



ベステラ株式会社

49期 2022年1月期第2四半期決算説明会

2021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]	49 期 2022 年 1 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期		
[日程]	2021 年 9 月 9 日		
[ページ数]	27		
[時間]	17:15 – 17:55 (合計：40 分、登壇：30 分、質疑応答：10 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 ²		
[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：お待たせいたしました。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 IR ミーティングを開催いたします。

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。

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：よろしくお願いいたします。

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：よろしくお願いいたします。

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、および本田取締役様からご説明いただくことになっておりますけれども、ご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただいております。

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 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

売上高 2,335 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍による影響は緩和傾向 ・売上高は対前年698百万円(42.7%)増 ・大型の進行基準工事の進捗により、増収
営業利益 161 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・営業利益は、増収効果と、原価率の改善により、対前年150百万円(1,312.2%)増 ・第2四半期会計期間では、従業員への特別賞与、風力発電設備の解体工法開発費用を計上したことにより、営業利益▲36百万円で着地
受注残高 2,456 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・受注残高は、旺盛なプラント解体需要に支えられ、堅調に推移。対前年158百万円(6.9%)増 ・対第1四半期で375百万(18.1%)増
業績予想	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年1月期の業績予想は、リバーHD社とタケエイ社の経営統合に伴う株式移転により、特別利益の発生を見込む。修正は確定次第、開示予定
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> ・プライム市場維持基準適合に向けた取り組み ・持分法投資損益の計上について ・柔道家井上康生さん アンバサダーに就任 ・風力発電設備 解体工法の開発



2

吉野：今日は、どうぞよろしくお願いいたします。そうしましたら、第2四半期の決算について、私からご報告差し上げたいと思います。

まず、上半期ですけれども、一応予定通りといいますか、やや足りないところもございますが、なんとか計画通りに推移していると。営業、工事ともにおおむね順調に推移したと考えております。ちなみに、営業総利益は、利益率は21.7%と幾分少し高く推移しているところでございます。

売上については23億円程度ですけれども、下期に対して少し盛り上げていくつもりでございます。ただし、第2四半期の会計期間に、従業員への特別賞与を計上したのと、風力発電設備の解体の実証実験の研究開発費を計上しております。ですので、この3カ月間については、一時的に減益となっております。ちなみに、この費用に関しては、当初より織り込み済みでございます。

肝心の受注残についてですが、第1四半期に比べて3億7,500万円増という、かろうじて高い水準をなんとか積み上げております。24億円積み上げております。詳細については、また後ほど、本田から説明申し上げたいと思います。

それと加えて報告がございます。当社がかねてから出資しております、リバーホールディングス社とタケエイ社の経営統合が近く行われる予定でございます。当初の業績予想に加えて、それに伴う

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



株式の移転により、新株式の時価と当社の簿価の差額に調整を加えた額を特別利益として計上する見込みでございます。ただし、今後の業績予想の修正が必要な場合には、確定次第、開示する予定でございます。これも詳細については、本田から細かく申し上げたいと思います。

次に、業績予想といたしましては、今年は56億円という業績予想に対して、営業利益は4億5,000万円の予想を立てておりますけれども、これも今のところ計画通り推移させているところでございます。

ここで、当社における周辺の状況の報告を多少したいと思います。

以前から申し上げます通り、コロナウイルスに対しての影響は大小あります。しかしながら、これを理由につけるのも、もう今、適切ではないと思います。ですので、この落ち込みについてもなんとか報告いたしまして、今のところ、これらの影響は大して感じておりません。

これに対しては、われわれはいろいろ元気に、活力的に、精力的に営業しておりますので、これは社員たちの頑張りの賜物かなと思います。これはあくまで大型の受注があったからだとか、景気が悪くなったからだとかということではないと、私は個人的に分析しております。あくまで、取り巻く環境に置きながら、大きな変化がこの会社にはあります。それは、これまでとは多少質が違うとか、われわれの受注形態が大きく変わっていくものと考えています。

前から言った通り、われわれの業界というのは、あくまで隙間産業でありましたので、下請け主体の業種でございました。これは、かねてからなんとかしなきゃいけないと、打開を考えていたわけですが、なんとかプラントメーカーから、われわれが直接受注できないものかということをしていろいろ画策して苦労した結果、今現在たくさんのプラントメーカーから直接受注をすることが今、可能となっております。これが、すなわち全体の売上だとか、利益の向上だとかということに大きく起因しているところでございます。

あと、業界的にどうかという分析もあるんですけども、ちなみに、われわれを取り巻く解体の業界、いわゆる建設の業界における考えですが、建設の業界は非常に今、悪くなっております。その中で解体はどうかというと、これも決して多くはない。例えば、産廃だとか、有価物に対するスクラップだとかという業界も非常に今、冷え込んでおります。われわれの業界も少なからず、やっぱり多くの同業者が今、伸び悩んでいるところです。

しかしながら、われわれは当初から、早くからいろんな営業スタイルをチェンジしていった結果が、今、なんとか業績を落とさずに、逆に去年よりも伸ばしている形で推移させています。

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@scriptasia.com



付け加えて、最近、風力発電の工事が、これからたくさん出てこようとしている中で、今現在、秋田県で実証実験を行っております。これから本当に風力発電に関しては、どんどんやり替えが進んでいく中で、今、小型のものが解体の時期を迎えているんです。これの解体の工法を開発しておりましたので、これを特許化して、今、実証実験をしているところです。つい先日まで4基ほど解体をしてきましたけれども、非常に良い成果が生まれまして、各メーカーからも絶賛の声が上がっているところです。この実績を踏まえて、次々と今、話が来ているところでございます。

もう一つ、私ども、主戦場が製鉄業界になります。製鉄業界は、皆様ご存じの通り、大きく再編が進んでいるさなかでございます。その中でも、われわれはもともと JFE が多かったんですけども、日本製鉄に関しては、再編の加速がちょっと違うのと、これまでにない規模の解体工事がこれから計画されているところです。

私どもも、それは当然のことながら、きちっとフォーカスしていかなきゃいけないと考えていますので、先んじて北九州に拠点を設けまして、これからの営業に注力していきたいと考えております。おそらく、今後、最低10年間、北九州地区、中国地区における解体工事の需要は膨らんでくるのかなと考えております。

最後に、東証の市場区分についてですが、現在、流通株式時価総額のみ、プライム市場への維持の基準に適合しておりません。そのため、プライム市場適合に向けて、中期経営計画に沿った事業規模拡大における、中長期的な時価総額の向上などを様々取り組んでいく所存です。

それと、もう一つ余談ですが、つけ加えさせていただいて、つい先月までオリンピックがありましたけれども、弊社において、井上康生さんが私どものアンバサダーとして就任されました。これは、私どもが今までやってきた「美しく壊す、ベステラ」という、いろいろなわれわれのタグラインがありますけれども、これにマッチした井上康生さんがアンバサダーにふさわしいんだということで、そこら辺の意味合いも含めて、意気投合した形で、私どもの会社の協力をしていただくこととなりました。これも付け加えて、ご報告申し上げたいと思います。

以上、私からのご報告です。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



トピックス① プライム市場維持基準適合に向けて

2022年4月から、東証の市場区分が刷新されます。当社は判定時点でプライム市場上場維持基準を満たしていませんが、基準に適合できるよう、様々な取り組みを講じてまいります。

※基準株価は1,638.5円（4月～6月の日々の最終価格の平均値）

	プライム市場上場維持基準	当社の数値（6月30日時点）※	適合状況
流通株式数	20,000単位以上	46,109単位	適合
流通株式時価総額	100億円以上	75億円	不適合
流通株式比率	35%以上	55.1%	適合
売買代金	1日平均0.2億円以上	0.78億円	適合

基準適合のための取り組み

- ・中期経営計画に沿った事業規模の拡大による中長期的な時価総額向上
- ・積極的なIR活動の実施
- ・希薄化を抑制する仕組み（機関投資家ターゲット・イシュー・プログラム‘K-TIP’）を活用した新株予約権増資（ハヤテグループへの第三者割当増資により、2021年8月末時点で194,400株を発行。新株予約権が全て行使された場合、1,360,000株の増加）
- ・コーポレートガバナンスの強化と充実



3

本田：企画部長の本田でございます。本日は、貴重なお時間を割いていただき、ありがとうございます。

私から、第2四半期決算の詳細の説明、あとトピックスの部分の詳細をご説明させていただきます。

スライドナンバー3をお願いします。

今、社長の吉野から少しお話がありましたけれども、うちのプライム市場維持基準適合に向けてのところで、2行目の、流通株式時価総額が足りないというところですが、ここに記載しています通り、とりあえず中計をきちんとやるということがまず一つ。

それと、当然、IR活動ですね。IR活動についても、少し個人投資家向けの活動を控えてきたわけではないですけれども、かなり株主数が増えたところがあって、機関投資家様向けのところに注力した部分もあるんですが、今、うちの時価総額レベルだと、やはり個人投資家様のIR活動がもう少し必要だと考えておりますので、その辺りは注力していきたいと考えています。

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@scriptasia.com



新株予約権増資の部分も、当然、そうすると流通株式数は増えますけれども、増資なので理論的には往って来いで、時価総額は変わらないだろうというところですが、ハヤテさんと一緒に、機関投資家とともに時価総額を上げていくということを考えてやっております。この辺りの効果も出てくればいいのかと思うところです。

あと、中計の中では、M&Aなども記載しておりますが、M&Aがなくても、当社のオリジナルのビジネスだけで、この基準は満たしていきたいと考えています。

トピックス② 持分法投資損益の計上について

持分法適用関連会社のリバーHD社損益を当第2四半期に計上しました。また、リバーHD社のタケエイ社との経営統合に伴い、持分法適用関連会社から外れるため、特別利益を見込んでおり、発生額を精査の上、開示いたします。



- | | |
|----|--|
| 経緯 | <ul style="list-style-type: none"> 2020年9月に、株式を15%以上保有していること、代表取締役会長の吉野佳秀が社外取締役となったことで、リバーHD社は当社の持分法適用関連会社化。 2021年10月1日に、リバーHD社はタケエイ社と経営統合を実施し、共同持株会社を設立します。統合後、当社はTREホールディングス㈱の株主となることにより、リバーHD社は持分法適用関連会社から外れることとなります。 |
| | 業績 |



4

次に、トピックス②をお願いします。

こちらは持分法投資損益、本日適時開示をさせていただいておりますけれども、ちょっと会計処理がややこしい部分があります。

リバーホールディングス社が、当社の持分法適用会社に今なっているわけですがけれども、そもそも決算期がずれていますので、この図にあります通り、リバーホールディングス社の第2四半期の決算のときにちょうど持分法適用になって、要は監査の関係上、監査とレビューの違いとかもありますので、当社の第2四半期のところにそこを取り込むという形になっています。ですので、だいぶその時期がずれているというところなんです。

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



今後ですけれども、10月1日に経営統合となって、リバーホールディングスさんの第3四半期の部分だけ取り込みます。そうすると、連結上の簿価が上がります。リバー株式のですね。その簿価と実際の10月1日時点での新会社の時価、この差額を特別利益として計上するという形になります。具体的金額は、株価が変動しているので申し上げられないんですけども、普通に株価と電卓を叩いていただければ出る金額かというところです。

ちなみに、当社は、あくまでも試算ですけれども、新会社では4.8%ちょっとぐらいの株式数を保有する形になります。当然、そうすると株式の持分は下がるわけですけれども、機関投資家様を除くと筆頭株主ということでございます。

あと、この特別利益を計上することによって、税金のほうはどうなるんだという話ですけど、税金は、この部分については益金不算入ということで、その分の税金はまだ発生しません。実際に将来的にも売却するとかそういうことがあれば、その際に計上するということになります。

参考資料:持分法投資損益の計上について

(株)タケエイとの共同持株会社設立について



TREホールディングス株式会社

近年、地球温暖化、廃プラスチック問題等により、地球環境は深刻な影響を受けております。また、昨年から爆発的な新型コロナウイルス感染症拡大は、人々のライフスタイル、企業を取り巻く経営環境へも大きな影響を与えております。こうした状況下において、両社は、第一に、地球環境を保全するという経営理念が同じであること、第二に、地球規模のCO2排出削減や廃プラスチックのリサイクル等の技術的対応については、必要となる大規模投資や研究開発を個社毎で実施するよりも、二社共同で経営資源を投じることが効率的であると判断したこと、第三に、リサイクル事業の深化やエネルギー事業の推進について、相手方の経営資源を自社で活かす相乗効果が十二分にあることを理由に、株式移転による共同持株会社、「TREホールディングス株」の設立に至りました。

商号	TREホールディングス株式会社 (英: TRE HOLDINGS CORPORATION)		
設立日	2021年10月1日		
所在地	東京都千代田区大手町一丁目7番2号 東京サンケイビル15階		
役員	代表取締役会長	松岡 直人	リバーホールディングス株 代表取締役社長執行役員
	代表取締役社長	阿部 光男	株タケエイ 代表取締役社長
	取締役	鈴木 孝雄	リバーホールディングス株 代表取締役会長
	取締役	三本 守	株タケエイ 代表取締役会長
	取締役(監査等委員)	石井 友二	株タケエイ 社外監査役
	取締役(監査等委員)	大村 扶美枝	リバーホールディングス株 社外監査役
	取締役(監査等委員)	末松 広行	元 農林水産事務次官
資本金	100億円		
決算期	3月31日		

© 2021 リバーホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

※2021年8月17日、リバーHD社発表の「2021年6月期 決算説明会資料」より抜粋⁴



5

では、次のスライドナンバー5のところでは、

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



こちらは、リバーホールディングスさんが8月17日に開示されている資料の抜粋でございます。TREホールディングスさんという、タケエイさんと一緒になって大きな会社をつくれます。国内では最も大きいクラスの会社に、産廃リサイクル関係ではなるというところですよ。

当社もちろんこの動きに関しては、静脈産業の再編という意味では賛同しております。リバーホールディングスさんとの業務提携も継続いたします。当社にとっても再資源化というのは、一つの解体事業における課題でございますし、これから各プラントを所有されているメーカー様たちも、どういうところに工事を発注すべきかというところで、いろいろそういう基準も出てくると思いますので、一緒に協力してその辺りに取り組んでいきたいと考えております。

トピックス③ 柔道家井上康生さん アンバサダーに就任

【柔道家 井上康生さん】をアンバサダーとして迎えることとなりました。

井上さんが**柔道を通して体現されてきたものと、当社の掲げる理念**とは重なる部分が多く、**当社の目指す企業イメージと合致したため、アンバサダーにご就任いただくこととなりました。**

〈井上康生さん プロフィール〉

1978年5月15日生まれ。

2000年のシドニー五輪100kg級

金メダリスト。

2012年11月に全日本柔道男子監督に就任し、2021年の東京五輪では男女全階級を通し**過去最多となる9個の金メダル**を獲得。

昨今は**特定非営利活動法人JUDO Os** (<https://judos.jp/>)の活動を通し、柔道を通しての**社会貢献**にも大きく尽力されています。



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

6

次に、トピックス③のところですよ。

井上康生さんの話は、今、社長から話がありましたけれども、その通りでございます。井上康生さんのほうからも、当社をちゃんと選んでいただいたというところですよ。特に技術のこととか、誠実さとか、そういうところは当社と共通するところがある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@scriptsasias.com

トピックス④ 風力発電設備 解体工法の開発

増加する風力発電設備の解体需要に応えるため、他社に先駆けて解体工法を特許として開発いたしました。また、開発に伴い、HPにて特許工法動画を公開しております。(https://www.besterra.co.jp/technology/movie.html)

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



・特許工法の開発は、専門の部署である技術開発室が担当しており、研究開発費として計上しております。

・現在、秋田県で実証実験を行っております。



7

次に、トピックス④、風力発電です。

こちらは、3月に中期経営計画を発表したときにご説明をさせていただいておりますけれども、吉野の話にありました通り、現在、実証実験、実際に工事を行っているというところです。

国内に今、風車、風力発電の設備が2,500基ぐらいだと思いますが、あるんですけども、解体するものは、その場所場所によって、建っている場所も違いますし、横にクレーンがつけられるところもあれば、そうでないところもあります。

だから場所によって工法を変えるということで、当社はいくつかの使い分けをするという工法です。いくつか、マトリョーシカとかタワークレーン、転倒と書いていますけれども、転倒させられるところは転倒すればいいし、全然その場で壊さなきゃいけない場合は、こういうマトリョーシカ工法というやり方をやるということを考えて、工法を選択するという形です。

秋田では、転倒とかをやったりしたんですけども、これもなかなか難しいもので、ただ倒せばいいというものではなくて、ここの場所に倒さなきゃいけないということが決まっていますので、それなりのノウハウと技術が必要という部分になります。

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



損益計算書: 第2四半期(2022年1月期)

第2四半期累計期間の前年同期比では大幅な増収増益となりました。ただし、同会計期間(5月～7月)は、業績予想に織り込み済みの従業員への特別賞与、および研究開発費の計上により、売上高1,016百万円、営業利益▲36百万円となりました。

	2022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	2,335	—	1,636	698	42.7%
売上総利益	505	21.7%	303	202	66.9%
販売費及び 一般管理費	344	14.7%	291	52	18.1%
営業利益	161	6.9%	11	150	1,312.2%
経常利益	273	11.7%	17	256	1,441.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	220	9.4%	6	213	3,394.8%

単位: 百万円



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

8

次に、実際の数字です。

売上は23億3,500万円、対前年で6億9,800万円プラス、42.7%プラスですけれども、皆様が多分ご心配されるのは、年度目標の56億円に対してどうなんだというところですが、当社は従来から第4四半期の部分でかなり上がる場所が多いので、今のところ計画通りと考えております。

売上総利益は5億500万円、売上総利益率21.7%と、比較的高めになっております。利益額も昨年比で2億200万円プラスでございます。

販管費は、詳細については後ほどご説明しますが、3億4,400万円、5,200万円ほど多く使っております。

営業利益は1億6,100万円です。前年よりは全然いいんですけれども、要は第1四半期より下がっているのではないかとこのところなんです。端的に申し上げますと、ここの説明にもございますけれども、つまり当社の会計期間の第2四半期、5月、6月、7月ですが、ここには賞与の話であったりとか、先ほど申し上げた研究開発費の計上がございますして、若干赤字となっている状態です。

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

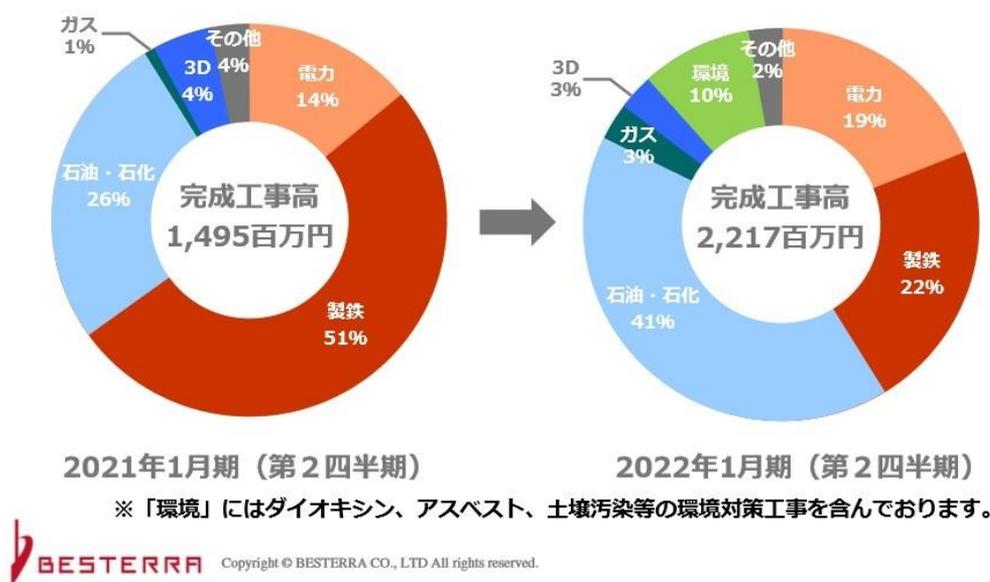


経常利益については、2億7,300万円で、昨年度も大幅にプラスになっています。営業利益と経常利益の間に持分法投資損益、第2四半期に関して申し上げますと、1億1,400万円がその間に計上されております。

純利益に関しては、2億2,000万円という数字でございます。

業界別 完成工事高構成比率

2022年1月期第2四半期は、元請工事での受注拡大のため、化学業界が占める比率が高くなっております。また、従来「その他」の項目に含めていた「環境対策工事」を新たな構成区分として表示しております。



次のスライドをお願いします。完成工事高の比率です。

第1四半期もそうですけれども、依然として化学の比率、化学の元請けの工事が、大きなのがございますので、そちらの比率が高くなっております。

前回までは、その他に入れていたんですけれども、環境関連の工事ですね、ダイオキシン、アスベスト、土壌汚染、そういった工事もかなり増えています。その部分を新たに別記して、環境という部分を設けております。将来的には、この部分の比率も上がってくると思っております。風力発電の解体をどこに区分するかということもあるんですけれども、今それぞれ30%ずつぐらいで、電力、鉄、化学という分けになってはいますが、将来的にはそれぞれ4分の1ずつぐらいになっていくこともあるかなと思います。

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

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、完成工事高の四半期ごとの推移です。

先ほど申し上げましたけれども、1と4が多いという傾向です。2020年1月期は1だけすごく多くなっていますが、年々、2021年1月期のような動きをするケースが多いので、今期もそういう感じで見ただけだと大丈夫かなと思います。

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@scriptasia.com



販売費及び一般管理費：第2四半期(2022年1月期)

販管費は、コロナ禍における社員の奮闘に報いるための特別賞与を支給したため、人件費が増加しております。中期経営計画達成のための戦略的な投資を進め、当初通り推移する見込みであります。

	2022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	215	161	54	33.4%	賞与増、人員増
研究開発費	8	0	8	—	風車新工法開発費用
支払手数料 支払報酬	29	30	▲0	▲0.5%	
採用費	8	11	▲2	▲20.0%	広告媒体、紹介手数料 等減少
広告宣伝費	1	2	▲0	▲40.7%	
その他	79	86	▲6	▲7.6%	
合計	344	291	52	18.1%	

単位: 百万円



11

次に、販管費です。スライドナンバーの11になります。

まず、人件費のところが増えているんですけども、これは人員増と賞与の部分で増えているところなんです。2億1,500万円、前年よりも5,400万円増えているというところなんです。

研究開発費は、全部、今回は風車の工法の開発費用と、実際の実証実験で使っている部分でございます。

支払手数料、採用費、広告宣伝費あたりは、そんなに変動はございません。

その他の部分では、ここはコロナの影響もあります。交際接待費が減ったりとか、出張が減ったりとか、そういう部分がここに影響しております。合計で3億4,400万円かかって、5,200万円ほど増えている状態です。

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@scriptasia.com



人員計画の進捗

中期経営計画の人員計画に基づき下記の人員計画を作成しております。
第2四半期末現在、**工事監督数**は、**40名**となっております。



12

次に、人員計画の推移です。

人員計画は、今期、工事部の部員、特によく皆様にご心配されるのは、この工事部員が足りているのかというところですが、前期が39名で、今期4名増の43名という予定をしております。第1四半期では増えていないですというところだったんですけど、一応1名増えている状態というのが第2四半期末の状態です。

採用活動を結構注力してまして、内定を出して入社承諾された方が、少し入社が延びるとか、そういったこともありました。他にも、営業部の採用とかは進んでおりまして、実際の現場には営業部の人間も行ったりもしていますので、そういうところで少しは増強されてきています。今後も、この目標は必達だと考えておりますので、採用活動は注力して続けてまいります。

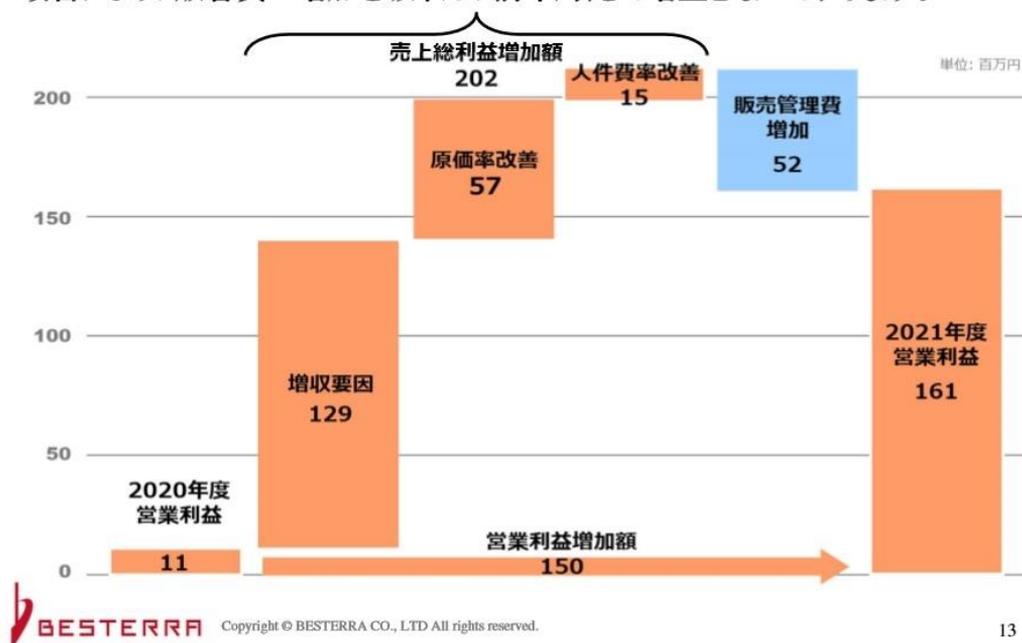
サポート

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



営業利益の増減要因分析：第2四半期（2022年1月期）

前年のコロナ禍による影響が緩和されていることによる増収効果と、原価率の改善により、販管費の増加を吸収し、前年対比で増益となっております。



次に、営業利益の要因分析です。

この記載には、増収効果と原価率の改善によりと書いてあります。販管費の増の分をそれで賄っているということですが、原価の中には、変動費的なものと固定費的なものがあります。当社の中では、固定費的な部分を工事間接費と呼んでいますけれども、その部分は売上の伸びと関係なく発生する部分でございますので、売上が大きくなってくれば、そこは改善すると、比率的に改善するというところで、ここは原価改善が行われているというところです。

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@scriptasia.com

貸借対照表：第2四半期(2022年1月期)

単位: 百万円

	2022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	3,389	2,948	440	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)	(1,780)	(1,367)	(413)	
固定資産	3,202	3,082	119	持分法投資損益の計上によるもの
流動負債	1,404	1,094	310	工事増加による短期の未払金増加によるもの
固定負債	2,232	2,341	▲109	長期借入金の返済によるもの
純資産	2,954	2,595	359	純利益の積み立ておよび増資によるもの
総資産	6,591	6,030	560	



14

次に、貸借対照表です。

流動資産は 33 億 8,900 万円、昨年が 29 億 4,800 万円、4 億 4,000 万円増えています。4 億 4,000 万円、何が増えているのかというと、現金預金 17 億 8,000 万円、前事業年度末が 13 億 6,700 万円、4 億 1,300 万円増えているというところです。

一つには、増資ということもあります。それと、工事代金の回収、大規模工事ですと、それなりに、実際に工事を行って出来高でもらえる場合と、完成してからもらえる場合がありますけれども、以前もご説明申し上げましたが、そのずれが結構あります。

当社の場合、お客様からもらう期間がだいたい 3 カ月、4 カ月という期間が開きます。協力会社様には 1 カ月で払いますので、タイムラグみたいのがありまして、その部分がだいたい解消されて入ってきているというところです。

固定資産は 32 億 200 万円、前事業年度末に比べて 1 億 1,900 万円増えていると。ここが、いわゆるリバー社の簿価が持分法投資損益で増えているというのが主な要因でございます。

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@scriptsasias.com



流動負債は 14 億 400 万円、3 億 1,000 万円増えています。ここは工事の増加によって、工事代金等が増えているところです。

固定負債は 22 億 3,200 万円、前年対比で 1 億 900 万円減っていますが、こちらは長期借入金の返済というところです。

純資産は 29 億 5,400 万円、前事業年度末比で、増減額で 3 億 5,900 万円増えています。純利益の額と増資の分でございます。

増資については、現在粛々と進められているところです。来年 8 月 5 日までに 85 万株が増資という予定でございます。

受注状況：第2四半期(2022年1月期)

受注残高は、前期末からの豊富な受注残高を消化しつつも、旺盛なプラント解体需要に支えられ、堅調に推移しております。また、対前年比で158百万円(6.9%)の増加となっております。

	2022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	2,545	1,046	1,498	143.1%
受注工事高	2,128	2,746	▲618	▲22.5%
完成工事高	2,217	1,495	721	48.3%
期末繰越工事高 (受注残高)	2,456	2,298	158	6.9%

※受注残高は、対第1四半期で375百万円(18.1%)の増加となり、下期も好調に推移する見込みであります。



15

次に、受注の状況です。スライドナンバーの 15 です。

期首の繰越工事高、要は期首のときの受注残が 25 億 4,500 万円、期中が 21 億 2,800 万円受注して、22 億 1,700 万円売上をして、結局、今 24 億 5,600 万円残っているというところです。

実は第 1 四半期のときに、ここはちょっと落ちていたので心配される方も多かったかもしれないですけれども、この下のところに書いていますが、第 1 四半期に対して 3 億 7,500 万円増えていると

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



いうところです。今後も、ここはかなり有力案件等もございますので、順調に推移するものと考えています。

当社は20億円ぐらいが、実は受注残としては目安と考えています。もちろん飛躍的に伸びていくためには、ここも増えていかなければいけないんですけども、工事を着工する直前に書類が来て、注文書が来て受注するということになりますので、実際には今動いている工事ということで、ただ、ここに、例えば3年がかりの工事とかが来ると、そのときだけダーンと受注残が増えるという形が起きます。

業界別 受注残高構成比率

営業活動を注力する化学プラントの比率は高いものの、電力、製鉄業界からも広く受注を頂けたことで、特定の業界に偏ることのない構成比となっております。



※「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。



16

その受注残の中身が次のスライドです。

ここも昨年と比べて、鉄の比率が少し上がってきています。化学が、元請工事があるので、同じように高いんですけども、先ほど社長の吉野から話がありました通り、鉄の関係の引き合いは、かなりこれから増えてきています。実際、そろそろ出てきていますので、鉄の比率は上がってきています。今後も上がると考えております。

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@scriptsasias.com



業績予想 (2022年1月期)

リバーHD社の経営統合に伴う株式移転により、新株式時価と当社簿価との差額に調整を加えた額を特別利益として計上する見込みであります。今後業績予想の修正が必要となった場合には、速やかにお知らせいたします。

単位: 百万円

	業績予想 2022年1月期	実績 2021年1月期	増加率
売上高	5,600	3,682	52.1%
営業利益	450	124	261.4%
経常利益	518	212	143.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	360	142	152.5%
1株当たり 当期純利益	43円	17円	—
1株当たり配当金	16円	16円	—
配当性向	36.6%	92.3%	—



17

業績予想ですけれども、特にここは、現時点では同じ数字を出させていただいています。

一応、特別利益の計上は見込んでおりますけれども、こちらは完全に確定というところで業績予想の修正を、適宜必要であればすることになるというところでございます。

説明は以上となります。ありがとうございました。

司会：ご説明どうも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@scriptasia.com



質疑応答

司会：それでは、質疑応答に入ります。

ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

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。従いまして、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。

それでは、ご質問はいかがでございますでしょうか。はい、ありがとうございます。

カマタ：カマタと申します。今日はどうもありがとうございました。

今日のお話でお尋ねしたいなと思ったのは、研究開発費のところですか。御社は特許を持って営業活動しているというお話がありましたけれども、研究開発費が半年で 800 万円ということで、そのぐらいで十分に技術開発できるものなのかということをお教えいただけますでしょうか。

吉野：開発費の件ですけれども、実際、今やっている研究開発は、実際に現場がありまして、そこに工事費もきちっとあります。ただ、その開発に携わる費用は、さすがにそれはお客様からいただくわけにいかないものですから、その足りないものだけをわれわれは自費で捻出しているということです。実際には 1,000 万円超ぐらいを計上している予定ですけれども、まだそれでも少し余って今、推移しているところです。

ですので、あくまでちゃんとした工事費があって、足りないものに対してだけ、われわれが補填しているということになります。ですので、十分な費用かと思っております。

カマタ：今まで、その他の特許等もお持ちのようですが、よくこれだけの、申し訳ないですけれども、売上と人員で技術開発をなさってこられたなという気がするんですが、何か特徴だったところはあるんでしょうか。

吉野：特徴というよりは、もともと弊社の創業者の吉野が、元来こういった研究開発の好きな人間でして、いわゆる技術屋なものですから。どちらかという、たくさん人間で開発するというよりは、少数でもって実際にやった経験上から生まれた発想ですので、そんなに、じゃあ、たくさんいたから良い工法が生まれるということではないと考えています。

カマタ：はい、どうも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@scriptasia.com

本田：従来は、工事の原価の中に含んで実証実験を行っているということで処理をしてきました。今回、別に研究開発費を計上してやっているということで、要は経営判断として、そういう工事の中でも研究開発費を計上して実証実験をやるということで、従来よりはかなり積極的に取り組んでいるとご理解いただければと思います。

司会：ありがとうございました。

他にご質問はいかがでございましょうか。ご質問はございませんか。

質問者：先ほど人の話がありましたけれども、人員増強として、今、鉄のほうでも結構需要が高いというお話でした。今の状況を考えると、何人ぐらいまでもっていかないと、やっていけなくなるのではないかとお考えになっていらっしゃるかを教えていただけますでしょうか。

本田：一概に何人必要だっとなかなか決めにくいところがあります。工事の規模によっても違いますし、元請けか一次請けかとか、各工事部員の経験年数とか、そういうものもいろいろありますので、一概には言えないんですが、従来からだいたい限界としては、本当にこれは概算ですけれども、1人当たり1億5,000万円から2億円が限界と考えています。

そうすると、単純にこれを1.5倍から2倍したところが限界かという、そういう見方もできますけれども、完全にそう言い切れるものでもないところはあります。

工事で実際現場に立つ人もいますけれども、計画する人間もおりますし、当社は工事計画チームというのもございますので、そういう人員もありますし、あとお客様との交渉においては営業部員の関係もありますので、そこも含めての人員です。そこが限界のところは、あるところはあると思いますけれども、まだそこまではいっていないと思います。

ただ、増やしていかないと、やっぱり受注を増やしていこうということにならないですし、現場の人間としても、やっぱり安全に工事をするのが第一ですので、多少ゆとりを持って人員は配置していきたいと考えております。

質問者：製鉄関係ですと、比較的大きなものが多いのかなという気がするんですが、そうすると、1人当たり、先ほど1.5億円から2億円という話がありましたけれども、もうちょっと大きくできると考えておけばよろしいでしょうか。

本田：それもケースバイケースです。鉄でもいろいろな設備がございますし。

質問者：ありがとうございました。

司会：他にご質問、はい。

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



カワバタ：カワバタと申します。ご説明ありがとうございました。

13 ページの営業利益の要因分析のところ、大型の案件が増えていけば原価率が改善されていくというお話があったかと思うのですが、今後は石油関係のところ、元請けの案件が増えていくというのを見越して考えると、今後もこのぐらいの規模感で改善が恒常的に達成されていくと考えることで間違いないでしょうか。

本田：はい、原価中の固定費という工事間接費と申し上げましたけれども、そこは、例えばその工事部長の人件費であったりとか、固定で書かれた事務所の経費とか家賃、そういうものもそこに含まれています。ですので、工事量が増えても工事部長が2人になるわけではないので、その部分は工事量が増えていけば比率が下がって改善されます。

あと、今ご質問の途中でありました元請け、元請けのほうは当然利益率ではやっぱりちょっと高いです。なので、そこも利益率の改善にはつながると。今おっしゃっていただいた通り、この利益率の改善の中には、間接費の部分だけではなくて、元請工事価格の分野であるから、ここは利益率が改善しているという部分ももちろんあります。

カワバタ：ありがとうございます。ちなみに、化学の元請工事の利益率は、実際に下請けから元請けになる比較で、収益性はどのぐらい上がっていらっしゃるんですか。

本田：個別では言っははいけないところもありますけれど。

吉野：単純に私どもの業界の構図って、メーカーがあって、そこにメンテナンスをする会社があって、だいたいその下でわれわれの業界が受けていることが多かったんですけれども。当然ここに2割から3割の-marginがあるわけで、そこにわれわれが肩を並べるということは、ここにも当然競争はあるんですけれども、そこまで、例えばこの3割の-marginの下で工事をするよりは、ここに肩を並べるんだったら、せいぜい1割ぐらいの削減ができますし、うまくいけば2割ぐらいの削減ができます。その部分がわれわれの利益かなというところなんです。

カワバタ：ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

他にご質問はございますでしょうか。ございませんか。

それでは、ご質問もないようですので、これをもちましてIRミーティングを終了いたします。

吉野社長様、およびベステラ株式会社の皆様、本日はどうもありがとうございました。ご出席の皆様も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



[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

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



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をしてはなりません。

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