



株式会社アサカ理研

個人投資家向け会社説明会

代表取締役社長
山田 慶太

2019年6月28日

【証券コード】
東証JASDAQ : 5724

1

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

- 皆さまこんにちは。
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。
- 本日はお忙しいなか、ご参加頂きまして、まことにありがとうございます。



1. 企業概要
2. 事業概要
3. 成長戦略
4. 非財務情報と企業価値向上
5. 株主利益の最大化に向けて

- 本日はご覧の内容で30分程度、当社がどのような会社で、どのような事業をしているか、また、どのようなことを考えながら成長を目指しているかについてご説明いたします。
- 短い時間ではございますが、当社について少しでもご理解頂ければ幸いです。
- どうぞよろしくお願いいたします。



1. 企業概要

2. 事業概要

3. 成長戦略

4. 非財務情報と企業価値向上

5. 株主利益の最大化に向けて

3

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

- はじめに、当社の概要についてご説明いたします。

1.

希少金属の回収に特化した
資源再生会社

2.

独創技術で市場を開拓する
研究開発型企业

- 当社は、金を代表とする希少金属の回収に特化した資源再生会社として成長を続けてまいりました。
- 独創的な技術を生み出す高度な開発力、時代の流れや市場のニーズをいち早くキャッチする情報収集力、そして、技術をニーズとマッチングさせる応用力が当社の強みです。

創業時より受け継がれるDNA

豊かな創造性を発揮し、社会貢献を果たす

1969 年

アサカ理研工業株式会社 創立

社員 4 名、資本金 500 万円。トタン葺きの小さな工場での創業。
プリント配線基板エッチング工場から排出される廃液を
新液に再生するとともに副産物として銅を回収する事業を開始。

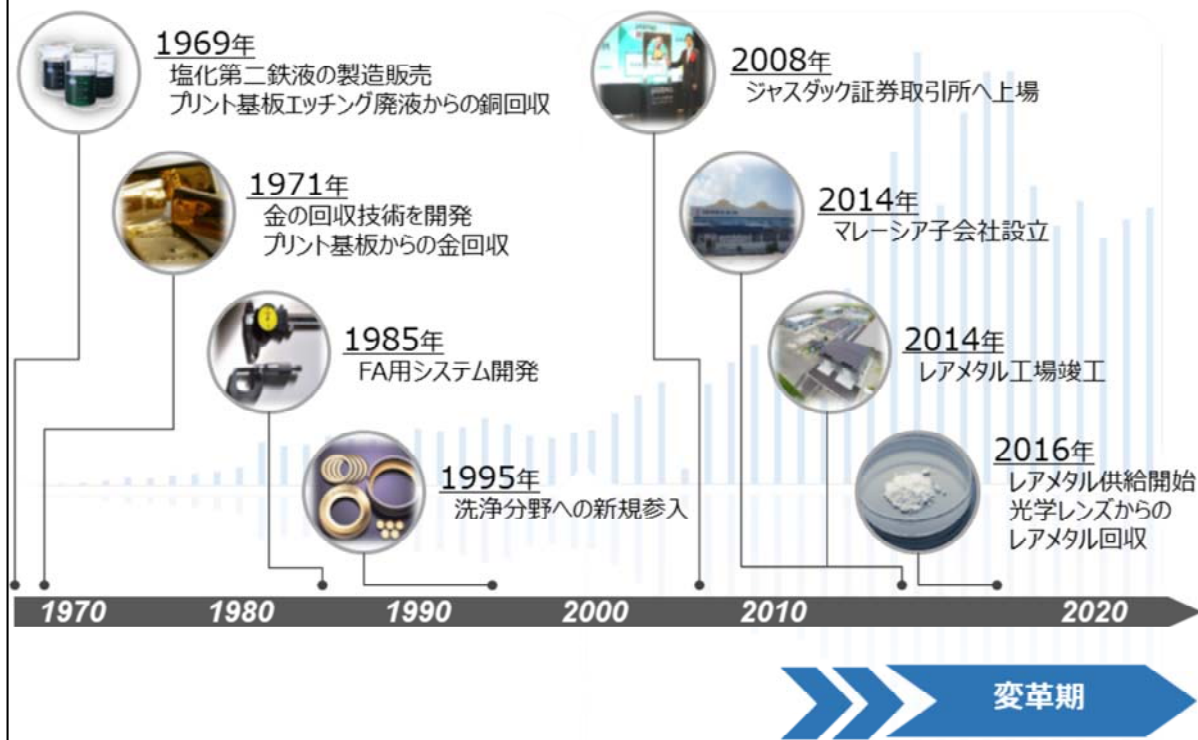


まだリサイクルという言葉もない時代に、
限られた資源の有効活用、環境保全に目を向けた

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

5

- 「豊かな創造性を発揮し、社会貢献を果たす」
これが当社の企業理念、社是です。
- 創業した1969年。まだリサイクルという言葉もない時代です。
- そのような時代から、限られた資源の有効活用や環境保全に目を向け、エッチング工場から排出される廃液を新液へと再生するとともに、副産物として銅を回収する事業を開始しました。
- 「不要とされるものに含まれる貴重な資源を蘇らせる」という視点が当社の原点です。
- この原点が企業理念として引き継がれ、当社の成長を支えてきました。



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

6

- 創業から2年後の1971年、プリント基板から金を回収する独自技術を開発し、主力事業である貴金属の回収事業を開始しました。現在では銀や白金、パラジウム等の貴金属も取り扱っております。
- 大きく飛躍するきっかけとなったのは、1995年、貴金属の洗浄分野への進出です。事業内容については後ほどご説明いたしますが、電子部品業界、特に水晶振動子メーカーと深くお取引引きを頂いております。
- 2014年には業容拡大に向け、レアメタルの研究開発及び製造拠点として、福島県いわき市に工場を竣工いたしました。
- 2016年、光学レンズからのレアメタル回収に成功し販売を開始しております。詳細につきましては、後ほど「成長戦略」でご説明いたします。

商 号 : 株式会社アサカ理研
設 立 : 1969年(昭和44年)8月
本 社 所 在 地 : 福島県郡山市
資 本 金 : 5億4百万円
従 業 員 数 : 146名(単休)
子 会 社 : 連結子会社3社
証 券 コ ー ド : 5724 東京証券取引所
JASDAQスタンダード
単 元 株 式 数 : 100株



代表取締役社長
山田 慶太

※ 従業員数は2018年9月30日現在

- 今年は創立50周年を迎える節目の年となります。
- これまでの歩みを見つめ直すとともに、新たな半世紀へ向け挑戦を続けてまいります。



1. 企業概要

2. 事業概要

3. 成長戦略

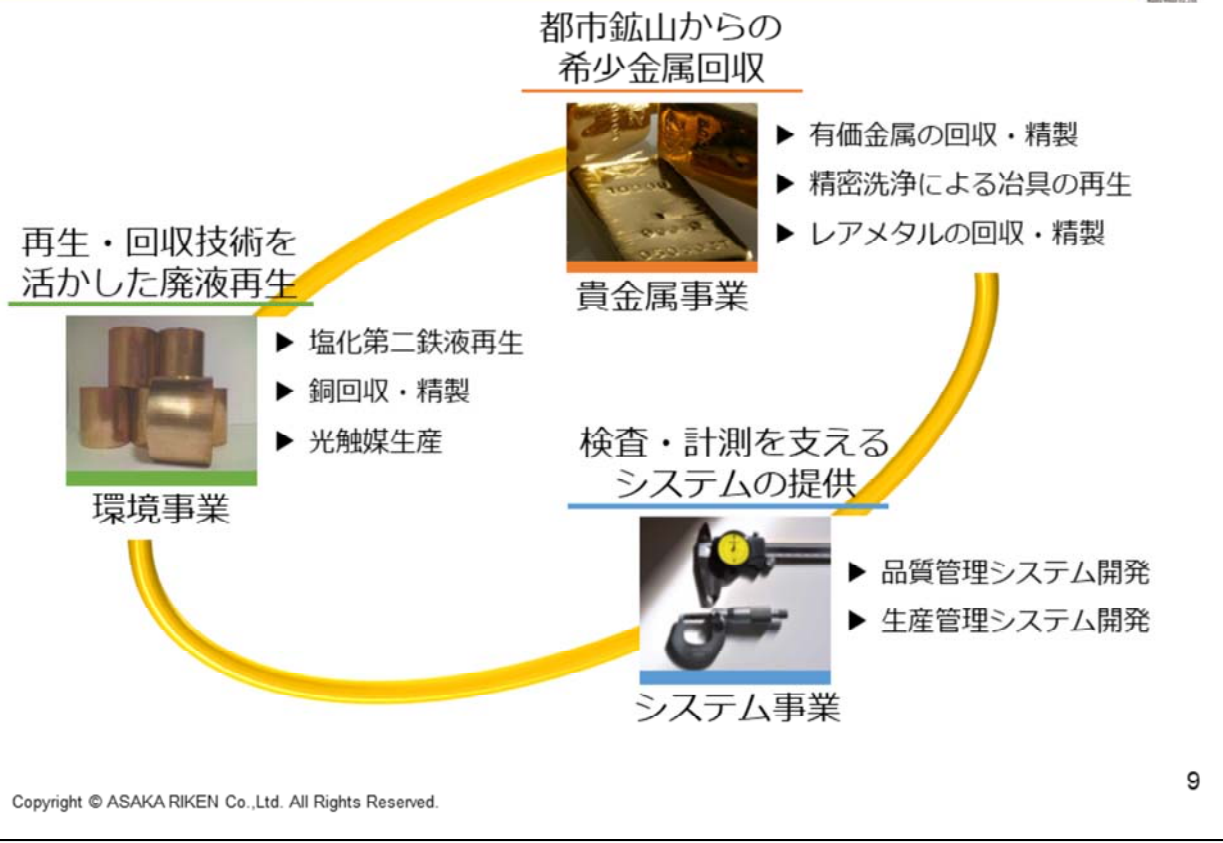
4. 非財務情報と企業価値向上

5. 株主利益の最大化に向けて

8

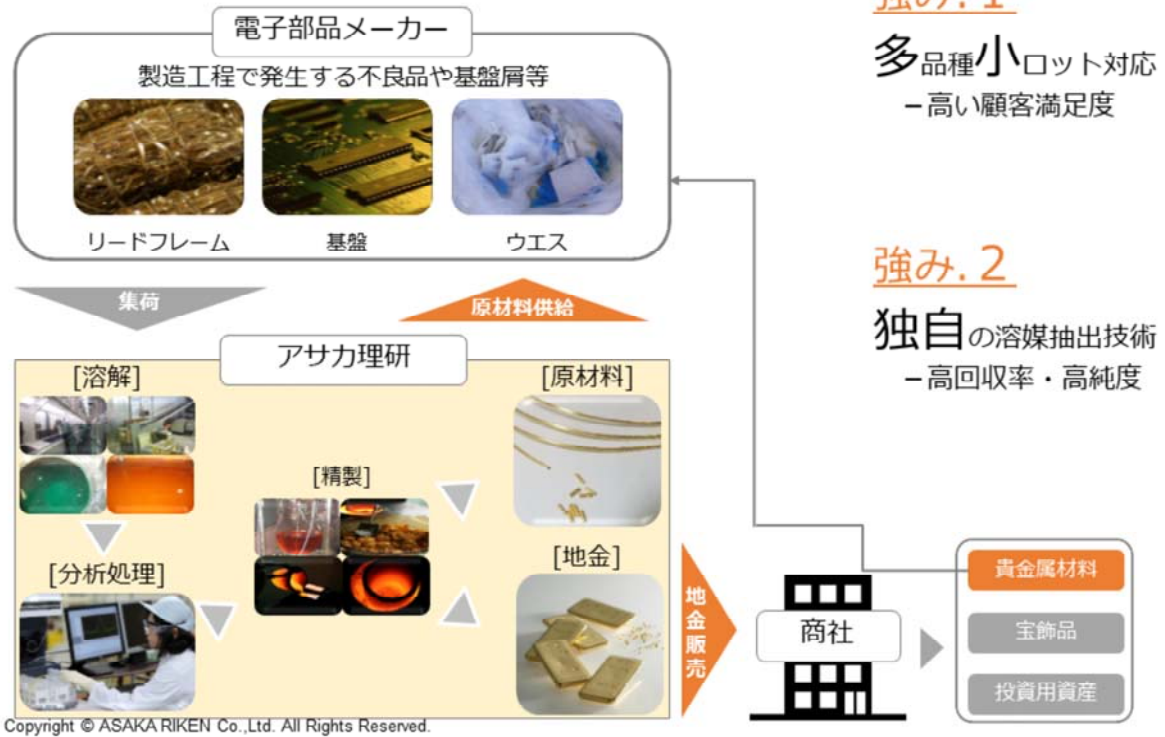
Copyright © ASAKA RIKEN Co., Ltd. All Rights Reserved

- 続きまして、事業の概要についてご説明いたします。



- 当社は大きく分けて3つの事業を行っております。貴金属事業、環境事業、システム事業の3つです。
- 貴金属事業では有価金属の回収・精製を行う回収事業、電子部品装置のクリーニングを行う洗浄事業、2つの事業を主に行っております。現在は成長戦略の柱として、レアメタル事業に注力しております。
- 環境事業では祖業であります塩化第二鉄液の再生・販売及びそこに含まれる銅の回収をメインに行っております。現在は光触媒の生産販売に注力しております。
- システム事業では品質管理にかかる検査・計測データ処理システムや、製造現場の合理化・省力化を支援するシステムの開発・販売を行っております。

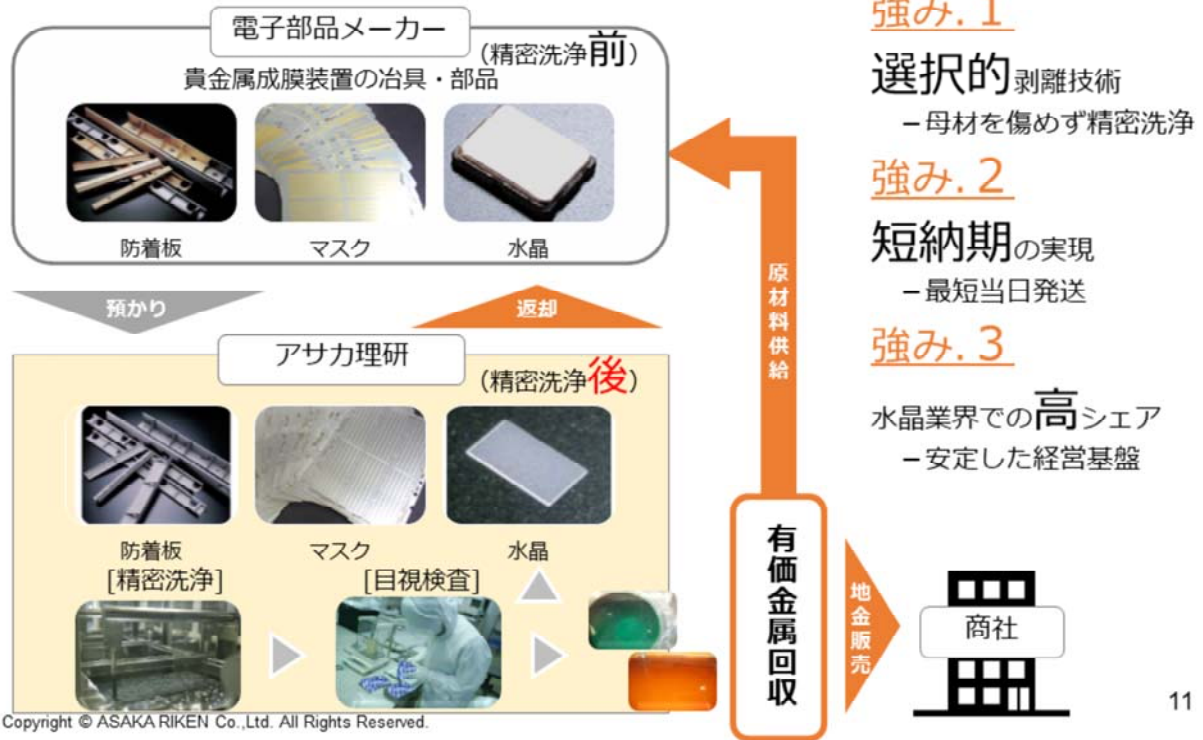
不良品等から有価金属を回収



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

- それぞれの事業についてももう少し詳しくご説明いたします。
- 貴金属事業の主なお客様は電子部品メーカーです。回収事業はまず電子部品メーカーの製造工程で発生した不良品、基盤屑等を集荷することから始まります。
- 次に、集荷物を特殊な薬品を用いて溶解し、貴金属の含有量を分析いたします。高い回収率、高い純度を可能としているのが独自の溶媒抽出技術であり、ここが当社の強みです。
- 最後に、精製した金を原材料としてお客様にお返ししたり、金地金として商社などへ販売いたします。
- 当社は一般社団法人日本金地金流通協会の正会員となっており、当社が精製する金は99.99%以上と高い純度を誇ります。ダイヤモンドの刻印が当社の金地金の目印です。
- 以上、貴金属事業における回収事業の一連の流れについてご説明いたしました。
- ところで、どのような電子部品に貴金属が含まれているかと申しますと、身近なところでは、スマートフォンやパソコンなどに搭載されている電子部品等に貴金属が含まれております。
- 当社が取り扱っているのは一般の消費者に出回り、不要になったものではありません。ご説明いたしました通り、工場における製造工程で発生する不良品や基盤屑が当社製品の原材料となります。
- 工場が発生するスクラップの特徴は、含まれる貴金属の濃度が高いという点です。例えば、金の鉱石に含まれる金の量は、1t中、数十グラム程度であるのに対して、工場が発生するスクラップには数百グラムの金が含まれております。

精密洗浄により治具類や先端部品を再生



- 続いて、貴金属事業における洗浄事業についてご説明いたします。
- 電子部品を製造する際には、部品に薄い貴金属の膜を作る工程があります。いわゆる、ドライメッキの工程です。メッキを行う装置の治具や部品に貴金属が汚れとして付着します。
- 当社では電子部品メーカーからこのような装置部品をお預かりし、精密洗浄を行った上で、お客様へとお返ししております。
- こうすることで、高価な装置部品を繰り返し使用することが可能となり、また、付着した貴金属についても、回収することが可能となります。
- 当社は高い洗浄技術を有しており、特に水晶業界において高いシェアを得ております。

お客様の要求事項

装置部品の
機能を維持した
高品質洗浄

貴金属の
高い回収率

予備部品を減らせる
短納期

価格競争力に直結

溶媒抽出法による

分離・精製技術

スピーディーかつ回収率のよい分離・精製技術である
溶媒抽出法を他社に先駆けて実用化

貴金属の

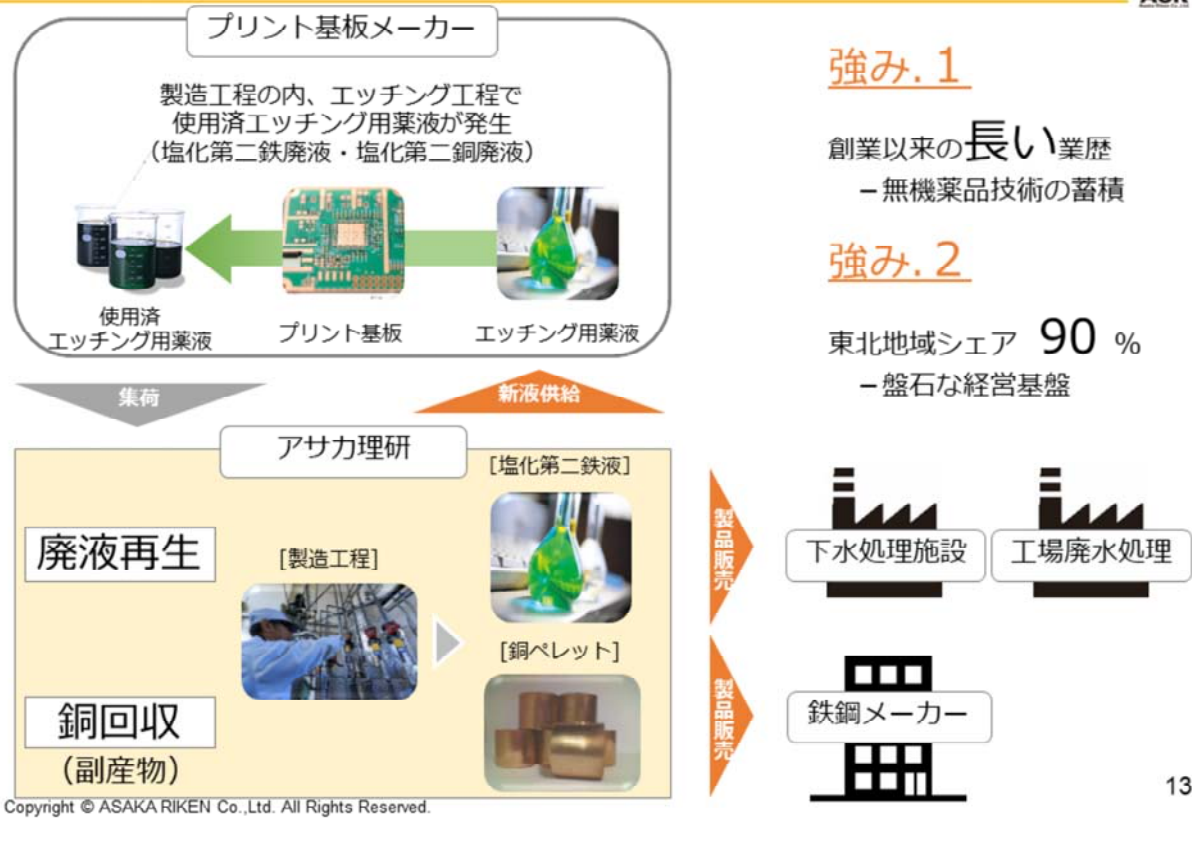
選択的剥離技術

独自の薬液配合により金属の溶解速度をコントロール
母材にダメージを与えない洗浄技術

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

12

- 当社の強みを支える2つのコア技術について、もう少しご説明いたします。
- 主なお客様である電子部品メーカーの要求事項は大きく分類すると3点挙げられます。
- まず、高品質の洗浄を行うこと。これはお客様の製品歩留まりに直結いたします。
- 2つ目に貴金属の回収率を高めること。これは材料費の低減に繋がります。
- 3つ目に出来るだけ早くお返しすること。電子部品の世界は製品サイクルが短く、装置部品も高価であるため、予備の部品は少ないほうが良いとされています。当社では最短で、朝到着した部品をその日の夕方に発送して、お返ししております。
- お客様の要求事項を実現しているのが、コア技術である分離精製技術と選択的剥離技術です。
- 分離精製技術は溶媒抽出法という技術を使用し、貴金属を速く、確実に回収・精製する技術です。
- 選択的剥離技術は薬液の配合で金属の溶解速度をコントロールし、母材を傷めることなく、狙った金属だけを溶かす技術です。
- これら2つの技術によって、高い品質とスピードを持ったサービスをお客様に提供しております。



強み.1

創業以来の長い業歴
- 無機薬品技術の蓄積

強み.2

東北地域シェア 90 %
- 盤石な経営基盤

- 続いて、環境事業についてご説明いたします。
- 環境事業ではプリント基板のエッチング液である塩化第二鉄液の再生・販売を軸に展開しております。
- エッチング液というのはプリント基板に回路を形成する際に、回路以外の不要な銅を溶かすために使用されます。そのため、使用済のエッチング液には銅が溶け込んでおります。
- 当社ではこの銅を回収するとともに、再生した液を廃水処理に使用される沈降剤としても販売しております。
- もし仮に、お客様であるプリント基板メーカーがこの廃液を再生せずに、廃棄物として処理しようとするすると、無害化する処理を行ってから、処分する必要がありますので、相応のコストが発生します。
- 当社が廃液から回収される銅の付加価値を利用してエッチング液を再生することにより、お客様のコスト軽減が図られます。
- また、最終処分する廃棄物の量を抑えることができるため、環境負荷の軽減にも貢献しております。
- 先程もご説明いたしました通り、環境事業は創業以来の事業であり、長い業歴がございます。
- その中で培われてきた無機薬品技術が当社の強みであり、東北地域で高いシェアを獲得していることに繋がっていると考えております。

製造メーカー

顧客ニーズ

- 測定データの入力ミス・改ざんを防ぐ仕組みを作りたい
- データ処理・分析時間を短縮したい
- 様々なメーカー機器のデータを一元管理したい

解決策の提供

アサカ理研



品質管理システム
[Mr. Manmos]

受注・リピート

- ◆ システム導入
- ◆ 製品カスタマイズ
- ◆ 導入の水平展開

提供する価値

- ✓ 測定データをダイレクトに入力
・入力ミス・改ざんの予防
- ✓ 多彩なデータ処理機能
・解析作業の簡素化
- ✓ データ解析機能
・不適格品の兆候分析 等々

強み. 1

高いI/F技術

－接続機器を選ばない

強み. 2

品質管理に特化

－ノウハウの蓄積

強み. 3

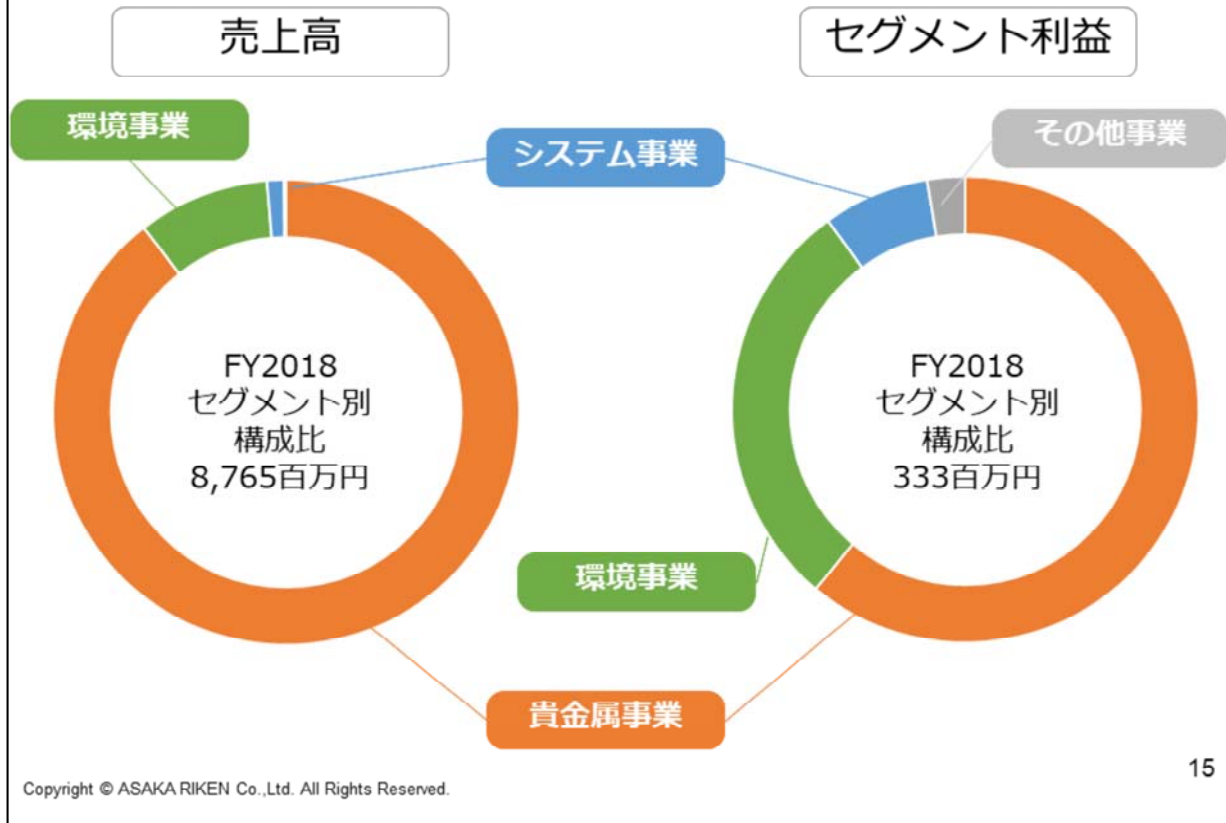
リピーター率 **97%**※

－安定した収益源

※ 直近5年間におけるリピーター率

14

- 続いて、システム事業についてご説明いたします。
- システム事業では製品の品質管理にかかる検査・計測データ処理システムや、製造現場の合理化・省力化を支援するシステムの開発・販売を行っております。
- 品質管理については、マスコミ等でも大きな話題となりました「品質データ改ざん問題」を受け、改めてその重要性が認識されているところです。
- 当社は1985年にシステム事業をスタートして以降、数百社以上の製造現場において、さまざまなシステムを構築してまいりました。その実績と経験が、接続機器を選ばない高いI/F技術を築きあげ、品質管理に特化したノウハウの蓄積へと繋がっております。
- 当社製品はお客様の利用方法に応じ、カスタマイズを行うことも可能であり、結果として、繰り返し受注を頂く好循環が続いております。

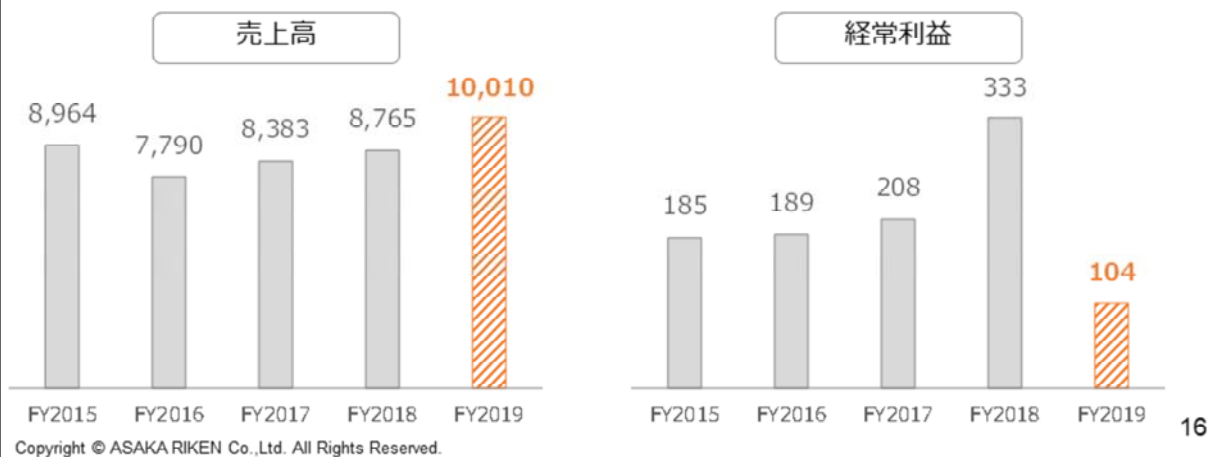


- こちらは事業セグメント毎に区分した売上高および利益の構成比率を円グラフにしたものです。
- 業績の特徴は、ご覧の通り、売上高、利益ともに貴金属事業の占める割合が高いということです。

連結業績の推移



(単位：百万円)	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019 (予想)
売上高	8,964	7,790	8,383	8,765	10,010
営業利益	210	224	208	337	107
経常利益	185	189	208	333	104
親会社株主に帰属する 当期純利益	125	227	273	234	57



- こちらは当期の業績予想も含めた、5年間の業績推移です。
- ご覧のように推移しており、当期は増収減益となる見通しです。

- 前期比較では増収減益。公表予想比では売上高・利益ともに実績が上回った。
- 主要取引先の生産調整や貴金属価格の下落等、事業環境悪化を受け、大幅な減収減益になると予想していたが、他分野での取引拡大、貴金属価格の上昇、環境悪化を考慮した経費抑制などにより、公表予想を上回る結果となった。

(単位：百万円)	FY2018	FY2019	FY2019 上期実績	
	上期実績 金額	上期公表予想※ 金額	金額	対前期増減率 対公表予想増減率
売上高	4,576	4,253	4,900	7.1% 15.2%
営業利益	238	83	132	▲44.5% 59.6%
経常利益	250	79	133	▲46.7% 69.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	191	44	95	▲49.9% 117.9%
1株当たり 四半期純利益金額	75.00円	17.22円	37.52円	

※ 公表予想は修正前数値（2018年11月9日付連結業績予想）

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

17

- こちらをご覧ください。
- 当期の上期実績は前年同期実績と比較して、増収減益、公表予想と比較すると売上高、利益ともに実績が上回りました。
- 公表予想では主要取引先である電子部品・デバイス工業分野における生産調整の影響が大きく、大幅な減収減益となると見込んでおりましたが、他分野での貴金属取扱量が増加したこと、貴金属相場が想定よりも高値で推移したこと、環境の悪化を考慮し、経費を抑制したことにより、公表予想を上回る結果となりました。

- 前期比増収減益を予想。
- 上期に引き続き、高品位貴金属の売買取引が増加することで増収を予想。
利益面では、主要取引先の減産の影響が継続、拡大傾向にある中においてもレアメタル事業にかかる研究開発を継続して行うことにより、減収となる見通し。

(単位：百万円)	FY2018 通期実績		FY2019 通期予想※	
	金額	対前期増減率	金額	対前期増減率
売上高	8,765	4.6%	10,010	14.2%
営業利益	337	62.0%	107	▲68.3%
経常利益	333	60.1%	104	▲68.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	234	▲14.1%	57	▲75.7%
1株当たり 当期純利益金額	91.98円		22.33円	

- 上期では公表予想を上回る進捗でしたが、通期では、事業環境の悪化が拡大すると見込み、当初公表予想を下方修正いたしました。
- 売上高は上期実績に引き続き、高品位貴金属の売買取引が増加する見通しであり、貴金属相場も高い水準での推移が予想されることから、増収となる見通しです。
- 一方で、電子部品・デバイス工業分野の減産による影響は継続、拡大傾向にあります。
- これにより貴金属取扱量が減少する見通しであり、スマートフォンに使用されるレアメタルの需要も低迷が継続する予想であること、他方、レアメタルにかかる研究開発は引き続き推進することにより、利益面では、減益となる見通しです。



1. 企業概要

2. 事業概要

3. 成長戦略

4. 非財務情報と企業価値向上

5. 株主利益の最大化に向けて

19

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

- 次に、当社の成長戦略についてご説明いたします。

業績の特徴

貴金属事業の業績動向に左右される

- 電子部品・デバイス業界の生産動向
- 貴金属相場の影響

成長戦略

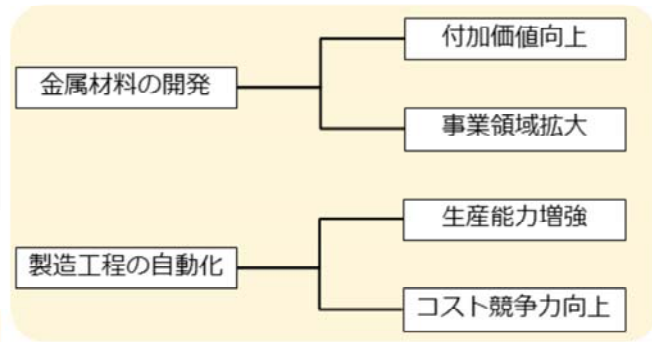
事業ポートフォリオの再構成

- ✓ 既存の経営基盤を更に強化する
- ✓ 成長が見込める産業への参入

持続的な成長へ

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

既存領域



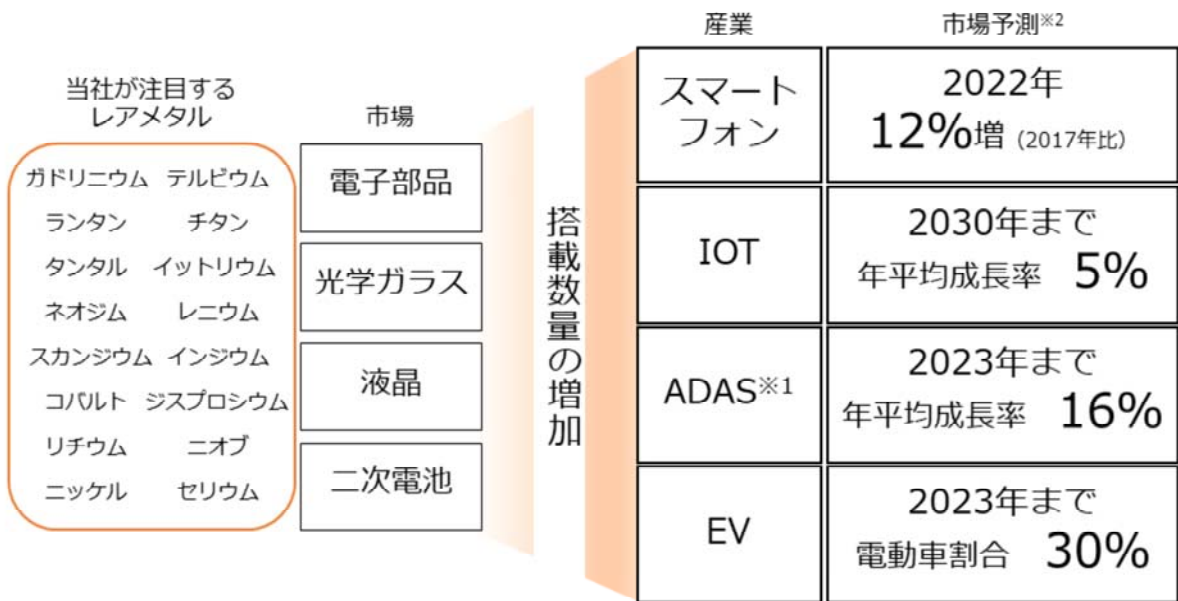
チャレンジ領域



20

- 当社業績は主力事業である貴金属事業の業績動向に左右されるという特徴があります。
- また、貴金属事業は主要取引先である電子部品・デバイス業界の生産動向、貴金属相場の影響に左右されるという特徴があります。
- 今後も持続的な成長を果たすためには、事業ポートフォリオの再構成、利益構造の見直しを行うことにより、貴金属事業の影響、ひいては外部環境の影響を相対的に下げる必要があると考えております。
- 既存領域では経営基盤を更に強化し、業界内において確固たる地位を確立する。
- チャレンジ領域では研究開発を通じて成長が見込める産業へと、参入してまいります。
- 本日は皆様の関心も高いレアメタル事業に焦点を絞り、成長戦略についてご説明いたします。

5G（第5世代移動通信システム）の追い風もあり、
レアメタルが使用される最先端部品市場が拡大



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

※1 ADAS=先進運転支援システム
※2 当社推計値

21

- レアメタルはスマートフォンやIoT、先進運転支援システムいわゆるADAS、EVといった成長産業における最先端部品に使用されております。
- それぞれの市場は5G、第5世代移動通信システムの追い風もあり、今後10年以内において確実に、そして急速に拡大していくことが見込まれます。
- これは当社にとって大きなビジネスチャンスであります。

コア技術を武器に参入

溶媒抽出法による
分離・精製技術

生産技術開発
センター設置

2014年

エマルションフロー法
実証実験成功

2015年

光学レンズからの
レアメタル回収成功

2016年

リサイクル技術確立

- ランタン
- ガドリニウム

販売体制確立

- タンタル

2019年 上期

主要部品	取り組み	事業環境
SAWフィルタ	<ul style="list-style-type: none"> □ スマートフォン等に使用されるSAWフィルタ向けに高純度酸化タンタルの販売を開始 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現在はスマートフォンの生産調整等の影響もあり、需要は減退傾向 ■ 次世代スマホが普及する2020年以降、需要は回復する見通し
光学ガラスレンズ	<ul style="list-style-type: none"> □ 販売体制を確立済 □ 新規販売先における評価試験を実施し、取引先拡大に尽力 	<ul style="list-style-type: none"> ■ デジタルカメラ向けの需要が減少する一方で、車載カメラ等に使用される高品質製品の需要は増加する見通し
リチウムイオン二次電池	<ul style="list-style-type: none"> □ 量産化試験に成功 □ 二次電池材料メーカーにおいて評価試験を実施中 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 次世代スマホやEV等の普及により、需要が大幅に増加する見通し

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

22

- 2013年、貴金属事業で培ってきた溶媒抽出法による分離精製技術を武器に、レアメタル事業に参入いたしました。
- 2014年には研究開発拠点として生産技術開発センターを新設し、研究開発を本格化。
- 2015年には独立行政法人日本原子力研究開発機構との共同研究により確立したエマルションフロー法を用いたランタン、およびガドリニウムのセミコマーシャルプラントによる実証実験に成功しております。
- 2016年には光学レンズを原料として、レアメタルであるタンタルの回収に成功。タンタルはスマートフォンに使用されるSAWフィルタや光学ガラス等の原料として使用されています。
- 当社では既に販売体制を確立しておりますが、SAWフィルタ向けでは、スマートフォンの生産調整等の影響により、需要が落ち込んでおり、また、光学ガラスレンズ向けでも、デジタルカメラ向けの需要が減少するなど、現在の事業環境は厳しいものがあります。
- しかしながら、SAWフィルタ向けでは5G対応端末が本格的に普及していく2020年以降、需要が回復する見通しであり、また、光学ガラス向けでは車載カメラ等に使用される高品質製品の需要が増加していく見通しであることなど、事業環境は良化していくと見込んでおります。
- 現在、特に研究開発に力を入れているのはリチウムイオン二次電池等に使用されたレアメタルの材料としての再生です。
- リチウムイオン二次電池はスマートフォンやEV等に使用されており、今後、需要が大幅に拡大することが見込まれます。
- 当社は携帯電話やパソコンなどの携帯用電子機器のバッテリーとしてリチウムイオン二次電池が普及し始めた1998年、リチウムイオン二次電池からのコバルト回収法について特許を取得し、事業化していた実績があります。

- 現在は当時の知見を活かし、コバルト以外の元素回収にもチャレンジしております。既に量産化試験に成功しており、二次電池材料メーカーの評価試験を受けている段階です。
- これからの方針は主に2つです。1つ目は引き続き技術の研鑽に注力し、回収する原料の幅を広げながら材料化技術を高めることで製品の多様化に取り組んでいくこと。2つ目はこれまでの活動で得た技術を応用し、取扱品目を拡大していくことです。
- 市場拡大期をしっかりと捉え、レアメタル事業を新たな事業の柱へと成長させていく所存です。

目標とする経営指標

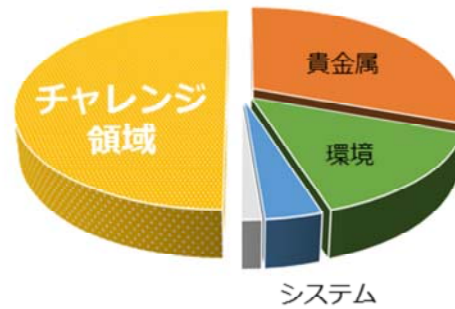
目標とする利益構造

ROE

(自己資本利益率)

10%以上

(FY2018実績 : 8.2%)



技術開発を継続し、市場を創造することで
持続的な成長を果たす

- 以上、成長戦略を通じ、中長期的に目指す姿がこちらです。
- 経営指標ではROE10%以上を安定して達成することを目標といたします。
- 利益構造ではレアメタルを中心とするチャレンジ領域の利益が占める割合を50%近くまで上昇させることを目標といたします。
- 中長期的に目指す姿を実現することで、持続的な成長を果たしてまいります。



1. 企業概要

2. 事業概要

3. 成長戦略

4. 非財務情報と企業価値向上

5. 株主利益の最大化に向けて

24

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

- 次に、当社の非財務の取り組みを通じた企業価値の向上についてご説明いたします。

企業価値向上への取り組み



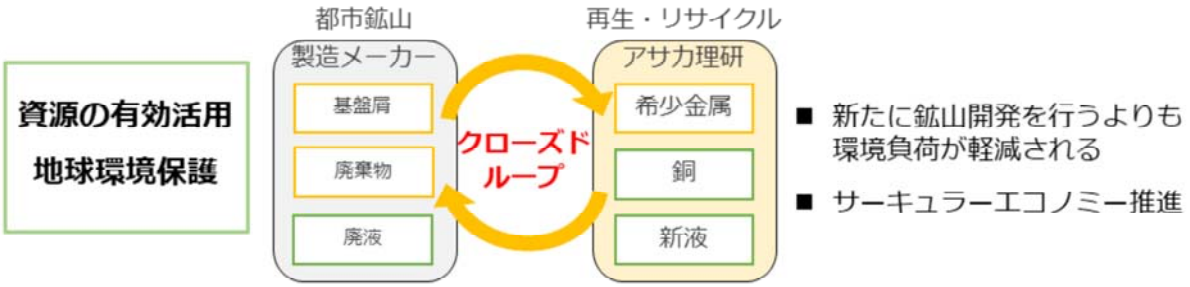
重要課題	主な取り組み	社会的価値	経済的価値	貢献するSDGs
環境 資源の枯渇 有害物質の発生 資源の偏在性	希少貴金属の再生 廃液の再生	資源の有効活用 地球環境への負荷軽減 サーキュラーエコノミー※ 資源の安定供給	貴金属・環境事業売上 8,650 百万円 (FY2018実績)	9, 12, 13
	安全操業 自主環境基準値	地球環境への負荷軽減 地域住民の安心安全	工場の安定稼働 ステークホルダーからの 信頼確保	11, 14, 17
地域 安心安全な生活環境	業務内容の見直し 教育制度の拡充 健康経営	働きがいの向上 当社を通じた自己実現 社員の健康維持	効率・生産性の向上 社員の安定雇用	3, 5, 8
				社会・人財 働き方改革 働きがい 社員の健康
企業統治 信頼される企業へ	株主との対話重視	株主利益の保護 法令等の遵守 不正不当の排除	企業活動のリスク軽減 投資先として魅力向上	16, 17
	管理監督機能強化			
	経営の見える化			

企業価値の向上・持続的な成長

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

※ EUの欧州委員会で採択された「再生し続ける経済環境」を指す概念

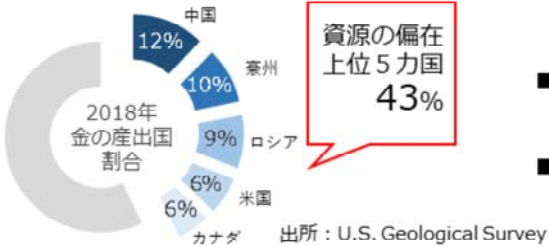
- 事業を通じ、社会的価値・経済的価値を創出することで、企業価値の向上を図っております。
- こちらは当社が考える重要課題に対してどのような取り組みを行っているのか、また、どのような価値を創出するのかを体系的にまとめたものです。
- 次ページ以降、当社が取り組んでおります活動の一部についてご紹介いたします。



**資源の有効活用
地球環境保護**

- 新たに鉱山開発を行うよりも環境負荷が軽減される
- サーキュラーエコノミー推進

資源の安定供給



- 政治情勢や地政学リスクに左右されない
- リサイクルを通じた安定供給

安心安全

- 自主環境基準値の設定
 - ・法定基準よりも厳しい自主基準を設定し関係官庁へと自主報告を実施
- 企業内講習会の実施
 - ・定期的に安全衛生面に係る講習会を開催

FY2018 休業災害発生 **0** 件
無災害日数を更新中
26

- 当社は創業当初より、「資源の有効活用」「環境保全」の2つの視線を持ちリサイクル事業を行ってまいりました。
- いわゆる「都市鉱山」から資源を再生・リサイクルすることは、新たに鉱山開発を行うよりも、環境負荷が小さくすみます。
- また、EUの欧州委員会で採択された、再生し続ける経済環境を指す概念「サーキュラーエコノミー」の推進にも繋がっております。
- 当社では独自の技術を磨き、取り扱う品目を増やし続けており、より一層、資源の有効活用、地球環境保護に努めてまいります。

働き方改革

- 統合基幹業務システム、ソフトウェアロボット稼働
 - ・業務内容を見直し、作業効率の大幅な向上
- 冬季休暇、春季休暇新設
 - ・有給休暇をより取得しやすい仕組みの構築
- フレックス制度導入
 - ・柔軟な働き方が可能となり、ワークライフバランスが充実

働きがい

- 通信講座導入、資格取得支援(合格した場合、受講・受験料補助)
 - ・技術・知識の取得を支援し、社員一人ひとりが能動的に学べる機会を提供
- 人事制度改革
 - ・資格レベルに応じた業務の明確化
 - ・客観的、透明性の高い人事考課制度の導入

社員の健康

- 企業敷地内における禁煙
 - ・全面禁煙とし、敷地内喫煙所を廃止
- 通勤手当の支給
 - ・徒歩通勤や自転車通勤でも、通勤手当を支給

- 「健康経営」を掲げ、社員の健康増進にも積極的に取り組んでおります。
- 社員の喫煙を減らすとともに、受動喫煙を防ぐ取り組みとして企業敷地内における喫煙所を廃止し、全面禁煙としました。
- また、通勤手段を問わず、通勤手当を支給することで徒歩通勤や自転車通勤を奨励する取り組みを行っております。

株主と真摯に向き合う経営

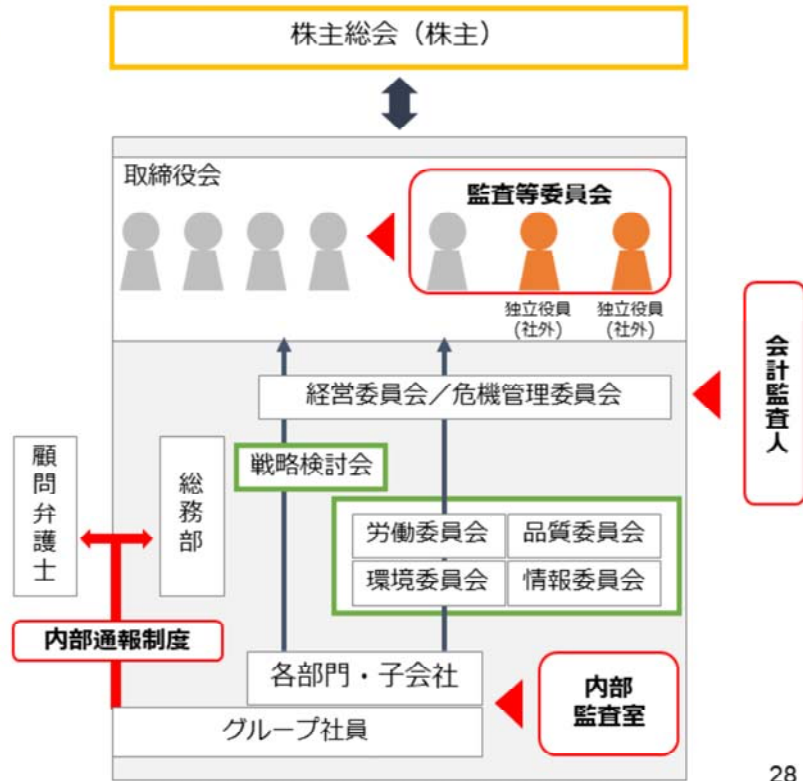
- FDルールの徹底
 - ・「適時開示規程」制定
 - ・説明会資料の早期開示
 - ・質疑応答の開示
- 株主総会の充実
 - ・招集通知の早期発送
 - ・Webサイトへの掲載
 - ・招集通知を見やすく

管理監督機能の強化

- 監査部門の充実
 - ・監査等委員会を中心とした三位一体監査
- 内部通報制度
 - ・社内社外窓口を設置

戦略浸透と経営意識の共有

- BSC※全社展開
 - ・プロセスのPDCA管理
- 各種委員会の設置
 - ・当事者意識の醸成
 - ・経営意識の共有



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

※ BSC=バランス・スコアカード

28

- 続いて、当社ガバナンスの取り組み・特徴についてご説明いたします。ガバナンスは経営を行っていく上での基盤であり、中長期的に持続的な成長を果たすための体制とも言えます。
- 当社では取締役会への監督機能を有効に働かせるため、過半数の社外取締役を含む監査等委員会を設置しております。これにより、透明性の高い経営と迅速な意思決定の両立をしております。
- また、社外取締役2名を独立役員に指名しており、取締役の業務執行を監視するガバナンスが十分かつ効率的に機能する体制としております。監査等委員会、会計監査人、内部監査室が連携した監査体制を整えることで、より牽制機能を働かせることが可能となっております。
- 社内における不正を防ぐ取り組みとしては、内部通報制度を整えており、社内外に相談窓口を設置しております。



1. 企業概要

2. 事業概要

3. 成長戦略

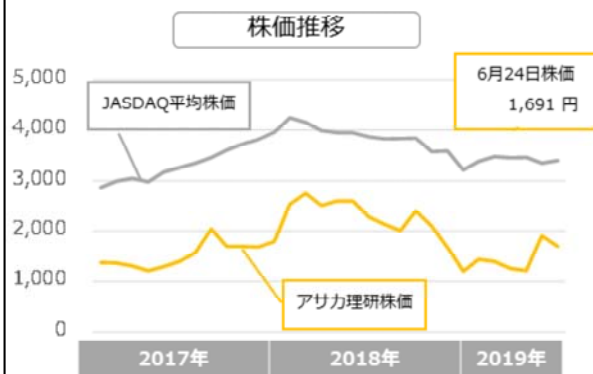
4. 非財務情報と企業価値向上

5. 株主利益の最大化に向けて

29

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

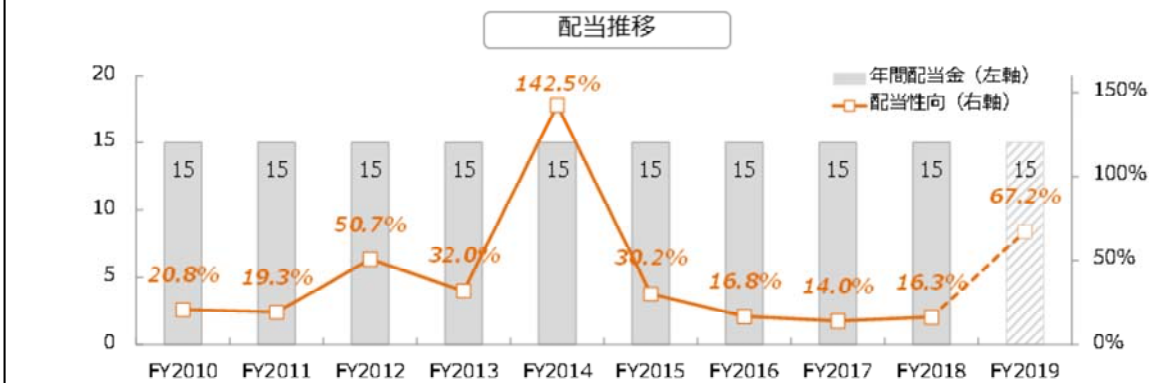
- 最後に、当社株式についてご説明いたします。



株式情報 ROE

	FY2016	FY2017	FY2018
BPS ^{※1}	991.8円	1,088.4円	1,168.2円
EPS ^{※2}	89.5円	107.3円	92.0円
ROE ^{※3}	9.4%	10.3%	8.2%

※1 BPS=1株あたり純資産
 ※2 EPS=1株あたり当期純利益
 ※3 ROE=自己資本利益率



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

- 株価の推移、株式の情報はご覧のとおりです。
- 当期は減益となる見通しですが、配当金額は減額とせず、前期同様の15円の配当を予定しております。

- 株主に対する利益還元を経営の重要政策と位置づけ、安定配当を継続する。
- 業界内における競争に勝ち残るための企業体質強化、今後の事業展開等に備えるための内部留保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行う。

※上場以来、無配当なし



現在は変革期。

安定配当を継続しつつ、レアメタルを中心とする成長産業への投資を強化。

- 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考えております。
- また同時に、業界内における競争に勝ち残るための企業体質強化、今後の事業展開等に備えるための内部留保を充実させることも重要であると考えております。
- 現在は当社の事業環境が大きく変化する変革期にあります。安定配当を継続しつつ、レアメタルを中心とする成長産業への投資を強化することで中長期的な企業価値向上を図ってまいります。

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

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

- 本日のご説明は以上です。
- 当社は独自の技術力を磨き続け、お客様のニーズにお応えし続けることで事業を拡大してまいりました。
- 当社を取り巻く環境は確実に変化しております。その中で持続的な成長を果たすため、レアメタルを中心とする新しい事業への挑戦を続けております。
- この道程は平坦な道程ではありませんが、独自の技術を磨き続けることで、必ずやゴールへと辿り着けると確信しております。
- 本日は大変貴重なお時間を頂き、まことにありがとうございました。

参考資料



