

2025年2月27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

2025年6月期第2四半期決算説明会

2025年2月21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]	2025 年 6 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年 6 月期 第 2 四半期
[日程]	2025 年 2 月 21 日
[ページ数]	26
[時間]	13:30 – 14:03 (合計：33 分、登壇：28 分、質疑応答：5 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]	1 名 代表取締役社長 佐野 富和 (以下、佐野)

登壇

司会：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。途中配信が途切れたり、映像が固まった場合には、時間をおいてからページの更新を行ってください。

なお、本日の説明資料は会社様のホームページに掲載されているとのことですので、適宜ご利用くださいますようお願いいたします。それでは会社からお迎えしている方をご紹介します。当社代表取締役社長、佐野富和様です。

佐野：皆さんこんにちは佐野でございます。今日はどうぞよろしくお願いいたします。

司会：佐野様のご説明の後、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。オンラインでご参加の皆様は、画面下の手を上げるボタンを押してください。また、画面下の Q&A 機能でも受け付けております。Q&A については、説明中も質問を受け付けておりますので、ご質問をお送りください。後ほど頂戴したご質問は読み上げ、回答させていただきます。

それでは、佐野様よろしくお願いいたします。

プライム市場の上場維持とスタンダード市場への区分変更に関して



方針

プライム市場の上場維持基準への適合に向けた改善の継続と並行し、スタンダード市場への市場区分変更の準備を開始

現状認識

- 短期間でプライム市場の要件（流通株式時価総額100億円以上）を満たすことは困難
- スタンダード市場の上場維持基準は現時点で適合
- スタンダード市場で企業価値を向上させたのちプライム市場へ再挑戦

将来に向けて

- サークュラーエコノミーの具体的事例実現を「深く 狭く 強く」推進
- 独自性を発揮できる社会的インパクトの大きな事業分野を高い志で開拓
- 良い組織風土、強い企業文化の創出

佐野：改めまして皆様、今日はたくさんの皆様にご参加をいただきまして、誠にありがとうございます。それでは早速、決算の説明をさせていただきます。数字の説明の前に、今回私どもプライム市場からスタンダード市場に区分変更という方針を開示させていただきました。

プライム市場の上場維持基準への適合に向けた改善の継続と並行しまして、スタンダード市場への市場区分変更の準備を開始いたしました。しかしながらこの現状認識としましては、短期間でプライム市場に、私どもにとっては流通株式時価総額 100 億円以上という条件を満たすことは困難であろうと思っております。

一方で、スタンダード市場の上場維持基準というのは現時点では適合しております。したがって、スタンダード市場に変更して、そこで企業価値を向上させ、時間は少しかかるかもわかりませんが、プライム市場への再挑戦をするという方針でございます。

市場が変わりましても、戦略は大きく変わりません。既存事業におけるサーキュラーエコノミーの具体的事例実現を「深く、狭く、強く」推進をしていきます。一方で、後ほど説明しますが重要戦略事業三つを策定しました。最も独自性を発揮できて、なおかつ社会的インパクトの大きな事業分野を高い志を持って推進をしていきます。併せてそれらの挑戦を可能たらしめる良い組織風土、そしてそれらの成功体験を積み重ねながら、強い企業文化を創出してまいります。

決算概要 ▶ 第2四半期ハイライト



連結業績

売上高	前年同期比
24,783 百万円	3.9%減
営業利益	前年同期比
380 百万円	47.7%減
経常利益	前年同期比
359 百万円	64.3%減
四半期純利益*	前年同期比
326 百万円	52.9%減

【当社グループを取り巻く環境】

- 中国による鉄鋼製品過剰生産の影響が表面化
- 鉄スクラップの期中平均価格(東京製鉄田原海上特級価格)は**44,250**円/ t (前年同期50,176円/ t)
- コバルト、ニッケル、リチウムは需給緩和し、平均価格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】

- 出荷数量は**293千t** (前年同期比**9.6%減**)
- LIB***リサイクル茨城工場**稼働開始
- 片付け・解体工事の新会社エコデモに三井住友トラスト・パナソニックファイナンスが資本参加

*四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益（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

それでは決算の概要をご説明させていただきます。

ご覧のように大幅に前期を下回っております。ただし、と言うのも変ですが、第1四半期の営業利益が1億3,000万円のマイナスでした。したがって、第2四半期で少しカバーをして減少率を少なくしているということでもあります。経常利益についても同じであります。

トピックスといたしましては、やっぱり扱い量ですね。われわれの事業はやっぱり扱い量というのはすごく重要な要件なんですけど、それが10%近く減少しているということが、いろんな財務の影響に広く行き渡って影響しているということでもあります。

一方でリチウムイオン電池リサイクル事業において茨城で工場を稼働させました。これがほぼ垂直立上げで、品質管理等々でまだまだ課題はあるんですが、既にフル稼働をしているという状況にあります。

それからエコデモという片付け・解体会社を昨年作りましたが、ここに三井住友トラスト・パナソニックファイナンスさんが5%ですが出資をしていただきまして、出向者2名を派遣していただきまして、今一緒に営業をして会社を立ち上げるという状況の中にあります。

決算概要 ▶ 第2四半期 連結損益計算書概要



(単位：百万円)

	2024年6月期 上期		2025年6月期 上期	
	実績	実績	前年同期比	
			増減額	増減率
取扱量(千t)	324	293	▲31	▲9.6%
売上高	25,789	24,783	▲1,005	▲3.9%
売上総利益	4,184	4,126	▲58	▲1.4%
営業利益	726	380	▲346	▲47.7%
経常利益	1,004	359	▲645	▲64.3%
税金等調整前四半期純利益	1,019	369	▲649	▲63.8%
四半期純利益*	692	326	▲366	▲52.9%
限界利益*	5,023	4,618	▲405	▲8.1%
EBITDA*	1,349	1,063	▲285	▲21.2%
純粋固定費*	4,235	4,455	219	5.2%

*四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

*限界利益 = 売上高 - 変動費

*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却

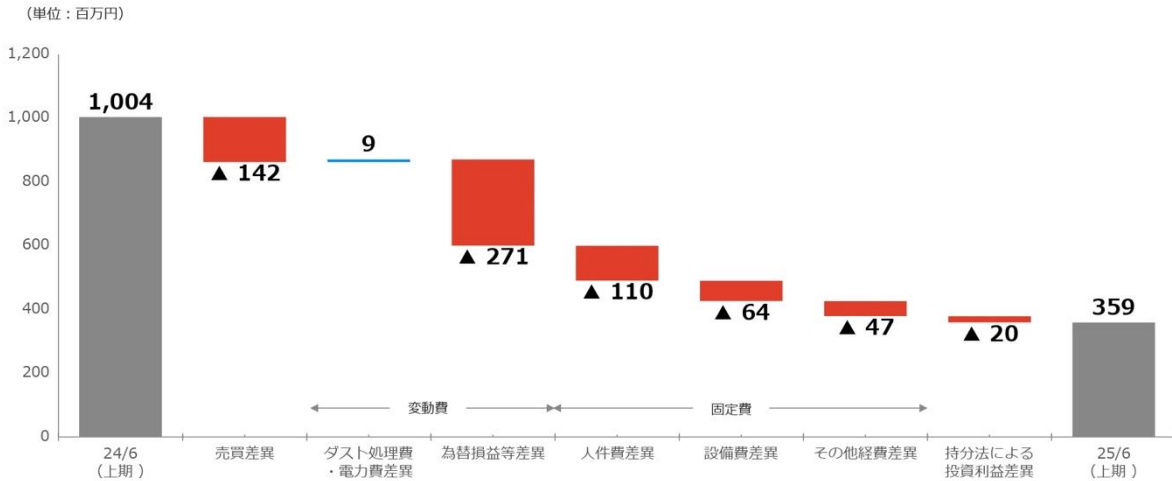
*純粋固定費 = 【売上原価・販管費・営業外費用の固定費相当分】 - 【為替差益・持分利益を除いた営業外収益分】

これが各段階利益であります。ほとんど黒三角になっていますけども、まさに固定費だけ上げてですね、その固定費の上昇を補うだけの稼ぐ力というのが、足元においては減少しているというのが現実であります。

決算概要 ▶ 連結経常利益差異分析 (前年同期比)



- **売買差異** : 鉄スクラップ価格の一時的な急落の影響
- **為替損益等差異** : 不安定な為替変動により為替差損発生
- **人件費差異** : 人員増加、定期昇給及びベースアップによる影響



6

ウォーターフォールです。もう売買差益の段階でマイナスが出ています。合わせて為替差損が2億7,100万円ですがこれは一時的なもので、予約をしてますのでそれがまた時間をずれてバランスはしていきます。ただ、上期においては、差損がこれだけ出たということです。それから人件費ですね、これはもうベースアップをしてますのでその分の影響が出ていると。何を言っても、稼ぐ力がないがゆえにこのような数字になっております。

決算概要 ▶ セグメント別業績概要



(単位: 百万円)

		2024年6月期		2025年6月期		TOPICS
		上期		上期		
		実績	実績	増減額	増減率	
資源循環事業	取扱量 (千t)	121	116	▲5	▲3.8%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 鉄スクラップ価格の一時的な下落の影響に人件費、設備費増が重なり減益 ■ 市況の影響を受けにくい片付け・解体、プラスチック燃料化学事業は堅調 ■ ポリマー製品製造では、原材料価格上昇に対し製品価格への転嫁遅延
	売上高	10,283	10,225	▲57	▲0.6%	
	セグメント利益	789	490	▲298	▲37.8%	
グローバルトレーディング事業	取扱量 (千t)	247	217	▲30	▲12.2%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 物流代行サービスは、需給に対応した価格提案が奏功し堅調に推移 ■ 金属原料のトレーディング事業は、一時的なスクラップ価格下落と為替変動の影響により出荷数量減となり減収減益 ■ 引き続き鉄スクラップ分野での国内電炉メーカーとの連携を通じ、安定した集荷販売の仕組みを強化
	売上高	17,445	16,086	▲1,358	▲7.8%	
	セグメント利益	292	16	▲275	▲94.3%	
リチウムイオン電池リサイクル事業	売上高	718	812	94	13.1%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電池材料であるレアメタル相場は前年同期を下回る水準で推移 ■ 茨城工場の本格稼働開始と加工受託増により、生産数量は前年同期比で増加 ■ 設備費増で減益となるも、シェア拡大を目指し引き続き積極的に投資を推進
	セグメント利益	132	94	▲37	▲28.2%	
その他	売上高	242	236	▲6	▲2.6%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境経営コンサルティング事業は、予期せぬ予定変更で業務対応が遅れ減益 ■ 環境BPO (アウトソーシング) サービスの開始 ■ 障がい福祉サービス事業の業績は堅調
	セグメント利益	54	32	▲21	▲40.2%	

7

これは各事業別でございます。主に私ども資源循環事業が稼ぎ頭です。そこの事業分野においても稼ぐ力が少なくなっているということと、それに加えてグローバルトレーディング事業ですね。グローバルトレーディング事業には二つありまして、物流の手配とそれから物の売買ですね。海外と輸出入を行っており、物流の手配におきましては順調に今進んでいます。ただし、この物の売買で赤字が出ておりまして、したがってグローバルトレーディング事業もかろうじての黒字ということになります。

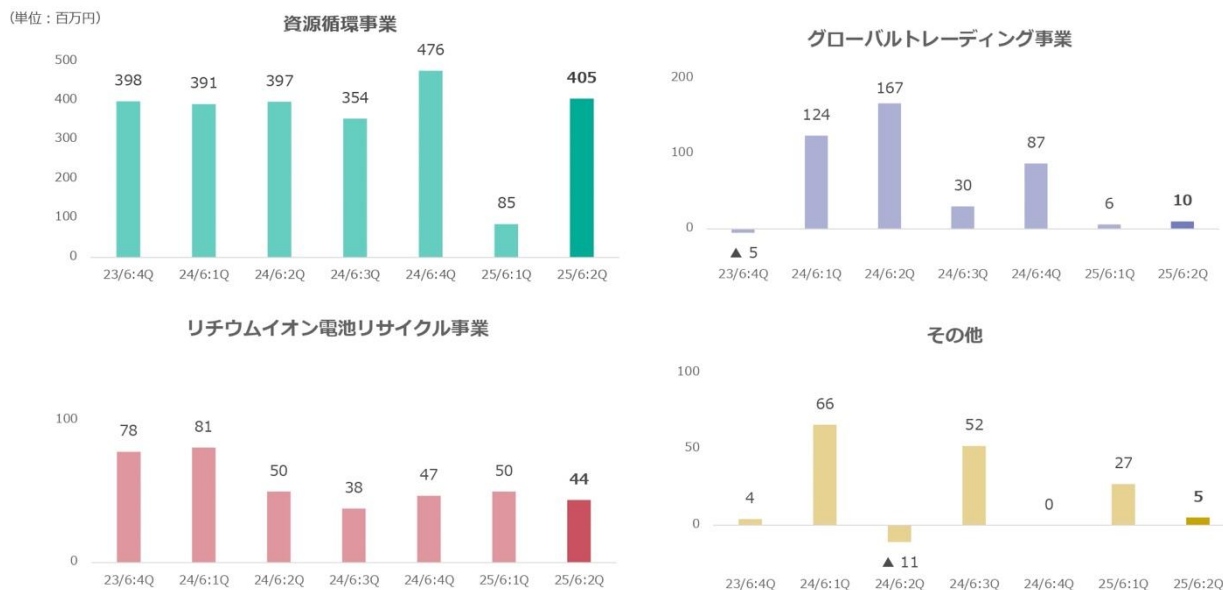
それからリチウムイオン電池リサイクル事業です。ニッケル、コバルト、リチウムの価格がそれぞれ下がっていますが、扱い量を増やしているのです。売上が増えています。ただ、利益を出しにくい状況の中であって、これはある意味織り込み済みで、扱い量をいかに増やしていくか、シェアをいかに高めていくか、そして体験をいかに積み重ねていくかという戦略的な事業ということで、これはそれなりの数字だと私は思っております。

その他の事業は、それぞれ環境経営コンサルティング事業、それから障がい福祉サービス事業ですが、それぞれの会社の役割はきちっと果たしています。財務の部分においては昨年より減っておりますが、一定の役割を果たす中でグループ全体に貢献していると、数字に表れない貢献度と捉えております。

決算概要▶セグメント利益四半期推移



(単位：百万円)



8

これが四半期でございます。かろうじて資源循環事業は昨年の第2四半期よりも増やしていると。何かいいところを無理矢理探せばということになりますけれども、少し雰囲気は変わっているかな

と。グローバルトレーディング事業は今のところ、そこまでの良い効果がまだ出ていないという状況の中にあります。

決算概要▶連結貸借対照表概要



(単位：百万円)

	2024年 6月末	2024年 12月末	増減額	TOPICS
流動資産	18,366	17,302	▲1,064	商品及び製品▲710百万円、現金及び預金▲234百万円、その他流動資産▲117百万円
固定資産	15,419	15,438	19	
（有形固定資産）	11,175	11,073	▲102	機械装置及び運搬具231百万円、建設仮勘定▲281百万円、建物及び構築物▲61百万円
（無形固定資産）	189	195	6	
（投資その他の資産）	4,054	4,169	114	投資有価証券157百万円
資産合計	33,786	32,741	▲1,045	
流動負債	11,090	10,229	▲860	短期借入金1,010百万円、その他流動負債▲1,055百万円、買掛金▲502百万円 未払法人税等▲197百万円
固定負債	5,657	5,247	▲410	長期借入金▲435百万円
負債合計	16,747	15,476	▲1,271	
純資産	17,038	17,264	226	利益剰余金144百万円、非支配株主持分100百万円
（自己資本）	16,719	16,845	125	自己資本比率 51.4%（2024年6月末49.5%）
負債純資産合計	33,786	32,741	▲1,045	

9

これはバランスシートですが、ここは自己資本比率 51.4%ですというぐらいで説明を終わります。

決算概要▶連結キャッシュ・フロー計算書概要



(単位：百万円)

	2024年6月期 上期	2024年6月期 通期	2025年6月期 上期	TOPICS
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,357	2,940	1	(収入) 減価償却費681百万円、税金等調整前四半期純利益369百万円 固定資産圧縮損200百万円、売上債権の減少額104百万円 退職給付に係る負債の増減額55百万円 (支出) 未払金の増減額1,035百万円、仕入債務の増減額496百万円 法人税等の支払額234百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲690	▲1,560	▲637	(収入) 国庫補助金の受取199百万円 (支出) 有形固定資産の取得844百万円、無形固定資産の取得22百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,411	▲1,931	372	(収入) 短期借入の純増加額1,010百万円 (支出) 長期借入金の返済545百万円、配当金の支払額181百万円
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲19	37	29	
現金及び現金同等物の増減額	▲763	▲513	▲234	
現金及び現金同等物の期首残高	7,245	7,245	6,771	
現金及び現金同等物の期末残高	6,481	6,771	6,536	

10

キャッシュ・フローもご覧のとおりです。

連結業績予想の修正

売上高	49,500百万円	前期比 5.2%減
営業利益	1,000百万円	前期比 29.1%減
経常利益	1,150百万円	前期比 35.5%減
当期純利益*	1,150百万円	前期比 114%増

業績修正の要因

- 第2四半期以降の業績は回復傾向にあるが、第1四半期の出遅れをカバーできず減収減益の見通し
- 金属資源循環事業及びトレーディング事業については、それぞれの事業モデルの転換が進行中
- リチウムイオン電池リサイクル事業の取扱量は予定どおり増加の見込み、物流代行サービスも堅調に推移

※純利益率は火災保険の保険金受取により上昇

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
40,000円/t	1,400円/kg	13,000円/g	150円/g	2,300円/kg	3,300円/kg	150円/USD

*当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

12

今期の見通しでございます。ご覧のように上期で減少した分を補いきれておりません。下期にカバーをしていきますが、第1四半期の出遅れがまだ足を引っ張っているという状況の中にあります。一方で資源循環事業の金属部門も稼ぐ力は減っていますが、新しいいろんな挑戦をしています。それらがやがて利益に結びついてくると思います。

それから、グローバルトレーディング事業は、ほぼ今年ぐらいで一定の底を見るといいたまうか、モデル転換の方向性というものがほぼ固まってくるんじゃないかなということを期待しております。

リチウムイオン電池リサイクル事業に関しましては、先ほど申し上げたように戦略的に量を増やすことで、取扱量は予定を超えて増えております。物流代行サービス事業も堅調に推移をしております。

見通し▶2025年6月期 連結業績



(単位: 百万円)

	2024年6月期		2025年6月期		2025年6月期		
	実績	修正予想 (2025/2/13)	前期比		前回予想 (2024/8/9)	前回予想比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
取扱量(千t)	648	617	▲31	▲4.8%	650	▲33	▲5.1%
売上高	52,214	49,500	▲2,714	▲5.2%	53,500	▲4,000	▲7.5%
売上総利益	8,480	-	-	-	8,900	-	-
営業利益	1,409	1,000	▲409	▲29.1%	1,500	▲500	▲33.3%
経常利益	1,782	1,150	▲632	▲35.5%	2,000	▲850	▲42.5%
税金等調整前当期純利益	816	-	-	-	2,000	-	-
当期純利益*	537	1,150	612	114.0%	1,480	▲330	▲22.3%
限界利益*	9,996	-	-	-	11,000	-	-
EBITDA*	2,680	-	-	-	3,000	-	-
純粋固定費*	8,683	-	-	-	9,600	-	-
ROE	3.2%	-	-	-	8.20%	-	-

*当期純利益: 親会社株主に帰属する当期純利益

*限界利益=売上高-変動費

*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】

13

これも段階利益であります。当期純利益について先ほど説明を忘れましたけれども、当期純利益が経常利益と同じ数字になっていまして少し奇異に感じられるかも知れませんが、昨年火災が起きました。そこでは特別損失を出したんですが、その保険金が支払われる予定だということでほぼ確定はしていますが、今期中にはそれがあるということで、当期純利益が11億5,000万円になっております。

見通し▶2025年6月期 連結業績



(単位: 百万円)

売上高	2024年6月期		2025年6月期		2025年6月期			
	実績	修正予想 (2025/2/13)	構成比	前回予想 (2024/8/9)	前回予想比		構成比	
					増減額	増減率		
連結	52,214	49,500	100.0%	53,500	▲4,000	▲7.5%	100.0%	
資源循環事業	21,254	21,500	38.8%	25,500	▲4,000	▲15.7%	43.0%	
グローバルトレーディング事業	34,955	32,000	57.7%	32,000	0	-	54.0%	
リチウムイオン電池リサイクル事業	1,570	1,450	2.6%	1,250	200	16.0%	2.1%	
その他	491	500	0.9%	500	0	-	0.8%	
調整額	▲6,058	▲5,950	-	▲5,750	▲200	-	-	

セグメント利益	2024年6月期		2025年6月期		2025年6月期			
	実績	修正予想 (2025/2/13)	構成比	前回予想 (2024/8/9)	前回予想比		構成比	
					増減額	増減率		
連結	1,782	1,150	100.0%	2,000	▲850	▲42.5%	100.0%	
資源循環事業	1,621	1,200	70.6%	2,000	▲800	▲40.0%	76.2%	
グローバルトレーディング事業	411	300	17.7%	540	▲240	▲44.4%	20.6%	
リチウムイオン電池リサイクル事業	218	130	7.6%	▲15	145	-	▲0.6%	
その他	108	70	4.1%	100	▲30	▲30.0%	3.8%	
調整額	▲576	▲550	-	▲625	75	-	-	

14

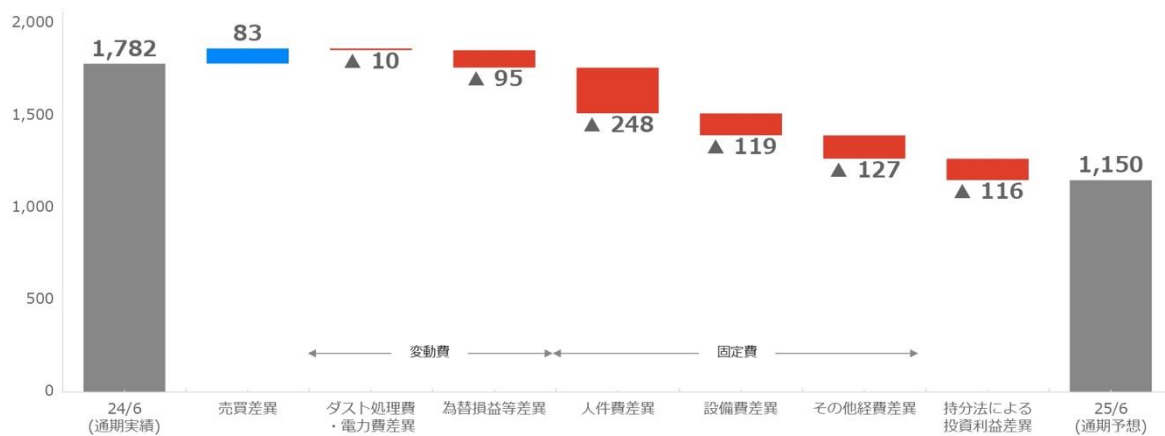
これはセグメント別です。ここへ来て、グローバルトレーディング事業の経常利益が3億円になっていますが、上期で1,600万円ですから、下期で少しずつ回復していくであろうとほぼ硬い数字で、このぐらいいくような感じがします。それから資源循環事業はまだまだ足りないんですが、上期に比べて利益を出す予定でございます。

見通し▶連結経常利益差異分析（前期比）



- **売買差異** : 鉄スクラップ価格下落の影響を受けるも、サービス割合増加等で前期並みを維持
- **人件費差異** : 人員増加、定期昇給及びベースアップによる影響
- **設備費差異** : 新工場、新規設備投資

(単位: 百万円)



15

これがウォーターフォールでございます。上期では売買差益でマイナスでしたが、かろうじて売買差益のプラスということと、ここで為替差損益はある程度バランスしていきます。人件費はその倍、上期の倍ですから、また今期、今年も昇給がありますので、人件費は確実に上がっていくだろうということで経常利益は11億5,000万円であります。

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



(単位：円)

	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	2024/6	2025/6 (予想)
株価(6月末)	205	140	178	139	174	369	300	292	614	794	552	479	-
1株配当金	-	3.75	6.25	6.25	7.5	8.5	8	5	12.5	25	14	6	15
配当性向	-	16.3%	23.6%	25.7%	25.2%	26.3%	30.2%	24.4%	24.7%	23.8%	33.6%	33.6%	36.9%

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。



自己株式の取得について

- 上限200万株・10億円の自社株式取得を実施予定
- 取得期間は、2025年3月7日～8月7日
- 総還元性向は最大120%程度となる見通し

これは配当でございます。元々今期配当15円ということで決めさせていただきました。当期純利益が当初予定に達しないんですが、これは今期は一時的だと、来年は必ず利益を出していくというように一種覚悟も含めて、あえて配当を下げずに予定どおり15円を出していこうという考えであります。

それから昨日開示をさせていただきましたけれども、自己株式の取得をしていきます。200万株を上限といたしまして、ご覧のような日付で株式を、自己株の買い取り、取得を行っていくという予定であります。それが全部達成されると36.9%の配当性向ということで、25%から35%ということで決めているレンジを少し超えますが、ここは一定の許容範囲と捉えております。

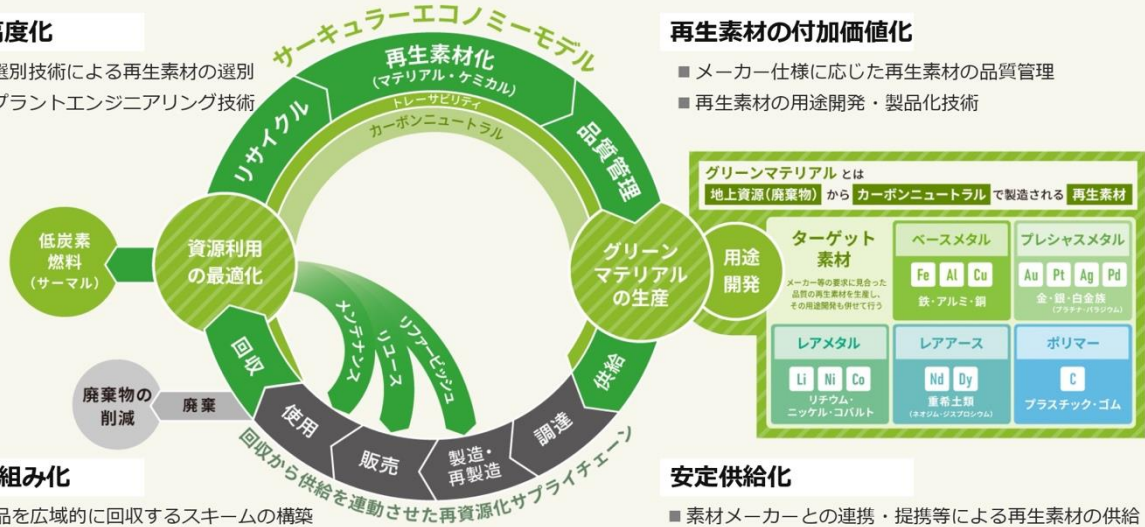
「低炭素プロセスによる地上資源の再生素材メーカー」に変革

技術の高度化

- 高度物理選別技術による再生素材の選別
- 専門的なプラントエンジニアリング技術

再生素材の付加価値化

- メーカー仕様に応じた再生素材の品質管理
- 再生素材の用途開発・製品化技術



続いて、主な取り組みにつつまして説明をさせていただきます。以前からもこの図は皆さんもご覧いただいているんですが、低炭素プロセスによる地上資源の再生素材メーカーに変革をしていくということで、先ほど来申し上げております、サーキュラーエコノミーの具体的事例をどんどん展開していくという方針の絵でございます。

処理処分業から製造業に変わっていくと。簡単なことではないんですが、まさに製造業、動脈と静脈が一体化するという、ある意味私も静脈産業が動脈化するという、そんなような方向性の中で自分たちの事業を展開してまいります。

独自性を発揮できる伸びる事業分野を高い志で切り拓いていく



CEを実現させる当社の独自性（強み）

- 1 高度な物理選別設備・プロセス・ノウハウ
- 2 リサイクルエンジニアリングの専門性
- 3 コンサルティング及び企画提案力
- 4 全国複数拠点と海外を含めた流通ネットワーク
- 5 解体から資源循環まで一貫サービス

重要戦略事業

- 焼却灰からの金銀滓回収
- 電池リサイクル
- ケミカルリサイクル

再生素材メーカーへ変革するための具体的取り組み

- 仕組みによる回収力向上
- 物理選別技術および再生素材製品化技術の高度化
- 解体・設備撤去を起点とした資源利用の最適化
- サーキュラーエコノミー管理サービスの提供

中計2029の財務目標

売上高	経常利益	ROE	ROIC
860億円	47億円	14%	9%

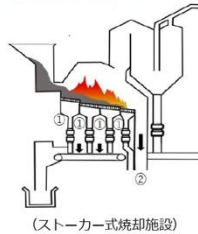
19

ここはまさに重要戦略事業ということが書いてありますけれども、この焼却灰からの金銀滓の回収事業、それから電池のリサイクル事業、ケミカルリサイクル事業ということで、私どもが今まで培った、ノウハウ、技術、そんなものを発揮できるような、駆使できるようなそういう事業を重点的にこれからの経営資源を投入していくと。ケミカルリサイクルは、新しい分野ということになります。ここはまた他の企業、荏原環境プラントさんですけれども、そこと組んでやっていくという方針でございます。

中計は8月に出させていただきましたが、この中計の数字を達成すべく、これらの重要戦略事業を育て、そしてマネタイズをしていくという方針であります。

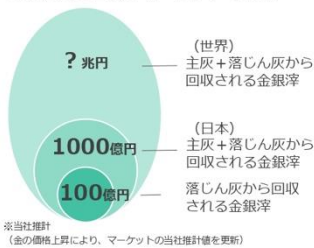
新しい日本の常識（あたりまえ）「焼却灰は地上資源が濃縮された日々再生産される金鉱脈」

落じん灰と主灰



① 落じん灰
② 主灰
主灰は落じん灰に比べ発生量は多いが、金属含有が少ない
出典：一般廃棄物焼却プロセスにおける有害金属の落じん灰への移行挙動の解明 非日技術財団を基に当社改定

焼却灰中の金銀滓マーケット（年間）



焼却灰中の金(Au)含有量



落じん灰

■ 落じん灰からの金銀滓回収はすでに事業として確立

KPI 取引中自治体数

取引中	取引予定	
23件	22件	66件
	契約済で設備稼働前	2029年目標

主灰

■ 主灰からの金銀滓回収に向けて選別・分析試験開始

- 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

これは焼却灰からの金銀滓回収事業、社内では花咲じいさんプロジェクトということで、灰から金を回収するという、かなり私は広がりがある事業だと思ってますんで、あえて大事は軽く小事は重くという葉隠の言葉がありますけれども、まさに社内で一種楽しくやっていると。

なおかつ本当に世の中のほとんど灰の中にある金は埋め立て等、良くてセメント原料になっているわけですから。以前までは落じん灰が70億円、そして主灰全体で700億円ぐらいの金とか銀、プラチナ、パラジウムのマーケットだと申し上げていたんですが、ここへ来て金も銀も値上がりをしております。銅も値上がりしておりますんで、おそらくマーケットはもうこれ自分たちで試算しているだけでございますが、いろんなわれわれの経験も含めて、落じん灰で100億円、そして焼却灰全体では1,000億円ぐらいのマーケットがあると思っておりまして。

今は落じん灰はこのような形で契約しています。実はこの数字はあまり伸びてないんですが、かなり仕掛けをして、1個ずつ伸びるというよりも、今いろいろ仕掛けているものが成就するときは、いっぺんに数が増えていくというような状況の中にあります。また新しい炉ですね、そこにスペックインされる事例がどんどん増えてますんで、落じん灰に関しては、順調に取引自治体を増やしていけるんじゃないかと思えます。

問題は主灰からの金銀滓回収です。最もマーケットが大きいわけですから。ただしやっぱり自治体とのやり取りですとか、あるいは一般廃棄物、一般の方にはご案内のものではないんですが、産業廃棄物と一般廃棄物ということで日本独特のですね、廃棄物の管理の仕方が違うわけですね。したがって、この一般廃棄物の壁というのは非常に高いんです。ただしそれを既にそういうこ

とをやられている方と組んで、私どものノウハウを提供して、そこから有用金属を回収していこうと、そんなことを今いろんな形で実験をし始めました。

今まで実験もできなかったんですが、そういうことに興味を持っていただいている自治体も少しずつ出てきて、落じん灰の付き合いを通じてある意味、この事業に対する信頼性を高めていただいているので、そんな実証を数自治体と今やり始めているところであります。ここは私自身も自分のライフワークというのは、会社の社長が言うのは変ですが、個人的に強い思いを持ってこの事業も成長させていくと、そんな思いであります。

重要戦略事業 ▶ リチウムイオン電池リサイクル事業



市場の成長、変化に柔軟に対応



当社電池リサイクルプラントの入荷数量



今後の設備投資方針



湿式製錬の主体的取り組みの停止

- 高品位で高効率なブラックマス製造拠点を全国に展開する
- 電池の取引会社、取扱量、取引形態（加工受託等）を増やす
- 他社にない技術を付加する

21

それからリチウムイオン電池リサイクル事業です。ここは右下にありますように、湿式製錬の主体的取り組みを停止という方針にしました。数年前から2025年には稼働させますとか、いやちょっと2年遅れますとかって言ってオオカミ少年だったんですが。いろいろ試算もする中で、自分たちは最も強みを発揮できる物理的な選別技術に特化していこうという意味でブラックマスの製造を、その代わり全国に展開して、最も量を多くやっけていこうと。

それで湿式製錬やっているところに提供すると。現状は国内に受け入れ先がないので、海外に輸出をしておりますけども、いずれは日本国内で有用金属ですから回していくことになります。そういう人たちと組んで、あるいは自動車会社、あるいは蓄電池の会社等と組んできちっとリサイクルをしていくと、そこに特化をしていくつもりであります。

したがって、電池の取引の会社ですとか、あるいは取引の扱い量、それから取引の形態、売り買いだけじゃなくて、最近はまさにサーキュラーエコノミーそのものですが、加工受託をしてです

ね、それで製品を返すというようなことが増えてきますが、おそらくこういう取引形態が増えてくるんじゃないかなと思います。

それから他社にない技術を付加するということで、今私どもが頭の中にあるのはカーボンです。カーボンをサーマルリサイクルしているんですけども、より付加価値をつける方法はないかということ。それから LFP というニッケル、コバルトを使ってないリン酸鉄リチウムイオンバッテリーっていうんですけど、そのリチウムの回収ですとか、そういうような付加価値が低いんですけども、産業廃棄物として処理するには勿体ない、そんなものを自分たちの得意分野にできるんじゃないかなということで、そういう技術も付加していく予定であります。

左下の方にあるのは、関西プラント、九州プラント、関東プラント、北海道プラントとイメージの中ではありますが、関西、九州は、今私どもが取引をしている会社が電池工場を作ります。関東も新しく自動車会社が作る予定だという。これは新聞報道なんで、静岡と茨城で対応はできるんですが、より近いところにいずれは時間をずらして作れるんじゃないかと。

北海道は全国に展開しますよという意思表示で、ただ北海道も電池メーカーはないんですけども、太陽光パネルを使った発電に蓄電池をセットで、北海道の場合は系統連携の関係で、蓄電池が相当量入っています。北海道とか九州ですよ。したがってそういうものがもう 2030 年以降は、どんどん廃棄されてくるであろうということで。どちらかというところは工場というよりも使用済みのもを対象に、いずれにしても全国に加工工場を作って、いずれ大量に出てきたときに、私どもでも一定の役割をきちっと果たせるような、そういう体制を作るということで湿式製錬の代わりに、そういうような方針に変更しております。

3つのアプローチで資源循環を促進

サーマル 低炭素燃料事業の強化

- RPF*製造ライン新設
2025年中稼働開始予定（静岡県富士市）
- タイヤチップ燃料製造ライン新設
2025年3月稼働開始予定（静岡県富士市）

マテリアル ブラ・ゴムの再生素材化

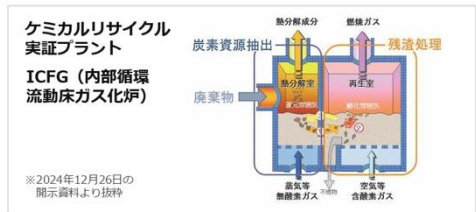
- ASR*に含まれるプラスチック、ゴムの再生素材化・製品化
- 製品製造プロセスで発生する廃ゴムのクローズドループ構築中

ケミカル 荏原環境プラント株式会社と共同実証事業に合意

- 将来のケミカルリサイクルの社会実装に向けた取り組みの一環として、実証事業に対し原料の廃プラスチック類の提供及び調達管理を担う
- プラントを活用した事業化の検討を開始



*ASR：解体業者・破砕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：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

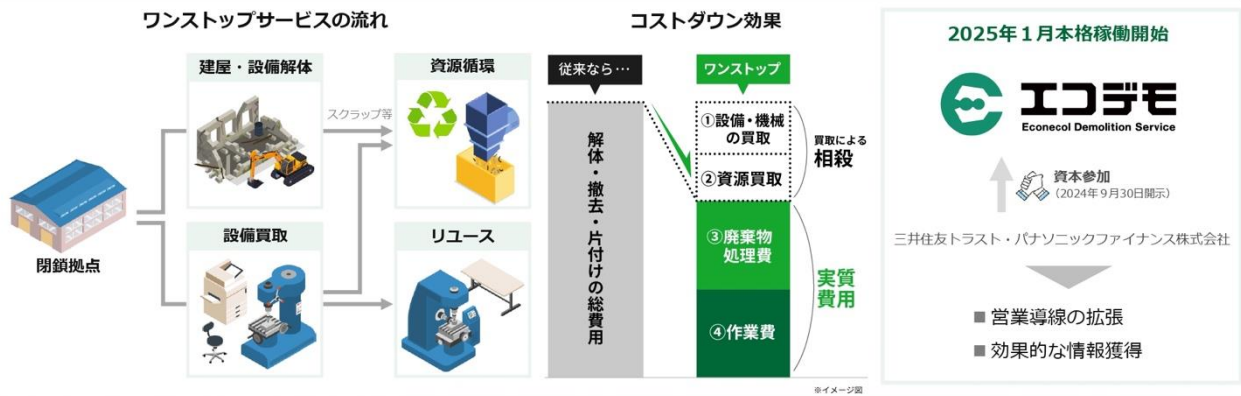


※2024年12月26日の開示資料より抜粋

これはポリマーサーキュラーということですが、サーマル、マテリアルは新しいこともやるんですけども。これは過去の流れの中にありますが、このケミカルリサイクルですよね。冒頭申し上げましたけれども荏原環境プラントさんと共同で実証事業を行うということでおそらく今年の5月頃からですね、実証プラントが動くという予定であります。

私どもはその実証用の原料を、差配と言いますか提供させていただきながら、自分たちもその辺のノウハウを蓄えて、最終的にサーマル、マテリアルをしのぐような、私自身はこのケミカルリサイクルというのが、中長期的に見たら主役になるんじゃないかなと思ってますんで。ここはマネタイズまでの時間はかなりあります。もう10年単位にあるような感じを私は思っていますが、ここは本当に今までとちょっと違った画期的な取り組みということで時間をかけても、会社としてチャレンジをしていきたいと思っております。

解体における中古設備買取から資源循環までのワンストップサービスを提供



機能強化でトップラインの伸長を目指す

01 ワンストップサービスによる解体コストの合理化

解体・撤去・リユース機能を合わせてトータルコストを削減

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

03 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

これは解体と資源循環のワンストップサービスと書いてあります。この解体事業分野は、もう既にレッドオーシャンと言っても過言ではありません。ただし過去、作ったプラントですとか建物がこれから解体されていきますので、インフラも含めてですね、したがいましてマーケットは大きくなるんですね。ただプレイヤーがあまりにも多いんで、ある意味もレッドオーシャンなんです。

そんな中で私どもは金融機能との組み合わせの中で、物件情報をよりたくさん得ながら、まだ解体の実績というのは少ないんで、実質的な泥臭い解体の実力も育てながら、最終的には資源循環がありますし、相乗効果がありますんで、ここも力を入れてやっていきたいと思っております。

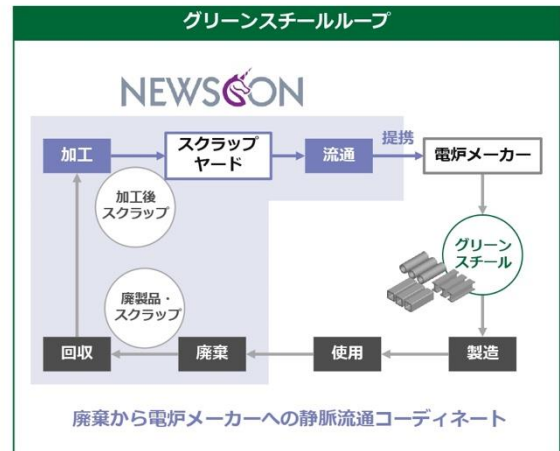
グリーンスチールに向けた具体的な施策

国内鉄鋼メーカーとの関係性深化によるCEへの貢献

- 国内電炉メーカーと提携し、安定した集荷・販売の仕組み強化（尼崎2024年6月開始、船橋2025年6月予定）
- 国内鉄鋼メーカーとの協力関係を活かしたクローズド・ループの形成推進
- 世界を視野に入れたサプライチェーン構築

国際的な流通で資源循環を促進

- 国際資源循環スキームの構築（非鉄金属及びレアメタル）
- 低炭素燃料（サーマルリサイクル）の国内/海外からの調達促進
- プラスチック再生素材の海外からの調達と供給



ここがグローバルトレーディング事業の NEWSICON という会社の言わば事業モデルチェンジの説明にもなります。最近グリーンスチールという言葉がありますけども、この会社は元々輸出を得意としてきたわけですが、1992年ぐらいからまさに30年、ずっとやっており、30年を経て事業モデルがある意味なくなってしまうという中で、新しく国内の取り組みを始めています。

これは既に開示されてますが、特に東京製鐵さんと尼崎で既に昨年の6月からやっていますが、船橋でも今年の6月から連携することで、扱い量が増えるということで安定します。利益率はそんなに高くはないんですが、安定した収益源ということで、外に売れない分を、このような形で、鉄に関してはモデルチェンジをしているということと。

それから2番目は、最近ではビルを解体するときに、まだ事例は少ないんですがゼネコンさんと例えば東京製鐵さん、鉄鋼メーカーと契約をして、それで運送会社と加工をわれわれ業者が委託されるような、まさに今そういう流れがあるんですね。全部が全部そうなるとは思いませんが、まさにビルのサーキュラーエコノミーという意味では、その中でこの会社は同業者との関係性、それから解体屋さんとの関係性、ゼネコンさんとの関係性が結構たくさん多岐にわたってますんで。そういう中でコーディネートする役割がきつとあるんだろうなと思っています。まさにそのクローズドループをこの NEWSICON という会社が黒子になって、そして作り上げていくというような事業形態に今チャレンジをしようとしております。

それからそうは言っても、国内にはなじまないような鉄スクラップがありますんで、その意味では半分ぐらいは海外に輸出をしながら、半分ぐらいは国内で、国内の比率がきつと高まるんだろうと

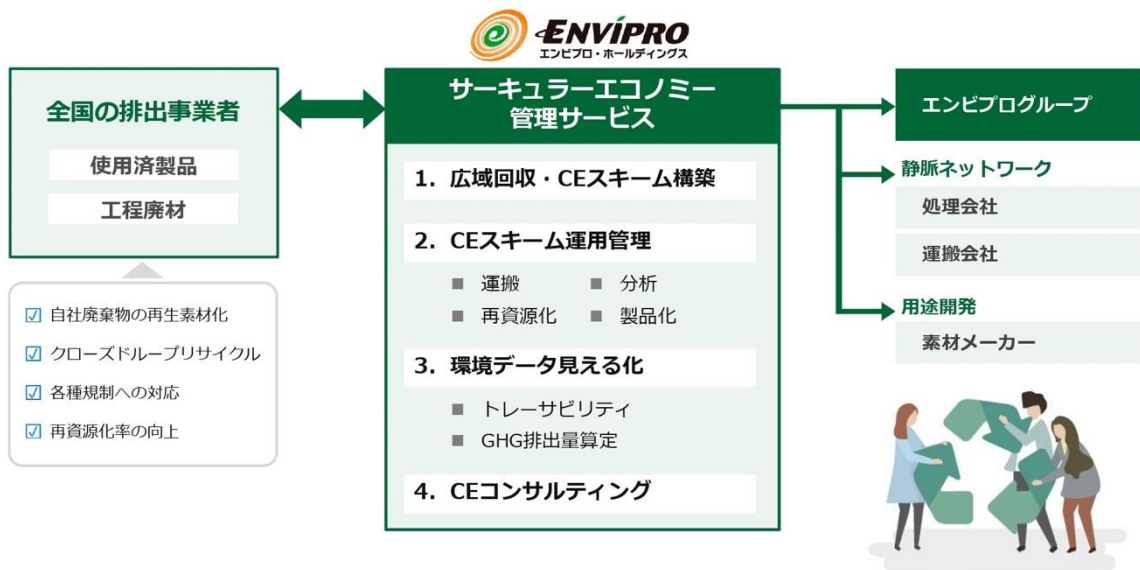
はと思いますが、そこは時々に合わせてやってまいります。その上で、非鉄とかレアメタル系は、輸出、輸入、三国間含めて今どんどん仕掛けております。その分野も少しずつ成長しておりますんで、ここは国際流通をする会社としてやっぱり力を入れていくと。国内だけに限らず物によっては国際流通をむしろ活発化させるということです。

それから低炭素燃料という、代表的にはタイヤです。タイヤを粉碎したものを、北欧からとそれからアメリカから今サンプルで輸入、まだコンテナ単位の数百トン単位ですけども、セメント会社ですとか、製紙原料会社に今販売を始めました。まだこれからなんですけれども、そういうニーズが高まっているということで、扱い品目をタイヤも含めたところに今広げているということで。プラスチックに関しては、韓国の樹脂メーカーからペレットを輸入するというので、ここはまだ動き始めたばかりです。

具体的取り組み例▶**サーキュラーエコノミー管理サービス**



サーキュラーエコノミー（CE）スキーム構築から管理業務請負まで一貫したサービス



最後のページになりますが、このサーキュラーエコノミーの管理サービスということでブライイトイノベーションという気候変動 CDP のコンサル等を行っている会社があります。その会社がサーキュラーエコノミーのコンサルが今少しずつ増えています。

そんな中で、大手の会社の廃棄物のスキームの構築からその後の管理業務の一括請負ということで、今ご相談をいただいています。まだまだ事例は少ないんですけども、この最大の良さは、その後ろにエンビプロ・ホールディングスの、いろんな破碎選別をしたり、その物理的な、いろんな対応をする会社があるんで、この組み合わせですよね。それによってこのコンサル会社が管理をし

ながら、エンビプロ、それからエンビプロ以外のわれわれの同業者のお力も借りながら、その会社に貢献していくという。

ここも新しい事業モデルなんで、まだまだこれからなんですけど、BPO という言い方もしていますけれども、そんなこの分野をソフトなところですね、そこも増やして行って、仕組みによる物の回収、われわれの事業は物を集めてなんぼなんですね。したがって、同業他社がやっていない仕組み、あるいは同業他社とのお力も借りながら、一緒に物を集めて行って、付加価値の高まるような加工技術をそこに付加して行って、そして世の中に貢献するというような事業形態に変えていきたいなと思っています。

これで終わりたいと思います。ちょうど 30 分経ちましたので、それでは質疑応答ということでよろしくをお願いします。

どうもご清聴ありがとうございました。

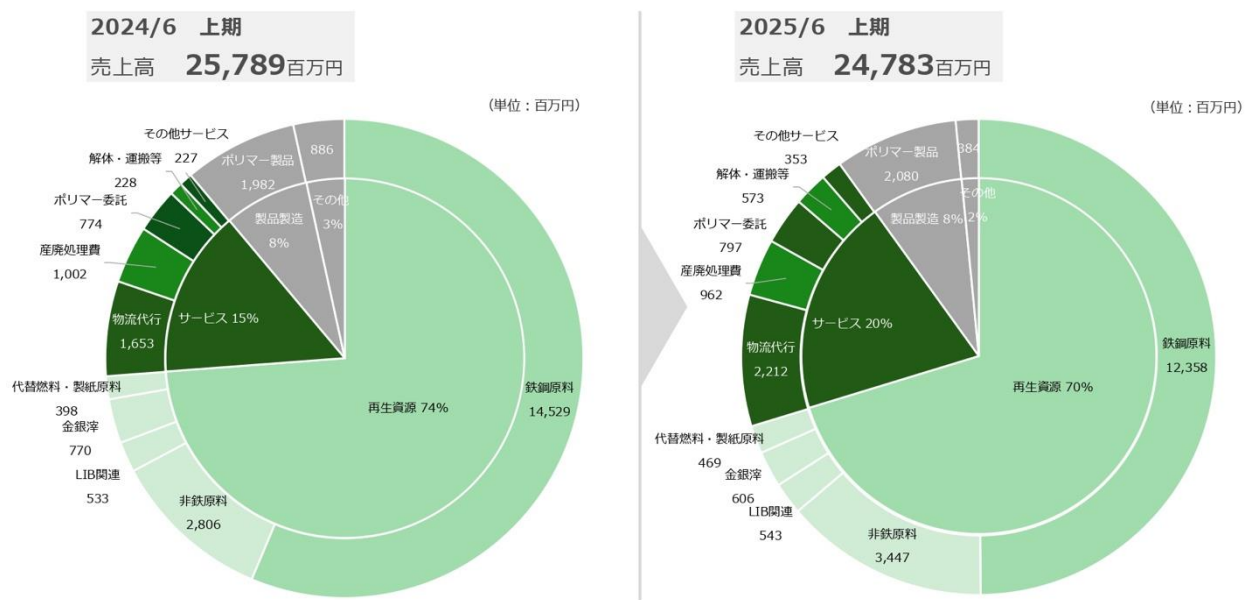
司会：佐野様、ご説明どうもありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答の時間に参ります。はじめに、事前にいただいているご質問を代読させていただきます。まず一つ目です。

質問者 [Q]：ボラティリティを低減するためにどのような施策を行っていくかということです。こういうご質問です。

参考資料▶品種別売上高



佐野 [A]：私も、ちょうどここに出ていますが、今回の決算説明資料の参考資料の末尾にあります。このサービス業比率が、まず 15%から 20%、この比率に関しては鉄スクラップの価格が下がったりすると、鉄スクラップの比率が下がるとかってありますけれども。実際金額的に産廃が少し減っているんですが、それ以外はこのサービス業という物の売り買いではない比率が、今、増えつつあります。この辺を、他の部分は価格のまさにボラティリティの高い事業体、ここはもう免れませんので、こういう分野を一つ増やしていくということが一つあります。

私もそれ以上に、もっともっと利益率の高い、多少の売値が変動してもきちっと利益を出していると、結局粗利率が薄いんで、ボラティリティということになるんで、十分利益を出せるような事業形態そういうものをもっともっと増やしていく。

焼却灰からの金銀滓とかってというのはその代表かなと、量扱えればの話ですけども。そういうようなものとかで増やしていくのが、ボラティリティを軽減するということになるんだろうなと思っております。

司会 [M]：はい、ありがとうございましたもう一つ事前にいただいている質問です。

質問者 [Q]：HyProMag 社との連携後、直近の状況についてお聞かせください。

佐野 [A]：実質、あんまり進んでいないということが現実ですね。先方が工場を今、作っておりまして、この工場が今年の6月～7月頃に稼働をするということなんで。ただ、先方が今主に扱っているのはハードディスクの中の小さなネオジム磁石なんですね。

私たちは風力発電ですとか MRI ですとか、最終的に EV ですよ、われわれ電池をやるんで、e アクセルに使っている EV のモーター由来のネオジム磁石とかですから、少し大きさが違うかもわかりませんが。

この会社はイギリスの会社で、イギリスには私どもの連絡の拠点がありますんで、そこが緊密に連絡取って情報を交換をしておると。一定の形ができたならまた日本に改めてご紹介するような機会を作るとそんなことを聞いております。

司会 [M]：はい、どうもありがとうございました。それでは、オンラインでご参加されている皆様からの質疑応答に入りたいと思います。いかがでしょうか。皆様からの質問はございますでしょうか。今のところご質問がないようですね。次の Q&A でご質問というのも承っておりますが、こちらのほうも今のところないようですね。

またご質問がございましたら、これは会社様の IR のほうにでもお尋ねいただくということで、それではご質問ないようですので、本日の説明会は、以上とさせていただきます。佐野様ご説明どうもありがとうございました。

佐野 [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：オンライン参加の皆様、本日はお忙しい中ご参加いただきまして誠にありがとうございました。以上です。

[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。