作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 事業の進捗状況について ・2. 演習採石業の4Q失速について ・3. 販管費の抑制について ・4. 太平鉱産の株式取得について ・5. 支援型M&Aのビジネスモデル展開について ・6. 配当の増額について |
| 開催日 | ・不明 |
| 場所 | ・不明 |
| 出席者 | ・1. 加藤, 2. 不明0, 3. 不明1 |
| 決定事項 | ・1. 太平鉱産の株式取得を行った ・2. 支援型M&Aのビジネスモデルを株主総会後に展開する ・3. 配当を増やす |
| 宿題事項 | ・1. 支援型M&Aのビジネスモデルについての詳細を株主総会後に発表 |
| 次回会議予定日時 | ・1. 2ヶ月後 ・2. 3ヶ月後 |

■ 議事（敬称略）

[加藤] はい、お電話代わりました、加藤です。

[不明0] 一押しのハリアーでございます。いつも大変お世話になっております。ありがとうございます。本日もよろしくお願いいたします。こちらこそよろしくお願いいたします。順調ですね、おかげさまで。ありがとうございます。

[不明0] 今年度でも前倒しで達成しちゃいそうな勢いですけどね。

[不明0] 早くホールに入れればいいのにという感じがしましたけれども、別に何か事業環境が変わっているわけじゃないんですよね。

[加藤] 全くないですね。それはないですね。順調に来ているということですね。

[不明0] 順調すぎて何を言っていいか分からないところもあるんですけども、細かい点も含めて少しお話を伺えればと思います。まずご実績のところはほぼ修正通りということになったんですけれども、本当細かい点で恐縮なんですが、その他の事業って演習採石が中心だったと思うんですけれども、4Qちょっと失速している感じがあったんですが、これは何か季節性みたいなのがあるんですか。

[加藤] 4Qについては前にお話ししたかと思うんですけれども、残土管理業とあと採石業をやってるんですよね。石州採石業っていうのは。そこの部分でいくと、残土管理業をやる理由っていうのが何かというと、もともと奥山の森クリーンセンターの特別の工事、2期から4期までの工事から出る残土を受け入れるためにコンプライアンスを重視してですね、しっかりと規定を対応できるような形でのガバナンス強化と、あとはコスト削減のためにということで受け入れをしましたっていう話をすると思うんですけど、ただこれ永遠に続くものではないですよってお話したと思う。

[加藤] ああ、そうですよね。そうなってかっていうと、これは何のために受け入れているかというと、さらに採石業っていうのはそもそも社用事業なんですよね。そこの中で採石を掘った後にきっちりと現状カーブのためにまたここに土をペタペタ張らなきゃいけないわけですよ。そのために、残土業の中の材料として採石業の中の材料として土が必要なんですよね。だからそのための土の確保のために残土を受け入れてるんです。

[加藤] なので、ある程度残土の受け入れがある程度溜まってきたら今度は再生企業のこの作業をしてペタペタやる作業で使うので、そこの中で残土管理料を止めました。はい、でその時点については4Qについては残土の受け入れを止めてますので、そこのその他の部分が失速してるように見えるってのはそこがあれなんですね、円と通過じゃなくてこれでまた残土庫で使い始めていて、それでまた無くなってくるとまた残土受け入れてってこういう形になるもんですから、この利益率がずっと続くっていうわけでもないという形じゃない。

[不明0] そうなんですね。全体から見れば非常に小さい話なので、数千万の動きですから今後の業績に対して大きな影響を与えるものではないそうですね。

[加藤] どちらかというと、最盛企業の方のコストの削減、こっちのコスト削減のために賛同を受け入れてそれを使いながらっていう形になりますね。

[不明0] なるほど、わかりました。ありがとうございます。

[不明0] あともう一つですね、販管費全体なんですかね、全体の販管費がほぼ前期並みだったと思うんですね。これなんだフレンドサニタリーとか古きをしていますので普通は販管費とかって増えそうなもんって思うんですけれども、なんでこう横ばいで抑制できたんですか。

[加藤] 横ばいで抑制できた理由っていうか、実績の方ですよね。実績の方ですね。市でいくと、販管費の前期っていうのは多分あのえっとM&Aの仲介手数料が入ってますよね。多分想定よりもコスト増だったと思うんですよ。それが一善してるわけ。

[加藤] そうそうそう、それが今期根拠はっていうとやっぱり人件費も上がってますし、当時そこの部分っていうのは上がってくるんですけど、そこの部分のイレギュラーな案件のコストが根拠はなかったっていう。ただけどもそこの分のコスト度と2Pになって同じに見えるっていう感じじゃないですかね。

[不明0] ああ、そうです。なるほど。その前の時はそうですね、18億7000だったんで、その前の木が5億くらい増えて横ばいっていうことですので、ならせばそういうことだということですね。

[加藤] はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい、はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい,はい

【出力形式】

[話者 0] これは既存の最終処分場の話ですか？

[話者 1] 奥山ですね。だから一期工事が終わって、二期から四期をやっているじゃないですか。二期の工事の研修が始まってきますので、その部分ですね。増量の可能性という部分は、この前の2025年3月期の既存最終処分場の上労工事にかかる設備投資、これが主なものですよね。これが編集クリーンセンターのあたりで、浜松クリーンセンターの方が一部2026年3月期に入ってくるような形ですけど、まあ同僚なんてのはたかが知れているので、ここはあまり大きくないです。

[話者 0] なるほど、そうなんですね。わかりました。あと、これ都田が来年の春ということなんですけれども、これができるとどうなるんですか？

[話者 1] 都田ができると、水晶施設のところが一貫処理体制のところでいくと、一貫処理施設の部分が既存の施設の5倍の許可容量を持った施設が一つできるという感じになりますかね。

[話者 1] で、まあ、ごめんなさい。本社事業所はだいぶ労基化しているので、そこの本の代替というところもありますし、また大きな施設になりますから受け入れ量も増えていきますのでね、絶対に変わってくると思います。

[話者 0] やっぱり増量に関わる部分ってことは、中間処理のそうですね、中間処理は増量ですね。

[話者 1] 容量が増えますので、サーブをしていけばですね、そこの部分が売り上げてきますの。

[話者 0] で、この宮古道の水処理だけで総額設備投資に30億円くらいはあるんですか。前に何か書いてありましたよね。確かありましたか。ちょっと調べるか。そうですね。

[話者 1] 調べます。はい。ただその金額については、ずいぶん前から準備してるやつなので、例えば形とかはもう随分前に買ってますし、で、そこでことを実際本当にここで発生する工事っていうのは、まあ本当に工事に関連する部分が研修が終わって払うような形の部分なんでしょうかね。

[話者 0] そうですか。うん、わかりました。それで今日のメインディッシュというか、例の太平鉱産ですかね。これの株式取得をすでに行ったということなんですけれども、これメールで一部問い合わせは先にさせていただいてまして、この会社の何て言うかな、後付け問題というか後継者の問題みたいなものを含めて。

[話者 1] 売りに出てるという理解でいいんですかね。もともと売りには出てないんですよ。

[話者 1] 出てないんですか。これ遠州祭関さんって私が二年間かけて口説き落としたって言ったじゃないですか。この太平江さんさんもその案件と同じで私が二年間かけて口説き落とした会社です。

[話者 0] 口説き上手ですね。

[話者 1] だから中国ですよ。

[話者 0] この一億っていうのがちょっと不思議な感じがしていて、なんていうかな、通常これだけの資産とこれだけのその業績が出てる会社を普通は一億では売らないですよね。これなんかこう買収した後に何かこう費用っていうんですかね、なんかこういろいろ費用かけてやらなきゃならないこととかそういうことがあるんでしょうか。

[話者 1] まずですね、IRで書いてある決算書っていうのは基本的には中小企業が通常の一般的にやる計上する方法で計上された決算ですよね。それが今後私たちまずETM&Aでっていう時にはまず自家評価しますよね。はい、評価するっていうことでまず見直すことがあるのと、あとはこの後は私たちが上場企業の会計方針とか、会計基準で処理をしていくっていうところがまず大きく変わってくる話になるわけです。私たちが今本当にこれがまず多分一例となっていくかと思うんですけれども、ここですね、この太平洋三さんっていうのは埋め立て容量、許可容量でいくと約三百三万立方メートルの最終処分場の施設なんですね。千葉県の管理型であるんですけど、また岡山と同じぐらいの大きさなんですけれども、そもそも1985年から稼働している。

[話者 0] かなり前ですね。

[話者 1] だってもともと、この方、この会社っていうのは非常にその日本国内で参拝処理業者が初のISO14001を取ったりですとか、あとはね、税務上特災亡って特別災害防止準備金っていう産業処分場の孫金さんにOKの優遇税制があったんですけど、設立のに寄与された方なんですよ。へえ、環境省にお話してるとか国会でお話したりとか熊本さんの環境省のところで行使をされたりとかし参拝業ってどういうものかっていうようなこの業界というか三州処分場の業界の第一人者なんですね。ただいかんせん九十二歳なんですよ。

[話者 1] なるほど、なるほど。だからそれこそ本当はこの礎をこの最終処分場の礎をこう担ってきたような方で、それこそ私たちってどちらかというと、お取引するところでテラレムさん然りチューブリサイクルさん然りこの業界のきっちりとしたサラブレッドじゃないですけどそこの業界で一人者のところの方々としか使っていけないっていうところの部門の延長線で言うと本当にその一人者の方なんです。なるほど。

[話者 1] 田仁浩さんっていうのはそういう意味ではブランドなんですけども、いかんせん年齢が九十二歳で息子さんがいたんですけどなかなか後継者としてのあれが定まらずって言った中で色々ともうこの粘土柄の部分もあってですね色々とこうあのまあどうするかっていったところの問題があった中で私たちとしてはまあこれ多分次から支援型マンデーという形を方向ですねビジネスモデルとして展開していこうと思ってるんですけれどもあ最初の慢性的な不足っていうのもありますし、あとは持続可能なその地域社会づくりとしてまあこの環境負荷低減のニーズというのも高まってきているということがあるまだその中でも業界の課題としては最終処分場の経営の難しさっていうのがあってやっぱり適切な授業運営っていうのが難しくて私たちみたいな専門家でないとなかなか手出しができないものなんですねうていくというのが必要になるとこういった部分をひっくるめてこの部分についてのN&Aで事業承継も近づいてるような方々のところに支援型M&Aという形で対応していくとそれは私たちについては業界での豊富な経験と実績がありますねとそうですねあとは安定した財務基盤と試験力がありますた上場資産ですのであとはM&A後の事業債権ノウハウを持ってますと。だから知らない人が見ると違う目で見れるかもしれないんですけど私たちから見るとえらいポテンシャルなる会社だっていうふうに捉えれるんですそうそうそうちょっとあのIRの文章でもちょこっと書いてあったと思うんですけど。

[話者 1] IRの文章だと長期的には最初処分上の拡張も視野に入れており当社は今後も関東地域への事業エリアの拡大投資を実行していくという状態がありますとはい書いてあると思うんですけどこういったところというのはまあそういったポテンシャルを持って私たちが見ると、もう全然あの手の加えようがあると。で昔あのミラク浜名、飲食リンセンターを買った時に、それこそあの利益が全然出てない会社だったんですよ、これ。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

[加藤] ポテンシャルの高い会社を買ったという意味ではあります。ただ、それがすぐに直接的な利益を生むかというと、そうではなくて、長期的な視点で見ています。だからこそ、一億円という話になるんです。

[不明1] 今いただいたお話ですが、理解が進んでいない部分もあるので、一つ一つ確認したいんです。この会社は山上さんという方が株主で、92歳の安倍隆さんがいらっしゃるんですね。代表取締役は安達敬さんが務めていて、買う前は山上政尚さんがやっていたんですね。株は少し持っていたということですね。それを全部売却するということですよね。

[不明1] 魅力法律さんも8.8%すでに入っていたんですね。

[加藤] 理由があって、英種書類株を持っていたんです。英種書類株を役員に配っていたんです。英種書類株は配当しか受け付けない株なので、それを一億円の中に含めるのは嫌だったので、先に1円で買ってしまったんです。

[不明1] そんなことができるんですか。

[加藤] それをやったので、先に英種書類株を買って、最後に普通株式を買わせていただいた形です。

[不明1] 8.8%持っていたのが100%になるんですね。同時にやっています。

[不明1] それなんですけれども、なんで一億円なんだというところで、この会社は非上場なので、上場会社と会計のやり方が違うからかもしれないですが、純資産で56億円ある会社ですよね。それを一億円で買ったら普通は負ののれんが出るんじゃないかと思うんですが、これが出ないという説明なんですね。

[加藤] 自家評価をした結果、修正BSがそういうことです。

[不明1] ということは、非上場の会社の24年6月期の決算では、一応56億円の純資産があるように書いてあるんですが、もう一度評価した場合にはそうではないという理解でいいんですか。

[加藤] 私たちもそうなんですが、浜のクリーンセンターや遠州クリーンセンターで増量をやっていますよね。その増量のタイミングがずれた場合、キャッシュが入らなくなりますよね。そういった資金繰りの悪化などの部分もあるわけです。許可はあるわけで、増量の許可が。タイミングの端境期での資金繰りの悪化などがあった場合に、私たちはその許可の部分を受け継ぐことで資金の支援もさせていただく形ができるので、そこに問題が生じても基本的には問題ないわけです。私たちにとっては。しかし、この会社的にはそれは事実として加味しない形で自家評価しますので、現存会計というものが会社法にあるわけです。もちろんそういったものをきっちりと見ていきながら評価した結果、ポテンシャルがあるということです。しかし、それはこの人たちの売買の時には使えないメーターですが、それにプラスして私たちがさらに輪を乗せて変えていくことができるのです。

[不明1] なるほど、そういうからくりですね。支援要は、失礼な言い方をすると、この会社はちょっと問題を抱えていたという感じですかね。

[加藤] そうです。だから支援型です。困っているから支援型です。困っていなければ支援も必要ありません。結局、創業家の方がいらっしゃって、息子さんが92歳で3年前に経営から退かれているんですよね。その間のやり方がまずかったんだと思います。息子さんがなかなかね。

[不明1] そういう疑惑があるんですね。だからこそ、やる人がやれば大きく変わります。

[不明1] やる人がやれる人でないと買っても意味がないということですね。だから私たちはノウハウを持っているので、私たちがやるとポテンシャルのある会社になるんですね。

[不明1] そういうことなんですね。これ、プレスだけを見た人が考えた場合に、えっと思いますよね。株価はあまり動かなかったので、皆さんよく知っているのか、全く見ていないのかどっちかだなと思いました。

[加藤] トランプさんの時に完全にみんなが下がった時に180円あったんです。私たちはトランプ銘柄ですか。180円まで上がったのがこれだったんです。結局、最終処分場というのはすごく利益が出るわけです。だからちゃんとやればこれだけのものが出るわけです。小零細企業、最終処分場の会社さんというのは利益をできるだけ圧縮することを考えているだけなんです。そういったところから、問題があったとはいえ、また戻れば、千葉県というのは関西の荷物を受け入れる先なので、関東から近いところか所有費は高いんです。

[不明1] という意味でいくと、関東の拠点というのは非常に強いんですね。最終始まりました。三田区さん東の方へ行きたがっているので、そういう意味で渡りに船というか、ご自身の努力というか、口説きとかそういうのでものにしたという意味で言うと、ファンドがアパートが行ったって何の意味もないわけですからね。だからこそ、ここにIRに書いてありますけど、十年ビジョンで掲げた通り、戦略的M&Aに関して、千葉県内で管理型最終上にすることで関東エリアにおける自由エリアの拡大が実現しました。かっこよく書いてますね。これは私が無理やりここに書かせたんです。

[不明1] 結局、業績への影響はどうなるんですか。業績の今予算の中には入っていないです。根気の予想には入っていない。この後きっちりとまた見定めていって、その後で入れていく形になりますけども、今言ったように長期的なスパンでの話になるので、どこで劇的に何かが変わるとかっていうことはあまりないんじゃないかなというイメージではおります。

[不明1] 過去3年間で見ると、売上高で年間十数億の売上が立っていて、もちろん赤字にもなってなくて、2億から5億円くらいの営業利益計上利益が出ている会社ですけれども、これはそのまま乗っけてもおかしくはないですか。

[加藤] いや、そこら辺の部分はちょっとまだ言えないので、これだからさっきも言ったように、改札して存続して事業してるんですよね。維持してますけど、最終処分場が中心なので比較的安定してますよね。支援型なんです。何か費用が発生する可能性があるってことですかね。

[加藤] 費用じゃないです。先ほども言ったように増量のタイミングのところです。

[不明1] 投資をするってことですか。

[加藤] 投資はまだ先、増量これからしていくので、そこでキレートのところに今差し掛かっているような形になっているって感じですかね。どちらかというと。

[不明1] 増量はしていただくのはいいと思うんですけれども、増量した場合にPLにどう影響するかということですね。

[加藤] ヒットする部分っていうのは既存のビジネスがありますよね。で、増量するからビジネスを止めちゃうわけじゃないわけですよね。

[不明0] ちょっとここから先はあまり言えないんですけど、そうそう、だからこのままの数字が続いていれば、そんなお金で買わないです。一億ではね。

[加藤] そういう意味ですか。

[不明0] 一億で買えないってことですよね。一億で買わない。あ、駄目で、一億で買えない。そうそう。三百三万粒平ありますけど、1985年から稼働してるんですよ。今二十五年でしょ。

[加藤] 二千四十年くらい。四十年くらいもう埋め立て進めてるわけですよね。うんうん。でまあ、増量できてますので、そういったところの部分だったりとか、そういったところで考えていただくといいんじゃないかなと思いますけれども。

[不明0] なのであんまりその数字を足されたりしちゃうと困る。予想で。この数字を単純にオンされちゃうと、それはちょっと違いますね。それはなぜか支援がテーマだからです。

[加藤] これ売上が立つ会社ですよね。枠取りですけど、売上が立ちますよ。売上が立ちますよね。まあ十数億なのか何億なのかわかんないですけど、売上立つ会社ですよね。売上が立ちますよ。

[不明0] ただその損益上はもちろんなんとかならわかんない端境期的なところがありますので、その続行のタイミングとこの目立ての割合のところの部分のちょうど切れ取ってるからこの隙間がね出来上がるっていうところの部分のちょっとそういったところの部分で悩まれてたっていう感じですかね。

[加藤] 細かくはおしゃれないのはしょうがないと思うんですけれども、これ我々がどう表現していいのかがちょっと悩みますよね。もちろん、苦行ソーリは入れてないってことは事実だと思うので、それは入れるしかないんですけれども、じゃあ逆に言うと何も知らない人から見れば言えない言わないっていう状況が仮にどのくらいか続くかわからないんですけれども、もしかしてすごいリスクかもしれないっていうふうに捉えられても仕方がないとかそういう部分も出てきちゃうじゃないですか。だからそこを何か僕はリスクは消したいわけですよ。

[不明0] なるほどね。

[加藤] だからそこのところがなんとかこう、なんかかなというのがお願いなんですけどね。

[加藤] そうですね。わかりませんだとちょっとやっぱり例えば我々レーティングとかしているわけですけれども、わかりませんってなった場合にはもうその判断保留とかにしなきゃいけないんですよ。一旦取り下げみたいな感じになっちゃうんだけど、ある程度一定の確かめさでこうなりそうだってわかんないけれどもっていうのがないとちょっと困っちゃうな。買ったことはもう事実なんです。

[不明0] かなんとかないですか。どこまでそうですね。一応今後の言い方としては、支援型番組っていうのはビジネスモデルを確立しますという言い方で進めていくっていうことで動いてるんです。まず一つはそれはで長期的なポテンシャルのある会社を買ってますっていう話っていうと、例えば今のえっとまあほぼほぼまあ40年かけて愛でるので、そういう意味ではそんなにあのダイヤル的なところっていうのはあまりない中で受けてる形になるんですよね。そこにプラスして例えば今後予定、その方々が予定してた増量の分っていうのがあって、それが医学っていうのは見てるんですけど、それで飼ってるんですけど、私たちそれについては1.4倍か。1.4倍ぐらいで増量するすごい大きさで増量することが可能だと判断してうん。1.4倍ぐらいで増量する。すごい言っておくまでした。

[加藤] そしたら、あの何かだろう要はね長期的なポテンシャルがあるというのは納得性があると思うんですよね。今のえっとまあほぼほぼまあ40年かけて愛でるのでそういう意味ではそんなにあのダイヤル的なところっていうのはあまりない中で受けてる形になるんですよね。そこに悪化してるから、売上は原因になる可能性があって、そこに悪化してるから、売上は立つけど、でもコスト削減もガンガンしてるから、そうしていただいて大事そう。

[加藤] する と 今 度 1 級 の 決 算 が 2 カ 月 後 に 出 ます よ ね。そうそう、それもそうですし、bs で、bs で受け入れるってことは結局費用がわかんないですよね。一過性の費用の出るっていうことを懸念していることは全くないです。だからこれそれそのそのリスクを消したいわけですよ。僕は5 6 億の純資産が1 億で買ってますよね。そうする と 6 月 三 十 日 の 一 級 の ところ で bs を 足 す んですけど、その後に受け入れる売り上げのところが先ほども言ったように次の増量のタイミングとこの目立ての割合のところの部分のちょうど切れ取ってるからこの隙間がね出来上がるっていうところの部分のちょっとそういったところの部分で悩まれてたっていう感じですかね。

【出力形式】

[不明0] じゃあ、ちょっと考えて作文します。難しいでしょう、なかなかね。見づらいですよ、見づらいですね。言いづらい。だけど、唯一言えるのは、この会社は私が2年かけて落とした会社です、と。

[加藤] それは、っていうことにかけないですけどね。かけないけど。

[不明0] そういうことです。

[加藤] というのは理解しました。

[不明0] 口説き上手だということも理解しました。でもね、誰でも口説いてるわけじゃないっていうところは、ポイントを押さえてるっていうところで演習してみると、これっていう。

[不明0] そうですね、まだ他にも口説いてるのはあるんでしょう。水面下だね。はい、そうですよね。これ、支援型M&Aっていう形で、今後ビジネスモデル展開して、だからうちが引き継いだことによって生まれ変わる。

[加藤] っていう、多分それは非常に美しいストーリーだとは思うんですよね。困ってる方とか。

[不明0] やっぱり素人さんがやってたりとかするとね。困ってる方とか、そういったところが私たちは見ると、まだまだポテンシャルがあるっていうところのM&Aでしまうか。

[加藤] 今回ね、トピックスで何ページかな、これ。子会社化対象超会社かって書いてあるんですけど、今おっしゃられたフレーズ、支援型M&Aって。

[加藤] 書いてなくて、むしろ戦略的なM&Aって書いてあるんですけど。新型M&Aっていうのはこれから株主総会。

[不明0] の時に、この話をお話しして進めていこうかなって思っているってことですね。ああ、そうなんですか。それで今IRでは。

[不明0] 機関投資家の方々にはそういう形でお話をしてます。お話する時にはどうしても支援型、今まで出発するを得ないんで、こういう話もしてますし。

[不明0] まあ、株主総会の後ぐらいに出るような書類とかには全部支援がテーマでっていう形でビジネスモデルから。ああ、そうなんですか。あの展開していきます。もうここのキーワード。

[加藤] でも、何でさんは株主総会までその言葉を使わ出さないようにしたんですか。それは動画を見てもらおうかと株主総会とこなくとやりたいということがですね。

[不明0] それまで内緒にしておくと。でもそれまで結構IRが来るとね、話したいといけないんで、そういう方々には支援型マンデーでって話もさせていただいてますし、フェスコさんもこの前。

[不明0] 取材もありましたけど、そこもちょっとどう出すかはまたちょっとまだ検討しようみたいな。

[加藤] そうですね、会社さんからきちっとひかに出てこないと我々もちょっとポーンと支援型Mって書いても多分伝わらないんですよ。だからそういう株主総会後に出すよね。そうですね、いずれにしても三一級の時の数字が出てきたりとか、あとはお話できる内容も増えてきたりするので、どこまで話そうかというところがなかなか悩ましい。そうですね。

[加藤] じゃあ、いずれにしても二ヶ月後三ヶ月後を楽しみにしています。

[加藤] そんなところかな。

[加藤] 配当また増やします。増やしますね。はいと増やしました。

[不明0] 牛歩ですけど。

[加藤] これは一応ご時世に習ってっていう意味合いでいいんですか。そうですね。

[不明0] 基本的にいつも私たち送配し続けてるんですけど。そうなんです。その業績もずっと上がってますから。だけど牛歩なんですよね。そうなんていうかというと、やっぱり会社規模がね、やはり21ページにいつもの表ありますけど。

[不明0] 、業績が高い、業績がインのでずば抜けて、なんかすごく除去されてますけど、体の大きさから見るとやっぱりまだまだ小粒なんですよね。そうですね。やっぱり会社を大きくするということでいけば、まずはその、うちの参拝業界って装置産業なんですよ。で、お店主ですって大きな爆弾投資が必要になるので、まずは内部留保させていただくと。内部留保させていただいて、それで企業の価値をこう一つ、施設なりに増えていって、大きくしていって、企業価値を得ることによって。

[不明0] 株主さんに還元するというところが目的本紙かなと思っているので、まずそれをさせてくださいと。

[不明0] で、その僕で内部留保させていただくんですけど、とはいえ安定的な配当を継続的に私が方針になっているので、ちょっとご一つの配当させていただいてますという形なん。

[加藤] ですかね。

[加藤] 私はいいと思います。個人的にはいいと思いますけどね。またタイミングが投資家さんで配当配当とか還元とかしか言わない投資家がありますけど、だってこんだけ成長してんだもん。そうですよね。

[加藤] てかもうこれから成長しようとしている会社にね、ガチャガチャそんなこと言ってしょうがないんじゃないかなと思ってちょっとですけどって気持ち。

[加藤] 分かりました。

[加藤] ありがとうございます。そしたらまた二ヶ月後三ヶ月後楽しみに行ったわけでお話を伺いの楽しみにしてます。はいどうもありがとうございました。

[加藤] 。失礼します。

以上