作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 2025年3月期の決算説明 ・2. M&Aによる成長と業績の底上げ ・3. 収集運搬事業の利益率向上 ・4. 最終処分場の運営と利益率の向上 ・5. 次期予算と業績見通し |
| 開催日 | ・不明 |
| 場所 | ・不明 |
| 出席者 | ・1. 保坂, 2. 不明0, 3. 不明1 |
| 決定事項 | ・1. 配当を当初の10円から18円に増配することを公表 |
| 宿題事項 | ・不明 |
| 次回会議予定日時 | ・不明 |

■ 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月の上旬に一度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、比較的早くありがとうございます。本当にありがとうございます。

[保坂] はい、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、上方修正もされて頑張っていらっしゃいます。ただ、今期のガイダンスが少し控えめでしたので、少し調整しているようです。見通しは非常に良いと思っていますので、その辺を確認して、もう少し買い増ししたいなと思っています。ありがとうございます。

[不明0] はい。

[保坂] すみません、一通り資料を拝見していますが、ざっくりとお話ししていただけるとありがたいです。

[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。こちらは連結業績のハイライトとなっています。見ていただければわかるように、売上高、利益ともに過去最高を更新しており、売上高と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います。また、金額だけでなく、営業利益率も見ていただくと、2023年3月期が35.4%、2024年3月期が37.05%、そして2025年3月期は41.6%という形で、着々と営業利益も上がってきています。

[不明0] 一般的な傾向としては、主な売上増の要因は最終処分場が多かったのですが、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のですが、それにプラスして2025年3月期はM&Aによる成長が連結全体の業績の底上げに寄与したと言える期だったと思っています。ざっくりと売上の増減分析を見ていただくと、11ページをご覧いただけますと、前期と今期の売上の推移ということで評価されています。大体、前期も先々期もずっと処理の形の部分でお話ししていますが、最終処分場が大きく、今期の特徴としては最終処分場よりも収集運搬の方の売上が増えているという形になっているのが特徴的だと思っています。

[不明0] また、営業利益の増減分析を見ていくと、最終処分場が大きく貢献しており、中心配の部分についてはフレンド・サンターリーの業績が寄与したという形になっています。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。5億900万円だったら4億5400万円利益を増えるということで、限界利益率が高いというところは相変わらずのインパクトですが、それとは別に収集運搬の方も増えています。事業によって営業利益率が色々と変わるのですが、収集運搬の利益率もフレンド・サンターリーを購入したことによって業績に寄与しています。10ページを開いていただければと思いますが、こちらにセグメント別の分析があります。廃棄処分事業は最終処分場が大きなものがありましたので、見方が変わらないですが、注目すべきは収集運搬事業の方です。例えば2023年3月期はM&A前の業績でした。7億ぐらいですね。2024年3月期はフレンド・サンターリーが半分入っているので、半分だけ業績に入っています。2025年3月期はこれが通期で入ってくるような形になります。そうすると徐々に増えているのですが、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5億2900万円になっています。利益も増えていますが、特筆すべきは金額だけでなくセグメント利益率です。セグメント利益率も収集運搬事業で、前期だと16.74%で、これも半分入っているので利益がそもそもあれですが、そこから比べても2025年3月期は26.15%という形で利益率も上がっています。

[不明0] もともとフレンド・サンターリーさんは売上高10億で営業利益が2億コンスタンスに発生している会社さんをM&Aしたのですが、その後私どもの会社で買った後もPMIを実施して手を加えています。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いう形です。もともと2期前の時に収集運搬の一般というのは何をやっているかというと、一般の収集運搬です。同じですが、街中の飲食店さんとかから廃棄物を集めて市の行政焼却施設に持っていくという仕事をしていました。今回フレンド・サンターリーさんはし尿の汲み取りを主にやっているところになります。同じような形でし尿の汲み取りはルートがあって、汲み取った後に処理会社の処理施設に持っていくという行動は変わらないですが、この仕事とプラスして何が入るかというと、使用前の仕事が入ってきて、例えば浄化槽清掃とか浄化槽周りの工事も仕事として入ってきます。具体的に便器とかの工事もプラスで入ってくるんです。そうするとこの量が入ってくると、収集運搬だけでなく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。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ことになりますし、どのような形が利益率が高いかというと見ながら戦略的な部分もあったりしますので、PMIが入ることによっての改善も見えた期だったかと思います。

[不明0] また、M&Aが寄与したということで、11ページを見ていただくといいと思いますが、園田というのがあります。園田って何かというと、廃棄物処分事業ではない、参拝業ではない売上という形になります。何かというと遠州採石さんなんです。

[保坂] はい、前も奥山の森の向かい側にあるって。

[不明0] そうです。最初に行こうってことで、もともと決算短信ってお持ちですか。

[保坂] はい、あります。

[不明0] 決算短信のページで言うと、一番後ろのページなんですけど。

[保坂] 。

[不明0] よし。

[不明0] よいしょ。

[保坂] 。

[保坂] 。

[不明0] 採石業って斜陽業、斜陽業なんですよね。ちょっと。

[不明0] はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、

[保坂] 大きくはないんですが、全体の利上げについては、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に上がっているんですけど、利益を見ていただくと良いと思います。スイムと利益。

[不明0] そうですね、すごいですね。

[保坂] スイムと利益率が8、14です。

[不明0] 6万4,000円ですよね。そうですね。4割に開発ですよね。

[保坂] そういった形で収益を上げています。ただ、これが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形に戻す作業が必要です。土がないと購入しなければならず、コストになりますが、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。ある程度たまったら、それ以上残土は受け入れない形になりますので、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いて、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。

[不明0] 素晴らしい組み合わせですね。本当にそういうのがあるんだなという感じがしますね。

[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。利益高が増えていて、利益も同じように増えていますが、これは常に上方修正をしています。今回修正した後の数字です。上方修正した理由は、先ほどのPMIを行った会社などがそうですが、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、私たちが一般を行ったり、いろんな作業をしたりすることで収益性が上がった部分があります。奥山の森のプラス分や見込み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した。

[不明0] はい。

[保坂] おおむね好調に推移したという形になりますね。

[不明0] 分かりました。

[不明0] 今期の見通しの作り方はどんな感じになったのでしょうか。

[保坂] 今期の見通しについてですが、予算のところですね。来期の予算の部分で業績に対する見通しを図る形が記載されています。オーガニックローズの推移が、そうですね。業績と予算のところで、どちらをご覧くださいね。18ページですね。ここに予算の見通しというところの記載があります。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。億円ができたらこれくらいの成長率ということで期待されることもあるかもしれませんが、前期は比較的業績が良かったというところがあります。オーガニックローズの推移も見ていただくと良いと思います。2027年3月期に売上高100億、経常利益500億円ということで動いていますが、23ページにすでに実績で100億を超えています。達成7年後に100億なのかとよく聞かれますが、これはオーガニックローズでM&Aグロースではないという話になります。M&Aグロースと今の進捗で見て、2025年3月期で109億ということで100億を超えています。オーガニックローズと言いますと、3年目の2025年3月期で94億という形で非常に好調に推移しています。また営業利益率も42.6という形で50%を目指して順調に通じています。あと6億なのにと言われますが、2026年に新しい展開があります。3年目は好調だったという最終処分場の部分がありました。基本的には最終年度に向かって着実に進める形になると思います。よく刻みますねと言われますが、予定は変えずにこのままでというふうに、もともとチャレンジ駅を作った時に、5年目の中期計画を作った時も実際はこの数字ではなくて積み上げた数字が目標なんですからね。丸っこい数字が見やすいじゃないですか。ということで丸っこい数字に切っているんです。目標が。なので、いい感じでちょうど二年、五年目ぐらいで達成という形になるんじゃないかと思っています。

[不明0] なるほど。

[保坂] なんとなくゆっくり目に見えるかもしれませんが、そんな気持ちでやっています。状況によっては外部環境を見ながらやりますので、もともと最終処分場って例えば319万リューベって許可をもらうじゃないですか。そうするとこれは例えば中間処理施設だと日量何トンって考え方があります。そうするとだいたい稼働率っていうのが決まってきてっていうのがありますが、最終処分場っていうのは許可を与えられたら何年で埋めるかっていうのは経営者の裁量に任されています。それぞれ経営者の方々が持っている営業権や条件の範囲、お客さんを持ってくれる力、ノウハウなどがそれぞれ違います。持っている経営者の力によって何年で埋めるかを決めるわけです。最終処分場はなかなか結果が取りづらいので宝物です。いかにこの宝物を高い利益で仕上げるかが経営者の腕の見せ所です。バカスか埋めて利益を上げても同じですし、しっかり使う抗炭化物を少量入れても同じ数字が上がってくる。ここはそれぞれの裁量で力で変わってくるんです。やり方運営の仕方は。いかにそのリューベあたりの利益を高めるかを見ながら、私たちは搬入する量と単価を決めています。それに基づいてガバナンスを利かせて、きっちりその予算通りに入るような形で調整して入れています。ただ、基本的には全体最終的に振り返った時にリューベあたりの利益を高めるということになります。外部環境で突発的案件や緊急の案件がある場合には搬入を増やしたりします。例えば緊急で不祥事が起こって大量のリコールがありました。それを一気に最初の人に入れなきゃいけないという時は突発条件で受け入れます。緊急のものやそういったものについては受け入れます。

[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。

[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、だから第三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、まあ一九の時に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聞いてなくなるわけじゃなくて、もうちょっと三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。そうすると大学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。

[不明1] ははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははははは

[保坂] 300万立方メートルなんですけれども、岡山と同じくらいの規模なんです。ただ、摂津の開始が1985年ということで、長い間運用されている会社です。次のタイミングで、後継者がいらっしゃるんですけど、元々の経営者が92歳の方で、次の運営や経営を担う方がなかなかいない中でのM&Aでした。この進行期から、一つのビジネスモデルとして支援型M&A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、特に最終処分場において能力が高いんです。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、私たちが買ってから収益性が上がったり、利益体質に変わっていきました。私たちだからこそ解決できる、開拓できる、増量できる、再生できるということです。専門的な知識と高度な技術を持っているので、いろんな最終処分場を買って再生するビジネスモデルが今後確立されていくと思います。

[不明0] 連結はいつからですか？

[保坂] これからです。まだ連結になっていません。4月14日に買って、取得日が6月30日で、7月から連結になります。

[不明0] ちなみに、56億円というのは純資産がということですか？

[保坂] はい、純資産56億円の会社を1億円で買っています。

[不明0] それはすごい逆の例ですね。時価評価をしなきゃいけないので、そこは書いていませんし、IRにも書いていません。

[保坂] ここからは支援型M&Aという形で、普通の人だったらどうしようかと考えるところを私たちが引き継いでいくことになります。環境に影響を与えないように、しっかりと専門家が見て、ポテンシャルのある会社を私たちが再生していくビジネスモデルが確立されつつあります。

[不明0] 100パーセント取得なんですか？

[保坂] はい、100パーセント取得です。

[不明0] 先ほど300万立方メートルと言いましたが、残りの容量はどれくらいですか？

[保坂] 1985年からやっていますので、まだまだあると思いますが、長期的に拡張も視野に入れています。

[保坂] 業績が良かったので、配当については当初の10円から18円に増配することを公表しています。私たちの成長を見ていただくと、収益性が非常に高いのですが、規模はまだ小さいです。収益性を保ちながら規模を拡大していくためには、産廃業は総置産業なので、施設を作るのに初期投資が必要です。まずは内部留保をして、設備投資をしながら会社を大きくしていき、株主に還元していくことが目的です。

[不明0] 配当はあまり気にしていませんが、21ページのF社が大手さんなんですか？

[保坂] 他社のことはあまり言わないようにしています。

[不明0] 東日本エリアの話がありましたが、熊谷でしたっけ？

[保坂] 焼却施設ですね。スケジュールは着々と進んでいますが、公表できるタイミングではありません。具体的な話ができる頃にお話しします。

[不明0] 25ページの非常にチャレンジングな目標について、オーガニックでこれくらいとか、M&Aでこれくらいとか、目安があれば教えてください。

[保坂] 残念ながら、明確に分けてはいません。M&Aの取得価格が高止まりしていることもあり、のれんが乗るので、保守的に見てこの数字になっています。

[不明0] はい、という形ですかね。

[保坂] 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] かね。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] ここね、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、これはね。

[不明0] まあね、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] あの、なんかデータとか見てもね、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、なかなかね、どうなんでしょうか。取りやすいは取りやすいんですけどね。

[不明0] まあ、そうですね。なんでうちは東北はこの前のでどこでしたっけ、24ページにもあるようによく回るってありますよね。

[不明0] 大きく回るのは、これからというと関東のお荷物を商店を当てた最終消滅者施設だっていうところなんですけど、まあ、あの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] 確かにこの丸のとか東北もそうですし、あと北陸っていうのは関東のお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、こう辺鄙なところとかね、あとは山の形を利用したりとかっていうところ多いので、そういう意味でいくとやはり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お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、関東。

[保坂] はい、なのでこの距離の部分の地のりを収集パン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行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、まあ、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あれですね、やはりこういう業態上、なんか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、あのそういうこと嫌な人たちなので、あの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、あの連結と単体の違いなんですよね。だからあのそうなんです、そうなんです、だから。

[不明0] 単体のあ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、あのえっと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、そこで。

[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自傷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、あの社長はもうあのご専門家ですから、あるそれはどうしてそのなんか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] 連結相応で今が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、なんかお話の感じいただいても、まあなんか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。

[保坂] はい、いろいろありがとうございます。

[保坂] 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。ですからもう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、あのそうですね。なのでまあなんかよしよしとかちょっとしろいとかさせていただくかもしれませんけども、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