作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 |  |
| 開催日 |  |
| 場所 |  |
| 出席者 | ・1. 保坂, 2. 不明1, 3. 不明2 |
| 決定事項 |  |
| 宿題事項 |  |
| 次回会議予定日時 |  |

■ 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1] 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、比較的順調に進んでおります。ありがとうございます。

[不明1] はい。

[保坂] 前期の決算が終わりまして、非常に順調に来ているようで、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、調整しているように見えます。見通しは良いと思っているので、その辺を確認して、もう少し買い増ししたいと考えています。ありがとうございます。

[不明1] 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。

[不明1] 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？

[不明1] はい、ございます。では、9ページをご覧いただければと思います。こちらは連結業績ハイライトとなっています。見ていただくとわかるように、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、営業利益率も上がっています。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、着実に営業利益も上がってきています。

[不明1] 一般的な傾向として、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、それに加えて2025年3月期はM&Aグロースが全体の業績の底上げに寄与したと言えると思います。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が評価されています。大体、前期も先々期も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ファンの売上が増えているというのが特徴的です。

[不明1] 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5億900万円だったら4億5400万円利益が増えるということで、限界利益率が高いことがわかります。収集ファン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ページに戻っ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く、見方が変わらないですが、注目すべきは収集ファン事業です。

[不明1] 例えば、2023年3月期はM&A前の業績で7億ぐらいでした。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月期は通期で入ってくるようになり、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、特筆すべきはセグメント利益率です。収集ファン事業の利益率も上がっています。

[不明1] フレンド・サンターリーは売上高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をM&Aしました。その後、私どもの会社で買った後、PMIを実施して手を加えていますが、その結果、さらに収益性の高い業績に上がっています。もともと収集ファンの一般は、街中の飲食店などから廃棄物を集めて市の行政焼却施設に持っていく仕事をしていました。今回、フレンド・サンターリーは主に汲み取りをやっているところで、同じように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のですが、使用前の仕事が入ってきて、例えば浄化槽清掃や浄化槽周りの工事も仕事として入ってきます。

[不明1] 具体的に便器などの工事もプラスで入ってくるので、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、どのような形が利益率が高いかを見ながら戦略的な部分もありますので、PMIが入ることによっての改善も見えた期であったかと思います。

[不明1] 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、園田というのがあります。これは廃棄物処分事業ではない、参拝業ではない売上です。遠州採石さんです。

[保坂] はい、前も奥山の森の向かい側にあると。

[不明1] そうです。最初に行こうということで、もともと決算短信をお持ちですか？

[不明1] はい、あります。決算短信の一番後ろのページですけど。

[不明2] よしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよしよし

[保坂] 売上はそれほど大きくないのですが、全体の売上に対しては、1、2ページをご覧いただくと2億1,400万円ほど上がっています。これは残業が入っているために上がっているのですが、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1] 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、6万4,000円でしょう。

[不明1] 4割近いですよね。

[保坂] そういった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は、むしろ採石業というのは掘って終わりではないですよね。掘った後にまたその土を整えて形に戻さなければならない作業があります。そうすると、土がないと買わなければならないわけです。そうすると普通にコストになりますが、それを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、残土管理業として売上としてもらいつつ、その土を採石製造業の土として使うんです。だから、ある程度溜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ないのですが、そういった形でうまく対応しながら収益を上げているという形になります。最終処分場は変わらず好調に推移していて、プラスM&Aが非常に収益を底上げしているというのが、この2025年3月期の状況だったんですね。

[不明1] 素晴らしい組み合わせですね。本当にそう感じます。

[保坂] 例えば13ページのところで、ユクさんとの比較がありますが、こちらで行きますと、利益高が増え、だいたい利益の方も同じような形で増えていますが、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。そもそも上方修正した理由というのが、先ほどのBMIやった会社とかそういうのもそうなんですが、だいたいうちが買う前の業績を見ながら、だいたい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、私たちがこれを行ったり、いろんな作業をしたりすることで収益性が上がるんですよね。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や、プラス奥山の森のプラス分や見込みなどを入れた部分で上方修正をさせていただいたんです。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す。

[不明1] 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ね。

[不明1] わかりました。

[不明1] 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] 予算のところですかね。来季の予算の部分で、業績に対しての見通しを図るという形が記載されています。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、まあ、容積との予算のところで、18ページですかね。18ページですね。この予算の見通しというところの記載があります。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20ぐらいの成長率だったんですね。なんとなく億円の方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、前期は比較的業績が良かったといったところはあるかと思います。あと、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が、ちょうど2027年3月期に売上高100億、経常利益500億ということで動いているんですけど、23ページにですね、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。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グロースを組んでないですよって話になるもんですから、M&Aグロースを組むと今の進捗でも見て、直積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。オーガニックローズで言いますと3年目のこの2025年3月期で94億という形で、非常に好調に推移しているような形になっています。また営業利益率が42.6という形で50万歳を目指して順調に推移していると、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、新017年とありますけれども、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っていっ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、とりあえずよくは変えずにこのままでっていうふうに。もともと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。もともとが目標が。なのでまあまあいい感じでちょうど5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。

[不明1] 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、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三百十九万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常何トンって考え方があるんです。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るんですけど、だいたいねこの最初処分量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。それでそうするとそれぞれ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要件の範囲とか、あと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。そうするとその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も腕の見せ所になるわけですよ。ここがだからバカすか埋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。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起床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粒子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まあ例で言うと緊急で例えば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見最小限に入れなきゃいけないって言った時っていうのは突破条件であったりするのでそういったものっていうのは見えますで、あとはその緊急のものとかそういったものでいくとあのまあ今は暖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ごみっていうのはやっぱり皆さん近所で火事があったっていうニュースになっても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こういったものっていうの

[不明1] こういったも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。外部関係的なものとしても受け入れますし、社会インフラとしても常に対応しています。例えば災害廃棄物が生じた場合、特措法があり、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。過去には台風19号の時に災害廃棄物として上方修正を行いました。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、これは私たちが自主的に行ったもので、行政から言われたものではありません。予算を達成するために調整を行い、受け入れることとして上方修正したことがあります。予算を美しく調整するために、保守的だと言われることもありますが、保守的に見ています。

[保坂] 昨年度の3月期は突発案件が多かったのですか？

[不明1] いや、突発案件というよりも埋め立て需要が多かったということです。予算を立てる時には見込みで積み上げていましたが、結果として埋め立て需要が多かったという形です。期末には搬入調整をすることが多く、特に今期はそうでした。数期で40パーセントを超えているのですが、前期も40パーセントを超えた時がありました。それは上方修正や搬入調整をした翌期に、3月末までに予算を達成すると、搬入調整をして4月に持ち越すことがあるためです。そうすると、1級の売上の比率が上がり、営業利益が40パーセントを超えることがあります。過去にも管理制限した機能の1級はその影響で売上が上がることがあります。

[保坂] なるほど、そういう話を聞くと納得です。短期的には投資されている方も多いので、利食いのタイミングがあるのかもしれませんね。

[不明1] そうですね、心配はしておりません。例えば、お客様の都合でトランプ関連で何かあるということは全然ないです。うちの場合、特に特徴的なのは、特定の業種や廃棄物に縛られない総合廃棄物処理企業であるということです。製造業や建設業に依存せず、太平洋ベルト地帯から広く営業しているので、特定の顧客に依存することはありません。

[保坂] M&Aの数字はなかなか入れづらいですからね。

[不明1] そうですね。もともと私たちは中長期の提携戦略として、関東方面に施設を展開していくことを考えていました。20ページに中長期の成長戦略が記載されています。これはまさに先ほどの新しい施設の設立に関するもので、千葉県の内房の方に管理型最終処分場を所有する形になります。許可自体は三百三万です。

[保坂] 許可自体は303万立方メートルくらいなんですけれども、岡山と同じくらいの規模です。ただ、施設の開始が1985年ということで、長いこと運用されている会社さんなので、次のタイミングでいろんなことがあると思います。この方は後継者がいらっしゃったんですけど、もともと自主的な経営者が92歳の方で、次の運営や経営をやっていかれる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らっしゃらない中での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という形のビジネスモデルが確立していくようになると思います。これは何かというと、私たちは非常に専門的な分野、最終処分場について非常に能力が長けているんです。例えば、ページのところで行くと、2015年12月に向かったミダックというところがあったんですけど、これも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M&Aしたんですけど、ここも結局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ったわけです。そういう意味でいくと、私たちだから解決できるとか、私たちだから開拓できるとか、増量ができるとか、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が高いので、高度な技術能力知識を持っているので、そういったところからいろんな最終処分場を買って生まれ変わらせるというビジネスモデルが今後進行期から確立されていきます。その中の一つはこちらなんですけども、純資産56億で取得価格1億で買わせていただいているんですけどね。それはそういった理由もあって、56億というのはもともとの中小企業の決算の部分になりますので、実際問題は時価評価しちゃうわけじゃないですか。けれども、こういったところの部分を例えば長期的に最小値の拡張も視野に入れているということでいくと、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、というところの部分の会社を今後買っていくような形のビジネス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。

[不明1] 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。まだ連結これからなんですかね。というのは4月10日に、4月14日に買っているので、取得日が6月30日になって7月から連結対象です。

[不明1] そうですね。ちなみにごめんなさい、56億円ってあれですか、純資産がっていうことですか？

[保坂] 純資産56億円の会社を1億で買っています。

[不明1] ものすごい逆のれんが発生しているっていう、まあ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で、時価評価した後のものだからそこら辺は。

[保坂] 書いてない、どこにも書いてないですし、IRにも書いてませんし、今はそこをどういうような形でっていうのを見てきていますっていう話ですかね。

[不明1] そうなんですか。これからは支援型M&Aっていう形で、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部分のものを私たちが継いでいくことに、最初はもうちょっと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、going concernができ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、私たちみたいなしっかりと専門家が、そうですね、それもかつ私たちが見ればまだまだポテンシャルのある会社でなんだけど、私たちでしかできないっていうこのノウハウというかね、そこを十分に生かした形で展開していくっていうビジネスモデルがここにきて確立されつつあるって感じですかね。

[不明1] これは100%取得なんですか？

[保坂] はい。

[不明1] 先ほど303万立方メートルっておっしゃいましたけど、残りの容量としてはどれくらいなんですか？

[保坂] 三遊陵の公表はしてないんですよね。ただ、1985年からやってますよね。そこら辺のところはあると思うんですけど、まだまだっていうか、やっぱりいろんな特徴のやっちもあるわけですね。だからそこを案にちょっと長期的には大変な拡張も視野に入れると書いてあるのはそれくらい分かり。

[不明1] ました。

[保坂] で、まぁそこを受けてですね、業績が2025年良かったもんですから、28ページのところで配当に関してはですね、当初の10円から10円に上方修正しておりましたが、さらに来期の予想として18円の増配というの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、どうしてもですね、全体的な相対評価として私たちの成長の21ページですかね、21ページを見ていただくと、同居他社との比較っていうのがあるんですけれども、縦軸営業利益率で収益性で横軸は売上高規模、で私たち収益性が非常に高いので注目する人はいるんですけど、体の面で見るとまだまだ小規模なんですよね。そうすると何かって言ったら、同じような収益性を保ちながら規模を拡大していくと、このためには何をしなきゃいけないかっていうと、やはり産廃業って送致産業なんですよ。そうすると施設を作るのにまずお金が必要なんですよ、初期投資が。で、まずそういったことが必要になりますので、まずは内部留保させていただいて、でその中できっちりと設備投資しながらですね、会社を大きくしていって、そこで収益者を上げながら費用価値を高めると、それで株主さんに還元していこうというところが目的なもんですから、まずは内部留保してくださいという形をお話ししていただいているので、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とはいはい何でしょうさせていただいたいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえいえ

[保坂] てます、はいはい、という形ですかね。

[不明1] うん。

[保坂] わかりました。これ、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1] 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。えっと、2024年6月が十四億で、2023年6月が十八億で、2022年6月が十六億くらいですかね。

[保坂] 利益の方はどうですか？営業利益が。

[不明1] 2024年6月が2億五千八百万、2023年6月が5億六千四百万で、2022年6月が2億八千万なんか。

[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。ここね、私が2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ね。それからね、割ってね、はいまあ。

[不明1] 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。やっぱ関東がやっぱり一番高いので、単価処理単価もね、はいはいまあ。

[保坂] あの、なんかデータとか見てもね、意外に北海道と木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1] 北海道はね、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、あの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。

[保坂] どうなんですかね。まあそうですね。

[不明1] なんでうちは、東北はこの前の台どこでしたっけ、24ページにもあるようによく回るってありますよね。大きく丸っていうのは、これはあのどうすればいいかというと、関東のお荷物を商店を当てた最終消滅の施設だっていうところなんですけど、ま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こう広くしてるんですけど、この丸の、というか東北もそうですし、あと木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あのなかなか人がいなくてこう、へんぴなとことかね、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あの最終処分場だから商圏が広いんですよ。なので商圏が広いんで、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場の最終処遇場の業者さん、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、関東からは。いなのでこの距離の部分の地の利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持ちのりのアドバンテージが非常に良いという形はなるんですけど、まああの広くしているのはあの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風にしてます。

[保坂] 1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ども、結構あの税率が高いのはあれですね、やはりこういう業態上こう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ほしいんですか。うちはね、そういうの全然しないんですよ。

[不明1] 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、あのがっつり成功を出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、そうなんですよ。だから、単体のあの私たち連結モードにしないので、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、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であるからそう差が出ちゃうんですよねそこで。そういうことそうですから連結単体の利益の差の部分の実証が生じると連結納税しないとそこが差出てちゃうんです。

[保坂] まあ、あの社長はもうあのご専門家ですから、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1] 連結相応で今私がまだね経理部長だったらそれやりますけど今社長なので。

[保坂] 私がやるわけにいかないじゃないですか。

[不明1] 下の購入を任せなきゃいけないからなの。でできるだけね、そういったところの負担がこれから今までで歌手案増えてきますしね、経理だったり負担も考えるとあんまりね、そういうことを高度なことがあって親心ですかね。

[保坂] わかりました。まあ、何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、一応書斎をお話してみた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1] 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。こちらありがとうございます。

[保坂] 私は中古型株の反動運用してまして、主に資金の方、確定拠点金の資金がほとんどの違いですから、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っていうスタンスでやってますんで。

[不明1] ありがとうございます。まあ中身で見ていただければね。

[保坂] そうですね。まあなんかよしよしとかちょっと取材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] はい、今日はどうも大変ありがとうございました。はい。

[保坂] どうも失礼いたします。

以上