

# 2025年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

2024年8月14日

リミックスポイントは  
社会が変化するタイミングで生じる課題を事業を通じて解決する企業です

RP・Remixpoint



エネルギー事業



レジリエンス事業



メディカル事業



## エネルギー事業

### 電力小売事業



- 沖縄エリア及び離島を除き、全国で高圧、低圧需要家に電力を供給
- 市場連動型プランをはじめ、需要家の多様なニーズに応える複数プランを提供し、事業リスクの低減と収益の安定確保を両立



## レジリエンス事業

### 再エネ・省エネコンサルティング及びBCP対策関連事業



- 当社オリジナルの家庭用ハイブリッド蓄電システム「remixbattery」の販売
- 産業用リチウムイオン・三相200Vハイブリッド蓄電システムの販売



- 各種補助金等の活用支援に関するコンサルティング



## メディカル事業

### 医療機関向けウェブマーケティング事業・福祉事業

- 医療機関に対する営業支援を目的としたウェブマーケティング支援
- 医療機関に特化した経営改善コンサルティング

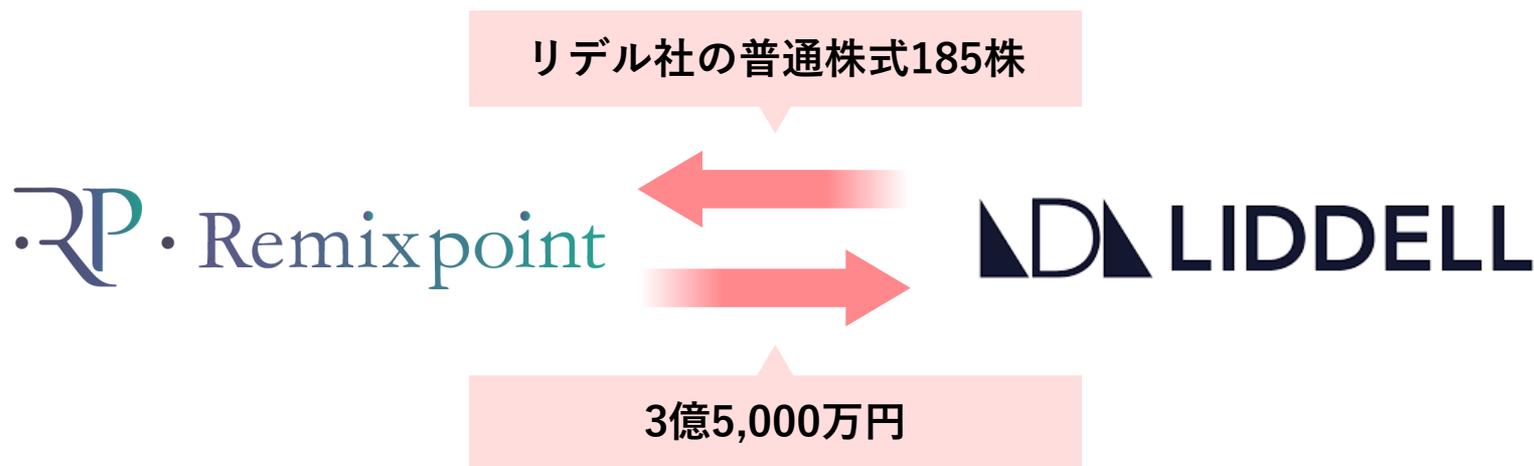


- 発達に特性のある児童を対象とする放課後等デイサービス施設の運営
- 就労継続支援B型事業所の運営



インフルエンサーマーケティングのパイオニアであるLIDELL社と資本業務提携契約を締結

## 資本提携の内容



リデル社は3億5,000万円のうち、**3億円を市場買付の方法による当社株式の取得に、5,000万円を当社グループとの事業協業に充当**

※詳細につきましては、2024年7月25日付「[資本業務提携契約の締結に関するお知らせ](#)」をご参照ください。

## LIDELL社とメディカル・ヘルスケア領域において協業

### 業務提携の内容



ZERO  
MEDICAL



LIDELL

- マーケティング支援
- BPR（※1）などのソリューション提供
- 医療データ連携にかかるDX化支援
- メディカル・ヘルスケア領域での新規事業開発

**2040年に100兆円の市場規模が予想される（※2）成長産業のヘルスケア産業において  
医療機関のニーズに応じた最適かつ効果的なマーケティング施策を提供**

※1 「Business Process Re-engineering」の略称。業務の本来の目的に向かって、既存の組織や制度を抜本的に見直し、プロセスの視点で、職務、業務フロー、管理機構、情報システムをデザインしなおす（リエンジニアリング）こと

※2 出典：みずほ銀行 産業調査部（2020年）「ヘルスケア～医療のパラダイムシフトを見据えた日本のヘルスケア産業のとるべき方向性～」

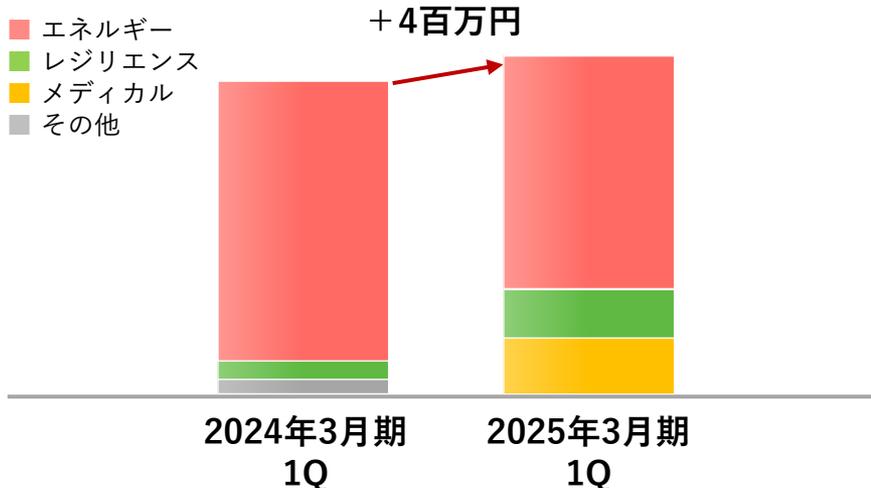
# 2025年3月期 第1四半期 業績概要

当第1四半期より容量拠出金の負担の影響を受け、前年同期と比較し減益となった

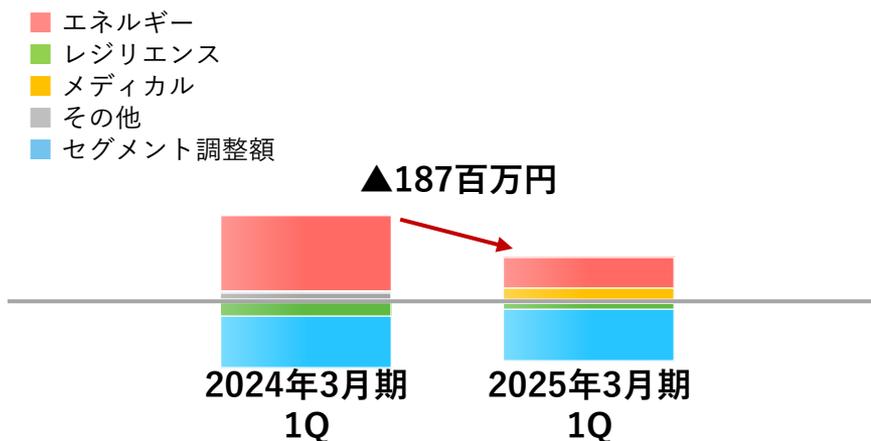
(百万円)

		2024年3月期 1Q累計実績	2025年3月期 1Q累計実績
売上高	エネルギー事業	4,079	3,798
	レジリエンス事業	122	193
	メディカル事業	—	315
	その他	101	—
	<b>合計</b>	<b>4,303</b>	<b>4,307</b>
営業 損益	エネルギー事業	455	181
	レジリエンス事業	▲20	▲2
	メディカル事業	—	49
	その他	4	▲0
	セグメント調整額	▲199	▲174
	<b>合計</b>	<b>241</b>	<b>53</b>
経常利益		213	41
親会社株主に帰属する当期純利益		250	19

## 売上



## 営業利益



## Topics

### ■ エネルギー事業

- 4～5月の高圧需要家の契約総容量が前年と比較し減少した影響により、売上が減少。なお、6月における高圧需要家の契約総容量は前年同期と同水準まで回復。また、低圧においては法人需要家数の増加により売上は増加
- 1Qにおいて容量拋出金約369百万円を売上原価に計上し、前年同期比で営業利益は減少。2026年3月期は容量拋出金総額が減少する見込みのため、セグメント利益の回復を想定

### ■ レジリエンス事業

- 蓄電池の販売代理店開拓や販売活動を積極的に推進し、「remixbattery」の販売台数が大きく伸長し、増収となった

## 2025年3月期 第1四半期 連結累計期間実績

2025年3月期第1四半期における実績は下記の通り。利益率は抑えられているものの、夏季・冬季に利益率があがる傾向があり、想定通りの進捗となった

(百万円)

		2025年3月期 業績予想	2025年3月期 1Q累計実績	進捗率
売上高	エネルギー事業	18,300	3,798	20.7%
	レジリエンス事業	1,500	193	12.8%
	メディカル事業	1,200	315	26.2%
	合計	21,000	4,307	20.5%
営業損益	エネルギー事業	1,120	181	16.1%
	レジリエンス事業	200	▲2	—
	メディカル事業	140	49	35.0%
	セグメント調整額	▲820	▲174	—
	合計	640	53	8.2%
親会社株主に 帰属する当期純利益		600	19	3.1%

# 四半期毎損益計算書推移

(百万円)

		2024年3月期				2025年3月期
		4~6月 (1Q)	7~9月 (2Q)	10~12月 (3Q)	1~3月 (4Q)	4~6月 (1Q)
売上高	エネルギー事業	4,079	5,624	4,501	4,681	3,798
	レジリエンス事業	122	226	278	591	193
	メディカル事業	—	—	—	278	315
	その他	101	1	—	—	—
	<b>合計</b>	<b>4,303</b>	<b>5,852</b>	<b>4,780</b>	<b>5,550</b>	<b>4,307</b>
営業 損益	エネルギー事業	455	766	486	587	181
	レジリエンス事業	▲20	35	34	82	▲2
	メディカル事業	—	—	—	▲7	49
	その他	4	1	20	▲1	▲0
	セグメント調整額	▲199	▲175	▲139	▲187	▲174
	<b>合計</b>	<b>241</b>	<b>627</b>	<b>401</b>	<b>473</b>	<b>53</b>
経常損益	213	615	465	463	41	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	250	650	439	▲269	19	

# 連結貸借対照表推移

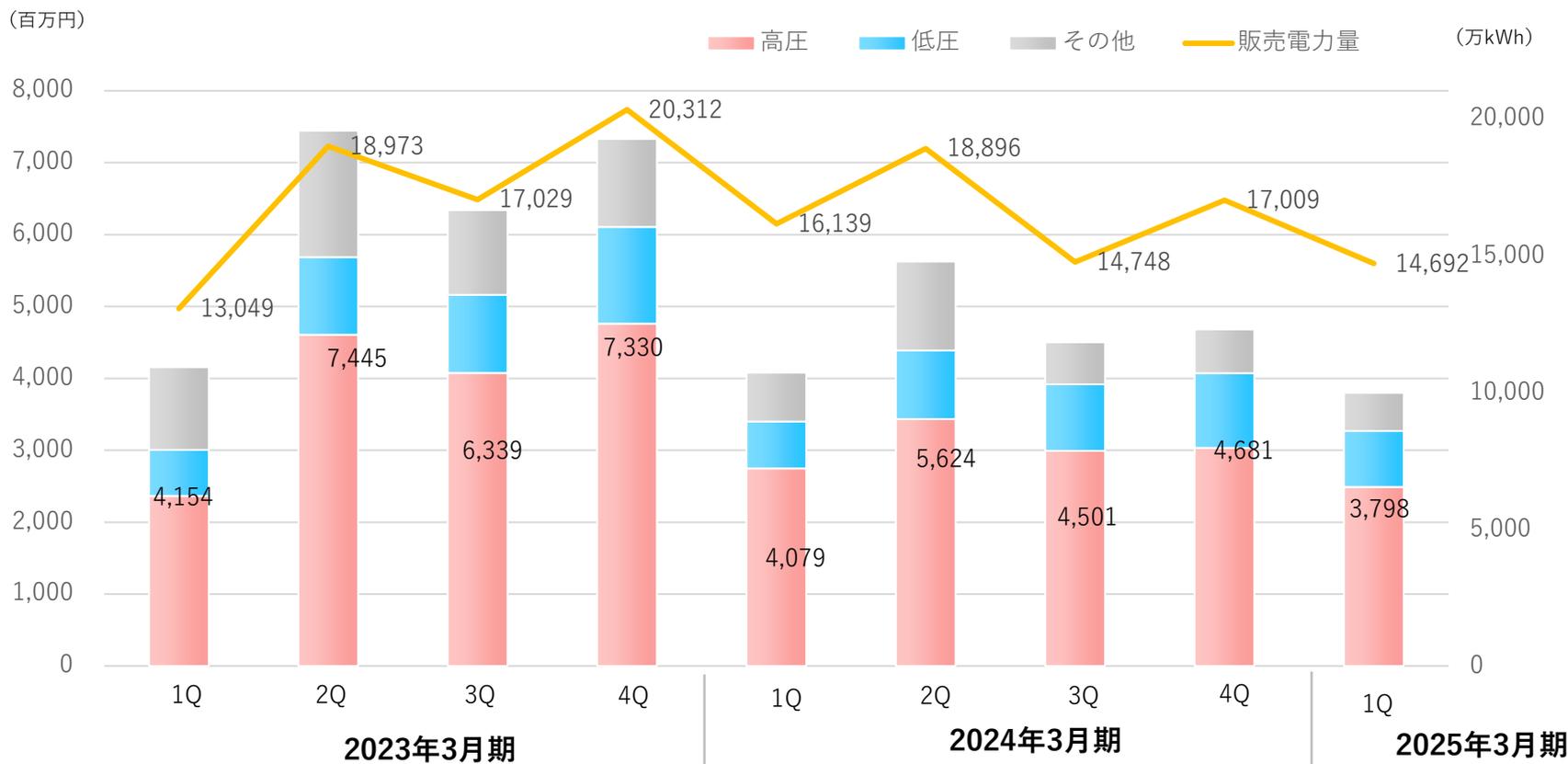
(百万円)

		2024年3月31日現在	2024年6月30日現在
資産の部	現金及び預金	13,573	13,271
	売掛金及び契約資産	3,554	2,928
	製品	0	0
	商品	251	199
	原材料及び貯蔵品	13	12
	自己保有暗号資産	68	43
	その他	251	1,814
	流動資産計	17,714	18,270
	固定資産計	1,999	1,877
	資産合計	19,714	20,147
負債の部	買掛金	565	1,005
	預り金	97	211
	未払法人税等	14	13
	その他	644	521
	流動負債計	1,322	1,752
	固定負債計	422	403
	負債合計	1,744	2,156
純資産の部		17,969	17,991
負債・純資産合計		19,714	20,147

# 2025年3月期 第1四半期 主な事業別トピックス



## 四半期毎の売上高・販売電力量推移



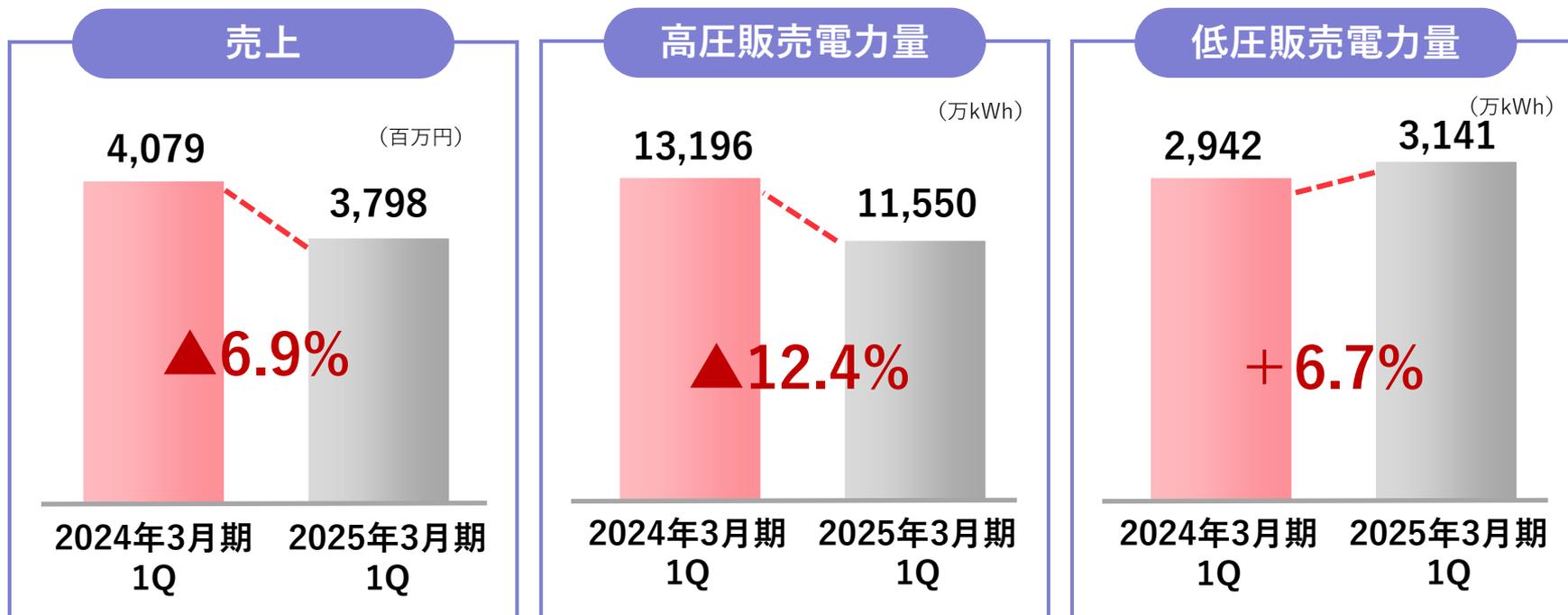
JEPXスポット  
価格の平均値  
(円)

18.64	24.78	23.24	14.80	8.56	11.71	12.59	10.06	9.99
-------	-------	-------	-------	------	-------	-------	-------	------

※「その他」には、電力市場において余剰電力を販売した売上や、国の「電気・ガス価格激変緩和対策事業」における補助金売上が含まれます。



前年同期比6.9%の減収。高圧向け販売電力量の減少が主な要因



①高圧

昨年7月に容量市場への対応として新プランに全面移行したことで、一時的に解約が増加。その影響から当第1四半期における高圧需要家数（4月、5月、6月の累計）は前年同期比で減少し、販売電力量も減少。現在、高圧需要家数は回復傾向にあり、2024年6月末時点の需要家数は前年を上回る。

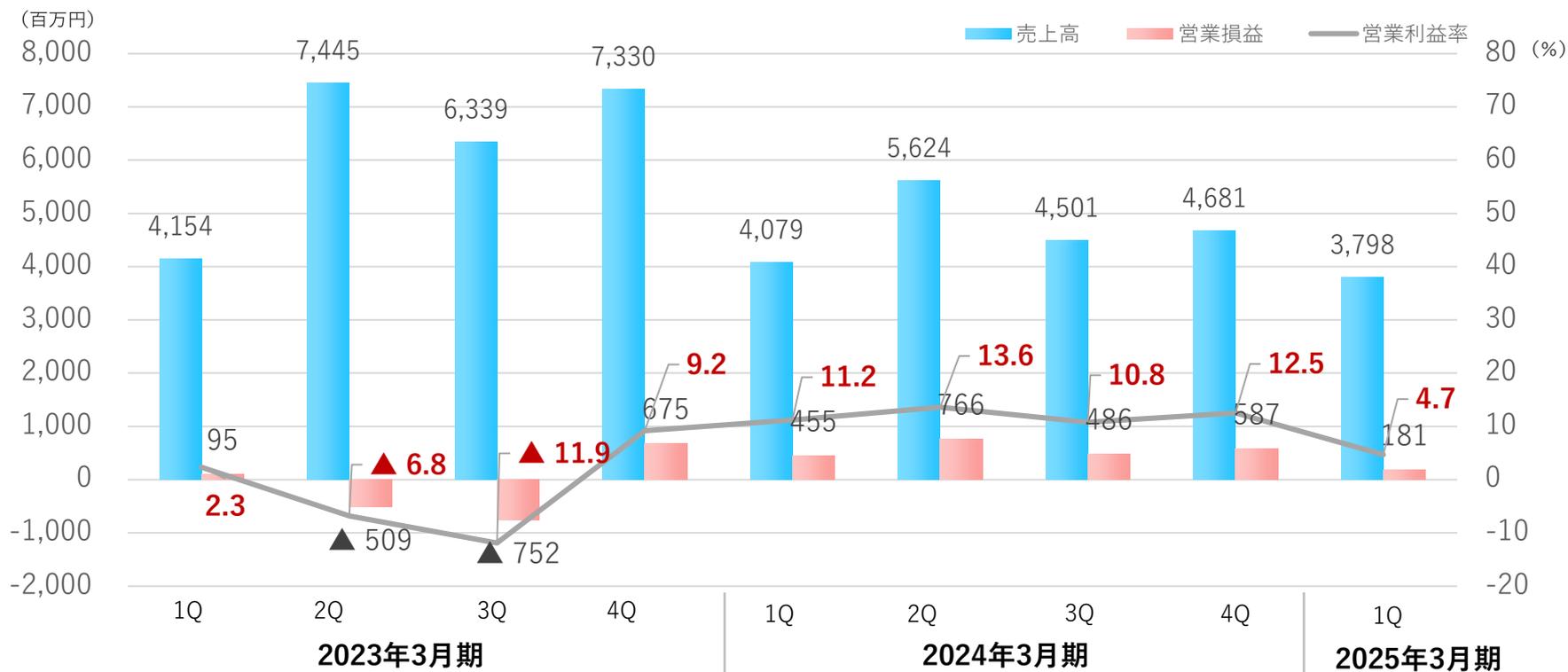
②低圧

低圧個人の需要家数は減少傾向が続いたが、電気使用量の多い低圧法人需要家数が堅調に増加しており、低圧全体での販売電力量および売上は前年同期と比べて増加



当第1四半期から容量拠出金負担が発生し、369百万円を原価計上した影響から、  
営業利益率は前年同期比▲6.5%の4.7%となった

四半期毎の売上・営業利益推移



2025年3月期の業績予想は容量拠出金の負担を想定しており、  
第1四半期の営業利益および営業利益率はほぼ計画通りとなった



## 高圧

### 産業・施設向け

- 契約電力：50kW以上  
高圧：50kW～2,000kW  
特別高圧：2,000kW超
- 契約区分：工場、病院、商業施設やビルといった大型施設が中心
- 電気使用量が時間帯で大きく変動（日中に大量消費し夜はあまり使われない）

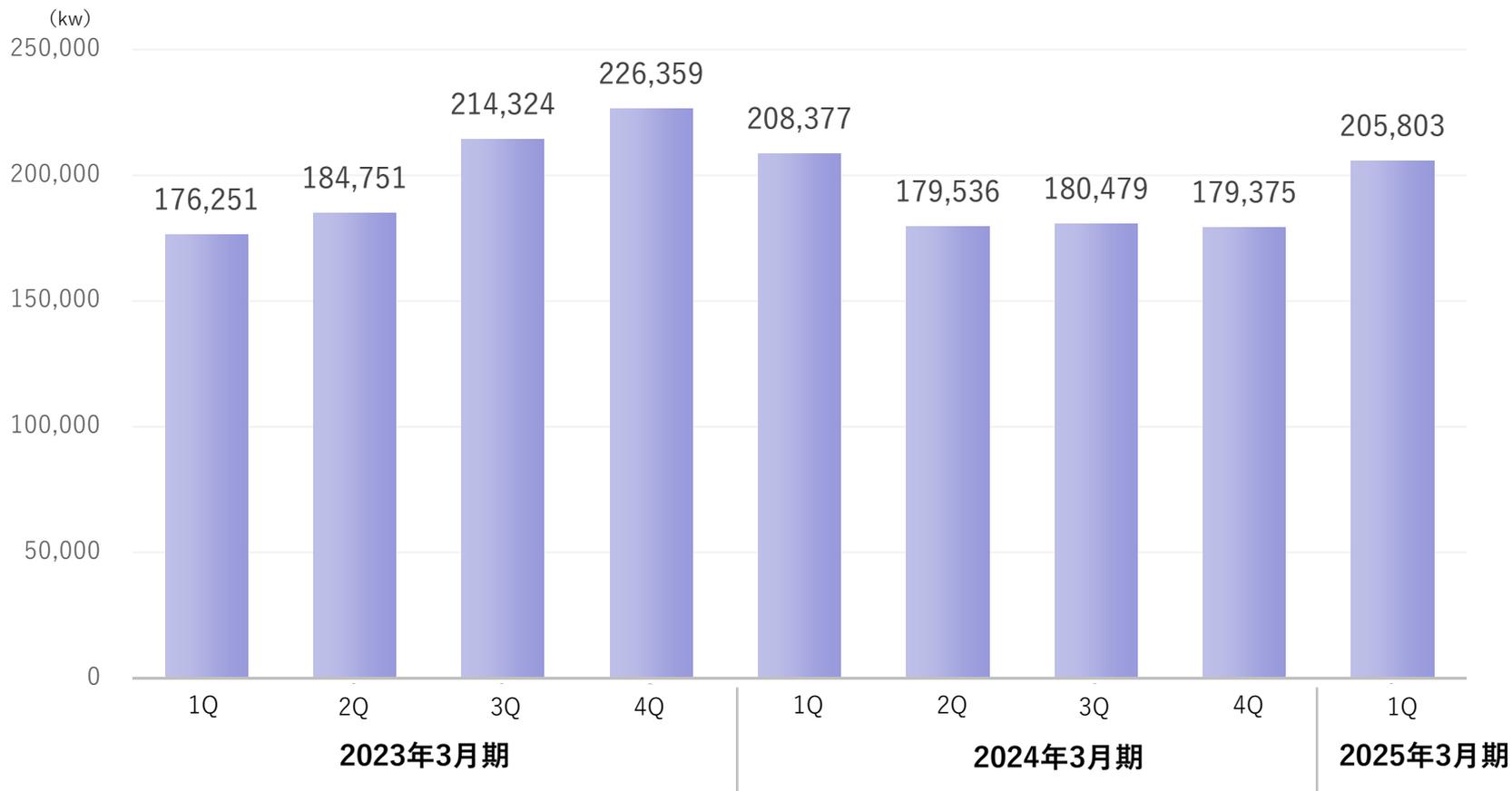
#### 当社における対応状況

- 契約件数：1,732件（20.5万kW程度）
- 固定単価型と市場連動型の2プランを、電力の高需要期（主に夏季、冬季）と端境期（春季、秋季）によって切り替える新プラン「高圧ハイブリッドプラン」を新たにリリース。従来の3プランと合わせ、幅広い需要家ニーズに対応が可能に



容量拋出金制度を見据えた新プランへ移行を促した影響により、  
 契約総容量は2024年3月期第2四半期に一時減少したが、**当期第1四半期では順調に回復**

高圧需要家の契約総容量推移





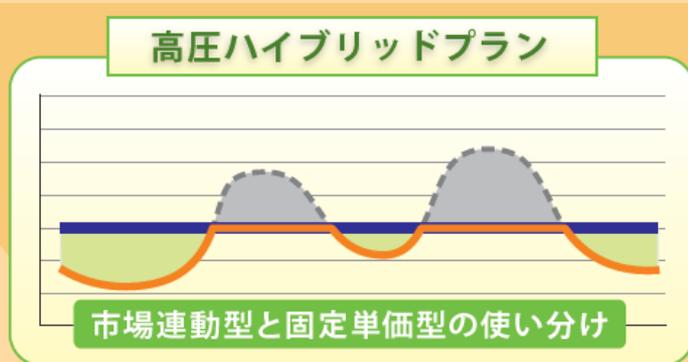
特徴の異なる3つのプランを用意し、高圧需要家の多様なニーズに対応可能に各プランの電源構成が異なるため電源調達の柔軟性が増し、電力小売事業のリスク低減につながる

	JEPXスタンダードプラン (市場連動型プラン)	高圧スタンダードプラン (独自燃料調整費プラン)	高圧フラットプラン (固定単価プラン)
	<p>市場連動型 <b>Daily</b> JEPXの市場取引に連動</p>	<p>独自燃料費調整型 <b>Monthly</b> 燃料費調整額に連動</p>	<p>固定単価型 <b>Years</b> 市場に連動せず固定的</p>
プランの特徴	電気料金がJEPX（卸電力取引所）からの電力調達コストに連動するプラン	電気料金がJEPX、相対電源等のすべての電力調達コストに連動するプラン	電気料金単価を固定化した、電源調達コストに影響を受けないプラン
需要家メリット	JEPX価格が安価に推移した場合、電気料金が安く抑えられる	市場価格が高騰した場合のリスクを一定程度抑えつつ、廉価になった場合のメリットも一部受けられる	電気料金の変動が少なくなり、資金計画が立てやすい
当社メリット	JEPXからの電力調達価格に関係なく、一定の利益を確保可能	電源調達コストを独自の燃料費調整費に反映させ、収益性とリスクヘッジを両立	確保した電源のエリア・量に応じて、販売戦略を柔軟に変更することが可能
高圧プラン別比率	57.6%	18.1%	24.3%



異なる特徴を持つ従来の3プランに加え、  
時期に応じて市場連動型と固定単価型プランを切り替える新プランをリリース

高圧ハイブリッドプラン  
(市場連動型 + 固定単価プラン)



<p>プランの特徴</p>	<p>電気需要が高い時期（7～9月、12～2月）には固定単価プランが、 電気需要が低い時期（3～6月、10～11月）には市場連動型プランが適用される</p>
<p>需要家 メリット</p>	<p>プランを使い分けることで電気料金の高騰リスクを回避し、 月々の電気料金を安定させながら最適化することが可能</p>
<p>当社 メリット</p>	<p>年間契約だけでなく、夏季、冬季など短期契約電源が増えることで、電源調達の柔軟性が向上</p>



## 低圧

### 産業・家庭向け

- 契約電力：50kW未満
- 契約区分：商店や飲食店、事務所、一般家庭などが対象
- 電気使用量は比較的平たんで、24時間の使用量変動が小さい

#### 当社における対応状況

- 契約件数 個人：約14,600件  
法人：約10,100件
- 法人低圧分野の獲得を推進し、契約件数が増加
- 個人需要家の獲得強化も推進



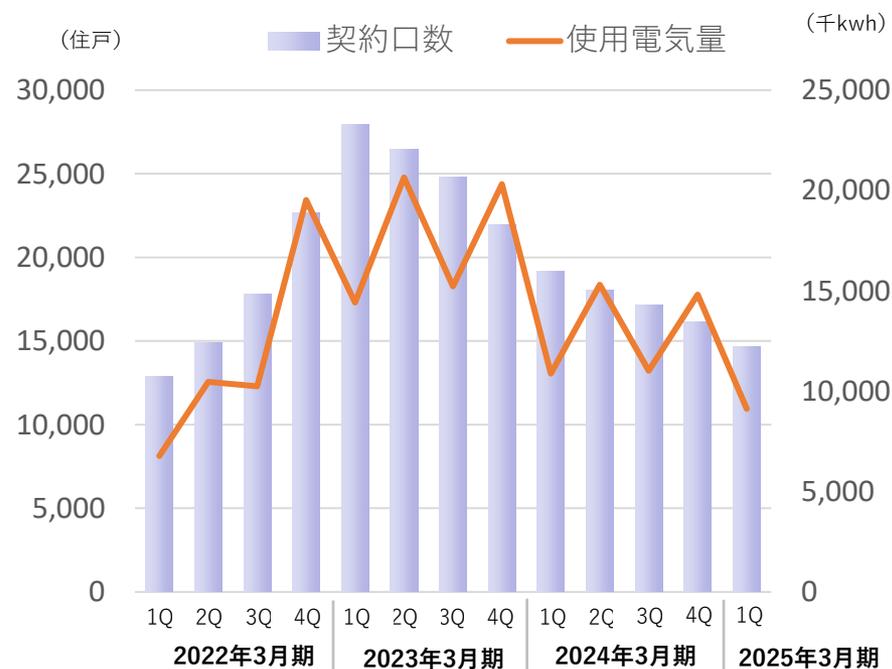
一般家庭向けプランの契約は減少した一方で、電力使用量の多い法人向けプランの獲得が堅調  
**低圧全体の使用電力量は前年同期比で増加**

## 法人・個人別の低圧需要家獲得状況推移

### ■ 法人



### ■ 個人





基本料金・従量料金は固定し、市場価格が上下基準値を超えた時のみ、還元もしくは追加請求が発生する低圧法人需要家向けの新プラン「Styleプラス B-FLAT」をリリース

Styleプラス B-FLAT



<p>プランの特徴</p>	<p>基本料金、従量料金の単価は固定され、市場価格が当社の定める上下基準範囲を超えた場合、お客様に還元または追加請求となる</p>
<p>需要家 メリット</p>	<p>単価が固定されるため、完全市場連動型に比べて電気料金の見通しが立てやすく、さらに市場価格が下がった際には還元も得られる</p>
<p>当社 メリット</p>	<p>固定単価と電源調達調整費を設けることで、電源調達コストを市場価格連動によるリスクヘッジと収益性確保を両立</p>



## Non-FIT低圧太陽光発電所の開発を開始



- 当第1四半期中に東京電力、東北電力エリア8か所で、Non-FIT低圧発電所の開発に着手
- 発電した電気は、当社再エネ電源として活用を予定しており、将来的には需要家との直接契約（PPA等）も検討

社会に再エネの可能性を広め、  
「創電・発電・蓄電を創造する」電力・エネルギービジネス企業へ

## レジリエンスに関連したワンストップソリューションの提供を開始

- 低炭素化と災害時における自家生産自家消費を目指したSDGs及びBCPを推進
- 高騰する電気料金の削減、大型・長期化する災害対策に向けた**BCP策定・計画実行をワンストップで支援**
- 補助金支援コンサルティングと連動した省エネ・再エネ機器の販売支援、導入支援

## ■ 具体的な再エネ、電気料金削減、BCP対策の実行例

家庭用ハイブリッド蓄電システム  
+ 太陽電池モジュール

## [レジリエンス対策]

エネルギーの備えとして家庭用蓄電池と太陽光を導入。

産業用ハイブリッド蓄電システム  
+ 太陽電池モジュール

## [レジリエンス対策]

エネルギーの備えとして産業用蓄電池と太陽光を導入。



## 非常用発電機

## [災害対策]

災害時のエネルギーの備えとして非常用発電機を導入。





蓄電池事業の更なる拡大を目的に、子会社シールエンジニアリングが事業を開始

## SE Seal Engineering

当社および当社パートナー企業に蓄電池に関する下記のサービスを提供

- 設計
- 施工
- 運営、保守

蓄電池の販売強化から設計施工、O&Mまでの一貫した体制を構築

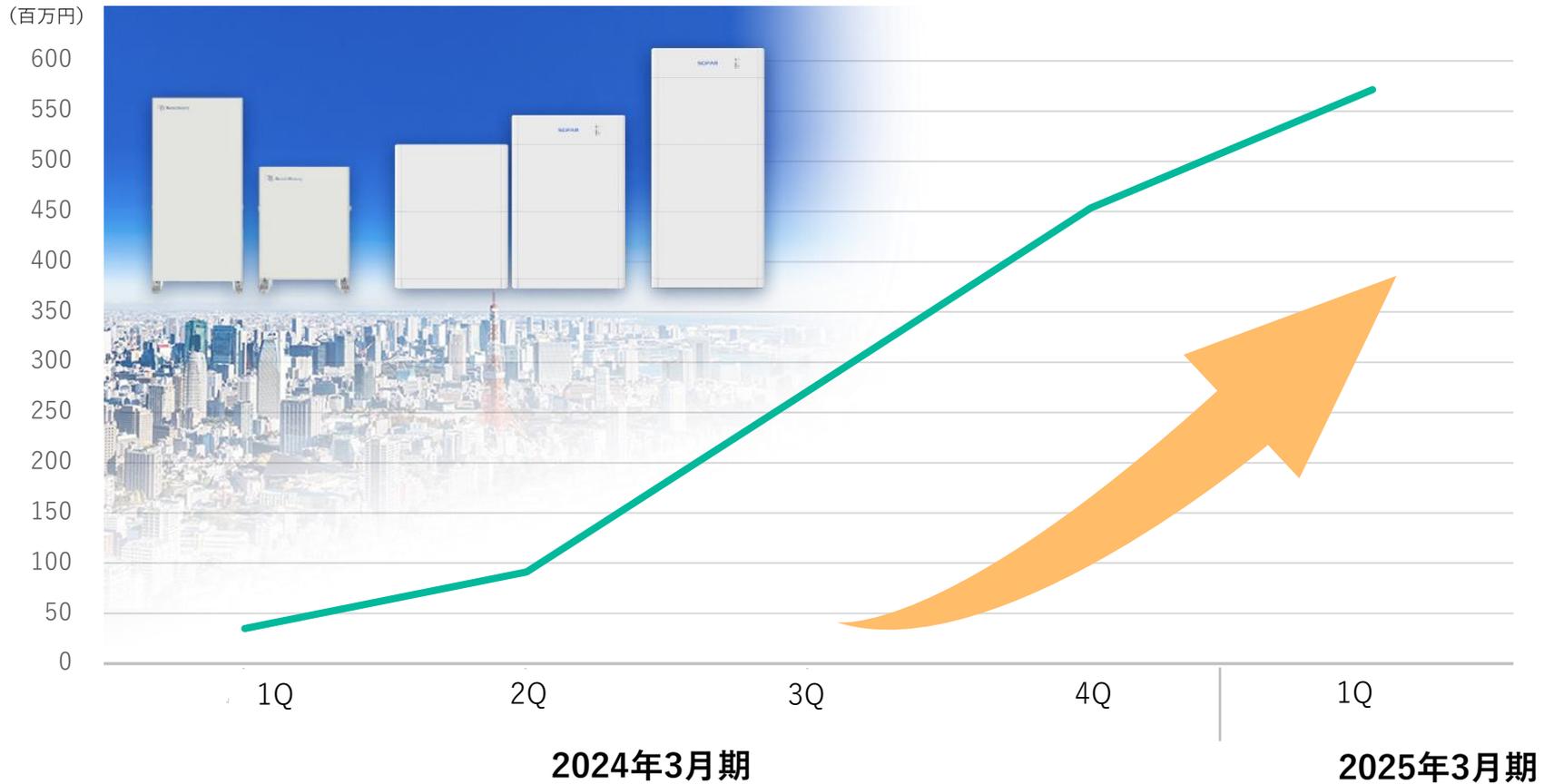
再エネアグリゲーション事業を目的とした蓄電池事業を更に加速・安定させる

※詳細につきましては、2024年6月25日付「[再エネアグリゲーション事業加速に向け、シールエンジニアリング（旧ジャービス）が蓄電池事業を開始します](#)」をご参照ください。



産業用蓄電池の販売も開始し、蓄電池の販売売上は順調に伸長

## 蓄電池販売売上（累計）





従来の販売代理店を通じた販売活動に加え、**販路拡大によって更なる販売台数の伸長**を目指す



- 従来のremixbatteryに、高度な分析と最適な充放電制御を可能とするAI制御機能を実装する実証実験を開始
- remixbatteryにオプションとして搭載予定のほか、得られたデータと経験を活かし、より一層の省エネ効果を実現可能な製品やサービスを検討



世界的パワコンメーカー Growatt と一次販売代理店契約を締結し、  
高品質・高性能の産業用蓄電システムの販売を7月より開始

RP・Remixpoint



GROWATT



中・小型産業用蓄電池のラインナップを充実させ、  
**更なる収益規模の拡大を狙う**

※詳細につきましては、2024年6月25日付「[リミックスポイント、世界的パワコンメーカー・Growatt社製の産業用蓄電システムを7月より販売開始～一次販売代理店として日本初の取り扱い～](#)」をご参照ください。



これまでの知識・ノウハウを生かした補助金申請支援を通して企業の再エネ、省エネをサポート

## ■ 補助金支援実績

累計採択件数：**726** 件（平成25年度補正予算～現在）

※令和6年度実績 採択件数：21件（2024年6月30日時点における実績）

## ■ 主な支援実績補助金

- ・経産省 省エネルギー投資促進支援事業
- ・経産省 クリーンエネルギー自動車の普及促進に向けた充電・充てんインフラ等導入促進補助金
- ・環境省 工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業
- ・環境省 建築物等のZEB化・省CO2化普及加速事業
- ・環境省 ストレージパリティの達成に向けた太陽光発電設備等の価格低減促進事業
- ・環境省 建物における太陽光発電の新たな設置場所活用事業
- ・環境省 コールドチェーンを支える冷凍冷蔵機器の脱フロン・脱炭素化推進事業
- ・厚労省 地域介護・福祉空間整備等施設整備交付金
- ・国交省 宿泊施設サステナビリティ強化支援事業
- ・国交省 既存建築物省エネ化推進事業
- ・国交省 物流脱炭素化促進事業
- ・東京都 地産地消型再エネ増強プロジェクト 等

## ■ 登録等

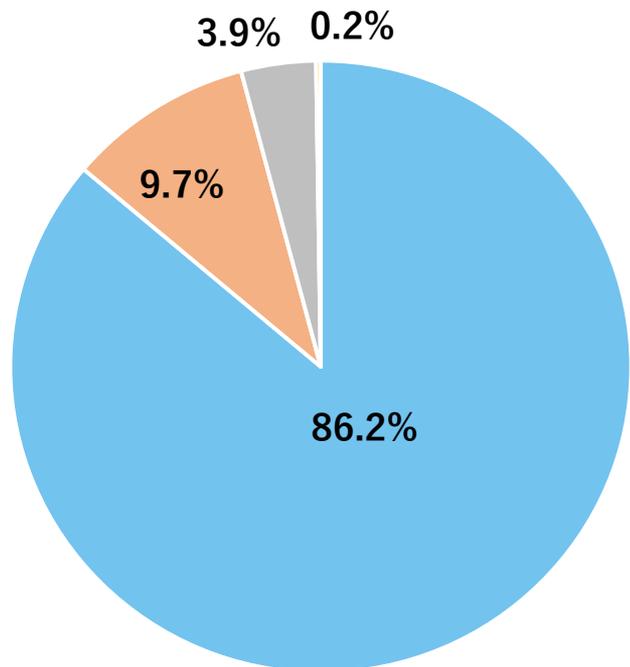
- ・エネマネ事業者（令和5年度補正予算登録）
- ・ZEBプランナー（ZEB30P-00019-C）
- ・SHIFT事業支援機関





## 医療・福祉の分野において、マーケティングや施設運営など幅広く経営を支援

売上構成比



- 医療機関向けウェブマーケティング事業
- 福祉関連事業
- 医療コンサルティング事業
- その他

### 医療機関向けウェブマーケティング事業

- 医療機関に対する営業支援を目的としたウェブマーケティング支援

### 医療コンサルティング事業

- 医療機関に特化した経営改善コンサルティング
- 再生医療に関するマーケティング及びメディア発信を主とする経営支援

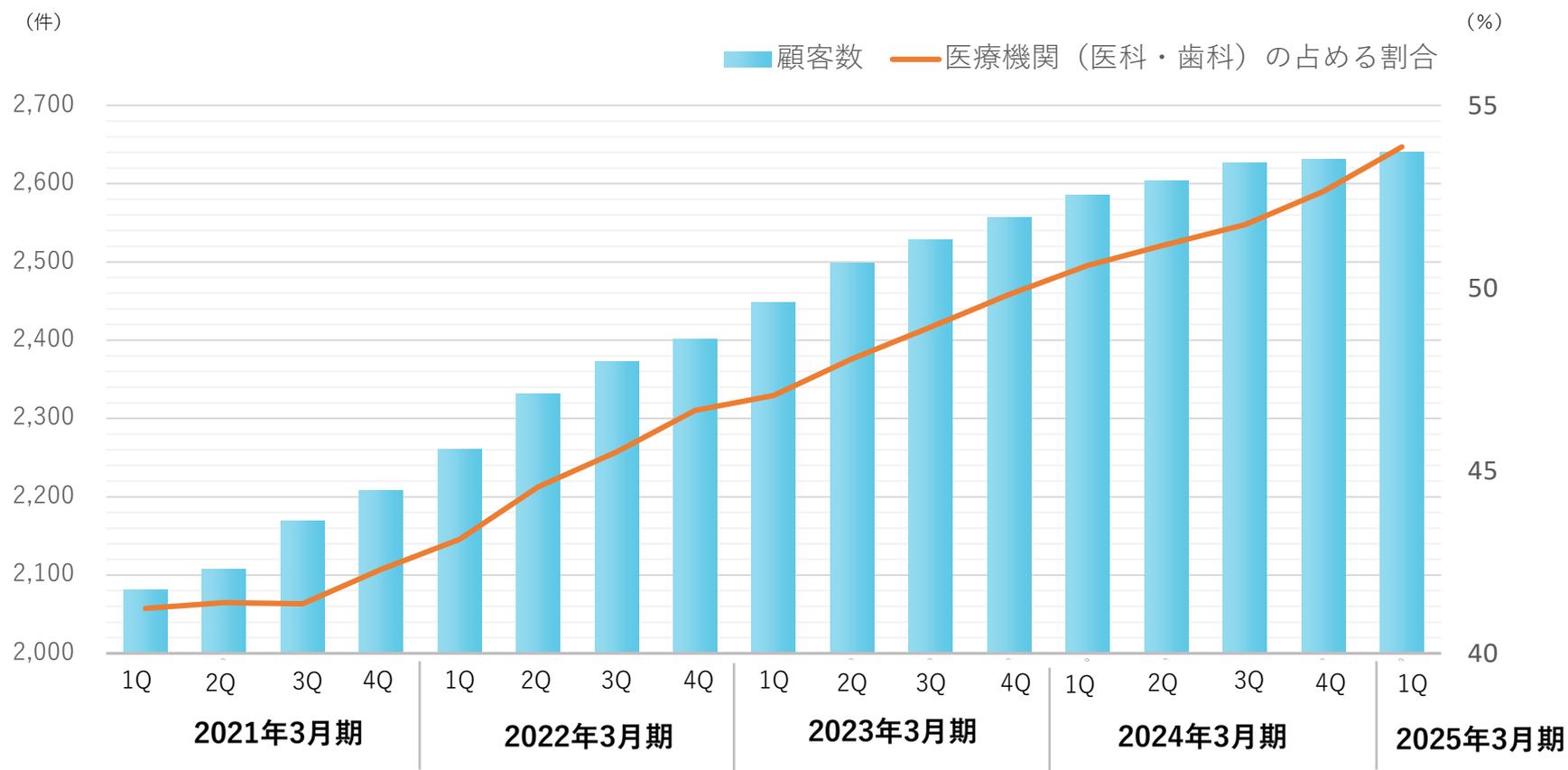
### 福祉関連事業

- 九州地区において放課後等デイサービスを3施設運営
- 就労継続支援B型事業所「panafull」及び併設する農福連携施設カフェ「むぎくらべ」を運営
- 訪問介護事業所「ケアプラン世田谷」の運営
- カイロプラクティック「ドクターカイロながさわ」を2店舗展開



WEB制作及び広告運用、マーケティングソフトウェアの導入を通じ、医療機関等の営業活動を支援。顧客数は医療領域を中心に順調に増加

## 顧客数推移





## 会社概要

商号	株式会社リミックスポイント
本社	東京都港区虎ノ門4-3-9 住友新虎ノ門ビル
設立	2004年3月
資本金	20百万円（2024年6月末現在、資本準備金含む）
子会社	株式会社ゼロメディカル イプシロン・ホールディングス株式会社 株式会社シールエンジニアリング
決算期	3月
特別顧問	日野正晴（元金融庁長官）
役員	代表取締役社長 CEO 高橋 由彦 取締役兼レジリエンス事業部長 秋田 真人 監査等委員である取締役 瀧澤 文基 監査等委員である取締役（社外） 山田 庸一 監査等委員である取締役（社外） 江田 健二 監査等委員である取締役（社外） 高木 浩二

## 事業内容

- エネルギー事業
- レジリエンス事業
- メディカル事業
- その他の事業

## 加入団体、許認可等

- 加入団体
  - ・ 一般社団法人日本卸電力取引所（JEPX）取引会員
- 許認可等
  - ・ 小売電気事業者 登録番号 A0090
  - ・ 特定規模電気事業者（PPS） 登録番号 128
  - ・ エネマネ事業者 令和5年度補正予算登録
  - ・ ZEBプランナー 登録番号 ZEB30P-00019-C
  - ・ SHIFT事業 支援機関

- ① 本資料に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、当社グループが現在入手している情報による判断・評価・仮定に基づいております。  
その判断・評価・仮定に内在する不確定性・不確実性及び今後の事業運営や内外の状況変化等により、実際に生じる結果が予測内容等とは実質的に異なる可能性があります。当社グループは、将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
- ② 本資料は、情報の提供を目的とするものであり、当社グループにより何らかの行動を勧誘するものではありません。
- ③ 目的を問わず、本資料を無断で引用又は複製することを禁じます。