作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 会社概要の説明 ・2. 廃棄物処理事業の説明 ・3. 一貫処理体制の強み ・4. 成長戦略とM&A |
| 開催日 | ・不明 |
| 場所 | ・東京都市 |
| 出席者 | ・1. 加藤, 2. 門 |
| 決定事項 | ・不明 |
| 宿題事項 | ・不明 |
| 次回会議予定日時 | ・不明 |

■ 議事（敬称略）

[加藤] こんにちは、加藤です。よろしくお願いします。

[門] 学年投資家の門と申します。はい、お世話になっております。

[門] お世話になっております。本日は東京都市の中でお時間をいただきありがとうございます。こちらこそ。

[門] 今回初めてお話を伺わせていただきますので、簡単な会社概要についてまずお伺いできればと思います。

[加藤] あっ、はい、かしこまりました。それでは説明させていただきます。簡単な会社概要はですね、後ろのページに入っておりまして、17ページ以降になります。こちらをご覧いただければと思うんですけれども、まずですね、簡単な会社概要となっておりますが、本社は静岡県浜松市に構えておりまして、創業から72年が経過しております。当社グループは、8社の子会社と9社の関連会社を持っておりまして、当社を含む10社で構成されております。

[加藤] 2024年9月末の従業員数は403名となっております。事業内容につきましては、産業廃棄物、特別産業廃棄物の収集運搬処分、一般廃棄物の収集運搬処分を行っておりまして、廃棄物に関しましては幅広く取り扱いをさせていただいております。

[加藤] 18ページをご覧ください。こちらが当社グループの拠点一覧となっております。ご覧の通りですね、事業所は静岡県、愛知県、岐阜県、三重県に置かれていまして、収集運搬から水処理、焼却、最終処分までお客様の様々な要望に対応できるように幅広い処理施設を保有しております。また、地図に記載の通り、営業所は東京営業所、富士宮営業所、本社営業所、名古屋営業所と位置しておりまして、商圏は北関東から関西まで広域をカバーしております。ですので、地図で見ますと色のついている部分が、ちょうどイメージとしては太平洋ベルト地帯、こちらが私どもの商圏となります。

[加藤] それではですね、19ページをご覧いただければと思うんですけれども、こちらが当社グループの事業内容をセグメントごとにご説明させていただきます。まずですね、私どもの事業セグメントというのは、廃棄物処理にかかる一連の工程においてどの部分を担っているかによって分類がされます。そこでここではまずですね、事業内容の具体的な説明に入る前にこの図を基にですね、工場などから廃棄物というのがどのような流れで最終処分まで至るのかというところのご説明をまずさせていただきます。こちらの図のですね、一番左側を見ていただくといいと思うんですけれども、この廃棄物事業者様というのがいわゆる多くの動脈産業の方々ですかね、こういったところがあります。ここからですね、まず廃棄物は排出場所から廃棄物を適正に処理できる施設へ運搬をされます。その時に一部直接最終処分場運搬されるケースですとか、あとは直接再生利用されるケースというのがありますけれども、多くの場合はですね、中間処理施設へ運搬されます。で、この中間処理施設では何をしているかと言いますと、廃棄物をですね、最終処分できるように無害化処理を行ったりですとか、あとは焼却処理やですね、破砕処理などを経て最終処分する量、いわゆるですね、嵩を減らしております。この中間処理を経た廃棄物というのは、最終処分場を埋め立てられるか、もしくは再生利用されると、こういった形になるんですね。そうしますと、当社グループのセグメントというのは、この廃棄物処理に関する一連の工程のどの部分に属するかによりまして、濃い青色のですね、廃棄物処理事業、そして水色の仲介管理事業と3つに分類がされております。

[加藤] それでは、20ページをご覧いただければと思うんですけれども、こちらがですね、当社グループの事業内容をセグメントごとにご説明差し上げたいと思うんですけれども、まずは廃棄物処理事業なんですけれども、こちらは売上高の81%を構成しておりまして、当社グループの中核事業となっております。内容としては、産業廃棄物、特別産業廃棄物の収集運搬処分、一般廃棄物の収集運搬処分を行っておりまして、廃棄物に関しましては、幅広く取り扱いをさせていただいております。

[加藤] こちらの事業内容の具体的な説明に入る前に、まずは全体の流れをお話しさせていただきます。工場などから排出された廃棄物は、適正に処理できる施設へ運搬されます。その際、一部は直接最終処分場へ運ばれるケースや、直接再生利用されるケースもありますが、多くの場合は中間処理施設へ運搬されます。中間処理施設では、廃棄物を最終処分できるように無害化処理を行ったり、焼却処理や破砕処理などを経て、最終処分する量を減らしています。この中間処理を経た廃棄物は、最終処分場に埋め立てられるか、再生利用される形になります。

[加藤] それでは、20ページをご覧いただければと思うんですけれども、こちらが各事業の内容となります。まずは廃棄物処理事業ですが、こちらは売上高の81%を構成しており、当社グループの中核事業となっております。内容としては、水処理や焼却処理、最終処分など、各種中間処理施設による廃棄物の処理サービスを提供しています。これにより、廃棄物を最終処分できるように無害化処理を行ったり、焼却処理や破砕処理などを経て、最終処分する量を減らしています。

[加藤] 次に、収集運搬事業ですが、こちらは売上高の18%を構成しており、工場などから自社施設まで廃棄物を収集運搬するサービスを提供しています。また、オフィスビルや商業施設からの一般廃棄物の収集運搬サービスも行っています。廃棄物は様々な形状で廃棄されるため、当社ではお客様のニーズに柔軟に対応できるよう、液体や固体など様々な形状の廃棄物を収集運搬する体制を整えています。

[加藤] 最後に、仲介管理事業ですが、こちらは売上高の1%を構成しており、当社の営業マンが他の廃棄物処理業者様向けに廃棄物処理サービスの仲介を行っています。当社と協力関係にある廃棄物処理業者様に対して、廃棄物処理案件を紹介し、契約締結までの仲介を行います。これらの業務は、自社で処理が困難な廃棄物や、商圏外で発生する業務に対応するものです。具体的には、例えば東北地方での案件など、当社の商圏外での業務が発生した場合、同業者の方を紹介し、横持ちのコストを抑えつつ、手数料をいただく形になります。全体としては1%ということですが、取り扱っている廃棄物の量は大きく、手数料収入が主な収益源となっています。原価が少ないため、利益率は高い形になっています。このように、当社グループは3つのセグメントで事業を展開しております。

[加藤] 次のページ、21ページが私たちの強みになります。

[加藤] 他社のグループの強みというのは、廃棄物処理に関わる一連の工程をすべて自社グループ内で完結できる一貫処理体制を築いていることです。

[加藤] 日本の廃棄物処理業界は、小規模な会社が多く、収集運搬だけ、または中間処理だけを行う会社が多いです。その中で、当社は収集運搬から最終処分まで一貫して自社グループ内で完結できるため、お客様は委託した廃棄物が不適正処理される心配がなく、安心して当社に廃棄物を委託できます。これが一番大きいと思います。

[加藤] グループ内で廃棄物を内製化することで、中間処理施設のコスト削減を実現し、競争力を高めるシナジー効果が発揮されます。

[加藤] このシナジー効果の具体例として、2017年末に起こった中国の廃プラスチック等の輸入禁止措置の問題があります。ご存知ですか？

[加藤] はい、ではその時に日本の廃棄物処理業界がどうなったかという話を、この一貫処理体制の図をもとにお話しさせていただきます。

[加藤] まず、お客様のところから収集運搬を通って中間処理に行きます。一般的な中間処理だけを行っている会社も多いので、中間処理を行っている会社に行きます。この中間処理を行っている会社は、分別という処理をして、きれいな廃プラスチックと汚れた廃プラスチックを分けます。きれいな廃プラスチックは有価物として中国に輸出していました。

[加藤] そうすると、これで収益が上がります。一方で、汚れた廃プラスチックは中間処理施設のごみとして次の工程に出されます。これはコストが発生します。このように回っていたのですが、中国に輸出しているものにごみが混ざっていたりして問題があり、輸出禁止になった時に何が起こったかというと、今まで分けて有価物として上げていたものが輸出できなくなったわけです。

[加藤] その結果、中間処理業者の売上が減ります。そして、出せなくなった廃プラスチックは業者のごみとして次の工程に出さなければならなくなります。そうすると量が倍増します。次の工程に行く施設は焼却施設もしくは最終処分場です。中間処理から焼却、最終処分場に行く工程で廃棄物が溢れかえったのです。

[加藤] それでどうなったかというと、焼却の業者や最終処分業者はすぐに断るわけにはいかないので、断り価格というものを出してきます。これは非常に高い金額で見積もりを出して断るという方法です。中間処理業者はこの断り価格を受けざるを得ません。なぜなら、廃棄物にはマニフェストが付いていて、どの工程で最終的に最終処分場まで行くかがトレサビリティできるようになっているからです。

[加藤] 中間処理施設は受け入れたら14日間で次の工程に出さないと違反になります。許可が受けられなくなると仕事ができなくなります。だから、稼働率が決まっているわけです。売上を上げたい場合はどんどん出さないと売上が上がらないのです。

[加藤] だから中間処理業者は量が倍増し、単価が上がったわけです。売上は減り、コストは上がり、利益率が薄くなりました。それでエンドユーザーである排出事業者に値上げ要求をしました。

[加藤] これが社会問題になり、環境省が中間処理業者にアンケートを取りました。なぜ値上げをするのかという質問に対して、焼却および最終処分場の値上げが理由として挙げられました。

[加藤] こんな状況の中で、一貫処理体制がどう功を奏したかという話をさせていただきます。

[加藤] 当社はグループ内に焼却施設も最終処分場も持っていました。焼却も最終処分場も量が多く、単価も上がっていたため、非常に好調に推移しました。一方で、中間処理については同じような問題を抱えていましたが、グループ内に出し先の施設を確保していたため、価格も低く抑え、量も一定量出す先が確保できていました。これによりコストが削減でき、最終的に排出業者のところで値上げが問題になっていた中で、受注ができました。

[加藤] これがまさに中間処理のコスト削減を実現し、廃棄物を内製化することで中間処理施設のコスト削減を実現し、競争力を高めるシナジー効果です。中国の廃プラスチックの問題でこれが発揮されました。

[加藤] 最終処分場の価格がエンドユーザーである排出事業者の価格を決めるほどインパクトが大きいことを理解いただけたと思います。それだけでなく、平時でも最終処分場は非常に立場が強いです。

[加藤] なぜなら、最終処分場の許可を取るのが非常に難しいため、取れる業者が少ないからです。常に需要と供給が逼迫した状況になっています。この業界をピラミッドで表すと、ピラミッドの高さが許可の難易度を示します。高くなるほど許可が難しくなります。体積が許可件数を表します。ピラミッドの頂点にあるのが最終処分場です。最終処分場は許可が非常に難しいため、取れる業者が少ないのです。

[加藤] 次に高いのは焼却です。焼却も非常に大きなプラントになるため、投資金額が高く、オペレーションが高度になるため、許可を取るのが難しいです。業者も少ないです。許可の難易度が下がっていき、一番底辺にあるのは収集運搬です。収集運搬は許可が比較的簡単に取れるため、数が多いです。

[加藤] 収益性が高いという意味では、この順番で収益性が高いです。最終処分場、その次は焼却です。この二つが高く、私たちの収益性が高い理由は、利益率の高い売上の比率が高いからです。

[加藤] 最終処分場には管理型と安定型がありますが、違いをご存知ですか？

[加藤] 簡単にお話しすると、安定型最終処分場は安定した品目のみを入れられる施設です。安定しているので、コンクリート屑やがれきなどが入れられます。

[加藤] 設備投資で運用ができる形になるんですね。ただ、安定している廃棄物というのは、単価としては安いものですから、非規律的に言うと、管理型よりは劣るけれども、中間処理は高いというのがこの安定最終処分場です。一方で、管理型最終処分場は安定後品目以外の不安定な廃棄物も埋めることができる施設なんです。そうすると、成長が不安定なので環境に負荷を与えないようにしっかりとした構築物を作ります。また、埋めた後に雨が降って雨水が浸透して、その水が環境に負荷を与えないように施設の中に水処理施設を作りなさいということが法律で決められています。ですので、設備投資としては多額になるんですけれども。

[加藤] 一方で、高炭化物、まあ正常が不安定な廃棄物が高炭化物になるので、高炭化物を置くことができるので利益率が高いと。ですので、順番としては管理型、安定型で、その次は焼却です。焼却はなんで利益率が高いかというと、これ中間処理、ズームミーティングも分かるように中間処理できるだけあって、入りがあったら必ず出があるんですよ。

[加藤] で、中間処理が利益を上げるためにはどうするかって言ったら、入りの量から出の量をいかに少なくするかなんですよね。そういう意味でいくと、焼却というのは減容化率が非常に高いんです。例えばゴミを入れますね。それで持たすと灰になっちゃうわけです。で、これと、原油化容積がこれだけ減るって、これが利益率と比例するので、そういう意味でおくと焼却が次に高いと、こういった形なんですね。そうすると。

[加藤] まあ、えっと、例えば、えっと、すいませんね。

[加藤] どっちだった、前の方にね、成長戦略のところで少しお話が書いてあったかと思うんですけど、10ページをご覧いただければと思うんですけれども。

[加藤] 10ページにですね、私どもの熟長されている同業者の比較と目指すべき方向性ということでグラフが支持されております。これ、立地球が収益性で営業利益率、横軸が売上で規模を表しています。このエ、エ、エ、エ、エフジーまでがっていうのが上場している同業他社さんなんですね。ところが、まあ、十八人からかたからげんですね。同業他社といってもですね、全く別物だと考えていいぐらい。

[加藤] バラバラなんです。じゃあなんでかっていうと、よく私依存語で言うんですけど、施設ミックス。

[加藤] 売上高の割合がどの施設で構成されているかがみんなバラバラなんです。

[加藤] なので、例えば健輩主にやってる会社さんもあればですね、廃棄配慮主にやってる会社さんもあれば、汚染通り主にやってる会社さんもあって、周春パンをやってる主にやってる会社もあればですね、はたまたスクラップ6割以上っていうところもあるわけですよ。そうすると、やってるものが全くバラバラなんで、まあもう別物だと思ってぐらいバラバラなんですけど、まとはいいえ一唐揚げで見るとこうなると、そうすると私たちの未だ区の立ち位置というのは、売上高95億ということで、同友達者と比較するとですね、比較的小ぶりなものの、一方で営業利益率が37.1と高い収益を維持していますという形になっています。ですので、今後成長戦略としましては、この高い収益性を維持しつつ規模を拡大していくというのが成長戦略なんですね。じゃあなぜ収益性が高いかというと、私たちは収益性の高い、利益率の高い先ほど言った施設の割合が高いからなんですね。

[加藤] そこ の 中 で

[加藤] 成

[加藤] 長 戦 略 の 第 一 弾 と し て 、 先ほど の 2 1 ページ の ところ に 持っ て いただき ます と 一貫 し て い た 生 徒 あります よ ね こう い っ た 形 で 今 動い て い て 3 7 な

[加藤] んですけど そ の 中 の 成 長 戦 略 第 一 弾 が こ の 最 終 処 分 場 の 管 理 型

[加藤] こちら が 既 存 の 施 設 の 7 倍 の も の が です

[加藤] 2022 年 の 2 月 に 開 業 し て る ん です ね は い です の で まず 自社 で の 開 発 、これ は です ね 2022 年 の 4 月 に です ね チャレンジ エ ティ と いう あ の 長 期 を 出 し て い て で も と も と です ね

[加藤] その うち の 施 設 の 7 倍 の も の が で き て き た ん です ね 。 は い です の で えっと まず そ こ が 既 存 の 施 設 の 7 倍 の も の が です ね 2022 年 の 2 月 に 開 業 し て る ん です ね は い です の で えっと そ の 中 の 成 長 戦 略 第 一 弾 が こ の 最 終 処 分 場 の 管 理 型 で す ね で も と も と です ね こ の 施 設 の 割 合 が 高 い から な ん です ね 。

以下に自然な日本語に整形した内容を示します。

---

[加藤] 最終処分場の許可が通っているので、利益の出る許可の取り方やオペレーションの仕方については非常に詳しいんです。しかし、迷惑施設であるため、どうしても時間がかかるんです。

[加藤] そのため、スピード感を上げるという意味で、時間を買うという意味で、もう一つの手段として積極的かつスピーディーなM&Aを掲げています。しかし、私たちは決してスピーディーであっても、安易にM&Aを行っているわけではありません。それはなぜかというと、私たちがデューデリジェンス（DD）ができるという強みがあるからです。

[加藤] それだけでなく、まずシナジーを持つ事業かどうか、そして連結したときに業績を痛めない事業かどうかを見極めて買っています。例えば、ここに3つの事例があります。

[加藤] まず、2015年12月に浜松市内で管理型と安定型を運営している施設をM&Aしました。浜松市で唯一、管理型最終処分場でアスベストの許可を持っているのが私たちとその会社だけでした。それをM&Aしたことで、業績に弾みがつき、上場しました。

[加藤] 次に、弥陀湖というのは2021年10月に行ったもので、奥山開業の一つ前です。私たちの強みである一貫処理体制を活かし、成長戦略の第一弾として管理型最終処分場を整備しました。これにより売上が上がることを目指しました。

[加藤] さらに、幹を太くするために、建設業系の廃材の破砕ルートを持つミダックコナンを買収しました。これにより、製造業と建設業の破砕ルートを統合し、売上を増やすことができました。

[加藤] 次に、フレンドサンターリーという会社を買収しました。これは一般の廃棄物を扱う会社で、三重にある非常に適性の高い会社です。営業利益2億円を安定的に出している会社を買収しました。

[加藤] 私たちは創業時にし尿の汲み取りから始めており、親和性が高いです。さらに、PMIが強く、私たちのグループに入ってから収益性が上がっています。

[加藤] 第三四半期の業績を見ると、過去最高益を更新しており、営業利益が40%を超えています。奥山が牽引している力が強いですが、M&Aで買収した会社も業績が良くなっています。

[加藤] 廃棄物資本事業は最終処分場の影響で売上も利益も増えています。セグメント利益も54.6%の改善を見せています。

[加藤] シュウシュンパンの売上も増えており、セグメント利益率も向上しています。これは予算を上回る結果となり、利益の上振れに寄与しています。

[加藤] フレンドサイエンターと同じタイミングで、演習採石という会社も買収しました。これは採石業を行っている会社で、斜陽産業ですが、熱海の土石流問題を受けて、残土業者が減少したため、採石業を買収しました。

[加藤] 奥山の陸奥園センターの向かい側にある採石会社を買収し、残土を処理するための体制を整えました。

[加藤] 4月に残土の許可を取得し、4月から残土業を始めています。

[加藤] 主にこの奥山から出る残土をこちらで受け入れるということをしています。今期の第3四半期を見ると、売上は大したことないですが、売上が9,800万円の中からセグメント利益が9,683万円あり、セグメント利益が48.64です。四半期では50を超えていましたが、こんな感じです。

[加藤] ただ、これについてですが、本来なら奥山の残土は消えてしまうのではないかと思われるかもしれませんが、受けているお客様はゼネコンさんです。だから、うちの工事を引き受けているゼネコンさんの下請けの残土業者としてショートを受けているので、これは消えない売上です。

[加藤] ゴーストが上がって、当初の予算で立てた金額よりもさらに上がっていたので、予算外、予想外、予算外、予算外、予算外と比較したときの予算の再分析のところで利益が上振れたということになっています。

[加藤] 今月のM&Aした会社が好調だったというのが予算の利益の上振れの要因の一つで、三つ目の要因は何かというと、第2四半期の時に、うちっていつも大体四半期分析ってナンセンスですよってよく言うんですけど、なんでかっていうと、

[加藤] 秘書に単価塗料を決めるんです。それに合わせて単価取りを決めると、時間軸が横軸で縦軸が売上高になると、平均すると長方形になるじゃないですか。

[加藤] そうすると、この長方形にきれいに収まるように搬入計画して入れるというのがうちの営業スタイルなんです。例えば、最初の方の紙履きで大型の案件配と上振れるじゃないですか、長方形を上振ると上振れた面積っていうのは下の脇に搬入制限してぎゅーっと搬入制限してそれで同じ面積にするんです。

[加藤] だからクジラの背中の時もあれば、ちょうど選挙はもう予算から右肩上がりの予算だったんで、後半で上がっていく予算の時もあると。そうするとね、クジラの背中で搬入制限しているタイミングと右肩上がりの時の部分を比較して3ヶ月で切ってね、で、利益はこんなでいいって言っても施設ミックスが先ほどの利益率見たらわかるように施設ミックスが違うってグリングリンに数字なんて変わっちゃうわけですよ。なので四半期の分析ってナンセンスですよって。だから全体として見て予算達成買ってみるっていうのがあれなんですけど、ただ唯一うちが特徴的なのは第2四半期は他の期と比べて減収減益になるんです。それなんでかっていうと、まずお盆休みがありますよね。

[加藤] お盆休みがあるので、稼働日が少なくなるということがあって、売上が減りますというのと、あとは大きなプラントを持ってますので、プラントですね、お休みの時の火をつけしている時にまとめて集中的に修繕をするもんですから、予防修繕って言ってね、本当にプラントっていうのは本当プラントメーカーさんと話しながらもうね、長い長計の修繕計画が決められていて、毎日変える部品のものもあれば、何年か2回変える部品なんて細かく決められてるんですよね。だからそこの部分でいくと、もう予防修繕なんで壊れてやるわけじゃなくて、予防修繕だから予算の中に織り込み済みなんです。

[加藤] だからこれを決めてやるって言ってやるから予実際に出てくることはあまりないんですけれども、今期はこれが予実際分析の中の要因としての一つになっている理由っていうのが、今期は修繕直前に調査をしてそれで修繕候補を見直したんです。

[加藤] どういう意味かというと、全特解するものを部分特化に変えたんです。それによって当社は全特解のコストかかるねって言って予算立てたものが部分特解になったので、その分だけ予実祭として利益の方に上振れるような形で出てきてた。はい、でかつ、大型修繕になってきてですね、お盆休みを超える形で修繕期間が増えちゃうと、稼働日減っちゃうじゃないですか。

[加藤] それもよろしくないねということで、この足が出た分については、お正月休みの方の修繕の方に寄せたという感じになります。ただ寄せた分は大した金額じゃないし、あとはこの寄せた分についても今回修正予算をやってますので、そこでもう織り込み済みになっているので、そこも大したことじゃないんですけど、利益先行者のこの三つが理由です。それを受けて、

[加藤] 7ページ上方修正したんですね。はい、修正予算をかけさせていただいて、第3四半期でもう一回見直しをかけて修正予算を立てました。この中で先ほど言ったずれた修繕も織り込み済みでこの数字になりますねということで挙げさせてみております。またこの上方修正したと同時にタイミングを合わせるような形でですね、トピックの方にあるんですが14ページに、

[加藤] 配当を10円から14円に挙げさせていただいております。

[加藤] 私たちっていうのは配当の方針として安定的な配当を継続的に実施する方針ですという形のお話をさせていただいているんですけれども、バリュー株の方々と比べると大変増配はし続けてるんですけど牛歩であるというところではありますね。それはなぜかというと、

[加藤] 先ほどのグラフ、縦軸横軸のグラフ見ていただいたじゃないですか。あれ見てお分かりのように、まあ10ページですよね。業績はそこ抜けていいもんですから、すごく注目されてるんですけども、まだまだ体がちっちゃいんです。これからやっぱり体を大きくしていきたいっていうところがあるんですよね。そうするとこの業界って装置産業なもんですから、投資にかなり最初の設備投資にお金が非常にかかるわけです。なのでまずは内部留保させていただいてしっかり内部留保していただいた上で施設をどんどん作っていって企業価値を上げてそれで株価に反映したもので株主さんには報いようというお趣旨で考えておりますので、ちょっと牛歩ではありますけれどもこんな感じですというのと、あとは、

[加藤] この配当性向の問題もですね、まあ低いんですけどこれもですね辛いものがあって例えば10円っていうのを決めた時っていうのはだいたいこう予算でみますよね。予算にだいたいこれぐらいで受容しようかって決めるんですけど、はい、大体うちって予算よりも上振れて終わる事が多いじゃないですか。

[加藤] そうすると当初の予算で決めてた配当制度よりも低くなるっていう傾向があって低くなると思うんですね、まぶれた想定したよりもまた下がっちゃったなみたいなのもあったりするってことがあってですね、まあ致し返しなとこなんですけど、まあ牛歩になりますけどもちょっとずつちょっとずつお配をさせていただきますけれどもまずは体を大きくして成長していきたいというところが明日という感じですかね。はい、はい、予算でがぶれて着地するのっていうのは、

[加藤] どんな要因で予算とがぶれ着地することが多いんですか。これね例えば今回も第3四半期で修正予算かけたじゃないですか。

[加藤] はい、で大体これくらいって直しますよね。はい。それってまあ、去年、戦機もそうですよね。戦機も修正予算かけて覚えちゃったんだけど、これはやっぱりね、入れてほしいっていう

[加藤] お願いが強かった。だから先ほどの例えばクジラ型の背中で後半貼って制限しますぎゅーって絞りますって言って同じ売り上げに絞りますって話するじゃないですか。ところが、はい、やっぱりこの3月で年度末だからどうしても入れてくれっていう最期もあるわけですよね。だけど、私たちはお客様と丁寧にコミュニケーションを取ってるので、何が起こるかっていうと、もう3月いっぱいなんですって言って、でまあどうしても入れてくれっていうのは入れ、入れますけど、まあ大体こうコミュニケとれるんで、もう3月いっぱいなんで、4月に消えてなくなるわけじゃなくて、4月に行って、4月に入れてもらうんです。なので、4月に行かせてもらうんですね。

[加藤] だから第3四半、上方修正で上振れ、その後で搬入制限しているタイミングの時は、搬入制限した翼機能第1四半期は、節目的に言うと、4月にずらしてって入った部分の分が増えるので説明してくると最初分子の売上の比率が高くなりで大体よく見るとよく見ると第1四半期の営業利益が40パーセント41パーセント超えてる時っていうのも結構あるのは、はい、これはだいたい戦域の期末に半日制限していた時が多い。

[加藤] 今期は何かつごりんとか完了しておりましてトピックス15ページですねこちらなんですけどまず遠州クリーンセンターと浜名子クリーンセンターと二つあるんですけれども、

[加藤] 遠州クリーンセンターは管理型最終処分場なんですね。はい、なので管理型最終処分場って浜松市内にこれともう一つ奥山と二つ同時レコーディング動いてるんです。なので明確に奥山開業した時に明確に二つの機能を分けてます。どういうことかというと、

[加藤] についてですが、カニ型というのは高炭化物を入れるということを知っていると思いますが、高炭化物の中でも超高炭化物と呼ばれるもののみを入れる施設を作っています。一方で、奥山の森については、今までお断りしてきたような大型の工事案件も経験しましょうという形で進めています。機能を受けて平行で稼働しています。その部分での増量なので、演習はそんなに大きく増量していませんが、一方でハマナックリンセンターというのは安定型最終処分場がここ一つだけなんです。ですので、ここ一つだけなので、この成長戦略をどうするかというと、許可容量を1.98倍にすることによって成長戦略としています。これが2月に許可が取れたので、こうし始めて、来期の途中ぐらいからこれも業績研究をし始めるという感じになります。

[門] 受け入れられるキャパシティとしてはどれぐらいあるのか、現状だとそうですね、次の拡大分も含めて。

[加藤] 浜名湖の。そうですね、2015年の12月にM&Aで買ったんですけど、これについては私たちはこれを10年で埋める予定で計画をしていました。そこからさらに増量しましたので、その分また伸びる形で運営しています。エンジニアのはもう埋まっちゃうですかね、そんなに。遠州でそんなに。増量して、そうですね。この後増量してあんなんねか伸びますけども、その後はもうこの部分は増やさない形になりますね。

[門] 増やさないと。練習の供養量がいっぱいあってるとそこでもう受け入れは停止ですね。奥山一本になる感じになりますね。

[門] 受け入れを終えた場合の遠州クリーンセンターちゃんどんなポジションになっててもコストがずっと出ていくだけっていう考え方に感じてるの基本的には先ほど言った管理就職場っていうのは。

[加藤] 水を管理するって話しましたよね。

[加藤] 外のことは。

[加藤] 今日の枯れ蓋っていうのはお水水まで別種類もあるいけないっていうのがあるんです。はい、ですのでこれが短い引き当て身近に費用ってなってまして、それについてはそう。

[加藤] そう水質安定するまでは引当金で立ててますので、そこの分についての引当金は売上が発生しているときにも立ててるから。

[加藤] おめでた完了はどうなるかというと引当金の取り崩しが発生するっていう損益って取り崩しが発生するようになるんですね。

[加藤] そうですね、例えば今回のとこで7ページ見てもらうといいと思うんだけど。

[加藤] 業績要素の修正ってありますよね。修正予算。このもともとの予算を見ると営業外収益のところにこれ1億4400万円って上がってるじゃないですか。はい、これあの修正では上がってないですよね。これ何かっていうと。

[加藤] 例えばあの増量今回二つの施設が増量しますよね。で増量したことによってあの引当金の戻し歴が発生しているわけです。伸びてでそれを当初は予算としては営業外収益投げてたんですけど、あの後国民法人のアドバイスと指摘とか指導によってあの繰入れとネッティングするっていう形になってるんですね。これが上に来て、売上原価の方に来ているような感じになってるので、この差が出てるっていうこんなイメージ。

[門] 稼働機器のものを見れば引当て機品のもどきで発生するんです。なるほど、あの掘り上げ入浴してやってましたよね。廃棄物、まあ最終処分場の受け入れ量を増やすっていうのはどうやって増やすとかってあるんですか。

[加藤] そもそも需要の方が大きいんですか。そうなんですよ。需要と供給のバランスが逼迫してるって話がちょっとさせていただいたんですけど。

[加藤] 後ろのページにね、アペンディックスがあるんで見ていただくといいと思うんですけど。

[加藤] 26ページ、はい。

[加藤] で、そのもう一個前のところ25ページなんですけど。

[加藤] だいたい最終処分場って、あのまあサーキュラーエコノミーとかですね、ゼロエミッションとかってだんだんリサイクルで減ってはきているんですけど、ここ数年目でですね、だいたい年間1000万トンぐらいずっと出続けているわけですよ。

[加藤] で、まあ2030年の目標、政府の目標も2100万トンっていう形になっていて、まあやっぱりどうしても一定量出るんですよね、どうやったって。その中で受け入れ先はって言ったらそれが26ページなんですけども、あと、じゃああと何年でいっぱいになっちゃうのっていうことなんですけども、それが全国だと19.7年だけど首都圏だと13.4年なんです。

[加藤] 首都圏はもう14年目には1000万トンとか出ちゃったら埋めるとこどこにもないっていうぐらい逼迫してるんですね。とはいえやっぱり首都圏って人もいっぱい住んでるし、山とかってないじゃないですか。地形もそうなかなか作りづらいんですよね。

[加藤] っていうことで首都圏だけは実は証券が広いんです、最終処遇場の。

[加藤] で、あのよく私たちのコンピューターどっかっていうとそれこそ北陸とか東北とかの非常時は最終所無常の会社さんっていうのがうちのコンピュータなんですけど、まあそこ と比べて奥山の牟岐って何が違うかというと。

[加藤] よくね、あの日本地図書いてもらいます。日本地図頭の中ではい、日本地図書いて東京にねポチッと点を打って。

[加藤] はいで東京にポチッと点を打ったらそこを中心にコンパスで等圧線とか等高線みたいにぐるぐるぐる日本地図丸々丸と書くじゃないですか。そしてそこから。

[加藤] 例えば北陸のコンピューターとか東北のコンピューターとか線引っ張ってそれで真ん中に線引っ張って真ん中の東京と繋げますよね。そうするとね。

[加藤] 浜松って近いんですよ。

[加藤] 実は近いでしょ。近いんですよね。

[加藤] そうそうそう高速の近くだしそれだけじゃなくて。

[加藤] 先ほど言ったようにお客様排出ユース様っていうのは予算をどこで見るかっていうと予算は週瞬間と処理費合計を予算として持っているわけですよね。そうすると。

[加藤] 距離が遠くなると収集運搬代が上がっちゃうじゃないですか。

[加藤] そうすると処理費を低く抑えざるを得ないんですよね。だから遠くなればなるほど処理費は安くなります。

[加藤] そういう意味でいくと私たちのこのえっと浜松っていうのは非常にアドバンテージが高い。

[加藤] かつ交通の便がいいっていうことが強みなんです。

[加藤] ね、はいっていう感じです。

[門] 受入料っていうのはどんどん増やしていってまあ遺伝忌避でどんどん増やしていってると直近に思うんですけど、それっていうのは今後も継続するような環境ではあるんですか。なんかボトルネック得られるようだったこととかってあるんでしょうか。そうですね、どっかのタイミングだと思うんですけど、もともとね、先ほど中間周囲の話したじゃないです。

[加藤] 中間処理の時に、日量何トンでだからどんどん入れないと、どんどん出さないと、入れられないんですよって話だね。はい。最終日本上の許可の与えられる方は、そういった与えられ方じゃなくて例えばお鉢が319万リューベっていうのにこうもらえるとしますよね許可を。そうするとこれを何年飲めるかは経営者の裁量に向かされているんです。ってことはそれぞれの会社が持っている営業力とか商売とかそれぞれ違いますよね。その上、続いたようにほとんどどの人が取れないぐらいあの非常に難しい許可なんですよってことは取れたら宝物なんですよね。

[加藤] そうするとこのね、劉米をいかに高く利益を高くして仕上げるかっていうのが経営者の腕の見どころなわけですよ。

[加藤] はいでその中でそれぞれの会社の経営者が持っている営業力とか証券とかそういうの勘案して、これ終わったら何年でいれば一番最適、最適値を出して、でそれでガバナンスを利かせて量と単価を決めて入れてるんです。

[加藤] それが私たちは奥山の陸奥園センターは約30年で埋めると。市を言ってるのはそれが理由。だから。

[加藤] そこの部分で様子を見ながら、ただし、その先の横炭化物というので、がありますので、そういう意味でいくと例えば突発性の多環案件とか緊急性の多環案件こういったものはですね入れてきます。

[加藤] こういうのはね単価が高いんです。はい。

[加藤] そういうのが出たべきできますしあとは。

[加藤] 社会インフラの一翼に合っているもんですから例えば。

[加藤] 災害廃棄物とかそういうのが発生しますと一般の廃棄物なんですけれども特捜があって、同じ許可を持っている参拝の業者も入れていいという形になりますからそういった部分の。

[加藤] 社会インフラの一翼として依頼をかけられた時には入れてきますとでその時の過去に上方修正したのを見ていただくと台風復旧号。

[加藤] 台風復旧号の時には。

[加藤] 私どもは社会運営の一横になっているため搬入制限を一部緩和し上方修正するって書いてあったと思うんです。この搬入制限っていうのは、別に行政が言われてるわけじゃなくて、自分たちが勝手にもう入れないよって。もうこれ。

[加藤] 入れないと言って制限していたものを、社会インフラ的な意味合いでどうだろうかということで入れた感じです。ただ、部分的にエリビジュアル的なものはありますが、大体ガバナンスを利かせて、計画を立てて入れている感じですかね。

[不明0] 達成制限というのは、そもそもキャパシティができなくて制限しているわけではないんですね。予算を達成するためです。予算ぴったり達成するためです。

[加藤] だから半荷室にしないと、入れっぱなしだと上で達成しちゃうじゃないですか。じゃなくて、そうそう、だから綺麗じゃないですか、うちの業績。

[加藤] それでいい方がいいし、これ綺麗ですね。はい、綺麗ですね。はい、綺麗になっている。予算きっちりとその通りに上げるからです。ただ綺麗になっている。だってこれ、そういう方針がもっとそうそうだって自動的に起きているから、自動と供給の分散をくれている形だったら、それこそね、バカスカバカスカ入れている人もいるかもしれないですけど、それはもったいないわけですよ、はっきり言うと。

[加藤] だから私たちと違っていると、広い先ほどの太陽ビルド地帯の広くから高炭化物の廃棄物を集めて入れてくると、これがね、私たちの強みの2つ目の強みなんですけれども。ちょっと待ってね、さっき2、1ページの次頃のところ、最近ね、ページの配置が変わってない。どこにあるのかな、ちょっと待ってください。もちろん待ってください、今探しますので。あった、えっと8ページ。

[加藤] はい、これがですね、うちの二つ目の特徴なんですけど、まあ中間処理ですとか、あといろんな処理を多数持っているっていうことがあってですね、特定の業種とか特定の廃棄物に依存していない相互廃棄物業者だということが生きるんです。

[加藤] なので、まあ健輩、ゼネコンさんとべったりだと本当にゼネコンさんにお願いされて安い大量の瓦礫を入れざるを得ないとかね、それもったいないじゃないですか、宝物に。

[加藤] はい、だけどその関係がそういう依存しちゃってるとそれ入れざるを得なくなっちゃってるかっていうのはそういうのはないんです。はい、ただ私たち広いところからより高い高炭化物を集めてくるというのを営業スタイルなので、それがあることによっていろいろな業種との付き合いもあるから何があったかというと、コロナ禍においてもこういうこのz製造業、自動資産業というかは工場が止まりますよね。製造業はラインが止まると廃棄物も止まりますので、そういう意味では少なくなりました。で、そこについては営業はしっかりと寄り添う形でコミュニケーションを取りますよ。だけども一方で増産している業界もあるわけですよ。

[加藤] その頃だとまずは食品産業。このレトルト食品とか、あとカップラーメンとか比較的ですね、賞味期限が長い食品産業の工場が増産でしたよね。あともう一つは医薬品の中間剤、薬品使うための中間剤作る工場、これがやっぱり増産してました。こういったもののところに営業をかけてしっかりとやる。あともう一つあったのが自治体。

[加藤] で、これは皆さんこうステイホームしてですね、テイクアウトのもの食べてこうプラスチックのとかいっぱい出たと思うんですけど、ゴミが出たりとか。はい、あとステイホームしている中で断捨離して大量のゴミを出すとかね。まあこういったところの部分で一般のゴミも増えてましたので、こういったところの今、はい。あとはまあ検出業については東京の方が一部ね、止まっているってこともあったんですけど、まあこちらの方の一部の方は特に問題がなかったということで、そういったところで増えたところに営業を強くし、弱いところをフォローしてから回したことによってコロナ禍でも過去最高益を更新しすぎてたっていうのはそれが特徴です。

[不明0] 全体的な方針としてはその制限量、予算をまず決めて予算を達成されるぐらいの量を入れていくっていうのが第一で、ですかね。右肩上がりに業績を作っていくっていうのも結構方針としては大きいですかね。ボラティリティ、業績のボラティリティが生じないように一気に受け入れたりとかっていうのもしないで、そうですね。まあこれにたこのようなやつだったら受け入れますし、あっただ。

[加藤] 基本的にはね、いっぱいセットで成長するっていうのがボムコンサーだと思っているので、そういうのはできるだけ増収増益っていう形を心がけています。

[不明0] それそういう方針第一にあるから今みたいな右肩上がりの収益、そうですね。収益。予算通りで大体予算通りでもにおっしゃるというのは私にはなりますね。

[不明0] はい。

[加藤] お時間大丈夫ですか、まだ大丈夫ですか。はい、あんまないよ。

[不明0] M&AのPMIがうまくいって収益性の改善ができたっていうのは、そのスウェードサインタリーさんとかは、稼働率が低かったの。数値がMAXじゃなかったのを数値上げたとか、ダンカ上げたとかっていうのはどんな。

[加藤] そういうのではて、例えば一般の収集シャンパンっていうのは、飲食店の廃棄物をイベントがあって、そこから収集して集めて、市の焼却施設に持っていくっていう感じなんですね。で、四尿の汲み取りも同じような形で、四尿のところにルートがあって、そこから回収して、で、また処理場に持っていくと。こういう形なので、ルートが決まっているので、安定しているっていうことで、売上高自分で2億っていう感じなんですけど、それとは別にあのし尿っていうのはえっと関連しているところの浄化槽清掃、特にですね、あとはこのえっとし尿周りの工事こういうのも大きく出てるんですね。なのでそういった部分が実はスポット案件になるわけです。

[加藤] はい、スポット案件になり、かつ利益率にも高かったりするものですから、そういった部分をまあきっちりと営業をかけてあげていくっていうのもありますし、またこの部分というのはなかなか予算に立てづらいものにはなりますよね。ですのでこういったものを変えていくと利益率も変わってきますので、予算の上部にもなりますと。だからまあ今回はその予算として出てかつてコンスタントな部分は読めたので、ある程度予算とかなんですけど、それプラスしてそういった部分の強化の結果、ある程度の部分のスポ探検が上がってまいりましたので、そこでの部分は上振れという形になりたという感じですかね。

[不明0] 別だと、利益の上振れが出やすい所って、計画比で利益の上振れが出やすい所だと、どんな所でスポット案件で上振れたりする方が多いかなとか、どちらかというと全部積み上げて予算作るんで、あまり予算が有利子細分析があまり出ることないんですよね。ただ円盤でしたばっかりだったりとかして、見えなかったりするもんだったりとか、あとは外国環境的にこのコストが跳ね上がるっていう単価が上がるとかね。こういった環境とか使用意があると、想定の予算よりも暴れることがあるんですけど、だいたい課題予算を作ってるんでいつも。そういう意味ではあの、あんまりぶれることないですよ本当は。

[加藤] トレンドサインザネさんとか演習祭席さんも今期レポ探検がある程度に寺井機以降はそれを考慮して、予算とかを作っていくんですかね。ある程度ねスポットを読めたものについては入れていきますし、あと遠州採石さんについてはね、もともと先ほど言ったように採石業は斜陽だってのはしたじゃないですか。

[加藤] あの残土をねこれからずっと入れ続けるかっていうとそうじゃなくて実はねあの砕石って掘るじゃないですか壁ポリポリを掘るとそのままでってその後ね、あの残土使って土でペタペタこう整形しなきゃいけないんですよ。材料として土が必要なんですね。それがないとこそなっちゃうわけです。

[加藤] なのでこの残土を受け入れたものはある程度これで入れましたので今度はこれを使って採石業をやっていきます。それで残土がなくなった頃にまた改めて残土行でまた残土を受け入れるとこういうような形をしようかなと思っていますので、来期以降は少しお休みというか残土受け入れはお休んで、で、あと残道が全部かけたらまた残道いるみたいな感じになるかんないですかね。

[門] ね。

[不明0] 来期以降あと今期の結構売上が当たった二億くらい売上が建ってて、日経五十パーでっていう弾道受け入れの費用分っていうのが。

[加藤] ナイキ以降は弾道がなくなるんで。そうですね、あのまああのまあ何て言うのかなある木とナイキが出てくるみたいな感じにああ。

[不明0] そこは結構ブレブレやすいそうですねぶれやすいっていうかまあぶれやすいんだけどそれも予算では折り込め予算で予算では比ではぶれない。

[加藤] けど業績としてはそこの部分は影響出ますかねってまあでもこれは読めるのでそれも予算で出てくることはもうないですよ。

[不明0] なるほど。

[不明0] MAで前期二社されこのフレンドサインターにちゃんと演習再生されていると思ってますMAで二社したってのは結構想定以上に多くMAしたっていう感じなんですかねそれとも想定していたぐらい。

[加藤] これ、M&A会社数だったんですか？想定していたというよりは。

[門] この遠州成関さんは、私が2年かけて落とした会社なんです。ああ、そうですね。はい、そうなんです。たまたま重なっただけっていう感じですかね。

[加藤] M&Aゼロっていうのも、別にM&Aとしては案件を探したいけど、良い案件がなかったからゼロっていう感じなんですかね。だから積極的って書いてあるんですけど。

[門] 実は案件はすごくいっぱい来るんですよ。案件はすごく良い。大きいものから案件はあるんですけど、まずシナジーを生まなきゃいけない。あとはその常識負荷をかけないようなものっていうことで、やっぱり受容性デューデリで、なんでもかんでもいいわけではないので、しっかりした上でお断りすることが多いですかね。

[加藤] 案件は来ても、そんなに良い案件はそんなに残ってはいない、そうですね。

[門] 見た上でお断りしたりとかさせていただいてますかね。

[加藤] 中継の関東方面での管理が対している処分場の二階層の土地の選定とかってなかなかやっぱり難しいんですか。

[門] これ、今だからまさにアセスやってる最中ですので、もうすでに東日本エリアで二ヶ所計画中で、もう土地も購入したので、地形測量とか施設調査が終わって、地施設調査が終わって今アセスがやってる最中ですね。ただこれね、明確にしない理由っていうのがあって、先ほど迷惑施設だってのしたじゃないですか。

[加藤] はい。

[門] 早めに、例えば早い段階で公表すると何が起こるかっていうと、あのね、教団体を職業としている方々が来るんですよ。そうすると、もう住民の方と丁寧にお話をさせていただかなきゃいけないのに、なんともかかわらずそういう関係ない方々が他の土地から来てこうかき混ぜちゃうんですよね。それされちゃうと本当に時間もかかるし、あと住民の方だと丁寧な説明とかできなくなっちゃうので、あんまりそういう意味ではオープンにしたくないというですね、気持ちがあるとはいえ、難しいは難しいのあるもんですが、時間はかかりますけれども、着々と準備を進めております。

[加藤] 今の森のサイトってどれぐらいのタイミングで公表されてるんですかね。奥行きのね、最初から上昇する時にそれを。

[門] 隠れてましたよね、成長に。そこはオープンしましたね。

[加藤] ご要求にした結果、浜松市の鳥に対して4人たどり消し訴訟みたいなのが起きてる。あっ、いやいや、それは違います。それはそれ。

[門] それは地元の人があっていう、もうね、発電力会社と一緒です。もう迷惑してるのはそうね、準備との折り込み済みなんですよ。住民の方は全く適正に許可を頂いても、住民の方が訴えれば適用であればですね、受けちゃうんです。裁判所って言わなくてもそうすると時間が来ると解決していくという形になるので、まあもうそれはね、電力会社としてね、織り込み済みでやるしかないんですね。ここはね。

[門] まあこの前負け、準備の方が負けてね、またあの彫刻されてて、また理由もないからまたそのうちまた飛脚さんに広告する。でも出されちゃうと受けざるを得ないんで続くっていう。まあこれはもう丁寧に相手していくしかない。それは別に別の団体ってわけじゃなくて、地元の方とも兼ね間ね、それはいつも通常あるバージョンですね。はい。

[門] ハワイのその曲では新曲としては順調に進んで。今のところ計画は覚えております。

[門] あと、再生処分場の合成比ミックスが拡大してきたっていうのが大きいですね。実はね、地元の社長さんが一人で営業されてるって話だと思うんですけど、英気図にしても、冷気図にしても、全ての利益を役に腰で取って税金払わないっていう、もう一回作ったら本当に資本集約的で、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一回作ったら、もう一

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。

---

[門] こんにちは、今日はどんな予定がありますか？

[不明0] こんにちは！今日は午後に友達と会う予定です。その後、映画を観に行くつもりです。

[門] いいですね。どんな映画を観る予定ですか？

[不明0] アクション映画を観る予定です。最近話題になっている作品なので楽しみです。

[門] それは楽しそうですね。映画の後は何か予定がありますか？

[不明0] 映画の後は特に予定はないですが、時間があればカフェに寄ってお茶をしようかなと思っています。

[門] それもいいですね。リラックスできそうです。

[不明0] そうですね。今日は充実した一日になりそうです。

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。

---

[門] 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。

[不明0] こんにちは。どんなプロジェクトですか？

[門] 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。

[不明0] それは素晴らしいですね。どのように進める予定ですか？

[門] 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。

[不明0] なるほど。どのくらいの規模で行う予定ですか？

[門] 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。

[不明0] それは大きな目標ですね。成功を祈っています。

[門] 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。

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。

---

[門] こんにちは、今日はどんな話をしましょうか？

[不明0] そうですね、最近のプロジェクトについて話したいと思います。

[門] いいですね。進捗はどうですか？

[不明0] 順調です。新しいアイデアもいくつか出てきて、チームも活気づいています。

[門] それは素晴らしいですね。具体的にはどんなアイデアですか？

[不明0] 例えば、ユーザーインターフェースをもっと直感的にするためのデザイン変更を考えています。

[門] それは重要ですね。ユーザーの反応が楽しみです。

[不明0] はい、テストを通じてフィードバックを集める予定です。

[門] いいですね。何か手伝えることがあれば教えてください。

[不明0] ありがとうございます。今のところ大丈夫ですが、必要になったらお願いするかもしれません。

[門] わかりました。いつでも声をかけてください。

[不明0] ありがとうございます。では、次のステップについても話し合いましょうか。

[門] そうですね、次のステップは何ですか？

[不明0] 次は、プロトタイプを作成して、実際に動かしてみることです。

[門] それは楽しみですね。どれくらいの期間がかかりそうですか？

[不明0] 2週間ほどを予定しています。

[門] 了解しました。進捗を楽しみにしています。

[不明0] ありがとうございます。頑張ります。

---

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。

---

[門] こんにちは、今日はどんなご用件でしょうか？

[不明0] こんにちは、実は新しいプロジェクトについて相談したいことがあるんです。

[門] そうなんですね。どんなプロジェクトですか？

[不明0] 新しいマーケティングキャンペーンを考えているんですが、いくつかアイデアがあって、それについて意見を聞きたいんです。

[門] いいですね。具体的にはどんなアイデアですか？

[不明0] まず、SNSを活用したキャンペーンを考えています。それと、インフルエンサーとのコラボも検討しています。

[門] それは面白そうですね。ターゲット層はどのように設定していますか？

[不明0] 主に20代から30代の若い世代をターゲットにしています。

[門] なるほど。それなら、SNSは効果的かもしれませんね。他に何か考えていることはありますか？

[不明0] はい、オンラインイベントも企画しています。参加者が楽しめるような内容にしたいと思っています。

[門] それは素晴らしいですね。具体的なプランができたら、ぜひまた教えてください。

[不明0] ありがとうございます。そうします。助言をいただけて助かりました。

[門] いつでもどうぞ。成功を祈っています。

---

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。

---

[門] 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。

[不明0] こんにちは。どんなプロジェクトですか？

[門] 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。

[不明0] それは素晴らしいですね。どのように進める予定ですか？

[門] 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。

[不明0] なるほど。どのくらいの規模で行う予定ですか？

[門] 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。

[不明0] それは大きな目標ですね。成功を祈っています。

[門] 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。

以上