



LEAD A CIRCULAR ECONOMY
TOP COMMITMENT
トップコミットメント



サーキュラーエコノミーをリードする。

当社のミッションは「持続可能社会実現の一翼を担う」です。そして持続可能性を環境側面から実現するための当社の役割はサーキュラーエコノミーの社会実装です。

そのために多くの動脈企業とパートナーシップを結び、使用済み製品（再生素材の原料）をきめ細かな静脈物流網を構築して継続的に集荷する仕組みを作ります。

そして、集荷された使用済み製品から良質な再生素材（グリーンマテリアル）を造ります。そこでは単一素材に分離する技術に加え、それを必要とする会社が要求する成分に合わせて品質を調整し加工する再生素材製造業としての技術やノウハウが求められます。

集荷の仕組みと良質な再生素材製造技術の両方が確立され、そこに継続性とボリュームが伴えばこれまで世の中になかったサーキュラーエコノミー市場が創出されます。当社はそのサーキュラーエコノミー市場を創る先頭に立ち、そこで主要なポジションを確立していきます。

そのため、たとえ実現のハードルが高くても社会課題として重要でインパクトが大きく、その分事業として中長期的な成長が見込まれる主要な戦略テーマを特定し、その事業領域でのサーキュラーエコノミー実現に積極的にチャレンジしていきます。

私は、将来サーキュラーエコノミーが社会インフラとして日常化しているイメージを明確に抱き、そのための会社のあるべき姿を強く思い描いて、社員の皆さんと共に前に歩き続けます。

進むべき道は一筋、世のために いそぐべからず 誤魔かすべからず。(平澤興先生の言葉)

前へ myway 前へ。

代表取締役社長

佐野富和



TOP MESSAGE

トップメッセージ

ものを「分ける」技術を突き詰め、
再生素材を「造る」企業へ進化する。

将来への投資に注力した2024年6月期

2024年6月期は、私たちにとって将来への投資と変革の年となりました。数字的には増収減益という結果となりましたが、その背景には、将来を見据えた積極的な投資と事業構造の転換期における課題がありました。特に、人材への投資として基本給の引き上げを実施し、従業員の待遇改善に注力しました。これは一時的に固定費の増加をもたらしましたが、人材確保・育成が企業の持続的成長の鍵となる中、必要不可欠な投資であると捉えています。足元の業績は一時的な調整局面にありますが、これらの取り組みを通じて、より強固な収益基盤の構築を進めてまいります。

事業環境の変化をビジネスチャンスにつなげて

一方、事業環境に目を向けると、1993年に日本で初めて鉄スクラップの輸出を開始して以来、30年という節目を迎えた中で、カーボンニュートラルの実現に向けた産業構造の変化に直面しています。特に注目すべきは、電気炉による製鉄がCO₂排出削減に大きく貢献するとの認識が広がり、国内の鉄スクラップ需要が今後さらに高まることです。この変化は、従来の輸出型ビジネスモデルの転換を必要としますが、同時に国内市場における当社の強みを活かせる機会でもあります。この変革期を着実に乗り越え、持続的な成長軌道への回帰を目指します。

サステナビリティへの取り組み

私は常々、当社の成長と社会貢献は完全に一致していると確信しています。資源を循環させ、サーキュラーエコノミーを社会実装することは、当社の持続可能性を高めると同時に、社会の持続可能性にも直接的に貢献します。この点において、私たちは臆面もなく会社の成長を追求できる立場にあると自負しています。

エレン・マッカーサー財団の試算によれば、カーボンニュートラルの実現において、再生可能エネルギーへの転換だけでは温室効果ガス排出量の削減は55%に留まるといわれています。残りの45%の削減には、サーキュラーエコノミーへの移行が不可欠です。この認識は、世界的な製造業においても共有されており、国内でも大手の自動車メーカーがサーキュラーエコノミーを推進するなど、具体的な動きが加速しています。

ものを「分ける」企業から再生素材を「造る」企業へ

この潮流の中で、私たちは「処理処分業」から「再生素材の製造業」への事業拡張を積極的に進めています。そして、従来の廃棄物処理の枠を超え、製造業が求める高品質な再生素材の供給を目指します。そのため、自動車向けプラスチックの再生や、リチウムイオンバッテリーのリサイクルなど、高付加価値な事業領域への展開を加速しています。

また、焼却灰からの金・銀の回収事業にも着目しています。焼却灰中の金含有量は1トンあたり0.5から1.5グラムと言われており、これは世界の金鉱脈の平均品位である3グラムと比較しても決して低くない数値です。この事業は、環境負荷の低減と経済的価値の創出を両立する好事例です。



中期経営計画2029の実現に向けて

中期経営計画では、2029年に向けて売上高860億円、経常利益47億円、ROE14%、ROIC9%という具体的な目標を設定しました。この目標達成に向けて、戦略的な投資と事業構造の転換を進めています。2024年6月期には約16億円の設備投資を実施し、比重選別機や破碎機、金属選別センサーなど、高度な選別技術の確立に向けた投資を行いました。

特に注力している戦略的事业が、リチウムイオン電池リサイクル事業です。現在は製造工程での端材処理が中心ですが、2035年以降のEV普及本格化を見据えた体制構築を進めています。この事業では、関東圏で新たな工場の稼働開始や、バッテリーサポートに対応すべく徹底した情報管理にも取り組んでいます。

また、M&Aも成長戦略の重要な選択肢として位置付けています。2024年6月期に実施した日東化工(株)の子会社化は、ゴム製造事業という新たな領域への進出を可能にしました。今後も、事業ポートフォリオの強化につながる戦略的なM&Aの機会を探っていきます。

「ものを分ける技術」、それが価値創造の源泉

当社の最大の強みは、長年培ってきた「ものを分ける技術」です。「ものを分ける」ことを突き詰めていくことで、これまでとは異なる景色が広がり、新たな出会いを引き寄せて、事業モデルを創出するという好循環が生まれました。これまでは例えば自動車や家電製品などを粉砕して分類するという物理的な選別を究め、現在では、分子レベルで分類する化学的な選別に至る幅広い領域をテーマとしチャレンジしています。特筆すべきは、自社独自のエンジニアリング能力です。マテリアルリサイクル業界のプラントは、カスタマイズの塊です。当社では、プラントメーカーに頼ることなく、自社の体験をもとに創意工夫を重ねて独自のリサイクルプラントを設計・構築し、現場の知見を活かした最適なソリューションを提供できることが、大きな差別化要因となっています。

また、環境コンサルティング機能を持つグループ会社の存在も、当社の大きな強みです。この機能により、単なる廃棄物処理業者としてではなく、サーキュラーエコノミーの実現に向けた戦略的パートナーとして、大手製造業との関係構築が可能となっています。昨今、製造業各社は自社製品の回収・リサイクルシステムの構築を急いでいます。そのシステムの中に、加工委託という形で参入することは、私たちにとって大きなビジネスチャンスとなります。

さらに、全国9か所の港湾拠点を持つ広域ネットワークは、効率的な資源循環を実現する上でも重要な資産です。この物流ネットワークと、各地域の解体・収集拠点を組み合わせることで、スケールメリットを活かした事業展開を可能としています。

創発的な人材育成と将来の展望

人材育成においては、「創発的能力を備えた自律した個人の規律ある集団」の形成を重要な経営課題として位置付けています。「創発的能力」とは、予期せぬ出来事や問題に直面した際に、それらを解決するための新しいアイデアや方法を生み出すことです。その能力を育成するには、従来型の研修による人材育成では限界があるため、今後は、例えば新規事業の立ち上げなど、新しいことにチャレンジする機会を提供していく考えです。それが社員の実質的な成長だけでなく、会社自体を強くすることにもつながると信じています。

また、事業の大きな転換期において、私の経営の精神的支柱となっているのが「最善観」という考え方です。哲学者・教育者であった森信三先生の教えに基づくこの言葉には、「自分の身に起こることは全て必然であり、最善のことだから、それを拒まず、全てを受け入れよ」という意味が込められています。この教えは、経営者としての私自身の自戒の言葉でもあり、2004年に制定した企業理念とも深く結びついています。「創業企業」「循環企業」「^{くどう}求道企業」という3つの柱からなる理念は、時代や事業形態が変わっても変わることのない私たちの行動規範であり、組織のDNAです。私たちエンビプログループは、サーキュラーエコノミーのリーディングカンパニーとして、今後も社会的価値と経済的価値の両立を追求し、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを加速させてまいります。ステークホルダーの皆様には、引き続きご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

