



ベステラ株式会社

50期 2023年1月期第2四半期決算説明会

2022年9月9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]	50 期 2023 年 1 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 9 月 9 日
[ページ数]	31
[時間]	17:15 – 17:59 (合計：44 分、登壇：26 分、質疑応答：18 分)
[開催場所]	103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-6-1 日経茅場町別館地下 1 階 日経茅場町カンファレンスルーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	238 m ²
[出席人数]	16 名
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 吉野 炳樹 (以下、吉野)

サポート

日本 050-5212-7790 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



取締役企画部長
社長室長

本田 豊 (以下、本田)
池田 真也 (以下、池田)

サポート

日本 050-5212-7790 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



登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまから、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合わせたハイブリッド形式で開催させていただきました。

まず、最初に会社からお迎えしている3名の方をご紹介します。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：よろしくお願いいたします。本日は吉野社長様からご説明いただくことになっております。ご説明後、会場の皆さまからの質疑応答の時間とし、その後、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ございます。

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 050-5212-7790 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

売上高 2,533 百万円	・売上高は対前年197百万円(8.5%)増 ・大型の進行基準工事の進捗により、増収
営業利益 75 百万円	・継続的な人材採用・研究開発・広告宣伝等の投資により販管費が増加し、営業利益は対前年86百万円(53.4%)減
受注残高 1,862 百万円	・受注残高は、ストック型工事の増加、および大型工事の受注に支えられ、堅調に推移 ・受注見込案件の引き合いは良好
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
トピックス	・株式会社日立パワーソリューションズとの契約締結 ・株式会社クラッソーネとの資本業務提携 ・新株予約権による資金調達を活用した成長投資 ・株主優待制度の変更(拡充)



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

2

吉野：今、紹介にあずかりました吉野でございます。本日は決算説明会にお越しいただきましてありがとうございます。

それでは私から、第2四半期の決算についてご説明申し上げたいと思います。

まず資料にあります通り、売上高ですが25億3,300万円、営業利益7,500万円、受注残が18億6,200万円でございます。

大型の進行基準工事の完成により売上高は増収いたしました。しかしながら、営業利益については急激な金属価格の下落や継続的な人材採用、研究開発費、広告宣伝費等の投資により販管費が増加いたしまして、前年比で減少しております。

受注残については、中計で掲げた地方事務所の拡充といった戦略通り、ストック型の工事の受注が増え、堅調な推移とも言えると思います。

業績予想の売上67億円、営業利益6億2,000万円、進捗は売上が38%、営業利益12%となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



トピックス① (株)日立パワーソリューションズとの風車解体に関する契約締結

国内陸上風力発電設備の解体工事において、当社が保有する特許技術「解体工法」の実施許諾契約を(株)日立パワーソリューションズと締結しました。両社の技術を組み合わせ、風力発電設備解体市場の取り込みを強化してまいります。

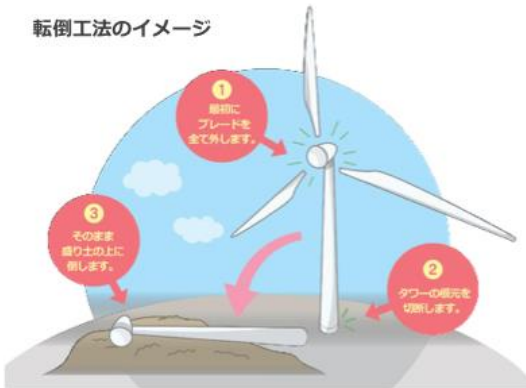
◎ 株式会社 日立パワーソリューションズ

- ・日立グループとしての実績
- ・風力発電設備に関する豊富な技術
- ・発電プラント設計・保守の高度な技術



- ・独自の解体工法、ノウハウ
- ・プラント解体の豊富な施工実績
- ・環境関連工事の豊富な実績

転倒工法のイメージ



※図は(株)日立パワーソリューションズ提供



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

優位性の確立

- ① 工期短縮 ② CO2排出量削減 ③ 安全性

脱炭素解体の実現

風力発電設備解体市場の取り込み

トピックスについてのみ、私からご報告させていただきます。

最初に 2022 年 7 月 20 日に、日立パワーソリューションズとの国内陸上風力発電設備の解体工事業において、私どもが保有する特許、最新の転倒工法になります、実施許諾契約を締結いたしました。

これは去年、秋田の能代という場所で実証実験で成功した事例による成果だと思っております。

地方にも多く見られる風力設備では、従来工法のデメリットとして大型用重機の数や費用に大きくされる傾向にあります。私どもの新転倒工法は、そのデメリットを払拭したところに最大の特徴があります。今後のリプレイス事業に注目を受けており、受注の拡大を目指しています。

これも昨年、解体キングダムという NHK に組んでいただいた特集の番組ですけれども、その効果もだいぶ大きかったように思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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



トピックス② (株)クラッソーネとの資本業務提携

解体工事のプラットフォームを運営する株式会社クラッソーネと、解体DX技術に関する資本業務提携契約を締結しました。互いのノウハウを組み合わせることで、今後増加が予測される解体ビジネスにDX化をもたらし、両社の事業拡大を目指します。



商号	株式会社クラッソーネ
事業内容	解体工事のプラットフォーム運営
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅五丁目7番30号
資本金	100,000,000円
代表取締役	川口 哲平
設立年月日	2011年4月1日

- 第三者割当増資について
本業務提携に伴い、クラッソーネ社の
C種優先株式666,666株を取得
(・発行済株式総数に対する所有割合12.50%)
(・取得価額499,999,500円)



4

次に本日、解体事業のプラットフォームを運営している株式会社クラッソーネ社との解体DX技術に関して、資本業務提携基本契約を締結させました。

クラッソーネ社は業界唯一のDX企業であり、AIを使った国内初でいち早く家屋解体のプラットフォームを築き上げた会社です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



参考資料：地方自治体との取り組み事例

(株)クラッソーネは「街の循環再生文化を育む」をビジョンに掲げ、「住宅解体市場のDX化による情報の非対称性解消」や「デジタル化が進んでいない建設業界特有の課題解消」のためのデジタルプラットフォーム運営事業を展開しております。



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

5

解体を希望する施主と工事会社とのマッチングサービスを提供しており、全国 34 の自治体と連携協定を結び、昨今の空き家問題の早期解決にも取り組んでいる将来有望なベンチャー企業です。

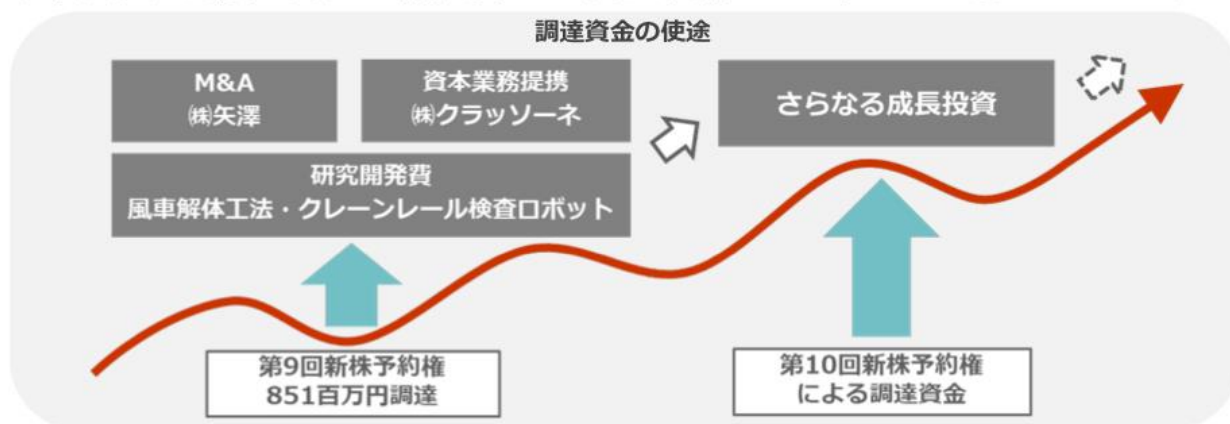
サポート

日本 050-5212-7790 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



トピックス③ 調達資金を活用した成長投資

第9回新株予約権は、8月5日をもって行使期間が満了いたしました。調達した資金は(株)矢澤の株式取得や風力発電設備解体工法の研究開発費等に使用しました。中期経営計画の達成に向けて、成長資金の確保と財務基盤の強化を推進してまいります。



	新株予約権個数	行使期間	資金調達額	権利行使の見通し
第 9 回	6,346個 (行使済)	2021年2月8日 ～2022年8月5日	851百万円	行使期間満了
第 10 回	5,100個	2021年2月8日 ～2026年2月6日	1,012百万円 (予想)	・当初行使価額：1,985円 ・2025年2月7日終値に基づき行使価額の修正

※株価が1,985円になるまでは、希薄化について一定の歯止めがかかる仕組みとなっております。



6

次にトピックスの③、調達資金を活用した成長投資についてです。

これまでハヤテグループから調達した資金は8億5,000万円です。その資金について、株式会社矢澤の子会社化を含めてクラッソーネ社の出資、風車の解体、天井クレーン検査ロボットへの研究開発費に活用しています。今後も資金については、当社とシナジーの非常に高い企業へのM&A等の成長投資に使う予定です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



8

トピックス④ 株主優待制度の変更について

2023年1月期より株主優待内容を変更(拡充)し、「ベステラ・プレミアム優待倶楽部」を新設しました。また、配当は20円(前年比+4円)増配となっております。

配当(増配)

1株当たり20円(中間配当10円+期末配当10円)

株主優待

■内容

「ベステラ・プレミアム優待倶楽部」サイトにおいて、食品、銘酒、電化製品、雑貨など約5,000種類の優待商品からお好きな商品や、他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算が可能な共通株主優待コインと交換可能

■対象となる株主様

毎年1月31日現在の株主名簿に記載された5単元(500株)以上をご所有の株主様

保有株式数	株主優待内容
500株～	3,000ポイント
600株～	5,000ポイント
800株～	10,000ポイント
900株～	15,000ポイント
1,000株～※	30,000ポイント
5,000株～	40,000ポイント

優待商品の例



※写真はイメージです。また、優待商品は変更になる場合がございます。

※優待の総合利回りのピークポイントが1,000株になるように設計しております。



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

7

トピックスの④、2023年の1月期より株主優待制度を変更いたしました。

プレミアム優待倶楽部というサイトを設立して、食品や家電など5,000種以上の商品から選べるようなもので、多様なニーズに合わせるよう配慮させていただきました。また、配当も4円増しの20円に増配予定とさせていただきます。

損益計算書については後ほど、また弊社の別の人間から詳しく説明させていただきたいと思っております。

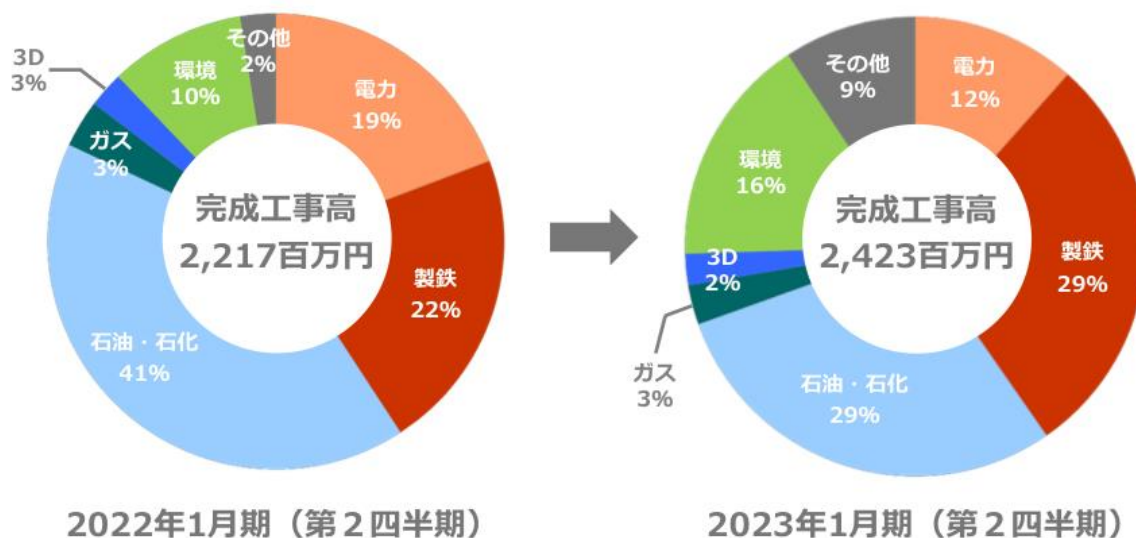
サポート

日本 050-5212-7790 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



業界別 完成工事高構成比率

2023年1月期第2四半期は、アスベスト除去等の環境対策工事の需要拡大、(株)矢澤のグループ化により、環境カテゴリの完成工事高に占める比率が増加しております。



9

あと次に、業界別完成工事高の構成比率です。

これは今年においては鉄鋼がやや下がった傾向にあって、上がっておりますね、22%から29%。あと、石油については41%から若干下がって29%と。環境が10%から16%となっておりますけれども、これは取得した株式会社矢澤の伸びによるものだと思っています。

サポート

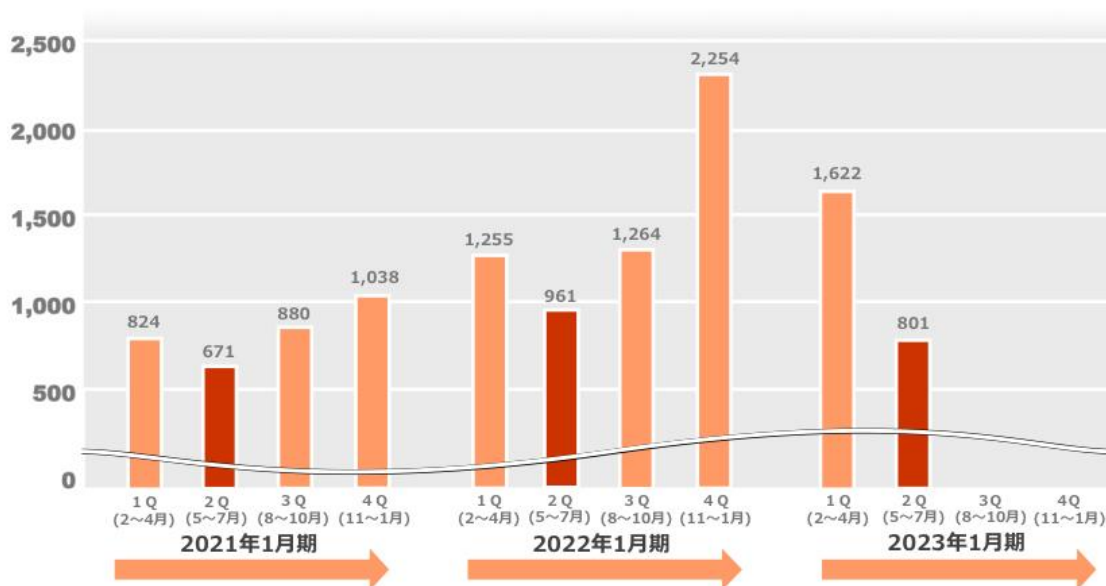
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



完成工事高の推移について

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ます。今期も例年通り、下期に完成工事高の増加を予定しております。

単位: 百万円



10

次に完成工事高の推移についてです。今期も例年通り、下期に完成工事高の増加を予定しております。春先に受注しました進行基準工事が始まったばかりということもあって、売上の推移が下期に集中してくる予定です。

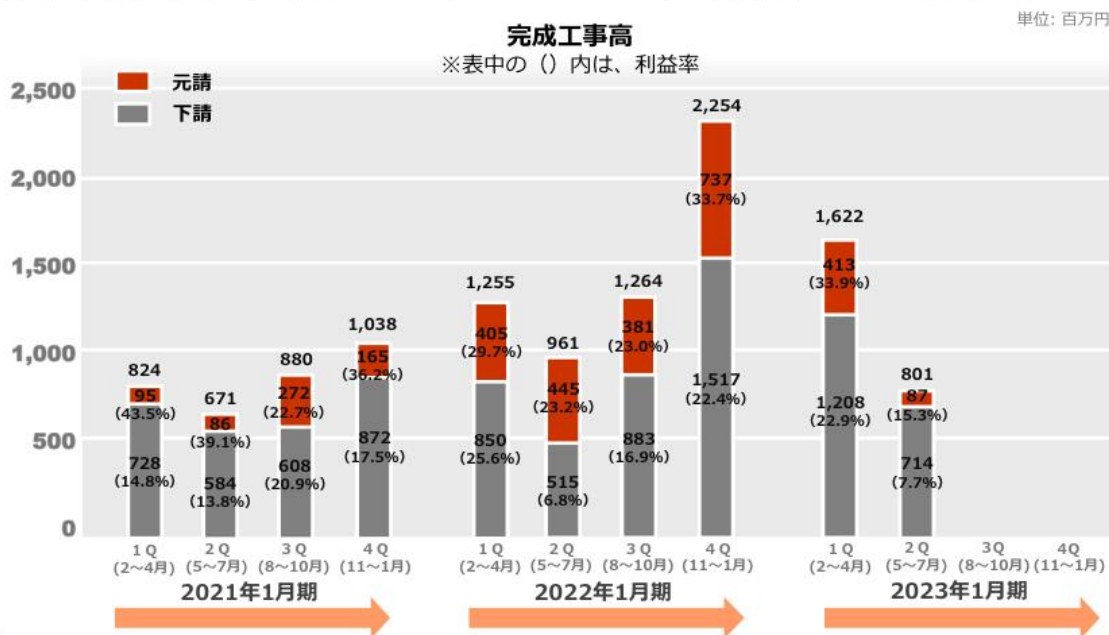
サポート

日本 050-5212-7790 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



完成工事高に占める元請案件の推移

営業戦略によりストック型工事の受注(安定的かつ継続的な工事受注)が増えているため、利益率が低くなる傾向にあります。第2四半期会計期間において、売上には未計上であるものの、元請案件の受注状況は良好であります。



11

完成工事高に占める元請の案件の推移です。

第2四半期会計期間において売上には未計上のものがあるものの、元請の受注状況は良好といっても良いと考えています。

ただ、どうしても方針として取引先の拡充を最大に優先しているところもありまして、それに受注という結果ありきにとらわれがちで、利益率が若干上げられずに低下傾向にあるものも否めないところでもあります。今は先を見据えて、我慢も大事であると考えております。

後の数字については数字が上がってきますので、企画部長の本田より細かく報告させていただきます。

本田：企画部長の本田でございます。本日はお忙しい中お越しいただき、ありがとうございます。私から数字の細かいといいますか、理由等も含めた説明をさせていただければと思います。

まず全体的なことですけれども、先ほど吉野からも申し上げましたけれども一応増収と。あと受注高とかも増えましたが減益という状態です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



当社として一応今、転換期と考えております。転換期というのはフロー型の工事からストック型、すなわち大きな工事を積極的に、獲物のように取り行くという状態から、ちょっと濃厚的といえますか、細かい工事を継続的にとっていくと。もちろん両方やっていくわけですが、今はストック部分を増やそうという過程のところでは。

それと、そういう既存大型工事から脱炭素型の例えば風力発電の解体であるとか、いろいろな設備の解体に今進んでいこうとしています。そういう中でも解体のDX化みたいなこともやっていくというところで、今日の資本業務提携なども行っています。

それと引き続き、下請から元請、もちろん業界によっては1次請けの立場でやった方が有利なこともありますので、そういうところも残しますが、化学分野を中心に元請をさらに進めていくというところで、特にフローからストックの部分が強いですが、その転換期にあるのが今回の数字にも結構反映されている部分があります。

損益計算書: 第2四半期 (2023年1月期)

売上高は、工事が順調に進んだため、前年同期比8.5%の増収となりました。営業利益は、人材採用、研究開発、広告宣伝費等の投資に伴う販管費の増加により、前年同期比53.4%の減益となりました。

単位: 百万円

	2023年1月期 第2四半期	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	2,533	—	2,335	197	8.5%
売上総利益	512	20.2%	505	6	1.4%
販売費及び 一般管理費	437	17.3%	344	93	27.0%
営業利益	75	3.0%	161	▲86	▲53.4%
経常利益	144	5.7%	273	▲128	▲47.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	67	2.7%	220	▲152	▲69.3%



8

まず損益計算書、スライドナンバーの8です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



売上高 25 億 3,300 万円、8.5%増収というところですがけれども、四半期ごとに見ていくともう少し増収幅があってもいいんじゃないかなと、年間目標に対してもう少し伸びた方がいいんじゃないかと思われるところもあるかとは思いますが。

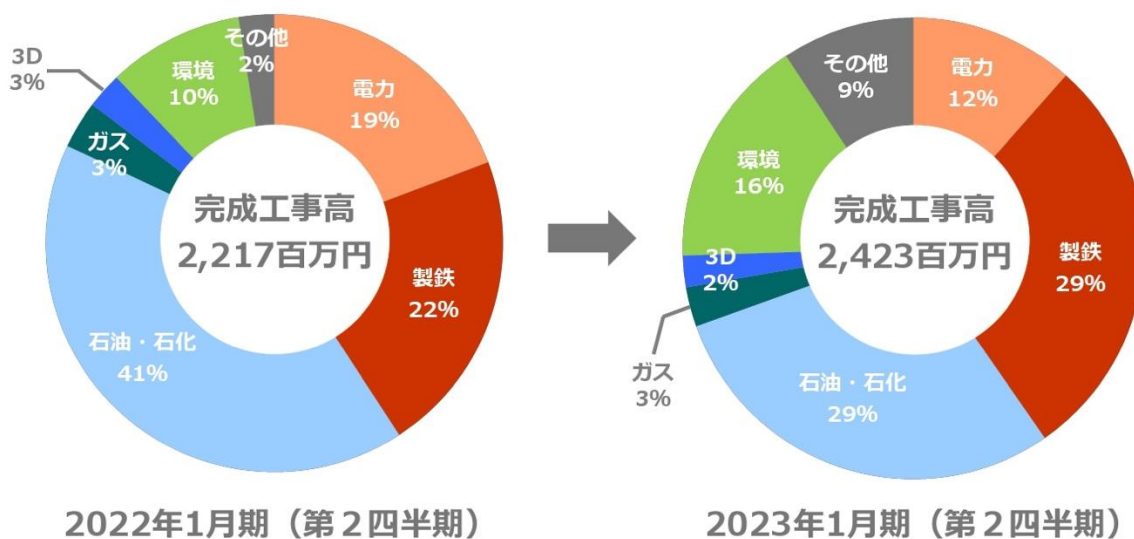
売上総利益、一応 20%を超えていますので、当社は一応 20%基準みたいに見ていますのでそれほど悪い数字ではないですけれども、昨年と比べるとちょっと若干落ちているところです。額は増えてますけれども率の問題ですね。販管費は後ほどご説明をします。

あと、営業利益の部分は半分ぐらいに減っている状態で、経常利益、ここは 1 億 4,400 万円、前年同期は 2 億 7,300 万円ありましたというところです。

前年同期には当時のリバーホールディングス、今経営統合して TRE ホールディングスになっていきますけれども、そちらの持分法投資損益が入ってございました。そちらの額を抜くと 1 億 5,900 万円というのが昨年の数字ですので、それよりは若干落ちてるぐらいのところですよ。

業界別 完成工事高構成比率

2023年1月期第2四半期は、アスベスト除去等の環境対策工事の需要拡大、(株)矢澤のグループ化により、環境カテゴリの完成工事高に占める比率が増加しております。



次に完成工事高、スライドナンバーの 9 ですが、先ほど吉野から説明ありました通り、こちらは鉄の部分が増えています。特にフローからストックの部分は製鉄で推進しているところが多いです。

サポート

日本 050-5212-7790 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

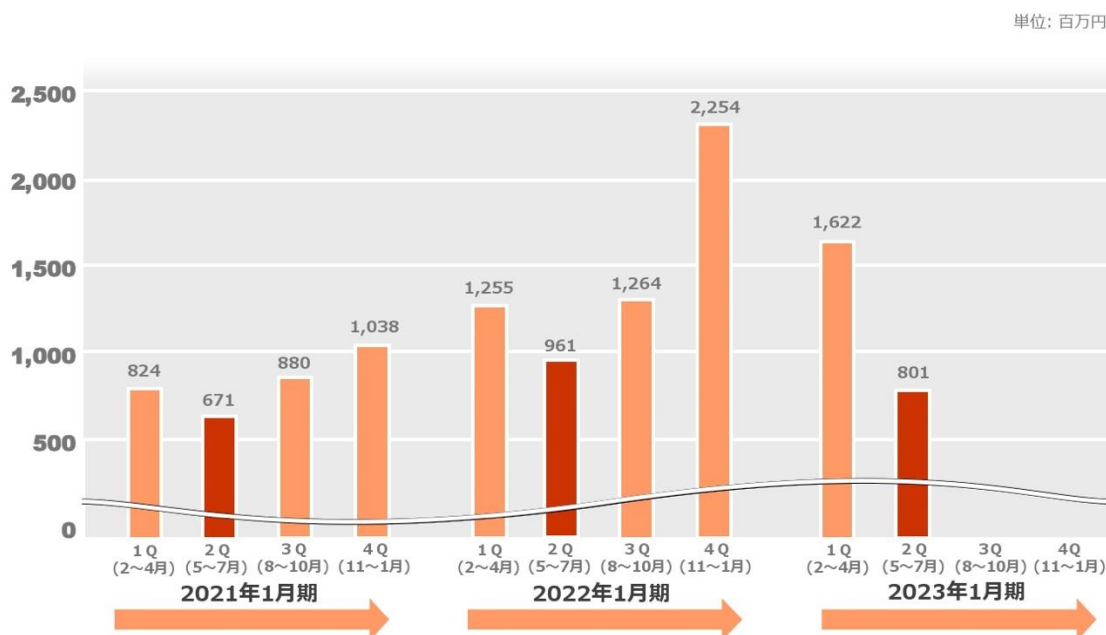
当社は元々、製鉄所での構内での工事というのがとても多いですけども、今期も千葉ですとか JFE の千葉の構内作業ですね。あと、京浜でありますとか倉敷、福山、特に倉敷などが結構増えているところですけども、倉敷には事務所を開こうと今しているところです。その部分が売上で反映しています。

後ほど受注残が出てきますが、受注残だと製鉄がすごく少ないので、どうしてだろうって感じですけども、細かい工事ですと、つまり受注する直前、着工する直前に注文書が来るので、受注からその工事の売上を上げるまでの時間が短いんですね。なので、受注残とかは少ないけれども売上が伸びる形になっています。

あと、この記述にもあります通り環境対策工事、特に子会社の矢澤関連の工事などが増えております。

完成工事高の推移について

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ます。今期も例年通り、下期に完成工事高の増加を予定しております。



次、四半期の推移ですがあまり良くないですね。2年前よりはいいですけども、第2四半期はここ3年連続、実は会計期間で見ると赤字になっています。季節的なところも結構あります。年度で

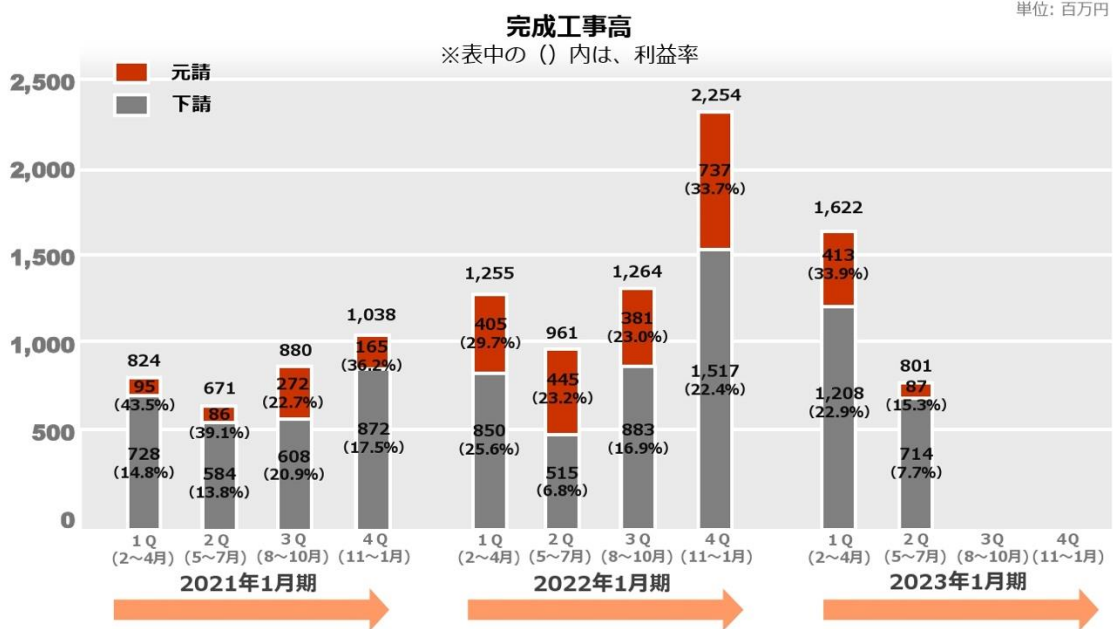
サポート

終わって、年度というのは3月とかですね。そこで、そのあたりで工事が終わって追加工事の生産とかで、第1四半期というのは結構利益率も上がってくるところがあるんです。

むしろ、第2四半期の期間というのは、もう工事をやっているんですが、工事代金の追加工事の部分がまだはっきりしないで進めている部分もあったりするときでございますので、あと夏場でちょっと工事がまだ進まないとか、そういうこともあったりして、少し少ない数字になっています。

完成工事高に占める元請案件の推移

営業戦略によりストック型工事の受注(安定的かつ継続的な工事受注)が増えているため、利益率が低くなる傾向にあります。第2四半期会計期間において、売上には未計上であるものの、元請案件の受注状況は良好であります。



次、元請の割合ですけれども、これ、この四半期は元請が落ちちゃってんじゃないかというのは、この数字だけだと8億円のうち、8,700万円が元請ということで減ってるじゃないかって感じですが、実はこのあとが増えます。

第3四半期からは今、実際受注して工事を始めていますので、元請の割合がまた増えてきますけれども、いったん、ここは今期の第1四半期で、すごく大きな工事が完工しておりまして、ちょっとそこでいったん落ちてるところです。そうですね、利益率のところもそういうのを反映してま

サポート

日本 050-5212-7790 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：第2四半期(2023年1月期)

販管費は、中期経営計画に基づき、元請獲得のための広告宣伝費用を積極的に使用したほか、クレーンレール検査ロボット開発等の投資を進めております。

	2023年1月期 第2四半期	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	235	215	19	9.1%	人員増
研究開発費	9	8	1	12.3%	ロボット開発費用
支払手数料 支払報酬	38	29	8	30.0%	営業協力費用、システム改良等
採用費	9	8	0	4.1%	広告媒体、紹介手数料等
広告宣伝費	17	1	16	1151.3%	ブランディング費用、展示会出展
その他	126	79	46	58.4%	
合計	437	344	93	27.0%	

単位: 百万円



12

次、販管費の中身ですが、まず人件費、2億3,500万円ということで1,900万円増えています。

ここに関してはいろいろ、工事部員以外の人件費がここに入っています。営業部隊であるとか、いろいろそういうサポートする部隊がこの人件費の部分、ここも充実しているところです。

研究開発費は引き続き、ロボット開発関連で出ております。

支払手数料のところは営業協力関連、顧問契約を結んでいる方の人件費と、あとシステムの改良などで支払手数料が増えています。

採用費は去年も今年も一応それなりの金額を使っております。採用の状態については、次のところになります。

広告宣伝費はブランディング関連費用、その他いろいろ広告を少し以前よりは多めに出している。あと展示会ですね。コロナで止まっていた展示会への新たな出展等を行って増えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

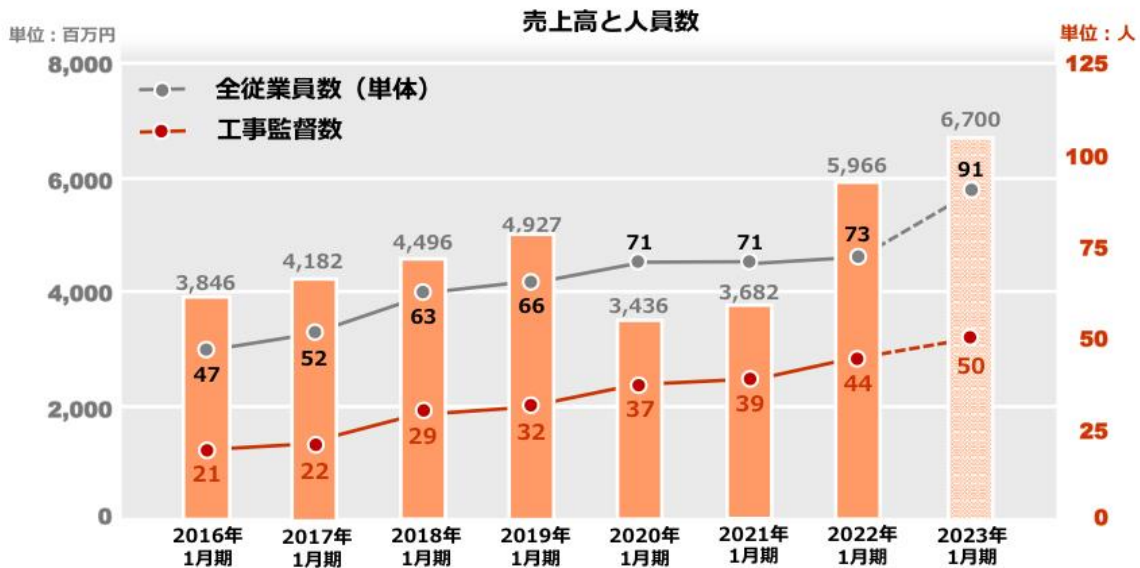


あと、その他のところは、これもコロナ関連ですね。以前は止まっていた活動を増やしているので少し増えているところです。

人員計画の進捗

中期経営計画に基づき下記の人員増を予定しております。

第2四半期末現在、**工事監督数**は、**期首から4名増の48名**となっております。



13

次、人員計画、今年度工事部員を、採用して 50 名に到達するのが一応目標で現在 48 名、あと 2 名という状態になっています。

採用活動は実は比較的以前よりは順調に推移をしています。結構資格を持った方ですとか、若くてもいろいろな経験を積んできている方が採用できている状態です。

ここをなんで採用できているかというのは、地道に採用活動をやっているところが一番効いているかなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



人材育成プログラムの実施状況

当社は解体工事の施工管理に特化しており、工事監督者の育成が不可欠となっております。当社の成長の根幹となる人員数の増加および早期戦力化を図るため、人材育成システムの構築を推進してまいります。

社員研修の様子



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

14

例えば、これは採用というよりも社内の研修ですけれども、採用していく上では研修制度がちゃんと整っているところ、特にプラントの解体となりますと全く同じ業界から転職してくる人ってほとんどいないですね。

建設業界でも建築とか土木とか、あと全く異業種であったりとか、建設の中でも戸建の分野をやっている人とかそういうのも結構多いので、これだけ社内に入ってからちゃんと教育してもらえたらどうかと、放り出されてるだけじゃないだろうかみたいなところを、なるべく改善していきたいということで、いろいろな研修をやっています。

この上の写真とかはコンスタって、実際の建設業の会社を運営してみるみたいな研修ですけれども、これは導入時の試験的なものなので、左上には社長自身がプレイヤーとして参加したりしています。私も右上にいるんですけど。

あと、左下は営業研修。営業研修に関しては、工事部の人間も営業研修を受けてもらうようなこともやっています。

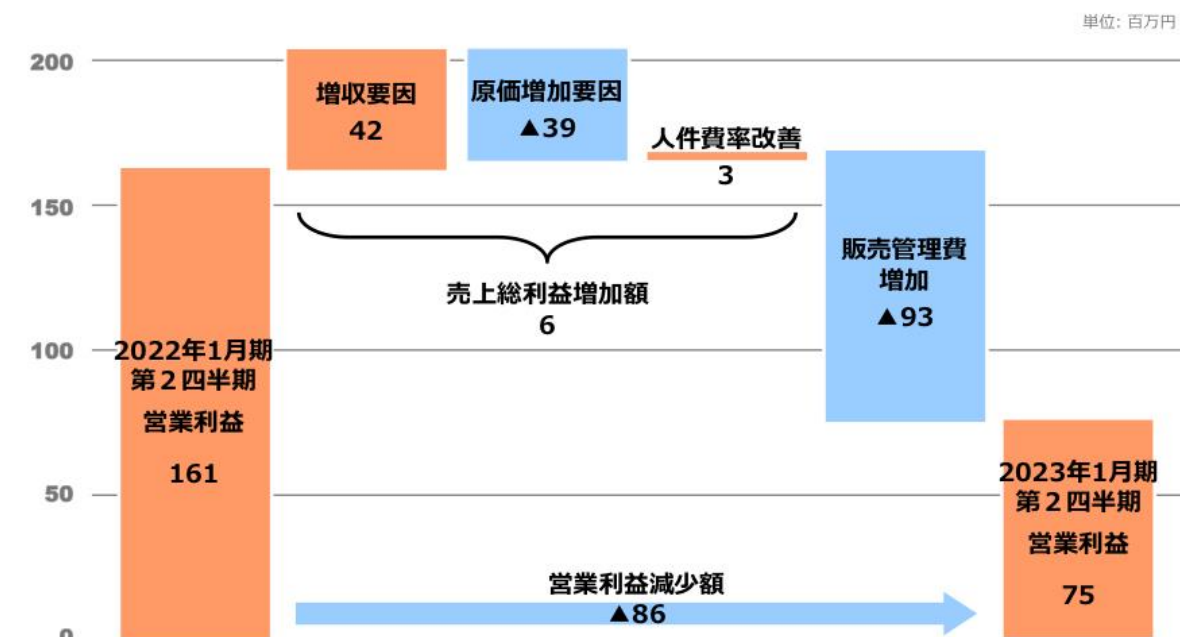
サポート

日本 050-5212-7790 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:第2四半期 (2023年1月期)

大型工事の受注により売上高は増収となっておりますが、人材採用費や元請獲得のための広告宣伝費用により、販管費が増加し減益となっております。



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

15

次、営業利益です。

この増収要因、原価の増加要因、両方あって、そんなに差がなくて売上総利益の額は微増というのは先ほど少し申し上げた利益率がちょっと悪化しているところです。ただ、完全に悪くなっているわけではないので、一応基準の上では超えています。

販管費の増加は先ほども出てまいりました採用と広告と研究開発、こちらの費用の増加でございます。その結果、営業利益が1億6,100万円あったものが7,500万円になっていますというのが第2四半期の状態です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

貸借対照表:第2四半期(2023年1月期)

単位: 百万円

	2023年1月期 第2四半期	前事業年度末	増減額	主な増減要因
流動資産	3,602	4,561	▲959	大型工事の完成に伴う売掛債権の回収によるもの
(うち現金預金)	(2,096)	(2,122)	(▲25)	
固定資産	4,739	4,458	280	投資有価証券の評価替えによるもの
流動負債	971	2,181	▲1,210	工事減少(対前期末)による未払金減少によるもの
固定負債	2,475	2,483	▲8	長期借入金の返済によるもの
純資産	4,894	4,354	539	投資有価証券の評価替え、新株予約権増資によるもの
総資産	8,341	9,020	▲678	



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

16

次、貸借対照表、BS です。

上からいきますけれども、流動資産が 36 億 200 万円、前事業年度末が 45 億 6,100 万円ということで、大型工事の完成に伴う売掛債権の回収によるものと記載しています。

先ほど申し上げた通り、元請の工事にシフトしていっていますので、元請の工事だとお客様が建設会社じゃなくてプラントを持っている会社様ですので、支払が進行基準とか出来高に伴ったものではなくて完工一発で、4 カ月経ったあとに入金とかになりますので、そこが要は支払との少し時間の差が出ます。

そういったことがあったんですけれども、大きな工事が完成して入ってきたという入金がありました。ただ、入金があると、それまでずっと売掛金で積んでいた部分がぐっと減りますので、そういう大型工事の完成によって、いったん少し資産としては縮小しています。

それと固定資産の部分、ここは投資有価証券の評価替えによるものと書いてありますけれども、これは四半期ごとに行う純資産の部に、その他有価証券評価差額金で出てくる TRE ホールディングスの株の部分でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



だから評価替えしたとき、去年の10月1日にタケエイさんとリバーホールディングスさんが一緒になってTREホールディングスができているんですけども、そのあとのタイミング、われわれの第3四半期のところでいったん評価替えを行っていますが、それよりももう少し上がっている状態です。

次に流動負債、こちらはかなり減っているということです。これは工事の大きなところの完成があったので、工事未払金がぐっと減っているところです。

あと、固定負債はそれほど変わっていないですね。借入の返済と。

純資産は先ほどの評価替えと新株予約権増資、先ほどトピックスのところでちょっとありましたけれども、こちらの第9回の部分が終わったんですけども、その金額がちょっと増えているところ

受注状況：第2四半期(2023年1月期)

地方事務所の拡充等の戦略により、ストック型工事の受注(安定的かつ継続的な工事受注)が増え、受注工事高は26.4%増で推移しております。また、第3四半期以降の受注見込案件の引き合い状況は良好であります。

単位: 百万円

	2023年1月期 第2四半期	前年同期	増減額	増減率
期首繰越工事高	1,594	2,545	▲951	▲37.4%
受注工事高	2,691	2,128	562	26.4%
完成工事高	2,423	2,217	205	9.3%
期末繰越工事高 (受注残高)	1,862	2,456	▲594	▲24.2%



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

17

次、受注状況ですね。

サポート

日本 050-5212-7790 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



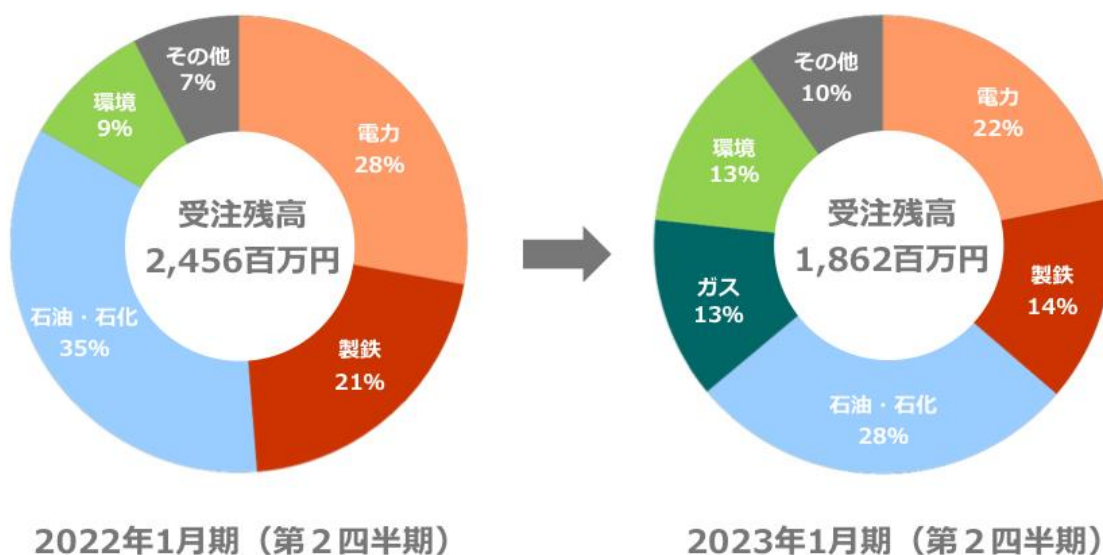
まず数字からいきますけど、期首の状態が15億9,400万円で、前年同期、前年の第2四半期のときは残高としては25億とか24億あったんですね。

だんだんその受注残を使っていて、先ほど言ったストック型にシフトしていることもあるので受注残が少し減ってきて、15億9,400万円で今期スタートして、受注工事高が一応26億9,100万円ということで去年よりも5億6,200万円多く受注をしています。

だから一応営業を頑張って、完成工事高よりも多く受注をして、期末の繰越工事高に関して、いわゆる受注残高に関しては18億6,200万円ということで、少し改善をしてきている状態です。だから数字としては去年よりは少ないですけども、現状のビジネスの状態からするとかなり改善はしてきている状態です。

業界別 受注残高構成比率

ストック型工事の継続的受注増、また積極的な営業活動により、電力および化学業界で大型工事の受注があり、特定の業界に偏ることのない構成比となっております。



その受注残高の構成比です。

左側が昨年度、右側が今年度ですけれども、左側のところでいけば例えば石油・石化の部分がやっぱり多いですね。今年も多いですけども、ここも元請の部分です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

製鉄部分の扱いが全然違いますね。先ほど売上高のときには製鉄部分がすごい大きなパーセンテージを占めてましたけれども、14%と。このところで細かい工事が多いので、こういう形になっています。ストック型に変えている影響が出ています。

あとはガス、当社はりんご皮むき工法等で、ガスはよくマスコミとかで取り上げていただくんですけども、売上構成比としては例年 10%未満となっていました、今回結構いろいろ追加等がありまして 13%ということで少し大きな割合を占めています。環境工事も比較的増えてきております。

業績予想 (2023年1月期)

2023年1月期の業績予想は、以下の通りです。2022年1月期は、営業外収益と特別利益に特殊要因※の利益が計上されているため、特殊要因を除いた場合の実績値も記載しております。

単位: 百万円

	業績予想 2023年1月期	実績 2022年1月期	増加率	特殊要因を除いた場合	
				実績 2022年1月期	増加率
売上高	6,700	5,966	12.3%	5,966	12.3%
営業利益	620	607	2.0%	607	2.0%
経常利益	666	840	▲20.8%	639	4.2%
親会社株主に帰属 する 当期純利益	469	1,467	▲68.1%	415	12.8%
1株当たり 当期純利益	54円	174円	—	49円	—
1株当たり配当金	20円	16円	25%	16円	25%
配当性向	36.8%	9.2%	—	32.4%	—

※投資有価証券の評価替えによるもの



19

では次、業績予想です。

一応業績予想、そのまま据え置き 67 億円という目標でございます。営業利益は 6 億 2,000 万円、経常利益が 6 億 6,600 万円、当期純利益 4 億 6,900 万円としています。

昨年度の数字、その右の列に書いてありますが 59 億 6,600 万円、6 億 700 万円とか書いてありまして、経常利益のところは 8 億 4,000 万円、当期純利益は 14 億 6,700 万円ということで、これは発

サポート

日本 050-5212-7790 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



表したときに落ちてるじゃないかというご意見をよくいただいて、これは何度かご説明をしているところではございます。

要は TRE ホールディングスの株のところの部分の特殊要因を除くと、その右側のちょっと字が薄くなっているんですけど、その数字になります。

そうすると経常利益、当期純利益ともにそれぞれの数字が 6 億 3,900 万円、4 億 1,500 万円となって、それぞれ微増という感じになっております。だから数字自体は利益では一応増える計画ということでございます。

数字の説明は以上となります。ありがとうございました。

司会：吉野様、本田様、ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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]：それではご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆さまからの質疑応答に入ります。

なお、この説明会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。従いまして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]：ご説明ありがとうございます。2点ございまして、ちょっと久しぶりに参加させていただいたので、とんちんかんな質問になってしまうかもしれませんが。

まず1点目がストックの積み上がっていくところをどのような趣旨なのかを、フローからストックというところをご説明いただければと思います。

認識としては、基本的には単発工事が多いのかなと思っている中で、大型工事ではなくて、小っちゃい工事を何個か積み上げていくっていうご説明があったと思うんですが、もうちょっとそこら辺を詳しく教えていただきたいのと。

そこで、ストック収益が積み上がっていくと業績のぶれがなくなるとか、もしくはこれぐらいの利益率が高まっていきますよという話があれば、教えていただきたいというのが一点目でございます。

2点目になるんですけれども。スライド番号でいうと11ページ目でして、ここもストックって話なのかもしれないんですけれども。以前の説明会で今まで下請があって、確か利益率が低いという話であったことをお聞きした記憶がございます。

元請にしていけばそれが上がっていきますよという話があった中で、今回のものだと今、ストック型を取ろうとしている時期、案件の数を多くしている時期だから利益率が下がっているんですよというご説明があったかなと思うんですけれども、そこら辺の何ていうかロジックですね。大量に取ろうとする、しているから利益率が下がってしまうということなのか。

それがいったん、どこかの時点でストック型になったときには利益率というのが上がっていくとか、そこは値上げをしていく意味合いになるのか。そういったところをちょっと教えていただければと思います。以上2点でございます。よろしくお願いいたします。

本田 [A]：ご質問ありがとうございます。ご回答申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



まず一つ目、ストック積み上げはということなんだと、フローからストックについてですけども、当社はフローって言うのはすごく大型の工事ですよ。例えば製鉄所の高炉であるとか、発電所のボイラーであるとか、何年もかけて10億とかを超えるような工事の部分を指しています。

もちろん、そういう工事を取っていきたい、そういう工事があれば何年間か安定して、それだけ収益を得られますので、利益率も比較的高いものが多いです。そういった工事を取っていきたいですけども、当社としては受けきれぬ規模というのがあります。うちの当社の工事部員数であったり、企業規模で受けられる限界もあります。

そういう中で、営業活動をそこに絞ってやっていると、何らかの理由で、例えばいろいろな商流の関係がありますので、お客様で地元企業にどうしても出さなければいけなくなったとか、取引の関係上こっちになりましたということがあったら、急に仕事がなくなってしまう現象がある。

以前のご説明で最悪、工事の人数、工事部員数が足りないと、選択受注をせざるを得ないぐらいになるんですよみたいな、強気のことを申し上げましたけれども、そうであっても実際、突然工事がぱっと消えると動けなくなってしまうようなこともあるので、そういうことを避けるためにストック型の工事です。

つまり継続的に小さい工事をどんどん、どんどん受注していくと。例えば、そういうプラントの構内に事務所を置いて、その構内で発生する、いろいろな工事を受注していく形、こちらでいくとある程度安定するというのがあります。

利益率に関しては低いわけじゃないですけども、利益率に関しても要は20%ぐらいで安定してるようなものが多いです。大型の工事はものすごく大きく出るときもありますが、それはケースバイケースというところです。

だから、業績にぶれがなくなるということですかということに関しては、おっしゃる通りです。利益に関してもそういう傾向があります。ただ、全部ストックにするわけじゃないですし、当然企業の規模が大きくなってくれば、今われわれがフローと呼んでるものも、大きさに合わせて安定してくる部分もあります。

それが11ページの案件の数のところ、利益率の問題のところですけども、元請工事、こちらに関しては以前ご質問がどこかの場であったんですが、大体10%ぐらい実は利益率上がりますよって説明をしたと思います。20%のものが30%になりますよと。

サポート

日本 050-5212-7790 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



ただ、そういうケースが多いですけれども、今、元請が拡大しているところですので、最初のお客様というのはそれなりに勝負する金額を入れていくケースもあります。そうすると、ある程度大きな工事でもちょっと利益率が低めの工事を取ることが発生しています。

少し前は初めの工事で大型でも、利益率も高いですみたいなものも結構あったんですけども、ここ最近のところは少し、最初の案件なんで、あえて取るために、商量を広げるために取ってるケースがあります。だから元請が高いケースもあるし、低くなるケースもあるということです。

あと、下請けの工事に関しては従来と一緒にですけども、これは季節的な要因が大きいところであります。追加工事の受注のされ方ですね。今の現時点の第2四半期会計期間ですと、そこがすごく効いちゃってるんですね。

だから第1四半期、ここの図で言うと、下請工事の22.9%あって比較的高めに出てるんですけども、それが現時点では追加がない状態で工事が入り込んでますので、こういう7.7%と。ちょっと低すぎな気がするんですけど、そういう数字が入ってるところでございます。よろしいでしょうか。

質問者 [Q]：ありがとうございます。

吉野 [A]：本当に鋭いご指摘で、元請って儲かるんじゃないのっていうことなんですね。確かにそういう構図ですけども、ちょっと今年だけは去年の見積りなものですから、スクラップだとか有価物の売りに対して、かなりマイナスが生じてまして、そこがややちょっと逼迫してるころではあります。これはもう受けてしまった工事ってのは、こなさなきゃならないものがあって、ちょうど今、逆ザヤに入っている状況だったものですから、この辺の状況は否めないところがあります。

ただ本田が言いました通り、われわれは残す道っていうのはもうそれしかないもんですから、もう攻めろ、攻めろって機運が非常に高くてですね。もう少しでも可能性があるものだったら、一度取引を結んでおけば、次から次へと仕事というのは降りてくる傾向にあるので、すいません、今年は少し冒険してしまいましたというところが否めないところです。

質問者 [Q]：ありがとうございます。

ちょっと追加になっちゃうかもしれないですが、そうすると最初は関係性を結ぶだとか、そういう意味で、ちょっと低めの利益率というところもあるかもしれないけれども、この先っていうのはそれに合わせて、工事に合わせて値上げというか、適正なプライスに上げていくことがそういうの

サポート

日本 050-5212-7790 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



は可能なものなんですよ、そういう慣行になっているってということで、理解でよろしいでしょうか。

本田 [A]：必ずしもということではないですけども、どうしてもわれわれの業界でよく、こんな言葉を使っちゃいけないですが、名刺代わりというところもありまして、最初のインパクトってのは非常に大事であって。

あとは、われわれの工事っていうのはどうしても追加工事というものも発生してくるものですか、そこで何とか帳尻が合わせられればなっている目論見もございます。

すいません、本当に名刺代わりという汚い言葉ですけども、こういったものも今年頑張ってしまったかなというところはあります。

質問者 [Q]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。

質問者 [Q]：説明ありがとうございました。

こちら、12 ページにあります販管費の第 2 クォーターの実績についてお伺いしたいんですけども、まず一点目として、こちらの中に今、コロナが明けて再度再開しましたみたいなご説明が幾つかあったと思うんですね。

ここの部分というのは、期首の計画に対しましては、要は上に来てるのか、計画通りなのかとか、そういう今の状況をどう考えていらっしゃるか。

これもあと通期に関してもこれがどうなるか、まずその部分、販管費についての考え方を教えてください。

本田 [A]：ご回答申し上げます。販管費については実をいうと結構予算に関しては予定通りの数字です。期首の時点でそれなりに使うだろうと思った数字で、実は推移をしています。

質問者 [Q]：通期に関しても、そうすると順調に。

本田 [A]：そうですね。若干当初予想より減るかなとは思っています。

質問者 [Q]：なるほど。

本田 [A]：例年ね、当社予算、販管費に関しては結果少なめに出ることが多いので。

質問者 [Q]：分かりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



それに伴うんですけれども、今期のご計画が売りに関して、あと利益率に関して、やや厳しめに見えるところもあります。ただ一方で、コストをある程度削減していけば、ある程度その部分、帳尻合わせられるかなって考えもあるんですけれども。

今期の計画に対しまして売りを重視して活動されるのか、それとも通期で見た場合は利益の部分というのを守りにいくのか、そちらで言うと、どちらを重みを押して考えているかを教えていただけますでしょうか。

本田 [A]：現時点ではかなりいろいろな工事に営業活動を進めていて、受注高って売上の部分は見えてきているっていうか、利益の部分よりも売上は硬くなっていると。そういう意味では利益をもちろんちゃんと上げていく、活動をすると。もちろん削減もありますし、それは販管費の部分だけではなくて、工事部分での利益率の向上というのがあります。

あと、売上のところに関しては追加工事ですね。追加工事のところを充実させて、しっかり取っていくと、お客様とちゃんとそこら辺を交渉していくことはあります。

先ほど吉野から申しあげましたスクラップの問題というのは、ここも商慣行みたいなのところがあって、その対象見積もりを出すときはスクラップ相場にすごく変動があった場合は見直すことに一応なっているんですけれども、これはなぜか上振れしたときも下振れしたときも、それほど見直さない慣行が実はあります。

ですので、その部分が効いているところは実はあります。だから、ここはちょっと完全に相場ものでもありますし、実際見積書の文面にはそう書いてあるところもあるので、今後の交渉という部分が非常に大きい部分です。

質問者 [Q]：なるほど、分かりました。

最後の質問ですけれども。業界別の受注残高の構成比率で、一応資料 18 ページでいただいているんですが、こちら、ガスが増えてます。

先ほどもおっしゃったみたいに今期は増えましたよって話があるんですけれども、一般的に業種的に利益率が高いとか、低いつて何かあるんですしたっけ。そういうのってございますか。

本田 [A]：業界を通して 20%ぐらいというのは実はありますけれども、ガスはでも比較的高いですよね。

吉野 [A]：そうですね。業界的にはございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



例えば私ども、製鉄所の構内工事をやるんですけれども、構内工事っていうのは外敵が少ない代わりに非常に安全を重視しなきゃならないところがあって、ただ外敵が少ないということは利益がある程度確保できる場所ですね。

あと今、本田が言いましたガス業界についても、非常に危険な物を扱っていますので、あまり乱暴な競争ってあまり発生しませんで、そういったところ、あと弊社のりんご皮むき工法なんていう工法がありますけれども、これが採用される場合においては、ある程度の利益が確保できております。

質問者 [Q]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問ございますでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。

15 ページのところちょっと細かい話ですけども、元請工事獲得のための広告宣伝費を使っているとあるんですが、これはどんな形で広告宣伝を使って効果的に元請を取れるかって、何か仕組みみたいなのがあれば教えてください。

本田 [A]：当社は実は、広告宣伝というのは全然していなかった会社でございまして、元請獲得のためのという意味ではすごく実は直接的ではないです。

ただ、今までの元請ではなかった一次請けのときのお客様っていうのはエンジニアリング会社ですか、要は構内でずっと長くお付き合いしている会社さんが多くて、全く広告宣伝を本当にしなくて良かったですけども、今ですと、いろいろプラントメーカーさん、大きな会社さんが多いですけども。

ただ、うちが例えば上場企業ですと、解体工事会社で上場企業ってすごく珍しいですけども、いや、知ってればもっと早く出せたのとか、そういうケースって結構ありまして、知名度をもっと上げなきゃいけないなど。

りんご皮むき工法がテレビに出たり、風車の転倒が出たりとかそういうのだけで、それもすごく宣伝効果があるんですけども、それだけではいかんぞということで広告宣伝に力を入れて、認知度を上げて、実際知ってもらえれば結構お客様は大きな会社が多いので、上場企業でしかも技術があるということなら工事を出しましょうという機会が増えていくので、宣伝の機会を増やしている状況でございます。

質問者 [Q]：具体的にテレビに出るのにお金がかかるとか、そういうことですかね。

サポート

日本 050-5212-7790 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



本田 [A]：テレビに出るのはお金かかかないです。そういう出方はうちはしていません。

質問者 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。以上で質疑応答の時間は終了とさせていただきます。

それでは、これをおもちゃしてベステラ株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきます。吉野様、本田様、池田様、本日は大変ありがとうございました。

ご参加の皆さま、どうも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 050-5212-7790 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 050-5212-7790 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

