

RP・Remixpoint

各事業部門の取り組みについて

エネルギー事業

レジリエンス事業

メディカル事業

2025年2月



Index

1 エネルギー事業

2 レジリエンス事業

3 メディカル事業

エネルギー事業

1

事業概要

2

エネルギー事業の現状

3

電力業界の変化と当社の対応

4

事業の成長可能性

5

今後の事業展開

1 事業概要

株式会社リミックスポイント エネルギー事業

事業方針

小売電気事業による電力供給シェアの拡大

高圧・特別高圧および低圧の全領域がターゲットであり、全国（沖縄・島しょ部除く）展開により市場シェア拡大を目指す

業界や市場変化に適応できる柔軟な事業運営体制の構築

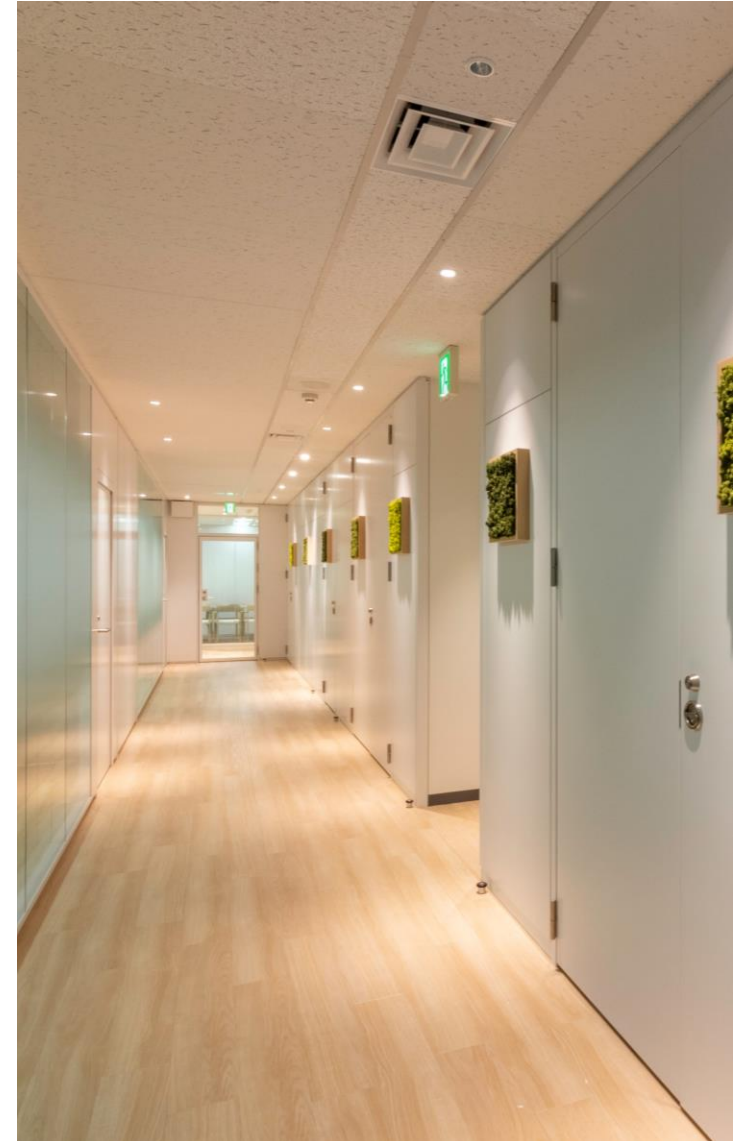
国の政策や市場の変化が業界にもたらす影響を予測、即応し、顧客獲得とリスク低減を両立しながら事業運営を行う

再エネ分野における新たなビジネスモデルの構築

脱炭素社会実現に向けた新エネルギーサービスの構築を目指す

主な提供サービス

- ・ 小売電気事業【高圧・特別高圧・低圧（一般家庭向け、法人向け）】
- ・ 自社保有太陽光（Non-Fit低圧太陽光発電）による、再エネ供給
- ・ 積雪地域向け太陽光パネル導入支援
- ・ 空調設備節電コントローラー、蓄電池等の販売



2 事業の現状

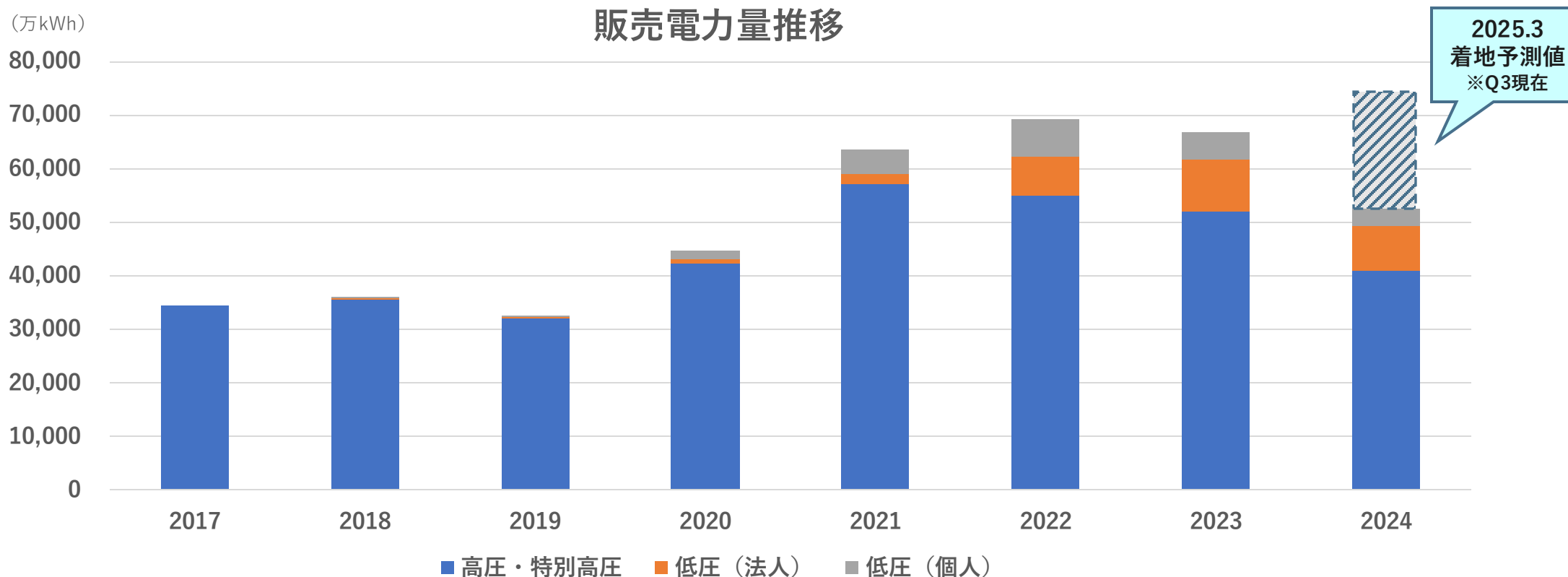
2015年12月	小売電気事業者免許を取得し、電力小売事業に参入
2016年2月	高圧需要家への電気小売供給を開始
2018年3月	低圧法人需要家向けに、電気小売供給サービス「リミックスでんき」を開始
2018年10月	北海道エリアでの電気小売供給を開始（沖縄・離島を除く全国で電気小売供給可能に）
2019年1月	低圧個人需要家向けにも「リミックスでんき」サービス開始
2021年1月	電力市場価格の異常高騰が発生、需要家救済を目的とした特別措置を行う
2022年7月	高圧需要家向けに、完全市場連動型プラン「JEPXスタンダード」を提供開始
2023年2月	高圧需要家向けに、「フラットプラン（固定料金制プラン）」を提供開始
2023年4月	低圧需要家（法人・個人）向けに、市場連動型プラン「Styleプラス」を提供開始
2024年4月	Non-Fit低圧太陽光発電所の開発開始（2024年度中に40か所程度を開発予定）

当社電力小売サービス（リミックスでんき）の対象領域

■当社では高圧・特別高圧、低圧（電灯、動力）といったすべての電力を利用されるお客様に対して、電気の小売供給を行っています。

	低圧		高圧・特別高圧	
契約種別	電灯契約	動力契約	小口契約	大口契約
契約電力	～50kW		50～500kW	500kW～
供給電圧	100V・200V		6,000V～	
主な対象	一般家庭・町工場・飲食店など		小中規模工場・コンビニなど	大規模工場・ビルなど
契約電力の算定方法	主開閉器契約・負荷設備契約		実量制	協議制

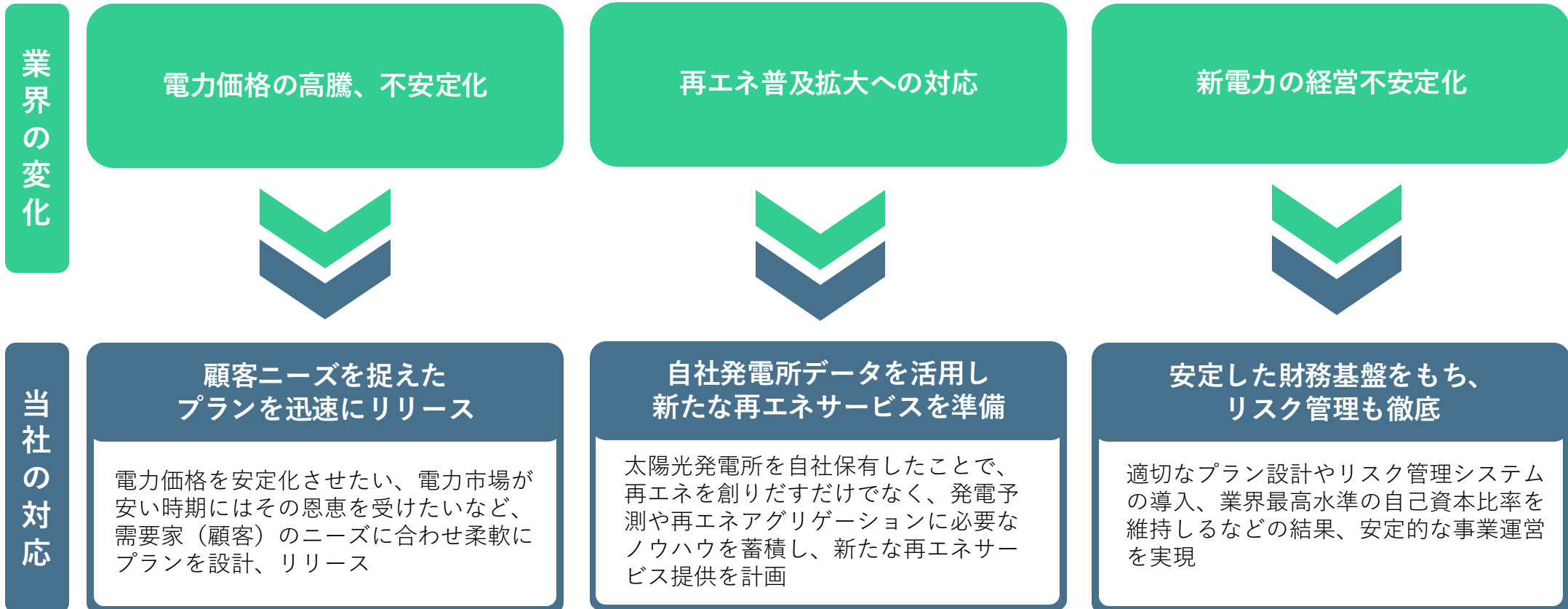
2016年に高圧向け電力供給を開始後、2018年には低圧法人、低圧個人に供給対象を拡大させ、販売電力量を増加させてきた。電力価格高騰への対応などから、2022年度以降は一時的に販売量の伸びが減速していたが、適切なプラン設計とリスク対策を実行したことで、ふたたび増加傾向に。今年度中には7億kWhを超える見通し。



3 電力業界の変化と 当社の対応

業界の変化に対する当社の対応

2020年代以降の電力業界では、再エネの普及拡大や世界情勢の不安定化にともなう様々な変化が起きているが、当社ではそれらの変化に適切に対応することで、競争力の強化を図ってきた。



電力価格の高騰、不安定化への対応

特徴や必要電源が異なる4つのプランで、多様な顧客ニーズに応えつつ、電源調達の柔軟性とリスクヘッジを両立させている。市場価格の高騰が収益に影響を与えない市場連動型プランと、需要家の電気料金を一定化できる固定単価プラン、そして両方の特徴を併せ持つ高圧スタンダード、高圧ハイブリッドプランを提供中。

	JEPXスタンダード (市場連動型プラン)	高圧スタンダード (独自燃料調整費プラン)	高圧フラット (固定単価プラン)	高圧ハイブリッド (ハイブリッド型プラン)
	<p>市場連動型 Daily JEPXの市場取引に連動</p>	<p>独自燃料費調整型 Monthly 燃料費調整額に連動</p>	<p>固定単価型 Years 市場に連動せず固定的</p>	<p>ハイブリッド型 Target Month 市場連動型と固定単価型の使い分け</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	電気料金がJEPX、相対電源等の全ての電力調達コストに連動する	電気料金単価が固定化された電源調達コストに影響を受けないプラン	電力需要が高い時期と低い時期でプランを使い分けることで、リスク回避とコストメリットを最適化
需要家メリット	JEPX価格が安価に推移した場合、電気料金も安く抑えられる	JEPX価格の高騰リスクを一部抑制でき、安価になれば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	市場価格が安くなる時期は市場連動、高くなる時期は固定単価で利用できる
当社メリット	JEPX価格に影響を受けず、一定の利益を確保可能	電源調達手段の割合・価格に応じて電気料金変動し、電源調達の幅が広がる	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	需要家の多様なニーズに応えた新プランで顧客獲得を推進
売上構成比	53.3%	16.1%	28.5%	2.1%

※売上構成比：2025年2月現在



再生可能エネルギー普及拡大への対応



本年度から低圧太陽光発電所の開発に着手、年度内に40か所程度の開発完了を目指し、完成施設から順次系統連系を進めている。来年度も同規模以上の開発を予定しており、2026年3月までに、10MWの太陽光発電自社保有を進める計画。

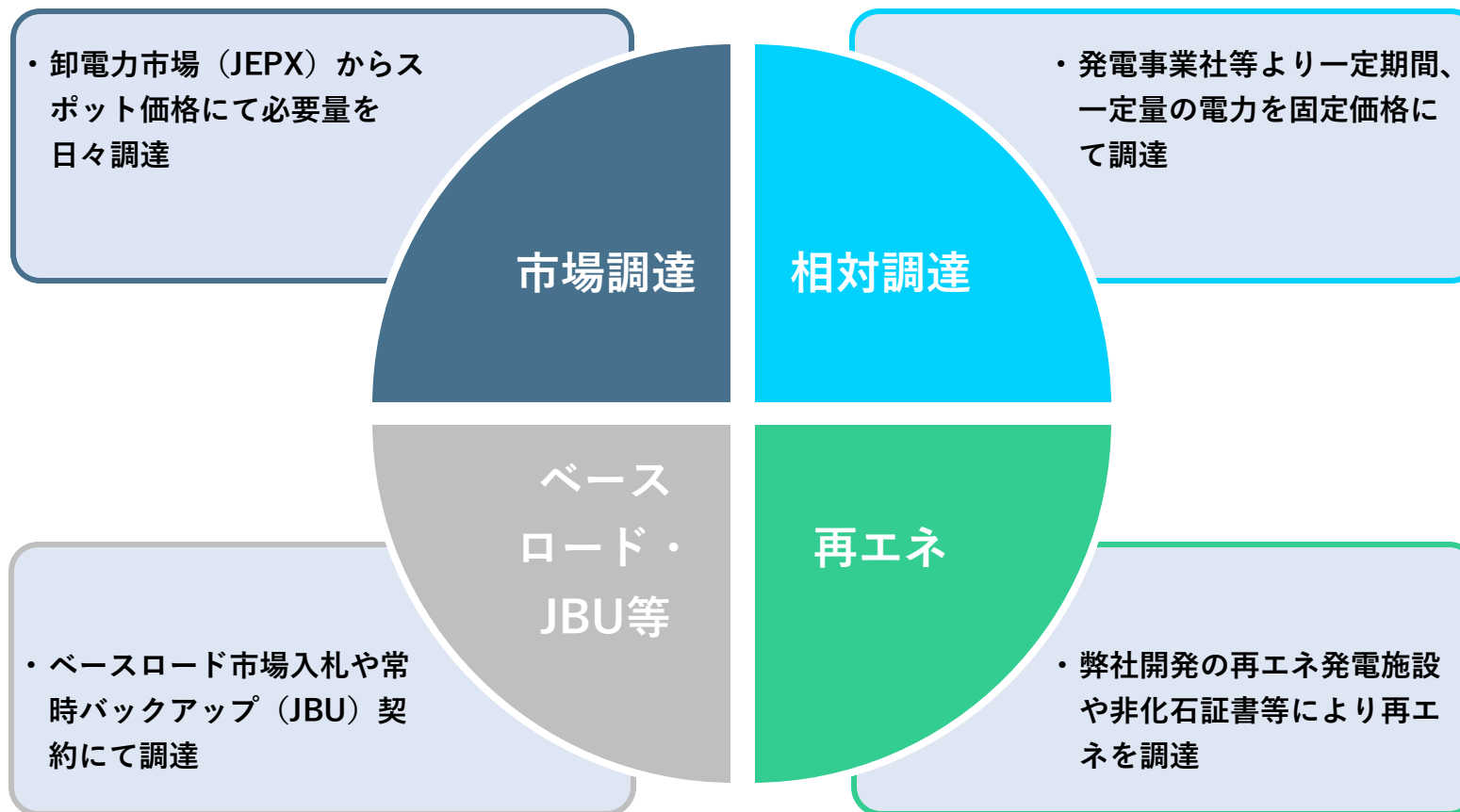
自社発電所の運営を通して、太陽光の正確な発電予測や再エネアグリゲーションに必要なノウハウを蓄積して、今後さらに広がることが見込まれる再エネ関連サービス市場で独自のサービス提供を目指す。

	リミックスでんき 水戸坏大野天神脇発電所	リミックスでんき 本宮和田発電所
発電開始日	2024/10/10	2025/1/29
発電設備出力	49.5kW	49.5kW
太陽電池の合計出力	99.12kW	88.74kW
年間の予想発電量	114,216kWh	92,262kWh



※完工済み発電所の一例：2025年2月現在

当社では「市場調達」「相対調達」「ベースロード・JBU」「再エネ」により電力を調達しており、その割合や量、調達価格を調整しながら、各種プランの策定や市場高騰などへのリスクヘッジを機能させている。



新電力の経営不安定化への対応

私たちの生活に欠かせない電力インフラサービスの一端を担う事業者として、高い自己資本比率を維持しており、ダイヤモンド・オンライン（2024年1月号）では、経営危険度が最も低い新電力（取り上げられた68社の中で1番低い）として評価された。また収支状況を細かく可視化できるリスクマネジメントシステム（ETRM）を導入するなど入念な対応を施している。

87.5%
※1

自己資本比率

高い自己資本比率等の強固な財務基盤が、電力小売事業者としての経営安定性に寄与し、お客様、取引先からも評価されている

危険度
最下位

経営危険度ランキング

高い自己資本比率やROE、流動比率の総合偏差値により、新電力「68社・団体」の中で経営危険度は最下位と“評価”された※2

ETRM

リスクマネジメントシステム

収益予測を30分単位で計測し、日次で利益状況を可視化。市場高騰時のリスク最大も計測するなどして、収益分析を精緻に実現

※1 2024年度第2四半期実績

※2 「ダイヤモンド・オンライン」2024年1月号より

Strictly Confidential

eScan(ETRM)の概要

ポジション・リスク(EaR)・粗利の可視化・シナリオ分析を用いた適切なリスク管理が実現可能

A 電力・燃料ポジションの可視化



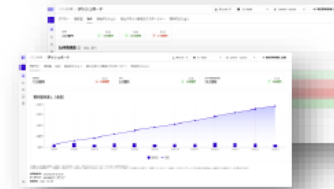
- ・ 電力：コマ粒度でのポジション可視化
- ・ 燃料(燃調)：燃種ごとのエクスポージャー算出



B リスク(EaR)・粗利の算出



- ・ 粗利は収入と費用にブレイクダウン可能
- ・ EaRは視認性高くヒートマップ状で可視化



C ストステスト・取引シミュレーションの実行



- ・ 需要/受給量・市場/電源価格等の前提条件の変更による柔軟なシミュレーション



D 電力取引のアシスタント



- ・ ポジションから推定される最適な取引の Recommend

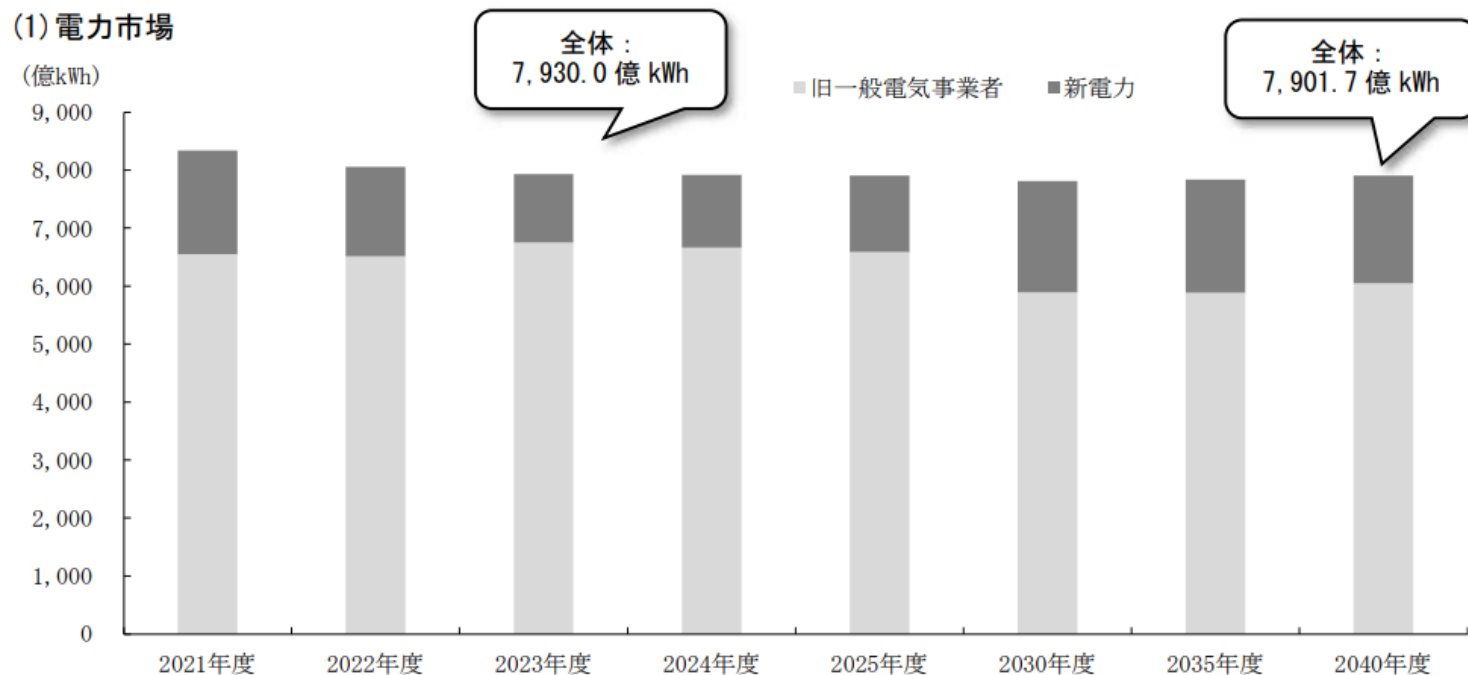


0

4 事業の成長可能性

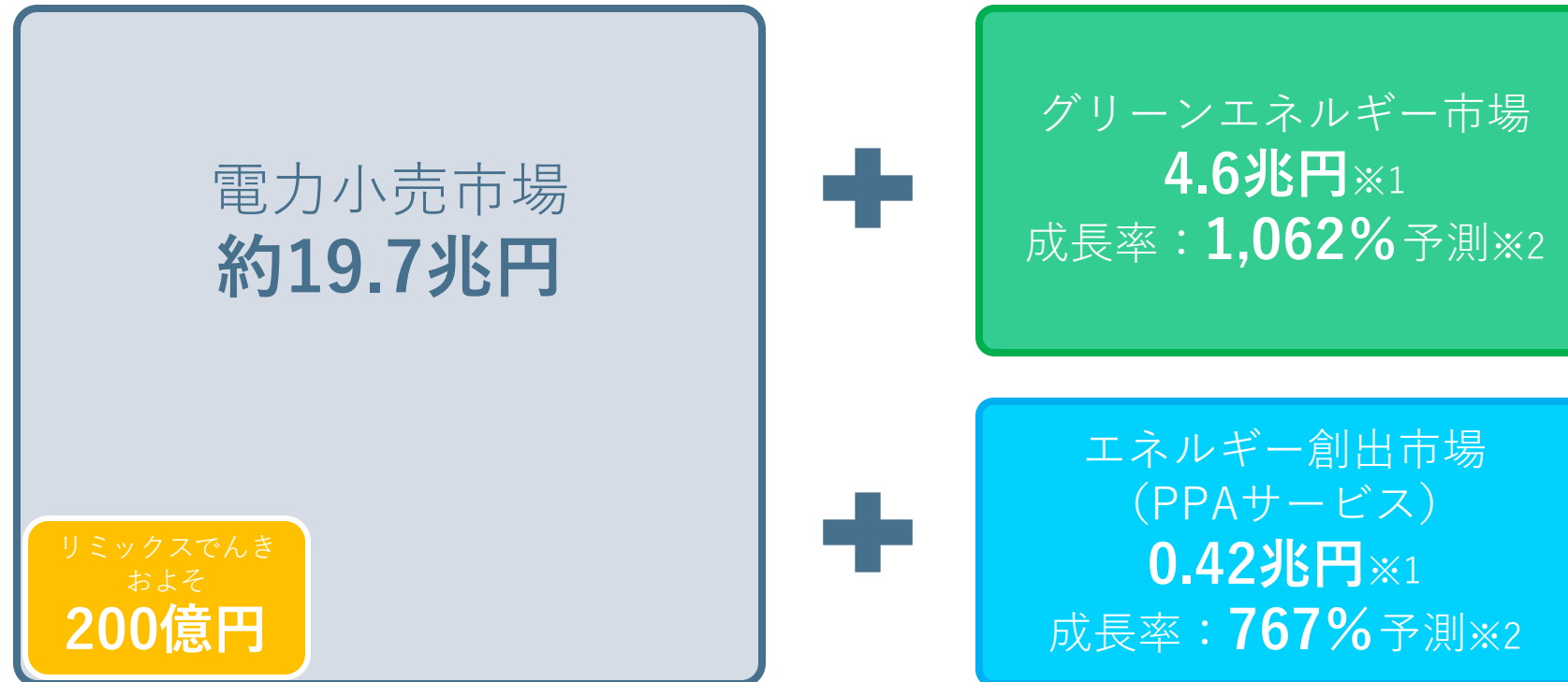
全体市場規模（電力小売販売量の市場規模）は、2040年までほぼ横ばいで推移の予測

電力市場の販売量全体推移



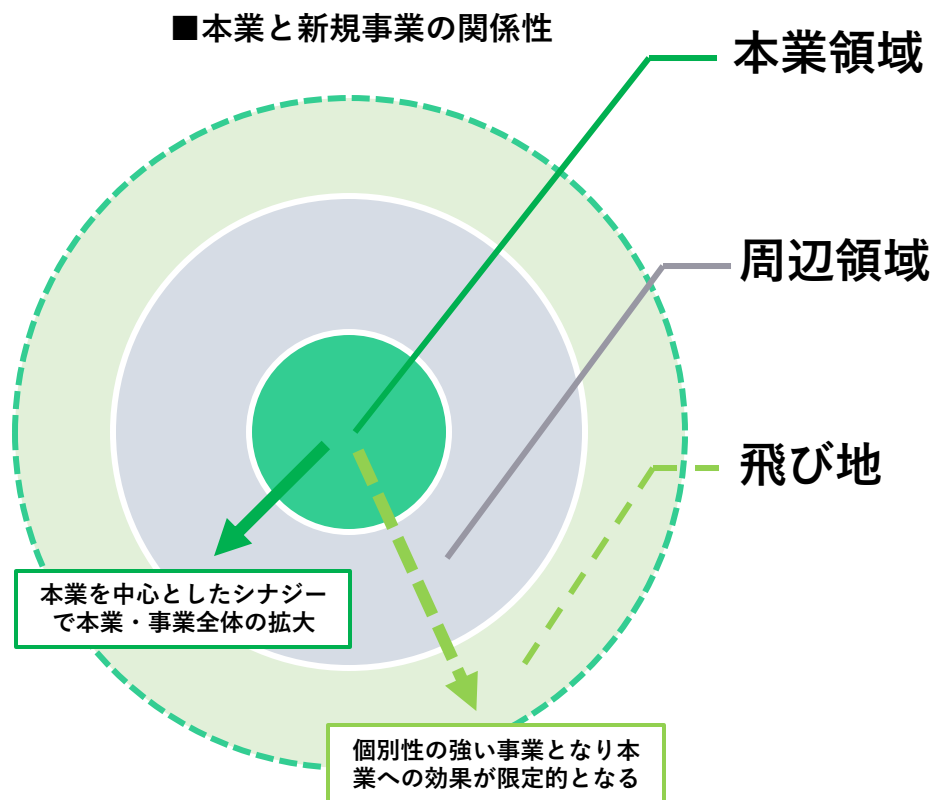
※株式会社富士経済【2024年】電力・ガス／グリーンエネルギー市場・企業戦略総調査より

電力小売市場だけで、19.7兆円規模の市場が存在。当社の市場シェアはわずか0.1%（2023年度）にすぎず、周辺領域を含めると膨大なマーケットが存在 → 成長余地が大きい。

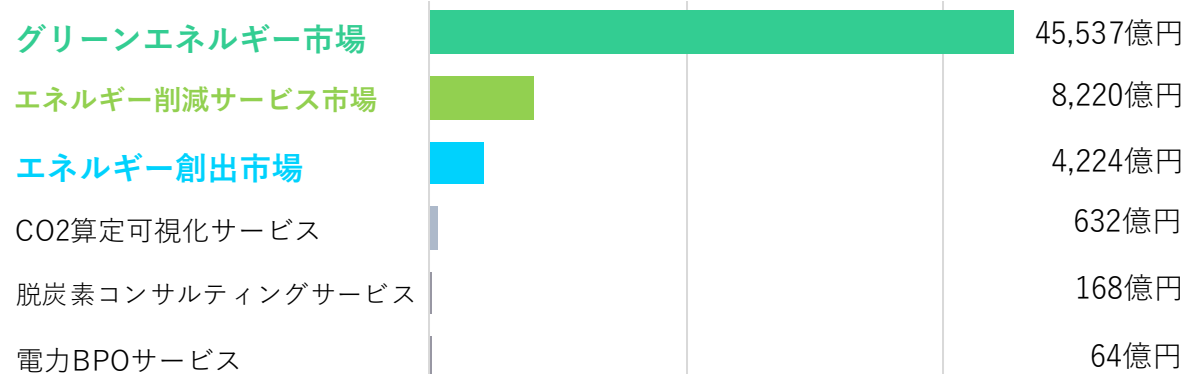


※1 2040年度規模予測、※2 2023年度と2040年度予測の比較となります。
※2 株式会社富士経済【2024年】電力・ガス／グリーンエネルギー市場・企業戦略総調査より

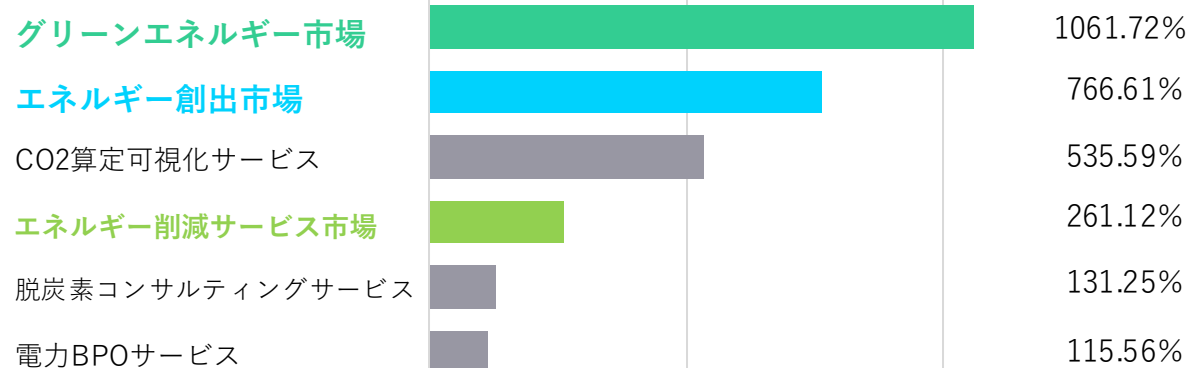
本業領域（電力小売市場）でシェアを拡大しつつ、急成長する周辺領域市場を自社の成長に取り込んでいく戦略
 → 有望な市場はグリーンエネルギー市場、エネルギー創出市場（PPAサービス）など



周辺領域の市場規模（2040年度予測）



周辺領域の市場成長率（2040年度予測）※



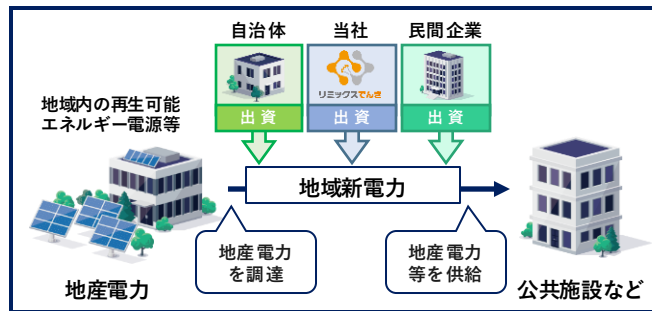
※ 2023年度と2040年度予測の比較となります。株式会社富士経済【2024年】電力・ガス／グリーンエネルギー市場・企業戦略総調査より

2025年度中にトータル容量で10MW規模の太陽光発電所を保有予定であり、再エネ電源の運営で得られるノウハウ、知見を活かし、前述の「グリーンエネルギー市場」「エネルギー創出市場」領域へのビジネス拡大を計画

特に下記ビジネス領域での展開を拡大させていくことを想定

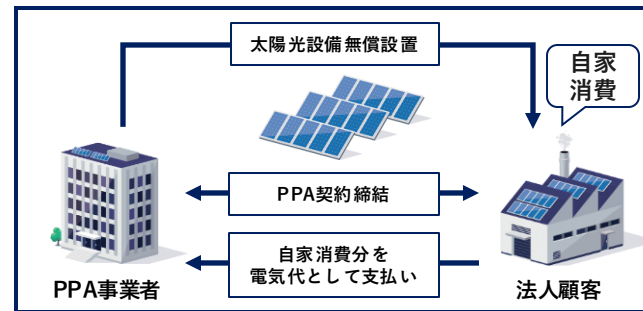
地域新電力

低炭素社会の
地域活性化への貢献



PPA

再エネをもっと身近に
再エネを長期安定提供



再エネマネジメント

再エネが発電できない時間帯も
コントロールして供給



地域新電力とは？

電力の地産地消を目指した地域密着型の電力小売事業者、およびその座組のこと。地域新電力が地域内の再エネ電源から電気を調達し、同一地域内の需要家に供給することで、地域のエネルギー循環実現に貢献できる

注目される理由

低炭素社会の推進：地域に眠る再エネ資源の有効活用を推進、地域脱炭素の貢献にもつながると注目
地域活性化への貢献：地域に密着したサービスで、エネルギーの地産・地消を実現、エネルギーコスト削減、地域雇用の創出、住民の環境意識向上など地方創生にも貢献
電力の安定供給・BCP対策：地域新電力は自律分散型エネルギーとして、電力の安定供給や公共施設のBCP対策としても期待される

当社が「地域新電力」を手掛ける意義

電力小売の競争力強化：地域新電力は地方自治体、地元企業・住民と連携した地域密着型電力小売ビジネスのため、「エリア内での競争優位性獲得」につながる可能性
水平展開による規模拡大：地域新電力は水平展開による規模拡大が比較的しやすいと考えられ、地域脱炭素への注目が高まるにつれて、今後もビジネスチャンスが拡大（※市場の広がりについて、参考資料）
ESG経営としての価値：地方の雇用創出、地域脱炭素への貢献を通して、社会的責任を果たすことで企業価値の向上につながる

※

<https://project.nikkeibp.co.jp/atclppp/PPP/news/100703557/#:~:text=%E5%9C%B0%E5%9F%9F%E6%96%B0%E9%9B%BB%E5%8A%9B%E3%81%AE%E8%B2%A9%E5%A3%B2%E9%9B%BB%E5%8A%9B%E9%87%8F%E3%81%AF%E3%80%81%E4%BA%8B%E6%A5%AD%E8%80%85,6.7%EF%BC%85%E3%81%AB%E7%9B%B8%E5%BD%93%E3%81%99%E3%82%8B%E3%80%82>

太陽光PPAとは？

太陽光発電所の設置者（PPA事業者）と電力購入者（顧客）とが、太陽光発電所で創られる電力を一定期間にわたり一定価格で購入する契約を締結すること

注目される理由

初期負担ゼロで安定的に再エネを利用可能：顧客は初期投資をかけずに、再生可能エネルギーを導入でき、一定期間にわたり一定価格で再エネを購入できるため、電気料金の安定にもつながる

企業の脱炭素化推進：再生可能エネルギーの利用拡大に貢献、企業の持続可能な脱炭素化を推進する有効な手段として注目

政策面での支援：カーボンニュートラルに向けて、政府や自治体から補助金や税制優遇措置が受けられることも

当社が「太陽光PPA」に参入する意義

電力小売事業とのシナジー：電力小売供給中の法人顧客に対する、低炭素・脱炭素化支援として「オンサイト・オフサイト・不足電力等」幅広い再エネサービス価値提供が可能

柔軟なサービス設計が可能：開発する太陽光発電所をPPAだけでなく、電力小売事業の電源としても活用することで柔軟なサービス構築が可能

SDGs推進企業としての価値：当社はSDGs推進企業として、社会課題解決に取り組んでおり、PPA事業を通じた環境問題への貢献が、企業価値向上にも繋がる

再エネマネジメントとは？

再生可能エネルギーを創るだけでなく、管理・コントロールし、需要家が必要とする時間に、必要量を供給できるサービスを実現する手法（当社定義）

必要とされる理由

再生可能エネルギーは、自然環境の変化による発電量の変動がはげしく、顧客（需要家）が必要とするタイミングで、必要量を供給することは困難
そこで顧客の電力利用状況に応じて、発電した電気を蓄電・放電する再エネマネジメントの必要性が高まっている

当社が「再エネマネジメント事業」に参入する意義

再エネの必要なタイミングでの普及を推進：蓄電池付き太陽光発電所を設置、管理・コントロールし、供給時間比率を高めることで生再エネ100%実現により近づく
電力小売事業とのシナジー：電力小売供給中の法人顧客に対する、追加性のある脱炭素化支援としてのサービス価値
再エネ推進企業としての機会創出：再エネの導入しやすさ向上や、供給時間比率向上を目指した取組みは、脱炭素社会を目指す再エネ推進企業として事業機会の創出につながる

電力小売事業



カーボンニュートラルに向けた
「創電・発電・蓄電を創造する」
電力・エネルギービジネス事業へ

RP · Remixpoint

SE · Seal Engineering

レジリエンス事業

- 1 事業概要
- 2 市場環境
- 3 FIP転化事業
- 4 系統用蓄電池事業
- 5 産業用蓄電池『GROWATT』 『SOFAR』
- 6 家庭用蓄電池『Remix Battery』
- 7 CO2削減プロジェクト（J-クレジット制度）
- 8 補助金支援コンサルティング事業
- 9 DX化支援研修サービス
- 10 まとめ

1 事業概要

株式会社リミックスポイント レジリエンス事業

事業の目的

再生可能エネルギーの最適活用

太陽光発電等の再生可能エネルギー導入拡大に伴う、余剰電力の有効活用と需給調整の仕組みを提供

企業のBCP（事業継続計画）支援

災害や停電時の電力供給確保を目的とした産業用蓄電池の提供

エネルギー市場の新たなビジネスモデルの構築

家庭・産業・系統用蓄電池を活用したエネルギー最適化および、FIP転換、アグリゲーション事業、電力取引市場への参入

主な提供サービス

家庭用蓄電池事業（一般家庭向けエネルギー自給自足・電力コスト削減）

産業用蓄電池事業（企業・商業施設向けBCP対策、ピークカット）

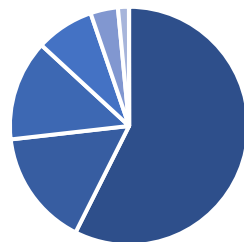
FIP転換支援（再エネ発電所の収益最大化）

系統用蓄電池事業（電力市場の需給調整・最適運用）

補助金支援コンサルティング事業（導入支援、コスト削減）

事業別構成比

2024年



- 補助金コンサルティング
- 家庭用蓄電池
- 感染症対策商材
- 産業用蓄電池
- その他



事業主体 株式会社シールエンジニアリング

設立 2016年8月（2024年7月商号変更）

所在地 東京都港区虎ノ門4丁目3番9号

代表者 代表取締役 秋田 真人

資本金 50百万円

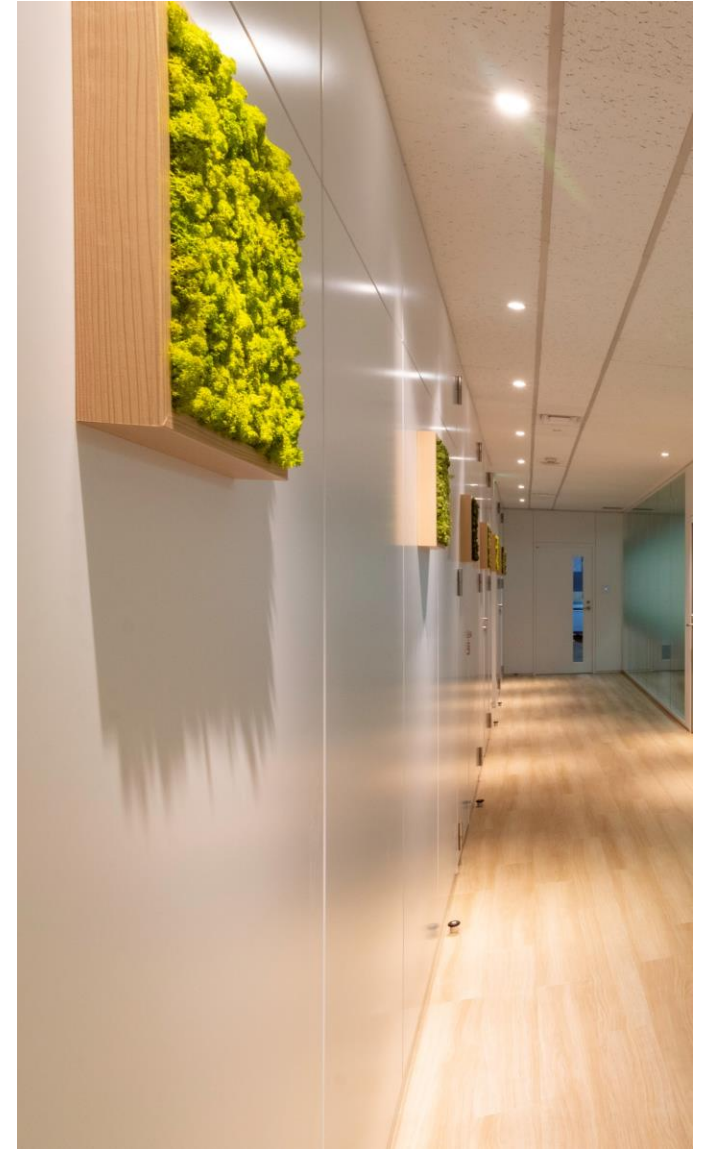
資本関係 株式会社リミックスポイントの100%子会社

事業内容 シールエンジニアリングは、産業用蓄電池システムの設計・施工・販売・保守を一貫して提供するシステムインテグレーターです。以下の分野で事業を展開しています。

- 産業用蓄電池システム（設計・販売・施工・運用・保守（O&M））
- 系統用蓄電池システム（電力市場への参入支援）
- FIP転化事業（発電事業者向けのFIP転化支援）
- 移動体通信工事事業（5Gネットワーク等の通信インフラ整備支援）
- DX化支援研修サービス

加盟団体 （一般）日本PVプランナー協会

建設業許可 愛知県知事許可（般一6）第111720号



家庭用蓄電池や小型・中型産業用蓄電池、系統用蓄電池等の導入に際し、補助金の活用をサポートする専門チームを有する他、シールエンジニアリングによる設計からO & Mまでワンストップソリューションを提供

補助金支援コンサルティング事業
補助金を活用した導入から事業完了報告までトータルにサポート

家庭用蓄電

小型・中型
産業用蓄電池

FIP転化事業

系統用蓄電池

株式会社シールエンジニアリング

機器の提案・仕様設計・施工支援・保守メンテナンスまでワンストップでサービス提供

DX化
支援研修
サービス

培った経験を活かし今後は蓄電池事業を中心としたプラットフォーム事業の構築に取り組みます

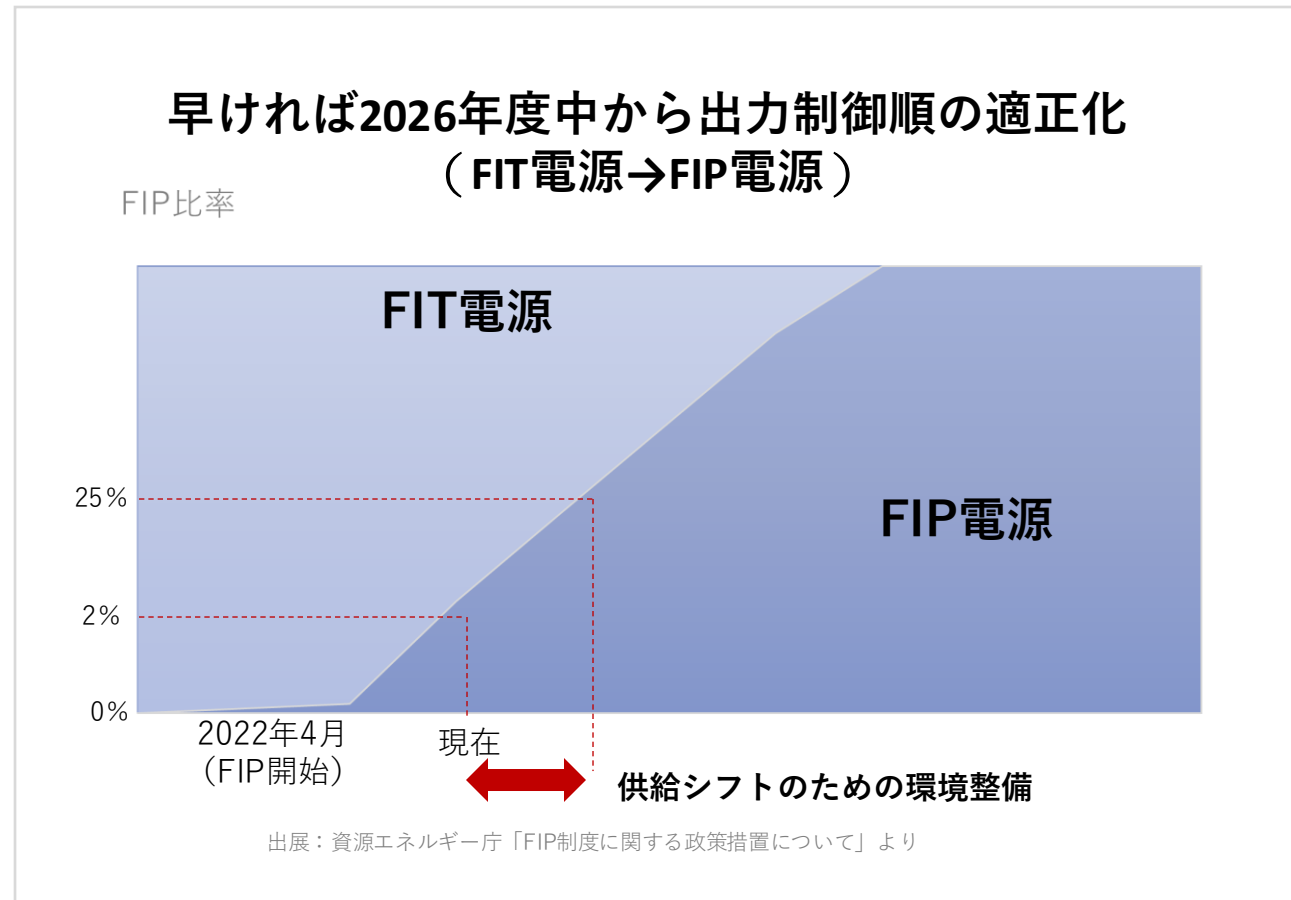
2 市場環境

FIT（固定価格買取制度）が2012年4月に導入され、再生エネルギーが促進してきました。導入から10年が経過し、再生可能エネルギーの市場統合と自立化を促進する目的としてFIP制度が導入され、FITからFIPへの転換が進められています。

FIP制度では市場価格に連動するため、再生可能エネルギー事業者や発電事業者は、市場価格に応じた柔軟な売電戦略や需給管理が求められます。

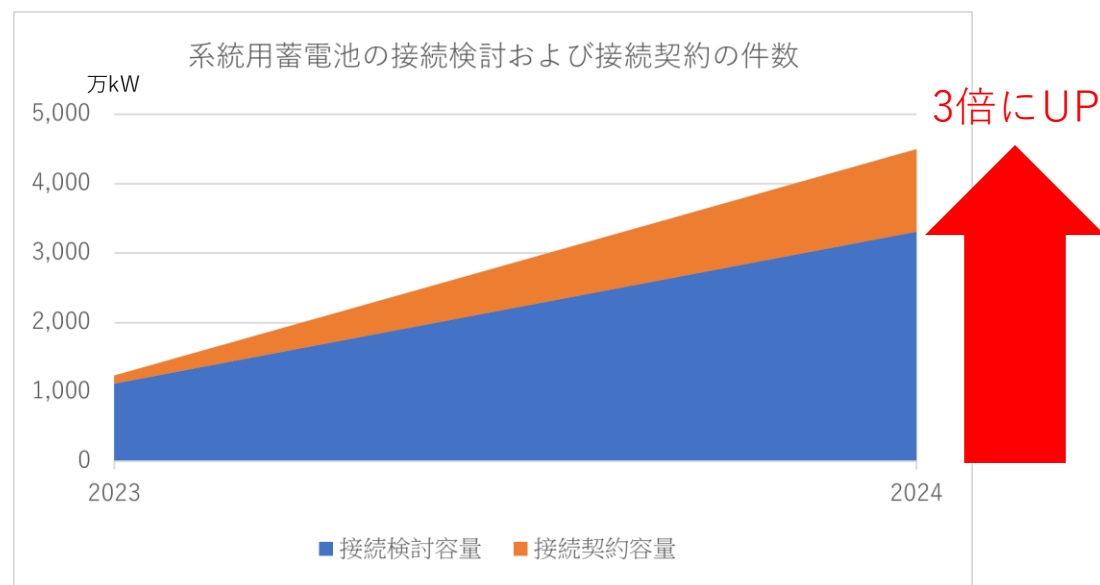
小規模な再エネ電源を束ね、蓄電池システムなどと組み合わせて需給管理を行い、市場取引を代行するアグリゲーターの役割が重要性を増すとともに、アグリゲーションビジネスの活性化が期待されています。

再生可能エネルギーの市場統合と自立化を促進するため、今後もFIP制度への転換が進み、蓄電池システムとアグリゲーションビジネスとの連携を強化することで、競争力のある事業展開が可能と見込まれます。

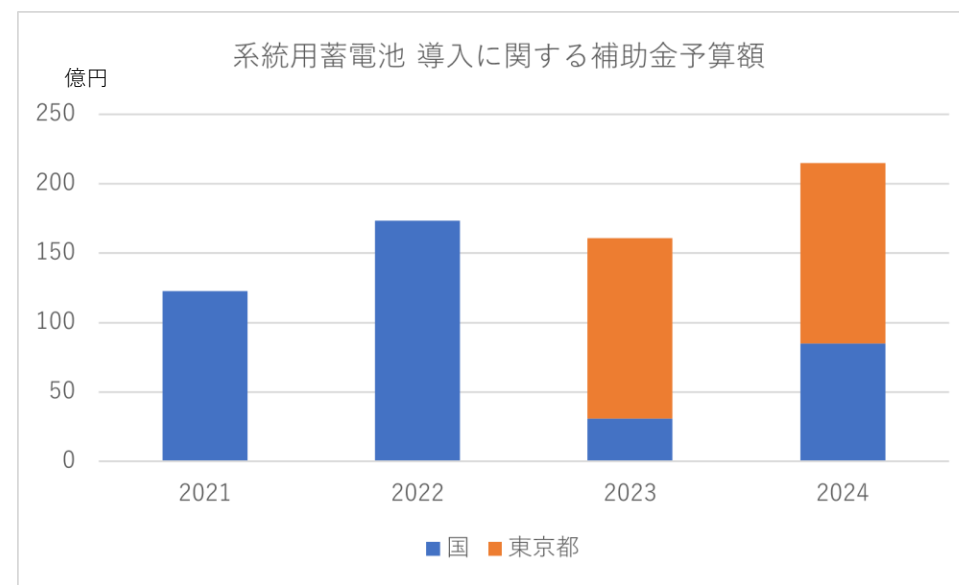


再生可能エネルギーの普及拡大、電力需給バランスの安定化、脱炭素政策、エネルギー安全保障、技術革新などの要因によって、系統用蓄電池の需要が急速に高まっています。

経済産業省の2023年の実績を参考にした国内における2030年の系統用蓄電池の導入見通しは、約14.1～23.8GWhと予測されています。



出展：資源エネルギー庁「系統用蓄電池の現状と課題」 「本検討会の開催の目的」より



出展：資源エネルギー庁「系統用蓄電池の現状と課題」より

系統用蓄電池事業は、再生可能エネルギーの拡大と電力の安定供給に不可欠な存在であり、市場拡大が期待される一方で、初期投資の大きさや技術的な課題も抱えています。成功には、コスト低減・長寿命化技術の開発、電力市場の動向を見極めた戦略的な運用が不可欠です。

産業用蓄電池市場は、再生可能エネルギーの普及やエネルギーセキュリティの強化といった要因から、今後大きな成長が見込まれています。特に中小規模の産業用蓄電池は、工場や商業施設などでの需要が高まっています。その要因として、再生可能エネルギーの普及、電力コストの削減、災害対策（BCP）などの増加が考えられます。

エネルギーコストの削減

近年、電力市場の価格変動が激しくなっており、ピークシフトやデマンドレスポンスを活用する為に蓄電池を導入する企業が増えている。

BCP（事業継続計画）の強化

大規模な災害が近年増えており、災害時の対策が急務となっている。蓄電池システムを導入し災害時の電力供給確保による事業継続性の施策が増えている。

環境意識の高まり

2050年に向けて各企業のカーボンニュートラル推進が求められており、再生可能エネルギーと組み合わせたCO₂排出削減への貢献が増えている。

また政府および地方自治体は、中小規模の産業用蓄電池システムの普及と産業競争力の強化を図っています。

政府および地方自治体の施策

導入支援策（補助金・助成金制度）

技術開発と実証事業の推進

制度・環境整備

再生可能エネルギーの普及、電力コスト削減、BCP対策といったニーズの高まりを背景に、今後も市場が拡大すると予測され、技術革新や政府の支援を活かしてコスト低減が進むことで、より多くの企業が導入しやすくなり、中小規模の産業用蓄電池市場はさらに成長すると期待されています。

家庭用蓄電池市場は近年急速に成長しており、今後もさらなる拡大が予想されています。

再生可能エネルギーの普及やエネルギー自給自足への関心の高まり、電気料金の上昇、そして災害対策としての蓄電システムの導入意欲の増加など、さまざまな要因によるものと考えられます。

電気料金の上昇

- エネルギー価格の高騰により、電気料金の値上げが続いている
- 電気代削減のため、蓄電池を活用した自家消費の需要が高まる

再生可能エネルギーの普及

- 太陽光発電の導入が進み、発電した電力を効率的に活用するための蓄電池需要が増加
- FITの終了により、売電よりも自家消費のメリットが大きくなる

災害・停電リスクへの備え

- 地震・台風・豪雨などの自然災害による停電対策として、家庭用蓄電池の導入が加速
- 非常用電源としての需要が拡大

補助金や施策

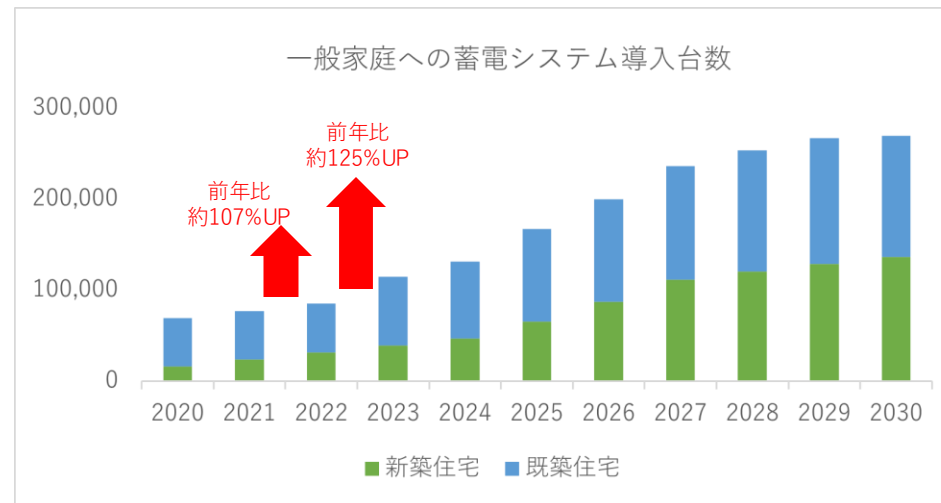
- 補助金や税制優遇措置により、蓄電池導入コストの負担が軽減
- 政府や自治体による再エネ推進策が後押し※

性能向上とコスト低減

- 蓄電池の性能向上（大容量化・高効率化）により、より多くの家庭で導入しやすくなる
- 製造コストの低下により、販売価格が下がり、普及が加速

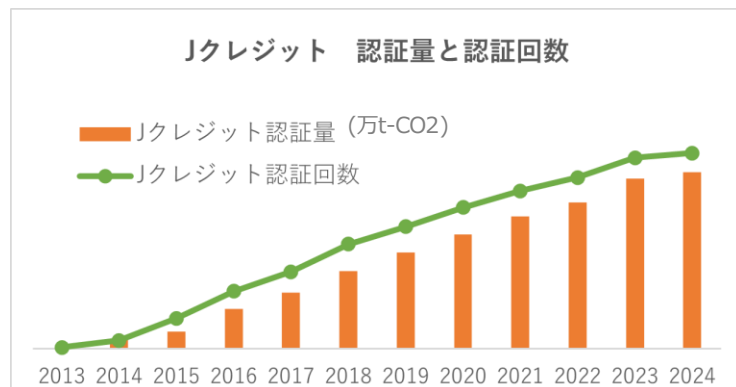
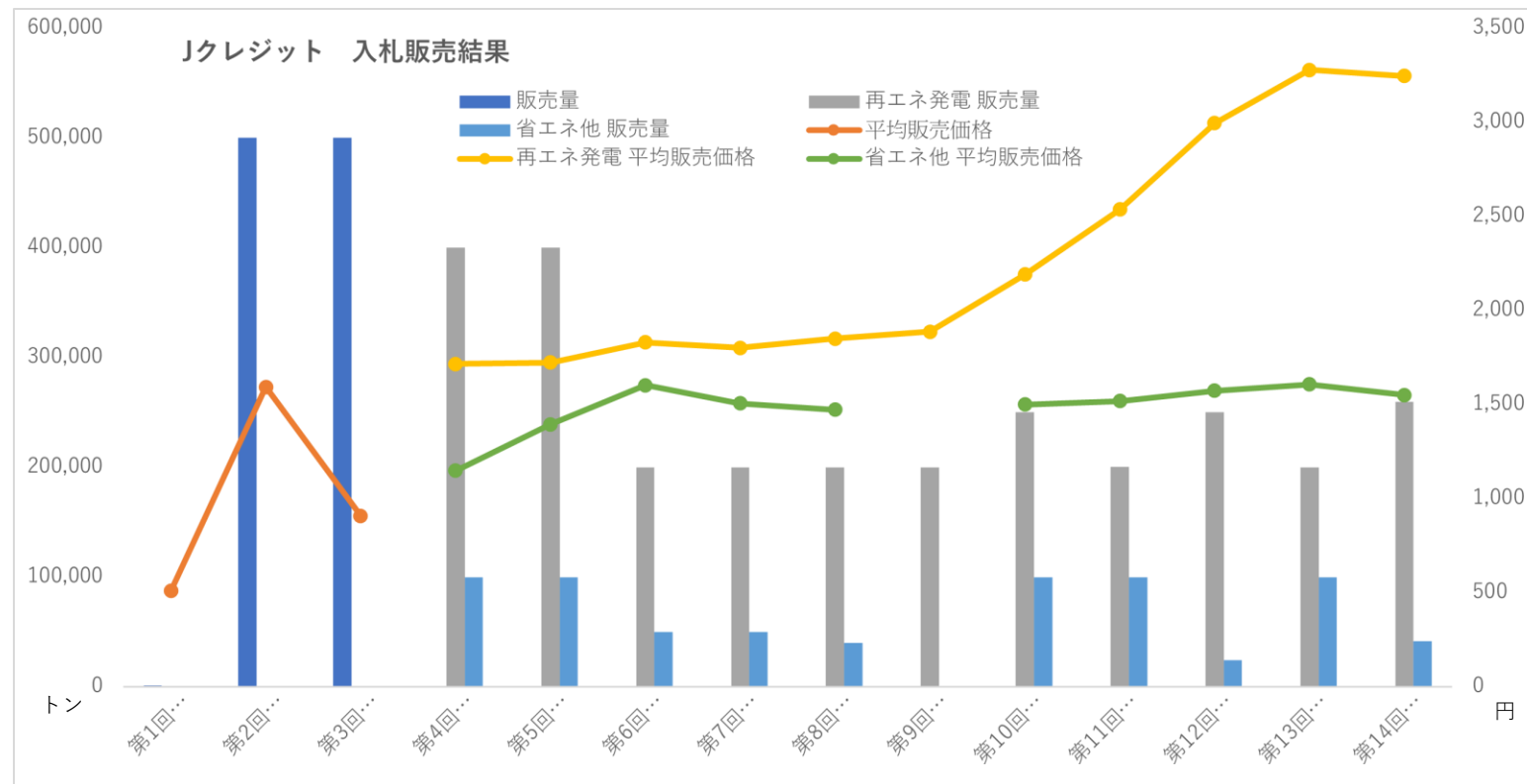
※東京都の新築住宅における太陽光パネル設置義務化（2025年～）など

太陽光パネルとともに家庭用蓄電池の併用による需要増加も見込まれ、家庭用蓄電池市場は今後も持続的な成長が予想されます。



出展：一般社団法人 日本電機工業会（JEMA）「JEMA 蓄電システムビジョン（Ver.7）」より

クレジット市場は、近年の企業の脱炭素化への取り組みの加速に伴い注目度が一層高まっており、2013年の制度開始以来、プロジェクトの登録や認証、取引を含め、着実に発展を遂げています。

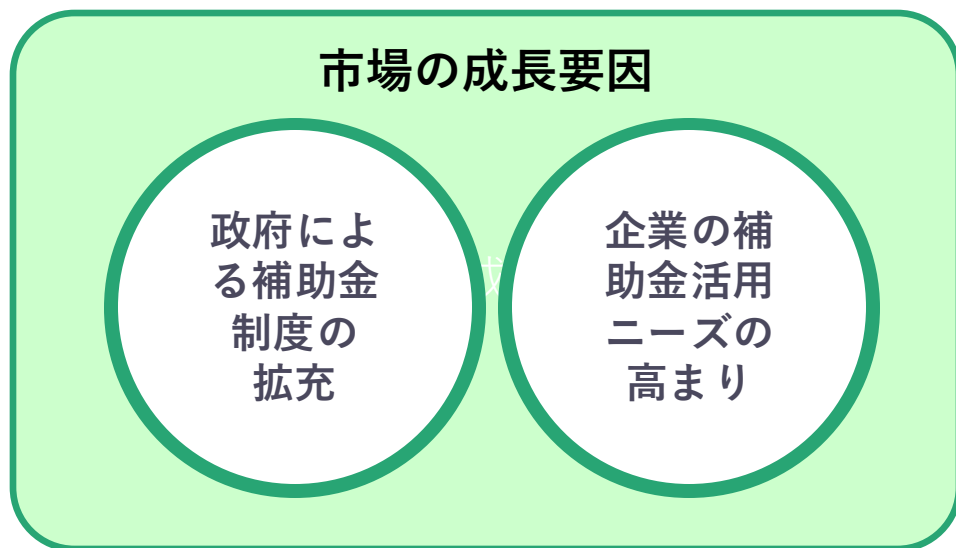


出展：J-クレジット制度事務局「J-クレジット制度について（データ集）」より

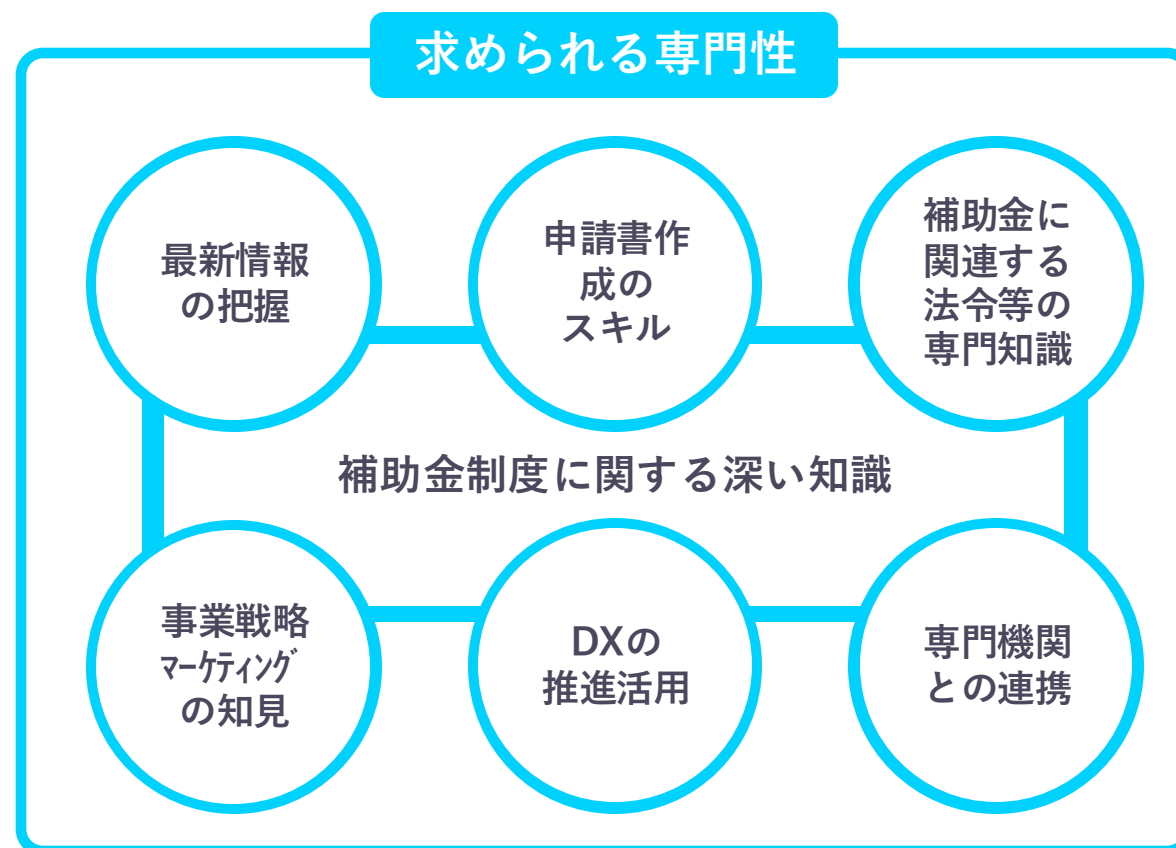
GXリーグでのカーボン・クレジット市場を通じた取引にJクレジットが加えられる可能性、国際航空のカーボンオフセット制度（CORSIA）へのJクレジットの活用など、Jクレジットの活用拡大も検討、期待されています。Jクレジット市場は今後も成長と拡大が見込まれます。

政府や地方自治体による補助金制度の拡充に伴い、今後も成長が見込まれる分野であるとともに、企業の経営改善ニーズの高まりによる競争の激化やDXの進展により、ビジネスモデルの変革も求められています。

補助金制度は多岐にわたり、これらの制度を活用するための専門的な支援を求める企業が増加しており、補助金コンサルティングの需要は高まっています。

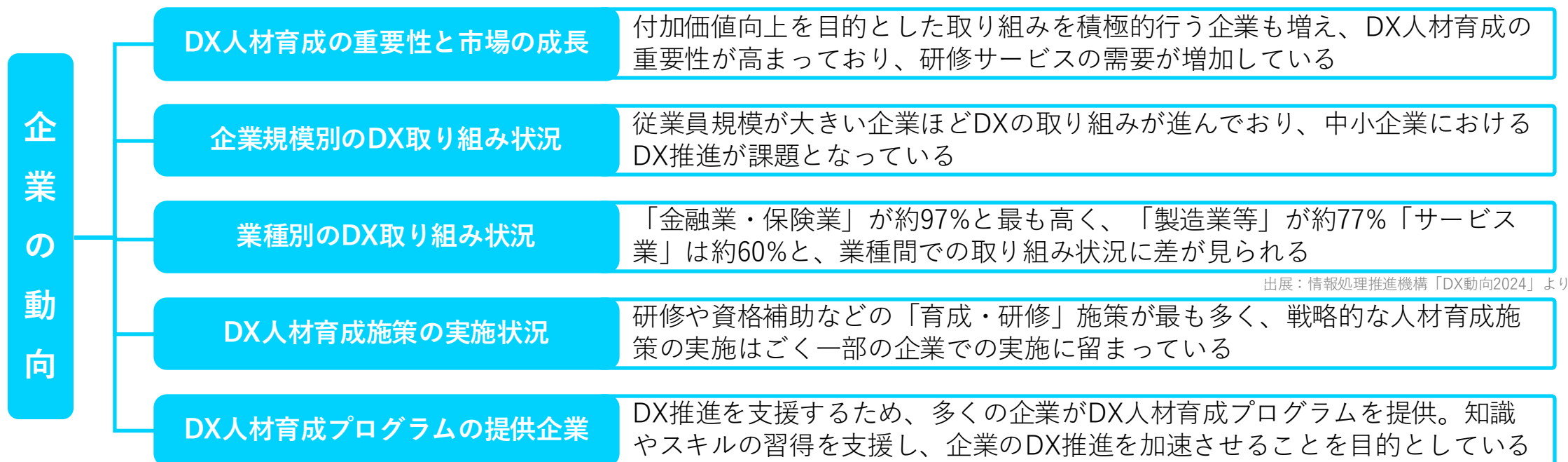


補助金申請支援を提供するコンサルティング会社は多数存在し、それぞれが独自のサービスや強みを持っています。市場の動向を的確に捉え、競争優位性を確立する戦略が重要となります。



デジタルトランスフォーメーション（DX）支援研修サービス市場は、企業のDX推進やリスクリングの重要性が高まる中、堅調な成長を続けています。

デジタル人材育成・研修サービス市場も堅調な拡大を見せており、IT・デジタル人材の需給逼迫が続く中、企業の教育・育成投資意欲は高水準で推移しています。さらに、生成AIの利活用拡大やデータ活用推進による新たなスキルや人材に対する教育・研修の需要も市場の拡大を支える要因となっています。



出展：情報処理推進機構「DX動向2024」より

企業のDX推進の鍵となる分野であり、今後も市場の拡大が見込まれます。企業のDX成熟度や業種特性に応じた研修の提供が求められ、学習の継続性や補助金活用支援などの付加価値を高めることが重要です。

3 FIP転化事業

FIT発電所をFIP転化し発電事業者の収益性の向上を図る

収益ポイント①

電力市場価格
に基づく
売電収入



FIP
プレミアム
価格

収益ポイント②

非化石証書
の活用※1

※1
グリーン電力証書

収益ポイント③

需給調整市場
への参入※2

※2
アグリゲーターとしての
手数料収益

収益ポイント④

自社発電所

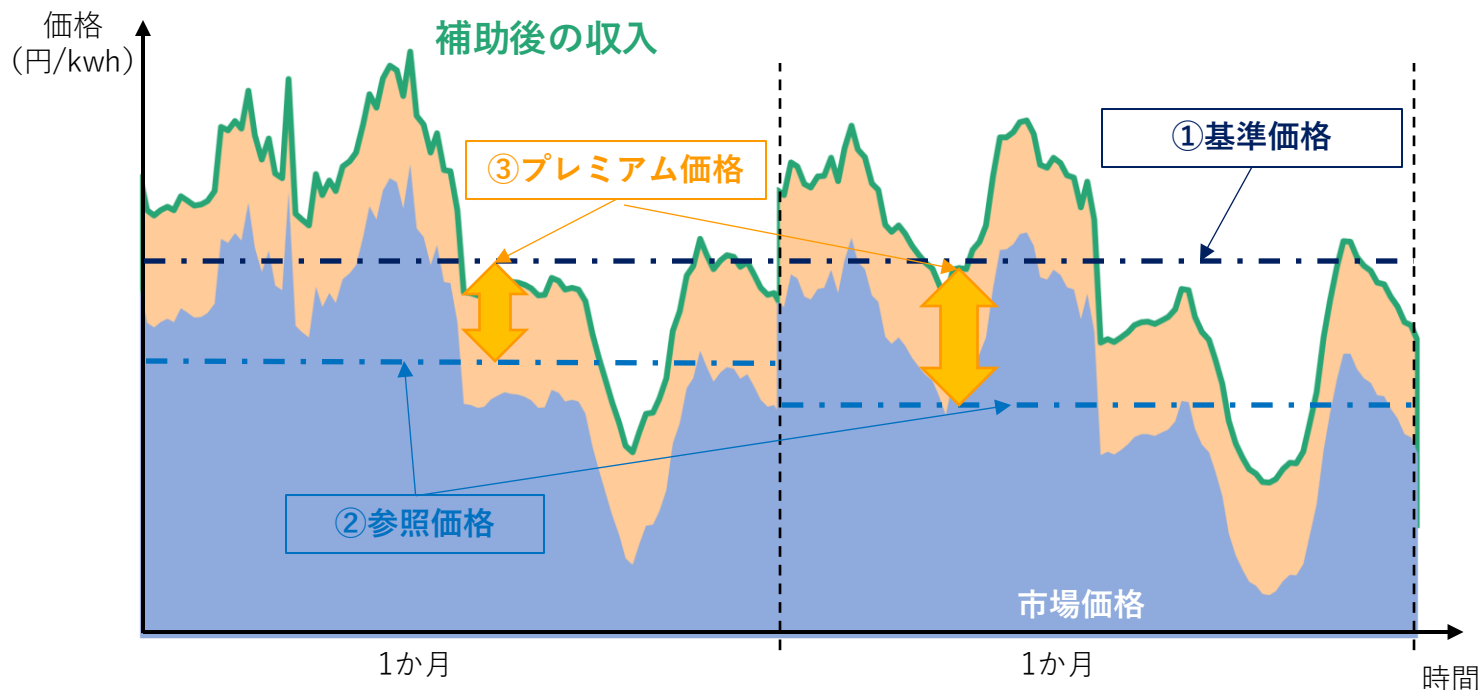


蓄電池を活用
した
電力トレー
ディング

《収益の重要ポイント》 FIPに転化しても基準価格としてFIT単価が維持される

調整前プレミアム単価算定イメージ

① 基準価格 - ② 参照価格 = ③ プレミアム単価



出展：資源エネルギー庁「FIP制度における基準価格とプレミアム」より

① 基準価格

FIT単価が継続適用される
(一部条件あり)

② 参照価格

市場取引等により期待される収入
(市場価格等により機械的に決定される)

③ プレミアム単価

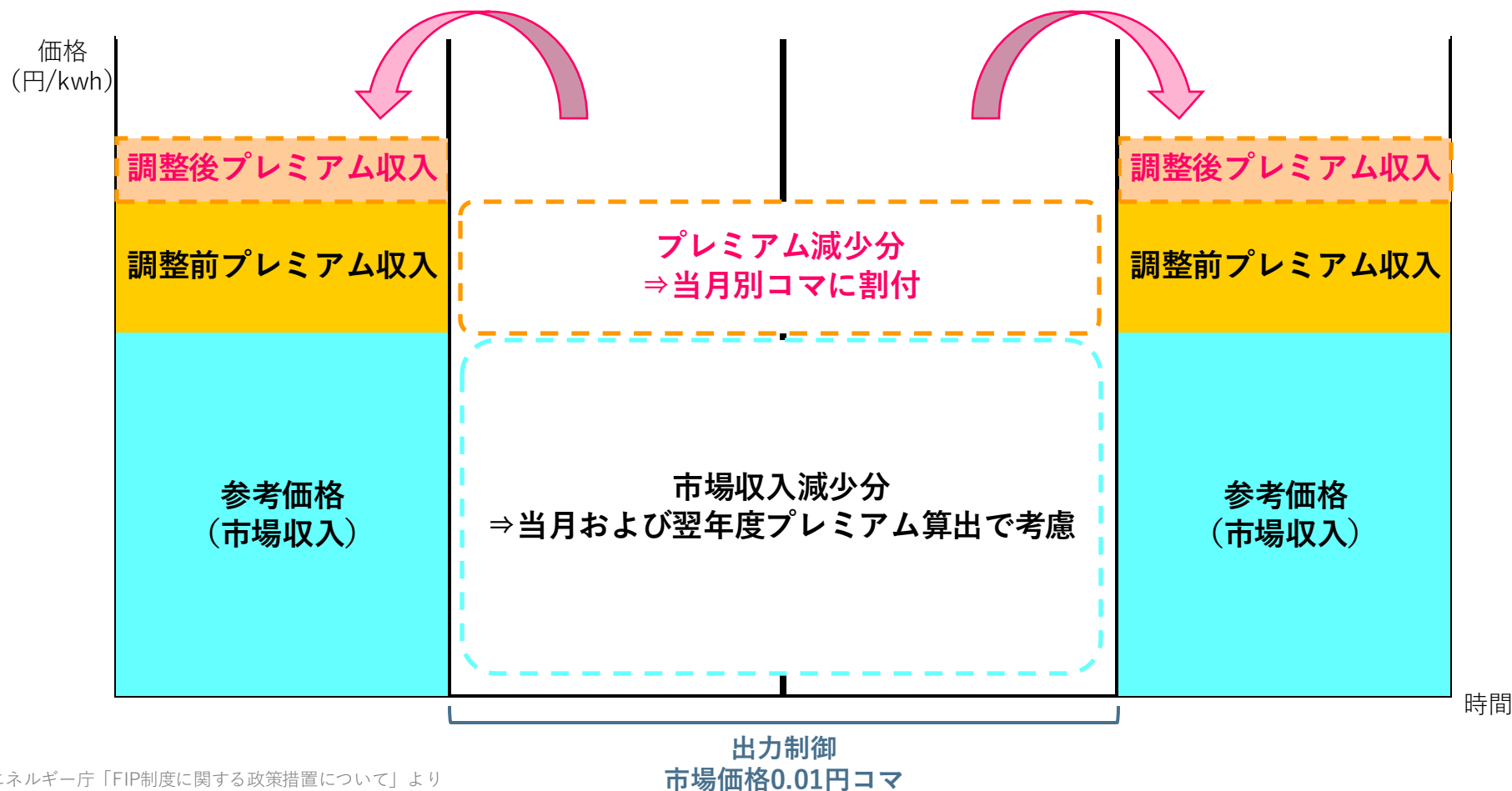
抑制がかかっているコマは
取引ができないので、
抑制が多数のコマで発生していれば
抑制がかかっていないコマでプレミアム価格が大きく値上調整
する仕組み

**蓄電池があればプレミアム単価が
高い時間帯に放電可能**

調整後プレミアム単価算定イメージ

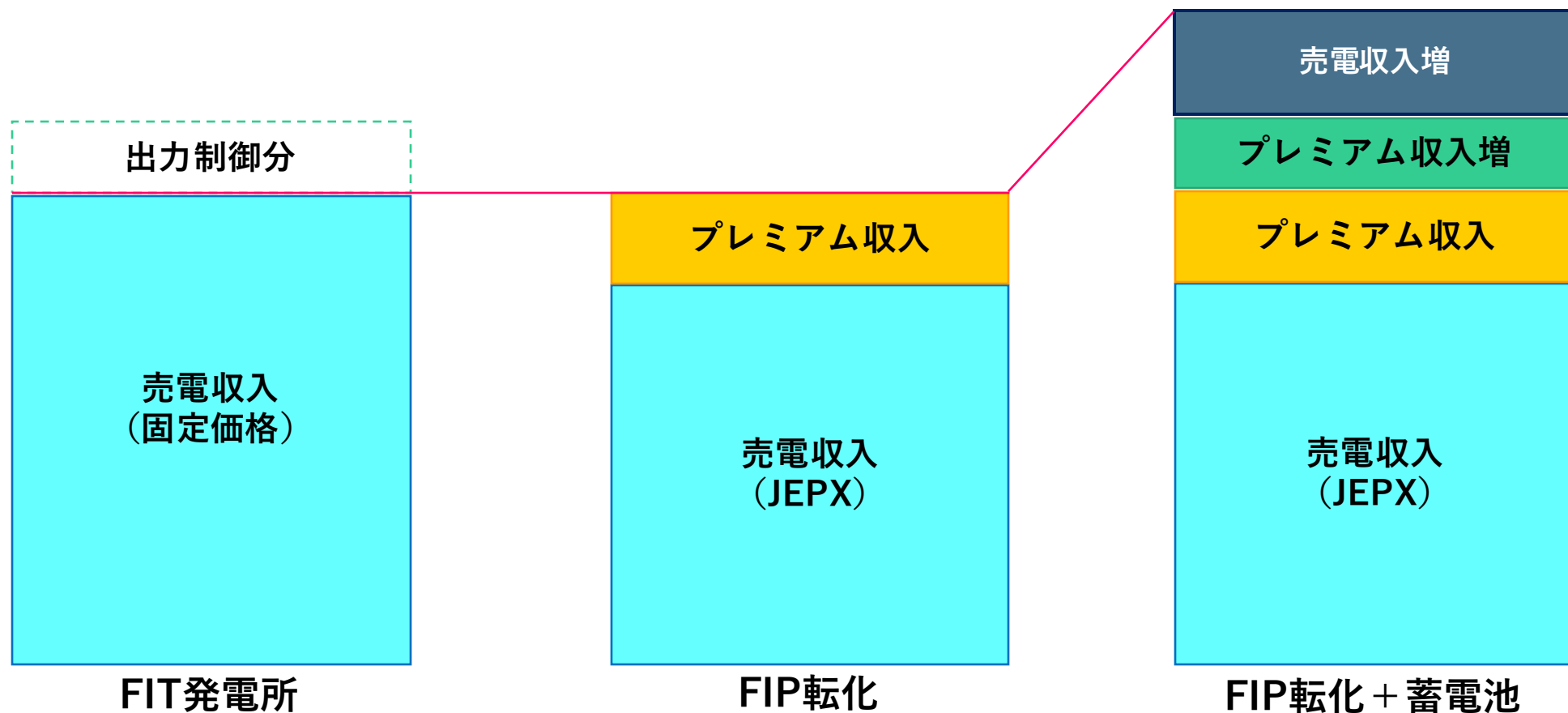
自らが出力制御指令の対象とならない場合であっても

- 出力制御時間帯（市場価格が0.01円となるコマ）のプレミアムは、当月の出力制限時間帯以外のコマに割り付けられる仕組み
- 出力制限時間帯から出力制限時間帯以外に、発電/供給をシフトする強いインセンティブを有する



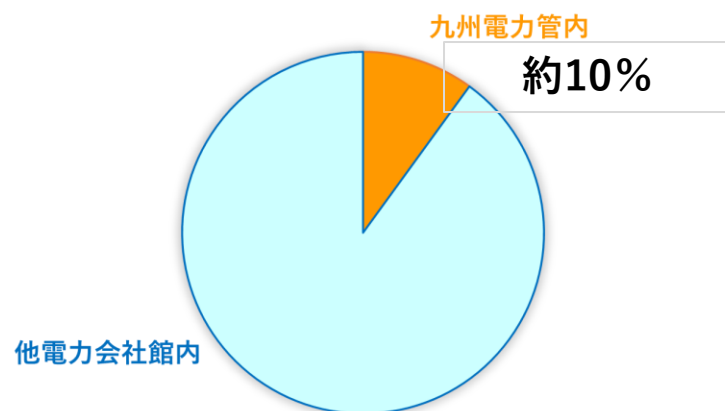
出展：資源エネルギー庁「FIP制度に関する政策措置について」より

蓄電池を設置し『売電収入増』 + 『プレミアム収入増』



九州電力管内におけるFIP転化事業の推進

再生可能エネルギーの導入状況

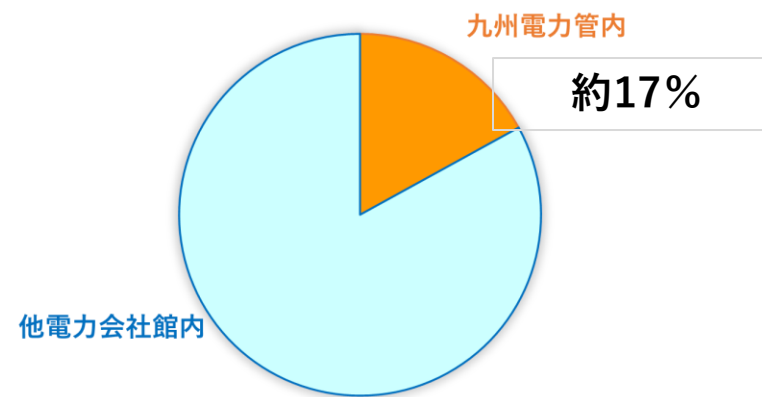


九州電力管内における再生可能エネルギーの導入状況は、他の電力会社管内と比較して特に進んでいる。特に太陽光発電が、高い導入比率となっている。

天候が良い日には、電力の供給が需要を上回る状況が発生し、出力制御が必要となるケースある

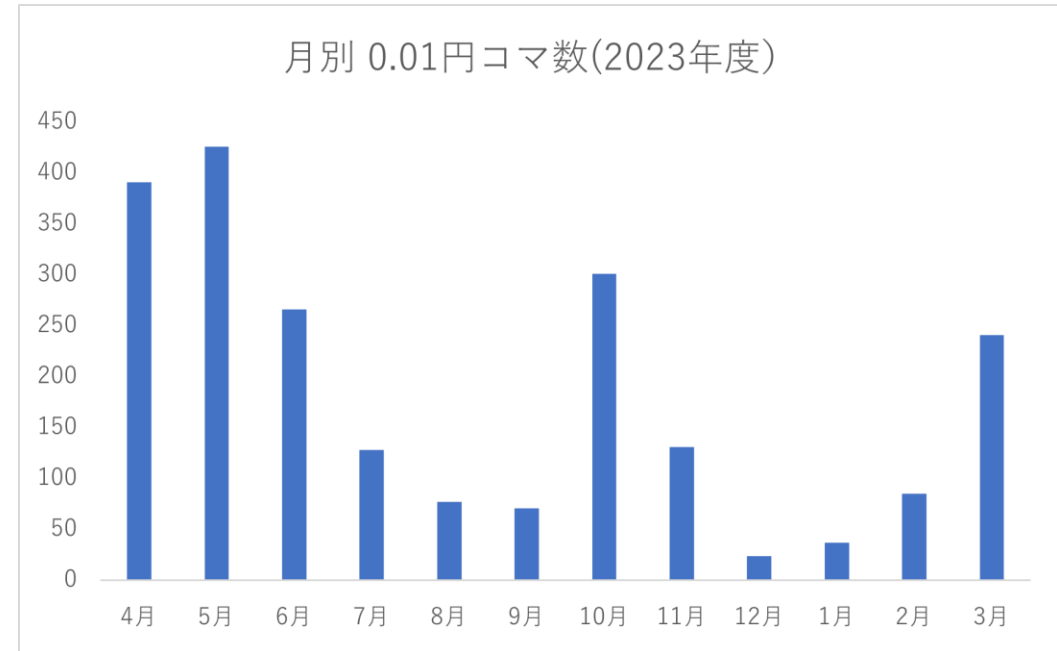
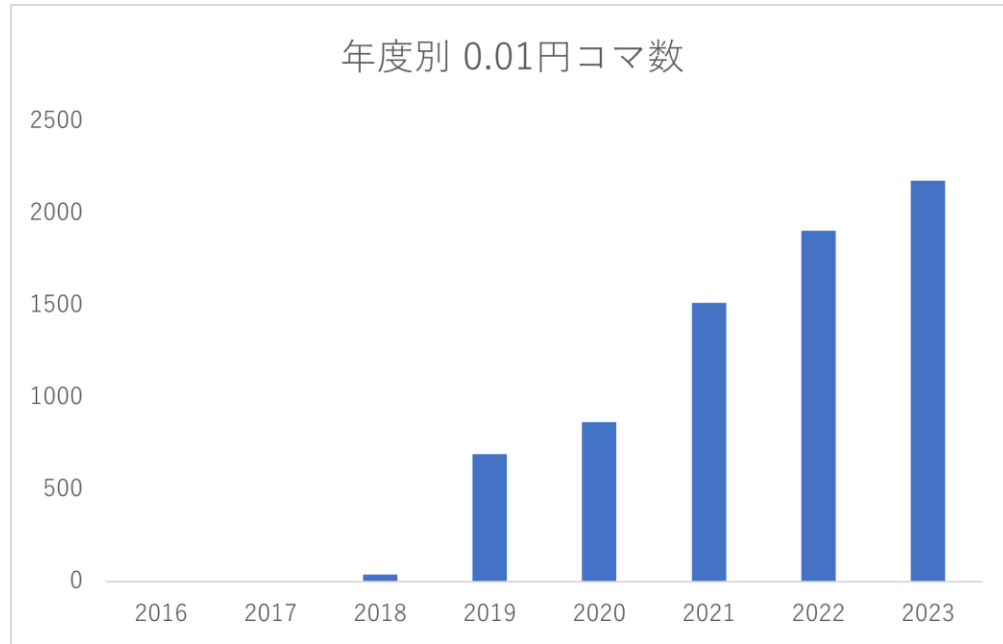
電力需給バランスの調整が重要な課題である

太陽光発電の導入量



九州電力管内における0.01円コマの増加傾向

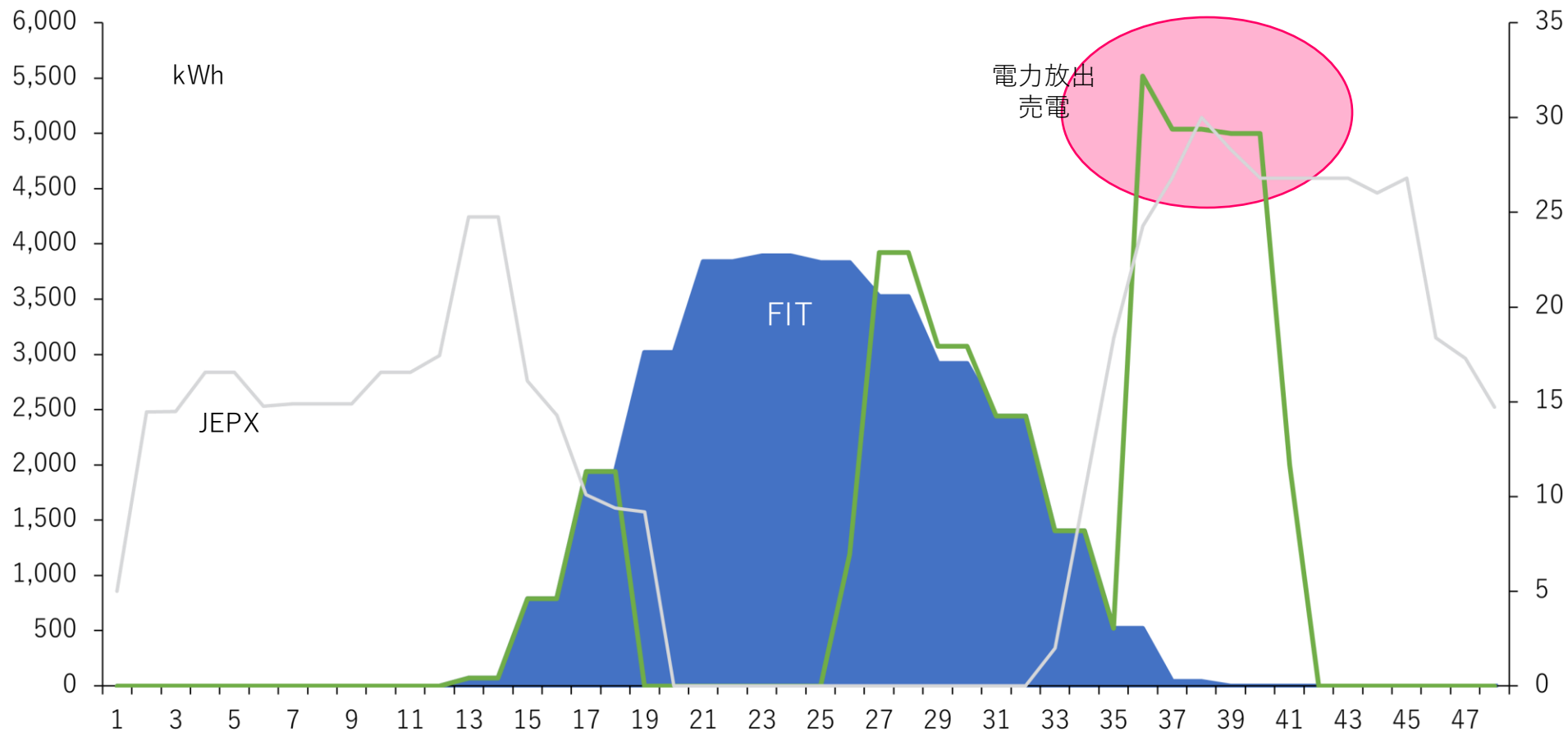
太陽光発電で発電した電気は、春や秋は発電に対する需要が少なくなるため、抑制がかかる
抑制がかかっている間は、発電した電力の取引ができない



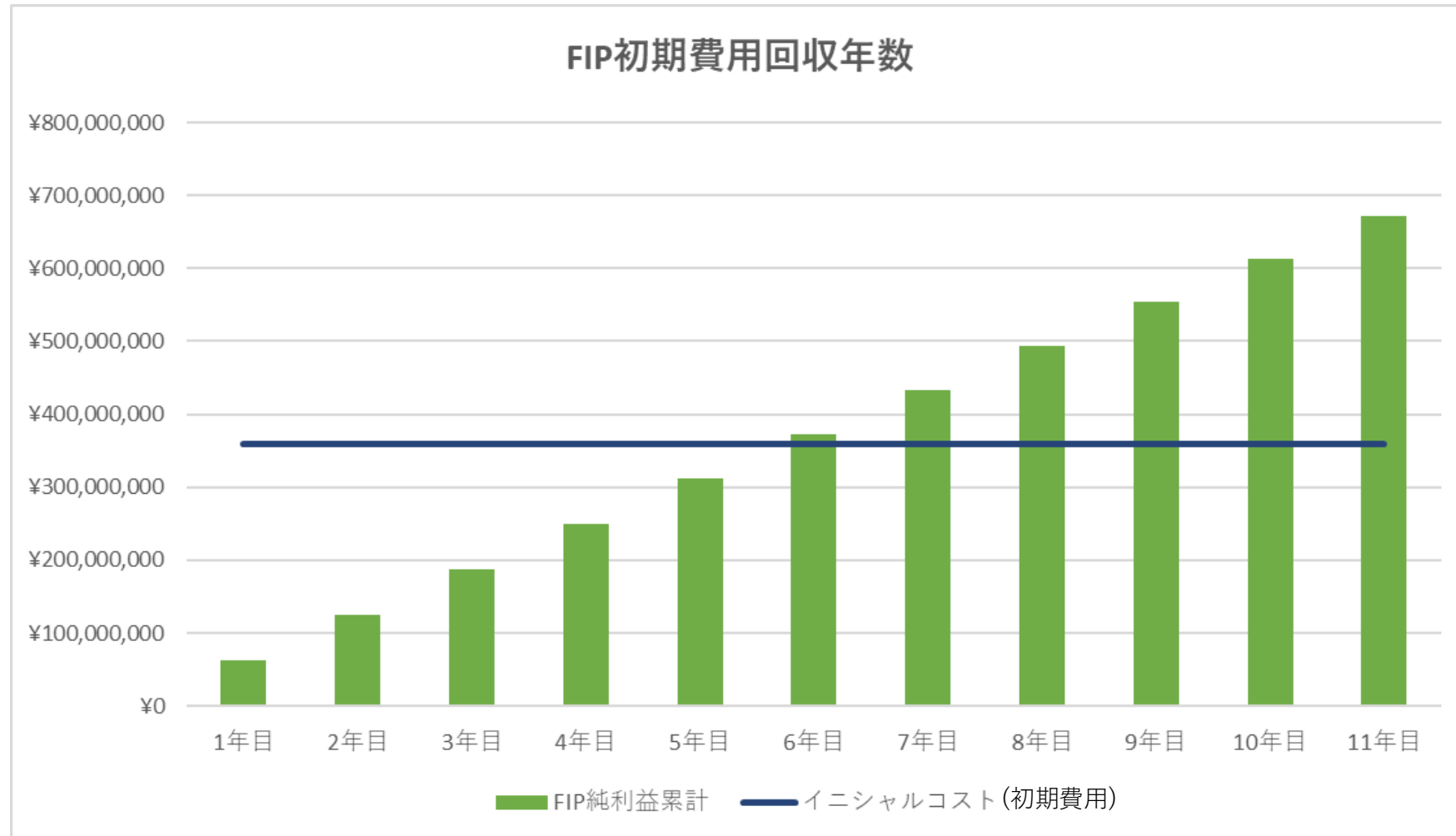
1コマ = 30分 : 1日48コマ (年間 17,520コマ)

日中余ってしまう電力を蓄電池に『貯め』夜間等の必要な時に『放電』するFIP制度への転換が重要

高値コマでの売電量を増やすことで売電収入を増加



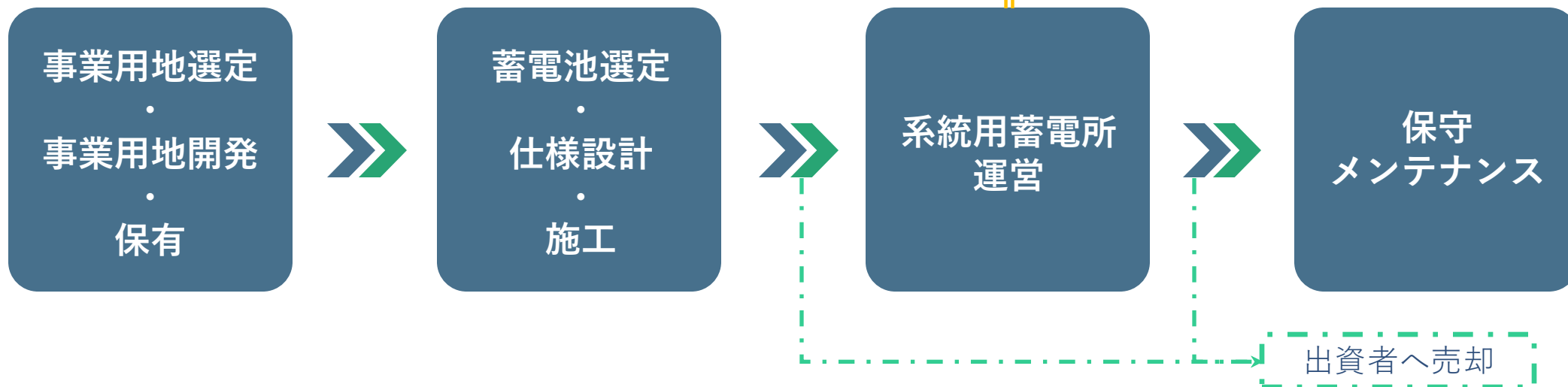
九州電力管内 某所 太陽光発電所 シミュレーション



4 系統用蓄電池事業

蓄電池の普及と制御とサービスを繋げ、新たなサービスと事業を創出

電力市場の時間帯による価格差から利益

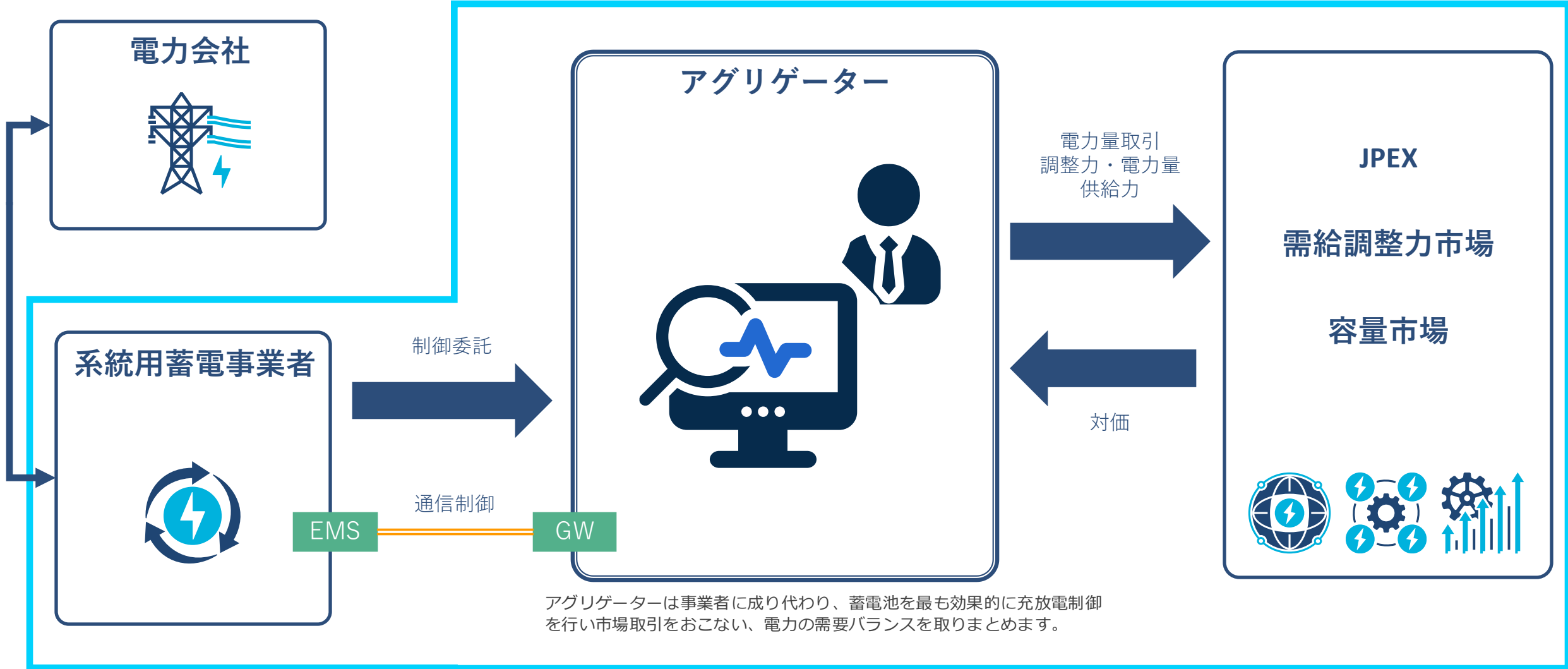


初期投資

収益化

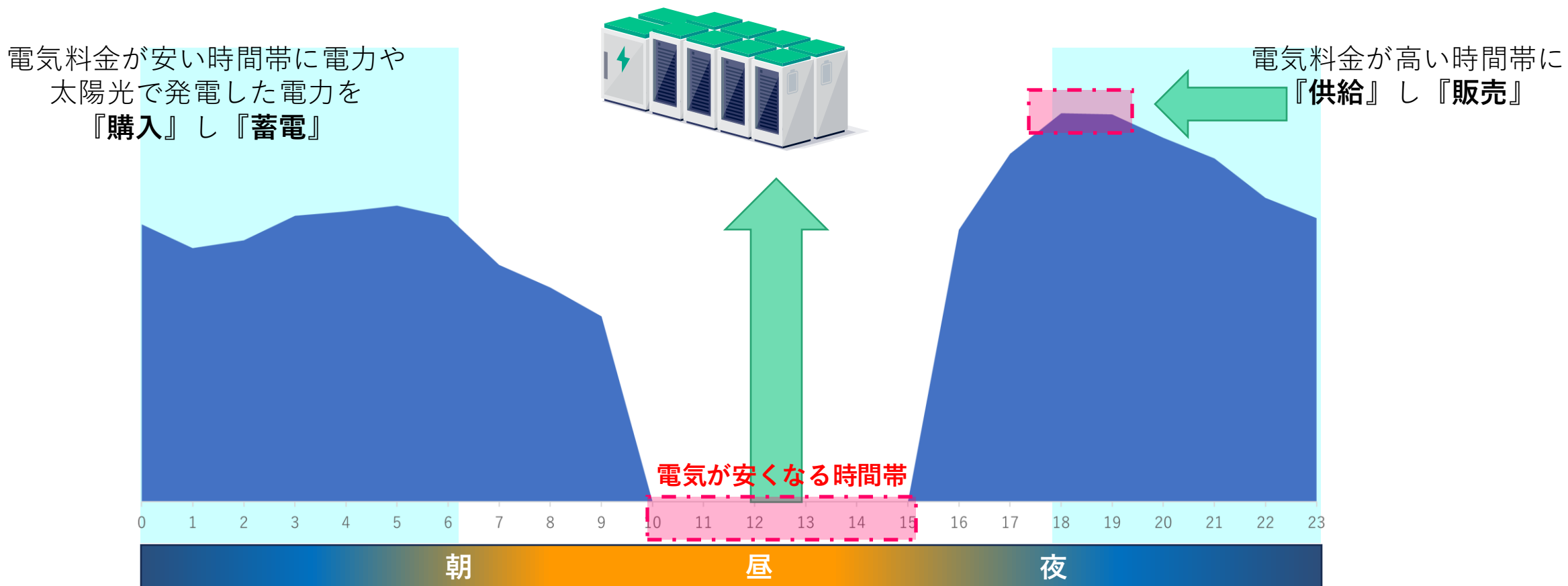
レジリエンス事業やエネルギー事業の知見を活かし、シールエンジニアリングのシステムインテグレーター事業を組み合わせ、高品質かつ低コストな蓄電池システムを提供する

リミックスポイントおよびシールエンジニアリングの取り組み



アグリゲーターは事業者に成り代わり、蓄電池を最も効果的に充放電制御を行い市場取引をおこない、電力の需要バランスを取りまとめます。

系統用蓄電池を使用して、電気代の価格差をビジネスに



昼間の電気料金が安くなる時間帯に『購入』して『貯め』て電気料金が高くなる夜間帯に貯めた電力を『供給』『販売』

系統用蓄電池ラインナップ

系統用蓄電所の規模に合わせて、適切な機器を選定し設計・施工いたします

CHINTPOWER



CPS ES-2400kW/5015kWh

Huawei



LUNA2000-2.0MWH-1H1/2H1

5 産業用蓄電池

GROWATT SCUFAR

中小企業向けの産業用蓄電池システムを提供し
エネルギー効率の向上と事業継続性の強化を支援

三相3線式ハイブリッド型蓄電システム

産業用途や商業施設向けに設計された高効率な蓄電システム

三相3線式ハイブリッド型蓄電システムの主な導入目的

電力コストの
削減

BCP対策

電力の
安定供給・
自家消費
の最適化

補助金
助成金
を活用した
設備投資

環境負荷の
低減

再生可能エネルギーを最大限に活用しながら、事業の安定性を高めるソリューションとして期待される

中小規模向け産業用蓄電池ラインナップ

GROWATT



APXシリーズ

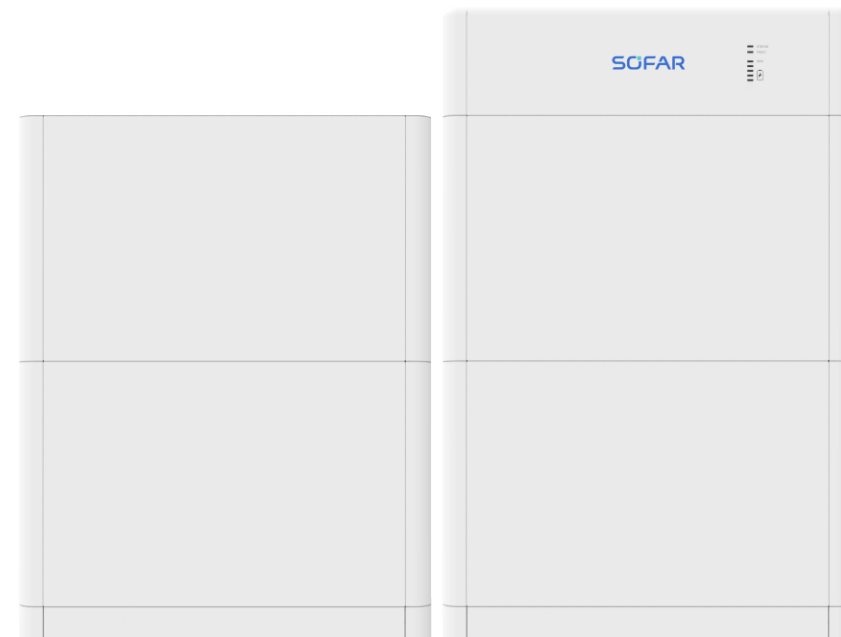
小型蓄電システム



中型蓄電システム

SOFAR

BTSシリーズ



6 家庭用蓄電池

 · Remix Battery

安心・安定・安価の「3つの安」を実現し

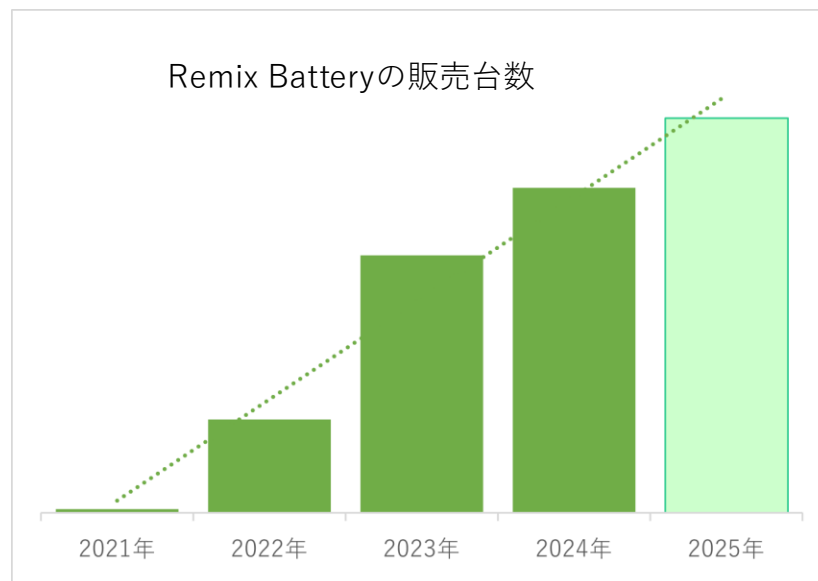
家庭のエネルギー自給自足や災害時の電力確保、電気料金の削減に貢献

Remix Batteryの役割

電力コスト削減と
家計支援

災害時の非常用電源
としての役割

再生可能エネルギー
の活用促進



RB・Remix Battery

RAC-01HBシリーズ

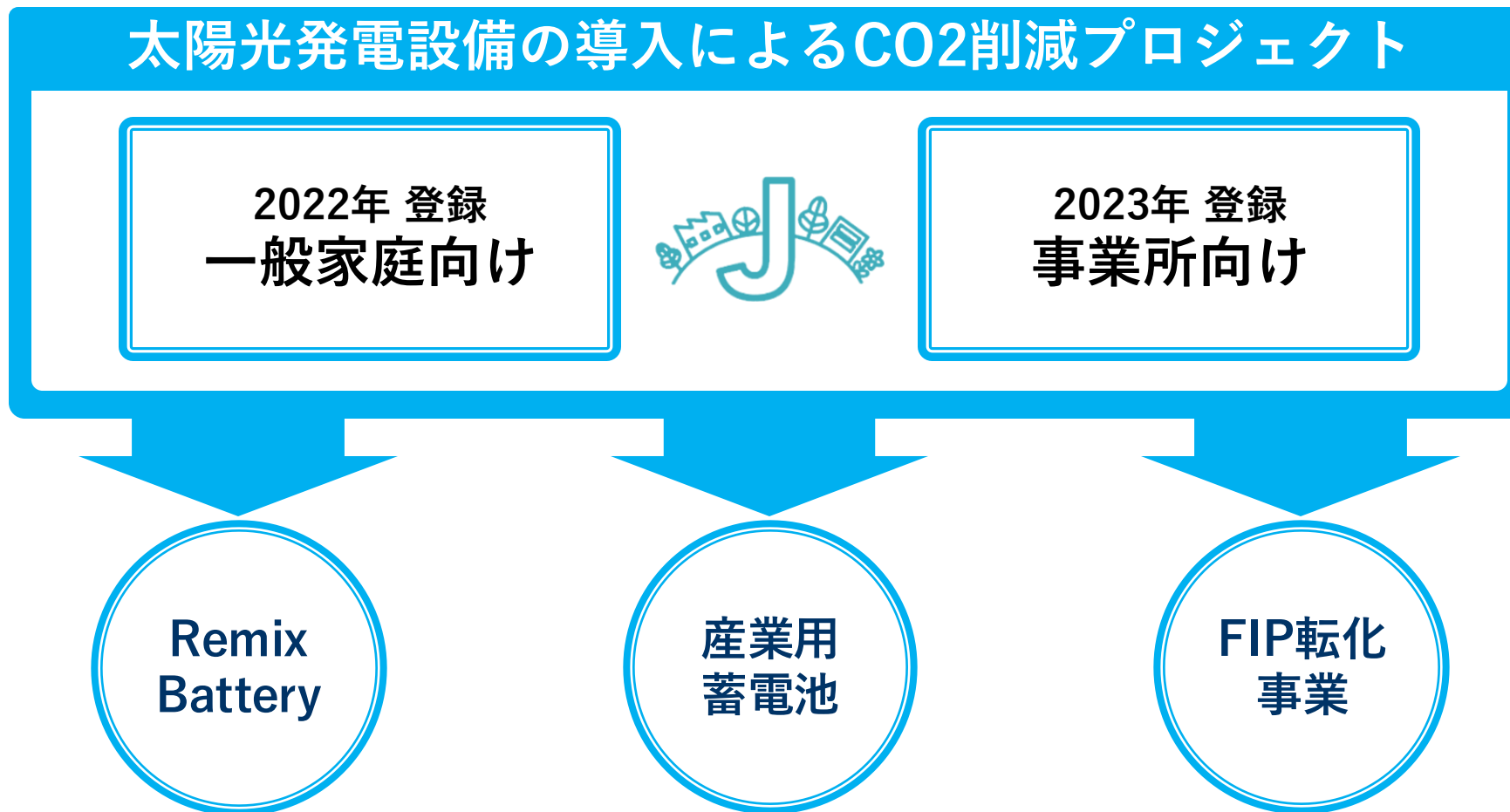


【環境省戸建ZEH】
令和5年度 戸建住宅ZEH化等支援事業補助対象製品に登録

家庭における電力コスト削減、災害対策、再生可能エネルギーの普及など、多様な市場ニーズに応える

7 CO2削減プロジェクト (J-クレジット制度)

企業や個人がカーボンニュートラルを達成するためのソリューションを提供



J-クレジット制度の活用とFIP転化事業を組み合わせることで、長期的な収益拡大を実現

8

補助金支援コンサルティング

企業の事業成長を支援するために 国や地方自治体の補助金制度を活用したコンサルティングを提供

リミックスポイントの強み

企業の成長支援につながるトータルサポート

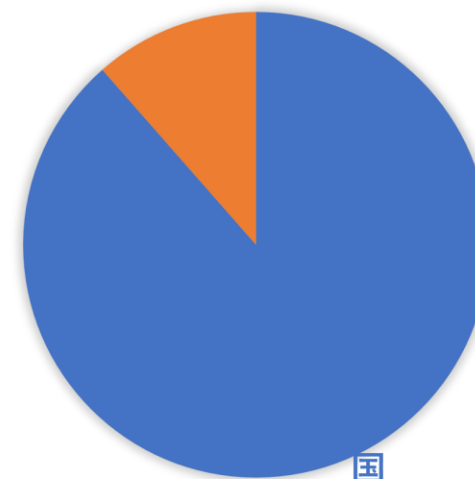
高い採択率の維持と実績

補助金事業に特化した専門部隊

主要な補助金を含む幅広い業界に対応

管轄割合と支援採択数

自治体等



これまでの
支援採択数
776件

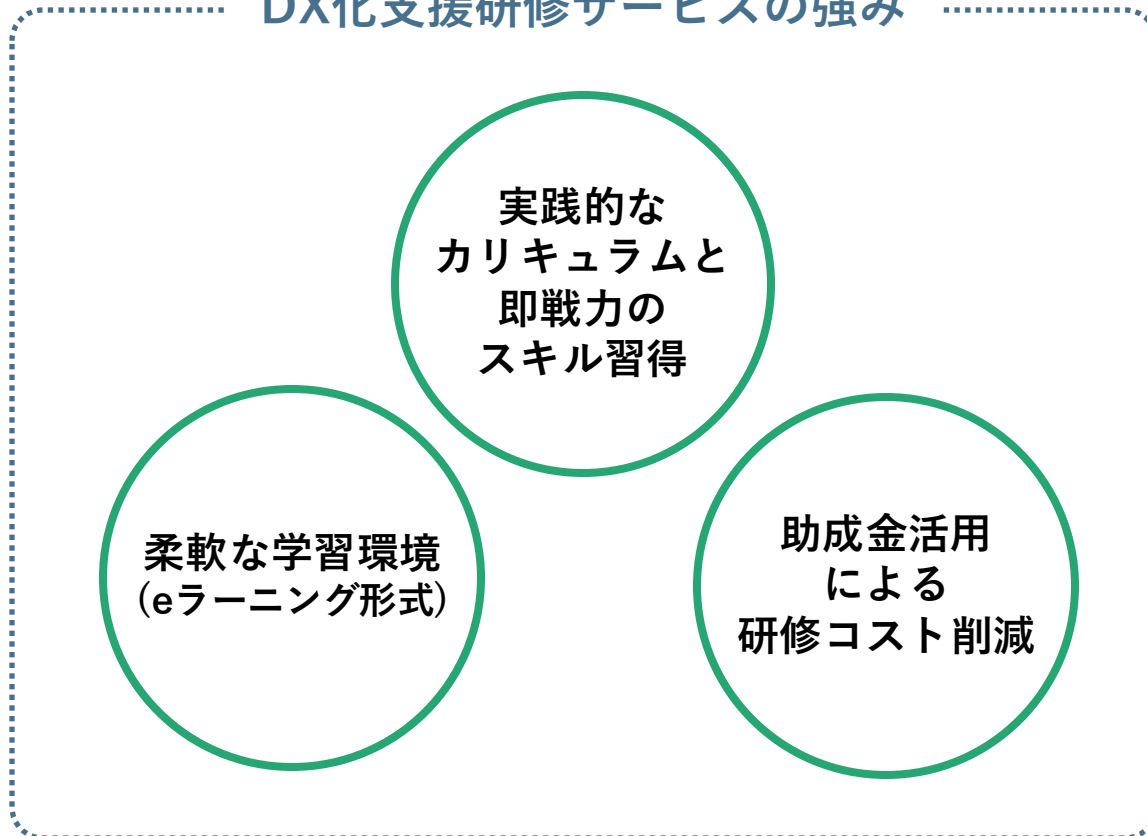
経済産業省、環境省、国土交通省、その他自治体等（2024年7月現在）

豊富な実績と専門知識を活かし、高い採択率を誇る補助金コンサルティングを展開

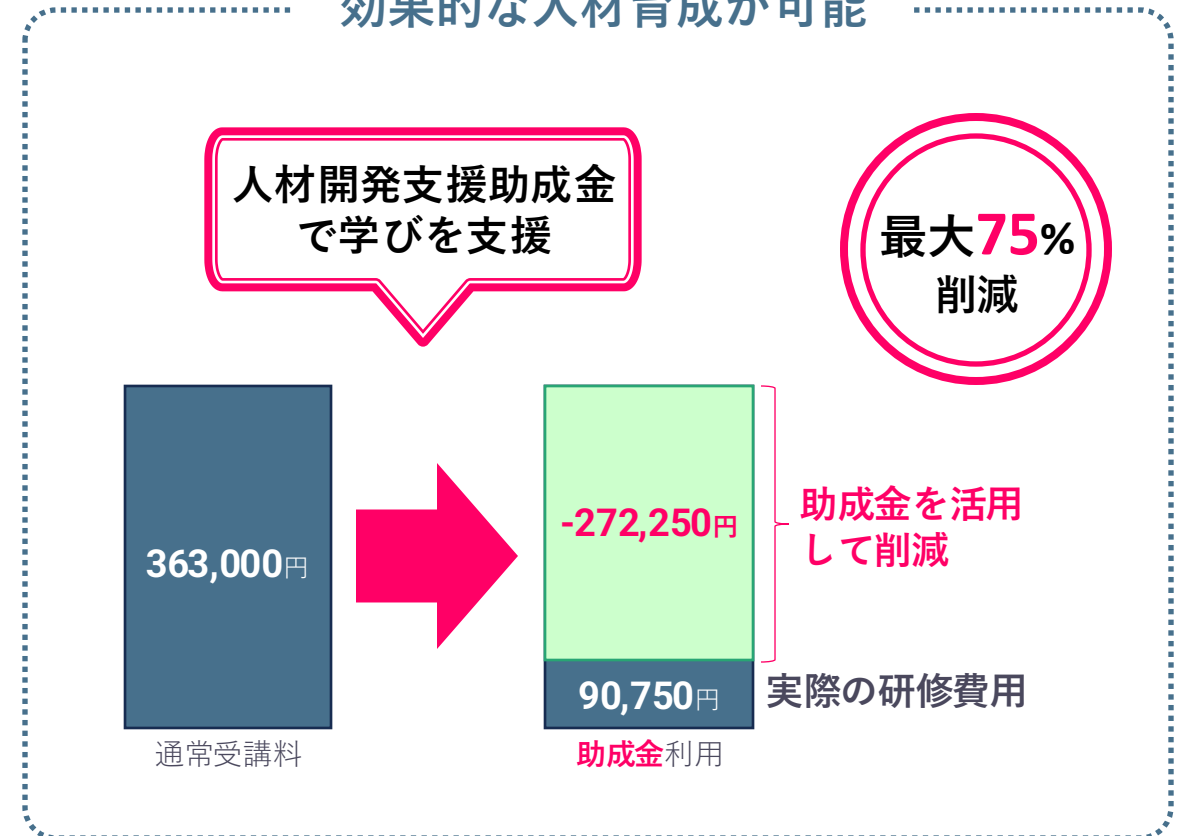
9 DX化支援研修サービス

企業のDX人材育成推進を支援するためのeラーニング研修プログラムを提供

DX化支援研修サービスの強み



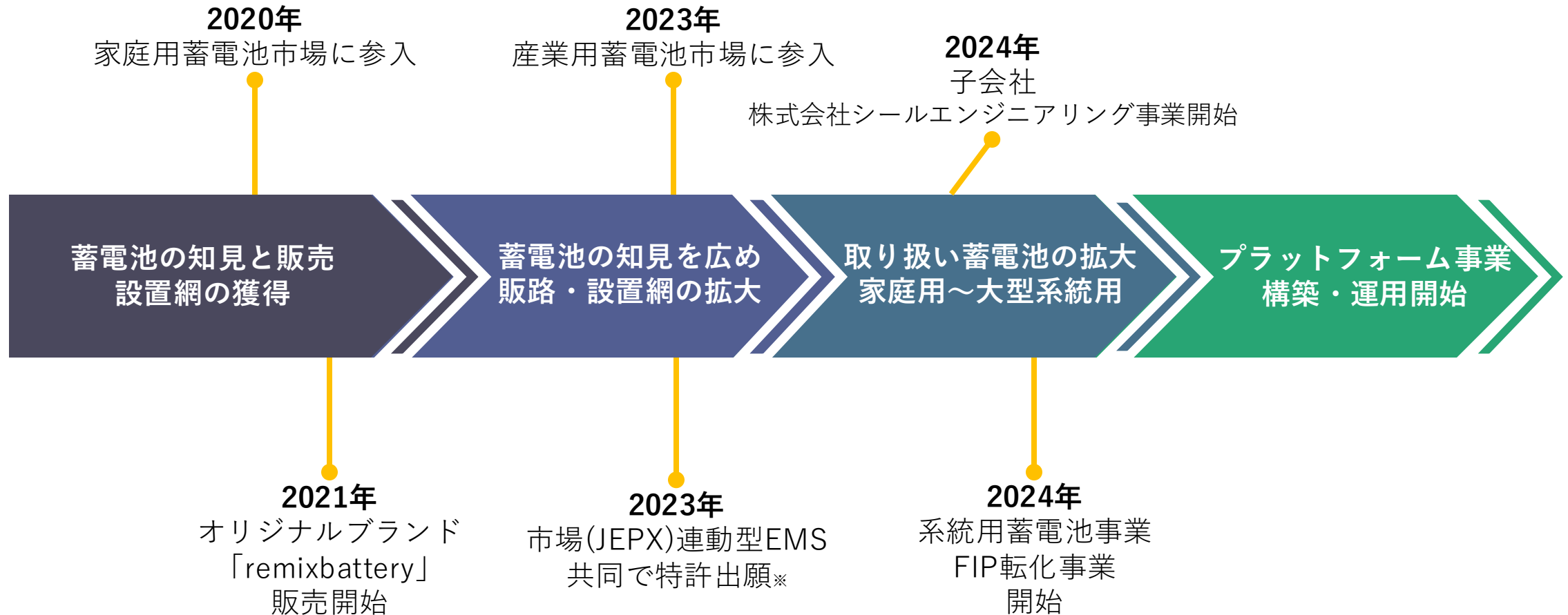
効果的な人材育成が可能



AIの活用方法やデジタルツールの導入に課題を感じている企業に向け
実践的なスキルを習得する研修導入を促進

10 まとめ

蓄電池事業を中心としたプラットフォーム事業の構築に向けて



※株式会社リミックスポイントと株式会社ブルーマウステクノロジー様

フェーズ1

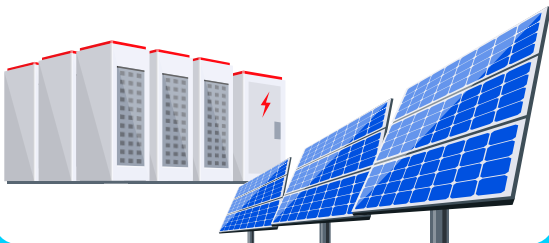
FIP発電所保有

目的

- FIP転換事業のエビデンス及び実証
- FIP転換による利回り検証

内容

- FIT発電所をFIPへと転換させる
- 同時にリパワリングも検討



フェーズ2

FIP発電所販売事業

目的

- FIP向け蓄電池システムの販売
- FIP発電所を投資家、投資企業向けに販売

内容

- FIT発電所を買取り、FIP発電所に転換し販売
- FIT発電所所有者をターゲットにFIP転換提案



フェーズ3

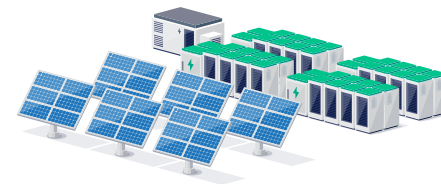
蓄電所事業(低圧/高圧)

目的

- 再エネアグリゲーション事業への進出

狙い

- 容量市場、需給調整市場への電力販売(参加要件: 1MW以上)
- 低圧蓄電所のみでは参加要件を満たさないが、フェーズ1、2の蓄電池容量も併せて要件を満たす



フェーズ4

プラットフォーム事業 (アグリゲーター)

目的

フェーズ1~3を束ねアグリゲーションを自社で行いアグリゲーターポジションを確立する



FIP転化事業の拡大

FIP転化による再生可能エネルギーの収益最大化に取り組みます

- FIT発電所のFIP転換を加速し、発電事業者の収益向上を支援
- FIP + 蓄電池導入によるプレミアム単価の最大化

蓄電池事業の強化

企業等のBCP対策強化や蓄電池事業での新たな収益モデルの確立に取り組みます

- 産業用・系統用蓄電池の販売強化
- ピークカット・電力市場取引の活用（容量市場・需給調整市場）
- 企業のBCP対策・電力自給率向上の支援

アグリゲーション事業の本格展開

アグリゲーション事業によるトータルソリューションの提供に取り組みます

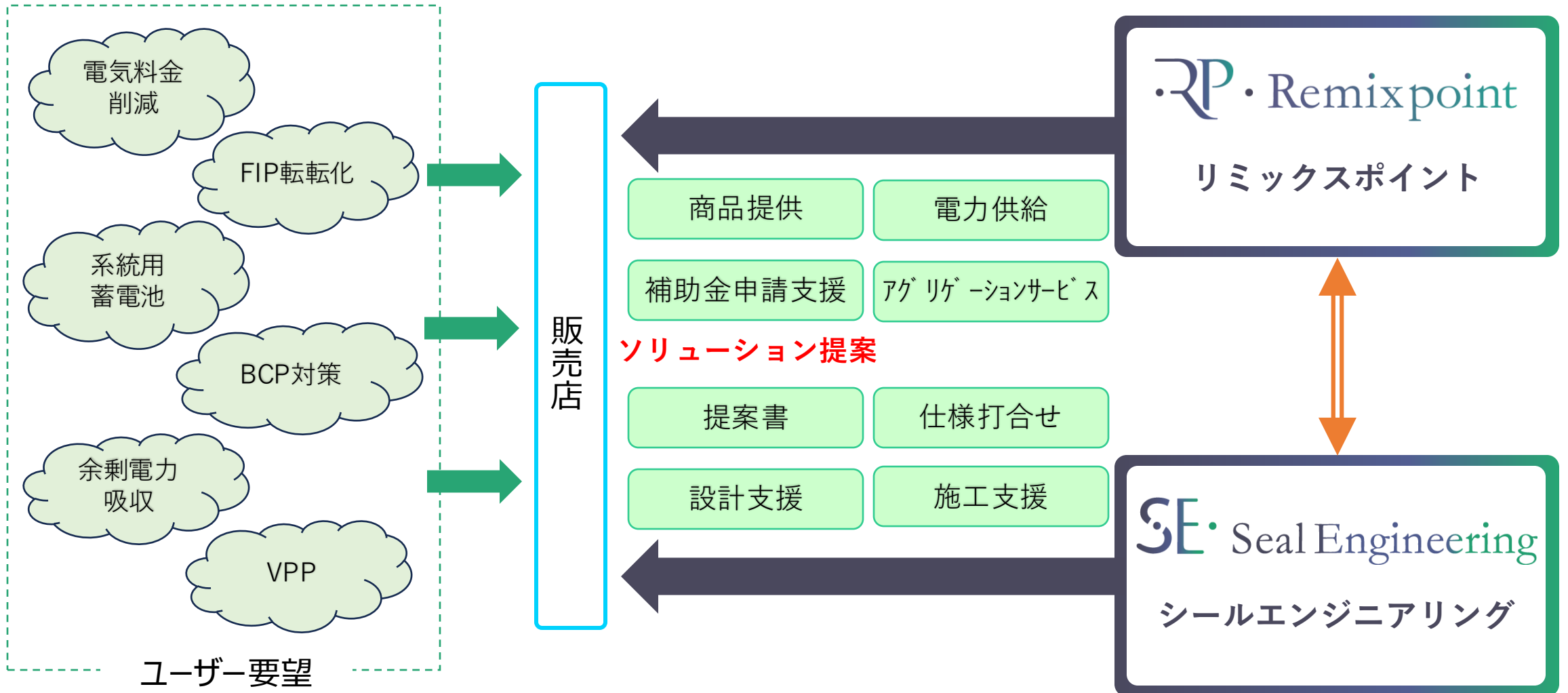
- 需給調整市場への本格参入
- 発電所・蓄電池の統合制御による収益の最大化
- 電力市場（JEPX・容量市場）での取引強化

補助金・助成金申請支援の活用

FIP転化による再生可能エネルギーの収益最大化に取り組みます

- FIT→FIP転換支援の補助金活用
- 蓄電池導入時の補助金サポート
- 省エネやBCP対策に取り組む際のトータルサポート

リミックスポイントはシールエンジニアリングと連携し、再エネ×蓄電池×BCP対策を推進いたします



私たちは、企業だけでなく地域のレジリエンス強化に取り組みながら、再生可能エネルギーの普及を推進し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

また、電力の安定化を図るため、系統用蓄電池の導入と活用を加速し、エネルギーの需給バランスの最適化と再生可能エネルギーの効率的な活用を実現します。これにより、出力抑制のリスクを低減し、電力市場全体の安定化に寄与します。

さらに、私たちは FIP 転換・蓄電池導入・アグリゲーション事業を同時進行・同時提供することで、電力の安定性と経済性を両立し、再エネの最大活用を図ります。これらの取り組みを通じて、持続可能なエネルギー社会の実現と市場の持続的成長に貢献してまいります。

メデイカル事業

1 メディカル事業概要

2 市場環境

3 医科・歯科・介護・福祉へさらに貢献するために
2025年4月以降に展開する事業

4 特徴のある方と共に作る社会貢献
弊社、福祉事業で目指すこと

1

事業概要



メディカル事業概要

事業主体	株式会社ゼロメディカル
設立	2005年9月12日
所在地（本社）	東京都港区虎ノ門4-3-9 住友新虎ノ門ビル8F
資本金	1,000万円
資本関係	株式会社リミックスポイントの100%子会社
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・医療・福祉・介護経営総合支援事業 2025年4月以降<ul style="list-style-type: none">↳ファイナンス事業【貸金業者登録番号 東京都知事 第32001号】↳人材紹介事業【職業紹介事業 許可・届出受理番号13-ユ-301550】・介護関連事業・福祉関連事業・ヘルスケア事業





沿革

居宅介護支援事業所
ケアプラン世田谷を開設

放課後等デイサービスキャンパス
就労継続支援 B 型パナフル
農福連携 むぎくらべを開設

2005



医療法人の経営支援を行いながら
株式会社ゼロメディカルを設立

2014



放課後等デイサービス
ぱれっとぷらすを開設

2016



2023



株式会社リミックスポイント
完全子会社化



事業一覧

医療・福祉・介護経営総合支援事業

マーケティング事業

Web Marketing Manager、WEBサイト制作・運用、ネット広告運用代行

メディア事業

患者の疾患や悩みと治療熱心なドクターを繋ぐことに特化したメディア運営

ファイナンス事業

【貸金業者登録番号 東京都知事 第32001号】

VCNサービス

診療報酬ファクタリング、介護報酬ファクタリング、福祉報酬ファクタリング

人材事業

【職業紹介事業 許可・届出受理番号13-ユ-301550】

医療従事者向け人材サービス

2025年
4月以降

福祉・介護事業

放課後等デイサービス

ぱれっとぷらす、なごみ、キャンパス

就労継続支援

就労継続支援B型 panaful

居宅介護支援事業所

ケアプラン世田谷



MISSION

全てのステークホルダーの幸福度を向上させる

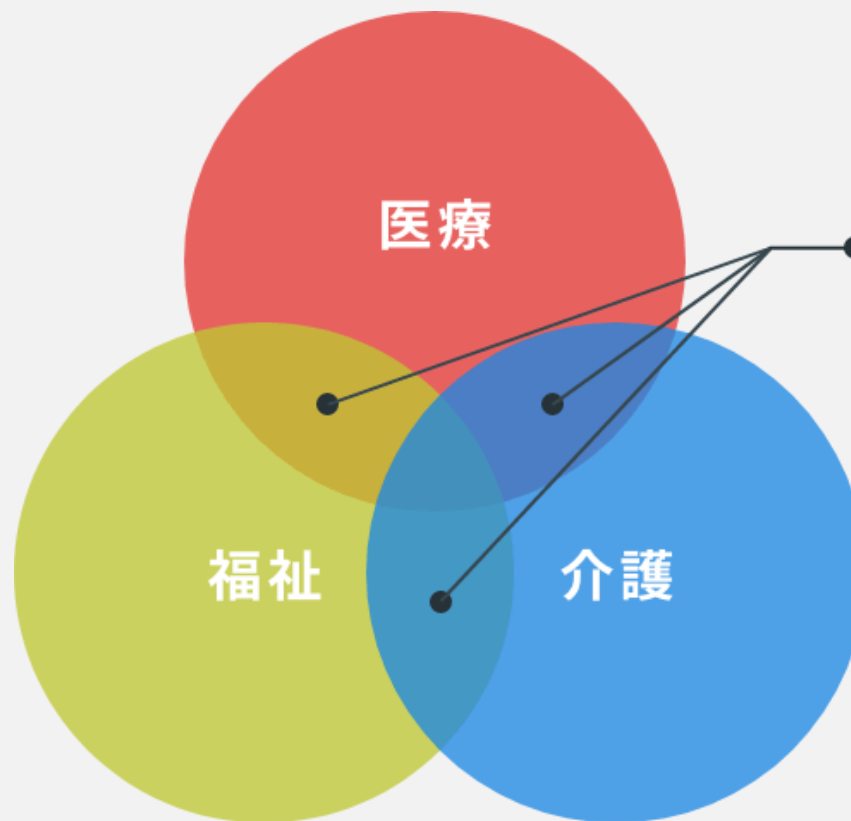
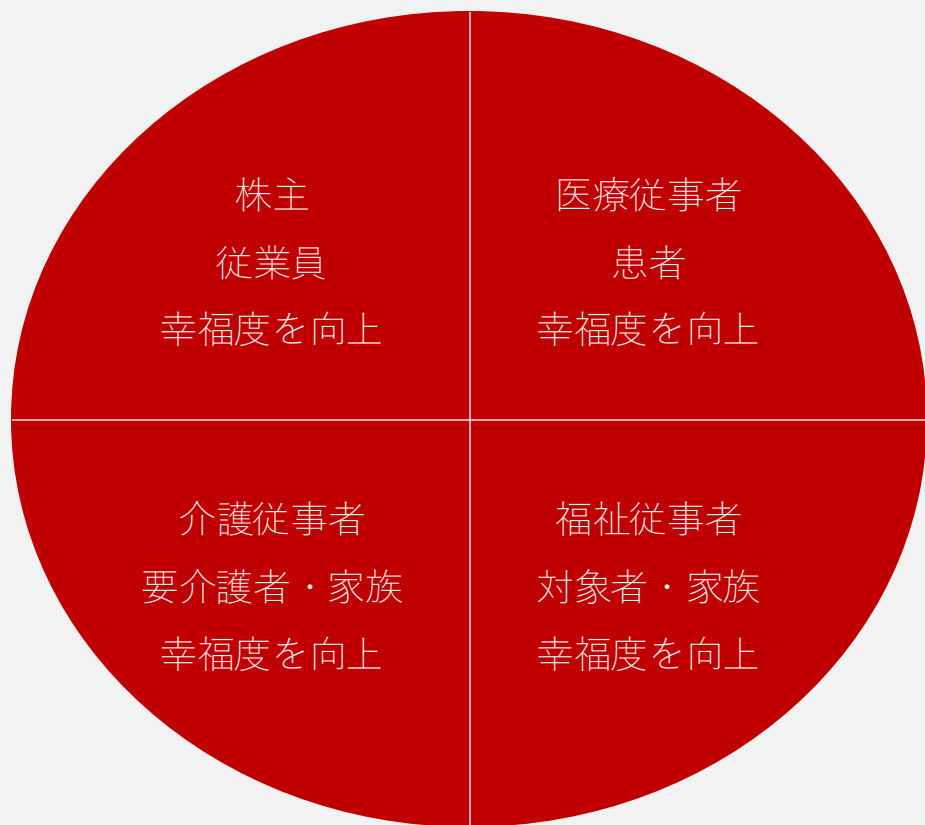
VISION

医療・介護・福祉業界の
総合コンサルティングファーム



ゼロメディカルが目指す世界観

当社は医療、介護、福祉に展開する事業を通じて「全てのステークホルダーの幸福度を向上」させることを目指す



「既存の制度外なので対応できない」

「社会的・身体的問題によって
やりたいことが制限される」

これは現在、医療・福祉・介護分野において生じている問題です。
各部門や専門家の業務が細分化しているからこそ、解決困難な「狭間」が日本の至る所で生まれています。

ゼロメディカルグループでは、志のある企業や団体と協同し、「社会の選択肢を増やし、可能性を広げ、成長を見守る」仕組みを作っていきます。

これらの取り組みを通して、持続可能な社会の発展に貢献していくことは、国連で定める持続可能な開発目標SDGs(Sustainable Development Goals)に寄与するものと考えています。

2 市場環境



医療・介護・障害者福祉業界の共通問題

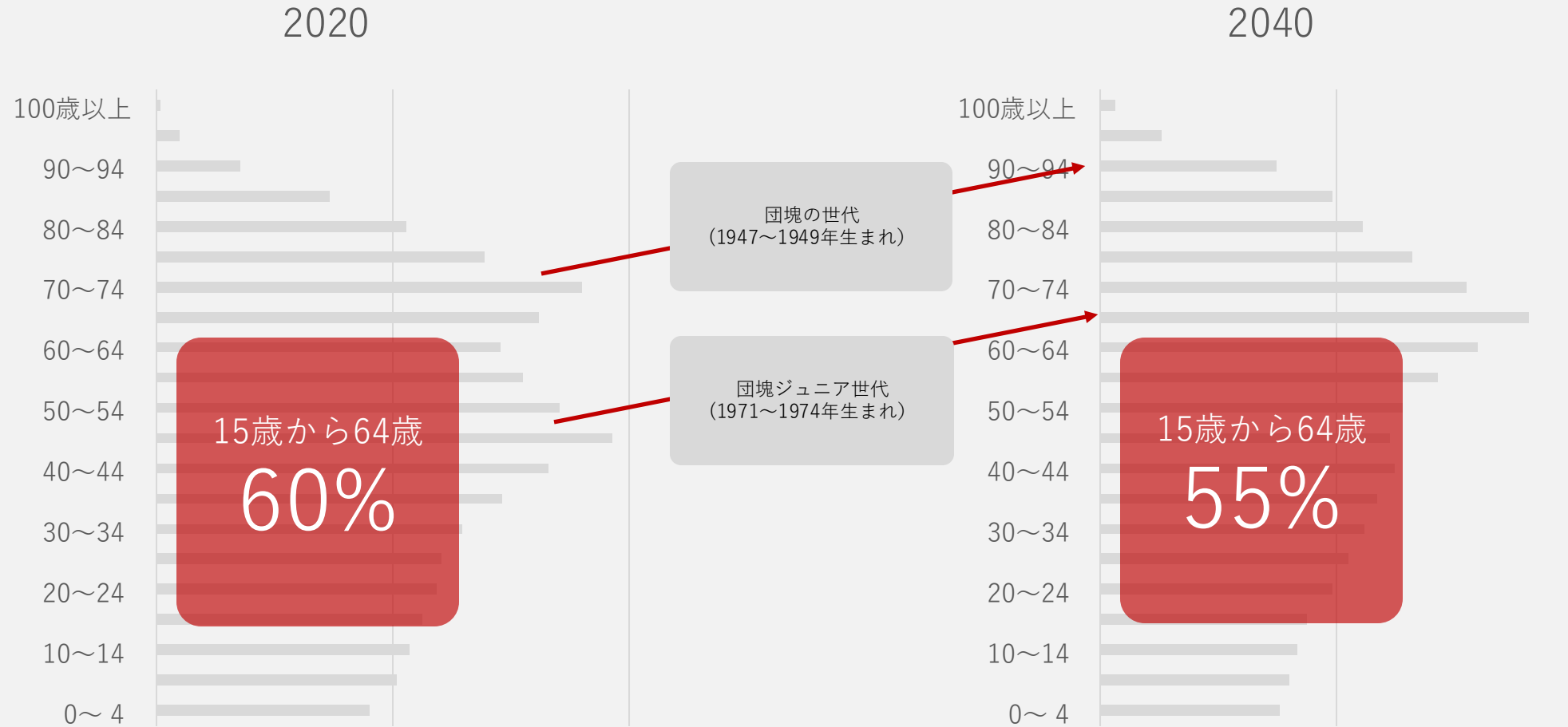


(注釈)

- 1.日本病院会 2024年度病院経営定期調査-最終報告を元に赤字経営を記載
- 2.第24回 中医協医療経済実態調査(医療機関等調査)結果報告を元に赤字経営数を掲載
- 3.福祉医療機構 介護医療院の経営状況調査を元に赤字経営を記載
- 4.福祉医療2020年度の障害福祉サービス事業所の経営状況調査を元に赤字経営を記載



人口変化予測について



(注釈) 1.国立社会保障・人口問題研究所 人口調査、将来推計人口より作成



人口が減っても増加が続く社会保障費

医療国家予算

2022年時点 48.7兆円



2040年時点 70.0兆円

2040年までに

1.6倍

介護国家予算

2022年時点 11.2兆円



2040年時点 24.6兆円

2040年までに

2.1倍

障害福祉サービス 国家予算

2022年時点 1.6兆円



2040年時点 3.2兆円

2040年までに

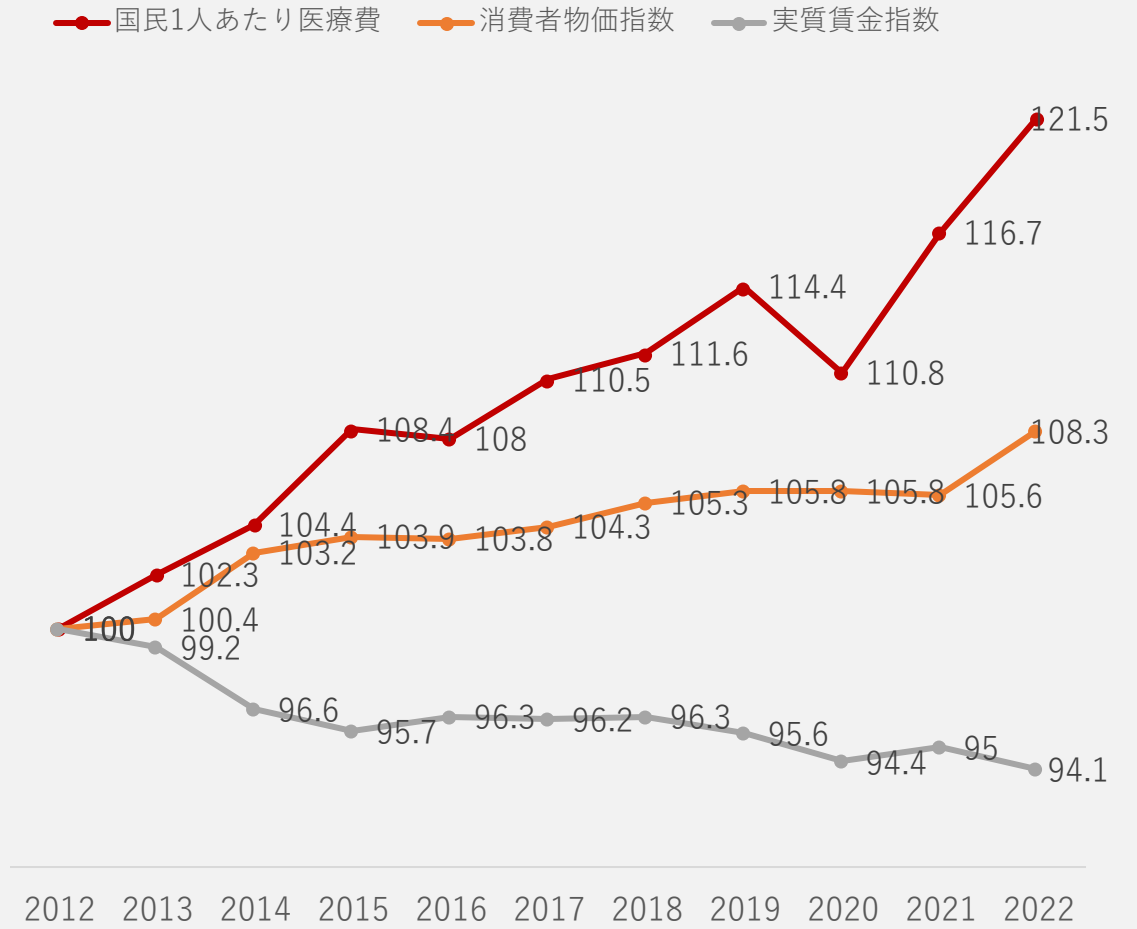
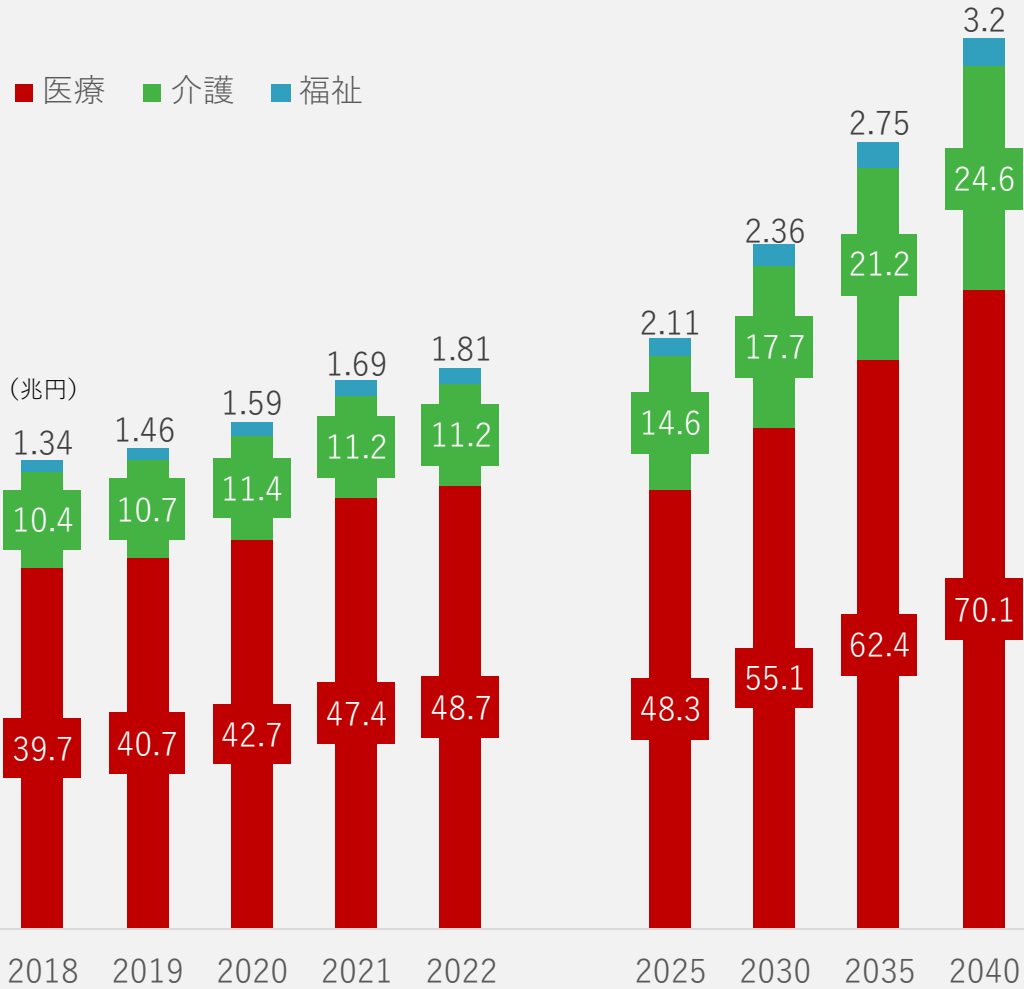
1.5~ **2.0**倍

(注釈)

1. 内閣府「社会保障費・医療費将来予測（2040）」、日本経済新聞「医療・介護費、2040年に6割増」より医療、介護予算を作成
2. 障害福祉サービス予算は厚生労働省の厚生労働省が示す2040年の社会保障費全体の見通しを参考に2020年代後半の1.5倍～2倍程度と作成



医療業界を取り巻く現状と将来見通し



(注釈)
 1. 内閣府「社会保障費・医療費将来予測（2040）」、日本経済新聞「医療・介護費、2040年に6割増」より医療、介護予算を作成
 2. 障害福祉サービス予算は厚生労働省の厚生労働省が示す2040年の社会保障費全体の見通しを参考に2020年代後半の1.5倍～2倍程度と作成
 3. 厚生労働省「令和4年度国民医療費の概況」、厚生労働省「毎月勤労統計調査」、総務省「消費者物価指数」、内閣府「社会保障費・医療費将来予測（2040）」より作成
 消費者物価指数及び実質賃金指数は2020年基準の指数を用いており、比較に際して2012年度の指数を100としている

市場機会【医療】 | 当社ターゲット先の経営状況



経営状況調査

病院	$8,115 \times 70\% = 5680.5$ 件が赤字
一般診療所	$105,304 \times 26.8\% =$ 約28,221件が赤字
歯科診療所	$66,886 \times 54.4\% =$ 約36,385件が 損益差額1000万円以下

(注釈) 1.厚生労働省 医療施設動態調査(令和6年1月)を元にした施設数
2.日本病院会 2024年度病院経営定期調査-最終報告を元に病院の赤字経営数を記載
3.第24回 中協医療経済実態調査(医療機関等調査)結果報告(令和5年12月)を元に診療所の赤字経営数を掲載



医療・介護・福祉業界に貢献するゼロメディカルのビジョン

弊社は**MLTV (Medical Life Time Value)**を掲げ、病院やクリニック、介護施設、福祉施設の1利用者をファン化することで、経営の安定化を支援いたします。

マーケティング支援

WEBサイト・SNSアカウント制作・運用
Google広告を始めとした広告運用代行にて集患支援



社会的意識改善支援

施設と利用者を繋ぐメディアを企画・運営し意識向上や改善へ寄与



計13メディア

ファイナンス支援

キャッシュレス事業者と提携し発行する、バーチャルカードサービスにてキャッシュフローを支援

医療・福祉・介護機関へファクタリングによるキャッシュフローを支援

【貸金業者登録番号 東京都知事 第32001号】

人材支援

各業界に特化した人材支援メディアを企画・運営、キャリアコンサルタントを配置しキャリア相談体制から施設と従業員の両方をサポート



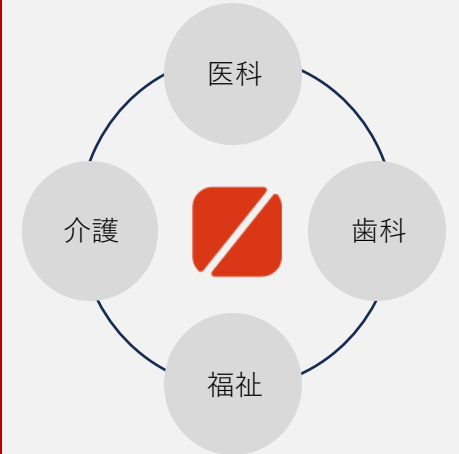
coming soon....

coming soon....

【職業紹介事業 許可・届出受理番号13-ユ-301550】

連携支援

オンライン診療システムなどを使い医科歯科、介護、福祉連携のサポートを加速



2025年4月以降、順次リリースするサービス

上記に記載する事業を展開し医療・介護・福祉業界のSDGs(持続可能な開発目標)の達成を目指します。



Medical Life Time Value Marketing



MLTV



平均価格



利用頻度



利用継続期間

利用者様の平均価格を向上させ来院頻度・来院継続期間を向上させることで利用者様一人からの収益を向上させる。

対応する支援

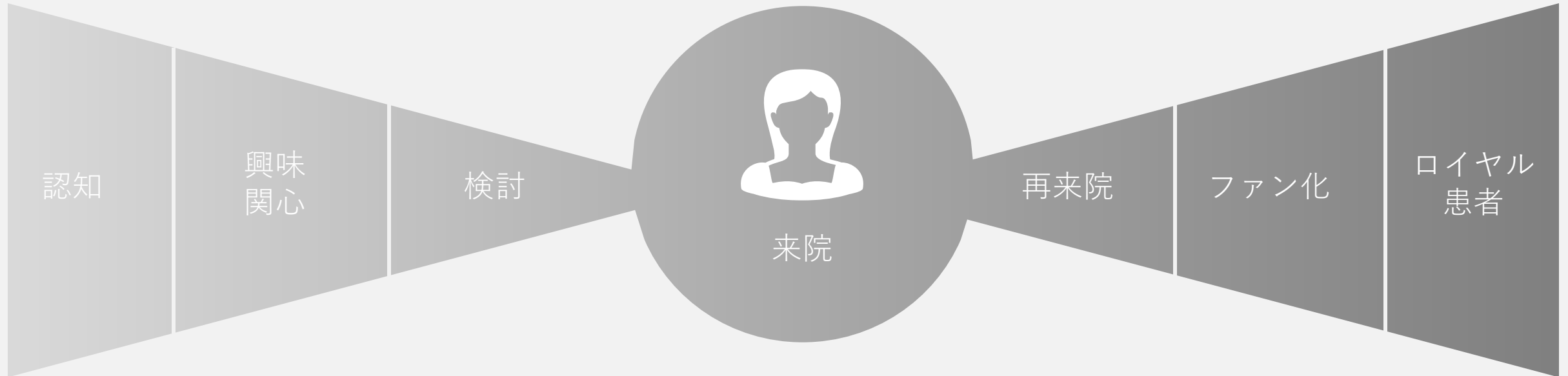
医院経営支援

人材支援

社会意識改善支援

連携支援

新規集患からロイヤル患者育成サポートまでワンストップで提供



WEBサイト制作・運用 | 広告運用代行
メディアサイト企画・運営

SNSアカウント運用代行

医脳369 (ミロク) | 予約・オンライン診療・顧客管理システム

スマート・ライフ・プロジェクト健康日本21(第三次)

スマート・ライフ・プロジェクトとは厚生労働省が掲げるプロジェクトであり、「健康寿命をのばそう！」をスローガンに、国民全体が人生の最後まで元気で健康で楽しく毎日が送れることを目標とした国民運動です。「運動」、「食生活」、「禁煙」の3分野を中心に、具体的なアクションの呼びかけを、プロジェクトに参画する企業・団体・自治体と協力・連携をしながら推進するプロジェクトです。弊社では、これに合わせて社会意識改善を目的にメディアの企画と運営を行なっています。

社会環境の質の向上

社会とのつながり・こころの健康の維持及び向上

自然に健康になれる環境づくり

誰もがアクセスできる健康増進のための基盤整備



個人の行動と健康状態の改善

生活習慣の改善

・栄養、食生活
・身体活動、運動
・休養、睡眠
・口腔の健康
など

生活習慣病(NCDs)の発症予防・重症化予防

・がん
・糖尿病
・近視
など

生活機能の維持・向上

ziiigu

デンタル
マイクロスコープ
CLINIC

Diamell

Myopia Square

https://www.smartlife.mhlw.go.jp/event/kenkounippon21_3/



メディアサイト企画・運営

対応する支援

医院経営支援

人材支援

社会意識改善支援

連携支援

健康の第一歩はお口の健康から

歯医者の選び方。ムダに削らない歯科医療
デンタルマイクロスコープCLINIC

精密治療のメリット マイクロスコープ導入歯科医院 編集部コラム セミナー情報 歯科医院さま向け情報

マイクロスコープを使って
ムダに歯を削らない、
治療内容にこだわった歯科医院を。

Dental microscopes enable precise treatment.
A dental clinic that is particular about the treatment content.

マンガでわかるマイクロスコープ マイクロスコープって何?

歯を大切にする人におすすめ
マイクロスコープを使った歯の精密治療



歯医者の選び方。ムダに削らない歯科医療

デンタルマイクロスコープCLINIC

マイクロスコープ（歯科用顕微鏡）を使用する医院の認知度向上だけではなく、お口がなぜ健康の第一歩なのかを広め、精密な歯科治療が受けれる歯科医院と患者さんを繋ぎ、健康意識改善への支援を進めています。



メディアサイト企画・運営

対応する支援

医院経営支援

人材支援

社会意識改善支援

連携支援

忙しい現代人へ睡眠の重要性を！



健康に必要な睡眠の質だけではなく、いびきが健康にどう影響するのかを広め、デジタル社会、ストレス社会を生きていく子供たちや大人たちの睡眠の質について、成長や健康をいかに守るかという社会問題に支援を進めています。



デジタル社会に潜む現代病を広める



マイオピア スクエア

Myopia Square

いま便利なデジタル生活と引き換えに、重い負担が目にかかる「超近視時代」が到来しています。しかし近視になるかどうかは、幼児期や学童期の環境が関係してくることが徐々に明らかになってきました。「視力低下は防げる」。そのことを私たちは世の中に発信していくことで、超近視時代を生きていく子どもたちの目を守るための支援を進めています。



NEXT MEDIA SITE



医者、歯医者と患者の距離はまだまだ遠い現代。患者は自分の健康について、どこに相談したらいいのかも分かりにくい。そこに我々の活動する存在価値があると考え、国民の健康意識向上、医者、歯医者のやりがいに繋がるそんなメディアサイトを企画・運営し、社会意識改善へ支援をして進めていきます。

3 医科・歯科・介護・福祉へさらに貢献するために

2025年4月以降、展開する事業



バーチャルクレジットカード【VCN】サービス

キャッシュフロー改善へ貢献し経営をサポート

RP・Remixpoint

ZERO MEDICAL

【貸金業者登録番号 東京都知事 第32001号】



キャッシュレス事業者

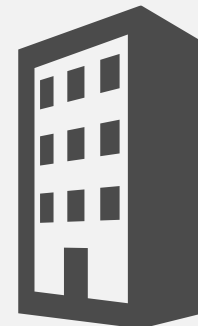
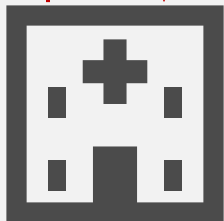
⑤立替金の弁済
※手数料含む
※最大6回払い

①VCN発番
※企業と信有り
※広告媒体に利用制限付き

④VCN利用額の支払（立替）

②VCNにて支払い
※広告出稿
※医療材料購入

③納品



- ・ディーラー
- ・材料屋
- ・広告会社
- ・車両
- ・医療機器
- ・介護機器
- ・福祉機器

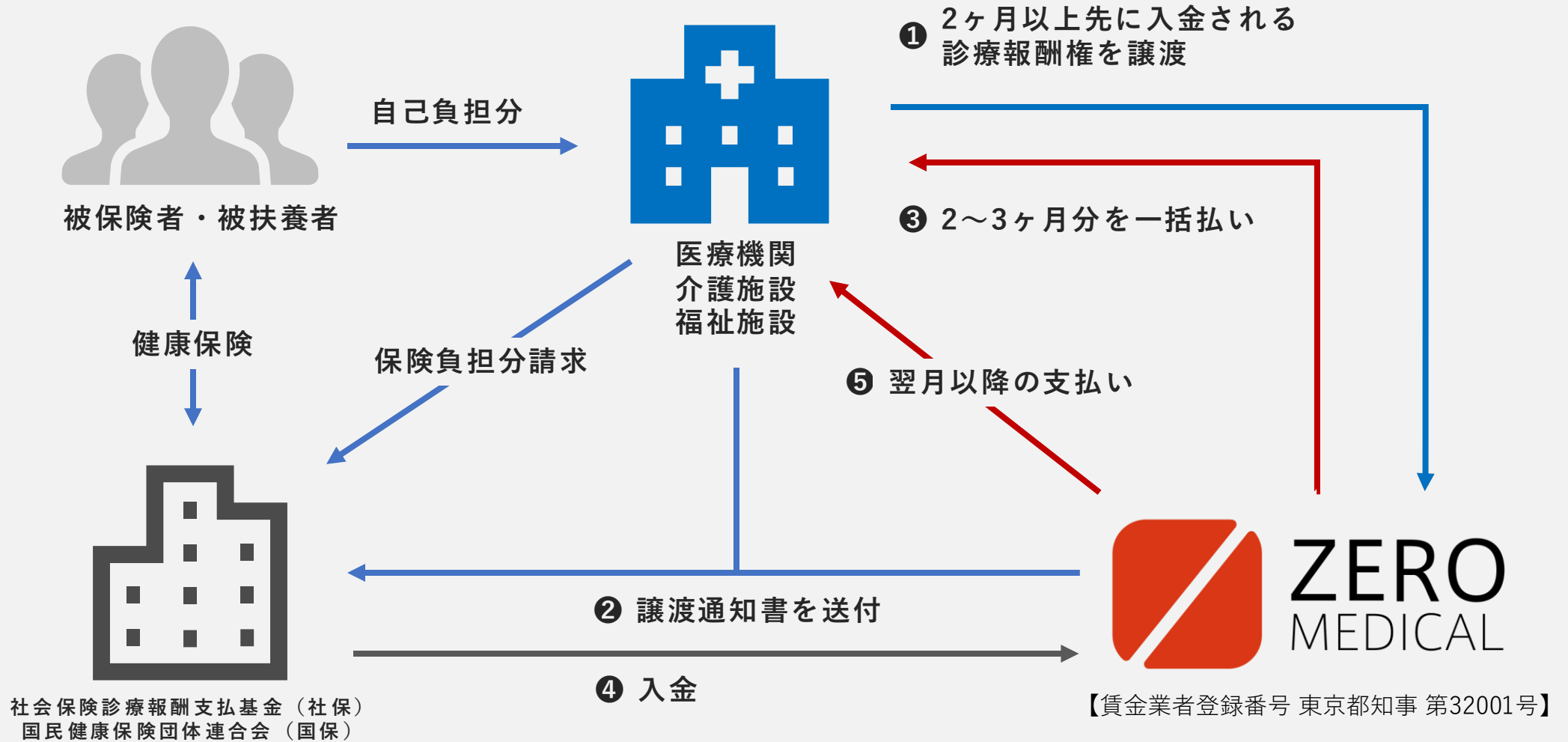
カード利用
可能先

病院・診療所・歯科医院・介護施設・福祉施設



医療・介護・福祉ファクタリングサービス

キャッシュフロー改善へ貢献し経営をサポート





医科、歯科、介護を連携し地域、利用者にも貢献

対応する支援

医院経営支援

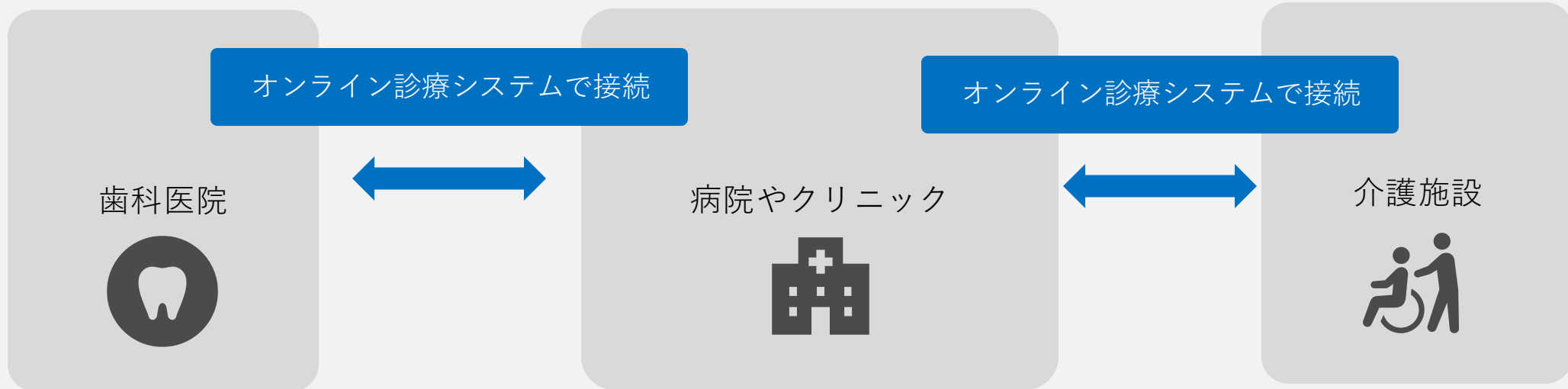
人材支援

社会意識改善支援

連携支援

医脳^{miroku}369 のオンライン診療で連携を支援

医脳369（ミロク） | 予約・オンライン診療・顧客管理システム



歯科医院に来院した患者を医科のクリニックと接続し
例えば、糖尿病患者を医科・歯科連携でサポート

病院やクリニックと介護施設をオンライン診療で接続
することで、通院できない患者であっても症状相談など
ができる環境を実現



歯科医院となりたい自分をマッチング

対応する支援

医院経営支援

人材支援

社会意識改善支援

連携支援

【職業紹介事業 許可・届出受理番号13-ユ-301550】



歯科医院が求める人材と
歯科衛生士の成長したいスキル
をマッチング

HAHITO

求人を探す 新着の求人 お気に入り ログイン 採用ご担当者様へ ヘルプ 新規登録

歯をまもるヒト の求人サイト

HA + HITO

あなたの「歯医者さんで働きたい」
キモチに応えます

職種 勤務地 こだわり

4

特徴のある方と共に作る社会貢献

弊社、福祉事業で目指すこと

福祉介護事業で目指すこと

就労困難な方や子供たちと一緒に参加型農業ビジネスを実現

福祉への想い

代表取締役の原は医療のコンサルティングをしながら、「地域社会に直接貢献できることはないだろうか？」と常に考えていました。そんな時、ある出会いがきっかけで、初めて障がい者通所支援事業所を訪れました。障がいがあっても笑顔で楽しそうな子どもたち。「この子どもたちの笑顔を守りながら、未来へ繋げていきたい」。その思いからゼロメディカルの福祉事業はスタートしました。

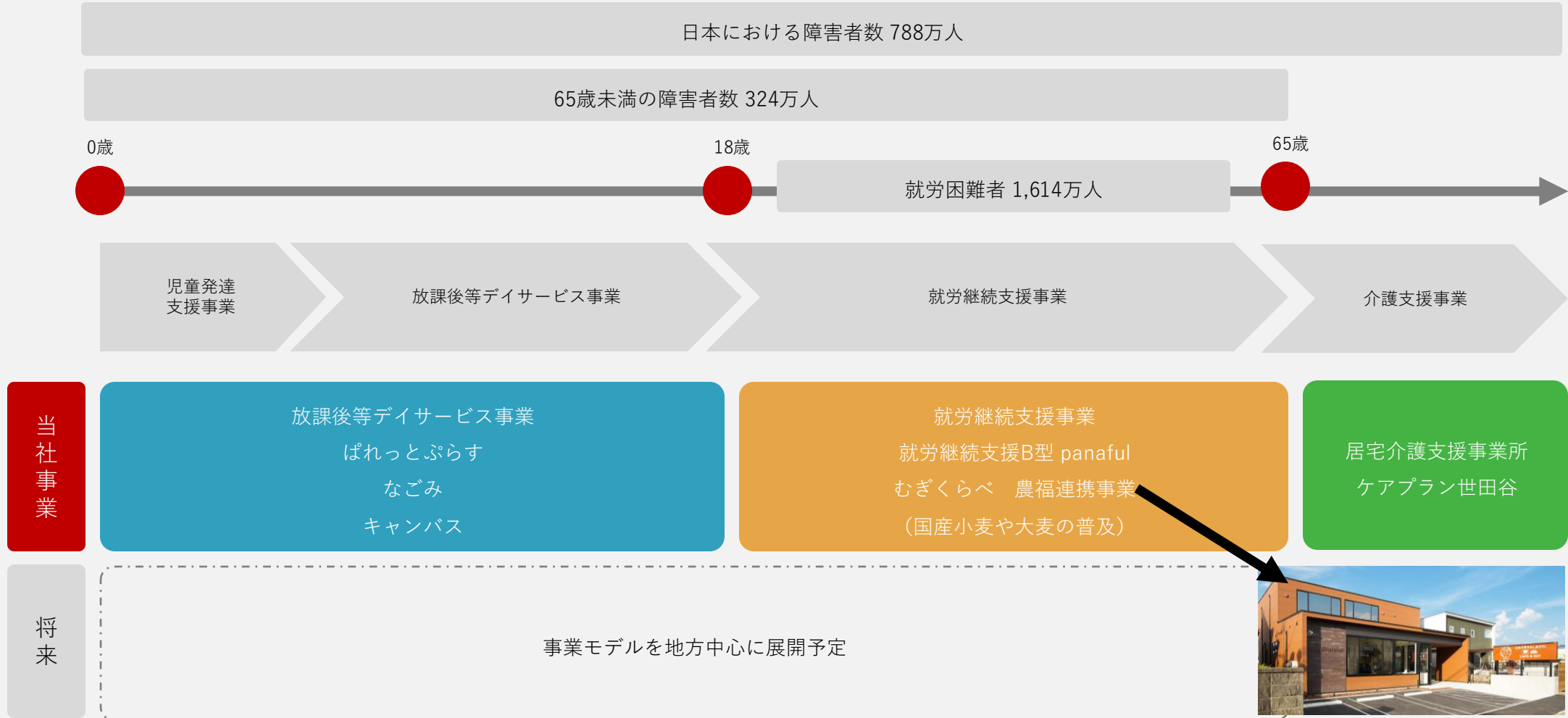
目的

「地域社会と関わりを持って、共存するコミュニティにしていくこと」です。子どもたちの笑顔をたくさん増やしながら、温かい社会を目指します。





福祉介護支援ビジネスモデル



(注釈) 1.障害者数は平成25年厚生労働省「最近の障害者雇用の現状と課題」より作成
2.就労困難者は公益財団法人日本財団が作成した就労困難者に関する調査研究より作成



国産小麦にこだわった農福連携施設カフェ「むぎくらべ」

2023年2月より、福岡県糟屋郡にカフェ「むぎくらべ」をオープンいたしました。

むぎくらべは農業と福祉の連携型カフェで、国内産の麦の魅力が伝わるメニューを展開しております。

九州産の小麦「ミナミノカオリ」100%使用のコッペパンを使用したフードメニューや、麦を使用したスムージーなどのビバレッジメニューを多数ご用意しております。

また、むぎくらべは就労継続支援B型事業所panafulと併設されており、一般企業での就労が困難となった方の支援をおこなっております。



日本農福連携協会

会員証

会員区分：賛助会員(企業・団体・法人)

名称 株式会社ゼロメディカル 殿

所在地 東京都目黒区東山1-5-4 KDX中目黒ビル 4F

当会の会員である事を証します

発行日：2021年 12月 6日

一般社団法人 日本農福連携協会

東京都新宿区西新宿6-12-1 パークウエスト5F



会長理事

皆川芳嗣

本資料の取り扱いについて

本プレゼンテーション資料は、株式会社ゼロメディカル（以下「当社」といいます。）の会社情報の説明のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国その他の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。日本国、米国その他の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

将来の事業内容や業績等に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、「目指す」、「予測する」、「想定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「企図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」又は将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他の類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、本プレゼンテーション資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいて作成しており、これらの記述の中には、様々なリスクや不確定要素が内在します。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の将来における事業内容や業績等が、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なることとなる可能性があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。

当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本プレゼンテーション資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社は、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。

本資料のアップデートについて、2025年4月中を目途として開示を行う予定です。