

WE ARE

REZIL
TRANSFORM FOR RESILIENCE

May 15, 2024

2024年6月期 第3四半期 決算説明資料

レジル株式会社（証券コード：176A）



INDEX

業績ハイライト 05

事業戦略 11

成長戦略 23

補足資料 34

WHO WE ARE

約30年の顧客基盤をもとに**分散型エネルギープラットフォーム構築を目指すクライメートテック企業**

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

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 ほづみ)
従業員数	178名 (2024年3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)



MANAGEMENT TEAM

次の30年に向けた第二の創業としてテクノロジー、エネルギー、ファイナンス等、**各分野のプロフェッショナルを招聘**



代表取締役社長
丹治 保積

経営戦略/DX

東京理科大学大学院理工学研究科修了。1997年日本ヒューレットパッカーカード入社。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

東京大学経済学部卒業。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

大阪大学大学院工学研究科修了。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。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

国際基督大学教養学部卒業。1993年株式会社三和銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）に入社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

早稲田大学大学院法務研究科修了。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社し、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

北海道大学工学部卒業。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部門ゼネラルマネージャーを歴任。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。

TOPIC

「キャリアオーナーシップ経営AWARD 2024」で部門別最優秀賞を受賞



2024

Career Ownership
Management
Award

最優秀賞

(中堅・中小企業の部 企業文化の変革部門)



人的資本分野における当社の取り組み

- 「働き方が変わらなければ、ビジネスモデルは変わらない。」をコンセプトに、約2年間で人事制度・労働環境を刷新
- 従業員の意思ある成長を促進し、事業構成を再編
- 取り組みの結果、年間志望者数は330人(2021年)から1,322人(2023年)へと約4倍に増加^{*2}
- 女性管理職比率は2.5%(2021年)から14.5%(2023年)に伸長^{*2}し、電気・ガス・熱供給・水道業の平均水準を大きく上回る



評価ポイント・審査講評

- 約2年という短期間で勤務体系やキャリアパス、報酬制度などあらゆる面から労働環境を刷新した実行力を評価
- 各々のキャリアパスを実現可能にした制度改革、それに伴う志望者数増加、女性管理職の伸長も確実な成果として見られる

「キャリアオーナーシップ経営AWARD^{*1}」

本アワードは、人的資本を最大化する実践論として「キャリアオーナーシップ経営」を目指す企業を広く募集し、その活動を称え、特に世の中に広めたい優れたアウトプットや成果を出している企業を表彰するものです。具体的には、キャリアオーナーシップを発揮する人材を可視化し(①見える)、育成あるいは惹きつけ(②増やす)、個人の自律的成長と事業や組織の成長と接続する(③つなぐ)ための仕組みや施策に取り組んでいる企業を対象。

*1 「キャリアオーナーシップ経営AWARD2024」公式サイト：<https://co-consortium.persol-career.co.jp/com-award/>

*2 志望者数は2021年(330人)と2023年11月時点(1,322人)のデータを比較、女性管理職比率は2021年(2.5%)と2023年3月時点(14.5%)のデータを比較。女性管理職は課長相当職以上。詳細は5月13日付の当社リリースをご参照ください。https://rezil.co.jp/news_release/1667/

FINANCIAL HIGHLIGHTS

2024年6月期 第3四半期決算ハイライト



エグゼクティブサマリー (2024年6月期 3Q)

3Qハイライト*1

売上高

30,476 百万円

YoY -7.9%

燃料費調整額*2除外後YoY +13.4%

営業利益

2,696 百万円

YoY +124.2%

EBITDA

3,419 百万円

YoY +68.7%

親会社株主に帰属する
当期純利益

1,895 百万円

YoY +102.4%

- 売上高：特に前期影響大の特殊要因である燃料費調整額を除き、**対前年比2桁増収**
 - 営業利益・当期純利益：**対前年比2倍超**
 - EBITDA：**対前年比1.5倍超**
-
- 分散型エネルギー事業では**マンション防災サービスが初成約（441戸）**
 - グリーンエネルギー事業は販売電力量増加等もあり、堅調に推移
 - エネルギーDX事業では、自治体参画の地域新電力会社への業務運用を新たに開始

3Qトピックス

*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・算出しています

*2 燃料費調整制度に基づいて定められ、貿易統計における原油価格や液化天然ガス価格等から算出し、該当時点の平均燃料価格により毎月変動する調整額のこと。燃料価格の変動に応じて燃料費調整額を加除して計算されます

連結業績ハイライト

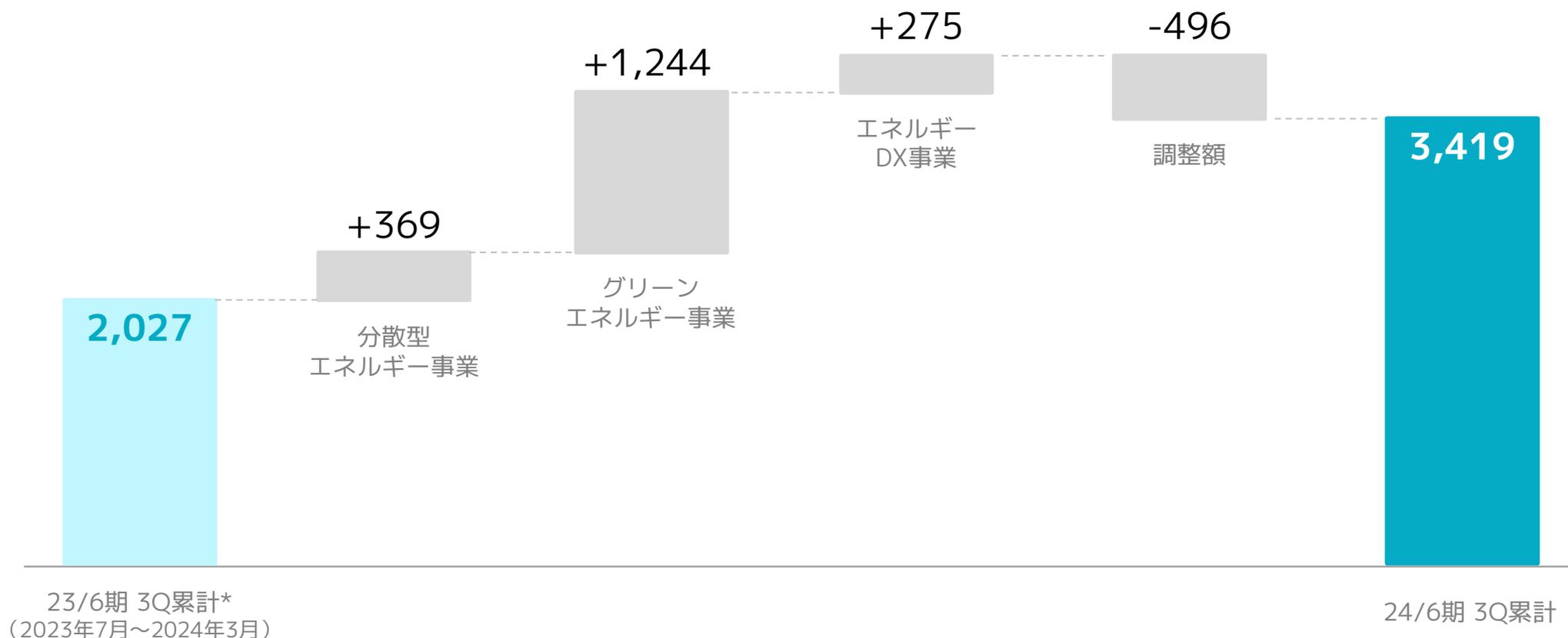
(百万円)	23/6* 3Q累計 (2023年7月~2024年3月)	24/6 3Q累計	YoY Change (%)
売上高	33,084	30,476	-2,608 (-7.9%)
(燃料費調整額除外後) 売上高	26,797	30,383	+3,585 (+13.4%)
営業利益	1,202	2,696	+1,493 (+124.2%)
経常利益	1,467	2,676	+1,208 (+82.4%)
親会社株主に帰属する当期純利益	936	1,895	+959 (+102.4%)
EBITDA	2,027	3,419	+1,392 (+68.7%)

* 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・算出しています

連結EBITDA（増減要因）

前期の特殊要因としての燃料費調整額影響が落ち着くと共に、前期からの燃料費高騰のヘッジ施策が奏功し、各事業セグメントにおいて正常化

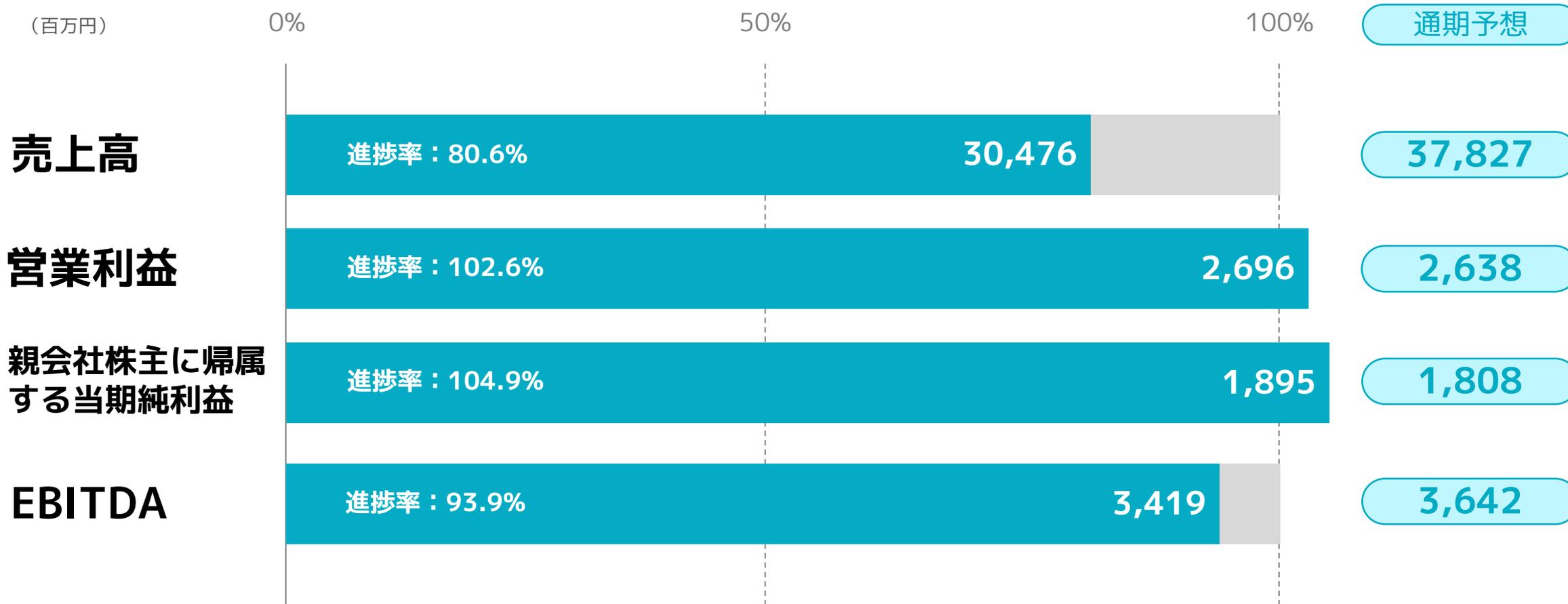
(百万円)



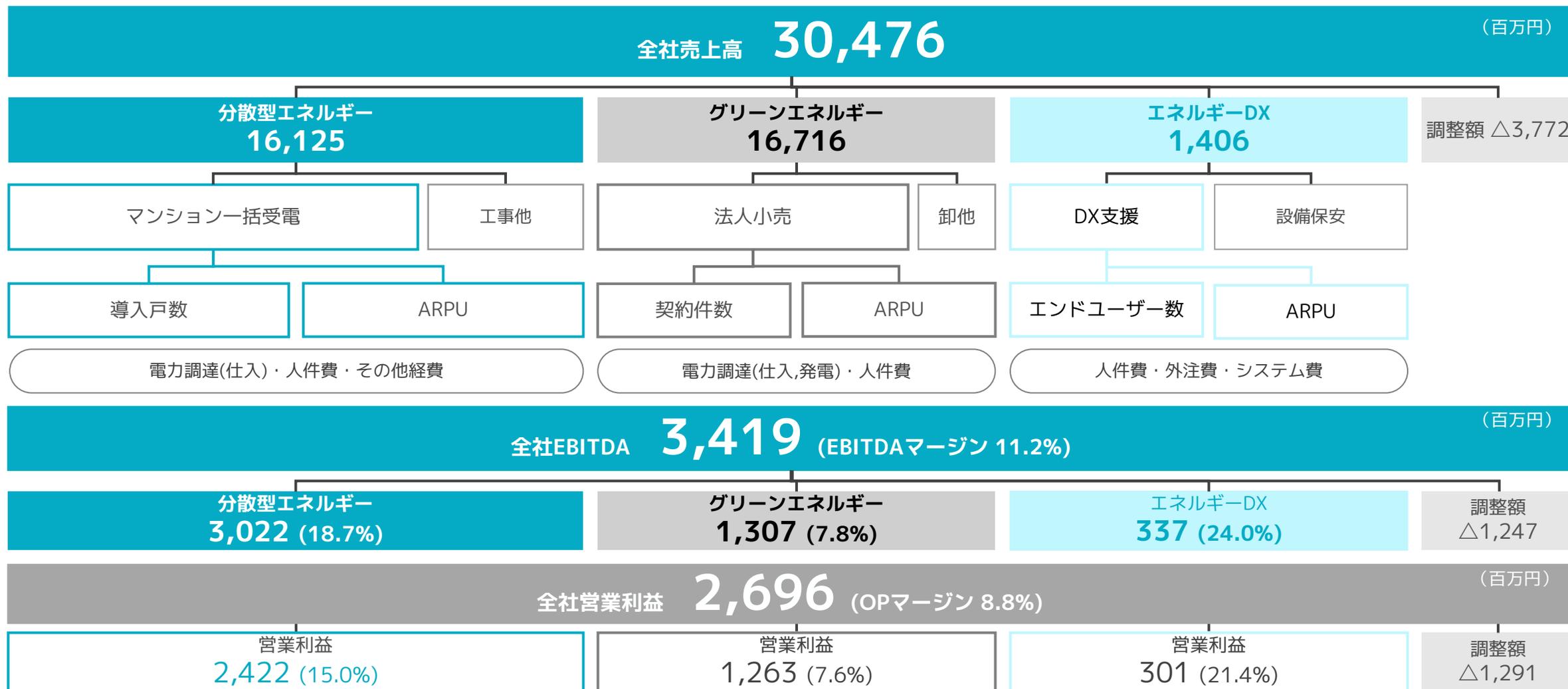
* 2023年6月期は決算期変更のため15カ月（2022年4月~2023年6月）となっていますが、比較可能性の観点から2022年7月~2023年6月までの12カ月ベースを計算・算出しています

連結業績予想に対する進捗率（3Q累計）

3Qは3月好調で利益進捗率100%超も、4Qは前年に対し体制強化・上場関連等の販管費増、前年の燃料費調整制度の期ずれ差益等を考慮し、通期予想は据置



セグメント別収益（2024年6月期3Q累計）

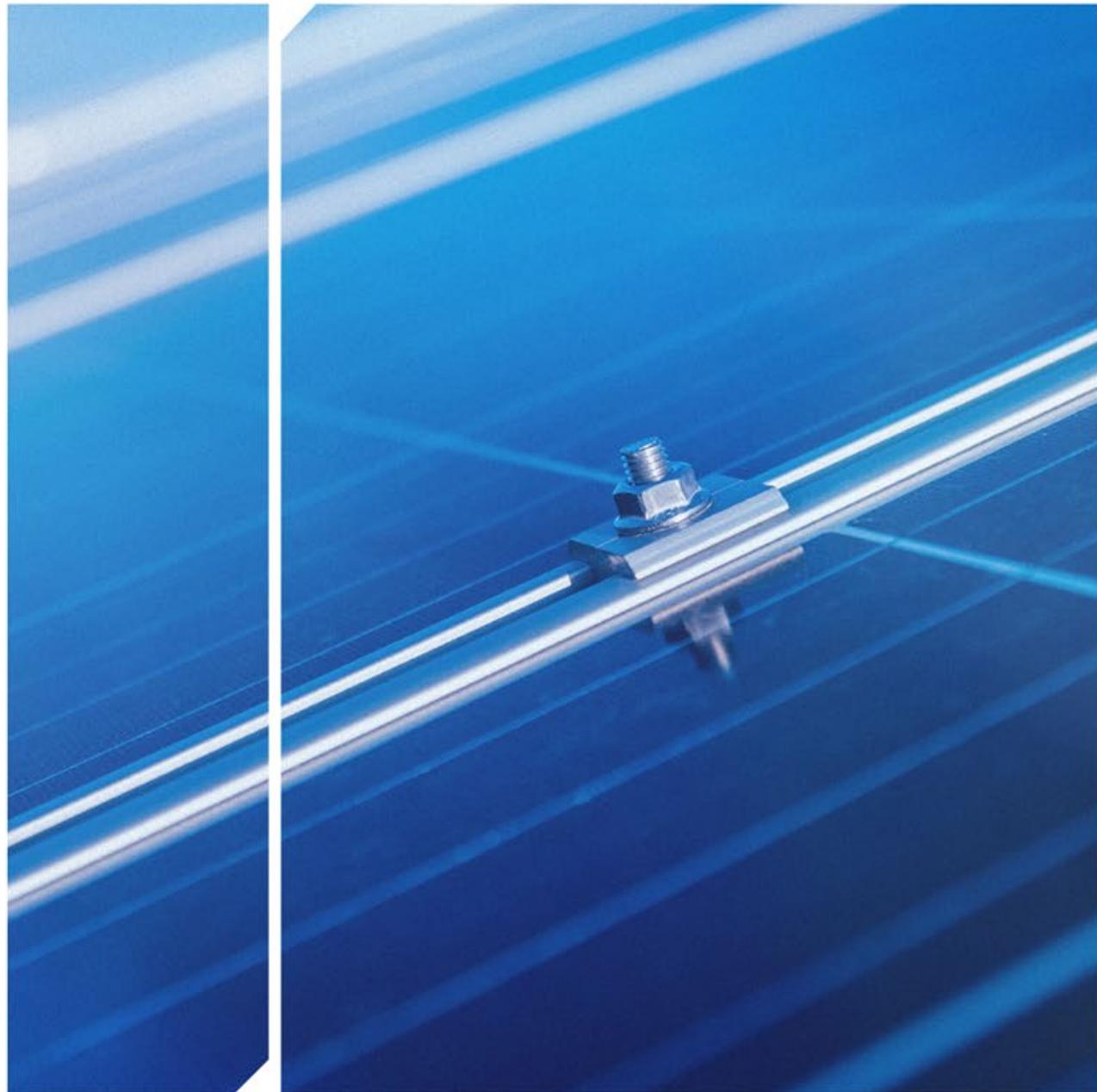


注釈：分散型エネルギー+グリーンエネルギー+エネルギーDX+調整額=全社調整額は、売上においてはセグメント間の内部売上高または振替高を含みます。利益においては、各セグメントに配分していない全社費用OPマージン及びEBITDAマージンは括弧内に記載

BUSINESS STRATEGY

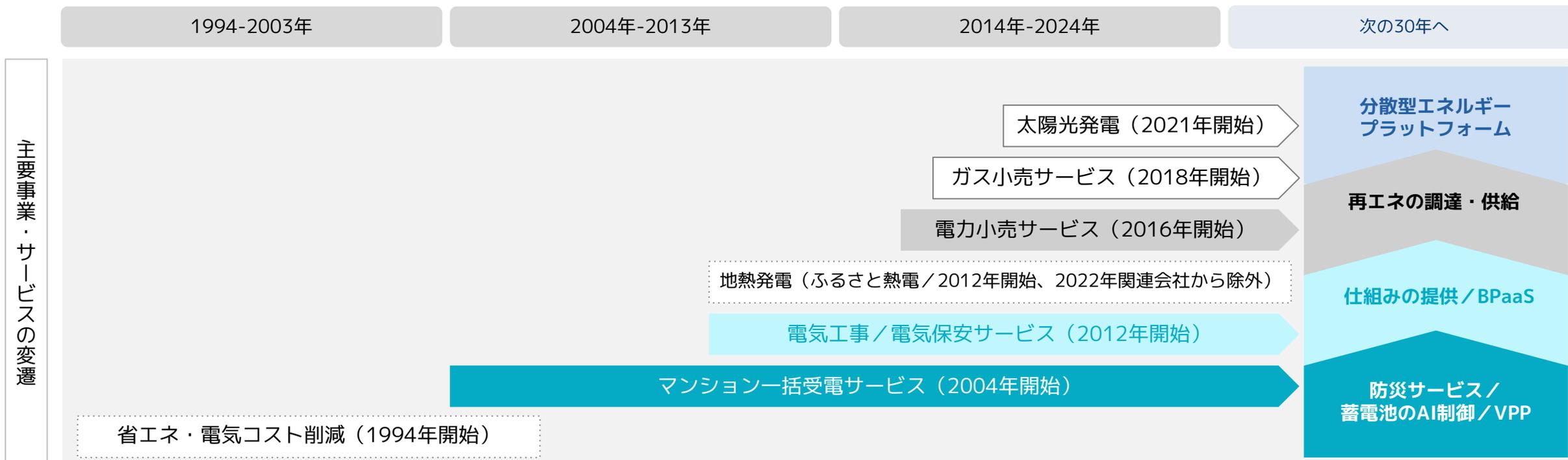
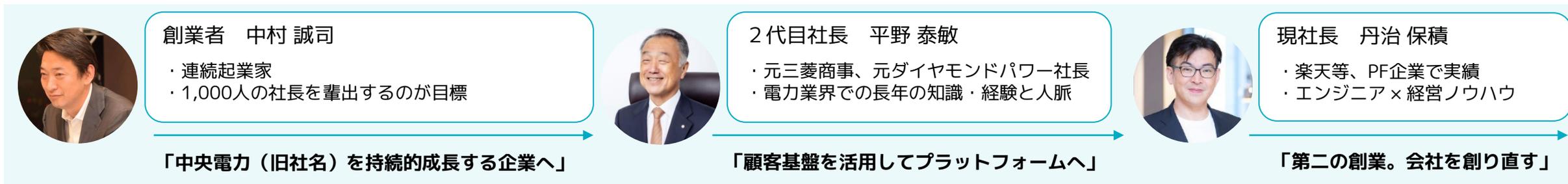
事業戦略

REZIL



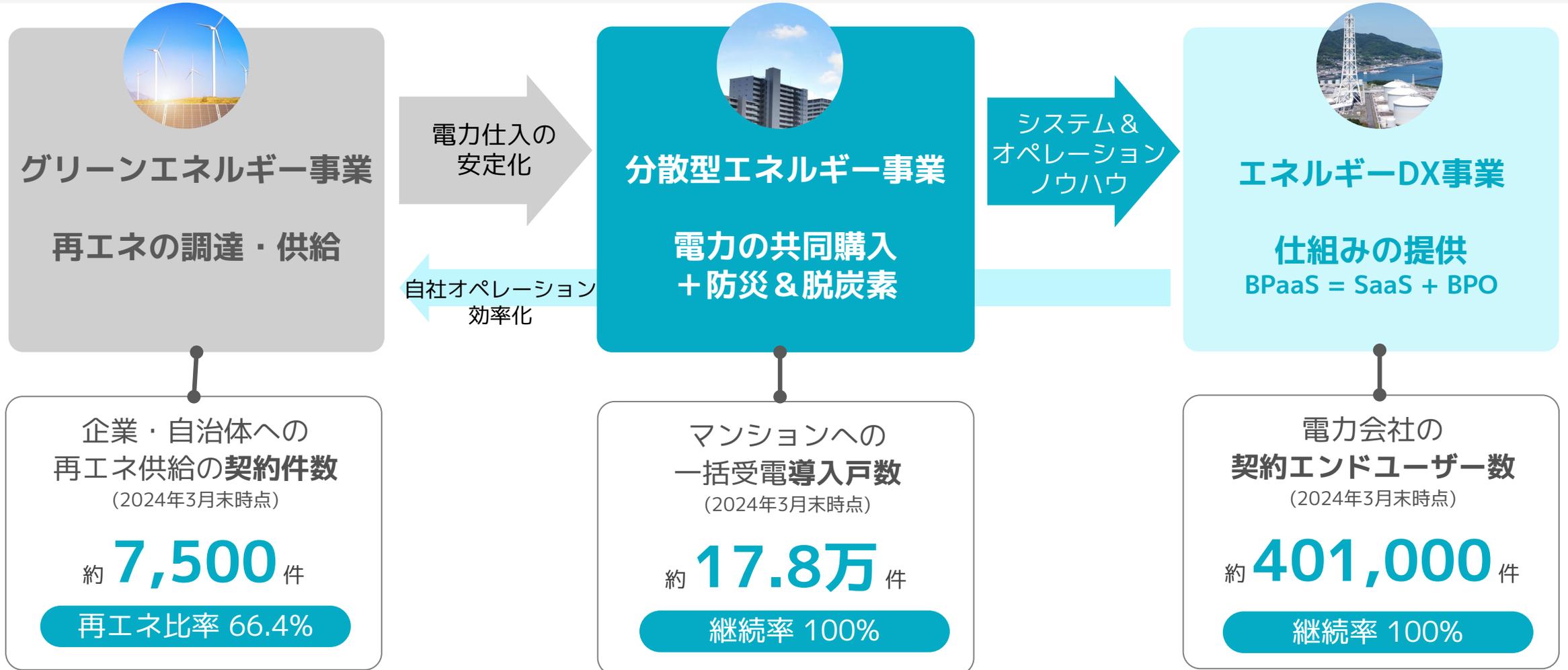
レジルのあゆみ

時代ごとの社会的課題に必要な事業を開発・推進することがDNA。経営のバトンをつなぎ、自らを変えることで成長を果たす



3つの事業が、相互にシナジーを生み出す経営戦略

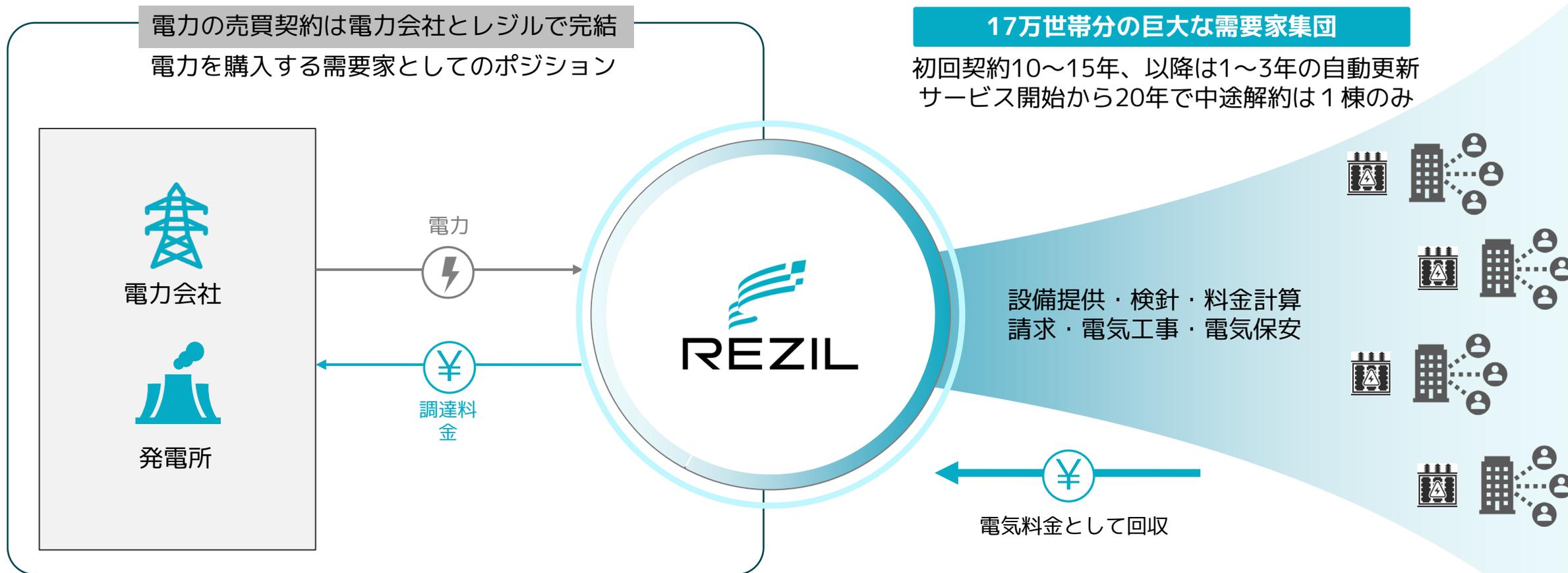
分散型エネルギープラットフォームの構築に向けて、経営資源の傾斜配分や事業ポートフォリオの最適化を実施



注釈：マンション一括受電の継続率については、初回契約更新期の実績を記載。エネルギーDX事業における継続率については、サービス開始以降の契約顧客会社数の継続状況を記載

基幹サービス（一括受電）は、共同住宅を対象とした電力の長期共同購入サービス

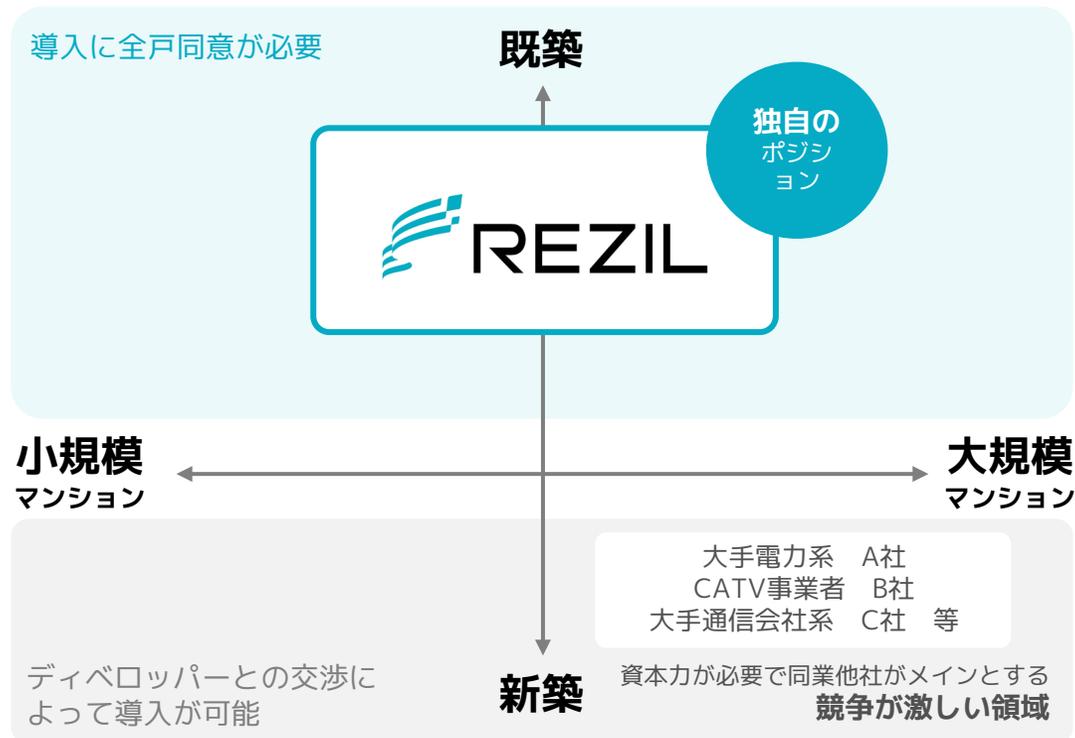
マンション2,200棟・17.8万世帯の巨大な共同購買グループを作り、購買力を高め居住者に割安な電力を提供



分散型エネルギー事業 | 競合状況と参入障壁①

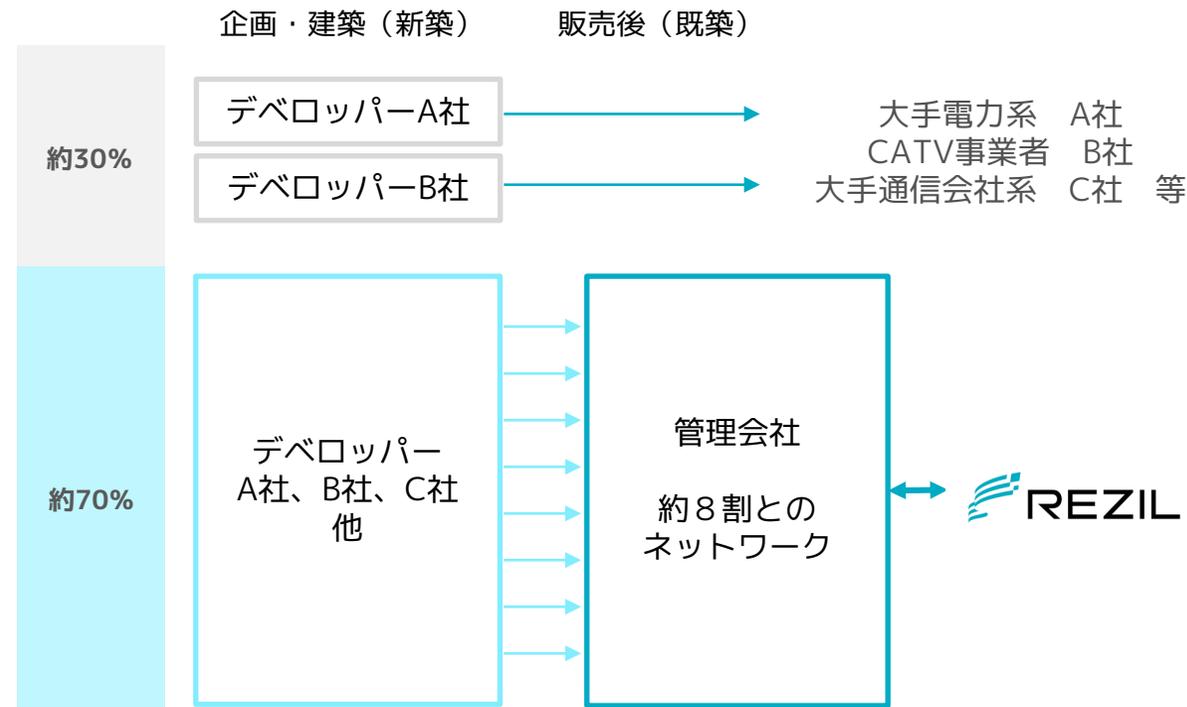
既築領域は他社の撤退等もありトップシェア。新築領域においても約8割の管理会社とのアクセスチャネルを確保

マンション一括受電のポジショニング



新築領域における顧客獲得チャネル

新築は大型中心に約30%が一括受電を導入*、残り70%が当社の潜在顧客



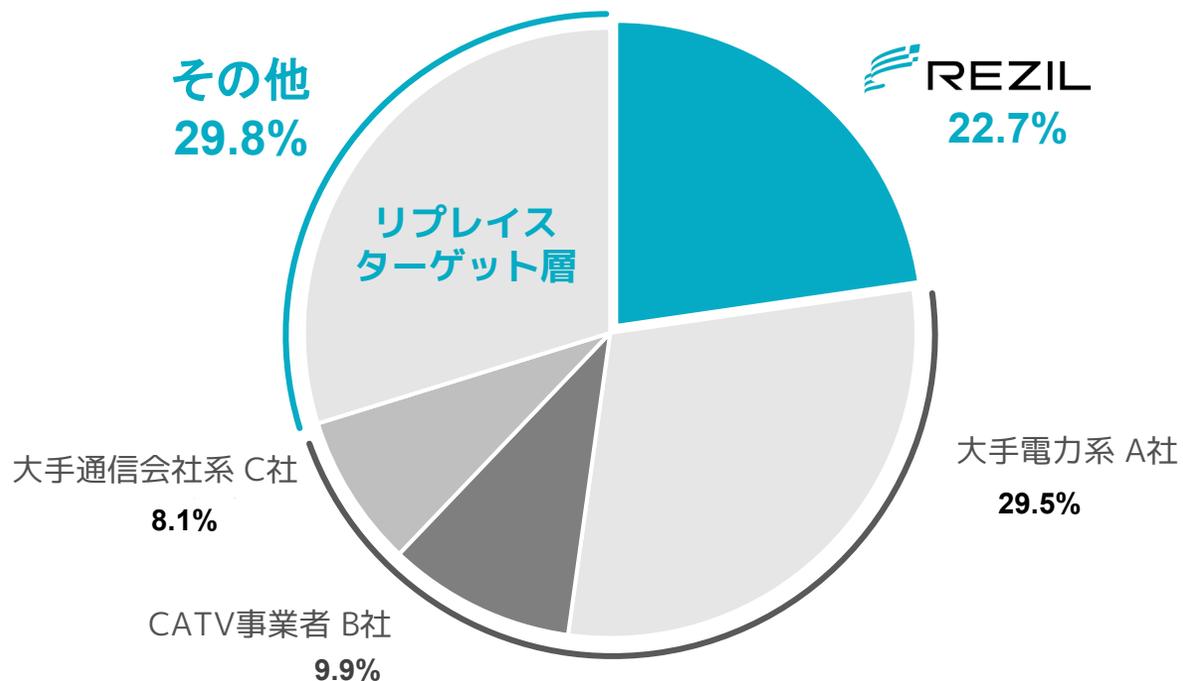
注釈：左図は当社独自の分析・評価。大規模マンションは100戸以上、小規模マンションは20戸以上を想定。既築及び新築のスペースの広さは、分譲マンションにおける既築694万戸（国土交通省「平成30年度マンション総合調査」）、新築約10万戸/年増加（国土交通省「分譲マンションストック数の推移」の2018年～2022年の新規供給戸数を参照）からターゲットの大きさのイメージを示したもの。管理会社カバー率は、当社と取引のあるマンション管理業協会会員の管理受託の戸数をベースに当社が試算
出所：新築分譲マンションにおける一括受電の導入状況は、マンションみらい価値研究所のレポートを参照。 https://www.daiwalifenext.co.jp/miraikachiken/report/230928_report_01

分散型エネルギー事業 | 競合状況と参入障壁②

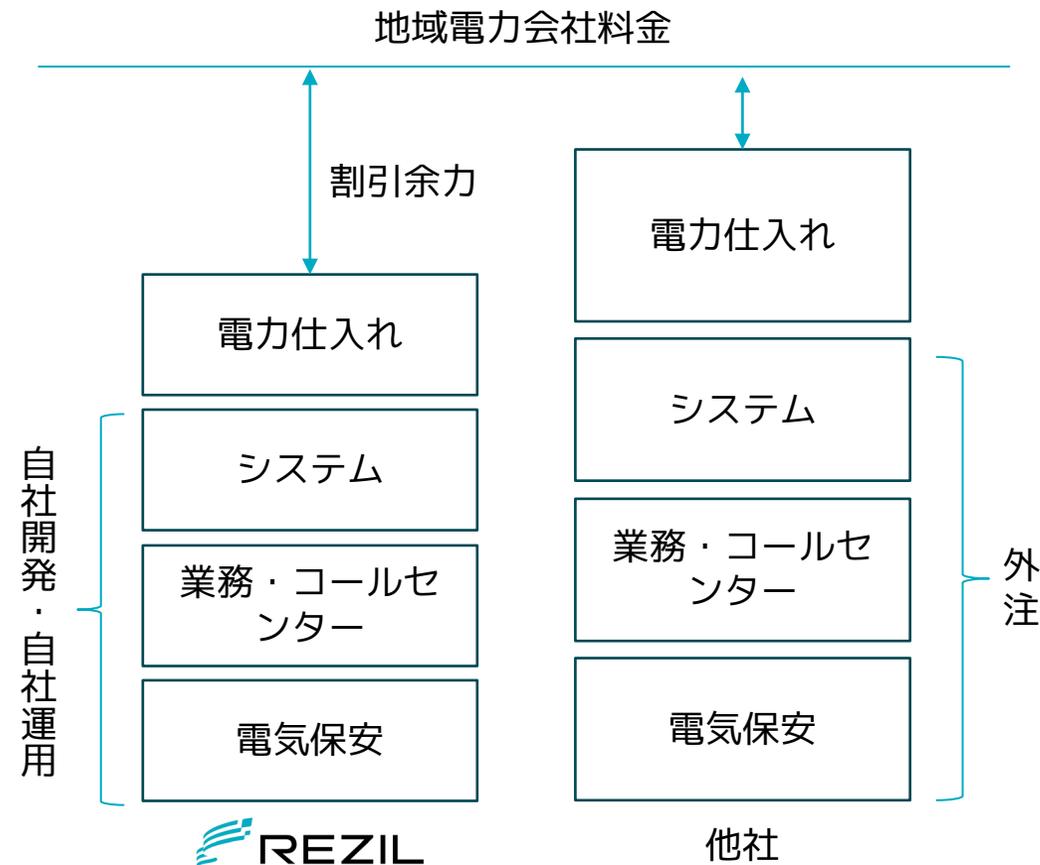
スケールメリットに加え、内製化等によるコスト競争力を高めることで小規模事業者からのリプレイスが進行

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



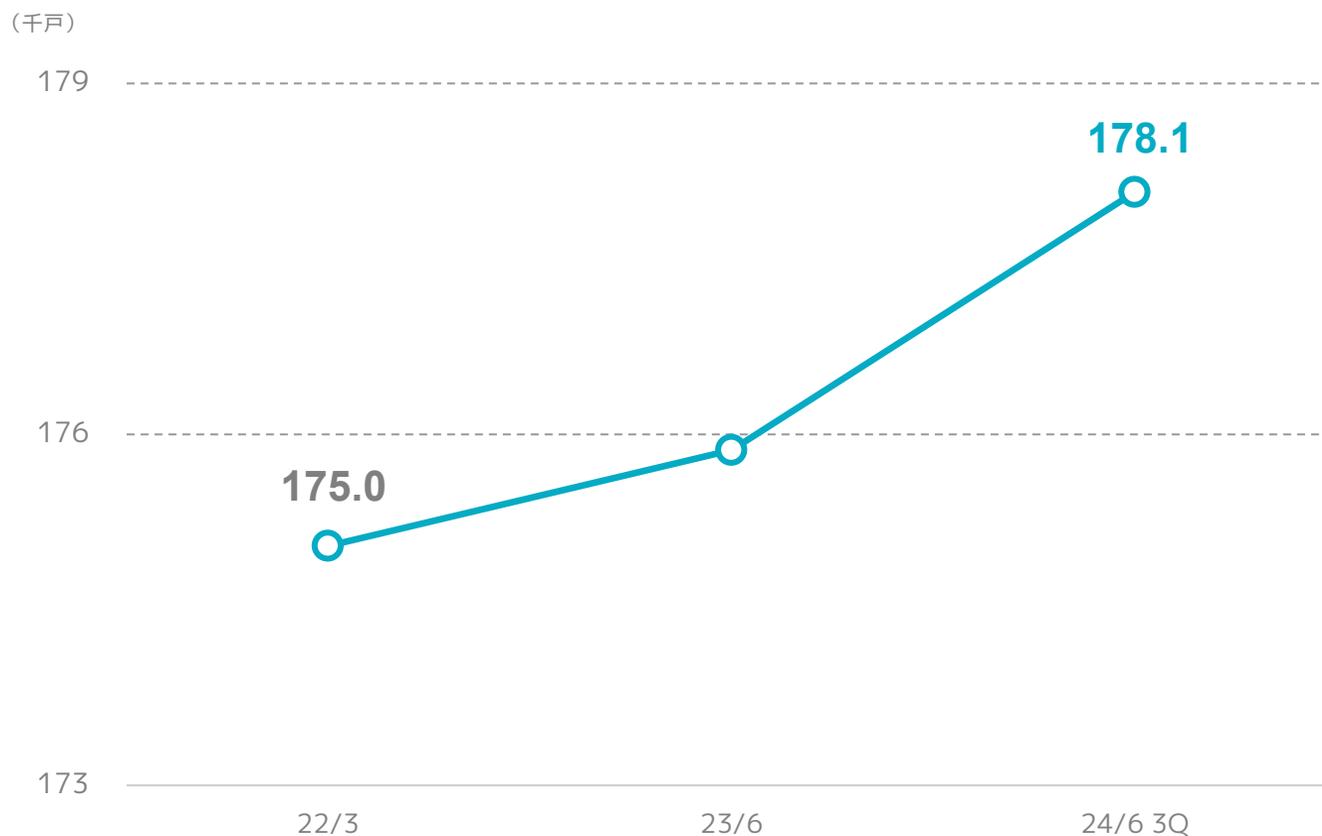
コスト競争力創出の仕組み (イメージ)



分散型エネルギー事業 | サービス提供件数推移

足もとで新規獲得のための方針を変更し、新規営業リソースを増加させ案件の積み増しを推進

導入戸数



導入戸数拡大の方向性

営業リソースの強化

新規営業リソース回復により
新規導入積み上げペースの再加速
を図る

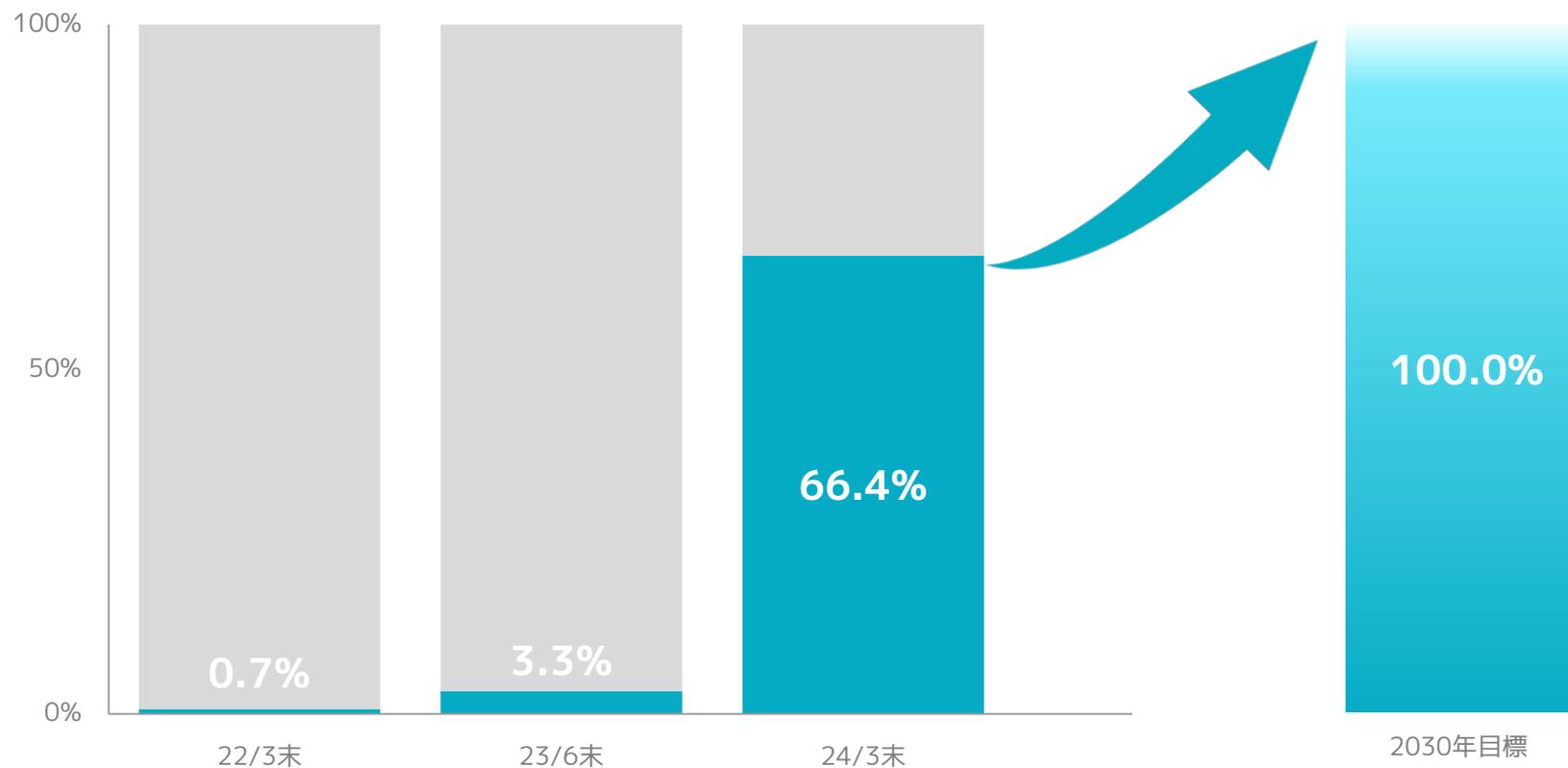
既築市場オンリーワンポジションの活用

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
リプレイスに積極対応

グリーンエネルギー事業 | 再生可能エネルギー比率向上を推進

新規顧客に対しては、再生可能エネルギー（実質再エネ含む）のみを販売。2030年再エネ比率100%を目指す

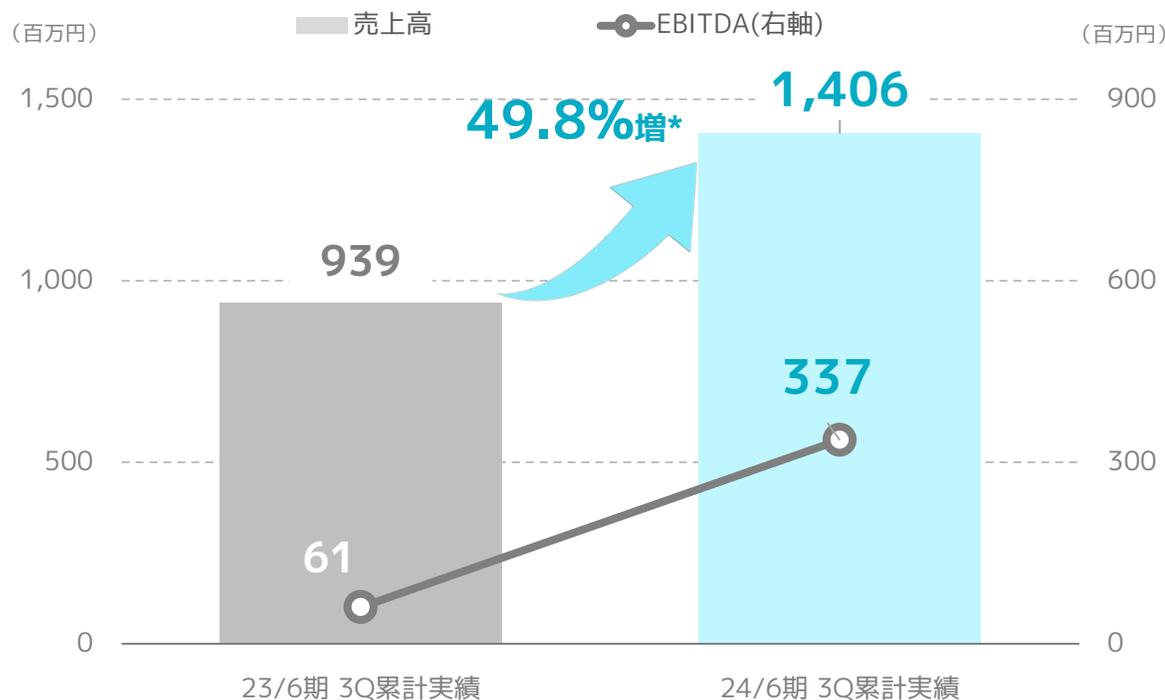
再生可能エネルギー比率の推移



エネルギーDX事業 | 顧客ターゲット層と拡大への方向性

エネルギー企業の契約ユーザー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行

業績推移*



トップライン増と併せ、**EBITDAは5倍以上の拡大***を実現

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



* 2022年7月～2023年3月までの期間と2023年7月～2024年3月までの期間において算出・比較

エネルギーDX事業 | 提供業務拡大の方向性

サービス導入各社への業務については、サービス開始から継続年数が経つほど増加する傾向

●は3Q時点での新規導入実績

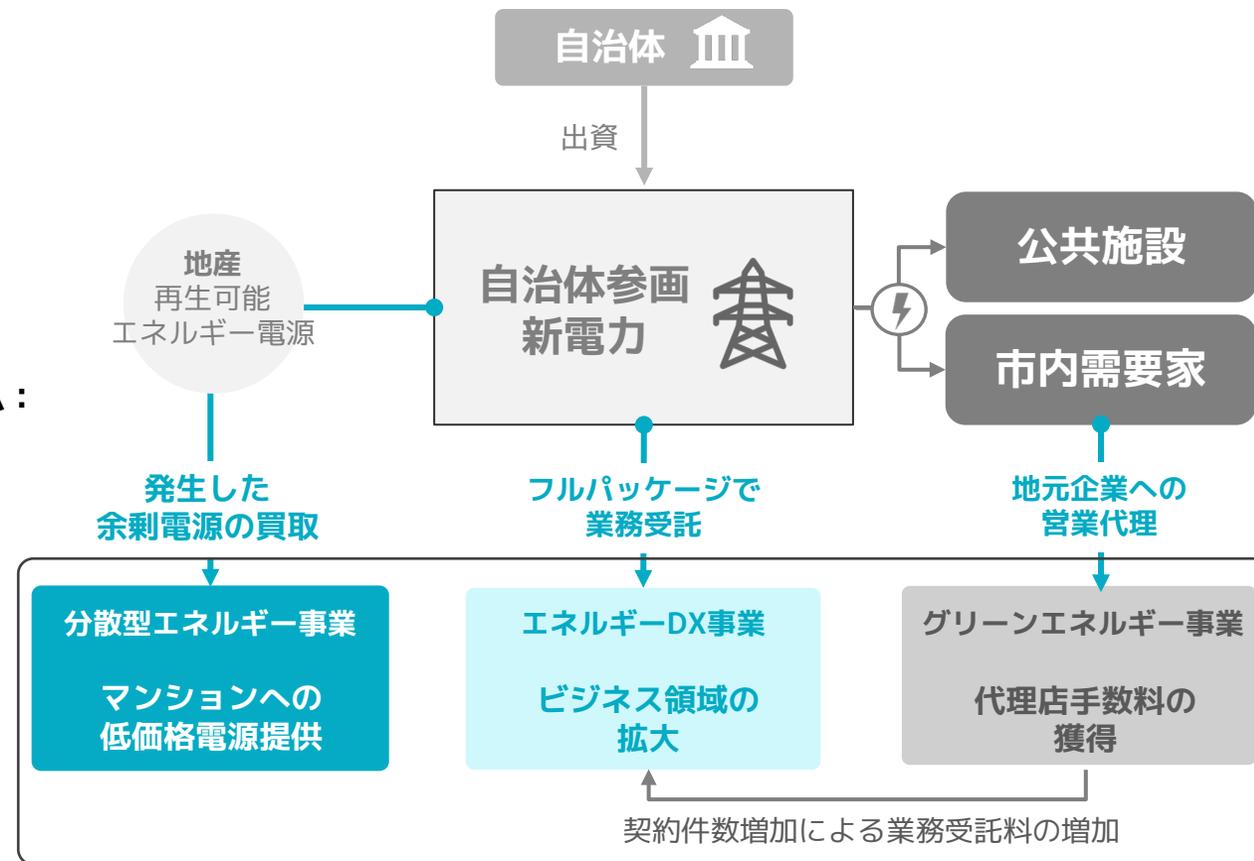
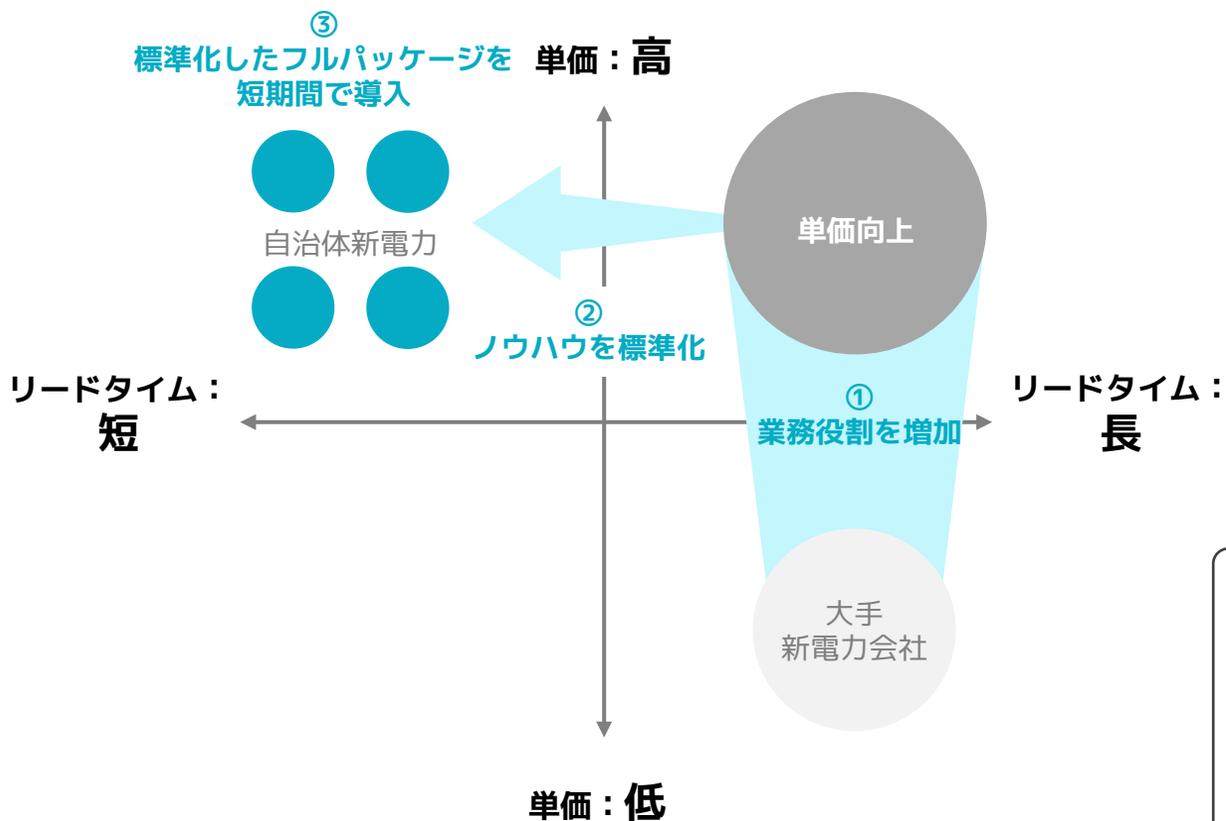
提供区分	サービスメニュー	クライアント								
		A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社	I社
	契約年数	短 長								
システム	ID/顧客管理				●	●	●	●	●	●
	システム開発		●		●	●	●	●	●	●
	料金計算					●	●	●	●	●
コンサルティング	業務改善	●	●	●			●	●	●	●
BPO	請求管理	●				●	●	●	●	●
	契約業務	●	●	●		●	●	●	●	●
	コールセンター	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	コールセンター自前		●	●		●	●	●	●	●
	電気保安						●	●	●	●

エネルギーDX事業 | 顧客基盤・収益の拡大に向けた面的アプローチ策

これまでに培った運用・業務ノウハウを活用して標準化パッケージを開発し、地方自治体もターゲットに加えて拡大を図る

培ったノウハウを標準化パッケージし導入

自治体参画新電力との協働により各事業への収益機会を獲得



エネルギーDX事業 | 地方自治体のカーボンニュートラルを支援

脱炭素コンサルティングを提供する各社との連携により、地方自治体の脱炭素を支援

自治体ごとの課題に合わせて、電力調達から共同住宅への**DER設置・運用など総合的なソリューション提供が可能**

① 公共共同住宅の脱炭素



防災サービス/
EV充電設備の提供

② バイオマス発電（廃棄物発電） の余剰電力の活用



自社システム/
電力小売オペレーション
の活用

③ 自治体新電力会社の運用



自社システム/
業務運用の活用



脱炭素コンサルティング提供企業 等

GROWTH STRATEGY

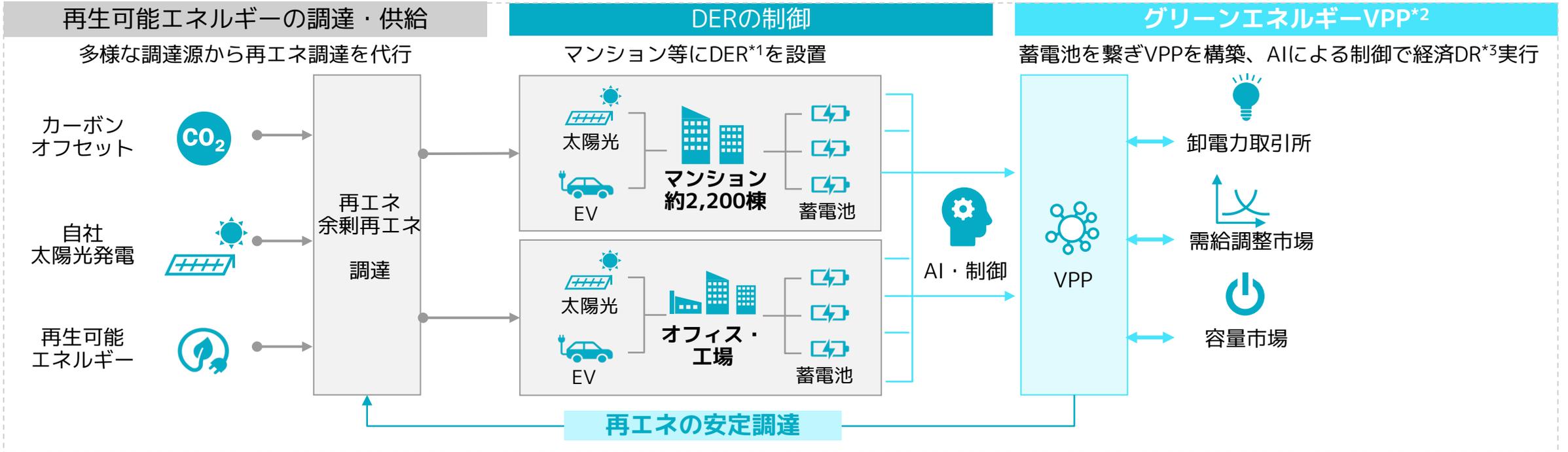
成長戦略

REZIL



目指す姿：分散型エネルギープラットフォーム

顧客基盤・既存事業の資産にデジタル技術を組み合わせ、巨大な需要家グループから巨大なエネルギーネットワークへと進化を図る



プラットフォーム提供による脱炭素促進とエコシステムの拡大

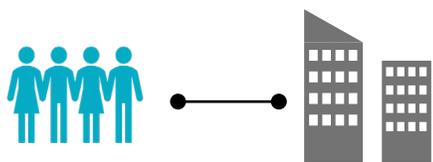


*1 Distributed Energy Resources (DER):需要家が各地に分散して所有している太陽光発電システム等のエネルギー源のこと
 *2 Virtual Power Plant (VPP):複数のDERを遠隔で統合/制御することで、あたかもひとつの発電所のように機能する仮想発電所のこと
 *3 蓄電池等のDERを経済メリットを考慮して制御すること

実現に向けたマイルストーン

4つのフェーズで、事業収益を確保しながら着実に進捗

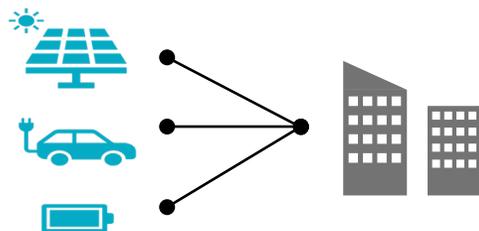
住んでいる方をつなげる



マンションのサステナビリティ

- ・マンション
2,200万世帯、17.8万世帯

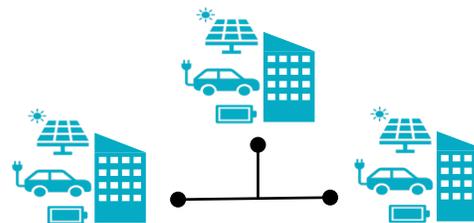
DERをつなげる



レジリエンス・省電力実現

- ・EV充電設備 34棟
- ・蓄電池 2棟
- ・太陽光発電 約100基
- ・マンション専用蓄電池開発

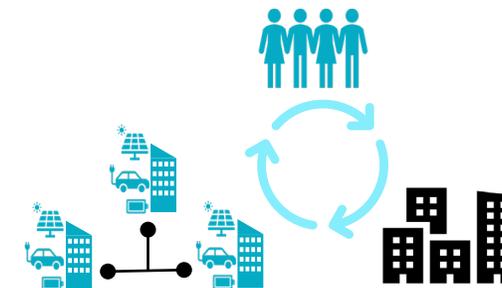
建物をつなげる



エネルギーの最適化

- ・IoTによる蓄電池監視実装済
- ・AIによるVPPの最適制御開発
- ・電力供給先の約7,500地点

プラットフォーム



脱炭素社会の実現

- ・8社の電力企業へシステム
+BPO提供

再生可能エネルギーが普及し、電力取引市場が本格稼働

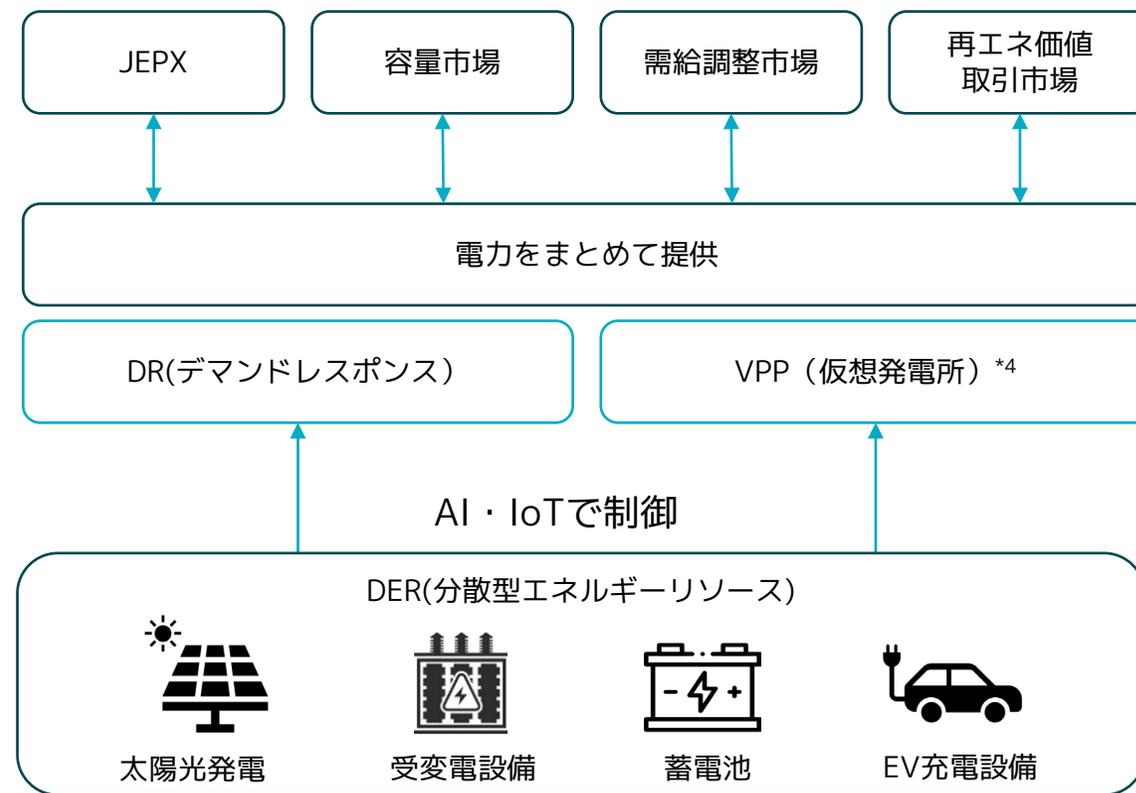
2024年から需給調整・容量市場が本格稼働。市場取引開始によりDER*1設備を活用した電力制御の重要性が増加

昼夜の電力卸売市場*2

太陽光発電の普及により、再生可能エネルギーの割合は21.7%まで増加*3。昼間の電力が余り、**昼夜の電力卸売価格が2,000倍になる日も**

(円/kWh)	北海道	東北	東京	中部	北陸	関西	中国	四国	九州
10:00-10:30	8.04	8.04	8.04	5	0.1	0.1	0.1	0.1	0.01
10:30-11:00	7.8	7.8	7.8	1	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
11:00-11:30	4.81	4.81	7.34	0.87	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
11:30-12:00	3.01	3.01	3.01	0.09	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
12:00-12:30	1	1	1	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09	0.01
12:30-13:00	1.02	1.02	1.02	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.01
13:00-13:30	4.81	4.81	7.5	2.12	2.12	2.12	2.12	2.12	0.01
13:30-14:00	7.88	7.88	7.88	3.12	3.12	3.12	3.12	3.12	0.01
14:00-14:30	8.76	8.76	8.76	5.39	3.82	3.82	3.82	3.82	0.01
14:30-15:00	9.24	9.24	9.24	9.24	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
15:00-15:30	9.63	9.63	9.63	9.29	0.1	0.1	0.1	0.1	0.01
15:30-16:00	9.99	9.99	9.99	9.99	5	5	5	5	0.01
16:00-16:30	10.61	10.61	10.61	10.61	7.03	7.03	7.03	7.03	7.03
16:30-17:00	12.33	12.33	12.33	12.33	8.55	8.55	8.55	8.55	8.55
17:00-17:30	15.13	15.13	15.13	15.13	9.89	9.89	9.89	9.89	9.89
17:30-18:00	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13
18:00-18:30	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13
18:30-19:00	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13	15.13

電力取引市場が本格稼働



*1 Distributed Energy Resources (DER):需要家が各地に分散して所有している太陽光発電システム等のエネルギー源のこと

*2 出所: JEPX 取引市場データ (2024年3月18日時点)

*3 出所: 経済産業省「2022年度エネルギー需給実績(速報)」

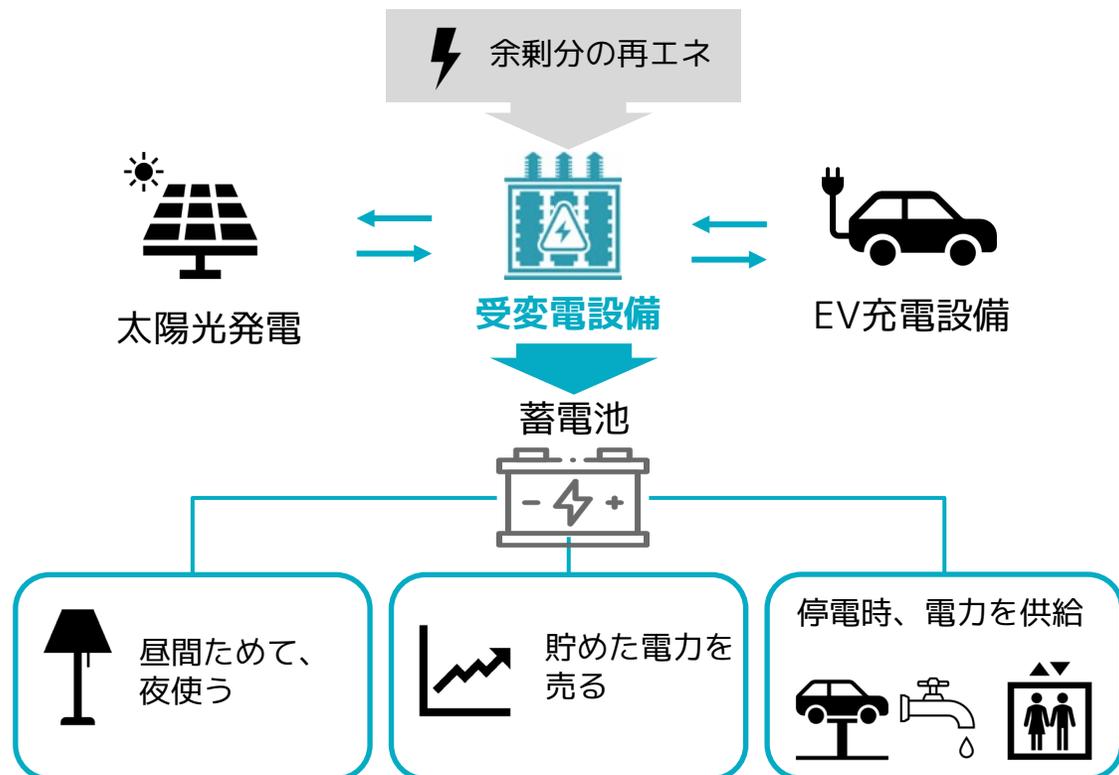
*4 Virtual Power Plant (VPP):複数のDERを遠隔で統合/制御することで、あたかもひとつの発電所のように機能する仮想発電所のこと

脱炭素実現・レジリエンス向上に向けて、掛け算でビジネスモデルを構築

共同住宅 × 分散型エネルギー設備（DER） × デジタル制御

DER導入によるビジネスモデルの拡張

一括受電は、設備費用を無償で導入。設備費用とサービス料金を電気代として回収するビジネスモデル



蓄電池領域

分散型エネルギープラットフォーム構築の中核の1つとなる
蓄電池をCONNEXX SYSTEMSより調達

- 2023年10月に業務提携
- マンション防災サービスにおいて、同社開発の蓄電池「LUVIS™」の採用を決定
- 当社は、蓄電池をネットワーク化。またIoT端末を介して蓄電池等を統合的に最適制御するVPP制御システムを独自開発中



革新的な次世代蓄電池開発に取り組む研究開発型スタートアップ。研究開発を進めると共に、産業用蓄電システムの展開に注力。

分散型電源（DER）のAIによる複数制御

マンションに設置したDER設備にIoT、AI、クラウド技術を活用し、経済合理性の観点から「貯める・使う・売る」の最適制御を実現

制御技術領域における取り組み

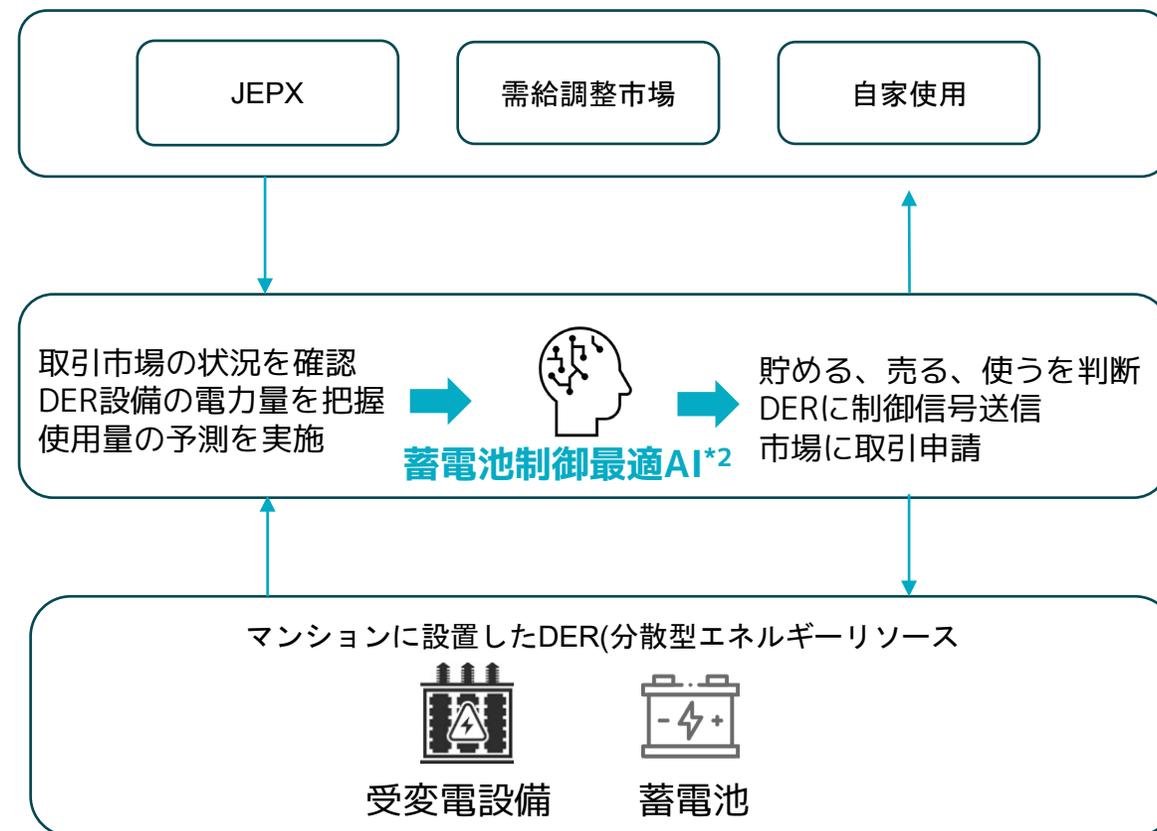
エネルギーリソース制御技術の強化・高度化に向け 蓄電池制御技術を有するSassorに出資

- 2023年10月に出資
- 当社は、参画する2023年度の「分散型エネルギーリソースの更なる活用実証事業*1」において、SassorのRA（リソースアグリゲーター）システムを採用
- 当社は、**同社と共同開発中のRAシステムで最適制御**を行い、卸電力市場や需給調整市場等を通じて電力取引を実施し、収益性の向上や需要家の電気料金削減を目指す
- **蓄電池設置済マンションで運用実証**を行い、成果・有効性を確認

SASSOR

Internet Of Things(IoT)におけるサービスデザインを行う。
IoT、AIの技術を用いた蓄電池制御最適化AI「ENES」を開発・提供。

DER制御の仕組み（イメージ）



*1 経済産業省「令和5年度 分散型エネルギーリソースの更なる活用実証事業（DER アグリゲーション実証事業）」

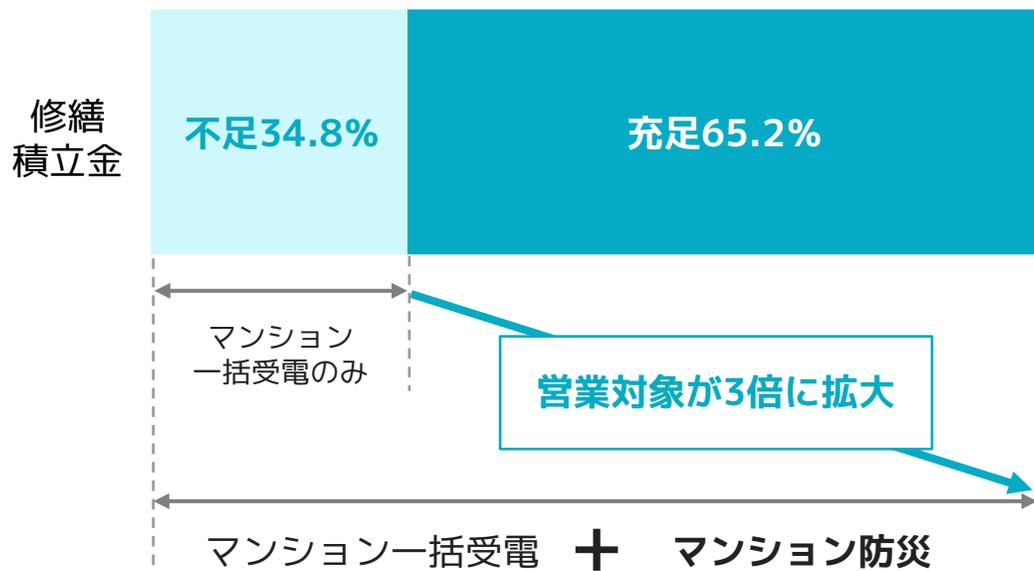
*2 参考：ENES: <https://sassor.com/enes/>

マンション防災サービスの営業強化

修繕積立金不足が懸念されるマンションへは一括受電で取り込みつつ、修繕積立金が充足できているマンションへは防災サービスでアプローチ

ターゲット層

全国分譲マンション694万世帯



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

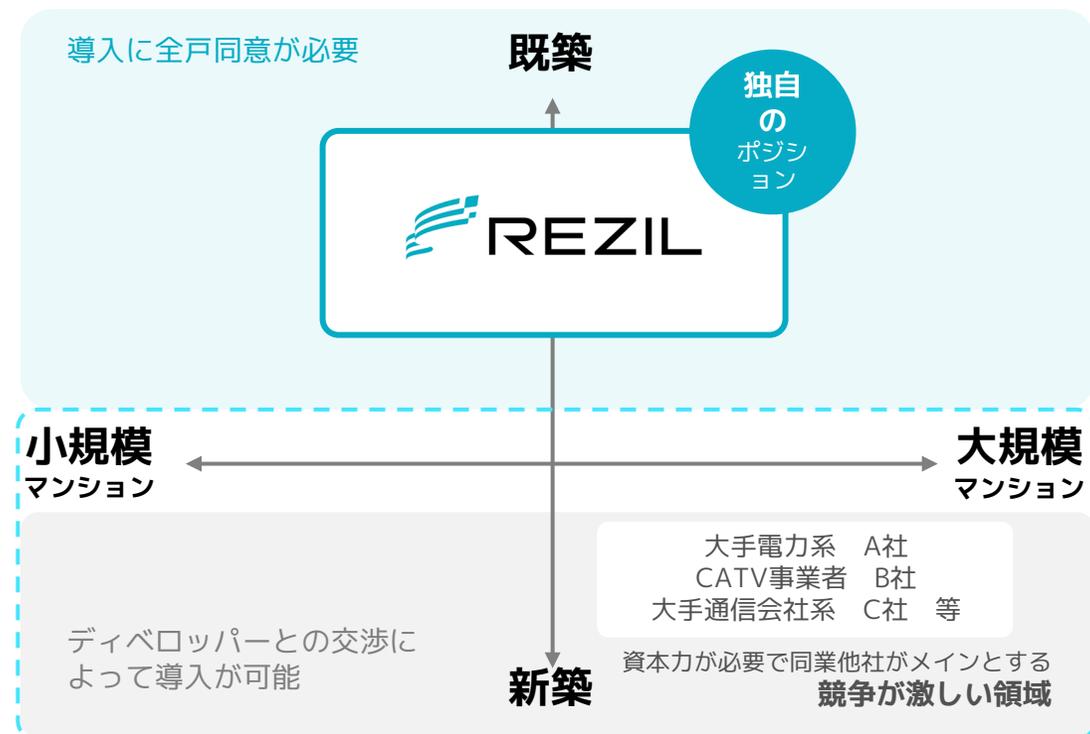


新築領域への進出 | 不動産関連企業のスコープ3の削減に貢献

マンション防災サービスは、マンションの脱炭素化にも寄与。提供価値の拡大により新築領域開拓への橋頭保に

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



マンション防災サービスによる新築領域へのアプローチ

事例

住居特化型J-REITが保有する賃貸マンション

- ・ 同投資法人では、2021年度から5カ年で毎年平均1%のGHG排出削減目標を掲げる
- ・ 目標達成に向け、100%再生可能エネルギー導入物件の拡大を進める



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（株式会社不動産経済研究所「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エネルギー管理システム関連市場実態調査」資料を参照。

マンション防災サービスを起点としたDERの拡販

分譲マンションから賃貸マンションへの展開に加え、オフィスビルや自治体などへ顧客層の拡大を目指す

顧客開拓形路

市場イメージ

グリーン
エネルギー事業
顧客基盤
(法人・自治体)

マンション
管理会社



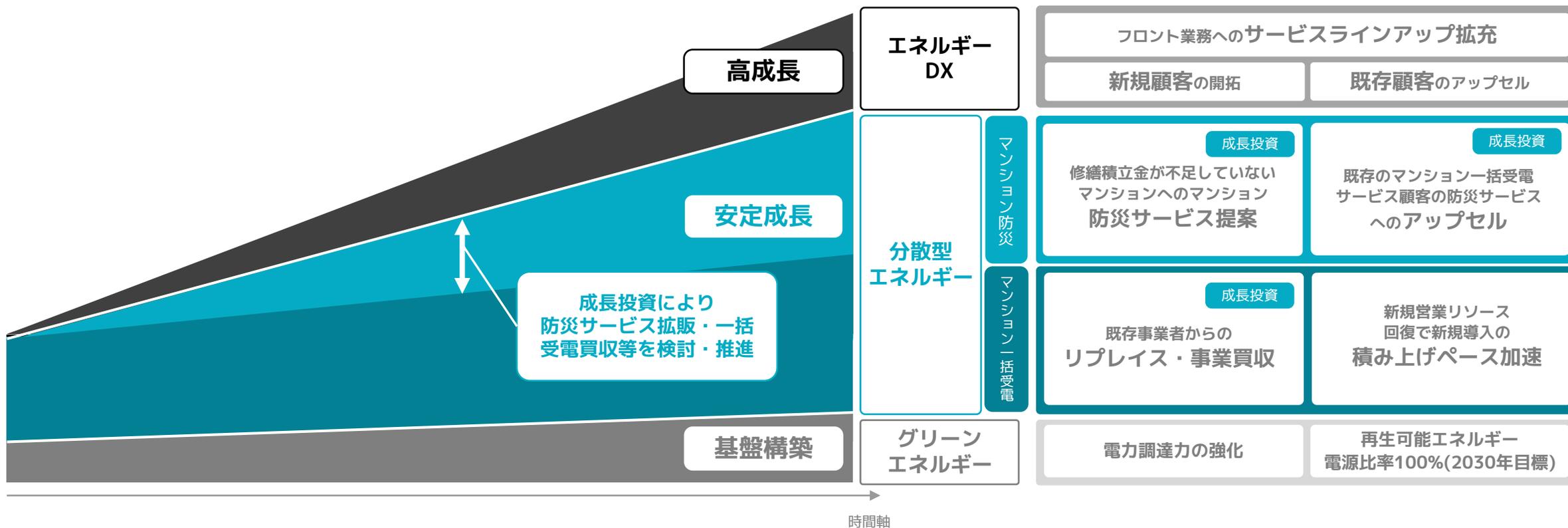
注釈：アセットタイプ別の電力消費量は経済産業省エネルギー庁『令和4年度エネルギーに関する年次報告（エネルギー白書2023）』における部門別電力最終消費の推移（2021年実績）、家庭の戸数は国土交通省「平成30年（2018年）度マンション総合調査」を参照。家庭（マンション）の電力消費量は、家庭電力消費量にマンション世帯数の割合（マンション世帯数694万÷全国世帯数5,583万（令和2年国勢調査：2020年10月時点））を乗じて算出。マンション一括受電サービスの潜在顧客数は、全国のマンション世帯数（694万世帯）に修繕積立金不足率（34.8%）を乗じた数から、既存顧客数（17.8万戸）を差し引いて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

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



APPENDIX

補足資料

REZIL



連結損益計算書

(百万円)	22/6	23/6	23/6	23/6					3Q累計	24/6		
	(12カ月)	(12カ月)	(15カ月)	1Q (4~6月)	2Q (7~9月)	3Q (10~12月)	4Q (1~3月)	5Q (4~6月)		1Q (7~9月)	2Q (10~12月)	3Q (1~3月)
売上高	32,545	41,273	48,867	7,594	11,507	10,274	11,303	8,188	30,476	11,207	9,061	10,208
分散型エネルギー事業	20,080	23,802	28,066	4,264	6,697	5,800	6,981	4,323	16,125	6,099	4,404	5,622
導入戸数	175,325	175,866	175,866	175,325	175,528	175,748	175,785	175,866	178,069	175,964	178,026	178,069
グリーンエネルギー事業	15,868	21,301	25,251	3,950	5,869	5,455	5,452	4,523	16,716	6,033	5,284	5,398
エネルギーDX事業	1,170	1,389	1,704	314	306	309	323	450	1,406	443	475	487
調整額	△ 4,574	△ 5,220	△ 6,155	△ 934	△ 1,365	△ 1,291	△ 1,454	△ 1,108	△ 3,772	△ 1,368	△ 1,103	△ 1,300
売上原価	27,966	35,876	42,836	6,960	10,417	8,992	9,764	6,700	24,677	9,009	7,487	8,180
売上総利益	4,578	5,396	6,031	634	1,089	1,281	1,538	1,487	5,799	2,198	1,573	2,027
(売上総利益率)	14.1%	13.1%	12.3%	8.4%	9.5%	12.5%	13.6%	18.2%	19.0%	19.6%	17.4%	19.9%
販売費及び一般管理費	3,036	3,610	4,394	784	783	787	1,135	903	3,102	924	1,080	1,098
営業利益	1,542	1,786	1,636	△ 149	305	494	402	583	2,696	1,274	493	928
(営業利益率)	4.7%	4.3%	3.3%	-2.0%	2.7%	4.8%	3.6%	7.1%	8.8%	11.4%	5.4%	9.1%
経常利益	1,418	2,149	1,972	△ 176	280	471	716	681	2,676	1,245	484	945
親会社株主に帰属する当期純利益	1,271	1,344	1,528	△ 183	172	339	425	592	1,895	885	329	680
EBITDA	2,668	2,869	2,997	127	581	767	676	842	3,419	1,511	747	1,160
(EBITDAマージン)	8.2%	7.0%	6.1%	1.7%	5.1%	7.5%	6.0%	10.3%	11.2%	13.5%	8.2%	11.4%
分散型エネルギー事業	3,729	3,297	3,788	488	950	816	885	644	3,022	1,305	666	1,050
(EBITDAマージン)	18.6%	13.9%	13.5%	11.4%	14.2%	14.1%	12.7%	14.9%	18.7%	21.4%	15.1%	18.7%
グリーンエネルギー事業	△ 85	514	362	△ 152	△ 153	187	29	451	1,307	459	423	424
(EBITDAマージン)	△ 0.5%	2.4%	1.4%	-3.8%	-2.6%	3.4%	0.5%	10.0%	7.8%	7.6%	8.0%	7.9%
エネルギーDX事業	230	131	171	41	26	13	22	70	337	100	105	131
(EBITDAマージン)	19.7%	9.5%	10.2%	13.1%	8.5%	4.3%	6.9%	15.6%	24.0%	22.6%	22.3%	26.9%
調整額	△ 1,206	△ 1,074	△ 1,324	△ 249	△ 241	△ 249	△ 260	△ 323	△ 1,247	△ 353	△ 448	△ 445

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

(百万円)	22/3期末	23/6期末	24/6期3Q末
資産合計	15,360	14,948	16,645
流動資産	8,885	7,877	9,653
現金及び預金	2,341	2,199	2,632
売掛金及び契約資産	5,879	5,278	6,781
その他流動資産	664	399	239
固定資産	6,474	7,071	6,992
有形固定資産	5,141	4,927	4,945
無形固定資産	444	342	264
投資その他の資産	888	1,801	1,781
負債合計	10,071	8,726	8,920
流動負債	6,005	5,026	5,969
買掛金	2,452	2,436	2,624
短期有利子負債	2,158	1,780	1,804
その他流動負債	1,394	809	1,540
固定負債	4,065	3,699	2,950
長期有利子負債	3,866	3,590	2,890
その他固定負債	199	109	59
純資産合計	5,289	6,222	7,725
自己資本	5,271	6,198	7,693
その他純資産	17	24	31

(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

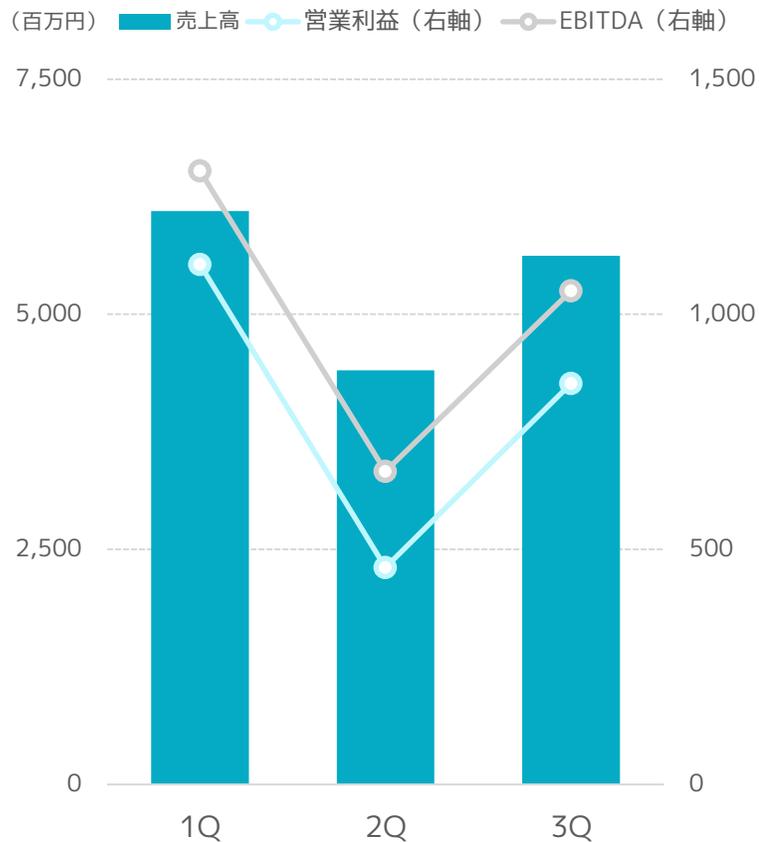
主な経営指標

* 平均臨時雇用者数を外数で記載

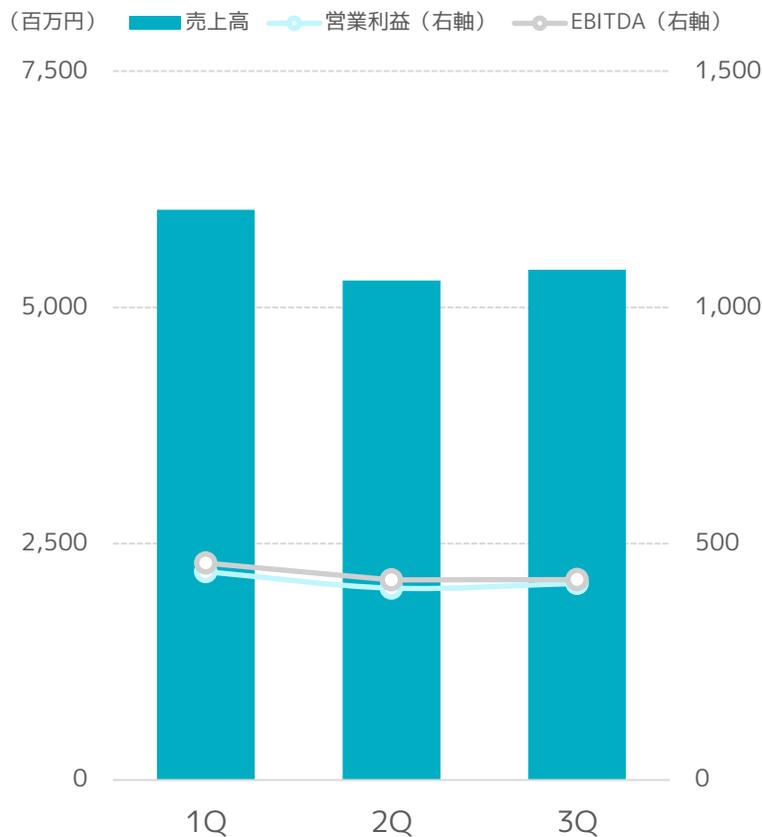
(百万円)	22/3通期	23/6通期
自己資本比率 (%)	34.3	41.5
D/Eレシオ (倍)	1.14	0.87
ネットD/E (倍)	0.70	0.51
配当性向 (%)	55.1	31.1
従業員数* (人)	198	181
分散型エネルギー事業	—	47 (8)
グリーンエネルギー事業	—	36 (2)
エネルギーDX事業	—	61 (80)
共通	—	37 (9)

セグメント別業績推移

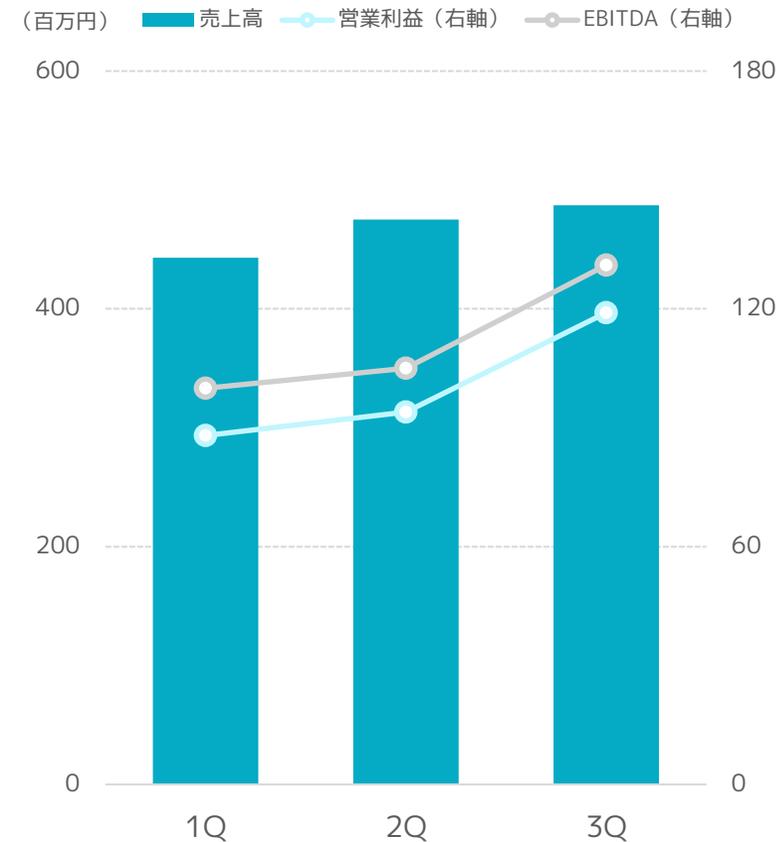
分散型エネルギー事業



グリーンエネルギー事業



エネルギーDX事業



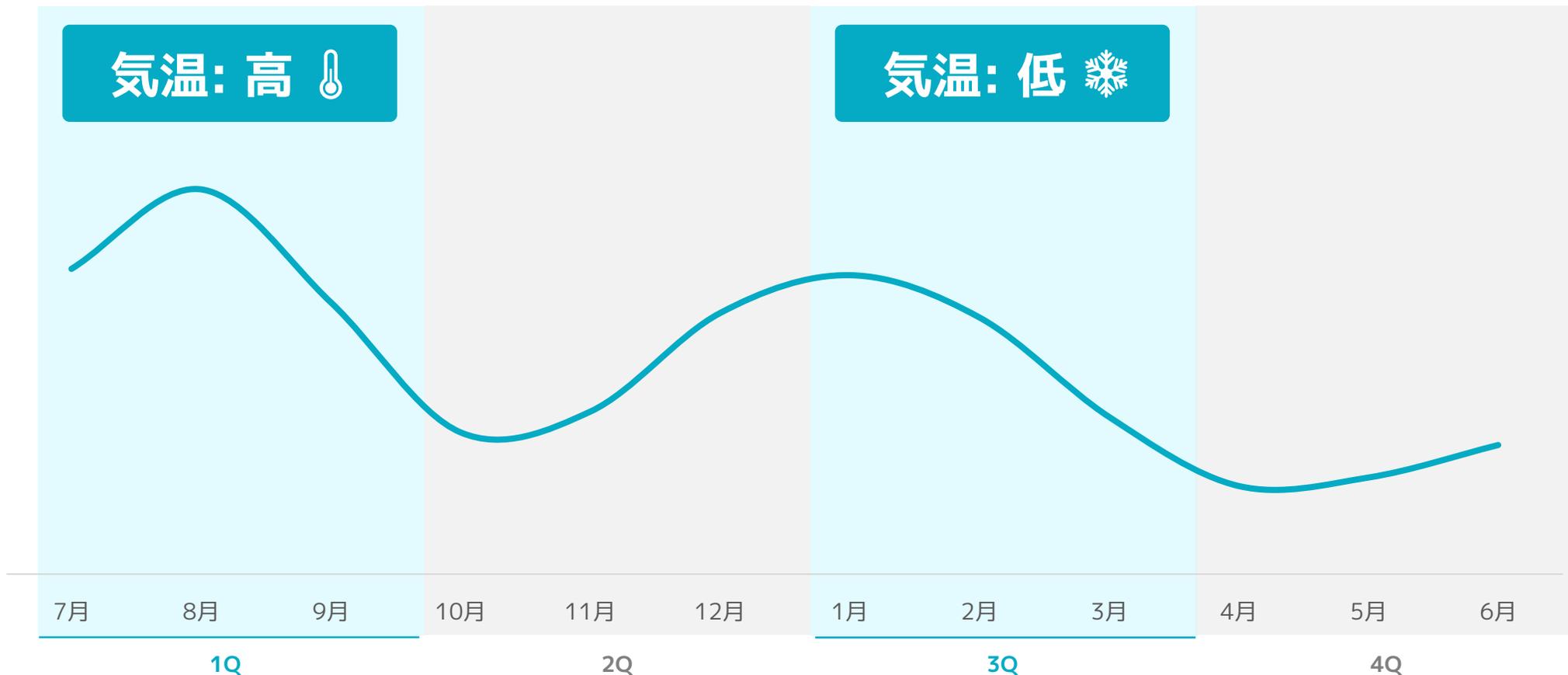
注釈：売上においてはセグメント間の内部売上高または振替高を含みます。

売上における季節性（イメージ）

38 / 51

電力需要が旺盛で販売電力量が増加しやすい夏季（1Q）及び冬季（3Q）に伸長が見られる傾向。近年は特に夏季の需要が増加傾向

年間売上における計上のイメージ

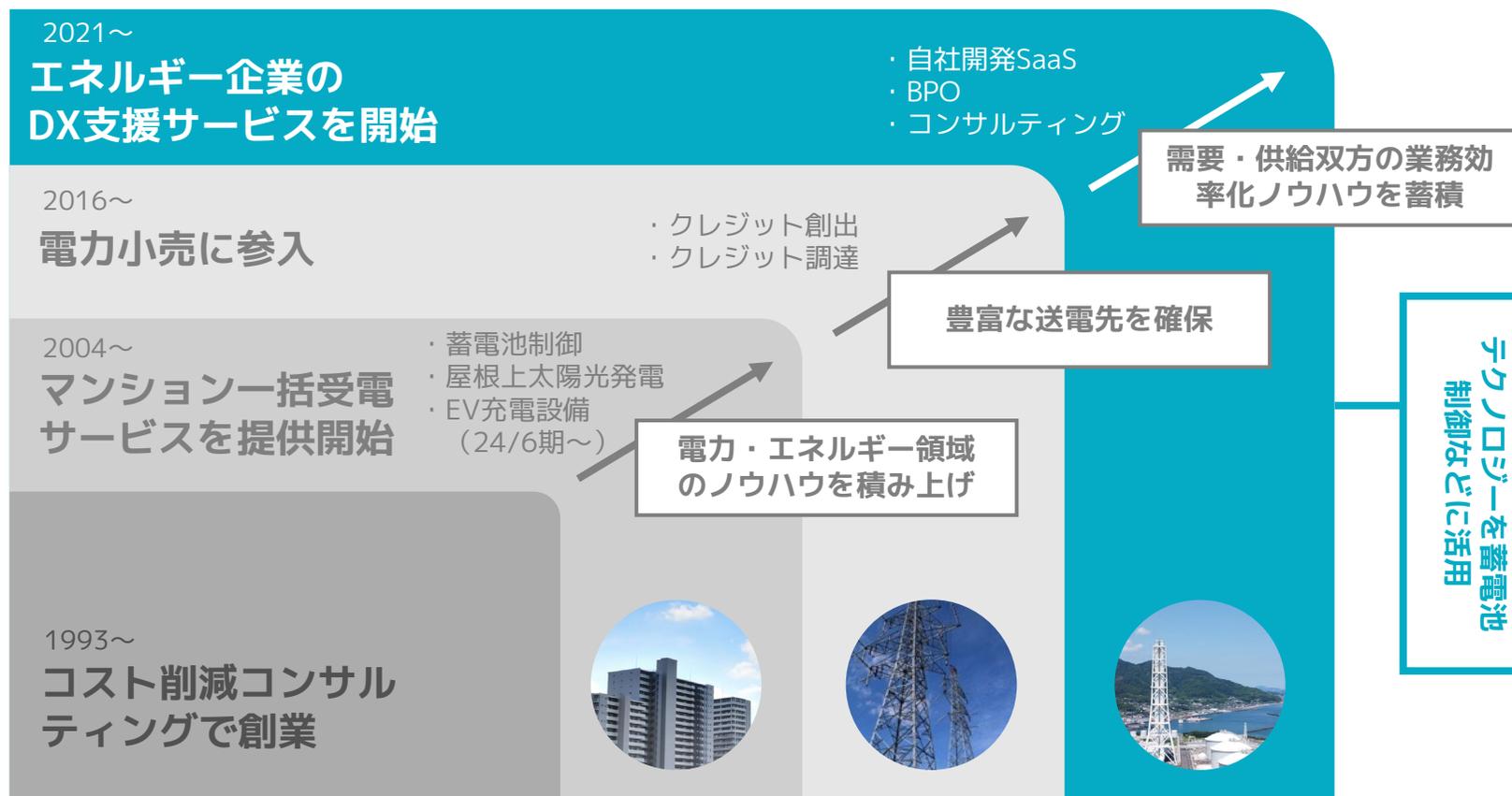


注釈：グラフはイメージであり、実績あるいは予測数値等を具体的に示唆するものではありません

安定的なキャッシュフロー創出能力を生かした、新事業への投資

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

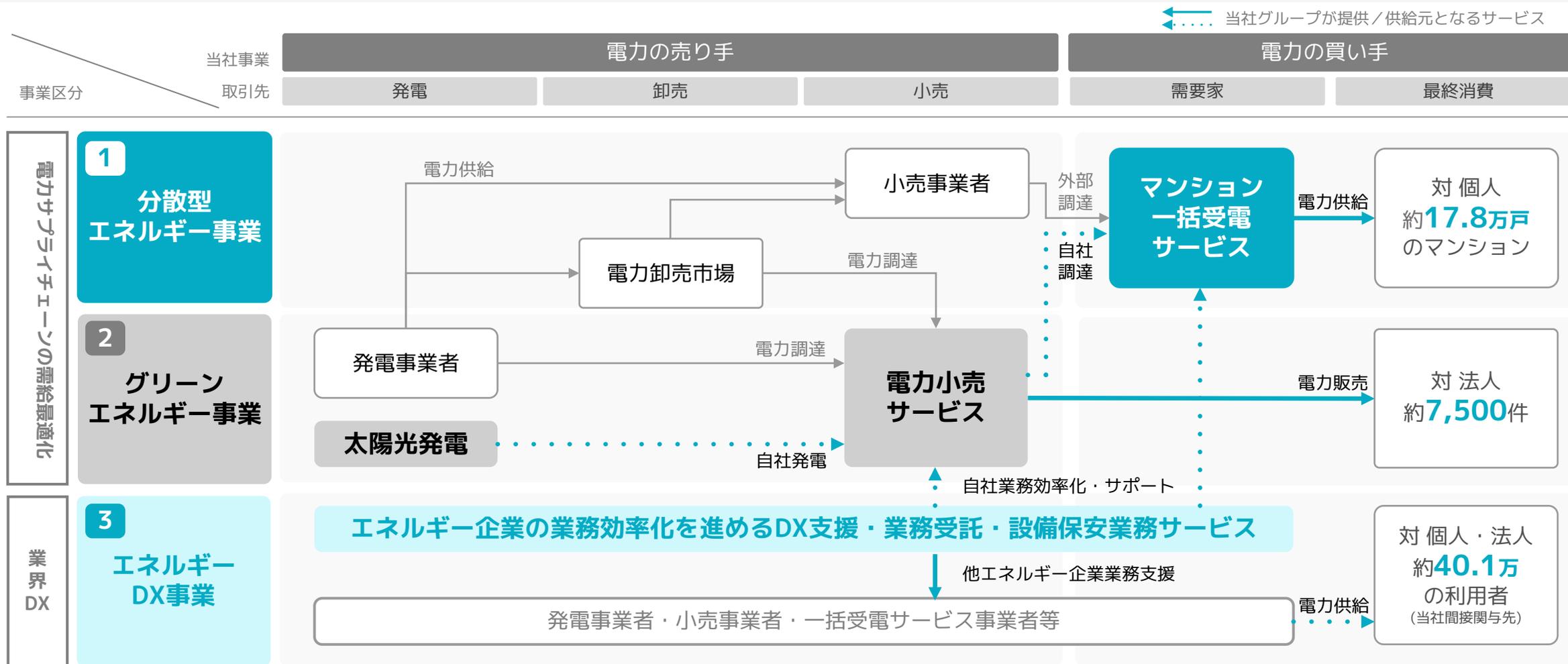
- ・ Carbon Neutral as a Serviceのリリース
- ・ コールセンター用生成AIリリース

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

事業系統図

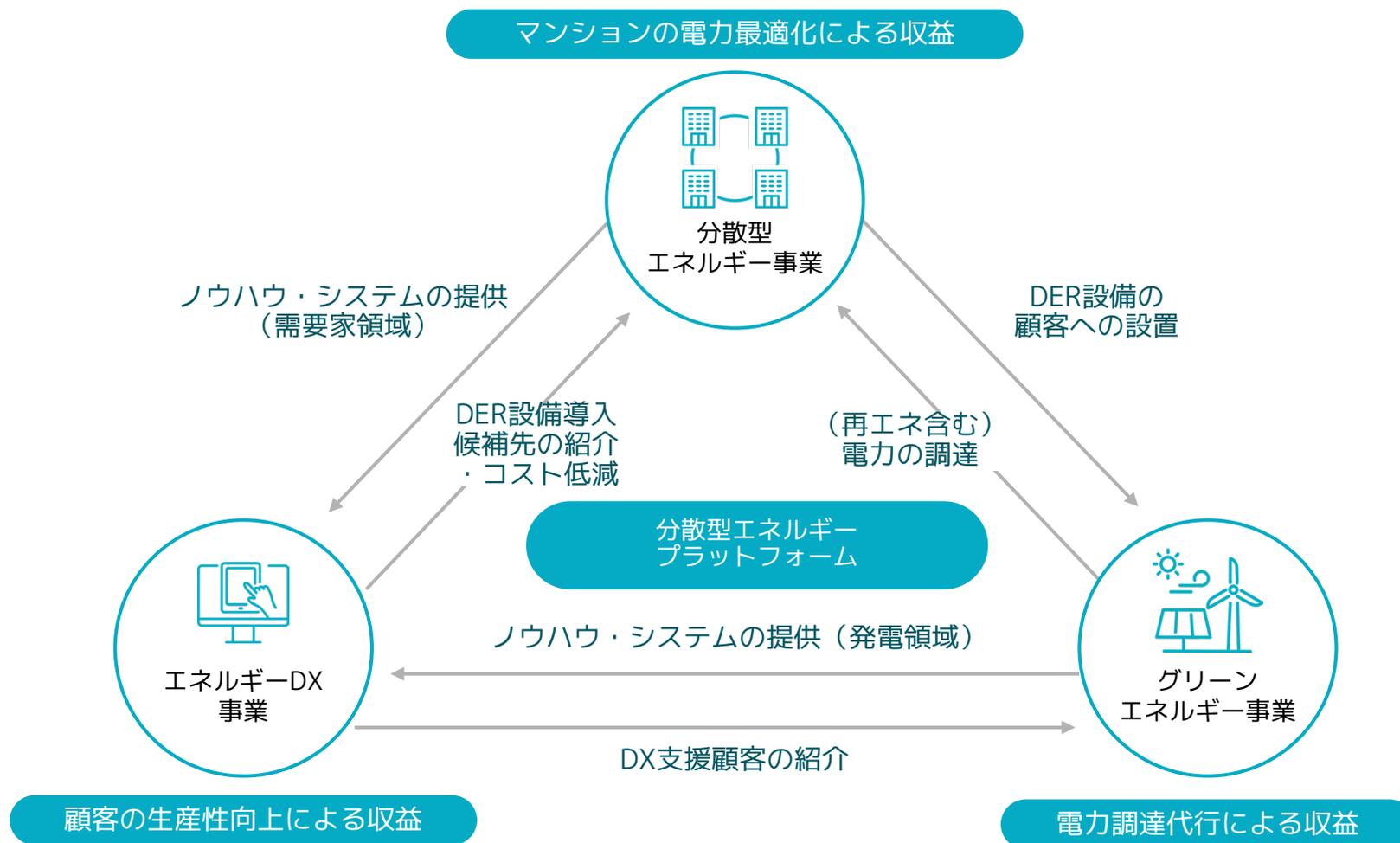
3つの事業が相互に補完し合い、付加価値を高めつつ多様なプレイヤーに価値を提供する構造を構築



注釈：上記最終消費の数値は、2024年3月末時点の数値を記載

3つの事業がシナジーを発揮し、好循環を創出する経営モデル

3つの事業をそれぞれ推進することで、相互に影響し合い成長のスパイラルを創出



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

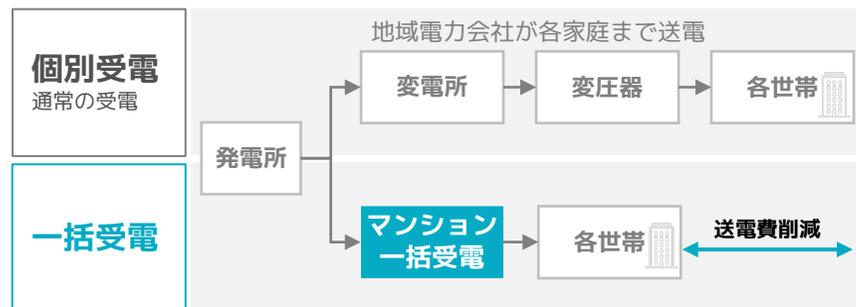
社会課題

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**

マンション管理組合・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

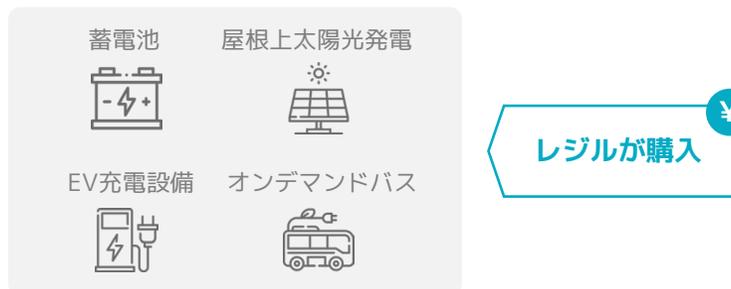
社会課題

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

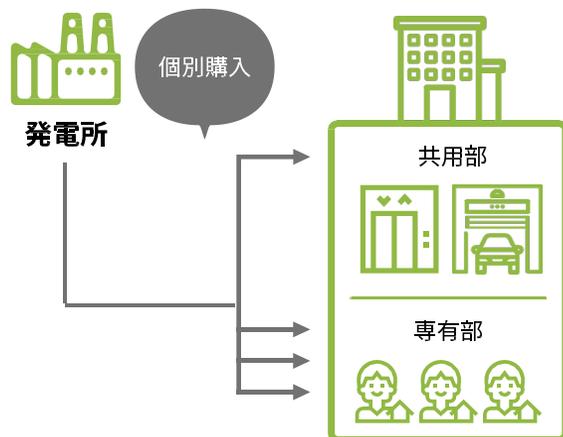


*1 DER設備（Distributed Energy Resources）とは、受変電設備/太陽光発電/蓄電池/EV充電設備などの分散型電源設備
*2 一括受電によって得られる電気料金の割引原資を、蓄電池等を活用したレジリエンス強化に充当するアップセルサービス

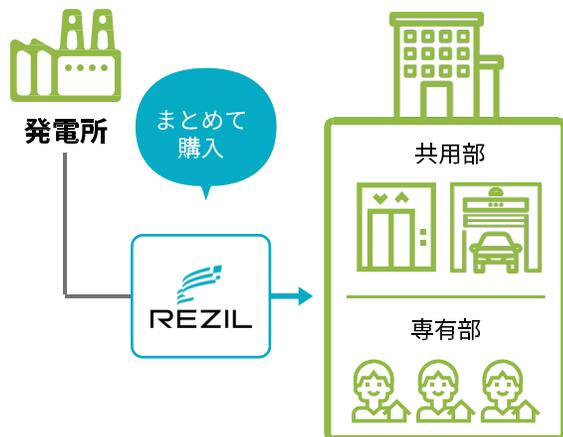
分散型エネルギー事業 | マンション一括受電サービス・マンション防災サービス

マンション一括受電サービス

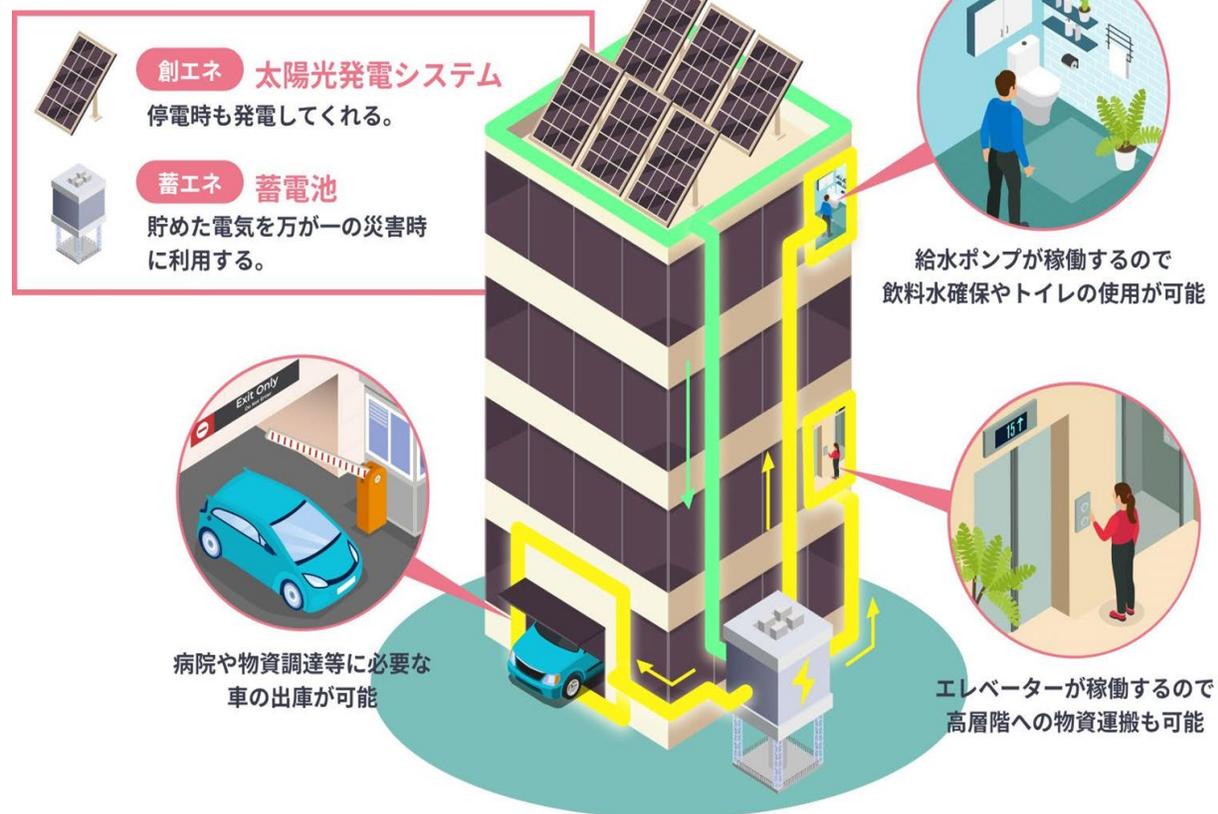
導入前



導入後



マンション防災サービス



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
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

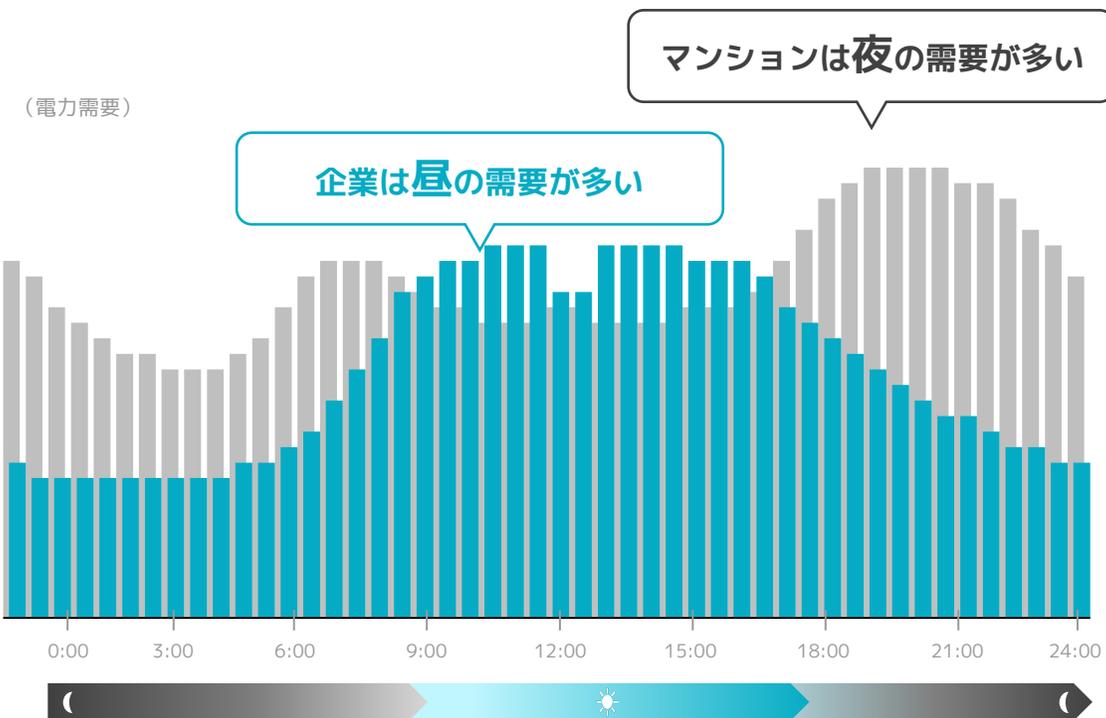
*2非化石電源で発電された電力が持つCO2を排出しないという環境価値部分を分離して取引ができるように証書化したもの

グリーンエネルギー事業 | 競争優位

「ボリュームディスカウント」と「需要時間帯の平準化」による高い電力調達力に加え、自社保有太陽光発電も活用

電力需要カーブ（マンション・企業）

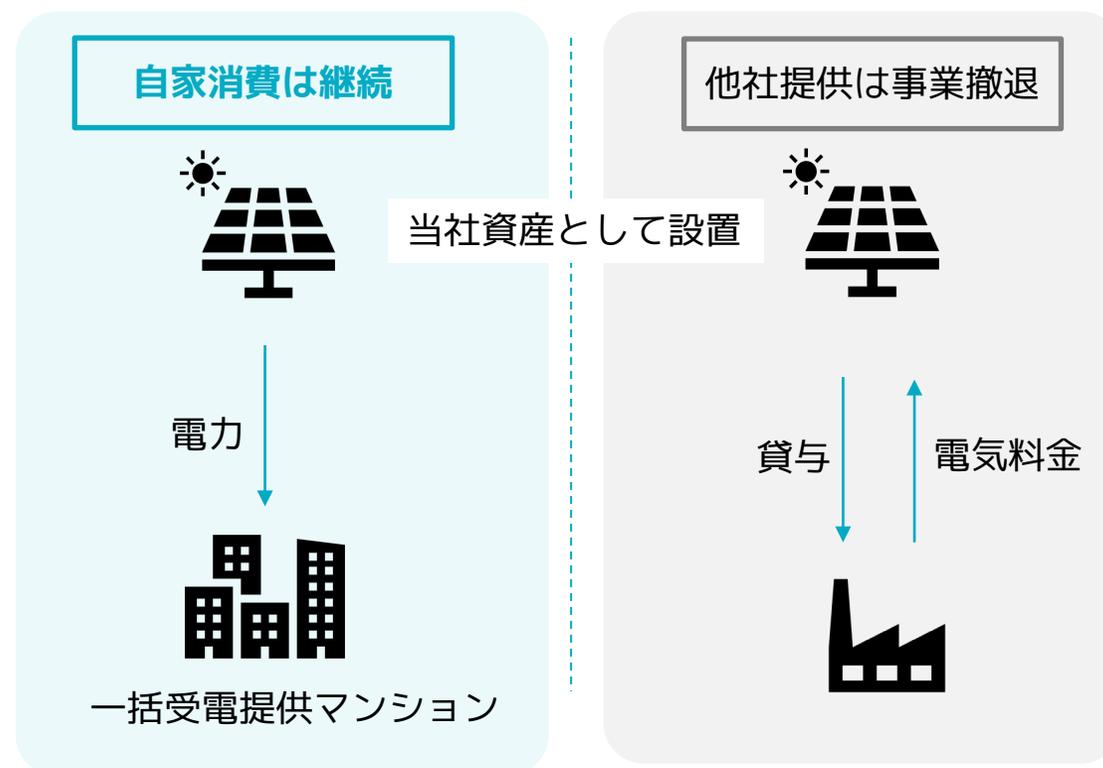
マンション・企業双方に電力供給することで
総需要を平準化



出所：図はマンション・企業の電力需要に基づく当社作成のイメージ図

自社保有太陽光発電の活用

小型の自社太陽光発電所を約100基保有し、一部発電も実施



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



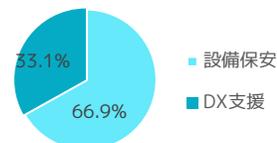
設備保安

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 | 競争優位

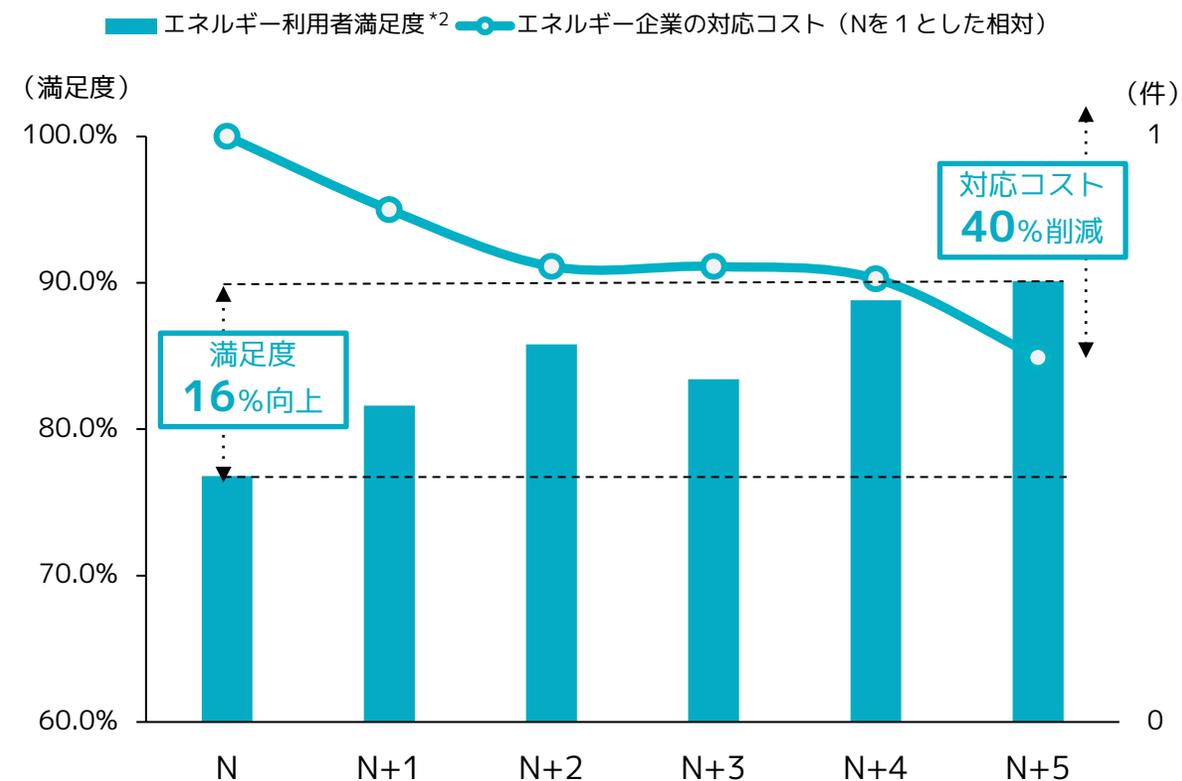
エネルギー企業として培ってきたノウハウを活用し、業務改善コンサルティングからシステム提供、業務運用のBPOまで一貫して提供が可能

適応範囲*1



	業界知識	業務改善ノウハウ	システム開発	業務運用
REZIL	✓	✓	✓	✓
コンサル	✓	✓	×	×
Sler	×	×	✓	×
BPO	×	×	×	✓

業務改善の月次推移実績例 (X社)



*1 ○/×は当社独自の分析/判断によるもの

*2 エネルギー利用者満足度：エネルギー利用者に対して、問い合わせ対応に関するメールでのアンケート調査を実施した結果に基づくもの

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「**終点として、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



ディスクレーマー

- 本資料において提供する情報について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ております。実際の結果は環境の変化等により、将来の見通しと大きく異なる可能性（不確実性）を含むことにご留意ください。
- 実際の結果に影響を与える要因・原因として、当社の関連する業界動向のみならず、金利や為替動向といった、国内外の経済情勢等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものがああります。かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

お問い合わせ先

戦略推進・IRグループ

Email: ir@rezil.co.jp

IRサイト: <https://rezil.co.jp/ir/>