

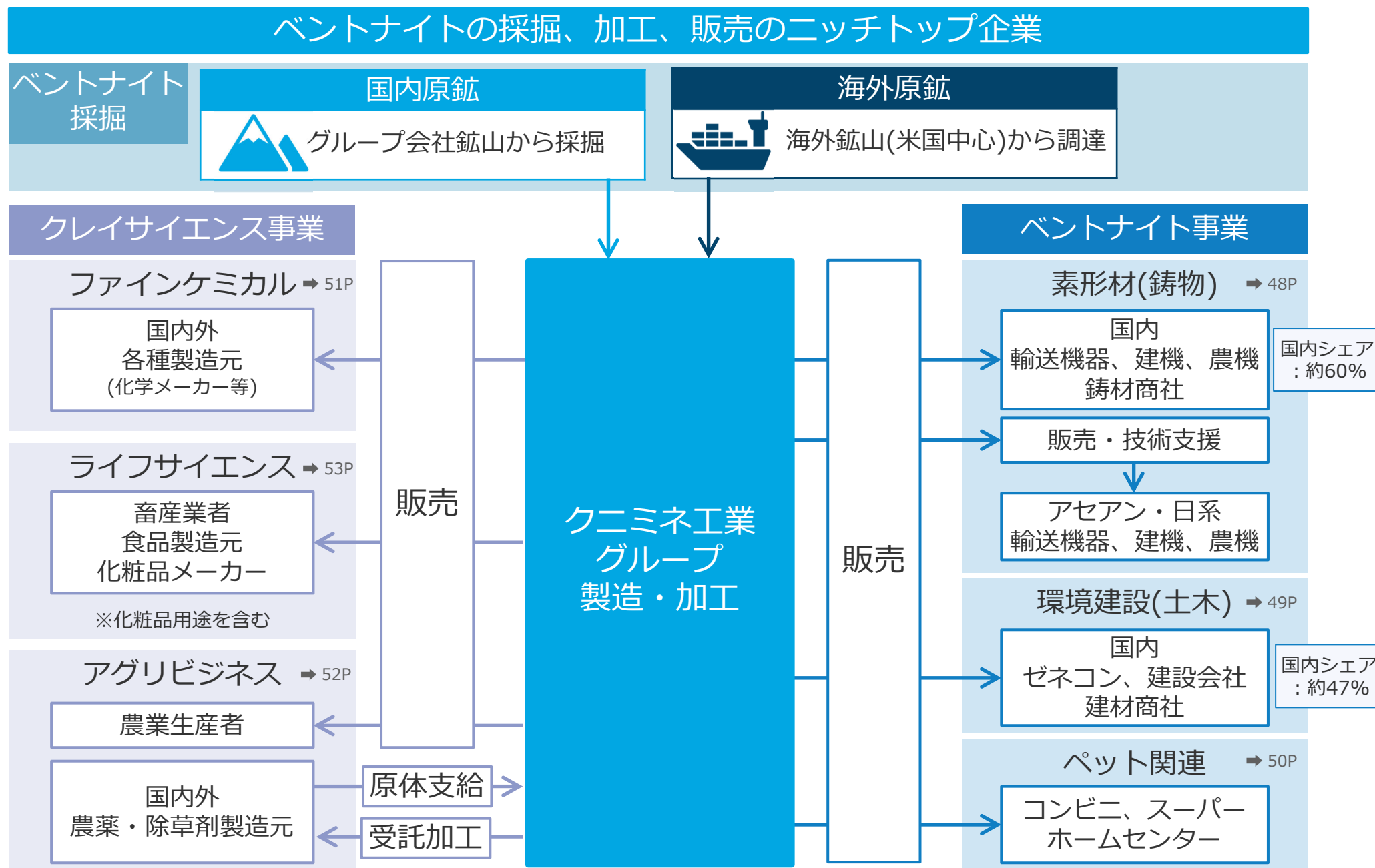
2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023年12月6日



当社ビジネスモデル・事業目的

当社ビジネスモデル



『資源を科学して未来のニーズを創造、産業の発展、社会インフラ整備に貢献する』

当社グループは、貴重な地下資源である「ベントナイト」の採掘・製造・販売事業のほか、ファインケミカル、アグリビジネス、ライフサイエンスを推進するクレイサイエンス事業を展開しております。未来のニーズを創造することで、お客様に新しい価値を提供し続けています。

■ クレイサイエンス事業

- 粘土素材(クレイ)を科学(サイエンス)することで、貴重な地下資源から持続可能な価値を創造し、既存領域の拡大と新規事業の創出を推進

■ ファインケミカル

『粘土の未知なる魅力を発見し、粘土の力で世界を変える』

- 高機能品(精製ベントナイト、合成スメクタイト等)

■ アグリビジネス

『農薬粒剤の生産活動を通じて食の安定供給に貢献し、農業分野の多様なニーズに対応』

- 農薬粒剤の受託加工、農薬向け原材料、成長促進剤

■ ライフサイエンス

『生命を事業領域と捉え、粘土の可能性を追求する』

- 畜産向け飼料添加物、赤潮対策剤、化粧品原料

■ ベントナイト事業

- モンモリロナイトを主成分とする粘土鉱物を加工し、膨潤性・増粘性などの特性を活用して、様々な事業分野に展開

■ 素形材(鋳物)分野

『耐熱特性に応じた製品、体系化した技術を通じて、素形材産業にソリューションを提供する』

- 鋳物用成型砂の粘結材

■ 環境建設(土木)分野

『土と水にイノベーションを起こし、地球環境問題に貢献する』

- 掘削地盤の壁面保護や地盤との隙間充填材

■ ペット分野

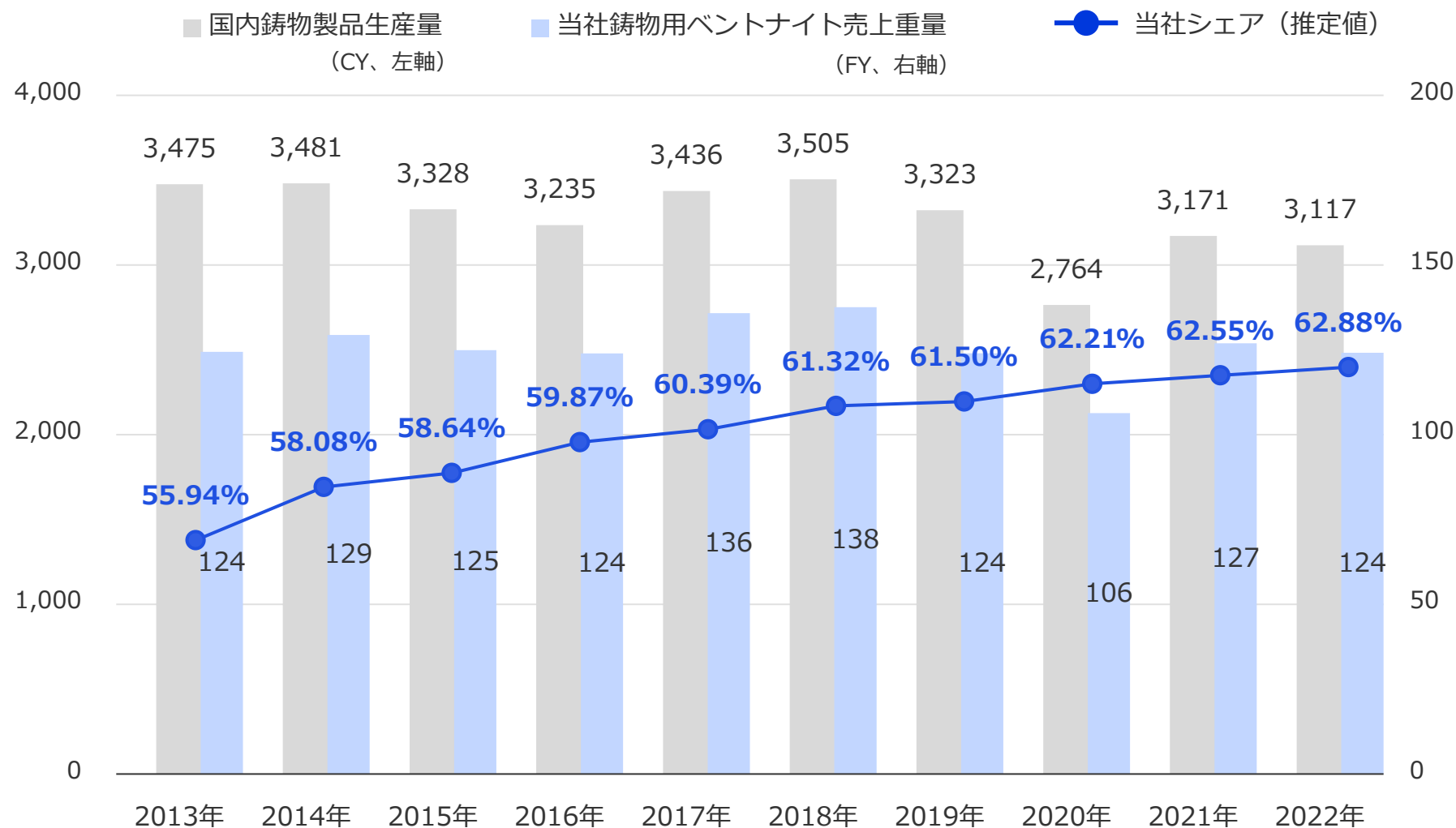
『ペットとの暮らしに快適さを与え、社会に癒しと笑顔を創造する』

- 猫用トイレ砂

ベントナイト事業 素形材分野 国内シェア推移

(単位：千t)

(単位：千t)



出所：一般社団法人日本鋳造協会
銑鉄鋳物製品別生産量

※鋳物製品生産量より国内ベントナイト使用量を当社基準で推定し、シェアを算出

- 1 業績トピックス
- 2 2024年3月期 第2四半期決算概要
- 3 2024年3月期 通期見通し
- 4 中期経営計画概要(2024年3月期-2026年3月期)
- 5 サステナビリティへの取組み

1/5

業績トピックス

代表取締役社長 勢藤大輔

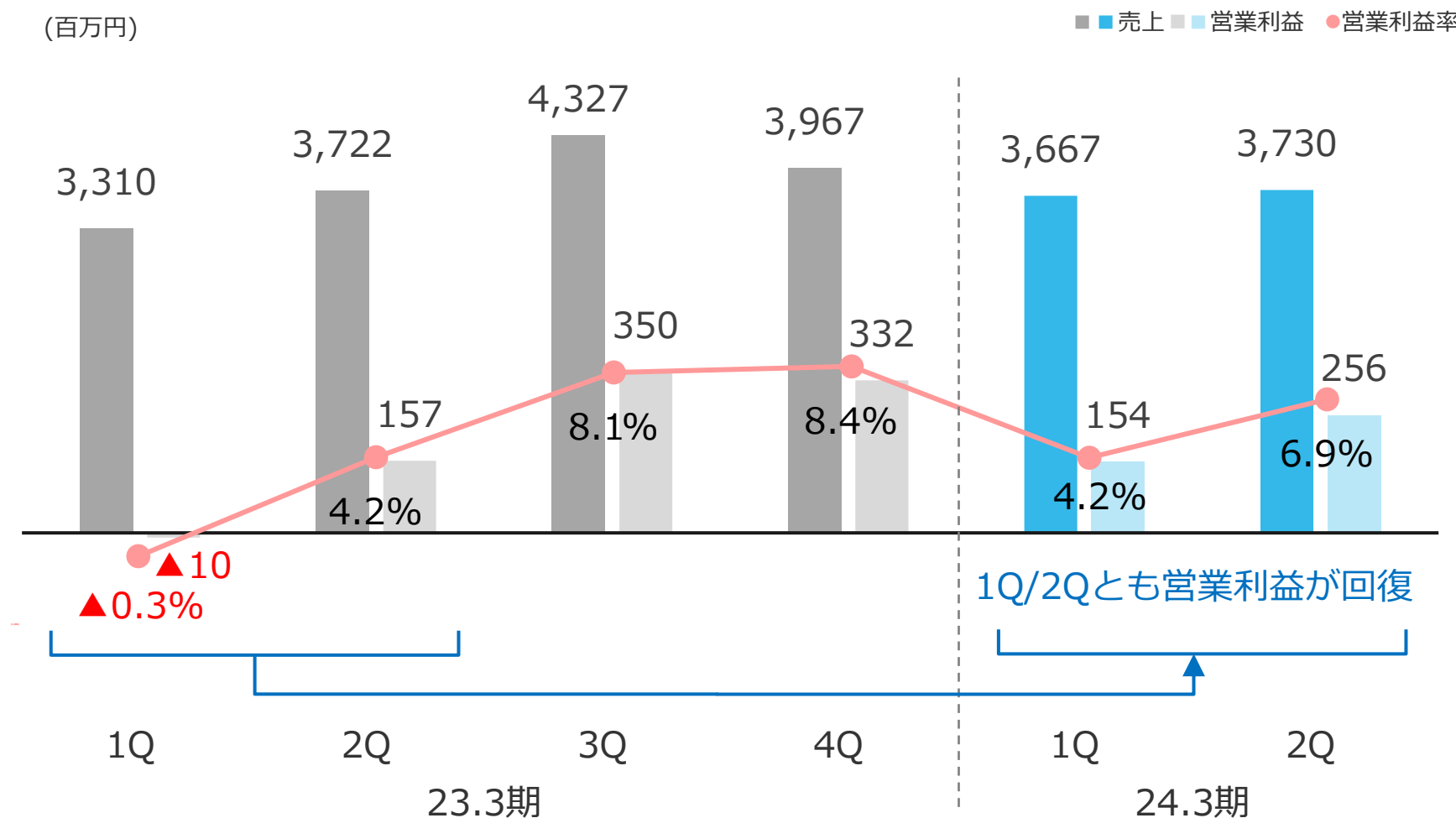
売上高	営業利益	経常利益
7,397百万円 +5.2%	410百万円 +179.7%	691百万円 +43.3%

%：前年比

グループ 全体	● 増収増益 ・価格改定効果により、売上・営業利益ともに前年を上回る ・外貨建資産活用による為替差益も、経常利益増に寄与
ベントナイト 事業	● 増収増益 ・素形材分野を中心とした価格改定効果により、売上・営業利益ともに大幅に前年を上回る
クレイ サイエンス 事業	● 減収減益 ・販売量減少や受託加工の下期への計上ずれ、製造原価の上昇により、売上・営業利益ともに大幅に前年を下回る

四半期別業績推移

- 23.3期からの価格改定により、前年同期比で営業利益が回復
 - ・上期と下期の営業利益率の差は、アグリビジネスの業績計上が下期主体となるのが主要因
- クレイサイエンス事業の価格改定を進め、3Q以降も利益水準の回復を図る



2/5

2024年3月期 第2四半期決算概要

経営戦略部長 奥田順司

2024年3月期 第2四半期決算概要

- 前年から進めている価格改定効果が寄与し、計画未達となるも大幅に増収増益
- 輸入原料決済で保有外貨資産を活用し、経常利益は計画を上回る

(百万円)	2023年3月期 上期	2024年3月期 上期(実績)	前年同期比	2024年3月期 上期計画	計画比
売上高	7,032	7,397	+5.2%	7,800	▲5.2%
営業利益	146	410	+179.7%	430	▲4.7%
経常利益	482	691	+43.3%	530	+30.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	252	472	+86.9%	340	+38.8%

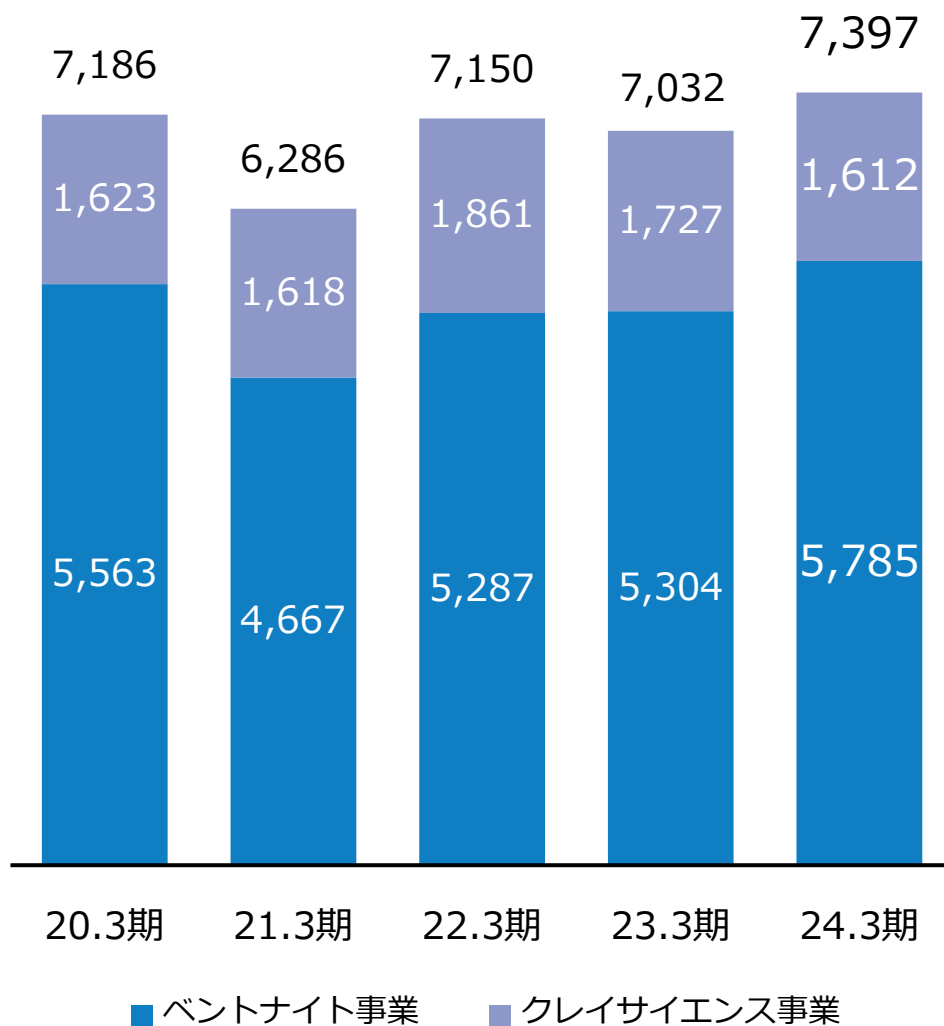
セグメント別業績概要（上期）

(百万円)		23.3期	24.3期	前年同期比	
事業別 売上高	ベントナイト	5,304	5,785	+481	+9.1%
	クレイサイエンス	1,727	1,612	▲114	▲6.6%
	合計	7,032	7,397	+365	+5.2%
事業別 営業利益	ベントナイト	208	727	+519	+248.9%
	クレイサイエンス	113	▲116	▲229	-
	合計	322	611	+290	+90.3%
全社費用等		▲175	▲200	▲25	-
営業利益		146	410	264	+179.7%

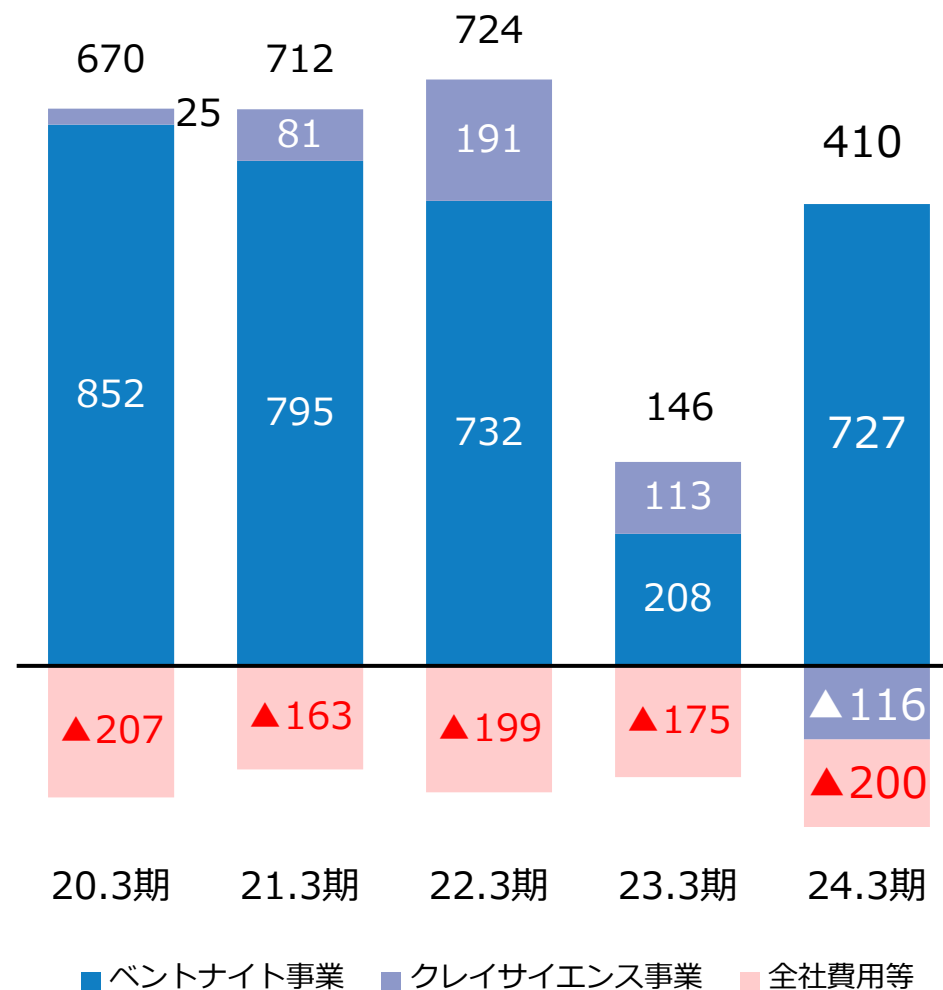
概要
ベントナイト ● 素形材分野を中心とした価格改定効果が寄与し、大幅に増収増益
クレイサイエンス ● 高機能品の出荷量減少、受託加工品の生産時期の変更、各種原材料高騰により減収減益
● 全社費用等 ● ベースアップ実施、活動正常化による販管費増加

補. 事業別業績推移 (上期)

(百万円) 事業別 売上高推移



(百万円) 事業別 営業利益推移



ベントナイト事業 業績内訳（上期）

(百万円)		23.3期	24.3期	前年同期比	
事業別 売上高	素形材(鋳物)	3,005	3,512	+507	+16.9%
	環境建設(土木)	1,879	1,782	▲97	▲5.2%
	ペット	419	490	71	+16.9%
	合計	5,304	5,785	+481	+9.1%
事業別 営業利益	素形材(鋳物)	▲37	480	517	-
	環境建設(土木)	240※	246	6	+2.5%
	ペット	5	0	▲5	-
	合計	208	727	+519	+248.9%

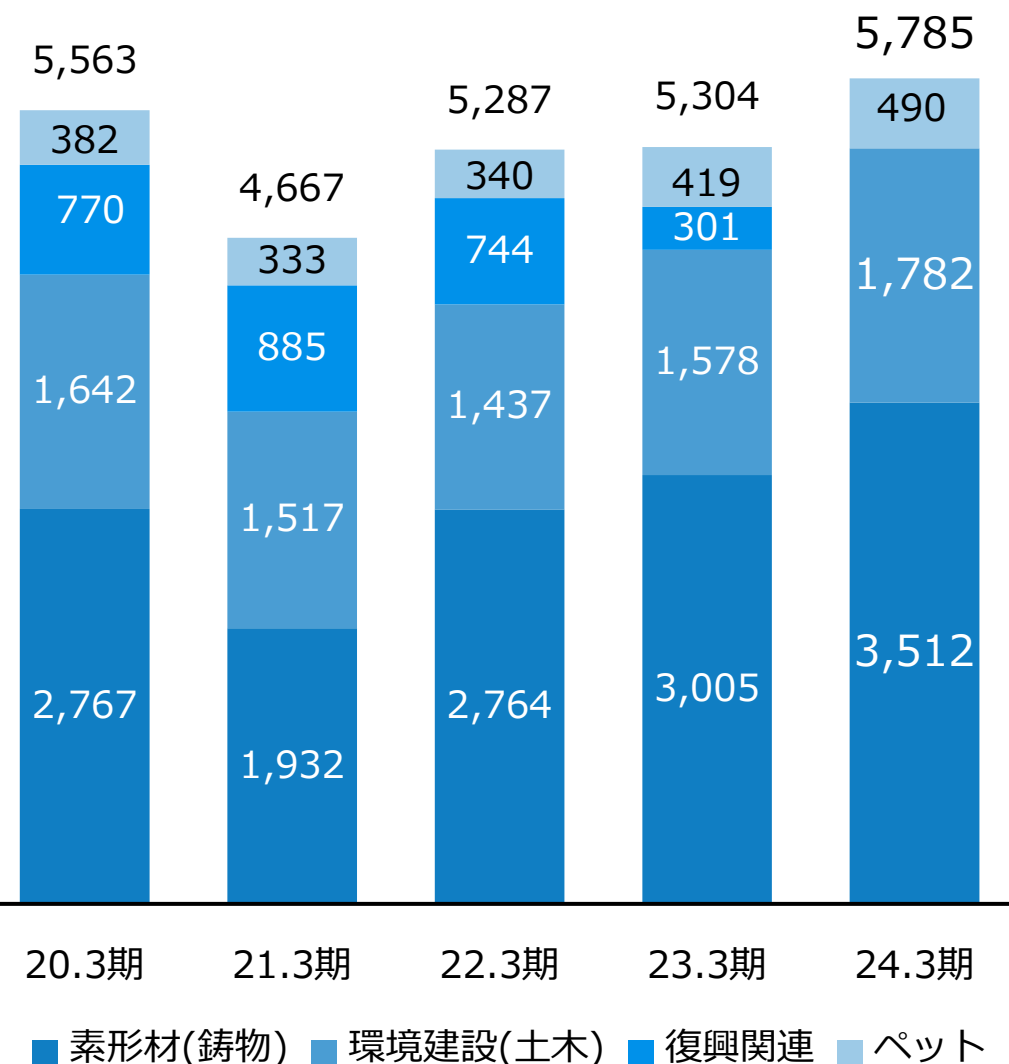
概要
素形材(鋳物)
前年から取り組んでいる価格改定効果が寄与し、大幅に増収増益
環境建設(土木)
復興関連事業終息するも、価格改定効果で利益を維持し、減収増益
ペット
PB品が堅調に推移するも、事業開発費用で増収減益

※23.3期業績には復興関連も含む

補. ベントナイト事業 業績推移（上期）

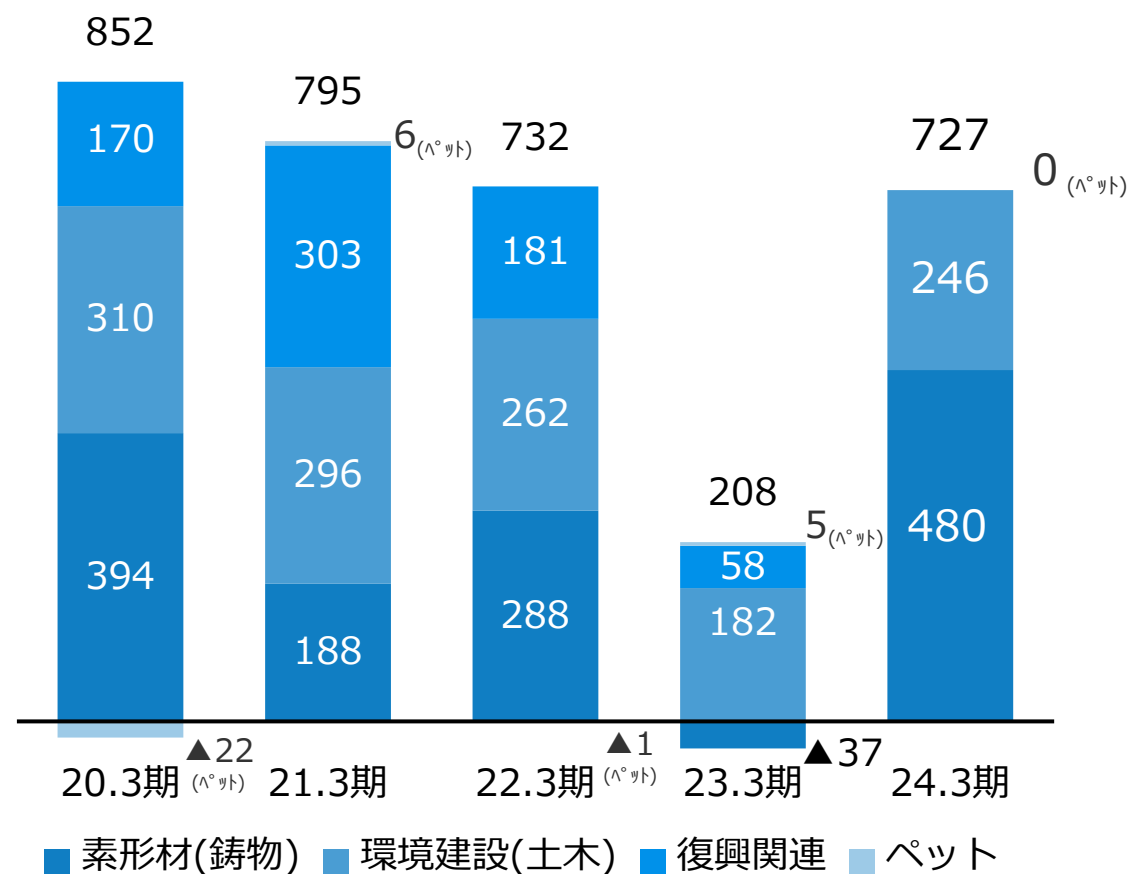
(百万円)

売上高推移



(百万円)

営業利益推移



クレイサイエンス事業 業績内訳（上期）

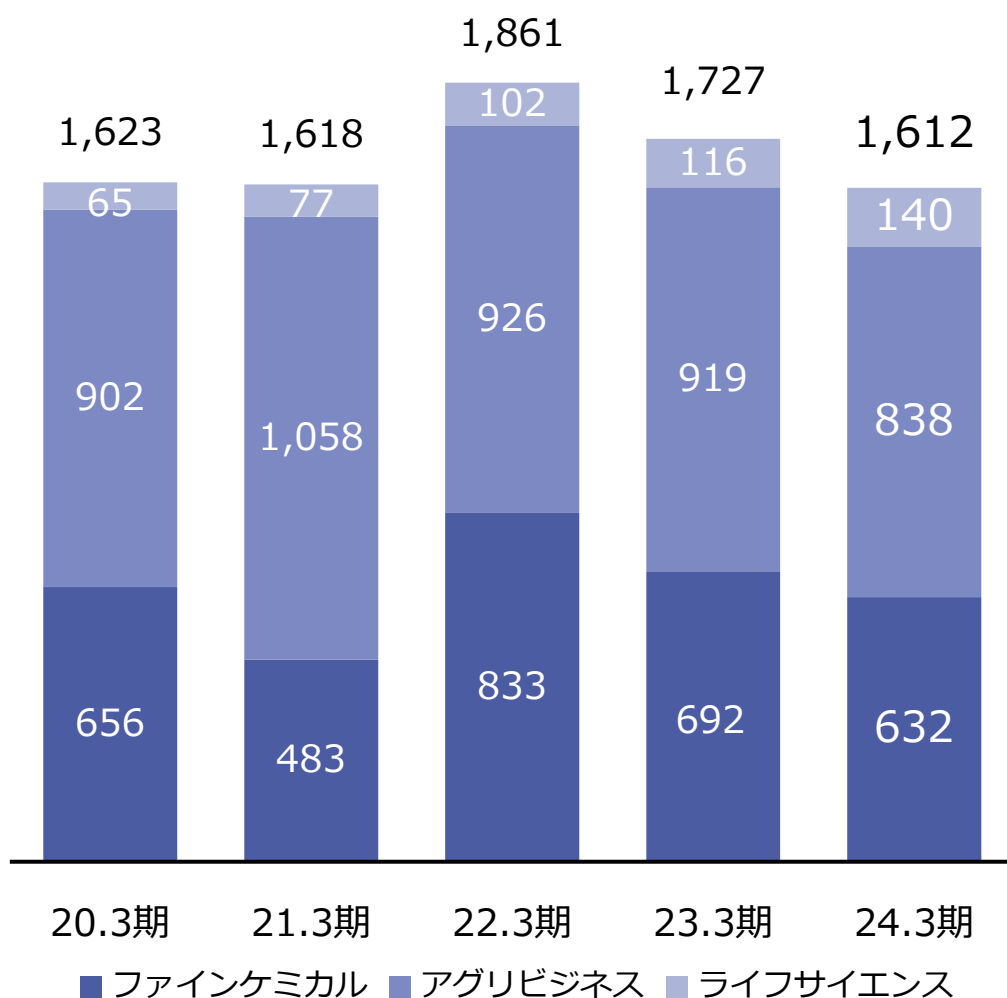
(百万円)		23.3期	24.3期	前年同期比	
事業別 売上高	ファインケミカル	692	632	▲60	▲8.7%
	アグリビジネス	919	838	▲81	▲8.7%
	ライフサイエンス	116	140	24	+21.1%
	合計	1,727	1,612	▲115	▲6.7%
事業別 営業利益	ファインケミカル	94	▲25	▲119	-
	アグリビジネス	32	▲93	▲125	-
	ライフサイエンス	▲13	2	15	-
	合計	113	▲116	▲229	-

概要
ファインケミカル 高機能品クニピアの一般工業用途の海外向け出荷減少、製造原価の上昇により減収減益
アグリビジネス 委託元メーカーの数量絞り込みによる受注減少、一部製品の生産時期変更により、減収減益
ライフサイエンス 九州地区での赤潮防除剤販売好調により増収増益

補. クレイサイエンス事業 業績推移（上期）

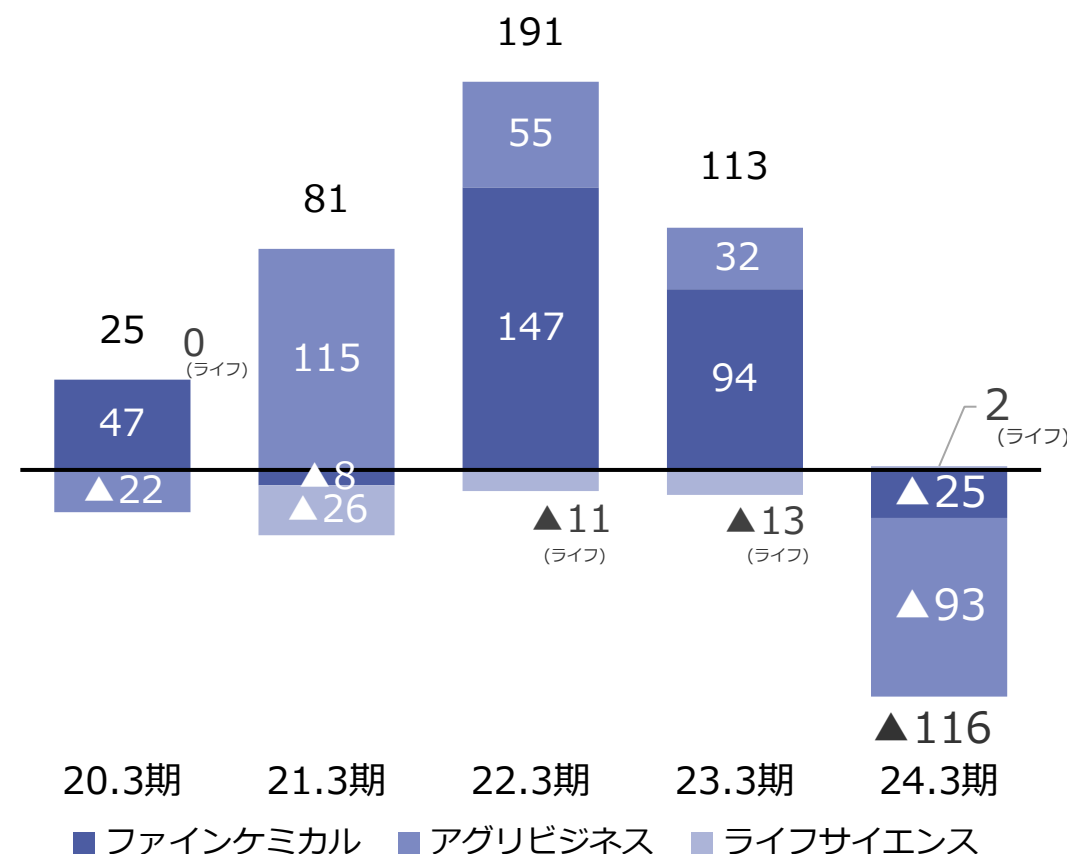
(百万円)

売上高推移



(百万円)

営業利益推移



2024年3月期 第2四半期貸借対照表の概要

2023年3月期末

総資産 24,560百万円

+321
百万円

2024年3月期 第2四半期末

総資産 24,881百万円

(百万円)

流動資産	2,049	流動負債
	1,161	
16,410	純資産※1	固定負債
	21,349	
固定資産		
8,150	自己資本比率	
	84.5%	

※1：非支配株主持分は590百万円

流動資産：
現金同等物 7,916

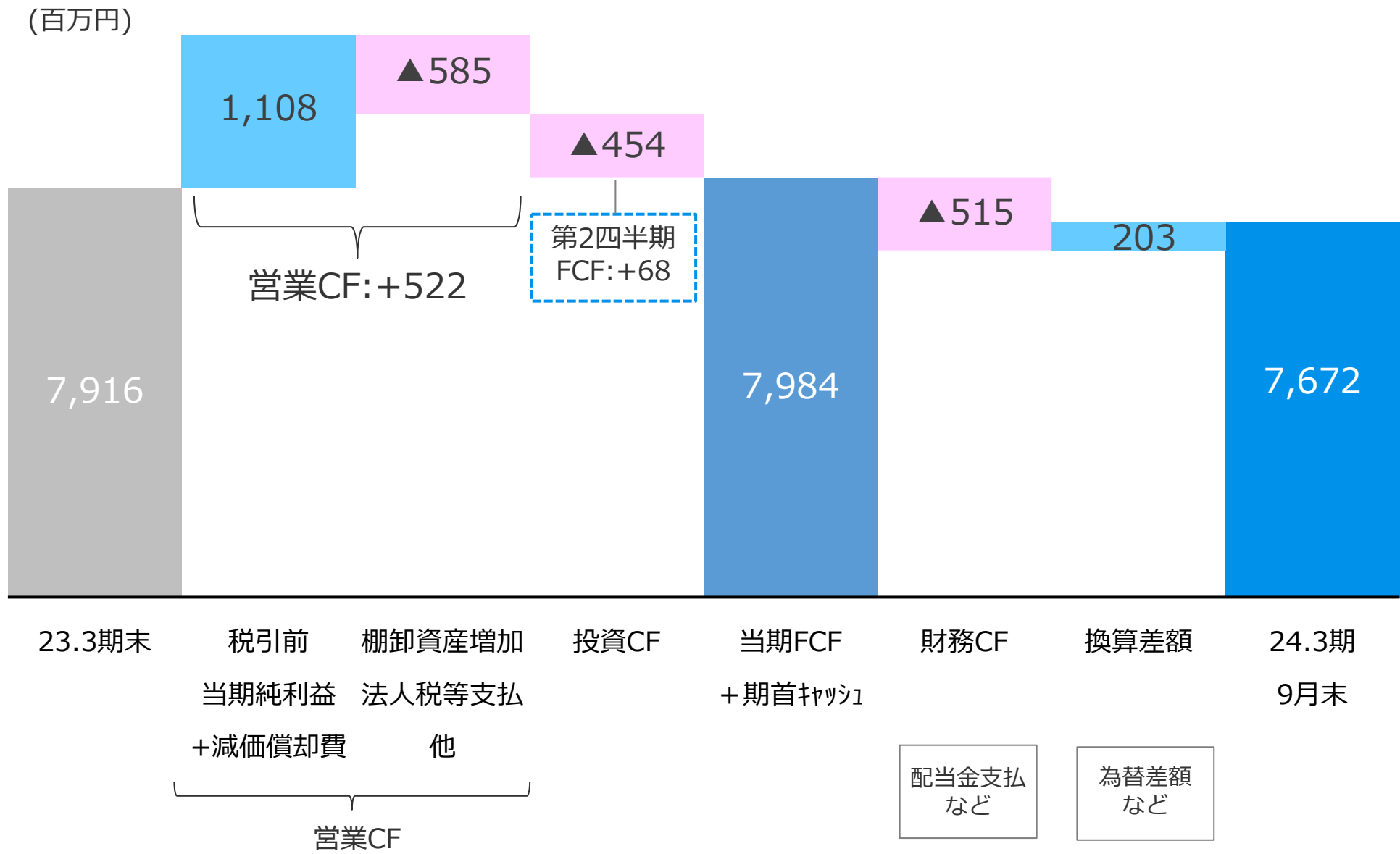
(百万円)

流動資産	2,153 +104	流動負債
	1,172 +11	
16,518 +108	純資産※2	固定負債
	21,555 +206	
固定資産		
8,363 +213	自己資本比率	
	84.0%	

※2：非支配株主持分は659百万円

流動資産：
現金同等物 7,672

2024年3月期 第2四半期キャッシュフロー要約



3/5

2024年3月期 通期見通し

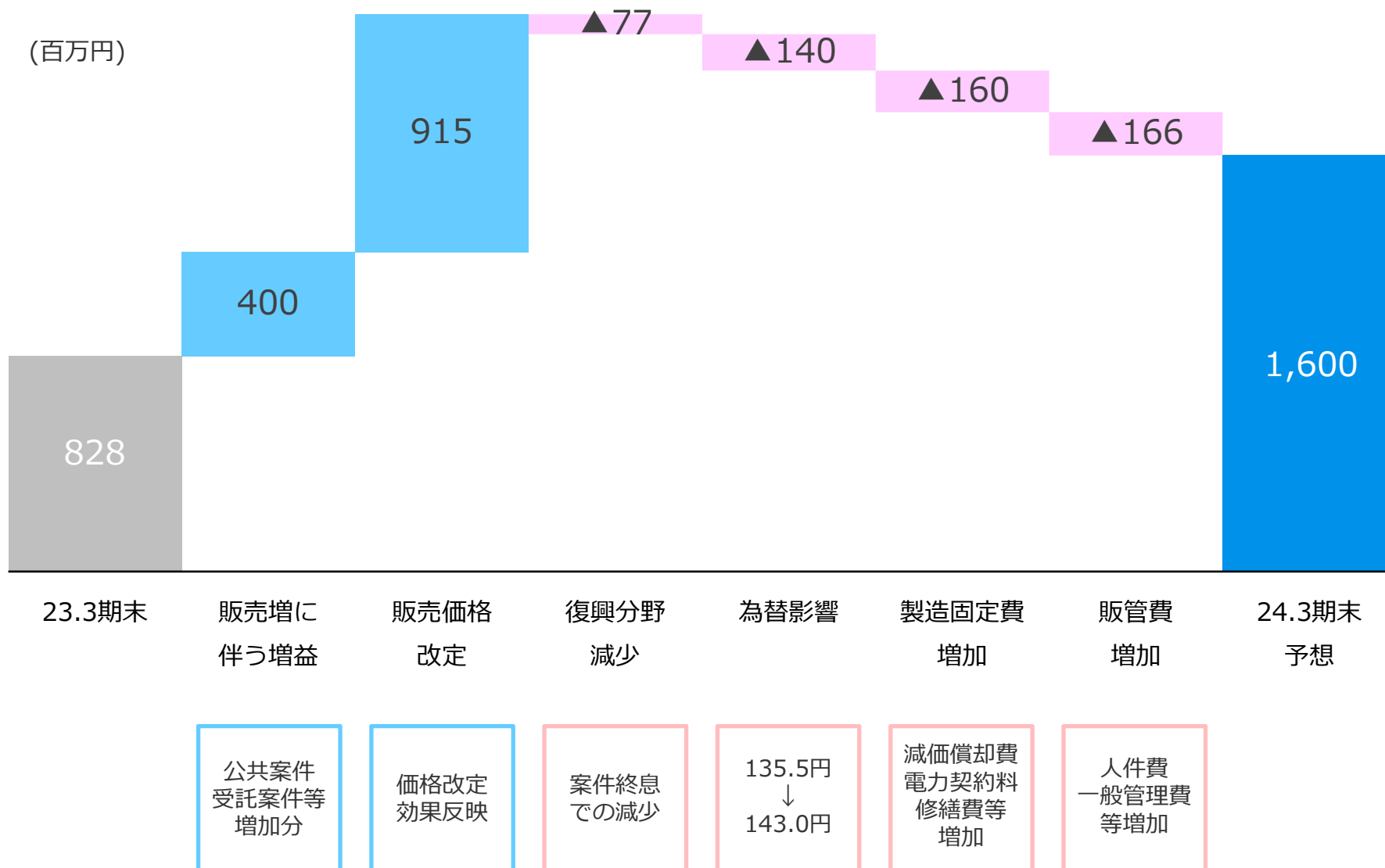
代表取締役社長 勢藤大輔

2024年3月期 通期予想

- 価格改定効果が大きく寄与し、大幅に増益
- 輸入原鉱決済に保有外貨建資産を活用し、差益により経常利益を上乗せ

(百万円)	2023年 3月期	2024年 3月期予想	前年同期比	2024年 3月期計画	当初計画比
売上高	15,325	16,700	+ 9.0%	16,700	±0%
営業利益	828	1,600	+ 93.1%	1,600	±0%
経常利益	1,373	1,800	+ 31.0%	1,800	±0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	842	1,200	+ 42.4%	1,200	±0%

23.3期→24.3期 営業利益増減要因（予想）



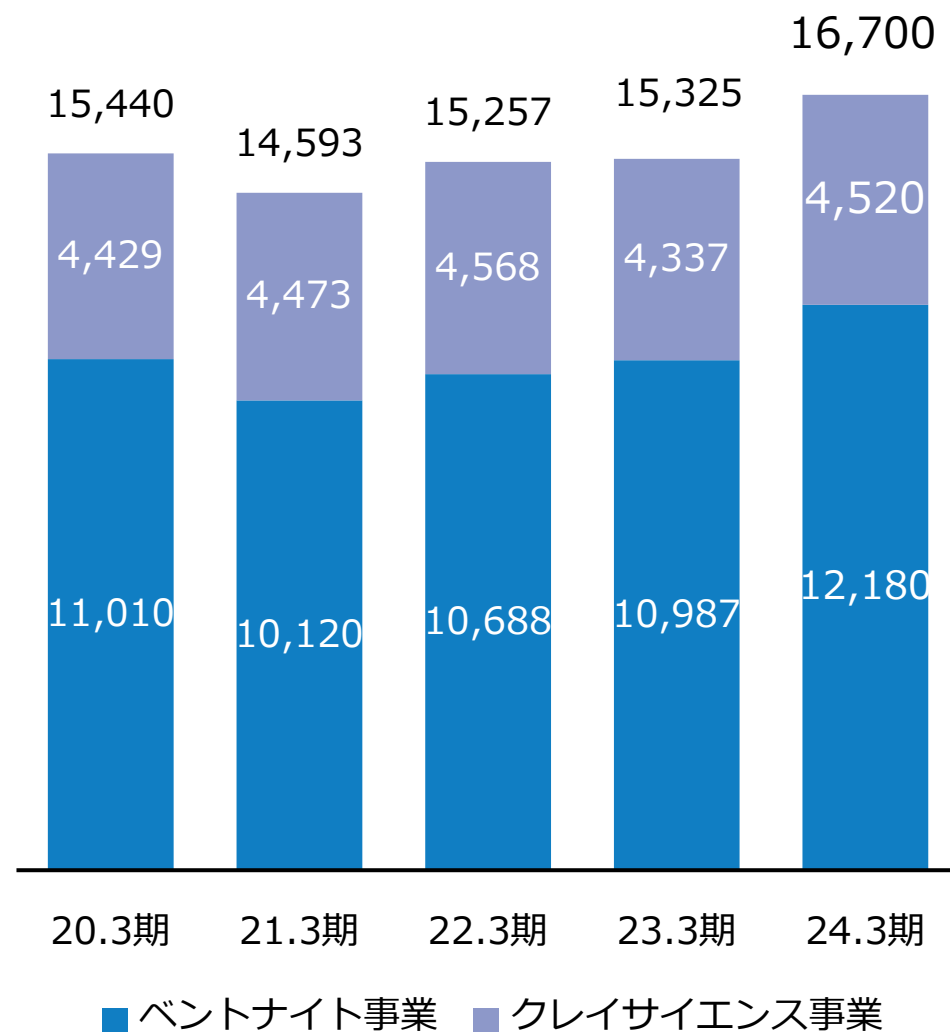
セグメント別業績概要（通期）

(百万円)		23.3期	24.3期	前年同期比	
事業別 売上高	ベントナイト	10,987	12,180	1,193	10.9%
	クレイサイエンス	4,337	4,520	183	4.2%
	合計	15,325	16,700	1,375	9.0%
事業別 営業利益	ベントナイト	615	1,430	816	132.7%
	クレイサイエンス	640	640	± 0	0.0%
	合計	1,255	2,070	815	64.9%
全社費用等		▲427	▲470	▲43	-
営業利益		828	1,600	772	93.1%

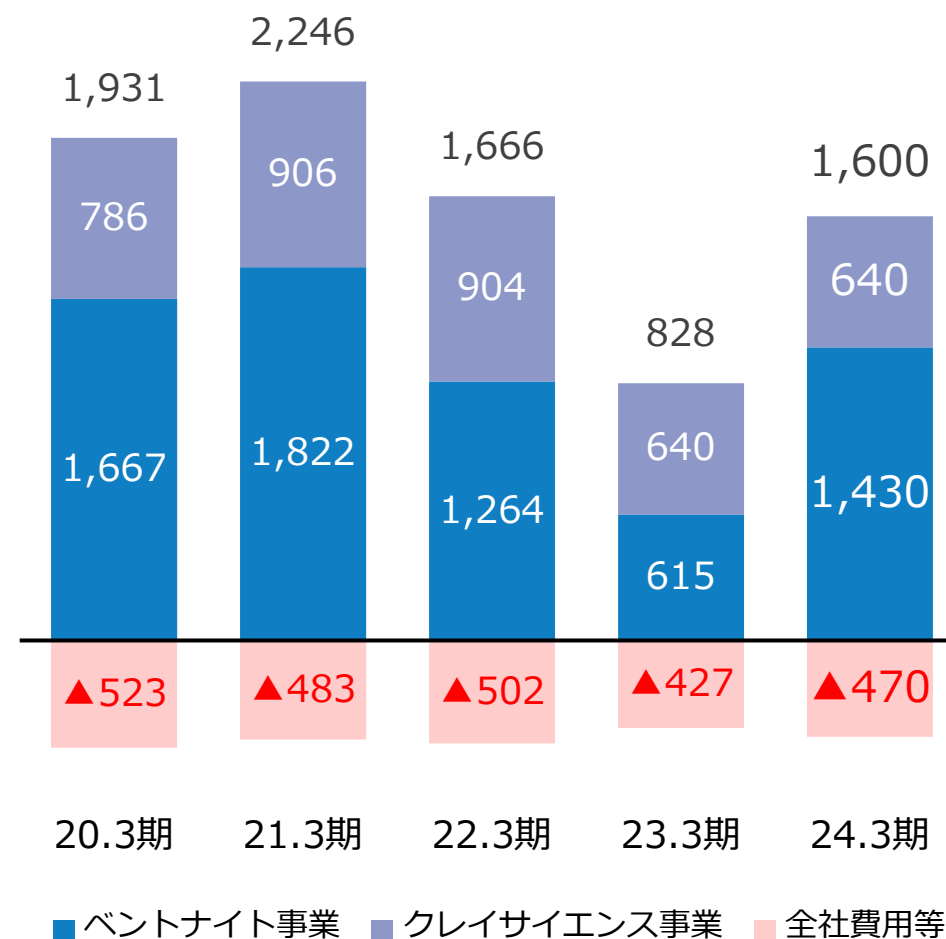
概要
ベントナイト ● 上期トレンドの継続と、前年に延期となった公共工事案件の取込みで、大幅に増収増益
クレイサイエンス ● 価格改定と新規受託案件の拡大で増収を見込むが、上期の営業損失が影響し前年並み
● 全社費用等 ・ベースアップの実施、活動正常化による販管費増加

補. 事業別業績推移 (通期)

(百万円) 事業別 売上高推移



(百万円) 事業別 営業利益推移

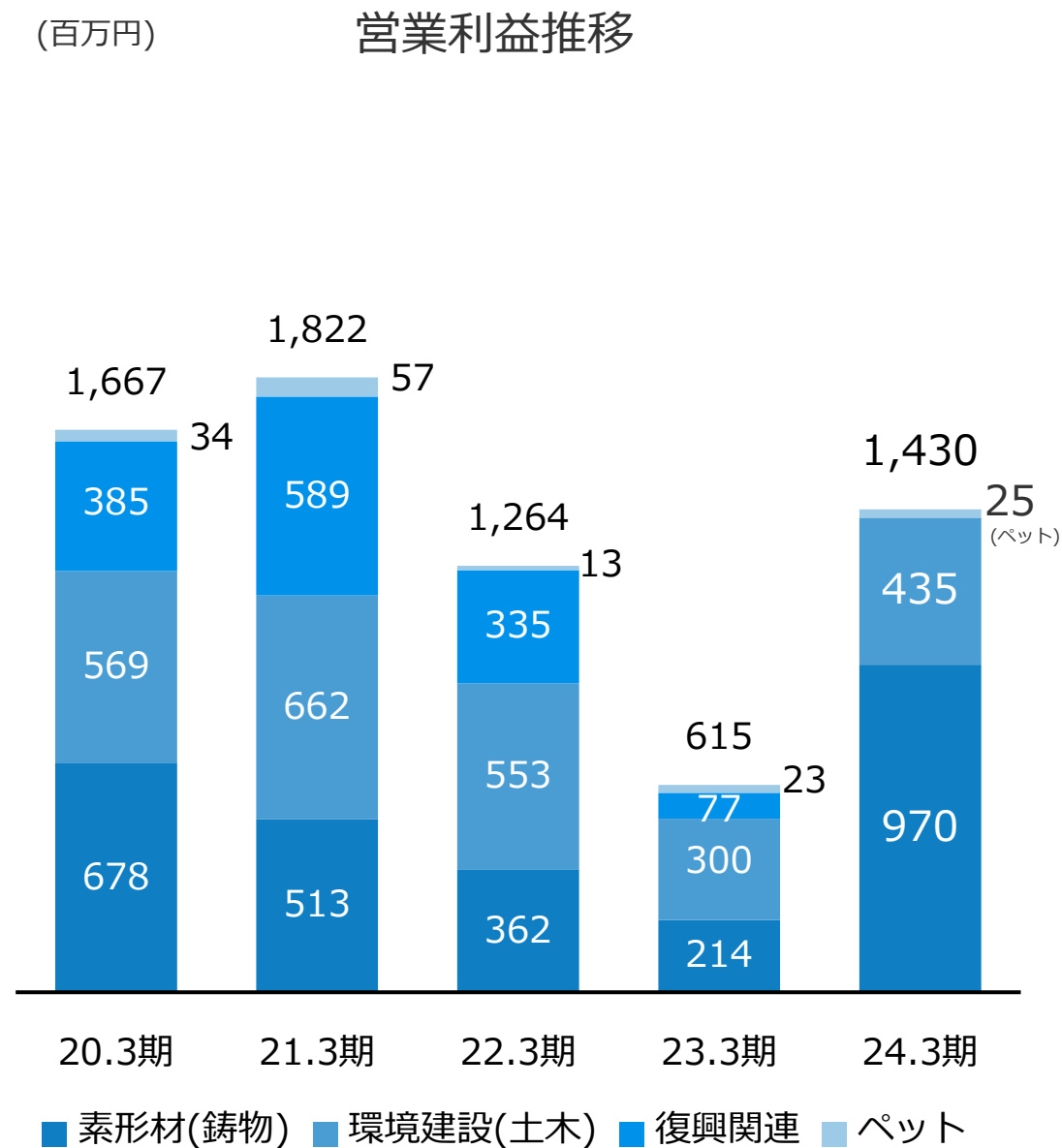
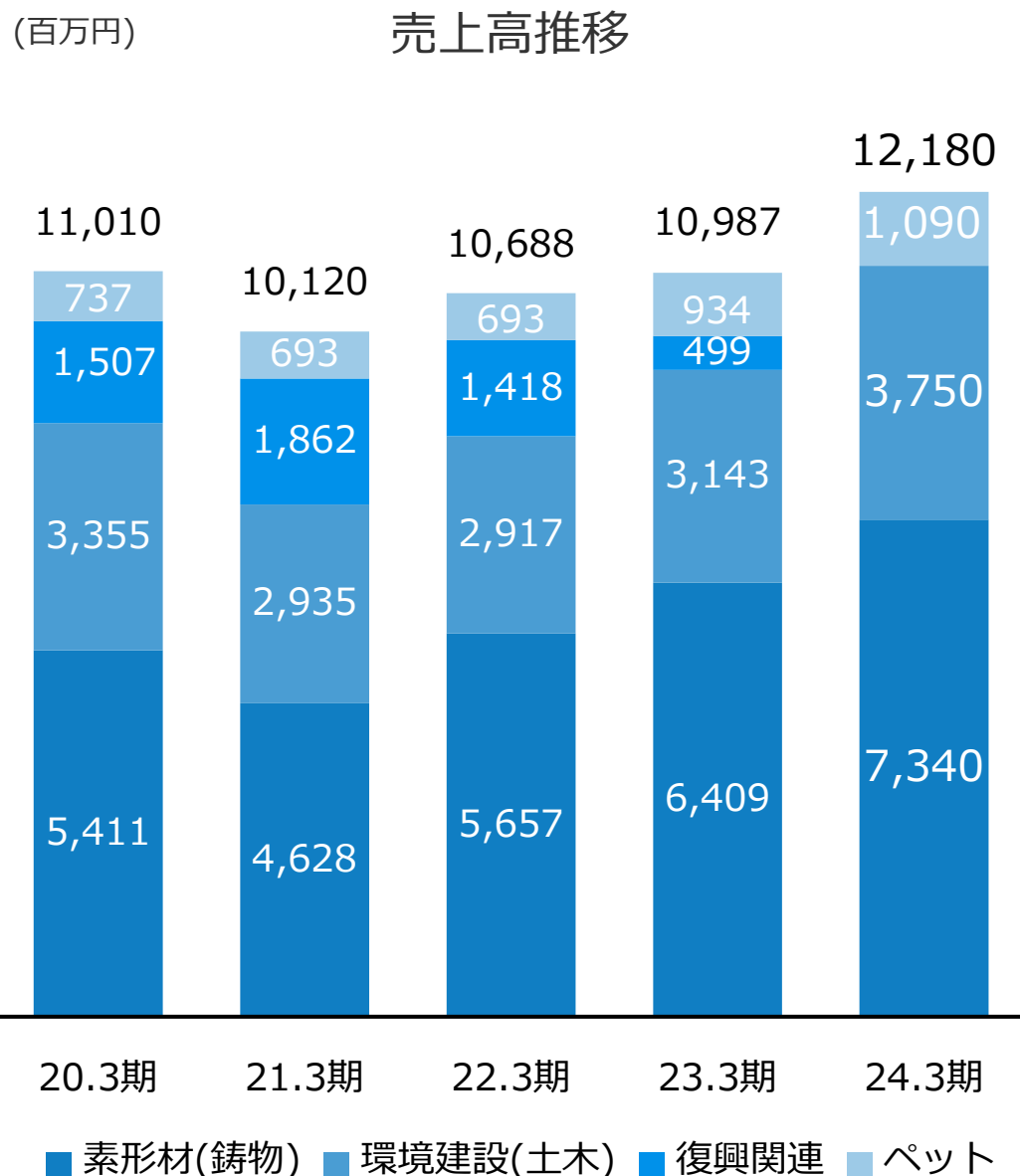


ベントナイト事業 業績内訳（通期）

(百万円)		23.3期	24.3期	前年同期比	
事業別 売上高	素形材(鋳物)	6,409	7,340	930	14.5%
	環境建設(土木)	3,642	3,750	108	3.0%
	ペット	934	1,090	156	16.7%
	合計	10,987	12,180	1,193	10.9%
事業別 営業利益	素形材(鋳物)	214	970	756	353.3%
	環境建設(土木)	377	435	58	15.4%
	ペット	23	25	2	8.7%
	合計	615	1,430	815	132.5%

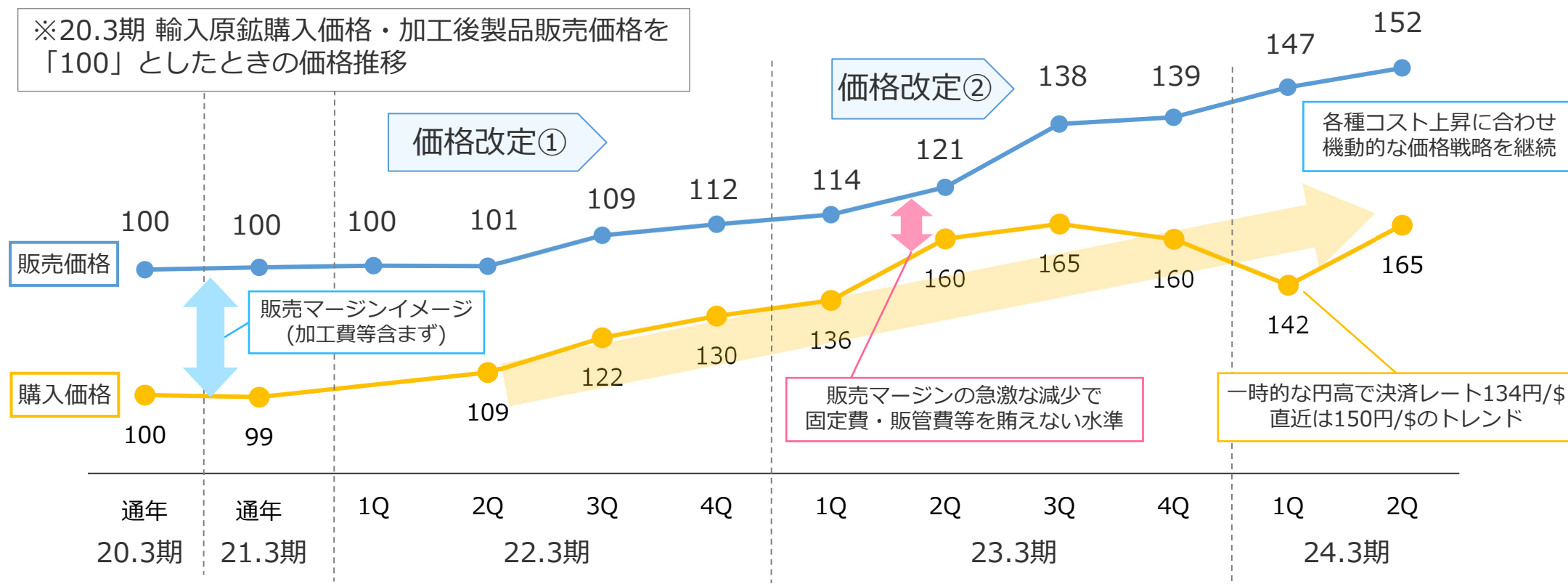
概要
素形材(鋳物)
● 価格改定効果と関連商材を含む販売量の拡大を進め、大幅な増収増益
環境建設(土木)
● 前年に延期となった公共工事案件の獲得を図り、増収増益
ペット
● 価格改定で増収となるも、事業開発費で増益は僅か

補. ベントナイト事業 業績推移 (通期)



輸入原鉱 購入・販売価格推移（素形材）

- 輸入原鉱価格は、24.3期1Qの1時的な円高により下落を見せるものの、再び150円/\$のトレンドで推移し、高止まりを継続
- 価格改定効果により一定のマージンを確保できているが、国内外のインフレ影響により今後も各種コスト上昇が予見されるため、機動的な価格戦略を継続



注：購入価格データ欠落部分は、そのタイミングでの購入実績なし

クレイサイエンス事業 業績内訳（通期）

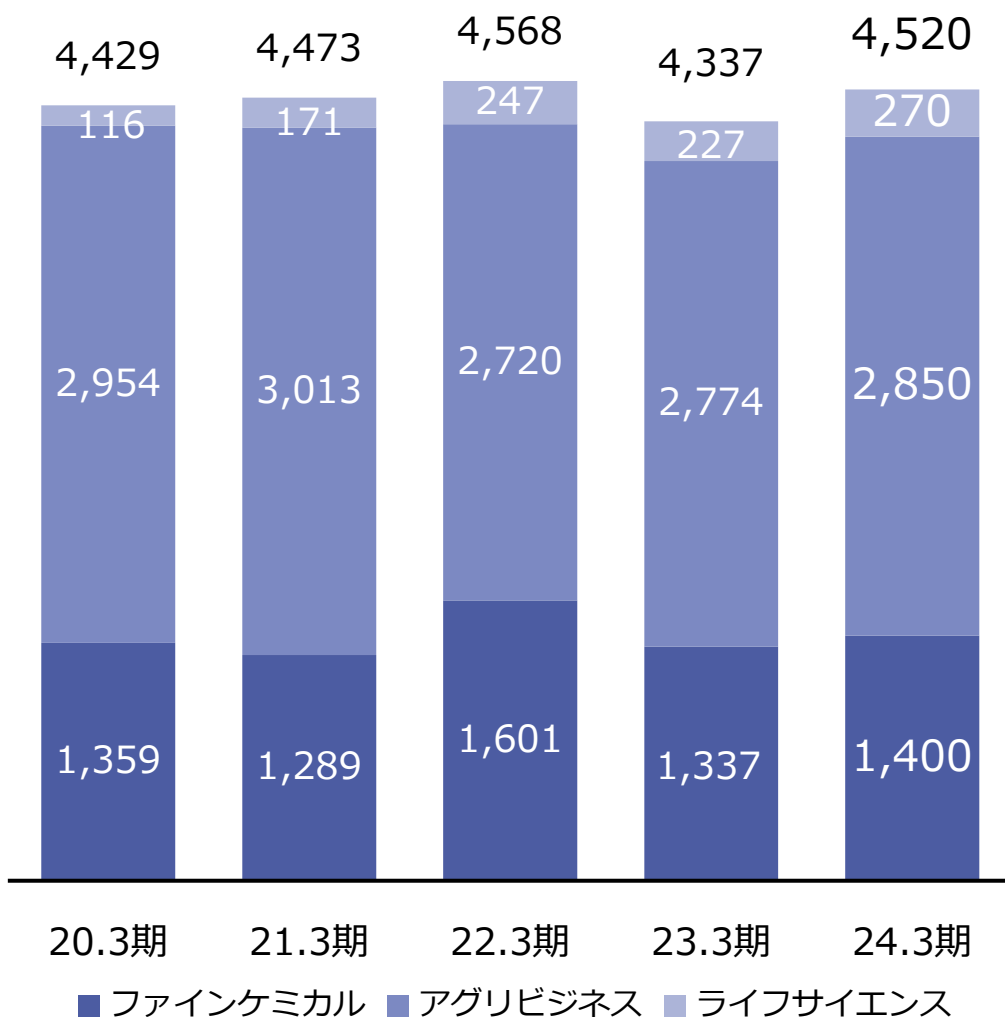
(百万円)		23.3期	24.3期	前年同期比	
事業別 売上高	ファインケミカル	1,337	1,400	63	4.7%
	アグリビジネス	2,774	2,850	76	2.7%
	ライフサイエンス	227	270	44	19.5%
	合計	4,337	4,520	183	4.2%
事業別 営業利益	ファインケミカル	107	35	▲72	▲67.3%
	アグリビジネス	577	600	23	4.0%
	ライフサイエンス	▲44	5	49	-
	合計	640	640	0	0.0%

概要
ファインケミカル ● 価格改定を進めるが、製造コスト上昇により増収減益
アグリビジネス ● 当期より本格稼働となる種子コーティング案件の増分を見込み、増収増益
ライフサイエンス ● 上期の高機能品販売が寄与し、増収増益

補. クレイサイエンス事業 分野別業績予想

(百万円)

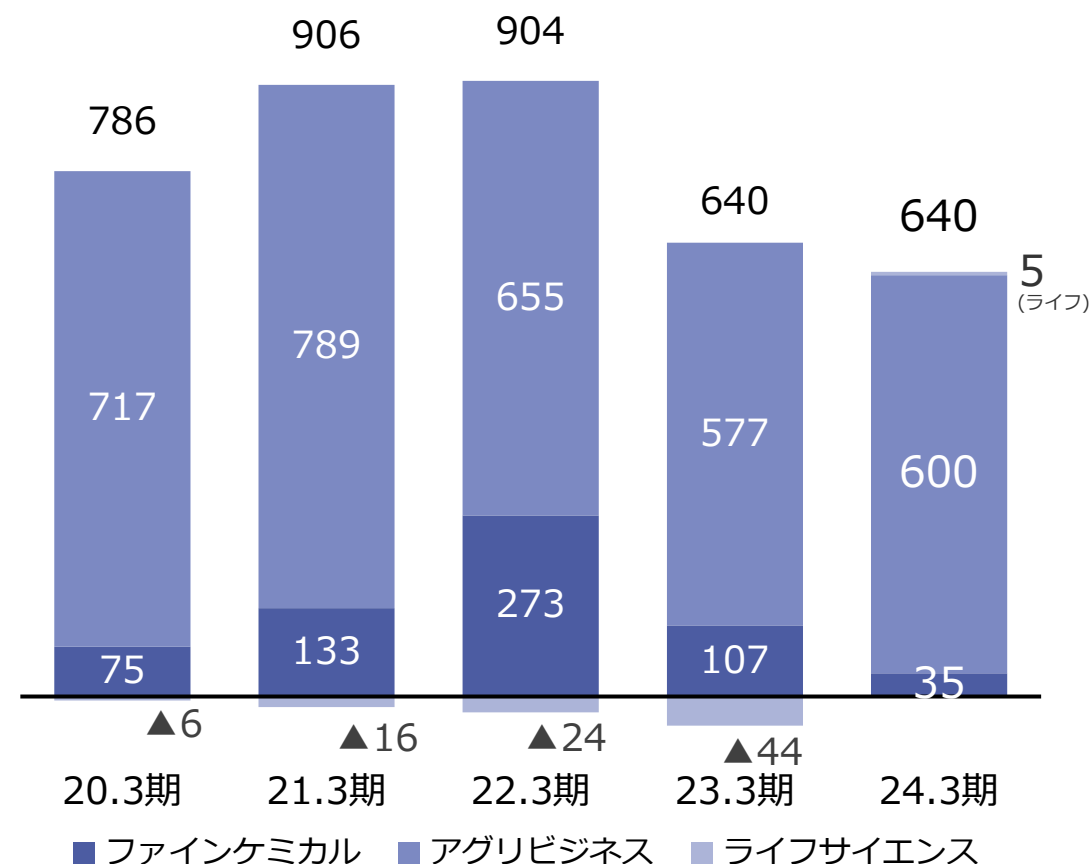
売上高推移



(百万円)

営業利益推移

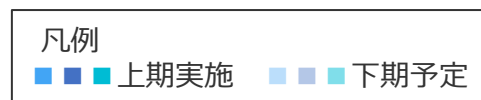
%:前期比



補. セグメント別 上期下期別業績予想

(百万円)			23.3期 (上期)	23.3期 (下期)	合計	24.3期 (上期)	24.3期 (下期)	合計	
	素形材(鋳物)	売上高	3,005	3,405	6,409	3,512	3,828	7,340	
		営業利益	▲37	251	214	480	490	970	
	環境建設(土木)	売上高	1,879	1,763	3,642	1,782	1,968	3,750	
		営業利益	240	137	377	246	190	435	
	ペット	売上高	419	515	934	490	600	1,090	
		営業利益	5	18	23	0	25	25	
	ベントナイト計	売上高	5,304	5,683	10,987	5,785	6,395	12,180	
		営業利益	208	407	615	727	705	1,430	
		ファインケミカル	売上高	692	645	1,337	632	768	1,400
			営業利益	94	13	107	▲25	60	35
アグリビジネス		売上高	919	1,855	2,774	838	2,012	2,850	
		営業利益	32	545	577	▲93	693	600	
ライフサイエンス		売上高	116	110	227	140	130	270	
		営業利益	▲13	▲31	▲44	2	3	5	
クレイサイエンス計		売上高	1,727	2,611	4,337	1,612	2,910	4,520	
		営業利益	113	527	640	▲116	756	640	
全社費用		—	▲175	▲252	▲427	▲200	▲270	▲470	
グループ計	売上高	7,032	8,293	15,325	7,397	9,303	16,700		
	営業利益	146	682	828	411	1,190	1,600		

投資計画の状況



計:28百万円

人材投資
30百万円

- 上期実施
9百万円 30.0%
 - web研修
 - AI研修
 - 次世代経営層育成

- 下期予定
19百万円 63.3%
 - AI研修
 - RPA導入研修

設備投資
1,000百万円

- 上期実施
467百万円 46.7%
 - 生産性向上
 - 現業設備維持

- 下期予定
533百万円 53.3%
 - 生産性向上
 - 現業設備維持
 - システム刷新

研究・資源開発
300百万円※

- 上期実施
135百万円 38.1%
 - 資源開発探査
 - 採掘技術開発
 - 産学官共同研究

- 下期予定
219百万円 61.9%
 - 資源開発探査
 - 採掘技術開発
 - 産学官共同研究

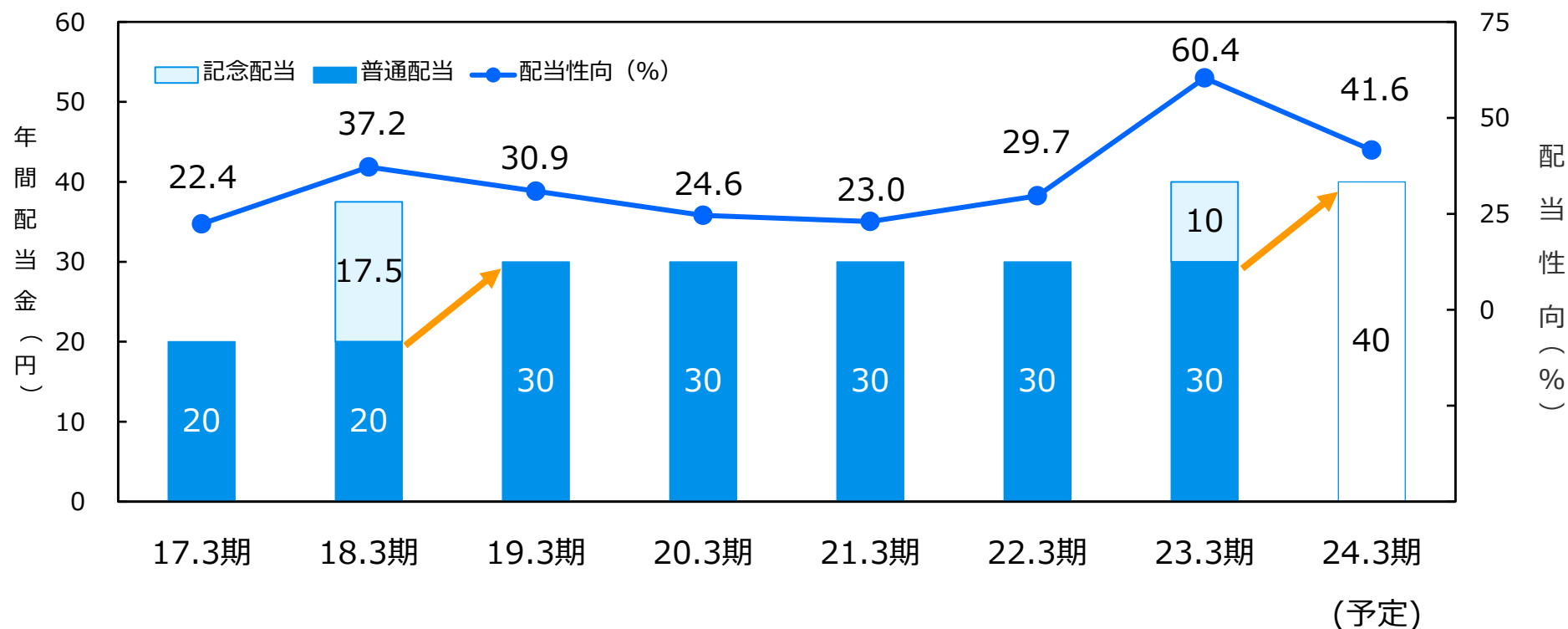
※採掘機器の試作機制作費用含む

● 2024年3月期より株主還元を強化

- ・ 創立80周年記念配当(10円)を実施
- ・ 1株当たり年間配当額の下限を40円に設定
- ・ 今期より中間配当を実施
- ・ 配当性向30%目安

1株当たり年間配当金			
	第2四半期末	期末	合計
2024年3月期予想	15円	25円	40円
2023年3月期	—	40円※	40円※

※記念配当10円を含む

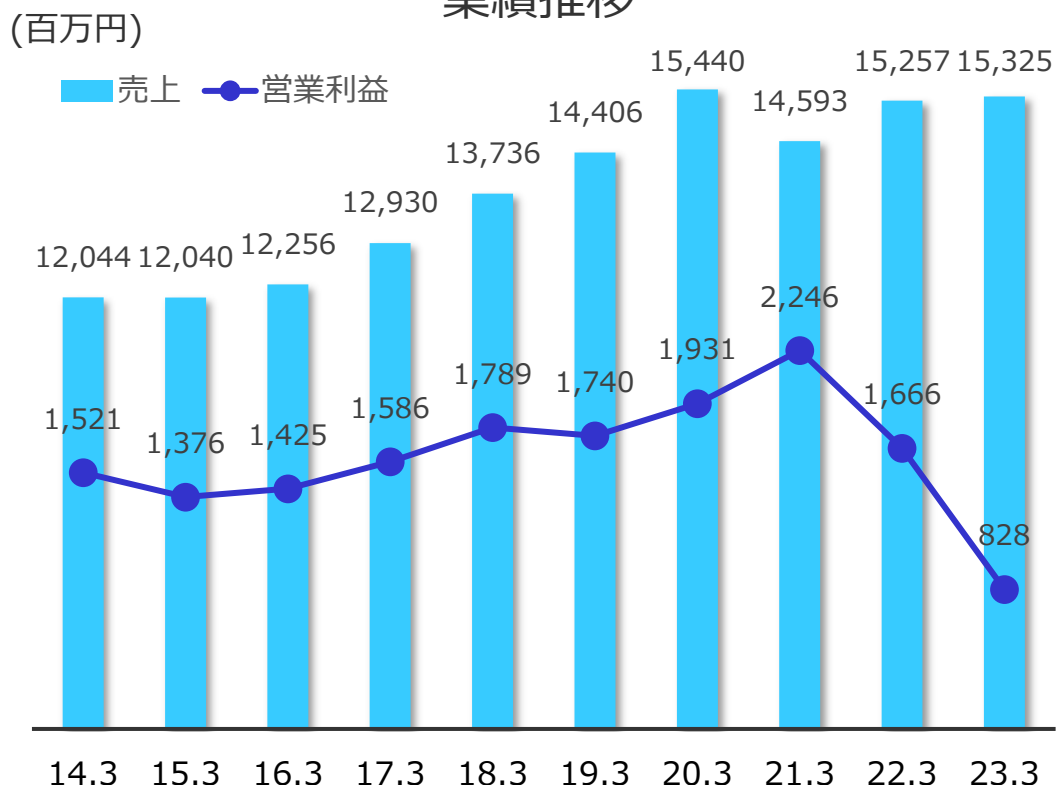


4/5

中期経営計画概要(2024年3月期-2026年3月期)

代表取締役社長 勢藤大輔

業績推移



販売量拡大により成長

- 各事業の拡大・復興関連需要が成長を牽引
- 増収増益トレンドを継続

環境変化で停滞

- コロナ禍以降の市場変化
- 国際情勢不安でのコスト構造変化

事業環境の急激な変化

- 急激な円安等のコスト変化への対応が遅れ、ベントナイト事業を中心に利益が大幅に悪化

既存事業の縮小

- EV化による鋳物市場縮小見込み、土木業界でのコロナ影響による工事延期・復興案件終息

事業構造変化の遅れ

- 成長領域と定めるクレイサイエンス事業を安定して伸ばせず、事業構造変化が道半ば

全社方針・戦略を改めて明確にし、
持続的に成長できる企業へと変革

基本方針

資源を科学して未来のニーズを創造、産業の発展、社会インフラ整備に貢献する

基本戦略

カーボンニュートラル・国土強靱化関連 静脈産業への取組み

- 地熱発電事業／放射性廃棄物処理事業への注力（環境建設分野）
- 森林整備事業（アグリビジネス分野）
- インフラ整備事業（国土強靱化）の取込み（環境建設分野）

新規事業領域拡大

- 種子コーティング技術（アグリビジネス分野）
- ガスバリア材料（ファインケミカル分野）

海外市場展開・海外鉱探査

- 素形材分野、ファインケミカル分野、ライフサイエンス分野のアセアン市場展開
- 高品質原鉱の安定調達に向けた海外鉱利用

企業体質強化

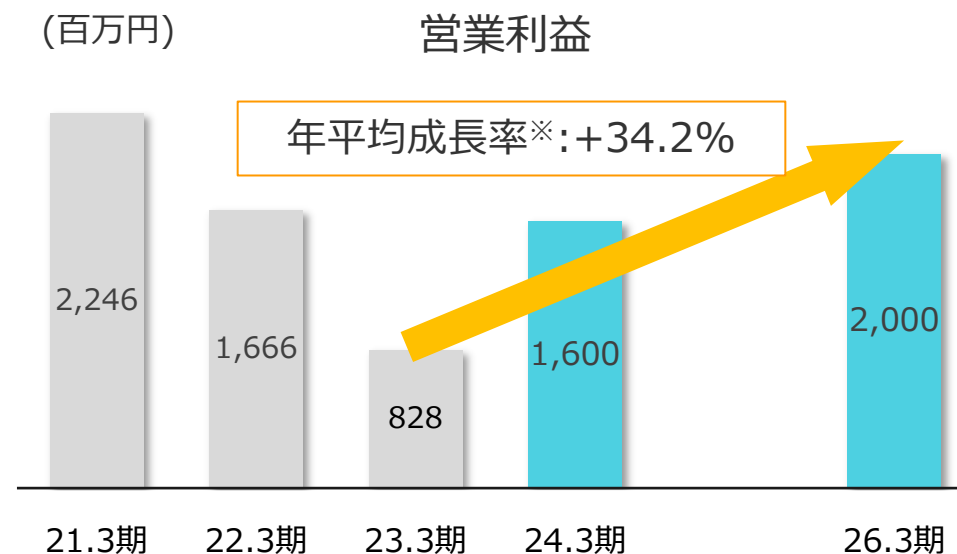
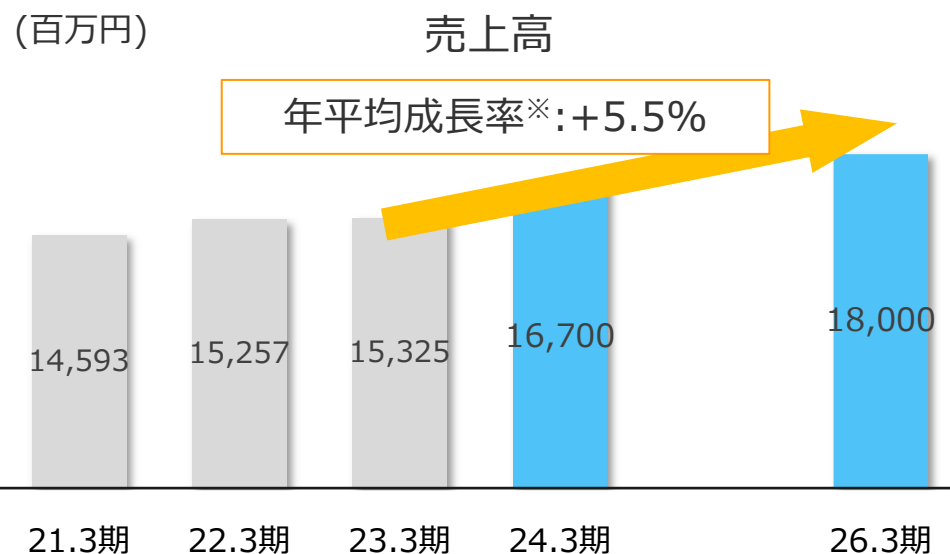
- 人的投資強化(教育＋待遇面)
- ESG経営及びDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進
- 新鉱区開発、新採掘法開発

数値目標

(金額：百万円)	2023年3月期 実績
売上高	15,325
営業利益	828
人的投資(教育)	34 ^{※1}
研究開発投資	866 ^{※1}
設備投資	2,443 ^{※1}
ROE	4.1%

2026年3月期 目標	増減
18,000	+2,675
2,000	+1,172
100 ^{※2}	+66
1,000 ^{※2}	+134
3,000 ^{※2}	+557
6.4%以上	+2.3pt以上

※1：2021年3月期～2023年3月期の3ヶ年累計値
※2：2024年3月期～2026年3月期の3ヶ年累計値



※23.3期～26.3期間

ベントナイト事業

	23.3期		26.3期
売上高	10,987百万円	➡	12,800百万円
営業利益	615百万円	➡	1,600百万円
● 既存事業を深化させ、これまで以上に安定した収益の維持拡大を図る ➢ お客様ニーズの更なる深掘り ➢ 長期活動案件の確実な受注 ➢ 新技術を活用した提供価値拡大			

	24.3期	25.3期	26.3期
素形材 (鋳物)	・機動的な価格戦略継続 ・市場シェア拡大、関連商材販売での拡大 ・海外市場拡大		
環境建設 (土木)	・延期案件取込み	・放射性廃棄物処理案件・国土強靱化案件注力による事業拡大	
ペット	・価格改定による事業基盤強化	・産学連携事業の開発・市場展開 (IoT活用したサブスクリプション)	

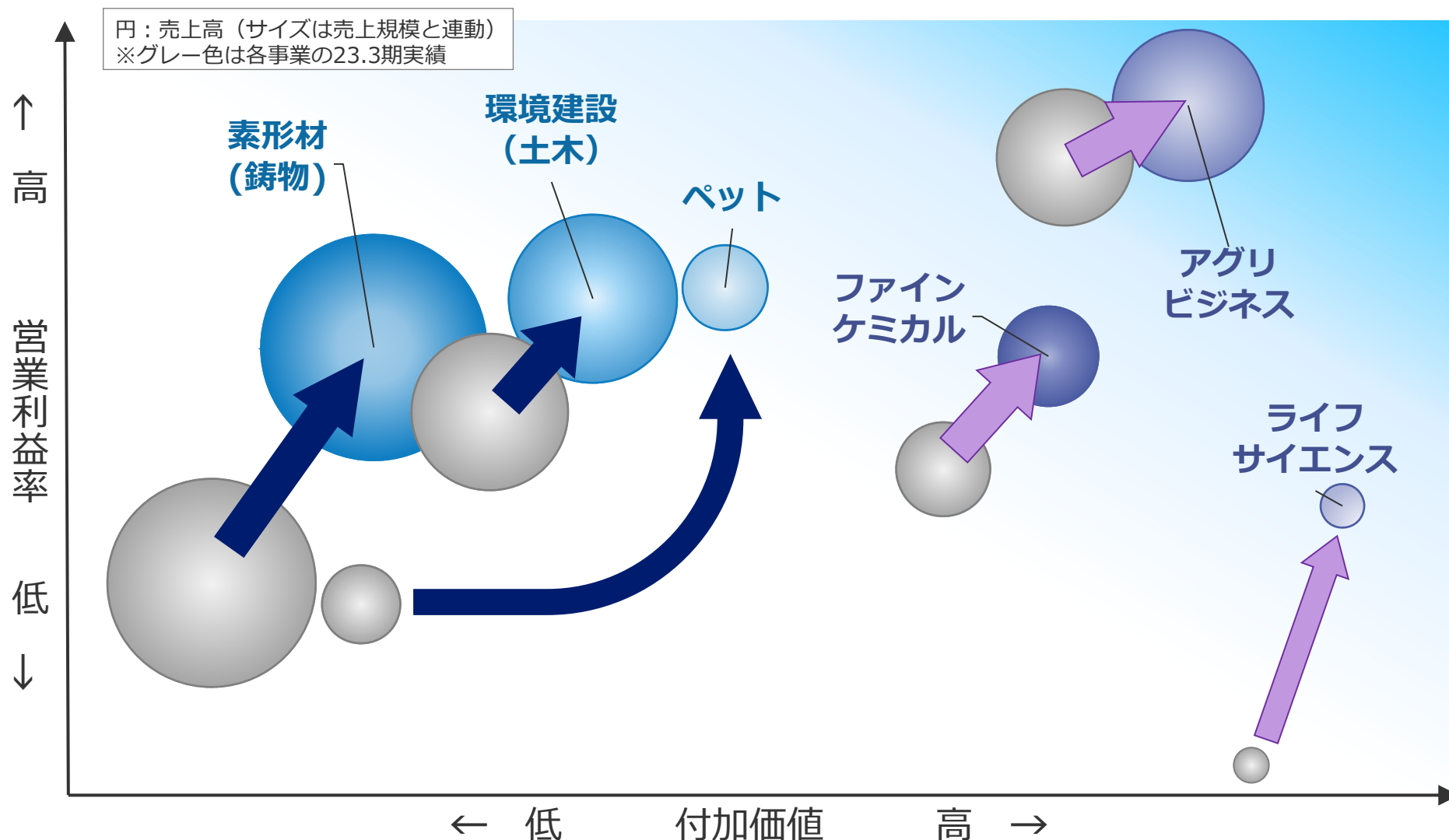
クレイサイエンス事業

	23.3期		26.3期
売上高	4,337百万円	➡	5,200百万円
営業利益	640百万円	➡	1,000百万円
● 成長事業の探索を進め、イノベーションを通じて新規需要の開拓を図る ➢ 収益強化と新規領域開拓 ➢ 新規受託案件獲得に向けた技術開発 ➢ 新分野開拓の継続			

	24.3期	25.3期	26.3期
ファイン ケミカル	・ガスバリア材料を中心とした新規領域の開拓 ・価格改定による事業基盤強化 ・海外市場拡大		
アグリ ビジネス	・種子コーティング案件拡大	・受託事業拡大に向けた技術開発と設備投資の継続	
ライフ サイエンス	・化粧品向け新商品展開 ・価格改定による事業基盤強化	・新分野開拓継続 ・海外市場拡大	

23.3期→26.3期 想定事業分野別プロット

- ベントナイト事業は、付加価値の向上により利益水準を高め、より強固な基盤事業を目指す
- クレイサイエンス事業は、各領域の拡大と付加価値向上を進め、成長基盤の確立を図っていく



5/5

サステナビリティへの取り組み

代表取締役社長 勢藤大輔

サステナビリティへの取り組み

■ 当社グループにおけるサステナビリティの考え方・基本方針

クニミネ工業グループは『経世済民』の経営理念を掲げ、貴重な地下資源であるベントナイトを中心に、高付加価値商品やサービスの展開により基幹産業を支え、国の繁栄に貢献してまいりました。

当社グループが中核事業として取り扱うベントナイトは、自然環境への負荷が少なく、生命体と環境にやさしい無機鉱物です。この貴重な資源を科学し、未来のニーズを創造することで、社会への価値を提供していきたいと考えています。

当社グループの技術を活用して、廃棄物処理などの社会課題の解決や、新たな産業を支援・創出していくことがESGへつながる取り組みと考えており、事業活動を通じて社会的な目標であるSDGsの達成を目指しております。

環境（E）

● 環境へ配慮した取り組みを進めてまいります

- ・ 自社CO2排出量の低減
- ・ 循環型社会の実現を目的とした静脈産業への貢献
- ・ 持続可能な社会に向けた製品の一層の研究・開発の促進



社会（S）

● 人材投資の強化、労働環境を整備し、地域社会に貢献してまいります

- ・ AI教育やRPA研修の推進など人材投資の強化
- ・ 女性活躍推進法の推進
- ・ 育児・介護休暇、年次有給休暇等の取得推進
- ・ 高齢者雇用安定法に適切に対応し、長く働ける環境の整備
- ・ 各拠点の経済活性化のため、地元の自治体や企業との協力



ガバナンス（G）

● リスクマネジメントを強化し、持続可能な経営を目指します

- ・ 取締役会の監査・監督機能の一層の強化のため、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社への移行
- ・ 取締役会の機能の一層の向上を図るため、取締役会の実効性評価を開始
- ・ 内部通報制度の実効性向上のため、独立した社外の内部通報窓口を設置
- ・ 取締役会の透明性を更に向上させるため、独立役員を1名増員して4名体制に(4名/10名)



サステナビリティ関連事業機会目標値

- 当社グループでは、サステナビリティに関連する事業機会として『重金属、放射性廃棄物処分事業』『地熱発電事業』『農林水産振興事業』を重要事業機会と捉えて営業活動の強化、CO2排出量の削減、関連する研究開発投資、設備増強投資に注力して参ります
- 2026年3月までの目標値に、以下内容を掲げております



人材の多様性確保・育成に関する目標値

- 当社グループは、性別・年齢・国籍・人種・宗教・障害の有無・性自認および性的指向等に関わらず、社員一人ひとりが、感受性や価値観等の違いを尊重し、企業価値向上および社会貢献を目指す社内制度構築および環境整備を推進し、多様性を新たな発想、視点へとつなげ、組織横断的に連携し、イノベーションに向けて突き進んでいく集団を作り上げることを目指します
- 2026年3月までの目標値に、以下内容を掲げております

	2023年3月期実績		2026年3月期目標
キャリア支援制度利用数	30件	▶	45件
e-ラーニング利用数※1	62.2回	▶	80.0回
エンゲージメントサーベイスコア※2	64点	▶	68点
女性管理職数	2人	▶	4人
平均勤続年数※3	12年	▶	13年
重大労働災害発生件数※4	0件	▶	0件

※1：株式会社Bizアップ総研が提供するオンライン研修サービス「e-jinzai」への月毎のアクセス数の平均。同一講座の重複受講及び全体教育は除外。

※2：調査には(株)アトラエが提供する「wevox」を利用、「自己成長への支援」を集計

※3：役員・短期臨時員・パートタイマーを除く

※4：重大労働災害：死亡、負傷又は疾病により、障害等級第1～7級に該当した労働災害

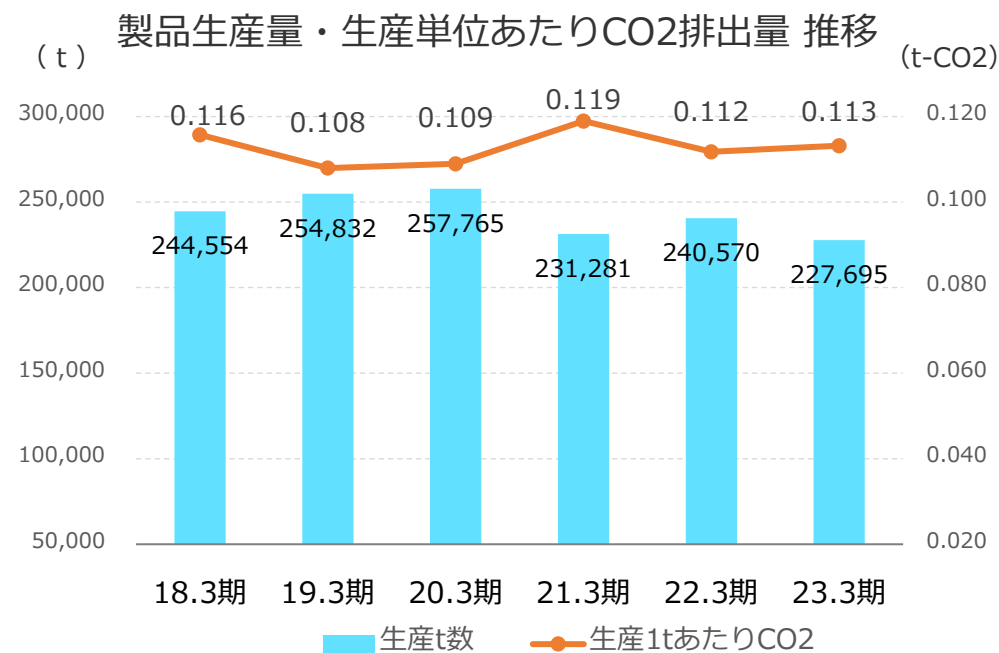
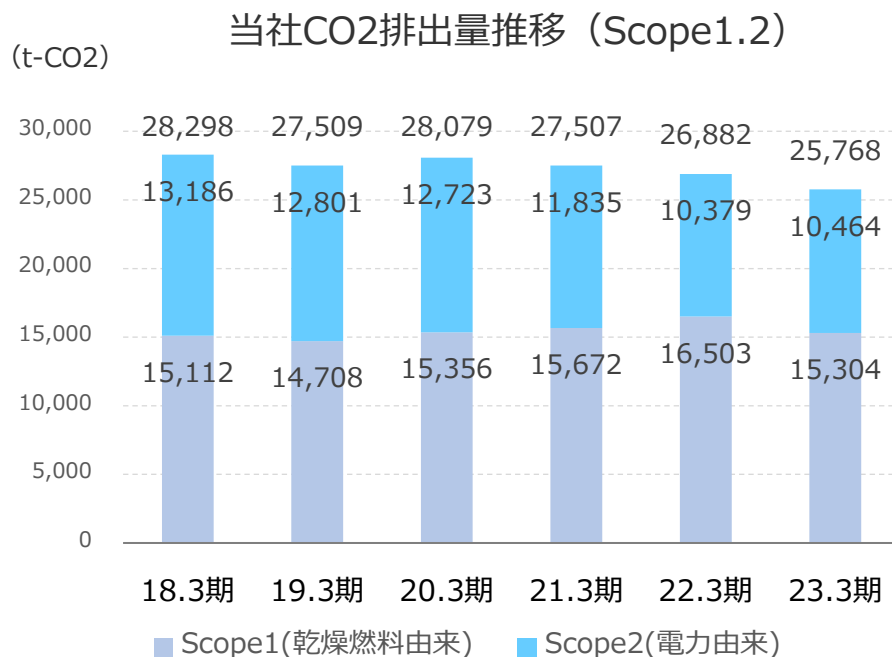
カーボンニュートラルに向けた取組み

● カーボンニュートラルに向けた中長期的対応

- 中期的な対応（～2030年）はCO2削減を重点課題とし、太陽光パネル・水力発電(小規模)・高効率燃焼設備・各種省エネ機器等のあらゆるエコ設備の導入を、可能な限り進めていく
- 長期的な対応（～2050年）では、Scope1のCO2削減に向け、原鉱の採掘段階から見直しを進めていく。具体的には原鉱の含水率低減を狙いとし、採掘技術・細粒化技術の高度な開発を進めることで製造工程の大幅な見直しを図る。加えてコストダウンも進め、競争力強化にもつなげていく



CO2排出量の状況



■ 当社グループCO2排出量の状況

- 23.3期の当社グループCO2排出量は、前期比▲1,114t-CO2の削減
- 生産数量の変動も要因ではあるが、20.3期よりCO2排出量削減を継続
- 今後もカーボンニュートラルの達成に向け、Scope2を中心とした削減を進めるとともに、高効率燃料への切替えを図ることで、生産単位当たりのCO2排出量削減を進めていく

* Scope 1 : 製造等での燃料使用によるCO2直接排出
* Scope 2 : 購入した電気の使用によるCO2間接排出
* 各数値は省エネ法に基づく定期報告値より作成

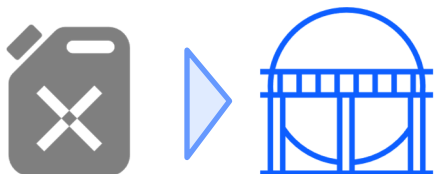
24.3期までの取組み内容

● 24.3期までの取組み内容

- ・ 気候変動対策への具体的な取り組みでは、生産単位あたりCO2の削減と、2030年のScope2 排出量目標：ゼロの達成に向け、エネルギーの代替・設備の導入を推進
- ・ 具体的には24.3期までを目標に、以下の4つの取組み（①高効率燃料への切替、②車両のEV・HV化、③照明LED化、④発電設備導入）を進め、CO2排出量増加を抑制

①高効率燃料への切替（いわき工場：灯油→LNG）

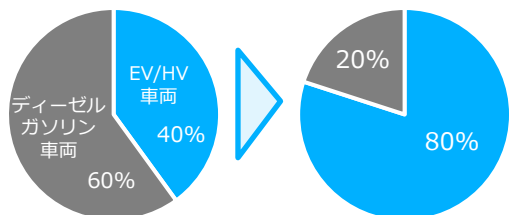
- ・ 高純度品(クニピア・スメクトン等)の乾燥工程で使用する燃料を高効率のLNGに切替ることで、CO2排出量を削減



期待効果：
▲900t-CO2削減

②車両（社用車/フォークリフト）のEV・HV化

- ・ 車両を現場環境(気候条件・敷地内傾斜)に応じて、EV・HV化を促進

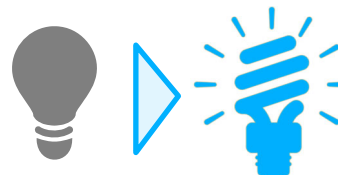


目標：80%
現場環境を加味した
最大値



③工場照明（水銀灯）、事業所居室照明LED化

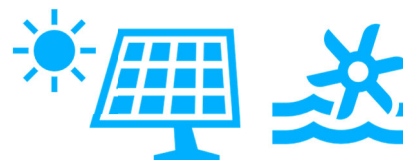
- ・ 工場で使用されている水銀灯と、事業所居室の蛍光灯照明のLED化を推進



LED化目標：
50%(現状) →100%

④発電設備導入(太陽光パネル・小規模水力発電)

- ・ 工場建屋への太陽光パネル設置を推進。日照・気候条件と建屋耐久性等から最適な方法を検討
- ・ 工場近隣の河川・用水路での水力発電設備設置可否確認



各地区工場環境条件を
確認中

当社のDX方針

経営理念

現代では一般に『経済』という言葉で通用しているが、これは『経世済民』の省略であり、世に経論を施し、以て民を救済する事である。

我々はこの東洋の深き理念に基づいて、主として経済的側面から世の中に寄与し、以て國の繁栄に貢献するものである。故に、この事は何処の企業よりも、社会の為に役に立つ商品・サービスの提供が出来なくてはならぬ事と、併せて世の中に歓迎される人格を実践してゆくことである。

この為、社員一人ひとりの『自律性』従って『自主性』を重んじ、絶えざる『イノベーション』に向けて自己変革に挑戦し続ける組織を目指すとともに、自然の恵みを最大限に活用し、世界に一級品として通用するクニミネブランドの確立を指向する。



当社グループを取り巻く事業環境は、VUCAと言われる変化が激しく先行きが不透明で、予測が困難な時代に直面しています。このような中でも、社会やお客様のニーズを的確に捉え、新たな価値を創造していくことが我々の使命であり、社会を変革する担い手となるべく、世の中に先んじてイノベーションを進めていきたいと考えております。

理想の実現には企業体質強化は必須であり、変化に満ちた社会の波を乗り越えていくにはデジタルの力が不可欠となります。DXの推進により、当社グループのあらゆる局面に変革をもたらし、より良い変化を続けることで、持続的な成長に繋げてまいります。

中期経営計画において「DXの推進」を明示することで、ステークホルダーの皆様へ情報発信をするとともに、経営層によるDX推進の意思表示とリーダーシップを強化しております。DX推進を通じて、グループ全体でビジネスモデルを変革し、社内外すべてのステークホルダーにメリットをもたらすことで、企業価値の向上を実現してまいります。

クニミネ工業株式会社 代表取締役社長 勢藤大輔



中期経営計画（24.3期～26.3期）再掲

- 企業体質強化の一環としてDX推進を中期経営計画の基本戦略に設定

基本方針

資源を科学して未来のニーズを創造、産業の発展、社会インフラ整備に貢献する

基本戦略

カーボンニュートラル・国土強靱化関連 静脈産業への取組み

- 地熱発電事業／放射性廃棄物処理事業への注力（環境建設分野）
- 森林整備事業（アグリビジネス分野）
- インフラ整備事業（国土強靱化）の取込み（環境建設分野）

新規事業領域拡大

- 種子コーティング技術（アグリビジネス分野）
- ガスバリア材料（ファインケミカル分野）

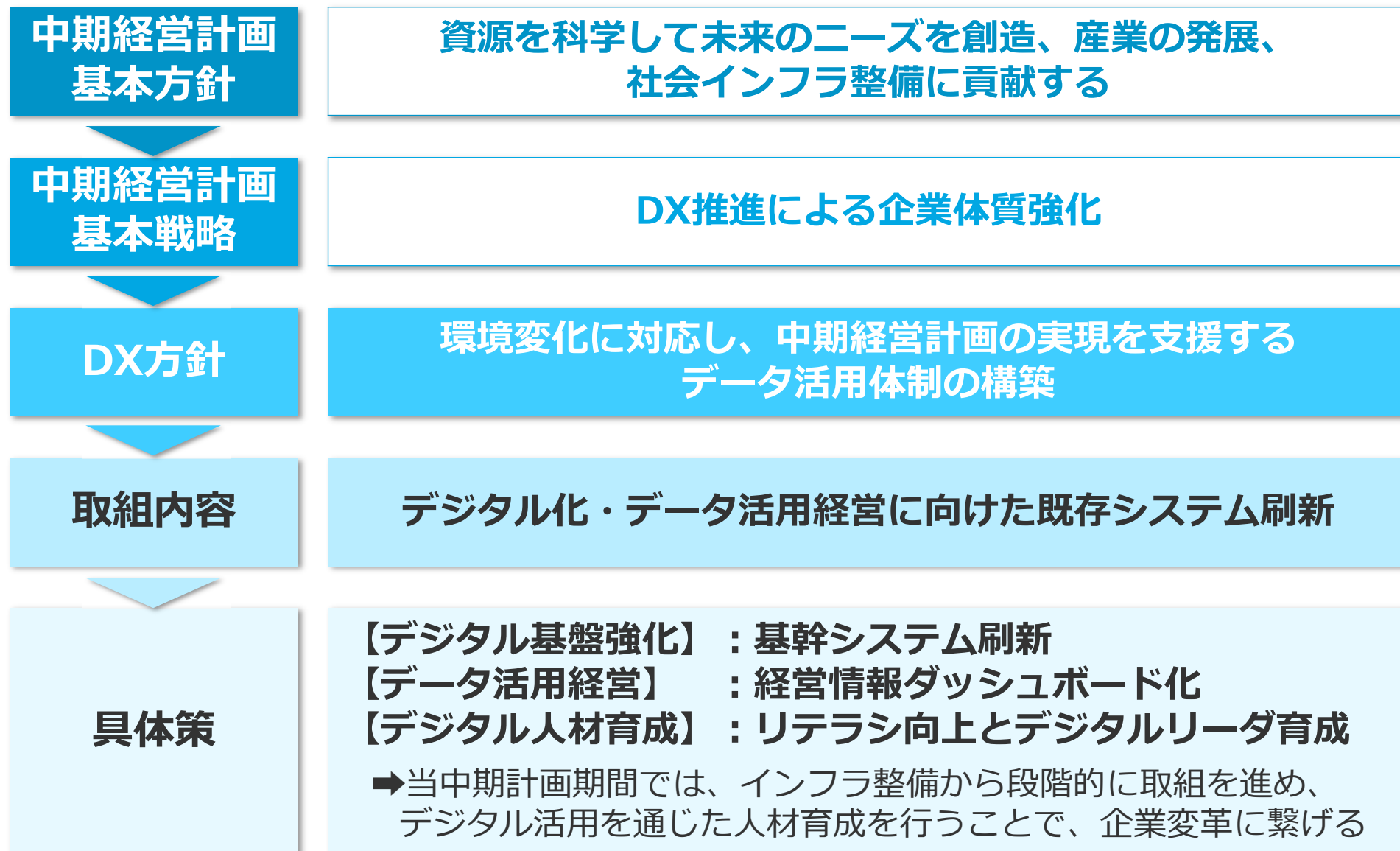
海外市場展開・海外鉱探査

- 素形材分野、ファインケミカル分野、ライフサイエンス分野のアセアン市場展開
- 高品質原鉱の安定調達に向けた海外鉱利用

企業体質強化

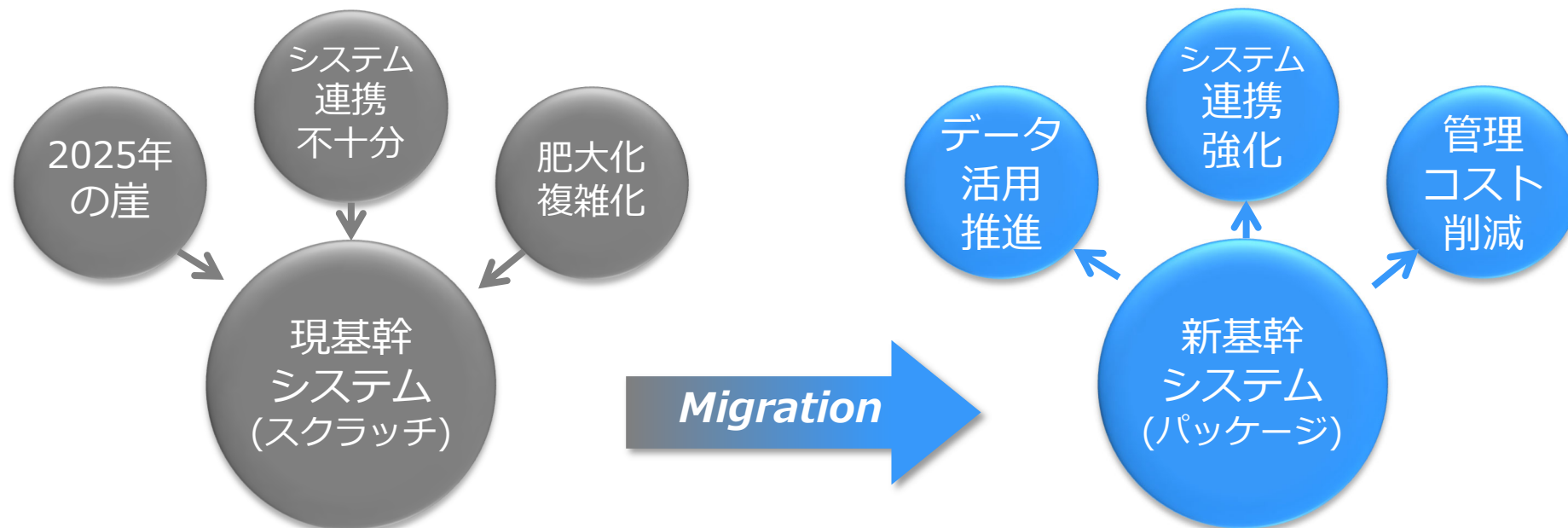
- 人的投資強化(教育＋待遇面)
- ESG経営及びDX
(デジタルトランスフォーメーション)の推進
- 新鉱区開発、新採掘法開発

- 中期経営計画実現の支援にむけ、DX推進で企業体質の強化を図る



デジタル基盤強化：基幹システム刷新の目的

- 根幹となる生産販売システムの使用期限が近づいており、全体的な見直しが必要
- 見直しに合わせ、経営上の問題・課題に対応できる仕組みへと構築していく



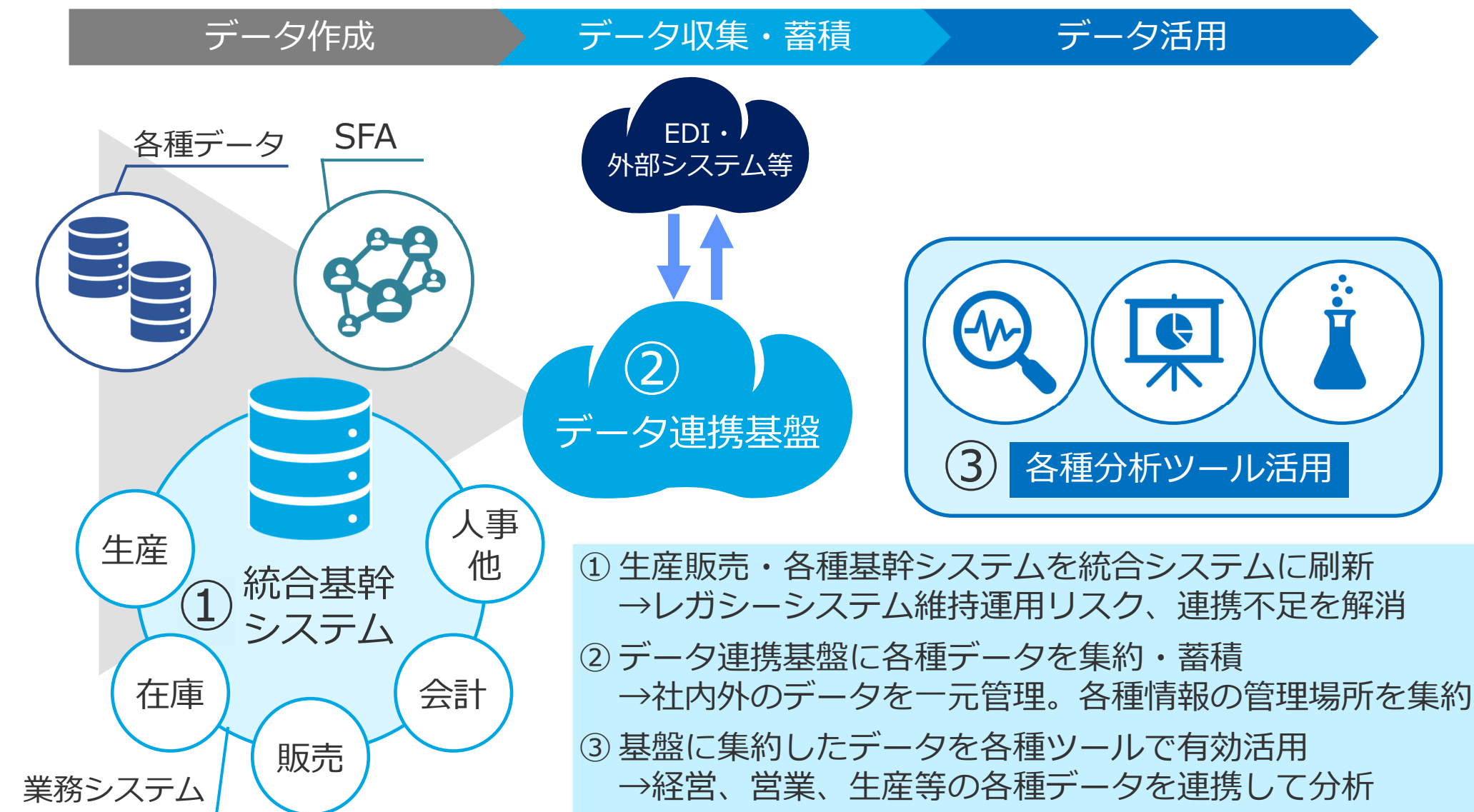
【現システムの抱える問題】

- 生産販売システムの使用期限が間近
→ 数年内にベンダーのサービス提供終了
- データ管理/連携が非効率
→ 部分最適が多く、データ連携しにくい
- 業績データなどの活用が進んでいない
→ 特定の人しかデータを自由に扱えない

【新システムで実現すること】

- システム運用安定化・効率化
→ パッケージソフト採用で管理工数を削減
- 経営情報の見える化
→ 月次決算/分析・連結決算の早期化
- データ・ITを活用したサポート機能強化
→ 業務効率化・販促/マーケティング支援

- 基幹となる各種システムを統合し、データを集約。高度な分析に活用できるデータ基盤構築を計画

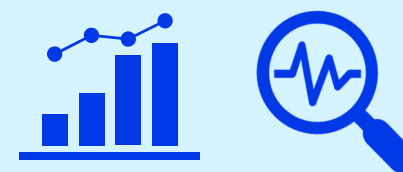


- 蓄積されたデータを多角な視点で見ることで、事実に基づく経営判断・意思決定を推進

データ連携基盤



各種分析ツール活用



販売実績データの見える化を開始

データを根拠とした活動



事実に基づく判断・意思決定を推進

現在（データを見る習慣からスタート）

- WEBサービスを活用し、販売実績データを簡単に分析できる仕組みを構築
 - 現システムから手動でデータを抽出・連携を行い、見える化を実施
- データを見る習慣の定着化
 - データを要望に合わせて連携・集計・加工できるツールを導入し、簡易的なデータ分析を提供

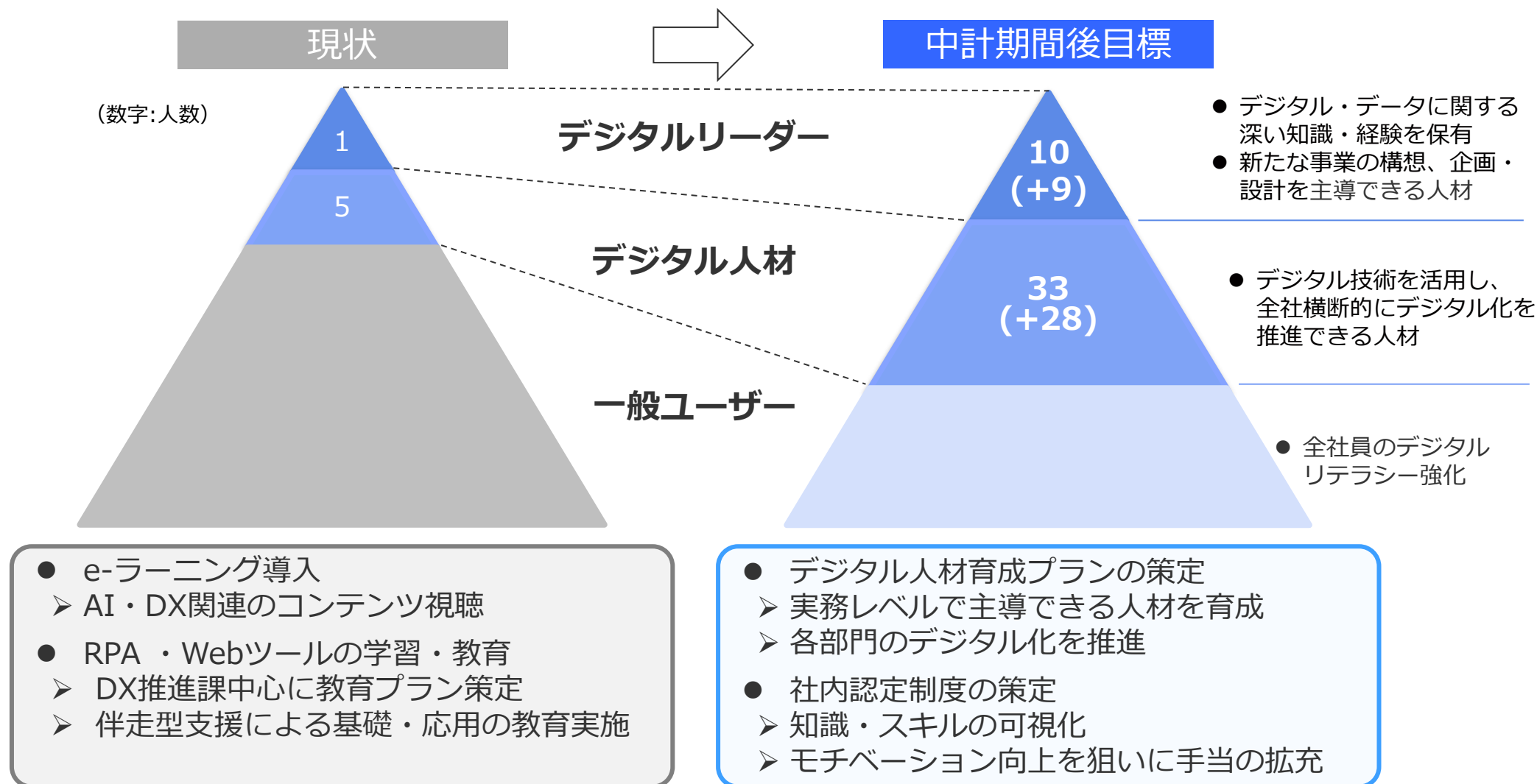
今後（データを根拠とした活動へ）

- データ統合基盤の構築
 - 基幹システム刷新によるデータのリアルタイム化
 - 分析ツールを導入し、高度な分析環境を構築
- データを活用する文化の醸成
 - 客観的な根拠に基づく意思決定を行う文化を全社員に浸透

- デジタル技術を活用して新しい価値を創出・変革に挑戦し続ける人材を育成

- 各部門にデジタルに強い人材を配置

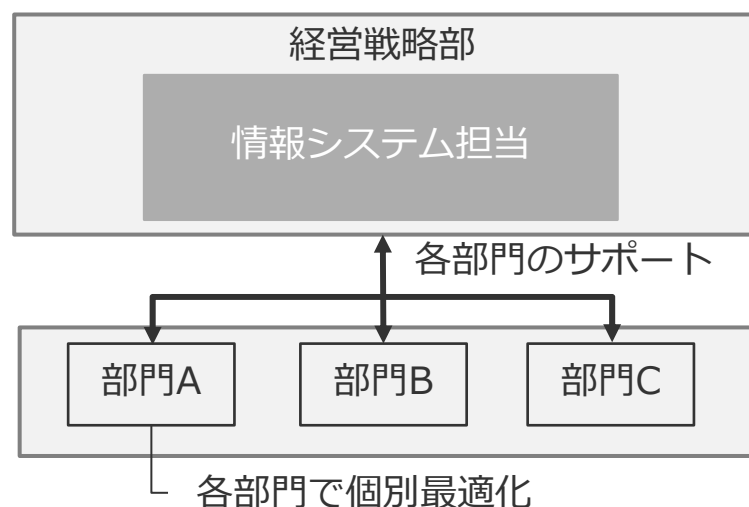
- 一過性ではなく継続的に学ぶ場を提供し、実践する中で定着



DX推進体制

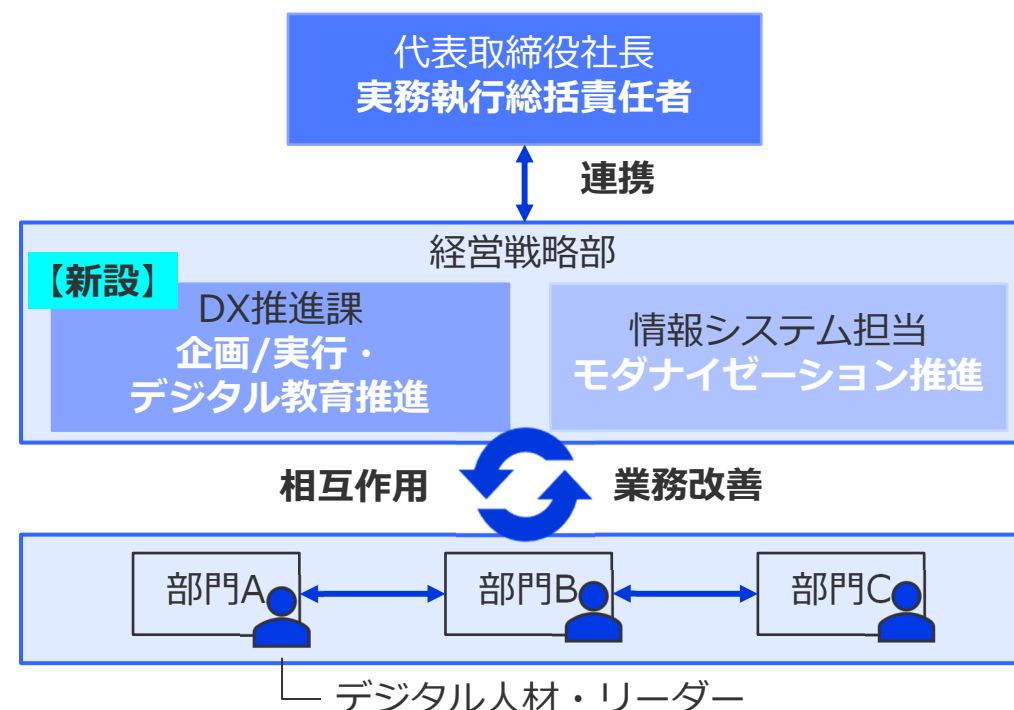
- 代表取締役社長と経営戦略部が連携し、デジタル方針を決定
- DX推進課は社内の要望・問題を整理し、企画/実行・全社展開を実施
- 現場でDX推進を主導できる人材を育成し、DX推進課と各部門の相互作用で業務を改善

DX推進前の体制



- 情報システム担当はITインフラ・当社の生産販売システムを中心とした基幹システム群の運用管理
- 各々が個別最適で進めているため、全社展開しにくい

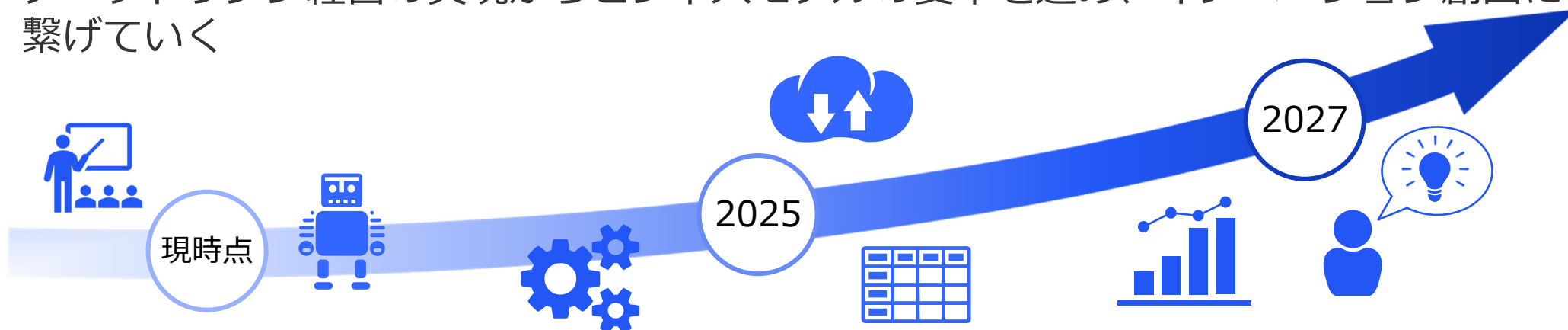
DX推進体制の構築



- 代表取締役社長を実務執行総括責任者として配置
- 経営戦略部により実行をリード
- DX推進課と各部門が連携、相互作用で業務を改善
- デジタル人材・リーダーを各部門に配置、現場主体でデジタル化を推進

DX推進ロードマップ

- 現在データ活用の基盤づくりを進めており、基幹システム刷新を通じて社内外のデータを有効活用できる基盤を構築
- データドリブン経営の実現からビジネスモデルの変革を進め、イノベーション創出に繋げていく



Stage①

データ活用の基盤づくり

- DX推進課の新設・体制構築
- DX成果を社内で水平展開
 - 既存データの見える化
 - 本社・工場部門にRPA導入
- デジタル人材の教育開始
 - AI基礎・応用教育・リーダ選出

Stage②

デジタル基盤強化

- レガシーシステムからの脱却
 - 基幹システム刷新
- データ統合基盤構築
 - 社内外のデータを一元管理
 - 基盤集約したデータの有効活用

Stage③

イノベーション創出

- データドリブン経営実現
- ビジネスモデル変革
 - データを根拠とした意思決定
 - 保有データ活用による新たな価値の創出
 - 顧客コミュニケーションのデジタル技術活用

- 実施テーマに対して以下の達成目標を設定し、DXによる企業体質強化を目指す

実施テーマ	達成目標内容
 デジタル基盤強化	● データ一元管理による業務効率化により、本社スタッフの平均年間残業時間を10%削減 ● ペーパーレス化促進により、紙資源利用率を20%削減
 データ活用経営	● 営業ユーザーの顧客分析ツール利用率※を90%達成 ● WEBサービスへのユーザ月間利用率※を30%→80%に向上 ※利用ユーザ数/総ユーザ登録数で算出
 デジタル人材育成	● デジタル人材の増加 ➢ 現在5名→33名に増加（各部署に1名配置を目標） ● デジタル関連資格取得者数の増加 ➢ 現在2名→10名に増加 ● e-ラーニングのDX関連動画の年間視聴者数の増加 ➢ 現在の年間視聴率2%→50%に増加

企業体質強化により、中期経営計画の実現を支援

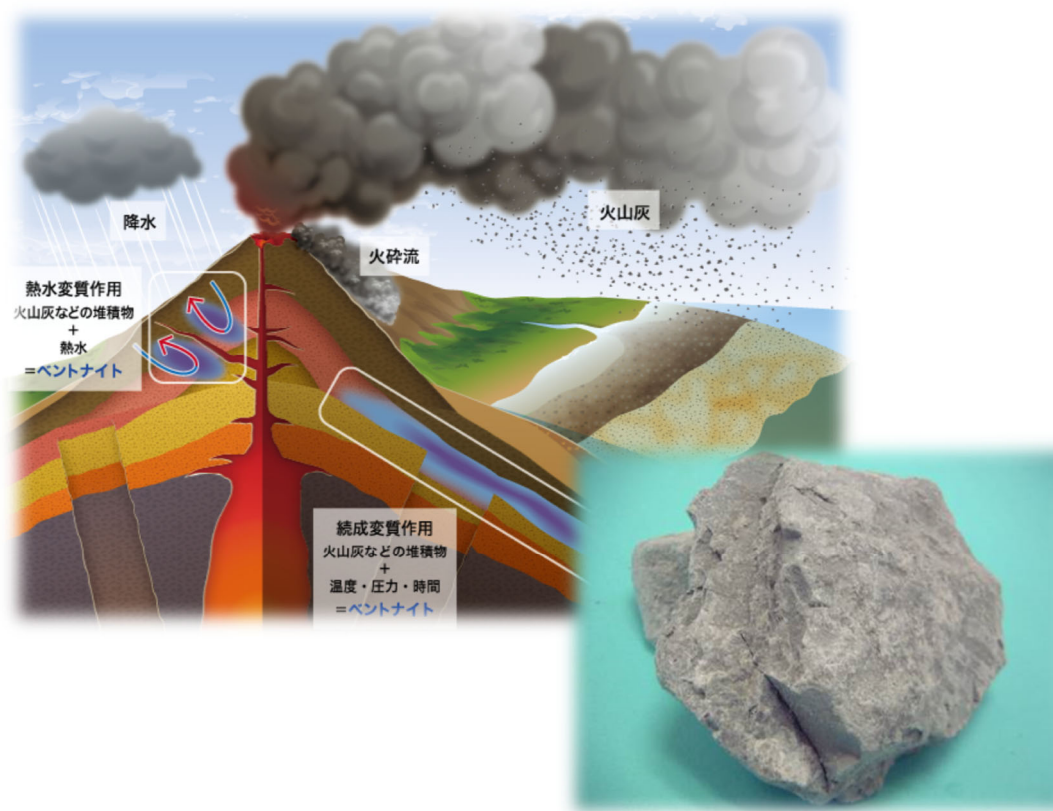
補足資料

●ベントナイトとは？

ベントナイトとは、粘土鉱物であるモンモリロナイトを主成分とし、石英や長石などの随伴鉱物を含んでいる弱アルカリ性粘土岩のことを言います。米国ワイオミング州のFort Bentonで発見され、その地名に因んでベントナイトと名付けられました。

ベントナイトは、水中で吸収すると膨潤し、さらに分散させると粘性を示します。また、各種陽イオンを吸着できる能力など、様々な特性を持っています。

このような特性を有していることから、鋳物、土木建築、ペット用トイレ砂や化成品など、利用される産業分野は非常に多岐にわたっています。そのため、ベントナイトは“1,000の用途を持つ粘土”とも称されています。



素形材(鋳物)



自動車や産業機械の部品となる鋳物を造るための鋳型は、ベントナイトを粘結材として砂を成型することで造られます。この鋳型は生産性に優れたものであり、多くの鋳物生産に用いられています。

また、鋳物工場で排出される集塵ダストから重金属の溶出を防ぐ用途にもベントナイトが活用されています。

素形材分野では、ベントナイト製品の販売のみではなく、黒磯研究所での鋳物砂分析などを通じて、歩留まりの改善などお客さまの様々なニーズに応える当社グループ独自のトータルエンジニアリングサービスを提供しています。



主力商品

- クニゲルVAS ●クニボンドTY ●ネオクニボンド
- 「クニボンドM」シリーズ ●「クニボンドTY」シリーズ
- クニフォース

環境建設(土木)

ベントナイトの持つ増粘性、遮水性を活かして、建物の基礎となる杭を形成するアースドリル工法や、一般廃棄物処分場での遮水工事にベントナイト混合土が用いられているほか、「クニシール」や「クニシート」の止水材が、主に地下構造物の防水材料として使用されています。

今後、脱炭素化への流れを受けて、地熱発電や海底資源掘削等のボーリング需要も期待されます。更には、低レベル放射性廃棄物処理用途など、環境負荷が少なくコストパフォーマンスに優れるベントナイトのニーズが高まっております。

引き続き、国土強靱化に向けた国内主要インフラ整備事業への継続的な取組みに加えて、廃棄物処分関連や地熱発電事業への積極的な営業活動を展開してまいります。



「クニシール」

主力商品

- クニゲルV1 ●クニゲルV2 ●クニゲルGS ●クニゲルGT
- クニゲルU ●クニゲルU ●クニキャップTG ●クニシール
- クニシート

ペット

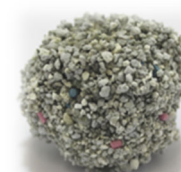


当社新ブランド「RAGDOLL」公式Instagram



ベントナイトの高い吸水性と粘結性を利用し、ペットの尿などの排泄物を固め、手軽に処理するペット用トイレ砂は、私たちの最も身近なベントナイト製品です。

今後は自社製品の取り扱いのみではなく、他ペットメーカーや大手小売店とのPB品の開発も進めるなど、お客さまのニーズへの柔軟かつ迅速な対応を図ってまいります。



主力商品

- RAGDOLL プレミアムサンド ● 天然ジビエペットフード
- 猫砂1番 ● 猫砂1番金印 ● 猫砂1番大粒

ファインケミカル

独自の製法により天然ベントナイトを精製した「クニピア」、合成技術によってつくり出された粘土「合成スメクトン」、さらに合成スメクトンの親水性質を親油性へと改質した「有機化スメクトン」など高機能製品を販売しております。また、ゴミ焼却場の排ガス処理工程において使用される「環境保全処理剤」も当部にて取り扱っております。

ファインケミカル分野における「クニピア」や「スメクトン」は、高純度と特徴づけられる素材の強みを活かし、セラミックス、塗料、樹脂といった工業製品に機能性材料として利用されています。さらに近年は、イオン交換技術をはじめとする、粘土の機能特性をさらに引き出すための技術開発に積極的に取り組んでおり、更なる用途拡大を目指しております。

主力商品

- 「クニピア」シリーズ ● 「スメクトン」シリーズ
- 「モイストナイト」シリーズ ● 環境保全処理剤



アグリビジネス

製剤技術に強みを持つ当社グループでは、農薬加工において薬効成分が放出される速度や量をコントロールする技術などを活かし、国内・海外の農薬メーカーなどから農薬の加工を受注しています。また、農作物や樹木の成長促進剤など、農業分野における多様なニーズにお応えしています。

農薬業界では消費者ニーズの多様化や商品サイクルの短期化に伴い、多品種少量化の流れが加速するとともに、殺虫・殺菌剤と除草剤のクロスコンタミネーションを防止する管理体制や薬害への対策強化が一層厳しく求められています。

当社グループでは、多品種少量生産とクロスコンタミネーション防止に対応できる体制を構築するとともに、独自の造粒技術に磨きをかけながら、受注を拡大してまいりました。

今後もITなどを活用した省人・省力化への設備投資とともに生産管理体制を強化しながら、顧客満足度の向上を目指してまいります。



主力商品・サービス

- 農薬受託加工
- クレー細粒剤 ● クニゲルV1 ● 天竜
- 「クニピア」シリーズ ● 「スメクトン」シリーズ ● クニミネ「ペプチオン®」

ライフサイエンス

当部は24.3期4月の組織変更により、「飼料添加物」や「食品添加物」に加え、「化粧品」用途も加わることとなりました。

「飼料添加物」用途においては、当社ベントナイトがカビ毒吸着能に加え、たんぱく質毒素も吸着する効能を生かし、畜産業界における治療から予防医療へのニーズシフトへ対応するとともに、今後は「動物医薬」用途なども開拓してまいります。

また、当社ベントナイトはクレイの一種として、増粘効果だけでなく吸着剤、乳化安定剤、保湿剤などの成分として多くの化粧品に採用されています。現在、天然由来の化粧品原料が注目を浴びており、精製ベントナイトのクニピアシリーズはCOSMOS APPROVEDを取得いたしました。最近では当社独自の精製技術を用いて、ベントナイトからモンモリロナイトを99%以上抽出した高純度クニピア「クニピア-RF」を上市いたしました。

自然の恵みであるクレイと私たちのテクノロジーを融合し、安心してお使いいただける製品を世界中へお届けしていきます。



主力商品

- クニボンドRT
- ダブルボンド ●ダブルフリー ●土壌改良剤
- 「クニピア」シリーズ

ご視聴ありがとうございました。

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、
記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

IRお問合せ先

<https://www.kunimine.co.jp/toiawase/ir.html>