

2012年3月期 第2四半期累計期間 決算説明会

「誠実」、「挑戦」そして「継続」

 **株式会社 省電舎**
One Stop Energy Solution Company

2011年11月30日

(証券コード：1711 東証マザーズ)

目次

P3

■ 見通しに関する注意事項

P4～

■ 2012年3月期 第2四半期累計期間 決算概況

- 2012年3月期 第2四半期累計期間 業績サマリー
- 売上高の状況 前年同期比・期初計画比
- 販管費・営業利益の状況 前年同期比・期初計画比
- 貸借対照表の状況

P9～

■ 2012年3月期 通期業績予想

- 2012年3月期 通期業績予想
- 上・下比較

P13～

■ 中期計画

- リバイバルプランの概要
- リバイバルプランの進捗状況
- バイオガス発電プラントへの取り組みについて
- バイオガス発電について①
- バイオガス発電について②
- バイオガス発電マーケット
- 再生可能エネルギー・ビジネスの推進 子会社設立と業務提携
- 今後の事業ポートフォリオ
- 中期経営目標

P23～

■ APPENDIX

- 会社概要
- 業績推移

見通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、見通し、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通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。従いまして、当
資料の見通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通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、急激な技術革新及び省エネルギー市場において顧客に受け
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通しに関する情報は、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、見通し又は予想等、省電舎の将来の業績に関する
見通しを更新又は修正する義務を負うものではありません。

2012年3月期 第2四半期累計期間

決算概況

2012年3月期 第2四半期累計期間 業績サマリー

■損益計算書

【単位：百万円】

	2012年3月期 2Q累計期間	2011年3月期 2Q累計期間	増減	備考
売上高	758	302	+ 456	※P6参照
売上総利益	180	96	+ 84	※P7参照
販売費及び一般管理費	195	206	△ 11	※P7参照
営業利益	△ 14	△ 110	+ 96	※P7参照
経常利益	△ 22	△ 121	+ 99	
四半期純利益	△ 26	△ 122	+ 95	

■ 売上高・売上総利益：エネルギー・ソリューション事業、物販・その他事業ともに、前年同期比で大幅増収となり、売上総利益についても増加。

■ 営業利益・経常利益：売上総利益が増加した一方で、リバイバルプランの進捗により販管費が前年同期比で減少し、大幅な赤字額の圧縮を達成。

売上高の状況 前年同期比・期初計画比

■前年同期比

【単位：百万円】

	2012年3月期 2Q累計期間	2011年3月期 2Q累計期間	増減	備考
売上高	758	302	+ 456	前年同期比：151.1%増
エネルギー・ソリューション事業	427	200	+ 227	旧エスコ事業（国内向け）
物販・その他事業	331	102	+ 229	旧エスコ事業、新規事業、海外事業

■期初計画比

【単位：百万円】

	2012年3月期 2Q累計期間	期初計画	増減	備考
売上高	758	600	+ 158	期初計画比：26.3%増
エネルギー・ソリューション事業	427	442	△ 15	旧エスコ事業（国内向け）
物販・その他事業	331	158	+ 173	旧エスコ事業、新規事業、海外事業

■ エネルギー・ソリューション事業：産業系の設備投資の圧縮基調により、期初計画比では微減となったものの、電力の大口需要家に対して積極的にエネルギー使用量削減の提案を行い、前年同期比では大幅増。

■ 物販・その他事業：震災後の電力需給の逼迫・夏季の節電ニーズの高まりから、発電機の販売が順調に推移。

販管費・営業利益の状況 前年同期比・期初計画比

■前年同期比

【単位：百万円】

	2012年3月期 2Q累計期間	2011年3月期 2Q累計期間	増減	備考
売上総利益	180	96	+ 84	
販売費及び一般管理費	195	206	△ 11	
営業利益	△ 14	△ 110	+ 96	

■期初計画比

【単位：百万円】

	2012年3月期 2Q累計期間	期初計画	増減	備考
売上総利益	180	175	5	
販売費及び一般管理費	195	206	△ 11	
営業利益	△ 14	△ 30	+ 16	

■ **売上総利益**：大幅増収により前年同期比では大幅増。計画比についても、エネルギー・ソリューション事業の一部売上の利益率が計画比より低下したものの、増収効果により期初計画を達成。

■ **営業利益**：販売経費・人件費・一般管理費について、リバイバルプランに基づく見直しを行い、販管費全体を圧縮。売上総利益の増益効果により、前年同期比で大幅改善するとともに、計画比でも赤字額が縮小。

貸借対照表の状況

■貸借対照表

単位：百万円	2011年9月末	2011年3月末	増減
現金及び預金	320	205	+ 125
受取手形・売掛金	305	368	+ 63
原材料	232	215	△ 17
未成工事支出金	91	37	+ 54
流動資産	1,051	871	+ 180
有形固定資産	54	58	△ 4
無形固定資産	3	4	△ 0
投資その他資産	127	155	△ 27
固定資産	185	218	△ 33
資産合計	1,237	1,089	+ 147

単位：百万円	2011年9月末	2011年3月末	増減
買掛金	24	30	△ 6
短期借入金	300	300	-
未払金	311	112	+ 199
流動負債	693	495	+ 198
固定負債	120	143	△ 23
負債合計	813	638	+ 174
株主資本	416	443	△ 26
その他	7	6	△ 1
純資産合計	423	450	△ 27
負債資本合計	1,237	1,089	+ 147

■資産の部：現・預金、受取手形・売掛金の増加

売上高の増加に伴い、現・預金、受取手形・売掛金がともに増加

■負債の部：未払金の増加

売上高の増加に伴い、工事代金等の外注費を中心とした期末未払金が増加。

2012年3月期 通期業績予想

2012年3月期 通期業績予想

■ 損益計算書 2011年11月14日付で、通期業績予想の上方修正を行っております

【単位：百万円】

	2012年3月期 予想	2011年3月期 実績	増減	備考
売上高	1,500	791	+ 708	※期初計画：1,370
売上総利益	400	229	+ 170	※期初計画：400
販売費及び一般管理費	370	548	△ 178	※期初計画：400
営業利益	30	△ 319	+ 349	※期初計画：0
経常利益	15	△ 335	+ 350	※期初計画：0
当期純利益	0	△ 481	+ 481	※期初計画：0

■ 売上高・売上総利益：前期比で大幅増収・増益を見込むとともに、物販・その他事業が上半期好調であったことから、売上高については期初計画を上方修正。

■ 営業利益・経常利益：売上総利益の増加、リバイバルプランの進捗による販管費の減少により、黒字転換を見込む。販管費の圧縮が順調に進んでいることから、営業・経常利益は上方修正。

2012年3月期 通期業績予想

■ 損益計算書

【単位：百万円】

	2012年3月期 予想	上半期実績	下半期予想	備考
売上高	1,500	758	742	※P12参照
売上総利益	400	180	220	※P12参照
販売費及び一般管理費	370	195	175	
営業利益	30	△ 14	44	
経常利益	15	△ 22	37	
当期純利益	0	△ 26	26	

■ **売上高・売上総利益**：売上高については、下半期は上半期と比較し微減となるものの、売上構成比の変化により、売上総利益は増加。

■ **営業利益・経常利益**：リバイバルプランによる販管費の圧縮が、下半期はさらに進むことで、下半期は黒字転換するとともに、通期についても黒字化を見込む。

2012年3月期 通期業績予想 上・下比較

■売上高

【単位：百万円】

	2012年3月期 予想	上半期実績	下半期予想	備考
売上高	1,500	758	742	
エネルギー・ソリューション事業	1,100	427	673	
物販・その他事業	400	331	69	

■売上総利益

【単位：百万円】

	2012年3月期 予想	上半期実績	下半期予想	備考
売上総利益	400	180	220	
売上総利益率	26.7%	23.8%	29.6%	

■ エネルギー・ソリューション事業：産業系の設備投資の圧縮基調は続くものの、商業施設・オフィスビル等の業務系の受注により、下半期に売上高は増加。また、低採算案件の減少により、売上総利益率も改善。

■ 物販・その他事業：震災後の発電機需要増など、特需要因が低下するものとして、保守的に予想。

中期計画

「省電舎リバイバルプラン」の進捗
と
バイオガス発電事業

リバイバルプランの概要

経営体制の刷新

■ 代表取締役の異動

業績不振に対する経営責任の明確化
リバイバルプラン等の各種変革の推進

■ 取締役の異動

既存業務体制のスリム化
経営スリム化と、取締役の権限・責任の明確化

既存事業の再構築

■ 既存業務体制の見直し

- ～ エネルギー・ソリューション事業本部の設置
→ 進捗管理・損益管理の徹底
- ～ 製品管理部の設置
→ 内部牽制の実施と事業本部支援

■ 営業企画部の設置

新規事業・新製品への投資責任の明確化

■ 代理店制度の再構築

「LEDフレッシュ」にて再構築

■ 業務体制のスリム化

取締役報酬減額に加え、更なる固定費削減

新規事業・新製品開拓への取組み

■ LEDフレッシュ

LED市場への注目度が高く、かつ代理店網の再構築の商材として製品の拡販を推進

■ 発電機

東北地方太平洋沖地震の影響から、夏場の電力不足への対策提供

■ 海外市場

主に中国市場展開において、提携先である三菱商事(株)と次のステップへ向けた取組みを協議・検討

リバイバルプランの進捗状況

リバイバルプラン施策		完了月	状況
経営体制の刷新			
代表取締役の異動	代表取締役社長の交代	2011年5月	完了
取締役の異動	5名 → 3名に減員	2011年6月	完了
既存事業の再構築			
既存業務体制の見直し		2011年5月	完了
営業企画部の設置		2011年5月	完了
代理店制度の再構築			未了
業務体制のスリム化		2011年9月	完了：経費節減策については継続
新規事業・新製品開拓への取り組み			
LEDフレッシュ			継続：拡販施策を継続中
発電機			継続：一定以上の成果は達成
海外市場			継続：一定以上の成果は達成
その他検討過程の施策	バイオガス発電	2011年11月	事業化へ向けた展開を開始

- リバイバルプランの各施策については、販管費の減少・円滑な業務体制の構築など、上半期に一定の成果を達成。
- 下半期以降についても、受注・販売体制の強化、さらなる経費削減などの施策は、引き続き強化・継続。
- 現状の事業・業務についての強化を継続しつつ、次の成長に向けた施策(バイオガス発電)に下半期から着手・挑戦。

バイオガス発電プラントへの取り組みについて

- 食品系の工場等から排出される残さ・汚泥
- 牧場・養鶏場等から排出される糞尿
- 一般家庭から排出される生ごみ、残飯

等の廃棄物からメタンガスを発生させ、ガス発電を行うプラントの設置・施工・販売・維持保全を行う事業です。



バイオガス選定理由

- ① 発電効率が高く24時間運転が可能
→ 太陽光発電の4倍の効率
- ② 導入コストメリットの追求
→ 費用対効果の追求
- ③ 循環型社会の実現
→ エネルギー問題とゴミ処理問題の課題解決
- ④ 国内外での成功事例を有するビジネスモデルである。
- ⑤ 分散型エネルギー社会の構築施策としての可能性

事業化の背景

3・11以降の外部環境の変化

- 省エネ意識の高まり
- 再生可能エネルギーの多様化及び再生可能エネルギー・新エネルギー普及に対する活性化
- 原発依存に依る国内エネルギー供給のリスク
- 再生可能エネルギーの全量買取へ向けた施策の法制化（2012年7月施行）

バイオガスの発電効率

日量80tの処理プラントで、バイオガス発電を行った場合一般家庭の約190世帯分の電力を創出。

（一般家庭における時間当たりピーク電力使用量を2kwhとして算定）

発電容量	年間発電量
382kw	3,346,320kwh

$$382\text{kw} \times 24\text{時間} \times 365\text{日} = 3,346,320\text{kwh}$$

※太陽光発電で同量の年間発電量を得るためには、約17700㎡の太陽光パネルが必要（当社試算）

バイオガス発電について①

産業廃棄物処理コスト削減・ゴミの減容を実現した上で、導入先は売電でのコスト回収・Co2削減を実現。
また、発電後に発生する消化液は、将来的には有機肥料として活用し、循環型社会の実現も可能。

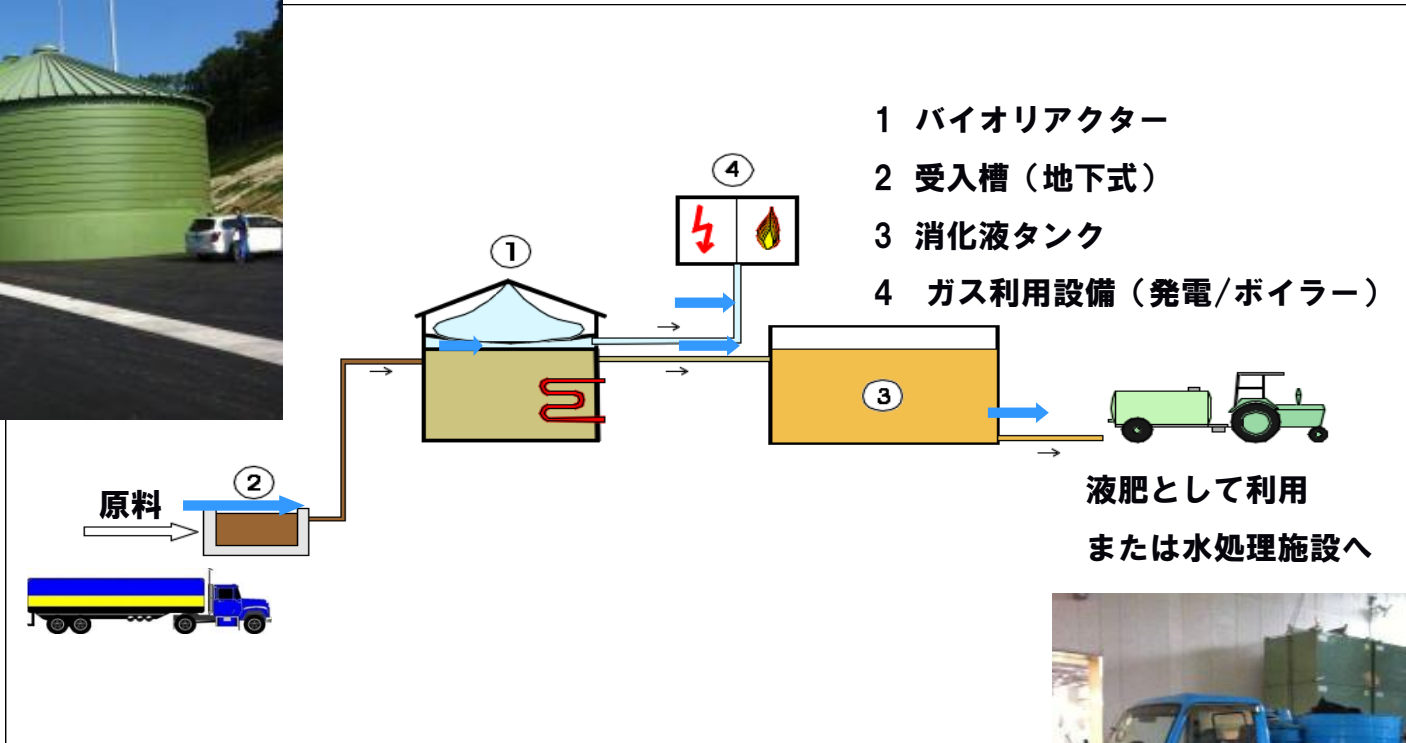


バイオガス発電について②

バイオガスプラントの構成



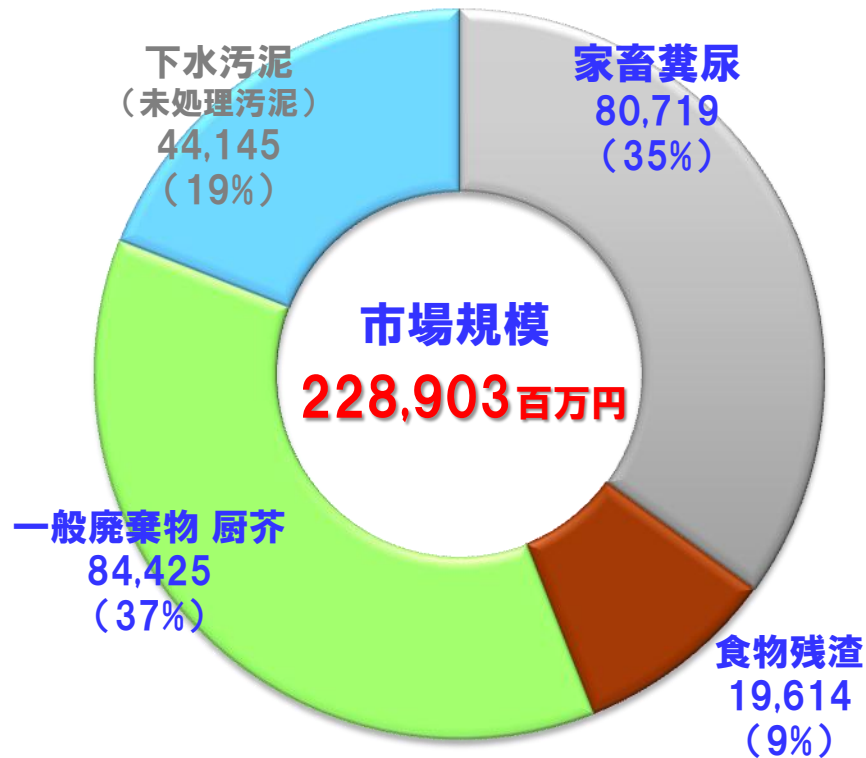
設備コスト面でも、独Lipp社のタンク製造技術を活用することで、従来の建設費用と比べて5~7割程度で提供可能



今後さらに需要拡大が見込まれる再生可能エネルギー市場に対し、高い価格競争力を有したバイオガス発電事業を推進してまいります

バイオガス発電マーケット

バイオガスの市場規模



出展：環境省資料等より日本総研作成

※算出式

年間廃棄物発生量 (t/年) × 単位当たりバイオガス発生量 (m³/t)
× バイオガス単価 (70円/m³) = 市場規模

プラント販売先ターゲット

安定操業（発電）を行うためには、メタンガス発生の原料となる廃棄物が、定期的に出ることが必要

販売候補先

- 食品工場 （食品残さ・汚泥）
- 養鶏・養豚場・牧場 （家畜糞尿）
- 産業廃棄物処理事業者（一般廃棄物）



再生可能エネルギー・ビジネスの推進 子会社設立と業務提携

バイオガス等の再生可能エネルギー・ビジネスの推進に向けて、本年12月に新設子会社を設立。
また、Lipp社の特許工法とバイオガスプラントの運転ノウハウを有する日本ユニテックと業務提携。

省電舎GROUP

省電舎

省エネルギー・コンサル
省CO2・コンサル
ESCO事業
省エネルギー製品販売事業

【対象エリア】国内・海外

新会社 (100%子会社)

新エネルギー導入支援
リサイクル・コンサル
バイオガス発電
太陽光発電
発電機 (設置・販売)

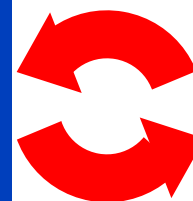
【対象エリア】国内

業務提携

日本ユニテック(株)

- バイオガスプラントの企画・コーディネーション
- 環境機器の輸入販売
- 海外企業との業務提携支援

既に国内でバイオガスプラント5基とタンク・サイロ25基の建設実績



ドライ・イー株式会社 (Drei - E CORPORATION)

環境 (Environment) ・ エネルギー (Energy) ・ エコロジー (Ecology)
3つ (Drei) の”E” を具現化し社会に貢献する。

資本金: 5千万円
設立: 2011年12月 (予定)
事業開始: 2012年 2月 (予定)



独Lipp社の持つ技術・ノウハウと
日本ユニテック(株)が有する日本
国内導入に関する知見を活用し、
早期事業化と収益化を図ります

今後の事業ポートフォリオ

「省電舎リバイバルプラン」の推進による従来事業の強化・利益率向上に加え、バイオガス発電等の新規事業により、早期の黒字化・収益拡大を図ってまいります。

One Stop Energy Solution

コンサルティング

- ①省Co2・コンサルティング
- ②省エネルギー・コンサルティング
- ③新エネルギー導入コンサルティング
- ④助成金活用支援
- ⑤リサイクル・コンサルティング

ESCO事業【国内・海外】

省エネルギー製品販売

再生可能エネルギー

太陽光発電・バイオガス発電

リサイクル

中期経営目標

2011年5月13日公表

	FY12/03 (E)	FY13/03 (E)	FY14/03 (E)
売上高	1,370	未公表	1,700
エネルギー・ソリューション事業	1,170		1,300
物販・その他事業	200		400
再生可能エネルギー事業	—		—
売上原価	970		1,150
売上総利益	400	550	
売上総利益率	29.2%	32.4%	
販売費及び一般管理費	400	450	
営業利益	0	100	
営業利益率	0.0%	5.9%	

2011年11月29日修正

	FY12/03 (E)	FY13/03 (E)	FY14/03 (E)
	1,500	2,500	3,500
	1,100	1,200	1,500
	400	300	500
	—	1,000	1,500
	1,100	1,900	2,650
	400	600	850
	26.7%	24.0%	24.3%
	370	500	550
	30	100	300
	2.0%	4.0%	8.6%

第27期【2012年3月期】

- 震災の影響及び円高の影響により産業系の省エネ案件の受注減少。
- 節電需要の増大により業務系案件増加。
- 電力需給逼迫に伴う発電機需要の増加。
- 補助金案件増加により、ソリューション事業の利益率低下。
- 子会社ドライ・イー設立。

第28期【2013年3月期】

バイオガス事業開始。

新事業の収益貢献に加え、ソリューション事業についても食品工場等の産業系の省エネ案件の受注が増加。

2011/05月発表の中期計画上の目標利益を1年前倒し

第29期【2014年3月期】

バイオガス事業の収益拡大。

新事業の収益拡大に加え、ソリューション事業についても、リバイバルプランの進捗により、収益が拡大。

販管費を引き続き抑制することにより、高利益率の収益体制へと転換

APPENDIX

会社概要（2011年9月30日現在）

■商 号 : 株式会社省電舎
(英文名 : SHODENSYA CO., LTD.)

■本 店 所 在 地 : 東京都港区芝大門二丁目2番11号

■設 立 年 月 : 1986年6月 (昭和61年6月)

■資 本 金 : 6億1,602万円

■代 表 者 : 代表取締役社長 川上光一

■事 業 内 容 : ESCO事業、ESCO事業関連製品製造・販売

※ESCO事業とは、Energy Service Companyの略で、工場やビル等の施設に対して、診断からコンサルティング・計画立案・設計施工・施工管理・省エネルギー効果の計測・検証・事業資金の調達・ファイナンスまで、包括的なサービスを提供し、それによって得られる省エネルギー効果を保証するビジネス。サービスの報酬は、削減されたエネルギー費用の一部から受け取る。

■従 業 員 数 : 17名

■発 行 済 株 式 数 : 7,328株

■役 員 構 成 : 取 締 役 会 長 中村健治
代表取締役社長 川上光一
取 締 役 嘉納 毅
常 勤 監 査 役 伍堂英雄
社 外 監 査 役 奈良 洋
社 外 監 査 役 松井孝夫

業績推移

(単位：百万円)

	FY03/09	FY04/09	FY05/09	FY06/09	FY07/03 6ヶ月決算	FY08/03	FY09/03	FY10/03	FY11/03
売上高	1,088	1,660	1,606	1,277	795	1,276	1,405	1,090	791
エスコ事業	965	1,355	1,316	1,106	730	1,136	1,110	859	493
エスコ材料販売	101	260	224	130	53	117	286	225	212
その他事業	20	45	65	41	11	22	8	5	86
売上原価	637	1,095	1,125	954	482	976	1,014	787	562
売上総利益	450	565	481	323	313	299	391	302	229
エスコ事業	393	406	358	258	287	247	292	203	130
エスコ材料販売	52	137	113	54	23	46	95	97	83
その他事業	4	21	8	9	2	6	2	1	15
売上総利益率	41.4%	34.0%	30.0%	25.3%	39.4%	23.4%	27.8%	27.7%	29.0%
エスコ事業	40.7%	30.0%	27.2%	23.4%	39.3%	21.8%	26.3%	23.6%	26.4%
エスコ材料販売	51.3%	52.7%	50.8%	42.2%	44.8%	39.7%	33.4%	43.5%	39.4%
その他事業	23.1%	48.5%	13.4%	24.1%	20.4%	26.9%	34.3%	27.8%	17.6%
販売費及び一般管理費	332	359	428	528	299	456	417	404	548
うち人件費	154	167	181	193	106	223	212	202	212
うち物件費	178	192	246	335	192	233	204	201	336
営業利益	117	206	52	△205	14	△156	△26	△101	△319

「誠実」、「挑戦」そして「継続」



※当資料に関するお問合せ先：
株式会社省電舎 経営管理部
TEL: 03-6821-0004
E-mail: ir@shodensya.com