

事業計画及び 成長可能性 に関する説明資料

レジル株式会社（東証グロース | 176A）2024年4月



CONTENTS

会社概要 03

事業内容 07

ユニークネス 20

成長戦略 27

財務情報 36

ESG情報 39

WE ARE
REZIL
TRANSFORM FOR RESILIENCE

私たちは変わりはじめる。

社会を変えるために、自らを変えていく

Mission

脱炭素を、 難問にしない

レジルは「人、企業、自治体」が、いつも通りの活動をする中で、エネルギーの分散化・デジタル化を通じて、心理的、金銭的な負担なく、脱炭素の実現を目指すクライメートテックカンパニーです

企業情報

基本情報

会社名 レジル株式会社 / Rezil Inc.

所在地 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館 14階
大阪本社 〒556-0017 大阪府大阪市浪速区湊町1-4-38 近鉄難波ビル 2階

設立 1994年11月21日

代表者 丹治 保積 (たんじ ぼづみ)

売上高 連結488億円 (2023年6月期 決算期変更のため15ヵ月の変則決算)

従業員数 181名 (2023年6月末時点)

事業内容 ①分散型エネルギー事業 / ②グリーンエネルギー事業 / ③エネルギーDX事業

子会社 中央電力ソリューション株式会社 (100%子会社)
中央電力エナジー株式会社 (100%子会社)



TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES



At a Glance (2023年6月期*1)

グロス売上高 | 燃料費調整額除外前

41,273 百万円

ネット売上高 | 燃料費調整額除外後*2

33,563 百万円

創業

29 年



従業員数

181 人



3 エネルギーDX事業

2.3%

システムツールと
運営ノウハウの外販



2 グリーンエネルギー事業

40.0%



電力小売サービスの提供

売上高構成比

1 分散型エネルギー事業

57.7%

マンション一括受電及び
防災サービスの提供



営業利益

1,786 百万円

売上比:

グロス: 4.3% ネット: 5.3%

経常利益

2,149 百万円

売上比:

グロス: 5.2% ネット: 6.4%

ROE

28.1%

*1 2023年6月期は決算期変更のため15カ月（2022年4月～2023年6月）となっていますが、比較可能性の観点から2022年7月～2023年6月までの12カ月ベースを計算・算出しております。

*2 燃料費調整額除外後は分散型エネルギー事業及びグリーンエネルギー事業の燃料費調整額の売上分を除外した当社試算値。

ボードメンバー



代表取締役社長
丹治 保積

経営戦略/DX



1997年日本ヒューレットパカード入社。2001年楽天株式会社に入社し、楽天大学事業部長や子会社取締役等を歴任。2010年ミスミグループ本社入社。子会社シグニの経営責任者として10年間赤字の同社を黒字化し、業界トップ企業へと押し上げる。その後、複数企業の役員としてターンアラウンドの経験したのち、2020年当社入社。

2021年4月取締役執行役員
2021年12月代表取締役社長就任



取締役 CFO
山本 直隆

ファイナンス/M&A領域



1998年東海旅客鉄道株式会社入社。2001年から金融スキルの取得を目的にHSBCの投資銀行部門に入社。2005年日本産業パートナーズ入社し、企業買収からハンズオン経営支援、企業売却まで担当。2011年ミスミグループ本社入社。経営企画部門のM&A責任者として子会社の売却、北米企業の買収に従事。

2021年2月に当社入社。同年12月取締役CFO就任。



取締役
北川 竜太

エネルギー/GX領域



2010年株式会社日本総合研究所 創発戦略センター入社。環境・エネルギー分野を中心に企業へのコンサルティング、官公庁から委託業務等に従事。

2014年当社入社。電力小売事業の立ち上げ責任者として、販売拡大、安定調達を通じた事業成長を牽引。2015年6月取締役就任。電力会社との業務提携や電力分野での事業開発などエネルギー全般を管掌すると共にDERを活用した新規事業も展開。2023年レジル総合研究所の所長就任。



取締役 監査等委員
清田 宏

コンプライアンス領域



1993年株式会社三和銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）に入行し法人向け融資業務等に20年超従事したのち、2016年以降はコンプライアンス統括部企画Gr、グローバル金融犯罪対策部企画Gr、グローバル金融犯罪対策室総括Grにて、コンプライアンスを中心とした行内の体制・ルール整備や海外金融当局対応等に従事。2021年より当社に内部監査室長として出向。

2022年1月当社に転籍し内部監査GM、2023年3月当社取締役監査等委員就任。



社外取締役 監査等委員
鈴木 咲季

法務/会計領域



2016年弁護士登録。2022年公認会計士登録。2017年堀総合法律事務所に入所し、主に企業法務案件への対応に従事。その後、約2年間PwCあらた有限責任監査法人にて会計監査業務の従事を経て、2022年より弁護士法人トライデントに所属。

2022年6月当社社外取締役監査等委員就任。



社外取締役 監査等委員
鈴木 協一郎

知財/システム領域



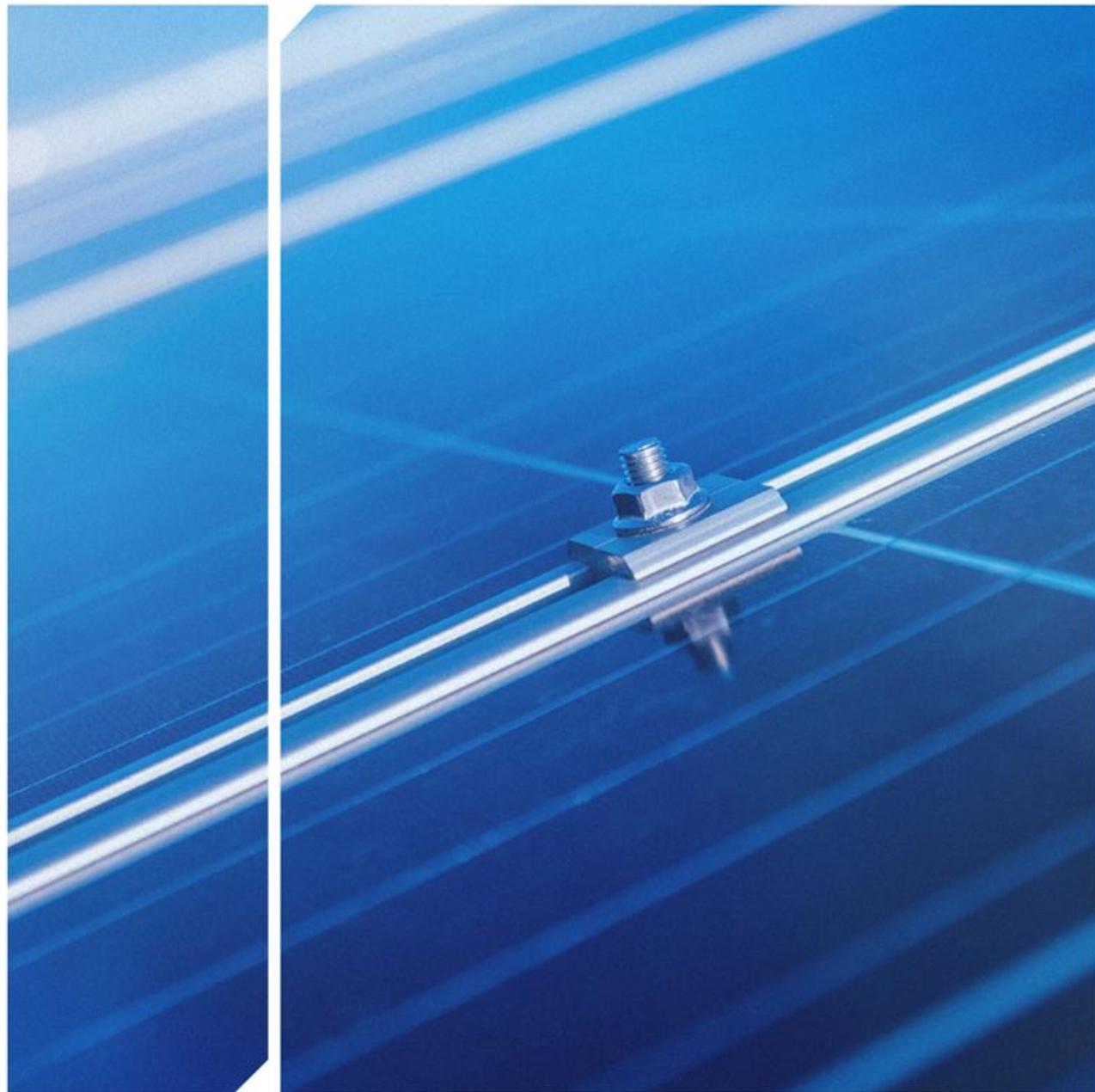
2014年弁理士登録。1991年より13年間、シリコンバレー近郊のベンチャー及び上場企業にてソフトウェア製品開発を指揮統括。2004年マイクロソフト株式会社（現日本マイクロソフト株式会社）に入社。執行役デベロッパー&プラットフォーム統括本部長、日本・アジア担当最高情報責任者(CIO)、米国本社IT部門ゼネラルマネジャーを歴任。その後、2012年に知的財産経営コンサルティングとイノベーション支援を行うレフトライト株式会社を創業。

2023年3月当社社外取締役監査等委員就任。

OUR BUSINESS

事業内容

REZIL



事業領域

エネルギーテックや蓄積した業務ノウハウを生かし、カーボンニュートラル実現につながる社会課題を解決する諸サービスを提供



注釈：BPaaSとは、Business Process as a Serviceの略、VPPとは、Virtual Power Plantの略、CNaaSとは、Carbon Neutral as a Serviceの略

事業内容

電力サプライチェーン全体で売り手・買い手双方の立場で事業展開、またエネルギー企業にDX支援サービスを提供

事業セグメント

事業内容

主要顧客

事業の位置付け

電力サプライチェーンの需給最適化

1 **分散型
エネルギー事業**

マンション防災＋一括受電サービスの提供

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、各世帯に電力供給するマンション一括受電サービスと、そこに更なる付加価値として、蓄電池／発電設備等の導入・制御を一貫して提供する防災サービスを提供


分譲マンション及び居住者
アプローチ先はマンション
管理組合や管理会社

主力事業

2 **グリーン
エネルギー事業**

電力小売サービスの提供

20社を超える発電企業との連携と自社保有の太陽光発電設備を生かし電力を調達、中小法人や自治体向けに電力販売する電力小売サービスを展開


中小法人・自治体

**電力調達・供給
サービス**
電力調達力という競争
優位性を保持する事業

事業で培ったデータ・ノウハウを活用



業界
DX

3 **エネルギー
DX事業**

設備保安とDXノウハウの外販

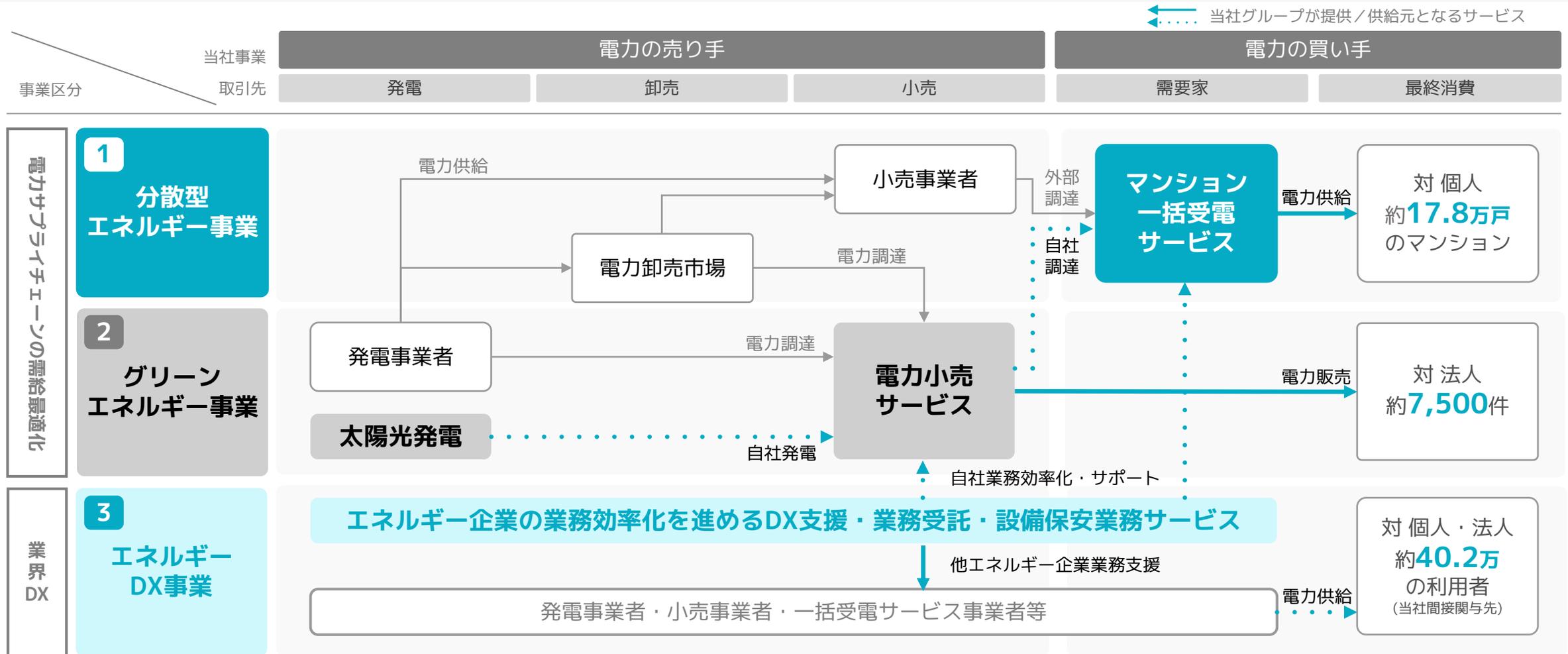
自社設備の保安・点検業務のリソースを活用した電気保安全管理サービスに加え、電力サプライチェーンを構築する過程で蓄積・昇華してきた効率的なバックエンド業務の遂行のためのクラウドシステムと運営ノウハウ及びBPOを外販


電力事業者

DX支援サービス

事業系統図

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プレイヤーに価値を提供する構造を構築



注釈：上記最終消費の数値は、2023年12月時点の数値を記載

分散型エネルギー事業 | マンション一括受電サービス

修繕積立金が不足する既築マンション*1に、**初期投資無しで受変電設備を提供**。共用部を中心に電気料金を削減し、修繕積立金の積増を支援

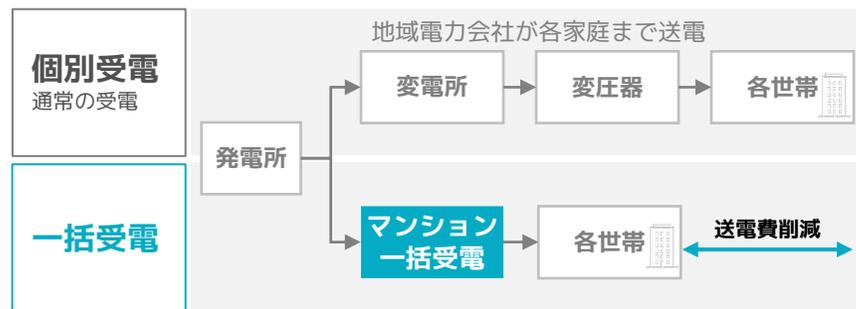
社会課題

全国の特約マンション694万世帯のうち **34.8%**は修繕積立金が不足*2するリスク有

事業特長

1 マンション内に**受変電設備を設置**

マンション一括での受電を可能にし、送電費の削減を実現



2 必要な機器は**当社として調達・設置**

マンション組合・居住者の初期投資なしで電気料金の削減が可能



受変電設備



検針メーター

レジルが購入

提供価値

マンション管理組合に対して

修繕積立金の増加 ↑

共用部の電気料金削減により修繕積立金の積み増しを支援

管理費

共用部
電力料



マンション居住者に対して

電力料の負担減 ↓

専有部における電気料金を削減することで家計の負担を軽減

所得

専有部
電力料



*1 主な対象は関東及び関西圏を中心とした1棟当たり20戸以上の物件

*2 全国のマンション世帯数及び修繕積立金不足の割合はそれぞれ、国土交通省「令和4年（2022年）度マンション総合調査」及び「平成30年（2018年）度マンション総合調査」を参照

分散型エネルギー事業 | マンション防災サービス（一括受電+DER設備*1）

一括受電による受変電設備設置に加え、蓄電池/発電設備等の導入・制御を一貫して提供するレジリエンス向上サービス*2

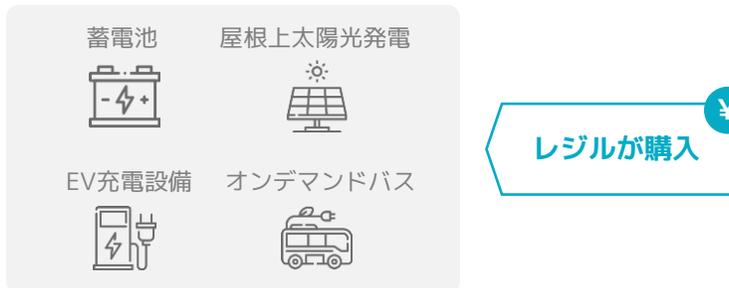
社会課題

災害発生時などの停電時に
水道やエレベーター、立体駐車場が
利用できないリスク有

事業特長

1 必要な機器は**当社資産として購入**

一括受電のための受変電設備に加えて、マンション組合・居住者の初期投資無しで、レジリエンス強化が可能



2 AI制御による電力仕入れの低減

DER設備・AIアービトラージで電力需要を制御することで、昼夜の値段差を活用し、収益化

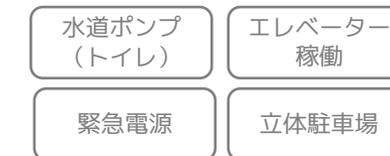


提供価値

マンション居住者に対して

停電時の電力供給

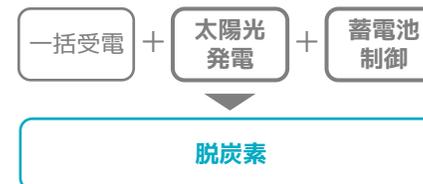
共同住宅だからその不自由・不安を解消



電力の需給最適化を通じて

脱炭素による価値向上 ↑

DER設備の制御による脱炭素



*1 DER設備（Distributed Energy Resources）とは、受変電設備/太陽光発電/蓄電池/EV充電設備などの分散型電源設備

*2 一括受電によって得られる電気料金の割引原資を、蓄電池等を活用したレジリエンス強化に充当するアップセルサービス

分散型エネルギー事業 | マンション一括受電・防災サービスの位置付け

対価を電気料金として回収するモデル。約20年展開しているマンション一括受電サービスに加え、2023年4月マンション防災サービスをリリース

初期費用無料で当社保有の受変電設備を導入

電気料金の割引原資

マンション一括受電

- ・ 割引原資を共用部や専有部の「**電気料金の削減**」に充当
- ・ 共用部の電気料金削減により、**修繕積立引当金の積み増し**を支援
- ・ 現行サービス提供は**マンション一括受電がほぼ全て**

これまでの注力商材

マンション防災

- ・ 割引原資を太陽光発電や蓄電池等のDERを活用した「**レジリエンス強化**」に充当
- ・ **受変電設備を制御できる** = DERの活用が可能
- ・ **電力使用を最適化するレジル**ならではのサービスで、Scope3における**脱炭素**にも貢献

現在の注力商材

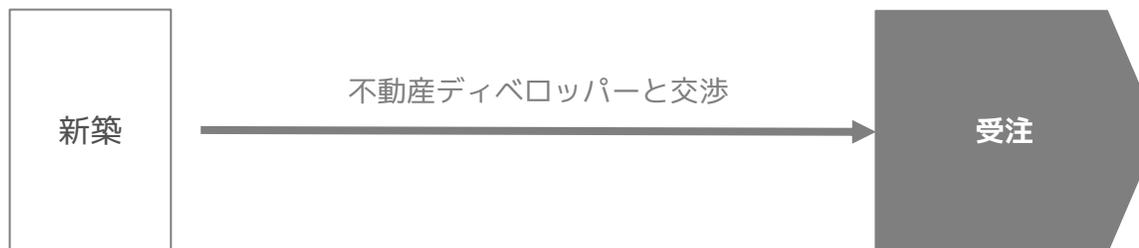
分散型エネルギー事業 | マンション一括受電・防災サービスの特性

高難易度の営業を要する**既築を中心に展開**。導入リードタイムが一定あるも、初回10~15年の長期契約・極めて低い解約率の安定収益事業

事業特長

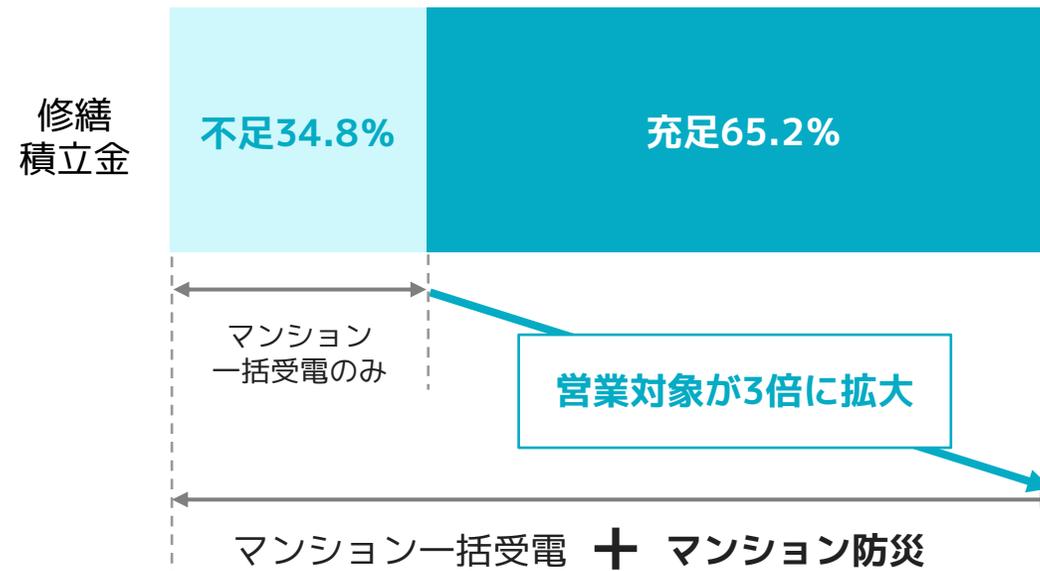
導入のためには、新築は不動産ディベロッパーとの交渉

既築は管理組合に加え、居住者全戸の同意取得を要する



対象ターゲット層

全国分譲マンション694万世帯



注釈 現行サービス提供の中心であるマンション一括受電サービスにおける、営業開始から導入までのリードタイムは14カ月前後が最頻値。初回契約は10~15年で、初回契約更新以前の中途解約については過去1件発生（2023年6月末時点）

新築は、一括受電サービス導入を前提としたマンションとして入居者が購入・契約

全国のマンション世帯数及び修繕積立金不足の割合はそれぞれ、国土交通省「令和4年（2022年）度マンション総合調査」及び「平成30年（2018年）度マンション総合調査」を参照

グリーンエネルギー事業

多様な発電企業との連携による電力調達に加え、自社太陽光発電やカーボンオフセット化も活用した**電力小売りサービスを提供**

社会課題*1

日本の再生可能エネルギーの電源
構成目標2030年36~38%に対し、
現状は**21.7%**

事業特長

1 2つの料金プラン を顧客ニーズに合わせて提供

顧客はニーズにフィットした料金プランの
選択が可能

固定型

大手地域電力の標準的な料金体系に準拠

市場価格
連動型

電気料金が電力卸取引市場（JEPX）の
取引価格に連動

2 マンション一括受電の安定需要を基盤とした 電力調達

電力調達におけるバーゲニングパワーの獲得のみならず、
他事業を含む電力サプライチェーンの維持にも寄与

マンション
一括受電

+

顧客

=

大規模
電力需要

提供価値

顧客に対して

電力料の負担減 ↓

電気料金を削減することで顧客の
固定費負担を軽減

収入

− 電力料



顧客に対して

手間なく脱炭素化 ↑

通常電力に非化石証書*2を付与して
オフセット化

通常
電力

+

非化石
証書

=

CO2フリー
電力



*1 経済産業省「令和4年度(2022年度)エネルギー需給実績(速報)」資料を参照

*2非化石電源で発電された電力が持つCO2を排出しないという環境価値部分を分離して取引ができるように証書化したもの

エネルギーDX事業

自社保有リソース・ノウハウ・データを活用した設備保安サービスに加え、広範なバックエンド業務のDXをサービスとして提供

社会課題

エネルギー業界の**77.4%**は
DXが進んでいない

事業特長

DX支援

1 バックエンド業務に必要なノウハウは
初期投資無しで提供

エンドユーザー数×業務単価のSaaSモデルとしつつ、
コンサルやノウハウの提供は初期費用無し



設備保安

2 自社設備の保安・点検業務の**リソースを
活用した**電気保安管理サービス提供

受変電設備等電気設備の保安・点検業務等を受託。点検結果
等経年履歴のDBを活用し、最適な設備管理を支援



売上高構成比 (2023/6期)



提供価値

電力企業に対して

業務コストの削減 ↓

DX支援・設備保安の提供を通じて
バックエンド業務を効率化



電力企業に対して

新規事業の推進力向上 ↑

バックエンド業務を切り出すことで注力領域へ
リソース配分



注釈：当スライド左上の未DX化率77.4%は、出所統計の内、「実施していない、今後実施を検討」と「実施していない、今後も予定なし」を「DX未実施」と見做して集計した値である。N=4,559社の調査
出所：総務省「デジタル・トランスフォーメーションの取組状況(日本、2021年)」、及び「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究」資料を参照

エネルギーDX事業 | DX支援サービス

自社開発SaaSだけでなく、ビジネスプロセスやノウハウそのものをBPaaSとして他エネルギー企業に提供

電力需要家向け

エネルギー事業者向け

BPaaS

- 問い合わせ対応
- チャットボット
- コールセンター業務

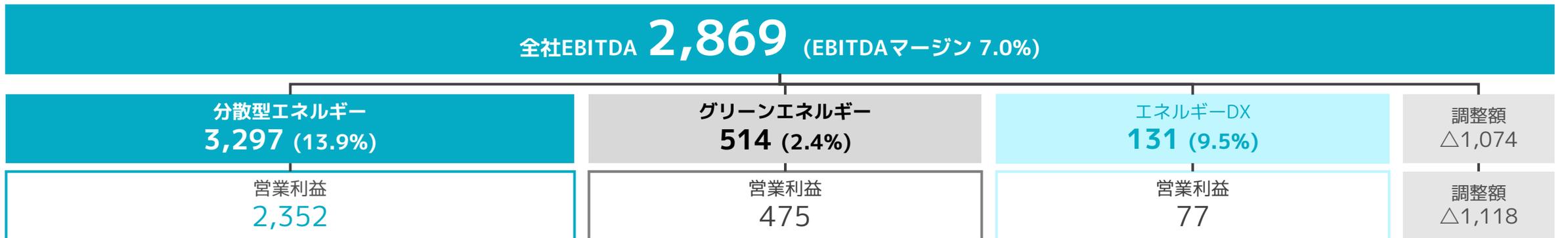
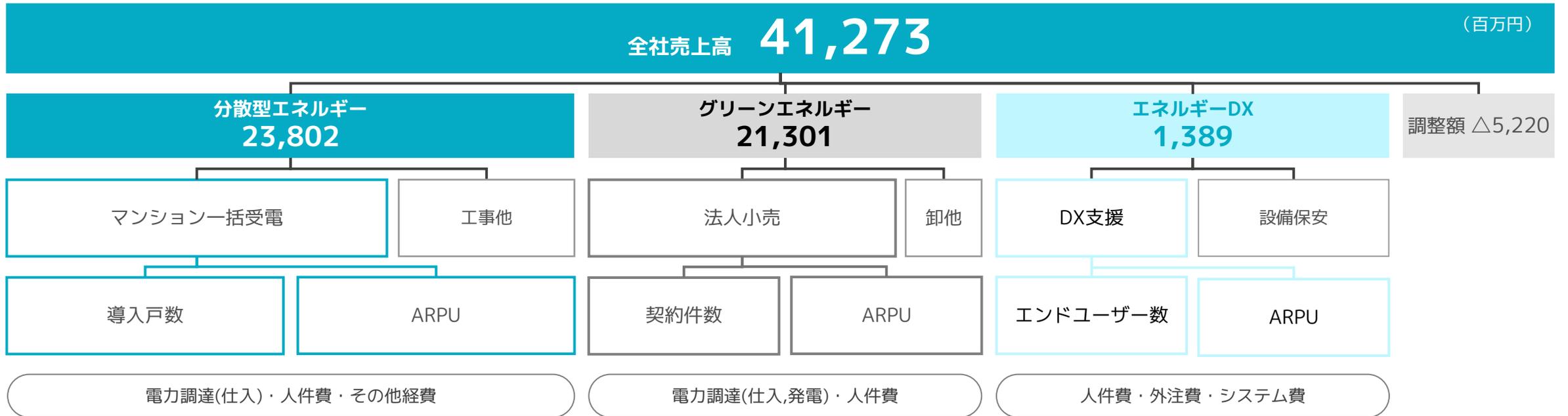
- 業務効率化コンサルティング
- メーターの検針や交換
- 料金請求 / 収納代行
- 受変電設備保安 / 定期点検

SaaS

- 料金計算
- 電力ユーザー向けポイントモール
- 時間予約制EV充電アプリ

- 発電 / 需給管理予測AI
- 分散型電源AIコントロール
- 業務効率化AI
- IoT保安管理
- 顧客管理

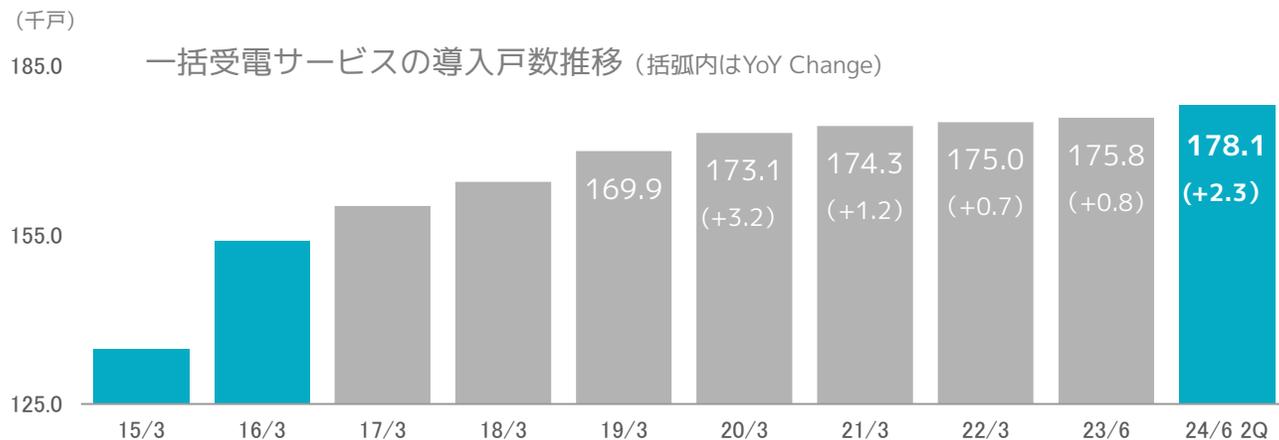
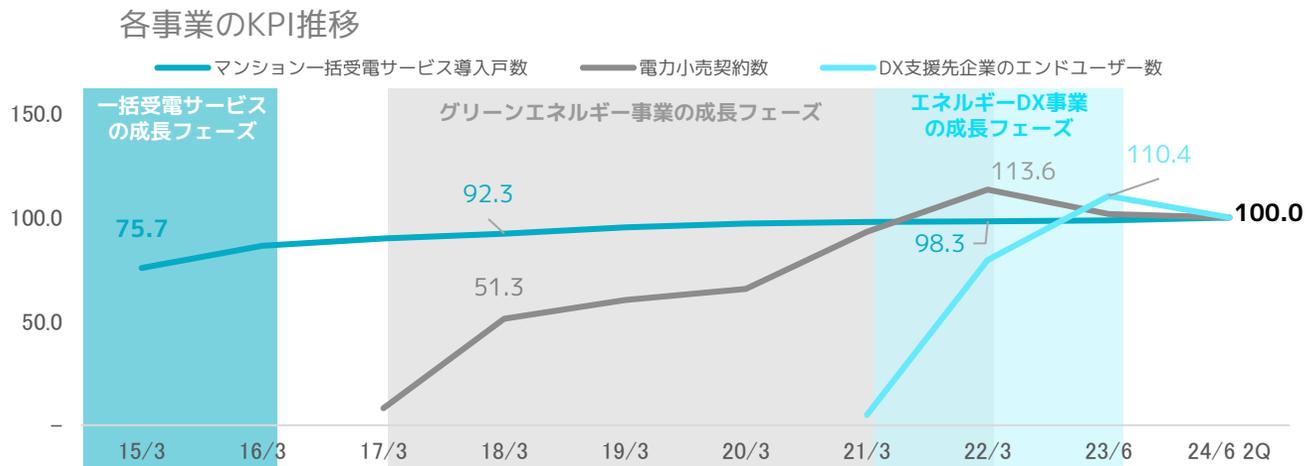
収益構造



注釈：2022年7月～2023年6月までの12カ月ベース。分散型エネルギー+グリーンエネルギー+エネルギーDX+調整額=全社調整額は、売上においてはセグメント間の内部売上高または振替高を含む。利益においては、各セグメントに配分していない全社費用

KPIs

連続的な成長事業創出



豊富な顧客基盤

マンション一括受電サービス
導入戸数(2023年12月末時点)

約 **178,000** 戸

電力小売の契約件数
(2023年12月末時点)

約 **7,500** 件

DX支援先企業のエンドユーザー数
(2023年12月末時点)

約 **402,000**

高い事業安定性

マンション一括受電サービス
解約数(2023年12月末時点)

1 / 約 **2,200** 棟
(戸数ベース: 88 / 178,000戸)

電力小売の継続率
(注記参照)

約 **76** %

DX支援先企業の解約社数
(2023年12月末時点)

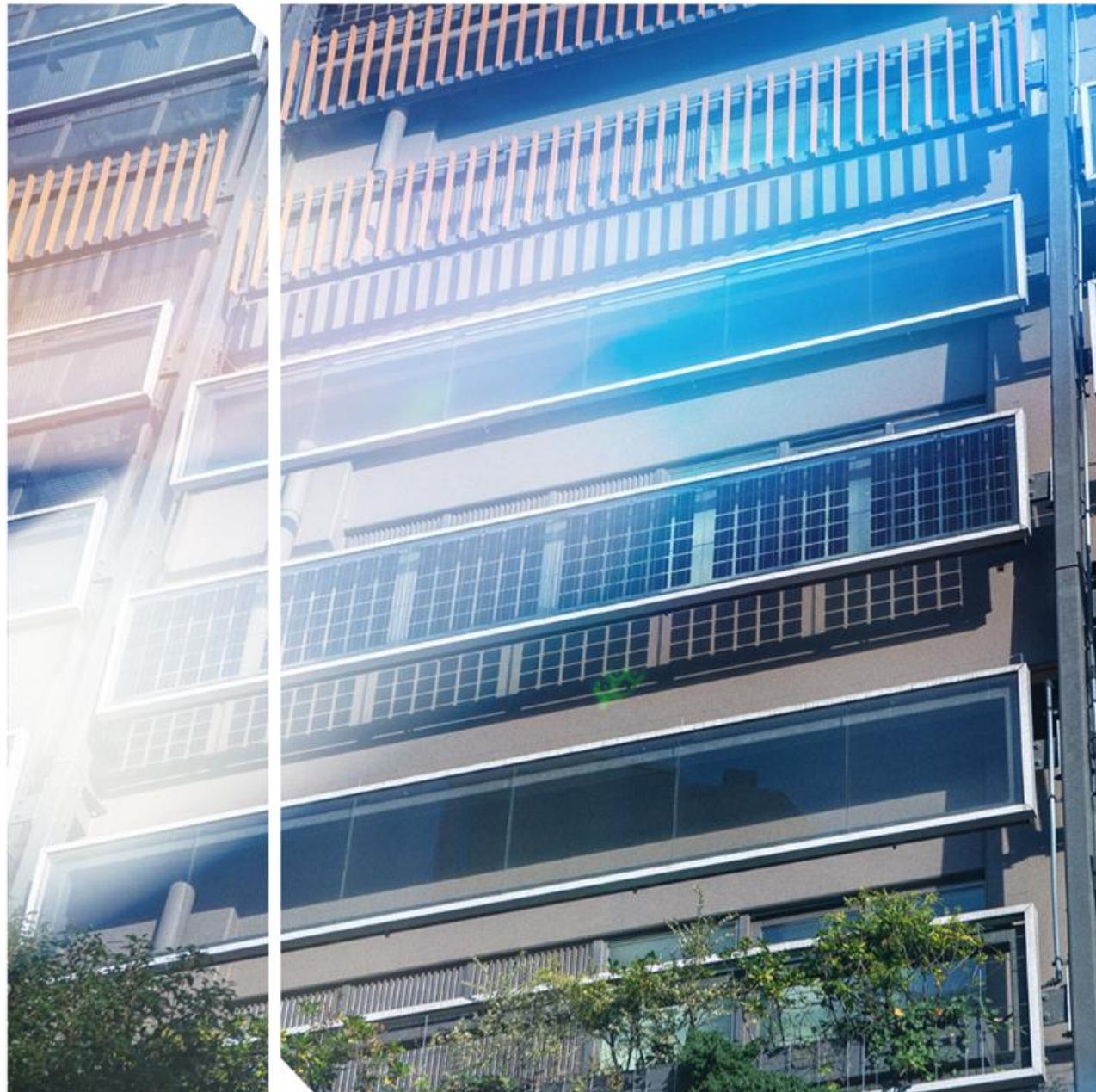
0 / 8 社

注釈: 各事業のKPI推移は2024/6期2Qを基準(100)として指数化。
 マンション一括受電サービス導入戸数は直接的な役務提供先(マンション居住者及び管理組合)の戸数を集計。DX支援先企業のエンドユーザー数は直接的な役務提供先であるエネルギー企業が取り扱う間接的な役務提供先の件数を集計、尚、KPIをエンドユーザー数にしているのは、エンドユーザー数×業務単価を取益モデルとし、社数は企業規模等により、エンドユーザー数が異なるため。電力小売の継続率はFY20~FY22の3か年における平均解約率(契約電力基準)を1から差し引いて算出

UNIQUENESS

ユニークネス

REZIL



ユニークネス

1

リカーリング型収益中心の

安定した 収益構造



2

築いた強みを事業化してきた

ソリューション 開発力



3

電力送受電領域に特化した

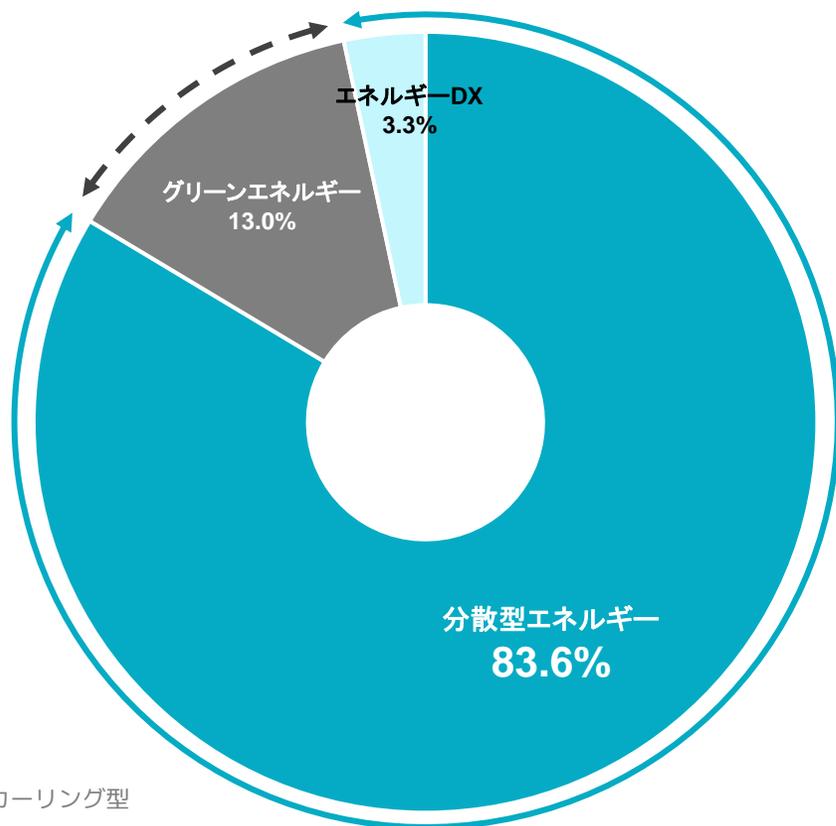
独自の ポジショニング



1 リカーリング型の収益が大半を占める

発電施設の開発・オフバランス化といったフロー型収益はほぼ無く、送受電領域における事業展開により**安定性の高い収益基盤を構築**

セグメント別 EBITDAの割合（22/07-23/06の12カ月間実績）



分散型エネルギー

約**2,200**棟・**17.8**万戸に導入済み

過去20年間で解約・非継続は1棟のみ



グリーンエネルギー

約**7,500**件の法人・自治体に供給

電力小売の継続率約76%



エネルギーDX

8社・**40.2**万*ユーザーに係る業務*を支援

事業開始から数年で、着実に案件を積み上げ

*エンドユーザー数

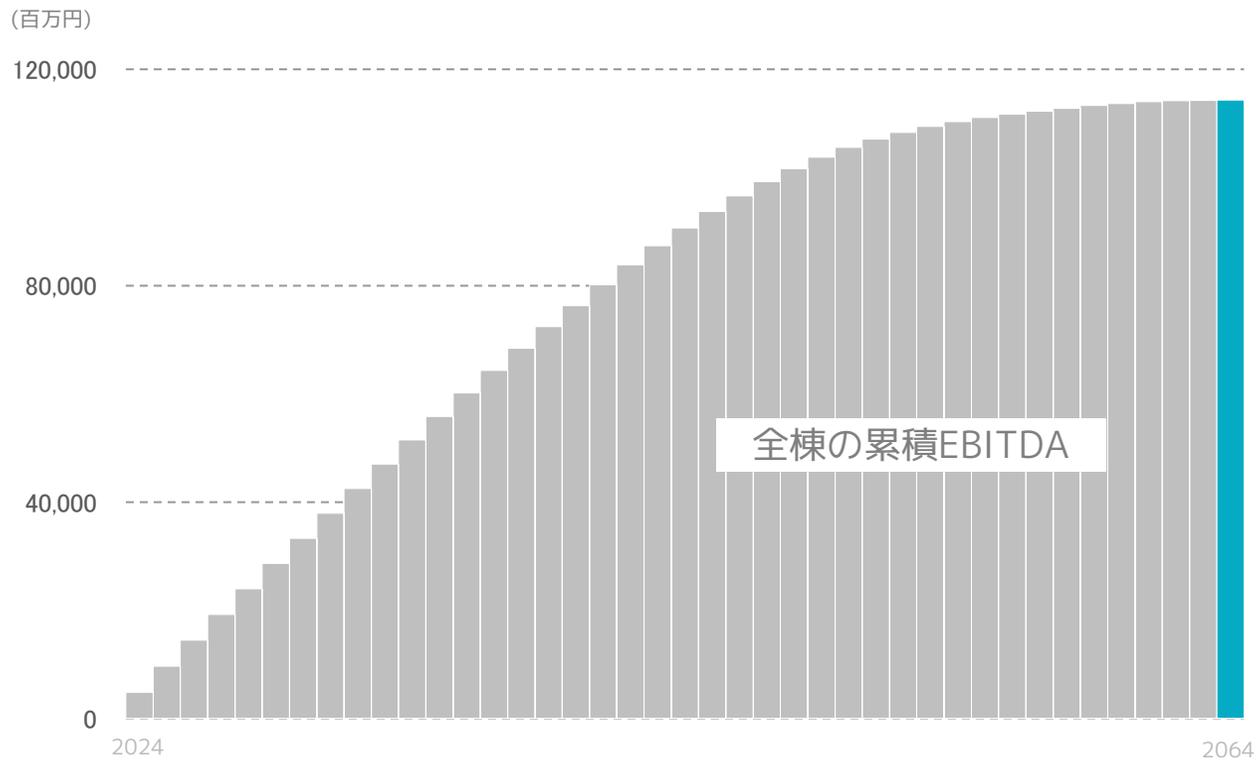


注釈：グラフの数値は、セグメント間調整額及び本社費等を除くセグメント別EBITDAをもとに作成している。また分散型エネルギー、グリーンエネルギー、エネルギーDXの各種数値は2023年6月末時点の数値を記載
グリーンエネルギー事業の継続率はFY20～FY22の3か年における平均解約率（契約電力基準）を1から差し引いて算出

1 既存顧客マンションの試算ベースの累積EBITDA総額は約1,140億円

仮に法定耐用年数47年まで（2064年まで）現行の契約が継続すると、今後の累積するEBITDAは約1,140億円となることが期待される

マンション一括受電サービス導入済みマンションの累積EBITDAの積み上げイメージ



累積EBITDA

約1,140億円

前提条件

- 解約率≒ゼロの継続（2004年のビジネス開始以降解約は1件のみ）
- 既存顧客マンションのみを対象22/3以前に当社サービス導入済みかつ法定耐用年数未経過の2,182棟が集計対象
- 契約更新期（第1回契約更新は初回契約時の10～15年後、以降1～3年毎）に契約が100%更新されることを前提
- 直近の12カ月収益構造が継続する前提での試算
 - 22/3～23/6期のマンション別 EBITDAを、12カ月換算したものを単年EBITDAと定義
 - 減価償却費は全ての期間同水準を維持する一方、新規顧客獲得コストなどの変動要因を含まず
- マンションの法定耐用年数(47年)と、各マンションの当社サービス導入年から法定耐用年数までの差分をEBITDAが累積する期間と定義

注釈：23/6期（15カ月間）のマンション別EBITDA（間接原価及び間接販管費はマンション別売上高で按分）を×12÷15した値をマンション別の単年EBITDAとして参照
既に法定耐用年数47年を超過しながらも、サービスを継続しているマンションも散見されるが、本試算では、一律に竣工後47年を超過したマンションは試算対象外
マンション一括受電サービスにおける初回契約更新期の継続率100%（全契約マンションの52.7%が初回契約更新済み）
本イメージは、前提条件にある既存顧客マンションの単年度EBITDAをマンションの法定耐用年数47年まで足し合わせた単純合算を示したものであり、契約が継続すること等を将来にわたって保証するものではありません

2 築いた強みを生かし業容を拡大してきた

マンション一括受電サービス及び電力小売で磨いた需給双方のノウハウからDX支援を開始するなど、**強みを生かし業容拡大**

業容拡大のイメージ



2023年のハイライト

分散型エネルギー

- ・ マンション防災サービスをリリース
- ・ マンション蓄電池の複合制御の実証実験に採択
- ・ 株式会社Sassorへ出資
- ・ CONNEX SYSTEMSと業務提携

エネルギーDX

- ・ Carbon Neutral as a Serviceのリリース
- ・ コールセンター用生成AIリリース

グリーンエネルギー

- ・ マンションVPPのリリース
- ・ 環境価値のJクレジット化サービスのリリース

3 電力の送受電領域に傾斜した事業ポートフォリオを形成

大型発電施設の開発・建設やパネル等設備の仕入販売でなく、送受電領域の需給最適化をソフト・ハード面で実現する事業を展開

各新電力関連企業の事業ポートフォリオ

企業	フロー 発電施設の開発領域			ストック 電力の送受電領域						
	開発・売却	建設(EPC)	設備仕入/販売	卸・小売	発電施設保有	発電(O&M)	需給最適化	需要家調整	SaaS	BPO
REZIL	-	-	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
A社	✓	✓	-	✓	✓	✓	-	-	-	-
B社	✓	✓	-	✓	✓	✓	-	-	-	-
C社	✓	✓	-	✓	✓	✓	-	-	-	-
D社	✓	✓	-	✓	✓	✓	-	-	-	-
E社	-	-	✓	✓	✓	✓	✓	-	-	-
F社	-	-	-	-	-	-	-	-	✓	-

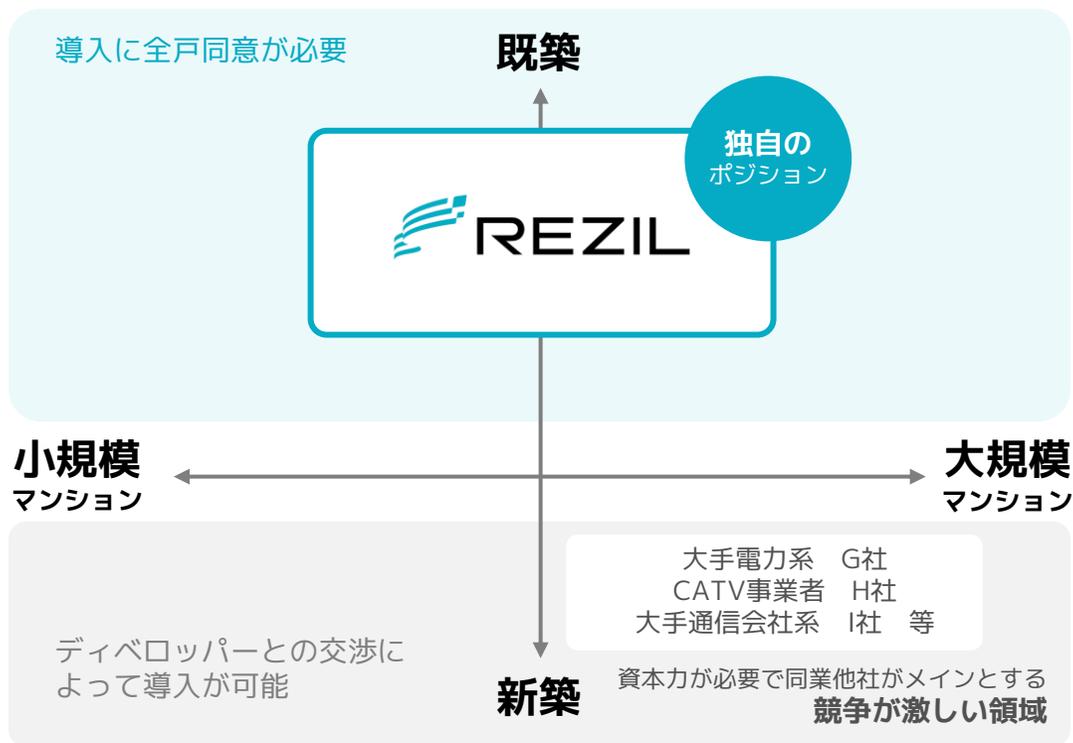
ストック型の送受電領域に特化

3 マンション一括受電における稀有なポジショニング

高難度の既築開拓などのマンション一括受電サービスにおける優位性と同業他社へのDX支援により、**市場拡大の恩恵を享受することが可能**

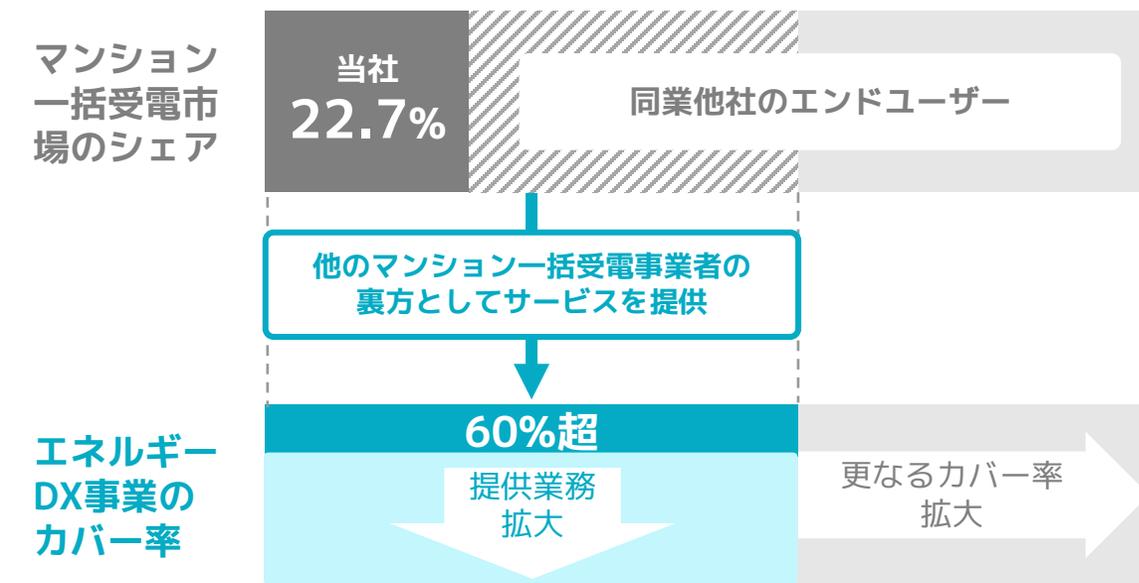
マンション一括受電のポジショニング

受変電設備の導入に加え、料金計算・請求・保安・CSまで一貫して自社運用しているからこそ **コスト競争力が高く、小規模マンションまで対応が可能**



マンション一括受電市場のシェア及びエネルギーDX事業のそのカバー率

競争の激しい新築領域については、競争を避け積極的に進出せずに **大手の同業他社を中心に裏方を担うことで、共に成長**



注釈：左図は当社独自の分析・評価。大規模マンションは100戸以上、小規模マンションは20戸以上を想定。既築及び新築のスペースの広さは、分譲マンションにおける既築694万戸（国土交通省「平成30年度マンション総合調査」）、新築約7万戸/年増加（株式会社不動産研究所「全国新築分譲マンション市場動向2022年」）からターゲットの大きさのイメージを示したもの。マンション一括受電市場のシェアは、富士経済「2023エネルギー・マネジメントシステム関連市場実態調査」資料を参照した。エネルギーDX事業のカバー率は、エネルギーDX事業のサービスを利用している＝取引があるマンション一括受電事業者（当社＋同業他社）のシェアを合算して当社が試算。尚、マーケットシェアは、富士経済「2023エネルギー・マネジメントシステム関連市場実態調査」資料の「マンションの受変電設備導入におけるシェア」を参照

GROWTH STRATEGY

成長戦略

REZIL



戦略サマリー（2024年6月期～2026年6月期）

マンション一括受電＋防災サービスの導入戸数の拡大／分散型電源の拡販／DX支援の収益拡大の**3本柱**で持続的成長を目指す

成長戦略

電力サプライ
チェーンの
需給最適化

1 マンション一括受電＋防災サービスの導入戸数拡大

2023年4月より開始したマンション防災サービスの拡販に向け、新規営業への注力による顧客開拓の再加速

2 マンション防災サービス起点とした分散型電源の拡販

DERを活用した新プランの提供を通じた顧客層の拡大

電力エネルギー
業界のDX

3 DX支援サービスの収益拡大

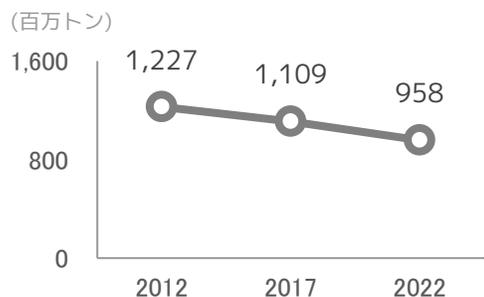
利用者の多い大手新規顧客の開拓

電力領域におけるマクロトレンド

カーボンニュートラルの実現や再生可能エネルギーの供給力強化が本格化、連れて**小売電気・発電事業者は拡大の一途**

再エネ設備の整備が進行。CO₂排出量は減少傾向

国内のCO₂排出量の推移



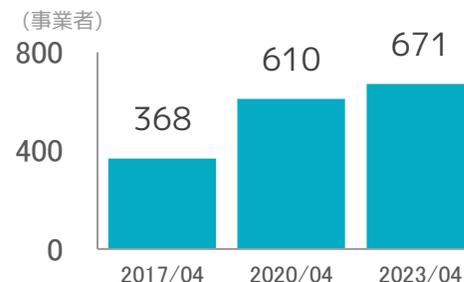
10年間で (2012年-2022年)

22%減 ↓



小売・発電共に事業者数は増加

小売電気事業者数の推移

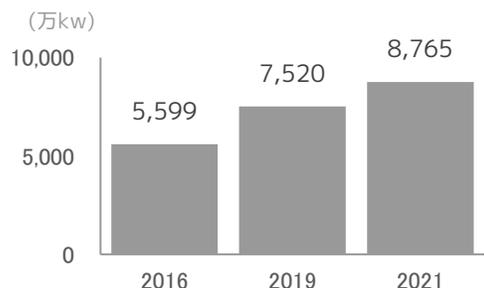


6年間で (2017年-2023年)

82%増 ↑



再生可能エネルギーの設備容量の推移

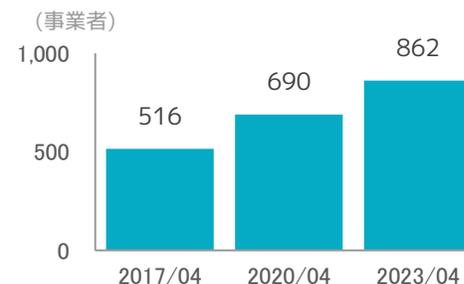


5年間で (2016年-2021年)

57%増 ↑



発電事業者の推移



6年間で (2017年-2023年)

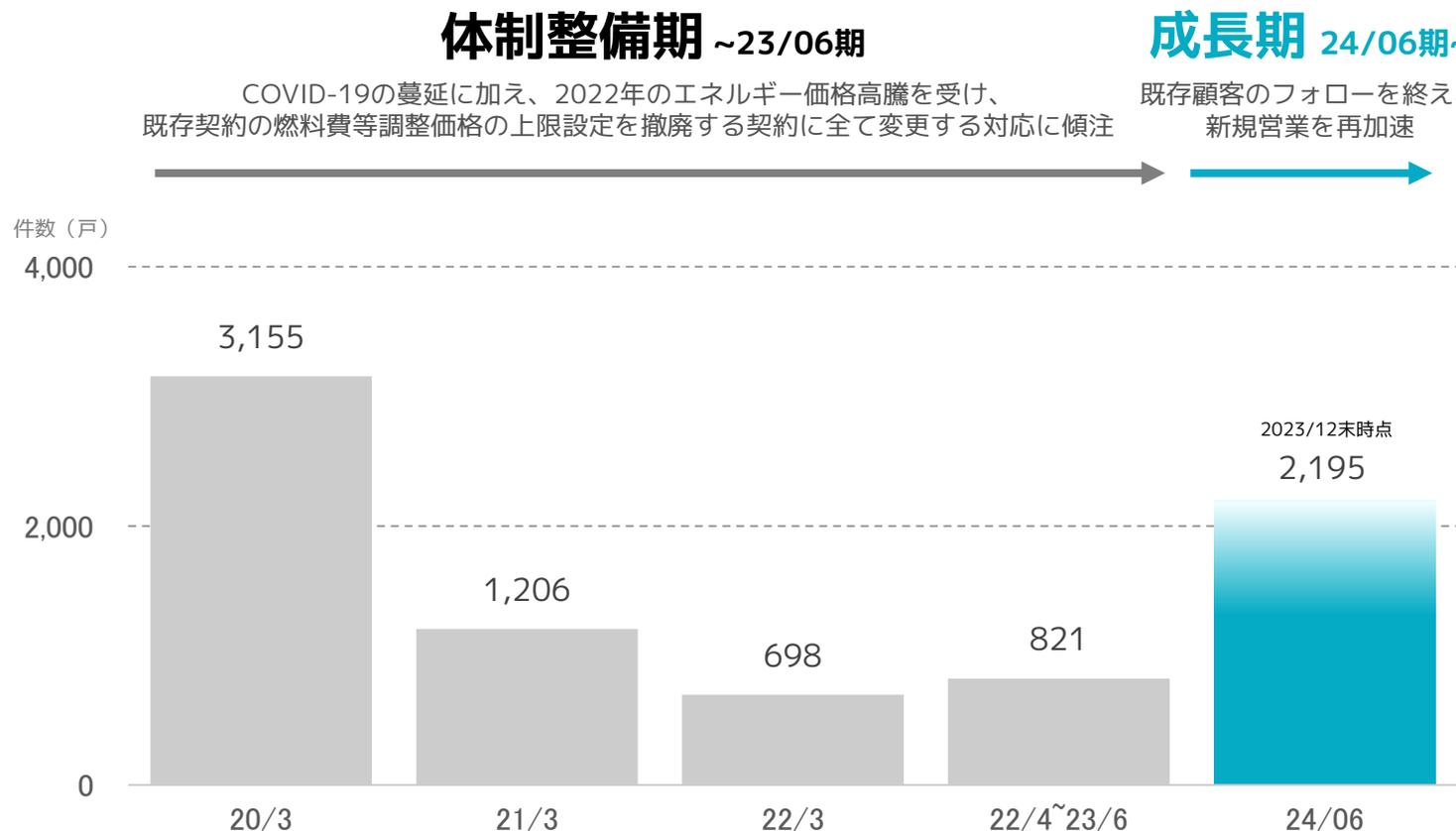
67%増 ↑



マンション一括受電+防災サービスの導入戸数拡大

新規営業リソースの回復や既築マンション市場におけるシェア、ノウハウと規模を活用し、**新規導入戸数の再加速を図る**

導入戸数の純増数



体制整備期 ~23/06期

COVID-19の蔓延に加え、2022年のエネルギー価格高騰を受け、既存契約の燃料費等調整価格の上限設定を撤廃する契約に全て変更する対応に傾注

成長期 24/06期~

既存顧客のフォローを終え、新規営業を再加速

成長加速の背景と戦略方向性

営業リソースの強化

**新規営業リソース回復で
新規導入積み上げペース加速**

営業人員数 **14人** → **30人** **約2倍増** ↑
(23/6期) (24/6期)

既築市場オンリーワンポジションの活用

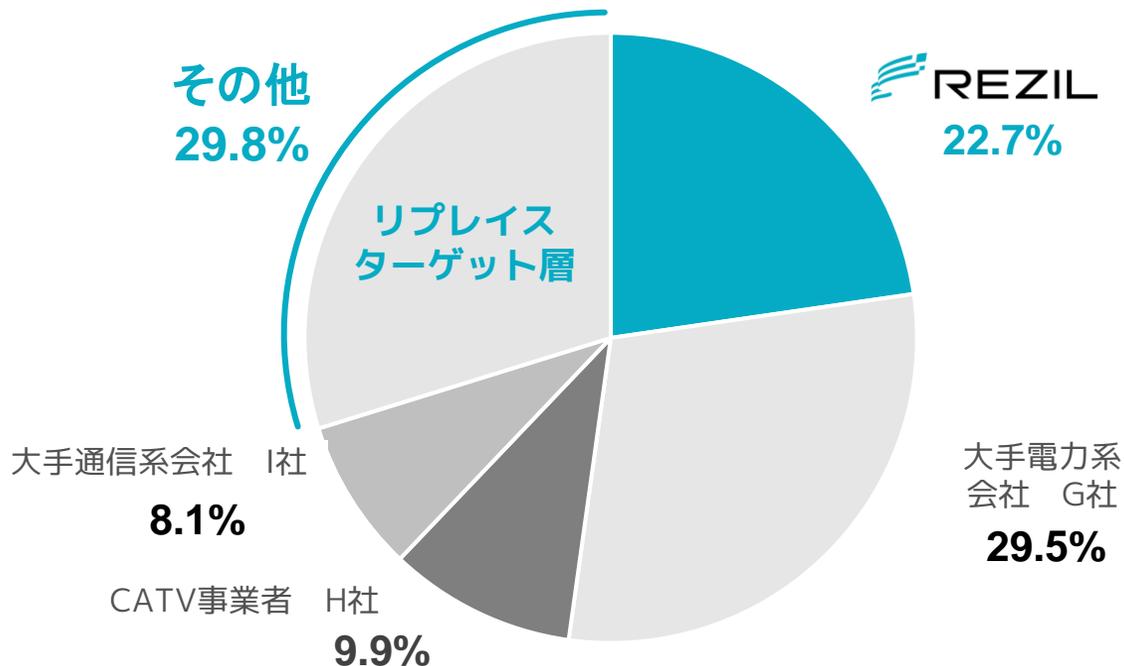
マンション一括受電におけるパイオニアとしてのノウハウ・コスト競争力を活用し、**他事業者からの
リプレースに積極対応**

分散型エネルギー事業 | 他社マンション一括受電事業者からのリプレイス

2022年のエネルギー価格高騰による収益性低下影響を受けた小規模事業者からのリプレイスが進行

マンションの受変電設備導入におけるシェア

近年のエネルギー価格高騰と収益性低下により疲弊したことで、
コスト競争力の高い当社へのリプレイス案件が発生



当社へのリプレイス事例

事例1

独立系大手マンション管理会社 J社

引継戸数・棟数

13棟・1,121戸

引継時期

23年10月

事例2

電気保安管理会社 K社

引継戸数・棟数

7棟・941戸

引継時期

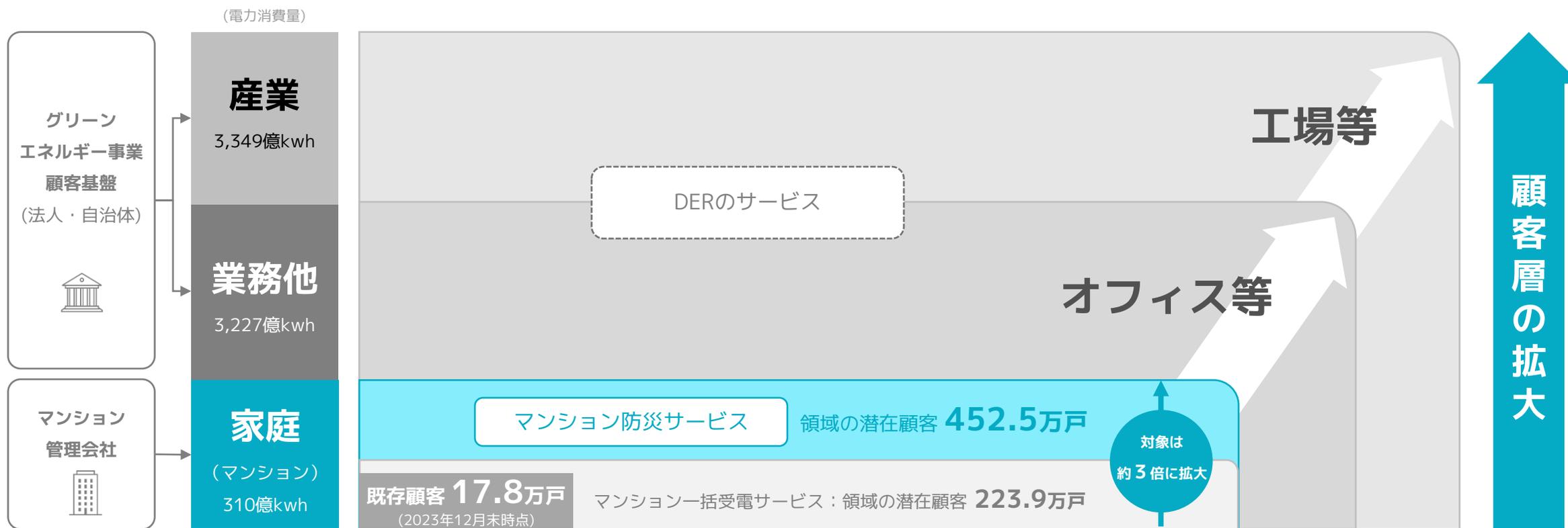
23年12月

マンション防災サービスを起点としたDERの拡販

災害等による停電時の非常用電力としてのマンション防災サービスを起点に、DERのサービスを通じて顧客層の拡大を目指す

顧客開拓経路

市場イメージ



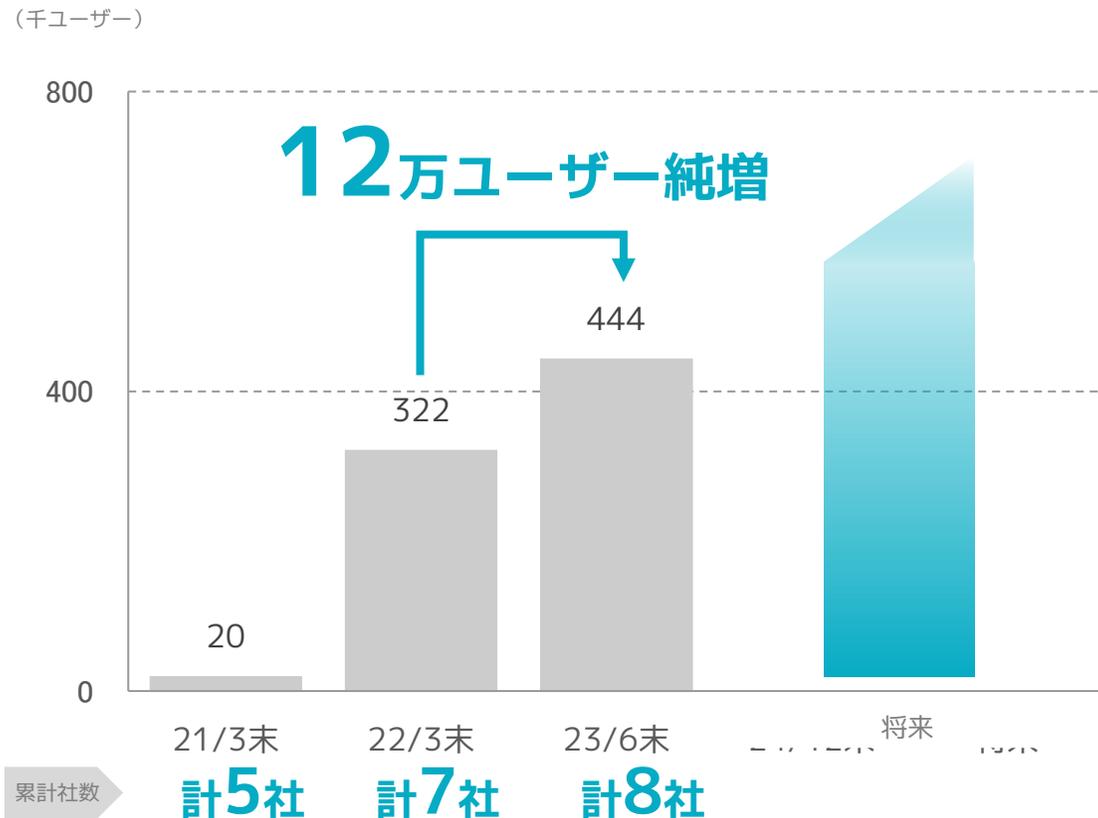
ニーズ把握～優先度高案件に対応等
取り組みを通じてサービス化

注釈：アセットタイプ別の電力消費量は経済産業省エネルギー庁『令和4年度エネルギーに関する年次報告（エネルギー白書2023）』における部門別電力最終消費の推移（2021年実績）、家庭の戸数は国土交通省「平成30年（2018年）度マンション総合調査」を参照
 家庭（マンション）の電力消費量は、家庭電力消費量にマンション世帯数の割合（マンション世帯数694万÷全国世帯数5,583万（令和2年国勢調査：2020年10月時点））を乗じて算出
 マンション一括受電サービス領域の潜在顧客数は、全国のマンション世帯数（694万世帯）に修繕積立金不足率（34.8%）を乗じた数から、既存顧客数（17.8万戸）を差し引いて算出
 マンション防災サービス領域の潜在顧客数は、全国のマンション世帯数（694万世帯）に修繕積立金充足率（100%－修繕積立金不足率）を乗じて算出

エネルギーDX事業の収益拡大

エネルギー企業の契約顧客数の多いプレイヤーから順に拡販を図ると共に、**既存顧客への提供業務の拡大を進める**

サービス提供先の企業数 / ユーザー数*



顧客層の拡大と提供業務の拡大を通じた収益拡大

新電力・大手地域電力を中心に新規顧客を拡大

エネルギー企業をカテゴリで区分。カテゴリの中で「**有望候補**」を優先し新規顧客拡大を目指す



既存顧客への提供業務拡大を通じた客単価UP

ツール提供だけでなく、保安やカスタマーサポートなどの**提供業務の拡大**を通じて、客単価の向上を目指す



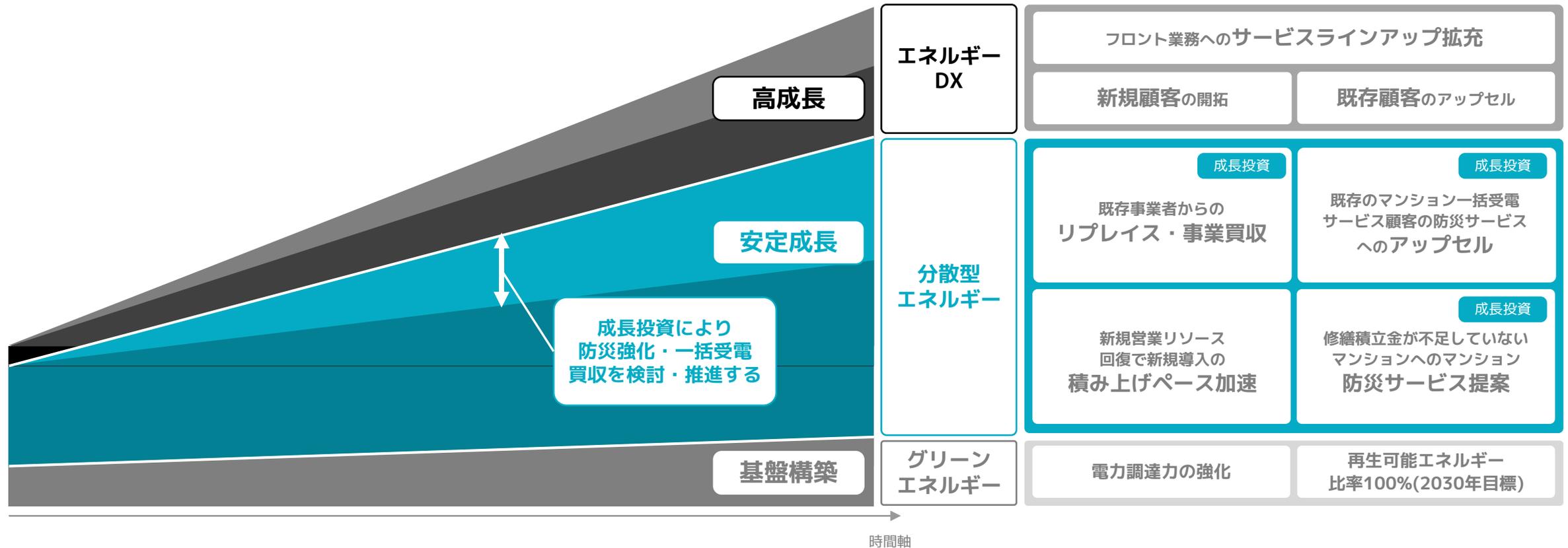
* 社数はサービス提供先のエネルギー企業等、件数はエネルギー企業等のエンドユーザー数

成長ロードマップ

分散型エネルギー事業の成長を加速すると共に、新規顧客の獲得を推し進めエネルギーDXの収益貢献本格化を目指す

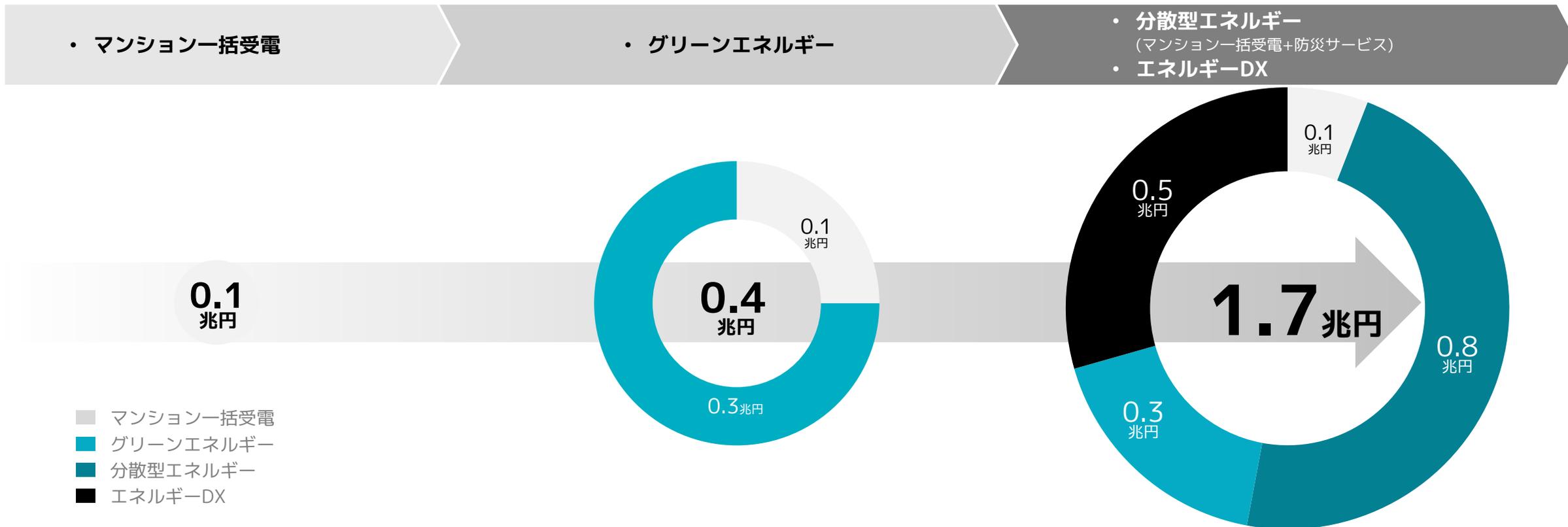
セグメント×時間軸別の成長戦略のイメージ

成長戦略一覧



継続的な事業領域の拡大により、市場機会の獲得を目指す

既存の顧客基盤やアセットを活用し周辺領域に拡大する動きを継続し、収益性とスピードを落さずに市場機会の獲得を目指す



出所：マンション一括受電:富士経済「エネルギー・マネジメント・パワーシステム関連市場実態総調査 2023」_高圧一括受電サービス_2022年度見込

グリーンエネルギー:富士経済「発電～調達～小売に至るグリーン電力市場の全体像_将来予測調査 2023」_グリーン電力市場_2022年度見込

⇒グリーン電力小売(環境価値証書の活用、非FIT再生電力の小売)と太陽光発電PPAサービス(PPAモデル、リース)が対象。

分散型エネルギー:全国分譲マンション694万世帯に高圧一括受電の1万世帯当り市場規模(富士経済「エネルギー・マネジメント・パワーシステム関連市場実態総調査 2023」_高圧一括受電サービス_2022年度見込。高圧一括受電78万世帯、市場規模1,000億円)を勘案して当社が試算

エネルギーDX:経済産業省「電力・ガス取引監視等委員会「電力取引の状況(令和5年6月分)」より、全小売電気事業者に対する想定導入平均単価約500円等を勘案して、当社が試算

FINANCIAL DATA

財務情報

REZIL



連結損益計算書

(百万円)	22/3	23/6	23/6	23/6					24/6		
	(12カ月)	(15カ月)	(12カ月)	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	通期予想	1Q	2Q
売上高	30,990	48,867	41,273	7,594	11,507	10,274	11,303	8,188	37,827	11,207	9,061
分散型エネルギー事業	19,473	28,066	23,802	4,264	6,697	5,800	6,981	4,323	20,593	6,099	4,404
導入戸数	175,045	175,866	175,866	175,325	175,528	175,748	175,785	175,866	179,085	175,964	178,061
グリーンエネルギー事業	15,214	25,251	21,301	3,950	5,869	5,455	5,452	4,523	20,218	6,033	5,284
エネルギーDX事業	1,002	1,704	1,389	314	306	309	323	450	1,879	443	475
調整額	△ 4,701	△ 6,155	△ 5,220	△ 934	△ 1,365	△ 1,291	△ 1,454	△ 1,108	△ 4,864	△ 1,368	△ 1,103
売上原価	26,145	42,836	35,876	6,960	10,417	8,992	9,764	6,700	31,119	9,009	7,487
売上総利益	4,844	6,031	5,396	634	1,089	1,281	1,538	1,487	6,708	2,198	1,573
(売上総利益率)	15.6%	12.3%	13.1%	8.4%	9.5%	12.5%	13.6%	18.2%	17.7%	19.6%	17.4%
販売費及び一般管理費	2,994	4,394	3,610	784	783	787	1,135	903	4,070	924	1,080
営業利益	1,849	1,636	1,786	△ 149	305	494	402	583	2,638	1,274	493
(営業利益率)	6.0%	3.3%	4.3%	-2.0%	2.7%	4.8%	3.6%	7.1%	7.0%	11.4%	5.4%
経常利益	1,714	1,972	2,149	△ 176	280	471	716	681	2,569	1,245	484
EBITDA	2,974	2,997	2,869	127	581	767	676	842	3,642	1,511	747
(EBITDAマージン)	9.6%	6.1%	7.0%	1.7%	5.1%	7.5%	6.0%	10.3%	9.6%	13.5%	8.2%
分散型エネルギー事業	3,735	3,788	3,297	488	950	816	885	644	—	1,305	666
(EBITDAマージン)	19.2%	13.5%	13.9%	11.4%	14.2%	14.1%	12.7%	14.9%	—	21.4%	15.1%
グリーンエネルギー事業	250	362	514	△ 152	△ 153	187	29	451	—	459	423
(EBITDAマージン)	1.6%	1.4%	2.4%	-3.8%	-2.6%	3.4%	0.5%	10.0%	—	7.6%	8.0%
エネルギーDX事業	267	171	131	41	26	13	22	70	—	100	105
(EBITDAマージン)	26.7%	10.0%	9.5%	13.1%	8.5%	4.3%	6.9%	15.6%	—	22.6%	22.3%
調整額	△ 1,279	△ 1,324	△ 1,074	△ 249	△ 241	△ 249	△ 260	△ 323	—	△ 353	△ 448

注釈：EBITDA=営業利益+償却費（減価償却費）

連結貸借対照表 / キャッシュフロー計算書 / 経営指標

貸借対照表 (要旨)

(百万円)	22/3期末	23/6期末
資産合計	15,360	14,948
流動資産	8,885	7,877
現金及び預金	2,341	2,199
売掛金及び契約資産	5,879	5,278
その他流動資産	664	399
固定資産	6,474	7,071
有形固定資産	5,141	4,927
無形固定資産	444	342
投資その他の資産	888	1,801
負債合計	10,071	8,726
流動負債	6,005	5,026
買掛金	2,452	2,436
短期有利子負債	2,158	1,780
その他流動負債	1,394	809
固定負債	4,065	3,699
長期有利子負債	3,866	3,590
その他固定負債	199	109
純資産合計	5,289	6,222
自己資本	5,271	6,198
その他純資産	17	24

キャッシュフロー計算書 (要旨)

(百万円)	22/3通期	23/6通期
営業CF	1,781	3,136
投資CF	105	△ 2,120
FCF	1,887	1,016
財務CF	△ 1,449	△ 1,158
現金同等物の増減額	437	△ 141
現金同等物の期末残高	2,341	2,199

主な経営指標

(百万円)	22/3通期	23/6通期
自己資本比率 (%)	34.3	41.5
D/Eレシオ (倍)	1.14	0.87
ネットD/E (倍)	0.70	0.51
配当性向 (%)	55.1	31.1
従業員数 (人)	198	181

ESG INFORMATION

ESG情報

REZIL



サステナビリティ | レジルのサステナビリティ・トランスフォーメーション (SX)

社会と当社のサステナビリティの同期化を推し進め、ソーシャル・インパクトの創出に取り組む

サステナビリティ基本方針

私たちレジルは「**結末点として、社会課題に抗い続ける**」ことをパーパスとしています。

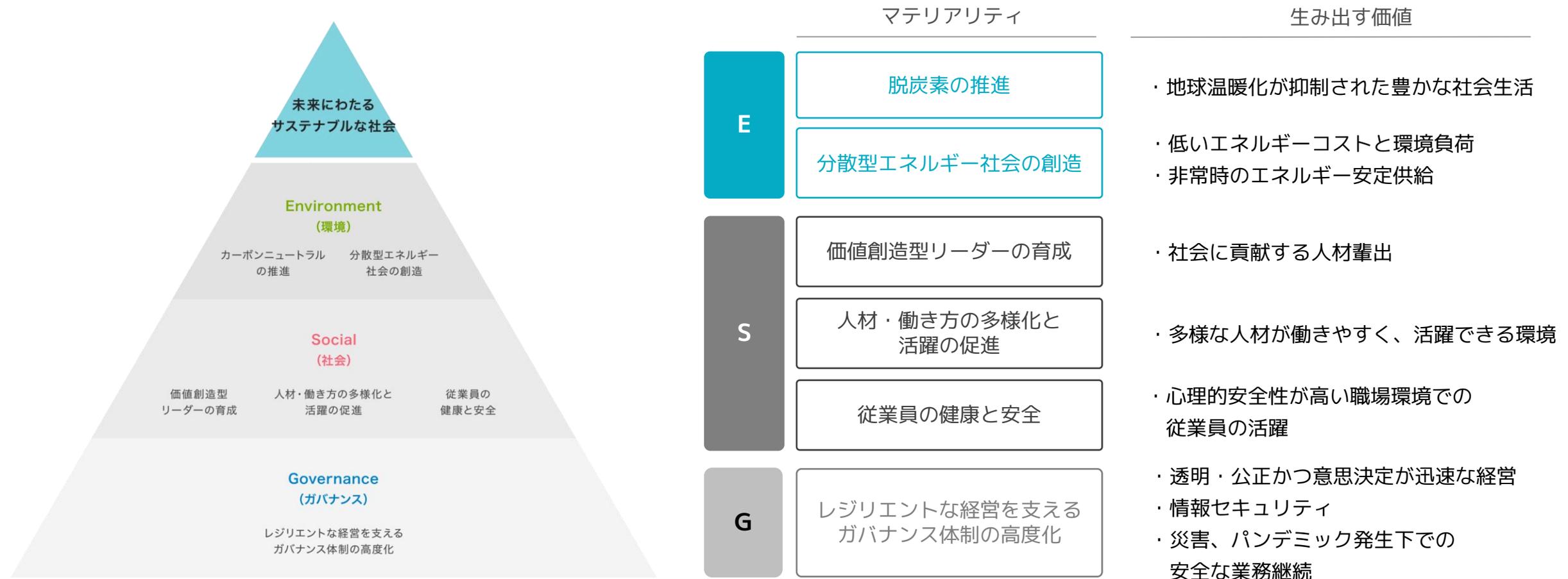
このパーパスを全社一丸で実現するために以下のサステナビリティ基本方針を定めています。

- **会社や業界、国の境界を超えて社会課題に抗うプロフェッショナル集団であり続ける**
- **多様な人材の個の力が、公正・公平な機会のもとで存分に発揮される会社組織であり続ける**
- **エネルギーマネジメントの最適な仕組みを創り、脱炭素社会の実現に貢献する**
- **硬直を崩し、惰性を断ち切り、新たな課題への挑戦を高度なガバナンス体制で支える**

サステナビリティ | レジルのサステナビリティ・トランスフォーメーション (SX)

パーパス「結束点として、社会課題に抗い続ける」を軸にあらゆるステークホルダーとの共通価値創造に向け「八方良し」を追求

ダブルマテリアリティを特定



未来にわたる
サステナブルな社会

Environment
(環境)

カーボンニュートラルの推進
分散型エネルギー社会の創造

Social
(社会)

価値創造型リーダーの育成
人材・働き方の多様化と活躍の促進
従業員の健康と安全

Governance
(ガバナンス)

レジリエントな経営を支える
ガバナンス体制の高度化

マテリアリティ

生み出す価値

E

脱炭素の推進

分散型エネルギー社会の創造

S

価値創造型リーダーの育成

人材・働き方の多様化と
活躍の促進

従業員の健康と安全

G

レジリエントな経営を支える
ガバナンス体制の高度化

・ 地球温暖化が抑制された豊かな社会生活

・ 低いエネルギーコストと環境負荷
・ 非常時のエネルギー安定供給

・ 社会に貢献する人材輩出

・ 多様な人材が働きやすく、活躍できる環境

・ 心理的安全性が高い職場環境での
従業員の活躍

・ 透明・公正かつ意思決定が迅速な経営
・ 情報セキュリティ
・ 災害、パンデミック発生下での
安全な業務継続

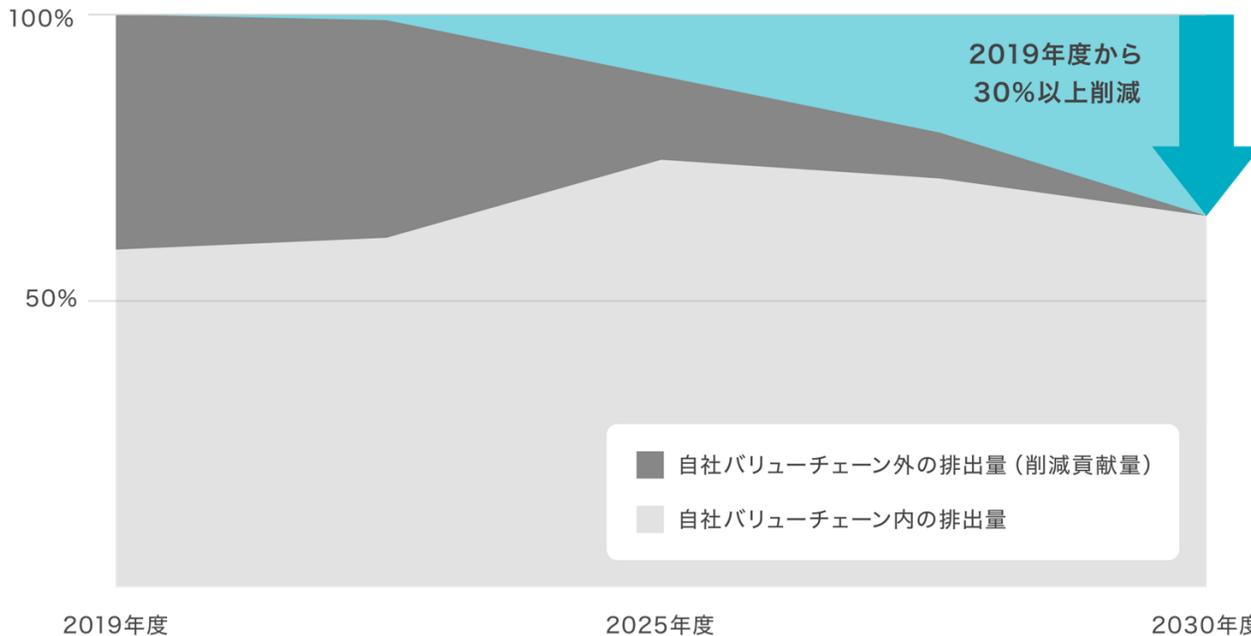
サステナビリティ | カーボンニュートラルの実現に向けて、自己変革を加速

気候変動対応を重要な経営課題と位置づけ、自社と社会のレジリエンスを高める

2021年よりTCFDへ賛同表明。提言に基づいた開示対応済

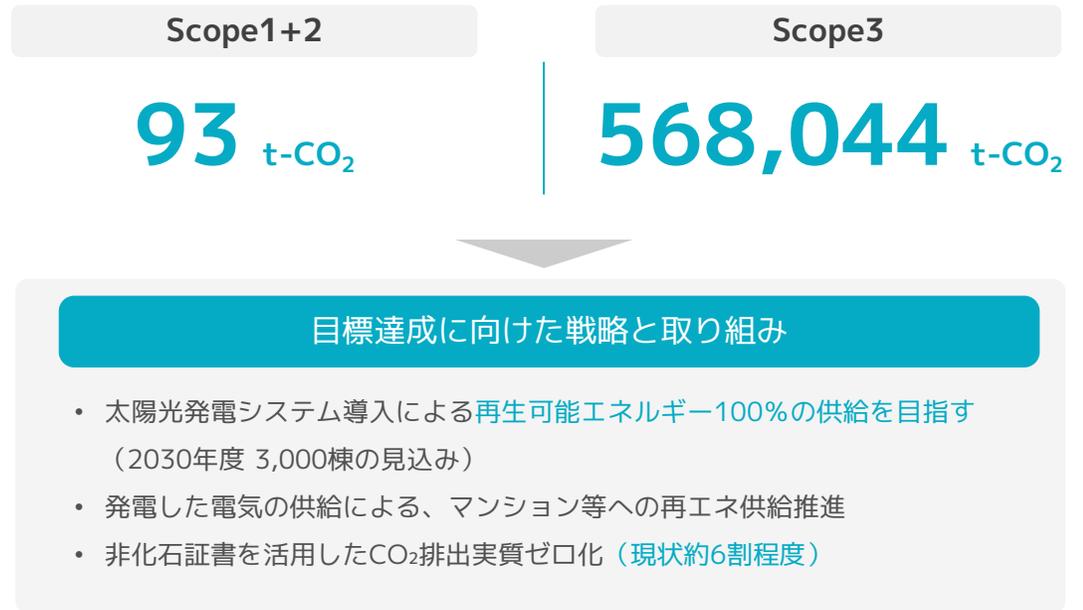


2030年度までに当社が目指す温室効果ガス排出量削減



Scope1+2及びScope3の実績と戦略

(23/3期ベース)



注釈：※気候変動に対する当社の戦略は、現時点で入手した情報に基づく見通しを含んでいます。気候変動に関する政府方針や法律、経済情勢、為替レートなど、不確実性のある外部要素の変化により、見通しと大きく異なる結果となる可能性があります
 自社バリューチェーン外のGHG排出量（削減貢献量）については、環境省が公表する全国平均係数 [t-CO₂/kWh] で試算
 Scope3の各排出原単位は環境省「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース」から引用しています。カテゴリ3「エンドユーザーに販売される、購入した電力の生成；購入したエネルギーの生成からの排出量」については、レジルグループの電力小売およびマンション一括受電サービスにおける調達電源の調整後排出係数を使用して算定
 詳細は当社ホームページの「サステナビリティ」サイトをご覧ください。 <https://rezil.co.jp/sustainability/>

リスク情報

項目	主要なリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
法規制リスク	<ul style="list-style-type: none"> 規制業種として、「電気事業法」、「建設業法」、「電気工事業法」及び「ガス事業法」等、業界特有の法的規制を受けています これら関係法令について、当社グループの想定外の改正や新たな制定等が生じた場合、当社グループの事業に制約が生じる又は対応のために多額の費用や時間を要する等の可能性があり、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります 	法令等の改廃状況のチェック体制を構築し、関係する法令等の動向を注視する等、法的規制の遵守に努めております	小	特定時期なし	大
エネルギー政策動向	<ul style="list-style-type: none"> 国内では、再生可能エネルギー固定価格買取制度の創設、電力・ガス小売の全面自由化や送配電事業の法的分離の実施、ベースロード市場や容量市場の整備等大規模な改革が政府主導で実施されています 当該エネルギー政策の動向や制度変更等の内容如何によっては、当社グループの経営戦略や経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります 	外部機関を通じて政策小委員会、分科会等におけるエネルギー政策の審議・検討状況を定期的にモニタリングし、重要な政策変更に対して適切に対応できるよう努めております	中	中期	中
競合環境・業界リスク	<ul style="list-style-type: none"> 2016年4月の小売全面自由化以降、多数の電力小売事業者（新電力）が参入し、家庭向け（低圧電灯）、法人向け（特高・高圧）ともに地域電力事業者からの切替数の拡大が図られており、事業者間競争が激化する可能性があります そうした状況がより顕在化・加速し、競争環境が激化した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります 	<ul style="list-style-type: none"> 分散型エネルギー事業（マンション一括受電サービス）においては、長期契約を締結することにより既存顧客の解約を抑制しております グリーンエネルギー事業（電力小売サービス）においては、価格競争を行うのではなく、従来からの固定料金プランに加えて顧客ニーズへの対応した市場価格連動プランの提供等による価格面以外による競争力確保に努めております 	大	特定時期なし	中

リスク情報

項目	主要なリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
解約リスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社の分散型エネルギー事業（マンション一括受電サービス）では、契約期間10～15年の長期契約を締結することにより、長期安定収益の確保を図っております しかしながら、顧客に対する訴求力の高い他社競合サービスの提供や当社サービスに対する顧客満足度の低下等により解約が増加する事態が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります 	<p>事業サービス開始以降、当初契約期間満了後も解約実績は限定的なものとなっておりますが、引き続き、顧客に対する訴求力の高いサービスの開発と提供に努めることで、企業競争力を高めてまいります</p>	小	中期	大
自然災害リスク	<ul style="list-style-type: none"> 近年、世界的な気候変動により、台風や風水害等の自然災害の発生頻度や影響度は高まっており、また巨大地震やパンデミック等の不測の事態は、被害想定を超えた規模で発生する可能性があります こうした事態が発生し、当社グループの設備や人材等が直接的な被害を受けた場合、又は電力調達先を含む取引先及びそのサプライチェーンに被害が生じた場合は、当社グループの事業運営に重大な支障が生じる可能性があります 	<p>当社グループでは事業継続に重大な影響を及ぼす大規模災害及びパンデミックの発生に備えた事業継続計画書（BCP）を定め、有事の際においても自社事業を適切に継続・運営が行える体制を整備しております</p>	小	特定時期なし	大
人材確保	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループは、今後における事業体制の一層の強化を図るため、優秀な人材確保を図っていくことが重要であると認識しております。また、事業の持続的な発展のためには、継続的かつ一定数の人材確保と技術・知見の継承が不可欠です しかしながら、当社グループが必要とする優秀な人材確保が計画どおりに進展しない場合や人材確保にかかる費用増加が生じた場合、また、既存人材の育成が図られない場合や社外流出が生じた場合、当社グループの事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります 	<ul style="list-style-type: none"> 管理体制の強化に加え、研修の実施等を通じた従業員のコンプライアンスモラル醸成及び働きやすい職場環境の整備に努めております また人材の確保の観点から、企業認知度の向上に資する施策の実施や、人材育成では多様な研修企画を実施する等しております 	中	特定時期なし	中

ディスクレームー

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。また、これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包し得ます。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢等のマクロ環境や当社に関連する業界動向等が含まれますが、これらに限りません
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、またこれを保証するものではありません
- 本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります
- 本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。本プレゼンテーション資料における将来予想に関する記述には、これらに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他類似した表現を含みます
- 将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください
- なお、今後の本資料のアップデートは、毎期末決算後の8月を目途に実施する予定です