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 4 四半期業績の伸張により増収増益を達成、2013 年度は売上高、各利益ともに過去最高を目指す

◆2013 年 3 月期連結業績

2012 年度の連結業績は、第 3 四半期に修正開示した計画を全ての項目で上回り、売上高 872 億 56 百万円、営業利益 54 億 52 百万円、経常利益 54 億 29 百万円、当期純利益 27 億 26 百万円となり、増収増益を達成した。なお、当期は前年度に M&A を積極的に行ったことで、のれん償却額 8 億 19 百万円がコストの中に計上されている。

地域別実績においては、全地域で増益を達成したが、売上高については、欧州が前年比 95.7%（為替の影響を除く）の減収となった。その他の地域はほぼ計画通りの進捗である。

国内は、2012 年度メカトロ（ハードウェア）売上、サプライ売上ともに過去最高を記録し、増収増益を達成することができた。第 3 四半期はメカトロ売上が伸び悩んだこともあり、営業利益が前年同期比で大きく低迷したが、第 4 四半期はFA、リテール向けを中心に需要を捉えることが出来、メカトロ売上は四半期ベースで過去最高を記録するなど、売上、営業利益ともに回復した。サプライ売上については、年間を通じて順調に伸張し、通期で過去最高の実績となった。当社ビジネスは、基本的にソリューションという形で顧客に製品を提供しているので、ハードウェアが先行することにより、その後継続的にサプライ・保守売上が発生し、そのリピートが積み上がることで安定的収益が得られるビジネスモデルとなっている。

◆海外の状況

米州は、北米・南米ともに計画通りであった。特に、アルゼンチンで買収したラベル会社、ACHERNAR を中心として南米全体の業績が大きく伸張した。ACHERNAR は、のれん償却後においても営業利益を出している。北米は、上期までハードが伸び悩んだが、第 3 四半期には、大型の OEM 商談が復活するなど堅調に推移した。今期においても新たな大口商談の内示が得られている。

欧州は、売上が前年比 95.7%（為替の影響を除く）と伸び悩んだが、下期には徐々に営業努力の成果が表れ回復してきた。スペインは第 4 四半期から売上が伸びたが、固定費の吸収には及ばず、当期も 1 億 12 百万円の営業赤字で着地することとなった。検討した結果、スペインについては会社組織を清算し、ベルギー法人の支店として事業を継続、固定費を削減し、黒字化を図っていく。したがって、今期も第 1 四半期まではスペインの影響が反映されるが、第 2 四半期からはスリムな組織での運営を見込んでいる。

英国は増収・減益となった。要因は年金費用負担の増加、および、導入した印刷機の稼働を見越して、大口のサプライ案件を赤字覚悟の特値で受注したことによるものである。しかし、この印刷機導入により生産性の向上・粗利の改善が図られ、4 月以降はこの大口受注が利益貢献していく。

ドイツは、赤字幅が減少したものの、減収となった。スイス拠点を切り離し、代理店にビジネスを譲渡したこと、また、採算性重視の販売施策を採ったことによるもので、今後は収益力の改善を見込んでいる。

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。

アジア・オセアニアも第4四半期は計画通りに回復してきた。ARGOX社（台湾）は第3四半期には中国向けを中心に低迷したが、第 4 四半期後半には改善の兆しが見えてきた。アジア・オセアニア全体では増収増益基調であるが、中国においては、競合他社を含め業界全体で、ハードウェアの売上鈍化が見られた。ハードウェアの会社である ARGOX はその影響を受けた形だが、4 月から米州でサトーの販路を活用した ARGOX 製品の販売を開始しており、今後の拡販に努めていく。

◆2013 年度連結業績計画

今期は、売上高・各利益ともに過去最高記録を更新する年にしたい。

売上高 960 億円（前期比 110.0%）、営業利益 65 億円（同 119.2%）、経常利益 63 億円（同 116.0%）、当期純利益 36 億円（同 132.0%）、ROE8.5%を計画している。営業利益においては、2006 年度の約 57 億円という過去最高利益を更新する見込みである。為替レートについては、US ドル 95 円、ユーロ 125 円を設定している。

◆中期経営計画の進捗

2012 年度を初年度とする 3 カ年計画は、最終年度（2014 年度）の連結売上高 1 千億円以上、連結営業利益 80 億円以上、海外比率 30%以上、ROE10%以上、という数値を目標として掲げている。

初年度の 2012 年度はほぼ計画通りに着地することができた。2013 年度は、為替が円安に振れた影響もあり、現状、売上高は若干上振れしているが、営業利益は、生産をすでに海外移管しているため、円安インパクトはほとんどない。海外比率は、円安効果により、2014 年度目標を先取りして当期中にほぼ達成できる見込みである。2011 年度から 2012 年度の実績推移を見ると、先進国売上がほぼ横ばいであったのに対して、新興国売上は、ARGOX、ACHERNARの買収効果もあり、32 億円から 68 億円へと倍増している。今後も新興国における成長を加速させていくために、M&A や新たな拠点（インドネシア・ベトナム・インドなど）の営業強化に注力していきたい。海外におけるサプライ売上は、順調に伸長している。昨年度より海外の老朽化した印刷機の刷新を進めてきたが、その効果がサプライ粗利率の改善に表れてきた。今期も、生産性の高い新しい印刷機を 10 台以上導入予定であり、サプライビジネスの強化を図っていく。

◆中期経営計画における海外戦略

戦略 1「日本の事業部制の成功を国別に移植」については、「ヘルスケア」「オートモービル」「T&L」（運輸・物流）、「GMS&CVS」（大手スーパー＆コンビニ）の 4 市場にターゲットキーアカウント（大口顧客）を設定し、顧客のバリューチェーンに沿った用途提案で深耕していく。スーパー・コンビニ市場は特にアジアにおける展開が加速している。日系運輸大手も海外展開を強化している。当社もそのビジネスチャンスを捉えていきたい。

戦略 2「新興国成長市場の開拓（ARGOX シナジーの追求）」については、新興国の集中市場として、昨年発表した 6 カ国（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）にタイを加えた。

タイは洪水後も順調にビジネスを拡大しており、今後もさらに伸ばすべく注力していきたい。また次の施策として、今期からは当社の販路を活用した ARGOX 製品の販売を開始し、ARGOX とのシナジー効果を出していく。さらに、ラベル工場の拡充・生産ネットワーク構築により、ラベルビジネスの拡大に注力していく。

今期は、中期経営計画の 2 年目に当たり、新規事業（プライマリーラベル、RFID ソリューション、環境ビジネス）を本格化する年としている。プライマリーラベルについては、海外の優良な企業を発掘して、協業・M&A を行う。そのための司令塔機能としてサトープライマリーインターナショナルを位置付けていきたい。RFID ソリューションは、アパレル関係のタグを中心に協業企業とのパートナーシップで進めていく。環境事業については、現在、顧客のリストアップを行っており、ラベル以外の環境素材で用途提案をしていきたい。

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。

配当政策については、個人株主への株主優待を廃止する代わりに、1 円増配することを前回説明会で発表したが、2012 年度増収増益で着地できたことから、さらに 1 円増配し、年間配当 37 円を予定している。

（平成 25 年 5 月 8 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。