

セカンドオピニオン

株式会社双葉メディカル
SDGs リンク・ファイナンス

発行日:2024年12月27日

発行者:第四北越

リサーチ&コンサルティング株式会社

第四北越リサーチ&コンサルティング株式会社は、貸付人である株式会社第四北越銀行が、借入人である株式会社双葉メディカルに実施する SDGs リンク・ファイナンスについて、「サステナビリティ・リンク・ローン原則」¹および「グリーンローン及びサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン」²の「サステナビリティ・リンク・ローンに期待される事項」に整合していることを確認した。以下にその評価結果を報告する。

1. 借入人の概要

(1) 事業概要

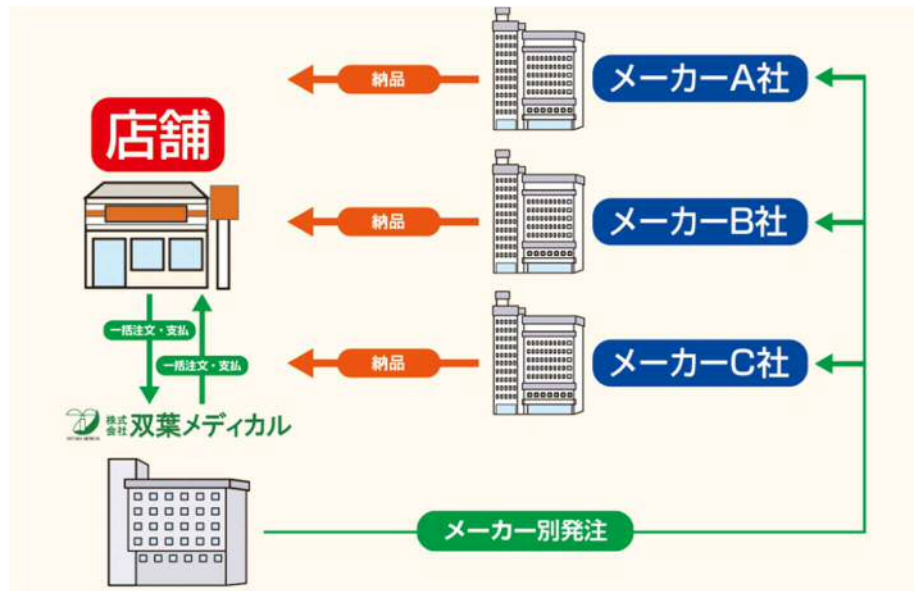
- 株式会社双葉メディカル(以下、同社)の主要事業は、新潟県内外の眼科開業医を主な顧客としたコンタクトレンズやコンタクトレンズ関連商品などの販売である。従業員数は10名程度と小粒な企業であるが、コンタクトレンズ卸業の先駆者的存在であり、売上規模は新潟県内の業界上位を占めている。
- コンタクトレンズ販売店がレンズメーカーと直接取引を行う場合、メーカーごとにレンズを発注する必要がある。加えて、取引条件もメーカーごとに合わせなければならない。同社ではこのような不便を解消するために、顧客とメーカーとの間に立ち、顧客からの注文を取りまとめ、メーカー別に発注作業を代行し、顧客の利便性を高めている。
- 同社では、ケア用品の少量発注にも対応している。メーカーから直接仕入れる場合には、最少ロット以上での発注が必要となるが、同社では主要ケア製品を在庫として保有しているため、同社に依頼すれば最小ロット未満の数量での注文も可能である。
- 各メーカーのレンズの製作範囲や特徴、納期などの問い合わせも同社で対応している。また、同社には各社のレンズ特性に詳しい営業員が担当者として所属しており、どのメーカーにも偏らない公平な立場で顧客からの相談に応じている。

¹ローン・マーケット・アソシエーション(LMA)、アジア太平洋ローン・マーケット・アソシエーション(APLMA)、ローン・シンジケーション&トレーディング・アソシエーション(LSTA)が策定

²環境省が策定

- 営業員は常に顧客への定例訪問を実施しており、新製品の案内やキャンペーン案内、関連情報の提供、加えて中立的な立場で各メーカーのコンタクトレンズの評価や評判等も通知している。

【同社のビジネスモデル】



資料:双葉メディカルの Website <https://www.futaba-medical.com/policy/>

【同社の取引先(コンタクトレンズ関係)】

| | |
|----------------------|---|
| アイミー株式会社 | http://www.aime.jp/ |
| 株式会社 アイレ | http://aire-cl.com/ |
| エイエムオー・ジャパン株式会社 | http://www.amo-inc.jp/eyecare/ |
| 株式会社 エイコー | http://www.eiko-contact.com/index.html |
| 株式会社 エスパル | http://s-pal.net/ |
| 株式会社 オフテクス | http://www.ophtecs.co.jp/ |
| クーパービジョン株式会社 | http://coopervision.jp/ |
| 株式会社 サンコンタクトレンズ | http://www.sun-con.com/ |
| 株式会社 シード | http://www.seed.co.jp/ |
| ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社 | http://acuvue.jnj.co.jp/ |
| ディスティニーインターナショナル株式会社 | http://www.destiny-itnl.co.jp/ |
| 株式会社 シンシア | http://www.sincere-vision.com/ |
| 日本アルコン株式会社 | http://www.alcon.co.jp/ |
| パナメディカル株式会社 | http://www.panamd.com/ |
| ボシュロム・ジャパン株式会社 | http://www.bausch.co.jp/ |
| ユニオンメディカル株式会社 | http://www.union-medical.co.jp/ |
| 株式会社レインボーオプティカル研究所 | http://www.rainbow-contact.co.jp/ |
| ロート製薬株式会社 | http://jp.rohto.com/ |

資料:双葉メディカルの Website <https://www.futaba-medical.com/policy/>

- その他の事業として、一般消費者向けに眼鏡などを販売する小売り店舗「Clover」を運営している。子供から年配者まで、さまざまなニーズに合わせた商品が充実しており、リーズナブルなセット品から、高品質な日本製フレーム、海外のハイブランドフレームまで約 1,300 本が揃っている。

【店舗の外観】



資料:双葉メディカルの Website <https://www.futaba-medical.com/shop/>

(2) 経営理念

同社は、以下の経営理念を掲げている。

【同社の経営理念】

「お客様に信頼され、お役に立つ会社を目指します」

資料:双葉メディカルの Website <https://www.futaba-medical.com/vision/>

日本で販売されているコンタクトレンズの種類は、主要メーカーのものだけでも 100 種類程度ある。同社では、コンタクトレンズ代理店ならではの中立的な立場で、各メーカーのレンズを熟知したスタッフが各レンズの特徴やメリット・デメリットを顧客である眼科開業医等に伝えるとともに「どのレンズのお試し用(トライアルレンズ)を設置すればよいか」「販売用の在庫レンズはどの程度必要か」「販売価格をどれくらいに設定すればよいか」といった顧客が抱く疑問点に対し、的確なアドバイスを提供している。このような活動を通じて、同社は顧客とリレーションを構築し、顧客に信頼される企業となることを目指している。

2. KPI の選定

評価対象の「KPI の選定」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

(1) KPI の概要

KPI(重要業績評価指標)は、「従業員の年次有給休暇の取得率」である。

同社の2023年11月期の年次有給休暇取得率は23.9%であり、今後引き上げていくことを目指している。

(2) KPI の重要性

①サステナビリティ方針

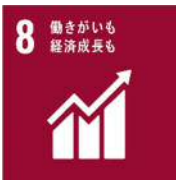
2018年に働き方改革関連法が成立し、改正後の労働基準法が2019年4月から順次施行されている。有給休暇の取得についても年10日以上、年次有給休暇が付与される労働者(管理監督者を含む)に対して、年次有給休暇の日数のうち年5日については、使用者が時季を指定して取得させることが義務付けられることになった。政府は働き方改革を進める中で、労働者の有給休暇の取得を促進させる方向にある。

同社が従業員の有給休暇取得日数を増加させることにより、ワーク・ライフ・バランスを促し、働きがいのある職場を実現しようとする同社の取り組みは、政府が目指している方向と合致している。また、同社が経営理念で掲げている「お客様に信頼され、お役に立つ会社を目指します」を実現するためには、従業員一人ひとりが健康的に働ける環境を整備していくことが必要であり、そのための方策の一つとして年次有給休暇の取得率の向上を引き上げていくことが重要である。

KPIは同社の取締役会で、その達成状況を定期的に確認・協議するなど、経営陣が適切に管理していく方針にある。

なお、KPIは以下のSDGsの目標に貢献すると考えられる。

【SDGsの目標】

| SDGsの目標 | ターゲット |
|--|--|
|  <p>8 働きがいも 経済成長も</p> | <p>8.5 2030年までに、若者や障害者を含むすべての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、ならびに同一労働同一賃金を達成する。</p> |

資料:環境省「すべての企業が持続的に発展するためにー持続可能な開発目標(SDGs)活用ガイドー資料編[第2版]」
 国連広報センターのウェブサイト https://www.unic.or.jp/activities/economic_social_development/sustainable_development/2030agenda/sdgs_logo/

②KPIの有意義性

厚生労働省がまとめた2023年の就労条件総合調査によると、労働者の年次有給休暇の取得率は62.1%と初めて6割を超え、2019年(52.4%)から10ポイント近く上昇している。同年に労働基準法を改正し、年5日の有休取得が義務付けられたことが追い風になったとみられる。また、厚生労働省「過労死等の防止のための対策に関する大綱」(2024年8月2日閣議決定)において、政府は2028年までに「年次有給休暇の取得率を70%以上」とすることを目標として掲げている。

こうした中、同社が従業員の有給休暇の取得率を引き上げていこうとする取り組みは、従業員のワーク・ライフ・バランス実現に寄与するとともに、政府の目指す方向とも合致していることから、有意義なものとなっている。

なお、有給休暇取得日数は同社のデータベースで一元的に管理されており、定量的に把握できるものとなっている。

3. SPTs の設定

評価対象の「SPTs の設定」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

(1)SPTs の内容

同社は、KPIである「従業員の年次有給休暇の取得率」の決算期ごとの目標をSPTsに設定した。達成目標は決算期ごとに設定されており、毎決算期の達成状況を見て判定する。

なお、同社は第四北越銀行の協力を得て、SPTsを設定している。

【従業員の年次有給休暇の取得率(SPTs) (白抜きの数値)】

| 決算期 | 有給休暇の取得率 |
|--------------|----------|
| 2024年5月期(実績) | 23.9% |
| 2025年5月期 | 30.0% |
| 2026年5月期 | 40.0% |
| 2027年5月期 | 55.0% |
| 2028年5月期 | 70.0% |
| 2029年5月期 | 73.0% |
| 2030年5月期 | 76.0% |
| 2031年5月期 | 80.0% |

(2)SPTsの野心性

①同業他社等との比較

厚生労働省がまとめた2023年の就労条件総合調査によると、労働者1人あたりの年次有給休暇の平均取得日数は10.9日、平均取得率は前述のとおり62.1%となっている。

これに対して、同社の有給休暇取得率は2024年5月実績で23.9%となっており、全国平均を38.2ポイント下回っている。

今後、同社は2028年5月期の有給休暇平均取得率を70.0%に高め、2031年5月期には80.0%を実現することを目指している。これは政府目標(2028年までに有給休暇平均取得率70%)を同時期に達成した上で、さらに高い数値を目標に掲げており、野心的であると判断できる。

②達成方法と不確実性要因

有給休暇を取得することによって心身の疲労回復やリフレッシュ効果など、従業員にとって大きなメリットがあるほか、企業にとっても従業員のモチベーションや生産性の向上、さらに人材の定着率向上も期待できるなどのメリットがある。

一方、厚生労働省の調査により、「みんなに迷惑がかかる」「後で多忙になる」「仕事の調整が手間」「職場の雰囲気取得しづらい」などの理由で有給休暇取得へためらいを感じる従業員も依然多いことが指摘されている。同社では業務の効率化を進めるとともに、「従業員に対して継続的に啓蒙活動を進める」「有給休暇の取得目標を設定し管理する」などの取り組みを通じて、有給休暇の取得を促していく方針である。

(3)KPI・SPTsの適切性

KPIとSPTsの適切性については、第三者機関である第四北越リサーチ&コンサルティングからセカンドオピニオンを取得している。

4. ローンの特徴

評価対象の「ローンの特徴」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

同社は第四北越銀行との間で協議の上、借入条件を決めている。同社は SPTs の達成状況について、報告期限までに第四北越銀行に対し書面にて報告し、目標数値を達成したことが確認できれば、借入期間中に適用される金利が引き下げられることとなっている。

したがって、借入条件と同社の SPTs に対するパフォーマンスは連動しており、SPTs 達成の動機付けとなっている。

5. レポーティング

評価対象の「レポーティング」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

同社は SPTs の達成状況を第四北越銀行に対し、年に1回報告することとなっている。SPTs の報告期限までに独立した第三者である第四北越リサーチ&コンサルティングによる検証を受けた上で、SPTs の達成状況が確認できる資料を書面にて第四北越銀行に提出することとなっている。第四北越銀行は、これにより SPTs の達成状況に関する最新の情報を入手できる。

6. 検証

評価対象の「検証」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

SPTs の達成状況について、同社は年に1回、第四北越リサーチ&コンサルティングによる検証を受け、その結果を第四北越銀行に書面で報告することとなっている。

第四北越銀行は報告書面の内容から SPTs 達成の判定について評価し、達成した際には金利を引き下げる。

以上

第四北越リサーチ&コンサルティング 会社概要

| | |
|------|--|
| 社名 | 第四北越リサーチ&コンサルティング株式会社 |
| 代表者 | 代表取締役 柴山圭一 |
| 所在地 | 〒950-0087 新潟市中央区東大通2丁目1番18号 だいし海上ビル |
| 業務内容 | 経営コンサルティング事業、経済調査・研究事業、人材育成支援事業 |
| 電話 | 025-256-8110 |
| FAX | 025-256-8102 |

留意事項

1. 第四北越リサーチ&コンサルティングの第三者意見について

本文書については貸付人が、借入人に対して実施する SDGs リンク・ファイナンスについて、ローン・マーケット・アソシエーション(LMA)、アジア太平洋ローン・マーケット・アソシエーション(APLMA)、ローン・シンジケーション&トレーディング・アソシエーション(LSTA)「サステナビリティ・リンク・ローン原則」、環境省「グリーンローン及びサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン」への整合性、準拠性、設定する目標の合理性に対する第三者意見を述べたものです。

その内容は現時点で入手可能な公開情報、借入人から提供された情報や借入人へのインタビューなどで収集した情報に基づいて、現時点での状況を評価したものであり、当該情報の正確性、実現可能性、将来における状況への評価を保証するものではありません。

第四北越リサーチ&コンサルティングは当文書のあらゆる使用から生じる直接的、間接的損失や派生的損害については、一切責任を負いません。

2. 第四北越銀行との関係、独立性

第四北越リサーチ&コンサルティングは第四北越フィナンシャルグループに属しており、第四北越銀行および第四北越フィナンシャルグループとの間および第四北越フィナンシャルグループのお客さま相互の間における利益相反のおそれのある取引等に関して、法令等に従い、お客さまの利益が不当に害されることのないように、適切に業務を遂行いたします。

また、本文書にかかる調査、分析、コンサルティング業務は第四北越銀行とは独立して行われるものであり、第四北越銀行からの融資に関する助言を構成するものでも、資金調達を保証するものでもありません。

3. 第四北越リサーチ&コンサルティングの第三者性

借入人と第四北越リサーチ&コンサルティングとの間に利益相反が生じるような、資本関係、人的関係などの特別な利害関係はございません。

4. 本文書の著作権

本文書に関する一切の権利は第四北越リサーチ&コンサルティングが保有しています。本文書の全部または一部を自己使用の目的を超えて、複製、改変、翻案、頒布等を行うことは禁止されています。