代表取締役社長
東浦 知哉

事業を通じて社会的課題の解決を図り循環型社会形成に寄与すべく前進します

AREがつくりあげた事業と強み

資源回収と環境保全、長期にわたって独自の強みを構築

AREホールディングス（以下、ARE）は、貴金属事業と環境保全事業を両輪にして、成長の持続と社会への貢献を追ってまいりました。

1952年、写真現像等の過程からの排出物を回収する事業を始めました。この創業時の営みに現在の二つの主力事業の源流があります。

ひとつは、写真の定着液に含まれている銀の再生です。資源循環の嚆矢であり、リサイクルに重点をおいた今日の貴金属事業につながっています。そしてもうひとつは、有害廃液の無害化です。写真の現像液などには有害物質が含まれており、自然界に戻すために適正処理が必要です。産業廃棄物を扱う今日の環境保全事業につながっています。

貴金属事業については、デジタルカメラの登場によって写真廃液市場が縮小することを早くから見越し、歯科や電子や宝飾や触媒などの分野へと事業領域を拡げてきました。それと同時に、銀のみならず、金やプラチナやパラジウムやそれらの合金を回収する技術とオペレーションを営業と工場が一体となって自社内で開発し、発展を続けました。

また、環境保全事業については、「廃棄物の処理及び清掃に関する法律」の施行やその改正を通して、環境負荷を低減する方向で廃棄物処理の規制が高度化され、当社はそれに先進的に対応しながら全産業領域において取引を拡大してきました。

創業当初から価値ある資源の再生と地球環境の負荷低減という二つの重要な役割を担ってきたことが、当社のDNAとなって経営の基底に根づいています。また、長期にわたる地道な営みの中で競合を制する強みを培ってまいりました。

当社の事業がソーシングするのは、予め規格化された資材や部品ではなく、工場や流通や医療の現場からの排出物であり、それらの多種多様な組成や特性を的確に把握しなければなりません。この点は貴金属リサイクルであっても産業廃棄物処理であっても同じです。それができなければ、効率的な資源再生も効果的な無害化も成立せず、工場内の事故や環境の汚染につながりかねません。

とりわけ貴金属リサイクル事業においては、回収物の価値を取引先に還元する必要があります。そのためには、回収物の合理的なサンプリングと分析によって価値を正しく評価するとともに、その性状や形状や数量に応じて、抽出や溶解や焼成などの多彩な工程を組み合わせて適切な順序で配置しなければなりません。そうしなければ高効率な再生を実行できません。このような工程最適化は簡単ではなく、大学や研究機関がまとめた教科書があるわけでもありません。技術部門と工場現場における試行錯誤の繰り返しを通じて、理論含有量に対する実収率を最大化し、回収に要するリードタイムとコストを最小化するため、実践的な知を自力で積み上げてきました。この点が当社の強みの核です。

また、私たちは創業以来、お客様に直接対応することを大事にしてきました。工場や医療機関との取引を担うのはすべて当社の社員であり、外部のベンダーや提携に頼ることはありません。貴金属はその名のとおり高貴で高価な資源ですから、貴金属を材料とする製造の過程や貴金属製品の使用の過程で貴金属がどのように保存され、あるいは失われるかをよく理解し、責任ある助言を行わなければなりません。また、貴金属の市場価値は日々変動することなどから、取引先それぞれの活動に適した取引をサポートしなければなりません。このような事情から、当社に雇用され、社内で継続的に訓練された社員がお客様との間で信頼関係を築き、お客様の事業や課題を理解した上で豊かな専門性をもってきめ細かなサービスを実現しています。この点が当社の強みのもうひとつの核です。

パーパスによる経営

当社パーパスと新たな産業社会の道筋

産業活動全般を脊椎動物の血液循環にたとえて、天然資源を加工して製品をつくりあげる側を「動脈産業」と呼び、それに対して生産および消費の過程で不要になった排出物の無害

化や再利用に努める側を「静脈産業」と呼ぶ分類があります。経済産業省が環境省とともに一昨年設置した「サーキュラーパートナーズ」(CPs)には、その静脈産業側から当社を含む２社がガバニングボード委員として参加しています。CPs発足初期の会合において「サーキュラーエコノミーへの転換は国家戦略である」と語られました。静脈産業が社会や国家に対して負う責任の大きさを実感しました。

サーキュラーエコノミーとカーボンニュートラルは欧州グリーンディールの両輪です。サーキュラーエコノミーは、カーボンニュートラルと同時に達成されるべきであり、さもなければいずれもその達成が実効的であることはないと思っています。その観点から、貴金属リサイクルがカーボンニュートラルにも多大に寄与しているという事実を強調したいと思います。

AREは国内・アジアにおいて前年度39トンの金をリサイクルで生産しました。今年度も同規模の生産を達成できる見通しです。これは日本最大の金鉱山の年間産出量の約6倍の水準であり、化石燃料をほぼ使用しない湿式回収でそれを達成しました。そのCO_2排出量は、金鉱山が等量の金を産出する際のCO_2排出量の50分の1、つまりわずか2パーセントです。39トンの金を鉱山産出からリサイクル生産に置き換えたとみれば、琵琶湖の面積の約3分の1の規模の森林が吸収できるCO_2量と同量のCO_2を削減したことになります。

湿式回収は火力ではなく主に酸性溶液を使用します。そのためにNOxが発生するプロセスもありますが、それらは工場内に封じ込め、水に溶解し、硝酸として再利用することにより、大気と気候への影響を排除しています。これらの活動は、本業とは別の社会貢献ではなく、本業中の本業として営々と行っています。事業拡大の途上にあった1978年、「この手で守る自然と資源」と謳いました。およそ半世紀前のことですが、それが今日も当社のパーパスです。今世紀に入って気候変動や天然資源依存の問題が地球規模の深刻な課題と認識され、CPs発足などに含意されている社会的目標と当社のパーパスが年々重なりあってきていると感じています。

貴金属事業の概況

国内外で総じて好調を維持、ビジョン実現の足下は固まった

貴金属リサイクル事業

当社の貴金属リサイクル事業の主要な分野の概況を説明します。

歯科分野はすでに高い水準にあるマーケットシェアをさらに高めています。有形無形の資源優位性によって同業を圧倒しています。貴金属がわずかでも滞留するようなところでの原材料採取を営業が提案し、その貴金属含有の状況にあわせて工場が効率的な回収を実現しています。また、貴金属回収にかかわるお客様の側のさまざまなニーズに応えるべくアサヒメタルアカウントというデジタルサービスを進化させました。

電子分野は業績が回復しています。背景にはデジタルトランスフォーメーション(DX)や人工知能(AI)の普及があると思っています。それを支えるデータセンターに対する需要が高まると同時に、DXやAIによって利用価値が高まったスマートフォンやパソコンなどの端末に対する需要も高まっています。その結果、大規模言語モデルなどが必要とする演算能力を実現する電子部品・モジュールの生産現場で当社のビジネス機会が広がっています。マーケットシェアも順調に伸びています。

宝飾分野は好調を維持しています。2022年度に完成した坂東工場第一期のスケールと効率を存分に活用して急成長を遂げました。今年度は収益性をより一層高めるためのプロダクトミックスを戦略的な取り組みの重点に据えています。天然資源の節約につながる回収の規模を大きく減らすことなく、着実に利益貢献度を高めています。

触媒分野はやや苦戦しています。化学関連は比較的安定していますが、自動車関連は競争が激化しています。当社はこの分野の競争優位性を再構築しています。今春完成した坂東工場第二期がその舞台です。触媒コンバーター解体などの工程の効率は大きく向上しました。また、かつては日本各地に分散していた工程を坂東地区に集約したことでバリューチェーンを合理化できました。さらに触媒関連の貴金属回収の実収率・コスト・リードタイムに関して革新的プロセスを導入する予定です。

北米精錬関連事業

当社の北米精錬事業は2015年3月に英国に本拠を置く多国籍企業ジョンソン・マッセイ社から事業譲渡を受けてスタートしました。米国のユタ州とカナダのオンタリオ州にそれぞれの国で最大規模の精錬拠点を有しています。事業譲渡後の数年間は業績面で苦境に陥りました。そこで、精錬事業を土台としながら、そこに製品事業、倉庫事業、金融事業などを組み込み、複合的な事業モデルとして業績の回復を導きました。精錬、製品、倉庫、金融の事業機能の結合とそれぞれの事業機能間の多様な相互作用から利益創造の可能性が広がっています。

製品分野は、米国への貴金属の流入と米国からの貴金属の流出が近時激しかったため、収益機会に恵まれました。簡単に補足します。ロンドン地金市場協会が公認する金の規格は400トロイオンス(約12.5kg)です。しかし、ニューヨーク商品取引所(COMEX)の金の規格は100トロイオンス(約3.1kg)です。また、投資や蓄財のために金融機関などがたとえばキロバーと呼ばれる1キログラムの金製品を提供しています。当社はさまざまな市場のニーズに適した製品の加工を通して手数料収入を得ています。

倉庫分野は、ニューヨーク市郊外で開業して2年を経たばかりですが、今年度は確実に黒字を達成します。本倉庫はCOMEXの認可を得た倉庫であり、COMEXの先物取引の裏付け資産となる貴金属を保管しています。当社の倉庫に保管された金・銀は、COMEXでの取引に応じて所有者が決まり、当社は所有者から保管料を継続的に得ます。倉庫から搬出される際には搬出料を得ます。

金融分野、とりわけトレーディング分野は絶好調であり、

今後への期待も大きいです。2021年3月にトロント市内の金融街にトレーディング専用オフィスを開設しました。金・銀の精錬を受託している鉱山会社などの依頼に応じ、精錬後の金・銀の売却時の価格下落リスクに備えるヘッジの提供など、金融技術を駆使して手数料収入を得ています。とりわけ裁定行為は重要な利益源です。たとえば世界のどこでも同一の価値があるはずの金について、世界の市場間で一時的に価格差が生じることがあります。割安な方で買い、割高な方で売って差益を得ます。2025年度と2024年度は米国の関税政策に対する動揺によってニューヨークの先物市場とロンドンの現物市場との間で何度か大きな価格差が生じました。2022年度と2021年度はコロナ禍で金・銀の輸送が停滞したために同様の好機に恵まれました。

戦略とビジョン

世界最大の金鉱山を凌駕、さらにワールドワイドに資源循環の「輪」を拡げる

垂直軸と水平軸

貴金属リサイクル事業においては、垂直軸と水平軸の双方で成長を志向します。

垂直軸の戦略は、技術開発によって新市場獲得を狙うものです。神戸市の当社テクノセンターにおいて貴金属リサイクル関連の研究開発を強化し、建設が完了した第一期および第二期の坂東工場においてその成果を実装します。当社の競争力強化のメインストリームです。そして、現時点で次なる市場とみなしているのは、EV、製薬、水素・アンモニア製造などの分野です。

ところで、工業製品と貴金属使用との間には法則的関係があります。たとえば電子回路を内蔵する製品の開発段階から新商品として上市される段階までは、求める性能を実現するために貴金属を使用することはあまり制約を受けません。しかし、その商品の普及が一巡して汎用品化が進み、差別化

要素が価格に絞られてくれば、高価な貴金属を使用し続けることはコスト面から制約を受けます。当社は貴金属使用の効用がそのコストを上回ると思われる分野に狙いをつけています。すなわち、人々の生命を守るために誤作動のない電子回路を求めるEVの分野、人々の財産を守るために誤作動のない電子回路を求める金融端末の分野、人々の健康を守るために安定した化学反応触媒を求める製薬の分野、クリーンエネルギーをつくるために高効率の電極を求める水素・アンモニア製造の分野です。念のために申し添えれば、電子回路、化学反応触媒、電極に貴金属が使用され、これらの利用が拡大すれば、当社はイリジウムやルテニウムなどの新元素の回収を含む回収量拡大につなげます。

水平軸の戦略は、事業を地理的に拡張することを狙うものです。国内で成功した貴金属リサイクル事業モデルを海外で展開することで事業全体の拡大につなげます。今後10年間、東南アジア地域および南アジア地域は世界全体の成長センターになると予測しており、当社の貴金属リサイクル事業の水平展開において重視しています。近年の米中対立を背景にして進むサプライチェーン再編は、産業立地の観点で東南アジアや南アジアをますます重要な地域と位置づけることになると思います。

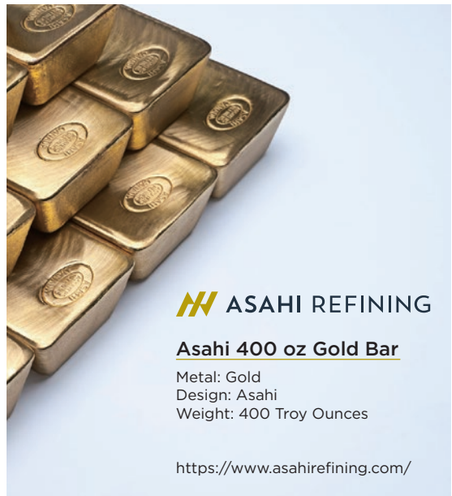
韓国とマレーシアには事業拠点をすでに保有しておりました。それらに加えて、2024年10月にはタイのバンコク郊外に現地法人を設立し、来春には同地で工場を立ち上げる予定です。また、インド政府が廃車政策を推進していることを追い風として、2025年6月にはインドのデリー郊外に自動車触媒回収のための現地法人を設立しました。さらに、他のASEAN地域における新拠点設立を計画しています。このような動きを今後加速します。

グリーン価値の獲得

リサイクル生産の社会に対するインパクトをもっと訴求し、それを経済的価値に変換する取り組みを強化したいと思います。この点は、日本・アジア・北米の各地域の事業に共通のテーマです。

かつての貴金属リサイクル事業の付加価値創造過程は、原材料を回収して高純度の地金をつくるところで終わっていました。現在は地金をつくり終わった後も付加価値を生み続けています。そのきっかけは世界のモード界をリードする欧州のハイブランドの新たな需要でした。彼らが貴金属使用製品の原材料調達に関してリサイクルを選好する方針を定め、そのブランドイメージとうまく融合させました。欧州ハイブランドの服飾素材に京都メーカーの生地が多く使われていますが、装飾素材に当社の貴金属が多く使われるようになりました。ブランド側が貴金属の調達先を鉱山からリサイクル事業者に移行しただけではなく、リサイクルされた貴金属にグリーンプレミアムを付与してくれました。つまり、鉱山で産出するプライマリーの貴金属よりも工場で生産するセカンダリーの貴金属の方に高い値段がつきました。これによって貴金属リサイクル事業の採算性が一層高まり、回収の規模拡大につながりました。

近年の北米精錬事業の業績は右肩上がりであり、有力な利益成長ドライバーでありますが、当社のパーパスとの関係で北米精錬事業が飛び地であってはならない、当社のパーパスを北米精錬事業の実践に浸透させなければならないと思っておりました。持続可能性という社会的観点からの求めに沿った同化政策が必要でした。この点でもグリーンプレミアムが重要な契機をもたらしました。北米精錬拠点において



Asahi 10 oz Gold Bar
Metal: Gold
Design: Asahi
Weight: 10 Ounce
Dimensions: 77×36×7 (mm)

Asahi 1 Kilo Silver Bar
Metal: Silver
Design: Asahi
Weight: 1,000 Grams
Dimensions: 122 x 56 x 8.9 (mm)

Asahi 100 oz Gold Bar
Metal: Gold
Design: Asahi
Weight: 100 Ounce
Dimensions: 166 x 61 x 17 (mm)

Asahi 100 oz Silver Bar
Metal: Silver
Design: Asahi
Weight: 100 Troy Ounces
Dimensions: 178 x 77 x 22 (mm)

貴金属リサイクルに特化した生産ラインを整備し、ニューヨークやロサンゼルスのような大都市で発生する宝飾スクラップの獲得を強化し、グリーンプレミアムを得られる貴金属の生産を拡大しました。

北米における今年度の金のリサイクル生産量はおそらく50トンを超えます。はじめて日本国内の金のリサイクル生産量を超える見込みです。そして、今年度の日本・アジア・北米における金のリサイクル生産量を合算すれば年間80トンを超える見込みであり、この生産規模は、世界最大の金鉱山であるネバダ・ゴールド・マインズの年間産出量を上回ります。

引き続き全世界の拠点でグリーンプレミアムを得るための拡販を一層強化します。前年度から日本国内の自動車産業に対してリサイクル生産したパラジウムやプラチナを供給してプレミアムを得ています。プラチナやパラジウムといった白金族は工業需要のある貴金属資源でありながら、その主たる原産地が地政学的リスクを抱える国々に集中しているため、国内におけるリサイクル生産は経済安全保障の面からもサプライチェーンの安定に寄与しているという評価を得ています。

ステークホルダーの皆さまへ

スクラップ&ビルドで資本効率を維持、間断なく社会が求める価値を追求する

2025年3月期は、売上収益5,062億11百万円（前期比57.1%増）、営業利益199億84百万円（前期比61.6%増）、税引前利益204億83百万円（前期比64.8%増）となりました。親会社の所有者に帰属する当期利益は143億19百万円となりました。2025年3月には北米精錬事業の製品分野の一部であり、小型のバーやコインを生産するミンティング事業から撤退しました。一昨年後半に市況が低迷して以降、長期にわたって回復がみられなかったため、米国のフロリダ州の同事業の拠点を閉鎖し、関連する固定資産などの減損損失を計上しました。しかし、日本国内を中心とした貴金属リサイクル事業が概ね業績回復の軌道上にあり、ミンティング事業を除けば北米精錬事業が好調であったため、連結ベースで増収増益を達成することができました。2026年3月期はさらに業績を高める計画です。

付言すれば、2023年3月期には北米においてアルミなどを用いて工業部品を精密鋳造する事業から撤退しています。当初の北米精錬事業買収に付随していた事業であり、毎年コンスタントに利益を生む事業でありましたが、業績を伸ばしている北米の主力事業との相乗効果が乏しかったため、カナダのオンタリオ州の米国国境に近い同事業の拠点を売却しました。カナダから米国への工業材料輸入に関税がかかるという事態はよもや想像もしなかった時期です。

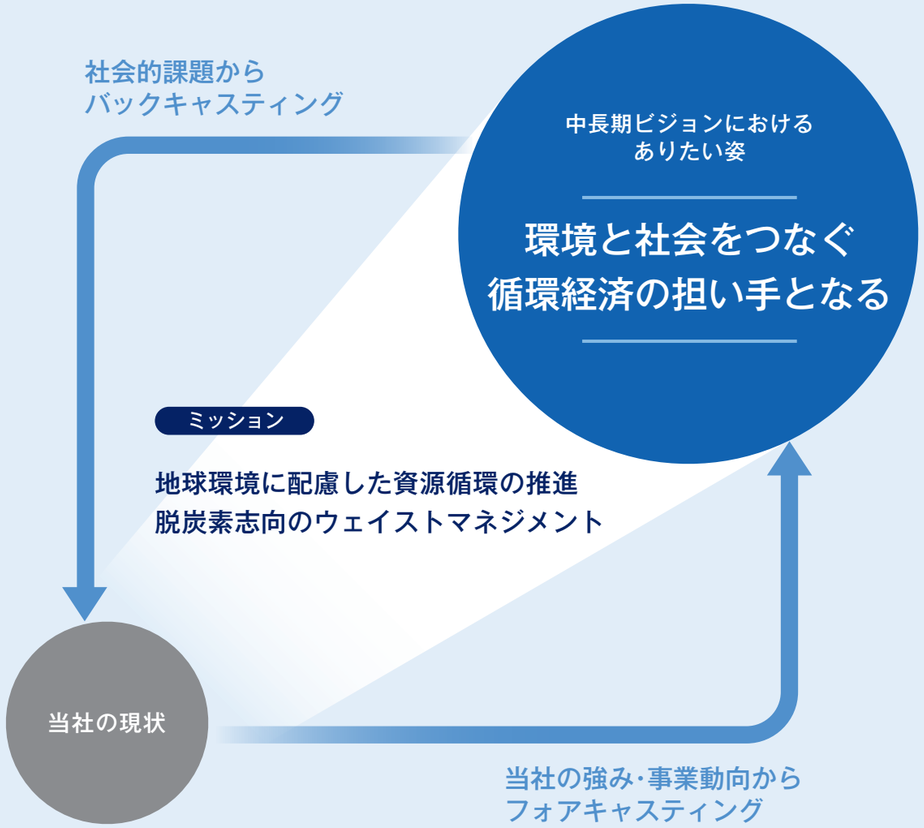
一方、新たな挑戦として個人のお客様を対象としたリテール事業を立ち上げました。高純度の地金やその加工製品の販売に加え、地金の保管サービスや買取サービスも展開することにより、ユーザーの資産形成を支援しながら、資源の循環が実現される仕組みを整えています。当社がこれまで培ってきた信頼と品質を個人のお客様にもお届けするものであり、持続可能な社会の実現にも貢献できると考えています。

当社はこれからも事業構成を絶えず見直しながら業績向上に努めると同時に、人々が未来に当然のこととして期待するものを守り抜かなければならないと考えています。資源循環や脱炭素を加速しなければ地球は持ちこたえられません。そうなれば当然ながら人類社会が持ちこたえられません。そうならないように自然資本や社会資本を保全しなければなりません。当社のAREというロゴの下に描いたタグラインは“Think Circular”です。常にサーキュラリティを念頭におき、インパクトとプロフィットを両立させながら前進を続けます。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、引き続きご理解とご支援を賜りたいと願っております。何卒よろしくお願い申し上げます。

中長期ビジョン（2024年度～2030年度）達成に向けた進捗

循環経済の担い手として

2024年4月、わたしたちは2030年度を見据えた中長期ビジョンを公表しました。
このビジョンは、現代社会が直面する二大課題「サーキュラーエコノミーの構築」と
「カーボンニュートラルの実現」に正面から取り組むものです。
各戦略主題に積極的に取り組み、事業の発展を通じて社会課題の解決に貢献していきます。



社会課題と事業の融合

当社の事業領域は、資源循環、脱炭素という喫緊の社会課題の解決と密接に結びついています。高精度の分析・回収技術など、わたしたちの強みを最大限に活用し、当社の事業（貴金属事業・環境保全事業）をさらに発展・推進することで、「環境と社会をつなぐ循環経済の担い手となる」というわたしたちのビジョンを具現化していきます。

戦略主題

1. 収益性を高める事業基盤強化
2. 貴金属事業の新分野開拓
3. 一層のグローバリゼーション推進
4. 事業発展を支える人材形成
5. バランスシートの最適化

使命と戦略

地球環境に配慮した資源循環と脱炭素志向のウェイストマネジメントを推進することがわたしたちの重要な使命です。これらの使命を果たすため、足元の戦略主題に積極的に取り組み、持続的な成長を遂げることで、2030年度における高い業績目標の達成を目指します。この中長期ビジョンを通じて、企業価値の向上と社会的責任の遂行を両立し、持続可能な未来の創造に貢献していきます。

業績目標　売上収益と営業利益

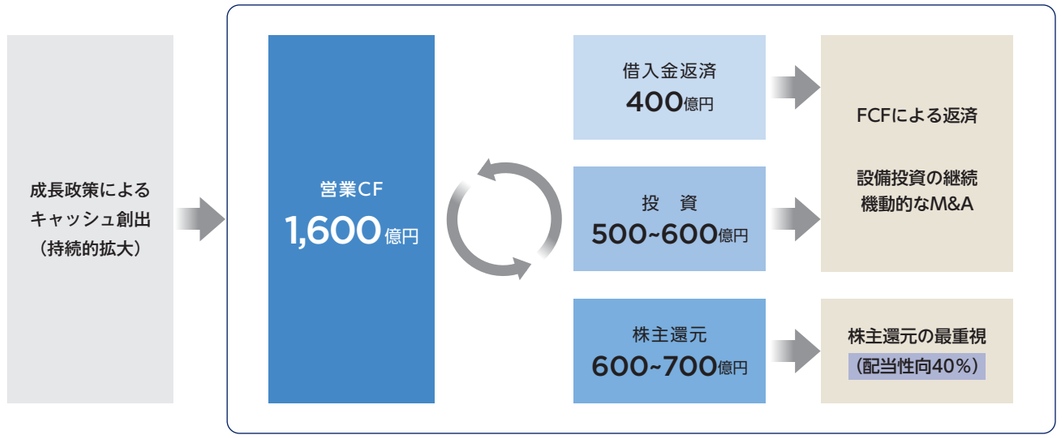
	FY2023（実績）	FY2024（実績）	FY2025（予想）	FY2030（目標）
売上収益	3,223億円	5,062億円	4,482億円	5,400億円
営業利益	124億円	200億円	220億円	380億円

財務方針

中長期ビジョンの戦略主題を着実に実行し、収益性の向上、海外展開強化、新分野開拓によるキャッシュ創出力を高めることを通じて中長期ビジョン期間の2024年度～2030年度の7年間に1,600億円の営業キャッシュフローを見込んでいます。キャッシュのアロケーション方針については、成長を支える投資へのアロケーションのほか、株主還元へのアロケーションを最重視しています。株主還元にあたっては、従来からの指針である「40％を目途とした配当性向」に基づいてシミュレーションを行い、最大の金額である600～700億円をアロケーションする計画です。その他、成長を補強することを念頭にM&Aへの配分を考慮しつつ、400億円を借入金の返済に充当する想定です。収益性を高める事業基盤の強化への投資とともに株主還元を最も優先度の高いアロケーション先であると考えており、余剰分でM&Aや借入金返済を進めます。

	FY2023	FY2030（目標）
ROE	9.4%※	13%
自己資本比率	39.8%	50%～60%

※株式交換差益の影響を控除してROEを算出



基本方針　成長戦略のための設備投資やM&Aに必要な内部留保の充実を図りながら、**配当性向40%**を目処とした配当を継続する

中長期ビジョン（2024年度～2030年度）達成に向けた進捗

戦略主題		成果と今後の方向性
1	**収益性を高める事業基盤強化** 持続的成長を実現するために、既存事業の収益性向上を目指します。新しい技術の導入やデジタル化を積極的に推進することでサービス、プロセスの競争力を高めます。また、新規の設備投資を通じて生産性を向上させ、市場変化に柔軟に対応できるよう、事業基盤を強化します。	AIやICT、RPAを活用した自動化について設備部門に専門チームを配置し、原料の受入れから搬送、生産工程において自動化設備の導入を進めました。今後の方針として、さまざまな分野から人材を集結し、専門チームを拡大し、更なる生産設備の自動化、システム化を行っていきます。
2	**貴金属事業の新分野開拓** 貴金属事業において、新たな市場機会を積極的に探索し、成長の加速と持続性向上を目指します。特に電子・半導体や触媒など、成長分野に焦点を当てた事業の展開を強化します。従来の枠にとらわれない新たな収益源の確保を目指し、新分野への挑戦を推進します。	成長産業である電子半導体分野や触媒分野においては、白金族の特性を利用した製品の製造、市場の流通が増加しています。このような市場動向に対し、白金族の内製化において最新プロセス、最新設備を導入し、精製効率を高め生産規模の拡大を行いました。今後も市場動向を見極めつつ、新分野への投資を実施していきます。
3	**一層のグローバリゼーション推進** グローバル展開を加速させ、新たな国・地域での事業展開を模索します。アジア・北米の海外拠点の事業推進をいっそう強化することに加えて、東南アジアでの貴金属リサイクル事業の展開を強化します。	2024年10月にタイ、2025年6月にインドにそれぞれ現地法人を設立しました。また、社内外から海外事業に携わる人材の確保と教育に取り組み、海外からの貴金属スクラップの入荷量が拡大しています。海外子会社の技術改善にも注力しており、今後の新事業への取り組みに対応できる体制を構築しています。
4	**事業発展を支える人材形成** 事業の成長を支えるため、人的資本への投資を重視します。多様な従業員が仕事と生活のバランスを取りながら活き活きと活躍することを目指して、ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョン推進や健康経営を基盤に据えた人的資本経営を推進します。	生産性向上の人的キーファクターとして従業員エンゲージメントに着目し、多様な人材が活き活きと活躍できる職場環境整備や人材育成につながる公平な人事評価制度運用にハード、ソフト両面から挑んでいます。エンゲージメントスコアは経年で確実に向上しています。
5	**バランスシートの最適化** 持続的成長のためにはバランスシートの最適化（健全化）が不可欠です。北米精錬事業における前渡し取引においても、信用リスクを排除するバランスシートの拡大をしてきました。今後も成長分野への積極的な投資を行いつつ、財務の安全性を高め、健全なバランスシートを維持します。	換金性の高い資産の裏付けがあり貸倒リスクが存在しない「前渡し取引」の影響を調整するなど、事業の実態を捉えた自己資本比率の管理を行っています。その比率は2024年3月末68.5％、2025年3月末79.9％と高いレベルで推移していますが、今後も適切なバランスシート構成となっているか継続的に検証を行っていきます。

取り組み状況

取り組み

1 坂東工場新設による事業基盤の強化

当社はこれまで生産拠点を各地に分散し、生産性向上とリスク対策の実現を図ってきました。しかし近い将来おとずれる人口減少・人々の働き方の変化・サプライチェーンの変化を見据え、生産拠点を集約し、規模の効率化や物流の効率化を図り、生産工場は災害に強い地域に建設することで生産性と災害対策を両立する工場の建設を進めました。この取り組みが今期完成した坂東工場であり、工場の完成によって当社の生産性は飛躍的に向上しました。また坂東工場は坂東市の災害避難場所に認定され、災害対策においても行政評価をいただきました。今後は坂東工場を中心に事業基盤を強化していきます。

取り組み

2 アジアへの海外展開強化

世界最大の人口を誇るアジア地域は、宝飾・触媒・Eスクラップ・電子半導体などさまざまな分野で貴金属リサイクルの高い需要を生み出しています。現地では貴金属リサイクルの技術が未発達のため、当社が長年日本で培ってきた技術や提案力が活かされる市場です。しかしながら国によっては廃棄物や貴金属の輸出入に対して強い規制があり日本での処理が困難になるケースがあります。また、海外事業の拡大には現地での商習慣や文化を理解する事が重要です。その為にも今後ますます海外への現地法人設立を促進していきます。

取り組み

3 海外トレーニー制度による育成強化

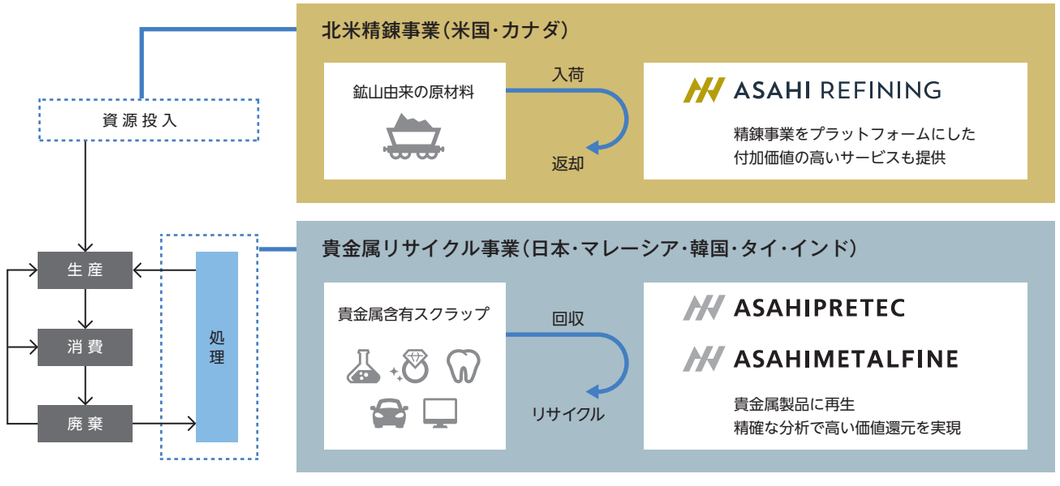
将来の経営人材を早期から育成するために、異文化理解やグローバルな視点を養う機会として2023年より継続的に実施しています。若手従業員3名が北米に滞在し、現地での実務経験を通じて、グローバルに活躍するための能力向上に励んでいます。2025年5月に帰任した技術開発職のトレーニーは、北米での技術開発業務を通じて得た経験を職場に還元し、部全体の技術力向上にも貢献しています。

事業別戦略

貴金属事業

わたしたちは、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し、リサイクルしています。金・銀・プラチナ・パラジウムなどを、現代のモノづくりに欠かせない貴金属製品として再生することにより、資源の有効活用と産業の発展に貢献しています。

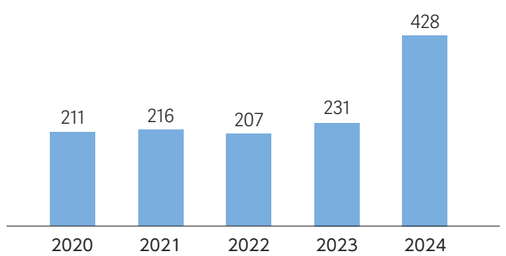
事業領域



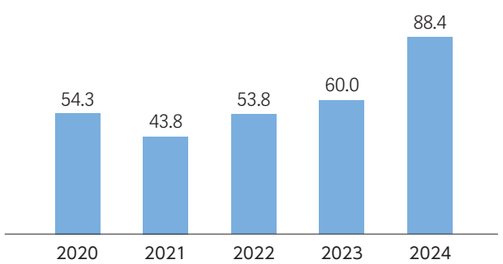
強みと想定されるリスクへの対応

	貴金属リサイクル	北米精錬
強み	① 回収物中の貴金属含有量の分析力 ② 全国に配置され、顧客密着型でITを活用した約200名の営業力 ③ 人権や環境に配慮した原材料の調達と、加工・流通過程のトレーサビリティ管理	① 北米最大のリファイナリーとしての精錬プラットフォーム ② 顧客である鉱山会社に近いロケーション ③ 当社グループの信用力、資金調達力
リスクへの対応	① 成長市場、新分野への資源投入 ② 市場が縮小傾向にある分野においては独自システムを活用したシェアアップ ③ 生産効率の改善を通じた競争力の強化 ④ グリーンゴールドの販売強化	① 精錬プラットフォームを土台とした付加価値サービスの拡大 ② グローバルなサプライチェーンへの依存の回避

貴金属リサイクル量　（t）



CO_2削減効果量　（万t-CO_2）



貴金属リサイクル事業

循環型社会の実現に挑み、貴金属リサイクルの可能性を広げてまいります

アサヒプリテック株式会社　代表取締役社長
岩佐 義仁

事業内容および市場環境について

我々は、宝飾品、歯科、電子部品、触媒など、幅広い分野で使用される貴金属のリサイクルに取り組んでいます。これらのリサイクルを持続的に推進するためには、以下のような多様な機能の整備が不可欠であり、これらは我々の競争優位性を支える重要な基盤となっています。

- 使用済み貴金属の排出場所や製造工程を的確に把握し、廃棄前に効率的に回収すること
- さまざまな素材・物質に組み込まれた貴金属を、最適な前処理によって選別・抽出すること
- 高度な分析技術および分離・精製技術を駆使し、高純度化した上で製品として再生すること

当社グループでは、全国に回収拠点を展開し広域な回収ネットワークを構築、スクラップの発生地点に近接した複数の前処理工場を配置することで、効率的な資源回収を実現しています。最終的な精製および加工は、茨城県坂東市の製造拠点にて行われ、再生された貴金属は高品質な製品としてお客様へ供給されています。

リサイクルによって回収される金は、鉱山から採掘される金と比較して二酸化炭素排出量を大幅に削減できるとされており、その環境優位性から、さまざまな分野での需要が高まっています。また、半導体や水素エネルギー市場の拡大に伴い、貴金属の需要は今後も着実に増加する見込みです。

地球温暖化や気候変動といった環境課題は、我々の事業成長を後押しする重要な原動力となっており、今後も当社グループは、市場ニーズを的確に捉え、技術革新を通じて、貴金属リサイクルのさらなる高度化と持続可能な社会の実現に向けて取り組んでまいります。

2025年3月期の振り返りと2026年3月期の見通し

2025年3月期は、貴金属価格の高騰が追い風となり、特に宝飾分野を中心に金の回収量が大きく増加しました。市場環境の変化に柔軟に対応し、安定したリサイクル製造体制の維持と発生工程や素材別に最適化された回収サービスの提供に注力したことで、業績に寄与する結果となりました。

2026年3月期に向けては、米国の関税政策をはじめとする国際的な通商環境の不確実性が懸念されます。しかしながら、貴金属リサイクルに対するニーズは依然として堅調であり、当社グループとしては、新工場稼働による国内処理基盤の強化、海外拠点の強化や新規市場への対応力を高めることで、変化する外部環境にも戦略的に対応してまいります。

2030年中長期ビジョンに向けて

持続可能な社会の実現に向けて、貴金属リサイクルを中心とした事業展開をさらに進化させるべく、以下の重点戦略を柱とした中長期ビジョンを掲げています。

• 事業基盤の強化

坂東工場第二期の本格稼働により、触媒や電子半導体分野からの回収物に対する処理能力を強化しています。加えて、新技術の導入やデジタル化の推進により、生産性の向上を図り、事業基盤のさらなる強化と持続的な成長の実現を目指しています。

• 新分野の開拓

今後需要の増加が見込まれる白金族をはじめとする貴金属への対応力を高めるため製造能力の拡充を進めています。半導体や水素エネルギー、医療・ライフサイエンスなどの先端分野での貴金属の活用が加速する中、これら成長領域に焦点を当てた事業展開を推進し、そのニーズに応える技術力と供給体制の強化を図ってまいります。

• グローバリゼーションの推進

既存の海外拠点における事業推進を一層強化するとともに、東南アジアや南アジアの主要経済圏における貴金属リサイクル事業の拡充を進めています。2024年10月にタイに現地法人を設立しました。2026年には新工場の稼働を予定しており、現地での回収・処理体制の構築を通じて、ASEAN市場への対応力を高めてまいります。

さらに、インドでは2025年6月に現地法人を設立し、廃自動車触媒などを中心とした貴金属リサイクル市場調査を開始。今後の事業展開に向けた基盤づくりを進めています。これらの取り組みに加え、新たな国・地域への進出も視野に入れ、グローバルな資源循環体制の構築を目指しています。

事業別戦略

貴金属リサイクルを支える事業フィールド

Eスクラップ

金　銀　パラジウム

パソコン、スマホや家電製品に使われている電子基板には、金・銀・パラジウムなどが含まれています。わたしたちは、使用済みの製品に含まれる電子基板や製造工程で排出される端材を回収し、粉砕・選別などのプロセスを経て、貴金属リサイクルを行っています。精確なサンプリング・高度な分析技術も強みです。

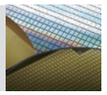
触媒

プラチナ　パラジウム　ロジウム

自動車には排気ガス中の有害物を無害化するために触媒が取り付けられており、これら触媒にはプラチナやパラジウムなどの貴金属が使用されています。わたしたちは独自の技術により、自動車触媒、化学触媒などからの貴金属やレアメタルのリサイクルに取り組んでいます。

精密洗浄

金　銀　プラチナ　パラジウム



電子部品や半導体の製造プロセスで使用される装置は,その各部品を定期的に精密洗浄することで品質の確保に努めています。わたしたちは、お客様からそれらの部品をお預かりし、部品に付着した貴金属の剥離・回収を行っています。回収された貴金属は材料としての返却も行っています。

デンタル

金　銀　プラチナ　パラジウム

歯の治療にて使用されるクラウンやインレーなどの補綴物は金・銀・パラジウム合金が主流ですが、種類によりそれぞれの貴金属の含有率は異なります。それらを歯科医院や歯科技工所などのお客様からお預かりし、リサイクルを行っています。回収・分析・報告まで一元管理する独自のシステムで、高い価値還元を実現しています。

表面処理

金　銀　パラジウム

貴金属メッキによる表面処理は耐食性や電気伝導性に優れているため、工業分野から装飾分野に至るまでさまざまな場面で行われています。わたしたちは、独自に開発した電解式貴金属回収装置を活用して、メッキ液等に残る貴金属を回収し、再資源化しています。お客様のご要望によって貴金属化成品としての返却も行っています。

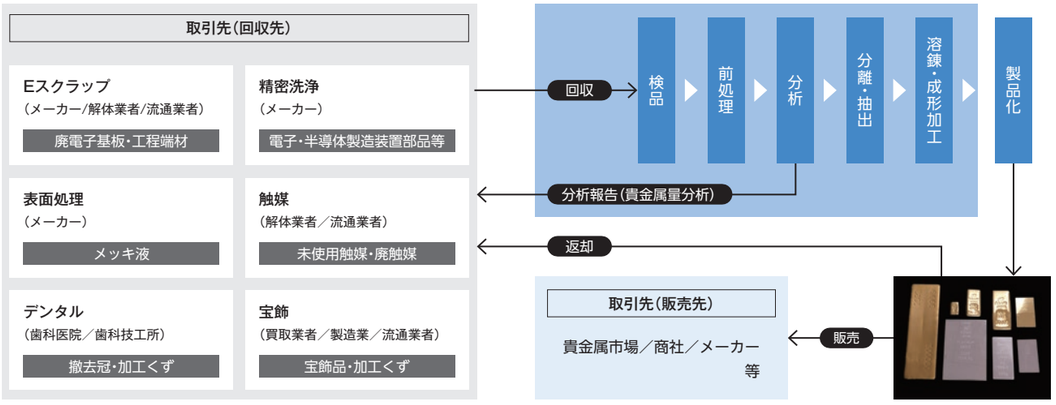
宝飾

金　銀　プラチナ　パラジウム

不要となった貴金属ジュエリーや装飾品、製造過程のあらゆる工程で発生する貴金属の加工くずを、買取業者や製造・加工業者より回収しリサイクルを行っています。精確な分析に加え、品質の高い貴金属製品を提供しています。製造・加工業者のお客様へは原材料としての返却も行っています。

貴金属の回収・リサイクルのフロー

回収先の事業フィールドにより異なる性状や混合物を伴ったリサイクル原料に対して、最も効率的な回収を可能とする貴金属の回収工場を日本ならびにアジアで展開しています。また、貴金属・レアメタルの種類に応じた最適な方法で効率よく精製する設備をフル活用し、お客様のニーズに的確に応えています。



グローバル展開 (2025年9月1日現在)

わたしたちは、貴金属事業において、1994年からアジア拠点展開を進めています。歯科、電子、宝飾分野を中心とした貴金属リサイクル事業を、日本で培った技術と現地の市場特性に合わせたビジネスモデルにより展開し、拡大させてきました。さらに、2015年にアサヒリファイニング(北米精錬事業)がグループに参加したことで、事業エリアを北米にも拡大しています。

名称	設立	所在地	従業員※	事業内容
アサヒプリテック	2023年 (1952年創業)	東京都千代田区	479名	歯科、電子、触媒、宝飾分野などからの貴金属リサイクル
アサヒメタルファイン			90名	貴金属製造販売
ASAHI G&S	1994年	マレーシア・ペナン州	9名	電子、宝飾分野からの貴金属リサイクル
韓国アサヒプリテック	2006年	韓国・忠州(チュンジュ)市	34名	歯科、電子分野からの貴金属リサイクル
Asahi Pretec (Thailand)	2024年	タイ・サムットプラカーン県	2名	電子、宝飾分野からの貴金属リサイクル
Asahi Pretec India	2025年	インド・ハリヤナ州	－	電子、触媒、宝飾分野からの貴金属リサイクル
Asahi Refining Canada	2015年	カナダ・オンタリオ州	124名	金・銀の精錬
Asahi Refining USA	2015年	米国・ユタ州	142名	金・銀の精錬
Asahi Depository	2021年	米国・ニューヨーク州	16名	貴金属倉庫業

※2025年3月末日時点

北米精錬事業

事業基盤を強化し、さらなる北米精錬事業の飛躍をめざします

アサヒリファイニングカナダ CFO
クリス・ワーナー

事業内容および市場環境について

北米精錬事業は、変動の大きな金銀市場環境を戦略的に活用するビジネスモデルが特徴的です。カナダのオンタリオ州ブランプトンと米国のユタ州ソルトレイクシティに精錬施設を、さらに同じくニューヨーク州にはCOMEX認定倉庫を保有し、バリューチェーンの一体化を実現しています。鉱山会社、リサイクル会社、金融機関との強固かつ長年にわたる関係を基盤として、変動するコモディティ価格や市場環境への対応力を一層強化しています。

当社は、設備の最新化や精錬プロセスの改良に継続的に投資するとともに、金融サービスの拡充を通じてお客様により大きな価値を提供しています。事業運営においては、マネーロンダリング対策（AML）を含む国際的な規制要件に確実に対応し、取引先のリスク管理や業務の健全性を維持しています。また、従業員の安全、環境保護、事業を展開する地域社会との責任ある関わりを、最優先事項として位置づけています。

2025年3月期の振り返り

2025年3月期、北米精錬事業は営業利益の増加から明確なように、好調な業績を達成しました。第4四半期には米国を中心に通商政策による混乱が激化しましたが、有利な裁定取引機会を捉えた結果、堅調なトレーディング収益が好業績の主な牽引要因となりました。

製品市場の低迷とフロリダのミント製品加工事業の戦略的閉鎖により減損が発生したものの、鉱山およびリサイクル原料からの精錬量は安定を維持しました。営業費用についても効果的な管理体制を活用し、見込みの範囲内に収めています。さらに、倉庫事業では保管量の着実な増加と顧客獲得を牽引力として、キャッシュ・フローの損益分岐点に到達するという重要なマイルストーンを達成しました。

2026年3月期の見通し

2026年3月期は市場の力強い勢いと事業の前向きな見通しのもとスタートしました。地政学的な不確実性と貴金属市場の高い変動率が継続することでトレーディング収益に良い影響をもたらすことが予想されます。金・銀価格の大幅な上昇により、リサイクル原料の流入量が顕著に増加していることも、精錬処理量と収益の向上に寄与すると見込まれます。

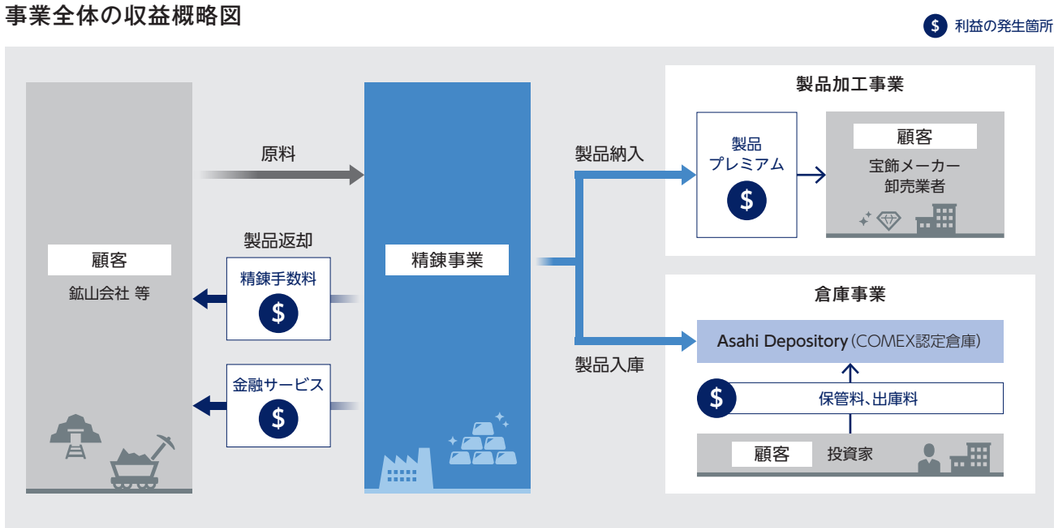
倉庫事業は引き続き勢いを増しており、保管量の増加とサービス提供の拡充が収益性とキャッシュフロー創出に寄与しています。ソルトレイクシティにおける新たな銀精錬設備建設は順調に進捗しており、当会計年度末までに建設がほぼ完了する見込みです。この設備が当社の将来の成長戦略の基盤となり、精錬能力と北米地域での競争力を強化することが期待されます。

2030年中長期ビジョンに向けて

2030年を見据え、北米精錬事業の戦略は規律ある投資と技術開発を通じた持続可能な長期的成長の実現に焦点を当てています。ソルトレイクシティの新銀精錬設備の稼働とニューヨークの倉庫事業の拡大は、事業規模の拡大と顧客基盤の拡充により、主要な成長の牽引力となる見込みです。

当社は、お客様の進化するニーズに応えるため、金融サービスの拡充に積極的に取り組んでいます。これにより、収益源のさらなる多様化と市場における競争優位性の強化を図ります。あわせて、シナジー効果と収益増加を目的とした内部成長プロジェクトを複数推進中であり、現在、各プロジェクトの進捗段階に応じた評価を進めています。同時に、当社のビジネスモデルに適合し、北米事業基盤の強化につながる戦略的な合併・買収の機会についても継続的に検討しています。長期的には、より強靭で多様性に富み、顧客本位となる精錬・トレーディング事業を確立し、ステークホルダーに持続的な価値を提供できる体制の構築を目指します。

事業全体の収益概略図



金融サービス・倉庫事業のプロセス図

前渡し取引

収益構造のポイント

1. 原材料入荷から製品返却までの納期を短縮して製品を返却
2. 契約納期前に返却することで「前渡し日数分の金利」を取得
3. 原材料を受領後に前渡しするため貸倒リスクは無い

倉庫事業

収益構造のポイント

1. Asahi RefiningでNY商品取引所（COMEX）規格の製品を製造
2. Asahi Depositoryに入庫するとともに、先物売りを実施
3. 先物の買い手に製品を受け渡し、保管料を毎月受領

研究開発

独自の研究開発を追求する「テクノセンター」

「貴金属のリサイクル」、「水素・重水の利活用」、「新事業の創生」のために、独自の研究開発と分析技術開発を進めています。その中枢が神戸ハイテクパーク内にある「テクノセンター」です。品質向上と技術革新を通じて社会にさらなる貢献をしていきます。

研究開発

常に社会のニーズを先取りし、新技術の開発と蓄積された要素技術の応用を通じて、新製品、新事業の創生に努めています。

- 貴金属・レアメタルの分離・精製技術
- 貴金属成形加工技術
- 脱炭素化技術
- 水素・重水利活用技術

精製技術　リサイクル原料処理に有効な湿式貴金属精製技術に加え、北米で実施しているプライマリー原料処理に有効な乾式貴金属精製技術の開発を行っています。湿式・乾式の両精製技術を進化・融合させることによって、あらゆる原料に対応できる効果的な貴金属精製技術を確立しています。

剥離技術　電子部品や半導体の製造で使用する部材・治具などの表面に付着した貴金属を回収するために、部材・治具を損傷することなく、安全かつ確実に貴金属を化学剥離および物理剥離する技術を開発しています。

分析

当社グループの分析機能の中枢として、最新分析機器と高度な分析技術で多岐にわたる企業活動を支援しています。また、お客様の信頼を確実に保持し、高める役割を担っています。

- 新規分析技術の開発
- 各工場分析グループの技術指導
- 貴金属製品の品質分析
- 工場排水などの環境分析
- 環境計量証明事業

エンジニアリング

最先端技術を駆使し、各分野のエキスパートが、国内外の拠点における各設備の設計・製作・施工・メンテナンスなどを行い、設備の安全かつ安定的な操業の支援をしています。

- 設備および建屋の設計・製作・施工・管理
- 顧客先への貴金属回収設備設置・維持管理
- 既存設備の維持管理・メンテナンス
- 設備のIoT・ロボティクス化支援

知的財産戦略

テクノセンターでは、1998年の開設以来、貴金属およびレアメタルの分離・回収・加工、廃棄物の無害化処理・再資源化の分野において数多くの独自技術を生み出してきました。これらの技術は国内外で広く活用され、貴金属リサイクル事業、環境保全事業の成長に貢献しました。知的財産部門では、これらの独自技術を特許として出願し、特許権を確保・維持しています。また、商標・意匠についても出願・管理を行っています。

特許出願実績（累計）　92件（2025年3月31日現在）

分析技術

お客様との取引を正確かつ迅速に行うことを目的として、X線や誘導結合プラズマ（ICP）発光を用いた分析技術を開発しています。

貴金属分析技術においては、公益財団法人日本適合性認定協会(JAB：Japan Accreditation Board)より貴金属元素に関する重量分析技術についてのISO/IEC 17025試験所認定を取得しました。グループ全体へ原料から最終製品までをカバーする分析保証体制を強化していきます。

Testing LAB RTL05260

認定の内容

適用基準		JIS Q 17025：2018（ISO/IEC 17025：2017）
認定範囲	試験所	アサヒプリテック株式会社 テクノセンター 研究開発部 分析グループ
	分野	化学試験
	分類名称	試薬及び関連製品：金溶液、銀溶液、白金溶液、パラジウム溶液
	技術分類の名称	重量分析（沈殿重量分析）
	試験方法	金含有溶液中の金定量法
		銀含有溶液中の銀定量法
		白金含有溶液中の白金定量法
		パラジウム含有溶液中のパラジウム定量法

生産体制

坂東工場第一期　受入から最終製品化までのワンストップを実現

坂東工場第二期　自動化・省力化により高い生産性と環境保全を実現

坂東工場　生産の流れ

検品・前処理　独自の処理プロセスによって、お客様からお預かりした原料毎に最適な前処理を行っています。また、最新設備を導入し、薬品再利用による循環型湿式処理でコスト低減を実現するとともに、工場から発生する廃液量抑制など地球環境にも配慮した操業を実現しています。

分析　原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提供しています。また、お客様のニーズにも柔軟に対応し、迅速かつ正確な分析手法の選定とともに信頼性向上へ取り組み、貴金属分析の高度化を実現しています。

精製　前処理で発生するさまざまな組成物を、当社が創業時から培った経験を基にした高度な分離・抽出技術を用いて、高純度の貴金属へ精製します。坂東工場には自動化設備を導入し、安全かつ人にやさしい作業環境や効率的な操業を実現しています。

精錬・成形加工　貴金属の乾式精錬技術を用いて不純物元素を除去した後、グラニュール、バーなどの貴金属地金を成形します。設備の制御は高度なロボティクス技術で自動運転が進んでおり、IoT技術で稼働監視するなど夜間自動操業も実現しています。

製品化　高品位な貴金属地金は、市場や顧客ニーズに応じた規格・形状の製品製造を行い販売・納入しています。また最終製品は識別用のシリアルNo.を付与し、原材料の履歴、製造履歴、計量値、製品純度などのトレーサビリティ管理を行っています。

坂東工場第二期

「坂東工場第二期（茨城県坂東市）」が、2025年4月に竣工しました。坂東工場第二期は高効率空調設備、高断熱外壁、太陽光発電を採用し、環境建築の最高評価である「ZEB」（Net Zero Energy Building）を達成しました。

※移管前の工場と比較した際の数値

特徴 1　生産能力の強化および効率化

自動車触媒専用の処理設備を導入し、サンプリングまで自動化しました。これにより生産能力の強化と効率化を実現しました。移管前の工場と比較して人員を削減しつつ、生産能力を向上することで一人当たり生産量1.7倍を目指します。

特徴 2　環境負荷の低減

使用する燃料を化石燃料から天然ガスへ切り替え、さらに一部を水素に置き換えることでCO_2排出量を削減しました。廃棄物処理の委託先が、廃棄物処理に伴う発電を活用して製造した水素を使用することで、資源循環の実現にも貢献しています。

技術の進化で生産性を追求し、持続可能な未来を支援します

アサヒプリテック株式会社　テクノセンター長
福島 征樹

事業内容および市場環境について

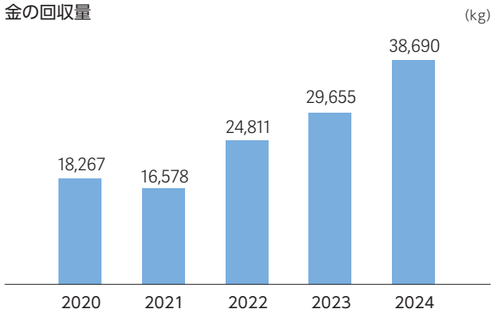
坂東工場第二期は、自動車触媒や化学触媒、半導体部品を原料とし、各種金属をリサイクルする工場です。自動車触媒や化学触媒に使用される貴金属は、世界的に埋蔵量が少なく発掘困難であり、電気自動車以外の製造に必要不可欠であることからリサイクル需要は高まっています。市場環境は、電気自動車の販売が一服し、ハイブリッド車の人気が高まったことにより好転すると見込んでいます。

半導体部品を原料とする精密洗浄事業は、半導体装置メーカーや半導体デバイスメーカーに対し、部品に成膜された金属のみを剥離し部品をお客様へ返却する事業です。お客様とともに部品のリユースとリデュース、希少資源である貴金属のリサイクルを行い、事業と持続可能な社会の実現を両立させています。市場環境は、AIやITなど成長産業が堅調に推移し、需要は高まっています。

2025年3月期の振り返り

2025年４月に坂東工場第二期が竣工しました。「2024年問題」と称された物流業界や建設業界への働き方改革関連法の適用は、工場建設に少なからず影響を及ぼしましたが、坂東市や協力企業の支援を受け、計画通り竣工しました。また、この工場は、「ZEB（Net Zero Energy Building）工場」として認証を取得しました。快適な室内環境を保ちながら建物の年間の一次エネルギー消費量を計算上ゼロにする設計であり、CO_2排出量を減少させつつ生産量を増加できる工場が完成しています。また快適な環境を保つことで従業員満足度は向上し、安定した雇用により製造や品質のスキルアップが図れる環境が一層整いました。

金の回収量



2026年3月期の見通し

触媒分野においては、最新プロセスと自動化設備の導入により、既存工場と比較し生産性を1.5倍とする計画です。精密洗浄分野においては、処理装置の自動化により生産性を向上し、かつ検査装置の自動化により品質の安定化を図ります。さらに当社オリジナルの生産管理システムを導入し、製造プロセス全体をデジタルシフトすることで、安定した品質で生産性を既存工場比1.3倍とする計画が達成される見込みです。環境保全においては、燃焼の効率化と燃焼に水素を利用することにより、既存工場と比較してCO_2排出量を年間約700トン削減します。

2030年中長期ビジョンに向けて

触媒分野、精密洗浄分野ともに自動化技術にAI、IT技術を組み合わせ、プロセスを最適化して生産性向上を図り、業界屈指のスマートファクトリーを目指しています。スマートファクトリーの完成により生産性をさらに引き上げ、触媒分野、精密洗浄分野ともに生産量を既存工場比で2倍とすることが目標です。かつ、各種金属を処理するリードタイムを短縮し、貴金属ヘッジコストを圧縮し収益改善を行います。また、水素などの先進分野で需要の増加が見込まれる白金族においては、さらなるリサイクル技術向上を図ります。計画を達成すべく、技術部門から高い専門性を持つ人員を坂東工場第二期へ積極的に投入し、製造・販売・技術が一体となり総力を挙げて取り組みます。

リテール事業

ブランドとサービスの革新に挑み、新たな価値をお届けします

アサヒメタルファイン株式会社　執行役員
田口 紀幸

事業内容および市場環境について

長年にわたりBtoB領域で築いてきたアサヒブランドの信頼性と実績を基盤にし、貴金属製品販売を軸とした個人向けサービスを幅広く提供することを目指し、2023年4月にリテール事業参入の検討を開始しました。その後2024年2月には、金・銀・プラチナの地金製品のリテール販売を開始し、新たな市場への参入を果たしました。

「貯蓄から投資へ」という流れが長年にわたり提唱されてきましたが、2024年の「新NISA」導入を契機に、個人による資産形成への関心が急速に高まると予測し、最適なタイミングでサービスを開始できたと考えています。

貴金属は従来一部の投資家層に支持されてきましたが、昨今では地政学的リスクの高まりを背景に、安全資産としての需要が広く個人層にも拡大しています。加えて、環境・倫理面への配慮が重視される中、当社が提供するリサイクル由来の地金製品は、持続可能性と信頼性を兼ね備えた製品として、今後さらなる需要の拡大が期待されます。

2025年3月期の振り返り

リテール販売初年度となる2025年3月期は、富裕層を中心に着実な販売実績を積み上げました。加えて、若年層や地方在住の新規顧客層へのアプローチとしてSNS等を活用し、販売チャネルの多様化を推進しました。これにより、銀製品を中心に需要が急増し、生産が追いつかない状況となるほどの好調な販売を記録しました。

下半期には設備増強により安定的な製品供給を実現した結果、定期的な購入につながるリピーターのお客様を多く獲得することにも成功しました。さらに、投資目的にとどまらず、デザイン性を追求した製品開発にも注力し、特に5段重ねの銀キャストバーは、独自性と美しさを兼ね備えた製品として高い評価を獲得しました。新事業開始の初年度として大きな成功を収めたと考えています。

2026年3月期の見通し

2026年3月期は、ブランド認知度の向上とサービスの多様化を重点施策として取り組む年度と捉えています。2025年7月には、貴金属に関する情報を発信する総合情報サイト「ASAHI Grellia Gate」を開設し、より多くのお客様との接点を創出し、多くの潜在的なお客様にアサヒの製品・サービスに触れていただく機会を増やします。

販売に加えて、新たなサービスとしてお客様がお持ちの貴金属、あるいは当社で購入いただいた貴金属を手数料無しでお預かりするサービス「ASAHI Gold Club」を開始し、貴金属による資産形成において飛躍的に利便性向上を図ります。従来の販売サイト「ASAHI Online Store」では、1g粒状のユニークな金製品「ASAHIの豆金」を新たにラインナップに加えるなど、顧客ニーズに応える魅力的な製品・サービスの継続的な展開を通じて、市場拡大に取り組みます。

2030年中長期ビジョンに向けて

当社は、リテール領域における顧客層の拡大を図り、「ASAHI」をリテール分野におけるトップブランドへと成長させることを目指しています。

総合情報サイト「ASAHI Grellia Gate」では、「買う」「預ける」「知る」「学ぶ」の4つのメニューを軸にサービスの拡充を行い、多くの初めて貴金属投資をされる方にアサヒの製品に触れていただき、製品の価値を実感していただく機会を創出し、お客様のすそ野を広げます。また、市場環境や社会の変化を的確に捉え、お客様の多様なニーズに応えるため、他社との連携も視野に入れながら製品ラインナップの拡充を進めます。さらに、資産形成を基盤に置きながらそれを活用したさまざまな金融サービスを展開し、「ASAHI」がお客様とともに持続的に成長していくことを目指してまいります。

ASAHI Grellia Gateをリリース

サービス紹介サイトとして「ASAHI Grellia Gate（アサヒグレリアゲート）」を新たにリリースしました。当サイトは、初心者ガイド、貴金属おすすめ診断、市場レポート、お役立ちコラムなど、初心者の方も楽しく貴金属を理解できる総合サービスサイトです。

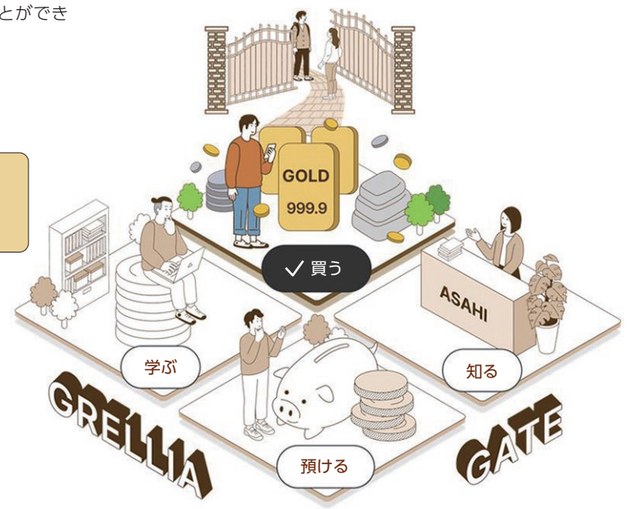
いつでも、どこでも、気軽に始められ、オンライン上で地金の保管手続きができるサービスであるASAHI Gold Clubのほか、アサヒブランドのオリジナル製品を購入することができるASAHI Online Storeをご案内しています。

Invest in Your Life
未来を輝かせる、価値ある選択を

ASAHIの貴金属のほとんどはリサイクルから生まれ、「グリーンゴールド」と呼ばれる地球環境に配慮した優しい素材として注目されています。はじめての方でも安心して手に取っていただける、人と環境に優しい貴金属です。

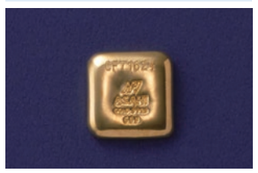
ASAHI Grellia Gateでひらく金・銀投資ライフ

世界基準で認定された金・銀・プラチナをオンラインでかんたん購入



ASAHI Online Storeでアサヒブランド製品を販売中

金50gバー



銀バー5種セット

プラチナ100gバー

ASAHI Online Store

アサヒメタルファイン　通販
https://ec.asahigrellia.com/

Instagram

ASAHI Grellia Gate

ASAHI Gold Club — 金地金保管サービス開始

わたしたちは、お客様のニーズに応える新たなサービス「ASAHI Gold Club」を開始いたしました。このサービスは、金地金の購入・預入から、売却・返還までをシームレスに提供する包括的なソリューションです。

主な特徴

1 柔軟な運用
- お客様が購入または預け入れた金地金を当社が消費寄託で保管
- 任意のタイミングでの売却または現物返還が可能

2 デジタル管理
- Web上で保有貴金属の管理が可能
- リアルタイムでの貴金属の資産状況、過去の取引履歴が確認可能

3 コスト効率
- 購入手数料・保管料は無料
- オンライン完結による効率的な運用

4 幅広い対応
- 当社ブランドの地金に加え、指定の他社ブランド地金も預け入れ可能

利用イメージ

購入
手数料無料
1gから購入可能

預入
当社ブランド
100g、500g、1kgバー
プレート1g以上0.1g単位
当社指定の他社ブランド
100g以上100g単位

保管料 0円

売却
15時までの決済で当日の当社買取価格を適用
10g以上0.1g単位

返還
100g以上100g単位
5日以内にお届け

金をより身近に

ASAHIの豆金

わたしたちはこの思いから、新しい製品「ASAHIの豆金」を生み出しました。直径約5mm・1gの愛らしい粒は、純度99.9%のリサイクル由来“グリーンゴールド”。人と環境にやさしく、資産形成も一粒から気軽に始められます。手に取るたびにうれしさと楽しさを。コツコツ集める喜びをお届けします。

環境保全事業

わたしたちは、産業廃棄物処理業者に向けて業務効率化のデジタルプラットフォームを提供しています。産業廃棄物処理に関連するあらゆる業務、マニフェスト管理、行政報告、電子契約などから紙とムダをなくし、循環型社会の実現に貢献しています。

未来を運ぶインフラへ。

年間3億7,000万t。
社会を支える「産業廃棄物処理」をデジタルで効率化し
“現場の作業負荷”と“環境負荷”を大幅削減。

「産業廃棄物処理」の現状と課題
- 慢性的な人材不足
- 非効率な運用体制
- 処理時の環境負荷

→ **働き方と環境負荷を“リデザイン”する**
- 業界へのイメージ改善
- DXによる業務効率化
- 効率化による環境負荷軽減

事業領域

排出された廃棄物を回収し、運び、処理する。静脈産業である産業廃棄物処理業界は、社会を支える大切な存在です。業界では、担い手の高齢化、慢性的な人材不足、紙中心による非効率な業務など、さまざまな課題を抱えています。

当社のグループ会社であるDXE社が提供する「DXE Station」は、マニフェスト管理、委託契約書、行政報告など、一連の産業廃棄物処理関連業務を電子化・効率化するシステムです。「DXE Station」で静脈産業の各事業者をつなぐことで、作業の効率化とムダのない業務連携を実現します。

先進的なDXで、業界を変革します。

DXE 株式会社　代表取締役社長
小山 逸朗

事業内容および市場環境について

DXE株式会社は、産業廃棄物処理業界向けに、電子マニフェストや電子契約に対応したクラウドサービス「DXE Station」をSaaS型で提供しています。UI/UXに優れた操作性・他システムとの連携の容易さ・サポート力などにおいて競合他社を凌ぐ優位性を有しています。約5.3兆円規模の産業廃棄物処理業界では紙ベース業務が依然多く、業務効率の向上が課題です。Scope3対応や炭素税導入、環境関連の法令改正など環境負荷低減への要求が高まる中、当社は排出から処理までの業務をデジタルで一元管理することで、業界のDX化による業務効率化と環境対応を先導しています。

2025年3月期の振り返り

プロダクト面では、他社のクラウドサービスとのAPI連携、行政報告、紙マニフェスト印字など「マニフェスト管理システム」としての機能を拡充しました。セールス面では、従来のきめ細かなサポート力に加え、UI/UXのデザイン性や操作性が、グッドデザイン賞の受賞要因となり、顧客からも高く評価されました。また、インサイドセールスや協業を深化させることにより、営業チャネルの多角化を進めました。

月間解約率	サービスサイトセッション数
0.25%	260%

NPS®	成約率
8.3UP	11%UP

2026年3月期の見通し

電子マニフェストを利用する排出事業者約28万社のうち、すでに1割以上の排出事業者が、収集運搬業者や処理業者を通じて当社「DXE Station」で起票されたマニフェストを受領・活用しており、業界内での普及が進んでいます。今年度は「ターゲット顧客層の拡大」を重点施策とし、アプローチ可能な市場規模を10倍以上に拡大予定です。新料金プランやオプション機能の単体販売などによる顧客ニーズへの柔軟な対応、ウェビナーなどによるリード獲得施策の拡充、スマートフォン対応や他社サービスで起票されたマニフェストも含めたデータ一元管理機能の新機能リリースなどを通じ、成長基盤を強化します。

2030年中長期ビジョンに向けて

当社は、2030年に向けて「産業廃棄物処理業界のデジタル再構築」を通じた業界変容の実現を目指します。顧客接点のさらなる拡充など「DXE Station」の進化を軸に、業務効率化と環境負荷低減の両立を図ります。さらに、Scope3対応やCO_2排出量の可視化など新たな価値創出に向けた事業展開に取り組みます。

わたしたちが目指しているのは、各事業者をデジタルで連結し、インフラとしてより効率的に進化させること。それは、あらゆる経済活動について回る廃棄物を処理する際の環境負荷を減らすこと、ひいてはサステナブルな社会づくりにもつながります。産業廃棄物という、かたちある過去を運ぶ営みが、この国の未来を運ぶインフラになる。わたしたちが描く、産業廃棄物処理業界の姿です。

DXE 事業の強み

産業廃棄物処理業界の抱える課題を本質的に解決し、人が“働きたい”と思える職場環境を創出することが可能です。

産業廃棄物処理業界の抱える課題

根強く残る紙文化

産業廃棄物処理の管理伝票は、今もなお「紙」が主流です。しかし、手書きの伝票作成や、郵送、保管作業にかかる膨大な時間と労力は、経営において大きな課題となっています。

難航する電子化への移行

1998年、政府により電子マニフェスト制度が導入されましたが、普及率は未だ伸び悩んでいます。PC操作への抵抗感や、排出事業者側の意識の低さなどが導入の高いハードルとなっています。

高齢化・後継者不足問題

従業員の高齢化や、後継者不足の問題も深刻です。中小企業が半数を占める産業廃棄物処理業界は競争が激しく、日々の業務に追われ、課題解決に取り組むことが困難なケースが多くあります。

課題を本質的に解決し、働きたい職場環境を創出！

PC操作への抵抗感を減らす シンプルでわかりやすいUI

特にこだわったのはUIのわかりやすさです。統一された画面設計と簡単な操作性を通し、若い方から高齢の方まで誰もが使いやすいサービスを実現しました。

産業廃棄物処理業者が主体となって 電子化を推進できる仕組みを構築

システム導入への意識が低い事業者も一緒に電子化できる仕組みを揃えました。顧客（産業廃棄物処理業者）の先にいる顧客（排出事業者）にも焦点を当て、行動変容を起こす仕掛けをつくることで、業界全体の変革を目指しています。

産業廃棄物処理業界経験者が 開発からサポートまで対応するので安心

環境保全事業は長年産業廃棄物処理業界に携わってきたメンバーを中心に構成しており、経験や知識をサービスに反映しています。産業廃棄物処理業者の価値観や真のニーズを深く理解し、本質的な課題解決につながるサービスを提供しています。

DXE Station のサービス概要

産業廃棄物の排出から処理まで一連の業務プロセスをデジタルで管理することが可能です。

DXE Station 収運業者向けの機能

マニフェスト管理
売上・請求管理
受注管理
配車・ドライバーアプリ連携

DXE Station 排出事業者向けの機能

回収依頼
マニフェスト管理
（行政報告不要）

DXE Station 電子契約の機能

委託契約書作成・締結
コンプライアンス強化

財務戦略

健全な財務規律で、企業価値の向上をめざします

経理部長　西口 健

東証が2023年3月に発表した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」によって注目が集まることになったPBR（株価純資産倍率）に関して、2025年3月末の当社PBRは1.11倍となっております。いわゆる「PBR1倍割れ問題」のボーダーラインは超えているものの、時系列でみると2021年以降は低下を続け、直近の2年間は1倍付近に低下している状況です。当社としては改善に向けた具体的な取り組みが急務であると認識し、PBRをブレイクダウンしたROE（自己資本利益率）とPER（株価収益率）について以下の取り組みを進めています。また、並行して、財務基盤の健全性維持に向けて事業の実態に即した取り組みを進めてまいります。

ROEについて：収益性の強化

近年は10％以上で推移し、当社が認識している株主資本コストの7～9％を上回って推移をしていますが、中長期ビジョンにおける2030年度目標としては13％を掲げており、収益性の強化を通したさらなる積み上げを目指しています。収益性を高めるために、中長期ビジョンで策定した成長戦略をしっかりと実行することは当然として、策定済みの成長戦略を事業ポートフォリオマネジメントの観点から定期的に見直すこともあわせて行っていきます。当社は過去から状況の変化に応じた機動的な「事業のスクラップ＆ビルド」を果断に繰り返してきた歴史がありますが、その文化は事業ポートフォリオマネジメントを通して収益性の強化にもつながるものと考えています。直近での具体例ですが、中長期ビジョンにおいては事業拡大を企図していた北米におけるミント製品加工事業について、2023年度後半から2024年度にかけての市場低迷と今後の厳しい見通しを踏まえて2024年度末に事業撤退を決定し、一方で今後のさらなる成長が期待できる同地域の倉庫事業やトレーディング事業へ成長投資の比重を高める方針とし、実際に2025年度に入ってからも事業拡大に向けた必要資金の投下を進めております。

ROEについて：財務戦略の強化

営業キャッシュ・フローにて持続的に創出されるキャッシュインを原資として、安定的な株主還元の継続と、中長期ビジョンで掲げた成長戦略の着実な実行に向けた投資活動を実施していきます。

具体的には下表2のとおり、2025～2027年度の3年間において営業キャッシュ・フローとして650億円前後のキャッシュ創出を見込んでおりますが、そのうちの180億円前後について配当性向40％を目安とした安定配当に充てる一方で、中長期ビジョンの実現に向けた成長投資として470億円前後を「既存事業」「成長領域」のそれぞれに振り向ける計画です。「既存事業」に関しては主に日本と北米の貴金属生産設備に関して収益性と効率性を高めるための大型投資を行い※1、「成長領域」としてはアジア地域での新拠点設立※2、日本と北米それぞれにおける事業機会の拡大に向けた投資（M&A含む）などを想定しております。

PERについて：非財務戦略の強化

PERは「企業の将来に対する市場の期待値」と捉えていますので、PERの向上に関しては、株主・投資家の皆さまに当社が示す成長戦略への期待を持ってもらうことやESGを含めた当社の社会的価値についてご理解をいただくことが重要と考えており、当社では「非財務戦略の強化」と題して、「株主・投資家との対話促進」「成長戦略の発信強化」「ESG活動の取り組み」を推進していきます。

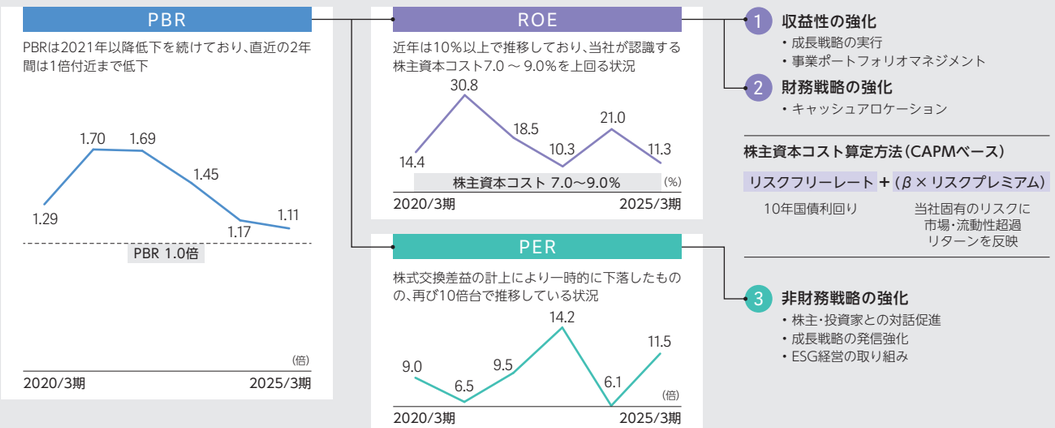
財務基盤の健全性について

財務基盤の健全性維持の観点から、事業の実態を捉えた自己資本比率の把握・管理を行っています。北米精錬事業においては事業拡大に向けて多額の運転資金を必要とする傾向があり、2025年3月末のバランスシート（BS）に関する下表3内の「北米営業債権等2,943億円」に関わる負債がそれに該当します。ただしこれらの有利子負債はゴールドなど換金性の高い資産に裏付けされているため、当社では決算短信や有価証券報告書で記載している通常の自己資本比率（2025年3月末：25.8％）とは別に、決算説明資料において換金性の高い資産と負債を除いたBS（下表3の右側）およびそのBSに基づく自己資本比率を算出しており、2025年3月末では79.9％となっております。

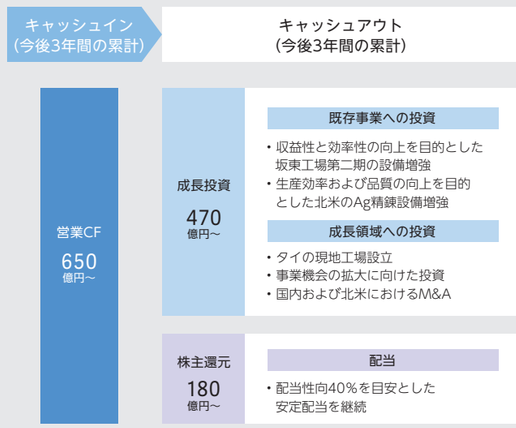
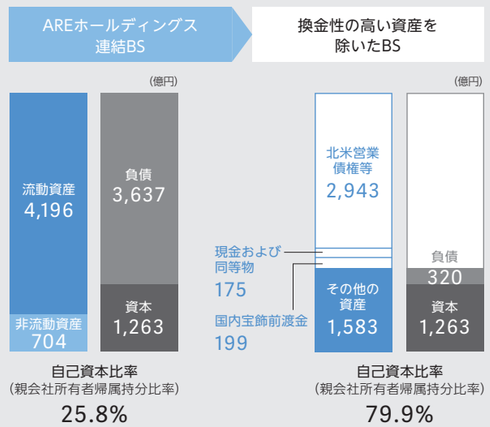
また資金調達の多様化による財務安定性の向上を目的として、公募普通社債の発行を検討しており、2025年1月にはR&I（株式会社格付投資情報センター）より「A-」の格付を取得しました。本格付においても借入金の多くが換金性ある貴金属の現物で裏付けられているリスク耐久力が評価されていますが、今後も継続的に第三者機関からの客観的評価を得ることによって、経営の透明性と対外的な信用力を高め、資金調達手段の多様化および安定化を進めてまいります。

※1 すでに一部については投資が完了し事業活動や生産活動を開始。2025年4月に坂東工場第二期の一部が竣工し、自動車触媒や化学触媒からPd・Pt・Rhなどの貴金属をリサイクルする工程が稼働開始済み。
※2 2025年6月にインドのデリー近郊にAsahi Pretec India Private Limitedを設立し、営業活動の本格化に向けて、人員の整備等事業基盤の構築を進行中。

1 現状分析と課題抽出



2 キャッシュアロケーション



3 換金性の高い資産で裏付けられた財務基盤