

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

レジル

176A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月31日(木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年6月期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. 事業概要	05
2. 分散型エネルギー事業	05
3. グリーンエネルギー事業	07
4. エネルギー DX 事業	09
5. ビジネスモデルと強み	10
■ 業績動向	11
1. 2024年6月期の業績動向	11
2. セグメント別の業績動向	13
3. 2025年6月期の業績見通し	14
■ 成長戦略	16
1. 事業環境と過去2期の取り組み	16
2. 事業戦略	17
3. 弊社の注目点	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

マンション一括受電などユニークな電力関連事業を展開

レジル<176A>は、マンションに受変電設備を設置して電力配電・供給を行う分散型エネルギー事業、法人への電力供給などを行うグリーンエネルギー事業、DXで電力会社などエネルギー企業の後方業務を支援するエネルギーDX事業の3事業を展開している。主力である分散型エネルギー事業のマンション一括受電サービスは、マンションで使用する電力を取りまとめ、一括で購入できるというユニークな業態である。また、新たに分散型エネルギー事業としてマンション防災サービスを開始した。蓄電池などの分散型電源設備を設置することで災害発生による停電時も電力供給ができるサービスで、新築分譲・賃貸マンション等の開拓効果が期待される。

1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の業績は、売上高38,709百万円、営業利益2,793百万円となった。2023年6月期が15ヶ月の変則決算だったため前期比増減率は表記していないが、2023年6月期を12ヶ月決算に換算して比較すると、売上高で前期比6.2%減、営業利益で同56.4%増となる。そのうえで燃料費調整額の影響を除くと、売上高は実質2ケタ増となることから、2024年6月期の業績は好調に推移したと言える。売上高はグリーンエネルギー事業を中心に全般的に順調に伸びた。利益面では、市場取引量を機動的に変えるなど細心の注意を払って調達し、燃料費調整額控除後実質ベースで売上総利益率は大幅に改善し、営業利益の大幅増加につながった。2024年6月期の業績は、2024年6月期までの2期で行った組織構造の大転換が奏功し、好調に推移したと言える。

2. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期は、売上高44,016百万円(前期比13.7%増)、営業利益3,130百万円(同12.1%増)と好業績継続を見込んでいる。組織構造の大転換の効果継続と資源価格の落ち着きにより、成長のための先行費用を吸収しつつ利益が堅調に伸びることを想定している。このため売上高・売上総利益ともに堅調に伸びるが、2024年6月期に増員した人件費の影響をはじめとする成長に伴う先行投資の発生により販管費の伸びが大きく、営業利益は売上高の伸びをやや下回る予想としている。

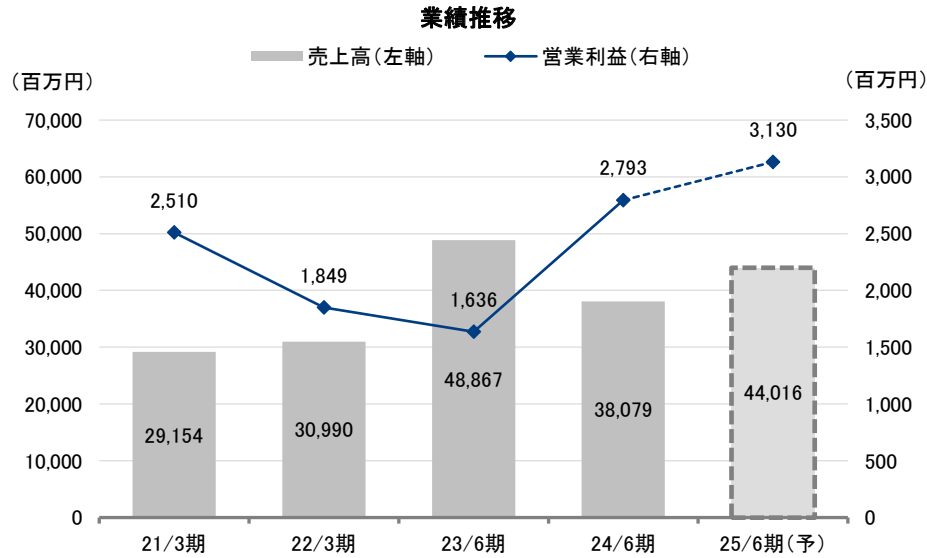
3. 成長戦略

同社は2023年6月期及び2024年6月期に、収益構造の安定化など組織構造の大転換を図った。営業を中心に効果が顕在化しており、これを機に事業戦略を策定して中長期的に利益面で2ケタ成長を目指す考えである。事業戦略は、分散型エネルギー事業では災害時のソリューションの磨き込みなどにより、マンション一括受電サービスを基盤にマンション防災サービスを拡大する方針である。グリーンエネルギー事業では再生可能エネルギー比率100%の達成と調達におけるリスクヘッジを進める。エネルギーDX事業では顧客ターゲットと提供業務の拡大を進めることで、客単価の上昇と導入社数の拡大を図る。さらに3事業をつなぐハブ機能として脱炭素ソリューション事業本部を新設し、3事業の経済的価値の向上とソーシャルインパクトの創出を狙う。

要約

Key Points

- ・主力のマンション一括受電サービスはマンションの電力を一括購入するユニークなサービス
- ・収益構造の安定化など組織構造の大転換を機に事業戦略を展開、中長期2ケタ成長を目指す
- ・組織構造の大転換などを背景に2024年6月期に続き2025年6月期も2ケタ増収増益を見込む



注1：21/3期は単体、22/3期以降は連結
 注2：23/6期は、決算期の変更のため、15ヶ月の変則決算
 出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

電力関連 3 事業を展開。 社会的課題の解決のため事業を開発・推進して成長

1. 会社概要

同社は分散型エネルギー事業を中心に電力関連 3 事業を展開している。分散型エネルギー事業のマンション一括受電サービスは主力事業で、大手電力会社等、複数の発電事業者から調達した高圧電力をマンション内に設置した受変電設備で低圧電力に変換してマンションの各世帯や共用部に配電・供給している。このほか分散型エネルギー事業では、マンション防災サービスや付随して発生する各種サービスを提供している。グリーンエネルギー事業では、再生可能エネルギー※など外部調達した電力を分散型エネルギー事業に提供するほか、中小企業向けにも販売している。エネルギー DX 事業では、同業でもあるエネルギー関連企業から設備の保安・点検業務やコールセンター業務など、分散型エネルギー事業で培った自社開発システムを活用した料金請求・収納代行業務などを受託している。

※ 同社が提供する再生可能エネルギーは、FIT 非化石証書の購入により実質的に CO₂ 排出量ゼロの電源として供給できる再生可能エネルギー（「実質再エネ」と呼ばれる）が大部分を占めている。

2. 沿革

同社は、1993年に創業者である中村誠司（なかむら せいじ）氏が、コスト削減コンサルティングの個人事業として開業したことに始まり、1999年に現在の主力であるマンション一括受電サービス事業（現在の分散型エネルギー事業）を行うため、中央電力（株）という名称で設立された。その後、2004年にマンション一括受電サービス事業の展開を本格化し、2012年に電気工事・電気保安サービスに参入した。2016年にはグループ経営強化を目的として中央電力ソリューション（株）及び中央電力エナジー（株）を子会社化し、小売電気事業者登録をして電力の小売サービス（現在のグリーンエネルギー事業）を開始した。また、2018年にガスの小売サービス、2021年には太陽光発電に参入するなど業容を拡大し、同年に中央電力 DX（株）（電力 DX 事業 / のちに同社に吸収）を設立して DX 支援サービスにも進出した。このように電力周りの課題解決に必要な事業を次々と開発し、2代目社長の平野泰敏（ひらの やすとし）氏、3代目で現社長の丹治保積（たんじ ほづみ）氏とそれぞれ同社の経営を担い、成長を続けている。2024年には東京証券取引所グロース市場に上場した。

レジル | 2024年10月31日(木)
176A 東証グロース市場 | <https://rezil.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	概要
1993年 9月	大阪府東大阪市においてコスト削減コンサルティング等の事業を営むため、メリックスを個人創業
1994年11月	同社の前身となる(有)メリックスを設立
1995年 8月	(株)メリックスに改組
1999年10月	マンション一括受電サービス等の事業を行うため、中央電力(株)を設立
2004年10月	中央電力において、マンション一括受電サービス(分散型エネルギー事業)を開始
2005年 2月	中央電力を吸収合併し、商号を中央電力(株)に変更
2007年 5月	建設業許可取得
2012年 6月	電気設備関連工事等を行う(株)merixを設立(設立時、中村誠司氏の資産管理会社である(株)mekki(現 Team Energy Sustainable(株))が同社株式100%を保有)
2012年 7月	地熱発電の開発事業等を行なうため、中央電力ふるさと熱電(株)(現ふるさと熱電(株))を設立
2013年11月	電力調達及び販売を行うため、中央電力エナジー(株)を設立。同社が小売電気事業者登録
2014年10月	関西電力<9503>と資本業務提携
2016年 4月	グループ経営強化を目的に、中央電力ソリューション(株)及び中央電力エナジーを子会社化(2社ともに現連結子会社)
2016年10月	小売電気事業者登録、電力小売サービス(グリーンエネルギー事業)を開始
2017年 4月	ガスの販売代理業務開始
2018年 5月	ガス小売事業者登録
2019年 9月	将来的な再生可能エネルギー電源の利用を目的に、中央電力ふるさと熱電の株式20%を取得(同社に対する貸付金を出資に切替)し関連会社化
2020年11月	本店所在地を東京都港区に変更
2021年 1月	DX支援サービスを行う中央電力DX(株)設立
2021年 7月	保安業務の強化を図るため、(株)中央電力保安協会(中央電力ソリューションの100%子会社)を設立
2021年10月	自己託送支援サービス等の事業展開のため、三菱HCキャピタル<8593>との合併により(同)リネッツを設立(同社出資65%)
2021年12月	本店所在地を東京都千代田区に変更
2022年 1月	ふるさと熱電の一部株式持分を譲渡(同社関連会社より除外)
2022年 3月	東北電力<9506>と資本業務提携
2022年 4月	グループ経営の効率化を図るため、同社が中央電力DXを、中央電力ソリューションが中央電力保安協会を、それぞれ吸収合併
2022年11月	群馬県に太陽光発電システム(出力約50kW)を設置し、東京電力管内にあるマンション一括受電サービスを提供しているマンションに対して電気供給を開始
2023年 9月	レジル(株)へ商号変更
2023年12月	(同)リネッツの当社出資持分全てを三菱HCキャピタルに譲渡(当社連結子会社より除外)し、外部顧客向けの自己託送支援サービスを停止
2024年 4月	東京証券取引所グロース市場に上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業内容

マンション一括受電は競合が少ないユニークなサービス

1. 事業概要

同社グループは同社のほか連結子会社2社（中央電力ソリューション、中央電力エナジー）で構成され、セグメントは分散型エネルギー事業、グリーンエネルギー事業、エネルギー DX 事業の3つに分けられる。同社はよく新電力を展開する企業と混同されるが、主力サービスはマンションで使用する電力を取りまとめ、一括購入できるマンション一括受電サービスである。一括購入することで、部屋ごとに個別に購入するよりも単価を抑えることができる。電力自由化となる以前から展開しているユニークな業態であり、競合が少ない。グリーンエネルギー事業は分散型エネルギー事業の一括購入における仕入機能のさらなる強化等を目的に立ち上げ、一部新電力企業と競合する電力小売も手掛けている。大半の新電力企業は新電力だけで事業を構成しているが、同社は展開する3事業で機能補完やシナジーによってつながっており、新電力企業にあるリスクは低減されている。2024年6月期の調整前の売上高構成比は分散型エネルギー事業52.5%、グリーンエネルギー事業44.3%、エネルギーDX事業3.2%となっている。

主力は高圧受変電設備によるマンション一括受電サービス

2. 分散型エネルギー事業

分散型エネルギー事業では、電力を調達して顧客マンションへ供給するマンション一括受電サービスを提供するほか、中央電力エナジーが電力調達の一部業務を、中央電力ソリューションが受変電設備の設置工事・保守・点検業務を行っている。またマンション顧客に対し、マンション一括受電サービスに付随して発生するマンション内にある同社が保有していない各種電気設備の改修工事や、ガスの小売販売・取次販売、また住宅設備等にかかる他社サービスの紹介などのサービスも提供している。ほかに、太陽光発電設備や蓄電池設備など分散型電源設備を提供するマンション防災サービスの提供を新たに開始し、中長期視点で設備の集約・ネットワーク化を推進する考えである。

(1) マンション一括受電サービス

マンション一括受電サービスは、本来であれば地域の電力会社がマンション内に設置する受変電設備を同社が設置し、マンション単位で商業ビル同様の高圧電力を調達して、受変電設備によって一般家庭向けに低圧電力に変換し、マンション各世帯や共用部分などへ供給するサービスである。同社のサービスを利用しないマンションでは各世帯が低圧電力の電気料金を支払っているのに対し、サービスを利用しているマンションでは高圧料金をベースにするため相対的に低額の電気料金で済むうえ、マンション全体（各世帯専用部分及び共用部分）の電気料金を削減することができる仕組みとなっている。電気料金の削減額は近年各マンションで積立不足が指摘される共用部分の削減額として、修繕積立金の一部に充当することも可能となっている。

レジル | 2024年10月31日(木)

 176A 東証グロース市場 | <https://rezil.co.jp/ir/>

事業内容

マンション一括受電サービスでは当社が設備を資産として保有するため顧客の初期投資が不要である一方、設備の償却を含めて電気料金として回収するモデルとなっている。既設マンションがメインターゲットのため、顧客マンションへのサービス導入にはマンション管理組合の総会決議に加え、全世帯によるサービス利用申込が必要となるが、初期投資が不要であること、大手電力会社と比較してマンション全体で5～10%程度料金が安くなること、修繕積立の一部に充当できることなどにより、サービス導入へのハードルを引き下げている。いったん導入すれば、同社で検針やメンテナンスも可能であるため、各戸の利用者は同社を電力会社と認識することが多いようだ。

サービスは、1棟当たり40戸以上※のマンションに対し800万円～1,000万円の設備機器を設置するため、導入に際しては10年または15年間の長期契約を締結することになる（期間終了後は1年から3年ごとの更新）。料金設定などの経済合理性から解約実績はこれまで1棟のみで、サービス提供戸数を着実に伸ばしており、当社にとって長期かつ安定的な収益を確保するストックビジネスとなっている。電力の仕入れは、時価で市場調達するのが基本の新電力企業と異なり、同社は相対取引を基本とし、数ヶ年契約でまとめて決めているため、電力会社に対しバーゲニング・パワーを発揮することができる。このため、マンションへのサービス導入までのリードタイムは長くなるが、いったん稼働を開始すれば初年度から利益を生み出し、投資もキャッシュベースであれば4年～5年で回収することができる収益構造となっている。

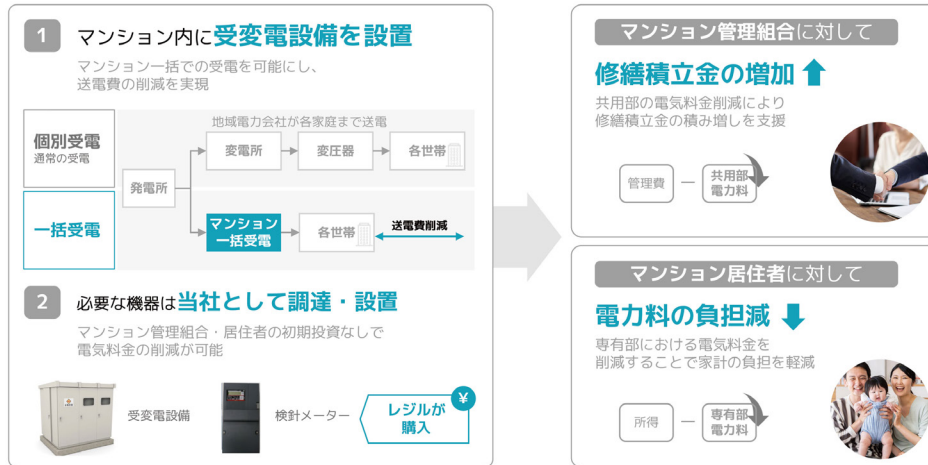
※1棟当たり40戸が損益分岐点だが、マンション防災サービスのリリースによるターゲットの拡大により、直近では1棟当たり20戸程度でも損益を均衡できるようになったようだ。

同社はコスト競争力が特長の1つである。ビジネスモデルやバーゲニング・パワーから生み出されるだけでなく、マンション一括受電サービスを開始した2004年以来現在に至るまで先行者メリットを生かしてマンションの多い関西圏や関東圏を地盤として固めながら、エネルギー事業者としてシステムの自社開発やオペレーションの自社運用などを積極的に推進してきたことも背景にある。そして、マンション一括受電サービスの継続によりグリーンエネルギー事業、エネルギーDX事業の設立、大手電力会社のオペレーションの請負など業容拡大につながった。

なお現在のマンション一括受電サービスの市場は、毎年供給される新築マンションの約3割が電力会社系などの直接または間接的な請負になっており、残り約7割と既設マンションが同社のターゲットとなる。このため同社は、マンション一括受電サービスのさらなる拡大に向けて、コスト競争力を背景に既設マンション領域で10数社程度しかいない小ぶりな競合企業からのリプレイスも推進する考えである。

事業内容

マンション一括受電サービスのビジネスイメージ



出所：決算説明資料より掲載

(2) マンション防災サービス

同社は、停電時に太陽光発電や蓄電池などの分散型電源設備を設置することで電力供給を行うマンション防災サービスを2023年4月に開始した。設備を同社が保有して顧客から受領する電気料金でコストを回収する仕組みで、マンション一括受電サービスと併用できる高付加価値サービスとしての位置付けとなっている。現在はマンション防災サービスを新規顧客獲得のための新規商材として、営業活動に注力している。

マンション防災サービスを始めたのは、防災や環境といったマンションの付加価値が向上するテーマを付け加えることで、新築マンションや既築マンションのリプレイス向けにアピールしやすくする狙いがあると考えられる。この際、蓄電池を使用することで電力料金の時差や地域差の平準化を進められるうえ、マンション販売業者や最近増えているREIT業者にとってScope3※への対応にもなる。

※ Scope3：温室効果ガス削減に関するサプライチェーン排出量のこと、Scope1（購入した製品・サービス）やScope2（資本財）に含まれない、自社の上流及び下流における排出量。

分散型エネルギー事業向けのほか小売も展開

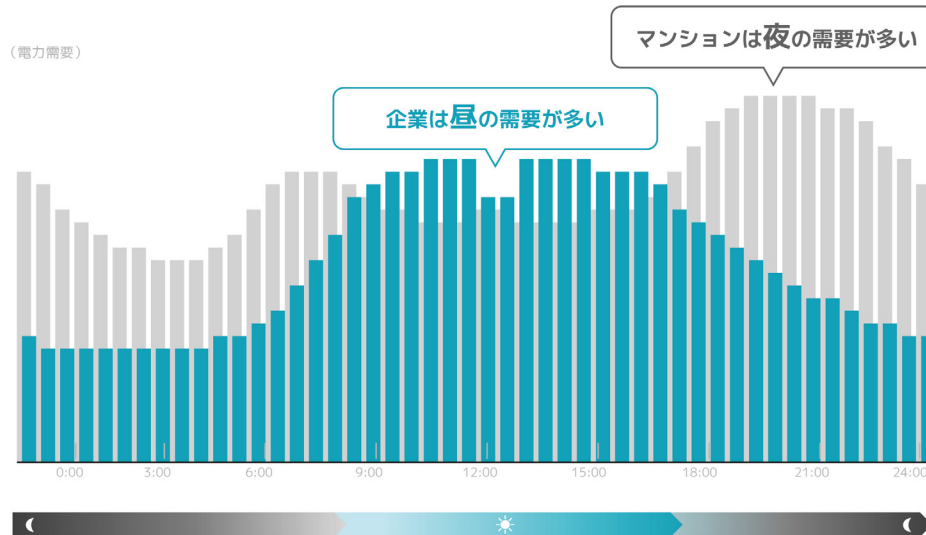
3. グリーンエネルギー事業

グリーンエネルギー事業では、再生可能エネルギーを中心に電力小売サービスと分散型エネルギー事業向けの電力調達を行っている。同社が主体となって電力の調達と顧客に対する電力供給（販売）を行っているが、中央電力エナジーでも一部を実施している。電力調達の主体を2社体制にすることで、効率的かつ良好な条件で調達することができるためである。

事業内容

電力小売サービスでは、同社が外部調達した電力を中小企業の工場やオフィスを中心に、関西圏と関東圏を中心に沖縄県を除く全国に供給（販売）している。電力は高圧電力・低圧電力・特別高圧電力の3種類を扱っており、大手電力会社に比べて安価で供給している。主力の高圧電力の料金体系は、大手事業者の標準的な料金体系に準拠した「固定型料金プラン」（電力量単価（従量部分）が固定）と、電力量料金が電力卸取引市場（JEPX）の取引価格に連動する「市場価格連動型料金プラン」の2つの料金プランを設定している。分散型エネルギー事業のマンション向けの電力調達もグリーンエネルギー事業が行っており、朝方・夜間に電力を多く利用する傾向のマンションの需要と、昼に電力を多く利用する傾向の法人企業の需要を組み合わせることで、電力需要の平準化を図っている。

電力需要カーブ（マンション・企業）



出所：「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」より掲載

同社は電力調達先である電力事業者との関係強化を図ることで、安定した調達や有利な調達条件の確保に努める一方、複数の電力会社や発電事業者など異なる調達先を確保することで、多様な電力需要や変化に柔軟に対応する調達体制を構築している。価格変動リスクの高い市場調達への過度な依存を避け、良好な条件による固定調達契約により必要量を確保することを基本に、卸電力取引所からのスポット調達なども含めて様々な電力を組み合わせることで調達の最適化を図っている。近年増加している「市場価格連動型料金プラン」向けの電力調達については、主に卸電力取引所から調達している。なお、再生可能エネルギーの供給に関しては、2030年までに法人向けに供給する電力を100%再生可能エネルギーとするという目標から、同社は顧客契約時の同意に基づいた「非化石証書※」による調達（契約数ベース）を行っているが、すでに過半を大きく超えている状況である。

※非化石証書：非化石電源で発電された電力のCO₂を排出しないという環境価値部分を分離し、取引ができるように証書化したもの。

事業内容

グリーンエネルギー事業は分散型エネルギー事業の調達元でもあるため、様々なリスクを考慮し、基本的に大きく収益を稼ごうとはしていない。しかし先物市場が立ち上がってリスクヘッジが可能となったことで、顧客数の拡大や価格の地域差を利用したアービトラージなどにより一定の利益を確保できるようになったことから、収益チャンスは着実に取りこむ考えである。なお電力の調達エリアと電力を供給する顧客のエリアが異なる場合は、調達したエリアにある電力卸取引市場で売却したうえで供給先のエリアで電力を購入して供給する間接オークション取引を行っているが、会計上は売上高と売上原価の双方に計上されることになり、売上総利益以下への影響は小さいと言える。

エネルギー業界の各種後方業務の受託サービスをワンストップで提供

4. エネルギー DX 事業

エネルギー DX 事業では、主にエネルギー業界の事業者向けに、料金請求・収納代行業務や問い合わせ・コールセンター業務などの各種後方業務の受託サービスを提供している。サービスは、同社が有する設備の保安・点検業務のノウハウやリソースを活用した「電気保安管理サービス」と、分散型エネルギー事業やグリーンエネルギー事業のために開発したシステムや業務フローなどを BPaaS※形態で提供する「DX 支援サービス」を展開している。同社が DX 支援サービスを、中央電力ソリューションが電気保安管理サービスを提供している。

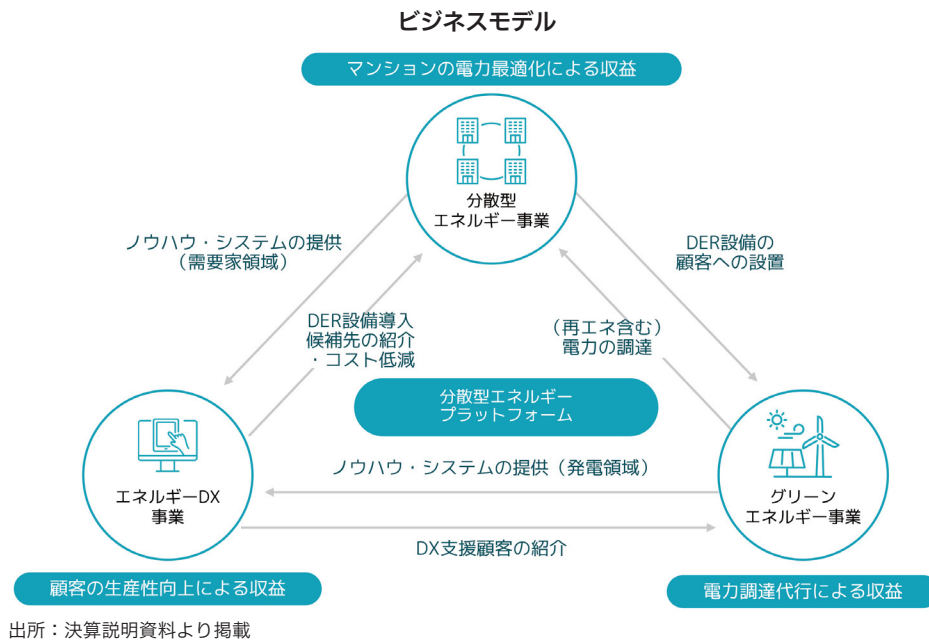
※ BPaaS (Business Process as a Service) : 特定の業務プロセスを外部企業へアウトソーシングし、その外部企業のノウハウや IT ツール (SaaS) によって業務効率化を実現するサービス。

電気保安管理サービスでは、同業の一括受電事業者・電気設備保安事業者・一般事業者に対し、高圧受変電設備など電気設備の保安・点検業務の受託サービスを提供している。顧客が設置している電気設備の定期点検を実施し、点検結果の経年履歴をデータベース化して設備更新計画の策定など最善の設備管理を実施している。DX 支援サービスでは、同業のエネルギー関連企業から料金請求や収納代行業務、コールセンター業務といった各種後方業務のオペレーションやシステム運用、コンサルティングなどを受託している。エネルギー業界業務をよく知る同社が業務改善からシステム提供、業務運用までをワンストップで提供している点に特長があり、高い成長が期待される。

3つの事業が相互に補完し合い、付加価値を高める

5. ビジネスモデルと強み

グリーンエネルギー事業が電力（実質再生可能エネルギーを含む）の調達と供給を通じて、分散型エネルギー事業をサポートしている。また、こうしたやり取りのなかで開発されたシステムやオペレーションは、エネルギーDX事業を外販事業として立ち上げる一方、顧客の紹介や業務の効率化といった形で分散型エネルギー事業とグリーンエネルギー事業にフィードバックされ、分散型エネルギー事業では電気保安管理サービスの提供を可能とした。同社のビジネスモデルの特徴は、このように3つの事業が相互に補完し合い付加価値を高めつつ、多様な顧客に価値を提供する形態となっているところにある。さらに、経営資源の傾斜配分や事業ポートフォリオの最適化を推進することで、こうしたビジネスモデルを分散型エネルギープラットフォームへと進化させていく考えである。



同社の強みはビジネスモデルそのものにあるが、3事業にもそれぞれの強みがある。分散型エネルギー事業は、これまでの事業活動で培ったノウハウ・システムを磨き込んでコスト競争力を創出してきたことで、既存マンションの領域においてユニークなポジションを確立した。グリーンエネルギー事業の強みは昼夜間需要時間帯の平準化とボリュームディスカウントを生かした調達力にあり、エネルギーDX事業の強みはエネルギー企業として培ってきたノウハウと、業務改善コンサルティングからシステム提供、業務運用までのワンストップ・サービスにある。また、解約率はほぼゼロで、リカーリング収益が中心であることも、収益上の強みである。このほか、各分野のプロとして実績を積んできた経営陣、様々なソリューションを組み合わせたサービスの創出力、環境に即時対応するサービス開発スピードなども強みと言える。

業績動向

2024年6月期は燃料費調整額控除後実質ベースで2ケタの増収増益を達成

1. 2024年6月期の業績動向

2024年6月期の業績は、売上高 38,709 百万円、営業利益 2,793 百万円、経常利益 2,769 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,986 百万円となった。2023年6月期が15ヶ月の変則決算だったため、前期比増減率は表記していない。ただし、2023年6月期を2022年7月～2023年6月の12ヶ月決算に換算した実質ベースで比較すると、売上高で前期比 6.2% 減、営業利益で同 56.4% 増、経常利益で同 28.9% 増、親会社株主に帰属する当期純利益で同 30.0% 増となる。また、燃料費調整額は2023年6月期に一時的に急増したが、こうした影響を除いた燃料費調整額控除後実質ベースでは、売上高は同 16.5% 増の 39,085 百万円、営業利益は同 56.4% 増の 2,793 百万円、経常利益は同 28.9% 増の 2,769 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 30.0% 増の 1,986 百万円となる。売上高で実質2ケタ増となることから、2024年6月期の業績は好調に推移したと言える。

東京証券取引所グロース市場に上場した際に公表した業績予想に対しては、売上高で 882 百万円、営業利益で 155 百万円、経常利益で 200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 178 百万円上振れており、業績予想に対しても好調に推移した。

全体として、売上高はグリーンエネルギー事業を中心に全般的に順調に伸びた。利益面では、市場取引量を機動的に変えるなど細心の注意を払って調達を行ったことで、燃料費調整額控除後実質ベースで売上総利益率は前期比 38.7% 増の 7,485 百万円となり、大幅な改善となった。販管費は営業強化や上場に伴う人員増加や先行投資が増えたことで燃料費調整額控除後実質ベースで同 29.9% 増の 4,691 百万円となり、燃料費調整額控除後実質ベースの売上高の伸びを上回って増加した。しかし、売上総利益の伸びでカバーし、営業利益の大幅増加につながった。

業績動向

2024年6月期業績

<名目ベース>

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高	48,867	100.0%	38,709	100.0%
売上総利益	6,031	12.3%	7,485	19.3%
販管費	4,394	9.0%	4,691	12.1%
営業利益	1,636	3.3%	2,793	7.2%
経常利益	1,972	4.0%	2,769	7.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,344	2.8%	1,986	5.1%

注：23/6期は15ヶ月の変則決算

<実質ベース>

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	41,273	100.0%	38,709	100.0%	-6.2%
売上総利益	5,396	13.1%	7,485	19.3%	38.7%
販管費	3,610	8.7%	4,691	12.1%	29.9%
営業利益	1,786	4.3%	2,793	7.2%	56.4%
経常利益	2,149	5.2%	2,769	7.2%	28.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,528	3.7%	1,986	5.1%	30.0%

注：23/6期は12ヶ月換算した数値

<燃料費調整額控除後実質ベース>

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	33,563	100.0%	39,085	100.0%	16.5%
売上総利益	5,396	16.1%	7,485	19.2%	38.7%
販管費	3,610	10.8%	4,691	12.0%	29.9%
営業利益	1,786	5.3%	2,793	7.1%	56.4%
経常利益	2,149	6.4%	2,769	7.1%	28.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,528	4.6%	1,986	5.1%	30.0%

注：23/6期は12ヶ月換算した数値。売上高は燃料費調整額を除いた額
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

グリーンエネルギー事業が増益をけん引

2. セグメント別の業績動向

セグメント別の業績は、分散型エネルギー事業が売上高は20,329百万円、セグメント利益2,595百万円、グリーンエネルギー事業が売上高21,196百万円、セグメント利益1,950百万円、エネルギーDX事業が売上高1,911百万円、セグメント利益340百万円となった。

2023年6月期を2022年7月～2024年6月の12ヶ月決算に換算した実質ベースで比較すると、各セグメントの売上高は分散型エネルギー事業が前期比14.6%減、グリーンエネルギー事業が同0.5%減、エネルギーDX事業が同37.6%増となった。なお、セグメント利益(営業利益)は非開示のためEBITDA(営業利益+減価償却費)で見ると、分散型エネルギー事業が同3.0%増の3,396百万円、グリーンエネルギー事業が同289.7%増の2,003百万円、エネルギーDX事業が同196.9%増の389百万円となった。減価償却費の多くは分散型エネルギー事業に計上しているようだ。

2024年6月期セグメント別業績

<名目ベース>

(単位:百万円)

	23/6期		24/6期	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高				
分散型エネルギー	28,066	57.4%	20,329	52.5%
グリーンエネルギー	25,251	51.7%	21,196	54.8%
エネルギーDX	1,704	3.5%	1,911	4.9%
調整額	-6,155	-12.6%	-4,727	-12.2%
セグメント利益				
分散型エネルギー	2,593	9.2%	2,595	12.8%
グリーンエネルギー	315	1.2%	1,950	9.2%
エネルギーDX	107	6.3%	340	17.8%
調整額	-1,379	-	-2,092	-

注: 23/6期は15ヶ月の変則決算

出所: 決算短信よりフィスコ作成

<実質ベース>

(単位:百万円)

売上高	23/6期		24/6期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
分散型エネルギー	23,802	57.7%	20,329	52.5%	-14.6%
グリーンエネルギー	21,301	51.6%	21,196	54.8%	-0.5%
エネルギーDX	1,389	3.4%	1,911	4.9%	37.6%
調整額	-5,220	-12.6%	-4,727	-12.2%	-

EBITDA	23/6期		24/6期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
分散型エネルギー	3,297	13.9%	3,396	16.7%	3.0%
グリーンエネルギー	514	2.4%	2,003	9.4%	289.7%
エネルギーDX	131	9.4%	389	20.3%	196.9%
調整額	-1,074	-	-2,030	-	-

注: 23/6期は12ヶ月換算。セグメント別営業利益は非開示

出所: 決算説明資料、決算短信よりフィスコ作成

レジル | 2024年10月31日(木)

 176A 東証グロース市場 | <https://rezil.co.jp/ir/>

業績動向

分散型エネルギー事業は期初よりマンション防災サービスを新規商材に、新規顧客の獲得活動を本格化した。しかし提案から導入まで一定程度のリードタイムが発生することから、売上高が本格化するのには2025年6月期以降と見込まれ、2024年6月期は3棟、441戸と寄与は小さかった。このため、新規顧客の獲得はマンション一括受電サービスが中心となり、導入戸数は2,245棟、178,502戸（前期末比1.5%増）となった。既存顧客については、暖冬により一時的に需要の減退が見られたものの夏の猛暑による第1四半期の販売電力量の伸びの寄与が大きく、通期でおおむね堅調に推移した。

グリーンエネルギー事業では、組織構造改革を背景に市場価格連動型料金プランを主体に営業活動を強化するとともに、2030年目標の再生可能エネルギー比率100%に向けて再生可能エネルギー利用拡大への顧客の理解と協力を得るように努めた。この結果、夏の猛暑により第1四半期の販売電力量が伸びたこと、市場価格連動型料金プランの契約数が順調に推移したこと、組織構造改革の実践により好採算取引へと入れ替えが進んだことにより、採算が改善してセグメント EBITDA が大きく伸びて通期業績が上振れた最大の要因となった。なお、契約件数は7,511件（前期末比2.0%減）、供給契約における再生可能エネルギー比率は82.5%となった。

エネルギー DX 事業では、同業ながら既存顧客であるエネルギー事業者から引き続き業務を受託したのに加えて、新たに自治体が参画している地域新電力会社の業務運用などの受託を開始した。顧客であるエネルギー事業者のエンドユーザー数は425千件（前期末比4.3%減）となったが、顧客単価の上昇でカバーし、EBITDA の大幅増加につながった。

2025年6月期も2ケタ増益を目指す

3. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期は、売上高44,016百万円（前期比13.7%増）、営業利益3,130百万円（同12.1%増）、経常利益3,084百万円（同11.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,198百万円（同10.6%増）と2ケタの増収増益を見込んでいる。

同社は事業者間での競争は活発化するものの、資源価格が引き続き落ち着いた水準で推移すると想定している。このため売上高・売上総利益ともに堅調に伸びるが、2024年6月期に3割以上増員した影響が人件費に残ること、新設したマーケティング本部の本格稼働、業務委託費など成長に伴う先行投資の発生により販管費の伸びが大きく、営業利益は売上高の伸びをやや下回る予想となっている。ただし、業務委託費はコントローラブルなことから、2025年6月期は上方も下方も大きな振れは考えにくい。2026年6月期については、人件費と広告費は成長を加味した通常ベースになることから、販管費率の改善が期待される。

業績動向

2025年6月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	38,709	100.0%	44,016	100.0%	13.7%
売上総利益	7,485	19.3%	8,599	19.5%	14.9%
販管費	4,691	12.1%	5,469	12.4%	16.6%
営業利益	2,793	7.2%	3,130	7.1%	12.1%
経常利益	2,769	7.2%	3,084	7.0%	11.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,986	5.1%	2,198	5.0%	10.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

分散型エネルギー事業は、前期までの積み上がりに加え、他社一括受電事業者からのリプレースを中心にマンション一括受電及びマンション防災の両サービスを拡販して導入戸数を増やす計画のため、売上高で前期比19.1%増、営業利益で同4.7%増を見込んでいる。グリーンエネルギー事業は、市場環境を踏まえた営業活動や仕入調達の柔軟性強化などを通じて収益性向上に務める一方、目標の再生可能エネルギー比率100%の早期達成に向けて取り組む方針である。2024年6月期が好業績だったためハードルはやや高いが、売上高で同3.4%増、営業利益で同12.3%増を目指す。エネルギーDX事業は、引き続き新電力大手や地域新電力を中心に新規顧客の獲得を進めるとともに、メニュー拡大などによる顧客単価の向上、エンドユーザー数増加による提供先事業者の収益拡大を想定し、売上高で同36.1%増、営業利益で同27.0%増を見込む。

2025年6月期セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

売上高	24/6期		25/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
分散型エネルギー	20,329	52.5%	24,207	55.0%	19.1%
グリーンエネルギー	21,196	54.8%	21,926	49.8%	3.4%
エネルギーDX	1,911	4.9%	2,601	5.9%	36.1%
調整額	-4,727	-12.2%	-4,709	-10.7%	-

営業利益	24/6期		25/6期		
	実績	利益率	予想	利益率	増減率
分散型エネルギー	2,595	12.8%	2,718	11.2%	4.7%
グリーンエネルギー	1,950	9.2%	2,190	10.0%	12.3%
エネルギーDX	340	17.8%	433	16.6%	27.0%
調整額	-2,092	-	-2,211	-	-

EBITDA	24/6期		25/6期		
	実績	利益率	予想	利益率	増減率
分散型エネルギー	3,396	16.7%	3,703	15.3%	9.0%
グリーンエネルギー	2,003	9.4%	2,241	10.2%	11.9%
エネルギーDX	389	20.3%	463	17.8%	19.0%
調整額	-2,030	-	-2,151	-	-

出所：決算説明資料、決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

組織構造の大転換を機に高成長を狙う。 2025年6月期をファーストステップと位置付け推進

1. 事業環境と過去2期の取り組み

同社は、脱炭素に向けて日本が掲げる2050年カーボンニュートラルの実現を目指すためには、発電された電力を効率的に活用することが不可欠だが、発電側だけでなく需要側の調整も必要になるという事業環境認識を持っている。そのため不安定な再生可能エネルギーを需要側で制御する分散型エネルギープラットフォームを構築し、低コストで提供することで、日本全体のエネルギーの安定化と脱炭素に寄与できると考えている。これを実現するため、2023年6月期と2024年6月期の2期間でビジネスモデルの再構築や収益構造の安定化など組織構造の大転換を図った。

結果として、まず新型コロナウイルス感染症拡大で落ちていた新規営業件数の回復を進めたことで一括受電サービスの導入件数が年間3,000戸程度にまで回復した。また、2023年にリリースしたマンション防災サービスも受注が決定し、既築マンションから賃貸マンションや新築マンションへの領域拡大が進みはじめた。次に、収益構造の安定化と強化に努め、理事会・総会決議や全戸同意といったサービス導入プロセスで構築した顧客マンションとの関係性の深さを背景に早期に電力価格の高騰を価格に転嫁することができた。また昼夜間の電力の合成による安定需要を背景に相対的に安価な調達を引き出したため、収益力と継続率が同時に改善して全社業績をけん引した。組織構造改革では、就労環境の抜本的な改革や同社独自の人事評価制度の開発等により、2024年6月期には前期比約3割増となる58人の人員を確保できた。さらに、働く個人の力を最大化するキャリアオーナーシップアワードで最優秀賞も受賞した。このように2期にわたる組織構造の大転換がスムーズに進捗したことから、同社は将来に向けて成長に弾みをつける考えである。手始めに2025年6月期を将来以降の高い成長を達成するためのファーストステップと位置付け、再構築した事業基盤をベースに同社が持つ顧客・サービス・設備・電力量といった経営資源を掛け合わせることで、事業ポートフォリオの安定化や新たな収益柱の構築を進める計画である。

ただし課題として、マンションにおける蓄電池の設置スペース不足や不安定な電源価格、人員増による1人当たりの収益性を向上する必要があり、同社はこうした課題の解消も目指す方針である。具体的には、マンションにおける蓄電池の設置スペース不足については、EV（電気自動車）を蓄電池代替として利用するほか、家庭用小型蓄電池のネットワーク化の検討や設計段階から組み込みやすい新築マンションへの進出などによって解消する考えである。不安定な電源価格に対しては、電力先物などの市場を活用した仕入の安定化、卒FIT*の太陽光発電への蓄電池設置などで解消を図り、1人当たりの収益性については、新人事評価制度の導入・運用（独自評価制度「プレイス制度」）やアライアンスによる営業クロージング速度の向上などにより高める方針である。

* 卒FIT：再生可能エネルギーで発電した電気を電力会社が一定期間一定の価格で買い取ることを国が保障する制度（FIT）が終わった状態のこと。卒FIT期間は、国による買い取り価格の保証がなくなるため逆さやになることもある。

3 事業をつなぐ脱炭素ソリューション事業本部を設置

2. 事業戦略

全体の経営戦略としては、分散型エネルギープラットフォームの構築に向けて、既存3事業が相互に補完し合っ
て付加価値を継続的に高め、経営資源の傾斜配分や事業ポートフォリオの最適化を実施する。このためには、既
存3事業の成長力を最大化する必要があり、中長期成長に向けたセグメント別の事業戦略を策定した。また、3
事業をつなぐハブ機能も必要となることから、新たに脱炭素ソリューション事業本部を設置し、家庭・公営住宅・
企業向けの脱炭素の仕組み化や電力の地産地消促進のような「公共」を軸に既存事業の顧客ターゲット層の拡張
を進める考えである。

(1) 分散型エネルギー事業

分散型エネルギー事業の事業戦略では、レジリエンス※1ソリューションの磨き込みと営業活動におけるポジ
ショニング戦略、顧客獲得戦略が重点戦略となる。レジリエンスソリューションは「マンション×分散型エネ
ルギー設備×デジタル制御」によって、エネルギーの最適利用と脱炭素への貢献を図る。同社が受変電設備
や蓄電池などの DER ※2 設備の費用を負担することで、デベロッパーや賃貸オーナーは費用負担せずにマン
ションの価値を向上できるうえ、再生可能エネルギーの活用により GHG 排出量ゼロを目指せるなど導入物件
の Scope3 対応にすることもできる。居住者にとっては、一括購入による電気料金の負担が減少するととも
に、災害などに対するレジリエンス強化と脱炭素による環境保全を両立することができる。このようにデベ
ロッパーと居住者はともに経済的価値と環境的価値を同時に一段と享受することができるようになる。またポ
ジショニング戦略では、既築マンションから新築・賃貸・公営マンションへと営業領域を拡大する計画である。
そのうえで、顧客獲得戦略では新規商材のマンション防災サービスについて、新築・賃貸はもちろん、分譲マ
ンションだけでなく REIT 案件分野にも進出するとともに、既築マンションは契約更新タイミングでの他社か
らのリプレイス案件獲得に注力する方針である。

※1 レジリエンス (resilience) : 災害や危機、ストレスなど困難から立ち直る力。

※2 DER (Distributed Energy Resources) : 分散型エネルギーリソース。太陽光発電や蓄電池などエネルギーの利用
者(需要家)が所有するエネルギー源のこと。

(2) グリーンエネルギー事業

グリーンエネルギー事業では、再生可能エネルギー比率の向上と調達時のリスクヘッジを進める計画である。
再生可能エネルギー比率については、すでに導入比率が8割を超える水準となっているが、2030年目標の
100%導入の早期達成に向け、2024年6月期以降の契約についてはすべて実質再エネで電力を提供する。一方、
調達方法の改善や市場連動プランの導入のほか CS ※向上に努めることで継続率を改善し、事業全体の収益安
定化を図る。調達時のリスクヘッジとして、昼夜の需要をバランスすることで1日を通して一定の電力需要
(ベース電源)を確保するほか、最大1.5倍になる季節性変動による卸売価格差で電力先物取引を行い、原発
や太陽光発電の稼働状況の違いによる東高西低の価格差も利用する方針である。

※ CS (Customer Satisfaction) : 顧客満足度。

成長戦略

(3) エネルギー DX 事業

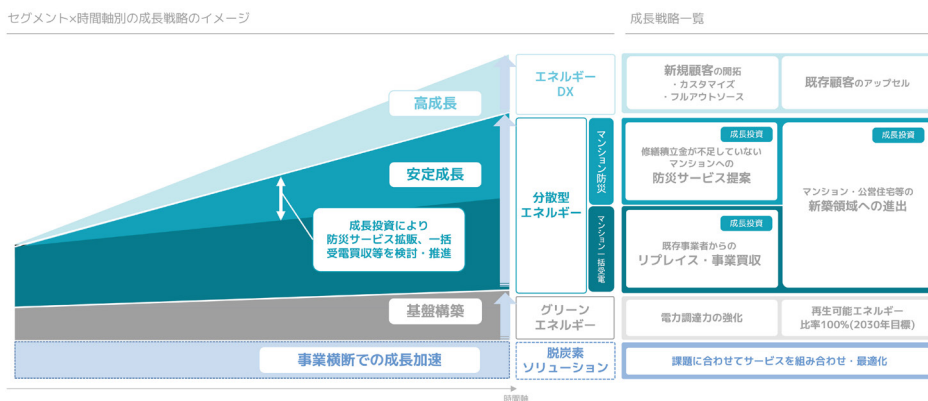
エネルギー DX 事業では、顧客ターゲット層と提供業務の拡大を並行して進める計画である。顧客ターゲット層の拡大では、大手新電力向けにカスタマイズプランを、自治体参画や企業内新電力に対しては電力管理のフルアウトソースプランを提供するなど業務を拡大し、客単価の上昇と導入社数の拡大を進める。大手新電力案件はそれだけで収益へのインパクトが大きくなるが、自治体の新電力など小規模の案件も集めて収益拡大を図る。また、自己託送の規制によりオフサイト PPA※の運用ニーズが高まるなか、ノウハウを持たない新電力へのアプローチを強化する。提供業務の拡大については、サービス開始から継続年数が経つほど 1 企業への提供サービス数が増加する傾向にあるため、メニューを広げる方針である。

※ PPA (Power Purchase Agreement) : 電力購入契約。企業や自治体、自宅など電力需要家が所有する建物の屋根や遊休地を PPA 事業者に貸し、そこに設置された太陽光発電設備による再生可能エネルギーを需要家が調達するシステム。オフサイト PPA とは、電力需要家から離れた場所に太陽光発電所を設置する PPA モデルの 1 つ。

(4) 脱炭素ソリューション事業とロードマップ

同社は 2024 年 7 月に、既存 3 事業をつなぐハブ機能として脱炭素ソリューション事業本部を設置した。脱炭素ソリューション事業本部では、地域や企業のカーボンニュートラル実現の可能性を最大限に追求し、経営資源を活用して既存 3 事業の顧客層の拡大と顧客にカーボンニュートラルの推進ニーズを起こす新規サービスの開発を進めることで、経済的価値とソーシャルインパクトを創出する計画である。これにより、グリーンエネルギー事業では電力調達力の強化と 2030 年の再生可能エネルギー 100% という目標に向けて基盤を構築し、分散型エネルギー事業では防災サービスの提案やリプレイス、事業買収、新築領域への進出により安定成長を維持し、エネルギー DX 事業では新規顧客の開拓と既存顧客のアップセルにより高成長を持続するなど、各事業がそれぞれに見合ったロードマップを描いている。加えて、脱炭素ソリューション事業では課題に合わせてサービスを組み合わせ最適化することで、事業横断的に成長加速を促進し、社会全体の脱炭素に貢献するものとする。

中長期の成長ロードマップ



出所：「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」より掲載

事業構造の大転換で中長期的に利益面で2ケタ成長持続へ

3. 弊社の注目点

事業構造を大転換したことで、同社は営業体制が強化され、足腰の面で中長期成長を支える体制ができあがった。また、成長戦略が明確になり、戦略に沿った成長ができるかがカギになる。既存事業において、分散型エネルギー事業のマンション一括受電サービスは、新築・リプレイス・自治体などへと領域を広げていることから主力事業として安定成長が見込まれ、同社の業績の屋台骨となると予想する。グリーンエネルギー事業は、2024年6月期に収益性が大きく改善するなど組織構造改革の効果が顕著だったが、これによりマンション一括受電サービスを支える基盤としての信頼感が一段と増したと考える。エネルギーDX事業では、顧客のカスタマイズニーズやフルアウトソースニーズに対応することで顧客数の増加や客単価の上昇も期待され、高成長が予想される。

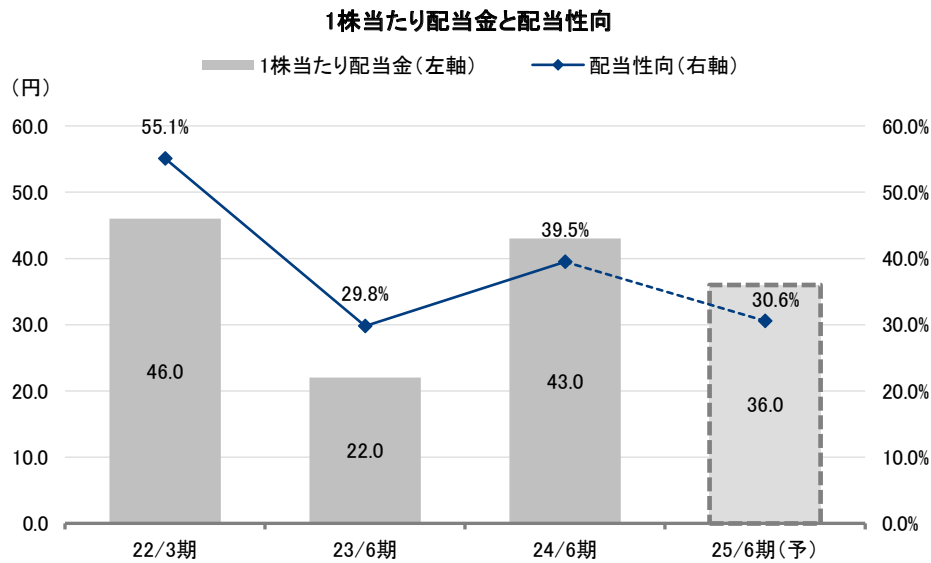
新規事業として、マンション防災サービスがある。昨今頻発する自然災害への対策として注目を集めており、分散型エネルギー事業の成長も押し上げることになる予想する。また、脱炭素ソリューション事業部が立ち上がり、短中期的に既存3事業の成長を押し上げると予想する。脱炭素ソリューション事業部は分散型エネルギープラットフォームの構築を促進することになるため少し先かもしれないが、将来的には分散型エネルギープラットフォームを新電力や自治体、地域電力会社に提供することで、脱炭素の促進とエコシステムの拡大を通じて日本全体のエネルギーの安定化に寄与する姿もイメージしやすくなる。以上のような想定から、同社は中長期的に利益面で2ケタ成長の持続が高い確率で可能であると考えられる。

■ 株主還元策

連結配当性向 30% 以上を目標とする

同社は、株主への利益の還元を経営の最重要政策の1つと位置付けている。利益の配分については、将来の企業成長に必要な内部留保の確保に配慮しながら、株主には長期にわたって安定的な配当を継続することを基本方針としている。優先順位については、1) 設備投資、M&A・提携、人財育成など将来の企業成長に向けた投資、2) 配当は連結配当性向 30% 以上を目標としている。同社の剰余金の配当は、中間配当及び期末配当の年2回を基本的な方針としている。配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会である。なお、内部留保資金の用途については、事業拡大を目的とした中長期的な事業原資として利用する予定である。

2024年6月期の1株当たり配当金は43.0円（普通配当金33.0円、創立30周年記念配当金10.0円）とし、2025年6月期は1株当たり普通配当金36.0円を予定している。



注：2024年1月25日付で普通株式1：50の株式分割を実施。24/6期1株当たり配当金は、株式分割を考慮した額を記載

出所：「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」、決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp