

2026年 5月 15日

株式会社サトー

2026年3月期 決算説明資料

証券コード：6287 東証プライム市場

FY25 実績
FY26 予想

中期経営計画 進捗

決算のポイント

■ FY25通期実績

- 連結は前年比で増収（+6%）・減益（-11%）

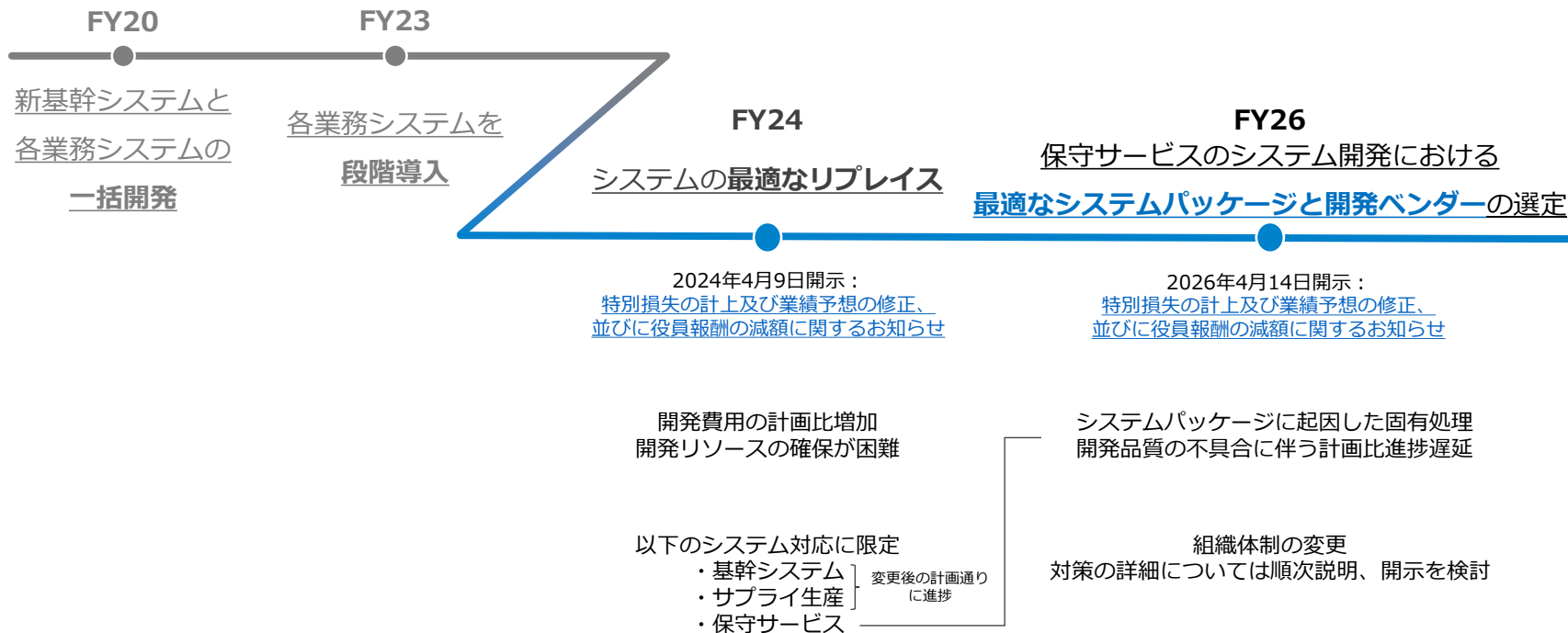
■ Q4（1～3月）実績

- 連結で前年同期比で増収・減益
- 海外事業全体は増収（+12%）・減益（-44%）、日本事業は増収（+5%）・増益（+50%）
 - ✓ 海外ベース事業：増収（+9%）・減益（-46%）
 - ✓ 海外プライマリー専業：増収（+21%）・減益（-31%）
- 計画比の売上は上振れ、営業利益は計画線
 - ✓ 海外事業はベース事業、プライマリー専業ともに下振れ
 - ✓ 日本事業は全市場が好調に推移。新機種発売に伴うプリンター販売の増加により上振れ

■ FY26業績予想

- 連結：中期経営計画の施策効果により戦略投資を吸収し、前年比で増益
(業績予想には、中東情勢の影響を含めず)

保守サービスのシステム開発で重大な課題が発生し現行計画を変更し、新たな方針のもと開発を継続



事業セグメント別売上高及び営業利益

（単位：百万円）

		FY24	FY25	前年比		
				現地通貨ベース		
連結	売上高	154,807	163,434	+5.6%	+3.7%	
	営業利益	12,341	11,041	-10.5%	-8.9%	
海外	ベース事業	売上高	52,632	53,833	+2.3%	+1.1%
		営業利益	4,317	3,822	-11.5%	-12.5%
	プライマリー専業	売上高	22,955	24,562	+7.0%	-2.5%
		営業利益	4,199	1,970	-53.1%	-53.5%
	消去	営業利益	-38	-88	-	-
	計	売上高	75,587	78,396	+3.7%	-0.0%
営業利益		8,478	5,704	-32.7%	-33.4%	
日本	売上高	79,220	85,038	+7.3%	+7.3%	
	営業利益	3,906	5,415	+38.6%	+45.3%	
消去	営業利益	-43	-78	-	-	



※1 ロシア子会社を除外した売上・営業利益はP. 50に掲載

業績

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	前年比
売上高	154,807	163,434	+8,626	+5.6%
営業利益	12,341	11,041	-1,299	-10.5%
営業利益率	8.0%	6.8%	-1.2pt	-
経常利益	11,144	9,881	-1,263	-11.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,151	5,086	-2,064	-28.9%
実効税率	32.8%	37.2%	+4.4pt	-
EBITDA [※]	17,884	17,028	-855	-4.8%

為替感応度：すべての通貨が1円/USDの円安に連動した場合、売上高+561百万円、営業利益+35百万円（FY25通期ベース）

FY25 通期為替レート（期中平均）：150.67円/USD, 174.63円/EUR（FY24 同為替レート：152.62円/USD, 163.87円/EUR）

※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

・減価償却 FY25：5,973百万円

・のれん償却 FY25：14百万円

FY24：5,414百万円

FY24：127百万円



※1 ロシア子会社を除外した売上・営業利益はP. 51に掲載

事業セグメント別売上高及び営業利益

（単位：百万円）

		FY24	FY25	前年比		
				現地通貨ベース		
連結	売上高	38,596	41,679	+8.0%	+3.1%	
	営業利益	2,475	2,368	-4.3%	-4.4%	
海外	ベース事業	売上高	13,141	14,267	+8.6%	+1.3%
		営業利益	785	423	-46.1%	-55.8%
	プライマリー専業	売上高	4,796	5,797	+20.9%	+1.7%
		営業利益	409	281	-31.1%	-34.1%
	消去	営業利益	-11	-38	-	-
	計	売上高	17,937	20,064	+11.9%	+1.4%
営業利益		1,183	666	-43.7%	-51.2%	
日本	売上高	20,658	21,614	+4.6%	+4.6%	
	営業利益	1,123	1,682	+49.8%	+57.5%	
消去	営業利益	169	19	-88.6%	-88.6%	



※1 ロシア子会社を除外した売上・営業利益はP. 46に掲載

業績

(単位：百万円)

	FY24	FY25	増減	前年比
売上高	38,596	41,679	+3,083	+8.0%
営業利益	2,475	2,368	-107	-4.3%
営業利益率	6.4%	5.7%	-0.7pt	-
経常利益	2,220	2,003	-217	-9.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,558	-18	-1,576	-
実効税率	42.2%	105.9%	+63.7pt	-
EBITDA [※]	3,903	3,952	+49	+1.3%

為替感応度：すべての通貨が1円/USDの円安に連動した場合、売上高+561百万円、営業利益+35百万円（FY25通期ベース）

FY25 通期 為替レート（期中平均）：150.67円/USD, 174.63円/EUR（FY24 通期 同為替レート：152.62円/USD, 163.87円/EUR）

※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

・減価償却 FY25 Q4：1,580百万円

・のれん償却 FY25 Q4：3百万円

FY24 Q4：1,412百万円

FY24 Q4：14百万円



※1 ロシア子会社を除外した売上・営業利益はP. 47に掲載

総括

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
ベース事業 売上高	13,141	14,267	+1,125	+8.6%	+1.3%
プライマリー專業 売上高	4,796	5,797	+1,000	+20.9%	+1.7%
売上高 計	17,937	20,064	+2,126	+11.9%	+1.4%
粗利額	6,602	7,447	+845	+12.8%	-
粗利率	36.8%	37.1%	+0.3pt	-	-
ベース事業 営業利益	785	423	-362	-46.1%	-55.8%
プライマリー專業 営業利益	409	281	-127	-31.1%	-34.1%
消去 営業利益	-11	-38	-27	-	-
営業利益 計	1,183	666	-516	-43.7%	-51.2%
営業利益率	6.6%	3.3%	-3.3pt	-	-

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

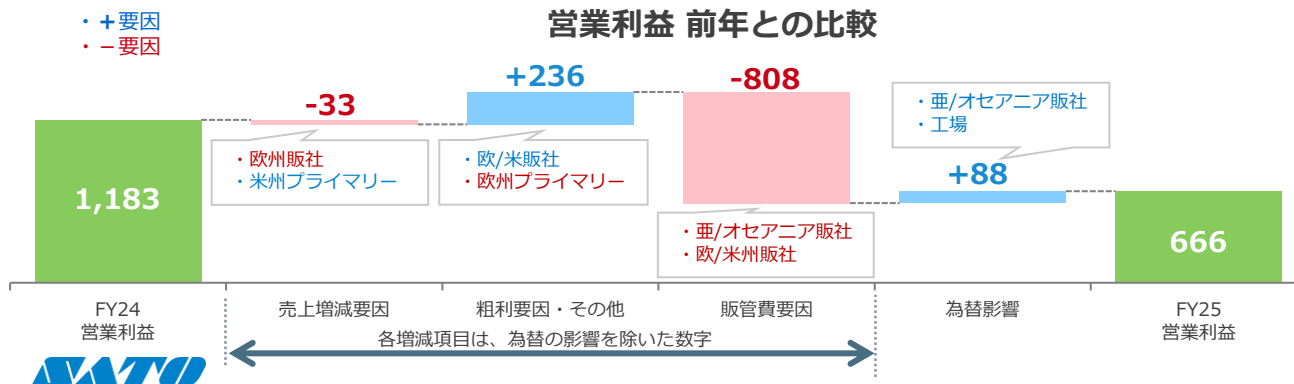
売上

- ・ベース事業は米州が堅調に推移したことから、為替好影響により増収
- ・プライマリー專業は欧州での既存プライマリーラベルの競争環境正常化の影響を受けたものの、米州での顧客深耕が寄与し、現地通貨ベースで増収

営業利益

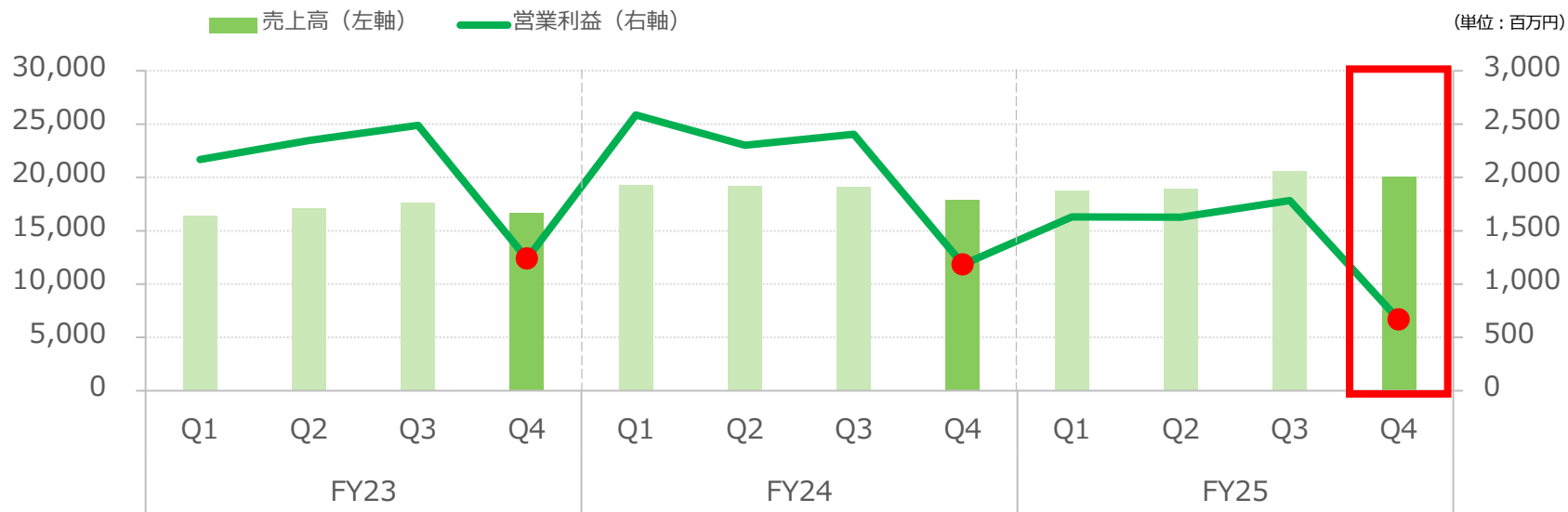
- ・ベース事業は、米州が増益に寄与した一方、アジア・オセアニアでの貸倒損失の計上と欧州の販管費などコスト増により減益
- ・プライマリー專業は、欧州でのコスト増により減益

営業利益 前年との比較



※ 通期（4～3月）実績はP. 39に掲載

売上高・営業利益 推移



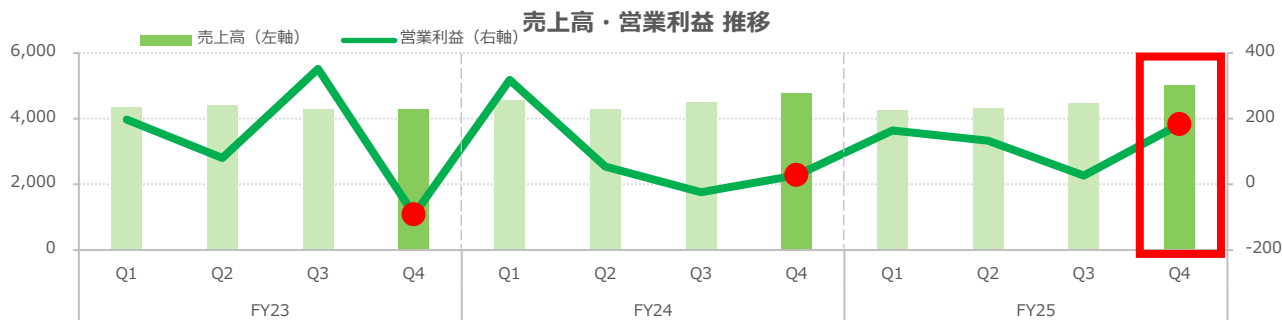
売上高	16,452	17,104	17,648	16,725	19,321	19,223	19,104	17,937	18,737	18,944	20,648	20,064
前年比	+0.4%	-7.5%	-5.3%	+10.4%	+17.4%	+12.4%	+8.2%	+7.2%	-3.0%	-1.4%	+8.1%	+11.9%
営業利益	2,169	2,346	2,490	1,238	2,586	2,303	2,405	1,183	1,629	1,626	1,782	666
前年比	2.4倍	+11.2%	-5.6%	-14.3%	+19.2%	-1.8%	-3.4%	-4.4%	-37.0%	-29.4%	-25.9%	-43.7%

米州 ベース事業

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	4,768	5,008	+239	+5.0%	+2.5%
営業利益	28	183	+155	6.5倍	6.6倍

※2 アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む



売上高	4,353	4,412	4,293	4,274	4,568	4,294	4,503	4,768	4,264	4,315	4,450	5,008
前年比	+3.3%	-6.0%	-7.2%	+14.6%	+4.9%	-2.7%	+4.9%	+11.5%	-6.7%	+0.5%	-1.2%	+5.0%
営業利益	197	80	352	-92	318	54	-24	28	164	133	27	183
前年比	+17.0%	-75.5%	-13.1%	-	+61.3%	-32.9%	-	-	-48.4%	2.5倍	-	6.5倍

売上

- ・米国はリテール市場向けBLEセンサータグ※3関連の大口案件が寄与したことに加え、ヘルスケア市場が堅調に推移して増収
- ・南米はアルゼンチン販社が好調も、インフレ影響による需要減のためブラジル販社が減収となり売上横ばい

営業利益

- ・米国は商品ミックス改善により増益
- ・南米はインフレ環境下における人件費などコスト増の影響により減益

※3 温度、近接、温度などを検知するセンサー機能を持つ省電力Bluetooth®の小型タグ。Bluetooth®はBluetooth SIG, Inc.が所有する登録商標です



※1 通期（4～3月）実績はP. 40に掲載

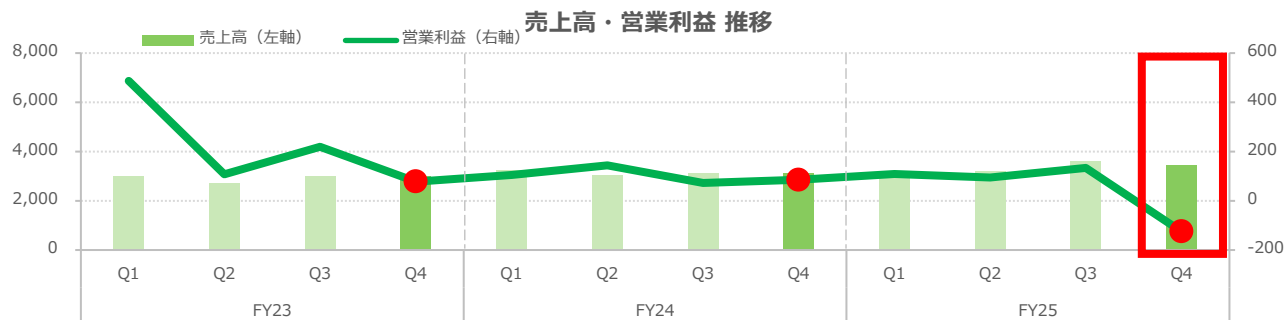
欧州 ベース事業

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	3,121	3,457	+336	+10.8%	-1.9%
営業利益	85	-125	-210	-	-

売上

- ・欧州全般は景気後退により投資意欲が引き続き低調で需要環境が厳しく、現地通貨ベースで減収
- ・イギリス社はフード市場がけん引し増収



営業利益

- ・上述の減収影響に加えて、インフレによる人件費増加と地域本部機能強化のための先行費用により減益

売上高	2,991	2,714	3,008	2,999	3,221	3,028	3,106	3,121	3,129	3,191	3,582	3,457
前年比	-6.4%	-16.9%	-4.5%	+7.5%	+7.7%	+11.6%	+3.3%	+4.1%	-2.9%	+5.4%	+15.3%	+10.8%
営業利益	487	108	219	78	105	144	73	85	109	95	133	-125
前年比	2.9倍	-47.1%	+11.2%	-60.9%	-78.3%	+33.8%	-66.2%	+9.0%	+4.3%	-34.2%	+81.0%	-



※ 通期（4～3月）実績はP. 40に掲載

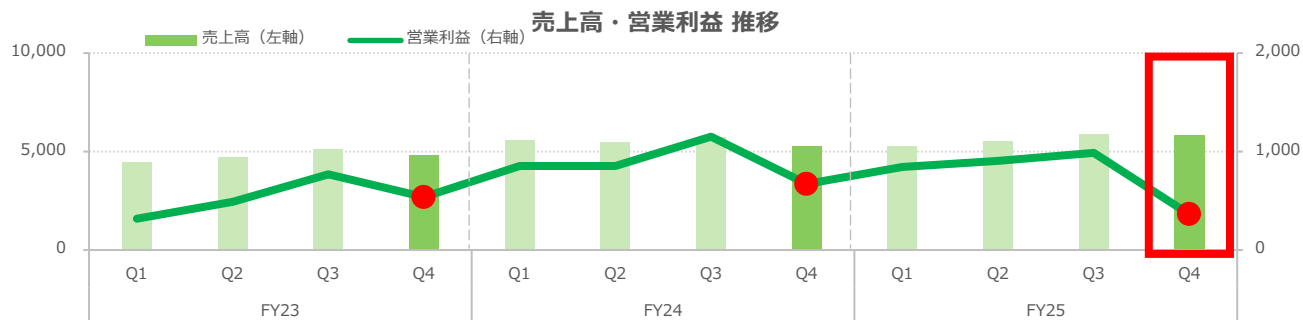
アジア・オセアニア ベース事業

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	5,251	5,801	+549	+10.5%	+2.1%
営業利益	671	364	-307	-45.7%	-57.4%

売上

- 中国販社の間接販売がけん引したこと、タイ販社が全般に堅調な需要を捕捉したことにより増収
- Argoxは、間接販売における在庫過多による需要減の影響が継続して減収



営業利益

- 上述の増収効果があったものの、東南アジア販社での貸倒損失を計上したことで減益

売上高	4,431	4,679	5,120	4,790	5,564	5,483	5,718	5,251	5,234	5,516	5,882	5,801
前年比	+4.8%	-3.9%	+8.2%	+17.3%	+25.6%	+17.2%	+11.7%	+9.6%	-5.9%	+0.6%	+2.9%	+10.5%
営業利益	318	490	769	537	853	854	1,151	671	843	904	986	364
前年比	-10.0%	-19.3%	+4.9%	2.0倍	2.7倍	+74.2%	+49.7%	+25.0%	-1.1%	+5.9%	-14.3%	-45.7%



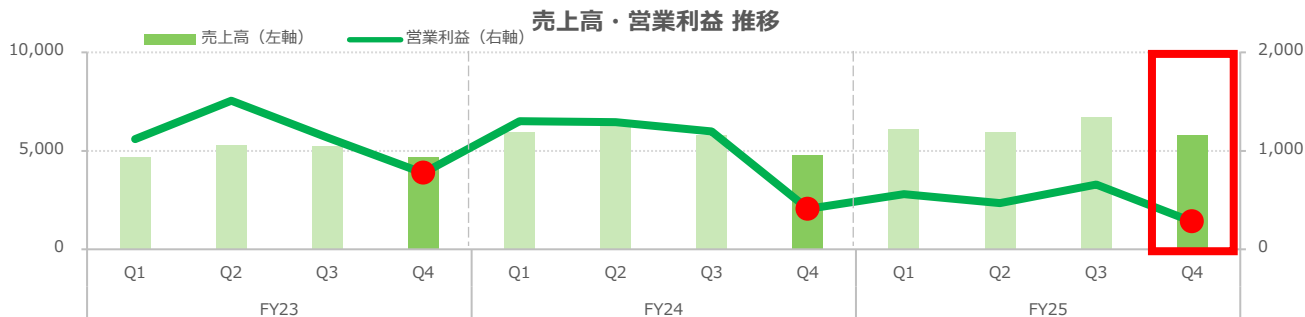
※ 通期（4～3月）実績はP. 40に掲載

海外プライマリー専業

（単位：百万円）

		FY24	FY25	増減	増減	
					前年比	現地通貨ベース
米州 Achemar社（アルゼンチン） Plakorar社（ブラジル）	売上高	894	1,022	+127	+14.3%	+13.5%
	営業利益	158	187	+29	+18.4%	+33.9%
欧州 Okii社/X-pack社（ロシア）	売上高	3,809	4,663	+853	+22.4%	-1.5%
	営業利益	243	96	-147	-60.3%	-75.2%
アジア・オセアニア Hirich社（ベトナム）	売上高	91	110	+18	+20.5%	+18.9%
	営業利益	6	-2	-9	-	-
合計	売上高	4,796	5,797	+1,000	+20.9%	+1.7%
	営業利益	409	281	-127	-31.1%	-34.1%

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む



売上高	4,676	5,297	5,226	4,661	5,966	6,416	5,775	4,796	6,109	5,922	6,733	5,797
前年比	-1.7%	-6.2%	-14.6%	+2.5%	+27.6%	+21.1%	+10.5%	+2.9%	+2.4%	-7.7%	+16.6%	+20.9%
営業利益	1,118	1,509	1,136	775	1,301	1,290	1,198	409	561	468	658	281
前年比	4.3倍	+55.2%	-18.9%	-29.5%	+16.4%	-14.5%	+5.4%	-47.2%	-56.9%	-63.7%	-45.1%	-31.1%

売上

- 欧州は生産設備増強の効果があつたものの、競争環境正常化の影響を受け、現地通貨ベースで減収
- 米州は為替悪影響やインフレ影響を受けたものの、顧客深耕などが奏功して増収

営業利益

- 欧州は人件費や生産設備増強などコスト上昇の影響を受けて減益
- 米州はインフレ環境下における人件費などコスト増の影響を受けたものの、上述の増収効果により増益

総括

(単位：百万円)

	FY24	FY25	増減	前年比
メカトロ売上高	9,231	9,976	+744	+8.1%
サプライ売上高	11,426	11,638	+212	+1.9%
外部売上高計	20,658	21,614	+956	+4.6%
粗利額	9,358	10,026	+667	+7.1%
粗利率	45.3%	46.4%	+1.1pt	-
営業利益	1,123	1,682	+559	+49.8%
営業利益率	5.4%	7.8%	+2.3pt	-

メカトロ：プリンターやラベル自動貼付機器、スキャナー、ハンドラベラーなどのハードウェア、ソフトウェア、保守サポートなど
 サプライ：消耗品。可変情報ラベル、RFIDタグ、プライマリーラベル（商品シール）、リボンなど

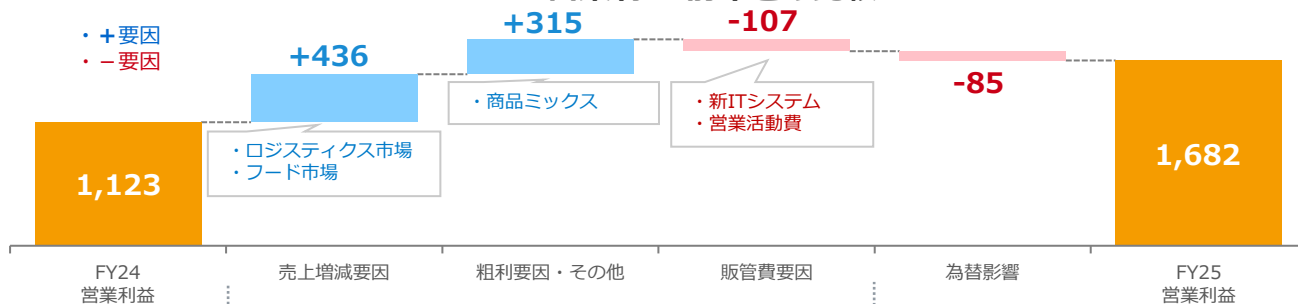
売上

- ・メカトロ：ロジスティクス市場の改正物流効率化法関連の需要捕捉がけん引して増収。加えて、新機種発売に伴うプリンター販売の増加も寄与
- ・サプライ：市場・業界による濃淡はあるものの、全般に堅調な需要を捕捉して売上横ばい

営業利益

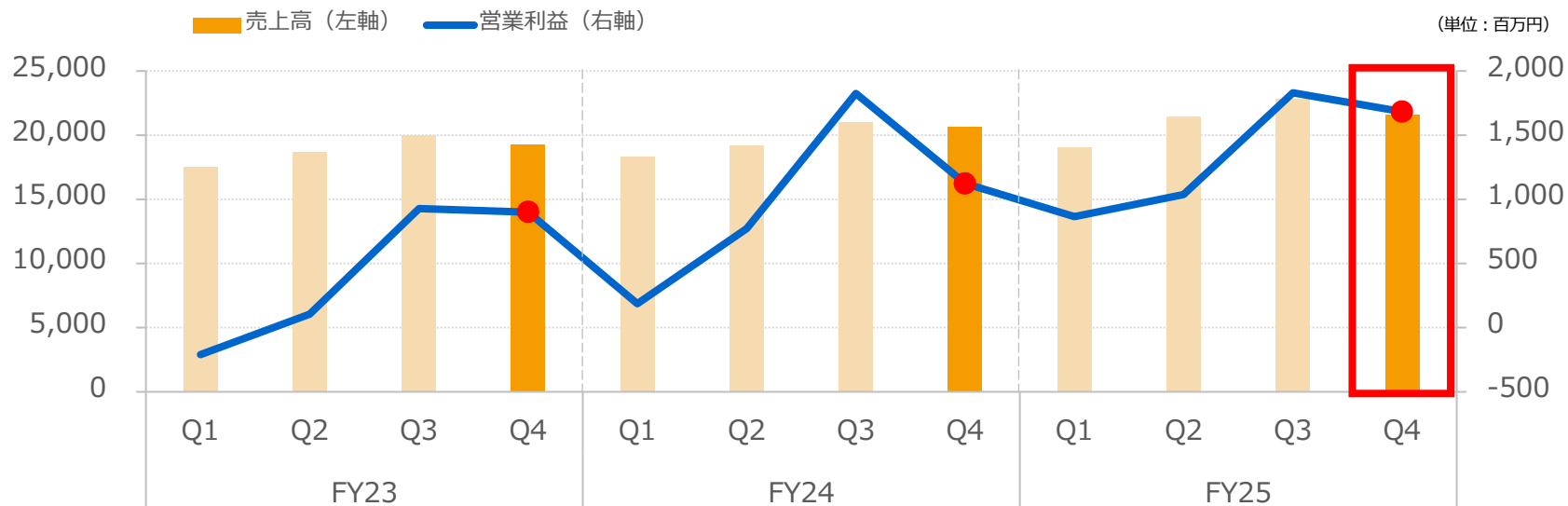
- ・上述の増収効果と新機種発売に伴うプリンター販売増加による商品ミックスが奏功して増益

営業利益 前年との比較



※ 通期（4～3月）実績はP. 44に掲載

売上高・営業利益 推移



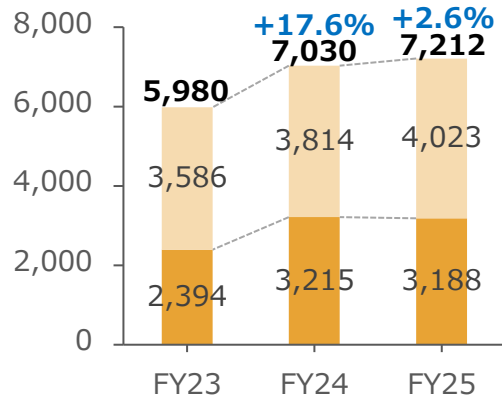
売上高	17,536	18,692	19,980	19,305	18,353	19,191	21,016	20,658	19,091	21,473	22,858	21,614
前年比	+1.4%	+2.2%	+3.8%	-0.2%	+4.7%	+2.7%	+5.2%	+7.0%	+4.0%	+11.9%	+8.8%	+4.6%
営業利益	-210	106	927	901	186	773	1,824	1,123	864	1,036	1,830	1,682
前年比	-	-88.7%	-16.4%	+51.5%	-	7.3倍	+96.8%	+24.6%	4.6倍	+34.0%	+0.4%	+49.8%

市場別売上高推移（1/2）※2

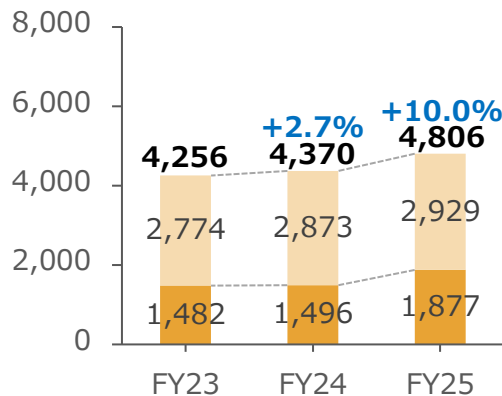
■：メカトロ ■：サプライ（%は前年同期比）

（単位：百万円）

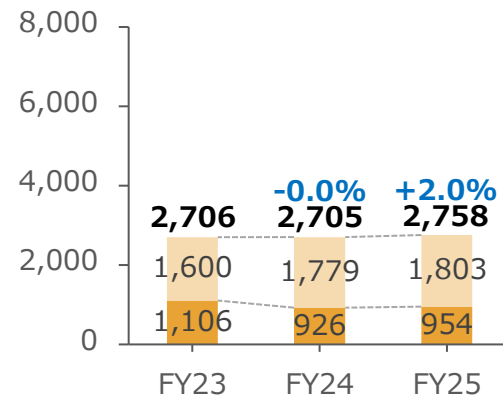
マニファクチャリング※3



ロジスティクス※4



リテール



売上高

事業環境

生成AI向けなどの需要増加で先端半導体の生産が引き続き好調。深刻な人手不足に伴うDX化の加速を背景に効率化投資は底堅い

ECやインバウンド需要の活況などによる物量増が継続して全般に堅調。人手不足や改正物流効率化関連への対応ニーズが継続

食品スーパーでは店舗におけるDX化をはじめとする効率化への投資が引き続き好調。EC業界での投資も堅調

当社状況

サプライは半導体生産が好調に推移し、関連する電子部品・化学業界で増加。メカトロは新型プリンターがけん引し電機業界が好調であったものの、前年同期の大口案件の反動減により減少

サプライは小売各社が好調であることから卸売業がけん引し増加。メカトロは改正物流効率化関連への対応やインバウンド需要を捕捉した大口案件が寄与して増加

サプライはインバウンド需要が継続により商品小売業がけん引して増加。メカトロは専門店と繊維工業の大口案件がけん引して増加

※1 通期（4～3月）実績はP. 45に掲載

※2 FY24 Q1より保守サポート売上の一部をメカトロに計上。グラフは遡及修正後

※3 FY25 Q1よりマニファクチャリングと公共を合算。グラフは遡及修正後

※4 FY23 Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分変更。グラフは遡及修正後

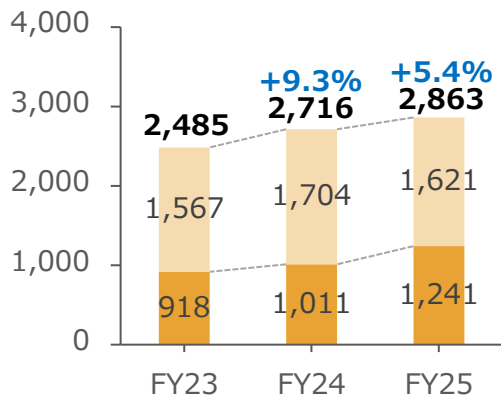


市場別売上高推移 (2/2)^{※2}

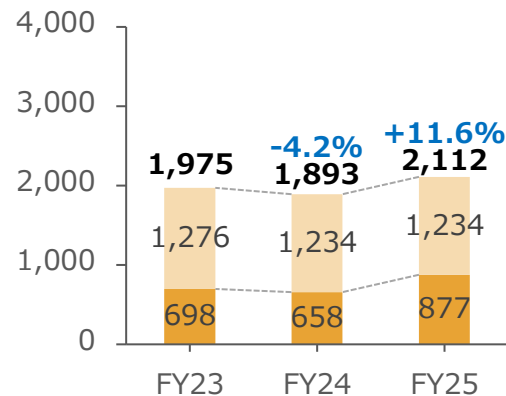
■ : メカトロ ■ : サプライ (%は前年同期比)

(単位 : 百万円)

ヘルスケア



フード



売上高

事業環境

管理業務効率化や人手不足への対応を背景にRFIDなどへの投資が継続。全般に需要は底堅い

原材料と物流費の高騰や人手不足を背景に、自動化やRFIDなど効率化投資が継続

当社状況

サプライはRFIDを活用したニーズへの対応があったものの、前年同期の大口反動減により減少。メカトロは医薬品業界の包装管理関連とRFIDラベルの自動貼り関連の大口商談がけん引して増加

サプライは食品製造業などで特定商品の販売減となったものの外食業界が寄与し横ばい。メカトロは食品製造業でのトレーサビリティと自動化関連の大口案件が寄与して増加



※1 通期 (4~3月) 実績はP. 45に掲載

※2 FY24 Q1より保守サポート売上の一部をメカトロに計上。グラフは遡及修正後

RFID/自動化ソリューション売上高 推移

人手不足やDX化への対応を背景に需要は堅調

RFIDは、マニユファクチャリングがけん引したものの、前年同期の大口反動減で減少

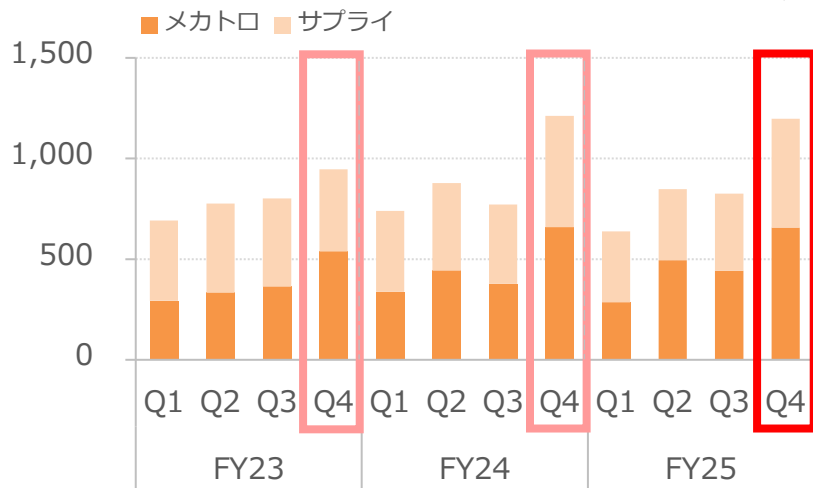
自動化は、ロジスティクスとフード市場が好調に推移して増加

（単位：百万円）

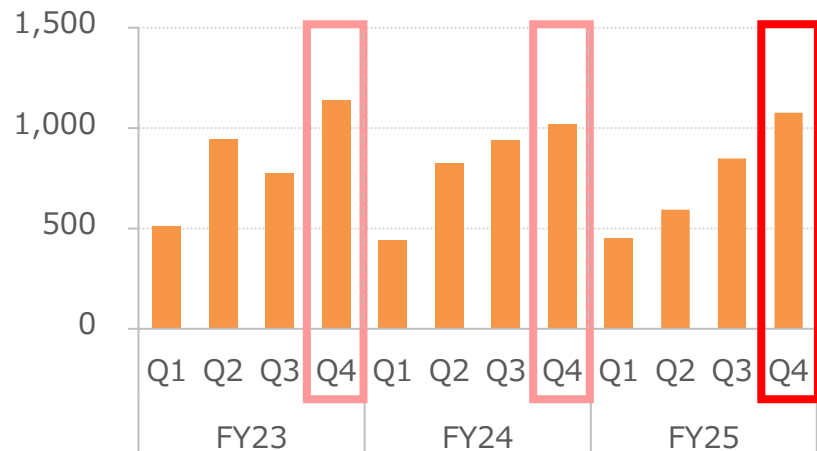
RFID



FY25 Q4 前年比：1.2%減

自動化^{*}

FY25 Q4 前年比：5.7%増



※ 自動化は、ハードウェアとソフトウェアの合算（サプライと保守は除く）

RFID/自動化ソリューション売上高 推移

人手不足やDX化への対応を背景に需要は堅調

RFIDは、豪州の大口案件が一服したものの、米州の大口案件がカバーして横ばい

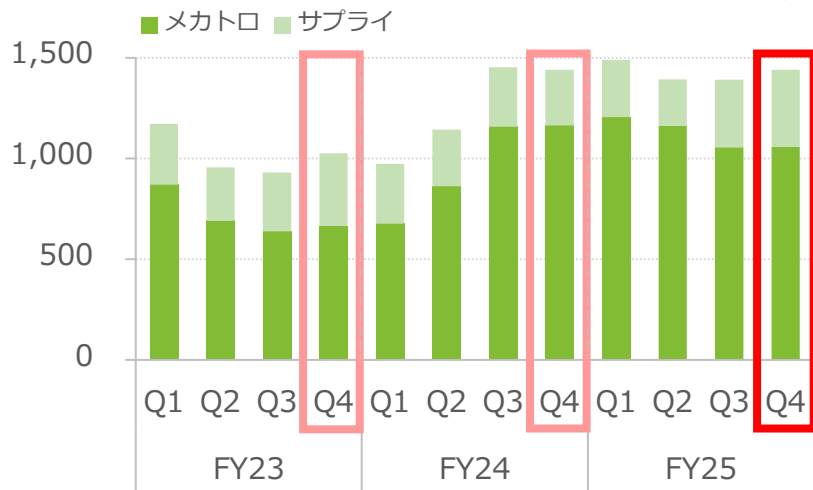
自動化は、前年同期の米国ロジスティクス市場向け大口反動減で減少

(単位：百万円)

RFID



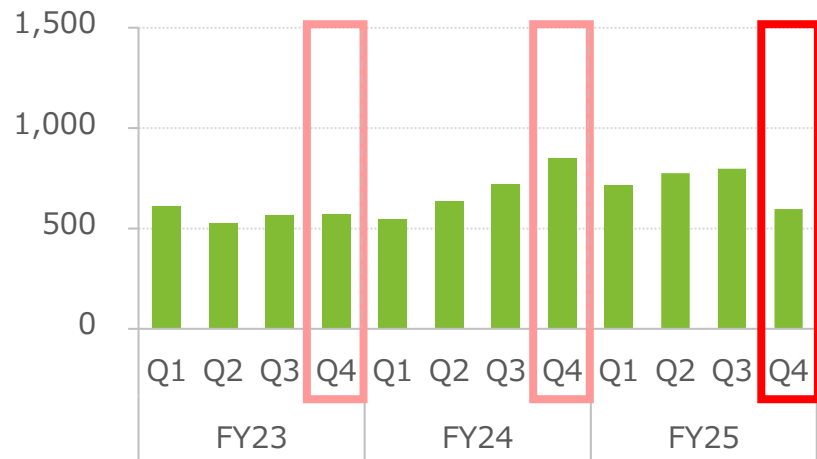
FY25 Q4 前年比：0.1%増



自動化[※]



FY25 Q4 前年比：29.6%減



※ 自動化はハードウェアのみ

FY26 業績予想

(単位：百万円)

	FY25 (実績)	FY26 (予想)	増減	
				%
売上高	163,434	168,500	+5,065	+3.1%
営業利益	11,041	11,700	+658	+6.0%
経常利益	9,881	11,200	+1,318	+13.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,086	7,400	+2,313	+45.5%
EBITDA[※]	17,028	18,100	+1,071	+6.3%

業績予想には、中東情勢の影響を含めず

為替感応度：すべての通貨が1円/USDの円安に連動した場合、売上高+556百万円、営業利益+24百万円（FY26通期ベース）

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

FY26 想定レート : 150円/USD, 175円/EUR

FY25 通期為替レート (期中平均) : 150.67円/USD, 174.63円/EUR

FY26 業績予想 <内訳>

(単位：百万円)

		FY25 (実績)	FY26 (予想)	増減	%
海外 (ベース)	売上高	53,833	57,400	+3,566	+6.6%
	営業利益	3,822	4,300	+477	+12.5%
海外 (プライマリー)	売上高	24,562	24,600	+37	+0.2%
	営業利益	1,970	1,900	-70	-3.6%
海外消去	営業利益	-88	0	+88	-
海外	売上高	78,396	82,000	+3,603	+4.6%
	営業利益	5,704	6,200	+495	+8.7%
日本	売上高	85,038	86,500	+1,461	+1.7%
	営業利益	5,415	5,500	+84	+1.6%
消去	営業利益	-78	0	+78	-
連結	売上高	163,434	168,500	+5,065	+3.1%
	営業利益	11,041	11,700	+658	+6.0%
連結 (除くロシア)	売上高	143,036	148,000	+4,964	+3.5%
	営業利益	9,599	10,170	+571	+5.9%

<予想の背景> (業績予想には、中東情勢の影響を含めず)

海外 (ベース)

キーアカウント攻略など施策効果の発現により増収・増益

海外 (プライマリー)

ロシア子会社での競争環境正常化の影響を、生産設備増強の効果などでカバーし前年度横ばい

日本

各市場で効率化需要が堅調なことから新機種拡販などにより増収・増益

FY26 業績予想

海外地域・プライマリーおよび日本市場別の見通し

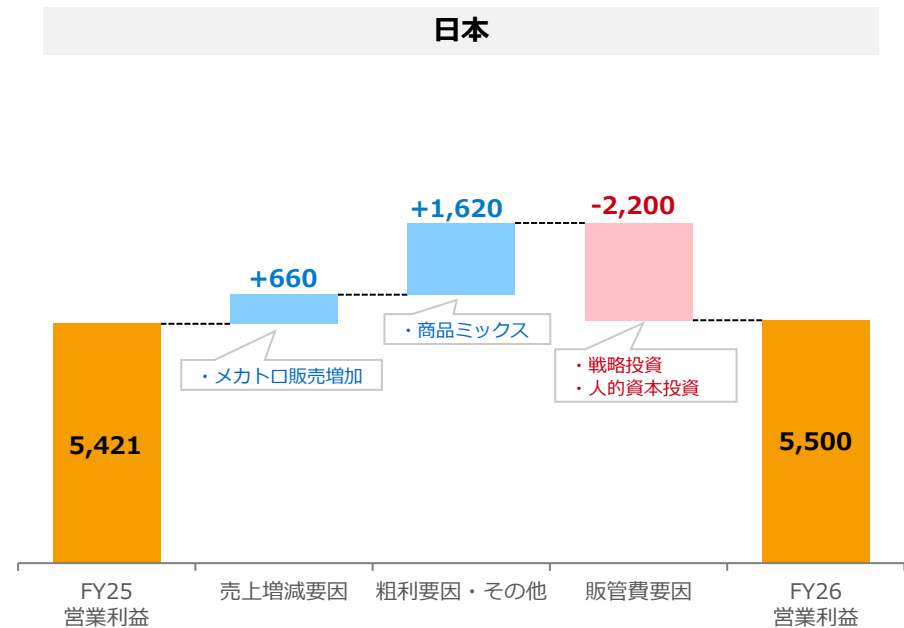
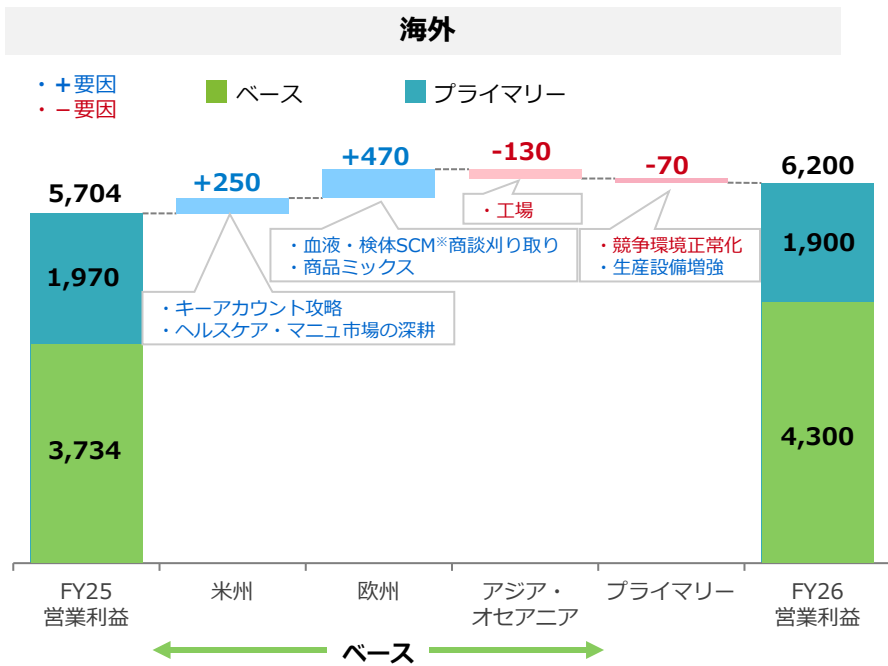
海外事業

米州	欧州	アジア・オセアニア	プライマリー専業
<ul style="list-style-type: none"> ●経済は底堅く推移して需要は引き続き堅調 ●大手お客さまからRFID・自動化関連の大口商談を見込む ●マニュファクチャリングとヘルスケア市場の深耕による売上寄与を見込む 	<ul style="list-style-type: none"> ●景気の先行き不透明感が残るものの、投資抑制局面は下げ止まりを見込む ●デジタル製品パスポートなどトレーサビリティ需要が増加 ●血液関連の商談クロージングによる売上寄与 	<ul style="list-style-type: none"> ●東南アジアは製造業を中心に堅調な需要を見込む ●東アジアは中国の景気が引き続き厳しい状況 ●オセアニアは特定の大口商談に一服感があるものの自動化などの需要が堅調に推移 	<ul style="list-style-type: none"> ●為替リスクや地政学リスクによる先行きの不透明感は依然強い ●ロシアでの労務費・人件費などのコストは高止まりで推移。一方で生産設備増強の効果などにより一定の売上寄与を見込む

日本事業

マニュファクチャリング	ロジスティクス	リテール	ヘルスケア	フード
<ul style="list-style-type: none"> ●生成AIを背景とした先端半導体関連投資や製造物流需要が継続 ●法改正・業界規格に提案機会が拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ●人手不足やEC拡大を背景に、物流現場のDX化・自動化需要が継続 ●物流2024年問題に端を発する法規制（改正物流効率化法など）への対応需要が継続 	<ul style="list-style-type: none"> ●大手小売業での好業績を背景に投資意欲は高い ●人手不足や価格競争が続く中、業務効率化・省力化ニーズが継続 ●リカーリングビジネスの拡大と収益性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ●医療機器・医薬品の製造業を中心に、トレーサビリティ強化や医療現場のDX需要が継続 ●サプライチェーン高度化需要に対する高付加価値のソリューションを拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ●食品輸出拡大や冷凍食品の成長を背景に、トレーサビリティと省人化需要が拡大 ●デジタル管理とリカーリング型ソリューションを拡大

FY26 業績予想 営業利益 前年要因別比較

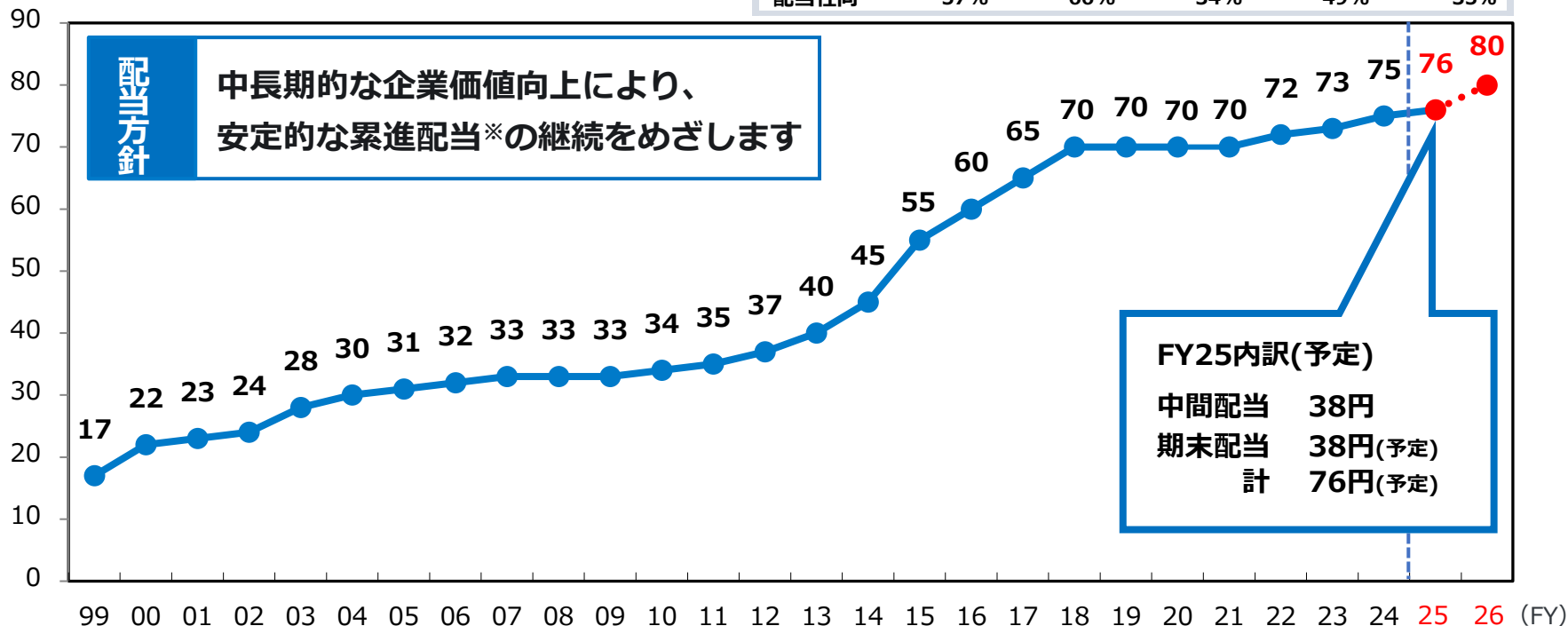


※ : サプライチェーンマネジメント

FY25年間配当は76円（前年度比+1円）
 FY26年間配当は80円に増配予定（前年度比+4円）

	FY22	FY23	FY24	FY25 (予定)	FY26 (予想)
EPS	126.7円	110.0円	220.4円	156.7円	227.9円
ROE	6.5%	5.2%	9.7%	6.3%	8.4%
(参考) DOE	3.7%	3.5%	3.3%	3.1%	3.0%
配当性向	57%	66%	34%	49%	35%

(単位：円)



※ 原則として減配を行わず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策

FY25 実績
FY26 予想

中期経営計画 進捗

FY24-25において収益回復を進め、計画通りにFY26から本格的な成長投資の再開期へ移行

経営目標（FY28）：売上高：1,860億円 営業利益：157億円（8.4%）、ROIC：9.4%、ROE：10.2%、PBR：1.0倍以上

キャピタル・アロケーション（FY25-28）：約700億円キャッシュ創出、事業投資：約70%（戦略投資150-200億円）、株主還元：約20%



※1 日本・海外ベース事業、海外プライマリー専業の既存事業

※2 2030年ビジョンを実現するタギング（モノやヒトにIDや位置などの情報を物理的にひも付けすること）の手法。略称：PUT

注力国・地域にリソースを重点配分し着実に利益を創出

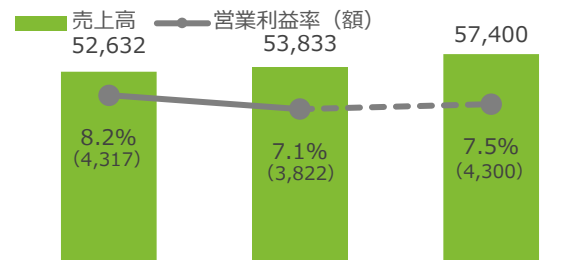
業績インパクト (FY25-26)

営業利益率：+ **0.3** pt

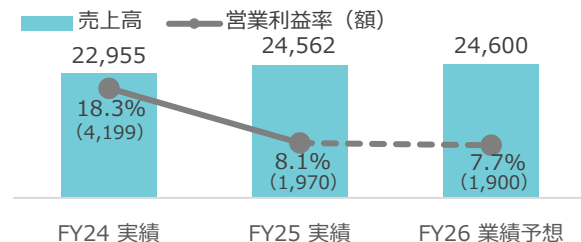
売上高・営業利益率

(単位：百万円)

ベース事業



プライマリー専業



施策 (上段：FY25成果、下段：FY26取り組み)

注力国・地域にリソースを重点配分

- 注力国の選定と優先順位に基づくリソース配分
 - ➔ キーアカウントの攻略やPSI※管理含めたさらなる体制強化

ソリューションの効率的な創出・横展開

- フラッグシップモデルの新型プリンターを市場投入
 - ➔ 用途の深堀と新規需要の捕捉による高付加価値モデルへのシフト
- 生産能力増強および製造実行システムの導入
 - ➔ 生産能力増強によるリカーリング収益の強化と製造実行システムの継続的な導入による生産性向上

プライマリー専業：売上・利益の安定化

- 生産設備増強による売上貢献
 - ➔ 商品ラインアップ拡充による業績の安定化

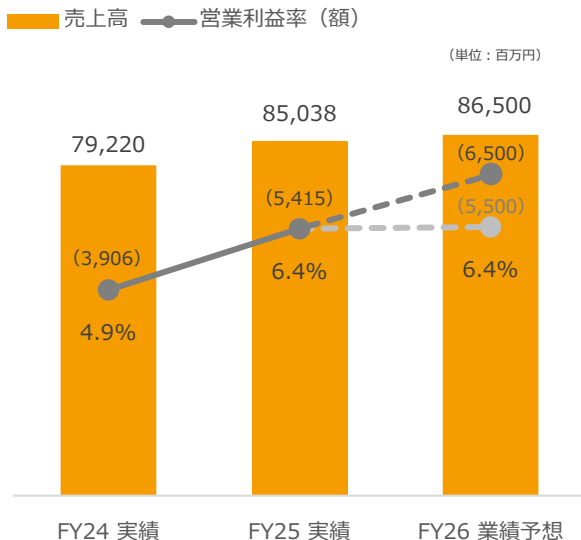
※PSI (Production, Sales, Inventory)：生産・販売・在庫の計画管理

中期経営計画施策の着実な実行により、戦略投資と収益成長の同時達成を図る

業績インパクト (FY25-26)

営業利益率：+ **1.1** pt (戦略投資除き)
± 0 pt (戦略投資込み)

売上高・営業利益率



施策 (上段：FY25成果、下段：FY26取り組み)

重点市場・領域の攻略

- フラッグシップモデルの新型プリンターを市場投入
➔ 旺盛なリプレイス需要の捕捉により高付加価値モデルへのシフト

バリューチェーン管理の徹底

- 共通プラットフォームを搭載した新型プリンターの市場投入
➔ **ラインアップ最適化と共通モジュール化**による収益性の向上に着手

販管費コントロール

- 利益に応じた執行により販管費をコントロール
➔ 引続き管理体制を強化し、**戦略投資の実行段階に移行**

営業部門の利益評価重点化

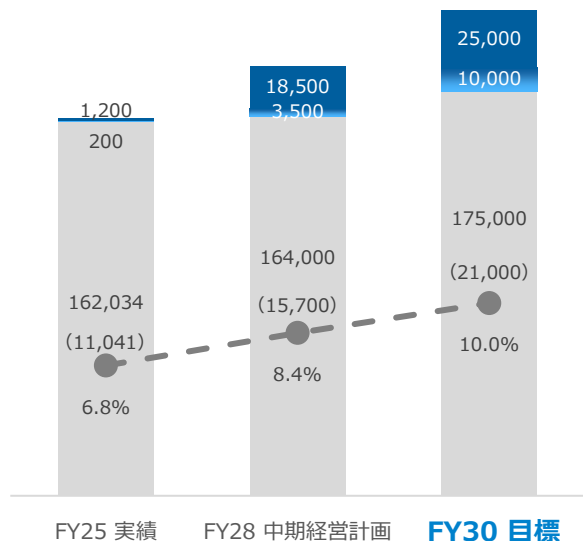
- 利益評価重点化による営業部門の行動変容
➔ 役割と評価を明確化した**新人事制度の浸透による生産性の向上**

中長期視野でモノの情報を一意に取得し活用するPerfect and Unique Tagging構想の事業化に向け、商談獲得と体制整備が着実に進捗

売上高・営業利益率

■ コアビジネス ■ 規格化 ■ 個品管理
 ● 営業利益率 (額)

(単位：百万円)



売上高：+ **3.6** pt 成長寄与 (FY25-30)

個品管理※1

規格化※2

- FY25 成果**
- 体制の拡充によりグローバルで商談が急増
 - 事業開発体制の構築
- FY26 取り組み**
- 商談の刈り取り、協業と体制のさらなる拡充
 - サンプル品の提供による市場評価

- 資源循環トレーサビリティシステムの市場投入、自社製品におけるDPP※4導入
- 製造物流関連需要を補足
- 認知度向上とビジネスエコシステム形成による商談創出・拡販
- 市場・業界を横断した物流関連の需要を捕捉

戦略
テーマ

FY25
売上高※5

指標※5

血液・検体SCM

約 **300** 百万円

商談数
約 **150** 件

PJM RFID 売上高成長率
+ **9.4** %

スマート
パッケージング※3
(日本)

約 **900** 百万円

販売商品数 (日本)
約 **2,300** 件

アカウント数 (日本)
約 **600** 件

サーキュラー
エコノミー

約 **200** 百万円

商談数
約 **130** 件

参画団体数
7 団体

物流DX

約 **2,500** 百万円

商談数 (日本)
約 **2,000** 件

参画団体数
2 団体

※1：アイテムを商品・ロット単位ではなく個品単位で識別し、情報の質・量を向上させることで提供価値を増大させる取り組み
 ※2：アイテムに付与する情報を標準化・規格化しサプライチェーン横断での共有・活用を可能にすることで、提供価値を増大させる取り組み
 ※3：ラベルパッケージに自動認識・デジタル連携技術や機能性要素を組み合わせ、情報の可視化・連携、個品管理による付加価値創出を実現する次世代包装
 ※4：Digital Product Passport
 ※5：商談数はFY25、売上高成長率は前年度比、キーアカウント数・参画団体数は2026年3月時点

中期経営計画施策の着実な実施によりFY26営業利益率を向上し、戦略投資の原資を確保

中期経営方針

FY25 主な実施事項と成果

FY26 主な取り組み

コアビジネスの 収益盤石化

- ・ 注力国の選定
- ・ フラッグシップモデルの新型プリンターを市場投入

PUT構想の 事業化

- ・ 血液・検体SCMでグローバルで商談が急速に増加
- ・ 資源循環ソリューションの市場投入

グローバル 経営基盤の強化

- ・ 持株会社と中核事業会社の統合
- ・ 日本事業の人事制度を刷新
- ・ 財務ガバナンス体制を整備
- ・ 全社横断でのサイバーセキュリティ実行体制の確立
- ・ 将来着地点のシナリオ予測による経営判断の迅速化

営業利益率：+ **0.8** pt（戦略投資除き）
+ **0.2** pt（戦略投資込み）

- ・ キーアカウントの攻略やPSI管理含めた**体制を強化**
- ・ 旺盛なリプレイス需要の捕捉により**高付加価値モデルへのシフト**

- ・ 商談の刈り取り、協業と体制の拡充による**商談創出と収益貢献**
- ・ 認知度向上とビジネスエコシステム形成による**商談創出・拡販**

- ・ **組織再編効果のさらなる発現**
- ・ 役割と評価を明確化した**新人事制度の浸透による生産性の向上**
- ・ 財務ガバナンスの**実効性を向上**
- ・ サイバーセキュリティの**対象範囲拡大と高度化**
- ・ 戦略投資の効率的な執行による**経営管理手法の強化**

“Perfect and Unique Tagging”を活用し、あらゆるものが情報化され、
社会のうごきが最適化されている未来の実現に貢献する



Appendix

補足資料	P. 34～P. 51
用語集	P. 52～P. 55

連結売上高：163,434百万円（FY25） 100%

連結売上高の85%（地域別売上高構成比：米州 13%、欧州 10%、アジア・オセアニア 16%、日本 61%）

ベース事業

メカトロ
41%

プリンター



ハンドラベラー その他ハード



ソフトウェア



保守サポート



サプライ
44%

タグ・ラベル



15%（地域別売上高構成比：米州 15%、欧州 83%、アジア・オセアニア2%）

プライマリー 専業

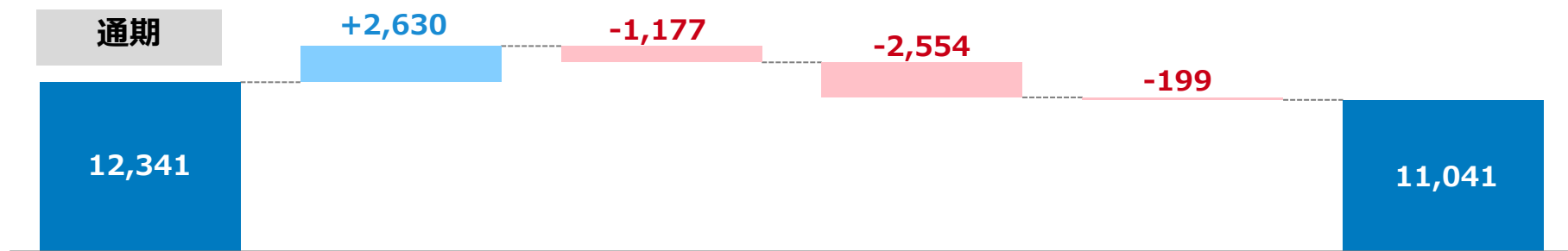
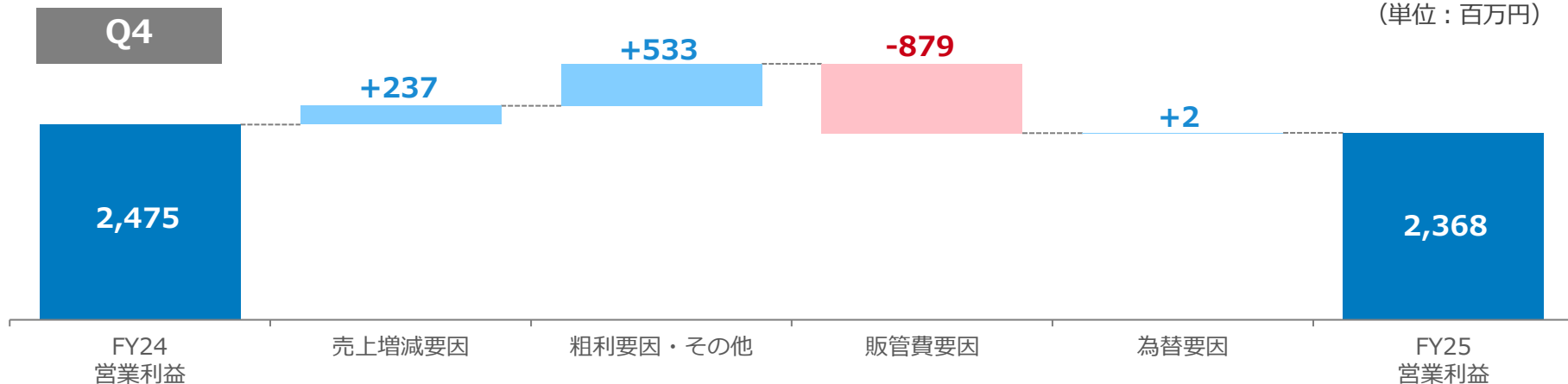
サプライ
100%

シール (プライマリーラベル)



営業利益 前年との比較[※]

(単位：百万円)

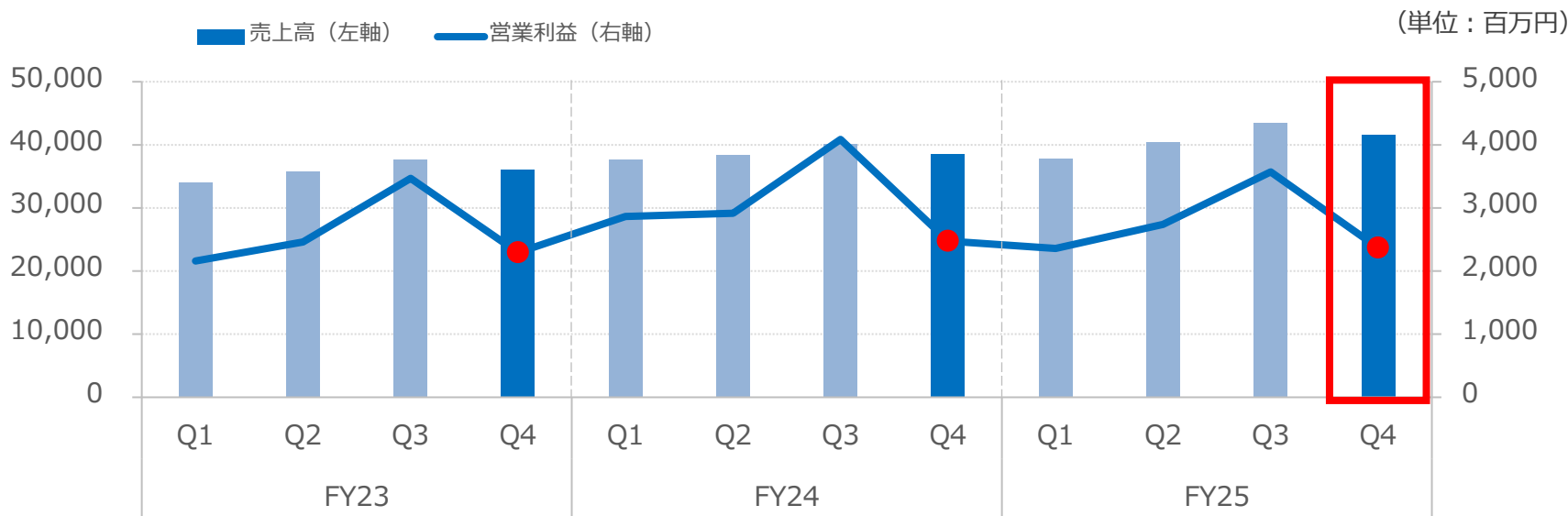


各増減項目は、為替の影響を除いた数字



※ ロシア子会社を除外した売上・営業利益はP. 48に掲載

売上高・営業利益 推移



売上高	33,989	35,797	37,628	36,031	37,674	38,415	40,121	38,596	37,829	40,418	43,507	41,679
前年比	+0.9%	-2.7%	-0.6%	+4.5%	+10.8%	+7.3%	+6.6%	+7.1%	+0.4%	+5.2%	+8.4%	+8.0%
営業利益	2,160	2,460	3,467	2,295	2,864	2,914	4,086	2,475	2,359	2,741	3,571	2,368
前年比	2.6倍	-16.6%	+4.9%	+30.4%	+32.6%	+18.4%	+17.9%	+7.8%	-17.6%	-5.9%	-12.6%	-4.3%

地域別売上高及び営業利益構成

（単位：百万円）

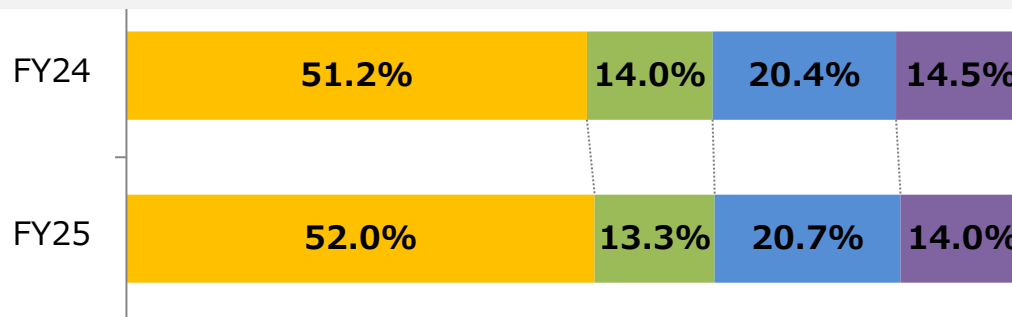
■ 日本 ■ 米州 ■ 欧州 ■ アジア・オセアニア

売上高

154,807



163,434



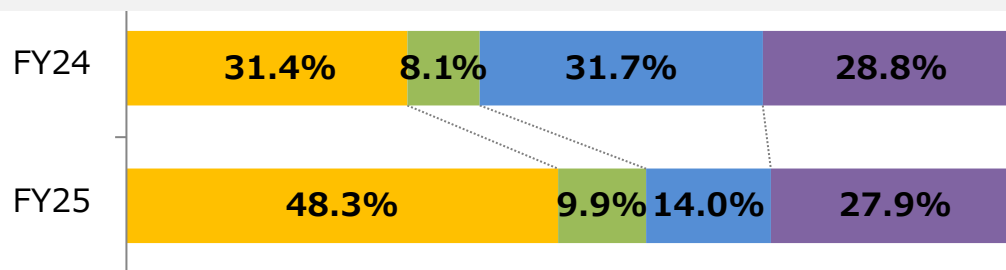
営業利益

※ 構成比は消去を除く

12,385



11,119



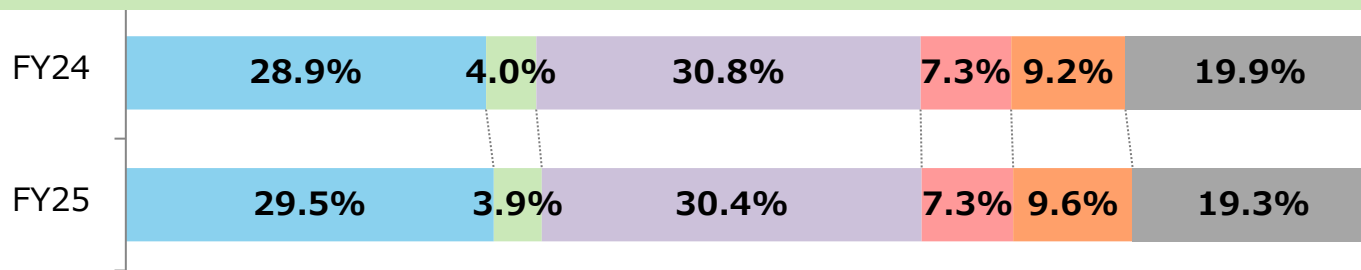
営業利益率 FY24 日本：4.9%、海外：11.2%
 FY25 日本：6.4%、海外：7.3%

市場別売上高構成

■ マニュファクチャリング
 ■ ロジスティクス
 ■ リテール
 ■ ヘルスケア
 ■ フード
 ■ その他

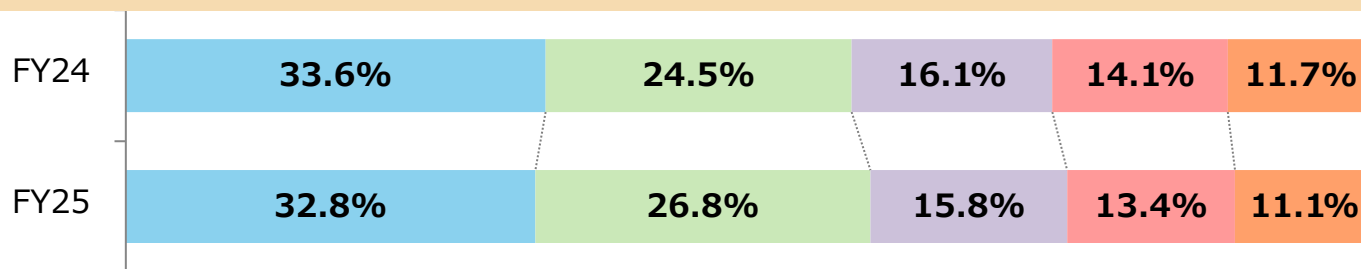
海外

※ 主な販社。工場・プライマリー専門会社は除く



日本

※ 保守等は除く



※ FY25Q1より公共とマニュファクチャリングを合算。グラフは遡及修正後

総括

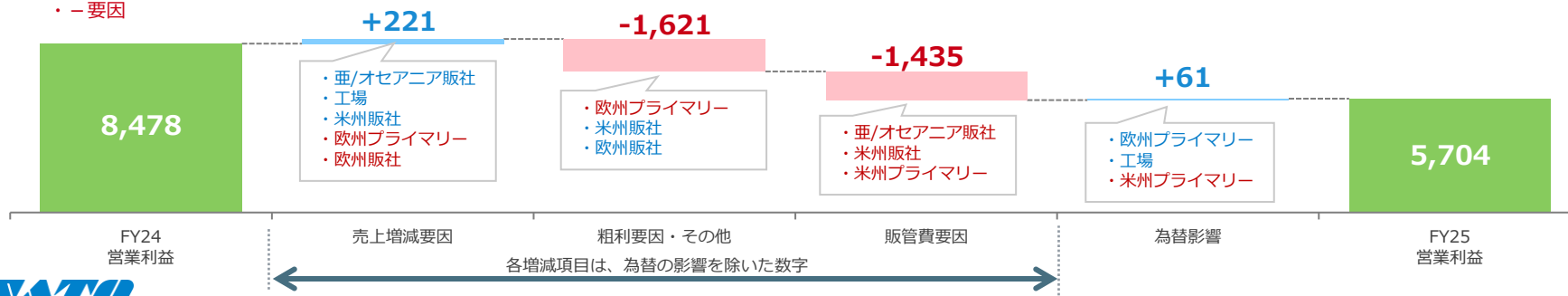
（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	前年比	
				前年比	現地通貨ベース
ベース事業 売上高	52,632	53,833	+1,200	+2.3%	+1.1%
プライマリー専業 売上高	22,955	24,562	+1,607	+7.0%	-2.5%
売上高 計	75,587	78,396	+2,808	+3.7%	-0.0%
粗利額	29,979	29,328	-650	-2.2%	-
粗利率	39.7%	37.4%	-2.3pt	-	-
ベース事業 営業利益	4,317	3,822	-494	-11.5%	-12.5%
プライマリー専業 営業利益	4,199	1,970	-2,229	-53.1%	-53.5%
消去 営業利益	-38	-88	-49	-	-
営業利益 計	8,478	5,704	-2,773	-32.7%	-33.4%
営業利益率	11.2%	7.3%	-3.9pt	-	-

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

- ・ +要因
- ・ -要因

営業利益 前年との比較



米州 ベース事業

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	18,135	18,037	-97	-0.5%	+1.4%
営業利益	376	508	+132	+35.2%	+42.5%

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

欧州 ベース事業

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	12,478	13,360	+881	+7.1%	+1.0%
営業利益	410	214	-195	-47.8%	-51.2%

アジア・オセアニア ベース事業

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	増減	
				前年比	現地通貨ベース
売上高	22,018	22,435	+416	+1.9%	+0.9%
営業利益	3,530	3,099	-431	-12.2%	-13.8%

海外プライマリー專業

（単位：百万円）

		FY24	FY25	増減	前年比	現地通貨ベース
米州 Achemar社（アルゼンチン） Plakorar社（ブラジル）	売上高	3,475	3,759	+283	+8.2%	+22.3%
	営業利益	631	595	-36	-5.7%	+19.5%
欧州 Okil社/X-pack社（ロシア）	売上高	19,094	20,398	+1,303	+6.8%	-7.3%
	営業利益	3,525	1,351	-2,174	-61.7%	-66.7%
アジア・オセアニア Hirich社（ベトナム）	売上高	384	405	+20	+5.3%	+8.9%
	営業利益	41	23	-18	-44.9%	-43.1%
合計	売上高	22,955	24,562	+1,607	+7.0%	-2.5%
	営業利益	4,199	1,970	-2,229	-53.1%	-53.5%

※ アルゼンチンにおけるIAS第29号超インフレ会計適用の影響を含む

売上高及び営業利益構成（事業別・地域別）

（単位：百万円）

■ ベース ■ プライマリー ■ 米州 ■ 欧州 ■ アジア・オセアニア

売上高

75,587

FY24

69.6%

30.4%

FY24

28.6%

41.8%

29.6%

78,396

FY25

68.7%

31.3%

FY25

27.8%

43.1%

29.1%

営業利益

※ 構成比は消去を除く

8,478

FY24

50.7%

49.3%

FY24

11.8%

46.2%

41.9%

5,704

FY25

66.0%

34.0%

FY25

19.1%

27.0%

53.9%

営業利益率：

FY24 ベース：8.2%、プライマリー：18.3%

FY25 ベース：7.1%、プライマリー：8.0%

FY24 米州：4.7%、欧州：12.5%、

アジア・オセアニア：15.9%

FY25 米州：5.1%、欧州：4.6%、

アジア・オセアニア：13.7%



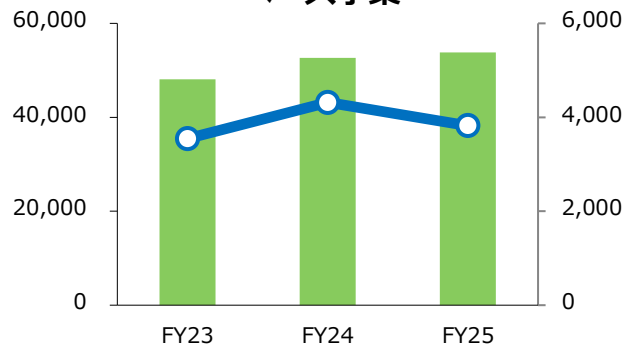
事業別及び地域別売上高及び営業利益推移

事業別

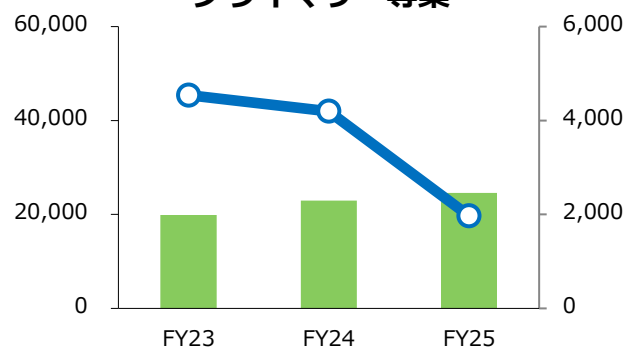
売上高 営業利益

（単位：百万円、左軸：売上高、右軸：営業利益）

ベース事業

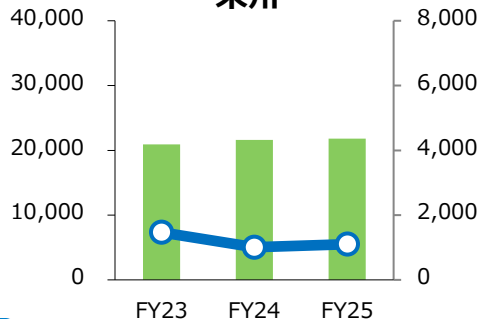


プライマリー専業

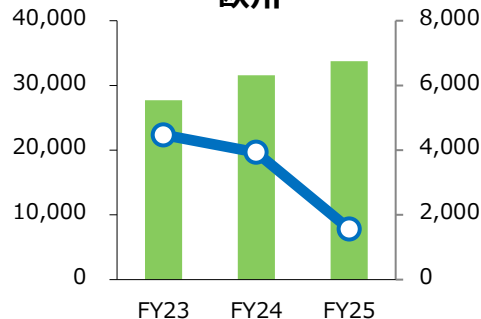


地域別

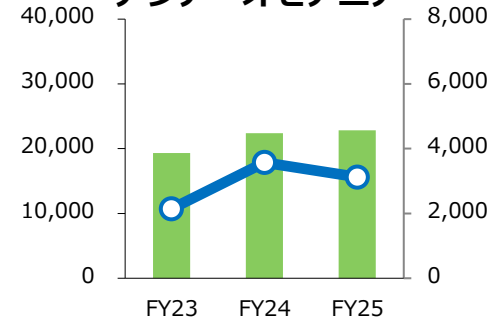
米州



欧州



アジア・オセアニア

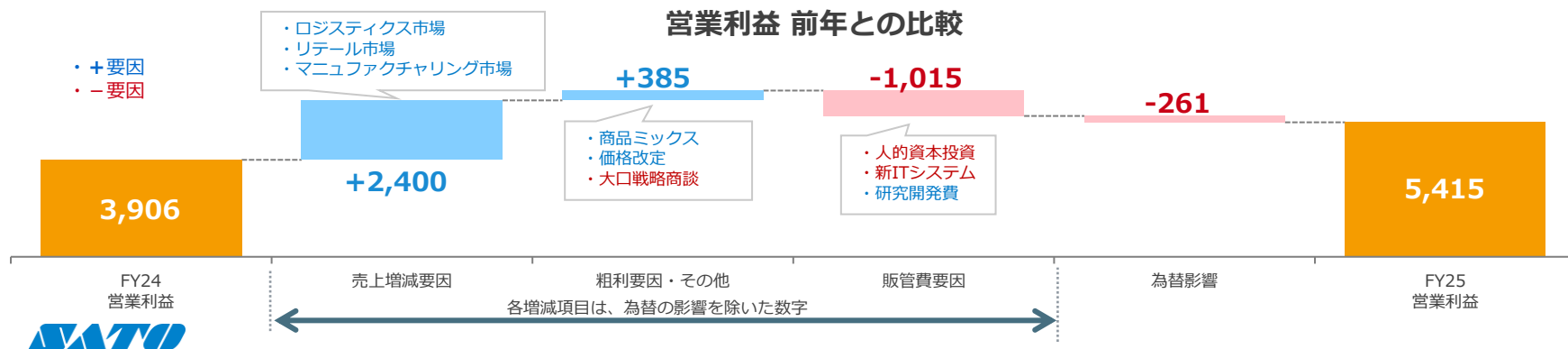


総括

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	前年比
メカトロ売上高	31,626	36,769	+5,142	+16.3%
サプライ売上高	47,593	48,269	+675	+1.4%
外部売上高 計	79,220	85,038	+5,818	+7.3%
粗利額	35,862	38,385	+2,523	+7.0%
粗利率	45.3%	45.1%	-0.1pt	-
営業利益	3,906	5,415	+1,508	+38.6%
営業利益率	4.9%	6.4%	+1.4pt	-

メカトロ：プリンターやラベル自動貼付機器、スキャナー、ハンドラベラーなどのハードウェア、ソフトウェア、保守サポートなど
 サプライ：消耗品。可変情報ラベル、RFIDタグ、プライマリーラベル（商品シール）、リボンなど

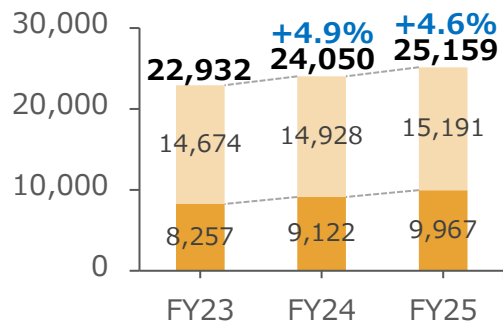


市場別売上高推移※1

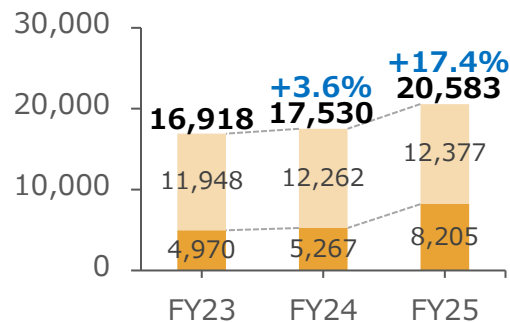
■ : メカトロ ■ : サプライ ※%は前年同期比

（単位：百万円）

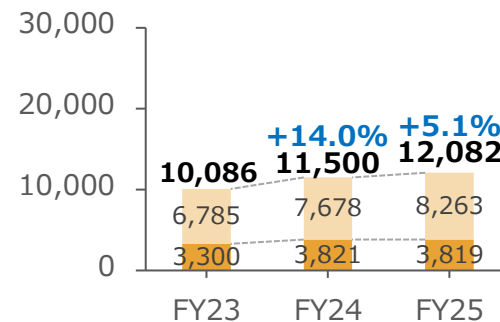
マニファクチャリング※2



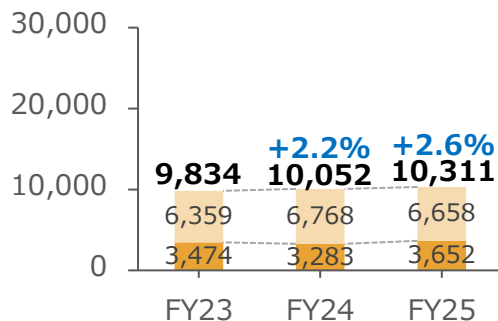
ロジスティクス※3



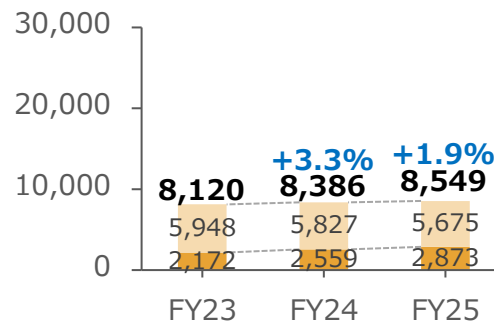
リテール



ヘルスケア



フード



※1 FY24Q1より保守サポート売上の一部をメカトロに計上。グラフは遡及修正後
 ※2 FY25 Q1よりマニファクチャリングと公共を合算。グラフは遡及修正後
 ※3 FY23Q1より一部業界を公共からロジスティクスに区分変更。グラフは遡及修正後

事業セグメント別売上高及び営業利益（ロシア子会社を除外）

（単位：百万円）

		FY24	FY25	前年比		
				現地通貨ベース		
連結	売上高	34,786	37,015	+6.4%	+3.6%	
	営業利益	2,209	2,249	+1.8%	+3.5%	
海外	ベース事業	売上高	13,141	14,267	+8.6%	+1.3%
		営業利益	785	423	-46.1%	-55.8%
	プライマリー專業	売上高	986	1,133	+14.9%	+14.0%
		営業利益	143	162	+13.9%	+33.6%
	消去	営業利益	-11	-38	-	-
	計	売上高	14,127	15,400	+9.0%	+2.2%
営業利益		917	547	-40.3%	-45.5%	
日本	売上高	20,658	21,614	+4.6%	+4.6%	
	営業利益	1,123	1,682	+49.8%	+57.5%	
消去	営業利益	169	19	-88.6%	-88.6%	

業績（ロシア子会社を除外）

（単位：百万円）

	FY24	FY25	増減	
				前年比
売上高	34,786	37,015	+2,229	+6.4%
営業利益	2,209	2,249	+39	+1.8%
営業利益率	6.4%	6.1%	-0.3pt	-
経常利益	1,996	2,063	+67	+3.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,507	22	-1,484	-98.5%
実効税率	39.7%	99.1%	+59.5pt	-
EBITDA [※]	3,415	3,513	+98	+2.9%

FY25 通期 為替レート（期中平均）：150.67円/USD, 174.63円/EUR （FY24 通期 同為替レート：1526.62円/USD, 163.87円/EUR）

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

・減価償却 FY25 Q4：1,260百万円

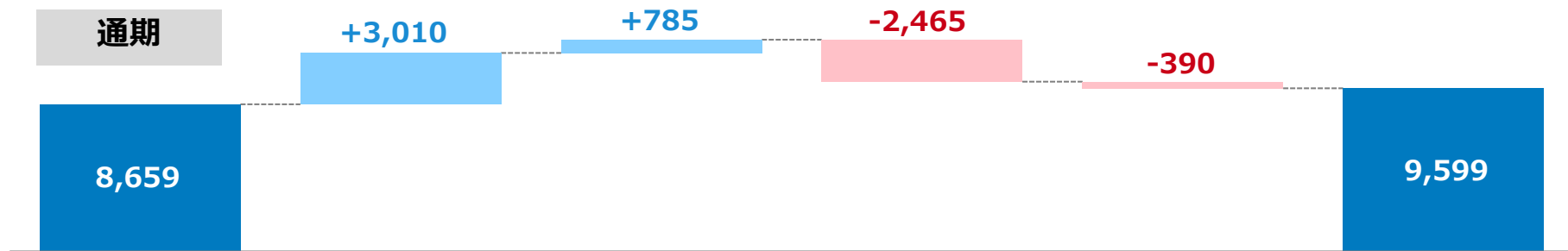
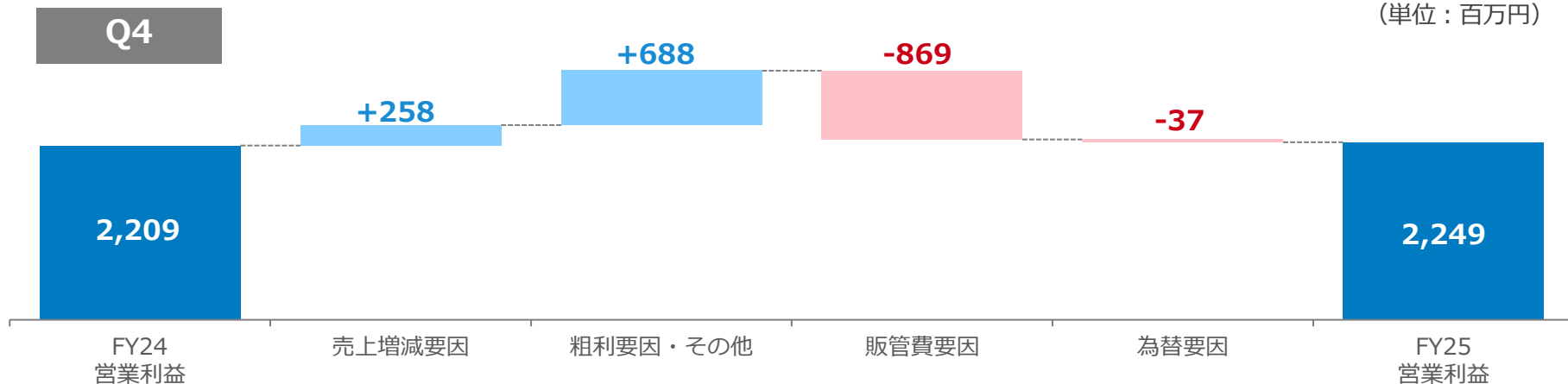
・のれん償却 FY25 Q4：3百万円

FY24 Q4：1,191百万円

FY24 Q4：14百万円

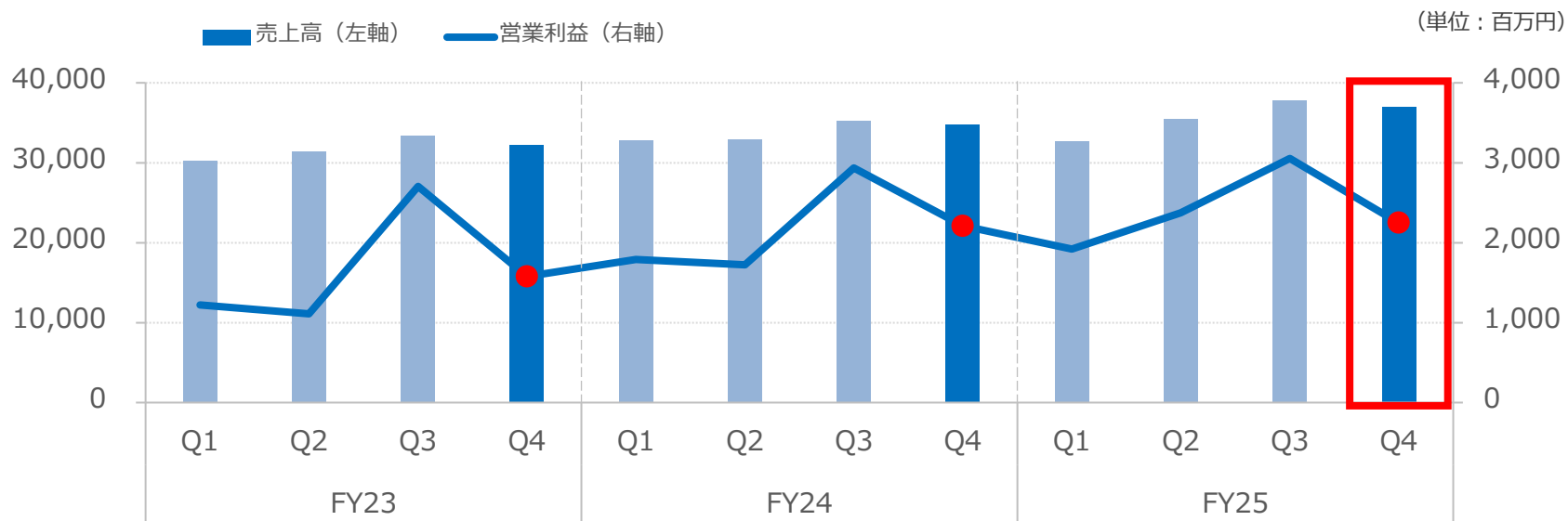
営業利益 前年との比較（ロシア子会社を除外）

（単位：百万円）



各増減項目は、為替の影響を除いた数字

売上高・営業利益 推移（ロシア子会社を除外）



売上高	30,301	31,455	33,433	32,257	32,770	32,918	35,238	34,786	32,740	35,488	37,792	37,015
前年比	+1.6%	-1.7%	+2.6%	+4.9%	+8.1%	+4.7%	+5.4%	+7.8%	-0.1%	+7.8%	+7.3%	+6.4%
営業利益	1,222	1,110	2,704	1,577	1,789	1,724	2,935	2,209	1,922	2,373	3,054	2,249
前年比	2.0倍	-45.1%	+40.9%	2.1倍	+46.5%	+55.2%	+8.5%	+40.0%	+7.4%	+37.6%	+4.1%	+1.8%

事業セグメント別売上高及び営業利益（ロシア子会社を除外）

(単位：百万円)

		FY24	FY25	前年比		
				現地通貨ベース		
連結	売上高	135,713	143,036	+5.4%	+5.3%	
	営業利益	8,659	9,599	+10.9%	+15.4%	
海外	ベース事業	売上高	52,632	53,833	+2.3%	+1.1%
		営業利益	4,317	3,822	-11.5%	-12.5%
	プライマリー專業	売上高	3,860	4,164	+7.9%	+21.0%
		営業利益	517	528	+2.0%	+35.4%
	消去	営業利益	-38	-88	-	-
	計	売上高	56,492	57,997	+2.7%	+2.4%
営業利益		4,796	4,262	-11.1%	-8.4%	
日本	売上高	79,220	85,038	+7.3%	+7.3%	
	営業利益	3,906	5,415	+38.6%	+45.3%	
消去	営業利益	-43	-78	-	-	

業績（ロシア子会社を除外）

(単位：百万円)

	FY24	FY25	増減	
				前年比
売上高	135,713	143,036	+7,323	+5.4%
営業利益	8,659	9,599	+940	+10.9%
営業利益率	6.4%	6.7%	+0.3pt	-
経常利益	7,784	9,012	+1,227	+15.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	5,178	4,626	-552	-10.7%
実効税率	37.2%	38.3%	+1.2pt	-
EBITDA [※]	13,501	14,447	+945	+7.0%

FY25 通期 為替レート（期中平均）：150.67円/USD, 174.63円/EUR（FY24 通期 同為替レート：152.62円/USD, 163.87円/EUR）

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

・減価償却 FY25：4,834百万円

・のれん償却 FY25：14百万円

FY24：4,714百万円

FY24：127百万円

サトー独自のコンセプト・取り組み		説明
1	自動認識ソリューション事業	<u>DCS & Labeling</u> を展開。具体的には、お客さまの課題に基づいて自社で開発・製造したバーコードプリンターやラベル、自社で設計したソフトウェアやサービス、外部パートナーの技術や商品などを組み合わせて提供。本事業は海外と日本に区分され、海外は <u>ベース事業</u> と <u>プライマリー</u> 専業から構成される。
2	DCS & Labeling (DCS: Data Collection Systems)	バーコードやRFIDなどの自動認識技術とプリンターやラベルなどの商品・サービスを活用し、さまざまな現場にあるモノや人の情報 (=Data) を正確かつ効率的に収集 (=Collection) する仕組み (=Systems) と、情報を最適な形でひも付けする <u>タギング</u> (含むLabeling) を提供するサトーグループのビジネスモデル。 また、お客さま課題の高度化を受け、オープンなイノベーションやパートナーシップを活用し、本ビジネスモデルに画像認識・音声認識や位置測位技術、センサーなど、さらに付加価値を高める技術を組み合わせることで、お客さま課題の解決手法をさらに向上させている。
3	ベース事業	バーコードや商品価格、製造年月日、消費期限など可変情報を <u>タギング</u> するビジネス。
4	プライマリー専業	商品ラベルなどの固定情報ラベルを <u>タギング</u> するビジネス。 <u>Achernar</u> (アルゼンチン)、 <u>Prakolar</u> (ブラジル)、 <u>Okil</u> (ロシア)、 <u>X-Pack</u> (ロシア)、 <u>Hirich</u> (ベトナム) からなる。
5	タギング	お客さまの現場でモノや人にIDや状態情報を物理的にひも付けし、現物と情報を一致させ、デジタル化された情報を活用できるようにする作業。 この「現物と情報の一致」は、商品に価格等の情報をひも付けするハンドラベラーの時代から続く。
6	コト売り	商品の単品売りではなく、ハードウェアやサプライ、保守サービス、ソフトウェア等を組み合わせたソリューションを、ROIの提示を含めて提案する売り方。単品売りの「モノ売り」に対する概念。
7	Perfect and Unique Tagging (PUT)	モノや人に対し、IDなどの属性情報に加え、位置情報やセンサーなどから得られる状態情報をひも付けることにより、完全かつ唯一無二な個体情報をトレースできるようにする高難度な課題を解決する <u>タギング</u> 手法。人手を介さず動作と一体化した全自動の読み取りで状態を識別・管理ができる。PUTを活用したソリューションにより、企業単位の現場課題だけでなく社会全体の共通課題の解決をめざす。

サトー独自のコンセプト・取り組み (続き)		説明
8	現場力	さまざまな市場・業界のお客さまの現場と向き合い、運用を理解し、課題の本質を捉えて最適な解決策を提供する力。カバレッジ(現場を知ることによって蓄積された幅広い「市場x業界x用途」の課題へ対応する力)、インテグレーション(戦略パートナーとの共創に基づき、商品・サービス・技術を統合して提供する力)、メンテナンス(継続的なソリューション提供でお客さまの信頼を醸成し、深く、長い関係を構築する力)の3つの要素で構成される。
9	三行提報	社員が現場でキャッチした、会社を良くするための情報やアイデアを約三行(100~150文字)にまとめ、毎日経営トップに直接提出する取り組み。経営トップはいち早く社内外の環境変化を把握し、迅速な意思決定や必要な施策を講じ、社員は経営者と同じ目線で物事を考える「全員参画の経営」に寄与。また経営トップに直接提出することから、不正や不適切な行為などを防ぐモニタリングとしての役割も担っており、コーポレートガバナンスの面においても効果を発揮。1976年から始まり、近年は海外拠点の導入も増えている。
商品・サービス・技術		説明
1	自動認識ソリューション	DCS & Labelingを実現するための商品・サービス。具体的にはプリンター、ラベル、ソフトウェア、保守サポートなどの組み合わせ。加えて、近年は複雑化・多様化するお客さま課題に応えるため、自前主義に拘らず、パートナーシップを推進することによって実現をめざす。例えば位置測位技術を用いてモノや人の位置情報を取得し、作業員や在庫の動きをリアルタイム捕捉することで、工数・作業時間の見える化や製造工程の進捗管理を実現。
2	メカトロ商品	プリンターやラベル自動貼付機器、スキャナー、ハンドラベラーなどのハードウェア、ソフトウェア、保守サポートなど、サプライ商品以外のすべて。粗利率はサプライ商品よりも高い。プリンターはマレーシア、ベトナムおよび台湾にて製造。
3	サプライ商品	可変情報ラベル、RFIDタグ、プライマリーラベル(商品シール)、リボンなどの消耗品。粗利率はメカトロ商品よりも低い。リピータービジネスのため販売管理費率は低い。
4	可変情報ラベル	バーコードや商品価格、製造年月日、消費期限など、お客さまの現場で必要に応じて変化させる情報を印字する用途のラベル。必要な時に必要な分だけ発行できる点が、固定情報を一度に大量印刷するプライマリーラベル(商品シール)との大きな相違。

商品・サービス名・技術 (続き)		説明
5	RFID (Radio Frequency Identification)	自動認識技術の一つ。電波を利用してデータの読み書きを行い、①複数一括読み取り、②非接触での読み取り、③遮蔽物や汚損があっても可能な読み取り、④情報の書き換え、といったバーコードには無い特性を持つ。これにより、業務効率の飛躍的な向上が可能。
6	PJM (Phase Jitter Modulation)	HF帯の周波数を用いた、国際標準規格ISO/IEC18000-3 Mode 2に準拠したRFID技術。サトーは、実装に向けた読み取り回路やシステムに関して多くの特許を有している。1秒に最大600個のRFIDタグを高速かつ正確に読み取ることができるのに加え、特殊環境における読み取り（-80℃まで動作可能、液体の干渉を受けない、積層状態でも読み取りができる、医療用滅菌など放射線耐性）に強いのが特長。条件や環境によっては、金属の干渉を受けにくい運用も提案できる。上記の優位性により、血液バッグや整形外科インプラントの運用・管理で普及が進んでいる。
7	SOS (SATO Online Services)	お客様のプリンターをクラウドに接続して遠隔でモニタリングを行うサービス。これにより予防保守やエラー時の早期復旧が可能となる。またお客様はプリンターの稼働・活用状況を一覧でき、資産管理が容易となる。一方サトーにとっては、予防保守の実現による保守人員の労働生産性向上や、保守人員が少ない海外におけるサポート向上に寄与。
8	AEP (Application Enabled Printing)	プリンターに内蔵された知能がラベル発行作業を最適化。PCを介さずプリンター単体での他システムとの連動も可能。
9	SATO AEP CLOUD (SATO Application Enabled Printing Cloud)	2025年4月に欧州子会社のSATO Europe GmbHがローンチしたクラウド型のaPaaS (Application Platform as a Service)。お客様が直面している複雑なラベル貼り付けの運用や法規制（例：デジタル製品パスポート）などの課題に対して、ノーコード・ローコードで柔軟かつ迅速なアプリケーション設計が可能となる。これにより、運用精度、業務効率、コスト管理などの実現に寄与。
10	サプライヤーマーキング	納品先がベンダーやサプライヤーに対し、商品・製品の納品時に指定の情報を記載したラベルを貼付することを要請する運用。

2012年以降に買収等した主な会社		説明
1	Argox Information Co., Ltd. (台湾)	2012年に買収したエントリー・モデルのプリンターの開発・製造・販売子会社。
2	Achernar S.A. (アルゼンチン)	2012年に買収した <u>プライマリー</u> 専門子会社。
3	Magellan Technology Pty Ltd. (オーストラリア)	ISO/IEC18000-3 Mode 2に準拠したRFID技術「PJM (Phase Jitter Modulation)」を有するMagellan Technology Pty Ltd.の事業を2013年に譲り受け、SATO Vicinity Pty Ltd.を設立。
4	Okil-Holding, JSC (ロシア)	2014年に買収した <u>プライマリー</u> 専門子会社。サトーが75%の株式を保有。同国のX-Packは関連会社。
5	Prakolar Rótulos Autoadesivos Ltda. (ブラジル)	2015年に買収した <u>プライマリー</u> 専門子会社。
6	High Rich Trading & Service Corporation (ベトナム)	2017年に株式取得した <u>プライマリー</u> 専門子会社。サトーが49%の株式を保有。略称はHirich。
7	Stafford Press, Inc. (米国)	2023年に買収した花卉用タグ・ラベル(花や植物の品種名や写真が表示され、鉢やプランターに付けるタグやラベル)と、それらをオンデマンドでカラー発行するインクジェットプリンターの製造・販売子会社。
2017年以降に設立した海外子会社		説明
1	OKIL-SATO X-Pack Co., Ltd. (ロシア)	シュリンクスリーブ、インモールド、軟包装の製造・販売を行い、サトーが60%の株式を保有する <u>プライマリー</u> 専門子会社。2017年設立。

【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2026年5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、当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当社に帰属し、本資料の全部または一部を当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。