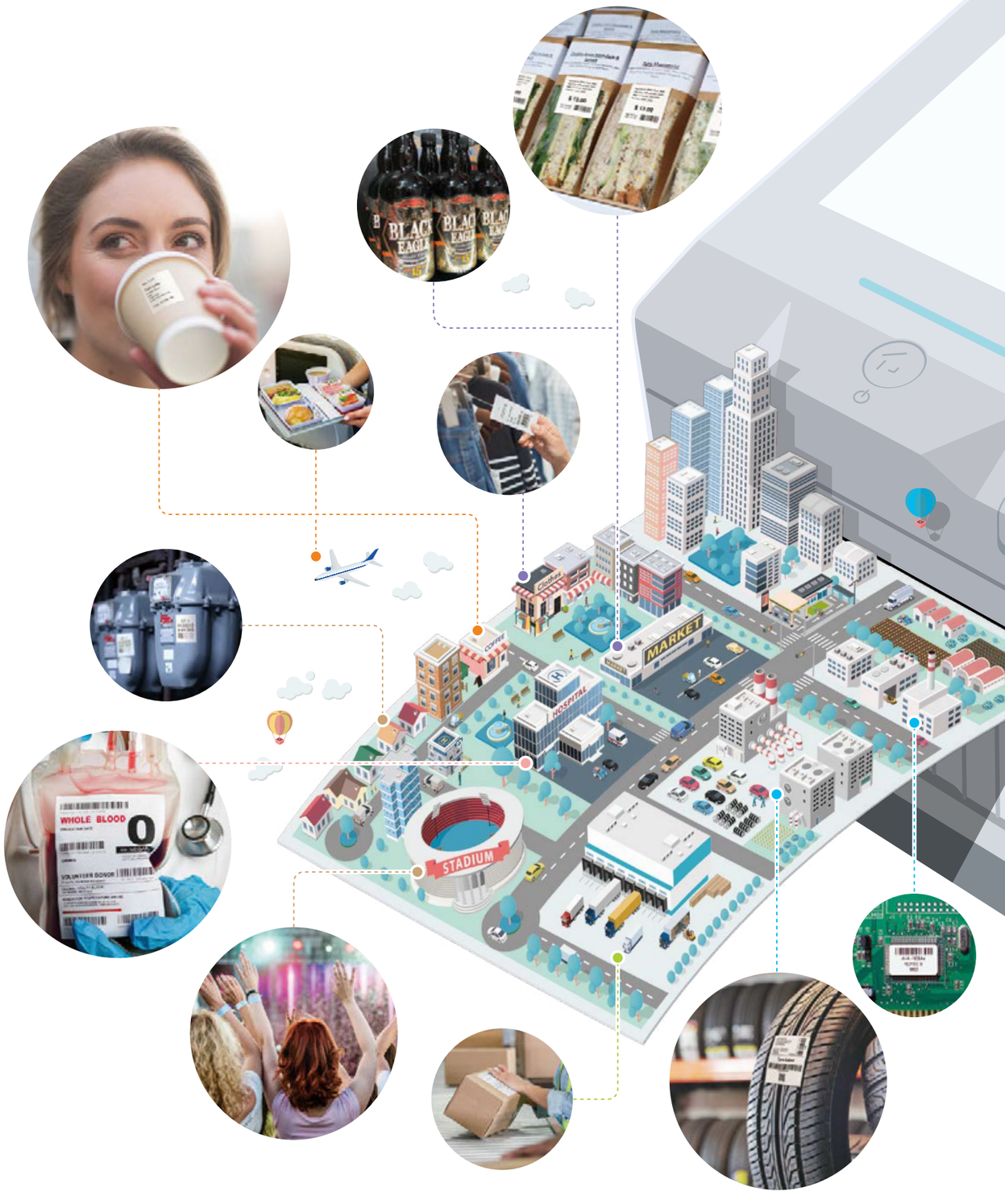
証券コード：6287

SATO HOLDINGS CORPORATION

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

サトーホールディングス株式会社 統合報告書

Integrated Report 2019



目次

サトー企業理念	2
従業員への企業理念の浸透	3
三行提報	4
環境・社会・技術の変化に挑戦してきた歴史と未来	5
サトーグループの目指す姿	7
数字で見るサトーグループ	9
トップメッセージ	11
サステナビリティ推進の枠組み	17
サトーグループのビジネスモデル	25
カバーする幅広い市場×業界×用途	27
商品・サービス	29
持続可能な成長に向けて	31
最新ソリューション事例	39
最新アライアンス事例	40
新たな取り組みへの挑戦	41
CFOメッセージ	43
コーポレート・ガバナンス	47
社外取締役メッセージ	53
役員紹介	55
2018年度（2019年3月期）事業概況	57
11年間の財務ハイライト	59
株式情報	61
会社概要	62
自動認識技術の基礎知識	63
用語集	64

巻末に「自動認識技術の基礎知識」と「用語集」を掲載していますのでご活用下さい。



page 11



page 17



page 31



page 47

編集方針

2019年統合報告書では、サトーグループによる中長期的な価値創造のストーリーを、財務と非財務の両面から統合的に説明しています。
本業である自動認識ソリューション事業を通じた持続可能な価値を創造していく姿を読み取っていただければ幸いです。

サトー企業理念

社是

あくなき創造

Mission 使命

**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 ビジョン

**変わりゆく社会から必要とされ続け、最も信頼される会社になること。
自動認識ソリューション事業で世界ナンバーワンになること。**

Credo 信条

- **「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。**



従業員への企業理念の浸透

企業理念推進活動

世界中のサトーグループ社員が、サトーのCredo（信条）を学び、一人一人の行動に現わせるように活動をしています。この活動は事業に必要な「変化と実行」を後押しし、ビジョンの達成を促し、サトーのミッションである「より豊かで持続可能な世界社会の発展に貢献」することに通じています。

世界各地で理念リーダーを選出し、50名余がアンバサダーとして各地で理念推進活動を行っています。その中で最も大きなイベントは「SATO Values Workshop」で、世界中のグループ会社で実施しています。毎年開発するワークショップ・プログラムに沿って、現地の理念リーダーが現地語でファシリテータを務めています。理念研修中に使用されるツール類は15カ国語に翻訳されていて、ネームホルダー内に入れる企業理念ポケットリーフレットは、表は共通語の英語、裏は各ローカル言語になっています。

「SATO Values Workshop」の様子





Credo Awards World Cup

サトーでは「Credo（信条）を土台とした良き行動」を一人一人が毎年振り返り、それぞれの良き行動をサトーグループとして表彰し、世界の仲間たちにその行動を紹介しようというイベントを毎年行っています。

自身の1年間の挑戦行動を振り返り、イベントに参加します。毎年、世界の各部門でCredo表彰優秀者が選出され表彰しています。

その中から、世界中の責任者達の投票によってファイナリストが選ばれます。

彼らは、年一回開催の「サトーグループ・サミット会議」に招待され、そこで催される「Credo Awards World Cup」でそれぞれが取った良き行動を発表します。毎年、世界中の社員の参加数が増え行動の質も高まっており、特にファイナリストたちが、世界大会後に自信と意欲に満ち溢れ、大きな成長を遂げてチームを盛り上げているという報告も届いています。

「Credo Awards World Cup」の様子

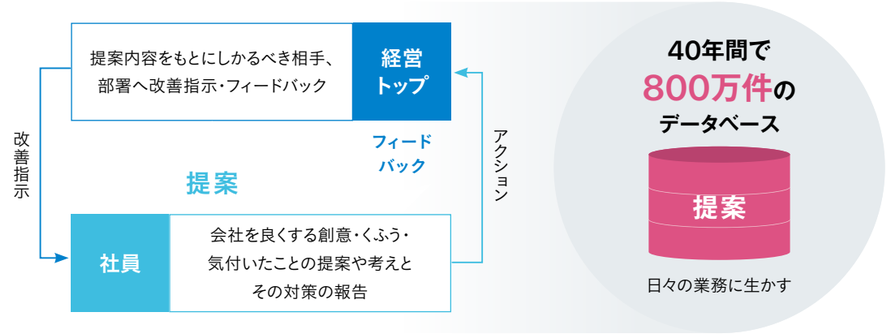





40年以上続く、変化の源泉「三行提報」

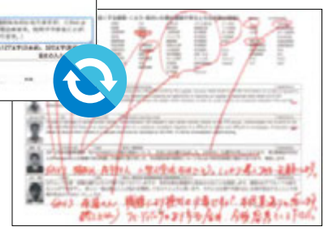
TEIH
Original Ideas Innovations Proposals

創業者、佐藤陽は「経営者だけでは決して会社を運営し、発展させ続けることはできず、全社員の力を結集させ世界社会の発展に貢献できる会社にしたい」という想いから、1976年に「三行提報制度」を開始しました。この制度は毎日全社員一人一人が経営トップ宛てに、「会社を良くする創意・くふう・気付いたことの提案や考えとその対策の報告」を行う仕組みです。全社員から毎日、現場で得たお客さまの声や市場情報など多くの提案や報告が提出されています。これがまさに経営の原動力となり、社内における変化の源泉となっています。





三行提報入力画面


社員から提出された三行提報をもとに経営トップから関係部署に改善指示が出されます

Web
三行提報はホームページからもご確認いただけます。
http://www.sato.co.jp/company/management/sangyo-teiho.html



環境・社会・技術の変化に挑戦してきた歴史と未来

当社は工場、倉庫、店舗をはじめとした現場で働く人たちのお困りごとを「なんとかしたい」との想いから、竹材加工機、ハンドラベラー、バーコードプリンタと、モノづくりに徹していくつもの商品を生み出してきました。そして今では、商品の開発・製造・販売という、モノづくりのビジネスを継続しながらソリューション事業へ軸足を移し、お客さまの現場の課題を解決するお手伝いをしています。ビジネスは時代と共に変化していきますが、創業から80年を迎えようとしている今でも、お客さまの現場を想う創業の志は変わらず、今日にも受け継がれています。

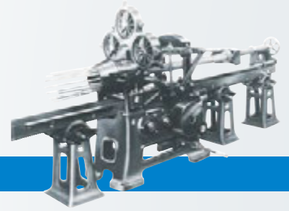
変化に対応する挑戦は
未来へと続きます

過去

1940年

創業

竹材加工機の製造販売を開始



1962年

世界初の

ハンドラベラー誕生

小売店における値付け作業の省力化のために、価格印字貼付機（現：ハンドラベラー）を発明。現在のサトーグループの基盤を築いた重要な事業ドメイン、「タギング」の原点となる。



1964年

ラベルの製造を開始

ハンドラベラーの安定した印字・貼り付け品質を担保するためにラベル製造を開始。今では高温の鉄鋼へ貼り付けられるラベルから環境に配慮したラベルまで、さまざまなニーズに合わせたラベル製品を提供できる体制を構築。



1981年

世界初熱転写方式

バーコードプリンタを開発

スーパーマーケットへのPOSシステムの浸透が進む中、正確性や省力化を求めるお客さまの要請に応えるべく熱転写方式バーコードプリンタを開発。以降、バーコードの用途拡大によって小売だけではなく物流、製造業、ヘルスケアなど幅広い市場、業界へと携わるきっかけとなるさまざまなプリンタを開発。



現在

1990年代

現場課題の解決提案

DCS & Labeling

「コト売り」へ転換し、多様な市場のお客さまごとに異なる現場データを効率的に収集してお客さまの上位システムにお届けするというサトーグループのビジネスモデルをDCS & Labelingと標榜。



2010年代～

経営課題の解決提案

DCS & Labeling+One

2000年代に入ると、生産性向上や人手不足対応など普遍的な経営課題が顕在化。ビジネスモデルであるDCS & Labelingの「コト売り」を進化させたDCS & Labeling+Oneを展開、お客さまのお困りごとを解決するためなら、自前主義にこだわらず、さまざまな自動認識技術を、アライアンスも通じて組み合わせ、顧客価値を創出する自動認識ソリューション事業のベースを形成。



2014～2015年
- IoT技術実装プリンタ CLNXシリーズを発売
- IoT保守サポートSOS（SATO Online Services）を提供開始

2017年
- オリジナルRFIDサプライの自社生産を本格化
- IDP事業開始

未来

グローバル・ソリューション・プロバイダー

持続可能な社会

社会の変化に合わせビジネスを展開

サトーのビジネス展開	時代のニーズに合わせた商品を開発			DCS & Labelingを提供		さらに進化した自動認識ソリューション事業へ
	歴史の根底に流れるタギングの強み			自社の開発によるモノづくりへのこだわり		
社会の変化	スーパーマーケットの普及	バーコードの普及	現場課題の複雑化	普遍的な経営課題の顕在化	消費者志向の多様化	IoT社会の拡大

サトーグループの目指す姿

現在世界では、サプライチェーンの多様化や安心・安全への希求、深刻化する人口問題への対応などの社会課題に対して、IoTやAIなどの技術革新による解決が求められています。サトーグループにとって大きな成長機会となるこうした外部環境の変化の中で、幅広い市場、業界に対して、「タギング」を中軸とする「コト売り」を展開することで、グローバル・ソリューション・プロバイダーへと飛躍し、持続可能な社会に貢献することがサトーグループの目指す姿です。



中期経営計画2019年度-2021年度

成長戦略

自動認識ソリューション事業に経営資源を傾け、
持続可能な成長力と収益基盤を確立する

- 自動認識ソリューション事業の進化・拡大
- グローバルアライアンスによるビジネスの強化・拡大
- 消費者価値創造のB2B2Cビジネスの創出
  （IDPソリューションの事業化、新RFID技術の事業化）

「コト売り」＝ソリューション売り

外部環境

社会課題	技術革新
サプライチェーンの多様化	IoT
安心・安全への希求	AI
	5G
人口問題	センシング
温暖化	ロボティクス

機会

現場力

人やモノに情報を
タギング

リテール　製造　ヘルスケア　食品　公共　物流

自動認識ソリューション事業
キラーコンテンツの継続的創出
（キーとなるソリューション・製品・サービス・デバイスの開発）

2025年度目標

連結売上高：2,000億円
連結営業利益：240億円
関連するSDGs

持続可能な社会に貢献する
グローバル・ソリューション・プロバイダーを目指す

サステナビリティ ―お客さまとサトーの価値を創造―

コーポレート・ガバナンス ―海外子会社のガバナンス強化―

業績のポイント

2018年度の連結業績は、売上高116,179百万円（前期比102.5%）、営業利益7,679百万円（同122.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益3,773百万円（同92.6%）となりました。国内・海外とも増収増益となり、それらを含む主力の自動認識ソリューション事業ならびに連結にて、売上高および営業利益とも過去最高を更新しました。

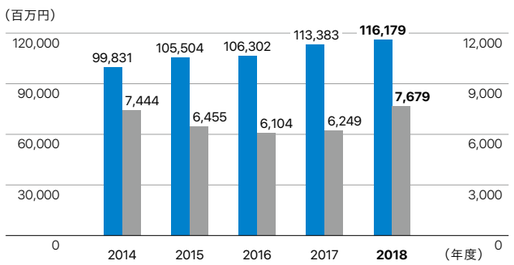
財務ハイライト

売上高／営業利益

売上高

116,179百万円

売上高が順調に拡大する中、2018年度は国内・海外とも前期比約20%の営業増益を果たしました。



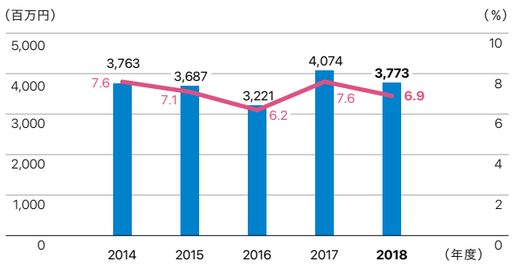
■売上高（左軸）　■営業利益（右軸）

親会社株主に帰属する当期純利益／ROE

ROE

6.9%

2017年度は固定資産売却にともなう特別利益があった一方、2018年度は海外子会社に関わる減損損失が計上されました。

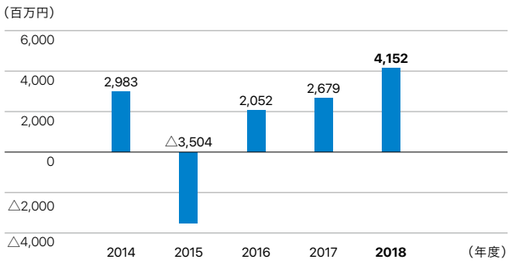


■親会社株主に帰属する当期純利益（左軸）　ROE（右軸）

フリーキャッシュフロー

4,152百万円

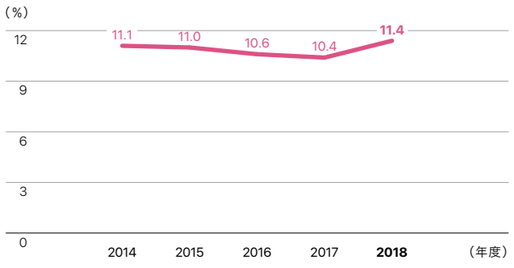
2015年度はその後の業績改善につながる基幹システム投資などによりマイナスになりましたが、以降はフリーキャッシュフロー創出の拡大を継続しています。



EBITDAマージン

11.4%

2018年度はEBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却費）が過去最高となり、同マージンも1ポイント改善しています。

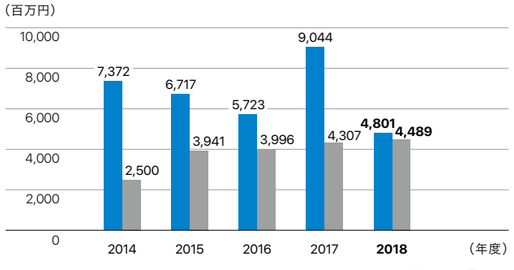


設備投資／減価償却

設備投資

4,801百万円

2018年度の設備投資は、前年度の生産設備増強および工場移転にともなう急増の反動が見られた一方、減価償却は投資実績を反映してやや増加傾向にあります。

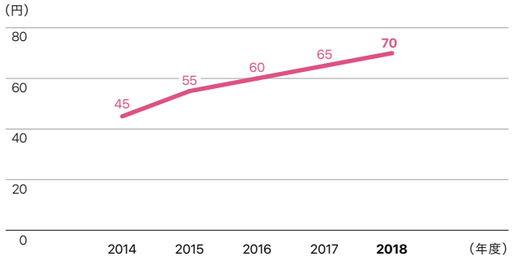


■設備投資　■減価償却

1株当たり配当金

70円

配当方針に沿って安定増配を継続しています。



可変情報ラベル シェア

世界 **1** 位

※当社推計

バーコードラベル プリンタシェア

世界 **2** 位

※出典：2019年 プリンタ市場の全貌

創業

80周年

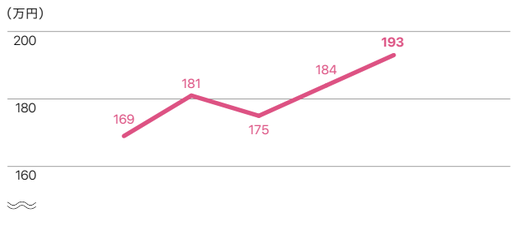
（2020年度）

非財務ハイライト

1人当たり生産性

POINT

営業や業務効率改善効果が寄与して収益性が高まり、1人当たりの生産性も向上しています。

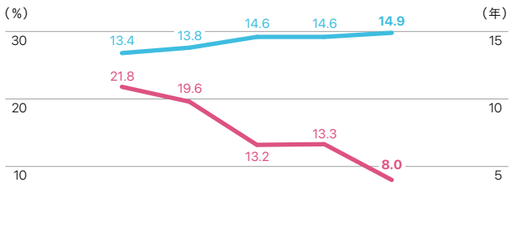


1人当たり生産性＝営業利益（除くのれん償却費・基幹システム減価償却費）／実働人員数

新卒3年以内の離職率／平均勤続年数

POINT

新卒1、2年目の研修充実化などにより新卒3年以内の離職率は継続的に改善。社員のワーク・ライフ・バランスを実現するために行った各種制度の改善によって、平均勤続年数も長期化の傾向にあります。

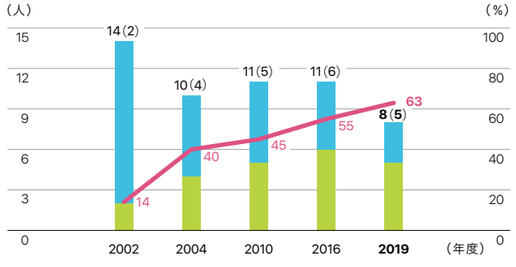


■新卒3年以内の離職率（左軸）　■平均勤続年数（右軸）

取締役人数／社外取締役比率

POINT

1999年から社外取締役を置き、2002年から複数に、その後重要性が増す中で2016年から取締役会の過半数を社外取締役で構成しています。



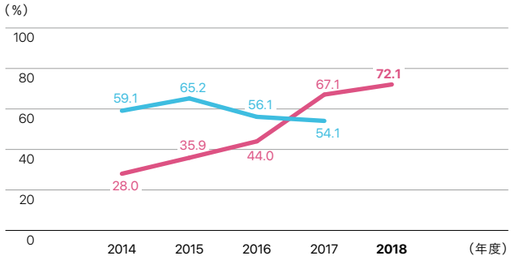
■社内取締役（左軸）　■社外取締役（左軸）　■社外取締役比率（右軸）

（ ）内は、社外取締役人数

特許登録の利用率

POINT

お客さま価値につながる特許を念頭に取り組みを進めた結果、2017年度以降、電気機械製造業の平均利用率を上回り、継続的に増加傾向にあります。



■当社特許登録の利用率※1※2　■電気機械製造業の平均利用率※3※4

※1 特許登録は、登録日基準です　※2 社内調べ
※3 特許権（所有）の利用率　※4 出典：特許行政年次報告書2015～2019年版

知財功労賞「特許庁長官表彰」を受賞

サトーグループでは、創業者の時代から特許の重要性を強く意識し、多数の特許で独自技術を保護しています。お客さま価値につながる特許の取得を念頭に権利化業務を推進した結果、特許の実施率が4年間で30%向上しました。こうした取り組みが評価され、知的財産権制度を有効に活用し、その発展および普及・啓発に貢献のあった個人・企業などを経済産業省特許庁が表彰する平成31年度「知財功労賞」の「特許庁長官表彰」を受賞しました。





持続可能な社会に貢献する
グローバル・ソリューション・プロバイダーを目指して、
成長を加速させます。

サトーホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO
小瀧 龍太郎

経営方針

「凡事徹底・連携・挑戦」

成長戦略

自動認識ソリューション事業に経営資源を傾け、持続可能な成長力と収益基盤を確立する

1. 自動認識ソリューション事業の進化・拡大
2. グローバルアライアンスによるビジネスの強化・拡大
3. 消費者価値創造のB2B2Cビジネスの創出
（IDPソリューションの事業化、新RFID技術の事業化）

過去最高の売上高・営業利益を達成。「コト売り」を加速させる

2018年度の業績は、過去最高の連結売上高1,162億円、同営業利益77億円を達成することができました。

好業績の要因として、国内では2016年度以降に業界別に戦略を立てて取り組んできた「コト売り」の成果が実を結んだことが挙げられます。お客さまにプリンタなどの商品と最適なソリューションを融合し、導入効果を示して提案する「コト売り」は、付加価値の高いビジネスであり、収益性の向上にも大きく貢献しました。

海外では、プリンタ商品やサプライの販売などのベースビジネスが主に伸長しました。しかしながら、米州・欧州における戦略転換に時間を要したことで、残念ながら期初の計画は達成できませんでした。また、課題として、近年実施したM&Aによって新たに加わった海外子会社とのシナジーが十分に生まれていない点があります。当然、ソリューションビジネスがまだ浸透していない海外のポテンシャルが発揮されるのはこれからですので、主軸戦略である「モノ売り」から「コト売り」への転換をさらに加速し、海外事業を大きな収益の柱へと成長させる考えです。

2019年度中の新技術商業化を目指すIDP事業は、研究開発がほぼ計画通りに進捗しました。現在、商業化に向けた実証実験を開始しています。小売店やブランドと一般消費者のエンゲージメントを促進する同事業は、B2B2Cビジネスを展開していく中で大きな可能性があると期待しています。

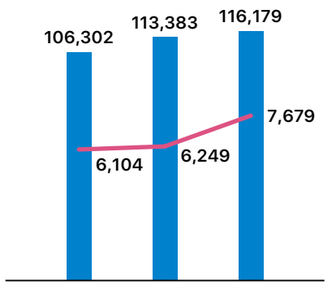
業績の推移（売上高と営業利益は年平均成長率）

連結※

2018年度 vs 2016年度

売上高	+4.5%
営業利益	+12.2%
営業利益率	5.7%→6.6%

（百万円）



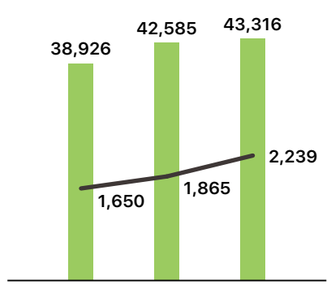
※IDP事業を含む

海外事業

2018年度 vs 2016年度

売上高	+5.5%
営業利益	+16.5%
営業利益率	4.2%→5.2%

（百万円）

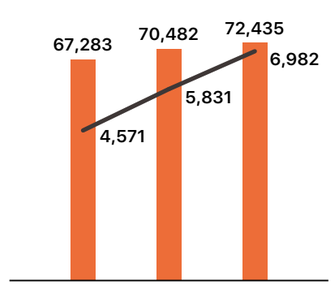


国内事業

2018年度 vs 2016年度

売上高	+3.8%
営業利益	+23.6%
営業利益率	6.8%→9.6%

（百万円）





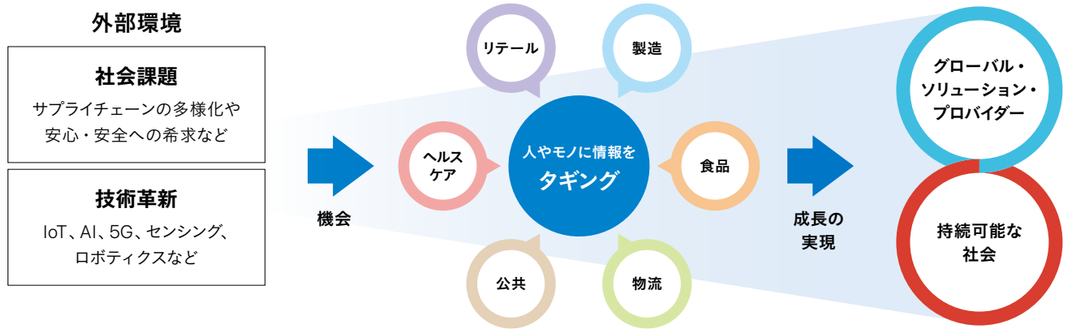
私たちの目指す姿

現在世界では、サプライチェーンの多様化や安心・安全への希求、深刻化する人口問題などへの対応といった社会課題に対して、IoTやAIなどの技術革新による解決が求められています。こうした外部環境の大きな変化は、リテール、製造、食品、物流、ヘルスケアなど幅広い分野において、自動認識ソリューション事業を展開する当社にとって大きな成長機会となります。こうした環境の追い風と優位な立ち位置「現場でのタギング※」を背景に、世界規模で事業を拡大すると同時にメーカーとして「モノづくり」にもこだわりながら「コト売り」を強化することで、グローバル・ソリューション・プロバイダーへと飛躍し、持続可能な社会に貢献することが私たちの目指す姿です。

※ タギング：人やモノにIDなどの情報をひも付ける物理的な作業。豊富な「現場力」に裏付けられた自動認識ソリューションの実践的ノウハウを活用し、個々に異なるお客さまの現場で、多様な人やモノに情報をひも付ける。

サトーグループの目指す姿

持続可能な社会に貢献する グローバル・ソリューション・プロバイダー



サトーグループの目指す姿の詳細は、P.7-8をご覧下さい。

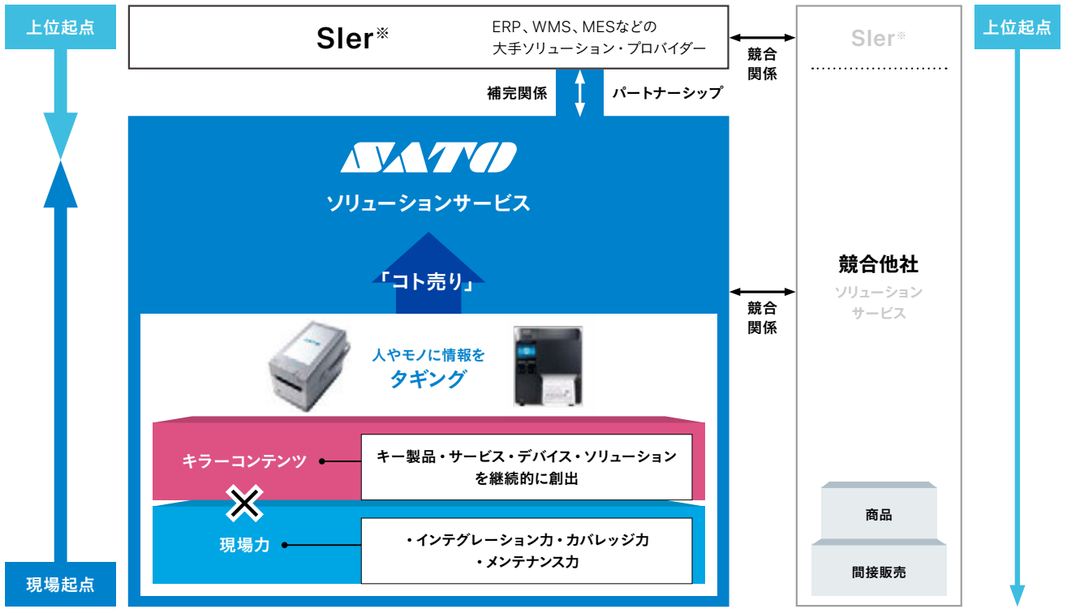
競争優位性

人やモノに情報をタギングするノウハウを事業基盤として、さまざまな市場の現場オペレーションに応じた最適なソリューションを提供するのが、私たちの自動認識ソリューション事業です。この事業における私たちの強みは、何よりも「現場力」にあります。この「現場力」は3つの要素で構成されています。一つ目が、長きにわたり数多くのお客さまの現場に直接足を運び、お困りごとをヒヤリングし、機器やサプライのベストな組み合わせ、他の技術やサービスとの融合などを通して最適解を提案してきたインテグレーション力。二つ目が、現場を知ることで蓄積された「市場×業界×用途」という細かい単位で課題を解決できるカバレッジ力。そして最後が、機器導入後も、丁寧な保守サービスによって、お客さまと深く、長い関係構築をするメンテナンス力です。

これらの力が三位一体となった「現場力」と、継続的に創出されるキラーコンテンツといえる優れた商品やサービスの開発力を掛け合わせたソリューションサービスの提供。そして、SIer（システムインテグレーター）との強力なパートナーシップによる連携が、競合他社との最大の差別化要因であり、優位性となっています。

競合との差別化

サトーグループは「現場起点」の ソリューション・プロバイダー



※ SIer：ITシステムのコンサルティング、設計、開発、運用、ハードウェアの選定等を一括で請け負うことを事業としている企業のこと

事業発展の根源は人財

私たちは「事業発展の根源は人財」という考えから、企業理念のCredo（信条）を体現する人財の育成に努めてきました。その一環として、世界各地の企業理念リーダーと共に浸透活動を推進しています。その上で、私たちの目指す、グローバルにお客さまの現場課題にフォーカスした最適解を提供するソリューションプロバイダーとして、「コト売り」を加速する戦略に力を入れていきます。

具体的には、営業活動を「コト売り」に集中させるために顧客接点を持つサポート部隊の強化を図ります。さらに、サポート部隊がお客さまとのコミュニケーションを通じて得た情報やニーズを可視化し、営業スタッフと連携を図ることで、提案力の強化へとつなげていきます。その他、特定の市場分野に精通した事業責任者が市場のトレンドや法改正などによって発生した新たなニーズやソリューションの最新事例を全世界の社員へ紹介するなどして横連携を強化していきます。海外人財については、即戦力となる人財の中途採用を強化するだけではなく、日本から市場分野別に専任人財を派遣してノウハウの共有を図ります。併せて、エンジニアなどのスタッフの現地採用も積極的に進めていきます。

成長の基盤となるガバナンス体制を構築

2019年6月より、取締役会の人数をこれまでの11人から8人へ変更しました。この変更によって、これまで以上に迅速な意思決定が可能になると共に、社外取締役の比率が高まったことで、外からの客観的視点がより強化され、さらに透明性の高いガバナンス体制が構築できたと考えています。

また、取締役会の実効性を高めるためには、社外取締役の役割は非常に大きいと認識し、社外取締役のサポート体制の充実を図っています。その一環として、取締役会の前に執行役員や各部門のトップが社外取締役に事業の現況に関する詳細報告と質疑応答を行う「取締役懇談会」を設けています。また、経営戦略上、特に重要となる新規投資やM&Aについては、社外取締役が適切かつ迅速な経営判断ができるよう、取締役会直下の「ビジネスリスク委員会」において十分な検討を行い、意見書を作成し取締役会に上程するスキームを構築しています。

エンゲージメントの深化

私はサトー独自のビジネスモデルの本質について、まだまだステークホルダーの皆さまに十分伝えきれていないと感じています。私たちが提供する顧客価値は生産性の向上など普遍的なものが中心であることから、サトーグループの企業体質は環境の変化に対してリスク耐性が高いと言えます。展開する自動認識ソリューション事業はメガトレンドを捉えて「市場×業界×用途」ごとに細部にわたって深く携わることから、ビジネスチャンスはグローバル規模で多種多様に存在すると考えています。これまでは国内で着実にこのチャンスを捉えて多様な収益ポートフォリオの構築につなげてきましたが、今後は海外事業での展開を加速させることで、さらなるポートフォリオの拡充を目指し、環境の変化に対する耐性を一層高める予定です。



こうした点も含め、今後はサトーグループが持つ独自の強みについて深くご理解いただけるよう、対話の機会を増やし、エンゲージメントの深化を図っていきます。

また、当社は昨年度のサステナビリティへの取り組みの基本方針制定に続き、2019年度からお客さまへの提供価値、地球環境保全などの観点からマテリアリティ（経営の重要課題）を策定し、本格的な取り組みを開始しました。サステナビリティ活動については、国連グローバル・コンパクトの10原則にものっとりながら進めていきます。

なお、年間配当金についてですが、2018年度は1株当たり前年度比5円増配の70円としました。2019年度は、大きな成長の見込まれる海外事業への投資が期待されていることから、これまでの増配幅を縮小し、1株当たりの年間配当金を2018年度比3円増配の73円とさせていただく予定です。

サトーは、今後も自動認識ソリューション事業を通じて、グローバルでの持続的成長を目指していきます。皆さまにはご理解と一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

サトーホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO

小瀧 龍太郎

サステナビリティ推進の枠組み

企業理念において、「より豊かで持続可能な世界社会の発展に貢献すること」を使命としてきたサトーグループにとって、持続可能な社会への貢献は本業と不可分のものです。SDGs（持続可能な開発目標）など世界的な課題解決への関心が高まる中、2018年のサステナビリティへの取り組みの基本方針策定に続き、2019年にはその取り組みを具体化すべく、ステークホルダーとサトーグループにとってのマテリアリティ（重要課題）を特定しました。

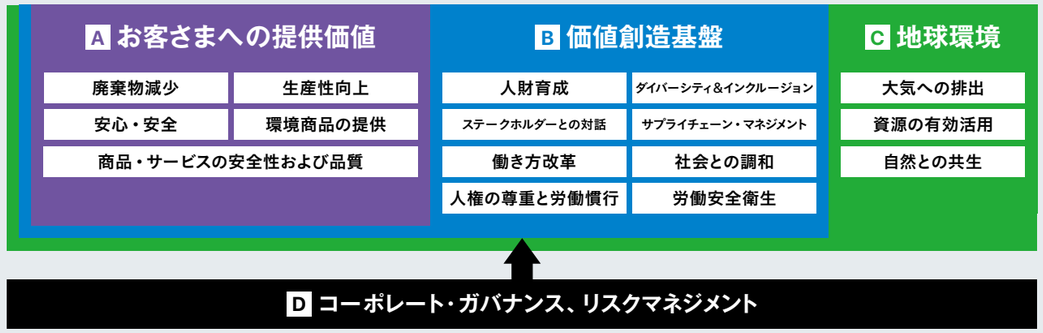
サステナビリティへの取り組みの基本方針

1	**価値の創造**	サステナビリティをお客さま価値の創造および企業価値の向上と不可分のものと捉え、それらを経営の根幹に据えて取り組みます。
2	**本業の帰結**	本業を通じてサステナビリティへの取り組みを推進します。
3	**再現性の重視**	継続的にあるいはグループ横断的に展開できるサステナビリティへの取り組みを目指します。
4	**現場とのひも付け**	現場の実態をサステナビリティの理念につなげていきます。
5	**開示の充実**	サステナビリティへの取り組みを積極的に開示し、ステークホルダーへの説明責任を果たします。

マテリアリティ構成の考え方

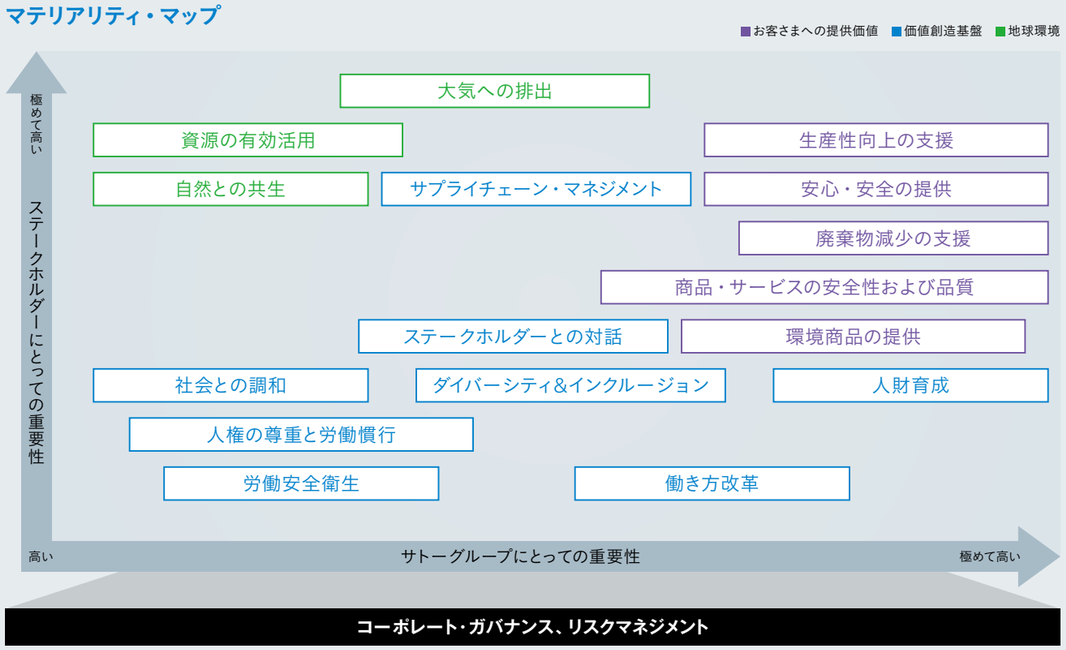
マテリアリティは、サトーグループの本業である自動認識ソリューションと密接に結び付いた「お客さまへの提供価値」、人財育成やサプライチェーン・マネジメントといった社内外の取り組みを通じて継続的な価値創造を支える「価値創造基盤」、社会とサトーグループを取り巻く「地球環境」の3つのカテゴリーから構成されています。また、コーポレート・ガバナンスおよびリスクマネジメントが、上記のカテゴリーを支える基本的な土台となっています。

マテリアリティの構成・全体像（3つのカテゴリー）



- **A 社会課題に対し、サトーグループがお客さま志向の本業を通じて提供する価値**
- **B その提供価値を持続的に創造するための基盤**
- **C 社会とサトーグループを取り巻き、守るべき地球環境**
- **D 全体を支える土台**

マテリアリティ・マップ



マテリアリティ特定のプロセス

マテリアリティの特定にあたり、「環境」「社会」「ガバナンス」それぞれの主管部門や、IRおよび広報などステークホルダーと関わりのある部門によって構成されたサステナビリティ推進事務局を編成しました。国連グローバル・コンパクトの考え方や国際的なガイドライン、豊富な事例を参照すると共に、経営陣を含め、営業、開発、生産、商品企画、人財といったメンバーで複数回にわたり議論やワークショップを重ねました。その中で、ステークホルダーとサトーグループにとって重要性の高い経営課題を選別し、マテリアリティ・マップを作成しました。今後も幅広いステークホルダーからの意見に耳を傾け、継続的なレビューを行っていきます。



ワークショップの様子

UN GLOBAL COMPACT
コミュニケーション・オン・プログレス

国連グローバル・コンパクトの原則の実践状況および国連の様々な目標の支持について、この**コミュニケーション・オン・プログレス**を通じて報告しています。

内容に関するご感想・ご意見を歓迎します。

お客さまへの提供価値

関連するSDGs

サトーグループの本業である自動認識ソリューションと密接に結び付いており、マテリアリティのコアとなるのが、お客さまへの提供価値です。環境商品の提供を通じたお客さまの環境負荷軽減や、自動認識ソリューションの導入による省力・省資源、安心・安全の提供、さらに継続的な商品・サービスの品質改善などが含まれます。品質改善については、お客さまアンケートなどによりご要望の反映および満足度向上を目指します。



環境商品の提供

地球温暖化対策は、サトーグループはもちろんのこと、お客さまにとっても重要な課題となっています。ごみとなる台紙を使用しないラベルやFSC®（Forest Stewardship Council®）認証制度に基づく森林認証を受けた紙類など、環境にやさしい商品を提供することで、お客さまによる環境負荷の軽減を支援しています。



台紙の無いシール・ラベル
「ノンセパ」





製造工程から台紙を使わないので、原料となる木材使用量を節減。さらに台紙の焼却処理も不要なので、CO_2排出量削減にも貢献します。

「カーボンフットプリント宣言認定」を取得

「ノンセパ」はシール・ラベル業界で初めて「カーボンフットプリント（CFP）宣言認定」を取得しています。CFPとは、製品の原材料調達から廃棄・リサイクルに至るライフサイクル全体でのCO_2排出量をわかりやすくマークで表示する仕組みです。CFPプログラムは、この「見える化」された情報を用いてさらなるCO_2排出量の削減を目的としています。

廃棄物減少の支援、生産性向上の支援、安心・安全の提供

自動認識ソリューションを通じたデータ収集や自動化支援によるお客さまの在庫を可視化することで、廃棄物の減少を実現しています。また、業務効率改善や、サプライチェーンの最適化にも寄与している他、食品やヘルスケア市場などにおいては、ソリューションの導入によるオペレーション品質の改善により、サトーグループのお客さまおよび、お客さまの先にいる消費者への安心・安全な商品の提供を可能にしています。

商品・サービスの安全性および品質

サトーグループでは商品やサービスの企画段階から、商品・サービスそのものの安全性や品質の向上はもちろん、製造や物流、販売、保守などバリューチェーンの各段階での向上も念頭に置いた取り組みを進めています。例えば企画段階で「メンテナンスしやすい商品」という視点を取り入れることで、保守スタッフの作業負担が軽減され、お客さまの現場を極力止めないことで、より高品質な保守サービスが提供可能となります。

また、お客さまのプリンタ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であるSOS（SATO Online Services）により、予防保守やエラー時の早期復旧が可能となります。さらにこのサービスでお客さまはプリンタの稼働・活用状況を一覧でき、資産管理も容易となります。

同時に障害や不具合のモニタリングにも注力しています。万一問題が発生した場合には、原因の徹底的な追及と速やかな改善により、高い安全性と品質を誇る商品・サービスの提供に努めています。さらに、アンケートで寄せられた要望に対応することなどを通じて、お客さまの声を反映する仕組みづくりに取り組んでいきます。

価値創造基盤

関連するSDGs



お客さまへの価値を持続的に創造するための基盤となるのが、以下に取り上げる人財育成やダイバーシティ＆インクルージョン、健康経営といった社内の取り組みと、サプライチェーンマネジメントやステークホルダーとの対話などの社外の取り組みです。責任ある調達を実現するため、サプライヤーと連携してサプライチェーンの管理および適正化を推進します。さらに継続的なステークホルダーとの対話により、フィードバックをもとに経営改善のサイクルを回すことで、企業価値の向上を目指します。

人財育成／ダイバーシティ＆インクルージョン

サトーグループの強みである「現場力」と企業理念を体現する人財を育成するための施策を推進しています。2019年には管理職に求められるコンピテンシーを階層別に定義し、これに基づいた多面観察を実施。加えて、国内外での企業理念ワークショップを通じて理念の浸透を図っています。

また、一人一人の社員が個性を尊重しながら主体的に行動できる環境整備に努めています。ここから革新的なアイデアが創出される企業風土は、企業理念である「あくなき創造」と共通する精神であり、そして、これがサトーグループのダイバーシティ&インクルージョンです。特に、国内において早くから定年延長等の取り組みを行っていることが評価され、2018年には未来社会創造コンソーシアム主催の「第2回Enjoy Aging Award」を受賞しました。

人財戦略ロードマップ

目指す姿　「現場力」とその土台である「サトー企業理念」を実践して顧客価値を創造・提供し続ける人財であふれる組織を実現し、サトーのビジネスの成長に貢献する

	実施済	2019年度	2020年度	2021年度以降
海外	企業理念ワークショップ（欧州、北米、南米、アジア、オセアニア）	企業理念の浸透		
	グローバルグレードベースの人財マネジメントコンセプト	海外人財マネジメント・ガバナンスの強化		
	グローバル統一の目標管理制度（海外法人社長）	グローバルグレード		
	海外派遣者規定改訂、プロセス改善	コンピテンシー（海外法人社長向け）		多面観察（海外法人社長向け）
	海外から日本本社への育成派遣パイロット	報酬設定プロセス（海外法人社長向け）	グローバル標準報酬制度（海外法人社長向け）	
				グローバル共通管理職教育
		タレントマネジメント		
			サクセッションプラン	
		新海外派遣者規定		
		新海外派遣者プロセス・オペレーション		
				グローバル・モビリティ・ポリシー
		アジアを皮切りに「コト売り」人財への投資		ローカル社員のグローバルキャリア育成
				グローバル・ベネフィット・マネジメント
		ローカル社員の英語能力育成		
日本	新管理職制度設計	新管理職制度	階層別コンピテンシー研修、新管理職向け研修	
	階層別コンピテンシー設計	階層別コンピテンシー	階層別コンピテンシーに基づいた多面観察	
				サクセッションプラン
	ベテラン社員活性化			グローバル共通管理職教育
	部門別働き方ガイドライン	育成体系およびキャリア開発の充実		
	タレントマネジメントツール	タレントマネジメント		
	公募式海外人財派遣	ビッグデータ解析のタレントマネジメントへの適用		
	英語推進	働き方改革の検証	成果に結び付く働き方	新本社における新しい働き方
		ダイバーシティ＆インクルージョン（ベテラン社員、女性社員活躍などの重点施策、働きがい向上委員会など）		
		海外（特にアジア）への「コト売り」人財の育成		
		部門別目標値に基づく英語能力育成		



サトーグループの
ダイバーシティ宣言

サトーグループは、個人の人種、性別、国籍、文化、宗教、年齢、学歴、障がいなどにかかわらず、一人一人の社員がお互いの個性を尊重しながら自由闊達に議論し、主体的に行動できる環境整備に努めます。

この活動を推進することは、多様性に富み、革新的なアイデアがより多く創出される企業文化の醸成につながります。これはサトーグループの企業理念である「あくなき創造」と共通する精神であり、経営戦略の中核をなすものとして、日々これを磨き上げていかなければなりません。

世界中のお客さまのニーズに応えることを通じて、社員が個人として成長するだけでなく、組織としてもグローバルに優れた生産性と持続的な成長・発展を実現することを目指します。

健康経営

従業員が健康で安心して働ける職場づくりを目指し、健康経営を推進しています。CWO（Chief Wellness Officer）を設置し、メタボリックシンドロームに該当する従業員への運動習慣の奨励や、社内アンケートによる従業員満足度調査などの取り組みを行い、全ての従業員が心身共に健康な状態で働けるよう注力しています。こうした取り組みが評価され、2017年には健康経営銘柄、2017年～2019年と3年連続で「健康経営優良法人ホワイト500」に選定されました。さらに、フレックスタイムや、どこでもワーク（場所を選ばない働き方）などの制度の導入と共に、1人当たり営業利益などのKPIを設定することで、従業員の柔軟な働き方を可能にしてきました。今期からはWell-being 3G Action（Greet with a smile：笑顔であいさつ）（Good condition：心身の健康度改善）（Great Job：生産性向上）という行動指針を掲げ、従業員の健康と労働生産性の向上の両立に努めていきます。

外部評価

健康経営優良法人ホワイト500

ダイバーシティ経営企業100選

ステークホルダーとの対話

サトーグループでは、常に投資家をはじめとするステークホルダーとの対話に取り組んでおり、経営改善への示唆に富んだフィードバックを受けています。IR活動においては、機関投資家向けに年に2回の決算説明会や、のべ200社以上との個別面談を実施している他、さまざまなテーマについて説明会やスモールミーティングなどを開催し、CEOおよびIR部門や事業責任者、社外取締役などが直接ステークホルダーの皆さまと対話を行う機会を設けることで、バリュエーションの適正化および資本コストの低減を目指しています。

「SNAM サステナビリティ・インデックス」構成銘柄に選定

当社は損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント（株）（SNAM）が設定する「SNAM（エスナム）サステナビリティ・インデックス」の構成銘柄に選定されました。

「SNAM サステナブル運用」は、ESGの評価が高い企業（約300社）に幅広く投資するプロダクトで、現在、複数の年金基金・機関投資家に採用されています。

Member of SNAM Sustainability Index 2019

開催した説明会・スモールミーティングの例



決算説明会



個人投資家向け説明会

地球環境

関連するSDGs

私たちは地球環境保全が人類共通の重要課題であり、サトーグループの持続的な企業活動に不可欠であることを認識し、地球環境の負荷を低減させる活動と環境にやさしい商品、サービスの提供はもとより、事業全体の環境調和を環境方針としています。



大気への排出

CO_2排出量削減による地球温暖化対策は、持続可能な社会の実現のために必須の活動になっています。その責任を全うするべく、事業におけるCO_2排出量を把握し、具体的な地球温暖化対策の取り組みを推進しています。

事業活動における環境負荷低減の目標として、パリ協定※で日本が定めた中期目標を指針に、以下の通りに設定しています。

※ パリ協定：2015年12月12日、COP21で採択された気候変動抑制に関する国際協定

中長期の環境経営目標と進捗

取り組み項目	貢献項目	主要指標		2018年度 実績	2019年度 目標	2020年度 目標	2030年度 目標
事業活動における環境負荷低減	SCOPE1＆SCOPE2によるCO_2排出削減	日本	2013年度 CO_2排出量対比（t-CO_2）	8.0％削減	10％削減	15％削減	26％削減
	SCOPE1＆SCOPE2によるCO_2排出削減（主要生産拠点）	海外	2015年度 CO_2排出量対比（t-CO_2）	15.6％増加	6％削減	10％削減	26％削減

再生可能エネルギーの導入を積極的に進めるため、2018年に日本気候リーダーズ・パートナーシップ（JCLP）の賛助会員となりました。JCLPは、持続可能な脱炭素社会の実現には産業界が健全な危機感を持ち、積極的な行動を開始すべきであるという認識の下に設立した日本独自の企業グループです。グループでの活動を通じて、自家消費型発電設備の導入を現在検討中です。

資源の有効活用

持続可能な社会を実現するため、一方通行型の社会経済システムではなく、物質の循環の輪を途切れさせることなく、適正に資源を処理する循環型のシステムに変えていく必要があります。生産者の責任において、循環型社会の形成を推進しています。

サトーグループではお客さまがプリンタの入れ替え時に不要となったプリンタを無償で引き取り、分解し、各材料（鉄、銅、真鍮、ステンレス、アルミニウム、ゴム、基板、電線、廃プラ）に分別、リサイクル業者を通じてサーキュラーエコノミーを推進する活動を2007年から始めています。2018年度は前年比138%のプリンタをリサイクル分別しました。2019年7月より、回収にあたってのお客さまサポート体制の確立やCRM（顧客情報管理）システムを活用した社内作業負担の軽減など、回収率を上げるための取り組みを進めています。

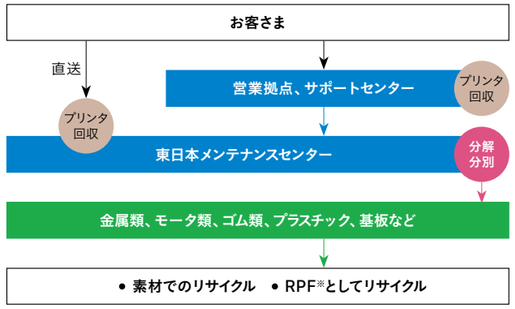


リサイクル室



素材によって分別されたパーツ

プリンタの回収とリサイクルの流れ



※RPF（Refuse Paper & Plastic Fuel）、廃棄物から製造した固形燃料の一種。

自然との共生

サトーグループのコアビジネスの一つであるサプライ事業の主力製品（ラベルなど）は、伐採された木材を主原料としていることから、生物多様性の保全、地球環境の回復に貢献するため、自然環境の保護活動を推進しています。

2014年3月より（公財）東京都農林水産振興財団が推進する「花粉の少ない森づくり運動※」の一環として、企業・団体の協賛により森林整備を行う「企業の森」へ参画しています。

2014年に青梅市の森に「あくなき創造の森（青梅柚木）」、2019年にあきる野市の森に「あくなき創造の森（あきる野小和田）」と名付けて、森林整備による森林生態系保全活動と水源のかん養機能保全活動に取り組んでいます。

今後も環境保全につながる事業活動の積極的展開と、森づくりボランティアへの参加を通じて従業員の環境保全意識の向上を図っていきます。

2016年10月には、「とうきょう森づくり貢献認証制度貢献認定書」を東京都より授与されています。



※花粉の少ない森づくり運動は、花粉を多く飛散するスギ・ヒノキの人工林を伐採し、花粉の少ない（花粉の数が約1／100）スギ・ヒノキなどに植え替える活動です。花粉症の原因となる花粉を減らし、森の循環を促進し、木材の安定供給と林業の活性化を図っています。

サトーグループのビジネスモデル

自動認識ソリューション事業

DCS & Labeling+One

サトーグループのビジネスモデルであるDCS & Labeling+Oneは、自社とアライアンスで開発したキラーコンテンツとパートナーのシステム周辺機器を組み合わせたソリューションで「人やモノに情報をタギング」させ、データとして上位システムへ届ける仕組みです。お客さまの普遍的な課題と技術革新から、さまざまな市場に対するソリューションを展開。当社グループの社員は、自ら現場へ足を運び、運用を知り、課題を把握し、その解決策を提案する「現場力」を土台としています。当社グループは、このDCS & Labeling+Oneを中心として、社会の課題解決に取り組み続けていきます。



外部環境

技術革新

IoT / AI / 5G / センシング / ロボティクス

お客さまの普遍的な課題

生産性向上 / 安心・安全の向上 / コスト削減 / 環境保全 / 法令対応 / 人手不足対応

現場力

- カバレッジ
- インテグレーション
- メンテナンス

創出価値

正確 / 省力 / 省資源 / 安心・安全 / 環境 / 感動

市場×業界×用途

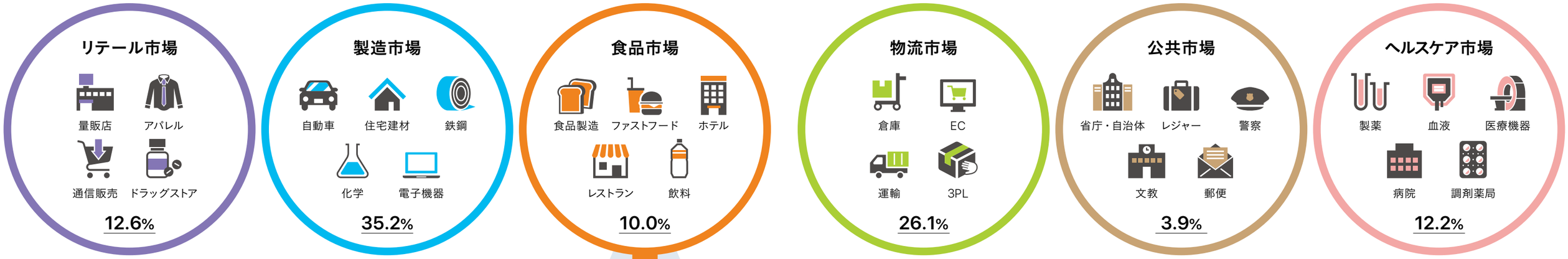


※ERP：Enterprise Resource Planning（基幹システム） WMS：Warehouse Management System（倉庫管理システム） MES：Manufacturing Execution System（製造実行システム）

カバーする幅広い市場×業界×用途

私たちは、幅広い市場、業界の用途に応じた裾野の広いビジネスを展開しています。
　例えば、食品市場一つとってもさまざまで、食品製造、飲料、レストラン、ホテル、ファストフードなど多くの業界があり、それぞれ抱える課題も多種多様です。私たちは、各業界で蓄積した知見・ノウハウをもとに、一社一社のお客さまの課題に合わせたソリューションサービスを提供しています。

サトーのソリューション事業がカバーする
幅広い市場 × 業界 × 用途



※日本市場別売上高構成比（2018年度）

ソリューション事例：食品製造

　食品の入出荷から在庫管理まで、あらゆる工程における現場作業の自動化や、データ管理の効率化にサトーグループのソリューションが貢献しています。

自動化

- フレキシブルなラベル貼り付け
- 出荷時の梱包・ラベル貼り付けを正確・高速化

食品表示

- 多言語対応の輸出入ラベル

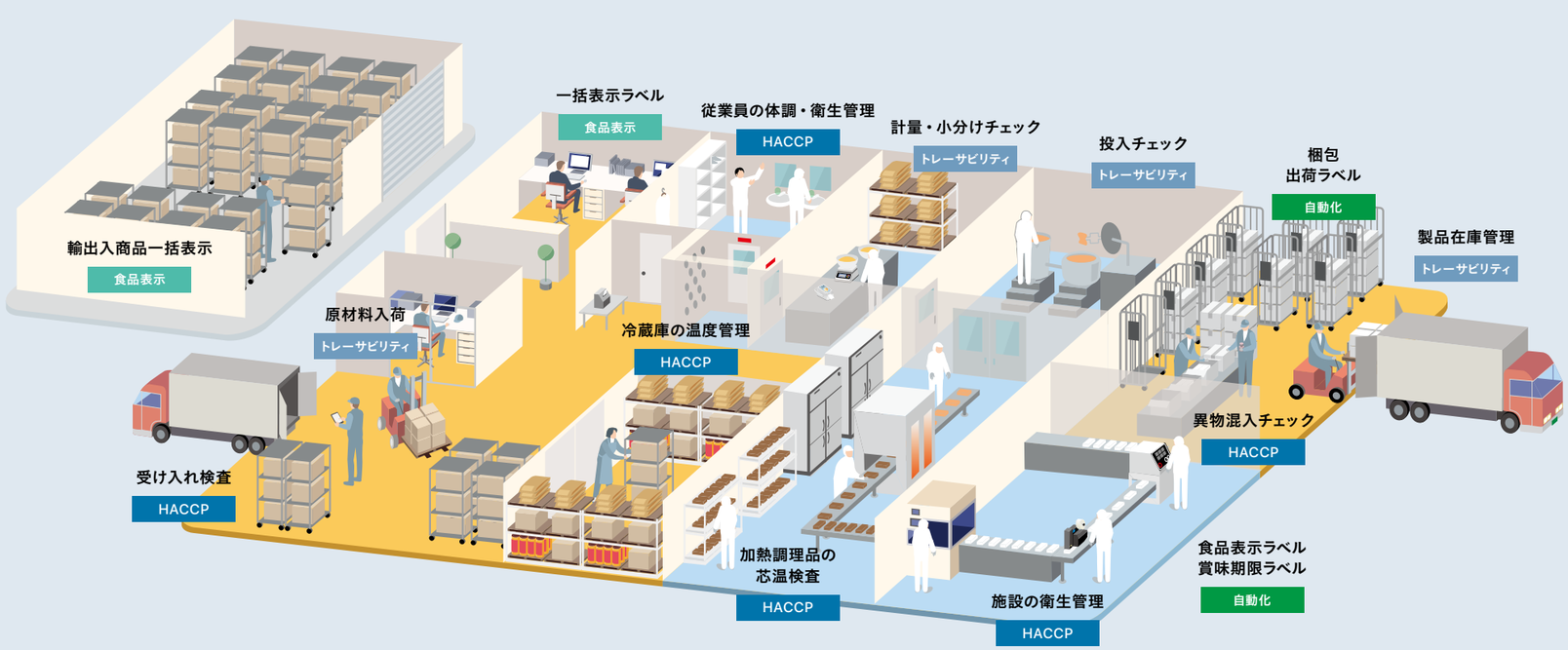
HACCP

- クラウド上でのデータ管理
- 作業に合わせた言語対応
- タイムリーなワークフローの確認
- アラートで問題をお知らせ
- 作業機器との連動

トレーサビリティ

- 入荷業務、在庫業務、移動業務管理
- 製造業務、計量・投入業務管理
- 出荷業務管理
- 出荷トレース

詳細は、P.39をご覧下さい。



プリンタのブルーライン

新商品のモニタ周りにブルーのラインを組み込み、色の変化でプリンタの状態をわかりやすく伝えると共に、統一されたブランドイメージを創り上げています。



現場起点で生み出す商品・サービス

私たちは業界ごとのお客さまの現場へ直接足を運び、そこで得た知見から、新たな商品・サービスを生み出しています。メーカーとして綿密な設計から、開発・製造・加工・検査、徹底した品質管理まで行い、ソリューションサービスにおいても、現場でのテストを幾度となく実施し、お客さまへご提供しています。

現場を止めない、ビジネスが加速する
プリンタ

Video

30年以上にわたり培ってきた製品設計技術を集約し、国境を超えた統一オペレーションを実現するプリンタを設計・開発。シンプルな操作性、多言語印字対応、多様なインターフェイスに対応する他、IoT技術により24時間365日プリンタの稼働状況を見守り、お客さまの現場を止めない運用をご提供しています。



スキャントロニクス CL4NX-J

現場シーンに対応するラインアップ



プチラバン PW208NX

配達業務や、倉庫内業務など、持ち運び運用に最適なモバイルプリンタ

NEW



SCeaTa CT4-LX

市場に広く普及したコンパクトプリンタの最新モデルが2019年10月にリリース



タフアーム LR4NX-FA

現場のさまざまな生産ラインの流れに対応し正確な印字貼り付けを実現する装置



FLEQV FX3-LX

Android OSを搭載し多彩なアプリで業務をサポートするタッチパネルプリンタ

SOS SATO Online Services

IoTで、24時間365日プリンタの稼働状況を見守る「SOS※」を搭載しています

※ SATO Online Services

現場ごとのニーズに対応
サプライ

プリンタ同様、30年以上にわたり1枚のラベルにこだわり現場課題を解決してきました。そのノウハウを生かしてお客さまの課題に応じた基材の開発、運用効率を向上させる印刷加工技術で最適なサプライをご提案しています。また、近年利用が進んでいるRFIDにおいても、アンテナの設計から開発、加工、検査まで、自社で一貫して製造できる環境を整えており、より現場環境に合わせた性能での提供を行っています。



耐熱ラベル





オリジナルRFID



Video



Video

位置測位技術を活用した庫内業務効率化ソリューション

現場の課題を解決する
ソリューションサービス

人手不足、生産性向上や食の安心・安全の要請など、社会は日々変化しています。私たちは、現場の課題を捉え、物流倉庫でのフォークリフトや作業者の移動時間を削減する位置測位ソリューション「Visual Warehouse®」や、義務化が進むHACCP対応をペーパーレスで実現する「@Form」を開発。現場起点のソリューションを形にし、お客さまへお届けしています。

日々の現場運用を支援
ソフトウェア

ラベル・タグの印字データをレイアウトし、発行するためのソフトウェアや、多拠点のデータを一元管理する仕組みなど、日々現場から上げられる情報を元に、ラベル発行・管理業務を支援するソフトウェアを開発・提供しています。



Multi LABELIST® V5

ラベルレイアウト作成を支援するソフトウェア

SATO App Storage

Video

ラベルデータ配信・管理効率化アプリケーション



Video

「売れる」商品パッケージをご提案するデザインプロモーション

現場の知見・ノウハウの提供
コンサルティング

私たちは、これまで培った知見・ノウハウをコンサルティングという形で、お客さまへ提供しています。自動認識技術と業務プロセス改革のノウハウを活用した現場オペレーションの改善支援や、「売れる」商品・パッケージを市場調査から企画、戦略立案、デザイン、印刷、プロモーションまでお手伝いする「デザインプロモーション」。メーカーとしての商品だけでなく、知識・ノウハウを提供し、より良い社会へ貢献しています。