

三光産業株式会社 決算説明会

2024年6月13日(木) 15:00 開始予定

もうしばらくお待ちください

2024年3月期

決算説明資料

Printing for the next



- 1 会社紹介
- 2 2024年3月期 決算概況
- 3 2025年3月期 業績予想
- 4 中期経営計画
- 5 Appendix

- 1 会社紹介
- 2 2024年3月期 決算概況
- 3 2025年3月期 業績予想
- 4 中期経営計画
- 5 Appendix

粘着剤付き材料へ施す特殊印刷分野のリーディングカンパニーとして、ラベル・ステッカー等の印刷物の製造・販売を国内外で展開

■ 会社概要

企業名 三光産業株式会社 (SANKO SANGYO CO.,LTD.)

本社所在地 〒150-8403 東京都渋谷区神宮前 3-42-6

設立 1960年4月1日

資本金 19億4,825万円

代表取締役 石井 正和

事業内容 ラベル・ステッカー加飾パネル等の製造販売

従業員 連結360名(2023年3月末)

関係会社
SANKOSANGYO(MALAYSIA) SDN.BHD.<マレーシア>
光華産業有限公司<香港>
燦光電子(深圳)有限公司<中国深圳>
SANKOSANGYO(BANGKOK)CO.,LTD.<タイ>
株式会社トムズ・クリエイティブ<日本>
株式会社アクシストラス<日本>
株式会社ベンリナー<日本>
株式会社五反田ゴム工業<日本>

■ 企業理念

高い技術力、品質力で社会に貢献する

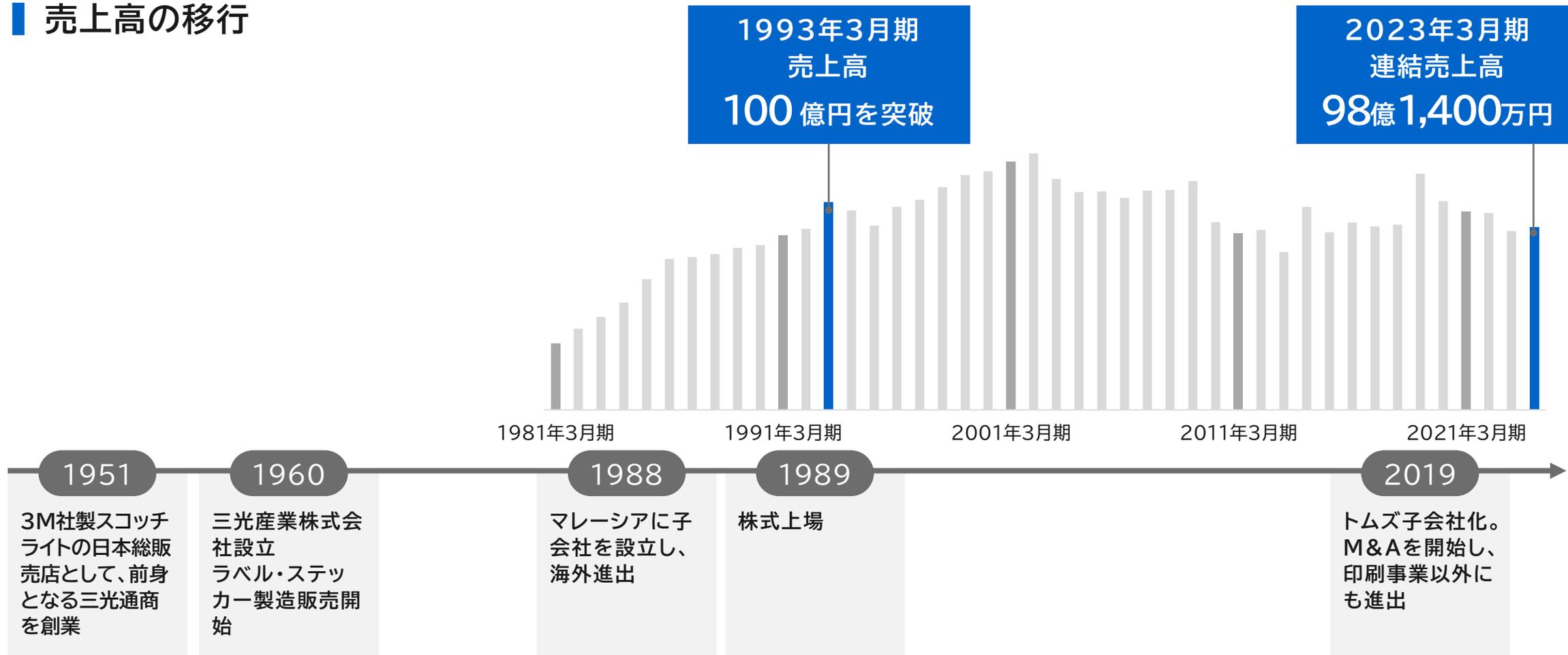


東京証券取引所 スタンダード市場コード7922



専門商社として1951年に創業。1960年より粘着剤付きラベル・ステッカーの製造販売を開始し、1993年には売上高100億円を突破

売上高の移行



拠点所在地

印刷事業においてはアジア・国内で販売拠点を保有。現在の製造拠点はマレーシア・川越・長野の3工場



≡ グループ体制

2019年以降、M&Aによって特殊印刷事業以外のビジネスを展開する企業を完全子会社化。新規ビジネスの開拓を積極的に推進中



特殊印刷事業のビジネスモデル

幅広い産業におけるお客様のニーズに合わせ、特殊印刷・加工技術を駆使したラベル等の特殊印刷物製品を提供し、産業・生活の現場を支える

当社

ラベル・ステッカー・
加飾パネル等の製造



特殊印刷・加工技術

注文

特殊印刷物納品

顧客

製品製造

モバイル

電気機器

自動車

食品

医療

広告

インフラ

工場

・
・

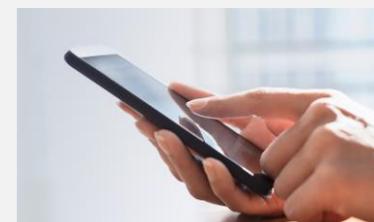
取引実績

3,000社以上

最終製品販売

エンドユーザー

製品利用



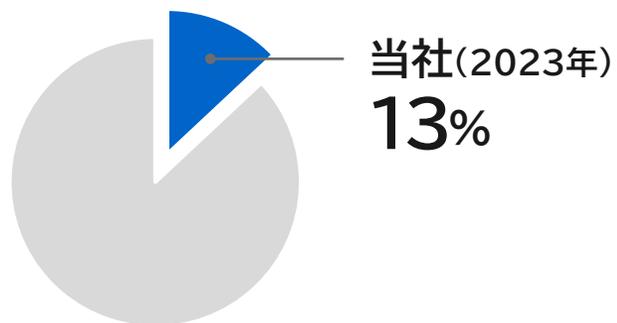
特殊印刷事業の強み

電気機器分野ラベルにおける業界トップの実績や、お客様の求めるデザインを実現する提案力、安定した品質水準を強みとし、幅広い産業へ製品を提供



業界トップの実績 (電気機器向けラベル)

- 電気機器分野のラベルシェア
(出荷額)



8年連続シェア

1位※

出所: ラベル新聞社「日本のラベル市場2024」2024年3月



柔軟な提案力

- 顧客の求めるデザインを具現化
- 提携する加工メーカーと協業して幅広い仕様に対応。
多様な産業製品へ活用可能
- 環境に配慮した材料等も提案可能

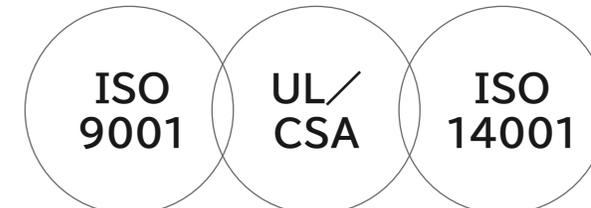
年間取扱点数

24,000点



安定した品質水準

- 国際レベルの外部機関による認証を取得済み



グリーン調達により
顧客満足と社会貢献も追及



ソニー株式会社様の
グリーンパートナー
認定を取得

様々な場所で、当社の特殊印刷・加工技術によって作られた製品が利用されている

街で



電車



自動車



ガソリンスタンド



駅



トラック



オートバイ



工場



デジタルサイネージ



オフィス



病院

家で



テレビ



DVD/
ブルーレイレコーダー



オーディオ



スマートフォン



タブレット端末/
電子ブック



デジタルカメラ



ビデオカメラ



LED照明



トイレ



スマートグリッド

（参考）印刷種類

当社では、以下3種類の印刷方法へ対応可能

印刷種類	概要	特徴	製品例
シール印刷	はんこや木版などの凸版を用いる印刷方式	1台の機械で全工程を行うため、 低コスト	<ul style="list-style-type: none"> 家電製品の機能表示・原産国表示シール 
オフセット印刷	「ブランケット」と呼ばれるローラーに転写する印刷方式	色の再現に優れ印刷速度も速いため、 大ロットのカラー印刷に最適	<ul style="list-style-type: none"> 食品おまけシール 自動車の車検シール 
シルク印刷	「スクリーン」と呼ばれる板版の上からインクを押しつける印刷方式	耐光性・耐久性 に優れ、紙以外の成形品・曲面・凸凹面にも印刷が可能	<ul style="list-style-type: none"> 製品に直接印刷されるロゴ 

- 1 会社紹介
- 2 2024年3月期 決算概況
- 3 2025年3月期 業績予想
- 4 中期経営計画
- 5 Appendix

売上高

103億円

前期比 +5.5%

営業利益

0.7億円

前期比 —

経常利益

1.9億円

前期比 +331.8%

税引前当期純利益

0.3億円

前期比 Δ 81.0%

当期純利益

Δ 0.9億円

前期比 —

EBITDA

306百万円

前期比 +144.8%

外部環境

- 「アナログからデジタルへ」の社会的変化により、印刷産業は縮小傾向を継続
- 継続する円安の進行や原油高を背景に、原材料サプライヤーの値上げ要求に対応せざるを得ない状況
- 強みである電気機器領域のラベル製品の主要顧客である、日本の電気機器メーカーの競争力が低下傾向

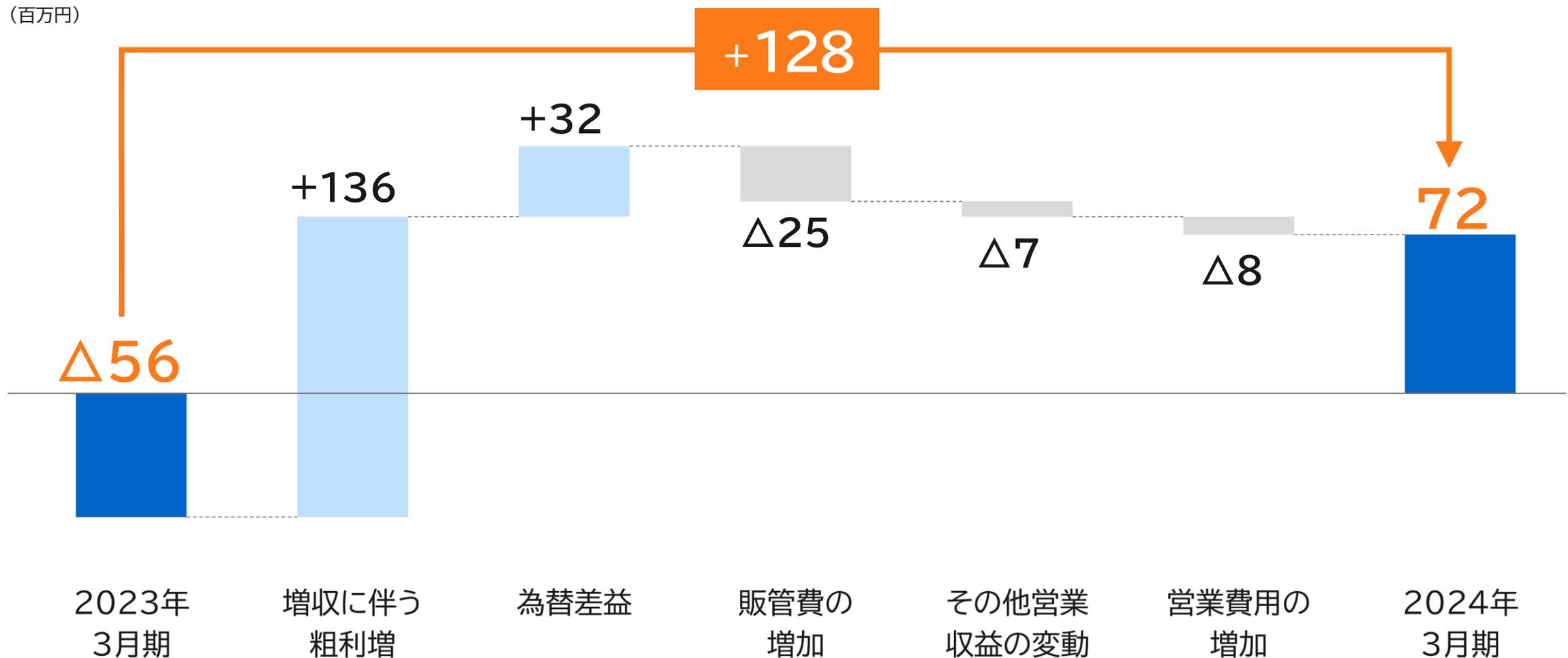
連結決算概要

関連会社のPMIによる生産性の改善によって営業利益の黒字化、為替差益により経常利益も増。一方、株式売却や事業整理等に係る特別損失計上や法人税増の影響で、当期純利益はマイナス着地

	(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期		前期比 (増減額)	2024年3月期 期初予想	達成率
			実績	売上比			
売上高		9,814	10,356	—	+5.5% (+542)	9,877	104.8%
営業利益		△56	71	0.7%	— (+128)	90	78.8%
経常利益		44	190	1.8%	+331.8% (+146)	126	150.8%
当期純利益		147	△94	-0.6%	— (△241)	124	—
EBITDA		125	306	3.0%	144.8% (+182)	—	—
1株当たり純資産		1,299円71銭	1,111円07銭	—	△188円64銭	—	—

営業利益の増減分析

事業の再編により販管費がやや増加したものの、それを上回る増収や為替差益によって大幅増益を達成



貸借対照表

現預金、売掛・契約資産が増加した一方、販売が進み棚卸資産は減少。資本金・資本剰余金の差益差等により純資産が増加したことで、自己資本比率も微増

(百万円)	2023年3月末	2024年3月末	増減額
流動資産	6,718	7,311	+594
現金及び預金	2,016	2,941	+925
受手・売掛・契約資産	2,368	2,438	+70
棚卸資産(商品・製品、仕掛品、原材料・貯蔵品)	1,097	906	△190
その他	1,237	1,026	△211
固定資産	4,501	4,478	△23
資産合計	11,219	11,789	+571
負債合計	3,169	3,240	+70
純資産合計	8,049	8,550	+501
負債純資産合計	11,219	11,789	+571
自己資本比率	71.7%	72.5%	+0.8pt

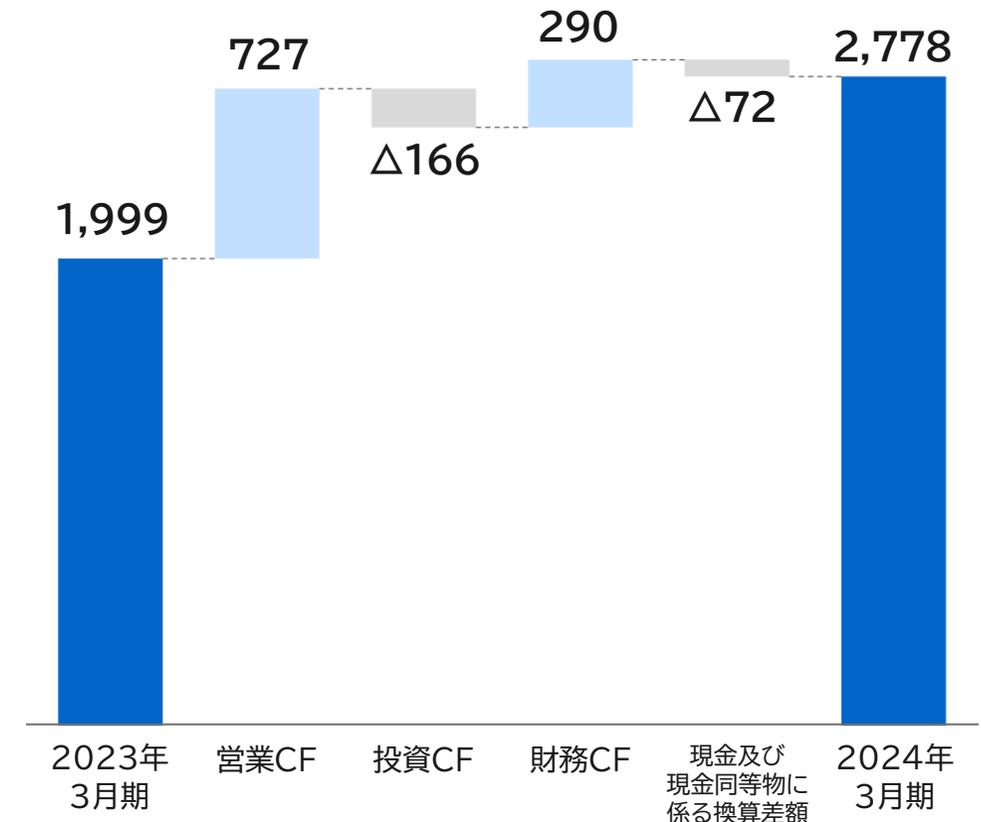
通期キャッシュフロー

仕入条件の見直しにより営業CFが増加し、投資有価証券の売却益によって投資CFも増加。これに伴い、FCFも大幅に増加

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減額
営業CF	618	727	+109
投資CF	△1,018	△166	+853
FCF	△400	562	+962
財務CF	△639	290	+929
現金及び現金 同等物期末残高	1,999	2,924	+925

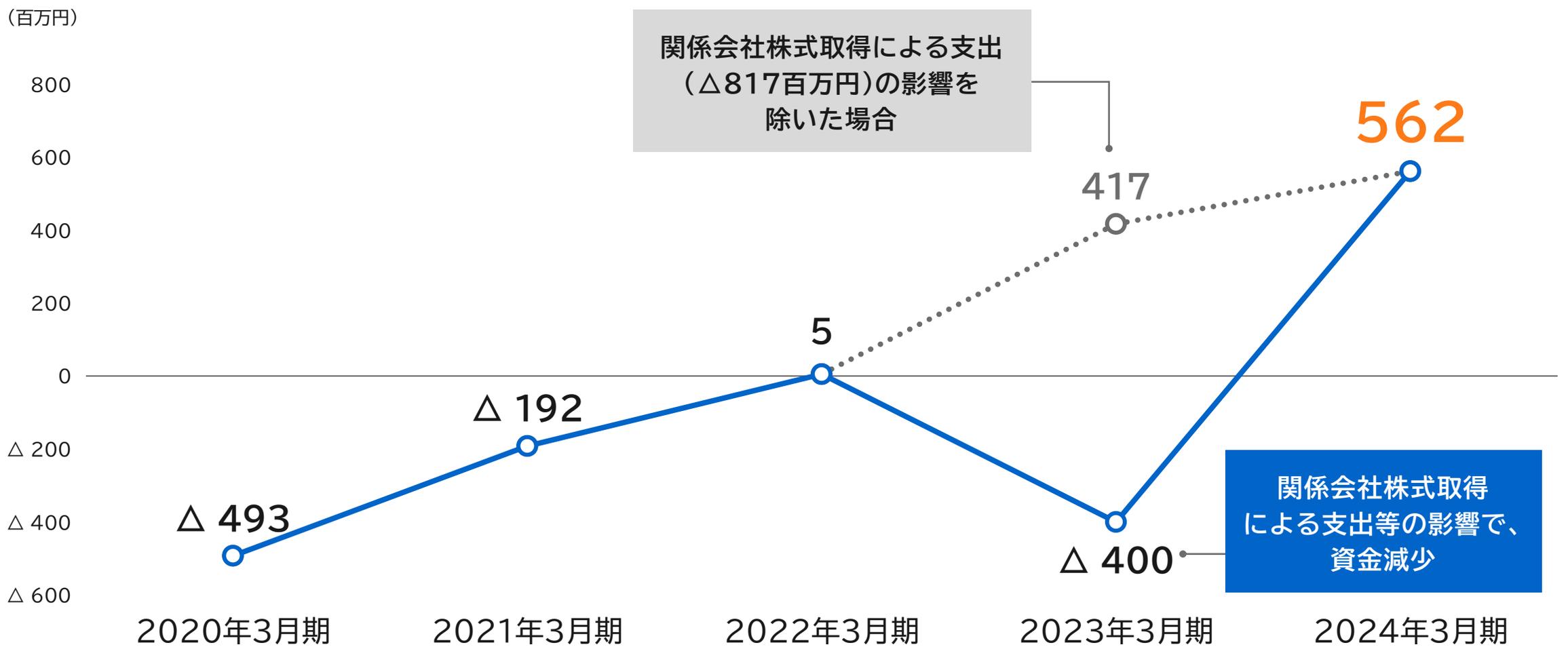
現金及び現金同等物の期末残高推移

(百万円)



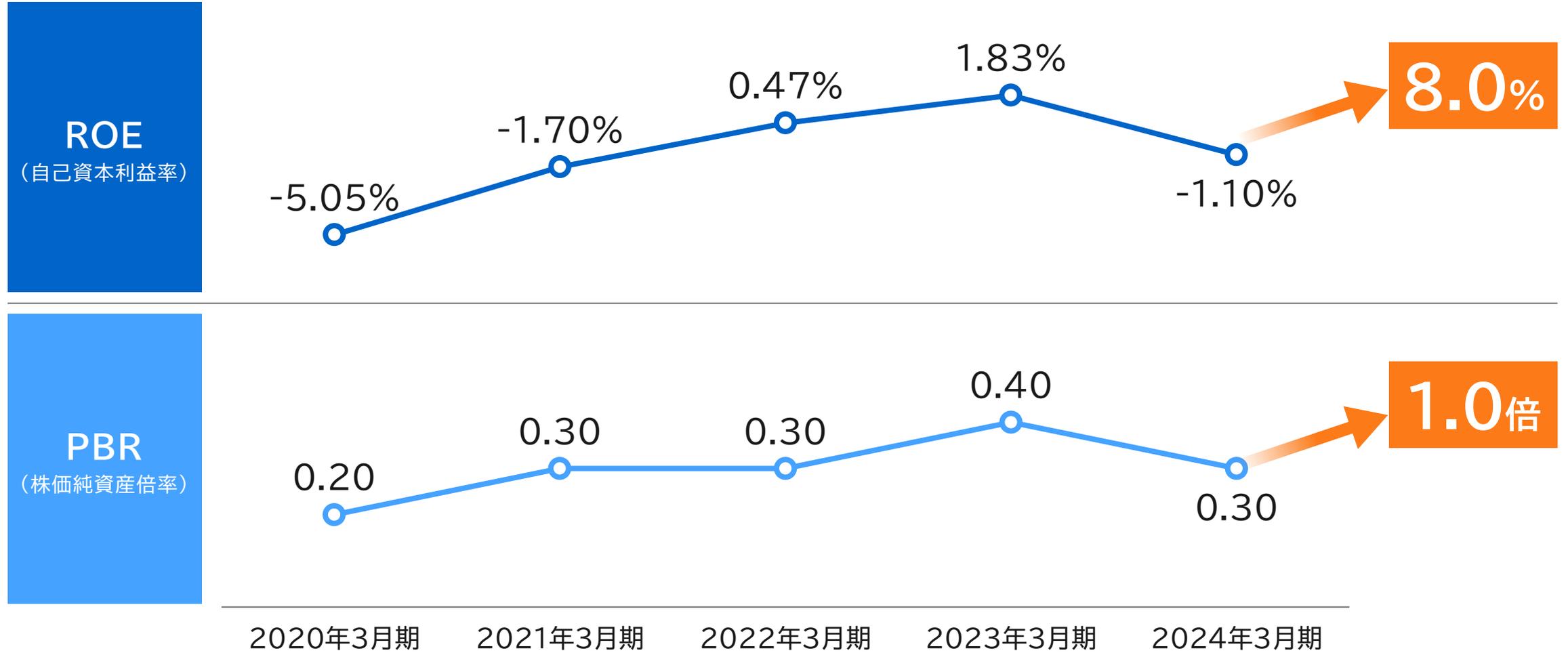
≡ 連結フリーキャッシュフローの推移

M&Aによる影響を除くと、2022年3月期以降のFCFは安定的に推移。新規事業開発のためのCVCやM&Aの財源を引き続き確保



≡ 企業価値向上に向けて

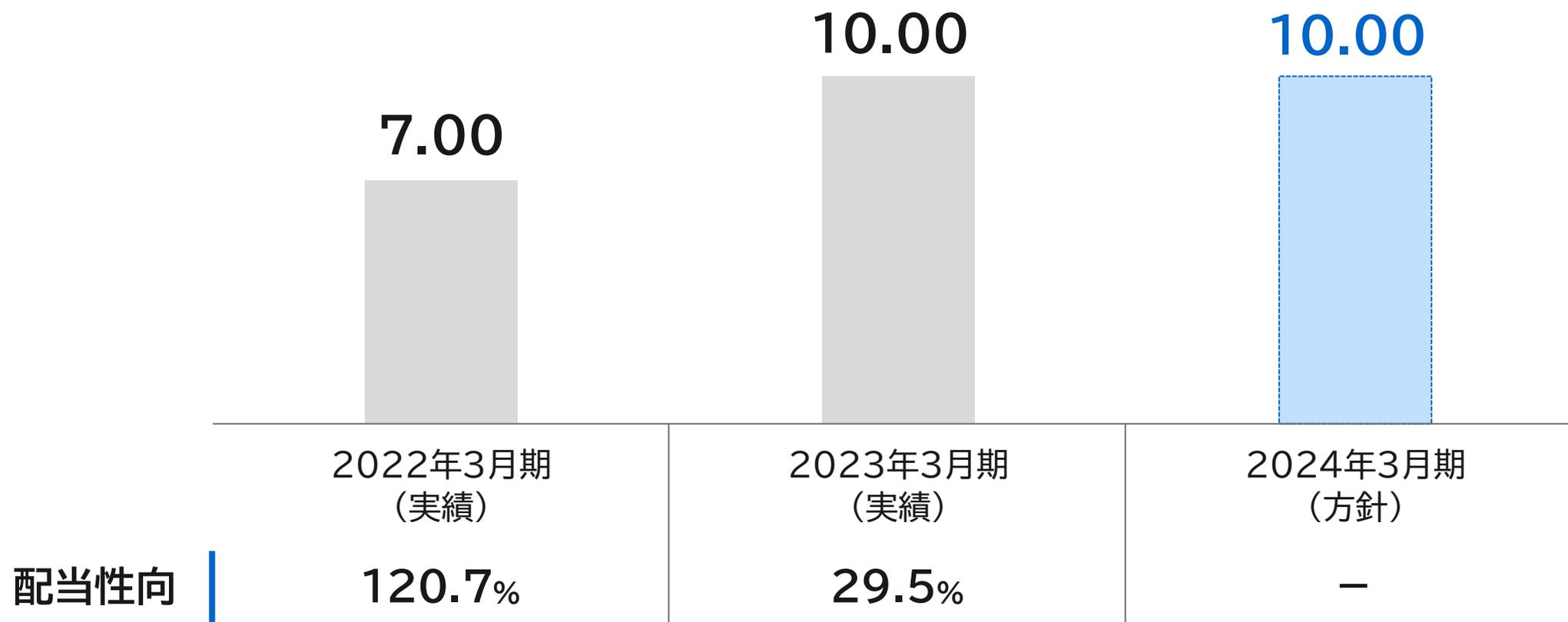
ROEは増資の影響で低下、東証水準8.0%には届いておらず、PBRも0.5倍を割っているが、多様な施策を講じることで、ROE・PBRともに向上を図る



事業成長と財務健全性のバランスを図りつつ、安定配当を追求予定

1株当たり配当金の推移

(円)



- 1 会社紹介
- 2 2024年3月期 決算概況
- 3 2025年3月期 業績予想**
- 4 中期経営計画
- 5 Appendix



業績予想

不採算事業の撤退により減収となるも、中期経営計画初年度のフェーズ1である資本規模の縮小と生産性向上が寄与し営業利益が大幅改善。当期純利益は黒字転換で増益する計画

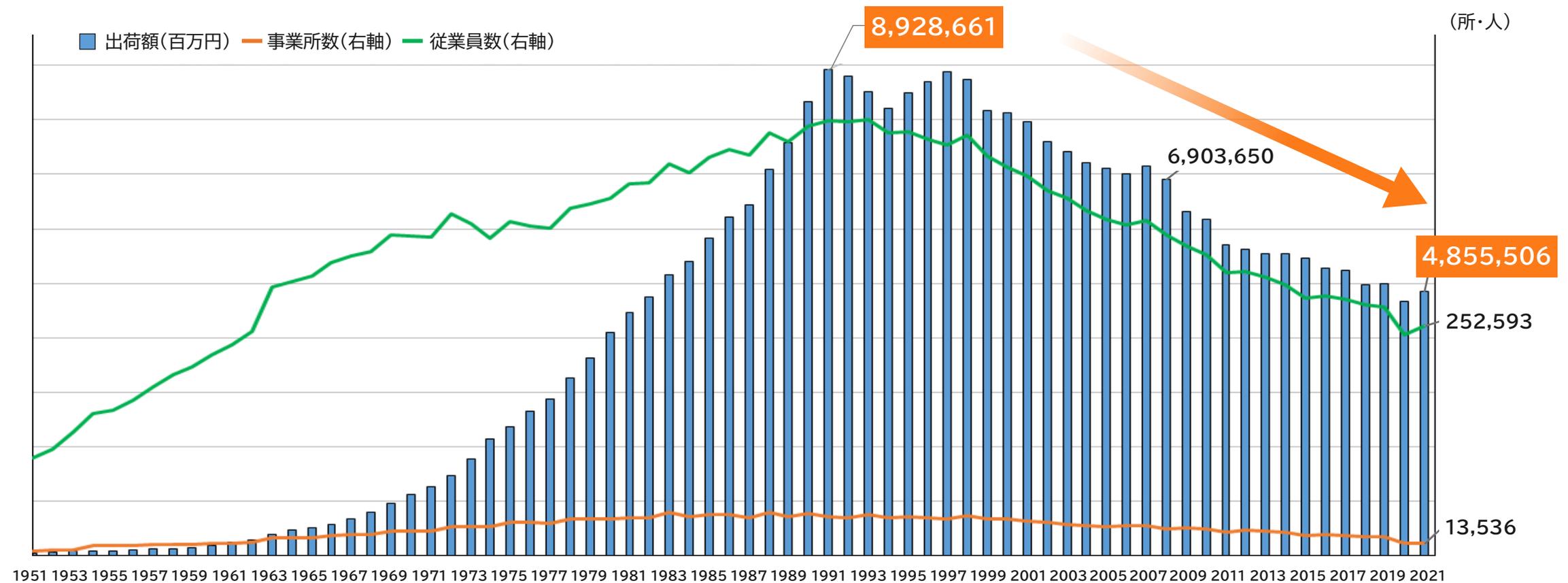
	2024年3月期 実績	2025年3月期		前期比 (増減額)
		予想	売上比	
(百万円)				
売上高	10,356	9,973	—	Δ3.7% (Δ383)
営業利益	71	179	1.8%	+152.1% (+108)
経常利益	190	189	1.9%	Δ0.5% (Δ1)
当期純利益	Δ94	263	2.6%	— (+357)

- 1 会社紹介
- 2 2024年3月期 決算概況
- 3 2025年3月期 業績予想
- 4 中期経営計画**
- 5 Appendix

外部環境(1/2 印刷産業の市場動向)

特殊印刷に限定しない広義の印刷業界の市場規模は、1990年前半の8兆9千億円がピーク。2021年度には概ね半分の4兆8千億円まで縮小

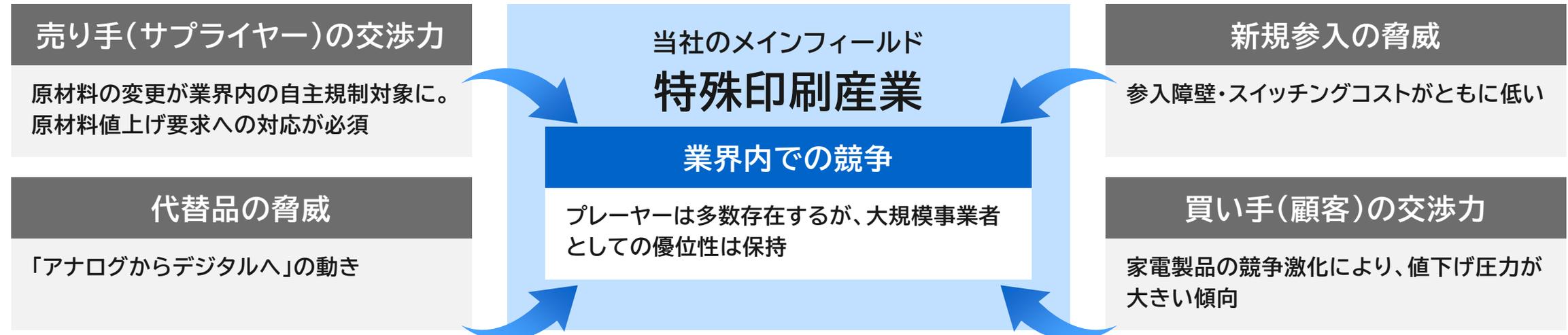
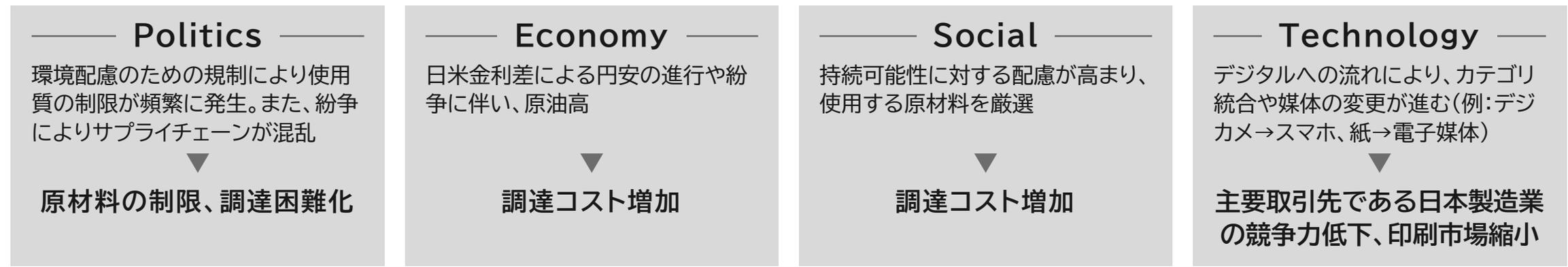
印刷産業 出荷額・事業所数・従業員数の推移



出典:「印刷産業Annually Report」(日本印刷団業連合)

外部環境(2/2 特殊印刷産業を取り巻く状況)

特殊印刷産業の大手企業としての優位性は維持しながらも、「アナログからデジタルへ」のシフトチェンジ等の影響により、当社を取り巻く環境は非常に厳しい



本中計の3本柱

第一の柱

特殊印刷事業の黒字化

第二の柱

バンリナーの事業基盤構築

第三の柱

新規事業創出

さらなる
事業拡大へ

中期経営計画の骨子

本中計では、当社単体の早期黒字化、及び第二・第三となる収益の柱の確立によって、2027年3月期に売上高105億円・営業利益3億円(CAGR37.8%)を目指す

2025年3月期-2027年3月期 中期経営計画

売上高

105億円

営業利益

3億円

営業利益率

4.1%

営業利益CAGR※

37.8%

第一の柱

特殊印刷事業を、
継続的な黒字体質へ転換

第二の柱

ベンリナーの生産量2倍を
実現する事業基盤を構築

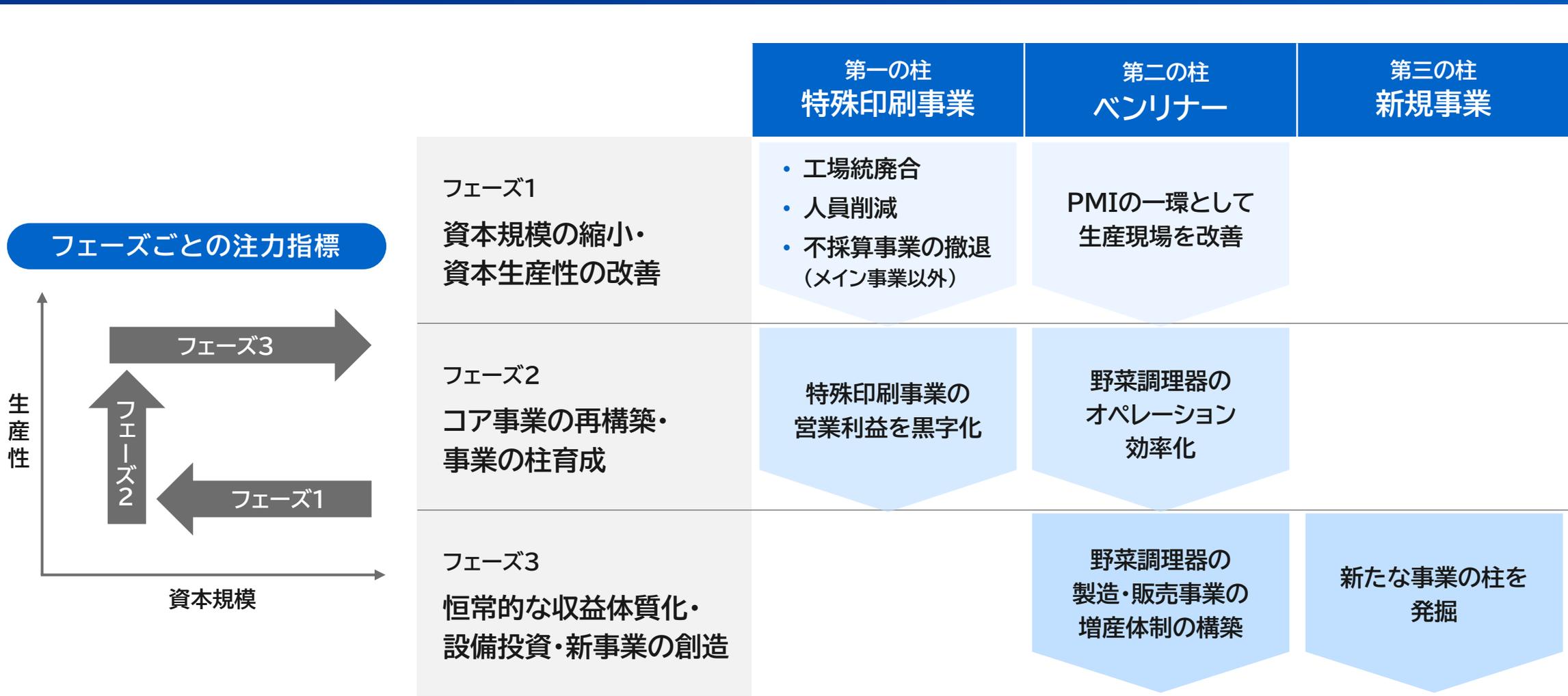
第三の柱

CVCやM&Aの活用によ
って新規事業を創出

※2024年3月期の営業利益比の年平均成長率として

中期経営計画の全体像

今期中に資本規模の縮小と生産性の改善を達成すべく、既にフェーズ1を進行中。フェーズ2についても、ベンリナー社におけるPMIの実施等一部に着手済





1 印刷事業の黒字化 第一の柱 特殊印刷事業の継続的な黒字体質への転換

特殊印刷事業においては、大阪工場の閉鎖や希望退職等を断行。固定費削減と生産効率の向上が喫緊の課題



大阪工場廃止



希望退職



不採算事業の撤退



資本業務提携先との事業開発



コーポレート部門の強化



単体での
営業黒字化

1 印刷事業の黒字化 大阪工場の廃止・不採算事業の撤退

不採算事業であったマスク製造事業を撤退。また2024年末までに老朽化した大阪工場を廃止し、長野工場に一部統合。収支の改善が見込めない国内でのシルク印刷等の過剰となった生産設備も縮小し、最適化を図る

生産拠点	現在 <small>廃止する生産設備</small>	2025年1月以降
川越工場	<ul style="list-style-type: none"> オフセット印刷 シルクシール印刷 	<ul style="list-style-type: none"> オフセット印刷 シルクシール印刷
長野工場	<ul style="list-style-type: none"> シール印刷 マスク製造 <small>廃止</small> 	<ul style="list-style-type: none"> シール印刷 デジタルプリント
大阪工場	<ul style="list-style-type: none"> シール印刷 シルク印刷 <small>廃止</small> 切削加工(シルク印刷後工程) <small>廃止</small> デジタルプリント 	

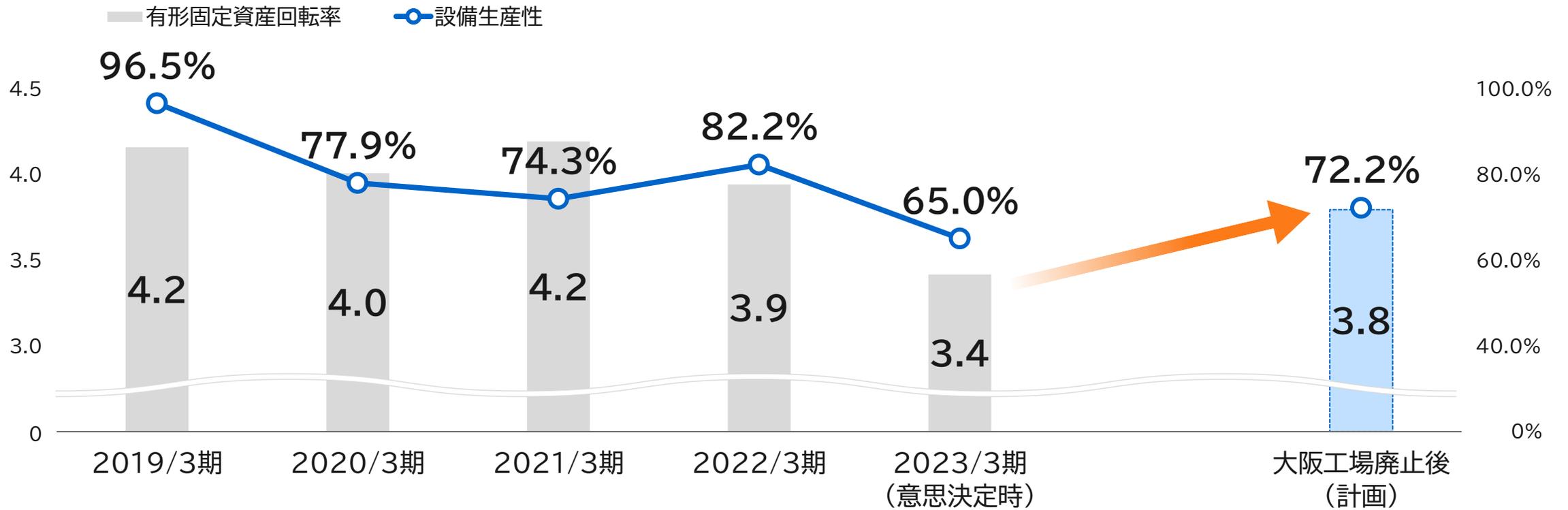
統合

移管

1 印刷事業の黒字化 設備生産性の改善

設備生産性は、2019年3月期の97%から65%まで低下。大阪工場の廃止等を通じた設備の縮小により、生産性を改善

設備生産性(連結)の推移



※ 設備生産性(%) = 有形固定資産回転率(回) × 付加価値率(%)

有形固定資産回転率(回) = 売上高 ÷ 有形固定資産

付加価値率(%) = 付加価値 ÷ 売上高

付加価値 = 営業利益 + 減価償却費 + 人件費

事業規模に応じた人員の適正化を図るため、2023年12月より希望退職者を募集

背景



当社を取り巻く厳しい経営環境

日本国内

印刷需要が減少する中、受注競争による単価の下落やサプライチェーンの混乱が継続

海外

現地企業との受注競争の激化等が継続



経営改革の必要性

売上拡大、製造効率化やコスト削減の推進によって収益の改善に取り組んできたものの、ビジネス基盤への更なる抜本的改革が必要と判断

募集概要

- 1 対象者 正社員
- 2 募集人数 20名程度
- 3 募集期間 2023年12月15日～2024年1月15日
- 4 退職日 2024年3月末日
※業務処理の都合上必要な社員については、退職日を別途指定する場合あり
- 5 優遇措置 会社都合扱いの退職金に加え、特別加算金を支給



2 ベンリナーの事業基盤構築 第二の柱 ベンリナーの生産量2倍・事業基盤構築

2022年12月に株式取得したベンリナーは、工場の生産効率向上と安定供給体制の構築を図り、更なる売上拡大を目指す



PMIの実施



安定供給可能な生産体制構築



新規市場の開拓



グループの
柱となる事業へ
育成

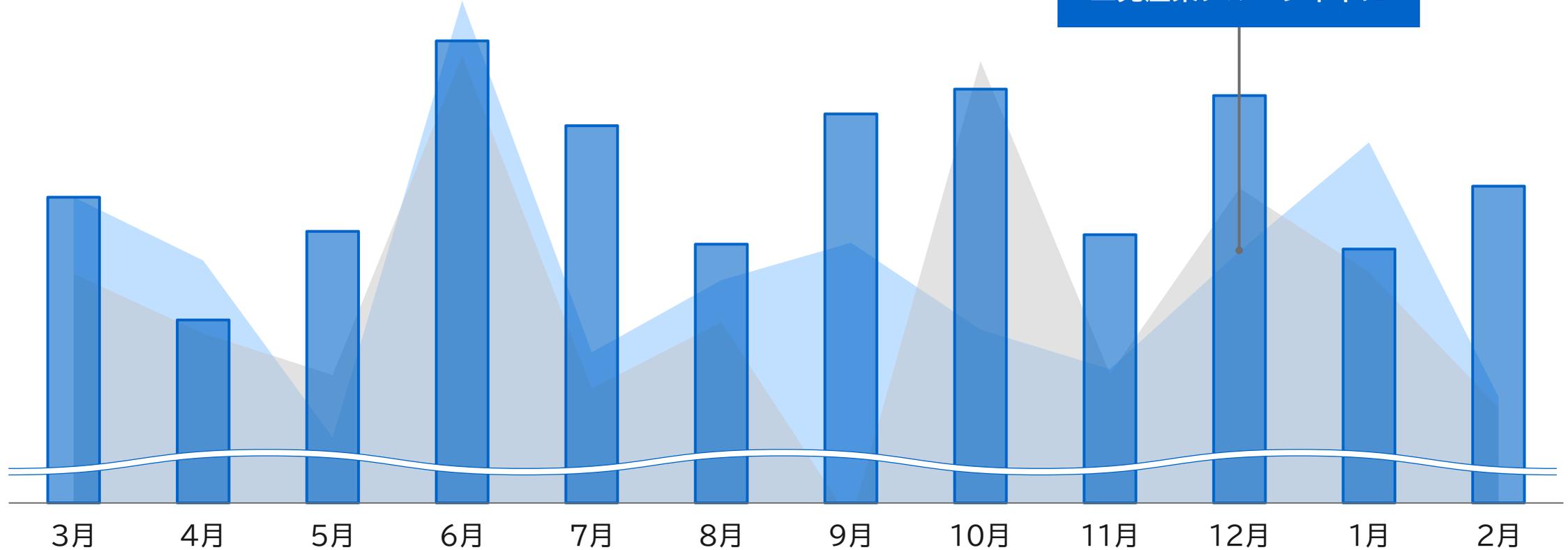
2 ベンリナーの事業基盤構築 ベンリナーの生産効率化

PMIで三光産業の生産ノウハウを活かしたオペレーション改善を実施。生産量は設備導入なしで継続的に改善（前年比1.2倍超）し、顧客の需要に対応可能な能力確保を目指す

■ ベンリナー月次生産能力(出荷個数)

■ 2023年3月期 ■ 2022年3月期 ■ 2024年3月期

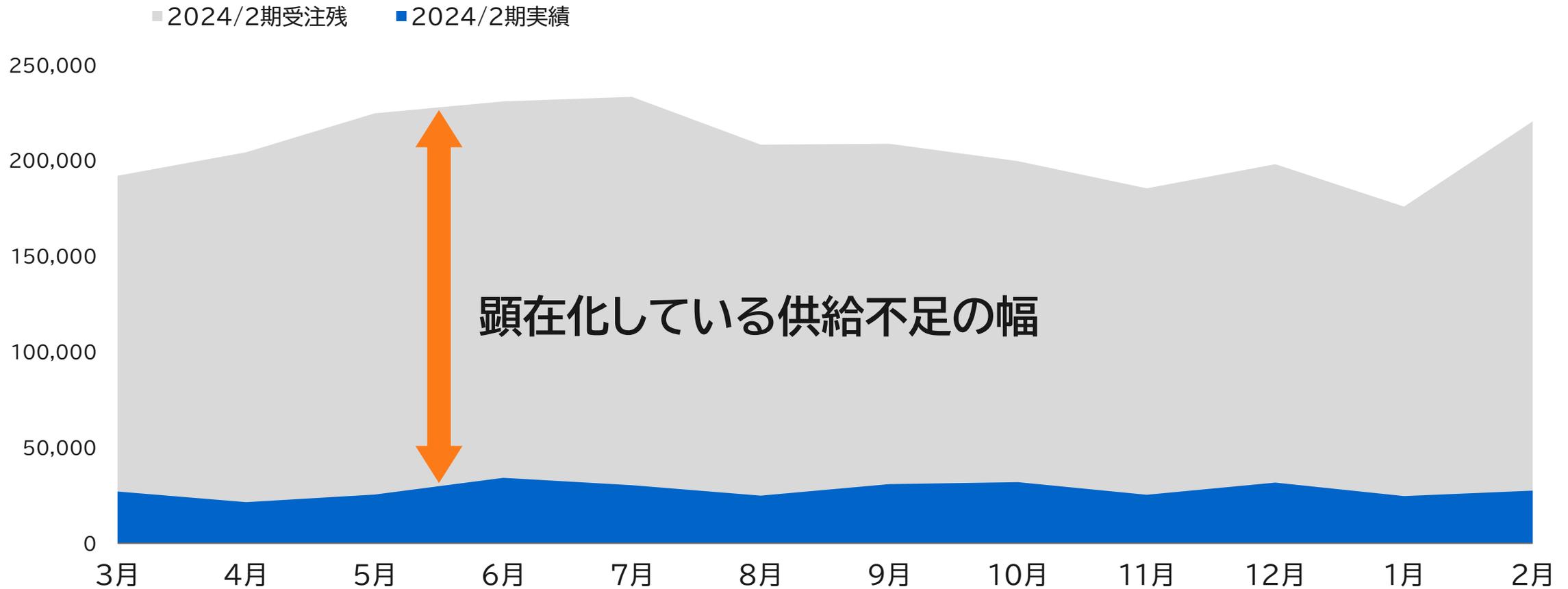
2022年12月～
三光産業グループ傘下に



2 ベンリナーの事業基盤構築 ベンリナーの受注状況

代理店を制限している中でも、受注量に対して生産が大幅未達の品薄な状況が継続中

■ ベンリナー月次受注量(個)

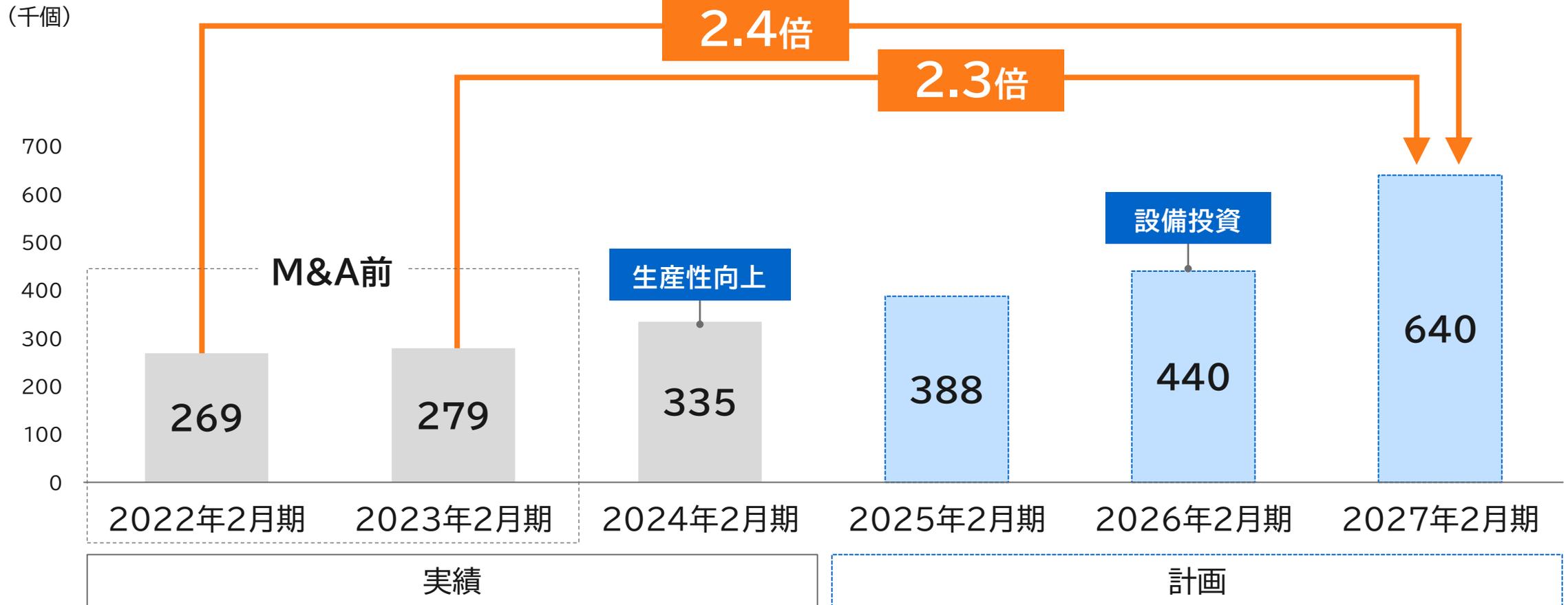


顕在化している供給不足の幅

2 ベンリナーの事業基盤構築 安定供給可能な生産体制の構築

五反田ゴム工業をベンリナーの第2工場として改装中。当期比2.3倍の生産能力を確保して増産体制を整え、安定的な供給を実現

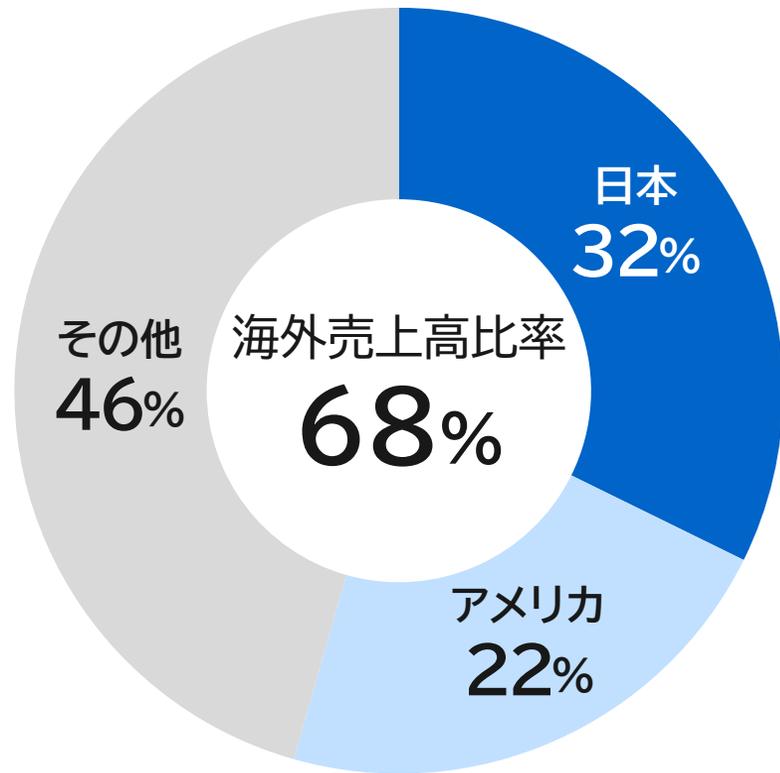
■ ベンリナー生産能力(2月期ベース)



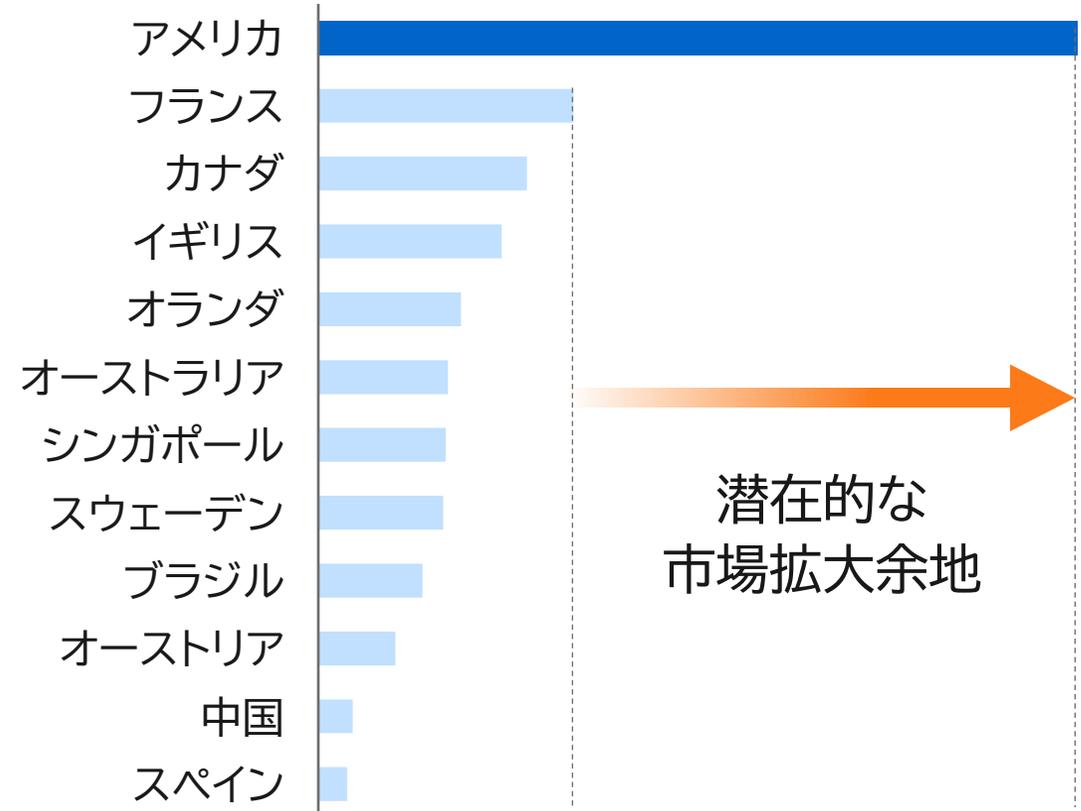
2 ベンリナーの事業基盤構築 国別の販売状況

限られた供給量がボトルネックとなり、日本・アメリカ以外の国での販売は限定的。生産能力改善を図るとともに、各地域における市場拡大の可能性を模索

国別売上高

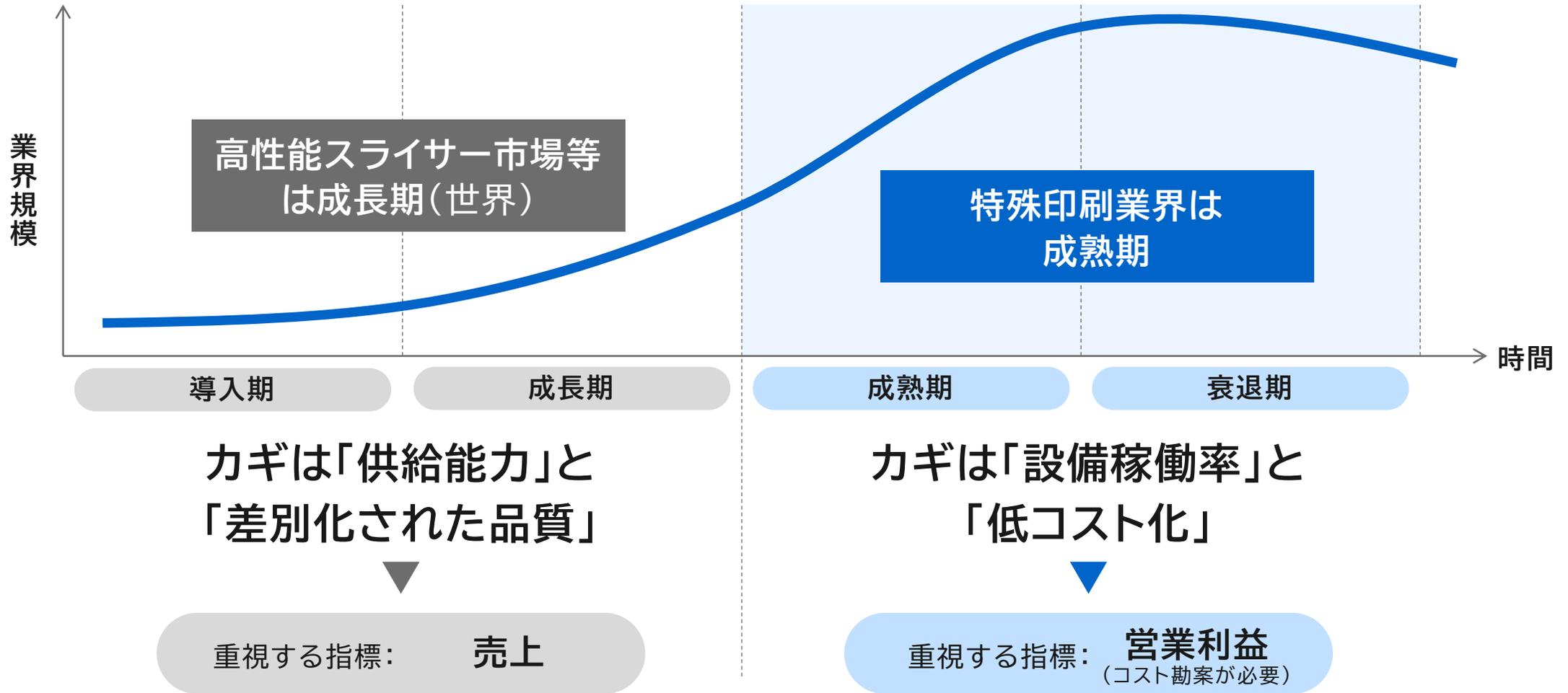


日本以外の国別売上高(上位一部)



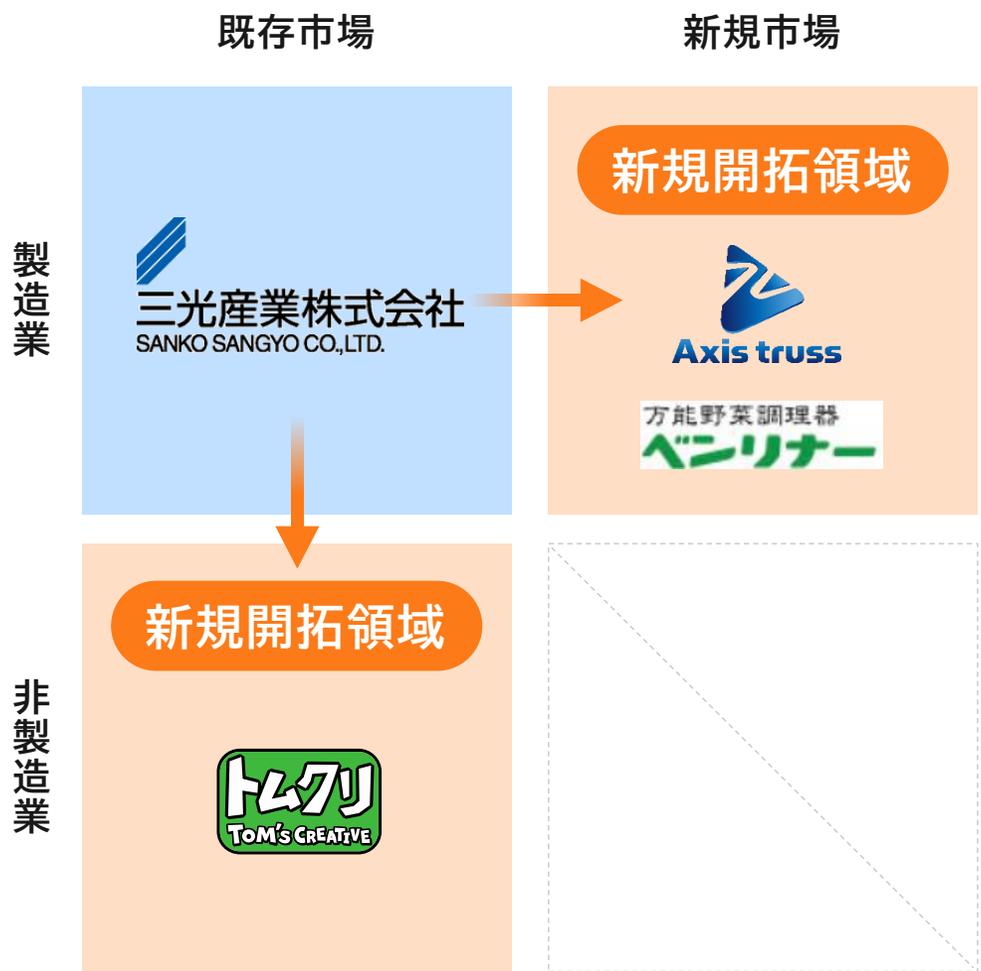
2 ベンリナーの事業基盤構築 新規事業参入の考え方

主力の特殊印刷事業とその他の新規事業では市場の成熟度が異なるため、それぞれ別指標を軸に運営を進行



3 新規事業創出 第三の柱 新規事業の創出

「既存市場×製造業」というフィールドを出て、新たな市場・非製造業へM&AやCVCを通じて参入



第三の柱を見つける

3 新規事業創出 社外との戦略的提携

CVC活動による社外との戦略的提携により、新規事業を開発

当社事業

株式会社
トムズ・クリエイティブ



セールスプロモーション



事業提携先

Port株式会社



1on1オンライントークアプリ

概要

- クリエイターがファンと1on1でテレビ電話できるプラットフォームを展開するPort社に出資
- プラットフォームに登録するクリエイターのセールスプロモーション受注を狙う

株式会社ベンリナー

ベンリナー

野菜調理器を製造・販売



株式会社ASTINA



製造業向けAI外観検査サービス

- 人手不足がちであった検品作業工程の自動化・省人化を目指すプロジェクトを共同で推進
- ベンリナー事業の生産性向上と量産化実現を狙う

3 新規事業創出 ファイナンス手法の導入

新規事業の検討にあたっては必ずファイナンスの観点から検証を行うことで、リスクを抑えながらより効果が期待できる施策へ取り組む体制を整備中

■ 新規事業スタートまでのプロセス

投資検討

複数の指標を用いて設備投資の
採算性を検証

IRR

内部収益率

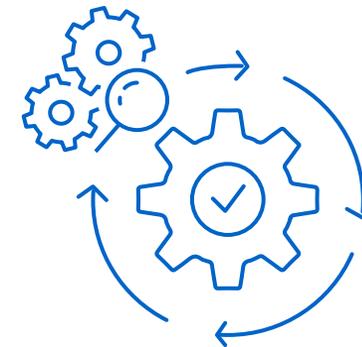
NPV

正味現在価値

...

判断

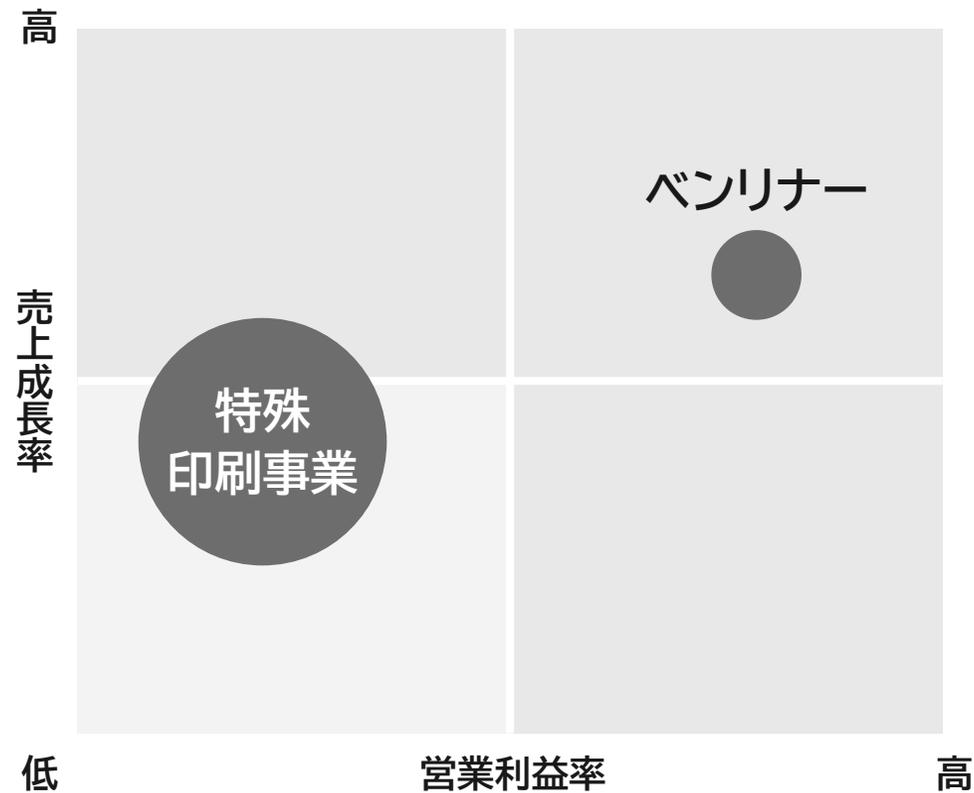
検証に基づき、
確実性の高い案件を実行



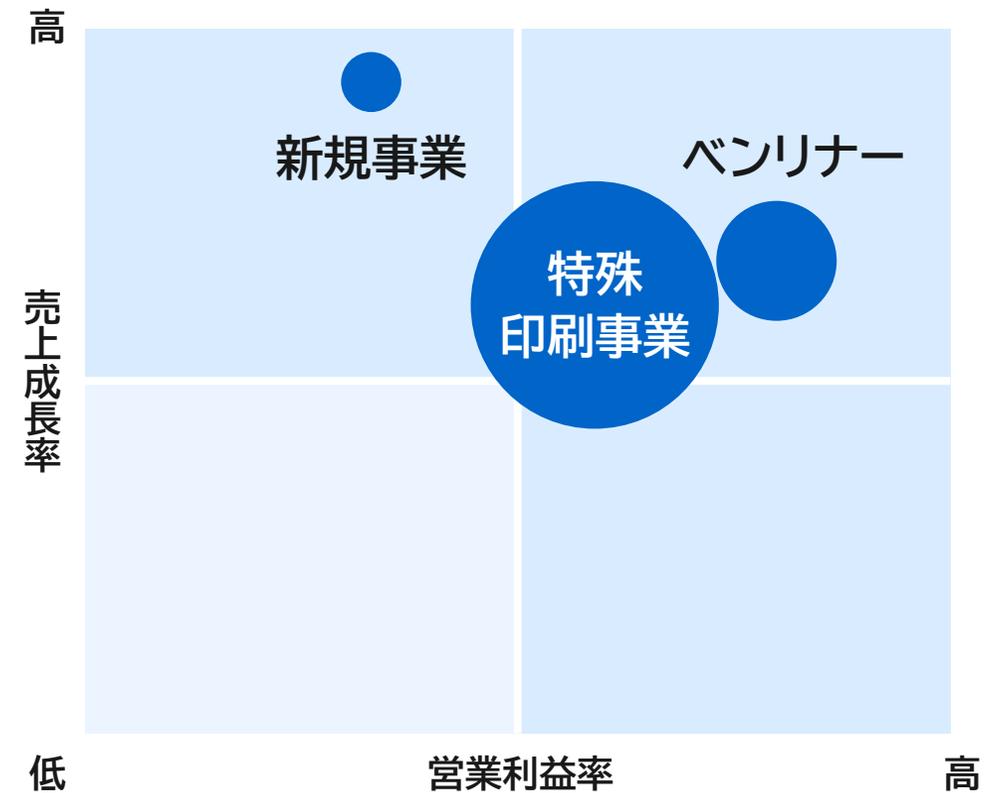
事業ポートフォリオ

メインの印刷事業は、経費削減・効率化を進め営業利益率を大幅改善。ベンリナーは、グループの経営資源を積極投資することで売上成長・シェア拡大を目指す

現在の事業ポートフォリオ



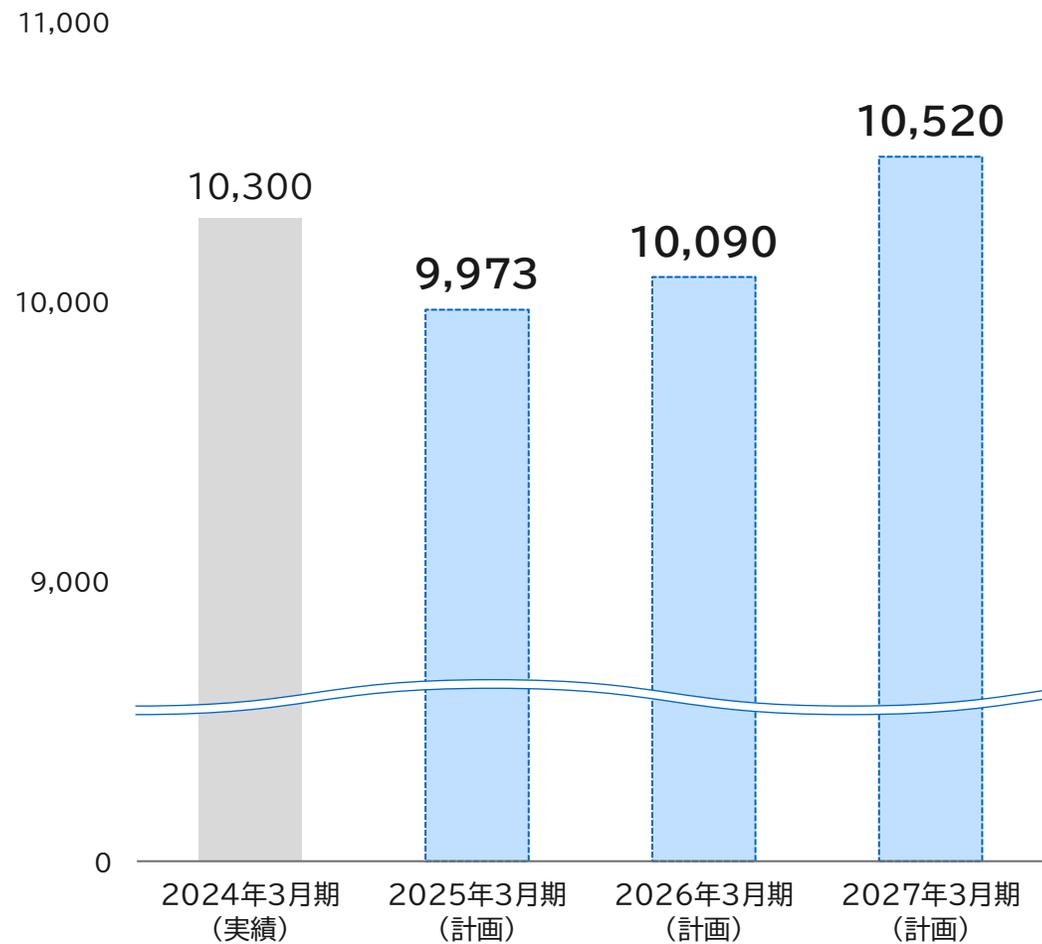
中期経営計画(2027年3月期目標)



※ 円の大きさ: 売上額

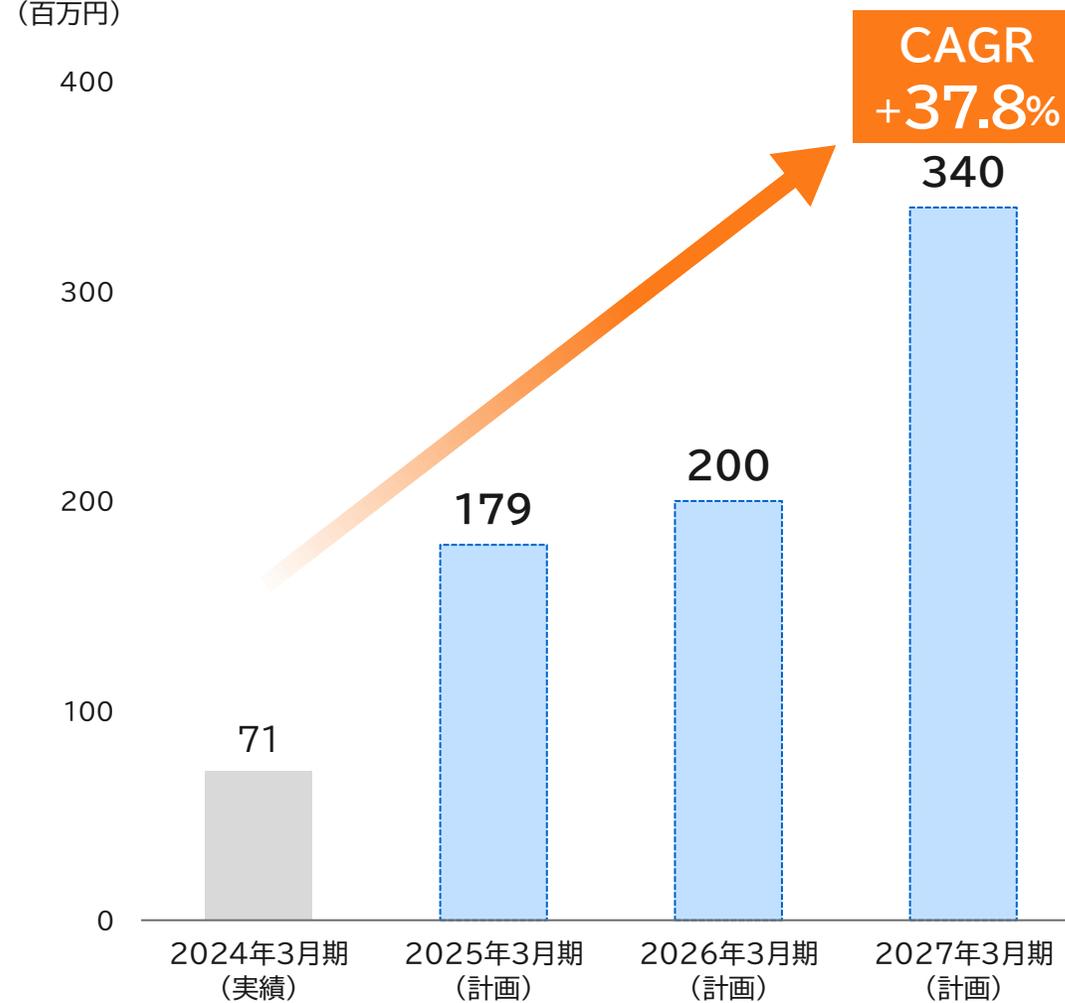
■ 連結売上高

(百万円)



■ 営業利益

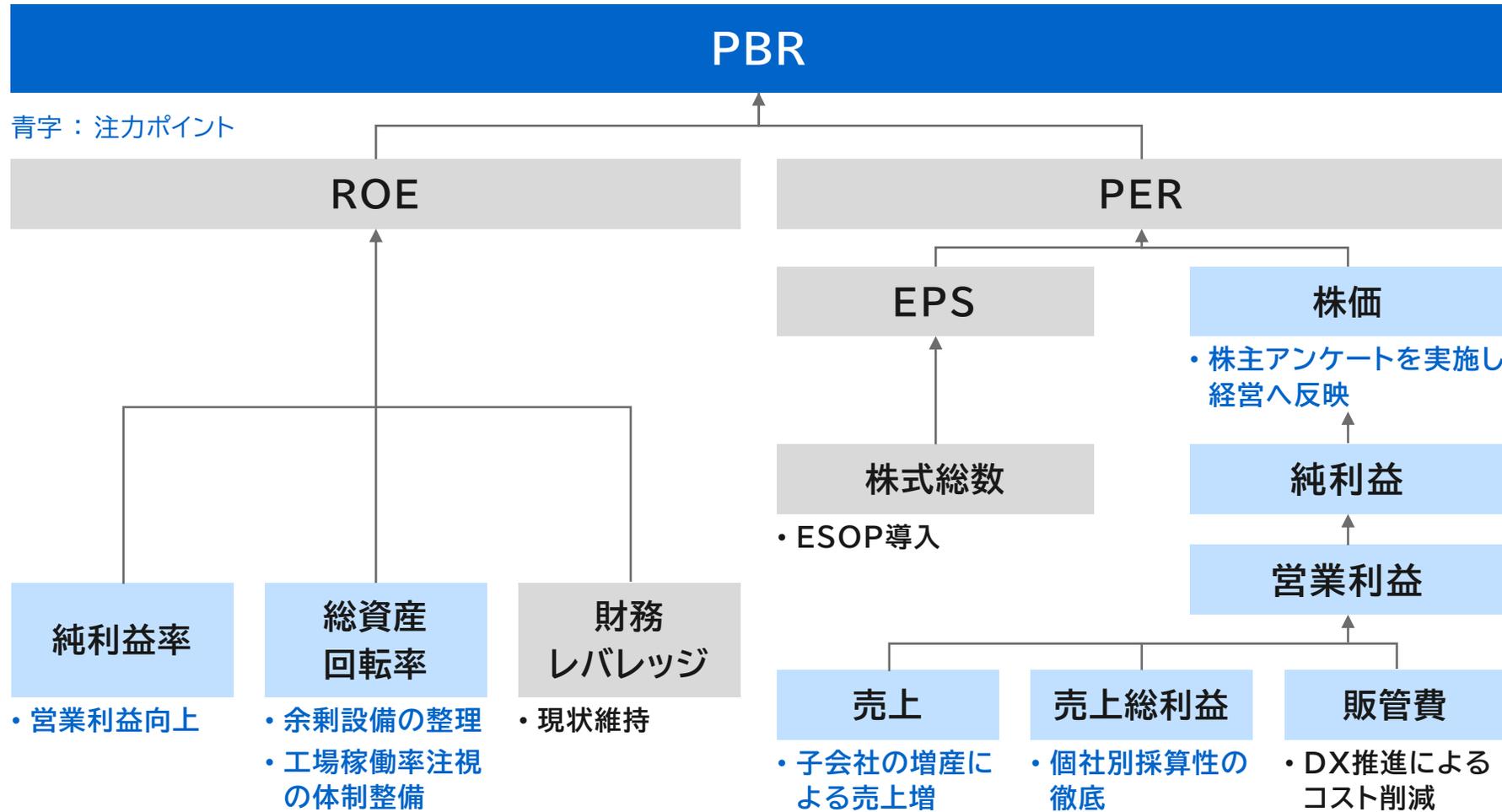
(百万円)



- 1 会社紹介
- 2 2024年3月期 決算概況
- 3 2025年3月期 業績予想
- 4 中期経営計画
- 5 Appendix**

財務戦略

多様な財務指標に対して個別の対策を講じることで、PBRの向上を図る



多彩な施策の
積み上げで
PBRを向上

サステナビリティ

製造業として取り組む環境保全のほか、街づくりや働きやすい環境づくりを目指した2030年目標を設定し、SDGs達成に貢献

各県のSDGsパートナーとして目標値を宣言



埼玉県
SDGsパートナー



愛知県SDGs登録制度 AICHI SDGs PARTNERS
あいちSDGsパートナーズ

- 住みやすい街づくりに貢献するため、自主的なクリーン活動や外部ボランティアに参加
- 寄付型自販機設置の増設

貢献するSDGs



2030年目標

- 活動参加40回/年
- 寄付型自販機5台設置

環境保全・
エコ活動

- CO₂削減のため、社用車のガソリン使用量、電力使用量、廃プラスチックの削減に取り組む

貢献するSDGs



2030年目標※

- 社用車のガソリン使用量5%削減
- 電力使用量5%削減
- 廃プラスチック3%削減

※2022年時点からの削減目標

SDGs達成に向けた
重点的取組

住みやすい
街づくり

働きやすい
職場環境
づくり

- 働きやすい職場環境を構築し、社員のライフワークバランスを向上

貢献するSDGs



2030年目標

- 有給休暇取得率50%以上の社員比率90%

質疑応答

ZoomのQ&A機能を用いた質疑応答を行います。



画面下部の「Q&A」ボタンをクリックしてください。



画面の右側にチャットウィンドウが開くので、ご質問事項を入力後、Enterキーで送信してください。

※「チャットします。」といった別の文言が表示されていることもあります。

※画面の広さや設定によっては、「Q&A」ボタンが表示されていない場合があります。その場合は、「詳細」ボタンや「更なる情報」ボタンをクリックすると「Q&A」という項目が出てきます。

本資料に掲載されている三光産業株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実ではないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から三光産業株式会社の経営者の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

IRに関する
お問い合わせ先



経営企画室 木田



03-3403-8134



OG_keiki@sankosangyo.co.jp

本日はご参加いただき
ありがとうございました

今後のIR活動の参考にさせていただきたく、
アンケートへのご協力をお願い申し上げます。