

	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(新設:プライム市場)
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
1,190 円	8,750,400 株		10,412 百万円	42.4%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00 円	1.7%	54.40 円	21.9 倍	502.81 円	2.4 倍

*株価は3/28 終値。各数値は2022年1月期決算短信より。

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
2019年1月	4,927	497	495	621	75.25	15.00
2020年1月	3,436	93	97	59	7.29	16.00
2021年1月	3,682	124	212	142	17.33	16.00
2022年1月	5,966	607	840	1,467	174.54	16.00
2023年1月(予)	6,700	620	666	469	54.40	20.00

* 予想は会社予想。単位:百万円、円。

ベステラ(株)の2022年1月期決算概要、2023年1月期業績予想、中期経営計画2025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 月期決算概要](#)

[3. 2023 年 1 月期業績予想](#)

[4. 中期経営計画 2025 の進捗](#)

[5. 今後の注目点](#)

[＜参考 1: 中期経営計画 2025＞](#)

[＜参考 2: コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

- 22 年 1 月期の売上高は前期比 62.0%増の 59 億 66 百万円。大型の進行基準工事が順調に進捗、新たにグループに加わった株式会社矢澤との事業シナジーも寄与した。営業利益は同 388.3%増の 6 億 7 百万円。増収効果、高利益率工事の寄与、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、中期経営計画に基づいた人材投資や新たな風車解体工事開発費用など販管費の増加を吸収し、大幅な増益となった。リバーホールディングス株式会社の持分法適用関連会社化に伴う持分法投資損益 2 億 1 百万円計上したことに加え、リバーホールディングス株式会社が株式会社タケエイと共同株式移転を行い、新たに設立されたTREホールディングス株式会社の子会社となったことに伴い、リバーホールディングス株式会社の企業結合における交換利益 12 億 75 百万円を計上した結果、経常利益は同 294.9%増の 8 億 40 百万円、当期純利益は同 929.7%増の 14 億 67 百万円となった。売上・利益とも 2 度目の修正予想を上回った。四半期ベースでも第 4 四半期(11-1 月)は過去最高の売上・利益を更新した。
- 23 年 1 月期の売上高は前期比 12.3%増の 67 億円、営業利益は同 2.0%増の 6 億 20 百万円の予想。引き続き堅調な受注状況を見込んでいる。前期計上した持分法による投資利益及び企業結合における交換利益がなくなり、経常利益、当期純利益は減益を見込んでいる。配当は、中間配当を 4 円/株増配の 10 円/株、期末配当は前期と同じく 10 円/株の計 20 円/株を予定している。予想配当性向は 36.8%。
- 「中期経営計画 2025」の初年度である 22 年 1 月期は、中期経営計画に掲げた目標を着実に推進する事により、2 度の業績上方修正数値をさらに上回って着地した。2 年目を以降も引き続き着実な推進を目指す。
- 案件の受注遅れと人件費の増加で大幅な減収減益となった 20 年 1 月期から本来であれば 21 年 1 月期に V 字回復を計画していたが、コロナ禍の影響もあり、1 期遅れての大幅な回復となった 22 年 1 月期決算であった。ただ、足元の回復のみではなく、今後の成長を実現するために必要な工事監督の採用拡大という人的資本の拡充も計画通りに進捗した点は評価されよう。また、子会社化した株式会社矢澤は 2023 年の売上高は 7 億円の予想と売上・利益に対する直接的な寄与は一定程度だが、重要技術の取り込み、顧客基盤の利用といったシナジーが期待できる点で、重要な進捗である。
- V 字回復を果たし今期以降着実にトップラインを拡大することを期待したい。加えて、積極的な投資を実施しながらも、もう一段の収益性向上に向けた取り組み及びその進捗にも注目していきたい。

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。

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。

【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	22/1 期
ROE(%)	11.7	23.8	2.3	5.6	42.4
売上高当期純利益率(%)	5.87	12.62	1.75	3.87	24.60
総資産回転率(回)	1.11	1.08	0.72	0.67	0.79
レバレッジ(倍)	1.80	1.75	1.85	2.14	2.17

22/1 期の 42.4%は、企業結合における交換利益 12 億円の計上があったため。「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月期決算概要

2-1 連結決算

	21/1期	構成比	22/1期	構成比	前期比	予想比
売上高	3,682	100.0%	5,966	100.0%	+62.0%	+1.1%
売上総利益	732	19.9%	1,357	22.7%	+85.2%	-
販管費	608	16.5%	749	12.6%	+23.2%	-
営業利益	124	3.4%	607	10.2%	+388.3%	+3.0%
経常利益	212	5.8%	840	14.1%	+294.9%	+1.3%
当期純利益	142	3.9%	1,467	24.6%	+929.7%	+0.7%

* 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。予想比は22年2月公表の業績予想に対する比率。

大幅な増収増益、過去最高の売上・利益を計上。予想も上回る。

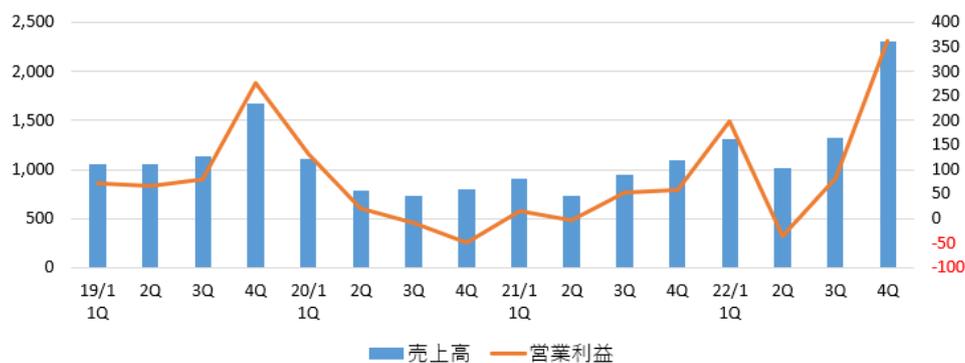
売上高は前期比62.0%増の59億66百万円。大型の進行基準工事が順調に進捗、新たにグループに加わった株式会社矢澤との事業シナジーも寄与した。

営業利益は同388.3%増の6億7百万円。増収効果、高利益率工事の寄与、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、中期経営計画に基づいた人材投資や新たな風車解体工事開発費用など販管費の増加を吸収し、大幅な増益となった。リバーホールディングス株式会社の持分法適用関連会社化に伴う持分法投資損益2億1百万円計上したことに加え、リバーホールディングス株式会社が株式会社タケエイと共同株式移転を行い、新たに設立されたTREホールディングス株式会社の子会社となったことに伴い、リバーホールディングス株式会社の企業結合における交換利益12億75百万円を計上した結果、経常利益は同294.9%増の8億40百万円、当期純利益は同929.7%増の14億67百万円となった。

売上・利益とも2度目の修正予想を上回った。

四半期ベースでも第4四半期(11-1月)は過去最高の売上・利益を更新した。

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	構成比	22/1期	構成比	前期比
電力	615	18%	1,205	21%	+96%
製鉄	1,263	37%	975	17%	-23%
石油・石化	1,161	34%	2,008	35%	+73%
ガス	68	2%	57	1%	-16%
3D	102	3%	115	2%	+12%
環境	-	-	1,205	21%	-
その他	205	6%	172	3%	-16%
完成工事高	3,414	100%	5,736	100%	+68%

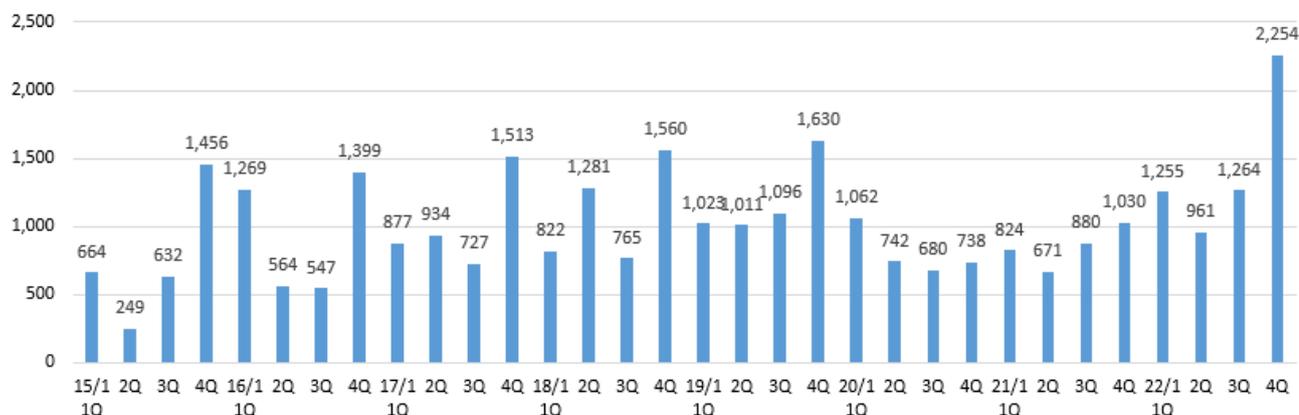
* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



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。高度なアスベスト除去技術を有する株式会社矢澤の子会社化に伴い、環境対策工事の比率が上昇した。

完成工事高の推移 (単位：百万円)



通期、第4四半期ともに過去最高を記録した。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がある。

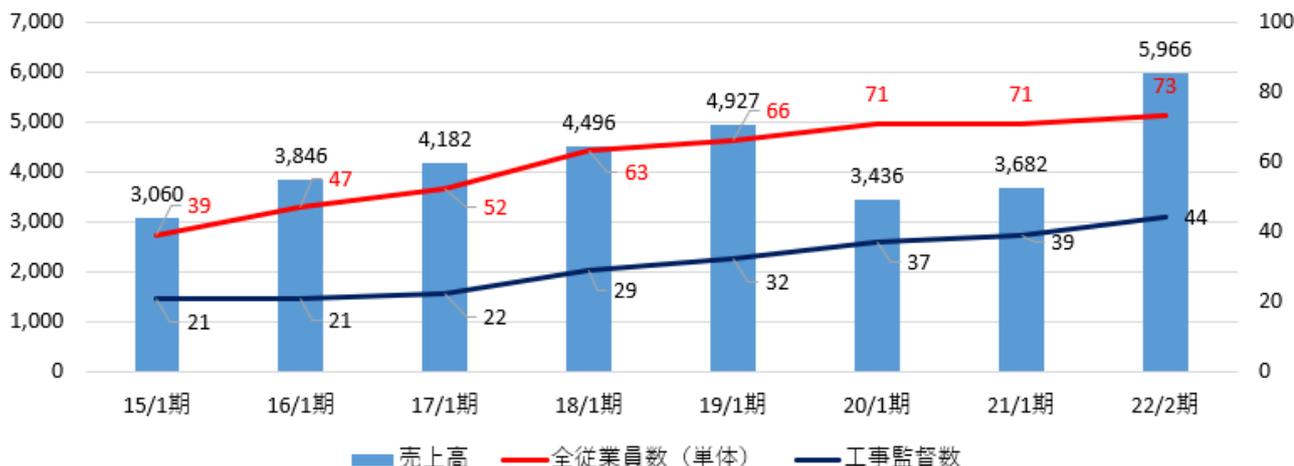
販管費の内訳

	21/1 期	対売上比	22/1 期	対売上比	前期比	主な増減要因
人件費	333	9.0%	434	7.3%	+30.3%	賞与増、人員増
研究開発費	9	0.2%	13	0.2%	+51.4%	風車新工法開発
支払手数料・報酬	64	1.7%	69	1.2%	+8.3%	-
採用費	13	0.4%	24	0.4%	+80.1%	人員増加
広告宣伝費	4	0.1%	8	0.1%	+85.8%	ブランディング
その他	183	5.0%	198	3.3%	+8.2%	-
販管費合計	608	16.5%	749	12.6%	+23.2%	-

* 単位:百万円

中期経営計画に基づいた人材投資や新たな風車解体工事開発費用、元請け獲得のためのコーポレートブランディング費用など、成長のための投資を積極的に実行した。

売上高と人員の推移 (単位：百万円、人)



中期経営計画の人員計画に基づき積極的に採用活動に取り組んだ結果、工事監督数は当初計画の43名を上回り、期首から5名増の44名となった。

2-2 受注高・受注残高

	21/1 期	22/1 期	前期比
期首受注残高	1,046	2,545	+143.1%
受注工事高	4,912	4,785	-2.6%
完成工事高	3,414	5,736	+68.0%
期末受注残高	2,545	1,594	-37.4%

* 単位:百万円

受注工事高は堅調に推移。元請け案件への積極的なアプローチにより受注見込みの有力案件が増加している。業界を問わず引き合いは堅調である。

受注残高(概算値)

	21/1 期	構成比	22/1 期	構成比	前年同期比
電力	814	32%	271	17%	-67%
製鉄	382	15%	383	24%	+0%
石油・石化	1,145	45%	622	39%	-46%
ガス	76	3%	-	-	-
環境	-	-	255	16%	-
その他	127	5%	64	4%	-50%
受注残高	2,545	100%	1,594	100%	-37%

* 単位:百万円

(株)矢澤の子会社化により環境対策工事の比率が増加している。各業界でバランスの取れた構成となっている。

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	22 年 1 月		21 年 1 月	22 年 1 月
現預金	1,367	2,122	仕入債務	558	1,199
受取手形・完成工事未収入金等	1,392	2,212	借入金	2,519	2,389
流動資産	2,948	4,561	負債	3,435	4,665
投資その他	2,765	3,905	純資産	2,595	4,354
固定資産	3,082	4,458	負債・純資産合計	6,030	9,020

* 単位:百万円

現預金の増加などで総資産は前期末比 29 億 89 百万円増加し 90 億 20 百万円。
仕入債務の増加などから、負債合計は同 12 億 30 百万円増加の 46 億 65 百万円。
利益剰余金の増加などで純資産は同 17 億 59 百万円増加の 43 億 54 百万円。
自己資本比率は前期末から 5.1 ポイント上昇し 48.1%となった。

キャッシュ・フロー(CF)

	21/1 期	22/1 期	前期比
営業キャッシュ・フロー(A)	-108	537	+646
投資キャッシュ・フロー(B)	-101	-32	+68
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-209	505	+714
財務キャッシュ・フロー	638	250	-388
現金及び現金同等物期末残高	1,367	2,122	+755

* 単位:百万円

税金等調整前四半期純利益の増加等で営業 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)新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成

21 年 11 月、2022 年 4 月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、プライム市場を選択することを決議し、同日、市場選択申請書を提出したが、移行基準日時点(2021 年 6 月 30 日)において、流通時価総額が 75.5 億円と、同市場の上場維持基準である 100 億円を充たしていないため、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成した。

2026 年 1 月期までに中期経営計画 2025 に基づき上場維持基準を充たすために各種取組を進め、プライム市場上場維持基準への適合を目指す。

詳細は同社ウェブサイトを参照

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/1433/tdnet/2050149/00.pdf>

(2)指名・報酬委員会を設置

21 年 12 月、指名・報酬委員会を設置した。

取締役会の諮問機関である同委員会を設置することにより、取締役等の指名や報酬に関する決定プロセスの公正性・透明性・客観性を確保し、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実・強化を図ることを目的としている。

取締役会の決議によって選定された 3 名以上の取締役で構成し、その過半数を独立社外取締役とする。また、委員に選任された独立社外取締役の委員から同委員会の決議により、委員長を選定する。

(3)「サステナビリティ基本方針」を制定、「サステナビリティ委員会」を設置

21 年 12 月、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、同方針の統括管理を目的とした「サステナビリティ委員会」を設置した。

【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。

サステナビリティ委員会は、代表取締役会長を委員長とし、委員は常勤取締役によって構成する。

3. 2023 年 1 月期業績予想

3-1 通期連結業績予想

	22/1 期 実績	構成比	23/1 期 予想	構成比	前期比
売上高	5,966	100.0%	6,700	100.0%	+12.3%
営業利益	607	10.2%	620	9.3%	+2.0%
経常利益	840	14.1%	666	9.9%	-20.8%
当期純利益	1,467	24.6%	469	7.0%	-68.1%

* 単位:百万円

増収、営業増益を予想

売上高は前期比 12.3%増の 67 億円、営業利益は同 2.0%増の 6 億 20 百万円の予想。

堅調な受注状況を見込んでいる。前期計上した持分法による投資利益及び企業結合における交換利益がなくなり、経常利益、当期純利益は減益を見込んでいる。

配当は、中間配当を 4 円/株増配の 10 円/株、期末配当は前期と同じく 10 円/株の計 20 円/株を予定している。予想配当性向は 36.8%。

4. 中期経営計画 2025 の進捗

22年1月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)を遂行中である。

(1) 初年度の振り返り

① 定量計画

2度の上方修正を行ったが、さらに上回っての着地となった。

	22/1期 期初計画	22/1期 実績	達成率	修正予想比
売上高	5,600	5,966	+6.6%	+1.1%
売上総利益	1,200	1,357	+13.1%	-
販管費	750	749	-0.1%	-
営業利益	450	607	+35.1%	+3.0%
経常利益	518	840	+62.2%	+1.3%
当期純利益	360	1,467	+307.8%	+0.7%

* 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。予想比は22年2月公表の業績予想に対する比率。

② 販管費

前述のように、中期経営計画に基づいた人材投資や新たな風車解体工事開発費用、元請け獲得のためのコーポレートブランディング費用など、成長のための投資を積極的に実行した。コロナ禍の影響で展示会は実施できなかったため、広告宣伝費は5割の達成率。

販管費の内訳

	22/1期 計画	22/1期 実績	達成率
人件費	407	434	+6.5%
研究開発費	14	13	-0.6%
支払手数料・報酬	70	69	-0.8%
採用費	19	24	+25.1%
広告宣伝費	16	8	-49.6%
その他	222	198	-10.6%
販管費合計	750	749	-0.1%

* 単位:百万円

③ 定性計画

下記の施策を積極的に推進した。

	実施内容
技術特許戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・脱炭素解体への取り組み ・風力発電設備 解体工法の開発
販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・拠点の充実
施工管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・人員計画の達成
マネジメント戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・環境経営への取り組み ・コーポレートガバナンス体制の強化 ・調達資金を活用した M&A 投資(第一弾:株式会社矢澤)

◎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、環境面に配慮した解体工法を開発している。下記の工法はいずれも、大型重機を使わないため燃料を使用せず、自然エネルギー(重力)を使用する。高い安全性の確保、工期短縮に伴うコスト削減、温室効果ガス排出量の大幅削減を実現している。

工法	概要	工期	CO2 排出量	コスト
リング皮むき工法	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。	約 65%短縮	約 50%削減	約 65%削減
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	約 10%短縮	約 40%削減	約 45%削減

◎風力発電設備 解体工法の開発

世界における風力発電量は年間約 49 万 MW で毎年約 20%増加している。国内では 2017 年末で 2,225 基の風力発電設備が設置され、毎年約 90 基増加している。

一方、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・台風などによる破損や致命的な故障によっ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。

こうした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た。転倒工法については、秋田県および長崎県五島列島で実証実験を行った。

◎元請案件の受注拡大

信用力、技術力の向上により、発注元メーカーからの元請工事の受注割合が上昇している。元請案件比率の上昇は顧客基盤強化の表れであり、利益率の向上につながっている。

◎コーポレートブランディングの強化

企業価値(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、効果的なコーポレートブランディングを図っている。

具体的には、柔道家井上康生氏のアンバサダー就任、NHK の TV 番組「解体キングダム」への出演、解体工法の動画公開などにより、全てのステークホルダーに対し統一メッセージの発信を行っている。

◎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)案件の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新設した。また、西日本事務所(福山)を移転(拡充)した。

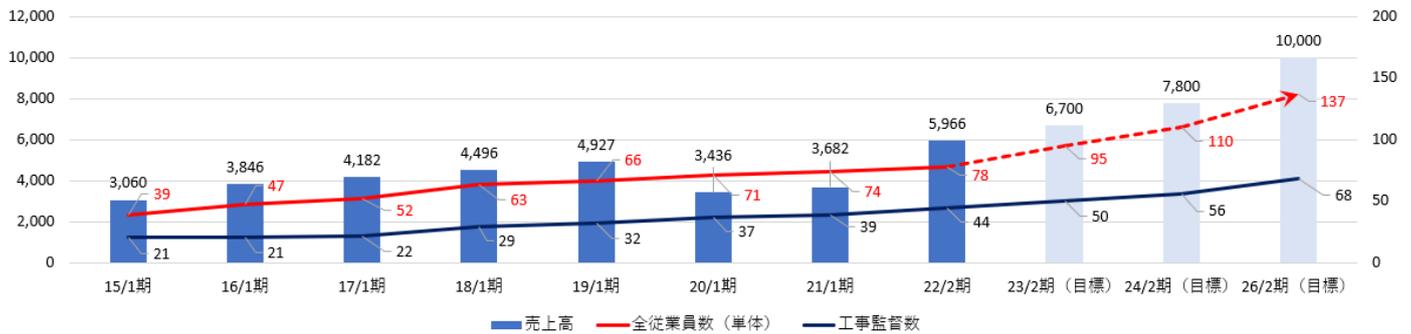
鹿嶋、倉敷で開設準備を進めているほか、仙台での開設を検討している。

◎人員計画の達成

市場成長の恩恵を享受するためには、工事監督の採用拡大が不可欠である。

全社を挙げて採用活動に取り組んだ結果、2022 年 1 月期は 5 名を採用し、工事監督者数の目標計画数(43 名)を達成した。2023 年1月期についても、6 名以上の採用を予定しており、2024 年 1 月期目標 56 名の前倒し達成を目指す。

売上高と人員の推移（単位：百万円、人）



◎環境経営への取り組み

気候変動を緩和し、脱炭素社会への移行・実現に貢献することは企業の責務であり重要な経営課題と認識している。消費エネルギーの削減活動を通して、温室効果ガスの発生を削減し、気候変動の緩和に貢献する。

具体的なアクションは以下の通り。

アクション	概要
社用車	14 台の HV 仕様工事車を導入。ガソリン車と比較した場合の HV 車 1 台あたりの CO2 削減率は月間約 43%で、年間換算では杉約 1,200 本が1年間に吸収する CO2 量削減に相当する。
照明	本照明を全て LED に交換した。CO2 削減率は年間約 60%で、年間換算で杉約 700 本が1年間に吸収する CO2 量削減に相当する。 また、使用していない会議室などの照明はこまめに消灯するほか、退社時には全ての部屋が消灯されていることを確認している。
社内システム	クラウド請求書受領サービスの導入をはじめとし、ペーパーレス化や、テレワークを推進している。
PC、OA 機器	退社時には全てのパソコンや OA 機器の電源を OFF としている。パソコンの省エネモード設定を推進している。
冷暖房	使用しない冷暖房の電源はこまめに OFF としているほか、時間外空調の利用削減やサーキュレーターによる冷房の効率化も進めている。

◎コーポレート・ガバナンス体制の強化

コーポレート・ガバナンス体制の一層の強化に向けて、改定ガバナンス・コードへの対応、サステナビリティ委員会並びに指名・報酬委員会を設置した。

持続可能な社会の実現に向け、更なる企業価値向上を目指す。

◎調達資金を活用したM&A投資

第 9 回新株予約権の行使で調達した資金により、株式会社矢澤を子会社化した。

(株)矢澤は、「矢澤アスベスト除去工法」に代表されるアスベスト対策やダイオキシン対策等、国内トップクラスの特殊な工事技術を提供しており、大手ゼネコンを主要顧客として、都市再開発工事を多く受注している。

「(株)矢澤の受注有力残高の取り込み(複数の都心プロジェクトあり)」「アスベスト除去市場の取り込み及びパッケージ提案による単価上昇」「元請顧客への接点拡大」が子会社化の狙いである。

今後も(株)矢澤のケース同様、プラント解体技術と相乗効果が高い以下の 4 分野を対象に、重要技術の内製化を目的とした M&A を推進し企業価値の向上を目指す。

投資額は 4 年で最大 25 億円を計画している。

脱炭素化に向けた設備の廃止措置に関連する分野
風力発電設備の解体に関連する分野
3D 事業価値追求のためのデジタル関連分野
解体施工技術の高度化を目的とした専門工事分野

(2)5ヶ年定量計画

初年度である22年1月期は、計画数値を大きく上回って着地した。2年目以降も引き続き着実に目標を達成する。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。

	21年1期	1年目 22/1期(目標)	1年目 22/1期(実績)	2年目 23/1期	3年目 24/1期	5年目 26/1期	CAGR
売上高	3,682	5,600	5,966	6,700	7,800	10,000	+22.1%
営業利益	124	450	607	620	720	1,000	+51.8%
経常利益	212	518	840	666	794	1,072	+38.3%
当期純利益	142	360	1,467	469	552	752	+39.6%
売上高営業利益率	3.4%	7.9%	10.2%	9.3%	9.2%	10.0%	-
ROE	5.6%	12.3%	42.4%	10.1%	12.5%	13.0%	-
EPS	17	43	174	54	67	91	+39.9%

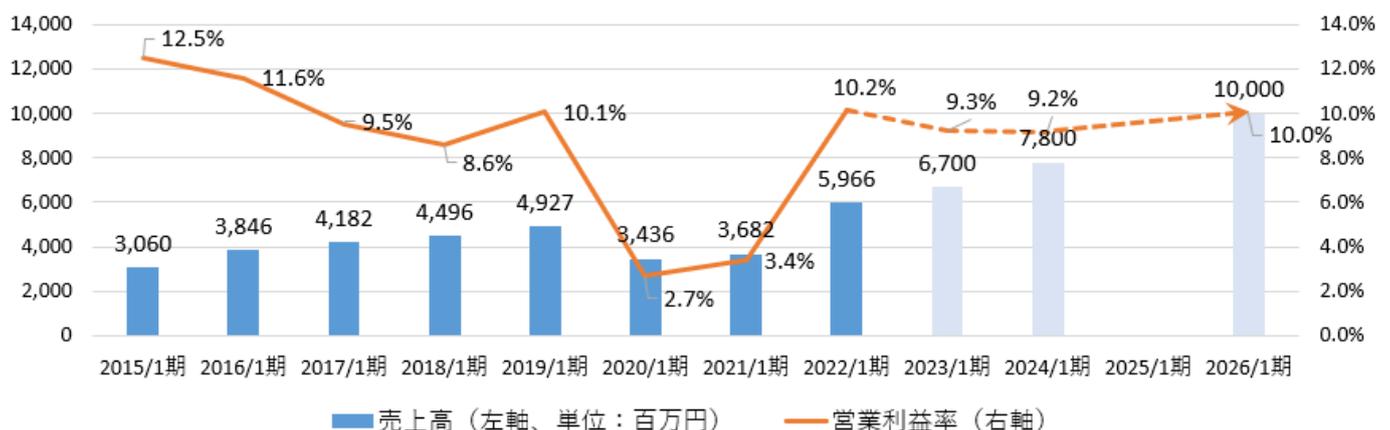
* 単位:百万円、円。CAGRは21/1期から26/1期までの年平均成長率。(株)インベストメントブリッジが計算。

5. 今後の注目点

案件の受注遅れと人件費の増加で大幅な減収減益となった20年1月期から本来であれば21年1月期にV字回復を計画していたが、コロナ禍の影響もあり、1期遅れての大幅な回復となった22年1月期決算であった。

ただ、足元の回復のみではなく、今後の成長を実現するために必要な工事監督の採用拡大という人的資本の拡充も計画通りに進捗した点は評価されよう。また、子会社化した株式会社矢澤は2023年の売上高は7億円の予想と売上・利益に対する直接的な寄与は一定程度だが、重要技術の取り込み、顧客基盤の利用といったシナジーが期待できる点で、重要な進捗である。V字回復を果たし今期以降着実にトップラインを拡大することを期待したい。加えて、積極的な投資を実施しながらも、もう一段の収益性向上に向けた取り組み及びその進捗にも注目していきたい。

中期経営計画 2025の売上高・営業利益率目標



* 22/1期までは実績

<参考 1: 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>	

		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。 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	
--	--	--	--

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。転倒工法については、秋田県および長崎県五島列島で実証実験を行った。

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」を設立した。

◎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・リンゴ皮むき工法・PCB処理工事等)の受注拡大のため、工事量の多い倉敷、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。

* 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、ベストテラは主に現場の監督・施工管理を行っている。協力会社はベスト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、ベスト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。

ベスト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、ベスト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ト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。

<参考 2: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。

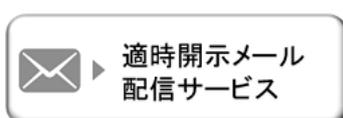
【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

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、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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.

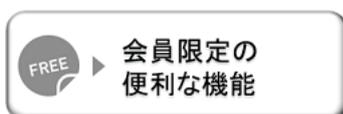
ブリッジレポート(ベステラ:1433)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

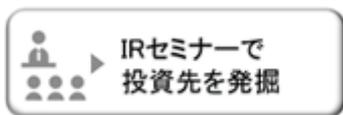
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)