



## ベステラ株式会社

49期 2022年1月期決算説明会

2022年3月11日

## イベント概要

---

[企業名]	ベステラ株式会社		
[企業 ID]	1433		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	49 期 2022 年 1 月期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 3 月 11 日		
[ページ数]	39		
[時間]	17:15 – 18:06 (合計：51 分、登壇：45 分、質疑応答：6 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>		
[出席人数]	20 名		
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 吉野 炳樹 (以下、吉野) 取締役企画部長 本田 豊 (以下、本田)		

---

### サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

社長室長

池田 真也（以下、池田）

---

**サポート**

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



## 登壇

---

**司会**：定刻となりましたので、ただ今から、ベステラ株式会社様の決算説明会を開催いたします。  
今回の説明会は会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと併せた、ハイブリッド形式で開催させていただきました。

最初に、会社からお迎えしている3名の方をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長の吉野炳樹様です。

**吉野**：よろしくお願いいたします。

**司会**：次に、取締役企画部長の本田豊様です。

**本田**：よろしくお願いいたします。

**司会**：次に、社長室長の池田真也様です。

**池田**：よろしくお願いいたします。

**司会**：本日は、吉野様、および本田様からご説明いただくこととなっておりますが、ご説明後、会場から質疑応答の時間とさせていただきます。続きまして、今回オンラインでご参加されている方からもご質問をお受けする予定です。

それでは吉野社長様、よろしくお願いいたします。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 決算のポイント(連結)

<b>売上高</b> <b>5,966</b> 百万円	<ul style="list-style-type: none"><li>・通期で過去最高売上を達成</li><li>・売上高は対前年2,284百万円(62.0%)増収</li><li>・第4四半期会計期間で過去最高売上を達成</li></ul>
<b>営業利益</b> <b>607</b> 百万円	<ul style="list-style-type: none"><li>・過去最高益を達成</li><li>・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</li></ul>
<b>受注残高</b> <b>1,594</b> 百万円	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li></ul>
<b>通期業績予想</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・配当は20円(前年比+4円)増配の予想</li></ul>
<b>中期経営計画2025 進捗状況</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・2年目以降も引続き着実な推進を継続</li></ul>



2

**吉野**：どうもこんにちは、吉野です。それでは私から、通期の決算報告についてご説明差し上げたいと思います。

まず、月並みですけれども、新型コロナウイルスの影響についてです。全くなかったわけじゃないんですけれども、弊社のいろいろ工事部隊、各地で動いておりますので、早期から、いろいろ定量の検査機器などを導入していました。人の動きを止めない、仕事を止めないということをモットーにやってきましたので、それもうまく稼働してたのかなと思っております。

本題ですけれども、まず結果、通期の売上高は59億6,600万円で、過去最高を達成させていただきました。営業利益も6億円強ございました。第4四半期会計では過去最高も記録いたしまして、何とか安堵できる状態でした。

昨年と比較して、大きな増収増益となりまして、全体の利益項目においても過去最高となったことをご報告申し上げます。また受注残も、積極的な営業活動により堅調に積み上がっており、大型の引き合いも、やや増えつつございます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



端的に言うと、われわれが主戦場である JFE スチールさんも、東地区においては 20 年に 1 回の溶鉱炉の大改修という工事がございまして、これの撤去工事は一手に引き受けておりますし、昨年、一昨年と、コロナウイルスの影響で凍結された工事なども、だんだんと動きつつあって、予算化されてるんだなと思って、今、非常に忙しくなっているのが現状です。

あと、西日本の方に対しても、特に日本製鉄さんの再編に絡む、呉地区の全面解体がテーマとありますけれども、ようやく見積もりも大分重なってきておりますし、見積額だけではすごいんですけども、それらの受注も、やや見えつつある工事も増えてきております。これもちょっとご報告申し上げます。

その他、あと、かねてより力を入れていました、われわれでいう元請案件と申しますけども。元請案件、これも大分 3 年ぐらい営業力、計上してますけども、しっかりと帯になって表れてるんじゃないかなと思います。大分基礎ができてるんじゃないかなと思っております。

もう一つ、昨年グループ化した株式会社矢澤ですけれども。かねて矢澤は古い付き合いでございまして、非常に信頼できる間柄なんですけども、彼らもしっかりと良い数字を残していただきました。

特に特筆するんであれば、有名な貿易センタービルが鹿島建設で受注しておりますけども、これも一手に受けるような、大規模な環境対策工事を実施しております。まだ続けております。

こういったことも含めて、矢澤に対しては、こんなジャンルではありますけども、国内トップレベルの技術力を持った会社が、協力してくれたことも付け加えておきます。

以上を踏まえまして、今期は業績予想を 2 度ほど上方修正させていただきました。さらに、上振れて着地することができたことも、うれしい要因でございます。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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>



17

次に、中期経営計画の推進について、技術特許戦略、販売戦略、施工管理体制、マネジメント戦略ともに順調に達成できたと考えています。

脱炭素への意識的な取り組みもやってきました。脱炭素解体という言葉を商標登録に新たに加えて、戦略の中心としていきたいなと思います。省エネに優れた重力をした主力とするわが社独自の特許工法ですね。リング皮むき工法や、特に今期は風車の転倒工法というものも意識して、開発して施工してまいりました。

風力発電については、秋田県において4基ほど実証実験を行いまして、後に五島列島において特許工法を確立するともいべき集大成の工事も完成させてまいりました。他社に真似できない技術で勝負してきたのではないかなと思います。

元請案件の拡大においては、弊社の売上の新たなる帯であることから、確実に増やすことができます。実質、前年比30%ぐらい、いわゆる元請の売上が伸ばしたのではないかなと思います。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あとコーポレートブランドの強化についても、コーポレートブランド、非常にわれわれ苦手意識はありますけども、この辺も取り組みとしてはいい成果があったと思っています。まずは、一昨年より、われわれ、なじみのあった井上康生さんをアンバサダーとして迎えさせていただきました。

また、NHKの番組で、われわれよく見るんですけども、解体キングダムという番組がございまして、ここに、シーズン2度にわたって取り上げていただくことができないまま。結構大きな、番組1時間半なんですけども、そこにともに40分ぐらいずつ取り上げていただきまして、この番組を皆さんご存じかどうか分かりませんが、ジャニーズの城島くんとか、あとHey! Say! JUMPの伊野さんが出ている番組です。

われわれの現場まで来て、2度もロケをしていっていただいたんですけども、だいたい春頃にリング皮むき工法、千葉の富里でロケをしていただきまして、次はつい最近なんですけども、五島列島にある風車の転倒解体をやったときに城島さんが来て、大々的なロケをしていただきました。

多分このあと、地上波だと総合の方で、また何度か放映されるんじゃないかなと思います。ありがとうございます。

続きましてですけど、まずもう一つ忘れちゃいけないのは、拠点の拡大で、われわれやっぱり、ストックできるビジネスがないもんですからね。拠点への拡大を、重点に置いております。今年においては、九州の北九州の方に、一つ営業所を設けました。それと併せて、西日本の工事需要に併せて、既存の福山営業所の拡大をしまして、新しい事務所を新築させていただきました。

あと、よく聞かれるんですけども、人員計画についてなんですけども。かなり積極的に行ってまいりまして、不人気業種ということもあって、なかなか苦勞するんですけども、今年は、何とか目標を達成することができたんじゃないかなと思っています。目標が達成できたんですね。特に、工事部員の方になります。

あと最後に、資金調達の活用についてですけども、今期は先に述べたように、矢澤をまずグループ化しております。今後も、よりシナジーの高い会社をグループ化できるように、必要な投資を必要なきにしていきたいと思っております。

今期はさらに目標を吊り上げまして、67億円を掲げております。何とか達成できるように、まい進していきたい所存です。

このあとの詳細については、弊社の本田からご説明したいと思います。どうもありがとうございます。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





## 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%



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

3

**本田**：企画部長の本田でございます。本日はご参加いただきありがとうございます。

私から今、吉野が説明した内容の詳細についてご説明いたします。

まず、PLですけれども、売上高が59億6,600万円で、この表では対前年と比較して大幅なプラスということなのですが、当初掲げていた目標56億円を上方修正して59億円、それをさらに上回って59億6,600万円で着地ができました。

同じく営業利益も、当初4億5,000万円の予想でいきまして、5億9,000万円に修正して、結果6億700万円という数字で着手することができました。

一番主たる要因としては、もちろん売り上げが上がったわけですが、その売上の中身ですね。この売上総利益の利益率が、22.7%とすごい高い比率になっております。2年前からいきますと20.6%、19.9%と推移した結果、今回の数字。当社では、20%をだいたい工事の利益水準としますけれども、そこが大きく上がってきております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



この要因として、一番大きな要因は、やはり元請工事の増加と考えております。元請工事、昨年  
も、だいぶ受注を増やしておりますけれども。この決算発表の年度は、だいぶ増えまして、18%か  
ら34%、全体の売上に占める割合の34%が元請けとなっております。

利益率でいうと、下請け、1次請けで請ける場合が多いんですが、その場合は19.9%という実績  
で、だいたい20%ぐらい。これが今回、元請工事の平均をとりますと、28.4%でございまして、だ  
いたい10%ぐらい元請工事になると、利益率が、粗利が増えると考えていただいてもいいかなと思  
います。

PLです。戻りますけれども、経常利益が増えている。これは過去の四半期でもご説明しまし  
たが、リバーホールディングス社の持分法投資損益、約2億円ほどを取り込んでいるというところ  
です。

最後に、当期純利益が14億6,700万円と、すごく大きな数字になってますが、これは持分法適用  
であった、リバーホールディングス社が経営統合でタケエイさんと一緒になって、TREホールデ  
ィングスという会社になりました。

その際、当社の持分法から外れるわけですが、その部分で評価替えが行われて、いったん利  
益を計上する部分、ここが12億7,500万円ありまして、そこがドカンと乗って、この当期純利益  
となっております。

---

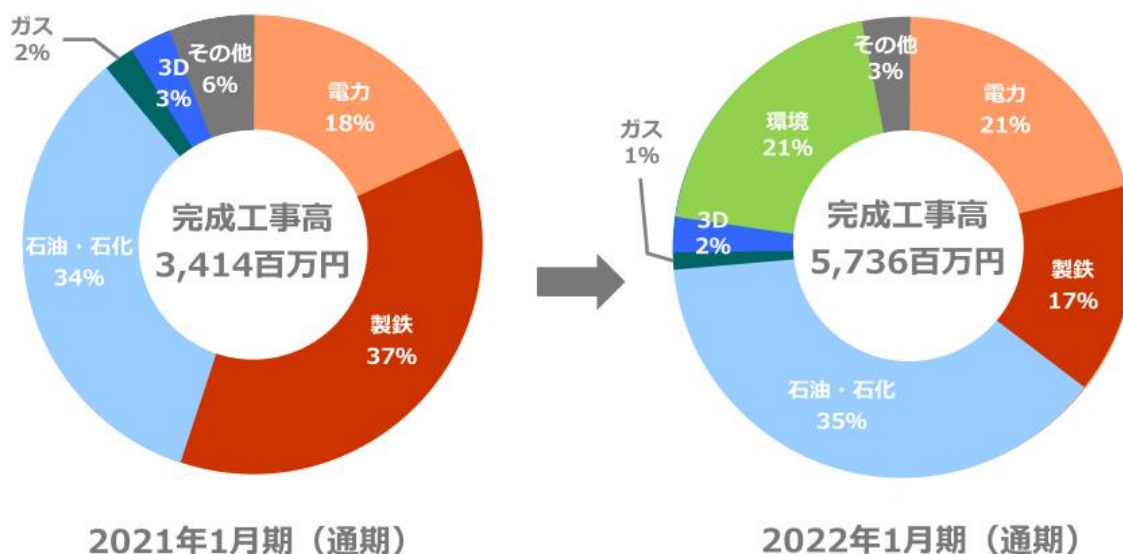
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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。



※「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。



4

次のスライド、完成工事高の内訳です。

昨年、電力、鉄、石油化学が、バランスよく3分の1ずつですよとご説明をしましたが、当期に関しましては、石油・石化の部分、こちら元請工事で化学工場の工事をだいぶ多く受けまして、その部分が大きく伸びたところです。電力も、比較的順調に推移しております。

あと鉄ですね。これ以前から、私も吉野の方も鉄、これから大きく伸びますという話なんですけど、まだ受注残のところには、大きく上がって来てないです。ただ、先ほどの吉野からの説明にもありますとおり、今後期待できる領域でございます。

それと、ここの説明文にも書いてありますが、株式会社矢澤の子会社化、アスベストの対策工事を行っている会社ですけれども、その部分が環境対策工事で、環境という部分で上げております。そこが大きく上がって来てます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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



5

では次、完成工事高の四半期ごとの推移です。

過去2年、ちょっと低迷してる感じがあるんですけども。従来から当社は、第1四半期と第4四半期、1は2月から4月、第4四半期は11月から1月ですけれども、この1と4に集中する傾向があります。

特に最近、第4四半期に集中する傾向が強くて、今期はもうすごく集中して、この数字になってます。第3四半期が終わってる時点で、営業利益の進捗率が54%。もうこれ、大丈夫なのか、業績予想いくのかと、だいぶ心配された方も多いと思うんですけども、おかげさまで達成をすることができた。

第4四半期に、先ほど申し上げた、株式会社矢澤がドスッと入ってきている、都心部の再開発の工事、先ほど申し上げた内容のものが、ドンと来てるものもあるんですけども、当社の竣工基準の工事が、ぐっと進んだ要素もありまして、このような数字になってます。20億円以上の売上を3カ月間で上げるということになりました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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%	



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

6

では次、販管費です。

販管費は合計で7億4,900万円、前年よりは1億4,100万円ぐらい多く使ってますけれども、ほぼほぼ実はこれ、予算どおりの数字を使っております。

ただ、内訳の中では、人件費の増は少し採用が順調に進んだこともありますし、あと業績が良かったこともあって、賞与を当初予定より少し多く従業員に支払っていること。あと、退職金の改定を昨年、2年前の年度の終わり頃にやっていますので、退職金引当金繰入額が少し多くなっています。その分で、1億ぐらい増です。

あと今、映像でもお流ししました研究開発関連、風車等で使っているところですか、あと広告宣伝などを増やしております。

### サポート

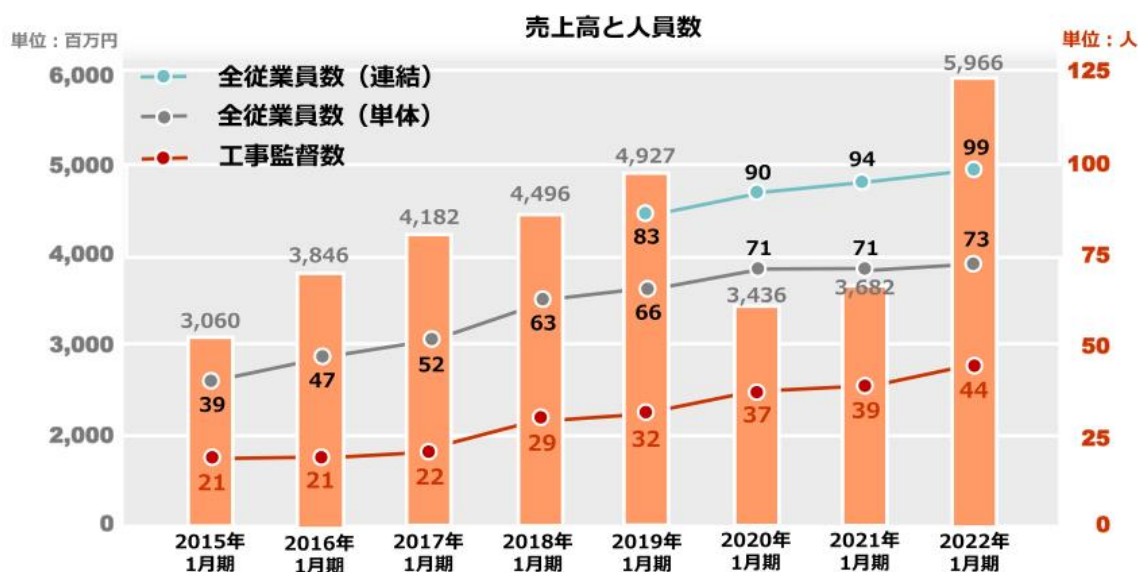
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Asia's Meetings, Globally

## 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。



7

人員の推移です。

順調に作業できました。具体的には、特に当社の売上に直結すると言いますか、現場の最前線で戦っております、工事部員数、一番下のところ。ここが、44名という数字になってます。計画では43名という計画でした。

毎回毎回ここに立って、計画未達です、すいませんと言ってきたんですけど、直近、今期でも下半期で多く実は取れてきていて、今も採用活動は結構順調な感じです。理由はそこまで分析できてはないんですけども、だいぶ採用活動を、ずっと続けてきた成果ではないかと思っております。ということで今、順調に進んでおります。

あと、先ほど、一応グループ全体の数字も加えております。グループ全体で100ぐらいになってきている状態です。

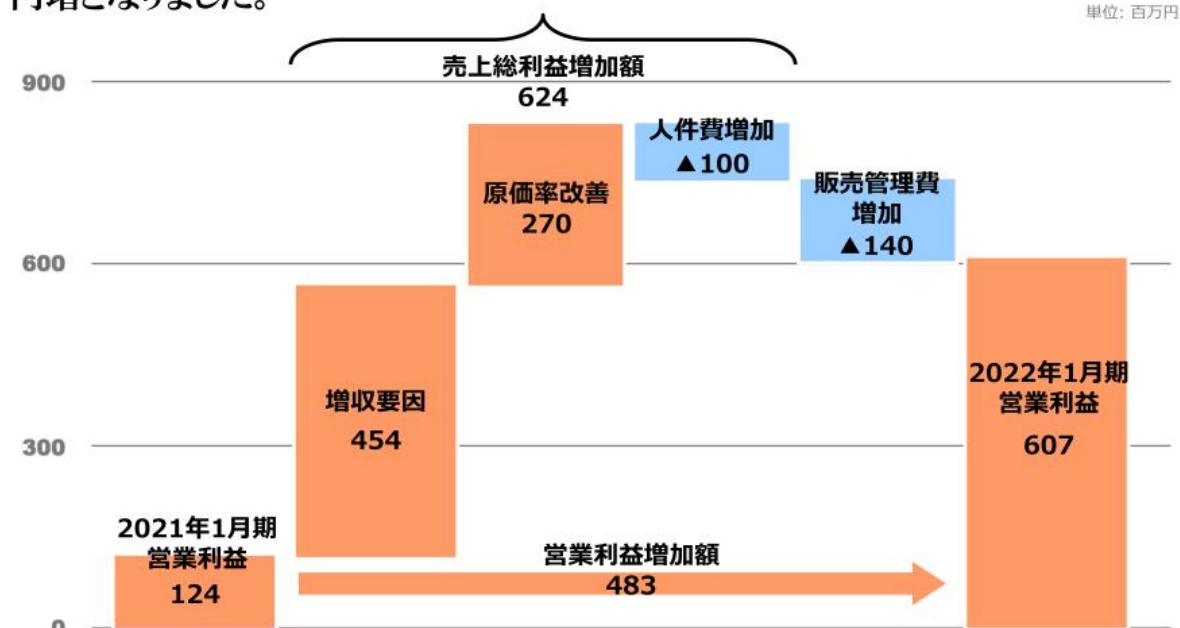
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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。㈱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。



**BESTERRA** Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

8

次、営業利益の要因分析です。

これは増収と、あと利益率の向上、先ほど申し上げた内容、それが販管費の増を十分に補っておりまして、このような増益となっております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

# 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	



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

9

次、貸借対照表です。

流動資産、45億6,100万円、前期末に比べて16億1,300万円増えてます。こちら、あと内容としては、まず増資ですね。ハヤテインベストメントさんとやっている増資、こちらが5億5,000万円ぐらい上がってます。それと工事増による工事の収入、そのあたりで大きく増えてます。

それと、固定資産も増えております。ここは44億5,800万円、前期に比べて13億7,600万円増えてますけれども、評価替えが大きいですね。評価替えが12億7,500万円入ってますので、そこが大きく増えてます。

それと流動負債、こちらでも工事が増えてますので、工事量の増加に伴って今、21億8,100万円、10億円ほど増えている状態です。固定負債は、繰延税金負債で済んで、大して変動はないです。

純資産は43億5,400万円。17億5,900万円増えております。企業結合における交換利益、新株予約権増資によるものと書いてますけど、一つは先ほど申し上げた増資。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





あと、企業結合における利益と書いてますけれども、当期純利益、この部分がドサッと乗ってきて純資産が増えております。これに伴って、いろいろな健全性の指標は、非常にいい数字になってきております。

## キャッシュ・フロー(CF)計算書：2022年1月期

	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	



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

10

続いてキャッシュ・フローです。

結論から申し上げます、営業キャッシュ・フローが一応プラスの5億3,700万円で終わりましたので、良かったかなと思ってます。

その他のところで、これマイナス、三角ついてるのは、何度も申し上げてるように、この交換利益ですね、株の。ここは、実態として別にまだ売ったわけではないので、現金が入ってきてるわけじゃないので、マイナス数字で12億9,400万円という数字が入ってきます。

当社は、以前から申し上げていますが、工事がぐっと大きく伸びているときには、入金と支払の期間の差があるんで、キャッシュ・フローは逆にマイナスしますよと申し上げたことあるんですけども、今もその傾向は実はあるんですが。特に、元請けになって、さらにサイトが伸びたりしてる

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



部分もあるんですが、それを補って余るぐらい、一応利益が上げることができたということだと思います。

あと、投資活動については、西日本の拡充等に使っております。

株式会社矢澤を買ったところの投資につきましては、矢澤社自体にも現預金等がありますので、そこを相殺して、こういった数字になっております。財務活動は株式の発行ですね。

## 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



11

では次、受注の状況です。

期首の受注残高が25億4,500万円、当期に受注した金額が47億8,500万円で、完成工事高が57億3,600万円で、15億9,400万円という状態です。

20億ぐらいあれば、だいたいうちは順調なんですよと話をして、少し少ないんじゃないかと思われるかもしれませんが、今、有力案件いろいろありますので、それほど心配していただくなくて大丈夫かなと思っております。

### サポート

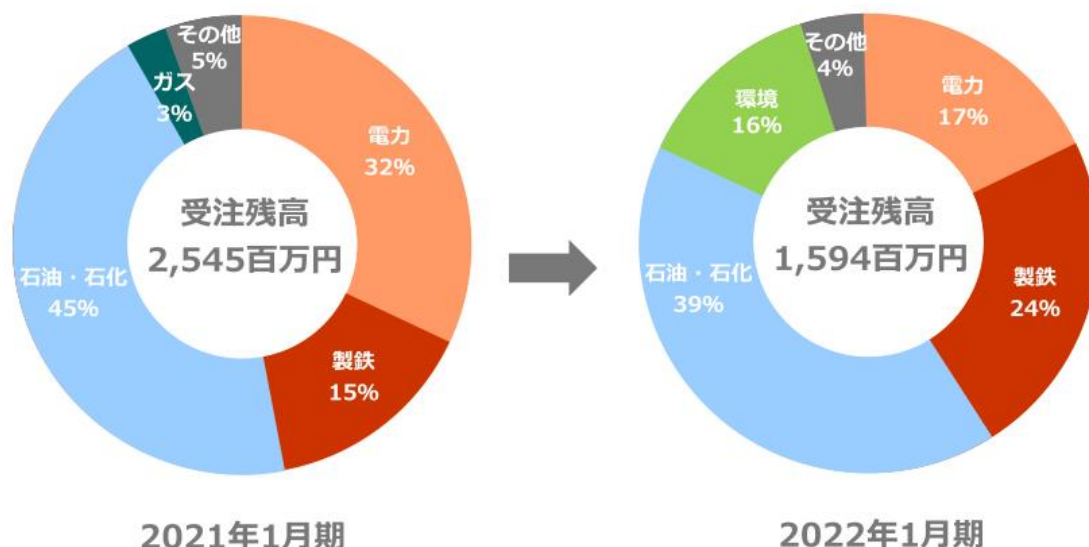
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



昨年も、始まったときは10億ぐらいしかなかったので、受注残、そのあと数字をどんどん上げていってますので、大丈夫だと思います。

## 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。



※「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。

受注残の構成比に関して言うと、少し鉄が上がってきております。

鉄に関しては、吉野も申しあげましたとおり、JFE 関連、東日本地区関連のところが大きく上がってきていると。

あと電力については、原発関連等の工事の受注も入ってきております。化学は引き続き、元請けの化学関連ですね。それと環境の部分は、株式会社矢澤のアスベスト関連でございます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 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%	—



13

次に、業績予想です。

こちらは、中計の中では1年目、3年目、5年目を開示していて、2年目は開示していなかったんですけども、2年目の数字はこちらの数字になります。

売上が67億円、営業利益6億2,000万円、経常利益6億6,600万円です。配当を、一応4円増額をしまして、年間20円配当、中間10円、期末10円という予想にしております。そうしますと配当性向が36.8%となります。

今期の実績で配当性向が9.2%ってすごく低い数字になってますけれども、こちら、特別利益を除くと23.1%あります。その前年度は90%ぐらい配当性向で出してますんで、当社としては配当性向40%を目安としておりますけれども、安定配当も同時に考えて、配当を実施しております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

15

続いて、中計の進捗状況です。

中期経営計画進捗状況を、まず売上の部分、先ほど冒頭申し上げましたけれども、こちらは業績予想の、修正前と言いますか、当初の計画 56 億円ベースにしたものでございます。大きくプラスにすることができました。

販管費は先ほど申し上げたとおり、予定どおりです。営業利益も 4 億 5,000 万円に対して 6 億 700 万円という状態。

それと、それ以下のところに関しては、一度修正する前の当初の数字ですね。株式関連がないときの数字を入れております。それに比べると、大きくプラスとなっております。要因も、そちらを記載しております。あと、売上の分析も先ほど申し上げた内容です。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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%	



16

次に販管費、予定どおりいきましたと。

合計、予定どおりなんですけど、中身は少し入り繰りがあります。人件費に関しては、当初より賞与を少し多く出したことで、プラス 2,600 万円となっております。

研究開発等は、順調に推移。採用は、積極的に行ったんで少しプラスと。広告宣伝は、展示会がコロナでできなかったのが若干マイナスと。その他の部分が、マイナス 2,300 万円してますけれども、ここはやはりコロナの影響、交際接待費であるとか旅費交通費、そういったところのマイナスが合わさって、こうなっております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

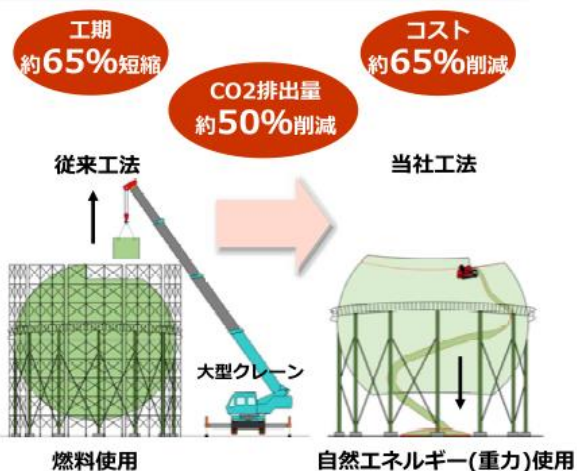


## 脱炭素解体への取り組み

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。

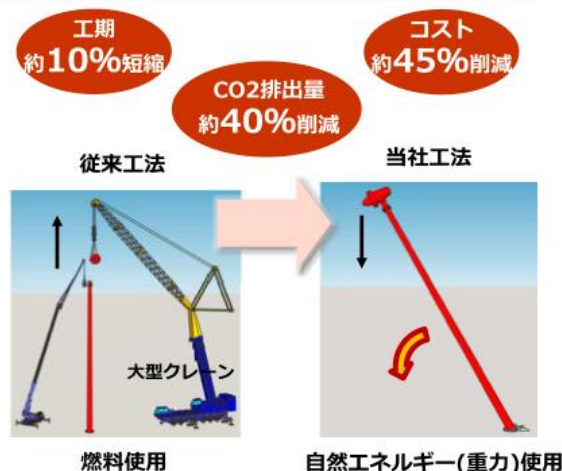
### ▶ リンゴ皮むき工法

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



18

続いて定性部分、1枚ずついきます。

こちらのスライドは、中計のときも出していないもので、当社の解体工事が環境にどれぐらい貢献しているのかを数値化すると、これからもっとこれ、盛んにやっていかなきゃいけない部分なんですけれども、代表的な工法についてやってみました。

脱炭素解体への取り組みと書いてますけれども、まず一つ目が、リンゴ皮むき工法。こちら、工期が65%減ると、コストも同じぐらい減りますと。このあたりは、よく工法で説明をしていたんですけれども、CO2の排出量をちゃんと計算をしましたら、だいたい半分50%になりますと。主要な要因は、クレーンの使用が少ないということですね。その部分で、燃料を使わないところが大きく影響をしております。

工法の説明はよくしてますけども、全体に足場を組んでクレーンで吊り下げているのと、先ほど映像で見せましたとおり、わーっと上から切っていけばいいというところで、全然かかる量が違うということです。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それともう一つ、転倒工法。風力発電の解体で先ほど使ってたものですがけれども、こちら工期は10%ぐらい。倒したあとに解体する部分もあるんで10%ぐらいなんですけど、コストは45%減、CO2の排出量も40%減るといことです。高所作業が圧倒的に減るところが、大きな要因でございます。はい。

## 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の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。



- 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



では次、風力発電の実際のところでは、

これは、中計の資料とそんなに変わってはいませんが、この下にありますとおり、マトリョーシカ式工法とか転倒工法、タワークレーン工法といった、いろいろな工法を備えて、解体する風車が、どういう場所に建っているかで使い分けをしております。

多いのは最近、転倒工法、倒せる場所であれば、特に正確に倒すことができるのであれば、安全かつ早くできますので、そういった工法が用いられています。テレビでも出たり、あとはいろいろ、うちも広報活動を行った成果もありまして、この部分かなり引き合いが今、伸びてきているところでございます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





## 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。



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

20

元請案件です。

元請案件の受注拡大、スライドナンバー20ですけれども、この2段になって、上の段が元請です。小さく数字が書いてあって、括弧の中身が利益率です。

最初、2021年1月期とかは、下請でやった工事は14.8%なんですけど、元請は43.5%、もうすごく高いですね。そのあとも、30%以上でずっと推移をします。

この第4四半期も、この元請率はかなり多くなっているのが、グラフでも分かると思います。ここに個別に書いてある数字が、各四半期ごとの数字でございまして、合計の数字は、前期で言うと元請けが31.8%、下請けがあった工事は実は16.8%でした。ちょっと低かったですね、去年は下請けは。今期は、元請けが28.4%、下請けの工事が19.7%という数字になってます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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。



21

次に、コーポレートブランディングの強化で、今まで申し上げてきたところですが、井上康生さん、アンバサダー就任とか、テレビ出てますよと。

その他、いろいろ動画の公開等も地道に実は行ってございまして、そういうところの成果が少しずつつながってきているのかなと思います。

ただ当社、BtoBの会社が、どのような、こういうことを行うかは、難しいところがあるんですけども、企業ブランドの向上によって、もちろん営業活動、工法の提案だけでなく、採用も、こういう部分がつながっているところがあるのかなと思ってます。従業員のモチベーションにつながる場所もあると思いますし、いろいろな方面から考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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。



22

では次、拠点の充実です。

この図は、よく今までも出させていただいてますけれども、西日本の売上が、すごく伸びております。これは他の会社さんも工事関連、西が相当伸びていると聞いてます。当社もそのような傾向がありまして、だから、したがって西日本の事務所を大きくしたり、あと倉敷に準備中、あと九州事務所も、もう作った状態です。瀬戸内海とか北九州の工事を、積極的に取っていく状態です。

ここに、フロー型からストック型へと書いてます。従来から、大きな工事をどんどんと、とって売上を構成するフローから、もちろんそれも続けるんですけども、中規模小規模の工事を多く取っていくストックで、会社の数字を安定させていく面も、この事務所の充実によって行っていきたいと考えてます。もちろん、東日本も数字としては伸びています。

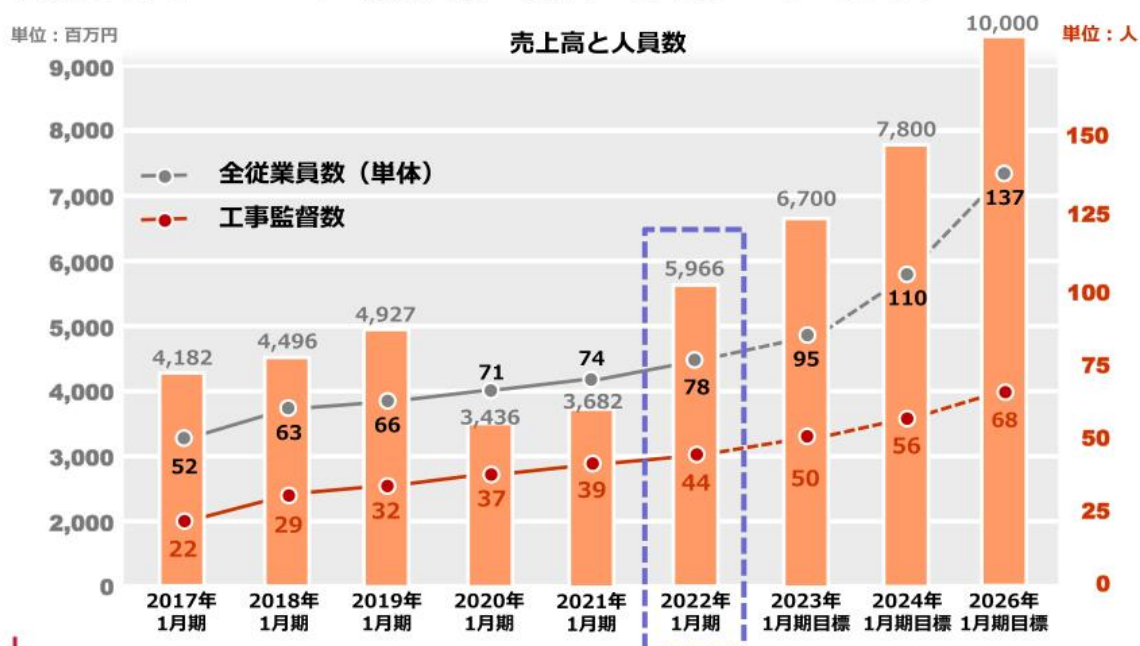
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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。



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

23

では次、人員計画、先ほどのグラフを少し先まで伸ばしたものです。

今後、特にその工事に関しては、今44人のところを50人、56人、68人と伸ばしていく予定です。もうちょっと急激に伸ばせないんですかとかいう質問を、毎度いただくところですが、一度に教室に集めて、ぱっと講習して、出ていってくださいってわけにいかないですね、なかなか解体の監督者は。ということで、こういう数字の伸びになっています。

単体の全従業員数の数、当社は現場で働く工事監督だけじゃなくて、本社に計画チームを置いているとか、あと営業の増員も必要なところがありますし、安全対策を行うところも当然充実させなければいけないので、このような計画となっています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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。

<b>社用車</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 14台のHV仕様工事車の導入</li><li>→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削減率は年間約43%</li><li>→年間換算で杉約1200本が1年間に吸収するCO2量を削減</li></ul>	<b>社内システム</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ クラウド請求書受領サービスの導入</li><li>・ ペーパーレス化、テレワークの推進</li></ul>
<b>照明</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 本照明を全てLEDに交換</li><li>→CO2削減率は年間約60%</li><li>→年間換算で杉約700本が1年間に吸収するCO2量を削減</li><li>・ 使用していない会議室などの照明はこまめに消灯</li><li>・ 退社時には全ての部屋が消灯されていることの確認</li></ul>	<b>パソコン・OA機器</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 退社時には全てのパソコンやOA機器の電源をOFF</li><li>・ パソコンの省エネモード設定の推進</li></ul>
	<b>冷暖房</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 使用しない冷暖房の電源はこまめにOFF</li><li>・ 時間外空調の利用削減</li><li>・ サーキュレーターにより冷房の効率化</li></ul>



24

では次、これはすごく結構細かな話なんですけども、会社規模としてはそんな大きくないんですが、社会的には先ほど申し上げた、工法の提案による、環境経営への貢献は大きいと思うんですが、当社自身も一応行っております。

社用車をハイブリッド車に変えたりとか、これは、あれかな、現場のリース車両とかは全部ハイブリッドに変えたりしてます。

あと、電気も全部LEDに変えたりとか、微力でありますけれども、いろいろ、そういうところは一応努力をしております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取締役会の構成指名</li> <li>・取締役会の運営</li> <li>・報酬委員会の設置</li> <li>・取締役会を支える体制</li> </ul>

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		指名・報酬委員会の設置	
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プラント解体事業を通しての社会課題解決への貢献</li> <li>・持続可能な社会の実現に向けた企業活動の推進</li> </ul>	目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>
構成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>	構成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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）</li> <li>・委員に選任された独立社外取締役から委員長を決定</li> </ul>
設置日	2021年12月22日	設置日	2021年12月10日



25

次、コーポレートガバナンス体制の強化というところ。

当社、流通株式時価総額で基準を満たしていないものの、プライム市場の申請をしております。

当然ながら、ガバナンスコードは守っていくことで、取締役会の実効性評価に関しても、評価を実施しまして、その結果に基づきながら、こちらの基本方針とか、委員会の設置を行っております。こちら、実際にもう既に稼働している状態でございます。

その他、いろいろ上がってることですね。英文の開示であるとか、議決権行使の関連も進めております。ガバナンス以外のところでも、いろいろやっております。

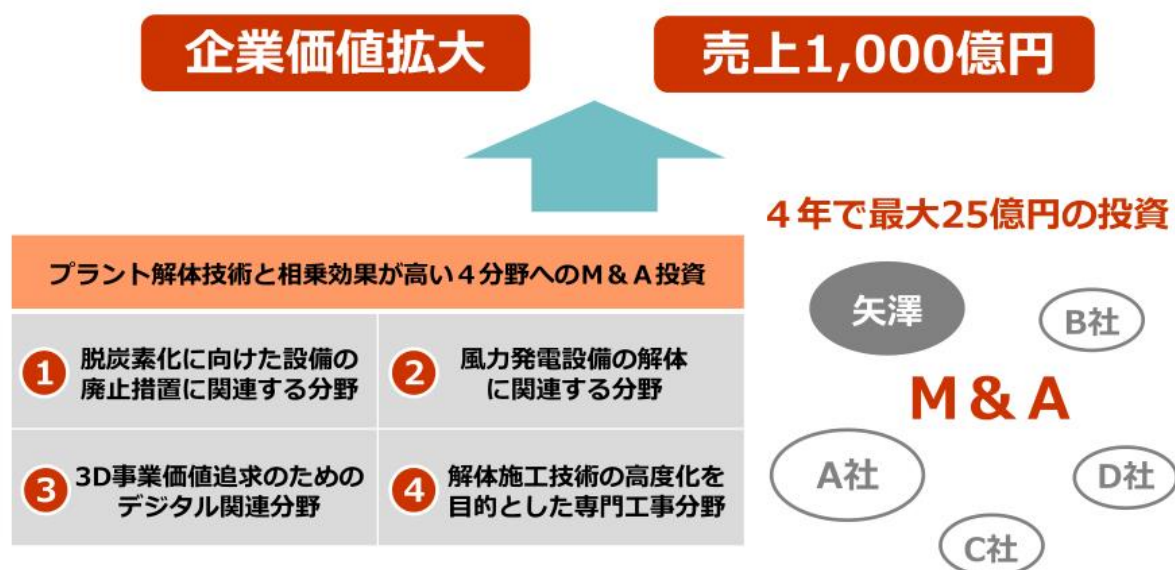
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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。



26

次、M&Aです。

M&A、ここに四つ、こういうところに、相乗効果が高いと考えられる分野に、M&Aの投資をしていくところで、そのために新株予約権増資の調達をして、そのとき開示した資料にもあるんですけども、第1弾が矢澤という感じで、順調に、一応そこら辺は、資金は使ってっております。それを、企業価値の向上につなげていくというところです。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

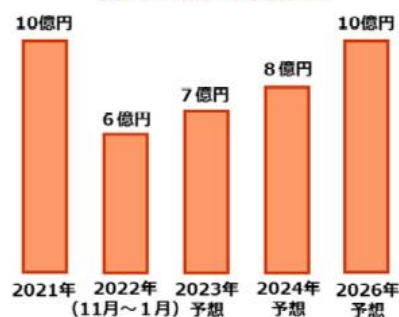


## (株)矢澤の子会社化について

(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



### ベステラの狙い・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



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

27

次、その矢澤の説明です。

アスベストの除去工法で、かなり技術力の高い会社です。特に、大手ゼネコンがお客様でございまして、都心部の再開発の工事がメインです。

ここに書いてあるんですけども。市場規模が今回調べましたら、アスベストの除去は、データは2017年ですけども、市場が2,346億円あるんです。結構、大きな市場です。

除去されたのは10%と、かなりの量、実はまだ残っていて、アスベストってずっと昔から聞いてるんで、もう古い建物もそんなにないんじゃないのとか感じもするかもしれないですけど。結構いろいろなところに使われてたり、改装の場面が出てきたりすることもあります。あと、今後の再開発等も考えると、まだまだ、実はアスベスト対策工事があると認識しております。

あと、矢澤社の売上、ばっと横ばいのように出てますけれども、これ2番目の6億円は、実は決算期変更を行っていて、3カ月で6億円なんです。すごく多い受注というか、工事があったというところがあります。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

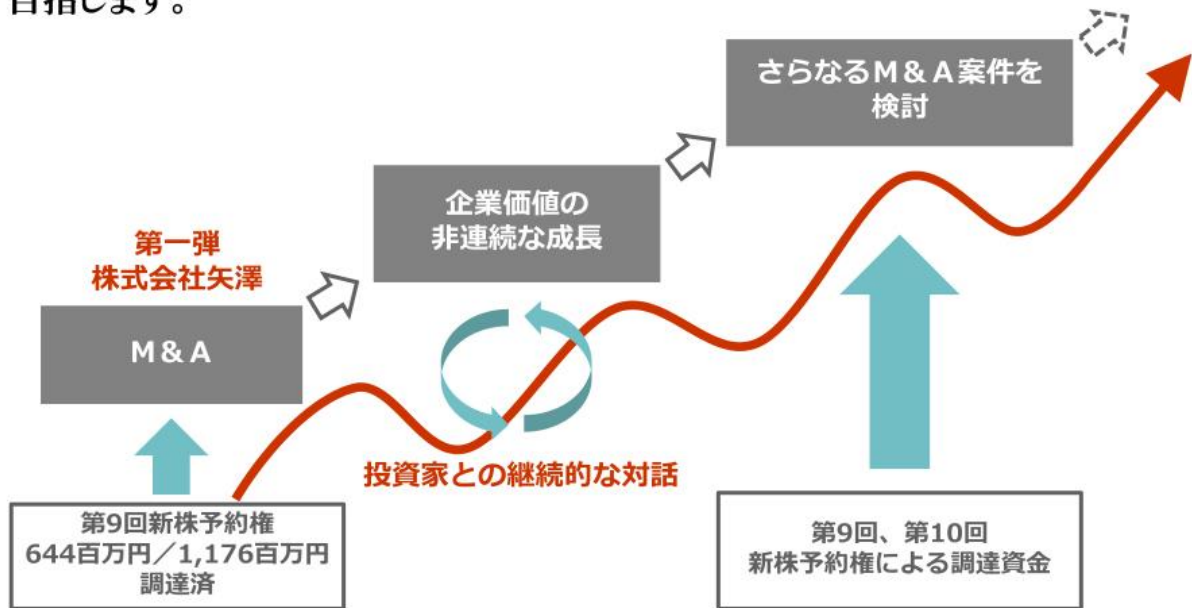




当社との協業メリット、ここの受注の取り込みとありますけれども、当社自身も、そもそも一緒に工事をやっていた仲間ですので、アスベスト除去市場の取り込みと、さらに当社と一緒にしたことによる、提案も行っていきたいところでございます。

## 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。



28

資金調達が、次のスライドです。第1四半期で、このあともどんどん、そういうのを続けながら成長していきたいところです。

第9回の新株予約権の状況、6億4,400万円調達していて、第9回に関しては、これは株価が変わるので概算ですけども、11億7,600万円という数字を出しております。

1月末の時点で、行使状況が46%、第9回新株予約権に関しては、そういう状況。今の時点、2月末ですね、開示している数字ですけども、この時点で55.6%と、一応順調に行使して増資を行っている状態です。

ちなみに第10回は、大分、間が多分空くとは思いますが。株価が上がらないと、行使ができない設定になっています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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年目以降も引き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



29

次、5カ年の計画ですけれども、先ほど申し上げましたとおり今、5カ年計画の1年目が終わりました。

56億円に対して、59億6,600万円で終わりました。2年目が新しく開示している数字で、67億円、3年目が売上78億円、5年目が100億円と、これ既に開示している数字です。

営業利益に関しては、今回は10%を一応達成しましたけれども、中計の中では5年目にやっと10%を達成するという中計を組んでおります。

皆さんは見ると、売上増えるんだったら、その固定費のことを考えると、もうちょっと利益率良くなるんじゃないですかと質問されるんですけれども、人的投資とか研究開発、この部分に多く使う予定を一応、今もかけています。

さらなる成長のために計画しておりますので、このような数字が上がっており、計画をしております。売上高が、営業利益率が9.3%、9.2%、10%という数字ですね。今回は10.2%ありましたけど。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



あと ROE が、今回は株の評価替えがありましたので、42.4%と、ちょっと異常値が入っています。一応目安、目標としては、12%以上を目標として、過去も合わせると10%、業界的にも10%ぐらいはあるんですが、評価替えとかが、いろいろきいて純資産が膨らんでるんですね。増資をしていることもあるんですけども。ということで、今計算してる ROE が 10.1%とか 11%とか、そういう推移をするようになっております。

数字の説明は、そういう感じでございます。

以上となります。ありがとうございました。

**司会：**どうもご説明ありがとうございました。

---

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それではご案内のとおり、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入ります。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開の予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は質問される際、氏名を名乗らないよう、お願い申し上げます。

**質問者 [Q]**：お伺いさせていただきたいのが、脱炭素の取り組みってところが、今回ご説明もありまして、非常に印象的だったなと思っております。

今後、収益の拡大のみならず、こういった脱炭素に貢献するのは、すごく大事な観点になってくるんじゃないかと思っておりますけれども。

一つ今回、転倒工法のところで風力発電、主にこちらは陸上風力のことを指していらっしゃるんだと思いますが、そちらの方で工法を開発されて、使っていらっしゃるって述べられていらっしゃいます。他に、こういった ESG に貢献する、ソリューションを拡大していく方向について今、話せる範囲で、研究開発の方針だったりとか、こういった取り組みも進めていますということがあれば、教えていただければと思います。

もちろん何か、新しい工法というのも、もちろんあるかと思えますし、地域的に、例えば地域の営業の拡大とかもあるかと思えます。また、この技術を活用して、陸上風力以外にも活用していく、そういったところがあれば、教えていただければと思います。

**吉野 [A]**：私から。ちょっと結構こじつけに近いようなものか、分かりませんが。

われわれの業界は、効率を図って、いわゆるコストを下げていくことが、もうかねてからのメインテーマですし、特に工事における大半が大きいのは、燃料をたくさん炊いて、大きな力で解体していくのは、だいたい主流にはなってくるんですけども。

私どもは、もともと重機を所有していない会社なものですから、頭がちぎれるぐらい物事を考えて、工夫して解体しなさいというのがモットーでしたので。われわれ、今までリング皮むき工法もそうなんですけれども、今回の転倒工法もそうですが、普通に当たり前の発想なんです。

そうでないと、われわれ、勝てないというのがあって、あとから脱炭素だとか、カーボンフリーなんて言葉が出てきましたけども、もともと、そういった発想で解体してきております。ですの

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

で、リンゴ皮むき工法も非常に優れているのは、クレーンを用いないことで、今回の転倒工法もそうですね。クレーンなど、大きな重機が見えなかったと思います。

要は、何を指すかという、同じ工事で同じ金額だったら、俺たちを使ってくださいよというのが、われわれの一番あるべき姿なのかなと思ってますので、そういったところに、今後もアピールしていきたいと思います。

あと、大きな火力を使って解体する場面もあるんですけども、ここも極力、電気工具などを使用することも、少しこじつけに近いんですけども、考えております。そういった工事も推進しております。

**質問者 [M]**：ありがとうございます。よく分かりました。

**司会 [M]**：ありがとうございました。他にご質問、ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：ご説明ありがとうございました。1点、質問させていただければと思います。

元請比率を上げている戦略が、かなりうまくいってる印象を受けたんですけども、その積極的なアプローチが、一体どういったアプローチなのか。

例えば、付加価値、トータルパッケージでやっているのか。もしくは、価格競争力なのか。その部分のアプローチ方法について、質問したいのは、どういった形で元請比率を上げているのかといった、取り組みについてご説明いただければと思っております。

**吉野 [A]**：私からご説明いたします。

何度か同じ話をしたと思うんですけども、特殊な業界というよりも、われわれの業界は非常に縦の序列がありまして。

なかなか、このお客さんの仕事やるんだったら、こっちのお客さんできないよねとかが、もう昔から、こういう義理人情の習わしがあって、今まではそういったものをちょっと大事にするがゆえに、販売戦略を怠ってきたというのが、何年かの反省点です。

いわゆる、筋が一つ決まってしまうと、2本目3本目は引きづらいことが、往々にしてありまして。それだったら、1回ちょっとそこを飛び抜けてしまって、われわれの業界も非常に評価していただける業界になってきましたので、受注も元の元請の工事屋さんじゃなくて、直接の受注になっていこうってことでした。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そういったことをやってみると、何かそんなに争うこともなく、うまくいったねというのが、実感なんです。今まで、それを敬遠して、やってこなかったことがありましたので、今きちっとした土台が作られつつあるのかなと思っております。

特に、われわれが主戦場にしているプラント業界は、メンテナンスをやる会社がどうしても主力なんです。どうしても解体工事となると、メンテナンス会社の下ということが位置付けになっております。

でも、このところ、大きなメーカーさんも、コスト意識は非常に高くなってまして。当然、解体工事なんだから解体屋さんでいいじゃないのというところも、だいぶ根付いてきたんじゃないかなと思っています。

すいません、こんなことでよろしいでしょうか。

**質問者 [M]**：ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございます。他にご質問ないようですので、これで終了とさせていただきますと存じます。

どうも、本日は吉野社長様、そしてベステラ株式会社の皆様、大変ありがとうございました。

ご参加のアナリストの皆様、ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

