



## 株式会社 SDS ホールディングス

2023 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2022 年 8 月 24 日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社 SDS ホールディングス
[企業 ID]	1711
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 1 四半期
[日程]	2022 年 8 月 24 日
[ページ数]	29
[時間]	17:15 – 18:00 (合計：45 分、登壇：40 分、質疑応答：5 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 1 階 小会議室 (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	47 m <sup>2</sup>
[出席人数]	11 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 伊藤 象二郎 (以下、伊藤) 経営企画室室長 堀 篤 (以下、堀)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 登壇

---

**司会：**お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまから株式会社 SDS ホールディングス様の IR ミーティングを開催いたします。

最初に、会社からお迎えしているお二人の方をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長の伊藤象二郎様です。

**伊藤：**よろしくお願ひいたします。

**司会：**次に、経営企画室室長の堀篤様です。

**堀：**よろしくお願ひいたします。

**司会：**本日は、このお二方からご説明いただく事になっておりますが、お二方のご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただいております。

それでは早速ですが、よろしくお願ひいたします。

### SDSホールディングス 2023年3月期グループ構成と業績予想

イエローキャピタルオーケストラ社を新規連結し、住環境におけるSDGs関連事業へ、業容・事業領域を拡大。

2023年3月期第一四半期のSDSグループは、新規にリノベーション企業であるイエローキャピタルオーケストラ社（YCO）を連結し、売上規模は4.5倍（対前年同期比）・総資産は4.0倍（対前期末比）と、業容を拡大しました。

当事業のコアは引き続き、脱炭素・省エネ・環境ソリューションにあります。世界の気候変動、異常気象による災害の増加、ウイルスなどによる衛生環境の変化という様々な脅威に対処する、という経営方針を、より多様な領域に拡大していきたいと考えています。

イエロー社が推進するリノベーション事業の中では、当社のこれまでの実績を活用し、省エネルギー・温暖化ガスの削減を、B2Bだけでなく、B2CあるいはB2B2C事業である住環境の中でも実現させるため、今後、様々な取組に挑戦して参ります。

これに伴い、今期より当社連結財務諸表では「省エネルギー事業」「リノベーション事業」の2つが、報告セグメントとなります。また本資料では、省エネルギー事業を更に「サステナビリティ」「デベロップメント」「セイフティ&ヘルス」という3つの分野に分けています。

今期通期においては、まず連結での営業利益黒字化を優先課題といたします。また、来期以降の成長性を確保する為、様々な体制・グループ力の強化を企図いたします。

3

**伊藤：**はじめまして。お世話になります。SDS ホールディングスの社長をしております、伊藤と申します。よろしくお願ひします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



早速でございますが、パート別で、私と経営企画の堀とで分けて説明させていただきます。

まず、私から、2023年3月期のSDSホールディングスのグループ構成と業績予想からお話をさせていただきます。よろしくお祈いします。

まず、当社は3月にイエローキャピタルオーケストラ社を買収し、新規連結した事により、住環境におけるSDGs関連事業へ業容を拡大いたします。

しかしながら、当社が不動産事業に転換するわけではなく、当社のコア事業はあくまで環境事業でございます。脱炭素・省エネ・環境ソリューション事業になります。イエロー社が推進するリノベーション事業の中で、環境事業における当社の実績を活かして、B to Bだけではなくて、B to Cの事業に参入するという取り組みを考えております。

---

## サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

## (1) 経営成績に関する説明

当第1四半期連結累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、依然として厳しい状況にあります。ワクチンが普及し、経済社会活動の正常化が進む中で、持ち直しの動きがみられました。一方で、世界的な半導体不足やロシアによるウクライナ侵攻による資源価格高騰など、先行きについては引き続き注視していく必要があります。

このような状況の中、当社グループは、「エネルギー・ソリューションを通じて地球環境と社会に貢献する。」という理念の下、引き続き、省エネルギー設備に関連する企画・設計・販売・施工並びにコンサルティングをコアな業務として事業展開しておりますが、新型コロナウイルス感染拡大による顧客の設備投資のニーズへの影響は依然として大きく、受注・施行時期が未定となっている案件数は、相当数となっております。一方で、当第1四半期連結会計期間に株式会社イエローキャピタルオーケストラの株式を取得し連結子会社としてリノベーション事業におけるシナジー効果を見込んでおります。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間における売上高は599百万円（前年同期比466百万円増、352.6%増）となりました。損益に関しましては、販売費及び一般管理費が192百万円（前年同期比85百万円増）となり営業損失79百万円（前年同期 営業損失89百万円）、経常損失94百万円（前年同期 経常損失93百万円）となりました。純損益に関しましては、親会社株主に帰属する四半期純損失92百万円（前年同期 親会社株主に帰属する四半期純損失93百万円）となりました。

当第1四半期連結会計期間より、報告セグメントの変更等を行っております。

セグメントの業績については、次のとおりであります。

## (省エネルギー関連事業)

省エネルギー関連事業におきましては、省エネルギー事業の推進により、顧客企業にエネルギー・ソリューション・サービスの提供を行っております。また省エネルギー関連における設備導入、企画、設計、販売、施工及びコンサルティング業務を行っております。

当第1四半期連結累計期間における業績は、売上高106百万円（前年同期比25百万円減）、セグメント損失（営業損失）は78百万円（前年同期 セグメント損失 89百万円）となりました。

## (リノベーション事業)

リノベーション事業におきましては、リノベーション及びリノベーション後の物件販売、資産運用に関するコンサルティング、宅地建物取引業、不動産の分譲、売買、賃貸及び管理並びにそれらの仲介及びコンサルティングを行っております。当第1四半期連結累計期間における業績は、売上高492百万円、セグメント利益は4百万円となりました。

## (2) 財政状態に関する説明

当第1四半期連結会計期間末の総資産は前連結会計年度末より2,799百万円増加し、3,721百万円となりました。これは主に、新規連結子会社とした株式会社イエローキャピタルオーケストラを受け入れたことによる販売用不動産1,533百万円、建物570百万円、土地711百万円が各々増加したこと等によるものであります。

当第1四半期連結会計期間末の負債は前連結会計年度末より2,587百万円増加し、2,912百万円となりました。これは主に、新規連結子会社とした株式会社イエローキャピタルオーケストラを受け入れたことによる短期借入金1,255百万円、長期借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む。）1,400百万円等が増加したことによるものであります。

当第1四半期連結会計期間末の純資産は前連結会計年度末より212百万円増加し、809百万円となりました。これは、親会社株主に帰属する四半期純損失92百万円を計上したことと2022年6月30日に、新株予約権の行使により、資本金及び資本準備金がそれぞれ111百万円の増加、非支配株主持分の増加83百万円によるものであります。

## (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

連結業績予想につきましては、2022年5月12日の「2022年3月期 決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想から変更はありません。

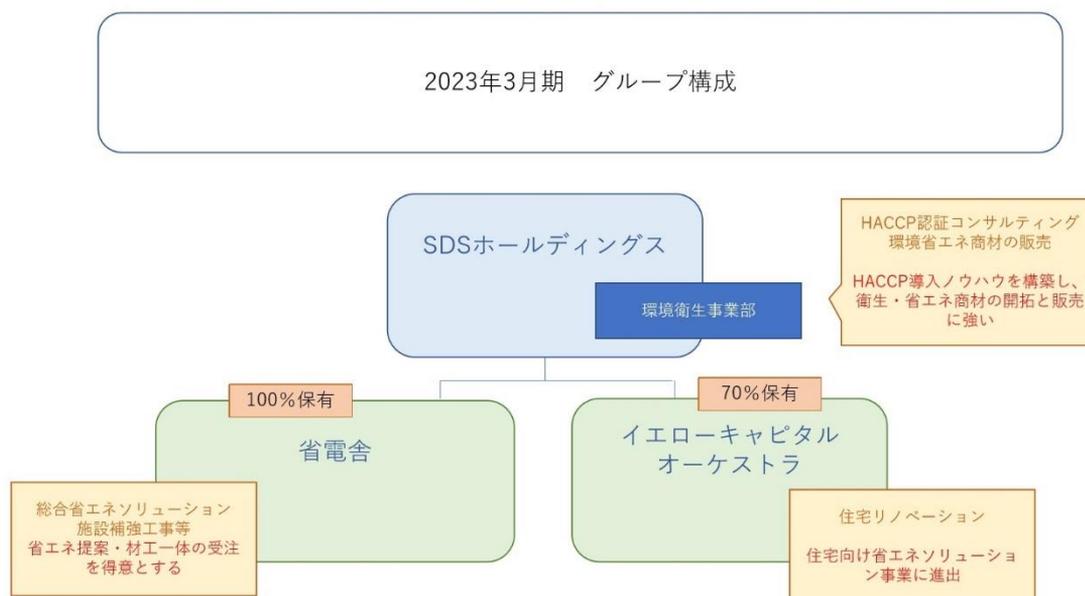
なお、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

これに伴い、今期より、当社連結財務諸表では、省エネルギー事業とリノベーション事業の二つが報告セグメントとなりますので、短信のご確認をお願いいたします。また、社名の意味にもなりますが、省エネルギー事業をさらに、サステナビリティとデベロップメントとセイフティ&ヘルスという、三つの分野に分けております。

今期は、通期においては、まず連結での営業利益の黒字化を優先課題としております。



4

次のページになりますが、グループ構成でございます。

図を見ていただくと分かるように、SDSホールディングスの下に二つ子会社がございまして、まず左のほうに、100%株式保有の省電舎がございまして、

この100%保有の省電舎は、既存の事業でございまして、総合省エネソリューション事業、簡単に言うと太陽光であるとか、あとはバイオマス発電といった、再エネ、創エネのようなエネルギーの事業とか、あとは省エネ商材ですね。例えばLEDの販売や施設工事、そういったものも含めての事業が、この省電舎になります。

もう一つ、右側のイエローキャピタルオーケストラ社は株式の70%を保有しておりますが、こちらは住宅リノベーション事業でございまして、基本的に中古のマンションの再販事業が中心になっております。こちらの事業は、先ほどもお話をしたとおりBtoCの事業になるんですが、こちらにSDSの省エネソリューションの商材等を入れながら、新たに販売の方法も今、考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

最後に、上の SDS ホールディングスなのですが、昨年の 10 月から環境衛生事業部という部署を新たにたつておりました、こちらで HACCP 認証のコンサルティングと、環境省エネ商材の販売を行っております。

今、この三つの会社で構成されております。

2023年3月期連結業績予想

経済活動の再開  
SDG 需要拡大  
衛生関連事業の寄与

イエロー社寄与  
21億70百万円  
前期同様程度と想定

2023年3月期連結  
業績見通し

	2022/3	売上比	前期比	2023/3 既存事業 ベース	売上比	前期比	新規連結 グループ ベース	売上比	前期比
売上	1,034,970		22.6%	1,530,000		47.8%	3,700,000		257.5%
売上総利益	173,328	16.7%	-5.3%	293,000	19.2%	69.0%	683,000	18.5%	294.1%
販売管理費	434,023	41.9%	-0.4%	393,000	25.7%	-9.5%	669,000	18.1%	54.1%
営業利益	-260,694			-100,000			14,000	0.4%	黒字化
経常利益	-298,344			-105,000			5,000	0.1%	黒字化
親会社に帰属する当期純利益	-333,788			-105,000			-56,000		

5

次のページ、2023年3月期の連結業績予想でございます。

この右側の青い線で囲われているところが、23年3月期の連結業績見通しなのですが、われわれ、新規連結グループのベースで売上が約37億円ですね。売上総利益のほうで6億8,300万、販売管理費で6億6,900万、営業利益で1,400万、経常で500万でございます。営業利益と経常利益のほうで、まず黒字化の優先をしております。

真ん中の緑の部分が、もともとの省電舎の既存事業でございます、今期が売上で約15億3,000万の予想ですね。売上総利益が2億9,300万で、販管費で3億9,300万。営業利益と経常利益が、大体1億ぐらいのマイナスという状況になっております。

一番左の22年3月期を見ていただくと、まだまだ営業利益と経常利益はマイナスになっておりますが、前期の営業利益2億6,000万のマイナスから比べると、大分少なくなってきました。販管費は4億3,000万から3億9,000万になっておりますので、約4,000万の販管費が少なくなったという状況でございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 2023年3月期の会社別売上予想と事業区分

2023年3月期通期予想		前期実績	本第一四半期実績	
SDSホールディングス 売上5億60百万円	5億10百万円 HACCP バイオマスごみ処理機	セーフティ&ヘルス 売上 5億10百万円 売上総利益 1億18百万円	セーフティ&ヘルス 売上 14百万円 売上総利益 0百万円	セーフティ&ヘルス 売上 1百万円 売上総利益 0百万円
	50百万円 省エネ商材販売			
省電舎 売上9億70百万円	6億円 省エネソリューション 再生可能エネルギー	サステナビリティ 売上 6億50百万円 売上総利益 1億16百万円	サステナビリティ 売上 5億77百万円 売上総利益 105百万円	サステナビリティ 売上 21百万円 売上総利益 7百万円
	3億70百万円 施設ソリューション	デベロップメント 売上 3億70百万円 売上総利益 58百万円	デベロップメント 売上 4億43百万円 売上総利益 68百万円	デベロップメント 売上 83百万円 売上総利益 11百万円
イエローキャピタルオーケストラ 売上21億70百万円	21億70百万円 リノベーション	リノベーション 売上 21億70百万円 売上総利益 390百万円	リノベーション※ 売上 22億32百万円 売上総利益 365百万円	リノベーション 売上 4億92百万円 売上総利益 93百万円

※イエロー社は前期変則決算の為、前々期実績を掲載

次のページが、23年3月期の会社別売上予想と事業区分でございます。

まず、先ほど言ったように三つに分かれておりまして、SDSホールディングスと省電舎とイエローキャピタルオーケストラで分かれております。SDSホールディングスが売上で約5億6,000万の計上、省電舎が売上が9億7,000万円の計上ですね。イエローキャピタルオーケストラが、売上で21億7,000万の計上を考えております。

SDSホールディングスのほうからご覧いただきまして、内訳で言うと、まず5億1,000万がHACCP、バイオマスごみ処理機の事業ですね。これはセーフティ&ヘルスの事業領域に入りますが、こちらで5億1,000万の売上で、売上総利益で1億1,800万を見込んでおります。

前期の部分を見ていただくと、前期のほうは、まだまだ売上で1,400万ぐらいしか上がっていない事業でございまして、今期の第1四半期もまだ100万ぐらいしか上がってないんですが、まだまだ新規事業として立ち上げたという事業でございまして。ただ、第2四半期以降、徐々に金融機関のご紹介が増えてきているので、徐々に売上が伸びてくる事業体になっております。

あとは、省エネ商材で5,000万ですね。

次は、省電舎が、内訳は6億円が省エネ、再生可能エネルギーの事業となります。こちらがサステナビリティの部分になっておりまして、SDSホールディングスの5,000万を入れて6億5,000万を売上計上しております。売上総利益で1億1,600万と、前期が5億7,700万ですので、若干増えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

また、省電舎ではもう一つ、施設ソリューションの事業が3億7,000万の売上でございます、デベロップメントで3億7,000万円、売上総利益で5,800万を計上しております。

最後に、イエローキャピタルオーケストラ社が、リノベーションの事業で、売上で21億7,000万、売上総利益で3億9,000万となっております。イエローキャピタルオーケストラ社の前期実績の部分は、前期変則決算のため、前々期の実績を掲載しております。

基本的に、このサステナビリティとデベロップメント、リノベーションの事業の部分は、かなり数字は保守的に、われわれは出しております。セイフティ&ヘルスの事業が5億1,000万と予想を出しておりますが、ここがまだ新規で立ち上げた事業なので、どこまで売上が伸びるかという部分で考えると、若干マイナスになる可能性もあって、その部分を考えると、この3事業で保守的に出しているの、ある程度、埋められるような状況で数字を出しております。

以上でございます。

これから先の、2023年3月期第1四半期の業績の細かい部分は、経営企画室長の堀に代わりますので、よろしくお願いいたします。

#### SDSホールディングス 2023年3月期第一四半期実績

イエロー社新規連結で連結売上は急拡大。既存事業でも、前期比で受注残が80.5%増加し、利益率も回復基調に。

イエロー社の付加価値構築と「S・D・S」各事業の連携が課題

既存事業において、今期は各事業部門が、それぞれの営業によって獲得してきた顧客から、様々なニーズを掘り起こし、SDGs・省コスト・災害対応・施設強化・衛生対策に対応したビジネスに対して、オールSDSグループで当たる、という挑戦をしています。

その成果として、既存事業では受注高が対前年同期比で80.5%増加しており、高まるSDGs需要を徐々に取り込むことが出来始めております。また、衛生関連では食品廃棄物処理設備、HACCP対応施設の施工といった案件が浮上し始めております。

この第一四半期は、既存事業売上高は前年同期比で19.5%減少しましたが、売上総利益率が4.9%改善したことから、売上総利益は10.9%の増加、販売管理費は3.9%減少し、営業赤字は若干の縮小をしています。前期に比べ、好調な受注残高も考慮し、ほぼ順調に推移していると考えております。

また、イエロー社においては、第一四半期は積極的な仕入重視の時期ではありますが、四半期でのセグメント利益での黒字を確保しております。売上・売上総利益の進捗は順調ですが、仕入を先行させた為の営業報酬・登録費用・減価償却（利回り物件）がかさんだため、販売管理費が増えていますが、通期の予想には関係なく推移すると考えます。

今後、各事業の相互連携をさらに進め、新たなSDGsのビジネスモデルを作ること、イエロー社の区分所有不動産に対するリノベーション事業をSDGs的観点から付加価値を高いものにすること、などに重点を置いて活動をして参ります。

8

**堀**：経営企画室の堀でございます。よろしくお願いいたします。

今期の、まず第1四半期の業績について、私からご説明したいと思います。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

まず、今期、ご説明するに当たりまして、やはりイエローキャピタルオーケストラという会社が新規連結いたしましたので、まず既存事業でどうなのかと、それとイエローキャピタルでどうなのかというのをちょっと区別して、ご説明を進めていきたいと思えます。

こちらの説明の前半部分が、まずは既存事業の説明になっております。また、この後、伊藤からご説明があるかも分かりませんが、当社の業界をめぐる SDGs への取り組みへの需要というのが、今、非常に高まっていております。この既存事業のほうは、この SDGs の需要に対して、先ほどのサステナビリティとかデベロップメント、セイフティ&ヘルス、この各事業がオールで当たるという事を考えていております。

この第1四半期の数字云々というのは、これからご説明をするんですが、私どもが重視しておりますのは、やはり受注残高でございます。第1四半期、4月から6月は、基本的に工事が終了する案件は毎年極めて少ないものですから、あまり実態を表すような数字になってこないですね。ですので、受注残高という事を考えていきますと、実は対前年度比で既存事業の受注残高が80.5%増加していております。これがやはり、SDGs 需要を SDS オールで取り込んでいこうという動きが、ある程度は反映できたんじゃないかなと思えます。

第1四半期だけで言うと、売上は19.5%減少しておりますけれども、売上総利益自体は対前期比で10.9%増加しております。この背景は、売上総利益率が対前期比で4.9%改善しているという事がございます。この点については、またご説明申し上げます。それとともに、販売管理費も前期比で3.9%減少し、営業利益はまだ赤字ではあるんですけれども、赤字幅は若干の減少をしたという事でございます。

次に、イエロー社なんですけれども、イエローキャピタルオーケストラ社では現在、住宅のリノベーション需要が非常に大きくなっています。この4月から6月期というのは、これも例年、仕入れの時期に当たっております、非常に活発に不動産の仕入れを行いました。

そういった事から、登記費用であったり減価償却、あるいは営業報酬といったものがかさんでおりますので、その分ちょっと販管費が当初の予定よりも、増えているかたちになりますが、仕入れたものを売っていけば、通期の売上利益にまたその分、当然、貢献していきますので、それはそれを楽しみにしてみたいなと思えます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2023年3月期第一四半期業績概要

	2023年3月期 第一四半期 連結業績	対前年同期比	既存事業 第一四半期業績 (SDSHD+省電舎)	既存事業 対前年同期比	YCO社	通期連結業績 見通し
売上高	599,299	+352.6%	106,595	-19.5%	492,704	3,700,000
売上総利益	112,841	+561.7%	18,915	+10.9%	93,927	683,000
売上総利益率	18.8%	+5.9%	17.7%	+4.9%	19.1%	18.5%
販売管理費	192,317	+80%	102,690	-3.9%	89,627	669,000
営業利益	-79,475	+10,348千円	-83,795	+6,028千円	4,299	14,000
経常利益	-94,119	-1,003千円				
親会社に帰属する 四半期純利益	-92,197	+3,106千円				-56,000
受注残高	161,793	+80.5%	161,793	+80.5%	-	
		対前期末比				
総資本	3,721,343	4.0倍	-			
自己資本	725,319	+21.8%	-			
自己資本比率	19.5%	-45.1%				

こちらの次の図なんですけれども、2023年3月期の第1四半期、一番左の表になっております。対前年同期比で数字が書いてありますが、やはりイエローキャピタルの新規連結があって、ちょっと比較が難しいかなと思います。

緑の枠のほうで既存事業だけ抜き出して、前期とまず比較をしております。今ちょっと文章で申し上げたように、売上は19.5%減っておりますけれども、売上総利益は10.9%プラス。その背景は売上総利益が17.7%と、4.9%前期よりもよくなっているという事です。販売管理費に関しては、3.9%の減少をしたという事です。

受注残高、その下に書いてありますけれども、80.5%という、絶対的な金額が少ないものですか、まだこれで万々歳というわけではないんですけれども、足元の営業マンの状況をいろいろ見てみますと、期待はできるんじゃないかなと思います。

イエローキャピタルオーケストラ社、YCO社と書いてあるのが、その隣、イエローキャピタルの数字です。ちょっと前年同期比が難しいんですけれども、営業利益が429万というのは、若干進捗率が低いと思われるかも分かりませんが、さっき申し上げたようなかたちで、物件の仕入れによってコストがかかっているというのが第1四半期でございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 既存事業の2020年3月期～今期の第一四半期推移

低下し続けていた売上総利益率に回復の兆しが見えている。また、販売管理費は毎年削減に努め、これらの結果、営業赤字は2021年3月期以降、徐々に縮小している。ただし、その水準はまだ低く、今期の好調な受注に期待。



10

その辺の進捗率を含めたものが、次のグラフです。

こちらでまず、既存事業から見ていただきたいんですが、当社、この黄色のグラフで売上総利益率というのがあるんですけども、この売上総利益率を一つのKPIとして、非常に重視しております。

やはり私ども、建築の業種におりますと、当然、その部材の値段が上がってきております。この部材の価格の上昇に対して、どのようにコストを下げる事ができるのか、あるいは最近ではSDGs、あるいは衛生関連というところで、私どもがコンサルティングをできる領域が出てきております。ですので、コンサルティングという部分のサービスの付加によって利益率を上げるという事は、十分にできると思います。今期、第1四半期は17.7%の売上総利益率、まだまだこれは上げる事ができるんじゃないかなと思っております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2023年3月期・既存事業受注状況

第一四半期における売上・粗利と受注残の売上・粗利の合計は、対前年同期比で、それぞれ20.87%増収、77.70%増益となっている。当社通期見通しでは、それぞれ47.8%増収、69.0%増益となっており、売上高では出遅れているものの、利益では想定超となっている。売上高は、経常の一部がネット計上となった影響もあることから、今後の重要管理点は、粗利と販管費の推移となる。販管費は、前期4Qに計上したM&A費用約3500万円が今期は無いことから、1Q~3Qは1.5%の減少予想となるが、第一四半期では3.9%の減少となっており、こちらも想定超のコスト削減となっている。

単位：千円

既存事業今期通期見通しと前期比

	今期見通し	増減率	前期
売上	1,530,000	47.8%	1,034,970
売上総利益	293,000	69.0%	173,328
販売管理費	393,000	-9.5%	434,023

単位：千円

受注残・販売管理費前期比



11

次に、受注状況からの進捗をちょっとご説明したいんですけども、この右側の棒グラフが、第1四半期の実績に現在の受注残を足したものでございます。対前年比で既存事業を考えると、売上では20.87%の増収という事なんですけれども、この左側に、表で今期の見通しと前期の比較が書いてあります。

ここで見ますと、今期は既存事業で47.8%の増収を目指しているんですけども、今、受注残プラス実績で20.87%ですので、売上高的にはもうちょっと頑張らないといけないかなという感じがあります。ただ、売上総利益のところは左の表でご覧になっていただければ、対前年比で69%の増益を目指しているんですが、第1四半期対前年で、金額は少ないんですけども、それでも77.7%の増益となっておりますので、こちらのほうはこのペースでいってくれば、十分に予算オーバーできるんじゃないかなと思います。

販管費について、ここ1~2年、削減に取り組んできております。今年の予算では、既存事業では対前期比でマイナス9.5%という計画をしております。第1四半期だけでマイナス3.92%ですので、ちょっと削減幅が足りないんじゃないかと思われるかも分からないんですが、実は昨年、イエローキャピタルオーケストラ社の買収に手数料が3,500万かかっております。

ですので、その3,500万が今期は剝落いたしますので、通常の販管費は1.5%の減少で、この目標は達成できると。ですので、第1四半期3.92%の減少というのは、予定以上のコスト削減が実現できたと考えていただいいていいかなと思います。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 2023年3月期・イエロー社状況

イエロー社は今第一四半期では、物件調達力を強化するため、金融機関との極度額設定契約。積極的に仕入を行ったことから、販管費において、それに伴うコストが通常よりも1500万円程度、かかっているが、売上・売上総利益は想定通りに推移している。  
今第一四半期に仕入を行った物件の販売が順調に進めば、コストは十分に吸収すると考えられる。

	今期 見通し	増減率	前々期※
売上	2,170,000	-2.8%	2,232,000
売上総利益	390,000	6.8%	365,000
販売管理費	276,000	4.3%	264,627
営業利益	114,000	13.6%	100,373

単位：千円



単位：千円

Y社は前期が変則決算の為、前々期と比較。  
数値は未監査

12

次に、イエローキャピタルオーケストラ社の状況をご説明いたします。

イエローキャピタルオーケストラ社は、この右のグラフの、この棒グラフで進捗率を示しております。見ていただければお分かりのように、売上と粗利、売上総利益は四半期、単純に4分の1で割れば、そこそこの水準にあるかなという感じだと思うんですが、販売管理費が通期予算の32%を使ってしまったというようなかたちになっております。そのせいで営業利益が第1四半期は下がっているという事でございます。

ただ、このイエローキャピタルオーケストラ社については、やはり今は仕入れの時期だという判断をしております。ここから当社との事業の相乗効果も発揮するんですけども、今、いろんなかたちで各業界との提携なんかも行っておりまして、イエロー社の経営陣も含め、今期のこの予算の達成は、ほぼ間違いなくできるでしょうと考えておりますので、第2四半期、第3四半期ぐらいから予算オーバーしてきてくれるんじゃないかなと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2023年3月期の主な活動

- 4月 イエローキャピタルオーケストラ社買収完了
- 6月 新株予約権行使完了  
定時株主総会において、新任取締役4名の選任  
イエローキャピタルオーケストラ社、千葉銀行と証書貸付に関する極度額設定契約を締結  
阿波銀行とHACCPに関する顧客紹介契約を締結  
(4行目の金融機関との提携)
- 7月 SDGs委員会設置

13

2023年3月期、第1四半期ですね、企業の活動として、主に何をしたかという事です。

4月に、今のイエローキャピタルオーケストラ社の買収を完了しまして、4月から通期のイエローキャピタル社の寄与が始まっております。

それと、6月に出ておりました、新株予約権の行使が完了しております。ですので、今、潜在株式はないという状況になっておりまして、全て行使されたという事でございます。

それと、定時株主総会において、取締役がまた変わっております。

あと、このイエローキャピタルオーケストラ社の資金調達力をアップするために、千葉銀行と証書貸付による極度額設定契約といったものを締結していております。

それと、今期に始まった事ではないんですが、前期からずっと続けております各地銀との提携は、また伊藤からご説明があると思うんですけども、これの4行目という事で、6月に阿波銀行さんと、HACCPに関する顧客紹介契約を締結しております。

先月、私どものほうで、SDGs委員会というものの設置を発表させていただいております。これは二つの側面がありまして、一つは、SDGsを標ぼうして私どもは事業しておりますので、社内の体制の中でSDGsで活動できる事がないかというのを、まず社内の活動で見直しをするという事が1点。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



もう一つは、やはりこういった地銀さんなんかもそうなんですけれども、SDGs をやらないといけないというのは分かっていると。ただ、どうしていいか分からない、あるいはいろんな商材をどのように SDGs に落とし込んでいいのかわからない。私どもも、例えばイエローキャピタルオーケストラ社を買収しましたが、これを単に不動産のリノベーション会社の売上を足しましたという事で終わらせるつもりは全くございませんので、これを SDGs 的にどう展開するかという事を考えていかないといけない。

こういった事を考えるに当たりまして、当社の社内の SDGs 委員会だけでなく、いろんなパートナーを募りまして、SDGs の本当のビジネスモデルというのはどういうものなのかを検討して、構築していくという事に、今期、挑戦したいと考えて、この SDGs 委員会を設置しております。

開示区分		当1Q	前年同期比	戦略区分		当1Q	前年同期比		当1Q	前年同期比												
省エネ事業	売上	106,595	-19.5%	サステナビリティ 主に温暖化ガス削減など持続可能な社会に貢献する再生可能エネルギー、省エネルギー関連事業	売上	21,076	-82.5%	再エネ 太陽光発電施設等の設置	売上	2,894	123.5%											
	売上総利益※	18,915	10.9%		売上総利益	7,513	-50.1%		売上総利益	2,541	286.2%											
	売上総利益率	17.7%	+4.9%		売上総利益率	35.6%	+23.1%		売上総利益率	87.8%	37.0%											
	営業利益※	-83,795	6.7% 赤字縮小		総合省エネ 施設全体の省エネ受託				売上	6,623	-92.1%											
	セグメント利益	-78,994							売上総利益	3,668	-63.9%	売上総利益率	55.4%	+33.2%								
	リノベーション事業	売上	492,704		-	デベロップメント 施設修繕・非常用電源など施設関連	売上		83,844	+596.0%	施設ソリューション 施設強化等ソリューション	売上	83,844	596.0%								
															売上総利益	11,337	+471.7%	売上総利益	11,337	471.7%		
															売上総利益率	13.5%	-2.9%	売上総利益率	13.5%	-3.0%		
															セーフティ&ヘルス HACCP対応、生ごみ処理機等衛生関連	売上	1,675		衛生関連事業 HACCP・廃棄物処理機器等	売上	1,675	-
																売上総利益	65			売上総利益	65	-
セグメント利益				4,299				-							単位：千円							

最後に、表のほうでは、第1四半期の数値のところになりますが、

伊藤から説明がありましたように、報告セグメントは、一番左の省エネ事業とリノベーション事業という、短信上のセグメントは二つなんですけれども、私どもが管理しております中では、省エネ事業というのは実は三つに分けております。

サステナビリティ、ここで脱炭素とか省エネといったものを扱っていくんですが、温暖化に対する対策ですね。

デベロップメントのところは、主に災害に対する対策。災害が起きたときの非常用電源の構築とか、あるいは単純に施設の強化といったものも、工事として受けていっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

三つ目にセイフティ&ヘルスというところで、HACCPとか生ゴミ処理機の事をやっていっております。

サステナビリティがさらに、皆様にお分かりいただけるように三つに分けておりまして、これは再エネというところが、再生可能エネルギー関連の事業です。

次が総合省エネルギーで、それと、その他省エネとなっているんですが。総合省エネというのは、一つの施設丸ごと、この施設全体の省エネを何とかするというようなソリューション事業です。特に補助金申請なんかがされるのは、このパターンが多いと考えていただいていた方がいいかなと思います。

それと、その他の省エネというのは、もうちょっと単純にLEDにしたいとか、何かそういった物販的なものも含めての事業になっております。

その下はデベロップメントになっているんですが、施設ソリューションというのは、こちらはBCP対応、非常用電源の対応であったり、あるいは単なる施設の強化、保管といったものを、ここに入れていっております。

衛生関連事業は、今、申し上げたとおりです。

この第1四半期の数字の中で、赤く囲ったところが、実は粗利率が上がっていますなんて事をさっき申し上げましたが、今期は、ちっちゃい規模のものは高利益率のもの、粗利率が小さければ大きい規模のもの、これをやっていくという事で案件を整理いたしまして、営業して、建築していくという方針で今期をやっております。

私からはそんなかたちで、また伊藤に戻します。今期の戦略について、またご説明をお願いいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



SDSホールディングス 2023年3月期  
「業容拡大・財務内容改善・SDGs需要の高まり」によって、  
営業黒字実現・成長ステージへのステップアップを

#### 新規連結企業の寄与・新規商材の販売

2023年3月期の当社業績見通しは、新規連結子会社イエローキャピタルオーケストラ（YCO社）の通期寄与、新規商材の販売などにより、業容が大きく拡大することが予想されます。

#### 前期施策による業容拡大・パートナー増加

昨年実行した大規模な第三者割当増資、本年3月に実行した主要子会社での減資・純資産額のプラス回復により、今期、当社財務内容改善・信用回復が進むことは、より多くの営業パートナー・提携先等を取込む営業活動を可能にします。

#### SDGsへの取組活発化による需要増

加えて、不透明な経済環境の中とはいえ、多くの優良企業では、SDGsへの取組が積極化されており、当社へも様々な形で問い合わせが来ております。  
このようなビジネスチャンスをつかみ、2023年3月期の営業黒字を達成する予定であります。

16

**伊藤**：2023年3月期の戦略の説明を、私からさせていただきます。

まず、SDSホールディングス、2023年3月期ですね。「業容拡大・財務内容の改善・SDGs需要の高まりによって、営業黒字の実現・成長ステージのステップアップ」というのを掲げております。

三つに分けておりまして、まず一つが、新規連結企業の寄与・新規商材の販売でございます。2023年3月期、当社の業績見通しが、新規連結子会社イエローキャピタルオーケストラ社の通期寄与がかなり大きいんですけど、また新規商材の販売などにより、業容が大きく拡大する事が予想されております。

特に脱炭素関連で、食品業界では原油の高騰により大分、産廃処理費の高騰が利益をひっ迫するような状況になっております。弊社は食品残渣処理のゴミ処理機を販売させていただいておりますが、こちらの商品が実は、提携金融機関からご紹介であるとか、パートナー企業のご紹介がどんどん今、入ってきており、需要が非常に拡大しております。

対象業種で言うと、スーパー、食品工場、病院や介護施設といったところですね。あとは大企業様の社員食堂等も含めましても、脱炭素、産廃処理費用のコスト削減というもののニーズが非常に高まっております。

二つ目が、前期施策による業容拡大・パートナーの増加という部分でございます。昨年、実行した大規模な第三者割当増資ですね、約8億円の増資をさせていただいておりますが、本年3月に実行

#### サポート

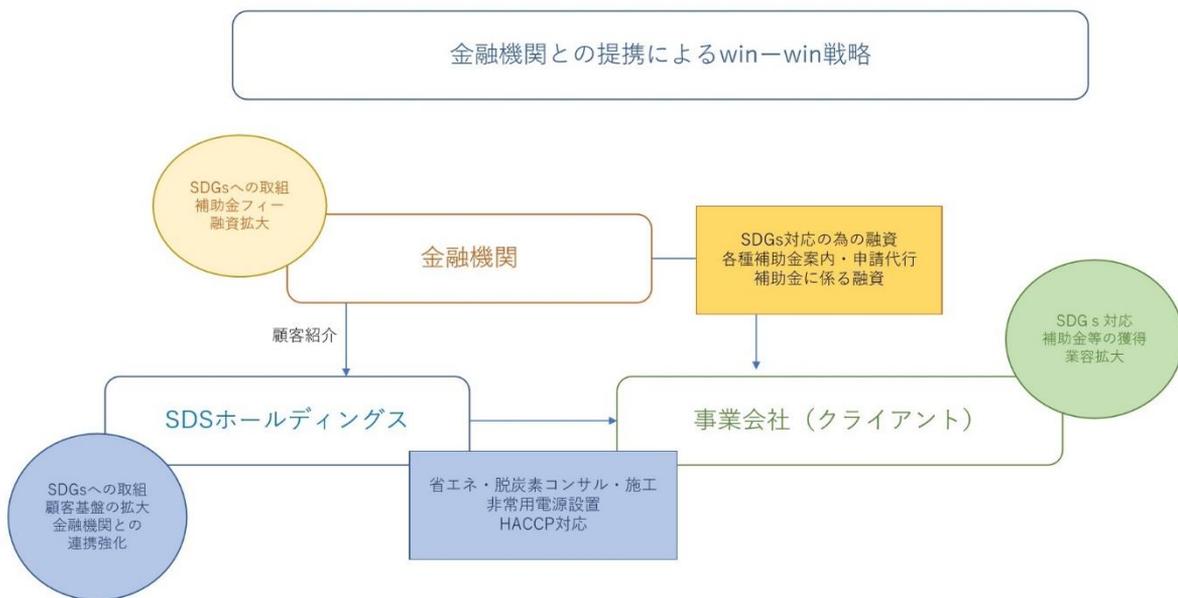
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



した主要子会社、省電舎での減資によって債務超過であった子会社が純資産額のプラスの回復によって、今期、当社の財務内容の改善と信用回復を進む事によって、より多くの営業パートナー・提携先を取り込む営業活動を可能にしております。これにより弊社が金融機関との提携を進める事ができたという状況でございます。

三つ目が、SDGs への取り組み活性化による需要増ですね。加えて、不透明な経済環境の中とはいえ、多くの優良企業では SDGs の取り組みが積極化されており、当社もさまざまなかたちで問い合わせが増えております。特に増えているのが太陽光ですね。自家消費型の太陽光のご相談が非常に増えておりまして、私のところに直接来ていただいたものでも、例えば介護施設ですね。介護施設の大手の方も含めて、かなり自家消費で太陽光をつけて、少しでもこの電力価格の上昇の部分、太陽光を使って下げたいという要望があります。これに対して補助金を活用する企業様が増えていきます。

もう一つは、当然、脱炭素ですね。こちらに関しても掲げている企業様が非常に多いので、その部分の需要が非常に伸びております。このようなビジネスチャンスをつかんで、2023年3月期は営業黒字を達成する予定でおります。



17

金融機関との提携による win-win 戦略という事で、私が昨年6月25日に社長に就任してから、主導で力を入れているのは、実は金融機関との提携でございまして、先ほど堀も言っておりましたが、阿波銀行さんで4行目の提携となっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

実はまだ、これだけではなくて、今も金融機関との提携はどんどん進めております。例えば関西の金融機関とか九州の金融機関であるとか、当然、首都圏の金融機関との折衝も、今も続いておりますので、そういったものが今後もまだまだ続くのかなという流れになっております。

金融機関様は、SDGs に対して全社を挙げて取り組む事を宣言しているものの、なかなか何をやっていいかわからないという話をよく聞きますので、われわれ、SDS の商材を売る事の紹介ををいただく事によって、彼らにレベニューシェアを支払いし、商材を売る事によって脱炭素が実現できるというメリットもあり、非常に喜ばれております。

あとはもう一つ、省エネ商材、この SDGs の商材というのは、国であるとか、あとは各自治体の補助金や助成金をうけられるものがたくさんあります。金融機関様からすると、その自分たちの融資先の企業様に対しての補助金申請で手数料収入を得る事が出来ます。

そしてもう一つは、何よりも大きいのは、自分たちの融資先の企業に対して、弊社の省エネ商材を導入する事によって、融資額の増加やリースを組む事が金融機関のメリットとなります。われわれ、SDS からすると、金融機関と組むという事は与信の部分が全く心配ないというのが、何よりも大きなところでございます。

いかに紹介していただいた企業様がよくても、与信が悪くてファイナンスがつかないというのが一番困る事になりますが、金融機関様のご紹介となると、当然、もうファイナンスの部分は確保されているようなものなので。そういう部分では、われわれとして非常にリスクが低くて、非常に確度の高いクライアントのご紹介をいただけるというのが、大きなポイントとなっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 2023年3月期の注力事業

サステナビリティ=脱炭素=自家消費型太陽光発電、デベロップメント=災害対策=災害バルク、  
セイフティ&ヘルス=衛生関連事業=HACCP対応事業・食品廃棄物という絞り込んだビジネスと、それに対応したターゲットの開拓に資源を集中

需要	ターゲット	商材	商材
脱炭素 需要 サステナ	SDGs需要がある 大手企業・施設	自家消費型太陽光発電システム 総合省エネ事業	工場・その他あらゆる施設の屋上等に、太陽光発電システムを設置し、消費電力の自家発電及び充電を行う。再生可能エネルギー比率を上げ、温暖化ガス削減を進める。
災害対策 デベ	病院・介護施設など	災害バルク 施設改修	大規模災害時の電力・ガス等の供給能力喪失に備える為、LPガスのバルク貯槽をはじめとする非常用電源確保のシステムを構築する。
衛生対策 S&H	食品関連工場・施設 ホテル等	HACCP対応施設構築 食品廃棄物処理機器導入	2022年6月に本格施行されたHACCP導入制度に伴い、新規の食品工場建設・増築等のHACCP対応をアドバイスし、設計・建設を進める。

18

2023年3月期の注力事業でございます。

サステナビリティ、脱炭素、自家消費型太陽光発電の話が出ておりますけれど、

まず、脱炭素の部分ですが、これはサステナブルの事業でございます。ターゲットはSDGsの需要がある大手企業・施設ですね。先ほど申し上げたように、自家消費の太陽光発電システムの需要が非常に高まっております。特に私のところでは、病院と介護施設が非常に多くなっております。

介護施設のビジネスというのは、大体、利益率で10%から15%ぐらいのビジネスモデルだと思っておりますけれども、彼らの負担部分が一番大きいのは販管費でございます。家賃であるとか水道光熱費の部分が、彼らの部分は結構利益をひっ迫する状況になっております。特に電力価格の高騰によって、ここの光熱費が上がってきているものですから、介護施設によっては採算が合わなくなっている介護施設が、実は出てきているというご相談も結構あります。

そこで補助金を使って自家消費の太陽光を入れる事によって、その部分が軽減できるということで非常に喜ばれております。それ以外でも、食品工場も含めて非常にご相談が多い部分ですね。

災害対策、デベロップメントの部分ですが、ここもやはりターゲットは病院・介護施設なんですけれども、災害バルクの施設改修という事で、LPガスのバルク貯槽等をはじめとする非常用電源確保のシステムの構築、これも比較的補助金等が多いんですけれども、ここも実は、大きな会社様のパートナー企業からのご紹介が非常に増えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

最後の衛生対策、セイフティ&ヘルスの事業ですね。これはターゲットが食品関連工場・施設、ホテルと書いておりますけれども、商材としては、HACCP 対応施設の構築、食品廃棄物、先ほどのゴミ処理機の導入でございます。

HACCP の認証取得は 2021 年 6 月、昨年 6 月から本格施行されているんですけれども、食品の事業者は HACCP という衛生管理の手法を導入する事が義務化されております。対象業種というのは、食品工場、スーパー、病院介護施設、外食産業等、あらゆる食を提供する会社は、導入しなければならないという事になっております。

実は、大手は大分前に皆さん構築しているのですけれども、大体ご相談いただくのが、中小の工場とか、居酒屋さんも含めて、コロナ禍で比較的、HACCP 対応が進まなかった企業がたくさんあり、その企業からの需要が非常に増えております。弊社だと大体、中堅クラスとか中小ですかね、大手と取引するに当たって HACCP 対応の工場をつくらなきゃいけないという、今、ご相談が増えておまして、それを受注するだけで、やっぱり 1 億、2 億の受注額になるような仕事が、徐々に増えております。

4 年間業績推移

単位：千円

	2019/3	売上比	前期比	2020/3	売上比	前期比	2021/3	売上比	前期比	2022/3	売上比	前期比
売上	1,280,341		-28.4%	2,273,085		77.5%	844,454		-62.8%	1,034,970		22.6%
売上総利益	224,178	17.5%	-3.9%	423,897	18.6%	89.1%	183,079	21.7%	-56.8%	173,328	16.7%	-5.3%
販売管理費	586,294	45.8%	13.2%	591,095	26.0%	0.8%	435,558	51.6%	-26.3%	434,023	41.9%	-0.4%
減価償却	54,199	4.2%	-7.9%	24,469	1.1%	-54.9%	0		-100.0%	326		
暖簾償却	24,735	1.9%	0.0%	6,183	0.3%	-75.0%	0		-100.0%	0		
他引当金	658	0.1%	-99.7%	0		-100.0%	0			0		
営業利益	-362,116		27.1%	-167,198			-252,479			-260,694		
受取利息・配当金	45		-76.9%	1,793		3884.4%	20		-98.9%	24		20.0%
支払利息	16,470		117.9%	7,424		-54.9%	3,320		-55.3%	0		-100.0%
経常利益	-399,757			-171,102			-272,124			-298,344		
親会社当期利益	-161,314			-359,630			-348,374			-333,788		
純資産	495,449		89.3%	19,272		-96.1%	39,184		103.3%	596,609		1422.6%
平均	247,725		-21.0%	257,361		3.9%	29,228		-88.6%	317,897		987.6%
新株予約権	0		-100.0%	0			4,036			1,122		-72.2%
非支配持分	116,167		-36.6%	0			0			0		
自己資本	379,282	自己資本比率	383.2%	19,272	自己資本比率	-94.9%	35,148	自己資本比率	82.4%	595,487	自己資本比率	1594.2%
平均	189,641	19.0%	-40.9%	199,277	2.6%	5.1%	27,210	12.7%	-86.3%	315,318	64.6%	1058.8%
総資産	1,995,055		-7.6%	731,377		-63.3%	277,349		-62.1%	921,661		232.3%
平均	997,528		-1.3%	1,363,216		36.7%	504,363		-63.0%	599,505		18.9%
有利子負債	334,392	DEレシオ	-37.3%	200,000	DEレシオ	-40.2%	0	DEレシオ	-100.0%	0	DEレシオ	
平均	167,196	0.88	-27.9%	267,196	10.4	59.8%	100,000	0	-62.6%	0	0	

19

4 年間の業績推移になります。

2019 年 3 月期から見ていただくように、売上の部分が 12 億であるとか、22 億の年もありましたが、8 億 4,000 万の年もありましたし、大体 10 億前後の売上状況というのがあったんですが、今年の 4 月にイエロー社を買収した事によって、売上の部分が大幅に改善されております。利益の部

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



分も改善されておりますし、販管費の部分も大分、抑えるような状況になっておりますので、大きく様変わりする状況になるんじゃないかと考えております。

総合省エネソリューション・バイオマスごみ処理機など、  
今後の成長率が高い分野の事業へ注力



21

今期の注力事業です。

先ほどから何度かお話しさせていただいている部分ではあるんですけども、われわれが非常に、今期、注力している部分というのは、総合省エネソリューションと、バイオマスのゴミ処理機の部分ですね。

これは環境省の、環境産業市場規模検討委員会から出所させていただいたものなんですけれども、環境産業の分野別成長率の予想というもので、地球温暖化対策と廃棄物処理の部分の事業に対しての成長率の部分も、環境省が大きく掲げております。まさしくこの部分に対して、われわれは事業領域で非常にタッチしております、地球温暖化対策というのは、太陽光や省エネ商材の販売が当てはまります。

廃棄物処理、バイオマスごみ処理機というのが、その廃棄物処理のコスト削減という部分になりますし、脱炭素にも当てはまります。われわれ、SDSの環境事業というのはこの部分に非常に注力しておりますし、もともと得意分野の事業でございますので、この部分の成長率を考えると、まだまだ売上は伸びると、われわれは考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## バイオマスゴミ処理事業

全自動・消滅型生ゴミ処理機 POITO (POITO)は微生物の力を借りて、生ゴミを分解、微細化し、水として排出する「消滅型」の生ゴミ処理機です。POITOのもっとも大きな特徴は「残渣物ほぼゼロ」ということです。人が食べられるものならPOITOがほとんど分解でき、分解処理はわずか1時間、さらに概ね5～24時間で消滅させることができます。



環境的メリット
・運搬業者の収集トラックの稼働削減
・二酸化炭素排出量の削減
・ゴミ廃棄物に使用されている貴重な土地の確保・有効活用
・空気汚染の削減
・土壌汚染の削減
・排水の生態系への回復

経済的メリット
・ゴミ収集コストの削減
・全体的な運営コストの削減
・ゴミ保管・現場内収集に使用される備品コストや労働コストの削減
・従業員効率・持続率アップ
・利益向上



## リノベーション事業

イエローキャピタルオーケストラ社は、リノベーションによる住宅販売を事業としており、当社グループが従来からノウハウを持つ、LED、空調設備機器、非常用電源、自家消費型太陽光発電システム等を活用した省エネ、BCP対応のコンセプト住宅の企画、開発、販売を計画しています。イエロー社が行う中古マンション等の不動産販売事業を、より付加価値が高いものとすると同時に当社グループとしては「脱炭素」をコンセプトとした、より収益規模の大きな事業の展開が可能になります。



22

## 再生可能エネルギー事業/総合省エネソリューション事業



**太陽光**  
太陽光発電は再生可能エネルギーにおいて最もポピュラーな自然エネルギーの活用方法であり、弊社はその設置場所における最適な発電をご提案し、設計・調達・施工を行い、お客様のニーズに合った設備導入を行います



**商業施設工**  
弊社では、商業施設をはじめ工場、物流倉庫、病院などあらゆる施設を対象にした建築の設計・監理及び施工、内装工事、施設機器(空調、照明、冷凍設備 etc)を取り扱っております。これらの設計及び機器の導入にあたっては、省エネ・省電力にこだわり資材・機器の適応性を十分に検討し、提案から導入まで万全の体制で行って参ります



**エコストアご提案**  
弊社では、商業施設をはじめ工場、物流倉庫、病院などあらゆる施設を対象にした建築の設計・監理及び施工、内装工事、施設機器(空調、照明、冷凍設備 etc)を取り扱っております。これらの設計及び機器の導入にあたっては、省エネ・省電力にこだわり資材・機器の適応性を十分に検討し、提案から導入まで万全の体制で行って参ります



**総合省エネルギー改修事業**  
トータル省エネルギープラン  
代表的なエネルギー設備  
蛍光灯・照明設備全般、LED化  
熱源 (冷凍機、ボイラ etc)  
空調設備  
動力設備  
(ファン、ポンプ、コンプレッサ etc)  
生産設備  
新エネルギー設備  
環境対策  
etc...

23

次からは、ちょっとざっとですけれど、まさしくバイオマスのゴミ処理機であるとか、リノベーション事業であるとか、トータル環境ソリューションの事業とか、こういったものを掲載させていただいております。

この部分にご関心がある方がいれば、また何かご質問でもいただければと思います。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



説明は以上になります。

**司会**：どうもご説明ありがとうございました。

---

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、質疑応答に入ります。

この IR ミーティングは、質疑応答部分も含め全文を書き起こして公開の予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

ご質問いかがでございましょうか。

**質問者 [Q]**：どうもご丁寧なご説明ありがとうございます。

省電舎以来 6 年ぶりに決算説明会にお邪魔しているんですけども、社長の代になって、矢継ぎ早にいろいろ動きを出されているのかなと見えるんですが、どこを一番変えていくというお考えでいらっしゃるのかという事と。質問二つ目として、この 1~2 年の間で、事業環境としていろいろ変わっているかと思うんですけど、どこら辺が一番変化を感じていらっしゃるかというところを、肌感で結構なので、お話しただけないでしょうか。

**伊藤 [A]**：ご質問ありがとうございます。

まず一つ目、私が社長になってから矢継ぎ早に、大分いろいろと事業が変わってきているというお話なんですけれども、おっしゃるとおりで、私はもともと証券会社出身という事もあって、非常に株価の位置を気にしております。

なので、やっぱり株価が上がるための施策であるとか、そういったものを常に考えているんですけども、今の SDS のもともとの事業体というのは建築の事業体で、先ほどの 4 期の部分を見ていただくと分かるんですが、なかなか売上が伸びないであるとか含めて、9 期赤字が続いている状況でございまして。たまたま今は、この脱炭素という部分で、太陽光も含めて伸びてきております。

これがずっと続くかどうかは、まだ分からない話でもあるので、もともとの 9 期、赤字だった会社を今までの事業だけでやっていくというのは、やっぱりしんどい話になりますので。私になってから、比較的、新たな事業、当然、建築に関わる部分で言うと不動産の買収もございましてけれども、新たな部分での収益確保というものを私が掲げて、どんどん、どんどん会社を変えてきたという状況でございまして。

二つ目の質問の、事業環境の部分は大きく変わっておりまして、今は非常に予想だにしないような大きな会社様から、いろいろご相談を受ける事が増えたなというのもございまして。これは本当に、誰

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



もが知っているような優良企業様を結構ご紹介いただいたり、やはりこの SDGs、脱炭素の部分のご相談は非常に受けております。

あとは金融機関様から非常に今、ご相談が増えてきておって、まさしく金融機関様のお客様の脱炭素の部分でのお手伝いとかで、こういう事を SDS さんでできませんかとか、そういったような、今、ご相談が増えておりますので、われわれで環境の事業に携わっている人間からすると、非常に追い風が吹いているのかなと思っております。

何よりも、先ほども言うように、金融機関からのご紹介って非常に大きいんですね。今、4 行も提携でございませうけれども、まだまだ提携先というのはどんどん、今、増えていくような動きはしております。

非常に金融機関様からしても、特に地方の地銀さんになればなるほど、今までのお金を貸すだけの事業だけでは、彼らも非常にビジネスが厳しくなっているという状況もあるので。われわれ、SDS に対してもそうなんですけれども、環境とかお客様も状況の改善というものに対して、非常に彼らも真剣に考えてくれているという状況もあるので、われわれ、SDS にとっては、事業領域としては、この 1 年で非常に変わったという状況になっております。

**質問者 [Q]**：売上利益のつくり方というのは、どう変わっていくと理解しておけばよろしいですか。

**伊藤 [A]**：まず、セイフティ&ヘルスの事業で申し上げますと、HACCP の事業とかそうなんですけれども、比較的、建築の事業とかは粗利の低い事業というイメージがあるんですけれども、まずセイフティ&ヘルスの事業の HACCP の認証とか、HACCP のコンサルティングというのは、まさしくコンサルの事業なので、非常に粗利が高い事業になっております。

特に、HACCP の認証の事業で言うと大体、粗利で 5 割ぐらいというイメージだと思いますので、私の代になってから比較的、今までのように粗利の低い事業よりも粗利の高い事業をやっているかないと、正直、意味がないので、今は比較的そういった粗利の高い事業のほうに切り替えているという部分でございませう。

当然、今、私も隣の堀も、もともと金融出身という事もあって、私達が得意なのは、金融の部分ですから、まだまだこれ以外の事業もいろいろ考えております。

**質問者 [Q]**：もう 1 点、お伺いしたいと思います。

今期は経常段階までは利益が出て、特損とか出るから、最終段階で利益がまだ赤字という事なんですけれども、来期以降に関しては、特損とかは出なくなるという理解でよろしい。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**伊藤 [A]**：そうですね。今のところ今期、黒字がまず一つの大命題になっておるんですけども、来期以降はもっと売上が伸びるような事をわれわれも考えておりますし、この太陽光の需要もそうですけれども、今、新規ビジネスで始まったバイオごみ処理機といったものの需要も、どんどん、今、伸びている状況でございますので。今期黒字化にして、来期以降は大幅な、もっと増益というのが望めるような動きにはなると思っております。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

他にご質問いかがでございましょうか。

それでは、ご質問もないようですので、これをもちましてIRミーティングを終了したいと存じます。伊藤社長様、堀室長様、本日はどうも大変ありがとうございました。

ご参加の皆様、どうもありがとうございました。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をする事はできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

