

2020年度中間期決算説明会 質疑応答議事録

Q1. 2020年度は経済環境が悪いにも関わらず、過去と比較しても高い水準の営業利益を実現している。過去と比べて、何が変わったことによるものか。

A1. 環境・リサイクル部門は、これまでに溶融・再資源化事業など様々な事業領域に進出し、様々なメニューをグループ内で確立させることで収益の裾野を広げてきた。当年度の産業廃棄物処理マーケットは、経済停滞によるマイナスの影響をこれまでに実行してきた施策の効果で巻き返している。今後、世界経済が上向けば、既存の産業廃棄物の発生量も回復してくるはずであり、環境・リサイクル部門の収益の改善に繋がっていく。

製錬部門は、10年近くにわたって製錬・リサイクル複合コンビナート機能の強化を最大の命題とし、特に金属のリサイクルに注力してきた。小坂製錬では付加価値の高い、金やPGMなどのリサイクルのライン強化に取り組み、秋田製錬では、亜鉛原料中の金、銀、銅、鉛といった亜鉛製錬では回収できない金属を小坂製錬との連携によって高い効率で回収してきた。

原料に含まれる有価金属の完全回収に向けた技術開発や設備投資を進めてきたことが、当年度の業績に結びついており、ベースメタルの生産量に対する貴金属の生産量割合が同業他社に比べて高くなったことが、当社の製錬ビジネスの特徴になってきている。

Q2. 溶融・再資源化事業について、メルテックいわきの収益性、前処理設備稼働による効果を教えて欲しい。

A2. メルテックいわきについては、今年度の黒字化は厳しい状況にある。来年度以降、設備稼働率を向上させ、黒字化を目指していく。前処理設備については、稼働開始後には既存設備の処理量が、概ね倍近くになると試算をしている。

Q3. 溶融・再資源化事業は、どのような中長期的な展望を想定しているのか。

A3. 当社の顧客である各自治体のニーズとして、最終処分場のひっ迫がある。当社の溶融・再資源化事業は、焼却灰をリサイクルするというサービスであり、自治体にとっては最終処分場の延命効果を期待できる。各自治体からの期待値は高いので、安定・安心・確実な処理を続けることで、自治体との良好な関係を維持・発展させていきたい。地域的な展望については、まだ白紙である。まずは、前処理設備を確実に立ち上げ、既存2工場の処理量拡大を実現することが先決である。

Q4. 使用済み自動車排ガス浄化触媒の集荷について、どのような見通しを持っているか。

A4. 使用済み自動車排ガス浄化触媒の発生量は、15 年程前からの欧州を中心とした環境規制の強化に伴い、排ガス浄化触媒を搭載した自動車が増加、廃車となっている状況にある。また、アジア圏でも経済成長により自動車の保有および廃車が増えてくることから、市場全体としては伸びを期待している。

このような市場環境を背景に、当社は欧州・東アジアでの集荷拡大を計画している。欧州では、南欧州～北アフリカ～地中海沿岸の地域へ集荷範囲の拡大を計画している。また、アジアではグループ拠点からの営業によりカバーできている東南アジア以外の地域における需要の掘り起こしを進めていく。

また、日本 PGM、小坂製錬の製錬・リサイクル複合コンビナート機能を活用し、難処理物の処理を拡大していく。現有設備を用いた操業ノウハウを積み上げており、難処理物との抱き合わせ集荷を武器に集荷量の拡大を進めていきたい。

PGM 価格の高騰の先行きは見通せないが、仮に価格が弱含んでも集荷量を増やし、処理量を増やすことでカバーをしていく。処理設備には余力があり、現在の 2～3 割程度は増処理が可能である。処理設備の投資は行わず、集荷量の拡大に注力していく。

Q5. 銀粉について、中長期的な需要をどのように予測しているか、生産能力は足りているか、銀価格の上昇により他材料への代替リスクはあるか、について解説いただきたい。

A5. 銀粉は、今後も順調な伸びが期待できると考えており、現時点の来年の想定数量であれば現有設備での対応が可能。将来的に、どれくらい、どのようなスピードで需要が伸びていくのかを見極めた上で、必要であれば、増強投資を行う考えである。

材料代替リスクについては、太陽光パネルが発電効率の向上を求められているなかで、銀以外の素材で要求品質を満たせるかどうかは未知数である。むしろ、銀価格の上昇は、太陽光パネルのセル配線の細線化など、太陽光パネルあたりの銀の使用量削減を促すと考えている。セル配線の細線化は発電効率の向上と銀粉の使用量を減らす効果を両立できる。当社はこのような開発トレンドにマッチした銀粉を供給できることが強みであり、今後の技術動向も見据えながら、増加する需要を確実に取り込んでいく。

Q6. 電子材料部門の新規製品のうち、事業化の早い順番とそれぞれの用途を解説して欲しい。

A6. 新規製品のうち、導電性アトマイズ粉がいよいよ事業と位置づけられる規模になってきている。同材料は、コンデンサ材、シールド材、ダイアタッチ材などの電子部品向けに使われており、自動車や情報通信機器への搭載が増えていくことを期待している。既に量産は始まっており、果実を刈り取る段階にある。

2 番目は、医療・産業機器向け深紫外 LED。開発は概ね完了し、顧客での採用も進んでいることから、顧客側での商品の広がり方次第という状況にある。事業化に向けた次の段階に入りつつあると考えている。

3 番目は、ヘルスケア機器向け近赤外 LED。健康志向ニーズを受けて需要の高まりを感じている。上期で開発段階がほぼ完了し、量産設備の建設を進めている。上手いけば、来年度下期からの立ち上がりを想定できる。

その他にも、燃料電池材、ナノ銀などがあり、エネルギー、電子部品など、当社が注力している分野で採用されることを目指している。市場の方向性をタイムリーに精査しつつ、早期の事業化に向けて注力していく。

Q7. 今期の CF をどのように予想しているか。また、今後 ROE の向上策、成長への投資、資本政策についての考え方が今後、変わる可能性はあるか。

A7. 上期の CF は販売が減少し、売掛金の回収が進んだことなどから、近年にない高い水準となった。一方で電子材料部門などの増強投資が始まることから、通年の CF は落ち着いてくると見ている。

また、ロス・ガトス鉱山については、これまで支出サイドにあったが、下期は CF の黒字化を計画している。現地パートナー企業の資金調達計画も進んでおり、来年には資金回収を計画できると楽しみにしている。今年の年末から年明けにかけて、CF 収支は上期よりペースは落ちるもの、良い方向に進んでいく。

資本政策については、まずはロス・ガトス鉱山の建設に伴って増加した負債を圧縮し、D/E レシオを以前の水準に回復させていきたい。配当については、90 円の年間配当を維持しながら、増配のチャンスを伺うという配当方針に沿って進めていく。

Q8. 藤田観光の経営が悪化しており、DOWA も影響を受けている。どのように対処することを考えているか。

A8. 藤田観光への考え方は、再建プランを着実に取り組むことを期待している、という事に尽きる。藤田観光は、当社の創業者と関係の深い会社ではあるものの、同社に対して特別にアクションを起こすことは考えていない。藤田観光の株式の持ち方については、中長期的な課題として何が最適なのかを検討していく。

以上