

機械系事業における環境貢献への取り組みについて（2022年9月7日）

質疑要旨

➤ KOBELCO グループとしてのシナジーについて

Q1： 神鋼環境ソリューション（以降、SKSと表記）とKOBELCOグループの他事業（電力以外）とのシナジーについて教えてほしい。

A1： 具体例として、先日公表した、NEDOの助成事業として[ハイブリッド型水素ガス供給システムの実証試験](#)があげられる。これは神戸製鋼所の機械事業部門の気化器、エンジニアリング事業部門の運営システム、SKSのHHOGを組み合わせ、水素を①水電解と②液化水素の気化により供給するシステムである。

①は再生可能エネルギーを利用して、HHOGでグリーン水素を発生させる。

②は、①の再生可能エネルギーは太陽光パネルを使用するため、夜間や天候不順時のバックアップとして、液化水素を気化器で気化する。

Q2： 今後のSKSの受注規模拡大にあたっては、エンジニアなどの要員確保が課題になると思われるが、確保手段やペースなどの計画を教えてほしい。

A2： 例えば、現在下水処理事業の1件当たりの受注額は、分割発注の形態を取るため数億円レベルだが、将来は一括発注となり1件当たりの受注額が数百億円規模へ拡大することが見込まれる。受注額に比例して必要となる要員数が増えるわけではないが、更なる人的資源が必要になることは間違いない。そのためエンジニアリング事業部門との人的交流を通じて、要員確保を目指したい。

各資料について

➤ P.7

Q3： エンジニアリングセグメントにおいて、2025年度売上高を2,000億円レベルとしている。足元の状況から2025年度への成長に寄与するメニューを具体的に教えてほしい。

A3： まず、2022年度売上高見通しの内訳は、SKS1,100億円、エンジニアリング400億円程度。2025年2,000億円レベルの内訳は、SKS1,300～1,400億円、エンジニアリング事業部門500～750億円の想定である。

エンジニアリング事業部門ではMIDREX[®]、SKSは主に下水処理、とりわけ兵庫東(P.15)や東灘(P.16)など、比較的大型案件が成長に寄与する。

➤ P.15

Q4： 下水汚泥の燃料化について、まずは神戸発電所に活用するようだが、それ以降の具体計画やビジョンを教えてください。

A4： カーボンニュートラルという国の目標に対し、国交省が各下水処理場でのカーボンニュートラルの目標値を具体的に示した。これを達成するには、汚泥分野でのエネルギー活用がほぼ不可欠になる。消化（資料では「メタン発酵」と表記）と下水汚泥の燃料化の2つでカーボンニュートラルを達成しなければ、目標達成は厳しいと考えている。

（消化）

当社は現時点で目標達成のための商品を保有しているが、カーボンニュートラルへの貢献をさらに高める（ガス量の増加、効率化）ことが不可欠であり、そのための商品の開発を行っている。2024～25年頃に汚泥の燃料化ないし、消化槽のところで新しい商品を上市し、市場拡大を図りたい。

（下水汚泥の燃料化）

兵庫県内であれば、神戸発電所が有力だが、当然下水汚泥は他の地域にもある。当社は全国に70箇所以上の廃棄物処理場を運営しており、そこでは主に燃料として重油を使用している。そこでの燃料代替として汚泥の燃料化物を有効利用し、全国展開したい。

➤ P.23

Q5： 2030年度の経常利益100億円、ROIC10%以上は、垣根を越えた事業（＝地域に適したソリューション事業）の伸張により達成するという理解でよいか。

A5： 2030年段階では未だ既存事業が主力であり、垣根を超えた事業は100～200億円程度の受注規模である。伸張は2030～40年の時間軸で徐々に拡大していくと考えている。

Q6： SKSの過去の業績推移について。

2016～18年は売上高は伸びる一方、経常利益は下がっている。2019年以降は経常利益が大きく伸びている。売上高と経常利益の変動の背景を教えてください。

A6： 2016～18年は、一部の大型案件でコストアップが生じ、吸収できなかったことが要因である。2019年以降利益が拡大した理由は、大きく以下の3点である。

- ・ IHIのグループ会社であるIHI環境エンジニアリングを統合し、売上・利益が伸びたこと
- ・ 国土強靱化の政府方針に従い、下水処理事業の案件が非常に拡大したこと
- ・ 2000年のダイオキシン特需による廃棄物処理設備が老朽化し、大規模補修のタイミングに重なったこと

➤ P.24

Q7： このページの考え方を教えてほしい。

A7： （市場規模）

下水処理と一般廃棄物処理の既存の市場に、合わせ処理を加えて算出している。下水処理と一般廃棄物処理の大半が、垣根を超えた事業になると考えており、1.3兆円のうち垣根を超えた事業の規模は1兆円程度を想定している。

（売上高構成比）

左下の円グラフはすべて既存事業である。今後徐々に垣根を越えた事業が増加し、右の円グラフに変化する。すべての事業が垣根を越えた事業になるわけではなく、既存事業も残る。

Q8： 下水処理事業と垣根を超えた事業の現在のシェアと、将来のシェアを教えてほしい。また、将来のシェアに至るための方法を説明してほしい。

A8： （現在のシェア）

下水処理事業：現在 10%程度（※当社試算）

垣根を超えた事業：現在は始まったばかりで市場規模がまだ小さい。

（将来のシェア）

今後垣根を超えた事業が拡大することで、既存事業と垣根を超えた事業と合わせてシェア 20～30%を目指したい。

中心となるのは汚泥分野である。下水汚泥でのガス発電もしくは燃料化により、カーボンニュートラルに貢献する。汚泥分野での事業の伸張と市場シェアの奪取が中心となる。

Q9： 2030-50年のビジョンに対し、どのように進捗管理を行っていくのか。

A9： マイルストーンとして大きな節目は2030年であると認識している。垣根を超えた市場は我々の一つの想定であり、足元で、垣根を超えた事業は発現したばかり。今後7年間でどの程度の市場規模になっていくのか、1～2年でその実現性を見極めたい。

Q10： 短期目線（3～5年後）でのSKSが目指す姿を教えてください。

例えば、投資規模や投資方針、投資の刈り取り時期や、CFの源泉など。

A10： （投資規模）

当社は事業の特性上、大きな設備工場はない。投資の中心は、開発投資やDX投資となる。各々10億円単位の投資が数年間続くと考えている。

（投資対象）

下水汚泥での混合処理、もしくは廃棄物での合わせ処理に対する開発投資が非常に大きなポイントだと考える。また、下水処理・廃棄物処理では、当社は各地域で処理場を運営しており、省人化のためのDX投資が必要である。

（投資の刈り取り時期）

2026年度以降となる。下水処理では国土強靱化が終了し、廃棄物処理では大規模補修が終わり、市場環境が少し下落するタイミングになる。そのなかで投資効果を発揮し、下落する分野をカバーし、市場シェアを上げていく。

（CFの源泉）

基本的には事業で創出したCFで投資するが、神鋼環境ソリューションの環境ビジネスはKOBELCOグループの成長事業と位置付けており、CFが必要であれば、グループとして投資を行う。

以上

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、提示された予測等は説明会の時点で入手された情報に基づくものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控え下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。