

Rock on Green!

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年7月31日

株式会社グリーンエナジー&カンパニー



証券コード1436

株式会社グリーンエネルギー&カンパニーから投資家の皆さまへ

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。

株式会社グリーンエナジー&カンパニーは2025年5月より、
これまで掲げていた「Purpose」「Vision」「Value」における
最上位経営思想として「クレド」を新たに掲げました。



グリーンエナジー&カンパニー クレド

私たちの信条・社会に対する約束

<https://green-energy.co.jp/mission/credo/>

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

1

会社概要

名称 株式会社グリーンエナジー & カンパニー

代表 代表取締役社長 鈴江崇文

設立 2009年4月1日

資本金 970百万円（資本準備金含む 2025年4月30日現在）

上場証券取引所 東京証券取引所グロース市場（証券コード1436）



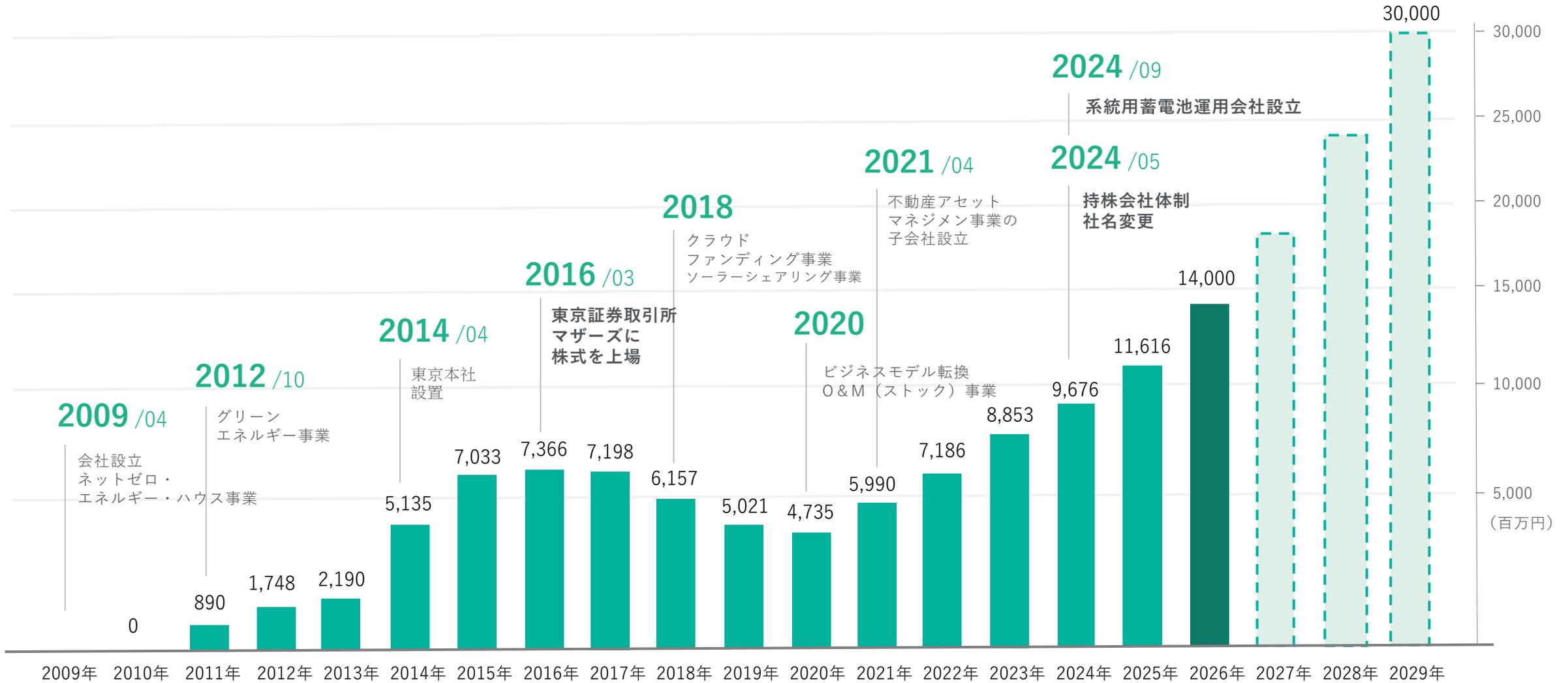
連結売上高 116億円（2025年4月30日現在）

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
[徳島本社]
徳島県板野郡松茂町中喜来群恵39-1

事業内容

- ・GXグリーンエネルギー発電施設の開発・販売
- ・GXグリーンエネルギーのコンサルティングおよび商材の販売
- ・再生可能エネルギー事業に係る機器・ソフトウェアの開発
- ・GXゼロエネルギーハウスの開発・販売

設立からの軌跡と2029年までの構想



中期経営計画
Green300

- 規格化と再エネの掛け算がグリーンエネルギー＆カンパニーの起源になります。



株式会社グリーンエネルギー＆カンパニー 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：グリーンエネルギー＆カンパニーに社名変更

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。

GXは「お得である」

グリーンエネルギーに対する社会のマインドチェンジ

これまでの世の中の捉え方

グリーンエネルギー

“せねばならぬ”義務

掛けざるを得ないコスト



これからの価値観

グリーンエネルギー

“選べる”権利

経済的にお得

グリーンエネルギー&カンパニーのプロダクト

- 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



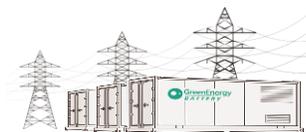
系統用蓄電所

系統用蓄電所※2



系統用蓄電池一括受注サービス

GX-Pack



制御技術・アグリゲーション



ネットゼロ・エネルギー・ハウス

スタンダードモデル アップグレードモデル



「稼働できる」家



「稼いでくれる」家



「シェアする」家



スマート農業

アグリファクトリー



ソーラーシェアリング（施設型）



ソーラーシェアリング（露地型）

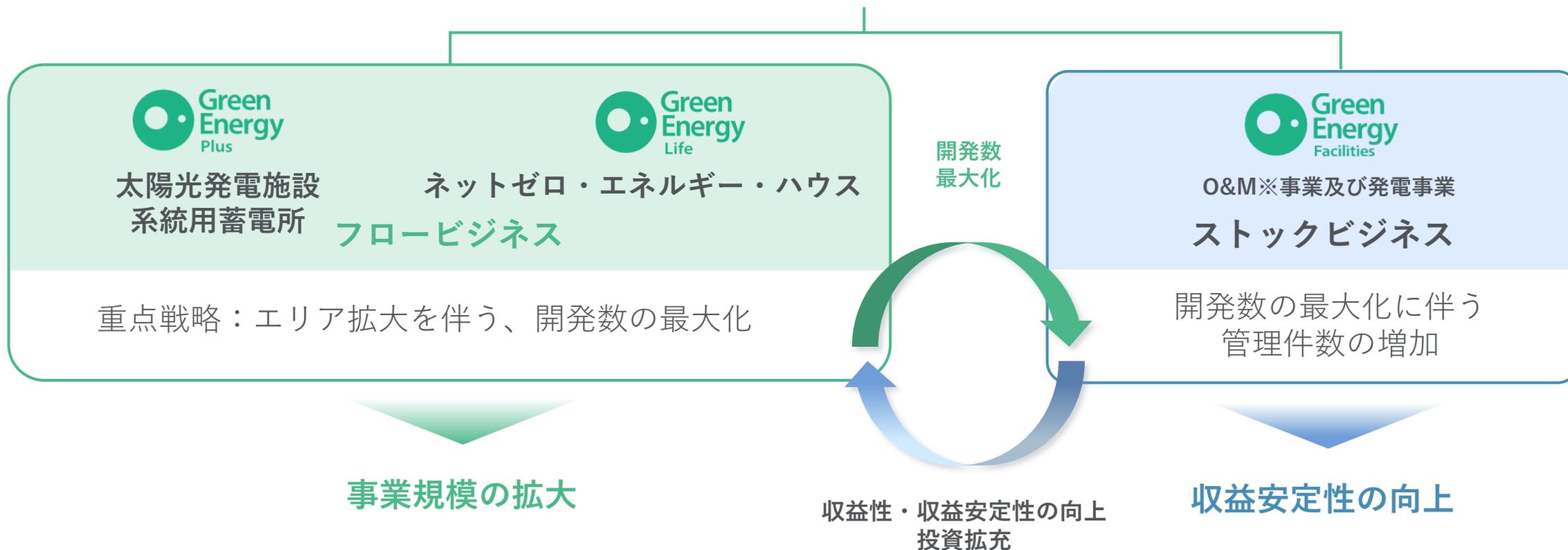


※1 営農型太陽光発電所は、農地に太陽光発電パネルを設置し、農業と発電を同時に行う発電所をいいます
 ※2 系統用蓄電所は、電力系統に接続する大規模な蓄電池をいいます

Green Energy & Companyの事業内容（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。



※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

5,135件※2

太陽光発電施設開発数（2025年4月時点）および
ネットゼロ・エネルギー・ハウス※3開発数（2025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）

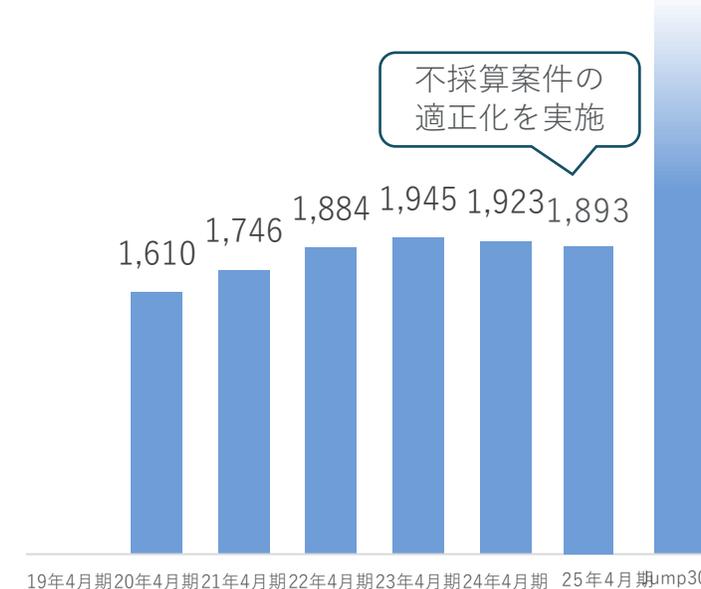
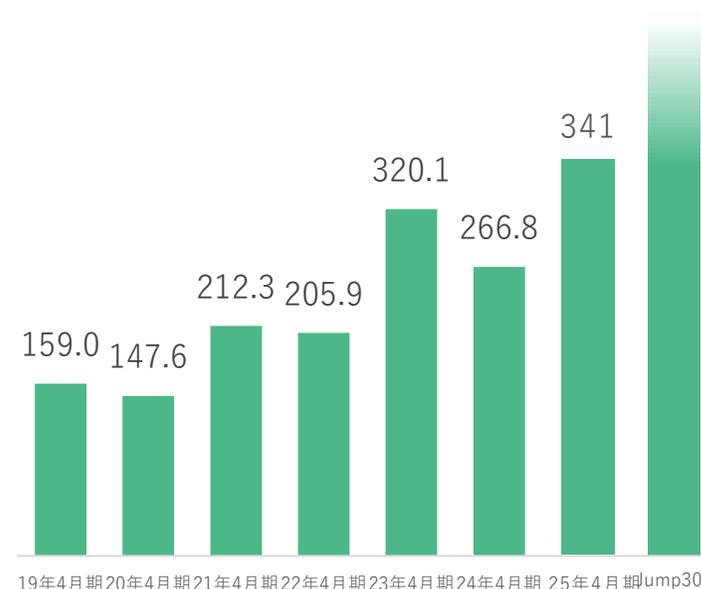
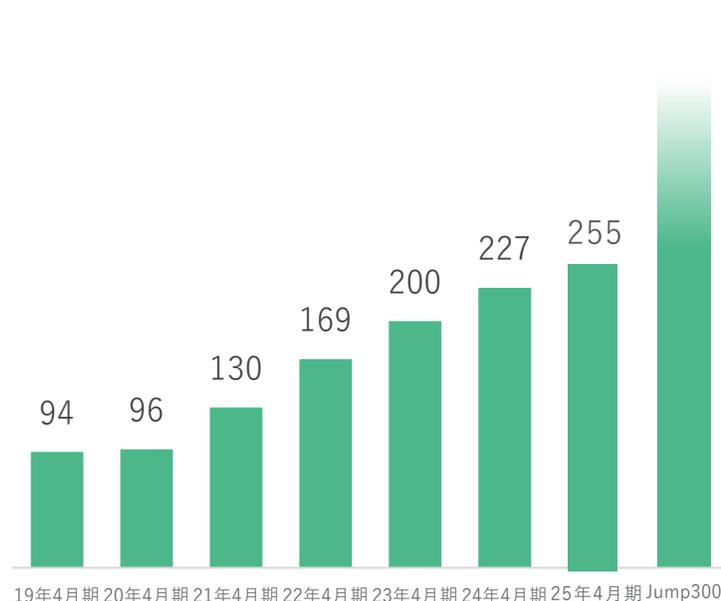
販売区画数※（区画）

管理数（件）

CAGR: 21.6%（5年）

CAGR: 18.2%（5年）

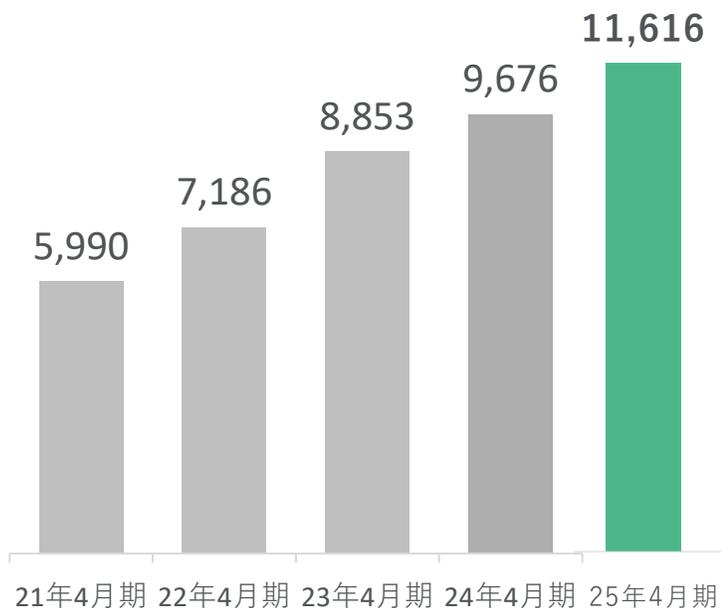
CAGR: 3.3%（5年）



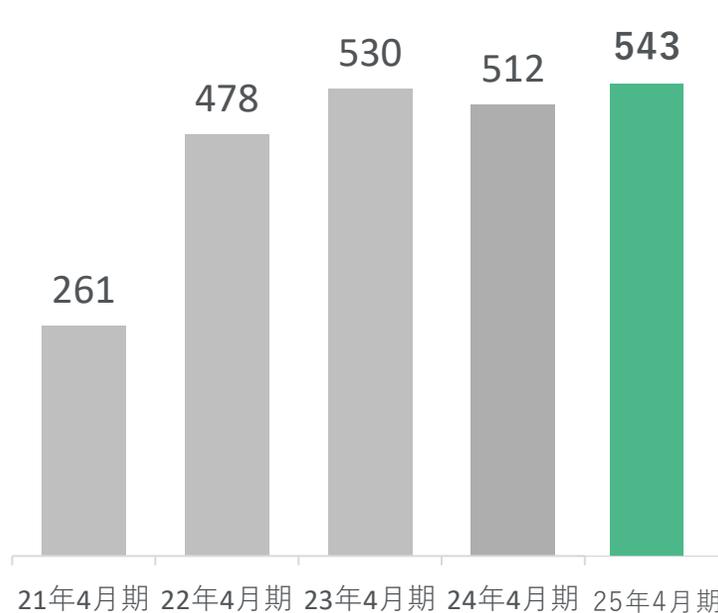
※販売区画数は当該期間における、太陽光発電施設の販売設備容量を1区画数54.08kWにて割り戻すことで算出しております

(百万円)

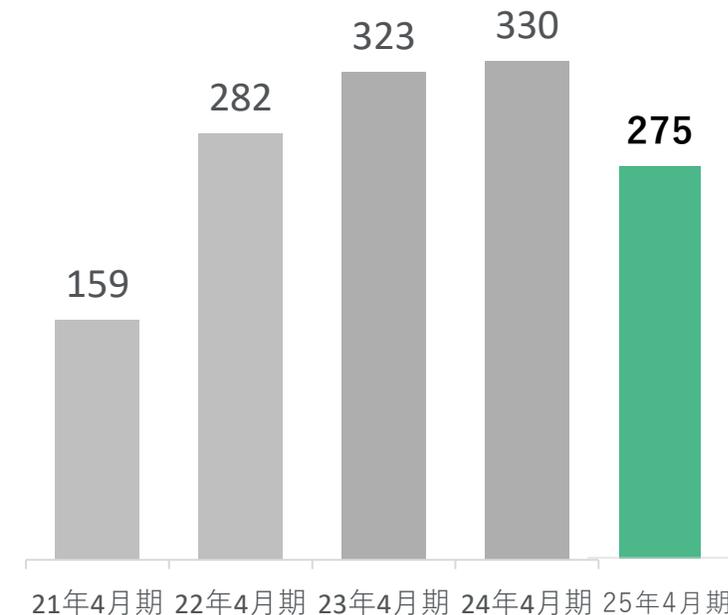
売上高



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



実績 2025年4月期 事業領域別の状況



※

(単位：百万円)	売上高	前年同期比	営業利益 [※]	前年同期比
フロービジネス	10,346	121.2%	914	126.2%
太陽光発電施設 当期販売区画数341区画（前年同期266区画）	3,833	124.5%	362	98.8%
ネットゼロ・エネルギー・ハウス 当期販売255棟（前年同期227棟）	6,512	119.3%	551	154.5%
ストックビジネス	1,270	111.6%	252	92.7%
O&M [※] 事業及び発電事業 当期管理件数1,893件（前年同期1,923件）	1,270	111.6%	252	92.7%
合 計	11,616	120.1%	1,166	117.1%

※ 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

※ 営業利益は共通経費配賦前になります

GreenEnergy Plus GreenEnergy NexX

系統用蓄電所一括受注サービス
開発・販売



GreenEnergy Facilities

保険付管理サービス
開発・販売



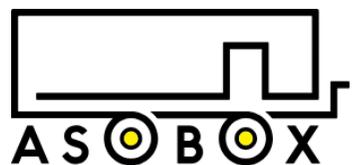
ソーラーシェアリング

グリーンズ・グリーンHDと
苔栽培技術で業務提携



GreenEnergy & Company Life

トレーラーハウスASOBOX
開発・販売



草対策商品「抑草シート」
開発・販売



発電事業

バーチャルPPAの商用化など、
各種事業化検討を継続中



既存事業に加え系統用蓄電所事業を強化、積極的なAI導入など生産性の改良にも着手・強化

事業方針

中期経営計画 Green300
(2年目)

NonFIT太陽光発電所

ネットゼロ・エネルギーハウス

★ 系統用蓄電所
(注力事業)

売上規模拡大

生産性強化 DX投資

コーポレート機能スリム化

AI導入

収益性改善取り組み

人的資本投資

社内制度強化継続

グリーンエネルギー大学拡張

幹部人財育成

人材育成投資

2026年4月期 連結業績予想



売上高は過去最高額140億円（対前年比120%）を目標、6期連続増収・2期連続増収増益を目指す

(単位：百万円)	25年4月期 実績	26年4月期 予想	対前年比 通期
売上高	11,616	14,000	120.5%
営業利益	543	700	128.9%
経常利益	408	520	127.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	275	380	138.2%

- 主力の太陽光発電施設、ネットゼロエネルギーハウスに加え系統用蓄電所で当期も前年比120%成長を目指す
- 開発強化や各種先行投資を図り営利率5%水準を目論むが、並行して生産効率改良にも取り組み、来期以降の営利率改善を図る

2

成長戦略

中期経営計画 Green300
(25年4月期- 29年4月期) の進捗

- 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。

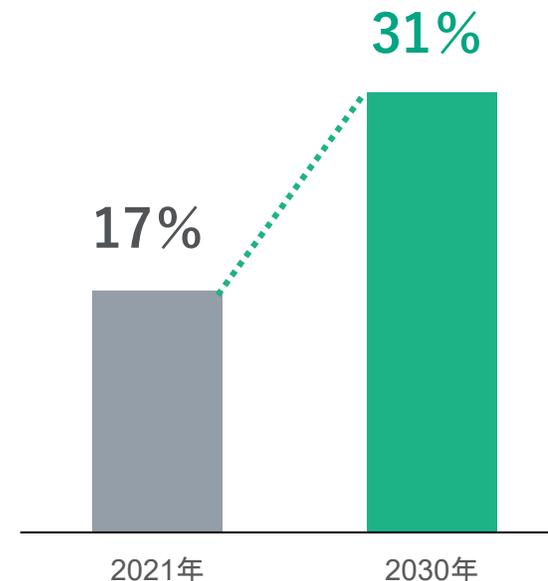
IEAのファティ・ビロル事務局長の言葉 (2020年10月)

「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



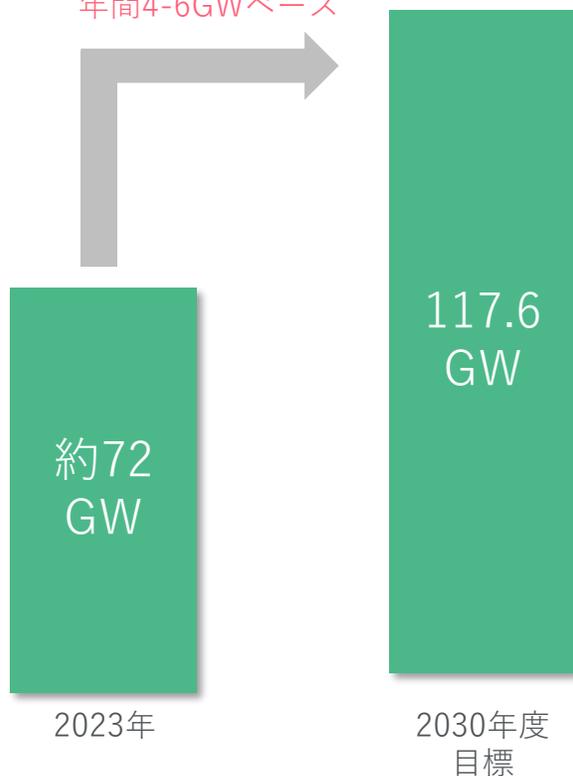
2020年10月 IEA ファティ・ビロル事務局長発言による

(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2030年度太陽光発電の目標電源構成比率14~16%)
- また2025年2月に発表された第7次エネルギー基本計画では2040年度目標として太陽光発電の電源構成比率は23~29%とされており、2030年度以降も長期的に太陽光発電が拡大することも予測されます。

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

年間4-6GWペース



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

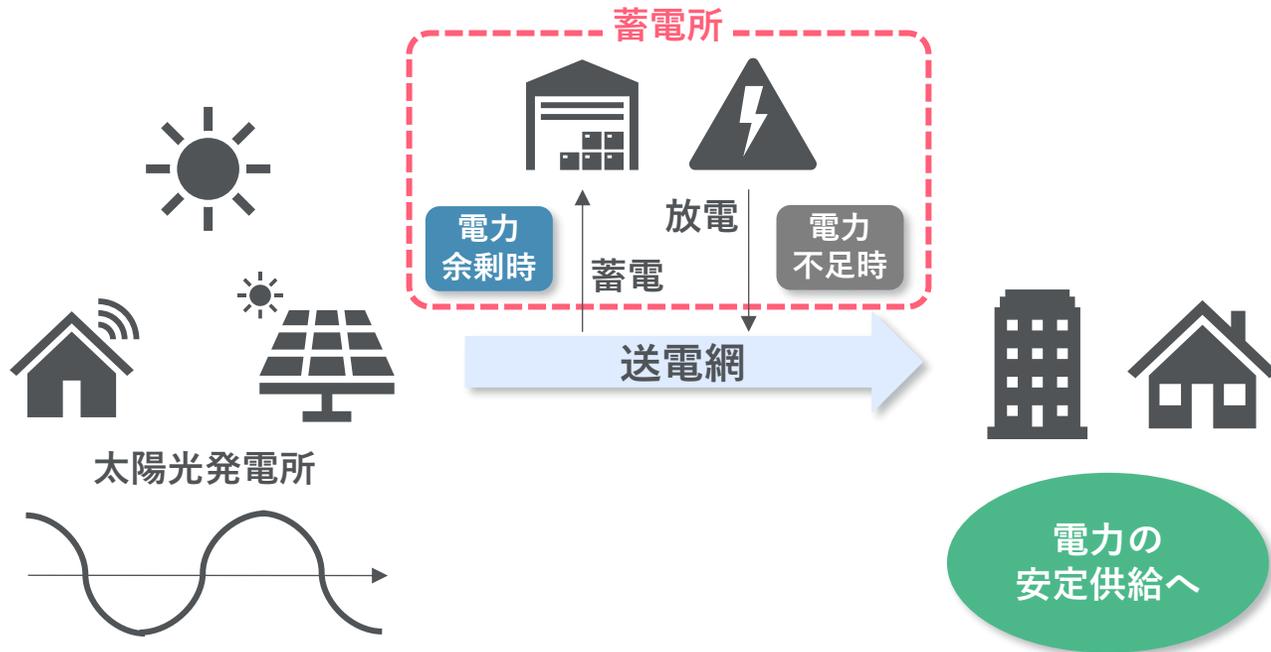
(矢野経済研究所データより)

(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

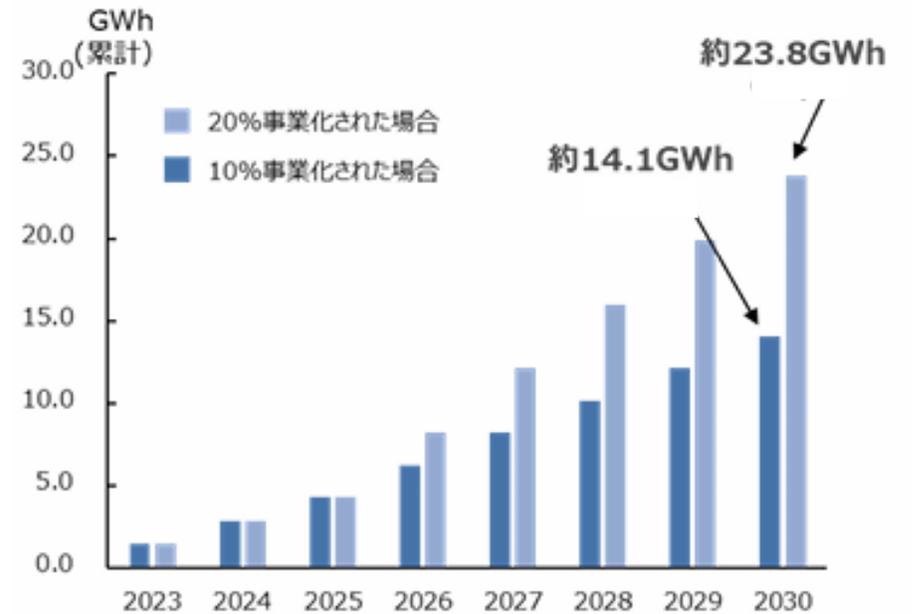
自然エネルギーに起因した安定しない
需給バランスの調整役として寄与



発電量の乱れ
(天候・自然災害)

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

2,785棟^{※1}

全国2,995万戸住宅^{※2}のうち、
太陽光設置済440万戸^{※3}

設置済は僅か14.6%
今後の導入促進が見込まれる

※1 2025年4月時点、創業来の集計値

※2 2023年10月総務省統計局「令和5年住宅・土地統計調査」(2023年調査)

※3 2023年10月時点 一般社団法人 太陽光発電協会(JPEA)による

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

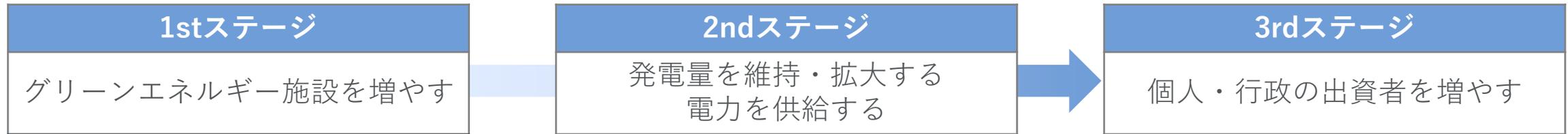
成長期

成長加速期

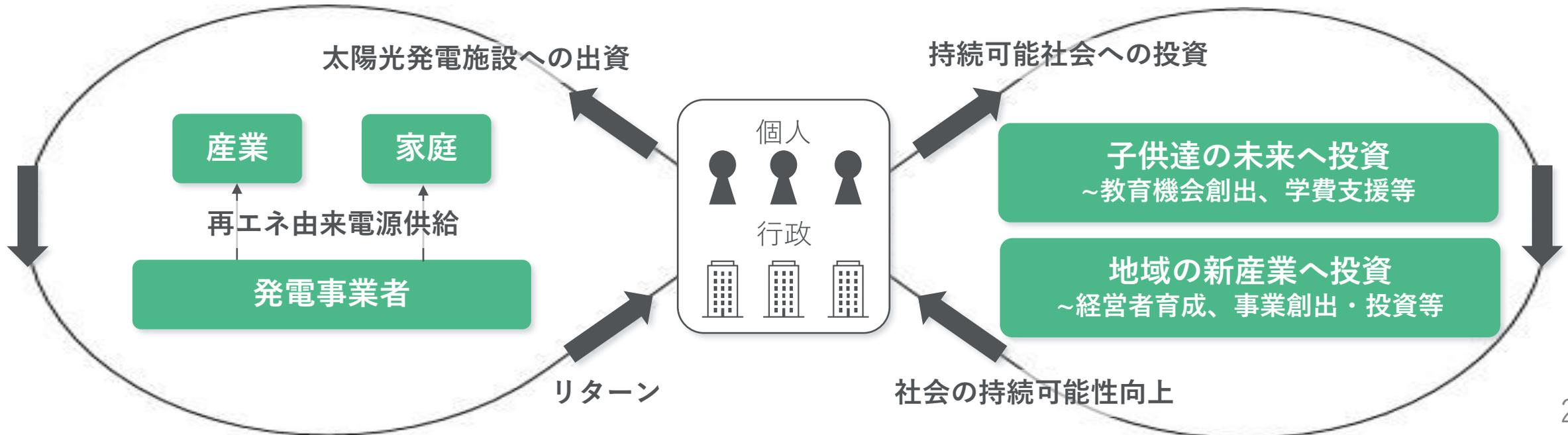
* Non-FITは、固定価格買取制度（FIT）が適用されない再生可能エネルギーの事をいいます

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

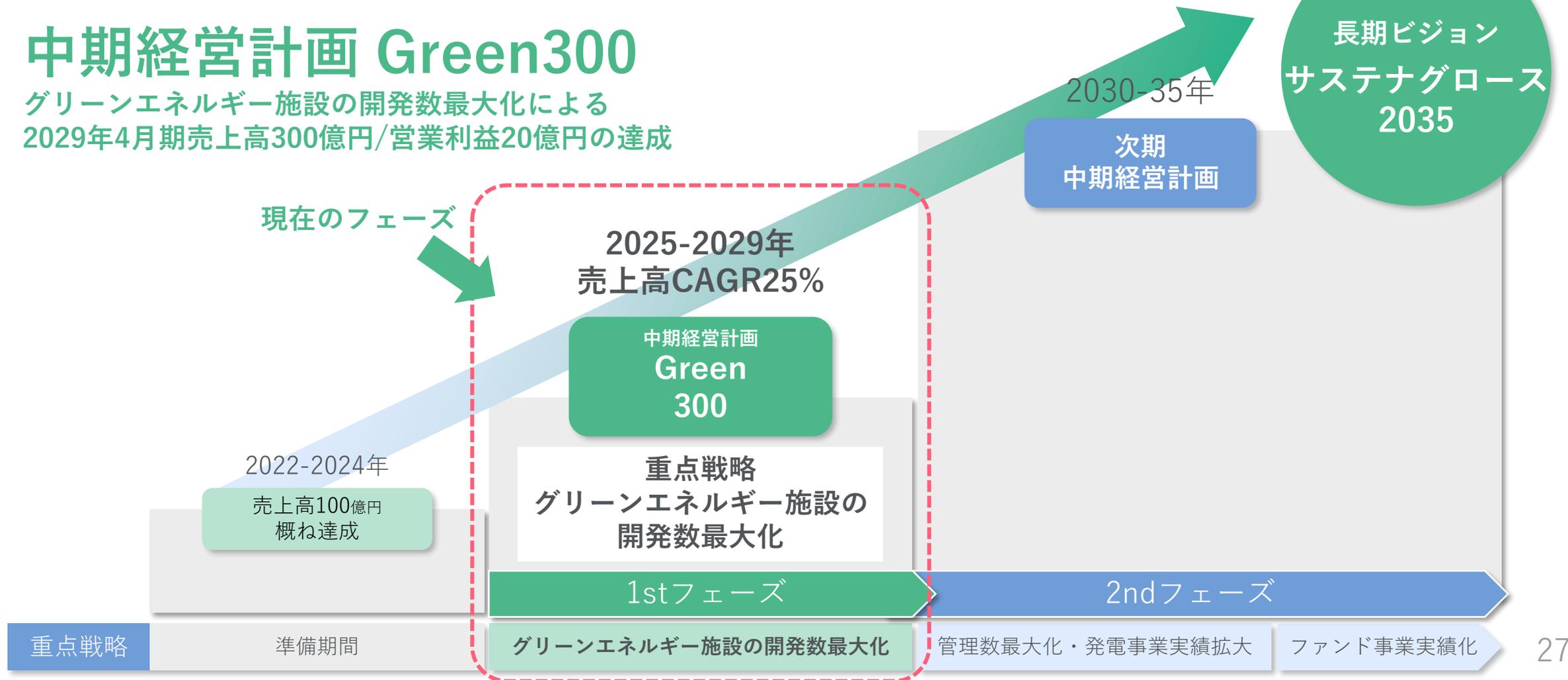


中期経営計画 Green300（25年4月期- 29年4月期）の位置づけ

- 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

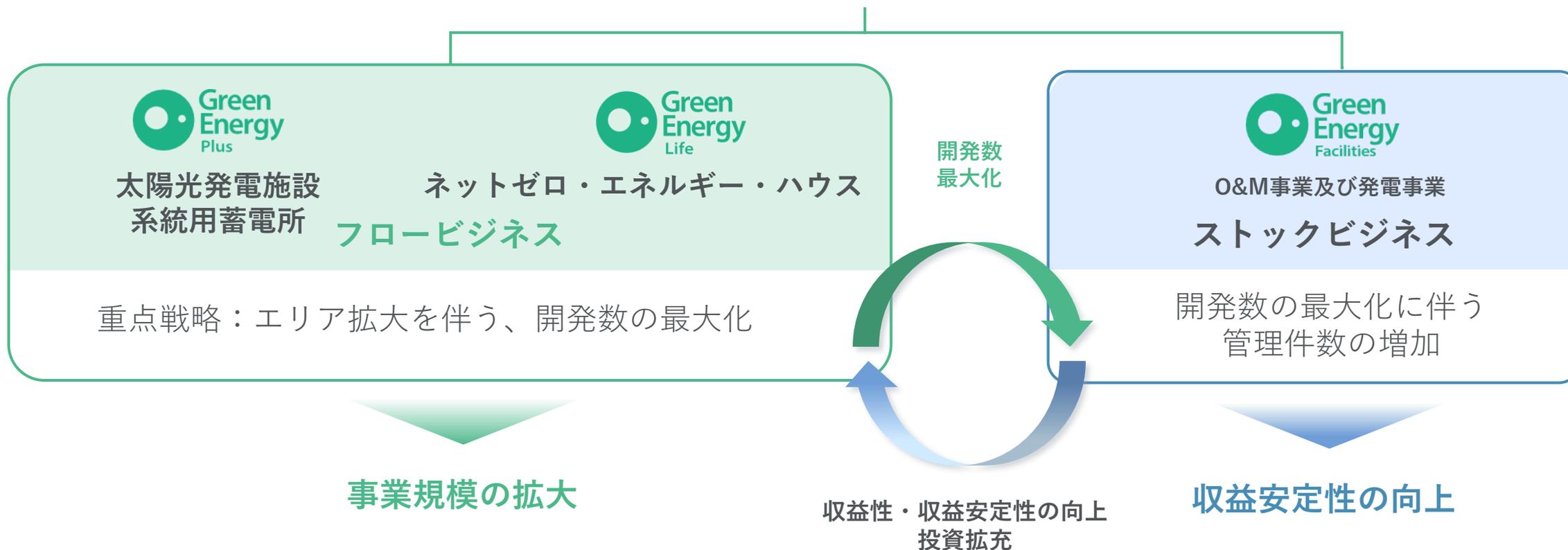
グリーンエネルギー施設の開発数最大化による
2029年4月期売上高300億円/営業利益20億円の達成



Green Energy & Companyのビジネスモデル（再掲）



- 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。



再エネ市場における当社の競争優位性（経営の特徴）

- 消費者や投資家として「自分が欲しいと思える商品」を最重要視した商品開発
- 「挑戦の数」「業界構造揺らし」「生産性経営」の3つで商品提供、「挑戦」と「利益獲得」の同時実現を果たす



現在進行中の戦略：開発数最大化

- 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※



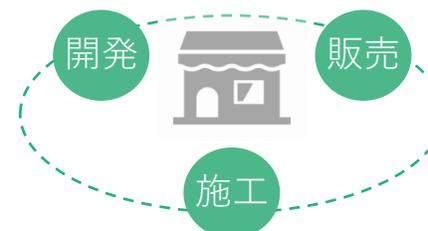
全国展開実績

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

現在進行中の戦略：太陽光発電施設の戦略進捗

- Non-FIT発電所 低圧・高圧両面での開発区画数が伸長
- 組織体制の強化と生産効率の追求を継続中

Green300における取り組み

低圧・高圧両面での開発進行をグリーンエネルギー&カンパニーの強みである「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

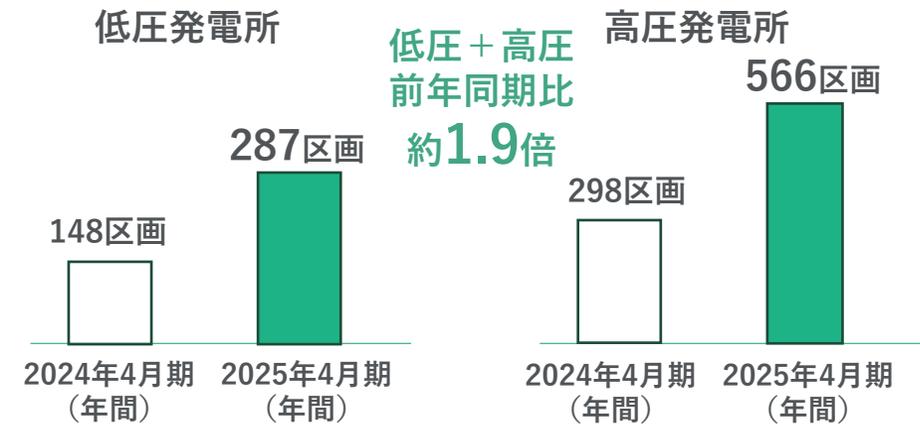
- ① 関東
- ② 四国
- ③ 中部（静岡・愛知・三重・岐阜・長野・山梨）

投資計画

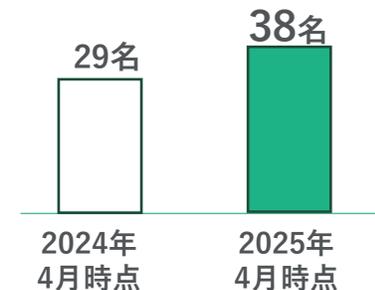
	人的投資	設備投資	DX投資	資本政策
Non-FIT	◎	○	◎	◎
FIT	○	△	△	△

※ ◎は重点投資、○は積極投資、△はニュートラルを意味します

Non-FIT開発数※用地取得ベース



Non-FIT組織人員数



DX投資

各種土地データベース
調査連携システム

施工管理システム強化
ANDPAD採用・導入

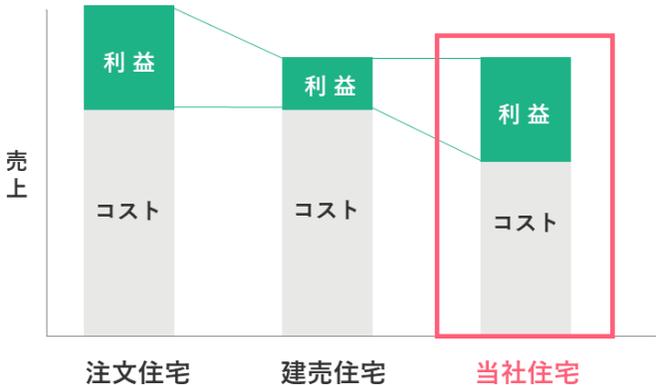


ネットゼロ・エネルギー・ハウスの戦略進捗

- 前期に拡大したユニット体制の軌道化が進み開発仕入棟数が順調に伸長

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



当期は前期までに拡大したユニット・店舗の軌道化に注力

新規入社社員の稼働向上により進行棟数拡大を実現化

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

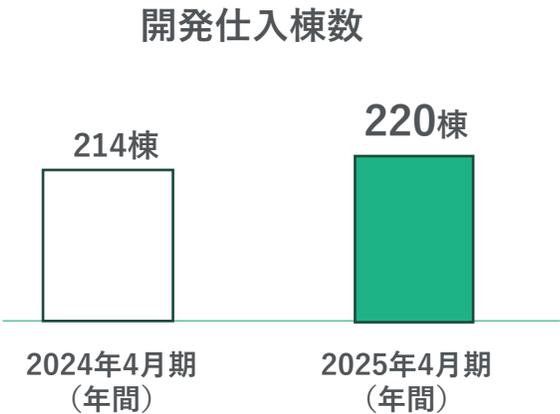
重点戦略①：店舗ユニット数の拡大

重点戦略②：事業エリアの拡大



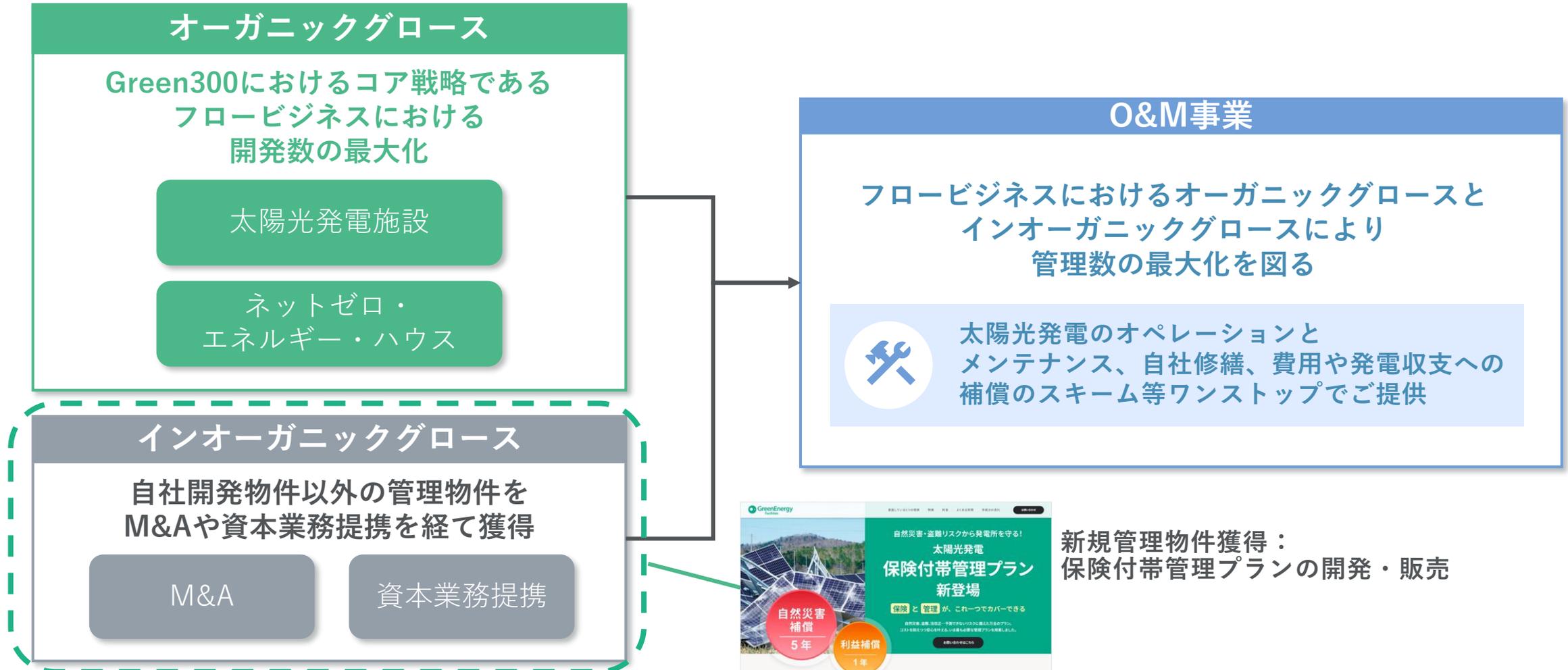
- ・ 継続的に四国・大阪店舗数の拡大
- ・ 全国展開は、フランチャイズまたは事業買収により実施

2025年4月現在直営店5店舗



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。



系統用蓄電所 2029年4月期までに1,000MWhの開発目標を設定



系統用蓄電所



開発・施工目標

2029年4月まで

累計 1 GWh

(1,000MWh)

開発目標における詳細な情報や数字の開示は
1年程度の事業推進を経たうえで検討致します。

注力事業である系統用蓄電池の推進を一層強化して参ります

26年4月期の開発・施工の進捗について

26年4月期の開発・施工物件は順調に進行、既に当期目標件数分は着工見込に入る

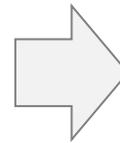
開発・施工（実績 & 予定）

25年4月期（実績）

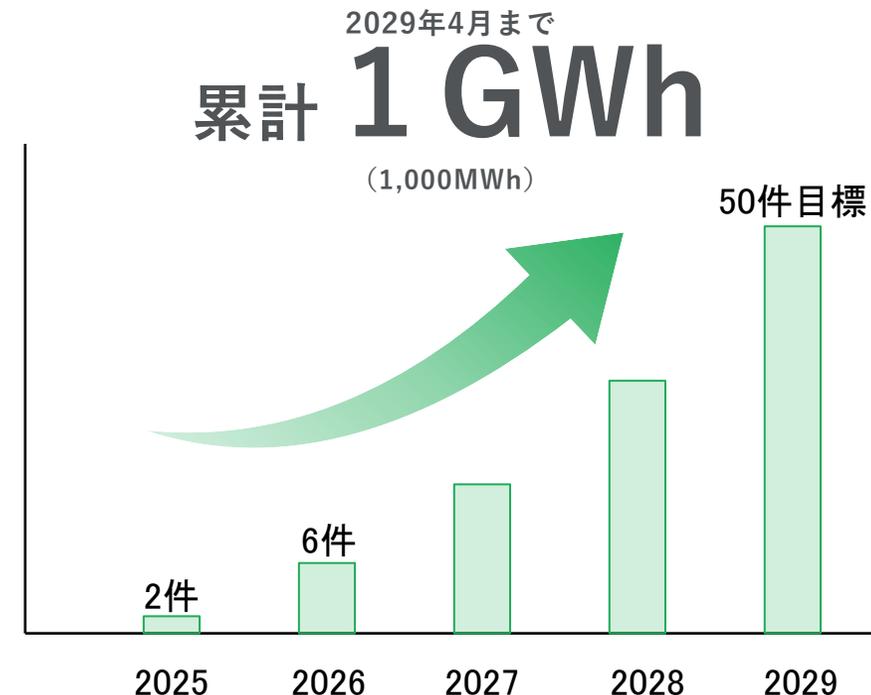
鹿児島県霧島市	定格容量8MWh
千葉県印西市	定格容量4MWh

26年4月期（予定）

和歌山県有田郡広川町
栃木県佐野市
大分県宇佐市
長野県上田市
徳島県吉野川市
自社所有蓄電所



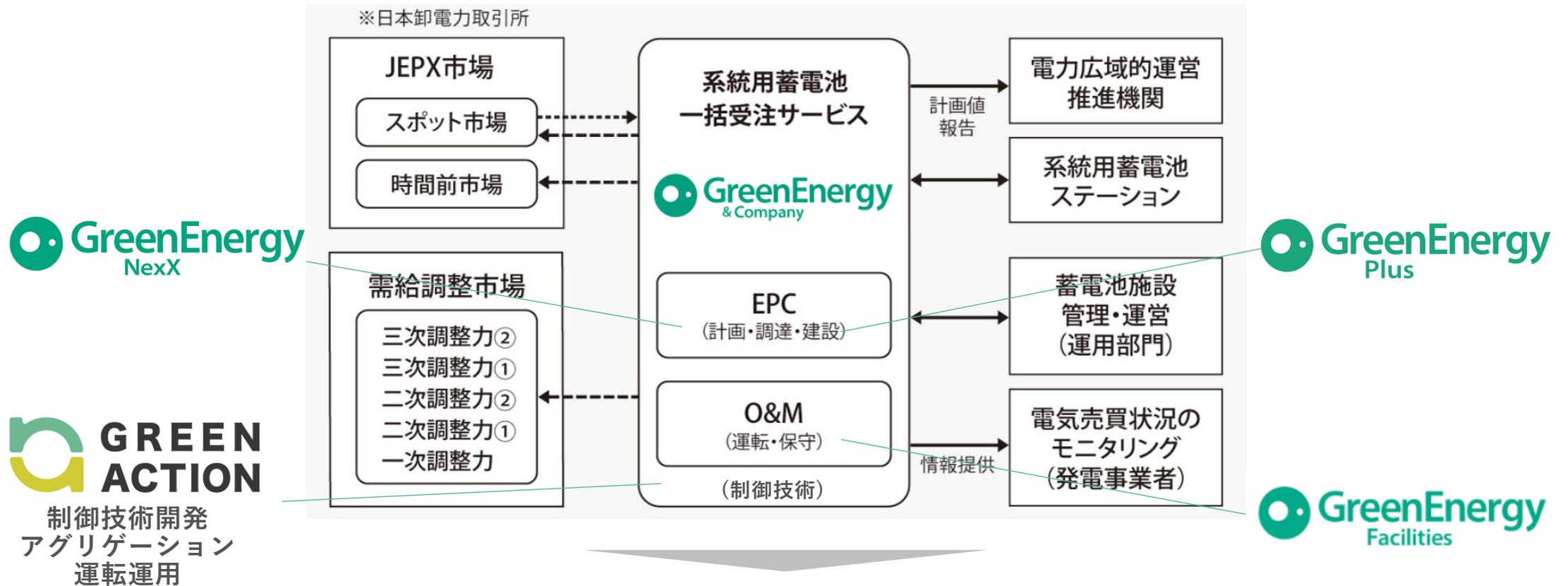
系統用蓄電所事業 長期開発計画



系統用蓄電池事業の強化を今後も推進して参ります

事業体制強化：株式会社GREEN ACTION子会社化

株式会社GREEN ACTIONを子会社化し制御技術・アグリゲーションも強化



系統用蓄電池事業の強化を今後も推進して参ります

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。

	25年4月期
売上高	11,616百万円
営業利益	543百万円

グリーンエネルギー施設開発数	596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

参考) 2025年4月期
5.3%

安定性

自己資本比率

30% 程度

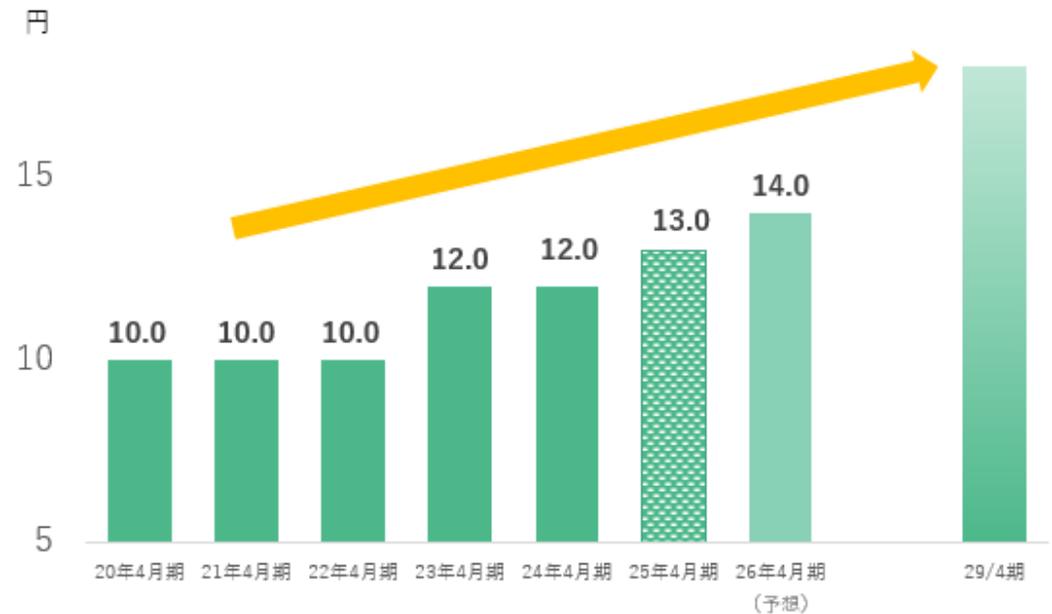
参考) 2025年4月期
39%

株主還元

配当性向

累進配当で長期的増配を目指す
配当性向は15%を目途

参考) 2025年4月期
19.3%



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

上記とは別に2025年6月30日自己株式を活用した第三者割当による第1回無担保転換社債型新株予約権付社債を発行し8億円の調達を実現しております。これは今後強化する系統用蓄電池事業の開発推進を目的として調達しております。

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
<p>自然災害等について</p> <p>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。</p>	<p>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。</p>	中	高
<p>法改正について</p> <p>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。</p>	<p>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。</p>	中	中
<p>個人情報などの漏洩について</p> <p>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。</p>	<p>「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。</p>	中	高

その他のリスクについては有価証券報告書【事業等のリスク】をご参照ください。

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。

IRに関する問い合わせ先：ir@green-energy.co.jp

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回開示は、2026年7月を予定しております。