



松田産業株式会社

2025 年 3 月期 決算説明会

2025 年 5 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]	2025 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2025 年度 通期
[日程]	2025 年 5 月 26 日
[ページ数]	34
[時間]	14:00 – 15:01 (合計：61 分、登壇：32 分、質疑応答：29 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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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、2025年3月期通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。

開催に当たりまして、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、質疑応答のお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分ごろ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もございます。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。また、説明会終了後、3分程度のアンケートをお願いしております。ご協力いただけますよう、どうぞよろしくお願いいたします。

それではこれより、2025年3月期通期決算について、代表取締役社長、松田芳明、および執行役員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。それではこれより2025年3月期決算についてご報告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



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

本日はご覧の流れでご説明いたします。はじめに、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2025年3月期決算説明のポイント



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



5

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。2025年3月期の連結売上高は、貴金属相場高騰の影響もあり、初めて4,000億円を突破し過去最高の記録となりました。

営業利益につきましても、貴金属関連事業・食品関連事業ともに増益となり、経営指標としてはROEが9.9%、総資産経常利益率が8.5%と改善され、2026年3月期の1株当たり配当金は、8期連続増配の90円を予想しております。また、今年1月に公表しました通り、貴金属関連事業の拡大に向けて株式の取得による子会社化を行っております。

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



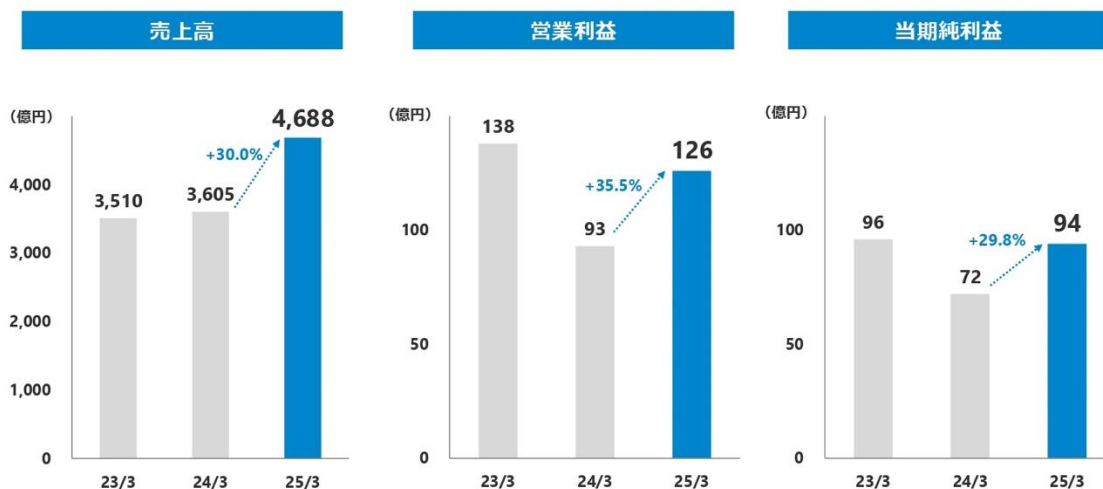
貴金属関連事業における増収増益、食品関連事業における増益を受け、前期比で増収増益

	(億円)		
	2024年3月期	2025年3月期	増減
売上高	3,605	4,688	+1,083 +30.0%
営業利益	93	126	+33 +35.5%
営業利益率	2.6%	2.7%	+0.1pt -
経常利益	105	135	+29 +28.2%
当期純利益	72	94	+21 +29.8%
1株当たり当期純利益 (円)	280.2	364.8	+84.6 +30.2%
ROE	8.3%	9.9%	+1.6pt -

はじめに、連結業績の概要についてご説明いたします。2025年3月期の売上高は、貴金属関連事業の取扱数量の増加や価格上昇などもありまして、前期比30%増加の4,688億円となり、営業利益は前期比35.5%増加の126億円となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比29.8%増加の94億円となりました。

以上の通り増収増益を実現し、売上高としては初めて4,000億円を突破することができました。

連結業績の推移



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

7

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通りでございます。

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@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

連結貸借対照表

【資産の部】		(億円)		
	2024年3月末	2025年3月末	増減	増減要因
流動資産	1,023	1,161	+138	(+) 棚卸資産の増加
固定資産	466	527	+61	(+) 生産設備の強化、子会社株式の取得
資産合計	1,489	1,689	+199	
【負債の部】				
	2024年3月末	2025年3月末	増減	増減要因
流動負債	445	486	+40	(+) 買掛金、未払法人税等の増加
固定負債	130	201	+71	(+) 設備投資を目的とする長期借入金の増加
うち有利子負債	294	333	+39	
負債合計	575	687	+112	
【純資産の部】				
	2024年3月末	2025年3月末	増減	増減要因
純資産合計	913	1,001	+87	(+) 利益剰余金の増加
負債純資産合計	1,489	1,689	+199	
自己資本比率	61.2%	59.1%		

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

 松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

8

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、金価格の上昇の影響も受けた棚卸資産の増加などにより、流動資産が138億円増加し、固定資産につきましても、生産拠点の建物および設備の取得などにより61億円増加いたしましたので、資産合計では、前期末に比べ199億円増加し1,689億円となりました。

負債につきましては、買掛金の増加などにより流動負債が40億円増加し、設備投資を目的とする長期借入金の増加などにより固定負債が71億円増加いたしましたので、合計では前期末に比べ112億円増加し687億円となりました。

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87億円増加し1,001億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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

連結キャッシュ・フロー計算書

(億円)

	2024年3月期	2025年3月期	増減	増減要因
営業キャッシュ・フロー	18	25	+7	(+) 税金等調整前当期純利益、仕入債務の増加 (-) 棚卸資産増加、法人税等の支払い
投資キャッシュ・フロー	▲79	▲62	+17	(-) 有形固定資産の取得、子会社株式の取得
フリー・キャッシュ・フロー	▲61	▲37	+24	
財務キャッシュ・フロー	80	2	▲78	(+) 長期借入金の増加 (-) 短期借入金の返済、配当金の支払い
現金及び現金同等物の増減	26	▲30	▲57	
現金及び現金同等物の期末残高	144	114	▲30	

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



9

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通りの結果になっております。当期の営業キャッシュ・フローは、棚卸資産の増加並びに法人税等の支払いなどによる資金の減少に対し、税金等調整前の当期純利益や仕入債務の増加などにより資金の増加が上回り、25億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や、子会社株式の取得などにより62億円の支出となっております。財務キャッシュ・フローは、短期借入金の返済などによる資金の減少に対し、長期借入金の増加が上回り、2億円の資金増加となっております。

2025年3月期の決算概要は以上の通りでございます。

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@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 実績	FY25 予想	FY25 (中期目標)
売上高	1,871	2,382	3,510	3,605	4,688	4,900	3,000
営業利益	42	90	138	93	126	135	130
営業利益率	2.2%	3.7%	3.9%	2.6%	2.7%	2.8%	4.3%
ROE	5.6%	10.0%	12.2%	8.3%	9.9%	-	9.0%
ROA (総資産経常利益率)	6.0%	9.4%	11.3%	7.6%	8.5%	-	10.0%

(億円)

続きまして、中期経営計画の進捗状況について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。売上高については、貴金属関連事業における貴金属相場の高騰の影響などにより目標値を大きく上回りましたが、営業利益はわずかに及ばず、2026 年 3 月期において目標の達成に努めてまいります。

営業利益率は、前期比でおおむね横ばいとなりました。中計の目標値とは乖離がありますが、宝飾分野での取扱量の増加や貴金属相場の高騰による影響になります。電子デバイス分野は、生産状況が改善する見通しの中で、本格的回復の機会を逃さず、引き続き取扱数量の確保に努めてまいります。

25 年度の予想営業利益率は中期目標を下回りますが、金価格の上昇を受けた売上高の増加がその要因となります。なお、資本効率の改善は課題として認識し、貴金属・食品両セグメントの量的拡大に加え、回転率や利益率などの量的改善を図り、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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**
- **サステナビリティ経営**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、サステナビリティ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。

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

成長戦略（ロードマップ）

		2024年度～2025年度（予定）
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	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	二次電池リサイクル事業
食品関連事業 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	北九州工場第1期稼働 入間地区リニューアル
	顧客密着営業と新規事業/商圏の創出	PT Matsuda Sangyo Trading Indonesia（インドネシア拠点）の稼働 サプライチェーン機能構築・強化
経営基盤強化	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り組み	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	脱炭素に向けた取り組み 労働環境の整備（RBA）

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



13

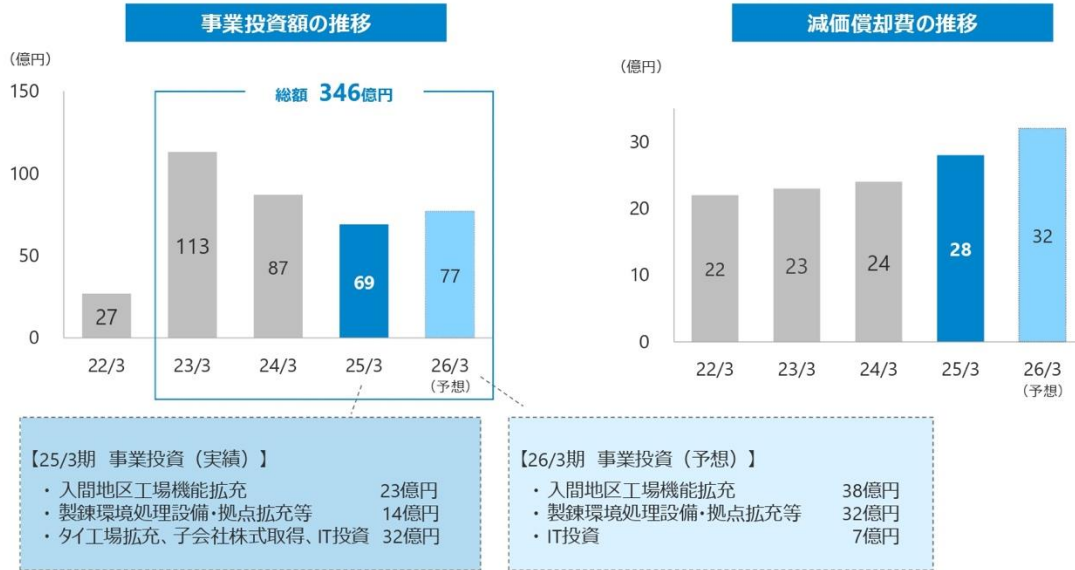
この基本方針のもとで計画しております成長戦略のロードマップをご説明いたします。まず貴金属関連事業では、事業拡大に向けた生産拠点の整備・拡充を進めておりますが、北九州工場を稼働し、引き続き入間地区リニューアルなどを計画しております。食品関連事業では、グローバル展開と調達ネットワークの拡充に向けまして、2024年度はインドネシア拠点が本格稼働いたしました。

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り組みを積極的に進めつつ、資本効率の向上に向けた取り組みも継続してまいります。

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





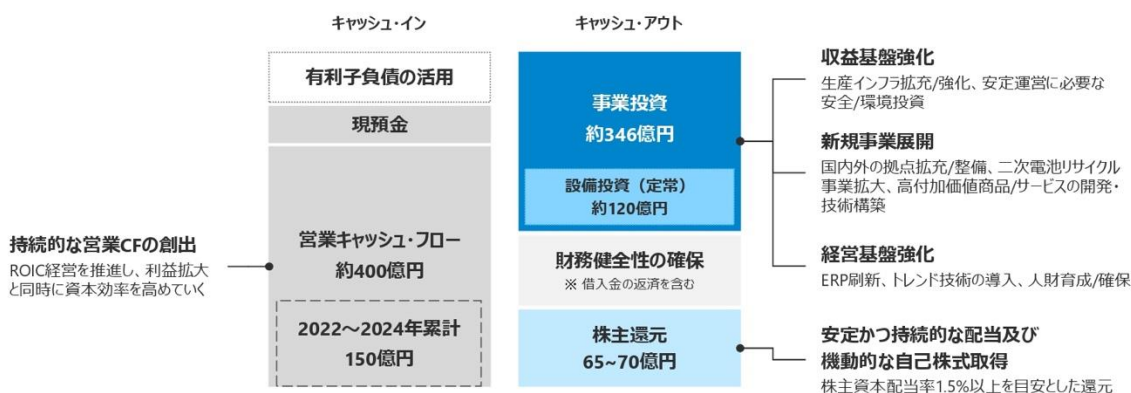
次に、事業投資の状況についてご説明いたします。2025年3月期の事業投資は、将来の事業拡大を見据えた生産インフラの整備・拡充のため、埼玉県入間地区工場の拡充、製錬環境処理設備などに約69億円の投資を行っております。2026年3月期の事業投資は、引き続き、入間地区における工場機能の拡充や、製錬環境処理設備など、2025年3月期に予定した投資計画の期ずれも含め、総額として約77億円の投資を予定しております。

中期経営計画2022年から2025年度では、4カ年累計で300億円の投資を想定しておりましたが、人件費および資材価格などの物価上昇により、当初計画を上回る総額346億円の投資を予想しております。なお、減価償却費につきましては、2025年3月期では28億円となりました。2026年3月期は4億円ほど増加の約32億円を見込んでおります。

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>



資本政策についてご説明いたします。こちらは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400億円と想定しましたが、2022年から2024年度の3カ年累計の営業キャッシュ・フローは150億円となり、当初想定からは現時点で開きがあります。主たる要因は、金価格の上昇や、為替の円安に伴う使用資金の増大化によるものです。

資金の配分では、定常投資を含む事業投資は300億円ほどを想定しておりましたが、物価上昇等により346億円に想定を見直しています。また、株主還元は65億円から70億円ほどの規模を想定しておりますので、営業キャッシュ・フローが不足した際は借入金の活用を想定しています。

今後も財務健全性の確保に考慮した上で、持続的に営業キャッシュ・フローを創出し、利益拡大と資本効率の向上を目指してまいります。

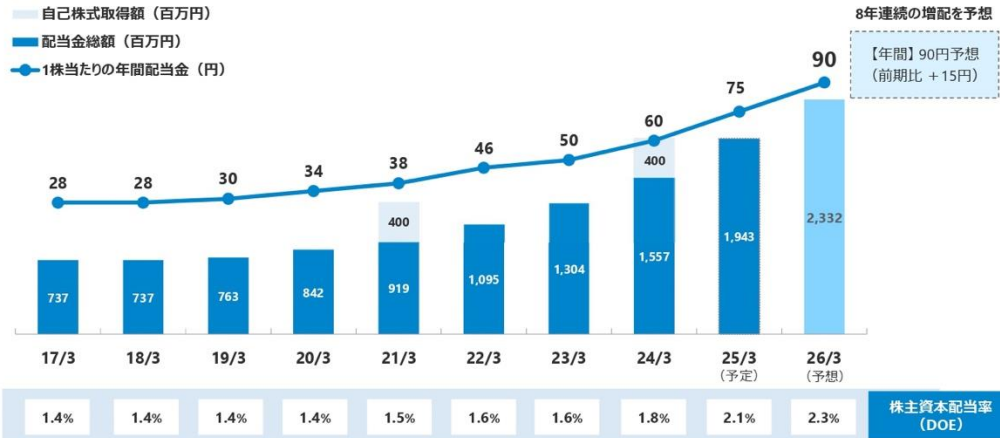
サポート

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

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.

16

資本政策に続き、株主還元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もとで、2025年3月期の配当金につきましては、中間配当35円、期末配当40円の年間合計75円を予定しております。また、2026年3月期の配当金は前期比で15円の増配を予想し、中間配当45円、期末配当45円の年間合計90円を予想しております。次期の予想も含めると、8期連続の増配になります。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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2024年度も推進

	マテリアリティ (重要課題)	2024年度取組み実績
環境	<p>環境負荷低減と事業成長の両立</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>	<ul style="list-style-type: none"> □ GHG排出量に関しての第三者保証の取得 □ GHG削減施策の推進 <ul style="list-style-type: none"> ① 生産部門の100%再生可能エネルギーの購入と将来の再エネ調達計画の検討開始 ② 燃焼設備の電化の検討 ③ 営業車両のHV化・PHEV化・EV化推進 ④ モーターシフト（北九州での内航船利用開始） ⑤ 工程改善によるエネルギー使用量削減 □ インターナルカーボンプライシング制度の設定価格と対象範囲のレビュー実施 □ 国際イニシアチブへの取組み推進 CDP2024「気候変動」調査で最高評価の「Aリスト」に選定
社会	<p>多様な人材活躍による成長加速</p> <p>① 適材適所 ② ダイバーシティ&イノベーション ③ ワークライフバランス</p> <p>お客様満足の上と社会の信用確保</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>	<ul style="list-style-type: none"> □ 定期的な従業員エンゲージメント調査の実施と、調査に基づく課題の設定 □ 海外ナショナルスタッフ育成施策、ダイバーシティ&イノベーションプログラムの実施 □ 年代別キャリア開発支援の継続的な実行 □ 出産/育児/介護と仕事の両立支援制度の拡充 □ 国内でのRBA遵守体制整備完了 □ ISO14001/9001マネジメントプログラムの実施 □ サプライヤーエンゲージメントの実施 □ タイ国水産物サプライヤーの人権DD実施

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へ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、24年度では、GHG 排出量の第三者保証を取得し、再生可能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、従業員エンゲージメント調査の実施と課題の設定、キャリア開発支援、出産・育児・介護と仕事の両立支援制度の拡充、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整備を完了いたしました。さらに、サプライヤーエンゲージメントの実施を開始いたしました。

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。

セグメント別の業績（貴金属関連事業）

貴金属リサイクル取扱量の増加及び金相場の堅調な推移により、増収増益を達成

(億円)				
	2024年3月期	2025年3月期	増減	
売上高	2,529	3,616	+1,087	+43.0%
営業利益	70	101	+31	+44.5%
営業利益率	2.8%	2.8%	-	-



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

19

田中：IRを担当しております田中でございます。私からは、2025年3月期のセグメント別業績並びに2026年3月期の業績見通しにつきまして、それぞれご説明させていただきます。

2025年3月期のセグメント業績につきまして、まずはじめに、貴金属関連事業になります。売上高は前期比43%増加の3,616億円、営業利益につきましては前期比44.5%増加の101億円となりました。

当事業の業績に影響する外部環境につきましては、生成AI向けのデータセンター関連の需要拡大は継続したものの、主力顧客であります電子デバイス分野の本格的な生産回復というところまでには至りませんでした。

そのような状況の中で当社の資源循環機能をご評価いただいた結果、宝飾分野を含めた金属リサイクルの取扱量の増加に加え、金相場の堅調な推移もあり、前期比で増収増益となっております。営業利益の増減要因は後ほど補足させていただきます。

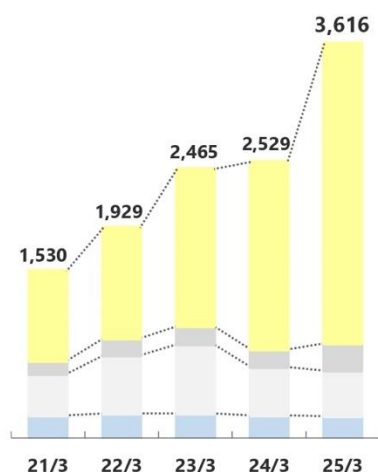
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

品目別売上高の推移（貴金属関連事業）

金価格の上昇や宝飾分野からの貴金属リサイクル取扱量の増加によって金製品が大きく増収し、
全体の売上高は前期比+1,087億円



	(億円)			増減要因
	25/3期	増減	増減	
金	2,748	+1,031	+60.1%	数量要因+16.4%、価格要因+43.6%
銀	250	+88	+54.8%	数量要因+13.6%、価格要因+41.2%
白金族	417	▲25	▲5.8%	数量要因▲1.3%、価格要因▲4.5%
その他	200	▲6	▲3.4%	産業廃棄物処理等

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

20

続いて、当事業の売上高を品目別で補足いたします。増減比較は全て前年同期比での説明となっております。当期の当事業の売上高の品目別構成は、金製品が全体の約76%を占め、続いて白金族製品、銀製品という順になります。前期では金製品の構成比が約68%でございましたので、宝飾分野の増加が顕著であるということを示しております。

品目それぞれの売上増減推移を見ますと、まず金製品は前期比で約60%、1,031億円ほど売上が増加しており、数量要因で約16%、価格要因で約44%増加したものでございます。特に数量面につきましては、やはり宝飾分野からの金属リサイクル取扱数量の増加というものが大きく影響したという内容でございます。

銀製品につきましては前期に比べ約55%、金額にして88億円売上が増加しており、数量要因で約14%、価格要因で約41%増加しております。

また、白金族製品につきましては、数量減少、価格の下落といった両面で売上の減少に繋がりました。数量要因では約1%、価格要因で約5%の、合わせて約6%ほど売上が減少しております。

サポート

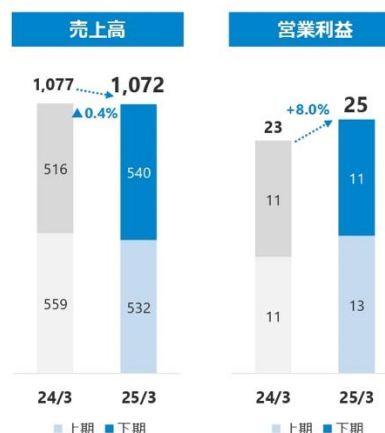
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

セグメント別の業績（食品関連事業）

畜産品や農産品の販売量の減少や、一部商品の販売価格下落を受け、減収
一方、在庫回転率の向上によるコストの適正化に努め、増益

(億円)				
	2024年3月期	2025年3月期	増減	
売上高	1,077	1,072	▲4	▲0.4%
営業利益	23	25	+2	+8.0%
営業利益率	2.1%	2.3%	+0.2pt	-



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

21

続きまして、食品関連事業の業績になります。当事業の売上高は前期比 0.4%減少の 1,072 億円となりましたが、営業利益では前期比 8%増加の 25 億円となりました。当事業における外部環境につきましては、インバウンド需要の拡大はございましたが、物価高騰により個人消費には引き続き足踏みが見られ、末端商品にも好不調のばらつきが見られました。

このような中、食品関連事業の売上高についても品目別にばらつきが見られ、水産品の販売量は増加した一方で、畜産品および農産品の販売量は減少し、また一部商品で販売価格の下落も見られたことなどで全体では減収という結果となりました。一方、営業利益でございますが、在庫回転の改善に伴うコスト面での改善や、円安などで上昇しました仕入価格に対して価格転嫁が進んだということなどで利益率が改善し、8%の増加になったものでございます。

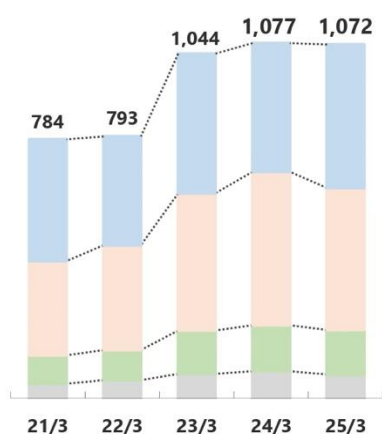
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

品目別売上高の推移（食品関連事業）

水産品の販売量は増加したものの、畜産品、農産品の販売量は減少し、販売価格も一部下落したことから、全体の売上高は前期比▲4億円



	(億円)			増減要因
	25/3期	増減		
水産品	434	+45	+11.6%	数量要因+6.5%、価格要因+5.1%
畜産品	429	▲35	▲7.6%	数量要因▲5.7%、価格要因▲1.9%
農産品	135	▲4	▲3.0%	数量要因▲6.4%、価格要因+3.4%
その他	72	▲10	▲12.2%	-

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

22

食品関連事業の売上高を品目別で補足いたします。こちらと比較は全て前期比になります。水産品の売上高は、数量増加、価格上昇といった両面で売上増加に貢献し、前期比で約12%、45億円の増加となりました。前期不調でございました魚肉すり身の好転といったことなどが販売量の増加に繋がりまして、売上高の増加に寄与したものでございます。

また畜産品の売上高は約8%、金額にして約35億円減少しておりますが、数量要因で約6%、価格要因で約2%いずれも減少したことによるものでございます。こちらはポークやビーフの販売量が減少したことと、また前期高騰いたしました鶏卵価格が落ち着きを見せまして販売価格が下落したことなどが、畜産品全体の売上減少に影響したという内容でございます。

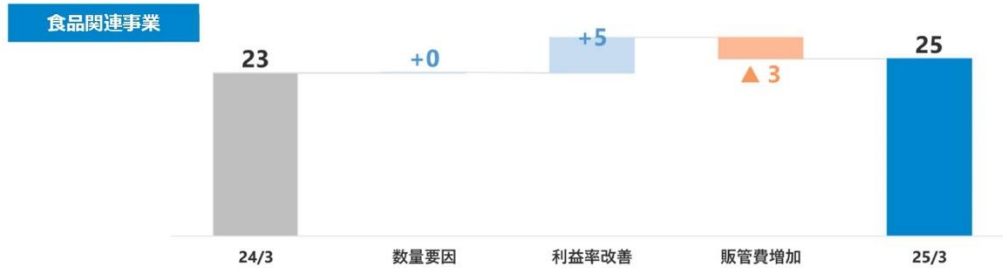
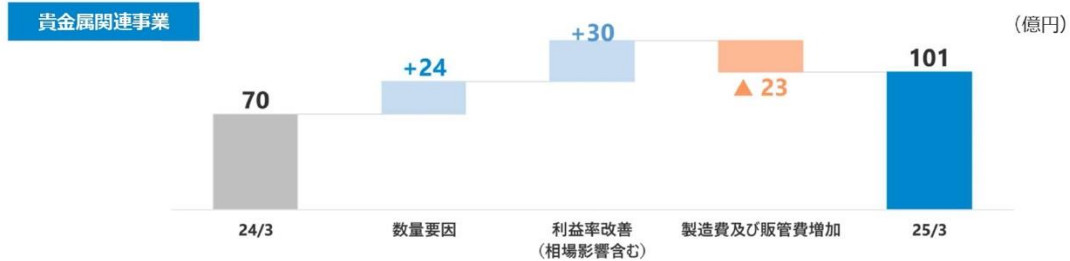
品目別の最後に農産品でございますが、売上高が3%、金額にして約4億円ほど減少しておりますが、数量要因で約6%減少し、価格要因では約3%増加いたしましたので、差し引き売上高3%の減少ということになります。

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

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.

23

続きまして、前期との比較で営業利益の増減要因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31億円ほど増加しました。電子デバイス分野は緩やかな回復にとどまりましたが、宝飾分野の数量増加などをその要因といたしまして、およそ24億円ほど利益を引き上げる結果となっております。また金価格上昇などの相場影響も含んだ利益率の改善によりまして、およそ30億円が営業利益の増加に寄与しております。製造費や販管費増加の約23億円も含めまして、結果31億円の増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は、前期比で2億円ほど増加しておりますが、価格要因でおよそ5億円、この価格要因は利益率の改善というところがほとんどでございますが、5億円利益を押し上げた結果、販管費約3億円増加しておりますが、差し引き2億円の営業利益の増加に繋がったところがございます。

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@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

26/3期は、電子デバイス分野の生産状況の改善を背景に、増収増益を予想

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	(億円)	
			増減	
売上高	4,688	4,900	+211	+4.5%
営業利益	126	135	+8	+6.5%
営業利益率	2.7%	2.8%	+0.1pt	-
経常利益	135	143	+7	+5.7%
当期純利益	94	100	+5	+5.7%
1株当たり当期純利益 (円)	364.8	385.8	+20.9	+5.7%

次に、2026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4.5%増加の4,900億円、営業利益につきましては前期比6.5%増加の135億円、当期純利益では、前期比5.7%増加の100億円を見通し、増収増益の予想となっております。

増収の予想に影響しておりますのは、貴金属関連事業におけます電子デバイス分野の生産回復や、食品関連事業における販売数量の拡大を見通したものとなります。増益の予想に影響しておりますのは、前述いたしました通り、電子デバイス分野の生産回復に伴う数量増加というところによるものでございます。

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@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回復見通しから、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)			
		2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	増減	
売上高	貴金属関連事業	3,616	3,700	+83	+2.3%
	食品関連事業	1,072	1,200	+128	+12.0%
	合計	4,688	4,900	+211	+4.5%
営業利益	貴金属関連事業	101	110	+8	+8.1%
	食品関連事業	25	25	+0	+0.1%
	合計	126	135	+8	+6.5%

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

 松田産業株式会社
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

25

次に、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に大きく影響する電子デバイス分野の生産が回復するという見通しの中で、売上では2.3%の増加、営業利益では8.1%の増加を予想しております。

食品関連事業では、多様化する顧客ニーズに対して、当社の強みであります調達力を生かすことで販売数量の拡大を見通しておりますので、売上高では12%の増加を予想しております。一方で人件費等のコスト上昇も含んで、営業利益といたしましては、おおむね25年3月から横ばいというところを予想しております。

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

 **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
26年3月期 業績予想	売上高 3,700億円 (前期比 +84億円) 営業利益 110億円 (前期比 +9億円)	売上高 1,200億円 (前期比 +129億円) 営業利益 25億円 (前期比 +0億円)
外部環境と数量	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
販売価格	貴金属相場：25年3月期下期の平均並みを想定	25年3月期下期の平均価格程度を想定
設備投資に伴う償却費 IT投資	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	
サステナビリティ経営の推進	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	

次に、見通しの前提について概要をお話いたします。現在スライドで業績予想の前提をご覧いただいております。貴金属関連事業ではやはり外部環境が注目点ということになりますが、当社におきましては電子デバイス分野の生産回復については、おおよそ秋口の下期から回復するものと想定しております。したがって、当社の業績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。

食品関連事業では、外部環境面で国内の食品需要拡大に伴う数量面での大幅な拡大は見込めませんので、当社の強みを生かしたシェアの拡大と新規獲得によって販売量を着実に増加するという内容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の想定には非常に不確実な部分がございますので、ご覧いただいております通り、ヒストリカルな情報に基づきまして想定をしているところでございます。

設備投資につきましては、中期経営計画で示しました金額を上回る投資額を想定しておりますが、減価償却費は、先ほどご説明させていただきました通り約4億円の増加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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また、サステナビリティ経営の推進や IT 投資は、前提に記載してございます施策などに着実に取り組む計画となっております。コストの増加がいささか先行し、短期的には営業利益を引き下げるといったような内容にはなりますが、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。

私からのご説明は以上になりますが、参考資料といたしまして、上期・下期別の業績見通しや貴金属相場の推移なども付けておりますので、ご参照いただければと思います。

また、加えまして、今般株式を取得して連結子会社化させていただきました株式会社山陽レックおよび株式会社フラップリソースの概況、並びに CDP の気候変動調査、こちら 2024 年の調査でございますが、最高の A ランクに選定されましたので、そのロゴも付けておりますのでご参照いただければというふうに存じております。

この後は皆様からのご質問をお受けしてまいりたいと存じております。ここまでの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、どうぞお気軽に 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]：それではご質問にご回答してまいりたいと思っております。まず最初のご質問を読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：最初のご質問でございますが、貴金属関連事業になると思いますが、貴金属含有のスクラップの回収量の変化について、クォーター別に教えてほしいという内容のご質問をいただいております。

田中 [A]：こちら私からご回答させていただきます。まず貴金属に関しまして、スクラップの回収量につきましては、さまざまな競合関係ということなども考慮いたしまして、現在のところ開示はしておりません。一方で定性的にはなりますが、電子デバイス分野からの貴金属リサイクルの取扱量は、2024 年の 3 月期の落ち込みに対して底を打ち、25 年 3 月期の通年を通じて回復の兆しが見られてきたという内容でございます。

兆しが見えたものの、その内容としますと非常に緩やかな回復にとどまっているというような状況でございました。これは 1 クォーターから 2 クォーター、3 クォーター、4 クォーターにかけて、おおよそ同様な内容になるということでございます。当然ながら 1 クォーターから 4 クォーターに向けて緩やかに回復の基調であったということは言えるだろうと思っております。

一方で、買い取り市場というものを中心としております宝飾分野につきましては、これは金価格の上昇などにも伴いまして、量的な拡大というところが非常に顕著な内容になりました。これは 1 クォーターから 4 クォーターにかけておおむね右肩上がりというような増加傾向が見られたと見ております。以上のような回答とさせていただきます。

質問者 [Q]：続けて、二つ目の質問に移らせていただきます。東証が推進する資本コスト開示への進捗や今後のアップデートについてご質問をいただいております。

田中 [A]：当社も、東証の要請に答える形にはなりますが、施策等も含めて開示させているところでございます。株主資本コストというような形で当社も把握して開示をさせていただいております。

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

東証の要請にもございます、資本コストや株価を意識した経営への対応ということにつきましては、取り組みの進捗やキャッシュアロケーションというようなものなどでの開示、並びに説明というものを適切な時期に行ってまいりたいと考えておりました、その中で資本コストのアップデートというようなことも当然ながら行い、投資家の皆様と、資本コストの中にある認識のギャップのようなものにつきましても、ぜひとも対話させていただきたいと考えている次第でございます。以上、回答申し上げます。

質問者 [Q]：それでは、次の質問に移らせていただきます。将来の株主還元増加への期待値を上げることが必要ではないか、どのようなお考えかという株主還元に対するご質問の内容でございます。

田中 [A]：まず私からご回答させていただきます。当社は株主還元の中でも、配当の方針につきましては、DOE1.5%以上という目安を引いて、それ以上に向けて進めておりました、先ほども少し説明させていただきました通り、ここずっと予想も含めて8期連続で増配を予想しているところでございます。株主様に向けた還元の充実に向けて今後も進めていきたいと考えている次第でございます。

その期待値を上げるというところにつきましては、開示ですとかを、少し工夫も加えながら、当社の還元に関しての考え方について、いろいろとお話しさせていただいて、ご理解を深めていきたいと考えている次第でございます。

松田 [A]：株主還元につきましては、当然利益との兼ね合い、それと将来への投資との兼ね合い、そういったことを含めまして、どこも同じような考え方だと思いますけど、それに沿って行っていきたいと思います。当然、将来にわたる二酸化炭素問題ですとか、そういったものに対する投資もあると思います。それとの兼ね合いも考えなければならないと思います。必要に応じて、自社株買い、これにつきましても、相場との兼ね合いを見ながら考えていきたいと思っております。以上、ご回答申し上げます。

質問者 [Q]：質問を続けてまいります。続いてのご質問ですが、貴金属関連事業の利益が、前期の第4四半期が第3四半期ほど伸びず減益となったのはなぜでしょうか、というご質問をいただいております。

田中 [A]：確かに貴金属関連事業では、第3四半期につきましては非常に好業績でしたが、第4四半期はいささか業績が低下したという内容が事実でございます。その要因をご説明いたしますと、第3四半期での前倒しというのも一部にはございましたが、多くの要因は、宝飾分野からの貴金属

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

回収量、こういったものの増大が、一過的な部分も含めて4クォーターに非常に多く見られたというところがございます。

したがって一過的な部分を含めて原価構成の変化というのが、非常にこの業績、営業利益に影響したという内容でございます。これは営業利益率というところでも、やはり3クォーターから比べて第4クォーターでかなり低下したというところも同じような要因になっております。やはり宝飾分野の数量の増加がこの4クォーターのところで非常に顕著に見られたという内容が、この4クォーターの業績の低下に繋がった要因と見ております。

一方、当社の主力と考えております電子部品・半導体等の電子デバイス分野、こういったところからの金属リサイクルの取扱数量につきましては、3クォーターから4クォーターにかけて、何か大きな変化があったかというようなことはございませんので、先ほどもご説明しました通り、年間を通じて緩やかな回復基調が続いている状況にあったというところの内容になります。4クォーターで急に何か落ち込んだとか、そういったものがあっての業績の低下ということではございません。以上がご質問に対するご回答になります。

質問者 [Q]：続きまして、次のご質問に移らせていただきます。今期を含めた4年間で総額346億円の事業投資を行うという見通しですが、それらが将来収益にどのような意味合いを持つのか教えてください、というご質問でございます。

田中 [A]：今進行しております4カ年の中期経営計画の中では、事業投資総額300億円というのを見通しておりましたが、若干の期ずれ並びに物価上昇等も含めて、総額として346億円の見直しに見直させていただいたということ为先ほどご説明させていただいておりますが、こういった投資、これは計画自体はもう中期経営計画の中で計画をしたものでございまして、それを着実に実行していくということを見通しております。

これらが将来の収益にどのような意味合いを持つのかということでございますが、例えば貴金属関連事業につきましては、やはり今現在では足元緩やかな生産回復状況というようなことで、外部環境は若干ちょっと厳しさがございますが、これを中長期的な視点で考えますと、やはり今後ますます半導体電子部品の分野というのは、これは国内外含めた成長分野と考えております。

そういった機会と言いましょか、そういったときに備えた規模並びに質的な面での機能向上というところでの事業投資というものを多く含んでおります。したがって、こういったものは将来の収益に必ず繋がって寄与してくる投資と考えております。

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

そういったものの具体的なロードマップにつきましては、次の中計等でもう少し説明させていただければと考え、今検討している次第でございます。次の中計の、説明をお待ちいただければと考えております。私から以上のように回答させていただきました。

そうしましたらまだ時間がございますので、次のご質問に移ってまいりたいと思います。

質問者 [Q]：改めてとなりますが、貴金属事業における御社の強みについて教えてくださいということでございます。

田中 [A]：貴金属関連事業の強みということでは、当社の統合報告書ですとかいろんなところで、強みにつきましてご説明をさせていただいておりますが、一言で言いますと、当社は貴金属リサイクルの総合力というものの強さというところが、やはり競合関係の中でも一番強みであると考えているところでございます。

この総合力というのが何かということでございますが、貴金属リサイクル、並びにそのリサイクルの結果としての電子材料等の製品販売、こういったものに繋がるもの、またその周辺で行うビジネスであります産業廃棄物の無害化処理、収集運搬も含めた無害化処理ということでございます。

こういった一連のビジネスを全てお客様との一貫性を持ってループ取引のような形でも繋ぐことができるというところが、当社にとっての一つの大きな強み、それを総合力として生かせる強みと考えているところでございます。

また昨今、こういった貴金属リサイクルも含めた部分というのは、資源循環という中でも非常に注目されているところでございますので、一つの環境負荷低減というような社会的価値も加えた総合力ということをますます強化して、そういった強みを生かして事業を進めていきたいと考えているところでございます。

松田 [A]：貴金属のリサイクルにつきましては、リサイクルだけを行うということでは、なかなかお客様は納得していただけないと思います。田中から話がありましたように、貴金属に関わる商品・製品、特に製品の技術的開発も当社は順次行っております。これを日本の先端半導体もしくは電子部品業界に対して提供しながら、高いリサイクル率をもってリサイクル技術を向上させていくと。そうしたことを同時に行っております。

製品につきましては、表面処理に関わる製品であります、つまりメッキ液ですとか電極材ですとか、そういったものもありますし、日本製鉄と合併をしております日鉄マイクロメタルで製造しております結線材料等もあります。こうしたものをきちっと供給しながら、またリサイクルを行っていく。そうしたことを国内・海外問わず行っていく体制を強化していきたいと思っております。

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@scriptsasias.com

また、リサイクルにつきましては、やはり環境問題におきまして産業廃棄物というものも付きものになってきます。これを適正に処理するという技術も当社の技術の一つになっております。これにつきましても順次 GHG の問題も考慮に入れながら、きちっと解決していきたいと思っております。以上です。

田中 [M]：以上、ご回答申し上げます。次のご質問に移りたいと思います。

質問者 [Q]：PBR1 倍割れが続いていますが、何が課題と考えていますか、というような内容のご質問をいただいております。

田中 [A]：私からご回答させていただきます。当社は引き続き PBR が 1 倍を割れている状況が続いているわけですが、この中ではやはりいろいろ課題につきましてもの把握を進めておりまして、ご存じのように当社では自己資本利益率 ROE につきましては、先ほどご説明いたしましたように 9.9% ということで、比較的高い水準にはなっているということではございますが、やはり株主資本コストとの関係性も含めて、よりそういった利益率を高めていくということが必要になるだろうということ。

加えて、やはり将来への期待、こういったものをどうやって投資家や株主の方に共感を持っていただけるかというところが非常に重要なのかなと考えております。これにつきましては、先ほども少しご説明いたしましたが、今進めております事業投資が将来どのような姿を描いているものかというようなところも含めて、次期中計のところでは、そういったことも少し説明させていただいて、将来に対する松田産業グループの期待値というものを高めていきたいと考えている次第でございます。

加えて、やはり株主還元の充実というようなことにつきましては、これは、やはりいろいろと社内でも検討しているところでもございます。これは先ほど社長からもお話しございましたけども、業績との兼ね合い、あるいは、やはりこれはきちっとお金、キャッシュとして稼いでいかなきゃいけないということもございますので、資本効率の向上などの施策も通して、そういったキャッシュをしっかりと確保して、株主還元の充実にもしっかりと配分充てていくというようなこと、そういったことを総合して、PBR1 倍割れの解消に向けて取り組んでいきたいと考えている次第でございます。以上、ご回答申し上げます。

質問者 [Q]：次のご質問に移ります。米国の関税の影響について、今期の計画に織り込まれているか、加えて電子部品デバイスの生産について、関税による悪影響は顕在化していますか、というようなご質問をいただいております。

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

田中 [A]：まず私からご説明いたします。米国の関税につきましては、両事業ともに、直接的な影響という部分では、米国に対します輸出というものがほとんどございませんので、想定してございません。

また、間接的な影響というのは非常に様々、これは不確実な部分が大きいと考えておりますが、やはり一つには、米国の関税の影響が、例えばサプライチェーンの変化ですとか、様々な商品に対する価格的な影響というようなことを与える可能性を持っているだろうと思っております。

ただし、これはまだ限定的に、こういったものに対して、それがどのような形でというところは非常に不確実な部分がございますので、ここは様々な情報を入手して、その情報をきちっと整理して、そういったものに対して対応するという事になるかと考えております。したがって、このような影響を、今年度の見通しの中に加えているというものにはなってございません。

また二つ目のご質問でございますが、電子デバイスの生産について関税によるその悪影響は顕在化していないかということでございます。実際に顕在化しているかどうかということであると、明らかに顕在化しているということは、われわれまだ認識してはおりません。

ただ、いろいろと言われておりますが、やはり米国におきます特に自動車関連の影響性、こういったことから、自動車に多く搭載されます半導体や電子部品に対しての影響懸念というようなものは、これはやはり私たちも取引があるようなメーカーさんからも、そういったお話を聞くような場面もございます。

ただこれが、まだ見通しといたしましうか、懸念というようなところでとどまっているというところがございますので、これが顕在化しているというようなことには、まだなっていないのかなというところがございます。これにつきまして、社長、何かございますか。

松田 [A]：あまりにも大きな話なので、お客様からの情報も集めておりますが、お客様のほうも様子見といったところが非常に多いのかなと思っております。もし全てこのまま実行されると、世界的に大混乱になるなと思っておりますが、何かしらの決着点は見えてくるのではないかとってはおりますけれども、十分注視して対応せざるを得ないと思っております。

当社としましては、当社の機能をきちっと発揮して、どのような状況になっても、きちんとお客様に対するサービスを持続していくということしかないのかなと思っております。以上です。

田中 [A]：当社といたしまして、やはり社会変化というものにきちん対応して、当社の事業にきちんと繋げて社会に貢献していくということの中計でも掲げておりますので、今社長からもお話し

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



ありました通り、きちっと情報をまずは取って、それを整理分析して、そこから判断していくというところが大事になってくると考えているところでございます。以上、ご回答申し上げます。

お時間がだいぶ迫ってまいりましたので、最後の1問への回答ということにさせていただきたいと思えます。

質問者 [Q]：最後のご質問ですが、来期の上期の営業利益、これ26年3月期ですね。26年3月期の上期の営業利益は前期比減益の計画とされているが、減益となる主たる要因を、という内容でございませぬ。

田中 [A]：やはりこの前期につきましては、まず特に貴金属関連事業におきましては、数量的な、特に電子デバイス分野での数量的な回復はまだまだその本格的な回復基調というところは想定しておりませぬ。したがって数量面での増収増益効果は、いささか限定的な部分になると。

一方で、固定費等の増加は、当然これはもう上期から増加するというのが一つの要因ということなんです、前期の上期では、やはり貴金属相場の上昇に伴う利益貢献というものも相当含まれていたということもあり、上期では、そのところまではなかなか上回れないというような計画になっているということでございます。

一方で下期では、電子デバイス分野の生産状況の回復基調というところをしっかりと捉えて数量を拡大し、営業利益率の改善なども含めて、下期での計画を着実に達成していくことで、全体としての増収増益というところを達成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]：お時間が大体終了の時間に近づいてまいりましたので、質疑応答は以上とさせていただきますと存じます。ここまでのところご清聴ありがとうございました。

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、企業価値の向上に努めてまいります。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。

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