作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 2025年3月期の決算説明 ・2. 売上増減分析 ・3. 営業利益の増減分析 ・4. 最終処分場の業績 ・5. M&Aによる成長 ・6. オーガニックローズの推移 ・7. 中長期成長戦略 ・8. 支援型M&A |
| 開催日 | ・不明 |
| 場所 | ・不明 |
| 出席者 | ・1. 保坂, 2. 大神 |
| 決定事項 | ・1. 2025年3月期の業績は好調 ・2. M&Aによる成長が寄与 ・3. 支援型M&Aの確立 |
| 宿題事項 |  |
| 次回会議予定日時 | ・不明 |

■ 議事（敬称略）

【出力形式】

[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。

[大神] 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おります。ありがとうございます。本当にありがとうございます。

[大神] 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印象です。上方修正もして、頑張っていらっしゃいますね。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に見えますが、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います。ありがとうございます。

[大神] はい。

[保坂] すみません、一通り資料も拝見していますが、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ると助かります。

[大神] 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。

[大神] 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、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、真ん中の営業利益率の方を見ていただいても、2023年3月期が35.4%、2024年3月期は37.05%、そして2025年3月期の直近の金利は41.6%という形で、着実に営業利益も上がってきています。この傾向としては、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による成長も連結全体の業績の底上げに寄与したと言える期だったのかなと思っています。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、選挙と本期の売上の推移ということが評価されています。大体、先期も先々期もずっとこの処理、あの処理、あの処理という形でお話ししているんですけど、大体が最終処分場が大きくて、あとはあまり大きくなかったんですけど、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が増えているという形になっているのがちょっと特徴的なのかなと思っています。

[大神] また同じように、実際に営業利益の増減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いますし、中心的な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っていますね。売上増減分析と営業利益の増減分析を見ていただくと、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やしているということで、いかに限界利益率が高いかといったところは、相変わらずのインパクトなんですけれども、それとは別に収集ファンの方も増えていますよね。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、そもそもの収集運搬の利益率というのもフレンド・サンタリーを、あの、手を加えていくことで、業績が上がっているという形で、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います。こちらにはセグメント別の分析がございます。廃棄物処分事業は見方が変わらないですけども、凍結すべき部分でのフレンド・サンタリーの業績は寄与したという形になりますね。売上増減分析と営業利益の増減分析を見ていただくと、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やしているということで、いかに限界利益率が高いかといったところは、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いますよね。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フレンド・サンタリーをですね、あの、あれなんですけど、そこから選挙のです。で、2020年3月期はっていうとちょうどねフレンドセンターリーが。そうするとはい、でこのz and管理業というのも許可を取りました。でこのz and管理業というのも許可を取りました。で、これ三つ並んでるんですけど、例えば2023年3月期はm & a で実施したいっていうことですけども、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。

[保坂] 大きくはないんですけども、全体の利上げに対しては、12ページを見ていただくと、2億1,400万ぐらい上がっています。これは残土業が入っているので上がっているんですけども、利益を見ていただくといいと思います。スイムと利益。

[大神] 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。

[大神] 6万4,000円でしょ。そうですね。4割に開発ですよね。

[保坂] そんな形の収益をやっています。ここについては、常にこれがずっと発生するというより、むしろ最盛企業っていうのは掘って終わりじゃないんですよね。掘った後にまたその土をペタペタして形に戻さなきゃいけないという作業があります。そうすると、土がないと買わなきゃいけないわけですよね。そうすると普通にコストになるんですけれども、それを残土業の許可を取って、奥山の陸奥園センターのところから出る残土を売上として残土管理業としてもらいつつ、その土を砕石製造業の土として使うんです。だから、そんなに取らない。ある程度たまったらもう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ないんですけれども、そういった形でうまく使って対応しながら収益を上げているという形になりますね。ですので、最終処分場は当然、変わらず好調に推移していて、プラスM&Aといったところが非常に収益を底上げしているというのが2025年3月期の状況だったんですね。素晴らしい。

[大神] 素晴らしい組み合わせと言いますか、本当にそういうのがあるんだなっていう感じがしますよね。本当そうですね。

[保坂] 例えば、13ページのところで、ヨーファートの比較っていうところがあるんですけれども、こちらでいきますと、利益高が増えて、だいたい利益の方も同じような形で増えているんですけども、これはもう常に上方修正をしているんですね。今回修正した後の数字なんです。そもそも上方修正した理由っていうのが、先ほどのPMIやった会社とかそういうのもそうなんですけど、大体うちが買う前の業績を見ながら、大体その横並びの形での予算を立てるじゃないですか。ところが、私たちが一般を行ったり、いろんな作業をしたりということで周期性があるんですよね。そこでの収益性が上がった。当初の予算と比べたよりも収益性が上がったところっていうのもとか、あとプラス奥山の森のプラス分とか、あと見込みとかね、こういったところを入れた部分で上方修正をさせていただいたんですけれども、さらにその上方修正よりもちょっとワープワンの形で今回終わったという形になります。

[大神] はい。

[保坂] という形で、おおむね好調に推移したという形になりますかね。

[大神] 分かりました。はい。

[大神] 今期の見通しの作り方っていうか、この辺はどんな感じになったんでしょうか。

[保坂] 今期の見通しの部分でいきますと、予算のところですかね。来期の予算の部分でということで、業績に対しての見通しを図るという形が記載されているんですけれども、オーガニックローズの推移が、そうですね、見ていただくとですね、やはり業績との予算のところで、どっちのご覧くださいね、ページをペラペラと思って、18ページですかね、18ページですね、ここの予算の見通しというところの記載があります。で、ちょうど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年目とですね、20ぐらいの成長率だったんですね。で、なんとなくこう、まあ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たりということもあるかもしれないんですけれども、前期っていうのは比較的やっぱ業績が良かったといったところはあるかと思いますっていうのと、あとはオーガニックローズの推移も見ていただくといいと思うんですけれども、ちょうど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るんですけど、23ページにですね、まあもうすでにうちは実績では100億超えちゃってるもんですからね。でこれなんで達成7年後に100億なのってよく聞かれるんですけど、これはオーガニックローズでM&Aグロース混んじゃないですよって話になるもんですから、M&Aグロースと今の進捗で見て、あの時期先で見ていただいても分かるように、もう2025年3月期で109億ということで100億超えてますもんね。でオーガニックローズと言いますと3年目のこの2025年3月期で94億という形でですね、非常に好調に推移しているような形になってますし、また営業利益率もですね、42.6という形で50%生ために出して、まあ順調に通じていると、まあこういう感じになるんですけど、そうするとあと6億なのにってよく言われるんですが、ここね、2026年に新017年とありますけれどもね。ちょっとまあ3年目は好調だったという最終消音場の部分がね、ていたところもありましたねっていうところにはなりますので、基本的には最終年度に向かって着実に進めるっていう形にはなるとは思います。よく刻みますねって言われるんですけど。

[大神] とりあえず予定は変えずにこのままでっていうふうに、もともと。

[保坂] 元々ね、チャレンジ駅作った時にも、5年目の中期計画を作った時もですね、実際はこの数字ではなくて積み上げた数字は、やっぱり目標なんですからね。やっぱり丸っとした数字が、のが見やすいじゃないですか。っていうことで、丸っとした数字に切ってるんですよ。

[大神] あの音が、目標が。なのでまあまあ。

[保坂] 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はなるんじゃないかなと思ってますけどね。まあ。

[大神] なので、なんとなくね、ゆっくり目になったように見えるかもしれないんですけど。

[保坂] まあそんな気持ちでやってますかね。まあ状況によってはまた外部環境とかね、見ながらやりますので、まあもともと最終処分場って例えば319万リューベって許可もらうじゃないですか。そうするとこれって例えばね、中間処理施設だと日量何トンって考え方があるんですよね。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るんですけど、だいたいねこの最初処分場っていうのは許可与えられたらこれを何年で埋めるかっていうのは経営者の裁量に任されてるんです。そうすると、それぞれの経営者の方々って持ってる、例えば暖簾とか、のれんというか営業権っていうかね、条件の範囲とか、あとはそのお客さん持ってくれる力とか、あとそのノウハウとかね、いろんなものがそれぞれ皆さん違うじゃないですか。そうすると持ってる経営者の力によってこれを何年で埋めるかっていうのを決めるわけですよね。その時に、まあはっきり言って最終処分によってなかなか結果が取りづらいので宝物なわけですよ。そうするとね、いかにこの宝物を劉備えあたり高い利益で仕上げるかっていうのが経営者、腕の見せ所になるわけですよ。ここがだからバカスかめて利益上げても同じね、あれですし、しっかり使う抗炭化物を少量入れても同じ数字上がってくるっていうここの分の力のところっていうのはそれぞれの裁量でというか力で変わってくるんですね。やり方運営の仕方っていうのは。そうするといかにその劉備あたりの利益を高めるかっていうのを見ながら私たちはキッショにですね搬入する量って単価を決めてます。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の調整で入れてるっていう風になるんですけど、ただ基本的にはだから全体最終的に振り返った時に劉備あたりの利益を高めるということになりますので、例えば外部環境で例えば突発的案件とか緊急の案件、あの緊急の案件とかね、そういったものがあるとあの場合によってはですねあの搬入を入れる予定をあげたりします。それはどういった時かというと。

[保坂] まあ例で言うと。

[保坂] 緊急で例えば。

[保坂] あの不祥事が起こって大量のリコールがありましたと。それをあの一気にこう最初の人に入れなきゃいけないって言った時っていうのは突発条件であったりするので、そういったものっていうのは受け入れます。であとはその緊急のものとかそういったものでいくと。

[保坂] あのまあ今はあったかくなったんであれなんですけど例えば冬とかだと乾燥すると火事が増えますよね。で鍛冶ゴミっていうのはやっぱり皆さんあの近所で火事があったっていうニュースになってもあのいつまでも焼け野原になってないじゃないですか。で買えたものっていうのは回収して処理しなきゃいけないというところがありますのでこういった部分についてはあのやっぱり緊急案件ということで受けます。で。

[保坂] 言ったものというのは、緊急で急がなければならない部分があるため、総じて抗炭化物なんですね。こういったものは受け入れます。だから、外部関係的なものとしての関係でも受け入れますし、社会インフラとしては塩高になっていますので、例えば災害廃棄物が生じた場合には、特措法があって一般と同じ能力の参拝の許可を持っていると、災害時には災害廃棄物を受け入れることができます。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です。過去には台風19号の時に災害廃棄物としてのものが出ましたので、上方修正ということで対応しました。その時のIRを見ていただくと、搬入調整を一部緩和したと書いてありますが、この搬入調整は対外的にとか行政から言われたものではなく、私たちが勝手に搬入調整していたら予算を達成するために絞りますので、そういった形のものを開けて受け入れることとして情報修正したということは過去にあります。そういうことがあればやりますけれども、予算を美しく調整するためにちょっと刻んでいると言ったら申し訳ないですが、よく保守的だと言われますが、保守的に見ていますかね、予算はね。

[大神] 昨年度の25年の3月期は突発案件というのは結構あったものなんですか？

[保坂] いや、ないです。これは突発案件というよりも、埋め立て需要が多かったというところですかね。もともと需要、予算を立てる時は見込みで全部積み上げていたんですけど、それよりも少し上回ったという感じになりますから、埋め立て需要が旺盛だったという形になるんですかね。結果として見れば。あと、期末に搬入調整をする時というのは特に今期とかも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いるんですけど、実は前期とかも40パーセントを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というと、1級の時に40パーセントを超える時があったんですね。それはなぜかというと、上方修正とかしたり搬入調整した翌期については、例えば3月末までである程度予算達成するとぎゅーっと絞るんですね、搬入調整して。そうするとそのお客さんというのはどこに行っちゃうかというと、聞い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4月を移っていただいた方々というのは1級で重なるので、1級の売上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、営業利益は高くなりがちで、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。

[大神] そんな感じでですね、保守的な感じに予算を立ててるっていうイメージですかね、気持ち的にはね。

[大神] 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、ちょっと実力的に上なのかなとか成長が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。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、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株重なっている部分もあると思ってるんですけど、やっぱり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。

[大神] 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。

[保坂] ないです。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あるのが自動車の製造業の方々だと、それこそね、ロイターさんがくしゃみするとね、大風邪ひくとか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。

[大神] 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います。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。

[大神] 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、内房の方ですね。

[大神] これ広さは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という形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んです。例えば、2015年12月にミダックという会社をM&Aしたんですけど、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なんですけど、純資産56億円で取得価格1億円で買わせていただいているんですけど、そういった理由もあって、元々の中小企業の決算の部分にはなりますので、実際問題は時価評価しなければいけないわけですが、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なんですけれども、私たちがやるとね、という部分の会社を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なと思っています。

[大神] 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10日に買って、取得日が6月30日になって、7月から連結対象です。

[大神] そうですね。ちなみにごめんなさい、56億円っていうのは、あれですか、総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。

[大神] 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。

[保坂] まあ、時価はどうかっていうのはありますけれども、時価評価をしなきゃいけないので、時価評価した後のものだから、そこら辺は書いてないし、IRにも書いてません。今はそこをどういう形で見ていくかという話です。

[大神] そうなんですね。ここからは支援型M&Aという形で、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ものを私たちが引き継いでいくことに、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、ゴーインコンサーが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、私たちがしっかりと専門家が見れば、まだまだポテンシャルのある会社で、私たちがやるとね、というところの部分の会社を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なと思っています。

[大神] 先ほど303万立方メートルっておっしゃってましたが、残りの容量としてはどれくらいなんですか？

[保坂] 1985年からやってますよね。そこら辺のところはまだまだあると思うんですけど、やっぱりいろんな途中のやり方も視野に入れているということです。

[大神] そうなんですね。業績が2025年良かったものですから、10円から18円の上方修正をしており、来季の配当も18円の増配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、私たちの成長の21ページを見ていただくと、同業他社との比較がありますが、縦軸が営業利益率で収益性が非常に高いので注目されていますが、体の面で見るとまだまだ小粒なんですよね。産廃業って総置産業なんです。施設を作るのにまずお金が必要なので、初期投資が必要です。まずは内部留保をして、そこできっちりと設備投資しながら会社を成長させて、収益性を上げながら企業価値を高めるという形をお話しさせていただいています。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。

[大神] これは21ページなんですけど、F社が大手さんなんですか？

[保坂] ここはね、あんまり他社のことを言わないっていうことですね。

[大神] はい、はい。東日本エリアっていうお話がございましたけど、熊谷でしたか？

[保坂] ええ、あちらも予定は着々と進んではいるんですけど、なかなか公表できるタイミングになくて、また具体的なことはお話しできるタイミングでお伝えしようかなと思っています。

[大神] はい、という形ですかね。

[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？

[大神] 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16億くらいですかね。

[保坂] 利益の方はどうですか？営業利益。

[大神] 2020年6月が2億5800万、2023年6月が5億6400万で、2022年6月が2億8000万なんか。

[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。

[大神] 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。

[大神] 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。

[大神] 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。どうなんですかね。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。大きく回るのは、これからというと関東、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、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、こう辺鄙なとことかね、あとは山の形を利用したりとかっていうとこ多いので、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。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城の最終処理場の業者さん、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、関東から。

[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。

[大神] 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。だからそうなんです、そうなんです。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、そこで。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、社長はもうご専門家ですから、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。

[大神] 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。

[大神] 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、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