

2018年度決算説明会 質疑応答議事録

Q1. 環境・リサイクル事業について、今期の増益要因を教えてください。

A1. 東南アジアではタイにおける廃棄物処理を拡大する。また、国内では、溶融・再資源化において、福島県に立ち上げた新規拠点を収益に寄与させていく。

Q2. 環境・リサイクル事業の東南アジアでの事業拡大について、どの程度の収益貢献を計画しているか。

A2. タイおよびインドネシアで進めている廃棄物処理事業の拡大策は、現地当局の後押しを受けており、将来的に確実な収益源となりうると考えている。具体的な収益貢献については、各施策の効果が出る2021年度以降が対象となる次期中期計画に盛り込んでいく。

Q3. 東南アジアでの事業拡大に際しては、これまで許認可取得が遅延してきた。今回、同様のリスクはあるか。

A3. タイにおける有害廃棄物処理の許認可取得については、2019年度上期から遅れることはないと考えている。

Q4. 溶融・再資源化事業の収益規模はどの程度か。また、今後、国内で事業を拡大するチャンスはあるか。

A4. 新拠点（福島）については、今年度の収益寄与は多くはないが、2020年度から2021年度には収益が拡大する計画である。既存拠点（栃木）は今年度から増強した効果を発揮していく。今年度に注力すべきは、新規拠点（福島）を早期に安定操業させることである。

今後の拡大については、可能性は高いと見ている。また、原料である焼却灰の前処理を強化すれば、既存設備の処理量拡大に繋がる見通しが立っていることから、新規拠点の建設よりも前処理設備の増強により事業拡大のチャンスをうかがっていく。

Q5. 廃プラなどに関する国内外の環境規制強化について、当社への影響はあるか。

A5. 環境規制強化の影響は、既に2018年度から顕在化している。既存拠点の処理能力上限を超えるほどの集荷量となっており、一部では価格も上昇基調にある。2019年度も、この事業環境は継続すると見ており、現有設備の稼働率をさらに向上させることによる事業拡大に取り組んでいく。

Q6. ロス・ガトス鉱山の製錬事業への収益貢献はどの程度か。

A6. ロス・ガトス鉱山の収益性については、選鉱工程での実収率が目標に達するかという点を注視している。すでに鉱脈には着鉱しており、採鉱は計画通りにできる見通しである。他方、選鉱工程の立上はこれからであり、パイロットプラントで確認を重ねてきた実収率を操業プラントで実現できるかが課題である。

操業面が順調であれば、ロス・ガトス鉱山は、既存のティサバ鉱山と同等の収益性が期待できると考えている。

Q7. PGM事業はこれまで増強を進めてきたが、効果の刈り取りが出来ているか。

A7. PGM事業については、原料である使用済み自動車触媒の集荷増と処理能力の拡大を6年間の期間で取り組んでいる。前中期計画の期間中（2015年度～2017年度）では、処理能力の増強が完了し垂直立ち上げを実現した。残る課題は、処理能力に見合う原料を集荷できるかにある。昨年度から、欧州や北米、アジア

での集荷拡大に取り組んできており、結果として、欧州は受け入れ能力を超過するほどの集荷量となっており、東南アジア、中国においても集荷量が拡大してきている。北米についても堅調に数量を増やすことが出来ており、中期計画 2020（2018 年度～2020 年度）で目標とした集荷量、処理量は手が届くところにある。

Q8. 電子材料事業の新規 LED について、2021 年度以降にどの程度の収益貢献を期待しているか。

A8. 近赤外 LED は、鮮度センサやヘルスケアセンサ向けで顧客認定を迎える段階にあり、2020 年度までに収益貢献してくる見通しである。深紫外 LED は、小型家電向けで具体的なニーズが拡大してきており、開発対応を進めている。深紫外 LED の収益貢献は 2021 年度以降となる見通しである。いずれも新規用途は着実に拡大してきており、需要の取り込みに関しては確実性が高いと考えている。

Q9. 2019 年度は電子材料事業の新規製品の収入が増加するとあるが、どの製品の収入が増えるのか。

A9. 導電性アトマイズ粉について、2019 年度から量産開始を予定しており、数量を伸ばしていく。ナノ銀粉も同様に 2019 年度に量産開始を予定しており、下期からはさらに拡大する見通しである。いずれも 2020 年度内に研究開発費を上回る収入を得られる見通しである。

Q10. 電子材料事業の既存製品については、今後も成長余地があるか。

A10. 電子材料事業の主力製品は LED、銀粉、記録材の 3 つである。LED については、スマートフォンの近接センサ向けは新機種に搭載されていないことから、早いタイミングで終焉がやってきた。当社としては、新規製品を計画に沿って確実に市場投入していくことで活路を見出していく。

銀粉については、これまで急成長する市場にうまく対応してきたが、昨年中国の補助金政策が変わり、太陽光パネル向けの需要も落ち込んでいる。将来的に太陽光パネルの設置量は緩やかに伸びるものの、より高機能な銀粉が求められる流れに変わっている。新しい潮流に対応することにより高いシェアを維持ながら、安定的な収益源と位置づけていく。

記録材は、次世代磁気テープ向けの素材の開発は完了している。磁気テープが記録メディアとして HDD と競合する中で、より高機能な材料を市場へ供給するタイミングを計っているところである。

いずれの製品も反転攻勢が叶わないものではなく、新規製品が控えている。顧客と連携しながらそれらの立ち上げを進めていく。

Q11. 熱処理事業について、2019 年度は確実に売上を拡大させることが出来るか。

A11. 熱処理加工事業は、昨年度に完成したインドの 2 工場が売上拡大に貢献してくる。ただ、減価償却費の負担が重いことから、利益貢献は限定的となる。工業炉事業については、昨年度に受注した案件を仕上げることで売上を伸ばしていく。

Q12. 株主還元方針が従来から大きく変化した。変化に至った経緯と今年度から適用となるのかを教えてください。

A12. 還元に関する方針を変更したのではなく、従来からお伝えしていた内容を、みなさまの一層のご理解をいただくために、改めて明示・公開したものである。本内容の公開にあたっては、取締役会で議論し、全取締役、異存なしの結果であった。今年度の配当については、取締役会で議論すべき事項なので、この場で回答はできないが、今回お示した考え方に基づいて検討していく。

以上