作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 廃棄ベース処分事業の中間処理と最終処分の売上のウェイト ・2. 最終処分量の推移とその要因 ・3. 最終処分場の売上と成長戦略 ・4. 既存施設の増量計画 ・5. 処分場の新設の必要性 ・6. 東日本エリアの金型最終処分場の計画 ・7. 売上の伸びと投資要因 ・8. 収集運搬の成長分 ・9. 最終処分場のキャパシティと新設の必要性 ・10. 手数料の引き上げの可能性 ・11. 設備投資と減価償却 ・12. M&Aの影響と評価 |
| 開催日 | ・不明 |
| 場所 | ・不明 |
| 出席者 | ・1. 田中, 2. 山田 |
| 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）

[田中] よろしくお願いします。安全な形式でお伺いできればと思うんですけれども。

[田中] ありがとうございます。基礎的な事業のところで、一部理解できないところを伺いたいんですが、まずその廃棄ベース処分事業の中の中間処理と最終処分の売上のウェイトで言うと、今どちらの方が大きいイメージですかね？中間処理と最終処分でいきますと、最終処分の方が大きいですね。

[田中] ありがとうございます。

[田中] 市場環境というか、最終処分量の推移についてですが、過去数年ずっと横ばいくらいで推移していたと思うんですけど、これはキャパシティ的にある程度上限があるからということなのか、あるいは何か別の要因があるのでしょうか。最終処分場の売上が横ばいの理由について。

[田中] 業界環境として、資料の32ページで最終処分量の推移を見ているんですけども。はい、こちらですね、アペンディックスの方の資料なんですけれども。

[山田] こちらで見ますとですね。

[山田] 廃棄物のページがつるつるで、はい。

[山田] 最終処分場の推移が約1,100万トンの形で推移していて、こちらについてはリサイクルの限界がある程度、一定量は最終処分場を持っていかなければいけない廃棄物があるということが分かっていますね。で、2030年の環境省の目標は逆に増えていて1,100万人になっていますという話がありますが、これはもうはっきり言うと、マクロ経済的な意味合いの話であって、私たちが今受け入れている量というのは、本当に微々たるものなんですよね。ということでいくと、ここが一定だろうが。

[山田] 私たちの搬入量というのは、ここが一定だから一定かというとそうではなくて、日々日々というか、ちょうどそのチャレンジ80の推移の22ページってありますよね。

[山田] 22ページに2017年3月期からずっと年間のこういう推移がありますよね。でこの中で売上利益ともにずっと上がってきていて、利益も上がってきているんですけど、この理由は何かというとちょうど2017年3月期にミラク浜名を買収したんですよね。

[山田] そこから管理型探偵型の最終処分所の運営が始まり、私たちが全国から抗炭化物を集めてくるという営業スタイルに変わってからですね、ずっと比率的に言うと上がってきているんですよね、最終処分場の比率というのは。

[山田] なので例えば今期の終わった期ですかね、2025年3月期の。

[山田] 決算書の内訳の中のですね、11ページをご覧いただきますと、売上高の増減分析の中でも最終処分の売上が増えています。でまぁ相変わらず原価利益率は高いんですけれども。

[山田] こういった形でですね、常に最終処分場のどちらかというと私たちの成長戦略はこの年間1,000万トン出る廃棄物のパイですね、シェアを上げていくことが成長の戦略という形になっていますので、全く今起きている量というのはいう意味では全然微々たるものなので。

[山田] 成長の余地があると思っています。

[田中] ありがとうございます。

[田中] その上でその残存。

[田中] 容量ってまた。

[田中] 現れるかと思うんですけれども、その中でも今。

[田中] 演習とかですかねとかの埋め立て容量とか分を利用されていると思うんですけど、何かこういったところって増量の必要っていうのはもっとその通称的、規定的な目線で今行われていらっしゃるってことなんですか。例えばですね。

[山田] 増量計画、既存の施設の増量計画ということで遠州クリーンセンターと浜名国民センターのこの二つの増量を公表しております。遠州クリーンセンターについては管理型最終処分場で浜名国民センターについては安定型最終処分場なんですね。で、遠州クリーンセンターは同じ地域内に奥山の森クリーンセンターという310万リベンの大きな施設ができましたので、基本的にはそれほど。

[山田] 大きく増量はしていません。こちらについてはそのまま。

[山田] 増量をした後ですね、今運用化しているんですけれども。

[山田] 明確にですね、管理型のこの二つの施設、同じ地域内で同時並行的に運用しているものですから明確に二つの機能を分けています。というのはどういうことかというと、この遠州クリーンセンターの方はですね。

[山田] まあ金型最初処分場って抗炭化物を受け入れることができるっていう話はよくすると思うんですけども、その中でもですね超。

[山田] 高炭化物と言われるもののみを埋める施設という形で運用しています。

[山田] 一方、岡山の森クリーンについては。

[山田] 比較的大きな施設になりましたので今までお断りをしてきたような大型の工事案件とかこういったものをですね受け入れるという形にですね機能二つに明確に分けてですね使い分けをしているというのがこの管理型最終処分場になります。一方で安定型最終処分場はと言いますと、こちらも増量の許可今取れてですね今工事中なんですけれども、この進行期にはですね。

[山田] 増量した形の絵になるかと思うんですが、こちらについては安定型最終処分場はこちら一つしか持ってませんので成長戦略という意味で1.8倍にしたとこういう感じになりますね。

[田中] ありがとうございます。

[田中] 管理型の方にせよ安定型の方にせよ処分場の増設みたいなところって。

[田中] そこそこハードルもあるような印象もあるんですがこの辺りって今後も定期的に行うことって実現可能性っていかがですかね。

[山田] 増量は比較的新規よりは取りやすいです。もともと施設を運用してて、そこ。

[山田] からの延線、延線というか波形で増えていく形になるので、そういう意味では新規でいきなり土地からやるっていうよりは取りやすいはありますけれども、ただ。

[山田] 今文字はどうするかっていうところは、また。

[山田] 今後見ていくような形はなんですけど。

[山田] も、あまり既存の部分ではもう本当に軽微な部分で増えるぐらいで劇的にこれからまた三倍四倍ってなることはないと思います。

[田中] ありがとうございます。

[田中] その意味ではどこかのタイミングで。

[田中] 処分場の新設っていうのも必要に上がってくるようなイメージですかね中堅の水準に向けては。そうですね、そういう意味では。

[山田] 今チャレンジ80の中で公表させていただいている二つの施設がですね24ページになるんですけれども。

[山田] 私たちの経営戦略というのは。

[山田] すでに同時並行的にいくつかの設置地を複数転生して、同時並行的に進めていくという形になっています。そういう意味でいきますと今この部分でいきます、東日本エリアにですね、二箇所の金型最終処分場を計画しております。どちらも150万リベン場で、大型の最終処分場になるですけども、広くこの東日本エリアっていうように行ってるっていうのはどういうことかというと、ちょっとまだ具体的に詳細をお伝えできるタイミングじゃないっていうことと、あとはだいたいここら辺の地域っていうのは関東方面のお荷物を受ける商圏なんですね。なのでよく私たちのコンピューターどこかっていうと、非常城の会社の北陸とか東北の最終処分場の会社さんがだいたいコンピュータになるんで、大体そういったところの広い範囲のところの関東圏のところの部分で今計画中ですという形のお話をさせていただいております。

[田中] ありがとうございます。

[田中] このあたりは。

[田中] もう何て言うんでしょう、環境調査実施中ってことで民家自体は。

[田中] もう降りているようなものになるんですかね。これ。

[山田] からですよね。

[山田] あの基本的にはこれで。

[山田] 地質調査をした後にエアセスを行って問題がないかどうかの確認をした後に許可の取得になってきますので、そういう意味では最終処分場っていうのは非常にあの迷惑施設の中でもなかなか取りづらいものにはなりますので、そういう意味ではちょっと息の長いですね、投資。

[山田] の期間になるかと思います。

[田中] ありがとうございます。

[田中] それは少なくとも27年3月期のご予想にはこの新しい文っていうのは含まれてないですかねところは入ってないですね27年3月期にはこちらの部分も入ってないです。

[田中] わかりましたありがとうございます。

[田中] 今期の売上。

[田中] の伸び分っていうのは。

[田中] なので先ほど知られていた管理方のところでの既存施設の増量分っていうのが新しい工事の部分を設けられると思うので、そこが主な投資要因になってくるっていうイメージですかね。根拠は進行期ってことですか。そうですね。基本的にはやはり旺盛なですね埋め立て事情というのは。

[山田] 受け入れつつという形になるかと思います。今回。

[山田] 11ページ見ていただくといつもですとね売上高の増減分析行ってみると、大体ほとんど奥山、ああ、じゃった奥山じゃなくて、最終処分場のところがこう売上がぱんと大きくてっていうのが多かったんですけど、今季はです終わった期ね、終わった期はM&Aで修士運搬のところがですね、通期で起業しておりましたので、それが最終処分場よりも大きな形で。

[山田] で入ってるっていうのがこの終わった木の特徴にはなりますね。ですからこれが来期はこういった形にはあまりならないと思います。

[田中] ありがとうございます。

[田中] では全てごめんなさい収支運搬の方は基本的にはフレンドでサインタリーさんのオーガニックの成長分にはなるかと思うんですけど僕はその意味では26年3月にかけてはそこまで大きな増収とかを見込んでいらっしゃらない。

[山田] そうですね。過去のIRを見ていただければわかるように、基本的にはずっと売上高10億円、営業利益2億円くらいをコンスタントに上げている会社です。ですから、シューシャンパンのように同じルートを回っているような感じで、劇的な変化はなく、安定した収益を上げるという印象ですね。収集運搬をイメージとしては。

[田中] 最終処分場の方に話を戻したいんですが、2026年3月に向けての農林というのは、すみません、ちょっと繰り返しになったかもしれませんが、各管理型のところでの先ほど話されていた大型の高山券を受け入れることで、売上としては伸びていくというイメージになるんですか？

[山田] そうですね。基本的には奥山の森クリーンセンターの部分が成長エンジンになるかと思います。

[田中] 今のキャパシティ的には、ここからさらに工事を受け入れるには、既存の処分場の増設や新設が必要になってくるんですかね。来季に向けても。

[山田] ビジネスモデルとして、ゴミをコンスタントに続けていくということになると、常に取得するような感じのビジネスモデルが私どもの成長戦略になるので、これを常に進めていくということと、時間がかかるので、時間を買うという意味でM&Aをやっていく形を、20ページの方にそういった形の二本柱でやっています。あと、関東方面への進出というところで、関東の方に最終処分場もしくは焼却の施設を自社でやる開発か、M&Aしていくというのを考えています。

[田中] ありがとうございます。重要な要望があると思いますので、今も御社の方でお断りされている案件も結構あるようなイメージですかね。

[山田] そうですね。よく刻みますねという気がしますが、23ページにオーガニックローズの推移ということで、3年目で94億円の売上が発生しています。おかげさまで、2年目、1年目と成長率が20%を超えるような形になっていましたので、特に奥山ができて成長は20%くらいあるのかなと思われるかもしれませんが、そういうわけではなく、需要があったというところもありますが、基本的には計画通り順調に推移しているという位置づけで、最終的には2027年3月期に売上高100億円で約10億円を達成する見込みということを書かせていただいています。

[田中] そういうことですね。キャパシティに見合うくらいの案件を取っていかれたら、今おっしゃられた通り、全然中継で掲げられている100億円とかの水準も全然超えてしまいそうな印象もありますが、ある程度御社の方でコントロールとかもされている部分はあるんですかね。

[山田] 基本的には中継を作るじゃないですか。中継を作った時の5年目の数字というのは、この数字ではないわけですよ。でも5年目の目標ということで、目標値にするために丸っとした方が目標にしやすいですよね。それで切り捨てているんです。なので、そもそも中継の数字で見ると、大体予定通りですねという感じにはなるという意味ですかね、考え方としては。

[田中] ありがとうございます。理由がすごい豪勢に現れる中で、平均単価としてはこれまでそこまで引き上げられてこなかったと思うんですが、こういった中でトン数あたりの御社がいただく手数料みたいなところって、今後引き上げを検討する可能性とかってございますかね。

[山田] 基本的には今期終わった気もしますね。単価は上がっています。炭化は上がっていますね。上がっていて、安定型がちょっと下がったかなぐらいですけど、本当に微々たるものです。同じものを値上げしているわけじゃなくて、高炭化物を集めてくるんです。だから、一つのものをどんどん上げたらそれは辛いじゃないですか。お客さんもね。でも、そうじゃなくて、私たちの特徴の二つ、一貫処理体制が一つ目の強み、二個目の強みが総合廃棄物処理企業って、施設がいろいろあるので、19ページにあるんですが、施設の許可とか多数のをいろいろと保有しているので、基本的には特定の業種とか特定の廃棄物に依存していない総合廃棄物処理企業だってよく言っているんです。それが顕著に現れたのがコロナの時で、コロナの時は自動車産業が厳しかったですよね。あの時に、トヨタさんがくしゃみすると大風邪を引くっていうような感じの影響を受ける方もいらっしゃるかもしれませんが、うちはそこから下がったところはフォローしつつも、それ以外の建設業とか同業とか自治体とかこういったところに注力することによって、コロナ禍でも過去最高益を更新し続けていたという形があるんです。ということになると、それこそゼンダポンさんとの支所がひどいと、例えば安い大量のがれきを受け入れてくれて受け入れざるを得なくてっていう話で、もったいないのに、安いのを入れてっていう、そういう話とかっていうのもないんです、うちは。ないんで。はっきり言って、もう何年もかけて取る最終処分場の許可なんて言ったら宝物なわけですよね。そうすると、利益を上げて仕上げるかっていうのが、企業の腕の見せどころなわけですよ。そうすると、証券の地図があるんですけど、この広い代表ベルト地帯から高炭化物を集めてくるということに力を入れています。

[田中] ありがとうございます。実験費ですとか諸々の物価も上がっている中で、既存の高炭化物のみではなく、元々集められていたものとかの手数料とかも引き上げるみたいな話にはあまりなりづらいですかね。

[山田] それはもう終わっています。実験費だけじゃなくて、前に一回すごく高騰した時があったじゃないですか。物価が高騰して非常に2期ぐらい前ぐらいですかね。あの頃に物価高騰してたりとか賃金も上がってきてっていうところがあって、ガソリンだと上がっていましたよね。あの頃の部分については、継続的にお仕事ね。例えば製造業のラインとかって特にそうですけど、そういったところの部分についてはもうすでに値上げは終わっています。こちらについては丁寧にお話をさせていただいて、その次の昨年4月からですかね、4月時に契約書の巻き直しをさせていただいて値上げしていますので、ここら辺はもう終わっていますね。主要な部分はもうすでに。だから値上げっぽい。終わっちゃっています、うちは。

[田中] ありがとうございます。今はそんなに追加的に値上げを行うような材料とかは今は感じられていないっていうので、通常モードというか、そんなにそこまで目くじら立てて上げるっていう感じはない感じですかね。

[山田] そうですね。ありがとうございます。

[田中] 今期の3月期の見通しの部分に関しましては、季節的には例年通り第2クオーターのところが稼働の影響もあると思うので、例年通り第2クオーターはちょっと凹みやすいという季節性はおそらく変わりなさそうですね。

[山田] そんな感じになるかと思います。

[山田] 今期、終わった期を振り返っていくと13ページにあるんですけど、13ページで第3四半期で上方修正したじゃないですか。上方修正した理由っていうのは、結局主に上方修正した理由ってのはフレンドサンダル練習成績、ここの部分が今までしたばかりだったので、BMIで収益が上がったっていうところの部分は予算に織り込まれていなかった部分、あとは大型の修繕の部分を削減したっていうこの3つのところが有自治体分析として出てたんですね、才として。これについては、あと奥山の森の見込みについてはもう産休で織り込んだわけですよ。産休で織り込んだ後にも売上高が2%増で、利益が2%ぐらいですかね、層になっているこの理由は奥山の部分です。奥山の上アプリ部分です。だから第3四半期の時に大体四十歳の部分の要素は全部解消してその間の3ヶ月の中で見込みに客にプラスアルファの部分で増えた分って形ですかねってなると。

[田中] ありがとうございます。予算で奪われた時っていうのは大体搬入制限していますので、大体一球の流れっていうのは特徴的になるかもしれないですねっていうぐらいなので。

[田中] ありがとうございます。

[山田] そうですね。あとでも結局、通期でお尻を合わせちゃうので、一級二級どうだろうが結局続きでお尻を合わせるって言うんですけど、沈ま合わせちゃうんで、あんまりこうシャンキの時期なかなかね。だからそういう意味ではあんまりこう意味ないかなっていう気もしないでもないですね。工事のタイミングでそうですね。

[田中] ありがとうございます。あと各食うたことに抗炭化物がどれくらい出てくるかで、多少。

[田中] 若干変わってくるくらいですかね。

[山田] 高炭化物を入れれば、何というか、入れなくても廃棄物として立ち寄りが発生しますのでね。

[田中] ああ、そういうことですね。

[山田] 話を聞かせていただいて、予算通りに入れていますというのがうちの回答ですかね。

[田中] そういうことですね。ありがとうございます。

[田中] で、その他はそのまま費用面で、根拠のところで大きく増える見込みのものって何かありましたでしょうか？特にはないですか？若い人件費、若い人が、まあ人件費ぐらいですかね、増えて病院としてはですかね。

[田中] ありがとうございます。来季のところでは新設の水処理場の焼却が、おそらく4月から始まってくると思うんですが、今期の80億円の設備投資っていうのは、これってほぼポテヤとか集客のやつの長いものが中心なのか、機械とかが中心なのかでいうとどういったイメージでしょうか。こちらのですね、十六ページの投資金額ですよね。これは急に。

[山田] 来季高、2016して進行期ですかね、あの高くなってるってことで、気になられると思うんですけど、これのね、半分くらいは今ね、奥山の森クリーンセンターで2022年2月に開業したのが一期のとこなんですね。大期高校のとこで、その後出来上がった時に、続けて二期から四期までやりますよっていうふうに公表して今、工事やってるというところになります。そうするとそういった部分がですね、事情に出来上がってまいりますので、そういった部分の工事、だから半分ぐらいが奥山の六輪センターです。

[山田] で、そうなんです。

[山田] 増量については、既存の施設の増量も今工事やってますけど、浜国センターとか増量については大した投資金額じゃないんですよね。だから大きいとこっていうと奥山の工事のところの分が完成注入してきますので、その分のお金を払ってっていう形になると、あとは水処理施設のところの部分がありっていうのが主ですかね。主なとこっていうと。

[田中] なので水槽に関連する分はこの設備通すのは半分とかもうちょっと少ないくらいで、そこの分っていうのは建屋と機械と面の方がメインとかってございますでしょうか。要はその来年度になんか償却費が結構増えてくるんじゃないかっていう懸念も持ってはいるんですけれども。二千二十七年三月期ってことですかね。

[田中] はい、そうですね。

[山田] そうですね。どっちみち、機械は入れるので、設備投資として必要にはなるんですけど、ただ水処理施設なので焼却施設とかね、あの結構その大きなプラントとかになると、設備投資的なところも大きくなったりするんですけど、まあちょっとどうでしょうかね。全体の打ち明けとしてはちょっと今ぱっと手元にないんであれですけど。そういうことですね。ただ新しくね減価償却が始まりますので、そういう意味では増えていきますよね。その分、相当の分はね。

[田中] そうですよね。なんか仮にその今の80億円のうち半分が水処理関係のところので、機会が大半だとすると年間あたりそんなにがんとかなりです。

[田中] わかりました。数億円。

[山田] も増えるようなものでもないですか。ちょっとその金額はないですけど、ただいきなりバーンと多大な損が生じるようなインパクトにはならないと思います。

[田中] わかりました。ありがとうございます。

[田中] それも含めて中継のご計画くださっていらっしゃるってことですよね。今のところはそうですね。

[山田] こんな感じでそうですね。はい。

[田中] ありがとうございます。

[田中] 二十七年三月期に向けてのエムアンドエー分でどれくらい出てくるかっていうのはあるかもしれないですけど、これってその買収されたフレッドサニラリーさんとかの会社さんっていうのは、もうオーガニックの方に入られてますかね、数字として。

[山田] そうですね。これで見ると、二千二十五年三月期に向けてのエムアンドエー文でどれくらい出てくるかっていうのはあるかもしれないですけど、これってその買収されたフレッドサニラリーさんとかの会社さんっていうのは、もうオーガニックの方に入られてますかね。

[田中] そうですよね。なるほど、そういうことですね。なので、来年度に向けてのエムアンドエー文でどれくらい出てくるかっていうのは目線監督ですよね。

[山田] 来年度二千二十五年三月期に向けてのエムアンドエーの帯は置いといて、こんな感じにかかってきますので。

[田中] ありがとうございます。

[田中] ここその一年で買収された会社さんってその負ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費って、派ののれんの評価費っ

[田中] 30年運営している会社さんなんですね。この業界でいいますと、それこそ最終処分場の一人者というか、この業界の一人者の方で、国内初のISO14000を参拝業者で取得したとか、非常に環境省で国会でお話しされたりとか、そういう非常に老舗の方なんですけども。ただ、いかんせん92歳と非常に高齢で、後継者の方がなかなかうまく育たずという形でのお話になりました。ですので、こちらのイメージとしてはですね、やはりこの業界っていうのは運用がしづらかったり難しかったり、あとは埋め立て完了法もしっかりと時間をかけなきゃいけないということになりますと、専門的な知識を持った業種じゃないとなかなかハンドリングできないということで、支援型M&Aという形のビジネスモデルがこれから確立されていき、今後このような形のM&Aが増えていくかと思います。というのは、私たちが買って手を変えると変わっていくという意味でいきますと、専門家の私たちから見ると非常にポテンシャルのある会社だと思っています。だから長期的な部分でいくと最終処分場の拡張とか、そういった部分の可能性も視野に入れていますし、そういった部分でのまで変わらせることの力は私たちが思っているので、ポテンシャルの高い会社だと思って買っています。

[山田] ありがとうございます。今後のその構成価値評価による見通しとして再評価予定されているので、特別理由権を進み込んでませんっていうのを。だからもともとIRのところは非上場の中小企業の会社の決算書ですよね。これから私たちが評価していきますので、自家評価した上でそれをですね、6月末の時点でBSを受け入れるといった形になりますので、そこでの強化をした上での実態評価した上での受け入れの形になりますから、そういう意味では単純そこから一引いて五十五が負のにならないってことはないですよ。そうなんですね、なるほど、それが利益としては計上されないってことですね。そうですね、はい。

[山田] なるほど、わかりました。ありがとうございます。すいません。ちょっとお時間も伸びてしまった中で恐縮ではございますが、本日の面談終了をさせて頂ければと思います。

以上