

2023 年度決算 経営戦略説明会 質疑応答議事録

日 時： 2024 年 5 月 17 日（金） 14：00～15：00

場 所： 本社会議室（東京都千代田区）、web で同時配信

参加者： 代表取締役社長 関口 明、取締役 細野 浩之

経理部長 岡下 修、経営企画部 副部長 兼 サステナビリティ推進室長 大鹿 嘉和

■ 共通

Q. 中期計画 2024 の利益目標に対し、販売が下回る中で設備投資は計画通り進めている。改めて、投資に対する考え方を説明してほしい。

（社長）

中期計画 2024 の目標に対し販売が大きく下回っている製品・サービスについて説明する。

PGMリサイクル事業については、金属価格の下落局面ではリサイクラーがリサイクル原料の出荷を控える傾向にある。このような状況下であっても、集荷・生産能力の増強投資を進めなければ、価格サイクルの反転時に対応しきれないため、計画どおりに投資を実行している。

近赤外 LED・PDについては、上市直後は需要が好調であったが、その後顧客の最終製品の売れ行きが鈍化し、当社製品の販売も当初計画に未達となっている。増強投資も既に完了しており、設備能力を十分に活用するためにも、新規顧客の開拓を進めている。また、次世代ウェアラブル機器向けの量産準備については、顧客側の状況も確認しながら、量産体制へ移行するタイミングを検討していく。

自動車向け伸銅品や記録材料については、次世代の製品をターゲットとしているため、マーケット状況の多少の変化に関わらず、計画通り投資を実行する必要がある。

Q. 市況の悪化によりリターンの刈り取りが遅れ、先行投資負担が重く利益が出ていない状況である。リターンの刈り取りには市況の回復を待つしかない状況か。市況の回復によらず、拡大が期待できる製品・サービスはあるか。

（社長）

環境・リサイクル部門は、インドネシアの第 2 処理拠点である DESI の集荷拡大を 2024 年度の数値計画に織り込んでいる。また、不燃性廃棄物の再資源化事業を行っている拠点において、新たに産業廃棄物処理にも取り組む。加えて、2025 年度以降ではあるが、リサイクル事業の強化を目的とした熊本新工場の立ち上げに注力している。

製錬部門は、市況に左右される部分が多いものの、収入源を増やすべく、ずずの実収率の向上に加えて、高品位ずずの増産にも取り組んでいる。

電子材料部門は、短期での収益寄与が期待できる製品は銀粉のみだが、燃料電池材料や紫外 LED は 2025 年度以降の収益貢献を期待している。

金属加工部門は、主要施策が順調に進捗している。2024 年度は 2023 年度比で減益を見込むものの、減価償却費や人件費を中心とした販管費の増加を、増販やコストコントロールで一定程度補っている。新製品の顧客認定も進んでいるため、2025 年度以降は減価償却費負担を負いながらも、収益を拡大させていけるとみている。

熱処理部門は、カーボンニュートラルを実現する熱処理設備に期待している。既に多数の引き合いがあり、量産が可能となれば製造コストの削減も可能とみており、2025 年度以降の収益貢献を期待している。

■ 環境・リサイクル部門

Q. 東南アジア事業について、設備投資を伴いつつ処理メニューの拡大などに取り組んでいるが、集荷の苦戦により期待している利益水準と乖離がある。今後、投資回収を含め、どのように事業を成長させていくのか。

(社長)

東南アジア各国における環境意識の向上により、適正な廃棄物処理・リサイクルの需要は高まっているが、一方で競争も増加している。競争と差別化できない事業は価格競争に陥るだけであるため、高い技術力が求められる難処理廃棄物の処理を拡大していく。現在は処理メニューの拡充や処理能力の増強など投資が先行するステージのため、成果を明確に数値計画に反映できていないが、戦略に誤りがあるとは考えておらず、確実に投資回収を図っていく。

Q. 東南アジアにおける難処理廃棄物処理の需要に高まりはみられるか。

(社長)

一部、医療系の廃棄物で処理需要の増加はあるものの、全体としては需要の拡大に向けてはまだ途上にある。一朝一夕にはいかないが、現地当局とも連携を取りながら、地道に営業努力を重ねていく必要がある。

Q. インドネシアにおける後継処分場の検討について、現時点での計画を説明してほしい。

(社長)

PPLi (PT Prasadha Pamunah Limbah Industri) の既存処分場の残余年数が少なくなってきたため、数年前から後継処分場の検討を開始した。後継処分場の候補地の絞り込みも進んでおり、既存処分場の埋立終了前に後継処分場の操業を開始できるよう取り組んでいる。

Q. シンガポールにおける不採算事業の撤退による事業ポートフォリオの強化について、詳細を説明してほしい。

(社長)

撤退したのは、主力事業である廃棄物の焼却処理事業ではなく、湿式方式による金属リサイクル事業である。コストの増加をサービス価格に反映できず不採算・低採算となっていたリサイクル原料の取引を、顧客と協議を重ねたうえで終了した。今後は、焼却処理事業を中心に強化を図り、収益性の改善に取り組んでいく。

■ 製錬部門

Q. 秋田製錬の100%子会社化について、今後どのような展開を想定しているか。

(社長)

製錬事業の全体最適化に向け様々な展開が考えられるが、現時点で具体的な決定事項はない。もともと秋田製錬はJVであったため、亜鉛の効率的な生産が最大の使命であったが、100%子会社化により、亜鉛の最適生産だけでなく、亜鉛原料中の様々な有価物の回収強化やリサイクル原料の処理拡大も考えられる。また、周辺の子会社を含め、亜鉛関連ビジネスをより効率的に運営していく余地もある。加えて、秋田製錬で発生する中間半製品を小坂製錬で処理し、様々な金属を回収しているが、秋田製錬における前処理を強化し、小坂製錬での処理効率を上げることができれば、製錬コンビナート全体の利益拡大につながる可能性もある。十分に検討を重ねたうえで、次期中期計画以降で具体的な施策に落とし込んでいきたい。

Q. PGM リサイクル事業について、今後の集荷の見通しはどうか。また、需要が弱含む中で設備投資を増やしている理由は何か。

(社長)

使用済み自動車排ガス浄化触媒に限らずリサイクル原料全般において、金属価格の下落局面では、リサイクラーは価格の反転を待ち、リサイクル原料の出荷を控える傾向がある。足元は PGM 価格に底打ちが見えつつあるため、市況回復による集荷の拡大を期待している。

設備投資については、北米の既存サンプリング拠点の拡張性が乏しいため、新たな用地にサンプリング設備を新設したことから、2023 年度から 2024 年度にかけて増加している。PGM のリサイクル事業においては、公正なサンプリングによる適正な取引価格の決定が非常に重要なため、本投資はマーケットの状況が悪い中でも計画通りに進める必要がある。

■ **電子材料部門**

Q. 本日の説明において取り上げなかった製品について、事業化や収益貢献に向けて進捗している製品はあるか。

(大鹿副部長)

一定の技術開発は終了しており、市況の回復や顧客の立ち上げを待つ製品として、民生用電子部品向けの導電性アトマイズ粉がある。研究開発および製造プロセスの確立は既に完了しているが、中国経済の停滞に伴う市況の悪化により、拡販に苦戦している。多方面に向けた営業施策の強化に取り組みながら、市況回復時の需要を確実に取り込んでいく。また、民生用途向けの全固体電池も基礎的な研究開発は既に完了しており、2025 年度頃の顧客の上市に備えている。

現在は燃料電池材料の次の用途展開として、水素製造装置 (SOEC) 向け材料の開発に注力している。燃料電池材料のプロセスを応用可能なため、サンプルワークを含め、技術開発や顧客の認定は他の製品よりも円滑に進められるとみている。早期の収益貢献を目指した取り組みを強化していく。

■ **金属加工部門**

Q. 2024 年度は自動車向けの伸銅品や貴金属めっきにおいて、量産開始や拡販を予定している。一方で 2024 年度の販売量見通しは、2023 年度下期よりも低い水準である。市場環境の考え方について説明してほしい。

(細野取締役)

2023 年度下期に顧客である自動車部品メーカーより、在庫の積み上げに向けた受注の増加があった。そのため、2024 年度の販売数量が下がっているように見えるものの、実需自体は横ばいとみている。足元は大手自動車メーカーの品質不正問題やリコールのため需要は弱含むみであるが、一過性の影響であり、年間を通しては計画通りの需要に落ち着くとみている。

以上