



株式会社 SDS ホールディングス

2024 年 3 月期 決算説明会及び中期経営計画について

2024 年 6 月 11 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 決算説明会及び中期経営計画について
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 6 月 11 日
[ページ数]	28
[時間]	15:30 – 16:20 (合計：50 分、登壇：38 分、質疑応答：12 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 ²
[出席人数]	17 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：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決算説明会を開催いたします。

初めに、会社からお招きしているお2人の方をご紹介します。まず、代表取締役社長の渡辺悠介様です。

渡辺：よろしくお願いいたします。

司会：次に、経営企画室室長の堀篤様です。

堀：よろしくお願いいたします。

司会：本日は渡辺様、堀様、お二方からご説明いただくことになっておりますが、お二人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。

それではよろしくお願いいたします。

渡辺：それでは始めさせていただきます。本日はお忙しい中、SDS ホールディングスのIR説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。SDS ホールディングス代表の渡辺と申します。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

前期、2024年の3月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、私の方からは、先日発表しました修正した中期経営計画と今後の経営方針について、ご説明させていただきます。

それでは堀室長、よろしくお願いいたします。

堀：はい。経営企画室長の堀でございます。最初に、私の方から、終わりました24年3月期の決算につきまして、ご説明をさせていただ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@scriptasia.com



2024年3月期連結業績

主力2事業会社共に増収増益

	2024年3月期	売上比	対前年比	2023年3月期	売上比
売上	4,135,838	100%	21.6%	3,402,015	100%
売上総利益	548,132	13.3%	-13.3%	632,470	18.6%
販売管理費	522,470	12.6%	-33.7%	787,658	23.2%
営業利益	25,661	0.6%	黒字化	△155,187	-4.6%
経常利益	△51,085	-1.2%		△210,858	-6.2%
親会社に帰属する 当期純利益	△105,390	-2.5%		△296,355	-8.7%
総資産	3,790,177		-15.8%	4,456,248	
自己資本	667,218		28.0%	521,260	
自己資本比率	17.6%		+5.9%	11.7%	

単位：千円

リノベ事業で一部販管費を前期より原価へ振替
(約1億38百万円)
調整後の売上総利益=686,697千円
売上総利益率=16.6%
売上販売管理費比率=16.0%

HDコスト -57,533
省電舎コスト -14,853
イエローコスト -48,667
経理処理変更により-138,565

リノベ事業において販売を優先し、
資産を圧縮
連結有利子負債は、3,393百万円
→2,598百万円へ減少

※イエロー社経理処理変更の影響額は、算定可能なもののみで算出しております

こちらのスライドの方からご説明をいたします。

前期は渡辺社長初め、新たな経営陣の社内の戦略によりまして、選択と集中ということを徹底的にやってきました。それまでなかなか利益が出なかったということで、いろんな商材、いろんな事業に力を分散してきてしまった印象があったのですが、前期はそういったものをほとんど諦めまして、これとこれに集中しようという中で進めたことが営業黒字に繋がったんじゃないかなと思います。

数字で言いますと、売上高が対前期比で21.6%の増収ということです。営業利益がわずかではありますが、2,500万の黒字ということで、当社の連結業績の中で、ちょっと昨今で営業黒字というのが非常に久しぶりなものですから、非常に良い期だったなというふうには思っております。この中で、売上総利益と販売管理費の数字が同じく出ているのですが、こちらの方にはちょっとご説明が必要ですので、細かい説明をさせていただきます。

実は、私どもの子会社のイエローキャピタルオーケストラ社というのが、リノベーション事業をやっているのですが、前々期までは一部外注費とか、あるいは不動産の登記費用であるとか、そういったものが販管費に入っておりましたが、前期から、必要なものを原価の方に振り替えております。その関係で、売上総利益が23年の3月期に比べますと、ずいぶん下がっているということになっております。

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



青い四角の枠で一番左端に、ちょっと文言が書いてあるのですが、リノベ事業で一部販管費を前期より原価へ振替ということが今、ご説明申し上げたことです。その金額が約1億3,800万円です。ですので、売上総利益が前期5億4,800万円で、対前期比で13.3%の減益と見えておりますけれども、実際、この経理処理の変更を戻したベースの売上総利益は6億8,600万円です。この数字自体は、対前期比で8.5%の増益という形になっております。ですので、売上は21.6%の増収で、売上総利益は8.5%の実質増益だったと考えていただければいいのではないかなと思います。

一方で、販管費の方も、実際はこの1億3,800万分が同じ経理処理をしていれば、もうちょっと増えている形ですので、1億3,800万分を足しますと、販管費の方はそこにはちょっと書いていないのですが、6億6,100万程度の販管費だったということになります。販管費の数字も、対前年比で33.7%マイナスと書いてあるのですが、形式的にはこうなんです、先ほどと同じように、経理処理を戻して考えた場合、これは対前期比で16.0%の減少という形になっておりますので、そのように考えていただきたいなと思っております。

この増収とこの販売管理費のコスト削減、これを同時にできたというのが前期、非常に大きかったわけです。

この販売管理費のところ、下にずっと矢印のところ書いてありますが今、ちょっとご説明申し上げました経理処理の変更による販売管理費の減少要因が1億3,800万程度ございます。それ以外に、実質的なコストの減として、ホールディングスで5,700万、省電舎で1,400万、イエロー社で4,800万のそれぞれ実質的なコスト削減ということが行われまして、全社でコスト削減にチャレンジした結果、こういった結果になっております。

もう一つここで加えておきたいのが、総資産についてなんですけれども、総資産が前々期の44億円から前期は37億9,000万円という形で圧縮されております。これも、リノベ事業を行っておりますイエローキャピタルオーケストラ社が、それまで家賃収入で利回り物件として保有していたものをいくつか売却をいたしまして、有利子負債を圧縮するというのをやりました。その関係で、連結の有利子負債は33億9,300万だったものが25億9,800万円に有利子負債の圧縮ができております。

もちろんそれに伴いまして、支払利息の額も減少したという形になっております。全体の連結での数字に関しては、私の方から今ご説明させていただいたような結果でした。

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@scriptasia.com



過去5期分業績推移



次に、こちらのグラフをちょっと御覧いただきたいのですが、こちらのグラフは、過去5期分の業績の推移です。私ども、非常に苦しい時期を乗り越えてきておりまして2021年3月期には、連結の売上が10億にも満たないような状態になって、このままどうになってしまうのだろうという状態だったんですが、ここ3期4期は、まずその分母となる売上高の規模ですね、これをきちっと作るということとイエローキャピタルオーケストラをグループ化させていただきました。

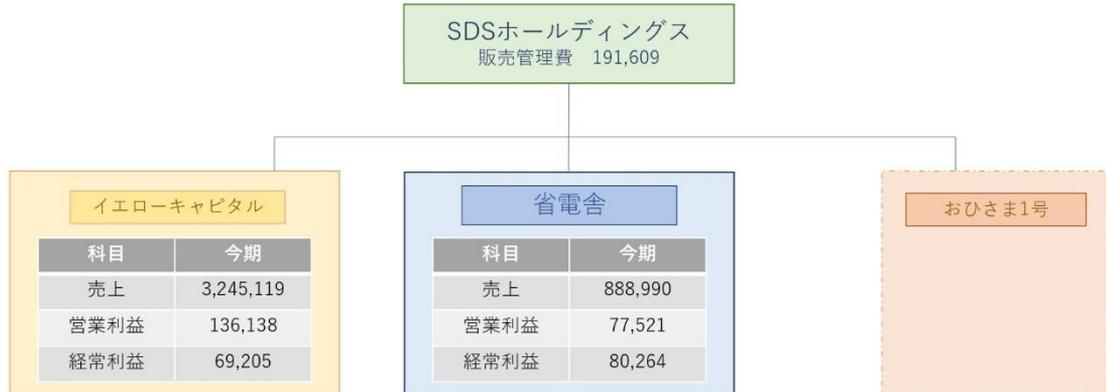
売上高の規模を作ると同時に、それまでやはり売上の規模があまりに小さかったものですから、販管費の売上に対する比率が非常に大きくなっておりまして。ですので、この売上販管費率をどこまで下げることができるかということとずっと調整をしてみました。その結果、前期、この売上高販管費率が実質16%というところまで下がってきました。

一方で、この5年間、粗利率についても実は結構こだわって挑戦をして参りました。目標として20%の粗利率を出したいということで、ずっと来たのですが、こちらの方はまだそれが達成できておらず、課題を残したままになっております。前期は、実質は16.6%の粗利率ということなんですが、その前の期も18.6%でして、粗利率はやはり若干下がっているという結果になっております。その要因は、またこの後、個社のご説明のときにさせていただきたい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@scriptasia.com

2024年3月期会社別利益構成



単位：千円

次のスライドで、現在の当社の立ち姿を簡単に図示しております。

SDSホールディングスというのが純粹持ち株会社になっておりまして、その下に2社の主要子会社があるということです。100%子会社の省電舎、こちらで省エネ事業、そして環境ソリューション事業、そして HACCP の関連事業というものをやっております。

片方で、皆様から見て一番左のイエローキャピタルオーケストラ社というのが、リノベーション事業をやっております。私どもの経営のスタンスからいくと、リノベーション事業というのは、サステナブルな仕事であるという大前提がありますので、この住宅不動産という事業の中で、どのようにしてサステナビリティを求めていくかということを中心に大きなテーマとして事業推進をしております。

売上の規模からいくと、イエローキャピタル社が32億円、かたや省電舎が8億8,000万円ですので、連結における売上高のシェアというのが、非常にイエローキャピタルが大きいというように見えているかというふうには思います。

一方で前期は、省電舎が頑張ってくれたということもありまして、営業利益はイエローキャピタル社が1億3,600万円で、省電舎が7,700万ということで、ほぼ2対1の比率のところまで来ているという形です。そして経常利益で言えば、省電舎の方が実は上がっている。さらに、当期利益で言えば、もうちょっと大きな差で省電舎の方が当期利益を上げることができております。

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

ただ、皆さんがご覧の決算短信のセグメント情報では、実は省エネ・環境ソリューション事業と、それとリノベーション事業という二つのセグメント情報になっているのですが、この省エネ・環境ソリューション事業の方に、実は SDS ホールディングスのコストが全部引かれております。ですので、セグメント情報を見ますと、環境ソリューション事業が非常に赤字で、イノベーション事業が儲かっているといったように見えるかも知れませんが、それは若干実態と離れておりました、SDS ホールディングスの方で、イエローキャピタル社の経営指導その他、結構力を入れてやっております。

今期から計上方法を変えることを今、監査法人さんと検討しております、このイエローキャピタル社のリノベーション事業、そして省電舎のやっております環境ソリューション事業、そういったものをそれぞれのセグメントとして立てまして、最後に共通費として SDS ホールディングスのコストを引いていくといったセグメントの見せ方の方が、実態に即しているかなと考えております。

それと、皆様から見ると一番右側のところに、おひさま 1 号と書いていますが、このおひさま 1 号という会社は、太陽光発電設備のセカンダリーの売買事業、これが一つの成長分野じゃないかということで、前期、非常に試行錯誤をしまりました。前期に関しては、まだ規模が小さいということで、連結の範囲に含めておりませんが、今期以降、この太陽光発電のセカンダリーの事業、そして既にいろいろ開示させていただいておりますが、自社で発電設備を持って、今後の私どもの事業の一つに太陽光発電事業の売電、そしてセカンダリーの売買というこの二つの再生可能エネルギー事業というのを主力の事業として、第 3 の柱としたいと考えております。その辺のことは、後ほど渡辺社長の方から、またちょっとご説明があるかなと思いますので、またそちらでご理解いただければ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@scriptsasias.com



株式会社省電舎 業績推移と事業別売上

省電舎業績推移

	2023年3月期	売上比	2024年3月期	売上比	前期比
売上	687,540	100%	888,990	100%	29.3%
売上総利益	119,880	17.4%	181,622	20.4%	51.5%
販売管理費	118,954	17.3%	104,101	11.7%	-12.5%
営業利益	926	0.13%	77,521	8.7%	83倍

単位：千円

事業別売上推移



デベロップメント：環境ソリューション
サステナビリティ：省エネソリューション（総合省エネ・LED等）
セーフティ&ヘルス：HACCP（認証取得コンサル・適合施設構築）

単位：千円

ここから省電舎とイエローキャピタル社の業績の推移について、簡単にちょっとご説明させていただきたいと思います。

まず、100%子会社であります省電舎の業績ですが、2024年3月期は、これも非常に少ないんですが、売上高が8億8,800万でして、売上総利益が1億8,100万円ということで、売上比、つまり粗利率が20.4%ということで、前期の17.4%よりも少し上がっている形になっております。ただ、これは実は実際工事進行基準の採用による嵩上げがございます。ですので、実態としては、ほぼ粗利率は変わっていないとお考えいただいた方がいいのかなと思います。

昨今、原材料価格等が非常に高騰しております、原価率が上昇傾向にはあるのですが、この省電舎のビジネスの中で重要なのは、例えば、HACCPの事業であれば、食品工場に対するHACCP適応の設計、それをどのようにするかという、そこに付加価値があると思っております。また同じように、省エネの工事であれば、その省エネの設計の付加価値というのが高いので、いずれにしても設計というところを私どもの方でさせていただいている工事につきましては、利益率をそこそこキープしてやらせていただいておりますので、現状、原価率が上がる感じはあるんですが、何とかこのところは私どものノウハウをもって、付加価値をつけてキープをしていると考えていただいているんじゃないかなと思います。

それと、少ない売上高ではあるんですが、内訳をその下にちょっと書いています。デベロップメントというところとサステナビリティ、そして、セーフティ&ヘルスという枠組みになっております

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



が、デベロップメントというのが環境ソリューション、そしてサステナビリティというのが省エネソリューション、この二つが、ちょっと分け方が難しい部分があるのですが、今までの事業です。

それと、前期から、このセーフティ&ヘルスという今、申しあげました HACCP 対応の工事の事業、こういったものが出てきております。これが新たに1億7,000万円ほどの売上が出てきたということが増収の一つの大きな理由になっているかなと思います。前期に関して申しあげれば、このデベロップメントのところは、私どものクライアント様の中でも、大企業のクライアント様が多い分野です。

前々期ぐらいまでは、大企業の皆様から何とか仕事をいただこうということで、頑張っ営業を推進といいますか、進めていたんですけども、やはり大企業の受注を私どもの力でなかなか大きく増やすことが現状ではなかなか難しいということがありまして、前期はどちらかというと、中堅企業の皆様の方への営業に注力してまいりました。中堅企業のお客様の皆様が、どちらかというと、このサステナビリティという分野に多いということがありましたので、デベロップメントの方が少し減ったのですが、サステナビリティの方が好調だったという原因は、その辺の営業戦略にあったかなと考えております。

大企業の皆様は、前期を通じまして、今期の受注は結構いただけるという話を営業サイドの方から情報が上がってきておりますので、まずそれはそれで今期の楽しみに、私どもももっておりますが、また経緯を随時ご報告できればと考えております。

株式会社イエローキャピタル・オーケストラ 業績推移と事業別売上

	2023年3月期	売上比	2024年3月期	売上比	前期比
売上	2,699,731	100.0%	3,245,119	100.0%	20.2%
売上総利益	510,564	18.9%	366,050	11.3%	-28.3%
販売管理費	417,146	15.5%	229,913	7.1%	-44.9%
営業利益	93,417	3.5%	136,138	4.2%	45.7%

前期基準の数值

	2024年3月期	売上比	前期比
売上総利益	504,616	15.6%	-1.2%
販売管理費	368,478	11.4%	-11.7%

販管費コストの一部を原価へ移行

※イエロー社経理処理変更の影響額は、算定可能なもののみで算出しております

単位：千円

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



もう一方で、イエローキャピタルオーケストラ社の方の事業推移をこちらの方で記載しております。イエロー社は、売上高が前期 27 億円程度だったのですが、前期 32 億円まで、前期比 20%の増収ということで、これは私どもも、ここまで増収になってくれるとは思っておりませんでしたので、非常に嬉しい誤算だったなと考えております。

ただ一方で、原価率の方が思ったより上昇してしまっております。ですので、売上高は良かったのですが、売上総利益は予定の通りといたしますか、そんな形になっております。冒頭、ちょっと申し上げましたような経理処理の変更がございましたので、上の表は変更した後の数字ですが、それを巻き戻した元に戻した数字がその下のグレーの表です。

元に戻した方の表をご覧になっていただきますと、売上総利益率は 15.6%ということですので、前期の 18.9%からいくと、3.3%ポイント下がってしまっているということになります前期比でもマイナス 1.2%ですので、売上高が 20%増収であるにもかかわらず、ほぼ売上総利益は同じ金額になってしまったという形です。

見方によるんですけれども、私どもが、あるいはその経営陣の見方としては本来、売上総利益が下がってしまっても仕方がないような経営環境だったなと思いますが、そこを売上高の増加でカバーをしてもらって、何とか前期並みの売上総利益をキープしてくれたなというふうに、前向きに捉えております。

片方で、全社の動きの中で販管費を減らそうということで、一生懸命イエロー社の方もやっていただきました。前期基準の数字でいけば、販売管理費というのは、前々期に対しまして、11.7%のコスト減という形です。

表向きは、そちらの 44.9%と、ちょっと派手なコスト減になっておりますが、それはちょっと経理処理の変更が大きく影響してしまっておりますので、それを除いたコスト減の効果というのは 11.7%であったとお考えいただいて結構です。

前期は以上のような形でしたが、売上が予定以上に好調に推移しておりまして、売上総利益率が思うように行かなかったという部分はあったのですが、その分を増収分でカバーができたこと、そして販売管理費の減少に関しては、非常に予定以上にスムーズにいったなということで、安心できた期だったんじゃないかなと思います。

私の方から前期の業績につきましては、説明は以上とさせていただきます。ご質問はまた後ほどまとめてという形でお受けしたいと思っておりますので、続きまして、社長の方から中期経営計画のご説明について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



渡辺：それでは、これから私の方から新しい中期経営計画、そして今後の経営戦略と経営方針についてご説明させていただきます。前回のご説明から重複する部分も多いので、主に、昨年11月に公表した中期経営計画から変更した点を重点的にご説明させていただきます。

1. 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躞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。

これ当社が掲げる経営理念になります。

「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、そして「衛生的な社会をつくる」こと、この三つのソリューション分野において、それぞれの事業活動を通して、脅威を和らげ、遠い未来、近い将来、今の社会に貢献していきます。

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@scriptsasias.com



2. 3か年計画概要／2024年3月期実績



新中期計画においては、EBITDA※の成長が財務上の最大の目標に修正。
 確実なキャッシュフローの増大と、新たな成長事業の創出に、同時に挑戦する。

(単位：千円)

	2024年3月期目標	2024年3月期実績	2025年3月期計画	2026年3月期計画
コンセプト	事業再構築完成		成長への挑戦	成長事業の確立
事業活動予定	省電舎事業 (省エネ/HACCP/再エネ) とイエローキャピタル社事業 (リノベ)を黒字化し、 HDコストを調整	省電舎、イエロー社共に 予算を達成し、HDコスト を吸収し、営業利益が黒 字化	再エネ事業において発電 設備を自社所有	自社所有発電設備 を4か所に
財務的最優先事項	連結営業利益の黒字化	連結営業黒字達成	EBITDA 143,000	EBITDA 292,000
売上	3,450,000	4,135,838	3,998,000	4,635,000
売上総利益	690,000	548,132	600,000	791,000
販売管理費	680,000	522,470	598,000	783,000
営業利益	10,000	25,661	2,000	8,000
EBITDA	40,000	69,475	143,800	292,800

※ 当社のEBITDAは、営業利益+減価償却費+のれん償却費と定義しております

2024年3月期の実績と、2024年3月期、前期を含めた3カ年の計画の概要です。

先ほど掘から説明がありました通り、前期については、省エネ・環境ソリューション事業、HACCP事業に取り組む省電舎と、区分マンションのリノベーション再販事業に取り組むイエローキャピタルオーケストラ、この2社が予算を大きく上回る活躍をし、ホールディングスがコストを吸収したことで、約16年ぶりに営業黒字を達成することができました。

2024年3月期実績の売上総利益と販売管理費が、予算比で見るとずれがあるのですが、これは先ほど掘室長から説明があった通りの理由です。

前期の営業黒字がたまたまだったと言われなかったためにも、今期以降が非常に重要になってくるかと思っております。

2025年3月期が始まって、既に2カ月が経っておりますが、当社では深刻な人手不足であったり、建設資材、エネルギー価格の高騰など、急変する経済情勢の中で、今後どのように事業を伸ばしていくかと日々検討を重ねております。

新しい中期経営計画では、経営戦略の変更に伴って、今期以降の財務的な最優先事項を、今までの営業利益の成長から、EBITDAの成長へと変更いたしました。これは今後、事業活動の予定として、再エネ事業において、太陽光発電所の自社保有物件を増やしていくことを計画しており、それに伴って当初、多額の減価償却費が計上されることになるためです。

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@scriptasia.com



確実なキャッシュフローの増大と収益基盤の安定化とともに、新たな成長事業の創出を同時に挑戦してまいります。具体的に修正した点ですけれども、今期、来期ともに売上の計画は変わっており、今期 39 億 9,800 万円、来期が 46 億 3,500 万円の計画となっております。

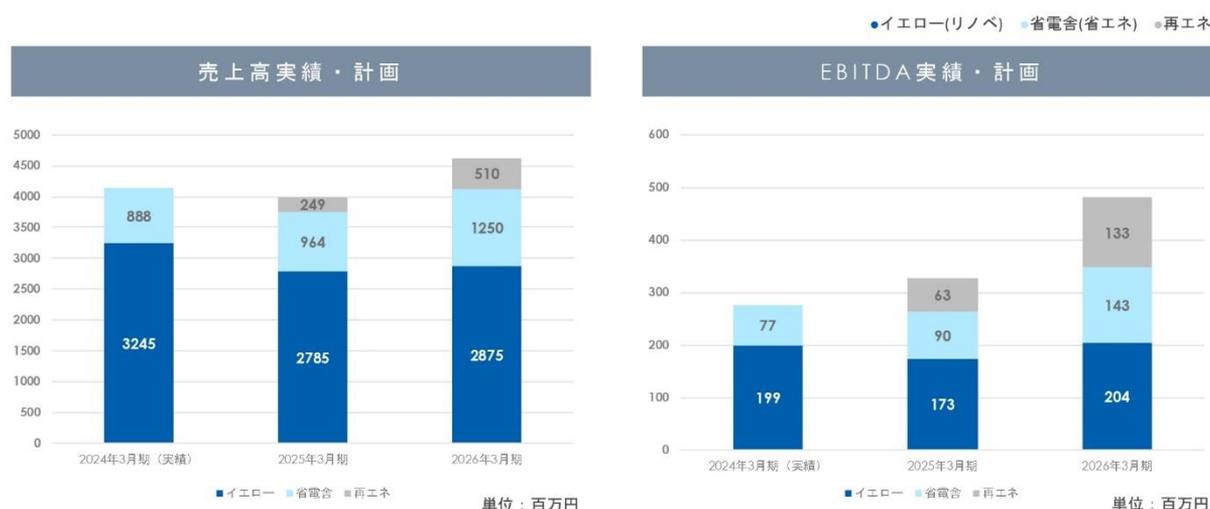
売上総利益や販売管理費を若干修正を行っておりますが、前期の中期経営計画と比較して大きく変わっているのは、営業利益と新しく記載した EBITDA の部分になります。

営業利益は今期 1 億 1,600 万円の計画から 200 万円に修正、来期は 2 億 2,900 万円から 800 万円へと修正いたしました。営業利益だけ見てしまいますと、下方修正と捉えられてしまうかもしれませんが、EBITDA で比較した場合、今期が 1 億 4,380 万円、来期が 2 億 9,280 万円の計画を予定しており、実質的には下方修正を行ったとは我々は考えておりません。

3. 3か年計画連結収益構造／2024年3月期実績



新中期計画においては、省エネ・再エネのEBITDA増大が成長のカギにリノベ事業のフレキシブルな展開を



次ですけれども、3 年間の収益構造と事業別の業績について見ていただきます。

棒グラフ一番下の青い部分が安定分野としてのリノベーション再販事業、真ん中の水色の部分が成長分野としての省エネ・環境ソリューション、そして HACCP 事業。今期はこの従来の 2 本の柱に加えて、高成長分野としてグレーのグラフで表している再エネ太陽光発電関連事業を三つ目の柱として確立させていきます。

右側の EBITDA のグラフを見ていただきますと、今期と来期の EBITDA の成長の大部分を占めているのは、水色の省エネ事業とグレーの部分の再生可能エネルギー事業であることが見ておわかりいただけるかと思います。

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



当社では、省エネと再エネの二つの事業を成長の柱と考え、この事業を今期以降、最も注力していく予定です。

中期経営計画の通り成長が実現した場合、当社グループの収益構造は大きく変化し、2026年3月期では、売上はリノベーション事業が半分以上のシェアを占めておりますが、EBITDA、キャッシュフローの部分では、省エネ・再エネ事業が過半となる予定であります。

4-①. 省エネ・環境ソリューション・HACCP / 再生可能エネルギー ～計画概略



省エネ・環境ソリューション・HACCP

	2024年3月期計画	2024年3月期実績	達成率	2025年3月期	2026年3月期
売上	750,000	888,990	118.5%	964,000	1,250,000
売上総利益	150,000	181,622	121.1%	180,000	243,000
販売管理費	86,800	104,101	119.9%	90,000	100,000
EBITDA	63,200	77,521	122.7%	90,000	143,000

再生可能エネルギー

		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上	セカンダリー	試験導入期 連結せず	195,000	366,000
	売電/PPA事業		54,000	144,000
	合計		249,000	510,000
	売上総利益		72,000	158,000
	販売管理費		9,000	24,000
EBITDA		63,000	134,000	

中古の太陽光発電所購入計画

2025年3月期：3件 約9億円
2026年3月期：1件 約3億円

太陽光発電所の自社保有物件を増やしていくことで、安定したキャッシュフローの創出と収益基盤の強化を図る。
発電所購入後は、多様な事業展開を検討し売上・利益の最大化を目指す。

それでは次に、各事業別の施策についてご説明していきます。

省エネ・環境ソリューション・HACCP、そして再生可能エネルギー事業についてです。上段の省エネ環境・環境ソリューション・HACCP 事業に関しましては、前回の中期経営計画の発表の内容から大きな変更点はありません。

売上高は今期9億6,400万円、来期が12億5,000万円を計画。EBITDAでは今期9,000万円、来期が1億4,300万円の計画しております。省エネ・環境ソリューション事業には償却がないため、EBITDAイコール営業利益と考えていただいても問題ないかと思います。

新しい中期経営計画において大きく変わった点は、下段にあります再生可能エネルギー事業の取り組み内容です。これまでの計画では、中小型のPPA事業、リユースパネルやデューデリジェンスレポートなど、太陽光発電関連事業のセカンダリー市場への取り組みを中心に考えていきましたが、このモデルだけでは事業化までの時間がかかってしまったりと、当社の急速で大きな成長には繋がりにくいという懸念が出てきました。

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



そこで今後、当社では、規模の大きい太陽光発電所を自社保有し、当社自身が再生可能エネルギーの発電事業者として安定収益を得ていくというモデルを中心に進めていくこととしました。新規でのPPAによる自家消費型の太陽光発電設備の開発も引き続き行っていますが、中古のFIT太陽光発電所を購入し、自社保有の太陽光発電所を増やし、売電収入による安定的なキャッシュを得ていくことで、今後の成長戦略を描きやすくしていきます。

太陽光発電関連事業には様々なキャッシュポイント成長分野があると考えています。後ほどご説明しますが、リパワリング事業やファンド運用など、様々な事業を検討していき、次期中期計画に盛り込んでいけるよう推進していきます。

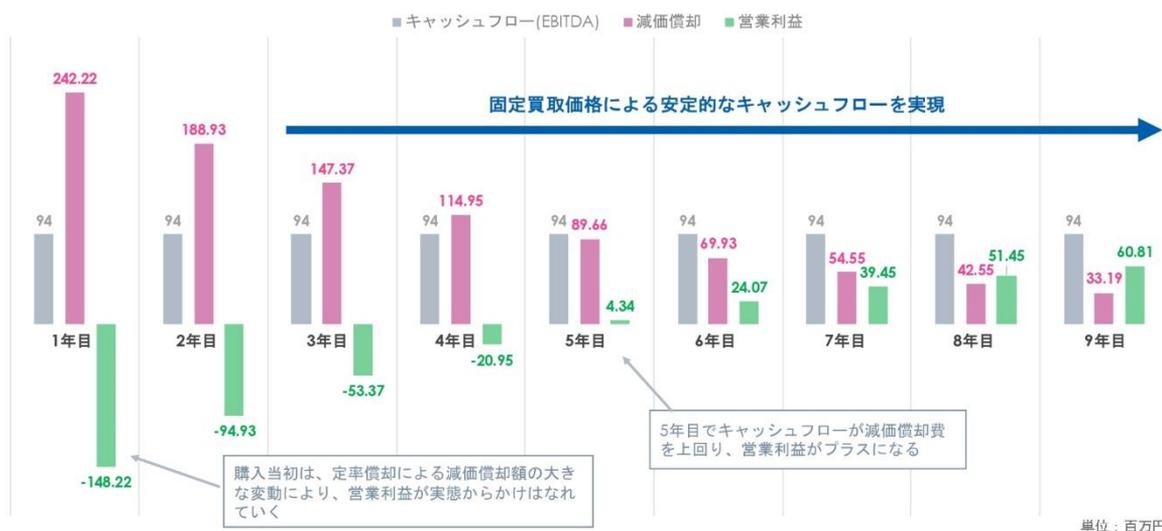
以前までの当社のように、フロー収入に依存した不安定な状況では、成長のための投資がなかなかできておりませんでした。売電収入という将来の収益がある程度決まった安定収入で固定費を賄うことによって、今までの営業活動による収益を成長事業への投資に回すという循環を作っていきたいと思っています。

この太陽光発電所の保有の計画については、今期中に3件で9億円ほど、来期には1件取得して3億円ほど、合計で12億円ほどの投資を考えております。この投資によって、収益基盤の強化と事業の成長を狙っていきたいと思っています。

4-②. 再生可能エネルギー事業 ～発電所取得により安定するキャッシュフロー



太陽光発電所4基の売電収入によるキャッシュフロー等の予測（2026年3月期を1年目とする）



こちらがFITの太陽光発電所4基を取得した場合の売電収入によるキャッシュフロー、減価償却、営業利益の予測を表しています。

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@scriptsasias.com



2026年3月期を1年目としております。太陽光発電所のような固定資産を保有すれば減価償却が必要になってきます。不動産以外のものは、定率償却で償却されるのが一般的になりますので、ピンク色のグラフのように、当初大きな減価償却費が計上されるため、営業利益だけ見ると、どうしても当社の収益の実態が伝わりにくくなってしまいます。

グレーのグラフが太陽光発電所の売電収入の予測になるのですが、FIT期間が終了するまでの間、およそ10年から15年のものを取得する予定ですが、この期間、安定的に収益は入ってくる予定となっています。同時に、ピンク色のグラフで表している減価償却費が当初大きく計上されてしまいます。この過程で、営業利益は1年目からマイナスが続き、5年目でプラス、徐々にグレーのグラフであるキャッシュフローに近づいていくような動きをしていきます。

実態は1年目から安定した収益が入ってきておりますので、キャッシュフローは安定しております。

このように、保有資産の活用による収益事業に関しては、営業利益が実態とかけ離れてしまうことがあります。そこで私達は今後、このグレーのグラフのように、実際の収益実態を反映したEBITDAを経営指標として発表していくことにしました。具体的には、営業利益に減価償却費とのれん代を足したものがEBITDAと、当社では定義しております。この指標を目標として発表することで、正しい収益状況をお伝えしていきたいと思っています。

実際に、同じように太陽光発電所を保有運営するレノバさんも、同じようにEBITDAを主要な経営指標として公表しています。従来の営業利益、経常利益、当期利益も、もちろん公表していきますが、このEBITDAも、投資指標として参考に今後していただけたらと思います。

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



リパワリング需要への対応	
既存設備において、発電効率の高い最新の設備等の導入による発電量の増加（リパワリング）と、設備サイズの小型化によるスペースの有効活用で、FIT期間終了後も長期にわたって安定的な運用ができる発電所の運営ノウハウを獲得します。FIT期間の終了が迫るにつれ、急激な増加が予想されるこれらの需要に対応すべく、中長期の成長事業へと育成します。	
デューデリジェンスレポートへの活用	
自社保有の太陽光発電所を活用し、太陽光発電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方を取り入れて事業化を目指します。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、この分野に必須なものになっていく可能性が十分にあると考えております。	
私募ファンド等を活用したビジネス	
太陽光発電をはじめとする、再エネ私募ファンドの組成に参画し、セカンダリー市場におけるビジネスチャンスを拡大し、再エネに関連して成長するフィンテックの可能性を追求します。	
FIT期間終了後の売電先への早期アプローチ	
FIT期間終了後の発電所の運用方法については、オフサイトPPAによる電力需要家への売却などあらゆる選択肢を検討し、より収益性の高い運用方法の選定および早期アプローチを通して、FIT期間終了後も継続的で安定的な収益の確保を目指します。	

次に、太陽光発電所の取得後の事業展開についてご説明します。

太陽光発電所の自社保有物件を増やしていき、収益基盤を強化すると同時に、FIT 期間中の売電収入だけに頼るのではなく、太陽光発電所を活用した様々な事業展開を検討し、早期に事業化を目指していきます。

一つ目がリパワリング需要への対応です。設備の老朽化などで売電収入が落ちてきている発電所において、既存の設備を発電効率の高い最新の設備に更新することで、発電量の回復をしていきます。また、太陽光モジュールの小型化により、空いたスペースを有効活用するなど、FIT 期間終了後も長期にわたって安定的な運用ができるよう、発電所の運営ノウハウを獲得していきます。

FIT 期間の終了が迫るにつれ、増加が予測されるこの需要に対応すべく、中長期的な成長事業と育成していきます。

二つ目が、従来からご説明しているデューデリジェンスレポートへの活用です。太陽光発電所全体のデューデリジェンスを第三者の製品認証という形を取り入れ、事業化を目指します。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なものになっていく可能性が十分あると考えております。

三つ目が、私募ファンド等を活用したビジネスです。こちら、太陽光発電所を始めとする再エネ私募ファンドの組成に今後、参画していくことを検討しています。

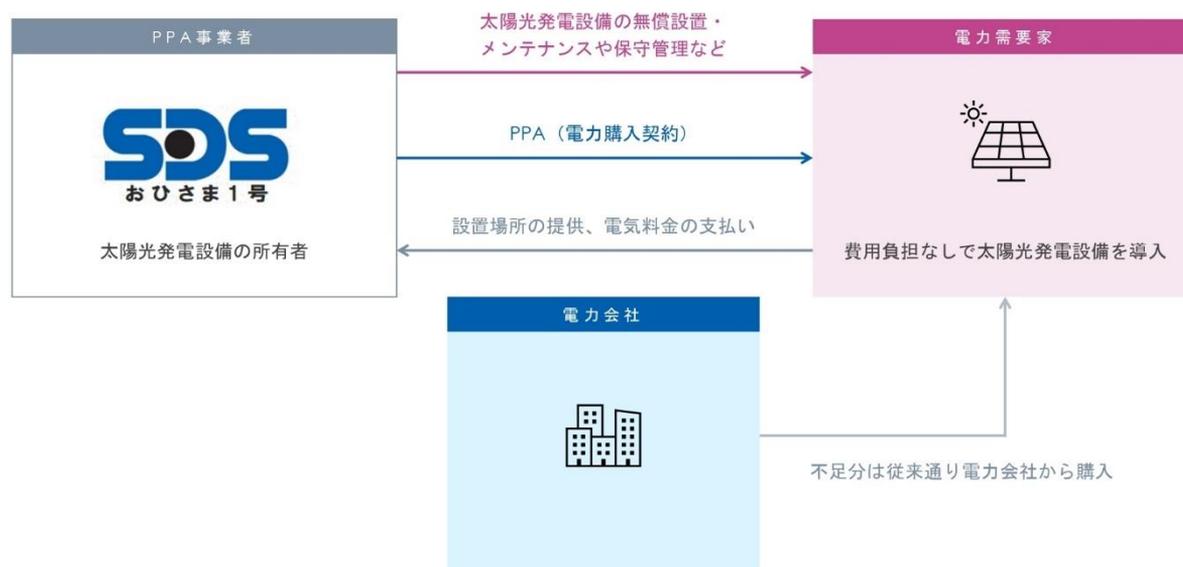
サポート

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

四つ目が、三つ期間終了後の売電先の早期アプローチになります。FIT 期間終了後の場合、発電所の運用方法については、オフサイト PPA による電力需要家への売却など、あらゆる選択肢を検討し、より収益性の高い運用方法を選定し、早期アプローチを通して、FIT 期間終了後も継続的で安定的な収益の確保を目指します。

ここで挙げたもの以外にも、太陽光発電設備を複数自社保有することで、メンテナンス事業者や他の電力関連事業者との間で多くのパートナーシップを確立することができると考えております。

4-④. 再生可能エネルギー ～PPA事業概略



次に PPA 事業についてです。

前回、詳しく説明したので、割愛させていただきます。この PPA 事業のビジネスモデルに関しては今後、我が国が目標とする再生可能エネルギー目標を実現するにあたって、必ず必要なものになってくると思いますので、今後の市場規模の拡大も見込んでおります。

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



4-⑤. 再生可能エネルギー ～成長するPPA事業への取り組み

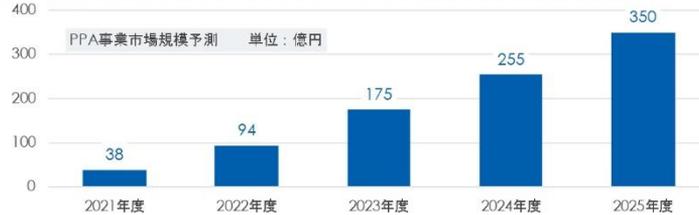


中期的な成長事業となるPPA事業

市場のポテンシャル(※矢野経済研究所資料より)



注1. 国内の系統接続可能な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. 2024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	売上の内容
自社保有	当社の資金で、クライアント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・運営を行う	設備構築受注 メンテナンス 料

PPA 事業についても、PPA 事業者となり、売電収入を得ると同時に、発電設備の開発も行っていく予定です。

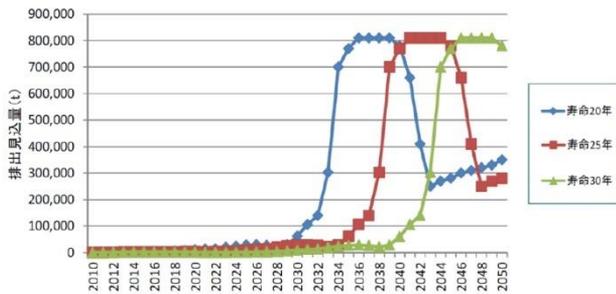
この二つの事業展開を進めていき、中小企業向け旺盛な需要にも今後、対応していこうと思っております。

4-⑥. 再生可能エネルギー ～大量廃棄時代の到来と発電設備の流動化



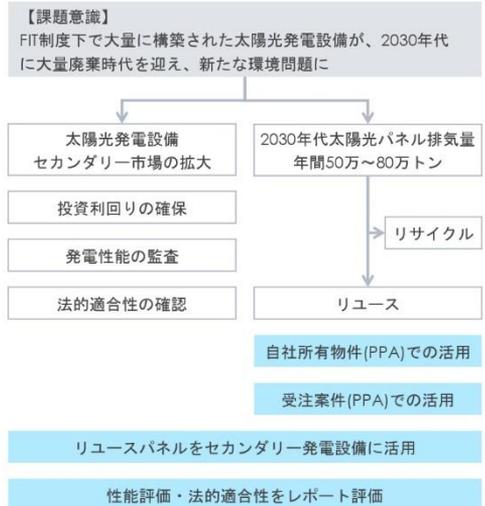
成長のカギを握る「設備流動化」と「リサイクル・リユース」

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



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



今後訪れる太陽光発電設備の大量廃棄問題に向けても、当社が取り組めることとして、リユースパ
ネルの活用についても、引き続き積極的に進めていきたいと思っております。

5-①. 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。

(単位：千円)

	2024年3月期計画	2024年3月期実績	達成率	2025年3月期計画	2026年3月期計画
売上	2,700,000	3,245,119	120.2%	2,785,000	2,875,000
売上総利益	540,000	366,050	67.8%	348,000	390,000
販売管理費	420,000	229,913	54.7%	206,000	216,000
EBITDA	150,000	199,209	132.8%	173,000	204,000
参考情報	減価償却費は年間30百万円を想定しています	経理処理方法の変更により、計画対比で売上総利益、販売管理費が共に減少		減価償却費は年間30百万円を想定しています	減価償却費は年間30百万円を想定しています

次に、イエローキャピタルオーケストラのリノベーション再販事業について、ご説明します。

先ほど掘からも説明があった通り、前期から、経理処理方法の変更により、売上総利益と販売管理費の修正を行いました。計画自体に大きな変更点はございません。売上高は今期 27 億 8,500 万円、来期 28 億 7,500 万円を計画。EBITDA では今期 1 億 7,300 万円、来期 2 億 400 万円を計画しております。

この中期経営計画の中では、今期以降の数字は他の事業より控えめになっておりますが、安定成長分野として確実に予算を達成できるよう進めていきます。

中古マンションのリノベーション再販の市場については、今後も拡大していくと考えています。新築マンションを建てる際、デベロッパーは都心での物件開発を志向しており、交通の利便性の高い駅直結や駅近という立地にこだわりますが、当然このような土地は限られてきます。そのため、新築マンションの着工数は今後減少していき、一方で中古住宅は今後、流通量が増加していくと見込んでいます。その中で、新築と比較して割安で、新築同様の住まいが手に入るリノベーション物件の需要は今後も増加していきます。

イエローキャピタルオーケストラのリノベ再販事業の特徴は、対象をファミリータイプの物件に絞っていること、そして物件の取得においては、空き物件に限らず、賃借人付きの物件も取得してい

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

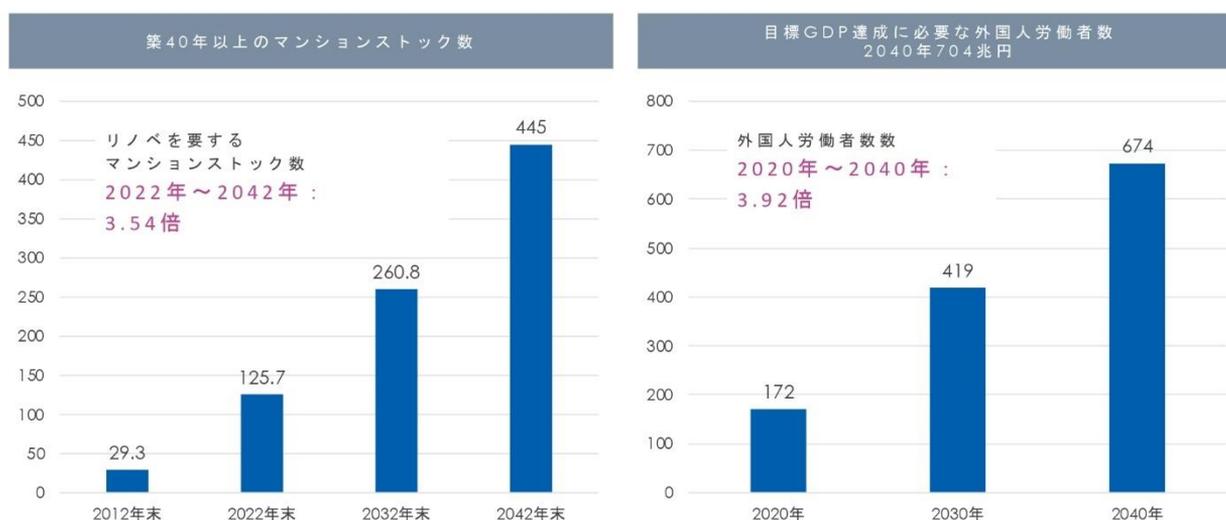


ることです。賃借人付きの物件は、空き物件と比較して、低コストで取得が可能なので、賃借人付きで仕入れた物件の方が、リノベして再販したときの利益率は高くなります。

賃借人付きの物件は、一旦賃貸不動産として保有し、賃料収入を獲得し、賃借人が退去した後にリノベーションを実施し、販売をしていきます。そのため、賃借人が退去するまでの時間がかかってしまうので、回転率は悪くなってしまいますが、利益率は高くなります。

収益不動産と販売用不動産の双方をもって、賃料収入と売却益の両方を獲得することで、今後も安定的な成長を目指していきます。

5-②. リノベーション事業 ～中長期的な利益成長のために



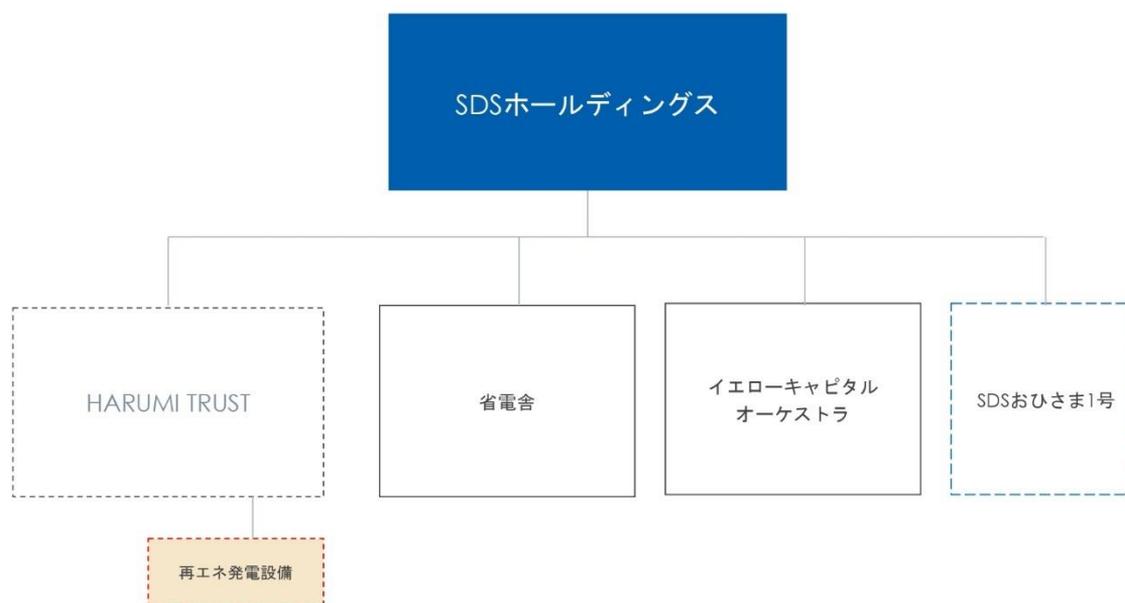
外国人労働者向け住居の需要は、中古マンションで賅うことができる

そして更なる成長を実現するために、従来から検討している省エネ・省コストを付加価値とした商品の開発、そして外国人向けの事業展開これについても今後、積極的に進めていきたいと考えています。

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





最後に、今後の M&A 戦略についてご説明いたします。

当社が急速に成長するためには、M&A はやはり必要不可欠かと思っております。当社グループは引き続き、M&A とそれを実行するための資金調達を検討していきます。

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、この二つを基本方針とし、M&A を進めていきたいと考えております。

今後とも当社では、経営方針の変更や中期経営計画の見直しは、周囲の環境の変化によって今後、行われていく可能性があります。その際は、皆さんに随時ご案内したいと思っております。

あと X も含めて IR 活動を積極的に進めていきます。

今後とも引き続きご支援のほど、よろしく願いいたします。

以上です。ありがとうございました。

司会：ご説明どうも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。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。なおこの説明会は質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は、お名前を名乗らないよう、お願い申し上げます。

ご質問いかがでございましょうか。はい、ありがとうございます。

質問者 [Q]：いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。まず、黒転させたことに関して、立て直したと理解してよろしいのか。まだまだ課題があるとお考えなのか。はたから見ると、なんかすごい、火中の栗を拾って浮上させたなど見えるんですが、社長のご実感としてはどういうところなのかというのをお聞きしてみたいのが1点目。

2点目、この中計のこの業容の広げ方に関しては、どういうふうに受け止めたらよろしいのか。いろんなシナリオを描いた中で、この選択で出しているということなのかなとはお見受けするんですが、もう少しちょっと計画だという形で今回出された背景みたいのところと、出してはいないけど、こんなところにポテンシャルというか、何かモチベーションみたいなを感じているんだというところが教えていただければと思います。よろしくお願いします。

渡辺 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。まず、黒転させたことに対してなんですけれども、まず一安心かなと思っているとともに、やはりフロー収入に依存している部分があるので、今期以降も油断はできないと、まだまだ課題は多いかなと思っているので、前期よりも引き締めて、事業の拡大に取り組んでいかなければならないと思っております。

二つ目の中期経営計画においての業容の拡大の仕方に関してなんですけれども、いくつか太陽光発電所を取得した後の事業展開について述べさせていただきましたが、まだこれに絞ってというものは決まっておらず、太陽光発電所を取得した後に、具体的にどのように事業展開を進めていくかというのを社内で検討して、ある程度その中から絞って、以前のように業容を広げすぎないように、業容を絞って取り組んでいきたいと思っていますので、具体的に決まりましたら、随時、私の方から発表をさせていただこうと思っております。

質問者 [Q]：すみません、補足でお伺いしたいんですが、現状のその御社の強みというものに関しては、どういうものだとして理解しておけばよろしいのでしょうか。

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@scriptasia.com

堀 [A]：いつもありがとうございます。当社の強み、これはずっと私どもの一つのテーマとして、経営のテーマとしてやってきておりました、一つはやはり省エネの草分けの企業として非常に多くの実績を積んできておりますので、省エネとか環境ソリューションをやるときの工事の設計力ですね、まずはそれが実務的には大きいと思います。

やはり、どこに頼むにしても、大手の系列の事業会社さんというのは、親会社のいろんな建材であったり、材料であったりを優先的に使っていく。そして、小さい会社さんは、海外のあまりよくないものを使って、安いけれどもあまり良くないものを作っていく。私どもはその辺の縛りがございませんので、本当にいいものをどうやってコストを安く作っていくかですので、お客様から設計のところを任せられれば、そんなに他の会社に負けるというふうには考えておりません。

それと同じように、その HACCP に関して、食品工場の今リニューアルの話が非常に多く来ているんですが、やはり HACCP のルールがわかっている建築事業者というのは、あまり多くはありません。ですので大手の企業さんと入札で一緒になるのですが、やはり私どもが勝てる、実際に買ってきておりますので、そこも非常に大きな自信を持っております。ですので、環境ですとか省エネ、あるいはこの HACCP のところの設計力というのには、今までの実績から見ても自信を持っていいんじゃないかなと思います。

一方で、再生可能エネルギーの分野というのは、実は私ども、今までもずっとやってきております。やってきているのですが、実はあまりに業界の変化が激しいですので、まだどこが完全に勝ったとか、どこの技術が間違いないとか、そういった状況にないと認識しております。

今、私どものお客様の方からも、例えばペロブスカイトを導入したいんだけど、どうしたらいいとか、そういった今から実現していくようなものに関する需要というものは、私どもに先行している事業者さんでさえ、まだ実用化に関してはそんなにスムーズにっていない。ですので、まだまだ追いつけるチャンスもあるのかなと思いますが、ちょっとその辺は、これから私どもがチャレンジしていこうかなと考えているところです。

司会 [M]：ありがとうございました。

ご質問いかがでございましょうか。はい、ありがとうございます。今、マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：ありがとうございます。ちょっと今のお話ちょっと絡むんですけれども、省電舎の前期が、環境ソリューションが大企業は結構難しいんで、中堅に営業をかけてサステナビリティが増えたというお話だったんですけれども、今後、今年度は中計期間中は、このデベロップメントが

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



減ってサステナビリティが増えて、あるいはセーフティ&ヘルスがぐんと増えるみたいな、このトレンドがずっと続く方向性なんですか。

堀 [A]：ありがとうございます。今期の状況まだ申し上げるのは、ちょっと早いかないという気がするのですが、実は今期は、前期、私ども地道に大企業様との連携を深めていってございまして、前期、あまり受注に繋がっていなかった大企業様の方からの受注が、実は今期は多くなりそうな気配です。

ですので、大企業様、私ども、三菱グループさんあるいは東芝グループさんの大手企業様が、幸いにもお客様として、長い間いただいておりますので、ビジネスサイクルと言ったらいいんでしょうか、だんだんわかってきております。

そういう意味では、今期は、大企業さんからの受注が少しまとまってあるんじゃないかなという期待はございます。ただ、前期発掘しました中堅企業さん、これがまた継続してフォローしておくことが、また次のビジネスにも繋がると思っておりますので、今期は大企業さんがあるといっても、そこにちょっとあまり頼ることなく、引き続き中堅企業の開拓というのを進めていきたいなというふうに考えています。

あと食品関連の会社さんは、以前の経営陣のときに銀行さんといくつか提携をさせていただきました、銀行さんからのご紹介というのが、やはり徐々に徐々に出てきております。やはり地方の案件がちょっと多いものですから、少し後回しになってしまっている部分もあるんですけども、そういった地方での工事を取っていくということも、またやっといこうかなと考えています。

質問者 [Q]：ありがとうございます。もう1点、中期計画の資料の4-2のこの再生可能エネルギー事業のこの9年間のキャッシュフロー表のグラフなんですけれども、これは基本的に、今年度、来年度で4カ所発電所を購入して、それをひたすら売電するという結構固定的なフローの予測なのか、それとも次のページに出ている、買った後のリパワリングとか、その辺の追加投資に必要な設備投資とそれに伴う減価償却費みたいな、そういうのも勘案したこのキャッシュフロー表になっているんでしょうか。

堀 [A]：今のご質問に関しましては、これは要するに売電の収入だけで作っておりますので、リパワリングであったりというのは、これにまた足していこうかなと思っております。

質問者 [Q]：それは5年目で営業利益プラスみたいな、黒転の時期が後ろにずれる要因になるんでしょうか。

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@scriptasia.com



堀 [A]：まずあの表の作り方は、4カ所の発電設備を買うということ、その前で社長の方からご報告させていただいているんですが、これ全部買った後、全部買ったときをスタートとして、ちょっとこの上には2026年3月期を1年目とすると書いてありますが、これはこの時期に4期が揃ったという、そういう前提です。そこから売電収入だけで考えるとこういう趣旨であります。それも、FITの値段にももちろん買い付け入る設備がこの前提に合うかどうかはまだ正直わからないんですけども、これはFITの売電収入のみで作っているものですので、例えばここで、リパワリングの事業のいろいろノウハウを習得していったりなんなりすれば、そういったものが別途の収入として上がってくると考えていただければいいんじゃないかと思います。

質問者 [M]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

それでは、ご質問も出尽くしたようでございますので、以上をもちまして、株式会社 SDS ホールディングス様の説明会を終了させていただきたいと思っております。

渡辺社長様、そして堀様、本日は大変ありがとうございました。

ご出席の皆様、お忙しい中ご参加いただき、ありがとうございました。お気をつけてお帰りください。

[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、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

