

リサイクル事業

新規事業の開拓に注力し さらなる事業成長を実現します。



株式会社アビツ 取締役事業本部長/株式会社SMART 代表取締役社長

佐野 拓也

Profile

航空自衛隊を経て、2004年に株式会社アビツ入社。2013年に金属プラスチックリサイクル事業本部長、2019年に取締役事業本部長および同年設立の株式会社SMART代表取締役社長に就任。

当期の概況

2023年度、資源リサイクル事業を展開する株式会社アビツは、廃自動車の取扱台数が増加したものの、減価償却費の増加などにより、増収減益となりました。また、プラントリサイクル事業を展開する株式会社SMARTは、大規模解体工事の受注・完工件数が増加したものの、外注費や人件費が増加したことなどにより増収減益となりました。両社ともに減益の主な要因は、中期経営計画の達成に向けた内部体制や施工体制の強化のために、技術者の採用や定着率向上のための待遇改善を実施したことによる固定費の増加です。

これらの結果、リサイクルのセグメントは、外部顧客に対する売上高10,526百万円(前年度比17.2%増)、営業利益1,164百万円(前年度比12.7%減)となりました。

今後の戦略

新たな資源リサイクル事業の開発

資源リサイクル事業では、2027年度に売上高100億円の達成を目標としており、新たにアルミニウムの水平リサイクルや太陽光パネルのリサイクルに取り組みます。

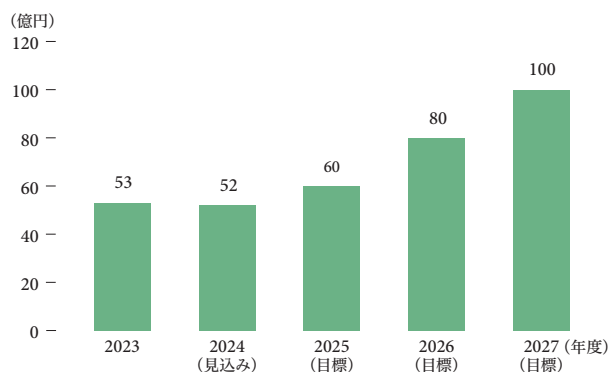
アルミニウムは大きく8種類に分けられ、そのうち1種類は特徴があり見目で判別できますが、残りの7種類は見目では判別できません。そのアルミニウムの発生元が判明している場合は、どのような材料を使っているか判別できますが、解体工事のスクラップや一般のスクラップ、輸入スクラップなどは発生元が不明なので判別できません。このような状態でリサイクルすると、多種の物質がミックス

されたアルミニウムができます。こうしたリサイクルはアルミニウムの品質が「滝のように」低いものへと落ちることから、カスケードリサイクルと呼ばれます。そこで、元の価値を維持したままアルミニウムをリサイクルする「水平リサイクル」の事業化に取り組んでいます。この新たな事業によって、より高い利益を獲得できると見込んでいます。

アルミニウムの水平リサイクルを事業化するには、クリアしなければならない条件が2つあります。一つ目は、アルミニウムという合金スクラップの純度を上げるために、前処理として行う異物の除去です。二つ目は、合金種類毎の選別という工程です。そのため、前処理と合金種類の選別を行う装置を欧州から導入することを決めました。この装置の導入は、日本初です。これによりアルミの水平リサイクルが可能となります。現在実証実験の段階で、最終的には2025年頃から、国内外のメーカーに「グリーンアルミニウム」として販売し流通させていく予定です。

さらに、太陽光発電のパネルの廃棄が、昨今の社会課題となる中、リサイクル実証実験を2024年の秋頃から住友商

アビツ(資源リサイクル事業)の売上計画



事および三井住友ファイナンス&リースグループとの共同事業として開始します。一方で、廃自動車の取扱量に関しては、無理に量を追うことは考えていません。円安が続いている中、自動車が海外に輸出されるのが当たり前の状況なので、無理に集めることはせず、市況に応じた事業を展開していきます。

また、トラック輸送から海上輸送へのグリーン物流もビジネスチャンスのある分野です。情勢変化や社会課題に対応するようなビジネスチャンスは他にもあり、私たちだけではなくビジネスに応じた協業先と業務提携しながら展開していくことも検討しています。

なお、以前から検討してきた廃プラスチックのリサイクル事業については、私たちは中間製品である破碎・選別したフレークまでをつくり、大手の廃プラスチック専門の会社に販売するという方向で進めていくことにしました。その代わりに、アルミニウムの水平リサイクルなど、他分野の新規事業に注力していきます。

プラントリサイクル事業の成長

プラントリサイクル事業では、2026年度に売上高100億円の達成を目指しています。2024年度は売上高52億円を目標としており、現在すでに複数の解体案件を受注していますが、達成に向けて引き続き三井住友ファイナンス&リース株式会社、SMFLみらいパートナーズ株式会社とともに、案件発掘に注力します。また、解体工事を核とした新たなビジネス領域へもチャレンジしていきます。

解体工事では、実績を積み上げていくことが重要です。2023年度に続き、2024年度も茨城県で中型規模の風車の解体工事を受注しています。一方、発電所では石炭から天然ガスなどへの切り替えも進んでおり、ビジネスチャンスはあります。以前、実績がないことが大きな要因で発電所の解体工事を失注した悔しい経験があり、今後もチャレンジを続け実績をつくっていききたいと思います。

中長期の課題と対策

今後の課題としては、設備の老朽化が挙げられます。リプレースするにしても許認可が必要となり、新しく設置してから処分業の許可を取得して、その後、古い設備を撤去しなければなりません。その場合、現在の敷地だけで可能かどうかという課題もあります。アルミニウムの水平リサイクルが本格化してくると、現在の場所では足りないので、違う拠点を増やす必要も出てきます。こうした設備の増強、リプレース、新設などへの投資のタイミングも重要な検討事項です。状況を踏まえた積極的な価格転嫁も必要であると考えています。

また、若手技術者の確保・育成も重要な中長期的な課題と認識しています。現在ベテランと若手をセットで現場に配置し、技能継承を進めています。また、残業規制の適用により土曜日に動く現場の監督を交代制にしたり、重機の自動化を進めるなど、人材不足を補う施策を実施しています。技術者の確保という観点から、100%株式保有をしないM&Aなども視野に入れ、持続的な成長を実現していきます。

SWOT分析

強み Strength	株式会社アビヅ	●独自のリサイクル技術(特許取得) ●中京圏最大面積のヤードとビジネス環境に適した立地 ●幅広い廃材に対応できるプラントの設計技術		
	株式会社SMART	●三井住友グループと連携した、コスト低減・情報ソース・リユース販路・提案力		
弱み Weakness	株式会社アビヅ	●国際資源循環ネットワークの不足		
	株式会社SMART	●事業成長にともなう資格者の不足		
機会 Opportunity	株式会社アビヅ	●GX(グリーン物流)化に向けてのリサイクル業界の再編 ●資源循環システムの構築	共通	●脱炭素化推進によるリサイクル事業見直し
	株式会社SMART	●高度経済成長期の構築物の老朽化 ●製造業、エネルギー産業への投資増加		
脅威 Threat	株式会社アビヅ	●競合が乱立する市場環境の中で差別化の図りにくさ ●異業種からの参入やメーカーによる資源の囲い込み		
	株式会社SMART	●同様のビジネスモデルの出現		