



2024年8月14日

各 位

会 社 名 テスホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 山本 一樹  
(コード：5074 東証プライム)  
問合せ先 執行役員管理本部長 平倉 正章  
(TEL：06-6308-2794)

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年8月14日開催の取締役会において、2025年6月期を初年度とする中期経営計画を決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



# TX2030

## TESS Transformation 2030

---

TESSグループ 中期経営計画（2025-2030）

2024年 8月14日

テスホールディングス株式会社  
（東証プライム市場 証券コード：5074）

- ▶ 既存ビジネスを収益基盤としつつ、注力事業分野に成長投資と経営リソースを集中
- ▶ 事業構造転換によって高収益化を実現し、ROE及びROICを高めていく方針

## Key Metrics

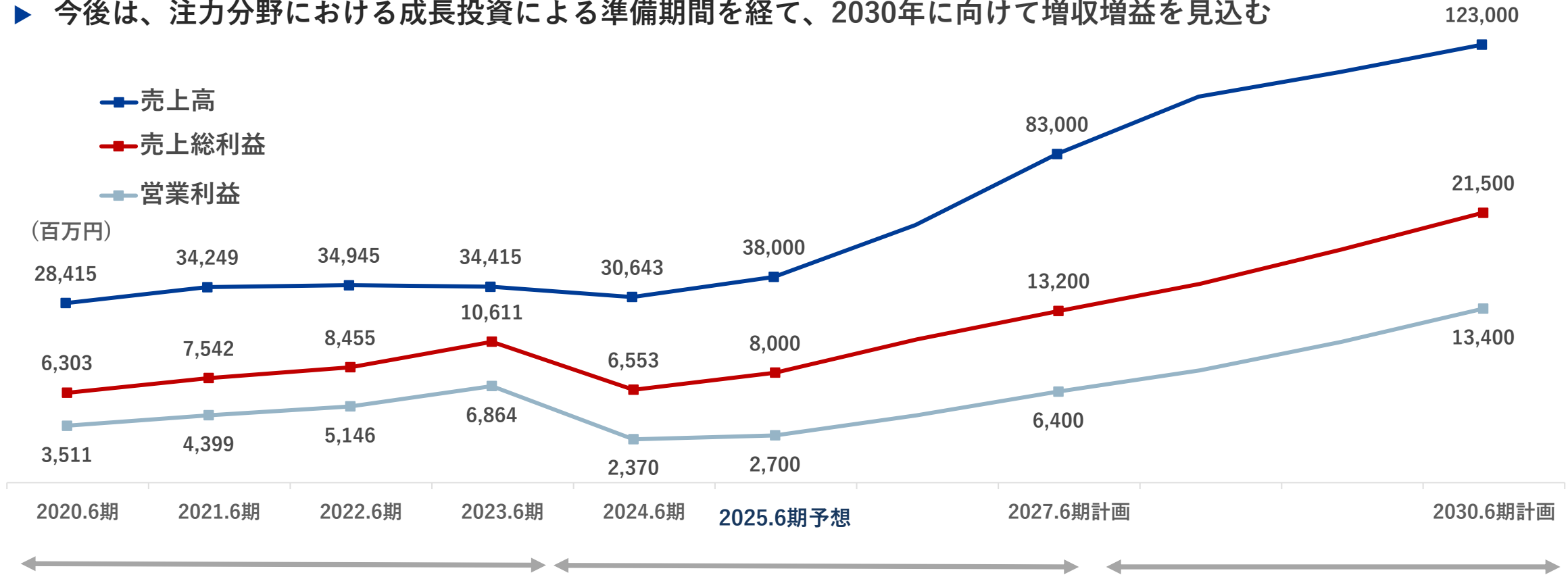
期間	売上総利益	営業利益	ROE	ROIC	自社FIP転 再エネ容量	累積施工容量 (系統用蓄電所)	累積施工容量 (系統用以外蓄電所)	バイオマス 燃料供給量	再エネ発電 容量※
2030/6期 計画	215億円	134億円	11.0%	5.6%	113MW	700MW	150MW	50万t/年	470MW
2027/6期 計画	132億円	64億円	5.6%	2.9%	75MW	100MW	120MW	35万t/年	380MW
2024/6期 実績	65億円	23億円	2.9%	1.5%	0MW	0MW	0MW	10.4万t/年	231.8MW

- 創業から一貫して省エネや環境対策に取り組むエンジニアリング企業として事業を拡大
- 2012年のFIT制度開始による再エネ市場の急拡大に伴い、エンジニアリング事業では受託型に加え大規模な開発型EPC案件獲得、エネルギーサプライ事業では自社再エネ発電所の売電収入拡大により中長期的な収益基盤を確立
- 今後、電力系統安定化のため「系統用蓄電所」や既設FIT発電所の有効活用の観点から「FIP転+蓄電池併設」の市場が急拡大する見通し
- 2030年に向けて既存ビジネスである省エネ・再エネソリューション(太陽光・CGS等の既存分野)に加え、「蓄電システム関連事業」、「資源循環型バイオマス燃料事業」を注力領域として成長投資と経営リソースの集中を図る
- ROE及びROICを重視し、ESG経営を推進することにより企業価値を向上させ、安定的な株主還元を進める

※連結子会社の保有分

# 売上高・売上総利益・営業利益推移イメージ

- ▶ 2023年6月期までは自社再エネ発電所の売電収入拡大をベースにFIT太陽光の開発型EPCが業績をけん引
- ▶ 今後は、注力分野における成長投資による準備期間を経て、2030年に向けて増収増益を見込む



## ■ ~2023.6期：再エネ事業を中心とした収益基盤確立

- FIT太陽光の開発による大型EPCの獲得
- FITやオンサイトPPAによる再エネ発電事業拡大
- PKS輸出版売とEFBペレット研究開発による資源循環型バイオマス燃料事業の開始
- BtoR領域での脱炭素ソリューション展開

## ■ 2024.6期～2027.6期：成長投資による準備期間

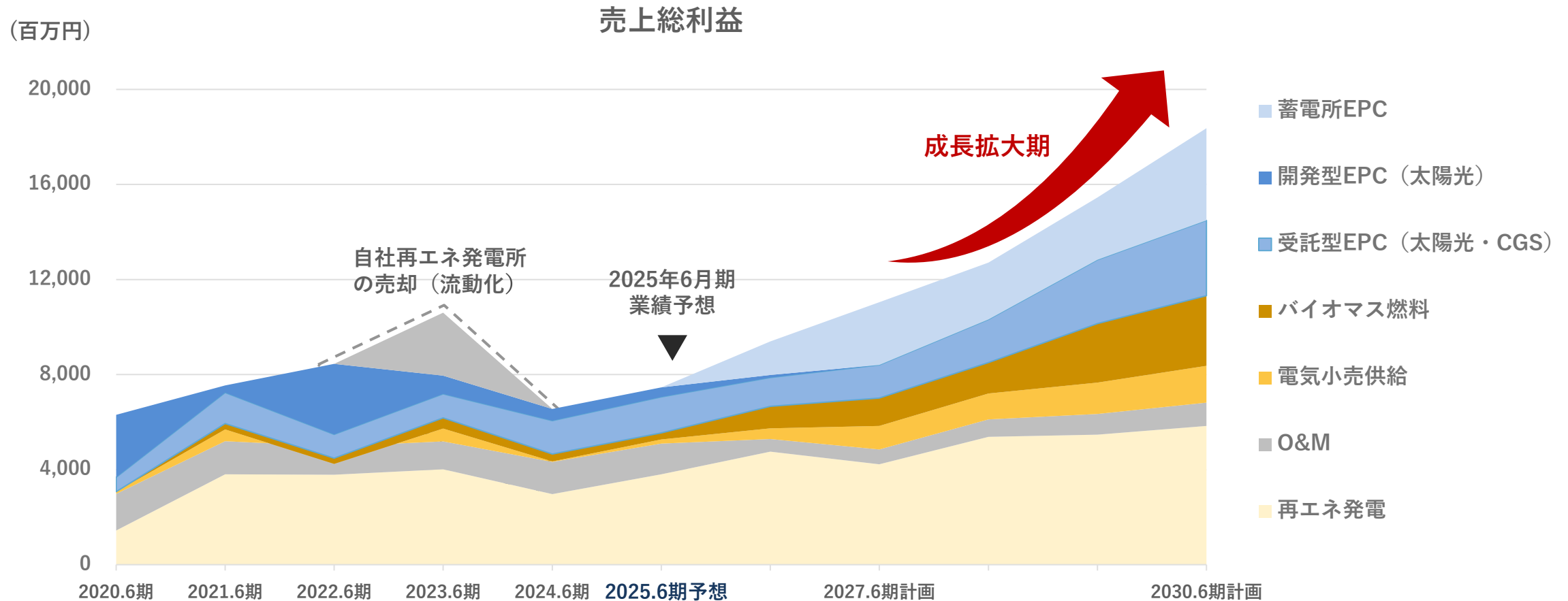
- 営業・エンジ部門を中心とした人員増強
- 大型系統用蓄電所の開発・オークション落札
- FIT太陽光のFIP転+蓄電池併設に注力、自社太陽光発電所の収益拡大と顧客向けEPC・O&M等獲得
- PKSの供給増、EFBペレット開発の商業化に注力

## ■ 2028.6期～2030.6期：成長拡大期間

- 大型系統用蓄電所EPCによる売上拡大
- FIP転+蓄電池併設の拡大による収益向上
- 資源循環型バイオマス燃料事業の本格化

## 2030年に向けた事業構造転換のイメージ

- ▶ 2025年6月期時点では先行費用負担が大きいものの、2024年6月期を業績のボトムに事業構造転換を図る
- ▶ 系統用蓄電所のEPCは2027年6月期に本格化、2028年6月期より成長拡大期に入る見通し



\* 「バイオマス燃料」の売上総利益は、当該事業における利益実態の観点から、販売費及び一般管理費を差し引いた営業利益に置き換えております。そのため、売上総利益の合計金額は前頁と一致しません。

## (開発型EPC) 京都府開発案件の売上計上時期に関する補足説明

- ▶ 開発プロセスは着実に進展、2025年6月期又は2026年6月期の権利等の譲渡による売上計上が予想される
  - ▶ 現時点ではスケジュールが確定しておらず2025年6月期業績予想及び中期経営計画には含めず
- 
- 本案件は、再生可能エネルギー発電に関連した事業用地として開発に着手
  - 都市計画法、農地法等に基づく許認可及び権利取得等を実施の上、当該土地及び権利を第三者に譲渡する予定
  - 案件の開発プロセス及び権利譲渡に関する協議は着実に進展しており、  
中期経営計画期間の2025年6月期又は2026年6月期中の譲渡完了、売上計上が予想される
  - 一方、都市計画認定を含む許認可等に時間を要しており、現時点ではスケジュールを確定できていない状況
  - 計上時期の確定が困難なため、本案件の権利等の譲渡による収益は2025年6月期業績予想及び中期経営計画には含めず
  - 権利等の譲渡が成立する可能性は依然として高いと判断しており、  
権利等の譲渡が確実となった段階で改めて業績予想の修正等を公表する予定



# 注力事業分野における成長戦略

- ▶ 中計期間において国内外で脱炭素を取り巻く市場は拡大していく
- ▶ 再エネの電力有効活用・系統安定化の観点から蓄電システムの重要性が高まる

### 脱炭素を取り巻く環境

- 2050年カーボンニュートラルを見据え、脱炭素を取り巻く市場規模は拡大傾向
- 引き続き国内のエネルギー多消費型企業の脱炭素ニーズは堅調であり、引き合いが当社リソースを上回っている状況が継続
- データセンター・半導体工場の新設等により、産業部門の電力需要は大幅な増加が進む見通し
- 化石燃料の輸入価格高騰等を受け、国内のエネルギーセキュリティ確保の観点より、新規電源の確保が進むと想定
- 世界全体の温室効果ガス排出削減に向けて、日本はアジアのGX推進のためAZEC（アジア・ゼロエミッション共同体）の取り組みを開始

### 蓄電システムの重要性の高まり

- 再エネ発電所の出力制御の実施が全国的に拡大し、再エネ電気を有効活用する上での大きな社会課題に
- 電力の安定供給に向けて、再エネの出力変動に応じて柔軟に充電・放電のできる蓄電所の重要性が高まる見通し
- 長期脱炭素電源オークションにおける収益安定化や、補助金等の政策を背景に、今後更なる普及促進が期待
- FIT太陽光発電所をFIP転換の上、蓄電所を併設することで、出力制御の影響を抑えつつ事業全体の収益向上に貢献



▶ FIT太陽光で培った開発ノウハウと開発体制を最大限活用し、開発パイプラインの積み上げに注力

期間	売上総利益（百万円）	累積施工容量（MW）
2030/6期計画	3,900	700
2027/6期計画	1,400	100
2024/6期実績	0	0

## 当社の強み

- 高圧・特高分野でFIT太陽光を500MW以上開発した再エネ発電所の開発ノウハウ及び開発体制を有し、開発パイプラインを順調に拡大
- 用地開発からファイナンス検討・設計・施工・メンテナンス・遠隔監視、蓄電池の運転制御・運用管理等全てを内製化しており、ワンストップで対応が可能
- 長期脱炭素電源オークションにおいて、静岡菊川蓄電所（容量22,077kW）を落札、卸電力取引市場や需給調整市場、容量市場に対応した系統蓄電所の開発・建設・運用ノウハウの蓄積を行っている
- 蓄電池メーカー各社との協力体制構築による高い価格競争力

## 成長戦略

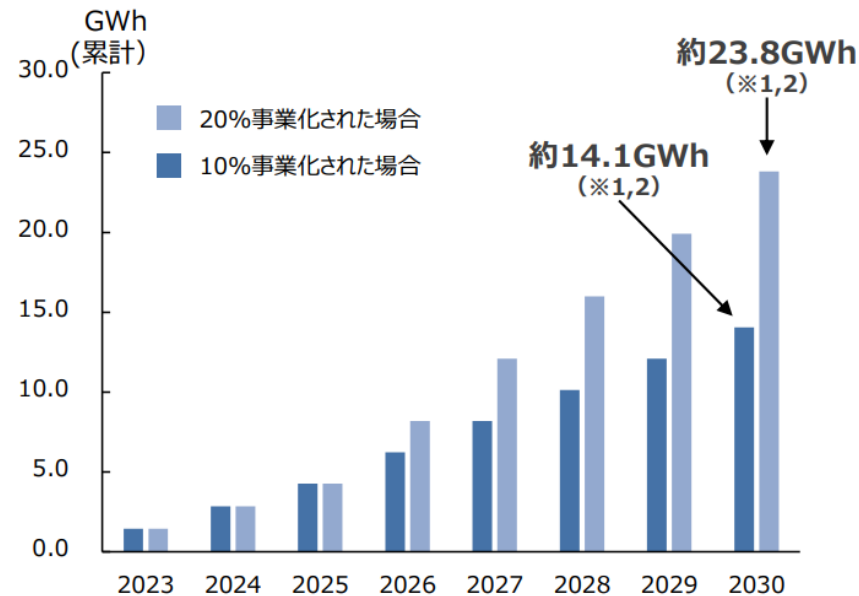
- FIT太陽光の開発で培ったノウハウにより開発パイプラインを拡大。開発した蓄電所についてEPCを受託する
- 現時点の開発パイプライン：容量約2,000MW（約30件）
- 長期脱炭素電源オークションや、インフラ会社等をオフテイクとしたトーリング方式等の活用により、2030年までに700MW以上の案件組成を目指す
- O&M及び運用管理までワンストップで受託することで、エネルギーサプライ事業の拡大にもつなげる



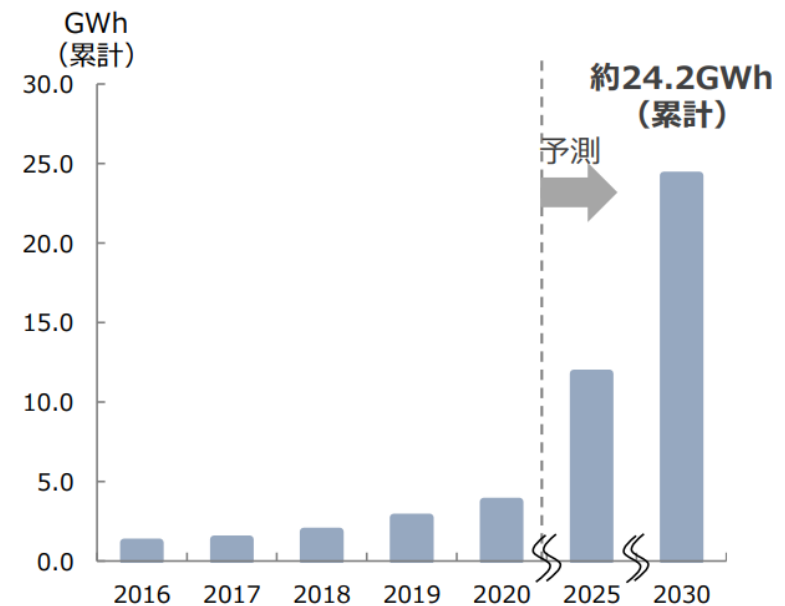
英国における系統用蓄電事業「Project Lion」

- 系統用蓄電池の導入量は、2030年に累計14.1~23.8GWh程度に急拡大する見通し  
※系統接続検討申込の状況を基に、事業化される蓄電所の出力（GW）を推計した上で、過去の補助事業実績等から3時間率と仮定して蓄電池容量（GWh）を算出
- 家庭用、業務・産業用蓄電池の導入量も2030年に累計約24.2GWhとなり、急拡大する見通し

## 系統用蓄電池の導入見通し



## 家庭用、業務・産業用蓄電池の導入見通し

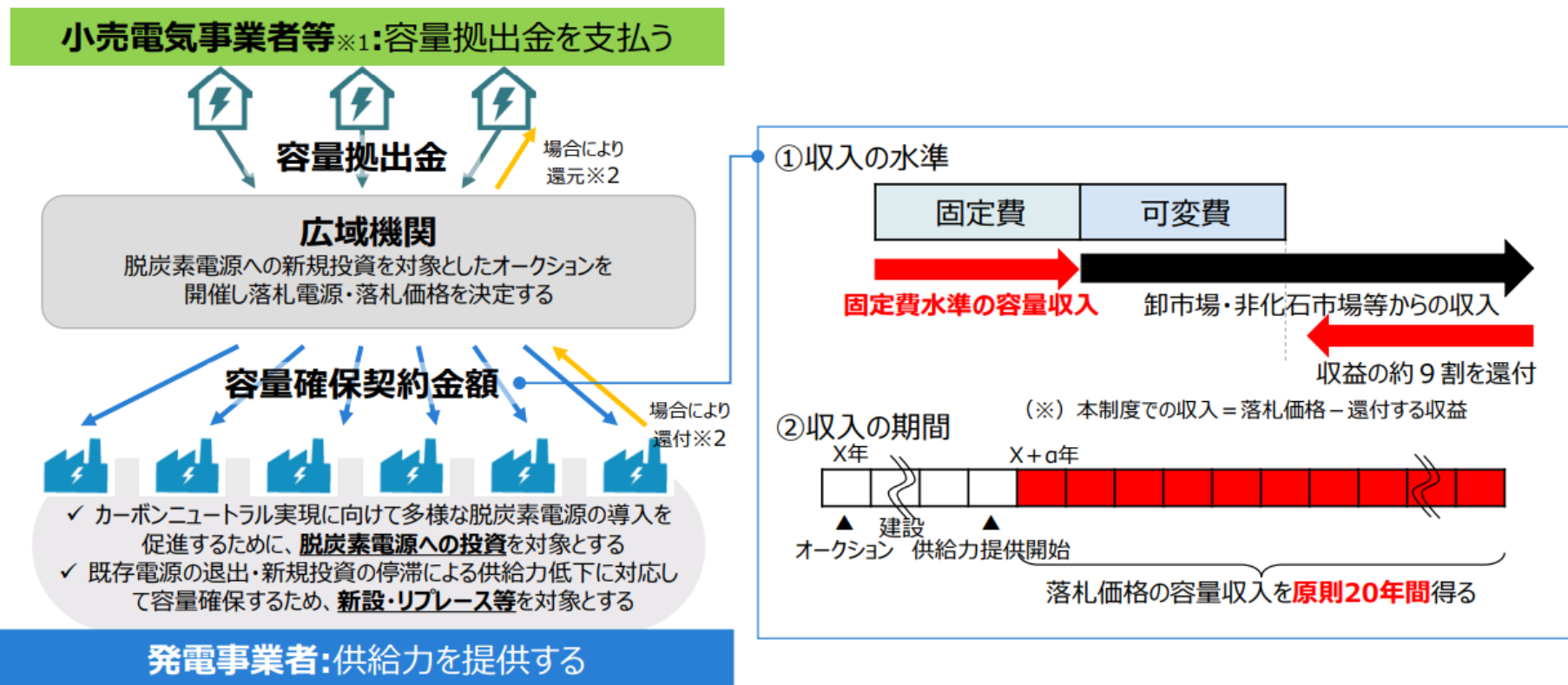


(※1)2023年5月末時点における系統用蓄電池の「接続検討申込」の総数に対して「契約申込」に移行した案件数の割合が約10%。今後、蓄電池コストの低減等により事業化される確度が上がり、太陽光や陸上風力並み（電力広域的運営推進機関 発電設備等系統アクセス業務に係る情報の取りまとめ 2022年度の受付・回答参照）となった場合、20%程度となると仮定し、両ケースで「接続検討申込」から「契約申込」に移行する案件数を想定。

(※2)「契約申込」から「実際に稼働」へ移行する案件数については、第6次エネ基検討時に陸上風力発電の導入見込みで想定した既認定未稼働案件の稼働比率を参照。陸上風力の認定取得においては接続契約の締結が必要であり、このうち「実際に稼働」する案件については業界ヒアリング等を通じた結果約70%（陸上風力の場合）が稼働すると想定されており、本見通しの想定においても70%程度が「契約申込」から「実際に稼働」すると仮定。

出典：内閣官房ホームページ「GX実現に向けた専門家ワーキンググループの開催について」  
「分野別投資戦略について③（蓄電池・自動車、SAF・航空機、船舶、資源循環）」（2023年11月8日）  
[https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/gx\\_jikkou\\_kaigi/senmonka\\_wg/dai3/siryuu.pdf](https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/gx_jikkou_kaigi/senmonka_wg/dai3/siryuu.pdf)

- 長期脱炭素電源オークションは、新設又はリプレース等の脱炭素電源への新規投資を対象とし、原則20年にわたる期間の供給力を確保する仕組み
- 発電事業者が得る容量確保契約金額は、小売電気事業者等の容量拠出金から支払われる



※1 小売電気事業者、一般送配電事業者及び配電事業者

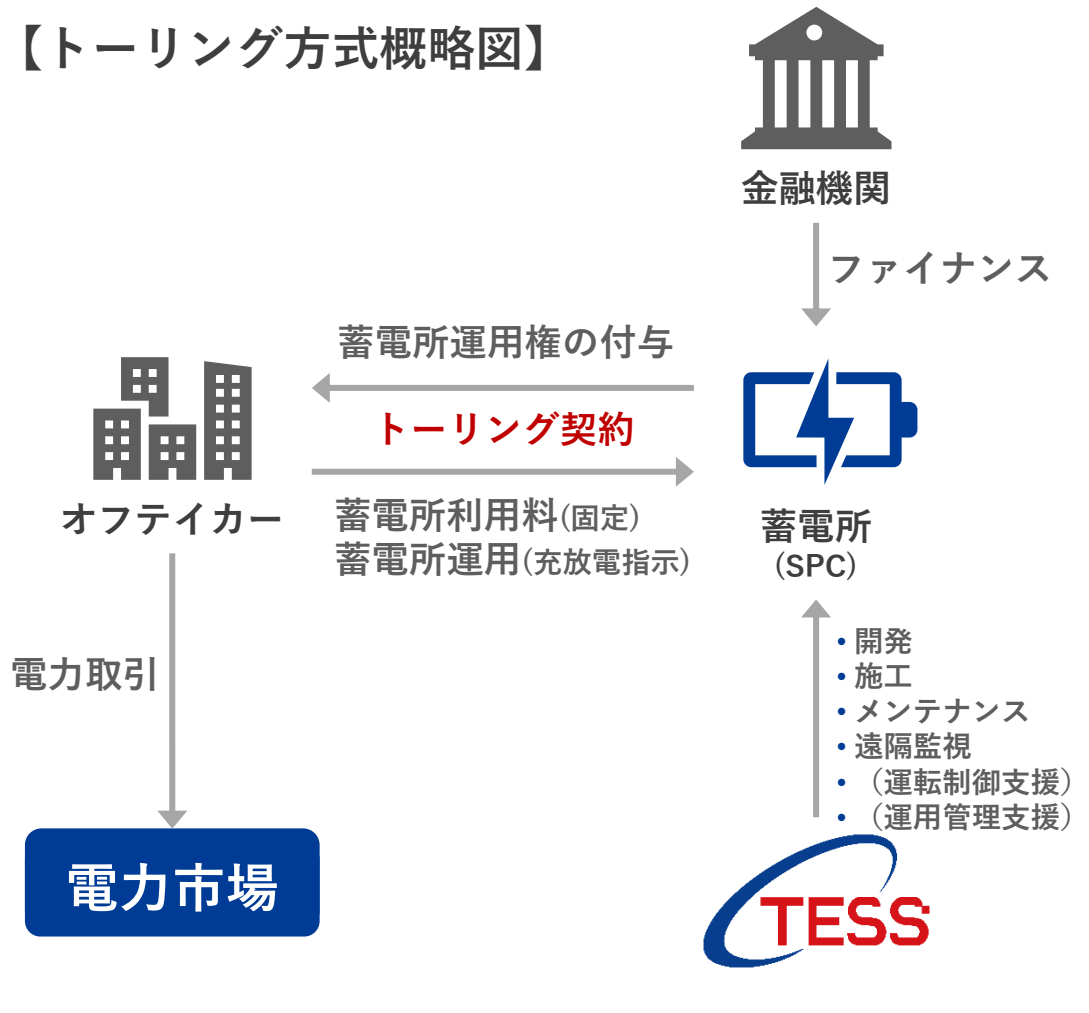
※2 還元・還元については第3、4章にて後述

出典：電力広域的運営推進機関ホームページ

「長期脱炭素電源オークションの概要について（応札年度：2024年度実施分）」（2024年7月）

[https://www.occto.or.jp/market-board/market/oshirase/2024/files/202407\\_youryou\\_gaiyousetsumeilong.pdf](https://www.occto.or.jp/market-board/market/oshirase/2024/files/202407_youryou_gaiyousetsumeilong.pdf)

## 【トーリング方式概略図】



## トーリング方式について

- トーリング契約とは、エネルギー売買契約の一種であり、オフテイカーが発電等に必要となる費用を支払う契約形態
- 蓄電所から得られるエネルギーの所有権はオフテイカーに帰属
- オフテイカーは、蓄電所を保有するSPCとの長期トーリング契約により、蓄電所運用権を取得。対価として蓄電所に対し利用料を支払う
- 運用事業者は日本卸電力取引所や需給調整市場での取引を実施
- 運用事業者からの長期安定的な利用料収入により、蓄電所は投資資金を回収可能
- 当社は蓄電所の開発・施工から、メンテナンス・遠隔監視・運転制御支援・運用管理支援までワンストップで受託可能

▶ 出力制御の拡大を受け、自社再エネ発電所の収益改善と、顧客向けソリューション提案の両軸を展開

期間	売上総利益※EPC (百万円)	累積施工容量※EPC (MW)	自社FIP転収益貢献 (百万円)	自社FIP転 再エネ容量 (MW)
2030/ 6期計画	0	150	1,700	113
2027/ 6期計画	1,300	120	200	75
2024/ 6期実績	0	0	0	0



## 当社の強み

- 全国で約710件、約1,060MWの太陽光発電所の施工実績があり、導入ユーザーに対する迅速な営業展開が可能  
(出力制御の多い九州エリアに絞っても約140件、約270MW)
- 当社グループ（出資先保有分含む）にて約275MWのFIT太陽光を保有  
(出力制御の多い九州エリアに絞っても約130MW)
- 自社案件によるFIP転 + 蓄電池併設の実績を顧客向け提案に有効活用可能
- EPC・O&Mの実施に加え、FIP転換後の発電量予測・蓄電池の充放電の運用管理まで当社グループが一貫して受託可能

## 成長戦略

- 【自社再エネ発電所向け】
  - FIT制度による出力制御の多い九州エリアを対象に、自社再エネ発電所のFIP転 + 蓄電池併設による売電収入向上を図る
  - 自社案件によるFIP転 + 蓄電池併設の実績をエンジニアリング事業の販売拡大に有効活用する
  - 出力制御の想定シナリオによっては、九州エリア以外にも対象を拡大する
- 【顧客向け】
  - 九州エリアを中心に、FIP転 + 蓄電池併設の提案を25/ 6期～28/ 6期にかけて注力、EPCの売上拡大を図る
  - 系統用蓄電所と併せて蓄電システム関連事業全体を拡大することで、蓄電池購買力の強化、仕様の平準化による効率化等を通じてコストダウンを図る
  - O&M及び運用管理まで一貫して受託することで、エネルギーサプライ事業の拡大につなげる

▶ パーム産業における残渣物（PKS、EFB）の活用によりサーキュラーエコノミーとストックビジネスの拡大を目指す

期間	売上総利益（百万円）	バイオマス燃料供給量（万t/年）
2030/6期計画	3,000	50
2027/6期計画	1,100	35
2024/6期実績	314	10.4

当社の強み

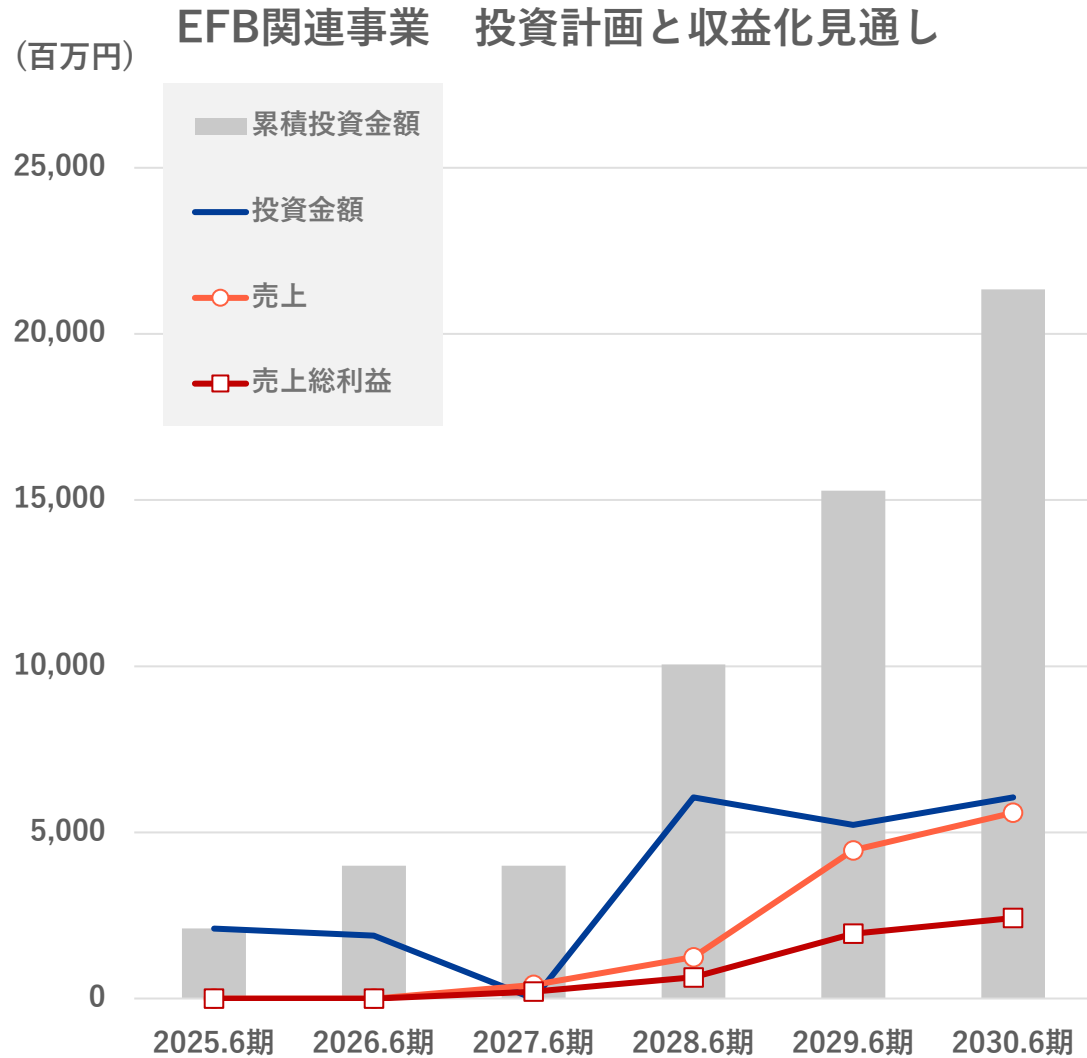
- 2020年よりインドネシアにおいてPKS燃料を調達し、日本国内のバイオマス発電所に販売する燃料販売事業を展開、現地に2か所のストックパイル（出荷拠点）を設け、パーム搾油工場をはじめとしたサプライチェーンを構築
- インドネシアに日本人を派遣し、直接PKS買付・出荷管理を実施しているのは当社のみで、オフテイカーからの強固な信頼を得ている
- EFBを有効利用するため、2018年よりインドネシアにおいてペレット化の研究開発を実施、発電所での燃焼試験等を経て燃料化に成功。引き続き量産化に向けて研究開発を継続中
- PTPN社（インドネシア国営パーム農園企業）と「EFBペレット製造事業」の協定を締結。原材料及び工場用地確保で優位な立ち位置を確保
- PKSとEFBの原料発生元は共通しており、EFB燃料においてもPKS燃料販売事業で構築したサプライチェーンの有効活用が可能

成長戦略

- 自社グループの佐賀伊万里バイオマス発電所向け需要を背景に、積極的に仕入元を開拓・拡大
- PKS燃料販売について、28/6期を目標に外部向け：20万t/年、佐賀伊万里バイオマス発電所向け：20万t/年に拡大する（合計40万t/年）
- EFBペレットについては、25/6期中に小規模工場での生産・販売を開始し、量産化に向けた研究開発を継続。大規模商業化に向けて、中計期間に10万t/年の製造能力の獲得を目指す
- EFBペレットは残渣物を有効利用するため木質ペレットと比較して環境負荷が圧倒的に低く、環境意識の高いユーザーに訴求
- 将来的に、様々な農業残渣物のバイオマス燃料への有効活用を検討する



▶ EFB関連事業では、2025年6月期以降継続的に投資を実施、2029年6月期より本格的な収益化を見込む



## 背景

- パーム油を生産する過程で発生する残渣物であるヤシ殻（PKS）はバイオマス発電の燃料として有効利用されている
- 一方、同様にパーム搾油工場から排出されるパーム椰子空果房（EFB）は有効利用されず、放置されることで腐敗によりメタンを大気中に放出しており、問題視されている
- 2030年エネルギーミックスにおいて、日本のバイオマス発電は約470億kWhの導入目標が掲げられており、約2,000万t/年のバイオマス燃料が必要
- EFBは2023年にFIT制度で利用できる新規燃料に認定されたことにより、今後の需要拡大が期待されている

## EFB燃料の優位性

- 輸入木質ペレットは自然林伐採やプランテーション開発による影響等から、持続可能性に疑念が生じている
- 一方、EFB燃料は農作物残渣を原料とする、より持続可能性が高い燃料であり、品質・価格は木質ペレットと同水準で販売できる見通し
- 日本において、より持続可能性の高い燃料へのニーズは高まっており、産業用石炭発電への混焼等をターゲットに販売拡大を進める計画

▶ 人員増強等リソースを強化して受注可能案件数を拡大しつつ、案件選別で利益率の向上を狙う

期間	EPC売上総利益 (百万円)	PPA事業売上総利益 (百万円)
2030/6期計画	3,200	160
2027/6期計画	1,400	30
2024/6期実績	1,897	▲17

### 当社の強み

- 提案から設計・施工・遠隔監視・メンテナンス及びファイナンスまでワンストップ対応が可能
- 需要予測・発電計画・運転管理も含めたFIP対応まで一貫した提案が可能
- ベンダーフリーで顧客に最も適切なシステムの提案が可能
- 顧客のニーズに合わせた導入方法（買取 or PPA等）の提案が可能
- 豊富な施工実績による、強固な既存顧客基盤を有する
  - 太陽光：約710件・約1,060MW
  - CGS：約740件・約1,333MW

### 成長戦略

- ニーズは堅調であり、引き合いがリソースを上回る状況が継続採用の強化による人員増加により売上・利益の拡大を図る
- 利益率が高い案件を選別して受注する戦略にシフトする
- 導入方法（買取 or PPA等）については、ユーザーのニーズを重視し、ニーズに合った形での導入を機動的に提案することで、全体としての導入数を拡大していく
- 豊富な導入実績による顧客基盤を活かし、既存ユーザーの更なる脱炭素ニーズを先回り







||

## 企業価値の向上に向けて

### ▶ ROE及びROICを重視し、ESG経営を推進することにより企業価値を向上させ、安定的な株主還元を進める方針

#### ■ ROE/ROIC重視経営

- 成長投資を実施することにより事業構造を転換し高収益の実現を目指す
- 上場企業として継続してWACC（加重平均資本コスト）を上回るROICを実現できる事業構造を確立する

#### ■ 成長投資と株主還元

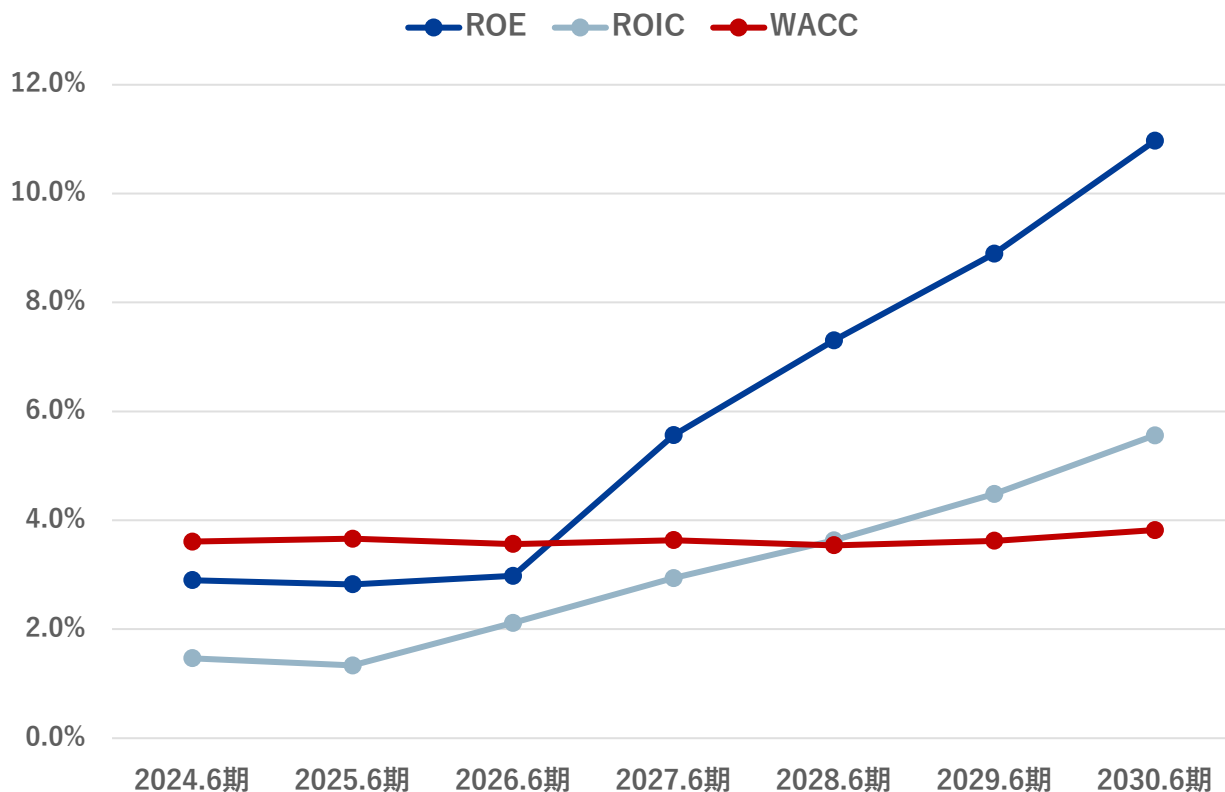
- 当社は依然、高収益事業を構築するためのキャッシュ・フローを上回る設備投資が必要なステージにいる
- 高収益事業の確立と財務健全性を両立させるためにも、連結配当性向30%を目安とした株主還元を継続
- 収益拡大による株主還元の拡大を目指す

#### ■ ESG経営の推進

- 製品とサービスを通じた環境負荷の低減、社会問題の解決と事業活動のガバナンス強化を進める

- ▶ 成長戦略の推進により事業構造を転換し、ROE及びROICの向上を図る
- ▶ 継続的にWACCを超えるROICを目標とする

## ROE/ROICとWACC比較

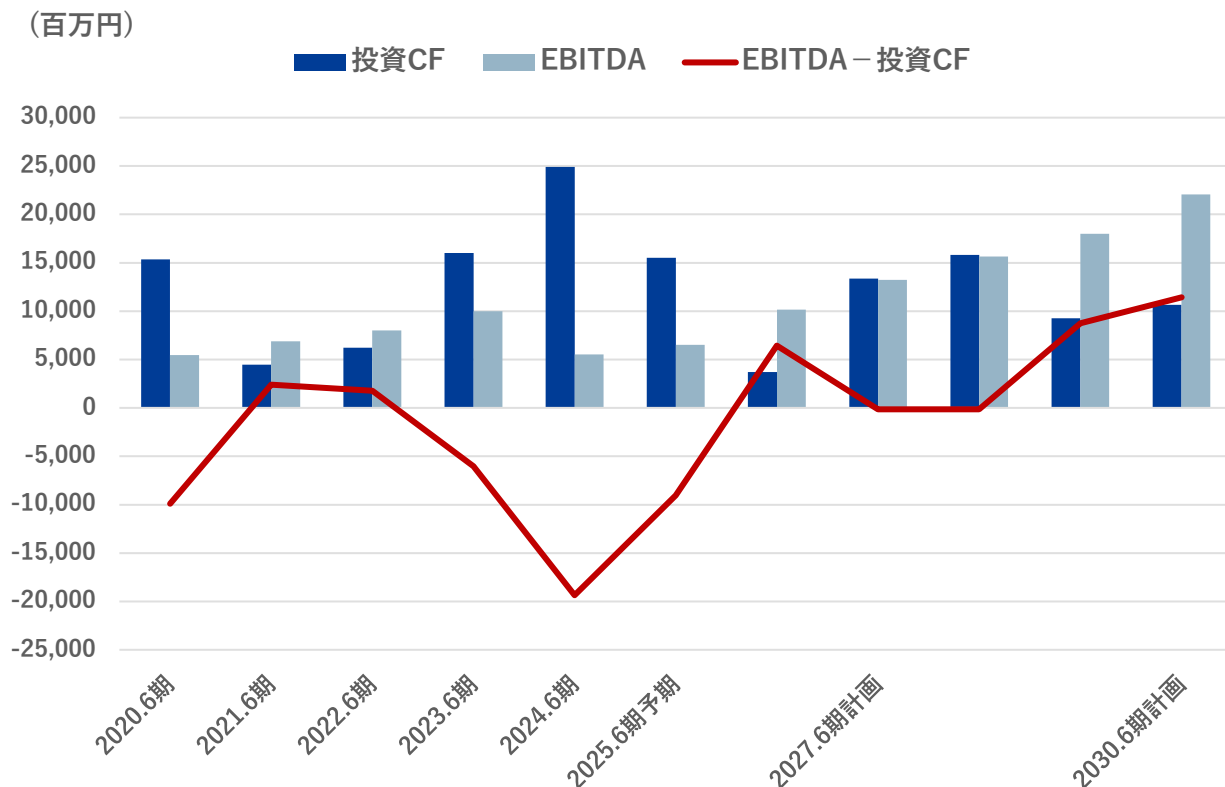


- 成長戦略を推進・実現することで事業構造を転換し、収益性を向上させる
- 成長投資にあたっては、プロジェクトファイナンスを始めとしたノンリコースのDebt調達を有効活用する方針
- 当社のWACCは4%程度で推移するものと認識
- 事業構造の転換により収益性を向上させ、ROICは2028年には概ねWACCの水準、2030年には大幅にWACCを超過する水準（ROE：11%超、ROIC：5.5%超）を目指す

# 成長投資と株主還元方針

- ▶ 継続的な成長投資による利益成長を実現する
- ▶ 持続可能な株主還元のため利益還元を基本とし、連結配当性向30%※を目安とした還元拡充を図る

## EBITDAと成長投資



うち、伊万里バイオマス発電所への投資額（税別）は以下のとおり

- 2024年6月期まで：約230億円
- 2025年6月期：約90億円（予定）

- 2024年6月期は期初の業績予想に対し下方修正となったが、安定した配当を継続する観点から期首発表の配当16円を維持する予定  
（連結配当性向は95%を超える見通し）
- 事業環境は追い風であり、継続的な成長投資による利益成長の実現こそが株主還元につながると考える
- 持続可能な株主還元と成長投資の両立を実現するため、連結配当性向を30%を基本とした株主還元を継続
- 2025年6月期の配当予想は5.11円と、前期比大幅減配となるものの、中期的には利益成長による大幅な株主還元の拡充を図る

※1株当たり配当金を為替予約に係るデリバティブ評価損益の影響を除いた1株当たり連結当期純利益で除した金額を連結配当性向と定義

- ▶ 製品とサービスを通じた環境負荷の低減、社会問題の解決と事業活動のガバナンス強化を進める

## 環境：Total Energy Saving & Solutionの実現

- 顧客向け脱炭素ソリューションの提供、自社再生エネ発電事業の推進により地球規模でのCO<sub>2</sub>排出量削減に貢献
- ステークホルダーからの要請に応える積極的な情報開示を推進

項目	2024.6期実績	2030.6期目標
自社再生可能エネルギー発電所による送電電力量	246,000 MWh	749,000 MWh
CO <sub>2</sub> 排出削減貢献量	105,000 ton	321,000 ton



## 社会：事業の成長を支える人財の育成と社会基盤の形成

- 社員の働きがい向上のため、やりがいと働きやすさを両立した制度や仕組み作りを進める
- 個々の能力や違いを活かしあうことのできる多様性の活きる文化、職場環境を構築する

## ガバナンス：公正かつ透明性の高い経営

- 企業経営の透明性確保・ステークホルダーとの信頼関係構築を目的に、説明会等のイベント開催や情報開示を充実
- 社外取締役だけでなく外部有識者やステークホルダー等、外からの意見を聞く機会を積極的に設ける

項目	2024.6期実績	2030.6期目標
女性従業員比率	21.5%	30%以上
女性管理職比率	3.0%	10%以上
障がい者雇用率	3.0%	3.1%以上
チーフ、アシスタントマネージャーの数	111名	200名程度
有給休暇取得率	66.3%	80%以上
男性育児休暇取得率	12.5%	100%
正社員1人あたりの教育投資額	6.9万円	8.0万円以上

本プレゼンテーション資料には、将来の計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。

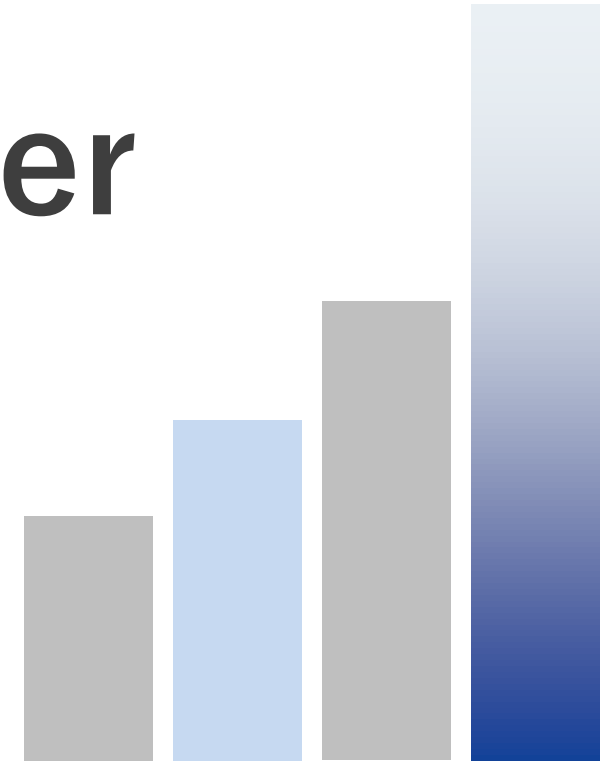
本プレゼンテーション資料に記載されている業界、市場動向、規制動向又は経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、その真実性、正確性、網羅性又は完全性について、当社は何ら表明又は保証するものではありません。

本プレゼンテーション資料に記載されている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、何らその責任を負うことはできません。

本プレゼンテーション資料に記載された情報は本プレゼンテーション資料の日付（又はそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、それらの情報を変更又は訂正する一切の義務を負いません。

# + E Performer

Total **E**nergy **S**aving & **S**olution



本資料に関するお問い合わせ先

テスホールディングス株式会社 広報・IRチーム

<https://www.tess-hd.co.jp/contact/>

ホームページのお問い合わせフォームをご利用ください。

