

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年7月31日



証券コード1436

株式会社フィットから株式会社Green Energy & Companyへ

再生可能エネルギー市場は未来の世界的産業です。

欧米中と比較して市場形成が遅い日本市場も、これから各社の参入・形成が進みます。



当社の思想である「個人参加型持続可能エネルギー社会」に

共鳴いただける仲間（カンパニー）と共に、

日本の再生可能エネルギー市場における代表的プレイヤーとなることに照準を置いています。

持株会社体制移行完了・社名変更

2050年まで続くGXという大きな潮流に乗り、業界の代表的なプレイヤーとなるために、迅速な対応力を持ち、筋肉質で強固な組織を構築

- 1 グループ経営戦略機能の強化、M&Aの推進に伴う非連続な成長を加速
- 2 グループ間事業シナジーの創出
- 3 各事業会社の自立的経営と経営者人材の育成
- 4 スピード感増す脱炭素化社会への対応力強化



太陽光発電施設



ネットゼロ・エネルギー・ハウス



O&M事業及び発電事業

フロー型ビジネスによる
規模の追求

ストック型ビジネスによる
収益性の追求

Purpose

Vision

Value

サステナブルな
社会の実現を
新しい常識で



個人参加型、
持続可能エネルギー社会
の実現

Governance : 誠心・誠意・誠実に
Rock : 楽しく！仕事も人生も
Engagement : お客様と社会と共に
Execute : ACTION ACTION ACTION
New Challenge : 自分事で積極的に



1. 会社概要

2. 成長戦略

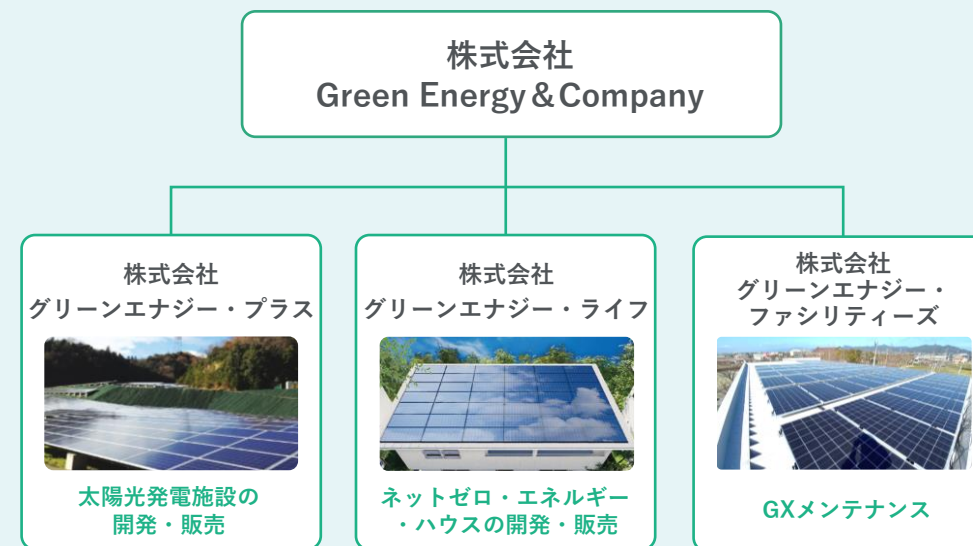
会社概要

会社概要



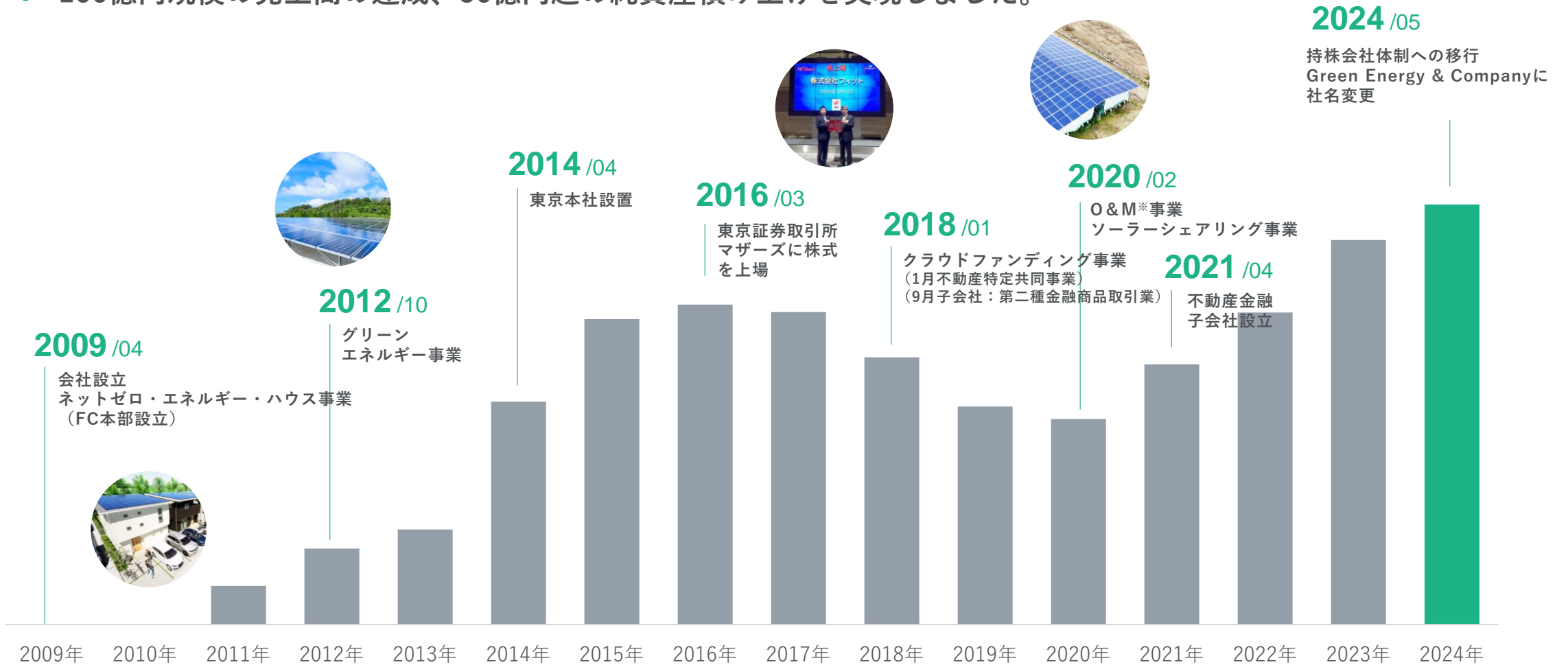
商号	 株式会社GreenEnergy & Company
上場	東京証券取引所グロース市場 1436 
代表者	代表取締役社長 鈴江 崇文
本社所在地	東京本社：東京都港区東新橋1-1-19 ヤクルト本社ビル8F 徳島本社：徳島県板野郡松茂町 中喜来字群恵39番地1
創立	2009年
資本金 ※2024年4月末日時点	970百万円（資本準備金含む）
連結従業員数 ※2024年4月末日時点	152名
連結売上高 ※2024年4月末日現在	96億円
時価総額 ※2024年7月26日現在	102億円
事業内容	GX関連企業で構成されるグループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務

- 2009年 徳島県で創業
ネットゼロ・エネルギー・ハウス事業に参入
- 2012年 グリーンエネルギー事業に参入
- 2016年 東証マザーズ上場（徳島県で初）
- 2024年 社名変更 持株会社体制へ移行



成長の軌跡

- 100億円規模の売上高の達成、50億円超の純資産積み上げを実現しました。



※ O&Mは、太陽光発電施設等のオペレーション&メンテナンス（施設の維持管理）をいいます

Green Energy & Companyの起源 ～Origin～

- 規格化と再エネの掛け算がGreen Energy & Companyの起源になります。



株式会社Green Energy & Company 代表取締役社長 鈴江 崇文

1997年：大手ハウスメーカー入社、注文住宅営業を担当
2001年：大手建材メーカーグループ入社、住宅フランチャイズ加盟店の指導を担当
2003年：徳島県のゼネコンに入社、営業推進業務と企業改革を担当
2009年：株式会社フィットを設立
2012年：クリーンエネルギー事業への取り組み
2016年：東証マザーズに上場
2024年：Green Energy & Companyに社名変更

規格化

- 徳島県の負債を抱えたゼネコンにて、業界不況の中で大改革を断行しました。20億円以上の既存事業をすべて縮小し、新規事業として「規格化」をテーマに、極限まで無駄を削ぎ落とし効率を追求した「規格型住宅事業」に取り組み、経営危機を乗り越える
- 当事業は全国の建設業界で注目される実績を上げる
- 当事業を独立させ、株式会社フィットを設立

再エネ

- 2011年のドイツ視察にて、ソーラーエネルギーなどのエネルギー政策、公共交通機関を中心とした都市デザイン、緑の保護条例など、先進環境対策と快適性が注目される都市、フライブルクに出会う。
- その地域経済活性化と域内循環モデルの原動力が再生可能エネルギーであったことから、このスキームを日本の地域経済循環モデルに活かすことを着想。

Green Energy & Companyのプロジェクト

- 太陽光発電施設、ネットゼロ・エネルギー・ハウス等の低圧グリーンエネルギー施設の規格化ノウハウを活かし全国へ展開します。

太陽光発電施設

再生可能エネルギー発電所



営農型太陽光発電所※1



系統用蓄電所※2



ネットゼロ・エネルギー・ハウス

アップグレードモデル



スタンダードモデル



「稼いでくれる」家



「稼働できる」家



「シェアする」家



スマート農業

室内栽培システム

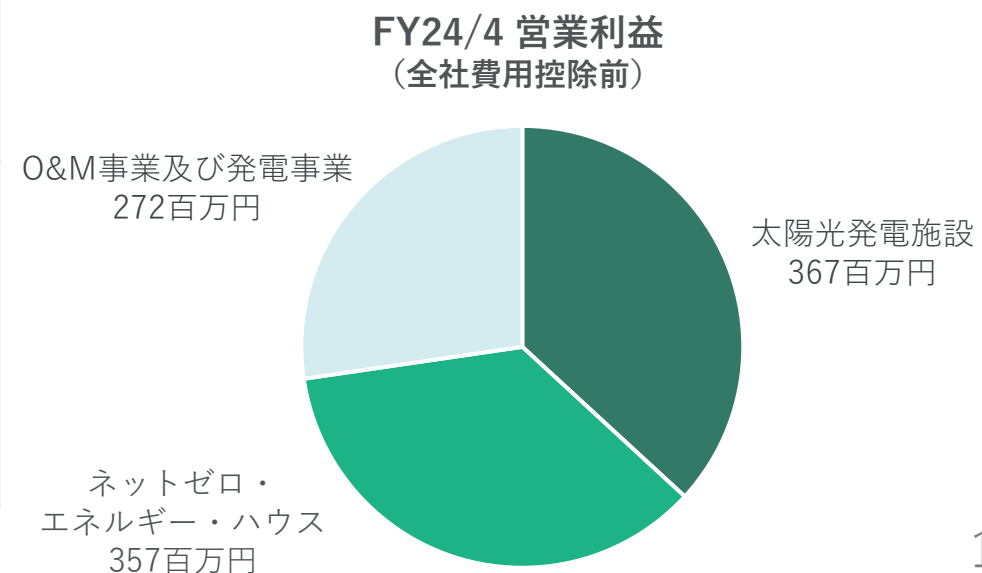
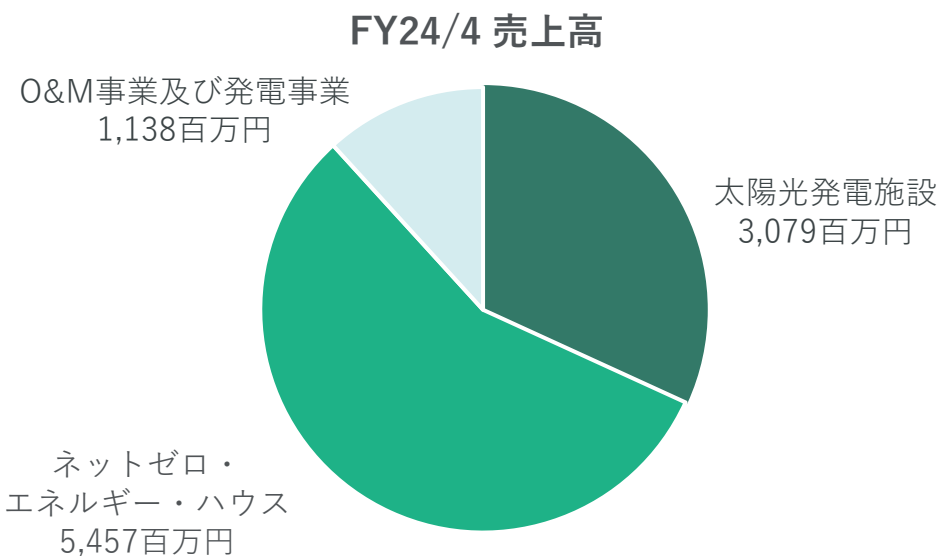


太陽光併設養鶏施設



※1 営農型太陽光発電所は、農地に太陽光発電パネルを設置し、農業と発電を同時に行う発電所をいいます
※2 系統用蓄電所は、電力系統に接続する大規模な蓄電池をいいます

フロー・ビジネス	産業と社会の脱炭素 太陽光発電施設の開発・販売
	住まいの脱炭素 ネットゼロ・エネルギー・ハウスの開発・販売
ストック・ビジネス	アセット管理 グリーンエネルギー施設のO&M※の提供及び発電事業



※O&MとはOperation(オペレーション)&Maintenance(メンテナンス)の略で、太陽光発電設備の保守管理という意味です。

グリーンエネルギー施設※1開発数

4,426件※2

太陽光発電施設開発数（2024年1月時点）および
ネットゼロ・エネルギー・ハウス※3開発数（2024年4月時点）の合計

※1 グリーンエネルギー施設は、太陽光発電施設とネットゼロ・エネルギー・ハウスの総称をいいます

※2 創業来の会社集計値

※3 ネットゼロ・エネルギー・ハウスは、年間で消費するエネルギー量を実質ゼロ以下にする家（ZEH）をいいます



実績（フロービジネス・ストックビジネス）

- フロービジネス・ストックビジネスともに実績を堅調に伸ばしています。

フロービジネス

ストックビジネス

販売棟数（棟）

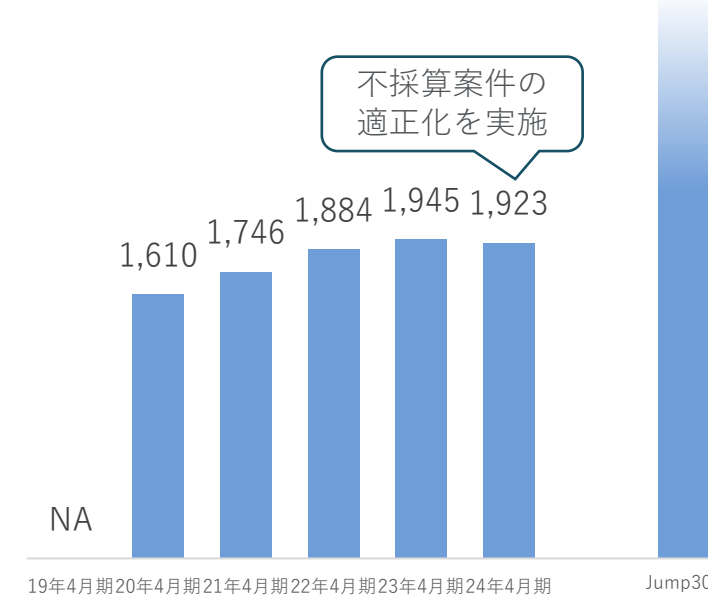
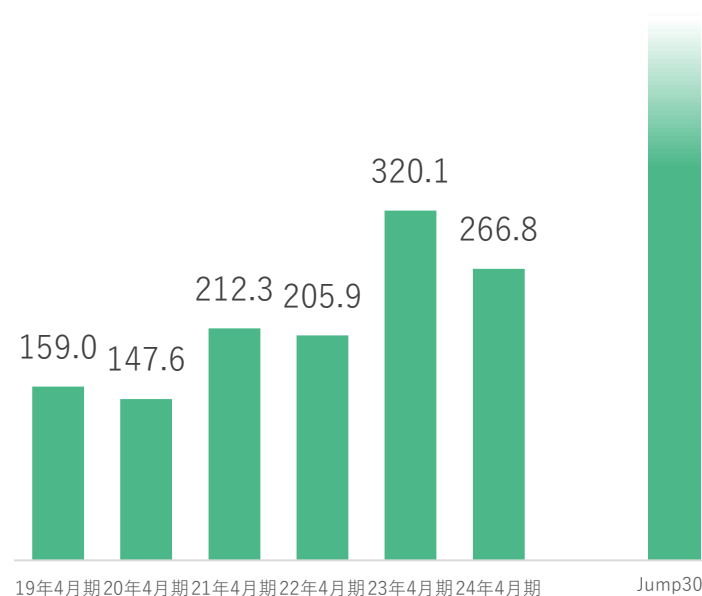
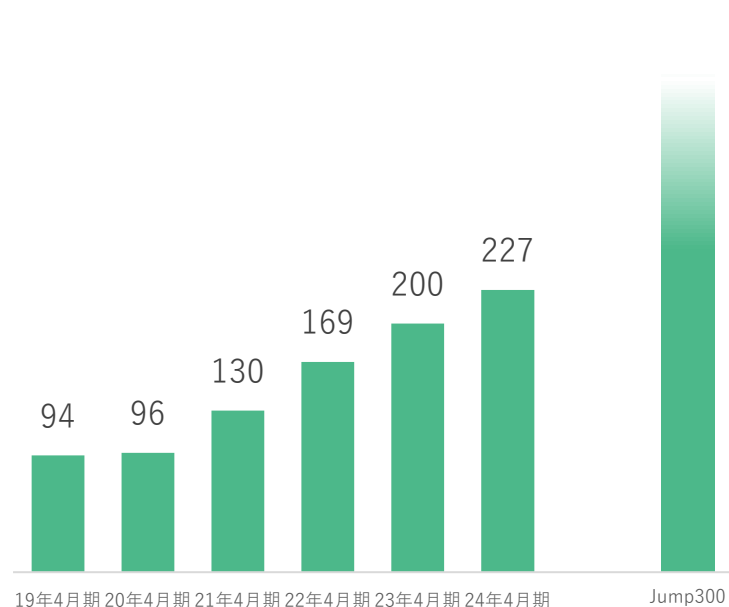
販売区画数※（区画）

管理数（件）

CAGR:19.3%（5年）

CAGR:10.9%（5年）

CAGR:4.5%（4年）

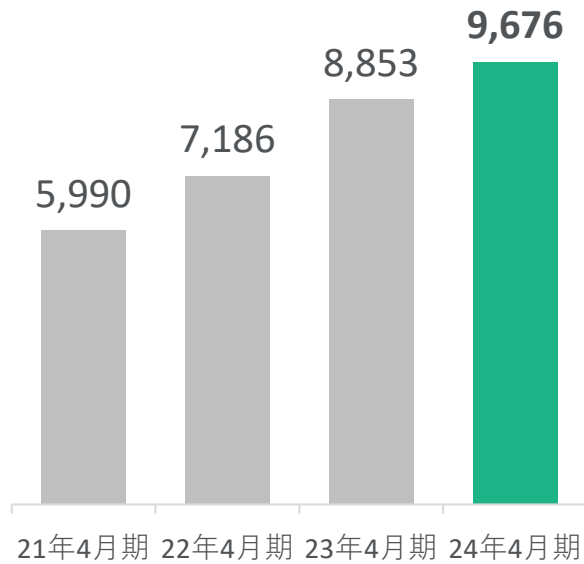


※販売区画数は当該期間における、太陽光発電施設の販売設備容量を1区画数54.08kWにて割り戻すことで算出しております

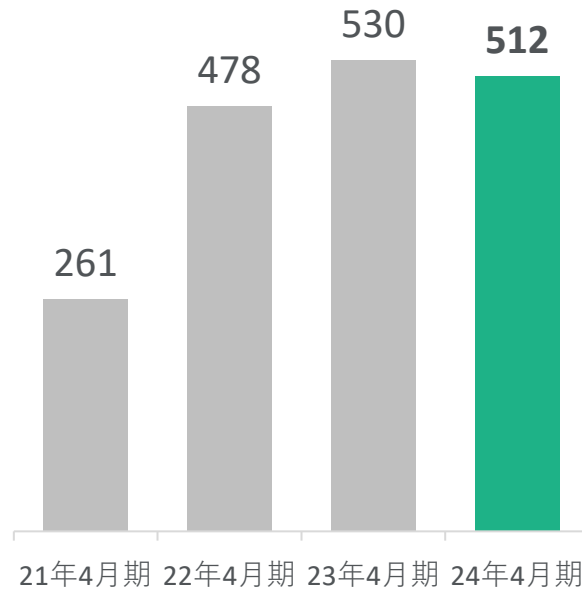
※SDGs特化型ファンドの2024年4月期の実績はありませんでした

(百万円)

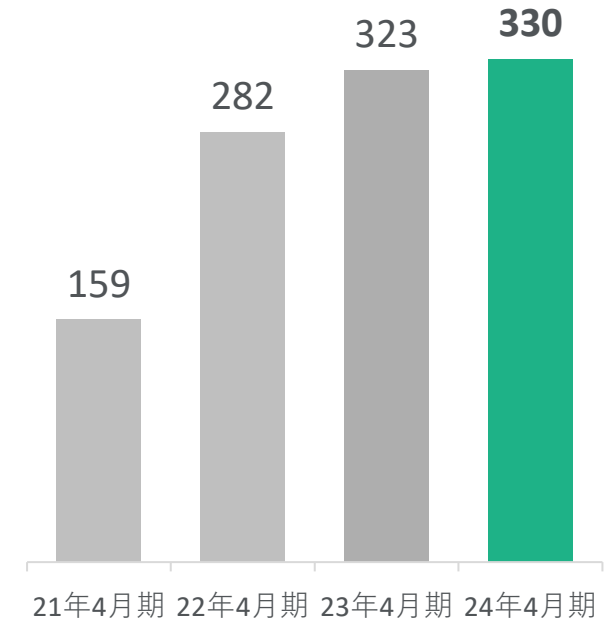
売上高



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



(百万円)

	売上高	前年比	営業利益	前年比
フロービジネス	8,537	111.9%	724	100.5%
産業と社会の脱炭素	3,079	102.2%	367	117.1%
住まいの脱炭素	5,457	118.2%	357	87.8%
ストックビジネス	1,138	93.1%	272	82.3%
アセット管理	1,138	93.1%	272	82.3%

- 「グリーンエネルギー施設開発数最大化」及び「人的教育、認知向上、DXへの投資」を強力に推進します。

フロービジネス

- ・ Non-FIT発電所開発・販売体制の拡大・強化
- ・ 系統用蓄電池事業への本格的参入と実績化
- ・ 営農型太陽光発電所/ソーラーシェアリング実績数拡大
- ・ ネットゼロ・エネルギー・ハウスの開発・販売体制強化と生産効率強化、新商品開発

ストックビジネス

- ・ バーチャルPPAなど発電事業への取り組み強化
- ・ O&M事業の対応品質と拡販体制強化、新サービス開発

※バーチャルPPAとは、電力の需要家と発電事業者が契約を結び、再エネ電力の発電コストを参考に契約価格（固定価格）を決めた上で、その市場価格との差額を需要家が負担する仕組み

2025年4月期 連結業績予想



- 25年4月期は売上高は過去最高115億円、親会社株主に帰属する当期純利益は6期連続の増益を予想しています

(百万円)

	24年4月期 実績	25年4月期 予想	対前年比 通期
売上高	9,676	11,500	118.9%
営業利益	512	600	117.1%
経常利益	502	560	111.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	330	360	108.9%

成長戦略

長期ビジョン サステナブルグロース 2035

サステナグロース2035 ~案件実績化の加速期間~

2035年において、売上高1,000億円を目指し、
2050年カーボンニュートラル社会における
個人参加型グリーンテックのリーディングカンパニーに

- 1 グリーンエネルギー施設開発数（系統用蓄電所含む）の最大化推進
- 2 ストック売上比率の向上（売上高の2割へ）
- 3 ファンド事業の開発投資

長期ビジョン
サステナグロース2035
売上高1,000億円を目指す

- ✓ 持株会社体制への移行
- ✓ Non-FIT*案件の自社開発体制の整備と効率化や系統用蓄電所ビジネスへの参入
- ✓ M&Aによる事業エリアの拡大

24年4月期目標
売上高100億円
概ね達成！

中期経営計画
Green300
売上高300億円

O&M事業及び
発電事業
ネットゼロ・
エネルギー・ハウス
太陽光発電施設

24年4月期

29年4月期

35年4月期

成長準備期間

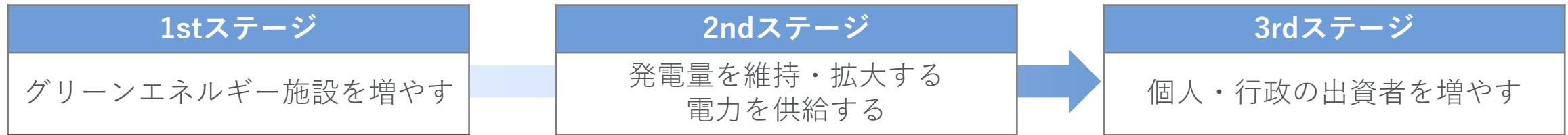
成長期

成長加速期

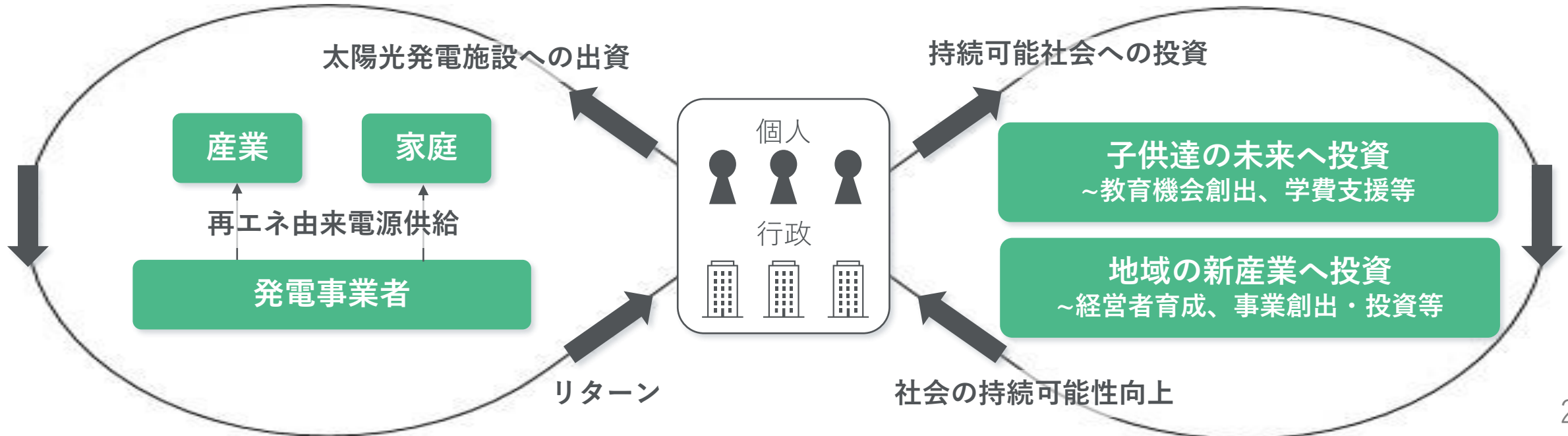
* Non-FITは、固定価格買取制度（FIT）が適用されない再生可能エネルギーの事をいいます

サステナグロース2035において実現する個人参加型、持続可能社会

- サステナグロース2035として個人参加型、持続可能社会の実現を目指します。

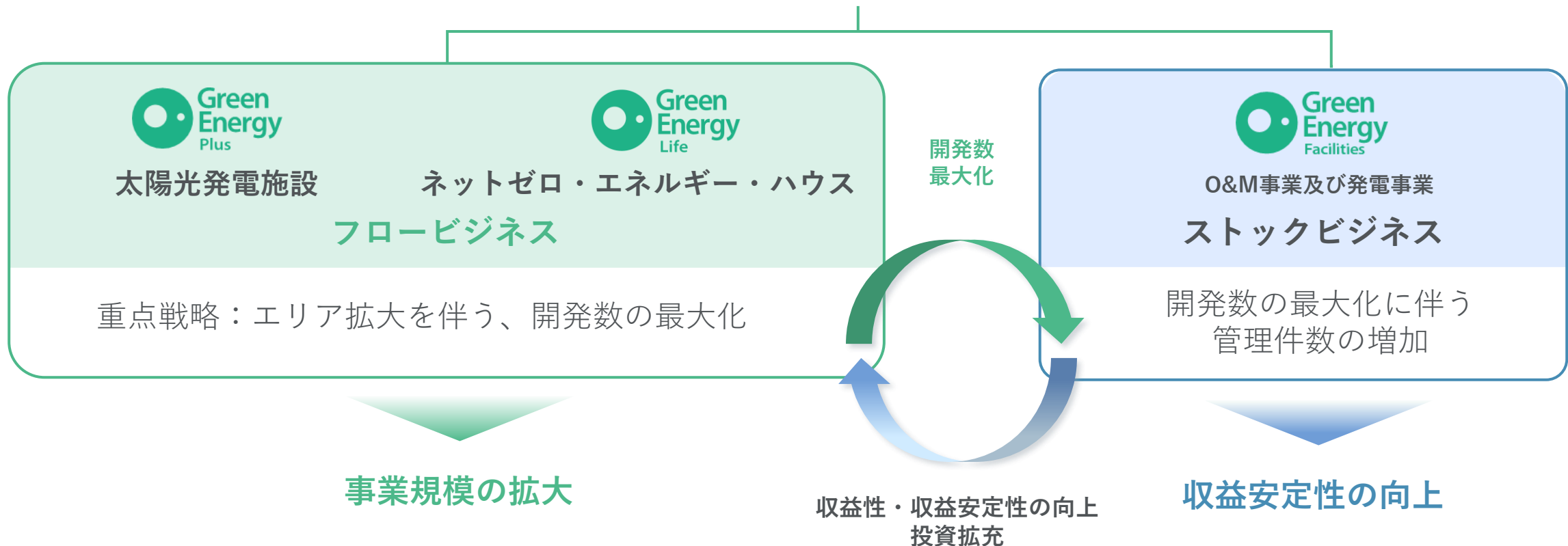


「個人参加型、持続可能社会」の実現へ



Green Energy & Companyのビジネスモデル

- グリーンエネルギー施設の開発数の最大化により、ストック収入が増えることから収益性と収益安定性が向上し、更なる投資拡充を行うことができるサイクルを創造します。



- 太陽光発電を中心とした再生可能エネルギーマーケットは多くの成長ポテンシャルを有しています。

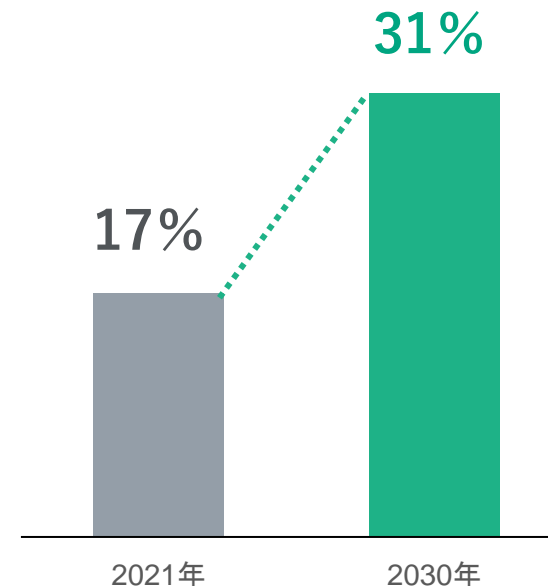
IEAのファティ・ビロル事務局長の言葉 (2020年10月)

「太陽光発電が、世界の電力市場の新たな王になる」

I see solar becoming the new king of the world's electricity markets.

太陽光発電は、2030年までに

約2倍に増加

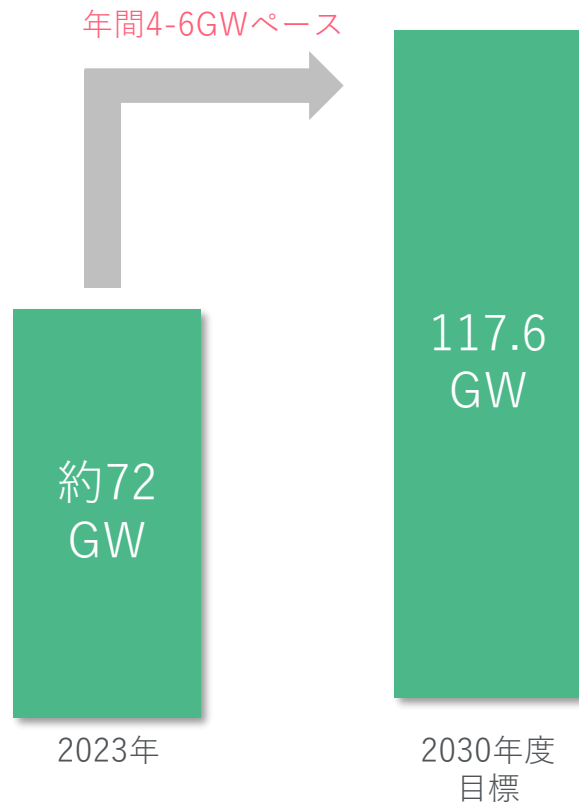


2020年10月IEA年次レポートを基に当社にて算出

(外部環境) Non-FIT案件の拡大

- 第6次エネルギー基本計画における太陽光発電導入目標達成に向けてはNon-FIT案件に頼る必要があり、Non-FIT案件数は拡大予想となります。

第6次エネルギー基本計画における
太陽光発電導入目標への進捗状況



国内の太陽光発電導入容量は

2030年にはNon-FIT案件が **8割超**

の水準になることを見込む

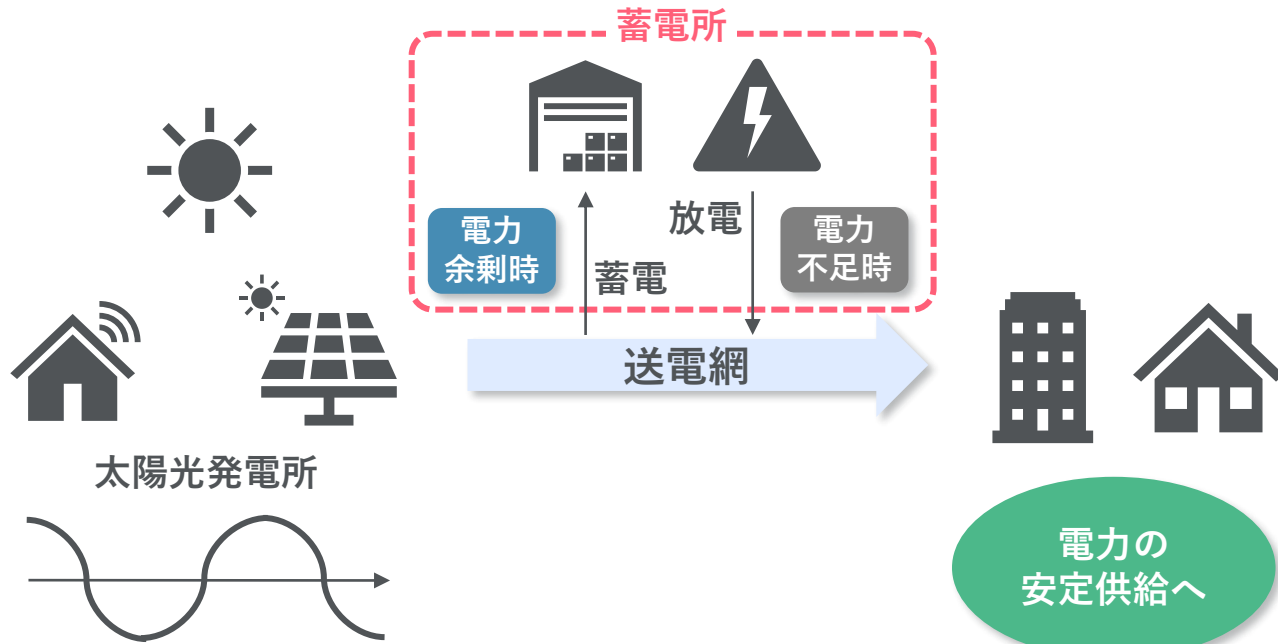
(矢野経済研究所データより)

(外部環境) 再生可能エネルギー導入にあたっての蓄電池の必要性

- コントロールが難しい再生可能エネルギーを活用するには、調整役として電力系統に蓄電池を活用することが有効

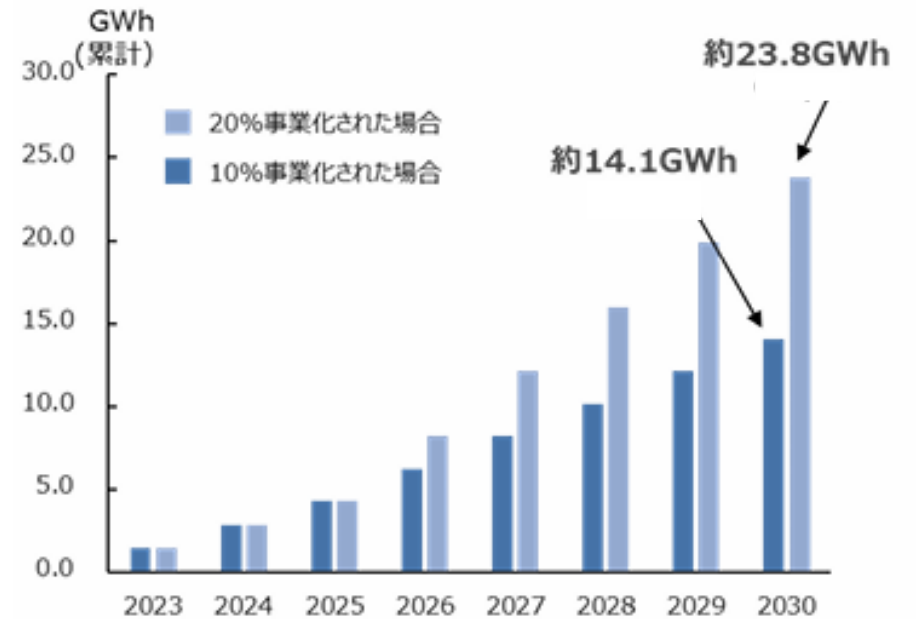
蓄電所の循環型再エネ社会における役割

自然エネルギーに起因した安定しない
需給バランスの調整役として寄与



系統用蓄電池の導入見通し

2030年には**10倍**以上※の水準 (20%事業化の場合) を見込む



出所：第3回GX実現に向けた専門家WG配布資料 内閣官房

※「第3回GX実現に向けた専門家WG 内閣官房」に基づき2023年系統用蓄電池導入見通しに対する割合

(外部環境) 一家に一台再エネ電源時代へ

- 2025年から東京都の戸建て住宅においては太陽光パネルの設置が義務化されます。
- 規格型住宅と太陽光パネルの設置を前提とした当社の取り組みによって積み上げたノウハウを全国展開を目指します。

戸建てに太陽光パネル義務、東京都の条例可決 25年施行

東京都議会で15日、戸建て住宅を含む新築建物に太陽光パネルの設置を義務づける改正環境確保条例が可決、成立した。2025年度から大手住宅メーカーなどが義務を負う。30年までに温暖化ガス排出量を半減させる「カーボンハーフ」実現への弾みとする。円滑な施行に向け、都は事業者への支援などを加速する。費用負担への懸念払拭など都民の理解促進も欠かせない。

比較的大規模な建物に太陽光パネルの設置を義務付ける例はこれまでも京都市や群馬県であったが、戸建て住宅に対する義務化は全国で初めて。都の義務化の対象は都内に供給する年間の延べ床面積が2万平方メートル以上の住宅会社などで、50社程度が対象になるとみられる。日照条件などを考慮した上で事業者ごとにノルマを定め、達成を求める。

業界の中には、環境性能を高めるために太陽光パネルの設置を基本としている住宅会社が既にある一方で、設置実績に乏しい会社も多いのが現状だ。太陽光パネルを搭載した住宅を新たに売り出していくためには、パネルの調達ルートの確保や施工技術の習得、販売手法の構築などが必要になる。

(中略)

太陽光パネル義務化、欧米で先行

ロシアのウクライナ侵攻で顕在化するエネルギー危機も背景に、太陽光パネル設置義務化の動きは欧米が先行している。欧州連合(EU)はエネルギーのロシア依存から脱却するため再生可能エネルギーの導入を加速させる方針を打ち出した。

EUは2029年までに全ての新築住宅を対象に設置を義務化することを検討している。ドイツでは16州のうち7州が義務化条例を既に導入済みだ。

米国ではカリフォルニア州やニューヨーク市が20年までに新築住宅に設置を義務化した。いずれも屋根の面積や日照条件などを考慮し、設置が適さない住宅には義務を免除している。都は「今後も義務化の流れは世界で広がっていく」と見通す。

(2022年12月5日日本経済新聞より抜粋)

ネットゼロ・エネルギー・ハウス開発数

2,530棟※1

全国2,875万戸住宅のうち、
太陽光設置済267万戸※2

設置済は僅か9%
今後の導入促進が見込まれる

※1 2024年4月時点、創業来の集計値

※2 2020年10月、一般社団法人 太陽光発電協会 (JPEA) による

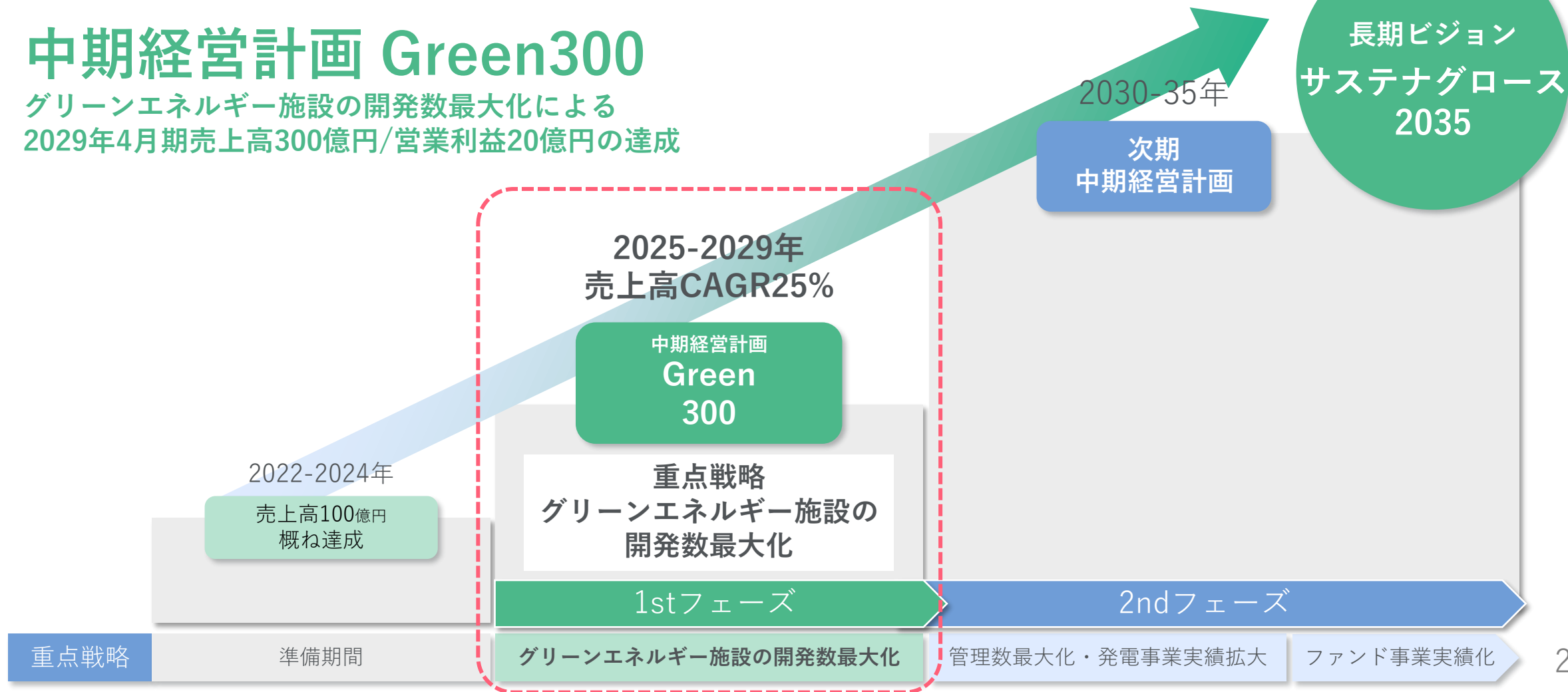
中期経営計画 Green300
(25年4月期- 29年4月期)

中期経営計画 Green300 (25年4月期- 29年4月期)

- 株式会社Green Energy & Companyとして新たに、長期ビジョン サステナグロース2035の1stフェーズとして、5か年計画の中期経営計画Green300を策定します。

中期経営計画 Green300

グリーンエネルギー施設の開発数最大化による
2029年4月期売上高300億円/営業利益20億円の達成



開発数最大化の戦略

- 2024年4月期までの準備期間を経て本中期経営計画においてグリーンエネルギー施設の開発数を最大化します。

太陽光発電施設

FIT発電所EPC※



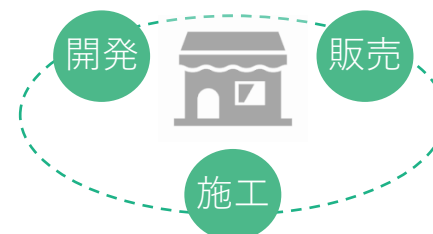
全国展開実績

Non-FIT発電所EPC

関東エリア高圧発電所実績化
低圧発電所開発体制構築

ネットゼロ・エネルギー・ハウス

店舗ユニット



四国・大阪店舗数の拡大

これまでの取り組み

今後の戦略

低圧・高圧両面での
開発進行本格化

エリア内ユニット数拡大
(ドミナント戦略によるシェア拡大)

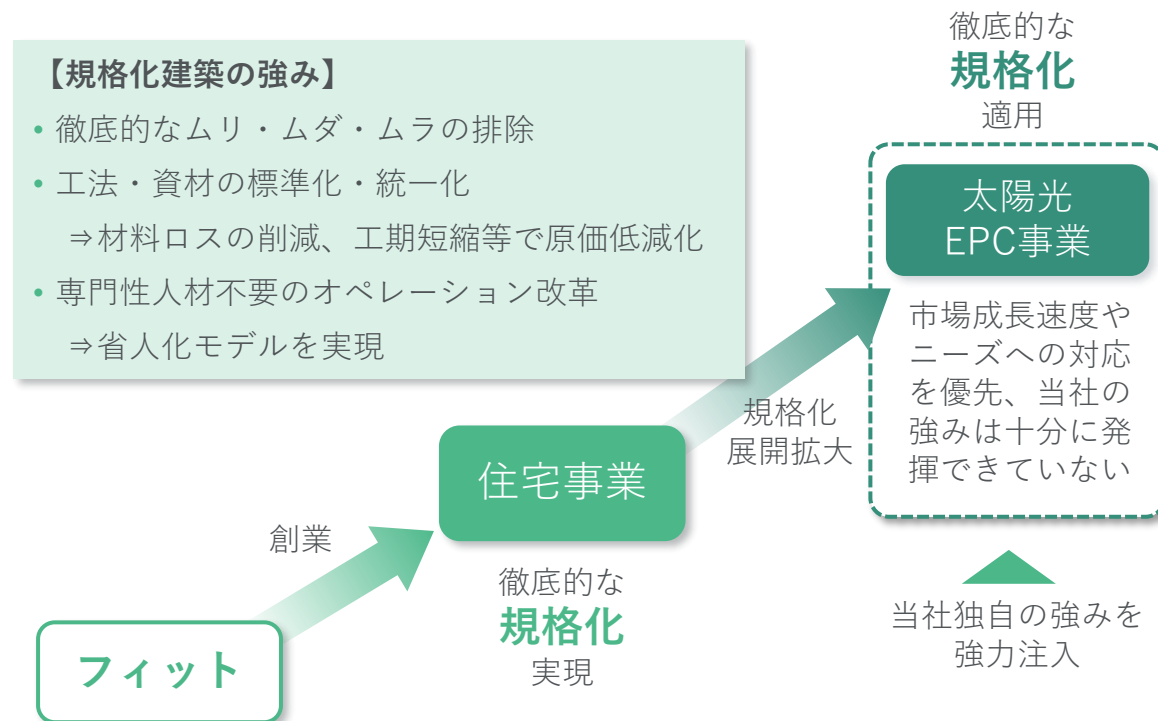
※ EPCはEngineering（設計）、Procurement（調達）、Construction（建設）の事業の事をいいます

太陽光発電施設の戦略

- Non-FIT発電所 低圧・高圧両面での開発及び系統用蓄電池へのチャレンジに注力
- ネットゼロエネルギーハウス事業で培った当社の強みを太陽光発電施設にも徹底注入

当社の強み

祖業であるネットゼロエネルギーハウス事業で培ったGreen Energy & Companyの強み（※次ページご参照）である土地の目利き力や規格化、ローコストオペレーションを太陽光発電施設の開発にも徹底注入し、他社にはない開發生産性を目指す。



Green300における取り組み

低圧・高圧両面での開発進行をGreen Energy & Companyの強みである「規格化」をテコに開発・販売のスピードを加速化

重点戦略

	低圧	高圧
Non-FIT	開発体制の構築	関東での実績化
FIT	全国展開の実績積み上げ	全国展開の実績積み上げ

エリア戦略

- ①関東
- ②四国
- ③中部（静岡・愛知・三重・岐阜・長野・山梨）

投資計画

	人的投資	設備投資	DX投資	資本政策
Non-FIT	◎	○	◎	◎
FIT	○	△	△	△

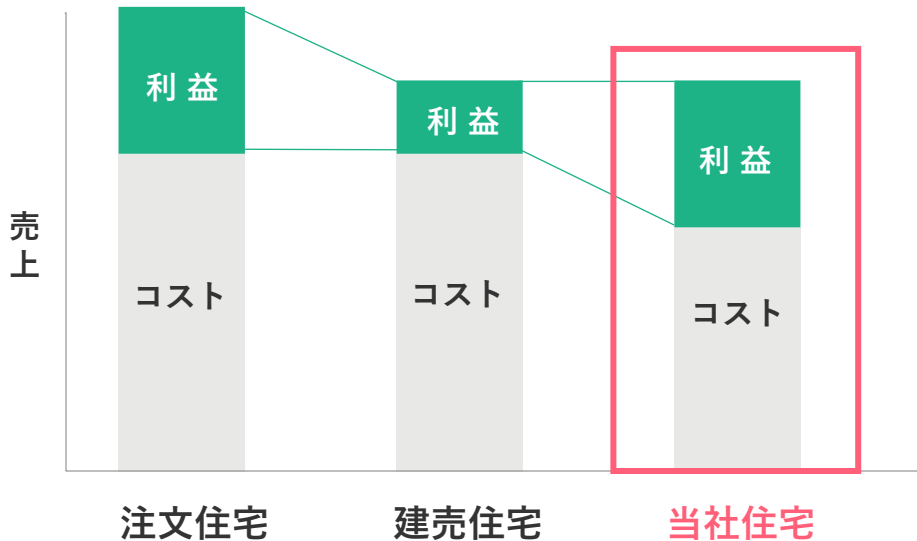
※ ◎は重点投資、○は積極投資、△はニュートラルを意味します

ネットゼロ・エネルギー・ハウスの戦略

- Green300において、規格化と目利き力を生かしたグリーン・エナジー・ライフの強みを活かし、ドミナント戦略に基づく既存エリア内における店舗ユニット数の拡大と事業エリアの拡大に取り組みます。

当社の強み

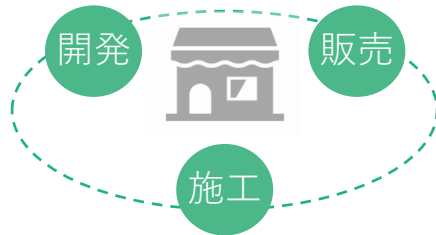
独自の土地仕入れの目利き力を持つとともに、商品やサービスを絞り込み、業界の常識にとらわれない単純な「仕組み」をつくることでローコストオペレーションを実現。かかるコストが他社よりも継続して小さくできる仕組みにより、良い商品を低価格で提供可能



Green300における取り組み

ドミナント戦略に基づく、エリア内におけるユニット数の拡大及び事業エリアの拡大

重点戦略①：店舗ユニット数の拡大



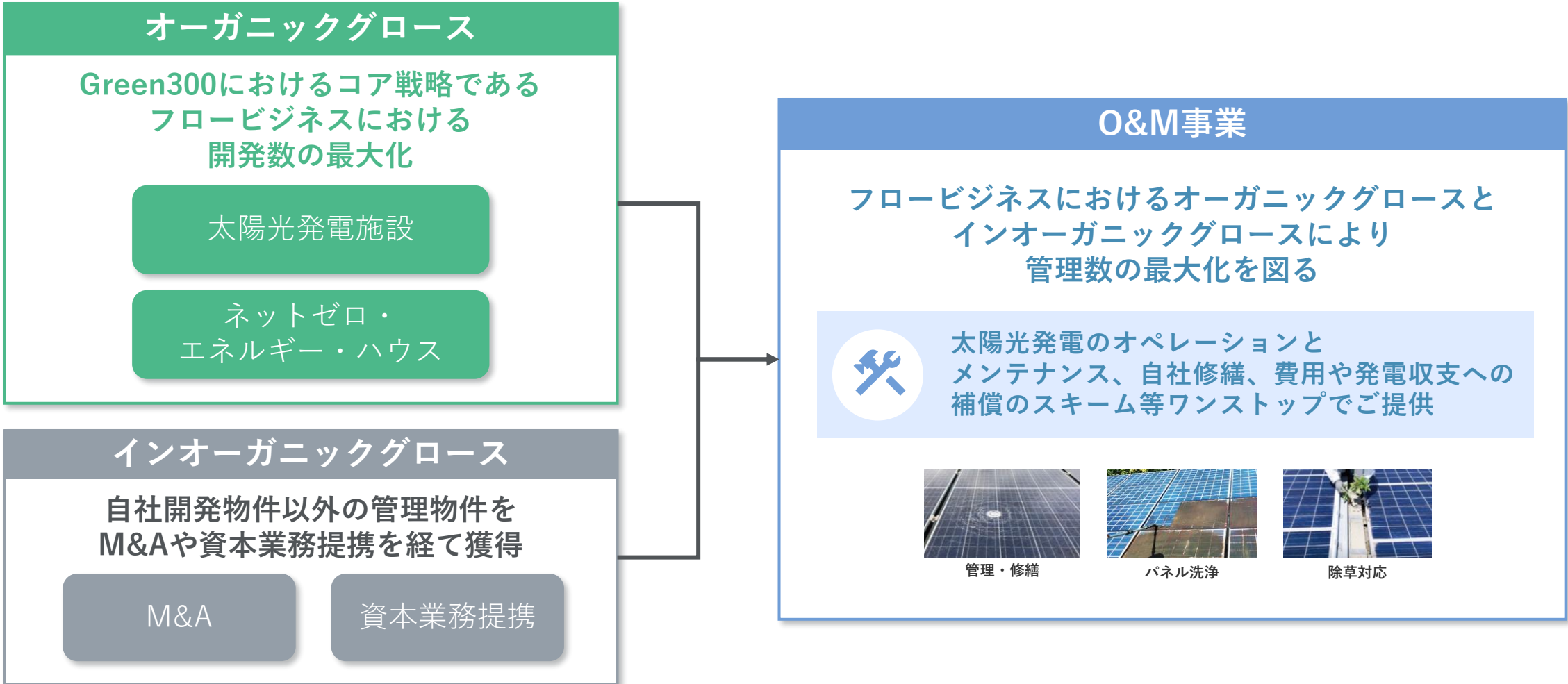
2024年7月現在直営店5店舗

重点戦略②：事業エリアの拡大

- ・ 継続的に四国・大阪店舗数の拡大
- ・ 全国展開は、フランチャイズまたは事業買収により実施

ストックビジネス戦略（O&M）

- フロービジネスにおけるグリーンエネルギー施設の開発数最大化によりストックビジネスのコアであるO&M事業における管理数の最大化を図ります。

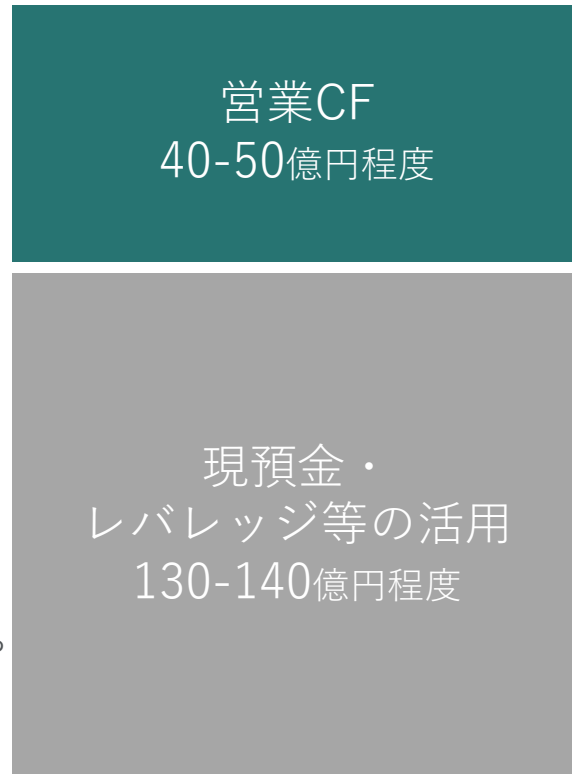


本中期経営計画Green300でのキャピタル・アロケーション

- 本中期経営計画Green300（5か年）においてはグリーンエネルギー施設開発数の最大化をテーマに投資拡充に取り組みます。

キャッシュイン

- 売上高の拡大と利益率水準の維持を通じた営業CFの拡大
- DX化を通じたオペレーションコストの適正化による利益率の向上
- バランスシートの健全性と最適資本構成や資本コストを意識



キャッシュアウト



- インオーガニック投資
- M&A、資本業務提携
- 中計における重点投資
- 開発施設数最大化
- 開発棟数最大化
- 発電事業への参入
- 長期安定的な株主還元
- 配当性向15%以上
- ファン株主創造に向けた株主優待

中期経営計画 Green300におけるKPI①

- 中期経営計画Green300では売上高300億円、営業利益20億円を目標とします。

	24年4月期
売上高	9,676百万円
営業利益	512百万円

グリーンエネルギー施設開発数	494件
----------------	------

中期経営計画 Green300 (25年4月期-29年4月期)
30,000百万円
2,000百万円

1,500件

中期経営計画 Green300におけるKPI②



- Green300においてROE12%程度、自己資本比率30%前後の水準、配当性向15%程度を目線にします。

効率性

ROE

12% 程度

安定性

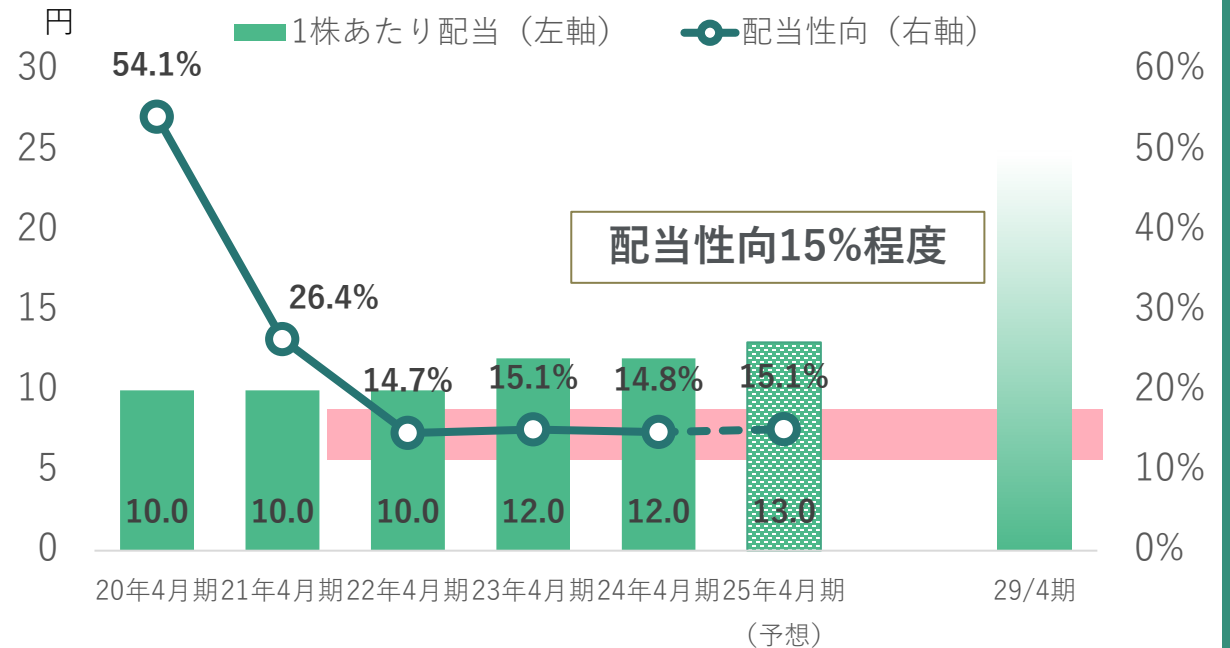
自己資本比率

30% 程度

株主還元

配当性向

配当性向15%程度をめどに今後、長期的に安定した配当を志向



主要なリスク及びその対応策

主要なリスク	リスクへの対応策	顕在化の可能性	影響度
自然災害等について 地震や台風等の大規模な自然災害の発生時には、被災した自社保有設備や建築現場の修復に加え、建物の点検や応急措置などの初動活動や支援活動等により、多額の費用が発生する可能性があります。	設置先の情報は、開発段階において情報収集を行い確認の上選定を行っております。地元関係者との密な連携で情報収集を行い、安定確保に努めております。	中	高
法改正について 当社グループの事業分野において新たな法的規制の導入や現行の法的規制の強化等の法改正が行われた場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	コンプライアンス順守のため従業員啓発の研修や顧客への周知徹底を行い、また法改正に対応できる資格技術者の確保と人材育成を行うことにより法令違反や社会規範に反した行為等の発生可能性を低減させるよう努めております。	中	中
個人情報などの漏洩について 当社グループは、会員やオーナーの個人情報を保有しております。何らかの理由で情報が漏洩してしまった場合、信用失墜、取引停止、損害賠償請求等が発生し、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	「個人情報保護管理規定」に基づき個人情報の適切な取り扱いに関し体制整備を図り、各種情報の取り扱いの重要性について社内研修を通じて社員へ啓発活動を継続的に実施するなどの施策を講じております。	中	高

本参考資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりうることをご了承ください。

会社の業績に影響を与えうる事項の詳細な記載は「有価証券報告書」の「事業等のリスク」にありますのでご参照ください。ただし、業績に影響を与えうる要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。



「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回開示は、2025年7月を予定しております。

IRに関する問い合わせ先：ir@green-energy.co.jp