収益が伸びたという点である。

欧州は売上 12 億 94 百万円。為替の影響を除いても 8%の減収となった。アジア・オセアニアは Argox 社の買収に関するものとそれ以外の当社のベースビジネスが堅調に伸びて増収増益である。

この結果海外全体としては、売上が為替の影響を除いて前年同期比 19.4%の増収、利益については同約 5 倍となり、欧州を除いて非常に計画に近いところに来ている。

国内・海外それぞれのハイライトとしては、国内ではほぼベースビジネスとして計画どおりに当四半期を終えている。前年同期比でメカトロ売上が 9%増、サプライ売上が 5%増と順調に伸びた。当四半期の業績としては入っていないが、複数の大型案件で一部受注できたものもある。

海外は、先述のとおり米州とアジア・オセアニアは計画通りに推移している。欧州は、イギリス・ドイツ・スペインの 3 カ国が営業利益段階で赤字になった。オランダ・フランス・ポーランドは既にブレークイーブンを達成しており、特にポーランドは新たに移設したラベル工場もフル稼働に入って、営業利益段階でもかなりの貢献がみえている。イギリスは営業利益段階で 25 百万円の赤字であるが、その主な要因は年金の費用負担がポートフォリオの関係で不足部分を生じ、この上積み分が影響したものである。ドイツは 32 百万円の営業赤字であるが、ポーランドのラベル工場が同額の営業利益を出したので、合算すると両国は対等となり、これは当社が進めてきた構造改革の大きな進展と言える。オランダ・フランス・ポーランドは順調であるが、スペインは現地通貨ベースでも売上が前年同期比 75%と低迷し、営業赤字も若干膨らんでいる。そこでスペインは組織の変更を行い、新しい総責任者のもとで体制を組み直した結果商談も若干増えてきている。特に注力しているのがラベルのビジネスで、単発ではなく年契のできる顧客の確保に努めている。

当四半期連結の粗利益率については、前年同期比 0.6%減となっており、収益力の強化に取り組んでいる。メカトロは利益率も維持し、さらによい方向に向かっているが、サプライについては当四半期は粗利が若干落ちた。当

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。

四半期日本国内ではサプライが前年同期比 5%伸び、大きなビジネスもとれるようになってきたが、それと同時に価格競争も出てきている。また昨年の震災以降、リスクヘッジの観点から、今まで当社 1 本だった顧客も 2 社購買に切りかえることが起きている。これは当社にとってもチャンスではあるが、シェアが減る要因ともなり、そのためボリュームが下がったり値段の対応に迫られたりした。こうしたサインを早く摘み取って、リピートであるサプライビジネスを安定的に伸ばしていくことが経営の基盤になると考えている。

全体の粗利を伸ばすための方針として、第 1 に付加価値が高く、さらに利益率の高い製品群を伸ばすことを掲げている。中でも粗利が 8 割以上ある保守サービスに関しては、10 ポイント程度は契約率を上げるべく取り組んでいる。またラベルサプライの中でも、台紙のないノンセパ、CO_2 を燃焼時に削減するエコナノ等、付加価値の高い環境対応製品を伸ばすこと。さらにライセンスビジネス（カラービット、デジタルマーク等）を、年間もしくは月次定額で契約するということ。こうした点に力を入れている。

第 2 に掲げているのが、プリンタおよびサプライのコストダウンである。プリンタで一番コストがかかる基板部分について VA を進めてコストダウンを図る。サプライについては、まず海外からの安い原紙の調達。次に老朽化した海外の印刷製造設備を最新鋭のものに入れかえて生産性を上げる。また特に中国において新たなサプライチェーンを構築する。こうした点を進めて、営業利益率を当第 1 四半期の 5%から来期以降 6.6%まで上げていきたいと考えている。

◆当四半期受注の大口商談

当四半期に受注したものとしてはまず日本郵政様向けのドライバー端末プリンタがある。全配送員が携帯して、荷札・仕分けラベル・不在通知票・領収書等の発行に使うもので、導入期間は 2013 年度から 3 年間で 9 万台と考えている。また大手アパレル向けに在庫管理用 RFID 商談も成立している。ほかに大手スーパー物流センターのカートラック RFID 管理に関しても納入が決まっている。

◆海外商談事例

海外事例の一つに Fonterra 社との商談成立がある。ニュージーランド最大の企業で、乳製品の輸出では世界一である。長く当社の顧客でもあるが、今回インターネットを経由してプリンタのシステムを遠隔管理できる仕組みと、包括のサービス契約を提携するに至った。これによって年間契約が倍増して 2 億円規模になる予定である。この仕組みの導入は Fonterra 社以外にもほかの地域・国に広がってきている。そうすることで、プリンタのみならずサプライも保守もやり、そこにシステムを構築していくという、当社が国内で展開しているビジネスモデルに近い形にもっていきたい。

◆中期経営計画

今期 7 月 2 日付で新しい子会社サトーアドバンスを設立した。今まで当社がやってこなかった介護と福祉の市場に参入しようということで、現在ベテランの営業社員を中心とした布陣で、2020 年度 20 億円の実現を目指している。これまで業界全体が手書きでやっていた部分を自動化・コード化するというねらいで、自動認識の仕組みとして、製造・配送・販売が流れるような形にしていきたい。配置したベテラン社員は 1980 年代のバーコード化の際、その市場開拓に携わったメンバーで、彼らが再び、正確で省力・省資源につながる形で安心構築に貢献できる市場をつくるべく努力している。またグローバルメディカルの市場にも RFID による深耕を目指して、輸血バッグのトレースや医療器具の管理の分野に導入していきたい。

台湾の Argox 社買収のシナジー効果として新興国（中国・インド・インドネシア・ベトナム・ブラジル・アルゼンチン）6 カ国をターゲットにしているが、特に現在中国とブラジルでのプリンタ販売戦略を開始している。また、少し時間はかかるが、コストダウンと製品ラインナップの整備についてもスタートし、製品開発プロセスの短縮化と Argox

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。

社との新製品（プリンタ）の共同開発を行い、2013 年度の夏に市場に出す予定である。

◆2013 年 3 月期通期の連結業績見込み

当初の目論見は変えず、計画値どおり売上高は 880 億円（前期比 9.3%増）、営業利益 58 億円（同 24.7%増）、経常利益 56 億円（同 34.2%増）、当期純利益 32 億円（同 63.8%増）を見込んでいる。上期見込では経常利益・純利益は現状を踏まえてやや下方修正しているが、通期では変えていない。コストダウン、利益率改善等のアクションを通してこの目標を達成すべく努めていく。

（平成 24 年 7 月 31 日・東京）

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。