

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月4日

AREホールディングス株式会社

東証プライム(証券コード:5857)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。





単位: 億円

	2026/3期 1Q	2027/3期 1Q	前年同期比	2027/3期 通期計画
売上収益	1,371	1,972	+601	6,800
売上総利益	76	144	+68	505
営業利益	59	123	+63	410
貴金属リサイクル事業	38	92	+54	274
北米精錬事業	18	31	+13	133
その他※	3	0	△ 3	3
税引前利益	50	124	+74	400
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	36	86	+50	290

※「その他」には環境保全事業およびその他調整額等の数値を含む



目次

2027年3月期 第1四半期決算

参考

1. リテール事業の進捗
2. 各種外部評価
3. 中長期ビジョンのアップデート(再掲)
4. 事業の特長(貴金属リサイクル事業)
5. 事業の特長(北米精錬事業)



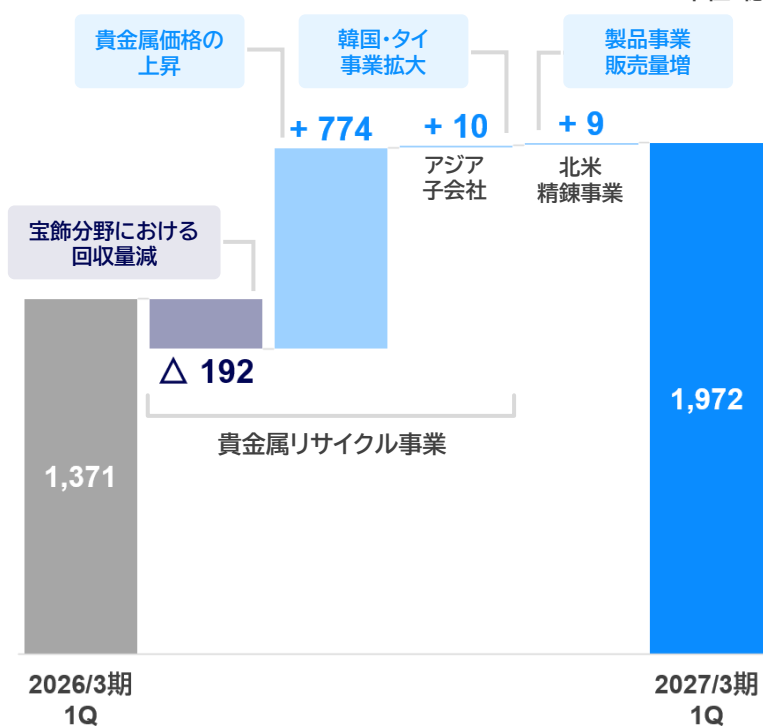
売上収益の内訳と増減要因（前年同期比）

単位: 億円

	2026/3期 1Q	2027/3期 1Q	前年同期比
売上収益	1,371	1,972	+601
貴金属リサイクル事業	1,297	1,889	+592
北米精錬事業	74	82	+9

売上収益の増減分析

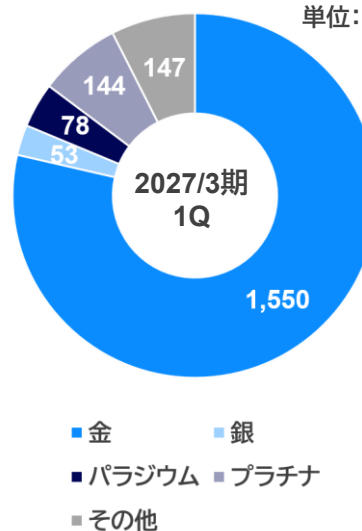
単位: 億円



売上構成比

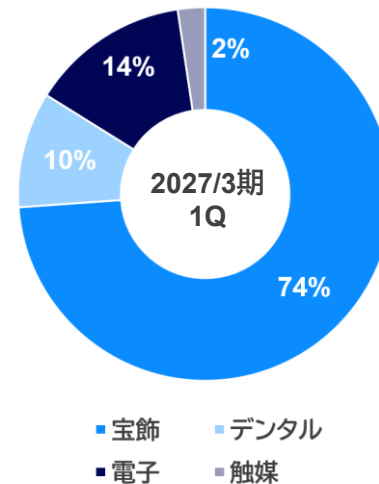
貴金属別 売上構成比

単位: 億円



※「その他」には北米精錬事業を含む

回収分野別 売上構成比





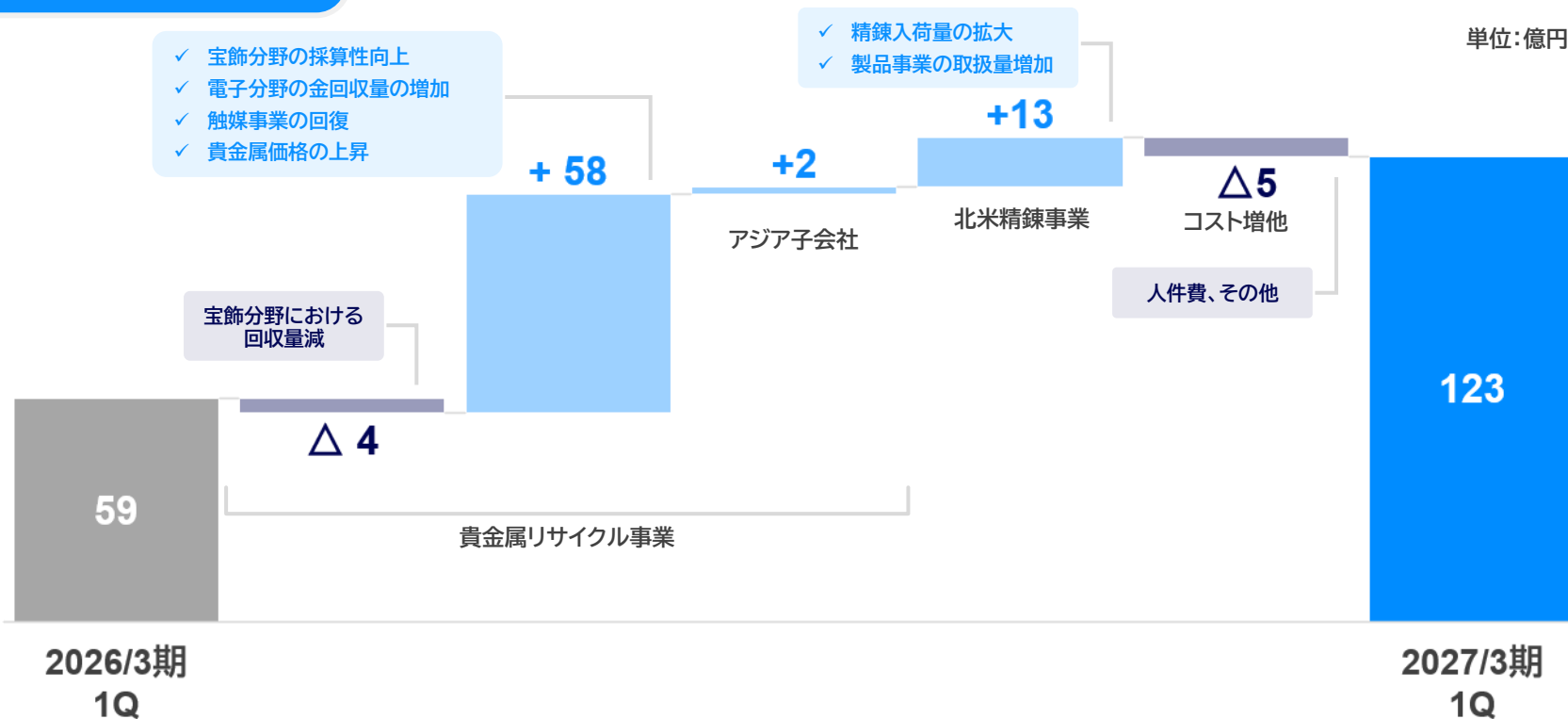
営業利益の内訳と増減要因（前年同期比）

単位：億円

	2026/3期 1Q	2027/3期 1Q	前年同期比
営業利益	59	123	+63
貴金属リサイクル事業	38	92	+54
北米精錬事業	18	31	+13
その他	3	0	△ 3

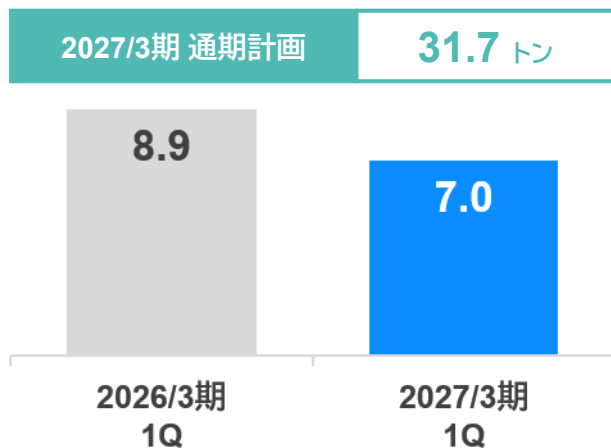
※「その他」には環境保全事業およびその他調整額等の数値を含む

営業利益の増減分析



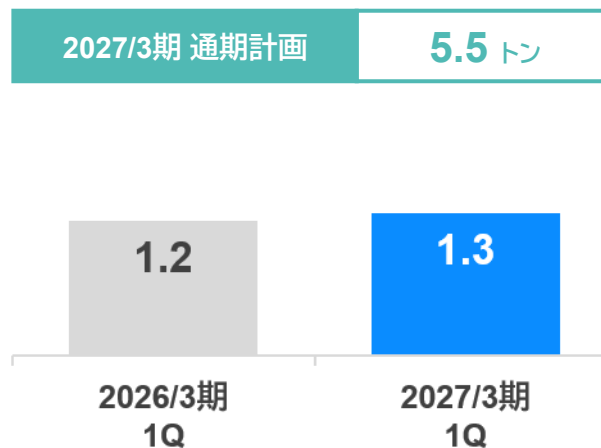
金

単位:トン



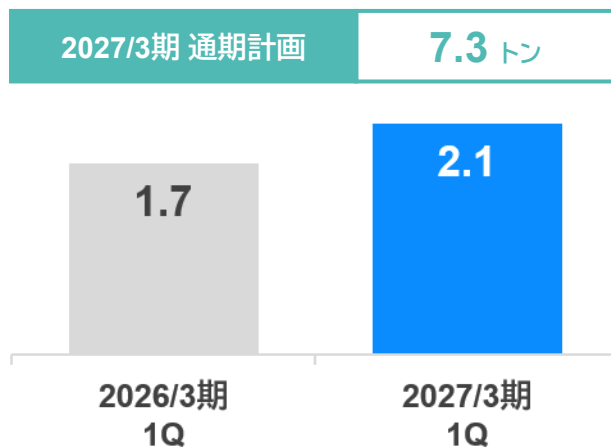
パラジウム

単位:トン



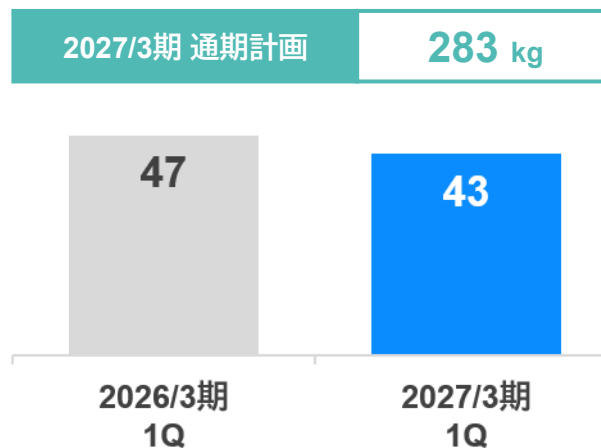
プラチナ

単位:トン



ロジウム

単位:kg





	利益 (前年同期比)	回収量 (前年同期比)	概況
デンタル	増益 ▲ ⋮	金 ▲5.6%	➢ 市場縮小が続く中、新規顧客開拓を着実に推進し、回収量減少を抑制 ➢ 収益性改善施策の推進に加え、貴金属価格上昇の効果もあり、前年同期比で増益を達成
宝飾	増益 ▲ ⋮	金 ▲30.1%	➢ 取引条件の見直しに加え、市況改善が寄与し増益を達成 ➢ ルテニウム評価が可能となり付加価値が向上、新規開拓および既存顧客との取引拡大を図る
電子	増益 ▲ ⋮	金 +11.4%	➢ AIデータセンター関連需要が急増し、回収量・利益ともに前年同期を大きく上回る ➢ 民生機器・車載向け需要は、一部を除き低迷が続く
触媒	増益 ▲ ⋮	パラジウム +16.0%	➢ 海外、化学触媒分野からの入荷拡大により、回収量・利益ともに前年同期を上回って推移 ➢ 円安や白金族相場下落を背景に、国内の廃自動車触媒市場における価格競争は更に激化



金

単位:¥/g



パラジウム

単位:¥/g



プラチナ

単位:¥/g



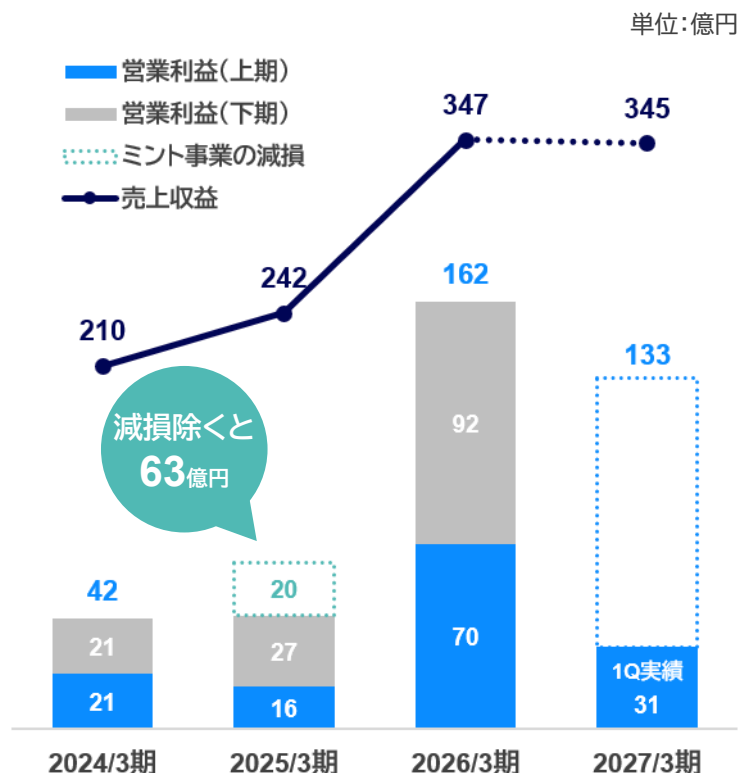
ロジウム

単位:\$/toz

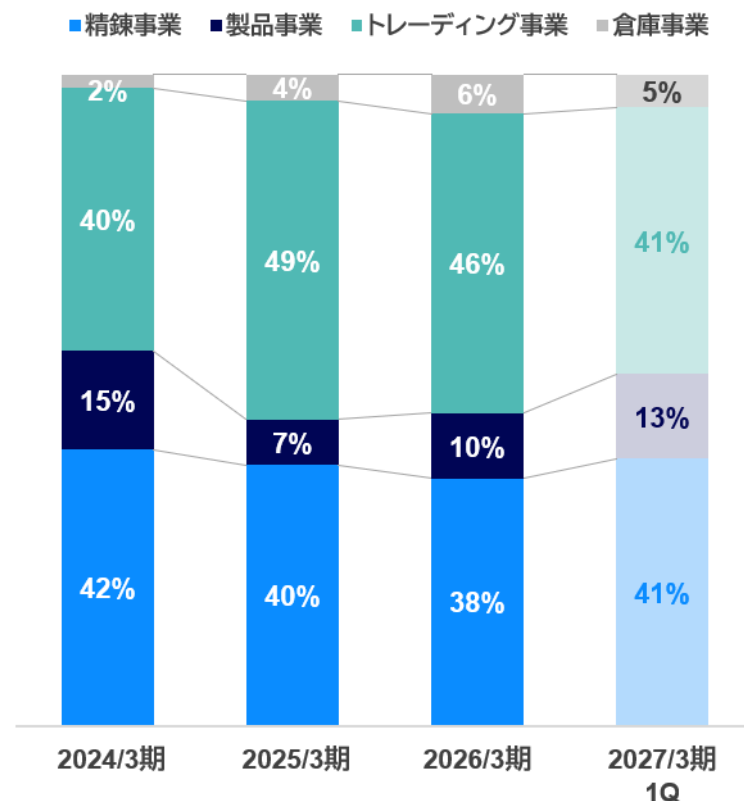


- 営業利益は、精錬事業の入荷量拡大・製品事業の取扱量増加により増益
- 鉱山由来原料は入荷量が前年同期から拡大し、全ての事業の土台となる**精錬事業の規模は着実に拡大**
- トレーディング事業は、裁定取引機会が減少したものの、収益機会を適切に捉えたことにより**営業利益は計画を上回った**
- 銀のリースレートが低下し、収益環境が改善

1 業績推移



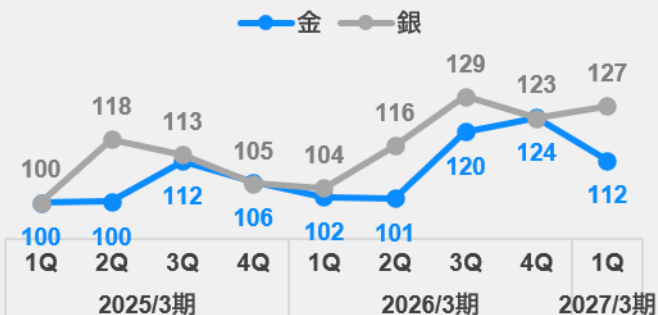
2 売上収益の内訳



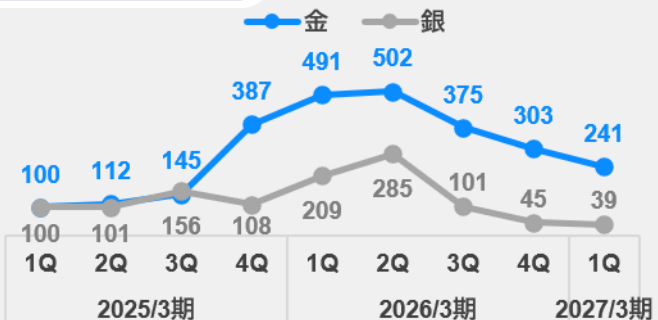
- ・ 鉱山由来原料の入荷量は**金・銀ともに高水準を維持**
- ・ 地政学的リスクが高まる中、**米州最大の精錬能力を有する地理的優位性を活かし**、入荷量の拡大を図る
- ・ スクラップ原料の入荷は、**生産の効率化および取引条件改善による採算性向上を目的として戦略的に抑制**
- ・ 銀のリースレートが正常化したことを受け、自社倉庫への製品搬入を拡大し、銀の保管量が前期末比で増加

1 精錬入荷量

鉱山由来原料



スクラップ原料



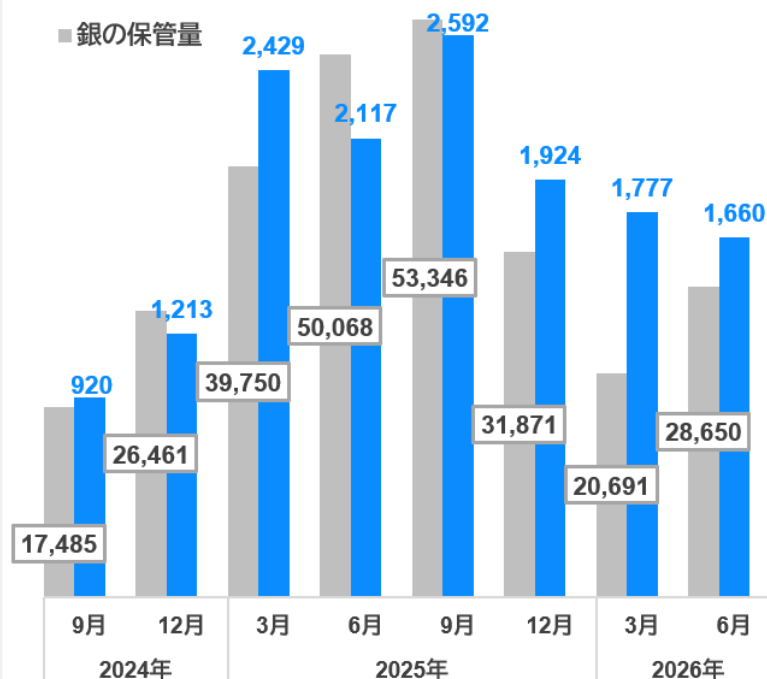
※ 2025/3期1Qを100とした際の指数グラフ

2 倉庫保管量

金の保管量

単位:千トロイオンス

銀の保管量



※ COMEXの「Daily Metal Stocks Report」より当社作成
※ Registeredの保管量を参照



単位: 億円

	2026年 3月末	2026年		主な増減内容	
		6月末	増減		
流動資産	5,370	5,583	+213	営業債権及びその他の債権 棚卸資産	+234 △147
非流動資産	784	796	+12		
資産合計	6,154	6,379	+225		
流動負債	2,769	2,910	+141	営業債務及びその他の債務 社債及び借入金	△295 +546
非流動負債	1,080	1,220	+140	社債及び借入金	+163
資本	2,306	2,249	△ 57		
負債・資本合計	6,154	6,379	+225		

Point

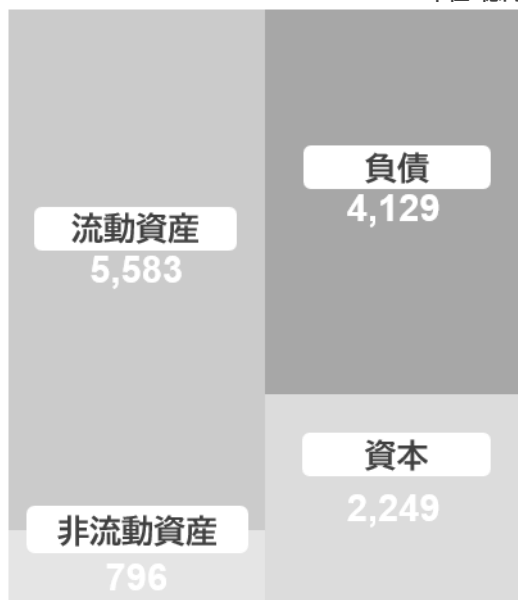
- ・ 北米精錬事業において、鉱山会社との前渡し取引の増加等により、資産と負債が両建てで増加
- ・ 国内の貴金属リサイクル事業において、入荷販売状況による工場在庫量減少と貴金属価格下落によりヘッジ済み在庫が減少



- 当社のバランスシートは、貴金属原料等の換金性の高い資産と、それに対応する短期の有利子負債が大半を占めている（※北米精錬事業における「前渡し取引」に関する資産・負債を含む。前渡し取引の詳細はp.54を参照）
- 当社では、**換金性の高い資産を除いた自己資本比率**を用いて、財務の健全性を評価している

AREホールディングス連結BS

単位:億円

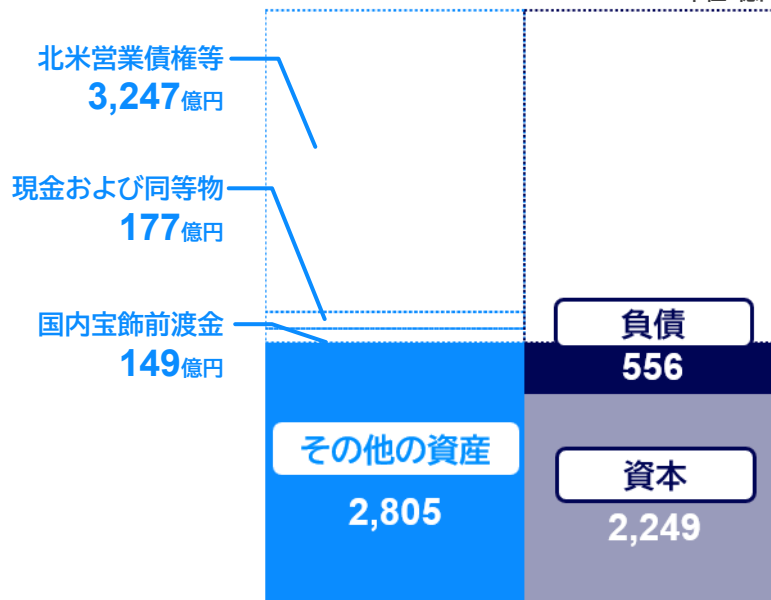


自己資本比率
(親会社所有者帰属持分比率)

35.3%

換金性の高い資産を除いたBS

単位:億円



自己資本比率
(親会社所有者帰属持分比率)

80.2%



単位: 億円

	2027/3期 1Q	主な増減内容	
営業活動によるキャッシュフロー	571	税引前利益 棚卸資産の増減 その他債権債務増減等	+124 +147 +300
投資活動によるキャッシュフロー	△ 16	有形固定資産の取得による支出	△14
財務活動によるキャッシュフロー	△ 482	借入金増減 配当金支払額	△426 △56
現金及び現金同等物に係る換算差額	0		
現預金の増減額	74		
現金及び現金同等物の四半期末残高	177		

Point

- ・ 入荷状況による工場在庫量の減少と貴金属価格の下落によって棚卸資産が減少
- ・ 財務活動は借入金返済と配当金支払が中心



単位:億円

	2026/3期 実績	2027/3期 1Q実績	2027/3期 計画	設備投資計画の主な内容
設備投資額	88	13	102	
└ 貴金属事業	87	12	101	
└ 貴金属リサイクル事業	56	8	47	坂東工場の生産能力強化・・・約24億円
└ 北米精錬事業	32	5	54	精錬事業の収益性向上・・・約29億円
└ その他	1	0	1	
減価償却費	30	9	36	

Point

- ・ 今期の主な設備投資として、坂東工場の生産能力強化および北米の精錬事業の収益性向上を計画



株主還元の方針

配当性向40%を目安とした**安定配当**

2027/3期の配当予想

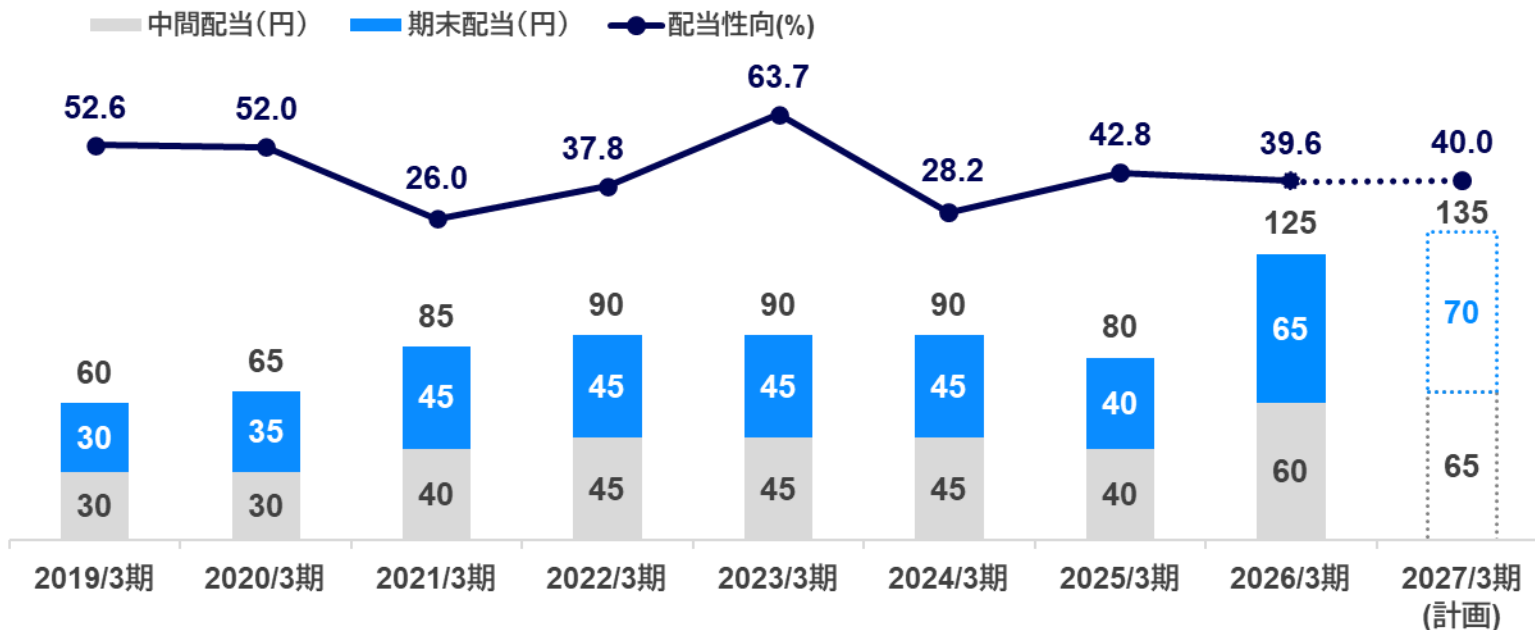
中間配当 **65円**
期末配当 **70円**

年間配当

135円

前期比
10円増配

1株当たり配当金の推移





目次

2027年3月期 第1四半期決算

参考

1. リテール事業の進捗
2. 各種外部評価
3. 中長期ビジョンのアップデート(再掲)
4. 事業の特長(貴金属リサイクル事業)
5. 事業の特長(北米精錬事業)



ASAHI METAL FINE

1 坂東市ふるさと納税返礼品として当社製品が採用



銀の
グラニュー

銀の
メモリアルプレート

銀の
お祝いセット



茨城県
坂東市



ふるさと納税
寄附者

- 2026年4月より、当社がリサイクル・製造した銀製品を坂東市のふるさと納税返礼品として提供を開始
- ふるさと納税制度を通じて地域振興に貢献するとともに、国内で製造した**高品質な貴金属製品の価値を広く発信**する

2 横浜DeNAベイスターズとスポンサー契約を締結



©YDB



- 横浜DeNAベイスターズとのオフィシャルスポンサーシップ契約を締結し、横浜スタジアムのバックネット裏「ベイダイヤモンド・シート」を「アサヒメタルファイン ベイダイヤモンド・シート」として展開
- スポーツチームへの支援を通じて地域社会とのつながりを強化し、**貴金属リサイクルの価値を広く発信**することにより、持続可能な社会の実現に貢献する



1 販売状況

ASAHI Gold Club
会員数

2026年6月(前年同期比)

4.0 倍

ASAHI Online Store
注文数

2025年度(前年同期比)

11.2 倍

2 当社商品ラインナップ(一部抜粋)

金



ASAHIの豆金



金1kgバー

銀

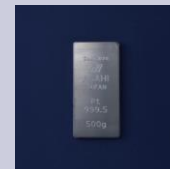


銀バー5種セット
(100g, 200g, 300g, 500g, 1kg)



銀1オンスラウンド

プラチナ



プラチナ500gバー



プラチナ50gバー



目次

2027年3月期 第1四半期決算

参考

1. リテール事業の進捗
2. 各種外部評価
3. 中長期ビジョンのアップデート(再掲)
4. 事業の特長(貴金属リサイクル事業)
5. 事業の特長(北米精錬事業)



貴金属リサイクルの拡大

貴金属リサイクル量

2025年度実績

合計 **573**トン2024年度比 **+34%**金 **93**トン2024年度比 **+39%**CO₂削減外部貢献量

2025年度実績

121.0万トン2024年度比 **+37%**

木に換算すると...

8,643万本CO₂排出量の削減CO₂排出量 Scope1+2 ※SCIENCE
BASED
TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

➤ SBTiより認定された温室効果ガスの排出削減目標へ向けて順調に推移

2025年度累計

(CO₂排出量)**17.0**千トン

(2024年度比)

△7%

2030年度通期目標

(CO₂排出量)**11.9**千トン

(2023年度比)

△42%

ワークライフバランスとダイバーシティの基盤充実

年次有給休暇取得率

2025年度
実績**60.8%**2030年度
通期目標**70.0%**

女性管理職比率

2025年度
実績**5.4%**2030年度
通期目標**7.0%**

障がい者雇用比率

2025年度
実績**3.0%**2030年度
通期目標**2.5%**

インターバル勤務11時間達成率

2025年度
実績**99.9%**2030年度
通期目標**100%**

男性育休・育児目的特休取得率

2025年度
実績**100%**2030年度
通期目標**100%**

SDGs活動の奨励・支援

アサヒクリーンプロジェクト

2025年度の地域の清掃活動

52回実施(延べ**438**名参加)

※2015年度以降に増減した事業分は除く。



人・社会・環境にやさしい貴金属供給

外部評価

グッド・デリバリー認定の取得



「グッド・デリバリー・リファイナー」として、LBMAやLPPM等の国際的認定機関が求める製品の品質や貴金属の分析能力、責任ある調達体制に関する厳格な審査をクリアしている

※ LBMA: ロンドン地金市場協会、LPPM: ロンドン・プラチナ・パラジウム市場

COP認証・COC認証の取得



RJC(責任あるジュエリー協議会)の行動規範に関するCOP認証および加工・流過程管理に関するCOC認証を取得し、貴金属サプライチェーンの一員として責任を果たしている

※COP: Code of Practices、COC: Chain of Custody

「責任ある貴金属管理」における当社の取り組み

1

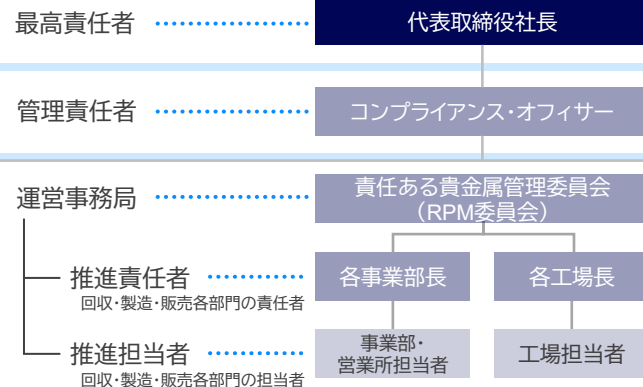
責任ある貴金属管理方針の制定

目的

- 人権侵害、テロ資金供与、マネーロンダリング、不正取引、盗難や紛争への加担を回避する
- ESGリスクのある調達を回避する
- 環境・サステナビリティに対する責任を果たす

2

責任ある貴金属管理体制の徹底



- 貴金属価格の高騰や前渡し取引の拡大により、北米精錬事業を中心に資金需要が拡大
- 資金調達を多様化し、必要な資金を安定的かつ機動的に調達することで事業拡大を支援

1 信用格付の維持・取得

格付機関	格付対象	格付	格付の方向性	格付付与・維持
R&I 株式会社格付投資情報センター	発行体格付	A-	安定的	2026年1月 (初取得:2025年1月)
	コマーシャルペーパー	a-1	—	2026年2月

2 資金調達の取り組み

普通社債の発行

	第1回	第2回
発行日	2025年10月23日	2026年3月5日
発行額	200億円	200億円
年限	3年	3年
利率	年1.554%	年1.923%
取得格付	A- (格付投資情報センター(R&I))	

調達資金の使途

北米運転資金へ充当



前渡し取引に資金を要する北米精錬事業の運転資金に充当し、グループ全体の金融費用を抑制





1

株価指数等への選定



JPX-NIKKEI 400

2020 - 2025年度選定

資本の効率的活用や投資者を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」400銘柄で構成される株価指数



JPX-NIKKEI Mid Small

JPX日経インデックス400のコンセプトを中小型株に適用し、「資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている会社」200銘柄で構成される株価指数

ディスクレーマー

AREホールディングスを MSCI インデックスに含めること、および MSCI のロゴ、商標、サービスマーク、またはインデックス名を使用することは、MSCI またはその関連会社がAREホールディングスを後援、承認、または宣伝することを意味するものではありません。MSCI インデックスは MSCI の独占的財産です。MSCI ならびに MSCI インデックスの名称およびロゴは MSCI またはその関連会社の商標またはサービスマークです。

2

ESG関連の評価

MSCI
ESG RATINGS

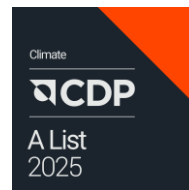


CCC B BB **BBB** A AA AAA



FTSE JPX Blossom
Japan Sector
Relative Index

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



SCIENCE
BASED
TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION



2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門



目次

2027年3月期 第1四半期決算

参考

1. リテール事業の進捗
2. 各種外部評価
3. 中長期ビジョンのアップデート(再掲)
4. 事業の特長(貴金属リサイクル事業)
5. 事業の特長(北米精錬事業)



この手で守る自然と資源

1

成長戦略



- ・新市場の獲得
- ・事業の地理的拡張
- ・リテール事業の強化

2

財務戦略



- ・成長投資
- ・株主還元
- ・財務健全性

3

人的資本



- ・組織力の強化
- ・人材の育成

2030年度の
数値目標

売上収益

7,500億円

(策定当初比 +2,100億円)

営業利益

500億円

(策定当初比 +120億円)

ROE

13%

EPS

420円

足元の事業環境を反映した成長戦略にアップデート

成長戦略①

技術開発による新市場の開拓

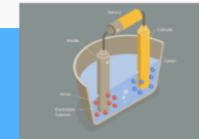
貴金属リサイクルに関する研究開発を強化し、
新分野からの回収量拡大を狙う



AI半導体関連
(金・パラジウム等)



合成医薬関連
(パラジウム等)



水素・アンモニア製造分野
(イリジウム・ルテニウム等)

成長戦略②

事業を地理的に拡張



貴金属リサイクル事業

アジアへの進出を加速し、**原材料の調達
地域とリサイクル拠点を拡張**する

北米精錬事業

事業のさらなる多角化とグローバル展開
を目指す

現在の
事業規模

生産基盤が拡充



坂東工場
(第1期)



坂東工場
(第2期)

- 坂東工場第2期の段階的稼働により、生産基盤を拡充
- 3つの成長戦略を支える事業基盤として機能

成長戦略③

リテール事業の強化



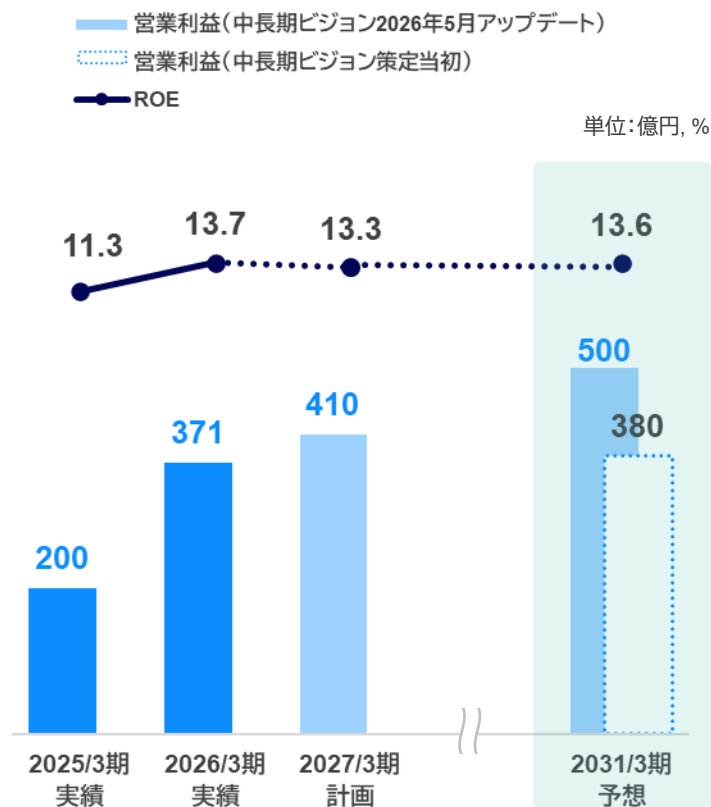
- 新製品開発によるリピート需要喚起
- 自治体等との連携による市場開拓
- 新サービス展開による新規顧客拡大

M&Aの実現による成長加速

既存事業と親和性の高い企業へのM&Aを通じて、
事業成長の加速と事業領域の拡張を実現する



営業利益・ROE (M&Aを含まない)



最終年度に向けた主な成長要因

- 1 電子分野の拡大
 - 国内・海外のAI関連分野の回収拡大
 - 最新設備の導入・自動化による生産性改善
- 2 触媒分野の復調
 - 坂東工場の稼働開始による収益拡大
 - 化学・製薬分野からの回収量拡大
- 3 アジアへの進出拡大
 - ASEAN・インドにおける回収営業の強化
 - タイの現地工場稼働による収益性向上
- 4 イリジウム・ルテニウムの取扱量拡大
 - 回収体制の強化と技術基盤の拡充
- 5 北米精錬事業の収益性向上
 - 北米精錬設備の増強を通じた生産性向上
 - 契約条件の改善による収益性向上
- 6 貴金属のプレミアム販売拡大
 - 新製品・新サービス展開によるリテール事業強化
 - グリーンメタルのグローバル販売拡大



単位: 億円

	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2027/3期 計画		2031/3期 予想
売上収益	5,062	5,700	6,800		7,500
貴金属リサイクル事業	4,819	5,351	6,453		7,190
北米精錬事業	242	347	345		300
営業利益	200	371	410		500
貴金属リサイクル事業	143	199	274		310
北米精錬事業	63	162	133		170
環境保全事業等	17	17	15		20
その他調整額	△23	△7	△12		—

※ 売上収益は、環境保全事業等の数値を含まないため、合計金額は一致しない

※ 2025/3期のその他調整額には、北米のミント事業の減損(20億円)を含む



財務戦略の基本方針

- ・ 事業成長と資本効率を意識した経営を推進
- ・ 安定的なキャッシュ創出力を基盤に、財務健全性を維持しつつ、「成長投資」と「株主還元」を両立

成長投資

既存事業の収益性改善、M&Aを含む新規事業投資

株主還元

配当性向40%を目安に安定配当

財務健全性

事業特性を踏まえた財務健全性の維持管理を継続。並行して、資金調達の多様化と資金効率の改善を推進

キャッシュアロケーション

- ・ 既存事業の設備投資が2026年度でピークアウトすることから、M&Aを含む新規事業投資による事業拡大に注力
- ・ 配当性向40%の方針に沿って業績の拡大に合わせた安定配当を継続
- ・ 余剰資金については、財務健全性に配慮しつつ、資本効率の向上策を検討

キャッシュイン(5年間累計)

営業CF

約1,600億円～



キャッシュアウト(5年間累計)

成長投資

約1,000億円～

- M&Aを含む新規事業投資・・・約800億円

- 貴金属リサイクル事業の拡大
- 北米精錬事業の地理的拡大

- 既存事業への投資……………約200億円

- 坂東工場の生産能力強化
- 北米の精錬能力強化

株主還元

約600億円～

- 還元方針に沿った配当

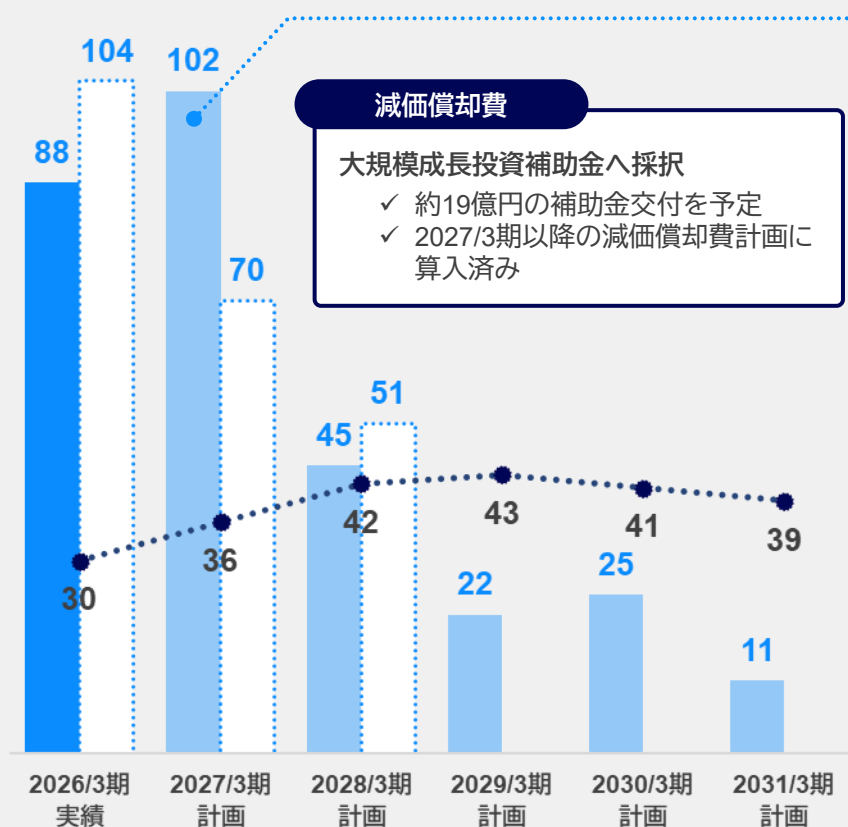
- 配当性向40%を目安とした安定配当



設備投資・減価償却費

■ 中長期ビジョン(2026年5月アップデート)
●●● 中長期ビジョン(2025年4月ローリング)
●●● 減価償却費

単位: 億円



2027/3期の主な投資内容

貴金属リサイクル事業

電子・触媒分野の収益性向上	28億円
→ 坂東工場の生産能力強化	24億円
→ 尼崎・福岡工場の生産能力強化	4億円
デンタル・宝飾分野の収益性向上	3億円
タイの現地工場設立	9億円
技術開発に伴う設備投資	7億円

北米精錬事業

精錬事業の収益性向上	29億円
銀製品の製造プロセス自動化	7億円
金の倉庫キャパシティ拡大	4億円

人事制度改定の狙い

社員一人ひとりの行動をAREグループウェイに結び付け、中長期ビジョンの成長戦略の着実な実行を通して、持続的な企業価値向上を実現する



評価制度の改定



1 Valuesの共有

- 行動指針であるAREグループウェイの5つのValuesを評価指標として活用
- 中長期ビジョンの達成および将来の企業価値向上に向け、社員の行動を方向づけ



2 挑戦の後押し

- 主体的な挑戦や成長が分かりやすく評価・報酬に反映される制度へ再設計
- 自ら考え、挑戦する社員の意思を醸成し、背中を押す仕組みを構築



3 成長の可視化

- 役割・成長・成果が明確に反映された報酬設計
- 上長からの充実したフィードバックを通じ、納得感と内省を高め継続的成長を動機づけ



目次

2027年3月期 第1四半期決算

参考

1. リテール事業の進捗
2. 各種外部評価
3. 中長期ビジョンのアップデート(再掲)
4. 事業の特長(貴金属リサイクル事業)
5. 事業の特長(北米精錬事業)

貴金属事業

Asahi Pretec (Thailand) Co., Ltd.



設立: 2024年
場所: タイ、サムットプラカーン

貴金属事業

韓国アサヒプリテック株式会社



設立: 2006年
場所: 韓国、忠州(チュンジュ)

貴金属事業

アサヒプリテック株式会社
アサヒメタルファイン株式会社

環境保全事業

ウェイトシステムジャパン株式会社
DXE株式会社

貴金属事業

Asahi Pretec India Private Limited



設立: 2025年
場所: インド、グルガオン

貴金属事業

ASAHI G&S SDN. BHD.



設立: 1994年
場所: マレーシア、パナン





全国を網羅する**広範な回収ネットワーク**と **創業以来蓄積された技術・ノウハウ**が当社の競争力の源泉

全国を網羅する広範な回収ネットワーク



自社従業員が顧客一件一件を直接訪問する、
顧客密着型の営業体制を構築

創業以来蓄積された技術・ノウハウ

分析技術



- ✓ 回収物を複数の工程により均一化し、代表性のあるサンプルを抽出
- ✓ 回収物の種類や組成に合った分析機器・方法を用いることで、高い分析精度を実現

精製技術



- ✓ 回収物ごとに最適な前処理を行うことで、貴金属を効率的に精製
- ✓ 創業時から培った経験と自動化・省人化を実現する最新設備によって、高い回収効率を実現

STEP1 さまざまな分野から発生する貴金属含有スクラップを回収(Collection)

STEP2 蓄積したノウハウを活かした精確な分析および回収(Recovery)

STEP3 精製した貴金属は顧客へ現物返却もしくは、商品市場や商社などで販売



デンタル分野の概要



回収先 ➤ 歯科医院、歯科技工所

回収品目 ➤ 銀歯などの撤去冠、歯科技工所で発生する加工くず

回収元素 ➤ 金・銀・パラジウム・プラチナ

事業の特徴

- 顧客密着型の営業により高い市場シェアを獲得
- 自社の営業員が日本全国の歯科医院を訪問
- 自社で開発したアプリなどを活用し、効率的な営業活動を実現

主なビジネスモデル



宝飾分野の概要



回収先 ➤ 買取業者、宝飾品製造工場

回収品目 ➤ 買い取りされた宝飾品、工場で発生する加工くず

回収元素 ➤ 金・銀・パラジウム・プラチナ

事業の特徴

- 採算性の高い顧客からの回収に注力し、収益性が向上
- 事業領域拡大のため、タイやインドでの営業を強化

主なビジネスモデル



表面処理の概要



回収先 ➤ 電子部品メーカー、半導体製品メーカー

回収品目 ➤ メッキ廃液

回収元素 ➤ 金・銀・パラジウム

事業の特徴

- 貴金属メッキは工業分野で幅広く利用される
- 当社が独自に開発した電解式自動貴金属回収装置を顧客の工場ラインに導入し、貴金属を効率よく回収

主なビジネスモデル



精密洗浄の概要



回収先 ➤ 電子部品メーカー、半導体製品メーカー

回収品目 ➤ 電子・半導体製品の製造時に使用される真空蒸着装置、スパッタリング装置の防着板など

回収元素 ➤ 金・銀・パラジウム・プラチナ

事業の特徴

- 電子部品・半導体製品の製造工程で防着板などに付着した貴金属の剥離・回収を行う
- 顧客から防着板などを預かり、精密洗浄によって性能を回復したうえで返却

主なビジネスモデル



Eスクラップの概要



- 回収先 ➤ 電子部品メーカー、半導体製品メーカー、
小型家電リサイクル法認定業者、流通業者
- 回収品目 ➤ プリント基板、工場から発生する端材、コネクタ、情報
機器の回路基板、車載電装品
- 回収元素 ➤ 金・銀・パラジウム・銅

事業の特徴

- 工場の生産ラインにおいて発生する端材や不良品などを回収
- 使用済み製品に含まれる電子部品や回路基板などを回収

主なビジネスモデル



触媒分野の概要



回収先 ➤ 触媒メーカー、自動車メーカー、自動車解体業者、化学・医薬品メーカー

回収品目 ➤ 自動車触媒、化学触媒

回収元素 ➤ パラジウム・プラチナ・ロジウム

事業の特徴

- 自動車の触媒コンバーターには排気ガスに含まれる有害物質を無害化する触媒が使用され、この触媒に貴金属が使われる
- 化学・医薬品製造において、化学反応を促進することを目的に、貴金属が触媒として使用される

主なビジネスモデル





① サンプリング

② 分析

③ 精錬

サンプリング技術



自動サンプリング装置

- 回収物を複数の工程により均一化し、代表性のあるサンプルを抽出
- サンプルの精度が分析の精確性を左右
- 最新の工場ではサンプリングの自動化設備を導入

分析技術

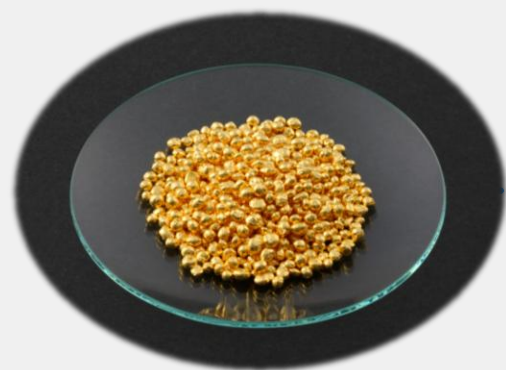
誘導結合プラズマ(ICP)
発光を用いた分析

- 原材料や組成に合った分析機器・方法を用いて高い分析精度を実現
- 精確な分析は自社の競争力を高めるだけでなく、顧客からの信頼性確保にも繋がる

Point

- 長年のノウハウを活かし、合理的なサンプリングと分析によって回収物の価値を正しく評価

- ✓ 環境や社会への影響を評価した “グリーンプレミアム” の成立
- ✓ 宝飾産業を皮切りに、さまざまな産業・分野がリサイクル由来原材料の調達方針を発表
- ✓ 日本国内の自動車産業に対してリサイクル生産したプラチナ・パラジウムの供給開始



グリーンプレミアム

鉱山から産出された貴金属よりも価値が高いとして、リサイクル生産された貴金属に対して付与される追加的対価



宝飾産業

企業例 ▶ BVLGARI

“ブルガリが調達する金の99%以上はリサイクルゴールドであり、採掘作業で発生する環境および社会への影響を効果的に削減している。”



電子産業

企業例 ▶ Apple

“2025年までに自社設計の全製品のメインロジックボードで、認定リサイクル金メッキを100%使用する。”



自動車

企業例 ▶ BMW Group

“サステナビリティ戦略において、使用済み触媒コンバーターから回収されたりリサイクル貴金属の使用を重視する。”



産業機器

企業例 ▶ Siemens

“2030年までに金属および樹脂のセカンダリー調達比率を段階的に高めていくことを目指す。”

※ 各社のHPおよびサステナビリティレポートより抜粋

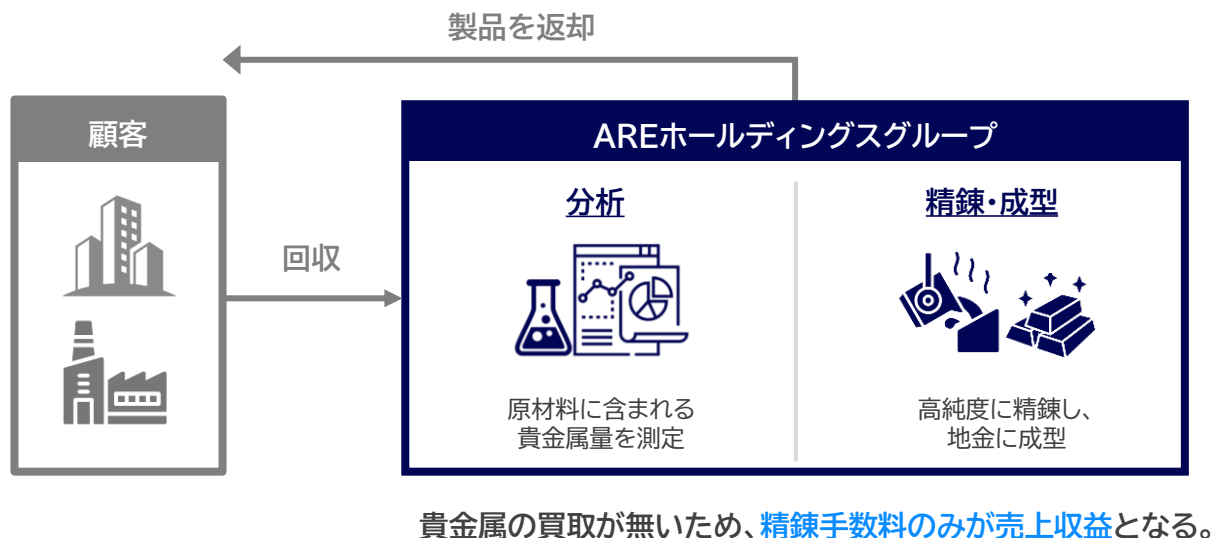
※ 上記の企業例は、当社との取引実績の有無を示すものではありません



	元素別構成比			
	金	パラジウム	プラチナ	ロジウム
デンタル	 30～50%	 50～70%	 10%未満	—
宝飾	 70%以上	 10%未満	 10～30%	—
電子	 70%以上	 10%未満	 10%未満	—
触媒	—	 50～70%	 30～50%	 10%未満

※ 表中のアイコンは各分野の回収量全体(銀, 銅を除く)に占める各元素の割合を示す。

返却型取引



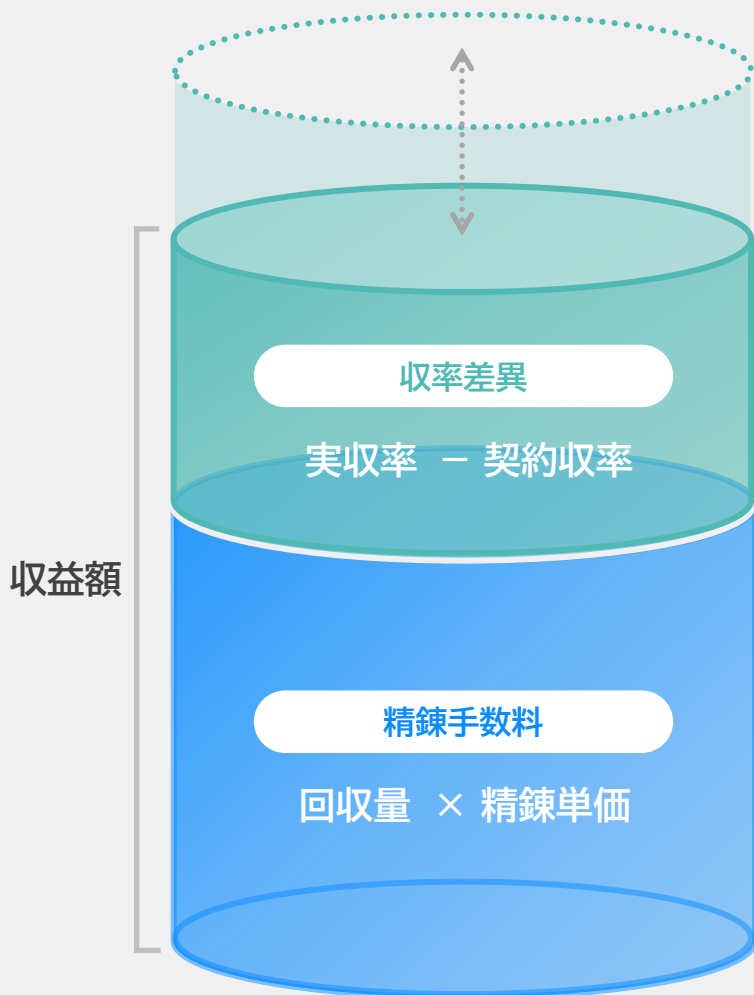
買取型取引





- 貴金属事業の利益は安定収益源である**精錬手数料**と、貴金属価格の水準が影響する**収率差異**から構成される
- 貴金属の価格リスクは**基本的にフルヘッジ**されており、**価格下落による業績への影響は限定的**

収益モデルのイメージ図



変動収益

- 収率差異は、実際の収率と顧客に支払・返却する契約収率の差異
- 収率差異分は確定時点で売却するため、**売却時の貴金属価格が高いほど収益額は大きくなる**
- 設備投資等による実収率の向上や貴金属価格の上昇によって収益が拡大

安定収益

- 各分野からの貴金属回収量と、分野・取引先ごとに設定される精錬単価を掛け合わせた安定的な収益源
- 処理工程が複雑な原料ほど、精錬単価は高くなる
- **貴金属価格の変動影響は受けない**

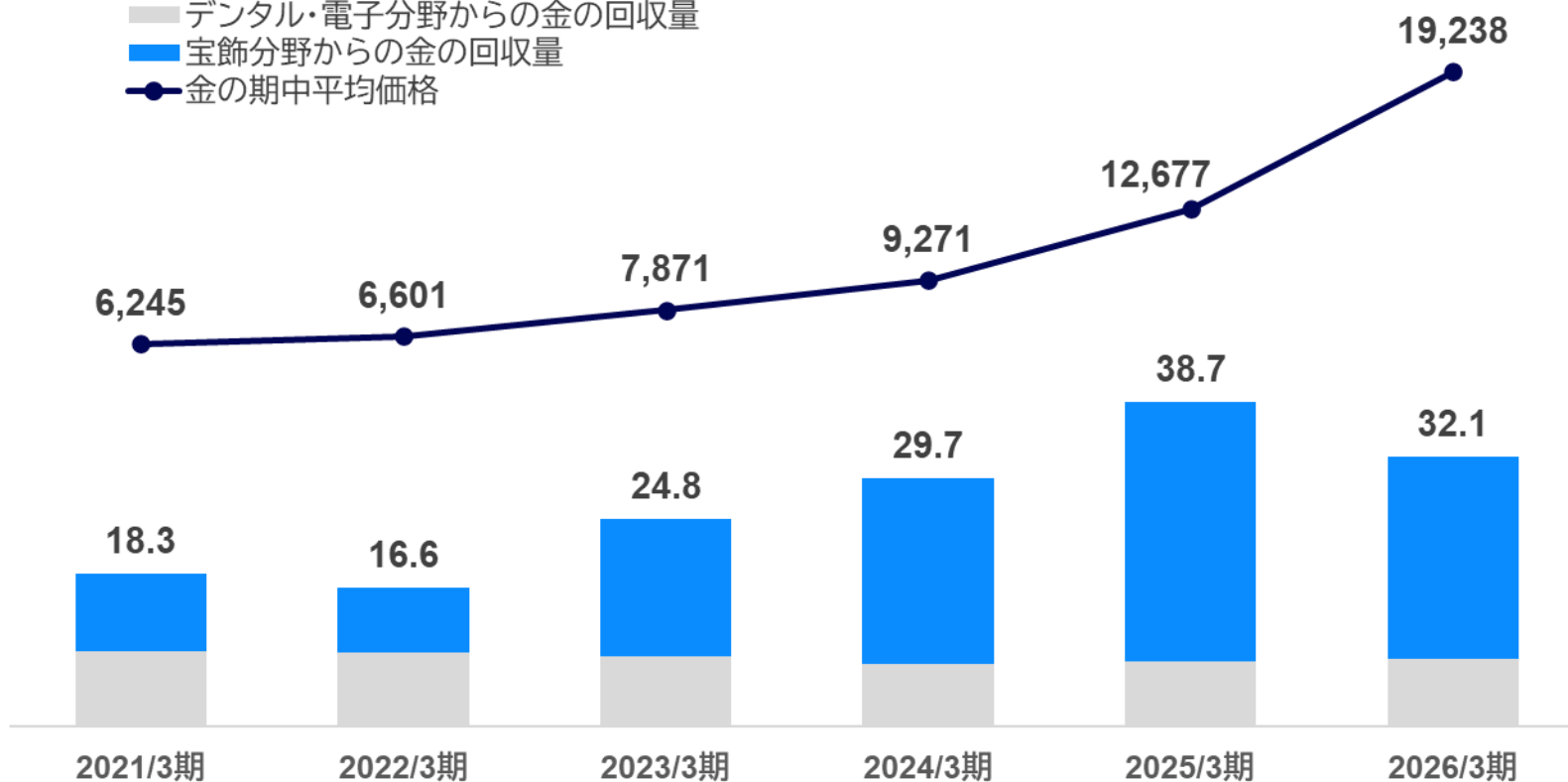


- 金価格の高騰を背景に、2022/3期以降、宝飾分野を中心に金の回収量は年々増加
- 2026/3期は採算性をより重視した結果、回収量は前期比で減少

金の価格および回収量推移

単位:円/g, トン

- デンタル・電子分野からの金の回収量
- 宝飾分野からの金の回収量
- 金の期中平均価格



※金の価格は山元建値の期中平均値を記載

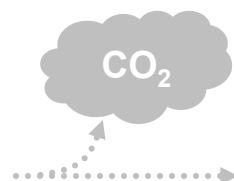
- ・ リサイクル原料から作られる当社の製品は、採掘由来の原料に比べて製造過程のCO₂発生量を98%削減可能
- ・ 当社では製造工程で発生するNO_xを水に溶解し、硝酸として再利用することで、環境への影響を排除

CO₂排出量の少ない製造プロセス

火力を用いる乾式精錬



鉱山由来の原料

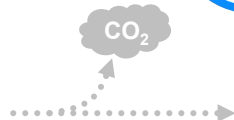


地金

酸・アルカリを用いる湿式精錬



リサイクル原料



CO₂排出量
98%削減



グラニューール

製造工程で発生するNO_xを再利用

貴金属リサイクルのプロセス





目次

2027年3月期 第1四半期決算

参考

1. リテール事業の進捗
2. 各種外部評価
3. 中長期ビジョンのアップデート(再掲)
4. 事業の特長(貴金属リサイクル事業)
5. 事業の特長(北米精錬事業)



Asahi Refining Canada Ltd.



設立 : 2015年
所在地 : カナダ・オンタリオ州
事業内容: 金・銀の精錬・金融事業・コーポレート部門

Asahi Refining USA Inc.



設立 : 2015年
所在地 : 米国・ユタ州
事業内容: 金・銀の精錬

Asahi Depository LLC



設立 : 2021年
所在地 : 米国・ニューヨーク州
事業内容: 倉庫事業



2015年 英Johnson Matthey社から精錬事業を買収

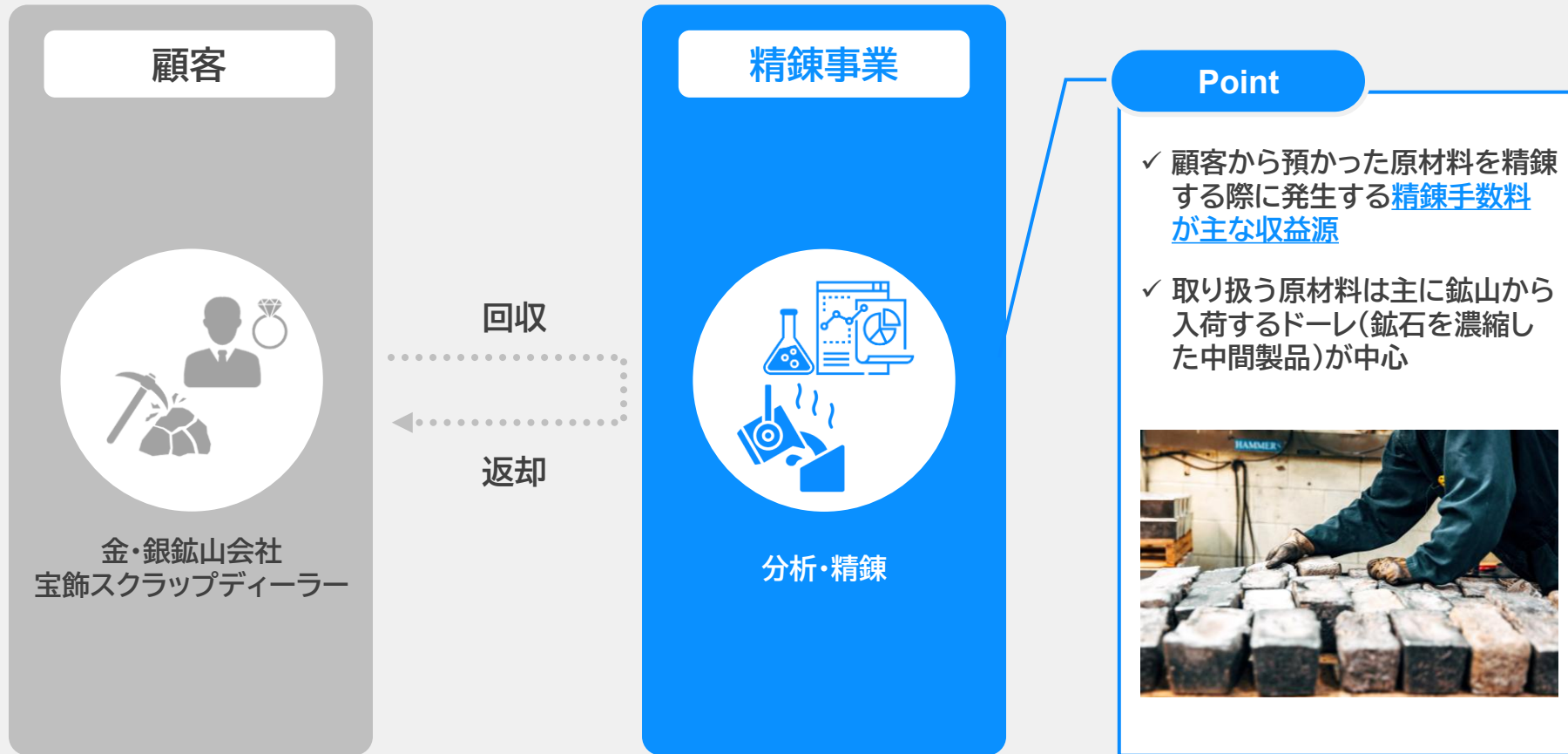
- └ **Asahi Refining Canada Ltd. (トロント)設立**
- └ **Asahi Refining USA Inc. (ソルトレイクシティ)設立**

2019年 米リパブリックメタル社の資産買収

- └ **Asahi Refining Florida LLC (マイアミ)設立**

2023年 営業開始

- └ **Asahi Depository LLC (ニューヨーク)設立**



事業の強み

- ✓ 日本国内で蓄積した分析・精錬ノウハウの活用によって、精錬能力・生産性を向上
- ✓ 南北アメリカ大陸における宝飾品スクラップ市場では高い取り扱いシェアを誇る

利益の発生箇所

北米精錬事業の主な取引先



宝飾スクラップディーラー



鉱山会社



金融機関

精錬事業

- 鉱山会社・宝飾スクラップディーラー等から入荷した原料を精錬

精錬手数料

フリーメタル※



分析



精錬

入荷

金融サービス提供

※実収率と契約収率の差異

トレーディング事業

- 精錬取引先に対して金融サービスを提供

スポット取引

裁定取引

ヘッジソリューション

前渡し取引

先渡し、オプション取引など

P.54を参照

返却

製品事業



鋳直し

- 市場ごとのバーの規格に合わせた鋳直し

加工手数料



地金製造

- 精錬して純度を高めた貴金属をバーに成型・加工

製品プレミアム

倉庫事業

- 精錬後の製品を自社が運営するCOMEX認定倉庫へ搬入し、製品売却後も保管・管理

保管料

出庫料



保管

入庫

入荷

返却

搬入

- ・ 前渡し取引は、精錬取引の一環として行われるもので、精錬取引の拡大に資する仕組み
- ・ この取引により一時的に資産・負債が増加するものの、前渡し期間に応じた**金利収益を通じて利益に貢献し、取引関係の強化にもつながる**

