

# 2018年9月期 決算説明会



株式会社 アサカ理研

2018年12月11日

(証券コード 5724)

Copyright © ASAKARIKEN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

1

■みなさま、こんにちは。

株式会社アサカ理研、代表取締役社長の山田慶太でございます。

■本日は、ご多用のところ、お集まりいただきまして誠にありがとうございます。

■2018年9月期決算概要、及び2019年9月期の見通しについてご説明いたします。

1. 2018年9月期 決算概要

2. 2019年9月期 業績予想

3. 今後の事業戦略

4. 株式情報と株主還元施策

Appendix

- 連結業績の推移
- 事業環境にかかる関連指標
- ESG活動を通じた企業価値向上への取り組み
- 新製品紹介

■ご覧の項目の順で、ご説明してまいります。



1. 2018年9月期 決算概要

2. 2019年9月期 業績予想

3. 今後の事業戦略

4. 株式情報と株主還元施策

Appendix

- 連結業績の推移
- 事業環境にかかる関連指標
- ESG活動を通じた企業価値向上への取り組み
- 新製品紹介

■はじめに、2018年9月期の決算概要についてご説明いたします。

■前期比増収、経常利益ベースで増益。

(単位：百万円)

	2017年9月期		2018年9月期 実績		
	金額	構成比	金額	前期比	構成比
売上高	8,383	100.0%	8,765	4.6%	100.0%
営業利益	208	2.5%	337	62.0%	3.9%
経常利益	208	2.5%	333	60.1%	3.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	273	3.3%	234	▲14.1%	2.7%
1株当たり 当期純利益金額	107.33円		91.98円		

Copyright © ASAKA RIKEN Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

■2018年9月期の連結業績は、ご覧の通りです。

■売上高は、87億6千5百万円で、3億8千2百万円の増収、

営業利益は、3億3千7百万円で、1億2千9百万円の増益、

経常利益は、3億3千3百万円で、1億2千5百万円の増益となりました。

■親会社株主に帰属する当期純利益は減益となっておりますが、これは、前期において、補助金収入として特別利益1億5千9百万円を計上しているためです。

■次のスライドで、主な増減要因についてご説明いたします。

## [対前期比較]

(単位：百万円)



## 主な増減要因

- 売上高
  - 取り扱い数量の増加
  - 貴金属・銅の堅調な相場環境
- 売上総利益
  - 貴金属・銅の堅調な相場環境
  - 取引内容見直しの実施
  - 製造工程効率改善
- 販売費及び一般管理費
  - レアメタル研究開発への投資が一段落
  - 人件費の増加
- 経常利益
  - 大きな増減要因なし

- 売上高は、取り扱い数量の増加に加え、貴金属、銅の価格が前期を上回る水準で推移したことから増収となりました。
- 売上総利益は、売上高の増加のほか、取引内容の見直し、製造工程の効率改善などにより、増益となりました。
- 営業利益は、売上高の増加のほか、レアメタルにかかる研究開発への投資が一段落したこともあり、増益となっております。

■主要3つのセグメントにおいて、前期比増収を達成。

(単位：百万円)

	2017年9月期		2018年9月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
貴 金 属	7,527	88.4%	7,849	88.2%	4.3%
環 境	750	8.8%	801	9.0%	6.8%
シ ス テ ム	95	1.1%	102	1.2%	7.7%
そ の 他	145	1.7%	144	1.6%	▲0.6%
計	8,518	100.0%	8,897	100.0%	4.5%
消 去	▲134	-	▲132	-	-
合 計	8,383	-	8,765	-	-

Copyright © ASAKA RIKEN Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

■次に、セグメント別売上高の実績についてご説明いたします。

■貴金属事業では、スマートフォン生産の減速の影響も受けましたが、主に2つの要因から、増収となりました。

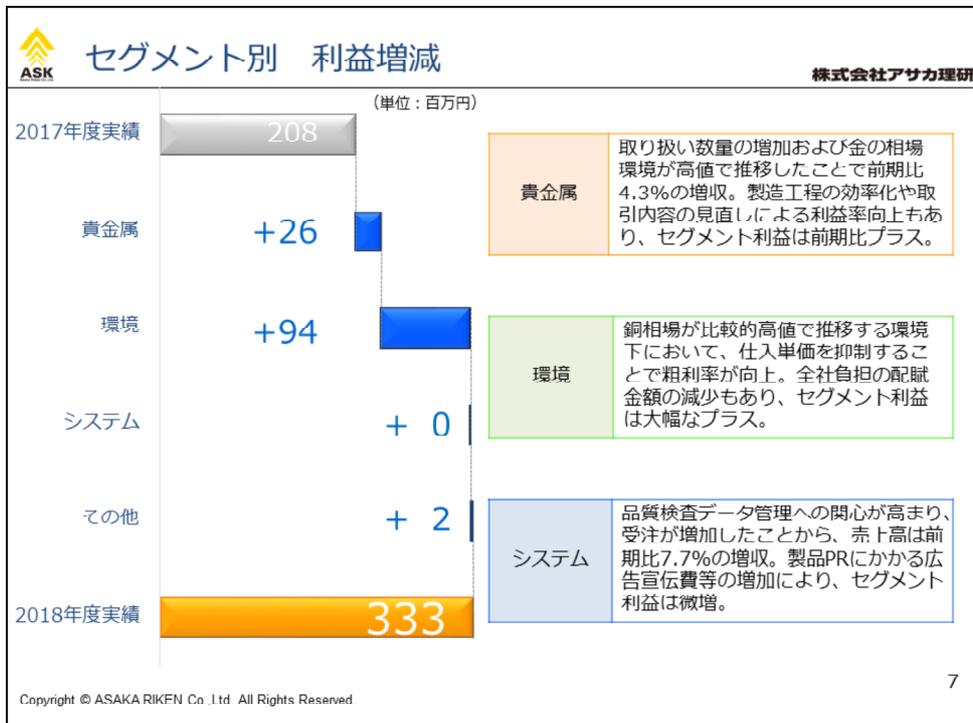
■1つ目は取り扱い数量が増加したこと、2つ目は貴金属相場が前期を上回る水準で推移したことです。

■環境事業では、主に2つの要因から、増収となりました。

■1つ目は、主力製品である銅ペレットと無機薬品の販売数量が前期を上回ったことです。

■2つ目は、銅の販売価格が前期を上回る水準で推移したことです。

■システム事業では、品質データ管理への関心が高まり、受注が増加したことにより、増収となりました。



- セグメント別、利益の増減についてはご覧の通りです。
- 貴金属事業は、レアメタルの販売が、当初予想を下回りましたが、貴金属等の売上高が増加したほか、製造工程の効率化、自動化により、前期比増益となりました。
- 環境事業は、売上高が増加したほか、銅相場が高値で推移する環境のもと、仕入単価を抑えることができたことで、前期比増益となりました。
- システム事業は、売上高が増加した一方、新製品の広告宣伝費用の増加もあり、セグメント利益は、前期並みとなっております。

- 流動資産増加は、棚卸資産の増加（+348百万円）が主要因。
- 負債増加は、社債及び借入金増加（+152百万円）が主要因。
- 純資産増加は、利益剰余金の蓄積（+196百万円）によるもの。

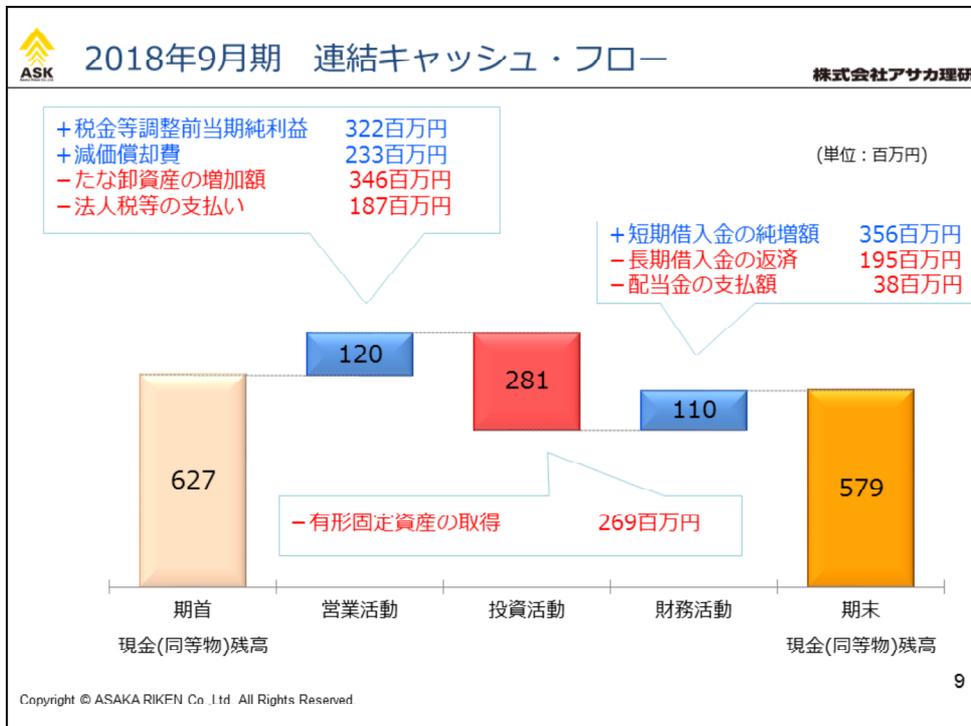
(単位：百万円)

	2017年9月期	2018年9月期	増減
資 産 合 計	5,948	6,378	429
流 動 資 産	2,630	3,064	434
固 定 資 産	3,318	3,313	▲4
負 債 合 計	3,171	3,387	216
社債及び借入金	2,007	2,159	152
そ の 他	1,165	1,228	63
純 資 産 合 計	2,777	2,990	213

Copyright © ASAKA RIKEN Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

- こちらは、連結貸借対照表の増減を示したものです。
- 資産合計は、4億2千9百万円の増加、負債合計は、2億1千6百万円の増加、純資産は、2億1千3百万円の増加となりました。
- 主な、資産および負債の増減は、ご覧の通りです。



- 続いてこちらは、連結キャッシュ・フローの状況について示したものです。
- 当期末の資金は、当期首より4千7百万円減少し、5億7千9百万円となりました。
- 増減の内訳は、営業活動による増加が1億2千万円、投資活動による減少が2億8千1百万円、財務活動による増加が1億1千万円です。
- それぞれの主な内訳は、ご覧のとおりです。

- 設備投資額はレアメタル実証試験に投資した前期を下回ったが、レアメタルの生産能力増強、貴金属製造工程の自動化、更新に投資し、例年並みの水準。
- 研究開発費はレアメタルへの投資が一段落したことで減少しているが、今後はレアメタルの製品開発、分離精製等の基礎技術の開発に投資していく方針。
- 減価償却費はほぼ例年通り。



Copyright © ASAKA RIKEN Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

- こちらは設備投資額、研究開発費、減価償却費の推移について示したものです。
- 設備投資額は2億3千1百万円となりました。
- レアメタルの生産能力増強、貴金属製造工程の効率化、その他、更新等を実施しております。
- 前期は、レアメタルの実証事業で投資額が大きくなっておりませんが、当期は例年並みの投資額となっております。
- 研究開発費は2億7千5百万円となりました。
- 主にレアメタルに関するもので、製品開発のほか、回収・精製技術に関する基礎技術の開発を実施しております。
- 減価償却費は2億3千3百万円となり、前期並みとなっております。

1. 2018年9月期 決算概要

2. 2019年9月期 業績予想

3. 今後の事業戦略

4. 株式情報と株主還元施策

Appendix

- 連結業績の推移
- 事業環境にかかる関連指標
- ESG活動を通じた企業価値向上への取り組み
- 新製品紹介

■次に、2019年9月期の業績予想についてご説明いたします。

■ 売上高の減少

レアメタル製品の販売が拡大する一方、主要顧客の生産量縮小、貴金属価格の下落予測により、売上高は微減となる見通し。

■ 経常利益の減少

原材料供給分野の増加に伴い、品質管理を含めた管理部門の強化を図るため、一過性のものを含む営業費用が増加。

[想定価格]

金：4,200円/g

銅：650円/kg

(単位：百万円)

	2018年9月期 実績		2019年9月期 予想	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	8,765	4.6%	8,743	▲0.3%
営業利益	337	62.0%	248	▲26.6%
経常利益	333	60.1%	236	▲29.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	234	▲14.1%	180	▲23.3%
1株当たり 当期純利益金額	91.98円		70.45円	

- まず始めに、業績予想を立てるにあたっての前提条件である、2019年9月期の事業環境についてご説明いたします。
- 当社の主要な取引先である電子部品・デバイス工業分野では、スマートフォン需要の一巡による減産が継続すると想定しております。
- そのため、減産に伴い、金の取扱数量はやや減少すると見込んでおります。
- 貴金属の価格については、主に米国金利の上昇により、資産としての金の需要が低下し2018年9月期に比べて低い水準になると想定しております。
- また、銅の価格についても、低い水準になると想定しております。
- 以上、このような事業環境を想定しておりますが、新たに推進しているレアメタルの販売数量が増加することにより、2019年9月期の売上高は、前期比0.3%減と、微減に留める計画です。
- 利益面では、前期比減少する計画としております。
- これは、従来の貴金属・銅のリサイクル分野に加え、レアメタル等、原料の供給分野を増加させる上で、品質管理を含め、管理部門の強化を図る必要があり、営業費用が増加することによるものです。

- 設備投資額は事業用用地の取得や、レアメタルでの新製品開発等により増加。
- 研究開発費は製造工程の自動化、レアメタルの製品開発、分離精製等の基礎技術を中心に投資。
- 減価償却費は設備投資の増加に伴い、増加を見込む。



- 2019年9月期における設備投資額、研究開発費、減価償却費の計画はご覧の通りです。
- 設備投資額は5億2千3百万円と、増加する計画です。
- 事業用用地の取得や、レアメタル事業での新製品開発等により増加する予定しております。
- 研究開発費は2億2千7百万円を計画しております。  
製造工程の自動化、ロボット化を進めていくのに加え、前期に引き続き、レアメタルの製品開発、回収・精製技術に関する基礎技術に投資いたします。
- 減価償却費は設備投資の増加に伴い、2億8千万円と増加を予定しております。

1. 2018年9月期 決算概要

2. 2019年9月期 業績予想

3. 今後の事業戦略

4. 株式情報と株主還元施策

Appendix

- 連結業績の推移
- 事業環境にかかる関連指標
- ESG活動を通じた企業価値向上への取り組み
- 新製品紹介

■続いて、「今後の事業戦略」についてご説明いたします。

事業の特徴

電子部品デバイス工業分野の生産動向や  
貴金属・銅の価格変動に左右されやすい

持続的な成長を果たす

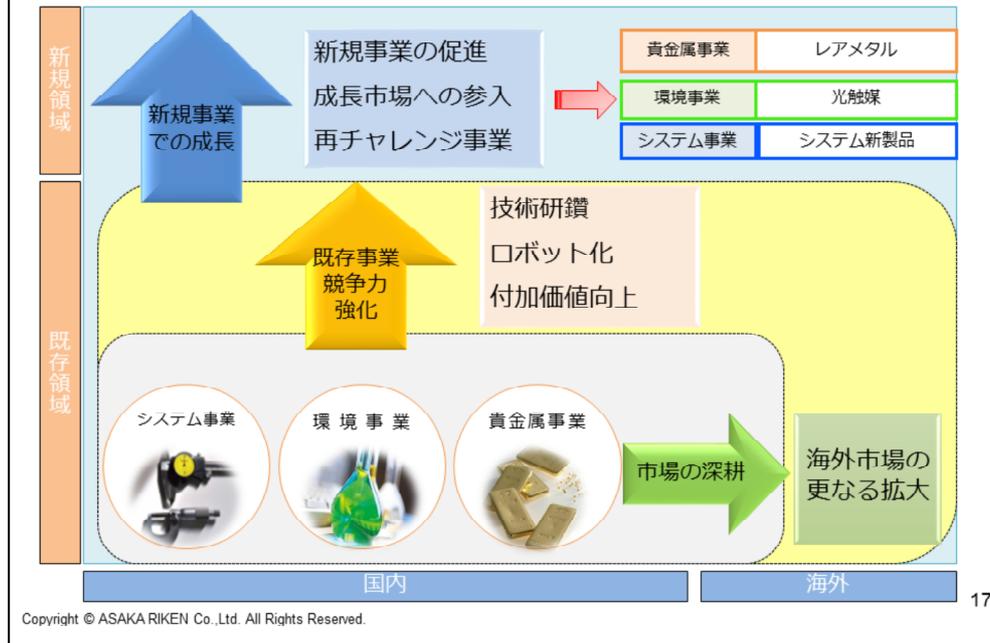
既存事業  
基盤強化新規事業  
創出海外展開  
収益力強化

- 先程、業績予想の所でもご説明いたしました通り、当社の業績は、取引先である電子部品デバイス工業分野の生産動向や貴金属・銅の価格変動に左右されやすい特徴がございます。
- 持続的な成長を果たすためには、これらの影響を受けにくい新規事業を更に創出する事が重要であると考えています。

## 目指すべき方向性

既存事業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 他社に追随を許さない生産技術の確立</li><li>■ 製造工程のロボット化による本質的な合理化</li><li>■ 付加価値を上げる加工技術のアップ</li></ul>
新規事業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 光学ガラス、電子部品への原材料の販売促進[販売開始]</li><li>■ 光触媒事業の再チャレンジ[販売開始]</li><li>■ 電気自動車、IoT等の成長市場への参入[研究開発中]</li></ul>
海外事業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 独自技術・ノウハウを海外子会社へ展開</li><li>■ マーケットの拡大・深耕</li><li>■ 海外子会社の安定的な黒字体質化</li></ul>

- 当社では、成長戦略を既存事業、新規事業、海外事業の3つに区分し、それぞれ、目指すべき方向性を3つ定め、着実に実行に移しております。



- 成長戦略のイメージを図式化したものがこちらです。
- 当社は創業以来、リサイクル事業者として資源の回収を主たる事業とし、約50年間という長きにわたり、発展を続けてまいりました。
- しかしながら、当社を取り巻く外部環境は確実に変化しております。
- 既存事業の維持だけでは、成長のスピードが鈍化することはもとより、更なる成長は望めません。
- 事業環境の変化を適切に捉え、新たな戦略を持って、成長の機会といたします。

## 既存事業

### 生産技術の確立による競争力の向上

#### 製造工程のロボット化・自動化による本質的な合理化

- 効率化によるコスト削減
- 人材は、より成長性・付加価値の高い業務に集中へ

#### 付加価値を上げる加工技術のアップ

- 地金の販売から、加工度を上げた金属材料、化合物販売へ

- 既存の事業では、製品・サービスの付加価値の向上を推進します。
- 製造工程のロボット化・自動化による本質的な合理化を進め、効率化によるコスト削減を図るとともに、人材はより成長性・付加価値の高い業務に集中します。
- 併せて、製品の付加価値を上げる、加工技術の向上を図ります。
- 貴金属地金の販売から、加工度を上げた化合物や金属材料への販売にチャレンジしております。
- これらの生産技術の確立により、特定の分野では、他社の追従を許さない生産技術の確立を目指していきます。

新規事業 **レアメタル**

成長産業

用途

元素

コア技術：溶媒抽出法

自動車

I o T

スマートフォン

航空機

光学ガラス

電子部品

二次電池

ジェットタービン

Ta

Re

Li

他

- リサイクル技術の開発
- 鉱石からの精製技術の開発
- 材料化技術の開発

新たな分野での  
技術開発

最先端部品への  
材料供給

収益基盤の拡大

- レアメタル事業では、成長産業への参入を目指してまいります。
- 成長産業とは、自動車、I o T、スマートフォン、航空機などです。
- 成長が期待されるこれらの分野では、最先端の電子部品、金属部品が使用されています。
- これら最先端部品への原料供給メーカーとして成長産業へ参入し、収益基盤の拡大を目指しております。
- 当社は、2013年にレアメタルの研究開発を開始し、貴金属事業で培った分離精製技術、溶媒抽出技術を基に、レアメタルの分離・精製技術を開発いたしました。
- 現在は原料の幅を広げるとともに、材料化技術の開発により、製品の多様化に取り組んでおります。
- 販売面では、国内の主要な光学ガラスメーカーとは既に取り引きを開始しており、更に電子部品向け材料の販売も今期より、開始いたします。
- 今後も二次電池、ジェットタービンなどのリサイクル・材料化技術の開発を進め、最先端部品への材料供給により、新たな事業の柱として、収益基盤の拡大を目指してまいります。

## 新規事業 光触媒

提携先の方針変更で太陽光発電パネル向けは大幅に減少

メインターゲットを外壁・ガラス向けに変更

塗料メーカー等と提携し販売量拡大へ

これまで

- 塗装店への小売りが中心
- 販売規模は小さい



現在

- 塗料メーカー、塗料販売店  
認証取得、OEM製品供給へ
- 販売量の拡大

- 再チャレンジとして、光触媒事業に取り組んでおります。
- 当社は、環境事業で培った無機薬品技術、触媒技術から、光触媒を開発し、製造販売をしております。
- 立ち上げ当初、新規事業として販売量を期待していた太陽光発電パネルのカバーガラス向けの販売は、提携企業の方針転換により、大きく縮小したことから、当社は、光触媒のメインターゲットを外壁・ガラス向けに変更いたしました。
- 数年にわたり、塗料メーカーと共に耐候試験等の性能確認を進め、前期末、認証取得に至りました。
- 今期より、OEM製品等の販売を開始いたします。

## 新規事業

### システム事業

事業機会

- データ改ざん問題による検査・品質管理にかかる重要性の再認識
- IOTやICTを利用した生産性向上

更なる成長に向けた  
事業再構築

当社の強み

- IOTに应用可能なI/F技術
- 数百社以上での採用実績

### 品質管理システム

- 新Manmosのリリース

ダイレクトにデータの取り出しが可能であり、検査作業の省力化と人為的ミスの防止を実現  
安価なSQL Server、クラウドデータベースに対応可能な仕様へ改良

### 生産管理システム

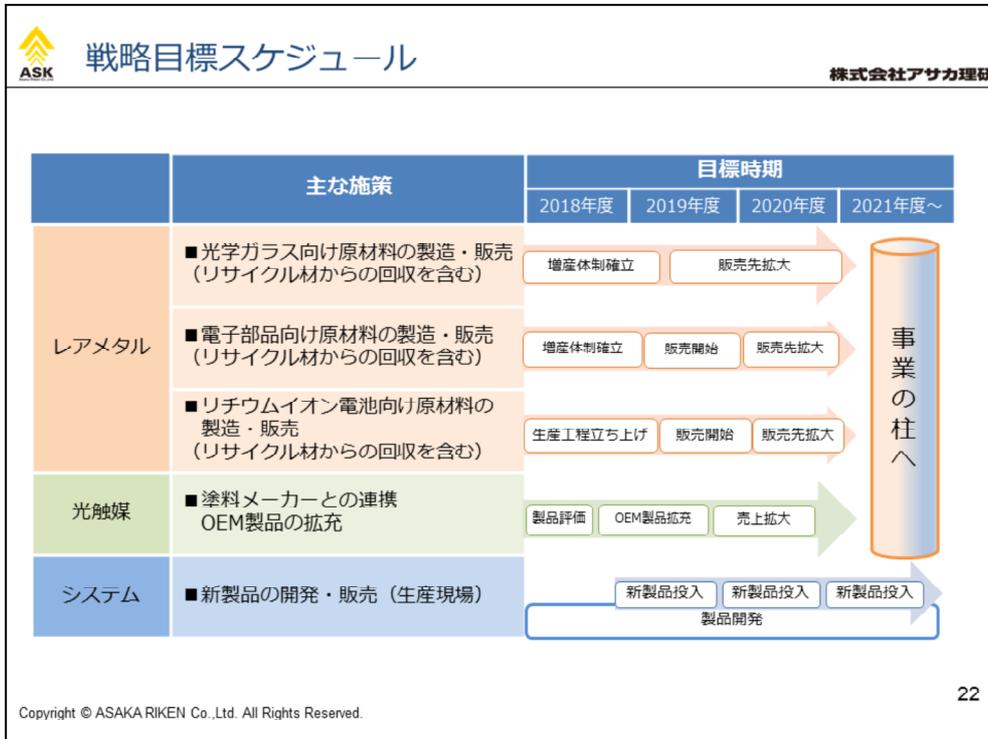
- B-Chronusの開発

(位置センサー応用効率改善システム)  
無線送信ユニットBeaconにより、作業者と設備の位置情報を常時把握。対応が必要になった装置から最も近い作業者を呼び出す仕組み

IOT、ICTを活用  
設備のダウンタイムや作業者の負荷軽減に貢献

Copyright © ASAKARIKEN Co.,Ltd. All Rights Reserved. 21

- システム事業においては、当社が強みとしている品質管理の分野で、データ改ざん問題などの社会的関心が高まっております。
- それにより、大手企業でも、データ改ざん防止のため、当社ソフトを採用して頂くケースが増えており、営業的にも積極的に営業活動を行った結果、引き合い増、受注増につながっております。
- 当社のシステム事業の強みは、工場にある様々なメーカーや、種類の機械から情報を集約し、データベース管理することができるI/F及びICT技術であり、当社製品を採用いただいた、数百社以上の生産現場で培ってきた課題解決のノウハウが最大の強みとなっております。
- この強みを生かし、品質管理だけではなく、製造現場における生産性向上をサポートする新製品を開発し、更なる成長を図っていく考えであります。



Copyright © ASAKA RIKEN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

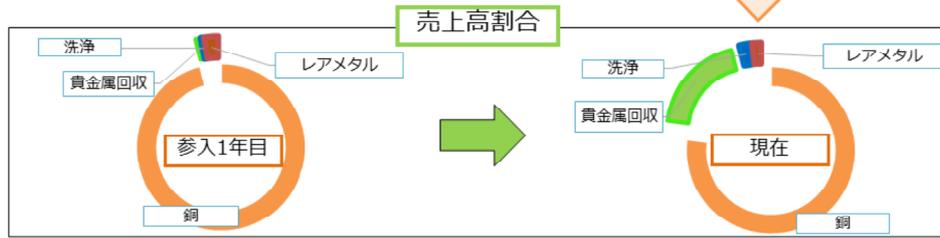
22

- こちらは、レアメタル事業、光触媒事業、システム事業、それぞれの戦略目標のスケジュールをあらわしたものです。
- レアメタル事業では、前期に増産体制を整えた光学ガラス向け原材料及び、電子部品向け原材料の販売を今期より本格的に開始いたします。
- また、リチウムイオン電池からのレアメタル回収・販売の再開を今期より開始する計画です。
- ここ数年で獲得した新たな技術を利用し、生産工程の確立と、更なる利益拡充を目指します。
- レアメタル事業で様々な製品化と販売先の拡大を図り、2021年度には「事業の柱」へと成長させる所存です。
- 光触媒事業では、塗料メーカー、販売店等への提携を進めており、提携先企業での製品評価を順次終え、今期よりOEM製品等の販売を開始いたします。
- 今期は、さらに提携先の拡大に努め、来期には売上及び利益への貢献を果たします。
- システム事業では、製品開発を継続して行い、每期、新しい製品を市場へと投入していくことを目標としています。
- 今期はヘッドマウントディスプレイを活用した生産管理にかかる製品を開発しております。
- 来年1月に東京ビッグサイトで開催される「スマート工場EXPO」にて初披露いたします。

## 海外事業

顧客拡大・安定黒字化

■ 貴金属関連事業の増加  
(貴金属回収・洗浄・レアメタル)



主な施策	
数量増加	海外企業との協力
	日系企業へのアプローチ
品目増加	新規ライセンス取得
	独自技術・ノウハウの展開



Copyright © ASAKA RIKEN Co. Ltd. All Rights Reserved.

- 続いて、海外事業についてご説明いたします。
- 平成26年、マレーシア、現地企業を子会社化した当初は、銅スクラップが事業の中心でした。
- それから4年の歳月を経て、貴金属関連事業を拡大させ、事業モデルの転換を図っております。
- 現在は、ステージを一つ上り、「顧客の拡充と安定黒字化」という目標を掲げ、更なるマーケットの拡大・深耕に努めております。
- 独自の技術、及び当社がこれまで培ってきたノウハウを、海外子会社にも展開していくことで、貴金属の回収事業に加え、洗浄事業、レアメタル事業へと更なる業容拡大を図ってまいります。

1. 2018年9月期 決算概要

2. 2019年9月期 業績予想

3. 今後の事業戦略

4. 株式情報と株主還元施策

Appendix

- 連結業績の推移
- 事業環境にかかる関連指標
- ESG活動を通じた企業価値向上への取り組み
- 新製品紹介

■最後に、当社の株価の推移と株主還元施策についてご説明いたします。

株価情報(月間)

	平均価格	時期
最高値	3,950円	2014年11月
最安値	463円	2014年10月

株価推移(月間)

(単位:円)



株式の情報

(単位:名)

	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
株主合計	1,423	2,380	2,435	2,352	2,158
金融機関証券会社	18	27	29	32	35
国内法人	15	19	14	11	15
外国法人等	1	18	17	16	16
個人その他	1,389	2,316	2,375	2,293	2,091

ROE推移

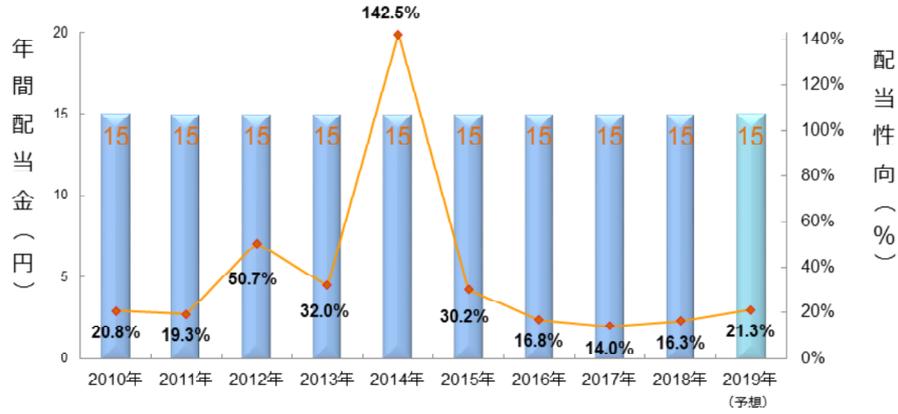
(単位:円)

	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
BPS	873.63	920.48	991.77	1,088.36	1,168.16
EPS	10.53	49.69	89.48	107.33	91.98
ROE	1.2%	5.6%	9.4%	10.3%	8.2%

BPS: 1株あたり純資産額  
 EPS: 1株あたり当期純利益金額  
 ROE: 自己資本利益率

■ 株式情報、株価の推移については、ご覧のとおりとなっております。

- 株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策と位置づけ、安定配当を継続的に行う
- 企業体質の強化と内部留保の充実等を勘案しながら業績に裏付けられた成果の配分を基本とする。



Copyright © ASAKA RIKEN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

26

- 続いて、株主還元施策についてご説明いたします。
- 当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な政策であると認識しております。
- また同時に、今後の事業展開に備えるため、企業体質の強化と内部留保の充実等も必要であると考えております。
- したがいまして、配当金については、これらの視点を勘案しながら、業績に裏付けられた成果の配分を行っていく方針であります。
- なお、2019年においては、15円の配当を予定しております。



I Rに関するお問い合わせは下記までお願いいたします

株式会社アサカ理研 管理本部

〒963-0725

福島県郡山市田村町金屋字マセ口47番地

TEL : 024 (944) 4744

FAX : 024 (944) 4749

E-MAIL : [ir@asaka.co.jp](mailto:ir@asaka.co.jp)

URL : <http://www.asaka.co.jp/>

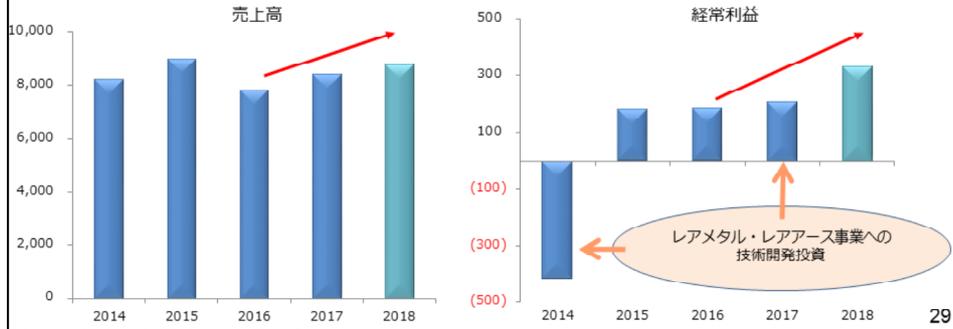
- ご説明は以上となります。
- 当社は、既存事業の展開と成長市場への参入、新規事業の促進等により、更なる成長を遂げることができるよう、役職員一丸となって努力してまいります。
- 今後ともなお一層のご理解、ご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。
- ありがとうございました。

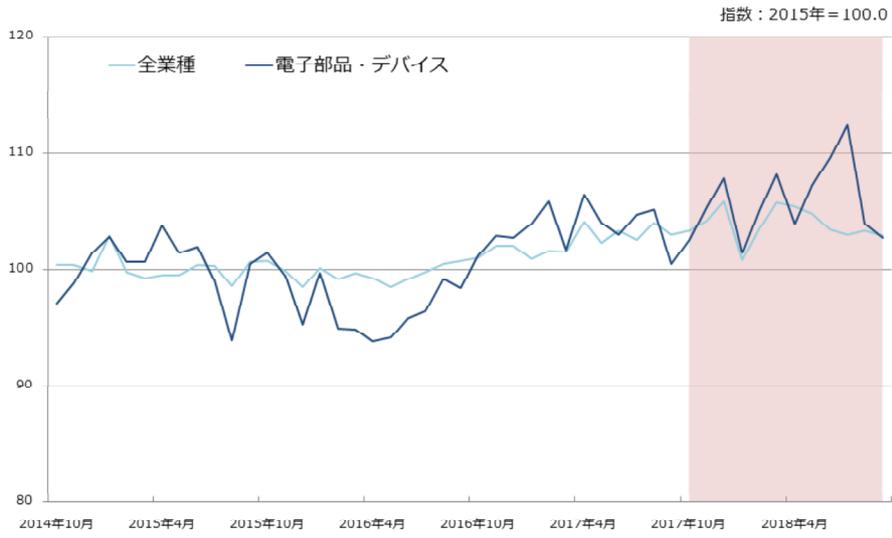
## Appendix

- 連結業績の推移
- 事業環境にかかる関連指標
- ESG活動を通じた企業価値向上への取り組み
- 新製品紹介

(単位：百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
売上高	8,189	8,964	7,790	8,383	8,765
営業利益	▲ 402	210	224	208	337
経常利益	▲ 416	185	189	208	333
親会社株主に帰属する 当期純利益	26	125	227	273	234

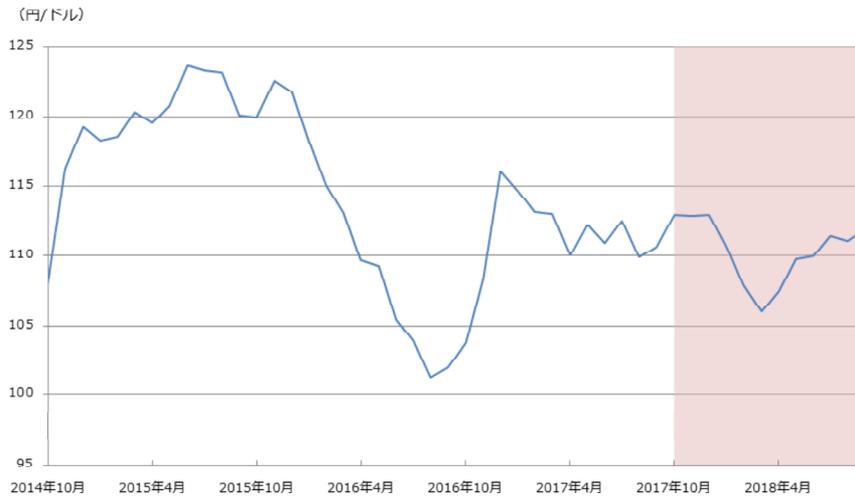




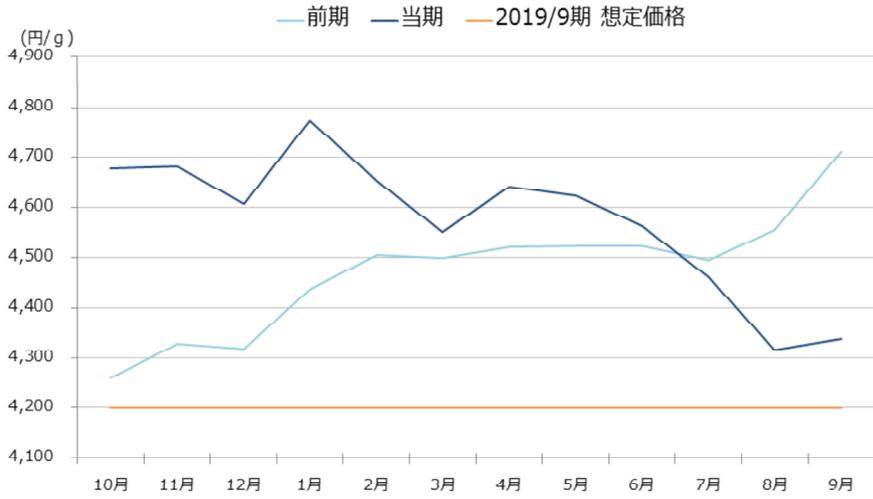
山所：経済産業省発表 鉍工業指数（生産・季調済み） 30

Copyright © ASAKA RIKEN Co., Ltd. All Rights Reserved.

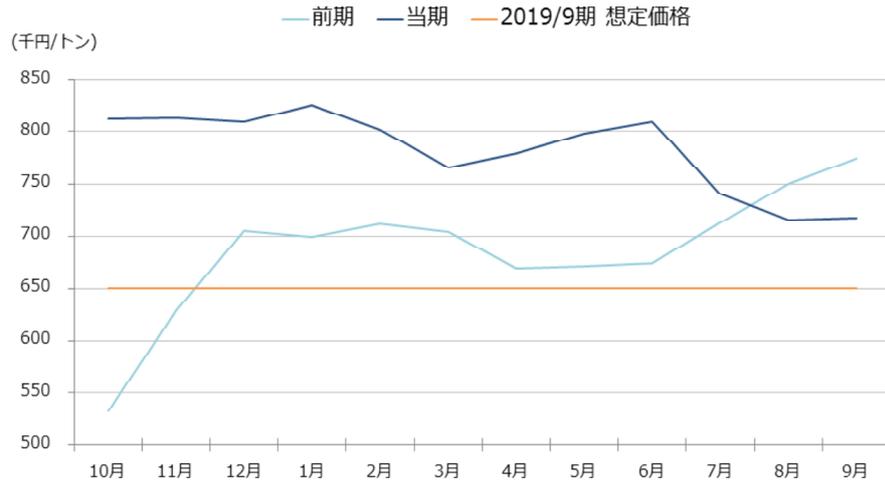




出所：日本銀行（東京市場 ドル・円 スポット 中心相場/月中平均）



出所：三菱商事



出所：JX金属株式会社

- SDGsから関連性が高いテーマに取り組む
- ESG活動実践により、更なる企業価値向上へ

E 環境		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 天然資源の再生・再利用による環境への貢献</li> <li>■ イノベーションによる生産性・付加価値向上</li> </ul>
S 社会		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 教育制度の拡充による充実した教育体制</li> <li>■ 働き方改革の着実な実行</li> </ul>
G 企業統治		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 紛争鉱物の不使用による平和への貢献</li> <li>■ コーポレート・ガバナンスの強化</li> </ul>



※SDGs（持続可能な開発目標）とは  
 2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための  
 2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標。  
 持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成。

■「資源の有効活用」・「環境保全」

創業時から変わらない2つの視線



アサカ理研とリサイクル事業



そしてこれからも、環境と共に歩む

- 既存概念にとらわれない発想力と「バラック思考」
- イノベーションを通じた、生産性・付加価値向上



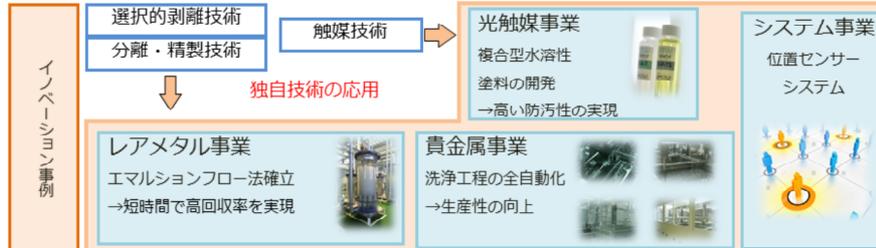
【バラック思考】

バラックを組んでみる  
自分たちでやってみる  
すぐ試してみる



- ・原理を理解できる
- ・うまくいくコツが分かる
- ・応用が可能
- ・トラブルの対処が早い
- ・購入品よりも良いものを作れることも

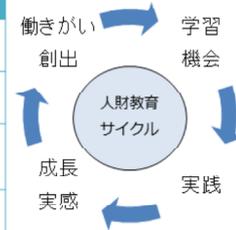
イノベーションの  
原点



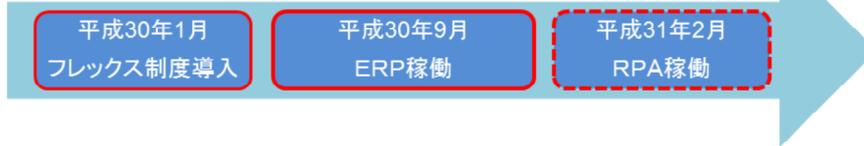
- 社員一人ひとりが能動的に学べる機会の提供
- より実践的で、現場に近い全社セミナー  
→ 成長の実感を通じた、働きがいの創出



研修種類	概要
入社時集合研修	約1ヶ月間の集合研修で社会人としての一般知識や当社技術を学び、その後は各現場において実践的にスキルを習得
管理職任用前研修	管理職に任用する者を対象とした社外研修を実施。組織力向上及びマネジメント手法を中心に、管理者としてのスキルを習得
全社セミナー	交代制で当社社員が講師を務める独自研修。プレゼンテーション・法律・経理と多角的な観点から実施し、実際の業務内容にも即座に活かせる実践型の研修
実務的勉強会	製造部門を対象として、薬品の取扱い手法や設備機械の取扱方法を実際の現場で学ぶ、実務的な勉強会



- 仕事と家庭との両立に向けた多様な働き方の構築  
→フレックス制度の導入
- 業務自動化システム導入により、新しい働き方へ  
→統合基幹業務システム(ERP)・ソフトウェアロボット(RPA)



■紛争地域および高リスク地域からの責任ある原材料の調達活動を通じ、平和な社会実現へ貢献



紛争地域および高リスク地域とは？

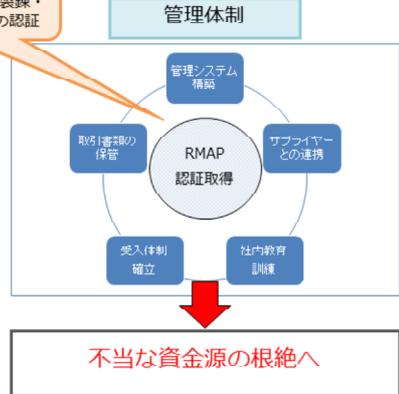
■武力による紛争、広範にわたる暴力もしくは人々に危害が及ぶその他のリスクが存在する地域

リスクの具体例

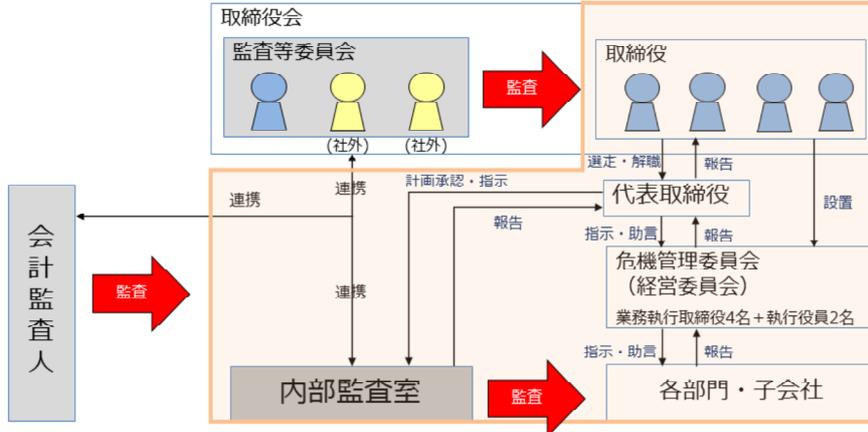
- 紛争
- テロ支援国家
- テロ組織
- 児童就労
- 人権問題
- 環境破壊
- 児童就労
- 資金洗浄

RMAP認証  
RMAPを順守している製錬・精製業者であることの認証

※RMAP (Responsible Minerals Assurance Process) = 責任ある鉱物保証プロセス



- 監査等委員会を設置することで、より監督機能を高める
- 効果的な監査等委員会・会計監査人・内部監査室の三位監査
- 危機管理委員会を設置し、当社が抱えるリスクの管理対応





# VD-In Visual Data Input

## ヘッドマウントディスプレイを活用した 製造現場における新しい働き方

目で見た数値や映像をダイレクトにPC入力

人の作業をもっと省力化してミス防止するツールとして誕生。  
VD-Inは、ヘッドマウントディスプレイを利用して、見た映像、文字  
情報をPCへダイレクトに入力したり、音声で数値データを入力したり  
必要な情報を表示するなど、様々なシーンで作業をサポートします。



- 本書には、当社及び当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 本書はいかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付の申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

