

# サトーホールディングス株式会社

**2018年3月期  
上期決算説明資料**

証券コード：6287

2017年11月6日（月）

※  
本資料の説明要旨では、2016年度（FY2016）を「前期」、2017年度（FY2017）を「当期」、2018年度（FY2018）を「次期」と表記します

## 決算ハイライト

### ▶ 自動認識ソリューション事業（コア事業）

➡ **最高益を目指して順調に進捗**

日本： **利益率強化の取組みが進展し、前年・計画を大きく上回って進捗**

海外： 原点回帰の取組みが浸透し始め、底打ちから回復基調へ転換  
一方で為替・増員・設備増強等によりOKIL社及び欧州事業が減益

### ▶ 素材事業 ➡ 研究開発がほぼ計画通りに進捗

1



- 当期より開示セグメントを地域別から事業別とした。新セグメントは、①コア事業の自動認識ソリューション事業、②環境と英国DataLase社の技術Inline Digital Printingを扱う素材事業という異なるフェーズにある2つの事業から構成
- 自動認識ソリューション事業では、過去最高の営業利益77億円を目指す。素材事業は研究開発費とのれん償却費で17億円の営業損失を見込んでおり、連結では60億円の営業利益を計画。この計画に対して自動認識ソリューション事業が順調に進捗
- 所感だが、ここ数年間取り組んできたことがかみ合ってきている。特に過去数年苦戦が続いた日本で、前期から小瀧COOを中心とした新体制の下、ソリューション提案力を高める施策を進め、これが結果につながっている
- 海外も前期下期を底に長いトンネルを抜け、当期Q1の緩やかな回復後、Q2では大きく改善。一方で、OKIL社と欧州ベース事業で課題が顕在化。詳細は後述

## 事業セグメント別売上高及び営業利益

(単位：百万円)

		FY2017 上期	FY2016 上期	前年同期比	
					除く為替
自動認識 ソリューション事業	売上高	54,663	51,034	107.1%	104.3%
	営業利益	3,307	2,682	123.3%	118.1%
日本	売上高	34,058	32,076	106.2%	106.2%
	営業利益	2,208	1,570	140.6%	135.1%
海外	売上高	20,604	18,957	108.7%	101.1%
	営業利益	1,099	1,112	98.9%	94.1%
素材事業	売上高	160	48	327.7%	327.7%
	営業利益	▲745	▲104	--	--
連結 (消去後)	売上高	54,823	51,083	107.3%	104.5%
	営業利益	2,556	2,652	96.4%	91.1%

2

SATO

- 自動認識ソリューション事業では前年同期比7.1%の増収、営業利益は23.3%の増益
- 特に日本が40%の増益で計画を上回る進捗。一方海外は概ね堅調だったが、欧州ベース事業とOKIL社で課題が残った

## 連結業績

(単位：百万円)	FY2017 上期	FY2016 上期	増減	
				%
売上高	54,823	51,083	+3,740	107.3%
営業利益	2,556	2,652	▲96	96.4%
営業利益率	4.7%	5.2%	▲0.5pt	--
経常利益	2,369	2,379	▲9	99.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,413	1,507	+906	160.1%
実効税率 ※1	43.4%	34.9%	+8.5pt	
EBITDA ※2	5,318	5,161	+157	103.1%

FY17 上期為替レート（期中平均）：111.04円/USD, 126.31円/EUR （FY16 上期同為替レート：105.19円/USD, 118.03円/EUR）

※1 実効税率：FY17 上期は、ARGOX社のれん追加減損やDataLase社等一部グループ会社赤字の影響により上昇

※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

3 減価償却 FY17： 2,097百万円

FY16： 1,926百万円

のれん償却 FY17： 664百万円 (DataLase社 305百万円 他)

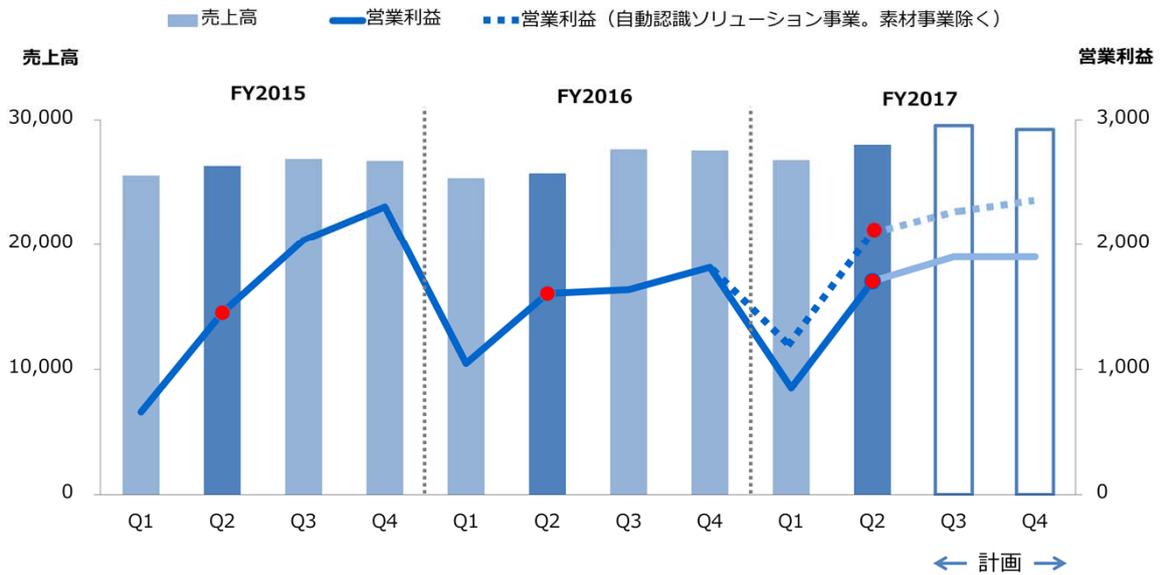
FY16： 581百万円



- 当期純利益が、旧本社ビルの売却益を特別利益に計上したことにより前年同期を大きく上回って着地
- その他はほぼ期初計画通りに進捗

## 四半期別 連結業績推移

(単位：百万円)



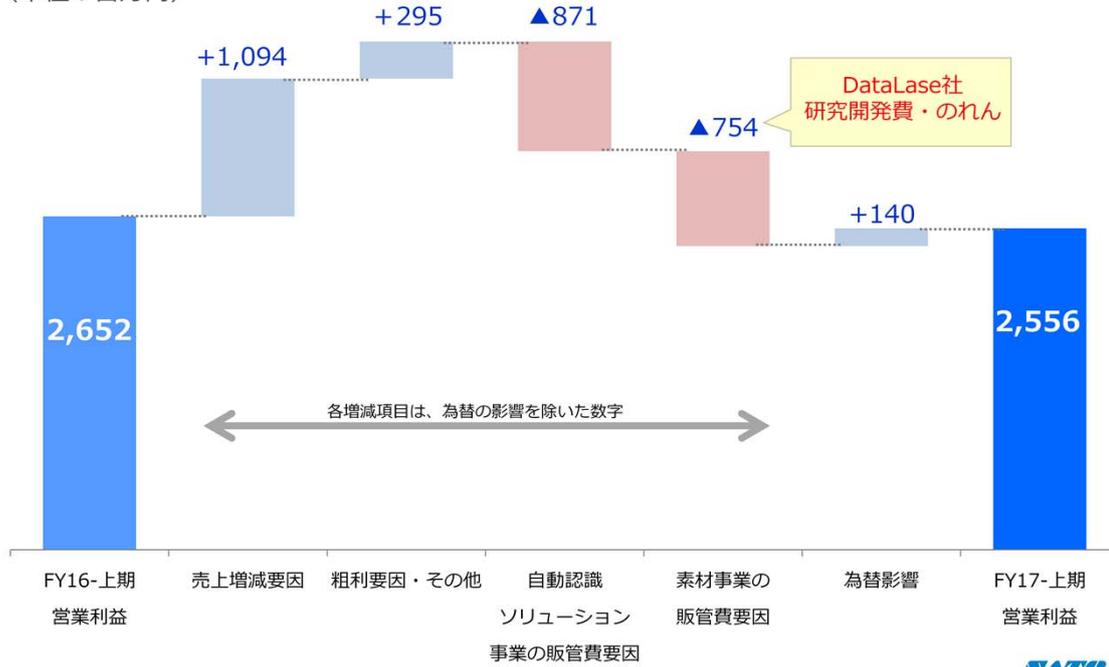
4

SATO

- 四半期ベースで見ると、自動認識ソリューション事業の営業利益（折れ線グラフ、点線）が伸長。Q3・Q4も現状の進捗を維持して過去最高益達成を目指す

## 連結 営業利益前年との比較

(単位：百万円)

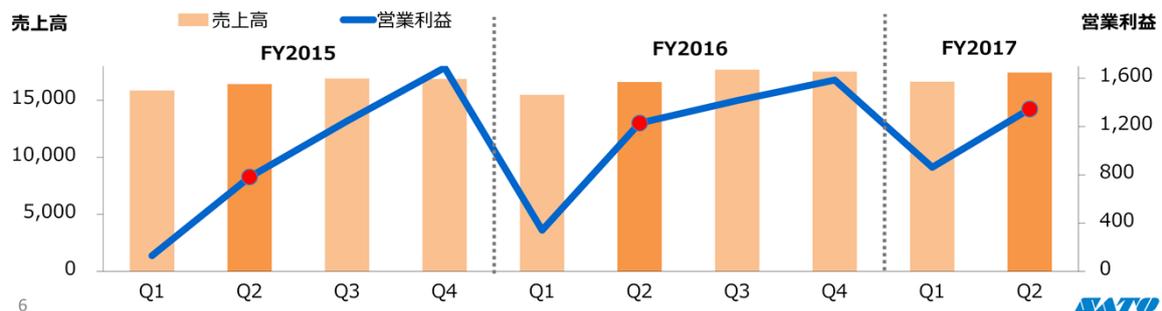


- 営業利益の前期比較分析は、各セグメントの箇所で詳述する
- 素材事業の販売管理費要因754百万円の減少は、ほぼ全てDataLase社の研究開発費と買収に伴うのれん償却負担増によるもの
- その他の特別要因や一過性要因は、なし

## 自動認識ソリューション事業（日本）

- 計画を上回って進捗。第2四半期も前年同期比増収増益。全ての市場でビジネスが底堅く推移
- 主にメカサブにおける製品ミックス改善により、営業利益率が1.6ポイント改善

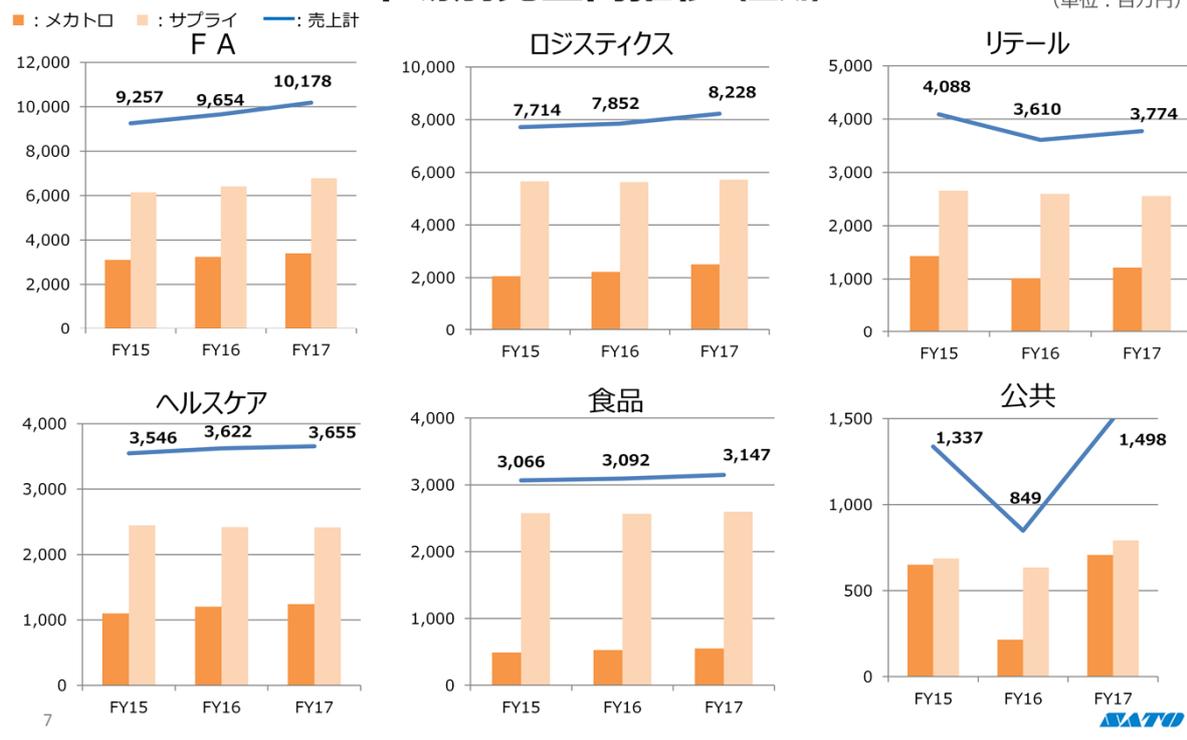
(単位：百万円)	FY2017	FY2016	増減	
	上期	上期		%
メカトロ売上高	12,920	11,524	+1,396	112.1%
サプライ売上高	21,138	20,552	+585	102.9%
<b>外部売上計</b>	<b>34,058</b>	<b>32,076</b>	<b>+1,981</b>	<b>106.2%</b>
粗利額	16,455	14,729	+1,726	111.7%
粗利率（外売）	48.3%	45.9%	+2.4pt	--
<b>営業利益</b>	<b>2,208</b>	<b>1,570</b>	<b>+638</b>	<b>140.6%</b>
営業利益率	6.5%	4.9%	+1.6pt	--



- 日本ではメカトロ（プリンタ、スキャナ、ソフトウェア、保守メンテナンス）の売上高が前年同期比12.1%増加
- コアであるプリンタだけでは約30%伸長し、これが利益率改善に直結
- 近年前年割れが続いたサプライ売上高が同2.9%増加し、計画値2%を上回る進捗
- 主にメカトロの構成比が増加したことにより、粗利率が同2.4ポイント増。営業利益率についても1.6ポイント改善

## 自動認識ソリューション事業（日本） 市場別売上高推移（上期）

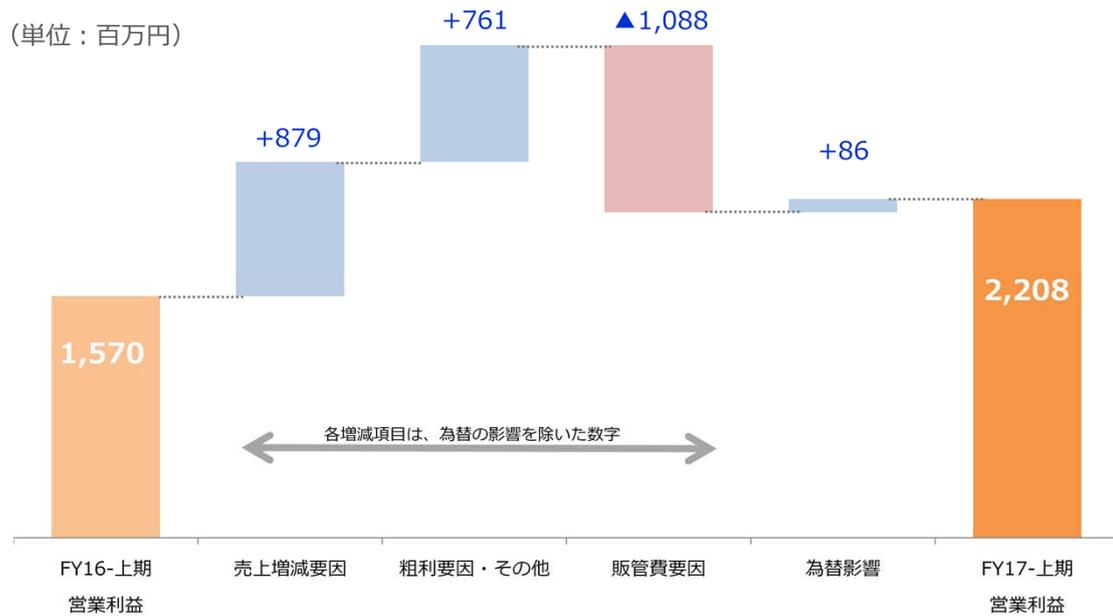
（単位：百万円）



- ここ数年来リテールで苦戦が続いたが、底を打って前年同期比で伸長。これは一過性の要因ではなく、アパレル向けRFIDビジネスの伸びが寄与
- FA、ロジスティクス、ヘルスケア、食品市場において、2年連続で前年同期を上回って進捗
- 公共は大口顧客の納品タイミングのズレが影響。年間ベースでは2年連続前年同期を上回る見込み
- モノが活発に動いており外部環境が良いことと、ハードウェアを中心とするソリューション提案や前機種のリプレイス商談を確実に収益化できている内部要因がうまくかみ合わさっている

## 自動認識ソリューション事業（日本） 営業利益前年との比較

(単位：百万円)



8

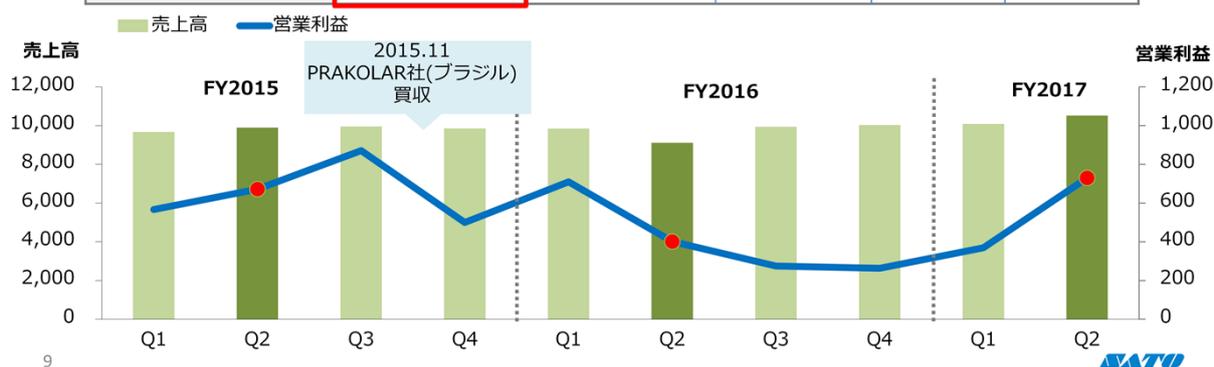
SATO

- 為替の円安影響が86百万円プラスに寄与
- その他は計画通り

## 自動認識ソリューション事業（海外）

- ▶ 営業利益が四半期ベースで下げ止まり後、改善が継続
- ▶ 第2四半期は前年同期比82%増益

(単位：百万円)	FY2017	FY2016	増減		
	上期	上期		%	除く為替
売上高	20,604	18,957	+1,647	108.7%	101.1%
粗利額	7,797	7,310	+487	106.7%	--
粗利率（外売）	37.8%	38.6%	▲0.7pt	--	--
営業利益	1,099	1,112	▲12	98.9%	94.1%
営業利益率	5.3%	5.9%	▲0.5pt	--	--



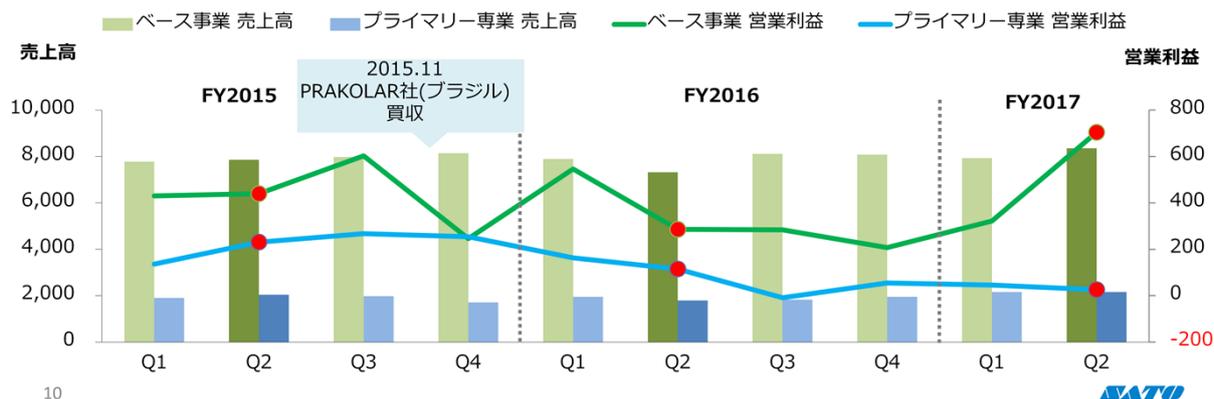
- 海外は為替の影響を除くと、売上高は前年同期比ほぼ横ばい
- 営業利益は上期では前年を下回っているものの、四半期で見ると前期Q3・Q4で底を打って緩やかに回復。当期Q2では大きく伸長
- Q2だけで比較すると前年同期比82%の営業増益。これは欧州ベース事業とOKIL社の低迷という課題を引きずった段階での結果
- 下期にはこれら課題の対応を進めつつ、海外全体で通期過去最高の売上高・営業利益を目指す

## 自動認識ソリューション事業（海外－内訳）

- ベース事業：欧州販社での低収益性案件増と人件費増による大幅減益を他地域の貢献でカバー
- プライマリー事業：PRAKOLAR社は好調。OKIL社が為替影響に加えて事業拡大のための生産能力増強投資により大幅減益

（単位：百万円）

		FY2017	FY2016	増減		
		上期	上期		%	除く為替
ベース事業	売上高	16,281	15,217	+1,063	107.0%	101.1%
	営業利益	1,026	832	+194	123.3%	117.1%
プライマリー事業	売上高	4,323	3,739	+584	115.6%	101.2%
	営業利益	72	279	▲206	26.1%	25.3%



- 本スライドでは、海外の自動認識ソリューション事業を2つのカテゴリーに分解して説明
- ベース事業の伸びが顕著
- プライマリーラベルは、売上高が前年同期比5.8億円増、営業利益が同2億円の減益
- この営業減益の内訳は、ロシアOKIL社で3億円減益、アルゼンチンACHERNAR社はフラット、ブラジルPRAKOLAR社で1億円の増益

## ベース事業（欧州販社）

(単位：千ユーロ)	FY2017	FY2016	増減	
	上期	上期		%
売上高	31,258	28,586	+2,671	109.3%
粗利額	12,115	11,954	+161	101.3%
粗利率（外売）	38.8%	41.8%	▲3.1pt	--
販売管理費	11,535	10,398	+1,136	110.9%
営業利益	580	1,556	▲975	37.3%
営業利益率	1.9%	5.4%	▲3.6pt	--

### ■ 営業減益の要因

- ベースビジネス強化を目的に営業人員を10名程度増強した一方、収益貢献には至らず
- 大口の低収益性案件が増加したことにより、粗利率が悪化
- 英国において、ポンド安に起因する大陸からの原紙輸入コストの上昇等により、粗利率が悪化

### ■ 下期のアクション・見通し

- CLNX販売に付随した付加価値の提供及び、英国におけるサプライの価格転嫁を進める
- 9月発足の海外事業管理部を中心に、経営管理全般につき本社モニタリングを強化する
- 以上のアクションにより、下期は持ち直し前年同期比で増益の見込み

11

SATO

- 本スライドでは、欧州販社低迷の要因を説明。表内の数値はユーロ建てのため為替影響は含まれていない
- 売上高は前年同期比9.3%増加。一方で粗利率が3.1ポイント低下。加えて販売管理費が大幅に増加
- 要因として、①前期Q4より段階的に営業人員を増員。これに伴う法定福利費の増加や営業車の手当など付随する費用も増加。一方で増員した人財の収益貢献には時間を要す。②増収に貢献した大口低収益性案件がいくつかあった。③英国ポンド安により、大陸からの原紙調達コストが高騰
- 下期の施策としては、③は現在進めている価格交渉を引き続き進め、段階的に効果を楽しみ。その他、AEP（内部処理能力やプログラミング機能）やSOS（SATO Online Services）対応等のCLNXプリンタの特徴を活かして他社にない付加価値を提案
- 加えて9月発足の海外事業管理部が、特に収益面で苦戦が続く特定の海外子会社に対して個別のモニタリングを行い、財務面や人事労務といった管理面をサポート
- これらを通して、下期は前年同期比で増益を見込む

## プライマリー専業 (OKIL社)

(参考)  
除くユーロ安影響

(単位: 百万 ルーブル)	FY2017	FY2016	増減		FY2017	
	上期	上期		%	上期	増減%
売上高	1,570	1,616	▲46	97.1%	1,693	104.8%
粗利額	293	471	▲178	62.2%	376	79.9%
粗利率 (外売)	18.7%	29.2%	▲10.5pt	--	22.3%	▲6.9pt
販売管理費	326	321	+4	101.4%	326	101.4%
のれん	27	27	±0	--	27	--
のれん以外	298	294	+4	101.6%	298	101.6%
営業利益	▲33	149	▲182	--	50	33.6%
営業利益率	--	9.3%	--	--	3.0%	▲6.3pt

### ■ 営業減益の要因

- 事業は順調に拡大中。売上通貨 (ユーロ) 建てでは前年同期比約5%増収
- ユーロ安ルーブル高により粗利額が目減り。生産能力増強を企図した人員増や償却負担増加により収益性が悪化
- 第2四半期は、為替影響が減少傾向にあり営業黒字化

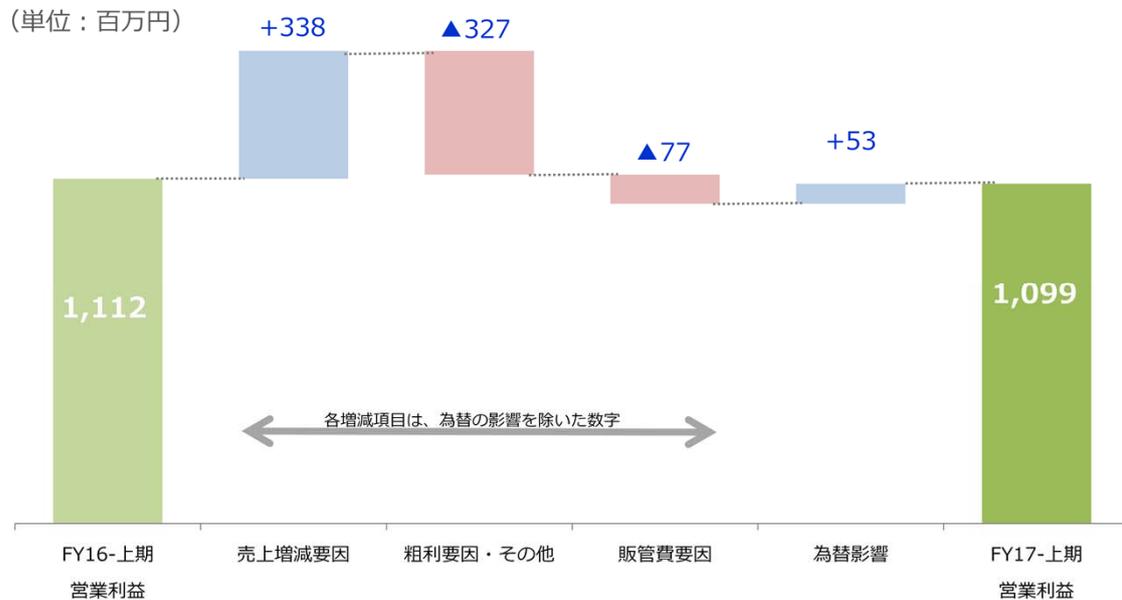
### ■ 下期のアクション・見通し

- 既存の事業とともに競争優位性を活かせる周辺領域の事業を拡大し、設備稼働率を引き上げる
- 12 ➢ 以上のアクションにより、現状の為替水準を前提に下期も営業黒字の見込み

- 本スライドでは、ロシアOKIL社低迷の要因を説明。表内の数値はルーブル建て
- OKIL社は大陸が本社の顧客企業が多く、契約はユーロ建てが約8割。これに対し原価はほぼルーブル建て
- ユーロがルーブルに対して弱含んで推移し、ユーロでの売上が目減り。この影響を除くと前年同期比4.8%増収。粗利額では83百万ルーブル\* (約1.5億円) のネガティブ影響があった  
\*除くユーロ安影響 粗利額 376百万ルーブルからFY2017上期 粗利額 293百万ルーブルを引いた額
- 同時に近年の需要増を背景とした生産能力増強と新規事業への取組みで、労務費や減価償却費負担が増加
- 下期は足元の為替水準を前提とすると、為替による目減りは上期と比較すると限定的。但しルーブルは原油価格に連動する傾向にあり、原油価格の動きによってはこの限りではない
- 上期に行った生産能力増強等の取組みの下期貢献を見込む

## 自動認識ソリューション事業（海外） 営業利益前年との比較

(単位：百万円)



13

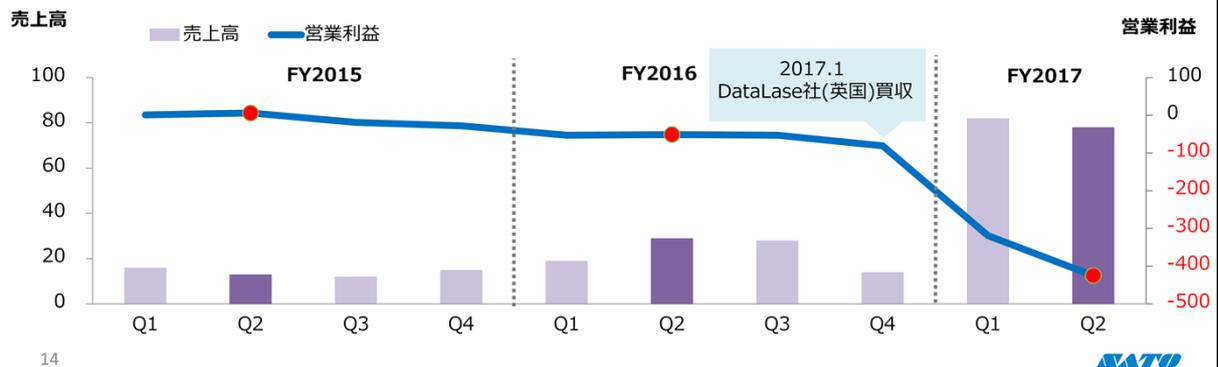
SATO

- 粗利要因・その他327百万円減少のうち、前スライドで説明したOKIL社のルールに対するユーロ安の影響が約半分を占める

## 素材事業

▶ DataLase社がほぼ計画通りに研究開発を推進

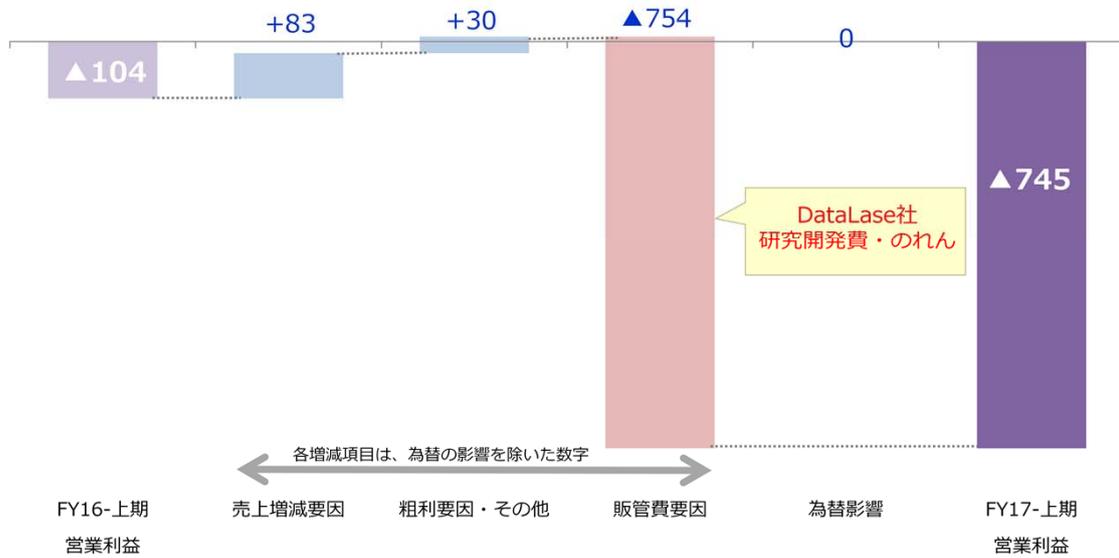
(単位：百万円)	FY2017	FY2016	増減	
	上期	上期		%
<b>売上高</b>	<b>160</b>	<b>48</b>	<b>+111</b>	<b>327.7%</b>
粗利額	120	7	+113	1,643.9%
粗利率 (外売)	75.5%	15.1%	+60.5pt	--
<b>営業利益</b>	<b>▲745</b>	<b>▲104</b>	<b>▲640</b>	<b>--</b>
営業利益率	--	--	--	--



- 素材事業は当期よりDataLase社を連結したため、売上高・営業利益に変化がある
- 営業利益の前年同期比での減少は、同社買収に伴うのれん償却費と研究開発費の負担に起因
- 従って収益はほぼ計画通りに進捗

## 素材事業 営業利益前年との比較

(単位：百万円)



15

SATO

- 前スライドの説明と重複するためコメントは割愛

## 2017年度連結業績計画

	上期		下期		通期	
	実績	前年比	計画	前年比	計画 ( )内は期初計画	前年比
(単位：百万円)						
<b>売上高</b>	54,823	107.3%	58,676	106.3%	113,500	106.8%
<b>営業利益</b>	2,556	96.4%	3,443	99.8%	6,000	98.3%
<b>経常利益</b>	2,369	99.6%	3,430	112.6%	5,800 (5,900)	106.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,413	160.1%	2,086	121.8%	4,500 (3,600)	139.7%
	<参考>					
<b>EBITDA</b> ※	11,296		←2016年度通期		11,400 (11,600)	100.9%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

FY17 想定レート : 110円/USD, 120円/EUR

FY17 上期為替レート (期中平均) : 111.04円/USD, 126.31円/EUR

FY16 通期為替レート (期中平均) : 108.34円/USD, 118.74円/EUR

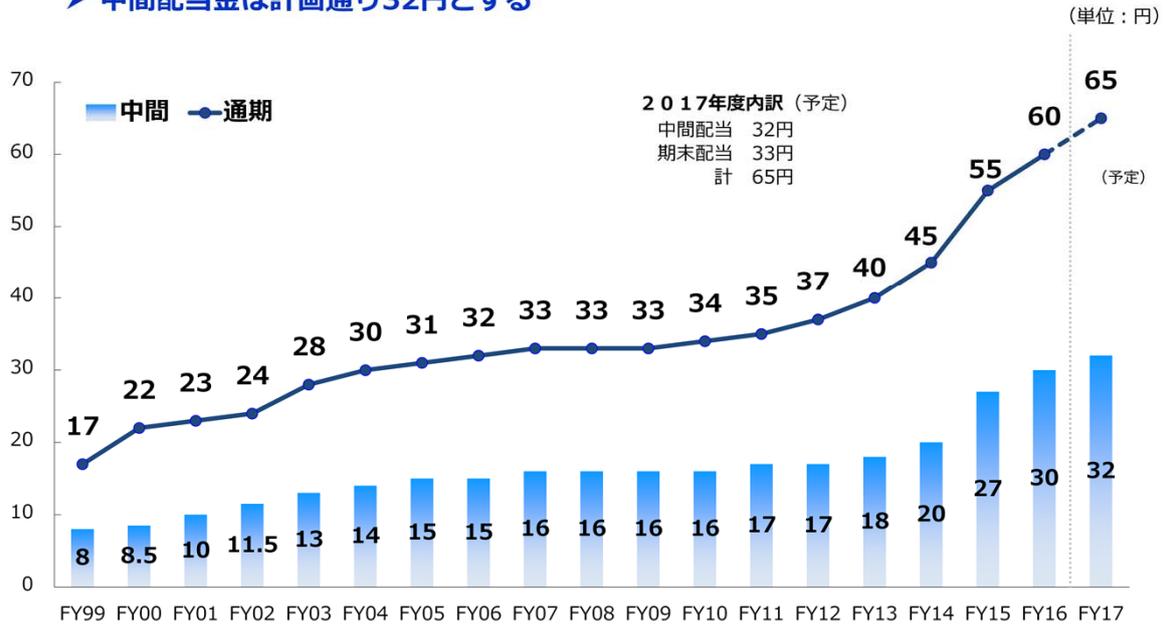
16



- 上期進捗を受けて通期業績計画を修正
- 売上高と営業利益は変更なし。営業利益60億円の内訳は自動認識ソリューション事業77億円（過去最高）と素材事業▲17億円
- 経常利益は、上期実績を通期計画に反映させて1億円減少の58億円に修正。下期については期初見込みから変更なし
- 当期純利益は、冒頭申し上げた旧本社売却益等の特別利益や特別損失に実効税率を勘案して45億円に修正
- 下期の営業利益計画は前年同期比99.8%だが、これよりも上を目指していきたい
- 本計画値はプラス面を保守的に見つつ、現時点で顕在化したネガティブ面は織り込んだ

## 配当金の推移

➤ 中間配当金は計画通り32円とする



17

SATO

- 通期計画65円に対して、中間では計画通り32円を実施

## お客さまのお客さま価値を向上 (B2B2Cの取り組み)

- 日本郵便と共同で、フリマアプリ等の出品者向け送り状発行機器「ゆうプリタッチ」開発
- 高評価を背景に導入数の拡大を見込む



Powered by SATO

### お客さまのお客さまの価値

- 送り状作成を手書きから自動へ
- QRコード使用で個人情報を保護  
(プライバシー配送で安心)
- 利便性向上でフリマ活用加速

1



2



3



4



18

出所：日本郵便株式会社HP <http://www.post.japanpost.jp/service/ehasso/>

SATO

- 当期よりスタートした中期経営計画で掲げたB2B2Cに関して、象徴的な取り組みを紹介する
- 本件はネット上のフリマ等、C2C取引で発生する荷物の送り状発行を自動化する価値提案
- 「送り状の手書きが煩雑」という日本郵便様のお客さまである出品者（B2B2C）の声を受け同社と共同で開発したもの
- 当期は約5,000局の比較的大型局に導入予定（上期末現在で約2,700局導入済み）。今後は郵便局に加えて、コンビニエンスストアへの展開も日本郵便様はビジョンとして持っている

## 海外でSOSの提供がスタート

- 2017年度1Qよりアジアを中心に導入開始
- SOSにより海外でもエンドユーザー志向を強化

### ■ SOS導入のメリット

- |              |  |
|--------------|--|
| 顧客の<br>メリット  | <ul style="list-style-type: none"><li>● バーチャル・カスタマー・エンジニアによる現場における安定稼働</li><li>● 運用の見える化でプリンタ資産の管理を効率化</li></ul> |
| サトーの<br>メリット | <ul style="list-style-type: none"><li>● 競争優位性「現場を止めない」を確立</li><li>● 予防保守によるカスタマー・エンジニアの生産性向上</li></ul>           |



- 海外でSOSをスタート。日本では2015年度より展開しており、主なSOS対応機種のCLNX累計販売台数約15,000台のうち約5,000台がSOSに接続
- この接続率を高め、将来的には全てのサトープリンタをSOSプラットフォームで繋ぎたい
- これにより多くの場合、当社のカスタマーエンジニア（CE、保守メンテナンスを担う技術者）がお客さまの現場に出向しなくても、プリンタのダウンタイムをゼロに近づけることが可能
- 特にカバー範囲の広い海外において、SOSは顧客価値向上に繋がる。遠隔地のお客さまプリンタが止まってラベル発行できずに出荷が滞る事態が発生し、修理のため当社CEが飛行機で現場に駆けつけたという事例があった。SOSに接続してクラウド上でプリンタを遠隔モニタリングして問題を未然に防ぐことでお客さまの機会ロスを低減するとともに、当社人財の有効活用に繋げる
- 海外はアジアからスタート。海外ではCLNXを累計約55,000台販売、うちアジアで約100台がSOSに接続。今後欧州や米州でも広げていく

## 国内グループ会社の統合（2018年4月1日～）

▶ 日本事業のバリューチェーン強化 ⇒ 真の顧客価値創造へ



- ✓ 働き方改革 : 生産性の最大化
- ✓ メカトロ・サプライ : もの作り体制一本化による技術共有
- ✓ 開発・製造・販売 : 一体環境でソリューションを創出

20

SATO

- 2018年4月1日に国内グループ会社を統合する
- 販売・保守を行う(株)サトーが、サプライ製品の製造や開発・生産を担うサトープリンティング(株)、メカトロ製品の開発・設計・製造を担うサトーテクノロジー(株)、そしてハンドラベラー製品の販売支援等を行うサトーアドバンス(株)を吸収合併し、各社の機能を(株)サトーに取込む
- モノ売りからコト売りにシフトする中で、バリューチェーンを強化して顧客価値を創造するためには、会社ごとに機能が分断されているよりも連携することが重要との考えの下、統合を決断した
- これにより生産性を最大化するとともに、メカトロ製品とサプライ製品の製造や開発を一体化して技術共有を促進。また開発・製造・販売が一气通貫となることで、顧客価値を最大化するソリューションを提供する

# Appendix

(旧セグメント基準)

## 連結業績（内訳）

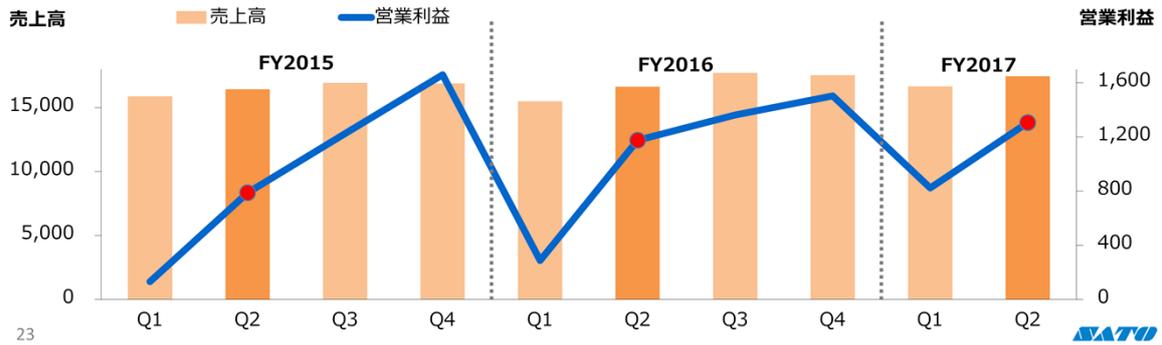
（単位：百万円）

		FY2017	FY2016	増減		
		上期	上期		%	除く為替
日本	売上高	34,105	32,125	+1,980	106.2%	106.2%
	営業利益	2,130	1,465	+665	145.4%	139.5%
北米	売上高	5,276	5,319	▲43	99.2%	94.0%
	営業利益	182	▲2	+184	--	--
南米	売上高	1,727	1,460	+267	118.3%	113.2%
	営業利益	170	83	+87	205.7%	191.1%
欧州	売上高	7,061	5,977	+1,084	118.1%	107.1%
	営業利益	▲649	424	▲1,074	--	--
アジア・オセアニア	売上高	6,652	6,199	+452	107.3%	100.4%
	営業利益	724	598	+126	121.1%	115.9%
海外	売上高	20,718	18,957	+1,760	109.3%	101.7%
	営業利益	427	1,103	▲675	38.8%	33.9%
消去	営業利益	▲2	+83	▲86	--	--
連結	売上高	54,823	51,083	+3,740	107.3%	104.5%
	営業利益	2,556	2,652	▲96	96.4%	91.1%

# 日本

(単位：百万円)

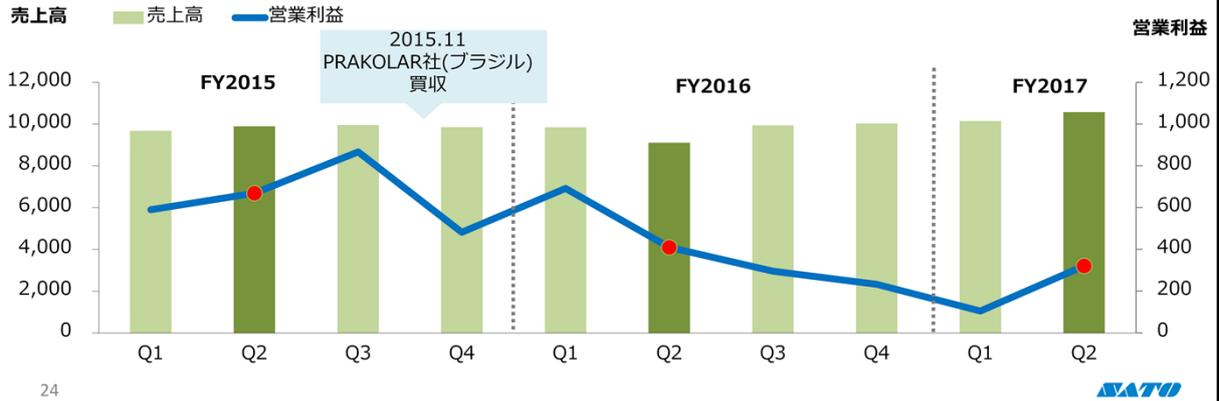
	FY2017	FY2016	増減	
	上期	上期		%
メカトロ売上	12,920	11,524	+1,396	112.1%
サブライ売上	21,185	20,601	+583	102.8%
<b>外部売上計</b>	<b>34,105</b>	<b>32,125</b>	<b>+1,980</b>	<b>106.2%</b>
粗利額	16,460	14,731	+1,729	111.7%
粗利率 (外売)	48.3%	45.9%	+2.4pt	--
<b>営業利益</b>	<b>2,130</b>	<b>1,465</b>	<b>+665</b>	<b>145.4%</b>
営業利益率	6.2%	4.6%	+1.7pt	--



23

# 海外

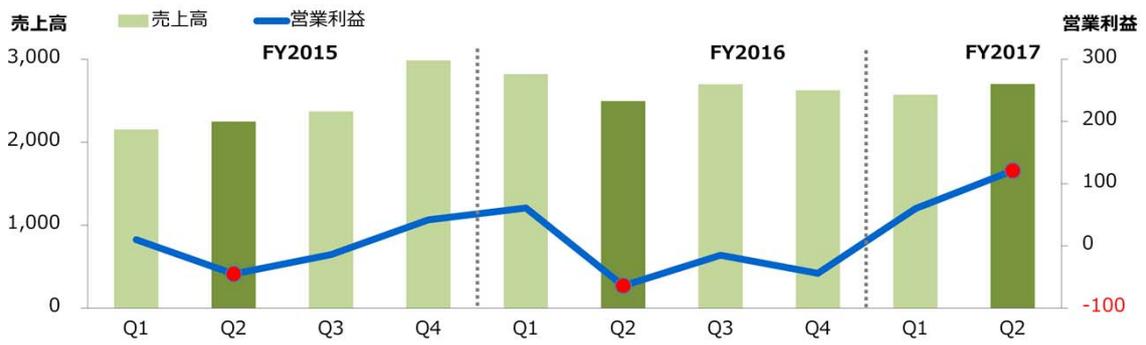
(単位：百万円)	FY2017	FY2016	増減	増減	
	上期	上期		%	除く為替
<b>売上</b>	<b>20,718</b>	<b>18,957</b>	<b>+1,760</b>	<b>109.3%</b>	<b>101.7%</b>
粗利額	7,875	7,305	+569	107.8%	--
粗利率（外売）	38.0%	38.5%	▲0.5pt	--	--
<b>営業利益</b>	<b>427</b>	<b>1,103</b>	<b>▲675</b>	<b>38.8%</b>	<b>33.9%</b>
営業利益率	2.1%	5.8%	▲3.8pt	--	--



# 北米

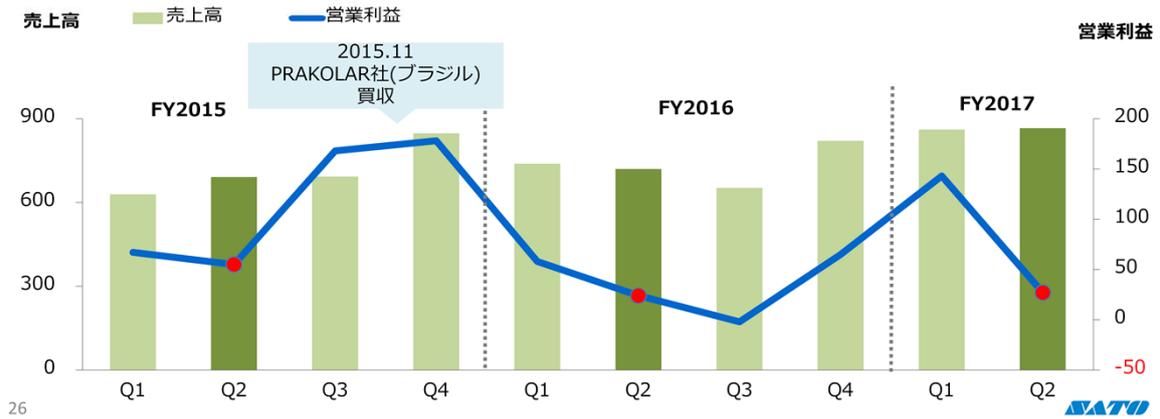
(単位：百万円)

	FY2017	FY2016	増減		
	上期	上期		%	除く為替
売上	5,276	5,319	▲43	99.2%	94.0%
粗利額	1,534	1,421	+113	108.0%	--
粗利率 (外売)	29.1%	26.7%	+2.4pt	--	--
営業利益	182	▲2	+184	--	--
営業利益率	3.5%	--	--	--	--



# 南米

(単位：百万円)	FY2017	FY2016	増減	%	
	上期	上期			除く為替
<b>売上</b>	<b>1,727</b>	<b>1,460</b>	<b>+267</b>	<b>118.3%</b>	<b>113.2%</b>
粗利額	706	562	+143	125.6%	--
粗利率（外売）	40.9%	38.5%	+2.3pt	--	--
<b>営業利益</b>	<b>170</b>	<b>83</b>	<b>+87</b>	<b>205.7%</b>	<b>191.1%</b>
営業利益率	9.9%	5.7%	+4.2pt	--	--



26

# 欧州※

※FY2017よりDataLase社連結

(単位：百万円)

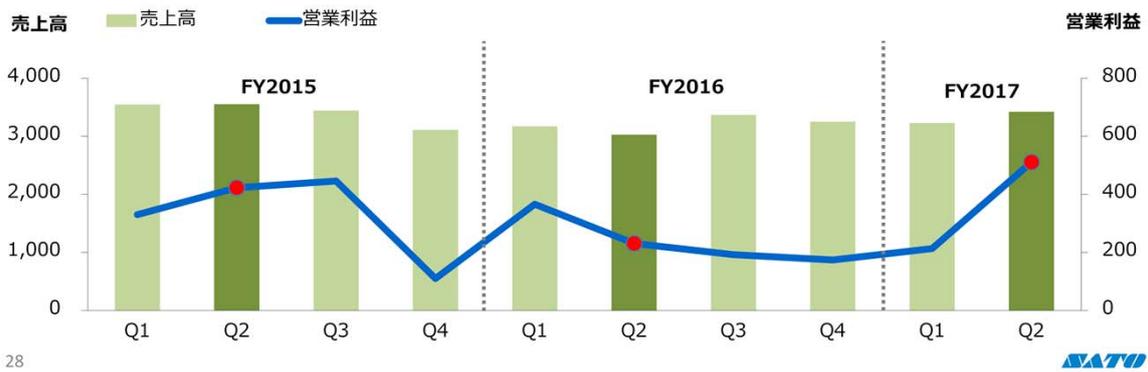
	FY2017	FY2016	増減		
	上期	上期		%	除く為替
売上	7,061	5,977	+1,084	118.1%	107.1%
粗利額	2,328	2,293	+35	101.5%	--
粗利率（外売）	33.0%	38.4%	▲5.4pt	--	--
営業利益	▲649	424	▲1,074	--	--
営業利益率	--	7.1%	--	--	--



# アジア・オセアニア

(単位：百万円)

	FY2017	FY2016	増減	増減	
	上期	上期		%	除く為替
<b>売上</b>	<b>6,652</b>	<b>6,199</b>	<b>+452</b>	<b>107.3%</b>	<b>100.4%</b>
粗利額	3,305	3,028	+277	109.2%	--
粗利率 (外売)	49.7%	48.8%	+0.8pt	--	--
<b>営業利益</b>	<b>724</b>	<b>598</b>	<b>+126</b>	<b>121.1%</b>	<b>115.9%</b>
営業利益率	10.9%	9.7%	+1.2pt	--	--



28





【本資料ご利用にあたっての注意事項】

- ・本資料に記載の内容は全て2017年11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、弊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弊社に帰属し、本資料の全部または一部を弊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。

