

 渡邊 陽一郎 社長	株式会社 朝日ラバー(5162)
	

企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	ゴム製品(製造業)
代表取締役社長	渡邊 陽一郎
所在地	埼玉県さいたま市大宮区土手町 2-7-2
決算月	3 月
HP	https://www.asahi-rubber.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
536 円	4,560,391 株	2,444 百万円	2.7%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00 円	3.7%	40.13 円	13.4 倍	1,105.64 円	0.5 倍

*株価 8/19 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*BPS、ROE は、2024 年 3 月期実績、DPS、EPS は、2025 年 3 月期会社予想。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	EPS	配当
2021 年 3 月(実)	6,487	-92	18	113	25.06	10.00
2022 年 3 月(実)	7,024	291	313	238	52.56	20.00
2023 年 3 月(実)	7,205	185	194	203	44.75	20.00
2024 年 3 月(実)	7,180	156	195	133	29.38	20.00
2025 年 3 月(予)	7,772	281	263	183	40.13	20.00

*単位: 百万円、円。

(株)朝日ラバーの 2025 年 3 月期第 1 四半期決算の概要等をブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 中期経営計画](#)
 - [3. 2025 年 3 月期第 1 四半期決算概要](#)
 - [4. 2025 年 3 月期業績予想](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 25/3 期第 1 四半期は前年同期比 10.4%の増収、同 29.2%の経常増益。売上面では、工業用ゴム事業、医療・衛生用ゴム事業とも主力製品の受注が増加し売上高が増加した。利益面でも、開発費用等が増加したものの、売上高の増加などにより各段階利益で増加した。
- 第 1 四半期が終わり、25/3 期の会社計画は、前期比 8.2%の増収、同 34.8%の経常増益の予想から修正なし。自動車向けゴム製品の受注回復が見込まれる工業用ゴム事業で増加する他、医療・衛生用ゴム事業でも引き続き受注が堅調に推移する見込みである。
配当予想も、前期と同額の 1 株当たり年 20 円(上期末 10 円、下期末 10 円)の予定を据え置き。配当性向は 49.8%となる。
- 今後の成長に向けて各種新製品の研究開発が進展している。医療・ライフサイエンス事業の手技シミュレータ関係、機能事業の筋電計測スターターキット、更に通信事業のやわらか保護カバーなど、新製品の量産化がいつ頃からスタートするのかを注目していきたい。

1. 会社概要

小型電球や LED に被せる事で様々な発色を可能にする被覆用ゴム製品を主力とする。自動車の内装用照明を中心に、携帯用通信機器、電子・電気機器、産業機器、スポーツ用等、幅広い分野で利用されている。シリコーン(ゴム状の合成樹脂)材料の配合技術と調色技術に強みを有し(色と光のコントロール技術)、シリコーンゴムに蛍光体を配合した LED 用ゴムキャップは、LED の光を波長変換して色調や輝度を調節できるため、10,000 色以上の光を出す事や LED の課題である光のばらつきを均一化する事が可能。また、医療・衛生用ゴム製品や硬質ゴムと軟質ゴムの複合製品等も配合技術を活かしてそれぞれの用途にあったゴム質を実現している。

グループは、同社の他、ゴム・プラスチック等の研究開発を行う(株)朝日 FR 研究所、米国の販売会社 Asahi Crosslink Corporation、及び工業用ゴム製品の販売を手掛ける朝日橡膠(香港)有限公司、工業用ゴム製品の製造・販売を手掛ける東莞朝日精密橡膠制品有限公司、及び工業用ゴム製品の開発・設計・販売を手掛ける朝日科技(上海)有限公司、医療機器・医療機器用製品の販売を行う(株)朝日フロントメディックの連結子会社 6 社からなる。

【経営方針】

◎社訓

- 一、個性を重視し、特徴ある企業に高めよう
- 一、豊かな人間関係、生活の向上を目指し、社会に奉仕しよう

◎経営基本方針

同社グループは、“志”を持った方々が集まり、その志を果たすために、自らの能力を最大限発揮するとともに、その志を果たすために、一人ひとりの仕事が、会社を通じ、社会に貢献するものでなければならないことをしっかりと認識する必要がある。

同社で働く一人ひとりが社会人としての良識や判断力を持ち、人間として成長する努力を続け、朝日ラバーが作り出す製品やサービスは社会の人々に直接、間接的な形で快適さや便利性、そして健康や介護に役立つもので、多くの方々に満足いただけるものである必要がある。

同社は、この様に多くのお客様を始めとし広く社会全体に奉仕、貢献すること、そして、人間として成長をしていくことによって、“自らの志を果たす”という思いを持った社員の方々と、社会全体を結びつけるために存在している。

同社は、この存在理由や会社としての使命や目的といったものを、社訓として表現し、社訓の意味するところを経営の基本方針として位置づけし、あらゆる経営活動における基本的な考え方、進むべき方向、目標とすべきものとしている。

◎企業行動指針

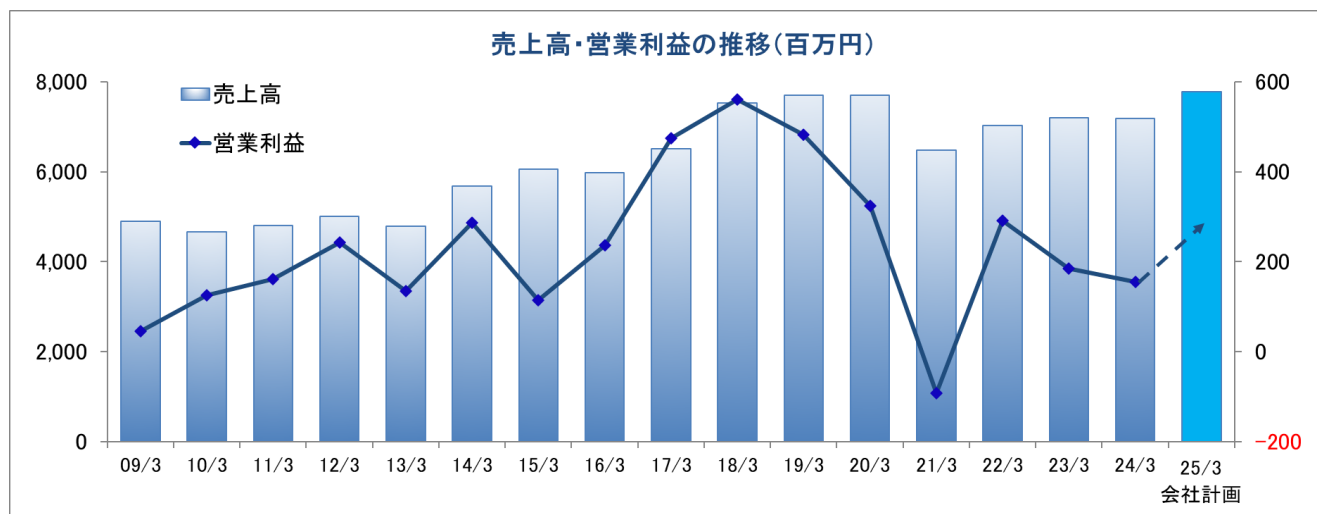
同社グループは、創業の企業理念と使命の下、企業活動を行っていくうえで、役員と社員が遵守すべき行動指針を定めている。

役員は、その統制環境が与える影響力を深く認識し、誠実性と倫理観によって法令遵守を率先垂範し、社員への周知徹底とグループ内体制の実効あるコーポレート・ガバナンスを推進する。また、役員は、この企業行動指針に反する事象が発生した場合においては、自らの責任において問題解決に当たるとともに、原因究明と適切な措置・改善を図り、再発を防止し、健全で活力ある企業経営を目指して前進する。

社員は、同社の企業理念と使命の下、自己研鑽に励み、企業目標と自己実現のために、真摯に、懸命に努力していく。

- 1.社員の人格と個性を尊重します
- 2.特徴ある企業を目指します
- 3.豊かな人間関係を築きます
- 4.会社の発展と生活の向上を目指します
- 5.企業活動を通じて社会への貢献をします
- 6.コンプライアンスを推進します
- 7.ステークホルダーを尊重します
- 8.環境への配慮、安全、安心を確保します

【連結業績の推移】



【中期事業分野】

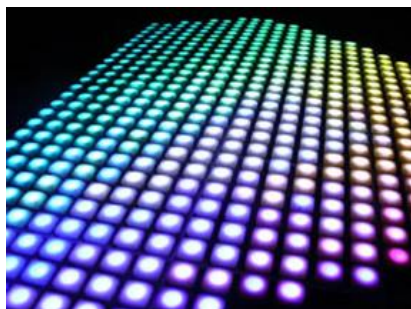
事業分野	主要製品	方針
光学事業	ASA COLOR LED ASA COLOR LENS 白色シリコーンインキ	「感性、共感」をキーワードに、色と光を制御する技術と感性技術を磨き、自動車の内装照明市場から外装照明、またアンビエント照明に向けた技術開発と提案を進める。
医療・ライフサイエンス事業	プレフィルドシリンジ用ガスケット 採血用・薬液混注用ゴム栓 AR チェックバルブ マイクロ流体デバイス	診断・治療分野、理化学機器分野、介護・予防分野に向けて制御技術と感性技術を磨き、世界の医療現場と患者のQOL (Quality of Life) 向上に貢献する。
機能事業	自動車スイッチ用ゴム 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	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。

【事業内容と主要製品】

事業は、自動車のスピードメーターや内装照明の光源向けの「ASA COLOR LED」や各種センサ向けのレンズ製品「ASA COLOR LENS」、或いは弱電製品に使われる応用製品、更にはスポーツ用ゴム製品(反発弾性、高摩擦抵抗等を追及した高品質の卓球ラケット用ラバー)等の工業用ゴム事業、点滴輸液バッグ用ゴム栓や真空採血管用ゴム栓、プレフィルドシリンジ(薬液充填済み注射器)向けガスケット等、使い捨てのディスプレイ用ゴム製品の医療・衛生用ゴム事業に分かれ、24/3 期の売上構成比は、それぞれ 78.6%、21.4%。今後は、RFID タグ用ゴム製品、ASA COLOR LENS、医療回路製品用ゴム部品などの販売拡大が期待される。

◎ASA COLOR LED

ASA COLOR LED とは、青色 LED に蛍光体を配合したキャップを被せた高品質 LED。シリコーンゴムキャップ内の蛍光体を調合する事で多彩な色度を創りだすことができる。色度座標をはじめ、相関色温度、色温度偏差で色度規格を設定し、顧客の要望に沿った規格を提案している。すべて日本国内で生産しており、販売開始から 19 年で売り上げ数 23 億個を突破。これまで自動車メーカー 計 19 社(日本 9 社、欧州 7 社、北米 3 社)、150 車種以上に採用されている。高品質な色合わせ技術が武器で、①実機を元に、最適な色と明るさの LED 選定を手伝う「色合わせ」サービス、②実機の発光面周辺の塗装色や発光面積を加味した、目視による色合せ、③顧客の設計スケジュールに合わせたスピーディーな対応、が可能である。LED を波長ランクごとに分類・選別しており、ランクに合わせた色のキャップを被せることで色・光度のばらつきを低減。自動車内装照明用に 10,000 色以上の均質な光を提供。顧客に要求される均一な色を実現している。



(同社決算説明会資料より)

ASACOLOR LED は、主に自動車の内装に採用されている。用途としては、スピードメーター照明・ナビコントロール関連・スイッチ関連・オーディオ関連となっている。



インストルメントパネル周辺



ルーフモジュール



メーター照明

(同社ウェブサイトより)

◎医療用ゴム製品

点滴輸液バッグ用ゴム栓、真空採血管ゴム栓、薬液混注ゴム栓、プレフィルドシリンジ(薬液充填済み注射器)向けガスケットなど、医療現場で用いられるディスプレイ商品に使用される。安全性の高い材料を開発し、独自のコーティング技術で“漏れない”と“滑る”を両立し、注射速度の微妙な調節が可能。素材変性技術による安全性の高い材料と表面改質技術による摺動性の向上により、医療ミス防止などの安全性向上に貢献している。

プレフィルドシリンジ向けガスケット(左)とARチェックバルブ(右)

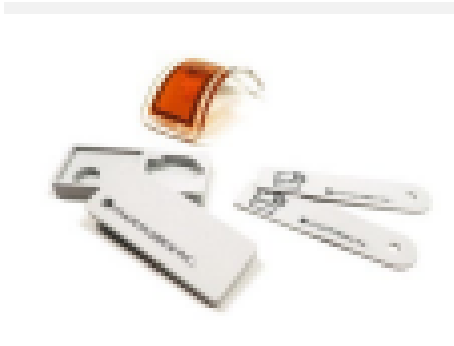


(同社決算説明会資料より)

・RFID タグ用ゴム製品

RFID タグ用ゴム製品は、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RFIDを提供。取り付ける対象がどのようなものを記憶し、認識させる機能で、今後成長が期待される認証・認識ビジネスに対応。ゴムという弾性体の特徴を生かして、RFIDが使用できなかった用途への利用が可能に。さらに応用市場拡大を進める。

RFID タグ用ゴム製品のイメージ



(同社決算説明会資料より)

・卓球ラケット用ラバーのイメージ

球を高速で弾く反発弾性、強烈なスピンをかける高摩擦抵抗などを追及した高性能、高品質の製品。



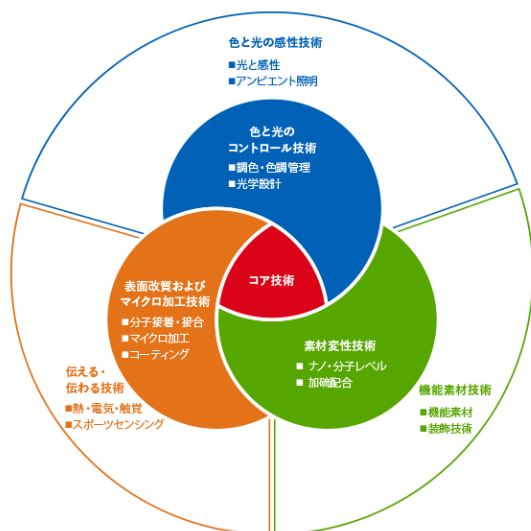
(同社決算説明会資料より)

* 同社では、製造委託のみを行っており、卓球ラケット用ラバーの販売は行っていない。

【コア技術と事業領域】

同社は、独自の競争力の源泉である「色と光のコントロール技術」「表面改質及びマイクロ加工技術」「素材変性技術」の3つのコア技術に、「制御と感性」を成長のキーワードとして追加し、人の健康を含めた環境問題の解決に役立つ商品、新たなグリーン市場を創出する画期的な商品にとって、なくてはならないパーツを創り、顧客の期待にクオリティと経済性で応えている。

■ コア技術「制御&感性」

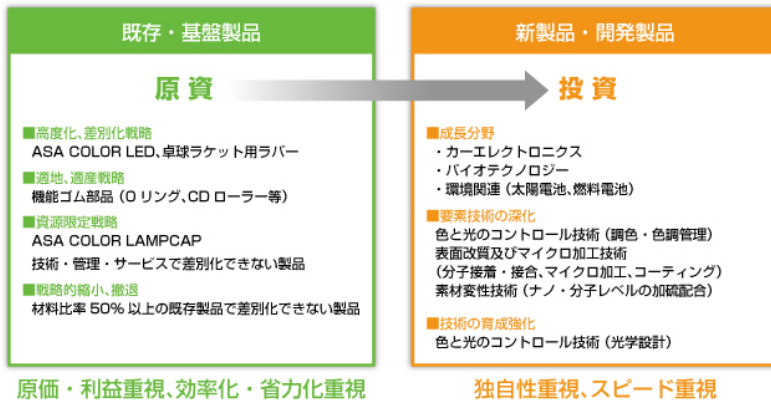


(同社ウェブサイトより)

【強み】

同社は、固有の技術力をさらに深化させ、組み合わせることで更なる特徴を生み出すと同時に、市場の広がりと顧客ニーズを分析し、製品の将来性を考慮した市場ターゲット戦略と価格戦略を組み立て、最も効率の良い生産体制を整えている。

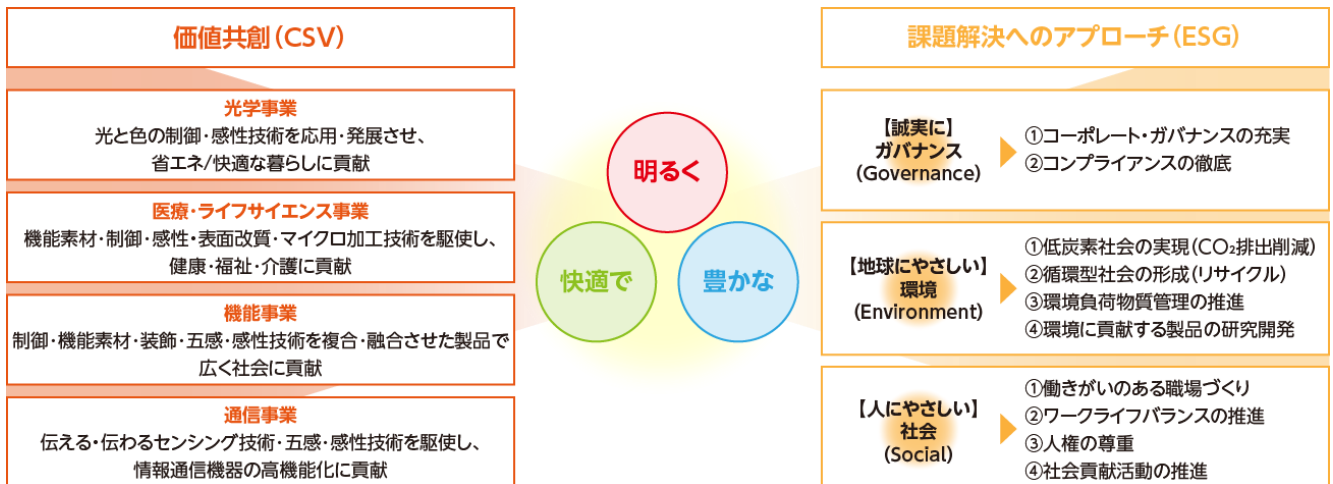




(同社ウェブサイトより)

【サステナビリティビジョン 2030】

同社は、「ゴムが持つ無限の可能性で未来を創り持続可能で明るく快適で豊かな社会の実現に貢献します」とするサステナビリティビジョン 2030 を定めた。ゴムには無限の可能性が秘められている。同社はさまざまなパートナーとともにその可能性をさらに追求していくことで、社会課題を解決し、人々の生活を豊かにするような価値を生み出す会社であり続ける。



(同社ウェブサイトより)

また、SDGs/ESG への関心が高まるなか、改めて社会における自社の存在意義を見直した。その結果、会社は社会のためにあるべきものであり、「人を豊かにしてグローバル社会貢献度が高い技術会社」という将来像を見据えた、2030 年までの長期ビジョン「AR-2030VISION」を定め、SDGs/ESG を経営の軸に置くことをより明確にした。また、世界共通の目標である SDGs 達成のためにはさまざまなパートナーとの共創が不可欠と考え、「ステークホルダー・エンゲージメントを高める」という行動指針を定めた。そして、「サステナビリティビジョン 2030」実現のため、環境・社会に関する各種基本方針の下、取り組むべき環境・社会目標、KPI を設定した。目標、KPI に関する進捗は毎年報告する。

◎環境(方針・実績/KPI)

環境問題が人類共通の重要課題であることを認識し、「環境にやさしいものづくり」をスローガンとして、地球環境保全と社会への貢献を目指して活動する。

BRIDGE REPORT



■「サステナビリティビジョン2030」KPI(環境)

	KPI	
	2024年度	2029年度(～2030年3月)
CO ₂ 削減	-	2013年度比30%削減(◎) 2029年度KPIを達成し、次の目標設定に向け情報収集と体制を整えています。
電気使用量※1	-	520万kWh
環境負荷物質低減	法令違反ゼロ	法令違反ゼロ

■実績(環境)

	2022年度	2023年度
CO ₂ 削減	2013年度比73.8%削減	2013年度比73.4%削減(◎)
電気使用量※1	713万kWh	693万kWh
環境負荷物質管理	法令違反ゼロ	法令違反ゼロ

◎・・・2029年度(～2030年3月)目標を前倒しで達成

※1:自家消費型太陽光発電設備による発電量を除いた使用電力量(日本国内の工場)

(同社ウェブサイトより)

◎社会(方針・実績/KPI)

働きがいのある職場環境で従業員一人ひとりが生き生きと活躍することで、顧客が満足できる製品を提供し続ける。

■「サステナビリティビジョン2030」KPI(社会)

	2029年度(～2030年3月)
健康診断受診率	100%
健康診断結果後の再検査受診率	50%
ストレスチェック受検率	100%
働きがい度指数※1	73以上
年次有給休暇取得日数(平均)	15日以上
新規採用入社3年未満退職率※2	3%
顧客満足度(売上上位20社)	「満足」「やや満足」で90%以上

■実績(社会)

	2022年度	2023年度
健康診断受診率	99.4%	100%(◎)
健康診断結果後の再検査受診率	57%	27%(◎)
ストレスチェック受検率	100%(◎)	100%(◎)
働きがい度指数※2	67.3%	63.1%
年次有給休暇取得日数(平均)	12.1日	14.1日
新規採用入社3年未満退職率※3	9.1%	22.2%
顧客満足度(売上上位20社)	86%	90%(◎)

◎・・・2029年度(～2030年3月)目標を前倒しで達成

※2 働きがい度指数:働きがい度調査は年に一度、全従業員を対象に、5段階のうちから選択する形式の調査です。働きがい度数として、5段階評価で3以上を付けた方の割合としています。

※3 新規採用入社3年未満退職率:過去三年間の新卒採用者のうち当年度に退職した人の比率

(同社ウェブサイトより)

◎SDGs への貢献

同社は、「AR-2030VISION」で掲げたビジョン「社会に貢献する企業として成長し続ける」ために、まず社会ニーズを認識し事業の方向性を定めることが必須と考えている。サステナビリティビジョン 2030 を策定するにあたり、同社が得意とするコア技術で期待されるイノベーションが、どの SDGs に貢献できるかを整理した。そしてさまざまなステークホルダーとの対話やパートナーとして事業を推進することで価値を共創していく。



(同社ウェブサイトより)

2. 中期経営計画

同社は、中期経営計画を策定するにあたり、「私たちは人を豊かにしてグローバル社会貢献度が高い技術会社になる」ことを未来に通ずる姿とし、朝日ラバーらしい価値を磨き、独自の製品開発による成長を描くため、2030年を見据えたビジョン「AR-2030VISION」を定めた。具体的な内容は、以下の通り。

【AR-2030VISION】

弾性無限の創造で持続的な価値向上が繋がる社会に貢献する企業へと成長し続ける

【経営基盤】

SDGs/ESG 経営へ —グローバルな社会課題に挑戦する企業へと邁進します—

【行動指針】

ステークホルダー・エンゲージメントを高めること

【技術基盤】

制御&感性へ —ゴムが有する無限の可能性に感性技術を加えて QOL 向上を目指します—

独自の競争力の源泉となるコア技術は、色と光のコントロール技術、素材変性技術、表面改質およびマイクロ加工技術としている。それらコア技術に対して新たに感性技術を融合させ、現実世界・サイバー空間がシームレスにつながる世界において、それぞれの事業分野における「人と機械(システム)のつながり」を成長の視点と捉え、新たな価値の創造をもって社会課題の解決に挑む。

【事業基盤】

重点4事業分野へ —事業価値を高め続けて10年後にありたい姿の実現を目指します—

これまでの重点3事業分野(車載・照明事業、医療・ライフサイエンス事業、その他事業)について社会が求める2030年の環境から見つめ直すとともに、将来に「実装化」が想定されるテクノロジーを見通しながら、光学事業、医療・ライフサイエンス事業、機能事業、通信事業の重点4事業分野に集中して10年後にありたい姿の実現を目指す。

新中期経営計画(第14次三か年中期経営計画)

同社は、AR-2030VISIONの実現に向けて、第2のステージの2026年3月期までの2024年4月～2026年3月を第14次中期三か年として、中期経営計画を策定した。中期経営方針、テーマ、スローガン、中期経営戦略、及び数値目標は、以下の通りである。

＜中期経営方針:魅力を高めて新たな価値を提供しよう＞

＜テーマ:後継・Well-being＞

＜スローガン「新しいカタチ」に向かって 挑戦＞

＜中期経営戦略＞

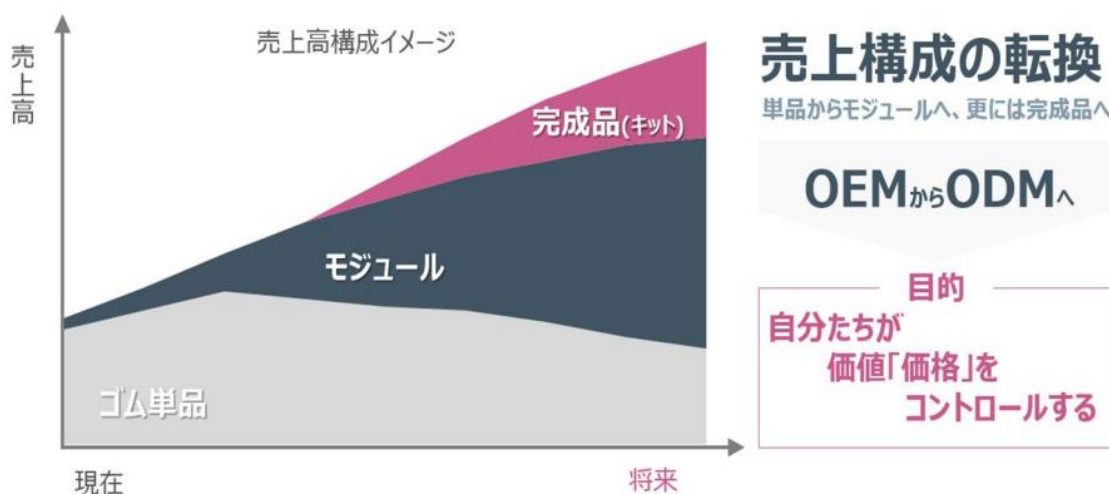
- ① 事業活動の深化・進化・新化
- ② スマートファクトリーの実績
- ③ Well-being を高める
- ④ 地域社会貢献

＜26/3期数値目標＞

売上高	85億円以上
営業利益率	5%以上

また、第14次三か年中期経営計画では、エンゲージメント強化により、EX(従業員体験)を通じて従業員やステークホルダーの価値向上を図るとともに、CX(顧客体験)を通じて顧客の価値向上を実現する。更に、単品からモジュールへ、更には完成品へ売上構成の転換を図り、生産のみを行うOEM企業から、設計・生産まで行うODM企業への進化を図る。自らが価値「価格」をコントロールすることが目的であり、同社の独自の技術による付加価値を、ゴム単品の配合・成形からモジュールや完成品を提供できるように進化させることで、「弾性無限」の可能性を製品に表現した新たな価値をもって市場参入機会を増やし、社会に貢献していく。





(同社決算説明会資料より)

(1) 重点事業分野の取り組み**◎光学事業 23/3期の連結売上高約26億円に対し、26/3期の売上高は30億円を計画**

「再構築と挑戦」をキーワードに光の可能性を追求した高付加価値向上で市場に貢献する。

◆車載照明のみならず、通信・セキュリティ、機能性照明、殺菌用途などで標準製品の付加価値向上と複合モジュールの開発を展開する。

◎医療・ライフサイエンス事業 23/3期の連結売上高約15億円に対し、26/3期の売上高は20億円を計画

「第二の柱へ成長させる」をキーワードに、同社らしさで世界の医療現場と患者のQOL向上に貢献する。

◆ODM設計・複合デバイスやシステム機器へ挑戦する。また、診断・治療機器を製造販売する企業を目指し、診断治療機器と診断治療デバイスへ貢献するとともに、新事業を開拓する。

◎機能事業 23/3期の連結売上高約25億円に対し、26/3期の売上高は29億円を計画

「新たな柱を創る」をキーワードに、ラストワンマイルを安心・安全につなぐ制御で貢献する。

◆サーモモジュールの開発を推進し、フェローテックマテリアルテクノロジーズ社との販売連携活動を進める。

<F-TEMの事業展開>

サーモモジュールは、ペルチェ素子、または熱電素子とも呼ばれる半導体の電子部品で、コンパクトなヒートポンプ部品として機能する。同社では、サーモモジュールに使用される素子をゴムで覆うことで、“やわらかく曲げられる”サーモモジュールを開発・販売している。従来のサーモモジュールは固いセラミックスを使用しており、曲げることができなかった。市場が変化する中で、「曲げることができれば良いのに」という顧客の声を受け、F-TEMの開発が始まった。同社は、フェローテックマテリアルテクノロジーズ社と販売特約店契約を締結し、今後F-TEMを製造するとともに、フェローテックマテリアルテクノロジーズ社製サーモモジュールの販売を行う。

◆風力発電分野において、施設や設備の完工後に、保守操業を実施するO&M(Operation and Maintenance)を事業化する。

◎通信事業 23/3期の連結売上高約6億円に対し、26/3期の売上高は6億円を計画

「基礎基盤を固める」をキーワードに、伝える・伝わる価値でつながる社会に貢献する。

◆「モノ・センサ・通信規格・情報処理アプリケーション」を駆使し、新たな社会価値への取り組みに参画してスマート社会の発展に貢献する。病院向けでは施設内のIoT機器などを、交通インフラ向けでは保護・施工管理などを、環境センシングでは農業スマート化、発電設備の故障検知などを対象とする。

(2) EX(従業員体験)の取り組み

EXの推進により、成長基盤を構築し、社員全員で「好きのカタチ」を築く。

成長エンジン	◆ものづくりの自動化・合理化・省人化
--------	--------------------

<スマートファクトリーの実践>	◆内外作政策の促進 ◆設計技術、生産技術の強化 ◆知的財産力を高める
地球と太くつながる <地域社会貢献>	◆地域の方々との交流 ◆地域活性化への支援
来たくなる会社 <well-being の向上>	◆従業員の声を聞き反映させていく環境と体制整備 ◆ワークライフバランスの向上 ◆健康、福利厚生活動の充実 ◆IT を利用した業務改善と働く環境整備
無形資産価値の向上 <非財務情報の向上・開示>	◆人材育成計画に基づく活動 ◆労働環境の整備 ◆温室効果ガス削減活動 ◆コンプライアンス実行力を高める

(3)24/3 期の主な取り組み

◎医療・ライフサイエンス事業

【手技シミュレータ関係】

大腸内視鏡シミュレータ mikoto	穿刺トレーニング レペラップ	心臓の血管位置を学ぶ CAトレーナー
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。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る。	採血など穿刺を練習するためのトレーニングモデル。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る。	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。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る。
鳥取大学発ベンチャー R0 社と 共同開発	近畿大学、タナック社と 共同開発	国際医療看護福祉大学校と 共同開発
 <p>▲ 内視鏡内部 ▲ モデル内蔵</p> <p>▲ 採点画面</p> <p>▲ mikoto製品</p>		 <p>▲ 心臓のX線撮影画像 (伊勢：国際医療看護福祉大学校)</p>

(同社決算説明会資料より)

同社は、今後手技シミュレータ分野への取り組みを通じて、医療現場に関わる人達との接点を増やし、市場の課題とニーズに触れて、同社が事業オーナーとして参画できる分野を見出す。また、引き続き既存顧客との取り組みを継続し、付加価値のある製品を提案する活動を進めるとともに、既存製品・新製品のさらなる拡売のため、新規顧客の開拓にも注力する。更に同社だからできた付加価値のある製品を、国内外含めて広く拡売する方針である。

【今後の拡大】

同社は、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る。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る。

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した。

◎機能事業

【筋電計測スターターキット】



ナノシート電極	伸縮配線
<p>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。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る。</p>	<p>フィルム状の配線表面にシリコンゴムを同社独自の分子接着結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。ゴムの復元力により低応力で伸縮させることができる。</p>
	

(同社決算説明会資料より)

筋電計測スターターキットでは、同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可能となる。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となった。

◎通信事業

【やわらか保護カバー】

やわらか保護カバー-RFID タグ	やわらか保護カバー-EnOcean
<p>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る。</p>	<p>EnOcean は、独 EnOcean 社が開発したバッテリー不要の無線通信規格。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た。</p>
 <p>温度センサなしタイプ</p> <p>温度センサありタイプ</p> <p>工事現場のネットに RFID タグを取り付けている様子</p>	 <p>丸紅情報システムズ社と共同販売</p> <p>温度、照度、加速度などを測定 ソーラーで発電した電気でデータ送信</p> <p>（マルチセンサ）</p> <p>ソーラーでの発電が出来るように 透明のゴムを使用して保護</p> <p>（温度センサ）</p> <p>温度を測定 ソーラーで発電した電気でデータ送信</p>

(同社決算説明会資料より)

3. 2025年3月期第1四半期決算概要

(1) 連結業績

	24/3期 第1四半期	構成比	25/3期 第1四半期	構成比	前年同期比
売上高	1,665	100.0%	1,838	100.0%	+10.4%
売上総利益	352	21.2%	397	21.6%	+12.7%
販管費	355	21.3%	384	20.9%	+8.2%
営業利益	-2	-	12	0.7%	-
経常利益	11	0.7%	14	0.8%	+29.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	6	0.4%	4	0.2%	-31.7%

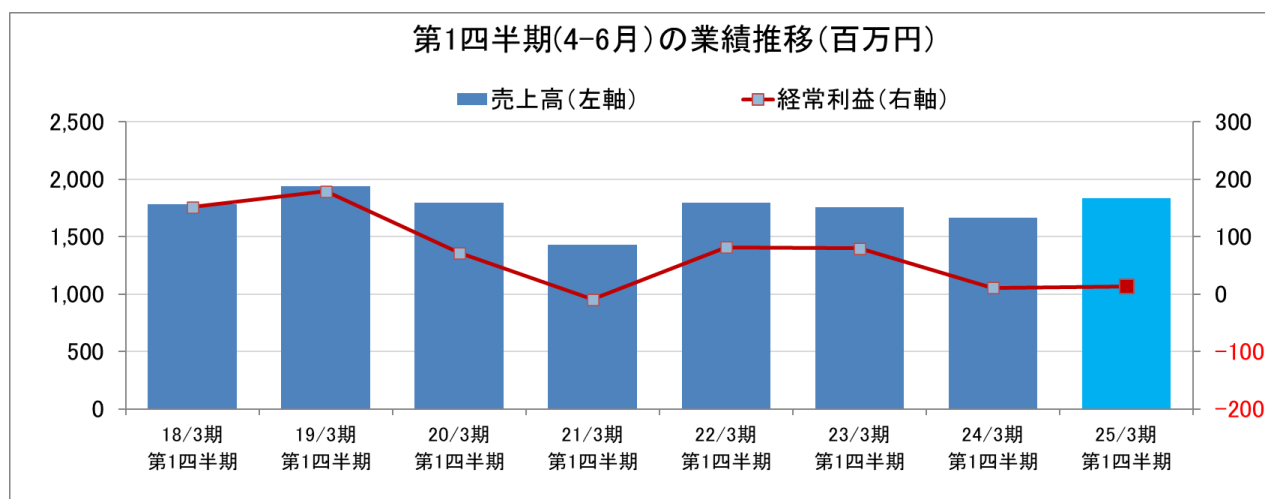
* 単位: 百万円

前年同期比 10.4%の増収、同 29.2%の経常増益

売上高は、前年同期比 10.4%増の 18 億 38 百万円となった。売上面では、工業用ゴム事業において、自動車内装照明用の ASA COLOR LED、スイッチ用ゴム製品の受注が増加した他、卓球ラケット用ラバーの受注も好調に推移したことなどにより、売上高が前年同期比 8.8%増の 14 億 3 百万円となった。また、医療・衛生用ゴム事業でも、診断・治療向けの採血用・薬液混注用ゴム栓や医療用逆止弁、医療シミュレータの受注が増加したことなどにより、売上高が前年同期比 16.0%増の 4 億 35 百万円となった。

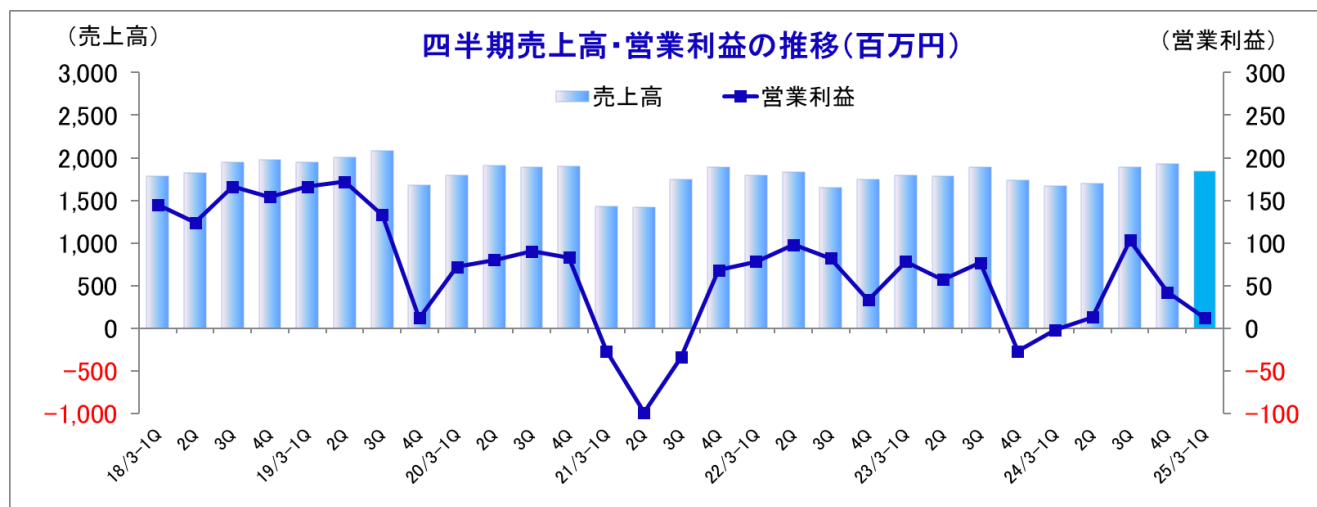
利益面では、経常利益が前年同期比 29.2%増の 14 百万円となった。売上高の増加等により、工業用ゴム事業のセグメント利益は前年同期比 5.7%増の 34 百万円、医療・衛生用ゴム事業のセグメント利益も前年同期比 28.3%増の 43 百万円となった。売上総利益率は、21.6%と前年同期比 0.4 ポイント上昇。コストダウンの実施などにより、売上高販管費率が同 0.4 ポイント低下。以上により、営業利益は 12 百万円(前年同期は営業損失 2 百万円)となった。また、前年同期に為替差益 7 百万円を計上した一方で、今第 1 四半期は 1 百万円の為替差損となったことなどにより、営業外損益のプラスが前年同期よりも減少したものの、経常利益は増益となった。売上高経常利益率は、前年同期比 0.1 ポイント上昇の 0.8%となった。その他、法人税等の増加により親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比 31.7%の減益となった。

第1四半期(4-6月期)の業績動向



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

四半期業績の推移



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

25/3期第1四半期(4-6月)は、前年同期比で、増収増益となった。前四半期(1-3月)との比較では減収減益となった。開発費用の増加等が影響した。

(2)セグメント別動向

セグメント別売上高・利益

	24/3期 第1四半期	構成比	25/3期 第1四半期	構成比	前年同期比
工業用ゴム事業	1,290	77.4%	1,403	76.3%	+8.8%
医療・衛生用ゴム事業	375	22.6%	435	23.7%	+16.0%
連結売上高	1,665	100.0%	1,838	100.0%	+10.4%
工業用ゴム事業	32	49.0%	34	44.1%	+5.7%
医療・衛生用ゴム事業	33	51.0%	43	55.9%	+28.3%
全社費用	-68	-	-64	-	-
連結営業利益	-2	100.0%	12	100.0%	-

*単位:百万円

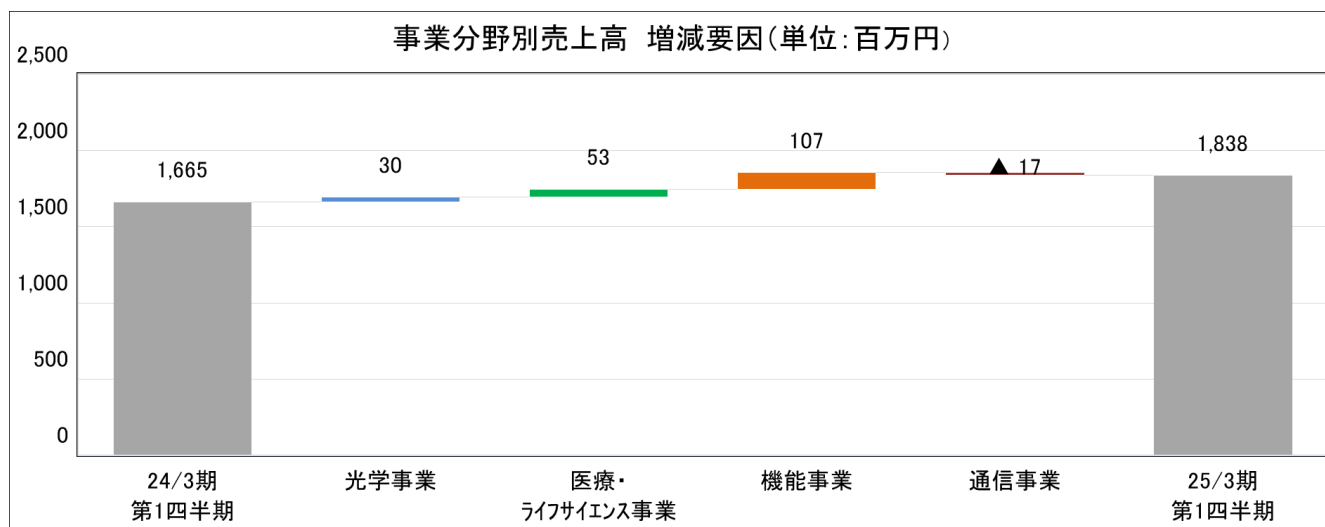
工業用ゴム事業では、自動車向け製品の受注は、自動車内装照明用の ASA COLOR LED、スイッチ用ゴム製品の受注とともに増加した。また、卓球ラケット用ラバーの受注も好調に推移した。一方で、自動認識機器に使用される RFID タグ用ゴム製品の受注は、前期に続き事業環境の影響を受け低迷した。

医療・衛生用ゴム事業では、診断・治療向けの採血用・薬液混注用ゴム栓や医療用逆止弁、医療シミュレータの受注が増加した。一方、プレフィルドシリンジガasket製品は、顧客の生産調整等の影響により受注が低迷した。

事業別売上高(中期事業分野別)

	24/3期 第1四半期	構成比	25/3期 第1四半期	構成比	前年同期比
光学事業	578	34.7%	608	33.1%	+5.2%
医療・ライフサイエンス事業	384	23.1%	437	23.8%	+13.7%
機能事業	582	35.0%	689	37.5%	+18.4%
通信事業	120	7.2%	103	5.6%	-14.0%
売上高合計	1,665	100.0%	1,838	100.0%	10.4%

*単位:百万円



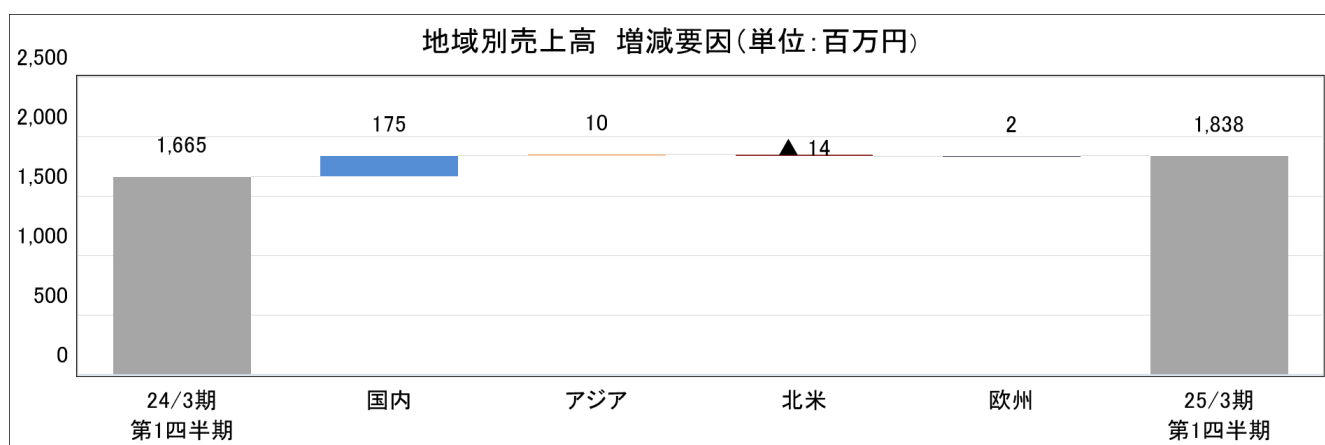
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

光学事業は自動車内装照明用の ASA COLOR LED の受注が回復傾向となり、売上高が前年同期比で 5.2%増加した。医療・ライフサイエンス事業は全般的に受注が堅調で、特に医療用手技シミュレータ製品の受注が増加し、売上高が同 13.7%増加した。機能事業は、自動車向けのスイッチ向け製品の受注が大きく増加し、売上高が同 18.4%増加した。通信事業は、RFID タグ用ゴム製品の受注が低水準で推移し、売上高が同 14.0%減少した。

国内・海外別売上高

	24/3期 第1四半期	構成比	25/3期 第1四半期	構成比	前年同期比
国内	1,227	73.7%	1,402	76.3%	+14.3%
海外	438	26.3%	436	23.7%	-0.5%
アジア	403	24.2%	413	22.5%	+2.4%
北米	31	1.9%	17	0.9%	-45.4%
欧州	3	0.2%	5	0.3%	+61.8%
合計	1,665	100.0%	1,838	100.0%	+10.4%

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

国内売上高は前年同期比 14.3%の増収となった。海外売上高は規模の大きいアジアの増加が寄与したものの、北米の落ち込みが大きく同 0.5%の減収となった。

(3)主力製品の売上推移

	23/3 期 1Q	2Q	3Q	4Q	24/3 期 1Q	2Q	3Q	4Q	25/3 期 1Q
ASA COLOR LED	608	630	646	502	531	535	609	574	547
医療用ゴム製品	330	357	365	370	372	357	368	418	432
卓球ラケット用ラバー	149	166	144	163	171	175	177	178	163
RFID タグ用ゴム製品	72	115	123	75	83	89	83	84	69

* 単位: 百万円

ASA COLOR LED の売上高は、前年同期比 3.0%増の 5 億 47 百万円となった。回復傾向にあるものの、自動車メーカーや採用車種の販売状況の影響が見られる。医療用ゴム製品の売上高は、同 16.2%増の 4 億 32 百万円となった。AR チェックバルブや回路製品など診断・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した。卓球ラケット用ラバーの売上高は、同 4.5%減の 1 億 63 百万円となった。前年同期比での減少は一時的な要因であり、受注の全体的な堅調傾向は変わっていない。RFID タグ用ゴム製品の売上高は、同 16.5%減の 69 百万円となった。北米市場での受注が低水準で推移している。

(4)財政状態**財政状態**

	24 年 3 月末	24 年 6 月末		24 年 3 月末	24 年 6 月末
現預金	2,282	2,356	仕入債務	299	252
売上債権	1,619	1,527	短期有利子負債	1,003	1,228
棚卸資産	1,106	1,080	流動負債	2,611	2,976
流動資産	5,418	5,410	長期有利子負債	751	630
有形固定資産	3,300	3,566	固定負債	1,760	1,643
無形固定資産	57	53	純資産	5,042	5,053
投資その他	637	643	負債・純資産合計	9,414	9,672
固定資産	3,995	4,262	有利子負債合計	1,755	1,859

* 単位: 百万円。有利子負債=借入(リース債務含まず)



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

24 年 6 月末の総資産は前期末比 2 億 58 百万円増の 96 億 72 百万円。資産サイドでは、現預金、機械装置及び運搬具などが主な増加要因となり、売上債権、商品及び製品などが主な減少要因となった。負債・純資産サイドでは、短期借入金、為替換算調整勘定などが主な増加要因となり、仕入債務、長期借入金などが主な減少要因となった。

24 年 6 月末の自己資本比率は、52.2%と前期末から 1.4 ポイント低下した。有利子負債は、前期末比で 1 億 4 百万円増加した。

4. 2025 年 3 月期業績予想

(1) 連結業績

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比
売上高	7,180	100.0%	7,772	100.0%	+8.2%
売上総利益	1,678	23.4%	1,905	24.5%	+13.5%
販管費	1,522	21.2%	1,624	20.9%	+6.7%
営業利益	156	2.2%	281	3.6%	+79.6%
経常利益	195	2.7%	263	3.4%	+34.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	133	1.9%	183	2.4%	+36.7%

* 単位: 百万円

25/3 期は、前期比 8.2%の増収、同 34.8%の経常増益予想

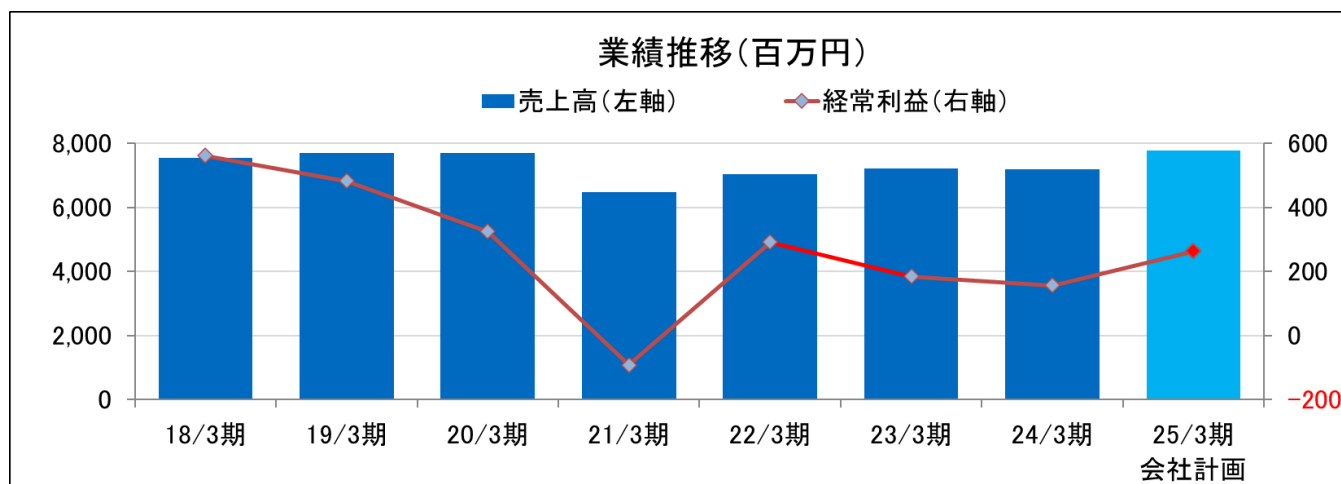
第 1 四半期が終わり、25/3 期の会社計画は、売上高が前期比 8.2%増の 77 億 72 百万円、経常利益が同 34.8%増の 2 億 63 百万円の予想から修正なし。25/3 期は第 14 次三カ年中期経営計画の 2 年目となる。同社グループは、顧客に密着して事業が貢献できる機会を増やすとともに、OEM から ODM の体制を構築しながら、これまで開発を進めてきた製品の市場投入を積極的に進める。加えて、持続可能な社会の実現に貢献する事業基盤の構築を目指し、これからも同社独自の技術を応用して市場のニーズに応える製品づくりを絶え間なく進めていくため、同社グループ並びに大学や公的機関との共同研究開発に対して積極的な投資を行う。

工業用ゴム事業では、自動車関連製品や卓球ラケット用ラバー、通信事業の新製品の量産化により受注増加を見込む。また、RFID タグ用ゴム製品は、引き続き最終ユーザーである海外市場の動向をみた対応を進める。加えて、研究開発においては、風力発電関連製品や熱電モジュールの量産化に向けた活動を推進する。医療・衛生用ゴム事業では、診断・治療向けの採血用・薬液混注用ゴム栓や医療用逆止弁、医療シミュレータの受注増加を見込む。また、医療販社の設立を行い本事業の新体制を構築する方針である。

売上面では、工業用ゴム事業において、特に自動車向けゴム製品の受注が回復する見込みであり、売上高が前期比で 10.3%増加する見込みである。また、医療・衛生用ゴム事業において、引き続き受注が堅調に推移する見込みであり、売上高が同 0.6%増加する見込みである。各事業分野とも受注が回復し、売上高は過去最高を更新する見込みである。

利益面では、売上高の増加に伴い各段階利益も増益の見込みである。売上総利益率が前期比 1.1 ポイント上昇し 24.5%となり、売上高対販管費率が同 0.3 ポイント低下し 20.9%となる予定である。この結果、営業利益は前期比 79.6%増の 2 億 81 百万円となる見込みである。売上高営業利益率は、前期比 1.4 ポイント上昇の 3.6%の予想。その他、前期に営業外収益で保険解約返戻金が発生した反動などにより、経常利益の増益率は営業利益の増益率を下回る見込みである。

また、配当予想も、前期と同額の 1 株当たり年 20 円(上期末 10 円、下期末 10 円)の予定を据え置き。連結配当性向は 49.8%となる。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

(2)セグメント別売上高(中期事業分野別)の見通し

	24/3期 実績	構成比	25/3期 会社計画	構成比	前期比
光学事業	2,485	34.6%	2,590	33.3%	+4.2%
医療・ライフサイエンス事業	1,563	21.8%	1,735	22.3%	+11.0%
機能事業	2,688	37.4%	2,966	38.2%	+10.3%
通信事業	442	6.2%	478	6.2%	+8.1%
売上高合計	7,180	100.0%	7,772	100.0%	+8.2%

*単位:百万円

光学事業は、自動車内装照明用のASA COLOR LEDの受注が回復傾向となり、売上高が前期比4.2%増加する見込みである。医療・ライフサイエンス事業は、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・解析向けゴム製品の受注が引き続き堅調に推移し、売上高が同11.0%増加し、過去最高を更新する見込みである。機能事業は、卓球ラケット用ラバーの受注が引き続き堅調となり、自動車のスイッチ向けゴム製品の受注も好調に推移し、売上高が同10.3%増加する見込みである。通信事業は、RFIDタグ用ゴム製品の受注に不透明感があるものの、売上高が同8.1%増加する見込みである。やわらか保護カバーの市場供給を進める方針である。

主要製品の売上見通し

	24/3 実績	25/3 会社計画	前提・方針
ASA COLOR LED	2,250	2,341	<ul style="list-style-type: none"> ◆市場状況の影響の見通しは不透明ながら、受注見通しは堅調に推移する見通し。 ◆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	1,517	1,526	<ul style="list-style-type: none"> ◆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	702	736	<ul style="list-style-type: none"> ◆五輪後も受注は堅調に拡大する見込み。 ◆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	340	374	<ul style="list-style-type: none"> ◆市場は回復しているものの、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。

* 単位: 百万円

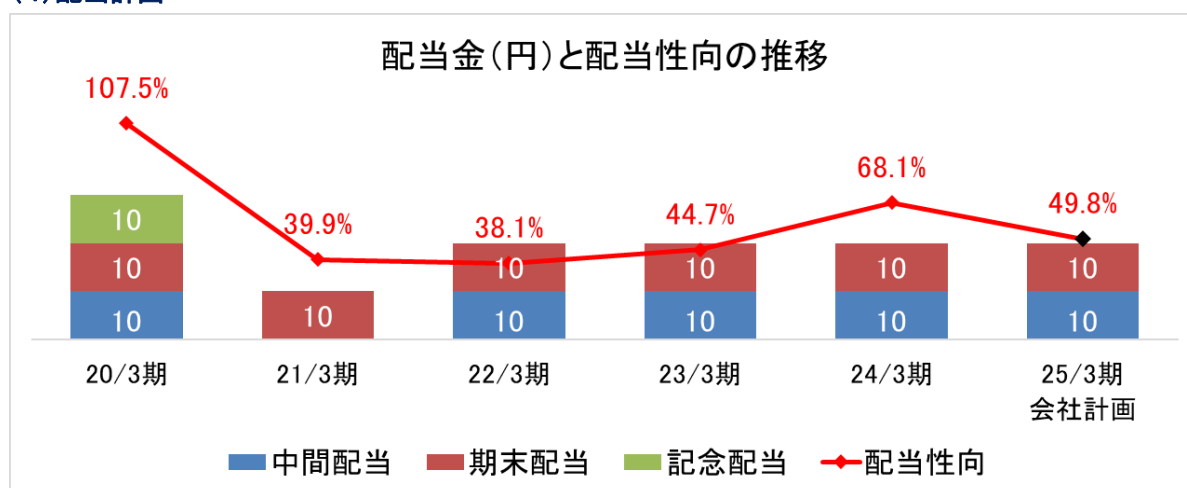
(3) 設備投資と減価償却費の計画

連結ベースの25/3期の設備投資額は6億47百万円、減価償却費は4億68百万円を計画。

事業分野	設備投資額(単位:百万円)	内訳
光学事業	6	光学試験機他
医療・ライフサイエンス事業	29	回路製品の生産設備他
機能事業	344	開発製品の生産設備他
通信事業	20	タグ関係生産設備
事業共通	248	太陽光発電設備など

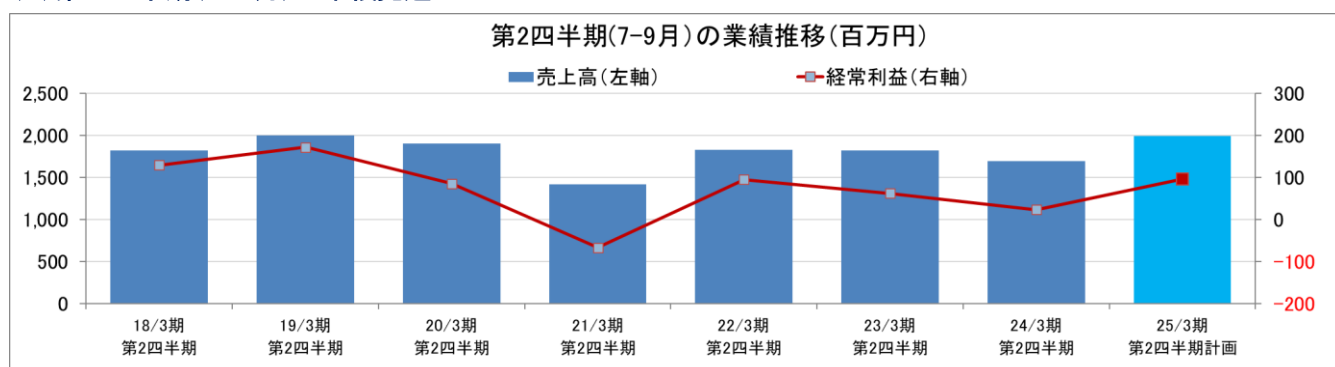
法人	設備投資額(単位:百万円)	分野
朝日ラバー	595	全事業
東莞朝日精密橡膠制品	52	機能事業、その他

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である。

(4) 配当計画

*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

配当金は、中間配当金、期末配当金とも一株当たり10円の前期と同額の年20円を計画。配当性向は49.8%となる見込みである。

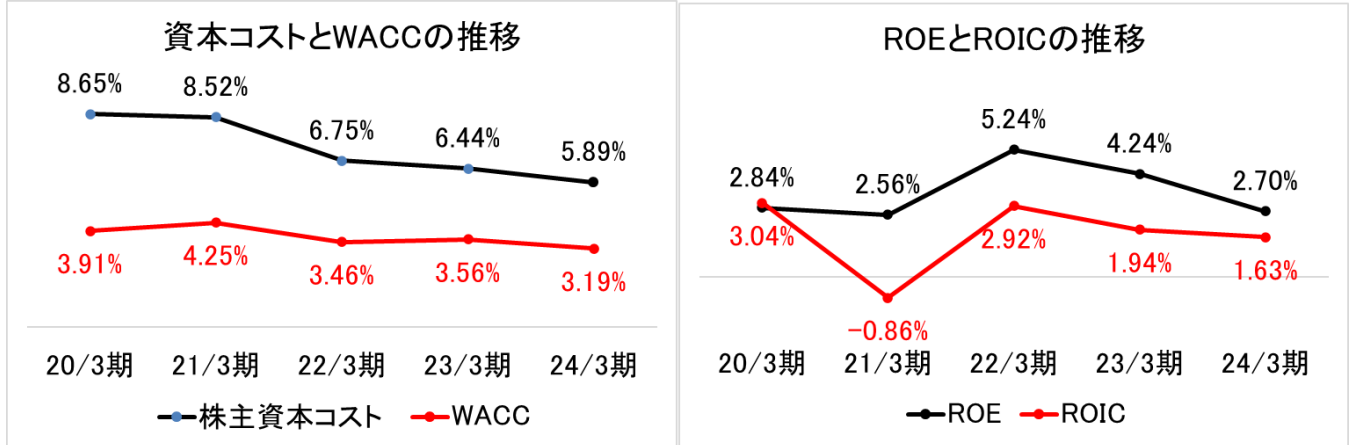
(5) 第2四半期(7-9月)の業績見通し

*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

第2四半期(7-9月)の会社計画は、前年同期比増収増益を見込む。

(6) 資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対策

◎収益性の向上



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

同社は、今後資本コストを WACC と定め 4% に固定とするとともに、資本収益性は ROIC を指標として用いることとした。第 14 次三カ年中期経営計画では、営業利益率 5% の達成を目標としており、今後営業利益率を高める活動の実施により、資本コスト 4% を上回る ROIC の達成を目指す。

◎PBR1 倍割れ対策

同社は、現状 PBR が 1 倍を割れた状態が継続している。第 14 次三カ年中期経営計画では営業利益率を 5% に高めるという目標を掲げ、4 事業で新商品を開発し市場供給を進めるとともに既存製品の生産性向上に取り組んでいる。営業利益率の向上は、ROE の構成要素である当期純利益の向上にもつながることから、今まで続けてきた活動に加え新たな取り組みにより営業利益率を達成することで PBR の向上を目指す。また、総資産回転率は継続して設備投資を行いつつ投資効率を高める活動を進め、財務レバレッジは投資計画と金利状況を踏まえて資金調達を機動的に実施していく方針である。



(同社決算説明会資料より)

◎株価向上対策

同社は、株価の向上策としては、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を通じて企業価値を高め、株価へ反映させることが基本と考えている。また、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判断している。

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、株主や投資家が魅力的と判断す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。

5. 今後の注目点

同社の 25/3 期は、前期比 8.2%の増収、同 34.8%の経常増益の見込みである。第 1 四半期(4-6 月)は前年同期比で 10.4%の増収、同 29.2%の経常増益となった。開発費用の増加等が影響したものの順調に業績が回復していることが確認された。続く第 2 四半期(7-9 月)は、前年同期比で約 18%の増収、同約 4 倍の経常増益を見込んでいる。光学事業では、自動車内装照明用の ASA COLOR LED の受注の回復が見込まれ、医療・ライフサイエンス事業では、プレフィルドシリンジ用ガasket、採血用・薬液混注用ゴム栓、AR チェックバルブなど診断・解析向けゴム製品の受注が引き続き堅調に推移する見込みである。また、機能事業では、卓球ラケット用ラバーと自動車のスイッチ向けゴム製品の受注が堅調に推移する見込みであり、通信事業では、やわらか保護カバーの市場供給が寄与する。今後期待通りに業績の回復傾向が強まるのか、続く第 2 四半期の業績動向が注目される。

また、25/3 期は第 14 次三カ年中期経営計画の 2 年目となる。同社グループは、顧客に密着して事業が貢献できる機会を増やすとともに、OEM から ODM の体制を構築しながら、これまで開発を進めてきた製品の市場投入を積極的に進める。加えて、持続可能な社会の実現に貢献する事業基盤の構築を目指し、これからも同社独自の技術を応用して市場のニーズに応える製品づくりを絶え間なく進めていくため、同社グループ並びに大学や公的機関との共同研究開発に対して積極的な投資を行う方針である。こうした方針のもと今後の成長に向けて各種新製品の研究開発が進展している。医療・ライフサイエンス事業の手技シミュレータ関係、機能事業の筋電計測スターターキット、更に通信事業のやわらか保護カバーなど、新製品の量産化がいつ頃からスタートするのかを注目していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	7 名、うち社外 2 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2024 年 6 月 25 日

<基本的な考え方>

当社及び当社グループのコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、「継続的な成長を通して、企業価値を高めていくという経営の基本方針を実現するために、経営の透明性・健全性を高め、コンプライアンス経営を徹底する」であり、経営上の重要な課題のひとつと位置付けております。

【実施をしないコード:その主な原則と理由】

原則	実施しない理由
【補充原則 1-2④】	当社の株主構成で機関投資家また外国人株主の比率が低いいため、議決権電子行使プラットフォームや決算資料および招集通知の英訳は実施しておりません。それぞれ一定程度の株主構成比率になった場合または要望が多くなった場合に検討いたします。

【補充原則 2-4①】	当社では、必要に応じて適材適所での人員配置とすることを基本方針としているため、女性、外国人等の区分で管理職の構成割合や人数の目標値、中核人材の登用等における多様性の確保についての考え方等は定めておりませんが、今後も、従業員が最大限の能力を発揮できる職場環境や企業風土の醸成に努め、意欲と能力のある従業員を育成し、適性のある人材を管理職として登用していく方針であります。
【補充原則 3-1②】	海外投資家、外国人投資家の株主構成比率は少ないため、英語での決算情報など開示資料の公開は行っていません。
【原則 4-11. 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件】	女性取締役や外国人取締役は在籍しておりません。当社では女性の管理職が7名、また現場でのリーダーは30名でございます。いろいろな考え方を尊重して、多様性を高めた人事を進めていきたいと考えています。当社では、出産や育児のあとも短時間勤務制度を利用しながら継続して働いている女性社員が増えてきており、こうした方たちが、将来、活躍できるように体制を整えてまいりたいと考えております。財務・会計に関する十分な知見を有している社外取締役は1名で、旧大蔵省での財務・会計業務を長年にわたって携わってきたことによる豊富な知識と弁護士としての幅広い見識を、当社の監査業務やコンプライアンス活動等に活かしていただくため、社外取締役に指定しております。

【コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示】

原則	開示をしている主な原則
【原則 1-4. 政策保有株式】	<p>方針として、中長期的な企業価値向上を図ることを基本とし、その保有の合理性を得られない場合は保有いたしません。政策保有株式の目的は取引関係の強化、情報収集などが主な目的であり、それぞれの目的が効果をあげているかの状況等を検討して、適宜判断しております。</p> <p>当社が保有している法人の株式については、その簿価と株価とを比較し、また当該会社の事業状況等も踏まえて、保有するか売却するかの判断を行っております。</p> <p>特に定量的な数値指標はございません。取引状況、情報収集状況、また相手先の会社の経営状況等を総合的に判断して、議決権を行使してまいります。</p>
【原則 3-1. 情報開示の充実】	<p>i) 会社の社訓、経営基本方針を会社ホームページにて開示しております。また中期経営計画を策定し、説明会を開催して公表して会社ホームページにて開示しております。</p> <p>ii) 当社は、当社グループ全体の企業価値の最大化を図るためにはコーポレート・ガバナンスの強化が重要であると認識しており、経営の透明性と健全性の確保、適時・適切な情報開示を行うことに努めています。また、「内部統制システムに係る基本方針」に基づき、当社および子会社の内部統制システムを整備し運用しております。</p> <p>iii) 当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としております。決定の手続きについては、他社水準及び対従業員給与とのバランスを考慮しながら総合的に勘案して、取締役会で了承された方法により決定いたします。</p> <p>iv) 取締役候補者の選任について、当社の持続的な発展と中長期的な企業価値の向上に貢献できる人物を役員とすることを基本方針とし、経営の意思決定および業務執行の監督に携わる者としてふさわしい経歴、能力、リーダーシップ、中長期的視野および高い</p>

	<p>倫理観を持つ者の中から、人格、経験を総合的に勘案し、取締役候補者いたします。その手続きは、候補者を代表取締役社長が監査等委員会に提案し、監査等委員会で確認後、取締役会で候補者を決定し、取締役の選任に関する議案を株主総会に提出いたします。執行役員を選解任については、代表取締役社長が取締役会に提案し、取締役会でその提案について審議し、決定いたします。</p> <p>v) 役員等の候補者選定の手続きについては、管理部門が候補者の経歴書、推薦書等の資料を準備し、監査等委員会にて面談を実施し、審議、取締役会への答申内容を決定し、取締役会で審議結果を答申し決定いたします。</p>
<p>【補充原則 3-1③】</p>	<p>当社では「サステナビリティビジョンとして「ゴムが持つ無限の可能性で未来を創り持続可能で明るく快適で豊かな社会の実現に貢献します」を掲げ、ゴムの無限の可能性を追求し、さまざまなパートナーとともにその可能性をさらに追求していくことで、社会課題を解決し、人々の生活を豊かにするような価値を生み出す会社であり続けます。</p> <p>当社事業における SDGs の各ゴールの設定と環境・社会の課題に対する KPI を定め、従業員の働く環境に関する施策の実施状況とあわせて、ホームページにて活動を報告しております。</p> <p>https://www.asahi-rubber.co.jp/company/sustainability/</p> <p>知的財産の基本的な考え方と知財戦略について、当社は、研究開発活動の成果を知的財産として、権利化したりノウハウとすることにより、経営計画、経営戦略の一環として推進し、中長期経営戦略の事業の企画・戦略と知的財産を結びつけた知財戦略とすることを基本としています。知的財産をけん引する組織としては、知的財産グループが主導して各工場(事業)に知財実行委員を配置し、知財実行委員会を開催し、事業戦略に基づいた知財戦略について、部門横断的な連携がとれる体制としています。さらに、特許出願の職務発明報奨制度により、社員の出願インセンティブを高めることで、積極的な知的財産の創出を図っています。一方、他社の知的財産権に対しては、これを尊重し係争を未然に回避するため、テーマ提案・事業化・仕様変更などの事業開発の節目および継続的に特許調査を実施し、知財実行委員会で討議し、設計段階において工程全体のパテントクリアランスの確保に努めております。</p>
<p>【原則 5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】</p>	<p>IR 活動を強化し、頻度をあげております。外部からの意見もいただきながら、問い合わせ窓口を広げてまいります。今後も株主の皆様や投資家の皆様のご意見をいただきながら、体制を整備していきたいと考えております。</p>
<p>【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】</p>	<p><現状評価・取組方針></p> <p>当社は、2026 年 3 月までの第 14 次三カ年中期経営計画において、連結売上高 85 億円、連結営業利益率 5%を定量目標としています。この目標達成に向けて、資本コストを WACC(加重平均資本コスト)とし、資本収益性の指標としての ROIC(投下資本利益率)が資本コストを上回ること達成可能と分析しています。これを着実に実行していくため、持続的な成長と当社独自の付加価値を高めて市場に貢献していく活動を進めながら、株主・投資家との対話や開示の充実も図ってまいります。</p>

<ご参考>

詳細は、当社ウェブサイト「IR 情報」に掲載の「2024 年 3 月期決算説明会資料」29～33 ページの「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対策」に記載していますので、以下 URL をご参照ください。

<https://www.asahi-rubber.co.jp/ir/kessan/>

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(朝日ラバー:5162)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

>> [ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

>> [詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

>> [開催一覧はこちらから](#)