



株式会社エンビプロ・ホールディングス

2021年6月期第2四半期決算説明会

2021年2月22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
[企業 ID]	5698
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 6 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 2 月 22 日
[ページ数]	45
[時間]	15:00 – 15:54 (合計：54 分、登壇：54 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[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。

今回もまた録画により決算説明になります。併せて、よろしくお願い申し上げます。

それでは、早速、決算の説明に入らせていただきます。

【最善観】（組織の座右名）

「自分の身に起こることはすべて必然であるとともに 最善のことであるから 一切これを拒まず 素直にその全てを受入れ そこに隠されている 神の意志を読みとらねばならない」(森信三先生の言葉)

※森信三（もりのぶぞう）1896年9月23日～1992年11月21日 日本の哲学者、教育者



1989年から社員全員に配付して活用

【企業理念】 2004年3月20日制定（えにし屋主宰 清水義晴氏監修）

「エンビプロ・ホールディングスが最も大切にしている価値観でありDNA（時間軸無し）」

創業企業	循環企業	求道企業
つねに社会にとって必要な事業を創造しつづける	助け合い、活かし合い、分かち合う喜びの環を回しつづける	永遠につづく企業の道、人の道を追求しつづける
日々創業…初心を大切に日々創業精神で仕事をする 歴代創業…代々初代の志を持って新事業を創造する 全員創業…全社員が自分に合う第一人者の道を拓く	快労…助け合い、補い合って気持ちよく働く 活財…あらゆるもののいのちを活かして使い回す 還元…利益や喜びを共に生きる人たちと分かち合う	選難の道…安易な道を選ばず求められる道歩む 独自の道…特質を生かし人のやらないことをやる 感謝の道…生かされていることに感謝し慢心をしない

【ミッション】 2018年6月15日制定

「エンビプロ・ホールディングスが現在世の中に存在する意義であり、一定の時間軸での目的・志（2050年までの30年間）」

「持続可能社会実現の一翼を担う」

2

この決算の説明の詳細の前に、少しお時間をいただきまして、当社の基本的な考え方をあらためて皆様方に申し上げたいと思います。

といいますのは、昨年来のコロナ禍にありまして、いろんな会社の在り方を含めて見直しを行いました。短期的な取り組み、それから中期的な取り組み、とりわけ長期的かつ根本的な取り組みということで、当社の存在意義は一体何なのかと。コロナ禍にあって、どんなに厳しい状況でも本当に

世の中にとって必要な会社だったら、会社はつぶれることがないと。厳しい状況のときがありましたので、そこまで突き詰めて考える時間を、おかげさまで得ることができました。

その中で、あらためて当社の存在意義というのは、2018年6月15日につくった「持続可能社会実現の一翼を担う」ということが存在意義であり、会社の目的、あるいは志をあらためて確認をすることができました。

ただし、このミッションは2050年までの30年間という時間軸をつくって、そのミッションを遂行していくという位置付けにしております。

この上のほうにあります、最善観とか企業理念、この企業理念は2004年3月20日に、新潟のえにし屋さんという清水義晴さんにいろいろコーディネートをしていただきまして、その前の1年間かけて社内の人たちとミーティングをし、社内に内在している考え方、そういうものをいろいろ出し合って、時に合宿もしたりして、その考え方をまとめていただいて明文化したのが、この企業理念であります。

この企業理念につきましては、「エンビプロ・ホールディングスが最も大切にする価値観でありDNA」ということで、これは時間軸がない。会社がある限り、この考え方をきちっと堅持して、ここを大切にしていくという位置付けでございます。

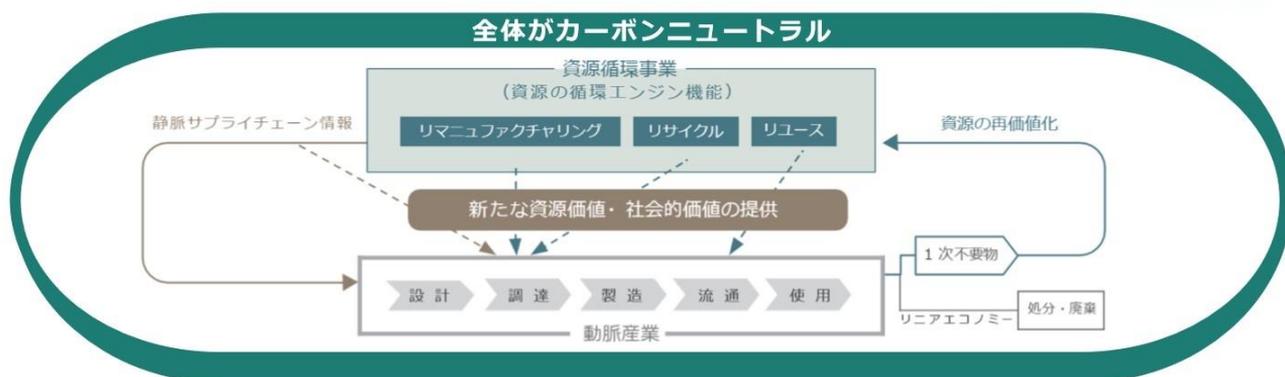
この最善観は、私が個人的に実は20代後半に出会った言葉でありまして、森信三先生という、哲学者であり教育者で、知る人ぞ知るという方でございます。この経営計画書、1989年、横にありますけれども、約30年以上続けているのですが、この企業理念制定のときに一緒に経営計画書に載せて、そしてこの最善観と企業理念を朝礼で社員の皆さんに唱和していただいて、会社における大切な考え方として共有をし、いわば心の平仄を合わせるとでも申し上げましょうか、そういう形で、この最善観、企業理念を活用し続けてきました。

今回、あらためてこの最善観、企業理念、それからミッションをきちっと堅持をしていく。なぜならば、これから会社が大きく変わっていく時代の変化の中で、今まで以上の変化をするに当たって、変わらないものは何なのかという、その代表的なものとして最善観、企業理念。ミッションは30年間ですけれども、一定期間変わらない大切な考え方ということで、あらためて私自身が確認をしたわけでありまして。それを社員の皆様方には、経営計画の発表会等を通じてご披露をしてきました。

【2050年 脱炭素社会の実現】

「脱炭素社会」「循環経済社会」「分散型社会」実現に向けた課題解決を事業機会としてチャレンジしていく。

そのための当社の役割 = サークュラーエコノミーの具体的な事例の実現



サーキュラーエコノミー実現のために

- ・ハイレベルな製造業への変革（QCDで動脈産業と同レベルになる）
- ・広域での回収能力保有（アライアンスを含め自社での全国回収網を作る）
- ・デジタル化の推進（回収・生産・管理のあらゆる部門でデジタル化を推進する）
- ・社会インフラとしてのリサイクル業に成長
- ・創発的能力を備えた自律した個人の規律ある集団

3

持続可能社会実現といいますと、SDGs という国連が定めた 17 の目標がありますが、あれもこれもというわけにいかないで、私どもの業態としては、リサイクルとか環境という業態にありますので、主にこの脱炭素社会実現、これは今国会で法制化されるということで、この間も新聞報道がありましたけれども、ここに焦点を絞って、一点突破、全面展開で、この持続可能社会実現の、まさに一翼として自分たちの事業を展開していくということでもあります。

とりわけ、脱炭素、循環経済、分散型と三つのキーワードがありますが、この循環経済、特にそこに焦点を絞っていきたい。脱炭素社会を実現するための具体的な方法として、サーキュラーエコノミーの具体的な事例を実現したいと思っています。循環経済は、まさにサーキュラーということですが。

既にご案内の方もあるかと思いますが、今まではリニアエコノミーといまして、製造業があってリサイクルする会社があって、私つくる人、あなたリサイクルする人みたいな形で、一方通行、リニアの経済でありました。

それが、この脱炭素という切り口も含めて、一種のサークル、サーキュラーですけども、つくることとリサイクルすることが一緒になっていると。つくることはリサイクルも含めて製造だという意

味で、一つの輪の中に入る、そんな考え方であります。それがいろんな資源の効率的な運用につながるので、それが脱炭素にもつながるという意味であります。

それに加えて、カーボンニュートラルと書いてありますけれども、そのサーキュラーエコノミーをさらに、脱炭素がいいのですが、当面は低炭素な取り組みをやっていくということで、この二つの、かなりハードルが高いのですが、サーキュラーエコノミーとカーボンニュートラル、それらを、サーキュラーエコノミーの具体的な実現をカーボンニュートラル、あるいは低炭素でやっていくことが当社の役割ではないかなと思っています。

そうは言いながら、現状の実力を考えると、かなりギャップがありますので、そのためにはハイレベルな製造業、まさに一流の製造業に匹敵するようなレベルに当社をレベルアップしないと、これは無理だと思います。

併せて、この業界では物を集めるのが一つの仕事でございまして、広域の回収能力、これは自社だけでは難しいので、同業者を含めたアライアンスをつくって、広域の回収網をつくっていかねばならないと思います。

そのためには、あらゆる場面においてデジタル化を推進していくということで、回収のいろんなトレーサビリティの話とか、生産上におけるIoTの話とか、管理、あらゆる部門でデジタル化を推進していくというふうにしたいと思います。

そのことによりまして、当社の業態が単に安く処理しますとか、高く買いますという一方通行のものではなくて、当社の存在そのものが社会のインフラになっていく。そういう存在になって初めて、この脱炭素社会、サーキュラーエコノミー等々を含めた社会への貢献ができると思っています。

そのためには、創発的能力を備えた自律した個人の規律ある集団。ちょっとややこしい言い方ですが、まさに考える現場、自ら行動する現場、創発的能力ですが、そういうものを備えた人たち、いちいち上の指示を仰がなくても判断していける集団が必要だと思います。

一方では、そうなるが故に、自由にいろいろやってもらうが故に、冒頭申し上げました最善観、企業理念、それからミッションを一つの中心軸として、そこに規律ある集団という位置付けでやっていきたいと思っています。

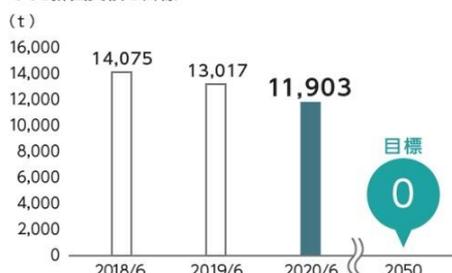
【低炭素原材料・燃料メーカーへの変革】

2018年 2050年使用電力を再生可能エネルギー100%宣言 (RE100加盟)

2020年 2050年カーボンニュートラル宣言

RE100宣言の前倒し 2050年迄 → 2030年迄

CO₂排出実績と目標



CO₂排出削減への具体的取り組み (2030年迄)

エンビプロ グループの
事業で使用するCO₂排出量の約70%が電力由来

RE100を実現 → **CO₂排出量は約70%削減**

サステナビリティレポート2020

<https://www.envipro.jp/sustainability/report/>

RE100を推進し着実に工場 (Scope1,2) のCO₂排出量の削減を実施

低炭素プロセスによる生産 → より低炭素な原材料、燃料の供給

エンビプロ グループは、各種使用済み製品等からの鉄・非鉄金属スクラップの選別・回収に加え、廃プラスチックや廃ゴム等を原料とする低炭素原燃料の製造・開発を積極的に推進していく。そして廃棄物由来の原燃料製品の普及を一層進めて、原料調達を含むライフサイクル全体でのCO₂排出量削減に貢献していく。

4

さて、当社は、2018年に2050年までに使用電力の再生可能エネルギーを100%にしますという宣言をしました。RE100という団体に加盟をして、日本で10番目です。先ほどちょっと調べましたら、今もう既に50社が加盟をしているということなので、いち早くここに加盟をいたしました。

それから、昨年2050年のカーボンニュートラル宣言をしました。併せて、RE100の前倒し、20年の前倒しをいたしまして、2030年までにRE100を達成するということを開示しております。

この当社で使います、再生可能エネルギーとCO₂は不即不離な関係にあるわけですが、エンビプログループが、事業で使用するCO₂の排出量の70%が電力由来でございます。従いまして、2030年にRE100を実現すると、CO₂の排出量は約70%削減されることとなります。

ただし、Scope1、Scope2と書いてありますが、自分たちの工場で使ったときに出るCO₂、それから電力等、購入したりするときのCO₂ということで、実はこのScope3というのがあります。これは当社が仕入れをしたり販売をしたり、先のいわゆるサプライチェーンでのCO₂の排出量なのですが、そこまではちょっとまだ言及せずに、このScope1、Scope2でCO₂の排出量の削減をしていきたいと思っております。

既に、実は昨年で17%ぐらいの再生可能エネルギーの使用ですから、その7掛けのCO₂を削減したことになるわけでありまして、今年中に恐らく8割から9割の再生可能エネルギー率になる予定、計画で、今いろんなことを実行しております。

そうしますと、例えば90%だとしたら、 $9 \times 7 = 63$ で、60%ぐらいのCO₂を削減するというところで、残りはトラックですとか、そういう燃料を使うもので、EV車になるとか、これは社会がもうちょっと進展がないと難しいので、残りの10%、90%行くからすごいというよりも、この残りの10%が実は非常に、私どもは富士山の麓ですが、ちょうど9合目ぐらいから胸突き八丁ということで、登り坂になりますけれども、かえってすごくハードルが高いです。これは2030年まで時間をいただきまして、達成をしていきたいと思っております。

従いまして、この低炭素、もともと鉄スクラップは鉄鉱石からつくるのに比べて4分の1のCO₂の排出量と、電炉メーカーの方はおっしゃっています。バウンダリーをどこまでするかによって、いろんな議論があることは承知しておりますが、少なくとも鉄スクラップでは、そういう機能があると。

後ほど触れますけど、RPFといたしまして、紙とかプラスチックを混ぜて、それを成形してつくった固形燃料がありますが、それは33%のCO₂削減効果があると。これは環境省のホームページ等に載っております。そんな意味で、本来持っている低炭素な機能をつくるための生産プロセスも低炭素にするということで、こんな仕組みを粛々とつくっていききたいと。

皆さん、今お聞きして、何となく青臭いといいたいまいしょうか、書生っぽい議論に聞こえるかも知れませんが、これがカーボンプライシングという、ヨーロッパでは既にそんな機能が動いているわけですけれども、このカーボンプライシングが世の中に定着すると、この低炭素な部分の財務的な価値が見直されると思います。

併せて、それ以上に、大きい会社は、大手の会社は脱炭素に一気に取り組んでおりますけれども、先ほど申し上げましたScope3、つまりサプライチェーンですね。私どもに委託するような会社に対しても、低炭素、あるいは脱炭素を要求してきます。

従いまして、同じ品質で同じ価格だったら、この低炭素プロセスによる原料、原材料、燃料を製造している会社を優先していただけるということで、やがて必ず財務に影響していく取り組みだということで、世の中に先駆けまして、こういう取り組みをしていきたいと考えています。

目次



1. 第2四半期 決算概要
2. 2021年6月期 見通し
3. 事業戦略について
4. 企業価値について
5. 配当方針
6. 会社概要
7. 参考資料

それでは、第2四半期の決算概要を説明させていただきます。

配当方針までの五つの項目についてご説明をさせていただきます。数字等につきましては、既に開示をされているので、少し早口といいたまうでしょうか、スピード感をもちまして進展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
	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 (株)東洋ゴムチップ (株)VOLTA
	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 持株法適用関連会社 (株)アビツ (株)富士エコサイクル
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・三国間貿易を通して国際的な資源循環を行う	(株)NEWSCON ※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、海外への輸出や三国間貿易を行う	(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 障がい者就労支援等を行う	(株)ブライトイノベーション (株)アストコ

私どもは、資源循環、グローバル資源循環、中古自動車関連、その他という四つのセグメントによってマネジメントをしております。

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

コロナ危機に対する基本方針

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
- ・ 生産性の向上、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（各種機器のモニタリングからスタート）
- ・ 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（現在目標管理を強化）

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

8

これは先ほど少し触れさせていただきましたが、昨年来、コロナ危機において短期的な取り組み、中期的な取り組み、そして先ほど申し上げました、根本的かつ長期的な取り組みの事例であります。

既に短期的な取り組みにつきましては、財務の結果に表れておりますので、これは後ほど説明をさせていただきます。

中期的な取り組みは、まさに中期的ということでもまだ半年しかたっていませんが、これから数年かけて会社を変容すると。青虫がさなぎになって、さなぎが蝶になるような、単に大きくなるのではなくして、形を変えていく世界がこれから来ると思いますので、これは時間をかけてやっていきたい。ここは内部統制委員会がありまして、環境安全委員会、IT化推進委員会、人事労務改革委員会、営業業務改革委員会と、四つの内部統制委員会がこの取り組みをフォローする形を取っております。

第2四半期 ハイライト



連結業績

売上高	16,615百万円	(前年同期比 11.1%減)
営業利益	532百万円	(前年同期比 19.5%減)
経常利益	713百万円	(前年同期比 4.7%減)
四半期純利益	489百万円	(前年同期比 11.0%減)

主要TOPICS

- 鉄スクラップ価格（東京製鐵田原海上特級価格）期中平均価格は28,008円（前年同期24,302円）、期首24,500円から第2四半期末時点43,000円まで上昇
- 金、銀、銅の価格は前年同期を上回り、アルミ、ニッケルは前年同期をやや下回って推移
- LIBリサイクル事業は大手電池メーカーとの取引が11月からスタートする等、集荷・生産・分析・販売体制の整備が進捗 但し経常損失80百万円
- 廃棄物処理受託価格の是正による収益性向上
- 基板輸入や非鉄金属の三国間貿易が活性化の兆候
- 設備投資2.8億円（検収ベース）
- 前年同期は政府専用航空機の販売があり、一時的な収益が発生

※四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

※LIB：リチウムイオン二次電池

（金額、数量は切り捨て表示：%は四捨五入表示）

9

財務の内容はご覧のとおりで、減収減益ではありますが、何をおいても、この上期においては、11月頃から一気にスクラップ相場が上がっています。期首が2万4,500円で、12月の最終では4万3,000円まで上昇したということで、期中平均が2万8,000円なので、この相場、上昇の恩恵を資源循環事業においては受けております。

逆にグローバル資源循環は先売りしますので、逆に言えば、上昇局面では資源循環部門。それで、下げ局面ではグローバル資源循環部門が利益を出しやすいという状況にあります。

金、銀、銅の価格も、同じく前年を上回りました。アルミ、ニッケルは、現状は実は上がっているのですが、上半期においては前期をやや下回って動いております。

それから、当社の戦略的事業であります、リチウムイオンバッテリー、LIBはリチウムイオンバッテリーのリサイクル事業ですが、11月に大手の電池メーカーとの取引を開始することができました。まだまだ量が少ないですけれども、集荷の仕組みづくり、それから生産、今いろんなラインの不具合を直しながら、そして分析・販売体制が整備されておりまして、その整備が進捗しております。ただし、経常損失は8,000万円を計上しております。

そんな中でも、廃棄物処理の受託価格の是正による収益の向上ですとか、あるいはグローバルな動きの中では基板の輸入、これは初めてのことなのですが、非鉄金属の三国間貿易とか、この辺りが活性化の兆しがあります。

設備投資は、検収ベースで2億8,000万円。前年同期に政府専用機がありましたので、この一時的な収益を差し引きますと減収増益というのが既存の事業の実力かなということが言えると思います。

連結損益計算書概要



(単位：百万円)

	2020年6月期 上期	2021年6月期 上期	前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	18,691	16,615	▲ 2,075	▲11.1%
売上総利益	3,674	3,411	▲ 262	▲7.1%
営業利益	660	532	▲ 128	▲19.5%
経常利益	748	713	▲ 35	▲4.7%
税金等調整前四半期純利益	807	718	▲ 88	▲10.9%
四半期純利益※	549	489	▲ 60	▲11.0%
限界利益※	3,554	3,372	▲ 182	▲5.1%
EBITDA※	925	905	▲ 19	▲2.1%
純粋固定費※	2,892	2,797	▲ 94	▲3.3%

※四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

※限界利益＝売上高－変動費

※EBITDA＝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】

この数字はそれぞれの細かい数字ですので、また後ほどご覧ください。

セグメント別業績概要



(単位：百万円)

売上高	2020年6月期 上期	2021年6月期 上期		構成比
	実績	実績	増減率	
連結	18,691	16,615	▲ 11.1%	100.0%
資源循環事業	5,775	6,058	4.9%	32.7%
グローバル資源循環事業	11,007	9,744	▲ 11.5%	52.7%
中古自動車関連事業	3,333	2,526	▲ 24.2%	13.7%
その他	148	166	12.2%	0.9%
調整額	▲ 1,573	▲ 1,880	-	-

セグメント利益	2020年6月期 上期	2021年6月期 上期		構成比
	実績	実績	増減率	
連結	748	713	▲ 4.7%	100.0%
資源循環事業	310	656	111.7%	76.5%
グローバル資源循環事業	394	111	▲ 71.7%	13.0%
中古自動車関連事業	80	53	▲ 34.3%	6.2%
その他	17	37	114.8%	4.3%
調整額	▲ 53	▲ 144	-	-

11

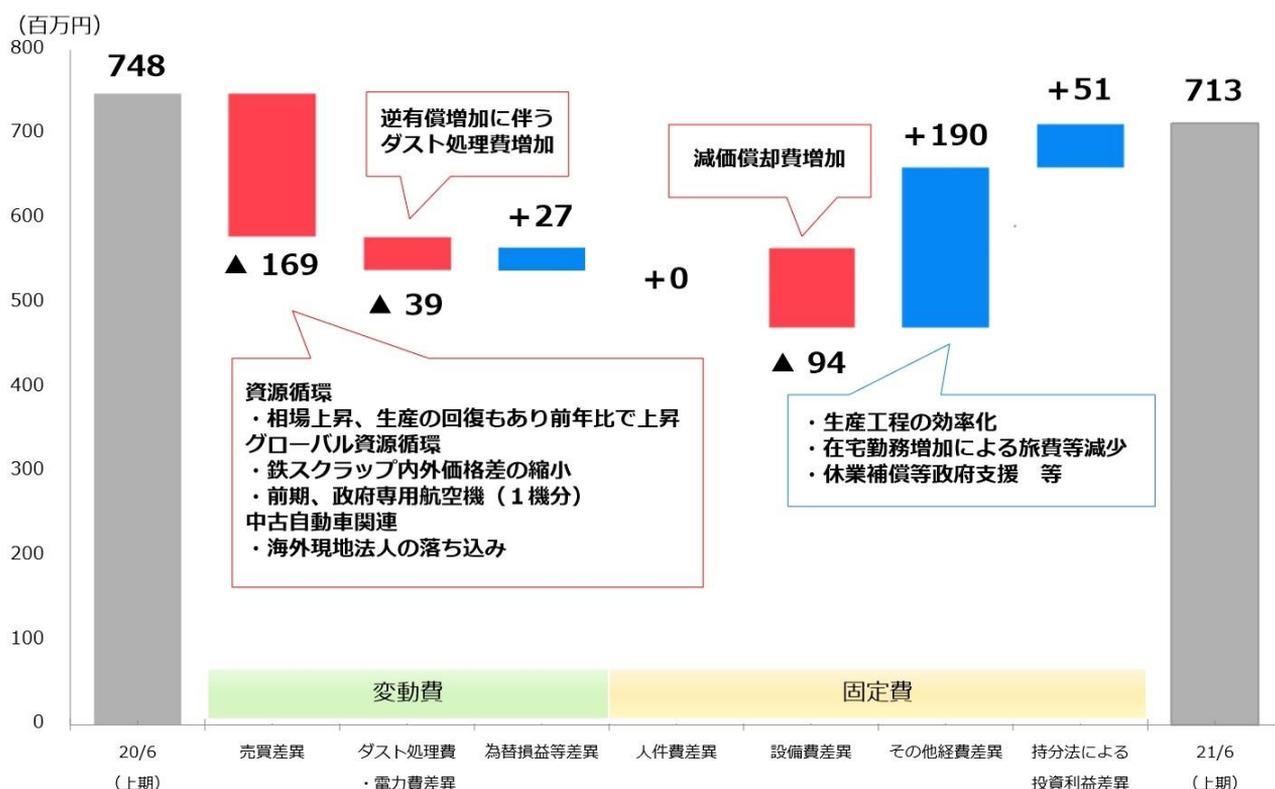
セグメント別の業績の概要でございますが、資源循環事業においては増収増益です。前期比、倍以上で、資源相場の上昇の恩恵を受けたということが言えると思います。

グローバル資源循環事業は減収減益。先ほども申し上げましたが、上昇局面で利幅が取れない、あるいは時に先売りしますので、赤字の商売も出るということで減収減益。政府専用機が一部入っていることも含めて、利幅が取りにくい状況の中で推移しました。

中古自動車関連事業につきましては、チリやウガンダのロックダウンがありまして、UAEも含めてですね。そんなことがありまして一番影響を受けたのですが、減収減益。その割には健闘していると、私は個人的には思っています。

その他の事業、環境経営コンサルティングと障がい者福祉事業ですが、これは増収増益で、コロナの影響もあまり受けずにもともとありましたので、そんな状況の中にあります。

連結経常利益差異分析（前年同期比）



12

これがウォーターフォールです。

先ほどのコロナ禍における短期的な取り組みということで、経費の削減ですとか生産性向上、この右から3番目の青いプラス190と書いてありますが、休業補償等も政府の支援もいただきましたが、それも含めまして1億9,000万円の利益を増加する要因となっております。

連結キャッシュ・フロー計算書概要



(単位：百万円)

	2020年6月期 上期	2020年6月期 下期	2021年6月期 上期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,625	7	▲ 506
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 758	▲ 242	▲ 117
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 63	5,960	▲ 298
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲ 0	0	▲ 21
現金及び現金同等物の増減額	1,802	5,726	▲ 943
現金及び現金同等物の期首残高	2,714	4,516	10,242
現金及び現金同等物の期末残高	4,516	10,242	9,298

主要TOPICS

- 営業CF：(収入) 税金等調整前四半期利益718百万円、減価償却費371百万円
(支出) 売上債権の増加額1,030百万円、たな卸資産の増加額343百万円、法人税等の支払額204百万円
- 投資CF：(収入) 定期預金の払戻43百万円、有形固定資産の売却34百万円
(支出) 有形固定資産の取得140百万円、定期預金の預入43百万円
- 財務CF：(収入) 短期借入金の増加額260百万円、長期借入金の借入153百万円
(支出) 長期借入金の返済528百万円、配当金の支払額147百万円、ファイナンス・リース債務の返済36百万円

13

これがキャッシュ・フローです。

前期の下期と今期の上期は、そんなに大きく差がありません。その前の上期、昨年4月ごろ、借り入れをコロナ対策で50億円ぐらいしていますので、一気に現金の期末残高が増えております。

連結貸借対照表概要



(単位：百万円)

	2019年 12月末	2020年 6月末	2020年 12月末	前期末比 増減額		2019年 12月末	2020年 6月末	2020年 12月末	前期末比 増減額
流動資産	10,636	16,529	16,990	460	流動負債	5,108	7,499	8,080	580
固定資産	9,194	9,383	9,365	▲ 18	固定負債	2,838	6,401	5,886	▲ 514
(有形固定資産)	6,632	6,729	6,558	▲ 170	負債合計	7,947	13,900	13,967	66
(無形固定資産)	79	70	64	▲ 5	純資産	11,883	12,012	12,389	376
(投資その他の資産)	2,481	2,584	2,742	158	(自己資本)	11,518	11,654	12,023	369
資産合計	19,830	25,913	26,356	442	負債純資産合計	19,830	25,913	26,356	442

主要TOPICS

- 流動資産（受取手形及び売掛金1,030百万円、商品及び製品268百万円、現金及び預金▲944百万円）
- 固定資産（投資有価証券159百万円、建物及び構築物▲69百万円、建設仮勘定▲55百万円、機械装置及び運搬具▲38百万円）
- 流動負債（短期借入金260百万円、一年以内返済予定の長期借入金187百万円）
- 固定負債（長期借入金▲562百万円）
- 自己資本比率 45.6%（2020年6月末 45.0%）

14

バランスシートも同じでございますが、今、263億円の総資産ですけれども、この中で50億円ぐらゐの借り入れ、これは手つかずで取ってありますので、これは時機を見て返済することになります。自己資本比率が45.6%と現状はなっていますが、これを返しますと60%弱の自己資本比率になる予定でございます。

連結業績推移



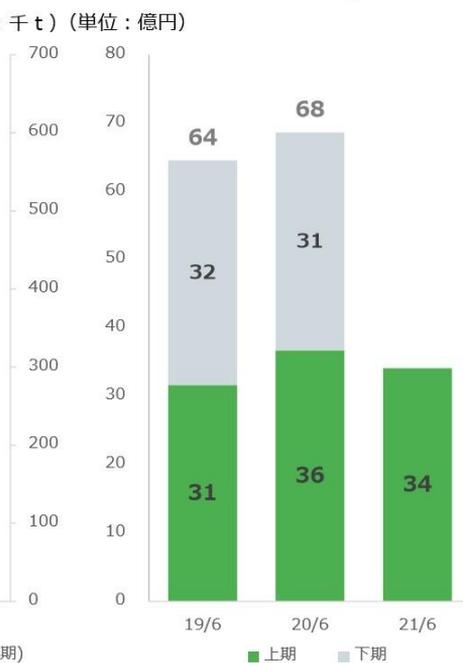
売上高 (取扱量)

前年同期比
11.1%減



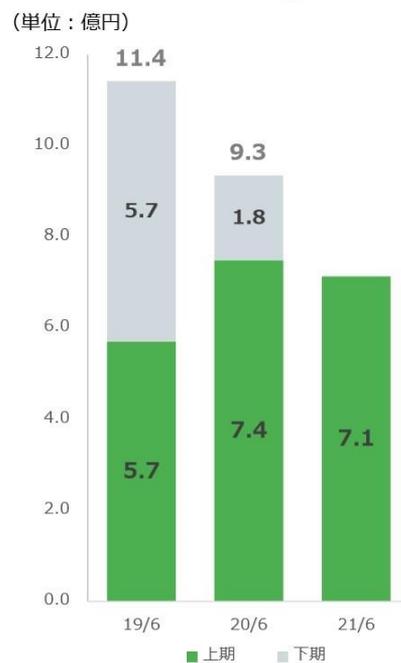
売上総利益

前年同期比
7.1%減



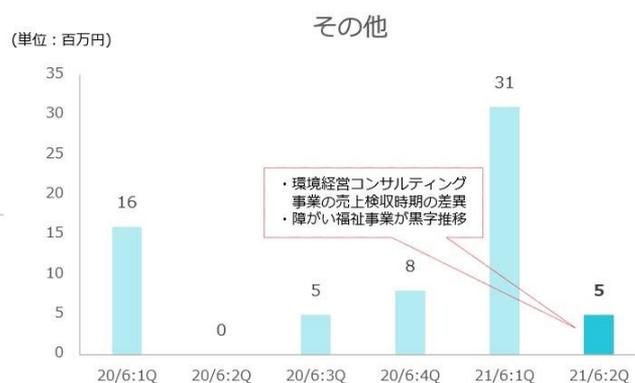
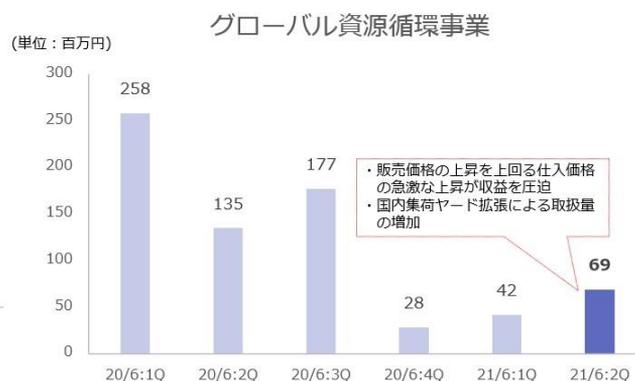
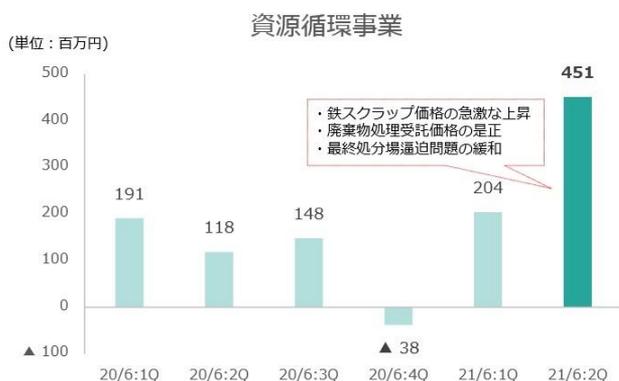
経常利益

前年同期比
4.7%減



これは3年間の推移でございますので、参考までにご覧ください。

セグメント利益四半期推移



これは、四半期別の各セグメント別の変化です。

ここは一目瞭然で、昨年の第4四半期、4月から6月が底で、資源循環事業におきましても、中古自動車関連事業は赤字が出ているわけですが、そこから急激に回復をしています。

グローバル資源循環も、赤字にはなりませんでしたが、第4クォーターが底で、徐々に回復をしています。

その他は、もともと影響が少なかったため、違った変化になっております。

2021年6月期連結業績見通し



前提条件の変化

項目	対象	前回想定	上期実績	今回想定
取扱量	上期	約8割の推移想定	約9割の推移実績	
	下期	約8割から徐々に回復想定		約10割の推移想定
鉄スクラップ	通期	20,000円/ t	上期 28,008円/t 期末 43,000円/t	35,000円/t 【38,067円/t】
電気銅		550,000円/ t	上期 762,433円/t 期末 850,000円/t	750,000円/t 【879,333円/t】
金		前年上期 5,158円/g	上期 6,436円/g	6,000円/g 【6,214円/g】
銀		前年上期 61,351円/kg	上期 83,853円/kg	85,000円/kg 【93,549円/kg】
ニッケル		前年上期 1,841円/kg	上期 1,760円/kg	1,850円/kg 【2,014円/kg】
コバルト		前年上期 3,816円/kg	上期 3,554円/kg	3,500円/kg 【5,108円/kg】
為替 (円/USD)		105円	期末 103円台	100円 【105円台】

※【 】内は2月15日時点単月平均価格

※(出所) 東京製鐵(株)、JX金属(株)、IRuniverse(株)、日刊産業新聞、(株)三菱UFJ銀行

18

今期の見通しでございますが、この前提がかなり大きく変わっております。今期は発生量もおととしぐらいで、前回の想定は8割だったのですが、もうほぼ回復するだろうということで10割の想定をしております。

そして、鉄スクラップの価格は現状3万8,000円、期中の2月に入っての平均でございますが、3万5,000円の想定です。

銅は75万円。これは2月15日までの平均ですが、足元ではもう94万円になっていますので、少しギャップがありますが、保守的な数字に結果的にはなっています。

金におきましては6,000円。これは現状の相場と近いところであります。

銀が8万5,000円で9万3,000円ですから、少し保守的に見ていると。

ニッケル、コバルトにつきましては、ここに来て急激に上昇し、特にコバルトはこの1週間で相場が上昇しておりますが、それぞれ1,850円、3,500円と。

為替につきましては、これも少し保守的です。当社においては、円安傾向のほうが輸出はしやすいという意味にありますけれども、そんな意味では、保守的に為替は100円という設定で業績の見通しを立てております。

2021年6月期連結業績見通し



連結業績予想

売上高	35,700百万円	(前年同期比 5.4%増)
営業利益	1,000百万円	(前年同期比 26.5%増)
経常利益	1,250百万円	(前年同期比 33.7%増)
当期純利益	870百万円	(前年同期比 44.5%増)

主要TOPICS

- 当初の想定よりも早く経済状況が回復したことによる扱い量の確保
- 国内鉄鋼メーカーの生産回復傾向に加え、中国の金属スクラップ輸入規制緩和による高価格の維持を予想。同時に中華系スクラップ業者との競争激化を予想
- LIBリサイクル事業は電池メーカーとの取引と国内外の使用済み民生用電池の集荷量を拡大。またブラックサンド製造ラインの改造と破碎ラインの新設で生産効率を上げるとともにブラックサンドの品質を向上。但し経常損失は150百万円を予想
- コンテナ不足による流通上の障害要因解消に時間がかかることを予想
- 廃棄物処理事業等金属スクラップ以外の収益基盤が確立
- 金銀滓の売上げ増加予想
- 大型解体・片付け案件由来の利益増加予想
- 生産性の向上と一般管理費見直しによる固定費削減の効果が継続

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

※ブラックサンド：カーボンが含有されているコバルト、ニッケル濃縮滓

※金銀滓：金、銀、銅、プラチナ、パラジウムの混合物

19

そこで、これも既に開示をされていますけれども、増収増益の計画、経常利益では12億5,000万円、当期純利益で8億7,000万円であります。

これは想定以上に扱い量が早めに回復しているということと、国内の鉄鋼メーカーもかなり受注が増えていることと併せて、これは特殊な要因といいたいでしょうか、中国の金属スクラップ輸入規制が緩和をされて、今年からですね、鉄スクラップ、金属スクラップが中国に販売が今、一気に引き合いが増えています。

そんな意味では、価格を高価格で維持する一つの要因になると同時に、一方では中華系という書き方をしましたけど、そのスクラップ屋さん、昨日まで別の商売をやっていた人たちが、急遽この事業に参入するとかを含めて、中国はコネの社会ですから、販売先を知っているということで、にわかには中華系のスクラップ屋さんたちも参入しつつあるので、競争が激化することも一方では予想しております。

先ほど来申し上げております、リチウムイオンバッテリーのリサイクル事業ですが、電池メーカーの取引、それから今期は2本海外からも輸入しましたがけれども、国内外の使用済み民生用電池、集荷量の拡大に努めてまいります。そこで、ブラックサンドという現状のラインから出る製品名ですがけれども、その製造ラインの改造、それから破砕ラインの新設で生産効率を上げて、品質も高めていくと。ただし、まだまだ集荷量が少ないこと、販売に対してもまだまだ弱い部分がありますので、経常損失は1億5,000万円を予想しております。

また、コンテナ不足、これは一般のニュースでも流れているのでご案内の方もありますが、これが非常に流通上の阻害要因になって、まだしばらく時間がかかるとの予想をしております。

そんな中でも、廃棄物処理事業等、金属スクラップ以外の収益の基盤が確立されているということ、それから金銀滓、金、銀、銅、プラチナ、パラジウムの混合されたものですけど、その売上は増加の予想をしております。

また、大型の解体案件、それから片付け案件由来の利益が増加を予想しております。

加えて、生産性向上ですとか、一般管理費の見直しによる固定費の削減の効果がまた継続していくということで、上記のような数字の見通しを立てております。

2021年6月期連結業績見通し



(単位：百万円)

	2020年6月期	2021年6月期					
	実績	前回予想	修正予想	前期比		前回予想比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	33,879	28,860	35,700	1,820	5.4%	6,840	23.7%
売上総利益	6,861	6,726	7,011	149	2.2%	284	4.2%
営業利益	790	510	1,000	209	26.5%	489	96.1%
経常利益	934	600	1,250	315	33.7%	650	108.3%
税金等調整前 当期純利益	918	614	1,229	310	33.8%	614	99.9%
当期純利益※	602	410	870	267	44.5%	459	112.2%
限界利益※	6,632	6,557	6,914	281	4.2%	357	5.4%
EBITDA※	1,389	1,295	1,760	371	26.7%	465	35.9%
純粋固定費※	5,821	6,038	5,884	63	1.1%	▲154	▲2.6%
ROE	5.3%	3.6%	7.3%	2.0%	-	3.7%	-

※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

※EBITDA＝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】

20

これが具体的な数字であります。ROE に関しましては 5.3%が 7.3%に改善をすると。8%に届かないのでまだまだですけれども、少し改善をする予想であります。

2021年6月期セグメント別業績見通し



(単位：百万円)

売上高	2020年6月期		2021年6月期				
	実績	前回予想	修正予想	前期比		前回予想比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
連結	33,879	28,860	35,700	1,820	5.4%	6,839	23.7%
資源循環事業	10,786	10,533	12,641	1,855	17.2%	2,108	20.0%
グローバル資源循環事業	20,108	15,809	21,684	1,575	7.8%	5,874	37.2%
中古自動車関連事業	5,683	4,840	5,053	▲ 629	▲ 11.1%	213	4.4%
その他	295	301	352	57	19.5%	50	16.8%
調整額	▲ 2,994	▲ 2,625	▲ 4,032	▲ 1,038	-	▲ 1,406	-

セグメント利益	2020年6月期		2021年6月期				
	実績	前回予想	修正予想	前期比		前回予想比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
連結	934	600	1,250	315	33.7%	650	108.3%
資源循環事業	420	433	1,014	594	141.3%	581	134.1%
グローバル資源循環事業	600	382	349	▲ 250	▲ 41.8%	▲ 32	▲ 8.6%
中古自動車関連事業	38	16	81	43	111.6%	65	400.6%
その他	30	39	72	41	135.1%	32	81.8%
調整額	▲ 155	▲ 272	▲ 268	▲ 113	-	3	-

21

これはセグメント別で、資源循環事業は相変わらず増収増益です。倍以上の利益、上期以上に差がつくという予想でございます。

グローバルに関しましては、増収ですけれども減益、中古自動車は減収の増益、その他は増収増益という予想をしております。

2021年6月期業績見通し 連結業績推移



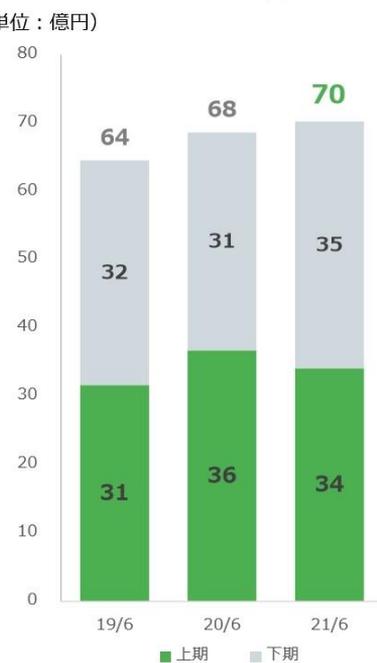
売上高（取扱量）

前年同期比
5.4%増



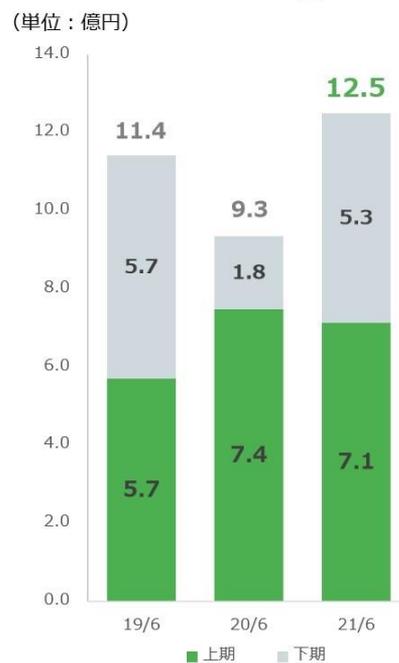
売上総利益

前年同期比
2.2%増



経常利益

前年同期比
33.7%増



これは3年間の推移ということで、参考までにご覧いただきたいと思います。

3. 事業戦略について



1. 事業戦略

「脱炭素社会」「循環経済社会」「分散型社会」実現に向けた課題解決を事業機会として果敢にチャレンジしていく。

2. サーキュラーエコノミーの具体的な事例の実現

LIBのサーキュラー（電池 to 電池）の事例を日本国内で実現する。

3. 事業戦略を推進するために

- ① 圧倒的技術優位性を保有し、それを常に革新し続ける。
- ② 高い技術力とノウハウを背景にした組織的営業力を強化し、それを常に鍛え続ける。
- ③ ダイナミックな国際的流通力を保有し、それを常にレベルアップし続ける。

ここから少し詳しく説明させていただきますが、当社のこれからの事業戦略です。

冒頭と重複しますが、この事業戦略、脱炭素社会、循環経済社会、分散型社会実現に向けた課題解決を事業機会として、果敢にチャレンジしていくことをやっていきたいと思いをします。

サーキュラーエコノミーの具体的な事例の実現ということで、電池 to 電池ですね。リチウムイオンバッテリーのサーキュラーを日本国内でいち早く実現することを目指したい。他にもありますが、ここを主なテーマとしてやっていきたいと思いをします。

そのためには、圧倒的な技術力を保有して、それを常に革新し続けなければならないと思いをします。また、それらの高い技術力とノウハウを背景にした組織的な営業力、当社におきましては物を集めることが営業力という、販売も当然でございますが、どちらかという軸足は物を集める、その組織的能力を強化して、それを常に鍛え続けていきたいと思いをします。それから、ダイナミックな国際的流通力を持って、それを常にレベルアップをしていくことを続けていきたいと思いをします。

◆ 既存事業の深化

深は新なり。既存事業を深く掘り下げていくと新たな景色に出会う。そこには必ず新商材や新商流そして新技術や新たな人（関係性）との出会いがあり、時に新規事業のヒントがある。

- ① 焼却灰等からの金銀滓回収強化
- ② RPF等廃棄物由来の低炭素原燃料及び鉄鋼副資材の製造
- ③ 資産評価を起点とした広域での解体、片付け、中古販売事業の強化（工場、ホテル、風力発電プラント、航空機等）
- ④ 金属スクラップの取扱量を拡大
（ヤード拡張・新設、輸出入・三国間貿易の促進）
- ⑤ 環境経営コンサルティング事業の強化とグループシナジー

ここから少し具体的な事例になりますが、既存事業を深化していきます。

深く掘り下げるという意味で、深いほうの深化を使わせてもらっていますが、深は新なり、深いは新しいということで、既存事業を掘り下げていくと、今までの私の体験ですが、新たな景色に出会います。そこには、必ず新商材とか新商流、新技術、そして新たな人、関係性との出会いがあり、時には新規事業につながる場合がございます。この掲げました五つの既存事業を深化していきます。

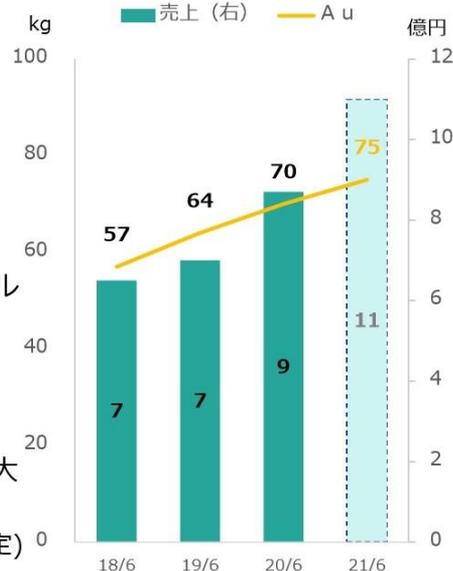
①焼却灰等からの金銀滓回収強化



焼却灰、自動車破碎残渣等からの金銀滓（金、銀、銅、プラチナ、パラジウム
の混合物）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13自治体と契約済（内、6件が落じん灰）
契約見込み6件(今年6月迄2件、来年6月迄4件)
50自治体が取引を検討中
- 自動車破碎残渣(ASR)からの金銀滓回収
- スマホ等電子機器、LIB、小型家電等からの金銀滓回収
- 同業のシュレッダー業者からの金銀滓含有ミックスメタル仕入増加
- 金銀滓含有輸入商材の増加と高付加価値化
- 大手製錬会社からの電子基板スクラップ等の加工受託拡大
- 金銀滓専用の微破碎選別プラント設置(2021年9月稼働予定)

金銀滓回収量及び売上



※落じん灰：ストーカ炉の火格子上のごみや灰が火格子間の気孔穴から落下したもの

25

焼却灰等からの金銀滓回収の強化ですが、特に焼却灰、それから自動車の破碎残渣を事業の柱にしていこうということで今やっていますけれども、現在、自治体との焼却灰の契約では13自治体と契約済みであります。そのうち6件が落じん灰で、契約見込みが6件、今年度中に2件、来年度中に4件という予測をしております。

50の自治体からの取引ということで、前回、ここは25の自治体の取引検討中ということを書かせていただきましたが、それが50まで増えているということで、いろんな反響を今いただいております。ここをしっかりと伸ばしていきたいと思っています。

それから、自動車残渣、スマホ等々の電子機器。リチウムイオンバッテリーにも実は接点のところに金のメッキを使っているんですね。従って、それから金銀滓が回収できるわけであります。

それから、同業者からの金銀滓含有のミックスメタルを仕入れる。あるいは、海外からの輸入と、直接製錬所に販売するものと、当社で付加価値を付けるものがありますが、それらも増やしていきたいと。

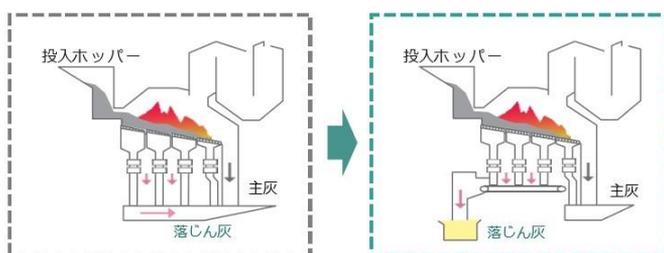
それから、大手製錬会社からの電子基板のスクラップの加工受託。これはそれほど大きな利益はないのですが、いろんな体験を、いろんな素材を加工する体験を積み重ねるという意味で、これからも続けていきたいと思えます。

それらを達成するために、金銀滓専用の新たな破碎選別プラントを、来年度になりますけども、9月に稼働を予定しております。今期は、前期が9億円ぐらゐの金銀滓の売上ですが、2億円ぐらゐ増えそうで、もうちょっと行きそうな感じが今来ています。価格の値上がり効果もかなり大きいということもござゐます。11億円ぐらゐが今期の売上になりそうです。

①焼却灰等からの金銀滓回収強化



落じん灰別取り改造



自治体のメリット

- ①落じん灰の売却益を得られる
- ②落じん灰分の重量の埋め立て費用が削減される
- ③主灰側に行く重金属の含有比率が下がるのでキレート等の費用が削減される

落じん灰を焼却炉から直接別取りできる改造を自治体を実施し、それをグループ各社が購入し、自社のプラントで効率的な貴金属回収を実現



(自治体焼却炉の改造写真)

2021年2月時点

- ・ 4自治体が改造を実施
- ・ 3自治体が改造を実施予定
- ・ 3自治体の新設炉設計へ採用
- ・ 4自治体の新設炉設計へ採用提案中

全国都市清掃会議等での論文発表により検討自治体数が増加。焼却炉メーカーとの連携により、新炉への設計段階からの落じん灰別取りシステムを取り入れる流れが生まれつつある。

ここは力を入れていますので、少し枚数を使わせてもらっていますけれども、上にあります絵が落じん灰、左側が現状であります。つまり、落じん灰と称するもの、説明書きが先ほど出ていたが、落じん灰が主灰と一緒に排されて、それが埋め立てに行ったり、セメント会社に行けばコンクリートの中に入ってしまうという状況ですが、その落じん灰を別取りするという提案をさせていただきます。

それによりまして、私どもは落じん灰を有価物と購入しますので、自治体にとってはその売却益を得られる。

それから、落じん灰の重量分、それが埋め立てに今まで行っていたわけですが、それが埋め立てに行きませんので、その重量分の埋め立て費用が削減されます。

それから、この主灰側に行く重金属。重金属というのは、金、銀、銅も含めてなんですけど、それをたくさん含有しているのが落じん灰ですので、それを別にする事で、主灰の重金属の含有率が下がるわけです。キレートといいまして、溶出を防ぐような薬剤の費用も削減されるということです。

この三つのメリットが自治体にあるということで、だんだん理解が深まっています。

下に書いてありますが、全国都市清掃会議で論文を発表したり、現状は焼却炉メーカーとの連携も始まっていますので、一部、新炉への設計段階から、落じん灰別取りのシステムを取り入れる流れが、もう既に生まれております。

ちょっと重複しますが、自治体の改造したのが4件、改造予定が3件、新炉の設計に既に採用されたものが3自治体、それから新炉設計への採用を焼却炉メーカーが提案しているのが4件ございます。恐らく採用される確率は高いと思います。

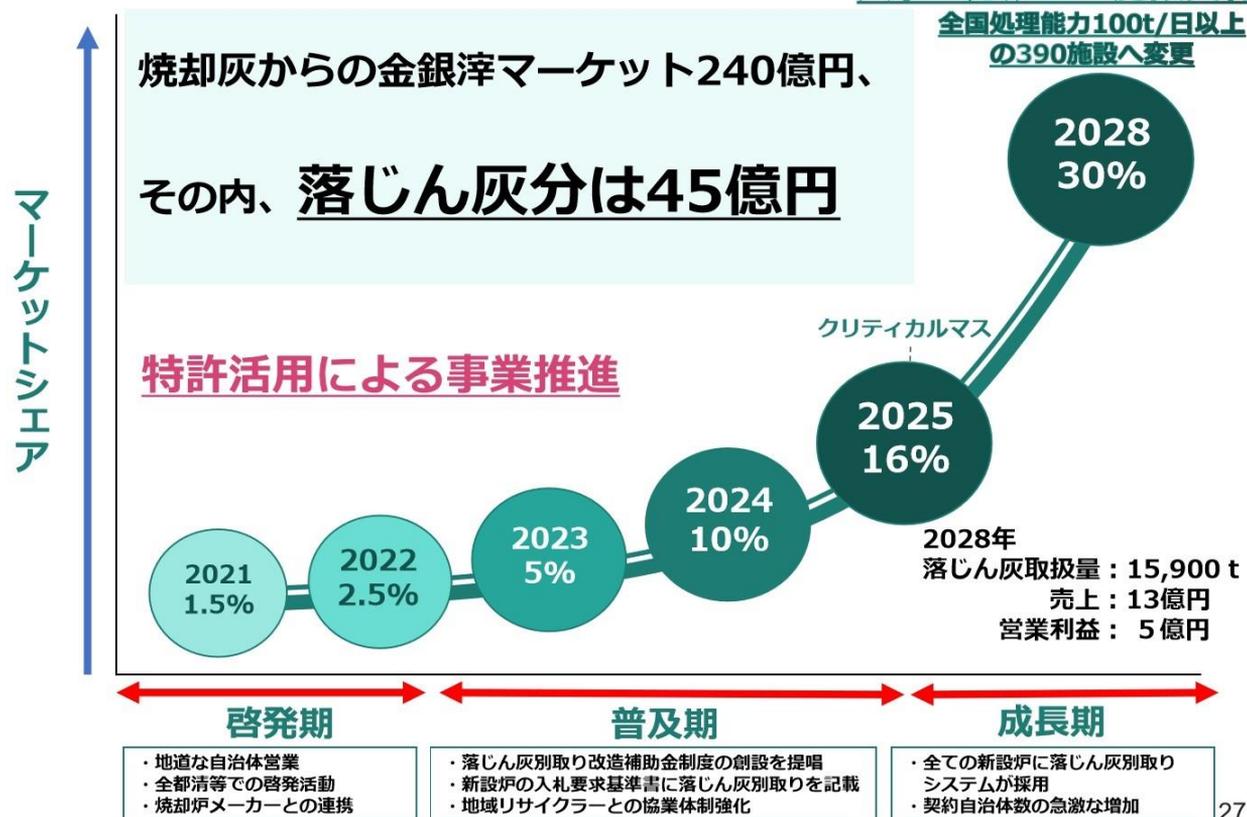
左側にある写真は、落じん灰の改造、別取りしたときの改造した写真でございます。

①焼却灰等からの金銀滓回収強化：落じん灰拡大戦略



ストーカ炉120施設契約

全国処理能力100t/日以上
の390施設へ変更



ここはロードマップでございますが、実は前回までこのロードマップを2025年30%と書いてありました。残念ながらちょっと厳しいだろうということで、2028年まで伸ばしております。

800施設のストーカ炉を対象にすると言ってまいりましたが、100トン以上の施設は390施設で、それをまず対象にしていこうということで、390施設の30%を、約120施設との契約を2028年までに目指したいと思います。

2021年、2022年を啓発期ということで、地道に自治体へのいろんな説明を今しております。それから、全都清での発表ですとか、焼却炉メーカーとの連携。2022年までに2.5%ですね。

それから、2022年から2025年までを普及期として、落じん灰別取りの改造補助金制度の創設を提唱するとか、あるいは新設炉の入札の要求基準書に落じん灰別取りを記載する。これは既に始まっているのですが、それをさらに増やしていきたいと思います。量が増えていきますので、地元のリサイクラーとの協業体制もつくっていくと。ということで、2025年までに16%。これをマーケティングの理論で、ここが最大の分岐点ということで、16%をクリティカルマスと言うそうです。ここまで行くと、一気に普及が促進するということで、まずは2025年までの16%の普及を目指していきたいと。

それ以降は、自然体といいたまうか、私どもは努力を今までよりもしなくても、自治体のほうから私たちに申し出があるような、そんな時代が来るのではないかなと。それによって、2028年に30%のシェアを取っていくことを計画しております。

②RPF等廃棄物由来の低炭素原燃料及び鉄鋼副資材の製造



使用済み原材料を破碎+選別+混合+成型加工等した低炭素原燃料で石油、石炭、コークスを代替する

トン当たりCO₂排出量

RPF 1.57t-CO₂/t : 石炭(一般炭) 2.33t-CO₂/t

(トン当たりCO₂排出量 (t-CO₂/t) = 単位発熱量(GJ/t)×排出係数(t-C/GJ)×44/12)

使用時、CO₂削減効果『約33%』

【参考】RPF工業会HP「RPFのCO₂削減効果」

環境省HP「電気事業者ごとの基礎排出係数及び調整後排出係数の算出及び公表について」

RPF
37,000トン/年



セメント原燃料
(フラフ状)
14,000トン/年



鉄鋼副資材
10,000トン/年



硬質プラ燃料
7,000トン/年



廃ゴム原料
5,000トン/年



LIB負極板由来
カーボンパウダー
300トン/年



※RPF : Refuse derived paper and plastics densifies Fuel
※重量には持分法適用関連会社の重量を含む

28

続いて、RPF等廃棄物由来の低炭素原燃料及び鉄鋼副資材の製造についてであります。

使用済みの原燃料を破碎+選別+混合+成型加工等をして低炭素原燃料をつくり、石油ですとか石炭、コークスに代替するというものであります。

当社では、RPFという使用済みの紙、あるいはプラスチック等を混ぜて加工したものですけれども、年間3万7,000トン、セメント原燃料で1万4,000トン、鉄鋼副資材で1万トン、硬質プラ燃料で7,000トン、廃ゴムで5,000トン、またリチウムイオンバッテリー由来、これから少しずつ増えていくわけですが、剥離したカーボンを300トン。合わせて7万トン以上の、いわば再生原燃料を製造しております。

RPFにつきましては、先ほども申し上げましたが、石炭に比べて33%のCO₂削減効果があると。環境省のホームページに載っている係数をベースにして、RPF工業会が計算したものであります

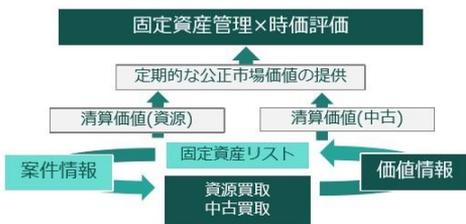
が、それだけの価値のある、削減効果のある原燃料ということで、RPF がということなので、恐らくそれ以外の再生原燃料も、それに準じた CO₂ の削減効果があるのではないかと推察をしております。

これらが、まさに生産プロセスでつくる低炭素原燃料ということで、RPF につきましては一時販売が頭打ちになっていました、マーケットがですね。ここに来まして、今まで石炭を使って発電しているところから RPF を少し増やしたいということで、これから、今、足元では RPF は足りない状況の中にあります。これらの事業も、当社はこれからも力を入れていきたいと思っております。

③資産評価を起点とした広域での解体、片付け、中古販売事業の強化 (工場、ホテル、風力発電プラント、航空機等)



プラント解体等で物件を保有する会社、物件情報に近い会社・団体との協業モデルを増やす



日本機械リース販売との時価評価提供サービス

- ・中古機械等リース販売の専門リース会社との協業
- ・固定資産の定期的な市場価値（中古価値・資源価値）提供による取引先事業再編等の意思決定支援
- ・実施した評価額による買取・撤去の実施



処理困難物処理から関連案件への波及

- ・全国で発生する様々な処理困難物への対応を拡大（ベッドマットレス、LIB、太陽光パネル等）
- ・処理困難物の回収情報からの関連案件（片付け、解体等）の取り組み件数を拡大
(例)ベッドマットレス処分 → ホテルの片付け → 解体

風力発電プラントリサイクルの研究

- ・2019年12月末 392.3万kW 2,414基 457発電所^{※1}
- 2030年1,000万kW、2040年3,000万~4,500万kWへ^{※2}
- ・5年以内に既存施設の7割近くの寿命による解体を予想
- ・風力発電からのレアアース（Nd磁石）回収、ブレード等処理困難物のリサイクル、解体方法の研究を継続



風力発電から回収 Nd磁石

(出展) ※1：一般日本風力発電協会「2019年末日本の風力発電の累積導入量（速報）」
※2：洋上風力の産業競争力強化に向けた官民協議会「洋上風力産業ビジョン(第1次)」29

これは営業的な側面ですけれども、資産評価士協会というのがありますが、当社ではその資格を持っている人間がいるわけですけれども、その資産評価を起点とした広域の解体、片付け、中古販売事業を強化していきます。

工場のラインごと居抜きで購入する、ラインをそのまま輸出するとか、今、そんな案件もチャレンジをしておりますけど、工場ですとかホテル、風力発電プラント、あるいは航空機。そういう意味で、物件に近い情報の会社、物件を保有している会社、今まではいろいろ間接的に伝わってきましたけれども、最も近い団体、会社等と情報を収集して、エリアを展開していくということです。

まず、日本機械リース販売との時価評価提供サービスということで、日頃の棚卸しの段階で、資産評価の段階から協力をさせていただいて、いろんな事業再編等々で実際に販売をする、撤去をするときには当社がお手伝いさせていただいて、そこは実際の評価をきちっと出させていただくような。そんな中で、当社の関わり合いを深くして、しかも早めに関わり合いを持っておいて、物件の買取の実現等を促進する仕組みを今つくって運用しつつあります。

それから、処理困難物処理からの関連案件への波及ですが、ベッドマットレスとかは処理困難物と指定されておりますが、リチウムイオンバッテリーも放電する必要もあります。感電のリスクですとか火災のリスクがあります。太陽光パネルも同じく処理困難物と捉えていますが、そういう処理困難物の回収情報から、関連の片付け、解体の案件、その取り組みの件数を増やしていきます。

例えば、ベッドマットレスの処分の話がありますと、そのメーカーはホテル業界との関係性が深いわけですから、他にこういうものを片付けてくださいとか、ホテルをリニューアルするときに、これは中古で売る、これは廃棄物で処理する等々、そんなオファーが多いのだそうです。従いまして、そういうメーカーとの連携でベッドマットレス以外の片付け、そして一部今期はそのホテルの解体のことまで関わりを持たせていただきましたが、そんな形で処理困難物を起点として事業を広げていくことをやっていきたいと思っております。

それから、風力発電プラントのリサイクルの研究と書いてありますが、今、私どものグループ会社のクロダリサイクルが、これを主にやっているのですけど。これから風力発電がどんどん増えます。ここに書いてある、2030年度で1,000万キロワット、2040年で3,000万キロワットから4,500万キロワットということですが。

いち早くやった既存のプラント、大小合わせて2,414基ということで、これが5年以内にそのうちの7割が寿命を迎えて、解体を予想されています。直近でもいくつか私どもが今、チャレンジをしているのですけど。

この風力発電プラントの中から、モーターに使われているレアアース、ネオジム磁石ですが、ネオジムとかジスプロシウムというレアアースが入っている。全部ではないです。型式によっては違うようなのですが、そういうものを回収するというのと、FRPでつくられているブレードです。

過去のものFRPが多いですが、最近のものは炭素繊維というものもあるかも知れませんが、その辺の処理も大きさも大きいですし、FRPという処理困難物ですが、それを適切に加工して、そしてセメントに持って行くとかして、きちっとしたリサイクルをするという意味では、私どもは強みがありますので、そんなことに力を入れ、併せて発電プラントそのものの解体もこれからチャレンジをしていきたいと思っております。

④金属スクラップの取扱量を拡大 (ヤード拡張・新設、輸出入・三国間貿易の促進)



既存港ヤードの拡張、新規ヤード開設による集荷能力の拡大及び海外駐在所（ベトナム、欧州）機能による輸出入・三国間貿易の促進で、取引アイテム及び取扱量を増加する

既存港ヤード拡張・新規ヤード開設

- 鉄スクラップヤード (10ヶ所)
- 非鉄スクラップヤード (6ヶ所)



2020年12月 名古屋港ヤード拡張
(能力拡大：5,000MT/月)



2020年5月 川崎港自社ヤード拡張
(能力拡大：5,000MT/月)



未開拓地区 新規ヤード開設検討

- ①日本海地区
- ②東北地区
- ③山陰地区
- ④九州地区
- ⑤北海道地区

海外駐在所（ベトナム、欧州）機能による新規商材の開発

- ・ 欧州 ⇒ 東南アジア アルミスクラップ ⇒ 合金メーカー
- ・ 欧州 ⇒ 東南アジア 銅スクラップ ⇒ リサイクル工場・非鉄製錬所
- ・ 欧州等 ⇒ 日本 基板スクラップ ⇒ 製錬所
- LIB ⇒ VOLTA
- ・ 日本 ⇒ 東南アジア BS (ブラックサンド) ⇒ 製錬所
- ・ 日本 ⇒ 欧州 金銀滓 ⇒ 製錬所



続きまして、4番目、金属スクラップの取扱量の拡大であります。

現在、私どもは各港で集めているいろいろな場所があり、鉄スクラップを集めているヤードで10カ所あります。それから、非鉄スクラップヤードが6カ所で、昨年5月と12月に川崎、名古屋のヤードを新設、川崎については拡張をいたしました。

今後、まだ空白地域がたくさんございますので、それぞれの可能性を見極めながら集荷ヤードの数を増やしていきたいと。ただ、やはり地元のスクラップ屋さん、業者さんとの連携が非常に重要なので、その辺も見ながら進めていきたいと思っております。

それから、当社ではベトナムと欧州、イギリスですけれども、駐在所がございます。その機能を活用して、新商材の取り扱いをしていきたいと思っております。併せて、輸出に加えた輸入ですね。ここに書かれておりますアルミスクラップですとか、銅スクラップ、それから基板のスクラップ、それぞれアジアに売る場合、それから日本に、基板スクラップを製錬所に直接つなげて、三つの製錬所に今はつなげ始めました。まだ1本、2本の類いでございますけれども、これを増やしていく。

それから、リチウムイオンバッテリーそのものを VOLTA に輸入するという。それから、VOLTA で加工してつくられたブラックサンドを東南アジアに、日本ではまだ売るところがないということで、製錬所に販売をする。

併せて、金銀滓ですけれども、国内ですっとやっておりましたが、逆に欧州の製錬所で、品位の判定の仕方といいたいでしょうか、多少評価が違うので、ベンチマークも含めて、日本から欧州への輸出をするということにもチャレンジをしておりますし、ここら辺をさらに拡大していきたいということを考えております。

⑤環境経営コンサルティング事業の強化とグループシナジー



TCFD、CDP、SBT、RE100等のカーボンマネジメントコンサルティングの拡大と専門家集団によるグループの脱炭素化及びRE100の促進



31

これは環境経営コンサルティング事業の強化とグループシナジーということで、先ほど来の脱炭素、あるいは低炭素への取り組みは、この会社、ブライトイノベーションという会社ですけれども、この会社がないとできないと言っても過言ではないと思います。こういうソフトなパワーといいたいでしょうか、コンサルティングということで、そういう専門の方がいます。そこの会社と連携して、脱炭素につかまして大きく促進をしていきたいと思っております。

また、このブライトイノベーションそのものも TCFD、CDP、SBT、RE100 ということで、カーボンマネジメントコンサルティングをやっておりますが、人数が少ないこともあって、今はもう受

け切れないぐらいのオファーをいただいています。これから人員を揃えて増加して、さらにきちっとお客様の要求に応じていくということで、今は準備中ではありますが。

顧客が超大手の会社ばかりで、皆さんご存じのような会社ばかりでございまして、そんなところから期待をされている会社という意味で、その会社がグループにあるということは、当社の大きな強みだと思っております。



◆ 新規事業の探索

スタート時は当社がリスクを取って行う。その後はオープンイノベーションで志を同じくしてシナジーがある会社や人との協業を積極的に行い、スピードアップとスケールアップを同時に実現する。

- ① LIBリサイクルの取り組み強化
- ② 廃プラのケミカルリサイクル
- ③ 航空機リサイクルの仕組みづくり

続きまして、新規事業の探索です。

既存事業の深化と新規事業の探索、深化と探索という組み合わせでございまして、三つの代表的なお話をさせていただきます。

新規事業に対する捉え方ですが、まずスタート時は当社がリスクを取って、やって立ち上げていきます。その後は、まさにオープンイノベーションで、志を同じくして、またシナジーのある会社や人との協業を積極的に行って行って、とにかく時代の変化は早いですから、スピードアップとスケールアップを同時に実現する、そんな方針でやっていきたいと思っています。

①LIBリサイクルの取り組み強化



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）回収事業を本格化する

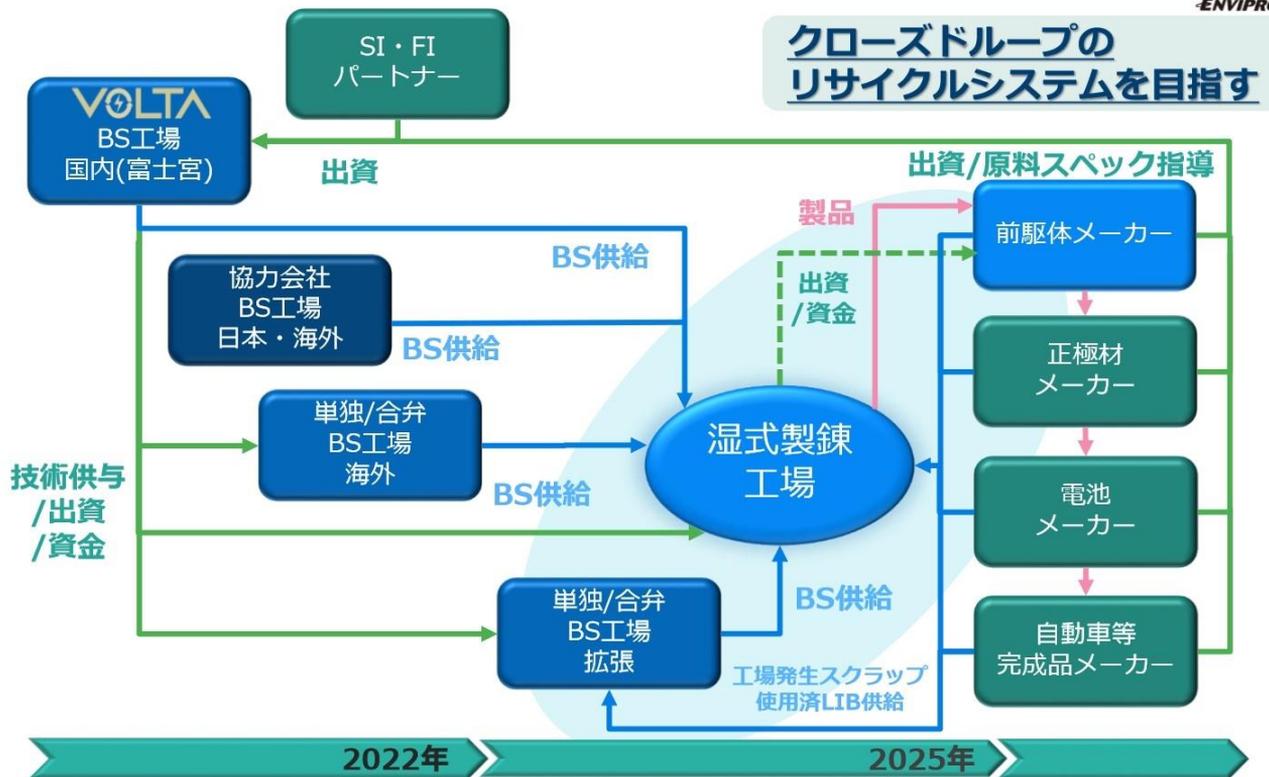
VOLTA 既存電池リサイクル設備



ここは再三出ております私どもの戦略事業でございますが、ここは今の状態でございます。

電極板のリサイクルと電池のリサイクルで、それぞれの製品をつくっております。これらの量を増やすということ、そして一定量を見込んだ中で、次のステップを踏むということ。

①LIBリサイクルの取り組み強化（電池to電池へのチャレンジ）



LIBリサイクルで協業できる会社（同業者、LIB製造メーカー等）と技術、資金、商材でアライアンスを組む

この湿式製錬工場というのがありますが、ここまで当社としてはチャレンジしていく。そして、その先の前駆体の製造まで行っていくことを戦略の中に入れていきます。

ただ、技術的にも財務的にもかなりギャップがありますので、いろんなパートナーと一緒にやっていくと。当社の強みは、この一番面倒くさい、物を集めて、そして一定の加工をして使えるだけにするのが強みなので、そこをきちっとやっていく。

併せて、逆に湿式製錬工場があるから物が集まるということもありますので、ここはもう本当に行ったり来たりの関係なので、この湿式製錬までやらなければ、今やっている事業は中途半端に終わってしまうので、何としてもここまでやっていきたいということです。

この8月に発表したときの資料にプロジェクトチームをつくと、で、行っていくということでやってきましたが、この2月、3月で、いろんな数種類のFSをつくってございまして、そこをこれから検証して行って、大きな方向性を、恐らく今期中には出していきます。場所をどうするか等まではまだ決められないと思いますが、一定の方向性を出して、それに向かっていろんなチャレンジをしていくことを明確にしていきたいなと。

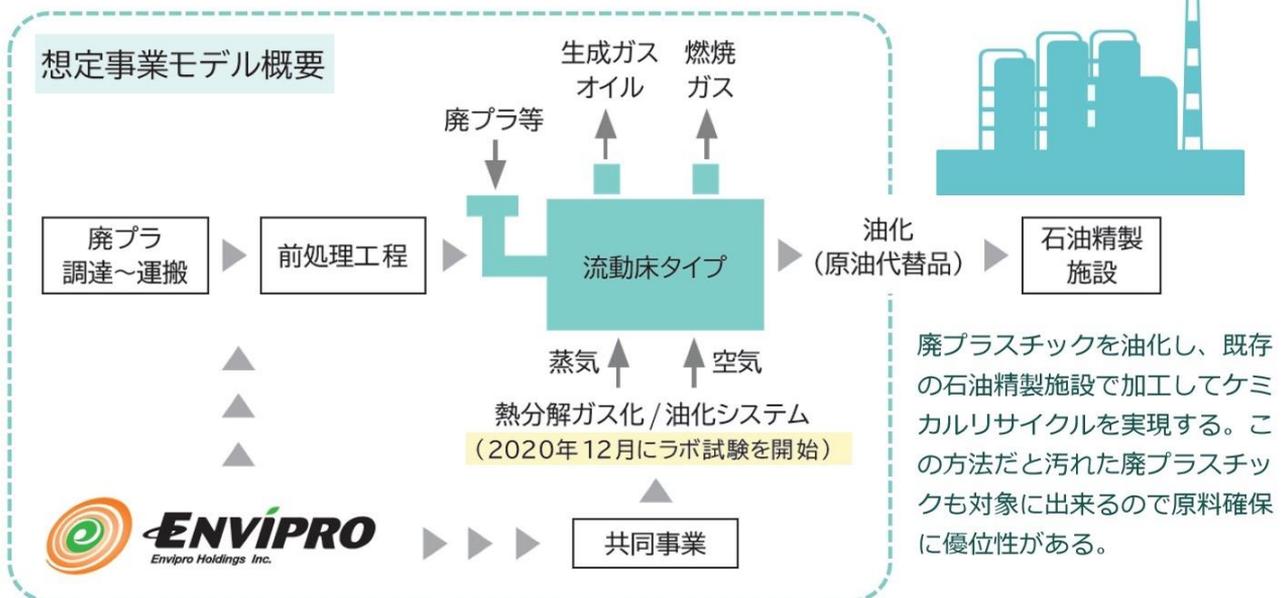
そこで電池 to 電池という、日本国内でまだ誰もやっていないこと、実は中国では既にこれをやられているのですよね。中国は普及率が高いということもあって既に先行しているのですが、遅ればせながら日本でもこういうことを実現したいなと思っております。

②廃プラのケミカルリサイクル



焼却炉メーカー、石油精製会社と共同で廃プラの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～



35

これは廃プラのケミカルリサイクルということで、焼却炉メーカー、それから石油の精製会社と、当社と3社でミーティングをもう1年以上重ねております。昨年の12月にこの流動床タイプのラボ試験機をつくりまして、実験を開始しております。

その焼却炉メーカーは、既に実証炉を十数年前にやっていますので、一定の知見はあるのですが、それを油化まではやっていなかったのですね。従って、この生成ガスオイルを出して、それをきっちり油化できるかどうかという実験を今やっておりまして、一定の成果が出ているということであります。

廃プラスチックのリサイクルには、マテリアルリサイクル、サーマルリサイクルという言い方で、燃料にする場合、当社は結構それが多いのですけれども、マテリアルリサイクルも挑戦しましたが、なかなか難しい。品質の管理、それから今、いわゆるバージンプラスチックは価格が安いので再生プラスチックが売れないとか、経済的にも非常に難しい中で、よりたくさん、しかも汚れたプ

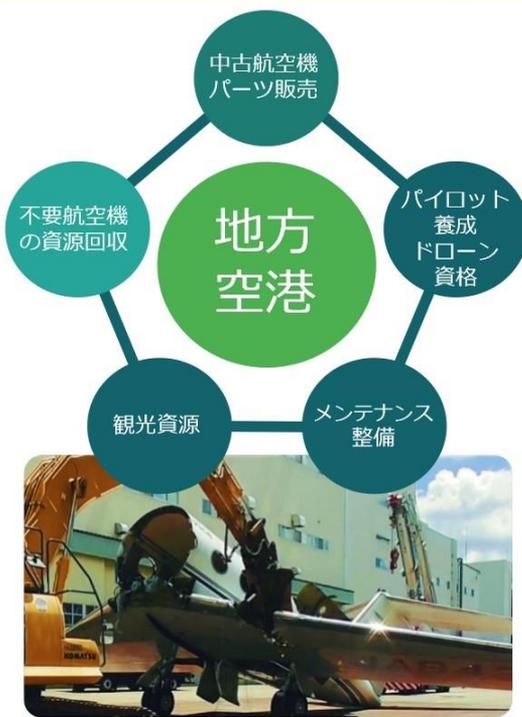
ラスチックも対象にリサイクルできるという意味では、私はこのケミカルリサイクルがこれからの本流だと。大量にできるという意味で、このやり方だけではもちろんないわけです。ケミカルリサイクルでいろんな触媒を使ってやるとか、いくつかの動きがありますが、そのケミカルリサイクルがこれからの本流になると思います。

私どもの役割は、物を集めるとか、そういうことで、当事者としては、どちらかという石油精製会社がきつとなるのだろうなど。そのオペレーションですとか、物を集めるとか、そういう補助的な役割になると思いますが、ここは非常に大きな動きとして当社も関わっていきたいと思っています。

③航空機リサイクルの仕組みづくり



航空機リサイクルパーク構想
(空港-ヒト・モノの移動) × 航空機2次マーケット = 地方空港の活性化



- ① 現在アメリカに運んでいる航空機を国内で解体する。
- ② 使用頻度が少ない地方空港のインフラを活用する。
- ③ スペインのテルエル空港でやっている、駐機場ビジネス、中古航空機・パーツ販売事業、航空機の修理・メンテナンス、航空機の解体、パイロット養成等のビジネスモデルを模索する。
- ④ 昨年5月に航空関係者等を交えて立ち上げた「航空機リサイクル研究会」を通じて体制を整えていく。
- ⑤ 当面は各所で民間機、自衛隊機等の解体を行い現場のノウハウを蓄えていく。その上で2024年を目処に地方空港を活用した事業モデルを立ち上げる。

海外専門誌へ取組み掲載
Recycle International誌の2月発売号
「Japanese recycler pioneers mobile aircraft dismantling」として
取組み紹介

Recycle International誌
<https://recyclinginternational.com/magazine/first-2021-issue/>

それから、航空機のリサイクルの仕組みづくりですけども、政府専用機をやったおかげで、いろんなところからオファーをいただいています。航空業界の皆さんとの関係性も含めてです。

そこで、われわれは昨年5月から航空機関係者を交えて、航空機リサイクル研究会をスタートしたわけですが、今、廃棄する航空機、大きいものですけども、それはアメリカに運んでいるのですよね。そして、解体しているものを何とか国内でできないかと。併せて、今はコロナで特に顕著で

すけれども、それ以前も含めて使用頻度が少ない地方空港があるのですね。そういうものを活用して、そこで解体できないか。

実はここにはモデルがありまして、スペインのテルエル空港でやっているのですが、その駐機場ビジネス、中古航空機・パーツの販売事業、航空機の修理・メンテナンス、航空機の解体、パイロットの養成等のビジネスモデル。そこをまたいろんな人が見学に来るということで、観光資源にもなっていると聞きました。

ここが全部やれるわけではないのですが、そんなモデルが一つあるので、将来に向けてそういうことができないかなということを先ほどの航空機リサイクル研究会、ここには航空機業界の方、航空機をリースしている金融系の人、それからオブザーバーで地方空港の方とかに交じっていただいて、不定期ですけれども、研究会を開会しております。

現状は、当社が民間機や自衛隊機、そこに停留されているところに解体の道具を持って行って解体をするというレベルにとどまっておりますが、今期だけでも、今まで5機ぐらいやりまして、これからまださらに5機あります。最低10機は解体をしていきます。そんなところで解体のノウハウを蓄えていきたいと思ひまして、それが2024年ぐらいをめどに、先ほど申し上げたような地方空港を活用した事業モデルを立ち上げたいなど。

かなりいろんなハードルがあるのですが、これは地方の創生、地方の活性化にもつながるので、当社は解体とか、こういうコーディネート役回り、リサイクル研究会も当社が主宰する形で多少の資金を負担しているのですが、そんな役割で、なおかつ航空機の解体を中心に、中古航空機とかパーツとか、処理、メンテナンス等々は、そういう専門家の方に集まっていただいて、そしてやっていくという位置付けで、この事業に取り組んでいきたいなど。社会的にはすごく意味があると思っております。

エンビプロが目指す企業価値とは

経済的価値、社会的価値、環境的価値を高め、それを持続するためのガバナンス力を強化して社会から強く必要とされる会社になる。

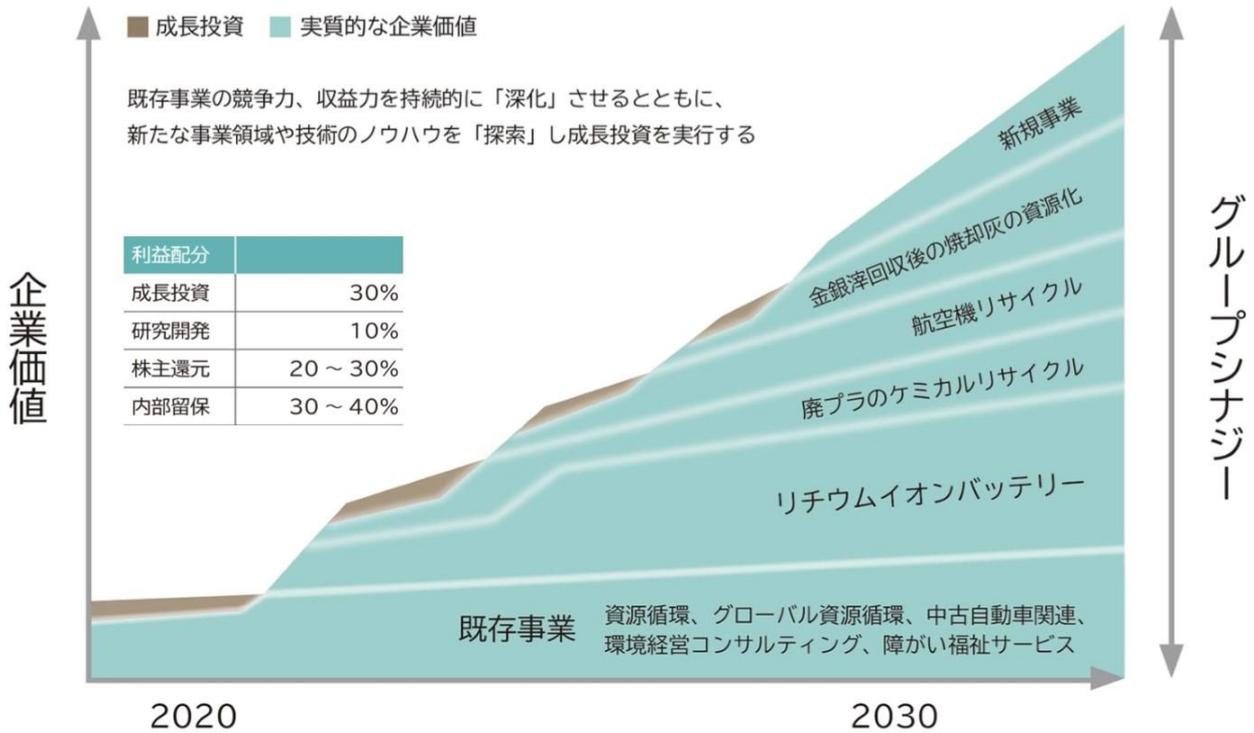
また、その目的に向かって社員一同が生き生きと働く良質なエネルギーに満ちた「場」を作る。

37

これらを含めまして、エンビプロが目指す企業価値、どんな会社になるべきかということで、経済的価値、社会的価値、環境的価値を高めて、それを持続するガバナンス力を強化して社会から強く必要とされる会社。

しかも、最大のステークホルダーである社員の皆さんが、それに向かって本当に生き生きと働いている、良質なエネルギーに満ちた「場」の中でその事業行動をしているという、それが価値の高い会社だと私は思っております。そんなことを頭に入れながら事業を推進していきたいと思えます。

企業価値について



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。
茶色のエリアはそのマイナス分のギャップを表しています。

ここはイメージ図ではありますが、既存の事業で粛々と企業の価値を上げていって、新規事業でさらに積み上げていくことを考えております。

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。

2021年6月期配当予想

前回予想

1株あたり配当金 10円（配当性向 35.9%）

修正予想

1株あたり配当金 15円（配当性向 25.4%）

40

最後になりますが、配当の方針であります。

昨年は10円ございました。当社は純利益の20%から30%で配当性向を考えておりますが、30%になっても10円に満たない場合は10円をお支払いするというので、10円の配当でございまして、結果的に配当性向が35.9%でした。

今回の修正予想では、1株あたりの配当金が15円、配当性向は25.4%となっております。

以上をもちまして、決算の発表を終わらせていただきます。少し長くなりましたが、これは録画ですので、ぜひ飛ばすところは飛ばしていただければと思います。

本日はご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。