

# 2 VALUE CREATION

## 価値創造

## Index

---

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

## キゲンソのビジョンと戦略、可能性

### 「価値あるもの」「価値ある人生」「価値ある職場」

—今回は経営者としての長期的なビジョン、第一稀元素化学工業株式会社（以下「キゲンソ」）の今後の成長についてのお考えを伺いたと思います。今後の経営戦略、方向性の基盤となる経営理念について、改めてお聞かせください。

当社は「世に価値あるものを供給し続けるには価値ある人生を送るものの手によらねばならぬ 価値ある人生を送るためにはその大半を過ごす職場を価値あるものに創り上げていかねばなるまい」という理念を掲げています。

この中で「価値あるもの」「価値ある人生」「価値ある職場」が繋がっているところが、個人的に大好きなところです。「価値ある人生」を送っていない人に「価値あるもの」を供給することはできません。これはブレることのない当社の

考えです。従業員の「価値ある人生」を実現するということは、仕事だけでなくプライベートも充実させることを意味しますから、当社は昨今いわゆる「ワークライフバランス」を70年前から追求してきました。

「価値あるもの」という点でいえば、私たちが供給するジルコニウムはこれまで幅広い産業で使われてきました。さらに、今後到来するであろう水素社会においても、水素を「作る」「運ぶ」「使う」という幅広い局面への活用が期待されます。さらに、水素と二酸化炭素を反応させてメタンを合成する「メタネーション」の触媒としての活用も進められており、カーボンニュートラル社会を構築していく上でも、ジルコニウムは重要な役割を果たしていきます。

こうした「価値あるもの」と、私たちの事業のベースである「人」を結び付ける場が、「価値ある職場」です。これをうまく創ることができれば、私たちはまだまだ可能性を拓けることができます。



代表取締役社長執行役員  
國部 洋

### 従業員の意識改革で「新しいものを創る」

—人材の力はバランスシートに表されない価値の一つであり、キゲンソの研究・開発の発展を見据える上でも非常に重要です。現状ではどのような人材を増やしたいとお考えでしょうか？

学歴や過去の研究実績よりも、「自分の関わったものを、何が何でも世に出す」という気概、志をもった人材です。ことさら表に出す必要はありませんが、そうした思いを秘めている人であれば当社で活躍できますし、そうした人を受け入れる風土も当社の特徴です。

一方で、これまで自動車排ガス浄化触媒（以下「触媒」）が着実なシェアを築いていく間に、そうした良い風土が薄れつつあることも感じています。触媒分野は規制基準を満たすために、顧客ごとに異なる材料特性を発現する新製品を継続的に開発し続け、業績を支える使命を負っていました。その挑戦の過程で他の分野へも展開可能な技術開発も進みました。一方で、

## Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

## トップメッセージ



業績を支える使命感から自由な発想の挑戦が減少し、日本人が得意な確実な改善に変化し始めていました。自由な発想で挑戦するという部分を排除しすぎて「新しいものを自分が創るんだ」という人たちが減ってきたことも否めません。ここは今後変えていく必要があります。

——そうした視点は、今後の成長戦略を担う若手人材にも共有されているでしょうか？

同じ気持ちを持ってきているメンバーも多いと感じています。ただ彼らが新しいことをやりたいと思っても、経験のある者が「とにかく失敗のないように」という守りの姿勢に徹したり、新しい試みよりも目先の収益につながりやすい開発により多くの工数を振り向けるなどして、チャレンジ意欲に蓋をしてしまっている場合が少なからずあります。そこを変えるという意味でも、社長直轄の「新規事業創出チーム」を新たに立ち上げました。このチームは失敗を恐れず、新しいことへのチャレンジを続けることを目標にしています。そこから一つでも良い成果を出すことができれば、「私も参加したい」という人が増え、現状を変える雰囲気生まれると思っています。

## 戦略分野と利益率の改善

——続いて新規事業について伺います。まず、獲得すべきマーケット、方向性についてお聞かせください。

既存と新規、両方のマーケットを見据えています。大きく変えたのは「取り組み方」の部分です。私たちにない技術を取り入れ、それとセットで新しいものを創り、それらを必要とする分野にあてていく。当然、特許を含む知財面のリスクヘッジは必要ですが、こうしたプロセスをスピーディーに実行していくことが肝要であると考えています。

先ほどお話した新規事業創出チームでもこれに取り組んでおり、ようやく成果が出始めています。今年中、遅くとも来年には何らかの新しい供給が実現すると見込んでいます。

——ベトナム事業への投資以降、自己資本利益率（ROE）が低下しています。これから戦略的に取り組む新規分野は、利益率の面では既存分野より向上する見込みでしょうか？

まず、前提として既存の柱である自動車排ガス浄化触媒分野は、ビジネスモデル、収益構造ともに非常に恵まれています。排ガス規制の強化に伴って、継続的に、付加価値の高い新製品へのニーズが生まれます。市場規模の変動がないと仮定すると、この流れに乗って継続的に新機能発現に挑戦し、成功することができれば、旧製品の価格協力を見込んでも、利益率を維持しやすい環境です。

この恵まれた市場が縮小していくことを前提に、収益性の高い新規事業を含む戦略分野において「キゲンソならではの」製品・サービスを展開することで、全体の収益を維持・拡大していくということになります。例えば、ジルコニウムの採掘過程では、同時に他の元素も採掘されます。私たちは、ジルコニウムの精製過程で得られる他の有価元素も効率よく抽出し、余すことなく活用することで、サプライチェーン全体の収益性を向上させます。さらに、これまで手がけてきた鉱物から材料供給までの事業だけでなく、川下への事業展開を考えています。川下の事業ほど付加価値を与えにくい印象がありますが、独自の原料調達ルートを有する当社グループが一気通貫で手がけることで、事業全体の採算性が高まるだけでなく、お客様の加工費を低減したり、リードタイムを短縮する効果も期待されます。戦略分野の事業拡大と利益率向上のため、70年間蓄えてきた有形・無形資産にしっかりと仕事をしてもらおうつもりです。

▶ p.33 自ら市場を創り出すプロジェクト

## ベトナム投資の回収、その先を見据えたサクセッション

——中期経営計画『DK-One Next』では、2026年3月期（第70期）を境に、営業利益率の急速な改善を見込んでいます。

2026年3月期（第70期）までは2012年に立ち上げたベトナム事業の負担が響いています。2010年に直面したレアアース危機を契機として、特定の国がサプライチェーンをコントロール

# Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

## トップメッセージ

15

するリスクの影響を可能な限り低減するべく、ベトナムに原鉱石からオキシ塩化ジルコニウムの生産・供給拠点を設けたわけですが、投資規模が身の丈に合わない規模に膨らみました。また、2023年8月に立ち上げた新工場の設備に問題があり、フル稼働できない状況が続いています。少量生産になるほど、ガスや廃液処理といったコストの負担割合が大きく、それが利益を圧迫しているわけですが、設備の問題をクリアして目標としていた生産数量を実現すること、さらに現在進めているいくつかの施策が形になることで、大幅なコスト削減・利益率向上が可能になると考えています。

2027年3月期(第71期)以降、特に中計の後期3カ年においては、収益性の高い戦略分野の売上比率を段階的に伸ばすことで、トータルの利益を拡大させたいと考えています。

——ベトナム事業をいかに完成させるかは、國部社長就任以来の大きなテーマでもありました。その効果があと3年をめどに表れ、その先には違う景色が広がっているというメッセージをいただきましたが、では、今後キゲンソが「100年企業」を目指す上でのサクセッション、経営の継承という点ではどのようにお考えでしょうか？

少し前まで、当社では「背中を見て覚えろ」という考えが主流で、体系的な人材育成ができていませんでした。しかし、現在のように事業規模、人数規模が拡大してくると、従来のやり方では難しくなります。そのため、当社では2025年3月期(第69期)にサクセッションプランを刷新しました。経営者、執行責任者、管理職など、階層別の候補者プールを作り、将来就いてほしいポジションから逆算して、本部間の異動、事業会社の経営などでキャリアを積んでもらう仕組みです。本格的な運用は2026年3月期(第70期)からですが、このモデルの中には当然CEOも含まれており、本部長、執行役員のポジションを含めて、適切に見極めていきたいと考えています。

### バランスシートの膨らみを抑え、収益性を改善する

——資本政策について伺います。資本政策のうち事業投資の割合が最も大きい点は評価できる一方で、ベトナム事業への投資以来、資産効率の低調が続いています。改善までのスパンはどのように考えていますか？

現在、中期経営計画『DK-One Next』でお示している7年先という目標に対しては、遅いというご指摘も受けるだろうと考えています。しかし、当社には、2010年のレアアース危機によって自己資本を大きく毀損し、財務体質の改善を優先せざるを得ない期間が3年ありました。この間に先送りせざるを得なかった江津・福井の工場やベトナム事業への投資、研究開発センターの刷新、さらには、海外の客先に近い場所に倉庫を設け、製品を供給する体制を整備したことで、資産が増加しています。こうした要因も踏まえて、適正な利益を上げるためには3年ではなかなかしんどい、というのが現在の率直な考えです。ただし、先ほどご説明したとおり、中計の後期に収益性の向上を加速させることで、7年後の最終年には、問題ないレベルに到達させたいと思っています。この利益計画は下限であり、後期の早い時期に前倒しで収益性の向上をお示しできるよう、各種施策への取り組みを加速させていきます。

——確かに在庫は増えていますが、在庫を持つことで供給不安が軽減され、顧客へのリードタイムも短縮されます。このコストを貴社が負担している、ということでしょうか？

当初はそうでした。しかし、この2年の間に、私たちが提供する価値に見合った売価設定が実現できつつあります。つまり、当社グループの流通網を利用していただくことで、顧客の在庫が圧縮される効果を「価値」として売価に転嫁する施策が実を結んでいます。

また、コロナ禍の物流混乱時においては、現地に在庫があったからこそ輸送方法の選択肢が増え、効率化も図れました。供給不安を軽減したことで、顧客にもリスクヘッジの効果を実感いただけたと思います。

一方で投下資本利益率(ROIC)は3%を切っており、誇れる水準には至っていません。これについては生産効率を高め、仕掛品を抑えるという施策を2026年3月期(第70期)から加速させており、さらにはベトナム事業の収益性向上を図ることにより、改善されると考えています。



## Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

## トップメッセージ

16

——これ以上バランスシートが膨らむことなく、利益が改善されるということですね。

生産キャパシティはすでに十分ありますので、バランスシートがさらに膨らむことはないと考えています。M&Aなどによって一時的に膨らむ可能性は否定できませんが。

——M&Aについては、具体的な計画があるのでしょうか？

当社グループの事業とシナジーがあれば、ジルコニウム化合物に応用できる専門技術を持つ企業をグループに迎えることは正しい判断であると思います。例えば、有機化合物や金属の取り扱い、精製・加工技術などです。関連する施策は新規事業創出の中で取り組んでいきます。

## 資本コスト・株主還元方針について

——自己資本比率は40～60%を目標に設定されています。現状のレベルを適正と考えていますか？

自己資本比率40～60%という数値からは、当社にこれ以上純資産を膨らます意思がないことを読み取っていただければと思います。諸々のリスクも踏まえた最低限の自己資産の目安が40%であり、60%を超えれば自己株式の取得、あるいは実質的な還元を行います。また、前述のように在庫についても野放図に膨らまらず、適正な方向に持っていく方針です。

——在庫管理も簡単ではありません。

ご指摘のとおりです。当社はこれまで損益計算書(PL)をより重視してきましたから、例えば、生産計画を組む上ではガスの使用量を抑えることを優先します。そうすると仕掛品が増えることは避けられないのですが、ここをより最適化するべく、生産効率を高めるプログラムを2026年3月期(第70期)から始動させました。「見える化」を含めて、適正な在庫水準を見極められる仕組みを作りたいと考えています。

——株主還元方針を見ると、中期経営計画では配当性向が30%、株主資本配当率(DOE)が1.8%となっています。DOEについては3～4%は確保したいところではないでしょうか？

まず、DOE1.8%は、下限であると捉えてください。ベトナム事業への投資にあたって、外貨建ての資産を持ちすぎ、為替に影響された面があります。今後円高に傾けば利益が減少する可能性もゼロではありませんが、そのような局面においても、実質利益を確保して配当を維持するというメッセージを込めて、DOE1.8%を設定しました。

現時点では難しいのですが、2026年3月期(第70期)を底にベトナム事業の収益は改善しますので、さらに戦略分野で収益を押し上げることにより、配当性向30%をベースに、DOE3%という水準も視野に入ってくると思います。

\* \* \*

——本日はたくさんのお話をうかがえました。数値データにとどまらず、経営者からこうした定性的な情報が開示されることは、投資家にとっても非常に有益です。

今後も地道に取り組みつつ、より幅広い層の投資家と接することにも意識的に取り組んでいきたいと思っています。

米国の関税が強化され、世界情勢は再び予測不可能性を高めています。しかし、当社の70年の歴史を振り返ってみると、今回のような困難がいくつもあり、その度に経営陣と従業員が知恵を出し合うことで、現在のキゲンソが創られてきました。今回もキゲンソをより強くする機会と捉え、一丸となって乗り切っていきたいと思っています。

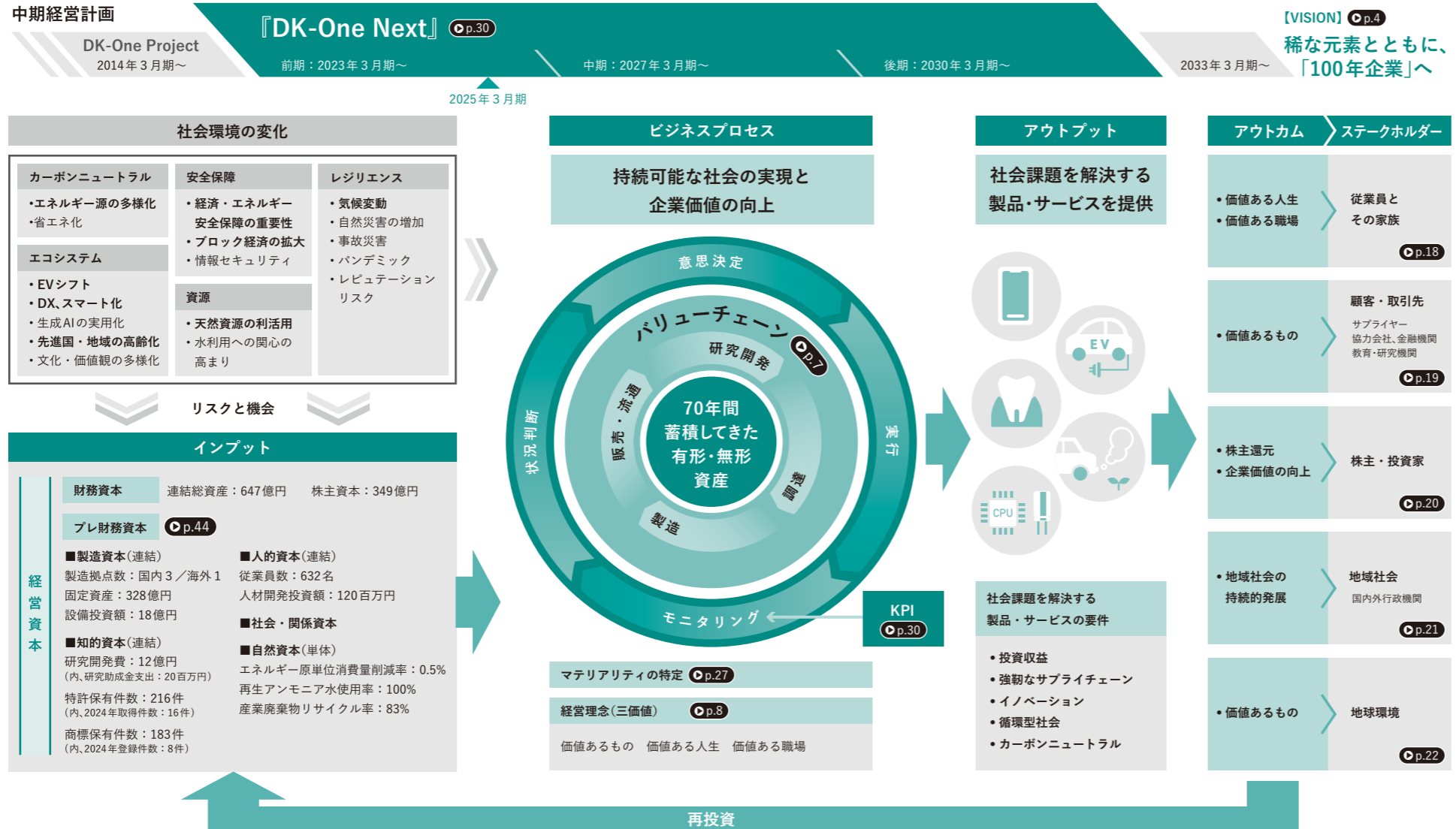
**聞き手：山本由美(やまもとゆみ)** 外資系証券会社、大手日系証券会社ロンドン支店勤務を経て、カバレッジの少ない銘柄に特化したリサーチサービスを提供するNippon Investment Bespoke Research UK社を2014年に創業。日本企業向けの資本政策アドバイザーに特化したShihon Seisaku Advisors社を2025年1月に設立。現在、上場企業1社の社外取締役を務める。

# Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

# 価値創造ストーリー

環境に優しく快適な社会の実現に向け、稀な元素「ジルコニウム」で社会課題を解決する製品・サービスを提供し続けることが、当社グループの価値創造であると考えています。中期経営計画『DK-One Next』の推進により、戦略分野へ経営資源を積極投入するなど、ステークホルダーの皆さまとの価値共創を通して、持続可能な社会の実現とさらなる企業価値の向上を目指します。



# Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

# ステークホルダーエンゲージメント

## 従業員とその家族



### 1. ステークホルダーとの関わり

社会の発展に寄与する価値ある製品を開発し、提供するためには、働く従業員が価値ある人生を送ること、そのためには価値ある職場づくりを目指すことを経営理念に掲げています。従業員が職場で生き生きと働き、自らの成長を実感しながら仕事に取り組むことが価値ある人生につながると考えており、そのための環境整備や取り組みを行っています。

### 2. 主な責任

キャリア形成／公正な評価、処遇／人材の積極活用／人権・多様性の尊重／多様な働き方の支援／労働安全衛生と健康への配慮

### 3. 手段

学業またはリスキリングとの両立支援／役員との対話会／個人面談／社内報・社内ポータルサイト／経営トップによる現場巡視／内部通報制度／誕生会／周年行事／従業員向け研修／従業員エンゲージメント調査／衛生講話会／クラブ活動

### 4. 担当部門

総務人事部（総務/人事）／環境安全推進室／サステナビリティ推進部



70周年記念社内行事の運営スタッフ

「従業員とその家族」とのエンゲージメントを高める目的で、経営に採り入れたこと

- ・課長ポストへのトライアル登用により、若手のチャレンジを後押し  
係長・主任クラスを課長ポストに登用。1年間のトライアルでキャリアアップへの意識を高めます。
- ・独自のセーフティネットと社会保障を合わせて最大2年2カ月の生活保障  
福利厚生制度の一つとして、次年度に繰り越されない有給休暇を最大60日まで積み立て、従業員自身の傷病ならびに家族の介護による休職時に利用できます。また、この保存有給休暇を消化した後も60%の休職給を最大5カ月支給します。社会保障の利用に至るまでに独自のセーフティネットで職場復帰・キャリアの継続を支えます。
- ・従業員持株会の奨励制度、従業員ストックオプション  
従業員への利益還元の一環として、従業員持株会に対し、本人拠出額の10%を毎月上乗せ補助します。企業価値への関心を高めることを目的に、2018年には、役職者だけでなく一般職を含む全正社員に対して、譲渡制限付株式100株を支給しました。

▶ p.53 人的資本

# Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

## ステークホルダーエンゲージメント

### 顧客・取引先



#### 1. ステークホルダーとの関わり

お客様のご要望に真摯に応え続け、未知なる元素の謎を解き明かし、新たな特性を発見することで、長期的な信頼関係の構築に努めています。

また、取引先とは、公平・公正で国内外無差別の自由な競争による取引を通じて、より良いパートナーシップを築き、相互理解を深め、協力関係の維持向上に努めています。

#### 2. 主な責任

価値ある製品の提供／確実な製品の供給／適切な製品情報の提供／  
 お客様への適切な対応／技術の探求／パートナーシップの構築／法令・社会規範の遵守／  
 公平・公正な取引／人権の尊重／環境負荷の低減／企業秘密の管理／  
 責任ある鉱物調達への対応／腐敗防止、不適切な利益供与および受領の禁止

#### 3. 手段

営業活動／ウェブサイト／展示会・イベント／共同開発／品質保証／顧客満足度アンケート／  
 パートナーシップ構築宣言／調達活動／調達ガイドライン／  
 品質改善ならびに環境保全のサポート／環境情報の共有／説明会／現場監査／  
 CSR調達セルフアセスメント／業界団体への加盟・活動

#### 4. 担当部門

営業部／資材部／SCMセンター／技術部／  
 プロセス開発部／生産統括部／品質保証部／  
 環境安全推進室／各事業所／  
 サステナビリティ推進部



「顧客・取引先」とのエンゲージメントを高める目的で、  
 経営に採り入れたこと

#### ・原料ソースの複線化

特定国への依存リスクを軽減するため、ベトナムに拠点を設置。よりサステナブルな原料供給体制を構築します。

#### ・サプライチェーンマネジメント

顧客の海外生産拠点の近くに拠点・販社を構え、在庫を置くことでリードタイムを短縮します。品質と共にサービス向上に努めます。また、同在庫は当社グループ製造拠点周辺の災害などに備える事業継続計画 (BCP) としても役立てます。

#### ・サプライチェーン全体の共存共栄、規模・系列などを超えた新たな連携

業界団体との連携強化・情報共有を含め、サプライチェーン全体の共存共栄に貢献します。また規模・系列といった枠組みを超え、的確な判断のもとM&AやR&Dを加速させます。

▶ p.49 知的資本

## Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

## ステークホルダーエンゲージメント

20

### 株主・投資家

#### 1. ステークホルダーとの関わり

新たな事業を創出し続けるとともに、「100年企業」の基盤をつくることで、大きな事業環境の変化を乗り越え、永続的に成長を続ける企業を目指します。株主還元につきましても、将来の事業展開や経営基盤の強化に必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当の継続を基本方針としています。



#### 2. 主な責任

適時適正な情報開示／適切な利益配分／企業価値の維持・向上／建設的な対話／株主・投資家視点の経営への反映

#### 3. 手段

株主総会／会社説明会／決算説明会／機関投資家との個別面談／統合報告書／事業報告書／ウェブサイト

#### 4. 担当部門

総務人事部（広報／SR）／  
経営企画部（IR）／  
サステナビリティ推進部／  
財務経理部



2024年版統合報告書

「株主・投資家」とのエンゲージメントを高める目的で、経営に採り入れたこと

#### ・財務規律、投資判断規律の設定

自己資本比率を40～60%に保つことを財務規律として定めます。また、適切なハードルレートを設定し、より確実な投資判断を行います。

#### ・株主還元方針の刷新

株主還元方針を刷新し、DOE1.8%、配当性向30%を目標に設定。より持続的な還元を実現します。

#### ・政策保有株に関する方針の刷新

政策保有株に関する方針を刷新し、取引先・グループ企業とのより適切な関係構築を図ります。

▶ p.34 財務戦略・株主還元

## Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

## ステークホルダーエンゲージメント

21

### 地域社会



#### 1. ステークホルダーとの関わり

企業市民として積極的に社会貢献活動に参加し、社会の発展に寄与します。また、地域社会への協力、ボランティア活動などの社会貢献活動を大切にし、企業市民としての役割を果たします。

#### 2. 主な責任

文化や慣習の尊重／社会・経済への貢献／事業所での事故・災害の防止

#### 3. 手段

地域行政などとの対話／ボランティア活動／社会科学習支援・工場見学／  
近隣企業との情報交換会／自治体・地域団体のイベントへの参加および協賛／  
企業版ふるさと納税

#### 4. 担当部門

各事業所／  
総務人事部（総務/広報）／  
環境安全推進室／  
サステナビリティ推進部



石州瓦の街並み（江津市）

「地域社会」とのエンゲージメントを高める目的で、  
経営に採り入れたこと

#### ・特産品の共同購入による地域の一次産業支援

キゲンソ農林水産クラブを設立し、地域の生産者より米を共同購入。農業実践にも携わるなど、地域の農林水産業を応援しています。

#### ・地場産業や地元企業から技術、資材・機材を積極的に調達

事業所を設置する江津、福井といった地域に伝わる技術、資材・機材などを自社の製造に活用することで、地場産業や地域経済を盛り上げます。

#### ・シティプロモーションおよび子育て支援事業への寄付

江津市と連携し、企業版ふるさと納税制度を活用した地域のリブランディングと活性化、子育て支援を目的とする寄付を行っています。

▶ p.57 社会・関係資本

## Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85

## ステークホルダーエンゲージメント

22

### 地球環境



#### 1. ステークホルダーとの関わり

地球の温暖化、有害化学物質による汚染、天然資源の枯渇などの地球環境を取り巻くさまざまな問題を深く受け止め、事業活動から生じる環境負荷の低減に継続的に取り組みます。さらに環境保全に寄与する製品開発に積極的に取り組み、高性能、高品質な素材を提供することにより、持続可能な社会の実現に貢献します。

#### 2. 主な責任

環境配慮型製品の提供／気候変動への対応／資源の有効活用／適切な廃棄物の処理／公害対策

#### 3. 手段

環境配慮型製品の開発／  
資源・エネルギー使用量の削減／  
化学物質管理の徹底／  
適正な化学物質情報の開示／  
環境関連法令の遵守

#### 4. 担当部門

技術部／プロセス開発部／  
サステナビリティ推進部／  
環境安全推進室／生産統括部／  
各事業所



アンモニアストリッピング装置（福井事業所）

「地球環境」とのエンゲージメントを高める目的で、経営に採り入れたこと

#### ・再エネ電力メニューの導入

各事業所において、再生可能エネルギー由来の電力調達を段階的に進めており、2030年の再生可能エネルギー 100%達成を実現します。

#### ・バイオマス由来の熱源導入

カーボンニュートラル実現のため、より持続可能性の高いバイオマス(もみ殻)由来の熱源を生産に利用しています。

#### ・アンモニアストリッピング

赤潮の原因となる水溶性の窒素化合物(アンモニア)を除去するアンモニアストリッピング装置を導入しています。排水をこの装置に通すことで、水に溶け込んだアンモニアを除去し、安全な水を事業所外に放流しています。また、除去したアンモニアは貴重な資源であり、回収・精製して再びジルコニウム化合物の製造に利用しています。

▶ p.60 自然資本

## Index

DKKを知る	3
価値創造	12
トップメッセージ	13
価値創造ストーリー	17
ステークホルダーエンゲージメント	18
経営戦略	23
プレ財務資本	44
コーポレートガバナンス	63
財務・プレ財務情報	82
会社概要・株式情報	85