



## 株式会社 SDS ホールディングス

2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 29 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 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 11 月 29 日
[ページ数]	23
[時間]	15:30 – 16:17 (合計：47 分、登壇：34 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 1 階 小会議室 (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	47 m <sup>2</sup>
[出席人数]	7 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 伊藤 象二郎 (以下、伊藤) 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@scriptasia.com



## 登壇

---

**司会：** それでは、定刻でございますので、ただ今から、株式会社 SDS ホールディングス様の 2023 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、会社様からお迎えしてございます、2 名様をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長、伊藤象二郎様でございます。続きまして、経営企画室室長、堀篤様でございます。

本日は、ただ今ご紹介を申し上げました、お二方様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

それでは最初に、社長の伊藤様から、どうぞよろしく願いいたします。

**伊藤：** こんにちは。お世話になります。本日は、弊社の第 2 四半期の決算説明会にご来所いただきまして、ありがとうございます。今回、説明会は 2 部構成で考えております。最初は私が全体の経営・数字の説明をさせていただきます。後半は、経営企画の堀から、グループごとの、数字の部分のサマリーを報告させていただきますので、よろしく願いいたします。

では早速、説明をさせていただきます。SDS ホールディングス、2023 年 3 月期の第 2 四半期の実績でございます。イエロー社の新規連結で連結売上が急拡大しております。

営業利益も大幅に改善しております。既存事業においても前期比では全ての主要指標が改善して、受注残は 74.3%の増加となっております。利益率も上昇しております。

B/S では、イエロー社の借入の連結取り込みにより、自己資本比率が低下しております。

今期、スタートしました、既存の SDS 事業、サステナビリティ、デベロップメント、セイフティ &ヘルスに、こちらのリノベーション事業をグループに加えて、SDGs 関連市場に対しての着実なサービス提供を今は行っております。

今期の第 1 四半期は、あくまで各事業部の体制を整えるということに注力をしておりまして、第 2 四半期から、本格的に収益とコストの管理を進めておりました。

その結果、第二四半期累計期間では、二つの子会社、イエローキャピタルオーケストラと省電舎ともに、単体では営業黒字に転換しております。

---

### 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



## 2023年3月期の主な活動

- 4月 イエローキャピタルオーケストラ社買収完了
- 6月 新株予約権行使完了  
定時株主総会において、新任取締役4名の選任  
イエローキャピタルオーケストラ社、千葉銀行と証書貸付に関する極度額設定契約を締結  
阿波銀行とHACCPに関する顧客紹介契約を締結  
(4行目の金融機関との提携)
- 7月 SDGs推進委員会設置
- 8月 当社初の災害バルク案件(非常用電源設備)を受注
- 10月 環境衛生事業を省電舎に移行し、HACCP対応施設の建設需要に対応

3

次が、2023年3月期の主な活動でございます。4月にイエローキャピタルオーケストラ社の買収を完了しております。6月に新株予約権の行使の完了、定時株主総会において新任役員の4人の選任をしております。イエローキャピタルオーケストラ社の千葉銀行との証書貸付の極度減額設定の契約を締結しております。

また、4月に阿波銀行さんとのHACCPに関する顧客照会契約を締結しております。これは4行目の金融機関との締結になります。

7月にSDGs推進委員会の設置、8月に当社の初の災害バルクの案件、非常用電源設備の受注をしております。

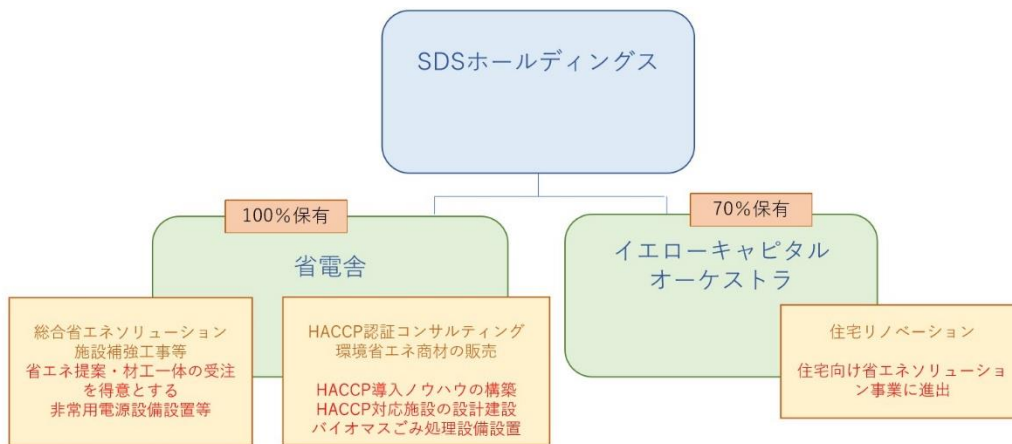
10月に環境衛生事業部をホールディングスから省電舎に移行して、HACCP対応施設の建設需要に対しての対応をしております。

### 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@scriptasia.com



2023年3月期 グループ構成



13

2023年3月期のグループ構成です。現時点で、SDSホールディングスの下に100%保有の省電舎と、70%保有のイエローキャピタルオーケストラ社という二つのグループ子会社で構成されています。

省電舎は、総合省エネソリューション、施設の補強工事、あとは省エネ提案、LEDの取り付けであるとか、そういったような事業を行っております。あとは工場のセントラルキッチンに入れ替えであるとか、非常用電源設備、これはどちらかという病院、介護施設の提案が非常に増えております。

もう一つは、HACCPの認証コンサルティングの事業。これは環境省エネ商材の販売です。こちらでHACCP導入のノウハウの構築であるとか、HACCP対応施設の設計の建設、あとバイオマスごみ処理機の設備設置が徐々に増えております。

70%保有のイエローキャピタルオーケストラ社は、住宅のリノベーション事業を中心にやっております。今後、ここに弊社の省エネソリューションの事業を組み入れて、新たな事業展開を考えております。

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

## 2023年3月期・四半期別連結業績サマリー

四半期別業績推移

単位：千円

	第一四半期 4月～6月	第二四半期 7月～9月	第二四半期累計期間	通期連結予想
売上	599,299	897,026 ↑	1,496,325	3,700,000
売上総利益	112,841	180,654 ↑	293,495	683,000
売上総利益率	18.8%	20.1% ↑	19.6%	18.5%
販売管理費	192,317	192,255 →	384,572	669,000
営業利益	-79,475	-11,601 ↑	-91,076	14,000
経常利益	-94,119	-25,848 ↑	-119,967	5,000
親会社に帰属する 四半期純利益	-92,197	-38,817 ↑	-131,014	-56,000

**【売上高】**  
当第二四半期は、YCO社の連結寄与に加え、既存事業においても完工工事が増え、前期失速した第二四半期を、大幅増収で通過。

**【売上総利益】**  
原価率管理の効果から、売上総利益率が20%台となった。

売上急増の一方で、販売管理費を第一四半期同様の額に抑制したことで、営業赤字は大きく改善した。

当社グループの売上計上は、第4四半期偏重の傾向があり、営業利益水準は、ほぼ予想通りに推移している。

5

2023年3月期の四半期別の連結業績のサマリーでございます。

左側になりますが、第1四半期に比べると、第2四半期の部分は、かなり業績が改善されております。

まず売上の部分も5億9,900万円から8億9,700万円に増えており、売上総利益も1億1,200万円から1億8,000万円に増えています。売上総利益率も20%を回復しております。販管費は逆に横ばいになっております。営業利益も7,900万円のマイナスから、1,100万円のマイナスまで、赤字が減っております。経常も9,400万円のマイナスから2,500万円のマイナスまで改善されているということです。四半期純利益も同じようになっています。

横に書いてありますが、第2四半期は、第1四半期に比べて大幅増収、既存事業においては官公工事が増えております。前期は、この第2四半期の部分でだいぶ失速している状況だったのですが、今期は、この第2四半期も堅調に伸びている状況です。同じように、イエローキャピタルオーケストラ社も、第1四半期はあまり業績がよろしくなかったのですが、第2四半期は約2億円の増収となっております。

### 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@scriptasia.com



2023年3月期第二四半期累計期間・前年比サマリー

単位：千円

	2023年3月期 第二四半期累計	対前年同期比	2023年3月期 第二四半期累計	対前年同期比	2023年3月期 第二四半期累計
	<b>グループ連結</b>		<b>既存事業（省電舎+HD※）</b>		<b>YCO</b>
売上	1,496,325	+476.4%	306,406	+18.0%	1,189,919
売上総利益	293,495	+520.1%	57,746	+22.0%	235,749
売上総利益率	19.6%	+1.40%	18.8%	+0.6%	19.8%
販売管理費	384,572	+89.9%	194,417	-4.0%	190,155
営業利益	-91,076	+64,144千円	-136,671	+18,549	45,595
経常利益	-119,967	+42,131千円	-144,088	+18,010	24,121
親会社に帰属する 四半期純利益	-131,014	+49,018千円	-150,687	+29,345	19,673
自己資本	686,693	+15.3%			
自己資本比率	17.09%	-45.1%			
受注残	155,932	+74.3%			
有利子負債	2,888,374				
総資産	4,017,473	+435.9%			

**【連結】**  
当第二四半期累計期間は、損益に関する指標はほぼ全体が対前年比で改善しました。  
当時点での受注残も、対前年比で増加しております。  
今期からYCO社を連結した影響により、有利子負債が一定の規模を占め、自己資本比率が低下しました。

**【既存事業】**  
既存事業においては、粗利が22%増益の一方で販管費を4%減少に抑制するなど、損益のコントロールが順調に進みました。  
**【YCO社】**  
YCO社は、第一四半期で営業利益がほぼ損益均衡していましたが、当第二四半期で45百万円の営業利益を計上しました。

次のページです。前年比のサマリーでございます。

前年比で、まずグループ連結は、2023年3月期の第2四半期の状況ですが、前年同期に比べるとやはり売上、当然これはイエローキャピタルオーケストラ社を買収したのとしていないときの前年同期になるので、だいぶその数字の部分の差はあるんですけども、売上で約476%の増、売上総利益で520%の増です。販管費も89.9%増。営業利益、経常ともに増える状況になっています。最初に言いました自己資本比率はイエローキャピタルオーケストラ社の借入に伴い下がっております。

逆に先ほど言いました受注残、どちらかというところ SDS は、建築、特に工事の工期が比較的第四四半期の3月期に終わる工事が多いものですから、そういう部分では、第2四半期のある程度業績が悪い、今の状況はある程度想定を見込んでいる状況でございます、この第四四半期、第三四半期の受注残の状況で見ると、約74%伸びている状況です。

既存事業、真ん中の灰色の部分ですけども、イエロー社を除いた省電舎 SDS ホールディングスの合計である既存事業だけの状況で見ても、売上・売上総利益ともに全部プラスに好転しております。逆に販管費は若干減らしておりますので、ここは約横ばいという状況になります。

隣のイエローキャピタルオーケストラ社は、前期は決算期変更による変則決算でしたので、これは2021年との対比になっておりまして、これも今、堅調に数字が伸びている状況となります。

サマリーはそのような状況になっております。

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



ここからの事業区分の状況は、堀から説明させていただきます。

## 事業区分別状況

事業区分別では、当第二四半期では、**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）**、**デベロップメント事業（省電舎）**が好調に推移しました。

**リノベーション事業**では、旺盛な不動産需要を背景に、区分所有物件の販売を順調に進め、第一四半期に積極的に仕入を行った成果が出ております。

災害対策や施設ソリューション事業を行う**デベロップメント事業**では、新型コロナによる影響が減少したこともあり、引き合いが好調に推移し、既存顧客からの受注及び完工工事が増加しました。また、新規顧客からは、初の災害バルク案件（非常用電源設備の構築）を受注するなど、新たな分野の受注活動も活発となっています。

脱炭素や省エネルギーに寄与する**サステナビリティ事業**では、SDGsへの取組需要が急激に拡大する中、新規顧客からの自家消費型太陽光発電設備（再生可能エネルギー事業）、既存顧客からはLED工事などの省エネ関連事業など、案件の引き合いが活発になってきており、下期業績への寄与が見込まれています。

衛生管理と廃棄物対策を提案する**セイフティ&ヘルス事業**では、バイオマスごみ処理機の設置、HACCP認証とHACCPに沿った食品関連施設の設計・建設の受注を進めております。

7

**堀**：お世話になっております。経営企画室の堀でございます。事業区分別の状況につきまして、私からご説明させていただきたいと思っております。

当社は、この事業区分としてここで書いてありますけれども、セグメントとしては、決算短信上、二つのセグメントになっています。

決算短信上では、省エネ事業とリノベーション事業という二つになっているんですけれども、単に省エネ事業のほうは、省エネ事業とひとくくりするのは、私ども事業をやっているほうからすると若干乱暴な感じになっておりまして。ここでは、省エネ事業をデベロップメント事業、サステナビリティ事業、セイフティ&ヘルス事業と、この三つに分けてご説明をしたいと思っております。

ちなみに、ちょっと後で出てきますが、サステナビリティ事業は、さらに三つに分けることができますので、そういった辺りも踏まえて、ご説明をさせていただきたいと思っております。

まず、リノベーション事業は、今、社長からもご説明がありましたように、区分所有物件の販売、これが非常に順調でございます。第1四半期は、事業規模の拡大のための資金調達と、物件の仕入れに力を入れておりますけれども、第2四半期から販売に注力している形になっておりますので、この第2四半期でかなり利益が出ているということで、不動産の市況については、いろいろなご意見があるかなと思っておりますけれども、今この区分所有のマンションの販売状況は、少なくとも足元は非常に強いということはあるのではないかと考えております。

---

### 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





リノベーション以外では、デベロップメント事業、サステナビリティ事業、セイフティ&ヘルス事業という三つがあるんですけども、この三つ、頭文字はDとSとSになるんですが、これはSDSという社名にひも付けて、われわれはSDS事業と呼んでいます。

まず、この第2四半期、このリノベーション事業とともに好調だったのが、実はデベロップメント事業でございます。このデベロップメント事業は、いわゆる工場ですとか、商業施設ですとか、そういったところの強化、それと、例えば介護施設の非常用電源の設置、こういったものもこのデベロップメント事業に入れております。

やはりここ数年、毎年のように大きな災害が起き、そのたびに停電とか、インフラの故障が起きておりますので、そういったものに対する対策をお客様のほうはずっと計画はされていたんだと思うんですけども、やはり昨年まではコロナであったり、そういった影響があり、なかなかできなかった部分が今期、数字になってくるのではないかと思います。

それとサステナビリティ事業、こちらは、CO2の削減であったり、省エネルギーであったり、こういった環境ソリューション的なものを要素に入れました、さまざまな施設工事がここに入っております。

このサステナビリティ事業が私ども本来の一番強みになってくるところではないかと考えておりますが第2四半期までのところはそれほど、数字としてはまだ出てはいません。しかし、電力料金が高くなったり、エネルギー価格が上下、繰り返している中で、自家消費型の太陽光設備の設置案件、こういったものに対する引き合いが非常に増えていっております。こういった背景から、下期には期待ができるのではないかと考えています。

最後に、セイフティ&ヘルス事業、こちらでは衛生管理とかをやっております。HACCPのコンサルティングですとか、あるいはHACCP対応の食品関連施設の設計・建築といったものを行っております。

それと、食品廃棄物に対する廃棄物処理、これもこの事業の中で行っていると覚えておいていただければいいかなと思います。まだ第2四半期までのところは、ここのところはあまり数字になっていませんけれども、覚えておい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@scriptasia.com

開示区分		当2Q累計	前年同期比	戦略区分		当2Q累計	前年同期比			当2Q累計	前年同期比				
省エネ事業	売上	306,406	+18.0%	サステナビリティ 主に温暖化ガス削減など持続可能な社会に貢献する再生可能エネルギー、省エネルギー関連事業	売上	96,674	-50.4%	再エネ 太陽光発電施設等の設置	売上	3,464	-44.4%				
	売上総利益	57,746	+22.0%		売上総利益	24,067	-37.1%		売上総利益	2,804	-45.8%				
	売上総利益率	18.8%	+0.6%		売上総利益率	24.9%	+5.3%		売上総利益率	81.0%	-2.0%				
	営業利益	-134,568	13.3% 赤字縮小		デベロップメント 施設修繕・非常用電源など施設関連	売上	204,998		+219.1%	総合省エネ 施設全体の省エネ受託	売上	54,879	-48.2%		
	セグメント利益	-132,679				売上総利益	32,081		+251.7%		売上総利益	14,209	-17.7%		
						売上総利益率	15.6%		+1.4%		売上総利益率	25.9%	+9.6%		
						セーフティ&ヘルス HACCP対応、生ごみ処理機等衛生関連	売上		4,734			その他省エネ LED等の販売施工	売上	35,978	-67.6%
							売上総利益		1,597				売上総利益	6,414	-15.7%
							売上総利益率						売上総利益率	17.8%	-1.3%
						売上				施設ソリューション 施設強化等ソリューション	売上	204,998	+219.1%		
						売上総利益					売上総利益	32,081	+251.7%		
						売上総利益率					売上総利益率	15.6%	+1.4%		
				売上			衛生関連事業 HACCP対応、生ごみ処理機等衛生関連	売上	4,734	-					
				売上総利益				売上総利益	1,597	-					
リノベーション事業	売上	1,189,919	-	単位：千円											
	セグメント利益	45,594	-												

左端上の省エネ事業のセグメントが、さっき申し上げましたように、真ん中にありますサステナビリティ事業、デベロップメント事業、セーフティ&ヘルス事業となっています。

サステナビリティ事業がさらに3つに分かれています。右側に再エネと書いてありますが、これは再生可能エネルギー関連の事業です。この再エネ事業と、総合省エネ事業と呼んでいるものがあります。これは1個1個のLEDを売るとか、空調を売るとかというのではなくて、施設の総合的な省エネを請け負うといったような事業です。これを総合省エネ事業と呼んでおきまして、その下のその他省エネという、単にといいいますかLEDの設置であったり、そういったものとは区別して管理をしております。

この区別の中でいきますと、赤く囲ってあります施設ソリューションという、デベロップメント事業のところ、ここが前年同期比で200%増ということで、数字自体が小さいものですから、あまりいばれたものではありませんが、しかしながら非常に増えています。

片方で、このサステナビリティ事業が、これは前期に少しまとまった案件があったこともあって、今期は少なく見えておりますけれども、受注状況は逆に省エネ事業のほうでそこそこ面白そうなものが取れそうな状況にありますので、下期には、このサステナビリティ事業の中の再エネであったり、あるいは総合省エネ、こういったところが増えてくるのではないかと考えております。

## 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

## 既存事業の2020年3月期～2023年3月期の第二四半期推移

売上総利益率の改善、販管費の節減により、省電舎+HDの既存事業の営業損失額は、コロナ前の水準にほぼ回復。第二四半期累計期間で省電舎（HDの100%子会社）単体は営業黒字に浮上した。今後は、原材料価格高騰の影響が出てくる可能性があるが、引き続き受注は好調であり、第二四半期以降の工事完工期におけるコストコントロールが重要になる。



9

次に、こちらのページでは、まず既存事業の進捗のご説明をしたいと思えます。

リノベーション事業が新規事業で、イエローキャピタルオーケストラという会社でやっております、そちらが伸びているのはご説明したとおりです。

既存事業もそれに隠れてはいますが、結構悪いときを脱しまして、戻ってきているということが言えるかと思えます。ここに書いてありますグラフは、2020年3月期以降のグラフでございます。最も濃い青い棒線が売上です。その売上と粗利、売上総利益がオレンジ、グレーの販売管理費、ちょっと薄めのブルーの営業利益ということで、あとは折れ線グラフが売上総利益のグラフという形になっております。

2020年3月期、皆さんご存じか分かりませんが、当社が数年前に不祥事で営業活動ができなくなり、かつそこにまたコロナの影響が来まして、非常に苦しんだのが2021年からです。

この2020年3月期、要はコロナの影響がと出る前の売上は、第2四半期だけで、ここにありますように11億円といった売上を上げております。今期、その売上からいくと、だいぶ下ではありますが、しかしながらこの数年で売上総利益率をかなり改善してきております。それと販売管理費、2020年3月期のときには半期で3億2,000万円ぐらいの販売管理費をかけておりましたのが、今期は2億円を切るといった水準までコストの削減を進めてまいりました。

売上総利益率がこの2020年3月期は17.8%というのが今、18.8%という形になっておりますので、この売上総利益率の改善と販売管理費の削減、こういったコストコントロールをやることによ

### 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

って、今もまだコロナの影響は大きくあるんですけども、営業利益という面では、2020年3月期の水準に戻ってきているということをご理解いただけるとうれしいなと思います。

まだ赤字でございますので、そんなに喜んでいるわけではないですが、数字的にはここ3年の中で、ある程度の改革の成果が見えてきているなという感じはいたします。

既存事業の売上計上は第4四半期（3月）に偏重



10

次に、当社の売上、利益の構造が、第4四半期に非常に偏っております、ということをご説明したいと思います。そのことは、当社をずっと見ていただいている方はご承知かなと思いますが、特に第4四半期の3月の完工工事が非常に多い形になっておりますので。どうしても最後の最後まで、本当に予想数値が達成できるんだろうかという感じでご覧になる投資家の方もいらっしゃるかなと思います。

この第1四半期、第2四半期、第3四半期、第4四半期、このグレーで書いてありますのが前期の売上でございます。前期を見ていただいても、1月から3月に通期の売上の半分以上がここに偏っていることが見ていただけると思います。

今期の数字がオレンジのグラフです前期より、第2四半期にかなり挽回をいたしましたので、このまま行けば前期よりかなりいい業績になるのではないかと考えております。

## 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

## 既存事業・2023年3月期受注状況

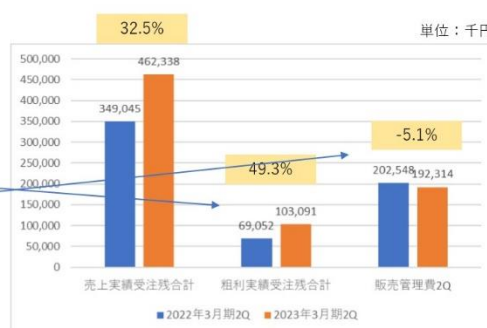
第二四半期における売上・粗利の実績+受注残合計額は、対前年同期比で、それぞれ32.5%増収、49.3%増益となっている。当社通期見通しでは、それぞれ47.8%増収、69.0%増益となっており、売上高、利益共にキャッチアップできる水準となっているが、期中に売上計上できる受注は、遅くとも来年1月までであり、この間の受注活動を、さらに注力する。今後の重要管理点は、粗利と販管費の推移となるが、粗利には原材料高騰の影響が出る可能性がある一方、受注額・件数自体は順調に推移しており、工程管理や調達について、引き続き工夫をしていきたい。販管費は、前期4Qに計上したM&A費用約3500万円が今期は剥落することから、1Q~3Qは1.5%の減少を見込んでいたが、第二四半期ですでに5.1%の減少となっており、コスト削減は想定を超え、順調に進んでいる。

既存事業今期通期見通しと前期比

	今期見通し	増減率	前期
売上	1,530,000	47.8%	1,034,970
売上総利益	293,000	69.0%	173,328
販売管理費	393,000	-9.5%	434,023

受注残・販売管理費前期比

※現時点での受注残高は未監査の数値となります。



11

既存事業につきまして、じゃあ今の通期の予算に対する進捗がどうかということですが、この進捗を考えますときに、今までの実績と今の受注残、これを足したものをここに掲載しております。

この下の右側の棒グラフがそのグラフです。前期と比べまして実績プラス受注残の数字がどうなっているか、前期の今の時点での実績と受注残で比較をしていっております。売上と粗利を見ますと、前期に対して32.5%の増収、売上、粗利で49.3%の増益という形になっております。

販管費はこの現状では5.1%の減となるのですが、販売管理費は、昨年は実は期末、最後の最後に、このイエローキャピタルオーケストラ社の買収で3,500万円ほどかさんでおりますので、そのことを考えると、今の時点で既に5.1%の減というのは、販管費は前期に比べてかなり通期では減少するのではないかと考えております。

ただ、もちろん売上、粗利が今期はかなり前期に対して強気の見通しになっておりまして。売上で47.8%の増収、粗利でも69%の増益を見込んでおりますので、この数字に比べると、現在のこの右側の32.5%の増収、49.3%の増益は、決して楽勝という数字ではありません。

特に、今後気を付けないといけないコストの上昇、やはり原材料価格、それと人手の問題、部材調達、こういったことが予定どおりにいかない場合は、どうしても粗利が下がってしまう。それと工事の完工が3月の予定がずれてしまうリスクがないことはないと考えておりますので、その辺も含めて、きちっと管理をしていかないといけな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

## 2023年3月期・イエロー社状況

イエロー社は当第一四半期では、物件調達力を強化するため、金融機関との極度額設定契約等を行い、積極的に仕入を行ったが、当第二四半期より、本格的に販売活動を強化。その結果、45百万円の営業利益を計上。営業利益進捗率が40%となっているが、第一四半期では赤字であったため、実際は第二四半期（7月～9月）だけで通期予想に対して40%の進捗をしたことになる。

単位：千円

	今期 見通し	増減率	前々期※
売上	2,170,000	-2.8%	2,232,000
売上総利益	390,000	6.8%	365,000
販売管理費	276,000	4.3%	264,627
営業利益	114,000	13.6%	100,373

Y社は前期が変則決算の為、前々期と比較。  
数値は未監査



12

もう一つ、イエローキャピタルオーケストラ社について、この第2四半期に好調でしたというお話をしましたがそもそも今期の見通しは、過去の実績と比べ、どのぐらいの数字にしているんだということ載せてございます。

このイエローキャピタルオーケストラ社によるリノベーション事業は、今期、売上で21億7,000万円を予定しております。営業利益で1億1,400万円を予定しております。この数字は、どういうレベルの数字かということ、前期が変則決算ですので前々期の数値と比べてみますと、前々期は22億円の売上で、営業利益が1億円という実績でございました。もちろんこのときはまだ買収よりだいぶ前ですので、監査を受けている数字ではないですが、デューデリジェンスをしまして、そのときに掲載した数字でございます。

この数字と比較していただきますと、決して今期ものすごく強い数字を予想しているわけではありません。ですので、十分にこの予想を達成は可能かと考えております。

この右側に達成率をグラフにしてあります。この達成率だけを見ますと、最後の営業利益の達成率が40%ぐらいですから、半期が終わって40%はどうかと思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、第1四半期は営業利益がほとんどゼロだったわけです。第2四半期だけでこの4,500万円、逆に言えば第2四半期だけで40%やっているということですので、第3四半期、第4四半期、ここは営業をきちっとしていけば、何かトラブルがない限りは、予算はオーバーしていけるのではないかと考えております。

### 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

以上、事業別をご説明させていただきました。

### SDSホールディングス 2023年3月期グループ構成と業績予想

イエローキャピタルオーケストラ社を新規連結し、住環境におけるSDGs関連事業へ、業容・事業領域を拡大。

2023年3月期のSDSグループは、新規にリノベーション企業であるイエローキャピタルオーケストラ社（YCO）を連結し、業容を大きく拡大しております。

当事業のコアは引き続き、脱炭素・省エネ・環境ソリューションにあります。世界の気候変動、異常気象による災害の増加、ウイルスなどによる衛生環境の変化という様々な脅威に対処する、という経営方針を、より多様な領域に拡大していきたいと考えています。

イエロー社が推進するリノベーション事業の中では、当社のこれまでの実績を活用し、省エネルギー・温暖化ガスの削減を、B2Bだけでなく、B2CあるいはB2B2C事業である住環境の中でも実現させるため、今後、様々な取組に挑戦して参ります。

これらの新たなグループ構成に伴い、今期より当社連結財務諸表では「省エネルギー事業」「リノベーション事業」の2つが、報告セグメントとなります。また本資料では、「省エネルギー事業」を更に「サステナビリティ」「デベロップメント」「セイフティ&ヘルス」という3つの分野に分けています。

また、当第二四半期より、これまでSDSホールディングスで行ってきた衛生関連事業を、省電舎に移し、事業拡大を図ります。

14

簡単に、次のページで SDS ホールディングスの 2023 年 3 月期のグループ構成と業績予想に、文章だけでちょっとご説明が書いてあります。

社長からご説明がありましたように、一番最後の行のところに、当第 2 四半期より、SDS ホールディングスで行っていた衛生関連事業を省電舎、子会社に移しまして、事業拡大をするといういたしました。

ホールディングスも、より持株会社というシチュエーションを明確にするということと、もう一つは、これまで HACCP の関連のことをホールディングスで行ってききましたが、HACCP に適用した工事の設計とか建築という依頼が多くなりまして。

工事が増えますと、どうしても省電舎が資格を持っておりまして、ホールディングスにはこの建設の資格がないということがございますので、そういった背景からも、HACCP の事業も子会社の省電舎に移すべきだということで、HACCP のコンサルティングと設計・建築、これを一体で今はやる、そういう体制をつくったところでございます。

#### 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



2023年3月期連結業績予想

	2022/3			2023/3 既存事業 ベース			2023年3月期連結 業績見通し		
	売上	売上比	前期比	売上	売上比	前期比	売上	売上比	前期比
売上	1,034,970		22.6%	1,530,000		47.8%	3,700,000		257.5%
売上総利益	173,328	16.7%	-5.3%	293,000	19.2%	69.0%	683,000	18.5%	294.1%
販売管理費	434,023	41.9%	-0.4%	393,000	25.7%	-9.5%	669,000	18.1%	54.1%
営業利益	-260,694			-100,000			14,000	0.4%	黒字化
経常利益	-298,344			-105,000			5,000	0.1%	黒字化
親会社に帰属する当期純利益	-333,788			-105,000			-56,000		

単位：千円 16

次の2023年3月期のSDSホールディングスのグループ構成と業績予想というところは、今期、通期の取組に関して、あらためて資料でここに掲載をさせていただきます。

ただ、前回、第1四半期のご説明のときに、この辺のところは伊藤社長からご説明をさせていただいたことと、本日は第2四半期のご説明に注力しまして、この通期の予想の構成につきましては、資料をご覧になっていただいてご理解いただければいいかなと思います。

ただ、この通期の中で、伊藤社長から、これだけはおっしゃっておきたいということがあれば、よろしく願いいたします。

## 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@scriptasia.com



2023年3月期の注力事業

サステナビリティ=脱炭素=自家消費型太陽光発電、デベロップメント=災害対策=災害バルク、  
セイフティ&ヘルス=衛生関連事業=HACCP対応事業・食品廃棄物という絞り込んだビジネスと、それに対応したターゲットの開拓に資源を集中

需要	ターゲット	商材	商材
脱炭素 需要 サステナ	SDGs需要がある 大手企業・施設	自家消費型太陽光発電システム 総合省エネ事業	工場・その他あらゆる施設の屋上等に、太陽光発電システムを設置し、消費電力の自家発電及び売電を行う。再生可能エネルギー比率を上げ、温暖化ガス削減を進める。
災害対策 デベ	病院・介護施設など	災害バルク 施設改修	大規模災害時の電力・ガス等の供給能力喪失に備える為、LPガスのバルク貯槽をはじめとする非常用電源確保のシステムを構築する。
衛生対策 S&H	食品関連工場・施設 ホテル等	HACCP対応施設構築 食品廃棄物処理機器導入	2021年6月に本格施行されたHACCP導入制度に伴い、新規の食品工場建設・増築等のHACCP対応をアドバイスし、設計・建設を進める。

20

**伊藤：**ありがとうございます。先ほど、堀からも説明がありましたけれども、今期の部分で申し上げますと、サステナビリティの事業、特に太陽光等の自家消費のほうの場合、お客様でいうと、食品工場ですとか、病院、介護施設のご相談が非常に増えております。

今、電力価格が高騰している状況になっているものですから、そういう部分でいうと、食品工場もそうですが、製造業の方々は、早い段階での太陽光施設等の自然エネルギーのものを自社の屋根とか、駐車場に取り付けて、少しでもその軽減をしたい、コストを下げたいというご相談が非常に増えております。

特に今、病院、介護施設様のご相談で、われわれも、東京都内や千葉県にあるような大きな施設などが補助金を使ったり、あとはPPAなど、を活用して、なるべく皆様のエネルギーコスト削減となるような太陽光発電システムの導入が非常に増えているのが大きなところで。

あとは、実はごみ処理機のバイオマスの部分は、どちらかというともまだ数字の部分では出にくい状況にはなっておりますが、実質、弊社のほうにも結構問い合わせをいただいたりとかも増えてきているものです。このごみを出さない、特にカーボンゼロミッション等、そういったもののセグメントになるような事業が、われわれのほうでは非常に伸びている状況でございます。

先ほど堀が言いました、HACCPの事業は、これもやはり食品の工場様にもなりますが、ここは今、HACCP認証を取ったところからのご相談で、HACCP対応の新工場をつくるのに、設計からやってくれないかというものなど、今、ご相談が増えているところで。

**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



あとは、金融機関との提携の部分です。今、ある程度の金融機関との提携がどんどん進んでおりまして、そこからのご紹介が徐々に今は増えてきているというのが現状での非常にいいところではないかと思っております。

逆にマイナス面で申し上げますと、やはりコロナの影響もありまして、部材が非常に入りにくくなっております。太陽光も LED でもそうですが、そういったものの部材の仕入が非常に難しくなっているのです。今のところ、なるべく3月に間に合うように、われわれとしては動いておるんですけども。

この部材の調達が非常に難しくなっているのです、私としては今期は黒字化を一つの目標にしておりますので、そこで何とか数字を伸ばしたいという部分もありながらも、ただ、状況的には予断を許さない今のコロナの状況は、販管費もそうですが、部材の調達価格の上昇には足かせになっているのは事実です。

ただ、トータル的には、まだまだ伸びる余地は非常に大きく、先ほども言ったように、ご紹介で、いろいろな先様からの自然エネルギーのご紹介が増えているものですから、そういう部分を取りこぼしなく、新たに来年の3月まで数字を取れば、ある程度予想どおり、もともとの業績予想どおりの黒字化も含めて、実現できるのではないかと考えております。

以上でございます。

**司会：**ご説明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]**：それでは、この後は質疑応答の時間でございます。ご質問のある方は挙手をお願いいたします。

**質問者 [Q]**：ありがとうございます。8 ページに事業別の売上とか総利益が出ていると思うんですが、これは一番右側の一番細かい、再エネ、総合省エネ、その他省エネの、このレベルでセグメント利益がプラスのところと赤字のところはどんな感じでしょうか。

特にこの省エネ事業は、セグメント利益トータル 1 億 3,000 万円ぐらい赤字なので、この中身的には、もうほぼ全て全部がセグメントベースだと赤字になるでしょうか。

**堀 [A]**：私からご説明させていただきます。この省エネ事業の、さらに細分化された中身のコスト配賦を、ちょっと正確には計算をしておりませんので、そこがセグメント利益と同じ定義で、それぞれの細分化された営業利益が出ているか出ていないかというのは、正直正確な数字はございません。

ただ、このデベロップメント、施設ソリューションというところは、このレベルでも黒字になっていると思います。ただ、上の三つは、まだ現在では第 2 四半期までの計上という意味では、赤字になっていると考えていただいてもいいかなと思います。

**質問者 [Q]**：もう 1 点よろしいですか。12 ページでイエロー社の状況、今期の見通しで出ていると思うんですけれども。最近、かなりこの会社の賃貸不動産の取得と資金借入のお知らせというリリースがありますが、通期の事業計画において、賃貸不動産の取得がどのくらい年間の件数を目標にされていて、それに対応する資金の借入がどのくらいみたいな計画は持たれているでしょうか。

**堀 [A]**：今、イエロー社で、いわゆる収益物件の仕入については、銀行さんとの、一個一個の交渉になっていってございまして、当初からこれだけ収益物件に関しては仕入れようという計画があったわけではないです。ただ、私どもが買収したタイミングが結局 4 月でございまして、このときに、もう既に彼らは計画を持ってございましたので、それを今、収益物件に関して、できるだけ押さえていこうという方向には考えております。

ですので、一個一個の物件を精査しまして、銀行さんが付いていけるのであれば、その収益物件については、やらないことはないですけれども、ちょっと押さえていこうと考えております。

**司会 [M]**：ありがとうございました。他にご質問はいかがでございましょうか。

---

### 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@scriptsasias.com



**質問者 [Q]**：ご説明ありがとうございます。セグメント情報で、省エネルギーとリノベーションという分け方ですが、私も正しいかどうか分からないんですけれども、物販の売上と工事の売上と不動産、そういう分け方がもしできるのであれば、その売上構成といたしまして、どういう区分けになっていて、人もどういう配分になっているのかを教えてくださいませんか。

**堀 [A]**：ありがとうございます。現在、物販は、実はほとんどない状態になっています。やはりLEDにしても空調にしても、工事が伴うものがほとんど全部と言っていい状況です。ただし、今後は分かりません。今後いろいろな製品開発を今行っているところですので、物販的なものが出てくる、あるいは増えてくる可能性があると思いますが、今現在としては、物販は本当に少しだと考えていただいてもいいと思います。

特殊なものとしては、再生可能エネルギーの売上の中で、今は縮小してはいますが、パーム椰子から出る再生可能燃料の輸出入のフィーを取っていたみたいところが若干特殊な売上として挙がっていますけれども、これはもうほとんどございませんので、あまり特殊なものはないと考えていただいてもいいと思います。

あとは、例えばごみ処理機の販売をするときに、工事の金額よりも、物販といいますか、機械の金額のほうがかなり大きいということはあり得るかと思いますが、いずれにしても工事が絡んでくると思っていただいても結構です。

**司会 [M]**：ありがとうございます。他にご質問はいかがでございますでしょうか。

**質問者 [Q]**：完全に説明が終わってから入ってきてご質問させていただいて恐縮ですが、もし詳しい説明をなさっていたら恐縮です。お話をいただいたときから、資料を拝見していますが、進捗としてはお話しいただいた感じで、そんなに想定からずれていないのかなと見えるのですが。

まず1点目の質問としては、今期の黒転の目処はそれなりに立っているんですかという点。前の説明会でも同じ質問させていただいた記憶がありますが、来年以降に関しては、大体どれぐらいが巡航速度になると見ていらっしゃるのか。電気代とか、もろもろ、そこら辺の前提が3カ月前とか半年前から変わっていると思うので。

事業環境の想定がどう変わっているかというところも踏まえて、巡航速度の全体で利益がどれぐらい出る体制に来年度はなるか、今の時点でお話しできる範囲で結構なので教えていただければと思います。よろしくお願いします。

**伊藤 [A]**：ありがとうございます。業績で申し上げますと、第1四半期のときもちょっとお話ししましたが、今期の黒字化を一つ、われわれとしても目指しているというお話をしましたが、今の第

---

## 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 四半期の状況はおっしゃるとおりで、ある程度われわれは想定で見込んでいる部分の数字でございまして。今の状況でいくと、着実に取れば今期黒字転換が見込めるのかなと思っております。

ただ一つ、ネガティブなほうは、先ほど話しましたが、やはりコロナの状況もあって、部材の調達が結構難しくなっている部分があるものですから、この3月までに工期が間に合うかどうかというのが一つのポイントになってきております。

この第3四半期の部分から、非常に今ご相談が多いのは、まさしく太陽光のお話は、なるべく今期の3月期に間に合うようなものでの取り方をさせていただいていますが、それ以外でもわれわれ SDS としては、他の省エネ商材も模索しております、今期に入れるものの商材をある程度集めて販売していくというような動きをしております。

基本的には、着実に取れる今の受注残の状況で申し上げますと、今期の黒転が、ある程度想定どおりにいけるのかなとは考えております。

来期の部分で申し上げますと、不動産市況は、まずイエローキャピタルオーケストラ社の部分は正直、まだまだどういう状況にあるかが分からないですが、ある程度、ただこのリノベーションの不動産再販事業は、比較的ここ数年見ていると、やはり今、まだまだ好調な状況がございまして、イエローキャピタルオーケストラ社でいうと、まだまだ伸びていくという部分が見て取れると思います。

SDS、もともとの本業の事業で申し上げますと、先ほどおっしゃったように、電気代が下がるような状況はなかなか見えにくい状況ですので、来期以降もまだまだこの太陽光、自然エネルギーでの受注という部分がある程度見込めると思っております。

今のわれわれは、比較的省エネ[音声不明瞭]、カーボンゼロミッションとか、そういったものにアプローチしている事業体のものが多いものですから、そういう部分では来期以降もある程度堅調な動き、今期以上の業績が見込めるのではないかと実は考えております。

**質問者 [Q]**：補足ですが、かなり3月集中になっているという理解で、第4四半期集中というよりも、3月集中になっているという、そういう理解でよろしいですか。

**伊藤 [A]**：そうです。説明資料にも掲載させていただいていますが、今まで SDS の過去の状況を見てもそうですけれども、工期の部分で申し上げますと、大体第4四半期にある程度受注が固まっているというものが非常に多いです。

---

## 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



なので、受注残の状況を見ても、第3四半期も前期よりはよくなってくると思いますが、基本的には第4四半期の数字の部分で大きなものがございまして、そこで黒字転換は見込める状況ではないかと思っています。

**質問者 [Q]**：来期に関しては、利益の桁としては億単位で出せるようになるように手を打っている、そういう理解でよろしいですか。数千万円とか[音声不明瞭]というのではなくて、ある程度安定的に利益もキャッシュも生みますという、そんなイメージですか。

**伊藤 [A]**：前回もちょっと話をしたんですが、基本的にはわれわれ SDS の時価総額は今、34 億～35 億円ぐらいの時価総額で、売上がまだ今期の予想で見ても 37 億円ぐらいの会社ですけれども。私が社長になったときからの考えというのは、基本的には SDS の売上をどんどん伸ばして、時価総額を、私は 1,000 億円まで持っていきたいという、一つの目標がございまして。

その中で申し上げますと、当然今の既存の事業だけではそのようになることは難しいと思っていますので、今期、イエローキャピタルオーケストラ社を買収したように、今後も M&A の施行は変わっておりません。来期以降も含めて、今後どう資金調達をするのか、直接金融で調達するのかとか、間接金融で調達するかどうかというのがあるんですけども、この既存の事業のプラスアルファでの M&A 等で売上を伸ばしていくということが基本路線として考えております。

**司会 [M]**：ありがとうございました。他はよろしゅうございましょうか。それでは、質問はないようでございますので、質疑応答はここまでとさせていただきます。

それでは、以上をもちまして本日の決算説明会は終了でございます。伊藤様、堀様、ご説明ありがとうございました。また、ご来場の皆様、本日はご参加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

