

## 2019年度中間期決算説明会 質疑応答議事録

Q1. 国内の製造業に減速感があるなか、廃棄物処理事業は好調さを維持できるか。また、国内外の環境規制の影響は出ているか。

A1. 海外での金属スクラップ類の輸入規制などが間接的に、国内の廃棄物処理事業に良い影響を与えている。当方の営業努力も含めて、追い風の市況を捉えられている状況にある。当面の課題は、廃棄物処理設備の稼働率を高い水準で維持できるかにあると考えており、定期メンテナンスを確実かつ計画的に行いながら、高水準の操業を継続できるよう努めていく。

Q2. 低濃度 PCB 処理事業について、今後の見通しを教えてください。

A2. 足元は、新規参入業者は減っているものの、集荷環境は引き続き厳しい状況にある。処理単価も下げ幅は縮小しつつあるものの下落傾向にある。以前の利益水準に戻ることは期待していないが、引き続き、収益性の高いビジネスであることから、安定した収益源という位置付けに変わってきている。

Q3. 土壌浄化事業において、下期に発生する高収益案件の減少は継続するか。

A3. 土壌浄化事業は、従前の場外搬出型の浄化処理の需要がなくなり、オンサイトでの浄化処理へとビジネスが変化している。オンサイト処理は競合も多く、以前のような収益性は見込みづらい状況にある。今期は大型のオンサイト処理案件を見込んでいたが顧客都合により後ろ倒しになった。このような状況は、もうしばらく継続するものとみている。

Q4. 環境・リサイクル事業は利益率が低下傾向にある。今後、どのようにして改善していく考えか。

A4. 有望市場である東南アジアでの事業拡大により対応していく。東南アジアでは、各国での法整備や環境意識の高まりから、埋立処理だけでなく、焼却処理などのニーズも出てきており、当社の高い品質管理技術を武器にサービスメニューの拡充を進めている。国内と同じようなサービスメニューを展開することで、事業全体の利益率を引き上げていきたい。現在の取り組みの約半数は、2021年度以降が対象となる次期中期計画の期間内での収益貢献を見込んでいる。他方、変化するマーケットに対応するためには、現在の投資の収益化と同時に、将来に向けた新たな投資も必要となる。そのため、今後、東南アジア事業の利益は緩やかに拡大させることを目指していく。

Q5. 鉱山開発 PJ への資金拠出は、今後も継続的に発生するのか。

A5. 鉱山開発 PJ に対する資金拠出は、この上期に実施したもので終了した。Los Gatos 鉱山の建設は終了し、立ち上げも順調である。12月下旬には初回船積みを予定しており、鉱山としての収入も始まることから、さらなる資金拠出の予定はない。また、Los Gatos 鉱山は、亜鉛の収益に頼った鉱山ではなく、鉛や銀からも収益が見込めるため、足元の相場環境であれば収支面での心配はしていない。

Q6. 投資に関してピークは越えたか。

A6. 今期で Los Gatos 鉱山の開発や金属加工事業での設備増強などの投資が一段落することから、投資総額はピークアウトする見通しである。なお、鉱山投資については、アラスカで行っている探鉱 PJ があり、今後、2、3年は探鉱活動を継続する。順調に進捗すれば4、5年後に鉱山投資を実行する可能性がある。

Q7. PGM 事業について、来年度以降も集荷数量の増加に伴う増益を期待してよいか。

A7. PGM 事業は、事業環境が短いサイクルで変化するため、先行きを示すことは難しいが、足元の集荷が堅調な状況は過去 2~3 年間継続しており、来期も足元並みかそれ以上の利益貢献を期待できる可能性はある。過度に数量を追うことは避け、収益性を確保できるビジネスによる拡大を続けていく。

Q8. PGM 事業の集荷拡大のために取り組んでいる内容を具体的に教えてほしい。

A8. 欧州で排ガス規制が強化された頃の自動車が廃車になってきており、使用済み排ガス浄化用触媒も発生量が増加してきている。それらを見据え、前中期計画（2015 年度~2017 年度）では、処理能力を増強し、現中期計画（2018 年度~2020 年度）では、海外における集荷拠点の拡充を進めている。現状フル操業している米国、チェコの集荷拠点に加えて、環境・リサイクル事業拠点の活用により、東南アジアからの集荷も増加している。それらにより、現中期計画の目標値である「月あたり 1,000 t の集荷・処理」を前倒して達成できている。現在は欧州からの集荷増を検討しており、さらなる拡大を目指している。

Q9. 環境・リサイクル事業や電子材料事業などにおいて新たな取り組みが進捗している。将来、どの程度の利益貢献を想定しているか。

A9. 新規案件については、都度、案件ごとに事業性評価を行っており、概ね 5~7 年で投資が回収できる案件を中心に進めている。ただ、電子材料事業では、当初目論んだ需要に加えて、新たな用途も広がっているなど、この場で新規案件の利益規模を明示することは難しい。各案件の具体的な利益貢献額や時期については、次期中期計画でまとめていく考えである。

Q10. 電子材料事業や金属加工事業、熱処理事業における新規製品の概要を教えてほしい。

A10. 電子材料事業のナノ銀粉は、電磁波シールド用途である。近年、極微細な電子部品を対象とするニーズが増加してきており、一般的にはスパッタリング装置を用いるが、複雑な構造を持つ部品などを対象にスプレー方式が台頭しつつある。その材料として、ナノサイズの銀粉が使われる見通しが立った。金属加工事業のフィン一体型基板の強みは、ユーザーでの工程を省くことによるコストダウンにある。また、自動車全体で軽量化に向けたアプローチが進むなか、従来型には銅板が挟まれていたが、直接アルミを基板に接合することで軽量化が図れた。主に海外で EV 向けへの採用が進んでいる。熱処理事業のセル式真空浸炭炉は、顧客のリプレイス用途をターゲットとしている。海外での部品生産が拡大するなか、生産効率が高く、環境適用型の設備が欲しいというニーズを受けて、自動車メーカーや部品メーカーへの拡販を進めている。

Q11. 株主還元はどのように行う考えか。また、近年は ROE が低下傾向にある。この点をどのように捉えているか。

A11. 株主還元については、基本方針に沿って実施する考えである。ここ数年間、多くの投資を進めてきたことから、総資産が増加している。また、鉱山開発 PJ への建設費用の貸付金が増加しているが、約定に沿って今後返済されるものである。このように一時的な増加分を含むため、B/S 由来の指標と配当額を直接的に関連させることは考えておらず、単年度の収益規模と配当額の最大化というバランスの中での還元を実行していきたい。

以上