

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 >>>

2025 年 9 月 16 日 (火)

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. 2025 年 6 月期の業績概要	01
2. 2026 年 6 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 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	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 6 月期の業績概要	10
2. セグメント別の業績動向	12
3. 2026 年 6 月期の業績見通し	13
■ 事業戦略	14
1. 事業戦略	14
2. 成長戦略の進捗	16
■ 株主還元策	16

要約

2 ケタの営業利益成長が進むなか、TOB でさらに成長加速へ

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、個別契約だったマンションで使用する電力を安く一括で購入できるサービスで、主に既築マンション向けに営業展開をしてきた。新たに開始したマンション防災サービスは、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ある。新築マンションや賃貸マンションなどへの営業を進めており、マンション一括受電サービスの領域拡大への効果も期待されている。

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の業績は、売上高が 46,647 百万円（前期比 20.5% 増）、営業利益が 3,217 百万円（同 15.1% 増）となった。成長戦略に沿って各種施策を推進したほか、2025 年 1 月に NTT アノードエナジー（株）からマンション高圧一括受電サービス事業を譲受したことで、2 ケタの増収増益となった。ただし、M&A した NTT アノードエナジーの原価率が同社と比べて高かったため、販管費で広告など様々なコストを抑制したものの、営業利益の伸びは売上高を下回った。

2. 2026 年 6 月期の業績見通し

同社は 2026 年 6 月期の業績予想について、売上高 57,347 百万円（前期比 22.9% 増）、営業利益 3,822 百万円（同 18.8% 増）を見込んでいる。同社は成長戦略の推進や NTT アノードエナジーの通期寄与などにより、20% を超える売上成長を目指す。利益面では、NTT アノードエナジー分の電源調達を背景に原価が上昇し、売上総利益率はやや低下する見通しだが、下期以降にシナジーを発揮し原価率が少しずつ改善する可能性があり、やや保守的な予想と言える。なお、2025 年 8 月に、独立系プライベート・エクイティ・ファンドであるペインキャピタル（Bain Capital Private Equity, LP）が同社の普通株式及び本新株予約権に対し公開買付け（TOB）の実施が公表され、同社は賛同する旨の意見を表明した。この TOB が成立した場合、ペインキャピタルによる資金とハンズオンでの経営支援が期待できるうえ、非公開化により思い切った投資も可能となるため、成長戦略に若干の修正が加わる可能性がある。成長の加速によって企業価値が一層の向上を見せた際には再上場も期待できるだろう。

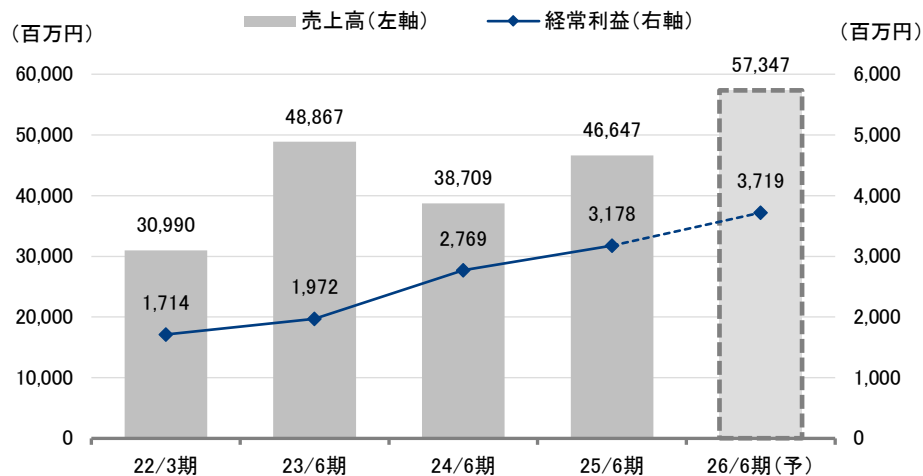
3. 中長期の成長戦略

同社のビジネスモデルは、3つの事業が相互に補完し合ってシナジーを発揮し、多様な顧客に高付加価値なサービスを提供することに特徴がある。3事業それぞれの強みとして、分散型エネルギー事業はこれまでの事業活動で培ったコスト競争力、グリーンエネルギー事業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、エネルギー DX 事業はエネルギー企業としてのノウハウとワンストップ・サービスが挙げられる。同社はこうした強みを背景に策定した成長戦略において、分散型エネルギー事業ではマンション一括受電サービスを基盤としたマンション防災サービスの拡大、グリーンエネルギー事業では調達時のリスクヘッジ、エネルギー DX 事業では客単価の向上と導入社数の拡大を図ることで、中長期的に2ケタの利益成長を目指している。

Key Points

- ・ 2025 年 8 月にベインキャピタルが TOB 実施を公表、同社は賛同を表明
- ・ 2025 年 6 月期はマンション高圧一括受電サービス事業を譲受し、2 ケタ増収増益
- ・ 2026 年 6 月期は前期に譲受した事業が通期寄与し、大幅増益予想も、やや保守的

業績推移



注：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

マンション一括受電サービスを中心に電力関連 3 事業を展開

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。主力事業は分散型エネルギー事業で、大手電力会社など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、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災害発生による停電時も電力供給ができるマンション防災サービスも提供している。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、法人向けに小売販売もしている。エネルギー DX 事業では、分散型エネルギー事業で培った自社開発システムを生かして、同業でもあるエネルギー関連企業から設備の保安・点検やコールセンター、料金請求や収納代行などの業務を受託している。

※ 同社が提供する再生可能エネルギーは、FIT（固定価格買取制度）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 年にマンション一括受電サービス事業（現在主力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）（現在のレジル電気保安（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、中央電力 DX（株）（現在の電力 DX 事業）を設立して DX 支援サービスにも進出した。2024 年には東京証券取引所グロース市場に上場、2025 年には大型 M&A を実行し、NTT アノードエナジーからマンション高圧一括受電サービス事業を譲受した。

なお、2025 年 8 月に、独立系プライベート・エクイティ・ファンドであるベインキャピタルが、（株）BCJ-100 を公開買付者として、同社の普通株式及び新株予約権に対し公開買付け（TOB）をすることが公表された。これに対し、同社は TOB への賛同を表明した。同社は、2025 年 6 月期の業績が好調に推移するなか、既存マンションから新築やリプレイスへと領域を拡大するなど、新たな成長タイミングに入ったところである。同社の財務体質も充実してきたといえるが、ベインキャピタルが有する資金力やネットワーク、経営支援ノウハウを活用して、分散型エネルギー事業のさらなる拡大と新規事業の開発を加速し、さらに引き続き大型 M&A による非連続な成長を実現することで、企業価値を向上する考えである。

レジル

2025 年 9 月 16 日 (火)

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）（現 レジル電気保安（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
2025年 1月	NTT アノードエナジー（株）からマンション高圧一括受電サービス事業を譲受
2025年 8月	ベインキャピタルによる公開買付けに賛同する旨の意見を表明し、本公開買付けへの応募を推奨

出所：有価証券報告書、IR ニュースよりフィスコ作成

■ 事業内容

主力は高圧受変電によるマンション一括受電サービス。 競合が少ない独自のポジション

1. 事業概要

同社グループは同社のほか連結子会社 2 社（レジル電気保安、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。同社は新電力を展開する企業と混同されるが、主力は電力自由化以前より展開しているマンション一括受電サービス（分散型エネルギー事業）である。マンションで使用する電力を取りまとめて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られるというサービスで、競合の少ない独自のポジションを築いている。グリーンエネルギー事業は、分散型エネルギー事業の仕入機能の強化も目的の 1 つに立ち上げられた事業である。一部では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 事業が機能を補完し、シナジーを創出しているので、新電力企業にありがちなリスクは低減されている。2025 年 6 月期の売上構成比（調整前）は分散型エネルギー事業 52.7%、グリーンエネルギー事業 43.4%、エネルギー DX 事業 3.9% となっている。

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、レジル電気保安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 2023 年 4 月に開始し、中長期視点で設備の集約・ネットワーク化を推進している。

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する。これを、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うのに対し、サービスを利用するマンションでは、高圧料金ベースの一括仕入れによって相対的に低額の電気料金で済むうえ、共用部分の電気料金も削減できる。近年指摘されている修繕積立金の不足に対し、電気料金の削減額を共用部分の修繕積立金に充当できる仕組みにもなっている。

レジル

176A 東証グロース市場

2025 年 9 月 16 日 (火)

<https://rezil.co.jp/ir/>

事業内容

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。ただし、初期投資が不要で、大手電力会社と比べてマンション全体で 5～10% 程度料金が安くなるうえ、修繕積立金の一部に充当できるといったメリットを提示することで、導入のハードルを下げている。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。また、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）。同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となる一方、設備の償却を含めて安い電気料金として回収する仕組みとなっている。このように入居者のメリットが大きいため、近年では新築マンションや賃貸マンション、他社からのリプレイスへと営業領域を拡大している。

※ 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。

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、同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に複数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、キャッシュベースであれば 4 年～5 年で投資回収できる収益構造となっている。なお、通電までのリードタイムは、他社の設備をそのまま使えるリプレイスが半年程度、既築マンションが約 1 年半、新築マンションは設計から入るため約 3 年となっている。対象のマンションは、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 割の新築マンションと、他社からのリプレイスを含めた既設マンションが同社のターゲットとなる。一方、環境問題に絡んで、グリーンエネルギーを意識した新築マンションが増えており、一括受電サービスに対するマンションディベロッパー側の意識も高まっているようだ。

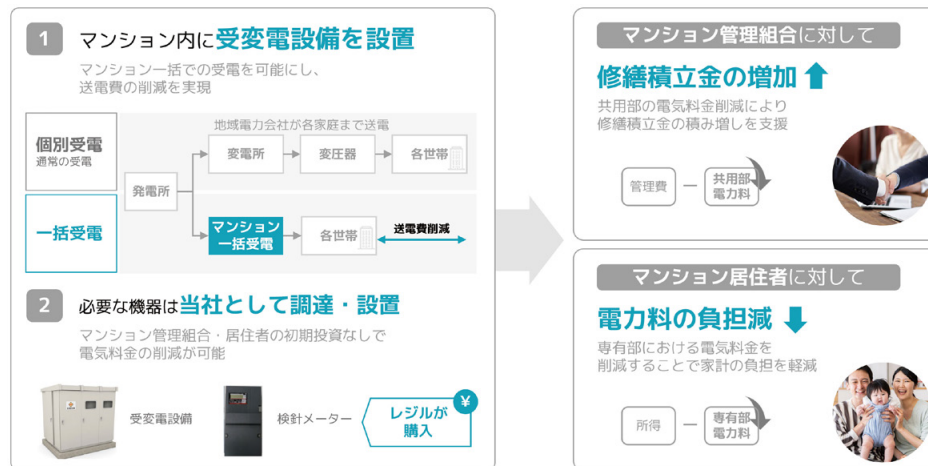
マンション防災サービスは、太陽光発電や蓄電池などの分散型電源設備を設置することで停電時に電力供給を行うサービスである。同社が設備を保有して顧客から受領する電気料金でコストを回収する仕組みになっており、マンション一括受電サービスと併用できる高付加価値サービスとしての位置付けとなっている。蓄電池を使用するため電力料金の時差や地域差を平準化できるうえ、防災や環境といった付加価値を付け加えられるため、新築マンションや既築マンションのリプレイス向け営業の支援材料にもなっている。また、Scope3※への対応にもなるので、マンション販売業者や最近増えている REIT 業者にとっても魅力的なプランになっている。

※ 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。

レジル | 2025 年 9 月 16 日 (火)
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のビジネスイメージ



出所：決算説明資料より掲載

分散型エネルギー事業向け調達のほか小売も展開

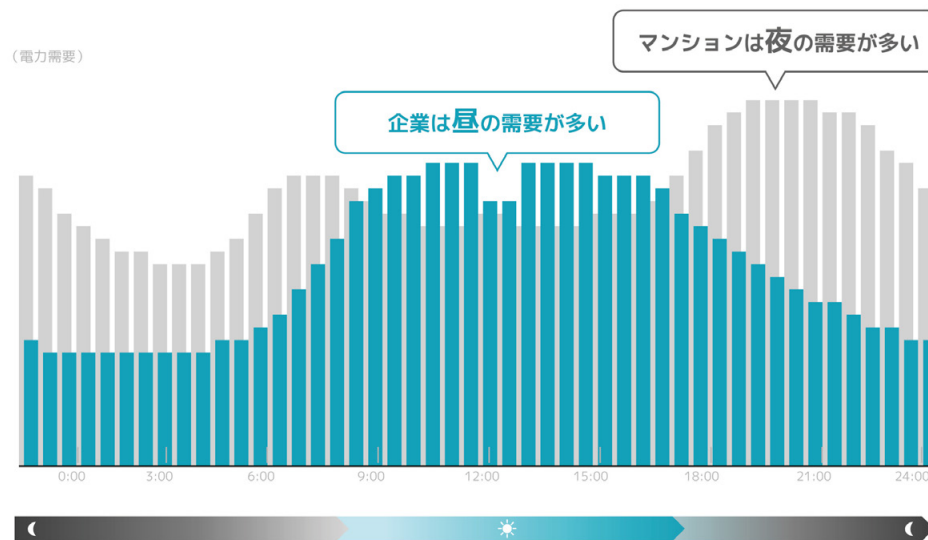
3. グリーンエネルギー事業

グリーンエネルギー事業では、同社が主体となって再生可能エネルギーを含む電源を調達し、自社の分散型エネルギー事業向け及び法人向け（電力小売サービス）に販売している。中央電力エナジーでも同様の事業を行っているが、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の調達を可能としている。なお、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。一方、同社内で、朝方・夜間に電力を多く利用する傾向のある分散型エネルギー事業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、電力需要の平準化も図っている。

レジル | 2025 年 9 月 16 日 (火)
176A 東証グロース市場 | <https://rezil.co.jp/ir/>

事業内容

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を強化して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して、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、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（実質再生可能エネルギーを含む）とするという目標に向け、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、2025 年 6 月期に非化石電源の供給割合 100% を達成した。

※ 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。

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、先物市場の立ち上がりによってリスクヘッジが可能となり、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って一定の利益を確保できるようになったため、収益チャンスを着実に取り込む考えである。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、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。

エネルギー業界の後方業務支援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、子会社のレジル電気保安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、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。エネルギー業界の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徴があり、同業の効率化ニーズを背景に高い成長が期待されている。

3 事業が補完し合ってシナジーを発揮、付加価値を高める

5. ビジネスモデルと強み

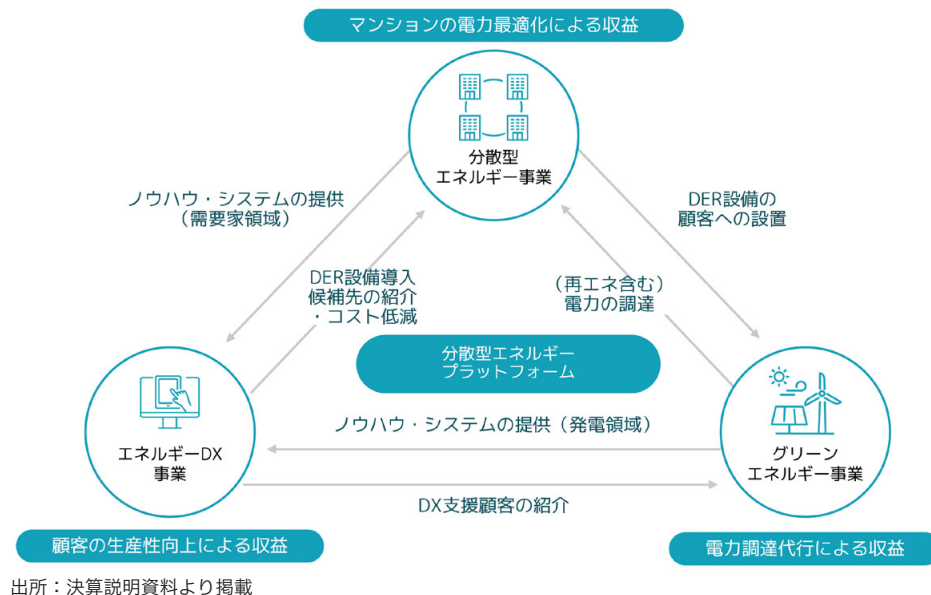
グリーンエネルギー事業が電力（実質再生可能エネルギーを含む）の調達と供給を通じて分散型エネルギー事業をサポートし、そのやり取りのなかで開発されたシステムやオペレーションがエネルギー DX 事業として外販されるとともに、顧客の紹介や業務の効率化といった形で分散型エネルギー事業とグリーンエネルギー事業へフィードバックすることで、分散型エネルギー事業では電気保安管理サービスを提供している。このように 3 つの事業が相互に補完し合ってシナジーを発揮、多様な顧客に高付加価値なサービスを提供できるところに同社のビジネスモデルの特徴がある。さらに、経営資源の傾斜配分や事業ポートフォリオの最適化によって、こう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る考えである。

レジル | 2025 年 9 月 16 日 (火)
176A 東証グロース市場 | <https://rezil.co.jp/ir/>

事業内容

同社の強みはこうしたビジネスモデルそのものにあるが、3 事業それぞれにも強みがある。分散型エネルギー事業では、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創出したコスト競争力によって確立した、既存マンションの領域において競合が少ない独自のポジションを強みとしている。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り、様々な分野で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のスピードなども強みとしている。

ビジネスモデル



業績動向

2025 年 6 月期はマンション高圧一括受電サービス事業を譲受し、2 ケタ増収増益

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の業績は、売上高が 46,647 百万円（前期比 20.5% 増）、営業利益が 3,217 百万円（同 15.1% 増）、経常利益が 3,178 百万円（同 14.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,234 百万円（同 12.5% 増）となった。期初予想に対して、売上高で 2,631 百万円、営業利益で 87 百万円、経常利益で 94 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 36 百万円の過達となった。

業績動向

日本経済は、雇用・所得環境の改善や各種政策効果により緩やかな回復基調が継続したが、米国の通商政策や物価上昇の継続による消費者マインドの悪化を背景とした個人消費の減退などにより、景気の下押しリスクも顕在化し、先行きに不透明感が残る状態で推移した。同社が属するエネルギー業界でも、国際紛争の勃発・長期化や世界的な資源需要の変動の影響を受けて、依然として先行き不透明な状況が続いた。一方、長期的な観点からは引き続き GX（グリーントランスフォーメーション）が進展している。

このような環境において、同社は「結末点として、社会課題に抗い続ける」というパーパスの下、「脱炭素を難問にしない」をミッションに掲げ、社会や事業の課題を見据えながら付加価値化や機能高度化により競争優位が見込める領域で新たな収益源を探索するなど、各事業において成長戦略を進めた。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という課題に対しては、EV の活用の準備、家庭用のネットワークの検討、新築マンションの設計段階への進出などを進めた。また、電源価格の不安定さに対しては、電力先物・調整市場の活用、太陽光発電余剰電力の買取制度適用期間後の蓄電池設置検討などを行った。1 人当たり収益性の向上のため、新人事評価制度の導入やクロージング速度を向上するアライアンスの推進も図っている。さらに、2025 年 1 月に大型 M&A として NTT アノードエナジーからマンション高圧一括受電サービス事業を譲受した（連結業績への寄与は 2 月～6 月の 5 ヶ月）。

この結果、売上高は大きく伸びたが、M&A した事業の採算が同社より低く、広告などの費用を抑制したものの、営業利益は売上高を下回る伸びとなり、期初予想との比較についても、同様に売上高が大きく過達となったものの営業利益の過達幅は及ばなかった。なお、蓄電池などを活用して専有部も含めたマンション建物全体の電力を最適化するビジネスモデルが評価され、NIKKEI 脱炭素アワードで「大賞」を受賞した。また、制度改革と文化醸成を両立し、社員の「意志ある成長」を後押しする人事・キャリア支援体制の深化が評価され、「キャリアオーナiership経営 AWARD 2025」で部門別最優秀賞を受賞した。

2025 年 6 月期業績

（単位：百万円）

	24/6 期		25/6 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	38,709	100.0%	46,647	100.0%	20.5%
売上総利益	7,485	19.3%	8,495	18.2%	13.5%
販管費	4,691	12.1%	5,278	11.3%	12.5%
営業利益	2,793	7.2%	3,217	6.9%	15.1%
経常利益	2,769	7.2%	3,178	6.8%	14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,986	5.1%	2,234	4.8%	12.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. セグメント別の業績動向

セグメント別の業績（調整前）は、分散型エネルギー事業が売上高 26,823 百万円（前期比 31.9% 増）、セグメント利益 2,875 百万円（同 10.8% 増）、グリーンエネルギー事業が売上高 22,120 百万円（同 4.4% 増）、セグメント利益 2,405 百万円（同 23.3% 増）、エネルギー DX 事業が売上高 1,973 百万円（同 3.2% 増）、セグメント利益 308 百万円（同 9.5% 減）となった。売上高は分散型エネルギー事業、セグメント利益は分散型エネルギー事業とグリーンエネルギー事業がけん引した格好である。

2025 年 6 月期セグメント別業績

（単位：百万円）

売上高	24/6 期		25/6 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
分散型エネルギー	20,329	46.8%	26,823	52.7%	31.9%
グリーンエネルギー	21,196	48.8%	22,120	43.4%	4.4%
エネルギー DX	1,911	4.4%	1,973	3.9%	3.2%

セグメント利益	24/6 期		25/6 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
分散型エネルギー	2,595	12.8%	2,875	10.7%	10.8%
グリーンエネルギー	1,950	9.2%	2,405	10.9%	23.3%
エネルギー DX	340	17.8%	308	15.6%	-9.5%

KPI	24/6 期	25/6 期	前期比
分散型エネルギー導入戸数	178,502 戸	245,604 戸	37.6%
グリーンエネルギー契約件数	7,511 件	7,247 件	-3.5%
エネルギー DX 受託件数※	425 千件	485 千件	14.1%

※顧客であるエネルギー事業者のエンドユーザー数（当社グループが間接的にサービスを提供）

注：売上高・セグメント利益ともに調整前

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では、既築分譲マンションから新築分譲マンション、賃貸、公営マンションへと営業領域を拡大したほか、契約更新タイミングでの他社からのリプレイスや事業譲受も進展し、導入戸数は順調に推移した。また、夏の猛暑による第 1 四半期の販売電力量が伸びたこと、第 3 四半期より NTT アノードエナジー（2024 年 9 月現在の約 355 棟、65,000 戸が導入）の収益貢献が始まったことにより、売上・利益ともに堅調に推移した。新規のマンション防災サービスはコストが先行しているが、3 棟 447 戸で通電を開始するなど順調に立ち上がっており、数年後には利益貢献が見込まれる状況となった。この結果、マンション一括受電サービスの導入は 2,618 棟、245,604 戸（前期比 37.6% 増）、マンション防災サービスの受注は 4 棟、656 戸（2024 年 6 月期からの累計受注は 7 棟、1,103 戸）となった。なお、NTT アノードエナジーについては、首都圏中心に年商で 90 億円規模のマンション高圧一括受電サービスを展開しており、償却期間 20 年を前提にのれん償却前の利益が若干プラスとなったようだ。将来的には、同社原価へのサヤ寄せや、外注しているバックオフィスや検針などの内製化などにより、NTT アノードエナジーの収益改善余地は大きいと言える。

業績動向

グリーンエネルギー事業では、これまで小規模企業を中心に薄利多売していたのを、中規模企業へ入れ替えを進めたことが奏功した。契約件数は 7,247 件と前期比 3.5% 減となったものの、電力量の増加が増収につながった。また、3 月の契約改定のタイミングでボリュームを背景に好条件で調達できたこと、変動分は引き続き安く調達できていることから仕入単価が抑えられ、大幅増益につながった。なお、2025 年 6 月期には、非化石電源の供給割合 100% を達成した（契約数ベース）。

エネルギー DX 事業では、従来の業務受託に加えて、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新たに開始した結果、同社が間接的にサービスを提供するエネルギー事業者のエンドユーザー数が 485 千件（前期比 14.1% 増）となり、増収を確保した。しかし、自治体系新電力はやや薄利多売的な傾向があり、電気保安市場での新たなサービス拡充に向けて電気保安技術者の採用でコストが先行したことから減益となった。ただし、カーボンニュートラル宣言をしている自治体が数 100 あることを考えると、今後の需要拡大が想定されるため、同社としては自治体の開拓を引き続き強化する計画である。

2026 年 6 月期は前期に譲受した事業が通期寄与し、大幅増益予想も、やや保守的

3. 2026 年 6 月期の業績見通し

同社は 2026 年 6 月期の業績予想について、売上高 57,347 百万円（前期比 22.9% 増）、営業利益 3,822 百万円（同 18.8% 増）、経常利益 3,719 百万円（同 17.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,607 百万円（同 16.7% 増）を見込んでいる。

2026 年 6 月期は、資源価格が引き続き落ち着いた水準で推移する一方で、事業者間での競争は活発化する傾向となると想定されている。こうした環境の下、同社は年率 10% 超の成長という従来のガイダンスをベースに、リプレイス戦略の推進や NTT アノードエナジーの通期寄与などにより 20% を超える売上成長を目指している。利益面では、NTT アノードエナジー分の電源調達を背景に原価が上昇し、売上総利益率はやや低下するという見通しである。販管費は、全体の採用ペースが落ち着く一方で、NTT アノードエナジーの経費が通期で計上されるため、売上高と同程度の伸びを見込んでいる。しかし、NTT アノードエナジー分の電源調達先変更による原価率改善の目途が立っており、特に下期以降に原価率が改善する可能性がある。また 2025 年 3 月の良好な調達契約を考慮すると、やや保守的な予想になっていると言える。

セグメント別の施策は、分散型エネルギー事業では、既存マンションでは直近で獲得実績への貢献が大きいリプレイス案件を中心に導入戸数の増加を目指し、新築マンションについてはマンション防災サービスを起点にマンションディベロッパーとの協業展開を進めるなど、多面的な拡大を図るほか、NTT アノードエナジーの通期寄与もあり、大幅な増収増益予想となった。グリーンエネルギー事業では、GX 指向を踏まえた営業活動により売上高を伸ばし、仕入調達の柔軟性強化などにより収益性を向上し、増益を確保する計画である。エネルギー DX 事業では、引き続き新電力大手と地域新電力で新規顧客の獲得を進め、提供先事業者のエンドユーザー数の拡大を図るとともに、業務受託範囲の拡大などを通じて既存顧客の単価向上を図る。ただし、コスト先行がまだ続くことから、2 ケタ増収ながら減益を見込んでいる。

業績動向

2026 年 6 月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/6 期		26/6 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	46,647	100.0%	57,347	100.0%	22.9%
売上総利益	8,495	18.2%	10,309	18.0%	21.4%
販管費	5,278	11.3%	6,487	11.3%	22.9%
営業利益	3,217	6.9%	3,822	6.7%	18.8%
経常利益	3,178	6.8%	3,719	6.5%	17.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,234	4.8%	2,607	4.5%	16.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2026 年 6 月期セグメント別業績予想

売上高	25/6 期		26/6 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
分散型エネルギー	26,823	52.7%	34,552	57.9%	28.8%
グリーンエネルギー	22,120	43.4%	22,853	38.3%	3.3%
エネルギー DX	1,973	3.9%	2,223	3.7%	12.7%

セグメント利益	25/6 期		26/6 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
分散型エネルギー	2,875	10.7%	3,782	10.9%	31.5%
グリーンエネルギー	2,405	10.9%	2,582	11.3%	7.3%
エネルギー DX	308	15.6%	269	12.1%	-12.8%

注：売上高・セグメント利益ともに調整前

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業戦略

分散型エネルギープラットフォームを構築し、 中長期的に 2 ケタ成長を目指す

1. 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とともに、M&A を
含め他社との連携も検討している。そのためには既存 3 事業の成長力を最大化する必要があり、中長期的に 2
ケタの利益成長を目指すため、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を拡張していく考えである。

レジル

176A 東証グロース市場

2025 年 9 月 16 日 (火)

<https://rezil.co.jp/ir/>

事業戦略

(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では、「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 設備を設置することで、デベロッパーや賃貸オーナーは費用負担なしにマンションの価値を高め、再生可能エネルギーを活用した Scope3 への対応を進められる。居住者にとっても、一括購入によって電気料金の負担が減少し、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の両立が可能となるため、デベロッパーと居住者が、ともに経済的価値と環境的価値を同時に享受できるようになる。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し、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よって、新築・賃貸マンションはもちろん REIT 案件にリーチするとともに、契約更新のタイミングで既築マンションの一括受電サービスのリプレイス獲得につなげる。

※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、2024 年 6 月期以降の契約についてはすべて実質再生エネで電力を提供する方針を打ち出しており、2025 年 6 月期には、非化石電源の供給割合 100% を達成 (契約数ベース) している。引き続き調達方法の改善や市場連動プランの導入、CS (顧客満足度) 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。特に調達時のリスクヘッジとしては、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や、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を使った電力先物取引を行う方針である。

(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数多く集めることで収益拡大を図る。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。

成長戦略は順調に進捗、TOB でさらなる成長に弾みも

2. 成長戦略の進捗

成長戦略の進捗状況としては、分散型エネルギー事業については、NTT アノードエナジーから一括受電事業を譲受したことで年間導入戸数は過去最高を更新したほか、AI を活用した一括受電マンション併設型蓄電池の統合制御や、EV などを活用したマンションでの蓄電実証プロジェクトを開始した。グリーンエネルギー事業では、供給中契約の全件に非化石電源の供給 100% を達成したほか、REIT や大手企業のサプライチェーンへの再エネ供給による Scope2、3 の脱炭素支援を推進した。エネルギー DX 事業では、自治体参画新電力向け標準化パッケージを開発して新たに 4 社を獲得したほか、既存ノウハウを応用して付加価値向上型 BPO サービスを大手地域電力に提供開始した。

なお、ベインキャピタルの TOB が成立した場合、ベインキャピタルの資金とハンズオンによる経営支援が期待できるうえ、非公開化で思い切った投資も可能となるため、こうした成長戦略に若干の修正が加わる可能性がある。例えば、現在注力している短期的に収益を確保しやすいリプレイスから、リードタイムが長い代わりに市場規模や収益性の点でメリットのある新築防災への転換や、PMI（買収後の統合プロセス）や先行費用などにより躊躇しがちな大きな投資の実行も可能となる。ベインキャピタルの関係する様々な企業との連携や、こうした戦略を達成するための組織強化や人員拡充のノウハウにも期待できるため、成長が加速する可能性も高まる。分散型プラットフォームが当初の想定より大きいものとなり、企業価値が一層の向上を見せた際には再上場も期待できるだろう。

株主還元策

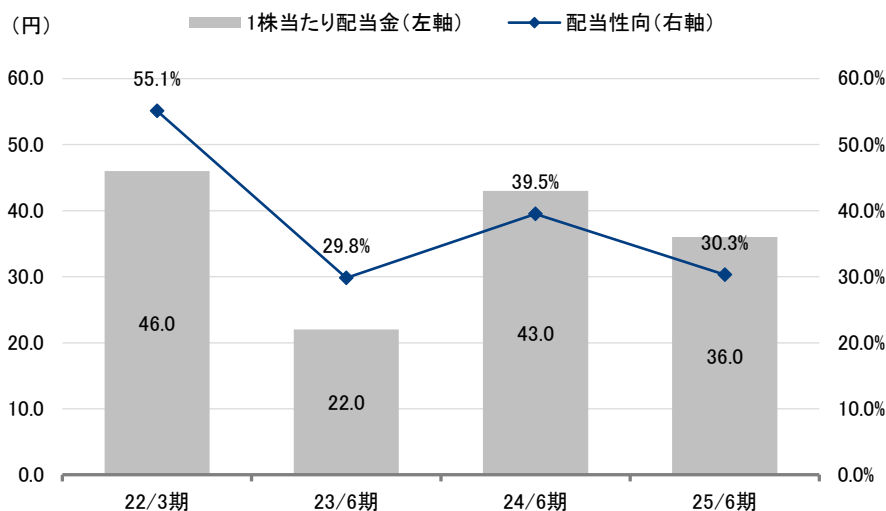
TOB に伴い、2026 年 6 月期の配当は未定

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、人材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。また、内部留保資金の使途については、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。2025 年 6 月期の 1 株当たり配当金は 36.0 円、配当性向は 30.3% となった。なお、2026 年 6 月期は、ベインキャピタルによる TOB に伴って同社株式が上場廃止となる予定であることから、未定としている。

レジル | 2025 年 9 月 16 日 (火)
176A 東証グロース市場 | <https://rezil.co.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金及び配当性向の推移



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

注：2024 年 6 月期期末配当金の内訳は、普通配当 33.0 円及び記念配当 10.0 円

出所：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、企業から報酬を受け取って作成されています。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