



株式会社エンビプロ・ホールディングス

2020年6月期決算説明

2020年8月21日

# イベント概要

---

[企業名]	株式会社エンビプロ・ホールディングス		
[イベント種類]	決算説明		
[イベント名]	2020年6月期決算説明		
[決算期]	2019年度 通期		
[日程]	2020年8月21日		
[ページ数]	42		
[時間]	15:00 – 15:53 (合計：53分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[登壇者]	1名		
	代表取締役社長	佐野 富和	(以下、佐野)

## 登壇

佐野：皆さん、こんにちは。株式会社エンビプロ・ホールディングス、社長の佐野と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

例年ですと、皆様方にお集まりをいただきまして、決算の説明を私からさせていただいておりましたが、新型コロナウイルス感染症禍におきまして、感染防止のために、今年は動画配信というかたちを取らせていただきました。皆様方にはご理解をいただきまして、ご寛容を賜りたくお願い申し上げます。

それでは、レジュメに従いまして説明をさせていただきます。

## 事業セグメント



事業セグメント	概要	事業会社	
資源循環	リユース (再利用)	中古製品・部品を機能や価値をそのままに流通を行う	(株)エコネコル (株)クロダリサイクル (株)しんえこ (株)東洋ゴムチップ (株)VOLTA
	リサイクル (再資源化)	金属スクラップ・廃棄物等を破碎し、モノの物質特性の違いを利用して素材ごとに物理選別し再資源化を行う	持株法適用関連会社 (株)アビツ (株)富士エコサイクル
	リマニュファクチャリング (再生産)	リサイクル技術を一歩進め、廃棄物やスクラップ等から再生原料・再生品の製造を行う	
グローバル資源循環	金属、プラスチックスクラップ、バイオマス燃料等多様な資源の輸出入・3国間貿易を通して国際的な資源循環を行う	(株)NEWSCON (エコネコル貿易部門) ※2020年7月1日にエコネコルから貿易部門をNEWSCONへ承継	
中古自動車関連	高品質な日本製の中古自動車・重機や、エンジンをはじめとした中古自動車部品を仕入れ、海外への輸出や3国間貿易を行う	(株)3WM	
その他	企業の環境戦略立案やCO2削減計画の支援など、環境経営に専門特化したコンサルティングサービスを行う 障がい者就労支援などを行う	(株)ブライトイノベーション (株)アストコ	

4

まず、2020年6月期の決算概要でございます。その前に、当社は事業のセグメントを四つに分けて管理をしております。資源循環事業、グローバル資源循環事業、それから中古自動車関連事業、その他となっております。

資源循環に関しましては、エコネコル、クロダリサイクル、しんえこ、東洋ゴムチップ、VOLTA。エコネコル、クロダリサイクル、しんえこは、ほぼ同じような業態です。東洋ゴムチップは、タイヤのゴムチップを人工芝の目詰材に使う等々の仕事であります。VOLTA はバッテリーのリサイクル、とりわけリチウムイオンバッテリーを専門としたリサイクルであります。

それから、持分法でアビヅ、富士エコサイクル。アビヅは、ユー・エス・エスさんというオークション会社との合併会社ですが、当社が49%の持株です。富士エコサイクルは富士通ゼネラルさんが60%、当社が20%の特定家電4品目のリサイクルの会社であります。

グローバル資源循環事業につきましては、昨年度までエコネコルの貿易部門としてありましたが、今年の7月から独立をいたしまして、NEWSCON という会社になりました。

それから、中古自動車関連事業は、3WM という会社であります。ここはUAE、チリ、ウガンダに現地法人を持って事業をやっております。

その他は、環境コンサルティングのブライトイノベーション。それから、障がい福祉事業のアストコでございます。

## 2020年6月期 ハイライト



### 業績

売上高	33,879百万円	(前年同期比 6.8%減)
営業利益	790百万円	(前年同期比 5.9%減)
経常利益	934百万円	(前年同期比 18.1%減)
当期純利益	602百万円	(前年同期比 23.5%減)

### 主要TOPICS

- 鉄スクラップ価格（東京製鐵田原海上特級価格）の、平均価格が22,943円（前年は33,219円）であったが、取扱量を増やすことで売上を確保
- 第4四半期会計期間 経常損失0.9億円
- 新規事業関連分 経常損失2.3億円（VOLTA、プラ2プラ等）
- プラスチックのマテリアル事業の組織再編に伴う特別損失0.3億円
- 設備投資12億円（支払ベース）
- 減価償却方法の変更：定率法⇒定額法 1.9億円の費用減少
- LIBリサイクルにおいてBSの販売がスタート

※当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益  
※LIB：リチウムイオン二次電池  
※BS：ブラックサンド（コバルト、ニッケル濃縮率）  
（金額、数量は切り捨て表示：％は四捨五入表示）

すでに決算短信等で開示をさせていただいておりますが、今年は、2020年6月期は、売上338億7,900万円、減収で、経常利益が9億3,400万円の減益という結果になりました。

主なトピックスでございますが、鉄スクラップ価格の平均価格が、その前19年6月期におきましては3万3,219円でありましたが、20年6月期は2万2,943円で、1万円ほど下がっております。ただし、取扱量を増やすことによりまして、売上6.8%の減少にとどめております。

また、今期特徴的なのは第4四半期会計期間であります。この辺からコロナの影響も出始めまして、第4四半期におきましては約9,000万円の経常損失を計上しております。

また、新規事業の関連でございますが、VOLTA、プラ2プラ等で経常損失2億3,000万円を計上しております。

また、プラスチックの MATERIAL 事業の組織再編に伴う特別損失が約3,000万円。これは前述のプラ2プラをエコネコルに吸収合併をしました。それに伴う特別損失でございます。

設備投資は、支払ベースですが12億円行いました。

また、減価償却の方法を、定率法から定額法に変えまして、その結果、1億9,000万円ほどの償却の減少、費用の減少がありまして、利益には貢献をしております。

それから、LIB リサイクルにおいて BS の販売がスタートいたしました。この LIB はリチウムイオンバッテリーでございます。BS は、当社の用語でございますが、ブラックサンドの略語でございます。リチウムイオンバッテリーを加工いたしまして作られる製品のことで、黒い粉状のものです。従いまして、ブラックサンドと呼んでおりますが、そこにはニッケルとか、コバルトが濃縮されて含有していると。そういうものが6月ぎりぎり、1コンテナから販売がスタートいたしました。

## 2020年6月期 連結損益計算書概要



(単位：百万円)

	2019年 6月期	2020年 6月期	前年同期比		2020年 6月期	6/12開示比	
	実績	実績	増減額	増減率	6/12開示	増減額	増減率
売上高	36,336	<b>33,879</b>	▲ 2,457	▲6.8%	34,041	▲ 162	▲0.5%
売上総利益	6,454	<b>6,861</b>	407	6.3%	-	-	-
営業利益	839	<b>790</b>	▲ 49	▲5.9%	807	▲ 16	▲2.1%
経常利益	1,141	<b>934</b>	▲ 206	▲18.1%	912	22	2.5%
税金等調整前 当期純利益	1,138	<b>918</b>	▲ 219	▲19.3%	-	-	-
当期純利益※	787	<b>602</b>	▲ 185	▲23.5%	621	▲ 19	▲3.1%
限界利益※	6,681	<b>6,632</b>	▲ 48	▲0.7%	-	-	-
E B I T D A※	1,482	<b>1,389</b>	▲ 93	▲6.3%	-	-	-
純粋固定費※	5,786	<b>5,821</b>	34	0.6%	-	-	-
ROE	7.1%	<b>5.3%</b>	▲1.8%	▲25.4%	-	-	-

※当期純利益=親会社株主に帰属する当期純利益

※限界利益=【売上高】-【変動費】

※E B I T D A=営業利益+減価償却費+のれん償却

※純粋固定費=【売上原価・販管費・営業外費用の固定費相当分】-【為替差益・持分利益を除いた営業外収益分】

6

これが、詳細でございます。6月12日に開示したものととの比較ということで、詳細をご覧いただければと思います。

# 経常利益差異分析（前年対比）



7

続きまして、経常利益の差異分析でございます。

19年6月期が11億4,100万円に対しまして、まずスクラップの取扱量が増加したこと、あるいは廃棄物処理費が増加したことがありまして、売買差益が増えました。しかしながら、4Qにおきましては、その売買差益が減少してしまったことで、1億7,200万円の増加にとどまっております。

それに対して、ダスト処理費・電力費ということで、ダスト処理費、逆有償で廃棄物を集めると、どうしても、すべてがまだリサイクルできない状況でございます。ダストも増えてしまったことで、1億7,700万円のマイナスの影響が入っております。

それから、人件費につきましては、待遇の改善もいたしました。それから、新規事業への新規の採用等で人件費が増えておりまして、利益においてはマイナスの要因になっております。

それから、設備費につきましては、先ほど申し上げました減価償却費の変更です。定額法に変えた部分が9,500万円の利益を増やす要因になっております。

それから、持分法におきましても同じように似たような業態でございますので、第4四半期が同じようなかたちで収益が減少いたしまして、1億2,300万円のマイナス要因となっております、都合9億3,400万円という結果になりました。

## 連結業績推移



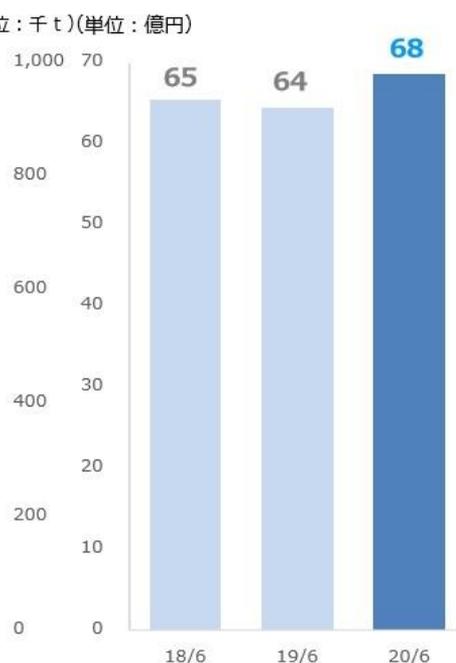
### 売上高 (取扱量)

前年同期比  
6.8%減



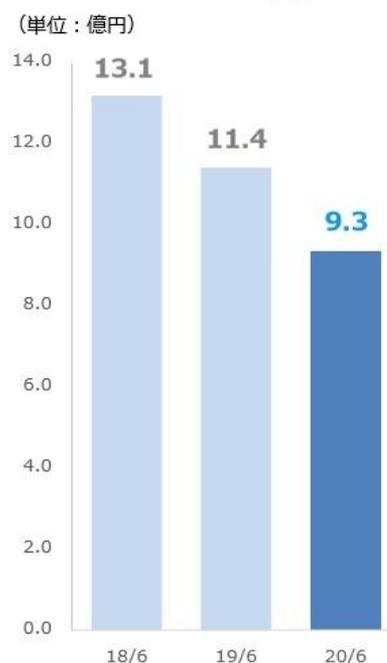
### 売上総利益

前年同期比  
6.3%増



### 経常利益

前年同期比  
18.1%減



8

これは、過去3年の比較でございます。

取扱量、減収減益という3年間のふがない結果でございますが、その中でも左側の売上の取扱量は昨年より増える状況の中で、先ほど説明はいたしましたが、そういうかたちでポテンシャルは少し蓄えているのではないかと考えております。

## 2020年6月期 セグメント別業績概要



(単位：百万円)

売上高	2019年6月期	2020年6月期		前期比
	実績	実績	構成比	増減率
連結	36,336	<b>33,879</b>	100.0%	▲ 6.8%
資源循環事業	12,712	<b>10,786</b>	29.3%	▲ 15.2%
グローバル資源循環事業	21,870	<b>20,108</b>	54.5%	▲ 8.1%
中古自動車関連事業	6,195	<b>5,683</b>	15.4%	▲ 8.3%
その他※	382	<b>295</b>	0.8%	▲ 22.9%
調整額	▲ 4,824	▲ <b>2,994</b>	-	-

セグメント利益	2019年6月期	2020年6月期		前期比
	実績	実績	構成比	増減率
連結	1,141	<b>934</b>	100.0%	▲ 18.1%
資源循環事業	833	<b>420</b>	38.6%	▲ 49.6%
グローバル資源循環事業	448	<b>600</b>	55.1%	33.8%
中古自動車関連事業	18	<b>38</b>	3.5%	104.1%
その他※	38	<b>30</b>	2.8%	▲ 19.9%
調整額	▲ 197	▲ <b>155</b>	-	-

※その他には、2018年12月までの㈱E3実績を含む

9

これが、セグメント別の表でございます。

資源循環事業におきましては、減収減益。それから、グローバル資源循環事業におきましては、減収でしたが増益でございます。それから、中古自動車関連事業は、減収で増益になっております。これは後ほど説明させていただきます。それから、その他におきましては、減収減益という結果でございます。

# セグメント別業績推移【資源循環】



- 鉄・非鉄金属スクラップ価格が下げ相場で弱含みに推移し収益を圧迫。
- 逆有償売上、金銀滓売上が伸び収益を下支え。
- 3月後半から新型コロナウイルスの影響が出始め、取扱量が減少し収益は減少。
- LIBリサイクル設備が稼働し、BSの販売がスタート。
- プラスチックの材料事業（プラ2プラ）をエコネコルに吸収合併。
- 新規事業（VOLTA、プラ2プラ等） 経常損失2.2億円（前年同期 経常損失1.1億円）。

まず、資源循環事業でございます。

この一番左側の売上高を色別に分けておりますが、売上高の構成が少しずつ変わっている、とりわけ20年6月期は、かなり大きく変わっているのがご覧いただけると思います。鉄・非鉄金属スクラップ価格が下げ相場で推移いたしましたので、その中で収益を圧迫しております。

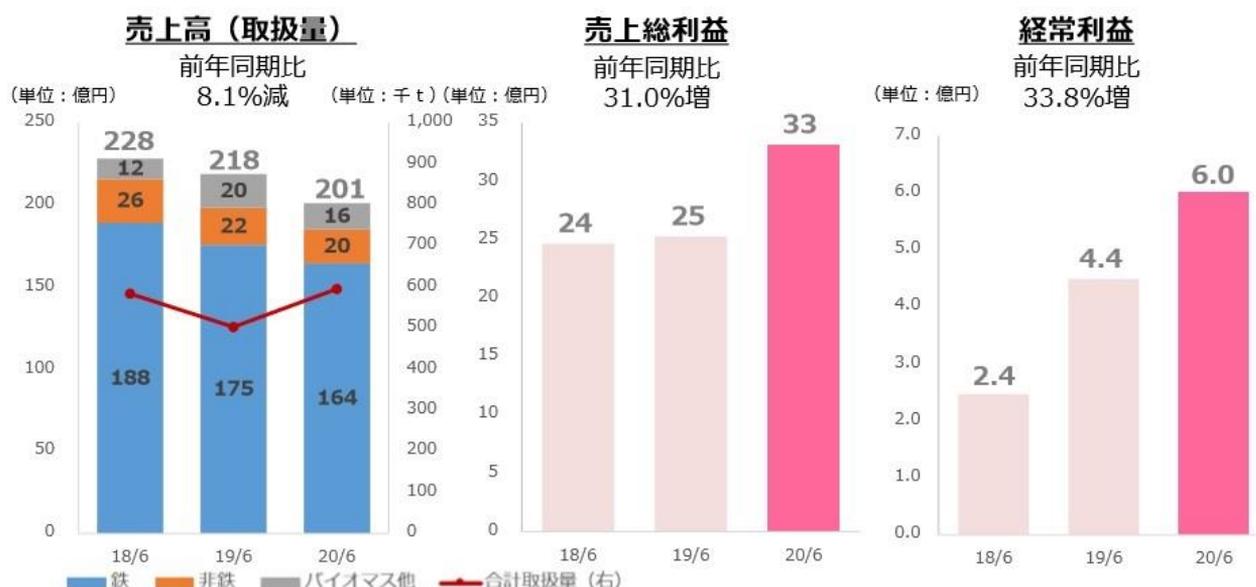
それに対して、逆有償売上、金銀滓売上、この濃いブルーです。それから、グレーのところの幅が広がっておりますが、その逆有償ならびに金銀滓の売上の伸びが、ここは粗利率も非常に高い部門でございますので、収益を下支えしております。

しかしながら、3月後半から、繰り返しになりますが、新型コロナウイルスの影響が出始めて、取扱量が減少し、収益も減少しております。

以下、三つは先ほど説明をしておりますので割愛をさせていただきます。

結果として、売上が107億円、それから経常利益が4億2,000万円になりました。

# セグメント別業績推移【グローバル資源循環】



- 国内鉄鋼生産量が減少する中、世界第3位の鉄スクラップ輸出国である日本の輸出量は前年比で増加。
- 鉄・非鉄スクラップのベトナム向け販売が前年を大きく上回って推移したこともあり取扱量が増加。
- 2019年5月に尼崎に集荷ヤードを新規開設したのに加え、2020年4月には川崎の集荷ヤードを拡張した事により取扱量が増加。
- 日本国政府専用航空機の販売（2機の内残り1機分）。
- バイオマス燃料（PKS）の、日本マーケットへの初出荷を実現（7月）。
- 欧州駐在事務所を開設（10月）し欧米から日本・東南アジア向けのビジネスを開始。

続いて、グローバル資源循環事業です。

ここも減収にはなっておりますが、取扱量を増やしているのが、折れ線グラフでお分かりいただければと思います。日本はヨーロッパ、アメリカに次いで第3位、世界第3位のスクラップの輸出国でありまして、国内の鉄鋼生産量が少しずつ減少する中で、スクラップの発生は（国内鉄鋼蓄積量が徐々に増え）蓄積をされておりますので、タイムラグがあります。

従いまして、微増ですけれども増加傾向にあります。従いまして、その部分が輸出マーケットに回ることで、日本のスクラップの輸出マーケットは少しずつ拡大をしていると。その中で事業をやっているということでありまして。

特に20年6月期におきましては、鉄・非鉄スクラップのベトナム向けの販売が前年を大きく上回りました。約17万トン強増えていることで、19年6月期に比べまして、2倍強増やしたと。韓国が主な輸出先だったところから、当社におきましては、ベトナムに拠点があると、連絡事務所があることで、その辺の優位性も生かして、ベトナムへの販売をこれからも増やしていくことになると思います。

それから、19年5月に尼崎に集荷ヤードを新設しましたので、これは1年間、20年6月期に集荷量を増やしたことに大きく影響しております。併せて、今年の4月には川崎に、もともとあるんですが、それを拡張しました。ここは数カ月ですので、あまり大きな影響はありませんが、この辺が今後取扱量の増加に効いてくるということでもあります。

それから、もう旧聞に属しますけれども、日本国政府専用機、これが19年の6月期に1機、後半にありました。それで、20年6月期にも残り1機、販売をしております。それらも利益に貢献をいたしました。

併せて、利益的にはあまり大きなインパクトはなかったのですが、PKS、Palm Kernel Shellというバイオマス燃料でございますが、今までは第三国に出荷しておりましたけれども、日本に、昨年の7月、初めて出荷を実現することができました。

また、昨年10月に欧州事務所を開設いたしまして、ちょうど今年の5月、6月ぐらいから品物も動き始めまして、約100トンぐらいですけれども、日本、それから東南アジアにビジネスを始めております。

結果といたしまして、減収の201億円でありましたが、経常利益が6億円で、減収増益でございました。

## セグメント別業績推移【中古自動車関連】



- 2月までの状況
  - ・主要輸出先の1つである南米での中古車需要は弱含みで推移。
  - ・東南アジア向け中古トラック部品の販売が増加。
  - ・ウガンダでの中古車販売・整備事業の収益が改善。
  - ・海外規制の影響により前年同期低調であった物流代行サービスの取扱量が回復。
  - ・輸出車両積込みヤードの縮小等による固定費の減少。
- 2月までは順調に推移したが、3月以降新型コロナウイルスによる影響で、中古車・中古エンジン等の市況が低迷。海外現地法人は、ロックダウン等の影響を受けて営業を縮小・停止し収益が急激に減少。

12

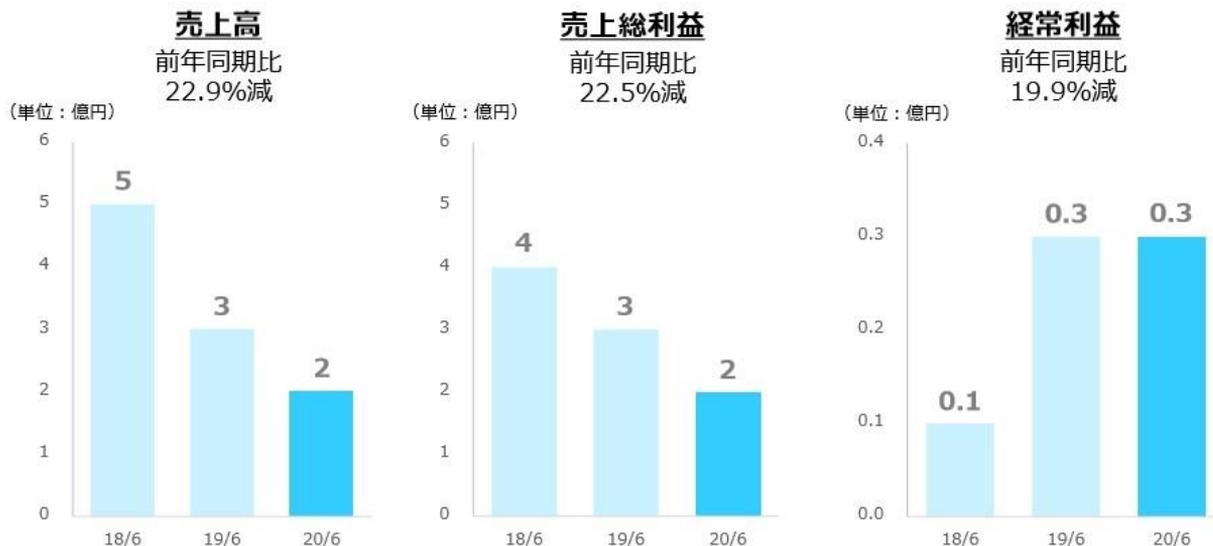
それから、中古自動車関連事業でございます。

2月までは、南米での中古車需要の弱含みではあったのですが、その他のいろいろな要因は改善をしつつありました。19年6月には、極端に利益が少なかったわけでございます。そこら辺から、その状況が少しずつ改善する中で、第2四半期ぐらいまでは順調に推移してはございましたが、3月以降、当社グループにおきまして、最も早く、そして最も大きく、この感染症の影響を受けた部門でございます。

UAE、チリ、ウガンダが、それぞれ多少温度差はありますけれども、ロックダウンですとか、夜間の外出禁止等々の制約を受けました。従いまして、ほぼ事業が停止したということでございます。

従いまして、売上高56億円、そして経常利益が3,000万円で、減収の増益になってはございますが、繰り返しますが、19年6月期は極端に利益が少なかったので増収のかたちになってはございます。

## セグメント別業績推移【その他】



### 《環境経営コンサルティング事業》

- CDP回答及び評価向上支援等の継続受注案件が順調に進捗。
- TCFD（気候変動関連財務情報開示タスクフォース）対応支援、サーキュラーエコノミー関連コンサルティング等の新たなサービスを開始。

### 《障がい福祉サービス事業》

- 静岡県富士宮市に就労継続支援B型事業所を開設（8月）。
- 認知度向上により延べ利用者数が増加し通期黒字化を達成。

※その他には、2018年12月までの(株)E3実績を含む

13

その他につきましては、財務的なインパクトは少ないです。

グループとして非常に重要な事業だと捉えています。とりわけ、この環境経営コンサルティング事業でございますが、CDP、Carbon Disclosure Project という評価の仕組みがあるわけですが、その評価を上げるためのコンサルティングを約 20 社、超大手ばかりですけれども受注しておりまして、順調に進捗をしております。ここはリピーターが多いということでございますので、コンサルティングに対する評価は非常に高い状況にあります。

また、TCFD、気候変動関連財務情報開示タスクフォースでございますが、それに対する対応支援も新しいサービスとして始めました。また、サーキュラーエコノミー関連コンサルティング、これは当社自身がサーキュラーエコノミーを標榜するわけでございます。そんな中で、コンサル先に、このサーキュラーエコノミーに対してブライトイノベーションがいろいろなサービスをさせていただくことを始めております。

それから、障がい福祉サービス事業、アストコでございますが、8月に富士宮市に就労継続支援B型事業所を開設しております。ここは、ここ2~3年赤字が続いていたのですが、特に松本、安曇野が発祥なのですが、非常に知名度も上がってきまして、その辺の延べ利用者が増加してござい

て、通期で黒字化を達成しております。ほぼこの状況は、引き続き続くのではないかと考えております。

## 連結貸借対照表概要



(単位：百万円)

	2019年 6月末	2020年 6月末	増減額		2019年 6月末	2020年 6月末	増減額
流動資産	11,152	16,529	5,377	流動負債	5,172	7,499	2,327
固定資産	8,607	9,383	776	固定負債	3,025	6,401	3,375
（有形固定資産）	6,130	6,729	598	負債合計	8,197	13,900	5,702
（無形固定資産）	89	70	▲ 19	純資産	11,562	12,012	450
（投資その他の資産）	2,386	2,584	197	（株主資本）	11,166	11,577	411
資産合計	19,759	25,913	6,153	負債純資産合計	19,759	25,913	6,153

### 主要TOPICS

- 流動資産（現金及び預金7,528百万円、受取手形及び売掛金▲449百万円、商品及び製品▲1,340百万円）
- 固定資産（建物及び構築物199百万円、機械装置及び運搬具649百万円、建設仮勘定▲268百万円）
- 流動負債（短期借入金1,660百万円、1年以内返済予定の長期借入金1,155百万円）
- 固定負債（長期借入金3,353百万円）
- 自己資本比率 45.0%（前年対比11.7%減）

14

バランスシートでございます。

まず、お分かりいただくとは思いますが、総資産が61億5,300万円増えております。これは後ほどご説明させていただきますが、借入を増やしたことによりまして、総資産が259億1,300万円まで増えました。そのこともありまして、自己資本比率が11.7%減の45%となりました。

# 連結キャッシュ・フロー計算書概要



(単位：百万円)

項目	2019年6月期	2020年6月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 87	2,632	2,720
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 601	▲ 1,001	▲ 399
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,440	5,897	7,337
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲ 12	▲ 0	12
現金及び現金同等物の増減額	▲ 2,142	7,528	9,670
現金及び現金同等物の期首残高	4,856	2,714	▲ 2,142
現金及び現金同等物の期末残高	2,714	10,242	7,528

## 主要TOPICS

- 営業CF：(収入) 売上債権の減少額449百万円、税金等調整前当期純利益918百万円、たな卸資産の減少額1,350百万円  
(支出) 法人税等の支払額411百万円
- 投資CF：(収入) 国庫補助金の受取237百万円  
(支出) 有形固定資産の取得1,249百万円
- 財務CF：(収入) 長期借入金の増加額4,995百万円、短期借入金の増加額1,660百万円  
(支出) 長期借入金の返済485百万円、配当金の支払額234百万円

15

キャッシュ・フローですが、これも同じようなご説明になります。

一番下の現金及び現金同等物の期末残高、これが75億2,800万円増えておりまして、102億4,200万円で、キャッシュを厚く持つということで、コロナ対策がありましたので、そんなキャッシュの流れがここに見て取れると思います。

## 2020年6月期 連結経常利益の四半期推移



(単位：億円)



17

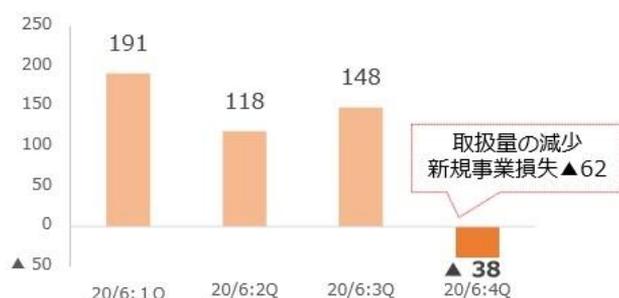
続きまして、新型コロナウイルス感染拡大の影響と対策を申し上げたいと思います。

先ほど来、繰り返しの説明になりますが、第3四半期までほぼ順調に予算どおりの経緯でしたが、第4四半期に9,000万円の赤字を出したグラフでございます。

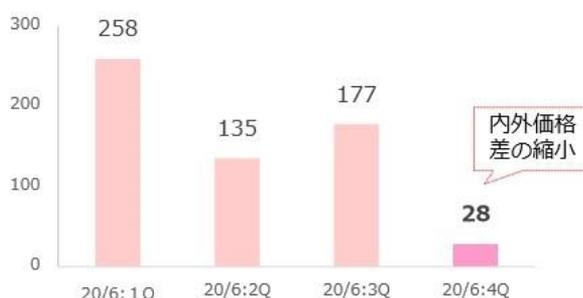
# 2020年6月期 セグメント利益の四半期推移



(単位:百万円) 資源循環事業



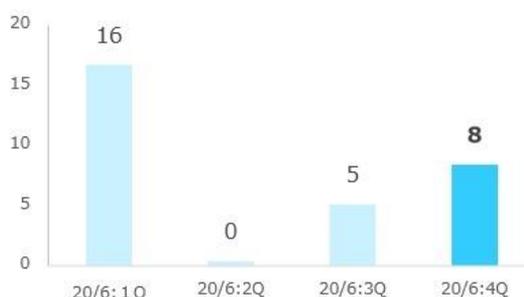
(単位:百万円) グローバル資源循環事業



(単位:百万円) 中古自動車関連事業



(単位:百万円) その他



18

これがセグメント別でございます。

資源循環事業で第4四半期に3,800万円の赤字を計上しています。ただし、新規事業部で6,200万円の赤字がありましたので、既存の資源循環事業ではかろうじて黒字なのですが、1Q、2Q、3Qとも新規事業でのマイナスが入っているわけですから、それを補い切れなかったという意味で、第4四半期への影響が非常に大きかったと言えます。

それから、その下になります。中古自動車関連事業につきましては、第3四半期から、すでに影響が出ておまして、第4四半期におきましては、4,500万円のマイナスでありました。

それから、グローバル資源循環事業は、マイナスにはなりませんでしたが、少なくとも発生量が第4四半期、流通量が減ることになります。国内の製鉄所が同じようなかたちで、物が少ないので少し値段を出して買うということで、いわゆる輸出価格との差が縮まってしまったことと、流通量が減ってしまったことで、同じように影響を受けて2,800万円の黒字にとどまっています。

その他につきましては、コロナウイルス感染症の影響は、今はほとんどないということです。

# 新型コロナウイルス感染拡大への対応



## 感染拡大防止への取り組み

新型コロナウイルス対策基準を制定し、状況変化に合わせてながら逐次改訂、従業員及び関係者への周知を徹底して実施

## キャッシュイズキング / 仕事のリストラ / 存在意義の再確認

### キャッシュイズキング（短期的観点の取り組み）

営業、管理、生産の全ての部門でキャッシュ管理を徹底する

- ・人件費・経費の管理強化
- ・不採算事業・業態の見直し
- ・労働安全体制を強化して事故や労災による資金流失の防止

### 仕事のリストラ（中期的観点の取り組み）

コロナ禍をきっかけに今までの仕事のやり方を根本から見直し、会社を大きく「変容」させる

- ・リモートワークやWEBミーティング、フレックスタイム制の実行
- ・IoTやロボットを活用したプラントの遠隔管理の研究
- ・メンバーシップ型からジョブ型への移行と評価の仕組みづくりを模索

### 存在意義の再確認（根本的かつ長期的観点の取り組み）

持続可能社会実現のために世の中から強く必要とされる会社になる

- ・リサイクル原材料製造メーカーとしてのサーキュラーエコノミーの実現
- ・資源循環×デジタルで、プラットフォームとしての役割を強化して資源回収効率を向上
- ・化学系の技術を駆使したリサイクルシステムを確立して100%リサイクルを実現

## 手元流動性の確保（2020年4月～）

### 長期借入およびコミットメントライン契約により新たに65億円を確保

新型コロナウイルスの感染拡大により経済状況の先行き見通しが急激に悪化することを想定し、最大リスクへの対応策として手元流動性を確保

→4月：長期借入15億円、5月：長期借入30億円、コミットメントライン20億円

19

私どもといたしましては、この新型コロナウイルスに対する対応といたしまして、どこの会社でもやっていることですが、それに対する対策、基準、私が委員長で委員会を構成しました。対策の基準書を制定し、状況に合わせてながら、現在バージョン9にまで行っていますけれども、従業員の皆様、それからお得意先等々に周知をいたしました。

それから、三つのことに取り組みました。この新型コロナウイルスによる気付きが私は大変大きな、一方では非常に大変なことなのですけれども、一方ではいろいろなことに気付かせていただいたと思っています。

まず、短期的な取り組みとしては、どこの会社でもやっていることだと思いますが、節約を含めて人件費・経費の管理を強化。キャッシュイズキングということでの取り組みをいたしました。

それから、不採算事業とか業態の見直しも併せて行っております。先ほどご説明をさせていただきました。

それから、こういう時期は貧すれば鈍するという言葉があります。こんな時期に、およそ事故とか労災が起りがちでございます。もうこれは即資金の流出でありますので、あえて、常にやってい

ることではございますが、とりわけこの労働安全体制を一層強化して、事故や労災を起こさないことにつつましても力を入れました。

それから、中期的な取り組みとしましては、仕事のリストラと書きましたが、まさに仕事のやり方をすべて見直して、再構築していきましょうと。会社を根本から見直して、大きく変容という言葉を使いましたが、単なる変化ではなくて、かたちを変えていこうということでございます。私は企業理念以外全部変えていこうと申し上げておりますが、そのくらいの覚悟で、この際やりたいと思っています。

リモートワーク、WEB ミーティング、フレックスタイムは、いろいろなところで取り組んでいると思いますが、当社も同じようなかたちですでに取り組んでおります。

あと、2 番目、3 番目は少し時間をかけた取り組みになると思いますが、生産現場におきましても遠隔管理をすべきだと、この際、痛感をいたしました。

従いまして、IoT、ロボットを活用して、プラントの遠隔管理ができるように。10 年ぐらい後に、今現在の現場要員の半分ぐらいで、現場が回るような、そんなことができれば当然効率も上がりまますし、こういう感染症対策にも非常に有効だと思います。

それから、メンバーシップ型からジョブ型への移行と。ここは新聞紙上で、いろいろと書かれておりまして、なかなか当社においてハードルは高いのですが、この辺も変えていくことを決めて、それを模索していきたいと思っています。

それから、長期的な取り組みといたしまして、存在意義の確認、再確認であります。最近、パーパスという言葉も、目的と今まで捉えておりましたが、最近、パーパス（存在意義）というのが新聞等々でも、そんな使われ方をしておりますが。何のためにわが社があるのかということも、新型コロナウイルスにおける思索の時間をいただきましたので、一生懸命考えました。

本当に世の中に必要とされる会社なら、新型コロナウイルスでわが社が倒産するわけがないわけがあります。より必要とされる会社とは何なのかということで、サーキュラーエコノミー、リサイクル原材料製造メーカーとしてのサーキュラーエコノミーの実現をする。それが、持続可能社会実現のための一翼を担う具体的な行動であることに気付きました。それに加えて、資源×デジタルで、プラットフォーマーとしての役割を強化して、資源の回収効率を向上させる。

それから、今まで物理的な選別技術でリサイクル。ここでも当社は先頭に立っている自負がありますが、それに化学系の技術を駆使して、リサイクル率 100%を実現していこうと。これが長期的な取り組みであります。

サーキュラーエコノミー、資源×デジタル、100%リサイクル、この辺を長期的に取り組んで、何のために当社が存在するか、そういうことの具体的な展開をしていきたいと思えます。

それから、手元流動性の確保ということで、4月に15億円、5月に30億円。それからコミットメントラインが20億円と、都合65億円を確保して、今後、急激な変化がある可能性、今は少し、事業そのものにおいては回復基調を感じているのですが、感染症の拡大はさらに続いておりますので、それに備えたいと考えております。

## 足元の事業環境と業績予想の前提条件



### 足元の事業環境

#### ◆ 資源循環事業

- ・金属スクラップ、廃棄物発生量が減少傾向。
- ・解体工事については回復傾向。大型案件に進捗あり。
- ・貴金属価格が上昇。金銀滓の収益性が向上。

#### ◆ グローバル資源循環事業

- ・鉄スクラップ主要販売先である韓国、台湾、ベトナムは現時点で販売に影響なし。
- ・非鉄スクラップはコロナ禍から早期に回復した中国からの引き合いは引き続き好調。東南アジア地区も徐々に引き合い回復傾向。インドの新型コロナウイルス感染拡大は未だ終息していないが、経済活動を再開させる動きがあり、引き合いは増加傾向。
- ・世界各国で新型コロナウイルス感染拡大が継続しており、今後も注視が必要。

#### ◆ 中古自動車関連事業

- ・UAEでは6月下旬から空港も動き始め8月以降にバイヤーの動きとともに徐々に回復傾向。
- ・チリでは度々の延長によりロックダウン継続中だが、周辺国の市況は徐々に回復傾向。
- ・ウガンダでは商用車の市況は徐々に回復傾向。現地の整備事業は法人顧客からの整備依頼が回復。またタクシー配車サービスを利用する個人事業主の車両の検査の受注が堅調。

### 業績予想の前提条件

#### ◆ 感染拡大の影響

上期：経済活動の低迷から取扱量約8割の推移を想定

下期：経済活動の改善を見込み取扱量8割から徐々に回復していくことを想定

業績予想前提条件：鉄相場20千円/t(24.0千円)、銅相場550千円/t(710千円)、為替105円/USD(106円台)

※( )内は8月17日時点価格

21

続きまして、21年6月期の見通しでございます。

まずは、足元の事業環境です。資源循環事業におきましては、金属スクラップ、それから廃棄物の発生が減少傾向にあります。しかし、解体事業におきましては回復傾向にあります。また、金が史上最高値を先月達成していますけれども、今はちょっと下がっているのですが、いずれにしても、貴金属の価格が上がっていますので、当社が取り扱っております金銀滓。金、銀、プラチナ、パラジウム、それから銅の混ざったものを金銀滓と呼んでいますが、その辺の収益の向上に貢献をしようと考えております。

それから、グローバル資源循環事業におきましては、韓国、台湾、ベトナム等が、現時点においては販売に影響はありません。

それから、非鉄に関しましては、中国からの引き合いが2カ月ぐらい前から、すでにもう回復して、それが引き続き好調でございます。東南アジアも同じようなかたちで、少し遅れて回復傾向にあります。インドはさらに遅れたのですが、引き合いが増加傾向にあると。どこもウィズコロナで、新型コロナウイルス感染症対策と同時に経済を動かす動きではないかなと感じております。

ただし、ご案内のように、新型コロナウイルス感染はまだ拡大をしております。第2波なのかどうか分かりませんが、今後もその辺りは十分注視が必要だと考えています。

それから、中古自動車関連事業は、UAEにおきまして6月下旬で空港が閉鎖されてしまったので、空港が動き始め、8月以降にバイヤーが徐々に戻ってきました。UAEは中継基地でございますので、周りの国のバイヤーが大勢買いに来てくれないと商売が止まってしまう状況ですが、それが8月以降、今月に入って少し動きは出ています。

それから、チリはいまだにロックダウンが継続中です。しかしながら、周辺国の市況は少し回復して。ぴたっと止まっていたのですが、少しずつ、今は動きが出始めている状況の中にあります。

UAE、チリはフリートレードゾーンにあるのですが、ウガンダは町の中にあって事業をやっておりますが、商用車の市況が徐々に回復傾向にあります。そして、整備事業をやっているのですが、法人客からの整備依頼が今、回復しつつあります。

また、タクシー配車サービス、これはUber Ugandaのことでございますが、Uber Ugandaからの指名で、3WM Ugandaの整備事業の認証が必要だということで、その個人事業主からの車両の検査や受注が大変堅調だと。金額的には、それほど大きなインパクトはないんですが、年に1回を年に2回の検査にするとか、そんな動きがあるようで、この辺りが収益に貢献しているのではないかと考えております。

それらを踏まえまして、業績予想の前提条件として、上期が8割ぐらいで推移するであろうと。下期においては、8割から徐々に100%に向けて回復していく前提で事業計画を作りました。その鉄相場は、今日現在で2万4,000円ですが、2万円、それから銅相場は今、71万円ですが、55万円、為替が106円ですから、105円で前提条件を設定して事業計画を作っております。

## 2021年6月期業績見通し（連結）



（単位：百万円）

	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期		
	実績	実績	予想	増減額	増減率
売上高	36,336	33,879	<b>28,860</b>	▲ 5,019	▲14.8%
売上総利益	6,454	6,861	<b>6,726</b>	▲ 135	▲2.0%
営業利益	839	790	<b>510</b>	▲ 280	▲35.5%
経常利益	1,141	934	<b>600</b>	▲ 334	▲35.8%
税金等調整前当期純利益	1,138	918	<b>614</b>	▲ 303	▲33.1%
当期純利益※	787	602	<b>410</b>	▲ 192	▲31.9%
限界利益※	6,681	6,632	<b>6,557</b>	▲ 75	▲1.1%
E B I T D A※	1,482	1,389	<b>1,295</b>	▲ 93	▲6.7%
純粹固定費※	5,786	5,821	<b>6,038</b>	217	3.7%
ROE	7.1%	5.3%	<b>3.6%</b>	▲1.7%	▲32.1%

※当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

※限界利益＝【売上高】－【変動費】

※E B I T D A＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却

※純粹固定費＝【売上原価・販管費・営業外費用の固定費相当分】－【為替差益・持分利益を除いた営業外収益分】

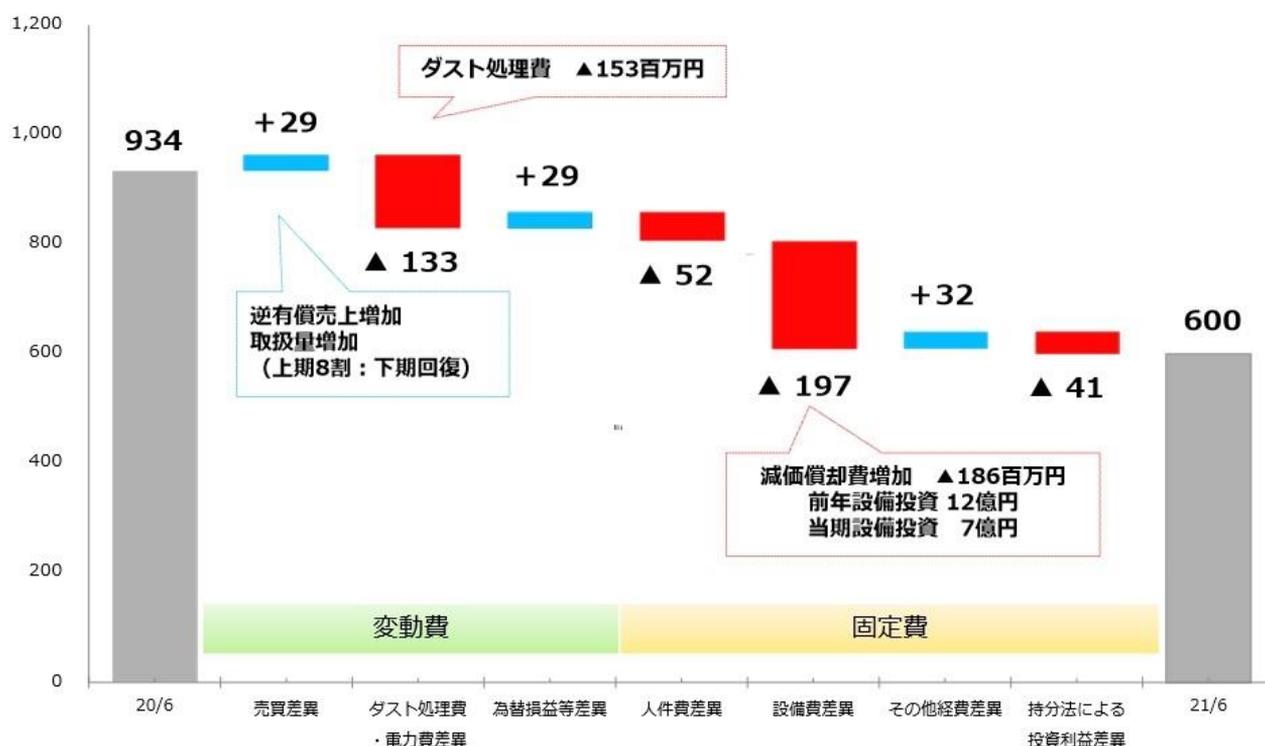
22

そこで、売上高が288億6,000万円、経常利益が6億円で、減収減益の予算と言えらると思いません。

# 経常利益差異分析（前年対比）



(百万円)



その内容の説明でございますが、20年6月期の9億3,400万円に対して、売買差異が微増でございますが、扱ひ量を増やすことと、それから逆有償を増やすことで微増するであろうと。ただし、このダスト処理費が1億3,300万円増える。それから、人件費はここに来て少し抑えているのですが、新規事業におきましては採用もありますので、少し増えていきます。

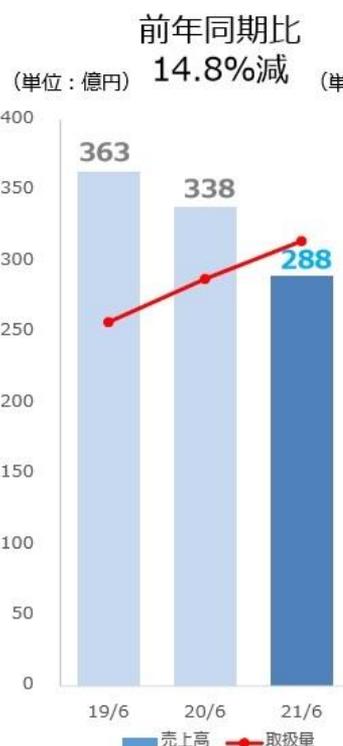
それから、減価償却費は定率法から定額法に変えましたので、20年6月期は利益を増やす方向に動きましたが、定額部分がこちらに、21年6月期に移動しているかたちになりますので、減価償却は増加をいたします。それが利益のマイナス要因になります。

持分法も昨年ほどではないのですが、20年6月期ほどではないのですが、減少する予定で計画しておりまして、最終的に経常利益は6億円になりました。

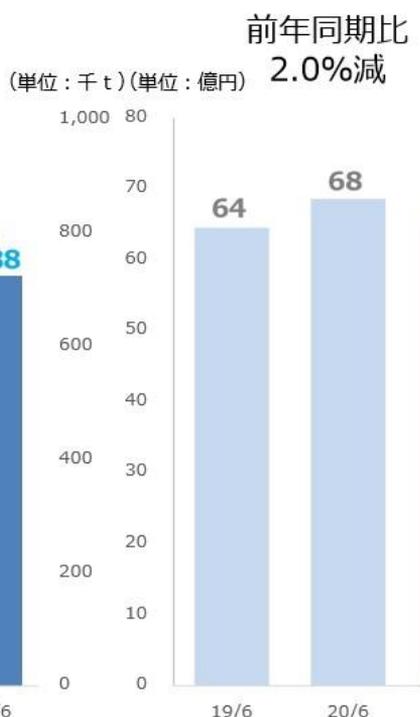
# 2021年6月期業績見通し 連結業績推移



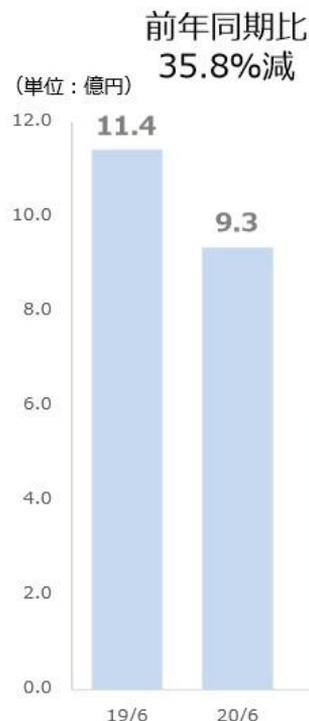
## 売上高 (取扱量)



## 売上総利益



## 経常利益



これが19年6月期から20年6月期です。

減収減益であることは確かです。しかし、取扱量を増やしていこうという計画を作っておりまして、単価が安い分、扱いを増やす。それから、国内の輸出だけではなくて、輸入、三国間も増やす。逆有償におきましては、取扱いトン数には軽いものですから貢献しませんけれども、それらを増やすことで、扱い量を増やす。売上は減っても、そこにポテンシャルを温存しておくかたちで今期は動くつもりでございます。

## 2021年6月期 セグメント別業績概要



(単位：百万円)

売上高	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期		
	実績	実績	予想	構成比	増減率
連結	36,336	33,879	<b>28,860</b>	100.0%	▲ 14.8%
資源循環事業	12,712	10,786	<b>10,533</b>	33.4%	▲ 2.3%
グローバル資源循環事業	21,870	20,108	<b>15,809</b>	50.2%	▲ 21.4%
中古自動車関連事業	6,195	5,683	<b>4,840</b>	15.4%	▲ 14.8%
その他	382	295	<b>301</b>	1.0%	2.0%
調整額	▲ 4,824	▲ 2,994	▲ <b>2,625</b>	-	-

セグメント利益	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期		
	実績	実績	予想	構成比	増減率
連結	1,141	934	<b>600</b>	100.0%	▲ 35.8%
資源循環事業	833	420	<b>433</b>	49.8%	3.1%
グローバル資源循環事業	448	600	<b>382</b>	43.9%	▲ 36.3%
中古自動車関連事業	18	38	<b>16</b>	1.8%	▲ 57.9%
その他	38	30	<b>39</b>	4.5%	30.0%
調整額	▲ 197	▲ 155	▲ <b>272</b>	-	-

25

セグメント別でございます。

資源循環事業が、減収微増益です。グローバル資源循環事業は、減収で減益。それから、中古自動車関連事業も減収減益。その他事業におきましては、増収増益というような割合になっております。

# セグメント別業績推移【資源循環】



品種別売上高・合計取扱量



金属スクラップの価格変動の影響が大きい

- ・ 価格が高い方が利益が出やすい
  - ・ 価格上昇局面の時に利益が出やすい
- (戦術) 価格変動を活用すると同時に価格変動の影響を受けにくい事業分野を増やしていく

## 利益創出要因

### 加工による付加価値向上

#### 相場の影響大

- ① 鉄・非鉄金属取扱量 (16.2万t→16.0万t)
- ② レアメタル (ニッケル、コバルト含有のBS) BS取扱量 17t→400t
- ③ 金銀滓売上 (9億円→10億円)

#### 相場に左右されにくい分野

- ④ 逆有償売上 (産業廃棄物・低品位LIB等)
- ⑤ 解体工事・片付け・土壌浄化
- ⑥ 中古プラント及び中古品の販売

## 主な取り組み

- ① 逆有償取扱量の増加
- ② LIBリサイクル量の増加
- ③ 落じん灰リサイクル量の増加
- ④ 解体・片付け案件の営業強化
- ⑤ 自治体発生の製品プラへの新規取り組み
- ⑥ 航空機リサイクルの仕組みづくり
- ⑦ 新製品の市場浸透 (東洋ゴムチップ)
- ⑧ 生産現場における予防保全の強化

26

売上総利益・限界利益・経常利益



資源循環とグローバルの二つを細かくご説明したいと思います。

昨年と、20年6月期と同じようなかたちで、逆有償を増やす。それから金銀滓を増やすということで、ほぼ売上は同じような状況の中にありますが、利益はほんのちょっとですけれども増やすと。

ここの部門は、加工による付加価値を高めることが、利益の創出要因になっております。従いまして、価格が高いほうが、利益が出やすいと同時に、価格の上昇局面のときに利益が出やすいのですが、それらを上手く活用すると同時に、価格の変化に左右されない分野の売上を増やすということでもあります。

具体的には、鉄・非鉄金属の取扱量は微減するであろうと。16万2,000トンから16万トン。それから、レアメタルにおきましては、ここはもうVOLTAでございますが、ニッケル、コバルト含有のブラックサンドを17トンから400トンに増やそうと。それから、金銀滓の売上を9億円から10億円であります。

相場に左右されにくい分野として、今までの延長線上でございますが、産業廃棄物に加えまして、低品位のリチウムイオンバッテリー、これも処理費をいただいて加工していくことで、この辺が加わってくるはずであります。

それから、解体工事・片付け・土壌浄化につきましては、今年も少し増えていますが、この辺が少しずつですけど、この業としてかたちが成り立ちつつあるかなと思っております。

それから、中古プラントならびに中古部品の販売で、ここは工場の閉鎖案件で丸ごとプラントを販売するとか、過去そういう体験があります。その辺がこれから増えてくるのだろうということで、ここら辺にも力を入れていきたいと思っております。

主な取り組みは、ここに、後でご覧いただければと思います。とりわけ、この自治体発生の製品プラ、これが今、環境省、それから経産省が容器包装リサイクルとはまた違ったかたちの取り組みを始めようとしています。当社もそれに向けまして取り組んでいきたいと思っております。

それから、航空機リサイクルにつきましては、ちょうど先週も小牧空港で小型の飛行機ですけど、解体をいたしました。政府専用機を取り扱ったことで、いろいろなところからお問合せをいただいております。

従いまして、この航空機リサイクルの分野も、将来的に日本において一つの業態がつかれるのではないかと。日本で本格的にやっているところがほとんどありませんので、スポットスポットで解体もしながら、今回リサイクルの研究会を立ち上げまして、少し中長期的な取り組みも行っていこうと考えております。

# セグメント別業績推移【グローバル資源循環】



金属スクラップの価格自体の影響は比較的少ない  
日本国内の鉄鋼生産量減少により今後更に輸出傾向強まり取扱増に期待

## 利益創出要因

取扱量 × 利幅 (利益率)

- ① リードタイム中の海外・国内価格の差
- ② 取扱量
- ③ 価格変動の活用

## 主な取り組み

- ① 金属スクラップ取扱量の増加
  - ・鉄スクラップ (53万t→55万t)
  - ・非鉄スクラップ (2.5万t→4万t)
- ② 国内集荷ヤードの拡張、新規開設
- ③ 輸入原料取扱量の増大 (2万t→6万t)
  - ・PKS集荷の海外現地法人のマレーシア・インドネシアヤード (2箇所) 活用
  - ・欧州からの基板・金銀滓・LIBの輸入
- ④ 取扱いアイテムの増加
  - ・鉄、非鉄半製品等
- ⑤ 三国間貿易の促進
  - ・欧州→東南アジアへの販売

27

グローバル資源循環事業におきましては、ここは価格自体というよりも、価格の変動、それによって利益が出る業態の中にあります。

海外、国内価格と海外の内外価格差。これが、海外が高くて国内が安ければ、物も集まりますし、利幅も取りやすいと。それから、下げ相場の中で先売りして利益を取るとか、上げ相場の中で少し売りを遅くして利益を出すとか、この辺のマネジメントが非常に重要になってきます。

いずれにしても、この取扱量を増やすことが一つの大きな要素になりますが。今期は鉄スクラップ、53万トンから55万トンへ。それから、特に非鉄スクラップですね、2万5,000トンを4万トンにしよう。これは輸出、三国間、輸入も含めてでございます。

それから、国内ヤードもあと1~2カ所ですね。今、大体目処はつけているのですが、新規に開設をしていこうという計画もございます。

それから、PKSの輸入も2万トンから6万トンにすることと、欧州から基板・金銀滓、それからリチウムイオンバッテリーの輸入をすることと、今、いろいろなチャレンジをしておりますし、一部実績も今、できております。

それから、新しいアイテムとして、鉄、非鉄の半製品、鉄のビレットですとか、そんなものも取り扱っていかうという計画で。まだ、実績は出ていないのですが、もうすぐきっと実績が出るだろうと、今、盛んにやりとりを始めたところであります。

それから、欧州から東南アジアへの販売、これも増やしていこうという計画でございます。

## 中長期の取り組み



- ① LIBリサイクル事業の取り組み強化
- ② 金銀滓回収事業の拡大
- ③ バイオマス燃料取扱量の拡大
- ④ 廃プラスチックリサイクルの新たな取り組み
- ⑤ その他
  - ・サーキュラーエコノミー・コンサルティング
  - ・R E 1 0 0の取り組み

以上が、2021年6月期の取り組みですが、中長期の取り組みをここで申し上げたいと思います。

この五つの取り組みでございます。

## ①LIBリサイクル事業の取り組み強化



急拡大する二次電池市場に対し、グループの経営資源を集中的に投入して、使用済み二次電池等からのレアメタル（ニッケル・コバルト等）回収事業に本格的に参入する

### VOLTAの前期の取り組み

先行して稼働していた電極材リサイクルラインに続いて  
BS製造設備が2020年2月から試験運転を開始、6月にBSを初出荷



※LIB：リチウムイオン二次電池  
※BS：ブラックサンド（コバルト、ニッケル濃縮率）

30

このVOLTAの取り組みですが、ここはもう再三申し上げていますが、電極ラインが2018年9月に稼働しておりますが、2020年、今年の2月にブラックサンド製造ライン、使用済みの電池の加工製造ラインでございますが、稼働しました。少し立ち上げに苦労しまして、6月頃から本格稼働をしまして、製品の出荷に至ったわけであります。

## ①LIBリサイクル事業の取り組み強化



### 2021年6月期の取り組み

#### 富士宮BS工場における下期以降の月次での黒字化

- ・ BS100トン/月の取扱いに向けた体制整備（仕入、生産、品質管理、販売）
- ・ 7月に取得した処分業許可を活用し低品位なLIB取扱いによる逆有償売上の増加
- ・ 長年培った物理的な選別及び濃縮技術を活用したBSの付加価値向上
- ・ 安全な輸送・安全な保管・安全な生産体制の確立
- ・ LIBの種類別自動選別ラインの研究
- ・ 使用済み自動車由来LIB及び定置式大型LIBの放電及び安全な解体の研究
- ・ LIBリサイクル事業で日本初のR2認証を取得（2020年11月予定）
- ・ 生産規模を拡大したBS第二工場建設に向けた電池ラインの設計

### LIBリサイクルプロジェクトチーム発足（2020年7月～2021年6月）

エンビプロ・ホールディングス内に国内外の湿式製錬の技術者をまじえたプロジェクトチームを発足し、LIBリサイクル事業で当社が目指すべき方向性（BS新工場、湿式製錬工場、前駆体工場のどこまでやるか）を決めると共に、セカンドフェーズに進んだ場合のアライアンス体制を候補会社を含め議論していく

※R2：（Responsible Recycling：責任あるリサイクル）は、米国で広く普及している使用済みの電気・電子機器を対象としたリサイクルマネジメントシステム

31

特に、当社におきましては、このVOLTAを戦略的な事業会社と捉えておりまして、ここまでずっと赤字は継続しているのですが、今期、下期に、通期ではまだ赤字の予算でございますが、下期の後半になるかもしれませんが、月次での黒字化を目指していきたいと、それぐらいの手応えを感じ始めております。

具体的には、月100トンのブラックサンドの取扱いの体制を整備していく。そのためには200トンから250トンの電池を仕入れる必要があります。生産を効率的に行うこと、それから品質管理、ここは鉄くずとか、今までやっていたものとは全然違った分析とか、品質管理が非常に重要になってきます。それから、今、国内ではまだ本格的に購入する会社がないということで、海外に今は販売、今のところ2カ所ですけど販売し始めましたが、その販売ルートの確立をやっていきます。

それから、処分業の許可を7月にいただきましたので、低品位のリチウムイオンバッテリーを、お金をいただいて処理をすることを、今後、増やしていく。増えていくであろうという、今、いろいろな引き合いをいただき始めました。

そうしますと、今度は品位が低いので、そのままではブラックサンドを作ってもニッケル、コバルトの含有率が低いので価値が付かないということで、当社が今までずっと長年培ってきました物理的な選別、または濃縮技術を活用して、ブラックサンドの付加価値を向上させていく。ここは、当社ならではの技術だと思います。ただし、今までよりも粒子が細かいのです。従いまして、まだ、ひと工夫、ふた工夫必要でございますが、何となく目処がついております。

それから、今、バッテリーの輸送上の火災ですとか、自治体の清掃センターでの保管のときの火災ですとか、このリチウムイオンバッテリーはいろいろな火災のリスクがあります。従いまして、安全な輸送・安全な保管、そして安全な生産体制の確立をしております。

それから、リチウムイオンバッテリーには何種類かあります。コバルトリッチのものですとか、ニッケル、コバルト、マンガンの三つ使っているもの。また、使っている比率が違うものとかですね。ニッケルと水素、あるいはニッケルとカドミウムとか、そういうかたちの種類が違うので、今はもう表示を見たりして、手で選別をしているのですが、数が増えてきた段階では自動選別ラインを作りたいと。ここは、もう技術的にはほぼ出来上がっているものなのです。ただし、世の中にはあまり流通しておりませんので、メーカー等々と共同で研究をしていくということで、今、やり始めました。

それから、今後増えていくであろう、2025年ぐらいから大量に発生するであろうと言われております、自動車由来の使用済みのバッテリーでございますが、あるいは定置式の各家庭ですとか、工場での大型のリチウムイオンバッテリーです。それがこれから増えていくわけですが、まず電気の容量が多いので感電のリスクがありますので、まずはどうやって放電をするか。そして、放電をした後、ゼロにはならないそうです。ゼロにはならないので、その安全な解体の研究も、今、すでにスタートし始めました。

それから、R2という認証。下に説明書きがありますが、アメリカで大変普及しております規格でございます。Responsible Recyclingということで、責任あるリサイクルと日本語で訳してありますが、ISOでいいますと9001の品質、それから14001の環境、それから45001の労働安全、この三つの取得をしていることが前提で。その後の情報管理等々を含めて入れたものが、このR2でございます。従いまして、例えばAppleさんですとか、アメリカの会社の大手と取引するときには、このR2の認証が必須でございます、それを11月に取得予定で、今、準備をしております。

諸々を含めて、これらの状況を見ながらですけれども、ブラックサンドの第二工場に向けて、今は実証ラインの位置付けでございます。その生産規模を拡大した上で、電池ラインの設計をして候補地を探していくと。



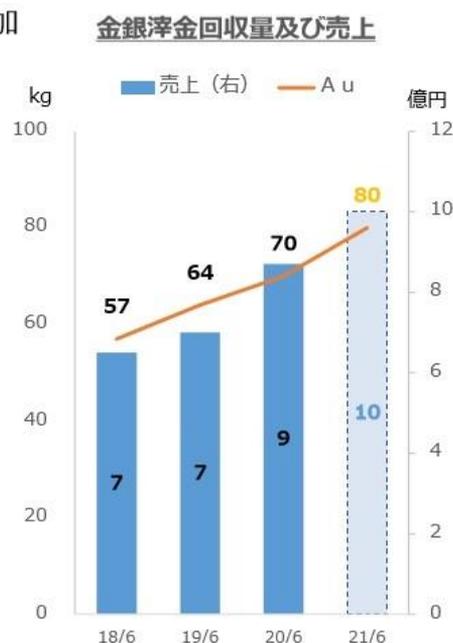
私としては、この前駆体までやらないと、やはりお客様、いわゆるサーキュラーエコノミーまで持っていけないので、ぜひやりたいと思うのですが。資金的な面、それから技術的な面で圧倒的な格差といえましょうか、ハードルの高さがあります。従いまして、戦略的なパートナー、あるいは財務的なパートナーと一緒に、この事業を展開できたらいいなと思っております。

## ②金銀滓回収事業の拡大



焼却灰、自動車破碎残渣等からの金銀滓（銅、金、銀、プラチナ、パラジウム）の回収を事業の柱の1つにしていく

- 既存一般廃棄物焼却施設の落じん灰等の取引自治体数増加  
⇒現在10自治体と契約済（内、5件が落じん灰）  
25自治体が取引を検討中
- 新炉での落じん灰別取りシステム採用数の増加  
⇒2020年6月期2件実績、2021年6月期1件内示あり  
新炉稼働は2024年度から順次稼働予定
- 小型家電、雑品等からの金銀滓回収  
⇒スモールサイズの金属選別装置導入予定
- 太平洋セメントとの実証事業の継続
- 大手製錬会社からの加工受託拡大（電子基板等）
- 欧州等からの金銀滓輸入の増加  
⇒スイス、ポーランドはトライアル中、  
その他イギリス、オランダ等他3か国でトライアル交渉中



33

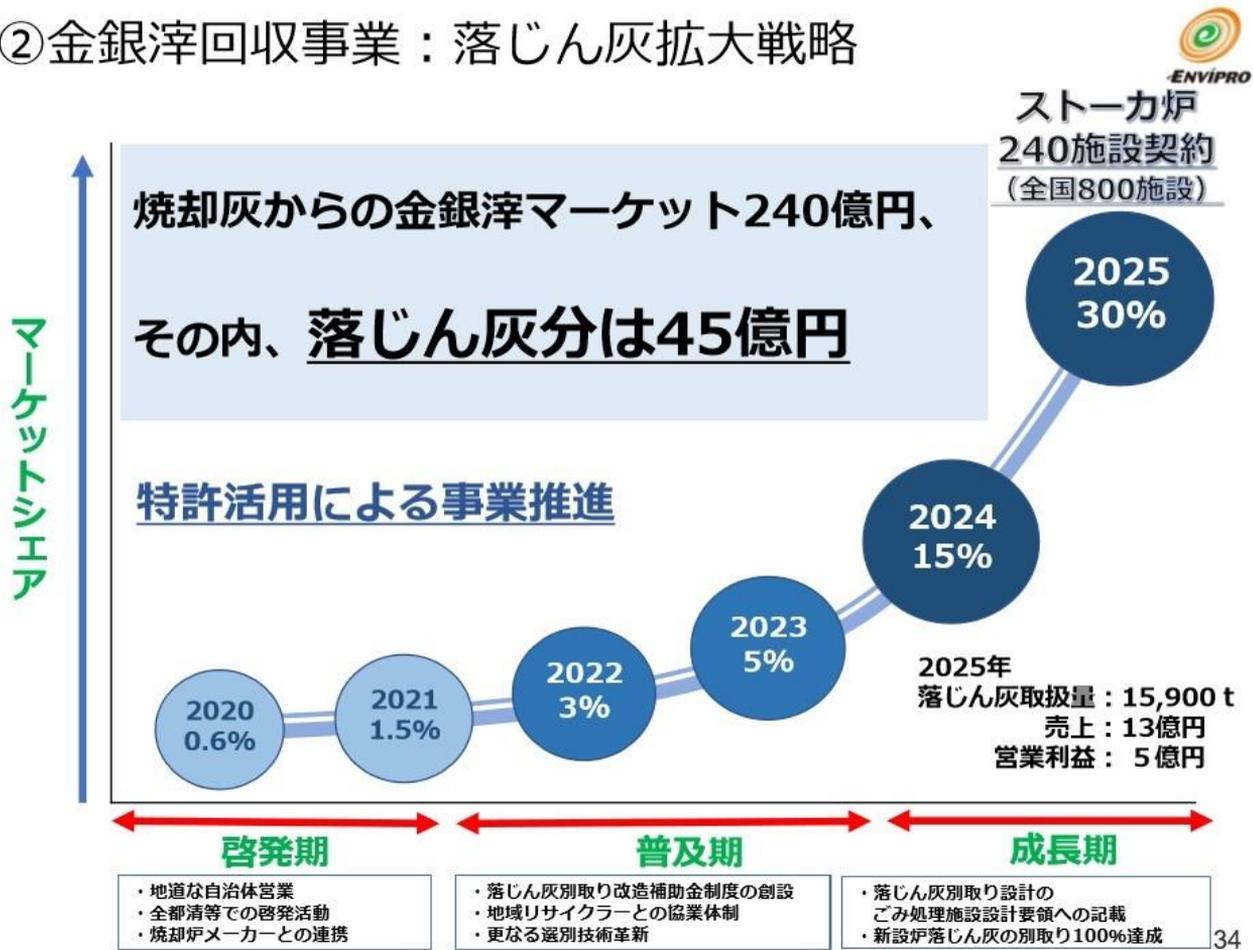
続いて、金銀滓の回収。少し時間が延びておりますけれども、金銀滓の回収事業の拡大ということで。現在、10自治体との取引がありまして、そのうちの5件が落じん灰ですが、約25自治体がサンプルをいただいて、いい結果が出て。ただし、改造が必要なのです。落じん灰を別に取りという。従いまして、その辺の予算取りも含めて、今、検討していただいている自治体が25自治体あります。

それから、最近の新しい動きですけれども、新しい焼却炉をつくりましょうという、入札段階からその中に織り込んでいただくということで。2020年6月期で2件、当社が最初から名前を出している入札もありますが、それ以外も、すでに落じん灰を回収する前提で入札をしている案件が2件ありました。それから、2021年の6月期では、すでに内示を1件いただいております。これは

議会の承認を得ないと正式契約でないので内示という表現ですが、普通に行けばこのまま続くわけです。

ただし、これらは2024年ぐらいからの稼働なので、まだまだ今年度貢献するわけではありませんが、今年度もこういうかたちで新炉を建設の中で、最初から落じん灰を取るというようなことを仕掛けていきたいと思っております。そこで、売上を10億円、そして金の扱い量を80キロと。その他、他のものも含めて、この目標を達成したいと考えております。

## ②金銀滓回収事業：落じん灰拡大戦略



これは、落じん灰に限定したロードマップであります。少しハードルは高い計画ではありますが、2025年、全国で800カ所あるストーカ炉ですね、この落じん灰はストーカ炉でしか話が出ませんので、そのうちの30%、約240施設との契約をしていきたいと。

そのためには、新炉で、新炉からすでに仕掛けていくこと。それから改造のお願いをしていくこと。101匹目の猿という言葉がありますが、ある一定の量の自治体がそれに取り組むことによって、その後、私は一気に伸びていくのではないかなと。そんなものではないかなと、この分野はですね。そう考えていますので、そこまで根気強くやれば、その次のステップはかなり急激な拡大を見込めると考えています。

### ③ バイオマス燃料取扱いの拡大



今後更に拡大する日本市場へ、バイオマス発電所のニーズ(品質と長期安定供給)に合ったWood Pellet (ゼロカーボン燃料) を供給する

バイオマス燃料需要予測 (日本マーケット)



#### 拡大に向けて

- P K S、Wood Pellet集荷拠点の拡大検討
- 海外Wood Pellet製造工場の検討

35

続いて、バイオマスの燃料の輸入です。2020年6月期に2万トン、21年で6万トンですが、これ、PKSも新型コロナウイルスの影響で、今、量が減っているのですね。従って、そんなこともあると同時に、国内でのバイオマスプラントの立ち上げが増えております。

従いまして、今まで買い手市場だったのですが、物が少ないこともありまして、売り手市場に変わっているというのがマーケットの変化であります。ただし、当社におきましても、PKSだけでは伸びに限界がありますので、海外でWood Pelletを製造する工場をつくるべきではないかという意見もあります。いろいろナリスクがありますので、今、それらを検討している最中でありまして。

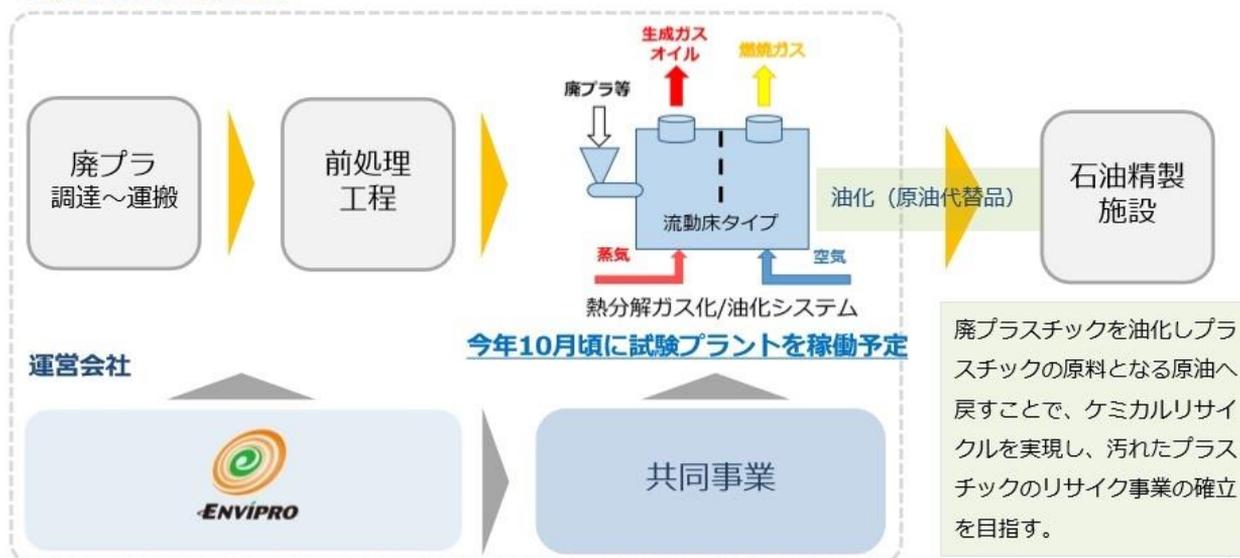
## ④廃プラスチックリサイクルの新たな取り組み



焼却炉メーカー、石油精製会社と共同でケミカルリサイクル技術を検証する

### ケミカルリサイクルの研究 ～都市油田を掘り起こす～

#### 想定事業モデル概要



36

それから、これはまだかたちになっていませんが、石油元売会社と、それからプラントメーカーと当社が定期的にミーティングをしている状況の中にあります。

今年の10月頃、試験プラントができますので、それで比較的汚れた廃プラですね、きれいな、それから単一の廃プラスチック、PPとかPEに関しては、有価で有価物として動くわけですが、それ以外の廃棄物になっているプラスチックをいったん油化して、それから石油精製施設、原油同等品と、そこから流してプラスチックをつくっていきましょうということで、いわゆるケミカルリサイクルであります。ここは、例えば積水化学さんですとか、あるいはサントリーさんのグループが、同じようなかたちで取り組み始めていますので、一気にケミカルリサイクルが進むであろうと。

当社の役割は、恐らく廃プラスチックを集める役割にとどまる可能性もあります。どうかたちで関わり合いを持っていくのかは、これからの話合いによるわけですが、大きな関わりを持って、このケミカルリサイクル、当社だけではできない、化学会社との組み合わせでこの事業を将来の柱にしていきたいと考えています。

## ⑤その他：サーキュラーエコノミーコンサルティング

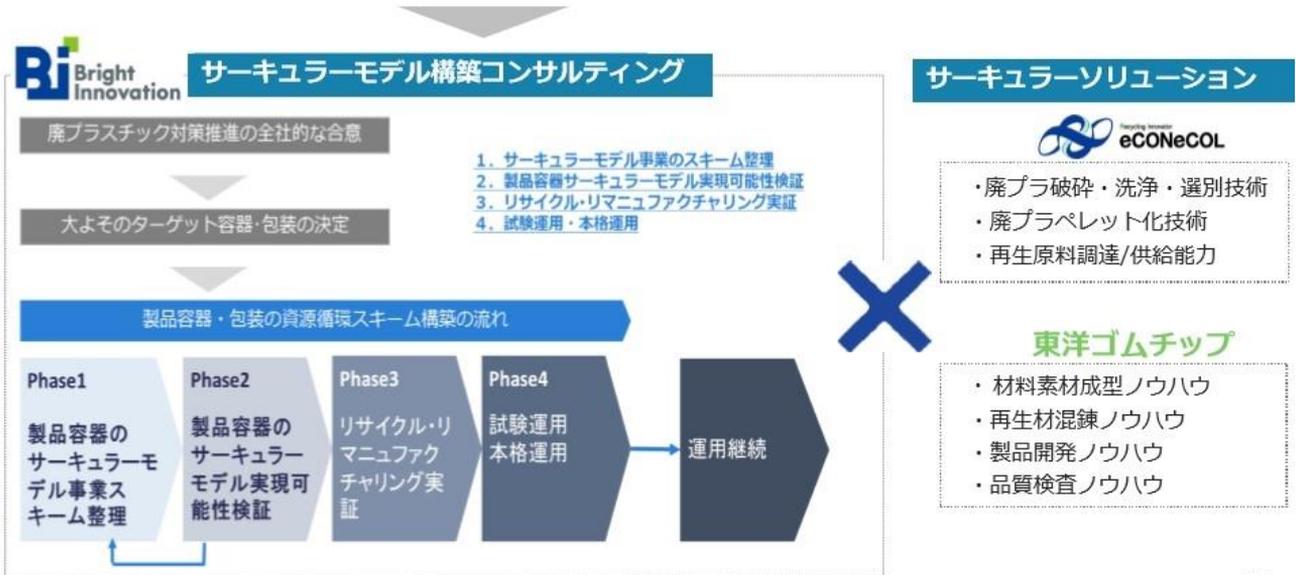


### 環境課題2つの大きな潮流

<b>気候変動対応</b> 気候変動対応としてのCO2削減や再エネの拡大	<b>サーキュラーエコノミー</b> EUによる資源効率的で競争力のある循環経済への移行政策パッケージの採用
<b>気候変動関連コンサルティング</b>	<b>サーキュラーエコノミーコンサルティング</b>

### ◆サーキュラーエコノミーコンサルティング & ソリューション

サーキュラー化のコンサルティングとグループのソリューションを活用した一貫サービスを提供する事で**実現性の高い資源循環モデルを提案**する。



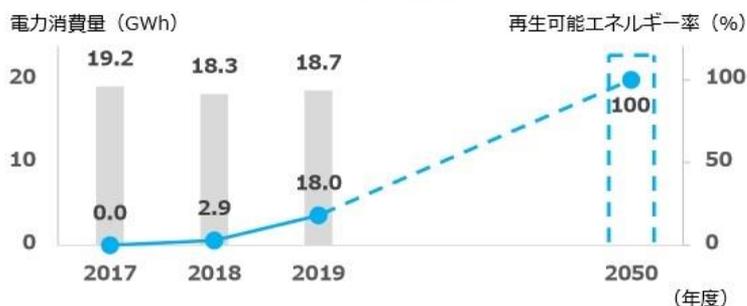
37

それから、もう何回も出てきましたが、ブライトイノベーションがやっているサーキュラーエコノミー。このコンサルに対して、当社のインフラも活用することで、お客様に具体的な提案ができるということで、お客様のサーキュラーエコノミーを推進することにお役立ちすると同時に、当社もそれによって事業機会を得ることができると。ここは、当社自身が長期的視野で取り組んでいく事業そのものでありますので、ここに力を入れていきたいと考えております。

## ⑤その他：RE100の取り組み



事業活動に要する電力を100%再生可能エネルギーで調達することを目標に掲げる企業が参加するイニシアチブ「RE100」に、リサイクル業界としては、世界で初めて参加し取り組みを継続していく



### グループのRE100 取組実績

#### ■再生可能エネルギー電力への切替

- ・東洋ゴムチップ再エネ電力切替
- ・あずみ野プラザ再エネ電力切替
- ・エンビプロ本社再エネ電力切替

#### ■再エネ発電設備導入

- ・あずみ野プラザ自家消費型PV設置
- ・エコネコル非鉄工場自家消費型PV設置



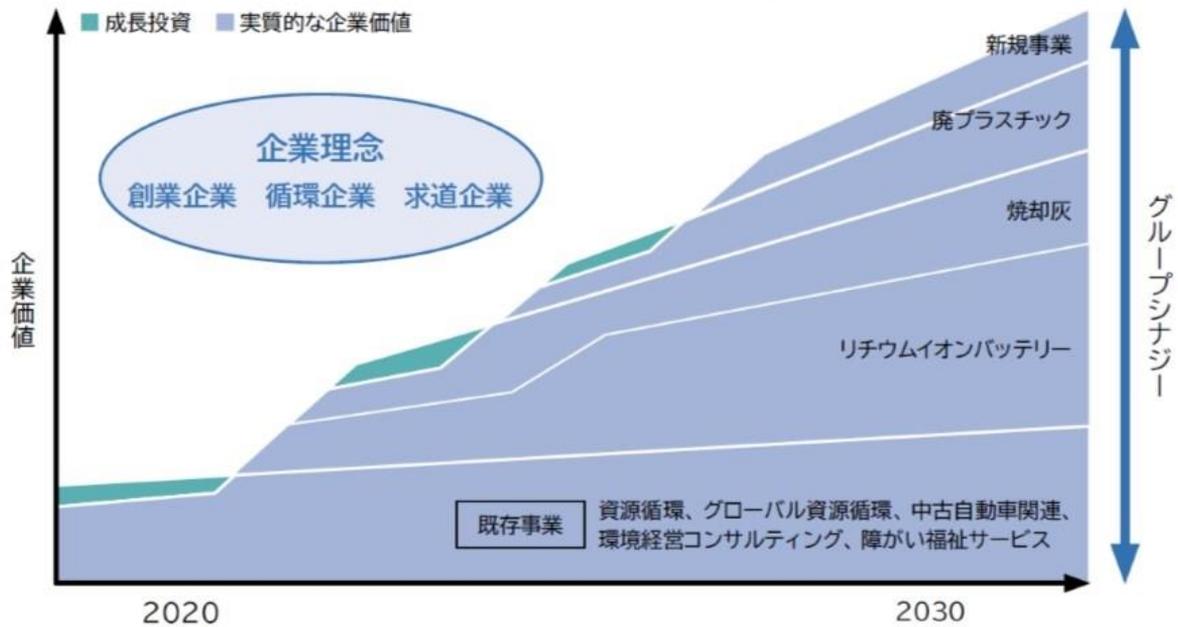
それから、RE100 宣言をいたしました。

2050年の100%ですから、まだ時間がありますが、2020年6月時点で、右側にいろいろと書いてあります。いろいろな取り組みをいたしまして、今、グループ全体の再生可能エネルギーの電力の割合が18%まで来ております。これから時間はかかるかも分かりませんが、これも環境事業を主な生業としてやっていく会社として、この分野においてもきちっと取り組んでいきたいと考えています。

# 企業価値の向上イメージ図



利益配分	
成長投資	30%
研究開発	10%
株主還元	20~30%
内部留保	30~40%



事業が安定するまでは、初期投資に見合う企業価値の上昇が見込めないため、企業価値の上昇は鈍化します。緑のエリアはそのマイナス分のギャップを表しています。

将来の企業価値をどう捉えるかということですが、現在の延長線上だけでは、大きく伸びないだろうと考えています。従いまして、現在のやっている事業は地道に、きちっと利益を出しながら、そのお金をリチウムイオンバッテリーですとか、あるいは焼却灰のリサイクル、あるいは廃プラスチックのリサイクル。それから、さらに新規事業です。今はまだ考えていないというか、出会っていない事業はきっとあるはずなのです。そういうものに取り組んでいって、時価総額、企業価値を上げていきたいと考えています。

## 当社の配当基本方針

- 内部留保等を総合的に勘案しながら、長期的な視野に立ち、安定的かつ継続的な利益還元を行うことを基本方針とする。
- 業績連動利益配分の指標として連結配当性向 20~30%を目標とする。
- 連結配当性向に基づく配当金が年間 10 円を下回る場合にも、年間 10 円の安定配当を目指す。

## 配当予想

2020年6月期予想

配当性向 24.4% 1株あたり配当金 10円

2021年6月期予想

配当性向 35.9% 1株あたり配当金 10円

41

最後に、配当の方針でございます。

当社は長期的視野で、安定的かつ継続的に利益還元をすることを基本方針としてやってきました。連結配当性向 20%から 30%で今までやってきました。その中で、その 30%でも 10 円を下回る場合が出たときには、年間 10 円の配当、安定配当を目指す方針を、当初から掲げておりました。

今期、2020 年 6 月期の予想として配当金が 10 円で、配当性向が 24.4%になります。今期、当該進行期におきましては、30%でも 10 円に満たないので、まず配当金を 10 円と設定します。そうすると、配当性向が 35.9%になりますが、10 円の配当を考えていきたいと思っております。

以上で、説明を終わらせていただきます。いろいろなご質問がありましたら、下記にありますところにご連絡をいただきたいと思います。

一方的にお話しするというかたちで、私自身も少しやりにくさを感じながらの時間でありましたが、より多くの人たちに当社の状況を聞いていただく意味では、また、この方法も一つあるのかなとも併せて感じております。

どうぞよろしく願いいたします。ありがとうございました。