

2024年8月28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月期決算説明会（書き起こし）

2024年8月23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 月期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2024 年 8 月 23 日		
[ページ数]	35		
[時間]	13:30 – 14:23 (合計：53 分、登壇：37 分、質疑応答：16 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]	2 名		
	代表取締役社長	佐野 富和 (以下、佐野)	
	専務取締役	春山 孝造 (以下、春山)	

登壇

司会：お待たせいたしました。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。今回の説明会は無観客でライブ配信形式のWeb説明会とさせていただきます。なお、本日の説明資料は当社様のホームページに掲載させていただいておりますので、適宜ご利用くださいますようお願い申し上げます。

それでは初めに、会社からお迎えしているお2人の方をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長の佐野富和様です。

佐野：社長の佐野富和です。どうぞよろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、専務取締役の春山孝造様です。

春山：専務の春山孝造でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は佐野社長様および春山専務様からご説明いただくことになっておりますが、お2人のご説明後、今回オンラインでご参加されている方からのご質問をお受けする予定です。では、佐野社長様、よろしくお願いいたします。

佐野：改めまして、どうぞよろしくお願いいたします。それでは早速でございますが、2024年6月期エンビプロ・ホールディングス決算説明会を始めさせていただきます。本日はオンライン形式で、我々にとっても初めてなので何かと不備があるかもわかりませんが、ご了承いただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。では早速。

目次

1. 2024年6月期 決算概要
2. 2025年6月期 見通し
3. 中期経営計画（中計2029）
4. 資本コストや株価を意識した経営
5. 事業別の成長戦略

2

今日はこの五つの項目に分けて説明をいたします。前半は少しスピード感を持ってお話をさせていただき、中期計画以降にお時間をいただきながら説明をいたしますので、どうぞよろしくお願いいたします。

決算概要▶2024年6月期 ハイライト

連結業績

売上高	前期比
52,214 百万円	6.1%増
営業利益	前期比
1,409 百万円	8.6%減
経常利益	前期比
1,782 百万円	6.3%減
当期純利益*	前期比
537 百万円	56.5%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**50,916**円/t（前年同期49,082円/t）
- 国内の粗鋼生産量は堅調に推移。コバルト、ニッケル及びリチウム等の相場は前年同期を下回ったが、銅の平均価格は前年同期を上回って推移

【TOPICS】

- LIB*リサイクル茨城工場稼働に向け準備
- 金属資源循環企業3社の統合、ポリマー資源循環企業2社の統合
- 解体新会社稼働に向け進捗（資源循環事業：2024年9～10月稼働予定）
- 輸出版売取引における税務当局との見解相違、及び火災の影響等により、特別損失**1,012**百万円を計上

*当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益（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

最初に、2024年6月期のハイライトでございます。

数字はご覧のとおりですが、とりわけ当期純利益の5億3,700万円、前期比56.5%減というのが非常に大きな財務的なインパクトです。右側のトピックスの下に書いてありますように、輸出販売取引における税務当局との見解の相違および火災の影響等によりまして特別損失を10億1,200万円計上している関係で、当期利益が5億3,700万円となっております。

それ以外のトピックスといたしましては、LIB リサイクル茨城工場をずっと建設してまいりましたが、前期においてはまだ建設中ですけれども、今足元では稼働し始めております。

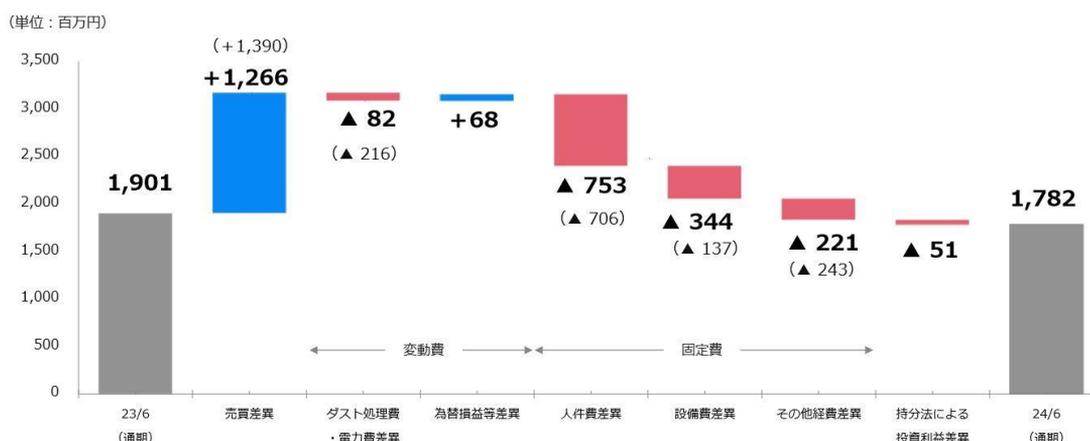
それから、これも一つの大きなトピックスですが、金属資源循環企業の3社、エコネコル、しんえこ、クロダリサイクルとありましたが、それを統合いたしました。それから、ポリマー資源循環企業、日東化工と東洋ゴムチップがありました。それを日東化工に経営統合をしております。併せて、解体の会社をスピンアウトする形で設立をいたしました。本格的な稼働は、この秋からとなっております。

決算概要▶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**：人員増加、定期昇給及び10,000円以上のベースアップ
- **設備費差異**：新工場、新規設備投資（富士市の選別工場等）

※（ ）は23/6期にグループ化した日東化工による差異



ウォーターフォールではありますが、粗利と言いましょか、売買差益の増加を、人件費を中心に固定費が補えなかったということで減益になっております。

決算概要▶セグメント別業績概要

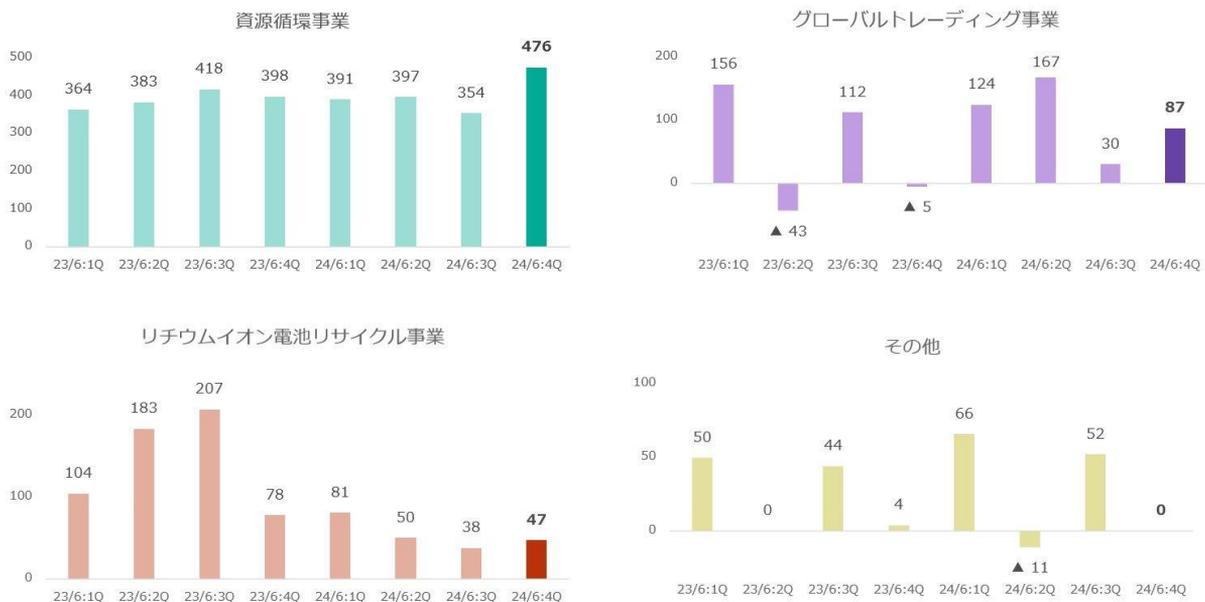
		2023年6月期		2024年6月期		TOPICS
		実績	実績	前期比		
				増減額	増減率	
資源循環事業	出荷量 (千 t)	262	249	▲ 13	▲ 5%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高度選別工場の稼働に伴う新規設備投資によるコスト増及び待遇改善による人件費の増加が利益を圧迫 ■ 日東化工のグループ化、焼却灰の回収量増加に伴う金銀滓回収量の増加及び好調な片付け・解体工事が利益に貢献
	売上高	18,852	21,254	2,402	13%	
	セグメント利益	1,565	1,621	55	4%	
グローバルトレーディング事業	出荷量 (千 t)	465	490	25	5%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 製鋼原料は依然として厳しい輸出環境 ■ 国内販売の強化、機動的な営業活動により出荷量が増加 ■ 物流代行サービスは内陸国向けの好調な出荷に加え、大量仕入れによるコスト減及び通関業の内製化によるコストダウン等が利益を増加
	売上高	34,485	34,955	470	1%	
	セグメント利益	220	411	190	86%	
リチウムイオン電池リサイクル事業	売上高	1,635	1,570	▲ 65	▲ 4%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電池材料の需要は軟調だが、積極的な営業により取扱量が増加 ■ コバルト、ニッケル、リチウムの相場は低迷 ■ 茨城工場稼働に向け準備
	セグメント利益	575	218	▲ 356	▲ 62%	
その他	売上高	463	491	28	6%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「環境経営コンサルティング事業」 ■ TNFD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が増加した事に加えカーボンニュートラル関連コンサルティングも順調に増加し収益に貢献 ■ 「障がい福祉サービス事業」 ■ 障害者総合支援法の報酬改定により就労継続支援B型の報酬基準の見直し
	セグメント利益	99	108	8	9%	

5

セグメント別でございますが、リチウムイオン電池リサイクル事業を除き、微量ですが増収増益になっております。バッテリー部門に関しましては、例えばリチウムの価格が一昨年の4分の1ぐらいとか、本当に2年前の半額ぐらいの価格になっておりまして。我々はブラックマスという半製品を作って、扱い量は伸ばしているのですが収益が減益という状況にあります。

決算概要▶セグメント利益四半期推移

(単位: 百万円)



6

これは四半期ごとの推移でございますので、またご参考にしていただければと思います。

決算概要▶連結貸借対照表概要



(単位：百万円)

	2023年 6月末	2024年 6月末	増減額	TOPICS
流動資産	19,088	18,366	▲ 721	商品及び製品 1,130百万円 その他流動資産 ▲1,311百万円、現金及び預金 ▲475百万円、受取手形 ▲198百万円
固定資産	14,598	15,419	821	投資有価証券 327百万円、機械装置及び運搬具 474百万円 建物及び構築物 ▲210百万円、その他投資資産 ▲143百万円
（有形固定資産）	10,844	11,175	330	
（無形固定資産）	148	189	40	
（投資その他の資産）	3,605	4,054	449	
資産合計	33,686	33,786	99	
流動負債	10,415	11,090	674	未払法人税等 108百万円、支払手形及び買掛金 679百万円 短期借入金 ▲660百万円、その他流動負債 ▲504百万円
固定負債	6,446	5,657	▲ 788	長期借入金 ▲727百万円
負債合計	16,861	16,747	▲ 113	
純資産	16,825	17,038	213	自己株式の処分 131百万円、利益剰余金 121百万円、非支配株主持分 ▲112百万円
（自己資本）	16,386	16,719	333	自己資本比率 49.5%（2023年6月末 48.6%）
負債純資産合計	33,686	33,786	99	

7

それから、連結の貸借対照表でございます。ここも特段申し上げることはございません。また後ほどご覧ください。

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	2024年6月期	増減額	TOPICS
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,332	2,940	608	(収入) 減価償却費1,267百万円、税金等調整前当期純利益816百万円、仕入債務の増減額673百万円 (支出) 棚卸資産の増減額1,157百万円、持分法による投資利益469百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 3,838	▲ 1,560	2,278	(収入) 有形固定資産の売却92百万円 (支出) 有形固定資産の取得1,578百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 92	▲ 1,931	▲ 1,839	(収入) 長期借入金の借入301百万円 (支出) 長期借入金の返済1,005百万円、短期借入金の純減少額660百万円、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	37	99	
現金及び現金同等物の増減額	▲ 1,661	▲ 513	1,148	
現金及び現金同等物の期首残高	8,913	7,245	▲ 1,668	
現金及び現金同等物の期末残高	7,245	6,771	▲ 474	

8

キャッシュ・フローにおきましても同じでございます。

連結業績予想		業績予想の背景					
売上高	前期比 53,500 百万円 2.5%増	<ul style="list-style-type: none"> ・資源循環事業では、組織統合に伴う集荷力の強化、解体等のサービス業及び再生素材の製造に注力する。 ・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、海外安が継続する中、貿易商材の拡大及び国内の商流を拡大する。 ・LIBリサイクル事業では、電池材料の需給緩和により金属相場は低調に推移する環境だが、取扱量の増加及び加工受託による収益基盤の安定化に注力する。 ・サーキュラーエコノミーの具体的な事例を実現すべく、組織再編、業務提携を含め、積極的な営業活動を実施する。 					
営業利益	前期比 1,500 百万円 6.4%増						
経常利益	前期比 2,000 百万円 12.2%増						
当期純利益	前期比 1,480 百万円 175%増						
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	1,500円/kg	11,000円/g	140,000円/kg	2,700円/kg	4,100円/kg	140円/USD

それでは、2025年6月期の見通しにつきましてお話をさせていただきます。数字はご覧のとおりで、増収増益を見込んでおります。資源循環事業においては経営統合しましたので、それで組織の効率を上げて収益を上げていくということ。

グローバルトレーディング事業は、もう2年ほど前からモデルチェンジをしてきました。いろんな手を打っておりますが、今期も、目の前にある課題を解決しながら、少しずつですがモデルチェンジを進めてまいります。

リチウムイオン電池リサイクル事業は、先ほども申し上げましたが価格が非常に緩和しております。ただ、これは戦略事業と捉えておりますので、扱ひ量は昨年も20%ぐらい伸ばしておりますが、今期も扱ひ数量を20%伸ばす。扱ひ数量を多くする、それから取引先の数、関係性をどんどんどんどん大きくして、戦略的に、財務の結果よりもその辺に力を注いでまいりたいと思います。以上であります。

見通し▶2025年6月期 連結業績予想



(単位：百万円)

	2024年6月期		2025年6月期	
	実績	予想	前期比	
			増減額	前期比
出荷量 (千t)	648	650	2	0.3%
売上高	52,214	53,500	1,286	2.5%
売上総利益	8,480	8,900	420	5.0%
営業利益	1,409	1,500	91	6.4%
経常利益	1,782	2,000	218	12.2%
税金等調整前当期純利益	816	2,000	1,184	145.1%
当期純利益	537	1,480	943	175.4%
限界利益	9,996	11,000	1,004	10.0%
EBITDA*	2,680	3,000	320	11.9%
純粋固定費*	8,683	9,600	917	10.6%
ROE	3.2%	8.2%	5.0%	—

*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】

11

連結の予想でございますが、先ほどと重複しますので、ROE8.2%を目標にするということを申し上げます。

見通し▶2025年6月期 連結業績予想



(単位：百万円)

売上高	2024年6月期		2025年6月期		
	実績	予想	増減額	増減率	構成比
連結	52,214	53,500	1,286	2%	100%
資源循環事業	21,254	25,500	4,246	20%	43%
グローバルトレーディング事業	34,955	32,000	▲ 2,955	▲ 8%	54%
LIBリサイクル事業	1,570	1,250	▲ 320	▲ 20%	2%
その他	491	500	9	2%	1%
調整額	▲ 6,058	▲ 5,750	308	-	-

セグメント利益	2024年6月期		2025年6月期		
	実績	予想	増減額	増減率	構成比
連結	1,782	2,000	218	12%	100%
資源循環事業	1,621	2,000	379	23%	76%
グローバルトレーディング事業	411	540	129	31%	21%
LIBリサイクル事業	218	▲ 15	▲ 233	▲ 107%	▲ 1%
その他	108	100	▲ 8	▲ 7%	4%
調整額	▲ 576	▲ 625	▲ 49	-	-

12

それから、ここも資源循環事業におきましては増収増益、グローバルトレーディング事業は減収増益、そしてリチウムイオン電池リサイクル事業は減収減益でマイナスの予測をしています。

まだ稼働はしていませんが、合併会社も作ってまして、そのスタートのときにはマイナスも出るということで、連結でマイナスの1,500万としております。その他においては変化があまりないということです。

見通し▶連結経常利益差異分析（前期比）



- **売買差異**：子会社統合による営業活動の強化及び好調な解体事業による増加等
- **人件費差異**：人的資本投資（事業推進人材の採用・育成、定期昇給・ベースアップ）



これもウォーターフォールではありますが、今期は粗利の伸びが固定費の伸びを上回るという形で増益を見込みます。ただ、人件費は昨年、一昨年で1万円ずつベースアップしてきましたが、この流れはしばらく続くものということで、いかに粗利を確保するかが今後の大きなテーマになります。

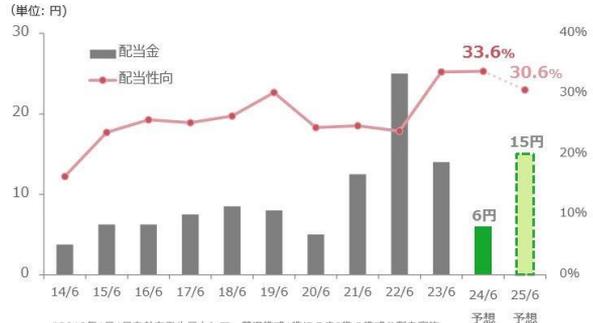
上場以降のTSR推移（株主総利回り）

■ 10年で見ると、TOPIXのパフォーマンスを上回って推移



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。

	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
株価(6月末)	205	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
配当性向	-	16.3%	23.6%	25.7%	25.2%	26.3%	30.2%	24.4%	24.7%	23.8%	33.6%

	2024/6 (当初予想)	2024/6 (前回修正)	2024/6 (今回予想)
株価(6月末)	-	-	479
1株配当金	16	3	6
配当性向	28.5%	27.0%	33.6%

14

これがTSRと配当ということで、最近私どもの業績は低迷していると私自身そういう自覚をしておりますが、TOPIXのパフォーマンスを10年単位で見ますと上回っていることをご認識いただければということで、ここに掲げさせていただきました。

配当方針につきましては、かつて20%から30%だったのですが、25%から35%ということで計画をしております。今期におきましては一応15円を目標にやってみます。

当社のローリング方式について

当社は変革期を迎えており、昨今の急変する市場に柔軟に対応するべく、5年間の中期経営計画を毎期再考し、ローリングする方針である



今回発表

来期予定

それでは、ここから中期の経営計画について説明をさせていただきます。

私どもはこれで3年目でございますが、ローリング方式でやっております。非常に変化も激しい中で、固定しないで毎年5年計画を作ると。5年後を見るとというのはなかなかこの変化の激しい時代に難しいですが、5年後のあるべき姿をイメージしながら、前半の3年ぐらいは、一定の正確度と言いましょいか、実行度を高めていく、そんなことで5年計画にしております。

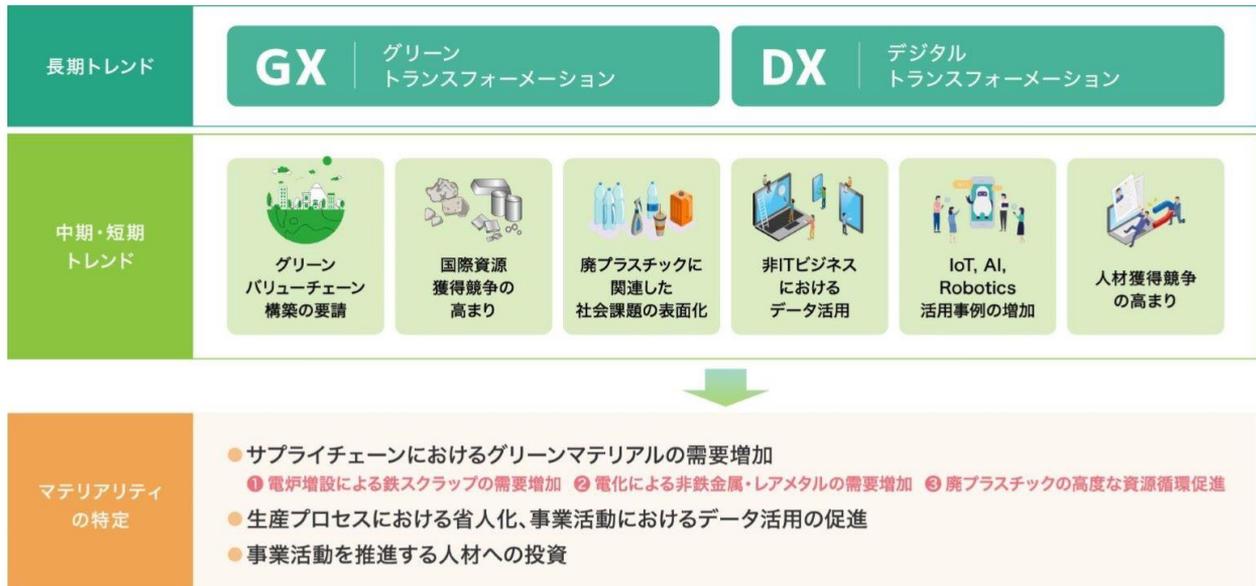
経営基本方針



17

ここは毎年申し上げますし、ずっとこだわり続けるわけでございますが、私どもの企業理念、朝礼で唱和する等して経営計画書に明記して、いかにこれを共有するかということに腐心しております。創業企業、循環企業、求道企業という、会社の組織のDNAとして今後も引き続きテーマとして持ってまいります。

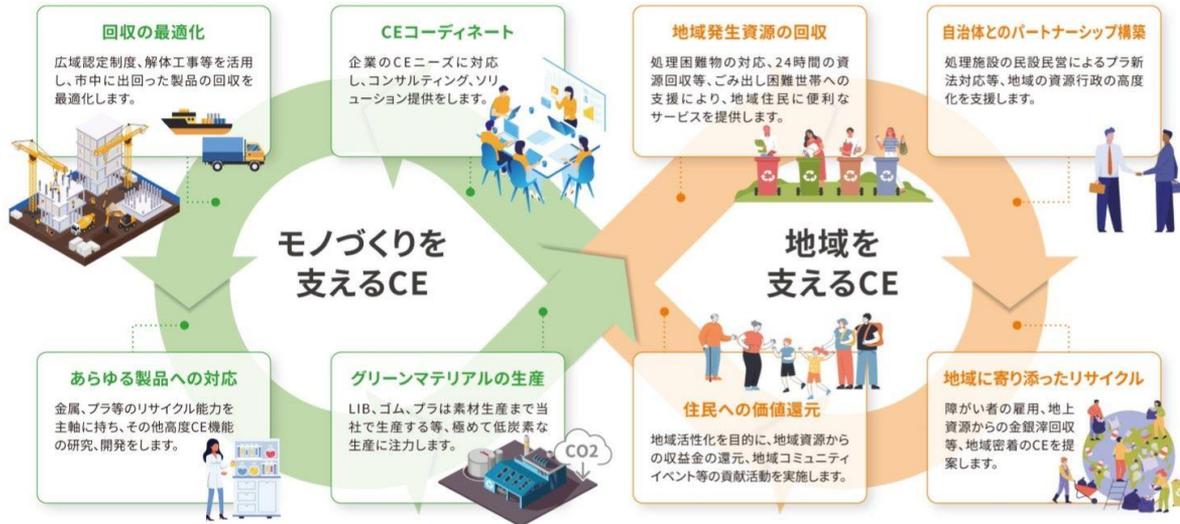
その上で、2050年までのミッションということで、持続可能社会実現の一翼を担うと。それらを遂行するための戦略のコンセプトといたしまして、サーキュラーエコノミーをリードする。そして、それらのことを実現するために、創発的能力を備えた自律した個人の規律ある集団と。いつもまどろっこしくて恐縮ですが、組織のイメージをそんな形で持ちながら実行度を高めていくと。正しい姿勢で実行度を高めていくと、利益も出していくということを掲げております。



ミッション実現のためのマテリアリティですが、長期トレンド、短期・中期のトレンドを見据えながら、最終的にやっぱり私どもにとってはサプライチェーンにおけるグリーンマテリアルの需要増加、それにどういう形で、そういう社会課題をいかに解決するか、いかに対応するかということで、電炉での鉄スクラップ需要が増えるということ、それからEV等の電化によって非鉄金属ですとかレアメタルの需要が増加します、それらのことへの対応。それから、廃プラスチックの高度なリサイクル、資源化ということ。この三つを掲げながら、これに対応するいろんな施策を打ってまいります。

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。



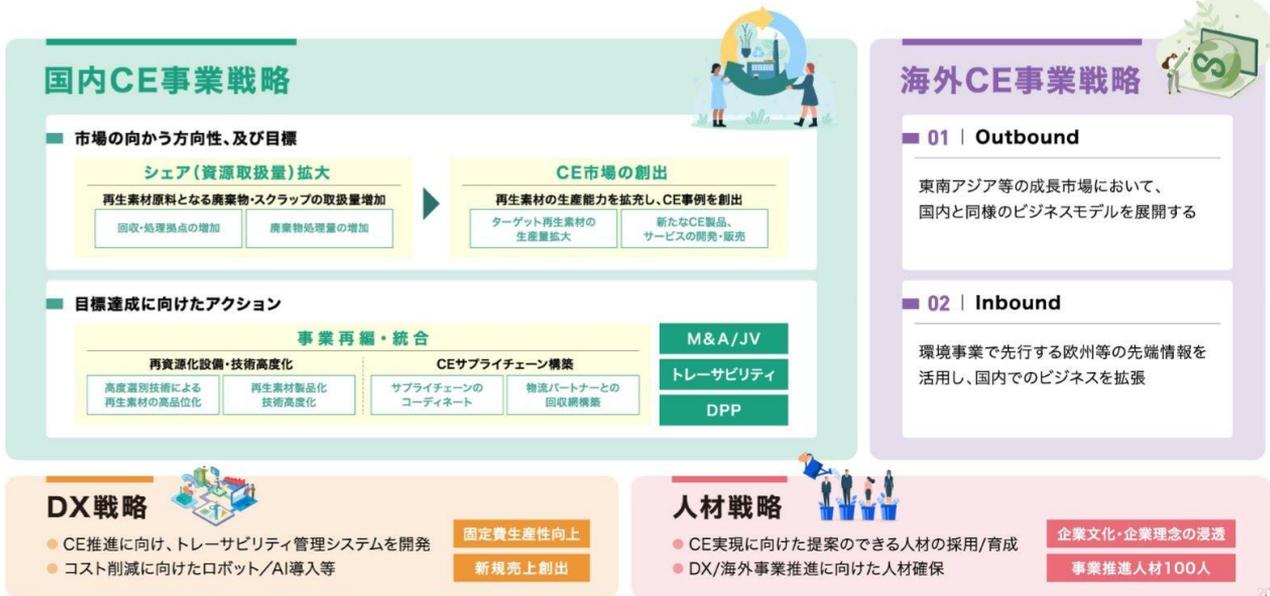
この戦略コンセプト、サーキュラーエコノミーをリードする中で、まずはモノづくりを支えるサーキュラー、それから地域を支えるサーキュラーと、二つを掲げておりますが、足元はこのモノづくりを支えるサーキュラーに注力してまいります。

ただ、地域を支えるサーキュラーも、時間はかかるのですが、やがて自治体のゴミ行政全般にきつと関わるような仕事に多分なるのではないかなということ、そこら辺も踏まえながら、当面はモノづくりを支えるサーキュラーに専念していくわけでありませう。

サーキュラーエコノミー（CE）をリードするための戦略全体像



国内でのシェア拡大、新規CE市場での事業創出・拡大、及び海外成長市場への挑戦



サーキュラーエコノミーをリードする戦略全体像ということですが、国内のサーキュラーと海外のサーキュラーの二つに分けて捉えております。ただ、我々は海外にも拠点がありますが、利益の大半は国内で生んでおりますので、まずは国内のサーキュラー、事業戦略を遂行してまいります。

今までのようにシェアをただ拡大するだけ、これはもちろん継続するのですが、そこに新しくサーキュラーエコノミーの市場を作っていくんだということが肝になるわけでありまして、マーケットを作っていくという、この姿勢がすごく重要なと思います。そして、それらを遂行するためにサプライチェーンのコーディネートをしていくということ。もう一つは、再生素材を作っていく再生素材メーカーとして自分たちの事業のやり方を昇華させていきたいと思います。レベルを上げていくことが肝になると思います。

海外におきましては、東南アジアに我々も拠点がありますので、そこで国内と同じような事業を展開していく。下にあるインバウンドというのは、先日もハイプロマグ社というところとの連携で、ネオジム磁石の水素を使った脆化の技術を導入するというのでやり取りしてありますが、そんな形で海外の事業の技術ですとか事業モデルを日本で展開するというのも同時にやっていくし、ご多分に漏れず、DX戦略、それから人材戦略をそこに付加して、実行度を高めていく所存であります。

当社の強み・優位性

<p>1. 高度な物理選別設備・プロセス・ノウハウ</p>	<p>2. リサイクルエンジニアリングの専門性</p>	<p>3. コンサルティング及び企画提案力</p>	<p>4. 全国複数拠点と海外を含めた流通ネットワーク</p>	<p>5. 解体から資源循環まで一貫サービス</p>
<p>廃棄物・金属スクラップの破碎・選別技術において金属・プラスチックの種別等の素材別に高度選別し、ダスト（廃棄物）についても最小化できる高度なプロセス・設備</p>	<p>高度選別の基礎となるリサイクルプラントのプロセス設計、プラント改良技術等のノウハウ、エンジニアリング技術と強い組織体制</p>	<p>サーキュラーエコノミーや再生素材の用途開発に応えるコンサルティング力、CEモデル構築等の企画提案力</p>	<p>全国の複数ヤード拠点を經由した集荷網、海外も含めた廃棄物・スクラップの販売流通ネットワーク</p>	<p>工場の解体や設備撤去の全国サービスと、解体・撤去から発生する廃棄物・金属スクラップの広域資源循環</p>

注力すべき戦略の方向性

<p>再生素材製造技術と分析・品質管理</p> <p>廃棄物から選別した素材を製品の原料として活用できる再生素材まで品質を向上させる製造技術と品質管理ノウハウ</p>	<p>仕組みによる集荷力</p> <p>企業とのパートナーシップや静脈物流を含めたCEスキーム構築等で再生素材原料を安定的・広域的に回収するシステムを構築</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------

CE市場の創出とポジション確保

ここで、当社の強み・優位性というものを改めて確認をさせていただきます。

1番目は、ずっと長い間、高度な物理選別、シュレッダーで破碎をして、磁選をして、風選をして、もろもろ、エディカレントとか、あとはX線ですとか、いろんなセンサーを使った選別等々。それらの延長線上に今、焼却灰からの金銀の回収ですとか、あるいはリチウムイオンバッテリーの生産、そこにも非常に役に立っております。ここのプロセス、技術・設備そのものとプロセス、それからノウハウですね、それが我々の最大の強みであると自負しております。

それから、それらの技術。この業界のプラントはカスタマイズの塊でございまして、そういう意味では、その現場現場に合わせてプロセス設計をしていくことを、我々は自前でできる体系を整えております。それも私どもの大きな強みであると、設計も含めてやっております。

それから三つ目としまして、コンサルティングおよび企画提案力とありますが、ブライトイノベーションというコンサルティングの会社があります。元々CDPとか気候変動のコンサルからスタートしたのですが、最近ではサーキュラーエコノミーのコンサルですとか、直近では人的資本のコンサルとかやっておりますが、この辺のサーキュラーエコノミーのコンサルを通じて大企業の皆さんからいろんなニーズを把握することができます。現実的な解をグループの力を使って提案することは同業他社には少ない機能ではないかなということで、私どもの強み・優位性と捉えております。

それから貿易部隊ですね。輸出部隊をもう30年近くやってまいりましたので、全国に港9カ所ぐらい、工場に関しては同じく9カ所ぐらいありまして。全国をネットワークする、そういう機能も、どうしても地域密着型の会社の多い中で、そんな意味では優位性かなと思っております。

それから、今回始めました解体から資源循環までの一貫サービスですが、元々解体業はだいぶ前からやられて、ある意味もうレッドオーシャン化しておりますが、自分たちの特長を持つということ。これも以前は地域限定でやっておりましたが、全国をマーケットとして捉えて事業を展開していくということで、それが貿易部隊の各港で、例えば地方で解体があったときに最寄りのスクラップ屋さん加工をお願いして、そして私どもの港に持ってきてもらうとか。

そんな意味でのシナジーを発揮できるという意味で、これも私どもの強みとっておりますし、さらにそれを注力していきます。それらの中でまだ足りない部分がありますが、先ほども申し上げましたけれども、再生素材の製造技術と分析、つまり再生資源素材メーカーになるためのいろんな技術も付加してまいります。

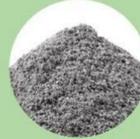
それからもう一つ、この事業においてはモノを集める力、つまり集荷力、これが非常に重要になります。それを一定の仕組みで、例えば特定家電リサイクル法におきましては法律の仕組みの中で組織的にモノが集まっているのですが、サーキュラーエコノミーというコンセプトの中で組織的にモノを集めていく、そういう仕組みを作っていく。この二つを合わせて新市場の創出をして、なおかつ、その中で一定のポジションを確保していくという戦略でございます。

エンビプロがターゲットとする素材

参考資料▶p.37



以下のターゲット素材について、メーカー等の要求する品質の再生素材を生産する

	ベースメタル	プレシャスメタル	レアメタル	レアアース	ポリマー
					
	ベースメタル	プレシャスメタル	レアメタル	レアアース	ポリマー
	Fe Al Cu	Au Ag Pt Pd	Li Ni Co	Nd Dy	C
	鉄・アルミ・銅	金・銀・白金族(プラチナ・パラジウム)	リチウム・ニッケル・コバルト	重希土類(ネオジム・ジスプロシウム)	プラスチック・ゴム
	当事業業	当事業業	当事業業	当事業業	当事業業
	■鉄・非鉄金属CE ■小型家電・家電CE ■解体CE	■焼却灰含有貴金属回収 ■電子・電気機器CE	■LIB to LIB (リチウムイオンバッテリーCE)	■風力発電モーターCE ■高磁力モーターCE	■Tire to Tire(タイヤCE) ■ゴムCE ■プラスチックCE
家電市場	●	●	●	●	●
自動車市場	●	●	●	●	●
焼却灰市場	●	●	●	●	●
半導体市場	●	●	●	●	●
包装材市場	●	●	●	●	●
建材市場	●	●	●	●	●

我々がターゲットとする素材の中では、一応代表的なものとしてベースメタル、プレシャスメタル、レアメタルは電池系、レアアースはネオジム磁石等ですね、それからポリマーは廃プラスチック中心、あるいは他ではやっていない事業のゴム、我々はゴムを得意としておりますので、この五つを素材としてのターゲットにしております。

中計2029の財務目標



	売上高	経常利益	ROE	ROIC
2029.6	860 億円	47 億円	14%	9%
2027.6	680億円	31億円	11.5%	-%
2025.6	535億円	20億円	8.5%	-%

* 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

前提条件 (2024年7月以降)

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	1,500円/kg	11,000円/g	140,000円/kg	2,700円/kg	4,100円/kg	140円/USD

- 売上高CAGRは**10.5%**、経常利益CAGRは**21.4%** (*2024/6 - 2029/6の5年間で計算)
- 中計2028では最終年である2028年6月期の目標利益を50億円としましたが、今回2029年6月期の経常利益を47億円に修正
- 今回より、**M&Aによる売上利益の想定増額を除いた**形で目標設定

23

いよいよ数字のことですが、860億円で47億円、2029年の目標で、ROE14%、そしてROIC9%であります。昨年2028年で50億円ということを目指しましたが、少しそういう意味では後ろ倒しになってます。昨年の場合はM&Aも一応想定して利益を積算しておりましたが、今回は抜いているということと、初年度の業績が少し予定どおりいかなかったのが、ちょっと後ろ倒しになってるという状況にあります。

ただ、売上も利益も含めてかなり一定程度の成長をしないとこれはできませんので、非常にハードルも高いかなと思いつつながら、2020年6月期ではもう41億円の経常利益を出してますので、そんな実績を踏まえたと、できない数字ではないなと思っております。

セグメント別の財務目標



- 資源循環事業は、**仕組みによる集荷力強化とCEの具体的事例の実現**が目標利益達成のカギ
- グローバルトレーディング事業は、資源流通事業の**モデルチェンジによるV字回復、物流代行サービスの10%程度の安定成長**が目標利益達成のカギ
- リチウムイオン電池リサイクル事業は、**戦略事業として先行投資が続く**。湿式製錬の実証プラントは现阶段では中計に織り込んでいない

(単位：百万円)

売上	2025	2027	2029
連結	53,500	68,000	86,000
資源循環事業	25,500	29,500	34,000
グローバルトレーディング事業	32,000	42,000	55,500
リチウムイオン電池リサイクル事業	1,250	1,850	2,200
その他	500	700	900
調整額	▲5,750	▲6,050	▲6,600
経常利益	2025	2027	2029
連結	2,000	3,100	4,700
資源循環事業	2,000	2,750	3,700
グローバルトレーディング事業	540	900	1,350
リチウムイオン電池リサイクル事業	▲15	150	300
その他	100	200	300
調整額	▲625	▲900	▲950

24

全体の中でこの資源循環事業におきましては、先ほど来申し上げてますが、仕組みによる集荷力、それからサーキュラーエコノミーの具体的事例、今いろんなテーマをいただいています、それらのことをマネタイズするまできちっと実現する。それが目標達成の鍵になると思います。

グローバルトレーディング事業は、まさにモデルチェンジの最中で、これも一定の目標のもとにやっていますので、ある意味そのV字回復を予定どおりやっていくということ。それから、物流代行サービス事業は非常に堅実に利益を出しております。そんな意味で10%程度の堅実な安定成長、それがこのグローバルトレーディング事業の長期目標の実現の鍵ということです。

それからリチウムイオン電池リサイクル事業に関しましては、もう戦略事業と位置づけておりますので、しばらくの間、先行投資が続くと思います。なお、後ほども出てきますが、湿式製錬実証プラントを計画する中で、この数字の中には織り込んでおりません。

ROEと株主資本コストについて



- 当社グループのROEは市況に依存し、**大きなボラティリティ**が生じている
- 株主資本コストを**ROEが下回っている**
- **独自技術・ノウハウ活用**による利益率の高い事業の拡大・育成と、**サービス事業比率の拡大**により、EPSの伸長及びROEのボラティリティ低減を目指す



26

それでは4番目として、資本コストや株価を意識した経営につきまして説明申し上げます。

ROEと株主資本コストについてということで、このグラフをご覧くださいとわかりますように、当社は市況によってROEも大きなボラティリティが生じております。なおかつ、この赤い線が株主資本コストと、私どもの計算で8%から9%になっておりますが、そこを今期の目標も8.2ですから下回っているということをお覚しております。

その中で、下の数式にありますように、まさに純利益をいかに上げるかと。総資産回転率と財務レバレッジはほぼ一定してしますので、それに手も打ちながら、注力すべきはやはり純利益の増加かなと思います。

そんな中で、独自の技術・ノウハウ、焼却灰ですとかバッテリーも、今のところは先行はしてるといいます。そういうノウハウを使った利益率の高い事業を拡大・育成をしていくことと、サービス事業比率ということ。例えば資源循環事業では廃棄物処理の売上を上げることとか、まさにグローバルトレーディング事業では、サイテラスという会社の物流事業サービス。あるいは最近加工請負というのが出てますけども、そういったものですか。例えばNEWSCONという貿易の会社にしても、東京製鐵さんとの荷受けを当社で一定程度役割を果たしていくというような意味では、サービス業的なものが出てきます。それらも含めて増やしていくことにより、EPSを伸長させると同時にROEのボラティリティの低減を目指してまいります。

事業ポートフォリオの選択と集中



- 2025-2026年は、**機能強化、規模拡大**を図る（LIBリサイクルにおいては、30年頃まで投資フェーズを継続）
- 2027-2029年は、**投資回収、及びCE事業**を拡大する
- M&A、JV設立**等の投資活動により、前倒しでの目標達成を目指す

単位：百万円

セグメント	事業名	2025~2026年	2027~2029年	2029/6 財務目標
資源循環	金属資源	・メタルリサイクルの高度化 ・リサイクル燃料事業へ投資	・製品CE事業の拡大 ・再資源化拠点の拡充	売上高： 34,000 経常： 3,700 利益率： 10.9% (2024年 7.6%)
	焼却灰	落じん灰からの金銀滓*回収事業の増強	主灰からの金銀滓回収事業に注力	
	解体	・案件対応能力強化（有資格者増員） ・提携先の拡大	ビルサーキュラー （グリーンスクールの循環）	
	ポリマー	設備投資、R&D	樹脂、ゴムの再生素材供給	
グローバル トレーディング	資源貿易	国内電炉との連携	海外での事業投資	売上高： 55,000 経常： 1,350 利益率： 2.5% (2024年 1.2%)
	物流代行	営業エリアの拡大	商材の多様化	
リチウムイオン 電池リサイクル	LIB リサイクル	・BM関西プラント計画 ・BMの加工受託事業	・BM製造拠点拡充 ・溶媒抽出実証プラント稼働	売上高： 2,200 経常： 300 利益率： 13.6% (2024年 13.9%)

*金銀滓：金・銀・プラチナ・パラジウムなどの混合物

27

事業ポートフォリオの選択と集中です。つらつら書いてありますけれども、右側のようにそれぞれの利益率をいかに上げるかということが肝でありまして、資源循環におきましては10.9%、グローバルトレーディングにおいては2.5%ですね。リチウムイオン電池リサイクルはかなりぶれも出てくるので。いろんな、湿式をやるやらないも含めてですが、今のところはほぼ同じくらいの利益率を2029年6月期に出せるような形を計画しております。

資源循環▶焼却灰事業の概要

参考資料▶p.38



主灰+落じん灰*マーケット（毎年再生産される人工金鉱脈）

主灰、落じん灰からの金銀滓*回収 **700億円**
 落じん灰からの金銀滓回収 **70億円**
 (当社調べ)

当社2029年6月期 目標割合

主灰、落じん灰からの金銀滓回収売上 = 1 : 2

事業概要と最近の事例

静岡県富士宮市の事例（2024年）

これまでセメント化・焼成処理等をしてきた焼却灰のうち
約100t/年の落じん灰をエコネコルが買取開始

約**510万円**/年の費用削減効果が見込まれる

落じん灰処分費
約400万円削減

落じん灰売却益
+約110万円



*落じん灰：焼却灰の中で、ストーカ炉の火格子の隙間から落下する灰
 *金銀滓：金、銀、銅、プラチナ、パラジウムの濃縮滓

29

続きまして、事業別の成長戦略について説明をさせていただきます。

まず、焼却灰事業の概要とありますが、主灰、落じん灰。ちょっと落じん灰というのは聞き慣れない言葉ですが、後ほど参考資料が巻末にございますので、ご覧いただきたいと思います。開示資料には、次のページに出てると思いますが。

私は自治体の焼却灰というのは、毎年再生産される人工金鉱脈だと捉えます。金鉱山は採掘していけばどんどんどんどん量が減るし、品位が低くなるのですが、繰り返し繰り返し金鉱山を作っていると。金、銀、プラチナ、パラジウムですが、私どもの計算ですと主灰全体の、焼却灰全体の中に入っている金、銀、プラチナ、パラジウム、銅のマーケットとして700億円と見てます。その10分の1が落じん灰という捉え方をしています。

2029年におきましては、その主灰はまだ我々は手をつけておりませんが、主灰が1、落じん灰が2になるような、そんな売上割合を目指してまいりたいと思います。

下にあるのは富士宮市の事例であります。今までは灰の処理費用を払ってたのですが、一定程度、落じん灰というのは主灰の1%から5%と言われてますが、その灰の売上ができます。それから、その分の埋立費用が軽減できることで、自治体にとって非常にメリットがあるということで、今いろんな自治体からお問い合わせが増えている状況であります。

資源循環 ▶ 焼却灰事業のKPI

参考資料 ▶ p.38



① 落じん灰からの金銀滓回収事業

売上目標 **12億円** ※2029/6

利益目標 **6億円** ※2029/6

現在23件と取引中であり、取引予定の自治体が20件ある。更なる営業活動により、66件の自治体との取引を目指す

KPI① 取引中自治体数



参考数値

取引予定自治体数
(契約済みだが、稼働前) **20**自治体

シェア率目標 **17%** (66施設/390自治体)

*処理能力100t以上のストーカー炉は390施設

② 主灰からの金銀滓回収事業

01 主灰の資源化会社とのアライアンス

02 最終処分場とのアライアンス

KPI② 金銀滓回収量 **600 t**

*2029年までの目標

30

そんな流れの中で、落じん灰からの金銀滓回収事業の売上が2029年には12億円、利益の目標を6億円と考えています。今取引ある自治体が23カ所、そして、これから新炉をつくるに当たって

既にその中に織り込んで契約している自治体が20カ所あります。残りを含めて2029年には66件の自治体と取引できるように。シェアで言うと17%です。ティッピングポイントがマーケットの理論で言うと16%とか聞いたことがあります。この辺を過ぎるとさらに普及度がきつと高まるであろうと。まずここまで持っていくことを、各自治体のご理解をいただきたいということで、一種啓発的な活動も含めて今やっている最中であります。

それから主灰に関しましては私ども単独ではできません。主灰の資源化は、セメントをやっていると、いろいろな建設資材を焼却灰から作っていると、いろいろな会社がありますが、そういうところとアライアンスを組んで、先にそういうものを我々の技術で回収して、それから主灰を資源化する。あるいは最終処分場にそのまま捨てるのではなくて、そこで金銀滓を含む有用金属を回収して、それから最終処分場に捨てると、これにも大きなメリットがあるわけであります。そんなことでKPIとしては金銀滓、2029年に1年間で600トンぐらいの回収を目指してまいります。

資源循環 ▶ 解体・撤去ワンストップサービス



解体工事の市場規模が今後3倍程度になると推測

実績 ← 推定

解体工事（元請）の市場規模*

- ✓ バブル経済期の建設物が解体のサイクルに入る
- ✓ 国内産業の成熟化・衰退に伴う更新・撤退需要の取込

資源循環事業において、解体新会社設立

エコデモ
Econecol Demolition Service

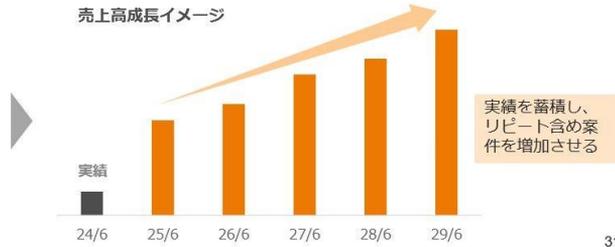
2024年9月～10月稼働予定

解体副産物の低炭素リサイクルの需要が増加
→ 資源循環、解体サービスの双方を提供

*実績値：「建設工事施工統計調査報告 令和4年度実績（国土交通省）」より
推定値：50年前の建設投資額×1.5%で算出。建設投資額は「令和3年度 建設投資見通し（国土交通省）」より

機能を強化することで、大きなトップラインの伸長を目指す

- 01 **物件情報とのタッチポイント増強**
関係性構築済みのスクラップ業界、リース会社、銀行、リユース会社、不動産デベロッパー、医療コンサル等へネットワークを拡大
 - 02 **施工管理能力の向上**
有資格者を増やし、大規模工事の案件遂行能力を獲得
- KPI 施工管理技士数 +28人 (2024/6~2029/6)**



それから、先ほど来から出ております解体・撤去のワンストップサービスであります。従来からこの業界はあるのですが、かつて高度成長のときにいろいろ設備投資した建物も含め、プラントも含め、タイムラグがありますので、マーケットがある意味大きくなるときが一定期間続くということに対して手を打っていかうということと、広域で展開をしていくということとあります。

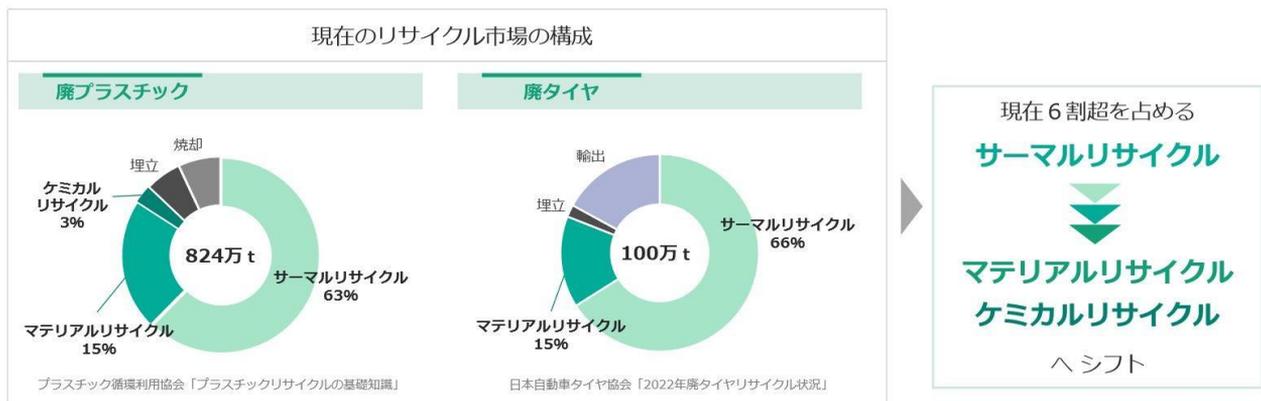
もう既にいろいろな方が解体事業で先駆的にやってる、我々より優れた専門の会社が実はいっぱいあります。そんな中で私たちは銀行ですとか、リース会社ですとか、ときにはファンドですとか、金

融機能のあるいろんなところと組んで、情報の回収率を高めるという意味で少し違った動きをこれからしてまいります。

それからもう一つは、この施工管理能力。我々は直接解体は一部やるのですが、同時並行で複数箇所やる場合においては地域地域の解体屋さんをお願いする場合があります。そんな意味で、それを施工管理する技師の数が圧倒的に足りないの、それを増やしていくことによって施工件数を増やして売上利益を作っていきたいなと思います。

ここからは、今日は春山が参加しておりますので、ポリマーの専門の会社ですのでバトンタッチを1回します。では、春山さん、お願いします。

資源循環▶ポリマー（樹脂、ゴム）事業の方向性



マテリアルリサイクルに向けた注カポイント

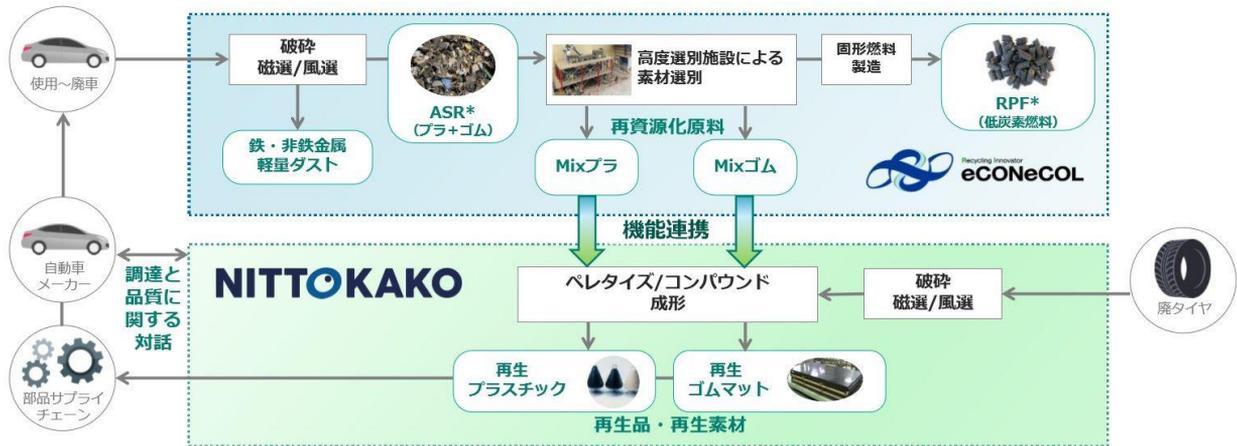
- 01 廃棄物原料の安定調達
- 02 再生原料化技術の高度化
- 03 再生素材の製造、量産化

春山：それでは、ここからは春山が説明させていただきます。

まず、ポリマー事業の方向性でございますが、この円グラフは廃プラスチック、廃タイヤの市場を表しております。現在、このサーマルリサイクルの60%強の部分を環境価値の高いマテリアルリサイクルで事業ターゲットに向かっていきたいと思っております。

三つのポイントがございます。廃棄物原料の安定調達、再生原料化技術の高度化、再生素材の製造と量産化でございます。

- 欧州ELV規則案において新車製造への**再生材使用が義務化**される見込み
- リサイクル機能とコンパウンド機能で動脈サプライチェーンの高い要求（安定調達、品質調整、環境負荷物質管理）に対応



*ASR : Automobile Shredder Residueの略。解体業者・破碎業者の再資源化基準に従って事前選別処理品目の回収等が行われた後発生する自動車由来のシュレッダーダスト
 *RPF : Refuse derived paper and plastics densified Fuelの略。廃プラスチック類と紙ごみ類を主原料に圧縮してつくる、CO₂排出量を削減できる環境配慮型燃料

次のページになりますが、再生材の義務化規制に伴い市場要求への対応力を強化していきたいと思っております。先般8月12日の日本経済新聞のトップに、再生プラスチック利用を義務付ける欧州の規制強化への対応について、自動車メーカーの動きが掲載されました。その中に、自動車関連会社は化学メーカーやリサイクル会社、これは私どもと捉えてますが、サプライチェーンによる再生材から自動車部品への実用化を目指しておりました。まさにその事業化に向けてスタートをしております。

このフロー図でございますが、使用済み車両をリサイクルしているグループ会社のエコネコルによる高度な破碎選別において、有用な再生素材、プラスチックを取り出します。それを昨年グループ化した日東化工との機能連携において、自動車部品に関わる再生素材となるペレタイズおよびコンパウンド、これを形成していきたいと考えております。

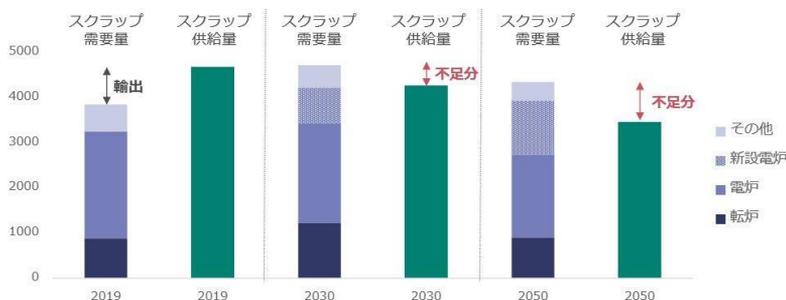
この事業の市場規模は、矢野経済研究所さんから出ておりました23年度ELV由来のプラ回収、使用済み自動車、これが約900トンと言われておりました、2030年には7万トンまでいくところ、この事業の部分を市場ターゲットとして私どもは進めてまいりたいと考えております。

既に数社の自動車メーカー、自動車部品メーカー、化学メーカーとの共同開発に向けてスタートしております。環境規制への対応と市場が求める環境価値を合わせた事業を推進してまいりたいと、このように考えております。私からは以上です。

グローバルトレーディング▶市況と今後の方向性



- 鉄スクラップは脱炭素の流れの中で今後も旺盛な需要が予想されるが、鉄スクラップ価格は国内高、海外安の流れが当面継続することが予想される



電炉比率の拡大に伴い、鉄スクラップの国内需要量が発生量を上回る

- 鉄スクラップ輸出量の減少
- 国内鉄スクラップ需要の増加

*日鉄総研株式会社「カーボンニュートラルを踏まえた我が国金属産業の持続的発展に向けた調査事業」より

01

国内商流の拡大

- 国内高・海外安に対応すべく、国内電炉メーカーと連携して国内販売量を拡大する
- 市況に応じて国内外で最適なビジネス（輸出、三国間貿易、輸入）を行える体制を整える

02

サービス業の拡大

- 好調な物流代行サービスでは、人員の増強及び新規商材の取扱いにより更なる規模拡大を実現する
- 港における再生原料のストック・積み出し能力を活かし、効率的な輸送スキームを提供する

03

海外への事業投資

- 今後の成長が見込まれる東南アジア市場で一定規模のビジネスを準備する

34

佐野：それでは続きまして、私が説明させていただきます。

まず、グローバルトレーディング事業です。再三ビジネスモデルチェンジと申し上げてましたが、これは日鉄総研さんの資料をお借りしております。

このグラフによりますと、2019年では供給量のほうが圧倒的に上回っているわけですが、2030年におきましては、今度は供給量ももう減っていくであろうと。需要が逆に増えていく。既に新聞紙上で、高炉メーカーが電炉を増設するという中で、ここが大きな変化を迎えます。1992年頃に我々は日本で初めて鉄スクラップを輸出しましたけれども、大幅に余っている。その前までは戦後アメリカから輸入をしてました。そんな意味で、余ってる国から今度は足りない国に鉄スクラップが移行するということなので、この不足分に対する対応が一つのビジネスチャンスだと捉えております。

2050年におきましてはそのギャップがさらに増えるということを前提に、我々はまずは国内電炉メーカーとの連携を進めます。今、既に東鐵さんと尼崎で共同でモノを回収する事業をやっておりますが、そういうものも促進していくということと、併せて、何だかんだ言っても、市況が変わる中で時々輸出環境が起きたりする。そんな意味では、時々に合わせて適切なビジネス、つまり輸出まわり、三国間はもう経常的に増やしていく予定です。非鉄金属はもう既にやっていますが、鉄スクラップの輸入ということも現実化するのではないかなと、それらも踏まえて体制を整えてまいります。

それから、サービス事業の拡大ということで、この物流代行サービスのことは既に申しあげましたが、さらにそれを人員強化して、あるいは扱い品目も増やして、利益を上げてまいります。それから、やっぱり港をいくつか持ってるというストックの機能は必ずどこかで生きると思います。需給のアンバランスをバランスする意味で、それらを生かしたいろんな事業スキームも考えられるのではないかなと思います。

最後に、海外への事業展開ということで、東南アジア市場での一定規模のビジネスを、今いろんな形でリサーチをしながら関係者との関係性を深めている最中であります。

リチウムイオン電池(LIB)リサイクル▶市場と工場の拡張計画



- 工程廃材+使用済みポータブルLIB+自治体回収LIB +使用済みESS(定置式LIB)+使用済みEVのLIB
→市場成長に合わせて柔軟に対応する



2023年→2040年
国内の市場成長 **8.6倍**

2035年以降の使用済みEV及びESS由来LIB発生量増までの間、工程廃材や使用済みポータブルLIB等の民生品のLIB回収に注力

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



今後の取組

- ① 工程廃材及び廃LIBの調達力拡充
- ② ブラックマス製造拠点の拡充
- ③ 湿式製錬実証プラントの稼働

35

これはバッテリーで、開示するときにはいつもこの表を使っていますので、何回もおいでいただいている方は見慣れてるかもわかりませんが、いずれにしても 2035 年以降、場合によっては 2040 年という方もいらっしゃると思いますが、そのときに初めて使用済みの EV ですとか使用済みの蓄電池の発生があります。それまでの間は電池工場からの工程内の廃材、これがもう 8 割方です。

それにプラス使用済みのポータブル蓄電池ですね。最近は自治体も、焼却場で火災の原因になるということで別回収を始めて、我々のところにもたくさんの自治体からご相談いただいています。量は少ないですが、少ない部分を多くのところから集める、ちょっと言葉は適切じゃないかわかりませんが、面倒くさい仕事をきちっと効率よくやって、いわゆるリサイクル業、廃棄物処理業ならではのモノを集める力を、むしろこの時間を使って強めていく、高めていく所存であります。

それから今後の取り組みとしては、工程廃材および廃バッテリーの調達力をさらに拡充していきます。今年も扱い量を 20%伸ばしてまいります。それからブラックマス製造拠点、茨城が稼働し始

めました。茨城には焼成炉が3基入ってます。今までにないもので、富士には1基もう既に入っているのですが、新しい拠点で、新たに製造していくと。生産能力も今よりも増えておりますので、それで生産量を確保していきたいと。

それから湿式製錬実証プラントの稼動をさせていく。これはもうずっとお題目を唱えてなかなか実現しない状況の中にあります。いろんな状況を踏まえて決断して行って、ただ、我々単独ではきっと難しいんだろうなという中、いろんな会社との関係性の中からその可能性を見出していきたいと思っております。

人的資本投資



組織のミッション
良い組織風土の醸成
強い企業文化の形成

組織イメージ
創発的能力を備えた自律した個人の規律ある集団

KGI		KPI		進捗(2024.6)	目標(2028.6)
事業推進人材 100人創出	採用	中途採用と新卒採用	事業推進人材採用	18人*	30人
			新卒採用	14人*	40人
		採用手法の多様化	リファラル・カムバック採用	全社員の10.3%	全社員の20%
	育成	人材育成	事業推進人材育成	28人*	40人
		グループナレッジの共有	ビジネススクール満足度	95.3%	100%
			成長できる喜び	69.4% (2023.6)	90%
	定着	従業員満足	定着率	89.4%	95%
			定昇+ベア	5.62%	3%以上/年
		多様な人材の活躍	女性管理職比率	8.7%	20%

*2023 6 月期～2024 年 6 月期の累計の人数を記載 36

これが最後になりますが、もろもろの事業は全て人がやるわけでありまして、そんな意味で、企業理念をベースにして、良い組織風土を作っていきます。それから、強い企業文化を形成してまいります。そして自主性・創造性に満ちた、本当に企画提案力がある、創発的な能力を備えた社員を鍛えていくというか、成長を促してまいります。

そして、それらの人が効率よく事業展開できるような一定の規律のある集団。自由度はもちろんあるんですよ。その中で一定の規律ある集団で、社会課題を自分たちのテーマとして、そしてなおかつ我々の会社の成長が即社会課題を解決することになるので、我々の事業の成長と社会貢献が同期しているという自信と誇りを持って、この事業を推進していく所存であります。

以上をもちまして私どもからの説明を終わらせていただきます。本当にご清聴ありがとうございました。

司会：ご説明どうもありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、オンラインでご参加された皆様からの質疑応答に入ります。多くのご質問をお受けしており、誠にありがとうございます。司会よりご質問を代読させていただきます。最初のご質問です。

質問者 [Q]：BM 関西プラントの進捗状況についてお聞きしたいと思います。BM 製造拠点の拡充を計画されていらっしゃいますが、想定される工場予定地はどこでしょうか。また、グローバルトレーディング事業において国内の鉄スクラップ需要が供給を上回ると予想されています。不足量をどの程度と予想されていらっしゃいますでしょうか。以上でございます。

佐野 [A]：ご質問ありがとうございます。まず、関西の BM のプラントについてでございますが、今場所を探している最中であります。できたら最近では建設費用が高いので、茨城工場と同じように工場の居抜きのような形でやれたら投資が抑えられるなどということで、なければ更地からということで今リサーチの真っ最中ということであります。

それから場所につきましては、関西ということでお許しいただきたいと思っております。関西地区にはバッテリーメーカーが今あるし、これから新しく工場ができるということは既に開示をされてますので、できるだけそこに近い場所という答えでお許しをいただきたいと思っております。

グローバルトレーディング事業につきましては、これ先ほど日鉄総研さんのグラフを活用させていただきましたが、その中位予測ですよね。それによると 2019 年には 829 万トン余ってたわけでありましたが、2030 年に 447 万トン、2050 年に 882 万トンとなってまして、我々は独自の予想はしておりません。これらのきちとした会社のリサーチ資料を参考にしながら、ただ、上位、中位、下位ということで数字は振れるでしょうが、いずれにしても需給ギャップが供給が下回る、それに対応するために何をしたらいいか、そういうことを具体的な数字というよりもその一定の流れに対応する施策を着実に打っていくという考えであります。

ちょっと答えがきちっとしてないかもわかりませんが、お許してください。

司会 [M]：ありがとうございました。次の質問でございます。

質問者 [Q]：リチウムイオン電池、LIB リサイクル事業の茨城工場について、正式な稼働時期はいつになりますか。また、ブラックマスの価格低下について、今後の対策や方針などは定めていますか、というご質問でございます。

佐野 [A]：ご質問ありがとうございます。リチウムイオンバッテリー、茨城の工場につきましては先ほど少し触れさせてもらいましたが、破碎選別ラインは実は7月頃から試運転開始して、今はもうかなり本稼働に入っております。焼成炉という炉は、消防の検査が少し長引きましてその立ち上げが遅れましたが、ちょうど今週から試運転に入っておりますので、9月に入れば一定の安定した稼働ができると考えております。

それから、ブラックマスの価格が低下することに対応するという意味では、仕入れも安く仕入れるということですが、なかなか難しいですが、まずは仕入れを安くできるような努力をする。あるいは廃棄された、我々で言う逆有償という、お金をいただいて処理する、そういう電池を増やしていく。現実、一定量あるわけですけれども、そういったものを増やしていくということと。

併せて、今いろんな自動車メーカーから、あるいはその窓口の商社等から、加工の委託を受ける事業が増えてまいりました。これは製造業として我々が加工委託料をいただくという中で、相場が下がっても一定の利益を出せるようなそんなことをやって、その中で実力をつけていって、また相場が上に展開したときにさらに今まで以上の利益を出せるような、そんな行動をこれからずっとやっていくと、そのことによってブラックマスの価格低下に対応して事業を継続できるような努力をしております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。次のご質問です。

質問者 [Q]：静岡と茨城を合わせた処理能力は7,500トンになったという理解でよいでしょうか。

佐野 [A]：ほぼそれに近いと思います。稼働時間にもよりますが、茨城の場合が時間1トン半から2トンぐらいできるので、一応、月400トンぐらいやれる見込みであります。原料があればもうちょっとできるかもわかりません。生産能力としてはもうちょっとあるかもわかりませんが。それで静岡で月200トン、つまり月だと600トン。そうですね、7,000トンから8,000トンというレベルと捉えております。

茨城は、茨城の大手の電池メーカーが進出したわけではありますが、ここに来てまだ稼働が100%にはなっておりません。また、ちょっとEVの逆風と言いましょか、一時期の生産量よりも少し、そこは落ちてはいないのですが。おそらく生産の拡大の、時間をかけて増やしていこうという考えではないかと思いますが、それがフル稼働することによって、一定の原料を確保できると考えています。お客様あってのことですので我々の思いだけでは実現しませんが、今の延長線上の中ではその可能性は十分にあると捉えております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。次のご質問です。

質問者 [Q]：7月1日より金属資源循環3社、ポリマー資源循環2社の統合をされていらっしゃいますけれども、どのような戦略的な狙いがある統合なのでしょう、というご質問でございます。

佐野 [A]：金属資源については私からお答えしますが、金属資源は静岡と松本と函館ということで、地理的なものがありますので、機能連携というよりも営業の情報ですとか、あるいは先ほど来の我々の強みであるエンジニアリング部門の共有ですとかいう中で、静岡でやっている仕事を函館でやるとか、いろんな形で相乗効果を出せると思っておりますし、また現状そういう成果が出つつあります。

つまり広域でモノを集めていく。先ほどのサーキュラーエコノミーの仕組みまではいかないですが、一つの案件をいろんな場所に展開をしていく。そんな中で3社の地域の特性を生かしながら、なおかつ地域から発したものを全社でやっていくとかいうことで、おそらく営業上の効果は相当出てくるのではないかなと思っております。ポリマーについては、春山さん、いいですかね。

春山 [A]：それでは春山から説明させていただきます。日東化工は素材メーカー。先ほどから何度もお話をしておりますが、素材メーカーになるためには相当なコンパウンド技術が必要になります。そういう上で、その技術を長年培ってきた日東化工というものをもう数年前から私どもの中では非常に事業のベストパートナーというか、この技術を採り入れることによって、先ほど言った再生メーカーになりうるというもので。先ほどの資料でもご説明しましたように、環境規制に対応するためにはその技術が必要になってきますので、まさに今回の統合が窓口まで行けるような体制が整ったと言ってもいいのではないかと考えております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。次の質問でございます。今のご質問に関連するかと思っておりますが。

質問者 [Q]：日東化工をグループ化して1年経ちますが、想定どおりなのでしょう。それとも想定とのギャップはありますか。ある場合はどのような点でしょうか、というご質問です。

春山 [A]：お答えいたします。1年が経ちました。想定どおりでございます。1年目は立ち上がり、経常が赤字でスタートいたしました。何とか今期は7,000万円の経常利益を出すことができました。ただ、課題としては、今後、先ほど申しました私どもが再生素材として出せる技術はあるのですが、それに伴う設備投資です。量産化も含めて、こういった部分が今後の課題になってくると思います。今の既存の機械のラインナップではまだ一部対応できないところもありますので、これは課題として捉えております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。次のご質問です。

質問者 [Q]：輸出販売取引における免税売上および課税仕入れの計上について、NEWSCON と国税局との間に見解の相違があったとのことですが、具体的にどのような見解の相違があったのでしょうか。また、この件に関して今期以降にも業績への影響はございますか、とのご質問です。

佐野 [A]：今この質問の内容とほぼ同じでありまして、これから不服審判所に我々は近日中にそれを提訴するわけでありまして、そんな意味ではあまり具体的なことは申し上げられませんが、要するに消費税の実質的な当事者は誰なのかというのが一番大きな見解の相違でありまして、ここは私たちは自信を持って、正しい会計処理をしていたと思っております。ただ、お国のやることですので、その意見ももちろん聞く耳は持ちながら、我々も専門家を揃えておりますので、きちっと主張をして、できたらここを撤回してもらえようような努力をしていく所存です。

それから、風評被害というのはあるかもわかりませんが、影響というですね。実質的な影響はありませんし、この NEWSCON という会社の社員の人も決してコンプライアンス違反とかモラル違反とか、そうではないんだと、正しい、きちっと対応してるんだと思っております。私も思っておりますし、社員の皆さんにもその自信を持つようにお伝えしておりますから、内部的なモチベーションは下がらないと思います。外部の人でそれを穿って見るとか、そういうことはあるかもしれませんが、それは甘んじて受けながら、自分たちを訓練する時間と捉えていきたいと思っております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。次のご質問です。

質問者 [Q]：収益のボラティリティ軽減に寄与するサービス事業の拡大についてお伺いします。終わった期のサービス事業比率と 29 年 6 月期の目標をご教示ください、とのご質問でございます。

佐野 [A]：この数字はすぐに出てこないです。申し訳ございません。先ほど言ったように廃棄物処理業ですとか他のものも入りますので、ここはまた改めてご質問にお答えするようにしたいと思います。申し訳ございません。

司会 [M]：ありがとうございます。次のご質問です。

質問者 [Q]：解体業を行う新会社の競合他社との差別化ポイントはどこでしょうか、とのご質問です。

佐野 [A]：解体業そのものに関しては、先駆的な会社がたくさんあると思いますが、我々は元々資源を扱っておりますので、ワンストップで解体というだけではなくて、その中に、例えば工場の場合は中にあるプラント、いろんな機械を中古で販売する。そして中古で販売できないものは資源化する。廃棄物に関しては、処理費をいただきながらもリサイクルをきちっとしていく。その上で解体をする。そして土壌の浄化の要請があったら、これは人をお願いしながらやっていくということ

で、トータルでお客様にお応えできるような能力を蓄えていく。まだ100パーセントは持っていませんが、今少しずつそういう能力を蓄えつつあります。

何よりも、やはり情報の収集ですね。私がこの解体業の同業者というのを全部知ってるわけじゃないので間違ってるかもわかりませんが、解体情報をいかに早く広く多く収集するか、情報の収集能力。これがひょっとしたら他の会社よりも優れているのではないかなど。また、そこに重点を置いて今後展開をしていきたいと思っております。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問は以上となります。多数のご質問、誠にどうもありがとうございました。

それでは、ご質問も出尽くしたようでございますので、以上をもちまして決算説明会を終了させていただきます。佐野社長様、春山専務様、本日はどうもありがとうございました。

佐野 [M]：ありがとうございました。

春山 [M]：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。