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、比較的順調に進んでいます。ありがとうございます。本当にありがとうございます。

[不明0] 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ことで、上方修正も頑張っていらっしゃって。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おります。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るんですけど、ざっくりとお話ししていただけますか？本当のところを教えていただけますか？

[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？

[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%、そして2024年3月期は37.05%、この2025年3月期直近の金利は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った形になります。

[不明0] 一般的なうちの傾向としましては、やはり主な売上増の要因というの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けれども、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、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いうふうに思っております。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、選挙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、先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、であとはあまり大きくなかったんですけど、今期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、実際にじゃあ営業利益の草原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るんですね。で、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、それとは別に習春パ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、そもそもの習春パンの利益率というのも実はこのフレンズセンター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いて、こちらにセグメント別の分析がございます。で、廃棄物処理の事業は、もともと最終処分場が好調なのは変わらないんですけれども、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、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いうふうな形だと思っております。で、ざっくりと売上の増減分析見ていただきますと、11ページをご覧いただきますと、選挙と本期の売上の推移ということです。大体、先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、大体がこう最終処分場がねドンとあって、であとはあまり大きくなかったんですけど、今期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] でまた同じように、実際にじゃあ営業利益の草原分析をいう形見ていきますと、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・サンタリーの業績は寄与したという形になるんですね。で、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、まあ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、それとは別に習春パ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、そもそもの習春パンの利益率というのも実はこのフレンズセンター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いて、こちらにですねセグメント別の分析がございます。で、廃棄物処理の事業は、もともと最終処分場が好調なのは変わらないんですけれども、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、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木だったのかなというふうな形だと思っております。で、ざっくりと売上の増減分析見ていただきますと、11ページご覧いただきますと、選挙と本機の売上の推移ということで評価がございます。大体、戦記も先々期もずっとこの処理、あの処理、あの処理、あの形の部分でお話ししてるんですけど、大体がこう最終処分場がねドンとあって、であとはあまり大きくなかったんですけど、今期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] でまた同じように、実際にじゃあ営業利益の草原分析をいう形見ていきますと、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・サンタリーの業績は寄与したという形になるんですね。で、売り上げ増減分析と営業利益の増減分析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、まあ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、それとは別に習春パ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、そもそもの習春パンの利益率というのも実はこのフレンズセンター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いて、こちらにですねセグメント別の分析がございます。で、廃棄物処理の事業は、もともと最終処分場が王政がりのものがありましたので、見方がりというのは変わらないですけれども、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] でまた同じように、実際にじゃあ営業利益の草原分析をいう形見ていきますと、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・サンタリーの業績は寄与したという形になるんですね。で、売り上げ増減分析と営業利益の増減分析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、まあ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、それとは別に習春パ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、そもそもの習春パンの利益率というのも実は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ますっていうのがもう一ページに戻っていただいて十ページを開いていただければと思うんですけれども、こちらにですねセグメント別の分析がございます。で、廃墟処分事業はですね、最終処分場が王政のものがありましたので、見方がりというのは変わらないですけども、凍結すべきはですね、このシューシャンパン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年三月期はm-aで前の業績でしたと。7億ぐらいですね。で2020年3月期はっていうとちょうどねフレンドセンサーが半分入ってるんです。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ますと。で2025年3月期はっていうと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。そうするとまあそういった形徐々に増えてるんですけども最終的に2025年3月期に一時四年度分入った売上に対して利益がっていうと5億2900万円になってると。で利益も増えてますけど利益特筆すべきはですね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主瞬間事業ですねまあ一期前だと16.74これももう半分入ってるんで利益が、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るような会社さんをM&Aしたんですね。でその後まあ私どもの会社で買った後もう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こういった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シュウシャンパンです同じなんですけれどもどちらかというとあのえっと街中のですね飲食店さんとかこういったところの部分からですねバッカ社でぐるっとこうルートで回って廃墟物を集めてそれを市の行政焼却施設に持っていくとこういうお仕事をしてたんですねで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ですね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えっと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あの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pmiが入ることによっての改善というのも見えた木であったかなと思いますまたあのm&aが寄与したということでいきますとまた1 1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あの決算短信ってお持ちでおけどよしょ

[保坂] 全体の利益についてですが、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です。利益を見ていただくと良いと思いますが、スイムと利益が関係しています。

[不明0] 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です。

[不明0] 6万4,000円ですね。そうですね。4割に開発ですよね。

[保坂] そのような形で収益を上げています。ただ、これは常に発生するわけではなく、最盛企業というのは掘って終わりではありません。掘った後にその土を戻して形にしなければならない作業があります。土がないと買わなければならないわけですが、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、残土管理業として受け取り、その土を砕石製造業の土として使います。だから、ある程度たまったらそれ以上は受け入れない形になります。ずっと作るわけではありませんが、うまく使って対応しながら収益を上げています。最終処分場は変わらず好調に推移しており、プラスM&Aが収益を底上げしているのが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] 本当にそうですね。そういうのがあるんだなという感じがします。

[保坂] 例えば、13ページのところでヨーファートの比較がありますが、こちらで利益が増えているのがわかります。これは常に上方修正をしているからです。今回修正した後の数字です。そもそも上方修正した理由が、先ほどのPMIを行った会社などもそうですが、私た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のですが、私たちが一般的な作業を行ったりすることで、収益性が当初の予算と比べて上がった部分や、奥山の森のプラス分、見込みなどを入れた部分で上方修正をしました。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0] なるほど、わかりました。今期の見通しの作り方についてはどうなっているのでしょうか？

[保坂] 今期の見通しについては、予算の部分で、来期の予算の部分で業績に対しての見通しが記載されています。オーガニックローズの推移を見ていただくと、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%ぐらいの成長率でした。億円の成長率が期待されているかもしれませんが、線年度に比べて好調に推移していると思います。オーガニックローズの推移も見ていただくと、2025年3月期にはすでに好調に推移しているようです。あと6億なのにと言われることもありますが、最終年度に向けて基本的には目標を達成するつもりです。もともとチャレンジ駅を作った時に積み上げた数字は目標ですので、いい感じで進んでいると思います。外部環境を見ながら進めていきますが、最終年度に向けて進んでいきます。

[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っていうのがあるもんですから、総じて抗炭化物なんですね。

[保坂] 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、まあ一般、まあ特措法があって、一般と同じだけの同じ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、やはり出ましたので、災害廃棄物としてのものが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ます。

[保坂] その時のIR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、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、まあよくね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] 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、だから第3級の時までで見越したお客さんっていうのはもう上手に加味してたんですけど、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、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。

[保坂] あとは、期末、まあ傾向ですよ、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、あのとかっていう時も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、まあ例えば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消え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。そうすると大体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、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。

[保坂] はい。ちょっと保守的な感じに予算を絶ってるっていうイメージですかね、気持ち的にはね。

[不明0] そうですね、そういうお話を伺えばなるほどとは思うんですけど、ちょっとまあなんか、もうちょっと実力的に上なのかなとか成長がちょっとこう見極めるように見えたりするもんですから、まあ本当ですか、そうなんです。まあなんか会社四季報も営業利益49億とかそういう数字を入れてて、本社の方が48億弱ぐらいの数字だったと思いますので、まあ一旦ちょっとそのいい計算出てちょっと材料出尽くしっていうことでこう株重なっている部分もあると思ってるんですけど、まあやっぱりちょっとこの少し将来性があるんですよ、成長が変わったとかそんな風には全然思ってないんですけれども、結構短期で投資されている方も多いのでね、その辺はちょっとこういう好決算が出た時っていうのは一体リコリのタイミングがありやすいのかななんていうふうに思ってみたりしたんですけれども、まあそんな感じで心配はしておりませんので、特に何かこうあれですよね、ですから例えばお客様の都合でトランプ関連でちょっとこう全然そういうことじゃないです。

[保坂] 全然そういうことはないです。それはまだ来ないです。例えばすごく何か主要な、うちの場合は特に特徴的なのがよくねあるのが、自動車の製造業の方々だと、それこそねロイツさんがくしゃみするとね大風邪ひくとかまあそういったところだったりということはあるのかもしれないんですけど、うちってね、1級ページに特徴があるんですけど、一つの業界とか一つの廃棄物に縛られない総合廃棄物処理が企業だっていうことを言ってるんです。依存してないんですよ。だから製造業とか建設業とかで依存しちゃったりとかそういったところだと例えばゼネコンさんに無理やりこう言われて安い枯れ木をね入れなきゃいけないとかっていうことがあるかもしれないですけど、そういうこと全くないんでうちはもうニュートラルに太平洋ベルト地帯から広いところから抗炭化物を持ってくるって営業活動しているので、もうそういったしがみは全くないですね。

[保坂] って言ったところから行くと大きなお客さんが出張してすごく入れられなくなったとかそういうわけではないです。

[不明0] すいません。

[不明0] あとね、M&Aのところはちょっと数字とかになかなか入れづらいですからね、まだ。

[保坂] ちょっとあのあれですけども、ただまあ一つ言えるのは、もともと私たちって中長期の提携戦略ということで関東方面にね埋め立てが見込める部分をっていうことで、20ページですかね、20ページに中長期体成長戦略というのを掲げておりまして、関東方面埋立が自由が見込む関東方面に施設を展開していくと。その施設は何かっていうと利益率の高い最終処分場もしくは焼却だっていうことは言ってたわけですずっと長いこと。でその時の手段としては自社による開発と自社による開発は私たちもすごく許可を取るノウハウを非常に持ってますので、利益が出るような許可の取り方とか利益が出るオペレーションの仕方ってのは知ってるもんですからね、自社施設ってのは強いわけですよ。ところがいかんせ迷惑施設なのでお時間がかかっちゃうんですよね。ですので時間を買うという意味でこの積極的かつスピーディーなM&Aというのを入れてるっていう形はなってるんです。でこのM&Aの一環として今般ですねこの関東方面の中でさらに管理型最終処分場所有している太平江さんさんっていうのをM&Aでさせていただいたっていう形になるんですね。それがページ数でいくと27ページに記載がされてます。

[保坂] これがまさにその先ほどの寝室のところの部分の実現という形にもなるということにはなるんですけれども。

[不明0] これはあれですか、その場所としてはどちらでお持ちなんですか最終章の道店です。

[保坂] 千葉県の仏市、はい、内房の方ですね。

[不明0] これ広さがどれぐらい何流年ぐらいなんですか。えっとね、許可自体。

[保坂] 303万リューベなんですけれども、岡山と同じくらいのものなんです。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らっしゃらない中でのM&Aでした。これから進行期に入ると、支援型M&Aというビジネスモデル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、特に最終処分場に関しては非常に能力が高いです。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、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、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。私たちだからこそ解決できる、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と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す。純資産56億で、取得価格1億で買わせていただいています。元々の中小企業の決算の部分になりますので、実際問題は時価評価しちゃうわけじゃないですか。こういった部分を長期的に最小の拡張も視野に入れているということで、私たちから見ると基準ポテンシャルのある会社です。私たちがやると、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と思っています。

[不明0] 大変高さんは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月の14日に買っているので、取得日が6月30日になって、7月から連結対象です。

[不明0] ちなみに、56億円ってのはあれですか、純資産がっていうことですか？

[保坂] 純資産が56億円の会社を1億で買っています。

[不明0] じゃあ、ものすごい逆の例が発生しているっていうことですね。時価はどうかっていうのはありますけれど、時価評価をしなきゃいけないで、時価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形でっていうのを見てきていますっていう話ですか。

[保坂] そうなんです。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をかけていかなきゃいけないので、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うわけです。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家がいるので、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っていうノウハウを十分に活かした形で展開していくっていうビジネスモデルがここにきて確立されつつあるって感じですかね。

[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] えっと、先ほど303万リューベっておっしゃいましたけど、残りの容量としてはどれくらいなんですか？

[保坂] 三由留の公表はしてないんですよね。ただ、1985年からやってますよね。そこら辺のところはあると思うんですけど、まだまだっていうか、やっぱりいろんな途中のやり方もあるわけですね。だからそこを案にちょっと長期的には大根の拡張も視野に入れるって書いてあるのはそれくらい分かります。

[不明0] で、そこを受けてですね、業績が2025年良かったものですから、28ページのところで配当に関してはですね、当初の10円から10円に上方修正しておりましたが、さらに来季の予想として18円の増配というのを公表させていただいていると。非常に給付ではあるんですけれども、どうしてもですね、全体的な相対評価として私たちの成長の21ページですかね、21ページを見ていただくと同居他社との比較っていうのがあるんですけれども、縦軸が営業利益率で収益性で横軸が売上高規模で、私たち収益性が非常に高いので、注目されてはいるんですけど、体の面で見るとまだまだ小粒なんですよね。そうすると何かって言ったら、同じような収益性を保ちながら規模を拡大していくと。このためには何をしなきゃいけないかっていうと、やはり産廃業って総置産業なんですよ。そうすると施設を作るのにまずお金が必要なので初期投資が。まずそういったことが必要になりますので、まずは内部留保させていただいて、そこできっちりと設備投資しながらですね、会社を大きくしていって、そこで収益者を上げながら費用価値を高めると、それで株主さんに還元していこうというところが目的なものですから、まずは内部領域においてくださいという形をお話しさせていただいているので、安定的な配当の継続的支給ということで、牛法でお願いしますというのは何でしょう、させていただきたいとか、もうあまり配当は私気にしておりませんので、配当ですね。

[不明0] これ、21ページなんですけど、これF社が大戚さんなんですか？

[保坂] ここはね、あんまりね、他者のことを言わないっていうことにしてます。

[不明0] あ、じゃあ荒川大師結構強いね。

[保坂] うん、大体調べると分かるかなみたいな。

[不明0] はいはい、えっと、東日本エリアっていうお話がございましたけど、熊谷でしたっけ？

[保坂] 焼却施設ですね。

[不明0] どうスケジュール確かなのですか？

[保坂] あちらもですね、予定は着々と進んではあるんですけれども、なかなか公表できるタイミングになくという形にはなってますので、また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かなと思っているということですかね。

[不明0] この25ページの非常にチャレンジングな目標を立ててらっしゃるんですけど、これ例えばそのあれですか、最終のこの売上とか経常利益、そのオーガニックでこれぐらいとか、そのM&Aでこれぐらいとか、なんか目安とか公表できるものがあれば教えていただきたいと思ったんですけど。

[保坂] それがですね、残念ながらその明確にそこを分けてはいないんですね。で、よく言われるのが、第一次中期経営計画の目標が百億五十億で経常利益率が五十だったのに、こちらに来て四百億百二十億で三十なのはなぜって聞かれるんですけど、これM&Aグロースが含んでるからなんですよね。で、やっぱりM&Aグロースが含んでいて、で、今後っていう話になると、やっぱこの環境ビジネスの中で結構ファンドさんが入ってきてるんですよね。で、そうするとなんかM&Aの取得価格が高くなってるんです。高止まりっていうかね、結構金額が高い形で推移してることも多くてですね。そうすると何が起こるかっていうとのれんだから事業の大きさの規模収益とは別にのれんが乗るわけですよ。そうすると、のれんって焼却しなきゃいけないじゃないですか、日本の会計習と。そうするとそういったものも派手に入ってきたりというのもいろいろあるし、あとM&Aを最終処方のM&Aするのか、それとも週刊誌のM&Aするのか、中間種類M&Aするのかでイギリスでだいぶ変わるんですよね。そうするとそれが見えてないので、まあ、とりあえず保守的に見てこの数字になってます。

[不明0] はい、そういう形ですね。

[Speaker 2] 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、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] 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。

[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。

[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、関東の荷物を商圏を当てた最終処分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] 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、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、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、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。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。

[不明0] そういうこと、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事情が生じると、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、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、こちらこそ。

[保坂] 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、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