



# 2022年1月期 決算説明資料

ベストセラ株式会社  
東証第一部(証券コード:1433)

# 決算のポイント(連結)

## 売上高

**5,966**百万円

- ・通期で過去最高売上を達成
- ・売上高は対前年2,284百万円(62.0%)増収
- ・第4四半期会計期間で過去最高売上を達成

## 営業利益

**607**百万円

- ・過去最高益を達成
- ・大幅な増収と原価率の改善により、対前年483百万円(388.3%)増

## 受注残高

**1,594**百万円

- ・元請け案件への積極的なアプローチ等により、受注見込の有力案件が多数控えており、業界を問わず引き合いの状況は堅調に推移

## 通期業績予想

- ・2023年1月期の業績予想は、売上高6,700百万円、営業利益620百万円を見込む
- ・配当は20円(前年比+4円)増配の予想

## 中期経営計画2025

## 進捗状況

- ・中期経営計画の初年度は、掲げた目標を着実に推進する事により、2度の業績予想(上方修正)数値をさらに上回って着地
- ・2年目以降も引続き着実な推進を継続

# 損益計算書: 2022年1月期

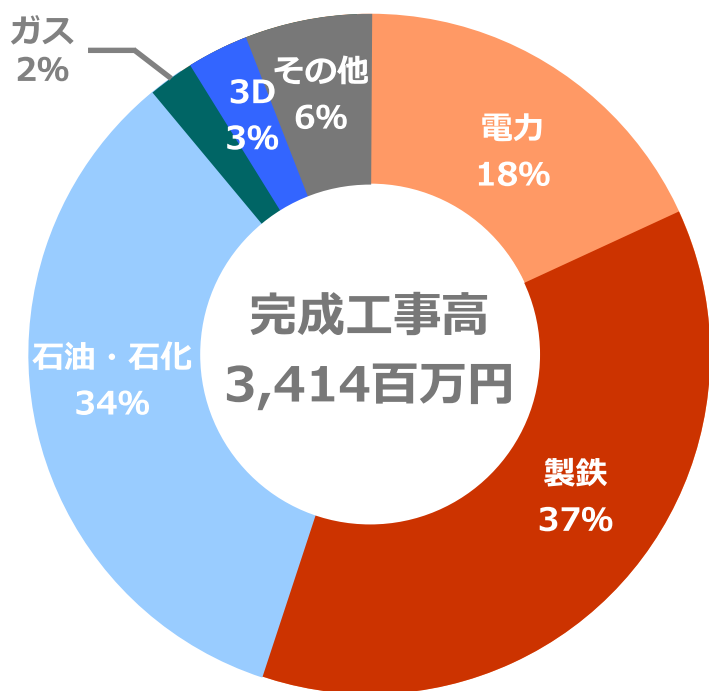
売上高は、順調な工事の受注と進捗により、過去最高売上を達成しました。また、高利益率工事の貢献により、売上総利益、営業利益、経常利益、当期純利益の全ての利益項目において過去最高益となりました。

単位: 百万円

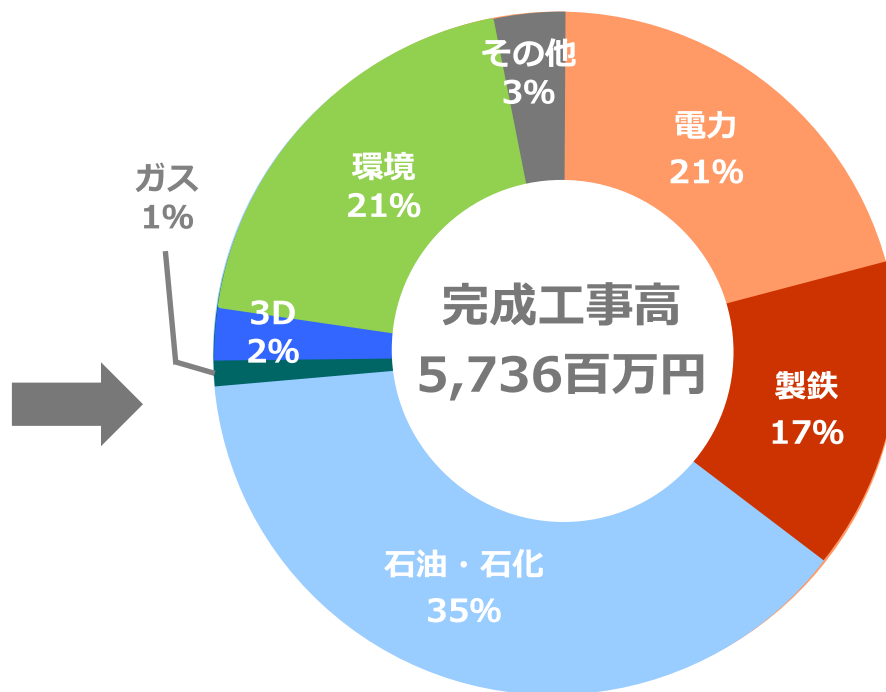
	2022年1月期	対売上高 比率	前年同期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	5,966	—	3,682	2,284	62.0%
売上総利益	1,357	22.7%	732	624	85.2%
販売費及び 一般管理費	749	12.6%	608	141	23.2%
営業利益	607	10.2%	124	483	388.3%
経常利益	840	14.1%	212	627	294.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,467	24.6%	142	1,325	929.7%

# 業界別 完成工事高構成比率

2022年1月期は、高度なアスベスト除去技術を持つ(株)矢澤の子会社化に伴い、新しい構成区分である「環境対策工事」が占める比率が増加しております。



2021年1月期（通期）



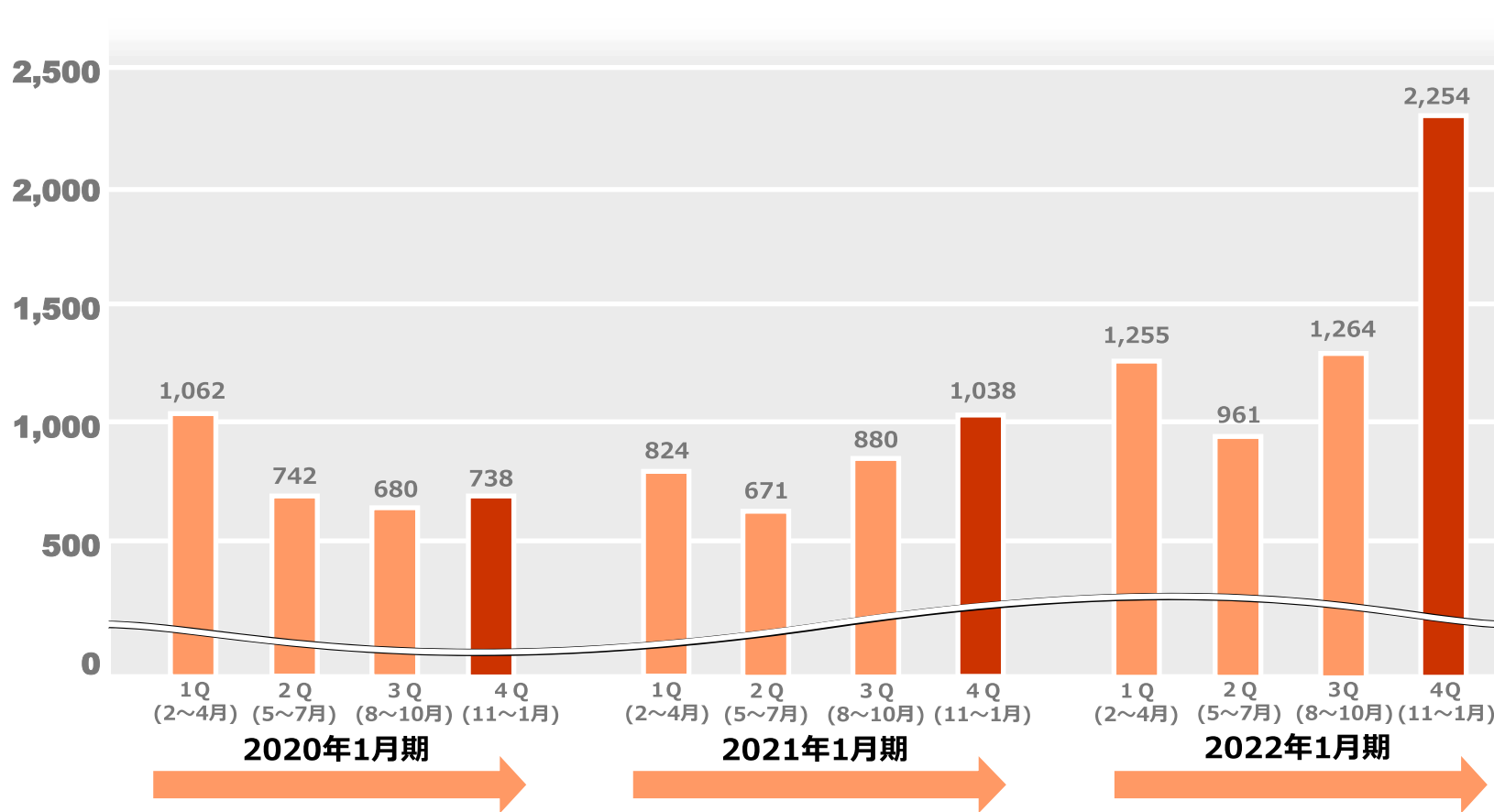
2022年1月期（通期）

※「環境」にはダイオキシン、アスベスト、土壌汚染等の環境対策工事を含んでおります。

# 完成工事高の推移について

通期および第4四半期会計期間ともに過去最高の完成工事高となりました。当社の完成工事高は、顧客(施主)の設備投資計画に応じた季節性があり、例年、下期に完成工事高が増加する傾向となっております。

単位: 百万円



# 販売費及び一般管理費：2022年1月期

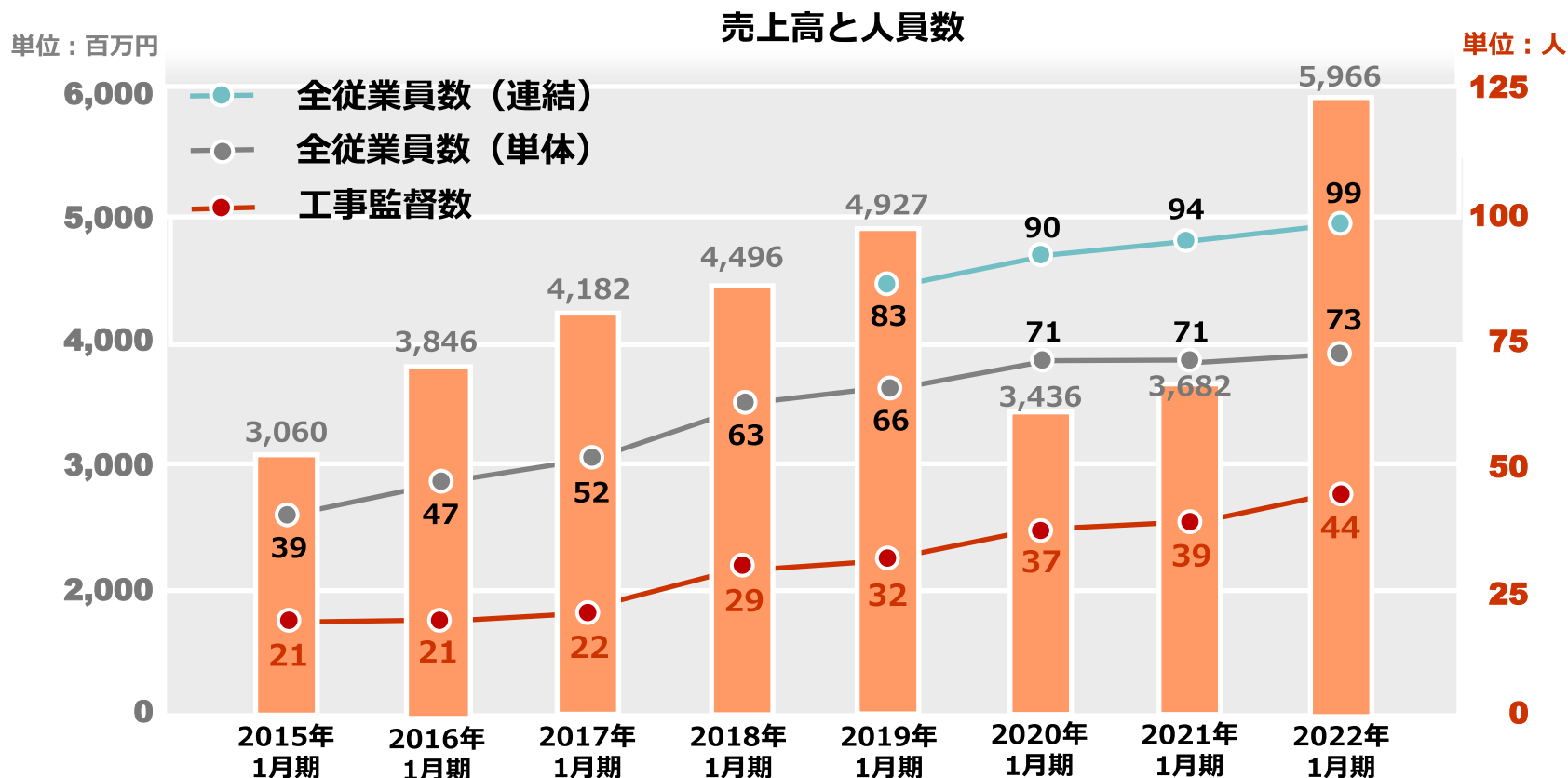
販管費は、中期経営計画に基づき人材に投資する費用が増加したほか、新たな風車解体工法の開発費用、元請け獲得のためのコーポレートブランディング費用等、成長のための費用を積極的に使用しました。

単位：百万円

	2022年1月期	前年同期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	主な増減要因
人件費	434	333	101	30.3%	特別賞与、人員増、 退職金制度改定
研究開発費	13	9	4	51.4%	風車新工法開発費用
支払手数料 支払報酬	69	64	5	8.3%	
採用費	24	13	10	80.1%	人員増加費用
広告宣伝費	8	4	3	85.8%	ブランディング費用
その他	198	183	15	8.2%	
合計	749	608	141	23.2%	

# 人員計画の進捗

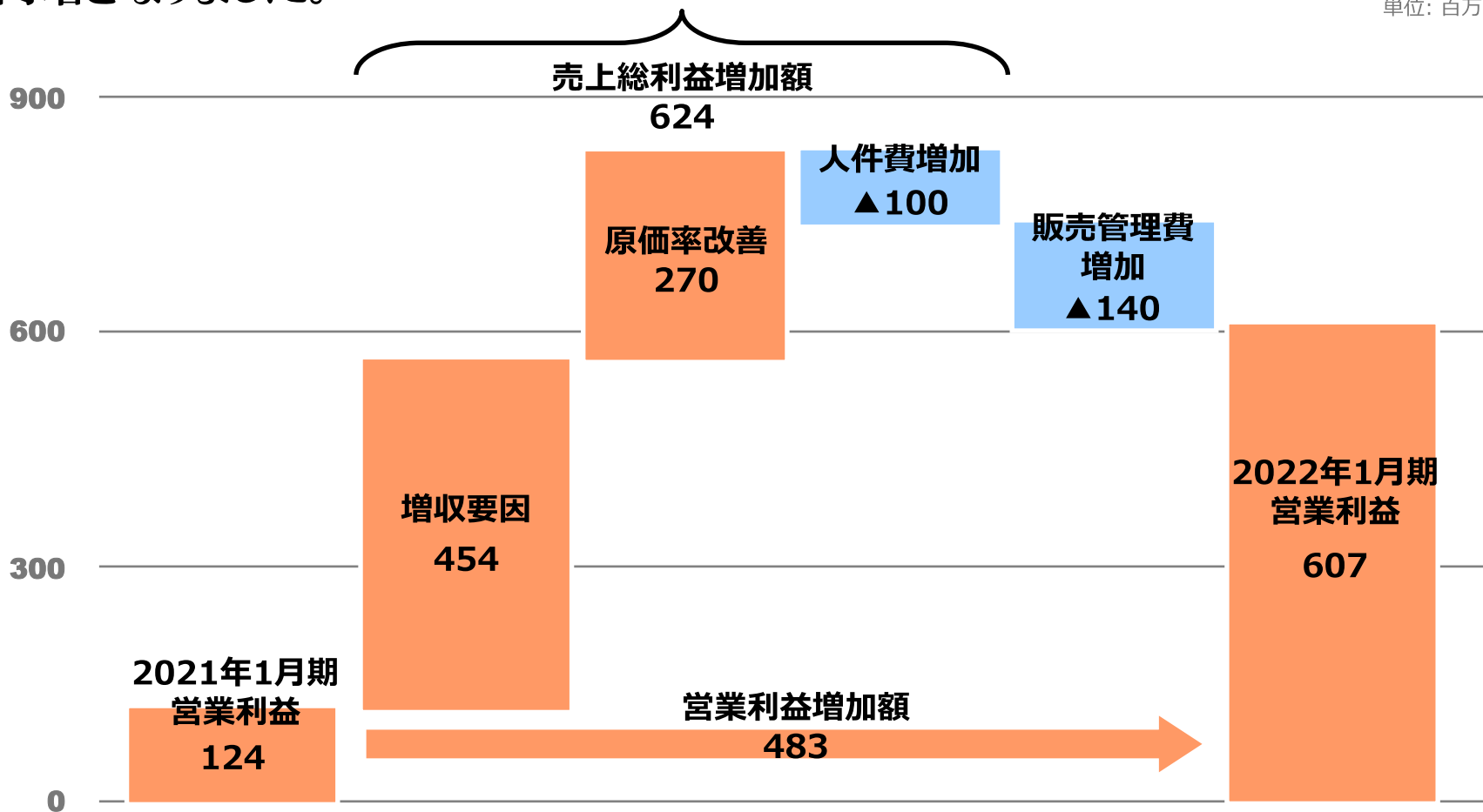
中期経営計画の人員計画に基づき、積極的に採用活動に取り組んだ結果、工事監督数は当初の計画(43名)を上回り、期首から5名純増の44名となっております。



# 営業利益の増減要因分析：2022年1月期

工事の順調な進捗による増収と原価率の改善により、大幅な増益となっております。(株)矢澤の子会社化による増収も加わり、営業利益は前年同期比で483百万円増となりました。

単位：百万円





# 貸借対照表：2022年1月期

単位：百万円

	2022年1月期	前事業年度末	増減額	主な増減要因
流動資産	4,561	2,948	1,613	増資および工事代金の回収による現金預金の増加によるもの
(うち現金預金)	(2,122)	(1,367)	(755)	
固定資産	4,458	3,082	1,376	投資有価証券の評価替えによるもの
流動負債	2,181	1,094	1,087	工事増加による短期の未払金増加によるもの
固定負債	2,483	2,341	142	繰延税金負債の増加によるもの
純資産	4,354	2,595	1,759	企業結合における交換利益、新株予約権増資によるもの
総資産	9,020	6,030	2,989	

# キャッシュ・フロー(CF)計算書：2022年1月期

単位：百万円

	2022年1月期	前事業年度	増減額	主な増減要因
税引前当期純利益	2,115	202	1,913	
未成工事支出金 (▲は増加)	▲33	▲7	▲26	期末時点での完成工事の減少によるもの
売上債権 (▲は増加)	▲506	▲683	177	売上債権の回収によるもの
仕入債務 (▲は減少)	256	210	45	未成工事増加によるもの
その他	▲1,294	171	▲1,465	企業結合における交換利益によるもの
営業活動によるCF	537	▲108	646	
投資活動によるCF	▲32	▲101	68	有形固定資産の取得によるもの
財務活動によるCF	250	638	▲388	株式発行に伴う収入、借入金の減少によるもの
現金増減額	755	428	326	
期末の現金残高	2,122	1,367	755	

# 受注状況：2022年1月期

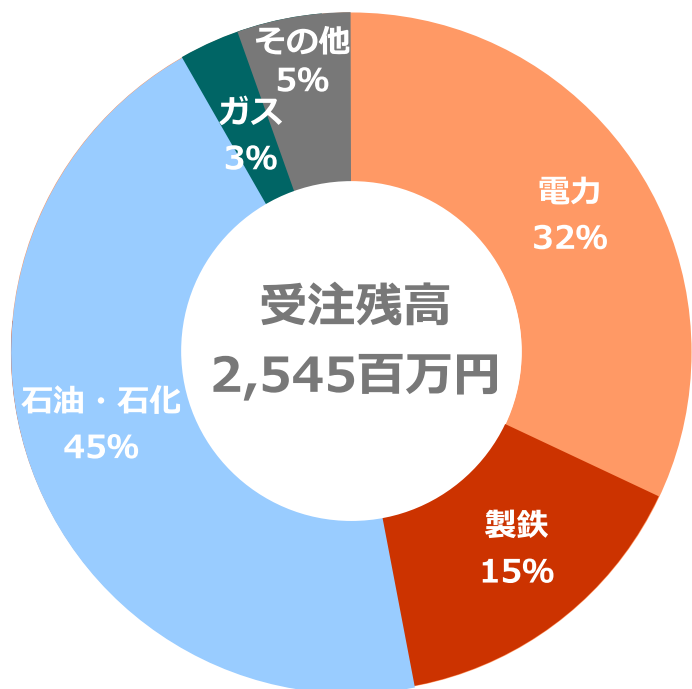
通期の受注工事高は前年と同水準で堅調に推移しました。元請け案件への積極的なアプローチ等により、受注見込の有力案件が多数控えており、業界を問わず引き合いの状況は堅調に推移しております。

	2022年1月期	前年同期	増減額	増減率
期首繰越工事高	2,545	1,046	1,498	143.1%
受注工事高	4,785	4,912	▲127	▲2.6%
完成工事高	5,736	3,414	2,322	68.0%
期末繰越工事高 (受注残高)	1,594	2,545	▲951	▲37.4%

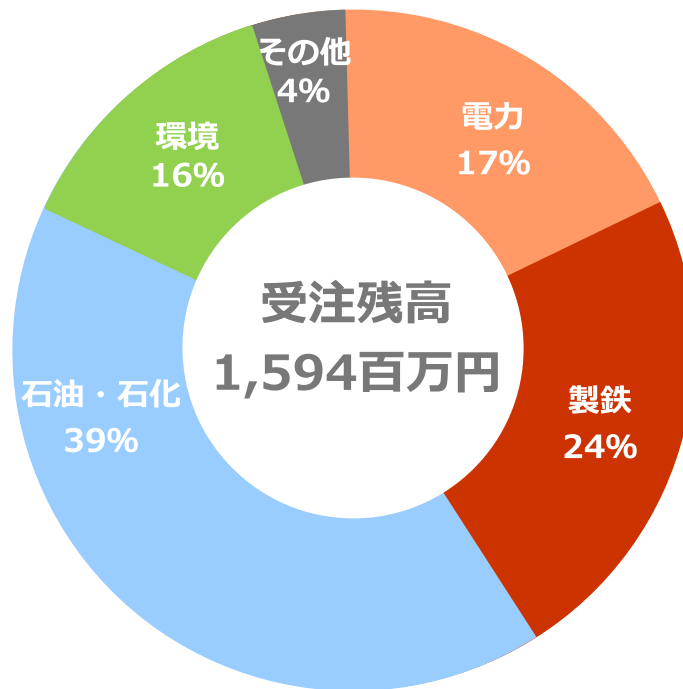
単位：百万円

# 業界別 受注残高構成比率

(株)矢澤の子会社化に伴い、今期より新設した「環境対策工事」の比率が増加しており、各業界でバランスの取れた構成となっております。



2021年1月期



2022年1月期

※「環境」にはダイオキシン、アスベスト、土壌汚染等の環境対策工事を含んでおります。

# 業績予想 (2023年1月期)

2023年1月期の業績予想は、堅調な受注見込案件の状況を踏まえ、売上高12.3%増、営業利益2.0%増、配当20円(前年比+4円)増配の予想となっております。

単位: 百万円

	業績予想 2023年1月期	実績 2022年1月期	増加率
売上高	6,700	5,966	12.3%
営業利益	620	607	2.0%
経常利益	666	840	▲20.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	469	1,467	▲68.1%
1株当たり 当期純利益	54円	174円	—
1株当たり配当金	20円	16円	25%
配当性向	36.8%	9.2%	—

---

# 中期経営計画2025 進捗状況

## (2022年1月期～2026年1月期)

# 中期経営計画の進捗状況 初年度振り返り(定量計画)

中期経営計画に掲げた目標を着実に推進する事により、2度の業績予想(上方修正)数値をさらに上回って着地しました。

単位: 百万円

	実績 2022年1月期	予算 2022年1月期	差異	達成率	予算実績差異分析
売上高	5,966	5,600	366	106.6%	元請工事の受注拡大によるもの
売上総利益	1,357	1,200	157	113.1%	
販管費及び 一般管理費	749	750	▲0	99.9%	
営業利益	607	450	157	135.1%	
経常利益	840	518	322	162.2%	持分法投資損益の計上
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,467	360	1,107	407.8%	企業結合における 交換利益の計上

# 中期経営計画の進捗状況 初年度振り返り(販管費)

中期経営計画に基づき人材に投資する費用が増加したほか、新たな風車解体工法の開発費用、元請け獲得のためのコーポレートブランディング費用等、成長のための費用を積極的に使用しました。

単位: 百万円

	実績 2022年1月期	予算 2022年1月期	差異	達成率	予算実績差異分析
人件費	434	407	26	106.5%	
研究開発費	13	14	▲0	99.4%	
支払手数料 支払報酬	69	70	▲0	99.2%	
採用費	24	19	4	125.1%	広告媒体、紹介手数料等
広告宣伝費	8	16	▲8	50.4%	展示会未実施
その他	198	222	▲23	89.4%	
合計	749	750	▲0	99.9%	



# 中期経営計画の進捗状況 初年度振り返り(定性計画)

中期経営計画に基づき、初年度は、下記の施策を積極的に推進しました。

	実施内容
技術特許 戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>・脱炭素解体への取り組み</li><li>・風力発電設備 解体工法の開発</li></ul>
販売戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>・元請案件の受注拡大</li><li>・コーポレートブランディングの強化</li><li>・拠点の充実</li></ul>
施工管理体制 の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>・人員計画の達成</li></ul>
マネジメント戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>・環境経営への取り組み</li><li>・コーポレートガバナンス体制の強化</li><li>・調達資金を活用したM&amp;A投資（第一弾：株式会社矢澤）</li></ul>

# 脱炭素解体への取り組み

持続可能社会の実現(SDGs)に向けて、当社は環境面に配慮した解体工法を開発しております。大型重機を使用しないため、高い安全性の確保や、工期短縮に伴うコスト、温室効果ガス排出量の大幅削減を実現しております。

## ▶ リンゴ皮むき工法

ガスホルダーや石油タンク等の球形貯槽の解体において、リンゴの皮をむいていくように、外郭天井部の中心から渦巻状に切断する工法

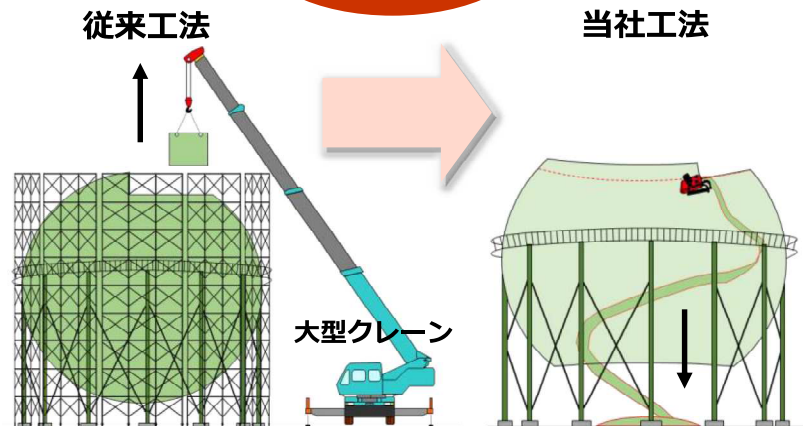
## ▶ 転倒工法

風力発電設備において、タワー基礎部(コンクリート部分)を切断し、転倒する工法。転倒軸が明確なため、転倒方向の正確なコントロールが可能

工期  
約65%短縮

コスト  
約65%削減

CO2排出量  
約50%削減



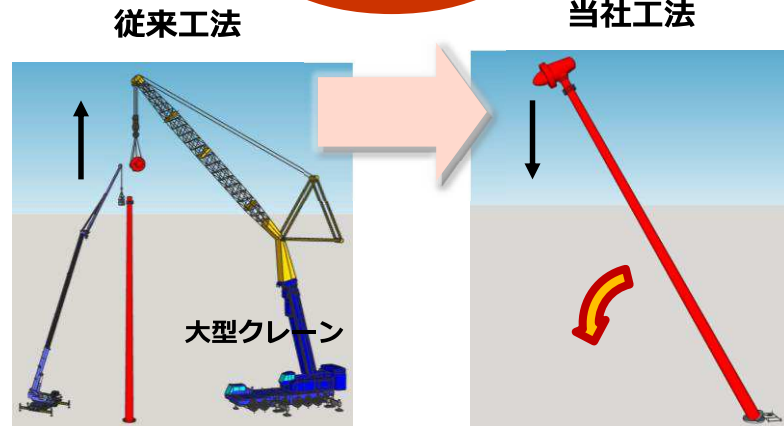
燃料使用

自然エネルギー(重力)使用

工期  
約10%短縮

コスト  
約45%削減

CO2排出量  
約40%削減



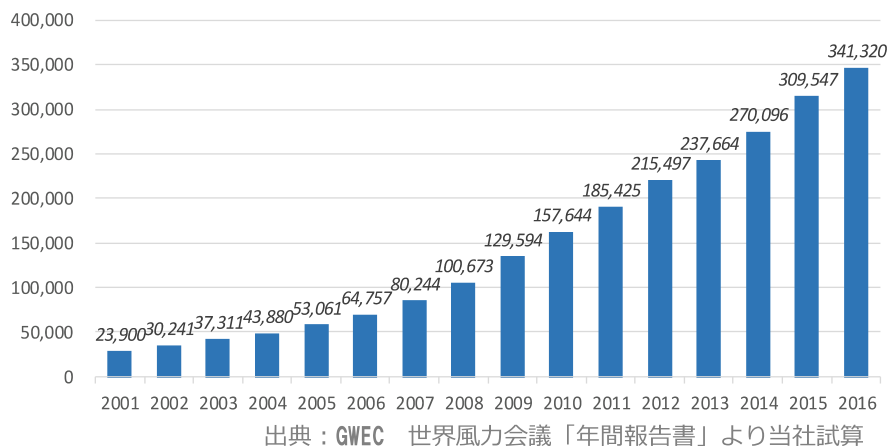
燃料使用

自然エネルギー(重力)使用

# 風力発電設備 解体工法の開発

風力発電設備の解体需要増加、環境に配慮した自然エネルギー事業の拡大を背景に、他社に先駆けて解体工法を特許として開発しました。転倒工法については、秋田県および長崎県五島列島で実証実験を行いました。

世界の風量発電基数



発電用風車の容量と寿命

- 世界での風力発電量は486,790MWで毎年約20%の増加で推移しております。(陸上約340,000基、洋上約4,000基)
- 国内でも同様に2017年末2,225基あり毎年約90基の増加で推移しております。
- 一方、耐用年数は15～20年程で初期に設置された発電用風車は使用限界がきております。
- さらに、落雷・台風などにより破損や致命的な故障が起きて解体が必要となっている機体も相当数発生していると想定されます。



マトリョーシカ式工法



転倒工法

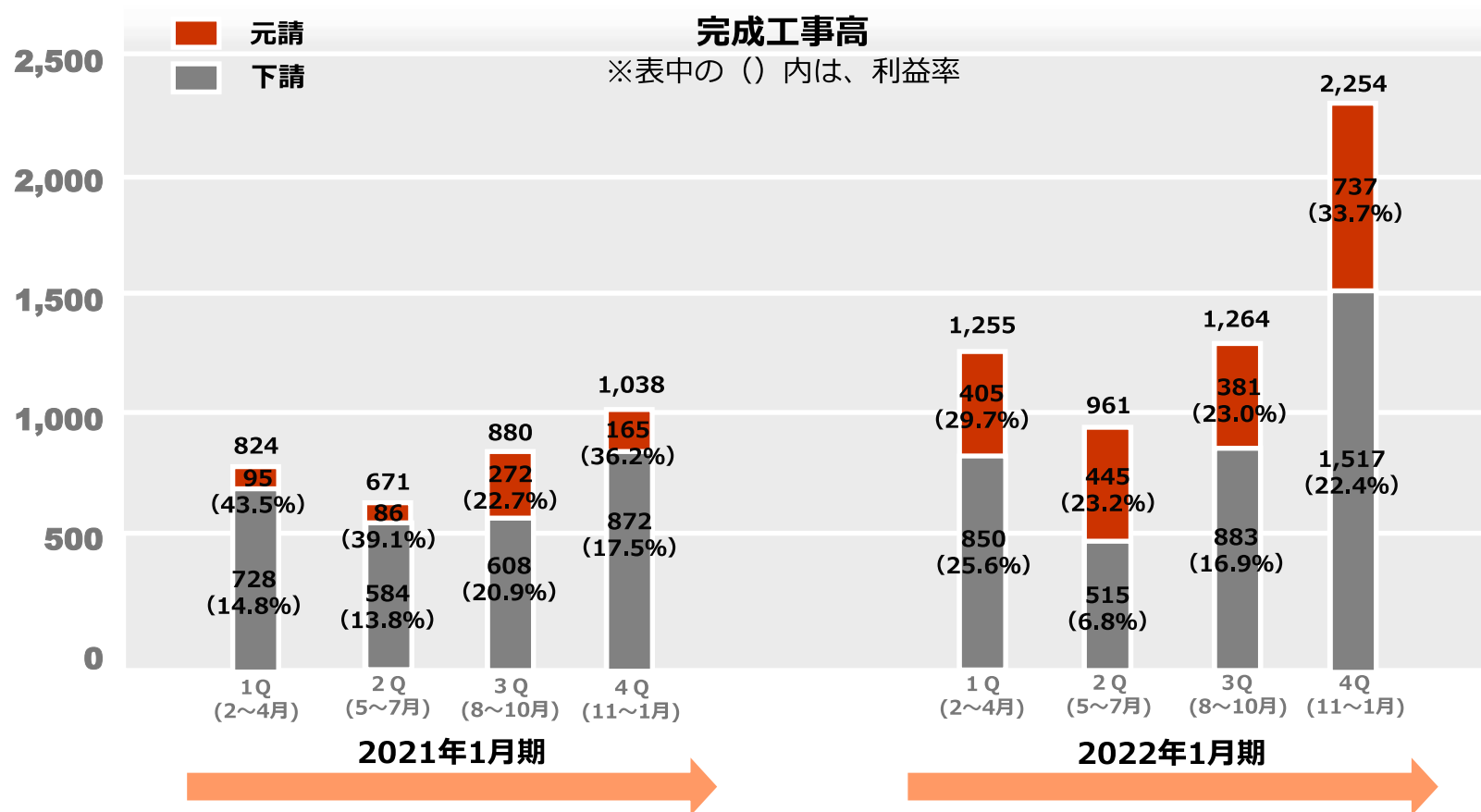


タワークレーン工法

# 元請案件の受注拡大

信用力、技術力の向上により、発注元メーカーからの元請工事の受注の割合が高くなっております。元請案件の比率を高めることで、顧客基盤が強化されるとともに利益率の向上につながっております。

単位: 百万円



# コーポレートブランディングの強化

当社の企業価値(ブランド力)向上させるため、広告ツールを充実させ、各種メディア等を通じて、効果的なコーポレートブランディングを図ってまいります。

(ステークホルダー)

社会、顧客、取引先、社員、株主、学生 等々

メディア

WEB

拡販

統一メッセージ

企業ブランド

広告

SNS

IR

柔道家井上康生氏アンバサダーに就任



NHK「解体キングダム」出演



解体工法動画公開

①マトリョーシカ式工法



②タワークレーン工法



③転倒工法



# 拠点の充実

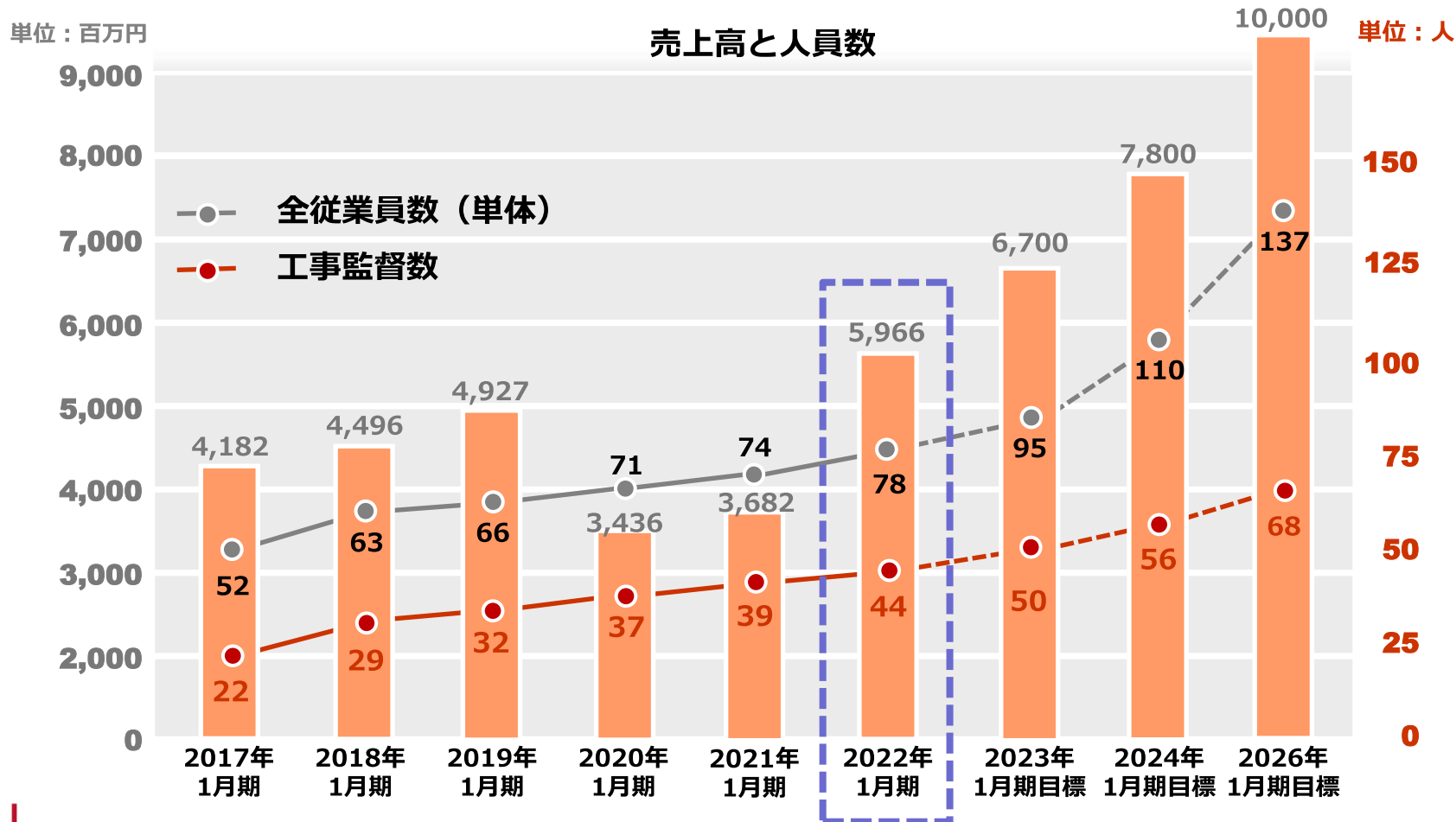
営業拠点の拡充により、ストック型（顧客からの継続的な受注案件、同一構内常駐工事）の受注獲得を目指すため、北九州工場地帯に近い福岡県北九州市に事務所を開設しました。また、西日本事務所（福山）を移転（拡充）しました。

- ・ 西日本を拡充
- ・ フロー型からストック型へ



# 人員計画の達成 (市場成長の恩恵を享受するために、工事監督の採用を拡大)

全社を挙げて採用活動に取り組んだ結果、2022年1月期は、5名採用し工事監督者数の目標計画数(43名)を達成しました。2023年1月期についても、6名以上の採用を予定し、2024年1月期目標の前倒しを目指してまいります。



# 環境経営への取り組み

気候変動を緩和し、脱炭素社会への移行・実現に貢献することは企業の責務であり重要な経営における課題と考えております。当社は、消費エネルギーの削減活動を通して、温室効果ガスの削減を実行し、気候変動の緩和に貢献してまいります。

## 社用車

- ・ 14台のHV仕様工事車の導入
- HV車とガソリン車を比較した場合のHV車1台あたりのCO2削減率は月間**約43%**
- 年間換算で杉約1200本が1年間に吸収するCO2量を削減**

## 照明

- ・ 本照明を全てLEDに交換
- CO2削減率は年間**約60%**
- 年間換算で杉約700本が1年間に吸収するCO2量を削減**
- ・ 使用していない会議室などの照明はこまめに消灯
- ・ 退社時には全ての部屋が消灯されていることの確認

## 社内システム

- ・ クラウド請求書受領サービスの導入
- ・ ペーパーレス化、テレワークの推進

## パソコン・OA機器

- ・ 退社時には全てのパソコンやOA機器の電源をOFF
- ・ パソコンの省エネモード設定の推進

## 冷暖房

- ・ 使用しない冷暖房の電源はこまめにOFF
- ・ 時間外空調の利用削減
- ・ サーキュレーターにより冷房の効率化



# コーポレートガバナンス体制の強化

コーポレートガバナンス体制の一層の強化に向けて、改定ガバナンス・コードへの対応、サステナビリティ委員会並びに指名・報酬委員会の設置を行いました。持続可能な社会の実現に向け、更なる企業価値向上を目指してまいります。

## 取締役会の実効性評価に関する分析・評価の実施

### 評価項目

- ・ 取締役会の構成指名
- ・ 取締役会の運営
- ・ 報酬委員会の設置
- ・ 取締役会を支える体制

## サステナビリティ基本方針の制定 サステナビリティ委員会の設置

### 目的

- ・ プラント解体事業を通しての社会課題解決への貢献
- ・ 持続可能な社会の実現に向けた企業活動の推進

### 構成

- ・ 代表取締役会長を委員長とし、委員は常勤取締役によって構成

### 設置日

2021年12月22日

## 指名・報酬委員会の設置

### 目的

- ・ 取締役等の氏名や報酬に関する決定プロセスの公平性、透明性、客観性の確保

### 構成

- ・ 取締役会の決議によって選定された3名以上の取締役で構成（うち過半数は独立社外取締役）
- ・ 委員に選任された独立社外取締役から委員長を決定

### 設置日

2021年12月10日

# 調達資金を活用したM&A投資

第9回新株予約権の行使で調達した資金により、国内トップクラスのアスベスト除去技術を持つ(株)矢澤を子会社化しました。今後も重要技術の内製化を目的としたM&Aを推進し、企業価値の向上に努めてまいります。

企業価値拡大

売上1,000億円



4年で最大25億円の投資

プラント解体技術と相乗効果が高い4分野へのM&A投資

- |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| ① 脱炭素化に向けた設備の廃止措置に関連する分野 | ② 風力発電設備の解体に関連する分野       |
| ③ 3D事業価値追求のためのデジタル関連分野   | ④ 解体施工技術の高度化を目的とした専門工事分野 |

矢澤

B社

M & A

A社

D社

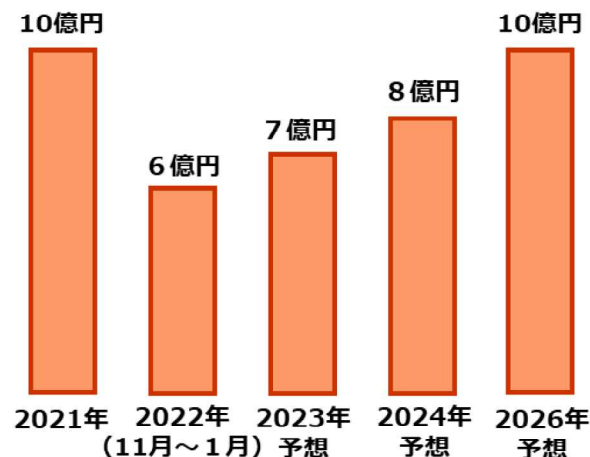
C社

# (株)矢澤の子会社化について

(株)矢澤は、「矢澤アスベスト除去工法」に代表される国内トップクラスの特異な工事技術を提供しており、都市再開発工事を多く受注しています。高度な技術を内製化し、互いの事業リソースを組み合わせることで、両社の発展並びに企業価値向上を目指します。

事業概要	顧客基盤
「矢澤アスベスト除去工法」に代表されるアスベスト対策、ダイオキシン対策等の特殊な工事技術を提供	大手ゼネコン
アスベストを取り巻く市場環境	
<ul style="list-style-type: none"><li>・アスベストの利用は2006年9月以降は全面禁止</li><li>・アスベストの除去工事の市場規模は、2,346億円（2017年環境省調査）</li><li>・過去にアスベストが使用された建物のうち、除去されたのは10%のみであり、今後建物解体時に安全なアスベスト除去が不可欠</li></ul>	

(株)矢澤の売上高推移

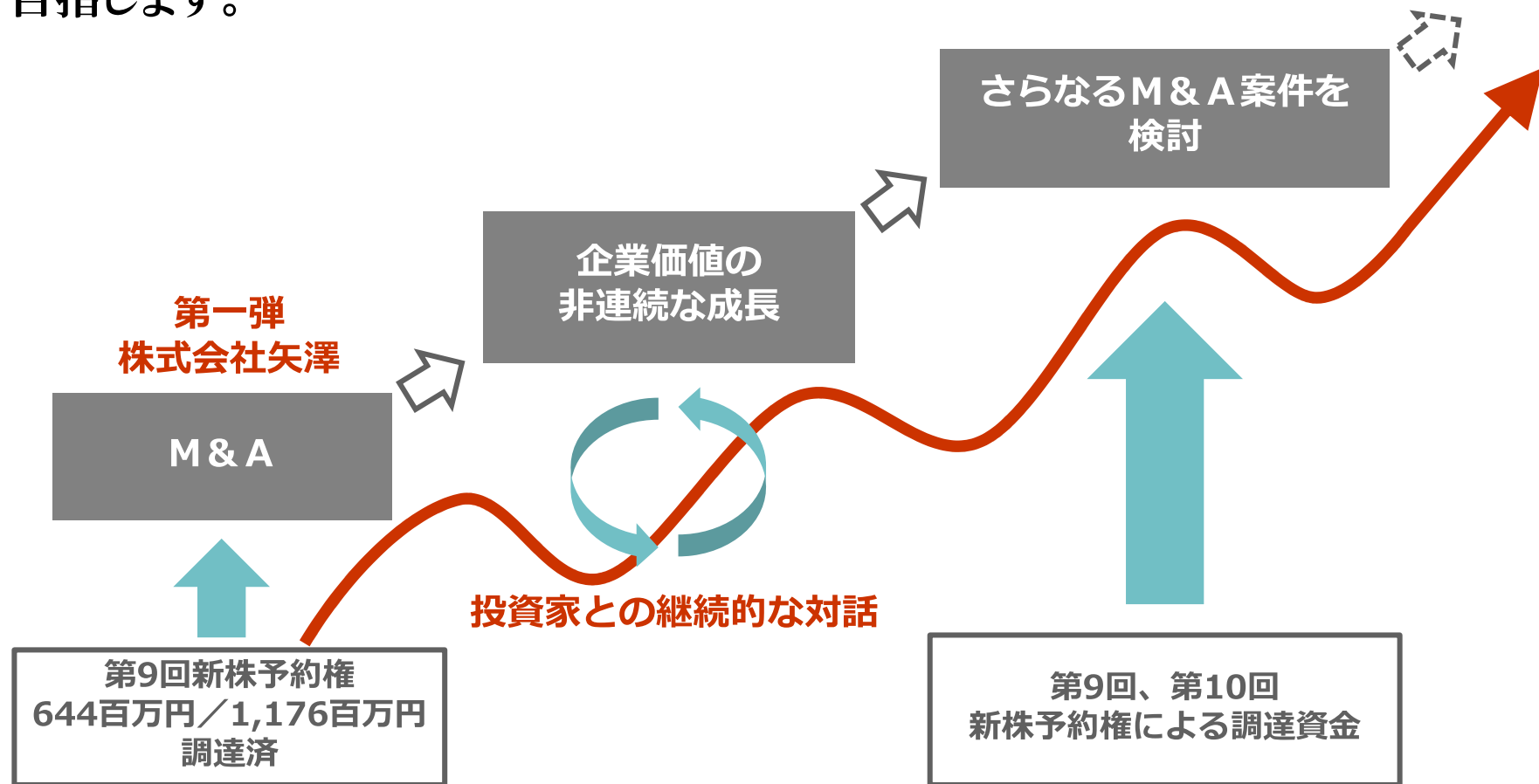


## ベストセラの狙い・メリット

- ①(株)矢澤の受注有力残高の取り込み（複数の都心プロジェクトあり）
- ②アスベスト除去市場の取り込み及びパッケージ提案による単価上昇
- ③元請顧客への接点拡大

# 資金調達による更なる企業価値拡大

中期経営計画の方針通り、調達資金を活用して1件目のM&Aを実施しました。今後もさらなるM&Aにより、潜在的な希薄化をはるかに上回る企業価値拡大を目指します。



# 中期経営計画の進捗状況 5ヶ年定量計画

初年度は、中期経営計画に掲げた目標を着実に推進する事により、2度の業績上方修正数値をさらに上回って着地しました。2年日以降も引続き着実な推進を継続します。

単位: 百万円

	1年目 実績 2022年1月期	1年目 2022年1月期	2年目 2023年1月期	3年目 2024年1月期	5年目 2026年1月期
売上高	5,966	5,600	6,700	7,800	10,000
営業利益	607	450	620	720	1,000
経常利益	840	518	666	794	1,072
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,467	360	469	552	752
売上高営業利益率	10.2%	8.0%	9.3%	9.2%	10.0%
株主資本当期純利益率 (ROE)	42.4%	12.3%	10.1%	11.0%	13.0%
1株当たり当期純利益 (EPS)	174円	43円	54円	67円	91円

# 本資料についてのご留意事項

---

- 本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料に記載されている将来の予測等は現時点で入手された情報に基づくものであり、市況、競合状況等、多くの不確実な要因を受けます。
- 本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控え下さいますようお願いいたします。
- 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。
- 本資料に関する著作権、商標権その他すべての知的財産権は、当社に帰属します。

ベストセラ株式会社

