

2015年度 決算説明会 質疑応答要旨

お断り：この要旨は決算説明会での質疑をご参考として掲載するものであり、一部補足を含め簡潔にまとめさせていただきました。ご了承ください。

記

1. 開催日 : 2016年5月18日(水)
2. 場所 : 本社 会議室
3. 質疑応答内容:

<Q1>

中期経営計画の企業像を「存在感のあるグローバル企業を目指す」から、国内に軸足を置いた「環境に優しい地域作りに貢献する」へとシフトさせているが、劇的に概念を変える出来事があったのか？

<A1>

当社のベースカーゴは、売上高800億円規模のうち、90%以上を占める国内事業である。国内の廃棄物・水処理市場の変化として、施設建設のみ、機械設備の納入のみの受注から、顧客の財政を圧迫しないような効率の良い運転ノウハウ、何十年にも亘る最適なサービスの提供へシフトしており、明らかにここ数年で国内の環境ビジネスを取り巻く世界は変わってきている。

グローバル企業になることを止めたわけではない。ただ今一番大事なことは、ベースカーゴである国内事業の拡充であり、今中期経営計画はこれをしっかりとやっていく。

<Q2>

中期経営計画の主な取り組みとして、DBO/PFI案件等の受注を足掛かりとした地域拠点の拡大とあるが、DBO案件の実績、並びに中期経営計画期間での案件獲得の見込み数を教えて欲しい。

<A2>

当社のDBO案件は、稼働中2件、建設中4件の計6件である。中期経営計画期間での受注件数についてはご容赦いただきたいが、年度毎の発注予想案件を睨みながら受注、売上高を策定している。

<Q3>

カンボジア政府は、水道普及率を現在の50%から2025年度に100%へ引き上げる方針と聞いている。カンボジアで神鋼環境ソリューションが設備納入した2件目の施設が竣工したが、水道事業の今後の展開は？

<A3>

カンボジアでの水道は、都市部の水道、地方部の簡易水道と2つに分かれる。当社が納めた2施設は簡易水道であり、ASF(オートサイフォンフィルター)というコンパクトで電気を使用せず、メンテナンスフリーな、日本で約2,000基の実績を持つ非常に信頼性の高いシステムである。カンボジアの地方部では、民間による水道事業が進んでいるので、現地パートナーと一緒に水道事業に取り組み、水道事業の普及に貢献したい。また都市部では、国内の実績を基にODA事業に取り組んでいきたい。

<Q4>

中期経営計画の取り組みで微量 PCB 処理事業について触れていないが、どのように展開するのか？

<A4>

微量 PCB は、オンサイト処理について精力的に取り組んでおり、今後も継続していく。PCB 特別措置法の改正により、2027 年 3 月末まで処理期間が延長されており、重要な処理事業であると考えている。

<Q5>

木質バイオマスでの発電事業について、今後は小規模施設がトレンドとなると思われるがどうか？

<A5>

福井グリーンパワー大野発電所は、規模が 7,000 kW と大きく、年間 7、8 万トンの間伐材が必要である。これは林業再生という大きな目的を掲げ、地元森林組合の力添えにより成立している事業である。一方、2,000 kW クラスの小規模施設でも、固定価格買取制度の優遇措置を利用できるが、電力専業で採算を合わせるには、施設コストなど乗り越えなければならないハードルが多い。地域を面として捉え、様々な形で地域に貢献する中で、木質バイオマスを他のカロリー源と共に発電に活かしていくことは、十二分に考えられる。その可能性を追求していきたい。

<Q6>

ユーグレナについて、他社はごみ焼却炉からの CO₂ をユーグレナの成長に活用しているが、神鋼環境ソリューションは検討しないのか？

<A6>

ユーグレナは、光合成により成長する植物的な性質と、有機物を取り込んで成長する動物的な性質の両方を兼ね備えており、当社が培養の基本としている従属培養方式は、有機物を加えることにより培養させるものである。CO₂ の活用も将来的な可能性はあるが、現段階では検討していない。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社の現在把握している情報、及び合理的であると判断する前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

以 上