



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	
998 円	8,990,200 株	8,972 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	2.0%	39.50 円	25.3 倍	461.31 円	2.2 倍

*株価は 3/21 終値。2024 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	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)	10,000	420	520	350	39.50	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 2024 年 1 月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. 2024 年 1 月期決算概要](#)
 - [3. 2025 年 1 月期業績予想](#)
 - [4. 新中期経営計画「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

- 24/1 期の売上高は前期比 72.1%増の 93 億 94 百万円。採用が順調に進んだことにより工事が前倒しで進捗し、期初予想を大幅に上回る着地となり過去最高を達成した。尚、4Q(11-1 月)としても売上高は 35 億 32 百万円となり過去最高を更新。営業利益は 2 億 46 百万円(前期は 2 億 15 百万円の損失)。増収効果により、9 月の修正後予想を上回る着地となった。売上総利益率は前期並みとなり増収分が売上総利益に反映された。脱炭素アクションプランに基づき、人材採用への投資や受注規模の拡大を目的とした M&A 関連への投資を積極的に推進し販管費は増加したものの、損益は大幅に改善した。期末配当は会社予想通り 10 円/株を実施、上期末と合わせ年間で前期と同額の 20 円/株を実施する。
- 25/1 期の売上高は前期比 6.4%増の 100 億円、営業利益は同 70.1%増の 4 億 20 百万円を見込む。24/1 期について、受注高は年間を通して過去最高水準で推移し、最重要課題である人材採用が順調に推移した。売上高は 22 年 12 月の計画を据え置いた予想。営業利益については成長投資および構造改革を優先し 22 年 12 月に計画した 8 億円から 4 億 20 百万円に変更した。配当は前期と同じく中間配当、期末配当それぞれ 10 円/株の計 20 円/株を予定している。予想配当性向は 50.6%。
- 23/1 期に売上・利益ともに当初予想を大きく下回った同社だが、22 年 12 月には 24/1 期から始まる新たな中期経営計画「脱炭素アクションプラン 2025」を策定し現在進行中。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。26/1 期に「売上高 120 億円、営業利益 12 億円、ROE13%以上」を目指す。
- また、「脱炭素アクションプラン 2025」では、「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、重点戦略として「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 つを推進する。
- 24/1 期は大幅増収、損益も大きく改善した。売上高・受注工事高とも過去最高を達成し着実な成長を見せている。ただし、期初の会社予想に対して売上高は大きく上回ったものの、利益は大きく下回っている。今後は利益率の向上が課題となりそうだ。説明会では本田社長は「粗利率を 20%以上にしたい」とコメントしており、特に元請工事の利益率改善に意欲を見せていた。ややチャレンジングとも見える長期目標として掲げる売上高 1,000 億円については「けっこう見えてきた」と頼もしいコメントも聞かれ、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。
- また、「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いただろう。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、いかに利益に反映させていくことができるのか、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 月末現在の連結子会社は 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 15 μ m 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。新中期経営計画「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. 2024 年 1 月期決算概要

2-1 連結決算

	23/1 期	構成比	24/1 期	構成比	前期比	会社予想比
売上高	5,458	100.0%	9,394	100.0%	+72.1%	+17.4%
売上総利益	889	16.3%	1,519	16.2%	+70.8%	-
販管費	1,105	20.2%	1,272	13.5%	+15.2%	-
営業利益	-215	-	246	2.6%	-	+17.6%
経常利益	-94	-	407	4.3%	-	+42.5%
当期純利益	-64	-	231	2.5%	-	+18.5%

* 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。会社予想は23年9月修正後の予想。

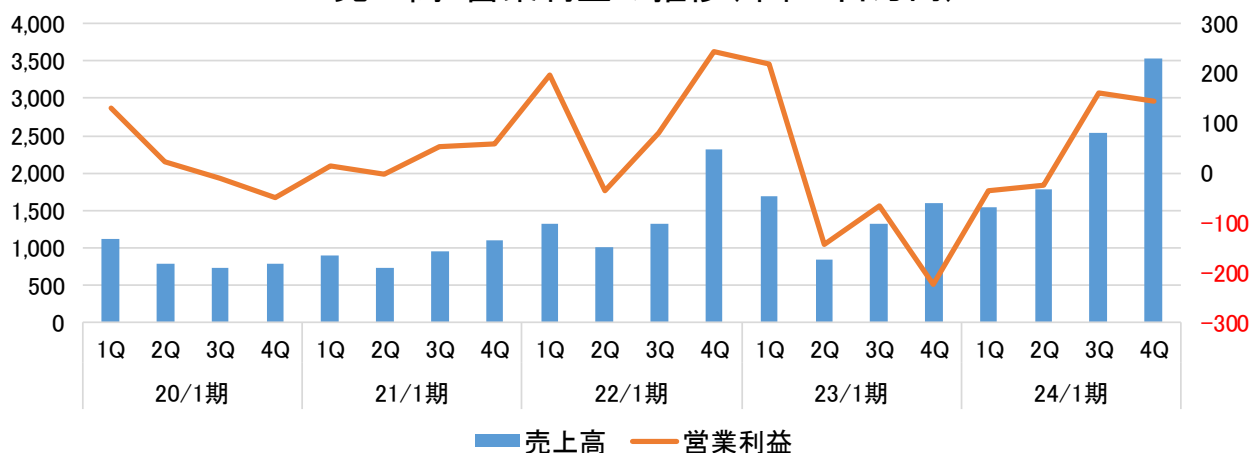
大幅増収、黒字に転換

売上高は前期比 72.1%増の 93 億 94 百万円。採用が順調に進んだことにより工事が前倒しで進捗し、期初予想(78 億円、9 月に 80 億円へ修正)を大幅に上回る着地となり過去最高を達成した。尚、4Q(11-1 月)としても売上高は 35 億 32 百万円となり過去最高を更新。

営業利益は 2 億 46 百万円(前期は 2 億 15 百万円の損失)。経営体制変更時に発生した赤字工事や、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により、期初予想(5 億 10 百万円)に比べ減少している。しかしながら、増収効果により、9 月の修正後予想(2 億 10 百万円)を上回る着地となった。売上総利益率は前期並みとなり増収分が売上総利益に反映された。脱炭素アクションプランに基づき、人材採用への投資や受注規模の拡大を目的とした M&A 関連への投資を積極的に推進し販管費は増加したものの損益は大幅に改善した。経常利益は 4 億 7 百万円(前期は 94 百万円の損失)、当期純利益は 2 億 31 百万円(同 64 百万円の損失)。

期末配当は会社予想通り 10 円/株を実施、上期末と合わせ年間で前期と同額の 20 円/株を実施する。

売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



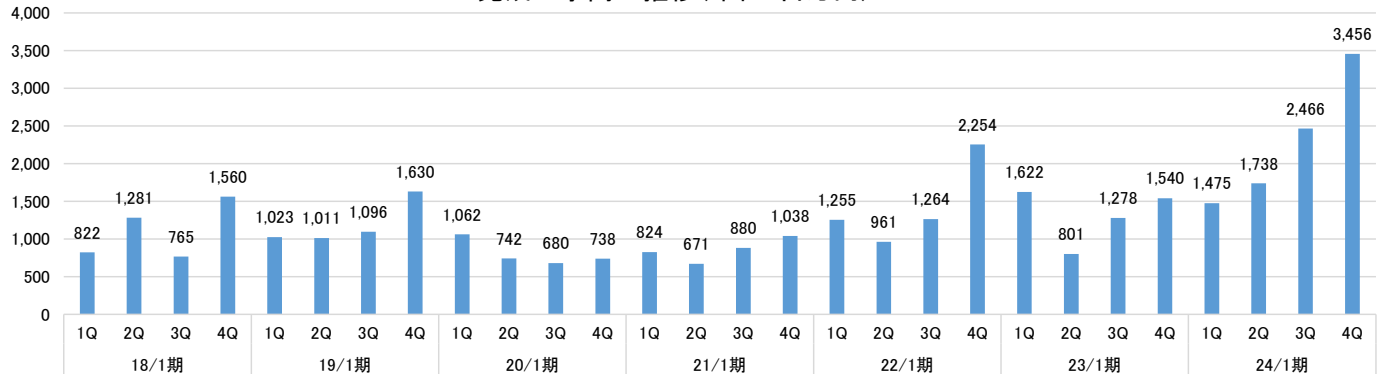
完成工事高(概算値)

	23/1 期	構成比	24/1 期	構成比	前期比
電力	734	14%	1,736	19%	+137%
製鉄	1,415	27%	2,649	29%	+87%
石油・石化	1,415	27%	2,741	30%	+94%
ガス	262	5%	274	3%	+5%
3D	105	2%	91	1%	-13%
環境	786	15%	1,005	11%	+28%
その他	524	10%	640	7%	+22%
完成工事高	5,242	100%	9,136	100%	+74%

* 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。

完成工事高は大幅な増加。また、電力、石油・石油化学業界での元請の大型工事、製鉄業界での大型工事の受注により、バランスのとれた構成比となっている。

完成工事高の推移(単位:百万円)



同社の完成工事高は、例年、顧客(施主)の設備投資計画に応じた季節性がある。24/1 期は、工事監督者の積極的な採用により工事が順調に進捗し、堅調に積み上がっている。

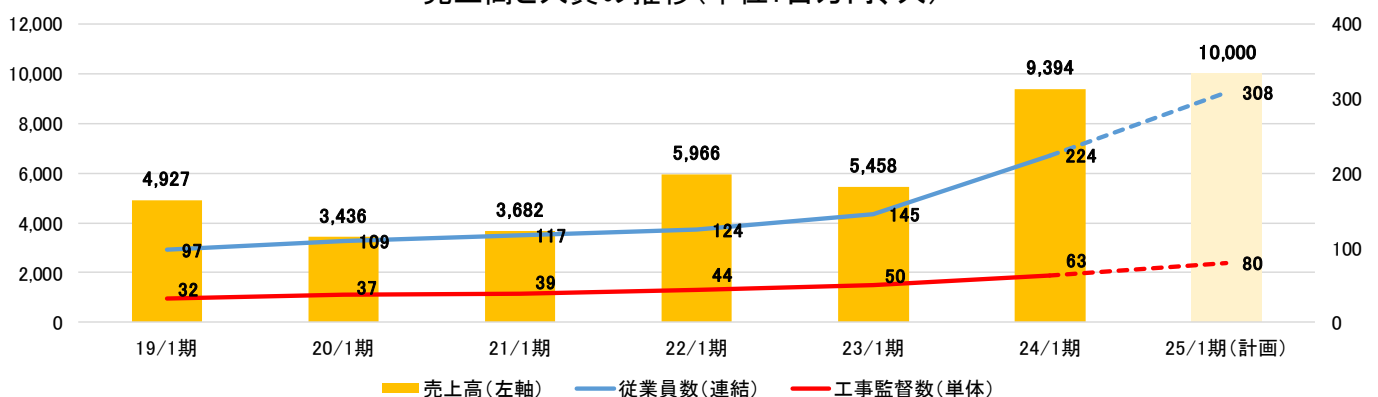
販管費の内訳

	23/1 期	構成比	24/1 期	構成比	前期比	主な増減要因
人件費	673	12.3%	632	6.7%	-6.2%	役員退職金減少
研究開発費	16	0.3%	14	0.1%	-11.0%	-
支払手数料・報酬	79	1.4%	149	1.6%	+87.3%	営業協力、M&A 関連費用
採用費	18	0.3%	63	0.7%	+237.1%	広告媒体、紹介手数料等
広告宣伝費	30	0.5%	27	0.3%	-8.9%	-
教育研修費	4	0.1%	3	0.0%	-31.1%	-
その他	281	5.1%	382	4.1%	+35.7%	のれん償却、株主優待
販管費合計	1,105	20.2%	1,272	13.5%	+15.2%	-

* 単位:百万円。構成比は対売上高比率。

脱炭素アクションプランに基づき、人材採用への投資や受注規模の拡大を目的とした M&A 関連への投資を積極的に推進し販管費は増加した。

売上高と人員の推移(単位:百万円、人)



積極的な採用活動により、工事監督数計画 68 名に未達ではあるものの期首から 13 名純増となり、過去最高の採用人数となった。25 年/1 月期は 17 名純増を予定しており、すでに 4 月までに 12 名増員の見込みとなっている。

2-2 受注高・受注残高

	23/1 期	24/1 期	前期比
期首受注残高	1,594	3,352	+110.3%
受注工事高	7,000	12,871	+83.9%
完成工事高	5,242	9,136	+74.3%
期末受注残高	3,352	7,087	+111.4%

* 単位:百万円

プラント解体の豊富な工事需要や営業活動の強化による工事受注量の増加により過去最高の受注工事高となった。今後も拡大する解体需要を取り込み、着実に受注を進める考え。

受注残高(概算値)

	23/1 期	構成比	24/1 期	構成比	前期比
電力	302	9%	1,205	17%	+299%
製鉄	335	10%	3,614	51%	+978%
石油・石化	2,480	74%	1,913	27%	-23%
ガス	34	1%	71	1%	+111%
環境	168	5%	71	1%	-58%
その他	34	1%	213	3%	+534%
受注残高	3,352	100%	7,087	100%	+111%

* 単位:百万円

拠点の拡充等の成長戦略により、製鉄業界において大型工事の受注があり、受注残高に占める比率が高くなっている。なお、業界を問わず受注の状況は極めて良好。

2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	23 年 1 月	24 年 1 月		23 年 1 月	24 年 1 月
現預金	1,337	1,444	仕入債務	786	1,631
売上債権	1,761	4,648	借入金・社債	2,426	4,292
流動資産	3,568	6,292	負債	4,048	6,783
投資その他	4,435	3,960	純資産	4,379	4,095
固定資産	4,859	4,586	負債・純資産合計	8,427	10,879

* 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。

大型工事の増加に伴う売上債権の増加等により総資産は前期末比 24 億円増加し 108 億円。運転資金確保のための短期借入金の増加などから、負債合計は同 27 億円増加の 67 億円。投資有価証券の評価替えなどにより純資産は 2 億円減少し 40 億円。自己資本比率は前期末から 14.2 ポイント低下し 37.6%となった。

キャッシュ・フロー(CF)

	23/1 期	24/1 期	前期比
営業キャッシュ・フロー(A)	-354	-1,370	-1,015
投資キャッシュ・フロー(B)	-515	-26	+488
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-869	-1,397	-527
財務キャッシュ・フロー	85	1,503	+1,418
現金及び現金同等物期末残高	1,337	1,444	+106

* 単位:百万円

売上債権の増加により営業CFのマイナス幅が大幅に拡大したため、フリーCFのマイナス幅が拡大した。借入金の増加を主因にキャッシュポジションは増加した。

2-4 トピックス

①(株)EQUESとのAIを活用した共同プロジェクトについて

東京大学松尾研究室発のスタートアップ・株式会社EQUESとAI技術を活用した共同プロジェクトを開始した。AI技術を最大限に活用することで、見積作成の精度向上・業務効率化を図り、課題解決および事業規模の拡大を目指す。



東大松尾研発スタートアップ

松尾研究室出身者が創業または松尾研の支援を受け創業された企業の内、技術・事業力共に成長可能性が認められ、かつ松尾研の理念に共感し共に後進の育成に取り組む、選抜されたスタートアップ企業。

出典：松尾・岩澤研究室ホームページ(<https://weblab.t.u-tokyo.ac.jp/startups/>)

- ・文字認識AIの開発実績
- ・大規模言語モデルを用いた開発実績

- ・様々な課題を定式化する数理工学のカ
- ・AIモデルの現場運用のノウハウ

見積作成
精度向上

解体工事
の効率化

- ・各種プラント解体実績
- ・解体工事の様々な図面データ
- ・解体工事の積算や見積ノウハウ

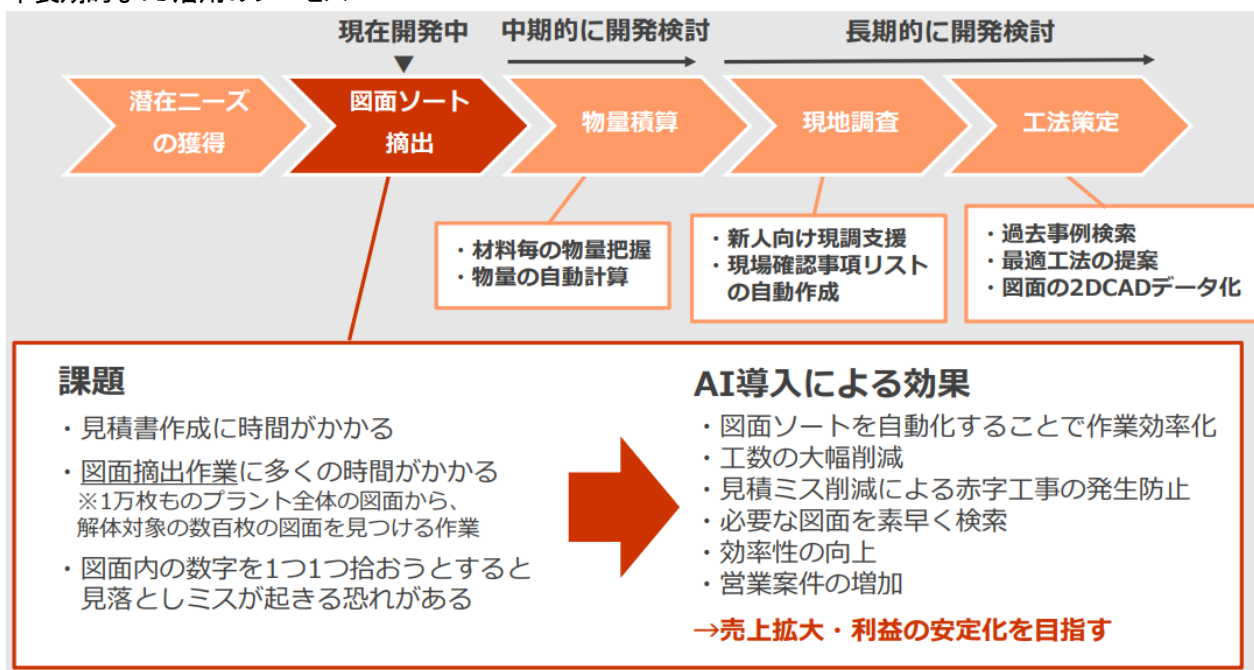
- ・工事計画書など豊富なデータ
- ・3Dレーザー計測、モデリングを活用した最先端の解体技術

AI導入による見積作成業務の精度向上・効率化
営業案件の増加に伴う事業規模の拡大

(同社資料より)

②AI活用による見積作成の精度向上・効率化について

中長期的なAI活用のプロセス



(同社資料より)

③オダコーポレーション(株)の子会社化について

オダコーポレーション(株)と(株)TOKEN は、岡山県倉敷市を拠点とし、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ている。互いの事業リソースを組み合わせることで、両社の発展並びに企業価値向上を目指す。



- ・定期点検修理工事
- ・静機械の開放、点検、整備
- ・機器の据付、撤去、解体工事

- ・施工管理者の派遣
- ・多能工教育

- ・建設事業
- ・ビル、マンション大規模修繕事業
- ・ユニットハウスリース、
運送事業

プラント

人材

その他

- ・転倒工法等の特許解体工法
- ・無火気工法等のノウハウ
- ・各種プラント解体実績

- ・設計、IT技術者、施工管理
等の派遣実績

- ・アスベスト対策工事
- ・土壌汚染対策工事
- ・3Dレーザー計測、モデリング
- ・クレーン計測ロボット、AUSE

**サービス拡充による受注規模の拡大、
オダコーポレーション(株)の営業網の取り込み／拡充・強化**

(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
売上高	9,394	100.0%	10,000	100.0%	+6.4%
営業利益	246	2.6%	420	4.2%	+70.1%
経常利益	407	4.3%	520	5.2%	+27.6%
当期純利益	231	2.5%	350	3.5%	+51.4%

* 単位:百万円

増収、大幅増益を予想

売上高は前期比 6.4%増の 100 億円、営業利益は同 70.1%増の 4 億 20 百万円を見込む。

建設業界では新型コロナウイルス感染症の影響により建設投資の需要は増加しているものの、慢性的な人材不足による労務費の上昇や採用難、資材価格の上昇等の問題が顕在化している。一方解体業界では、高度経済成長期に建造された設備が物理的な老朽化に加え、経済的陳腐化等の理由により解体・更新時期をむかえ、今後も解体工事数の増加が期待される。このような状況のもと、同社は、SDGs の実現に向けた中期経営計画「脱炭素アクションプラン 2025」(後述)において、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ってきた。24/1 期について、プラント解体の豊富な工事需要を背景として受注高は年間を通して過去最高水準で推移し、最重要課題である人材(工事監督)の採用が順調に推移した。

売上高については、24/1 期に工事が順調に進捗して前倒しで消化したが、22 年 12 月に計画した 100 億円を据え置いた予想。

営業利益については成長投資および構造改革を優先し 22 年 12 月に計画した 8 億円から 4 億 20 百万円に変更した。

配当は期初の予想通り、前期と同じく中間配当、期末配当それぞれ 10 円/株の計 20 円/株を予定している。予想配当性向は 50.6%。

4. 新中期経営計画「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。

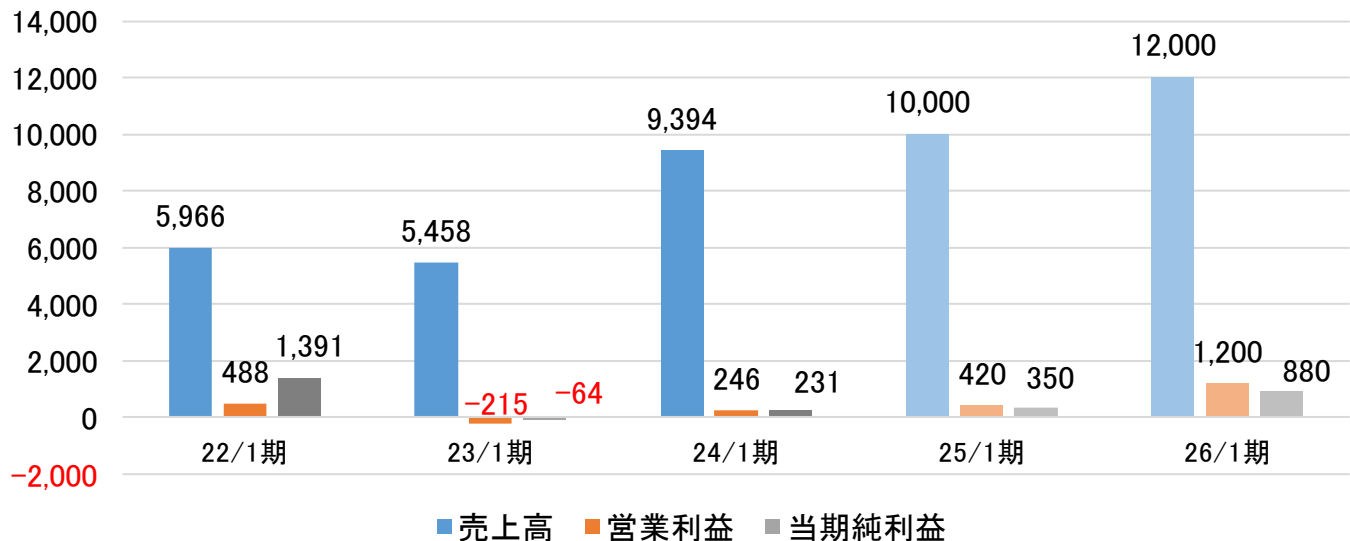
(2) 数値目標

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。

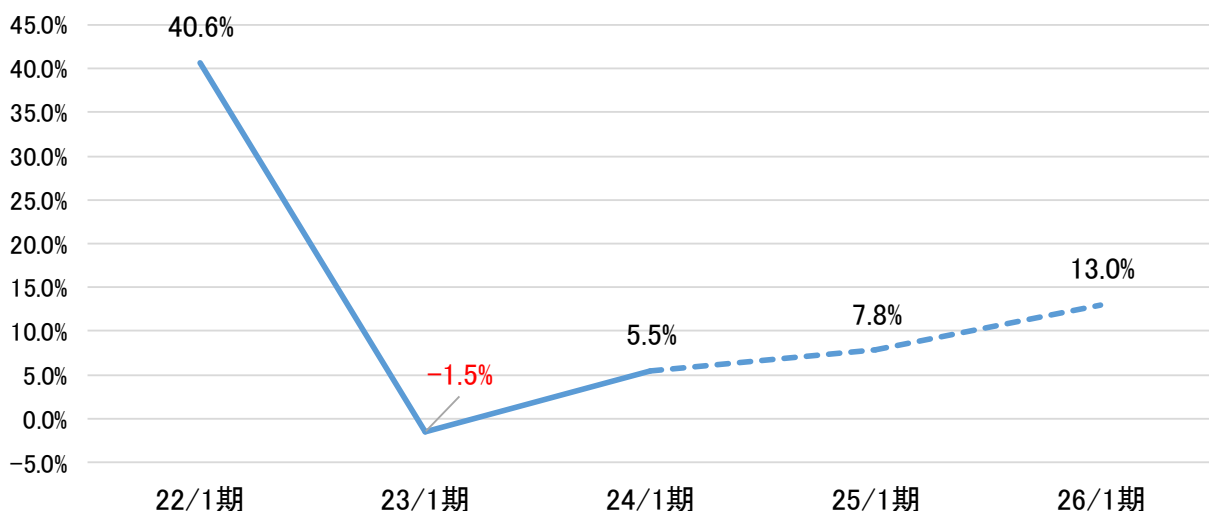
ROEは早期に2ケタ台への回復を目指す。

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。

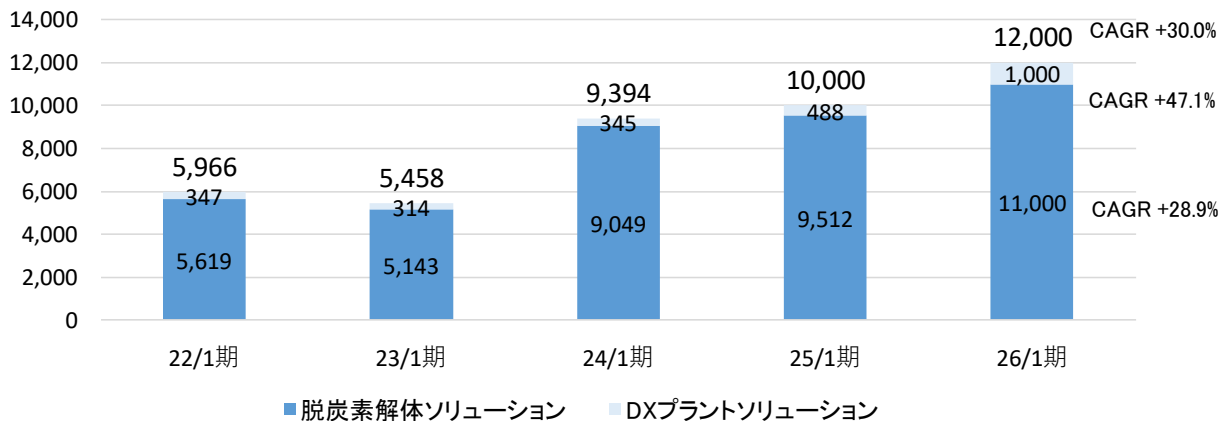
ROEの推移



* 24/1期まで実績。25/1期以降は計画。

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)」および「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)」による売上高推移は以下のとおり。両ソリューションとも高成長を見込んでいる。

ソリューション別売上高とCAGRの推移(単位:百万円)



* 24/1期まで実績。25/1期以降は計画。
* CAGRはインベストメントブリッジが計算。

(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リング皮むき工法など、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。

リング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、工事实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	<ul style="list-style-type: none"> 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)	<ul style="list-style-type: none"> 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)	<ul style="list-style-type: none"> 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)イクシスと共同開発した。

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。

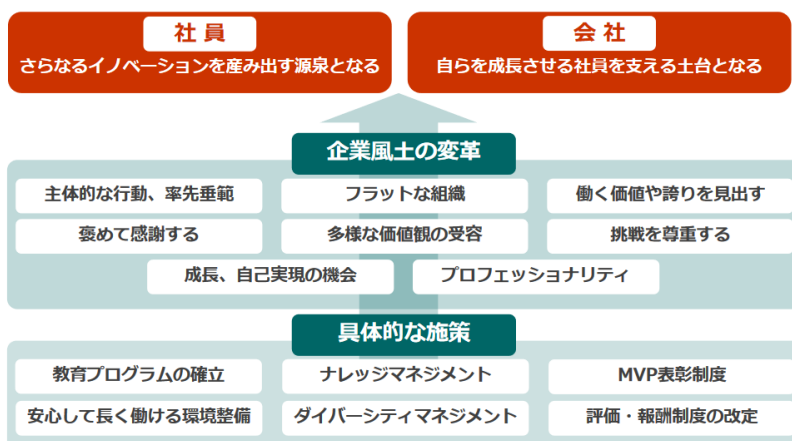
◎(株)クラッソーネとの資本業務提携

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。

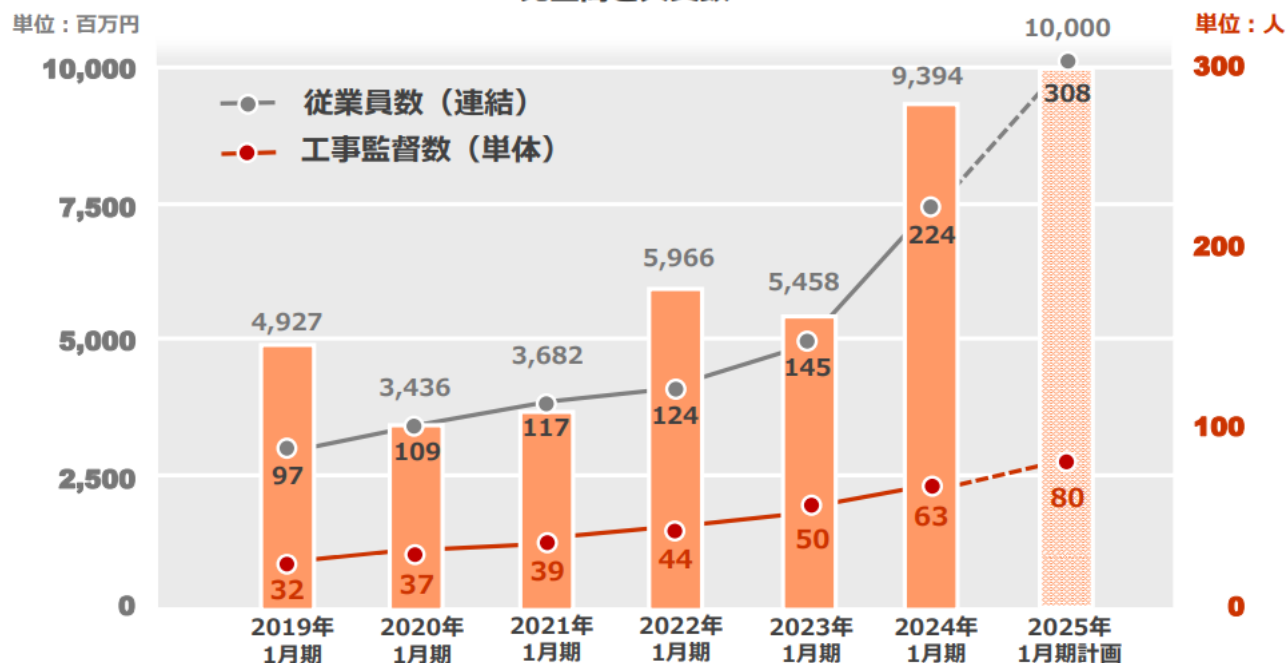


(同社資料より)

(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。

売上高と人員数



(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。

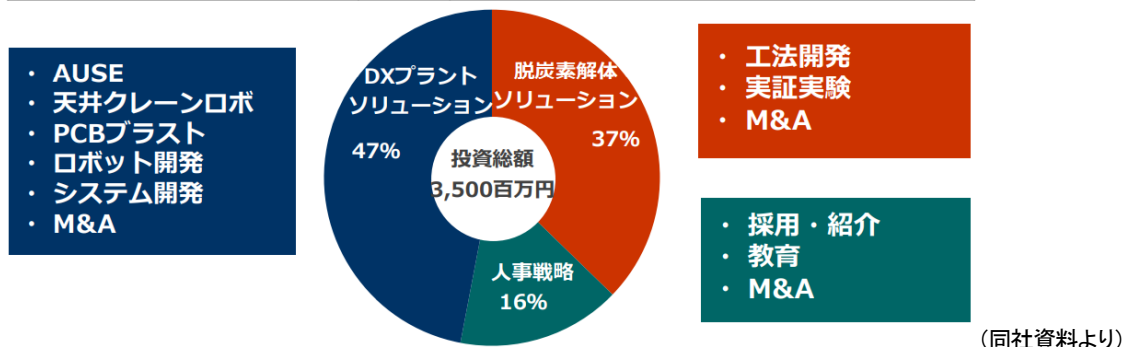
◎安心して長く働ける環境整備

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)進捗状況

◎数値目標

- 24/1 期の売上は、プラント解体市場の拡大に伴う工事需要の増加に応えるための体制強化の結果、工事が順調に進捗し、25/1 の当初計画 89 億円を前倒して達成。
- DX 事業の未達分を本業である工事業で補填。
- 25/1 期の利益予想は、売上規模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影響や、人材採用への先行投資を優先し、営業利益を 4 億 20 百万円、当期純利益を 3 億 50 百万円に変更。

	2024年1月期			2025年1月期			2026年1月期		
	当初計画 21/3/12 発表	現計画 22/12/8 発表	実績	当初計画 21/3/12 発表	現計画 22/12/8 発表	新計画	当初計画 21/3/12 発表	現計画 22/12/8 発表	新計画
売上高	7,800	7,800	① 9,394	8,900	10,000	10,000	10,000	12,000	12,000
脱炭素解体 ソリューション	—	7,200	② 9,049	—	8,000	② 9,512	—	9,000	② 11,000
DXプラント ソリューション	—	600	② 345	—	2,000	② 488	—	3,000	② 1,000
営業利益	720	510	246	870	800	③ 420	1,000	1,200	1,200
当期純利益	552	400	231	650	600	③ 350	752	880	880
ROE	11.0%	8.0%	5.5%	12.0%	10.0%	7.8%	13.0%	13.0%	13.0%
EPS	67円	45円	26円	—	68円	39円	91円	99円	99円

(同社資料より)

◎24/1 期の主要施策実績

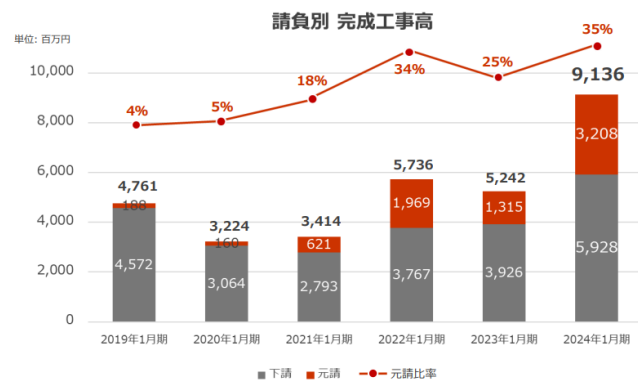
主要施策	実施内容
営業活動の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・新規元請案件の獲得 ・倉敷事務所開設 → 西日本の拡充 ・AI ツール導入による見積もり精度の向上
採用活動の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・計画未達ではあるものの過去最高の採用数(13 名純増) ・教育プログラムの改善 → 経営理念・経営計画の従業員への浸透 ・ナレッジマネジメント実施 → 工事技術・営業のデータベース作成による知識共有 ・福利厚生の見直し → 健康と安全に配慮した働きやすい環境確保 ・資格取得推進制度の拡充 ・みらい事業部の立ち上げ
M&A による規模拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・オダコーポレーション(株)、(株)TOKEN の子会社化
DX の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・クレーンレール検査ロボットの実証実験 ・オートデスク(株)との協業 → AUSE 新機能の開発 ・サイバーセキュリティ体制の強化
コーポレートガバナンス体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・監査等委員会設置会社への移行
環境経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・TCFD 提言に基づくシナリオ分析と戦略策定

(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

◎完成工事高

請負別(新規元請案件の獲得)

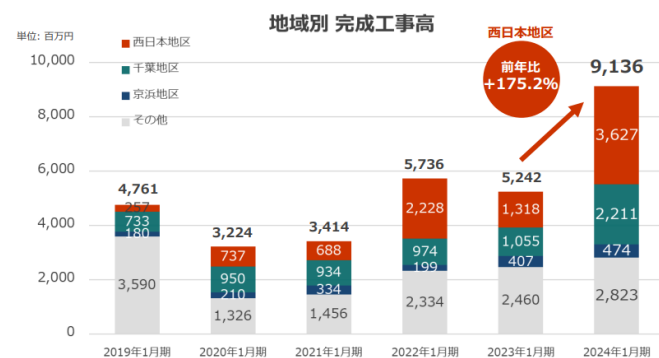
営業活動の強化により、完成工事高に占める元請工事の割合が大幅に増加している。売上規模の拡大による利益の安定化を図り、今後も積極的に元請工事を受注していく。



(同社資料より)

地域別(西日本の拡充)

西日本地区での豊富な解体需要を取り込むため、24/1 期は倉敷事務所を新設する等、拠点の拡充を進めた。その結果、西日本地区での売上高は大幅に増加している。



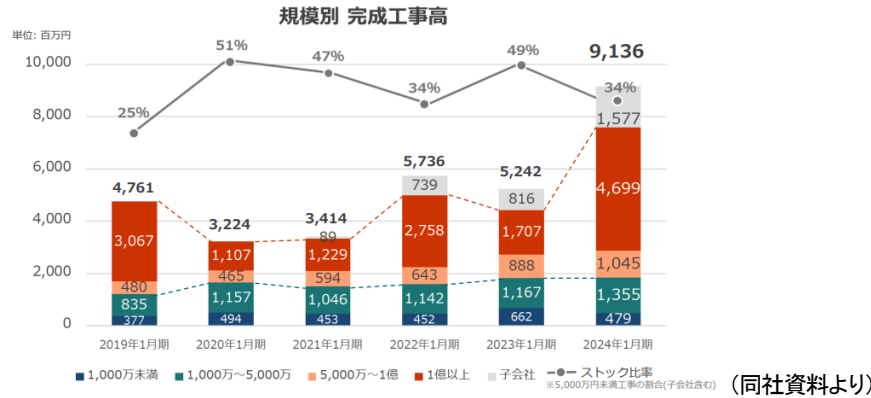
(同社資料より)

BRIDGE REPORT



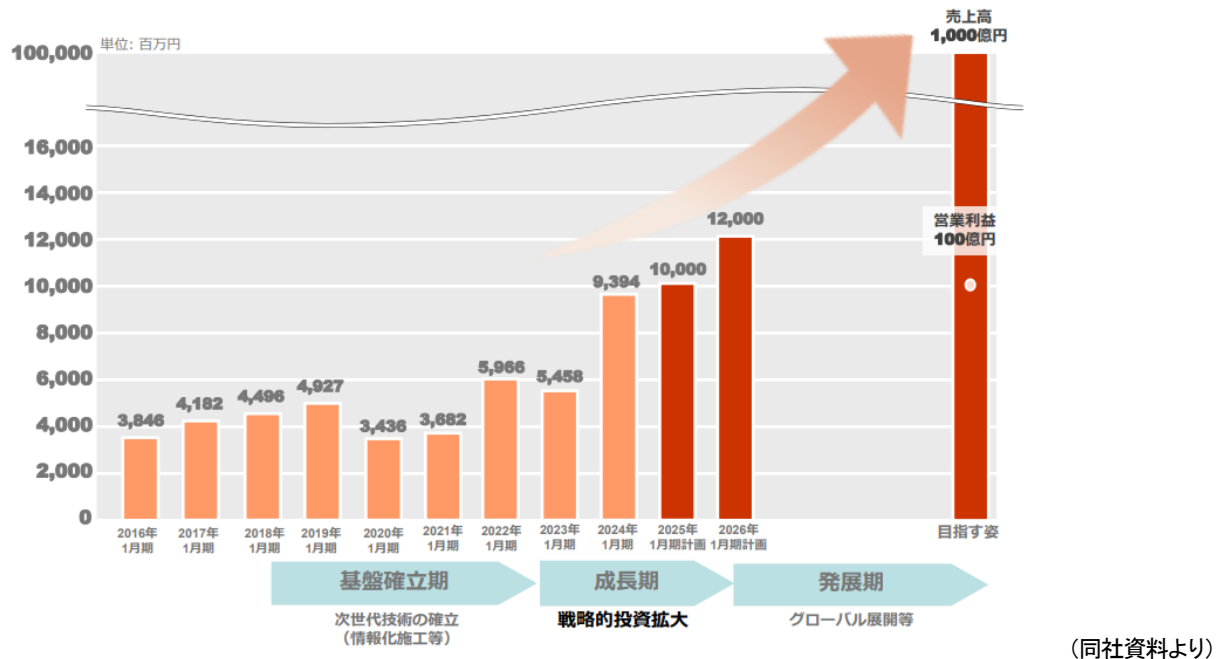
規模別

ストック型工事(顧客からの継続的な受注案件、同一構内常駐工事)の受注を継続することにより、地域に根付いた営業体制を整えている。その結果、大型工事の受注が増加傾向にある。



(7)長期ビジョン ~ベストテラが目指す目標~

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

24/1 期は大幅増収、損益も大きく改善した。売上高・受注工事高とも過去最高を達成し着実な成長を見せている。ただし、期初の会社予想に対して売上高は大きく上回ったものの、利益は大きく下回っている。今後は利益率の向上が課題となりそうだ。説明会では本田社長は「粗利率を 20%以上になりたい」(24/1 期 16.2%)とコメントしており、特に元請工事の利益率改善に意欲を見せていた。ややチャレンジングとも見える長期目標として掲げる売上高 1,000 億円については「けっこう見えてきた」と頼もしいコメントも聞かれ、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。

また、「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いただろう。

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、いかに利益に反映させていくことができるのか、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:2023年4月27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。

【補充原則 4-11-1 取締役会のバランス、多様性、規模に関する考え方及びスキルの可視化】

当社の取締役会は、定款で定める取締役(監査等委員である取締役を除く)9名以内、監査等委員である取締役は3名以内の員数で、各事業に伴う知識、経験、能力等のバランスに配慮しつつ、適切と思われる人員で構成することとしております。全体のバランス、多様性、規模に関する考え方は、経営理念等の方針を推進していくために必要な知識・経験・能力等を鑑みて取締役候補者の人選を行っております。取締役会の実効性のさらなる向上と構成バランスを可視化できるよう、取締役会の実効性評価を毎年実施し取締役会の実効性を高めるとともに、取締役会を構成する人員に必要なスキルを検討するとともに、独立社外取締役を含めたスキルマトリックスを作成し開示しております。また、独立社外取締役には他社での経営経験を有するものを含め適切に選定を進めております。

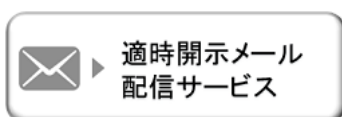
【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

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。

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.

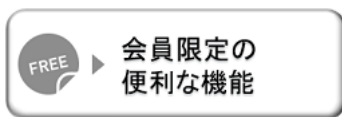
ブリッジレポート(ベステラ:1433)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

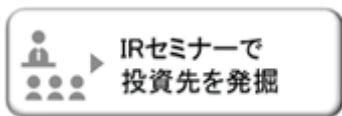
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)