



ベステラ株式会社

- ベステラ株式会社 (東証マザーズ:1433)
(プラント解体工事に係るエンジニアリング及びマネジメント業務)
- 設立1974年2月 資本金 406百万円
- 本社:東京都墨田区 社員数 47名 (2016/1/末現在)
* 公募価格 2,500円 初値 3,125円 **5月6日株価終値 3,580円**
(2016/2/1 1:2分割考慮済み 公募価格 1,250円 初値 1,563円)

2015年9月2日上場

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	配当金(円)	EPS (円)	株価(円)	PER (倍)
2014/1期	2,056	176	178	110	0.00	116.68	-	-
2015/1期	3,060	384	388	219	0.00	109.44	-	-
2016/1期	3,846	447	464	292	90.00	128.54	*3,580	27.8
2017/1期(予)	4,700	485	488	313	40.00	114.67	*3,580	31.2
2018/1期(予)	5,700	524	447	291	NA	106.00	-	-
2019/1期(予)	7,000	650	652	423	NA	154.00	-	-

*2015年5月12日付1:4、2016年2月1日付1:2の株式分割を実施。1株当たり四半期純利益及び1株当たり当期純利益は当該株式分割が前事業年度の期首に行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益金額を算定。*2016/1期配当金は、普通配当70円+記念配当20円(分割前)
*2016/5/6 株価終値ベースで試算。



代表取締役社長 吉野 佳秀

トップインタビュー

■ 代表取締役社長 吉野 佳秀 (よしの よしひで)氏のご紹介
1941年生まれ。愛知県出身。1960年8月吉野商店(現ベステラ(株)入店)1974年2月当社設立。吉野商店は家業の金属・スクラップ業であり、誰かを助けるNO.2のポジションでいたかったのだが、私利私欲ばかりのこの世の中。親分と呼べる人がいないので、33歳で自分で会社を設立した。40歳で故郷の名古屋からビジネスチャンス求めて、東京へ。振り返ると40代は苦勞の多い時代だったが、努力すれば叶う、念ずれば必ず叶う。例えば、苦勞をしてでも明日違う景色を見たいと思う気持ちで、やってきた。50代になって、「りんご皮むき工法」が世の中で認められて、世界は変わった。今後は3Dとベステラの工法を結びつけて世界に展開したい。

「プラント解体に特化したオンリーワン企業」

■ 事業概要

同社は、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。プラント解体に特化した工事業業者として、工法の提案、設計、施工計画、監督、施工管理、安全管理、原価管理、資金管理、行政対応等、大型プラント解体工事における要として、川上・中流工程を受け持つ。実際の解体工事は外注先が行うため、工所用重機や工事部隊などのアセットを持たない、ノンアセット型のビジネスモデルである

■ 同社の強み

取得済み特許は14件を誇る高い技術力
作る人と壊す人の発想の違いによる、高い技術力が同社の強みのひとつである。同社は、特許工法等の知的財産をもっている。特許工法は取得済み特許が14件、国際特許申請中が5件。例えば、当社の代表的なユニークな工法のひとつである、「りんご皮むき工法」。これは、主にガスタンクや石油タンク等の大型球形貯槽の解体において、まるでりんごの皮をむいているように、外郭天井部の中心から渦巻状に切断する工法である。高所の作業であるが、クレーンや足場を組む必要がなく、切断した部分が自重により下方へ垂れ下がって行く。さらなる切断作業は地上で可能となり、高所作業者の人員、作業時間を短縮でき、安全性の確保と工期の短縮、あらゆるコスト削減が可能となる。

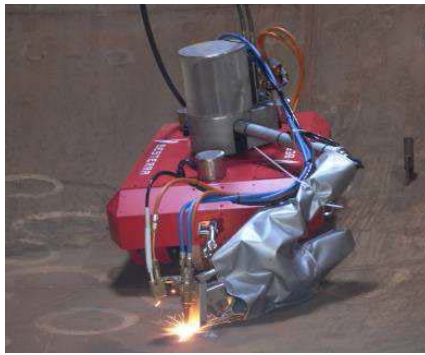


図表1：ビジネスモデル
出所：会社資料より抜粋

ロボットを使った工法では、「りんご☆スター」とよばれる溶断ロボットを開発し、ガスタンクや石油タンク等の球形貯槽の解体において、人的作業が困難な場所を施工する際に活用し、工事実績を重ねている。



図表2: リンゴ皮むき工法
出所: 会社資料より抜粋



図表3: りんご☆スター 溶断ロボット
出所: 会社資料より抜粋

■ 優良な顧客基盤

約40年間のプラント解体工事の実績に基づき、プラント内の工事に特化している点においては、ニッチな分野であり、参入障壁が高い。同社の顧客となる取引先は、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を中心とした優良な顧客基盤を有している。電力の合理化、1960年第の高度成長期以降に建設されたプラントの老朽化、企業の再編等による市場規模は拡大しており、解体工事は、約2年後までの受注が見通せる点も安定的な成長の基盤となっている。

■ 追い風となる市場環境

東日本大震災以前は54基あった原子炉が、現在43基、廃炉は16基(出所: 一般社団法人日本原子力産業協会)となり、震災以降、火力発電にその多くを頼ることになり、電気料金の上昇、温室効果ガスの排出増加を招いている。震災前の2010年度においては、火力発電が61.8%、再生可能エネルギー9.6%、原子力発電28.6%であったものが、2014年度では、火力発電が87.8%、原子力発電0%、再生可能エネルギーが12.2%である。政府による「2030年の電源構成ベストミックス案」によると、2030年度には再生可能エネルギーを22~24%と2010年度比較で2倍以上、火力発電は50%台、原子力発電を20~22%とするエネルギーミックスを決定している。

同社がターゲットとしている火力発電所、石油・石化プラントは、エネルギーミックスと環境問題、電力の合理化による観点から火力発電所のプラントの解体が劇的に増え、1960年代の高度成長期以降の建設設備の老朽化による更新需要の増加等、解体需要が増える可能性がある。

また、現在、石油・石化プラントは省エネ化が進み、国内需要は減少し、石油各社は精製能力を削減している中、市場環境としては同社に追い風となっている。

火力発電の増加によるCO2排出については、温暖化対策のためのCO2削減が不可欠となり、「*コンバインドサイクル」といわれる最新のガス火力では主流となる発電方法であり、東京近郊の川崎、品川、横浜では「コンバインドサイクル」による火力発電が進んでいる。

*コンバインドサイクル発電とは・・・

ガスタービンと蒸気タービンを組み合わせた発電方式。CO2の排出量が少なく、同じ量の燃料で、通常の火力発電より多くの電力をつくることできる。最初に圧縮空気の中で燃料を燃やしてガスを発生させ、その圧力でガスタービンを回して発電を行う。ガスタービンを回し終えた排ガスは、まだ十分な余熱があるため、この余熱を使って水を沸騰させ、蒸気タービンによる発電を行う。

■ 中期経営計画 成長戦略、工法の充実、新しい社会価値の創出

売上高は前年比20%増、利益は10%増。将来的には売上高1,000億円にむけて

同社は2016年3月16日付で中期経営計画を公表している。2017年1月期を初年度とする中期3ヶ年計画では、2017年1月期計画で売上高47億円、営業利益4億85百万円、経常利益4億88百万円。2018年1月期で売上高57億円、営業利益5億24百万円、経常利益4億47百万円、2019年1月期で売上高70億円、営業利益6億5千万円、経常利益6億52百万円を想定している。時期は未定であるが、将来的には売上高1,000億円、営業利益100億円を目標値としている。2018年1月期は非連続的な一時経費・費用を見込んでいるため、経常利益はやや下がるが、基本的なスタンスとしては、売上高は前年比で20%増、利益は10%増を計画している。計画の前提としては、売上構成比の98%を占める既存のプラント解体事業の伸びを中心に想定しており、人材サービス事業、現在研究開発が進んでいる3D計測事業による業績は、保守的な計画数値となっている。

売上高1,000億円を想定した場合には、オーガニック成長だけではなく、M&Aによる成長も想定される。

2018年度(2019年1月期) 数値目標

売上高は前年比20%増、利益は10%増を目標とします。

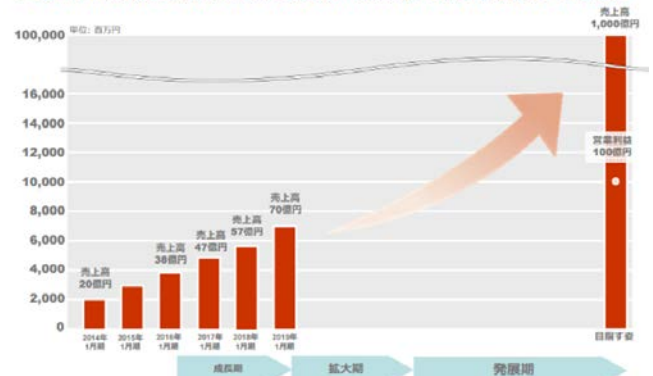
	2017年1月期	2018年1月期	2019年1月期
売上高	4,700	5,700	7,000
営業利益	485	524	650
経常利益	488	447	652
当期純利益	313	291	423
売上高営業利益率	10.3%	9.2%	9.3%
一株あたり利益 (EPS)	114円	106円	154円
自己資本利益率 (ROE)	15.5%	13.2%	17.5%

BESTERRA Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved. 26

図表4: 2017/1期を初年度とする3ヶ年計画
出所: 会社資料より抜粋

長期ミッション ~当社の目指す目標~

プラント解体業界に革新的技術を提供し、売上1,000億 利益100億円を目指します。



BESTERRA Copyright © BESTERRA CO., LTD All rights reserved. 31

図表5: 長期ミッション
出所: 会社資料より抜粋

長期ビジョン実現に向けての主要施策

	2016~2018	2019~2021	2022~
プラント解体	・工法の充実 (特許工法、環境関連等)	・安全管理のクラウド化	・革新的なプラント解体 ・情報化施工の浸透
3D計測	・パーフェクト3D ・3D解体 (情報施工) ・プラント3Dマスター開発	・プラント3Dマスター実現 ・施工管理のクラウド化	・工程管理の省エネ化 ・新しい環境経営の提案 ・原子力発電所に係る関連サービスの本格的参入
ロボット	・自律行動型ロボットの開発	・ロボットと3D点群MAP (クラウド情報の活用)	
人材ビジネス	・提携等による事業拡大 (M&A等)	・情報化による新たな施工管理職の就業スタイルの提案	・建設業界における人材活用の革新
海外	・海外特許の取得	・グローバル展開策推進	・世界的工法提案企業

確固とした企業理念と行動規範、コーポレートガバナンスの充実
戦略的投資の継続、ステークホルダー重視の経営の徹底

■ 株主還元 配当性向は40%を目安

利益配分方針・株主還元方針については、最終利益に対して40%を配当性向とする株主還元を目安としている。残りは、事業基盤強化のための内部留保、将来の成長への投資としている。

将来の成長投資としては、ロボットや3D計測機器等の設備投資、工法やロボット開発等の技術開発投資、3Dシステム、BIM・CIM等のシステム投資、戦略事業投資としてのM&A等を想定している。

図表6: 長期ビジョン実現に向けた主要施策
出所: 会社資料より抜粋

■ 新しい社会価値の創出 「卵の会」

驚くべきことに従業員47名の会社でありながら、豊富なアイデアが生み出され、それは新たな工法として具現化されている。「卵の会」と呼ばれる、毎週定例の社内勉強会からそのアイデアは生みだされる。ちなみに「卵の会」とは、歴史的な日本の物理学者である中谷宇吉郎の執筆した「立春の卵」にちなんでつけられた名前である。一年のうち、「立春の日に限っては卵を立たせることができる」というものであるが、立たないと思っていた卵は、実はいつでも立つということの考察であるが、今までの既成概念を全て忘れて、「なぜか？」を問うことから革新的なアイデアは生まれる。「考える会社」、「考える組織」こそ、進化し、生き延びていく。この「卵の会」から生まれたアイデアは、人材派遣事業や3Dレーザー計測事業がある。

■ 3Dレーザー計測 プラント設備の効率的な管理に3Dデータによるシステムが必要になる

同社は、日本初導入の地上型スキャナをはじめとする最新の3D計測レーザー計測機材を導入している。その背景には、高度成長期に作られた大型プラント設備は、近年老朽化による安全性の問題や次世代技術への置換のために撤去されつつあるが、それらの多くは紙面データによる管理であり、長期間による改修や経年劣化等により、現状設備と紙面データの内容が異なるケースが多い。

例えば、解体時のダクトなどの部材の中に溜まっていた物質が飛散する等の事態を防ぐために、綿密な解体計画を必要とする。そのために、構造物の3次元データを取得し、構造の隅々までを正確に把握する。3Dレーザー計測が導入されたのは、高さが120メートルもある製鉄所の大型高炉の解体に必要とされたことがきっかけである。大型部材にワイヤをかけ、クレーンで100メートルもの高さから、形を崩さず部材を下ろす必要があるが、各部材の形状も重量も不明であり、綿密な解体計画をたてるために高炉の正確な3次元データを取得する必要があった。3次元データを取得するにも、構造物が大きすぎて足場を組むことができない。また、安全上の理由でドローンを飛行させることも禁止されており、何かしらの方法で地上から測定する必要があったため、3Dレーザー計測が用いられた。対象プラント設備を3Dデータ化し、本社、現場事務所、施工会社本社、現場事務所への可視化、共有化を可能とし、解体工事の安全性、効率性を向上させる。

さらに、IoTを活用した解体による新しい価値の創造として、全てのプラント設備3Dデータをデータベース(クラウド)化し、GIS(地理情報システム)を中心として、3D点群データ、3DCADデータ、各種設計図書、写真動画、2DCADデータの一括管理を行い、プラント設備のトータル管理を可能とし、あらかじめ設定した3Dデータ上を自律走行するロボットの開発を進めるとのことである。今後益々の発展が楽しみな企業の一つである。



写真: 3Dスキャナ計測器

図表7: 3D計測事業の5STEPアクションプラン
出所: 会社資料より抜粋