



2023年4月5日

各 位

会社名 ベステラ株式会社
代表者名 代表取締役社長 本田 豊
(コード番号：1433 東証プライム)
問合せ先 執行役員企画部長 池田 真也
(TEL. 03-3630-5555)

個人投資家向け IR セミナー書き起こし記事掲載のお知らせ

2023年3月11日に開催したログミーFinance 主催の個人投資家向け IR セミナーについて、書き起こし記事が掲載されましたのでお知らせいたします。

記

【概要】

開催日：2023年3月11日

登壇者：代表取締役社長 本田 豊

【書き起こし記事】

<https://finance.logmi.jp/377877>

以 上

ベストテラはプラント解体工事の会社です



1

本田豊（以下、本田）：ベストテラ株式会社社長の本田です。本日はご視聴いただきありがとうございます。よろしくお願いいたします。

当社はベストテラ株式会社と申します。社名からは何を行っている会社かわからないと思いますが、スライドの写真のような、いわゆるプラント、工場の中でも配管や設備が複雑なものの解体を多く行っています。

スライド左側の写真は製鉄所の高炉です。非常に大きな設備で、高さは100メートルくらいあります。プラントの中でもこのようなものが一番大きな設備になります。いろいろな会社が解体工事を行っていますが、解体専門の会社でこの規模の解体を単独で行える会社は当社くらいだと自負しています。

スライド中央の下の写真は石油精製設備で、このような石油化学系の解体を行います。その上の写真は風車の解体です。

スライド右側の上の写真はスイカのように見えますが、球形のガスホルダーで、ガスタンクの解体を行っています。その下が焼却炉です。こちらはダイオキシンが曝露しないようにすべて養生し解体します。このようなプラントの解体を中心に行っている会社です。

会社概要

商号	ベストセラ株式会社 / BESTERRA CO., LTD BESTとTERRA(ラテン語で大地・地球の意)の合成語
事業内容	プラント解体工事、その他関連事業
所在地	本社：東京都江東区平野三丁目2番6号 木場パークビル 千葉事務所：千葉県市原市八幡海岸通1969番地52 JFE千葉構内作業所：千葉市中央区川崎町1番地 西日本事務所：広島県福山市南手城町二丁目13番28号 京浜事務所：神奈川県川崎市川崎区台町13番10号 九州事務所：福岡県北九州市小倉北区長浜町10-7 エムシード長浜
設立	1974年2月20日
資本金	843,176,321円(2023年1月末現在)
代表取締役社長	本田 豊(Yutaka Honda)
従業員数(単体)	88名(2023年1月末現在)



本田：会社概要をご紹介します。当社は1974年に設立し、来年で50年になる会社です。「ベストセラ」という変わった名前は、英語のBESTとラテン語のTERRAを組み合わせており、設立当初から「地球環境に貢献したい」という想いがあります。

従業員数は単体で88名、グループ会社を入れても100名を超えるくらいの少数精鋭で行っています。

ビジネス コンセプト、沿革



つくった人には壊せない

プラントを壊すとき、つくった方は造ったときの逆をたどります。

私たちは、全く新しい視点でプラント解体を発想し、新たな技術・工法・特許を生み出します。

プラント解体に特化したオンリーワン企業

高度な技術力を必要とする鋼構造物の「プラント解体工事に特化」し、日本の基幹産業である製鉄、電力、ガス、石油などの高い安全性が必要なプラント解体事業を展開してきました。

沿革



- 2022年9月 (株)クラッソーネと業務提携
- 2018年9月 第一カッター興業(株)と業務提携
7月 (株)日立プラントコンストラクションと業務提携
- 2017年9月 東証一部上場
- 2015年9月 東証マザーズ上場
- 2010年4月 解体ロボット「りんご☆スター」開発
- 2004年7月 「リンゴ皮むき工法」の特許取得
- 1974年2月 「ベステラ株式会社」設立



4

本田：ビジネスコンセプトです。「つくった人には壊せない」と生意気なことを書いていますが、つくった方は造ったときの逆をたどり、解体する傾向があります。後ほど動画を使って具体的にご説明しますが、当社はまったく新しい視点で、発想を変えて解体工事を行っています。

もう1つのビジネスコンセプトは「プラント解体に特化したオンリーワン企業」です。プラントに取り組んでいる企業はたくさんありますが、当社は解体の中でもプラント解体に特化しています。他のビルや普通の一軒家などの解体ももちろんできますが、当社の場合はプラントに注力しています。

次に沿革です。会社設立後しばらく地道に少人数で工事を続け、2004年にリンゴ皮むき工法の特許を取得して以降、特許工法を重視した会社にどんどん変わってきました。

そして、2015年に東証マザーズに上場し、2017年に東証一部に市場変更を行っています。そして現在はプライム市場に属しています。なお、解体専門の会社で上場している企業は2社となっており、東証プライムでは当社のみです。また、いろいろな会社と業務提携し、提携効果を模索しています。

ビジネス モデル(事業系統図)



本田：ビジネスモデルです。スライド右側の図のように、施主、元請会社から発注を受けた当社が工事を外注します。

具体的な例として、製鉄では JFE スチールさまが施主であれば、元請工事会社に JFE プラントエンジさまが入ります。JFE プラントエンジさまがプラントを造ってから約 50 年メンテナンスや保守を行い、最後に解体するという時に、当社のような会社に声を掛けていただきます。

当社は監督や設計、施工管理、エンジニアリングの業務に特化した会社のため、実際の作業は職人や重機を抱えている会社に外注するかたちをとっています。

スライドの図の右上に「化学分野直接発注増」と書いていますが、当社の最近の方針として、特に化学の分野で、元請工事を増やすことに注力しています。その結果、元請工事が売上全体の 3 割くらいまで増えてきています。事業分野で見ると、製鉄、化学、電力・発電所関連がそれぞれ 3 割ずつのイメージですが、その 3 割の化学分野で元請工事を増やしている状態です。

坂本慎太郎氏（以下、坂本）：解体工事自体は外注先が行うため、御社は施工管理や監督の方を派遣していますが、施工管理も外注することはできないのでしょうか？そして、それを御社が監督できるようになれば、より多くの工事を行えるのではないかと思います。

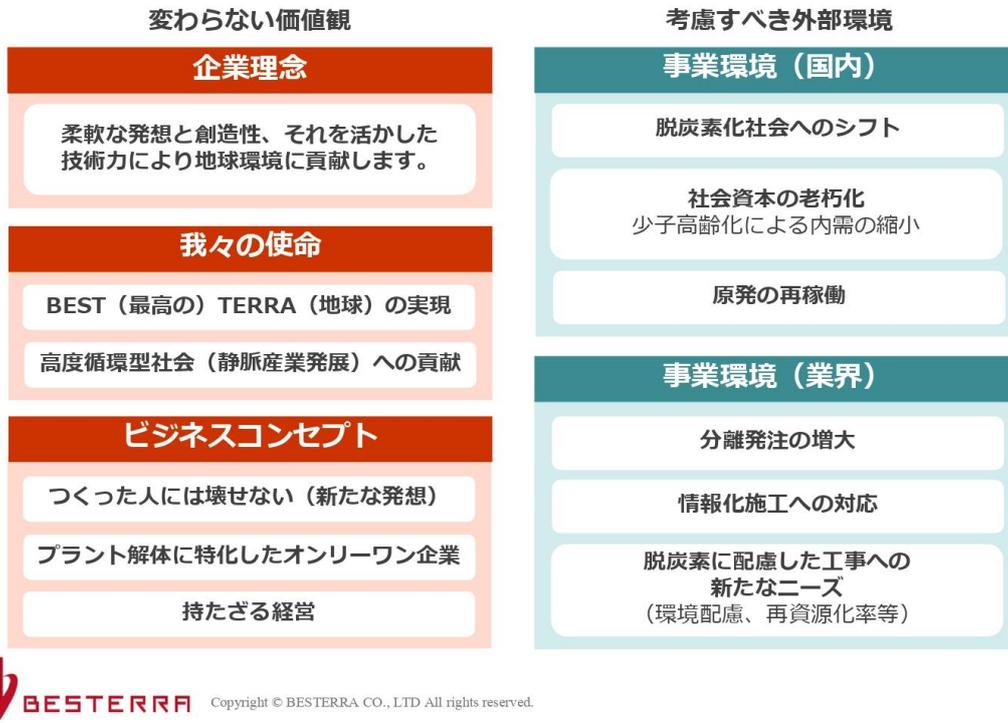
本田：プラントの特徴として、同じ設備がほぼないということがあります。複数の複雑な設備があるため、それぞれの構造を把握して解体の提案をしなければなりません。構造を把握するための豊富な知識や技術力を強みとしているため、監督や計画の部分は今後も当社で行いたいと考えています。

もちろん長期的には、当社で行うというよりも、グループ会社として施工管理の部分を担う会社を持つこともあり得るとは考えています。

ただし、発想の問題でもあるのですが、例えば重機を持つことになれば「どのくらいうまく稼働させられるか？」「休まないように使えるか？」などのことを考えなければなりません。

それよりも、なにも持たずに「自分たちは工法で勝負する」ということが当社の一番のポリシーとなっているため、そのような考えで仕事に取り組んでいます。

アクションプラン策定の背景



本田：昨年12月に、新しい中期経営計画を発表しました。こちらの計画は、現行の5年計画の途中で、最後の3年を新しくしたものになります。2年前に開始した5年計画は、初年度の決算はよかったものの、前年度の2023年1月期は悪い決算でした。

そのため、抜本的に外部環境などをもう一度整理し、計画を見直しました。スライドに「アクションプラン策定の背景」と記載していますが、どのようなことに当社が注力していくべきかを考え直して計画を立てています。

「変わらない価値観」というのは、これまで説明してきた内容です。つまり、技術力に特化して地球環境に貢献することです。

「考慮すべき外部環境」としては、脱炭素社会へのシフトが非常に進んでいることや、社会資本の老朽化があります。造られてから50年くらい経ったものを解体していますが、高度経済成長期からバブル期に数多く造られてきたため、今解体するものが増えている状態です。

また、原発の再稼働については、耐用年数を伸ばすというお話もありますが、すでに耐用年数を経過しているものもあります。ですので、再稼働するとしても、周辺設備を更新するなどの需要に対応していく必要があります。

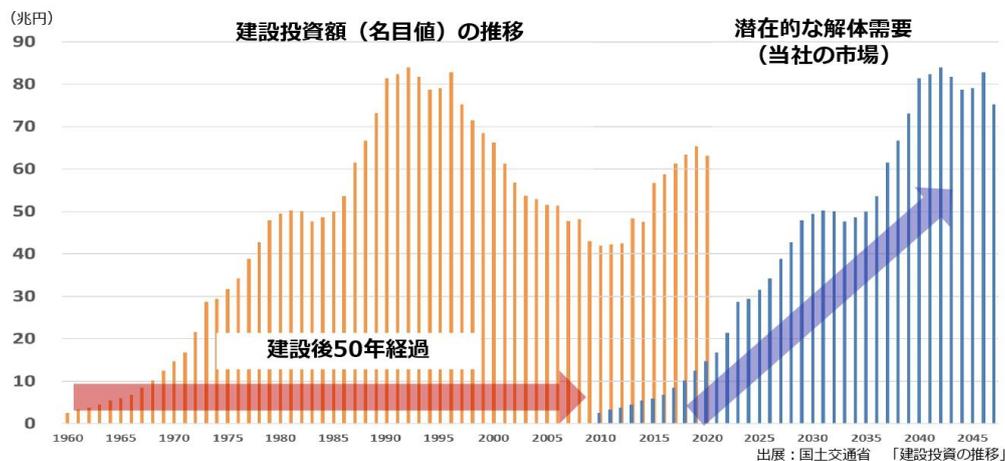
事業環境（業界）の分離発注の増大について、従来は設備更新をする際にその設備を造る会社に解体工事を一緒に発注していました。しかし、今は解体の専門性が認められるようになり、解体工事は別に発注する機会が増えています。

加えて、プラントを持っている会社は重厚長大な会社が多いため、できれば信用力の高い会社に工事を発注したいと考えます。上場しているプラント解体工事会社であれば、直接工事の依頼を出せるということもあり、受注機会が増えてきています。

情報化施工への対応については、建設業界で働く人がだいぶ減ってきているため、国としても情報化施工を進めています。無人化や遠隔などの工事の方法にも対応していかなければなりません。

脱炭素に配慮した工事への新しいニーズについては、当社を使うと工事の中でCO2がどのくらい削減できるかということ、を、定量化して示せるようにしています。

事業環境(国内)



脱炭素化に向けた設備の廃止措置

2050年 カーボンニュートラル宣言

日本は温室効果ガスの排出実質ゼロ（カーボンニュートラル）、さらには過去に大気中に排出されたCO2の削減（ビヨンド・ゼロ）をかかっています。運輸、製造業、電力業界をはじめとする様々な業界で技術革新が促されています。

様々な設備の刷新が行われ、さらなる解体市場の拡大が予想されます



9

本田：事業環境は、先ほどお伝えしたとおり、今後、解体する設備が増えていきます。また、2050年のカーボンニュートラル宣言により、さらに脱炭素化が加速し、設備が更新されていく見込みです。

坂本：老朽化や効率化に伴い、国内のプラントの建て直しや解体が増えるというお話は、こちらのスライドや今までのお話でわかりました。

プラント自体もだんだんと大きくなってきた過程があると思うのですが、スライドのオレンジ色の棒グラフで示している、左側の1960年から右側の2020年にかけて、解体も複雑になってきたのでしょうか？ 御社の事業環境について教えてください。

本田：解体する設備は多種多様なものが増えており、今後も複雑化していくと思います。内需の縮小のため、プラントを解体して更地にしてしまうケースももちろん増えていますが、やはり日本は国土が狭いため「こちらの系統のプラントは動かしているが、隣のプラントは解体する」ということがあります。そのような場合は「活かし配管」のようなことを行います。

坂本：残して活かしながら、潰すところは潰さなければならないため、適当に壊してはいけないということですね。

本田：そうですね。そのようなケースのほうが当社の強みを発揮できます。

坂本：確かに日本は平地も狭いため、工場を建てられる海の周りの土地も少ないという背景もあると思います。

本田：おっしゃるとおりです。

坂本：解体をする時の難しさはいろいろとあると思います。例えば、化学の配管について、御社では直接仕事を取ってくるパターンが多くなってきたというお話がありました。その中には、かなり危険な残留物が入っていることもあると思います。

そのあたりの解体の難しさについて、主なものをいくつか挙げて、御社の強みが活かせる方法を教えていただけたらと思います。回答はセクター別でもかまいません。

本田：当社に限らず、工事では造る時も解体する時も安全が一番大切です。しかしながら、解体工事には、安全性の面でいろいろな課題があります。高いところで作業して壊すため、高所作業の危険性があります。また、化学物質などは火事起きないようにするなど、気を遣うケースがとても多くあります。

当社は工事会社で、いわゆる化学の知識を持った人間も多くいます。ですので、お客さまに対し、「この設備は何のために使っていたのですか？」「高圧でこのようなものを合成し、足りなければ触媒を入れます」「このような危険物が中に残っているのではないのでしょうか？」などの確認を行っています。ケースによっては、産業廃棄物の処分方法などを提案します。

また、プラントで使っていた金属は販売できるのですが、当社が販売するケースがあるほか、お客さまにその分の工事代金を値引きして工事を行うこともあります。化学の内容を知っていることで「高い金属が使われているため、この部分はこのように処理します」という提案もできます。

工事の難しさにはいろいろな面がありますが、今お伝えしたところは解体工事特有の難しさとなります。

坂本：設計書があっても、実際に中を見ると変わっていたというようなこともありますか？ 例えば、継ぎ接ぎを行っていることもあるのではないのでしょうか？

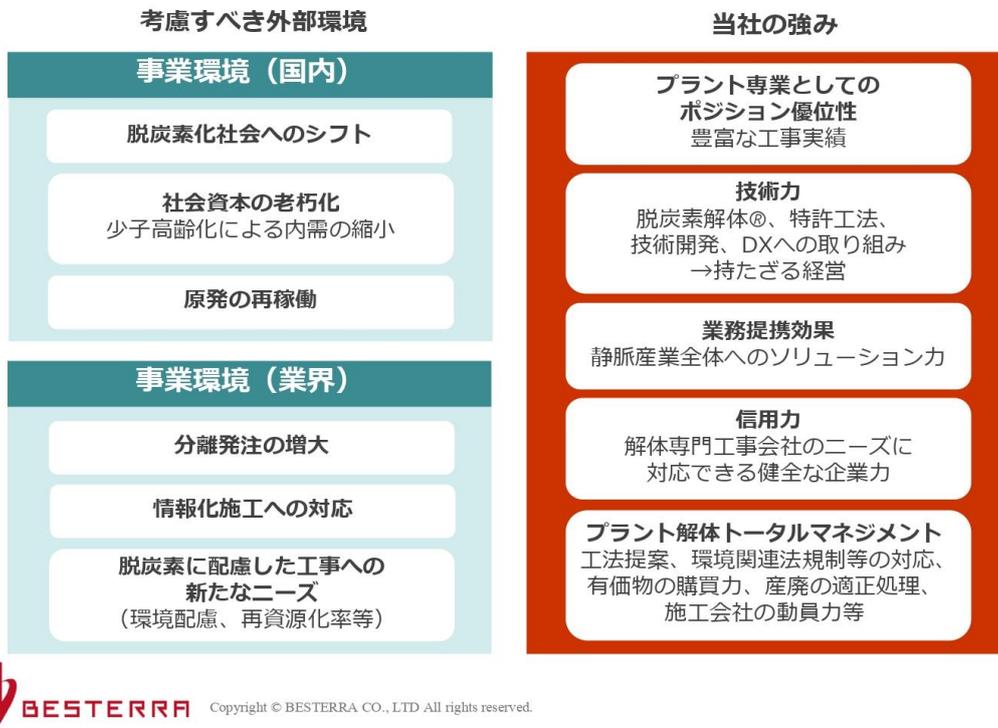
本田：そのようなこともありますね。

坂本：技術も必要だと思います。

本田：そのような要素へ対応するためにも、当社では 3D 計測を導入しています。設備によっては、当初の図面がない場合もあります。

なお、解体工事の業界について、試算ではすべて合わせると年間約 1 兆円の市場規模があるのではないかと考えています。

事業環境の変化に対する当社の強み



12

本田：先ほどご説明した外部環境とともに、当社の強みをご紹介します。スライドの右上に「プラント專業としてのポジション優位性」と記載していますが、このようなことを専門に行っている会社自体がとても少ない状況です。

上場企業は、先ほど東証プライムで1社のみ、全体でも2社しかないとお伝えしましたが、プラント專業の解体工事会社自体が、実はとても少ないことが、1つの強みとなっています。

坂本：これはエンジニアリング会社といった子会社のようなところが、ほとんど請け負っているため外へ出てこないのでしょうか？ それとも、今まで解体工事があまりなく、専門で手掛けるところが少なかったのでしょうか？

本田：今までも解体工事はもちろんありました。エンジニアリング会社が「仕方がない。解体細部を行う時だけ、どこか地元の会社を使って行いましょう」といったことがあります。当社ではより質の高い工事ができます。

もちろんケースによっては、活かし配管がないものや、ただ更地にすればよいため、大きな重機を持ってきて解体するケースもあります。そのような場合は、当社の出番はあまりありません。

技術力については、後ほどもう少し詳しくご説明しますが、当社では特許工法を多く持っています。解体工事会社で特許を持っている会社はあまりないと思います。

また、業務提携効果では「静脈産業全体へのソリューション力」と書いていますが、当社はそのような産業廃棄物系の会社やスクラップを取り扱っている会社とも提携しています。

我々はあわせて「静脈産業」と呼んでおり、作る側の動脈産業とは別の循環型社会を作るための業界として考えています。そのような会社と提携することによって、より環境に優しい工事を行い、プラントを持っているお客さまにも循環型社会に貢献していただくことを考えています。

例えば、分別をしっかりと行い、部品ごとによりリサイクル率の高いところに送ったり、場合によってはどこかで部品をもう一度使ってもらったりするリユースなどを、今いろいろと進めています。

信用力は、当社が上場している会社だということがいえます。また、プラント解体トータルマネジメントについては、解体にはいろいろな法令が関連していますが、当社に頼めばすべてを解決できるということです。

事業環境(業界)の変化に対する当社の強み

分離発注拡大での強み

(信用力・安全性・環境への配慮)

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ります。直接発注するなら、当社のような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ます。

(解体専門・コンプライアンス)

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くありました。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アップにより、解体工事は当社のような専門工事会社に発注するケースが増加しています。

情報化施工での強み

少子高齢化による建設業界での人手不足等により、我が国では情報化施工への取り組みが業界の課題となっています。これまで当社は、溶断口ボットの開発・実用化、3D計測技術の解体工事への活用に成功し、これからも更なる応用技術開発に取り組んでまいります。

脱炭素に配慮した工事への新たなニーズ

施主であるメーカー各社は、今後、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きています。当社は独自の工法開発、および静脈産業内におき様々な業務提携先との協業により、CO2排出量削減等の環境に配慮した解体工事の提案、再資源化率の見える化・向上に取り組んでまいります。

本田：分離発注については、先ほどお話ししたため、ここでは割愛します。

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)

本田：「脱炭素アクションプラン 2025」の具体的な中身についてです。基本方針として「脱炭素経営と企業風土の変革による収益力の向上」を掲げており、数値目標も上振れさせています。

重点戦略は3つあり、1つ目の「脱炭素解体ソリューション」では、いわゆる工法を新しくしていきます。

2つ目の「DXプラントソリューション」は、後ほど詳しくご説明しますが、プラントの解体工事では3D計測を行っています。そこから派生して、取得したものを3次元のCADに落とし込むモデリングを行います。さらに、2次元の図面を3次元にしていくというような事業にも広がっています。加えて、この部分ではソフトウェア開発や販売等、当社の新たな柱になるようなことに取り組んでいます。

3つ目は「人事戦略」です。当社は人で勝負している会社のため、この部分を充実させていきたいと考えています。

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®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↑・GHG排出量↓・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

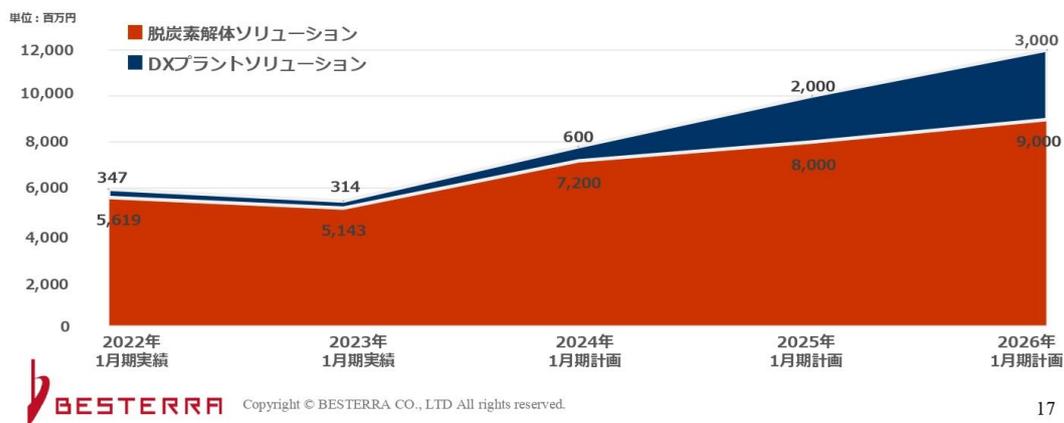
本田：中核となる脱炭素の部分については、新しく部署を作りました。工法の開発はもちろん、先ほどお話したリユース・リサイクルへの取り組みをさらに具体化し、提案していきます。

また、脱炭素経営に結びついた新規ビジネスの創出については、リユースやリサイクルの会社が行っているような事業への参入も検討しています。

数値目標① 売上目標

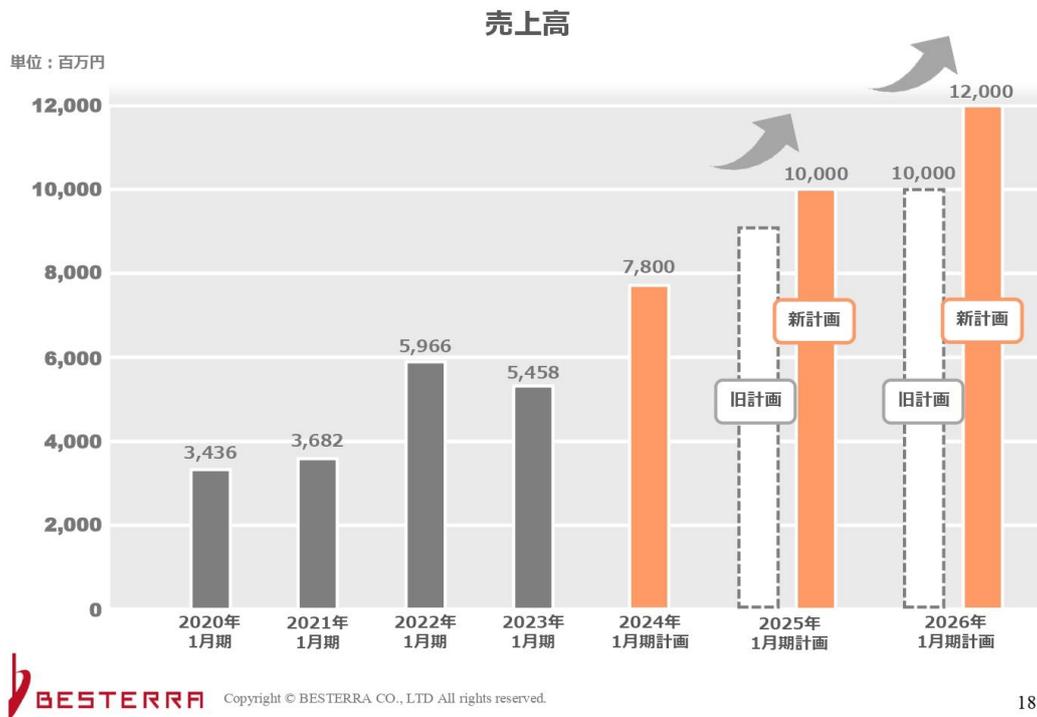
単位: 百万円

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



本田：売上目標です。詳しくは次のスライドをご覧ください。

売上目標推移



18

本田：スライドでは、修正前の売上目標を旧計画、修正後を新計画と記載しています。直前の決算があまりよくなかったものの、今の受注環境がよいことや、新たに取り組んでいるDXの部分の売上がかなり見込めることを根拠に、計画を上方修正しています。

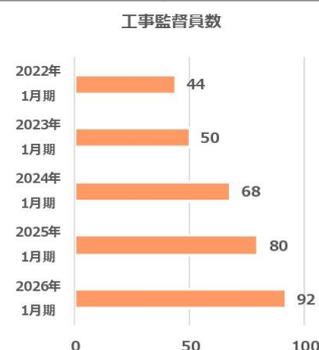
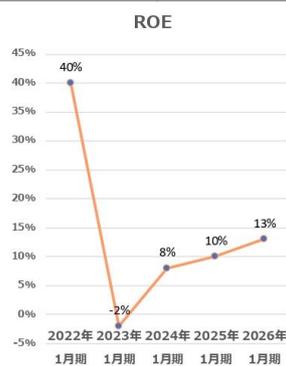
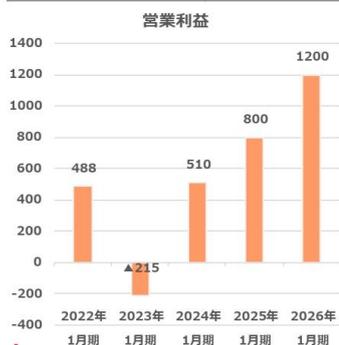
坂本：具体的な数字を教えてください。

本田：従来は、スライドのオレンジ色の部分で3年目となる、2026年1月期の売上高で100億円を目指していました。そちらを120億円に上方修正し、100億円という目標については1年前倒しになっています。

数値目標② 各種指標

単位: 百万円

	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
営業利益	488	▲215	510	800	1,200
当期純利益	1,391	▲64	400	600	880
EPS (1株当たり純利益)	165円	▲7円	45円	68円	99円
ROE (自己資本利益率)	40%	▲2%	8%	10%	13%
工事監督員数	44人	50人	68人	80人	92人



本田：指標のところは少し細かい部分になるため、割愛します。

数値目標③ 新旧対比

「脱炭素アクションプラン2025(新中期経営計画)」では、2026年1月期の売上高を120億円、営業利益を12億円に上方修正しております。

単位: 百万円

	2023年 1月期 実績	2024年1月期		2025年1月期		2026年1月期	
		旧計画	新計画	旧計画	新計画	旧計画	新計画
売上高	5,458	7,800	7,800	—	10,000	10,000	12,000
うち脱炭素解体ソリューション	5,135	—	7,200	—	8,000	—	9,000
うちDXプラントソリューション	323	—	600	—	2,000	—	3,000
営業利益	▲215	720	510	—	800	1,000	1,200
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲64	552	400	—	600	752	880
ROE (株主資本当期純利益率)	▲1.5%	11.0%	8.0%	—	10.0%	13.0%	13.0%
EPS (1株あたり当期純利益)	▲7円	67円	45円	—	68円	91円	99円



20

坂本：20 ページのスライドは、わかりやすいですね。

本田：こちら旧計画と新計画の対比となっています。直前で少し赤字決算となってしまうものの、V字回復を見込んでいます。こちらについて、「2024年1月期の営業利益が旧計画よりも落ちているのではないか」というご質問を受けることがよくあります。

坂本：それに関しては、私も聞きたいと思っていました。

本田：スライドには数字を記載していませんが、売上総利益は旧計画より伸びる見込みです。ただし、当社が一番のボトルネックはやはり人員のため、研究開発や採用にかかる費用が大きくなります。

坂本：監督と施工を行う方が増えれば、案件に対応できるということですね。

本田：おっしゃるとおりです。当然ながら、人が入ってきてもすぐに一人前になるわけでありません。まずは教育をしっかりと行わなければならず、その採用と教育の部分に販管費をかなり割いています。

また、この3年だけではなく、その後の成長も考えると、やはり販管費の部分は大幅に使わせていただきたいと思います。

坂本：人員の採用は、新卒と中途のどちらを考えていますか？ イメージされている割合を教えてください。

本田：従来はずっと中途の採用を行ってききましたが、今回は新卒で4人入ってきます。割合は圧倒的に中途のほうが多いのですが、年齢層は第2新卒の若い人が多い状況です。今後は、新卒の採用を広げていきたいと考えており、そのためにも教育制度をより充実させなければなりません。

坂本：人によって当然違うと思いますが、中途の方が一人前になって現場に出られるようになり、施工管理や監督を務められるようになるためには、平均でどのくらいの年数が必要なのでしょう？

本田：経験や、どのような工事を行うかにもよりますが、だいたい3年くらいはかかります。

坂本：3年で現場をきちんと1人で仕切れるようになり、そのような監督がいることで施工が実施できるのですね。

本田：おっしゃるとおりです。また、先ほど元請け工事を増やすとお話ししましたが、やはり新人を教えるためには、本社でいろいろな教育を行ったとしても、OJTは絶対に必要です。

坂本：特殊なことを行っているため、現場に出なければいけないということですね。

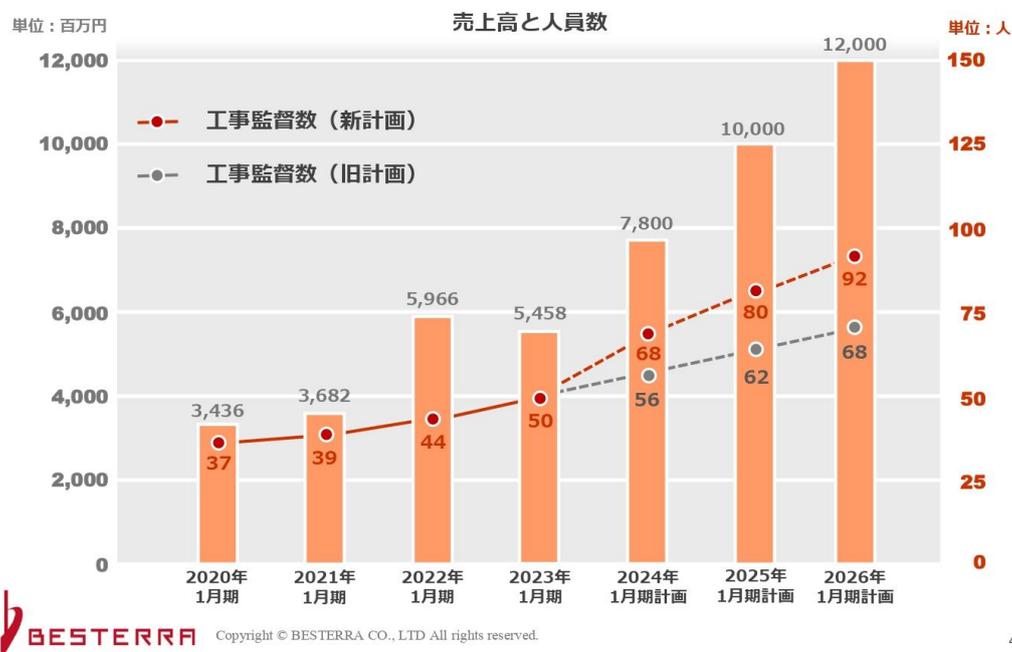
本田：そのとおりです。元請工事でなければ、複数の人を配置しづらくなります。

坂本：下請の場合、どちらかというところを決まったことを行わなければならないと思います。しかし、元請であれば、御社の技術をすべて使って「一番効率よく行えます」と提案できるということでしょうか？

本田：おっしゃるとおりです。

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。



48

坂本：採用は順調でしょうか？

本田：おかげさまで採用は順調です。当初、工事監督に関しては6名の採用に取り組み続けてきましたが、そのたった6名の採用ができなかったり、6名採用できても何名かが辞めたりするようなことが続いていました。

しかし、今回いろいろな見直しを行う中で、やはり採用に一番力を入れなければいけないと考え、今期は18名というかなり高い目標を立てています。ただ、採用活動に力を入れるといっても、我々は専門ではないため、そこまでの力の入れ方もわかりません。

そのため、ヘッドハンティングで採用・教育に長けた方を据え、人事部を新設し、新たに採用活動を行っています。その結果、今期の目標は18名の採用ですが、すでに10名を採用できており、かなり順調に進んでいます。

坂本：人数が増えたことによって、売上の可能性も増えていくということですね。

本田：おっしゃるとおりです。

坂本：冒頭に、化学の分野で元請を増やしたというお話がありましたが、それは案件を獲得しやすいことが理由でしょうか？ それとも、御社の技術が一番発揮できる分野だからでしょうか？

石油系では、もともとメンテナンスを行う会社が上場していたり、系列の株主に似たようなところがあったりします。御社の場合は、どちらかという化学のほうが今後仕事を獲得しやすいのか、それとも技術を活かせるのかということを含めて、教えていただけたらと思います。

本田：いわゆる電力と製鉄というのは、わりと会社数が少ない分野になります。それぞれ 100 パーセント子会社のエンジニアリング会社があり、その子会社と非常に密接な関係があるため、商流的に元請がなかなか取りづらい状況です。そのような中で当社は仕事を獲得していきます。

つまり、メンテナンスを行っている会社から最後に「それでは、ベステラに出しましょう」と言ってもらえるような関係の構築を目指しています。

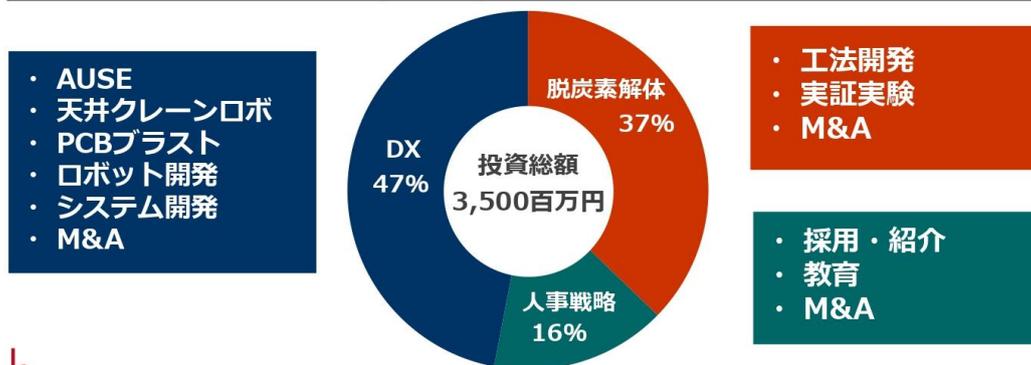
電力や製鉄業界と比較すると、化学分野では元請案件を獲得しやすい傾向にあります。技術力に関しては、業界問わず当社の強みを活かすことができます。

投資計画

成長スピードを上げるため、各ソリューションに3年総額35億円の積極的な投資を実行します。

単位: 百万円

	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	



本田：今まで投資計画はあまり公表していませんでしたが、当社では積極的に投資を進めていきたいと思っています。

実際に発生している研究開発費と、かけようとしている投資額がまったく違うため、「なぜこのような大きな金額をかけるのですか？」という質問を時々受けます。M&Aに力を入れていきたいと思っているため、その費用をかなり入れています。

増井麻里子氏（以下、増井）：そのような投資に関して質問があります。M&Aでは何を主軸に置いていますか？ また、施工管理や監督ができる人材の獲得という意味もあるのでしょうか？

本田：もちろん、人材の獲得ができる会社で、当社に移ってそのまま監督ができるような人が多い会社であれば一番よいと思います。しかしながら、そのような会社はなかなかありません。

今は、当社と異なるところの解体工事を行っている会社や、当社の商流の中で協力会社になっているところをいろいろと探しています。また、関連する設計などを行っている会社なども検討しています。

また、DXの部分でソフトウェアの開発等も少し行っていますが、当社のグループ会社が有する開発者の人数は相当限られているため、そのあたりも新たな候補先として考えています。

増井：解体に限らず工事全般で、例えば2次元の図面を3次元にするようなことも、これから取り組んでいくということですね。

本田：おっしゃるとおりです。

株主還元

株主還元方針として、**配当性向40%**を目安として安定的な配当を実施します。また、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」を新設しました。

配当		
1株当たり20円(中間配当10円+期末配当10円)		
株主優待		
■内容:「ベステラ・プレミアム優待倶楽部」サイトにおいて、食品、銘酒、電化製品、雑貨など約5,000種類の優待商品からお好きな商品や、他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算が可能な共通株主優待コインと交換可能		
■対象となる株主様:毎年1月31日現在の株主名簿に記載された5単元(500株)以上をご所有の株主様		
保有株式数	株主優待内容	優待商品の例
500株~	3,000ポイント	 ※写真はイメージです。また、優待商品は変更になる場合がございます。 ※優待の総合利回りのピークポイントが1,000株になるように設計
600株~	5,000ポイント	
800株~	10,000ポイント	
900株~	15,000ポイント	
1,000株~※	30,000ポイント	
5,000株~	40,000ポイント	

本田:株主還元についてです。実はこれまで個人株主のIR活動をあまり行ってこなかったこともあり、今力を入れています。スライドに記載しているような株主優待などを入れて、刷新しています。

坂本:一方で、機関投資家向けのIR活動は、これまでずっと行ってきたということですね。

本田:ずっと行ってはきましたが、会社の規模が小さいため、もっと時価総額が大きくなってからお願いしたいと思います。

坂本:会社の規模が小さいと、なかなか買えないこともあるため、私もそれがよいと思います。規模が大きくなってから、道筋を作っていけばよいのではないのでしょうか。

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.

25

本田：具体的な工法についてご説明します。スライドに「脱炭素解体」とありますが、解体する設備には先ほどお話ししたタンクや高炉など、いろいろなものがあります。まずは動画をご覧ください。

<https://www.youtube.com/embed/gvgIONPmiIk>

本田：今、流れているのは球形のガスホルダーです。四角い鉄板をつけて丸くし、球形タンクにしています。これをリングの皮のようにむいていくと、鉄が自重で下に落ちていきます。

従来は、クレーンを下に置き、周囲すべてに足場を組み、上で作業するという方法でずっと行っていました。つけた時と同じように鉄板を四角く切って、クレーンで吊り降ろしていたため、切った鉄板が上のほうで跳ね返る恐れがありました。また、上のほうで工事を行う時はクレーンのオペレーターからは作業している人が見えないという危険がありました。

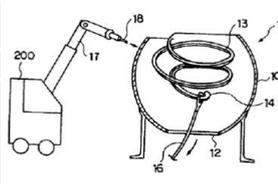
しかし、今ご紹介したリング皮むき工法を使えば安全で、周りに足場を組まないため時間もかかりません。そのため、結果的に安くなるということが、当社の基本的な考え方です。

つまり、安全性を高めつつ、安く早く施工するということです。今後はさらに、そこに脱炭素という要素を加え、いかに環境に優しい工事を行っていくかということも1つの柱にしていきます。

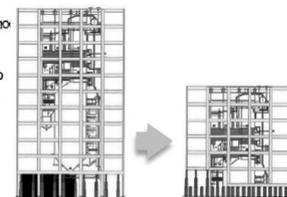
技術特許一覧

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		取得済み特許	
タンク	大型貯槽の切断解体方法	その他	熱風炉の蓄熱炉の倒し方法
	大型貯槽の解体方法		磁気吸着車両の群移動体（共同出願・ロボット群龍）
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	申請中	
	ボイラの解体方法	風車	基礎部を活用した塔状構造物の倒し方法（国際出願）
	ボイラ及び支持構造物の解体方法 ※図2		塔型風力発電設備の解体方法（3件）
	ボイラ解体方法	洋上塔型風力発電設備の解体方法	
	ボイラの解体方法	変圧器	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）
H鋼支持システム及びそれを用いた建造物の解体方法	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）		
煙突	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	その他	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）
	鉄塔支持形煙突構造物の倒し方法		
クレーン	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型煙突の解体方法（国際出願）	3D	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
	ゴライアスクレーンの解体方法		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
風車	発電用風車の倒し方法	風車	発電用風車の倒し方法



※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

本田：特許についてです。当社ではプラント別にいろいろな特許を取得しています。

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



本田：転倒工法についてです。転倒と聞くと、少し乱暴に感じるかもしれませんが、先ほどお話したように、高所作業は非常に危険です。しかし、倒してしまえばすべて低い場所での作業になるため、むしろ安全性が高くなる上、早く・安く施工できるという考え方です。

風力発電設備解体①

国内陸上風力発電設備の解体工事において、当社が保有する特許技術「解体工法」の実施許諾契約を㈱日立パワーソリューションズと締結しました。両社の技術を組み合わせ、風力発電設備解体市場の取り込みを強化してまいります。

◎ 株式会社 日立パワーソリューションズ

- ・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



BESTERRA

- ・独自の解体工法、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

転倒工法のイメージ



※図は㈱日立パワーソリューションズ提供

脱炭素解体の実現

風力発電設備解体市場の取り込み

優位性の確立

① 工期短縮 ② CO2排出量削減 ③ 安全性

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

28

本田：風力発電の解体についてです。風力発電は今、たくさん作られているイメージがありますが、耐用年数はけっこう短い設備になります。

坂本：大きく壊れたりすると聞きます。

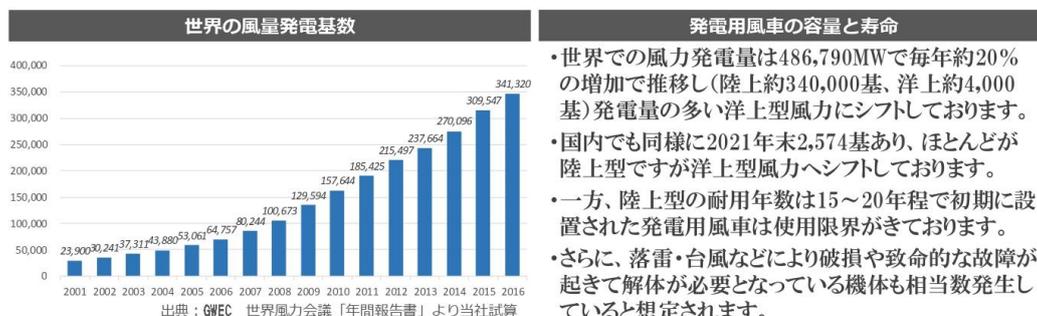
本田：そのようなことが実際にあります。また、陸上のものなどは、大きな風車に変えていくことも進んでいます。

坂本：大きいほうが効率がよいということですね。

本田：おっしゃるとおりです。日立パワーソリューションズさまと組んでいますが、当社独自の工法として、転倒させるというのがあります。先ほどご紹介した煙突などの解体時に行う転倒工法と同じようなもので、それを風車解体に活かしています。

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



本田：他にもマトリョーシカ工法という名前の工法など、さまざまな工法があります。ここで動画をご覧ください。

<https://www.youtube.com/embed/wS50AlaytmA>

本田：今ご覧いただいたのは、転倒工法による風車の解体です。風車は塔の中に重心があるため、その場所を正確に計算して基礎の部分を取って倒します。スライドの写真でもわかるように、倒す場所がズレてはいけません。

坂本：変な場所に倒れてしまうと危ないためですね。

本田：1メートルもズレずに倒しています。当社は、強引に切って上から引っ張って倒すという方法ではなく、きれいに自然に倒すということを得意としています。

<https://www.youtube.com/embed/V2sWJu8QQWA>

本田：また、倒す場所がなく、周りに重機などいろいろなものを置けない場合には、このようなマトリョーシカ工法で行います。マトリョーシカと言っても正確には少し違っており、実際のマトリョーシカは大きい人形の中に小さい人形が入っていますが、こちらは釣り竿を畳むようなイメージです。

この風車の塔やその他の塔では、上から下まで完全に同じ直径の円筒ではなく、下のほうが少しずつ広がっています。それを途中で切っていくと、釣り竿のように下に降りていき、結局は低いところでの作業になります。そのため、安全性も高まるという工法です。

その他にも、タワークレーン工法などのいろいろな工法を持っています。風車の解体はこれから需要が増えていくため、事業の成長を期待しています。

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。

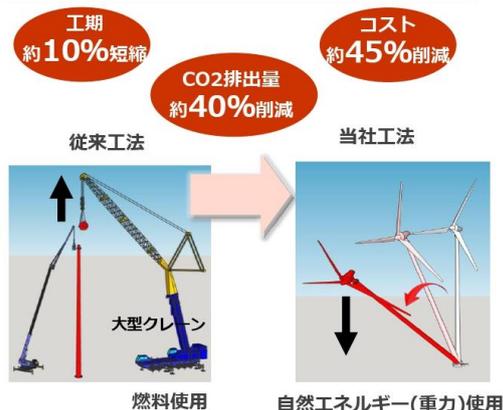
■ リンゴ皮むき工法

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



本田：脱炭素化に取り組むことで工期が短くなり、CO2の排出量を削減することができます。それをいかにお客さまに提案していくかが課題です。

坂本：企業から御社に、脱炭素に配慮した解体を行ってほしいという依頼があるのでしょうか？

本田：見積もりの段階で、工事においてどのくらい脱炭素化ができるのかを数値化し、当社から提案できるように努めています。今、お客さまが主に行っているのは製造ラインの脱炭素化です。こちらについては削減量を数値化して出しているため、工事についても数値化することが重要だと考えています。

ベストセラの無火気工法

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。

無火気工法



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。



本田：以前から行っている無火気工法についてです。プラント構内の工事では絶対に火事を起こせないため、火を使うことができません。したがって、ガスバーナーなどではなく、ワイヤーソーやカッターを使い、火を使わずに解体するノウハウを活用しています。

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

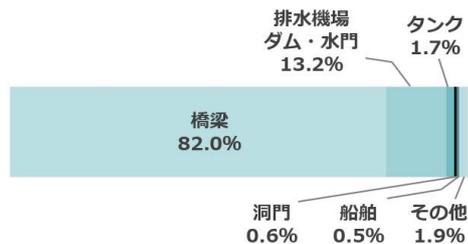


橋梁

※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

本田：PCB含有塗膜の新たなニーズが拡大しています。当初より、PCB含有塗膜を含む絶縁油を気化させないよう、当社では無火気工法などで解体を行ってきました。しかし、最近これらが塗装の中にも使われていることがわかってきました。そのため、PCB含有塗膜を含む施設を安全に処理し、解体してほしいというニーズが新たに増えています。

ブラストマシンによるPCB含有塗膜剥離

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㈱と業務提携契約を締結しました。三谷産業㈱の保有するショットブラスト(表面塗装剥離)技術と当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、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



球形ガスホルダー（上半球プラスト済み）



三谷産業ブラストマシンによる剥離



職人によるブラスト剥離

ブラストマシンによる有害物の適正処理ステップ

飛散防止

ショットブラスト
表面処理

ロボット
による
ブラスト施工



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

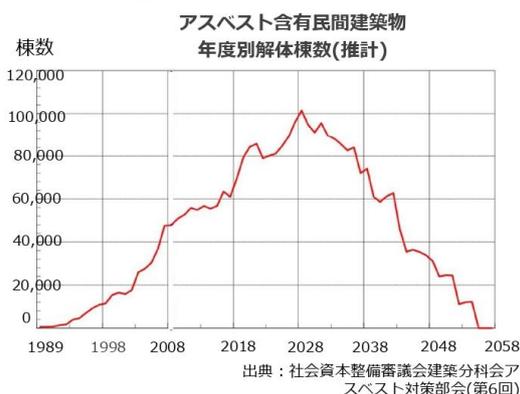
33

本田：表面塗装の剥離作業にはいろいろな方法がありますが、PCB含有塗膜を剥離する場合はブラストマシンを使っています。小さい玉のようなものを吹き付け、それを玉ごとその場で回収する機械です。この表面塗装の剥離作業は、三谷産業さまと業務提携契約を締結し、取り組んでいます。

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"> 対象建材の拡大 作業基準、罰則の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 石綿含有の事前調査 事前調査結果の都道府県等への報告 	<ul style="list-style-type: none"> 建築物の事前調査を行う者の資格要件



本田：アスベストについては昨年4月から法令が厳しくなっています。ほとんどの解体設備に対して石綿含有の事前調査が必要になるため、その工事件数も増えています。

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。



※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。

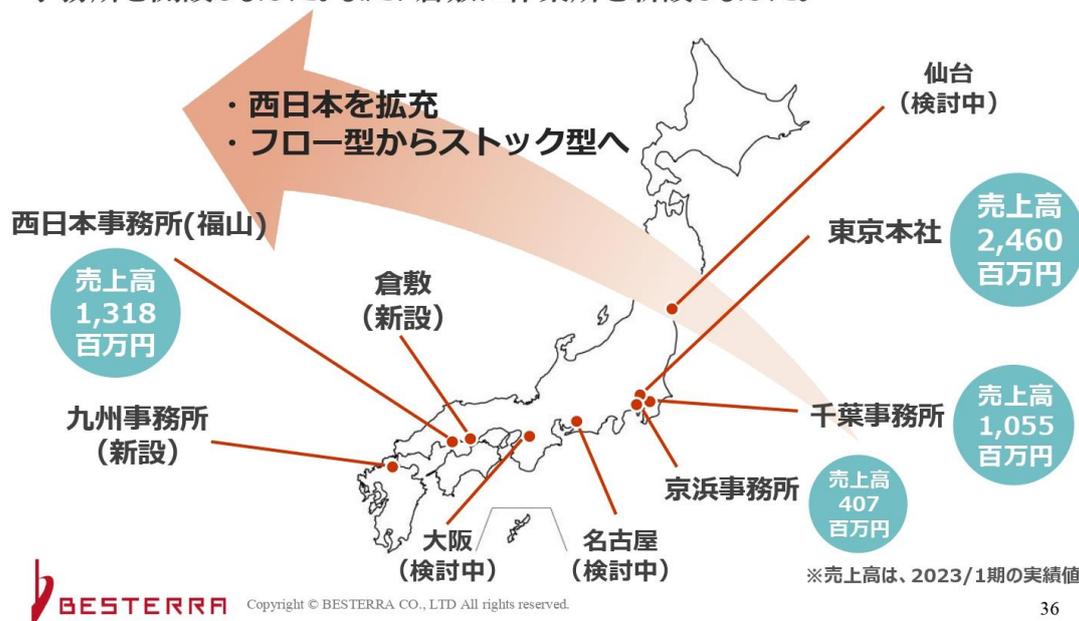


本田：土壌汚染対策工事についてです。設備を更新する際や、土地を他社さまに売却して商業施設などにする場合は、完全な更地にした後に土壌汚染対策工事が必要となり、このような需要が増えていきます。

我々が得意とするプラントや鉄、石油関連プラントの解体は、事業所の面積が広いところが多いため、今後もこの工事は増えてくると思っています。

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。



本田：当社はもともと東日本の工事を多く請け負っています。しかし、プラントはいわゆる太平洋ベルト地帯に多くあるため、瀬戸内海や九州などの工事も多く発生します。最近では、西日本での工事の受注も東日本と同程度まで増えているため、事務所を増やしているところです。

また、スライドに「フロー型からストック型へ」と記載していますが、事務所を増やし、そこに常駐することで細かい工事も増えています。先ほど「高炉を解体します」とお話ししましたが、解体だけでなくそのような設備の改修もあります。そして、その改修に伴い、不要な部分を取り外すような細かい工事が多く発生します。そのような工事にも対応していくため、事務所を増やしていきたいと考えています。

協業先企業との連携強化



37

本田：スライドに記載しているのは原発関連に注力している提携先です。従来より日立プラントコンストラクションさまと提携を結び、原子炉のような原発の周辺設備の解体を多く行っています。

第一カッター興業さまは、無火気工法関連で実作業を行っています。コンクリートなどを切断する工事のほか、プラント関係の工事も行っています。

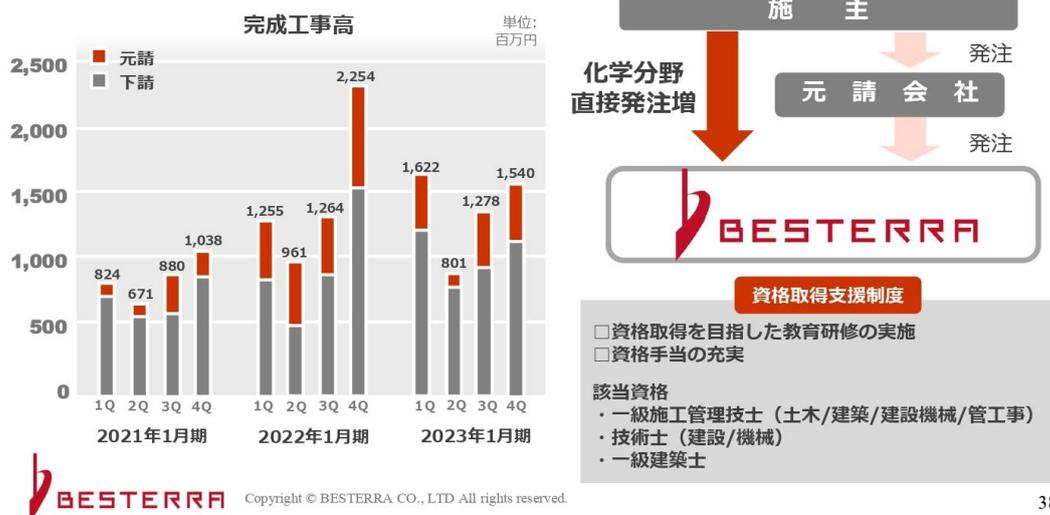
また、リバーホールディングスさまでは、スクラップなどの産廃廃棄物処理関連を行っています。

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、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。



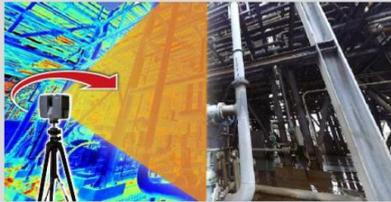
本田：元請案件を増やすためには有資格者が多くなければなりません。そのため、当社では従業員に資格を多く取得してもらうための仕組みを取り入れています。

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

3D計測



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。

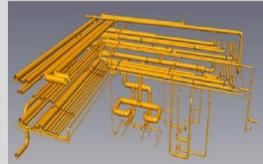
点群データ化

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。



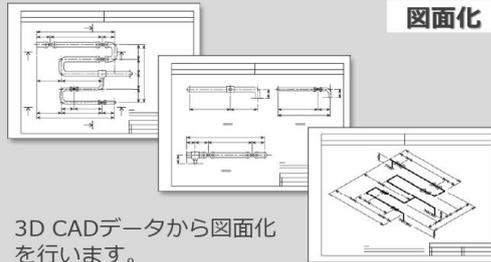
2. モデリング/図面化

モデリング



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。

図面化



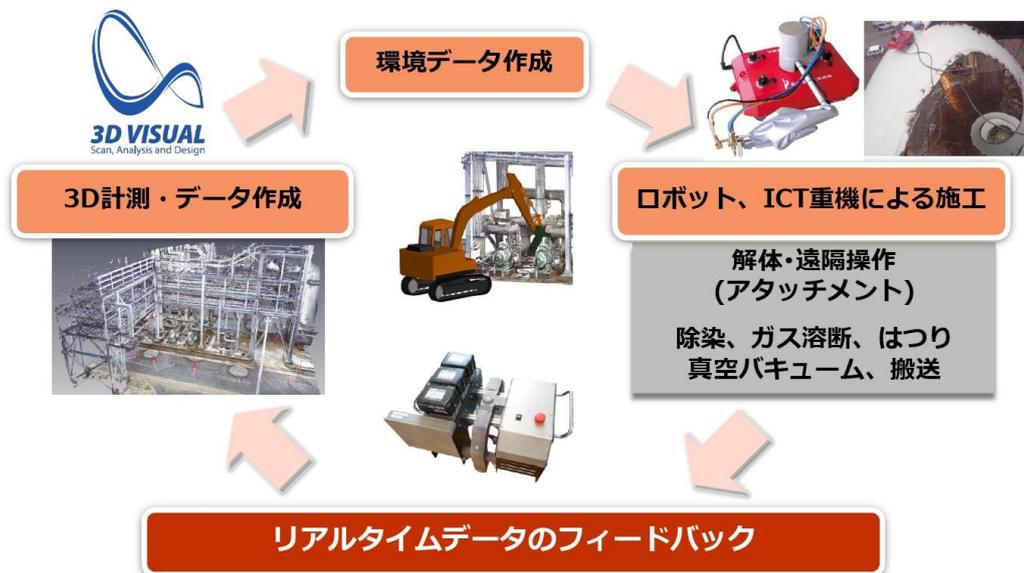
3D CADデータから図面化を行います。

本田：3D計測は以前から行っていましたが、レーザースキャナを使い、スライドの左下の写真のような点群データ化を行っています。これはX・Y・Zの座標のようなものを持つデータで、複数の場所から測量したデータと同じ価値があります。

これを3Dの図面に落とす「モデリング」という作業を従来行っています。

遠隔・無人化施工

当社独自の解体技術とロボットの制御技術を組み合わせ、人とロボットの協働施工を建設現場へ導入することを目指します。



本田：現場で得たノウハウをもとに、いずれは無人化施工を行いたいと考えています。

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.

43

本田：当社は配管・プラント設計システムの「AUSE（アウゼ）」というソフトを以前より保有しています。現在、これらの機能を充実させる取り組みを行っています。

設計では、AUTODESK さまの AutoCAD が世界で圧倒的なシェアを誇っています。その上に「AUSE」を乗せることで、設計が非常に楽になります。例えば、線を引くとそこに配管が通ったり、物量が計算できたりします。

まだ宣伝を十分に行えていませんが、今後の目標としては、2次元から3次元に変換する互換性の部分を充実させていきたいと思っています。

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



本田：昨年完成したクレーンレール検査ロボットも、3D計測から派生したものです。大きな工場にある天井クレーンは定期的な検査が必要となりますが、高所作業になるため非常に危険です。

それを安全に行うため、レールの上を自動で動いて検査する「診レール」という名前のロボットを開発しました。このロボットは、クレーンレールの歪みや傷を発見することができます。

増井：クレーンの検査は、教育を受けた方や資格を持っている方が行うと思います。御社はロボットとそれを扱う人材も派遣しているのでしょうか？ それとも、ロボットのみを販売しているのでしょうか？

本田：ロボットを販売するか、リースにするかは今検討しているところです。現時点ではすべての行程を当社で行っています。いずれは、当社の人材を派遣せずに、日本各地でこの点検を必要としているいろいろな会社さまと、リース契約を結びたいと考えています。

㈱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	■ 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)
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	



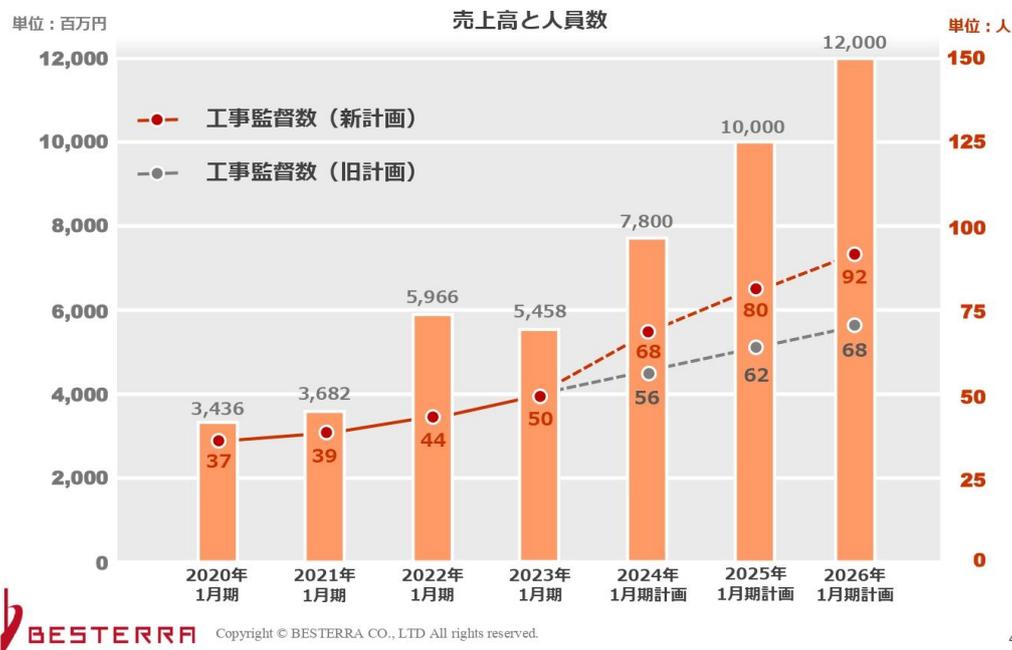
本田：クラッソーネさまという解体業界では珍しいIT企業と提携しています。クラッソーネさまは見積もり比較サイトを作るところから始まり、現在は地方自治体と提携し、一軒家の解体などを行っています。また、近年は自動で見積もりを出すサイトも運営されています。

当社はそのような知見がないため、クラッソーネさまからはITのノウハウをご提供いただき、当社からは解体のノウハウをご提供しています。

今もクラッソーネさまと色々なこととお話ししていますが、具体的にはまだ発表できない部分が多くあります。例えば、産業廃棄物の処理や工程管理の部分のシステム化などを考えています。

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。



48

本田：人事戦略については、一般的なことを記載しているため割愛します。人が一番であるため、人材は大切にしていきたいと思っています。

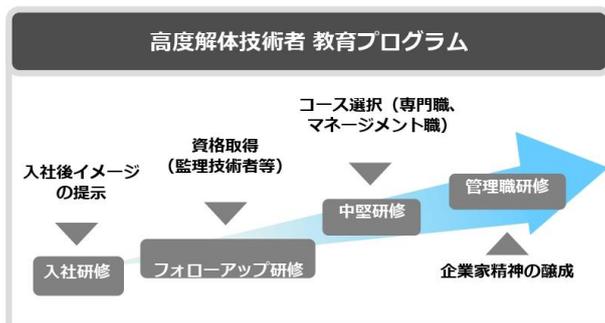
教育プログラムの確立

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



本田：教育制度およびナレッジマネジメントについてです。当社は小さい会社のため、ノウハウがきちんと形式知化されていないところがあります。そのため、教育プログラムをできる限り整理し、データベース化することが、人員増にもつながると考えています。

質疑応答：DX プラントソリューションの事業領域について

坂本：「DX プラントソリューションの事業は解体に留まらず、施設をアップデートしていくようなサービスもあるのでしょうか？」というご質問です。

本田：従来はDXを解体工事に活かすという視点で行ってきました。しかし、DXプラントソリューションはまったく違う柱にしたいと考えています。もちろん解体に活かす部分もありますが、その部分も新たな収益源として成立させていきたいと考えています。

質疑応答：海外での特許取得について

坂本：「海外でも特許を取得されていますが、海外での事業の概況を教えてください」というご質問です。「りんご☆スター」は貸し出しているのか、販売しているのかなどを含めてうかがいたいと思います。

本田：実は、海外での事業はまったく行っておらず、特許を取得しているだけという現状です。その理由の1つは、海外の解体工事に乱暴なところがあるためです。

坂本：ダイナマイトで一気に解体しているイメージがあります。土地も広いため、コストが安く済めばよいという考えが一般的なのでしょうか？

本田：そのようなこともあると思います。ただし、当社の工法を用いれば、ダイナマイトで解体するよりも早く、安くできる工事があります。しかし、そこにはまだ手が及ばず、チャレンジできていない状況です。

「りんご☆スター」の貸し出しや販売は現在行っていませんが、ニーズがあれば今後検討したいと思っています。

質疑応答：解体の工期について

坂本：「解体工事の大小によるとは思いますが、解体の工期はどのくらいでしょうか？ 最短、最長、平均の工期を教えてください」というご質問です。

本田：例えば、プラントの構内に常駐して短期間で行える工事であれば、数日で終わることもあります。一番大きな工事では、3年くらいかかることもあります。そのため、金額も数百万円から数十億円とバラバラです。中央値は2,000万円くらいとなります。

坂本：解体の工期は最長で約3年ということですが、解体のステージによって売上が立つのでしょうか？ 建設工事の完成工事高のような感じではないかと思いますが、どのような会計になっているのかを教えてください。

本田：他の会社さまも同様ですが、工事進行基準で、原価の発生量に応じて金額が決まります。したがって、当社が外注に出す部分が多ければ、そこで売上也一気に上がります。つまり、工事が一番行われているところで売上が最も多く立つということです。

質疑応答：受注単価について

増井：「競合が少ないのであれば、受注単価を引き上げて利幅を取れないのでしょうか？」というご質問です。

本田：元請の工事を受注していけば、そのようなことも可能になります。

増井：元請を増やす段階では少し価格を抑えるなど、最初はそのようなかたちで広めていくのでしょうか？

本田：そのようなケースもあります。ただし、今は少ない人数で多くの工事を行わなければならない、そのような意味では、去年は受注し過ぎて失敗したと思っています。

増井：建設会社さまでは、そのようなことをよく行われていますね。

本田：当社では、元請のはじめのほうでも利益を確保できるように、今後は取り組んでいきます。

質疑応答：資本提携について

坂本：「クラッソーネさまとの資本提携により木造解体に進出し、さらに空き家対策にも貢献する戦略はすばらしいと思います。しかし、こちらの利益率は御社の従来の基準より低い印象を受けています。実際の利益率はどのようなものなのでしょうか？また、御社の既存の技術とのシナジーがあれば教えてください」というご質問です。

本田：木造解体は当社では行いません。ただし、利益率に関しては、木造解体でもそこまで悪くはありません。木造解体のリサイクル率は非常に高く、すべて分別してリサイクルしているところが多いと思います。そのため、そのような部分は見習わなくてはなりません。

クラッソーネさまとのシナジーに関しては、産業廃棄物処理関連や工程管理などを検討している段階です。

質疑応答：人的資本の問題について

増井：「さまざまな場所への拠点づくりを検討されていますが、人的資本の問題はクリアできるのでしょうか？」というご質問です。

本田：これは一番の課題ですが、今のところクリアしています。また、地方での採用も増やしているところです。

これまでは東京で採用した人に現地へ行っていただくことが多かったのですが、今は地方での採用にかなり力を入れています。

坂本：そのほうが人材の定着もよいと思います。

当日に寄せられたその他の質問と回答

当日に寄せられた質問について、時間の関係で取り上げることができなかったものを、後日企業に回答いただきましたのでご紹介します。

<質問 1>

質問：将来的に新たな事業領域への参入という思いはあるのでしょうか？

回答：3D 事業へすでに参入しており、2次元の図面を3次元に展開していくソフトウェアの開発・販売を進めています。

また、昨年クレーンレール検査ロボットの開発が完了しました。こちらはプラント・工場内の天井クレーンレール上を自走して検査し、レールのゆがみを安全かつ正確に発見することができます。本業とのシナジーを見込み、こちらのロボットを活用し、今後はメンテナンス事業領域への進出も検討しています。

<質問 2>

質問：BIM への対応は考えられていますか？

回答：グループ会社の 3D ビジュアル社にてすでに対応しています。プラント全般におけるモデリング業務および配管設計において、Autodesk 社製の「Auto CAD Plant 3D」での実務を行っています。こちらの「Auto CAD Plant 3D」は、3D ビジュアル社が教育機関となっており、国内で一番のトレーニング数を誇っています。