



本田 豊 社長

ベストセラ株式会社(1433)



企業情報

市場	東証プライム市場
業種	建設業
代表者	本田 豊
所在地	東京都江東区平野三丁目 2 番 6 号 木場パークビル
決算月	1 月
HP	https://www.besterra.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
909 円	8,990,200 株	8,154 百万円	5.5%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00 円	2.2%	54.17 円	16.8 倍	461.31 円	2.0 倍

*株価は 9/13 終値。発行済株式数、DPS、EPS は 2025 年 1 月期第 2 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2021 年 1 月	3,682	124	212	142	17.33	16.00
2022 年 1 月	5,966	488	721	1,391	165.48	16.00
2023 年 1 月	5,458	-215	-94	-64	-7.33	20.00
2024 年 1 月	9,394	246	407	231	26.08	20.00
2025 年 1 月(予)	11,000	500	650	480	54.17	20.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。

ベストセラ(株)の 2025 年 1 月期上期決算概要などについてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2025 年 1 月期上期決算概要](#)
 - [3. 2025 年 1 月期業績予想](#)
 - [4. 中期経営計画「脱炭素アクションプラン 2025」](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 25/1 期上期の売上高は前年同期比 73.3%増の 57 億 67 百万円。新規顧客の獲得、組織体制の強化により前期に受注した大型工事が順調に進捗したことにより、6 月に開示した会社予想(55 億円)を上回り大幅増収。上期として過去最高を達成した。営業利益は 2 億 11 百万円(前年同期は 61 百万円の損失)。1Q で計上した一過性の工事損失や、将来に向けての積極的な研究開発投資などによる販管費の増加を吸収した。積極的な採用活動の成果により施工体制の強化が図られ、工事が順調に進捗したことや不採算工事の影響が大幅に減少したことにより 6 月に開示した会社予想を大幅に上回った。上期末配当は会社予想通り 10 円/株を実施する。
- 通期予想は 6 月に上方修正、売上高は前期比 17.1%増の 110 億円、営業利益は同 102.5%増の 5 億円を見込む。上期はプラント解体の豊富な工事需要を背景に、引き合いは依然として高い水準で推移している。最重要課題である人材の採用においても、積極的な採用活動の成果がでており、さらなる売上規模拡大のための体制整備も順調に進んだ。その結果、上期は 6 月に公表した予想を売上高・各利益で上回った。通期予想については、引き続き豊富な解体需要および潤沢な受注残高がある状況だが、売上高・営業利益については今回は据え置いた。株式売却益等を反映して経常利益と当期純利益は上方修正。期末配当は期初の予想通り 10 円/株、年間で 20 円/株を予定している。予想配当性向は 36.9%。
- 上期は 6 月に開示した会社予想も大きく上回り大幅増収、損益は大幅な改善を見せた。上期決算発表時には売上高・営業利益の通期予想の修正はなかったが、かなり余力がある印象。また、2Q(5-7 月)の営業利益が 1 億 94 百万円と 1Q(2-4 月)の 17 百万円から大幅に伸びている。これは不採算受注の売上計上がピークアウトしたことと、工事の着実な進捗が寄与している。前回レポートでは「利益率の向上が課題」としたが、実際に向上するとともに今後も不採算受注の売上計上がさらに減少して利益率の拡大が期待できそうだ。本格的な利益拡大ステージに入りつつあるといえよう。また、順調な人員採用により大幅な売上拡大に対応しうる組織体制の構築も進んでいる模様。
- 「脱炭素アクションプラン 2025」の重点戦略である「脱炭素解体ソリューション(工法によるイノベーション)」が力強い成長を見せる反面、「DX プラントソリューション(IT 活用によるイノベーション)」には進捗が遅れも見られるが、いずれも潜在需要は大きく、事業環境は良好といっていいたいだろう。新経営体制の下で、同社の強みを活かして市場開拓を想定通りのスピードで進めながらの、さらなる利益率向上の実現に注目していきたい。

1. 会社概要

プラント解体のスペシャリストとして、製鉄、電力、ガス、石油等、プラント(金属構造物)の解体工事をマネジメントしている。“プラント解体の工法・技術”をコア・コンピタンスとし、国際特許も含めた特許工法を多数有する。エンジニアリング(提案・設計・施工計画)とマネジメント(監督・施工管理)に経営資源を集中しており、実際の解体工事は協力会社に外注するため、工事用重機や工事部隊を保有せず(資産保有リスクを回避)、材料等の仕入・生産取引も発生しない(在庫リスクを回避)。

グループは、同社の他、設計業務等の人材サービスを手掛ける(株)ヒロ・エンジニアリングと3D スキャン・モデリングや設計業務の3D ビジュアル(株)、高度なアスベスト除去技術を有する(株)矢澤、および昨年 8 月に各種プラントのメンテナンス工事と躯体工事を主力事業とするオダコーポレーション(株)とその子会社である(株)TOKEN を連結子会社化した。1 月末時点の連結子会社は 5 社。

社名の「ベステラ(BESTERRA)」は英語の「Best(good の最上級)」とラテン語の「Terra(地球)」を合わせたもので、「最高の地球の創造」という思いを込めた。解体からリサイクルの一貫体制を構築する事で高度循環型社会を実現し地球環境に貢献していく考え。

1-1 企業理念

「柔軟な発想と創造性、それを活かした技術力により地球環境に貢献します」という企業理念の下、使命として「BEST(最高のTERRA(地球)の実現」「高度循環型社会(静脈産業発展)への貢献」を掲げている。

また、持続可能な社会の実現に貢献すべく「サステナビリティ基本方針」を制定している。

◎サステナビリティ基本方針

私たちベステラは、「柔軟な発想と創造性、それを活かした技術力により地球環境に貢献します」という企業理念のもと、「高度な循環型社会の実現」と「持続的な企業成長」の両立に取り組んでまいります。

1-2 事業内容

解体・メンテナンス事業の単一セグメントであり、その他として人材サービス事業や3D スキャン・モデリング・設計事業を手掛けている。24/1 期は解体・メンテナンス事業が売上全体の 97.3%を占めた。

解体・メンテナンス事業

解体・メンテナンス事業は、製鉄・電力・ガス・石油等あらゆるプラントの解体工事の展開が主軸。工法の提案、設計、施工計画、外注・資機材手配、施工管理、安全管理、原価管理、資金管理及び行政対応等のエンジニアリング全般を提供している。同社自身は、独自の解体技術の設計、施工計画に基づいた工事の管理監督に専念し、施工は専門の外注先を利用している。プラント解体工事は、製鉄・電力・ガス・石油等のプラントを有する大手企業が施主であり、多くの場合、施主系列のエンジニアリング子会社あるいは大手ゼネコンが工事を元請けし、同社が一次下請け、二次下請けとなっている。

尚、プラント解体事業では、工事の進行に伴って発生するスクラップ等の有価物を同社が引き取ってスクラップ業者に売却している。このため、受注に際して有価物の価値を、材質、量、価格(鉄、ステンレス、銅等の材質毎の相場)等から総合的に見積り、それを反映した金額で交渉し、請負金額を決めている。会計上、有価物の売却額は解体工事に伴う収益の一部と位置付けられており、完成工事高に含めて計上している。尚、発注者(施主)が独自でスクラップ等の処分(売却)を行う事もある。

また、昨年 8 月に連結子会社化したオダコーポレーション(株)と(株)TOKEN は各種プラントのメンテナンス工事と躯体工事を主力事業とし、解体・メンテナンス事業の一部となる。

※2つの収益計上基準と同社収益計上の季節性について

工事契約における収益の計上基準には、工事が完成した時に収益を計上する完成基準と工事の進捗に応じて収益を計上する進行基準がある。同社においては、工事期間 3 ヶ月超の大型工事について、23/1 期以降、原則として工事進行基準を適用している(上記に該当しない工事は完成基準を適用)。完成基準適用工事の収益計上(完工)時期は顧客(施主)の設備投資計画の影響を受ける事が多く、同社の場合、第 1 四半期(2-4 月)と第 4 四半期(11-1 月)に収益が計上される割合が高い(収益計上の季節性)。しかし、四半期業績の変動が投資家をミスリードする可能性があるため、同社は工事進行基準の適用範囲を段階的に広げており、収益計上の平準化に継続的に取り組んでいる。

その他

建設技能労働者の慢性的な人手不足に対応するため、2013 年 1 月より人材サービスを開始し、2018 年 3 月に設計業務等の人材サービスを手掛ける(株)ヒロ・エンジニアリングを子会社化した。また、2015 年 1 月に 3D 計測サービスを開始した。2019 年 12 月には 3D ビジュアル(株)を設立し、2020 年 2 月に(株)インターアクション(証券コード:7725)から 3D スキャン・モデリングや設計事業を譲受した。

1-3 強み — 優良な顧客基盤、豊富な工事实績に基づく効率的解体マネジメント、特許工法等の知的財産 —

強みは、優良な顧客資産、豊富な工事实績に基づく効率的解体マネジメント、及び特許工法等の知的財産。顧客は、製鉄、電力、ガス、石油等の大手企業のエンジニアリング子会社等や大手ゼネコンであり、いずれも与信に不安のない優良顧客。これら優良企業から、40 年以上の実績に裏打ちされたプラント解体のトータルマネジメント(低コスト・高効率)が高く評価されている。また、環境対策工事等で蓄積してきた様々な技術やノウハウも強みであり、発生材の再資源化も含めて、顕在的・潜在的な知的財産となっている。

「つくった人には壊せない(新たな発想)」「プラント解体に特化したオンリーワン企業」「持たざる経営」をビジネスコンセプトとして事業を展開している。

特許工法等

リング皮むき工法と溶断ロボット「りんご☆スター」

「リング皮むき工法」とは、ガスホルダーや石油タンク等の大型球形貯槽の解体において、リング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。切断された部分は重力に従って、渦巻きを描きながら徐々に地上に落ちていく。工期、コスト、安全性に優れ、競争優位性の高い工法であり、「より早く、より安く、より安全に」を実現する。また、この工法を自動化する溶断ロボット「りんご☆スター」も提供している(「りんご☆スター」については、新アタッチメント開発による用途拡大にも取り組んでいる)。

環境関連工法

火気を使用しない「無火気工法」により、数々の環境関連工事の実績を重ねている。例えば、PCB(ポリ塩化ビフェニル)は、現在、有害物質として全廃されているが、優れた熱安定性や化学的安定性(電気絶縁特性)から、長年、トランス(変圧器)やコンデンサ(蓄電器)に使われてきた。プラントの解体時にトランスやコンデンサを処理するケースが多いが、PCB を高温で処理するとガス化するため吸引する恐れがあり、解体・撤去に際して火器(ガス溶断等)が使えない。同社はセーバーソー(往復運動する鋸刃により切断する)等による無火気工法・準無火気工法を得意としており、モーター焼きつき対策や刃を再生利用する等の工夫で業界常識を超える厚みを切る事が可能だ。変圧器の解体では、「トランス解体方法並びにトランス解体用治具、及びトランス解体用切断装置」の特許を(株)日立プラントコンストラクションとの共同で出願している。

風車解体工法

発電用風車は世界的に年間 20%程度の成長が続いているが、今後、使用期限や経済的陳腐化による解体需要の増加が予想される。同社の資料によると、世界の風力発電量は 486,790MW と年率約 20%の成長を続けており(陸上約 340,000 基、洋上約 4,000 基)、国内でも 2021 年末で 2,574 基を数える。ほとんどが陸上型だが洋上型風力へシフトしている。一方、耐用年数が 15~20 年程のため初期に設置された発電用風車は使用限界を迎えている。また、落雷・台風等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少なくない。

発電用風車の倒し方法(国際出願)

発電用風車の解体は、通常、支柱の外側に足場を組んで行われるが、山岳部や洋上等にも設置されているため、解体の難易度は高い。同社は、足場を必要としない風車解体工法を考案し、「発電用風車の倒し方法」の国内特許を既に取得しており、「基礎部を活用した搭状構造物の倒し方法」及び「塔型風力発電設備の解体方法」の国際特許を出願中である。これらの特許に基づく工法を使う事で、作業員の安全性が飛躍的に向上し、工期も短縮できる。

3D 事業による価値の追求

レイアウトシミュレーション、歪み・曲がり・ねじれ計測、Before/After 形状比較、ウォークスルー動画等のサービスにより、建設時(30 年以上前)の紙データを最新鋭の 3D データに変換し、工程を「見える化」した解体工事を提供していく。また、2 次元への図面化、モデリング BIM/CIM 対応、パーフェクト 3D、3D プリント等、最高水準の計測技術とシミュレーションシステムによる、解体工事に伴う独自の 3D 計測サービスも提供していく。

BRIDGE REPORT



解体工事の工程を「見える化」

レイアウトシミュレーション	3D CAD で作成した機器のモデルを 3D データ上に配置し、入替シミュレーションが可能。機器のモデルを動かしながら、動的な干渉・衝突チェックができる。
歪み・曲がり・ねじれ計測	形状変化の計測が可能。地震や経年劣化等で建物に歪みが発生していないか等、躯体の一次的診断に役立つ。
Before/After 形状比較	配管・コンベア・炉等、熱や振動の影響を受けて変化する設備の設置時と稼働後の形状を比較する。3D データにより全体の変化を直感的に把握できる。
ウォークスルー動画	合成した点群データを利用して、ウォークスルー動画を作成する。施工計画や物件情報に関するプレゼンテーションや広報用動画として活用できる。

独自の 3D 計測サービス

2次元への図面化	点群データを基にモデリングした 3D CAD モデルを図面化する。簡易的に点群データを直接、図面化する事もできる。
モデリング BIM/CIM 対応	点群データを基に 3D CAD で対象をモデリングする。施工・改修に必要な部分を BIM データ (Building information modeling) として作成することもできる。
パーフェクト 3D	自動車による MMS (Mobile Mapping System) や航空レーザー計測、水域計測等を組み合わせた大規模 3次元データ計測サービス。
3D プリント	点群データからのモデリングを経て 3D プリンターで造形できるように、データを加工・デフォルメする。積層ピッチ 15μm という微細な出力を実現する。

1-4 ROE 分析

	18/1 期	19/1 期	20/1 期	21/1 期	22/1 期	23/1 期	24/1 期
ROE(%)	11.7	23.8	2.3	5.6	40.6	-1.5	5.5
売上高当期純利益率(%)	5.87	12.62	1.75	3.87	23.32	-1.18	2.46
総資産回転率(回)	1.11	1.08	0.72	0.67	0.80	0.63	0.97
レバレッジ(倍)	1.80	1.75	1.85	2.14	2.19	2.01	2.28

24/1 期の ROE は前期との比較では改善したものの 5.5%にとどまった。中期経営計画「脱炭素アクションプラン 2025」(後述)では「2026 年 1 月期 ROE13%以上」を目標としている。

2. 2025 年 1 月期上期決算概要

2-1 連結決算

	24/1 期 上期	構成比	25/1 期 上期	構成比	前年同期比	会社予想比
売上高	3,328	100.0%	5,767	100.0%	+73.3%	+4.9%
売上総利益	470	14.1%	960	16.7%	+104.2%	-
販管費	531	16.0%	749	13.0%	+40.9%	-
営業利益	-61	-1.8%	211	3.7%	-	+111.0%
経常利益	-9	-0.3%	258	4.5%	-	+72.0%
四半期純利益	-28	-0.9%	127	2.2%	-	+27.2%

* 単位:百万円。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。会社予想は 24 年 6 月に開示した予想。

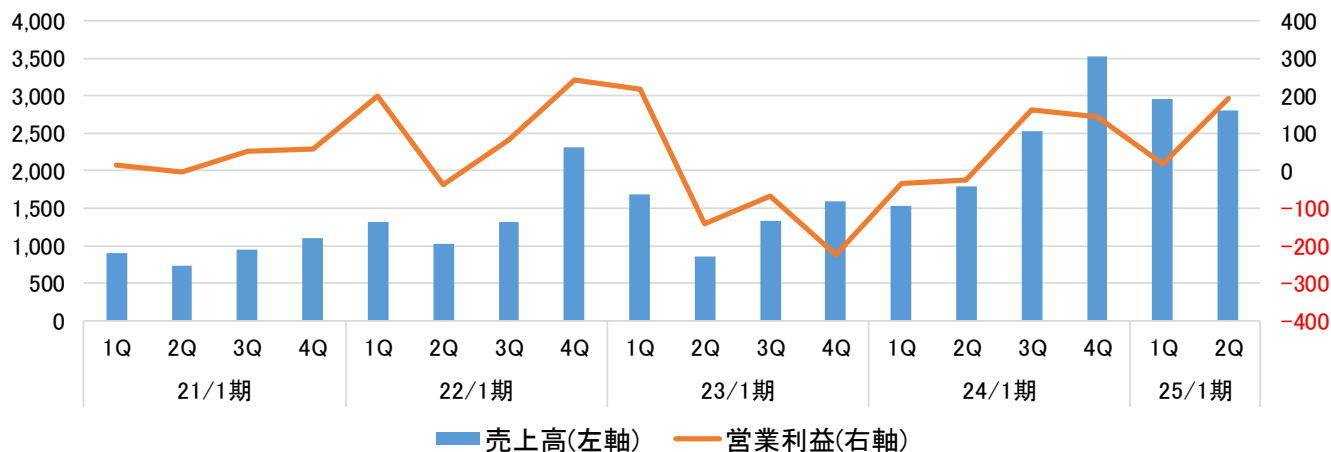
大幅増収、黒字に転換

売上高は前年同期比 73.3%増の 57 億 67 百万円。新規顧客の獲得、組織体制の強化により前期に受注した大型工事が順調に進捗したことにより、6 月に開示した会社予想(55 億円)を上回り大幅増収。上期として過去最高を達成した。尚、2Q(5-7 月)は例年売上は谷間となるが、今期は 1Q 比で減収ながら高水準を維持した。

営業利益は 2 億 11 百万円(前年同期は 61 百万円の損失)。1Q で計上した一過性の工事損失や、将来に向けての積極的な研究開発投資などによる販管費の増加を吸収して前年同期から 2 億 72 百万円の改善。積極的な採用活動の成果により施工体制の強化が図られ、工事が順調に進捗したことや不採算工事の影響が大幅に減少したことにより 6 月に開示した会社予想を大幅に上回った。経常利益は 2 億 58 万円(前年同期は 9 百万円の損失)、四半期純利益は 1 億 27 百万円(同 28 百万円の損失)、いずれも 6 月に開示した会社予想を上回った。

配当は会社予想通り 10 円/株を実施する。

売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



完成工事高(概算値)

	24/1 期 上期	構成比	25/1 期 上期	構成比	前年同期比
電力	386	12%	1,687	30%	+337%
製鉄	1,189	37%	1,068	19%	-10%
石油・石化	1,189	37%	1,855	33%	+56%
ガス	64	2%	56	1%	-13%
3D	64	2%	56	1%	-13%
環境	289	9%	225	4%	-22%
その他	32	1%	675	12%	-
完成工事高	3,213	100%	5,622	100%	+75%

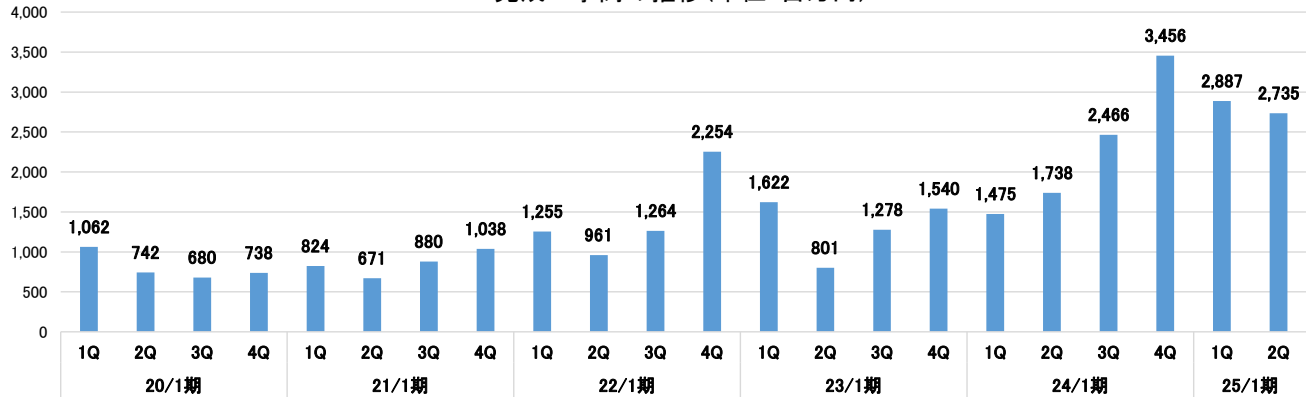
* 単位:百万円。同社資料をもとにインベストメントブリッジ作成。

BRIDGE REPORT



完成工事高は大幅な増加。発電所・変電所等の解体工事が大きく進捗した影響もあり、電力分野の構成比率が高くなっている。電力、石油・石化分野で大型元請工事が順調に進捗しており、完成工事高は電力、製鉄、石油・石化各分野でバランスよく構成されている。

完成工事高の推移(単位:百万円)



2Q は例年、完成工事高が少ない傾向にある。25/1 期 2Q の完成工事高は、季節性要因の影響を受けながらも、1Q と同規模の水準で推移している。今期も例年と同じく 4Q に完成工事高の増加を予定している。

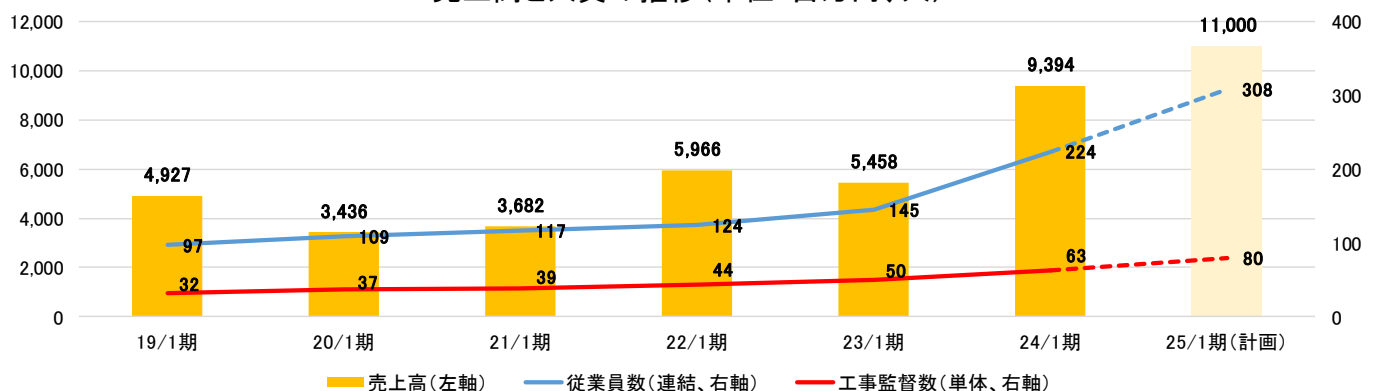
販管費の内訳

	24/1 期 上期	構成比	25/1 期 上期	構成比	前年同期比	主な増減要因
人件費	298	9.0%	361	6.3%	+21.1%	人員増
研究開発費	0	-	35	0.6%	-	AI 開発プロジェクト、 ロボット開発、 AUSE 機能開発
支払手数料・報酬	50	1.5%	93	1.6%	+87.0%	システム費用、営業協力費
採用費	29	0.9%	29	0.5%	+1.6%	広告媒体、紹介手数料
その他	153	4.6%	227	3.9%	+48.4%	のれん償却等
販管費合計	531	16.0%	749	13.0%	+40.9%	オダコーポレーションの 子会社による増減額 約 1 億 8 百万円

* 単位:百万円。構成比は対売上高比率。

オダコーポレーションの子会社化に伴い販管費が増加している。また、AI 開発、ロボット開発などの研究開発費や、業務効率化のためのシステム費用への支出が増加している。

売上高と人員の推移(単位:百万円、人)



工事監督数は、期首から 12 名純増(採用人数は 16 名)の 75 名。工事の計画や施工管理をサポートする工事サポート部隊の増員により、さらなる売上規模拡大のための体制を引き続き強化する方針。

BRIDGE REPORT



2-2 受注高・受注残高

	24/1 期 上期	25/1 期 上期	前年同期比
期首受注残高	3,352	7,087	+111.4%
受注工事高	8,822	4,710	-46.6%
完成工事高	3,213	5,622	+75.0%
期末受注残高	8,960	6,174	-31.1%

* 単位:百万円

受注工事高は、長期大型案件を受注した前年同期と比較して減少しているが、引き合いの状況は業界を問わず極めて良好。順調な採用活動の結果、施工体制が強化され、潤沢な受注残高を消化する体制が整備されている。

受注残高(概算値)

	24/1 期 上期	構成比	25/1 期 上期	構成比	前年同期比
電力	1,523	17%	1,235	20%	-19%
製鉄	4,211	47%	3,087	50%	-27%
石油・石化	2,778	31%	1,544	25%	-44%
環境	448	5%	123	2%	-72%
その他	0	0%	185	3%	-
受注残高	8,960	100%	6,174	100%	-31%

* 単位:百万円

前期の長期大型工事受注の影響で、受注残高に占める製鉄業界の比率が高くなっている。前期からの大型工事が順調に進捗する中で、各分野ともに大型案件を継続的に受注している。

2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	24 年 1 月	24 年 7 月		24 年 1 月	24 年 7 月
現預金	1,444	2,194	仕入債務	1,631	1,298
売上債権	4,648	4,737	借入金・社債	4,292	5,344
流動資産	6,292	7,325	負債	6,783	7,809
投資その他	3,960	4,159	純資産	4,095	4,264
固定資産	4,586	4,749	負債・純資産合計	10,879	12,074

* 単位:百万円。売上債権は、受取手形・完成工事未収入金及び契約資産等。

協力会社への支払いに備えた現預金の増加等により総資産は前期末比 11 億円増加し 120 億円。

短期借入金の増加などから、負債合計は同 10 億円増加の 78 億円。

投資有価証券の評価替え、純利益の積み立てにより純資産は 1 億円増加し 42 億円。

自己資本比率は前期末から 2.3 ポイント低下し 35.3%となった。

キャッシュ・フロー(CF)

	24/1 期 上期	25/1 期 上期	前年同期比
営業キャッシュ・フロー(A)	-450	-199	+251
投資キャッシュ・フロー(B)	1	-12	-14
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-449	-212	+237
財務キャッシュ・フロー	676	962	+285
現金及び現金同等物期末残高	1,565	2,194	+629

* 単位:百万円

売上債権の増加額が減少したことにより営業 CF のマイナス幅が縮小、フリーCF のマイナス幅も縮小。

協力会社への支払いに備えた現預金の増加等によりキャッシュポジションは増加した。

2-4 トピックス

①海外プラント解体市場への進出について

海外プラントへの解体ビジネス展開において、DENZAI株式会社との間で、戦略的パートナーシップ提携の契約締結について合意した。両社相互協力のもと、海外のプラント市場の取り込みを強化し、さらなる事業拡大を目指す。



DENZAIグループについて

日本国内最大級の重量物輸送・重機建設会社グループであり、DENZAI株式会社はグループの持株事業統括会社。日本各地にグループ会社11社、シンガポールに海外統括本社を構え、日本を含め世界13カ国（シンガポール・台湾・バングラデシュ・デンマーク・ベトナム・韓国・インド・UAE・タイ・フィリピン・サウジアラビア・アメリカ）に拠点を開設し、グローバルに事業を展開。



プライムムーバー（風車タワー輸送）



クレーン（洋上風車組み立て）



シンガポール本社

(同社資料より)

②脱炭素解体への取り組み

■ バイオ燃料

当社の解体工事現場では、ユーグレナ社のバイオ燃料「サステオ」を使用しています。解体工事におけるCO2排出量の削減が期待できます。



■ 水素溶断

水素溶断での主な排出物は水蒸気です。水素溶断を行うことにより、通常のカス溶断に比べ、解体現場でのCO2排出量を減らすことが可能となります。(岩谷産業社との協業)



■ 全事業所にミライフ(株)が供給する実質再生可能エネルギー比率100%電力を導入

本社を含む全事務所において、実質再生可能エネルギー比率100%の電力への切り替えを開始いたしました。年間およそ55tのCO2排出量を削減できる見込みです。

■ 見積書での脱炭素率明示

AIの導入により見積作成の精度を高め、今後はCO2の削減率やリサイクル率を見積書に明示できるよう開発を進めています。

■ アスベスト廃棄袋


解体現場で発生したアスベストの回収に、廃プラスチックを100%利用して作られたリサイクル袋を使用しています。

(販売実績…66,000枚 (7/31時点))



(同社資料より)


③CAD アドオンソフトについて(子会社:3D ビジュアル社)



配管サポートの設計は、スピーディーに、効率よく！

ASTO
アドオン for AutoCAD Plant3D

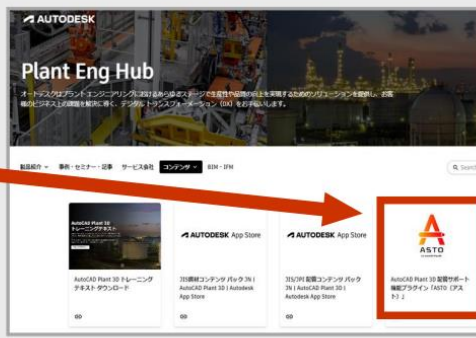
Autodesk社のAutoCAD Plant3D用アドオン「ASTO(アスト)」の正式版を2024年8月30日にリリース。
AutoCADには無い配管サポート機能を実現。



プラント配管設計も、スピーディーに、効率よく！

AUSE
アドオン for AutoCAD

「ASTO」が日本最大のプラント系ポータルサイト(Autodesk)に取り上げられました。



Autodesk社のAutoCAD用アドオン「AUSE(アウゼ)」は現在販売中。2DCADでの配管設計業務を簡素化。
導入したお客様の8割以上が「満足」と回答。

(同社資料より)

3. 2025 年 1 月期業績予想

通期連結業績予想

	24/1 期 実績	構成比	25/1 期 予想	構成比	前期比	期初予想
売上高	9,394	100.0%	11,000	100.0%	+17.1%	10,000
営業利益	246	2.6%	500	4.5%	+102.5%	420
経常利益	407	4.3%	650	5.9%	+59.5%	520
当期純利益	231	2.5%	480	4.4%	+107.7%	350

* 単位:百万円

増収、大幅増益を予想

売上高は前期比 17.1%増の 110 億円、営業利益は同 102.5%増の 5 億円を見込む。なお、期初予想は 6 月に上記のとおり上方修正。今回は修正なし。なお、株式売却益等を反映し、経常利益は 6 月の修正値 6 億円を 6 億 50 百万円へ、当期純利益は同 4 億円を 4 億 80 百万円へそれぞれ修正した。

上期はプラント解体の豊富な工事需要を背景に、引き合いにおいては依然として高い水準で推移している。新規獲得に向けた営業活動等を積極的に行ったことにより電力、石油・石油化学の分野において新規顧客の獲得および元請工事の受注が進んだ。1Q より、潤沢な受注残高がある状況で工事を進めており、前期に受注した大型工事および今期に受注した利益率の高い工事において、工法や工程管理の工夫により工期の短縮に努める等、収益力の向上に取り組んできた。最重要課題である人材(工事監督)の採用においても、17 名の採用目標に対して、9 月時点で 12 名の採用を達成するなど、積極的な採用活動の成果がでており、その結果、好調な受注環境下においても、工事の計画や施工管理をサポートする部隊の増員により工事受注の下支えが図られ、さらなる売上規模拡大のための体制整備も順調に進んだ。その結果、上期は 6 月に公表した予想を売上高・各利益で上回った。ただし通期予想については、引き続き豊富な解体需要および潤沢な受注残高がある状況だが、工事の進捗率等の不確定要素を鑑み、売上高および営業利益については、今回は前回予想を据え置いた。

期末配当は期初の予想通り前期と同じく 10 円/株、年間で 20 円/株を予定している。予想配当性向は 36.9%。

4. 中期経営計画「脱炭素アクションプラン 2025」

23/1 期、売上・利益ともに当初予想を大きく下回った同社は 22/1 期から遂行してきた「中期経営計画 2025」に代わり、新たな中期経営計画「脱炭素アクションプラン 2025」を策定。新経営体制の下、24/1 期から 26/1 期を新たな成長への転換点として位置付け、国内・業界内の事業環境の変化を考慮した上で脱炭素経営を推進し、企業風土を変革することで、収益力の向上を図ることとした。

4-1 事業環境分析

(1) 国内

2050 年のカーボンニュートラル実現に向け、建設から 50 年以上を経過した建設物を中心に解体が進み、解体市場の更なる拡大が予想される。

電力市場においては 2030 年へ向けエネルギーミックスが大幅に見直され、低効率な石炭火力発電所の大幅な削減などが見込まれる。

製鉄市場においては、企業再編や老朽化の進行に伴い、重複した設備の撤去や改修が必要となっている。

石油・石油化学市場においては、多くのコンビナートは高度経済成長期に建造されており、国際競争力・生産能力過剰の観点から設備の高度化や再編等が進むと見られる。

その他製造業市場では、第 4 次産業革命と呼ばれるテクノロジーの進化や国内需給の変化による事業合理化の影響で、設備の刷新、解体が予想される。

各市場の市場規模を同社は以下のように試算している。

市場	市場規模
電力	約 13 兆円
製鉄	約 2 兆円
石油・石油化学	約 8 兆円
その他製造	約 20 兆円+α

* 同社試算

(2) 業界

以下のような事業環境の変化、ニーズが見られる。

分離発注の増大	<p>施主が解体専門会社に工事を発注する際、新規取引先としての信用力が問題となるケースも多く、あらゆる法規制に対応し、各プラントの高い安全基準を満たす企業に発注する必要がある。直接発注においては、信用力の高い上場企業、工事自体の安全性だけでなく環境への安全性も高い技術を有する企業が求められている。</p> <p>従来のプラント解体工事は、新たな設備の建設工事と同時に、解体と建設をまとめて施主が発注するケースが多数見られたが、更新を伴わない解体工事の増加、様々な法規制に伴う解体工事の難易度向上により、解体工事は専門工事会社に発注するケースが増加している。</p>
情報化施工への対応	<p>少子高齢化による建設業界での人手不足等により、情報化施工への取り組みが業界の課題となっている。</p>
脱炭素に配慮した工事への新たなニーズ	<p>施主であるメーカー各社は、製造過程だけではなく、工事においても、環境への配慮や再資源化率の向上を求めるようになっている。</p>

(3) 同社の強み

以上のようなニーズや変化に対し同社では、プラント専門としてのポジション優位性(豊富な工事実績)、技術力(脱炭素解体®、特許工法、技術開発、DX への取り組み)、業務提携効果(静脈産業全体へのソリューション力)、信用力、プラント解体トータルマネジメント(工法提案、環境関連法規制等の対応、有価物の購買力、産廃の適正処理、施工会社の動員力等)といった強みを活かして、需要の取り込みを図る。

4-2 脱炭素アクションプラン 2025 の概要

(1) 基本方針

「脱炭素経営と企業風土の変革による収益力の向上」を基本方針としている。

事業環境の変化を機会と捉え、脱炭素経営を推進し、企業風土を変革することにより、収益力の向上を図るとともに、26/1 期までの 3 年間で「新たな成長への転換点」と位置付けている。

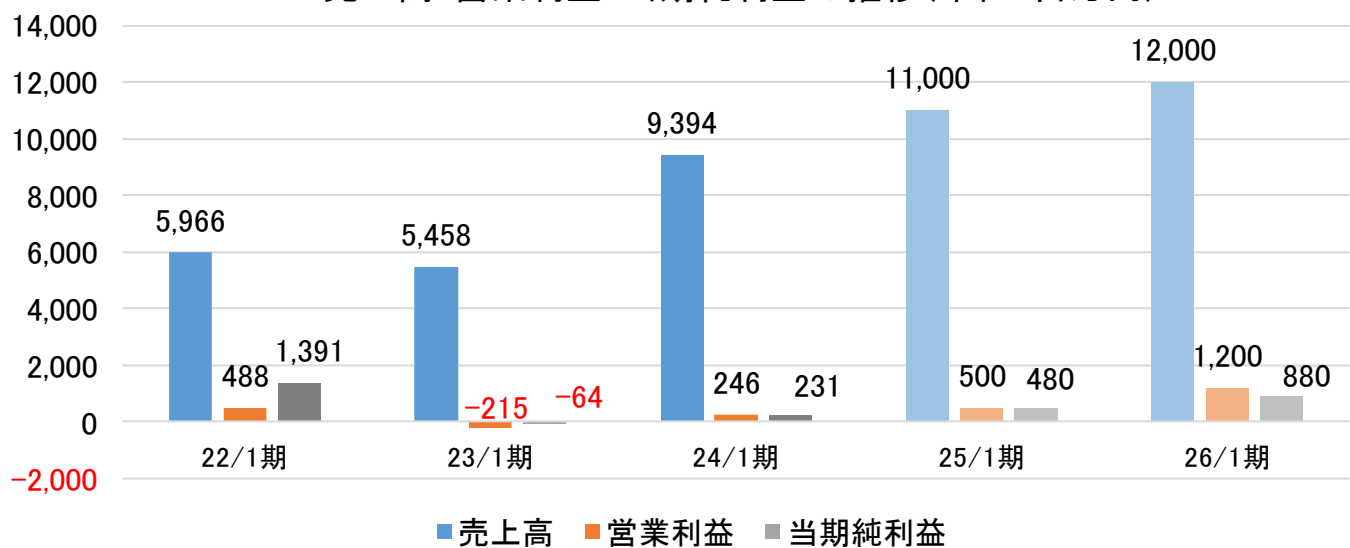
(2) 数値目標

グループで以下のような数値目標を掲げている。

26/1 期当初計画は売上高 100 億円、営業利益 10 億円、当期純利益 7 億 52 百万円。25/1 期を含め、売上・利益とも当初の計画から随時見直しを行っている。

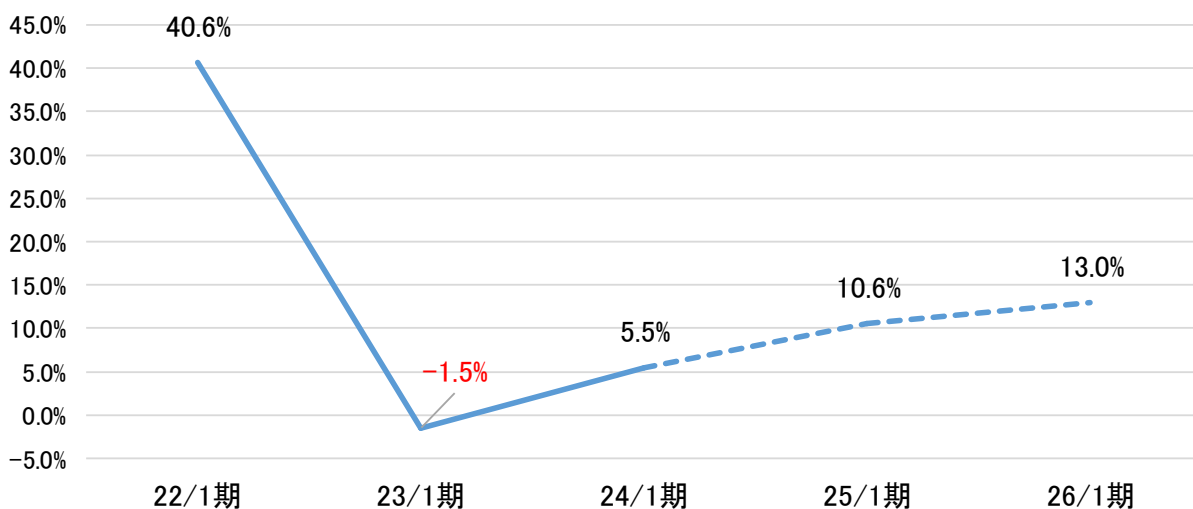
ROE は早期に 2 ケタ台への回復を目指す。

売上高・営業利益・当期純利益の推移(単位:百万円)



* 24/1期まで実績。25/1期以降は計画。

ROEの推移



* 24/1期まで実績。25/1期以降は計画。

(3) 戦略・施策

基本方針実現に向け、以下のような戦略・施策を推進する。

重点戦略は、「脱炭素解体ソリューション(工法によるイノベーション)」「DX プラントソリューション(IT活用によるイノベーション)」「人事戦略(さらなるイノベーションを産み出す土台)」の 3 つ。

脱炭素経営を通じて企業価値・ブランドの向上を実現するために、新たに脱炭素事業推進部を新設した。「脱炭素解体®に資する工法開発」「解体工事のリユース・リサイクル率向上、GHG 排出量削減、およびそれらの可視化」「脱炭素経営に紐づいた新規ビジネスの創出」を推進する。

①重点戦略の概要:脱炭素解体ソリューション

地球環境に配慮した各種解体工法を開発し、世界に先駆けた脱炭素解体を実現する解体ソリューションを提供する。



(同社資料より)

(主な脱炭素解体ソリューション)

◎脱炭素解体®

工期、コスト、安全性に優れ、競争優位性の高い解体工事。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リンゴ皮むき工法など、環境に配慮した多彩な解体工法で、さまざまなプラントを解体する。

リンゴ皮むき工法や転倒工法をはじめとして、タンク、ボイラ、煙突、クレーン、3D、風車など各対象建築物・領域において数多くの技術特許を保有又は申請中である。

安全性・コスト削減・工期短縮・CO₂ 排出量削減を実現する競争力のある特許工法を用いた解体方法を提案し、実用化に繋げていく。

◎転倒工法

煙突・タワー・塔槽類等の鋼構造物には、堅固なコンクリート基礎部とアンカーボルトにより固定された重心となる転倒軸が存在する。

同社の転倒工法は、転倒軸を綿密に計算し、コンクリート基礎部を切断することで、転倒方向を確実に制御し、予め定めた方向へ安全に転倒させることができる工法。

更に大型クレーンの回送や組み立てなどで生じるコスト削減・工期短縮も可能であり、通常のクレーンで吊り取りしながら解体する工法に比べ最大で10分の1までCO₂ 排出量の削減が可能である。

◎風力発電設備解体

世界での風力発電量は486,790MWで毎年約20%増加しており、発電量の多い洋上型風力発電にシフトしている。

国内でも同様に現在はほとんどが陸上型だが、洋上型へシフトしている。一方、陸上型の耐用年数は15~20年程であり、初期に設置された発電用風車は使用限界が到来している。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な機体も相当数発生していると想定される。

このような市場環境の下、国内陸上風力発電設備の解体工事において、同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た。

(株)日立パワーソリューションズの強み(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)と同社の強み(独自の解体工法及びノウハウ、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)を組み合わせ、工期短縮・CO₂ 排出量削減・安全性といった優位性を確立。風力発電設備解体市場の需要取り込みを強化する。

◎無火気工法

火気使用が限定されるプラント構内の解体作業や有害物質(PCB)含有の変圧器(トランス)等の解体作業において同社の火気を使用しない「無火気工法」が需要を取り込み、工事実績が積み上がっている。

特殊なノウハウにより、大型の設備を、業界常識を超える厚みで切る事が可能であり、今後は原子力発電所の廃炉においても活用が期待できる。同工法に使用する新たな切断刃の開発も行っている。

◎PCB やアスベストへの対応

* PCB 含有膜剥離

PCB(ポリ塩化ビフェニル)とは、化学的に合成された有機塩素化合物の一つ。無色透明で化学的に安定で、耐熱性、絶縁性や非水溶性など優れた性質を持っていたため変圧器やコンデンサ・安定器などの電気機器用絶縁油や感圧紙、塗料、印刷インキの溶剤などに、その有用性から幅広く利用されたが、生体内にたやすく取り込まれしかも残留性が高く、皮膚障害などの慢性毒性が認められたため、1972年に製造中止となった。

環境省が建設物(化学プラント、石油貯蔵タンク、ガスタンク、橋梁など)を対象に PCB の使用状況を調査したところ、1966年から1974年までに建設又は塗装の塗替えが行われた調査対象施設の内、PCB 塗膜の適正処理が必要となるものは全体の1%、約 900 億円程度と推計される。調査対象は主に地方自治体の有する公共構造物であることから、今後は民間構造物についても需要拡大が見込まれる。

同社では、球形ガスホルダーの解体時における表面塗装剥離作業において、三谷産業(株)と業務提携契約を締結。三谷産業(株)の保有するショットブラスト(表面塗装剥離)技術と同社の解体技術の融合により、除去が困難な PCB 含有塗膜を安全に除去する技術を確立した。

* アスベスト除去

石綿(アスベスト)は天然に産出する繊維状のケイ酸塩鉱物で、その繊維が極めて細いため、研磨機、切断機などの施設での使用や飛散しやすい吹付け石綿などの除去等において所要の措置を行わないと石綿が飛散して人が吸入してしまうおそれがあり、肺がんや悪性中皮腫を引き起こす可能性がある。

2022年4月にはアスベスト関連法令が改正され、建築物等の解体工事におけるアスベスト飛散防止対策が強化されている。同社はアスベスト除去市場の拡大を見込み、アスベスト除去の高度な技術を持つ(株)矢澤を2021年12月にグループ会社化し、アスベスト除去工事を内製化した。

◎土壌汚染対策工事

土壌汚染とは、土壌が有害物質(重金属、揮発性有機化合物、薬品および油等)に汚染されることで、使用を廃止した有害物質使用特定施設に係る工場等の土地所有者は、指定機関による調査のもと、土壌汚染の無害化が義務付けられている。

同社が解体するプラントは対象敷地面積が広大であり、土壌汚染に対し適切な処理が求められる。今後設備の更新・廃止措置に伴う同対策工事が多く発生すると見ている。

(主な施策・方針)

脱炭素解体ソリューション拡大に向け、以下のような施策を推進する。

◎拠点の充実

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、全国的な受注拡大を目指すため、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たほか、岡山県倉敷市に作業所を新設するなど、西日本における拠点拡充を進めている。

名古屋、大阪、仙台の開設も検討中である。

◎協業先企業との連携強化

協業各社と互いの強みを活かした提携を進めることで、廃止措置関連ビジネスのための仕組み「プラント解体技術のプラットフォーム」を構築する。

主な提携先

企業名	強み・特徴	業務提携
(株)日立プラントコンストラクション	・原子力発電設備(廃止措置・改修他)の営業/現場管理/工事 ・大型バンドソー等の工事技術による解体作業 ・放射線管理	2018年7月
第一カッター興業(株)	・ダイヤモンド、ウォータージェット工法技術提供 ・高い工事施工品質	2018年9月
リバーホールディングス(株)	・マテリアルリサイクル(静脈)メジャー ・産業廃棄物処理	2019年9月

◎元請案件の受注拡大

直接受注を増やし、元請工事、公共工事の比率を高めることで、収益率の向上を目指す。元請工事の施工体制強化のために、資格取得制度の推進、営業サポート人員の増員、人事制度改革に取り組んでいる。

②重点戦略の概要:DX プラントソリューション

グループ会社の 3D ビジュアル(株)、(株)ヒロ・エンジニアリングを中心に独自のノウハウと最新技術で新しいサービスを創造し、DX 技術を活かしたソリューションを提供する。



(同社資料より)

(主な取り組み)

◎3D 計測、モデリング(設計・施工業務の変革)

30 年以上前の建設時の紙データを最新鋭の 3D データに変換することにより、工程を「見える化」した解体工事を提供する。

◎遠隔・無人化施工

同社独自の解体技術とロボットの制御技術を組み合わせ、遠隔や無人でも実施できる人とロボットの協働施工を建設現場へ導入する。

◎配管・プラント設計システム AUSE/V3 の拡販

AUTODESK®が提供する AutoCAD の世界のユーザー数は約 7 億人で、CAD ソフトにおいては最大のコミュニティを構築している。

グループ会社の 3D ビジュアル(株)では、AutoCAD のアドオンソフトである「AUSE(アウゼ)」を開発し、更なる機能改修、互換性強化を図り、商品力を強化するとともにサブスクリプションモデルによる拡販を図る。

◎クレーンレール検査ロボット(検査手法の変革)

プラント・工場設備に設置され重量物や部品の運搬等に用いられる天井クレーンは、経年劣化等により歪みが発生し、放置すれば重大な事故につながる。そのため、労働安全衛生法のクレーン等安全規則は、クレーン設置企業に年 1 回および 1 ヶ月に 1 回の自主検査を義務付けている。

ただ、従来の目視による検査は、作業員が天井に上るため事故の危険があるほか、目視によりムラが生じる、工場の稼働を止めるため機会損失が発生する、といった課題があった。

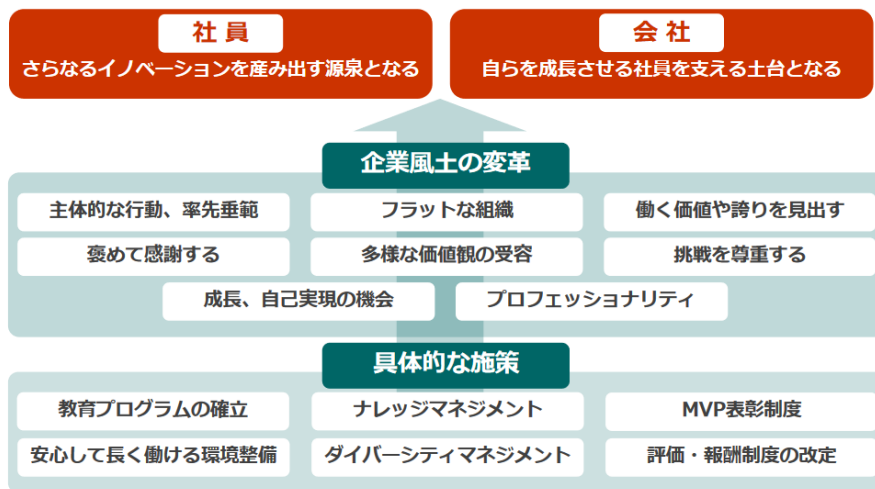
同社では、この定期的検査を安全かつ効率的に行うためにクレーンレール上を自走し検査を行うロボットを(株)イクスと共同開発した。
クレーン設置企業に、作業員が事故に遭う危険が少ない、常に正確かつ精密なデータを取得できる、検査は短時間で空き時間に点検可能といったメリットを提供する。

◎(株)クラッソーネとの資本業務提携

22 年 9 月、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た。
同社が長年の解体事業で培った実際の工事や廃材処理の循環再生等に関するノウハウと、クラッソーネがマッチングプラットフォーム事業で蓄積した IT や Web の知見等、互いに異なる得意分野を相互提供する体制を整えることで、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す。

③重点戦略の概要:人事戦略

HRトランスフォーメーションを推進。従業員エンゲージメントの高い企業風土へ変革し、さらなるイノベーションを生み出す。

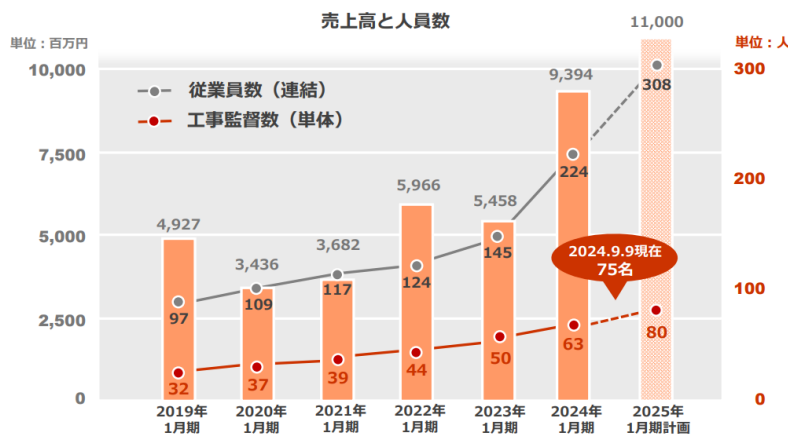


(同社資料より)

(主な取り組み)

◎採用の強化

将来への投資として工事監督の採用を積極的に進める。採用体制強化に向けた採用担当者の増員、女性の採用拡大によるダイバーシティの推進にも取り組む。



(同社資料より)

◎教育プログラムの確立

経験豊富な技術者から経験の浅い技術者への技術継承を図るための制度として、「高度解体技術者 教育プログラム」を確立する。

入社研修からスタートし、フォローアップ研修における資格取得を経て、中堅研修において専門職かマネージメント職かのコースを選択。その後は管理職研修で企業家精神を醸成することも可能。

個人の働き方を重視した人事制度を策定し、運用する。

◎ナレッジマネジメント

社内に偏在する個人の経験や知識に基づく技術・知識「暗黙知」を、情報データベースの作成、コミュニケーションツールの活用などにより共有された組織の知識「形式知」として可視化し、効率的に活用することで、情報の非対称性を解消し、組織の成長を促す。

◎表彰制度の導入

全社員を表彰対象とし、企業風土を体現した者、優秀な実績を残した者を毎月および年 1 回表彰する定期的な表彰制度(月間 MVP 表彰等)を導入し、主体的に行動する人を褒めて感謝する企業風土を強化する。

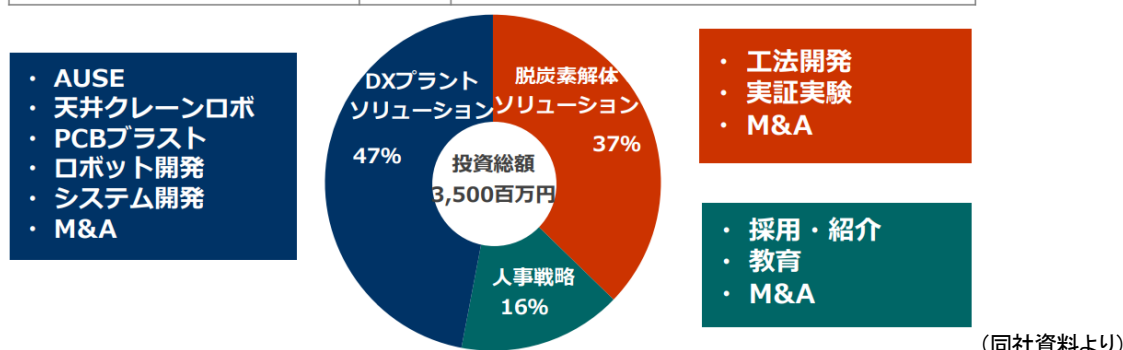
◎安心して長く働ける環境整備

同社では日本最高水準の所得補償保険、退職金制度、持株会への手厚い助成(奨励金は積立額の 15%)、特別な有給休暇(労働基準法の最大保有日数 40 日を上回る 80 日の保有)など、環境整備に力を入れている。

(4)投資計画

成長スピード加速に向け、DX プラントソリューションを中心に、3 年で総額 35 億円の積極的な投資を実行する。

	投資額	具体的な内容
脱炭素解体ソリューション	1,300	工法開発、実証実験、M&A
DXプラントソリューション	1,650	AUSE、天井クレーンロボ、遠隔・無人化施工 ロボット・システム開発、M&A
人 事 戦 略	550	採用・紹介、教育、M&A
総 額	3,500	



(5)株主還元

配当性向 40%を目安として安定的な配当を実施する。

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」を新設した。

「ベステラ・プレミアム優待倶楽部」詳細は下記 URL を参照。

<https://besterra.premium-yutaiclub.jp/>

(6)長期ビジョン ～ベステラが目指す目標～

可能な限り早く、売上 1,000 億円 利益 100 億円を目指す。

5. 今後の注目点

上期は 6 月に開示した会社予想も大きく上回り大幅増収、損益は大幅な改善を見せた。上期決算発表時には売上高・営業利益の通期予想の修正はなかったが、かなり余力がある印象。また、2Q(5-7 月)の営業利益が 1 億 94 百万円と 1Q(2-4 月)の 17 百万円から大幅に伸びている。これは不採算受注の売上計上がピークアウトしたことと、工事の着実な進捗が寄与している。前回レポートでは「利益率の向上が課題」としたが、実際に向上するとともに今後も不採算受注の売上計上がさらに減少して利益率の拡大が期待できそうだ。本格的な利益拡大ステージに入りつつあるといえよう。また、順調な人員採用により大幅な売上拡大に対応する組織体制の構築も進んでいる模様。

「脱炭素アクションプラン 2025」の重点戦略である「脱炭素解体ソリューション(工法によるイノベーション)」が力強い成長を見せる反面、「DX プラントソリューション(IT 活用によるイノベーション)」には進捗に遅れも見られるが、いずれも潜在需要は大きく、事業環境は良好といっていだろう。

新経営体制の下で、同社の強みを活かして市場開拓を想定通りのスピードで進めながらの、さらなる利益率向上の実現に注目していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	8名、うち社外5名
監査役	3名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2024年4月25日)

基本的な考え方

当社では、健全な経営の推進と社会的信頼に十分に答えるべく、コーポレート・ガバナンスを最も重要な経営課題として位置付け、経営の健全性・透明性および公平性を高めることに重点を置き、法令遵守を社内に徹底させることは当然のこととし、役員全員が常に「法令違反は即経営責任に直結する」との危機感を持ち経営に臨んでおります。具体的には、経営の意思決定、職務執行および監督ならびに内部統制等について、適切な体制を整備・構築することにより、法令・規程・社内ルールに則った業務執行を組織全体に周知徹底しております。また、株主重視の経営に徹すべく、「適正な株価形成」「株価の持続的上昇」のための経営改革を実現し、経営のチェック機能を強化することでグローバルに通用するコーポレート・ガバナンスを確立することも重要であると考えております。その結果が、社会からの信頼の獲得に繋がることとなり、自ずと企業価値も高まり、株主の皆様にも満足して頂けるものと考えております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

【補充原則 4-1-3】

最高経営責任者の後継者の具体的な計画はございません。取締役会における後継者選定の方針としては、人格・識見・実績を勘案して適当と認められる者の中からその人物を選定することとしております。後継者計画を策定・運用する場合には、取締役会が積極的に関与するとともに、社外取締役が過半を占める取締役会の諮問機関である指名・報酬委員会が関与することで、決定プロセスの公正性・透明性・客観性を確保し、適切に選定を進めてまいります。

【補充原則 4-3-3】

当社は社長や CEO を解任するための客観性・適時性・透明性ある手続きを明確に確立しておりませんが、取締役会の実効性評価を毎年実施し、取締役の指名、報酬に関しては、社外取締役が過半を占める指名・報酬委員会が関与することで客観性・適時性・透明性のある手続きを進めてまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則 1-4 政策保有株式】

当社は、取引先等との長期的・安定的な取引関係の維持・強化及び関係強化による当社事業の拡大等の観点から、当社の中長期的な企業価値の向上に資すると判断した場合、取引先等の株式を取得及び保有する場合があります。業務提携を前提とした投資株式については、当社経営陣が相手先代表者と面談し、経営環境、事業戦略および資本提携の目的などの説明を受け、当社取締役会において株価算定書の妥当性などを総合的に検討し取得の是非について判断を行っております。保有する株式(政策保有株式)に関し、継続的に取締役会において、当社の企業価値向上に繋がるかを検証し、これを反映した保有のねらい・合理性の確認を行っております。株式取得・売却及び議決権行使に関しては、当社の企業価値向上の観点から総合的に判断し、政策保有株式管理規程に基づき適切に意思決定を行っております。

【補充原則 3-1-3 サステナビリティについての取組み】

当社は、サステナビリティに関する取組みを中期経営計画、当社ホームページに開示しております。また、サステナビリティに対する取組みを明確化するため、サステナビリティ基本方針を制定するとともに取締役会の諮問機関としてサステナビリティ委員会を設置し取組みの統括管理を行っております。また、中長期的な企業価値の向上に向け人材の採用、教育が重要課題と考えており、自律的にキャリアを構築できる仕組みづくりや多様性による自由で活気のある企業風土の構築を進め、人的資本の強化を図って参ります。

気候変動に係るリスク及び収益機会に関しては、TCFD 提言への対応を進めるため、TCFD 賛同表明及び TCFD コンソーシアムへの参加をし、TCFD またはそれと同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実に積極的に取組み、当社ホームページ等で開示の充実に進めてまいります。

【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、株主からの対話(面談)の申込みに対しては、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、合理的な範囲で前向きに対応すべきと考えております。当社は、株主との建設的な対話を促進するため、企画部および社長室を IR 担当部署として、金融機関や投資家に対して決算説明会を半期に 1 回開催し、適宜会社情報をホームページ、(株)東京証券取引所の任意開示を活用し、情報公開を行っております。

【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】

当社では、中長期的な企業価値向上に向け、より脱炭素化社会への貢献を明確にした「脱炭素アクションプラン 2025」を策定し、主要な戦略を定め、さまざまな施策を進めてまいりました。当社は現在の株主資本コストを 6%程度と推定しております。資本コストと資本収益性のバランスについては、過去 9 年間の ROE の平均値は 13.2%であり、通常時のエクイティスプレッドは 7%程度と考えております。

しかしながら、直近 4 年間の ROE の低下については、経営体制変更時に発生した一過性の赤字工事の発生や、売上規模の拡大による利益の安定化を図る目的で受注した低利益工事の受注により、プラント解体事業における営業利益率が一時的に低下したこと、また、規模拡大に重要な要因となる施工人員の積極的な採用費用等に起因すると認識しております。

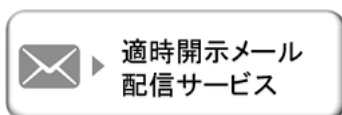
当社の中期経営計画「脱炭素アクションプラン 2025」の最終年度である 2026 年 1 月期には、一過性の要因が消滅し、規模拡大によるスケールメリットが固定費用を上回り、収益体質の改善が図られ、ROE13%以上、エクイティスプレッドについても通常時の 7%以上が計上できるものと考えております。

現状評価を踏まえまして、当社は 2026 年 1 月期を最終年度とする中期経営計画「脱炭素アクションプラン 2025」において、売上高 12,000 百万円、営業利益 1,200 百万円の達成に向けて着実に事業を推進し、規模拡大による収益力の向上を図ることにより、ROE13%以上、PBR のさらなる向上を目指すとともに、適切な成長戦略、財務戦略などの取組みを強化してまいります。詳しくは、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について開示しておりますのでご参照ください。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものでありますが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

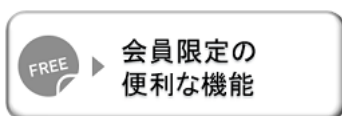
ブリッジレポート(ベストテラ:1433)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧いただけます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

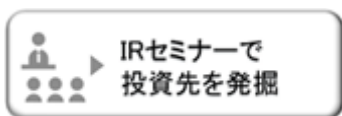
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)