

ごあいさつ

# 差別化と付加価値の向上を進めて、安定した収益力を。



代表取締役社長

渡邊 陽一郎

ために、内実を強化して次の成長に向けた年という位置付けになります。

実績としてこの第2四半期では、基幹情報システムの刷新や大学や官公庁との連携強化などの開発投資を計画通り実行している中で、主力製品のASA COLOR LEDを中心に前期から引き続いて多

平成30年3月期は2020年に向けた三か年中期経営計画「V-2計画」の初年度です。今期の経営方針は「お客様にとって御役に立つ腕前を磨き鍛えて質を高める」とし、コア技術やものづくりの本質を鍛えて事業を成長させること、経営基盤を磨き着実な成長に向けて岩盤を固めることの二つに重点を置いて、全部門の活動をスタートさせています。中期の経営方針でもある「質的向上」の

くの受注をいただき、期初の目標を上回る売上高と利益実績をあげることができました。また、通期業績は増収減益を見込んでいましたが、好調な受注が継続する見通しであることから、増収増益の見通しへと上方修正しました。前期に引き続いて過去最高の売上高と利益を達成できる見込みです。

特に技術開発・製品開発の取り組みでは、車載・照明分野での感性認知支援領域におけるヒューマンアシスト技術の研究開発の進展に加え、新しくスタートした取り組みとして、医療・ライフサイエンス分野でウェアラブル領域における製品開発に着手するなど、当社のコア技術と外部との連携による差別化と付加価値の向上を進めています。

好調な市場環境が続いていますが、景気の好不況の影響をできる限り少なくし、受注が減少しても安定的に利益をあげることができると、当社のコア技術を磨いて、当社にしかできない新しい付加価値をお客様に提供していくために、現場の回転力をさらに上げてオープンなコミュニケーションから生まれるチャレンジを奨励し、果敢に挑戦していきたいと考えています。

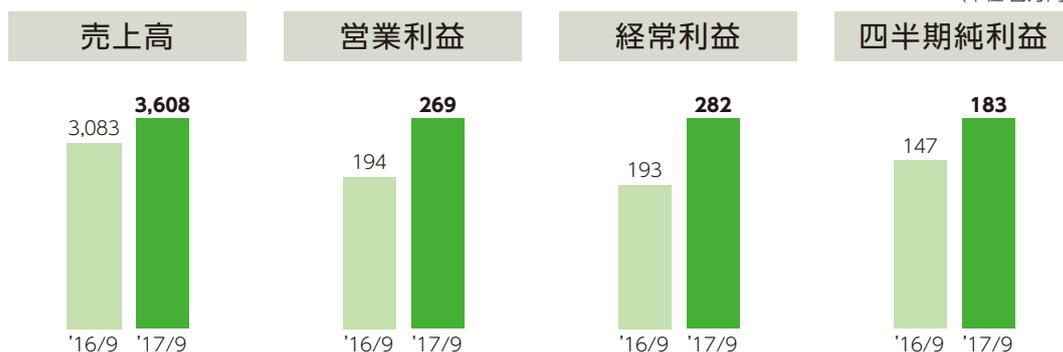
今後とも、朝日ラバーグループの成長にご期待いただき、より一層のご支援を賜りますようお願いいたします。

## 第48期 第2四半期実績 連結財務ハイライト

(単位:百万円)

### 決算のポイント

主力製品の受注が好調に推移し、第2四半期として過去最高の売上高と利益を更新しました。



ASA COLOR LEDなど自動車向けの製品が海外向けを中心に受注が好調に推移しました。また、RFIDタグ用ゴム製品の受注増や、卓球ラケット用ラバーの新製品投入による販売増加などにより売上高が増加しました。利益指標も売上増により前年同期比を大きく上回りました。

# 営業本部長 & 生産本部長 インタビュー

2020年3月期を最終年度とする中期経営計画(V-2計画)の初年度である今期、  
主要製品の受注が好調に推移し、期初の業績予想を上回りました。  
当社を取り巻く環境と今後の販売方針を滝田充取締役営業本部長、  
工場の今後の発展について小林由幸生産本部長兼購買部長にインタビューしました。

## 裾野を広げてビジネスチャンスを見逃さない

### Q. ASA COLOR LEDの受注が好調ですが

**お客様からどこが評価されているのですか?**  
自動車の内装照明の光源を市場としていますが、デザイン志向の強いお客様から評価いただいています。製品そのものの特長が進化しているため、お客様にとってより価格価値が見いだせるようになってきました。特長の進化とは、強みを徹底的に生かすということで、お客様の希望の光に合わせていく精度とスピードが差別化として非常に大きいと思います。また、お客様とのコミュニケーションやサービスそのものも含めて、よりお客様に近いところで活動できるようになっていると思います。

### Q. 今後さらに受注を増やしていくために

**どのような営業活動を進めていきますか?**  
もっと裾野を広げたいですね。デザイン志向が強いメーカーや我々の特長を生かせる高級車や自動車メーカーが戦略的に開発する車といったところをターゲットとして活動していきます。アプローチのひとつとして、当社製品の良さを知っていただくということ。幸いにもお客様の日系のセットメーカーがグローバルに展開しているため、そのお客様を通して、いろいろな自動車メーカーのセットに使用していただけるよう提案・拡販をしていきます。

### Q. 自動車では今後電気自動車(EV)や

**自動運転など今までにない進化が予想されますが、当社はどのように対応していきますか?**

自動運転・コネクテッドカーでの技術進化は加速し、センサー・ミリ波レーダーなど新しい部品が求められるので、そこでゴムやゴムをベースとした新しいビジネスチャンスがあると思っています。ヒューマンアシスト技術では、よりASA COLOR LEDの快適な照明に進化・提案を進めていきます。既存のお客様も新たな開発に取り組まれているし、新規参入するメーカーも出てくるこ



取締役営業本部長  
**滝田 充**

1987年入社、営業グループ長、開発グループ長、営業統括部長を経て2015年に現職に就任。53歳。

とが予想されるので、しっかりとアプローチしていきたいと考えています。EVの流れではバッテリーの大容量化が進むとともに負担を減らすことや、タッチパネル化や多機能スイッチになれば今までよりコンパクトになることから、一台当たりの部品の使用個数は減ってくるでしょう。これからは内装照明だけでなく外装の照明でも当社の得意なゴム技術を生かせる場所にチャレンジしていきます。

### Q. 医療・ライフサイエンス分野はどのように伸ばしていきますか?

医療の分野は国内の特定のお客様にゴム単体の部品を提供しています。注射器具や回路製品は今後グローバルで増えていくという大きなトレンドがあるので、お客様の戦略に対応して広げていきたいと考えています。そのためには当然当社の存在価値として製品性能アップや複合化するなど付加価値を高め、顧客メリットある提案を進めていきます。ライフサイエンスの分野は、まず先行して開発を進めているメーカーや大学などの活動に関与していくことが大事だと考えています。特にこれから新しい装置やデバイスができてくるので、そこに関与して、先行してお客様と一緒に進めていくことをしっかりとつづけていきます。当社はゴムメーカーですが、ゴムと色々な部材を複合して一つのユニットやデバイスにしていく知見やノウハウの蓄積があり、競合メーカーとの違いを明確にして、取り組んでいきます。

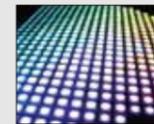
### Q. 営業本部をどのような組織にしていきたいですか?

お客様の要望をしっかりとつかんで工場につないで良いアウトプットをしていくことが営業の役割です。より元気に、本気で、やる気のある熱い集団にしたいですね。また、ある一時的な営業力があるということではなく、役割を明確にして、現場・実践で体得していくことで、より個人が成長できるようにしていきたい。若い社員も入社してきているので先輩社員やお客様への活動を通じて底上げし、全体として営業力を強化していきます。

## 重点事業 PICK UP!

### 車載・照明分野

主な製品：  
ASA COLOR LED、  
透明部材、反射材料



自動車の内装照明用光源に使用されるシリコンゴム製キャップ付LEDの「ASA COLOR LED」は、採用されている日系自動車メーカーの好調な販売により売上高が増加しました。さらに今後も受注が増加する見通しです。LED照明の反射材料の白色レジスト材はより使い勝手のよい製品を目指して改良中です。

### 医療・ライフサイエンス分野

主な製品：  
採血用・薬液混注用ゴム栓、  
プレフィルドシリンジ用ガスケット、  
マイクロ流体デバイス



医療現場で使用される血液回路のコネクター部品として使われる採血用・薬液混注用ゴム栓や、薬剤をあらかじめ充填した注射器のプレフィルドシリンジ用ガスケットなどの受注が堅調に推移しました。マイクロ流体デバイスは試作品による顧客との開発を進めています。

### その他分野

主な製品：  
RFIDタグ用ゴム製品、  
自動車向けスイッチ用ラバー、  
卓球ラケット用ラバー



当社独自の分子接着・接合技術を用いて、チップとアンテナをゴムで挟み込み保護するRFIDタグ用ゴム製品の受注が好調に推移しました。卓球ラケット用ラバーも今春発売の新製品の販売が好調なことから堅調な受注をいただいています。

## 各工場の連携と設備を強化し、更に生産性を高める

### Q. 第2四半期の実績と通期業績予測を上方修正しましたが、工場の稼働状態はどうでしょうか?

おかげさまで事業分野を問わず受注をいただいておりますが、特に自動車向けの製品を扱っている白河工場と福島工場の操業が上がっています。比較的余裕のある部署からの応援体制を整えて何とか乗り切ろうとしています。また、来期以降にも新しい案件も含めて注文が入るといふ予測もあるので設備投資を計画していく必要があります。

### Q. 今年2月に完成した白河第二工場の操業はどのように上げていきますか?

今期中にはRFIDタグ用ゴム製品の生産ラインを白河工場から移設しますが、白河第二工場は医療・ライフサイエンス分野の製品で伸ばしていこうと考えています。特にライフサイエンスでは新しいものづくり環境が求められるので、しっかりと対応できる工場にしていきたいです。

### Q. 働き方改革が注目されていますが

**工場の生産体制は今後どのように考えていますか?**  
今は多くの注文をいただいておりますが、他社でもできる製品で競争すると価格面が厳しくなるので、当社の付加価値をつけた製品でさらにものづくりを

進化させなければなりません。電気自動車の普及など今後の市場動向を踏まえながら当社の付加価値はどこにあるのか、技術的な優位性は何かを見極めて開発していきたいと考えています。中期経営計画で健康経営を掲げており、従業員が健康でやりがいを感じながら働くことができる環境を提供し、会社としても生産性を上げていくことで社会に貢献していくという流れをつくりたい。国内では今後ますます少子高齢化の



生産本部長兼購買部長  
**小林 由幸**

1986年入社、技術グループ長、開発グループ長、中国子会社董事長を経て2017年に現職に就任。53歳。

流れが加速するので、マンパワーだけに頼らずに出来高を上げて、効率性を重視した工場にしていきたいですね。

### Q. 技術力以外に当社はどのような点を評価いただいていますか?

お客様の要求に応じていく営業と技術の対応力にあると思います。特に迅速に対応するということは評価いただいています。これは過去からの当社の強みの一つで、創業者のお客様第一の考え、お客様の要請に対してきちんと考えて迅速に行動するということが徹底されていると思います。先輩のそうした姿を見て若手も同じように考えて対応してくれています。

### Q. 生産本部を今後どのように発展させていきたいですか?

生産本部の大きなテーマとしてサプライチェーンマネジメント(SCM)を進めていきます。SCMを構築するためには合理性の視点もありますが、会社と会社のつながりを強化していくためには信頼関係が大事だと考えています。これは購買部門の努力だけではなく、各工場が協力して進めていきます。また、発想の根底に朝日ラバーオールという考え方を浸透させていきます。工場ごとの目標に向けてがんばってもらうということとともに、他の工場の問題と一緒に解決したり、いいところを吸収してそれぞれが伸びていく、そして工場の連携を高めて朝日ラバーグループとして全体が伸びていくという体制をつくっていきたくて。そして、若手の人材の育成に力をいれています。

当社の従業員はみんな真面目ですよ。業績が厳しい時でもみんな一生懸命仕事に取り組んでもらっています。若い人にはどんどんチャレンジしてほしい。夢を持ってチャレンジして、失敗してもあきらめるのではなくどんどん新しいことに取り組んでほしいと思っています。

# さいたま市のリーディングエッジ 企業認証を更新しました

リーディングエッジ企業認証事業は、さいたま市が獨創性・革新性に優れた技術を有する市内の研究開発型ものづくり企業を「さいたま市リーディングエッジ企業」として認証し、認証企業への更なる競争力向上支援を通じて、さいたま市産業全体の活性化やイメージアップを図る制度です。11月8日に認証式が行われ、当社は認証を更新しました。さいたま市産業創造財団を通じて大学や公的機関との連携によるイノベーションや競争力の向上に努めていきます。



## 株式の状況／会社概要 (平成29年9月30日現在)

### 株式の状況

発行可能株式総数 ..... 11,500,000株  
 発行済株式の総数 ..... 4,618,520株  
 株主数 ..... 2,508名

### 大株主

株主名	(株) 持株数	(%) <sup>※1</sup> 持株比率
有限会社伊藤コーポレーション	477,500	10.5
佐藤尚美	228,700	5.0
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	222,528	4.9
株式会社東邦銀行	207,400	4.6
株式会社武蔵野銀行	196,500	4.3

※1 持株比率は自己株式(70,972株)を控除して計算しております。

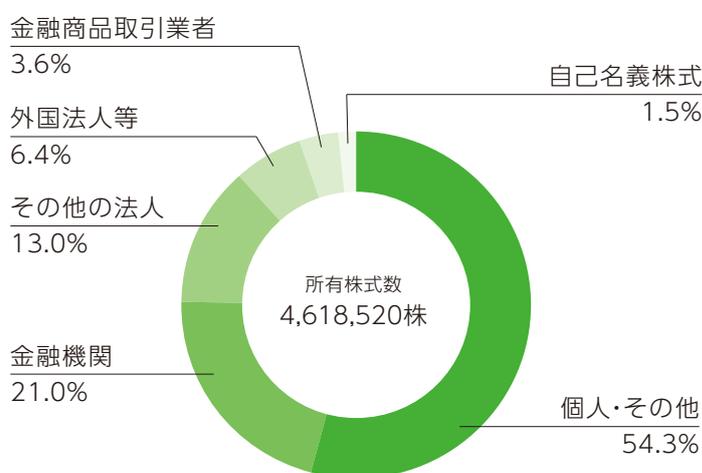
### 株主メモ

事業年度 4月1日～翌年3月31日  
 期末配当金受領株主確定日 3月31日  
 中間配当金受領株主確定日 9月30日  
 定時株主総会 毎年6月に開催  
 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 特別口座の口座管理機関  
 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部  
 東京都府中市日鋼町1-1  
 TEL: 0120-232-711 (通話料無料)  
 上場証券取引所 東京証券取引所  
 (JASDAQスタンダード)  
 公告の方法 電子公告により行う  
 公告掲載URL  
<http://www.asahi-rubber.co.jp/>  
 (ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、単元未満株式の買取請求、配当金の振込指定その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行本支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

### 所有者別株式の分布状況



### 会社概要

商号 株式会社朝日ラバー (ASAHI RUBBER INC.)  
<http://www.asahi-rubber.co.jp/>  
 所在地 埼玉県さいたま市大宮区土手町二丁目7番2  
 設立 昭和51年6月(創業 昭和45年5月)  
 資本金 5億1,687万円  
 証券コード 5162  
 正社員数 286名  
 主な業務内容 工業用ゴム製品の製造・販売  
 主な事業所 本社: 埼玉県さいたま市大宮区土手町二丁目7番2  
 大阪営業所/名古屋営業所/福島工場/  
 第二福島工場/白河工場/白河第二工場  
 役員  
 取締役会長 横山 林吉  
 代表取締役社長 渡邊 陽一郎  
 取締役 田崎 益次  
 取締役 滝田 充  
 取締役 高木 和久  
 取締役(監査等委員) 亀本 順志  
 取締役(監査等委員)(社外) 鈴木 敦  
 取締役(監査等委員)(社外) 馬場 正治