



2019年5月13日

各位

会社名 松田産業株式会社  
代表者名 代表取締役社長 松田 芳明  
(コード：7456 東証第一部)  
問合せ先 取締役 IR 部長 木下 敦視  
(TEL. 03-5381-0728)

## 中期経営計画（2019 - 2021 年度）に関するお知らせ

当社グループは、更なる企業価値向上を目指して、中期経営計画（2019 - 2021 年度）を策定しましたので、その概略を下記のとおりお知らせいたします。

—記—

### 1. 前中期経営計画（2016-2018 年度）の振り返り

当社グループは、2018 年度（2019 年 3 月期）を最終年度とした前中期経営計画（2016 - 2018 年度）において、「既存事業の収益極大化」・「新たな収益源の構築」・「東アジア地区での積極拡大」と、それらを支える「最適な管理体制の構築」・「人材育成・確保」を加えた 5 つを経営戦略の重点方針に掲げ、貴金属関連事業を拡大・成長の牽引役部門、食品関連事業を安定的成長部門と位置付け、企業価値の向上を目指してまいりました。これらの結果、数値目標とした連結売上高 2,000 億円、連結営業利益 40 億円、営業利益率 2.0%をいずれも達成することができました。

### 2. 中期経営計画の業績目標

上記を踏まえ、中期経営計画（2019 - 2021 年度）の業績目標を下記のとおりと致しました。

	2018 年度実績 (2019 年 3 月期)	2021 年度目標 (2022 年 3 月期)
連結売上高	2,083 億円	2,200 億円
連結営業利益	49 億円	55 億円
連結営業利益率	2.4%	2.5%
自己資本利益率	5.9%	6.0%

### 3. 経営戦略の概要

当中期経営計画では、貴金属関連事業及び食品関連事業の両事業を成長の牽引役とし、製品及び技術開発、国内外の拠点整備及び機能拡充等の事業拡大に必要な成長投資を積極的に行なってまいります。また、貴金属関連事業においては「東アジアで資源循環を創造するリーディングカンパ

ニー」、食品関連事業においては「お客様の商品開発のベストパートナー」を各セグメントのビジョンとし、以下に記載の経営戦略を掲げ、収益拡大を目指し取り組んでまいります。

(セグメント別経営戦略)

貴金属関連事業	食品関連事業
・ 基幹事業の基盤強化	・ 基幹事業の基盤強化
・ 資源循環ビジネスを始めとする顧客価値提案強化と営業体制整備	・ 強い商品作りの為の、開発/品質保証/生産管理支援機能強化
・ 自動車関連市場/化学関連市場/海外市場の拡大	・ 顧客ニーズに応じた商品ラインナップ拡充
・ E-スクラップ、高機能電子材料、LiB リサイクル等の事業領域拡大	・ 国内に加え、グローバル展開を加速 (国内外拠点展開)

また、会社を支える経営基盤の強化として、①IT を活用した管理機能強化と自動化・省力化を推進し生産性を向上、②成長を牽引する経営人材の創出、③適材適所で多様な人材が活躍できる働きがいと働きやすい職場環境づくり、④ガバナンス強化と多岐にわたるリスク管理の徹底を掲げ、事業拡大とともに事業を通じて社会に貢献することで持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

なお、本中期経営計画の概要につきましては、添付の資料をご参照ください。

#### 【本資料に関する注記事項】

本資料における経営目標等の将来に関する記述につきましては、現時点における事業環境に基づき当社グループが判断した見通しであり、今後の事業環境の変化などの様々な要因により変動することがあります。

以 上

# 中期経営計画概要 (2019-2021年度)

限りある地球資源を有効活用し、  
業を通じて社会に貢献



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

## 連結業績

		2016年度 実績	2017年度 実績	2018年度 実績	2018年度 中期経営計画 目標
連結	売上高	1,630億円	1,901億円	2,083億円	2,000億円
	営業利益	29億円	48億円	49億円	40億円
	営業利益率	1.8%	2.6%	2.4%	2.0%

※中期経営計画目標を1年前倒しで達成！

## ○ <参考>セグメント別連結業績

		2016年度 実績	2017年度 実績	2018年度 実績
貴金属関連事業	売上高	1,022億円	1,204億円	1,327億円
	営業利益	18億円	34億円	34億円
	営業利益率	1.8%	2.8%	2.6%
食品関連事業	売上高	608億円	696億円	755億円
	営業利益	11億円	14億円	15億円
	営業利益率	1.8%	2.1%	2.0%

## ○ 前中期経営計画（2016-2018年度）の重点方針①

重点方針	実施事項	時期
既存事業の収益極大化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 関工場（岐阜県）稼働（貴金属関連）</li> <li>・ 国内営業拠点の再編（食品関連）</li> </ul>	2017年度 2018年度
新たな収益源の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ガルコ食品の全株式を取得し事業活動を本格化</li> <li>・ 太平洋セメント様とのLiBリサイクルの共同研究で アメルリサイクル賞受賞</li> <li>・ 電子部品向け硬質金めっき液を市場投入</li> </ul>	2016年度 2016年度 2018年度
東アジア地区での積極拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ベトナムで新工場稼働（貴金属関連）</li> <li>・ ベトナム現地法人を設立（食品関連）</li> <li>・ タイ ヒントンに支店開設（貴金属関連）</li> <li>・ 台湾現地法人を設立（貴金属関連）</li> </ul>	2016年度 2017年度 2017年度 2018年度
最適な経営管理体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 執行役員制度導入</li> <li>・ 海外拠点のシステム基盤強化</li> <li>・ 品質・環境統合マネジメントシステム運用開始</li> </ul>	2016年度 2017年度～ 2017年度
人材育成・確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社内研修を拡充（階層別、専門教育他）</li> <li>・ 3年間で300名以上の人材を確保</li> </ul>	2016年度～ 2016年度～

## 新中期経営計画の連結業績目標

	2018年度実績 (2019年3月期)	2021年度目標 (2022年3月期)	成長率
売上高	2,083億円	2,200億円	10.6%
営業利益	49億円	55億円	11.2%
営業利益率	2.4%	2.5%	+0.1ポイント
ROE	5.9%	6.0%	+0.1ポイント

※会計基準変更の影響は含まない

## 当社グループが目指す姿



成長戦略

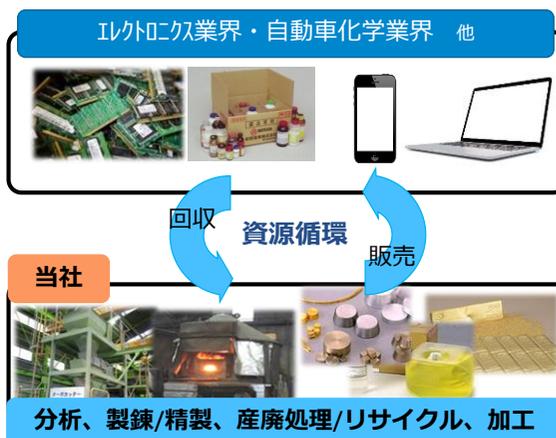
- ◆ 貴金属関連事業と食品関連事業の両事業を成長牽引役として事業拡大
- ◆ 製品・技術開発、国内外の拠点整備や機能拡充等、前中期経営計画より事業拡大に必要な成長投資を積極的に実施



貴金属関連事業

東アジアで資源循環を創造するリーディングカンパニー

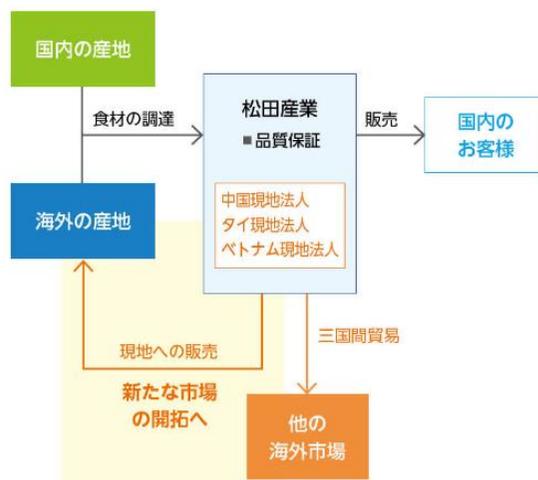
- ・ 基幹事業の基盤強化。
- ・ 資源循環ビジネスを始めとする顧客価値提案強化と営業体制整備
- ・ 自動車関連市場／化学関連市場／海外市場の拡大
- ・ E-スクラップ、高性能電子材料、Liリサイクル等の事業領域拡大



食品関連事業

お客様の商品開発のパートナー

- ・ 基幹事業の基盤強化
- ・ 強い商品作りのための開発／品質保証／生産管理支援機能強化
- ・ 顧客ニーズに応じた商品ラインナップの拡充
- ・ 国内に加え、グローバル展開を加速（国内外拠点展開）

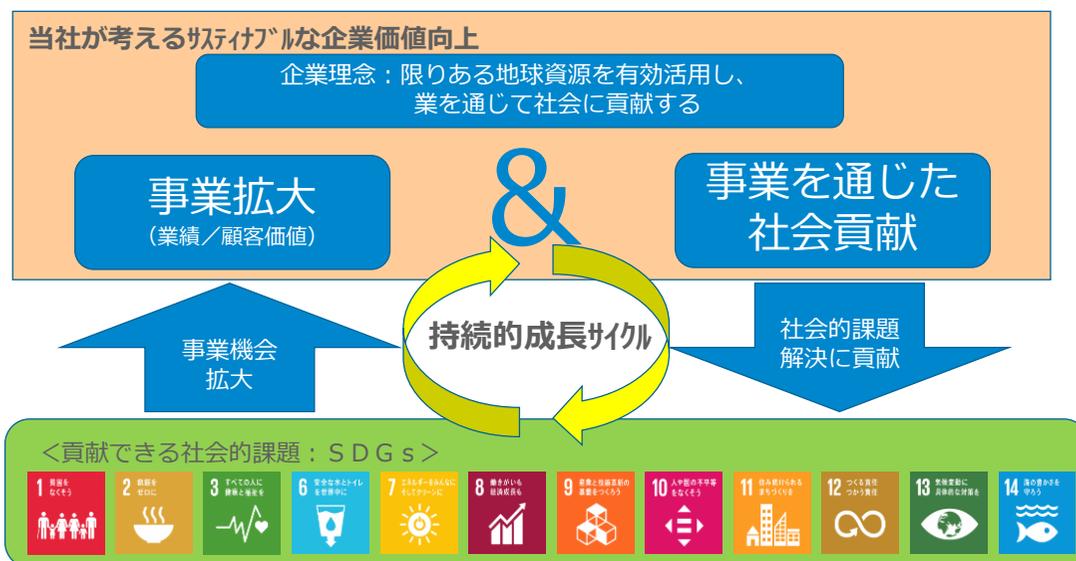


経営基盤の強化

- ・ ITを活用した管理機能強化と自動化・省力化を推進し生産性向上
- ・ 成長を牽引する経営人材の創出
- ・ 適材適所で多様な人材が活躍できる働きがいと働きやすい職場環境作り
- ・ がバナナ強化と多岐にわたるリスク管理（安全、遵法、事業リスク等）の徹底



## ○ 持続的な企業価値向上を目指して



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

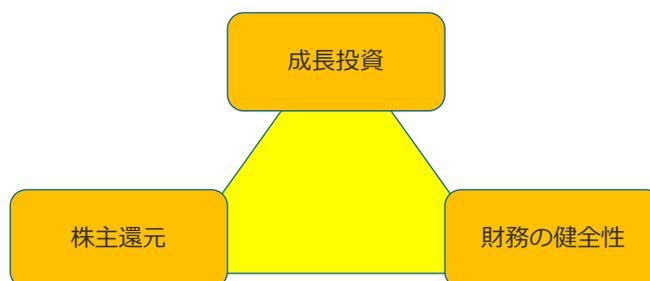
松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

11

## ○ 資本政策・株主還元

### 【資本政策の基本方針】

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、株主還元のバランスを考慮し、持続的に企業価値を向上させてまいります



### 【株主還元の基本方針】

成長投資のための内部留保とのバランスを考慮しつつ、株主への安定かつ持続的な配当を実施する事により、株主の期待に応えてまいります

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

12



～人を豊かに、地球を美しく～

【本資料に関する注記事項】

本資料における経営目標等の将来に関する記述につきましては、現時点における事業環境にもとづき当社グループが判断した見通しであり、今後の事業環境の変化などの様々な要因により変動する事があります。