作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 |  |
| 開催日 |  |
| 場所 |  |
| 出席者 | ・1. 保坂, 2. 不明0 |
| 決定事項 |  |
| 宿題事項 |  |
| 次回会議予定日時 |  |

■ 議事（敬称略）

[保坂] はい、明治イラストアセットマネジメントの保坂です。本日はありがとうございます。

[不明0] こちらこそよろしくお願いいたします。

[保坂] 昨年12月の上旬にミーティングさせていただきました。大神様で、すぐに投資していただき、比較的早くありがとうございます。本当にありがとうございます。

[保坂] 一応、前期の決算が終わりまして、非常に順調に来ていらっしゃるのかなという印象です。上方修正もされて、頑張っていらっしゃいますね。ただ、今期のガイダンスが少し控えめでしたね。少し調整しているようなので、見通しは非常に良いと思っています。その辺を確認して、もう少し買い増ししたいなと思っています。ありがとうございます。

[不明0] はい。

[保坂] すみません、一通り資料を拝見していますが、ざっくりとお話しいただいてもよろしいですか？

[不明0] では、お手元に2025年3月期の決算説明資料はございますでしょうか？

[不明0] はい、ございます。では、9ページをご覧いただければと思います。こちらは連結業績のハイライトとなっております。見ていただいてわかるように、売上高、利益ともに過去最高を更新しておりまして、売上高、営業利益については10期連続、当期純利益については9期連続で過去最高を更新しております。また、金額だけでなく、真ん中の営業利益率の方を見ていただきましても、2023年3月期が35.4%、2024年3月期が37.05%、そして2025年3月期の直近の金利は41.6%という形で、着々と営業利益も上がってきているという形になります。

[不明0] 一般的な傾向としては、主な売上増の要因は最終処分場が多かったんですけれども、今期の特徴としては、もともと最終処分場が好調なのは変わらないんですが、それにプラスして2025年3月期はM&Aのグロース、こちらの方も連結全体の業績の底上げに寄与したということが言える期だったのかなと思っております。ざっくりと売上の増減分析を見ていただきますと、11ページをご覧いただけますと、前期と今期の売上の推移ということで評価がございます。大体、前期も先々期もずっとこの処理、あの処理、あの形の部分でお話ししてるんですけど、大体が最終処分場がドンとあって、あとはあまり大きくなかったんですけど、今期の特徴としては最終処分場よりも収集ファンの方の売上の方が増えてるという形になってるっていうのがちょっと特徴的なのかなと思ってます。

[不明0] また同じように、実際に営業利益の増減分析を見ていきますと、やはり最終処分場が大きく貢献しておりますし、また中心配の部分についてはフレンド・サンタリーの業績が寄与したという形になるんですね。売上増減分析と営業利益の増減分析を見ますと、最終処分場のところですよね。5億900万だったら4億5400万利益を増えるということで、いかに限界利益率が高いかといったところは、おかげさまで相変わらずのインパクトなんですけれども、それとは別に収集ファンの方も増えてますよね。やっぱり事業によって営業利益率で色々と変わるんですけれども、そもそもの収集運搬の利益率というのもフレンド・サンタリーを購入したことによって業績に寄与してますっていうのが、もう一ページに戻っていただきますと、こちらにセグメント別の分析がございます。で、廃棄物処理事業の方は、最終処分場が大きなものがありましたので、見方がりというのは変わらないんですけれども、注目すべきは収集運搬事業の方なんですよね。これ三つ並んでるんですけど、例えば2023年3月期はM&A前の業績でしたと。7億ぐらいですね。2024年3月期は第2四半期、第3四半期から入っているので半分だけ業績に寄与しているんですけど、2025年3月期はこれが通期で入ってくるような形になるんです。最終的に2025年3月期の売上に対して利益が5億2900万円になってると。利益率の方も上がってきてるという形になりますね。

[不明0] はい、なので、もともとフレンド・サンタリーさんっていうのは、営業利益が2億コンスタンスに発生してるような会社さんをM&Aしたんですね。その後、私どもの会社で買った後もPMIを実施したことによって、さらに収益性の高い形の業績に上がっているといった形で、医療としては何かというともともと2期前の時に収集運搬事業です。同じなんですけれども、どちらかというと、街中の飲食店さんとかこういったところの部分からバッカ社でぐるっとルートを回って、処理会社の処理施設に持っていくというお仕事をしてたんですね。今回のフレンド・サンタリー事業っていうのは、主に汲み取りをやってらっしゃるところになります。そうするともともとの本体の収集運搬の利益率というのも、フレンド・サンタリーの業績に寄与してますっていうのが、もう一ページに戻っていただきますと、こちらにセグメント別の分析がございます。で、廃棄物処分事業は、最終処分場が大きなものがありましたので、見方がりというのは変わらないんですけれども、注目すべきは収集運搬事業の方なんですよね。で、これ三つ並んでるんですけど、例えば2023年3月期だとM&A前の業績でしたと。7億ぐらいですね。2024年3月期は第2四半期、第3四半期から入っているんですけど、2025年3月期はこれが通期で入ってくるような形になるんです。最終的に2025年3月期の売上に対して利益が5億2900万円になってると。利益率の方も上がってきてるという形になりますね。

[不明0] はい、なので、もともとフレンド・サンタリーさんは収集運搬の利益率が高い会社さんで、私どもの会社で買った後もPMIを実施したことによって、業績に寄与してますっていうのが、もう一ページに戻っていただきますと、こちらにセグメント別の分析がございます。で、こちらの廃棄物処理事業の方は、最終処分場が大きなものがありましたので、見方がりというのは変わらないんですけれども、注目すべきは収集運搬事業の方なんですよね。で、これ三つ並んでるんですけど、もともと収集運搬の利益率というのもフレンド・サンタリーの業績に寄与してますっていうのが、もう一ページに戻っていただきますと、こちらにセグメント別の分析がございます。で、こちらの廃棄物処理事業の方は、最終処分場が大きなものがありましたので、見方がりというのは変わらないんですけれども、最終的に2025年3月期の売上に対して利益が5億2900万円になってると。で、利益率の方も上がってるとこういう形になりますね。

[不明0] はい、なので、もともとフレンド・サンタリーさんっていうのは、営業利益が2億コンスタンスに発生してるような会社さんをM&Aしたんですね。その後、私どもの会社で買った後もPMIを実施したことによって、収益性の高い形の業績に上がっていると。もともと2期前の時に収集運搬事業です。同じなんですけれども、どちらかというと、もともとフレンド・サンタリーさんっていうのは、シニョオの汲み取りを主にやってらっしゃるところになります。そうすると、ここの量が入ってくると、またそもそもの本体の収集運搬だけじゃなくて、プラスアルファの部分が入ってくるような形になります。やはりPMIをしたことによって、きっちりと予算を組みながら動いていくということにもなりますし、またどのような形が利益率が高いかというと、こう見ながら戦略的な部分もあったりしますので、そういったPMIが入ることによっての改善というのも見えた期であったかなと思います。

[不明0] また、M&Aが寄与したということでいきますと、また11ページ見ていただくといいと思うんですけど、園田っていうのがあるんですよ。で、この園田って何かというと、この廃棄物処分事業ではない、参拝業ですか、参拝業ではない。最初に行こうってことでもともと採石場を購入させていただいて、同じようにPMIをやるもんですから、そうするとやっぱり中小企業の対応とかってこともあったりしますので、そういったPMIが入ることによっての改善というのも見えた期であったかなと思います。

[保坂] 大きくはないんですけども、全体の利上げに対しては、12ページを見ていただくと、約2億1,400万ぐらい上がっています。これは残土業が入っているので上がっているんですけど、利益を見ていただくといいと思うんですけど、スイムと利益がすごいですね。

[不明0] そうですね、すごいですね、これは。

[保坂] そうですね。スイムと利益率が8、14。

[不明0] 6万4,000円でしょ。そうか、4割に返すんですよね。

[保坂] そんな形の収益をやっていると。で、ここについては、常にこれがずっと発生するというより、むしろ最盛企業っていうのは掘って終わりじゃないんですよね。掘った後にまたその土をペタペタして形に戻さなきゃいけないっていう作業があるんです。そうすると、土がないと買わなきゃいけないわけですよね。そうすると普通にコストになるんですけど、それを残土業の許可を取って、奥山の陸奥園センターのところから出る残土を売上として、残土管理業としてもらいつつ、その土を砕石製造業の土として使うんです。だから、そんなに取らない。ある程度たまったら、もうそれ以上残土は受け入れない形になりますので、ずっと作るわけではないんですけれども、そういった形でうまく使って対応しながら収益を上げているという形になりますね。ですので、最終処分場は当然、変わらず好調に推移していて、プラスM&Aといったところが非常に収益を底上げしているというのが2025年3月期の状況だったんですね。まさに素晴らしい組み合わせと言いますか、本当にそういうのがあるんだなっていう感じがしますよね。本当そうですね。

[保坂] 例えば13ページのところで、ヨーファートの比較っていうところがあるんですけれども、こちらでいきますよね。利益高も増えて、だいたい利益の方も同じような形で増えているんですけども、これはもう常に上方修正をしているんですね。今回修正した後の数字なんです。そもそも上方修正した理由っていうのが、先ほどのPMIやった会社とかそういうのもそうなんですけど、大体うちが買う前の業績を見ながら、大体その横並びの形での予算を立てるじゃないですか。ところが私たちが一般を行ったり、いろんな作業をしたりということで、周期性があるんですよね。で、そこの収益性が当初の予算と比べたよりも収益性が上がったところっていうのもとか、あとプラス奥山の森のプラス分とか、あと見込みとかね、こういったところを入れた部分で上方修正をさせていただいたんですけれども、さらにその上方修正よりもちょっとワープワンの形で今回終わったという形になります。

[不明0] はい。

[保坂] という形で、おおむね好調に推移したという形になりますかね。

[不明0] 分かりました。はい。

[不明0] あの、今期の見通しの作り方っていうか、この辺はどんな感じになったんでしょうか。

[保坂] 今期の見通しの部分でいきますと、予算のところですかね。来期の予算の部分で、業績に対しての見通しを図るという形が記載されているんですけれども、オーガニックローズの推移が、そうですね、見ていただくと、やはり業績との予算のところで、どっちのご覧くださいね。ページをペラペラとめくって、18ページですかね。18ページですね。ここの予算の見通しというところの記載があります。で、ちょうど2020年の2月に奥山の森クリーンセンターができて、1年目、2年目と20ぐらいの成長率だったんですね。で、なんとなく億円ができたらこれくらいの成長率というのが期待されたりということもあるかもしれないんですけれども、線機っていうのは比較的良かったと思いますっていうのと、あとはオーガニックローズの推移も見ながら、私たちはキッショに搬入する量って単価を決めてます。それに基づいてガバナンスを利かせて、きっちりその予算通りに進めるという形になりますけど、ただ基本的にはだから全体最終的に振り返った時に、劉備あたりの利益を高めるということになりますので、例えば外部環境で突発的案件とか緊急の案件とか、そういったものっていうのは受け入れます。で、あと例えば、今は暖かくなったんであれなんですけど、例えば冬とかだと乾燥すると火事が増えますよね。で、鍛冶ゴミっていうのはやっぱり皆さん、いつまでも焼け野原になってないじゃないですか。で、買えたものっていうのは回収しなきゃいけないというところがありますので、こういったものっていうのは受け入れます。で。

[保坂] 言ったものっていうのは、まあ緊急だっていうことと急がなきゃいけない部分があるものですから、総じて抗炭化物なんですね。こういったものは受け入れます。だから、そういった外部関係的なものとしての関係でも受け入れますし、あとは社会インフラとしては塩高になっていますので、例えば災害廃棄物とかこういったものを生じた場合っていうのは、やはり特措法があって、一般と同じだけの能力の参拝の許可を持っていると、その災害時には災害廃棄物を受け入れることができますので、そういったものが起こった場合については受け入れることも可能ということで挙げます。過去には上方修正した時っていうのは台風19号の時にですね、やはり災害廃棄物としてのものが出ました。こういったものについては、上方修正ということでやっています。その時のIRを見ていただくと、搬入調整を一部緩和しとかって書いてあるんですけど、この搬入調整とかは、別に対外的にとか行政から言われたものじゃなくて、ただ私たちが勝手に搬入調整してくれてたら、まあ予算するとも達成するとも絞りますので、まあそういった形のものを開けてね、受け入れることとして情報修正したっていうことは過去にはありますよね。そういうことがあればやりますけれども、まあ綺麗にというか、予算を美しく調整するためにってことでちょっと刻んでるって言ったら申し訳ないですけど、まあよく保守的だってよく私たち言われるんですけど、保守的に見てますかね、予算はね。

[不明0] どういう意味ではあれですか、その終わった昨年度の25年の3月期はこれ突発案件っていうのは結構あったもんなんですか？

[保坂] いや、ないです。これはね、突発案件というよりもどっちかっていうと埋め立て需要の需要が多かったっていうところですかね。もともと需要、まあ予算立てる時は見込みで全部積み上げていたんですけど、それよりもちょっと上回ったっていう感じになりますから、まあ埋め立て需要が旺盛だったっていう形になるんですかね、結果としてみれば。あと、期末に搬入調整をする時っていうのは特に今期とかっていうのも特にそうだったんですけど、今はもう数期で40パーセントを超えてるんですけど、実は前期とかも40パーセント超えた時だったんですよね、四半期で。それはどういう時かっていうと、まあ19の時に40パーセント超える時があったんですね。それはなんでかっていうと、やはり上方修正とかしたりとか搬入調整した翌期については、例えば3月末までで大体こうある程度予算達成するともうぎゅーっと絞るんですね、搬入調整して。そうするとそこのお客さんっていうのはどこに行っちゃうかっていうと、聞いてなくなるわけじゃなくて、もうちょっと3月いっぱいですからって話にする時には4月に出て4月に搬入で入れる場合があるんです。そうすると4月を移っていただいた方々っていうのは1級で重なるので、1級の売り上げの比率の中の施設ミックスってよく言うんですけど、施設ミックスでいくと最終処分の売上の比率が上がるので、1級の営業利益が40超えたりとかっていうことはあったりとか、っていうのはね。過去にもまあ傾向としてね、搬入制限した機能翌機能1級はそのずれた分があったりとかっていうのがあるので、エディ技術は高くなりがちで、今期じゃなくて2025年3月期の多分その傾向もあったと思います。

[Speaker 2] ははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははは

[保坂] 300万立方メートルなんですけれども、岡山と同じくらいの規模なんです。ただ、摂津の開始が1985年ということで、長い間運用されている会社です。次のタイミングで、後継者がいらっしゃるんですけど、元々の経営者が92歳の方で、次の運営や経営を担う方がなかなかいない中でのM&Aでした。この進行期から、一つのビジネスモデルとして支援型M&Aが確立していくと思います。私たちは非常に専門的な分野、特に最終処分場において能力が高いです。例えば、2015年12月にミダックという会社をM&Aしましたが、私たちが買ってから収益性が上がったり、利益体質に変わっていきました。私たちだからこそ解決できる、開拓できる、増量できる、再生できるということが可能です。専門的な知識と高度な技術を持っているので、いろんな最終処分場を買って再生するビジネスモデルが今後確立されていくと思います。

[不明0] 大変ですね。いつから連結になっているんですか？

[保坂] これからです。まだ連結になっていません。4月14日に買って、取得日が6月30日で、7月から連結になります。

[不明0] ちなみに、56億円というのは純資産がということですか？

[保坂] 純資産が56億円の会社を1億円で買っています。

[不明0] すごい逆の例が発生しているんですね。時価評価をしなきゃいけないので、そこは書いていないし、IRにも書いていません。今はどういう形で見ているかという話です。

[保坂] ここからは支援型M&Aという形で、普通の人だったらどうしようかなという部分を私たちが引き継いでいくことになります。最初は長い組み立て完了後も、しっかりと時間をかけていかなければいけないので、ゴーイングコンサーンでやれるところでないと環境に影響を与えてしまいます。私たちのようにしっかりと専門家が見れば、まだまだポテンシャルのある会社ですが、私たちでしかできないノウハウを活かして展開していくビジネスモデルが確立されつつあります。

[不明0] これ、100パーセント取得なんですか？

[保坂] 100パーセント取得です。

[不明0] 先ほど300万立方メートルと言いましたが、残りの容量としてはどれくらいなんですか？

[保坂] 公表はしていないんですよね。ただ、1985年からやっていますので、まだまだいろんな途中のやり方もあるわけです。長期的には拡張も視野に入れています。

[不明0] わかりました。

[保坂] 業績が2025年良かったので、28ページのところで配当に関しては、当初の10円から18円に上方修正しました。非常に給付ではあるんですけれども、全体的な相対評価として私たちの成長を見ていただくと、他社との比較があります。縦軸が営業利益率で収益性、横軸が売上高規模で、私たちは収益性が非常に高いのですが、規模の面で見るとまだ小粒なんです。そうすると、同じような収益性を保ちながら規模を拡大していくためには、産廃業は総置産業なので、施設を作るのにお金が必要です。初期投資が必要なので、まずは内部留保させていただいて、設備投資しながら会社を大きくしていき、収益を上げながら費用価値を高めて、株主さんに還元していこうというのが目的です。

[不明0] 安定的な配当の継続的支給ということで、お願いしたいと思います。

[保坂] 配当はあまり気にしていません。21ページですが、F社が大手さんなんですか？

[不明0] 他社のことはあまり言わないようにしています。

[保坂] 大体調べるとわかるかなという感じです。

[不明0] 東日本エリアというお話がありましたが、熊谷でしたっけ？

[保坂] 焼却施設ですね。スケジュールは着々と進んでいますが、公表できるタイミングにはなっていません。具体的なお話ができる頃になったらお話しさせていただこうと思っています。

[不明0] 25ページの非常にチャレンジングな目標を立てていらっしゃいますが、例えば売上や経常利益はオーガニックでこれくらいとか、M&Aでこれくらいとか、目安があれば教えていただきたいと思ったんですけど。

[保坂] 残念ながら、明確にそこを分けてはいないんです。よく言われるのが、第一次中期経営計画の目標が150億で経常利益率が50だったのに、こちらに来て400億120億で30なのはなぜかと聞かれるんですけど、これM&Aグロースが含んでいるからなんですよね。今後という話になると、環境ビジネスの中でファンドさんが入ってきているんです。そうすると、M&Aの取得価格が高くなっているんです。高止まりというか、金額が高い形で推移していることも多くて、そうすると何が起こるかというと、のれんが乗るわけです。のれんって焼却しなきゃいけないじゃないですか、日本の会計習慣で。そうすると、そういったものも入ってきたり、M&Aを最終処分のM&Aするのか、週刊誌のM&Aするのか、中間種のM&Aするのかで大分変わるんですよね。そうすると、それが見えていないので、保守的に見てこの数字になっています。

[不明0] はい、そういう形ですね。

[保坂] うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん、うん。

[保坂] ちなみに、その太平鉱山さんっていうのは、過去の業績ってどんな感じでしたか？

[不明0] 太平鉱山さんですか。個々の業績はIRとかに載っているんですけれども、だいたいちょうど三期分ぐらいで売っていますかね。売上高でいけば、2024年6月が14億で、2023年6月が18億で、2022年6月が16億くらいですかね。

[保坂] 利益の方はどうですか？営業利益。

[不明0] 2020年6月が2億5800万、2023年6月が5億6400万で、2022年6月が2億8000万ですね。

[保坂] 本当に、よくこんな宝物みたいなのを見つけてこられましたね。

[不明0] ここはね、私が二年間かけて落としたところです。

[保坂] ああ、そうなんですか。これは大したものですね。

[不明0] まあね、千葉に拠点ができるっていうことだけでも違いますよね。やっぱり関東が一番高いので、単価処理単価もね。

[保坂] データとか見ても、意外に北海道東北っていうのは量が多いんでびっくりしましたけどね。北海道は県外搬入ができないんですよね。

[不明0] だからっていうので、なかなかね、どうなんでしょうか。取りやすいは取りやすいんですけどね。どうなんですかね。

[不明0] うちは東北はこの前のどこでしたっけ。24ページにもあるように、よく回るってありますよね。大きく回るのはこれからというと関東の荷物を商店を当てた最終消滅者施設だっていうところなんですけど、場所が特定されちゃうとあまり良くないので、わからないように広くしているんですけど。

[不明0] 確かにこの丸のとか東北もそうですし、あと北陸っていうのは関東の荷物の商圏の範囲なんですね。最終処分場ってやはりなかなか人がいなくて、辺鄙なところとかね、あとは山の形を利用したりとかっていうところが多いので、そういう意味でいくとやはり最終処分場だから商圏が広いんですよ。

[不明0] なので処分が広いんで、私たちのコンピューターっていうのは関東の荷物のコンピューターっていうのは北陸とか東北の非常城の最終処分場の業者さん、それも地元で巨大な王国開いているところが多くて、そこで比べても実は静岡って近いんですよね。

[不明0] 関東。

[保坂] はい、なのでこの距離の部分の地のりを収集搬量代が低くなりますので、処理費が高くもらえるっていうところもありますし、そういったところでいくと場所の地のりのアドバンテージが非常にいいという形になるんですけど、広くしているのは場所をあまり特定されたくないというところがあってこういうふうにしています。

[保坂] はい。

[保坂] 私、12月に取材させていただいて、ちょっとレポートとか業績の予想とか作ったんですけれども、結構税率が高いのは、やはりこういう業態上、自治体への寄付みたいなのが結構あったりするからとかそういうふうに考えてて。

[不明0] うちはね、そういうの全然しないんですよ。清廉潔白じゃないですけど、そういうこと嫌な人たちなので、がっつり成功でやるんで、そういうことないです。じゃなくて、そこじゃなくてですね、連結と単体の違いなんですよね。だからそうなんです、そうなんです。

[不明0] 単体の私たち連結の方でしないので、単体の税金計算と連結足した後の部分で違うわけですよ。何が大きいかっていうと、M&Aの手数料とかそういった部分っていうのは、基本的には連結の時は、単体の時は資産計上なんだけど、連結の時は費用計上になるんですね。

[不明0] そうするとその費用計上になると利益はちっちゃくなるんだけど、そこで税効果見ないので、その下の子会社の税金を全部足したのが入ってるだけになるから、そう差が出ちゃうんですよね。そこでそういうこと。

[不明0] そういうこと、そういうこと。だから連結単体の利益の差の部分の自傷が生じると、連結納税してないとそこが差出てきちゃうんです。

[保坂] まあ、社長はもうご専門家ですから、それはどうしてその連結中で納税するみたいな形にならないで、その単体でっていう形になるんですか？連結相応でしないのはなんでってこと。

[不明0] 連結相応で今がこれが今までで歌手も増えてきますしね、経理の負担も考えるとあまりね、そういうこと。

[保坂] 親心ですかね。

[保坂] わかりました。まあ、お話の感じいただいても、こういう中長期の成長に非常に自信を持ってらっしゃるんだなというふうに感じましたので、一応書斎お話してみないと思いますけども、一応その辺信用してちょっと投資を考えたいなと思っておりますので。

[不明0] お答えできるようにしっかりと私たちは淡々と。

[保坂] よろしくお願いします。はい、こちら。

[保坂] はい、いろいろありがとうございます。

[保坂] 私は求婚型株の反動運用してまして、主に資金が活性決定金の資金がほとんどなんですね。ですからもうどんどんどっちかっていうとお金入ってくる方なんで、御社みたいに成長できる会社はもう中長期でしかもお金入ってきたらどんどん買い増していきたいというスタンスでやってますんで。

[保坂] ありがとうございます。まあ中身で入れていただければね、そうですね。なのでまあなんかよしよしとかちょっとしろいさせていただくかもしれませんけれども、またその時期をよろしくお願い致します。

[保坂] 今日はどうも大変ありがとうございました。

以上