



## 株式会社 SDS ホールディングス

2023 年 3 月期 決算説明会

2023 年 7 月 4 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 決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 7 月 4 日
[ページ数]	24
[時間]	15:30 – 16:15 (合計：45 分、登壇：35 分、質疑応答：10 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 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>
[出席人数]	8 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 渡辺 悠介 (以下、渡辺) 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：**皆様、こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただ今から、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。

まず初めに、会社からお迎えしているお二方をご紹介します。代表取締役社長、渡辺悠介様、経営企画室室長、堀篤様。

本日は、渡辺社長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら質疑応答といたします。

それでは渡辺様、よろしくお願いいたします。

**渡辺：**よろしくお願いいたします。本日は、SDS ホールディングスの IR 説明会にご出席いただき、ありがとうございます。SDS ホールディングス代表取締役となりました、渡辺悠介と申します。本日は、よろしくお願いいたします。

前期の業績につきましては、経営企画室長の堀からご説明させていただき、今期の業績見通しと戦略につきましては、私からご説明させていただきます。

本題に入る前に、本日は初めてお会いする方々ばかりだと思いますので、自己紹介も兼ねまして、私が当社の代表になりました経緯についても簡単にご説明いたします。

私は大学卒業後、証券会社に入社しましたが、もともと起業したいという思いもありまして、数年で退職し、自分で事業を立ち上げました。その中でマーケティングに関わる事業もしておりましたところ、当社のホームページ作成のご相談をいただいたことから、当社と関わるようになりました。また昨年、社内に SDGs 推進委員会が発足した際に、そのメンバーとして活動させていただいておりました。

私が SDS ホールディングスの業務に関わる中で非常に強く感じたことは、当社の事業が今の社会のニーズに非常にマッチしているということです。そうした企業が大きくなり、活躍することが、今後の日本の社会全体の改革に大きく寄与するのではないかと考えております。

今回経営陣が変わるタイミングで、新役員候補の方などから代表取締役は私にというお声をいただきました。私にとってはとても大きな挑戦ですが、新しい考えを取り入れ、社内外にあるさまざまな力をうまく集結させることができれば、企業が生まれ変わり、そして十分に成長力のある赤字の心配がない企業体質に変えることができるというイメージが湧いており、また、他の役員の方たち

---

### 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



とも一体となってお協力いただけるという声もいただいておりますので、私の中で覚悟が決まり、この大役を引き受けさせていただきました。

それでは、本題に入らせていただきます。まず、前期の業績について、経営企画室長の堀からご説明させていただきます。

**堀**：経営企画室の堀でございます。今日はよろしくお願いいたします。

まず、当社は3月決算でございますが、実際に今、7月に入ってしまったところで、この6月末で第1四半期が実質的には締まっておりますので、第1四半期の状況につきましては、またあらためまして8月の第1四半期の発表以降にご説明をさせていただきたいと存じます。

従いまして今日は、前期、2023年3月期の業績についてのご説明を中心にさせていただきたいと思っております。

#### 2023年3月期の主な活動

- 4月 株式会社イエローキャピタルオーケストラ株式取得完了
- 6月 HACCP事業で阿波銀行と業務提携
- 7月 SDGs推進委員会の設置  
2021年12月発行の新株予約権の全行使が完了
- 12月 HACCP対応食品工場増改築工事の受注
- 1月 障害者支援施設におけるLPガス災害バルク設備の設置工事完了

3

2023年3月期の主な活動としまして、いくつか重要なトピックをここでご紹介しております。

まず、前期4月に、イエローキャピタルオーケストラ社を買収という形でできましたので、前期は通期にわたってイエローキャピタルオーケストラ社の業績が、踏査連結に寄与しているという形になっております。

このイエローキャピタルオーケストラ社の事業であるリノベーションというのも、われわれが目指しておりますサステナビリティのあり方の一つだということと、もう一つは、やはりわれわれが今

#### 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



後環境ですとか、サステナビリティといったようなものを事業領域にしていくことを考えた場合に、B2B ばかりではなく、B2C の分野にもどうかかわっていくか、ということも考えながら、このイエローキャピタルオーケストラ社を買収させていただきました。

後でご説明があるかと思うんですけども、このイエロー社のグループが、当社の連結業績に大きく寄与してもらっております。

その後、昨年6月になりますが、HACCP の事業で阿波銀行と業務提携をしております。2021 年から食品関連の事業者に、この HACCP の導入が法律で義務付けられたことを背景に、当社がこの HACCP の認証取得コンサルティングをさせていただいております。

この動きを見ていただきまして、各地方銀行さんと提携を進めまして、阿波銀行さんが7行目になるかと思えます。その他、四国の愛媛銀行さんであったり、この関東圏では東和銀行さんあるいは東北では秋田銀行さんといったところとも同じように提携をしております。

この HACCP 事業がただ単に HACCP の認証を取ることだけではなくて、各地方で地方の名産品を、HACCP でもって国際的な商品に育てようという地域の動きもありまして、非常に多くのご提案やご紹介をいただいているといったような形でございます。

次に、7月に入りまして、SDGs 推進委員会を当社の社内に設置いたしました。今回の渡辺社長が所属いただいていたのも、この SDGs 推進委員会という組織でございます。

私どもの社内に SDGs に詳しい社員がおりますのと、外部の大学の教授の先生にもお願いいたしまして、当社が SDGs という一つの分野の中で、どのような社会貢献ができるのか、ただ単に社会貢献ということではなくて、それをまた私どもの収益にどのように結び付けることができるのか、こういったことをこの SDGs 推進委員会の中で非常に活発に議論をさせていただいております。

その結果として、先般、太陽光発電における PPA 事業への参入ということも発表させていただいております。

同じ月に、2021 年、その前の年に発行いたしました新株予約権の全行使が完了しております。従いまして現在、当社は潜在株式がない状態になっております。この 2021 年に発行いたしました新株と新株予約権を合わせまして7億7,900万円の調達となっております。

このうち、予約権だけで6億2,000万円ぐらいありましたけれども、昨年半ばで、この6億円程度のものが全て行使されました。行使されたお金の半分はイエローキャピタルオーケストラ社の買収資金となっております。

---

## 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@scriptsasias.com



イエローキャピタルオーケストラ社は、開示させていただいているとおり、3億5,000万円程度の買収金額になっております

昨年、年末になってから、HACCP 対応の食品工場の増改築の工事の受注を受けております。先ほど HACCP についても少しご説明したのですが、当社は建築をメインとした事業体でございますので、この HACCP で差別化できるところは、HACCP のコンサルもそうですけれども、実際はこの HACCP に適合した食品工場の建設であったり、設計であったり、こういったものを非常に得意としております。

この分野が今、先ほどの阿波銀行さんをはじめ、各銀行さんからもご紹介をいただいている多くの案件の一つになっておりますが、この第1号を受注したのが昨年の12月だということになります。これが今期に入りまして、受注残として徐々に徐々に売上として計上ができてくるのではないかと楽しみにしております。

年が明けましてすぐ、障害者支援施設における LP ガスの災害バルク設備の設置完了をやっております。これは災害バルクと私どもは呼んでいるんですけども、一言で言ってしまいますと非常用電源の確保の事業です。

例えば災害が起きたときに、病院であったり、あるいは介護施設といった電源喪失が絶対にしてはならないような施設、こういったところで、停電が起きても引き続き自家発電で電力をキープする、このために LP ガスのタンクを置かまして、そこから発電設備をつなげていくという設備がございます。この災害バルクというものも当社の一つの商材としてやっておりますが、その第1号が昨年の1月にできたという形です。

昨年前期、こういった形でイエローキャピタルオーケストラ社の買収で業容を拡大しながら、当社の得意とする分野をいろいろと拡大してきたと考えていただければうれしいかなと思います。

---

## 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



SDSホールディングス 2023年3月期連結業績サマリー

新規連結会社寄与により、業容を拡大  
既存事業のコスト削減、新規連結事業（リノベ事業）の貢献により、営業損失は縮小

	2022年3月期	2023年3月期	増減	
売上	1,034,970	3,445,060	232.9%	リノベ事業が大きく寄与
売上総利益	173,328	680,561	292.6%	リノベ事業が大きく寄与
売上総利益率	16.7%	19.8%	3.0%	省エネルギー事業は若干の上昇 リノベ事業20.4%
販売管理費	434,023	787,362	81.4%	省エネルギー事業では、63百万円減少し、リ ノベ事業分4億16百万円が増加
営業利益	-260,694	-106,801		省エネルギー事業で14百万円赤字縮小し、リ ノベ事業の利益1億41百万円が加算
経常利益	-298,344	-162,471		
親会社に帰属する当期 純利益	-333,788	-270,863		バイオマスごみ処理機等新規事業の事業損 失で特別損失を75百万円計上
総資産	921,661	4,499,292	388.2%	リノベ事業連結により、大幅増加
自己資本	595,487	546,751	-8.2%	
自己資本比率	64.6%	12.2%	-52.5%	リノベ事業連結による総資産の拡大で減少

4

数字の話になっていくんですけども、2023年3月期の連結業績のサマリーがお手元の4ページ目にございます。非常に残念だったのですが、前期、何としても営業利益を黒字に持っていこうということで、前任の伊藤社長が頑張っておられたのですけれども、成果からいきますと、そこにありますように、2023年の3月期、売上は34億4,000万円で、対前期に比べまして3倍になっています。これは先ほど申し上げたイエローキャピタルオーケストラ社が大きく寄与しております。

イエローキャピタルオーケストラ社が27億4,200万円の売上、これは後でセグメントのところで出てまいります。ですので既存事業の売上は7億円程度しかなかったのですが、売上としては連結としては34億円になっております。

これに伴いまして売上総利益も、このイエローキャピタルオーケストラ社が大きく寄与しております。粗利で6億8,000万円の粗利となっております。

この粗利の中で、イエローキャピタルオーケストラ社の粗利が、5億5,800万円ございました。ですので、その残りが既存事業の粗利と考えていただければいいかなと思います。

売上総利益率ですが、利益連結の売上総利益率は19.8%ございました。このリノベ事業、イエローキャピタルオーケストラ社の粗利が20.4%ございましたが、既存事業の粗利率は17.4%でした。この2022年3月期の粗利が16.7%だったわけですから、それより多少粗利自体は良くなっているかなと思います。前期、そして今期もそうですが、やはり調達する部材の価格の高騰であったり、あるいは人員不足による工事代の高騰であったり、そういったものを私どもは心配していた

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



のですが、おかげさまで少し付加価値のある工事も出てきておりますので、今のところ粗利がそれによって下がっていくといった現象は起きていないと思います。

とはいえ、決して高い粗利ではございませんので、自慢できる水準ではないですが、粗利は徐々に上がっていくものと考えております。

次に、販管費でございます。販管費は、2022年の4億3,400万円に対しまして、2023年は7億8,700万円で、大きく上がっております。これは、やはりイエローキャピタルオーケストラ社がリノベ事業で販管費として4億1,600万円の販管費を使っております。残りの3億7,000万円程度が既存事業の販管費でございます。

2022年3月期の販売管理費が4億3,400万円ですから、前期の2023年3月期の既存事業の販売管理費が3億7,000万円ということは、大体6,300万円ほど減少しているということで、それなりにコストを下げながら事業をやってきたという部分は言えると思います。

後からまた話があるかも分かりませんが、今期はさらにこの販売管理費を大きく下げながら事業をキープしていくことに挑戦をしていこうと考えております。

この売上、売上総利益そして販売管理費といった中で、営業利益が1億600万円の赤字だったということで、前年の2億6,000万円の赤字からいくと赤字は半分以下になったということと言えますが、目標としておりました黒字化には至らなかったということが言えると思います。

当初の予想に比べて黒字化できなかった要因はいくつか考えられるかなと思うんですけれども、一つ挙げると言われれば、やはり前回この説明会でも、伊藤前社長からご説明があったかもしれませんが、バイオマスゴミ処理機の販売を計画いたしまして、そのバイオマスゴミ処理機をはじめ、新商材の売上で5億円程度を見込んでおりました。その見込みが大きく達成されずに終わってしまったことが、赤字になってしまった一つの大きな要因かと思えます。

このバイオマスゴミ処理経費に関しては、私どもが手掛けようとしていたのが、生ゴミを入れまして、それが水になって、普通に水として捨てられるといった商材だったのですけれども。現場でいろいろな営業をしていきますと、水にするというよりは、堆肥にしてリサイクルに回したりとか、あるいはその他の需要もいろいろありまして、私どもも期が進む途中から、水にするタイプよりも、やはり堆肥型のほうがいいのではないかと、期中にいろいろな商材を取り扱ってしまった、そのことがかえってお客様のターゲットを絞ることができずに、売上がほとんど上がらなかった要因になったかなと思います。

---

## 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



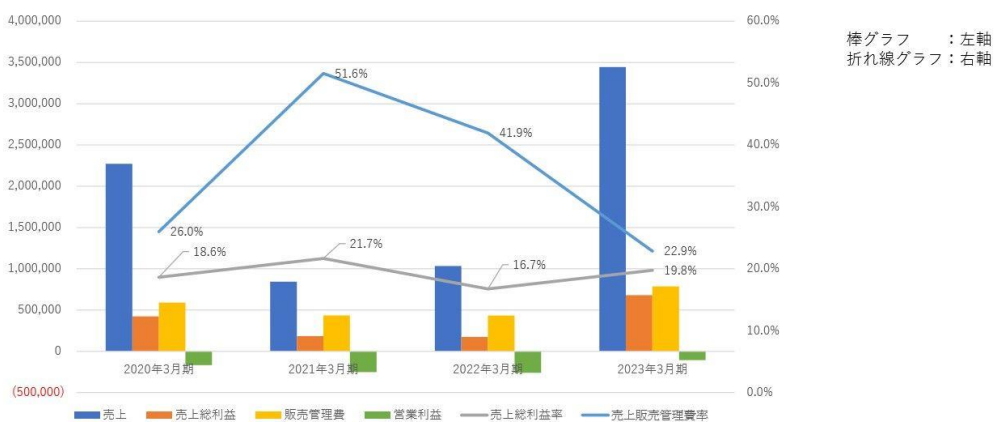


今期は、これに関してはそれほど積極的な取り組みは考えておりませんが、少なくとも前期の赤字の大きな要因になってしまったかなと反省はしております。

その他、数字の中では、当期純利益が2億7,000万円という大きな赤字になっておりますが、今ご説明申し上げましたバイオマスゴミ処理機等の営業権の償却を致しました。そこで特別損失で7億5,000万円を計上しておりますので、この当期純利益が大きくマイナスになっております。

その他、総資産に関しては、イエローキャピタルオーケストラ社の資産がそのまま入ってきております。あと、自己資本に関しては変わっていない状態ですが、この総資産が膨れたおかげで自己資本比率が12.2%まで下がっております。

2023年3月期は、業容拡大に伴い、黒字化実現に向けて前進



単位：千円

5

今申し上げたのをグラフにしましたのが、この次のページでございます。当社が、これまで黒字化を目指して頑張ってきて、一番惜しかったのが2020年の3月期ですけれども、そのときも少し足りずに赤字になっていたのですが、2023年3月期も若干まだ赤字が残りました。

ただ、売上総利益や販売管理費のバランス、この辺は結構普通のバランスになれているかなと思いますので、もうひと踏ん張りですべて黒字化ができるのではないかと考えております。

当社が連結の業績の中で、やはりある程度こだわりを持っていますのが、粗利率でございます。前期の粗利率が19.8%という、この折れ線グラフのグレーの数字がそうですけれども、売上に対する粗利率が20%には何とか乗せたいと考えているのですが。今までは1回だけ21%ということが

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



あったのですけれども、これは業事業自体が大きく縮小する中での粗利でございましたので、あまり参考にはなりません。

今後、今期何とか粗利率 20%程度の中で進めることができれば、黒字化ができてくるのではないかと今は考えております。

**セグメント別売上利益推移**  
既存事業のコスト削減とリノベーション事業の利益寄与によって連結業績は改善

**省エネソリューション事業**

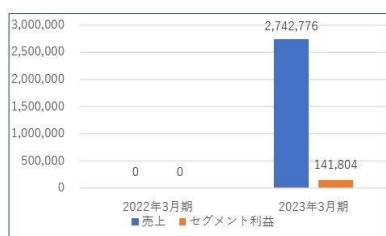
大手顧客の発注延期により減収になったが、販売管理費削減で、セグメント利益は、前期△260百万円から△246百万円へ、赤字額が縮小



分野	売上 2023/3	売上 2022/3
デベロップメント <災害対策・施設強化>	418,930	443,079
サステナビリティ <省エネ・再生可能エネルギー>	263,399	577,762
セイフ&ヘルス <廃棄物処理・HACCP 関連>	19,955	14,117

**リノベーション事業**

全体的に好調に推移。中古住宅市場・リノベーション市場が好調。旺盛な買い替え需要が、仕入・販売双方に好影響を。



6

次に、セグメント別のご説明をさせていただければと思います。セグメント別にご覧になっていただきますと、既存事業の省エネソリューションのところ、前々期の 10 億 3,000 万円の上に対して、前期が 7 億円程度と、3 割売上が減っております。

この売上の減った要因は、私どもが大手の常連さんのお客様に大きく寄与いただいていたのが、前期、いろいろなコロナの影響であったり、その他、国際関連の状況であったり、いろいろなことが起きまして、大手企業様からの受注が突然中止になったりということが続きました。

そういったことによって売上の規模自体が減りまして粗利益も減りました。ただ、このセグメント利益のところを見ていただきますと、前々期の 2 億 6,000 万円という赤字が 2 億 4,600 万円。多少ですけれども赤字が減っているのは、販管費のコントロールが非常に思いどおりにいったということと言えるかなと思います。

この既存事業の内訳をさらにその右側に、緑の枠の中でご説明をしております。一番上がデベロップメント、災害対策、あるいは施設強化という事業で、2 番目がサステナビリティ、これは省エネとか再生可能エネルギーといったところです。三つ目がセイフ&ヘルスで衛生管理の事業です。

**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



まず、デベロップメントのところはあまり変わってはいません。ただ、大手企業さんの事業の中断といったことが、サステナビリティのところ大きく影響が生まれて、5億7,000万円の売上が2億6,000万円に下がってしまっております。

このセイフ&ヘルスのところは徐々に実績が出てきておりまして、まだ小さいですが、前期は1,900万円の売上になってます。

世の中は今、SDGsが非常にブームといいますか、声高らかに言われておりまして、再生可能エネルギーへの需要も非常に高まっております。当社にも非常に多くの問い合わせや、あるいは件数の大きな話もきておりますが、前期に関しては、私どもが販売管理費の調整をする中で、大手企業様に頼ってしまっていたところが大きく外してしまった。そして、新規の、先ほど申し上げたゴミ処理機に人員の配置をかなり多くしてしまったことが失敗につながったかなと思います。

リノベーションに関しましては、その下にグラフとして出ております。27億円の売上で1億4,100万円のセグメント利益が出ているということでございます。

#### 4年間業績推移

単位：千円

	2020/3	売上比	前期比	2021/3	売上比	前期比	2022/3	売上比	前期比	2023/3	売上比	前期比
売上	2,273,085		77.5%	844,454		-62.8%	1,034,970		22.6%	3,445,060		232.9%
売上総利益	423,897	18.6%	89.1%	183,079	21.7%	-56.8%	173,328	16.7%	-5.3%	680,561	19.8%	292.6%
販売管理費	591,095	26.0%	0.8%	435,558	51.6%	-26.3%	434,023	41.9%	-0.4%	787,362	22.9%	81.4%
減価償却	24,469	1.1%	-54.9%	0			326			37,058		
譲渡償却	6,183	0.3%	-75.0%	0			0			11,847		
他引当金	0		-100.0%	0			0			75,000		
営業利益	-167,198			-252,479			-260,694		3.3%	-106,801		
受取利息・配当金	1,793		3884.4%	20		-98.9%	24		20.0%	73		
支払利息	7,424		-54.9%	3,320		-55.3%	0		-100.0%	58,384		
経常利益	-171,102			-272,124			-298,344			-162,471		
競合社当期利益	-359,630			-348,374			-333,788			-270,863		
配当				0								
純資産	19,272		-96.1%	39,184		103.3%	596,609		1422.6%	657,199		10.2%
平均	257,361		-32.0%	29,228		-88.6%	317,897		987.6%	626,904		97.2%
新株予約権	0			4,036			1,122		-72.2%	0		
非支配持分	0			0			0			110,448		
自己資本	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%	546,751	自己資本比率	-8.2%
平均	199,277	2.6%	-12.9%	27,210	12.7%	-86.3%	315,318	64.6%	1058.8%	571,119	12.2%	81.1%
総資産	731,377		-63.3%	277,349		-62.1%	921,661		232.3%	4,499,292		388.2%
平均	1,363,216		-34.4%	504,363		-63.0%	599,505		18.9%	2,710,477		352.1%
有利子負債	200,000	DEレシオ	-40.2%	0	DEレシオ	-100.0%	0	DEレシオ		3,393,764	DEレシオ	
平均	267,196	10.4	-38.4%	100,000	0	-62.6%	0	0			6.21	

7

その次に、参考としまして4年間の業績推移を載せてございます。これは、取りあえず2020年3月期からの業績の推移がどうだったかということを見ていただければと思います。

私からのご説明はこんなところで、前期3月までの業績に集中してご説明をいたしました。先だって代表に就任いたしました渡辺から、これから今期の彼の考え方があったり、こういう形でやっていこうというお話をさせていただきます。

#### 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



SDSホールディングス 2023年3月期  
 既存事業のコスト削減及び、注目分野への注力によって、営業黒字実現を目指す

	2023年3月期	2024年3月期
売上	3,445,060	3,450,000
売上総利益	680,561	690,000
売上総利益率	19.8%	20.0%
販売管理費	787,362	680,000
営業利益	-106,801	10,000
経常利益	-162,471	-60,000
親会社に帰属する当期純利益	-270,863	-120,000
受注残高(売上総利益)	20,164	27,429
期中の活動による売上総利益獲得額	660,397	662,571

バイオマスごみ処理機事業の  
 撤退などによる、  
 既存事業のコスト削減

前期以上の受注残高

※ 今期は、コスト削減・順調な受注残によって、期中の活動が前期並みであっても営業黒字を維持できる体制を構築

9

**渡辺:** それでは、今期の業績の見通しと戦略につきまして、私からご説明させていただきます。

早速、9 ページをご覧ください。前期と比べまして今期の予想は、売上総利益まではほとんど変えておりません。従いまして、今期のポイントは、販売管理費の削減と人員削減に伴う売上の減少をどうカバーするかということになります。

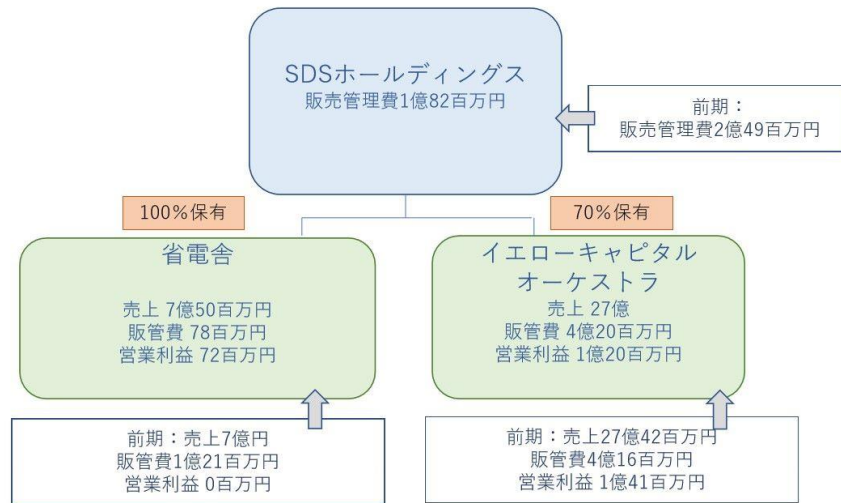
前者につきましては、バイオマス生ゴミ処理機の事業からの撤退などによって、既に人件費を含め、組織体制そのものが、こちらの数値で運営できるよう再構築しております。

後者につきましては、これから具体的にお話をしてまいります。ここではまず表の下から2番目の、受注残高が前期と比べて少し大きいことが一つ好材料として考えていただければ結構かと思えます。

## 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@scriptasia.com

2024年3月期 グループ構成と会社別予想数値



10

では、10 ページに行きたいと思えます。こちらでは、当社のグループ構成と、会社ごとの業績を、今期の予想と前期実績で記載しております。SDS ホールディングスと省電舎の今期の販管費を大きく減少させる予定です。

前期に予定しておりましたバイオマス生ゴミ処理機の販売が想定どおりにいかず、この商品の販売を主として行っていた組織を廃止しております。また施設ソリューション事業でも、一部生産性が低い事業につきましては見直しを行いました。これらの組織変更に伴い、コストが大きく下がっております。

前期の M&A 戦略で成功したと言えるイエローキャピタルオーケストラ社に関しましては、金利や原材料価格の変動などによって、今期の事業環境の変化を踏まえて、2,000 万円の減益と慎重に予想しております。

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

		省電舎	YCO	HD	連結
売上		750,000	2,700,000		3,450,000
前年		702,284	2,742,776		3,445,060
売上総利益		150,000	540,000		690,000
前年		121,896	558,665		680,561
ABS案件	売上	424,000			
	粗利	100,000			
他案件	売上	326,000	①		
	粗利	50,000		③	
販管費		② 78,000	420,000	182,000	680,000
前年		121,341	416,878	249,142	787,362
営業利益		72,000	120,000	-182,000	10,000
前年		554	142,777	-249,142	-106,801

11

こちらの表では、各社ごとの見通しについて、より課題が分かりやすいように記載しております。今期の業績予想をオーバーするためには、ここで赤く囲みました三つの数値がポイントとなってきます。②、③については、今申し上げました SDS ホールディングスと省電舎の販売管理費のコストの削減でして、現在は既にその予算に沿って会社が運営されております。

従いまして、これから最も大きなポイントとなってくるのが①ということになります。①の数値には、今期の予想数値から、現在当社が持っている受注確率が高い案件を差し引いた数値、つまりこれから受注を確実にしなくてはならない最低限の数値ということになります。

当社では、受注確率の高さに伴って、S、A、B、C、Dの五つの段階に区分した案件管理を行っております。この案件管理の手法は、今期大きく見直しをしましたが、この管理を徹底することが当社の経営には非常に重要なことだと考えております。

4月時点でS、A、Bランクの案件の合計が粗利で約1億円ありますので、今期中にあと粗利で5,000万円を受注しなくてはならないということになります。受注確率の高いS、A、Bランクの案件の管理及びコストコントロールをしっかりとっていくことが大前提となりますが、受注確率の低い案件の受注を確実にすること、そして新規の案件をしっかりと獲得していくことが最も重要になってくると考えています。

## 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



12

次のページでは、利益確保の見通しを説明しております。売上総利益 1 億 5,000 万円は、表のグレーの部分で囲みました施設・環境ソリューション、再生可能エネルギー、HACCP 関連事業の三つの事業で、これらを達成していきたいと考えております。

基本的に施設・環境、HACCP、再生可能エネルギーの三つの分野で、今期予想の不足分は補えると考えております。検討しております M&A につきましては、1 億 5,000 万円プラスアルファの部分にできればと思っております。一過性のものではなくて、安定収益がつながるような M&A を目指しております。

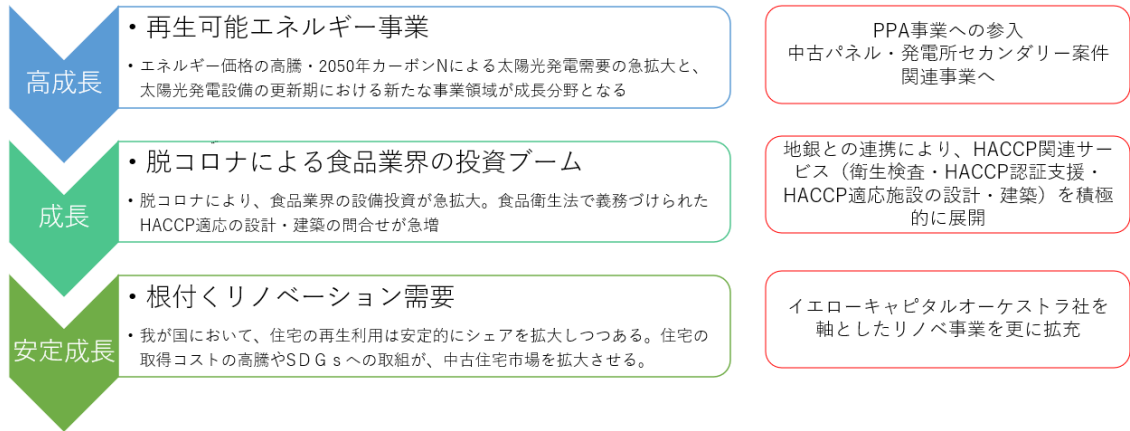
具体的な事業ごとの数値は、下記の分野の右側に記載がございますが、施設・環境ソリューション事業は慎重に見ており、前期実績より若干少ないくらいの予想、HACCP、再生可能エネルギー事業もそれほど大きな金額でなくても、粗利の 5,000 万円は、予想自体は達成できると考えております。

しかしながら、この予想数値にかかわらず、各分野のポテンシャルは非常に大きいと思っておりますので、思い切った取り組みをしていきたいと考えております。

## 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@scriptsasias.com

M&Aを含め、再生可能エネルギー事業、リノベーション事業、食品関連事業向けサービスなどへの資源集中を図る



14

では、今申しあげました課題が、今期の注力事業になりますので、こちらのページでご説明いたします。

皆さんもご存じのとおり、2050年のカーボンニュートラルや2030年の中間目標にアクセスするためには、再生可能エネルギー、特に太陽光発電のさらなる普及は非常に重要な課題となっております。

当社では、これまで培ってきた太陽光発電に関するノウハウ等、先般発表いたしましたF社およびAMG社との業務提携により獲得した知見を、この分野に思い切ってぶつけ、新たな事業モデルを構築しようと考えております。

また、引き続き成長を見込んでおります、HACCPをはじめとした食品関連事業およびリノベーション、イエローキャピタルオーケストラ社のリノベーション事業にも注力していきたいと考えております。

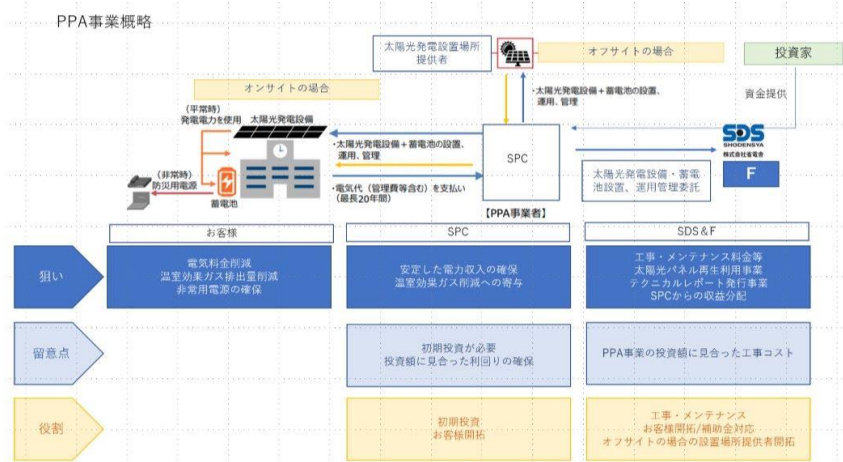
## サポート

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



太陽光発電需要の高まりに伴う需要を獲得

電気代高騰 + CO2削減 + 太陽光パネル大量廃棄問題 + 太陽光発電設備の経年



15

各事業の詳細の説明は、次のページから行います。

今期最も注力する予定の再生可能エネルギー事業についてですが、まずこちらは、今期から始めております PPA モデルの概要図になります。太陽光発電の PPA モデルについては他社でも多く事例がありますので、皆さんも十分ご存じかと思いますが、簡単にご説明いたします。

こちらは電力の需要家に、SPC など PPA 事業者などが太陽光発電設備を提供、設置し、発電された電気を需要家へ販売するモデルです。投資家から資金を集めた場合には、需要家への売電収入からその利回りを還元するということになります。

当社が先般発表しました介護施設向けの 16 案件のうち、まず初めの案件は、当社自体が業務提携先の AMG 社と共同で出資をし、PPA 事業者となる SPC、SDS おひさま 1 号を設立しました。今後は、このパターンだけではなくて他から資金調達する方法や、オフサイトモデル、またはバーチャル PPA など、あらゆるスキームを検討し、挑戦していきたいと考えております。

また今後、太陽光パネルや発電設備自体の二次流通が大きな市場になると考えられます。2030 のパネルの大量廃棄問題は氷山の一角でしかなく、恐らく廃棄問題とともに、発電設備の流動化は非常に大きくなると考えております。

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@scriptsasias.com



そして、当社としては多様な角度からこの市場にアクセスできると考えております。その一つとして、まず設備全体のデューデリジェンスを第三者の製品認証という考えを取り入れて事業化したいと思っております。

リユースパネルの利用による利回りの向上と、信用性確保のためのデューデリジェンスレポートは、今後、この分野に必須になっていく可能性が十分にあると考えております。

業界で唯一、検査～HACCP認証～施設的设计・建築まで一貫で出来る強みを最大限に活かす

脱コロナによる需要拡大・補助金制度



工場などの増設・新設案件の増加



HACCP義務化による当局からの指導



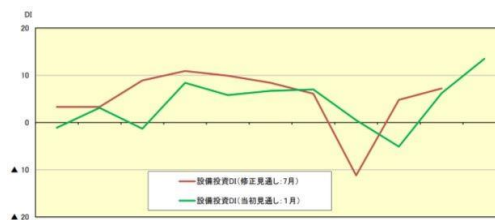
当社独自の「HACCPコンサルティング+設計・建築ノウハウ」への需要増加

<従来の建設会社にはHACCPのノウハウが無いケースが多い>

### I. 食品産業の景況について(設備投資DI)

※「増加」の割合から「減少」の割合を引いた値

・設備投資DI(令和5年1月時点の令和5年当初見通し)は13.5となり、平成9年の調査開始以来の最高値となった。



(注)年途中に行う上半期調査に比べ、年初に行う下半期調査の方が設備投資に対して割合高くなりやすい。

	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年
設備投資DI(修正見通し:7月)	3.2	3.3	8.9	10.9	9.9	8.4	8.1	▲11.2	4.8	7.2	13.5
設備投資DI(当初見通し:1月)	▲1.1	2.1	▲1.3	8.4	8.8	8.7	7.0	6.5	▲5.1	6.2	13.5(+1.3)

( )は前回の値

令和5年食品産業動向調査

次に、食品関連事業ですが、当社は食品関連事業者向けに、2021年から義務化が始まりましたHACCP導入の需要を取り込むため、HACCP認証のコンサルティングと認証申請、食品・設備の衛生検査、HACCP適応の食品工場等の設計、建設を一貫して行っております。

HACCPへの対応で、これらのサービスを一貫して行う事業者は、他にはなく珍しいのではないかと考えております。この強みを生かして、各地方銀行とも提携する中で、足元ではコロナ禍に急速に増えております食品工場の増改築におけるHACCP対応について、多くの問い合わせをいただいております。この実感は統計にも出ておりまして、食品産業の設備投資DIは、統計開始以来の数値となっているようです。

また、設計時にHACCP対応ができる事業者というのはまだまだ少なく、さらにHACCP認証まで同時に行うことができるのが、当社の大きな差別化のポイントになっております。

当社としては、そういった需要に応えることでHACCP認証にもつながり、今後、長期にわたり当社の固定客となっていただける食品関連事業者が増えるのではないかと期待しております。

### 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



## 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。



17

最後に、リノベーション事業についてですが、こちらにつきましては、前期同様、積極的な仕入れと販売をしております。

その中で、前期に取り組むことができなかった省エネルギーソリューションとの融合、また物件の付加価値を高める取り組みを今期は図っていきたいと考えております。具体的な取り組みについては、内容が決まりましたらまたお伝えさせていただきます。

以上のように、今期、当社は役職員一丸となって、あらゆる手段で営業黒字を確実なものとし、かつ成長性を確保したいと考えております。

当社とSDGsの流れが同じ方向を向いていることを大きな自信とし、思い切った事業推進をしていきたいと考えております。これからのSDSホールディングスの活躍にご期待いただければと思います。今後とも、よろしくお願いいたします。

**司会：** 渡辺様、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、これから質疑応答といたします。本日の模様は全て書き起こして公開する予定でございます。ご質問の際に社名、氏名を名乗られますとそのまま公開されますので、この点ご了解いただければと思います。それでは、いかがでしょうか。

**質問者 [Q]**：すみません。ご丁寧なご説明ありがとうございました。何点かお伺いできればと思います。途中から参加していますので、もし最初のところで詳しいご説明をされていたらご容赦いただきたいんですけども。

1点目の質問は、御社の決算説明会は去年再開されて、1年前、半年前とお聞きしていて、前伊藤社長は非常にアグレッシブに、強気にお話しいただいていたのに、この5月に交代ということで、まずその理由を教えてくださいたいのと、この半年の間で何か状況の変動的なものがあったのかという点を確認させてください。

お話だけお聞きしていると、半年前は、もしかしたら通期で黒転できるかもみたいなお話で、着地としてはできなくてということなんでしょうけれども、まいた種としては非常にちゃんとまいて、これからご自身で花を咲かせるのかなというところに見えたのですけれども、なぜというのが率直な印象なところなので、それに関してまず教えてくださいたいと思います。

**堀 [A]**：ありがとうございます。今いただいたご質問は、以前ここでご説明させていただいた伊藤が、あれだけ元気だったのに退任されたのはなぜでしょうかというご質問かと思います。

もう一つは、この半年間の間に大きな状況の変化があったのでしょうか、それは社内的にということでしょうかというようなご質問だったかと思います。

伊藤は、実際非常にアグレッシブに動いておりまして、何としても黒字化をするんだということで前期いろいろな手を打っておりました。今、例えばご説明した中で言えば、各地銀との提携は、かなり彼が全国を回りまして提携関係を結び、今、そこからいろいろな HACCP やその他の紹介案件をいただいているといったことでございます。

一方で、彼が一番責任を感じておりましたのが、前半で申し上げたのですが、バイオマスゴミ処理機の問題でございます。このバイオマスゴミ処理機で、前期5億円の売上をつくるということで、彼がチームを社長室直下で、ホールディングスの中で作りまして販売を始めたのですが、実際に

---

### 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



売り始めると、やはり同じようなバイオマスゴミ処理機といってもいろいろなタイプがあって、お客様によっていろいろなニーズがあります。

たまたま伊藤が販売を決めた POITO というものは、菌を使って水にしていくというものです。この水にしていくというものも、もちろん一定の需要があったかと思うんですが、この業界は変化が激しくて、堆肥型のものであったり、あるいは他のもののほうが需要があるといったような声もどんどん出てきまして、販売の商材自体がちょっと迷走してしまいました。

その結果、5億円のバイオマスゴミ処理機の販売計画がほとんどなしで終わってしまい、チームも解散してしまったということが、彼自身一番責任を感じていたというのが一番のことです。

ただ、今期の今現在始まった時点のところでは、かなりコスト削減もできております。そこも伊藤がかなり努力した部分ではありますので、今期、それは彼の置き土産として、何とか黒字を達成したいなと考えています。

**質問者 [Q]**：2点目でお伺いできればと思うんですけれども、社長が替わったことによって、ご展開として何が変わってくるのかということです。

3点目の質問としては、今期何とか黒字転換するという形で出されていらっしゃるんですが、この確度が、大体黒転が見えてくるというのは、どんな状況になったら見えてくるのかということも確認させていただけないでしょうか。

**堀 [A]**：経営陣が変わったことで何がかわるかというご質問が一つで、もう一つは、黒字転換が、本当はどの程度の確率なんだという、この2点かとお聞きをいたしました。

まず、伊藤が替わったことで、今まだ新社長が就任したのが6月29日でございますので、今の時点でこのようになっていきますというのは非常に申し上げにくいところがあるのですが、ただ、1点言えることは、既に集中すべき分野は決めております。先ほど、渡辺から説明がありましたように、正直失敗かなというようなバイオマスゴミ処理機であったり、他の商材はただただと営業するのではなくて、もうびっしりと切るといって、特損を落としてしまっております。

ですので、まず伊藤が替わったことによって、新規商材をいろいろ試してみようという方向ではなく、どちらかという、今われわれが挑戦している中で成長産業、成長分野があるなというような分析をしておりますので、ここに集中をし、そしてコストを下げることによって黒字の確率を高くしていくということかと思っております。

---

## 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@scriptasia.com



その黒字の確率の話は、先ほど渡辺から説明がありましたが、われわれが今持っております、いわゆる受注確率が高い案件、ABS 案件が、今現在粗利で1億円程度あるというお話をさせていただいたかと思いますが、これがあと5,000万円粗利が増えれば、まず黒字というところには行くと。

まだ第2四半期に入ったところの時期でございますので、ここから5,000万円の粗利をつくるということは、前年のペースからいってもそれほど難しいことではないかと思っております。

ですので、私どもが出している予想は1,000万円程度の営業利益ですけれども、できればもっと利益を出して、かつ成長性が見込めるような事業への集中をしていきたいと考えております。

**司会 [M]**：他にご質問がある方はいかがでしょうか。よろしいでしょうか。それではご質問はないようですので、以上をもちまして、株式会社 SDS ホールディングス様の IR ミーティングを終了いたします。

本日は皆様ご参加いただき、誠に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ことはできません。

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

