作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 2025年3月期の決算説明 ・2. 連結業績のハイライト ・3. 売上増の要因 ・4. 営業利益の増減分析 ・5. セグメント別の分析 ・6. 最終処分場の業績 ・7. 支援型M&Aのビジネスモデル |
| 開催日 | ・不明 |
| 場所 | ・不明 |
| 出席者 | ・1. 保坂, 2. 不明0 |
| 決定事項 | ・不明 |
| 宿題事項 | ・不明 |
| 次回会議予定日時 | ・不明 |

■ 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。どうも、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いて、大変お世話になりました。すぐに投資していただき、誠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るのかなという印象です。上方修正もして、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が、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おります。ありがとうございます。

[不明0] はい、こちらこそよろしくお願いいたします。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0] 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、売上高と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月期は37.05%、そして2025年3月期直近の金利は41.6%という形で、着実に営業利益も上がってきているといった形になります。

[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、この2025年3月期というのは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かと思っております。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、前期と今期の売上の推移が評価されています。大体、先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ますが、大体が最終処分場が大きくて、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が増えているという形になっているのが特徴的なのかなと思っています。

[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4億5,400万利益を増やしているということで、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います。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。廃棄処分場の部分は見方が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。これが三つ並んでいるんですけど、もともとM&Aで7億ぐらいだったのが、2020年3月期は半分入っているので、利益が5億2,900万円になっています。利益も増えていますし、セグメント利益率も上がっています。もともとフレンド・サンタリーさんは、収集運搬の一般的な業務をしていたんですけれども、今回のフレンド・サンタリーさんは、浄化槽の仕事もやっていらっしゃるところになります。これにより、収集運搬だけでなく、プラスアルファの部分も入ってきて、PMIをしたことによって、きっちりと予算を組みながら、どのような形が利益率が高いかというのを見ながら、改善が見えた期だったのかなと思っております。

[保坂] 大きくはないんですが、全体の利上げについては、12ページをご覧いただくと、約2億1,400万円ほど上がっています。これは残土業が含まれているために上がっているんですが、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0] そうですね、すごいですね。

[保坂] スイムと利益率が8、14です。

[不明0] 6万4,000円ですよね。そうか、4割に返すんですよね。

[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も、むしろ最盛企業というのは掘って終わりではないんですよね。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、ある程度た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。最終処分場は当然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2025年3月期の状況でした。素晴らしい組み合わせですね。

[不明0] 本当にそういうのがあるんだなという感じがしますね。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というところがありますが、こちらでいきますと、利益高が増えて、だいたい利益の方も同じような形で増えています。これは常に上方修正をしているんです。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PMIをやった会社とかそういうのもそうなんですが、大体うちが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、私たちが一般を行ったり、いろんな作業をしたりすることで周期性があるんです。そこでの収益性が当初の予算と比べて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いたんですが、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ね。

[不明0] 分かりました。はい。

[不明0] 今期の見通しの作り方というか、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ということで、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、やはり業績との予算のところで、どちらをご覧くださいね。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。ここに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する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うところはあるかと思います。それと、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500億円ということで動いているんですが、23ページに、もうすでにうちは実績では100億を超えちゃっているんですからね。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が、これはオーガニックローズでM&Aグロース混んじゃないですよって話になるんですから、M&Aグロースと今の進捗で見て、時期先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と言いますと、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。また営業利益率も42.6という形で50%生ために出して順調に通じていると、こういう感じになるんですが、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年に新017年とありますけれどもね。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、てい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という形にはなると思います。よく刻みますねって言われるんですが、とりあえず予定は変えずにこのままでっていうふうに、もともと元々ね、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。目標が。なのでまあまあいい感じでちょうど二年、五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ますけどね。まあ。

[不明0] なので、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が、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ね、見ながらやりますので、もともと最終処分場って例えば319万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量何トンって考え方があるんですよね。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場っていうのは許可与えられたら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。そうするとそれぞれ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条件の範囲とかあとは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、腕の見せ所になるわけですよ。ここがだからバカスか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上がっ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ね。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キッショ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気にこう最初の人に入れなきゃいけないって言った時っていうのは突発条件であったりするのでそういったものっていうのは受け入れます。であとはその緊急のものとかそういったものでいくと、あのまあ今はあった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あの近所で火事があったっていうニュースになってもあの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やっぱり緊急案件ということで受けます。

[保坂] 言ったものっていうのは、緊急だと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、はい。

[不明0] これ、人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、それよりもまたちょっと上回ったっていう感じになりますから。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、傾向ですよ、傾向としてはやはり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、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超えたりとかしたりとか、搬入調整した翌期については、エディ技術は高くなりがちで、今期じゃなくて2025年の3月期もそうだったんですけれども、多かったっていうところですかね。

[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、それよりもまたちょっと上回ったっていう感じになりますから。目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、傾向ですよ、傾向としてはやはり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1級の時に40パーセント超える時あったんですね。で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。そうすると大学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がの比率が上がるので、1級の営業利益が40超えたりとかしたりとか、搬入調整した機能翌機能にについては、エディ技術は高くなりがちで、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今期じゃなくて、今

[保坂] 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、摂津の開始が1985年ということで、長いこと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ったんですけど、元々の経営者が92歳の方で、次の運営や経営をやっていく方の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。進行期から一つのビジネスモデルとして、支援型M&Aという形のビジネスモデルが確立していくようになると思います。私たちは非常に専門的な分野、最終処分場について非常に能力が高いんです。例えば、ミダックという会社を2015年12月にM&Aしたんですけど、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ました。私たちが買ってから周期性が上がったり、増量もそうですが、利益体質に変わっていっています。私たちだから解決できる、開拓できる、増量できる、生まれ変わらせることができるということを専門的な知識が高いので、高度な技術能力知識を持っているので、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くと思います。これが何かというと、私たちで非常に専門的な分野、最終処分場という部分については非常に能力が長けているんです。例えば、ページのところで行くと、ミダックというところがあったんですけど、これも結局私たちが買ってから周期性が上がったり、増量もそうですけど、利益体質に変わっていってるわけですよね。そういう意味でいくと、私たちだから解決できるとか、私たちだと開拓できるとか、増量ができるとか、生まれ変わらせることができるっていうことを、専門的な知識が高いので、高度な技術能力知識を持ってるので、そういったところからいろんな最終処分場を買って生まれ変わらせるっていうことのビジネスモデルが今後進行期から確立されていきます。その中の一つはこちらなんですけども、純資産56億で取得価格1億で買わせていただいてるんですけどね。それはそういった理由もあって、56億っていうのは元々の中小企業の決算の部分にはなりますので、実際問題は時価評価しちゃうわけじゃないですか。あれなんですけども、こういったところの部分を例えば長期的に最小の拡張も視野に入れてるっていうことでいくと、私たちから見ると基準ポテンシャルのある会社なんですけれども、私たちはやるとねっていうところの部分の会社を今後買っていくような形のPCSモデルが確立されていくんじゃないかなと思ってます。

[不明0] 大変高さんはいつから連結になってるんですか？

[保坂] これからです。まだ連結になってますっていうのは、4月の10日に、4月の14日に買ってるので、取得日が6月30日になって7月から連結対象だからですね。

[不明0] そうですね。ちなみにごめんなさい、56億円ってのはあれですか、総資産がっていうことですか、純資産がですか？

[保坂] 純資産が56億円の会社を1億で買ってます。

[不明0] じゃあものすごい逆の例が発生してるっていうことですね。

[保坂] まあまあ、時価はどうかっていうのはありますけれど、自家評価をしなきゃいけないで、自家評価した後のものだから、そこら辺は書いてない、どこにも書いてないし、IRに書いてませんし、今はそこをどういうような形でっていうのを見てきてますっていう話ですか。

[不明0] そうなんですね。ここからは支援型M&Aっていう形で、普通の人だったらこれからどうしようかなって言ったところの部分のものを私たちが継いでいくことに最初は長い組み立て完了後もしっかりと時間していかなきゃいけないので、ゴーインコンサーがで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よ。で、そういったところでいくと、私たちみたいな、あの、まだまだポテンシャルのある会社でなんだけど、私たちはやるとねっていうところの部分の会社を、まあ今後買っていくような形のPCSモデルが確立されていくんじゃないかなと思ってます。

[不明0] これからは支援型M&Aっていう形で、普通の人だったらこれからどうしようかなって言ったところの部分のものを私たちが継いでいくことに最初は長い組み立て完了後もしっかりと時間していかなきゃいけないので、ゴーインコンサーがで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よ。で、そういったところでいくと、私たちみたいなしっかりと専門的な知識が高いので、高度な技術能力知識を持ってるので、そういったところからいろんな最終処分場を買って生まれ変わらせるっていうことのビジネスモデルがここから確立されつつあるって感じですかね。

[不明0] これ、例えばその、あれですか、五十六億円ってのは、あれですか、曹司さんがっていうことですか？

[保坂] 純資産がです。純資産56億円の会社を1億で買ってます。

[不明0] じゃあ、ものすごい逆の例が発生してるっていうことですね。

[保坂] まあまあ、時価はどうかっていうのはありますけれど、自家評価をしなきゃいけないで、自家評価した後のものだから、そこら辺は書いてない、どこにも書いてないし、IRに書いてませんし、今はそこをどういうような形でっていうのを見てきてますっていう話ですか。

[不明0] そうなんですね。ここからは支援型M&Aっていう形で、普通の人だったらこれからどうしようかなって言ったところの部分のものを私たちが継いでいくことに最初は長い組み立て完了後もしっかりと時間していかなきゃいけないので、ゴーインコンサーがで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よ。で、そういったところでいくと、私たちみたいなしっかりと専門的な知識が高いので、高度な技術能力知識を持ってるので、そういったところからいろんな最終処分場を買って生まれ変わらせるっていうことのビジネスモデルが今後進行期から確立されていくんじゃないかなと思ってます。

[不明0] これからは支援型M&Aっていう形で、普通の人だったらこれからどうしようかなって言ったところの部分のものを私たちが継いでいくことに最初は長い組み立て完了後もしっかりと時間していかなきゃいけないので、ゴーインコンサーがで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よ。で、そういったところでいくと、私たちみたいな、しっかりと専門的な知識が高いので、高度な技術能力知識を持ってるので、そういったところから、いろんな最終処分場を買って生まれ変わらせるっていうことのビジネスモデルがここから確立されつつあるって感じですかね。

[不明0] これからは支援型M&Aっていう形で、普通の人だったらこれからどうしようかなって言ったところの部分のものを私たちが継いでいくことに最初は長い組み立て完了後もしっかりと時間していかなきゃいけないので、ゴーインコンサーがで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よ。で、そういったところでいくと、私たちみたいなしっかりと専門的な知識が高いので、高度な技術能力知識を持ってるので、そういったところからいろんな最終処分場を買って生まれ変わらせるっていうことのビジネスモデルがここから確立されつつあるって感じですかね。

[不明0] これ、例えばその、あれですか、五十六億円ってのはあれですか、曹司さんがっていうことですか。純資産がです。

[保坂] 純資産が五十六億円の会社を一億で買ってます。

[不明0] じゃあものすごい逆の例が発生してるっていう。まあまあ、時価はどうかっていうのはありますけれど、自家評価をしなきゃいけないで、自家評価した後のものだから、そこら辺は書いてない、どこにも書いてないし、IRに書いてませんし、今はそこをどういうような形でっていうのを見てきてますっていう話ですか。

[不明0] そうなんです。

[不明0] はい、という形ですかね。

[不明1] 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、過去の業績っていうのは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とかには載ってるんですけれども、だいたいちょうど三期分ぐらいで売ってますかね。売上高でいけば、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。

[保坂] かね。利益の方法はどうですか、営業利益。

[不明0] が、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。

[不明0] ここね、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よ、これはね、割ってね、はい。

[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、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ちゃいましたけどね。

[不明0] 北海道は県外搬入ができないんですよね。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、まあそうですね。

[不明0] なんでうちは東北は、この前のでどこでしたっけ、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は、それからというと関東、関東のお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、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、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お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、こう辺鄙なとことかね、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最終処分場だから商圏が広いんですよ。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、関東。

[保坂] はい、なのでこの距離の部分の地のり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、まあ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ます。

[保坂] はい、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あれですね、やはりこういう業態上、なんか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、あのそういうこと嫌な人たちなので、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、だから、単体のあ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あのえっと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。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] まああの社長はもうあのご専門家ですからある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] をこうなことがあって。

[不明0] 親心ですかね。

[保坂] わかりましたまあなんかお話の感じいただいてもまあなんか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あの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その時期をよろしくお願いいたします。

[保坂] 今日はどうも大変ありがとうございました。

以上