



株式会社 SDS ホールディングス

2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2024 年 12 月 17 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]	2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 12 月 17 日
[ページ数]	22
[時間]	15:30 – 16:09 (合計：39 分、登壇：28 分、質疑応答：11 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]	5 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：定刻となりましたので、ただいまより株式会社 SDS ホールディングス様の 2025 年 3 月期第 2 四半期の決算説明会を開催いたします。

はじめに、会社からお迎えしている 2 名様をご紹介します。

まず、代表取締役社長の渡辺悠介様。経営企画室室長の堀篤様。

本日のご説明は、はじめに渡辺様、そして堀様、再び渡辺様と、分担してご説明いただくことになっております。そのあとで質疑応答の時間を設けていただきます。

それではご説明よろしく申し上げます。



INDEX

1. 2025年3月期第二四半期連結業績
2. 過去4期の業績推移
3. 2025年3月期第二四半期の会社別利益構成
4. 株式会社省電舎 業績推移
5. 株式会社イエローキャピタル・オーケストラ 業績推移
6. 2025年3月期、これまでの施策
7. 今後の展開についてクリーンエネルギーを最大限に活用する
 - ① クリーンエネルギーを最大限に活用する
 - ② 地方自治体・大規模施設へのソリューションを開始
 - ③ 省エネ・脱炭素情報メディアを開始
 - ④ 不動産業界におけるニッチソリューション
 - ⑤ 最適なグループ構成の構築に向けて

渡辺：本日はお忙しいところ、SDS ホールディングスの 2025 年 3 月期第 2 四半期の決算説明会にお越しいただき、ありがとうございます。年末でお忙しいところ、本当にありがとうございます。

本日はこのような構成で進め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@scriptasia.com



2025年3月期の第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、後半では私から、今期の具体的に取り組んできた内容と今後の方針について説明をさせていただきます。

それではさっそくですが、堀室長、お願いします。

1. 2025年3月期第二四半期連結業績



単位：千円

	2025年3月期 通期予想	2025年3月期 第二四半期	売上比	予算比	対前比	2024年3月期 第二四半期	売上比
売上	3,998,000	2,050,743	100%	13.8%	0.9%	2,031,484	100%
売上総利益		253,065	12.3%	-4%	-17.9%	308,414	15.2%
販売管理費		252,701	12.3%	-7.4%	-6.1%	268,980	13.2%
営業利益	2,000	363	0.0%	黒字化	-99.1%	39,434	1.9%
EBITDA	143,000	23,574	1.1%	-23.5%	-61.3%	60,968	3.0%
経常利益	△107,000	△31,782	-1.5%	-	-	1,788	0.1%
親会社に帰属する 当期純利益	△115,000	△58,251	-2.8%	-	-	-3,021	-

※ 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

堀：経営企画室長の堀でございます。よろしくお願いいたします。

まず、2025年3月期第2四半期の連結業績の概要からご説明していきたいと思っております。

皆様のお手元の資料にこちらのスライドと同じものが載っていると思いますが、概要を申し上げますと、売上高は20億5,000万と、前期の20億3,000万に比べまして若干増えて、0.9%の増収だったということでございます。

しかしながら、売上総利益が前期に比べまして17.9%減益となりました。売上高と比べました売上総利益率で言いますと、前期が15.2%だったのですが、今期は今のところ12.3%と約3%ポイント粗利率が下がっているというかたちになりました。こちらが、数字上は売上総利益の減益の要因となっております。

ただし、コスト高による粗利率の低下は前期から十分に予想できたことですので、予算比では、マイナスではありますがマイナス4%ということで、われわれの期初の計画とそれほど変わらない数字であったと言える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



販売管理費は2億5,200万と、前期に比べまして6.1%削減ができております。こちらは、予算に対して7.4%さらに節約をいたしましたので、粗利率が下がったことで売上総利益は予算に対してマイナス4%だったのですが、販売管理費を予算に対して7.4%さらに下げていくことで、営業利益自体は今のところ、第2四半期までは予算を上回って着地しているのご理解いただければまずは良いかと思っております。

営業利益はもともと2025年3月期第2四半期の通期がほぼトントンの予想で走っております。これに対して、前期は営業利益で3,900万円が計上できておりましたので、減益といえば減益なのですが、このあとご説明いたしますが、当社は長らく下期偏重の状況がずっと続いてきておりました、事業の性質上、この下期偏重というのは致し方がない状況でございました。ただ、前期に少し特殊な、9月末に入金する案件が大きなものが大阪で1件ありまして、そのおかげで前期は第2四半期までにこれだけの利益が出ておりますが、今期は通常モードに戻ったと考えていただければいいのではないかと思います。それもあとで少しご説明申し上げます。

次にEBITDAというものを出示して、こちらを今期は当社の一つの目標ということで、中期計画の中でご説明申し上げます。

EBITDAを中期的な目標としました要因は、太陽光発電設備、メガソーラーをいくつか取得してこうという計画を立てまして、それに伴って減価償却費が大きくなるだろうということで、EBITDAを業績の目標というふうに立てました。

ただ、実はこの第2四半期までのところで、7月頃にメガソーラーを一つ取得する予定だったのですが、これが11月までずれ込みました。その影響で、第1四半期、第2四半期の中では、このメガソーラーあるいは太陽光発電設備の売電収入や減価償却費といったものは、一つも出てこなかったということになります。ですので、第1、第2四半期においては、EBITDAは予算あるいは予想からは若干少なかったかなという感じになっております。

その下の経常利益、当期純利益といったところは、営業利益の状況をそのまま下に引き継いでいった数字になっているかと思っております。

ちなみに、当社の申し上げます EBITDA というのは、営業利益+減価償却費+のれん代と定義しております。

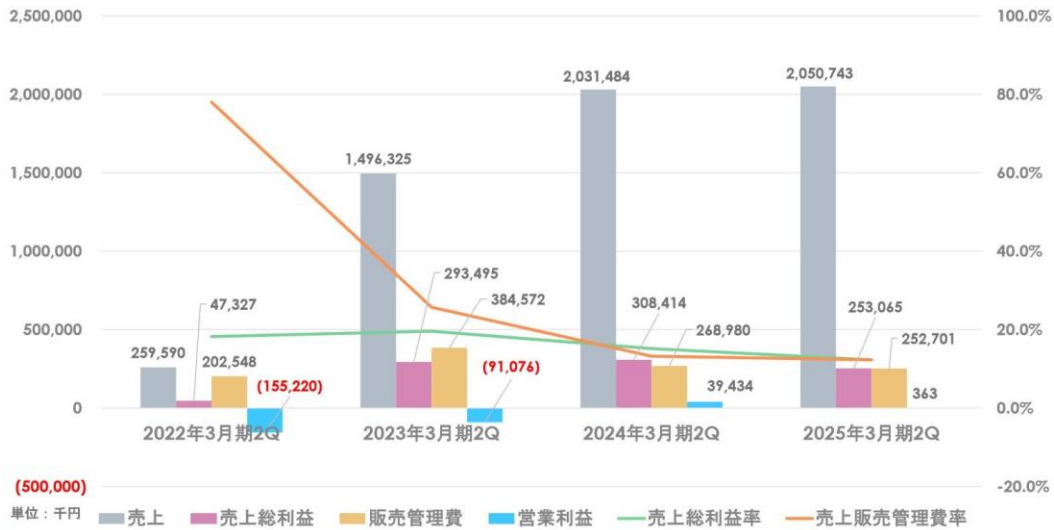
連結の概要については以上でございます。

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@scriptasia.com



2. 過去4期の業績推移



次のスライドでご説明をします。こちらのグラフをご覧になっていただきたいのですが、ここでは中期的な財務諸表の動きを每期お示ししています。

このグレーのトップライン、つまり売上高のところは、前期と比べて若干ですけれども増えました。

当社は、2023年の3月期に、イエローキャピタル・オーケストラ社というリノベーションの会社をM&Aしまして、グループ内に入れました。そこから黒字体質、黒字になりつつあるといえますか、そういったかたちが可能になってきました。

去年の第2クォーター、そして今年も第2クォーターは、営業利益は非常にかろうじてですが黒字で推移しておりまして、この第1・第2四半期で当社の営業利益が黒字だというのは、実は上場来なかなかなかったことございまして、2024年3月期から当社の収益構造がずいぶん変わったということが言えるのではないかと思います。

当社としては、オレンジの売上販売管理費比率が非常に高かったことが赤字の要因でございましたので、これを引き下げながら売上総利益率を引き上げていくことをずっと続けております。これによって2024年3月期には営業黒字を達成したのですが、引き続き、今期は減価償却費はあるものの、営業利益に関しては何とか黒字で着地させたいと考えております。

サポート

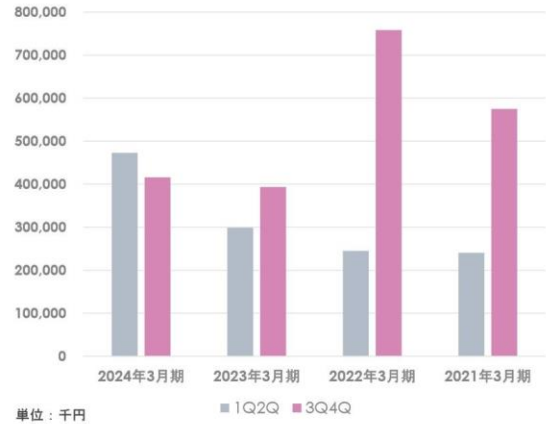
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

省電舎一省エネソリューション事業
2025年3月期第二四半期業績

単位：千円

	2025年3月期 第二四半期	売上比	前期比	2024年3月期 第二四半期	売上比
売上	333,120	100%	△29.6%	472,939	100%
売上総利益	56,456	16.9%	△52.5%	118,916	25.1%
販売管理費	44,070	13.2%	△15.5%	52,140	11.0%
営業利益	12,385	3.7%	△81.5%	66,776	14.1%
経常利益	14,020	4.2%	△79.4%	67,989	14.4%
当期利益	13,346	4.0%	△78.9%	63,166	13.4%

過去4期の上半期と下半期における
売上高の比較



次から、個社の業績について、簡単にご説明させていただきたいと思います。

最初に、省電舎の業績でございます。

省電舎は、2025年3月期第2四半期は、2024年前期と比べますと、その数字にありますように、売上以下、減収減益というかたちになっております。

右側のグラフをご覧になっていただきたいのですが、このグラフの中では、グレーの縦棒が上期1Q・2Qの売上、赤い棒が下期3Q・4Qの売上です。

省電舎の単体の1Q2Q、3Q4Qは、ずっと下期偏重で来ております。ただ、2024年3月期前期の数字だけ言えば、先ほど少し申し上げましたように、9月に大きな案件が一つ入ってきたということがありますので、その影響で前期が少し特殊な状況であったということが言えるかと思っております。ですので、今期は前期に比べて第2四半期の累計の数字が良かったというのは、われわれはあまり気にしておりません。ただ、半期で数字をこうやって見比べてみますと、減収減益が目立つというかたちかなと思っております。下期の戦略については、また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

SDSホールディングス		
単位：千円		
科目	2025/3 2Q	2024/3 2Q
販売管理費	112,062	101,867
株主優待実施等により10.0%コストが増加		

イエローキャピタル・オーケストラ		
リノベーション再販事業		
単位：千円		
科目	2025/3 2Q	2024/3 2Q
売上	1,715,874	1,558,454
セグメント利益	92,115	66,934
低価格帯物件の効率的な仕入		

省電舎		
省エネソリューション事業		
単位：千円		
科目	2025/3 2Q	2024/3 2Q
売上	334,869	473,029
セグメント利益	20,309	74,367
下期備重型に戻り、2Qでは前期比減収に		

ONE EXE / SDS おひさま1号	
太陽光発電関連事業	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 自社保有の発電所による売電収入 ・ セカンダリー発電所の売買 ・ その他太陽光発電関連事業 	
→2025/3 第三四半期より業績に寄与	

すみません、その前にこちらを少しご説明させていただきます。1個、スライドを飛ばしてしまいました。当社の現在の連結の状況をもう1回確認していただきたいと思います。

親会社の SDS ホールディングスがございまして、こちらは純粹持株会社になっておりますので、売上や利益というのはございません。

その下にイエローキャピタル・オーケストラ社と省電舎があり、前期まではこの2社が子会社として連結をしておりました。

今期は、第1四半期、第2四半期ではまだリンクさせていないのですが、第3四半期以降のところで、一番右端の ONE EXE と SDS おひさま1号の2社、つまり太陽光発電関連事業の会社の2社を連結してまいります。ONE EXE のほうが売電の事業で、おひさま1号というのは、セカンダリーの案件を仕入れて太陽光発電所として売却するという動きをしております。この売電事業とセカンダリーの売買事業がこの下期から連結してくるとご理解いただければ良いかと思っております。

SDS ホールディングスのほうは、数字をご覧になっていただきますと、コストだけでございますが、販売管理費は一応10%程度上がっております。この10%の上昇というのは、新たに始めました株主優待の実施によってコストが多少上がっているということでございます。

ただ、後で社長のほうからご説明があると思うのですが、石川県産のいろんな物品を株主優待の商品として取り上げさせていただきまして、それを機会に、石川県での震災後のいろんな処理や省エネといったソリューションなどをわれわれの事業の中になんとか組み込めないかということ

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

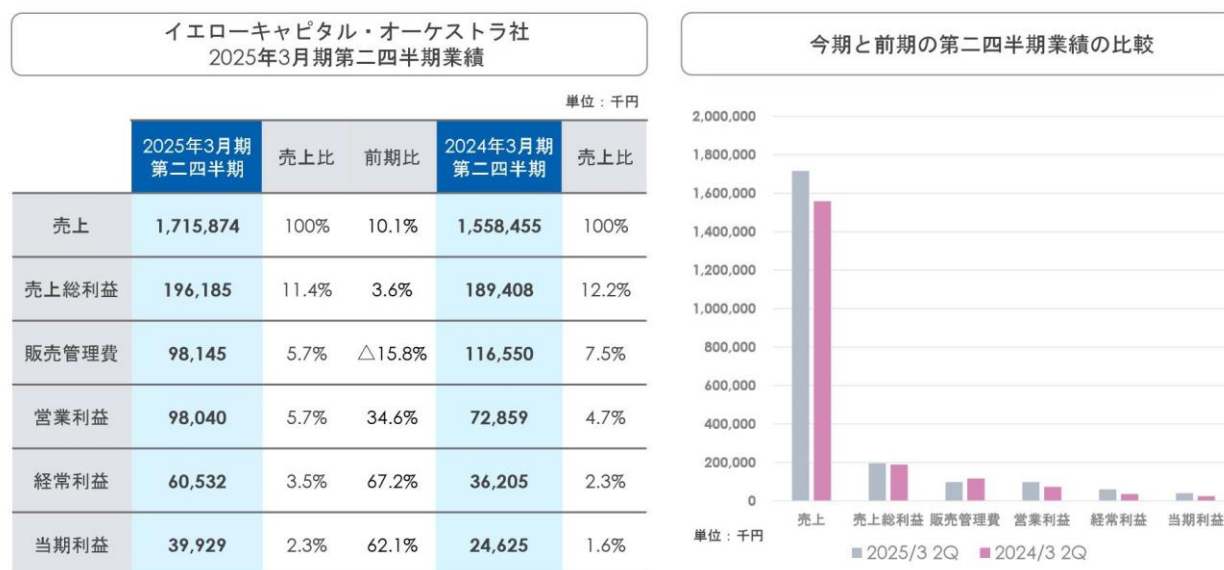
で、一生懸命営業を進めているところでございます。そういった株主優待なども行ったのですけれども、販売管理費は10%程度のコストの上昇で抑えているということでございます。

下に行きまして、イエローキャピタル・オーケストラは、売上が155億円だったものが171億円に増収、セグメント利益としては6,700万円だったものが9,200万に増益ということで、売上・利益ともに非常に好調に推移しております。

先ほど半ばご説明しかけてしまったのですが、省電舎の売上利益は、ここにありますように、前年の売上が4億7,300万だったのですが今期が3億3,400万、セグメント利益が7,400万だったのが2,000万に下がっております。こちらは、繰り返しになりますが、下期偏重に戻ったというようなかたちになっております。

こういったかたちで、現在、当社のグループ構成は、イエローキャピタル・オーケストラ、省電舎、そしてこの第3四半期からONE EXE、おひさま1号の2社が新たに連結されていくという予定でおります。

5. 株式会社イエローキャピタル・オーケストラ 業績推移



先ほど省電舎のご説明をしてしまいましたので1つ飛ばしまして、イエローキャピタルの数字のご説明をさせていただこうと思います。

イエローキャピタル社は、今少し申し上げましたように、売上・利益ともに非常に好調に推移しております。前期と比べまして、売上は10%の増収、粗利は3.6%の増益でございます。

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@scriptasia.com



粗利率は12.2%から11.4%に多少下がっております。こちらは、省電舎同様、部材の価格の上昇や工事費の上昇で致し方ない、逆によくこの下落で終わったなと考えております。

販売管理費は、前期比で15.8%引き下げること成功いたしまして、営業利益は前期比で34.6%の増益を達成しております。それに伴って、経常利益は67%の増益ということで、連結に非常に寄与していただいているというかたちになります。

こういったかたちでございますので、当社の第1、第2四半期までのところは、省電舎が再び下期偏重の業績に戻ったということで、対前期比であまり良くない数字になっております。しかし、イエローキャピタル・オーケストラ社が前期比で非常に大きく増収増益になってもらったことで、連結でも今は一応予算のボーダーライン上にあると考えていただければ良いのではないかと思います。

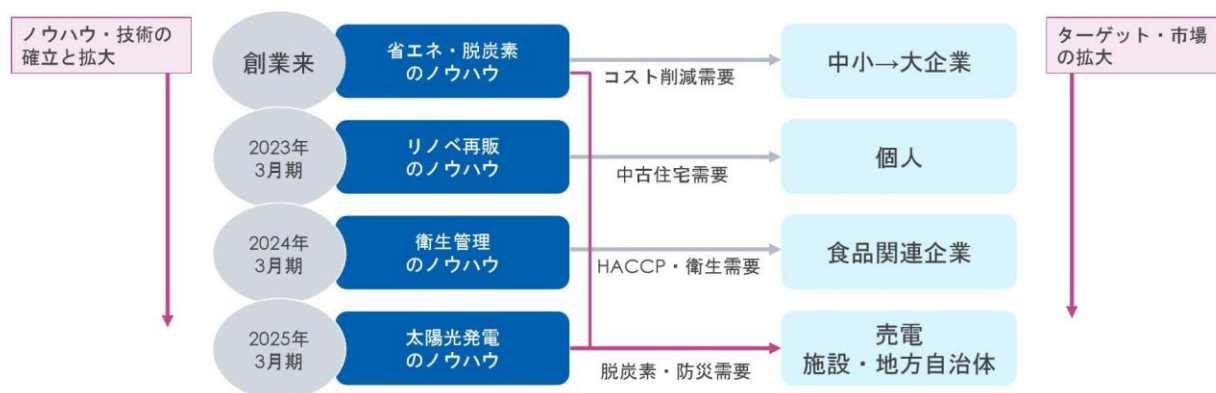
もちろん、今後出てくる太陽光関連のビジネスで、第3、第4四半期の業績が決まってくるということがございます。また、省電舎が下期に予定どおりきちんと工事を行うことができるかといったことも、通期の業績に大きく影響してきますので、われわれも十分に注意して進めていきたいと思っております。

具体的な事業の内容につきましては、渡辺社長から引き続き説明させていただきます。社長、よろしく申し上げます。

6. 2025年3月期、これまでの施策



- 4月 太陽光発電所のセカンダリー案件の売却
投資・M&A事業を目的とした、株式会社HARUMI TRUSTを設立
- 7月 環境保護に関する情報サイト「脱炭素LABO」を開設
- 9月 メガソーラー太陽光発電設備（市原市小田部①太陽光発電所）を取得
- 10月 防災事業・地方振興事業の為の事業提携を発表
- 11月 HTソーラー株式会社（中国大手太陽光関連上場企業の日本法人）とパートナーシップ契約を締結



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



渡辺：それでは、ここから今期に取り組んできた内容と今後の方針について、私からご説明をさせていただきます。

まず、2025年3月期のこれまでの施策についてです。

今期は、4月に、前年度から取り組んできた太陽光発電所の中古案件の売買と投資やM&Aなどを事業目的とした株式会社 HARUMI TRUST を設立しました。

7月に環境保護に関する情報サイトである、脱炭素 LABO というオウンドメディアを開設し、9月に初のメガソーラーである市原市小田部①発電所を取得、10月に防災事業・地方振興事業のため、COMMON 株式会社と株式会社ウエストジャパンと事業提携を行いました。

先月11月には、上海証券取引所に上場している中国の太陽光モジュールメーカーである Haitai Solar の、日本法人である HT ソーラー株式会社とパートナーシップ契約を締結し、現在を迎えております。

当社は、1986年の創業以来、省エネ事業に取り組んでおり、中小企業や大企業の電力コストの削減や脱炭素の需要に応じていきました。

2023年3月期である2022年4月にはイエローキャピタル・オーケストラ社を子会社化し、中古区分マンションのリノベーション再販事業に参入、個人向けの中古住宅への需要にも応えてまいりました。

2025年の3月期には、太陽光発電事業への注力をすることによって、電気代の高騰や防災対策の需要に応えるよう、対応してまいりました。

各事業でノウハウと技術を確立し、創業以来いろいろな事業を積み重ねていく上でターゲットや市場の拡大をして、現在を迎えております。

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



当社グループとして初めて、メガソーラー発電設備を保有し、売電事業を開始しました。今後は、アフターFITにおける様々な問題に取組み、その需要に応えるべく、事業展開を進めて参ります。



1. PPA事業におけるプラットフォーム構築
2. 防災事業としての太陽光発電の活用
3. 大規模施設における脱炭素の取組みとしての太陽光発電

設備名称	市原市小田部①太陽光発電所
所在地	千葉県市原市小田部字中の作
出力容量	1,000kW
年間予想売電量	約172万kWh
FIT売電単価	26.4円/kWh
FIT残存期間	14年3ヶ月



今後の事業展開についてですけれども、開示させていただきましたとおり、2024年9月に当社グループとして初めてメガソーラー発電設備を購入いたしました。

こちらの所有はONE EXEになるのですけれども、ONE EXEとSDSおひさま1号では、太陽光発電関連の事業を中心とした再生可能エネルギー事業を進めていき、クリーンエネルギーを最大限活用する事業展開を進めてまいります。

売電事業では、キャッシュフローの安定化を目指すとともに、今後は売電収入を収受するだけでなく、アフターFITにおける様々な問題に早期に取組み、そしてその需要に応えるための事業展開を検討しております。

今後は、引き続きPPA事業の促進や、防災事業としての太陽光発電の活用、そして大規模設備の太陽光発電の導入において脱炭素の取組みの支援を行っていきたいと考えております。

また、先月発表しましたHTソーラー株式会社とのパートナーシップ契約では、当社の環境ソリューションのノウハウと、HTソーラー社の技術力や実績を相互に連携することによって、両社の太陽光発電事業・再生可能エネルギー事業の付加価値の向上を目指してまいります。将来的には脱炭素社会の実現に貢献するサービスや商品の開発等にも進んでいきたいと考えています。

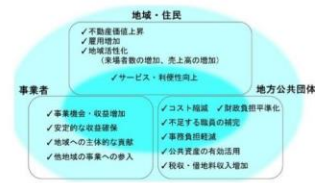
サポート

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@scriptsasias.com

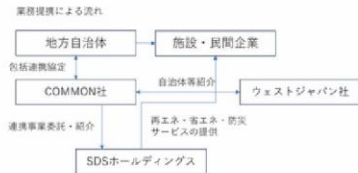
「公民連携」への取り組み

地方自治体と民間事業者が連携して公共サービスの提供を行うサービスである「公民連携」の仕組みを通して、地方公共団体や地方有力企業との共同事業を提案してまいります。当社業務提携先のCOMMON社は、公民連携を活用し各地方自治体の活動をサポートしており、当社も今後COMMON社と共同し、新たな市場の開拓と社会への貢献を行ってまいります。

公民連携の効果（国土交通省HPより）



COMMON社およびウエストジャパン社との業務提携による流れ



BCP対策事業の取り組みとして、大阪府高石市の防災フェアを行いました。



石川県池田知事を訪問し、公民連携のあり方や、防災対策、再生可能エネルギー活用について、意見交換をしました。金沢港では、現在進んでいるCNP（カーボンニュートラルポート）構想について現地を視察し、担当の方に、現在の進行状況、震災の影響などについて、お聞きしてきました。

次に、地方自治体や大規模施設向けの取り組みについてご説明いたします。

地方自治体と民間事業者が連携して公共サービスの提供を行う公民連携という仕組みを活用して、今後は地方自治体や地方優良企業との共同事業を提案してまいります。

公民連携を活用することで、良質な公共サービスの提供やコスト削減、地域の活性化など、さまざまな効果が期待できます。今後の地域経済の持続的な発展に向けて、このような公民連携の手法は今後積極的に拡大していくと考えております。

その中で、防災復興や防災対策を必要とする地方自治体・地方優良企業との強固な連携を構築するため、COMMON 株式会社、株式会社ウエストジャパンと業務提携を行いました。

COMMON 社では、石川県や大阪府の守口市をはじめとした複数の地方自治体との間ですでに公民連携の協定を結んでおり、こちらの枠組みを活用することで、当社と地方自治体との関係をさらに強固にしていきたいと思っています。

具体的な提携内容については、当社の太陽光発電設備、非常用電源、省エネルギーに関するノウハウを活用し、地方自治体や地方優良企業へ再生可能エネルギーや災害対策などの導入を推進しております。すでに大阪府の守口市や、石川県の池田知事を訪問し、公民連携のあり方や防災対策、再生可能エネルギー活用について意見交換をし、今後どのように導入していくかという話をしております。

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

また、BCP 対策の取り組みとして、大阪府の高石市の防災フェアにブースを出展いたしました。

7-③. 今後の展開について ～ 省エネ・脱炭素情報メディアを開始



「脱炭素LABO」では、CSR活動の支援は元より、省エネルギー対策や再生可能エネルギーの活用による事業経費の削減から補助金の活用方法に至るまで、事業会社の関心の高いテーマを中心に脱炭素化に関わる幅広い情報の発信を行い、環境問題に取り組む事業会社が抱える課題の解決をサポートするサービスを提供します。また、メディア運営を通して、SDSホールディングスの企業やサービスの認知度向上や見込み客の獲得および収益化を図っていきます。



次に、脱炭素 LABO の説明です。

脱炭素 LABO では、CSR 活動の支援は元より、省エネルギー対策や再生可能エネルギーの活用による事業経費の削減から補助金の活用方法に至るまで、事業会社の関心の高いテーマを中心に、脱炭素化に関わるテーマを取り扱っております。環境問題に取り組む事業会社が抱える課題の解決をサポートするサービスを提供しております。

加えて、電気代高騰への対策が急務となっているなか、こうした課題を抱える事業会社の解決を支援するため、環境保護、省エネルギー、再生可能エネルギーなど、脱炭素化をテーマとした幅広い情報の発信を通じてソリューション提供をしております。

また、メディアの運営を通して脱炭素化に関わる情報発信をしており、脱炭素化の取り組みに悩む企業や電気代の高騰への対策としてサポートを行うと同時に、SDS ホールディングスの企業としての知名度やサービスの認知の向上を目指し、見込み客の獲得および収益化を図っていきたく考えております。

こちらは、今年の4月にローンチしておよそ8カ月が経っていますが、アクセス数やお問い合わせの件数も順調に増えている状態になっております。

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@scriptsasias.com



今後は、オウンドメディアだけではなく、ホームページを改修するなど、今までアナログな営業に頼っている部分が大きかったのですが、それに頼らず、メディアの力を通じた情報発信や集客にも力を入れていきたいと思っております。

7-④. 今後の展開について ～ 不動産業界におけるニッチソリューション



ファミリー向け中古区分マンションのリノベーション再販

新築住宅着工戸数は、駅近など利便性の高い開発適地に限られるため、今後減少していく見込みです。一方で、住宅ストックの増加や、中古住宅需要の高まりによって、中古住宅は流通量増加および更なる市場規模の拡大が予想されています。

リノベーション住宅市場は、新築住宅と比較して割安である点と環境保全等の観点から、今後も順調に拡大していく見通しです。

ビジネスモデルの特徴

物件の買取において、空き物件だけでなく、賃借人付きの物件も取得。
賃借人付き物件は賃貸不動産として保有し、退去後にリノベーションを実施し、リノベ物件として販売。
空き物件の買取と比較し、低コストで物件の取得が可能。また、退去までの期間は賃料収入を収受可能。

➡ 賃料収入と販売売上の双方を収受することで収益が安定。



次に、不動産業界のニッチソリューションとして、子会社のイエローキャピタル・オーケストラの事業の説明をさせていただきます。

イエローキャピタル・オーケストラ社では、ファミリー向けの中古区分マンションのリノベーション再販事業を行っております。

近年、首都圏のマンションの価格の上昇が話題になっておりますが、部材価格の高騰や人件費の高騰から、今後もこの傾向は続いていくと考えられております。

その中で、リノベーション住宅市場に目を向けても、新築同様の住まいが割安で手に入るリノベーション住宅の需要は、今後も増加が見込まれると考えております。また、環境保護の観点からも、中古住宅の流通促進に向けた政策実行等により、今後も十分な成長余地があるのではないかと考えております。

デベロッパー側でもより都心での物件開発を好んでおり、交通の利便性の良い駅近のマンションや駅直結といった土地への開発が中心になってきますが、こういった土地も限りがあるため、今後新築の住宅の着工戸数は減少していく見込みであると考えています。

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



一方で、中古住宅については、住宅ストックの増加やマンション価格の高騰により、中古住宅の需要は今後高まっていき、流通量の増加や市場規模の拡大が見込まれていくと思います。

イエローキャピタル・オーケストラ社では、首都圏を中心に、不動産全般における売買や仲介事業を手がけておりますが、主なビジネスモデルはこちらのスライドの下ようになっております。

物件の取得においては、空き物件だけではなく、賃借人付きの物件を取得しています。基本的には、リノベーションの再販の事業者では、空き物件を仕入れてリノベーションして再販するというのが中心になるのですが、イエローキャピタル・オーケストラでは、賃借人付きの物件も積極的に取得しております。

賃借人付きの物件では、空き物件と比較して低コストで取得が可能になるので、賃借人付きで仕入れた物件を、入居者が出ていったあとにリノベーションして再販するという流れを使うことによって、空き物件を仕入れたときと比べると収益率がかなり高まるという内容になっております。一方で、やはり賃借人が出ていかないとリノベーション再販ができないので、売買収益を取るまでのサイクルは長くなってしまいます。

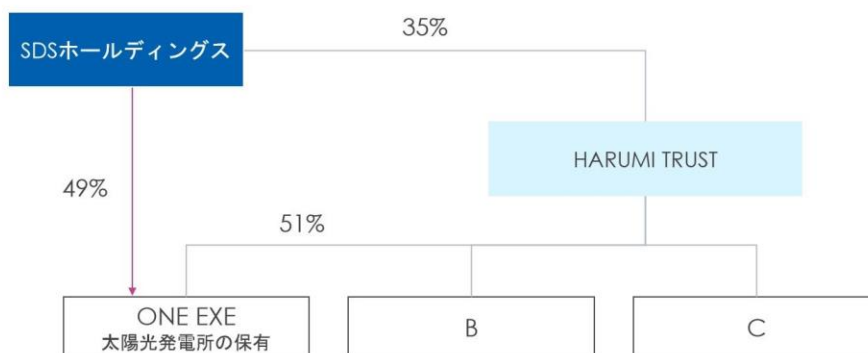
収益不動産の賃料収入と、リノベーション再販することによる売買不動産の双方の性質を併せ持つことによって賃料収入と売買益の両方を収受し、安定的な収益基盤を築いております。

7-⑤. 今後の展開について ～ 最適なグループ構成の構築に向けて



2024年4月に投資・M&A事業を目的とした株式会社HARUMI TRUSTを設立、5月には再生可能エネルギー関連事業の推進等を目的に株式会社ONE EXEを設立しました。

今後、ONE EXEと同様に、HARUMI TRUSTからマイナー出資する企業を育成していきます。育成後は、SDSホールディングスからの出資を検討し、より将来性ある企業を連結します。



最後になりますが、今後のグループ構成の構築方針について触れて終わりたいと思います。

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



2024年4月に、投資・M&A事業目的とした株式会社 HARUMI TRUST を設立し、5月には再生可能エネルギー関連事業の推進等を目的とした株式会社 ONE EXE を設立しました。

今後は、ONE EXE と同様に、下の B 案件、C 案件というふうに HARUMI TRUST からマイナー出資する企業を育成していきたいと考えております。育成後は SDS ホールディングスから出資を検討し、より将来性・収益性がある企業を連結に取り込むことによって、グループ全体の企業価値の向上を目指していきます。

現在は他社との業務提携も検討しながら B 案件、C 案件の選定を行っておりますが、また発表できる段階になりましたら、開示させていただきます。

以上で、本日の 2025 年 3 月期の第 2 四半期の決算説明会の報告内容は終わりになります。

今後も IR 活動を積極的に行ってまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

以上です。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@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答の時間にまいります。ご質問のある方は挙手していただきたいですが、この説明会は全文書き起こしになっていますので、匿名希望の方は名乗らないようにしておいてください。いかがでしょうか。質問のある方、ございませんでしょうか。

質問者 [Q]：いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。御社は引っ越したりして、いろいろ組織を立て直しているのかなとお見受けしているのですが、業績で苦戦しているのではおやと思ったのですが、現状の業容でいくと、今の事業環境では利益が出にくいのかなとも見えてしまいます。社長の肌感でけっこうなのですか、現状の業容で言うと、だいたいどれぐらいまで売上利益が出せる余地があるとお考えなのでしょうか。連結グループで25人という体制かと思うので、この25人でだいたいどれぐらいまでやれるというお考え、ご想定なのかというのが、質問の1点目です。

2点目は、今後もM&Aやいろんな新規事業をされるかと思うのですが、この昨今の環境だと、新しいことをやろうとしても人が採れないのではないかと思うのですが、業容を大きくする仕方としてどのようなかたちで行うのでしょうか。アセットなどで行うのであれば人はいらないのかも知れませんが、物件を買って再生をするにしても人手が要る事業でしょうし、電力削減コンサルというのも人の要る事業だと思います。おもしろいところだと社長が注目している点と、それを行う人をどうやってリソースとして確保するかというところを併せて、今後の展望を教えてくださいませんか。よろしく願いいたします。

渡辺 [A]：ご質問ありがとうございます。まず1点目、現状のセグメントでどれぐらい売上が達成できるかというところですが、当然、今の既存の事業だけに頼らない経営体制にしていきたいと考えているのですが、足元、既存の事業でどれだけ成果を出せるかというのももちろん重要になってくると考えています。前期は新しいことにも取り組んできたのですが、その中で営業黒字を達成し、今期も、どれぐらいの数字までというのは明確にお答えできないのですが、既存事業だけでも営業黒字の達成は全然可能なのではないかと思っております。

人手不足に関してですが、当社はやはり建設セグメントなので、人手不足はかなり深刻な問題になっております。特に電気工事の従事者はどこの会社も足りていないと聞いていますし、弊社も少し悩ましいところではあります。

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



その中で今後は、前期からも申し上げておりましたとおり、M&A や増資を検討していきます。人手不足の影響を受けづらい業種やなるべく少ない人数で回せる事業を中心にみてはいるのですが、現状ではその中で検討しています。業容を大きくする方法としては、やはり M&A を引き続き検討していき、省エネ・太陽光に限らず、というところで、いろんな分野を含めて検討していきたいと思っております。

質問者 [Q]：今の時点では言えないということはあるかもしれませんが、社長の代はどんな方向感で会社が変わっていくのか。もう少しイメージできるようなことをおっしゃっていただけると嬉しいのですが。

渡辺 [A]：難しいですね。具体的にですよね。なかなかお答えするのは難しいのですが、今、再生可能エネルギー事業に積極的に取り組んでいるのですけれども、再生可能エネルギー事業に関してもしっかりと収益化を目指していきたいと思っておりますし、同時並行で M&A を検討し、2022 年にはイエローキャピタル・オーケストラを子会社化しましたし、不動産に関する事業、その他、省エネ・再エネに関するところでも、M&A を検討している最中です。具体的な答えにはなっていないのですけれども、これぐらいでごめんなさい。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問ございますでしょうか。

タケシタ [Q]：ご丁寧なご説明ありがとうございます。今日初めて参加します NEC キャピタルソリューションのタケシタと申します。よろしく申し上げます。3 点ですか、先ほどの方の質問とも重なるところはありますが、まず 1 点目は、基本的には今後の展開です。

不動産業界におけるリノベーションのビジネスをされておられますが、このマンションのクライテリアといいますか、どういうものを仕入れていらっしゃるのでしょうか。エリアや間取り、戸当たり単価など、どの辺りのところを狙って仕入れていらっしゃるのかというのを教えていただきたいと思っております。

渡辺 [A]：ありがとうございます。主に首都圏、1 都 3 県のファミリー向けの 2LDK・3LDK のマンションを仕入れております。築もそこまで新しくなく古すぎもせずで、古すぎるとローンがなかなか通らなくなるので、築年数が 10 年から 20 年、ファミリータイプの 2LDK・3LDK で、ターゲットが年収 400 万から 500 万円のボリューム層向けに販売しているので、そういった価格帯のものを仕入れて販売しております。

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



タケシタ [Q]：ありがとうございます。それから、その次のページ、今 M&A の話が出ましたが、要するに不動産や再生可能エネルギーに限らず、いろいろと良いものがあれば買っていくつもりと
いうことでよろしいのでしょうか。

渡辺 [A]：はい、そのとおりです。

タケシタ [Q]：わかりました。ありがとうございます。あと、少し確認なのですが、同じページ
に B や C と書いてあるのですけれど、これは再生可能エネルギーの会社を買っていくというイメ
ージなのでしょうか。説明が少しよくわからなかったので、最後にそこだけ確認させてください。
HARUMI TRUST さんの下に入るところです。

渡辺 [A]：こちらは ONE EXE と並列で書いているのですけれども、ONE EXE は太陽光発電所を保
有する会社ですが、あとは最近ですと蓄電所が流行ですので、例えば蓄電所を保有する会社という
ふうに、並列でいろいろとマイナー出資をしていく企業を増やしていくというようなイメージで
す。

タケシタ [Q]：やはり太陽光発電関連の会社を揃えていくことでしょうか。

渡辺 [A]：それに限らず、A、B、C というような仮定を示した表になります。今後も ONE EXE と
同じようにマイナー出資をしていく会社を増やしていきますということです。

タケシタ [Q]：そういうことなのですね。特に業種はまったくこだわらずにということですか。

渡辺 [A]：もちろん全然違う方向にということではないのですが。

堀 [A]：社長が非常に正直なので、そのうちなにかしゃべってしまうのではないかと
思って、今緊張しています。基本的には、当社の事業の中で、全く方向性が違うもの
というのは検討しておりません。ただ、当社の事業の方向性というのは、再エネと省エネ、
環境ソリューションです。ですから、例えばリノベーションというのも一つのサステナブルな
事業でございますので、そういう意味では非常にストライクゾーンが広いと
考えていただいて良いかと思いますが、では石炭をやるとかなんとか
ということは絶対ございませんし、全く関係ない事業をやるつもりは
ございません。

タケシタ [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。他にご質問ございますでしょうか。よろしい
でしょうか。

それではないようですので、以上をもちまして説明会は終了です。皆様、
どうもお疲れさまでした。会社の皆様、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



[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

