



2024年5月21日

2024年3月期

決算説明資料

東京証券取引所スタンダード市場
証券コード 5162

朝日ラバーの渡邊と申します。

2024年3月期の決算説明会にご参集賜りまして、誠にありがとうございます。日頃、大変多くのご支援をいただいております。重ねて御礼申し上げます。

目次

2024年3月期決算 実績

連結決算 実績	4
連結決算 実績 - セグメント別	5
連結決算 実績 - 地域別	6
中期事業分野	7
連結決算 実績 - 中期事業分野別	8
連結決算 実績 - 主要製品	9 ~ 12
連結子会社 損益実績	13
連結設備投資 実績	14
連結貸借対照表 状況	15
連結キャッシュフロー 実績	16
各事業の取り組み	17 ~ 21

2025年3月期 予測

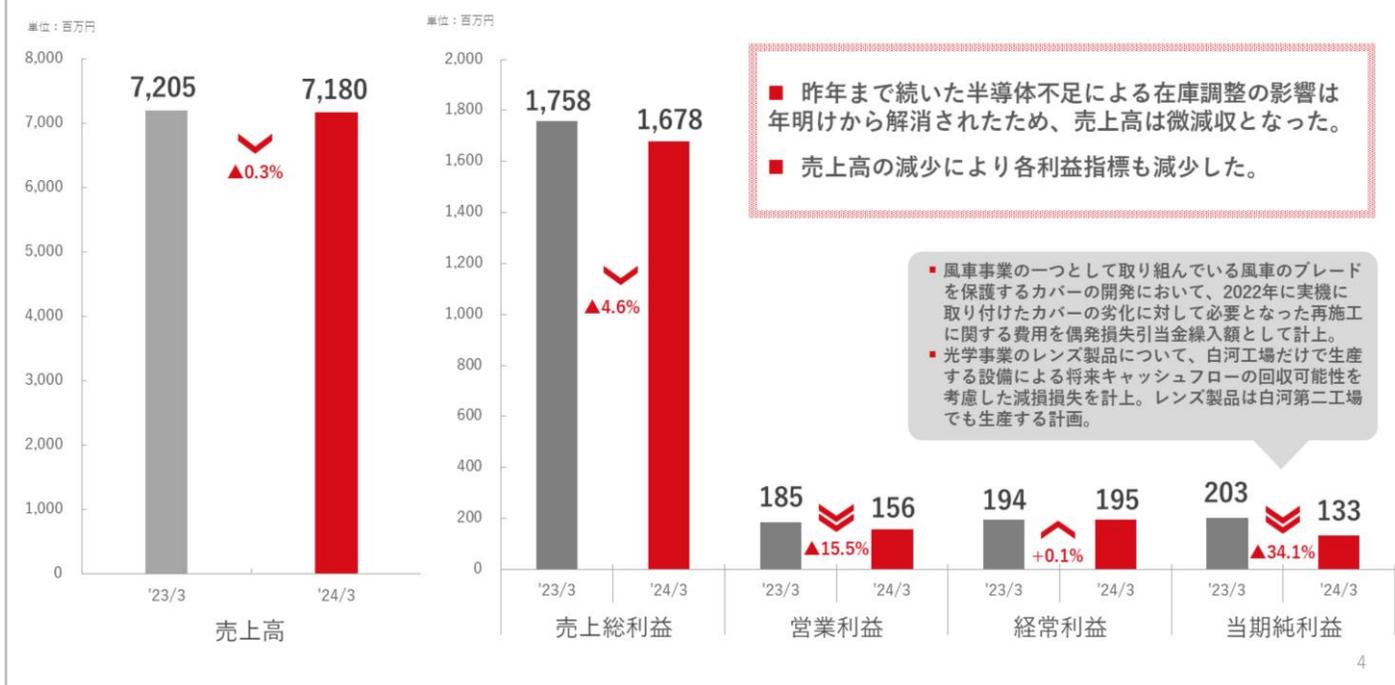
連結決算 通期予測	23
連結決算 通期予測 - セグメント別	24
連結決算 通期予測 - 中期事業分野別	25
連結決算 通期予測 - 主要製品別	26
連結設備投資 計画	27
配当計画	28

資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対策

現状把握	30
資本収益性の向上	31
PBR1倍割れ対策	32
株価向上対策	33

本日は3部構成でご説明をさせていただきます。
まず、2024年3月期の決算の実績です。
二つ目が2025年3月期の予測見通しになります。
三つ目が資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対策、この三つについて、ご説明申し上げます。

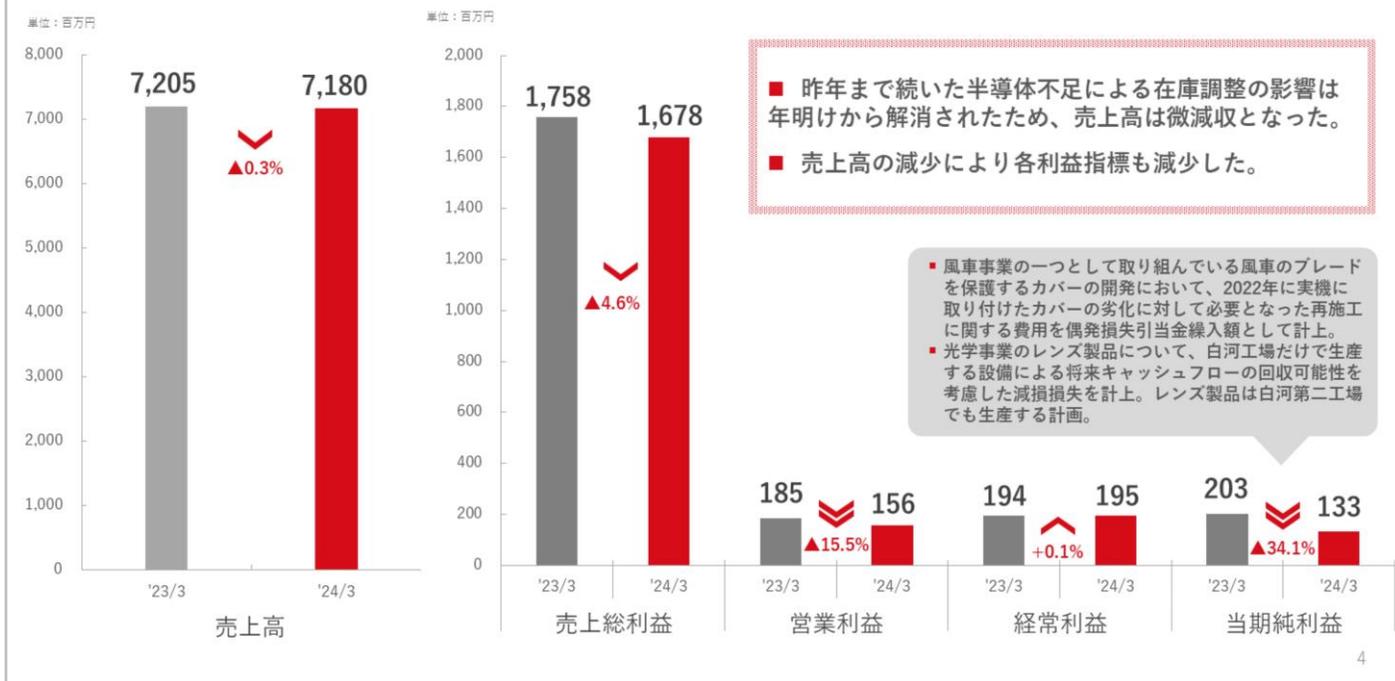
2024年3月期決算
実績



はじめに、2024年3月期の連結の売上高は、前期比マイナス0.3%の71億8,000万円になりました。営業利益が前期比マイナス15.5%の1億5,600万円になりました。その他の指標についてはご覧の通りです。流れとしましては、前半戦、自動車の関連が、ずっとその前から続いている在庫調整を引きずって、売上が予定よりも上がっていない時期が続いたんですが、8月、夏休み以降ですかね、受注が回復しまして、下期、予定通りの売上を上げるに至っております。その状況を受けたマイナス分というのが売上で、各利益指標もそこに引きずられる状況になっております。

ただ前期、一つだけ、今までと違う状況がこの中に含まれています。当期純利益の前にあります、特損のところは2点、事象として含ませていただいているものがござります。一つ目は、今、開発製品として実証実験を5年以上続けております風力発電事業の関連ですが、2022年にブレードに取り付けた製品が、当初の予定よりも早くちょっと痛み出しているということ健全性確認から理解しまして、それを受けて今期と来期に、それを新たなものに取り替えていく、新たな製品を開発して取り替えていく部分の費用が、前期の決算のところで理解できています。その分を偶発債務として取り扱ひまして、その中に含めさせていただいております。

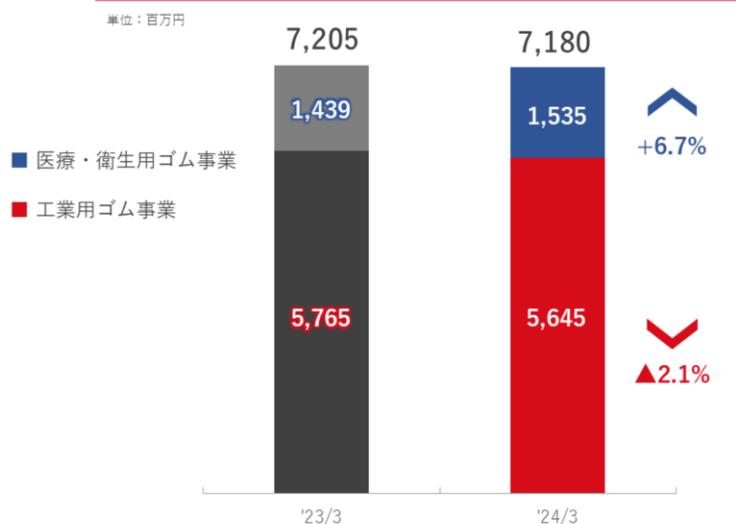
⇒続く



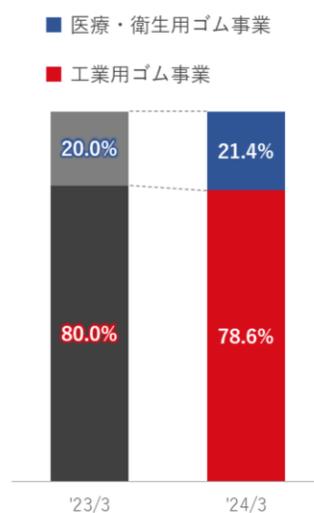
⇒ 続き

もう一つは、光学事業の中のレンズ製品になります。14次の三ヵ年中期経営計画の光学事業は、事業の再構築と合わせて挑戦というフレーズのもとに、新たな形を形成する準備に入っております。光学事業製品は白河工場で生産している製品になるのですが、その白河工場の生産する製品を、光学事業だけではなくて、例えば機能事業の中の自動車製品だとか、いろんな製品をここで取り扱うように、生産場所の変更も含めて、今、検討しています。そんななか、光学事業のレンズ製品を白河工場と白河第二工場の両方で生産する体制に、これから切り替えていく中で、これまでのレンズ事業が持っている設備投資、資産のところを、一部減損かけるということで、この2点について、今回、特別な事情として含ませていただいております。ただどちらも、前向きな開発をするための前進のための判断と、われわれ、とらえてまして、この後の事業の拡大に大きく寄与するエネルギー源になるというふうに思っております。

売上高



構成比



工業用ゴム事業は自動車向けで半導体不足の影響による在庫調整で受注が減少した。
 医療・衛生用ゴム事業はプレフィルドシリンジ用ガスケットなど診断・治療向けの製品の受注は引き続き増加した。

セグメント別の構成比率です。

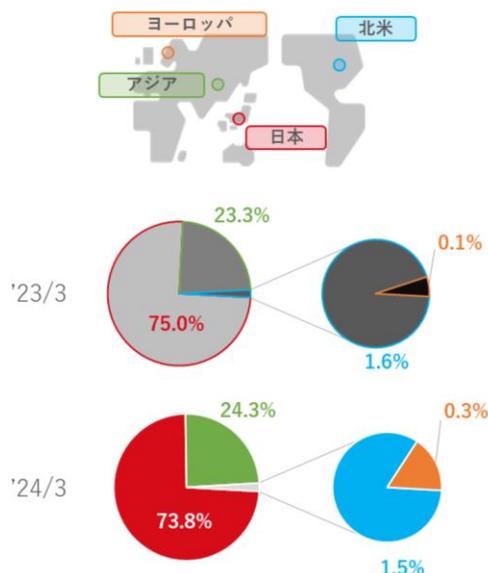
われわれ、大きくセグメント別で表しているのは、工業用ゴム事業と医療・衛生用ゴム事業の二つになります。その比率は、売上構成になるのですが、そう大きく変わるものではないです。

売上高

単位：
百万円



構成比



アジア向けの売上高がコロナ禍から回復し堅調に推移。

地域別に、グローバルで見た場合の売上の状況です。
ご覧の通りですが、アジア方面が少しずつ伸びている状況になっております。

光学事業

主要
製品

ASA COLOR LED®
ASA COLOR LENS®
白色シリコンインキ



「感性、共感」をキーワードに、色と光を制御する技術と感性技術を磨き、自動車の内装照明市場から外装照明、またアンビエント照明に向けた技術開発と提案を進める。

医療・ライフサイエンス事業

主要
製品

プレフィルドシリンジ用ガスケット
採血用・薬液混注用ゴム栓
ARチェックバルブ
マイクロ流体デバイス



診断・治療分野、理化学機器分野、介護・予防分野に向けて制御技術と感性技術を磨き、世界の医療現場と患者のQOL (Quality of Life) 向上に貢献する。

機能事業

主要
製品

自動車スイッチ用ゴム
卓球ラケット用ラバー
F-TEM
(フレキシブルサーモエレクトリックモジュール)



ビークル分野、エネルギー分野、環境発電分野、スポーツ分野において制御技術と触覚・熱・振動・光関連の技術、感性技術を磨き、将来のライフスタイルの実現への貢献に向けて、弾性無限で人に優しい感性価値を提供する。

通信事業

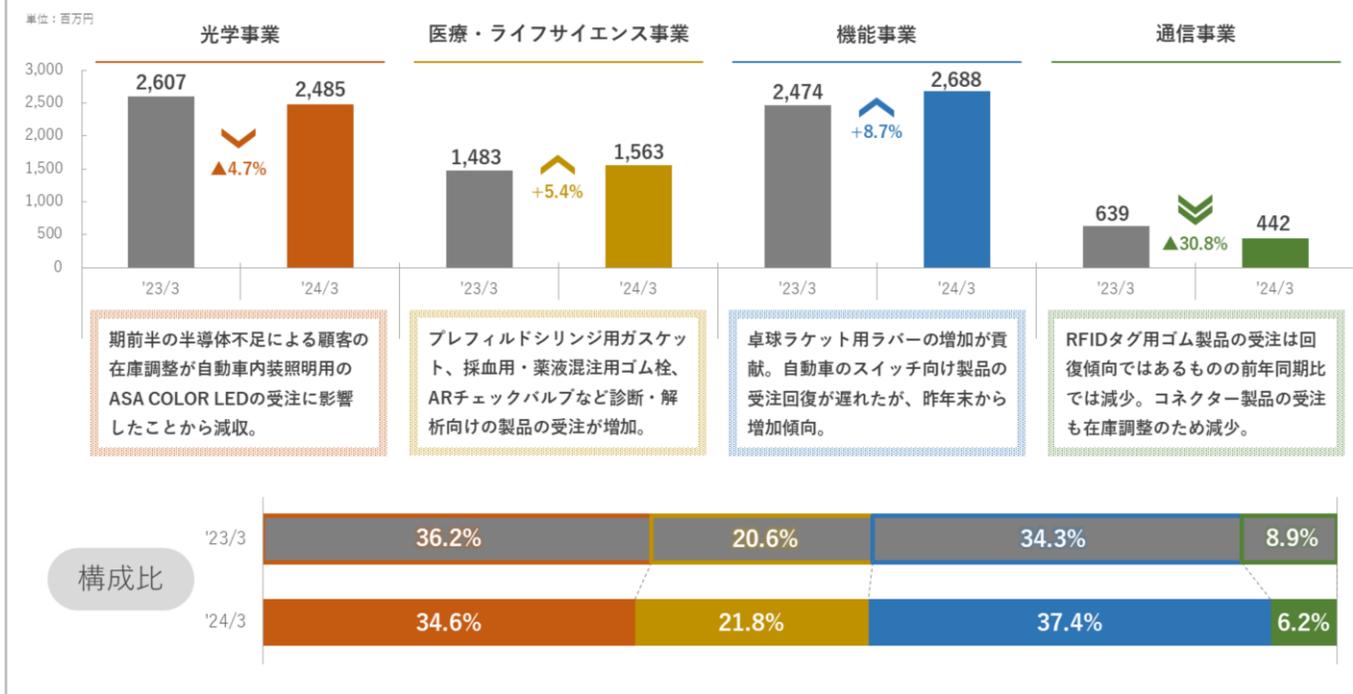
主要
製品

RFIDタグ用ゴム製品
やわらか保護カバー



自動認識分野、通信機器分野、センシング分野において、伝える・伝わるセンシング技術、触覚・熱・振動・光関連の技術、感性技術を磨き、ゴムだからこそ実現できる価値を提供する。

売上を現在、われわれが中期事業分野、四つに割っている形で見たとときに、どのような軌道に乗っているのかということについて、ご説明させていただきます。



まず、4事業の様子を表しているものが8ページ目にあります。

光学事業は、自動車関連の内装照明に使われるASA COLOR LEDを中心とした事業の売上構成になります。先ほど申した通り、自動車が前半戦、苦しかったことも受けて少し微減になっていますが、今、盛り返している状況になります。

医療・ライフサイエンス事業は、回路製品や注射器の中に使われるようなシリンジ、ガスケット等を中心として、将来への事業拡大、この中期でいきますと、第二の柱に成長させるというテーマのもとに、以前からエネルギーをつけてきて、今ここに至ります。この実績は、われわれの医療・ライフサイエンス事業としましては、最高の売上実績を上げている結果になっております。

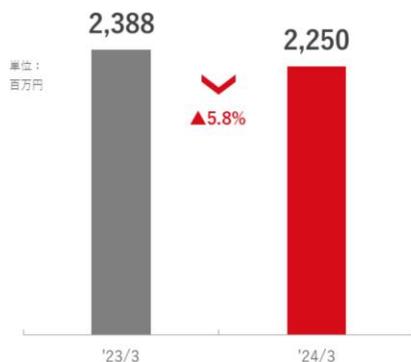
機能事業です。

機能事業は、ゴム製品、精密ゴム用、ゴム製品全般に入っている事業になりますので、自動車のスイッチ関連から、またスポーツから、多岐にわたる事業体になります。

なかでも、スポーツの関連、卓球ラケットの製品が過去最高の売上を上げております。少しずつ、その力がさらに事業力として高まっている事業分野になっていると考えております。

通信事業は、RFIDといわれるタグ用のゴム製品と、通信に使われるコネクタ等々のゴム製品がここに入ってくるんですが、コネクタの関連が在庫調整等がちょっと長引いてまして、その影響を受けて、昨期と比べますと少しマイナスという結果になっております。

連結売上高推移

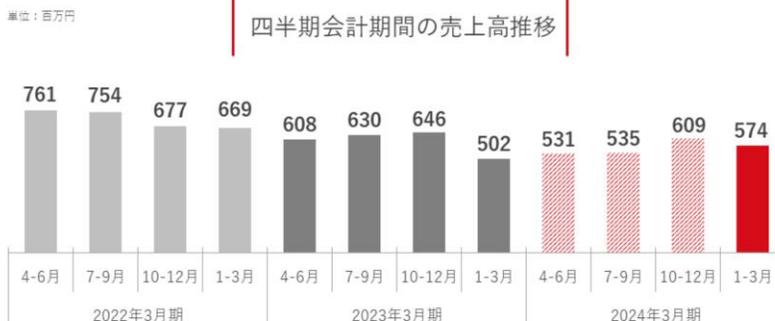


ASA COLOR LED®

蛍光体を配合したシリコンゴム製のキャップを青色LEDに被せることで10,000色以上の光のパリエーションを提供できる。自動車内装照明や特殊照明向け。



四半期会計期間の売上高推移

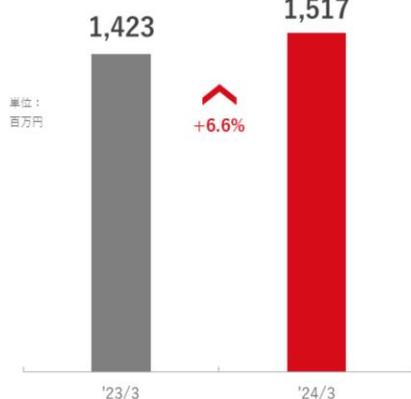


半導体不足による自動車のサプライチェーンでの在庫調整が終息し、受注が回復基調。

それら製品、主要製品ごとの四半期ごとの売上を棒グラフで表したものがございますので、ご説明申し上げます。

ASA COLOR LED、光学事業の主力製品ですが、昨期、また一昨期の第4四半期に、自動車の関連の売上の上がり方が大きく変わってきて、形が変わってきている中で影響がドンと来たタイミングがあるんですが、そこから下期、10月以降、少しずつその受注が戻ってきているタイミングに入っております。現在も同じ状況が続いております。

連結売上高推移



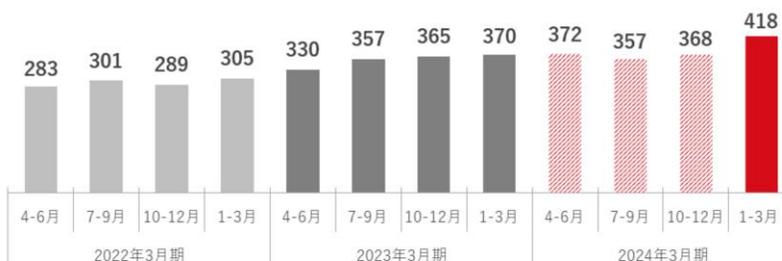
医療用ゴム製品

プレフィルドシリンジ (薬液充填済み注射器) 用ガスケット、採血用・薬液混注用ゴム栓、ARチェックバルブ (逆止弁) など、使い捨てのディスポーザブル用ゴム製品。



単位：百万円

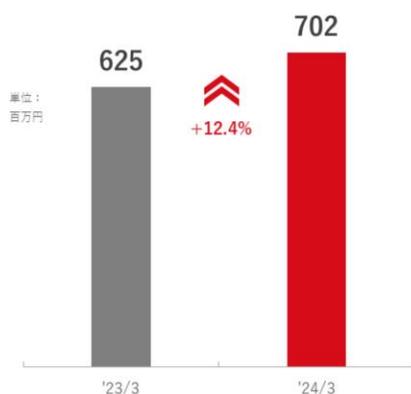
四半期会計期間の売上高推移



プレフィルドシリンジ用ガスケット、採血用・薬液混注用ゴム栓、ARチェックバルブなど診断・解析向けの製品の受注が好調に推移し、過去最高の売上高を更新。

医療用ゴム製品は、第4四半期で見た場合の売上は過去最高、あわせて先ほど申した通り、前期の中での売上としても、過去最高の売上を上げております。

連結売上高推移

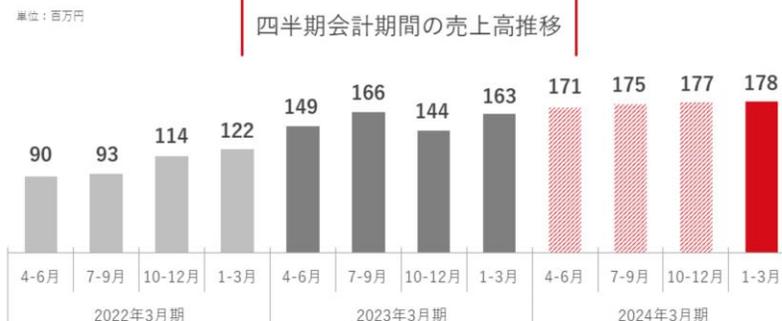


卓球ラケット用ラバー

反発弾性、高摩擦抵抗などを追及した高品質の卓球ラケット用ラバー。



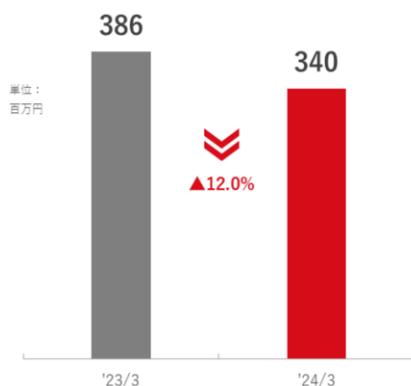
四半期会計期間の売上高推移



顧客の市場シェア上昇にあわせて既存製品と前期からスタートしている新製品とも受注は好調で、過去最高の売上高を更新。

スポーツ用ゴム製品、卓球用ラバーの製品です。
 この製品につきましても、四半期ベースで過去最高、合わせて年度ベースでも過去最高という売上になっております。

連結売上高推移



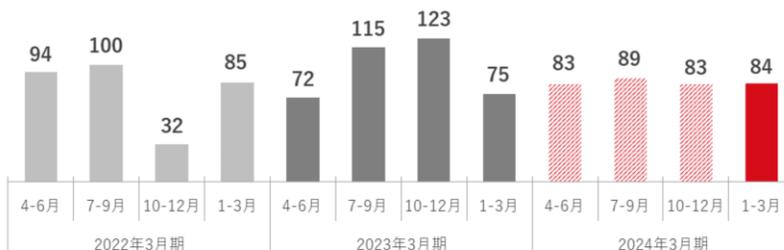
RFIDタグ用ゴム製品

溶剤を使わずに接着させる“分子接着・接合技術”を応用し、ICチップやアンテナ部をゴム素材で覆い、折り曲げに強く、耐水性、耐熱性に優れた、柔らかい小型のICタグ。



単位：百万円

四半期会計期間の売上高推移



北米市場での受注が回復傾向ではあるものの、新型コロナ以前の水準には回復していない。

RFIDタグ用ゴム製品、先ほどの、通信の一つの主力製品だけで言いますと、ほぼ横ばいという見方です。

合理化が進んでいく中で、新たな需要が生まれるという製品になります。特に欧米で使っていただけてる製品になりますので、アメリカなりヨーロッパなりのリスクも含めながら、この製品が今のところ、ちょっと伸び悩んでいるのは、現在の売上の実績の背景にあると思っております。

連結子会社 損益実績



単位：千円	株式会社 朝日FR研究所	Asahi Crosslink Corporation	朝日橡膠（香港） 有限公司	東莞朝日精密橡膠製品 有限公司	朝日科技（上海） 有限公司
設立	1987年4月	1999年6月	2005年11月	2010年7月	2012年1月
資本金	10,000,000円	200,000米ドル	19,700,000香港ドル	17,551,530人民元	50,000,000円
業務内容	ゴム・プラスチックに 関する研究	工業用ゴム製品の 販売	工業用ゴム製品の 販売	工業用ゴム製品の 製造・販売	工業用ゴム製品の 開発・設計・販売
研究収入 / 売上高	111,400 前期 増減率 ▲35.8%	113,705 前期 増減率 ▲8.3%	315,129 前期 増減率 ▲11.5%	995,304 前期 増減率 2.2%	236,624 前期 増減率 ▲24.7%
経常損益	15,247 前期 増減率 —	2,943 前期 増減率 —	▲2,558 前期 増減率 —	53,233 前期 増減率 ▲39.0%	7,472 前期 増減率 ▲80.4%
当期 純損益	10,018 前期 増減率 —	2,943 前期 増減率 —	▲2,558 前期 増減率 —	45,394 前期 増減率 ▲40.3%	7,095 前期 増減率 ▲80.7%
円換算レート	—	1米ドル=141.20円	1香港ドル=18.03円	1人民元=19.87円	1人民元=19.87円

※2023年4月1日付でARI INTERNATIONAL CORPORATIONから社名変更

13

連結子会社の損益につきましては、ご覧の通りでございます。



事業分野別	金額	内容
光学事業	108百万円	ASA COLOR LED設備他
医療・ライフサイエンス事業	128百万円	回路製品の生産設備他
機能事業	171百万円	自動車向けゴム製品 生産設備他
通信事業	6百万円	タグ関係生産設備
事業共通	28百万円	
法人別	金額	内容
朝日ラー	420百万円	全事業
朝日FR研究所	7百万円	基礎研究など
東莞朝日精密橡膠製品	14百万円	機能事業など

医療・ライフサイエンス事業はARチェックバルブ（逆止弁）など回路製品の生産投資を実施。
機能事業は自動車向けゴム製品の生産効率化の投資を実施。

2024年3月期の連結設備の投資の総額は4億4,100万円になりました。
開発製品を立ち上げていくための設備投資、あわせて、中計年度で計画
しています、生産体制に向けた合理化投資が、ここに含まれている主な
ものになります。

連結貸借対照表 状況

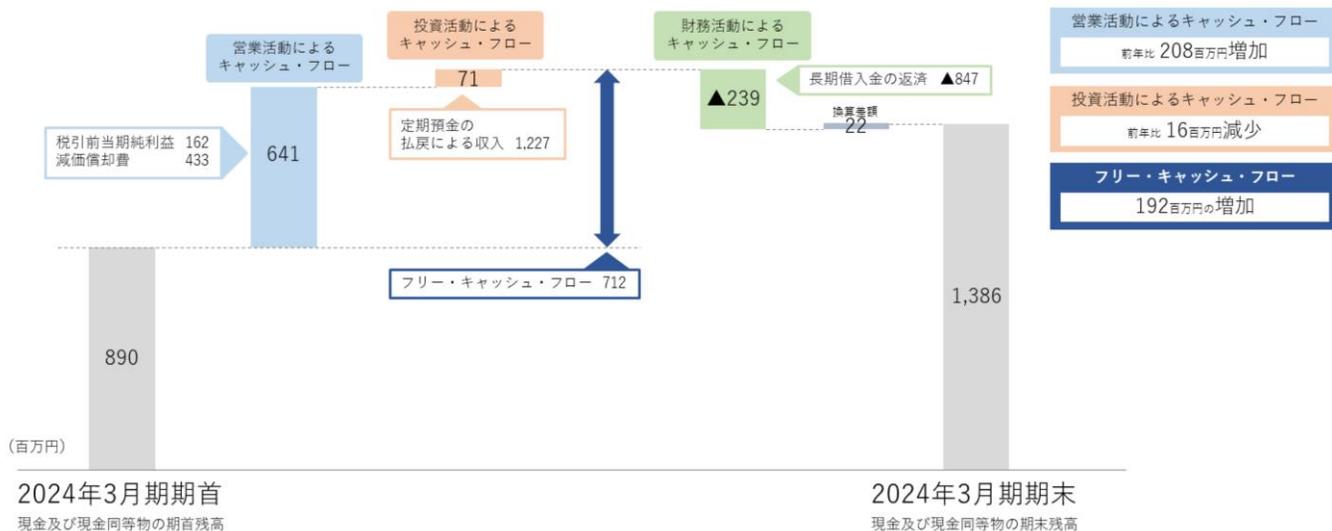
単位：百万円



資金需要のタイミングを考慮して借入期間の最適化を図っている。

連結貸借対照表につきましては、ご覧いただいている通りになります。資金需要に関わる場所については、今いろいろな意味で、金利が変わりつつある局面に入っております。それらも鑑みながら、また先々の投資を今、大きくちょっと控えていることも受けて、そのタイミングをちょっと計りながらのBSの構成となっています。基本的にBSの内容につきましては、そこの中身を健全化していくと、財務の健全性を高めていくという活動は継続して行っております。

連結キャッシュフロー 実績



投資活動によるキャッシュフローは投資有価証券の売却による収入を含む。
 財務活動によるキャッシュフローは資金需要のタイミングを考慮して長短借入金の返済と収入を実施。

そういうなかでキャッシュフローベースのところでご覧いただけると、ご理解いただける通り、投資有価証券の売却なり、もしくは借入のあり方を長期だけから、短期と長期を混ぜた状態に構成も変えたりということ、前期までのところで、少しずつ動かしております。

大腸内視鏡シミュレータ
mikoto

大腸の内視鏡手術をトレーニングするためのシミュレータです。内視鏡のリアルな挿入感と術中の様子を採点できる機能によって、手技レベル向上を図ることができます。

鳥取大学発ベンチャー R0社と共同開発



穿刺トレーニング
レベラップ

採血など穿刺を練習するためのトレーニングモデルです。実際の注射器を使用し、穿刺～採血までの流れを一通りトレーニングすることができます。

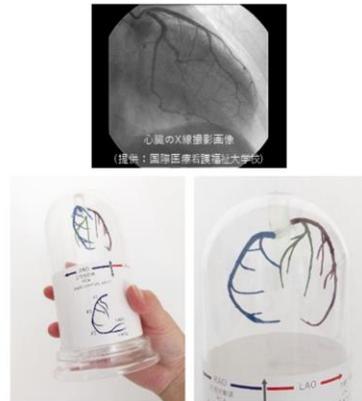
近畿大学、タナック社と共同開発



心臓の血管位置を学ぶ
CAトレーナー

X線画像では分かりにくい心臓の周りの血管を学ぶための学習用ツールです。このモデルと実際のX線撮影画像を照らし合わせることで、どの血管がどこにあるのかを正しく理解することができます。

国際医療看護福祉大学校と共同開発



主だった、前期発表させていただいた事業のそれぞれの代表製品を、ご説明させていただきたいと思っております。

まず、医療・ライフサイエンス事業になります。

医療・ライフサイエンス事業の主力製品は、先ほど申した通り、回路製品もしくは注射器の中に使われるようなガasket製品が主力製品です。そんな中、われわれの取り扱っている製品を、より具体的に医療機器メーカーさん、もしくは患者さん、合わせてお医者さんに近づいて、われわれの貢献度を高めていくための政策として、このシミュレータという分野を少しずつ開拓しております。

特に、この左側にあります、大腸内視鏡シミュレータ mikotoという製品は、福島県と鳥取県をつなぐ中で、鳥取大学のベンチャーと一緒に開発した製品として、われわれにとっても、この装置を機器として作って納めるという意味では、初めての取り組みになってきます。これまでOEMを主力としている朝日ラバーから、この14次の中計は、ODMができるような会社になっていこうと。単品から複合部品、またシステムデバイスまでできるような形を少しずつ近づけていこうというのが、14次の中の骨子にあります。そういうなかで取り組みを始めている、一つの事例として取り扱っていただければと思います。



18

また、医療・ライフサイエンス事業におきましては、中計年度の売上目標、14次が20億円とさせていただきます。

2023年4月から第14次三ヵ年中期経営計画をスタートし、光学事業、医療・ライフサイエンス事業、機能事業、通信事業の4事業の成長による企業価値の向上に努めています。そのうち、医療・ライフサイエンス事業は、「朝日らしさで世界の医療現場と患者のQOL向上に貢献する」をビジョンとし、光学事業に続く収益の第二の柱として成長すべく活動を続けています。

第二福島工場の増築

今後の開発製品の受注見通しを踏まえて、第二福島工場の生産能力を増強させるために、同工場を増築することといたしました。



販売子会社の設立

35年にわたる実績を基盤に、医療分野の最前線でメーカー機能とネットワークを活かした提案・サービスを進めていくことが、医療・ライフサイエンス事業の拡大に寄与すると判断し、商社機能を持った新たな販売子会社の設立を決定いたしました。

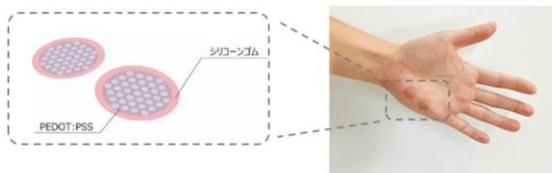


19

この20億円を超えていく力を将来に向けてつけていくために、第二福島工場の増築・増設を12月に発表させていただいております。これから、いろんな意味で、着工しながら、その準備をしっかり行いまして、2026年には稼働ができるような体制を作っていきたいと考えております。また、あわせて先ほど申したように、医療・ライフサイエンス事業の取り扱う範囲を少しずつ広げていきたい、われわれの貢献できる範囲を、幅を変えていきたいというふうに考えております。また、われわれ、今、日本でこういうものは製造販売をしているんですが、ISO 13485を先に取得していることを受けて、海外からの見積もりを受注、また海外への出荷も、今、形として可能になっております。それらを総合的に鑑みまして、将来の私達の医療の取り組み、姿というのを、より大きな目線で取り扱える会社を作っていこうということで、医療を専門とする販売子会社を今期、設立することを決定させていただいております。この後、このことに対しまして、準備が整い次第、どのようなところ、どのような形でそれを行っていくのか、将来に対してにつきましても、ご説明できる機会を作っていきたいと思っておりますので、お楽しみにしていただければと思います。

ナノシート電極

ナノシート電極は生体適合性を持つシリコンゴムと導電性高分子で構成された極薄の電極です。シートの厚みは1,000nm以下で接着剤を仕様せず水のみで肌へ貼り付けることができます。



伸縮配線

フィルム状の配線表面にシリコンゴムを当社独自の分子接着接合技術を用いて被覆させ、立体的に構造変化するよう「切り紙」加工された配線です。ゴムの復元力により低応力で伸縮させることができます。



筋電計測
スターターキット

当社の伸縮配線を使用することで、課題であった動きの範囲に関係なく測定することができます。

また、極薄のナノシート電極を用いることにより、今まで測定が難しかった表面の凹凸が複雑な手のひらや足の裏にも電極を貼り付けて測定することが可能になりました。



機能事業の製品です。

ここも、数年前から、右側にあります伸縮配線っていう、配線を伸び縮みする配線を発表させていただいて、好評いただきながら、大学、また研究の方々と一緒に、さらに力を付ける活動をしておりました。

そんな中で、ウェアラブルというものが世の中で当たり前に使われるようになってきている今日、衣服等に付ける間接的なウェアラブルではなくて、皮膚に直接貼って電位をとる、ナノシート電極を開発しながら、筋電をとるというスターターキットを発売するに至りました。

ここに至る背景としましては、先ほど申した大学関係者と、ずっとスポーツの関連なり、また筋肉の動きなりっていうところを検証しながら、この精度を確認してきた実績を持ってのものです。そういうウェアラブルの延長線上が、いろんな意味で視点が広がっていく、その先に向けて、まずお試しとして、この一式のものがご利用いただける機会になってくれればと期待しております。

やわらか保護カバー
RFIDタグ

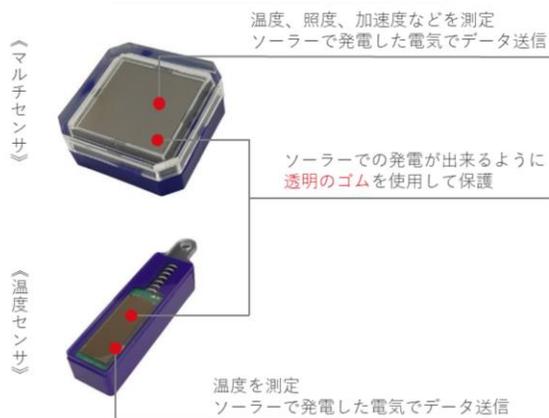
やわらか保護カバーRFIDタグは、単品では屋外での使用が制限されるRFIDタグをやわらか保護カバーで保護することで、工事現場や物流など過酷な屋外での使用を可能にしました。中身のRFIDタグの種類を変えることで、様々な種類のRFIDタグを屋外向け仕様にする事ができます。



やわらか保護カバー
EnOcean

EnOceanは、独EnOcean社が開発したバッテリー不要の無線通信規格です。EnOceanデバイスの正規代理店である丸紅情報システムズ社と共同で、EnOceanを「やわらか保護カバー」で保護し防塵防水機能を追加した製品をラインナップしました。

丸紅情報システムズ社と共同販売



通信事業におきましては、これまでOEMとして、RFIDタグ用ゴム製品を販売しておりましたが、自社製品として、やわらか保護カバーという分類を作りまして、その中にRFIDタグという新たな製品を発売することを決めました。

今、合理化だとか、いろんな形の中で、屋内で使われるいろんなセンシングについては、多くのデバイスメーカーさんたちが商品を発売しておりますが、屋外っていうところでお使いになるケースは、まだまだ広がりを持つチャンスが残っているというふうに思っております。

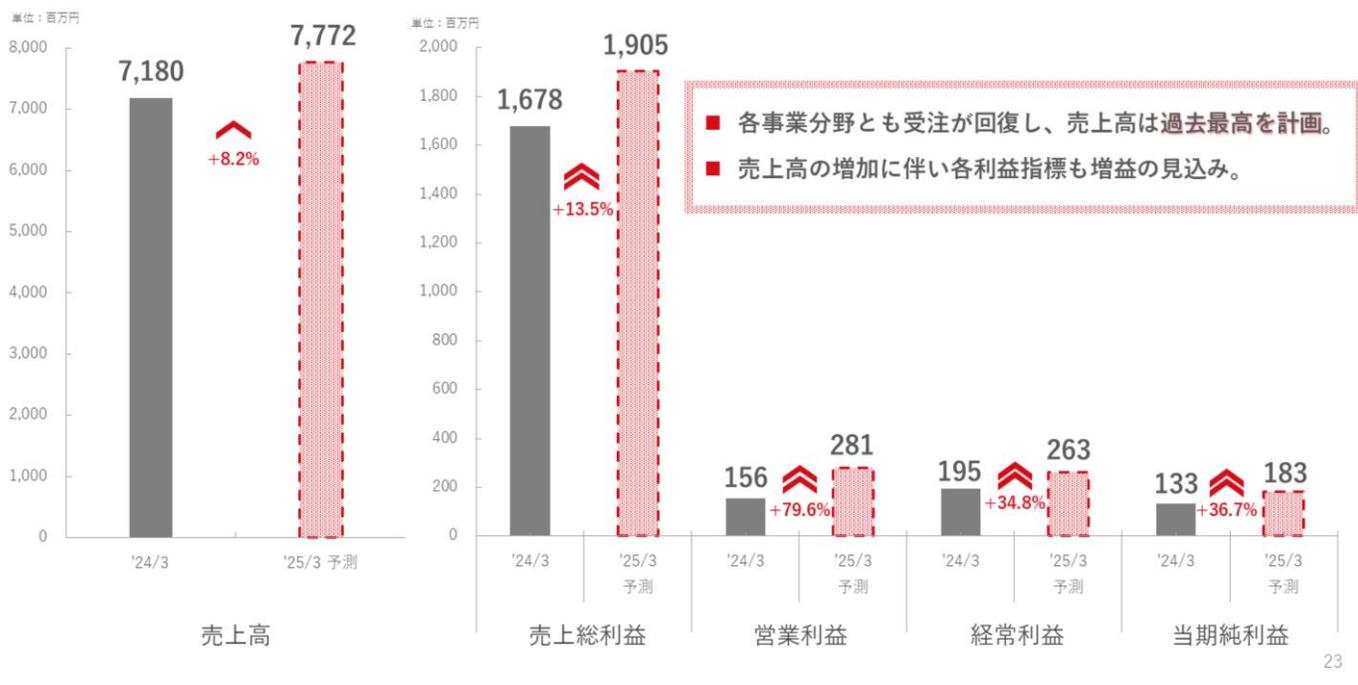
特にゴム製品は防水とか、撥水とか、もしくは何かに当たったときの傷み具合とかを保護する役目をしますのです、特にそういう屋外とかに使われる機会には、強い、いいものだとして理解しています。ゴム材料の特徴を生かしたような分野で、通信事業製品を広げていきたいというのが、このRFIDタグを発売した背景になります。

それと合わせて、EnOceanっていうヨーロッパの規格を持っているシステム、これを国内に導入している丸紅情報システムズさんと一緒に製品を開発しまして、われわれ、そのシステムに保護カバーとしてゴム製品をつけてあげることによって、屋外で使える製品になる、チャンネルを広げられるというところに貢献できる製品も、今、一緒に開発発表させていただきながら、マーケティングを盛んにさせていただいています。この後の将来に、2030年につながるビジネスに、このような製品が徐々に加わっていくことを期待しております。

2025年3月期 通期

予測

二つ目の項目、2025年3月期の予測を説明させていただきます。

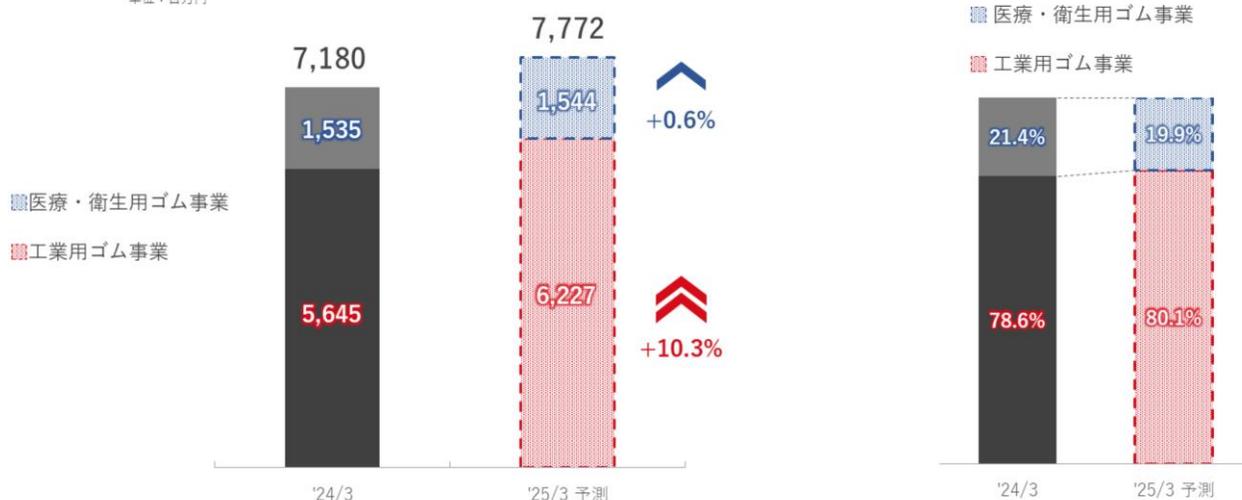


2025年3月期の連結の売上は、77億7,200万円を予測させていただいております。
当社グループの中で過去最高を目指す、売上を予定させていただいております。

売上高

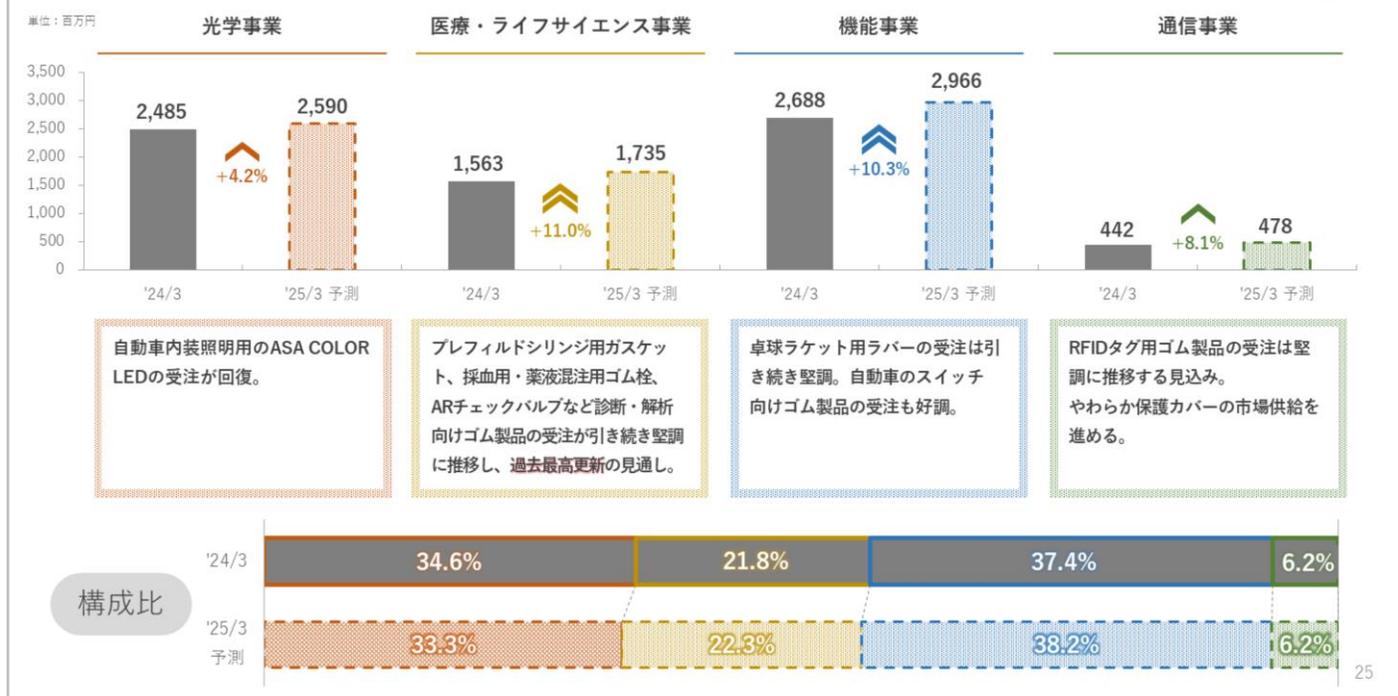
構成比

単位：百万円



工業用ゴム事業は、特に自動車向けゴム製品の受注回復を見込んで増収。
 医療・衛生用ゴム事業は、引き続き受注は堅調に推移する見込み。

それぞれの事業分野につきましては、後ほどご説明をさせていただきますが、利益指標につきましても、その売上の増加にともない、プラスの方向になると予定をさせていただきます。



25ページ、中計の事業分野に見た場合の前期比の売上の予測は、今、ご覧になっていただいているところになります。

光学事業におきましても、プラスの予測をさせていただいております。自動車が少しずつ戻ってきているところを受けてという部分と、新たな事業製品をここに加えていきたいというエネルギーを持って、前期比プラス4.2%を光学事業でも見させていただいております。

合わせて、医療・ライフサイエンス事業におきましては、前期比11%を予測する中、過去最高の売上の17億3,500万円を見込んでおります。

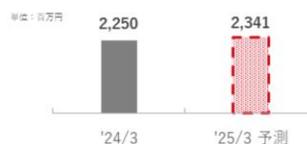
機能事業におきましても、スポーツの関連だけではなく、自動車関連含めたスイッチ製品も受注が旺盛でして、そういうなかで、29億6,600万円の高い売上予測を立てさせていただいております。

通信事業もプラスなんですけど、ここについては、やっぱり市況がありますので、社会背景も含めてありますので、現在、横ばいと見てございます。



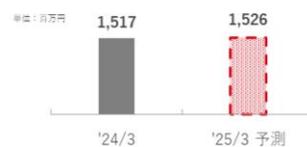
ASA COLOR LED® 工業用ゴム事業 光学事業

- ・顧客の在庫調整が終了し、受注が増加する見通し。
- ・受注に合わせた最適な生産体制を維持しつつ、顧客要求に対応する。



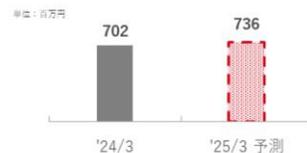
医療用ゴム製品 医療・衛生用ゴム事業 医療・ライフサイエンス事業

- ・診断・治療向け製品の受注は引き続き堅調に推移する見通し。
- ・新規開発製品の取り組みを継続して進める。



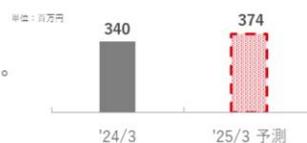
卓球ラケット用ラバー 工業用ゴム事業 機能事業

- ・受注は堅調に拡大する見通し。
- ・さらに生産体制の増強に向けて準備を進める。

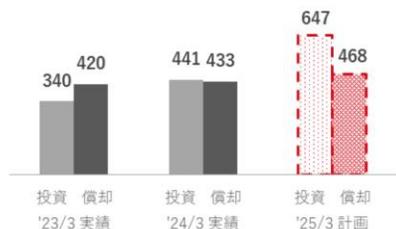


RFIDタグ用ゴム製品 工業用ゴム事業 通信事業

- ・市場環境は回復してはいるものの、引き続き低水準で推移する見通し。
- ・やわらか保護カバーRFIDタグの標準品、カスタム品を販売開始。



主力製品への売上の構成につきましては、26ページの通りになります。



事業分野別	光学事業	6百万円	光学試験機他
	医療・ライフサイエンス事業	29百万円	回路製品の生産設備他
	機能事業	344百万円	開発製品の生産設備他
	通信事業	20百万円	タグ関係生産設備
	事業共通	248百万円	太陽光発電設備など
法人別	朝日ラバー	595百万円	全事業
	東莞朝日精密橡膠製品	52百万円	機能事業、その他

機能事業の開発製品である自動車用、民生用のスイッチ製品、卓球ラケット用ラバーの生産投資を実施予定。

今期は中計年度でいうと、2年目に相当します。中計3年目を過ぎたときのわれわれの連結売上の目標は85億円以上になります。そこに向けて進んでいる中で、それぞれに対して将来を見越した積極的な投資を計画させていただきます。

今、われわれのところで理解できる投資計画としましては、計画上、6億4,700万円を見込んでおります。ただ、先ほどの建屋を含めたところの後の状況、またそこに向けた設備投資を含めた部分につきましては、この後、適宜、いろんな意味で勘案しながら、そこに対する投資を判断していきたいと思っております。

これは、先ほど申した14次中計の3ヶ年目だけではなくて、2030年につながる投資になると、われわれは思っておりますので、先行して判断をしてまいりたいと考えております。



※2020年3月期は期末配当に普通配当10円と記念配当10円を実施



2025年3月期の配当は、通期で20円を計画させていただいております。
この内容につきましては、この後の3番目の項でも触れさせていただきますので、そここでご説明申し上げます。

資本コストと株価を意識した経営の 実現に向けた対策

それでは3番目、資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対策です。

これまで、朝日ラバーが取り組んできた姿を、将来に向けて、どのように期待していただけるような会社にしていくのかを、今後の中でしっかり考えながら積み上げていくと、ここを発表する内容が、ただ一遍のものではなくて、繰り返しローリングしながら前に、変えて前進させていくものというなかで、われわれ、この内容につきまして、まとめさせていただきます。

資本コスト



資本収益性



2023年度 株主資本コスト

株主資本コストとは株式での資金調達に必要なコスト。株主が期待するリターンを表す。

$$\text{株主資本コスト} = \text{リスクフリーレート} + \beta \times \text{市場リスクプレミアム}$$

$$5.89\% = 0.725\% + 0.86 \times 6\%$$

資本収益性とは

調達した資本に対してどれだけのリターンを創出できているかを表す指標である。資本収益性が資本コストを上回ることが望ましい。

$$\text{ROE} = \frac{\text{純利益}}{\text{自己資本}}$$

$$\text{ROIC} = \frac{\text{営業利益} \times (1 - \text{税率})}{\text{営業利益} + \text{自己資本}}$$

資本コストの定義

リターンに対する指標のため算出時期による指標のパラツキを無くすことから、株主資本コストは**7%に固定**しWACC（加重平均資本コスト）を算出



当社の資本コストは**WACCと4%固定**とする

資本収益性について

指標の考え方

当社の企業価値の成長は、事業そのものの成長で利益を稼ぐことを主軸と考えており、そのゴールと進捗状況を正しく測る指標を資本収益性の指標とする。

第14次3ヵ年中期経営計画では「**連結営業利益率5%**」を定量目標として掲げている

資本収益性は**ROIC**を指標として用いる

まず、大事な柱は、資本収益性を向上させることと合わせて、先ほど申した通り、事業の成長をしっかりと期待できるよう考えていくこと、これが大事な柱になってきます。

右下にありますように、指標の考え方としましては、当社の事業価値の成長は、事業をしっかりと成長させることに、まず軸として、現在、あるというふうに思っています。

もちろん、株価含めたところの意識をしながらになるんですが、それをしっかりと資本収益性を高めていく活動をしていく中で、われわれ、その収益性を表す目標指標として営業利益率を掲げておりますから、それに相当するROICを取り扱うことを決めさせていただきました。

そのROICに対比できる資本コストの部分を、左側に記載の通り、WACCで加重平均資本コストを採用するとさせていただいております。それを採用するにあたっては、株主資本コストにつきまして7%を固定させていただいております。現在で見ますと、それよりも低い値の計算値になっているんですが、実際のところ、2018年以前の3ヶ年は、ROE含めて、われわれ、非常に高い水準を持った実績を有しています。その当時のわれわれが期待されている資本コストも勘案しまして、7%に固定しながら、WACCは4%に固定すると定義づけさせていただきました。

WACCとROICの比較

資本コストの指標であるWACCと、投下した資本に対しどれだけ収益をあげているかの指標であるROICを比較。ROICがWACCを下回っており市場が期待しているリターンを創出できていない状態が継続している。

エンタープライズスプレッド

「WACC」と「ROIC」の差
⇒負債と自己資本で調達したコストと営業利益率を比較する指標



2025年

WACC < ROICを達成

第14次三ヵ年中期経営計画の定量目標である「営業利益率5%」を達成した場合、ROICは4.25%と想定される。

【参考】営業利益率5%達成時のROIC計算
 税引後営業利益 = (計画売上85億円 × 営業利益率5%) × (1-0.3) = 2.975億円
 投下資本 = 有利子負債20億円 + 自己資本50億円 = 70億円 (仮定)
 2025年度の予想ROIC ⇒ 税引後営業利益 / 投下資本 = 2.975億円 / 70億円 = 4.25%

さらに各事業に対する資本収益性を算出を行うことで現状を把握し、各事業の特色に合った事業拡大を目指す。

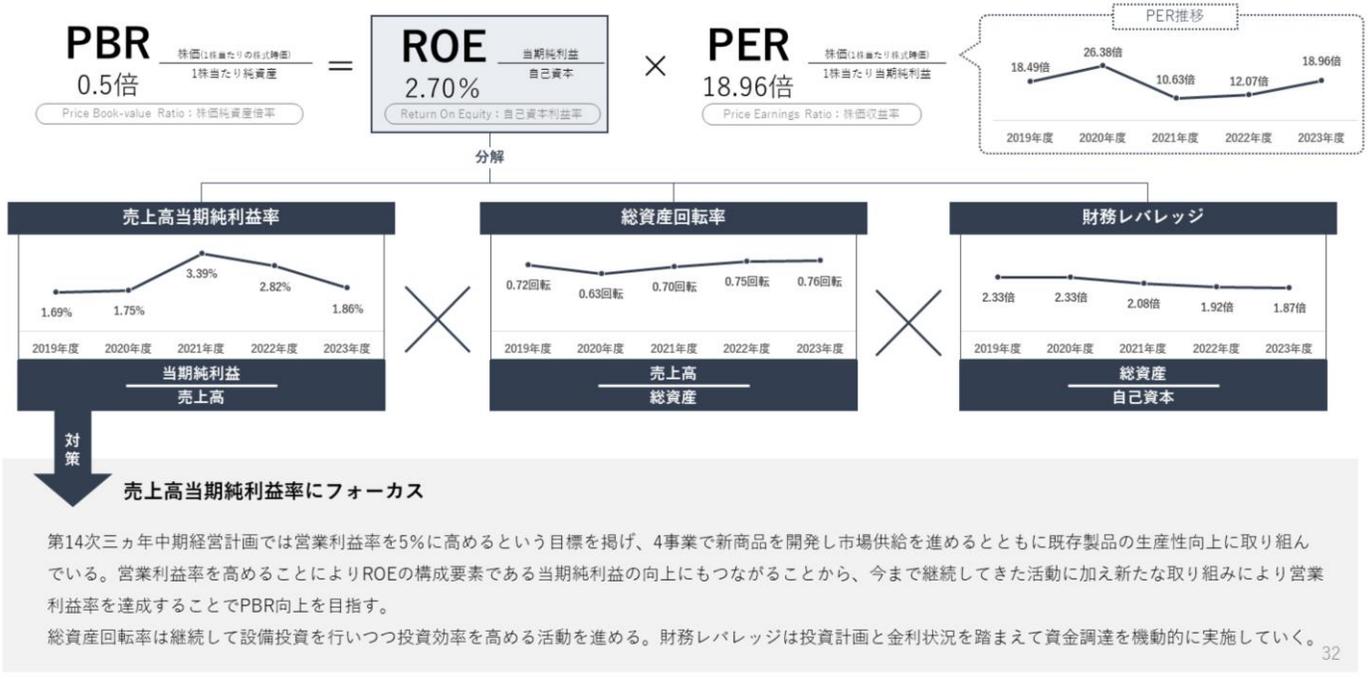


その先

WACC < ROICの状態を維持

今後成長が見込まれる事業に対しての投資は継続を拡大するとともに、経営資源を効率的に配分することにより収益性の改善に取り組む。

この4%を、しっかりROICが超えていくことを、われわれ、事業の成長をもって行うことになるんですが、その目標となるPL上の仕様としましては、開示の通り、営業利益率5%とさせていただきます。決してこれは、ここで止めるものではなくて、通過点という考え方をさせていただきます。先ほどの売上対比のそれぞれの事業の柱をしっかりと新たな形に変えていきながら、売上の中の力をしっかりと備えていって、将来の利益率が自然と高まっていくような事業構成を、2030年に向けて作っていきたくと考えております。



また、同じく**PBR1倍**に対する、われわれの考え方です。

現在、**PBR0.5倍**程度で、非常に低迷しています。本当に申し訳ないというふうに思っております。しっかり株価を意識した中で、先ほどの**ROIC**を上げていくことによって、**ROE**が徐々に高まっていくという、下がることに少しずつ抵抗を持つような力をつけながら成長していくというふうになっていくと考えております。ここをしっかりと力をつけて進めていくためには、もう一方で、財務の健全性を高めていくことが必要だと思っております。

資本の関係につきましては、今後の私達の事業投資の考え方含め、しっかり勘案しながら、調達の考え方をしっかり見定めながら、力をつけられるような状態を作っていきたいというふうに考えております。

企業価値の向上

4事業をさらに成長させることにより利益率を高め、EPS（一株当たり利益）などの指標を向上させていくことで企業価値を高め株価へ反映させることが基本である。資本コストを意識しつつ収益性をより高めることが企業価値向上につながると考える。



対策 1

配当の考え方

安定配当を基本とした業績連動としていく。成長分野への投資と株主還元のバランスを取りつつ、株主や投資家から魅力的だと判断していただける水準を踏まえて実施する。配当性向などの指標は判断の参考値として捉えつつ、安定的な配当を目指す。

対策 2

IRによる情報提供

顧客との契約を遵守しつつ、できる限り新製品・開発製品の発表と各事業の進捗状況の開示を行っていく。また、個人投資家も意識した情報発信としてホームページのリニューアルを実施し、よりわかりやすい情報開示を目指す。

それらを魅力的な形にしていく中で、配当に関わるわれわれの考え方がですが、安定配当を基本的には軸としながらも、成長投資の中で株主への還元のバランスもしっかりとっていきたいと思っております。

今期の配当計画は20円と計画させていただいておりますが、配当性向等々、将来の成長も鑑みながら、ここについては、適宜、検討を続けていきたいと考えております。

次に、それら、われわれがさらに取り組んでいることについての開示です。

自分たちが今、取り組んでいる姿のベースは、基本はESG系になります。ホームページ等をご覧になっていただきますと、それらの取り組みについての実績等は、改定をしながら、更新させていただいております。

取り組んでいるそれぞれの指標をしっかりとりえながら、また非財務情報等々も鑑みながら、皆さんと一緒に適切な会話がきちんとできるような、また一緒になって検討できるような姿を実現できるよう、IRが中心となって情報提供をしていきたいと考えております。

まだまだ、われわれが考えている姿、作ってる形っていうのは、いろんな事例の中で見ると、入口なのかもしれません。ただ、自分たちが将来に向けて力をつけていくためのステージをしっかり踏んでいくというお約束のもとに、この内容をまとめさせていただいておりますので、ぜひとも、いろんな意味でのご支援、またご指導のほど、よろしく願い申し上げます。

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われぬようお願いいたします。

当資料についてのお問い合わせ先
株式会社朝日ラバー 管理本部経営企画部
TEL 048-650-6056

本日の決算説明会にお越しいただきまして、誠にありがとうございます。

この14次の2年目にあたる55期の年度は、われわれ、非常に大事な通過点と考えております。それぞれの事業が、もしくは会社の考え方が次なる形に変わっていくための大事なときを、皆さんと一緒に過ごせるよう、いろんな意味で勉強してまいりたいと思いますので、今後ともよろしくお願い申し上げます。

私からの説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

Q1

光学事業の再構築の部分についての質問です。

白河工場と白河第二工場での生産はどのように変わるのでしょうか？

また機能事業の生産も含めて、もう少しどのような姿となるかを教えていただきたいです。

36

光学事業を今、再構築と挑戦というフレーズのもとに、新たな形に向けて、いろんな意味でチャレンジしております。

そういうなか、生産場所として、白河工場、白河第二工場をレンズの事業、レンズ製品をまたがって生産するということも含め、どのような形に変えようとしているのかをご説明いただきたいということで理解いたしました。

まず、光学事業の主力製品のASA COLOR LEDは、自動車用の内装照明の製品になります。この製品が存在している場所は、自動車のスイッチだとかっていわゆるインパネ周り、もしくはハンドル周りのスイッチ製品とかということと共存している製品になります。

その自動車に向けた力を、一つ高めていくという政策のもとに、白河工場のところに機能事業の製品を寄せていくという検討を、今、させていただいています。それによって、光学事業だけの事業力で車を望むのではなくて、機能事業の工業用ゴム製品も含めて、精密ゴム用製品も含めて、自動車のこの後の将来に向けた提案力を高めていく、力をつけていきたいというのが、この一つの切り口になります。

そういうなかで、この白河工場と白河第二工場は隣接している工場です。BCPだとか、もしくは持ってる建屋の能力、クリーンルームは両方とも持っているんですが、能力が共有できることもありまして、この同じエリアにある両工場を生かしていこうという考え方に拡大をさせていただいております。

⇒続く

Q1

光学事業の再構築の部分についての質問です。

白河工場と白河第二工場での生産はどのように変わるのでしょうか？

また機能事業の生産も含めて、もう少しどのような姿となるかを教えていただきたいです。

36

⇒続き

当然、白河第二工場は医療・ライフサイエンス事業を拡大する工場として、これまでも、これからも主力にしていきますので、そのあり方というのは、今後、検討をしっかりとやらなければならないんですが、あるエリアの一つの空間のところ、その事業を見るのではなくて、その力が共有できる場所に拡大しながら、事業の将来を望むという考えをこれから持つという意味では、今回の光学事業の一手は、われわれにとっても非常に大きな変化点、また挑戦だと思っております。

まだまだ、ちょっと移管も含めてのことになりますので、また新規製品の立ち上げのところもありますので、時間は適宜、必要になってくるんですが、そのような流れを踏んでいきたいというふうに考えております。

Q2

時間的にはどのぐらいのスパンを見ているのでしょうか？

37

これは何とも、今、申し上げにくいところでして、というのは、お客様との移管計画等々も関係してきますので、明確にはちょっとお伝えできないことについてはご容赦ください。

Q3

先々に大きな投資を控えているとありましたが、
どんな内容でしょうか。

38

先々の投資としましては、先ほど第二福島工場を増改築するというお話をさせていただいております。
その部分は、これから数字上も見えてくる部分がございますので、大枠のところに対しては理解しているものの、決定につきましては、今後の中で適宜、行ってまいります。

Q4

説明資料p4で、特損として偶発損失引当繰入額と減損損失があり決算短信では減損損失が3,800万円、偶発的損失引当繰入額が4,000万円程度です。

偶発的損失引当繰入額のほうは、24年3月期と25年3月期にも計上するような事をご説明されておりましたが来期にも特損が発生するのでしょうか？

39

私の説明が、誤解を生む発言をしていたのかもしれませんが。昨期の末の段階で、今期と来期に行う、修繕の費用が明確になりましたので、2期分を合わせて、ここに計上させていただいております。

Q5

説明資料p6の地域別の売上高に関する質問です。
海外売上高は北米のみ減収となっておりますが、
この要因を教えてくださいませんか？

40

北米の内容につきましては、ちょっと内容的には、今回ご説明しなかったんですが、簡単に言うと、車載の関連がメインの売上構成を持っているエリアになります。ここでいきますと、アメリカの販売子会社が主として販売している売上になります。
自動車の関連の流れになりますので、この売上が下がっているところにつきましては、先ほどの自動車全般のところの動きと同調して、というふうにご覧になっていただければと思います。