

## 汚染土壌のリサイクル事業

事業内容	● 土壌汚染対策のコンサルティング、調査、分析、工事、処理をワンストップで実施
2023年度の振り返り	● 大規模土壌処理・工事案件が好調に推移し、売上高及び利益の増加に大きく貢献した
基本戦略	● コンサルティング能力及び汚染土壌処理能力の向上と処理方法の多様化を進め、「土壌汚染対策のトータルソリューション企業」としての確固たる地位を確立する
市場環境	● 円安、カーボンニュートラル、サーキュラーエコノミー、EV化等による国内製造拠点再編等により、市場の拡大が期待できる

	プラス要因	マイナス要因
内部要因	<b>S</b> trength (強み) <ul style="list-style-type: none"> <li>● リサイクル率の高さ</li> <li>● 全国に展開する調査処理対応ネットワークの充実</li> <li>● 土壌汚染対策のトータルソリューション提供による事業領域の広さ</li> </ul>	<b>W</b> eakness (弱み) <ul style="list-style-type: none"> <li>● 公共工事や企業の設備投資状況に左右されやすい</li> <li>● 設備投資が一巡、収益性向上が課題</li> <li>● 工事の資格者不足による受注機会の喪失</li> </ul>
	<b>O</b> pportunity (機会) <ul style="list-style-type: none"> <li>● 土壌汚染対策法の規定による国内の汚染土壌処理業の参入障壁の高さ</li> <li>● 円安等による製造業国内回帰による調査機会の増加</li> <li>● 交通インフラ投資活性化に伴う要対策土壌発生量増大</li> </ul>	<b>T</b> hreat (脅威) <ul style="list-style-type: none"> <li>● 公共工事や企業の設備投資の停滞に伴う汚染土壌処理市場の縮小</li> <li>● 他社のコストキャップ受注による調査・工事機会の減少</li> <li>● 製造原価(セメント処理費、収集運搬費用等)アップによる収益の悪化</li> </ul>
外部要因		

今後の成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コンサルティング営業・ダイセキ連携売上高拡大実現のため、営業推進室を新たに設置し、KPI営業施策・連携営業を活性化</li> <li>● 営業活動の質量向上、営業事務効率化や営業データの分析・利活用を目的としたシステム投資</li> </ul>
---------	---