作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 2025年3月期の決算説明 ・2. M&Aの影響と業績分析 ・3. 今期の見通しと予算 ・4. 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, 3. 不明1 |
| 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。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、大変お世話になりました。すぐに投資していただき、比較的早く進めることができました。本当にありがとうございます。

[不明0] はい。

[保坂] 前期の決算が終わりまして、非常に順調に進んでいるようで、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、調整しているように見受けられます。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と考えています。ありがとうございます。

[不明0] はい。

[保坂] すみません、一通り資料も拝見していますが、ざっくりとお話ししていただけるとありがたいです。

[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。

[不明0] こちらは連結業績ハイライトとなっています。見ていただければわかるように、売上高、利益ともに過去最高を更新しており、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います。また、金額だけでなく、営業利益率も見ていただくと、2023年3月期が35.4%、2024年3月期が37.05%、そして2025年3月期は41.6%と、着々と営業利益も上がってきています。

[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言える期だったと思います。ざっくりと売上の増減分析を見ていただくと、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されています。大体、前期も先々期もずっと処理の形の部分でお話ししていますが、今期の特徴としては、最終処分場よりも収集運搬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だと思います。

[不明0] また、同じように営業利益の増減分析を見ていくと、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・サンターリーの業績が寄与したという形になっています。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、限界利益率が高いというところは相変わらずのインパクトですが、それとは別に収集運搬の方も増えています。事業によって営業利益率は色々と変わりますが、収集運搬の利益率もフレンド・サ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。10ページに戻っていただければと思いますが、こちらにセグメント別の分析があります。廃棄処分事業は最終処分場が大きなものがありましたので、見方が変わらないですが、注目すべきは収集運搬事業の方です。例えば2023年3月期はM&A前の業績でしたが、7億ぐらいです。2024年3月期はフレンド・サンターリーが半分入っているので、半分だけ業績に入っています。2025年3月期はこれが通期で入ってくる形になります。そうすると徐々に増えているのですが、最終的に2025年3月期に1年間分入った売上に対して利益が5億2900万円になっています。利益も増えていますが、特筆すべきは金額だけでなく、セグメント利益率です。収集運搬事業のセグメント利益率も、前期だと16.74%でしたが、2025年3月期は26.15%と利益率も上がっています。

[不明0] もともとフレンド・サンターリーさんは売上高10億で営業利益が2億コンスタンスに発生している会社さんをM&Aしたのですが、その後、私どもの会社で買った後、PMIを実施して手を加えています。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す。もともと2期前の時に収集運搬の一般というのは、街中の飲食店さんなどから廃棄物を集めて市の行政焼却施設に持っていくという仕事をしていました。今回買ったフレンド・サンターリーさんは、し尿の汲み取りを主にやっているところです。同じような形でし尿の汲み取りはルートがあって、汲み取った後に処理会社の処理施設に持っていくという行動は変わらないのですが、この仕事にプラスして、浄化槽清掃や浄化槽周りの工事という仕事も入ってきます。具体的に便器などの工事もプラスで入ってくるので、収集運搬だけでなくプラスアルファの部分が入ってくる形になります。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ことになりますし、どのような形が利益率が高いかを見ながら戦略的な部分もあったりしますので、PMIが入ることによっての改善も見えた期だったと思います。

[不明0] また、M&Aが寄与したということで、11ページを見ていただくといいと思いますが、園田というのがあります。この園田は廃棄物処分事業ではない、参拝業ではない売上という形になります。何かというと、遠州採石さんです。

[保坂] はい、前も奥山の森の向かい側にあるって。

[不明0] そうです。最初に行こうということで、もともと決算短信をお持ちですか。

[不明0] はい、あります。決算短信のページで言うと、一番後ろのページですけど。

[不明1] よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よし、よ

【出力形式】

[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、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も、利益を見ていただくといいと思います。スイムと利益。

[不明0] そうですね、すごいですね、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割に返すですよね。

[保坂] そんな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、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という作業があります。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。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。

[不明0] 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。そこでの収益性が当初の予算と比べて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] 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、見ていただくとですね、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思って、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年目とですね、20ぐらいの成長率だったんですね。で、なんとなくこう、まあ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ということもあるかもしれないんですけれども、前期っていうのは比較的やっぱり業績が良かったといったところはあるか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ていただくといいと思うんですけれども、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けど、23ページにですね、もうすでにうちは実績では100億超えちゃってるもんですからね。で、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グロース混んじゃないですよって話になるもんですから、M&Aグロースと今の進捗で見て、あの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100億超えてますもんね。で、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94億という形でですね、非常に好調に推移しているような形になってますし、また営業利益率もですね、42.6という形で50%生ために出して、まあ順調に通じていると、まあ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。

[不明0] 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。

[保坂] 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、の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よ。

[不明0] 目標が。

[保坂] 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ね、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、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場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あのやっぱり緊急案件ということで受けます。で

[保坂] 緊急性があるものについては、急がなければならない部分がありますので、総じて抗炭化物です。こういったものは受け入れます。外部関係としても受け入れますし、社会インフラとしても重要です。例えば災害廃棄物が発生した場合、特措法があり、一般と同じ能力の参拝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号の時に災害廃棄物を受け入れたことがあります。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、予算を達成するために調整したものです。過去には情報修正を行ったことがあります。予算を美しく調整するために保守的に見ています。

[不明0] 昨年度の3月期には突発案件が多かったのですか？

[保坂] いいえ、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。予算を立てる際には見込みで積み上げていましたが、それを上回る結果になりました。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。四半期で40パーセントを超えることがありました。搬入調整した翌期には、ずれた分があるため、営業利益が高くなる傾向があります。

[不明1] はい。

[保坂] 保守的な感じで予算を立てているというイメージです。

[不明0] そうですね。実力的に上なのか、成長が見極められるように見えたりします。会社四季報では営業利益49億といった数字を入れていて、本社の方が48億弱くらいの数字だったと思います。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リコリのタイミングがありやすいのかもしれません。

[保坂] 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影響があるわけではありません。自動車製造業の方々の影響はあるかもしれませんが、私たちは特定の業界や廃棄物に依存していない総合廃棄物処理企業です。依存していないので、特定の業界に影響されることはありません。

[不明0] 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。自社による開発と積極的なM&Aを行っています。関東方面で管理型最終処分場を所有している太平江さんをM&Aで取得しました。

[不明0] 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。

[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、もともと自主的な経営者が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。これは、私たちが非常に専門的な分野、最終処分場に関して非常に能力が高いからです。

[保坂] 例えば、2015年12月に向けたミダックというところがありましたが、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M&Aしました。ここも結局、私たちが買ってから周期性が上がったり、増量もそうですが、利益体質に変わっていっています。そういう意味で、私たちだから解決できる、開拓できる、増量ができる、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。

[保坂] これが何かというと、私たちが非常に専門的な分野、最終処分場に関して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2015年12月に向かったミダックというところがあったんですけど、これ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M&Aしたんですけど、ここ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。

[保坂] 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。

[保坂] 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、まあ五十六億っていうのは、もともと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、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？純資産がですか？

[保坂] 純資産が、純資産五十六億円の会社を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] 大変ですね。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、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？純資産がですか？

[保坂] 純資産が。純資産五十六億円の会社を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。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したポテンシャルのある会社で、私たちが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] はい、そういう形ですね。

[保坂] うーん、疲れました。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とかには載っているんですけれども、だいたいちょうど3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。

[保坂] なるほど。利益の方はどうですか？営業利益は。

[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よ。割ってね。

[不明0] まあ、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。

[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、なかなか取りやすいは取りやすいんですけどね。

[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、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、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、辺鄙なところとか、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上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、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、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] こういうことがあって。

[不明0] 親心ですかね。

[保坂] わかりました。まあ、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、こちらこそ。

[保坂] はい、いろいろありがとうございます。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