

■株式会社省電舎 第25期(2010年3月期)決算説明会 概要

開催：2010年6月8日 於：日本証券アナリスト協会会議室

弊社出席：代表取締役 中村健治、取締役 嘉納毅、取締役 土屋英希

SHODENSYA
SHODENSYA CO., LTD.

2010年3月期 決算説明会

S&S 株式会社 省電舎
(証券コード：1711 東証マザーズ)
2010年6月8日

© SHODENSYA CO., LTD. All Rights Reserved. 1

目次

- 見直しに関する注意事項
- 2010年3月期決算概況
 - 2010年3月期個別業績(個別損益計算書)
 - 2010年3月期個別業績(個別貸借対照表)
- 2011年3月期業績計画
 - 2011年3月期業績計画
 - 2011年3月期業績計画・販売施策
- 2011年3月期以降の重点課題
- APPENDIX
 - 会社概要
 - 沿革
 - 事業内容(ESCO事業)
 - 事業内容(ESCO事業関連製品製造・販売)
 - 省エネルギー関連規制強化
 - 業績推移

SHODENSYA
SHODENSYA CO., LTD.

見直しに関する注意事項

当資料に掲載されている株式会社省電舎(以下、省電舎)の計画、見直し、戦略及び考え方のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見直しを記載したものです。

当資料は、当資料が作成された時点で、省電舎が合理的に入手可能な情報から得られた省電舎の経営者による通常予測可能な範囲内で行った判断に基づいており、リスクや不確実性が含まれています。従って、当資料の見直しにのみ依拠されることはお控えください。また、将来にわたって当資料が正確又は有効な情報であると想定されることもお控えください。

様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見直しとは大きく異なる可能性があります。実際の業績に影響を与える要素には、以下のようなものが含まれますが、実際の業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。

1. 省電舎の事業に影響を与える経済環境の変化
2. 日本円とその他省電舎が事業を営む地域通貨との為替レートの変動
3. 継続的な新製品とサービスの導入、先進な技術革新及び省エネルギー市場において顧客を受け入れられる製品とサービスを提供し続けることのできる省電舎の能力
4. 省電舎の国際的な事業拡大を成功させる省電舎の能力
5. 法規制の改正とそれに対応する省電舎の能力

当資料に記載されている将来の業績見直しに関する情報は、当資料が作成された時点のものです。省電舎は、新たな情報や当資料発表日以降に発生する事象等によって、見直し又は予想等、省電舎の将来の業績に関する見直しを更新又は修正する義務を負うものではありません。

© SHODENSYA CO., LTD. All Rights Reserved. 3

株式会社省電舎 代表取締役社長の中村です。
本日はお忙しい中、当社2010年3月期決算説明会にご出席いただきましてありがとうございます。

2010年3月期は、弊社にとって非常に厳しい環境で推移いたしました。全世界的な地球環境保全意識の高まりによる省エネルギー・CO₂削減に対する需要が顕在化しておりましたが、2008年後半の金融不安からの経済回復はみられたものの、設備投資に係るお客様の意思決定に関しましては非常に厳しい状態での推移となりました。

特に弊社で省エネルギー化を図る施策は付帯設備に属するものが多く、直接的にお客様の販売・生産に直接寄与するものではないことから、先送りになるケースが多々見受けられました。我々が推進しておりますESCO事業は、削減された水道光熱費の中から、設備投資にかかるリース料をお支払い頂くという本来は投資のかからないビジネスですが、当期に関しては設備投資自体が難しいというお客さまが多かったということでありませ

す。
このような経営環境において、既に決算短信等でご案内のとおり、当社は2010年3月期に営業赤字を計上しており、株主並びに投資家の皆様のご期待に応えられる結果とはなりません

でした。
さて、本日の決算説明会は、こちらの目次に記載している項目についてご説明申し上げます。

まず、2010年3月期決算概況をご説明いたします。その後、2011年3月期の業績計画概要をご説明し、最後に2011年3月期以降の重点課題をご説明申し上げます。

参考資料以降は、本日はご説明いたしません

が、後ほどご確認いただければと思います。

2010年3月期決算概況

© SHOENSYA CO., LTD. All Rights Reserved.

4

2010年3月期 個別業績（個別損益計算書）

SHOENSYA
The Best Way to Achieve Your Goals

	前期 (2009年3月期)	前期 (2009年3月期)	増減	備考
売上高	1,091	1,400	△ 310	
売上原価	788	1,014	△ 226	棚卸資産評価損 19百万円含む
売上総利益	303	386	△ 83	
売上総利益率	27.8%	27.5%	(△0.3%)	
販売費及び一般管理費	400	413	△ 13	
営業利益	△ 102	△ 33	△ 70	
営業外収益	6	4	+2	
営業外費用	20	20	+0	
経常利益	△ 116	△ 49	△ 70	
特別利益	0	23	△ 23	
特別損失	0	36	△ 36	
経引前当期純利益	△ 116	△ 33	△ 83	
法人税等	0	1	△ 1	
当期純利益	△ 116	△ 34	△ 82	

■ 景気回復基調はみられるものの設備投資意欲の回復には繋がらず、受注金額の減少等による減収

© SHOENSYA CO., LTD. All Rights Reserved.

5

まずは、2010年3月期の決算概況についてご説明申し上げます。

損益計算書ですが、当事業年度におきましては、先程お話ししました通り、設備投資意欲の回復の遅れから、受注金額の減少等により、目標未達となりました。

売上金額は10億9千1百万円と対前期比3億1千5百万円の減収となりました。売上原価には棚卸資産評価損として19百万円を計上しておりますが、売上総利益は3億3百万円となりました。

販売費及び一般管理費では、2009年から引き続き役員報酬削減を含めた費用圧縮を実施いたしましたが、対計画比の減収の影響を埋めることができず、営業損失1億2百万円を計上することとなりました。

経常損失1億1千6百万円、当期純損失 1億1千5百万円となりました。

2010年3月期 個別業績（個別貸借対照表）

SHOENSYA
The Top King of the Industry

（単位：百万円）

	当期 (2010年3月期)	前期 (2009年3月期)	増減	備考
流動資産	1,147	1,806	△459	
うち 現金および預金	451	462	△11	
固定資産	327	163	164	
資産合計	1,474	1,769	△295	
流動負債	466	656	△190	
固定負債	59	64	△5	
負債合計	525	720	△195	
純資産	948	1,049	△100	
貸借資本合計	1,474	1,769	△295	

■ 流動資産要因			
連結子会社譲渡にかかる未収入金の回収	△334百万円		
■ 固定資産要因			
投資有価証券の増加	+117百万円	本社オフィス構築	+35百万円
■ 流動負債要因			
短期借入金の返済	△200百万円		

© SHOENSYA CO., LTD. All Rights Reserved

次に貸借対照表をご説明させていただきます。

2009年3月期より貸借対照表の整理を行い、当事業年度中に子会社株式譲渡代金の残額を回収いたしました。また、固定資産増加の主な要因ですが、保有しておりました外貨預金を比較的安価でかつ長期の投資に振り向けた為、1億1千7百万円増加しております。

次に流動負債の減少でございますが、健全かつ強固な財務基盤を確立するため、短期借入金を2億円返済しております。

当社は、大きな設備投資を要するビジネスモデルではないことから、もともと多額の固定資産を保有したり、多額の借入を行ったりということは必要ございません。現在推進している健全かつ強固な財務基盤確立については、不透明感の強い経営環境下において、より効率的かつ機動的に事業運営を行うために実施しているものです。

2010年3月末現在では、事業運営に十分な手許現金及び当座資金を確保しています。

この手許現金及び当座資金は、今後も継続する財務体質強化の過程において、更に健全かつ強固な財務基盤確立に努めてまいります。

以上で2010年3月期 決算概況のご説明とさせていただきます。引き続き、2011年3月期業績計画についてご説明申し上げます。

2011年3月期 決算概況に関するご質問等は、ひととおりご説明をさせていただいた後に質疑の時間を設けておりますので、その際をお願いいたします。

2011年3月期業績計画

© SHODENRYA CO., LTD. All Rights Reserved.

7

2011年3月期業績計画についてですが、この計画の前提としましては、世界的な地球環境保全意識の高まりによる省エネルギーに対する需要は顕在化しており、我が国におきましても、省エネルギー法が本年4月より施行され、報告義務を課せられる事業会社の範囲が大幅に拡大されております。また東京都では「東京都中小企業事業所省エネ促進・クレジット創出プロジェクト」省エネ設備導入費用助成制度により、中小企業における省エネルギーの推進を支援しており、経営環境としては追い風であると認識しています。

その一方で、2011年3月期中は事業会社の設備投資意欲の回復は緩やかな基調で推移すると判断し、当下半期より回復すると考えており、当社主力事業であるエスコ事業については後ほどご説明する販売施策やお客様の法規制への対応による増収を見込んでおります。一方でエスコ材料販売事業及びその他事業におきましては不確定な要素が多いため、昨年実績同等の保守的な計画として作成いたしております。

2011年3月期については、営業黒字を必達目標として掲げております。

2011年3月期 業績計画

(単位：百万円)

	2011/03期 業績計画	2010/03期 実績	増減	備考
エスコ事業	1,225	860	365	
エスコ材料販売	200	225	△25	
その他事業	5	4	△1	
計(主 業)	1,430	1,091	339	
エスコ事業	413	203	210	
エスコ材料販売	70	98	△28	
その他事業	1	2	△1	
売上総利益	454	302	152	
(売上総利益率)	(31.8%)	(27.8%)	(+6.1%)	
販売費及び一般管理費	424	405	19	
営業利益	80	△102	182	
経常利益	50	△119	169	
当期純利益	50	△119	169	

■ 世界的な地球環境保全意識の高まりによる省エネルギーに対する需要は顕在化しており、かつ省エネ法の施行、東京都環境条例の強化により経営環境としては追い風であると認識しております。一方で国内における設備投資意欲は緩やかな基調で推移すると判断しており、下半期の回復を見込んでおります。

■ ESCO事業におけるコンテナテナック売上の増加により売上総利益率の向上 +6.1%
(コンテナテナック売上見込 60百万円)

■ 異なる経営効率の向上と原価管理及び販管費管理徹底を行い、売上総利益率の改善並びに営業利益段階での黒字転換を目標とします。

© SHODENRYA CO., LTD. All Rights Reserved.

8

- 2010年3月期中より顧客深耕をベースに営業展開を実施しており、横展開を図る土壌が整う。
- 「東京部中小企業事業所省エネ促進・クレジット創出プロジェクト」省エネ設備導入費用助成制度等の助成金の組込により、ESCO事業の拡大を図る。
- ESCO事業の省エネルギー施策をコンサルティング業務に活用し、国内外におけるコンサルティング業務を拡大。
⇒三菱商事株式会社との業務提携を機に前期（2010年3月期）より、中国（上海・大連）における日系企業の工場に対する調査・提案を十数件実施。当期（2011年3月期）に受注し、収益に繋げる。中国における展開は主にコンサルティングであり、期中に5千万円の利益を見込む
- コスト削減活動
仕入・外注費の見直しを引き続き実施。

業績計画実現に向けた販売施策としまして、昨年より実施いたしておりました顧客深耕の施策が一定の成果を生み、固定的なお客様を確保することができました。当期は、深耕先のお客様のニーズを捉え、また、よき相談窓口としての立ち位置からお客様に対する省エネルギー・ソリューションを展開し、受注へ繋げてまいりたいと考えております。

次に先程お話しいたしました法規制にからみ、省エネルギー施策に対する助成が各種ございます。特に大規模施設に対するものだけでなく、中小規模案件に対する助成も増加しており、我が国の省エネルギー化のすそ野が広がりつつある状況です。弊社で申請したものでも、既に採択された案件もあり、お客様の省エネルギー・ニーズにあった助成金を積極的に活用することにより、受注に繋げるよう営業活動を行っております。

コンサルティング業務に関しましては、昨年5月の包括業務提携により、三菱商事と共に上海及び大連の日系企業に対するアプローチを行っており、現時点で十数件のお客様と折衝している状況でございます。

中国における当社の役割はコンサルティングであり施工等はいりません。従いまして、金額的には大きくはございませんが、利益率がほぼ100%となります。

中国の産業系を中心に調査・提案を実施しており、省エネルギー効果も高くお客様にも高評価を頂いておりますので、今年度、5千万円の売上目標を掲げ推進しております。

また、引き続きコスト削減活動を実施し、仕入・外注費用を徹底的に見直すことで、売上総利益率の向上を目指してまいります。

2011年3月期以降の重点課題

© SHOENRYA CO., LTD. All Rights Reserved 10

2011年3月期以降の重点課題

■ 安定成長に向けた基盤強化

● パートナー企業とのアライアンス拡充

- 株式会社エネルギーアドバンス及び三菱商事株式会社との事業連携を引き続き協同して事業推進を行い、より一層の基盤強化を目指します。
- 上記2社の他、各分野・各事業レイヤー毎にESCO関連事業展開を補完するアライアンスパートナーを選定し、ESCO事業上での強固な関係性を持つ省電者グループを構成することを目指します。

● 海外展開強化

- 全世界的な地球温暖化防止の動きと合わせ、省エネルギーに関連する市場は急激に拡大が想定される環境下において、海外展開強化を推進してまいります。
- 三菱商事の全世界的な情報・販売ネットワークを活用し、産業部門及び上下水道施設建設等に滞在する省エネルギー事業に対する販路開拓を行ってまいります。

● 継続事業への取り組みによる安定収益の確保

- ESCO事業における顧客継続戦略を推進すると共にバイオマスボイラーの設置による蒸気販売等の長期継続するサービスを展開し、事業基盤の安定化を図ります。

■ コンサルティング業務の営業強化

● 各種規制強化に伴う需要に対応

- ESCO事業の省エネルギー総量をコンサルティング業務に活用し、国内外におけるコンサルティング業務を拡大

■ 新規製品の導入

● 多様な省エネニーズに対応するため、省エネ製品のラインアップを拡充

- LED（ダウンライト・LED管・球・器具）

© SHOENRYA CO., LTD. All Rights Reserved 11

最後に今後の重点課題をご説明いたします。

まずは「安定成長に向けた基盤強化」につきましてご説明いたします。弊社が少数組織での営業活動を推進していく中で、主力事業である省エネルギー関連市場が拡大しつつある現状において、その需要を獲得する能力や履行する能力に限界がございます。

その限界点を引き上げるために、組織規模を拡大する路線をとることも簡単ですが、この不透明な経営環境と人件費等の固定費増加とを勘案した場合、省電舎自体は小規模組織で経営効率を追求した上で、様々な地域・分野・事業レイヤーにおいて最適なパートナーとアライアンスを組んでいくアライアンス戦略を推進していくことが望ましいと考えています。

次に「海外展開強化」に関してですが、先程ご説明いたしました通り、当事業年度は昨年の営業活動を刈り取る時期であると認識しております。同時に新規のお客様の開拓を三菱商事の協力のもと、積極的に推進してまいります。

また「継続事業への取り組み」についてですが、既にプレスリリースで発表させていただいておりますとおり、カルビーポテト様向けにバイオマスボイラー事業を推進しております。これは、継続事業への取り組みによる安定収益の確保という戦略の一環であり、今年度中の完成を見込んでおります。

次に「コンサルティング業務の営業強化」についてですが、現状の当社のコンサルティング業としては、東京都地球温暖化ビジネス事業者として登録されております関係で、何件かアドバイザー業務を行っているのみとなりますので、こちらを強化してまいります。

先般の法改正により規制が強化されております。その中において弊社のESCO事業で培った省エネルギー施策を有効に活用するため、国内外における省エネルギーコンサルティング業務を強化してまいります。

大規模な事業所だけでなく、企業として全国にちらばる施設全体を省エネ化していく必要がございます。エネルギー削減量の保証を行っております弊社のコンサルテ

イングにより、お客様の省エネルギー規制に対応する有効な施策の提供が可能であると考えております。

最後に「新規製品の導入」についてご説明いたします。ここ最近、多種多様な省エネアイテムの登場により、お客様のニーズも多様化しております。

これらのニーズに対応する為、省エネアイテムのラインアップを拡充し、ニーズに対応してまいります。

現在、検証中ではございますが、LEDの販売に取り組んでいく予定としております。

LEDに関しましては、よく世間では万能の照明製品のように言われていますが、いくつかの問題点は抱えており、実際はすごい熱を発しますし、市場に出ている商品の多くは言われているほどの寿命は無いものと考えられます。しかしながら、LEDはコスト面や技術面の課題はあるものの、省エネルギーに有効なアイテムであることに間違いはございません。技術面・コスト面の課題をクリアし、よりよい製品を今期中には投入してまいりたいと考えております。

なぜ、環境ビジネスには追い風の風潮の中で売上につながっていないのか？という疑問を皆様お持ちだと思います。

我々は今まで、少数の人員で売上、利益を構築するため、出来るだけ費用対効果の良い案件を受注することに尽力して参りました。

費用対効果の良い案件というのはどうしても設備投資としては大きくなりがちであり、このような提案が昨今の先行き不透明な景気の中ではお客さま側で踏みとどまらなければならなかった、という所だと思われまます。この反省を踏まえ、今後はアライアンスの強化、提案力の強化を実現し、こういった不況下でもお客さまが導入しやすい施策を提案することに努めてまいります。

2011年3月期は営業黒字必達という目標を掲げ、企業価値向上と株主還元を掲げた、株主並びに投資家の皆様のご期待に応えられる企業へと進化してまいりますので、引き続き、よろしく願いいたします。