

	ベステラ株式会社(1433)
	

吉野 炳樹 社長

企業情報

市場	東証1部
業種	建設業
代表者	吉野 炳樹
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
1,450 円	8,484,700 株		12,302 百万円	5.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
16.00 円	1.1%	43.76 円	33.1 倍	315.08 円	4.6 倍

*株価は9/21終値。発行済株式数、DPS、EPSは2022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	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2018年1月(実)	4,496	386	373	263	31.69	15.00
2019年1月(実)	4,927	497	495	621	75.25	15.00
2020年1月(実)	3,436	93	97	59	7.29	16.00
2021年1月(実)	3,682	124	212	142	17.33	16.00
2022年1月(予)	5,600	450	518	360	43.76	16.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。2018年1月期は非連結。19年1月期以降時は連結。

ベステラ(株)の2022年1月期第2四半期決算概要と2022年1月期業績見通し、中期経営計画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. 2022 年 1 月期第 2 四半期決算概要](#)

[3. 2022 年 1 月期業績予想](#)

[4. 中期経営計画 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

- 22/1 期第 2 四半期の売上高は前年同期比 42.7%増の 23 億 35 百万円。大型の進行基準工事が順調に進捗。コロナ禍による工事中断や大幅な工期遅延はなく、また、工事に携わる人員の感染対策・感染時の早期封じ込めを最大限に実施したうえで工事を施工している。ただ、営業活動への影響は一定程度あると認識しており、着工前の工事については、受注・計画から着工に至るまでの段階で、業務に支障が生じ工事着工が後ろ倒しになるケースも発生している。
- 営業利益は同 1,312.2%増の 1 億 61 百万円。増収効果、原価率の改善、スクラップ相場の高騰による利益の押し上げなどにより、コロナ禍における社員の奮闘に報いるための特別賞与の支給などを含めた販管費の増加を吸収し、大幅な増益となった。四半期ベースでは、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ため、第 2 四半期(5-7 月)の営業利益は、36 百万円の損失。経常利益は同 1,441.2%増の 2 億 73 百万円。リバーホールディングス社の持分法適用関連会社化に伴う持分法投資利益 1 億 14 百万円を計上した。
- 22/1 期の通期業績予想に変更は無い。売上高は前期比 52.1%増の 56 億円、営業利益は同 261.4%増の 4 億 50 百万円の予想。プラント解体業界の旺盛な需要を受け大幅な増収増益を予想。売上高は過去最高を更新する見込み。リバーホールディングス社の経営統合に伴う株式移転により、新株式時価とベストテラの保有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る。年間配当は、前期と同じく中間 6 円/株、期末 10 円/株の計 16 円/株を予定している。予想配当性向は 36.6%。
- 大幅な業績回復を見込む今期、第 1 四半期(2-4 月)、第 2 四半期(5-7 月)ともに大幅な増収となった。利益についても、第 2 四半期(5-7 月)は営業損失となったが、従業員への特別賞与支給、風力発電設備の解体工法開発費用計上といった一時的な要因による部分も大きく、また、受注残高も堅調に積み上げており、回復トレンドに変化はないようだ。売上・利益ともに下期のウェイトの高い今期、第 3 四半期以降も売上・利益を伸ばさせていくことができるかを注目していきたい。また、中期的な持続的成長のために不可欠な工事監督数についても今期予定の 43 名確保(上期末で 40 名)が達成できるのかも重要なポイントとなろう。

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、工事中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)の連結子会社 2 社。

社名の「ベストテラ(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。

【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、下記の行動規範を掲げている。

【長期ビジョン(目指す姿)】

- ・ 日本のプラント解体リーダー
- ・ 世界へのプラント解体技術提案書

1-1 事業の特徴

プラント解体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。21/1 期はプラント解体事業が売上全体の 92.7%を占めた。

プラント解体事業

プラント解体事業では、製鉄・電力・ガス・石油等あらゆるプラントの解体工事を展開している。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。

※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。プラント解体工事はスクラップなど有価物の引き取りがあるプラント解体工事は工事の収益が最終のスクラップ売却時まで確定しないため、同社においては、請負金額 50 百万円超、工事期間 3 ヶ月超の大型工事について、18/1 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 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。

1-2 強み - 優良な顧客基盤、豊富な工事実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、豊富な工事実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。

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、競合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2017年末で2,225基を数え、毎年約90基のペースで増加している。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、「基礎部を活用した塔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。

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、躯体の一時的診断に役立つ。
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) として作成する事もできる。
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。

1-3 ROE 分析

	18/1 期	19/1 期	20/1 期	21/1 期
ROE(%)	11.7	23.8	2.3	5.6
売上高当期純利益率(%)	5.87	12.62	1.75	3.87
総資産回転率(回)	1.11	1.08	0.72	0.67
レバレッジ(倍)	1.80	1.75	1.85	2.14

前々期、前期と低迷したが、「中期経営計画 2025」(後述)では「2026 年 1 月期 ROE13%」を目標としている。

2. 2022 年 1 月期第 2 四半期決算概要

2-1 連結決算

	21/1 期 2Q	構成比	22/1 期 2Q	構成比	前年同期比
売上高	1,636	100.0%	2,335	100.0%	+42.7%
売上総利益	303	18.5%	505	21.7%	+66.9%
販管費	291	17.8%	344	14.7%	+18.1%
営業利益	11	0.7%	161	6.9%	+1,312.2%
経常利益	17	1.1%	273	11.7%	+1,441.2%
四半期純利益	6	0.4%	220	9.4%	+3,394.8%

* 単位:百万円

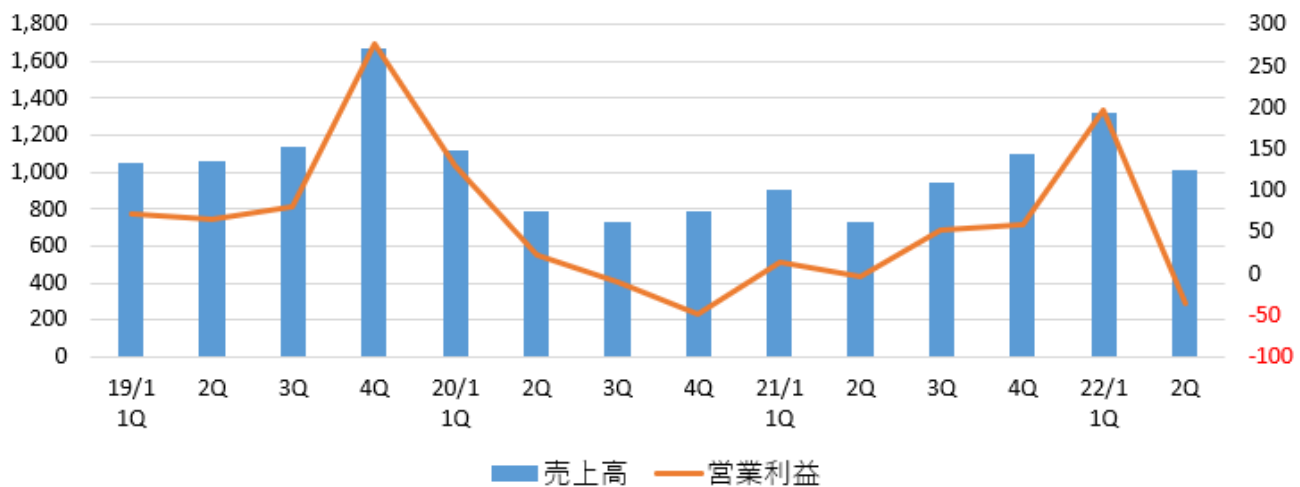
大幅な増収増益

売上高は前年同期比 42.7%増の 23 億 35 百万円。大型の進行基準工事が順調に進捗。コロナ禍による工事中断や大幅な工期遅延はなく、また、工事に携わる人員の感染対策・感染時の早期封じ込めを最大限に実施したうえで工事を施工している。ただ、営業活動への影響は一定程度あると認識しており、着工前の工事については、受注・計画から着工に至るまでの段階で、業務に支障が生じ工事着工が後ろ倒しになるケースも発生している。

営業利益は同 1,312.2%増の 1 億 61 百万円。増収効果、原価率の改善、スクラップ相場の高騰による利益の押し上げなどにより、コロナ禍における社員の奮闘に報いるための特別賞与の支給などを含めた販管費の増加を吸収し、大幅な増益となった。四半期ベースでは、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ため、第 2 四半期(5-7 月)の営業利益は、36 百万円の損失。

経常利益は同 1,441.2%増の 2 億 73 百万円。リバーホールディングス社の持分法適用関連会社化に伴う持分法投資利益 1 億 14 百万円を計上した。

売上高・営業利益の推移（単位：百万円）



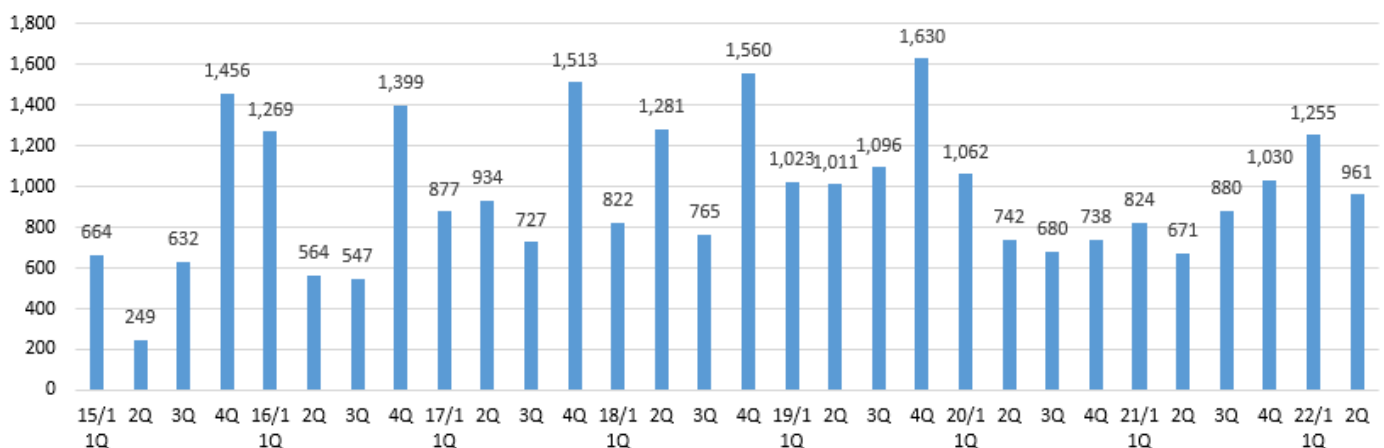
完成工事高(概算値)

	21/1 期 2Q	構成比	22/1 期 2Q	構成比	前年同期比
電力	451	14%	649	19%	+44%
製鉄	1,644	51%	751	22%	-54%
石油・石化	838	26%	1,400	41%	+67%
ガス	32	1%	102	3%	+218%
3D	129	4%	102	3%	-21%
環境	-	-	341	10%	-
その他	129	4%	68	2%	-47%
完成工事高	3,224	100%	3,414	100%	+6%

* 単位:百万円

元請工事での受注拡大により化学業界の構成比が上昇。また、従来「その他」の項目に含めていた「環境対策工事(ダイオキシン、アスベスト、土壌汚染等)」を新たな構成区分として表示することとした。

完成工事高の推移（単位：百万円）



顧客(施主)の設備投資計画に応じた季節性があり第2四半期(5-7月)は第1四半期を下回る傾向がある。今期も例年通り、下期に完成工事高の増加を予定している。

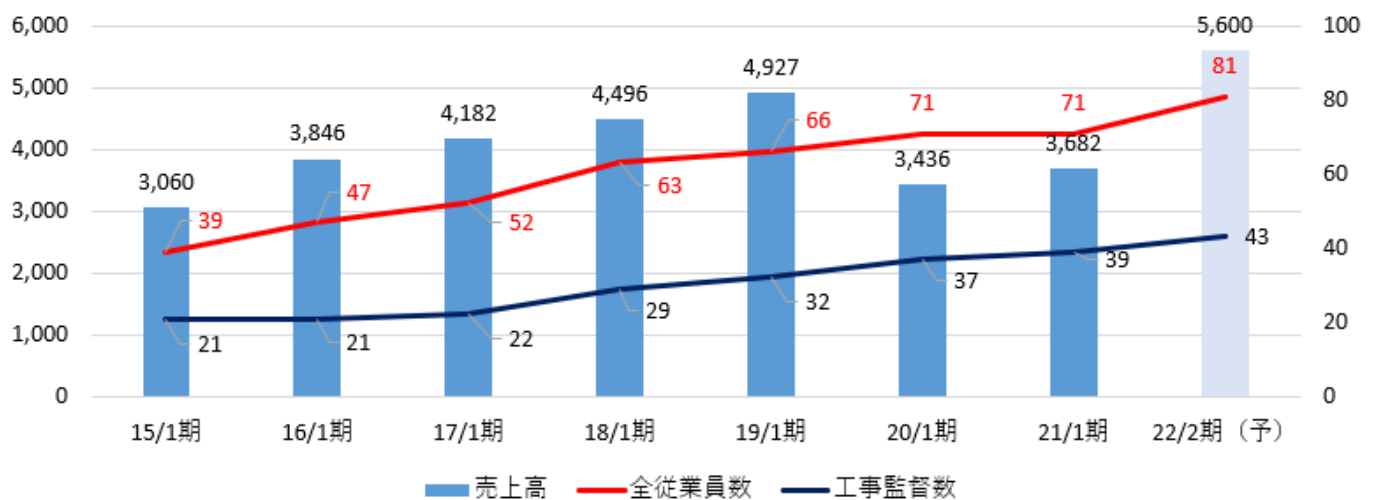
販管費の内訳

	21/1期2Q	対売上比	22/1期2Q	対売上比	前年同期比	主な増減要因
人件費	161	9.8%	215	9.2%	+33.4%	賞与増、人員増
研究開発費	0	0.0%	8	0.3%	-	風車新工法開発費用
支払手数料・報酬	30	1.8%	29	1.2%	-0.5%	-
採用費	11	0.7%	8	0.3%	-20.0%	広告媒体、紹介手数料
広告宣伝費	2	0.1%	1	0.0%	-40.7%	-
その他	86	5.3%	79	3.4%	-7.6%	-
販管費合計	291	17.8%	344	14.7%	+18.1%	-

* 単位:百万円

中期経営計画達成のための戦略的な投資を進め、当初想定通り推移する見込み。

売上高と人員の推移 (単位:百万円、人)



持続的成長のためには元請受注に注力する必要があり、工事監督の増員が不可欠なため、継続的に採用に取り組んでいる。工事監督数は、第2四半期末で40名となっている。

2-2 受注高・受注残高

	21/1期2Q	22/1期2Q	前年同期比
期首受注残高	1,046	2,545	+143.1%
受注工事高	2,746	2,128	-22.5%
完成工事高	1,495	2,217	+48.3%
期末受注残高	2,298	2,456	+6.9%

* 単位:百万円

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、堅調に推移している。下期も好調と見ている。

受注残高(概算値)

	21/1 期 2Q	構成比	22/1 期 2Q	構成比	前年同期比
電力	919	40%	688	28%	-25%
製鉄	253	11%	516	21%	+104%
石油・石化	942	41%	860	35%	-9%
ガス	69	3%	-	-	-
環境	-	-	221	9%	-
その他	115	5%	172	7%	+50%
受注残高	2,298	100%	2,456	100%	+7%

* 単位:百万円

企業再編や設備の老朽化進行などによる撤去や改修需要が顕在化している製鉄が大きく伸長。営業活動を注力する化学プラントの比率は高いものの特定の業界に偏ることのない構成比となっている。

「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いる。

2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	21 年 1 月	21 年 7 月		21 年 1 月	21 年 7 月
現預金	1,367	1,780	仕入債務	558	676
受取手形・完成工事未収入金等	1,392	1,328	借入金	2,519	2,398
流動資産	2,948	3,389	負債	3,435	3,636
投資その他	2,765	2,883	純資産	2,595	2,954
固定資産	3,082	3,202	負債・純資産合計	6,030	6,591

* 単位:百万円

現預金および投資その他の資産の増加などで総資産は前期末比 5 億 60 百万円増加し 65 億 91 百万円。

仕入債務の増加などから、負債合計は同 2 億円増加の 36 億 36 百万円。

利益剰余金の増加などで純資産は同 3 億 59 百万円増加の 29 億 54 百万円。

自己資本比率は前期末から 1.5 ポイント上昇し 44.5%となった。

キャッシュ・フロー(CF)

	21/1 期 2Q	22/1 期 2Q	前年同期比
営業キャッシュ・フロー(A)	-236	365	+601
投資キャッシュ・フロー(B)	-50	-12	+38
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-286	353	+640
財務キャッシュ・フロー	809	60	-749
現金及び現金同等物期末残高	1,461	1,780	+319

* 単位:百万円

税金等調整前四半期純利益の増加で営業 CF 及びフリーCF はプラスに転じた。

キャッシュポジションは上昇した。

2-4 トピックス

(1)新市場区分「プライム市場」の選択を申請

21 年 9 月 9 日、株式会社東京証券取引所へ 2022 年 4 月に移行が予定されている新市場区分として「プライム市場」を選択することを申請した。

21 年 7 月に東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定によれば、「流通株式数」「流通株式比率」「売買代金」の各項目についてはプライム市場の上場維持基準を充たしている一方で、「流通株式時価総額」の項目については基準を充たしていないという結果であった。

ただ、新市場区分の上場維持基準においては、上場企業が選択先の市場区分の上場維持基準に適合していない場合は、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出・開示することで、当面の間、経過措置が適用されることが示されている。

これを受け、同社は 2021 年 9 月から 12 月の間に「新市場区分の上場維持基準への適合に向けた計画書」を提出・開示し、経過措置の適用を受けるとともに、「プライム市場」への移行に向けて、「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を活用した新株予約権増資」「コーポレート・ガバナンスの強化と充実」などに取り組んでいく。

(2) 持分法投資損益の計上

前述のように、持分法適用関連会社であるリバーホールディングス社にかかる持分法投資損益を今第 2 四半期に計上した。リバーホールディングス社は 2021 年 10 月 1 日にタケエイ社との経営統合により共同持株会社「TRE ホールディングス」を設立する予定で、統合後、ベステラは TRE ホールディングスの株主となるため、リバーホールディングス社は持分法適用関連会社から外れることとなる。

今第 3 四半期まで持分法投資損益を計上する見込み。また、株式交付効力発生後の第 3 四半期連結累計期間において、特別利益の発生を見込んでいる。発生額は、連結決算上必要な調整を精査したうえで、効力発生後に経過開示する。

(3) 柔道家井上康生氏がアンバサダーに就任

柔道家である井上康生氏をアンバサダーとして迎えることとした。

井上氏が柔道を通して体現してきたものと、同社が掲げる理念とは重なる部分が多く、同社が目指す企業イメージと合致したため、アンバサダーへの就任を依頼したところ快諾を得て就任が実現した。

井上氏は 2000 年シドニー五輪 100kg 級金メダルリスト。

2012 年 11 月に全日本柔道男子監督に就任し、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した。昨今は特定非営利活動法人 JUDOs (<https://judos.jp/>) による柔道を通じた社会貢献にも大きく尽力している。

3. 2022 年 1 月期業績予想

3-1 通期連結業績予想

	21/1 期 実績	構成比	22/1 期 予想	構成比	前期比
売上高	3,682	100.0%	5,600	100.0%	+52.1%
営業利益	124	3.4%	450	8.0%	+261.4%
経常利益	212	5.8%	518	9.3%	+143.4%
当期純利益	142	3.9%	360	6.4%	+152.5%

* 単位:百万円

業績予想に変更無し。大幅な回復を予想。売上高は過去最高を更新する見込み。

業績予想に変更は無い。売上高は前期比 52.1%増の 56 億円、営業利益は同 261.4%増の 4 億 50 百万円の予想。

プラント解体業界の旺盛な需要を受け大幅な増収増益を予想。売上高は過去最高を更新する見込み。

前述のように、リバーホールディングス社の経営統合に伴う株式移転により、新株式時価とベステラの保有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る。

年間配当は、前期と同じく中間 6 円/株、期末 10 円/株の計 16 円/株を予定している。予想配当性向は 36.6%。

4. 中期経営計画 2025

(前回レポートより再掲)

21 年 3 月、今期をスタートとした 5 年間の「中期経営計画 2025」(22 年 1 月期～26 年 1 月期)を発表した。

(1) 外部環境

① 解体市場の拡大

日本では今後 30 年間で建設後 50 年以上経過する施設の割合が加速的に増加する。

プラントも同様に 1960 年代の高度成長期以降に建設された設備が急速に老朽化し、さらに、経済的陳腐化、企業の再編、海外移転等により、解体・更新が増加することが見込まれ、日本の解体市場は今後も加速的に拡大すると推測される。

同社では解体市場規模は約 1 兆円と試算している。

また、2050 年を期限としたカーボンニュートラル宣言に基づく「脱炭素化に向けた設備の廃止措置」や、温室効果ガス胚珠削減を主眼とする「第 5 次エネルギー基本計画」の閣議決定に見られるように、政府も高効率化に向けたプラント業界の再編や再構築を推進しており、政策面からも発電所を始めとした様々な設備の刷新や解体が増加することが予想される。

② プラント業界動向

各業界の動向、市場規模について同社は以下のように考えている。

業界	市場規模	動向など
電力	約 13 兆円	石炭火力発電所の削減、原発は 24 基の廃炉が決定、などエネルギーミックスの実現に向けた総合的な見直しが課題となっている。
製鉄	約 2 兆円	企業再編、老朽化が進み、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	約 8 兆円	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、国際競争の観点から設備の高度化や再編等が進む。
その他製造業	約 20 兆円 + α	各種製造業は、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。

(2) 中期経営計画 2025

① 目指す姿・長期ビジョン

同社は「日本のプラント解体リーダー」とともに、その技術やノウハウをベースに「世界へのプラント解体技術提案者」としてグローバル市場での活躍を目指している。

この目標達成のための経営基盤が「ベステラ ESG 経営」であり、具体的には「技術特許戦略」「販売戦略」「施工管理体制の強化」「DX の推進」「マネジメント戦略」という 5 つの戦略を推進していく。

② ベステラ ESG 経営と SDGs

◎ ベステラ ESG 経営

「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で、社会的サステナビリティへの貢献と利益ある成長の両立を実現するのが「ベステラ ESG 経営」であり、競争優位性を実現する同社独自のビジネスモデルでもある。

企業理念に基づいた「ベステラの SDGs」「非財務的な戦略・取り組みの強化」「長期的視点による成長モデルの構築」という施策・方針を土台に、以下 5 点に注力する。

人材	働き甲斐と個々の成長の追求
安全	独自の技術で安全文化を創造する
研究開発	地球に和した革新的工法の開発
再資源化	静脈産業強化による高度環境循環の構築
ガバナンス	透明性とリスク管理の徹底

◎ベストテラの SDGs

地球環境への貢献のために、SDGsの全 17 ゴールを掲げその達成を目指している。

1	革新的な解体技術の提供により地球環境に貢献します。	<p>①老朽化した社会インフラに対して革新的な解体技術を提供します。</p> <p>②低炭素社会に向けて、安心・安全な解体技術を提供し、地球環境に貢献します。</p> <p>③3D技術の活用により、解体のプロとして高い解体技術を提供します。</p>	
2	働きがいのある職場環境を整備します。	<p>①社員一人ひとりが未来にやりがいと誇りを持てる会社を目指します。</p> <p>②多様性を尊重し、公平な環境の充実に努めます。</p> <p>③能力を最大限発揮できる平等な教育環境の整備を進めます。</p>	
3-1	高度循環型社会を実現し、持続可能な社会の構築に貢献します。	<p>①有害物、汚染物質の適切な廃棄、無害化技術を提供します。</p> <p>②高付加価値の循環ビジネスを構築し、高いレベルの生産性向上を目指します。</p> <p>③地域社会との共存による、未来の地域環境の発展に寄与します。</p>	
3-2	持続可能(高度循環型)社会構築に向けたパートナーシップを構築します。	<p>①あらゆる垣根を越えた高い目標の未来型パートナーシップ構築を目指します。</p> <p>②公平、公正な企業間パートナーシップの推進を目指します。</p> <p>③高度循環型社会に新たな技術、知識、知見を提供し目標達成を目指します</p>	

③戦略

「技術特許戦略」「販売戦略」「施工管理体制の強化」「DXの推進」「マネジメント戦略」、5つの経営戦略の概要は以下の通り。

③-1 技術特許戦略

これまでもタンク、ボイラ、煙突などで数多くの特許を取得してきたが、今後も、風車、風力発電など需要拡大が見込まれる分野で競争力のある特許工法を取得し、独自の解体方法を提案し、実用化に繋げていく。

発電用風車需要は世界的に年間 20%程度成長している一方で、使用期限や経済的陳腐化により解体需要の増加も見込まれている。

こうした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「マトリョーシカ工法」「タワークレーン工法」「転倒工法」を特許として開発した。

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、各現場から出たアイデアをもとに工法として形にする体制を整えている。現在秋田県で実証実験を行っている。

参考:特許工法動画

<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



(同社資料より)

また、各種プラント設備では有害物質を取り扱うため、土壌汚染が課題となっており、土壌汚染対策法の改正により 2019 年 4 月以降は 900 m³以上(改正前は 3,000 m³以上)の土地の形質変更時に土壌調査が必要となった。こうしたニーズの増加にも対応していく。

③-2 販売戦略

具体的には「元請案件の受注拡大」「コーポレートブランディングの強化」「連携強化」「拠点の拡充」に取り組む。

◎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。

同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を有しているが、更なる体制強化のため、監理技術者資格者などの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する。

◎コーポレートブランディングの強化

ブランド力向上のため、広告ツールを充実させ、各種メディア等を通じて、各ステークホルダーに統一メッセージを発信して効果的なコーポレートブランディングを図る。

◎連携強化

様々な連携強化に取り組む。

* グループ企業との連携強化

人材サービス、3D 計測サービスを子会社を通じて提供しているが、よりグループ間の連携を強化し、グループ営業としてサービスを提供することで事業シナジーを追求する。

* 協業先企業との連携強化

原発の廃炉について、連携を強化する。

ベストテラがプラットフォームとなり、株式会社日立プラントコンストラクション(2018 年 7 月業務提携)、第一カッター興業株式会社(2018 年 9 月業務提携)、リバーホールディングス株式会社(2019 年 9 月業務提携)を中心とした提携先が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を構築する。

日本には現在 19 ヶ所 60 基の原子炉があるが、内 24 基はすでに廃炉が決定している。今後も新規規制基準適合性の審査が進み、廃炉ビジネスが拡大すると推測している。実績、引き合いは着実に増加しているということだ。

* リバーHD 社との連携強化

持分法適用関連会社であるリバーホールディングス株式会社との連携をさらに強化する。

ベストテラは動脈産業「電力・製鉄・石油化学等」と静脈産業「スクラップ・産業廃棄物等」の中間に位置する事業「解体工事業」を主な事業としており、リバーホールディングスグループは静脈産業「スクラップ・産業廃棄物等」の中間処理を主な事業としている。今後、マーケットの拡大が予想される社会インフラの老朽化への対応も含めて、両社は動脈産業と静脈産業を連携させる役割を果たし、高度循環型社会において欠かすことの出来ないポジショニングを新たに構築する。

* リバーホールディングス株式会社は 2021 年 10 月 1 日付で株式会社タケエイと経営統合し、共同持株会社「TRE ホールディングス」を設立する予定。

◎拠点の拡充

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・リング皮むき工法・PCB処理工事等)の受注拡大のため、工事量の多い九州、鹿嶋等の工業地帯や仙台などでの新たな事業拠点の設置を検討する。

③-3 施工管理体制の強化

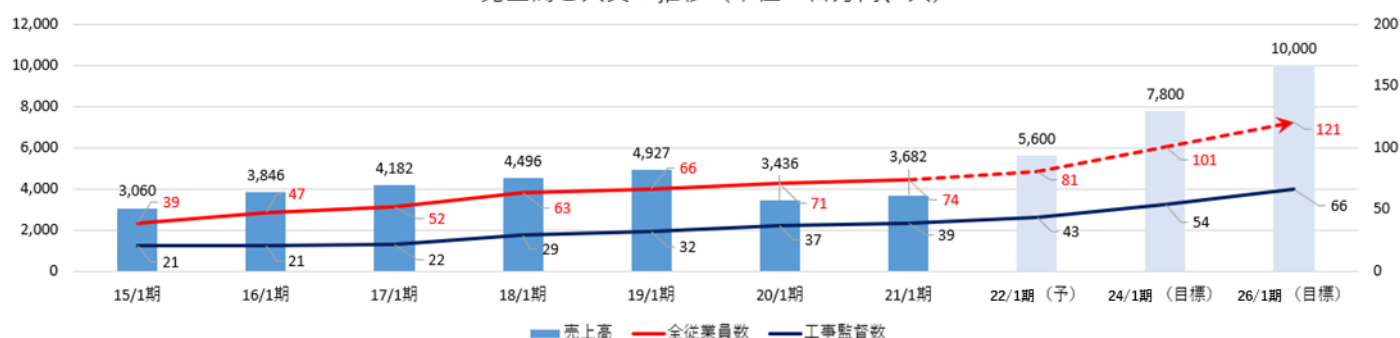
* 調達システムの強化

従来は、機動的な管理を行うため、各現場で工事の外注等を行っていたが、会社規模の拡大に伴い、新設の本社調達室において原価管理システムを導入。工事の外注等を一括して行うことで調達コストの最適化を図る。

* 人員計画

解体工事の施工管理に特化しており、全ての工事に監督を配置しなければならない。持続的成長のためには工事監督増員が不可欠であるため、全社を挙げて採用活動に取り組んでいく。

売上高と人員の推移 (単位：百万円、人)



* 人材育成システムの構築

慢性的な人手不足に対応するために「高度解体技術者育成プログラム」を確立し、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。

「高度解体技術者育成プログラム」

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「育成プログラム」を推進する。

また、工事監督の育成プログラムである「工事専門職コース、マネジメント職コースの導入」「資格取得推進制度の拡充」を行うことで、個人の働き方を重視した人事制度を策定、運用を図る。

* 協力会社との連携強化

実際の解体工事は、外注先である協力会社が行い、ベステラは主に現場の監督・施工管理を行っている。協力会社はベステラの工事の根幹を担う技術者集団であるため、連携を更に強化することで工事品質の向上を図る。

年間で百数十社の協力会社と取引があり、その内訳は、解体工事会社、重機や備品等のリース・レンタル会社、スクラップや産業廃棄物の処理会社など多岐にわたる。全国の協力会社の中でも、ベステラの工事に欠かせない技術を保有する中核となる会社は 30 社程度であり、遠方の現場の場合にも工事を発注している。

ベステラの立案した工事計画により、解体プロセスが最適化され、高い利益率を実現しているほか、ベステラの支払いサイトが約 35 日であるのに対し、顧客の支払いサイトは約 105 日となっており、資金繰りの面でも協力会社にとってはベステラの工事を請け負うメリットとなっている。

* M&A等による重要技術の内製化

「事前調査—工事計画—解体工事—廃材処理—整地」というプロセスの中で、工事の根幹を担う技術を有する企業に対しては、M&A等によるグループへの参画を呼びかけ、高度な技術を内製化していく。

③-4 DXの推進

データとデジタル技術を活用して、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立する。

* 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(株)イクシスと共同開発した。

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。

従来の人手検査は作業員が天井に上るため、事故の危険があるほか、目視での確認のため、ムラが生じたり、工場の稼働を止めるため機会損失が発生したりといった欠点があった。

これに対し検査ロボットは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、検査は短時間であり空き時間に点検が可能といったメリットを生む。

ベストテラでは市場規模約 300 億円と試算している。

* 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する。

* 人とロボットの協働による建設現場の効率化

3D計測技術と解体技術をロボットの制御技術と組み合わせ、人とロボットの協働施工を建設現場へ導入する。

③-5 マネジメント戦略

* 環境

環境経営を実現するとともに、環境負荷の高いプラント設備の再編に解体技術を提供することで、顧客の環境経営にも貢献する。

* 働き方改革、安心して働ける仕組みづくり

社員が安心して長く働ける環境のための様々な制度を導入している。社員の定着率向上を図るとともに、採用活動にも役立てていく。

(具体例)

・所得補償保険: 会社全額負担による保険。月額報酬の 50%が定年時(60 歳)まで補償される。日本最高水準の所得補償保険である。

・退職金制度

・従業員持株会: 入会者に対し、積立額の15%を助成している。

・保存年次有給休暇: 有給休暇の一般的な最大保有日数は、労働基準法では 40 日だが、傷病により療養する場合に備え 80 日までの有給を保有できる。

* ガバナンス

利益ある成長および持続可能な社会の実現を両立させる体制を実現させるため、コーポレート・ガバナンス体制の強化を進める。

④資金調達

前述のように、この中期経営計画達成に向けた成長資金の確保と財務基盤の強化を目的として、新株予約権発行による資金調達を行った。

⑤数値目標

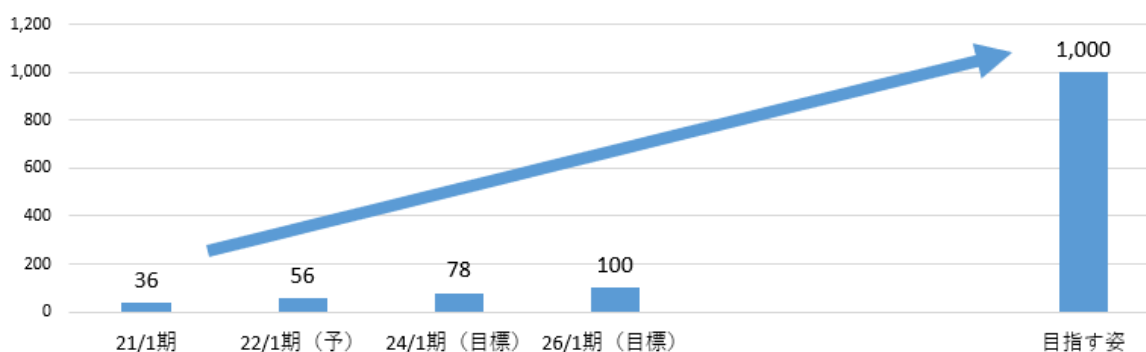
以下のような数値目標を掲げている。

	21 年1期	1 年目 22/1 期	3 年目 24/1 期	5 年目 26/1 期	CAGR(1)	CAGR(2)
売上高	3,682	5,600	7,800	10,000	+22.1%	+15.6%
営業利益	124	450	720	1,000	+51.8%	+22.1%
経常利益	212	518	794	1,072	+38.3%	+19.9%
当期純利益	142	360	552	752	+39.6%	+20.2%
売上高営業利益率	3.4%	7.9%	9.2%	10.0%	-	-
ROE	5.6%	12.3%	12.5%	13.0%	-	-
EPS	17	43	67	91	+39.9%	+20.6%

*単位:百万円、円。CAGR(1)は21/1期から26/1期までの、CAGR(2)は22/1期から26/1期までの年平均成長率。(株)インベストメントブリッジが計算。

また、長期的には「売上高 1000 億円、営業利益 100 億円」「プラント解体市場でシェア 10%」を目指す。

売上高目標 (単位:億円)



⑥利益配分、株主還元

最終利益の配分については、①「将来の成長への投資」、②「事業基盤強化のための内部留保」、③「配当性向 40%を目安としての株主への利益還元」を方針としている。

成長投資は、人材投資(採用費用、教育費用)、技術開発投資(工法開発・ロボット開発)、システム投資(3Dシステム、BIM・CIM)、戦略的事業投資(M&A費用)をその時の状況に応じて合理的に配分する。

5. 今後の注目点

大幅な業績回復を見込む今期、第1四半期(2-4月)、第2四半期(5-7月)ともに大幅な増収となった。利益についても、第2四半期(5-7月)は営業損失となったが、従業員への特別賞与と支給、風力発電設備の解体工法開発費用計上といった一時的な要因による部分も大きく、また、受注残高も堅調に積み上げており、回復トレンドに変化はないようだ。

売上・利益ともに下期のウェイトの高い今期、第3四半期以降も売上・利益を伸ばさせていくことができるかを注目していきたい。また、中期的な持続的成長のために不可欠な工事監督数についても今期予定の43名確保(上期末で40名)が達成できるのかも重要なポイントとなろう。

<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	監査役設置会社
取締役	8名、うち社外2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:2021年4月23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るべく、「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。

<実施しない主な原則とその理由>

【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適切に行うため、取締役の指名、報酬に関する評価に社外取締役が関与することで取締役の相互評価を実現してまいりたいと考えております。

【原則 4-11】

当社の取締役会は、各部門に精通した取締役等と企業経営者である社外取締役で構成されています。規模については適正であると認識しておりますが、ジェンダーや国際性の面を含む多様性については、十分に確保されているとは言えないことから、多様性の確保という視点に重きを置いた取締役候補者の選定に努めてまいります。加えて、社外取締役を加えた取締役会の中で取締役会のあり方・運営につき定期的に議論することを通じ、取締役会の実効性、機能の向上に努めてまいります。当社の監査役会は、企業経営経験者、税理士からなる独立役員3名で構成され、経営、財務、会計、営業、監査等の専門知識と経験を有した者であります。

<開示している主な原則>

【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います。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・合理性の確認を行います。株式取得・売却およ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います。

【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。

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す。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/ でご覧になれます。



▶ 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](#)

FREE

▶ 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](#)