

AREホールディングス株式会社 2025年3月期 通期決算説明資料

2025.4.25

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。

I. 2025年3月期 通期決算 (2024年4月～2025年3月)

II. 中長期ビジョンローリング

III. 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ついて

IV. 参考資料

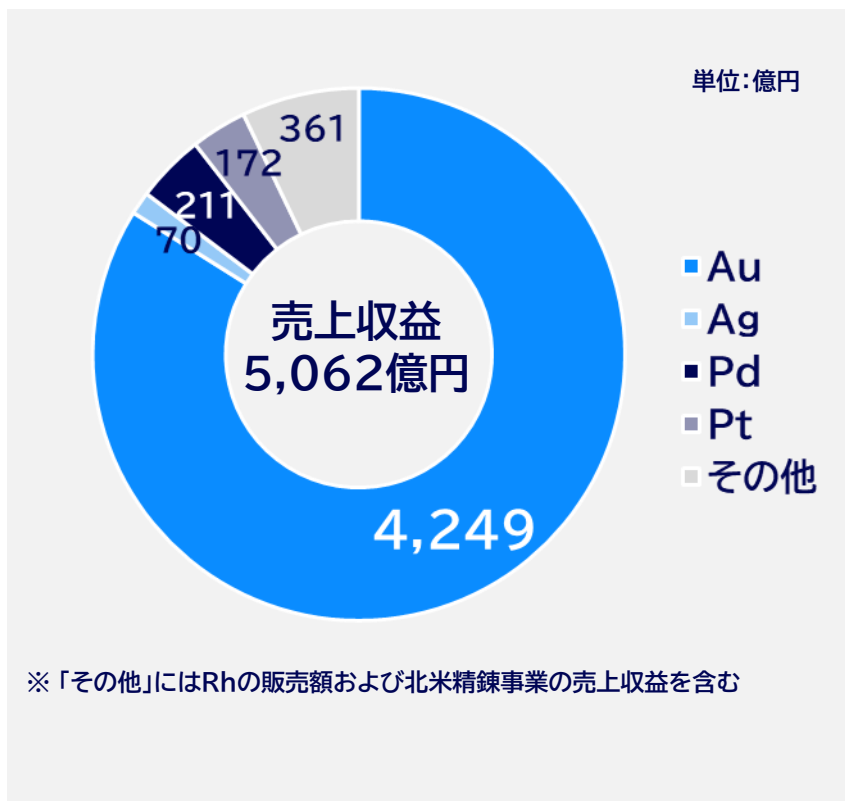
単位: 億円

	2024/3期	2025/3期		2026/3期
	実績	実績	前期比 増減	計画
売上収益	3,223	5,062	+1,840	4,482
営業利益	124	200	+76	220
当期利益	245	143	△102	162

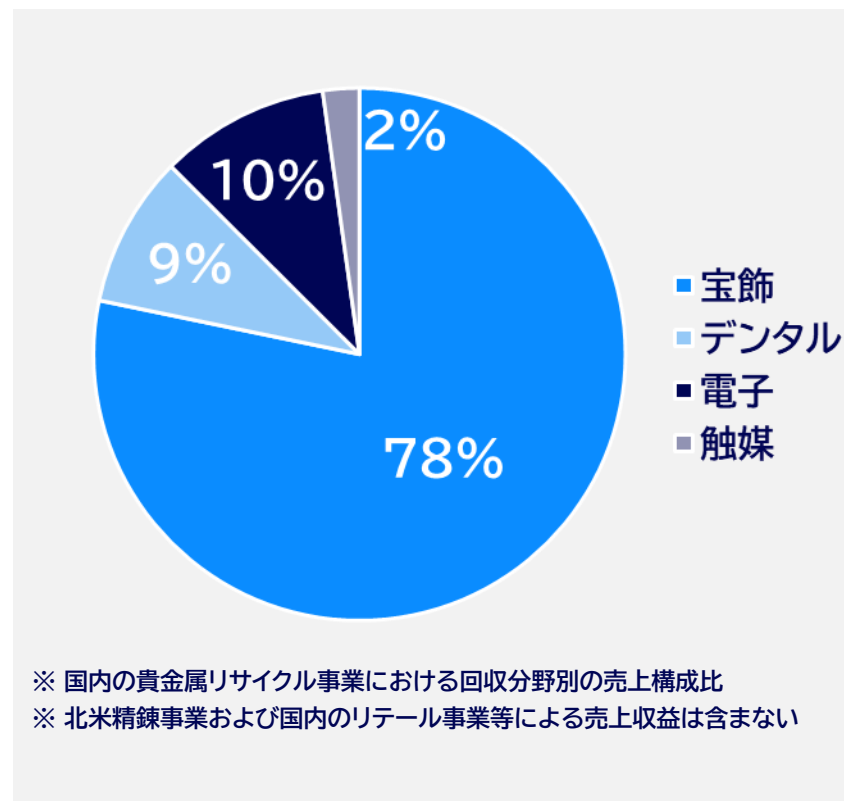
※「当期利益」は親会社の所有者に帰属する当期利益

※ 2024/3期の売上収益、営業利益は非継続事業(ジャパンウェスト社)を除いた金額
2024/3期の当期利益は、非継続事業の160億円を含む金額(ジャパンウェスト社の株式交換差益を含む)

元素別売上構成比



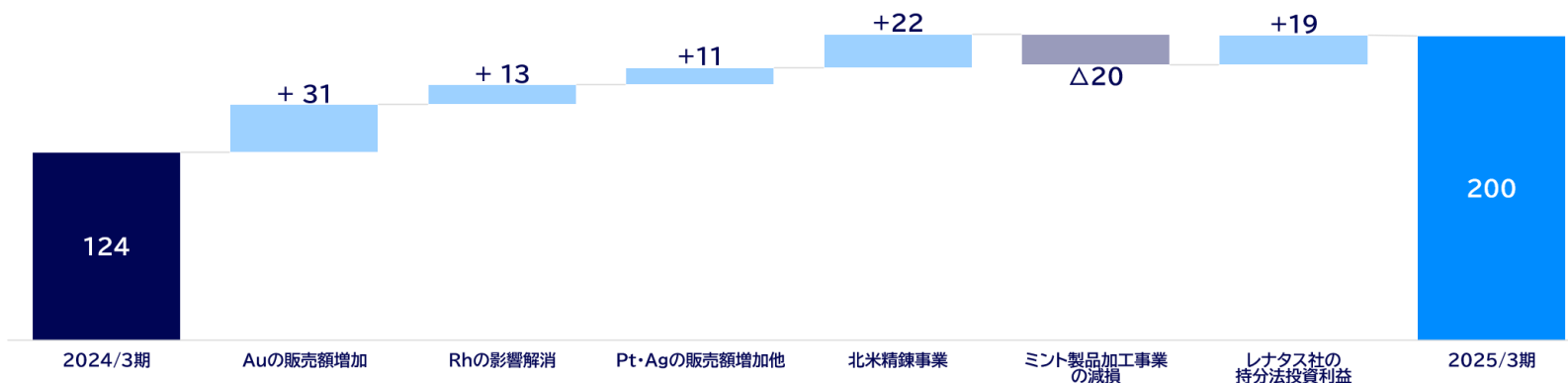
回収分野別売上構成比



Point

- ・ 売上収益の大部分はAuの販売によるものであり、価格高騰により一段とAuの比率が上昇
- ・ 宝飾分野からの回収量が増加し、売上収益が拡大

単位:億円



単位:円

貴金属価格 (1gあたり)	2024/3期	2025/3期	
	通期	通期	
	期中 平均価格	期中 平均価格	増減
金	9,271	12,677	3,406
パラジウム	5,590	4,888	Δ 703
プラチナ	4,464	4,834	370
ロジウム	21,476	22,607	1,131

【参照元】金…山元建値、パラジウム…日経安値、プラチナ…小売価格(税抜)、
ロジウム… Metals Week NY Dealer Prices

Point

- 宝飾分野を中心にAuの回収量が増加
- 北米精錬事業は、ミント製品加工事業からの撤退に伴い減損が発生したものの、前期比で増益を達成
- 前期には非継続事業となったジャパンウェイスト社の実績が含まれない一方、当期にはレナタス社の持分法投資損益が含まれている

貴金属事業セグメント

売上収益 **5,061** 億円 (前期比+1,839億円)

営業利益 **183** 億円 (前期比+56億円)

貴金属リサイクル事業

- ・ 宝飾分野および電子分野からのAu回収量が増加し、増収増益を達成
- ・ 全ての分野において前期比で増益を達成

北米精錬事業

- ・ 精錬およびトレーディングの好調により、増益を達成

環境保全事業セグメント

売上収益 **—** 億円 (前期比—億円)

営業利益 **19** 億円 (前期比+19億円)

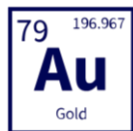
当期利益 **19** 億円 (前期比+19億円)

- ・ 当期よりレナタス社の持分法投資損益を営業利益に計上(19億円)
- ・ 前期にはジャパンウェイスト社の実績が含まれない一方、当期にはレナタス社の持分法投資利益が含まれる

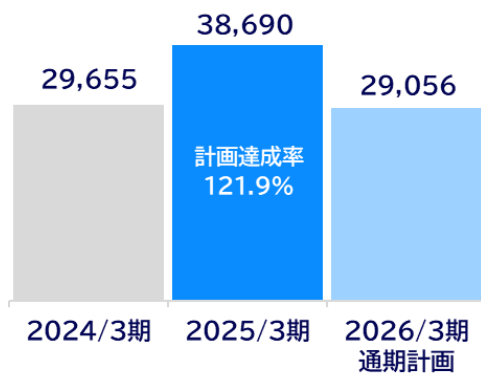
※ 前期の売上収益、営業利益、当期利益には非継続事業の実績を含まない

	元素別構成比				事業環境
	Au	Pd	Pt	Rh	
デンタル	 30～50%	 50～70%	 10%未満	—	Au回収量 前期比 100% 素材転換が進む中、前期と同水準の回収量を確保。
宝飾	 70%以上	 10%未満	 10～30%	—	Au回収量 前期比 139% 宝飾品買取業界からの回収量が増加。
電子	 70%以上	 10%未満	 10%未満	—	Au回収量 前期比 108% 中国市場の低迷の影響はあるものの、半導体・電子部品の生産は回復基調にあり、回収量は増加。
触媒	—	 50～70%	 30～50%	 10%未満	Pd回収量 前期比 92% 触媒発生量の減少と競争環境の激化により、回収量は前期比で減少。

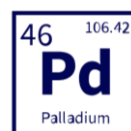
※ 表中のアイコンは各分野の回収量全体(Ag, Cuを除く)に占める各元素の割合を示す。
 ※ 事業環境欄のコメントは前期と比較した内容。



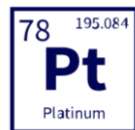
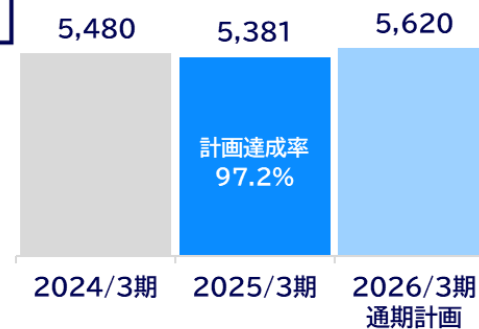
単位:kg



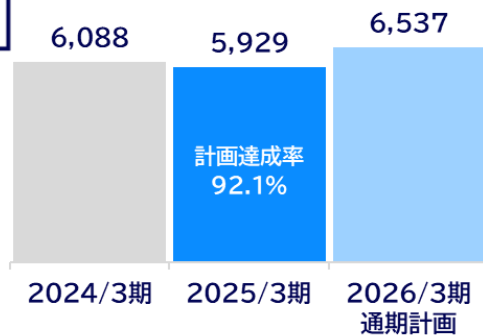
2025/3期は一時的に回収量が増加したが、
2026/3期の計画は保守的に算定。



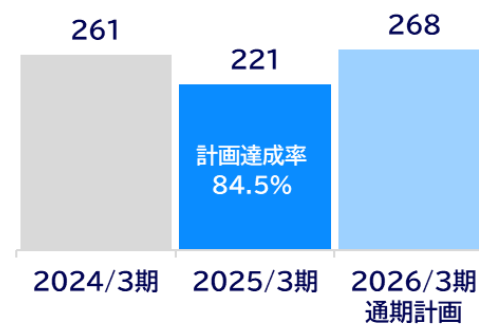
単位:kg



単位:kg



単位:kg



Au

(¥/g)



※参照:山元建値

Pd

(¥/g)



※参照:日経安値

Pt

(¥/g)



※参照:小売価格(税抜)

Rh

(\$/toz)



※参照:Metals Week NY Dealer Prices



インドのデリー近郊に現地法人を設立

インド内の自動車触媒の輸出取引を中心として営業を開始し、坂東工場第2期で精錬処理を行う予定。また、電子分野および宝飾分野などにおけるAuの市場調査を実施。

会社概要

会社名	ASAHI PRETEC INDIA PRIVATE LIMITED
所在地	Gurgaon(インディラ・ガンディー国際空港より約20km)
資本金	15百万ルピー(約30百万円)
株主	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

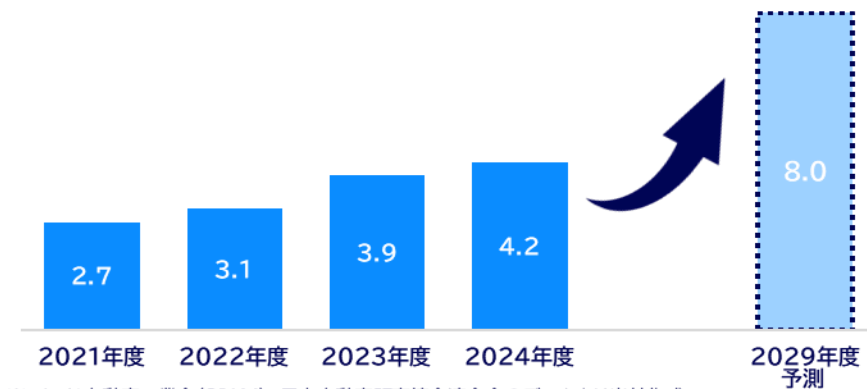


2025年7月
営業活動
開始予定

今後さらなる成長が期待できるインドの自動車市場

乗用車販売台数

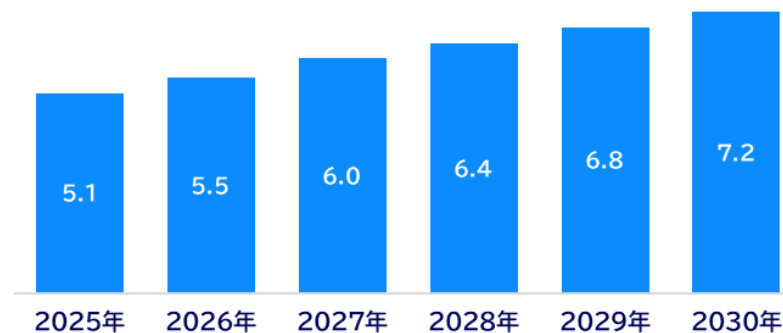
単位:百万台



※ インド自動車工業会(SIAM)、日本自動車販売協会連合会のデータより当社作成

自動車解体台数予想

単位:百万台



※ 日本貿易振興機構(JETRO)のデータを基に当社作成

インド政府の廃車政策により廃車の増加が期待できるため、廃自動車触媒からの貴金属回収が見込める

北米エリアにおける関税の状況



米国

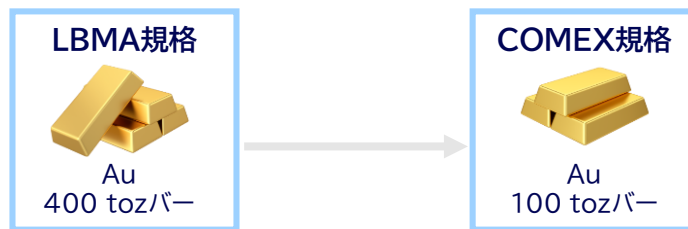
Au、Agともに関税の対象外



カナダ

米国から輸入されるAu、Agには
25%の関税が発生➢ 2025年10月15日まで関税の適
用が延期

現時点において関税による直接的な影響は無いが、今後の動向を引き続き注視



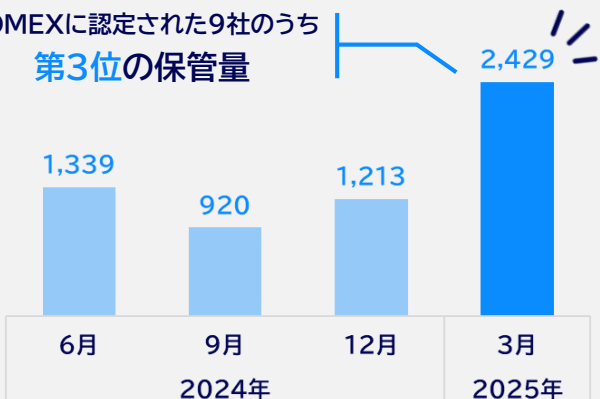
米国へのAu流入の増加に伴い、COMEX規格への鋳直し需要が拡大



Auの保管量

単位:千トロイオンス

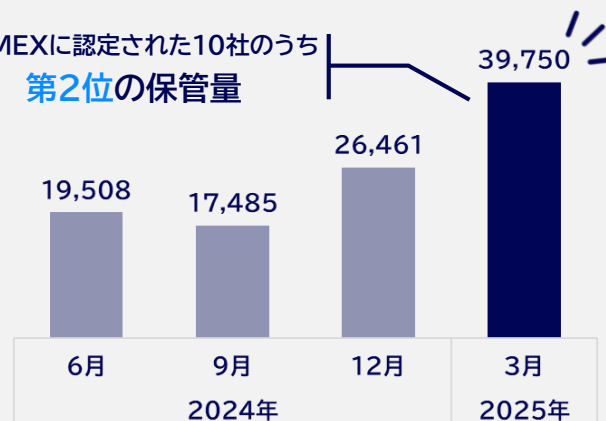
COMEXに認定された9社のうち
第3位の保管量



Agの保管量

単位:千トロイオンス

COMEXに認定された10社のうち
第2位の保管量



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

Au・Agともに保管量が大幅に増加

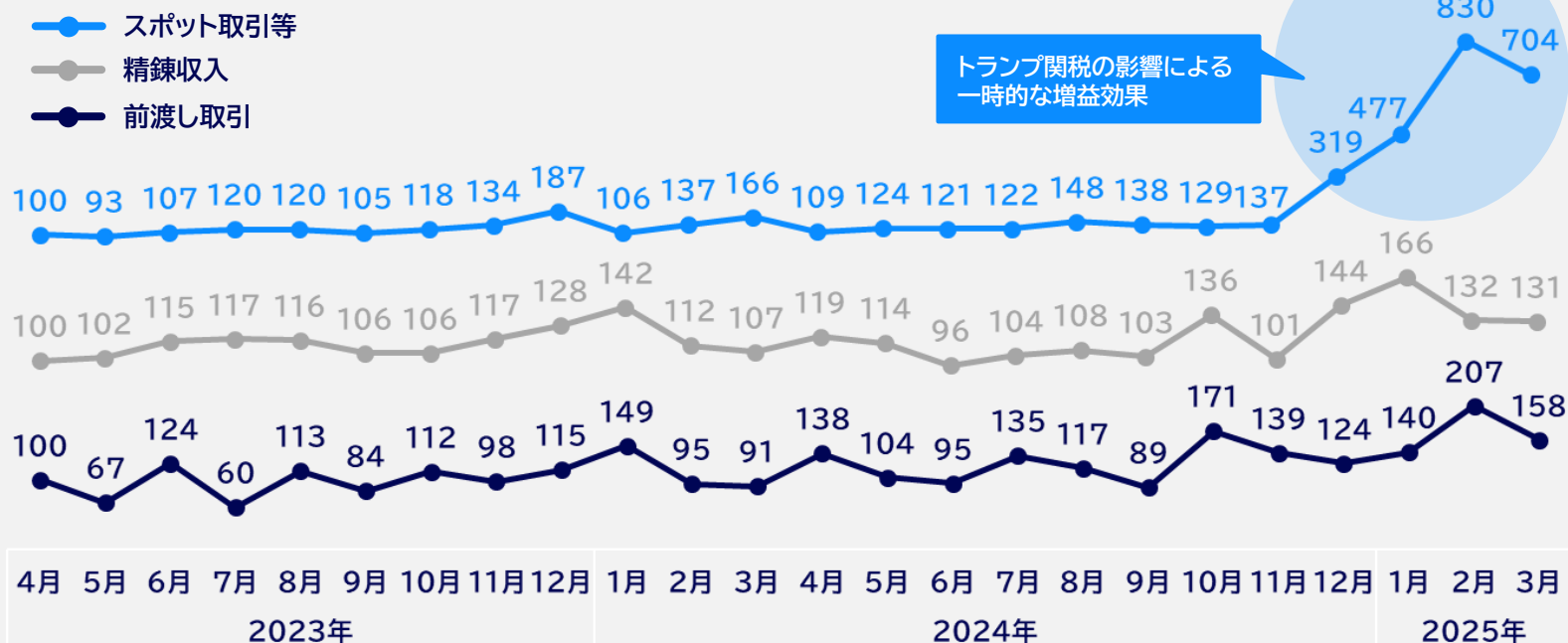


- 米国の関税制度をめぐる市場の混乱を背景に裁定取引の機会が増加
- 精錬および前渡し取引による売上収益は、Au価格の上昇も加わり増加



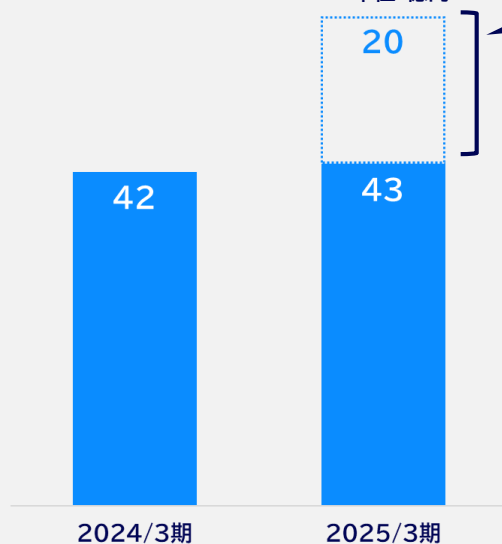
北米精錬事業における取引別売上推移

(2023年4月を100とした際の売上推移)



北米精錬事業の営業利益

単位: 億円

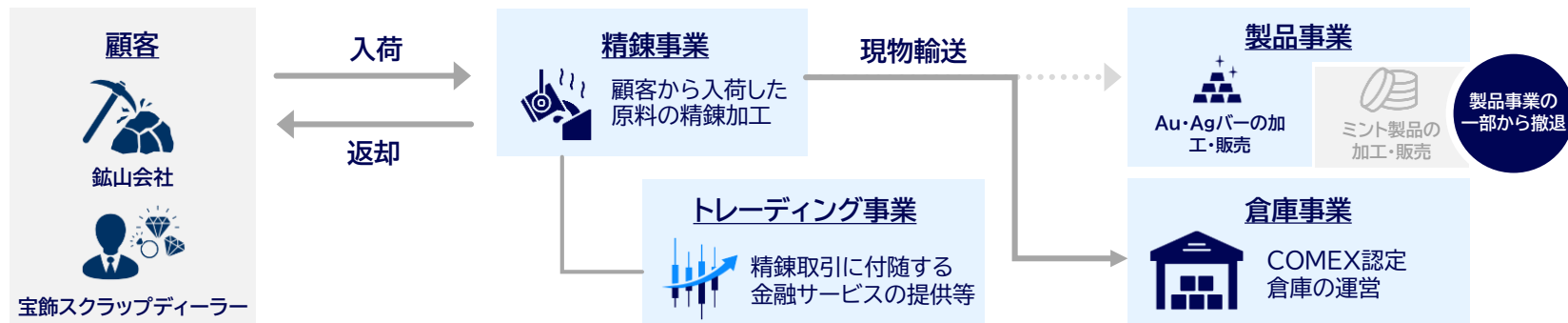


ミント製品加工事業の撤退に伴う減損▲20億円

Point

- 製品事業は2019年以降、好調に推移していたが、2023年度後半より一転して苦しい状況に陥った
- 1オンスコイン等のAu・Ag加工品の市場縮小が続いたため、ミント製品加工事業から撤退
- 撤退による減損が発生した一方、精錬・トレーディングの好調により前期比で増益を達成

北米精錬事業の今後のビジネスモデル



単位:億円

	2024年 3月末	2025年		主な増減内容	
		3月末	増減		
流動資産	2,538	4,196	+1,658	営業債権及びその他の債権 棚卸資産	+1,490 +173
非流動資産	642	704	+62		
資産合計	3,180	4,900	+1,720		
流動負債	1,130	3,113	+1,983	社債及び借入金	+1,487
非流動負債	785	524	△ 261		
資本	1,265	1,263	△ 2		
負債・資本合計	3,180	4,900	+1,720		

Point

- ・ 北米精錬事業において、鉱山会社との前渡し取引等の増加により資産と負債が両建てで増加
- ・ 貴金属リサイクル事業において、貴金属価格の上昇と回収量の増加に伴い、ヘッジ済み在庫量が増加

AREホールディングス連結BS

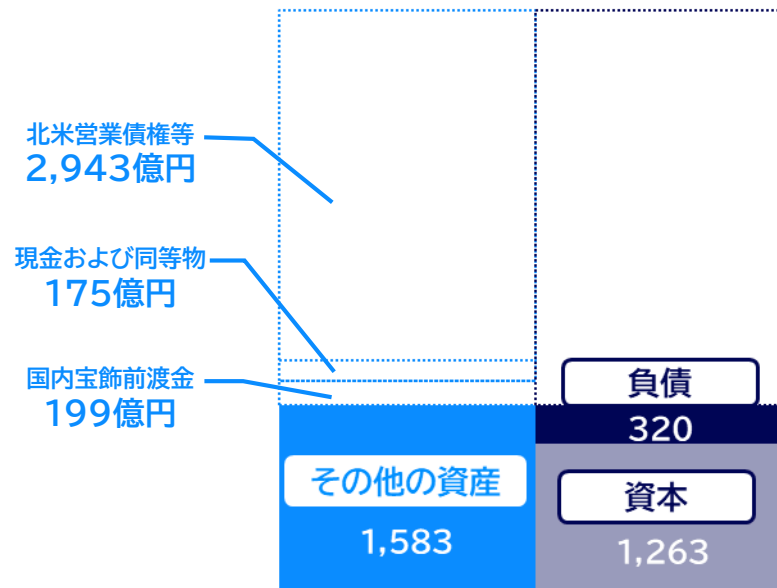
単位:億円

自己資本比率
(親会社所有者帰属持分比率)

25.8%

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)

79.9%

Point

当社の有利子負債の大部分は換金性の高い資産で裏付けされている

信用格付

R&I A-

株式会社格付投資情報センター

2025年1月の格付取得を受けて…

公募普通社債の発行

1 北米の資金調達ニーズへの対応



多額の借入が必要となる北米の前渡し取引の運転資金として充当

2 金融コストの低減



長期安定的かつ低金利での資金調達により金融コストの低減を模索

3 資金調達の選択肢多様化



M&Aの機会に備えて資金調達手段の多様化を図る

資金調達の多様化および金融コストの低減を通じて、企業価値の向上を図る

単位: 億円

	2025/3期	主な増減内容	
営業活動によるキャッシュフロー	147	税引前利益 棚卸資産の増減 その他債権債務増減等	+204 △172 +114
投資活動によるキャッシュフロー	3	有形固定資産の取得による支出 北米事業の前渡し取引等の増減	△74 +78
財務活動によるキャッシュフロー	△ 62	借入金の増減 配当金の支払額 自己株式取得支出	+10 △65 △10
現金及び現金同等物に係る換算差額	19		
現預金の増減額	107		
現金及び現金同等物の四半期末残高	176		

Point

- ・ 国内貴金属リサイクル事業の回収量増加により棚卸資産が増加
- ・ 財務活動は配当金支払と自己株式取得支出が中心

単位: 億円

	2024/3期 実績	2025/3期 実績	実施した設備投資の主な内容
設備投資額	85	82	
貴金属事業	61	81	
国内	33	33	坂東工場第2期関連・・・約20億円
海外	28	48	北米のAgの精錬設備更新・・・約30億円
その他	24	1	
減価償却費	36	27	

※「その他」および「減価償却費」には環境保全事業の実績を含む

坂東工場(第2期)

2025年
4月竣工
予定処理
分野

触媒



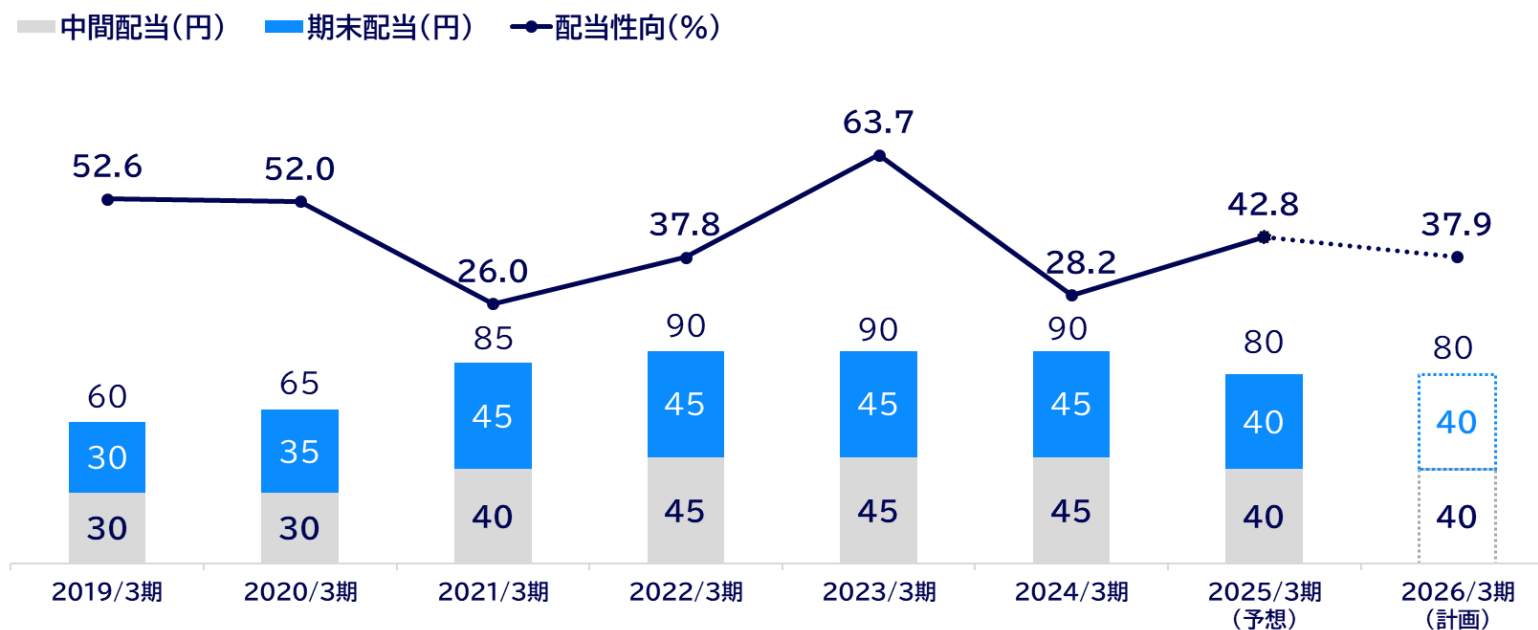
電子

取扱
元素

79 Au Gold	46 Pd Palladium	78 Pt Platinum	45 Rh Rhodium
------------------	-----------------------	----------------------	---------------------

坂東工場(第2期)がもたらす効果

- ✓ 新規設備導入により原料からの貴金属回収率UP
- ✓ リードタイムを10%短縮し、競争力を強化
- ✓ 外注および工場間輸送のコスト削減により収益性UP

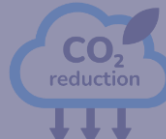


※2021年4月1日に1:2の株式分割を実施しており、2021/3期までの1株当たり配当金および1株当たり利益は分割後のベースに換算して表示

配当性向40%を目安とした安定配当を継続

SDGs重点テーマ

貴金属リサイクル拡大

限られた
地球資源の有効活用人・社会・環境に
やさしい貴金属供給責任ある
貴金属管理の推進CO₂排出量の削減エネルギー由来の
CO₂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多様性を重視し
働きがいを向上

SDGs活動の奨励・支援

従業員のSDGs
貢献活動を支援

ISO/IEC17025認定を取得

ISO/IEC17025とは…

製品検査や分析・測定などを行う試験所および計測機器の校正業務を行う校正機関に関する一般要求事項を規定した国際規格



貴金属リサイクル原料における分析値の透明性確保とさらなる信頼性の向上を目的に取得、顧客との取引チャンス拡大や他社との差別化につなげる

試験所	アサヒブリテック株式会社 テクノセンター 研究開発部 分析グループ
認定分野	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)

CDPより「A-」評価を取得



2023年度実績における
外部評価

- ✓ 前年度に続いて、8段階のうち上から2番目の「A-」評価を獲得
- ✓ 今後も当社パーパスのもと、サーキュラーエコノミー実現に向けた取り組みを積極的に推進

I. 2025年3月期 通期決算

(2024年4月～2025年3月)

II. 中長期ビジョンローリング

III. 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ついて

IV. 参考資料

売上収益

- 2025/3期は主に宝飾分野において一時的に回収量が増加したが、計画は保守的に算定

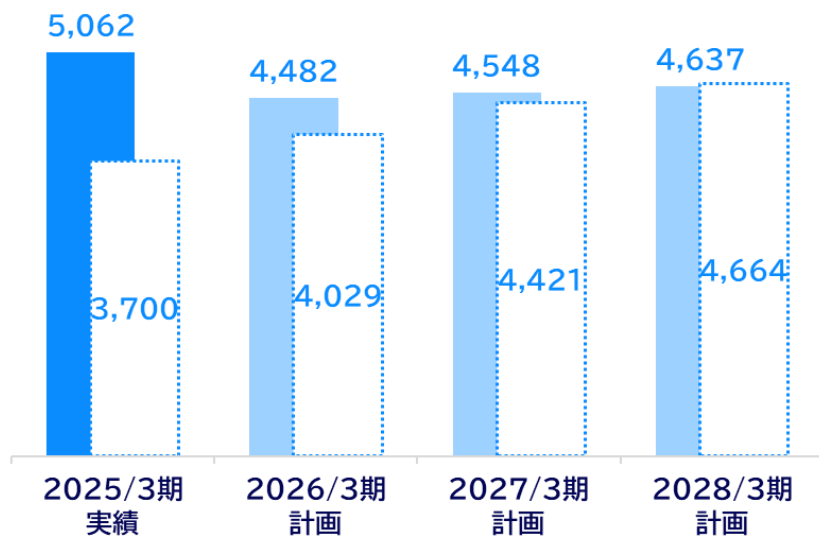
営業利益

- 成長戦略を着実に推進することで、利益水準を押し上げる
- 既存事業分野におけるM&Aを含む新規投資を積極的に模索し、利益のさらなる拡大を目指す

売上収益

■ 中長期ビジョンローリング ■ 当初計画

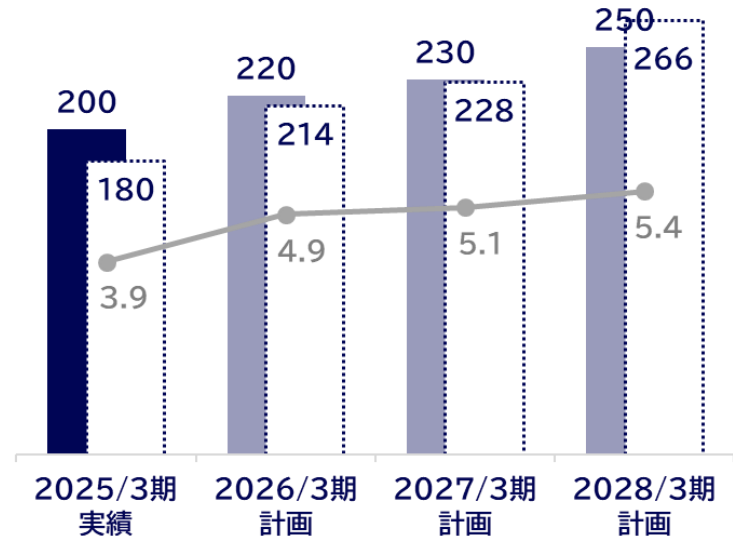
単位: 億円



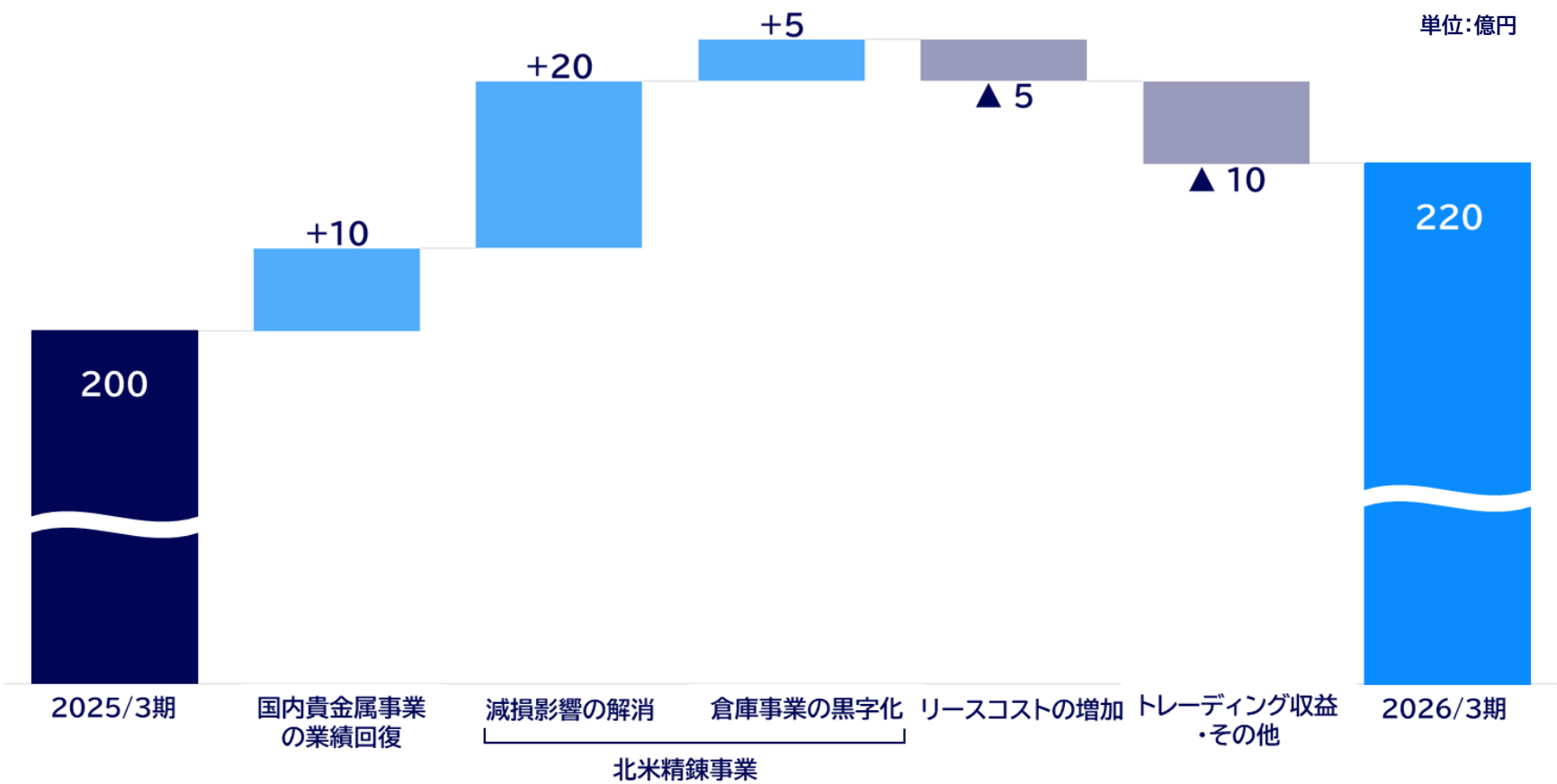
営業利益・営業利益率

■ 中長期ビジョンローリング ■ 当初計画 ● 営業利益率

単位: 億円・%



- ・ 国内の貴金属事業は、回復基調にある電子分野からの回収量増加等により増益を見込む
- ・ 北米精錬事業は、ミント製品加工事業の減損影響が無くなることに加え、倉庫事業の黒字化により増益を見込む



1 新分野の開拓



xEV関連

- ✓ BEV販売成長率の鈍化により電装部品が在庫過多となりBEV依存度の高い企業で生産が大きく停滞。
- ✓ HEVやPHEVは引き続き好調で徐々に回復基調を予想、次世代BEVの市場投下が大きく需要回復の起爆剤となる可能性あり。



合成医薬関連

- ✓ 低分子医薬の種類や製造規模によって使用される化学触媒は様々で、回収ロスが多く発生している。
- ✓ これまで蓄積してきた当社の貴金属回収技術と新坂東工場第2期の稼働、化学触媒メーカーとの協業によりシェア拡大を図る。



AI半導体関連

- ✓ AI半導体関連部品の製造工程で使用する貴金属を回収すべく、関連企業へのアプローチを強化。
- ✓ AI半導体の製造は日進月歩であり、様々な状況下で使用する貴金属を、新たな技術開発と回収プロセスを構築することで、シェア拡大を図る。

2 海外市場の拡大



タイに設立した現地法人
Asahi Pretec (Thailand) Co., Ltd.

- ✓ 既に営業を開始しており、2026年4月の現地工場稼働に向けた準備が進行中。
- ✓ 宝飾関連の工場から発生する研磨屑やスクラップ品等の回収を計画。



インドに設立予定の現地法人
ASAHI PRETEC INDIA PRIVATE LIMITED

- ✓ 2025年6月に現地法人を設立予定。
- ✓ インドは政府主導の廃車政策等により、廃自動車触媒の回収が見込める。
- ✓ 宝飾品やEスクラップ等の市場環境についても調査を継続。

3 生産能力の強化



処理分野



触媒(2025年4月稼働予定)



電子(2025年7月稼働予定)

生産能力

移管前工場比 **1.5倍**

稼働効果

- ✓ 新規設備導入、品質管理強化による顧客の信用拡大。
- ✓ 自動化により15%の人的生産性向上。
- ✓ リードタイムを10%短縮し競争力強化。

竣工が迫る坂東工場第2期

4 販売の強化

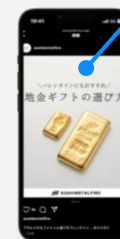
- ✓ グリーンメタルの販売は堅調に推移。既存のジュエリーメーカー向けに加え、自動車業界をはじめとする産業分野への販売拡大を計画。
- ✓ 2025/3期より開始したリテール販売では、認知度向上施策による会員数の拡大を図り、2026/3期は前期比で約3倍の利益確保を目指す計画。

グリーンメタル販売の利益推移



※ 2024/3期を100とした際の利益推移

SNS等を活用したブランド戦略



利用者数の多いInstagramを活用し、幅広いユーザー層へアプローチする。



認知度UP



会員数UP

DX推進事業における2024年度までの取り組み

プロダクト開発&機能拡張

DXE



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



セールスマーケティング

既存顧客

グッドデザイン賞獲得の要因であるUI/UXのデザイン性や操作性が既存顧客から高い評価を得る



月間解約率 **0.25%**

NPS® **8.3UP**

※ NPS: Net Promoter Score

新規顧客

インサイドセールスや協業により営業チャネルを多角化

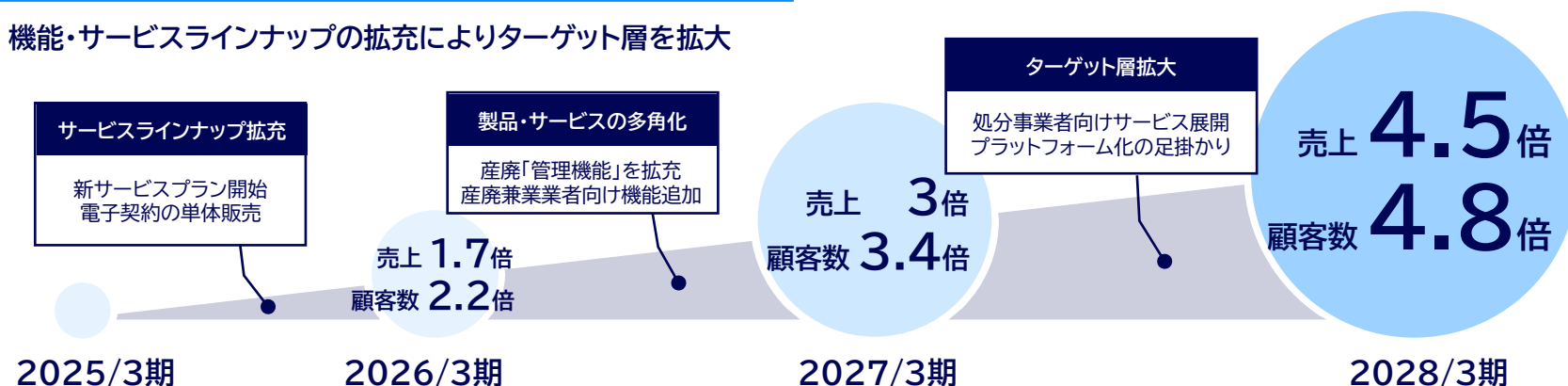


サービスサイトセッション数 **260%**

成約率 **11%UP**

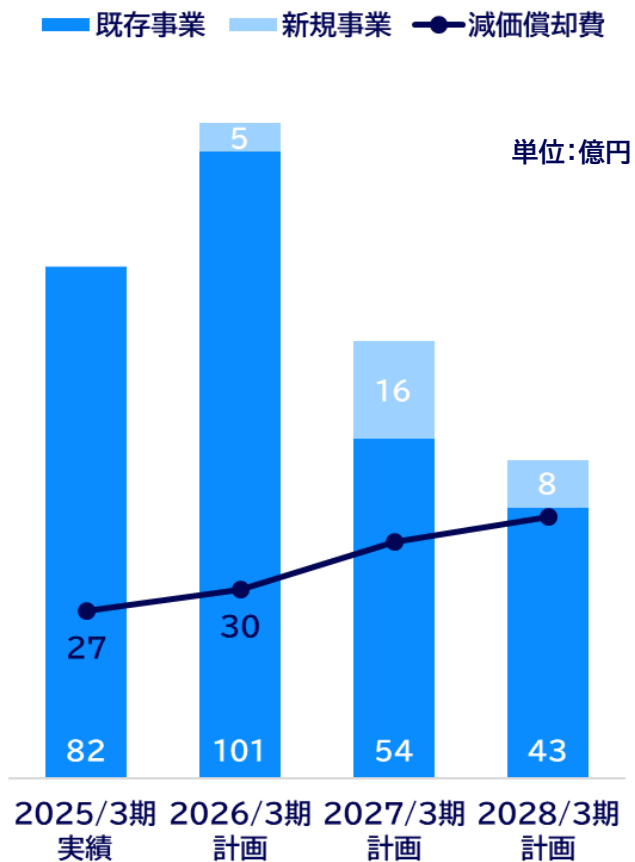
盤石な顧客基盤を構築し収益性向上

機能・サービスラインナップの拡充によりターゲット層を拡大



※ 売上および顧客数の倍率は2025/3期実績と比較した際の数値

今後3年間の投資計画



今後3年間の主な投資内容

※3年間の累計計画値

貴金属事業

国内事業への主な投資内容	115億円
坂東工場第2期	約60億円
工場設備の更新・増強等	約10億円
各種システムリプレイス	約10億円
海外事業への主な投資内容	112億円
北米のAg精錬設備更新他	約90億円
ASEAN・インド関連	約20億円

- I. 2025年3月期 通期決算
(2024年4月～2025年3月)
- II. 中長期ビジョンローリング
- III. 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ついて**
- IV. 参考資料

PBR

PBRは2021年以降低下を続けており、直近の2年間は1倍付近まで低下

単位:倍



PBR 1.0倍

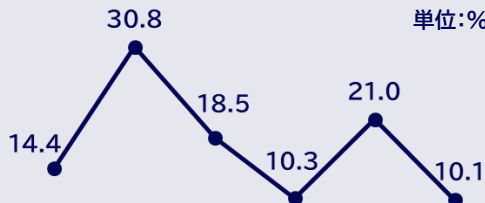
2020/3期

2025/3期

ROE

近年は10%以上で推移しており、当社が認識する株主資本コスト7.0~9.0%を上回る状況

単位:%



株主資本コスト 7.0~9.0%

2020/3期

2025/3期

1 収益性の強化

- 成長戦略の実行
- 事業ポートフォリオマネジメント

2 財務戦略の強化

- キャッシュアロケーション

株主資本コスト算定方法(CAPMベース)

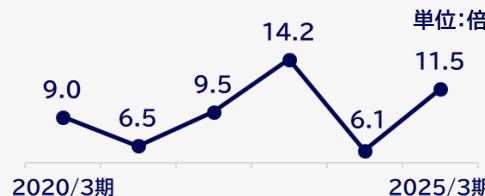
$$\text{リスクフリーレート} + (\beta \times \text{リスクプレミアム})$$

└ 10年国債利回り └ 当社固有のリスクに市場・流動性超過リターンを反映

PER

株式交換差益の計上により一時的に下落したものの、再び10倍台で推移している状況

単位:倍



2020/3期

2025/3期

3 非財務戦略の強化

- 株主・投資家との対話促進
- 成長戦略の発信強化
- ESG経営の取り組み

課題

PBRの改善には、当期純利益率の改善や総資産の適正化によるROE向上に加え、中長期的な成長戦略および株主還元方針を、より一層市場に浸透させていくことが重要であると認識。

収益性

高

収益性の向上

サービスのラインナップ拡充とマニフェスト機能の強化により顧客満足度の向上とターゲット層の拡大を目指す

事業規模の拡大・収益性の向上

- 近年業績が低迷していたミント製品加工事業から撤退
- 安定した収益源である精錬事業を土台に、トレーディング事業と倉庫事業を成長させる

事業規模の拡大・収益性の向上

- 新たに稼働する坂東工場第2期を最大限に活用し、回収量の拡大と収益性の向上を図る
- 営業戦略の見直しやデジタルツール等の活用により、各分野におけるシェア拡大を目指す

● : 現在のポジション

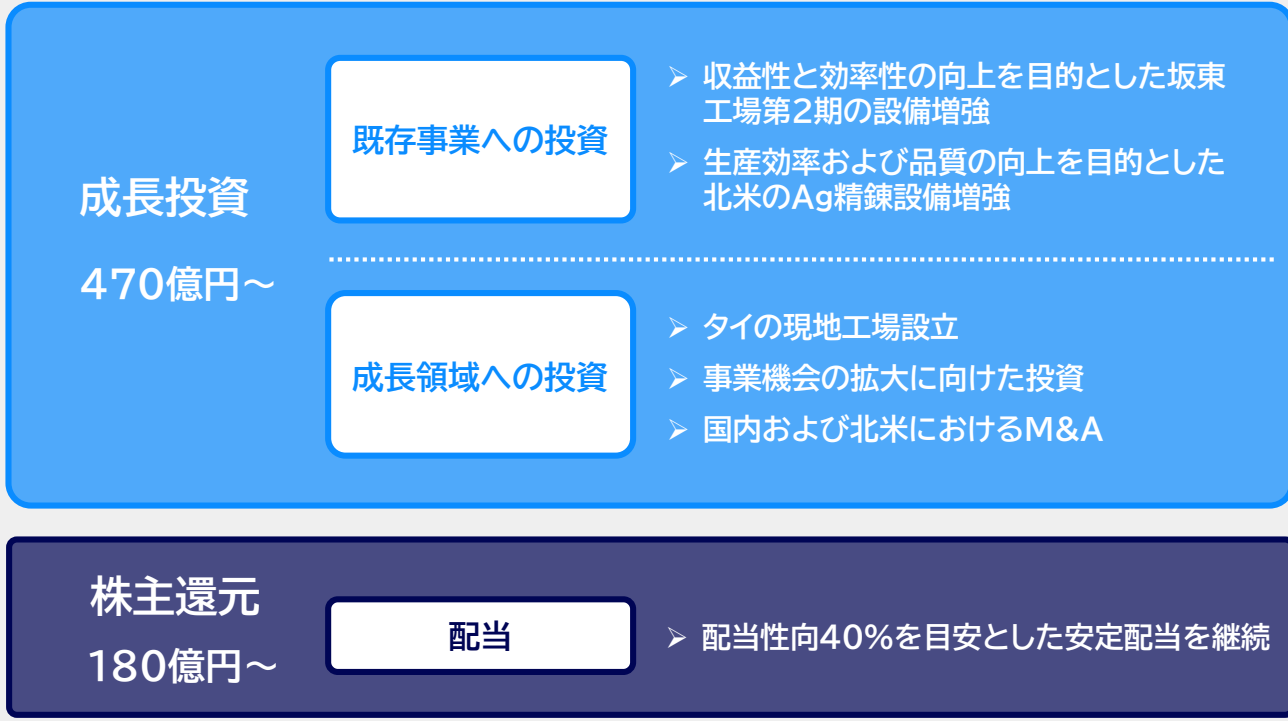


中長期ビジョンの達成に向けて事業規模の拡大および収益性の向上を推進

キャッシュイン
(今後3年間の累計)

キャッシュアウト
(今後3年間の累計)

営業CF
650億円～



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キャッシュ配分を実行

対話の状況(2023年度実績)

対話手段



※決算説明会、証券会社主催のカンファレンス、機関投資家向けスモールミーティング等の合計数

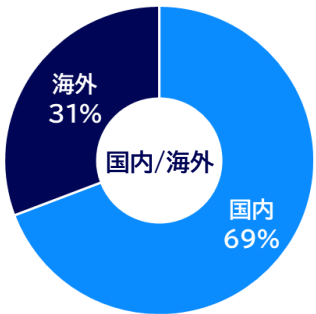
主な対応者

代表取締役社長
経理部長
企画部長(IR部門責任者)

代表取締役社長
経理部長
企画部長(IR部門責任者)

代表取締役社長
企画部長(IR部門責任者)

ファンドマネージャーやアナリスト、
ESG担当者との面談を積極的に実施



主な対話の成果

対話で得られた内容	対応状況
PBRの改善に向けた施策または方針の開示	本資料の「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ついて」で開示。 今後継続的なアップデートも検討
北米精錬事業に関する開示の充実化	2024年度に機関投資家向けのスモールミーティングを開催 更なる理解度の深化を図るべく、決算説明資料等における開示の充実化を推進
エンゲージメントサーベイの実施方法および結果の開示	本資料の「ESG経営の取り組み」として開示

投資家との対話機会を積極的に拡大
対話で得られた内容を定期的に取り締役会等に報告することで経営への反映を進めた

Environment : 環境



- **貴金属リサイクルの拡大**
- 貴金属リサイクル量
- CO₂削減外部貢献量
- **人・社会・環境にやさしい貴金属供給**
- 各種認証の取得
- **CO₂排出量の削減**
- Scope1+2

重点テーマ・重要指標

Social : 社会



- **ワークライフバランスとダイバーシティの基盤充実**
- 11時間のインターバル勤務達成率
- 女性管理職比率
- 男性育休・育児目的特別休暇取得率
- **SDGs活動の奨励・支援**
- アサヒクリーンプロジェクト(清掃活動)の実施・奨励

: SDGs重点テーマ

- ・ 人材育成
 - 階層別研修を継続的に実施
 - 海外トレーニー制度の推奨
- ・ 組織力強化
 - AREグループウェイの浸透強化
 - エンゲージメントサーベイの実施

主な実績

- ・ 気候変動に対する取り組み
 - CO₂排出量における第三者検証の実施
 - インターナルカーボンプライシング導入
 - SBT認定取得への取り組み
- ・ 各種認証の取得
 - UL2809認証を新たに取得

Governance : ガバナンス



- **リスク管理の強化**
- 海外進出拡大に伴うリスク管理の強化
- 北米におけるリスク管理体制の強化

- ・ コーポレート・ガバナンスの充実
 - 取締役の報酬制度の見直し
 - 取締役会の実効性評価の実施
- ・ 適切な情報開示
 - 投資判断に必要な情報の積極的な開示

Environment : 環境

Auグラニュール製品におけるカーボンフットプリントの第三者検証取得を実施



概要

当社の主力製品である99.99%Auグラニュールについて、原料回収から製品製造までのCO₂排出量を算定し、ISO14040:2006およびISO14044:2006に基づく第三者検証を実施。

計画

カーボンフットプリント情報の付加によって、プレミアム価格での取引や新たな取引先の獲得を計画。

ISO/IEC17025認定を取得



概要

製品検査や分析・測定を行う試験所、および計測機器の校正を行う機関に求められる一般的な要件を定めた国際規格

計画

分析値の透明性と信頼性を高めることを目的に取得し、顧客との取引機会拡大や差別化につなげる。

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
認定分野	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)

SBT認定の取得に向けた取り組み



概要

「サーキュラーエコノミー(循環経済)」実現に向けた取り組みの一環として、SBT認定の取得に向けて準備。認定取得を通じて脱炭素社会への貢献姿勢を明確にすることで、企業価値の更なる向上を図る。

1. SSBJ(サステナビリティ基準委員会)が定める開示基準への対応

- SSBJが公表した有価証券報告書におけるサステナビリティ開示基準に基づき、段階的な情報開示を進めていく方針。

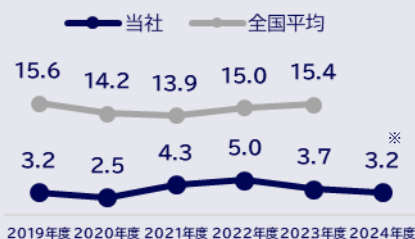
2. CDP回答基準への対応

- 2023年度の評価に基づき獲得した「A-」評価を維持・向上させるため、更なるサステナビリティの取り組みを強化。

Social：社会

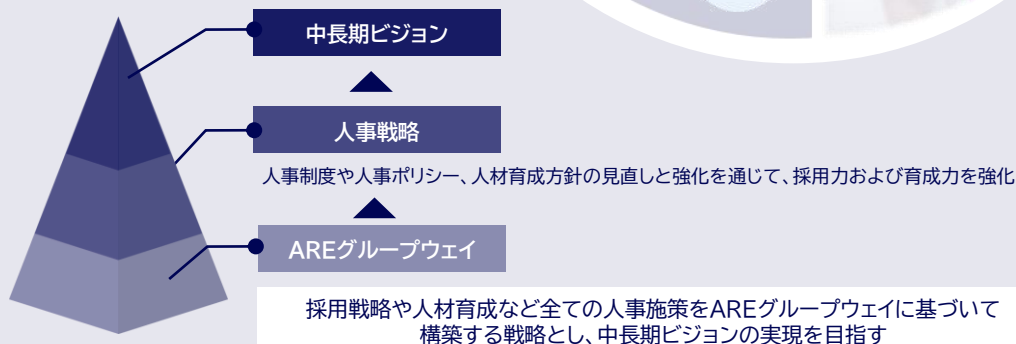
高い人材定着率の維持

当社グループ(国内)における離職率(%)の推移



全国平均を大きく下回る離職率で推移しており、高い人材定着率を維持できている

採用・育成力の強化による成長基盤の構築



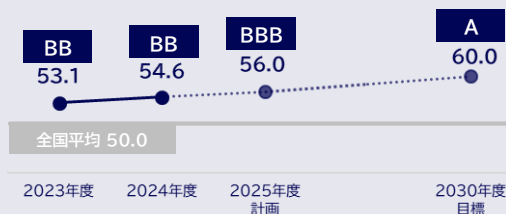
AREグループウェイの浸透強化



2024年8月1日付で、当社の企業理念「アサヒウェイ」を「AREグループウェイ」へ改定。職場対話会の実施等を通じて国内外拠点への浸透を進め、グループ全体での理念共有を推進。

従業員エンゲージメント向上策の強化

エンゲージメントサーベスコアの推移



エンゲージメント調査を通じた課題認識

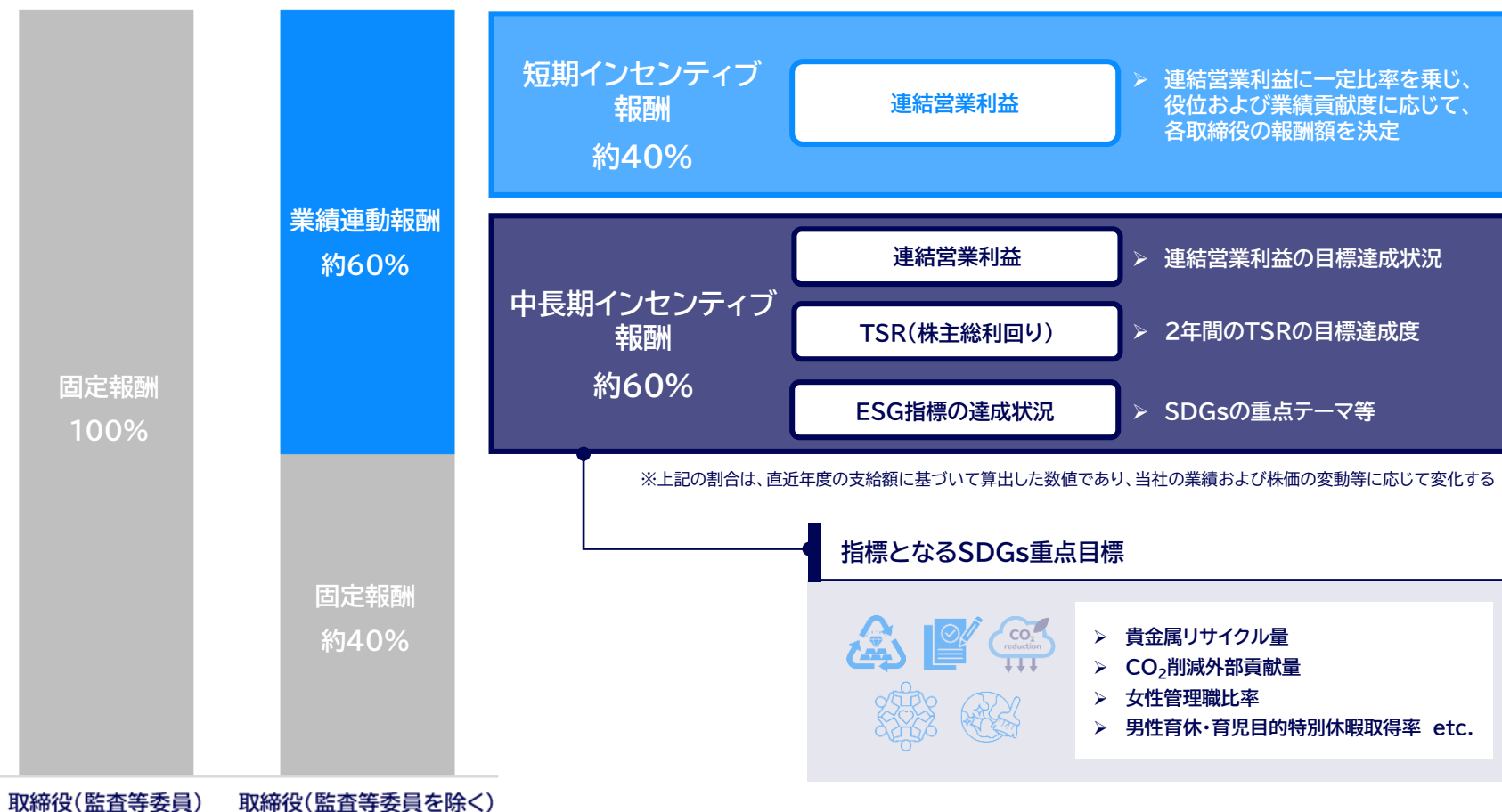
- 世代間のコミュニケーションの強化
- 事業特性に応じた人材採用・適正配置の推進

課題解決に向けた対応

- 課題を抱える組織を重点的にフォローアップ
- 人材育成コンセプトの見直しと研修制度の再整備

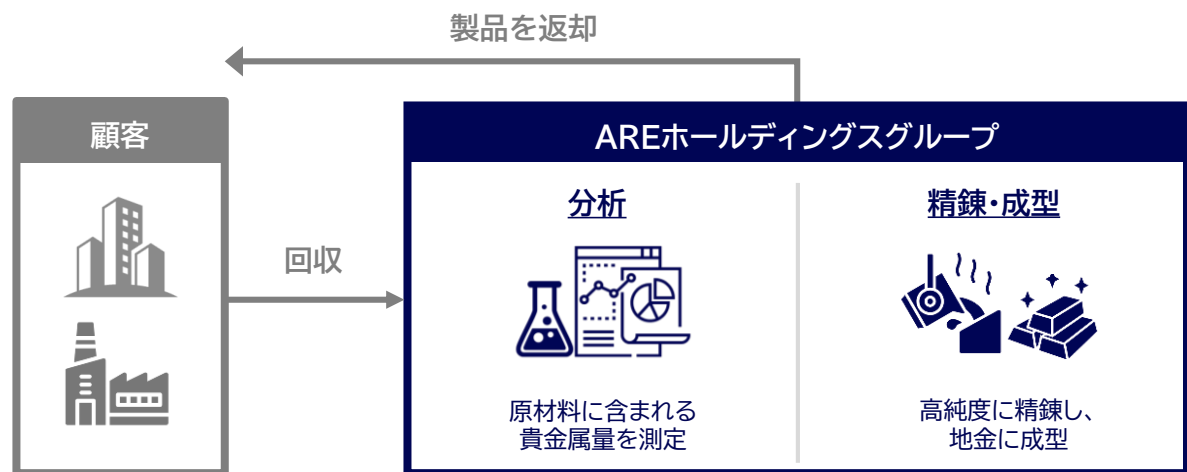
Governance : ガバナンス

取締役の報酬体系



- I. 2025年3月期 通期決算
(2024年4月～2025年3月)
- II. 中長期ビジョンローリング
- III. 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ついて
- IV. 参考資料**

返却型取引

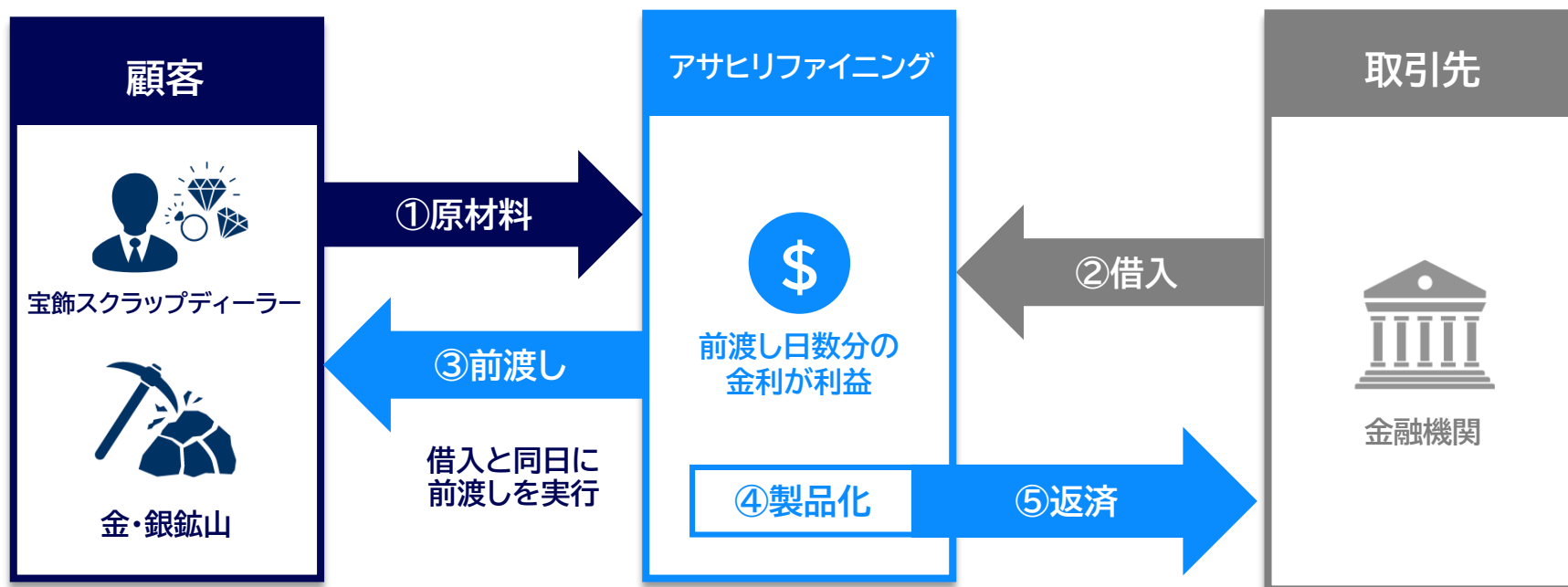


貴金属の買取が無いため、**精錬手数料のみが売上収益**となる。

買取型取引



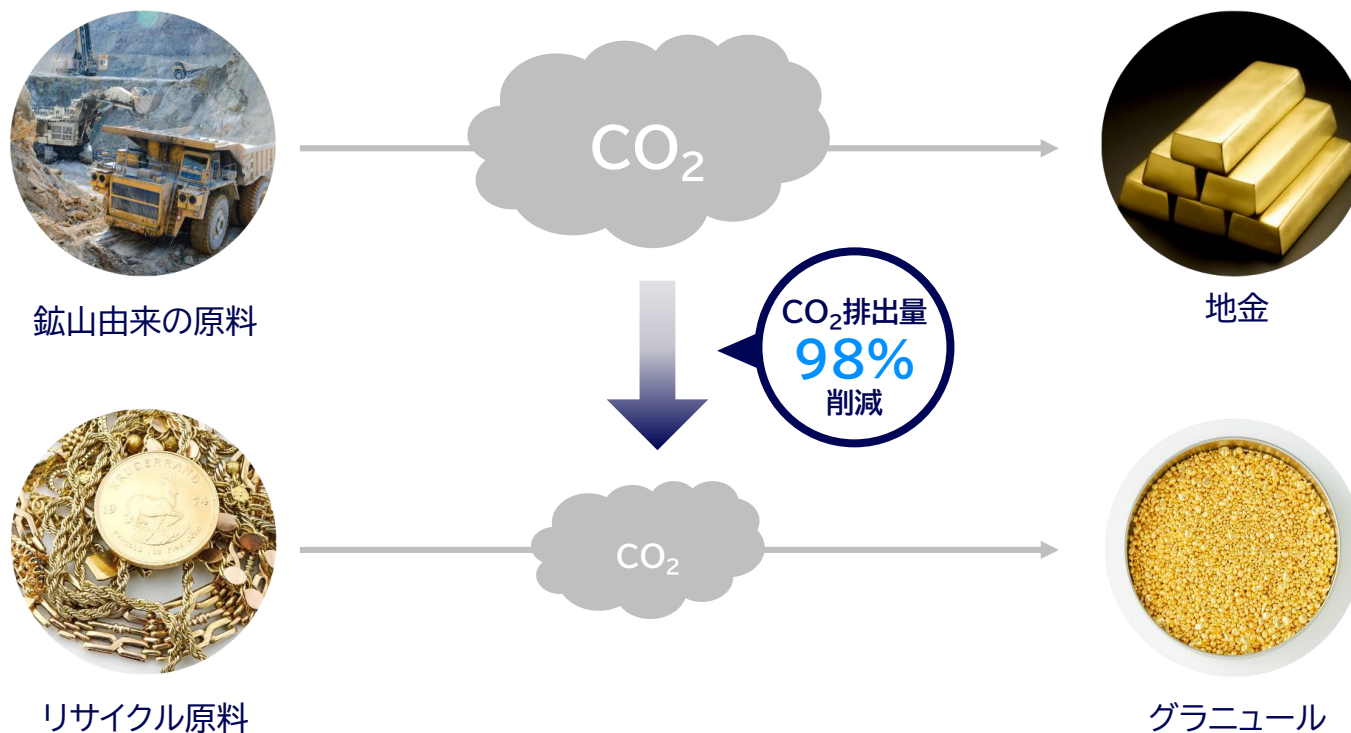
回収物の購入額が売上原価となり、精錬後の**地金の販売額が売上収益**となる。



- ✓ 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
- ✓ 契約納期前に返却することで「前渡し日数分の金利」を得る
- ✓ 原材料を受領してから前渡しするため貸倒リスクは無い
- ✓ 資産と負債が両建てとなり、バランスシートが膨らむ要因となる

金のグラニュール製品のカーボンフットプリント(CFP)を取得

当社の主力製品である99.99%金グラニュールに対し、原料回収から製品製造までのCO₂排出量の算定並びにISO14040:2006、ISO14044:2006に基づいた第三者検証を実施。



リサイクル原料から作られる当社のグラニュール製品は、採掘由来の原料を使用した地金に比べて、製造過程で排出されるCO₂発生量を約98%削減できる。