



株式会社 SDS ホールディングス

2024 年 3 月期 第 2 四半期決算及び中期経営計画説明会

2023 年 11 月 21 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]	2024 年 3 月期 第 2 四半期決算及び中期経営計画説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 11 月 21 日		
[ページ数]	37		
[時間]	15:30 – 16:30 (合計：60 分、登壇：47 分、質疑応答：13 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 2 階 第 2 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 ²		
[出席人数]	6 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@scriptsasia.com

登壇

司会：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 2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

最初に、同社からお迎えしておりますお二方をご紹介します。代表取締役社長、渡辺悠介様。

渡辺：よろしくお願いいたします。

司会：経営企画室室長、堀篤様。

堀：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、ただ今、ご紹介申し上げましたお二方からご説明いただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

それでは、どうぞ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の渡辺です。

第 2 四半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、私のほうからは先日開示いたしました中期経営計画についてご説明させていただきます。お手元の資料を確認しながら、お話を聞いていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは堀室長、よろしくお願いします。

堀：経営企画室長の堀でございます。今日はよろしくお願いいたします。

第 2 四半期の決算についてのご説明を私のほうからしまして、その後、渡辺社長のほうから、中期経営計画の説明ということで、若干いつもより時間を長く用意させていただいておりますので、最後にまとめてご質問を受けたいと思っております。

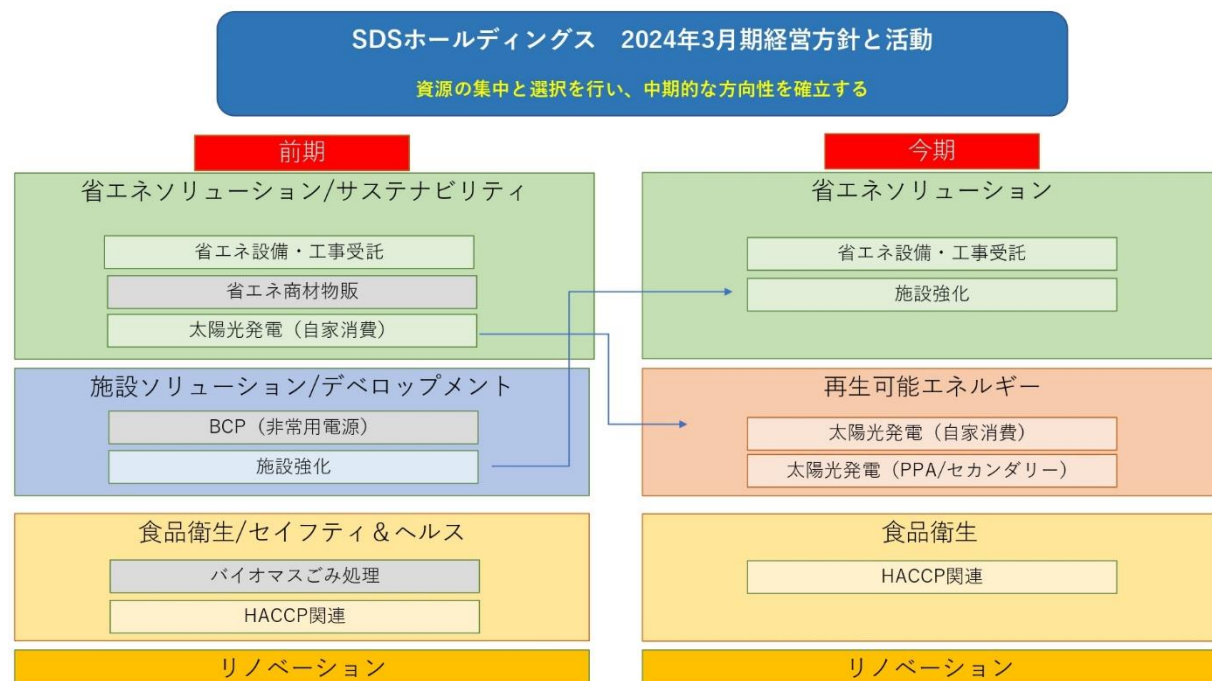
まず私のほうから、この第 2 四半期の決算の内容についてご説明していきたいと思っております。

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@scriptsasia.com



この第2四半期は久しぶりに連結の営業黒字と経常黒字を達成いたしました。非常に社内も変わったなという雰囲気が漂っております。その営業黒字になった背景、経常黒字になった背景を、ポイントを押さえながらご説明させていただきたいと思います。



数字の話に入ります前に、前期の事業と今期の事業でどこが違ったのか。それがどのように黒字化につながったのかを、定性的な話を交えながら、ご説明させていただきたいと思います。

まず、皆様から向かって左側のところが前期の事業の構成でした。省エネソリューションという事業と施設ソリューション、そして食品衛生、最後のリノベーションという四つの事業がございまして、その中で細分化された事業を一つ一つ進めていたのが前期のかたちであります。

前期も、もちろん営業黒字を追求して進めたのですが、その追求の仕方が、世の中にあるいろんな商材でもっと売れるものがあるはずだということで、商材探しから始めまして、いろんなものに挑戦いたしました。しかし、その中で成功したものが非常に少なく、多くのコストがかかってしまった反省がございました。

この右側のものが今期の事業構成なのですが、今期は前期の事業の中で省エネソリューションの中の省エネ商材物販と書いてあるものがありますが、これを止めております。

これは省エネの商材は世の中にいっぱいあるんですけれども、その中で私どもが着目しました空調であったり、あるいは自動車関連の排ガス関連のものであったり、そういった省エネ商材をいくつ

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

か目をつけて販売しようと試みたのですが、それはきれいさっぱり止めております。成果がなかったのが一番の理由でして、それに伴う営業マンの販管費が嵩んだことがもう一つの理由です。

2 段目の施設ソリューションの中でも、非常用電源の BCP というものがございまして、これにも前期注力いたしました。前期 1 件成約に至ったのですが、やはり補助金頼みの事業だということがどうしてもネックになりまして。補助金関係の事業は、その営業のために一生懸命 1 年動いて、補助金で採択されなければ、それが全て無駄になってしまうことがございます。ですので、今の人員の中でそういった余裕がないこともあり、BCP の大型案件、特に災害バルクと言われるものなのですが、こちらを止めております。

最後に、食品衛生の事業の中でバイオマスごみ処理機の販売も、前期に進めようということで、取り組みました。しかしながら、これも相当な営業工数をかけまして、いろんなパートナーさんとのやり取りも進めたのですが、ほとんど成果が出ずにおりました。

今期に入りまして、これらの事業について旧経営陣の中にはまだ営業が足りないだけだから、もっとやりたいという意見もあったのですが、渡辺社長の率いる新経営陣の中ではきれいさっぱり止めようと。それよりも、集中すべきものがあるだろうということで、右のほうの構成になっております。

今期は省エネソリューションの中で、従来私どもが他社と差別化ができていた省エネ設備の工事受託を中心に、既存の顧客の深掘りを中心に進めてまいりました。私どもが強い施設強化の事業も、もう一つ深掘りを進めようということで行いました。

そして、前期までは当社の太陽光発電事業は、自家消費型のものが全てだったんですけれども、今期は、それに PPA というモデルと、あと、ここでセカンダリーと書いてありますが、要は中古の太陽光発電設備の売買も今後、事業になるだろうということで、これらをまとめて太陽光関連の事業は再生可能エネルギー事業として一つにまとめました。今期、もちろん数字になればいいのですが、今期は慌てずに、それよりも来期以降の成長を確保するために、今期はしっかりビジネスモデルを構築していこうということで、取り組んでいっております。

最後の食品衛生のところなのですが、前期いくつか新規事業を始めた中で唯一残ったのが、この HACCP 関連です。HACCP 関連については、当社が食品の衛生の検査から HACCP の認証、そして HACCP に適合した工場の施設の設計といった、いろんなことがワンストップでできる面では、他社と大きく差別化ができてくるんじゃないかということで残しました。この事業についてはちょっと今、花が開きつつあるということで、今期の業績に寄与していているということです。

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



このような事業構成の変化が、この後ご説明する数字にも出てきているということを覚えておいていただければと思います。

2024年3月期第二四半期までの主な活動

4月 HACCP事業における秋田銀行との業務提携

5月 リサイクル・リユースパネルを活用した太陽光発電事業に関するF社・AMG社との業務提携

6月 太陽光発電事業でF社との合併会社、「SDSおひさま1号」設立

6月 太陽光発電事業におけるデューデリジェンス事業でBMトラダ社と業務提携

6月 渡辺代表取締役社長・本清副社長（省電舎社長）就任

8月 食品工場におけるHACCP適合設計による工事完了

9月 中期経営計画を発表

3

次に今期やりました主なトピックスなんですけれども、これも今、ご説明した話の内容に沿ってっております。

まず4月には、HACCP事業で秋田銀行さんとの業務提携。地方銀行さんとずっとHACCPについては提携していらっしゃるのですが、秋田銀行様は先方様のほうからぜひ手を組みたいということでオファーをいただきまして、一緒に進めてっております。

5月、6月は、太陽光発電に関するいろんな取り組みを提携として実現してっております。この動きは、既に新経営陣の計画の中で進めていった次第です。

8月にはHACCPで、食品工場におけるHACCP適合設計による工事が1件完了いたしました。やはりHACCPのコンサルティングは非常に良い仕事ではあるのですが、1件何百万、少ないものでは100万ぐらいであったり、大きいものでも300万ぐらいであったりしますが、HACCPの適合工事の受託をしますと、数千万から億単位の受注になりやすい面があります。

ですので、HACCP関連の工事においては、私どもがHACCPの知識を前提に、設計から何からコンサルティングをやることで、非常に付加価値の高い競争力のある、私どもが食品工場に強いイメージを確立させることができる仕事なんじゃないかなと思います。こういったものが今、始まってきたということです。

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



SDSホールディングス 2024年3月期連結第二四半期業績サマリー

大幅増収と販管費削減により、営業利益・経常利益が黒字化

単位：千円

	2023年3月期2Q	2023年3月	進捗率	2024年3月期2Q	前年同期比	2024年3月予想	進捗率
売上	1,496,325	3,402,015	44.0%	2,031,484	35.8%	3,450,000	58.9%
売上総利益	293,495	632,470	46.4%	308,414	5.1%	690,000	44.7%
売上総利益率	19.6%	18.6%		15.2%	-4.4%	20%	
販売管理費	384,572	787,658	48.8%	268,980	-30.1%	680,000	39.6%
営業利益	-91,076	-155,187		39,434	黒字化	10,000	394.3%
経常利益	-119,969	-210,858		1,788	黒字化	-60,000	
親会社に帰属する当期純利益	-131,014	-296,355		-3,021		-120,000	
総資産		4,456,248		4,111,443	-7.7%（前期比）		
自己資本		521,260		518,031	-0.6%（前期比）		
自己資本比率		11.7%		12.6%	0.9%（前期比）		

5

いよいよ第2四半期の連結業績を、数字でご説明したいと思います。

皆様のほうに決算短信等で数字は開示させていただいておりなのですが、この赤の四角で囲んでいるところが、今期の数字と、あと前年同期比のところですよ。

今期第2四半期のポイントは、一つは黄色で塗ってありますけれども、一つはまず売上高が35.8%の増収になっていることが一つのポイントです。そして次に、販管費が30.1%前期比で削減になっている。この二つが数字をご覧になっていただくと明らかでして、その結果として、営業利益が黒字化、そして経常利益が黒字になっています。

この売上の増加、そして販売管理費の削減につきましては、事業ごとにご説明する必要があると思います。

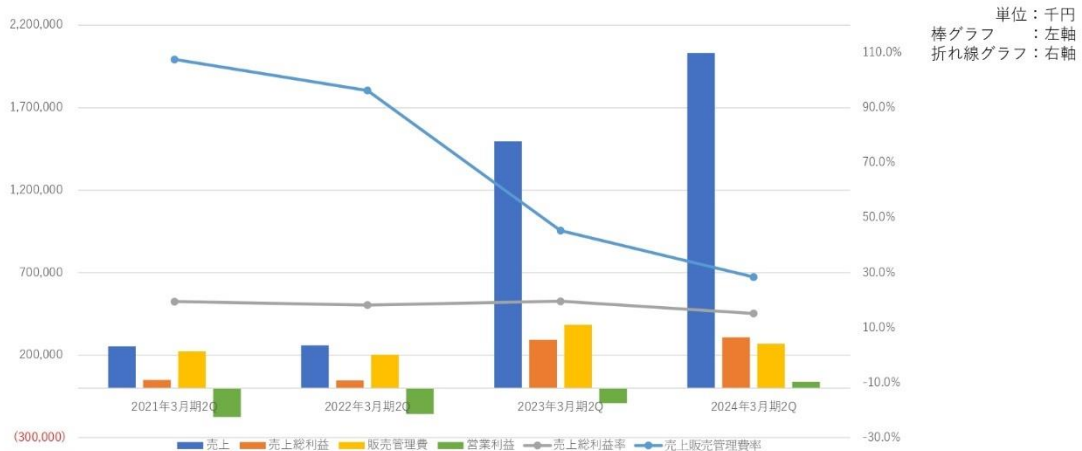
それともう一つポイントなのが、売上総利益率なのですが、今期売上総利益率、今までのところが15.2%で、前期の同時期と比べますと、4%ポイントも下がっているかたちになっております。この背景も後にご説明したいと思います。簡単に申し上げますと、省エネ関係の利益率は逆に上がってっております。しかしながら、リノベーションの粗利率が下がっているということです。

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@scriptsasia.com



2023年3月期は、業容拡大に伴い、半期黒字化を実現



6

こちらのグラフは、今の数字をそのままグラフにしたものです。

当社のことを最近ご存じになった方は、あまり過去のことはご存じないかもしれませんが、2021年、2022年は非常に業容自体が小さい状態でした。この状態の中では、おそらく黒字も難しかったと思いますし、また成長性の確保といっても、分母が限られている。売上が、キャップが限られている中では、利益のねん出が難しい状況だったのが、2023年、そして今期はこの第2四半期までのところでも、かなり売上高が上がっております。

その理由は、リノベーション事業として、イエローキャピタルオーケストラ社を2023年3月期から連結したことにあります。ここから大きく当社の業容は変わっていておりますので、それ以前のものと比較しても、あまり意味がないような状態になっています。

次に、今現在の当社の連結の数字がどのように構成されているかを、会社ごとにここでご説明しております。

ここのご説明の中で1点、ポイントとして私から申し上げたいのは、決算短信の中でセグメント情報のページがございます。そのセグメント情報を見ていただくと、実は省エネルギー事業が赤字になっておりまして、リノベーション事業が大きく黒字になっていて、結果として連結が黒字になっていると、決算短信の中のセグメンテーションでは見えております。それが実態と異なりますので、ここで改めて会社ごとの数字として出した次第です。

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



第二四半期会社別利益構成

単位：千円



7

実態はどうかと言いますと、ここで書いてありますように、省エネ事業を司っております、私どもの主力事業である省電舎の事業が利益を創出したことが、今期の好調につながっている、ということです。。省電舎の事業はこの半期で売上自体はまだ4億7,000万円と小さいのですが、営業利益で6,600万円、経常利益では6,700万円をこの第2四半期までで計上しております。

かたや、この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なのですが、売上高が15億円ということで、この第2四半期の寄与実績は非常に大きく、営業利益も7,200万円と、非常に頑張ってくれております。経常利益も3,600万円なのですが、決してイエローキャピタルオーケストラ社が当社の利益を引っ張っているわけではございませんで、省電舎の利益と営業利益で比べても、ほぼほぼ同じような営業利益。そして経常利益は、省電舎のほうが大きく寄与しております、ここには載っていないのですが、当期利益まで下がっていくと、もっと省電舎のほうの寄与率が高かたちになります。

省電舎が100%子会社として、イエローキャピタルオーケストラ社は70%の保有ですので、少数持分を引いた分で、当期利益は当然、省電舎のほうの影響のほうが大きいかたちです。

そして、共通費としてのSDSホールディングスの販管費が1億円かかっております。一応今期、監査法人さんと相談しまして、セグメントの記載の仕方も来期から変えたいなと思っております。リノベーション事業がイエローキャピタルオーケストラ社の数字で、省エネソリューションの事業が省電舎の事業ですと。そして共通費として、SDSホールディングスの業績をそこから引いて、

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

差っ引きの連結の利益というかたちでいったほうが、実態をお分かりいただけるんじゃないかなと思います。この点も、今日の発表の一つのポイントかなと思います。



8

では、ここからそれぞれの会社の状況をご説明していきたいと思います。まず省電舎です。

省電舎は数字が下に出ておりますが、売上が前年同期比で 58.2%の増ということで、非常に大きな増収をいたしました。

そして売上総利益は、倍以上になっております。売上総利益率はさっき申し上げましたように、対前期よりも高くなっておりまして、25.1%です。対前期比で 6.5%の増加となっております。

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

省電舎売上利益推移

デベロップメント・サステナビリティは順調、HACCP関連事業が業績寄与を本格化

単位：千円

分野	売上 2022/3	売上 2023/3	売上 2024/3 2Q
デベロップメント <災害対策・施設強化>	443,079	418,930	135,395
サステナビリティ <省エネ・再生可能エネルギー>	577,762	263,399	233,278
セイフティ＆ヘルス <HACCP関連>	14,117	19,955	104,357

9

まず、売上が増えた要因について、省電舎の業績を細分化したものを、こちらのスライドでご説明しております。

一番左側が 2022 年 3 月期の通期でして、真ん中が 2023 年 3 月期通期、そして一番右側がこの半期、今期の第 2 クォーターまでの数字です。ご覧になっていただきますと、デベロップメントのほうは前期、前々期の通期に比べてまだ第 2 四半期、それほど上がっておりませんが、これは巡航速度かなと思っています。

サステナビリティ、省エネのところは、前期の通期の売上にほぼ等しい売上が第 2 四半期までで上がっていております。この背景はいくつかございます。一つはコロナ禍がほぼ終わりました、各企業が設備投資にちょっと積極的になっている点が一つはございます。

そしてもう一つは、お恥ずかしい点ではあるのですが、当社の子会社の省電舎がしばらく債務超過の状態でした。債務超過の状態、帝国データの点数であったり、あるいはクレジットリスクがお客様のほうからは非常に指摘されていた状態なのですが、省電舎を減資いたしまして、債務超過という状態を脱しております。それと同時に、業績も徐々に上がってきていることで、帝国データですとか、そのほかの信用情報がかなり上がってきたことで、いろいろな取引先様から直接元請をいただけるようになっております。

前期は、例えば実際は当社に仕事をいただいたとしても、当社に直接発注するわけにはいかないと、信用リスクがあるのでという話がありまして、どうしても大きな会社さんに前に立ってもらわ

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



ないといけなくなると。そうすると利益率も下がり、そして当社の売上自体も伸びないかたちになったのですが、そういった問題が、現在では解消されつつあることが、このデベロップメント、あるいはサステナビリティのところの売上には良い影響をしていると思います。

同時に省エネの機材、例えば LED のような非常に基本的な商材で、買い替え需要が生じているとも言えます。当社の大手のお客様、非常に大きな企業様がいくつかあるんですけども、工場を順に LED 化し、その際に前に入れたものをさらに入れ替えていく動きも、今年から出始めているなと思います。

それとセイフティ&ヘルスと書いてありますが、ここに HACCP 関連の売上が、前期までは 1,000 万円、2,000 万円といった数字だったのですが、今期は第 2 四半期までのところで既に 1 億円上がっていることが、これも省電舎の売上、利益に大きく寄与しております。

これも先ほどもちょっと申し上げましたように、食品工場さんが増築なり改築をするときに、必ず保健所のほうに届出をするようになっております。そこで HACCP 対応ができていないと、建設許可自体に問題が生じることが今、全国的に起きておりますが、そのときに HACCP 対応の設計をきちんとできるのはどこなのか。あるいは HACCP 対応の設備をやれるのはどこなのかということで、いろんな企業様が調査されるのですが、当社は HACCP のコンサルティングから建築までやっていることが、地方の銀行さんと提携させていただいている関係もあって、徐々に徐々に広がっております。

この HACCP につきましては、現状では都内というよりは、関東周辺から西日本のほうにかけて、かなりいろいろなお問合せをいただいております。この工事が完成した部分が、この第 2 四半期に乗ってきております。

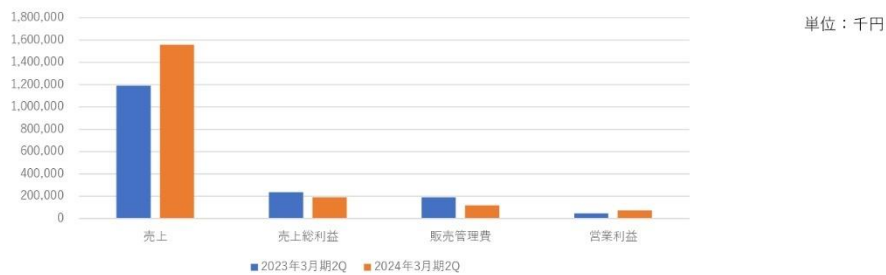
サポート

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売上利益推移

引き続き順調な業績を確保しつつ、借入削減へ



	2023年3月期2Q	2023年3月期通期	2024年3月期2Q	前年同期比	2024年3月期通期
売上	1,189,919	2,699,731	1,558,455	31.0%	2,700,000
売上総利益	235,749	510,564	189,408	-19.7%	540,000
売上総利益率	19.8%	18.9%	12.2%	-7.7%	20.0%
販売管理費	190,155	417,146	116,550	-38.7%	420,000
営業利益	45,595	93,418	72,859	59.8%	120,000
売上高営業利益率	3.8%	3.5%	4.7%	+0.9%	4.4%

10

次に、イエローキャピタルオーケストラ社の業績について、ご説明したいと思います。

イエローキャピタルオーケストラ社は、リノベーションを業としております。この第2四半期は、対前年同期比 31.0%の増収ということで、非常に好調に推移しております。昨今の金利の上昇傾向であったり、あるいはいろんな部材の調達が困難な状況であったり、あるいは多少インフレが進みつつある状況から、今期スタートから、当社経営幹部はちょっと警戒していたのですが、思いのほか、消費者の需要は落ちていないことが今現在までは言えるかと思います。売上自体は非常に上がりました。

ただし、次の売上総利益は下がっております。下がっているというのは、売上総利益率で言うと、前期 2Q は 19.8%だったのが 12.2%に下がっております。もちろんインフレで部材調達価格が上がっていたり、工事の人件費が上がっている部分はあるのですが、実はそれだけではここまで下がることはないと思います。

実は、ここにつきましては、会計的なロジックな変更がございまして、不動産の登記に関する費用、これが今までは販管費に入れていたのを売上原価のほうに入れるという、会計上のルールの変更が伴っております。ですので、前期 19.8%だった売上総利益が 12.2%まで下がっているかという、そこまでのことは、ない。大体 15%ぐらいまでの下がりなのかなというのが、肌感覚です。もちろん、売上総利益全体が下がっているというのは、致し方がない局面かなと思います。

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@scriptsasia.com



ただし、イエローキャピタルオーケストラ社に関しても、コストコントロールをかなり厳密にやらせていただいております。販売管理費がその結果 38.7%下がっておりまして、この結果、原価は上がったのですが、売上高営業利益率は逆に 0.9%ポイント上がって、4.7%という数字を維持することができております。営業利益も前期よりも 59.8%の増益となっております。

全体の数字の出来に対する通期の業績への評価なんですけれども、足元こういった状況ですので、非常に経営陣は通期の数字に対して期待し、かつ油断しないように進めていっております。ただ、非常に長い間、赤字が続いたこともあって、利益の予想に非常にナーバス、かつ慎重になっております。

今後、この下期、リノベーション事業がさらに利益率が下がっていくことがありますと、販売管理費のこれ以上の削減は難しいなという感覚を持っておりますので、まずはそこが不透明要因として残るかなと思います。省電舎のほうのソリューション事業については、受注がそのまま工事を完成して売上というカタチですので、それほど見通しを狂わすことはないかなと思うのですが、リノベーション事業のほうは多少、今後の変動はまだあるかなと思います。

したがいまして、第2四半期の業績自体は予算からいくと確かに上回ってはいるのですが、通期の業績予想はもうちょっと様子を見ながら、現状を維持しておきたいなと思います。

何か大きな不安があるかというのと、そういったわけではないかなと思います。ただ金利上昇による支払利息の増加が意識されますので、今リノベーション事業のほうでは利回り物件を多少売却いたしまして、それに紐づいている銀行借入を少し削っていっております。

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@scriptsasias.com



2年間業績推移

単位：千円

	2022年3月	売上比	2023年3月期2Q	売上比	進捗率	2023年3月	売上比	2024年3月期2Q	売上比	進捗率	前期比	2024年3月期予想	売上比
売上	1,034,970		1,496,325	100%	44.0%	3,402,015	100.0%	2,031,484	100.0%	58.9%	35.8%	3,450,000	
売上総利益	173,328	16.7%	293,495	19.6%	46.4%	632,470	18.6%	308,414	15.2%	44.7%	5.1%	690,000	20.0%
販売管理費	434,023	41.9%	384,572	25.7%	48.8%	787,658	23.2%	268,980	13.2%	39.6%	-30.1%	680,000	19.7%
減価償却	326		18,847	1.3%		37,058	1.1%	15,609	0.8%		-17.2%		
繰上償却	0		5,923	0.4%		11,847	0.3%	5,923	0.3%		0.0%		
他引当金	0			0.0%		75,000	2.2%		0.0%				
営業利益	-260,694		-91,076	-6.1%		-155,187	-4.6%	39,434	1.9%	394.3%	-143.3%	10,000	0.3%
受取利息・配当金	24		124	0.0%		73	0.0%	157	0.0%		26.6%		
支払利息	0		27,073	1.8%		58,384	1.7%	39,173	1.9%		44.7%		
経常利益	-298,344		-119,967	-8.0%		-210,858	-6.2%	1,788	0.1%	-3.0%	-101.5%	-60,000	
親会社当期利益	-333,788		-131,014	-8.8%		-296,355	-8.7%	-3,021	-0.1%	2.5%	-97.7%	-120,000	
純資産	596,609					620,783		624,942					
平均	317,897					608,696		622,863					
新株予約権	1,122					0		0					
非支配持分	0					99,523		106,911					
自己資本	595,487	自己資本比率				521,260	自己資本比率	518,031	自己資本比率				
平均	315,318	64.6%				558,374	11.7%	519,646	12.6%				
総資産	921,661					4,456,248		4,111,443					
平均	599,505					2,688,955		4,283,846					
有利子負債	0	DEレシオ				3,393,764	DEレシオ	3,068,240	DEレシオ				
平均	0	0				1,696,882	6.51	3,231,002	5.92				

11

11 ページの業績推移、ここで見ていただきますと、有利子負債のところがあるかと思います。2022 年 3 月期の有利子負債が 33 億 9,000 万円となっているのですが、この第 2 四半期は 30 億 6,800 万円です。3 億円ほど有利子負債を削っております。

これはリノベーション事業で今、申し上げましたように、イエローキャピタルオーケストラ社が保有している利回り物件、家賃収入を得ている物件を一部売却しまして、全体の BS を少し軽くしています。その部分が粗利の低下にも一部、影響しているとも言えると思います。

いずれにしても、この後、渡辺社長から説明があると思うのですが、現在、私も業績予想等を非常に綿密に、そして作戦を立てながら行っておりまして、多少業績の状況が悪くなったら次はこういう手を打たなくてはということで、渡辺社長のほうでいろいろ作戦を考えて、各社の担当役員に指示がいついていかたちで進めていっております。

ですので、何か大きな変動ですとかがあったときは、予想修正等を出させていただく可能性はあります。今時点では、私がご説明申し上げたとおりだということで、ご理解いただければと思います。

この資料、このページの後には注力している事業についてとか、いろいろ出てくるのですが、この話は今後の中期計画の話と全く被ってしまいますので、その話はこれから、社長の渡辺からご説明させていただきたいと思います。

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@scriptsasia.com



ご質問等おありかも分かりませんが、渡辺のご説明の後、まとめてお受けしたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

渡辺： それでは、当社グループの中期経営計画について、私からご説明させていただきます。

このような構成で進めていきます。はじめに当社の直近の5年間の振り返りをさせていただいて、現在、当社がどのような立ち位置にあるのかをご説明いたします。次に当社の経営理念について簡単にご紹介した後、グループ全体の今後2年半のあるべき姿、中期経営計画について、詳細にご説明します。事業ごとの今後の見通し等を説明して、最後に当社のM&Aの基本的な考え方について触れて終わりたいと思います。

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。



こちらのスライドでは、直近5年間の振り返りを簡単にしております。

省エネの草分けとも言われている当社なんですけれども、創業当時とは時代も大きく異なっており、現在はSDGsの推進や温室効果ガスの削減などが世界的な潮流となり、あらゆる事業分野や会社とその対象になっています。それと同時に、デジタル化の普及なども加わって、市場が大きく広がって、その内容も大きく変わりました。

2019年から2021年のおよそ2年間は、過去の会計不祥事が発覚し、特設注意市場銘柄に指定され、財務状況も悪化しまして、会社が危機的な状況になっておりました。それ以降、過去のクレジットリスクであったり、新型コロナウイルスの影響を乗り越えるため、HACCP事業での地方銀行7行との提携をはじめ、復活への重要な手を打ち、今期を迎えております。

サポート

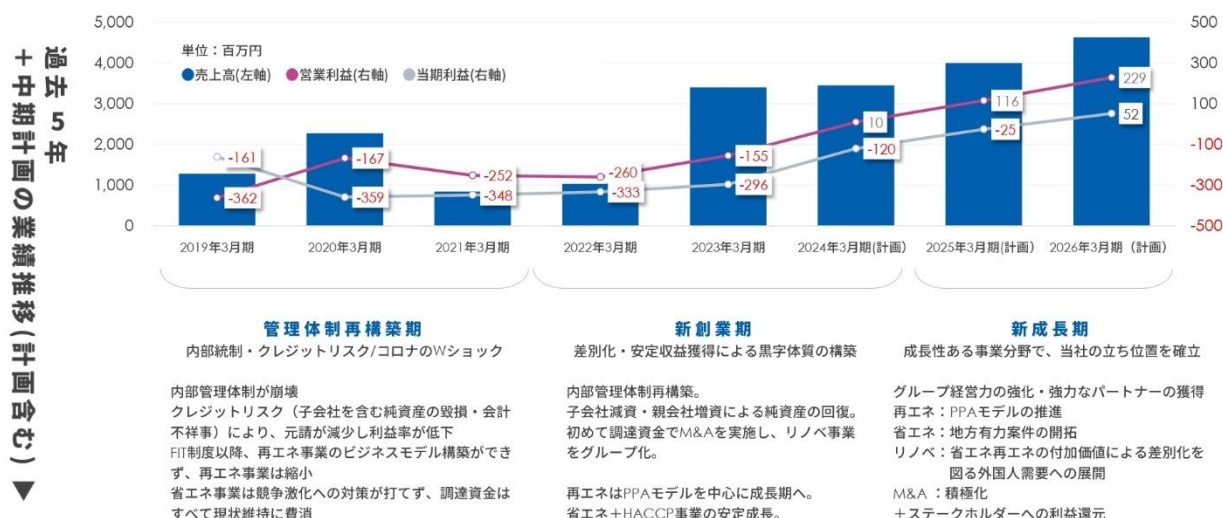
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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。



当社の現在の立ち位置についてですが、当社の歴史の中で現在が新しい創業期と言える時期であり、来期 2025 年 3 月期からは新成長期という認識をしております。

こちらは 2019 年以來の当社連結の売上高、営業利益、当期利益のグラフになります。残念ながら、ここ数年の市場拡大の波には当社は乗り切ることができておりませんでした。

先に述べたように、特設注意市場銘柄に指定され、財務状況の悪化や財務管理体制が崩壊するなど、会社が危機的な状況になっておりました。

また、再生可能エネルギー事業では、脱 FIT を見据えた事業モデルへの転換が必要とされ、省エネ事業では多数のコンペティターが出てくるなど、当社を取り巻く環境が大きく変わっておりました。しかしながら、これらの変化への対応ができておりませんでした。

2019 年から 2021 年までは管理体制再構築期と位置づけておりますが、この時期は大きなコストをかけ、ただひたすら管理体制の充実と上場維持に注力してきた時期だと言えます。そして新たな管理体制を構築して、特設注意市場銘柄の指定が解除された当社グループは、ようやく 2023 年 3 月期からプロフィット部門の再構築に着手することができました。

主要子会社である省電舎は減資を行いまして、累損を一掃することで財務上の信用力を回復し、元請件数の減少に歯止めをかけました。

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@scriptsasias.com



次に住居のサステナビリティとも言えるリノベーション事業を、当社のグループの収益の核の一つとしました。個人の消費者にも SDGs への関心が高まりつつある昨今、いずれ、リノベーションという分野にも環境ソリューションであったり、省エネによる差別化が有効になってくると思っております。

また、2023 年 3 月期には新型コロナウイルスの脅威に対抗し、食品衛生改正法に対応した HACCP の導入支援を始めました。食品工場向けに微生物検査から衛生管理のコンサルティング、HACCP のルールに沿った設計や建築、HACCP 審査対応まで、全て当社グループで対応できる体制を構築し、現在では差別化できる事業の一つとなっております。

クレジットリスクであったり、新型コロナウイルスの影響はありましたが、当社の事業の再構築に向けて確実に成長しており、これらが今期、第 2 四半期の営業黒字につながったと思っております。

そして来期以降を見据え、次の成長の鍵となる再生可能エネルギー事業では、今後の成長の柱となる再エネにおける PPA 事業、太陽光発電所のセカンダリー市場での事業の準備を進め、F 社や AMG 社などのパートナー企業とともに、その展開を計画しております。

これらの事業を 2024 年 3 月期、つまり今期中に稼げるビジネスモデル、社会に貢献するビジネスモデルとして確立させ、当社の新創業期を終えたいと思っております。

来年 4 月、2025 年 3 月期からは、それぞれの事業のギアを 1 段上げていきます。後ほどご説明いたしますが、省エネ事業では地方の有力な大型案件の開発を、再生可能エネルギー事業では、多様なビジネスモデルを、リノベーション事業では環境対応による付加価値化や、外国人向けの施策をそれぞれ進め、新たな成長期を迎えたいというのが、本中期経営計画の趣旨となります。

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



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。

こちらでは、当社が掲げる経営理念を改めて紹介しております。

当社グループは、私たちが脅かす三つの脅威に対応することで、当社や当社のステークホルダーの利益と、社会の利益が明確にリンクする存在になりたいと考えております。

持続可能な社会をつくること、災害に強い社会をつくること、衛生的な社会をつくること。この三つのソリューションの分野について、より幅広く事業展開を進めていきたいと思っております。

当社の内部で、ここ数年で最も変わったことの一つに、役職員の年齢構成があります。3年前は役員の平均年齢が66.2歳でしたが、今は47.8歳に。そして社員の平均年齢も3年前は59.8歳でしたが、現在は53.8歳となっております。社員、役員の中に若い年齢層がどんどん入り、活躍することで、当社は新しい未来を見据えた会社生まれ変わり、今まさにその変化の途中であると実感しております。

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



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。



今回の中期経営計画を実行、実現するにあたり、当社の経営体制を大きく変更いたしました。

今期、当社では、プロフィット部門における1役員1担当制を敷いております。つまり、今期からは、当社の役員3名が各子会社の収益について、責任を持って管理、推進を行います。

これまでは管理系の会議体が多く、利益面での責任体制は明確になっておりませんでした。今期はこれを一新しました。現在、まだ今期の半分が終わった段階ですが、その成果は大きく出ており、各社とも、前期を上回る利益を計上しております。

各社の見通しについて、各担当役員が確率の高い手法で管理し、私がそれに合わせて全体のコスト管理を指示しております。そして来期からは、成長性という大きな要素をこれに加え、挑戦してまいります。

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



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)
	売上	3,450,000		3,998,000	4,635,000
	売上総利益	690,000		801,540	935,640
	販売管理費	680,000		684,600	706,000
	営業利益	10,000		116,940	229,640
	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
					平均成長率
					13.3%
					14.1%
					-
					185.8%
					-
					-

では、次から中期経営計画の数値の概要をご説明いたします。

既に関示しておりますとおり、このような数値を2026年3月期までの計画といたします。

最も大きなポイントは、営業利益の成長です。今期営業黒字を達成した後、2026年3月期に営業利益を2億円に乘せるのが、私たち経営陣の使命と考えております。市場環境は毎年のように大きく変わりますが、温室効果ガスの削減であったり、災害への対応は必要不可欠であり、今後もそれは変わらないでしょう。そしてこの3年間で、この市場はさらに大きく拡大していくと考えております。

私たちはこの重要な3年間で、しっかりと自分たちのビジネスモデルを市場で確立し、営業利益、経常利益、当期利益の順に黒字化を実現していくことを計画の柱としております。

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



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)



次に3カ年の会社別の業績推移について、グラフで見させていただきます。

真ん中の営業利益と右側の当期利益のグラフを見させていただきますと、この3年間の利益成長を支えるのは、水色の部分の省電舎と灰色の部分の再生可能エネルギー事業、SDS おひさま1号の事業であることがお分かりいただけると思います。つまり、私たちは省エネと再エネの二つの事業を成長の柱と考えております。

特に当期利益のグラフを見ただけであれば、2026年3月期当期利益が黒字化し、ROEを議論するためには、この二つの事業の成長が欠かせないことがお分かりいただけると思います。

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

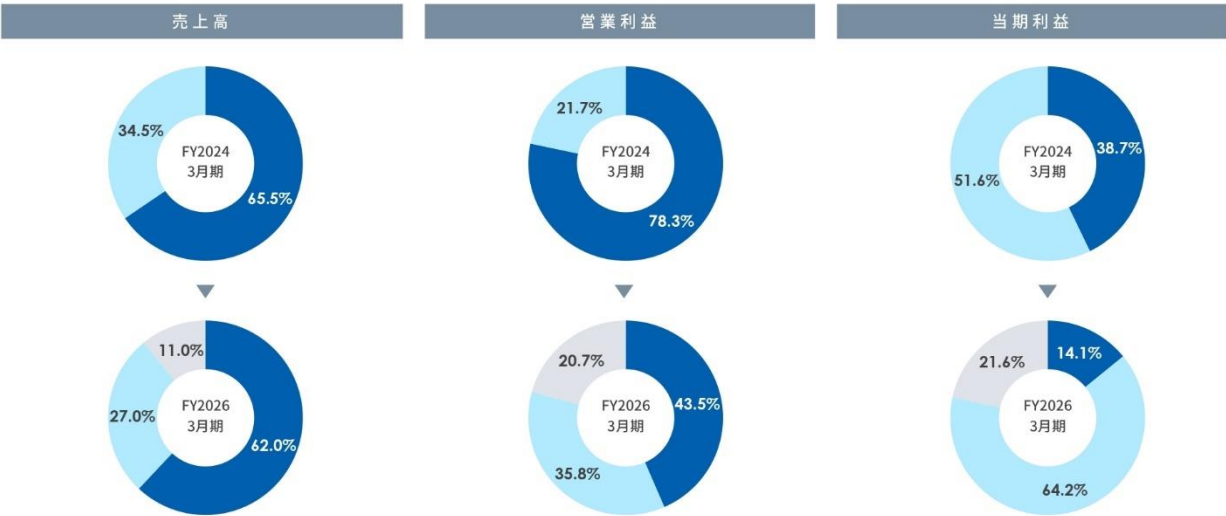


7. 3か年計画連結事業別シェア



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)



中期経営計画がこのとおり実現した場合の当社グループの収益構成は、大きな変化を遂げます。
2026年3月期の姿は、売上はリノベーション事業が過半のシェアとなっておりますが、営業利益では省エネ、再エネ事業が過半となり、当期利益では省エネ、再エネ事業が全体の8割を占める収益構成になります。

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。

計画期間	省電舎		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	★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
		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	
計画期間	SDSおひさま1号 + PPA関連企業		試験導入期	2025年3月期	2026年3月期	
		売上		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	
計画期間		経常利益		26,840	74,140	

では、このような中期経営計画を実現するために、各事業の施策についてご説明いたします。

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



まず、省電舎です。先ほど堀室長からも話がありましたが、省エネ施設ソリューション事業では債務超過の解消と、半期の業績回復によって、帝国データバンクなどの信用ポイントが急速に向上しております。これによって、信用管理に厳しい企業のいくつかから、当社への元請を復活させる動きが出ております。

省エネルギー需要が高まっている中で、このような動きは大変ありがたい状況であり、なんとしても仕事の質を向上させ、皆様のご期待に応えたいと思っております。この追い風に乗れ、私たち新経営陣は新規顧客の獲得と、既存の顧客からのさらなる受注の回復を継続していきたいと思えます。また金融機関等の営業パートナーをより活発化させ、新規顧客の開拓や小型案件の丁寧なフォローをすることも、非常に重要なポイントだと思っております。

経営管理としましては、500 万円以上の中型案件、5,000 万円以上の大型案件の受注動向を常にチェックし、平均受注額、受注件数、利益率などの目標を管理していきます。当社の受注額の平均は 1,600 万円程度の中型案件が多いのですが、これを基準として、日々の受注動向をチェックしていきます。

特に当社が得意とする 1,000 万円程度の中型案件の受注を、今期は増やしていきます。また、HACCP 関連の案件には比較的受注金額の大きいものがありますので、今期は、当社が食品関係に強い企業であること、HACCP を一貫して取り組める事業であることを積極的にアピールしていきます、新規案件の獲得を目指します。

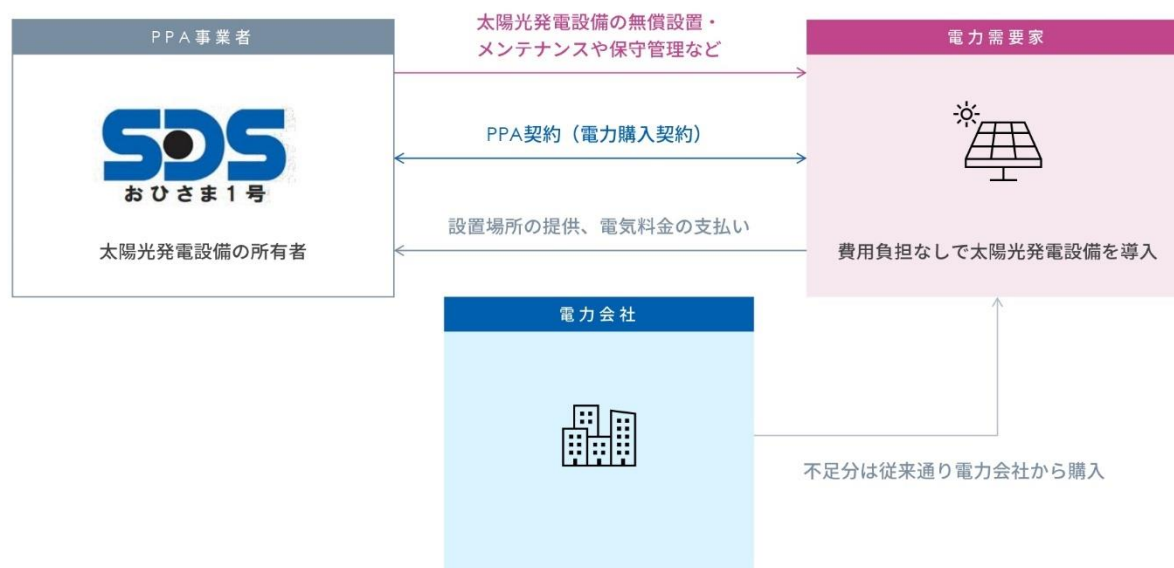
再生可能エネルギー事業については、その下の表のような計画を立てております。今期は試験導入期としておりますが、既に開示しておりますように 1 件のオンサイト PPA の稼働と、2 件の FIT の低圧の太陽光発電所の取得をしております。

PPA 案件については、残り 15 案件の候補先についても現在進めております。提携先企業とは定期的に打合せを行って、市場の動向の情報交換や案件の進捗、人材の開拓などの議論を行っています。来期には現在準備を進めている 15 件を中心に 20 件の案件を、再来期には 50 件の案件を取り扱えるよう、積極的に営業活動を行ってまいります。

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





次のスライドでは、PPA のビジネスモデルを簡単に説明しております。

大手企業ではない当社にとって、再生可能エネルギー事業で活躍できる最も確実な市場は、中小型の PPA 事業と太陽光発電のセカンダリー市場だと考えております。

PPA 事業ではご存じのように、電力の需要家の電力確保のため、PPA 事業者が需要家の屋根などに設備を設置します。その際、設置する設備は PPA 事業者が所有者となりますので、電力の需要家は設置する場所を提供するだけで、費用を負担する必要がありません。つまり、イニシャルレスで太陽光のクリーンな電力の導入が可能になります。需要家は PPA 事業者に電力料金をお支払いし、太陽光発電でまかなえない部分は従来どおり、電力会社から購入いたします。

現在、PPA の案件については、大企業中心に導入が進んでおりまして、中小型の中小企業は与信のリスクであったり倒産のリスクの問題で、あまり導入が進んでおりません。当社では、需要家の与信の調査や保険の活用を積極的に行って、徹底したリスク管理を行うことで、中小企業向けの旺盛な需要にも対応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

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. 国内の系統連結された太陽光発電設備の容量 (AC:交流) パース
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・契約種類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

この PPA 事業のビジネスモデルは、わが国が目標としている再生可能エネルギー利用率を実現するにあたり、必要不可欠なものだと考えております。矢野経済研究所の調査によれば、PPA 事業の市場規模は 2023 年 175 億円から、2025 年の 350 億円まで、約 2 倍になるとされております。

そこで当社グループでは、次の二つの方法でビジネスモデルを収益化したいと考えております。

一つ目が、当社が PPA 事業者となり、売電収入を得る方法です。これは資金が必要になりますが、長期的な安定収益の確保が可能です。二つ目が電力の需要家と PPA 事業者を見つけてきて、当社が発電設備の構築、施工を行う方法です。これは施工完了時にまとまった収入が入りますが、継続して収入を得るためには O&M 契約等を受託する必要があります。これらのビジネスモデルで、いずれにしても重要なのは、事業の安定性です。

また当社では、リユースパネルなどの活用を積極的に進めていきたいと考えております。費用を抑えられること、そして、製造時の CO2 の排出がないことが、リユースパネルを活用する大きなメリットとなります。

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@scriptsasia.com

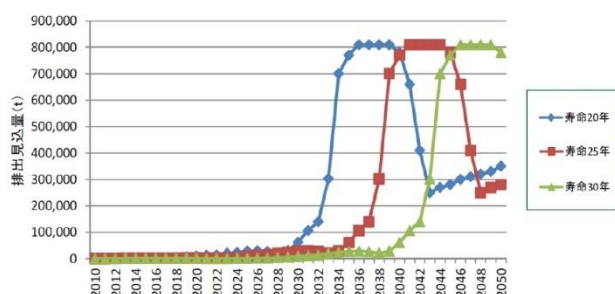


9-③. 再生可能エネルギー事業 ～大量廃棄時代の到来と発電設備の流動化



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)

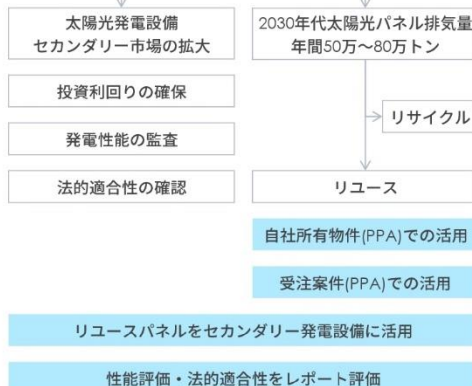


※太陽電池モジュールの導入実績を設置形態別(住宅用・非住宅用)に集計し、将来の排出見込量を、●寿命到来による排出(20、25、30年)と、●修理を含む交換に伴う排出(毎年の国内出荷量の0.3%)とみなし、過去の導入実績データと導入量の将来予測データを併せて、推計を行っている。

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



今、大きな社会問題となりつつあるのは、大量の太陽光発電設備の廃棄問題です。

2012年7月に始まったFIT制度の開始以来、国内に大量の太陽光発電所が稼働いたしました。これらの耐用年数は約20年と言われており、太陽光パネルだけでも2030年代には毎年約50万トンから80万トンの廃棄が出ると言われております。

これらの太陽光パネルは、廃棄されるものと分解されほかの用途に使われるもの、そして太陽光パネルとして再利用されるものに分かれます。当社では、そのうちリユースが可能な太陽光パネルを整備、再利用し、PPA案件に利用することで、利回り向上を図るとともに、廃棄量の削減に貢献したいと考えております。これらのノウハウについては提携先のF社、AMG社とともに共同で研究を進めてまいります。

また当社では今後、規模の拡大が想定されるセカンダリー発電所の流動化にも注目しています。経年劣化を起こしている発電所の整備と再利用は、新たな投資家による流動化の市場を形成します。このとき重要になるのは、整備による発電性能の確保と法的な適合性、地盤などの安全性です。

経済産業省の電力安全課の報告資料によれば、令和3年4月から令和4年2月までの太陽光発電設備の事故は435件ありまして、設備保守不備によるものが、事業用では47%、小出力発電設備では96%となっています。また435件の事故のうち、33件は大雨による土砂流出や架台などの損壊が発生しました。

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@scriptsasias.com



こうした設備の瑕疵が認められる案件が市場で流通しないよう、当社では設備全体に対する監査やレポート発行を事業化する予定であります。

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。

計画概要▼

	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

次に、リノベーション事業についてご説明します。

この中期経営計画の中では、利益の伸び自体はほかの事業より控えめになっていますが、売上総利益の伸びがそのまま営業利益の伸びとなっております。つまり、販売管理費を増やさずに営業利益を約10%近く伸ばすことが、この事業の目標となっています。

これを実現するために、リノベーション事業では二つの挑戦をしております。一つ目は省エネ、省コストを付加価値とした商品の展開。もう一つは外国人向けの事業です。

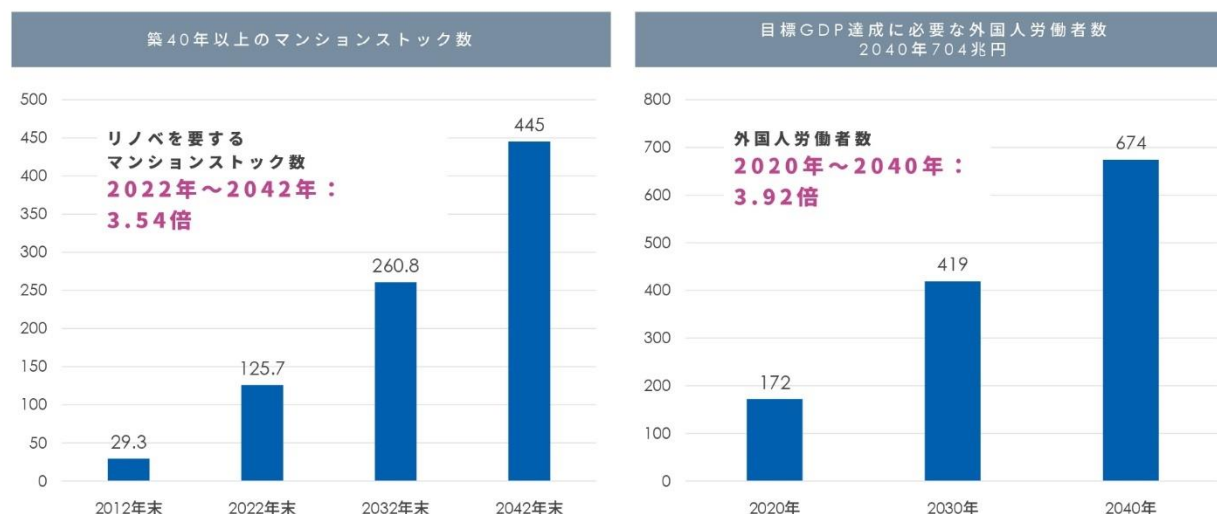
現在、リノベーションの住宅市場では、まだまだ安いものが売られています。しかし一部では、環境配慮、省エネルギー、省コスト、非常用設備など、付加価値を求める消費者もいます。当社では、これらの需要をより開発し、商品提供を図ってまいりたいと思います。また外国人向け、中でも外国人労働者向けの販売についても、積極的に進めていきたいと考えております。

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



10-②. リノベーション事業 ～中期的な利益成長の為に



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

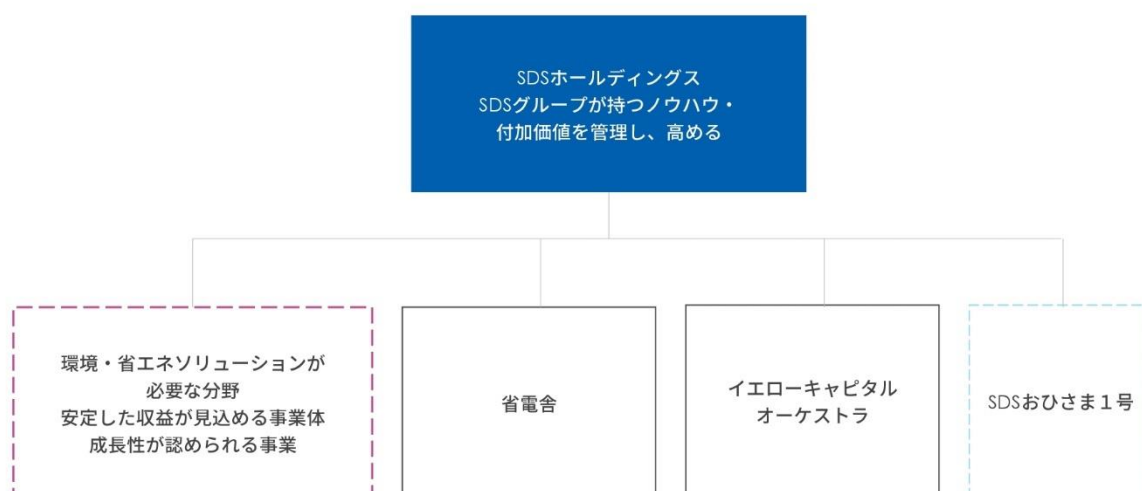
現在、少数の事業者が外国人労働者向けの住宅のあっせん事業を行っており、その成長率は非常に大きなものとなっています。このグラフを見ていただきますと、左側がリノベーションを必要とするマンションの件数で、右側が一定の条件下で想定できる外国人労働者数の推定です。

これを見ますと、双方とも今後20年間で約3倍から4倍になることが見込まれます。このような潜在的な需要と供給をマッチングさせ、リノベーション工事を外国人向けの仕様として活用し、この市場に挑戦してまいりたいと考えております。

以上が、各事業における計画の概要でした。

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@scriptsasias.com



最後に、M&Aの方針について簡単に触れたいと思います。

当社グループは、より大きな規模で事業展開を行うことは、必ず社会への貢献につながると考えておりますが、今後数年の大きな成長と変化を遂げるであろう市場に対して、ゆっくりと取り組みをしている時間はありません。そこで当社グループでは、M&Aと、それを実行するための資金調達を検討してまいります。そして当然のことですが、M&Aにも資金調達にも一定の方針を持って取り組みたいと考えております。

まず、M&Aについて重要視することは、EPSを低下させないための安定収益の獲得と、ターミナルバリューを毀損させないための成長率の確保です。M&Aの対象とする企業については、基盤となる収益を持ち、かつ当社の成長率を高める可能性を持つ企業が、現在のM&Aの基本方針になります。

また、資金調達については、2026年3月期にROE5%をめどとすることを一つの指標として考えていきたいと思います。前期末時点で、赤字の当社がROEの議論をするのはまだ早いと思われるかもしれませんが、目線を持たない資金調達は資本に対するモラルハザードを起こす懸念もはらんでおります。今後、当社の健全な成長のために、あえてROEのめどを立てながら、M&Aを進め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@scriptsasia.com

以上が、当社グループの中期経営計画の概要です。当社グループのステークホルダーの皆様には、ぜひこれからの当社グループの成長を楽しみにしていただきたく、そして今後も IR 活動を積極的に行ってまいりたいと思います。

私としては、できれば次回は M&A の戦略と財務戦略について、もっと具体的にご説明したいと思っています。どのような M&A や財務戦略が株価を中期的に成長させることができるのか、役職員や取引先にメリットを与えることができるのか。投資家の皆さんにも分かりやすくご説明を用意できれば、またご案内させていただきます。

今後の SDS ホールディングスの成長に、どうぞご期待ください。

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@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、質疑応答に入らせていただきます。ご質問される方は、挙手をお願いいたします。

なお、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する予定です。したがって会社名、氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。ではこちら、一番後ろの方から。

質問者 [Q]：どうもご丁寧なご説明、ありがとうございます。

質問の1点目は、通期は赤字で出されていらっしゃいますが、来期の最終利益までの黒字化体制をつくるのは喫緊の課題とお見受けするんですけれども、その目途はどうなっているんでしょうかと。

前も手堅く見込まれると言って出されて、蓋を開けたらそうじゃなかったというのがあったかなと記憶しているんですけれども、今回も手堅いというご説明を、足元でしていらっしゃいますけれども、以前と違っているところも併せて教えていただきたいのが1点目。

2点目が、社長のご説明の中で、次回は M&A の方向感的なところをお話くださるということでしたが、今の時点でお話しできる範囲で結構ですので、社長が実際現場を見られて、どういうところに強みとかポテンシャルを感じていらっしゃって、どういうリソースを組み合わせると面白くなるかと思っていられるのかを、今の段階でお聞かせいただければと思います。よろしくお願いいたします。

堀 [A]：ありがとうございます。まず、最初のご質問につきましては私のほうからご説明させていただきます。

前のというのは、おそらく前期の同じような時期のことかと思いますが、前期も黒字に向けて頑張っていてやっておりまして、第3四半期が終わるくらいまでの状態では、黒字をある程度見込んでおりました。

その背景は、先ほどちょっと話の中で出てきましたが、生ごみ処理機の販売がいくつかクロージングまでいくだろう、ということと、もうひとつは、具体的な名前は出せないんですけれども、大手

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



企業さんの受注が12月の時点でもまだ発注が出るだろうという予定がございました。ただ、その2点が大きく前期、予想を外す原因になったわけです。

今期、その反省を踏まえまして、簡単に言いますと、案件をそれぞれSからEまでのランク付けをしております。簡単に言えば、Sは全部完工できてしまったもの、Aは契約して工事が既に始まって、よほどのことがない限り予定どおりいけるもの。Bに関しても契約はできており、あとは工事だけが残っているものと。そのあとは契約の度合いによって、C、D、Eといったランク付けがされるんですけれども、このランク付けが前年度は非常に甘かったといいますか、もっとアバウトなランク付けだったということと、あくまで営業マンの申告であって、そこのチェックができていなかったことがございました。

今期に関しては、管理部門も、要するにホールディングスも、その案件一つ一つを管理していております。工事の進捗状況と、あととにかく今、原価が動きやすい世の中ですので、売上総利益、原価率がきちんと管理できているかどうかまで、これは取締役会といいますか、社長の指示で非常に厳格にやっております。まず、そこが大きな違いかなと思います。

来期以降の黒字は今、中期経営計画を渡辺社長のほうからご説明いただいたように、今期は営業利益の黒字を計画しており、経常利益、当期利益は赤字でも仕方がないなと考えております。もちろん経常利益は、黒字で第2四半期を折り返しておりますので、この調子でいけばいいかなと思いますが、今の時点ではまだ赤字で仕方がないなと思っております。

ただ営業黒字に関しては、先ほども申し上げましたように達成したいと思っておりますし、達成できると思っております。

来期に関してはまだ、もちろん中期計画を出しておりますので、計画、作戦は今、社長からご説明があったように、きちんとしたものがあるにはあるのですが、もちろん経済情勢の変化が非常に激しいですから、この結果を求めるために、作戦内容は変更していくことは当然ございます。ですので、そういった中身の変更が起こる場合には、そういったものも、またご説明していくことになるかなと思います。

来期はとりあえず経常利益をプラスにしたい、その次の期は当期利益までプラスにしたい。それに紐づく営業利益の数値は、来期1億円、次が2億円といった数値で出ておりますので、これをどうやっていくかを、今の作戦がそのままいけるのであればいいのですが、もちろん私どもの会社だけではなく、全ての会社さんが激しい事業環境の変化の中にありますので、それにどうやってしがみついていくかを、私ども、幸いなことに小さい会社ですので、フレキシブルなかたちで調整していきたいと思っております。

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



最初のご質問は、こちらでよろしいでしょうか。

渡辺 [A] : 二つ目の質問についてですが、次回の M&A や戦略の説明にあたって、私から見て強みであったりポテンシャルという部分に関してなんですけれども、やはり当社が取り扱う省エネや再エネの分野は、今後、市場成長がまだまだ見込める分野だと思っております。

しかしながら、やはり 2019 年から 2021 年の会計不祥事であったり、当社の中でいろいろと問題があったことで、なかなかプロフィット部門に注力することができませんでした。今やっとプロフィット部門に注力ができる状態であると考えています。

なので、しっかりと省エネの分野、そして FIT 案件以降、当社がなかなか注力して取り組めていなかった再エネ、太陽光発電設備の部分に関しても、今後は積極的に進めていきたいと考えております。

M&A に関してはまだお話しできないことが多いんですけれども、省エネであったり再エネ、またリノベーションに親和性がある、安定収益が見込めて、かつ成長性がある。ちょっと贅沢なんですけれども、そういったものに M&A を積極的に取り組んでいけたらと考えております。以上でよろしいでしょうか。

司会 [M] : ありがとうございます。

ほかにご質問、こちらの方に。

質問者 [Q] : ありがとうございます。2 点確認なんですけれども、最初のところでおっしゃっていた、セグメント情報の短信とこの説明が違うという部分で、短信のほうのセグメント情報の省エネの赤字は、省電舎の営業利益からホールディングスの販管費を引いちゃうと赤字になるという理解でよろしいんですか。

堀 [A] : そのとおりです。

質問者 [Q] : それと監査法人の話で、収益はどっちになるんですか。収益も短信のものの表記になるんですか。

堀 [A] : 今のところ、期中にセグメントを変えるのは、監査法人さんとしてはできないかなという雰囲気と言われてはいます。ですので、セグメント情報として変えるのは来期からになるんじゃないかなと。

質問者 [Q] : この SDS ホールディングスの販管費、1 億円強というのは、これはホールディングスの基本的には人件費がほとんどですか。

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



堀 [A]：そういうことになります。

質問者 [Q]：それともう 1 個、PPA のモデルで確認したいんですけども、基本的に御社が PPA で使われるパネルはセカンダリーマーケットから調達して、5 月頃のリリースを見ると中古のパネルで使えるものだけを選別して使うというお話なのか、F 社が持っているリサイクル技術がものすごく特殊で、ほかの会社なら使えないようなものもリサイクルできて使えるとか、そういうビジネスモデルなんですか。

渡辺 [A]：まだまだ使えるパネルで、廃棄に回ってきたパネルを PPA 案件に使用したり、また流通させていくことを今後、考えています。

質問者 [Q]：現時点で他社なら使えないようなものを、技術で使えるようにできるようになっているわけじゃないんですか。

渡辺 [A]：そうではないです。他社でも使える発電能力のあるパネルで、廃棄するにはまだまだ早いものを、使えるかどうかという検査をした後に使用しております。

質問者 [Q]：強みというのは、いくつかリリース出ていますけれども、識別、判別の調査機能が優れているみたいなことなんですか。

渡辺 [A]：それと、調達のほうです。

質問者 [Q]：リサイクル技術みたいなのは、今後も進めて、共同研究みたいなのをされていくんですか。

堀 [A]：共同研究は今、行っておりますが、あまり多く言えないのですが、今おっしゃられたように、例えば再利用できそうなんだけれども、ちょっと怖いというものが結構あるんですね。そういったものに対して、安心してお使いいただくにはどういったメンテナンス、あるいは修理が必要なのかを今、いろんなクリーニングの方法とかを含めて研究をしております。

質問者 [Q]：安心してお使いいただくというか、PPA のモデルで言うと、御社がリスクを負うみたいなかたちにもなるわけですか。自社で保有するという。

堀 [A]：そうですね。当社が売電収入を得るかたちになってまいります。

質問者 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。

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



ほかにご質問、どうぞ。よろしいでしょうか。特にないようでございます。会社様から、もし何か追加事項ございましたら、いかがでしょう。よろしいですか。分かりました。

それでは以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。

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付いては[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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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