作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. アップデートについて ・2. 廃棄物処分の伸びについて ・3. 収集運搬の業績について ・4. フレンドサニタリーの収益性について ・5. M&A戦略について |
| 開催日 | ・不明 |
| 場所 | ・不明 |
| 出席者 | ・1. 加藤, 2. 田中, 3. 伊沢田 |
| 決定事項 | ・1. フレンドサニタリーの収益性は高いが、今期は計画上はそんなに伸びる前提では見ていない ・2. M&Aによる関東エリアの拡大を進める |
| 宿題事項 |  |
| 次回会議予定日時 | ・不明 |

■ 議事（敬称略）

[加藤] はい、お電話代わりました加藤です。お世話になりました。伊沢田です。よろしくお願いします。

[加藤] では早速ですが、アップデートについてお話しします。

[加藤] まず、前期1年間で見ると廃棄物処分の伸びがここ3年くらいの比較で言うと、やや伸び率が5.7%で少し鈍化したように見えるんですが、これはどうなんでしょうか。収集運搬がかなり好調なので、あえて抑えたのか、前期は少し弱くなったのか、どう見たらいいんでしょうか。

[田中] 弱まったイメージはなく、スケジュールだけでは変ですが、予算通りの動きで進んでいたという形になります。

[田中] 特に大きな変化はなく、手元に決算説明書がありますかね。こちらの11ページの売上高の増減分析を見ると、過去の部分では最終処分場の売上が多くて、そこが一番大きく増えているというイメージです。それ以外のところはあまり大きくなかったという感じですね。

[田中] 今回はそれよりも大きい金額で収集運搬の需要が増えている印象です。業績は通期で見ても上振れた感じで終わっています。

[田中] 予算としても最終処分が5億増えており、12ページの営業利益の条件分析では最終処分場の分が4億1400万ということで、限界利益率も高く、業績の右肩上がりの要因となっています。

[田中] 決算締めた後の9ページで通期でも営業利益率が41.6%と40%に上がってきているのは、最初期の症状が増えている部分での上振れもそうですし、フレンドサニタリーの部分も売上が増えただけでなく、収益性も上がっています。

[田中] 20ページを見るとセグメント別の売上高と利益がありますが、2期前はフレンドサニタリーが全く寄与していない部分で、2024年3月期が半分6ヶ月入っていて、2025年3月期が12ヶ月入っているんですね。フレンドサニタリーの分が収集団地のところで売上が増えただけでなく、利益も増えています。利益率も当時2期前だと13.35%だったものが、2025年3月期では26.15%と上がっています。

[田中] 最初の無常もそうですが、それ以外の事業の収益性も底上げして上がっているというところが通期の影響として押し上げ要因になっていると思います。

[加藤] 前期だと最終処分が12億で、終わった期だと5億で、この差でいうと、ある程度いっぱいになってきたとか、そういう問題ではなく、もともとの計画がこの数字だったからということですかね。

[田中] 基本的には予算通りの段取りで進めているので、期初に決めた単価と量を基にきっちりと進めている流れです。今期は13ページにある予算と実績の比較を見ると、売上が2増で、利益も同じく2増ですが、これは上方修正した後の数字です。

[田中] 上方修正した時にある程度の上振れ分も見込んで修正したんですが、それをさらに上振れたというところで、最初の上方修正の部分は奥山とフレンドサニタリーの部分がもともと予算を立てる際に見込んでいた業績よりも高い収益性で決算を得ているので、その分の予算との差は上方修正で直した分に入っています。

[田中] それ以外のさらに上振れた分は奥山の影響があるので、予算から見ると決して少なくなったという話ではないです。

[加藤] フレンドサニタリーはまだ伸びるんですか。

[田中] フレンドサニタリーは、うちの一般の収集運搬のライナーという会社と同じような考え方で、ルートがあってそこから収集運搬で集めていく感じです。

[田中] ライナーの場合だと飲食店のゴミを回収して市の焼却施設に持っていく感じですが、フレンドサニタリーはし尿の汲み取りなので、し尿を汲み取るルートで回って処理場に持っていくという形です。

[田中] し尿の汲み取りには二重周りの工事が入るんです。例えば浄化槽清掃や便器の工事などがプラスアルファで入ります。こういった工事が入ると利益率が高くなりますので、スポットの部分で変わってくることがあります。

[田中] 今期は計画上はそんなに伸びる前提では見ていないです。

[田中] 今期の数字は二重周りの工事などでしっかり上げていた部分があるので、コンスタントにルートの中で上げているものではないです。安定して上がっていて、それにプラスアルファでそういったものが乗ってくるという感じです。

[加藤] 第四クオーターは結構そういったものが乗ってきたということですかね。売上が少し跳ねたのは。

[田中] 収集運搬の第四クオーターは良かったです。そういった部分が入るので、一定のルートで収集運搬で安定するような感じですが、特殊要因がそこに入っているという感じです。

[加藤] 今回のM&Aは関東のところで面白いですね。これカットは外部委託していた要素が多かったんですか。これを内製化できるということでしたっけ。処分場どういうわけですか。

[加藤] M&Aの母親系なんかどういったシナジーを見込んでいらっしゃるのか、いかがですか。

[田中] 今回のM&Aの話ですね。大根高山さんの話ですかね。

[田中] それは27ページにあります。こちらに大根高山さんの紹介があります。

[田中] 私たちの戦略としては、20ページに中長期的な成長戦略があります。基本的には商圏は広く太平洋ベルト地帯ですが、拠点は東海に集中しています。

[田中] 今後は関東方面に最終処分場や焼却施設を展開していこうという長期的な成長戦略を掲げています。自社による開発と積極的なM&Aの二つを挙げています。

[田中] 自社による開発は利益権の許可の取り方やオペレーションの仕方があるので、自分で取るのが一番強いですが、時間がかかってしまいます。成長にはスピードが必要なので、時間を買うという意味でM&Aをします。

[田中] 今回は千葉県に管理型最終処分場を持っているので、関東方面に最終処分場の拠点を一つ置くことができたという成長戦略の実現化です。

[田中] 27ページに戻ると、最終処分による魅力的なM&Aによって関東エリアの自由エリアの拡大が実現したと書かれています。

[田中] 今後、一つのビジネスモデルとして確立していく形になりますが、支援型M&Aという流れが今後できてくるかと思います。

[田中] 私たちは最終処分場の専門家で、許可やオペレーションの仕方に精通しています。

[田中] 例えば、ここでの大陸奥山さんですが、創業者というか実質的な経営者の方は92歳でしたね。

[田中] そのため、後継者不足に悩まれていて、そこでしっかりと許可の部分などに精通した専門家に引き付けていかないと、最終処分場というのは埋め立て完了後に一定期間水処理を安定して行わなければならないんですよね。そういったところで環境に負荷を与えないようにするためには、環境保護のためにしっかりとした専門家に託すのが一番重要になってくるわけです。そういった部分も受けながら進めていくと、他の人たちではできないけれども、私たちがやると非常にポテンシャルの秘めた会社だという判断をさせていただいて、今回この山でさせていただいたというのがこの大工さんさんなんですね。

[田中] 元々の部分でいくと、全体の許可自体でいくと303万立方メートルという形で、金型最終処分所なんですけれども、開業が昭和58年という形なので、ある程度埋め立ても進んでいる中での引き継ぎという形になるんですけれども、ただその部分については私たちの手がかかると、今までのミラク浜名ですかね、今M&Aで買った仮囲い型と安定型の最終処分場の会社もそうですけど、私たちが買ってから収益性の高い施設に生まれ変わっていますので、そういった部分でいくと、新型M&Aという形に入っていて、私たちのノウハウで生まれ変わらせていくという形のM&Aが今後増えていく可能性があります。

[加藤] これって、より収益性の高い処理物を御社の力で持ってこれるから収益性が良くなるという話なんでしたっけ。オペレーションとか。

[田中] そうですし、あとは全て全て全て時間ですからね。そういった部分をいろんなやり方でしっかりと専門家の目で見て、工事業者の方々との折衝などを丁寧に進めていくとかですね。

[田中] どちらかというと、最終処分場の業者さんっていうのは、何も非上場の会社さんですし、何もしなくても利益が出るわけですよ。口を開けてても仕事が入ってくるし、それこそすごく利益が出るわけですよね。そうすると、あまりそういったところの心配をせずに来ちゃってる方々もいるものですから、そういったところを手を加えていくことによって変わっていくような形の支援型M&Aっていう形を今後増えていくんじゃないかなと思っていますけども。

[田中] 会社としての部分っていうのがIRで出させていただいては思いますけどもね。もうそこへのテコ入れっていうのはもう足元からすぐ始めてるんですか。もうすぐに始めてますよ。というかここはそうですね、もう2年ぐらいずっと私がちょっとご視聴させていただいたところではあるものですから、いろいろと議論しながら進めていった中で今回予約って感じですかね。

[加藤] こうなると御社の営業利益率が4割で、彼らが20%切ってるんで、御社の利益率に中小規定が近づけていくっていうことになるんですかね。

[田中] 長期的に見てっていう形になるので、支援して手を加えて生まれ変わらせるところから始める。まあ、遠州砕石さんもそうですけど、大体こう手を加えて、まずM&AするとPMIやるじゃないですか。そうすると、まあ長城企業並みの管理体制もそうですし、あと安全な管理というのも私たち見てきますので、そういう意味ではそういった手を加える部分があったりっていうことをした中で、次のところの部分だとかそういったところを見ていくと、そうすると他の人が見たときにはわからないんですけど、私たちが見ると私たちだとやれるポテンシャルっていうのがあるんですよね。

[田中] これ私たちの強みだと思ってるんですけど、まさにその強みを生かした形の混合M&Aっていうのが徐々に増えていくんじゃないかなって思ってますけど。

[加藤] この会社は業績競争に織り込んでるんですかね。開いてないです。

[田中] そうなんですね。暖簾がどれぐらいですか。暖簾もまだ公表してないので、今は色々と調査中って感じですかね。

[不明0] うん、ありました。

[加藤] そうですね。

[加藤] で、今期もまた営業利益率下がる前提になってますけど、ここはいつも通りかなりコンサバに置いてるっていうことでいいんですかね。それをよく言ってますけどね。

[田中] 23ページにですね、オーガニックローズの推移ということで3年目の記載があるんですけれども、まあ3年目でもうすでに94億で、まあ有利傷でいくと42.5という形になってるんですけど、あと2年あるのに6国ですかって言われてるんですけど、2M3年目っていうのは、吉は結構好調にね、廃棄物とかでもあったっていうところではありますねっていうところにはなるんですけども、大体あの、チャレンジエディティ作った時に、あのきっちり5年目の部分のですね、中経作った際には、数字っていうのある程度出てて、そこをね、目標する時には、やっぱりあの丸とした数字がいいよねっていうところでしてたところがあってですね、こうなってて、近くのチャットくらいなんですけど、そんな感じでですね、着実に。

[加藤] 最終的には2020年3月期に達成するということで順調に進めてますねっていう印象で進めておりますと。ちなみに23年3月来てオーガニックで50億だったと思うんですけど、今季この48億のジョーガニックだと今どれぐらいなんでしたっけ。今期っていうのは新興期の予算ですよね。

[加藤] 書いてないんですよ。そこはそれしないです。終わったことしか使えてないっていう。イメージは収集パンで5億とかあるんで、ざっくりやがそこから今のから5、6億ぐらい引いたものが例えば四条区ぐらいがおそらく計算上オーガニックっていうイメージになるんですよね。そこはちょっとまだお伝えして興行しないんで。

[田中] お伝えできないっていうね。

[加藤] オーガニック50に対しては順調に順調にインラインってことで以上ですね。はい。

[加藤] わかりました。

[加藤] そうですね。

[加藤] あとはキャパ号のニューススローがどこでしたっけこれか。

[加藤] グリッシーのところの増量の許可。これは別にじゃあ同型PIにインパクトあるかというと、ここは別に加速するとかそういう話じゃないわけですかね。そうですね、遠州クリーンセンターと浜名子クリーンセンターともちろん増量可能となっておりますので、この新方期でですね増量するような形にはなるんですけれども、結局増量増えたことで何がっていう話になると、ベタ的感が伸びますねっていうところがありますので、そこの部分での減価償却費の変更とかっていうのは出てくると思いますし、特に遠州国センターはねそんなにあの期間量も増えてませんけど、ハマド国センターは1.8倍ぐらいにあの増えますので、その営業というのは少し出てくるのかなっていう気がしますけど。

[不明0] ありました。

[加藤] そうです。

[加藤] どうですかね。今期の何か成長ミルとんピックスありますかね。

[田中] まあ、淡々とやっていくのみっていう感じですかね。はい。

[加藤] あります。

[加藤] さあ、分かりました。すいません、どうもいつもありがとうございます。

[田中] よろしくお願いします。

以上