作成日： 年 月 日

■ 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 議題 | ・1. 2025年3月期の決算説明 ・2. M&Aによる業績の底上げ ・3. 最終処分場の業績 ・4. 収集ファン事業の利益率 ・5. フレンド・サンタリーのM&A ・6. 園田の廃棄物処分事業 ・7. 太平鉱山の業績 ・8. 配当の上方修正 ・9. 中長期の成長戦略 |
| 開催日 | ・不明 |
| 場所 | ・不明 |
| 出席者 | ・1. 保坂, 2. 不明0 |
| 決定事項 | ・1. 配当を当初の10円から18円に上方修正 |
| 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0] 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のかなという印象です。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、調整しているように見えます。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と考えています。ありがとうございます。

[不明0] はい。

[保坂] すみません、一通り資料も拝見していますが、ざっくりとお話ししていただけると助かります。本当のところをお勧めいただけますか？

[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？

[不明0] 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。

[不明0] 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きています。

[不明0] 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。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、もう一つ別の要因がありました。

[不明0] 2025年3月期はM&Aグロース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。

[不明0] 前期も先々期も、最終処分場が大きく、あまり大きくなかったのですが、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。

[不明0] それと別に、収集ファンの方も増えています。事業によって営業利益率が変わるのですが、収集ファンの利益率もフレンド・サンタ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。

[不明0] 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、注目すべきは収集ファン事業の方です。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な形になります。

[不明0] 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1年間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0] フレンド・サンタリーは売上高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ます。

[不明0] 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という仕事をしていました。今回、フレンド・サンタリーはし尿の汲み取りを主にやっているところです。

[不明0] 同じように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のですが、この仕事にプラスして、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0] 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だったと思います。

[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、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という形になります。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0] 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？

[保坂] はい、あります。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。

[不明0] 採石業って斜陽業なんですよね。今期が12ページになるんですけれども、11ページはもともとの採石場を購入させていただいて、同じようにPMIをやるものですから、中小企業でやっていく中で私たちは安全管理をきっちり見ていきますので、安全面での対応などで手を加えなければいけないことがまず最初に出てきます。どうしても先行投資という形にはなるのですが、そこから選挙の4月にZANDの許可を取ったんです。ZAND業の許可を取りましたので、今回売上は。

【出力形式】

[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、約2億1,400万円ほど上がっています。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] そうですね、スイムと利益率が8.14です。

[不明0] 6万4,000円でしょ。そうか、4割に返すですよね。

[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、むしろ最盛企業と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ど、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という感じがしますよね。

[不明0] 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と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というのが、先ほどのPMIを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。そこでの収益性が当初の予算と比べてよりも収益性が上がったところというのもとか、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。

[不明0] 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。

[不明0] 分かりました。

[不明0] 今期の見通しの作り方というか、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月にですね、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、線機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エマデ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、エマデ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。

[不明0] 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。

[不明0] 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。

[不明0] 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場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、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。

[保坂] 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、やはり災害廃棄物としてのものが出ました。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。

[保坂] そういうことがあればやりますけれども、まあ綺麗にというか、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。

[保坂] 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。

[保坂] それはどういう時かっていうと、まあ19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。

[保坂] 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。

[保坂] 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。

[保坂] 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

[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が可能です。専門的な知識と高度な技術力を持っているので、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] 大変ですね。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10日に買って、取得日が6月30日で、7月から連結対象になります。

[不明0] そうなんですね。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、純資産が56億円の会社を1億円で買っています。

[不明0] それはすごいですね。時価評価をしなきゃいけないということですね。

[保坂] そうですね。どこにも書いていないし、IRにも書いていません。今はその部分をどう見るかという話です。

[不明0] そうなんですね。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、私たちが継いでいくことに。最初は長い組み立てが必要ですが、しっかりと時間をかけていかなければいけません。環境に影響を与えないように、私たちのような専門家が必要です。私たちが見れば、まだまだポテンシャルのある会社ですが、私たちでしかできないノウハウを活かして展開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] これ、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303万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] 容量の公表はしていません。ただ、1985年からやっていますので、まだまだあると思います。長期的に拡張も視野に入れています。

[保坂] 業績が2025年良かったので、28ページで配当に関しては、当初の10円から18円に上方修正しました。非常に急ですが、全体的な相対評価として、私たちの成長を見ていただくと、同業他社との比較があります。収益性が非常に高いですが、規模の面ではまだ小さいです。同じ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、収益を上げて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。21ページですが、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] 東日本エリアという話がありましたが、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なったらお話しします。

[不明0] 25ページの非常にチャレンジングな目標を立てていますが、例えば売上や経常利益は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。第一中期経営計画の目標が100億50億で経常利益率が50だったのに、こちらに来て400億120億で30なのは、M&Aグロースが含んでいるからです。M&Aグロースが含んでいて、今後の環境ビジネスの中でファンドが入ってきているので、M&Aの取得価格が高くなっています。のれんが乗るので、のれんを焼却しなければいけません。最終処分場のM&Aをするのか、週刊誌のM&Aをするのかで大きく変わります。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。

[不明0] うーん。

[保坂] んー、疲れました。

[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] そうですか。利益の方はどうですか？営業利益は。

[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] ここは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。

[不明0] まあ、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] データとか見ても、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。北海道は県外搬入ができないんですよね。

[不明0] 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。

[不明0] なので、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が多いので、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い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。

[保坂] 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、やはりこういう業態上、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、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。

[不明0] 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] こうなことがあって。

[不明0] 親心ですかね。

[保坂] わかりました。まあ、お話の感じいただいても、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、こちらこそ。

[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