

アサヒホールディングスグループ 事業説明

2020年3月期
第3四半期 決算概要

〔単位：億円〕

	2018年度 3Q累計	2019年度 3Q累計	差異	2019年度 通期予想※2
売上収益	784	991	+207	1,350
営業利益	96	139	+43	190
営業利益率	12.2%	14.0%	-	14.1%
税引前利益	89	121	+32	167
当期利益※1	63	64	+1	94

設備投資	16	23	+7	48
減価償却	17	22	+4	24

※1 親会社の所有者に帰属する当期利益

※2 2020年1月31日公表の修正予想



連結業績のポイント

営業利益

- **3Q累計：138.9億円**（過去最高益を更新）
前年同期比+43.0億円
【セグメント別内訳】
貴金属事業 +36.8億円
環境保全事業 +4.0億円
その他 +2.2億円

税引前利益

- **3Q累計：120.7億円**（過去最高益を更新）
前年同期比+31.9億円

親会社の所有者に帰属する当期利益

- **3Q累計：64.0億円**
前年同期比+1.3億円
税引前利益の対前年増加額31.9億円と比較して、当期利益の対前年増加額は微増
（フロリダ子会社の固定資産減損損失、フジ医療器の持分譲渡に関わる法人税や継続保有株式再評価損の影響等による）

配当

- **配当方針「連結純利益の50%以上をめぐりに配当」**
2019年度の配当予想：年間**130円**
前回予想(2019/5/8発表)より1株当たり**10円**の増配

業績予想の修正について

- アサヒリファイニングフロリダの金銀精錬設備の廃棄に伴う減損損失により、通期の業績予想を修正。
- 貴金属リサイクル分野及び環境保全分野は堅調に推移しており、営業利益、税引前利益は過去最高となる見込み。

<2019年度通期の業績予想>

[単位：億円]

	前回予想	修正後予想	差異	差異率
売上収益	1,350	1,350	-	-
営業利益	190	190	-	-
営業利益率	14.1%	14.1%	-	-
税引前利益	168	167	▲1	▲0.6%
当期利益※	102	94	▲8	▲7.8%

※親会社の所有者に帰属する当期利益

フジ医療器の持分譲渡について

- 当社連結子会社であるフジ医療器株式の60%をジョンソンヘルステック社に譲渡。
- 健康関連機器の世界的大手のジョンソンヘルステック社との協業を通じて、海外市場でフジ医療器ブランドの展開を加速させ、数年後の株式公開を目指す。

■ 主な日程

2019年10月29日：基本合意書締結

2019年12月20日：株式譲渡契約締結

2020年2月中：株式譲渡日（予定）

フジ医療器は、第3四半期決算において非継続事業として分類され、第4四半期決算において支配喪失により連結子会社から外れる見込み。

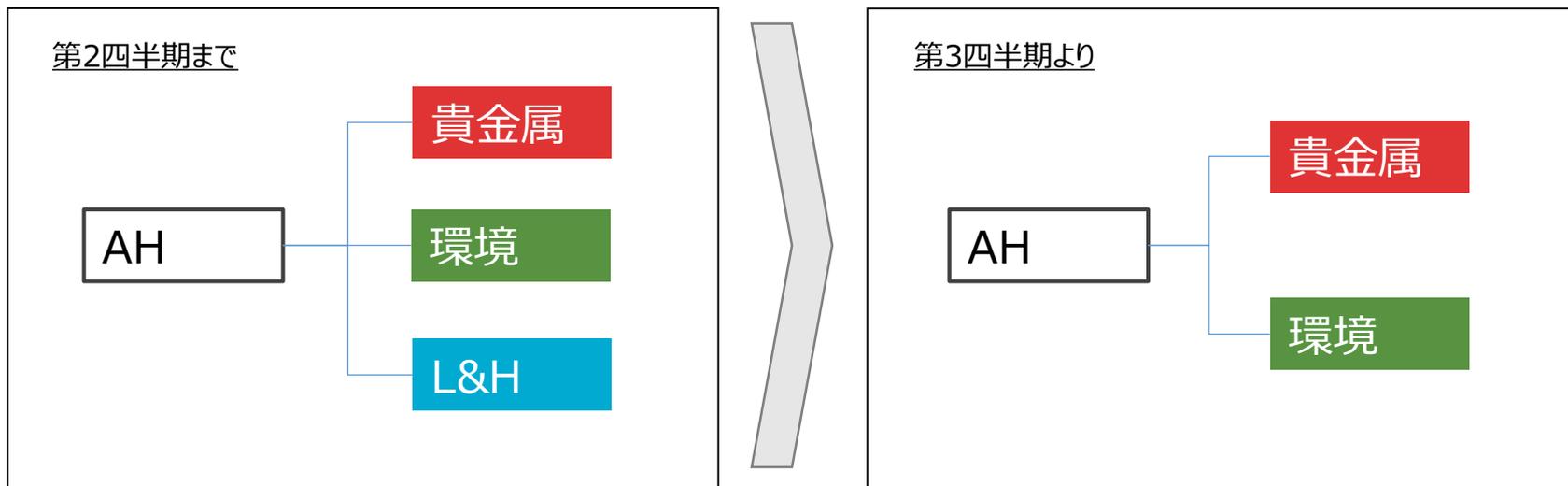
ジョンソンヘルステック社 

- ✓ 1975年創業。フィットネス機器等の製造・販売を行う。
- ✓ 全世界に30の子会社、300強の直営店を持つ世界的な大手企業。
- ✓ 本社は台湾の台中市。台湾証券取引所に上場。



AH セグメントの変更について

- フジ医療器が非継続事業として分類されたため、第3四半期よりセグメント区分を変更。
- これまでフジ医療器を核として形成していた「ライフ&ヘルス」セグメントを廃止し、3セグメントから2セグメントへ集約。
- 今後は「貴金属」セグメントと「環境保全」セグメントに経営資源を集中し、企業価値の増大に取り組む。



「ライフ&ヘルス」セグメントに属していた株式会社インターセントラルは「環境保全」セグメントへ移行し、空調設備の開発・施工等を通して省エネルギー社会の実現に貢献する。



セグメント別 3Q累計実績

〔単位：億円〕

		2018年度 3Q累計	2019年度 3Q累計	差異
貴金属	売上収益	624	828	+204
	営業利益	87	124	+37
環境保全	売上収益	141	153	+11
	営業利益	26	30	+4
連結	売上収益	784	991	+207
	営業利益	96	139	+43



セグメント別 通期業績

〔単位：億円〕

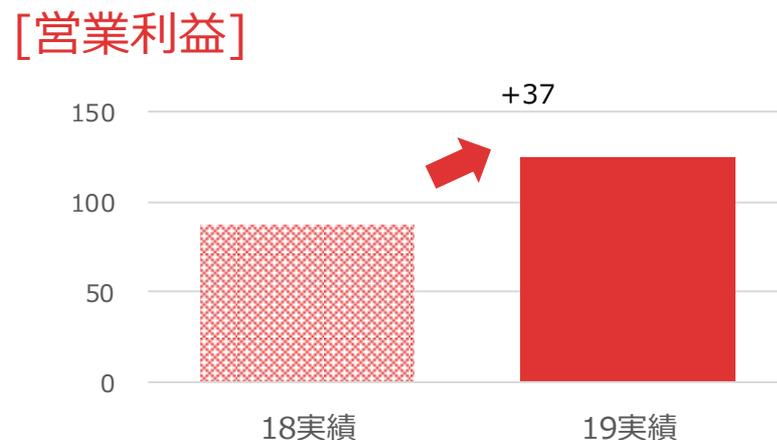
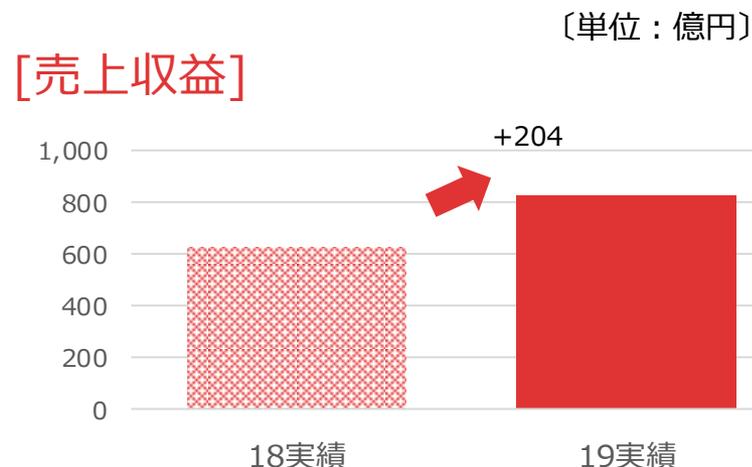
		2018年度 通期実績	2019年度 通期予想	差異
貴金属	売上収益	878	1,130	+252
	営業利益	120	171	+51
環境保全	売上収益	194	210	+16
	営業利益	39	41	+2
連結	売上収益	1,287	1,350	+63
	営業利益	145	190	+45

AW セグメント業績 (貴金属)

- 3Q累計：国内および韓国・マレーシアの貴金属リサイクル分野、北米の貴金属精錬分野ともに堅調に推移し、増収・増益
- 通期：期初の計画を上回る回収量と高い相場を背景に、大幅な増収・増益を見込む

3Q累計	18実績	19実績
売上収益	624	828
営業利益	87	124
営業利益率	13.9%	15.0%

通 期	18実績	19予想
売上収益	878	1,130
営業利益	120	171
営業利益率	13.7%	15.1%



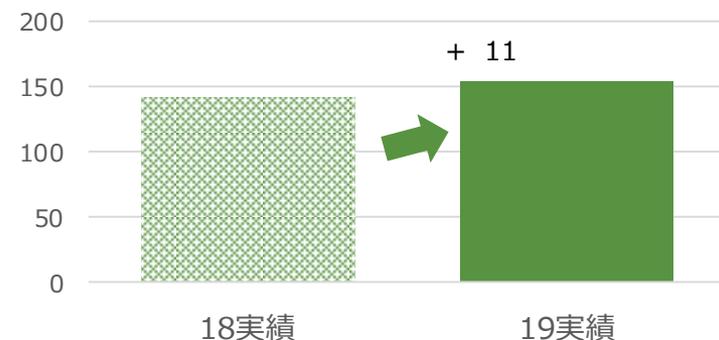
AW セグメント業績 (環境保全)

- 3Q累計：各事業会社の特長を活かしてサービスを提供する営業体制を強化し、新規案件の獲得等に努め、増収・増益
- 通期：引き続き堅調な市況等を背景に増収・増益を見込む

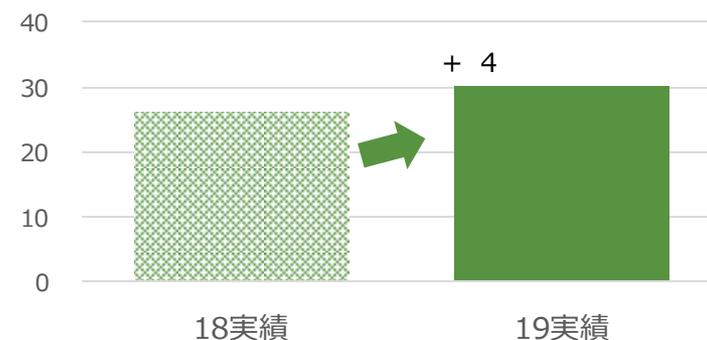
3Q累計	18実績	19実績
売上収益	141	153
営業利益	26	30
営業利益率	18.6%	19.8%

通 期	18実績	19予想
売上収益	194	210
営業利益	39	41
営業利益率	19.8%	19.5%

[売上収益] (単位：億円)



[営業利益]



企業概要

創 業	1952年7月
事業所数	全81拠点 (国内69拠点・海外12拠点) *2019年3月末
従業員数	1,597名 (フジ医療器除く) *2019年12月末
売上収益	1,287億円 *2019年3月期
資本金	77.9億円 *2019年12月末

(事業セグメント)

貴金属事業

- 日本・アジア：様々な分野の貴金属を含むスクラップからの金・銀・パラジウム・プラチナ等のリサイクル
- 北米：主に鉱山産出の金・銀精錬および付加的サービス

環境保全事業

- 日本国内：様々な産業廃棄物分野のうち、難処理物を主対象とした無害化等適正処理および再資源化



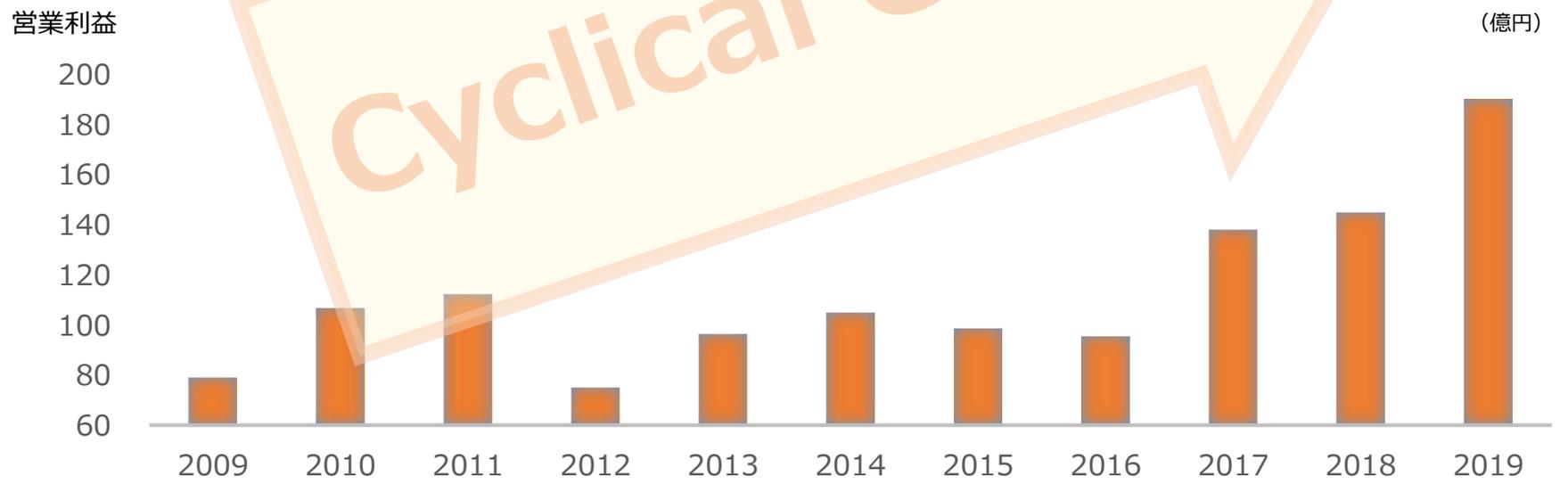
2019年度連結業績予想

〔単位：億円〕

	前回予想 (2019/10/29発表)	修正予想 (2020/1/31発表)	差異
売上収益	1,350	1,350	-
営業利益	190	190	-
営業利益率	14.1%	14.1%	-
税引前利益	168	167	▲1
当期利益	102	94	▲8
従業員数(期末時点)	1,647人	1,597人	▲50
1人当たり営業利益	11.5百万円	11.9百万円	+0.4百万円
EPS	259.22円	238.89円	▲20.33円
配当性向	46.3%	54.4%	+8.1%
ROE	14.6%	13.5%	▲1.1%



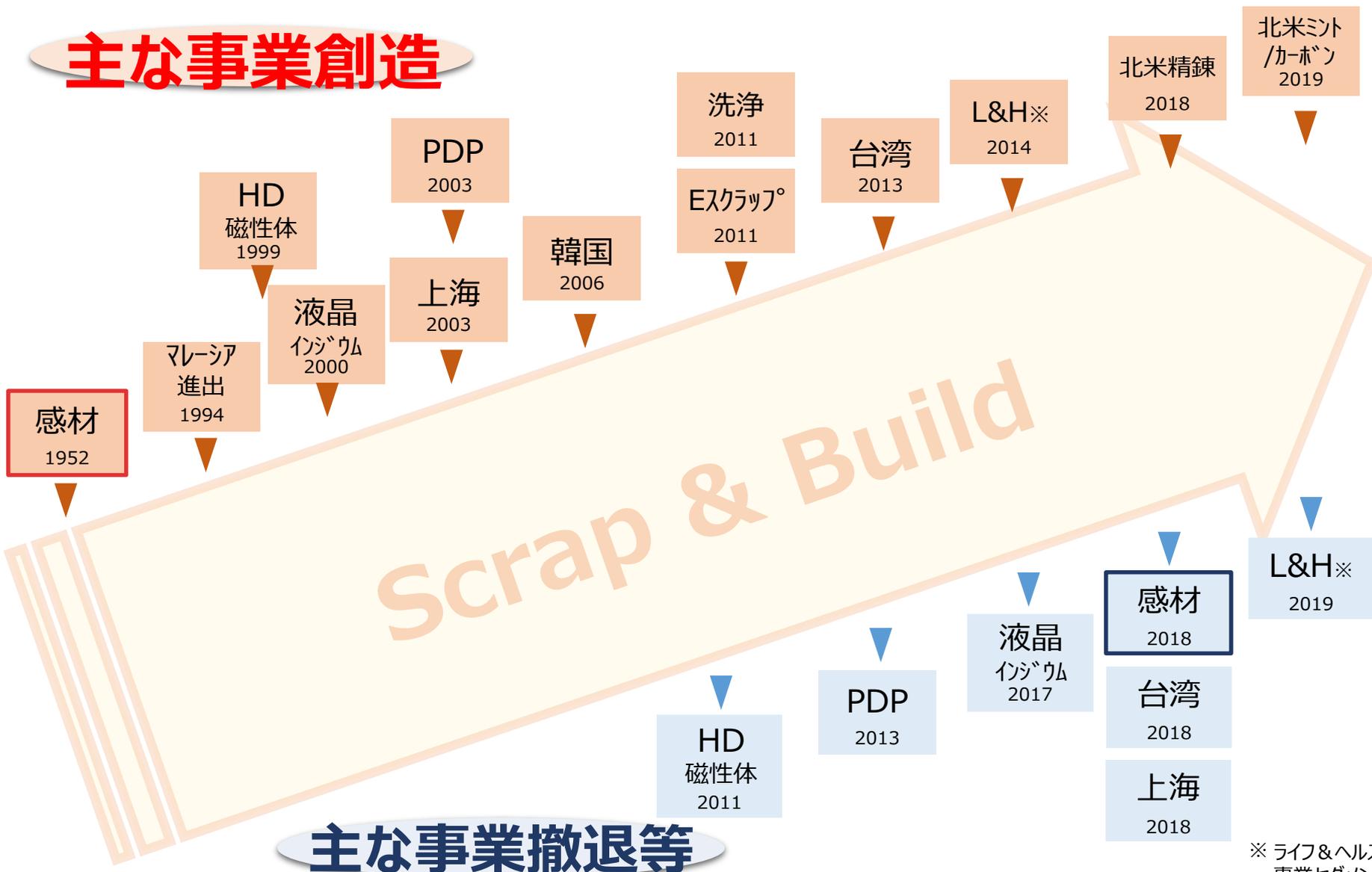
長期の成長と利益



※2015年度および2016年度は減損の影響を除く、2019年度は予想（最新公表値）



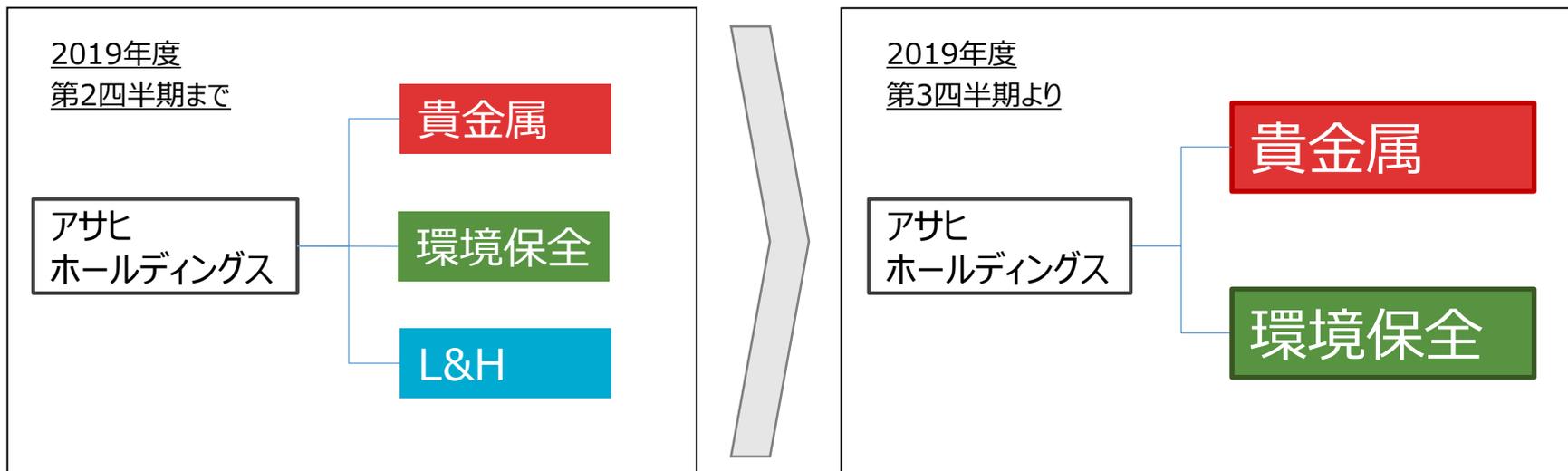
主な事業創造



主な事業撤退等

※ ライフ&ヘルス事業セグメント

2019年12月に「ライフ&ヘルス」セグメント中核企業であった、株式会社フジ医療器の持分譲渡に関する株式譲渡契約を締結したことに伴い、同セグメント廃止を決定。



➡ 「貴金属」および「環境保全」の2つのセグメントに経営資源を集中
企業価値の一層の拡大を目指す。

「わたしたちの信条」

わたしたちは、限りある資源を大切に、地球の環境を保全し、人々の健康をサポートします。

「わたしたちが企業として大事にすること」

- ステークホルダーとの協調
株主・顧客・取引先・社員・地域社会・自然環境に配慮し、信頼が得られる活動を実践する。
- 攻めと守りのバランスがとれたコーポレートガバナンス
意思決定の透明性を確保し、リスクを適切に管理しながら、成長戦略や事業改革を果敢に推進する。
- 利益なくして成長なし
企業グループ全体の成長と利益を通して、長期的な株主価値の向上を実現する。
- 信頼されるコーポレートブランド
クリーンな企業グループであると広く認知され、長く信頼されるブランドを維持する。
- さまざまなリスクへの対応
職場の日常の安全性の確保や業務事故の防止を徹底し、各種災害への備えを確立する。
- 社員のモラル向上
社員の仕事と生活全体との調和を重視し、働く環境や労働条件を継続的に向上する。
- 強い使命感と高い倫理観
社員一人ひとりが仕事に誇りを持ち、幹部社員は強い使命感と高い倫理観を持つ組織とする。
- グッド・ピープル・カンパニーの継承
善なる社員を長期に亘って大事にする。
善なる社員とは、利己主義的ではなく、自他の共栄と事業の発展を願う社員である。

◆財政状態計算書（2019年12月末）

〔単位：億円〕

借方			貸方		
営業債権		1,262	借入金		1,270
	北米事業関連	1,053		北米事業関連	1,079
	上記以外	209		上記以外	191
棚卸資産		291	その他負債		308
	貴金属在庫	283			
	上記以外	8			
現金		141	資本		688
設備・建物等		572			
資産合計		2,266	負債・資本合計		2,266

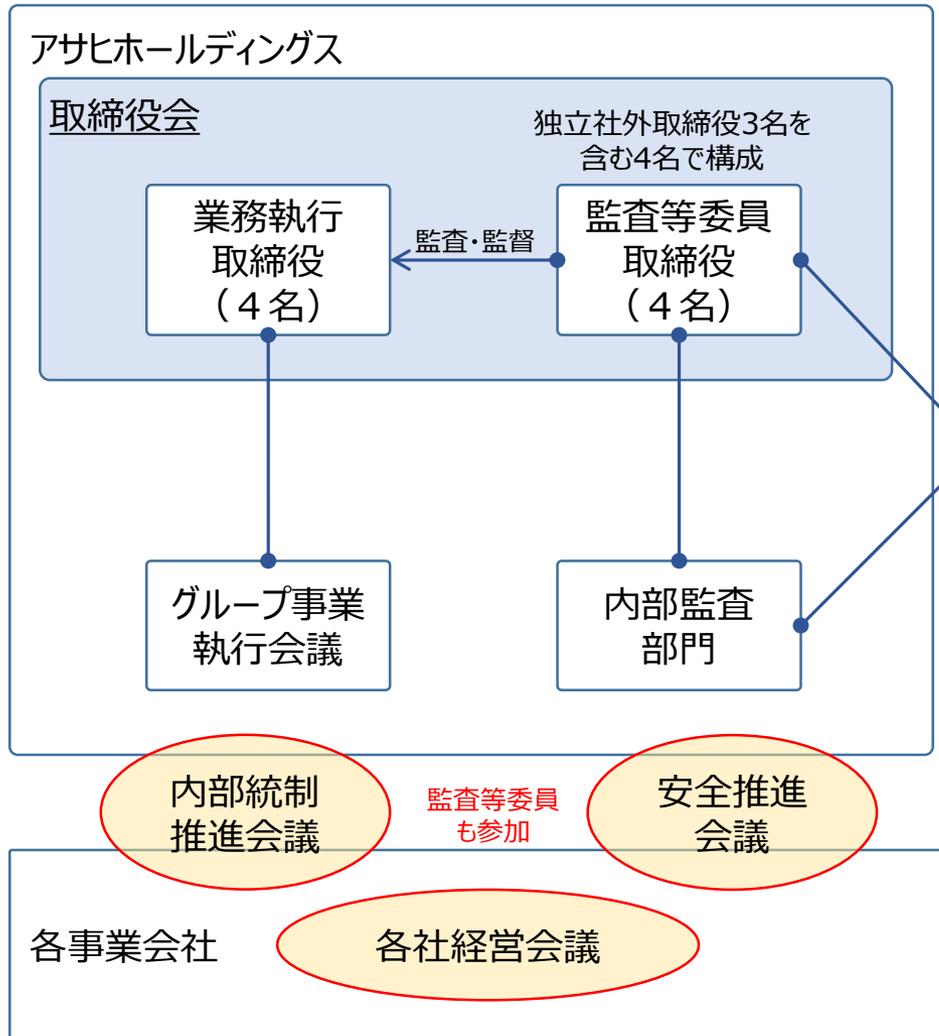
◆ キャッシュフロー計算書

〔単位：億円〕

区分	項目名	2019年3月期	2019年12月期	
営業CF	税引前利益	134	121	
	減価償却費及び償却費	23	22	
	営業債権	北米事業	▲258	▲636
		その他	37	30
		▲295	▲605	
	その他	▲69	▲96	
	小計	▲206	▲559	
		北米事業	▲258	▲636
その他		52	77	
投資CF	有形固定資産の取得による支出	▲56	▲21	
	その他	1	1	
	小計	▲56	▲20	
財務CF	借入金	北米事業	229	637
		その他	▲3	▲27
		226	610	
	その他	▲44	▲51	
	小計	183	560	
		北米事業	229	637
その他		▲46	▲78	
現金及び現金同等物の期末残高		163	141	



非財務特性① - 攻めと守りのコーポレート・ガバナンス



取締役会

業務執行取締役4名と、専門性を有する独立社外取締役3名を含む監査等委員取締役4名で構成。毎年、実効性評価を行い、その評価結果をHP開示。

監査等委員

グループ会社における業務執行会議に出席し、独立性の観点から意見交換を行うなど、業務執行に対する監督機能を強化する。
※会社法において監査等委員制度が認められた初年度に導入。

取締役トレーニング

アサヒホールディングスと各事業会社の取締役に対して毎年トレーニングを実施。テーマは、コーポレートガバナンス、BCM、SDGs等。

➡ 取締役会が適切なリスクテイクを行えるガバナンス構築



非財務特性② - SDGsの推進

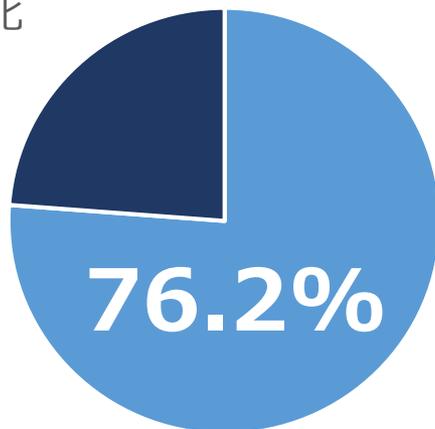
「この手で守る自然と資源」

	重点テーマ	内容	重要な指標（目標値）
貴金属	貴金属リサイクルの拡大	限られた地球資源をより一層有効に活用するために、貴金属リサイクルをグローバルに拡大・推進します。	①貴金属リサイクル量（2030年度 410トン） ②CO2削減外部貢献量（2030年度 1,465トン）
	人・社会・環境にやさしい貴金属供給	人権や環境に配慮した貴金属製品の供給を拡大し、責任ある貴金属管理を推進します。	数値目標は設定せず、各種業界団体の認証を取得するなどの活動を行う
環境	廃棄物の適正処理の拡大	廃棄物処理のエキスパートとして廃棄物の適正処理の拡大に努め、持続可能な循環型社会の実現に取り組みます。	産業廃棄物の適正処理量（2030年度 500千トン）
ESG	CO2排出量の削減	グループ全体でCO2排出量の削減に取り組みます。	CO2排出量 （2030年度 2015年度比26%削減）
	ワークライフバランスとダイバーシティの基盤充実	働き方改革等により、多様な人材が活躍できる基盤を充実させて、働きがいの向上に努めます。	①インターバル勤務11時間以上達成率 （2020年度 100%） ②リフレッシュホリデー（連続3日以上）取得率 （2020年度 100%） ③女性従業員における管理職比率 （2030年度 男性における管理職比率と同等水準） ④障がい者雇用率 （2030年度 2.5%）
	SDGs活動の奨励・支援	個人・グループによるボランティア活動等、本業以外でのSDGs貢献活動を奨励・支援します。	数値目標は設定せず、優良な活動を社内表彰する

◆環境保全事業における高い再資源化率

再資源化

- 再資源化
- 埋立



※2018年度実績

ガラスカレット



耐火レンガ
路盤材



発酵堆肥



木材
チップ



◆グリーンボンドの発行

環境改善効果のある設備投資（グリーンプロジェクト）のため

2020年3月にグリーンボンド発行予定

グリーンボンド適格性について格付け機関による第三者評価を実施

最上位評価「GA1」取得見込み

引き受け銀行	三菱UFJ銀行
発行額	50億円
期間	5年
償還方法	満期一括返済
社債利率	年率0.110%
格付け区分	GA1（予備評価）
資金使途	アサヒプリテック 北九州工場・ひびき工場、太陽化学 谷山臨海工場の産業廃棄物焼却炉に関する設備投資（リファイナンス含む）



3月10日：第三者評価業務完了報告書提出 3月25日：条件決定 3月31日：払込日

貴金属事業セグメント



貴金属事業セグメントの2019年度業績予想（2020/1/31公表）

〔単位：億円〕

通期	2018年度 実績	2019年度 予想
売上収益	878	1,130
営業利益	120	171
営業利益率	13.7%	15.1%

- 1) グローバル化の一層の推進
- 2) 金融サービス事業の拡大
- 3) ダウンストリームの事業開発



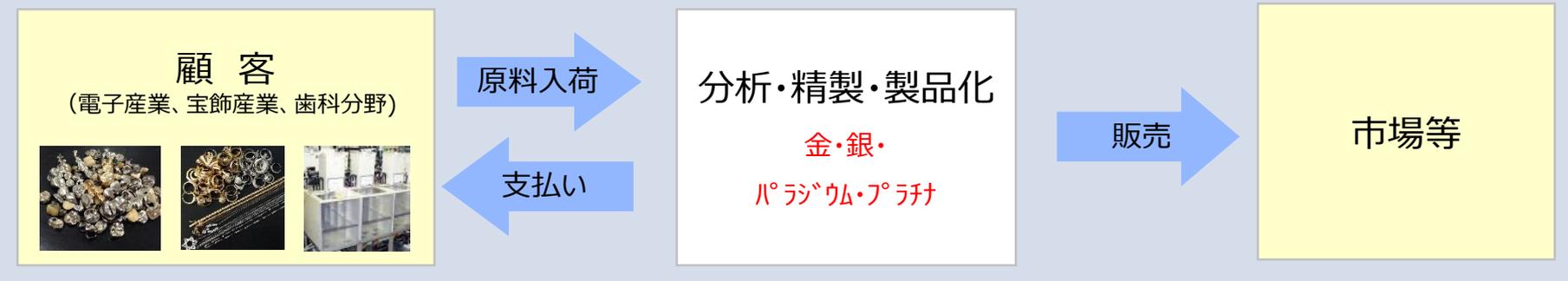
韓国アサヒプリテック

- ▶ 事業内容： 歯科材料、電子材料分野からの貴金属リサイクル
- ▶ 拠点： 本社兼工場：韓国チュンジュ市
営業所：東ソウル、西ソウル、プサン、カンジュ
- ▶ トピック： 歯科材料シェアは35%

ASAHI G&S

- ▶ 事業内容： 電子材料、宝飾分野からの貴金属リサイクル
- ▶ 拠点： 本社兼工場：マレーシアペナン市
- ▶ トピック： 2020年3月工場改築・能力強化

ビジネスモデル

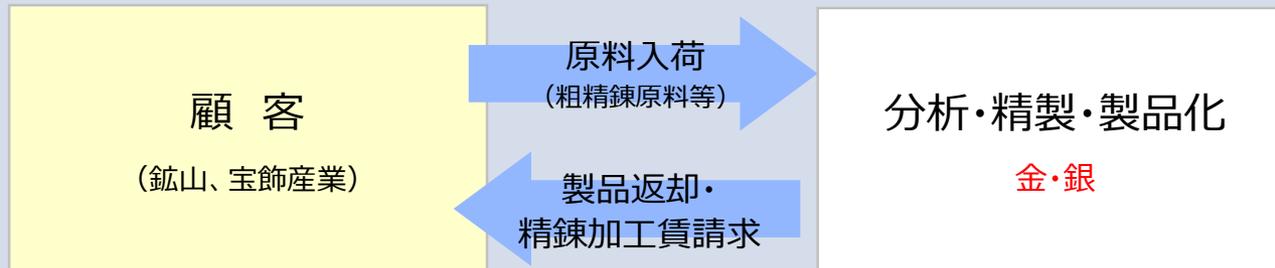


Asahi Refining (米国及びカナダ)

- ▶ 事業内容 : 米州における金・銀の精錬、製品加工事業
- ▶ 精錬量 : 金: 550t 銀: 2,200t
- ▶ 拠点 : 米国 -Salt Lake City及びMiami郊外
カナダ-Brampton
- ▶ 特徴 : 金・銀ともに取扱量は世界有数の精錬会社
米州ではトップシェアを誇る
コイン、小型バーなどの製品加工を行うミント設備を保有
主要取引先とも長期的かつ強固な関係



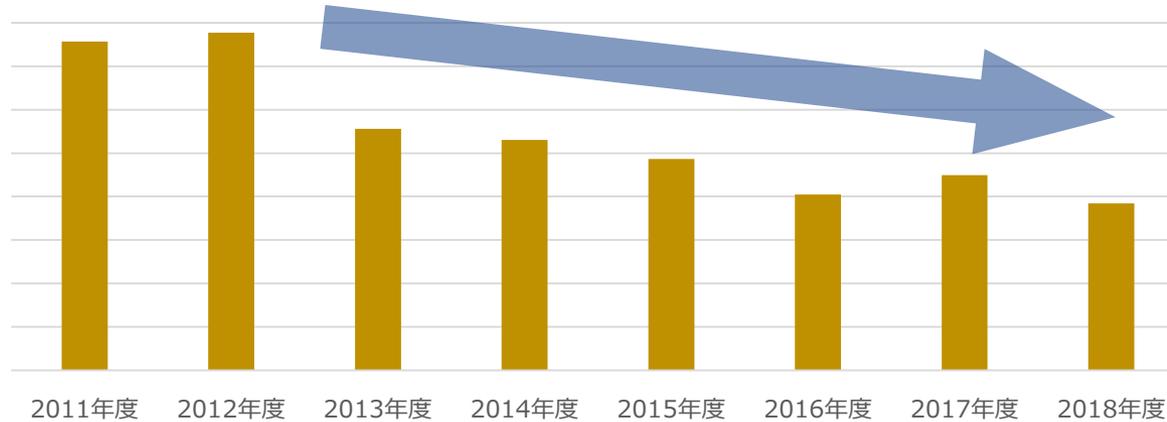
ビジネスモデル





2011-12年をピークとして、加工賃単価は金・銀ともに下落傾向

金の加工賃収入の推移



2015年3月

アサヒHDによるJM金銀部門買収
⇒アサヒリファイニングUSA&カナダ

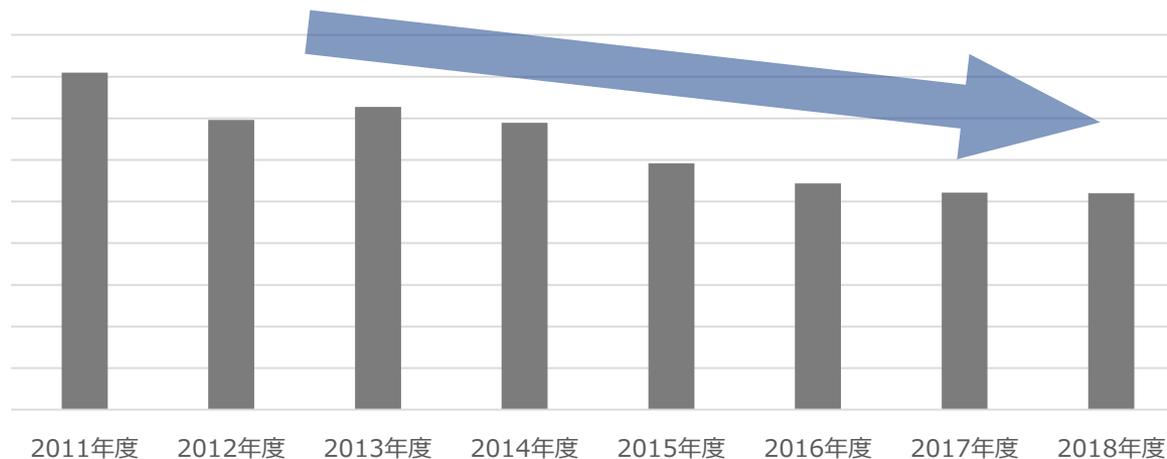
2016年7月

田中HDによるメタロー買収

2017年5月

旧オハイオプレシャスメタル廃業

銀の加工賃収入の推移



2017年7月

ヘラウスによるアルゴ-ヘラウス買収

2018年11月

リパブリックメタル破綻(Chapter11)

2019年2月

アサヒHDによるリパブリックメタル資産
買収 ⇒アサヒリファイニングフロリダ



精錬プラットフォームの多重活用



➡ 収益源泉の多様化による黒字（2017年度～）の一層の拡大



ダウンストリームの代表事例：「グリーンゴールド」

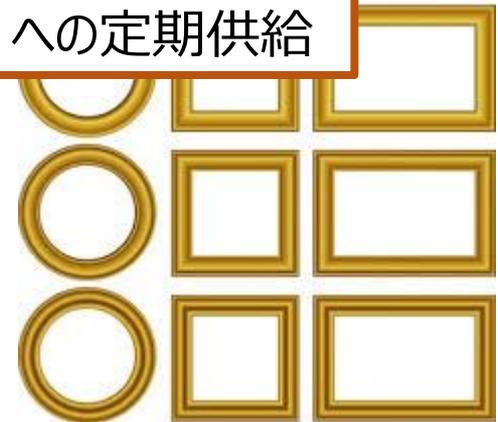
国際認証の取得・更新

LBMA(Au・Ag)・LPPM(Pt・Pd)
の認証を日・米・カナダで取得
毎年開催される分析精度確認
(Proactive Monitoring)
において高成績を維持

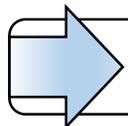
高度な偽造防止技術



超高級ブランド
への定期供給



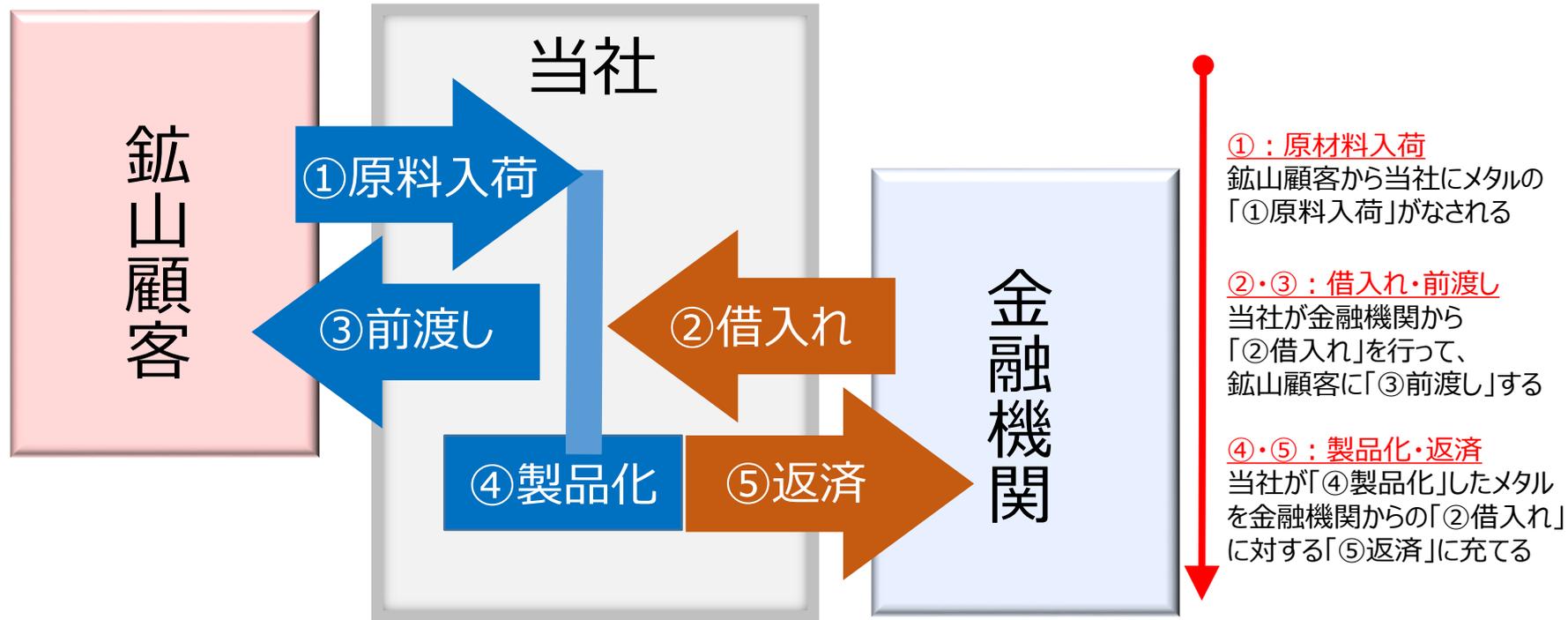
ERPベースのリサイクルトレーサビリティ



アサヒプリテック(埼玉)に加えて北米拠点(カナダ)からの供給開始予定



- 1) 精錬取引における原材料入荷から精錬後のメタル返却までの契約納期は約 1 週間
- 2) 顧客側の資金事情などによって契約納期前のメタル返却を要望される
- 3) 契約納期前のメタル返却に応じることで顧客から「前渡し日数分の金利」を得る



- 4) 顧客の原材料を受け取ってから前渡しを行う原則であるため、リスクは抑止される

北米の金融サービスは精錬事業を土台にした安全な収益実現モデル

◆「前渡し」のための借入れ方法の選択

借入れの2種類の方法

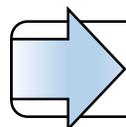
- 伝統的な「メタルリース」
- 当社独自の「邦銀からの米ドル借入によるメタル購入」

借入れ方法の選好

- 過去は伝統的な「メタルリース」の割合が高かった。
- 現在はコスト優位な「邦銀からの米ドル借入によるメタル購入」が主。
- 将来も同様と予想する。

邦銀からの米ドル借入によるメタル購入」のコスト優位性

- メタルは(株式等と違い)体積・重量があり、保管等費用が掛るため、メタルの先物価格はほぼ常に現在価格よりも高い。
- 前渡しのために当社がメタルを「現在価格で買う」と同時に、前渡しの担保である顧客からの入荷原料を「先物価格で売る」予約をすることで差益が生じ、それが邦銀からの借入金利を減殺。



当社独自スキームによる「貸出金利」と「借入金利」の差の最大化

◆借入れ方法による財務諸表への影響

	B/S	P/L
メタルリース	借入れはオフ・バランス	メタルのリースコストは「営業費用」
邦銀からの米ドル借入によるメタル購入	借入れはオン・バランス (短期借入金／営業債権等)	先物売りで得る差益は「売上収益」 邦銀からの借入金利は「金融費用」

(B/S肥大化)

「メタルリース」から「邦銀からの米ドル借入によるメタル購入」への変更でバランスシートは膨らむが、リスクは膨らまない

(リスク防止)

「前渡し」は、顧客から貴金属を受けとってから行うため、貸し倒れリスクなし

◆流動資産と流動負債の増加理由

〔単位：億円〕

区分	2019年 3月末	2019年 12月末	増減額	主な増減要因	
資産	1,603	2,266	+663		
流動資産	1,138	1,885	+747	営業債権及びその他の債権 +597	北米金融事業と調達手段変更による影響大
非流動資産	465	381	▲84		
負債	925	1,577	+653		
流動負債	897	1,532	+635	短期借入金 +632	北米金融事業と調達手段変更による影響大
非流動負債	28	46	+18		
資本合計	678	688	+10		

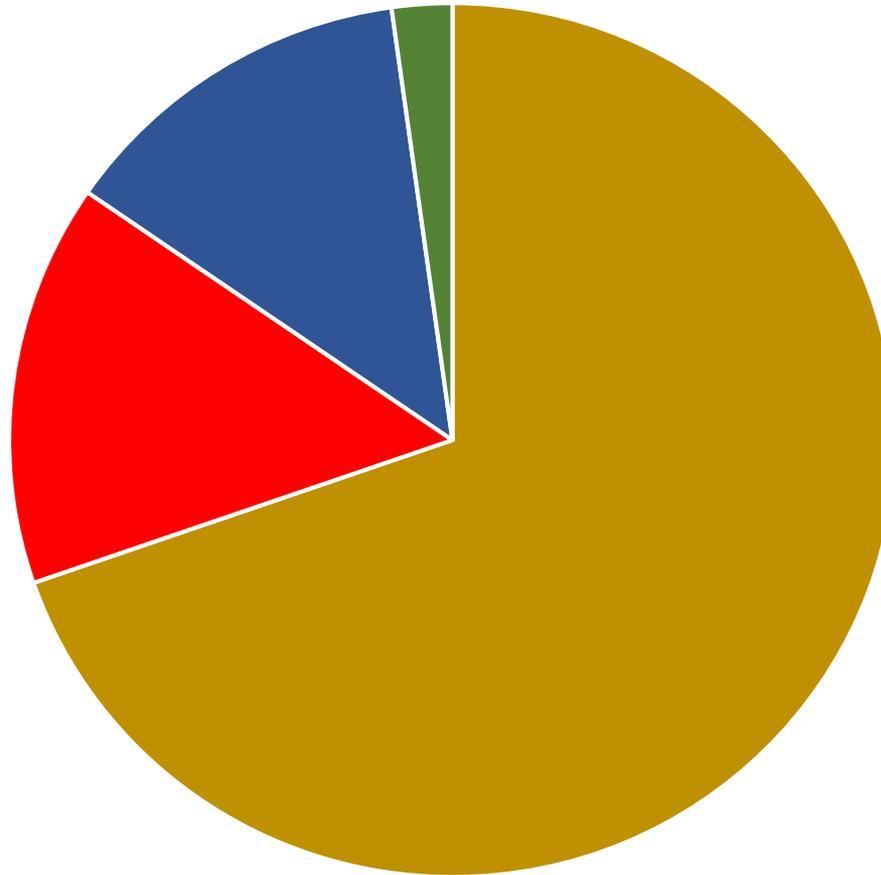
※前年同期比較の為、2019年3月末の非流動負債のうち長期借入金を流動負債に振り替えている。

◆ 営業キャッシュ・フローのマイナス拡大理由

〔単位：億円〕

区分	項目名	2019年度 3Q累計	主な要因	(参考) 前年同期
営業CF	税引前利益	121		92
	減価償却費及び償却費	22		17
	営業債権及びその他の債権 の増減額（▲は増加）	▲605	北米金融事業と調達手段変更 による影響大	▲267
	その他	▲96		▲64
	小計	▲559		▲221
投資CF	有形固定資産の取得による 支出	▲21		▲17
	その他	1		▲0
	小計	▲20		▲17
財務CF	短期借入金の純増減額 （+は増加）	610	北米金融事業と調達手段変更 による影響大	247
	その他	▲51		▲53
	小計	560		194
現金及び現金同等物の期末残高		141		198

(参考：自動車A社の売上高構成-2019年3月期-)

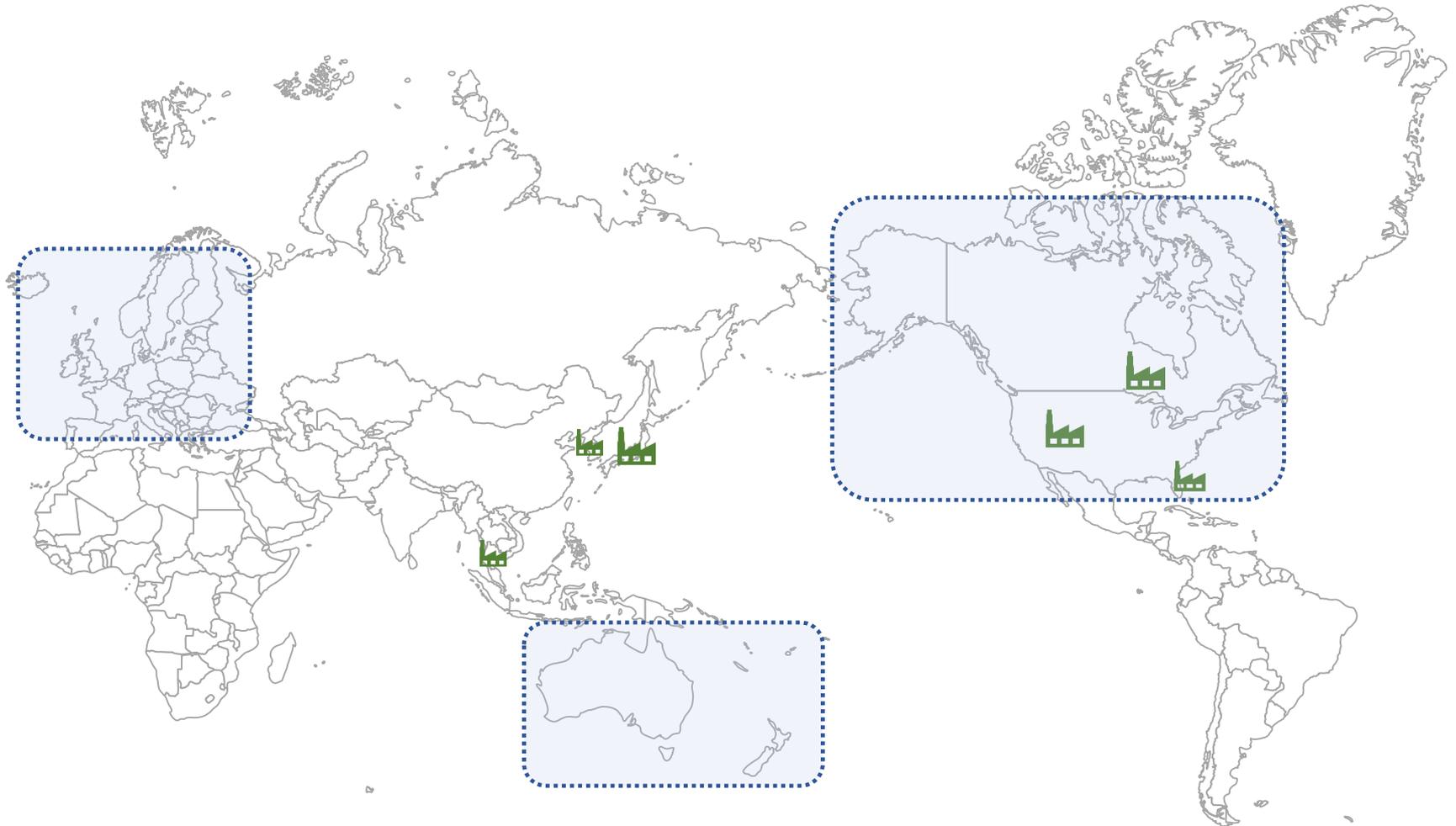


■ 四輪販売 ■ 金融サービス ■ 二輪販売 ■ パワープロダクツ

● 利益構成で見れば四輪販売と金融サービスの比率は同等



「世界のミント発行体や貴金属製品ブランドとの取引拡大」





「精錬の世界的寡占化状況における市場支配強化」 (特に欧州・インドへの進出)



世界ナンバーワンの精錬事業者へ

(補足説明)
貴金属リサイクル事業



- 1) 国内およびアジアにおける多様かつ広範な取引分野
- 2) 各分野において高いマーケットシェア
- 3) 顧客と密着した営業

デンタル

歯科医院や技工所から排出された歯科用合金から貴金属を回収

宝飾

貴金属ジュエリーのリサイクル品および製造過程で発生する貴金属を回収

触媒

自動車触媒、化学触媒などに使用されている貴金属を回収

Eスクラップ

パソコン・携帯電話などに使用される電子部品、プリント基板に含まれる貴金属を回収

精密洗浄

半導体や液晶製造装置等の部品洗浄及び貴金属の回収

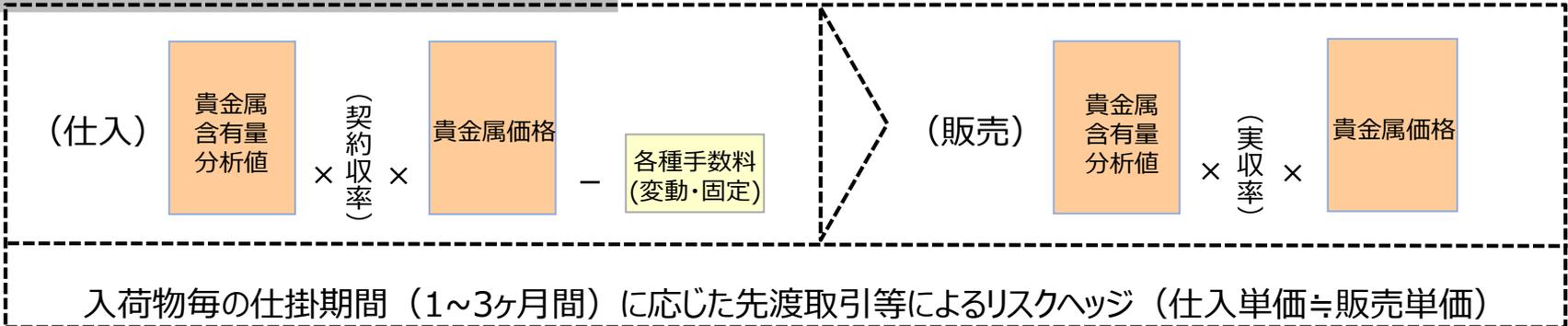
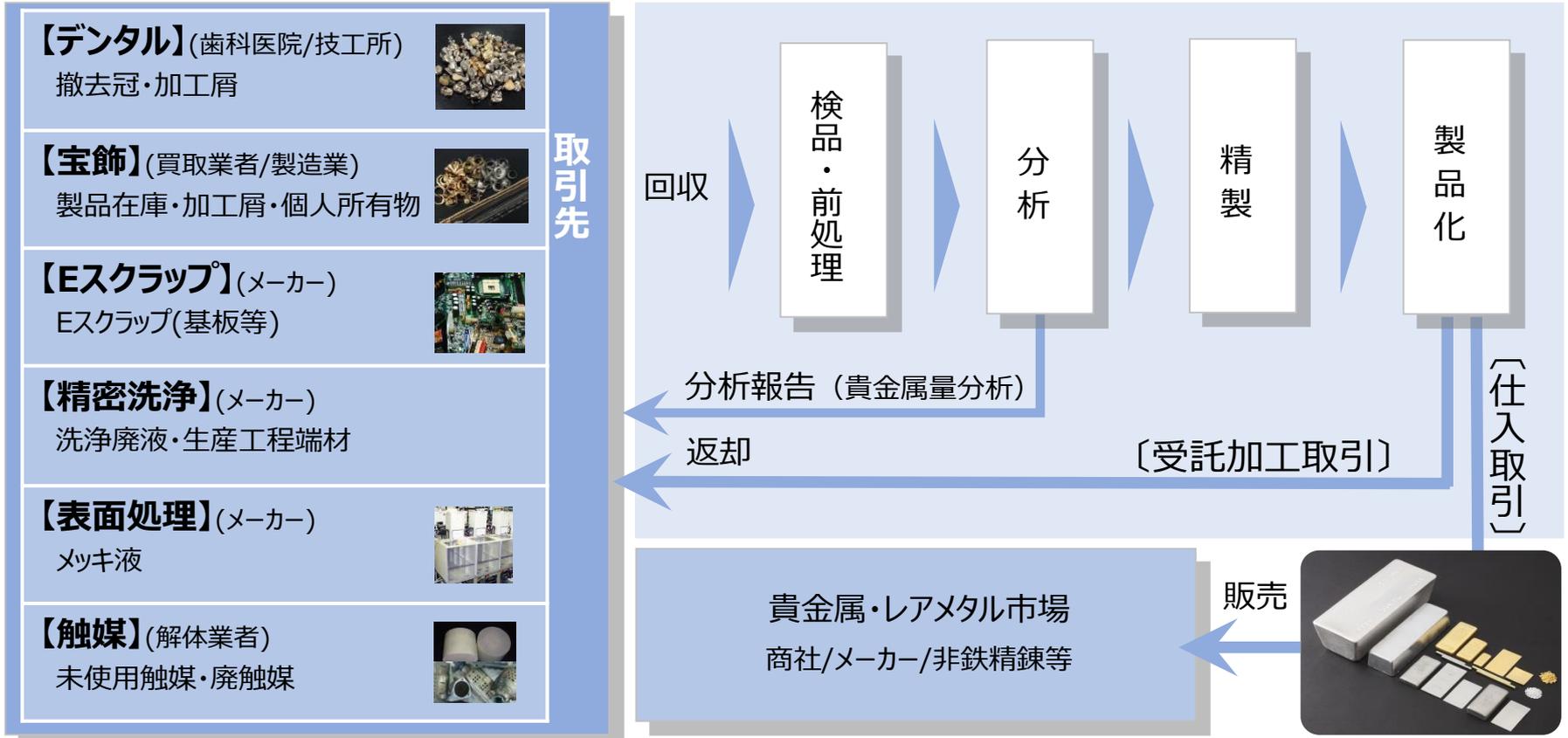
表面処理

メッキ工程でのメッキ液等に含まれる貴金属を回収

エレクトロニクス



取引の流れと収益の実現





テクノセンター

- 研究開発部、生産技術部、及び各工場の品質管理や全社横断的な知的財産管理等の技術支援組織が集結
- 年次成果発表会は、経営層に加え事業部門が参加し、事業化を意識した討議を行う

研究開発部（30名規模）

生産技術部（20名規模）

技術統括部

知的財産

品質保証

新技術研究チーム

アサヒ
ホールディングス

新技術研究チーム

- 長期的かつ探索的な研究開発視点を堅持するため、アサヒホールディングスに直結した専門研究組織を設置

(自動車触媒事業とEスクラップ事業)



自動車触媒サンプリング設備

2003年～ 自動車触媒事業

Johnson Matthey社から技術ライセンスを導入、自動車の排ガス浄化等に用いられるパラジウム・プラチナ・ロジウムを高精度分析する技術を確立し、事業を立ち上げた。化学触媒にも適用を広げている。

2011年～ Eスクラップ事業

テクノセンター研究開発部自身がパイロット機を試作してリサイクルフローを確立すると共に、サンプリング・分析の新技术を導入した。現在のアサヒプリテックの主力事業の一つであり、国内外からの多様な入荷物に対応する。



Eスクラップサンプリング設備

(精密洗浄事業と北米貴金属精錬事業)

2011年～ 精密洗浄事業

スパッタリングや蒸着で用いられた治具等からの貴金属の回収、その治具等のスピーディな再利用を目的として、研究開発部が主体となって洗浄事業を立ち上げた。湿式手法、乾式手法を使い分けて顧客のニーズに応えるサービスを提供。



洗浄設備



Au溶融設備

2015年～ 北米貴金属精錬事業

北米における精錬2拠点を買収後、北米現地が保有する鉱山原料の精製技術とアサヒプリテックが保有する二次原料の精製技術を融合しながら、北米の銀電解装置の大規模改良等で回収精度や製品品質の向上に寄与した。

2011-12年 NEDO「希少金属代替・削減技術実用化開発助成事業」

2013-15年 NEDO「使用済モーターからのレアアース磁石リサイクル技術開発」
一般社団法人産業環境管理協会の「レアメタルリサイクル賞」受賞

HEV駆動用モーターの各解体工程と解体装置



使用済み HEV モーター



①モーターからローターを取り出す



②ローターからローターコアを取り出す



③加熱により消磁する



④ローターコアからネオジウム磁石を取り出す



ネオジウム磁石

2016-17年 JOGMEC「平成28年度エネルギー使用合理化鉱物資源開発推進基盤整備事業」

工業所有権は1991年から現在まで59件取得、非開示の発明考案やノウハウはさらに多い



[デンタル事業の例]



歯科衛生士
紹介事業
(計画中)

感染性
医療廃棄物
回収

メタル
アカウント
システム

デンタル
貴金属
リサイクル

歯科用合金
販売

点線は
撤退済み

グレード制
還元ポイント

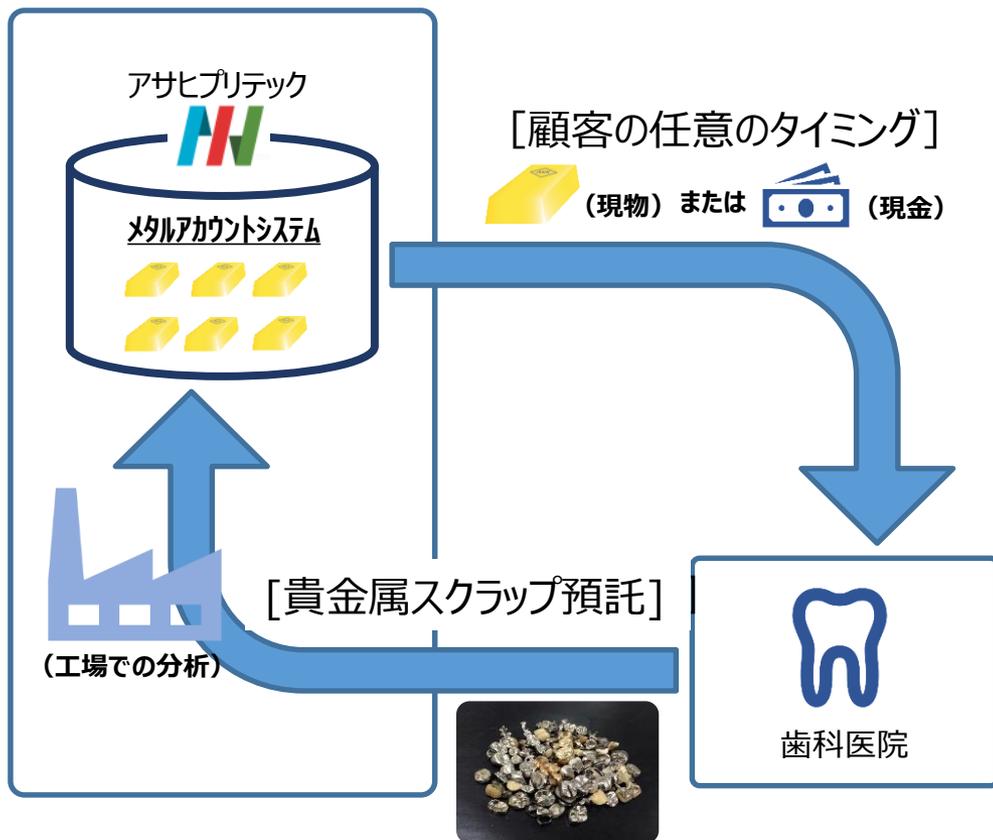
電解水
販売



同一システム上のメニュー
(PC・スマホで利用可)

アサヒメタルアカウントシステム

- 顧客が預託した貴金属スクラップに含まれる地金量を
当社のWeb通帳上で保管
- 顧客の任意のタイミングでオンデマンド換金できる
- 現金支払いまたは貴金属現物返却を選択可



[取引先向けの案内資料]

AMS
ASAHI METAL ACCOUNT SYSTEM

アサヒメタルアカウントシステム

貴金属の分析・管理から売却までアサヒメタルアカウントシステムなら
安心・安全に運用していただけます。

アサヒメタルアカウントシステムとは、お客様の所有する貴金属をweb上で管理し、お客様の好きなタイミングで売却できるシステムです。

ご利用イメージ

決済はパソコンから、わかりやすい操作でセキュリティも万全。安心してご利用いただくことができます。

メリット

- 万金のセキュリティ
- 好きなタイミングで売却
- 売却時の手数料 0円
- システム管理料 0円
- ご来店 不要

お申込はととても簡単です!

裏面の約款、および概要書面をご確認いただき当社指定の利用申込書に必要事項を記載いただき、本人確認書類と共に
お申込下さい。
申込受付後、「仮登録完了通知書」を送付させていただきますので、下記アドレスにアクセスいただき本アカウントへの変更、メールアドレスの登録をお願いいたします。(メールアドレスは、決済情報等のご連絡に必要ですので間違いのないよう登録をお願いします。)

※ お申込後の、貴金属分析のお預かりにつきましてはすべてメタルアカウントへの預入にしておりますのでご了承下さい。
※ 決済につきましては、最低売却条件の設定がございます。

最低売却条件 { 振込 Au, Pd, Ag, Pt 0.1g単位でご売却ができます。
現物返却 金物のみ50g以上、50g単位のご売却ができます。

URL <https://ams2.asahipretec.com/>

※お申込にあたっては裏面の約款、および概要書面をご確認いただきますようお願いいたします。

アサヒプリテック株式会社

環境保全事業



環境保全事業セグメントの2019年度業績予想（2020/1/31公表）

〔単位：億円〕

通期	2018年度 実績	2019年度 予想
売上収益	194	210
営業利益	39	41
営業利益率	19.8%	19.5%

- 1) ニッチ分野での高付加価値実現
- 2) 焼却炉の新設・更新による事業効率引き上げ
- 3) 積み重ねたビジネスノウハウをもとにした営業開発

[主要取扱品目]

廃薬品

廃液・汚泥

廃ガラス
(びん・板)

廃木材

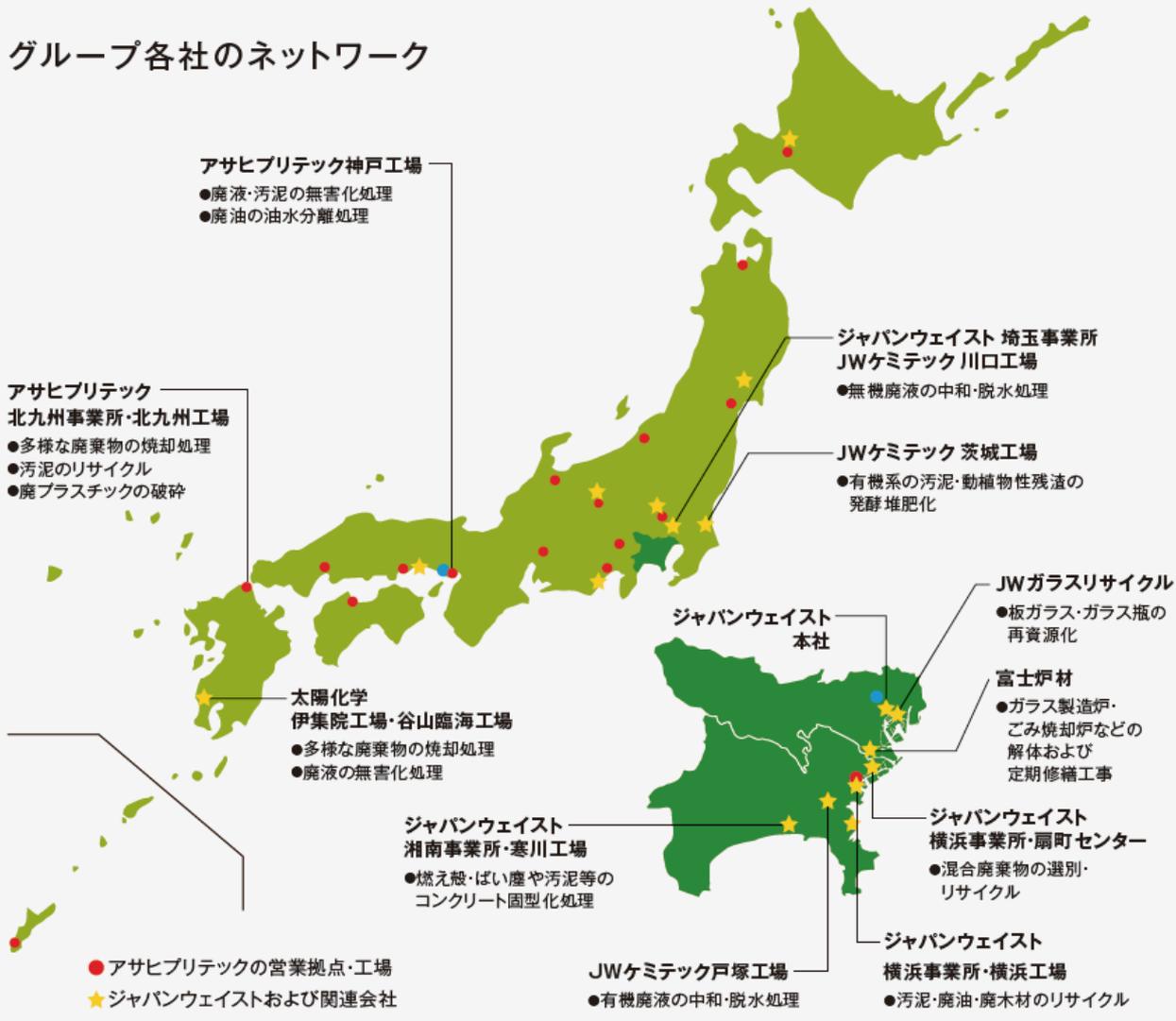
炉廃材

有機性廃液
汚泥

[主要処理方法]

- ・大規模焼却
- ・中和
- ・凝集沈殿
- ・シアン分解
- ・油水分離
- ・選別・圧縮・破碎
- ・混練
- ・コンクリート固型化

グループ各社のネットワーク



区分	備考	数
従業員	人数	520
	内) 営業職	151
	内) 物流職	72
拠点	拠点数	37
	内) 工場	16
車両	台数	336
	内) 大型車	62
	内) トレーラー	8

(M&A実績と高率のリターン)

単位：億円

会社名	買収時期	初期投資	累計FCF
三商 (JW横浜)	2001	1.8	17.0
日本ケミテック (JW埼玉)	2004	10.3	77.0
イヨテック (JW神戸西センター)	2006	4.5	5.5
太陽化学	2007	11.9	24.8
富士炉材	2008	14.1	16.5
JWガラスリサイクル	2009	13.7	13.8
エコマックス (JW湘南)	2010	9.0	14.8
インターセントラル	2012	20.8	11.5

※2019年3月時点



焼却炉の新設・更新による事業効率引き上げ

2007年 鹿児島（伊集院）および北九州（門司）
にてM&Aにより焼却炉事業を取得

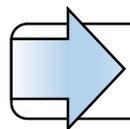


2018年 鹿児島（谷山）新焼却炉設置



2020年 北九州（門司）焼却炉更新、機能向上

2021年 北九州（ひびき）新焼却炉設置



2020年代に更なる焼却炉確保を目指す

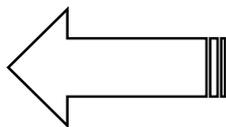
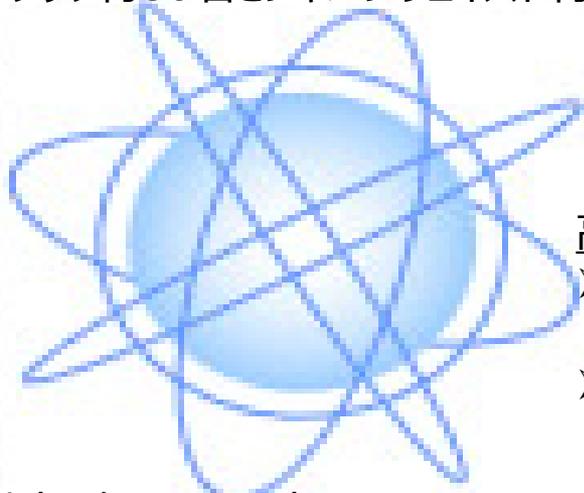


積み重ねたノウハウをもとにした営業開発

有形無形の資産ミックスによる ユニークなネットワーク型

業界最大のセールスフォース

- 全国の営業担当者数150名
- アサヒプリテック約80名とジャパンウエイスト約70名



設備とその許可による 一般的なスタンドアローン型

- ×許認可で決まる事業内容
- ×プラントメーカー依存の設備
- ×待ち受け型の営業

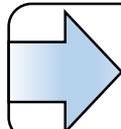


高度なモビリティ

- 全47都道府県と全政令市に特別管理を含む産業廃棄物の収集運搬許可取得
- 国内グループ40拠点と300台の運搬車両

高い信頼性とカスタマーフォーカス

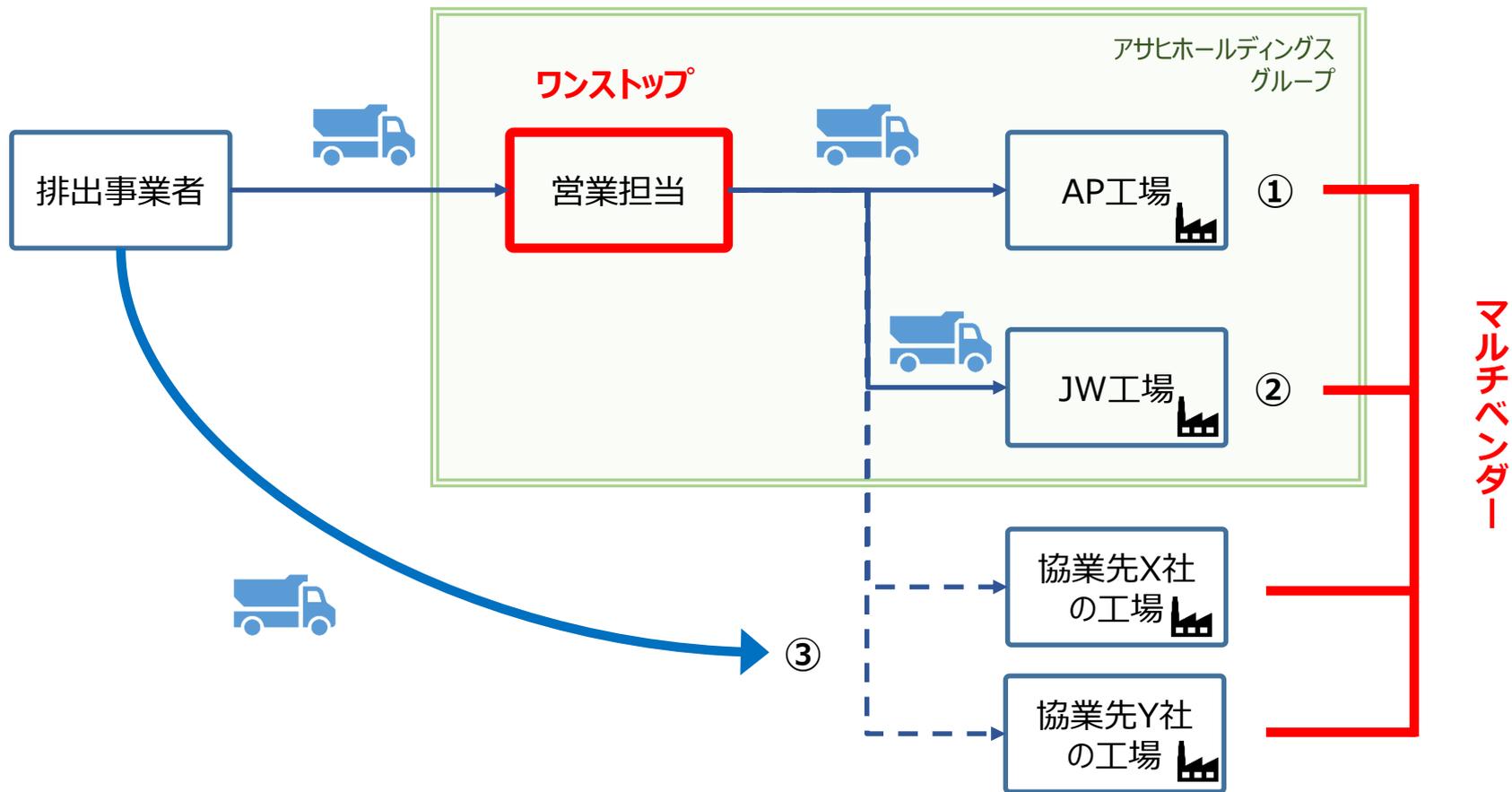
- 産廃分野で希少な上場企業
- 全47都道府県と全政令市で環境省「優良産廃処理業者」認定取得
- 全国各地でグループ外他社と顧客本位のアライアンス勸奨



コンサルティング能力を備えた営業担当が多種多様な廃棄物ニーズ
に対してワンストップでソリューションを提供する体系をさらに進化させる

◆ワンストップ・ソリューション提供

①自社工場、②グループ会社工場、および③協業先工場を含めた広範なソリューション営業を実現





業界におけるプレゼンス拡大へ

会社名	売上高	利益 ※	率	人員数	情報出所等
A社	722	147	20.4%	1,999人	HPより
B社	513	91	17.7%	949人	決算短信 上場
C社	327	18	5.5%	1,009人	産廃ネットより（単体）
D社	323	21	6.5%	1,277人	決算短信 上場
E社	280	24	8.6%	609人	産廃ネットより（3社合計）
JW + AP環境【単純計】	169	29	17.2%	527人	売上高172億円・営業利益35億円 上場系列
F社	150	25	16.7%	540人	産廃ネットより（単体）
G社	138	23	16.7%	582人	産廃ネットより（単体）
H社	106	14	13.2%	361人	産廃ネットより（単体）
JWグループ	105	16	15.2%	352人	
I社	71	4	5.6%	150人	産廃ネットより（単体）
アサヒブリテック環境事業部	64	12	18.8%	175人	
J社	41	1	2.4%	262人	産廃ネットより（単体）

（売上高・利益の単位は億円、2018年度実績、営業利益が確認できなかった場合は、経常利益を利益欄に記載）