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. 収集運搬の売上増加 ・4. フレンド・サンタリーの業績寄与 ・5. 廃棄物処分事業の売上 ・6. 残土管理業の収益 ・7. 支援型M&Aのビジネスモデル ・8. 業績の上方修正 ・9. 配当の増配 |
| 開催日 | ・不明 |
| 場所 | ・不明 |
| 出席者 | ・1. 保坂, 2. 不明0 |
| 決定事項 | ・1. 来期の予想として18円の増配を公表 |
| 宿題事項 |  |
| 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、ありがとうございます。本当にありがとうございます。

[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らっしゃ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ね。ただ、今期のガイダンスが少し控えめでしたね。少し調整しているようなので、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。

[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。こちらは連結業績ハイライトとなっております。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まして、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おります。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きましても、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るといった形になります。

[不明0] 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んですけれども、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んですが、それにプラスして、この2025年3月期というのはM&Aグロース、こちらの方も連結全体の業績の底上げに寄与したということが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きますと、11ページをご覧いただきますと、前期と今期の売上の推移ということで評価がございます。大体、前期も先々期もずっとこの処理、あの処理、あの形の部分でお話ししているんですけど、大体が最終処分場がメインで、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運搬の方の売上が増えているという形になっているのが特徴的なのかなと思っています。

[不明0] 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、また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きますと、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、限界利益率が高いことがわかります。おかげさまで相変わらずのインパクトなんですけれども、それとは別に収集運搬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は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・サンタリーを通じて上がっているというのが、もう一ページ戻っていただいて10ページを開いていただくと、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、収集運搬の方の売上の方が増えているという形になっているのが特徴的なのかなと思っています。

[不明0] もともとフレンド・サンタリーさんというのは、売上高が高い会社さんをM&Aしたんですね。で、PMIを実施して手を加えていますけれども、業績が上がっているといった形で、もともとの収集運搬の一般というのは、街中の飲食店をぐるっとルートで回って廃棄物を集めて、それを処理会社の方に持っていくという行動をしていたんですね。今回、フレンド・サンタリーさんというのは、し尿の処理を行っている会社になります。そうすることで、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な形になっています。PMIを実施しながら、きっちりと予算を組みながら動いていくということにより、改善が見えた期であったかなと思います。

[不明0] また、11ページをご覧いただくといいと思うんですけども、廃棄物処分事業の売上という形になります。何かというと、廃棄物処分場の売上という形になります。ですので、何かというと、前もお話ししたように、山の向かい側にあるんですけども、ちょうど先期が4月に残土の許可を取りましたので、今回売上がそんなに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運搬の方の売上が増えているという形になっているというのがちょっと特徴的なのかなと思っています。

[保坂] 売上はそれほど大きくはないのですが、全体の売上に対しては、相談のところで1、2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。これは残土が入っているので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0] そうですね、すごいですね、これは。

[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0] 4割近いですよね。そんな。

[保坂] そんな形の収益をやっていると。で、ここについてはですね、常にこれがずっと発生するというよりは、むしろ、採石業っていうのは掘って終わりじゃないですよね。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っていう作業があるんです。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ですね、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。だからそんなに取らない、ある程度溜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対応しながら収益を上げているっていうこんな形になりますね。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って言ったところが非常に収益を底上げしてるっていうのがこの2025年3月期の状況だったんですね。

[不明0] まさに素晴らしい組み合わせといいますか、本当にも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。

[保坂] で、例えば13ページのところで、ユクさんとの比較っていうところがあるんですけれども、こちらで行きますよね、利益高2増え、だいたい利益の方も同じような形で増えてるんですけども、これはもう常に上方修正をしてるんですね、今回修正した後の数字なんです。で、そもそも上方修正した理由っていうのが先ほどのBMIやった会社とかそういうのもそうなんですけど、大体うちが買う前の業績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。ところが私たちがこれを行えたりですとかいろんな作業をしたりということで収益性が上がるんですよね。で、そこ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ある形で今回終わったっていう形になります。

[不明0] はい。

[保坂] という形でですね、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] わかりました。はい。

[不明0] あの、この今期の見通しの作り方っていうのはこの辺はどんな感じになったんでしょうか。そうですね。で、あの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。来季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、まあ、やはり、えっと、容積との予算のところで、こっちのごめんなさいね、ページをペラペラと、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。で、まあちょうど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ぐらいの億円の方ができたらこれくらいの成長率ということで、線期っていうのは比較的やっぱり業績が良かったということもありますし、オーガニックローズの推移も見ていただくと、2027年3月期に売上高100億、で経常利益500億ということですでにうちは実績では100億超えちゃってるんです。で、なんでこれが2026年、2017年とありますけど、ちょっとワープある形で今回終わったっていう形になります。

[不明0] はい。

[保坂] という形でですね、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] わかりました。はい。

[不明0] あの、この今期の見通しの作り方っていうのはこの辺はどんな感じになったんでしょうか。そうですね。で、あの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。来季の予算の部分でということですけれども、業績に対しての見通しを図るという形が記載されてるんですけれども、オーガニックローズの水位が、そうですね、見ていただくとですね、まあ、やはり、えっと、容積との予算のところで、こっちのごめんなさいねページをペラペラと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。で、まあちょうど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、まあ億円の方ができたらこれくらいの成長率ということですけれども、線期っていうのは比較的やっぱり業績が良かったと。で、またオーガニックローズの推移も見ていただくと、2027年3月期に売上高100億、で経常利益500億ということでもうすでにうちは実績では100億超えちゃってるんです。で、なんでこれが2026年、新017年とありますけど、ちょっとワープある形で今回終わったっていう形になります。

[不明0] 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ので、総じて抗炭化物なんですね。そういったものは受け入れます。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も常に対応しています。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。過去には台風19号の時に上方修正を行いました。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うこともあります。過去にはそういった方法で上方修正を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0] いいえ、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になりました。期末には搬入調整をすることが多いです。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月に搬入する場合があります。そうすると、4月に移っていただいた方々が1級で重なるので、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。過去にもそういった傾向がありました。

[保坂] なるほど、そういうお話を伺うと納得です。実力的に上なのかなと思うこともありますが、成長が粘着するように見えることもあります。会社の業績も良いので、利食いのタイミングがあるのかもしれません。

[不明0] 心配はしていません。特にお客様の都合でトランプ関連で何かあるわけではありません。全くそういうことはありません。

[不明0] 私たちは一つの業界や廃棄物に依存しない総合廃棄物処理企業です。製造業や建設業に依存しているわけではないので、特定の業界に影響されることはありません。太平洋ベルト地帯から広く抗炭化物を持ってくる営業活動をしているので、特定のしがらみはありません。

[保坂] わかりました。M&Aのところは数字にしづらいですが、関東方面に埋め立てが見込める部分を展開していくという中長期の成長戦略を掲げています。自社による開発とM&Aを組み合わせて、関東方面に施設を展開しています。今回、関東方面で管理型最終処分場を所有している企業をM&Aしました。

[保坂] 場所はどちらですか？

[不明0] 千葉県の仏市です。内房の方ですね。

[保坂] 広さはどれくらいですか？

[不明0] 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、増量もそうですけど、利益体質に変わっていっているわけですよね。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ことの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はなりますので、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0] 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0] 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0] 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、そう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0] 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していかなきゃいけないので、going on 3がでやれるところでないと環境に選びを与えてしまうわけですよ。で、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もう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0] これは100%取得なんですか？

[保坂] はい、100%取得です。

[不明0] えっと、その先ほど303万立方メートルっておっしゃいましたけど、残りのその容量としてはどれぐらいなんですか？

[保坂] 残容量の公表はしてないんですよね。ただまあ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、まあただ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0] ました。

[保坂] で、まあ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。まあ非常に給付ではあるんですけれども、まあどうしてもですね、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、まあ同居他社との比較っていうのがあるんですけれども、まあ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、まあ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

【出力形式】

[不明0] てます、はい、はい、という形ですかね。

[不明0] うん。

[保坂] わかりました。

[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、売上高で行けば。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0] 2024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。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。

[不明0] 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0] 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。

[保坂] まあ、そうですね。

[不明0] 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。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になるんですけど、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。

[不明0] 私。

[保坂] 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。

[保坂] あの。

[不明0] 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、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。

[保坂] あの社長はもうあのご専門家ですから。

[保坂] 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0] 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0] 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。

[不明0] 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。

[保坂] 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。

[保坂] 一応。

[保坂] 書斎をお話してみたいと思いますけども。

[保坂] 一応その辺信用して。

[保坂] 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こちら。

[保坂] ありがとうございます。

[保坂] 私。

[保坂] は中古型株の反動運用してまして主に資金の方。

[保坂] 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。

[保坂] 御社みたいに。

[保坂] 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0] 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。

[保坂] はい。

[保坂] どうも失礼いたします。

以上