作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 新しいプロジェクトについて ・2. アップデートについて |
| 開催日 |  |
| 場所 |  |
| 出席者 | ・1. 加藤, 2. 平昌 |
| 決定事項 |  |
| 宿題事項 |  |
| 次回会議予定日時 |  |

■ 議事（敬称略）

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。

---

[加藤] こんにちは、皆さん。今日は新しいプロジェクトについて話したいと思います。

[平昌] こんにちは。どんなプロジェクトですか？

[加藤] これは、地域の環境保護を目的としたプロジェクトです。具体的には、植樹活動を行います。

[平昌] それは素晴らしいですね。どのように進める予定ですか？

[加藤] まず、地元の学校や企業と協力して、ボランティアを募ります。それから、植樹のための場所を選定します。

[平昌] なるほど。どのくらいの規模で行う予定ですか？

[加藤] 初めは小規模で始めて、徐々に拡大していくつもりです。最終的には、年間1000本の木を植えることを目指しています。

[平昌] それは大きな目標ですね。成功を祈っています。

[加藤] ありがとうございます。皆さんの協力があれば、きっと達成できると思います。

[加藤] お電話代わりました、加藤です。お世話になります、平昌です。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です。まず、前期1年で見ると、排気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も見えますが、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、それが抑えたのか、少し弱くなったのか、どう見たらいいんでしょうか。

[平昌] 弱まったイメージはなく、スケジュールだけではないですが、予算通りの動きで進んでいた形です。特に大きな変化はありません。お手元に決算説明書はありますか？

[平昌] 例えば、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一番大きく増えています。それ以外の部分はあまり大きくなかったというイメージです。売上を見ていたのは最終処分場の部分で、それが今回見ていただくと、それよりも大きい金額で、終身ファンの事業がフレンド・サンテリーの業績として通期で寄与したからです。それが入っているような印象になっています。そういった形での数字の予算で進めていたものです。

[平昌] ここも予算通りというよりは、上振れた感じで終わっているというイメージです。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見ると、最終処分場の分は4億1400万ということです。引き続き限界利益率も高く、この部分は業績の右肩上がりの要因です。

[平昌] 今回決算を締めた後の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、こういった部分の影響です。もともと最初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・サンテリーの部分は単純に売上が増えた、M&Aがあったから売上が増えただけでなく、収益性も上がっています。

[平昌] それが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・サンテが全く寄与していない部分で、2024年3月期が半分、6月に入っていて、2025年3月期が12ヶ月入っているんです。フレンド・サンテリーの分がこの終身法のところがそうしますと、売上が増えただけでなく、利益も増えています。増えているだけでなく、利益率の方が、当時2期前だと13.35%だったものが、2025年3月期の部分で26.15%という形で上がっているところがありますので、最初の職場もそうですが、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ったところが、通期の影響ということで言うと押し上げ要因という形になるかと思います。

[加藤] 一個前の期だと最初処分が12億超えていて、終わった期だと5億で、この差で言うと、例えばキャパがある程度いっぱいになってきたとか、そういう問題じゃなくて、もともと計画がこの数字だったからということですかね。

[平昌] 基本的には予算の通りに入れたままの段取りで入れているものですから、大体気象に決めた単価と量をもとにきっちりと入れていくという流れをやっているものですから、そういう意味では逆に今期というのは13ページにあるんですけれども、予算と実績の比較を見ると売上が2%増で、利益の方も同じく2%ぐらい上がっているんですけど、これは何かというと上方修正した後なんですよね。

[平昌] だから上方修正した時にある程度奥山の上振れ分というのも見込んで上方修正したんですけど、それをさらに上振れたというところで、この最初の上方修正の部分というのは、奥山とあとはやっぱりフレンド・サンテリーの部分がもともとM&Aで買った時の業績を見ながら予算を立てるじゃないですか。ずっとフレンド・サンテリーさんって売上高中国で営業利益2億の会社をずっとコンスタンスそれから上げてた会社だったので、予算もだいたいそれくらいで積み立てる積み上げていくんだけども、実際蓋を開けたらPMI効果もあったのか、それよりも高い収益性の部分で決算を得ているものですから、そこの分の予算との実の差というのはこの上方修正で直した分の中に入っているんですよね。それ以外のところのまたさらに怯えた分というのはやっぱり奥山のところの影響があるから、そういう意味では、予算のところから見ると、決して少なくなったねとかそういった話でやっているイメージはないという感じです。

[加藤] なるほどね。フレンド・サニタリーはまだ伸びるんですか。

[平昌] フレンド・サニタリーはね、考え方としては、うちの一般の主春パンのもともとライナーっていう会社があるんですけど、それと同じような考え方で、やはりルートがあってそこから主春パンで集めていくっていう会社って感じになるんですよね。それをライナーの場合だと飲食店のゴミとか、こういったところのゴミを回収して、市の焼却施設に持っていくっていう感じになります。一方でフレンド・サンテリーさんっていうのはし尿の汲み取りなので、し尿を汲み取るところのところにルートで回って、そして処理場に持っていくということで、やり方は変わらないんですけど、それとちょっと違うのはし尿の汲み取りのところっていうのはその二重周りの工事っていうのが入るんですね。例えば浄化槽清掃とか、あとは二重周りの工事っていうと便器とかね、そういったところの工事っていうのがプラスアルファで入るわけです。こういった工事が入るとやっぱり利益率高くなったりとかしますので、そういったスポットの部分だったりとか、そういったところで変わってくるということはありますね。

[加藤] 今期で計画上はそのモビル前提では見てないわけですか。

[平昌] そうですね、やっぱり今期というかこの選挙の時の数字っていうのはやっぱりこの二重周りの工事とかこういったところ部分できっちり上げていたっていうところがあるものですから、そうするとそこでコンスタンスにこのルートの中で上げてるものではないというところはありますので、ちょっと落ち着きめにと言ったら変ですけど、判定しては地獄に良く出上がっていて、それにプラスアルファでそういったものを持ってくるという感じになりますね。

[加藤] 四クォーターは結構今おっしゃったものが乗ってきたということなんですかね。売上が少し兼ねたのは第四皇太。

[平昌] 収集運搬のこの四球結構いうんだった。そういったところの差が出るのはそういった部分が入るので、ずっと一定大体ルートだから収集運搬で一定の売り上げでこう横安定するような感じになるんですけど、そういう意味ではちょっとここは特殊要因がそこに入ってるっていう感じになります。今回のmaは関東のところなので面白いこれカットは外部委託してた様相多かったんですか。これを内製化できるってことなんでしたっけ処分場。

[加藤] そういうわけじゃないか。マンドへの母背景どういったシナジー見込んでらっしゃるのかなってとこだといかがですか。

[平昌] 今回のっていうのは4月の円満デーの話そうですね。太平洋さんの話ですかねそうですねそれはねえページで27ページなんですけれども、こちらにですね大蓮舫さんさんのご紹介があります。もともと私たちの戦略というのはえっと20ページですかね、20ページにですね中長期的な成長戦略というのがあるんですけれども、基本的にはその地図見ていただいてもお分かりの通りですね、あの商圏は広く太平洋ベルト地帯なんですけれども、まあただ拠点という意味でいくと、やっぱりこう東海の方に周知してるんですよね。それをやっぱ今後はですね十五万円関東方面に最終処分場もしくは焼却の施設を展開していこうということがあのうん、ごめんなさい長期的な中小、あの地震災害の成長戦略として掲げていた内容になります。で、そこの中の手段として自社による開発と積極te am one dayという二つを挙げているんですけれども、自社による開発はどうしてもそのまあ利益権利益の利益の取り方とか利益によるオペレーションの仕方をしているのでまあ自分で取るのが一番強いですよ。だけどいかんせんお時間がかかっちゃうんですね奥山でそうするとうやっぱ成長にはスピードが必要だってことで、時間を買うという意味でエマンデをしますということを掲げています。で、そこの中で今回っていうのは千葉県に管理型最終処分場を持ってらっしゃるんですよね。で、ということ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、あの戦略としてはここはだから実現化したというところの部分であるので、ここの部分では最終処分場を関東方面に一つですね拠点ができたとここに27ページ戻っていただくと最終処分に入れなければ魅力的m & aによって関東エリアにおける自由エリアの拡大が実現したというふうに書いてあるんですね。で、ここの考え方というのが今後一つのビジネス分類として確立していく形になってくるんですけどもまああの支援型m & aという形のですね流れが今後できてくるかと思いますというのが私たちってのは最終処分場の専門家じゃないですかでかなりその精通してるというか許可もそうですけどオペレーションの仕方も精通してるとそういった中で例えばまあここの大興三さんですと創業家というか実質的なあの経営者の方っていうのは九十二歳だったんですねでなかなかその後継者不足悩まれていてそこの中できっちりとまあえっと許可の部分だとかそういったところで精通し専門家にやっぱり引き付けていかないと最終処分場っていうのはお目立て完了後にですね一定期間水処理安定しておくまで水処理しなきゃいけないんですよねそういったところでいくと環境に負荷を与えないようにするために、環境補正のためにはしっかりとしたやっぱり参拝業者、私たちのような専門家に託すのがやっぱり一番重要になってくるわけですよ。そういったところの部分もお受けしながらついていくとで他の人たちではできないんだけども私たちがやるとまああのまああのまあ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お姉させていただいたっていうのがこの大工さんさんなんですね。ですので元々の部分でいくと全体の許可自体でいくと三百三万流米っていう形で金型最終処分場なんですけれども開業がですね昭和五十八年という形なもんですからある程度こう埋め立ても進んでらっしゃる中でのまあ引継ぎという形になるんですけれどもまあただそこの部分については私たちの手がかかると、まあ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改修にそうですけど、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ますので、そういったところの部分でいくと、そういったところを新型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していくっていう形のm & aが首都コンも増えていく可能性があります。

[加藤] これより収益性の高いそのなんていうんですか処理物を御社の力で持ってこれるから収益性良くなるっていうそういう話なんでしたっけ。オペレーションとか。

[平昌] あとはその全て全てって言っちゃいかんですよね。そういったところの部分をまあいろんなやり方ですとかっていうところもしっかりと専門家の目で見てですね、書いている。またその工事業者の方々との折衝とか、そういったものを丁寧に進めていくとかですね。まあ、そんなかっていうとね、やっぱりあの最終処分場の業者さんっていうのは、まあ何も非上場の会社さんですよとかね、何もしなくても利益で出るわけですよ口開けててもお仕事が入ってくるし、でそれこそすごく利益が出るわけですよねそうするやっぱりあまりそういったところの心配せずに来ちゃってる方々もあるとかするもん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 & dっていう形を今後ですねちょっと増えていくんじゃないかなと思ってますけども会社としての部分っていうのがi rで出させていただいておりますけどね。

[加藤] そこ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。

[平昌] そうですね。もう二年ぐらいずっと私がちょっと補修させていただいたところではあるもんですから、なかなか色々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四割で彼らが二十パー切ってるんで御社の利益率に中小規定や近づけていくっていうことになるんですかね。

[平昌] 長期的に見てっていう形になるので、まずは支援して手を加えてですね生まれ変わらせるとこから始めるってまああの遠州砕石さんもそうですけど、だいたい手を変えて、まずm & aするとpmiやるじゃないですか。

[平昌] そうですね、通常企業並みの管理体制もそうですし、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と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他の人が見た時にはあの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

以上