



## ベステラ株式会社

50期 2023年1月期決算説明会

2023年3月10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 月期決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 3 月 10 日
[ページ数]	57
[時間]	17:15 – 18:15 (合計：60 分、登壇：42 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) インターネット配信
[会場面積]	238 m <sup>2</sup>
[出席人数]	14 名

---

### 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@script.com



**[登壇者]**

2名

代表取締役社長 本田 豊 (以下、本田)

執行役員 企画部長 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@script.com



## 登壇

---

**司会：** それでは定刻でございますので、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す。最初に、会社様からお迎えしてございます、2名様をご紹介します。

まず、代表取締役社長、本田豊様でございます。

**本田：** よろしく申し上げます。

**司会：** 続きまして、企画部長、池田真也様でございます。

本日はこのあと、本田社長様からご説明をいただきます。ご説明終了後に会場からの質疑応答の時間といたします。続きまして、オンラインで参加されている皆様からもご質問を受ける予定でございます。なお、ご質問のある方は会社名、お名前をご入力の上、チャットにてご質問くださいませ。質問は説明中でもお受けしております。

それでは早速、よろしくどうぞ。申し上げます。

**本田：** 本日はお忙しいところ、貴重なお時間をいただき、ありがとうございます。ベステラ株式会社、社長の本田と申します。2月1日から現職を務めております。その前は企画部長をやっておりまして、管理部門全般を担当しておりました。この説明会もずっと決算の詳細の説明をさせていただきました。今後とも、引き続きよろしくお願いたします。

---

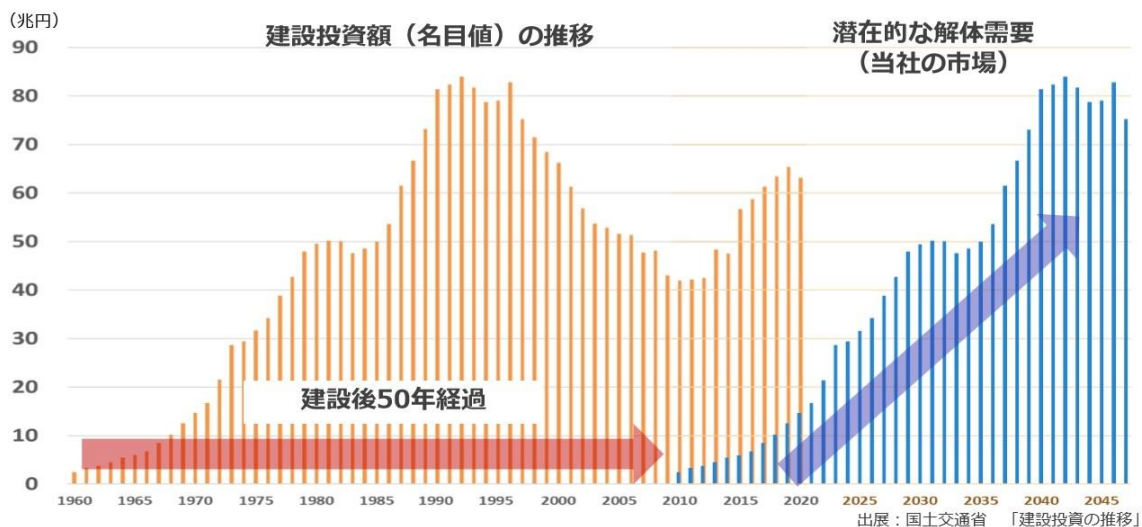
### サポート

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@script.com





# 事業環境(国内)①



今回の決算です。減収減益の赤字の決算で、非常に申し訳ないところですが、市場の図をお願いします。スライドナンバー25です。

その前の期、いわゆる 2022 年 1 月期に、過去最高売上と利益で、良い決算を説明させていただいたのですが、実はそのときもこの市場の伸び、こちらの図は建設投資額の推移でございまして、だいたいプラントの設備は耐用年数が 50 年ぐらいです。要は高度経済成長期のときに造ったものが、右側にありますとおり、がっとう伸びてくる市場なんですね。これに合わせて売上が実際伸びていたのか、利益が伸びていたのかというと、そうでもなかったのが実情です。

それに加えて今回の決算ということで、会社としても経営陣も非常に反省をして、抜本的に仕組み、構造、体制等を変えることで今回の中計を作っております。

## 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@script.com



# 基本方針

## 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

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、**本期間を“新たな成長への転換点”**と位置付ける。

### 数値目標

- ・ 2026年1月期の売上目標を120億円とする。  
～現行計画の売上目標100億円を上方修正する～
- ・ 同期の営業利益目標を12億円とする。  
～現行計画の営業利益目標10億円を上方修正する～  
～将来の投資としての性質を持つ費用（研究開発費、人件費等）は積極的に計上する～
- ・ 同期のROEを13%以上とする。
- ・ 同期の工事監督員数を92名へ増員修正する。

### 重点戦略

- ①脱炭素解体ソリューション(工法によるイノベーション)
- ②DXプラントソリューション(IT活用によるイノベーション)
- ③人事戦略(さらなるイノベーションを産み出す土台)



31

中計の内容は、まず決算の説明をしたあとにご説明をさせていただきたいと、時間の許す範囲で行いたいと思います。ポイントとしては最初のところですかね。

中計の基本方針、脱炭素経営と企業風土の変革による収益力の構造と書いています。今回の中計は、3本の柱で作っております。

一つは、脱炭素経営を推進する。この部分は今の本業ですね。工事の部分。脱炭素解体ソリューション、工法によるイノベーションと記載しています。世間でも脱炭素経営というか、お客様もそこが推進しているところですが、当社がいろんな提案をしていく。そこで、先ほど図で示した成長の路線に乗せていくことが一つ。

もう一つは、DX。本業とのシナジーもありますけれども、それ以上に当社の新しい柱としていく。今までのノウハウとかを活かして、新たな提案をしていく部分。

それと、先ほど少し反省をしたところがありますけれども、人事戦略の部分ですね。採用を積極的に、教育ももちろんのことですけれども、抜本的ないろいろ見直しを行っております。

## 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@script.com



## 決算のポイント(連結)

<b>売上高</b> <b>5,458</b> 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高は、対前年508百万円(8.5%)減</li> <li>今期中に着工予定であった大型工事の受注遅延等が影響</li> </ul>
<b>営業利益</b> <b>▲215</b> 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上総利益率は16.3%(前年同期22.7%)</li> <li>営業利益は、減収および一部低利益率工事の影響、役員退職慰労金の引当等により、対前年704百万円減</li> </ul>
<b>受注残高</b> <b>3,352</b> 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去最高の年間受注工事高7,000百万円を記録</li> <li>受注残高は、大型工事の受注およびストック型工事の増加により、高水準で着地。対前年1,757百万円(110.3%)の増加</li> </ul>
<b>通期業績予想</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高は7,800百万円(42.9%増)、営業利益510百万円のV字回復を見込む</li> </ul>
<b>脱炭素アクションプラン 2025(新中期経営計画)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2026年1月期の売上目標を100億円から120億円、営業利益目標を10億円から12億円に上方修正</li> <li>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する</li> </ul>



3

それでは、決算の説明に入らせていただきます。まず、決算のポイントです。

売上高が54億5,800万。対前年5億800万の減で、今期中に着工予定であった大型工事の受注遅延と書いています。ここは失注がありました、大きな工事の。それに対して別の工事の受注を考えて予算を組んだわけですが、その工事が延びたということです。製鉄所関連です。

その部分がだいたい売上ベースで実は12億ぐらいありました。これ対前年で書いていますけれども、対予算で大きくマイナスをしています。12億ぐらい。そういった理由でございます。

次に売上総利益が、営業利益で記載していますけれども、売上総利益が16.3%。例年ですと大体21%、22%ぐらい取っているところですが、ここが低い利益率になっていると。

まず、売上総利益については、低利益率の工事。先ほどの失注に伴って無理をしてというか、急いで取った工事がありまして、その部分でなかなか原価回収といえますか、困難があったところです。営業利益は、そのほか販管費等、退職慰労金の引当があり、マイナス2億1,500万となりました。

### 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@script.com



一方、受注高については一応、過去最高の年間の受注高 70 億円となっております。ストック型の工事と、要は小規模の工事をたくさん受注するということが、大型の工事の受注、両方ありました。以前から当社はフローからストックに変換をしますと申し上げてきましたけれども、いわゆる大きな工事から小規模な工事をたくさん取る。量だけでやると。そのために地方事務所も充実させますということをやってきました。

今回そこが少しずつ、実は受注に関しては実ってきています。売上の部分でもありましたけれども、例えば、製鉄所に常駐をしますというと、製鉄所内の細かい工事を受注しますが、例えば高炉の改修がありますとなると、その改修に関係する工事もいろいろいただいたりします。今回の売上の中で、JFE の千葉の高炉の改修も結構、工事をいただいていることも含まれております。

通期業績予想に関しては新しい期ですけれども、78 億。いわゆる V 字回復を目指しております。

脱炭素アクションプランについては、また後ほどご説明します。

## 損益計算書: 2023年1月期

売上高は、大型工事の受注・着工時期の遅延等により、前年同期比8.5%の減収となりました。営業利益は、外注費および役員退職慰労引当金の計上等による利益率の低下に伴い、前年同期より704百万円減少しております。

	2023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	5,458	—	5,966	▲508	▲8.5%
売上総利益	889	16.3%	1,357	▲467	▲34.4%
販売費及び 一般管理費	1,105	20.2%	868	236	27.3%
営業利益	▲215	—	488	▲704	—
経常利益	▲94	—	721	▲816	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲64	—	1,391	▲1,456	—

単位: 百万円

※前期は、リバーHD社の経営統合に伴う株式移転により、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ます。



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

4

次に、損益計算書です。

### 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@script.com





売上は先ほど申し上げたとおりです。対前年で売上総利益が4億6,700万マイナス。販管費は、一方で2億3,600万増えて、営業利益は7億ぐらいマイナス。経常利益も8億ぐらいマイナス。

この当期純利益に関しては小さく書いていますけれども、前期はリバーホールディングスの経営統合、TRE様になったことによって、営業外収益と特別利益の特殊要因がございます。

## 当初計画との比較

2023年1月期に予定していた大型工事の受注・着工時期の遅延等により、売上高が減少しました。また、一部の工事を低利益率で受注したことに伴う工事損失引当金の計上および販管費の増加により、営業利益が減少しております。

単位: 百万円

	2023年1月期 実績	2023年1月期 当初計画	増減額	増減率
売上高	5,458	6,700	▲1,241	▲18.5%
営業利益	▲215	620	▲835	—
経常利益	▲94	666	▲760	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲64	469	▲533	—
1株当たり 当期純利益	▲7円	54円	—	—



5

次に、当初計画。

これも先ほどちょっと触れました、67億が54億5,800万で、12億ほどマイナス。この部分は大型工事の失注に伴って、あとそのほかの工事の延期でございます。営業利益がだいたい8億3,500万マイナスです。

だいたい三つの要素です。先ほど申し上げた売上の減少、失注が3億ぐらい。それと代わりに取った工事の低利益率、ここが3億。そのほか、役員退職慰労金引当等の販管費で、2億という構成になっております。

### 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@script.com



## 2022年12月8日発表 業績予想との比較

当社の工事品質および無事故無災害による施工が客先に評価され、追加の受注金額を頂けたことにより、前回発表の業績予想を上回る着地となりました。

単位: 百万円

	2023年1月期 実績	2023年1月期 業績予想 (12/8付修正)	増減額	増減率
売上高	5,458	5,250	208	4.0%
営業利益	▲215	▲270	54	—
経常利益	▲94	▲140	45	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲64	▲200	135	—
1株当たり 当期純利益	▲7円	▲23円	—	—



6

続きまして、12月8日に下方修正を出しました。それとの比較です。

二日ほど前に一応、修正をしております。上方修正といっても赤字ですが、多少改善をしております。そのあと追加工事、そのほか原価低減に努めた結果、若干ではありますが、売上で2億ほど。そのほか営業利益、経常利益で5,000万円ぐらい。純利益に関しましては、税効果の関係等もあり1億3,500万の改善となっております。

### サポート

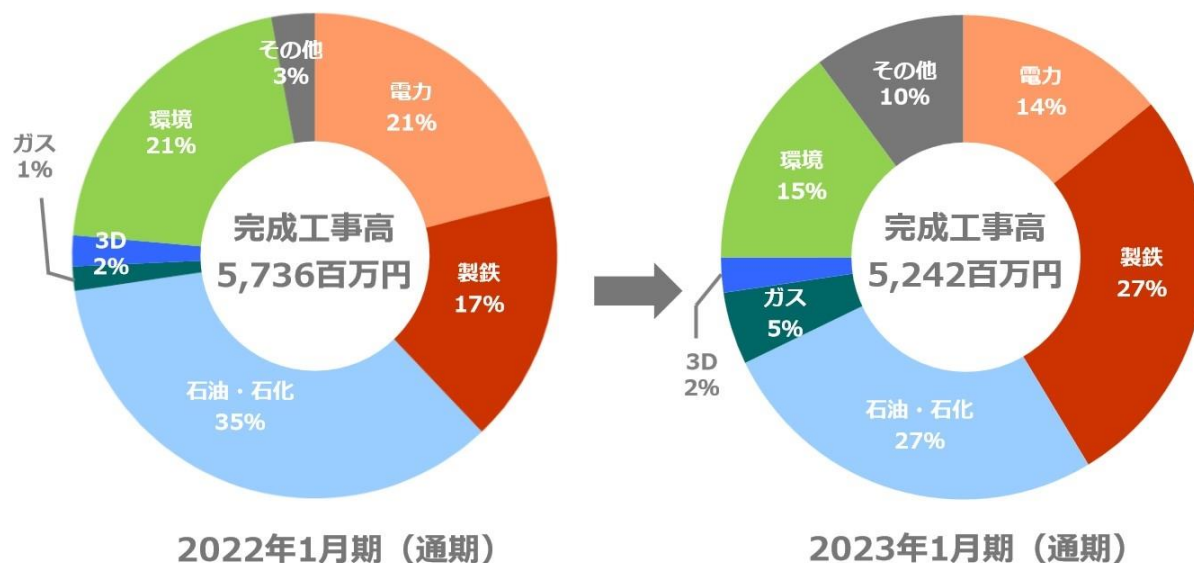
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@script.com



9

## 業界別 完成工事高構成比率

ストック型工事(安定的かつ継続的な工事、同一構内常駐工事)の受注の増加や、製鉄所の高炉改修に伴う工事を多く受注しており、製鉄業界に占める割合が増加しバランスのとれた構成比となっております。



7

続きまして、完成工事高の構成比です。

バランス的には取れた感じにはなっているんですけども、製鉄が少し伸びております。ここは先ほど申し上げた、常駐することによってストック型の工事を取ることがうまくいっている部分です。

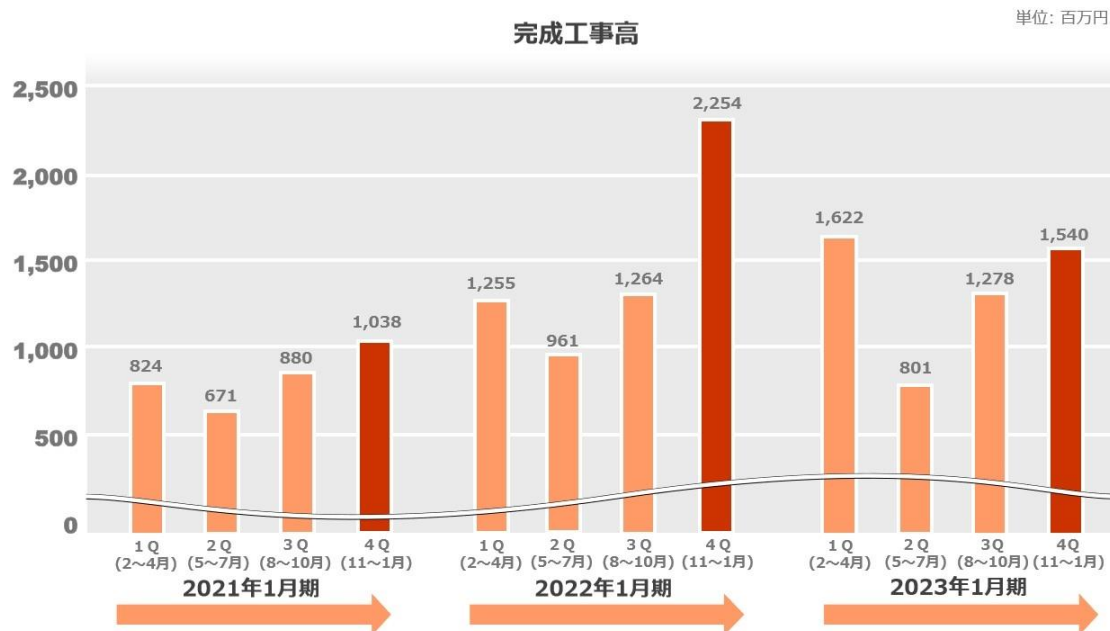
### サポート

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@script.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、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。



8

次に、完工の四半期ごとのものです。

これは例年当社、下期のほうにだいたい偏る傾向があります。1と4が多いときもあるんですけども、いわゆる普通の会社の年度決算3月に合わせて売上が上がる形です。

### サポート

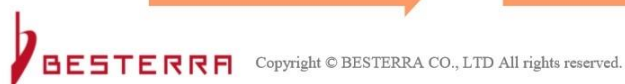
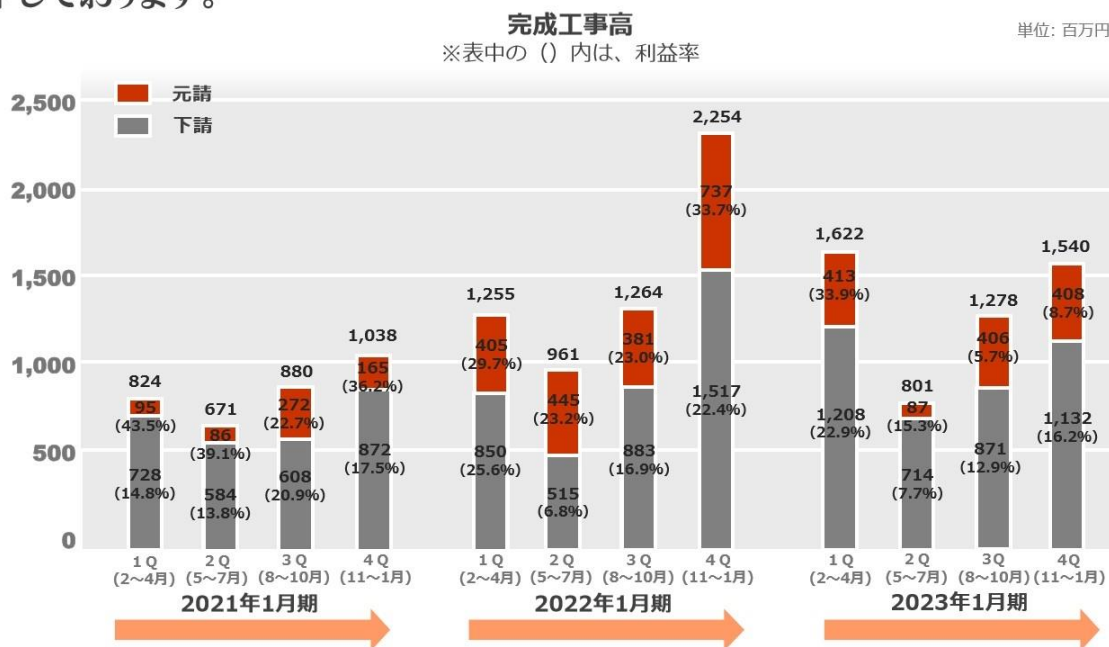
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@script.com





## 完成工事高に占める元請案件の推移

元請工事の拡大を営業戦略としており、新規客先の場合は受注を優先し工事金額を下げて受注するケースがある為、2023年1月期は利益率が一時的に低下しております。



9

次が、完工に占める元請けの案件の推移です。

当社、元請工事の受注に努めております。これは各四半期ごとに書いてある数字です。

括弧内が利益です。今期においては、上の部分ですね、4億1,300万、8,700万、4億6,000万、4億8,000万という元請の売上です。

そこに利益率が書いてあって、33.9%、15.3%、5.7%、8.7%となって、元請なのに利益率低いではないかと思われるかもしれません。以前、説明で当社の工事はだいたい20%ぐらいが一時受けて取った場合、元請で取った場合にはもう10%ぐらいプラスされますと言っていましたが、このような結果になっています。

前期の第4四半期は33.7%なので大きく取れているんですけども、今回このようになって。もちろん新しいお客様から工事を受注するとき、低利益率で受注することはあるんですけども、会社全体で利益を出していくことは必要なことですので、ここも当社としてはいろいろ体制の見直し、組織的に営業して行って、きちんと利益を確保する工事を受注していきたいと考えております。

### 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@script.com



元請全体の数字はここに出てないんですけれども、前年が19億6,900万。利益が28.4%で割合的には34%、売上全体でそれぐらい占めていました。今期は13億1,500万。利益が16.1%で、第1四半期が良かったからですけれども、全体でもそういう数字になっています。割合的には25%。

当社は、製鉄、電力、石油・石化で30%ずつぐらいの売上構成がだいたいバランスしていますので、その石油・石化の部分ですね。化学の部分で元請工場を多く取ろうとしていますので、だいたい3分の1ぐらいが割合としては目安となっております。

## 販売費及び一般管理費：2023年1月期

販管費は、新中期経営計画達成のための経営体制変更に伴う役員退職慰勞引当金を計上したため、人件費が増加しております。

単位: 百万円

	2023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	673	434	239	55.0%	人員増、役員退職金
研究開発費	16	13	2	15.5%	ロボット開発費用
支払手数料 支払報酬	79	69	10	15.2%	営業協力費用、システム改良等
採用費	18	24	▲5	▲23.6%	広告媒体、紹介手数料等減少
広告宣伝費	30	8	22	272.4%	ブランディング費用、展示会出展
教育研修費	4	0	3	613.5%	社員研修、資格取得費用
その他	281	317	▲35	▲11.2%	
合計	1,105	868	236	27.3%	



10

次、販管費ですね。

販管費につきましては、ここに今出ていますとおり、退職金等が一番人件費で大きくプラスになっております。そのほか、研究開発費。天井クレーン計測ロボットの開発、これも進みましたけれども、この部分が少し増えております。

あと、営業協力費用は、営業顧問の方とかシステムの改良の費用。採用に関しては、実は採用はすごく順調なんですけれども、少し紹介から広告媒体に切り替えているところもあって、若干減っています。

### 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@script.com

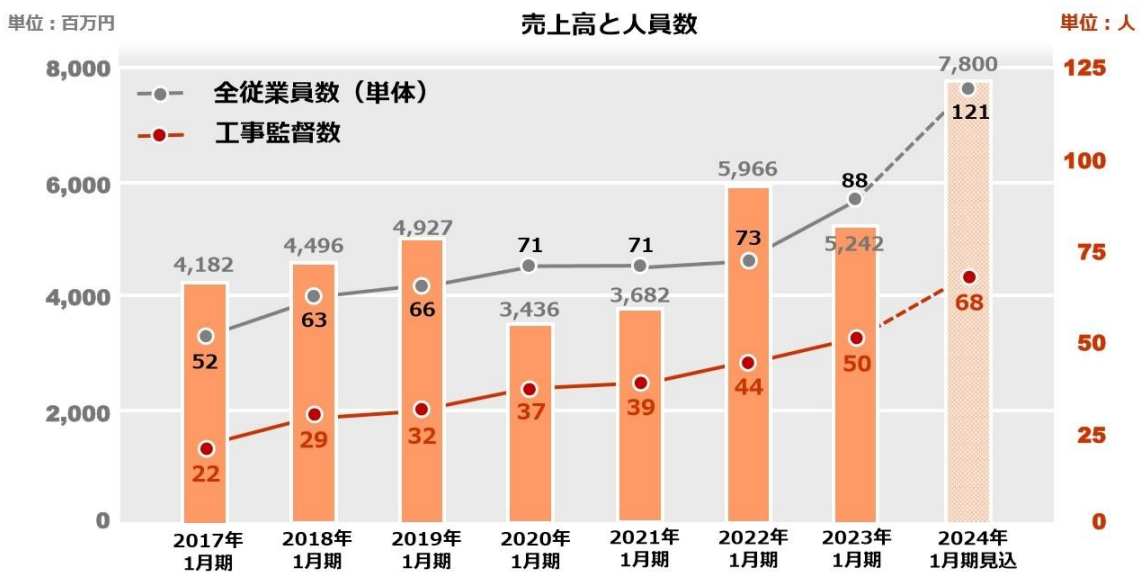


広告宣伝は展示会等を増やしていますので、少し増えていると。教育研修、昨年ゼロというのもひどいですが、今そこが少し増えていっています。

内容的には、人件費はあれですけれども、そのほかのところは前向きな販管費の支出を、赤字決算ですけれども、今後のことを考えて出資をしています。

## 人員計画の進捗

積極的な採用活動により、工事監督者数は50名となり、当初計画通りに着地しました。なお、2024年1月期は工事監督者数18名純増を予定しており、すでに4月までに10名増員の見込みとなっております。



11

次、人員計画です。

今までも当社の最大のボトルネックは、一番はこの人員です。投資家の皆様からも、採用どうなっていますかと言われていたんですが、極めて順調な形になってきています。今までは、計画だと年間6名工事部員を採用しますと言って、結局3名でしたとか、採れたけど辞めた人がいたので横ばいでした、みたいなことを言っていたんですけれども、今の時点で終わった期は50名で、6名採用予定で6名ちゃんと採れました。

ただ、抜本的な見直しを行いますと言ったところの一つですけれども、一気に18名採用に変えました。今までも採用しようとして力を入れていたんですけれども、もっといろんなリソースを割いて、

### 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@script.com



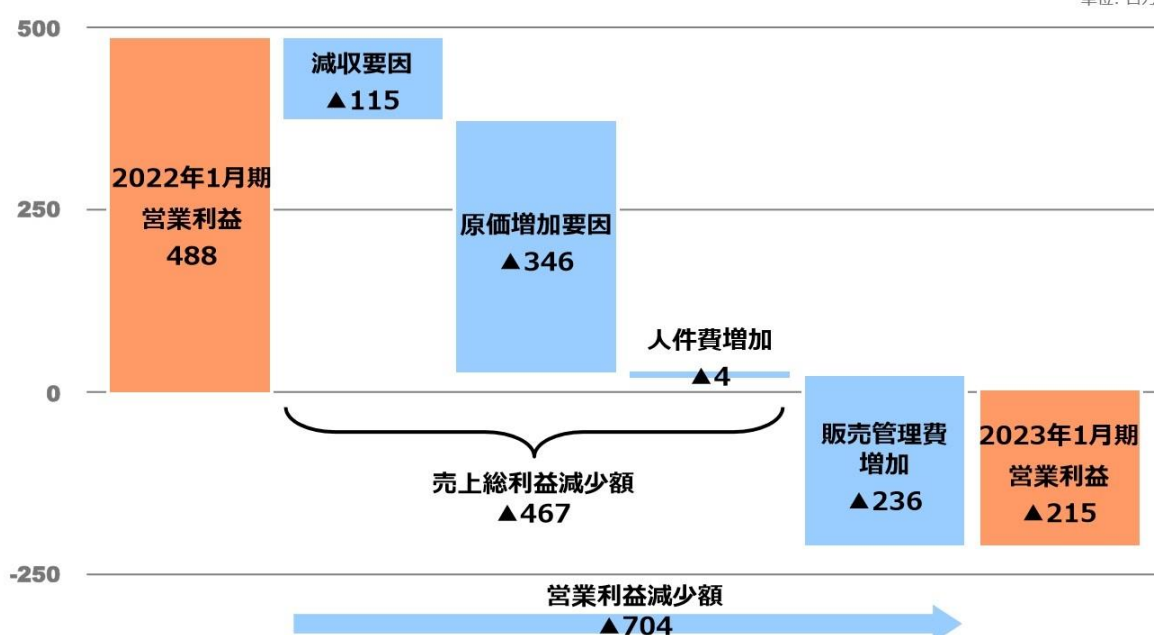
採用活動を行っております。その結果、今始まっている期、68名目標、18名増ですけれども、すでに10名増という体制を整えております。

今後は、18名は必ずいくと思いますので、人が足りなくて売上が伸びないということは、もう起きないようにしていきたいと思っております。なかなか採用活動も大変なんですけれども、力を入れてやっております。

## 営業利益の増減要因分析：2023年1月期

低利益率工事の受注による影響、人材採用や育成への投資および経営体制変更に伴う役員退職慰労金引当による販管費が増加し、減益となっております。

単位：百万円



営業利益の増減要因分析ですね。

何度も繰り返しになりますけど、減少要因は失注。あと低利益率工事が原価増加要因というところでですね。販管費は退職金です。

### 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@script.com

## 貸借対照表:2023年1月期

	2023年1月期	前事業年度末	増減額	主な増減要因
流動資産	3,568	4,561	▲993	大型工事の完成に伴う売掛債権の回収、(株)クラッソーネへの出資によるもの
(うち現金預金)	(1,337)	(2,122)	▲784	
固定資産	4,859	4,391	467	(株)クラッソーネへの出資によるもの
流動負債	1,865	2,181	▲316	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	2,183	2,493	▲310	長期借入金の返済によるもの
純資産	4,379	4,278	100	新株予約権増資によるもの
総資産	8,427	8,953	▲525	
自己資本比率	51.8%	47.6%	—	
1株当たり純資産	493円	493円	—	

単位: 百万円



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

13

次、貸借対照表ですね。

クラッソーネという会社に出資をしております。中計のところにも書いておりますけれども、解体工事業界では非常に珍しいIT関連の会社で、地方自治体とたくさん提携されている会社です。こちらの会社と一緒にいろんなサービスを展開していきたいと考えておりますので、そちらの出資を5億ほど行っております。それが影響を及ぼしている。

あと、自己資本比率とかは少し上がっているぐらいですね。

### 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@script.com





# キャッシュ・フロー(CF)計算書：2023年1月期

単位: 百万円

	2023年1月期	前事業年度	主な増減要因
税引前当期純利益	▲94	1,996	
売上債権 (▲は増加)	514	▲506	売上債権の回収によるもの
仕入債務 (▲は減少)	▲413	256	仕入債務の支払によるもの
その他	▲361	▲1,208	当期：法人税等の支払によるもの 前期：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	▲354	537	
投資活動によるCF	▲515	▲32	投資有価証券の取得によるもの
財務活動によるCF	85	250	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	▲784	755	
期末の現金残高	1,337	2,122	



14

BSの増減分析に影響しているキャッシュフローです。

こちらでもクラッソーネさんへの出資とか、税金の納付とか、そもそも最初のスタートの利益は全然少ないので、その部分が現金の増減額としてはマイナス7億8,400万という数字になっています。

## 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@script.com



17

## 受注状況：2023年1月期

プラント解体市場の拡大や営業活動強化による元請工事の受注増加を受け、**過去最高の受注工事高**となりました。注力するストック型工事(安定的かつ継続的な工事)の受注が増え、引き合いの状況は極めて順調であります。

	2023年1月期	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	<b>7,000</b>	4,785	2,214	46.3%
完成工事高	5,242	5,736	▲494	▲8.6%
期末繰越工事高 (受注残高)	<b>3,352</b>	1,594	1,757	110.3%

単位: 百万円



15

では次、受注状況ですね。

先ほど少し触れさせていただきました、受注工事高については極めて順調です。

受注工事高の内訳、今回 70 億の中は、ここに記載はないんですけども、石油とか化学の部分が多くなっています。製鉄数も 20%ぐらいで大きくなっています。電力も 10%。ただ今後、かなり有力案件の内容が電力、鉄も控えていますので、中間決算の時点ではだいぶバランスの取れた内容になってくると思います。

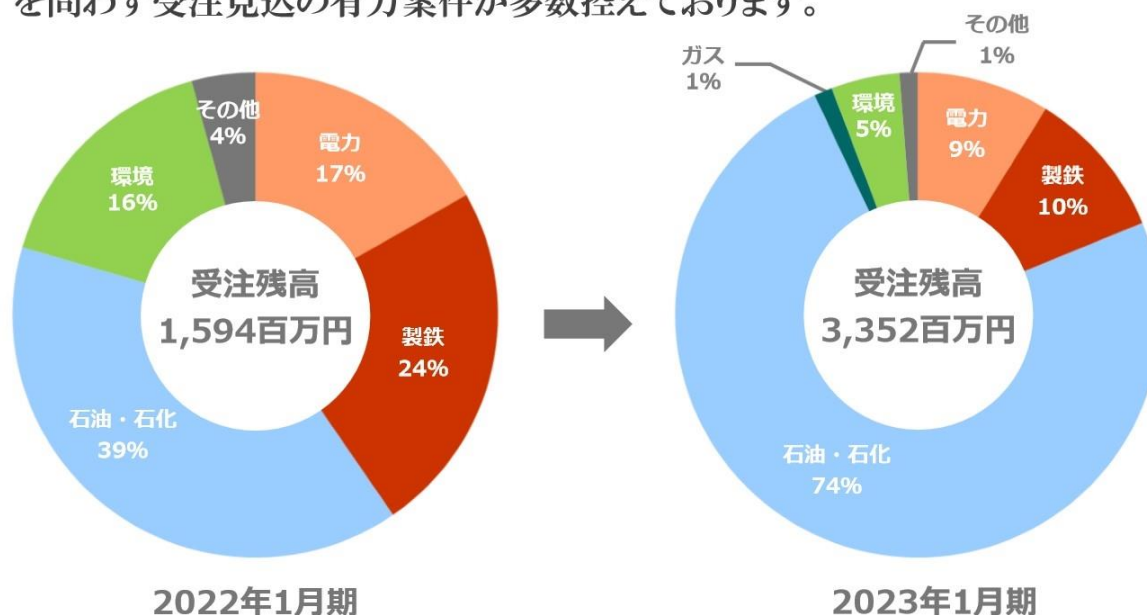
### サポート

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@script.com



## 業界別 受注残高構成比率

今期は、元請工事への積極的な営業活動により、石油化学業界で大型工事の受注があり、受注残高に占める比率が一時的に高くなっておりますが、業界を問わず受注見込の有力案件が多数控えております。



16

受注残高は 33 億 5,200 万で、過去最高ではないのですが、前期の受注残に比べては大幅に増えております。石油・石化がすごく増えていて、これは先ほどちょっと触れさせていただいた、鉄と電力もあるんですけども、一旦、大規模な石油関連の工事が入りまして、そこは大きく増えております。

元請比率がじゃあ今後これに合わせてすごく変わるのかというと、もちろん化学は元請を狙っているんですけども、化学の会社でもエンジニアリング会社を持たれている会社さんとかもありまして、元請じゃない部分もちょっとございます。

### 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@script.com





## 業績予想 (2024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7,800百万円(42.9%増)、営業利益510百万円のV字回復を予定しております。

単位: 百万円

	業績予想 2024年1月期	実績 2023年1月期	増加率
売上高	7,800	5,458	42.9%
営業利益	510	▲215	—
経常利益	586	▲94	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	▲64	—
1株当たり 当期純利益	45円	▲7円	—
1株当たり配当金	20円	20円	—
配当性向	44.3%	—	—



17

次、業績予想。

ここは78億の売上、これ必達目標と考えています。営業利益に関しては、5億1,000万、経常利益は5億8,600万、当期純利益は4億。配当に関しては引き続き20円配当を予定しております。利益の増減に合わせて配当も考えていくところです。

### 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@script.com



## 直近2カ年(2022/1期、2023/1期)の振り返り

単位: 百万円

	2022年1月期				2023年1月期			
	実績	当初計画	差異	達成率	実績	当初計画	差異	達成率
売上高	5,966	5,600	366	106.6%	5,458	6,700	▲1,241	81.5%
営業利益	488	450	38	108.6%	▲215	620	▲835	—
経常利益	721	518	203	139.2%	▲94	666	▲760	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,391	360	1,031	386.6%	▲64	469	▲533	—
1株当たり 当期純利益	165円	43円	—	—	▲7円	54円	—	—



21

では、続きまして中計の内容です。

直近2カ年の数字。ここは先ほど出している数字ですので、割愛をします。

### 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@script.com



21

# 主要施策実績

2022年1月期 ～ 2023年1月期

①革新的な解体技術の提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>・脱炭素解体への取り組みを本格化</li> <li>・風力発電設備 解体工法(転倒工法)を実施</li> <li>・(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</li> <li>・三谷産業(株)との業務提携</li> </ul>
②営業活動の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規元請案件の増加、分離発注拡大への対応</li> <li>・西日本事務所移転(拡大)、九州事務所開設</li> </ul>
③採用活動の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・目標人員計画数を上回り着地(2022年1月期)</li> <li>・新卒採用を本格的に活動開始</li> <li>・人材育成プログラムの実施</li> </ul>
④M&Aによる重要技術の内製化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・(株)矢澤の子会社化 → アスベスト除去市場の取り込み</li> </ul>
⑤DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クレーンレール検査ロボットの開発 → サービス提供の開始</li> <li>・(株)クラッソーネとの資本業務提携</li> </ul>
⑥資本政策・株主還元	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新株予約権による資金調達 → M&amp;A、研究開発費用等に使用</li> <li>・株主優待制度の変更(拡充)</li> </ul>
⑦コーポレートガバナンス体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取締役会の実効性評価 ・指名報酬委員会の設置</li> <li>・サステナビリティ委員会の設置</li> </ul>
⑧環境経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ISO14001の認証取得 ・TCFD提言への賛同</li> </ul>



22

一応、主要施策実績、いろいろやってきたことを書かせていただいています。

各種提携ですね。革新的な解体技術の提供と書いていますけれども、風力であるとか、それに関連して日立パワーソリューションズさんと提携。あと三谷産業さんに関しては、PCB 塗膜の辺りの提携を行っております。

あと、営業活動の強化。新規元請案件を、この過去の2年間増やしてきました。

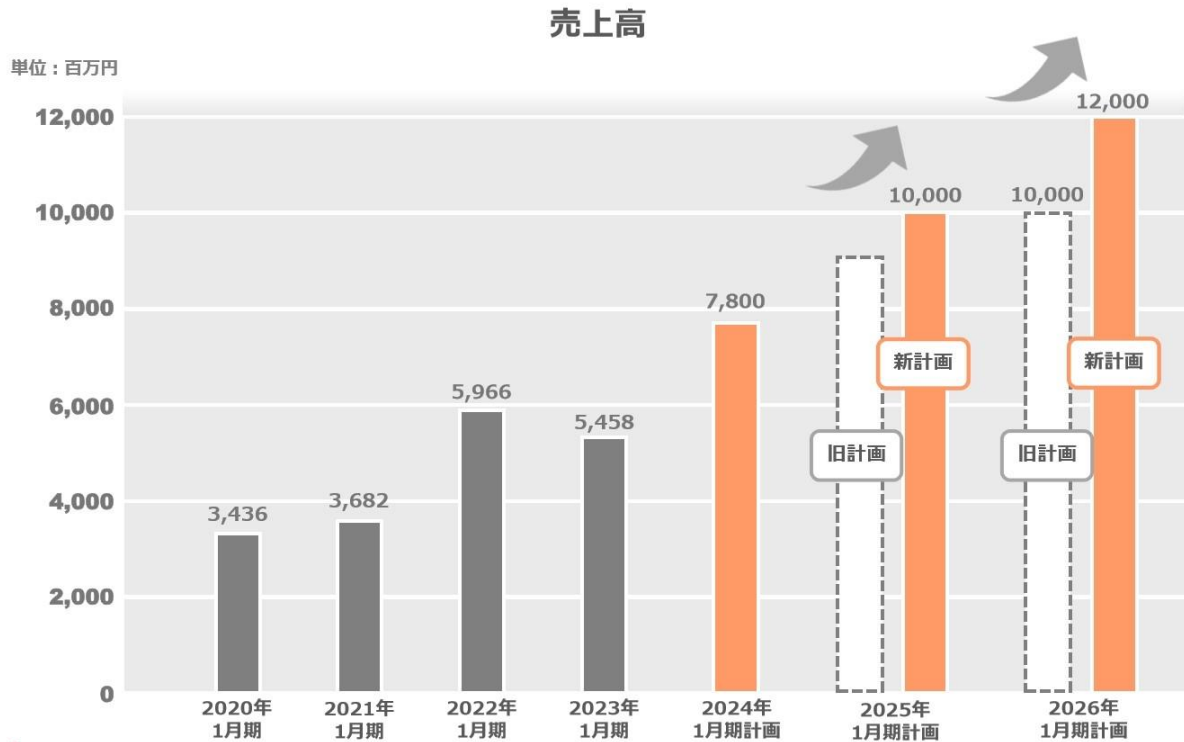
## サポート

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@script.com



22

# 売上目標推移



 Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

34

すみません、説明が前後してしまうかもしれないんですけども、一旦出した中計は、5カ年計画で出しております。その最後の3年の部分を今回、変更して新たに中計を出しております。脱炭素アクションプランというもので出しているということです。

さっきの棒グラフですね。この新計画と書いているところが新しい計画です。前の計画は、3年目というか、5年計画の5年目、今後3年間の3年目に100億だったんですけども、それを120億。2年目に100億達成しますと。

いやいや、赤字決算でそんな、今この実績でこんな数字できるのかいと。ただ、市場の伸びは先ほど見ていただいたとおり、すごく伸びるんです。実際に引き合いもとても多いです。じゃあ何がボトルネックだったんだといういろいろ分析したら、やはり採用、人員。その採用した人に対する教育をしっかりしていけば、基本的本業のところは取っていけると考えています。

## サポート

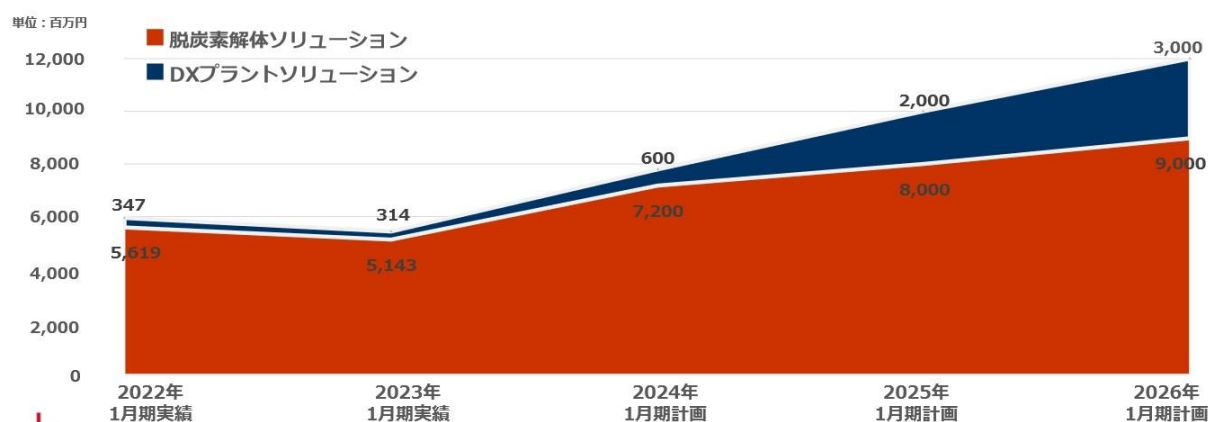
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@script.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 数値目標① 売上目標

単位: 百万円

売上高	2022年1月期実績	2023年1月期実績	2024年1月期計画	2025年1月期計画	2026年1月期計画
グループ合計	5,966	5,458	7,800	10,000	12,000
脱炭素解体ソリューション	5,619	5,143	7,200	8,000	9,000
DXプラントソリューション	347	314	600	2,000	3,000



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

33

それともう一つ、DXですね。ここを推進していくと。主要施策実績のところにも書いていますけれども、5番のところですね。これまでもクレーンレール検査ロボットを開発して提携しました。クラッソーネさんとも業務提携しました。

これをスライドナンバー33、DXプラントソリューションと書いていますが、ここを30億まで増やしていく計画です。全体的に120億という数字です。

### 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@script.com



# 戦略的組織の新設

## 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

## 新設組織

# 脱炭素事業推進部

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

## 推進事業

### ①脱炭素解体<sup>®</sup>に資する工法開発

リンゴ皮むき工法、風車の転倒解体に続く脱炭素解体工法の開発

### ②解体工事のリユース・リサイクル率<sup>↑</sup>・GHG排出量<sup>↓</sup>・可視化

脱炭素解体の要素技術の確立とトレーサビリティ確保による付加価値創出

### ③脱炭素経営に紐づいた新規ビジネスの創出

プラント解体工事から派生する工事以外のビジネスを生み出す



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

32

そのために作った部署もありまして、新しく、脱炭素事業推進部を。ここは3本柱でいうところの脱炭素解体ソリューションですけれども、新しい部署を作っております。

内容としては、一つ目は、脱炭素解体に資する新規の工法開発。それと、リユース・リサイクル率の向上、この各種施策。それと新規ビジネスの創出をうたって、新体制で活動しております。

## 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@script.com





# 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します。



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

40

それで、スライドナンバー40をお願いします。脱炭素解体ソリューションということでまとめております。

これ、旧来からのうちの強みとしている工法の部分です。脱炭素解体と書いていますが、大規模な設備の解体。高炉であるとか石油精製設備とか、そういったものの解体ですね。あと、転倒工法、風力発電設備、土壌汚染、ここも新しく増えてきているところですね。有害物質、子会社も含めていろんな工事を行っております。あと根本には、無火気工法です。

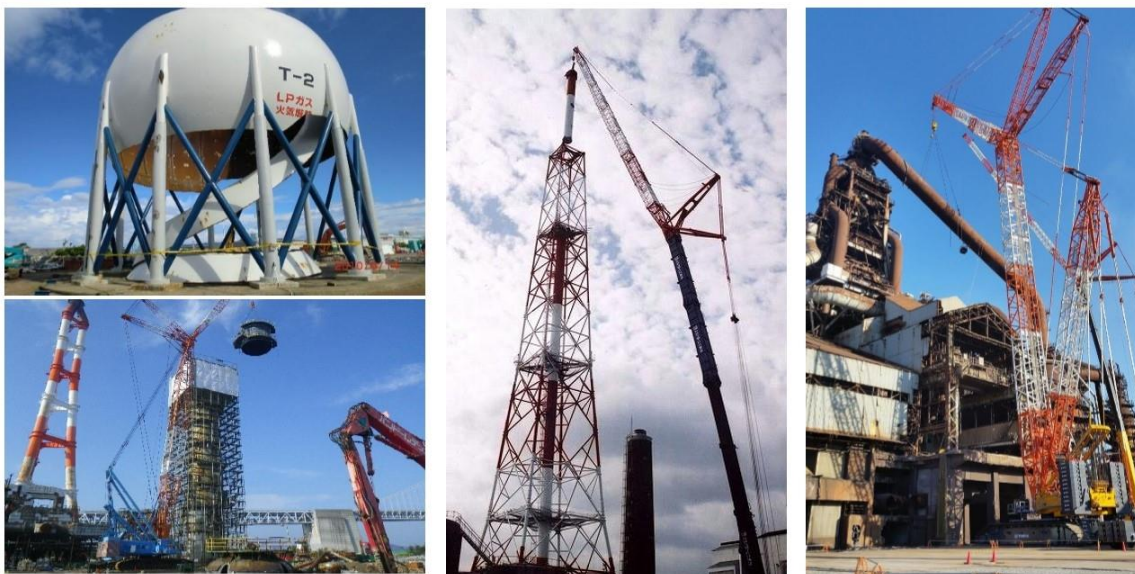
## サポート


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@script.com

## ベストセラの脱炭素解体®

工期、コスト、安全性に優れ、競合優位性の高い解体工事を提供します。

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をはじめ、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します。



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

41

一つ目の脱炭素解体、今までも行ってきた大規模な工事。一番右にあるのが高炉の解体です。

製鉄会社さんが今、いろんな計画を発表していて、高炉もここら辺、休止しますとか廃止しますと出ていますけれども、その工事を積極的に取っていきたいと考えています。解体専門の会社で単独でできる会社は少ないと思っていますので、ここは力を入れていきます。

左上は、よくテレビにも出させていただいています、リンゴ皮むき工法ですね。

### 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@script.com

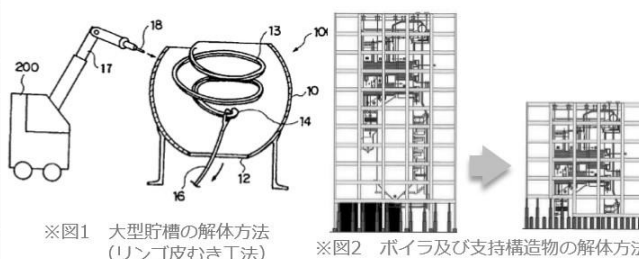


# 技術特許一覧

競争力のある特許工法による解体方法を提案し、実用化に繋げていきます。

取得済み特許	
タンク	大型貯槽の切断解体方法
	大型貯槽の解体方法
ボイラ	大型貯槽の解体方法（リング皮むき工法の改良特許）※図1
	ボイラの解体方法
	ボイラ及び支持構造物の解体方法 ※図2
	ボイラ解体方法
煙突	H鋼支持システム及びそれを用いた建造物の解体方法
	煙突解体用足場装置及びその装置を用いた煙突解体方法
クレーン	鉄塔支持形煙突構造物の倒し方法
	集合型煙突解体用足場装置およびその装置を用いた集合形煙突の解体方法（国際出願）
3D	ゴライアスクレーンの解体方法
	三次元画像表示システム、三次元画像表示装置、三次元画像表示方法及びプラント設備の三次元画像表示システム
風車	作業用ロボット及び作業用ロボットを用いた警報システム
	発電用風車の倒し方法

取得済み特許	
その他	熱風炉の蓄熱炉の倒し方法
	磁気吸着車両の群移動体（共同出願・ロボット群龍）
申請中	
風車	基礎部を活用した塔状構造物の倒し方法（国際出願）
	塔型風力発電設備の解体方法（3件）
変圧器	洋上塔型風力発電設備の解体方法
	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（㈱日立プラントコンストラクションとの共同出願）
その他	配管の閉塞方法及び配管の切断方法（中国電力㈱との共同出願）
	土壌浄化システム及び土壌浄化方法（中国電力㈱との共同出願）



※図1 大型貯槽の解体方法（リング皮むき工法）

※図2 ボイラ及び支持構造物の解体方法



次、特許。

特許も引き続きどんどん増やしていきますけれども、今の時点でもこれだけ量があります。

## 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@script.com



# ベストセラの転倒工法

安全配慮、工期短縮、コスト削減を実現する最も優れた解体工法である転倒工法を提案し、世界に先駆けた脱炭素解体を実現します。

## 転倒工法

### ベストセラの転倒技術

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ており、重心となる転倒軸が存在します。当社の転倒工法は、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することができる優れた工法です。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す。



対象物	転倒工法特許
鉄塔・煙突	鉄塔支持形煙突構造物の倒し方法
風車・タワー	発電用風車の倒し方法
その他	熱風炉の蓄熱炉の倒し方法



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

43

続いて、転倒工法。

これは煙突の解体のスライドになっていますけれども、もちろん煙突もどンドンやるんですが、今これを、風力発電、風車の解体で多く使っております。提携もしていますけれども、映像があります。

こちら、長崎県でやった工事ですけれども、転倒の実際の映像です。倒せばいいのではないかと思うかもしれないんですけれども、結構、正確に場所を倒さないと、この写真でもわかりますとおり、ずれちゃうと大変なことになる。それを、ほとんど予定どおり場所をずらさずに解体すると。

しかも強制転倒は、無理やり引っ張ったりするのではなくて、基礎の部分を削ることによって、自然転倒で倒すのが当社の特許になっています。いろいろな倒し方があるんですけれども、各種特許を取っているということです。

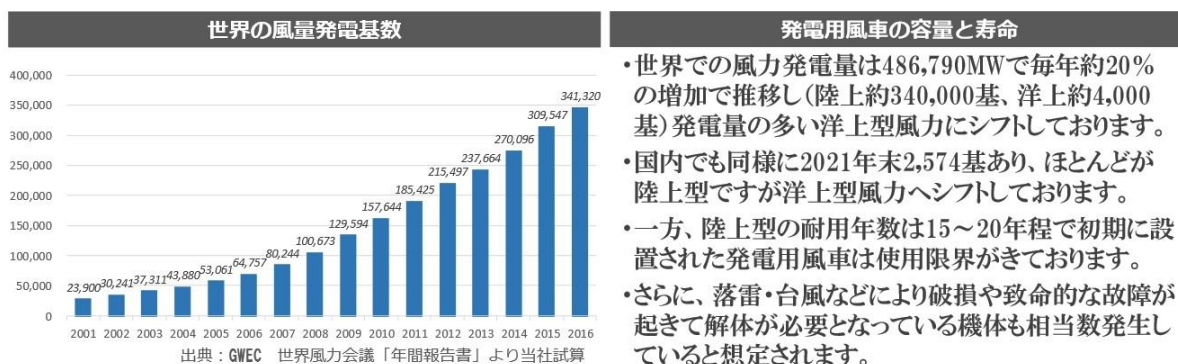
## サポート

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@script.com



## 風力発電設備解体②

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



マトリョーシカ式工法



転倒工法



タワークレーン工法



それと、風力発電に関しては転倒以外の工法もあります。

ここにマトリョーシカ式工法と書いてある。正確に言うと、マトリョーシカというよりも釣竿とかを落としていくような仕組みですけれども、これも映像があります。

中身をこう、塔というのは、完全にまっすぐ同じ高さ、太さで高くなっているのではなくて、少し下のほうが広がっているんですね。なので、釣竿と同じような工法で落としていくと自然に下のほうに落ちていくと。

先ほどの転倒工法も、このマトリョーシカの工法もそうなんですけれども、もちろんほかの全ての工法で当社が考えていることですが、やはり高所作業を避けるのが基本になります。

工事で一番災害が多いのは墜落です。なので、一番安全なのは、低いところで工事するという事なので、まず倒してしまうとか、下ろしてしまうということをする。

### 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@script.com





今までも、よく造った人には壊せないとよく言っている。造った人だと造った逆をやるので、要は高所作業が造ったときにやったのであれば、高所作業はそのままあるという状態ですけれども、それをなるべく当社は避けて工事をするということをやっています。

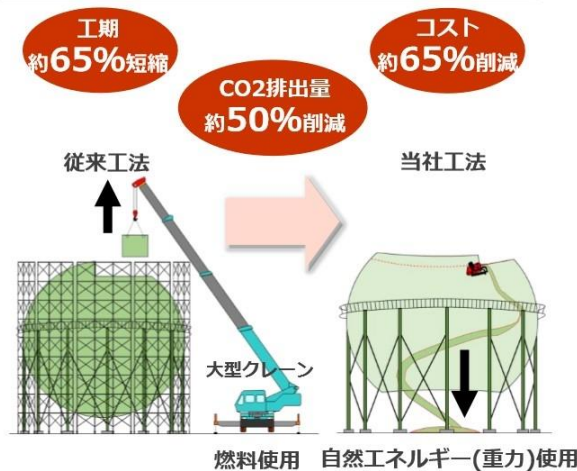
その結果、低いところで作業したほうが安全かつ早いということもあって、工期が短くなれば安くもできるということで、工事の品質と価格を最も追求しているということです。

## 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。自然エネルギー(重力)を利用することで、大型重機の使用を最小化し、高い安全性の確保、工期短縮に伴うコスト、CO2排出量の大幅削減を実現しております。

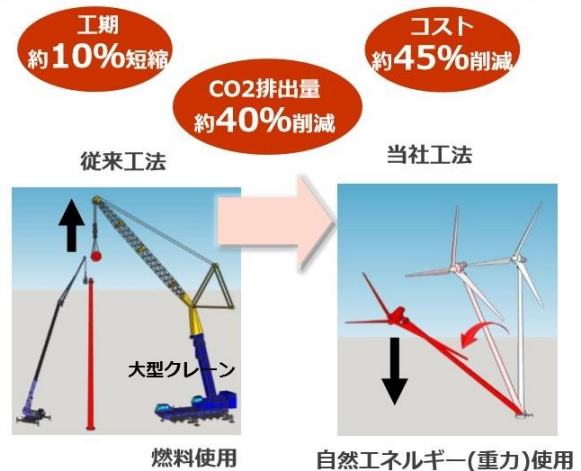
### ■ リンゴ皮むき工法

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



リンゴ皮むき工法も出しましょうか。これは、球形のガスホルダー、ガスタンクを解体するものです。ほかのタンクもできるんですけども、造ったとおりの逆をやると、周りに足場を組んでこの組んでいる鉄板を1枚ずつクレーンで取って下ろす、みたいなことをするんです。

そうではなくて先ほどあったとおり、リンゴの皮をむくように切っていくと、その自重で下に落ちてきますので、足場を組む必要もないですし、安全性も高まって従来の工法より3分の1ぐらいでできるという内容です。こういったものを、先ほどの転倒にもありますとおり、いろんなところで考えてい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@script.com



ここに出ているのは、今の内容が出ていますけれども、やはり短くなれば、いわゆる環境にも優しいというか、CO2の削減ということでございます。

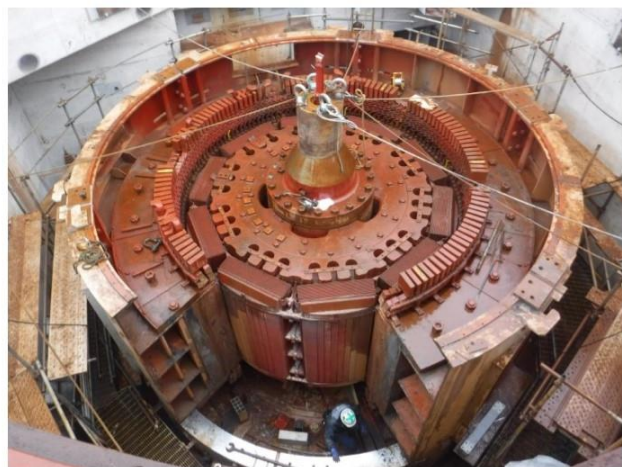
そういった内容をお客様に提案していくときに、工法が良くなりましたから工期が短くなって脱炭素に貢献していますというのもあるんですけども、そのほか、その廃棄物の部分ですね。そういったリサイクル・リユースを増やすことによって環境に貢献しているとか、そういったところを数値化して見積もりに入れていくことを今、進めております。

## ベストエラの無火気工法

火気を使用しない「無火気工法」により、数々の工事实績を重ねています。



大型変圧器（トランス）



大型電気機器

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となっております。また、本工法に使用する新たな切断刃の開発も行っています。

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需要が高く、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工法となっております。



47

次、無火気工法。

ここは当社の根本といいますか、ずっとノウハウとして積み上げてきたところなんです。プラントの中だとやはり、なるべく火を使わない。要は火災を起こさないようにして解体することが重要ですので、ノウハウの世界ですけどね。カッターとかワイヤーソーで切っていくという内容ですが、その部分が当社の強みの一つであります。ここも引き続き伸ばしていきます。

### 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@script.com



# PCB含有塗膜の市場規模(推計)

昭和41年～昭和49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約900億円(全体の1%)程度と推計され、今後民間の調査により需要の拡大が見込まれます。

## PCB含有塗膜の調査対象

昭和41年～昭和49年までに建設又は塗装の塗替えが行われ、屋外に設置されたものが調査対象



化学プラント



石油貯蔵タンク



ガスタンク

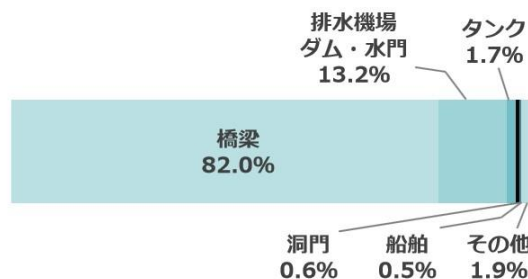


橋梁

※上記以外に、洞門・排水機場・水門・船舶も対象

## PCB含有塗膜の現状

環境省による調査対象施設数の把握は地方自治体の保有する公共構造物に偏りが見られ、民間構造物については今後増加するものと考えられます。



調査済み対象施設については、**全体の1%程度**が適正処理が必要となる5,000mg/kg超のPCB濃度との結果が得られていることから、民間対象施設に関しても同水準の対象施設が適正処理の必要性が出てくるものと推測されます。

出典：環境省 PCB含有塗膜調査について



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

それと次は、PCB含有塗膜。

これは新たな需要が少し出ているところです。PCB、ポリ塩化ビフェニルという有害な、従来油によく含まれてそこが問題になっていたんですけども、それが塗装にも使われているということで、その部分を剥離して工事することも進めております。

## 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@script.com





# アスベスト除去技術と市場の取り込み

2022年4月1日より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ます。当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)矢澤をグループ会社化しております。

主な改正内容と施行時期		
令和3年4月1日施行	令和4年4月1日施行	令和5年10月1日施行
<ul style="list-style-type: none"> <li>対象建材の拡大</li> <li>作業基準、罰則の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>石綿含有の事前調査</li> <li>事前調査結果の都道府県等への報告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>建築物の事前調査を行う者の資格要件</li> </ul>

原則すべての解体・改修工事が事前調査の対象

(株)矢澤のグループ会社化  
アスベスト除去技術の内製化

元請顧客への接点拡大

アスベスト除去市場の取り込み

アスベスト含有民間建築物  
年度別解体棟数(推計)



出典：社会資本整備審議会建築分科会アスベスト対策部会(第6回)



50

次、アスベストですね。

アスベストも実はまだまだあります。だいたい取り切っているのではないかと思われるかもしれませんが、まだまだ工事は実はあります。法律が変わって、事前調査がほとんど解体するものに対しては必要になっています。ですので、工事もそれに比例して増えてくると。今は調査の量が非常に多くて、忙しい状況になっていますね、そこの部隊は。

## サポート

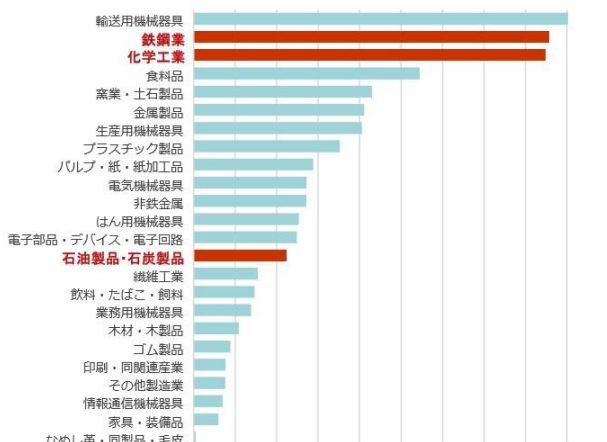
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@script.com



# 土壌汚染対策工事

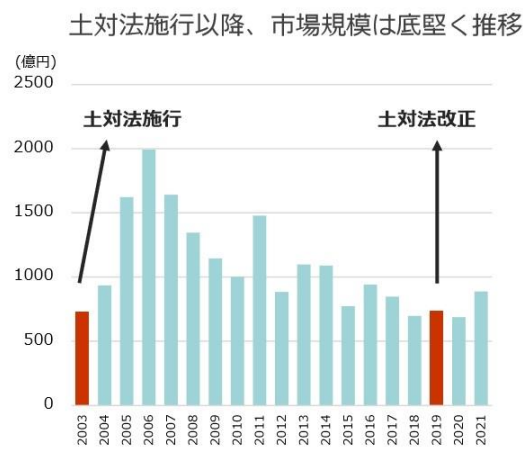
当社が解体するプラントは対象敷地面積が広大であり、土壌汚染に対し適切な処理が求められております。今後設備の更新・廃止措置に伴う同法対策工事が多く発生するものと考えています。

産業別事業所敷地面積比較



出典：経済産業省 工業統計調査 産業別統計表(2020)

土壌汚染の調査・対策に関する受注高推移



出典：(社)土壌環境センター 「土壌汚染状況調査・対策」に関する実態調査結果(令和3年度)

※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す。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、指定機関に調査させ、土壌汚染の無害化が義務付けられています。



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.

土壌汚染も少し前に法律が変わって、少し厳しくなって需要も増えてきている。ここのグラフで赤くなっているところは、当社が普通のプラント解体工事をするときにも深く関わる場所です。そういうところのプラントは敷地面積もすごく広いので、一番は前は自動車になっていますけれども、鉄とか化学もすごく広い面積があります。

更新工事の場合は、上のものを解体してそのまま使うことがありますけれども、今結構プラントをそのまま全部更地にして違う設備というか、一般の商業施設にするとか、そういったことも増えていきますので、そうすると必ず土壌汚染対策は出てきます。その辺りも新たな需要となっている。

## サポート

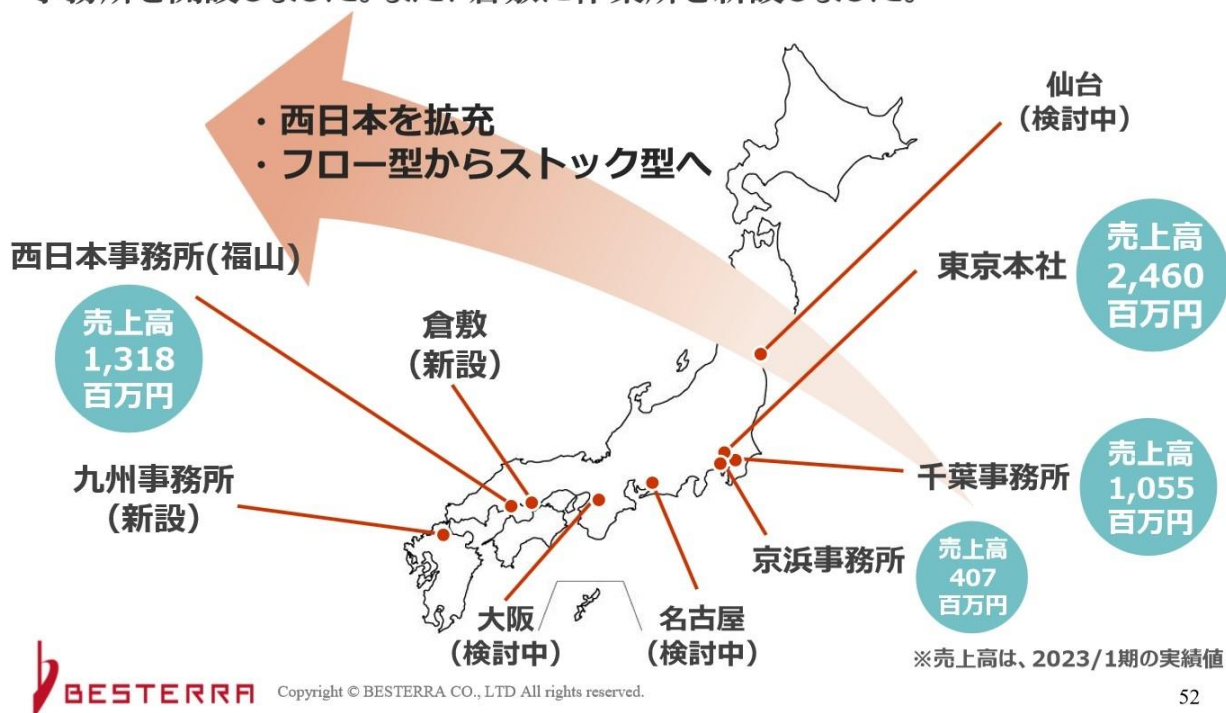
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@script.com





## 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、倉敷に作業所を新設しました。



拠点の充実と書いていますが、先ほど少しずつ実績が出てきていますと言った、フローからストックへの移行ですね。ここに関しては、さらに西日本事務所の付近、九州とか倉敷辺りの新設。

西の工事がすごく増えてきている。もともと、当社は東側の工事、東日本での工事が多い会社ですが、西日本の工事がとても増えてきていますので、その辺りも対応すること。それでいろんなストックの工事を取っていきたいと考えております。

### 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@script.com

## 協業先企業との連携強化



53

ここら辺の提携をそのまま進めていきますというのは、以前と一緒にです。ほかの会社さんとも進めていきたいと考えています。

### サポート

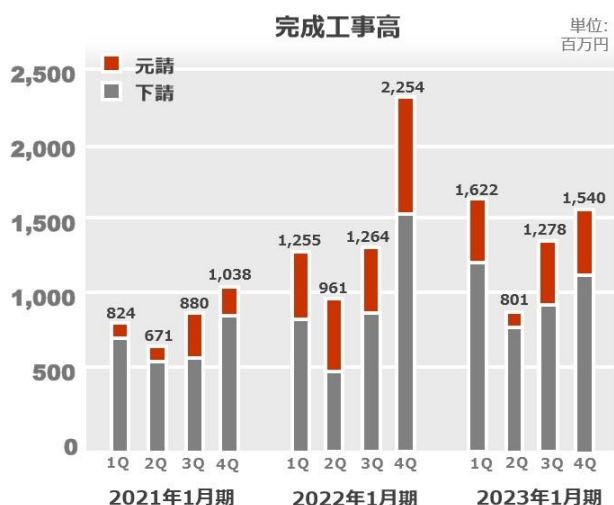
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@script.com

# 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します。営業活動の強化、有資格者の増強を図ります。

## 元請工事を増やすための体制

現在は元請会社からの1次請けの受注割合が高くなっておりま。当社は顧客の工事計画に基づいた計画を提案する立場にあるため、元請工事の施工体制に関する知見がございますが、更なる体制強化のため、資格取得制度の推進、営業サポート人員の増員、人事制度改革を実施してまいります。



Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved.



54

あと元請の拡大も引き続きやっていきます。

## 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@script.com



# 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×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します。



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

56

それと DX。

## サポート

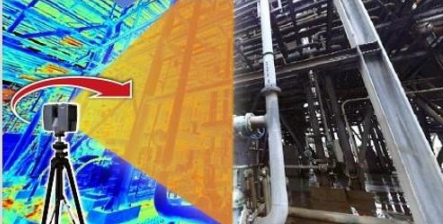
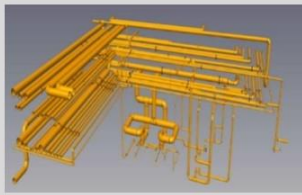

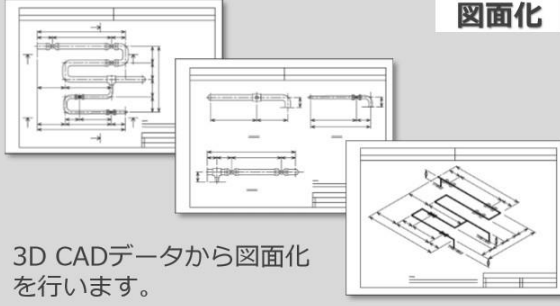
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@script.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally



## 3D計測、モデリング(設計・施工業務の変革)

建設時(30年以上前)の紙データを最新鋭の3Dデータに変換することにより、工程が「見える化」された解体工事を提供してまいります。

1. 3D計測/点群データ化	2. モデリング/図面化
<p data-bbox="443 465 555 495"><b>3D計測</b></p>  <p data-bbox="229 741 751 797">現地にて3Dレーザー計測を行い、点群データを作成します。</p>	<p data-bbox="1198 472 1353 501"><b>モデリング</b></p>  <p data-bbox="1129 533 1366 651">点群データをもとに点群ソフトウェアや3D CADで3Dモデル化を行います。</p>
<p data-bbox="236 831 416 860"><b>点群データ化</b></p>  <p data-bbox="213 891 472 1010">複数箇所から計測した点群データを合成し、ノイズを除去した使いやすいデータにします。</p>	<p data-bbox="1267 719 1358 748"><b>図面化</b></p>  <p data-bbox="820 958 1118 1014">3D CADデータから図面化を行います。</p>



57

DXの3D計測のところ、まずいきますか。

これは前からやっているものですが、3Dレーザー計測、そういう機器を使ってこの左下の点群データというXYZの座標を持った点の集まり、写真ではないんですけどね。これで測量したのと同じ価値のあるものを取ることを中心に事業を展開してきました。子会社の3Dビジュアルと本体でもやっていますけれども、そこでやってきて。

あと、その点群データをモデリングとって、3DCADに落とすと。作る側は3DのCADでやるということはかなり進んでいるんですけども、まだ既存のものは2次元の図面が多いので、それを3Dに落とすと。さらに図面がない場合もあるので、点群データで取って、3Dにモデリングしていくこともずっとやってきました。

### 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@script.com



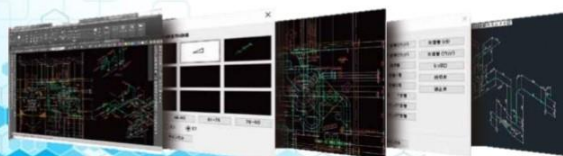


## 配管・プラント設計システム AUSE/V3の拡販

AUTODESK®が提供するAutoCADのアドオンソフト「AUSE(アウゼ)」の更なる機能開発・拡販を行います。

AutoCAD User's System for Engineering

# AUSE / V3



サブスクリプションモデルにより拡販

 **AUTODESK**  
AutoCAD

- 全世界で6億8000万人のユーザー数
- CADソフトの中で最大のコミュニティ

発展するソフトウェア  
AUSEの更なる機能  
改修を行います。

AUTODESK®の提供  
するPLANT 3Dと連携  
強化を行います。

変換ツール機能を  
開発・搭載し、  
他社ソフトウェアとの  
互換性強化を実現  
します。

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

59

これを、今もう少しさらなる発展を遂げさせるために、AUSE というソフトですけれども、子会社の3D ビジュアルという会社が開発して、今さらに機能アップをしているところです。

要は、プラントの設計をするのに非常に役立つソフトです。2次元は、AutodeskさんのAutoCADというソフトがほとんど全てシェアを取っている状態です。そのの上に乗っかって、プラントの設計をするときに役に立つものです。これをどんどん機能拡張させていって、ゆくゆくは3D 関連にも繋げていきたいと思っております。

ここの各案が一つのDXの柱のところですよ。

### 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@script.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

# 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の定期的な検査を効率的に行うため、クレーンレール上を自走し検査を行うロボットを㈱イクシスと共同開発しました。



クレーンレール測定ロボット  
「診レール」

## クレーンレール検査の重要性

### 市場規模

約300億円  
(自社試算)

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ります。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おります。

## 導入のメリット

### 検査 ロボット

- 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
- 検査は短時間であり、空き時間に点検可能

### 従来の 検査方法

- 作業員が天井に上るため、事故の危険あり
- 目視での確認のため、ムラが生じる
- 工場の稼働を止めるため、機会損失が発生



60

次に、クレーンレール検査ロボット。

先ほど研究開発費使いましたと言ったやつです。このクレーンレールが写真にありますとおり、大きな工場の設備の中にあります。これを法定点検と自主点検で、上に登って点検をしなければいけないというのがあります。これも高所作業で非常に危ないんですね。その部分をなんとかできないかと、3D計測をやっている中で気づきまして、こういったロボットを開発しました。

当社のお客様はプラントです。プラントもたくさんこういうクレーンを持っているので、そのままお客さんのそのニーズに合わせて、こういったものをやっていきたいと。さらに、普段の解体ですと、解体工事をやるとき、その設備を解体するときしかお付き合いができないので、もっと普段のメンテナンスであるとか、点検の部分からお付き合いをしていくことで、目的として作っております。

## 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@script.com



## (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)



61

クラッソーネさんとの業務提携ですね。

先ほどお話しさせていただきましたけれども、クラッソーネさんは、IT関連の技術、当初は解体工事のノウハウと。そこをお互い協力して新しいシナジーを生み出していきたいというところですね。

### 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@script.com





### ③ 人事戦略



62

---

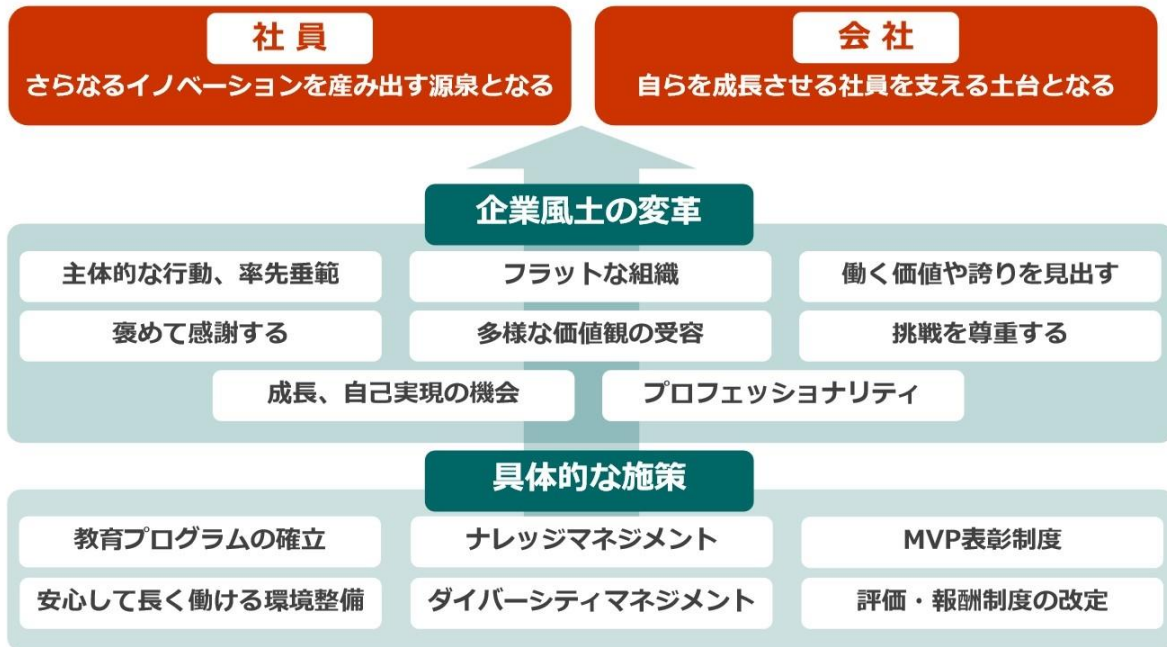
#### サポート

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@script.com



# HRトランスフォーメーション

従業員エンゲージメントの高い企業風土への変革により、さらなるイノベーションを生みだします。



次が、人事戦略と書いていますが、従業員に、やはり当社は人材が財産。どこの会社もおっしゃっていますけれども、普通のほかの解体工事会社は重機をたくさん持ったり、いろんな設備を持っているとかありますけど、当社はもう本当に持たざる経営を推進してきていますので、人材が一番ということですね。もうとにかく、いろんな取り組みを行っていきたくと。

企業風土の改革と書いていますが、過去のを全否定するわけではもちろんないですね。今までもいい部分たくさんありましたので、それをさらに進めてフラットな組織に変えていきたいと思っています。

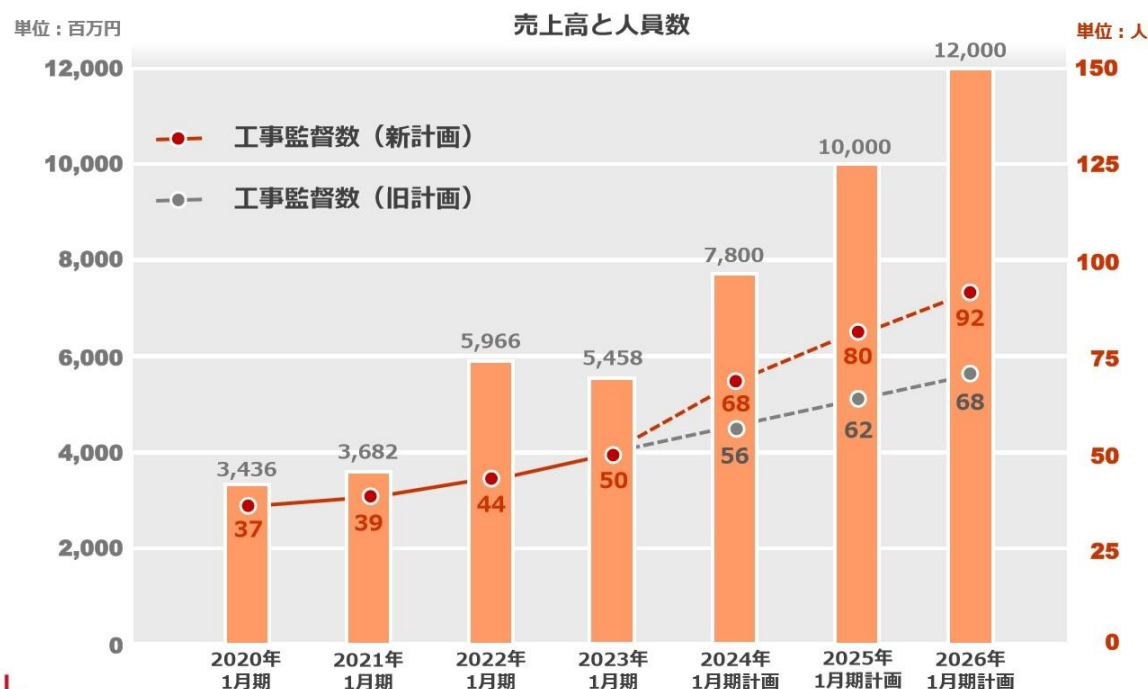
## サポート

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@script.com



## 採用の強化

工事監督の採用を積極的に進め、将来への投資とします。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取り組みます。



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

64

採用の強化については、先ほど説明した内容と同じですね。

そのほか、女性の採用なども進めていく予定です。

### 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@script.com



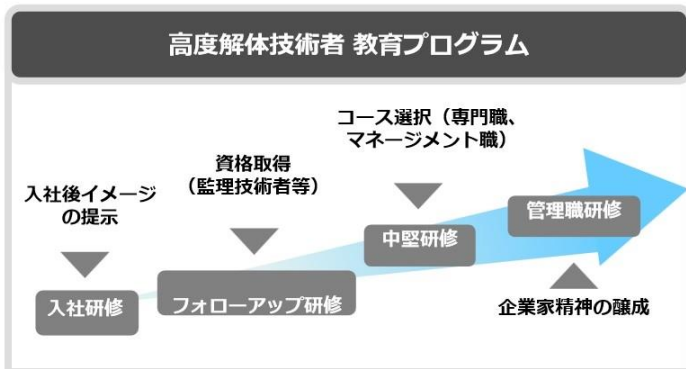
# 教育プログラムの確立

経験豊富な技術者より経験の浅い技術者へ技術継承を図るための制度として、「教育プログラム」を確立します。

**「高度解体技術者 教育プログラム」**

- ・入社研修、OJT研修、フォローアップ研修の見直し
- ・資格取得推進制度の拡充
- ・工事専門職コース、マネージメント職コースの導入
- ・マネージメント研修、リーダーシップ研修の拡充

**個人の働き方を重視した  
人事制度  
を策定、運用**

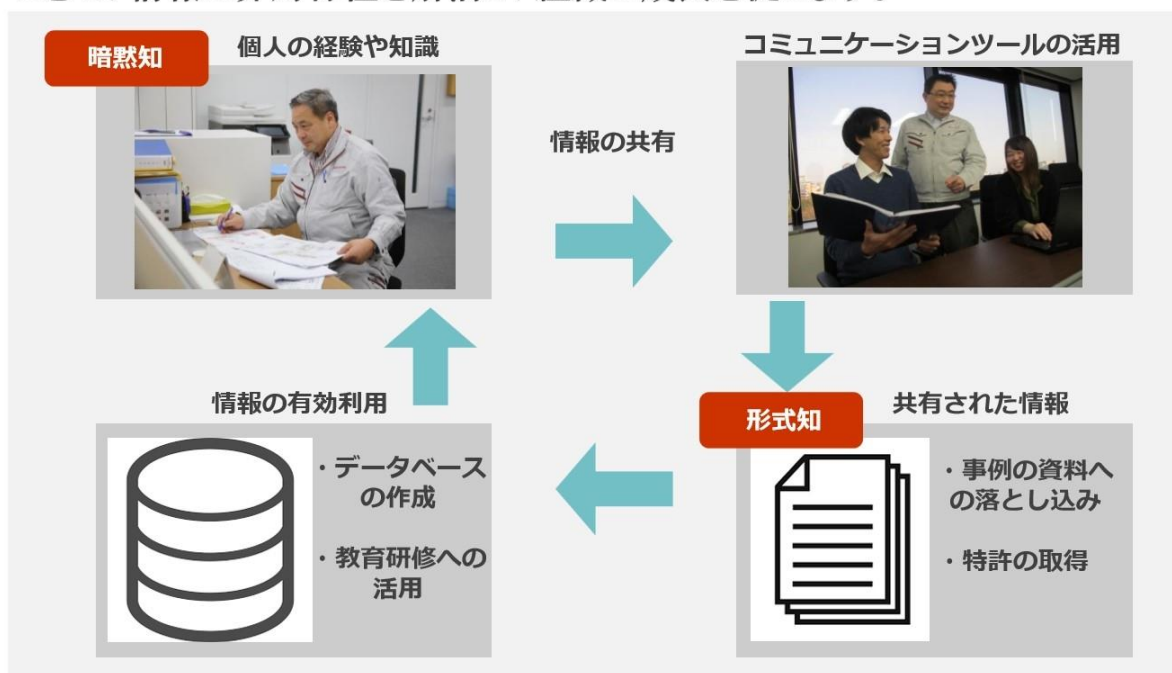


## サポート

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@script.com

# ナレッジマネジメント

社内に偏在する技術・知識を組織の知識として可視化し、効率的に活用することで、情報の非対称性を解消し、組織の成長を促します。



あと、教育関連。次のナレッジマネジメントも合わせてですけれども、当社の解体のノウハウというのが、実は意外と体系化されてない部分があります。

プラントもいろんな種類のプラントがあって、同じ設備は実はないんですね。ケースバイケースで工事をしていることが多いですし、いろんな各設備の工事ができるのが当社の強みですけれども、それが形式化されてないというのがありまして、そこに今、取り組み始めております。

最終的にはデータベースとして共有して、こういうものがないと、たくさん人を雇ってもなかなか教育できないということがあるので、本当に両輪のようにして今、進めているところでございます。

## 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@script.com

## 表彰制度の導入

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します。

表彰対象	頻度	対象者	基準
全社員	毎月 + 年1回	各部署1名(人数の多い部署は数名) + 全社数チーム	企業風土を体現した者 + 優秀な実績を残した者

### 表彰の効果(社員)

- ・働く価値や誇りを見出す
- ・成長、自己実現の機会
- ・主体的な行動
- ・高い目標に挑戦する
- ・イノベーションの創出



### 表彰の効果(会社)

- ・従業員エンゲージメントの向上
- ・フラットな組織への変革
- ・労務リスクの低減
- ・理想的な人物像の周知
- ・収益力の向上

### サポート

## 安心して長く働ける環境整備



68

そのほか、いろいろ表彰制度とか、従業員に長く安心して働ける仕組み、この辺りを取り入れているところがございます。

説明、以上となります。ありがとうございました。

司会：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@script.com





## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、このあとは質疑応答の時間にさせていただきます。

最初にご案内のとおり、最初は会場の皆様からの質疑応答の時間とさせていただきます。

1点申し遅れました。この説明会は、質疑応答部分も含めまして全文を書き起こして公開の予定でございます。従いまして、質問の際に会社名・氏名を名乗った場合は、そのまま公開でございます。もし匿名を希望される場合は、質問の際、お名前をおっしゃらないように、よろしくお願いいたします。

では、最初の方。

**質問者 [Q]**：いつもご丁寧なご説明、ありがとうございます。まず1点目。途中から来たので、もし詳しくご説明されていたら恐縮です。

御社に関しては、創業者の方がお父さんで、息子にきれいにバトンタッチしたなという印象があったのですが、今回、交代されるということで本田社長も、お隣の鈴木さんも、二人三脚でほぼやられていたお三方だったのではないかなという印象を持つんですが。業績がちょっと厳しかったのはあるかもしれませんが、質問としては、なぜこのタイミングでバトンタッチになったのかということと、今後、再登板があるのかをお聞きできればと思います。

**本田 [A]**：ご質問ありがとうございます。そうですね、そこはきちんと説明をそこまでしてないんですけども、気になるころだと思えますし、ご説明いたします。

そもそも、当社は創業者がいて、そこから上場して、上場企業として組織的な経営をして大きくなることを目指してきました。ただ、最初にもちょっと触れたんですけども、やはり市場の伸びに対して、そこまで業績が伸びてないのではないかと。今回、赤字だったというのものもあるんですけども、基本的にどうなんだと。

解体工事会社は、実は50億から100億ぐらいの会社です、大きな会社でも。そういう会社がたくさんあって。これは個人的意見ですけども、結局それぞれオーナー企業で、オーナーの人の目が利く範囲はだいたいそれぐらいの範囲なんですね。ただ、それよりも大きくなるためには、やはり組織的に仕組みを作って活動していくことが重要だろうと。

---

### 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@script.com



もちろんオーナー家でそれをやっていってもいいわけですがけれども、今までできてないのを変えて、もっと組織的に大きくしていくためにはどうしたらいいだろうと、いろいろ話し合った結果、いわゆるオーナー家の色ではなくて、新しい布陣でやっていくということ。あと、経営陣、実は結構、執行メンバー若返ったりもしているんですけども、そういったことになりました。

**質問者 [Q]**：本田社長の代になることで、どこが変わるといことなんですかね、やり方としては。元請になる形を進めて、収益性とか自分たちでコントロールできる範囲を増やしていかれるのは以前からの大方針で、受注もあるので、それをうまくコスト高の中で回せるようにするというお話に聞こえたのですけれども。何が変わるのかなと、正直よく分からなかったんですけど。

**本田 [A]**：すごく基本的なところですけども、普通に、いわゆる権限委譲と後方支援でという感じですね。一番は、権限委譲をどんどん進めていって組織的に、例えば地方事務所、こっちに地方事務所で採用したり、いろいろ受注をしたりする権限を持たせて、いわゆる利益センターとして作っていくと。そういうものをどんどん広げていくと。組織も本社の部隊もそういう形で。やはり管理の幅があるので、その部分を組織的にと言っているのは、そういう権限委譲をどんどん進めて、組織が大きくなるようにするというのを申し上げました。

**司会 [M]**：ほかにご質問よろしいでしょうか。それでは、会場でのご質問ないようでございますので、オンラインで参加の皆様からの質疑応答に移らせていただきたいと思います。オンラインで参加の皆様、ご質問いかがでございますでしょうか。

今のところ、オンラインでの質問、まだ届いてないようでございます。本田社長、追加でご説明するようなこといかがでございますでしょうか。

**本田 [M]**：会場の皆様、なにかご質問、なんでも。

**司会 [M]**：今、手が挙がりました。こちらのご質問、どうぞ。

**質問者 [Q]**：先ほど 12 ページと 14 ページのところで、営業利益の増減要因で、販管費の増加は分かったのですけれども、この右側の 12 ページの原価増加要因は解体の場合どんなものが原価増加要因になっていて、プラス、今期の業績予想の見通しでは、この原価増加要因はどうなる想定をされているのでしょうか。

**本田 [A]**：原価増加要因と書いていますけれども、いわゆる低利益率工事を取ってしまったので、原価が増えている形になるんですね。高利益率の工事だと、原価が改善されてプラスに影響する。

**池田 [A]**：補足させていただきますと、原価が増えたから低減したということではなくて、本来、仮に 5 億の工事があって 20%の利益がございますと、1 億の利益が出ろうかと思えますけども、そ

---

## 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@script.com



うなると4億の原価になります。これが赤字工事になりますと、その4億かかる原価が、例えば5億の工事で1億マイナスしましたと言いますと、原価が6億になります。こういったことで、前期、失注したこともありまして、際どい見積もりを入れて低利益工事、一部赤字の工事を取ったことによって、結果的に営業利益に与える影響から見ると、原価が増えてしまったということがございます。

ということは、補足しますと、例えば人件費の高騰だとか原材料価格の高騰で原価が増えたということではなくて、本来取れるべき工事の原価が適切にコントロールできずに、原価がちょっとオーバーしてしまったということになるかと思えます。

**質問者 [Q] :** その場合、前期の受注高が過去最高の70億ですよね。今期の売上の原価率なり営業利益率みたいなものは、もうある程度読めている部分があって、24年1月期の営業利益率は、二つ前の22年1月期の営業利益率よりはまだ2ポイントぐらい低いんですけども、ここはやはりまだ低採算の受注をしてしまった工事の売上が今期も立つので、収益がまだ戻らないということですか。

**本田 [A] :** いえ、そういうことではないです。営業利益率で見ると、まだ低いではないかと思えるかもしれませんが、そこは研究開発とか採用関連に費用を使うからでございます。粗利ベース、売上総利益ベースは上がっていきます。

先ほどの説明の中で少し漏れていたのは、当社の原価はほとんど外注費が多いです。それも結局、人件費関連に結びつくところも多いです。だから、資源高とかはあまり関係ないというのはそういうところですね。もちろん人件費の高騰みたいなのは関係している部分ありますけれども、外注費がほとんど占めています。

目安としては、粗利が20%、普通の工事の場合ですね。元請ではない場合。元請の場合は30%ぐらいが目安と考えています。

**質問者 [Q] :** つまり今期については、さっきからおっしゃっていた、下請20%、元請はプラス10%、30%、ここにたぶん戻るであろうという1年であると。

**本田 [A] :** そうですね。はい。

**質問者 [M] :** 分かりました。

**司会 [M] :** ありがとうございます。オンラインでのご質問ないようでございますので、今、会場からご質問ありましたので、お願いしました。ほかはよろしいでしょうかね、会場の皆様。はい、どうぞ。

---

## 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@script.com



**質問者 [Q]**：人員計画のところですか。人材費用も結構、高くなっているところではあるんですけども、矢澤さんを子会社化したとか、あとクラッソーネさんと資本提携したみたいなところで、この子会社化とか、資本出資といったところを、今後どういう分野でどう活用していく予定かを、可能な範囲で教えていただければと思います。

**本田 [A]**：ありがとうございます。株式会社矢澤に関しましては、アスベスト対策工事を行っている会社です。こちらの会社、監督の会社ではないんですけども、いわゆる職長さんとかがたくさんいるのと、営業計画みたいなのを立てる会社です。

ただ、この会社も実は持たざる経営みたいな部分があります。実際のアスベストを剥ぐような作業をする人たちではなくて、アスベストをいかに飛散させないように、例えば風圧の圧力とかを変えて、大型のビルとかですと複数の場所で工事を行っているので、それを飛散させないようにして計画を立てて工事をするということに強みを持っています。

それを実行する職長さんがいるということですね。だから監督さんではないんですけども、人で勝負しているのは実は同じようなところがある会社です。知識とか経験、ノウハウみたいなものをすごく活かしている会社。

じゃあ当社の人間と相互で動くかということ、もちろん微妙に違う、強みとか求められる資格等は違うんですが、ただ今、少し人員を異動させたり、交換とかそういう形。今後はそっちを見て、ベステラを見て、両方交換しながら相乗効果で上げていくこともあるとは考えています。

それと、クラッソーネさんは、だいぶもう工事の種類として、工事ではないというか。プラットフォームのような、もともと見積の比較サイトみたいのをやられていて、そこからどんどん発展して、今だとAIでそういう見積もりが、一般的にこれぐらいの見積もりになりますというのを一軒家とかで多くやられている会社さんです。

ただ、あまり言えない部分が多いんですけど、実はいろいろ当社がやっている工事でも、そのプラットフォームを活かしてという部分は、考えるところがたくさんあります。いろいろ今、アイデアを出し合いながら、お互いお話をしているところです。

**質問者 [M]**：ありがとうございます。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。それでは、会場での質問はここまでとさせていただきます。オンラインからの質問が入りましたので、お願いをいたします。社長さん、よろしゅうございましょうか。読み上げます。

---

## 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@script.com



外注先の会社では、特許工事の共有など、売上拡大するためにスムーズに取り組めるのでしょうか。こういうご質問が入っております。

**本田 [A]**：外注先協力会社様は、十分足りています。ゼネコンさんとか造る側では、協力会社の確保がすごく大変だと言っているところがありますけれども、当社は、いろいろずっと長くお付き合いしている会社さんが全国各地にあります。

すごく広くお付き合いさせていただいていますので、当社の動員力みたいなものも強みだと思っています。今回、当社の中での強みとは一体なんなのだろうというのを再整理したんですけれども、動員力は一つの強みであって、結論としては十分に確保できているというところです。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。なお、オンラインから参加の皆様、もしご質問がございましたら、当社 IR 担当まで遠慮なくご質問くださいますようお願いいたします。

もうひとつ方、同じ方からですね。申し上げます。

中計の DX 売上の内訳として、具体的にはどのような内訳でしょうかという質問でございます。

**本田 [A]**：DX の内訳は、ちょっと公表してないところがあるんですが、先ほど申し上げた内容、既存のいわゆるプラントとかの設備を 3D で計測して、それをモデリングする。あと、そのほか設計みたいなのですね。3DCAD を使って設計をするとか、そういった仕事も従来どおりあります。

その部分と、AUSE の販売。今 DX プラント 3 億 4,700 万と申し上げたのは、今、計測とか 3D に関する設計で売上げている部分です。がっと伸びているプラスアルファの部分は、そのソフト、AUSE の拡販。これ今ほとんど入っていないのでその部分。それとクレーン計測も今まったく入っていないのでその部分。この二つで増加をさせていくというところでございます。

**司会 [M]**：オンラインで質問の方、よろしいでしょうか。それでは、終了予定時間参りましたので、以上をもちまして、本日の決算説明会、終了させていただきます。

本田様、会社の皆様方、ご説明ありがとうございました。

**本田 [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：またご参加の皆様、本日はお忙しい中、ご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

---

### 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@script.com





1. 音声不明瞭な箇所については[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@script.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@script.com