

2024年2月21日

会 社 名 株式会社エンビプロ・ホールディングス

代 表 者 名 代表取締役社長 佐 野 富 和

(コード番号：5698 東証プライム)

問 合 せ 先 取締役 管理管掌 竹 川 直 希

(TEL. 0544-21-3160)



株式会社エンビプロ・ホールディングス

2024年6月期第2四半期決算説明動画（書き起こし）

2024年2月16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]	2024 年 6 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2024 年 2 月 16 日		
[ページ数]	37		
[時間]	13:30 – 14:35 (合計：65 分、登壇：40 分、質疑応答：25 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	31 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長	佐野	富和 (以下、佐野)
	取締役	竹川	直希 (以下、竹川)
	経営管理部長	斉藤	禎陽 (以下、斉藤)
	経営管理部 経営企画課長	酒井	一徳 (以下、酒井)

登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから、株式会社エンビプロ・ホールディングス様の決算説明会を開催いたします。

最初に、会社からお迎えしております4名の方をご紹介します。代表取締役社長、佐野富和様。取締役、竹川直希様。経営管理部長、斉藤禎陽様。経営管理部 経営企画課長、酒井一徳様です。

本日は、社長の佐野様からご説明いただくことになっております。ご説明後、会場から質疑応答の時間といたします。それでは、佐野様よろしく願いいたします。

佐野：では、あらためまして、皆さんこんにちは。エンビプロ・ホールディングス社長の佐野でございます。今日はお忙しいところお越し頂きまして、誠にありがとうございます。

それでは早速でございますが、決算の説明に入らせていただきます。

決算概要 ▶ 第2四半期 ハイライト



連結業績

売上高	前年同期比
25,789 百万円	9.4%増
営業利益	前年同期比
726 百万円	16.5%減
経常利益	前年同期比
1,004 百万円	1.0%減
四半期純利益*	前年同期比
692 百万円	2.4%減

【当社グループを取り巻く環境】

- 鉄スクラップの期中平均価格（東京製鐵田原海上特級価格）は **50,176**円/t（前年同期47,315円/t）
- 世界の粗鋼生産量は**増加**、金属価格は世界的なインフレと需給の拮抗により安定して推移したが、コバルト、ニッケル、及びリチウムの相場は需給緩和に伴い**低調**に推移

【TOPICS】

- 取扱量は**324千t**（前年同期比**7.4%増**）
- 2023年7月 **オランダ支店を開設**
- **LIB*リサイクル茨城工場稼働**に向け進捗（2024年6月稼働予定）

*四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益（金額、数量は切り捨て表示；%は四捨五入表示）
*LIB：リチウムイオン電池

3

まず、第2四半期の決算概要でございますが、すでに開示等されておりますので、ご覧いただいている方もあるかもしれません。業績は増収減益ということでございます。

増収の原因は、鉄スクラップが主な扱い商品になっておりますが、スクラップ価格が、トン当たり3,000円ほど上がったことと、扱い量も少し増えていることで増収になりました。

ただ、ベースメタル系は、そこそこの価格を維持したのですが、昨年の第2四半期、我々でいうと10月ぐらいから、いわゆるレアメタル系、特に電池材料のニッケル、コバルト、それからリチウムが後半から特に大きく下がりました、収益を圧迫する形になっております。

トピックスといたしましては、先ほど申し上げたように32万4,000トン、取扱量が増えたということ。それから、オランダ支店が7月から稼働しておりまして、単月で黒字が出たり出なかったりという状況なのですが、着々とお客様の数が増えて、ポテンシャルをためているということで、今日からまた1人、東京から社員を派遣するというので、2名体制になります。

それから、リチウムイオンバッテリー、LIBのことですが、その工場を昨年に茨城に購入しまして、今稼働に向けて、まだ設備は入っていないんですが、周辺の土木建築等の工事に入っております、今年の6月稼働目標でやっております。

決算概要 ▶ 第2四半期 連結損益計算書概要



(単位：百万円)

	2023年6月期	2024年6月期		
	上期	上期		
	実績	実績	前年同期比	
			増減額	増減率
取扱量(千t)	301	324	22	7.4%
売上高	23,582	25,789	2,207	9.4%
売上総利益	4,356	4,184	▲171	▲3.9%
営業利益	870	726	▲143	▲16.5%
経常利益	1,014	1,004	▲9	▲1.0%
税金等調整前四半期純利益	1,036	1,019	▲17	▲1.7%
四半期純利益*	709	692	▲16	▲2.4%
限界利益*	4,093	5,023	930	22.7%
EBITDA*	1,267	1,349	82	6.5%
純粋固定費*	3,280	4,235	955	29.1%

*四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益（金額、数量は切り捨て表示：％は四捨五入表示）

*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】

4

ここは先ほどと同じですが、私は、この下から3番目の限界利益を一つの大きな指標にしています。

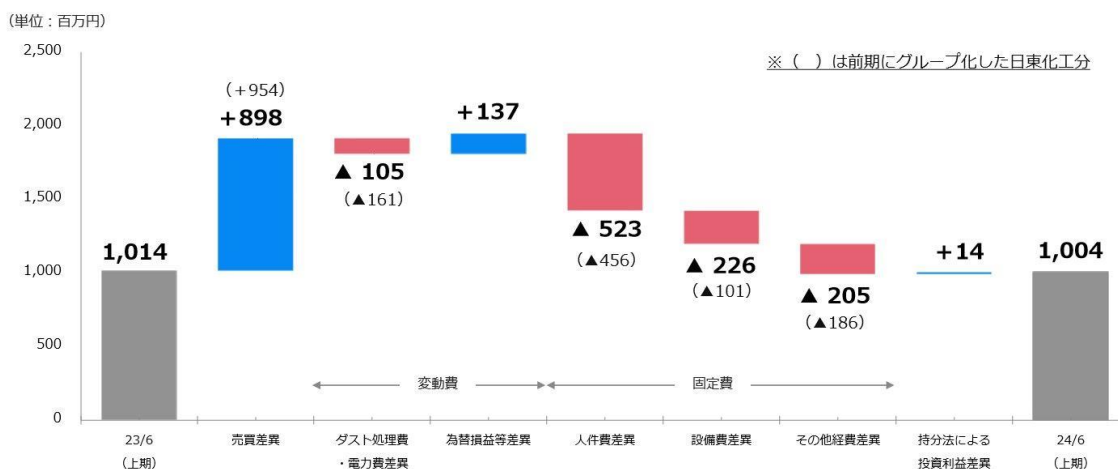
昨年の40億円に対して約50億円で、9億3,000万円ほど増えているんですが、その分一番下の固定費も、33億円が42億円まで増えていることで、稼ぐ力と言いましょうか、ポテンシャルはたま

っているのですが、いわゆる効率の問題を含めて、利益に結びついていないということでありま
す。

決算概要▶連結経常利益差異分析（前年同期比）



- **売買差異**：日東化工のグループ化による増加
- **為替損益等差異**：前年同期に発生した為替差損の影響
- **人件費差異**：人員増加、定昇及び10,000円以上のベースアップ（前期）
- **設備費差異**：新工場、新規設備投資



5

ここも同じでありまして、売買差益が8億9,800万円になっていますが、このうちの、TOBしました日東化工という会社がありまして、その売買差益が、この括弧内がそうなんです、9億5,400万円ということで、既存事業で売買差益を稼ぎきれていないところもあります。それから、電力費で少し利益を圧迫していると。

それから、為替は昨年度、グローバルトレーディング事業で為替差損が多かった分、そんなに多くなかったという意味で、1億3,700万円利益を増やす形になっています。

人件費でございまして、5億2,300万円増えています。これは日東化工分が4億5,600万円、それ以外が、既存の会社のいわゆる人的投資ということになりまして。後ほど出ますけども、年間で1億5,000万円くらい、いわば人的投資をしていると言えると思います。

それから、設備が増えていきますので、設備費が増えていきます。その他の経費も同じような形で、日東化工分と合わせて増えているという状況の中から、増収減益という結果になりました。

(単位：百万円)

		2023年6月期		2024年6月期		TOPICS
		上期		上期		
		実績	実績	前年同期比		
				増減額	増減率	
資源循環事業	取扱量 (千 t)	129	121	▲8	▲6.2%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金属スクラップの取扱量は減少 ■ 片付け・解体工事及び利益率の高い商材が収益に貢献 ■ ポリマー製品製造を行う日東化工のグループ化による売上増加
	売上高	8,529	10,283	1,754	20.6%	
	セグメント利益	748	789	41	5.5%	
グローバルトレーディング事業	取扱量 (千 t)	217	247	29	13.5%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金属スクラップの仕入環境は依然低調ではあるが、国際的な販売環境の回復により取扱量は増加 ■ 輸送環境の回復、為替の影響により利益は増加 ■ 物流代行サービスでは好調な出荷及びコスト削減が利益に貢献
	売上高	16,831	17,445	613	3.6%	
	セグメント利益	113	292	179	157.7%	
リチウムイオン電池リサイクル事業	売上高	775	718	▲57	▲7.4%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電池材料の需要は引き続き堅調に推移し、取扱量が増加 ■ コバルト、ニッケル、リチウムの需給緩和により、相場は低調に推移 ■ 茨城工場稼働に向け進捗 (2024年6月稼働予定)
	セグメント利益	288	132	▲156	▲54.2%	
その他	売上高	222	242	20	9.3%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 《環境経営コンサルティング事業》 ■ T N F D 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、CO₂算定システムの開発等の新規取組を進め、人的資本投資を強化 ■ 《障がい福祉サービス事業》 ■ 就労継続支援 B 型を中心に新規利用者数及び延べ利用者数が増加
	セグメント利益	50	54	4	8.2%	

それから、セグメント別でございます。資源循環事業は、扱い量をむしろ減らしておりますが、スクラップの価格の問題、それから解体・片付け等、比較的利益率の高い商材を扱ったことを含めて、それからこのポリマー部門は、日東化工がグループ入りしたことによって、売上が増えているということで、利益は微増になります。

グローバルトレーディング事業は、先ほども申し上げましたが、扱い量を増やしているということと、それから単価が少し上がっているということ、昨年が悪すぎたこともあります。

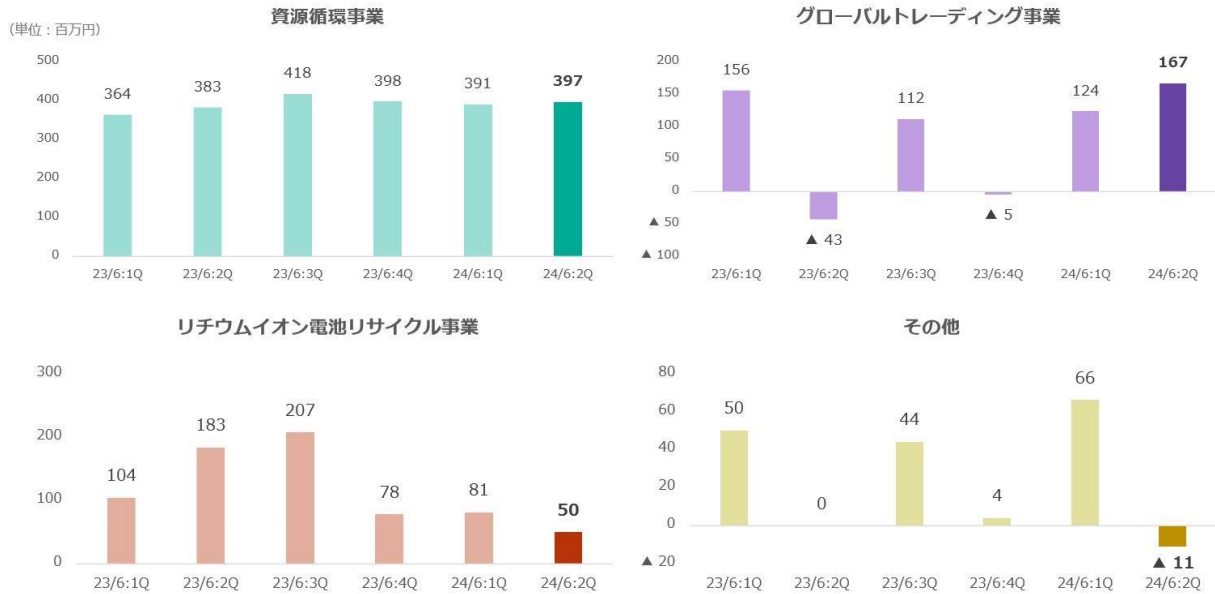
従いまして、増収増益になっております。ここは、新しくサイテラスという物流代行サービスの会社を作ったんですが、そこが堅調な伸びを示しておりまして、その貢献度が非常に大きいという状況に、今のところなっています。

それから、リチウムイオン電池リサイクル事業でございますが、減収減益です。ただ、実はこの部門は 6,000 万円の年間予算でスタートしたんですね。そのときには、もうちょっとニッケル、コバルト、リチウムの価格が下がるだろうという前提でしたが、第 1 四半期はそこそこの価格を維持して、第 2 四半期から価格が落ち始めて。今はスタートのほぼ半分、我々が作っているブラックマスという商品があるのですが、その価格が約半分になっているということで、減収なんですけども、扱い量は 1.7 倍ぐらいに増やしています。

従って、ポテンシャルをためているということと合わせて、取引先を増やす努力を今一生懸命やっております。それらのことで、足元の状況は、数字上はよく見えないんですけども、成長の余力といいたいまいしょうか、ポテンシャルを今ためつつあると私は思っています。

その他につきましては、増収微増益ということでございます。

決算概要 ▶ セグメント利益四半期推移



7

これは四半期ごとですが、グローバルトレーディング事業が、昨年の第2四半期は赤字になっていますので、それに比べれば相対的に良かったと。

それから、リチウムイオン電池に関しましては、ちょうど扱い量を増やしているのですが、価格で値差が取れないと。大体入荷に関しては、3カ月から半年ぐらい入札をやるので、下げ相場ときには、どうしても価格で打たれるといいたいまいしょうか、利益が取りにくい状況。逆もあるので、これはもう我々の商売にはつきものですが、そんな状況の中で、利益的には苦しんでいるという状況です。

決算概要▶連結貸借対照表概要



(単位：百万円)

	2023年 6月末	2023年 12月末	増減額	TOPICS
流動資産	19,088	17,231	▲1,856	商品及び製品559百万円、その他流動資産▲1,359百万円、現金及び預金▲764百万円
固定資産	14,598	15,238	639	
（有形固定資産）	10,844	11,241	396	機械装置及び運搬具556百万円、建設仮勘定▲61百万円
（無形固定資産）	148	176	27	
（投資その他の資産）	3,605	3,821	216	投資有価証券220百万円
資産合計	33,686	32,470	▲1,216	
流動負債	10,415	9,223	▲1,191	未払法人税等178百万円、短期借入金▲660百万円、その他流動負債▲586百万円
固定負債	6,446	6,101	▲344	長期借入金▲282百万円
負債合計	16,861	15,324	▲1,536	
純資産	16,825	17,145	320	利益剰余金276百万円、自己株の処分131百万円、非支配株主持分▲112百万円
（自己資本）	16,386	16,826	440	自己資本比率 51.8%（2023年6月末 48.6%）
負債純資産合計	33,686	32,470	▲1,216	

8

これはバランスシートですが、ここは自己資本比率が、昨年末に比べて増えておりまして 51.8%になっております。

決算概要▶連結キャッシュ・フロー計算書概要



(単位：百万円)

	2023年6月期 上期	2023年6月期 通期	2024年6月期 上期	TOPICS
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,361	2,332	1,357	(収入) その他資産負債の増加額1,285百万円、税金等調整前四半期純利益1,019百万円、前渡金の減少額73百万円 (支出) 未払金の減少額881百万円、仕入債務の減少額155百万円、法人税等の支払額97百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲921	▲3,838	▲690	(収入) 有形固定資産の売却54百万円 (支出) 有形固定資産の取得688百万円、無形固定資産の取得39百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲2,015	▲92	▲1,411	(収入) 長期借入金の借入301百万円 (支出) 短期借入金の純減少額660百万円、長期借入金の返済額558百万円 配当金の支払額415百万円
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲62	▲62	▲19	
現金及び現金同等物の増減額	▲1,637	▲1,668	▲763	
現金及び現金同等物の期首残高	8,913	8,913	7,245	
現金及び現金同等物の期末残高	7,275	7,245	6,481	

9

キャッシュ・フローは、ご覧いただければと思います。

連結業績予想の修正

売上高	前期比
54,000 百万円	9.8%増
営業利益	前期比
1,330 百万円	13.8%減
経常利益	前期比
1,700 百万円	10.6%減
当期純利益*	前期比
1,210 百万円	2.1%減

業績修正の要因

- ・中国不動産市況の低迷の長期化、不安定な世界情勢、世界的なインフレ長期化に伴う景気後退の懸念等、先行き不透明な状況が継続
- ・資源循環事業では国内集荷競争の激化により利幅が減少
- ・LIBリサイクル事業では電池材料の需給緩和により下期は利幅が減少
- ・グローバルトレーディング事業では金属スクラップの国内高、海外安の影響等により輸出環境の悪化

業績予想の前提条件

鉄スクラップ	電気銅	金	銀	ニッケル	コバルト	為替
50,000円/t	1,200円/kg	9,000円/g	100,000円/kg	2,150円/kg	4,000円/kg	140円/USD

*当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

11

今期の見通しでございますが、すでに発表しておりますけれども、ここも増収、それから減益分がちょっと増えるといいたいまいしょうか、減益で。保守的には見ているのですが、皆さんのほうが詳しいでしょうけども、中国の経済状況がかなり不安定なところがあって、特に素材関係にはすごく影響、とりわけレアメタル系には大きな影響があるということで、少し安全サイドには見ておりますが、楽観視していないという意味でございます。

それから、資源循環事業におきましては、これは、競争は昔からあったわけですが、とりわけ中華系のスクラップ屋さん、当初は多少フライング気味にここの業界に入ってきたんですが、いろいろな批判を受けて、中に日本の会社よりも素晴らしい会社になりつつあるような会社が出てくるんですね。従いまして、ここが本格的、なおかつ土日もあるし夜中もやるみたいな、もう本当にアニマルスピリットで。

ある中国の会社が、日本の会社を買ったと。日本の社員に対する評価として、日本人はあまり働かないんですということを苦笑いしながらおっしゃっていましたが、そのぐらい彼らはアグレッシブにやっているので、非常に大きな脅威になりつつありますが、それに対抗するために何をするかということが、私たちの仕事だと思っています。

それから、リチウムイオン電池リサイクル事業におきましては、上期は1億3,200万円で、通期は1億3,500万円にしていますから300万円ですね。プラマイギリギリのところである中で、設備も増やし、それから扱ひ量も増やしていこうという方向性の中でやっております。

それから、グローバルトレーディング事業は、昨年から続いていますけれども、まさに今年、ビジネスモデルチェンジの第1年目ですが、2~3年はかかるということで、来年に向けていろいろな仕掛けをしている最中であります。

見通し▶2024年6月期 連結業績



(単位：百万円)

	2023年6月期		2024年6月期		2024年6月期		
	実績	修正予想 (2024/2/9)	前期比		前回予想 (2023/8/10)	前回予想比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
取扱量(千t)	625	693	67	10.8%	800	▲106	▲13.4%
売上高	49,189	54,000	4,810	9.8%	58,000	▲4,000	▲6.9%
売上総利益	8,499	-	-	-	10,740	-	-
営業利益	1,542	1,330	▲212	▲13.8%	1,800	▲470	▲26.1%
経常利益	1,901	1,700	▲201	▲10.6%	2,250	▲550	▲24.4%
税金等調整前当期純利益	1,759	-	-	-	2,250	-	-
当期純利益*	1,236	1,210	▲26	▲2.1%	1,670	▲460	▲27.5%
限界利益*	8,744	-	-	-	11,080	-	-
EBITDA*	2,475	-	-	-	3,150	-	-
純粋固定費*	7,364	-	-	-	9,332	-	-
ROE	7.7%	-	-	-	9.8%	-	-

*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】

12

ここは、今のところとあまり変わらないですね。

見通し▶2024年6月期 連結業績



(単位：百万円)

売上高	2023年6月期		2024年6月期		2024年6月期			
	実績	修正予想 (2024/2/9)	構成比		前回予想 (2023/8/10)	前回予想比		構成比
						増減額	増減率	
連結	49,189	54,000	100.0%		58,000	▲4,000	▲6.9%	100.0%
資源循環事業	18,852	21,500	35.9%		25,000	▲3,500	▲14.0%	37.6%
グローバルトレーディング事業	34,485	36,500	60.9%		40,000	▲3,500	▲8.8%	60.1%
リチウムイオン電池リサイクル事業	1,635	1,450	2.4%		1,000	450	45.0%	1.5%
その他	463	500	0.8%		500	0	0.0%	0.8%
調整額	▲6,247	▲5,950	-		▲8,500	2,550	-	-

セグメント利益	2023年6月期		2024年6月期		2024年6月期			
	実績	修正予想 (2024/2/9)	構成比		前回予想 (2023/8/10)	前回予想比		構成比
						増減額	増減率	
連結	1,901	1,700	100.0%		2,250	▲550	▲24.4%	100.0%
資源循環事業	1,565	1,570	67.8%		2,070	▲500	▲24.2%	69.9%
グローバルトレーディング事業	220	510	22.1%		750	▲240	▲32.0%	25.4%
リチウムイオン電池リサイクル事業	575	135	5.8%		60	75	125.0%	2.0%
その他	99	100	4.3%		80	20	25.0%	2.7%
調整額	▲558	▲615	-		▲710	95	-	-

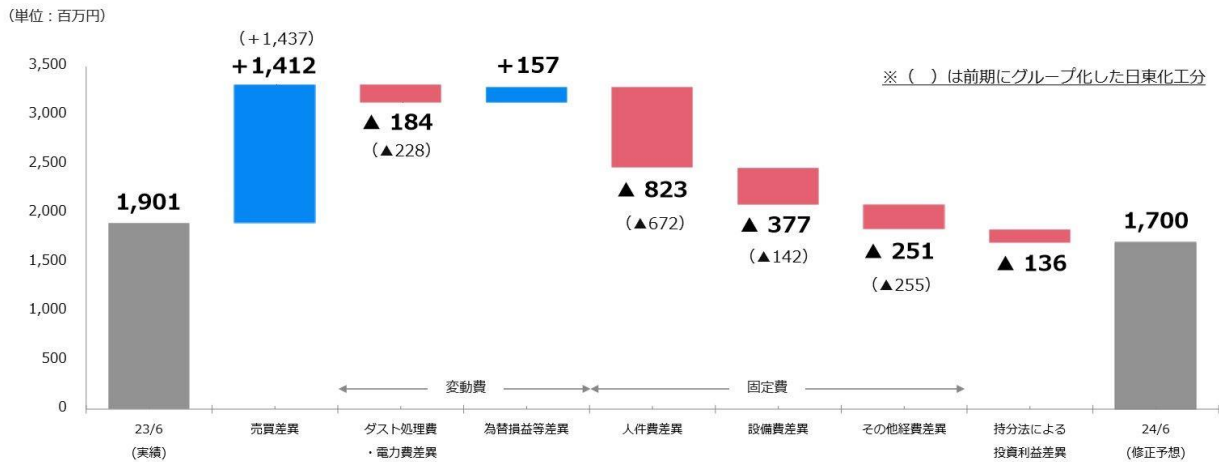
13

ここも、今少し説明をしましたけれども、資源循環事業も同じく増収微増益、それからグローバルトレーディング事業は増収増益、それからリチウムイオン電池リサイクル事業は減収減益と、上半期とほぼ同じ状況の中で動くことを予測しております。

見通し▶**連結経常利益差異分析（前期比）**



- **売買差異**：日東化工のグループ化による増加
- **人件費差異**：人的資本投資（事業推進人材の採用・育成、定昇・ベースアップ）
- **設備費差異**：新工場、新規設備の稼働（金銀滓回収機能、LIBリサイクル機能等）

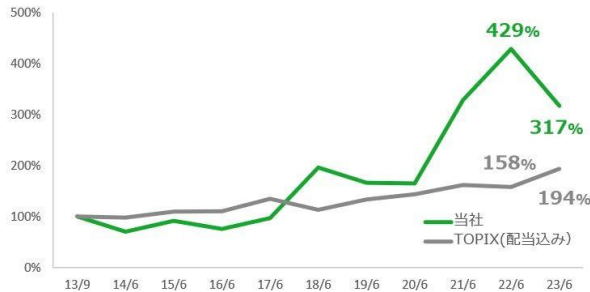


ここも 19 億円昨年出したわけですが、売買差益で 14 億 1,200 万円、うち日東化工が 14 億 3,700 万円ですから、既存事業の売買差益を稼ぎきれないという予想の中で作っております。ダストがあり、それから為替はそれなり。

それから人件費ですね。冒頭も申し上げましたが、既存事業で 1 億 5,000 万円くらい、日東化工分は 6 億 7,200 万円、都合 8 億 2,300 万円が増えると。それから設備費、その他経費も増えるということで 17 億円と、ちょっと言葉が小さくなってしまいうような数字になってしまうんですが、ここで確実に利益を出していくという計画でございます。

上場以降のTSR推移 (株主総利回り)

- 10年で見ると、**TOPIXのパフォーマンスを上回って**推移

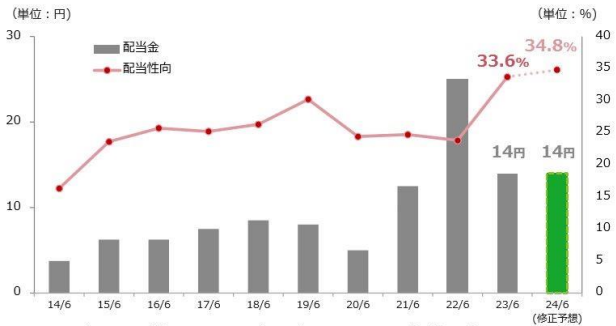


*2013年9月25日終値を100とする

(単位: 円)	2013年 9/25終値	2014/6	2015/6	2016/6	2017/6	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6 (前回予想)	2024/6 (修正予想)
株価(6月末)	204	140	178	139	174	369	300	292	614	794	552	-	-
1株配当金	-	3.75	6.25	6.25	7.5	8.5	8	5	12.5	25	14	16	14
配当性向	-	16.3%	23.6%	25.7%	25.2%	26.3%	30.2%	24.4%	24.7%	23.8%	33.6%	28.5%	34.8%

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 **25~35%**を目標とする。



*2018年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の株式分割を実施。
2022年4月20日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の株式分割を実施。
1株当たり配当金は2014年6月期以前から上記の株式分割が行われたと仮定して算定。

ここは、TSR と配当ということで、参考までにご覧いただきたいと思います。

中計2028の財務目標

	売上高	経常利益	ROE	ROIC
2028.6	800億円	50億円	13%	9%

*ROIC = (経常利益 × (1 - 実効税率)) ÷ (自己資本 + 有利子負債)
*自己資本、有利子負債は期首期末の平均

セグメント別目標

売上高	2028.6	経常利益	2028.6
連結	800億	連結	50.0億
資源循環事業	330億	資源循環事業	36.5億
グローバルトレーディング事業	515億	グローバルトレーディング事業	15.0億
リチウムイオン電池リサイクル事業	27億	リチウムイオン電池リサイクル事業	5.0億
その他	9億	その他	3.0億

前提条件 (2023年8月22日 中計2028策定時点)

鉄スクラップ	電気銅	金	銀	ニッケル	コバルト	為替
50,000円/t	1,200円/kg	7,500円/g	85,000円/kg	2,800円/kg	4,000円/kg	130円/USD

今後の主な取り組みでございます。まず昨年8月に、2028年に向けた5年の中計を発表しました。私どもは、ローリングしていくので、また今年に2029に向けて作るんですが、初年度少し出遅れていると。これから少し詰めていくわけですが、来年度の予算を、この中計に沿った目標にするべく、今いろいろな仕込みをしています。

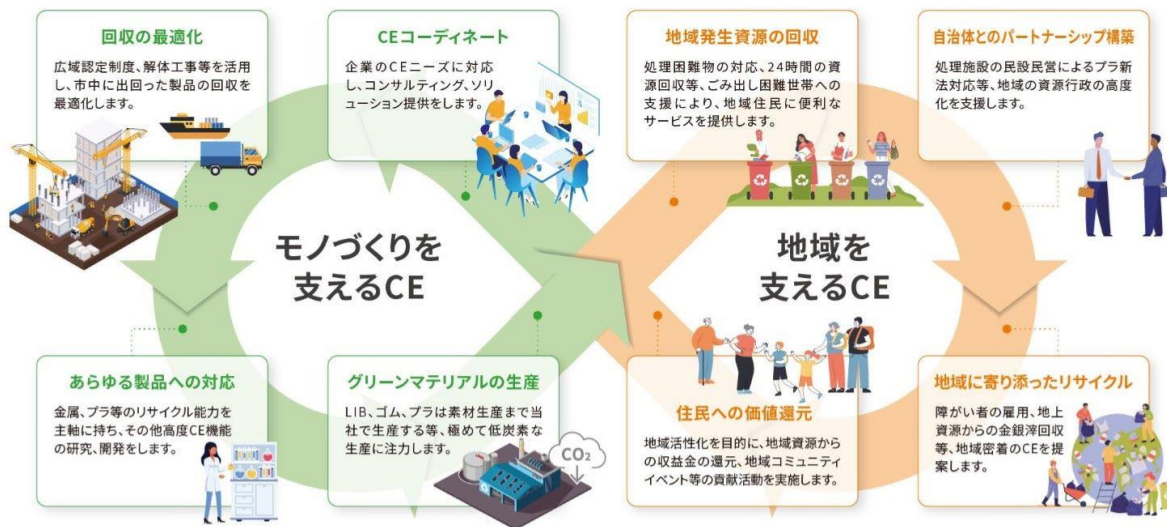
もちろん、開示するにあたっては、一定程度裏付けのある数字が必要でしょうから、軽々には言わないのですが、出遅れた分を、そのポテンシャルのたまっている部分を少し、いわば資金化するといいたいでしょうか、利益を出すような形でやっていきたいなということで、ここはそのつもりでやりたいと思っています。

事業戦略



戦略CONCEPT サークュラーエコノミーをリードする

「モノづくりを支えるCE」と「地域を支えるCE」の具体的事例を他社に先駆けて数多く実現する。当社が先導して日本全体にサーキュラーエコノミーの機運を高め、持続可能社会実現の一翼を担っていく。



この中計のための戦略コンセプトです。サーキュラーエコノミーをリードするという一方で、資源循環のことですけれども、最近はまだサーキュラーエコノミーという言葉が、一般の新聞にも出るようになりまして、皆さんもご存知の方が多いと思うんですが。

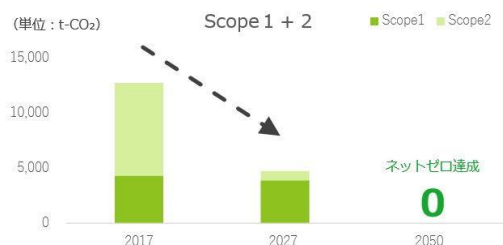
その中で、モノづくりを支えるサーキュラーエコノミー、それから地域を支えるサーキュラーエコノミーということで、この二つに分けて捉えています。

国も、こういう施策を二つに分けて出していまして、そのためのパートナーをどういうふうにするか、どういう形でパートナーシップの輪を広げていくかということで、もうすでにいろいろな分科会がスタートしています。

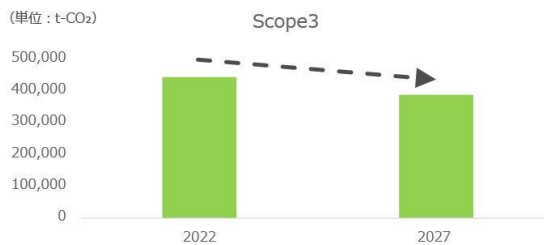
ただ、この地域を支えるサーキュラーに関しましては、私どももこぢんまりやっているんですが、最終的には自治体の、いわゆる清掃業務等々にどんな形で関与するかということなので、ちょっと時間軸が長いといいたいでしょうか。ただし、スタートは早めにしておいて、完成するのは5年とか10年の世界なので、ここ当面は、モノづくりを支えるサーキュラーエコノミーに注力をしていきたいと思っています。

低炭素プロセスによる地上資源由来の素材メーカーに変革 (QCDC)

Q (品質) C (コスト) D (納期) で、一流の製造業に匹敵するレベルになる。その上で、C (カーボンニュートラル) の要素を加えた製造プロセスをつくる



当社目標：Scope1+2は10年間で**63%**削減* (基準年2017)
2022年度実績**50%**達成済み



当社目標：Scope 3は5年間で**12.5%**削減 (基準年2022年)
2022年度より算定対象カテゴリを拡充

RE100*を推進し、工場のCO₂排出量の削減
低炭素プロセスによる生産→低炭素な原材料・燃料の供給

*SBT公表の削減基準はScope1+2は10年間で42%、Scope3は5年間で12.5%
*RE100：事業運営に要する電力を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加盟する国際イニシアティブ
当社は2018年7月にリサイクル業界として世界で初めて、RE100に加盟
*再エネ率、CO₂排出削減量は、新規グループ化した企業の影響で前期修正

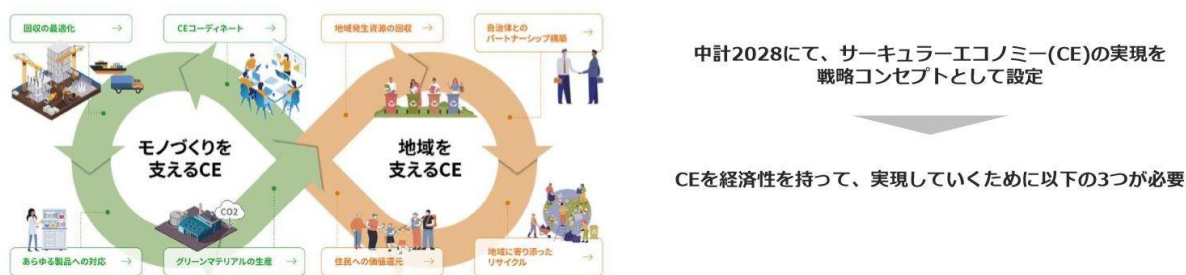
そこをやるにあたっては、脱炭素ということですが、Scope1、Scope2 という自分たちの工場とか購入品というものに関して、私どもはすでに、2017年比で63%のCO₂削減をしております。

それに加えて、Scope3のサプライチェーンに向けましても着手し始めまして、5年間で12.5%を削減していこうということです。低炭素な商品を作るためのプロセスも低炭素でやると。

前にも申し上げたんですが、もうすでに、いろいろなバッテリーメーカーからも、コストがまずあるんですけども、CO₂の発生量で比べますということをはっきり言われるような時代が来たんだなということで、ここら辺も後々きちっと効いてくると思います。

今はちょっと先行して、先に物好きでやっているようにも思われるかも知れませんが、こういうことが世の中に認められつつありますので、これも営業力になると思っています。

中計達成に向け、CE達成に必要なパーツを揃えていく



モノが集まる仕組みを構築するために

- ①再生原料を活用した製品用途開発を支援し、CEサプライチェーンを構築する
- ②処理能力・技術の向上に加え、対応地域・取扱い商材を拡げて、メーカー等のさまざまなニーズに答える
- ③トレーサビリティ等「循環の可視化」により、グリーンウォッシュを排除したCEサービスを提供する

ここは同じものが出ましたけど、やはりモノをいかに集めるかと。

もう本当に、製造メーカーと一緒にあって、販売の段階から回収の仕組みを作って、そしてその素材を回していくということをやることによって、アニマルスピリットに対抗するといいたいでしょうか、こっちもアニマルスピリットは、もちろん持ってやるわけですけど。

それプラス、この仕組みを作っていく。まさに、このサーキュラーエコノミーの時代は、それに最適な時代でもありますし、最もやるべきことが、この仕組みで集めて、仕組みで販売をしていくということでもあります。

そのモノが集まる仕組みを構築するために何をすべきかということで、まさにサーキュラーエコノミーのサプライチェーンですね。それを作るには、再生材、再生原料を活用した製品の用途開発を支援するとか、あるいは私ども自身の処理能力、それから技術の向上、それから対応する地域、あるいは取り扱いの商材の範囲を広げていくということで、お客様の様々なニーズにお応えをしていくものがないと駄目だと思います。

それから、リサイクル率云々もすごく重要なんですけれども、トレーサビリティですよ。モノの流れ、それからCO₂の発生量の流れ。この辺を、いわゆる可視化をすると。

循環の可視化と書いてありますが、そこをきちっとして、グリーンウォッシュという言葉が最近流行っているというか新聞紙上に出ていますけども、偽物に思われたい、きちっとした裏付けのある

データをもとにして、サーキュラーエコノミーというものを前面に出すと。言葉とか、イメージだけではない形で裏づけをする。

そのことも含めて我々がやりますよということで、いろいろなメーカーの方に営業展開して、それならお宅に任せましょうというような、そんなことを進められないと、これは駄目だと思いますので、この辺のことをきちっとやっていきたいと思っています。

注力事業の主な取組み



1 LIBサーキュラー

- ・LIBメーカーとの取引拡大（取扱量 前年対比1.7倍）
- ・使用済みLIB 回収の仕組み作り（ポータブルLIB、自治体由来の小型LIB、定置式LIB）
- ・新たなブラックマス製造装置の研究

2 ポリマーサーキュラー

- ・ゴムのマテリアルリサイクル事例の実現（p23）
- ・ポリマーサーキュラーラボの開設（p24）
- ・タイヤtoタイヤへ向けた研究開発

3 焼却灰リサイクル

- ・落じん灰からの金銀回収のシェア拡大（契約自治体数が35件→39件）
- ・主灰からの金銀回収と主灰の資源化
- ・焼却炉に直結した主灰リサイクルラインの設置

4 全国広域の片付け・解体工事

- ・病院、ホテル等大型片付け案件の獲得
- ・風力発電機の解体
- ・電炉メーカーと連携した広域解体スクラップCEの事例実現(p26)

5 CEコンサル&ソリューション

- ・サーキュラーエコノミーコンサルティングへの注力（p27）
- ・大手企業の製品サーキュラーエコノミーモデル（回収物流・再生産）の構築
- ・サーキュラーエコノミーのDX推進（CEの「見える化」）

★ 気候変動の情報開示にてスコア「A-」を獲得



9段階中の上から2番目の評価である

「A-」のスコアを獲得

21

注力事業の主な取り組みです。先ほど来から何回も出てきますけど、リチウムイオンバッテリーに関しましては、今のところ、使用済みの自動車由来のものはあまり出ません。

100台とか150台とか、そんなレベルは今少しずつ、輸入車を中心に入ってきているんですが、今、主にやっているのは、バッテリーを作っているメーカーとの取引を拡大していきます。

すでに新しい会社が、茨城に稼働をし始めました。さらに6月からは第2工場ができるということで、生産量が今の何倍かに増えていくということです。それから、西のほうにも、いろいろな工場立地の企画がされていますので、それらに対応するための、いろいろな準備をこれからしていくということです。

一方で、使用済みの電池も少しずつ出ているんですが、これは自動車由来はほとんど出ていないと今申し上げましたが、いわゆるキャンプ用のポータブルバッテリーとか、その手のものは、今かなり出始めています。

やはりメーカーも、協会みたいなものを作って、広域でモノを集める仕組み。つまりモノを売るにあたっては、集める仕組みをきちっとしないと、いろいろな事故が今多いですね。リチウムイオンバッテリーの火災事故が多いので。そんなことで、今そんなお手伝いも我々はしながら、今使用済み電池のリサイクルをやっているのですが、そのポータブルリチウムイオンバッテリーの回収の仕組み作り。

それから自治体の方が、本当に今頻繁に、我々のところにも来たり、あるいは環境省、経産省の方もお見えになるんですが、いわゆる小型のバッテリーが清掃センターで火災を起こしているので、そこをどうやってこの分別で回収するかという仕組み作りを、これから今、環境省が考えているということで、そんな中に、私自身も協力会社として入り込んでいきたいと思っています。

それから、定置式のリチウムイオンバッテリー。いわゆる太陽光発電なんかで余剰になったもので、電気が送れないというような。これも北海道と九州は、元々それが前提で太陽光発電をスタートしていますが、それらのものも少しずつ出始めています。

それから、そういう大型のものではなく、個宅のものを含めて、少しずつお話いただいています。これは回収の仕組みですね、1台を取りに行ってくださいというところから、まとめてまた持ってくるという。これは物流の問題がすごく重要になってきていまして、それら物流業者と、今そんな仕組み作りに取りかかっているところがございます。

それから、新たなブラックマス製造装置ということですが、私どもは今、熱を使って、いわゆる電解液と称するものを飛ばしてブラックマスという商品を作っているわけですが。

すでに、トヨタ系の会社では、燃やさないリサイクルということを前面に打ち出してですね。すでに、欧米では事業化はともかくとして、その技術を売り物にしている会社が数社あるのは知っています。

従いまして、電解液も回収すると。電解液もリサイクルするという。我々は、正確に言うと乾燥させているんですけど、今燃やしてしまっているわけですね。

それも、やはりお客様によっては、もうちょっとハイレベルな、つまり電解液まで回収して、水平リサイクルが一番いいんですけど、何らかの形でリサイクルをしてほしいという要望があります。

ここは、現状はまだ次善の策でやりながら、より良い製造方法をこれから研究というか、技術をどうやって取り入れていくかということ、これから次のステップの中では、やるべきことだと思っています。

それから、ポリマーサーキュラーということで、ゴムとかプラスチックをポリマーと呼んでおります。ゴムは、ほとんどサーマルリサイクルということで、燃料でずっとやっています。今も実は石炭の代替で燃料として新たにまた注目されている。燃料としても、今取り合いになろうとしているのですが。

ゴムのマテリアルリサイクルというものを、今までほとんどやってきませんでしたので、それをやっていくということで、ポリマーサーキュラーラボというのをそこで作って。これは23ページに書いてありますので、後ほど説明をしたいと思います。

最終的には、タイヤ to タイヤということで、タイヤメーカーとの、まさにタイアップということになるので、私どもの片思いで出来ることではないんですが。

いろいろなサンプルを送りながら、あるいは供給の安定性をどうするか等ということを含めて、最終的にタイヤのマテリアルリサイクル。全部ではなく部分的なものなんですが、今やられていないことをやっていこうと思っています。

それから、焼却灰は、もう私もライフワークとしているわけですが、まだ3カ月しか前回の発表から経っていませんので、そんな数は伸びていませんが、自治体の焼却炉はすでに、入札の標準書の中に、落じん灰を別取りするということを入れて入札する自治体が、どんどん増えています。

従いまして、それをやってくださいというのが、我々の啓発活動だったんですが、そこまでやる必要もなくなりました。ただ、3年後とか5年後とか、稼働するのがだいぶ先なので、まだまだ時間はかかるんですけども、ここは着々と伸ばしていきたい。

それから、主灰の中に主に入っておりますので、落じん灰のマーケットは、私どもは70億円から100億円と捉えています。主灰の中の、いわゆる金銀滓のマーケットを700億円から1,000億円と捉えています。しかも、これは毎年、再生産される金鉱脈なんですね。

これは本当にもったいないなと思って、ここを自分自身はまた、自分たちだけではちょっと難しいんですが、主灰の資源化は自分たちにはノウハウがないので、それをやっているところとか、あるいはそんな技術を導入して、何らかの形で、この主灰からいわゆる金銀を回収する、そういう事業をやっていききたいなということで、今仕掛けはしています。まだ、具現化はしておりません。

それから、焼却炉に直結した形で、もうすでにヨーロッパでは、自治体ではないんですが、民間の焼却炉と連動して、そこからいわゆる有用金属を回収し、また金銀を含めて、そういうものを回収

するラインができていますので、ここは今、あるメーカーと、どんな形でやるのが一番いいかということで、検討しているところであります。

それから4番目が、全国の広域の片付け・解体ということで、ここはすでにもう何回も、ここでも申し上げているんですが、とりわけ病院やホテルの片付け仕事が多くなりました。1回病院の片づけをやると、いろいろなツテといいましょうか、全国に広がっていくということで、少しずつその範囲が広がって、またそこから中古ですとか、MRI ですとか、そういうものを単に資源化するだけではない形の販売先とかを含めて、だんだんそういったノウハウがたまってきて、何か面白い展開があります。ここも実は、金融機関とのタイアップによるもので、商材が今、案件が非常に増えているということです。

それから、風力発電の解体を昨年青森で、我々の持分法会社の、その子会社の解体専門会社を作ったんですが、そこが二十何基か解体をやっています。それから、電炉メーカーと連携した、広域解体スクラップのサーキュラーエコノミーの事例実現ということで、これは26ページで後ほどお話しします。

それから、サーキュラーエコノミーのコンサル&ソリューションということで、ブライトイノベーションというコンサルの会社があるのですが、そこは今までCDPとかTNFDとか、気候変動絡みのいろいろな格付けを上げるコンサルをずっとやってきているんですが、改めてこのサーキュラーエコノミーのコンサルを今スタートしました。

今いろいろなセミナーをやって、かなりいろいろな反響をいただいています。まずはコンサルとして入って、そして現実の、いろいろな解決手段を提供するというので、いわば現業を持っているコンサル会社ということになるわけです。

我々からすると、リサイクル会社が持っているコンサル会社が、一つの営業の窓口になるということで、お客さんもそれは納得した上でですけども、いろいろなコンサルをしながら、具体的な方法を我々は提供するというので、これも他には、多分ないやり方かなということで、DXを含めて、一緒に提供していくということになります。

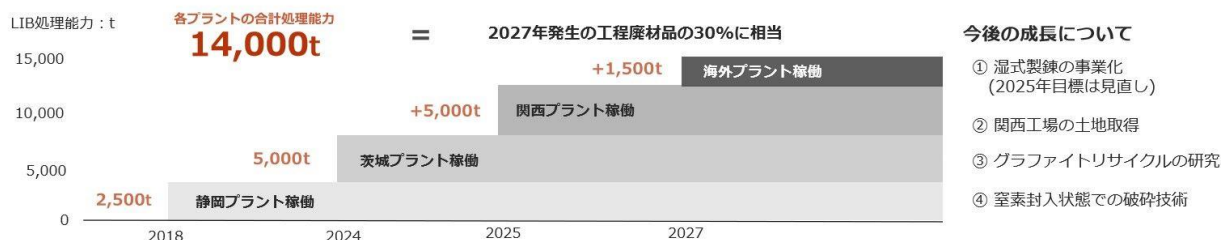
CDPに、去年から、応募といいましょうか、回答している

のですが、去年Bで今年はA-ということで、そこそこの評価でした。そのコンサル会社があるからということでもあるのですが、イギリスに本部があるCDPが大手の2,000社近くのところにアンケートを送るんですね。答えないとFランクになるという、一方的な話なんですけど。大企業が、回答しているので、CDPはものすごく詳しいんですよ。そうすると、CDPのA-というだけで、営業的なツールになるんじゃないかなということを期待しております。

工程廃材 → ESS(定置式蓄電池) → 使用済LIB... 市場成長に合わせて柔軟に対応する



市場成長の中でトップシェアになるべく、生産能力を拡充していく



22

ここも中計で出していますので、リチウムイオンバッテリーのマーケットが大きく広がりますよということですね。

下の段になりますけども、茨城は予定通りスタートしています。それから、関西が2025年になっていますが、これがちょっと遅れるかもわかりません。

海外は、ひょっとしたら前倒しになるかもしれないし、後ろ倒しになるか、ここはあまりいい加減なことは言わないほうがいいと思いますが、やはり日本の会社ということで、一緒にやれないかというオファーが、最近入り始めました。

私どもの実力の問題もありますので、そう簡単に受けられないところもありますし、最終的にやはり、いわゆる製錬までやっていない会社なので、そこまで我々がやれる形になれば、より海外に進出できる。ブラックマスというその業態だけでも、裏付けがあるという意味で、進出できるんじゃないかなと。

先方の見る目も、我々に対して、いわゆるブラックマスという中間材を作っている会社と、製錬をやっている会社とでは、全然違った目線で見るとお思いますので、それらもしつらえた上で、海外にも展開をしていきたいなと思っています。

それから、ここに書いてありますグラファイトですね、カーボン。ここも、やはりリサイクルしたい。今、実は燃料とか加炭材として、電気炉メーカーや鋳物メーカーに販売しています。

でもそれも、いわゆるサーマルリサイクルということなので、カーボンとして、マテリアル的なリサイクルを要望されています。これはハードルが高いですけども、やれないことはないということです。

これも、私どもだけではなくて、グラフィックを作っているメーカーとか、そういうところに、自分たちが原料を供給しますのでぜひ一緒にやりませんか、という投げかけをしているので、ちょっと自分たちだけでできることではないということですが、これらも含めて、いわゆるバッテリーのマテリアルリサイクル、物理的な選別だけでも、すごくレベルを、まだまだ上げられる余地がある業界と言えらると思います。

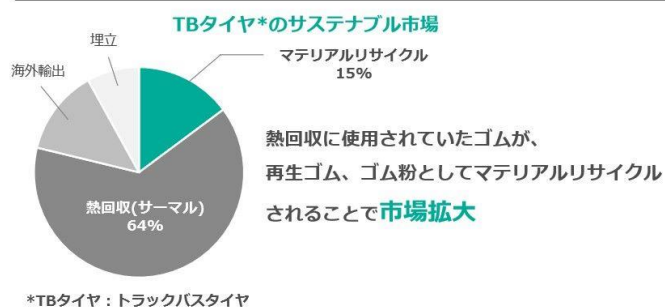
資源循環事業 ▶ ポリマー(プラスチック、ゴム等)事業



日東化工のTOBにより、低炭素な生産スキームができあがり、ゴムCEの実現が可能に



CE例：タイヤのサーキュラーエコノミー



東洋ゴムチップの強み

- 様々な配合の廃タイヤを使用し、人工芝充填剤等のサステナブル製品を製造
- 廃タイヤの処理能力、再生原材料の供給シェアは国内トップレベル
- 廃タイヤ由来の極微粉末を開発・製造
- 冷凍粉碎技術を使った日本初のタイヤ粉碎技術を研究

日東化工の強み

- 廃タイヤチップ、粉末からゴムマット等のサーキュラー製品を生産
- 東洋ゴムチップが製造した廃タイヤ極微粉末を、日東化工がコンパウンド化
- サステナブルタイヤの原材料の生産を目指す

23

ここは、先ほど言ったポリマーです。日東化工というゴムのメーカー、それから東洋ゴムチップは2015年にグループ入りしていますけれども、いわゆる入口のほうの、破碎・選別の廃棄物を扱う、それからそれを使って、元々バージン材でゴムの製品を作っている日東化工ですから、そこの組み合わせの中で、ゴムのマテリアルリサイクルをしていこうと。この組み合わせが、非常にゴールデンコンビだと私は思っていますし、日本にはないんですね。

ゴムの業界は、もう成熟産業だと思っています。既存の事業としてはもう伸びないと。ただし、このサーキュラーエコノミーという新しい切り口でやれば、また違った形で、この事業が増えていくんじゃないかなと思っています。

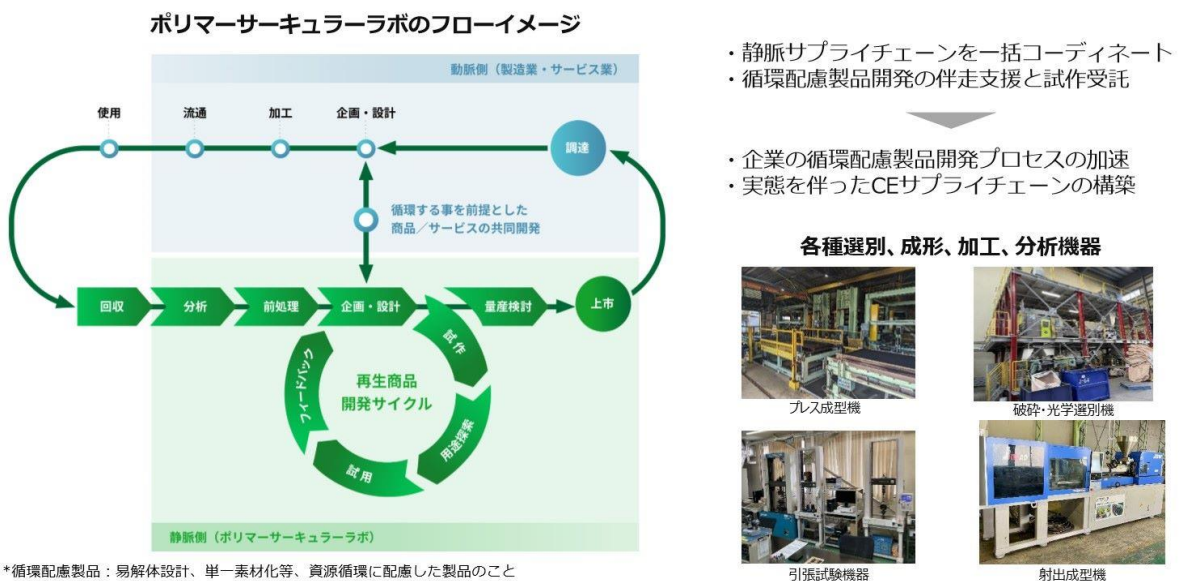
日東化工は、元々、やはり自動車メーカーの下請け的な業態でした。入ってみて、つくづくそれが、我々は下請けとかあまりやったことがなかったので、その厳しさと、それから、それなるが故の、品質管理とか納期の管理とかのレベルの高さも、実は感じました。

でも業態として、自分たちで値段を決められない業界であるので、なかなかマネタイズが難しいんじゃないかなという中で、このサーキュラーエコノミーという切り口でやれば、違った業態のゴムのメーカーになれると。この機能を一体化させることを、今考えていますけれども、そのことによって、違った形の新しい業態ができるんじゃないかなと思っています。

資源循環事業 ▶ ポリマーサーキュラーラボ



CE時代に対応する、循環配慮製品*の開発を支援



ここが、ポリマーサーキュラーラボということで、いろいろなお客さんから引き合いをもらっているんですけども、この左図の下のほうの丸い部分です。試作をする、それから用途の探索をする、それから試しでやってみる、それでまたフィードバックをするということ。

この辺の、このいろいろな施策のラボがないんですね。だから、今までは、来たら他所にお願いしていたんですが、今度はグループの中で、全部やれるような、いわゆる実験場を作って、それでお客様もお呼びして、一緒にその仕組みを作っていくということで、今いろいろなしつらえをしているところであります。

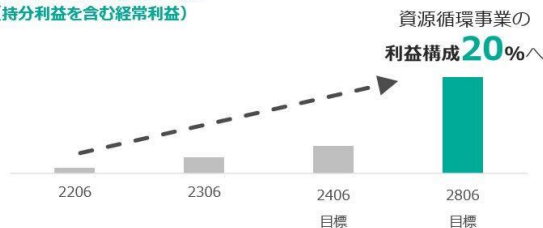
こういうことをきちっとやれるところも、おそらくないので、廃棄物処理業者でもないんですよ。ゴムの、いわゆる日東化工の同業者のようなどころもできないんです。だからそういう意味では、ちょっとくどいですがけれども、その両方の機能が合わさったことで、新たに実現できるものがあるんじゃないかなと思っています。

脱炭素への移行に伴う解体工事の需要が増加、金融機関等との連携が事業成長を加速

脱炭素に伴う解体事業の市場動向

- 01 初期の脱炭素の大規模設備の寿命到来
 - ・太陽光発電設備
 - ・陸上風力発電設備 等
- 02 脱炭素に伴う製造業等の事業再編
 - ・自動車関連
 - ・石油関連 等
- 03 脱炭素に伴う新たな将来需要
 - ・大型蓄電池
 - ・洋上風力発電設備 等

解体事業の実績と目標
(持分利益を含む経常利益)



成長に向けた取り組み

協業ネットワーク強化



解体CEの研究

- 01 海上輸送による大型案件への対応
- 02 風力発電ブレードの高度リサイクル
- 03 レアメタル、レアアース回収

ここは、解体・片付けの話で、もう先ほど申し上げましたので、くどくなりますが、今期でまだ1億5,000万円くらいの営業利益なんですね。従って、これを2028年には8億円ぐらいにしていこうということ。

ここも、スクラップ屋が片手間でやっている解体屋ではないという、解体専門の部門として、きちんとプロフェッショナルになっていく、その辺のしつらえを、今準備をしているところであります。

広域案件の解体スクラップの流通を電炉メーカーと連携してコーディネートする

■背景

- ・2024年問題への対応として海運での集荷ニーズが高まっていく
- ・CN*に向け、グリーンスチール*の使用ニーズが高まっていく

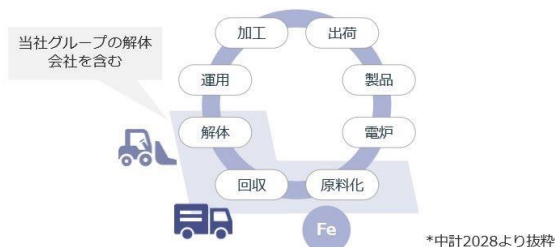
■東京製鐵との連携

当社グループの運営する兵庫県尼崎市の鉄スクラップ集荷ヤードを、「東京製鐵 関西サテライトヤード」として運用開始予定(2024年5~6月)

■顧客のメリット

複雑な窓口業務を省略し、「循環の可視化」を推進する(下記)

鉄スクラップ循環フローのイメージ



●トレーサビリティシステム

納入された金属スクラップが本当に循環されたのかを一元的に管理する機能が必要。

モノの商流を理解している当社グループが本役割を担う。



*CN：カーボンニュートラルのこと
*グリーンスチール：生産時のCO2排出量を削減した鉄鋼材料のこと

●CO2排出量算定システム

建物の原材料の生産過程で発生したCO2の量を可視化。

当社グループのコンサルティング会社と協力し開発。



それから、これはちょっとわかりにくいんですが、私どもは今、東京製鐵という、電炉の一番大手のメーカーの、サテライトヤードというものが尼崎にあるのですが、6,000平米程度を元々持っており、我々が集めて、それで自由に販売しているのですが、そこを半分ほど提供して、いわゆる東京製鐵さんの集荷場にするということで、東京製鐵さんとの関係が今非常に深まっています。

その中で、例えばビルを解体するには、ゼネコンさんですからデベロッパーの方からのお話ですけども、解体をして。ただ、ビルのテナントさんは、このCO2の発生をいかに少ない形でビルを造るかということまで。だから、そこに入居しますという、かなりそういう人もいるらしくて、解体したものを電炉に売って、その電炉の製品を、またビルの骨材にすると。

同じものが、同じようになるわけではないんですけども、その循環に関して、我々がコーディネートする役割がどうもありそうだなということで、まだ今3例ぐらいをやっている最中なんですね。

まだ形ができていないんですが、このグローバルトレーディング事業は、全国にスクラップ屋さんのお得意様がいるので、その場その場で、加工はそこでやってもらって、そして我々が指定する。東京製鐵さんがメインになると思うんですが、電炉メーカーに運んでもらう、あるいは我々の港に運んでもらって、そこから販売するような、新しい何か形ができるんじゃないかなと。

場合によっては、その製品の販売の窓口も含めて、やらせていただくようなことも、我々の役割の重さによっては、あるかもしれないということで、今そんなことを模索しているところであります。

す。これも、ちょっと新しい形の、サーキュラーエコノミーの中で生まれてくる一つのビジネスじゃないかなということ。

まだまだ、ちょっと深掘りしないと、事業モデルまでは、まだ昇華されていないんですが、ただ何か可能性を感じてですね。なおかつ、グローバルトレーディング事業の会社、NEWSCON という会社ですけど、ここ2~3年の間に、ビジネスモデルを転換する一つの事例として、ここを取り組んでいくということでもあります。

サーキュラーエコノミーのコンサルティングサービス例



サービス	内容
◆CE型廃棄物・資源物回収モデル開発	<ul style="list-style-type: none"> ▶ CEを想定した廃棄物・資源物の回収モデル（回収方法、回収業者、回収ルート）構築 ▶ 回収モデルに関する実証試験、共同回収パートナーとの共同回収オペレーション構築
◆再資源化加工検証・分析	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 製品廃棄物の再資源化検証のための加工（破碎・ペレタイズ等）コーディネート ▶ 廃棄物の再資源化加工及び再生原料成型可能性検証 ▶ 再生原料試作品の成分分析
◆廃棄物前処理再生原料製造・成型	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 製品廃棄物等の前処理加工（破碎・選別 etc） ▶ 廃棄物のマテリアルリサイクル・ケミカルリサイクルモデル構築コーディネート ▶ 再生原料製造・再生原料成型加工
◆再生原料調達・販売	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 各種再生原料（再生プラスチック原料や再生鉱物原料 etc）の市場調査と調達 ▶ 各種再生原料の販売
◆再生製品用途開発	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 再生原料を使用した再生品の用途可能性調査と用途に関する共同開発 ▶ 再生製品の企画検討
◆リサイクル技術	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 新リサイクル技術検証用試料提供（サンプル試料の提供、試作材料の調達 etc） ▶ 新リサイクル技術の共同開発
◆トレーサビリティ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ サーキュラーエコノミートレーサビリティシステム構築と提供
◆CO ₂ 見える化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ サーキュラーエコノミープロセスにおけるCO₂排出量算定 ▶ 再生原料化によるCO₂削減効果算定（サーキュラーエコノミー-LCA）

ここは、サーキュラーエコノミーコンサルティングのサービスの事例ということで、細かくは説明しませんが、いろいろなお客様のニーズに応じて、それをコンサルし、そして実際の事業の形態まで我々がフォローする、伴走するといいたいでしょうか、そういうことをやっていきたいと思っています。

新規取組みを推進する部署を設置し、事業成長を加速させる

CE企画専門部の設置

目的 CEの具体的事例を実現
概要 金属資源会社内にCE企画専門部を設置し、スキーム提案から仮説検証プロセスを素早く回す。

- 問い合わせ数の増加
 - ・大手企業からの相談が多数
 - ・協業ネットワーク等の対応能力強化、スキームの平準化が直近の課題

DX推進部の設置

目的 生産性向上、およびDXを活用したCEの推進
概要 社内システムの改良（草の根DX）に加え、トレーサビリティシステムとCO2排出量算定システムを開発する。

- エンジニアリング部門のノウハウを活用
 - ・自社内にエンジニアリング部門を保有し、自動化・効率化のノウハウを豊富に蓄積
 - ・システム開発能力を加速させ、工場現場の実態に即した開発を推進

海外戦略室の設置

目的 中計2028にて、海外事業ポートフォリオの組み換え
概要 グループ横断、海外拠点を活用し、Outbound/日本のビジネスモデルの海外展開、Inbound/海外ビジネスモデル輸入を加速。

- 海外CE構築機会、国内外連携/広域リサイクル機会の研究
 - ・海外現地でのCE事業投資機会につき、仮説検証開始
 - ・国内外連携による技術導入、経済規模確保によるブレークスルーを追求

これが、最後のページになります。それらのために、サーキュラーエコノミーの企画専門部門を、金属資源会社の中にしつらえました。

今お客様から、グループの中にバラバラで来ているんですけど、全てのオファーといきましょうか、情報を集約して、そしてそこで差配をする形で、本格的にこのサーキュラーエコノミーの部門が動き始めています。もうすでに、いろいろな引き合いもいただいています。

こちらからも、いわば問いかけるような形の営業展開をして、本当にここ半年ぐらいの間で一気に、社会のサーキュラーエコノミーに対する意識が高まったような気がします。

我々は、ある意味、自分たちの事業ですから先行してやってきたんですが、その割に反応がいまいちだったんですけども、最近はこの反応が、すごく良くなりました。

それをマネタイズするまでのタイムラグがあるので、今期も言い訳になってしまいますが、マネタイズがそこまでいっていないので、仕掛けはしているんですけども、これは来期、再来期に向けて生きてくると確信をしております。

それから、そのためのDXの推進ということで、ここはもうご多分に漏れずの話ですが、サーキュラーエコノミーにも、これがツールとして非常に必要なんですね。普通のスクラップ屋さんではできないことを、我々がやると。普通というのは何なのか、ということになります。

だんだんそれが普及してくれば、汎用すれば、誰でもやれるかもしれませんが、それらを先行してやるということで、DX推進部というの、今年1月に作りました。

それから、海外戦略室。これは1月1日になっていますが、実は去年の10月ぐらいからスタートしてまして、そういう人たちが、今募集する中で集まってきてもらっていますので、そういう体験者がいます。

我々も、ベトナムとかオランダ、イギリスに拠点はあるのですが、いわゆる連絡事務所、情報の基地みたいになっています。ベトナムは5~6人社員がいるのですが、実際に現地で仕事ができないか、事業をやれないかということで、今いろいろな仕掛けをしています。

逆に、インバウンドということで、海外のいろいろな技術を取り入れることも含めて、海外戦略室。まだ実は1名で、もう1名これから増えるぐらいのレベルの部門なんですけれども、ここら辺も、私どもの将来の展開として強化していきたいなと思っているところであります。

これをもちまして、説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、ご案内の通り、会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入りたいと思います。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この IR ミーティングですけれども、質疑応答部分を含めて、全部を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は、質問する際に氏名を名乗らないようにしてください。

張谷 [Q]：いちよし経済研究所の張谷と申します。3 問程度ありますので、1 問ずつお願いできればと思います。

まず業績修正についてなんですけれども、今回、各事業等の見直しをされていて、特に資源循環事業での利益面での下方修正が多いですけれども、11 ページに記載の通り、国内集荷競争の激化ということになっているのですが、この辺りの背景と、今後の見通しについても教えてください。

下期は、あまり回復しない前提になっていると思いますが、これがしばらく続くみたいな形になってくると、なかなかちょっとしんどいなと思いますので、この辺りの見方についてまず一つ教えてください。

佐野 [A]：短期的に急回復するということは、多分ないんじゃないかなと思っています。ただ、価格面では、ベースメタルに関しては温存されるので、そこはあまり心配していませんけれども、やはり集める仕組みですね、先ほど来から申し上げていますが、そこら辺を、きちっと具現化していくということかなと思っています。

まさにサーキュラーエコノミーの仕掛けをいくつかやって、もうすでにいろいろなものが動いていますので、集める仕組みをしっかりと作れば、資源循環事業は、中期的にはすごく魅力のある事業だと思っています。ただ、下期にそれがすぐに急回復するかというと、そんなことはないという意味で、今回予測の中に入れていているということです。

張谷 [Q]：ごめんなさい。私、理解がちょっとできていないんですけれども、集荷競争が当初思っていたよりも厳しくなったので、下方修正になったんですね。それを今後、いろいろ仕組みを作るので、競争からはだんだん楽になってくという意味でおっしゃっていますか。

佐野 [A]：その競争から、ちょっと離れたところで集荷できるような仕組みを作っていないと、中長期的にはまた同じような形で、競争激化するのはもう目に見えていますので。ですから、集荷競争というか、商売の競争は急に厳しくなったわけではないです。

ただ、中華系が入ってきたことで、新たなプレイヤーが入ってきたので、かつてとはまた違った厳しきは増しているということが言えるということなんです。

張谷 [Q]：いや、急にとっても、半年前と見方が変わったわけですね。

佐野 [A]：いや、もちろん半年前からそれはあったはずなんですけれども、レベルが高い会社が生まれてきたんですね。前は、違法性をみんな指摘されるような、日本のスクラップ業者がこぞって、いわゆるヤード業者と言うんですが、そういうものに対して批判をしていたんですが。

彼らもそれに応えて、自分たちのレベルを上げてくる会社、全部ではないんですけど、その辺の会社が2~3社、私の目に入るようになったので。これはちょっと今までとは違う競争になるんだろうなという、そういう予感をしているということですね。

張谷 [Q]：わかりました。二つ目は、グローバルトレーディング事業なんですけれども、これは昨年度が悪すぎたので、今年度は一応増益見通しになっていますけれども、これも期初の見通しより若干下げているという状況の中で、説明とすると、国内高の海外安の影響ということだと思うんですけども。

こちらの今後の見方は、こういうことが続くのか、たまたま今市況的にはそういうサイクルに入っているのか、あまり心配してないということなのか、その辺りについて教えてください。

佐野 [A]：国内高・海外安は、これからも続くと思っています。この会社は1992年からスタートしたんですけど、ちょうどぴったり30年で、ビジネスモデルの賞味期限がある程度終わったと思っています。

従って、国内の仕事ですとか海外からの輸入の仕事、三国間の仕事、いろいろなことで、要するにビジネスモデルを変えていくそういう状況に今あって。そこに、1年では無理なので、一応2~3年という言い方をしています。

ただ、この海外安・国内高というのも、たまにそれが逆転をしたりすることがあるので、なおかつその国内というのは韓国も入れて、内海みたいなものなので、東アジアが高くて、東南アジアは安いとか、東南アジアが安いということはないんですが。

パイを国内というのは東アジアまでくらい、韓国まで少なくとも入った上で、韓国の買いが高いと、やはり日本にまた対抗してくるんですが、我々がその上に行くので。ここ直近では、またそんな新たな契約を韓国の会社からもらうとか、いろいろな話も聞いていますので、行ったり来たりなんです。

ベースとしては、輸出。圧倒的に余った国から、鉄スクラップが足りない国に、いわゆる電炉メーカー、日本製鉄さんも JFE さんも、電炉メーカーを増やすわけですから。

電炉メーカーが増えるということは、鉄スクラップの需要が増えるので、今まで数百万トン外へ出していたスクラップが国内に還流していく。もう外へ出す余力がなくなってしまう。そういう方向性のトレンドの中にいますので、これから良くなることはないと思います。

前のようなビジネスモデルが通用しない時代に、もうすでに入っているということなので、一方ずつの輸出だけではない。ただ、海外とのコンタクトができる、我々クラスのリサイクル業者は、あまりいないんですよ。

その中で、関係性を含めて、バッテリーの輸入をしたり、あるいはバッテリーの原料の負極材をアメリカから輸入したり、ブラックマスを入力したりとか、今はすでにそのようなことがスタートしていますので、その機能を、これから伸びる業態の中で活かしていくというような形で、ビジネスモデルを変えていくんだらうなということ。

窮すれば即ち変ず、変ずれば即ち通ずです。やはり寝ても覚めても世界で、少しそういう可能性は、当事者の人たちは見だしつつあります。だから私は、あまり心配はしていないんです。

必ずビジネスモデルを転換して、それで新しい業態として世の中に売り出すような、そんな時期があと 1~2 年で来るんじゃないかなと思っています。

張谷 [Q]：わかりました。3 点目なんですけれども、今年度残念ながら下方修正ということで、利益的にはこの 2 年間ちょっと足踏みという形になると思います。

また中期的に、経常利益 50 億円を目指すという志は多分変えていらっしやらないと思うんですけれども、そうすると来年度、やはり利益を増やしていくような形に持っていく方向なんだと思うんですけれども、来年度については、どの事業に一番期待をしているのか。リチウムイオンなのか、資源循環なのか、あるいは新しい事業なのか、その辺りを含めて教えてください。

佐野 [A]：最も確実的なものは資源循環で、今お客様の数とか集める仕組みが、来年度の後半ぐらいから動き始めるなというのがありますので、そこは確実に利益を生んでいくと思います。

リチウムイオンバッテリーは、扱い量はおそらくまた 3 割、5 割増しにきつくなると思います。だけど利益はあまり出ないという前提で、今年度と同じぐらいの利益が出たら御の字かなと。

ただ、相場展開がですね、炭酸リチウムがここ 1 週間ぐらい、昨日、一昨日ぐらいの間ですけども、一応底を打ったような雰囲気はあるので、相場によってはまた変わっていくんだらうなと。

ただ、毎度申し上げているんですけど、本番は2030年以降ということで、ポテンシャルを高めるというか、回収の仕組み作りだとか、その技術だとか、新しいブラックマスの製造プロセスだとか、当然そこには湿式製錬のしつらえ、それらを含めて、モノを集める量とか仕組みをきちっとするのが、ここ数年だと思っています。

もちろん、赤字だと回っていかないの、利益はそこそこ出しながらも、相場が良いときにはバーンと、また前と同じぐらい5~6億円出たり、また1億円ぐらいになったりという、そんなことでいくんじゃないかと。扱量は、漸増というか2割、3割ずつ増えていく。

そうすれば、2030年に向けて、湿式製錬が仮に2026年、2027年に稼働したら、そこは対応できるのではないかという、そのための準備期間だと思っていますので、リチウムイオンバッテリーの来年度の業績への貢献というのは、あまり織り込まないでやるつもりです。

それから、グローバルトレーディング事業の会社も、物流の会社は確実に今伸びてるんですね。もう一つの、いわゆる流通の会社、NEWSCONという元々貿易をやっていた会社も、新しい芽がどんどんどんどん出てきてますし、社員の皆さんのモチベーションが非常に高いものがあるので、彼らならやってくれるなという、本当に情緒的な部分もあるのですが。

実際、いろいろな新しい種が生まれてきていますので、そこも来年後半ぐらいは、NEWSCONという流通の会社も貢献してくれるんだろうなと。だから、元々やっていた部分ですよ。

それで、ゴムに関しても、これは、ちょっとタイヤに行くには少し時間がかかるかわかりませんが、2年ぐらいかかるかわかりませんが、そこに行けば一気にまた違った業態に入ってくるので、中期計画ではいけると私自身は思っています。

張谷 [M]：わかりました。どうもありがとうございました。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ほかにご質問いかがでしょうか。

安藤 [Q]：ご説明ありがとうございました。SMBC日興の安藤と申します。2点ございます。

一つ目が、東京製鐵さんとの関西サテライトヤードで提携するというものなんですが、これは東京製鐵さん専用のヤードということになって、他の会社さんは使えなくなるという理解でいいのかということと、そうなったときに一定のギャランティ、例えば一定の集荷量だったり一定の使用量だったり、極論すると、東京製鐵さんが急に半分しか使わないよとかとなったときのリスク、そういうものはどんな感じで見えていらっしゃるのでしょうか、

佐野 [A]：6,000平米しかないんですけど、その3,000平米を東京製鐵さんにお貸しするような形でやるので、今までの商売も一方では続けながら。

いわゆる東京製鐵さんが好む H2、H3 とか、そういうグレードのものと、例えば新断という比較的グレードが高いものとか HS とか、輸出でも十分対抗できるようなものとか、それは自前でやるということなので、東京製鐵さんだけのヤードではないです。

東京製鐵さんは、やはり関西に集荷基地を作る以上、一定の価格を出して、関西の鉄鋼メーカーに気を遣いながらも、モノを集めることが主体なので、我々をバックアップしていただけていると思います。

併せて、そのためにもさっき言ったビルサーキュラーではないんですが、解体の案件から含めて、いわゆる電炉メーカーとの。東京製鐵さん、東京製鐵さんというと、また他のメーカーともやり取りがあるので、お叱りをいただくかもわかりませんが。

ヤードをお貸しするという意味では、東京製鐵さんとの関係性が深まるという意味で、東京製鐵さんを前面に出していますけども、いわゆるモノを集めるところから協力していただいて、それで、それを関西の我々の知っているスクラップ屋さん加工してもらって、そして尼崎に入れてくださいねと。

HS は、NEWSCON の今までの既存のヤードに、H2、H3 は東京製鐵さんのヤードにとりながらいろいろな工夫をして、一緒になって扱い量を、どんどん回転を増やしていくというですね。

我々も売り買いではないので、いわゆる提案絡みのお金をいただくことになるので、東京製鐵さんにとっても回収が増えることはいいことで、我々にとってもすごくいいことなので、そこは先ほど言った、電炉メーカーとタイアップした商材を集めるということになります。

すみません、ちょっときちっと言えず。

安藤 [Q]：よくわかりました。それで、これに関連して高炉との関係、あるいは高炉の引き合いってどうですか。将来、多分彼らは、莫大なスクラップを必要としてくると思うんですけど、何かそういう、御社と一緒にやらないかとか、そういう動きというのはどうですか。

佐野 [A]：高炉さんは、転炉に入れるということはあるんですけど、いわゆる、これから 2028 年とか 2029 年で電炉を造成するとかそうなったときには、おそらく我々にも、いろいろ言ってくると思います。

海外の高炉からのオファーのほうが、日本にそういう基地を作らせないかとか、あるいはいわゆるその H2、H3 をシュレッターにかけて、高品質なスクラップにするという。業界新聞の方はわかるんですけど、そのようなことを一緒にやらないかというようなオファーは、私どもの会社に限らずだと思っていますが、海外の会社からは来ています。日本の会社からは、うちには来ていません。

安藤 [Q]：ありがとうございます。それからもう一点が、リチウムイオンバッテリーの話なんですけど、一つはリチウム以外に、コバルト、ニッケルと出ると思うんですけど、収益の貢献度としては、どうなのでしょう。リチウムが圧倒的なのかどうかということ。

もう一つは、リチウムの市況は、極端に変動しているわけなんですけれども、その市況の変動リスクが、結構このビジネスの継続性に影響を与えかねないかなと思っていました。

それを例えば、さらにひどく下がってしまって事業性として成り立たないようなリスクとか、それをカバーするためにどういうことを考えていらっしゃるかというのをご教示ください。

佐野 [A]：幸か不幸かと言いましょうか、好むと好まざるとに関わらず、相場の影響を大きく受ける事業だと捉えています。

これ以上下がると言ったときに、今度はいわゆる鉱山と言いましょうか、リチウムを回収するような仕組みまで壊れてしまうので、そこでまたどこかでバランスするとは思いますが。

我々が、すでに中国の会社なんかをベンチマークすると、例えば湿式製錬の会社でも、結構加工請負の事業の形態と、売り買いの両建てでやっているような、いわゆる加工請負ですと、いわゆる工賃をもらうわけですから、相場の影響がないので、そういう事業のやり方があるんだなというのを、昨年中国に行って勉強したと言いましょうか、感じました。

それで、今はもう電池メーカーからは、彼らはもう電池を自分たちのところに戻すというクローズドループを作ろうとしていますので、このブラックマスを作る会社に対しても、今は売り買いで我々の自由に売れるんですが、いわば加工して、自分たちでこれは戻してくださいとか、そういうような動きに、おそらくこれから、私どもがやるというよりも、電池メーカーの動きがそうなると思います。

あるいは、自動車メーカーも、使用済みの電池に関して、もう困り込んで自由販売はしない。それで、ブラックマスとして返すか、我々が製錬までやって、そういう方々に認めてもらえれば、硫酸ニッケルとか硫酸コバルトとか炭酸リチウムにしてお返しをする。

あるいは、その向こうの前駆体に行く。正極材まではいかないんですけど、そういうような形で製造メーカーにきつくなっていくような形が、事業の安定性をもたらすと思っていますし、お客様もそれを望んでいるような感じがします。

だんだん今度、面白くないというか、下請けになってしまうので、業態としては何か面白くない部分と、事業としては安定すると。一方では、一部は、それが何割かはわかりませんが、

理想的には半分ぐらいは自分たちで、いろいろ差配できるような業態もたくさんあるんですよ。やっていけば。全部は全部、戻せないものがあるので、そんな中から利益を出して。

ここは、逆に言えば相場を活用して利益を出す。こちらは、もう相場が下がっても高くなっても、高くなっても増えないけど低くなっても減らないという、そういうモデルに、きつとなるんじゃないかなと。これも、私が勝手に思っているだけですけども、そういう流れが来るような気がします。

安藤 [M]：わかりました。ありがとうございました。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。

阿桑 [Q]：化学工業日報の阿桑と申します。ありがとうございます。私も、リチウムイオン電池について3点ほどお願いします。

まず拡張の進捗なんですけども、関西は土地取得で少し遅れる、海外は前倒しとありましたけど、この辺りをもう少し詳しくお願いいたします。関西のほうは、各社に聞きますと、万博で少し工事が遅れているという話を聞いているんですけど、その辺りの影響で遅れると考えられているのかというのが一点。

あと、海外のほうは、以前の話で、イギリスの拠点を含めてやっていくという話がありましたけど、その辺りは今どういうお考えなのかお聞きできますでしょうか。

佐野 [A]：関西に関しては、まだ土地取得に至っていないんですよ。今いろいろな候補があったんですけど、居抜きも含めてですね。茨城は居抜きなので、そこを第1に考えている、建設費用が高いので。費用と同時に、納期がすごく遅れるので、更地も含めて今探している最中で、そこが決まらないので、2025年はちょっと厳しいなということで、今日申し上げました。

海外が前倒しというのは、話がいろいろ来ているということで、ひょっとしたら、優先順位を、海外にすることもあられるかもしれないということで、裏付けがあっては申し上げてません。

イギリスに関しては、昨年度よりもちょっとトーンダウンするような形で、先方があるので、いくつかの話をいただきながら、全部できるわけではないので、これから良いパートナーを含めて探しながら、やっていきたいなと思っています。

阿桑 [Q]：ありがとうございます。2点目が、湿式製錬の事業を、少し2025年度目標を見直しとありましたけども、先ほど2026年ぐらいに稼働できればというお話がありました。

一方で、提携をします三菱マテリアルさんが、パイロットプラントを作って、今後そこで湿式製錬の実証化を進めていく中で、この辺りの提携を広げて行って、向こうと湿式製錬をやっていくようなお考えとかはあるのでしょうか。

佐野 [A]：一応、共同研究が終わって、それから事業開発のいろいろな協議もすでに終わって、ちょっと様子を見ましようと言いましようか、一定の距離感の中で、ただ協力できることは協力しますよということで、ブラックマスを提供するとかですね。

私は、三菱マテリアルさんとは、基板ですとか他のことで深い付き合いがあるので、ただし一緒にやりましようというところには至っていません。我々もだから、いろいろな他のパートナーも含めて、今探しながらやりますよということで、先方とはいろいろお話ししています。

阿桑 [Q]：わかりました。最後にもう一点、先ほどの質問と重複するかもしれないですけど、市況感と、この拡大計画についてお聞きしたいんですけども。

ニッケル、リチウムの価格等も、多分中計の策定計画値と比べて、だいぶ下がっていて、今年も多分それほど上振れないだろうという見方の中で。まず、この拡張計画は、進めていくお考えがあるのかということと。

あと先ほど、市況に対応するために、例えば加工であったり、製品として売っていくとありましたけど、この辺りは実際、具体的にはどのように進めていくかという、この2点をお話しただけですでしょうか。

佐野 [M]：最初は何でしたっけ。

阿桑 [Q]：市況が下がっていく中で、この拡張計画は進めていこうと思っているのか。

佐野 [A]：もうその通りです。先行してやっていき、扱い量を増やすことで、利益が大幅に出なくても、会社が回転していく形で、何年間か持たせるといいましようか。他の事業でも、そこを補填しながらということもあるのですけれども、そこを先行してやらないと。

逆に言えば、市況が下がって、同業者を含めて積極性がなくなってくるときが、ある意味チャンスだと捉えていますので。

中長期的には戦略事業ですから、ここは先行していろいろなものを、人、物、金を投入していくと。また、そこをやらないと、差がつかないような気がします。1個、やはり頭を抜き出すためには、一定のリスクを背負ってやると。会社が潰れるようなのはよくないが、ただ、怪我ぐらいならいいかなと。重症にならないようにしながらも、リスクは背負いながらやらないと駄目だと思います。

業態の変更は、我々がというよりも、電池メーカーが、すでに彼ら自身がクローズドグループを作るにあたって、湿式製錬はどこで、海外も含めてですよ、我々がブラックマスを作って、そして海外。もう今は日本でやっていないわけですから。もう 2026 年からクローズドグループと言っていますので、もう海外しかないわけですよ。今中国は、いろいろな国との関係で難しいので、韓国とか、そういう世界になるのかなと想像していますけども。

だから、そんな形で、もう彼らが作った絵の中に、我々は加工業として入ることで、今のところ、我々はブラックマスを作って加工賃をもらおうと。私自身が湿式製錬までやれば、またそこまで請け負わせてもらえれば、それも加工事業の範囲は広がっていくわけで。

売り買いで、自分たちがモノを持って、相場リスクを取ってということになる部分と、そうではない部分の二つに分かれる。全部が全部、加工請負にはならないような気がするので、それは我々の発意というよりも、もう電池メーカーなり自動車会社の、いわば戦略の中に私たちが入っていく。そういう製造メーカーに、きつくなっていくということなので。

どうい商品を作って先方に提供するというよりも、先方から言われた商品を作って提供していくような、少し受身の形にきつくなるんだろうなと思います。

阿桑 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。お時間をちょっと過ぎておりますので、まだまだご質問があるかとは思いますが、これもちまして決算説明会を終了させていただければと思います。

佐野様、ご説明ありがとうございました。またご参加の皆様、ありがとうございました。

佐野 [M]：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

本資料に関する注意事項

本資料は投資家の参考に資するよう、株式会社エンビプロ・ホールディングスの現状を理解していただくために作成したものです。

本資料に記載された内容は、現時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢及び弊社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。