



松田産業株式会社

2026年3月期 第2四半期決算説明会

2025年11月26日

イベント概要

[企業名]	松田産業株式会社
[企業 ID]	7456
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 11 月 26 日
[ページ数]	25
[時間]	14:00 – 14:57 (合計：57 分、登壇：29 分、質疑応答：28 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 松田 芳明 (以下、松田) 取締役 執行役員 CSR・IR 部長 田中 善則 (以下、田中)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

司会：お時間になりましたので、これより松田産業株式会社 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。開催にあたりまして各種お願い、ご連絡事項を申し上げます。

本説明会は、決算報告の後、質疑応答の時間を設けております。質疑応答は、コントロールパネルの Q&A 機能より、テキスト形式にてお受け付けいたします。14 時 30 分頃から質疑応答に移らせていただき、頂戴したご質問を読み上げ、ご回答させていただきます。

お時間の関係上、全てのご質問にお答えできない場合がございます。あらかじめご了承ください。なお、チャット機能は使えませんので、何かお困りごとがございましたら、Q&A 機能にてお知らせください。

それではこれより、2026 年 3 月期第 2 四半期決算について代表取締役社長、松田芳明および取締役執行役員 CSR・IR 部長、田中善則よりご報告させていただきます。

松田：皆さま、本日は当社の決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。松田産業株式会社代表取締役社長の松田芳明でございます。これより、2026 年 3 月期第 2 四半期決算の内容を中心にご報告させていただきます。

本日はご覧の流れでご説明いたします。前半は第 2 四半期の決算概要について私からご説明いたします。その後、セグメント別の業績と通期見通しに加え、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の更新内容について、IR 担当の田中よりご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



貴金属関連事業における増収増益、食品関連事業における増収増益を受け、
売上高及び営業利益は前年同期比で増加

(億円)

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	増減	
売上高	2,221	2,882	+660	+29.7%
営業利益	62	80	+17	+28.4%
営業利益率	2.8%	2.8%	▲0pt	-
経常利益	65	84	+18	+28.3%
中間純利益	46	60	+14	+31.7%

初めに、連結業績の概要についてご説明いたします。

2026年3月期第2四半期の売上高は、前年同期比29.7%増加の2,882億円となり、営業利益は前年同期比28.4%増加の80億円となりました。

セグメント別としましては、貴金属関連事業においては、宝飾分野を含めた貴金属リサイクル取扱量の増加に努めたことに加え、貴金属相場の上昇の結果、増収増益となりました。また、食品関連事業においては水産品の販売量は減少しましたが、畜産品、農産品の販売量の増加や販売価格の上昇により、増収増益となりました。

これらの結果、当第2四半期は前年同期比で増収増益となりました。また親会社株主に帰属する中間純利益は、前年同期比31.7%増加の60億円となりました。

連結貸借対照表

【資産の部】		(億円)		
	2025年3月末	2025年9月末	増減	主な増減要因
流動資産	1,161	1,272	+110	(+) 受取手形及び売掛金、棚卸資産の増加
固定資産	527	554	+27	(+) 工場設備の新設
資産合計	1,689	1,827	+138	
【負債の部】		(億円)		
	2025年3月末	2025年9月末	増減	主な増減要因
流動負債	486	534	+47	(+) 買掛金、前受金の増加 (-) 短期借入金の返済
固定負債	201	265	+63	(+) 長期借入金の増加
うち有利子負債	333	365	+31	
負債合計	687	799	+111	
【純資産の部】		(億円)		
	2025年3月末	2025年9月末	増減	主な増減要因
純資産合計	1,001	1,027	+26	(+) 利益剰余金の増加 (-) 繰越ヘッジ損益の減少
負債純資産合計	1,689	1,827	+138	
自己資本比率	59.1%	56.0%		

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



6

続きまして、連結貸借対照表についてご説明いたします。

まず資産につきましては、貴金属相場の高騰なども含めた棚卸資産の増加などにより、流動資産が110億円増加し、固定資産につきましても、工場設備の新設等により、27億円増加いたしましたので、総資産は前期末に比べ138億円増加し、1,827億円となりました。

負債につきましては、買掛金、前受金の増加により、流動負債が47億円増加し、また長期借入金の増加などにより、固定負債が63億円増加いたしましたので、合計では前期末に比べ111億円増加の799億円となりました。

純資産につきましては、利益剰余金の増加などに伴い、前期末に比べ、26億円増加し1,027億円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



(億円)

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	当期の主な増減要因
営業キャッシュ・フロー	24	36	(+) 税金等調整前中間純利益、減価償却費、仕入債務の増加 (-) 売上債権、棚卸資産の増加、法人税等の支払い
投資キャッシュ・フロー	▲24	▲25	(-) 有形固定資産の取得による支出
フリー・キャッシュ・フロー	0	11	
財務キャッシュ・フロー	▲11	13	(+) 長期借入金の増加 (-) 短期借入金の返済、配当金の支払い
その他	4	▲3	
現金及び現金同等物の増減	▲7	22	
現金及び現金同等物の期末残高	137	136	

次に、連結キャッシュ・フロー計算書です。

第2四半期累計期間の営業キャッシュ・フローは売上債権、棚卸資産の増加ならびに法人税等の支払などによる資金の減少に対し、税金等調整前中間純利益や減価償却費、仕入債務の増加などによる資金の増加が上回り、36億円の資金増加となりました。

投資キャッシュ・フローにつきましては、工場設備などの有形固定資産の取得などにより、25億円の支出となっております。財務キャッシュ・フロー長期借入金の増加などで13億円の資金増加となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2026年3月期通期の業績予想について、5/9公表値から下記の通り上方修正

	2025年3月期 実績	当初予想 (5/9公表)	修正予想 (11/4公表)	対当初予想	対前期実績 (億円)
売上高	4,688	4,900	5,500	+600	+17.3%
営業利益	126	135	154	+19	+21.5%
営業利益率	2.7%	2.8%	2.8%	+0pt	-
経常利益	135	143	162	+19	+19.8%
当期純利益	94	100	115	+15	+21.6%
1株当たり当期純利益 (円)	364.87	385.84	443.72	+57.88	+21.6%

次に、2026年3月期の通期連結業績の見通しについてご説明いたします。5月9日公表の通期の業績予想を今月の4日に修正し、公表いたしました。

当初の予想に対して、売上高は600億円増加の5,500億円、営業利益は19億円増加の154億円、当期純利益では15億円増加の115億円に修正いたしました。セグメント別の業績見通しにつきましては、後ほど補足をさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

株主還元

株主還元

- 成長投資の為に内部留保とのバランスを考慮しつつ、安定且つ持続的な配当を実施
- 株主資本配当率1.5%以上を目安とした還元
- 市場環境を勘案した機動的な自己株式取得



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

9

私からは最後に、株主還元についてお話いたします。

今年度予想までの推移をご覧いただいておりますが、2019年3月期以降、8期連続の増配を予定しており、下限として1.5%を設定いたしました、株主資本配当率DOEも2.6%程度と上昇傾向にあります。

業績やキャッシュ・フローの状況にもよりますが、株主還元の充実につきましては、機動的な自己株式の取得も含めまして、引き続き株主様のご期待にできる限り添えますよう、検討してまいります。

私からの説明は以上とさせていただきます、後半はIR担当の田中よりご説明させていただきます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

宝飾分野を含めた貴金属リサイクル取扱量の増加、貴金属相場の上昇が追い風となり、
売上高及び営業利益は前年同期比で増加

(億円)				
	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	増減	
売上高	1,688	2,277	+588	+34.8%
営業利益	49	63	+13	+28.1%
営業利益率	2.9%	2.8%	▲0.1pt	-



田中：改めまして IR を担当いたします田中でございます。私からは、2026 年 3 月期上期の業績概要と、通期の見通しにつきまして、セグメント別にご説明いたします。

まず初めに貴金属関連事業になります。今年度上期の貴金属関連事業の売上高は前年同期比 34.8% 増加の 2,277 億円となり、営業利益では前年同期比 28.1% 増加し 63 億円となりました。

宝飾分野が引き続き好調であったことと電子デバイス分野における生産状況の緩やかな回復などから、貴金属リサイクル取扱量および製商品販売量が増加し、金を始めとした貴金属相場の上昇も大きく影響いたしまして前年同期比 34.8% の大幅な増加という結果になりました。

営業利益におきましても数量増加と貴金属相場の上昇がそれぞれ寄与いたしまして前年同期比 28.1% の増益になりました。営業利益率は 0.1 ポイント前年同期から低下しておりますが貴金属相場の上昇が売上高の増加に大きく影響することに比べましてヘッジ取引により、利益への影響が抑えられている点が営業利益率の低下の主な要因となります。

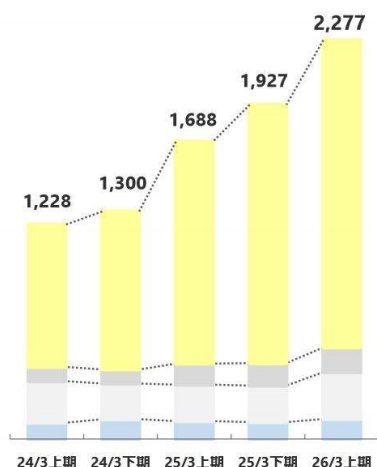
また、宝飾分野由来の貴金属リサイクル取扱量増加も利益率低下の一つの要因となっております。営業利益の増減要因は後ほど補足させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

品目別売上高の推移（貴金属関連事業）

貴金属価格の上昇や、宝飾分野を含めた貴金属リサイクル量増加による金製品の増収が大きく貢献し、
全体の売上高は前期同期比+588億円



	(億円)			増減要因
	26/3上期	増減		
金	1,759	+489 +38.5%	数量要因 +4.1%、価格要因 +34.4%	
銀	141	+19 +16.1%	数量要因+0.7%、価格要因 +15.4%	
白金族	268	+60 +29.0%	数量要因+14.4%、価格要因+14.5%	
その他	107	+18 +21.2%	(非鉄、産廃処理 他)	

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

12

続いて、当事業の品目別売上高に関しまして前年同期比でご説明いたします。

今年度上期の品目別構成では、金製品が全体の約77%を占め、続いて白金族製品約12%、銀製品が約6%となっております。前年同期では金製品の構成比が約75%でしたので、金は相場の上昇が相対的に顕著であったことも含め各要因による売上増加から品目別の構成もさらに高まっている状況でございます。

品目それぞれの売上増減推移を見ますと金製品の売上高38.5%の増加は、数量要因で4.1%、価格要因で34.4%の増加というのが内訳になります。

また銀製品の売上高16.1%の増加につきましては、数量要因で0.7%、一方価格要因で15.4%の増加という内訳になっております。金同様に相場の上昇の寄与度が高くなっている内容でございます。

白金族製品の売上高につきましては29%増加いたしました。こちらは数量要因で14.4%、価格要因で14.5%の増加内訳となっており、電子デバイス分野の緩やかな回復が貴金属リサイクル取扱量の改善に寄与いたしまして数量要因でも、大きく増加する結果となっております。

その他は貴金属リサイクルの製品となります非鉄や産業廃棄物処理などが含まれていますが、いずれも量的な増加が売上の増加に貢献している内容でございます。

サポート

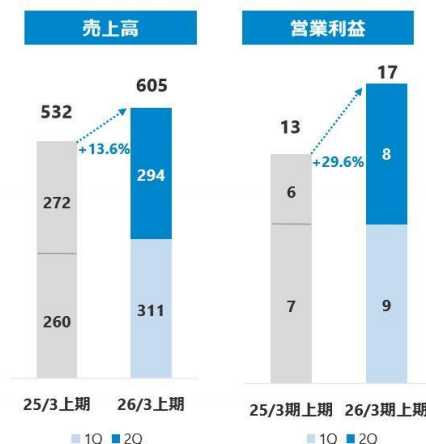
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

セグメント別の業績（食品関連事業）

水産品の販売量は減少したものの、畜産品・農産品の販売量増加や販売価格の上昇により、
売上高及び営業利益は前年同期に比べ増加

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	増減	
売上高	532	605	+72	+13.6%
営業利益	13	17	+3	+29.6%
営業利益率	2.5%	2.9%	+0.4pt	-



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

13

次に食品関連事業になります。

当事業の今年度上期の売上高は前年同期比 13.6%増加の 605 億円となり、営業利益においても増収に伴う売上総利益の増加が寄与いたしまして、29.6%増加の 17 億円となりました。

国内の食品需要はインバウンドに支えられてはおりますものの、物価上昇などによって一般の個人消費ではいささか弱さが見られましたが、グローバルな調達ネットワークを生かした提案型営業によって、お客様のニーズに合った商品の販売をより拡大できたことに加えて、原材料価格上昇などへの価格転嫁が進みましたので、大幅な増収増益となった結果でございます。

営業利益率につきましても前年同期から 0.4 ポイント改善いたしましたが、同様に提案型営業による差別化、価格転嫁の進捗の他、在庫回転の改善も保管料等のコスト低減につながりまして利益率の向上に寄与しているという内容でございます。

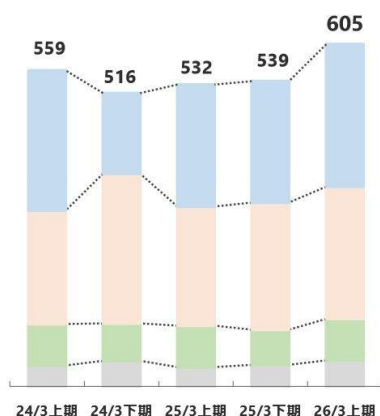
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

品目別売上高の推移（食品関連事業）

水産品の販売量は減少したものの、畜産品・農産品の販売量は増加し、
全体的に販売価格が上昇したことから、売上高は前年同期比+72億円



	(億円)			増減要因
	26/3上期	前年同期比増減		
水産品	233	+22	+10.9%	数量要因▲0.9%、価格要因+11.8%
畜産品	251	+36	+17.0%	数量要因+8.2%、価格要因+8.7%
農産品	73	+0	+1.0%	数量要因+1.4%、価格要因▲0.4%
その他	46	+12	+36.4%	-

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



14

食品関連事業の品目別売上高につきまして前年同期比でご説明いたします。

水産品の売上高は10.9%増加していますが、数量要因では0.9%減少し、価格要因で11.8%増加したという内容でございます。お客様のニーズや需要動向などの変化によって細部の商品構成が変わって、数量要因では若干減少しておりますが価格要因で増加する結果となりました。

畜産品の売上高は17%増加しておりますが数量要因で8.2%、価格要因で8.7%増加している内容でございます。畜産品に含まれております鶏卵につきましてはわずかに数量が減少いたしました。相対的に高単価となります畜肉類の数量が増加いたしましたので、価格要因にも反映された結果という内容でございます。

農産品の売上高は1%増加し数量要因でも1.4%の増加、価格要因で0.4%の減少という内訳になります。農産品は売上高で見ますと増加の規模が少なく見えますが、提案型営業を通じて業績への貢献度が高くなっている品目でございます。

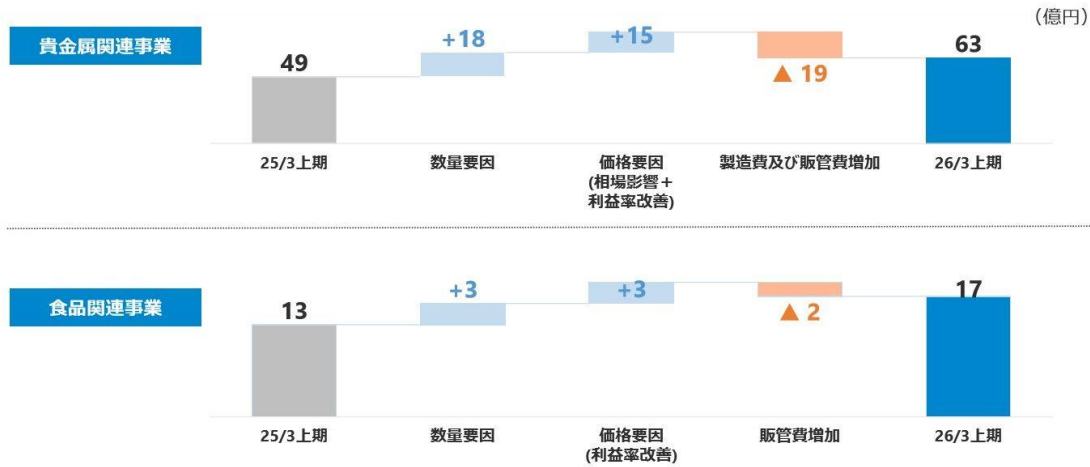
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



○ 営業利益の増減

貴金属関連事業は、電子デバイス分野での緩やかな数量改善、宝飾分野での数量増加、金相場上昇が貢献
 食品関連事業は、販売量が増加し、コスト適正化や価格転嫁などで利益率を改善



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

15

続きまして、営業利益の増減要因の概略をセグメントごとにまとめておりますので、ご参考いただければと存じます。

貴金属関連事業は宝飾分野の引き続きの好調と、電子デバイス分野の緩やかな回復による貴金属リサイクル取扱量や製商品販売量の改善で、数量効果といたしまして前期比で約 18 億円増加し、また貴金属相場上昇や利益率改善による価格要因で、およそ 15 億円程度利益を押し上げております。一方、人件費や減価償却費など製造費や販管費の増加が約 19 億円ございました。このネットで営業利益は前年同期に比べて 14 億円増加する結果になっております。

食品関連事業ではお客様のニーズに応えた提案型営業によって相対的に付加価値の高い商品の販売量が増えましたため、数量要因で約 3 億円増加し、価格転嫁の効果も含めて価格要因でも約 3 億円増加いたしましたので、人件費などの販管費の増加約 2 億円を上回り 4 億円の増益という結果になっております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

セグメント別の業績予想について、以下の通り修正

		(億円)				
		2025年3月期 実績	当初予想 (5/9公表)	修正予想 (11/4公表)	対当初予想	対前期実績
貴金属 関連事業	売上高	3,616	3,700	4,300	+600	+18.9%
	営業利益	101	110	124	+14	+21.8%
食品 関連事業	売上高	1,072	1,200	1,200	-	+11.9%
	営業利益	24	25	30	+5	+20.1%
合計	売上高	4,688	4,900	5,500	+600	+17.3%
	営業利益	126	135	154	+19	+21.5%

ここからは通期の連結業績見通しにつきましてセグメント別にお伝えいたします。見通しにつきましては上期の業績上振れなどを勘案し、11月4日に修正した内容でございます。

貴金属関連事業の通期の売上高は前期比18.9%増加の4,300億円を予想し、営業利益では前期比21.8%増加の124億円を予想しております。下期におきましては、電子デバイス分野の生産状況回復を前提とした貴金属リサイクル取扱量や製商品の販売量増加を当初より計画していた内容でありますため、下期の営業利益につきましては、当初の予想を据え置いた内容になっております。

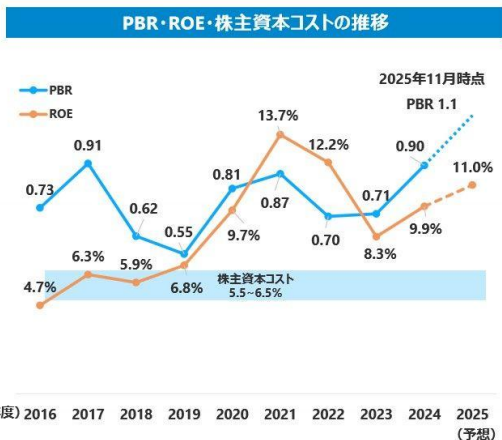
また食品関連事業の通期の売上高は前期比11.9%増加の1,200億円を予想し、営業利益では前期比20.1%増加の30億円を予想しております。食品関連事業につきましても、第4四半期が閑散期となることなども踏まえまして、下期の営業利益については当初の予想を据え置いている内容となっております。

なお、下期における外部環境や販売価格の見立てなどを次のページで簡単にまとめておりますので、こちらはご参考をいただければと存じます。業績面のご説明は以上とさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

株主資本コストを上回るROEを達成、PBRは1.0倍以上
 足元では、資本収益性が向上



- 2025年度予想では、業績の拡大と併せて、ROEは11%となり、当社の株主資本コスト（5.5~6.5%で推移）を大きく上回る水準に
- 2025年9月末時点でPBRは1倍を超え、現時点で1.1倍程度まで改善
- PBR1倍以上の維持・改善
 PBRの改善に向けた課題は、資本収益性の低下を抑え改善に繋げるための「資本効率の向上」と、投資家及び株主への「成長期待の醸成」と認識する

続きまして、資本コストや株価を意識した経営の実現につきまして、当中間期までの進捗状況ならびに予想も含めてご説明いたします。

まず現在ご覧いただいている現状認識につきまして、PBRでございますが当社、長らく1倍割れの状況が続いておりましたが、株価の上昇に伴いまして1倍を超え、現時点では1.1倍程度、本日はまた株価も上昇している関係で1.2倍程度という水準になっているところでございます。

また2022年3月期を頂点に2期連続で低下傾向にありましたROEにつきましても、2024年3月期をボトムとしまして上昇へ転じております。今年度では11%内外まで改善する見通しとなっております。

一方でCAPMにより把握しております当社の株主資本コストにつきましては、おおむね5.5%から6.5%の水準で推移しておりますので、ROEの改善によるエクイティスプレッドを、こちらにも拡大傾向にあるとは認識しておりますが、直近の株価上昇といった期待度の高まりから、現段階では資本コストも上昇しているものと考えられますので、ROEなどを資本収益性のさらなる向上を目指しまして、PBRにつきましても1倍以上の維持はもとより、さらなる向上に向け、引き続き掲げております施策を着実に進めてまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

PBR改善に向けた方針と取組み

方針

PBR改善に繋がる資本収益性の向上に向けて、中期経営計画の着実な推進で経営目標の達成を目指すとともに、「資本効率の向上」と「成長期待の醸成」を重要課題として、施策の実行に取り組む

中期経営計画（2022～2025年度）

（2025年度見通し）

売上高 5,500億円	営業利益 154億円	営業利益率 2.8%	ROE 11.0%	ROA 9.3%
----------------	---------------	---------------	--------------	-------------

<基本方針>

貴金属関連事業 & 食品関連事業の両事業を成長の牽引役とし...

- 積極投資の継続で収益基盤強化と新規収益源の創出
- 持続的成長を支え、加速させる経営基盤の強化
- ESG経営の推進で企業価値向上

貴金属関連事業

資源循環(活用)を創造する
リーディングカンパニー

食品関連事業

お客様の商品開発の
ベストパートナー

経営基盤強化

（重要課題と施策）

資本効率 の向上

ROIC経営の推進

ROICを指標とした経営管理を今後導入し、各事業の資本効率向上を目指す

資本政策の的確な実行

財務健全性の確保を考慮しつつ、将来の資本収益性向上に繋がる事業投資と、株主還元の充実にに向けた政策を実行する

成長期待 の醸成

IR活動の強化

投資家・株主に向けて、持続的成長のシナリオや競争優位性、サステナビリティ課題への取り組みなどを分かりやすく伝え、対話し、意見を経営に活かす

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



20

ご覧いただいておりますのが PBR の改善に向けました当社の方針と取組みになりますが、大きくは内容に変更はなく、この取組みに対する精度を一層高めて着実に実行してまいりたいと考えているところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



重要課題と施策の進捗

重要課題	施策	進捗
資本効率の向上	ROIC経営の推進 ROICを指標とした経営管理を今後導入し、各事業の資本効率向上を目指す	<ul style="list-style-type: none"> 資本効率向上に向けた議論を継続 食品事業ではPSI管理強化による在庫回転率の改善を実行中
	資本政策的確な実行 財務健全性の確保を考慮しつつ、将来の資本収益性向上に繋がる事業投資と、株主還元の充実に向けた政策を実行する	<ul style="list-style-type: none"> 2022-2025年度（中間期） 【営業 CF】 188 / 400億円 【事業投資】 302 / 346億円 【株主還元】 71 / 65-70億円
成長期待の醸成	IR活動の強化 投資家・株主に向けて、持続的成長のシナリオや競争優位性、サステナビリティ課題への取り組みなどを分かりやすく伝え、対話し、意見を経営に活かす	<ul style="list-style-type: none"> 決算補足説明資料と英文開示を拡充 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた現状と課題について取締役会で議論 新たな対話機会として、投資家協働対話の実施、スモールミーティングを計画

施策の進捗について概略を触れておきますと、ROIC 経営の推進を一つの施策に掲げておりますが現在セグメント別で ROIC ツリーを分析し課題の把握特定から改善に向けた施策検討につなげているところがございます。まだまだ理解の促進と並行している部分もございますが、食品関連事業で見られる在庫回転の改善などは、その効果の表れだと考えております。このような改善によって、運転資金の削減によるキャッシュ・フローの改善にもつなげてまいりたいと考えております。

二つ目の施策、資本政策的確な実行につきましては、この後のキャッシュ・アロケーションにもありますとおり、営業キャッシュ・フローに想定と実態とのギャップが生じたことや、事業投資の物価上昇に伴った金額的な増大などから、銀行借入れによる負債の活用によって自己資本比率は若干低下しております。その中で、持続的かつ安定的な配当の実施を進めております。DOE は1.5%の下限目安を上回りまして2%以上、今回の増配を含めると2.6%程度という状況になっているところがございます。

施策の最後になりますが、IR 活動の強化、こちらにつきましては機関投資家様との面談機会を増やしまして、また協働対話といったような機会なども活用いたしまして、開示のあり方も含め、様々な意見交換をさせていただいているところがございます。

こういった対話によって得られたご意見を会社の中にもフィードバックしながら今後の改善につなげてまいりたいと考えている次第でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

資本政策
(基本方針)

成長性を促えた事業機会への最適資源配分、財務健全性の確保、株主還元のパランスを考慮し、持続的に企業価値を向上させる

<中期経営計画（2022～2025年度累計）に基づく、キャッシュ・アロケーションの想定>



最後にキャッシュ・アロケーションをこの中間期までの実績および通期予想といった内容で、進捗をまとめておりますので、ご参考いただければと存じます。

営業キャッシュ・フローにつきましては中期計画、4カ年累計、今年度が最終年度になりますが、4カ年累計で約400億円という規模を想定しておりましたが、この中間期までの累計で、約190億円弱にとどまる結果でございます。

貴金属相場の上昇に伴いまして運転資金が増大化していることがその主な要因となっておりますが、来年度以降の新たな中期計画に向けましても、改善の方向に舵を切りたいと考えているところでございます。

またキャッシュ・アウトサイドでございますが、事業投資につきましては、資材価格の高騰などで金額的に当初の想定は上回っておりまして、上期時点の累計300億円を上期時点で超えている状況でございます。最終的には346億円程度になるものと予想しております。投資の延期中断などといった案件は特にございません。貴金属リサイクルの中長期的拡大、そういったことを視野に入れて当初の計画にしたがって着実に進めております。

また株主還元につきましては業績予想の引き上げ、修正といった内容も踏まえまして当期の中間配当金も増配としております。その結果総額71億円の規模を予定しているところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当社からのご説明は以上とさせていただきます。残りの時間では皆様からのご質問にお答えしてまいりたいと存じております。なお、資料には貴金属相場の推移などを Appendix としてつけておりますので後ほどご参考ください。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それではこれより質疑応答に移らせていただきます。お時間の許す限りたくさんのご質問をお受けしたいと思っておりますので、どうぞ気軽に Q&A 機能にてご質問をお寄せください。ぜひ忌憚のないコメントも頂戴できればと思います。

田中 [M]：それでは、最初のご質問を、私から読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：上期の業績は好調だったが通期の予想では下期利益の見通しが当初のまま据え置かれていることに触れまして、下期の販売数量および価格の想定について教えて欲しい。

田中 [A]：こちら、私からご回答申し上げます。下期につきましては、営業利益は貴金属関連、食品関連事業ともに、営業利益を当初の予定を据え置いた内容でございます。

したがって販売数量につきましても、おおむね当初の想定をそのまま引き継いでいるという内容になります。販売数量の予想の具体的な数値につきましては、ご回答を控えさせていただいておりますので、ご理解いただければと賜ります。

また、価格につきましては、特に貴金属関連事業の貴金属価格相場の想定でございますが、これは先ほどご説明させていただいた資料の中に前提として、下期の当社の販売価格をどの程度で見積もっているか記載させていただいておりますので、ご参考いただければと思っております。

貴金属相場につきましては、おおむね上期の最終であります 9 月度の平均価格を採用させていただいているところでございます。以上、私からの回答はこちらで終了させていただきます。

田中 [M]：続きまして、二つ目の質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：PBR が恒常的に 1 倍を下回っていたが、足元 1.1 倍を超えてきていると。その中で経営としてどのようにこの改善を認識しているのか。

田中 [A]：はい、こちらも一旦私から答えさせていただきますと、金価格の上昇による株価の影響は当然あると認識しておりますが、業績改善による資本収益性、ROE 等の資本収益性の向上が株価を通じて PBR の改善にもつながっていると認識しているところでございます。

また道半ばではございますけれども、サステナビリティ関連に関わる情報も含めた開示の充実、そういったことなども図りまして、IR も強化させていただいていると認識しておりますので、そうい

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



った先ほどの当社の施策を通じて、引き続き株価を通じた PBR の改善は、維持ならびにさらなる改善を今後も目指していきたいと考えているところでございます。私の回答は以上でございます。

田中 [M]：続きまして、三つ目の質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：米国関税についてです。米国関税や貿易戦争に関する影響の足元の状況について、想定していた見込みとの乖離について教えて欲しい。

田中 [A]：こちらにつきましては、まず米国関税や貿易戦争、そういったことによる当社グループの業績への直接的な影響は現在まで特段認識しているところはありません。特に当社では、米国に対する直接的な販売、売上は、非常に軽微な内容でございますのでこういった関税の影響を特に受けていないというところでございます。

一方で、これは今後も含めたところで当社のお客様に当たる業界がこういった米国関税、あるいは貿易戦争の影響を受けるか受けないかは、非常に注視していく必要があると考えているところでございます。

松田 [A]：貿易関連のトランプ大統領米国関税の問題につきましては、今のところ足元では当社は大きな影響を受けていないと思いますけれども、今後お客様、また特に海外のお客様といたしましうか、各国ごとに今後、投資に対する躊躇が出てくる可能性も高いのではないかなと思っています。一段落しておりますが、今後の様子をよく注視していかなければならないと思っています。以上です。

田中 [M]：ご回答、以上になります。次の質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：新たに浮かび上がったリスクなどがいいのかどうか、リスクとオポチュニティの変化、機会ですね、そういったものの変化があれば教えて欲しい。

田中 [A]：特段大きなリスクが直近、発生していることはございません。ただし短期的な視点ではないのですが、やはり昨今の金価格の上昇は、やはりこれは当社のお客様にあたります電子デバイスの製造業界、そういったところでは当然ながらコストの上昇につながるような内容でございます。今後、中長期的にはやはり省金化というような方向に進むことが当然考えられます。こういったことは当社も中長期的なリスクと認識しているところでございます。私から回答以上でございます。

松田 [A]：貴金属材料につきましては、省金化つまりなるべく高い金属を使わない動きは以前からありました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ですから、省金化はもう過去 20 年間 30 年間の間にずいぶん進んでおりますが昨今のこの貴金属、特に金の価格の上昇につきましては、それを材料とするお客様としましては、非常に大きなリスクになると考えております。

当然その省金化が進む可能性はあると思いますが、それも踏まえて、市場の拡大、もしくはそれに対応した、つまり品位の低い、含有率の低い有価物から金を抽出できる技術等、きちんと確立していかなければならない、そういったことが今後課題となって出てくると思います。そういうものに対応していきたいと考えております。

田中 [M]：ご回答、以上になります。次の質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：現行の中期経営計画では成長投資を積極的に行い、その成果は次期中期経営計画で実現を図る考え方だったと思いますが、現時点でもその考え方にお変わりはありませんか。

田中 [A]：こちらまず私の方からご回答申し上げます。現行、この 4 カ年の中で累計 300 億円という規模の投資を計画しております。

先ほどご説明いたしましたとおり、その計画にしたがって、その内容は現在着実に進めているところで、資材価格の高騰によってその投資額は 50 億弱程度少し増加する見通しを持っておりますが、内容的にはしっかりと進めていきたいと考えております。

そしてまた、その成果はこの中期経営計画の中での投資のかなり多くの部分が、次期以降の中計計画の実現、そこでのキャッシュ・フローの獲得を目的とした投資でございますので、ご質問のとおり、考え方としては一切変わっているところはございません。

したがって今、この 4 カ年の中計期間中に投資させていただいたものにつきましては次期中計以降、それに対する成果をきちんと会社としても実現していきたいと考えている次第でございます。私からの回答は以上でございます。

田中 [M]：続きまして、次の質問でございます。

質問者 [Q]：2 次電池のリサイクル事業に取り組んでいたかと思いますが、アップデートしていただけますか。

田中 [A]：当社でもリチウムイオン電池、こちらのリサイクルにつきまして比較的日本の国内では早くに手がけてきた取引のスキームといえましょうか、そういったものを確立してきた会社だと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

現在でございますが、取引のスキームですとかそういったものは基本的には確立して、またそれを増強するようなスキームをどんどん作り上げている状況でございます。

一方で、外部環境といたしましては、いわゆる廃車から出るようなリチウムイオンバッテリーといったものの量の拡大は、これはまだかなりちょっと先というような見通しがございますので、現在では製造段階から出ております電池の回収リサイクルを手がけております。そちらにつきましては、まだ業績へのインパクトという意味ではまだ軽微なものになりますが、内容的には順調に進めているところでございます。

こういったリチウムイオンバッテリーのリサイクルにつきましては、これは日本の経済政策としても非常に重要な内容にもなりますので、当社といたしましては電池 to 電池というようなことも業界で言われておりますが、当社のようなリサイクルの機能を活かして、来たるときに備えてしっかり進めてまいりたいと考えている次第でございます。私からの回答以上になります。

松田 [A]：リチウムイオン電池につきましては、処理量としてしましては、徐々に増えてきております。順調に拡大していけるのではないかなと思っておりますけども。

また昨今のいろいろリチウムイオン電池に関わる安全性についても、いろいろ事故が起きていると思いますので、やはりそうしたことに対して安全に処理させていくことをきちっと構築していかなければならず、今後十分対応していけると考えております。以上で回答とさせていただきます。

田中 [M]：次のご質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：貴金属リサイクルの海外ビジネスの現状について教えてください。

田中 [A]：当社はかなり古くから東南アジアを中心として海外にも現地法人を設立して、海外での貴金属リサイクル業の拡大を進めているところでございます。

現状では日系のメーカー様との取引に加えて、外資系の取引先様との事業の拡大も含めて、海外現地法人の機能を十分に活用して、そういったものに取り組んでいるところでございます。

やはり東南アジアにつきましては、電子部品や半導体の製造の一大拠点ということもございまして、これは今後も含めて、力を入れて進めていきたいと考えているところでございます。私からの回答は以上でございます。

松田 [A]：コロナ禍において OA 機器等が、やはりずいぶん販売が好調だったような時期がありました。それがそれに伴って、電子部品につきましても数年前は非常に好調だった時期があると思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

それが一段落して一旦落ち着いて、またここに来て、海外のお客様からの方が先行して動き出した感はあると思います。

極端な動きというわけではないと思いますが、取りこぼしなく、営業セールスを行っていきたいということと、やはり海外のビジネスになるとどうしても日本の資本ではなく海外の資本のお客様を攻略するといいたいでしょうか、それが必要になってくると思います。

その体制につきましても徐々に構築されつつあると思いますし成果としても出始めているなという感触は持っております。以上、回答させていただきました。

田中 [M]：次のご質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：中国による水産物の禁輸措置について、まだ事態は流動的ですが当社の初動対応と今後の見通しについて教えていただきたい。

田中 [A]：直近中国による水産物の禁輸措置は当然ながら認識しているところでございます。

その中で当社は中国に対する販売につきましても比較的限定的なところ、当初からございますので、現段階におきましてこの禁輸の措置が当社の業況、業績等に大きな影響を与えるとは考えておりません。

されながら、将来的な部分も含めてやはり中国はそういった商品の、やっぱり一大消費地であることは事実でございますので、今後の市場というような見方からするとなるべく早くこういったものを解決していただければとは考えているところでございます。

現段階では当社の業況に大きく影響するところではございません。したがって特段初動の対応を必要とする内容ではないと認識しているところでございます。私からの回答、以上になります。

松田 [A]：中国とは非常に政治的に今緊張状態にありますので、正直言いまして、当社の商流に影響がなければいいなという希望を持っているのが正直なところでは。

中国に関しましては、圧倒的に販売よりも購入、輸入の方が圧倒的に多く占めておりますので、こちらの方の影響は今のところあまり想定していません。

たとえ何かしらの影響が出てきたとしても、他国からの代替をきちっと運用できるような体制を整えていかなくてはならないと思っております。

田中 [M]：以上、回答申し上げます。それでは次のご質問にさせていただきます。

質問者 [Q]：当社が成長を目指す上での課題を、二つ三つ教えていただけないか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

田中 [A]：今年度が中期計画の4カ年計画の最終年度にあたりまして現在、次の新しい中期計画、経営計画に向けて今検討を進めているところでございますので、その中では当然成長戦略もしっかりと出していきたいと考えている次第です。

その前提となる課題も、いろいろと分析といいますか把握しているところでございますので現段階で、具体的なお話はなかなかちょっとしにくいところがございますが一つにはやはり先ほど貴金属関連でのご質問にもございましたとおり、海外でも貴金属リサイクル事業を中心とした事業の拡大というのは一つの課題になるのではなかろうかとは認識しているところでございます。

また、やはり食品関連事業は、ここはもう強みとして調達ネットワークを掲げております。

これは過去から力を入れて培ってきて、現在も拡大を続けているネットワーク作りになりますが、そういったものを通じたやはり品質のある商品を安定的にお客様に提供させていただく機能を、やはりこれはきちっと維持していくということ。これが最終的な当社の成長、差別化につながり成長にもなっていくことも踏まえまして、やはりその辺が課題と考えているところでございます。調達ネットワークのさらなる拡大というところ、それと、これは松田産業グループ全体ということでご認識いただければと思いますが、いささかやはりここ3カ年程度営業キャッシュ・フローといえますかキャッシュ・フロー全体の獲得が非常に弱くなっているようなことはございます。

これは外部環境として貴金属価格の上昇が、運転資本を増大化させていることを背景とした営業キャッシュ・フローへの影響というようなことでもございますが、やはり企業としては稼いだキャッシュで成長投資に振り向け、または株主様の還元振り向けというようなことが必要になりますので、この営業キャッシュ・フローをこういう状況下でもいかに改善して獲得していくかについては、やはり今後含めた課題と認識している次第でございます。私からのご回答は以上とさせていただきます。

松田 [A]：今、田中の方から回答がありましたが、売上の増加が営業キャッシュ・フローを圧迫しているのは悪いことなのかというと、事業拡大のみだと決して悪い状況ではないのかなとは思っておりますけれども、最終的にはキャッシュはきちっと残るようにしていかなければならないのでその辺は十分考えながら、今後当社の経営を行っていきたいと思っております。

やはり成長の上で大事なことにつきましては、二酸化炭素問題をいかにきちっとクリアしていくかもありますし、あとお客様のニーズが非常に複雑になっていて、なおかつグローバルに見ますと、各国の法令ですとか税制とかかなり複雑になっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



その他にお客様のニーズにきちんと応えていく面を考えると、営業と物流と生産が一体化したサービスをお客様に提供していかなければならないと。

そのようなことについてもっと磨きをかけていかなければならないと、そういうことは常々感じております。十分これについても対応していきたいと考えております。

田中 [M]：残りの時間もわずかとなってまいりましたが、ご質問が今のところ以上になっております。ご質問の方、もう1問程度答えられる時間ございますのでいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

そうしましたらご質問を全てご回答させていただきましたので、これをもちまして質疑応答を終了させていただきたいと思えます。皆さまご質問たくさんお寄せいただきましてありがとうございます。

松田 [M]：本日はお集まりいただき、誠にありがとうございました。皆さまからのご期待に応えるべく、今後もより一層の努力を重ね、企業価値の向上に努めてまいります。引き続きご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。ご清聴ありがとうございました。

司会 [M]：それではお時間になりましたので、松田産業株式会社 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。

本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com