



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
630 円	4,562,875 株		2,874 百万円	-4.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00 円	3.2%	23.45 円	26.90 倍	1,069.60 円	0.6 倍

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

*BPS、ROE は、2025 年 3 月期実績、DPS、EPS は、2026 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
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(実)	7,639	2	31	-236	-51.74	20.00
2026 年 3 月(予)	7,643	160	159	107	23.45	20.00

*単位: 百万円、円。

(株)朝日ラバーの 2026 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. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算概要
 4. 2026 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

- 26/3 期第 1 四半期は前年同期比 4.6%の増収、同 223.9%の経常増益。
売上面では、自動車内装照明用の ASA COLOR LED の受注は減少傾向となったものの、スイッチ用ゴム製品や卓球ラケット用ラバー、RFID タグ用ゴム製品の受注が増加し増収となった。また、利益面でも、売上高の増加により各段階利益が増益となった。
- 第 1 四半期が終わり、26/3 期の会社計画は前期比横ばいの売上高、同 409.8%の経常増益の予想から修正なし。売上面では、工業用ゴム事業はスイッチ用製品と卓球ラケット用ラバーの受注が堅調に推移するものの、ASA COLOR LED と RFID タグ用ゴム製品の受注が減少し減収となる見込み。一方、医療・衛生用ゴム事業の受注は堅調に推移する見込みで増収を計画。利益面では、売上高の増加により大幅な増益となる見込みである。
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 85.3%となる。
- 前期に量産スタートしたスイッチ用製品や医療用シミュレータなどの受注をどれ位まで拡大することができるのか注目される。今第 1 四半期決算では、自動車向けのスイッチ用など精密用ゴム製品の受注の増加が確認できたものの、医療用シミュレータについては目立った受注の拡大が確認できなかった。続く第 2 四半期における更なる受注拡大に期待したい。加えて、今期は光学事業においてシリコンレンズ製品の量産体制構築に向けた投資を計画している。シリコンレンズ製品において、トラブルなく量産体制を整備することができるのか注目される。

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、一人ひとりの仕事で、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いての基本的な考え方、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

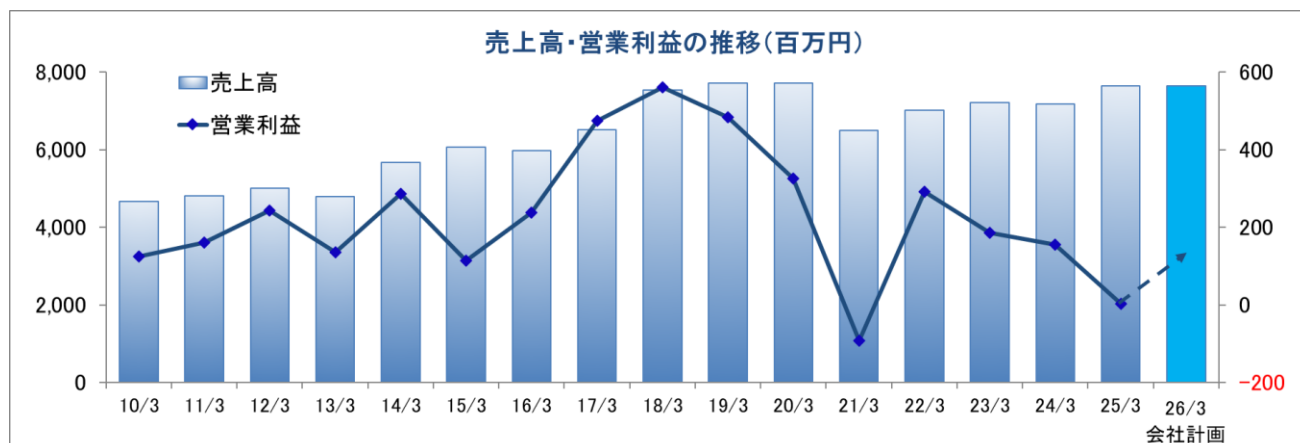
同社グループは、創業の企業理念と使命の下、企業活動を行っていくうえで、役員と社員が遵守すべき行動指針を定めている。

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	用途	方針
光学事業	・車載内装向けの LED 照明 ・殺菌装置用レンズ ・一般照明向けの高反射塗料 など	当社のコア技術である「色と光のコントロール技術」と「素材変性技術」を用いて、今までにない光の可能性を追求した高付加価値製品を提供する。
医療・ライフサイエンス事業	・三方活栓などに使用されている薬液混注用ゴム栓 ・あらかじめ薬液が充填された注射器に用いられるガスケット など	従来の医療器具の部材の領域に加え、診断・治療分野や理化学機器分野に対して設計開発から関わる事で新たな価値を提供する。
機能事業	・車載スイッチ用ラバー ・卓球ラケット用ラバー ・風車に取り付ける機能部品 など	サーモジュールや風車製品といった応用製品の拡大を目指すとともに、継続した製品開発にも着実に取り組む。
通信事業	・RFID といった通信製品を保護するやわらか保護カバー ・少ない応力で伸縮する伸縮配線など	世の中でも使用される機会の増えた自動認識や通信機器の分野に対し、“ゴム”の力でつながる社会に貢献する。

【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、使い捨てのディスポーザブル用ゴム製品の医療・衛生用ゴム事業に分かれ、25/3 期の売上構成比は、それぞれ 76.9%、23.1%。今後は、通信製品を保護するやわらか保護カバー、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。

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。



（同社決算説明会資料より）

◎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ポーザブル商品に使用される。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)

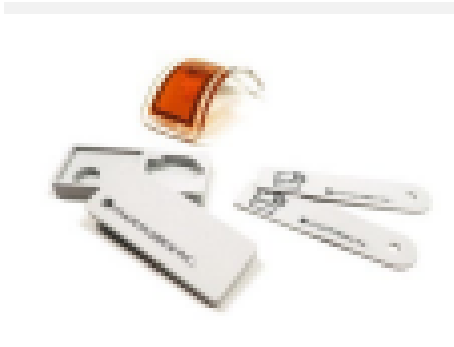


(同社決算説明会資料より)

・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。さらに応用し市場拡大を進める。

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。

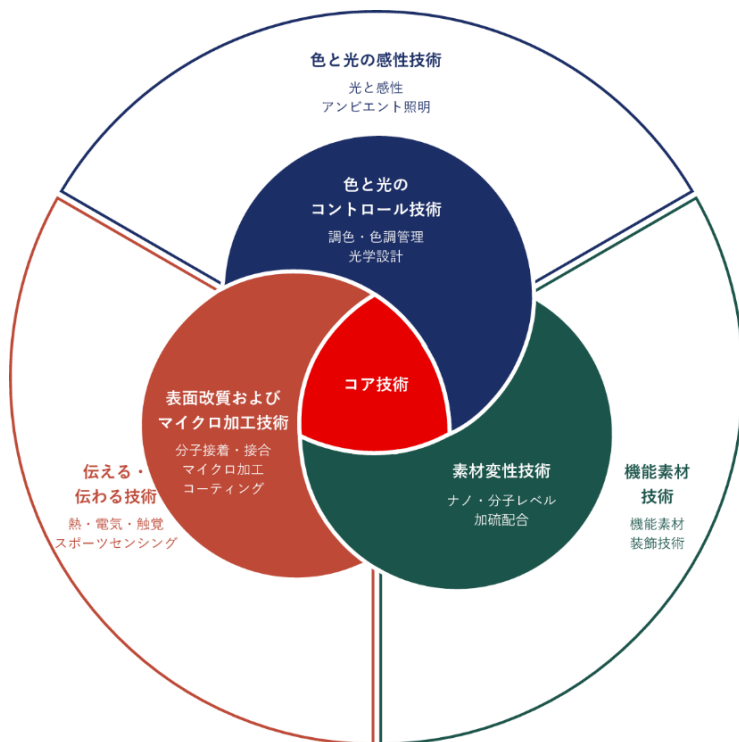


(同社決算説明会資料より)

* 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(制御と感性)】

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。



(同社ウェブサイトより)

色と光のコントロール技術

様々な色をつくり出したり、色調を精密に整えるばかりでなく、透明なシリコン樹脂に集光・拡散という光学的機能を持たせ光をコントロールする技術。この技術でつくられた製品は ASACOLOR ブランドを冠し、日米で商標登録した。

- ◆調色・色調管理「ASA COLOR LED」—LED が持つ環境性能と同社のコア技術がコラボレート。
- ◆光学設計「ASA COLOR LENS」—耐熱性、耐紫外線性に優れ、軽くて光学特性を持つ。

素材変性技術

ゴムをはじめとするソフトマテリアルは、素材に添加物を配合することで求める機能を持たせることができる。さらに、ナノ・分子レベルで成形することによりその機能をパワーアップすることもできる。これらの技術は、素材変性技術と呼ばれている。

- ◆ナノ・分子レベルの加硫配合「電磁波制御体」—可能性広がるラバーファントム。
- ◆ナノ・分子レベルの加硫配合「サポラス」—化学発泡剤を使わずに発泡する技術。

表面改質およびマイクロ加工技術

素材の表面を改質処理することによって接着させたり、微細な加工を施すことで機能を持たせる技術。素材変性技術が中身に機能を持たせるのに対し、外側から機能を発揮させる技術。

- ◆無溶剤接着 IC タグー折り曲げに強く、耐水性・耐熱性に優れ、小型化された新ソフト IC タグ。
- ◆マイクロ加工「医療器具の薬液混注ゴム栓」—点滴の輸液バッグの、針を刺すゴム栓。ここにマイクロ加工技術が活かしている。

【強み】

◎柔軟な対応力

同社は、長年にわたり OEM 製品に携わってきた経験から、顧客の求める仕様にフレキシブルに対応している。ゴムにかかわらず新しい要素を積極的に取り入れることで、OEM から ODM への変革を進めながら、自動車、医療、通信など幅広い分野に対して様々な製品を展開している。

◎確かな技術力

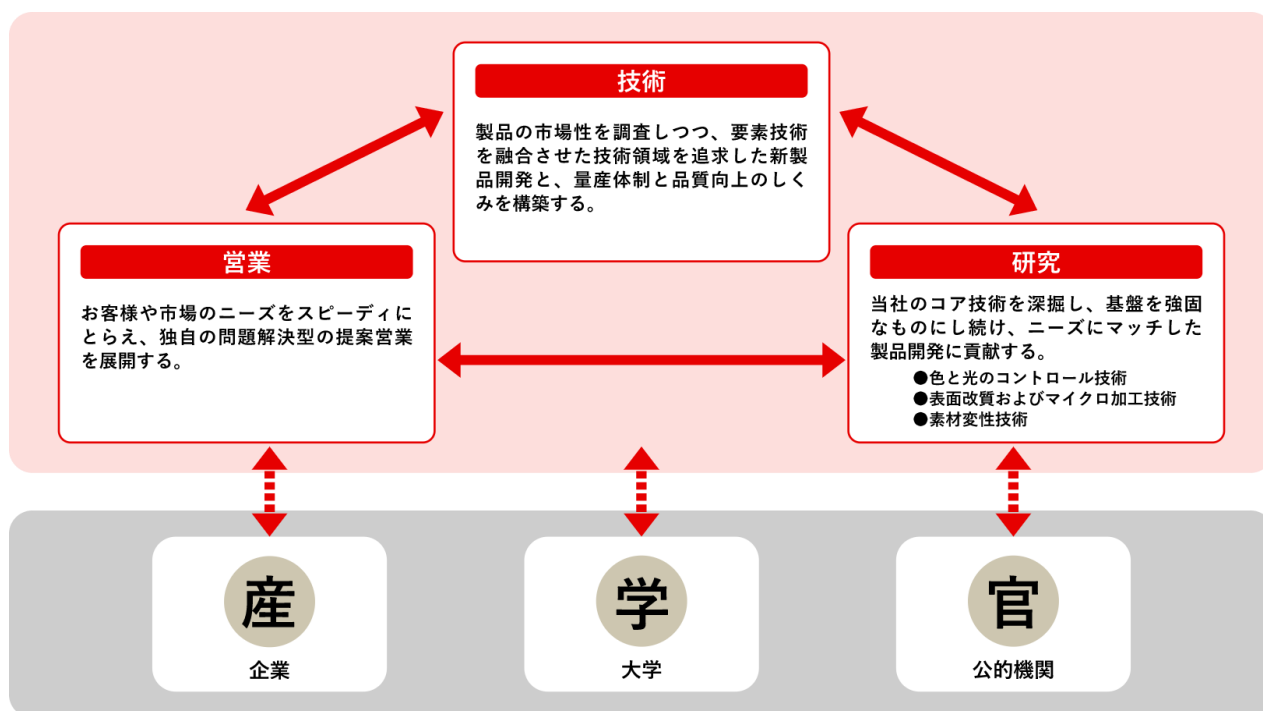
同社では、コアとなる 3 つの技術をベースとして QCDSE のあらゆる角度から製品を提案している。多様な製品開発にかかわる中で蓄積した技術は裾野が広いいため、ゴムに縛られない製品の企画・提案やコラボレーションにも積極的に取り組んでいる。

◎誠実な姿勢

これまでの経験では解決することが難しくても、解決の方法を探究し、挑戦してきたことで「朝日ラバーだったら何とかしてくれる」という言葉を得て、同社は大きく成長した。これからも顧客に寄り添いながら、困りごとに真摯に向きあっていく。

【開発体制】

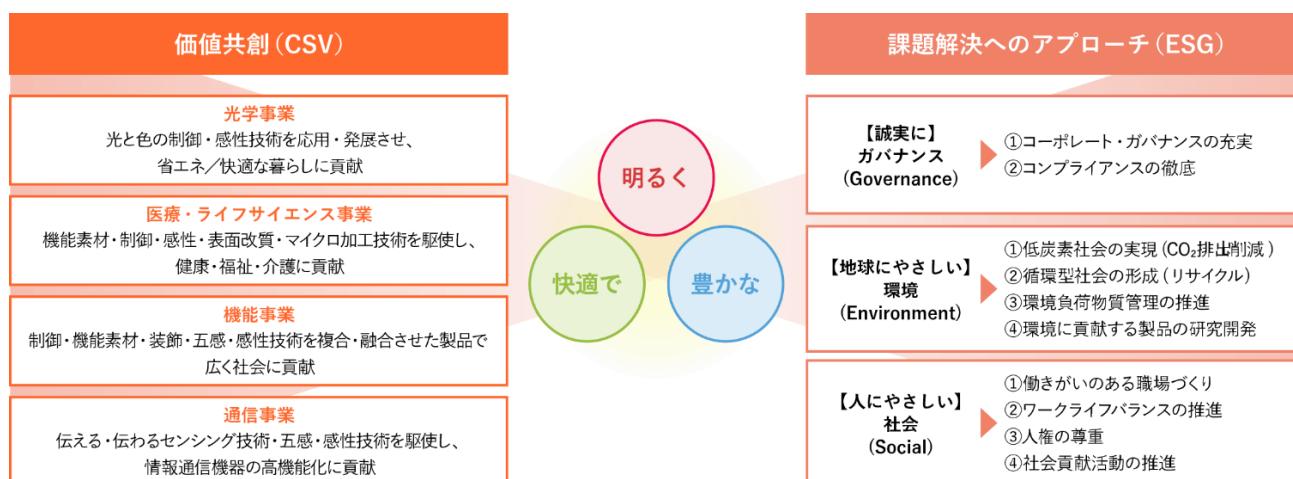
同社は、技術・営業・研究の連携を強化し、会社としての総合力を発揮できるような開発体制を整えている。新規分野の事業や新製品の創出と技術基盤の強化を目的として、社内外の技術の融合や先端技術の取り込みによる「戦略的育成テーマ」を推進している。



(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)

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」を定めた。同社はかねてから、生活の向上と社会に奉仕することを社訓として事業活動を行ってききましたが、AR-2030VISION では 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。今後もゴムが持つ無限の可能性を追求することで同社らしい価値を磨き、事業を通じて社会に貢献する会社であり続ける。

◎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。

「サステナビリティビジョン2030」KPIと実績 (環境)

	KPI		実績	
	2025年度	2029年度 (～2030年3月)	2023年度	2024年度
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。	2013年度比73.4%削減 (◎)	2013年度比73.3%削減 (◎)
電気使用量 ^{※1}	-	520万kWh	693万kWh	758万kWh
環境負荷物質低減	法令違反ゼロ	法令違反ゼロ	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。

	KPI	実績	
	2029年度（～2030年3月）	2023年度	2024年度
健康診断受診率	100%	100% (◎)	100% (◎)
健康診断結果後の再検査受診率	50%	27%	35.7%
ストレスチェック受検率	100%	100% (◎)	100% (◎)
働きがい度指数 ^{※2}	73以上	63.1%	65.0%
年次有給休暇取得日数（平均）	15日以上	14.1日	12.7日
新規採用入社3年未満 退職率 ^{※3}	3%	22.2%	0.0%
顧客満足度（売上上位20社）	「満足」「やや満足」で90%以上	90% (◎)	92% (◎)

（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、独自の新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つな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 次三カ年中期経営計画)

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 次中期三カ年として、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>

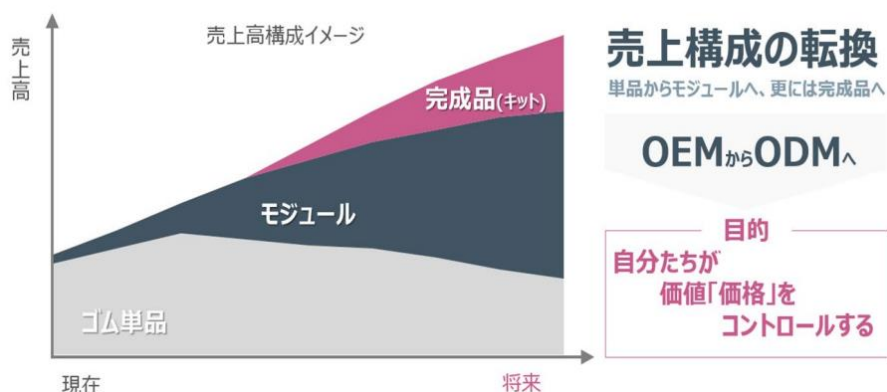
<中期経営戦略>

- 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践
- 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 次三カ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。市場が変化の中で、「曲げることができれば良いの」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 ＜スマートファクトリーの実践＞	◆ものづくりの自動化・合理化・省人化 ◆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)医療・ライフサイエンス事業の戦略

◎医療・ライフサイエンス事業の歴史

医療・ライフサイエンス事業は、1989 年に輸液バッグ用、真空採血管用ゴムの販売を開始し、1999 年にプレフィルドシリンジ用ゴムの販売を開始した。その後、2002 年に第二福島工場が稼働を開始し、2017 年に白河第二工場が稼働を開始した。更に、2021 年に AR チェックバルブの販売を開始し、2022 年に白河第二工場において ISO13485 を取得した。2023 年以降は、手技シミュレータ関連の取り組みを拡大している。

◎手技シミュレータ関係

心電図の理解を助ける「3D 心電図XII-12lead」を国際医療看護福祉大学校と共同開発した。心電図で観測される波形は、心臓をどの方向から見ているかによって分かれている。どの方向から心臓を観察した波形であるかは、アイントーベンの三角形のような簡略図を使うが、平面であるため立体的な心臓の形を理解しにくいという課題があった。「3D 心電図XII-12lead」は、心臓を見る方向を立体的に示し、心臓がどのように見えるかを的確に表した学習用シミュレータである。製品中央に立体的な心臓を配置し、それを取り巻くように心電図で心臓を見る方向や位置を三次元的にあらわすことで、心臓との位置関係や心臓の見え方が明確化し、心電図をより正確に理解する手助けとなる。



(同社決算説明会資料より)

◎拡売領域を広げる活動

手技シミュレータ関連の取組拡大は、医療現場との関わりの増加に繋がる。医療・ライフサイエンス事業の成長に向けて、医療現場の関係者との接点を増やし、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のが同社の戦略である。今後は、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。加えて、同社だからできた付加価値のある新製品を、国内外含めて広く拡売する方針である。

◎医療・ライフサイエンス事業－(株)朝日フロントメディックの設立

同社は、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である(株)朝日フロントメディックを設立した。

同社はこれまで、同社製のゴム製品の製造販売を行ってきた。部品の販売のみを行い顧客が組み立てていた。今後、(株)朝日フロントメディックは同社製ゴム部品とともに他社部材の仕入れ、外部の組み立てメーカーへ組み立てを依頼する役割を担う。今後完成品として販売することで顧客の裾野の拡大が期待される。また、(株)朝日フロントメディックは他社部材の仕入・販売を行う商社機能も担う。今後、今まで取引のなかったサプライヤー・顧客の開拓が期待される。将来的には、ワールドワイドで取引を行う予定である。

(4)広報関係の取り組み

同社はコーポレートサイトを全面リニューアルした。早わかりのページの新設、コンテンツの追加、スマホ・タブレットへの対応、IR情報の改修、採用サイトの新設など、コーポレートサイト拡充が図られた。

早わかりのページを新設



コンテンツを追加



スマホ・タブレット対応



IR情報の改修



採用サイトを新設



(同社決算説明会資料より)

3. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算概要

(1) 連結業績

	25/3 期 第 1 四半期	構成比	26/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
売上高	1,838	100.0%	1,923	100.0%	+4.6%
売上総利益	397	21.6%	460	23.9%	+15.8%
販管費	384	20.9%	415	21.6%	+7.9%
営業利益	12	0.7%	45	2.3%	+250.3%
経常利益	14	0.8%	46	2.4%	+223.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	4	0.2%	31	1.6%	+602.3%

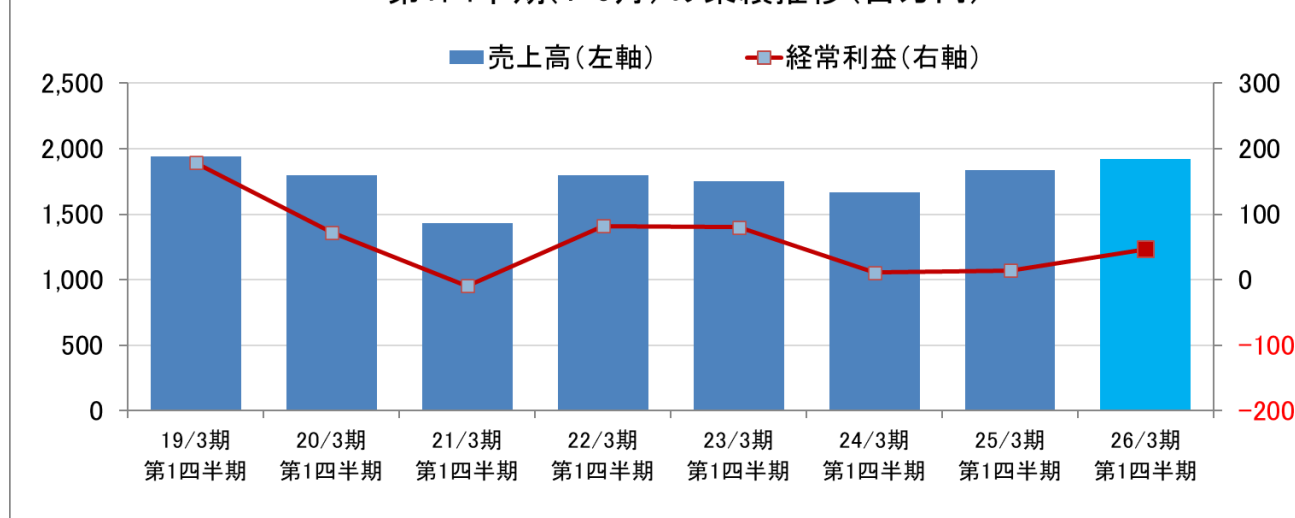
* 単位: 百万円

前年同期比 4.6%の増収、同 223.9%の経常増益

26/3 期第 1 四半期の売上高は、前年同期比 4.6%増の 19 億 23 百万円となった。売上面では、工業用ゴム事業と医療・衛生用ゴム事業がともに販売が増加し売上高が増加した。工業用ゴム事業では、自動車向け製品の受注において、自動車内装照明用の ASA COLOR LED で減少したものの、スイッチ用など精密用ゴム製品で増加した。加えて、卓球ラケット用ラバーの受注も増加した。また、自動認識機器に使用される RFID タグ用ゴム製品の受注も好調に推移したものの、今期後半の受注は大きく減少する見通しである。これにより、工業用ゴム事業の売上高は、前年同期比 4.9%増の 14 億 72 百万円となった。医療・衛生用ゴム事業では、診断・治療向けの採血用・薬液混注用ゴム栓が増加した他、医療用逆止弁、プレフィルドシリンジガスケット製品についても、堅調に推移した。これにより、医療・衛生用ゴム事業の売上高は前年同期比 3.7%増の 4 億 51 百万円となった。

利益面では、前年同期比 223.9%増の 46 百万円の経常利益となった。売上高の増加により、工業用ゴム事業のセグメント利益は、前年同期比 69.9%増の 57 百万円、医療・衛生用ゴム事業のセグメント利益は、同 8.6%増の 46 百万円となった。売上総利益率は、23.9%と前年同期比 2.3 ポイント上昇。売上高販管費率は同 0.7 ポイントの上昇。以上により、同 250.3%増の 45 百万円の営業利益となった。また、営業外損益では、営業外収益で計上した雑収入 3 百万円(前年同期は 1 百万円)と営業外費用で計上した支払利息 3 百万円(同 1 百万円)が大きなものとなった。その他、特別損益は、固定資産除却損 3 百万円(同 0 百万円)のみとなり、親会社株主に帰属する四半期純利益は、31 百万円(前年同期は四半期純利益 4 百万円)となった。

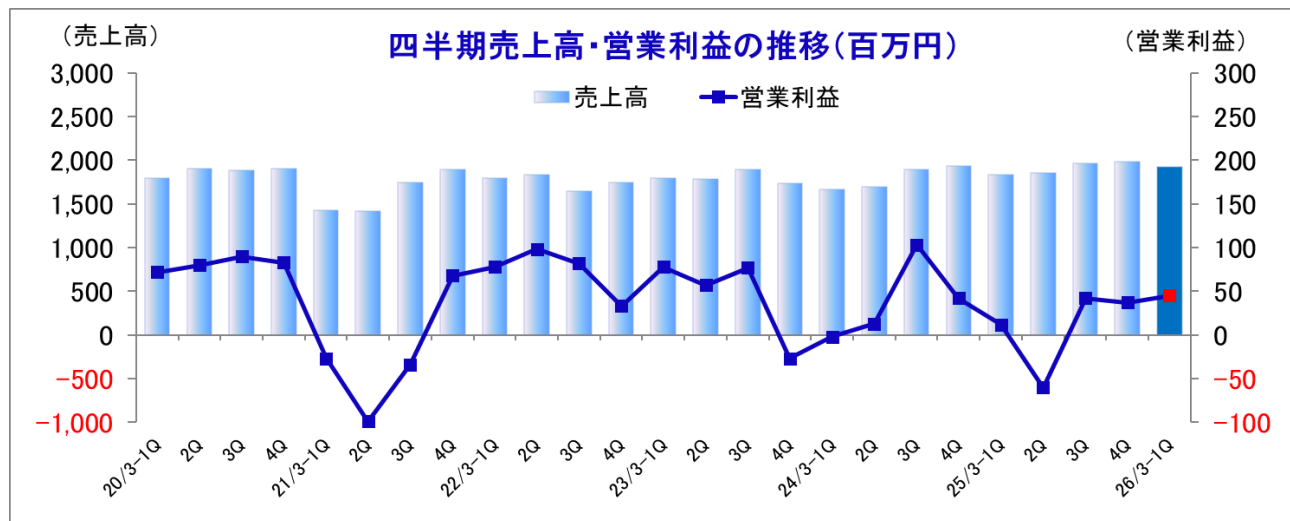
第1四半期(4-6月)の業績推移(百万円)



BRIDGE REPORT



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。

26/3 期第 1 四半期(4-6 月)は、前年同期比で、増収増益となり、前四半期(1-3 月)比で、減収増益となった。前年同期、前四半期と比較しいずれも利益率が上昇した。

(2)セグメント別動向

セグメント別売上高・利益

	25/3 期 第 1 四半期	構成比	26/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
工業用ゴム事業	1,403	76.3%	1,472	76.5%	+4.9%
医療・衛生用ゴム事業	435	23.7%	451	23.5%	+3.7%
連結売上高	1,838	100.0%	1,923	100.0%	+4.6%
工業用ゴム事業	34	44.1%	57	55.3%	+69.9%
医療・衛生用ゴム事業	43	55.9%	46	44.7%	+8.6%
全社費用	-64	-	-59	-	-
連結営業利益	12	100.0%	45	100.0%	+250.3%

* 単位: 百万円

工業用ゴム事業、医療・衛生用ゴム事業ともに増収増益となった。

事業別売上高(中期事業分野別)

	25/3 期 第 1 四半期	構成比	26/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
光学事業	608	33.1%	540	28.1%	-11.1%
医療・ライフサイエンス事業	437	23.8%	452	23.5%	+3.6%
機能事業	689	37.5%	791	41.2%	+14.7%
通信事業	103	5.6%	139	7.2%	+4.5%
売上高合計	1,838	100.1%	1,923	100.0%	+4.6%

* 単位: 百万円

BRIDGE REPORT



中期事業分野



光学事業

主要
製品

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



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

医療・ライフサイエンス事業

主要
製品

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



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

機能事業

主要
製品

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



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

通信事業

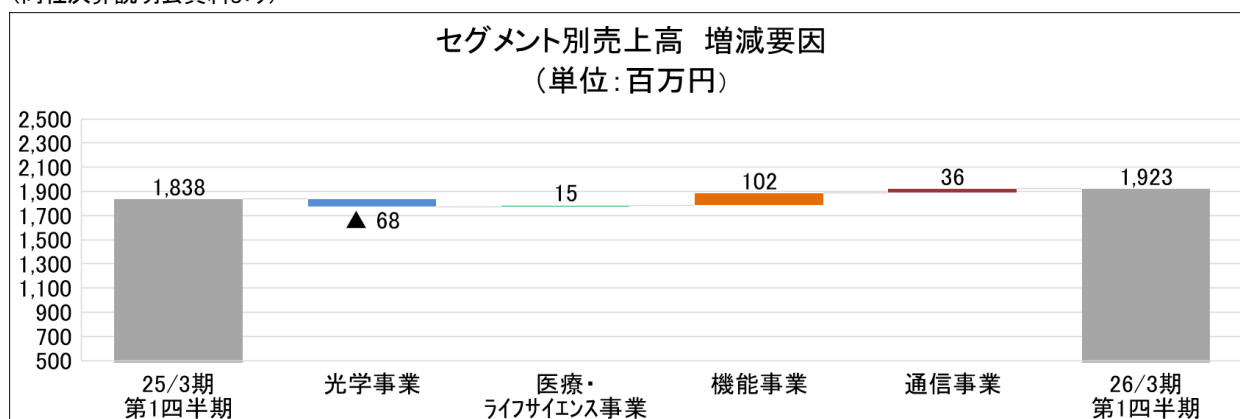
主要
製品

RFIDタグ用ゴム製品
やわらか保護カバー



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

(同社決算説明会資料より)



*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。

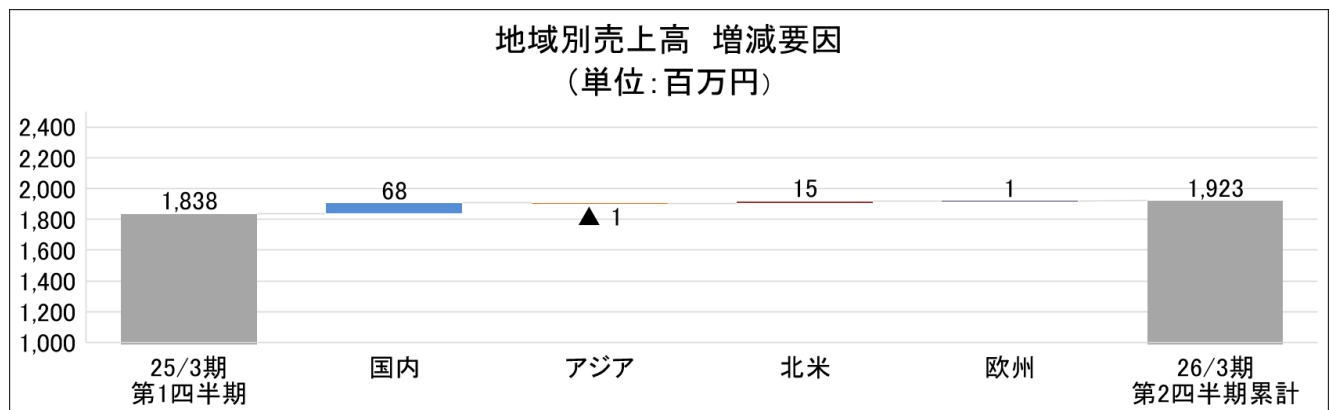
光学事業は、自動車内装照明用の ASA COLOR LED の受注が低調に推移し、売上高が前年同期比で 11.1%減少した。医療・ライフサイエンス事業は、全般的に受注は堅調で、特に採血用・薬液混注用ゴム製品など回路製品の受注が増加し、売上高が同 3.6%増加した。機能事業は、自動車向けのスイッチ用製品の受注が大きく増加し、売上高が同 14.7%増加した。通信事業は、RFID タグ用ゴム製品の受注が増加し、売上高が同 34.5%増加した。

国内・海外別売上高

	25/3 期 第 1 四半期	構成比	26/3 期 第 1 四半期	構成比	前年同期比
国内	1,402	76.3%	1,471	76.5%	+4.9%
海外	436	23.7%	452	23.5%	+3.7%
アジア	413	22.5%	412	21.4%	-0.2%
北米	17	0.9%	32	1.7%	+89.2%
欧州	5	0.3%	7	0.4%	+35.3%
合計	1,838	100.0%	1,923	100.0%	+4.6%

* 単位: 百万円

BRIDGE REPORT



*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。

26/3 期第 1 四半期において、国内売上高は前年同期比 4.9%の増収となった。海外売上高は北米の増加が寄与し、同 3.7%の増収となった。国内販売、海外販売ともに受注が堅調に推移し、北米向けは光学事業の製品の売上高が増加した。

(3)主力製品の売上推移

	24/3 期 1Q	2Q	3Q	4Q	25/3 期 1Q	2Q	3Q	4Q	26/3 期 1Q
ASA COLOR LED	531	535	609	574	547	509	509	504	478
医療用ゴム製品	372	357	368	418	432	398	474	445	448
卓球ラケット用ラバー	171	175	177	178	163	181	204	178	194
RFID タグ用ゴム製品	83	89	83	84	69	78	69	58	90

* 単位: 百万円

26/3 期第 1 四半期において、ASA COLOR LED の売上高は、前年同期比 12.6%減の 4 億 78 百万円となった。国内自動車メーカーや採用車種の販売状況の影響により受注が低下傾向となった。医療用ゴム製品の売上高は、同 3.7%増の 4 億 48 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堅調に推移した。卓球ラケット用ラバーの売上高は、同 19.2%増の 1 億 94 百万円となった。受注は引き続き高い水準で推移し、売上高の上昇傾向が続いた。RFID タグ用ゴム製品の売上高は、同 30.1%増の 90 百万円となった。顧客要求により今下期の受注分が上期に前倒ししているため前年同期比の売上高が大きく増加した。

(4)財政状態

財政状態

	25 年 3 月末	25 年 6 月末		25 年 3 月末	25 年 6 月末
現預金	1,968	2,466	仕入債務	334	429
売上債権	1,650	1,647	短期有利子負債	1,300	1,369
棚卸資産	1,040	1,141	流動負債	2,840	3,196
流動資産	5,073	5,684	長期有利子負債	587	973
有形固定資産	3,486	3,573	固定負債	1,577	1,998
無形固定資産	41	38	純資産	4,880	4,799
投資その他	695	696	負債・純資産合計	9,299	9,994
固定資産・繰延資産	4,222	4,309	有利子負債合計	1,887	2,343

* 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。

(4)設備投資実績

連結ベースの 26/3 期第 1 四半期の設備投資額は 2 億 11 百万円。年間計画に対し 28.4%を実施した。

事業分野別	設備投資額	内訳
光学事業	11	工場の環境整備他
医療・ライフサイエンス事業	30	回路製品の生産設備他
機能事業	166	スイッチ用ゴム製品の生産設備他
通信事業	0	—
事業共通	2	—

法人別	設備投資額	内訳
朝日ラバー	209	全事業
朝日FR研究所	0	基礎研究など
朝日フロントメディック	0	医療関連製品
東莞朝日精密橡膠製品	2	機能事業など

* 単位: 百万円

26/3 期第 1 四半期は、主に機能事業はスイッチ用ゴム製品の生産設備に関する投資を実施した。

4. 2026 年 3 月期業績予想

(1) 連結業績

	25/3 期	構成比	26/3 期(予)	構成比	前期比
売上高	7,639	100.0%	7,643	100.0%	+0.0%
売上総利益	1,605	21.0%	1,819	23.8%	+13.3%
販管費	1,602	21.0%	1,659	21.7%	+3.5%
営業利益	2	0.0%	160	2.1%	+6,911.0%
経常利益	31	0.4%	159	2.1%	+409.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-236	-3.1%	107	1.4%	-

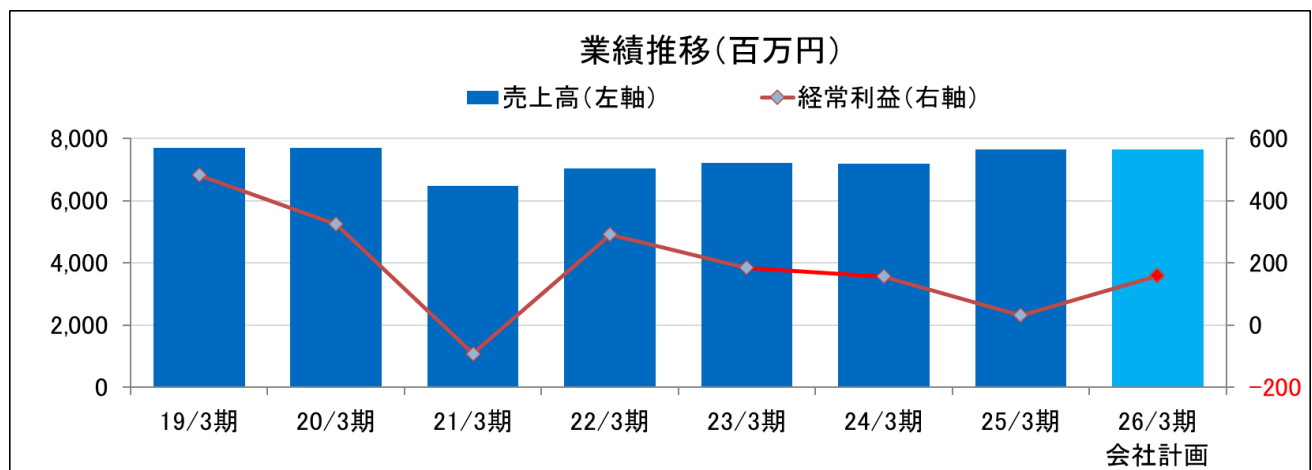
* 単位: 百万円

26/3 期は、前期比横ばい、同 409.8%の経常増益予想

第 1 四半期が終わり、26/3 期の会社計画は、売上高が前期比横ばいの 76 億 43 百万円、経常利益が同 409.8% 増の 1 億 59 百万円の予想から変更なし。売上面では、前期から量産をスタートしたスイッチ用製品、医療用シミュレータ等の受注の増加が寄与する。工業用ゴム事業は、スイッチ用製品と卓球ラケット用ラバーの受注が堅調に推移するものの、ASA COLOR LED と RFID タグ用ゴム製品の受注が減少し減収となる見込みである。引き続き合理化投資、新たな生産体制の構築を進め、顧客へのより良い製品・サービス提供のための施策を積極的に展開する。一方、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増収となる見込みである。

利益面では、売上高の増加により各段階利益が大幅に増加する見込みである。売上総利益率が前期比 2.8 ポイント上昇し 23.8%となり、売上高対販管費率が同 0.7 ポイント上昇し 21.7%となる予定である。この結果、営業利益は前期比 6,911.0%増の 1 億 60 百万円となる見込みである。その他、前期に特別損失で計上した ASA COLOR LED の 2 億 88 百万円の減損損失がなくなる反動と営業外収益で保険解約返戻金が発生した反動により、親会社株主に帰属する当期純利益が大幅に増加する。

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。連結配当性向は 85.3%となる。



(2) セグメント別売上高(中期事業分野別)の見通し

	25/3 期 実績	構成比	26/3 期 会社計画	構成比	前期比
光学事業	2,311	32.2%	2,178	29.6%	-5.8%
医療・ライフサイエンス事業	1,774	24.7%	2,006	27.2%	+13.1%
機能事業	3,100	43.2%	3,086	41.9%	-0.5%
通信事業	452	6.3%	371	5.0%	-18.0%
売上高合計	7,639	106.4%	7,643	103.8%	+0.0%

* 単位: 百万円

光学事業は、自動車内装照明用の ASA COLOR LED の受注の減少傾向が続き、売上高が前期比 5.8%減少する見込みである。シリコンレンズ製品の量産準備をスタートする。医療・ライフサイエンス事業は、採血用・薬液混注用ゴム栓、AR チェックバルブなどゴム製品の受注が引き続き堅調となり、医療シミュレータの受注も増加し、売上高が前期比 13.1%増加し過去最高を更新する見込みである。機能事業は、自動車向けなどのスイッチ向けゴム製品の受注が好調に推移し、卓球ラケット用ラバーの受注も引き続き堅調に推移する見込みであるものの、売上高が同 0.5%減少する見込みである。通信事業は、RFID タグ用ゴム製品の受注が上期に集中し、下期は大幅に減少することから、売上高が同 18.0%減少する見込みである。また、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

	25/3 実績	26/3 会社計画	前提・方針
ASA COLOR LED	2,070	1,948	◆採用自動車メーカーの販売不振と生産体制見直しの影響が続き売上高は横ばいの見込み。 ◆タッチパネル化による内装照明ニーズの変化の見通しが不透明。
医療用ゴム製品	1,750	2,006	◆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。 ◆医療用シミュレータの受注が増加する見込み。
卓球ラケット用ラバー	728	765	◆需要拡大により受注増傾向はさらに進む見通し。 ◆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	276	197	◆北米市場の顧客の事業環境の影響で上期に受注が集中。下期は数量大幅減の見込み。 ◆やわらか保護カバーRFID タグの販売に注力する。

* 単位: 百万円

(3) 設備投資と減価償却費の計画

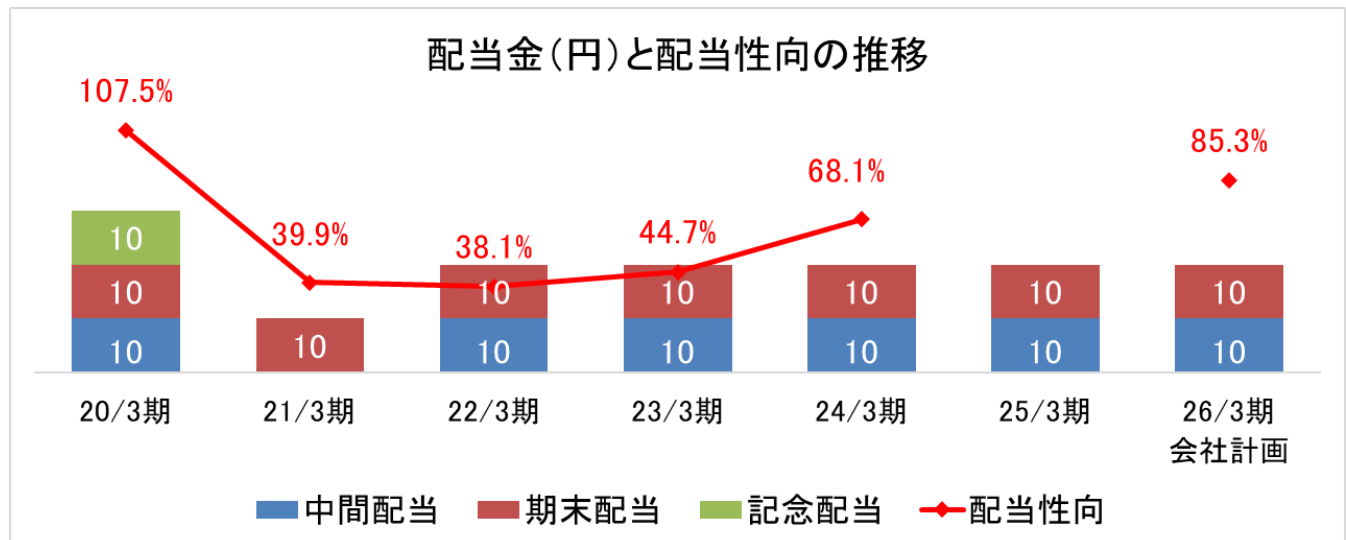
連結ベースの 26/3 期の設備投資額は 7 億 43 百万円、減価償却費は 5 億 2 百万円を計画。

事業分野	設備投資額(単位: 百万円)	内訳
光学事業	147	シリコンレンズ設備他
医療・ライフサイエンス事業	165	回路製品の生産設備他
機能事業	180	自動車向けゴム製品・新規開発製品の生産設備他
通信事業	1	タグ関係生産設備
事業共通	248	

法人	設備投資額(単位: 百万円)	分野
朝日ラバー	696	全事業
東莞朝日精密橡膠制品	46	機能事業など

設備投資は、主に光学事業のシリコンレンズ製品の量産体制構築に向けた投資、医療・ライフサイエンス事業の量産投資と生産効率化投資、機能事業の環境投資と卓球ラケット用ラバーの増産設備を計画している。

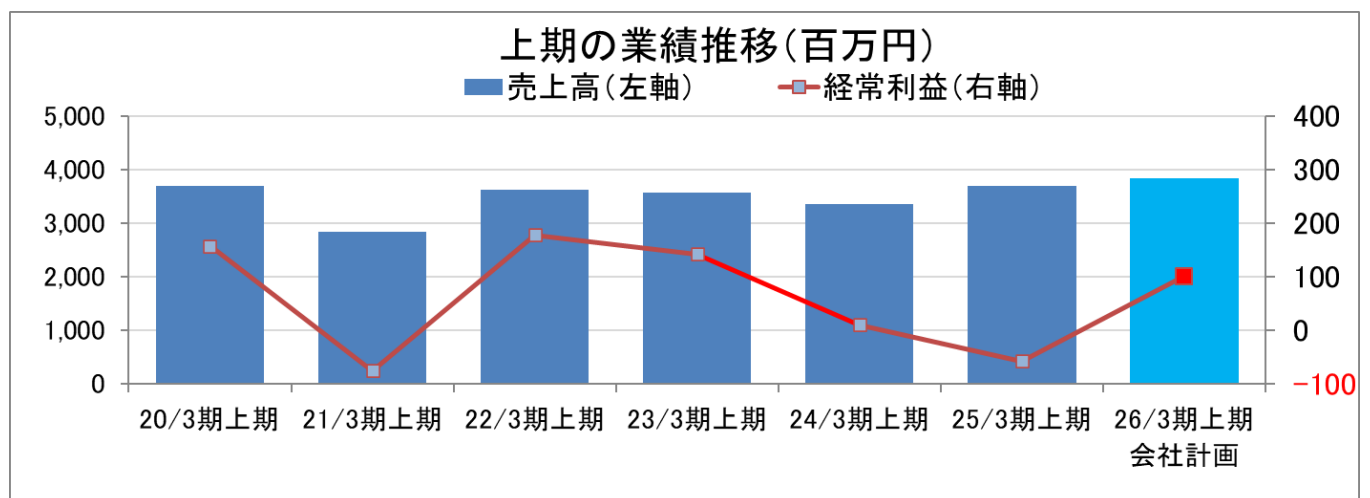
(4) 配当計画



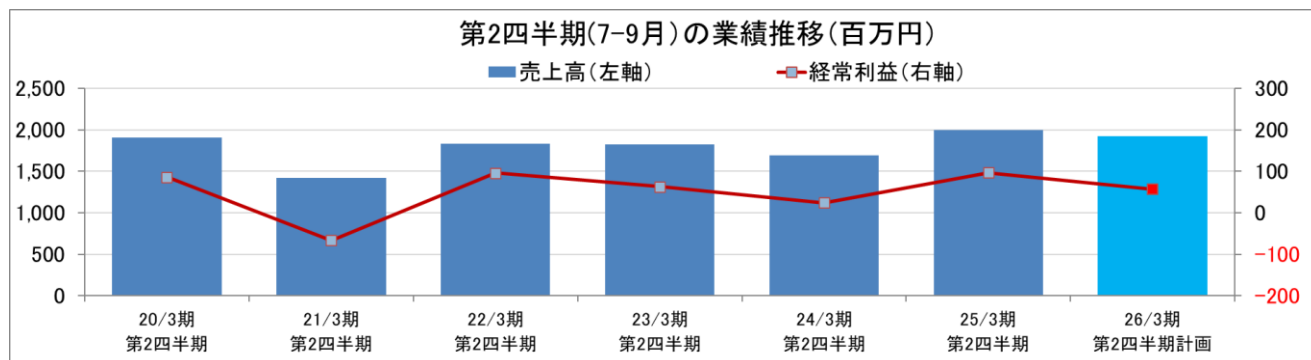
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

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 85.3%となる見込みである。

(5) 上期と第 2 四半期の業績推移



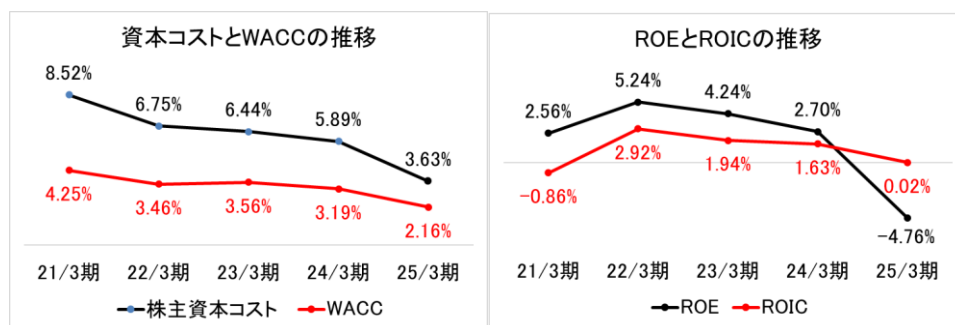
上期の会社計画は、前年同期比で増収増益となり収益性が改善する見通し。



第 2 四半期(7-9 月)の会社計画は、前年同期比で減収減益の保守的な計画となっている。

(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

◎現状把握

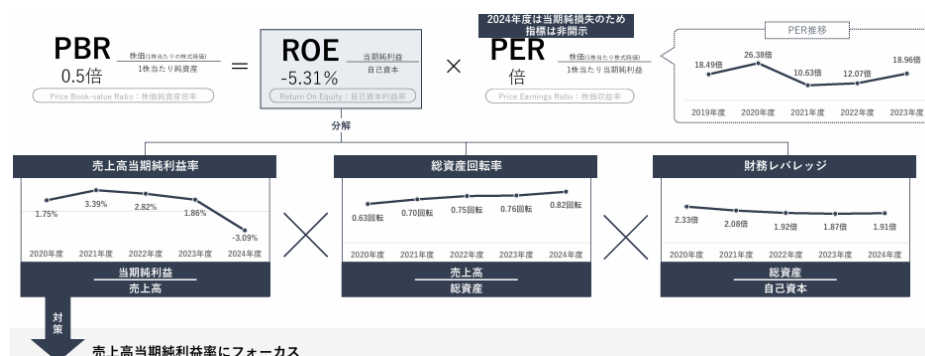


*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

同社は、今後資本コストを WACC と定め 4% に固定するとともに、資本収益性は ROIC を指標として用いている。現状、ROIC が WACC を下回っており市場が期待しているリターンを創出できていない状態が継続している。第 14 次三カ年中期経営計画の定量目標である「営業利益率 5%」を達成した場合、ROIC は 4.25% と想定される。さらに各事業に対する資本収益性の算出を行うことで現状を把握し、各事業の特色に合った事業拡大を目指す。恒常的に ROIC が WACC を上回る状態を維持するため、今後成長が見込まれる事業に対しての投資を継続するとともに、経営資源を効率的に配分することにより収益性の改善に取り組む方針である。

◎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 26/3 期決算は、前年同期比 4.6%の増収、同 223.9%の経常増益となった。工業用ゴム事業では、自動車向け製品の受注において、自動車内装照明用の ASA COLOR LED で減少したものの、スイッチ用など精密用ゴム製品で増加した。加えて、卓球ラケット用ラバーの受注も増加した。また、医療・衛生用ゴム事業では、診断・治療向けの採血用・薬液混注用ゴム栓が増加した他、医療用逆止弁、プレフィルドシリンジガasket製品についても、堅調に推移した。主力の ASA COLOR LED の受注減少が続く中で、増収増益が確保できたことはより一層の事業基盤の強化が図られた証明と言えよう。こうした中、同社の主要ユーザーである自動車業界では、米国向けの輸出に高い関税がかけられるなど先行き不透明感が強まっている。現在受注が堅調に推移している AR チェックバルブや回路製品や卓球ラケット用ラバーなどは関税の影響が小さく、引き続き堅調な受注環境が期待される。不透明感が漂う事業環境の中で、今後荒波をどの様に乗り越えていくのか注目される。

個別製品では、前期に量産スタートしたスイッチ用製品や医療用シミュレータなどの受注をどれ位まで拡大することができるのか注目される。今第 1 四半期決算では、自動車向けのスイッチ用など精密用ゴム製品の受注の増加が確認できたものの、医療用シミュレータについては目立った受注の拡大が確認できなかった。今期拡大を予想期待しているスイッチ用製品や医療用シミュレータの第 2 四半期における受注拡大に期待したい。加えて、今期は光学事業においてシリコンレンズ製品の量産体制構築に向けた投資を計画している。業績への寄与は、来期以降となるかもしれないが、シリコンレンズ製品の生産が順調に立ち上がってくるのかについても期待を込めて注目していきたい。

<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:2025 年 7 月 2 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 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おりません。
【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10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られ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 3-1. 情報開示の充実】	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。 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。 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。 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、監査等委員会を確認後、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。執行役員の選解任については、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。 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。
【補充原則 3-1③】	当社は「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。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。https://www.asahi-rubber.co.jp/sustainability 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。
【原則 5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】	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。

【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】

当社では資本コストとして、株主資本コストと負債コストから算出する WACC(加重平均資本コスト)を採用していますが、算出時期によるばらつきを無くすことから、その数値を4%で固定して考えています。また、当社の企業価値の成長は、事業そのものの成長で利益を稼ぐことを主軸と考えており、そのゴールと進捗状況を正しく測る指標として ROIC(投下資本利益率)を採用しています。2025 年 3 月期の ROIC は 0.02%となり、市場が期待しているリターンを創出できていない状態が継続していると認識しています。今後成長が見込まれる事業に対しての投資は継続を拡大するとともに、経営資源を効率的に配分することにより収益性の改善に取り組んでまいります。

当社の PBR(株価純資産倍率)は 2025 年 3 月末時点で約 0.5 倍となっています。2025 年 3 月期の連結 ROE(自己資本当期純利益率)を構成する当期純利益が赤字となったことから、2026 年 3 月期は黒字化する計画で取り組んでいます。

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つの事業を成長させることにより利益率を高め、各指標を向上させていくことで企業価値を高めて株価へ反映させることが基本であると考えています。資本コストを意識しつつ収益性をより高めることが企業価値向上につながると考え、経営計画の達成に向けて取り組んでまいります。

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のですが、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](#)