作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・抽出エラー |
| 開催日 | ・抽出エラー |
| 場所 | ・抽出エラー |
| 出席者 | ・抽出エラー |
| 決定事項 | ・抽出エラー |
| 宿題事項 | ・抽出エラー |
| 次回会議予定日時 | ・抽出エラー |

■ 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] こちらこそ、よろしくお願いいたします。

[保坂] 昨年12月の上旬に一度ミーティングさせていただいておりまして、大変お世話になっております。すぐに投資していただき、比較的早く対応していただき、本当にありがとうございます。

[不明] はい。

[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ので、少し調整しているように見えます。見通しは非常に良いと思っていますので、その辺を確認して、もう少し買い増ししたいなと思っております。ありがとうございます。

[不明] はい。

[保坂] すみません、一通り資料を拝見していますが、ざっくりとお話ししていただけると助かります。本当のところをお勧めいただいてもよろしいですか。

[不明] 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。

[保坂] はい、ございます。

[不明] 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っています。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のですが、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のですが、それにプラスして2025年3月期はM&Aグロースが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きますと、前期と本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、あの処理という形の部分でお話ししているのですが、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のですが、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いるという形になっているのがちょっと特徴的なのかなと思っています。

[不明] 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ります。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、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いますよね。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、そもそもの収集ファンの利益率というのも、このフレンズセンターリーを購入したことによって業績に寄与していますというのが、もう一ページに戻っていただいて10ページを開いていただければと思うんですけれども、こちらにセグメント別の分析がございます。廃棄処分事業は最終処分場が王政のものがありましたので、見方が変わらないですけども、注目すべきはこの収集ファン事業の方なんですよね。これ三つ並んでいるんですけど、例えば2023年3月期はM&Aで前の業績でしたと。7億ぐらいですね。2020年3月期はちょうどフレンドセンターが半分入っているんです。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入っていますと。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ね。とりあえずスエンテリーが。そうすると、そういった形で徐々に増えているんですけども、最終的に2025年3月期に一時年度分入った売上に対して利益が5億2900万円になっていると。利益も増えていますけど、利益特筆すべきは金額だけじゃなくて、セグメント利益率なんですね。セグメント利益率も収集ファン事業ですね。まあ一期前だと16.74、これももう半分入っているんで利益が、そもそものあれなんですけど、そこから比べましてもこの2025年3月期間は26.15という形で、利益率の方も上がっているという形になりますね。

[不明] はい、なので、もともとそのフレンド・サンタリーさんっていうのは売上高10億で営業利益が2億コンスタンスに発生してい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で実施したいっていうことで手を加えていますけれども、その結果さらに収益性の高い形の業績に上がっているという形で、まあ医療としては何かというともともと2期前の時に脳腫瘍春パンの一般っていうのは何やってるかっていうと一般の収集ファンです。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で回って廃棄物を集めてそれを市の行政焼却施設に持っていくというお仕事をしてたんですね。今回カタフレンドサイ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。そうすると同じような形でシニョオの汲み取りっていうのはルートがあってそこで汲み取った後に処理会社の処理の方に持って処理施設持ってくっていう行動は変わらないんですけれども、このお仕事とプラスして何が入るかっていうとこのね使用前のですねお仕事っていうのが入ってきて例えば浄化槽清掃とかあとはこの浄化槽周りのですね工事っていうのもお仕事として入ってきます。ですので具体的に便器とかああいったところのやつとかっていうのの工事もプラスで入ってくるんですね。そうすると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と。でやはり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PM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。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売上という形になります。ですので何かというと遠州採石さんなんですね。

[保坂] はいはい、なんか前も奥山の森の向かい側にあるって。

[不明] そうです、最初に行こうってことで、もともと決算短信ってお持ちですか。

[保坂] はい、あります。

[不明] 決算短信のページで言うとですね、一番後ろのページなんですけど。

[不明] よしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよ

[保坂] 売上がそれほど大きくないのですが、全体の売上に対しては、1、2ページをご覧いただくと2億1,400万円ほど上がっています。これは残業が入っているために上がっているのですが、利益を見ていただくと良いと思います。スイムと利益。

[不明] そうですね、すごいですね。

[保坂] そうですね、スイムと利益率が8.14、6万4,000円でしょう。

[不明] 4割近いですよね。

[保坂] そういった形の収益をやっています。ここについては、常にこれがずっと発生するというよりは、むしろ、採石業というのは掘って終わりではないですよね。掘った後にまたその土を整えて形に戻さなければならない作業があります。そうすると、土がないと買わなければならないわけです。そうすると普通にコストになりますが、それを残土業の許可を取って、奥山の陸奥園センターから出る残土を売上として、残土管理業として売上としてもらいつつ、その土を採石製造業の土として使うんです。だから、ある程度溜まったら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のですが、そういった形でうまく対応しながら収益を上げているという形になります。最終処分場は変わらず好調に推移していて、プラスM&Aが非常に収益を底上げしているというのが、この2025年3月期の状況でした。

[不明] 素晴らしい組み合わせですね。本当にそう感じます。

[保坂] 例えば、13ページのところで、ユパターンとの比較がありますが、こちらで行きますと、利益が増え、だいたい利益も同じように増えていますが、これは常に上方修正をしています。今回修正した後の数字です。そもそも上方修正した理由というのが、先ほどのBMIやった会社などもそうですが、だいたい買う前の業績を見ながら横並びの形で予算を立てるじゃないですか。ところが、私たちがこれを行ったり、いろんな作業をしたりすることで収益性が上がるんですよね。収益性が上がった当初の予算と比べたよりも収益性が上がったところや、プラス奥山の森のプラス分や見込みなどを入れた部分で上方修正をさせていただきました。さらにその上方修正よりも少し上回る形で今回終わったという形になります。

[不明] 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ね。

[不明] わかりました。

[不明] 今期の見通しの作り方はどんな感じになったのでしょうか。

[保坂] 予算のところですかね。来季の予算の部分で、業績に対しての見通しを図る形が記載されています。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、まあ、容積との予算のところで、18ページですかね。18ページですね。この予算の見通しというところの記載があります。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。なんとなく億円の方ができたらこれくらいの成長率ということで期待されたりということもあるかもしれませんが、前期は比較的業績が良かったといったところはあるかと思います。オーガニックローズの推移も見ていただくと良いと思いますが、ちょうど2027年3月期に売上高100億、経常利益500億ということで動いているんですけど、23ページに、もうすでにうちは実績では100億を超えていますからね。これなんで達成7年後に100億なのってよく聞かれるんですけど、これはオーガニックローズでM&Aグロースを組んでいないですよって話になるんですから、M&Aグロースを組むと今の進捗でも見て、直近で見ていただいても分かるように、もう2025年3月期で109億ということで100億を超えていますもんね。オーガニックローズで言いますと3年目のこの2025年3月期で94億という形で、非常に好調に推移しているような形になっています。また営業利益率が42.6という形で50万歳を目指して順調に推移していると、こういう感じになるんですけど、そうすると、あと6億なのにってよく言われるんですが、ここね、2026年、新017年とありますけれども、ちょっとまあ3年目は好調だったという最終消音場の部分がねっていったところもありましたねっていうところにはなりますので、基本的には最終年度に向かって着実に進めるっていう形にはなるとは思います。よく刻みますねって言われるんですけど、とりあえずよくは変えずにこのままでっていうふうに。もともともとね、チャレンジ駅作った時にも5年目の中期計画を作った時もですね、実際はこの数字ではなくて積み上げた数字は、やっぱり目標なんですからね。やっぱり丸っとした数字が見やすいじゃないですか。っていうことで、丸っとした数字に切ってるんです。もともとが目標が。なのでまあまあいい感じでちょうど5年目ぐらいで達成という形にはなるんじゃないかなと思っています。

[不明] なので、

[保坂] なんとなくね、ゆっくり目になったように見えるかもしれないんですけど、まあそんな気持ちでやってますかね。まあ状況によってはまた外部環境とか見ながらやりますので、まあもともと最終処分場って例えば三百十九万リューベって許可もらうじゃないですか。そうすると、これって例えばね、中間処理施設だと日常何トンって考え方があるんです。そうするとだいたい稼働率っていうのが決まってきてっていうのがあるんですけど、だいたいねこの最初処分量っていうのは許可与えられたらこれを何年で埋めるかっていうのは、経営者の裁量に任されてるんです。それでそうするとそれぞれの経営者の方々って持ってる例えば暖簾とか、のれんというか営業権っていうかね要件の範囲とか、あとそのお客さん持ってくれる力とかあとそのノウハウとかねいろんなものがそれぞれ皆さん違うじゃないですか。そうするとその持ってる経営者の力によってこれを何年で埋めるかっていうのを決めるわけですよね。その時に、まあはっきり言って最終処分によってなかなか結果が取りづらいので宝物なわけですよ。そうするとね、いかにこの宝物を劉備えあたり高い利益で仕上げるかっていうのが経営者も腕の見せ所になるわけですよ。ここがだからバカすか埋めて利益上げても同じねあれですし、しっかり使う抗炭化物を少量入れても同じ数字てくるっていうここの分の力のところっていうのはそれぞれの裁量でというか力で変わってくるんです。やり方運営の仕方っていうのは。そうするといかにその劉備あたりの利益を高めるかっていうのを見ながら私たちは起床にですね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入るような形での調整で入れてるっていう風になるんですけど。ただ基本的にはだから全体最終的に振り返った時に粒子あたりの利益を高めるということになりますので、例えば外部環境で例えば突発的案件とか緊急の案件、あの緊急の案件とかねそういったものがあると場合によってはですねあの搬入を入れる予定をあげたりします。それはどういった時かというとまあ例で言うと緊急で例えばあの不祥事が起こって大量のリコールがありましたとそれをあの一見最小限に入れなきゃいけないって言った時っていうのは突破条件であったりするので、そういったものっていうのは見えますで、あとはその緊急のものとかそういったものでいくとあのまあ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ごみっていうのはやっぱり皆さん近所で火事があったっていうニュースになっても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て処理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部分についてはあのやっぱり緊急案件ということで受けますでこういったものっていうのは

[保坂] こういったものは緊急で急がなければならない部分があるので、総じて抗炭化物なんですね。そういったものは受け入れます。外部関係的なものとしても受け入れますし、社会インフラとしても常に対応しています。例えば災害廃棄物が生じた場合、特措法があって、一般と同じ能力の参拝の許可を持っていると、災害時には災害廃棄物を受け入れることができます。過去には台風19号の時に上方修正を行いました。IRを見ていただくと、搬入調整を一部緩和したと書いてありますが、これは私たちが自主的に行ったもので、行政から言われたものではありません。予算を達成するために調整を行い、受け入れることとして上方修正したことがあります。予算を美しく調整するために、保守的だと言われることもありますが、保守的に見ています。

[不明] 昨年度の3月期は突発案件が多かったのですか？

[保坂] いや、突発案件というよりも埋め立て需要が多かったということです。予算を立てる時は見込みで積み上げていましたが、結果として埋め立て需要が多かったという形になりました。期末には搬入調整をすることが多く、特に今期はそうでした。数期で40パーセントを超えているのですが、前期も40パーセントを超えた時がありました。それは上方修正や搬入調整をした翌期に、3月末までに予算を達成すると、搬入調整をして4月に持ち越すことがあるからです。そうすると、1級の売上の比率が上がり、営業利益が40パーセントを超えることがあります。過去にもそういった傾向がありました。

[不明] そういう話を聞くと、なるほどと思いますが、実力的に上なのかなと成長が見えたりします。会社の営業利益が49億で、本社が48億弱という数字だったので、材料別に株が重なっている部分もあると思いますが、短期で投資されている方も多いので、好決算が出た時には利食いのタイミングがあるのかなと思いました。

[保坂] そうですね、心配はしていません。特にお客様の都合でトランプ関連で何かあるわけではありません。全然そういうことはありません。うちの場合は、自動車の製造業の方々のように特定の業界に依存していないので、影響を受けることはありません。総合廃棄物処理企業として、特定の業界や廃棄物に縛られずに営業活動をしています。

[不明] わかりました。M&Aのところは数字に入れづらいですが、中長期の成長戦略として関東方面に埋め立てが見込める部分を展開しています。自社による開発とM&Aを組み合わせて、関東方面に施設を展開しています。今回、関東方面で管理型最終処分場を所有している企業をM&Aしました。

[不明] その場所はどちらですか？

[保坂] 千葉県の仏市です。内房の方ですね。

[不明] 広さはどれくらいですか？

[保坂] 許可自体は三百三万です。

【出力形式】

[保坂] 許可自体は303万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、施設の開始が1985年ということで、長い間運用されている会社さんです。次のタイミングで、後継者がいらっしゃるんですけれども、元々の経営者が92歳の方で、次の運営や経営を担う方が管理型最終処分場の許可をある程度持っている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という形が確立していくと思います。これは、私たちが非常に専門的な分野である最終処分場において、能力が高いからです。例えば、2015年12月にミダックという会社をM&Aしたんですが、管理型最終処分場と安定型最終処分場を持っている会社を買収してから、収益性が上がったり、増量もそうですが、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、そして生まれ変わらせることができるということです。専門的な知識が高く、高度な技術能力を持っているので、いろんな最終処分場を買って生まれ変わらせるというビジネスモデルが今後進行期から確立されていきます。その中の一つがこちらで、純資産56億円の会社を1億円で買わせていただいています。これは、元々の中小企業の決算の部分で、実際問題は時価評価しなければならないのですが、長期的に最小値の拡張も視野に入れているということで、基準ポテンシャルのある会社を今後買っていくような形のビジネスモデルが確立されていくのではないかと思っています。

[不明] 大変ですね。いつから連結になるんですか？

[保坂] これからです。まだ連結はこれからですね。4月10日に買って、取得日が6月30日になって、7月から連結対象になります。

[不明] そうなんですね。ちなみに、56億円って、純資産がということですか？

[保坂] 純資産56億円の会社を1億円で買っています。

[不明] ものすごい逆のれんが発生しているということですね。時価評価をしなければならないので、そこは書いていないですし、IRにも書いていません。

[保坂] 今は、どういう形で見ていくかという話です。

[不明] そうなんですね。これからは支援型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。最初はもう少し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ならないので、私たちがやれるところでないと環境に影響を与えてしまうわけです。そういったところで、私たちのようにしっかりと専門家がいることが重要です。

[保坂] それも、私たちが見ればまだまだポテンシャルのある会社で、私たちでしかできないノウハウを十分に生かした形で展開していくビジネスモデルがここにきて確立されつつある感じです。

[不明] これは100%取得なんですか？

[保坂] はい、100%取得です。

[不明] 先ほど303万立方メートルとおっしゃいましたが、残りの容量としてはどれくらいなんですか？

[保坂] 残容量の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、そこら辺のところはあると思いますが、いろんな特徴のある施設もあるわけです。長期的には拡張も視野に入れていると書いてあります。

[不明] わかりました。

[保坂] それを受けて、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円に上方修正しており、さらに来期の予想として18円の増配を公表しています。非常に急ですが、全体的な相対評価として私たちの成長の21ページを見ていただくと、同業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す。私たちは収益性が非常に高いので注目されますが、規模の面で見るとまだまだ小さいんですよね。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、産廃業は装置産業なので、施設を作るのに初期投資が必要です。まずは内部留保をして、設備投資をしながら会社を大きくして、そこで収益を上げながら企業価値を高めて、株主さんに還元していこうというのが目的です。まずは内部留保をしてくださいという形でお話ししています。安定的な配当の継続的支給ということでお願いしています。

[不明] 配当はあまり気にしていませんが、21ページのF社が大きいんですか？

[保坂] ここはあまり他社のことを言わないようにしています。

[不明] そうなんですね。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。

[不明] スケジュール感はどうなんですか？

[保坂] 予定は着々と進んでいますが、なかなか公表できる段階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] 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、例えば最終の売上とか経常利益でオーガニックでこれぐらいとか、M&Aでこれぐらいとか、目安があれば教えていただきたいと思ったんですが。

[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150億円で経常利益率が50%だったのに、こちらに来て400億円、120億円で30%なのはなぜかと聞かれるんですが、これはM&Aの成長が含んでいるからなんです。今後という話になると、この環境ビジネスの中で結構ファンドが入ってきているんですよね。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い感じじゃないですか、日本の会計基準だと。そういったものも入ってきたり、M&Aを最終処分場でやるのか、中間処理でやるのかで利益率がだいぶ変わるんですよね。それが見えていないので、とりあえず保守的に見てこの数字になっています。

[不明] てます、はいはい、という形ですかね。

[不明] う。

[保坂] ん、わかりました。

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

[不明] 太平鉱山さんですか。

[不明] 個々の業績はIRとかには載ってるんですけれども、

[不明] だいたいちょうど三期分ぐらいで売ってますかね、売上高で行けば。

[不明] えっと、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？営業利益が。

[不明] 2024年6月が2億5800万、

[不明] 2023年6月が5億6400万、

[不明] で、2022年6月が2億8000万なんか。

[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。

[保坂] ここね、私が2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。それからね、割ってね、はいまあ。

[不明] ね、千葉に拠点ができるっていうことだけでも、

[不明] 違いますよね。やっぱ関東がやっぱり一番高いので、単価処理単価もね、はいはいまあ。

[保坂] あの、なんかデータとか見てもね、

[保坂] 意外に北海道と木っていうのは量が多いんでびっくりしちゃいましたけどね。

[不明] 北海道はね、県外搬入ができないんですよね。

[不明] だからっていうので、なかなかね、あの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。

[保坂] どうなんですかね。

[保坂] まあそうですね。

[不明] なんでうちは、

[不明] 東北は、

[不明] この前の台どこでしたっけ。

[不明] 24ページにもあるように、よく回るってありますよね。

[不明] 大きく丸っていうのは、これはあのどうすればいいかというと、関東のお荷物、

[不明] を商店を当てた最終消滅の施設だっていうところなんですけど、

[不明] まあ場所が特定されちゃうとあまり良くないので、わからないようにこう広くしてるんですけど、この、

[不明] 丸の、というか東北もそうですし、

[不明] あと木陸っていうのは関東のお荷物、

[不明] の商圏の範囲なんですね。最終処分場ってやはりあのなかなか人がいなくてこう、へんぴなとことかね、あとは山の形を利用したりとかっていうとこ多いので、そういう意味でいくとやはりあの最終処分場だから商圏が広いんですよ。

[不明] なので商圏が広いんで、私たちのコンピューターっていうのは関東のお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場の最終処遇場の業者さん、それも、

[不明] 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、関東からは。はい。なのでこの距離の部分の地の利を収集パン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行くと場所の持ちのりのアドバンテージが非常に良いという形になるんですけど、

[不明] まああの広くしているのはあの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風にしてます。

[不明] 私。

[保坂] 1、2月に取材させていただいて、

[保坂] ちょっとレポートとか業績の予想とか作ったんですけども、結構、

[保坂] あの税率が高いのはあれですね、やはりこういう業態上こうなんか自治体への寄付みたいなのが結構、

[保坂] あったりするからとかそういうふうに考えてほしいんですか。うちはね、そういうの全然しないんですよ。

[保坂] あの。

[不明] 清廉潔白じゃないですけど、あのそういうこと、

[不明] 嫌な人たちなので、あの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、あの連結と単体の違いなんですよね。だからあのそうなんです、そうなんですよ。だから、

[不明] 、単体のあの私たち連結モードにしないので、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。あのえっと基本的には、

[不明] 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。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、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であるからそう差が出ちゃうんですよねそこで。そういうことそうですから連結単体の利益の差の部分の実証が生じると連結納税しないとそこが差出てちゃうんです。

[保坂] まあ。

[保坂] あの社長はもうあのご専門家ですから、

[保坂] それはどうしてそのなんか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] 連結相応で今私、

[不明] がまだね経理部長だったらそれやりますけど今社長なので、

[保坂] 私がやるわけにいかないじゃないですか。

[不明] 下の購入を任せなきゃいけないからなの。

[不明] でできるだけねそういったところの負担がこれから今までで歌手案増えてきますしね経理だったり負担も考えるとあんまりねそういうこと、

[不明] を高度なことがあって親心ですかね。

[保坂] わかりました。まあ、

[保坂] 何かお話の感じいただいてもまあなんか、

[保坂] こういう中長期、

[保坂] 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、

[保坂] 一応、

[保坂] 書斎をお話ししてみたいと思いますけども、

[保坂] 一応その辺信用して、

[保坂] ちょっと投資を考えたいなと思っておりますので、

[不明] 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。こちら。

[保坂] ありがとうございます。

[保坂] 私は中古型株の反動運用してまして、主に資金の方、

[保坂] 確定拠点金の資金がほとんどの違いですから、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、

[保坂] 御社みたいに、

[保坂] 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っていうスタンスでやってますんで、

[不明] ありがとうございます。まあ中身で見ていただければね。

[保坂] そうですね。まあなんかよしよしとかちょっと取材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いたします。

[保坂] はい、今日はどうも大変ありがとうございました。はい。

[保坂] どうも失礼いたします。

以上