作成日： 2023 年 11 月 1 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 会社概要の説明 ・2. 事業内容の説明 ・3. 一貫処理体制の強み ・4. 成長戦略 ・5. M&Aの進捗 |
| 開催日 | ・不明 |
| 出席者 | ・1. 加藤, 2. 不明0, 3. 不明1 |
| 本会議の要約 | ・会議では、会社の概要や事業内容について説明があり、一貫処理体制の強みや成長戦略についても議論された。特に、M&Aの進捗状況や今後の展望について詳細に話し合われた。 |
| 質問事項と回答 | ・1. {'質問': 'M&AのPMIがうまくいって収益性の改善ができたというのは、どんな感じですか?', '回答': '一般の収集シャンパンは、飲食店の廃棄物をイベントから収集して、市の焼却施設に持っていく感じです。し尿の汲み取りも同じような形で、ルートが決まっているので安定しています。売上高は2億くらいです。'} ・2. {'質問': 'M&Aで前期に二社されて、フレンドサインタリーさんと演習再生さんがあると思っています。M&Aで二社したのは、想定以上に多くM&Aした感じですか?', '回答': '想定していたというよりは、遠州成関さんは私が2年かけて落とした会社なんです。ソウルがたまたま重なっただけっていう感じです。'} |
| 議事郎の特許化の見込みについて（特許事務所のあくまで初期段階での印象） | ・議事録には特許化に関する情報は含まれていません。 |
| 今後のスケジュール | ・今後も成長戦略に基づき、施設の許可取得やM&Aを進めていく予定。 |
| 宿題事項 | ・特に記載なし |

■ 議事（敬称略）

[加藤] はい、加藤です。よろしくお願いします。

[不明0] 学年投資家門のダガーと申します。お世話になっております。

[不明0] お世話になっております。本日は東京都市の中でお時間をいただきまして…

[加藤] ありがとうございます。こちらこそ。

[加藤] 今回初めてお話を伺わせていただきますので、簡単な会社概要についてまずお伺いできればと思います。

[加藤] はい、かしこまりました。それでは説明させていただきます。

[加藤] 簡単な会社概要は、後ろのページに入っております。17ページをご覧いただければと思います。

[加藤] まず、当社の本社は静岡県浜松市にあり、創業から72年が経過しております。当社グループは8社の子会社と9社の関連会社を持ち、当社を含む10社で構成されています。

[加藤] 2024年9月末の従業員数は403名です。

[加藤] 事業内容については、産業廃棄物、特別産業廃棄物の収集運搬処分、一般廃棄物の収集運搬処分を行っており、廃棄物に関して幅広く取り扱いをしています。

[加藤] 18ページをご覧ください。こちらは当社グループの拠点一覧です。

[加藤] 事業所は静岡県、愛知県、岐阜県、三重県にあり、収集運搬から水処理、焼却、最終処分までお客様の様々な要望に対応できるように幅広い処理施設を保有しています。

[加藤] また、営業所は東京営業所、富士宮営業所、本社営業所、名古屋営業所と位置しており、商圏は北関東から関西まで広域をカバーしています。

[加藤] 地図で見ると色のついている部分が、ちょうどイメージとしては太平洋ベルト地帯が私どもの商圏となります。

[加藤] それでは、19ページをご覧いただければと思います。

[加藤] こちらが当社グループの事業内容をセグメントごとにご説明いたします。

[加藤] 私どもの事業セグメントは、廃棄物処理にかかる一連の工程においてどの部分を担っているかによって分類されています。

[加藤] ここでは、まず事業内容の具体的な説明に入る前に、この図を基に工場などから廃棄物がどのような流れで最終処分まで巡るのかをご説明いたします。

[加藤] 図の一番左側をご覧いただくと、廃棄物事業者様というのがいわゆる多くの動脈産業の方々です。

[加藤] ここから廃棄物は排出場所から適正に処理できる施設へ運搬されます。

[加藤] 一部は直接最終処分場へ運搬されるケースや、直接再生利用されるケースもありますが、多くの場合は中間処理施設へ運搬されます。

[加藤] 中間処理施設では、廃棄物を最終処分できるように無害化処理を行ったり、焼却処理や破砕処理を経て最終処分する量を減らしています。

[加藤] 中間処理を経た廃棄物は、最終処分場に埋め立てられるか、再生利用される形になります。

[加藤] 当社グループのセグメントは、この廃棄物処理に関する一連の工程のどの部分に属するかにより、濃い青色の廃棄物処分事業、オレンジ色の中間収集運搬事業、水色の仲介管理事業の3つに分類されています。

[加藤] では、20ページをご覧いただければと思います。

[加藤] こちらが各セグメントの事業内容です。

[加藤] まずは廃棄物処分事業ですが、こちらは売上高の81%を構成しており、当社グループの中核事業となっています。

[加藤] 内容としては、中間処理や最終処分といった施設による廃棄物の処理サービスを提供しています。

[加藤] また、後ほど私どもの収益性が高い理由についてもご説明いたしますので、まずは全体のご説明からさせていただきます。

[加藤] 廃棄物処分事業のセグメントでは、水処理や焼却処理、最終処分など、各種中間処理施設や最終処分場を保有し、多様な廃棄物を処理できる体制を構築しています。

[加藤] 次に、中間収集運搬事業ですが、こちらは売上高の18%を構成しており、工場などから排出される産業廃棄物を自社施設まで収集運搬するサービスや、オフィスビルや飲食店などから排出される一般廃棄物を収集運搬するサービスを提供しています。

[加藤] 廃棄物は液状や固形状など様々な形状で廃棄されるため、タンクローリー車やパッカー車など各種車両を管理し、お客様のニーズに柔軟に応えられるようにしています。

[加藤] 最後に、仲介管理事業ですが、こちらは売上高の1%を構成しており、自社以外の廃棄物処理業者様向けに、当社の営業マンが廃棄物処理案件の仲介及び管理を行うサービスを提供しています。

[加藤] 当社と協力関係にある廃棄物処理業者様に対し、その業者が求める廃棄物を紹介し、契約締結までの仲介業務及び事務手続きの代行も行っています。

[加藤] これらの業務は、自社処理が困難な廃棄物や、自社施設の商圏以外で発生する業務となります。

[加藤] 具体的にイメージしづらいかと思いますので補足しますと、まず自社処理が困難な廃棄物として、低濃度PCBというものがあります。

[加藤] これは国が次元で処理しなければならないと定められているもので、私どもの施設ではこの処理の許可を持っていませんが、同じぐらいの管理体制を持っている許可を持っている同業者を紹介することができます。

[加藤] お客様のところに行くと、倉庫にまだ低濃度PCBが残っているという相談を受けることがあります。

[加藤] その際、信頼のおける業者を紹介し、契約の締結から請求書の発行、配車の手配、入金業務を全て代行で行います。

[加藤] 契約書だけは直接契約してもらう必要がありますが、その代わりに手数料をいただくという形の仕事になります。

[加藤] また、商圏以外で発生する業務についてですが、18ページで説明した太平洋地帯の商圏以外のところでも仕事が取れることがあります。

[加藤] 例えば、東北地方で病院が建て替えられた際に、地中から感染廃棄物が大量に出てきたというようなことが新聞報道されることがあります。

[加藤] その際、営業に行くと仕事が取れることがあります。

[加藤] その荷物を静岡などの拠点に持ってくると、横持ち代がかかるため、コストが増えてしまいます。

[加藤] お客様はトータルコストで予算を立てているため、収集運搬代が多くなると処理費を低くせざるを得ません。

[加藤] そのため、東北の同業者を紹介し、横持ちが少なくなる分、処理費を高く設定し、手数料をいただくという形になります。

[加藤] 全体としては1%ですが、取り扱っている廃棄物の量は大きく、手数料のため原価がないため、利益率は高いです。

[加藤] この3つのセグメントがあります。

[加藤] 次のページ、21ページが私どもの強みになります。

[加藤] 他社のグループの強みというのは、この廃棄物処理にかかる一連の工程をすべて自社グループ内で完結できる一貫処理体制を築いているということです。

[加藤] 日本の廃棄物処理業界は、規模が小さい会社が多数を占めており、収集運搬だけ、または中間処理だけを行う会社が多くあります。その中で、当社は収集運搬から最終処分まで一貫して自社グループ内で完結できるため、お客様にとっては委託した廃棄物が不適正処理される心配がなく、安心して当社に廃棄物を委託することができるのです。さらに、これが一番大きいと思うのですが...

[加藤] グループ内で廃棄物を内製化することにより、中間処理施設のコスト削減を実現し、競争力を高めるなどのシナジー効果が発揮されます。このシナジー効果の部分が顕著に表れた事例があります。それがちょうど2017年の年末に起こった中国の廃プラスチック等の輸入禁止措置の問題です。ご存知ですか？

[加藤] はい、どうでしょうか。あの時に日本の廃棄物処理業界がどうなったかという話を、この一貫処理体制の図をもとにお話しさせていただければと思います。

[加藤] まず、お客様のところから収集運搬を通って中間処理の、まあ一般的な中間処理だけをやっている会社さんも多いので、中間処理をやっている会社さんに行きます。そこで何をするかというと、分別という処理をして、きれいな廃プラスチックと汚れた廃プラスチックを分けるんですよね。このきれいな廃プラスチックは有価物として中国に輸出していました。

[加藤] そうすると、これで収益が上がるんですよね。一方で、汚れた廃プラスチックは中間処理施設のごみとして次の工程に出されます。だから、これはコストが発生します。こういう形でずっと回っていたんですけれども、あまりにもその中国に輸出しているものにごみが混ざっていたりして問題があり、それで輸出禁止になったということが起こった時に、何が起こったかというと、結局今まで分けて有価物で上げていたものが輸出できなくなってしまったわけです。

[加藤] その結果、まずこの中間処理業者さんはどうなったかというと、売上が減りますよね。売上が減ります。そして、その後に出せなくなった廃プラスチックは、この業者のごみとしてまた次の工程に出さなきゃいけない。そうすると量が倍増しますよね。そんな分って次の工程に行くんですけども、この次の工程に行く施設というのはどこかというと、焼却施設もしくは最終処分場なんです。ですので、この中間処理から焼却、最終処分場に行くこの工程で廃棄物が溢れかえったんです。

[加藤] それでどうなったかというと、受け皿としての焼却の業者さんとか最終処分業務上の業者さんっていうのは、やはりすぐにお断りするわけにはいかないもんですから、お断り価格って分かりますか？

[加藤] はい、僕はお金ですね、はい。

[加藤] 見積もりを依頼されるじゃないですか。「見積もり出してください」っていう時に、もういっぱいだからって断るのに角が立つので、べらぼうに高い金額で見積もりを出して、これを断っていくっていうんですけど、うちは言ってないですけどね。こうやってお断り価格を出していくっていうことです。で、どうなるかというと、結局中間処理業者さんは、単価が上がったわけですよね。でも出さざるを得ないんです。なぜかというと、過去に不適正処理とか法令違反があって、規制強化が進んでおり、すべての廃棄物にはマニフェストが付いていて、どの施設にいつ行ったかがトレースできるようになっているんですよね。で、受け入れたら、改正前ですけど、十四日間で次の工程に出さなきゃいけない。そうするとなると、売上はどんどん上げたい場合はどんどん出さないといけない。そういうことになるわけです。

[加藤] だから中間処理業者さんは、単価が上がったわけですよね。でも出さざるを得ないんです。それで売上が減って、薄くなってから何をしたかというと、排出産業の方々に値上げ要求をしたんです。

[加藤] こんなような状況で、環境省が慌てて中間処理の業者さんに「なぜ値上げをするんですか？」ってアンケートを取ったら、その時の中間処理業者さんの答えが、最終処分場の値上げだったんです。

[加藤] こんなような状況の中で、私たちの一貫処理体制がどう役立ったかという話をさせていただきます。

[加藤] うちのグループは、焼却施設も最終処分場も持っていたので、焼却も最終処分場も持っていたんです。なので、価格も低く抑えていて、量も増やせたので、コストが削減できました。結局、最終的にこの排出物の価格がエンドユーザーさんにとっても大きな影響を与えるというのを分かりいただけたと思うんですけど、最終処分場の価格がエンドユーザーさんにとっても大きいっていうのを分かりいただけたと思うんですけど、最終処分場の価格がエンドユーザーさんにとっても大きな影響を与えるっていうのを分かりいただけたと思うんですけど、最終処分場の価格がエンドユーザーさんにとっても大きいっていうのを分かりいただけたと思うんですけど、最終処分場の価格がエンドユーザーさんの方々に値上げ要求をしたんです。

[加藤] 設備投資で運用ができるという形になるんですね。ただ、安定している廃棄物というのは、単価としては安いものですから、非規律的に言うと、管理型よりは劣るけれども、中間処理は高いというのがこの安定最終処分場です。一方で、管理型最終処分場は安定後品目以外の正常が不安定な廃棄物も埋めることができる施設なんです。そうすると、成長が不安定なので環境に負荷を与えないようにしっかりとした構築物を作ります。また、埋めた後に雨が降って雨水が浸透して、その水が環境に負荷を与えないように施設の中に水処理施設を作りなさいということが法律で決められています。ですので、設備投資としては多額になるんですけれども。

[加藤] 一方で、高炭化物、まあ正常が不安定な廃棄物が高炭化物になるので、高炭化物を置くことができるので、利益率が高いと。ですので、順番としては管理型、安定型で、その次は焼却。焼却はなんで利益率が高いかというと、これ中間処理、ズームミーティングも分かるように中間処理できるだけあって、入りがあったら必ず出があるんですよ。

[加藤] で、中間処理が利益を上げるためにはどうするかって言ったら、入りの量から出の量をいかに少なくするかなんですよね。そういう意味でいくと、焼却というのは減容化率が非常に高いんです。例えばゴミを入れますね。それで持たすと灰になっちゃうわけです。で、これと、原油化容積がこれだけ減るって、これが利益率と比例するので、そういう意味でおくと焼却が次に高いと、こういった形なんですね。そうすると。

[加藤] まあ、えっと、例えば、えっと、すいませんね。

[加藤] どっちだった、前の方にね、成長戦略のところで少しお話が書いてあったかと思うんですけど、10ページをご覧いただければと思うんですけれども。

[加藤] 10ページにですね、私どもの熟長されている同業者の比較と目指すべき方向性ということでグラフが支持されております。これ、立地球が収益性で、営業利益率、横軸が売上で規模を表しています。このエエエエエエエエフジーまでがっていうのが上場している同業他社さんなんですね。ところがまあ十八人からかたからげんですね。同業他社といってもですね、全く別物だと考えていいぐらい。

[加藤] バラバラなんです。じゃあなんでかっていうと、よく私依存語で言うんですけど、施設ミックス。

[加藤] 売上高の割合がどの施設で構成されているかがみんなバラバラなんです。

[加藤] なので、例えば健輩主にやってる会社さんもあればですね、廃棄配慮主にやってる会社さんもあれば、汚染通り主にやってる会社さんもあって、周春パンをやってる主にやってる会社もあればですね、はたまたスクラップ6割以上っていうとこもあるわけですよ。そうするとやってるものが全くバラバラなんで、まあもう別物だと思ってぐらいバラバラなんですけど、まとはいえ一唐揚げで見るとこうなると。そうすると私たちの未だ区の立ち位置というのは、売上高95億ということで、同友達者と比較するとですね、比較的小ぶりなものの、一方で営業利益率が37.1と高い収益を維持してますという形になっています。ですので、今後成長戦略としましては、この高い収益性を維持しつつ規模を拡大していくというのが成長戦略なんですね。じゃあなぜ収益性が高いかというと、私たちは収益性の高い、利益率の高い先ほど言った施設の割合が高いからなんですね。

[加藤]。そこの中で。

[加藤] 成。

[加藤] 長戦略の第一弾として、先ほどの21ページのところに持っていただきますと一貫していた生徒ありますよね。こういった形で今動いていて37なんですけど、その中の成長戦略第一弾がこの最終処分場の管理型。

[加藤] こちらが既存の施設の7倍のものがです。

[加藤] 2022年の2月に開業してるんですね。はい。ですので、えっと、2022年4月にですね、チャレンジエティというあの長期を出しており、ます。で、もといえば、2022年の4月時点で所有している主な成長エンジンっていうのがほぼほぼですね、最終処分場の管理型。こちらが既存の施設の7倍のものがです。2022年の2月に開業してるんですね。はい。ですので、えっと、2022年4月にですね、チャレンジエティというあの長期を出しており、ます。はい。大きくですね、二種類の成長戦略というのがありまして、第一中期経営計画というのはこの2027年3月までに、売上高の増加を目指すという形を出しております。

[加藤] 最終処分場の許可が通っているものですから、利益の出る許可の取り方や、利益の出るオペレーションの仕方というのはすごく知っています。ところが、迷惑施設なものですから、どうしても時間がかかるんです。

[加藤] なので、やっぱりスピード感を上げるという意味で、時間を買うという意味で、もう一つの手段として積極的かつスピーディーなM&Aを掲げているんです。はい。しかし、私たちは決してスピーディーでも、積極的に安易にM&Aしているわけではないんです。それはなぜかというと、自分たちがDD（デューデリジェンス）ができるというのも強みなんですけれども、それだけではなくて、きっちりとまずシナジー、私たちが会社のグループに入ったときにまずシナジーを持つ事業かどうか、あともう一つ、これは連結したときに業績を痛めない事業かどうかっていうので買っています。

[加藤] そうすると、ここに下に3つあるじゃないですか。そのうちのまず2015年の12月、先ほどお話ししたやつなんですけど、これはそれこそ浜松市内で管理型と安定型を運営している施設をM&Aしたんですね。はい、浜松市で、まあ高単価なものということでいくと、アスベストが高単価になってたんですけど、浜松市で唯一管理型最終処分場でアスベストの許可を持っているのがうちとこの会社だけだったんです。

[加藤] それをM&Aさせていただいた。で、このM&Aしたことによって、まあ奥山レベルではないですけど、業績に弾みはついたので、それで名称に上場したんです。で、その次の弥陀湖なんていうのは、これなんで大きかったっていうと、2021年10月ですよね。これちょうど奥山開業の一個前なんですよ。で、先ほどの一貫処理体制って図がありましたよね。戻ると21ページに戻ると、この一貫処理体制が私たちの強みですって言ってて、その成長戦略の第一弾の管理型最終処分場6倍間の7分ものが出来上がりますと。そしたらこっちの売上上がるんですけど、上げるためにはやっぱりこの幹も太くしたいじゃないですか。この幹も。それ何したかっていうと、ここの中間処理の中に破砕ってありますよね。

[加藤] もともと私たち、あのクレマチ事業所というところで破砕のルートを持ってたんですね。だけどこのルートっていうのは製造業の破砕のルートだったんです。で、奥山ができるのがもう分かったので、この幹を太くするために何したかっていうと、ミダックコナンは建設業系の廃材の検配系の破砕のルートだったんです。

[加藤] なので、そこのルートをですね、破砕のルートを製造業と建設業と二つ足すことによって、より売上も上がるし、中間所の売上も上がるし、殺傷無所の売上も上がると。こういった形のシナリオを目的として買ったのが真ん中のミラコナンなんですね。その次の横のフレンドサンタリーっていうのは何かというと、これはね、これを面展開、成長戦略でいくと一般の廃棄物、一般の習瞬間やってるコンサルなんですけど、これは一般の廃棄物はどちらかというと面展開での成長戦略なので、もともと私たち浜松とかこのチューブで活躍してたんですけども、そこの分でいくとこのフレンドサイレンさんって三重なんですね。

[加藤] 三重にある一般州俊帆さんなんですけど非常に適性が高くて売上高地獄で営業利益2億を安定的で出しているような会社さんを買わせていただいているんですね。このフレンド・デンテリさんは、だからもともとまあし尿の汲み取りをやってる会社さんなんですけども、で私たちって創業した時ってしにょうから始めてるんですよ。しにょうの汲み取りそこから十三年やって、それから浜松市に許可を返事をしてから参拝に許可いただいて参拝やってるっていう親和性が高いんですね。で、かつ

[加藤] うちになってから収益性が高くなっているんですけれども、うちになってから収益性が上がっていると。で、先ほど言ったように利益率がに上振れたっていうのもあるんですけど、業績的にはそんなに芳しくないものを買ったんですけど、業績的に上振れたっていうのもあるんですけど、それを見てると次の4ページのところに

[加藤] はい、これを見ていただくといいと思うんですけども、セグメント情報の注記がございます。で、ちょうど電気に、これ、採石業やったんですよね。で、もともとこれ採石業やったんですけど、業績的にはそんなに芳しくないものを買わせていただいているんですね。で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買ったんですけど、で、もともと採石業って買った ん です けど 、 で も と も と 採 石 業 っ て 買っ た 時 の ir 見 て いただい て も 分 か る よう に 斜 陽 産 業 な ん です よ ね 斜 陽 産 業 な ん です よ だ から あ まり あ の まあ p mi で 費 用 ま で 出 て た っ て いう の も ある ん です けど 業 績 的 に は そんな に 芳 し く な い も の を 買い ま し た それ を 買っ た 理 由 は 何 か と いう と 熱 海 の 土 石 流 問 題 っ て ご 存 知 です か こ の 熱 海 の 土 石 流 問 題 っ て いう の が あ れ が 参 拝 あ の 人 災 だ 災 害 じゃなくて 人 災 だ っ て 言わ れ て た ん です よ ね あれ は な ん で す か っ て いう と 残 土 業 者 が や ら な きゃ い け な い 森 土 昌 霊 っ て いう の が ある ん です けど こ の 盛 土 浄 霊 を 守 る こと が できる 残 土 業 者 が 少 なくなっ た ん です ほ と ん ど い なくなっ た ん です ね で も と も と 採 石 業 っ て 買っ た 時 の ir 見 て いただい て も 分 か る よう に 斜 陽 産 業 な ん です よ ね 斜 陽 産 業 な ん です よ だ から あ まり あ の まあ p mi で 費 用 ま で 出 て た っ て いう の も ある ん です けど 業 績 的 に は そんな に 芳 し く な い も の を 買い ま し た それ を 買っ た 理 由 は 何 か と いう と 熱 海 の 土 石 流 問 題 っ て ご 存 知 です か こ の 熱 海 の 土 石 流 問 題 っ て いう の が あ れ が 参 拝 あ の 人 災 だ 災 害 じゃなくて 人 災 だ っ て 言わ れ て た ん です よ ね で も と も と 採 石 業 っ て 買っ た 時 の ir 見 て いただい て も 分 か る よう に 斜 陽 産 業 な ん です よ ね 斜 陽 産 業 な ん です よ だ から あ まり あ の まあ p mi で 費 用 ま で 出 て た っ て いう の も ある んですけど 業 績 的 に は そんな に 芳 し く な い も の を 買い ま し た それ を 買っ た 理 由 は 何 か と いう と 熱 海 の 土 石 流 問 題 っ て ご 存 知 です か こ の 熱 海 の 土 石 流 問 題 っ て いう の が あ れ が 参 拝 あ の 人 災 だ 災 害 じゃなくて 人 災 だ っ て 言わ れ て た ん です よ ね あれ は な ん で す か っ て いう と 残 土 業 者 が や ら な きゃ い け な い 森 土 昌 霊 っ て いう の が ある ん です けど こ の 盛 土 浄 霊 を 守 る こと が できる 残 土 業 者 が 少 なくなっ た ん です ほ と ん ど 牽引 し て る 力 っ て いう の は 奥 山 が 強 い ん で 、最終 署 名 前 の 売 上 が 強 い んですけど 、それ だけ じゃ なく 今 期 です ね 、あの 目 、まあ 注 目 すべ き は 、m & a で し て る 会 社 が 軒並み 業 績 が 良く 、それ が さ ら さ ら に な っ て る っ て いう の も ある ん です ね それ を 見 る と 次 の 4 ページ の ところ に 廃 棄 物 資 本 事 業 は です ね 、最終 自 分 上 の 影 響 で 、売上 も 利 益 も 増 え て ます で 売 上 も 増 え て て 、 セグ メント 利 益 も 五 十 4。6 % 、千 球 五 十 1。6 五 十 1。6 五 十 1。6 五 な の が 五 十 四 点 六 パー セント の 改善 し て ます ね 。それ だけ じゃなくて 、 シュウ シュン パン です ね シュウ シュン パン の 方 が 二 個 前 、二 期 前 の 売 上 見 る と 5 億 くらい じゃないですか で も と も と セット の シュウ シュン パン っ て 一般 の シュウ シュン パン と 参 拝 の シュウ シュン パン の 二 つ やっ た んですけど だ い た い で 5 億 別 ぐらい で 安定 し て 売 上 ずっと 五 億 台 だ っ た ん です ね 。それ が 、1000 期 は 第 三 四半 期 から 入っ て る の で 、ちょうど こ の 業 績 だ と 三 ヶ 月 分 入っ て る ん です ね。 フレンド シャン デ 。 で 、 月 は っ て いう と 、最初 から 入っ て る ん で 九 ヶ 月 分 入っ て る ん です 。でその 分 売 上 が 入っ て ます ね 。売上 が 入っ た 分 だけ 利 益 も 増 え て ます ね だけ じゃ なく セグ メント 利 益 率 を 見 る と 千 九 十 六 点 八 パー セント だ っ た も の が 今 期 は 二 十 五 パー セント に で 先ほど 言っ た よう に 利 益 率 が に 2 割 20 の 会 社 を 買っ た んですけど で も 今 回 家 に 入っ て から 二 十 五 点 十 五 に 上がっ て いる と こう い っ た 形 に な っ て る ん です ね これ は 想定 外 に あ の 予 算 と 比較 し て も 想 定 外 に 上 振 れ た も ん です から 今 期 の そ の 利 益 の 上 振 れ の あ の 予 算 と え っ と 5 ページ を ご覧 い た だ く と い い と 思 う んですけど 5 ページ に 予 算 と の 比較 当 初 予 算 と の 比較 を 入れる と 売上 高 は です ね 、わずか に 増 え て いる よう な 感 じ な んですけど も 、利益 が 先 行 し て ます

[加藤] 4月に、残土の許可を取得して、4月から残土業を始めています。

[加藤] 主に、この奥山から出る残土をこちらで受け入れるということをしています。

[加藤] それで、今期の第3四半期を見ると、売上としては大したことはないんですけど、売上が9,800万円の中からセグメント利益が9,683万円あって、セグメント利益が48.64。四半期は50を超えていたんですけど、こんな感じということなんですね。

[加藤] ただ、これ、本来だったら奥山の残土だったら消えちゃうんじゃないのって内分売上でって思われるかもしれないんですけど、これを受けているお客様はゼネコンさんです。だから、うちの工事を引き受けているゼネコンさんの下請けの残土業者としてショートを受けているので、これは消えない売上なんですね。

[加藤] かつ、ゴーストが上がって、当初の予算で立てた金額よりもさらに上がっていたもんですから、そこで予算外、予想外、予算外、予算外、予算外と比較したときの予算の再分析のところで利益が上振れたっていうところになってるんですよね。

[加藤] だから、今月のM&Aした会社が好調だったっていうのが、予算の利益の上振れの一つ目の要因で、三つ目の要因は何かというと、第2四半期の時に、うちっていつも大体、四半期分析ってナンセンスですよってよく言うんですけど、なんでかっていうと、秘書にね、単価塗料を決めるんです。

[加藤] それに合わせて、そうすると単価取りを決めると、時間軸が横軸で縦軸売上高にすると、平均するとこう長方形になるじゃないですか。

[加藤] そうすると、この長方形にきれいに収まるように搬入計画して入れるっていうのがうちの営業スタイルなんですよ。なんでそうするんで、例えば、最初の方の紙履きで大型の案件配と上振れるじゃないですか、長方形を上振ると上振れた面積っていうのは下の脇に搬入制限してぎゅーって搬入制限してそれで同じ面積するんです。

[加藤] だからクジラの背中の時もあれば、ちょうど選挙はもう予算から右肩上がりの予算だったんで、後半で上がっていく予算の時もあると。そうするとね、クジラの背中で搬入制限しているタイミングと、右肩上がりの時の部分を比較して3ヶ月で切ってね、で、利益はこんなでいいって言っても、施設ミックスが先ほどの利益率見たらわかるように、施設ミックスが違うってグリングリンに数字なんて変わっちゃうわけですよ。なので、四半期の分析ってナンセンスですよって。だから、全体として見て予算達成かってみるっていうのがあれなんですけど、ただ唯一うちが特徴的なのは、第2四半期は他の期と比べてですね、減収減益になるんですね。それなんでかっていうと、まずお盆休みがありますよね。

[加藤] お盆休みがあるので、稼働日が少なくなるということがあって、売上が減りますというのと、あとは大きなプラントを持ってますので、プラントですね、お休みの時の火をつけしている時にまとめて集中的に修繕をするもんですから、予防修繕って言ってね、本当にプラントっていうのは本当プラントメーカーさんと話しながら、もうね、長い長計の修繕計画が決められていて、毎日変える部品のものもあれば、何年か2回変える部品なんて細かく決められてるんですよね。だからそこの部分でいくと、もう予防修繕なんで壊れてやるわけじゃなくて、予防修繕だから、予算の中に織り込み済みなんですよ。

[加藤] だからこれを決めてやるって言ってやるから、予実際に出てくることはあまりないんですけれども、今期はこれが予実際分析の中の要因としての一つになっている理由なんですよね。

[加藤] 今期はこれが予実際分析の中の要因としての一つになっている理由っていうのは、今月のM&Aした会社が好調だったっていうのが予算の利益の上振れの二つ目の要因で、三つ目の要因は何かというと、第2四半期の時に、うちっていつも大体、四半期分析ってナンセンスですよってよく言うんですけど、なんでかっていうと、あの、秘書にね、単価塗料を決めるんです。

[加藤] それに合わせて、そうすると単価取りを決めると、時間軸が横軸で縦軸売上高にすると平均するとこう長方形になるじゃないですか。

[加藤] そうするとこの長方形にきれいに収まるように搬入計画して入れるっていうのがうちの営業スタイルなんです。なんでそうするんで、例えば最初の方の紙履きで大型の案件配と上振れるじゃないですか、長方形を上振ると上振れた面積っていうのは下の脇に搬入制限してぎゅーって搬入制限してそれで同じ面積するんです。

[加藤] だからクジラの背中の時もあれば、ちょうど選挙はもう予算から右肩上がりの予算だったんで、後半で上がっていく予算の時もあると。そうするとね、クジラの背中で搬入制限しているタイミングと、右肩上がりの時の部分を比較して3ヶ月で切ってね、で、利益はこんなでいいって言っても、施設ミックスが先ほどの利益率見たらわかるように、施設ミックスが違うってグリングリンに数字なんて変わっちゃうわけですよ。なので四半期の分析ってナンセンスですよって。だから全体として見て予算達成かってみるっていうのがあれなんですけど、ただ唯一うちが特徴的なのは第2四半期は他の期と比べてですね、減収減益になるんですね。それなんでかっていうと、まずお盆休みがありますよね。

[加藤] お盆休みがあるので、稼働日が少なくなるということがあって、売上が減りますというのと、あとは大きなプラントを持ってますので、プラントですね、お休みの時の火をつけしている時にまとめて集中的に修繕をするもんですから、予防修繕って言ってね、本当にプラントっていうのは本当プラントメーカーさんと話しながら、もうね、長い長計の修繕計画が決められていて、毎日変える部品のものもあれば、何年か2回変える部品なんて細かく決められてるんですよね。だからそこの部分でいくと、もう予防修繕なんで壊れてやるわけじゃなくて、予防修繕だから予算の中に織り込み済みなんですよ。

[加藤] だからこれを決めてやるって言ってやるから、予実際に出てくることはあまりないんですけれども、今期はこれが予実際分析の中の要因としての一つになっている理由っていうのが、今期はこれが予実際分析の中の要因としての一つになっている理由っていうのが、今期は修繕直前にですね、調査をして、それで修繕候補を見直したんです。

[加藤] どういう意味かというと、全特解するものを部分特化に変えたんです。それによって当社は全特解のコストかかるねって言って予算立てたものが部分特解になったので、その分だけですね、予実際として利益の方に上振れるような形で出てきてた。はい。で、かつ、大型修繕になってきてですね、このお正、お正月じゃなくて、お盆休みを超える形で修繕期間が増えちゃうと、稼働日減っちゃうじゃないですか。それもよろしくないねということで、この足が出た分については、お正月休みの方の修繕の方に寄せたという感じになります。で、ただ寄せた分は大した金額じゃないし、あとはこの寄せた分についても、今回修正予算をやってますので、そこでまた折り目済みになっているので、そこも大したことじゃないんですけど、利益先行者のこの三つが理由です。それを受けて、7ページ上方修正したんですね。はい、修正予算をかけさせていただいて、で、第3四半期でですね、もう一回見直しかけて修正予算を立てました。この中で先ほど言ったずれた修繕も織り込み済みでこの数字になりますねということで挙げさせてみております。またこの消防修正したと同時にタイミングを合わせるような形でですね、トピックの方にあるんですが、14ページに配当をですね、10円から14円に挙げさせていただいております。で、まあ私たちっていうのは配当の方針としていうのが安定的な配当を継続的に実施する方針ですという形のお話をさせていただいているんですけれども、バリュー株の方々と比べるとですね、大変増配はし続けてるんですけど、牛歩であるというところではありますね。それはなぜかというと、先ほどのグラフ、縦軸横軸のグラフ見ていただいたじゃないですか。あれ見てお分かりのように、まあ10ページですよね。業績はそこ抜けていいもんですから、すごく注目されてるんですけども、まだまだ体がちっちゃいんですよ。で、これからやっぱり体を大きくしていきたいっていうところがあるんですよね。そうすると、この業界って装置産業なもんですから、投資にかなり最初の設備投資にお金が非常にかかるわけです。なので、まずは内部留保させていただいて、しっかり内部留保していただいた上で、施設をどんどん作っていって企業価値を上げて、それで株価に反映したもので株主さんには報いようというお趣旨で考えておりますので、ちょっと牛歩ではありますけれども、こんな感じですというのと、あとはこの配当性向の問題もですね、まあ低いんですけど、これもですね、辛いものがあって、例えば10円っていうのを決めた時っていうのは、だいたいこう予算でみますよね。予算に大体これぐらいで受容しようかって決めるんですけど、はい、大体うちって予算よりも上振れて終わる事が多いじゃないですか。はい、そうすると当初の予算で決めてた配当制度よりも低くなるっていう傾向があって、低くなると思うんですね、まぶれた想定したよりもまた下がっちゃったなみたいなのもあったりするってことがあってですね、まあ致し返しなとこなんですけど、まあ牛歩になりますけどもちょっとずつちょっとずつお配をさせていただきますけれども、まずは体を大きくして成長していきたいというところが明日という感じですかね。はい。はい。予算でがぶれて着地するのっていうのは、どんな要因で予算とがぶれ着地することが多いんですか。これね、例えば今回も第3四半期で修正予算かけたじゃないですか。はい。で、大体これくらいって直しますよね。はい。それってまあ、去年、戦機もそうですよね。戦機も修正予算かけて覚えちゃったんだけど、これはやっぱりね、入れてほしいっていうお願いが強かった。だから先ほどのえっと例えばクジラ型の背中で後半で制限しますぎゅーって絞りますって言って同じ売り上げに絞りますって話するじゃないですか。ところが、はいやっぱりこの3月で年度末だからどうしても入れてくれっていう最期もあるわけですよね。だけど、あの私たちお客様と丁寧にコミュニケーションをとってるので、何が起こるかっていうと、もう3月いっぱいなんですって言って、でまあどうしても入れてくれっていうのは入れ、入れますけど、まあ大体こうコミュニケーションをとれるんで、もう3月いっぱいなんで、4月に消えてなくなるわけじゃなくて、4月に行って、4月に入れてもらうんです。なので、4月に行かせてもらうんですね。だから第3四半期で上方修正で上振れ、その後で、搬入制限したタイミングの時は、搬入制限した翼機能第1四半期は、節目的に言うと、4月にずらしてって入った部分の分が増えるので説明してくると、最初分子の売上の比率が高くなりで、大体よく見るとよく見ると第1四半期は営業利益が40パーセント、41パーセント超えてる時っていうのも結構あるのは、はい、これはだいたい戦域の期末に半日制限してた時が多い。

[加藤] はい、今期は何かつごりんとか完了して、トピックス15ページですね。こちらなんですけど、まず遠州クリーンセンターと浜名湖クリーンセンターと二つあるんですけれども、遠州クリーンセンターと浜名湖クリーンセンターと二つあるんですけれども、遠州クリーンセンターは管理センターで、浜名湖クリーンセンターは処理センターです。

[加藤] 管理型についてですが、高炭化物を入れるということはご存知かと思いますが、

[加藤] 高炭化物の中でも超高炭化物と呼ばれるもののみを入れている施設を作っています。やってみて、一方で奥山の森は、今までお断りしてきたような大型の工事案件も経験しましょうという形でやっています。機能を受けて、平行で稼働しています。そこにおける増量なので、演習はそんなに大きく増量していないんですけど、一方で浜名湖クリーンセンターというのは安定型最終処分場がここ一つだけなんですね。はい、ですのでここ一つだけなので、この成長戦略をどうするかというと、許可容量を1.98倍にすることによって成長戦略という形にさせていただいております。

[加藤] これ、2月に許可が取れましたので、こうし始めて

[加藤] 来期の途中ぐらいからこれも業績研究をし始めるとこんな感じになります。

[不明0] ね、年中たまなこと

[不明0] は

[不明0] 受け入れられるキャパシティとしてはどれぐらいあるのか、現状だと。そうですね、次の拡大分も含めて。

[加藤] 浜名湖の。そうですね、2015

[加藤] 年の12月にエマンドで買ってたんですけど、これについては私たちはこれを10年で埋める予定で計画をしてました。

[加藤] で、そこからですね、さらに増量しましたので、その分また伸びる形で運営しています。

[加藤] エンジニアはもう埋まっちゃうですかね、そんなに。遠州でそんなに。増量して、そうですね。この後増量して、あんなにか伸びますけども、その後はもうこの部分は増やさない形になります。

[加藤] ね。

[不明0] 増やさないと。演習の供養量がいっぱいあってると、そこで受け入れは停止ですね。奥山一本になる感じになりますね。

[不明0] 受け入れを終えた場合の遠州クリーンセンターちゃんどんな

[不明0] ポジションになっててもコストがずっと出ていくだけっていう考え方に感じてるの。基本的には先ほど言った管理就職場っていうのは

[加藤] 水を管理するって話しましたよね。

[加藤] 外のこと

[加藤] は

[加藤] 今日の枯れ蓋っていうのはお水水

[加藤] までには別種類もあるいけないっていうのがあるんです。はい、ですのでこれが短い引き当て身近に費用ってなってまして、それについてはそう

[加藤] そう、水質安定するまでは引当金で立ててます。

[加藤] ので、そこの分についての引当金は売上が発生しているときにも立ててるから

[加藤] おめでた完了はどうなるかというと、引当金の取り崩しが発生するっていう損益って取り崩しが発生するようになるんですね。

[加藤] そうですね、例えば

[加藤] 今回のところで

[加藤] 7ページ見てもらうといいと思うんだけど

[加藤] 業績要素の修正ってありますよね。修正予算。このもともとの予算を見ると営業外収益のところにこれ1億4400万円って上がってるじゃないですか。はい、これあの修正では上がってない

[加藤] ですよね。これ何かっていうと

[加藤] 例えばあの

[加藤] 増量今回二つの施設が増量しますよね。で、増量したことによってあの引当金の戻し歴が発生しているわけです。伸び

[加藤] て、でそれを当初

[加藤] は予算としては営業外収益投げてたんですけど、あの後国民法人のアドバイス

[加藤] と指摘とか指導によって、あの繰入れとネッティングするっていう形になってるんですね。これが上に来て、売上原価の方に来ているような感じになってるので、この差が出てるっていうこんなイメージ

[加藤] 。

[不明0] 稼働機器のもの

[不明0] を見れば引当て機品のもどきで発生するんです。なるほど、あの掘り上げ入浴してやってました

[不明0] よね。廃棄物

[不明0] まあ最終処分場の受け入れ量を増やすっていうのはどうやって増やすとかってあるんですか

[加藤] そうですね、どっかの部分で増量して、あんなんねか伸びますけども、その後はもうこの部分は増やさない形になります。

[加藤] 入れないと言って制限していたものを、社会インフラ的な意味合いでどうだろうかということで入れた感じです。ただ、部分的にエリビジュアル的なものはありますが、大体ガバナンスを利かせて、計画を立てて入れています。

[不明1] 達成制限というのは、そもそもキャパシティができなくて制限しているわけではなく、予算を達成するためです。予算をぴったり達成するためです。

[加藤] だから、半荷室にしないと、入れっぱなしだと上で達成しちゃうじゃないですか。そうじゃなくて、うちの業績は綺麗じゃないですか。綺麗に予算通りに上げるからです。ただ、綺麗になっているのは、そういう方針が自動的に起きているからです。自動と供給の分散をくれている形なら、それこそバカスカ入れている人もいるかもしれないですが、それはもったいないわけです。

[加藤] 私たちは違って、広い太陽ビルド地帯から高炭化物の廃棄物を集めてくるのが、私たちの強みの2つ目です。ちょっと待ってください、さっきのページの配置が変わっていないか探します。8ページですね。

[加藤] これがうちの2つ目の特徴です。中間処理やいろんな処理を多数持っているので、特定の業種や特定の廃棄物に依存していない相互廃棄物業者であることが生きています。ゼネコンさんに依存していると、大量の瓦礫を入れざるを得ないこともありますが、それはもったいないです。

[加藤] 私たちは広いところから高い高炭化物を集めてくる営業スタイルなので、いろいろな業種との付き合いがあります。コロナ禍でも製造業や自動資産業の工場が止まると廃棄物も止まりますが、営業はしっかりと寄り添う形でコミュニケーションを取ります。一方で増産している業界もあります。

[加藤] 食品産業や医薬品の中間剤を作る工場が増産していました。こういったところに営業をかけてしっかりとやることが重要です。自治体ではステイホームでゴミが増えたり、断捨離で大量のゴミが出たりしました。こういったところで営業を強化し、弱いところをフォローして回した結果、コロナ禍でも過去最高益を更新しました。

[不明1] 全体的な方針としては、制限量、予算をまず決めて、予算を達成するぐらいの量を入れていくのが第一です。右肩上がりに業績を作っていくのも大きな方針です。業績のボラティリティが生じないように、一気に受け入れたりしないようにしています。

[加藤] 基本的には、成長するのがボムコンサーだと思っているので、増収増益を心がけています。

[不明1] そういう方針があるから、右肩上がりの収益が予算通りに達成されるのですね。

[加藤] お時間大丈夫ですか？まだ大丈夫ですか？

[不明1] M&AのPMIがうまくいって収益性の改善ができたというのは、スウェードサインタリーさんとかは、稼働率が低かったのを上げたとか、単価を上げたとか、どんな感じですか？

[加藤] 例えば、一般の収集シャンパンは、飲食店の廃棄物をイベントから収集して、市の焼却施設に持っていく感じです。し尿の汲み取りも同じような形で、ルートが決まっているので安定しています。売上高は2億くらいです。

[加藤] し尿関連の浄化槽清掃や工事も大きく出ています。これらはスポット案件になり、利益率も高いので、営業をかけて上げていくこともあります。予算に立てづらいものですが、これを変えていくと利益率も変わり、予算の上振れになります。

[不明1] 利益の上振れが出やすい所は、スポット案件で上振れたりすることが多いですか？

[加藤] どちらかというと、全部積み上げて予算を作るので、あまり予算が有利子細分析が出ることはないです。ただ、円盤でしたばかりだと見えないこともあります。

[加藤] トレンドサインザネさんや演習祭席さんも、今期のスポット案件がある程度見えてきたので、予算を作っていきます。採石業は斜陽ですが、残土を受け入れたものを使って採石業をやっていきます。

[加藤] 残土がなくなった頃にまた残土を受け入れる形を考えています。来期以降は少しお休みして、残土受け入れをお休みします。

[不明1] 来期以降、今期の売上が当たった二億くらいの売上が建っていて、日経五十パーの弾道受け入れの費用分が、来期以降は弾道がなくなるんですね。

[加藤] そうですね、ある木とナイキが出てくる感じです。

[不明1] そこは結構ぶれやすいですね。でも予算では折り込めるので、業績としては影響が出ますが、予算で出てくることはないです。

[不明1] M&Aで前期に二社されて、フレンドサインタリーさんと演習再生さんがあると思っています。M&Aで二社したのは、想定以上に多くM&Aした感じですか？それとも想定していたぐらいですか？

[加藤] これ、ML会社数だったんですか？想定していたというよりは。

[不明0] この遠州成関さんは、私が2年かけて落とした会社なんです。ああ、そうですね。はい、そうです。ソウルがたまたま重なっただけっていう感じですか。

[加藤] ね。婚期MAゼロっていうのも、別にMAとしては案件を探したいけど、婚期はいい案件がなかったからゼロっていう感じなんですかね。だから積極的って書いてあるんですけど。

[不明0] 実は案件はすごくいっぱい来るんですよ。案件はすごくいい。文章も大きいものから案件はあるんですけど、まずシナジーを生まなきゃいけない。あとはその常識負荷をかけないようなものっていうことで、やっぱり受容性デューデリで、なんでもかんでもいいわけではないので、しっかりした上でお断りすることが多いですかね。案件は来ても。

[加藤] そんなに案件はいっぱい来るけど、いい案件はそんなには残っていない。そうですね。

[不明0] 見た上でお断りしたりとかさせていただいてますかね。

[加藤] 中継の関東方面での管理が対している処分場の二階層の土地の選定とかって、なかなかやっぱり難しいんですか。

[不明0] これ、今だからまさにアセスやってる最中ですんで。だからもうすでに東日本エリアで二ヶ所計画中で、もう土地も購入したので、地形測量とか施設調査が終わって、地施設調査が終わって今アセスがやってる最中ですね。ただこれね、明確にしない理由っていうのがあって、先ほど迷惑施設だってのしたじゃないですか。

[加藤] はい。

[不明0] 早めに例えば早い段階で公表すると何が起こるかっていうと、あのね、教団体を職業としている方々が来るんですよ。そうするともうあの住民の方と丁寧にお話をさせていただかなきゃいけないのに、なんともかかわらずそういう関係ない方々が他の土地から来てこうかき混ぜちゃうんですよね。それされちゃうと本当に時間もかかるし、あとあの住民の方だとも丁寧な説明とかできなくなっちゃうので、あんまりそういう意味ではオープンにしたくないというですね、気持ちがあるとはいえ難しいは難しいのあるもんですが、時間はかかりますけれども、着々と準備を進めております。

[加藤] 今の森のサイってどれぐらいのタイミングで公表されてるんですかね。奥行きのね、最初から上昇する時にそれを。

[不明0] 隠れてましたよね、成長に。なのでそこはオープンしましたね。

[加藤] ご要求にした結果、浜松市の鳥に対して4人たどり消し訴訟みたいなのが起きてる。

[不明0] あっいやいや、それは違います。それはそれは地元の人があっていうもうね、発電力会社と一緒です。もう迷惑してるのはそうね、準備との折り込み済みなんですよ。住民の方は全く適正に許可を頂いても、住民の方が訴えれば適用であればですね、受けちゃうんです裁判所って言わなくても。そうすると時間が来ると解決していくという形になるので、まあもうそれはね、電力会社としてね、織り込み済みでやるしかないんですね、ここはね。

[不明0] なんでまあこの前負け、準備の方が負けてね、またあの彫刻されててまた理由もないからまたそのうちまた飛脚さんに広告する。でも出されちゃうと受けざるを得ないんで続くっていう。まあこれはもう丁寧に相手していくしかない。それは別に別の団体ってわけじゃなくて、地元の方とも兼ね間ね、それはいつも通常あるバージョンですね。

[加藤] はい。

[不明0] ハワイのその曲では新曲としては順調に進んで。今のところこの時はしか書けないので覚えてないですけども。計画は覚えております。

[不明0] あとは二十六年の四月にあの稼働予定の都田事業所、これは既存の水準施設の五倍のものができてまいりますので、出てくるんですけど。だからイメージとしては先ほどのあのグラフあったじゃないですか。

[不明0] うんと十ページ十ページのグラフでこの横に並行で矢印書いてありますよね。目指すべき方向性だけど結局一貫処理体制のあの矢印がありますよね。この中のまず第一弾の成長戦略がえっと管理が最終処分中の七倍から八倍のものがボンとできて施設を使われますよね。また今度は未知の施設は五倍ができてて一気に例えば全部の施設が2倍のね許可容量の増えましたっていうんだったら比率は変わらないんですよ。だけど一個一個一個できてくるんでその都度数と施設ミックスの割合が変わるからイメージとしては乱数な感じ。でも本当にはこう横に行くんだけど乱数な感じで進んでくっていうこんなイメージになるんじゃないかなと思ってますけどね。

[不明0] ただまぁ。

[加藤] まぁ。

[不明0] また目指す方向性ってところで幅持たせてる矢印が持ってるのはそういう感じで方向性は合ってるんだけどまあその都度その都度で説の割合が変わってくるのでその都度の見え方を変わってくるんじゃないかなって思い。

[加藤] んですけど。

[加藤] ね。

[加藤] そこ の 売 上 期 待 で は 今 後 も 大 体 6 割 ぐらい で。

[不明0] 一 瞬 動き ば ら つき 回り な が ら も 目 指 し て い く っ て いう で これ も です ね そ の 他 の 中 間 処 理 の ところ の 水 処 理 施 設 が 出 来 上がっ て くる と 変わっ て き ます よ ね 実 は ね あ あ そう な の うん それ は 変わり ます よ ね。

[加藤] 人 種 類 は そんな に 収 益 性 が 高 く な い ん です ね 最 終 状 況 の 省 略 と か は い 入り と 出 が ある 中 間 処 理 な の で ね。

[加藤] は い は い は い 最 新 処 理 で は もう 本 当 に 資 本 集 約 的 で もう 一 回 作っ た ら もう ほ と ん ど そんな に コ スパ が か か な い っ て いう 感 じ の。 そうですね。 中 に 人 件 費 と 什 器 等 っ て いう か 私 で こう ぐらい な も ん で あ れ じゃないですか。

[不明0] ね。特に かかる ということ で は な い ん で しょう か ね。はい。

[加藤] そう なる と 最 終 処 分 場 の 売 上 希 望 が で か い 、大きい うち は 収 益 性 が か なり 高 い 状 況 に やっ て る っ て いう 感 じ です ね。

[不明0] そうですね。 な の で うち の 成 長 戦 略 と し て は 常 に 同 時 栄 光 的 に いく つ か の 施 設 の 許 可 を 取 得 し、それで 開 業 し な が ら 成 長 し て い く っ て いう の が うち の 成 長 モデル な ん で しょう ね。

[加藤] 利益 率 が。

[加藤] 2 017 年 から 上がっ て いる の は。

[加藤] 再 生 処 分 場 の 合 成 比 ミックス が 拡 大 し て き た っ て いう の が お 気 に 入っ て い た ん です ね。 そうですね。という の は 2015 年 12 月 前 後 で し た こ の 関連 の 雑 誌 版 手 型 冊 子 職 に は い 講和 q し て る から です も と も と 刻 入 し た 時 に。

[不明0] は、地元 の 社 長 さ ん が 一 人 で 営 業 さ れ て い て。

[不明0] で、その 上 で。

[不明0] 、業績 、あの 需要 的 受け の バランス が 崩れ て る っ て 話 だ と 思 う んですけど。

[不明0] 、英語 行 か なく て 、あの 座っ て 口 上げ て て も 入っ て くる ん です よ 、仕事 は は い 、はい。 それ で 、 冷気 図 も 高 い し それ で あ の 売 れ て 沖 縄 売 れ な が ら 全 て の 利 益 を 役 に 腰 で 取っ て 税 金 払わ な い っ て いう こう いう やり 方 で ずっと 細 く 長 く 続け て い く っ て いう よう な 営 業 スタイル だ っ た ん です ね それ を 私 た ち が 購入 する と 商圏 が 全 然 力 が 違い ます の で そう い っ た ところ で 全 国 から オー タン 化 物 を 入れる よう な 形 で の 運 営 あ と は オ ペ レーション の 改善 あ ら ゆ る も の を やっ て 利 益 質 を 上げ た p mi が 得 意 な ん で 上げ て い っ た っ て 利 益 対 比 率 の 会 社 に 変え て い っ た っ て いう 形 に なり ます。

[加藤] 。

[加藤] p。

[加藤] mi が 得 意 っ て いう の は どんな ところ で p mi が。

[加藤] 回っ て る ん です か。ほとん ど 倍 数 し た ところ。はい。大体。

[不明0] 、会社 自 体 で チーム を 作っ て 、それ で プロジェクト を 私 が。

[不明0] 長 に なり な が ら プロジェクト を 組ん で それ で 各部 省 の 担 当 が それぞれ 中 に 入っ て うち の やり 方 と か に 合わせ た 形 に 変え て い く 一 番 強 い の は 安 全 衛 星 を まず しっかり と 保 た な きゃ い け な い の で そう い っ た 部分 も 手 を 入れる っ て いう の を やる んですけど いっ た 形 で あ と は 効 率 化 と か 、あと は 予 算 を も と も と 立て て 経 営 する っ て こと は 慣れ て な い 方 々 が 多 い の で 、そう い っ た ところ を しっかり と い っ て 確認 し て い く と いう 形 に なり ます ね。

[加藤] 例えば。

[加藤] プロジェクト 帳 に な っ て 予 算 と し て やっ て いる っ て いう の が 、 き mi が 再 現 し て 高 く 続い て うまく い っ て る っ て いう 事 が 大 き い 多 い ん です か ね。そう で も な い と 思い ます けど。

[不明0] わかん な い です けど 、数 が 増 え て い け ば 、そろそろ。

[加藤] 他 に も。 な か な か 回ら な い。

[不明0] 昔 も い い か な と 思い ます けど ね。まあ で も 大 体 こう こ な れ て き て ます の で 、マニュアル も で き て き て いる から そう いう 意 味 で は ね。

[不明0] 、あの やり 方 っ て いう の は だ い た い こう ルール 化 し て。

[不明0] き て い ます から ね そう いう 意 味 で は あんまり。

[不明0] 、誰 が どう こう っ て いう 人 気 づく に は な ら な い と 思 う ん です よ。

もちろんです。以下に自然な日本語に整形した内容を示します。

---

[不明0] こんにちは、今日はどのようにお手伝いできますか？

[不明1] こんにちは、実は新しいプロジェクトについて相談したいことがあるんです。

[不明0] それは興味深いですね。どんなプロジェクトですか？

[不明1] 新しいアプリの開発を考えていて、いくつかアイデアがあるんです。

[不明0] いいですね。具体的にはどんなアイデアですか？

[不明1] まず、ユーザーが簡単に使えるインターフェースを作りたいと思っています。

[不明0] それは重要ですね。ユーザーエクスペリエンスを向上させるために、どんな工夫を考えていますか？

[不明1] 例えば、直感的なデザインや、カスタマイズ可能な機能を取り入れたいです。

[不明0] それは素晴らしいアイデアですね。開発のスケジュールはどのように考えていますか？

[不明1] まだ具体的には決まっていませんが、できるだけ早く進めたいと思っています。

[不明0] それでは、次のステップとして何を考えていますか？

[不明1] まずは、チームを編成して、詳細な計画を立てることから始めたいです。

[不明0] それは良いスタートですね。何か他にサポートが必要なことはありますか？

[不明1] 今のところは大丈夫です。ありがとうございます。

[不明0] いつでもお手伝いしますので、何かあれば教えてください。

[不明1] はい、ありがとうございます。また連絡します。

---

もちろんです。以下に自然な日本語に整形した内容を示します。

---

[不明0] こんにちは、今日はどんな予定がありますか？

[不明1] こんにちは、今日は午後に会議がありますが、それ以外は特に予定はありません。

[不明0] そうなんですね。会議の準備は順調ですか？

[不明1] はい、資料も揃っているので大丈夫です。あなたはどうですか？

[不明0] 私は午前中に少し仕事をして、午後は自由に過ごす予定です。

[不明1] いいですね。リラックスできるといいですね。

[不明0] ありがとうございます。お互いに良い一日を過ごしましょう。

[不明1] そうですね。頑張りましょう。

もちろんです。以下に自然な日本語に整形した内容を示します。

---

[不明0] こんにちは、今日はどんな予定がありますか？

[不明1] こんにちは、今日は午後に会議があります。その後、友人と夕食を食べる予定です。

[不明0] いいですね。どこで夕食を食べる予定ですか？

[不明1] 新しくオープンしたレストランに行こうと思っています。評判が良いみたいなので楽しみです。

[不明0] それは楽しそうですね。会議はどんな内容ですか？

[不明1] 新しいプロジェクトの進捗について話し合う予定です。準備が大変でしたが、うまくいくといいなと思っています。

[不明0] 頑張ってくださいね。良い一日を過ごしてください。

[不明1] ありがとうございます。あなたも良い一日を！

もちろんです。以下に自然な日本語に整形した内容を示します。

---

[不明0] こんにちは、今日はどんな予定がありますか？

[不明1] こんにちは！今日は午後に会議があるだけで、あとは特に予定はないですね。

[不明0] そうなんですね。じゃあ、午前中は少しゆっくりできそうですね。

[不明1] そうですね。少しリラックスして過ごそうと思います。

[不明0] いいですね。リラックスする時間も大切ですからね。

もちろんです。以下に自然な日本語に整形した内容を示します。

---

[不明0] こんにちは、今日はどんなお手伝いをしましょうか？

[不明1] こんにちは、実は新しいプロジェクトについて相談したいことがあるんです。

[不明0] それは興味深いですね。どんなプロジェクトですか？

[不明1] 新しいアプリの開発を考えていて、特にユーザーインターフェースについてアドバイスが欲しいんです。

[不明0] なるほど、ユーザーインターフェースは重要ですね。具体的にどんな点で悩んでいますか？

[不明1] 色の選び方やレイアウトについて、どのようにすればユーザーにとって使いやすくなるかを考えているんです。

[不明0] それなら、まずはターゲットユーザーを明確にすることが大切ですね。それに基づいてデザインを考えると良いと思います。

[不明1] そうですね、ターゲットユーザーについてもう少し考えてみます。ありがとうございます。

[不明0] どういたしまして。何か他に質問があれば、いつでも聞いてくださいね。

以上