

株式会社SDSホールディングス

中期経営計画資料

東証スタンダード コード1711

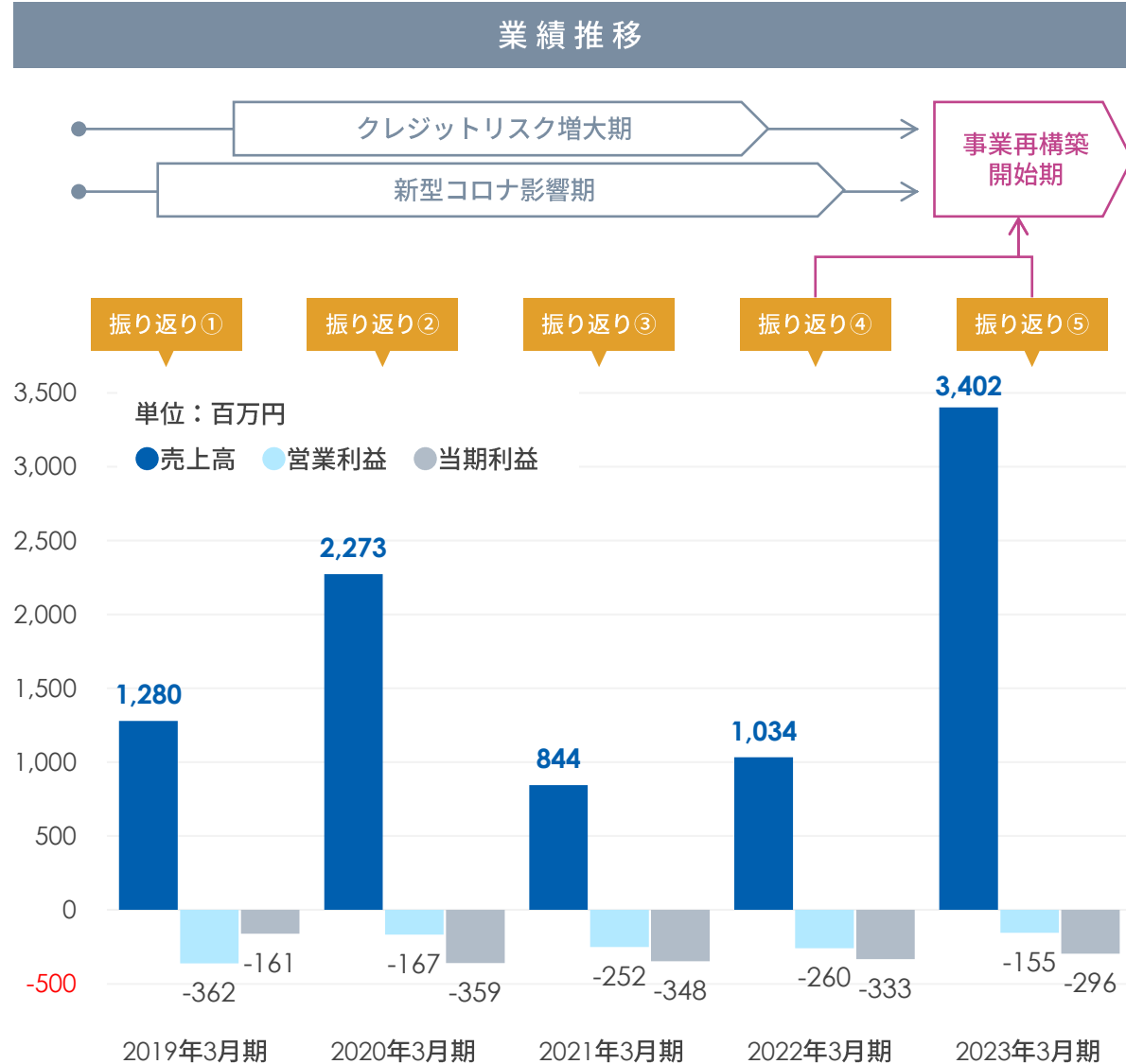
2023年11月

INDEX

1. 5年間の振り返り
2. 新創業期から新成長期へ
3. 経営理念
4. 体制構築
5. 3か年計画概要
6. 3か年計画連結収益構造
7. 3か年計画連結事業別シェア
8. 省エネ・再エネ・HACCP～計画概略
9. 再生可能エネルギー事業
 - ① PPA事業概略
 - ② 成長するPPA事業への取り組み
 - ③ 大量廃棄時代の到来を発電設備の流動化
10. リノベーション事業
 - ① 計画概略
 - ② 中期的な利益成長の為に
11. M&Aの考え方

1. 5年間の振り返り

当社5年間の収益推移と振り返りは以下の通り。クレジットリスクや新型コロナの影響はあれど、事業再構築に向けて確実に成長。



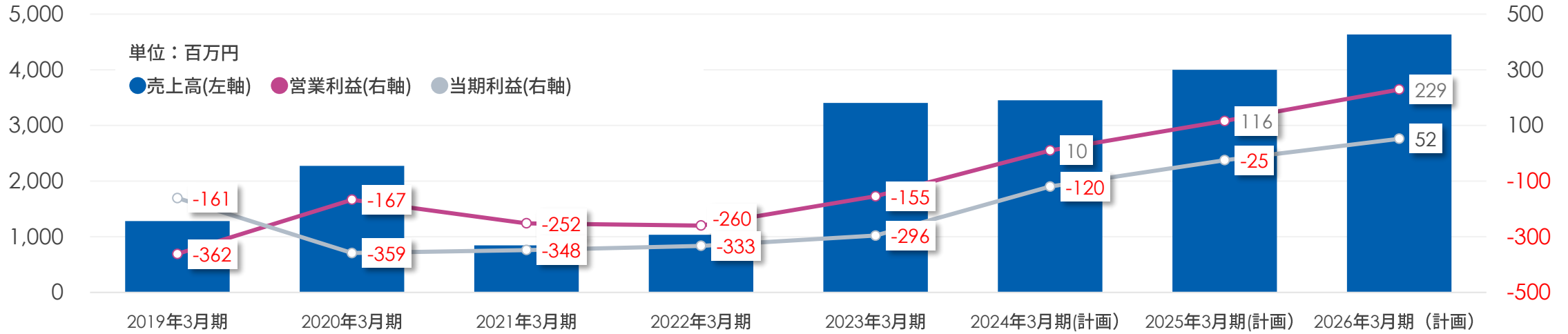
振り返り

- ①
 - 特設注意市場銘柄に指定
 - 特設注意市場銘柄指定以前の受注工事完工により売上増加
- ②
 - 倍部管理体制強化の為にコストが増加
 - 子会社エール社・エールケンフォー社を連結除外
 - 新型コロナの影響により受注が減少
- ③
 - 特設注意市場銘柄指定解除
 - 内部統制の開示すべき重要な不備の解消
 - エール社・エールケンフォー社連結除外により事業規模縮小
 - 新型コロナ・当社クレジットリスクの増大により、売上規模が大きく減少
- ④
 - 自家消費型太陽光発電事業初受注
 - HACCP事業地銀7行と提携開始
 - 当社クレジットリスク増大により、受注が伸びず利益率が伸び悩む
- ⑤
 - イエロー社連結寄与により業容拡大
 - 子会社省電舎、減資により自己資本回復
 - HACCP工事案件初受注
 - バイオマス生ごみ処理機事業開始も失注が続く

2. 新創業期から新成長期へ

クレジットリスク・新型コロナのWショックを乗り越え、今期までを新創業期とし、来期からは新たな成長への挑戦を行い、全社一丸で新成長期を造りあげていく。

中期計画の業績推移(計画含む)



管理体制再構築期

内部統制・クレジットリスク/コロナのWショック

内部管理体制が崩壊
 クレジットリスク（子会社を含む純資産の毀損・会計不祥事）により、元請が減少し利益率が低下
 FIT制度以降、再エネ事業のビジネスモデル構築ができず、再エネ事業は縮小
 省エネ事業は競争激化への対策が打てず、調達資金はすべて現状維持に費消

新創業期

差別化・安定収益獲得による黒字体質の構築

内部管理体制再構築。
 子会社減資・親会社増資による純資産の回復。
 初めて調達資金でM&Aを実施し、リノベ事業をグループ化。
 再エネはPPAモデルを中心に成長期へ。
 省エネ+HACCP事業の安定成長。

新成長期

成長性ある事業分野で、当社の立ち位置を確立

グループ経営力の強化・強力なパートナーの獲得
 再エネ：PPAモデルの推進
 省エネ：地方有力案件の開拓
 リノベ：省エネ再エネの付加価値による差別化を図る外国人需要への展開
 M&A：積極化
 +ステークホルダーへの利益還元

3. 経営理念

新成長期に向かうにあたり、当社経営理念を再度全員で認識をする。

再生可能エネルギー事業、省エネルギー事業、施設ソリューション事業等で、社会に貢献していく。

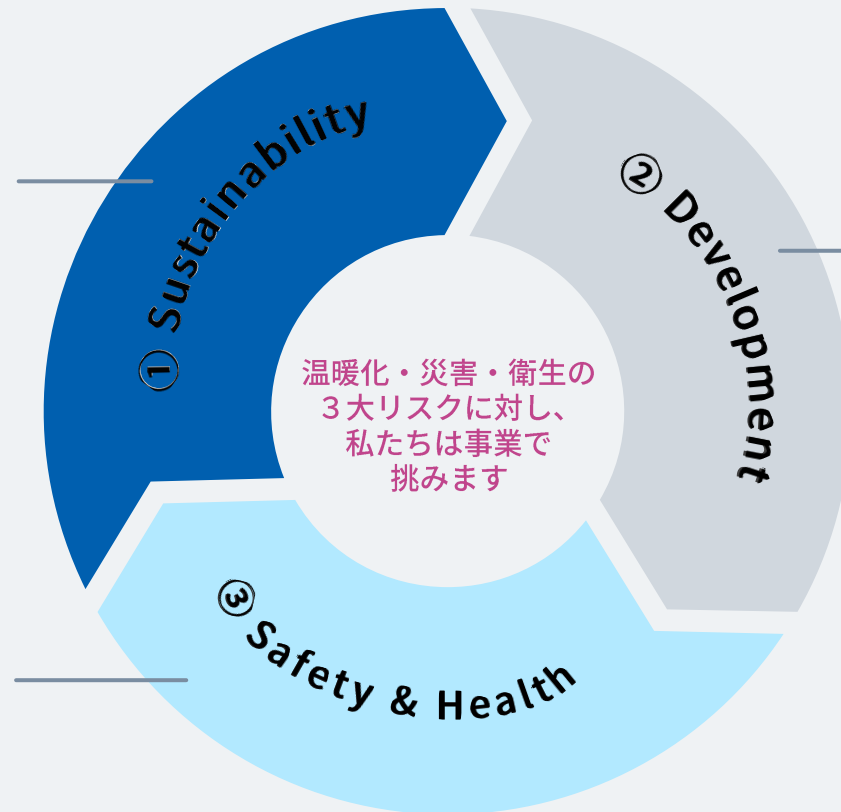
当社の理念 【脅威を和らげ、遠い未来・近い将来・今の社会に貢献します】

持続可能な社会をつくる

持続可能な社会を創るため、脱炭素・温暖化ガス削減は、待ったなしのテーマ。照明・空調・再生可能エネルギーの活用・食品残渣処理・・・年々、私たちは着実に、事業領域を拡大しています。

衛生的な社会をつくる

新型コロナウイルスに蹂躪された私たちの目の前に、衛生というテーマが、大きく提示されました。この領域に対し、私たちは、HACCP対応を軸とした対策・サービスを開始します。



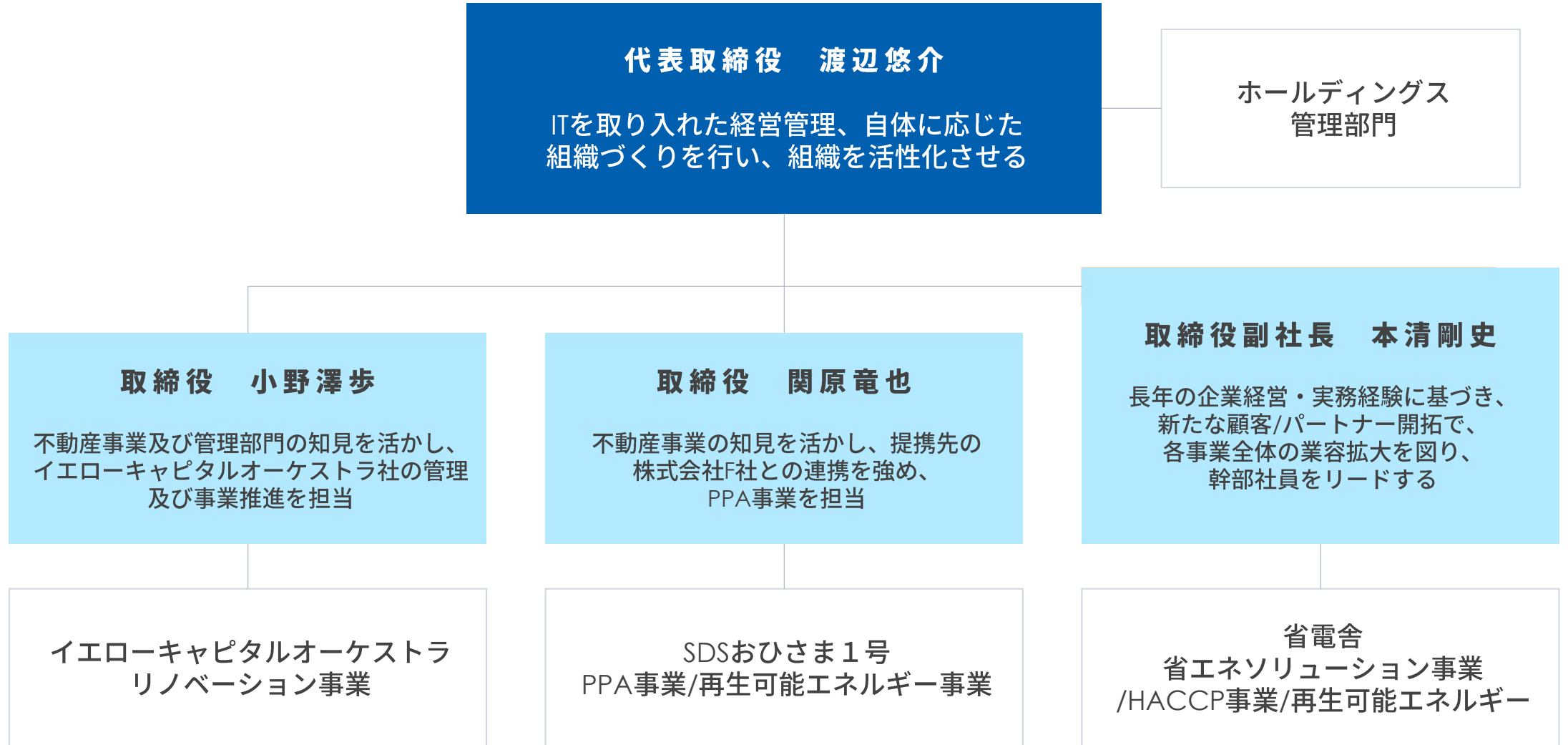
災害に強い社会をつくる

毎年のように私たちの脅威となる災害。これまで私たちは、様々な施設の強化に注力してきました。今後はBCPをはじめ、より先行した対策を提供していきます。

4. 体制構築

新中期計画は、以下体制で推進する。常勤取締役が、それぞれのプロフィット部門を担当する。

新中期計画推進体制と主な役割 ▼



Our Plans

3か年計画概要

5. 3か年計画概要

新中期計画では、営業利益の成長・当期利益の黒字化が、財務上の最大の目標。
 コンセプトに基づいた事業で、確実にトップラインを拡大していく。(※単位：千円)

新成長期に向けた3か年のコンセプトと計画

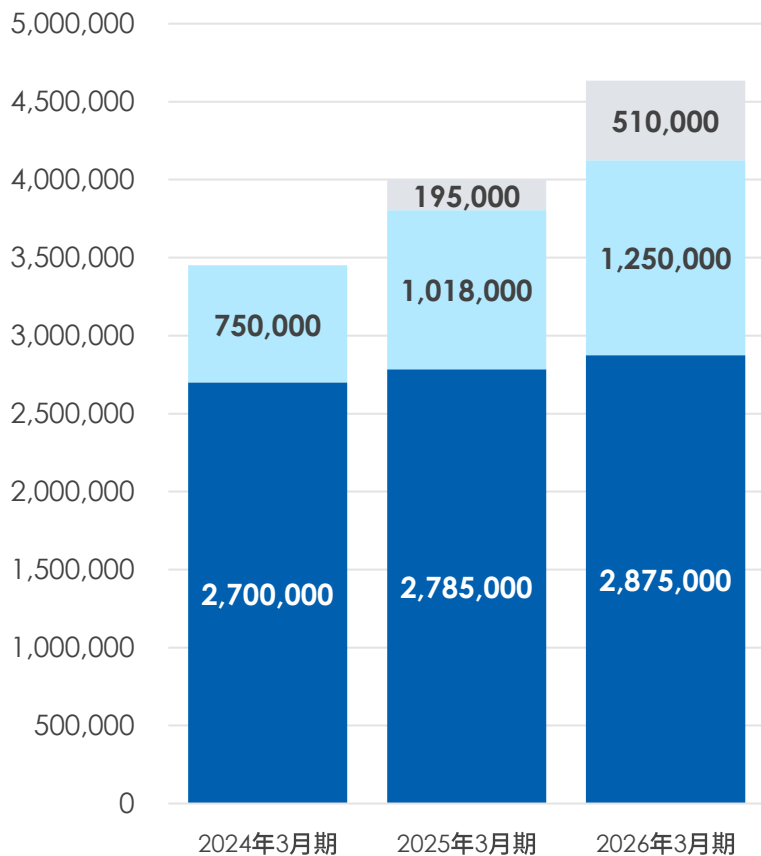
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	
コンセプト	事業再構築の完成	成長への挑戦	成長事業の確立	
事業予定	「省エネ/HACCP」「再エネ/PPA」及び「リノベ事業」を黒字化。ホールディングスコスト調整完了	PPA・セカンダリー事業 リノベ×提案商材開発 外国人向けリノベ事業	PPAのオフサイト化 セカンダリー事業本格化 外国人向けリノベ事業	
財務的最優先事項	営業利益の黒字化	営業利益の成長率	営業利益の成長率 (ROE 5%を意識)	平均成長率
売上	3,450,000	3,998,000	4,635,000	13.3%
売上総利益	690,000	801,540	935,640	14.1%
販売管理費	680,000	684,600	706,000	-
営業利益	10,000	116,940	229,640	185.8%
経常利益	▲60,000	12,440	122,140	-
親会社に帰属する 当期純利益	▲120,000	▲25,587	52,690	-

6. 3か年計画連結収益構造

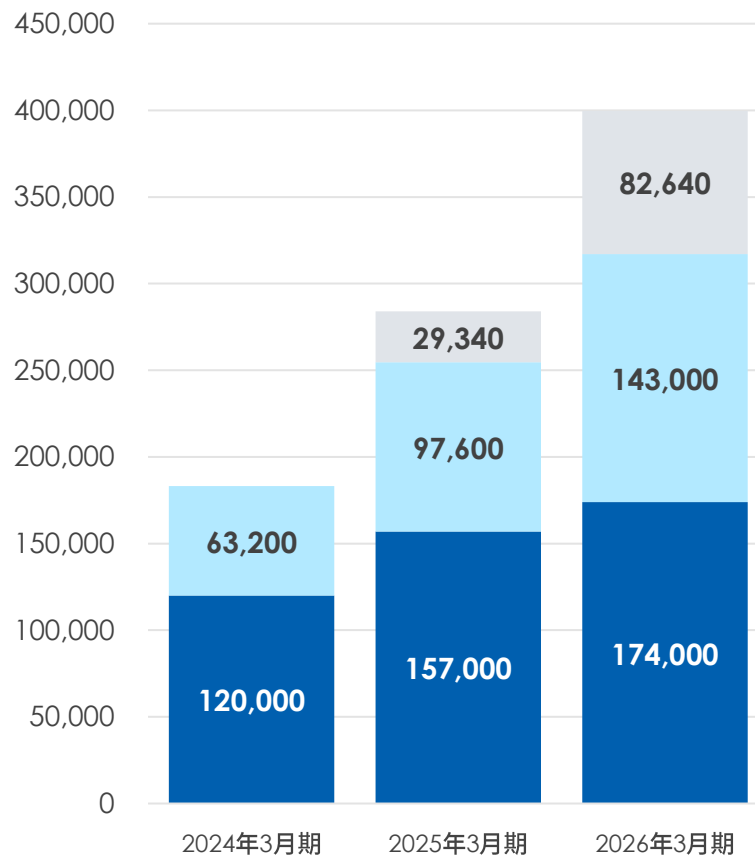
再エネ・省エネ事業の成長が、中期的な利益成長を支える注力点。
 既存事業の強靱化とともに、事業ドメイン拡大に挑戦していく。(※単位：千円)

●イエロー(リノベ) ●省電舎(省エネ施設) ●再エネ (PPA)

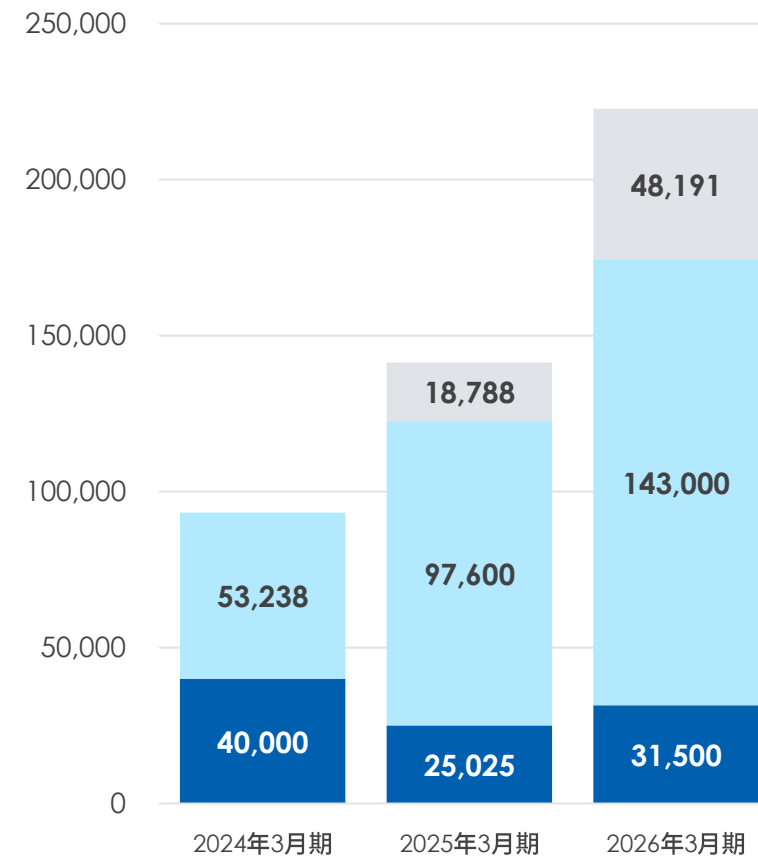
売上高



営業利益



当期利益

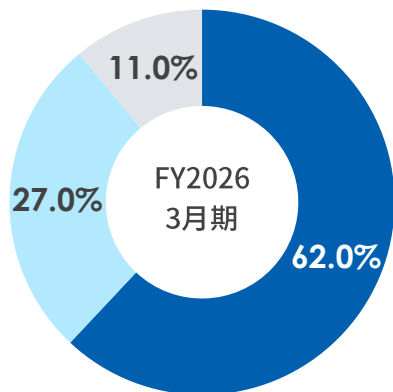
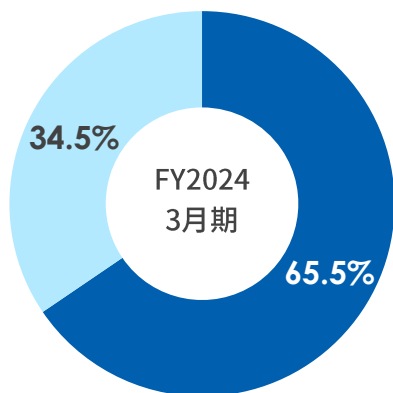


7. 3か年計画連結事業別シェア

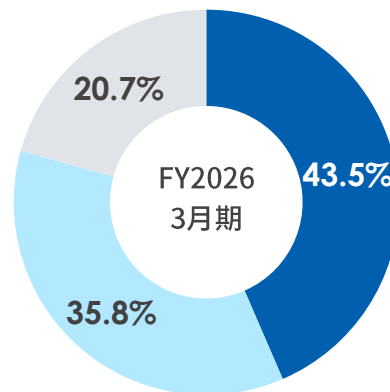
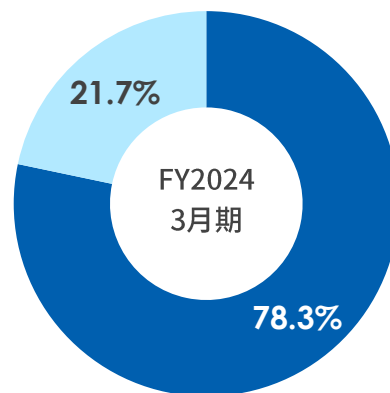
全社的なトップライン拡大とともに、再エネ・省エネ事業を強化する。
中期計画で第二の柱・第三の柱となるべく、ポートフォリオ改革をしていく。

●イエロー(リノベ) ●省電舎(省エネ施設) ●再エネ (PPA)

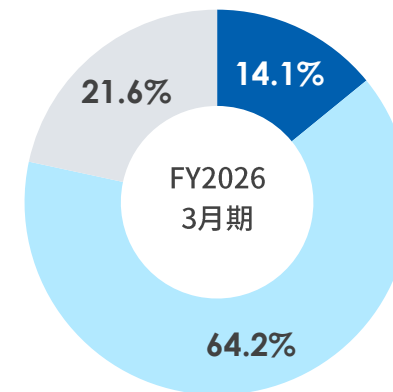
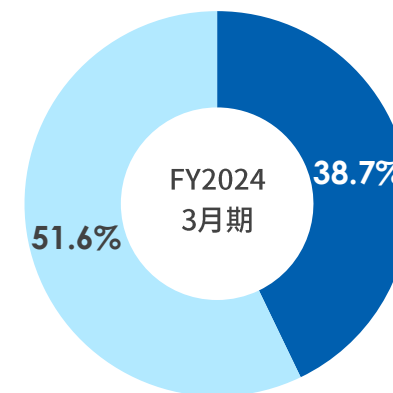
売上高



営業利益



当期利益



8. 省エネ・再エネ・HACCP ～計画概略

主要案件数については、以下を計画。

大型・中型案件の獲得推進が、新成長期となる新中期計画において必要。

▼計画概略

		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
省電舎	売上	750,000	1,018,000	1,250,000
	売上総利益	150,000	182,600	225,000
	販売管理費	86,800	85,000	82,000
	営業利益	63,200	97,600	143,000
SDSおひさま1号 + PPA関連企業	売上	試験導入期	195,000	510,000
	売上総利益		44,940	120,640
	販売管理費		15,600	38,000
	営業利益		29,340	82,640
	経常利益		26,840	74,140

★ソリューション大型中型案件受注数

2024年3月期：40件@1,600万円

2025年3月期：48件@1,600万円

2026年3月期：60件@1,600万円

★HACCP大型案件受注数

2024年3月期：2件@1億円

2025年3月期：4件@6,000万円

2026年3月期：10件@2,800万円

★案件数

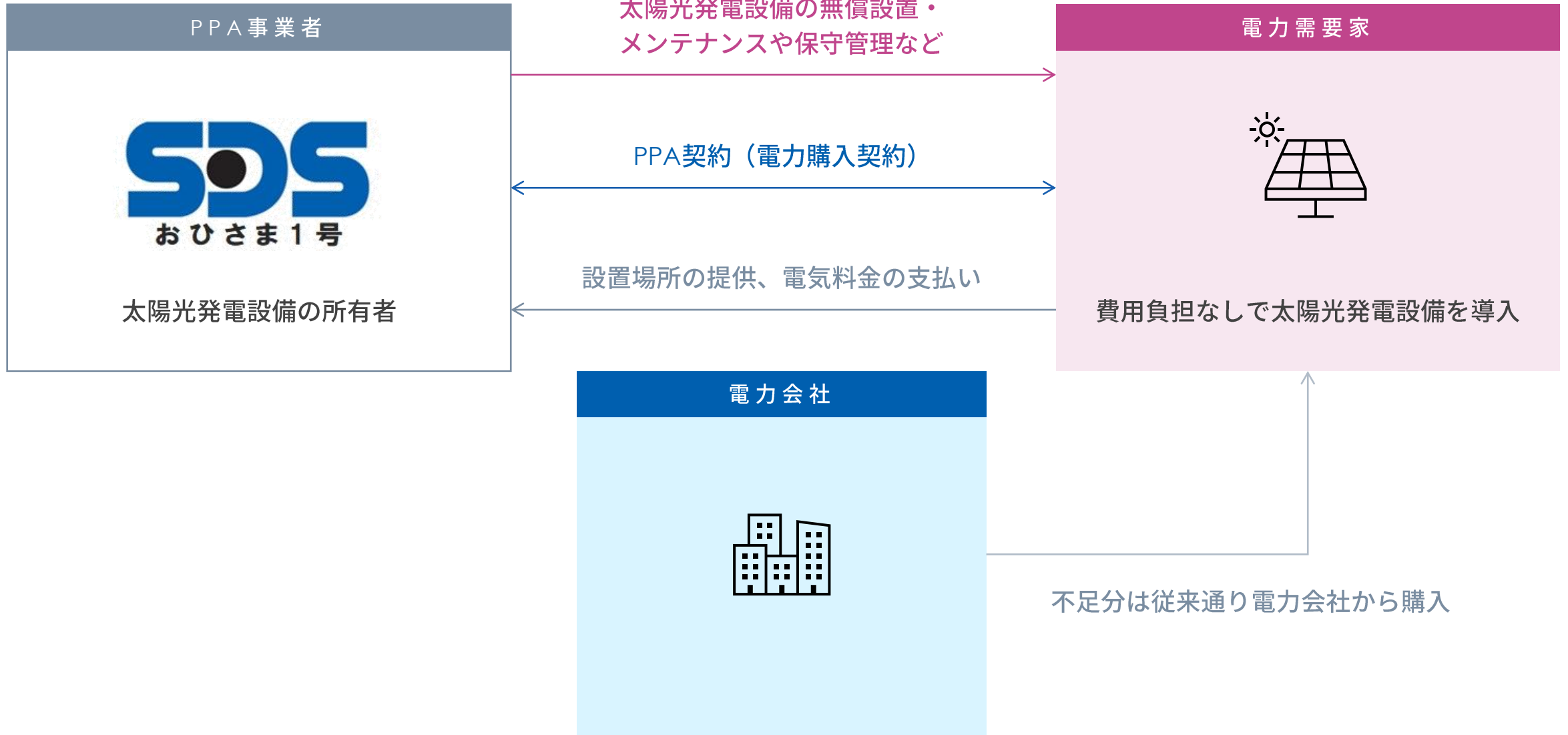
2025年3月期：20件

2026年3月期：50件

Renewable Energy

再生可能エネルギー事業概要

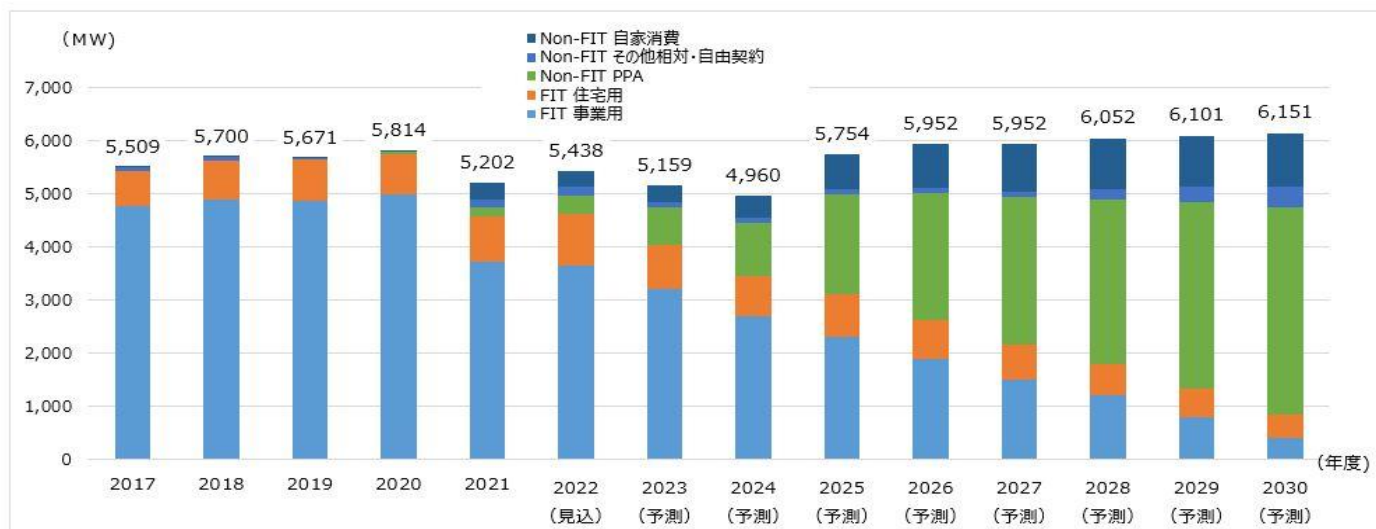
9-①. 再生可能エネルギー事業 ～PPA事業概略



9-②. 再生可能エネルギー事業 ～成長するPPA事業への取り組み

中期的な成長事業となるPPA事業

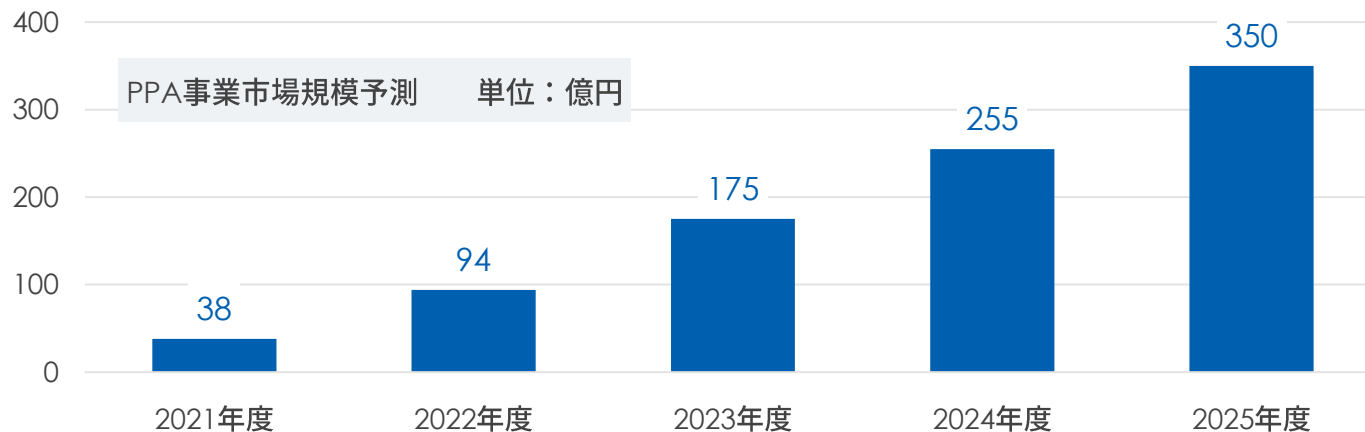
市場のポテンシャル(※矢野経済研究所資料より)



注1. 国内の系統接続された太陽光発電設備の容量 (AC:交流) ベース

注2. 2022年度は見込値、2023年度以降は予測値

注3. 2021年度までのFIT住宅用、FIT事業用の各年度導入容量は資源エネルギー庁資料より引用、その他の年次・契約種別の導入容量は矢野経済研究所による推計値



取り組みの方針

【政府の動向】

令和3年10月の閣議決定：第6次エネルギー基本計画
2030年度の再生可能エネルギー比率36%～38%の実現

【成功要因】

FIT制度（電力の固定価格買取制度）に代わる、再エネ普及のカギがPPA事業

【取り組みの方向性】

提携先のF社・AMG社と協力し、実績を積み上げ、収益性を備えた発電設備の設置に挑戦する。

ビジネスモデル

事業内容

売上の内容

自社保有

当社の資金で、電力需要家の屋根等に発電設備を設置し、電力を売る（当社がPPA事業者）

売電収入

売買

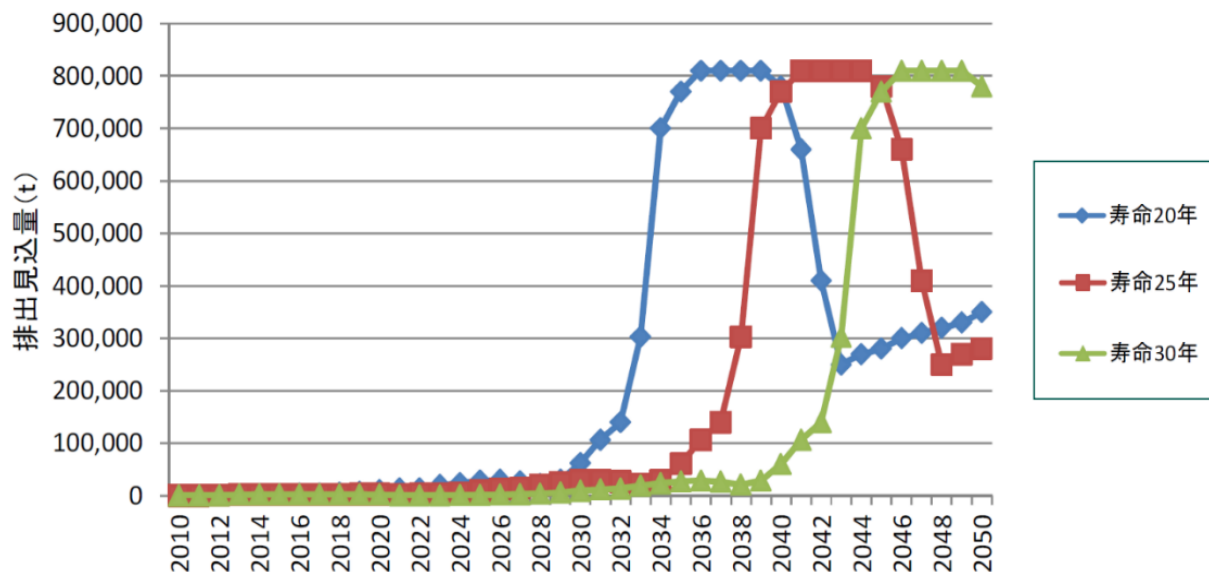
他のPPA事業者から受注を受け、当社が設備を構築・設置・管理を行う

設備構築受注
メンテナンス料

9-③. 再生可能エネルギー事業 ～大量廃棄時代の到来と発電設備の流動化

成長のカギを握る「設備流動化」と「リサイクル・リユース」

使用済み太陽光パネルの排出量推計(※環境省資料より)

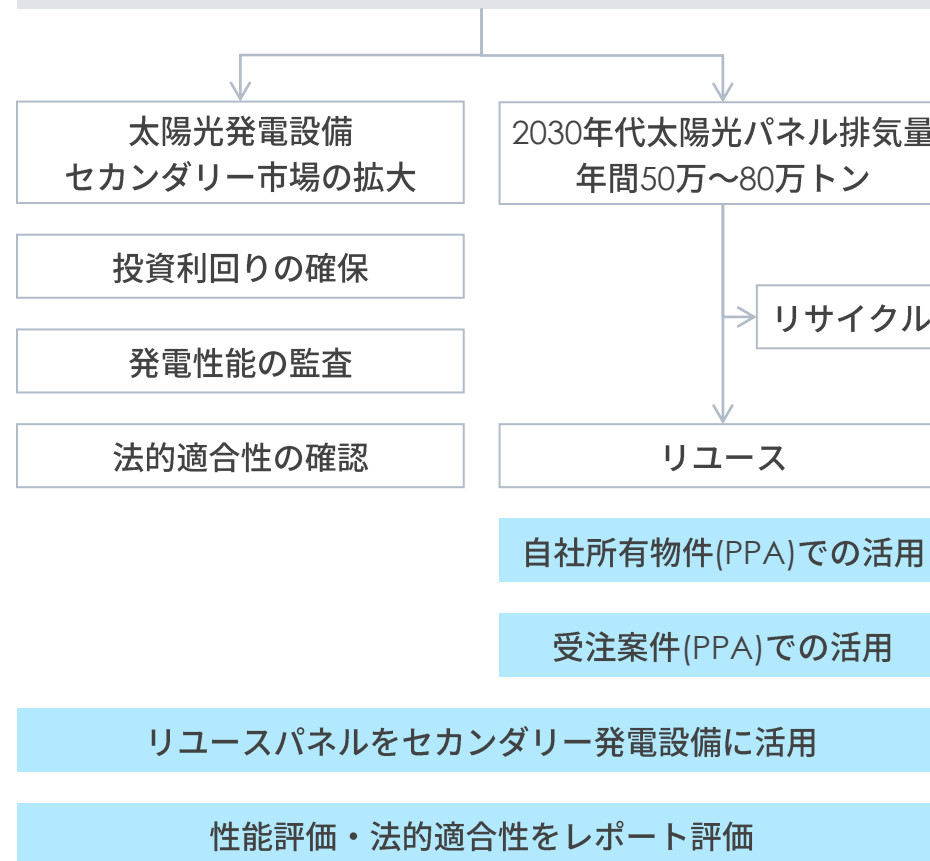


※太陽電池モジュールの導入実績を設置形態別（住宅用・非住宅用）に集計し、将来の排出見込量を、①寿命到来による排出（20、25、30年）と、②修理を含む交換に伴う排出（毎年の国内出荷量の0.3%）とみなし、過去の導入実績データと導入量の将来予測データを併せて、推計を行っている。

取り組みの方針

【課題意識】

FIT制度下で大量に構築された太陽光発電設備が、2030年代に大量廃棄時代を迎え、新たな環境問題に



Renovation

リノベーション事業概要

10-①. リノベーション事業 ～計画概略

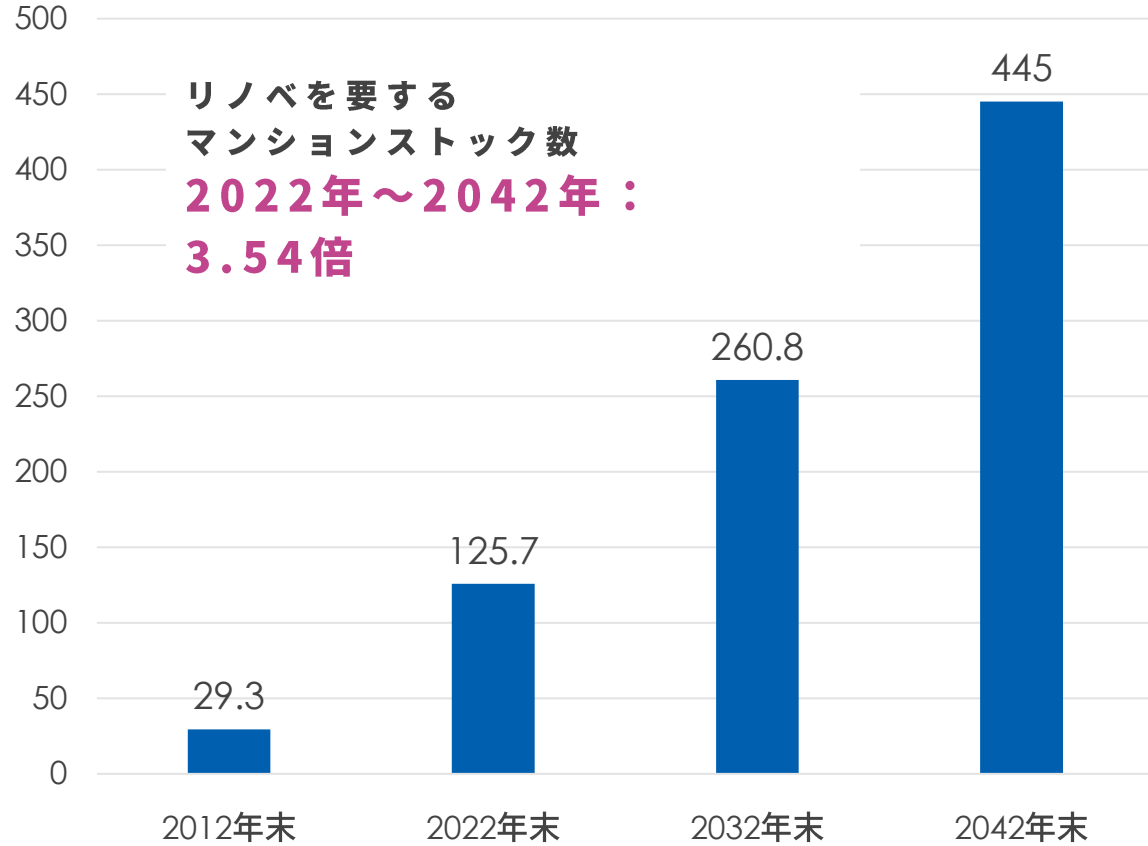
主要案件数については、サステナビリティを意識した付加価値化の実現、市場環境を見据えた新戦略を計画。大型・中型案件の獲得推進が、新成長期となる新中期計画において必要。

計画指標▼

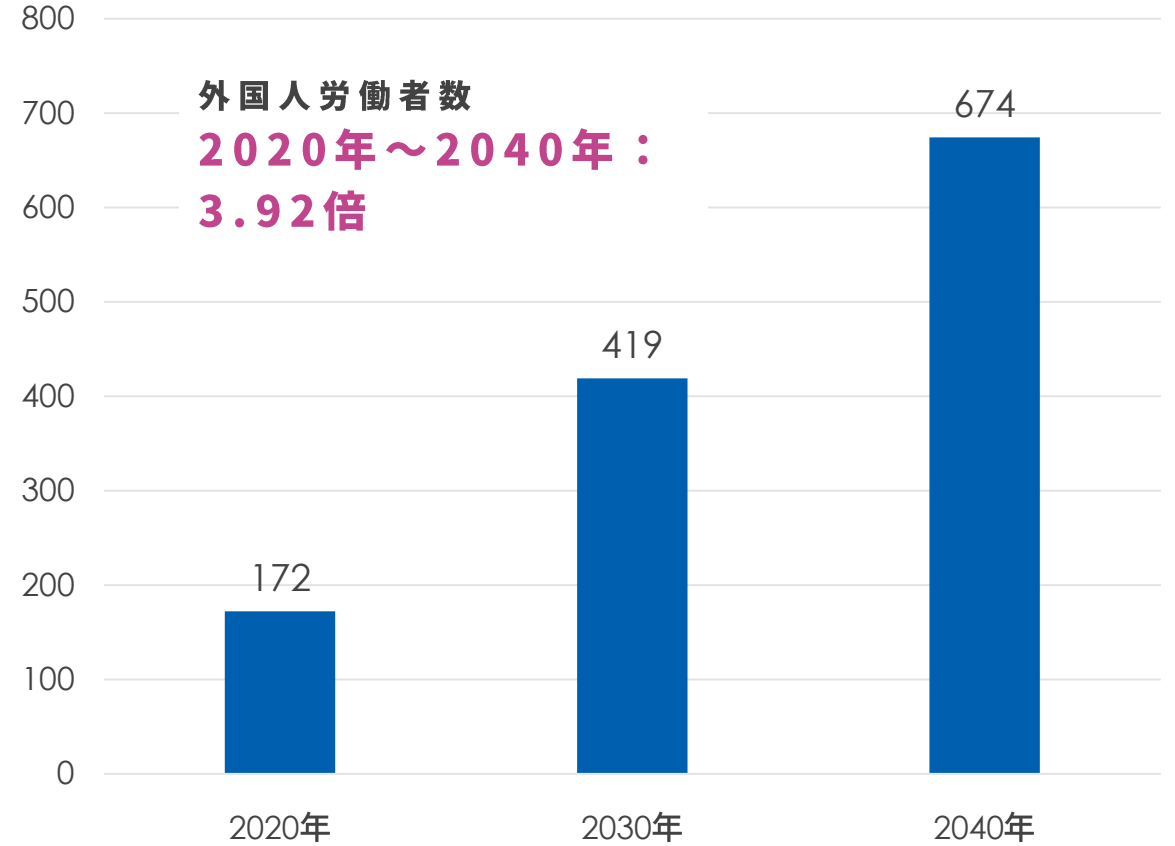
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上	2,700,000	2,785,000	2,875,000
売上総利益	540,000	574,000	590,000
販売管理費	420,000	417,000	416,000
営業利益	120,000	157,000	174,000
経常利益	60,000	55,000	75,000
目的	省エネ・環境事業連や 外国人向け住宅等の 新規事業組み立て	新規事業収益化	新規事業収益化

10-②. リノベーション事業 ～中期的な利益成長の為に

築40年以上のマンションストック数



目標GDP達成に必要な外国人労働者数
2040年704兆円



外国人労働者向け住居の需要は、中古マンションで賄うことができる

