



## 松田産業株式会社

2024年3月期 決算説明会

2024年5月23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]	2024 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 5 月 23 日
[ページ数]	29
[時間]	14:00 – 14:48 (合計：48 分、登壇：31 分、質疑応答：17 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) 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 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



# 登壇

---

松田：皆様、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、松田芳明でございます。

## 目次

---

1. 連結決算の概要
2. 中期経営計画（2022-2025年度）の進捗状況
3. セグメント別の業績と次期見通し

## Appendix

それでは、これより 2024 年 3 月期決算について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。

初めに、連結決算の概要と中期経営計画の進捗状況について、私からご説明いたします。その後、セグメント別の業績と次期見通しについて、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 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それでは、連結決算の概要についてご説明いたします。

現在ご覧いただいておりますスライドは、決算説明のポイントでございます。

2024年3月期は貴金属関連事業における減益が大きく影響し、増収減益となりましたが、売上高は貴金属関連事業、食品関連事業ともに、過去最高の水準となりました。

経営指標につきましては、ROEが8.3%となり、総資産経常利益率は7.6%となりました。

また、かねてより投資を進めておりました、貴金属リサイクル機能を有する北九州工場が稼働を開始しております。第1期では、貴金属原料のロジスティクス機能や1次処理からスタートしております。今後、市場動向や顧客ニーズを捉えながら、段階的に設備投資を検討してまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

売上高は過去最高となったが、電子デバイス分野の生産低下などを受け、減益

	2023年3月期	2024年3月期	増減	
			(億円)	
売上高	3,510	<b>3,605</b>	+94	+2.7%
営業利益	138	<b>93</b>	▲44	▲32.3%
営業利益率	3.9%	<b>2.6%</b>	▲1.3pt	-
経常利益	138	<b>105</b>	▲32	▲23.8%
当期純利益	96	<b>72</b>	▲24	▲24.9%
1株当たり当期純利益 (円)	371.7	<b>280.2</b>	▲91.4	▲24.6%
ROE	12.2%	<b>8.3%</b>	▲3.9pt	-

それでは、連結業績の概要をご説明いたします。

2024年3月期の売上高は前期比2.7%増加の3,605億円となり、営業利益は前期比32.3%減少の93億円となりました。

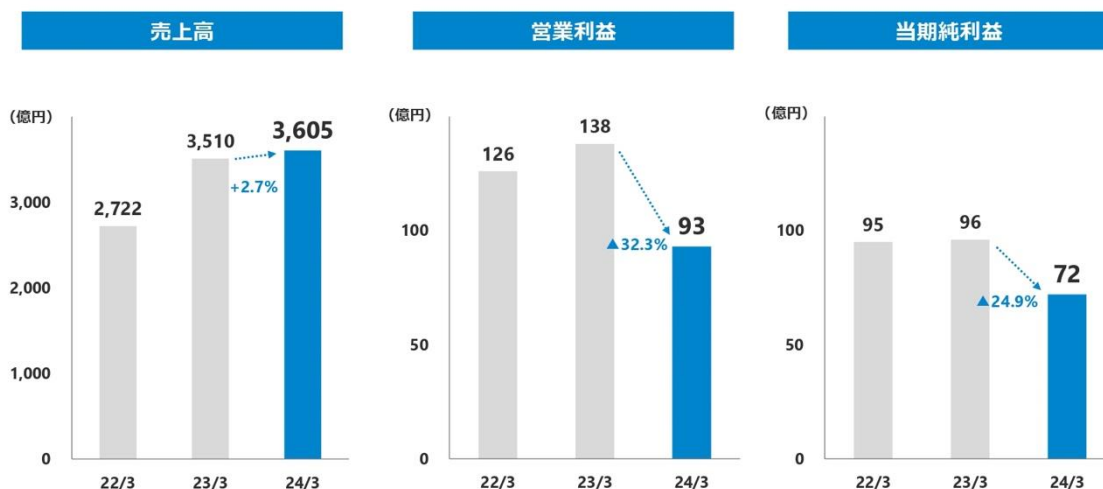
営業利益の減少は、貴金属関連事業の主力顧客である電子デバイス分野において在庫調整などに伴い生産が低下しましたので、同分野からの貴金属リサイクルの取扱量の減少などが影響したものです。

これらの結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比24.9%減少の72億円となりました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 連結業績の推移



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

6

売上高、営業利益および当期純利益の3カ年の推移はご覧のとおりでございます。

## 連結貸借対照表

【資産の部】		(億円)		
	2023年3月末	2024年3月末	増減	増減要因
流動資産	893	1,023	+129	(+) 売上債権及び棚卸資産の増加
固定資産	398	466	+67	(+) 工場設備の新設(北九州、入間)
資産合計	1,292	1,489	+197	
【負債の部】				
	2023年3月末	2024年3月末	増減	増減要因
流動負債	278	445	+166	(+) 短期借入金の増加
固定負債	166	130	▲36	(-) 長期借入金の返済
うち有利子負債	192	294	+101	
負債合計	445	575	+130	
【純資産の部】				
	2023年3月末	2024年3月末	増減	増減要因
純資産合計	846	913	+67	(+) 利益剰余金の増加
負債純資産合計	1,292	1,489	+197	
自己資本比率	65.4%	61.2%		

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

7

続きまして、連結貸借対照表についてご説明いたします。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
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

まず、資産につきましては、売上債権および棚卸資産の増加などにより流動資産が 129 億円増加し、固定資産につきましても北九州拠点や入間地区などの工場設備の新設などにより 67 億円増加いたしましたので、総資産は前期末に比べ 197 億円増加し、1,489 億円となりました。

負債につきましては、長期借入金の返済により固定負債が 36 億円減少した一方で、短期借入金の増加により流動負債が 166 億円増加いたしましたので、合計では前期末に比べ 130 億円増加し、575 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 67 億円増加し、913 億円となっております。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(億円)				
	2023年3月期	2024年3月期	増減	2024年3月期実績の概要
営業キャッシュ・フロー	106	18	▲88	税金等調整前当期純利益、減価償却費及び仕入債務の増加、売上債権及び棚卸資産の増加、法人税等の支払
投資キャッシュ・フロー	▲121	▲79	+42	工場設備の新設（北九州、入間）
フリー・キャッシュ・フロー	▲15	▲61	▲45	
財務キャッシュ・フロー	13	80	+67	短期借入金の増加、長期借入金の返済、配当金の支払及び自己株式の取得
現金及び現金同等物の増減	3	26	+23	
現金及び現金同等物の期末残高	117	144	+26	

次に、連結キャッシュ・フロー計算書につきましては、業績および貸借対照表の状況から、現在ご覧いただいているとおりの結果になりましたが、中長期を見据えた成長投資を積極的に行っておりますこともあり、フリー・キャッシュ・フローは 2 期連続のマイナスになっております。

なお、2024 年 3 月期の営業キャッシュ・フローでは、期末日が休日に当たり、約 22 億円の影響も受けております。

連結決算の概要は以上のとおりでございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

経営目標の達成に向けては、貴金属セグメントの量的拡大、利益率・資本効率の改善が課題

	FY16-18 平均	FY19-21 平均	FY22 実績	FY23 実績	FY24 予想	FY25 目標
売上高	1,871	2,382	3,510	3,605	3,800	3,000
営業利益	42	90	138	93	100	130
営業利益率	2.2%	3.7%	3.9%	2.6%	2.6%	4.3%
ROE	5.6%	10.0%	12.2%	8.3%	7.8%	9.0%
ROA (総資産経常利益率)	6.0%	9.4%	11.3%	7.6%	-	10.0%

(億円)

続きまして、中期経営計画の進捗状況の概略をご説明いたします。

まず、経営目標に対する進捗状況になりますが、右手にございますのが2025年度における各指標の目標値となります。4カ年計画の1期目であった前々期において、営業利益率を除き、目標を一旦達成しましたが、2期目の2023年度では先ほどのご説明のとおり減益となったことから、売上高は引き続き目標を達成したものの、営業利益、営業利益率および資本効率面は目標を下回る結果となりました。

要因は、貴金属関連事業における外部環境の悪化が影響したものとなりますが、2024年度以降は外部環境の回復も想定されますので、機会の増大を的確に捉えて改善してまいりたいと思っております。

中期計画の経営目標の達成に向けては、貴金属セグメントの量的拡大とともに利益率や資本効率の改善を課題と認識しまして、成長戦略を着実に推進してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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**

成長戦略では、収益基盤の強化と新規収益源の創出と経営基盤の強化に加えて、ESG経営の推進を基本方針に掲げておりますが、持続可能な環境および社会への貢献と事業成長を両立させ、企業価値の向上に繋げてまいります。

## 成長戦略（ロードマップ）

		2023年度（実績）	2024年度（予定）
<b>貴金属関連事業</b> 資源循環(活用)を創造するリーディングカンパニー	高付加価値商品/サービスの開発・技術構築	ECO PGC	
	新規事業展開に向けた製錬環境処理設備/拠点の拡充	PTPマテリアルリサイクル	
	事業規模・領域拡大に向けた生産インフラの拡充	北九州への進出	北九州工場第1期稼働 入間地区リニューアル
<b>食品関連事業</b> お客様の商品開発のベストパートナー	グローバル展開と調達ネットワークの拡充	Matsuda Sangyo Trading India Pvt. Ltd. (インド拠点) の稼働	PT Matsuda Sangyo Trading Indonesia (インドネシア拠点) の展開
	顧客密着営業と新規事業/商圏の創出	静岡出張所の稼働	サプライチェーン機能構築・強化
<b>経営基盤強化</b>	IT活用による管理機能強化と生産性向上	ERP刷新 DX推進（デジタルの民主化）	
	人的資本経営の推進	経営人財の創出 多様な人財が活躍できる職場づくり	
	資本効率向上に向けた取組み	事業ポートフォリオマネジメントの強化	
	サステナビリティ経営の推進	脱炭素に向けた取組み 労働環境の整備（RBA）	

この基本方針の下で計画しております、成長戦略のロードマップをご説明いたします。

### サポート

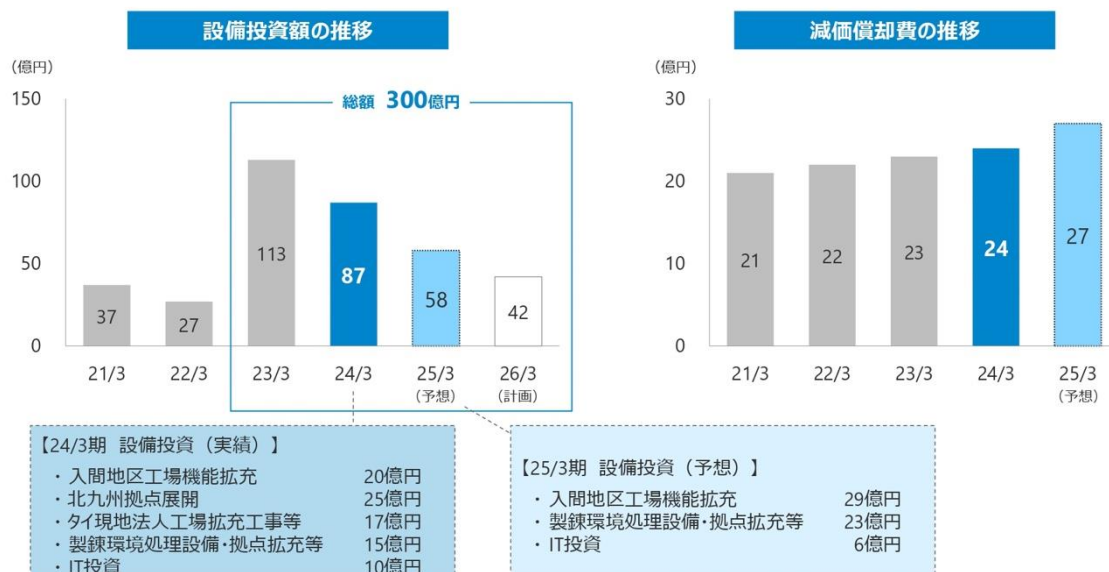
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

まず、貴金属関連事業では、事業拡大に向けた生産拠点の整備・拡充を進めておりますが、北九州工場の展開や入間地区リニューアルなどを計画しております。

食品関連事業では、グローバル展開と調達ネットワークの拡充に向けまして、インド拠点の稼働を進めてきましたが、2024年度では、既に設置をしておりますインドネシアでの拠点展開も進めてまいります。

また、経営基盤強化では、人的資本経営やサステナビリティ経営に向けた取組みを投資も含めて積極的に進めつつ、23年度より着手しました資本効率の向上に向けた取組みも継続してまいります。

## 設備投資



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

13

次に、設備投資の状況についてご説明いたします。

2024年3月期の設備投資は、将来の事業拡大を見据えた生産インフラの整備・拡充のため、埼玉県入間地区やタイ現地法人における工場の拡充、北九州拠点展開、製錬環境処理設備などに約87億円の投資を行っております。

2025年3月期の設備投資は、2024年3月期に引き続き、入間地区における工場機能の拡充や製錬環境処理設備などに総額として約58億円の投資を予定しております。

なお、減価償却費につきましては、2024年3月期では24億円となりました。2025年3月期は3億円ほど増加の約27億円を見込んでおります。中期経営計画では4カ年累計で総額300億円の投

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
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

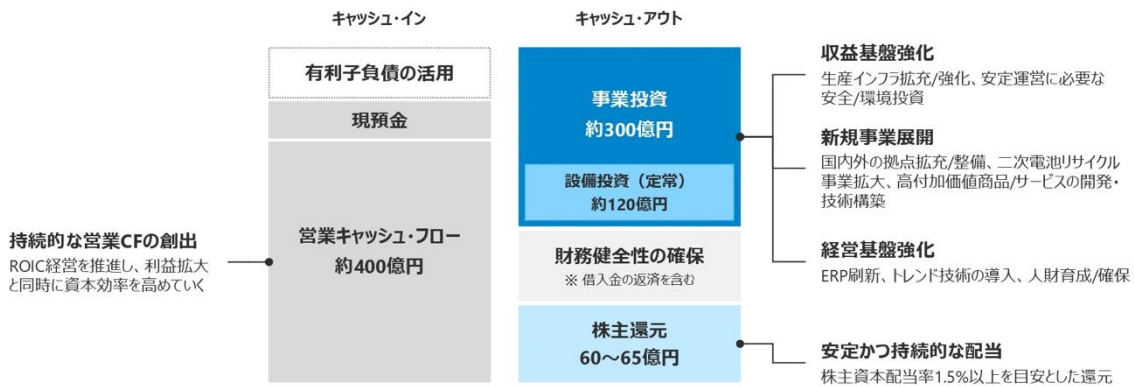
資を計画しておりますので、2025年3月期以降の2カ年では合わせて100億円の投資計画になります。

## 資本政策

### 資本政策

- 成長性を捉えた事業機会への最適資源配分、財務健全性の確保、株主還元をバランスを考慮し、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>



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



14

こちらは、昨年11月にもご説明いたしました資本政策の基本方針と、中期経営計画の期間における資金配分の想定になります。

4カ年で獲得する営業キャッシュ・フローを約400億円と想定しておりますが、これらを原資として定常投資も含む事業投資に300億円ほど振り向け、財務健全性の確保を考慮した上で、60億円から65億円を株主様に還元する想定でおります。

配当金につきましては、株主資本配当率DOEを1.5%以上を目安として還元していくことを方針にしております。

なお、当初想定しておりました約400億円の営業キャッシュ・フローにつきましては、2024年3月期の減益を踏まえたとやや想定にギャップもありますが、持続的な営業キャッシュ・フローの創出を目指して、利益拡大と資本効率の向上に取り組んでまいります。

## サポート

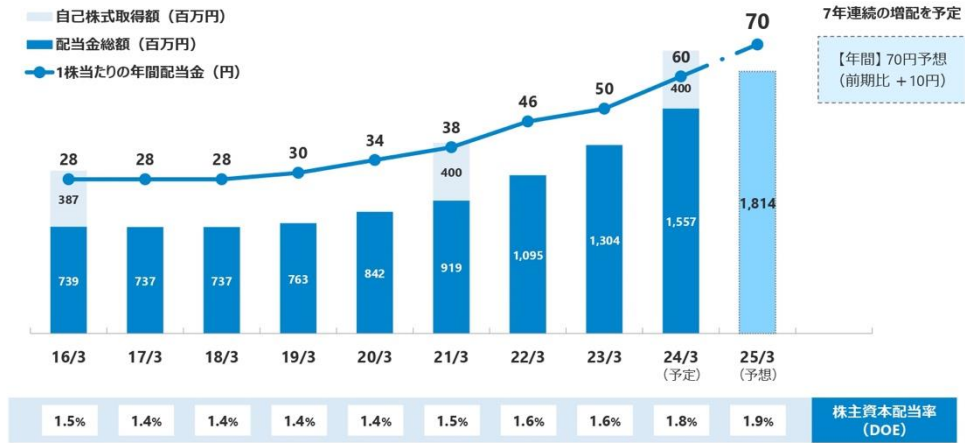
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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.



15

資本政策に続き、株主還元、配当金につきまして、ご説明いたします。

ご覧いただいております株主還元の方針の下で、2024年3月期の配当金につきましては、中間配当30円、期末配当30円の年間合計60円を予定しております。

また、2025年3月期の配当金は前期比で10円の増配を予想し、中間配当35円、期末配当35円の年間合計70円を予想しております。次期の予想も含めると、7期連続の増配になります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



当社グループの存在意義を果たしていくため特定したマテリアリティへの取組みを2023年度も推進

	マテリアリティ (重要課題)	2023年度取組み実績
環境	<p><b>環境負荷低減と事業成長の両立</b></p> <p>① エネルギー消費及び温室効果ガスの排出 ② 大気への排出 ③ 有害物質 ④ 固形廃棄物 ⑤ 汚染防止と資源削減 ⑥ 水の管理 ⑦ 生物多様性</p>	<p>□ GHG排出量に関する第三者保証の取得</p> <p>□ GHG削減施策の推進</p> <p>① 生産部門の100%再生可能エネルギーの購入開始 ② 設備の電化の検討</p> <p>□ インターナルカーボンプライシング制度の導入</p> <p>□ 国際イニシアチブへの取組み推進</p> <p>① CDPスコアでB評価 ② SBT認定取得</p>
社会	<p><b>多様な人材活躍による成長加速</b></p> <p>① 適材適所 ② ダイバーシティ&amp;イノベーション ③ ワークライフバランス</p> <p><b>お客様満足の向上と社会の信用確保</b></p> <p>① 製品/サービスの正確な情報の提供 ② 商品の安心・安全の確保 ③ サプライヤーとのパートナーシップ</p>	<p>□ 女性活躍推進プログラムの実行</p> <p>□ 年代別キャリア開発支援の継続的な実行</p> <p>□ RBA遵守体制整備</p> <p>□ ISOマネジメントプログラムの実施</p> <p>□ サプライヤーエンゲージメント実施準備</p>

私からは、最後に、当社グループが取り組んでおります企業価値の向上に向けたマテリアリティの取組みをお伝えいたします。

環境面の課題につきましては、23年度では、GHG 排出量の第三者保証を取得し、再生エネルギーの購入など、GHG 削減の施策を推進しております。また、ICP 制度の導入や国際イニシアチブへの対応なども進めました。

社会面の課題では、女性活躍推進プログラムの実行や、人権・労働などの行動規範として国際的標準である RBA の規範を遵守していく体制の整備を進めております。さらに、人権デューデリジェンスなどのサプライヤーエンゲージメントも、実施に向け準備を進めてまいりました。

事業拡大を通じた社会への貢献とともに、引き続き、これらの重要課題にも積極的に取り組んでまいります。

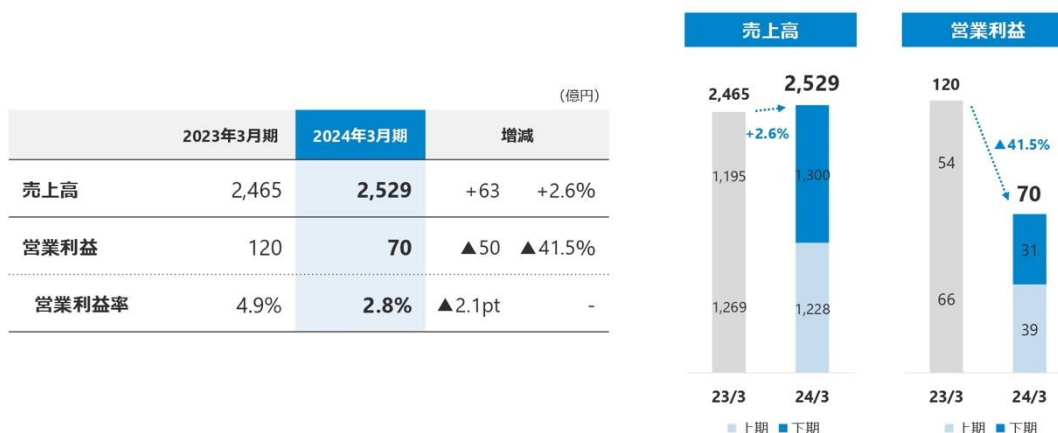
皆様からのより一層のご支援をお願い申し上げ、私からのご説明は以上とさせていただきます、引き続き、IR 担当よりセグメント別の業績と次期見通しにつきましてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## セグメント別の業績（貴金属関連事業）

宝飾分野からの貴金属リサイクル取扱量増加や金相場が堅調に推移し、売上高は増加  
電子デバイス分野からの貴金属リサイクル取扱量減少の影響を受け、営業利益は減少



Copyright © MATSUDA SANGYO CO., LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

18

田中：IRを担当しております田中でございます。私からは2024年3月期のセグメント別業績ならびに2025年3月期の業績見通しにつきまして、それぞれご説明いたします。

セグメント別業績につきまして、まず貴金属関連事業をご説明いたします。

売上高につきましては前期比2.6%増加の2,529億円となりましたが、営業利益は前期比41.5%減少いたしまして70億円という結果になりました。

当事業の営業利益の減少は、貴金属リサイクル、製商品販売、産業廃棄物処理受託の全てにおいて主力顧客になりますエレクトロニクス業界の、電子デバイス分野での生産状況の停滞といった外部環境が大きく影響いたしました。

売上高につきましては、宝飾分野からの貴金属リサイクル取扱量の大幅な増加や、触媒関連の堅調、加えまして金価格の高騰といった要因などで増収となりましたが、取扱量が増加しました宝飾分野からの貴金属リサイクルは、貴金属の純度が高い原材料になりますので相対的に付加価値が低く、電子デバイス分野での量的減少影響をカバーするまでには至らずに、利益の絶対額が減少し、また加えまして、製造固定費や販管費といったコストの上昇もございましたので、営業利益が大幅に減少する結果になりました。

数量面では、宝飾分野での増加があった金製品を除きまして減少し、価格面では金・銀は上昇、白金族は下落というのが通期のトレンドでございました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

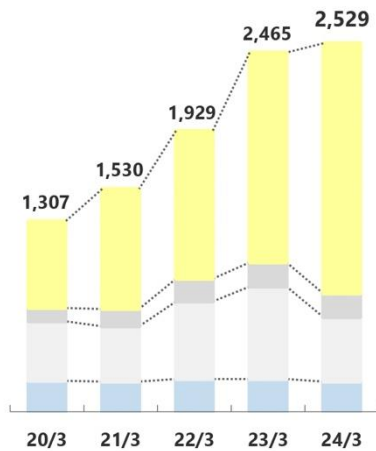
SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

コスト面になりますが、製造固定費、販管費とも賃上げなども含めて人件費が増加しましたことに加えまして、価格上昇に伴う電力費などエネルギー関連の増加等で、前期比でおおよそ12億円ほど増加しております。

なお、減価償却費は前期比で約1億円の増加になっております。

## 品目別売上高の推移（貴金属関連事業）

銀製品、白金族製品等の販売量は減少したものの、金価格上昇の影響も受け、全体の売上高は前期比+63億円



	(億円)			増減要因
	24/3期	増減		
金	1,717	+277	+19.2%	数量要因+0.0%、価格要因+19.2%
銀	161	▲4	▲2.6%	数量要因▲17.7%、価格要因+15.2%
白金族	443	▲191	▲30.2%	数量要因▲12.9%、価格要因▲17.3%
その他	207	▲18	▲8.1%	産業廃棄物処理▲8.0% 電子材料等商品など減少

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

19

貴金属関連事業の売上高を、品目別で補足させていただきます。

事業の売上の68%を占めます金製品につきましては、前期比で19.2%、277億円ほど売上が増加しましたが、おおむね価格の上昇がその要因となっております。

数量面では、電子デバイス分野の減少を宝飾分野の増加で補い、わずかながら増加している状況でございます。

銀製品につきましては、前期に比べ2.6%、約4億円、売上は減少しており、価格上昇により15.2%ほど売上が押し上げましたが、数量要因で17.7%減少いたしましたので、わずかながら売上が減少する結果となりました。

白金族製品につきましては、数量減少、価格下落の両面で売上減少に繋がりまして、数量要因で12.9%、価格要因で17.3%、合わせて30.2%、約191億円、売上が減少しております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
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

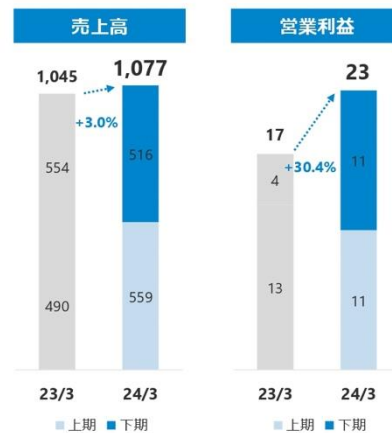
貴金属製品の数量減少による割合は品目別にばらつきが見られますが、品目ごとに金製品での宝飾分野や白金族製品におきます触媒など、電子デバイス分野以外でそれぞれ補われたことによるものでございます。

その他の売上になりますが、貴金属リサイクルに伴って発生いたします非鉄類の減少、また、産業廃棄物処理受託の減少ならびに、こちらは商社機能として取り扱っております電子材料等商品の減少が要因でございますが、こちらも電子デバイス分野の生産低下に影響されたものとなります。

## セグメント別の業績（食品関連事業）

原材料価格や運送・保管料が上昇した中で、着実に価格転嫁を進め、販売量の拡大も図り、増収増益

(億円)				
	2023年3月期	2024年3月期	増減	
売上高	1,045	<b>1,077</b>	31	+3.0%
営業利益	17	<b>23</b>	5	+30.4%
営業利益率	1.7%	<b>2.1%</b>	+0.5pt	-



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

20

次に、食品関連事業になりますが、当事業の売上高は前期比3%増加の1,077億円、営業利益では前期比30.4%増加の23億円となりました。

当事業の外部環境面につきましては、新型コロナに伴う制限が解除方向に向かい、インバウンド需要の拡大から業務用食品などでは需要回復の傾向は見られましたが、原材料価格の上昇などを背景にした値上げなどが相次いだことなども影響しまして、個人消費には弱さが見られる状況でございました。

こういった状況ではありましたが、当事業では、ますます多様化します顧客ニーズに調達力を生かして柔軟に対処できたことと、加えて原材料価格の高騰や円安に対し価格転嫁を進めたことなどが増収増益の結果に繋がったと言えます。

数量面では、需要が低迷した水産品を除いて販売量が増加し、市況の変化に価格転嫁も加わりまして価格面もおおむね上昇し、3%の売上増加となり、過去最高の売上高を更新しております。

## サポート

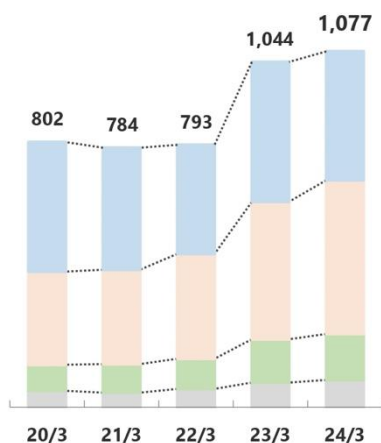
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

コスト面につきましては、人件費や運送費・保管料などの増加で販管費が前期比で5億円ほど増加いたしました。数量・価格の両面で売上総利益の増加に貢献し、営業利益では前期に比べ5億円の増加になっております。

## 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、販売価格も上昇したことから、全体の売上高は前期比+31億円



	24/3期	増減		増減要因
水産品	389	▲31	▲7.5%	数量要因▲6.4%、価格要因▲1.1%
畜産品	464	+49	+11.8%	数量要因+3.1%、価格要因+8.7%
農産品	139	+16	+13.4%	数量要因+3.3%、価格要因+10.1%
その他	82	▲2	▲2.9%	数量要因▲1.9%、価格要因▲0.9%

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

21

食品関連事業の売上高を、品目別で補足させていただきます。

水産品は、前期に比べ数量減少で6.4%、価格下落で1.1%、それぞれ減少し、合わせて7.5%、31億円減少となりました。水産品は全般的に需要が低迷し、数量・価格とも振るわないといった状況でございました。

次に畜産品は、数量増加で3.1%、価格上昇で8.7%、いずれも増加に寄与し、合わせて11.8%の49億円、売上増加になっております。

数量の増加は主に豚肉関連になりますが、価格面では鶏卵価格の上昇影響など、こういったものも含まれて売上増加の要因になっております。

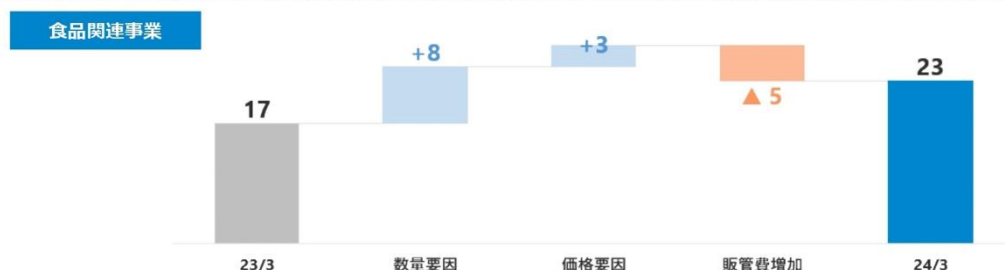
農産品では、数量増加で3.3%、価格要因で10.1%、合わせまして13.4%、16億円、売上が増加しております。冷凍野菜・乾燥野菜ともに顧客ニーズにマッチした調達などが寄与した結果となっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
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

## 営業利益の増減



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

22

続いて、前期との比較で、営業利益の増減要因の概要を補足させていただきます。

貴金属関連事業の営業利益は前期比で50億円ほど減少いたしました。電子デバイス分野の生産低下を受けた数量減少を要因といたしまして、おおよそ47億円、利益を引き下げる結果となっております。

また、貴金属相場の影響では、金価格上昇などによりましておおよそ9億円が営業利益の増加に寄与しておりますが、製造費や販管費増加の約12億円を含めまして、50億円の減益という内容となっております。

食品関連事業の営業利益につきましては、前期比で6億円ほど増加しましたが、数量要因でおおよそ8億円、価格要因でおおよそ3億円、利益をそれぞれ押し上げた結果、販管費は約5億円増加しましたが、6億円の営業利益の増加に繋がっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
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

25/3期は、電子デバイス分野の需要回復に伴う生産状況の改善を背景に、増収増益を予想

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減	
売上高	3,605	<b>3,800</b>	+194	+5.4%
営業利益	93	<b>100</b>	+6	+6.9%
営業利益率	2.6%	<b>2.6%</b>	+0	-
経常利益	105	<b>110</b>	+4	+4.3%
当期純利益	72	<b>76</b>	+3	+4.3%
1株当たり当期純利益（円）	280.2	<b>293.2</b>	+13.0	+4.6%
ROE	8.3%	<b>7.8%</b>	▲0.5pt	-

(億円)

次に、2025年3月期の連結業績見通しにつきましてご説明いたします。

売上高は前期比 5.4%増加の 3,800 億円、営業利益は前期比 6.9%増加の 100 億円、経常利益につきましては前期比 4.3%増加の 110 億円。その結果、当期純利益では前期比 4.3%増加の 76 億円を見通し、増収増益の予想となりました。

増収増益の予想に大きく影響しておりますのは、貴金属関連事業の電子デバイス分野の生産回復という外部環境になりますが、当然ながら外部環境の改善を確実に捉えると同時に、シェアの拡大、新規獲得を図ってまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## セグメント別の業績見通し

貴金属関連事業は、電子デバイス分野の生産状況の改善を背景に、取扱数量の増加による増収増益を予想  
 食品関連事業は、販売数量増加による増収も、販管費の増加等により、営業利益は凡そ横這いを予想

		(億円)			
		2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減	
売上高	貴金属関連事業	2,529	<b>2,680</b>	+150	+6.0%
	食品関連事業	1,076	<b>1,120</b>	+43	4.1%
	合計	3,605	<b>3,800</b>	+194	+5.4%
営業利益	貴金属関連事業	70	<b>77</b>	+6	+9.3%
	食品関連事業	23	<b>23</b>	▲0	▲0.6%
	合計	93	<b>100</b>	+6	+6.9%

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

 松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

24

セグメント別の業績見通しになります。

貴金属関連事業では、貴金属リサイクルの取扱量や製商品の販売数量、産業廃棄物の処理受託を拡大し、売上高は6%増加の2,680億円、営業利益では9.3%増加の77億円を予想しております。

食品関連事業では、販売数量の拡大などで売上高は4%増加の1,120億円を見通しておりますが、販管費の増加なども含めまして、営業利益ではほぼ横ばいの予想をしております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 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

## 業績予想の前提

	貴金属関連事業	食品関連事業
<b>25年3月期 業績予想</b>	売上高 2,680億円 (前期比 +150億円) 営業利益 77億円 (前期比 +6億円)	売上高 1,120億円 (前期比 +43億円) 営業利益 23億円 (前期比 ▲0億円)
<b>外部環境と数量</b>	電子デバイス分野の生産状況は、半導体・電子部品の需要改善に伴って下期から回復する見立て → 貴金属リサイクル取扱量、製商品販売数量の増加	個人消費の停滞感から、食品需要の拡大は期待できず、顧客ニーズの多様化はさらに進む → 水産品、農産品を中心に販売数量は増加
<b>販売価格</b>	貴金属相場：24年3月期の平均並みに想定	24年3月期の平均価格程度を想定
<b>設備投資に伴う償却費 IT投資</b>	生産インフラの拡充と強化、ERP刷新、DXの推進とトレンド技術（RPA、BI etc.）の導入、情報セキュリティ対策	
<b>サステナビリティ経営の推進</b>	脱炭素に向けた取り組み、国際イニシアチブ（CDP、TCFD、TNFD etc.）への対応、労働環境の整備、人的資本経営の推進	

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



25

次に、見通しの前提につきまして、その概要をご説明いたします。

現在、業績予想の前提をご覧いただいておりますが、まず貴金属関連事業におきましては、やはり外部環境が注目点になりますが、当社では電子デバイス分野の生産回復についておおよそ秋口の下期から緩やかに回復するものと想定しております。したがって、業績の予想も下期に向かって回復するという見立てになっております。

食品関連事業につきましては、外部環境面では国内の食品需要拡大に伴う数量面の拡大は基本的には見込めませんので、そういったところは見込まず、当社の強みを生かしたシェア拡大と新規獲得によって販売量の増加を見込んでおります。

また、販売価格につきましては、貴金属相場や食品原材料価格ともに将来想定には非常に不確実性がございしますので、ご覧のとおりの中期的な情報に基づきまして想定をしております。

次に設備投資でございますが、こちらはおおむね中期経営計画に沿った実行を想定しておりますが、償却費は先ほどありまして約3億円の増加を見込んでおります。

また、サステナビリティ経営推進やIT投資につきましては、前提に記載の施策などに取り組む計画となっております。こちらはコストの増加が先行し、短期的に見れば営業利益を引き下げる内容になるということもございますけれども、やはり中長期を見据えまして引き続き積極的に実施してまいりたいと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



私からのご説明は以上になりまして、この後はご質問にお答えさせていただきたいと思っております。

なお、参考資料といたしまして、北九州工場の現在の姿や、説明はございませんでしたが、環境負荷低減型のサービスでございます PTP シートのマテリアルリサイクル、そういったものに関する資料も付けております。

また、上期・下期別の業績見通しや貴金属相場の推移もございますので、ぜひご参照いただければと考えています。

以上で私からのご説明は終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

---

## サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



## 質疑応答

---

**田中 [M]**：それでは、最初の質問を読み上げさせていただきます。

**質問者 [Q]**：まずは、PBR が 1 倍割れの状況だが、どのように改善していくのか、というご質問をいただいております。

**田中 [A]**：こちらにつきまして、まず私からご回答させていただきます。

ご質問のとおり、確かに当社では PBR が 1 倍を割れている状況ということは当然認識しているところでございます。これにつきましては昨年の 11 月の説明会でもご説明を一部させていただいておりますが、一つには資本効率の向上ということで、ROE といった資本収益性をより高めていくことを施策として考えているところでございます。

加えまして、株主還元の充実といったことも含めた資本政策を的確に実行していくことも、施策として掲げているところでございます。

また、当社の持続可能な成長性をしっかりご理解いただくための対話強化も含めた IR 機能の強化、これら 3 点を施策に掲げまして、PBR の改善に努めてまいりたいと考えているところでございます。以上、回答を申し上げます。

**松田 [A]**：配当と自社株買いも PBR については影響してくると思いますけれども、短期的には配当金をどうするか、また長期的には自社株買いはどのように行っていくか、資本効率も考えながら、今後十分その辺は考慮してやっていきたいと思っております。以上でございます。

**田中 [M]**：次の質問に移らせていただきます。

**質問者 [Q]**：今後、半導体業界の回復が想定されているが、当社の想定と業績への影響時期やその規模感を教えてほしい、というご質問でございます。

**田中 [A]**：先ほどの 2025 年 3 月期の見通しの前提の中でも少しお話しさせていただいたとおり、やはり貴金属関連事業の外部環境、これは半導体に電子部品等も加わって電子デバイス分野と当社は言うてございますが、そういったところの生産低下局面から、この 25 年 3 月期においては生産が低下から回復基調になることを見込んでいるところでございます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



その時期につきましては、先ほどもご説明のとおり秋口、下期からの回復という内容を見込んでいるところでございまして、回復の規模につきましても、なかなか不確実なところございますが、緩やかな回復という見立てをしているところでございます。

## 業績見通し

		2024年3月期 実績			2025年3月期 予想			(億円)			
		上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減		上期	下期
売上高	貴金属関連事業	1,228	1,300	2,529	1,320	1,360	2,680	+91	+7.5%	+59	+4.5%
	食品関連事業	559	516	1,076	540	580	1,120	▲19	▲3.5%	+63	+12.3%
	合計	1,787	1,817	3,605	1,860	1,940	3,800	+72	+4.0%	+122	+6.7%
営業利益	貴金属関連事業	39	31	70	34	43	77	▲5	▲13.4%	+11	+37.9%
	食品関連事業	11	11	23	11	12	23	▲0	▲5.0%	+0	+3.9%
	合計	50	42	93	45	55	100	▲5	▲11.5%	+12	+28.7%

Copyright © MATSUDA SANGYO CO., LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

30

そういった結果、見通した結果が、先ほどの Appendix、参考資料に上期・下期別の業績の予想、見通しを付けさせていただいております。その中の貴金属関連事業の営業利益をご覧くださいと、時期や規模感を見て取れるかと思っておりますので、ぜひご覧いただければと考えております。以上、ご回答申し上げます。

**松田 [A]**：電子部品業界につきましては、コロナの状況下で、こういうことを言っているかわかりませんが、モバイル関係ですとか OA 機器などが動いたのかと思っております。その需要が一段落しまして、その後エレクトロニクス関係につきましては活況を呈していないというか、底の部分があったと思っておりますが、われわれとしては 23 年度は底であり 24 年度になってから少しずつ回復しているのかと、また今後 AI 等の普及でかなりの需要が見込まれてくるのではないかと考えております。以上です。

**田中 [M]**：以上、ご回答を申し上げます。続きまして、次の質問に移らせていただきます。

**質問者 [Q]**：北九州工場の今期以降の業績寄与について、どのような計画ですか、というご質問いただいております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
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

**田中 [A]**：まず私からお答えさせていただきますと、既に稼働を開始しております北九州工場でございますが、第1ステップとしてロジスティクス機能からスタートしてございます。したがって、短期的には業績の寄与は当然ございますが、インパクトとなるような業績の寄与にはならないということでございます。

また、業績につきまして、基本的には電子デバイス分野のやはり生産回復と密接に関係してくると考えておりますので、そういったところも注視しながら北九州工場の運営にあたっていきたいと考えております。

なお、この北九州工場につきましては、北九州という土地柄もございまして、やはり市場の今後の動向、あるいは顧客ニーズ、そういったことを的確に捉えながら、柔軟かつ有効的な投資等も行って、今後の事業成長に繋げていきたいと考えているところでございます。

**松田 [A]**：北九州につきましては、今後の投資につきましては、かなり長期レンジでのスケジュールになってくると思います。まずはやはりロジスティクスに関する体制を強化する。その後は、選別ですとか分別といった1次処理を中心に行い、その後製錬等を行っていくと。そういったことで、やはり長期レンジでこれから投資を行っていききたいと考えております。

**田中 [M]**：以上、ご回答申し上げました。次のご質問に移らせていただきます。

## 北九州工場



## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**質問者 [Q]**：こちらもう少し今の北九州工場にちょっとかぶりますが、27 ページの Appendix、参考資料について、北九州工場において期待できるストーリーを改めて教えてください、という内容のご質問でございます。

**田中 [A]**：これは先ほど私から今のストーリーに近いご回答を申し上げたので、少し重なるかもしれませんがもう一度お答えいたしますと、やはり北九州につきましては、北九州というロケーション、あるいは九州全体の顧客、それに伴うニーズ、そういったことを的確に捉えていくことがストーリーに繋がってくると考えておりますので、やはりそういったところに柔軟に対応する、そこでストーリーを組んでいく、というようなことで展開を考えていきたいと考えているところでございます。

**松田 [A]**：リサイクルの仕事というのは、大変大きな物量の中から少ない貴金属を抽出していくこととなりますので、やはり大規模な作業場で前処理を行い、なるべく貴金属の含有量を上げていく作業が必要となります。そういった部分で、北九州につきましては、面積はわれわれの工場生産部門としてかなり大きいものがありますので、順次、前処理設備を強化する。それから、それに準ずる後工程を強化していくと、そういったことを考えていくつもりです。

たまたま北九州につきましては新しいお客様等の進出が目白押しになっておりますので、そうしたお客様へのサービスも十分期待していけるんじゃないかなと思っております。

**田中 [M]**：以上、ご回答を申し上げました。次の質問に移らせていただきます。

**質問者 [Q]**：海外ビジネスの収益費用について現状と今後についての、大まかでも結構ですが、売上・利益の比率は開示いただけますか、ということでございます。

**田中 [A]**：当社におきましては、海外と国内という区分での売上・利益の比率は現在のところ開示してございませんので、恐縮ですが控えさせていただきたいと考えております。

松田産業グループ全体の売上高に占める海外売上高につきましては、24年3月期、直前期につきましては約9%の売上高となっております。

また、海外ビジネスの収益費用、現状と今後ということですが、これは貴金属関連事業、食品関連事業ともに、海外はやはり調達面でも販売面でも非常に大きな市場と認識しておりますので、国内同様、海外への展開も積極的に図ってまいりたいと考えている次第でございます。

**松田 [A]**：やはり海外ビジネスにつきましては、日系企業に加えまして外資系のお客様の取込みがこれから重要になってくると思います。それに対するインフラといいたいでしょうか、体制も十分整ってきていると思いますので、期待していきたいと思っております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**質問者 [Q]**：PBR1 倍超えに向けては、食品部門の企業価値、バリエーションを向上するアプローチ、もしくは食品部門を切り離すというアプローチもあると思います。どのように食品部門を見ていらっしゃいますか、というご質問でございます。

**田中 [A]**：まず私からご回答を申し上げますと、まず食品部門を切り離すアプローチは今、現段階、当然ながら当社としては考えておりません。食品部門の企業価値、バリエーションでございますが、これは商社部門でございます食品関連事業におきましては、ベンチマークとしても商社部門では比較的、利益率等も獲得している会社だとは自負しているところでございます。

さりながら、資本効率の向上といった点で、やっぱり利益率の改善といったことを継続的に進めていくことで、結果として企業価値を高めていくというようなことをアプローチとして考えている次第でございます。

**松田 [A]**：よく食品部門と貴金属関連部門は分野が違うということも言われますが、当社におきましては古くから協業ということでやっておりますので、特に管理部門等の固定費の負担等につきましては非常に有利なものもあると思っておりますし、特に海外事業におきましては、情報の共有化等、非常に有利な状況が続いていると思います。今後もこの二つの部分の相乗効果というものは続けていきたいと思っております。

**田中 [M]**：

皆様、ご質問をお寄せいただきまして、誠にありがとうございました。質問が以上でございますので、少し早めですが、これもちまして質疑応答を終了させていただきます。

**松田 [M]**：本日は多くの皆様にお集まりいただき、誠にありがとうございました。今後もより一層の努力を重ね、企業価値の向上に向けてまいりたいと思います。引き続き、ご支援とご協力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、以上で松田産業株式会社、2024 年 3 月期通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. 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 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

