

WE ARE

REZIL

TRANSFORM FOR RESILIENCE

February 14, 2025

2025年6月期 第2四半期 決算説明資料

レジル株式会社（証券コード：176A）

©Rezil Inc.

All Rights Reserved

14F, MARUNOUCHI TRUST CITY-N,

1-8-1, Marunouchi, Chiyoda Ku, Tokyo, 100-0005



INDEX

業績ハイライト	03
事業戦略	11
補足資料	31

FINANCIAL HIGHLIGHTS

2025年6月期 第2四半期 業績ハイライト



エグゼクティブサマリー (2Q累計)

業績ハイライト

売上高

22,129 百万円

YoY +9.2%

EBITDA

2,264 百万円

YoY +0.3%

営業利益

1,798 百万円

YoY +1.7%

親会社株主に帰属する
当期純利益

1,281 百万円

YoY +5.4%

- 売上面：Qベースでは暖冬影響等によりYoYで5%増収にとどまるも、**累計ベースでは10%弱の増収**
- 利益面：Qベースでは調達条件変更や販管費増等によりYoYで減益となるも、**累計ベースでは想定内レンジの微増**
- 分散型エネルギー事業：11月にNTTアノードエナジーからのマンション一括受電事業の譲受を決定（1月末にクロージング）
- グリーンエネルギー事業：2030年達成目標としていた供給中契約の再エネ比率100%導入を5年前倒しで達成

トピックス

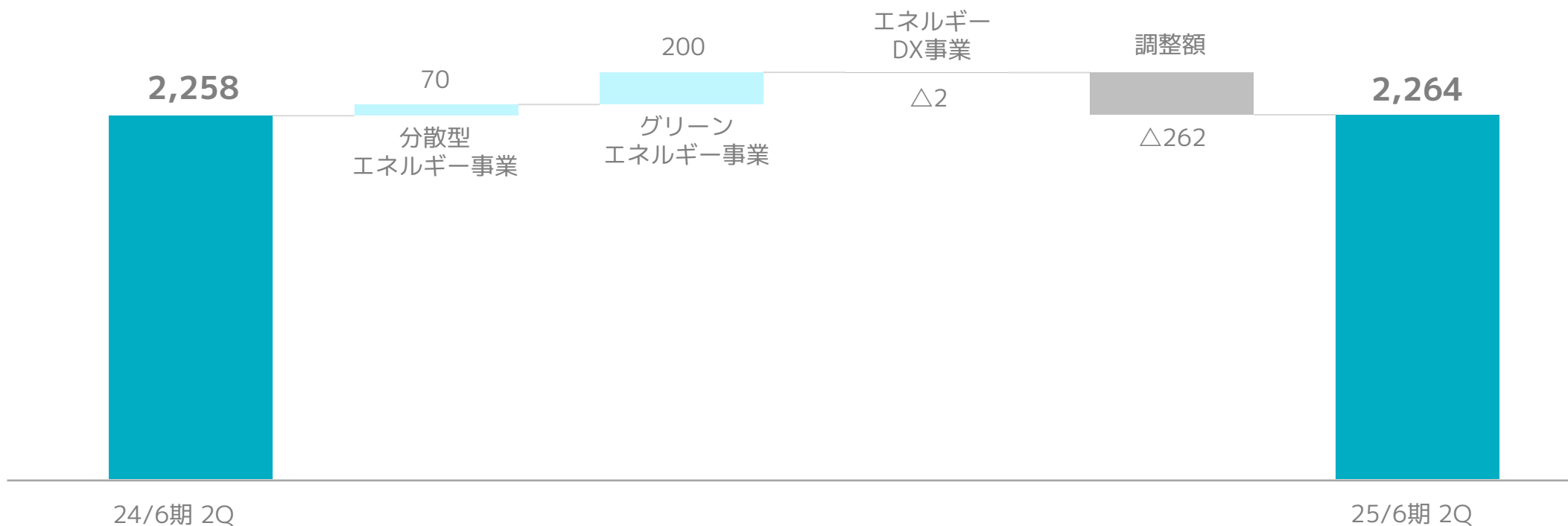
連結業績ハイライト（2Q累計）

(百万円)	24/6 2Q	25/6 2Q	YoY Change (%)
売上高	20,268	22,129	+1,860 (+9.2%)
売上総利益	3,771	4,161	+389 (+10.3%)
営業利益	1,767	1,798	+30 (+1.7%)
経常利益	1,730	1,799	+68 (+4.0%)
親会社株主に帰属する当期純利益	1,215	1,281	+65 (+5.4%)
EBITDA	2,258	2,264	+6 (+0.3%)

連結EBITDA（増減要因）

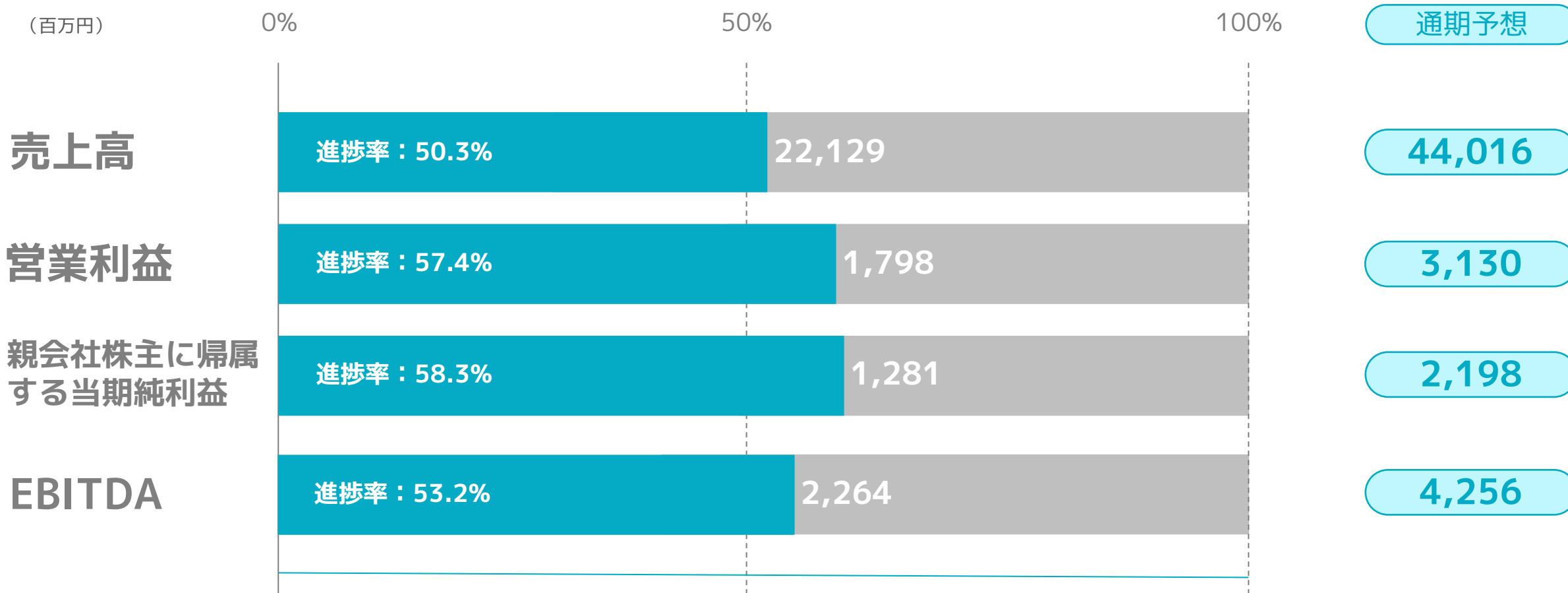
前期含めた上場体制整備／成長加速のための増員に伴う費用増等を事業成長により吸収し微増

（百万円）

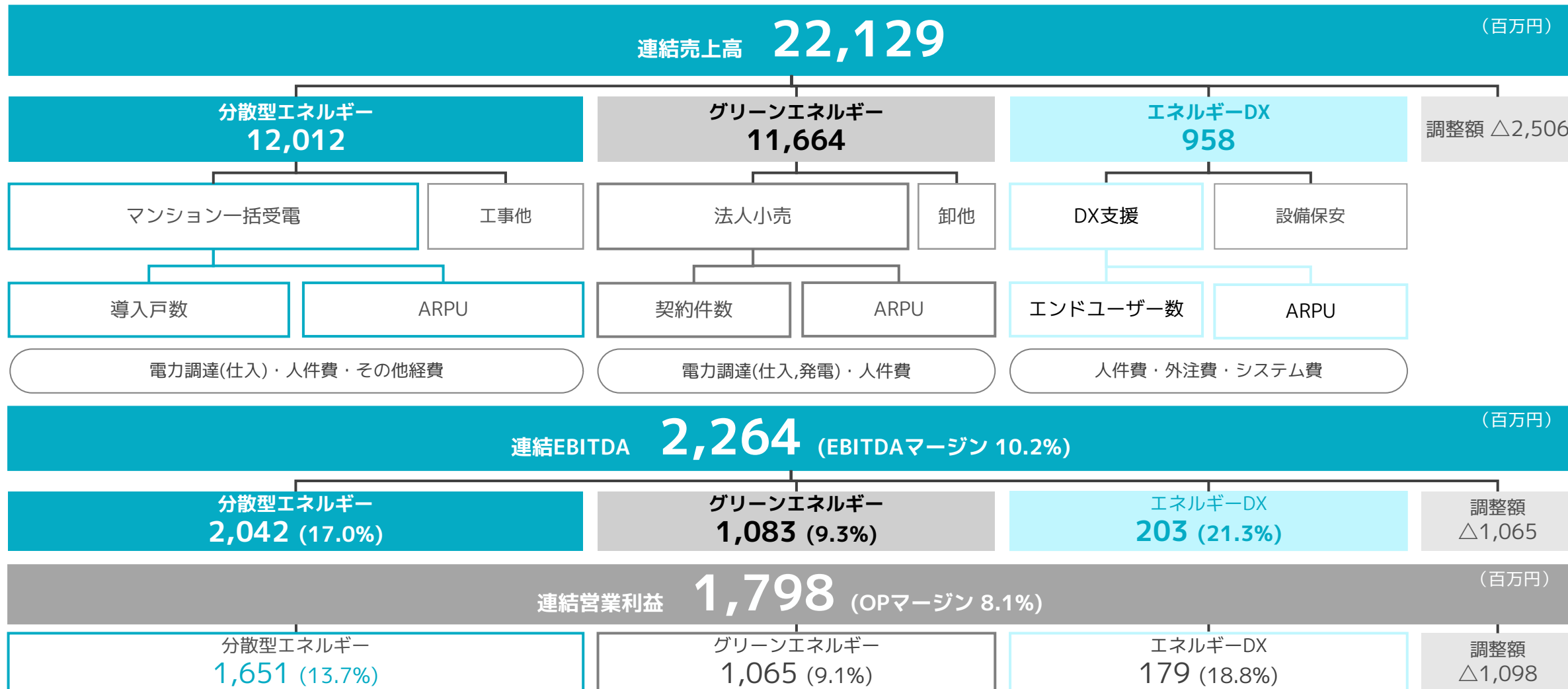


連結業績予想対比（2Q累計）

業績に対する季節性要因を踏まえると計画に対して想定レンジ内での着地



セグメント別収益



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

M&A方針

中期的な成長 / 目指す姿の早期実現を目的として、規律ある成長投資を推進

M&A方針

考え方

持続的なEPS向上に資する成長投資

投資領域

- 既存事業のロールアップ型M&A（注力領域）
- 周辺領域への拡大型M&Aを志向
- ▶ サプライチェーンの強化や事業ポートフォリオの拡充

投資規律 / ガバナンス

- 中期的な利益貢献、財務に対する影響、事業リスク等を踏まえて投資を判断
- 投資時におけるM&Aの目的、想定シナジー、事業計画等の達成 / 進捗状況を定期的にモニタリングし、その達成を統制

資金調達

1 営業キャッシュフロー

- 既存の3つの事業セグメントが全て黒字
- 持続的な事業成長により、営業キャッシュフローを創出 / 増大

2 デットファイナンス

- 事業の高いストック性、金融機関との関係性を有効に生かすと共に、金利環境、財務レバレッジ、資本コストを踏まえ、エクイティ調達より優先的に活用

3 エクイティファイナンス

- 中期的な成長 / 目指す姿の実現に向けた資金調達の必要性、株価水準、市場環境、財務状況等を踏まえて実施

Topic

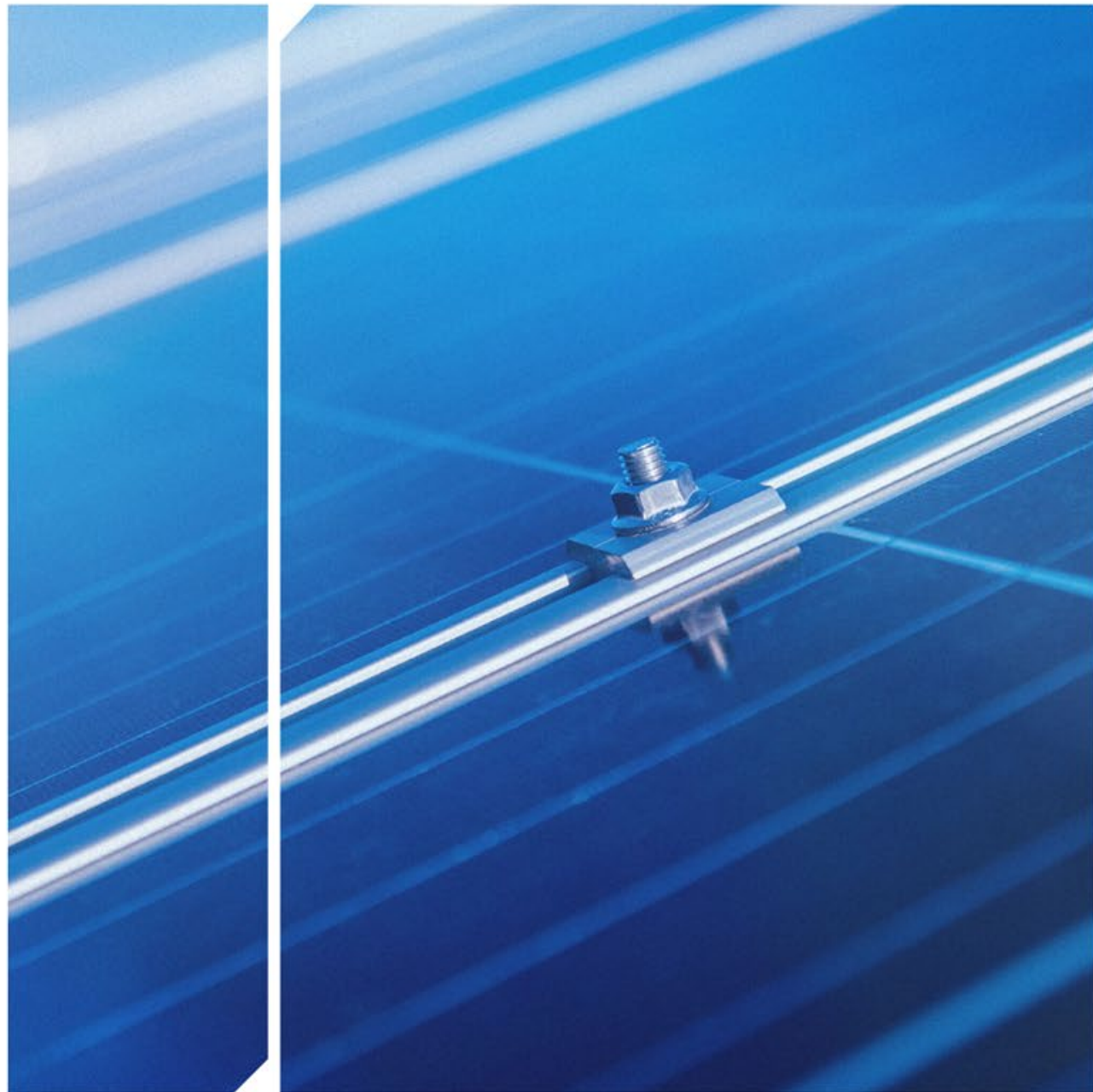
NTTアノードエナジーからマンション高圧一括受電サービス事業を譲受し、過去最高の獲得戸数を更新

目的 / 意義	<ul style="list-style-type: none">■ 当社の基幹事業であるマンション一括受電サービスの規模拡大と安定収益基盤の更なる盤石化■ 今期、過去最高の獲得戸数を更新し、導入マンション数は 2,600 棟、導入戸数は 24.3 万戸を突破
ストラクチャー	<ul style="list-style-type: none">■ カーブアウト方式 NTTアノードエナジーが設立した新会社に対し、対象事業を吸収分割によって承継させた上で、新会社株式の全てを当社が取得し、直ちに当社に吸収合併
クロージング	2025年1月31日
財務 / KPI	<p>【2024年3月期実績】</p> <ul style="list-style-type: none">■ B/S 総資産：6,872百万円、負債：804百万円、貸借差額：6,068百万円■ P/L 売上高：8,264百万円■ KPI 導入棟数 / 戸数：約355棟 / 65,000戸（2024年9月現在。地域分布は首都圏が約8割）

BUSINESS STRATEGY

事業戦略

REZIL



Who We Are

デジタルの力で、**レガシーなエネルギーの仕組みを変革していく企業**



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	240名 (2024年12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)



2025年2月
「B」評価を獲得



Our Purpose / Mission

PURPOSE

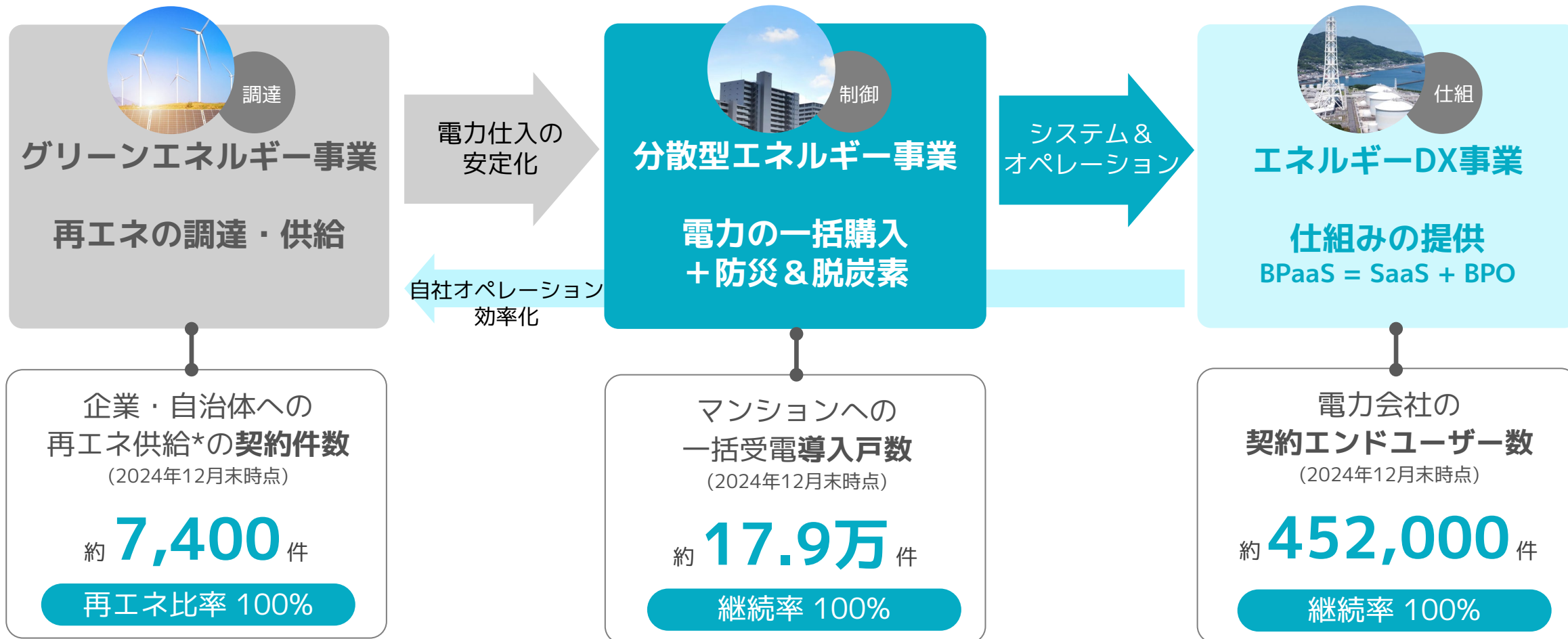
結東点として、社会課題に抗い続ける

MISSION

脱炭素を、難問にしない

3つの事業が、相互にシナジーを生み出す経営戦略（2024年6月期～）

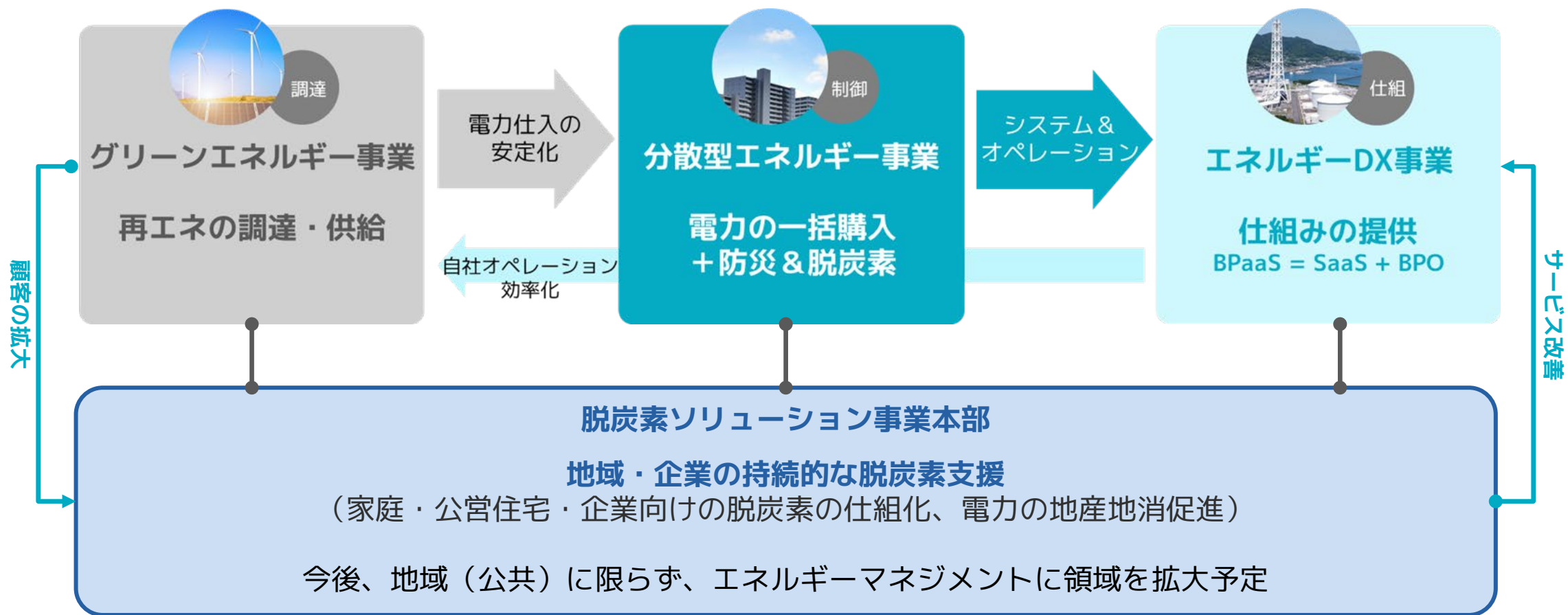
分散型エネルギープラットフォームの構築に向けて、経営資源の傾斜配分や事業ポートフォリオの最適化を実施



注釈：グリーンエネルギー事業の再エネについては実質再エネを含みます（以降、同様）
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

既存3事業の成長力を最大化すべく、当期より新たな組織体を新設

3事業を繋ぐハブ機能として脱炭素ソリューション事業本部を設置。「公共」を軸に既存事業の顧客ターゲット層の拡張を支援



当期の事業戦略と進捗サマリ

FY25/6 2Q進捗 (1月末時点を一部含む)

分散型エネルギー事業

- AIを活用したマンション併設蓄電池の統合制御の稼働開始 (VPP)
- NTTアノードエナジーから一括受電事業の譲受
- 大手ディベロッパーとの連携で新築領域/リプレースを推進

- VPPシステムの実稼働
- +約65,000戸/355棟 獲得
- 累計1,777戸/12棟 受注

グリーンエネルギー事業

- 再エネ (含む、実質再エネ) 導入目標を5年前倒しで達成
- 電力供給でも、投資物件のScope2、3の脱炭素支援開始
- 社内DXノウハウを活用した業務BPO +電力小売の商品開発・提供

- 再エネ導入比率100%達成
- サンケイビルAMへの供給
- 三菱地所コミュニティと連携

エネルギーDX事業

- 自治体参画新電力への標準化パッケージの提供開始
- クライアント先の業務効率化に加えて、客単価向上を支援する付加価値向上型BPOサービスの開発に着手

- 4月から自治体参画新電力3社の運用開始 (累計4社)
- 大手地域電力向けに拡大

脱炭素ソリューション

- 「公共」を軸に3つの事業のアセットを組み合わせ提供

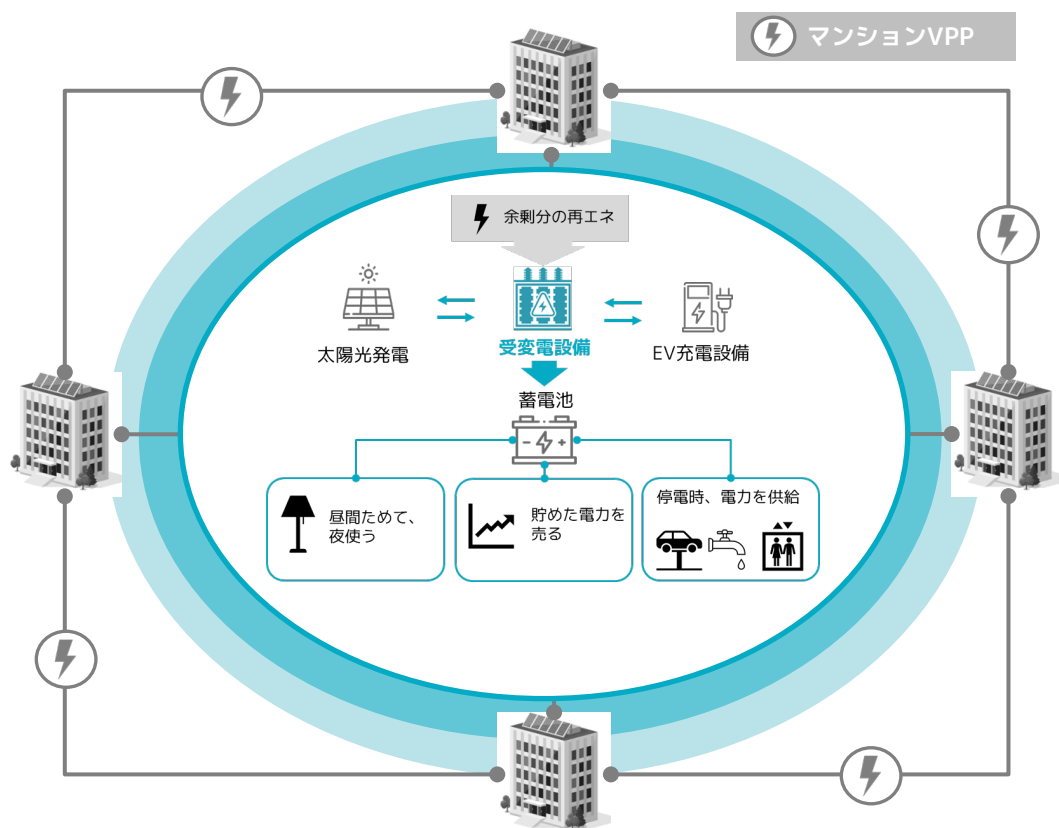
- 北九州市の市営住宅案件
- 横浜市との連携進展

分散型エネルギー事業 | マンションVPPを開始

マンション×分散型エネルギー設備（DER）×デジタル制御によるエネルギーの最適利用と脱炭素に貢献

DER導入によるビジネスモデルの拡張

複数のマンションに防災サービスの導入が始まったことで、併設蓄電池の統合制御によるVPPシステムが実稼動開始



マンション一括受電/防災サービスの提供価値

デベロッパー/賃貸オーナー

経済的価値

費用負担のないマンション価値向上 ↗

受変電設備/DER設備はレジルの負担で設置

環境的価値

導入物件におけるScope3対応

実質再エネも活用することでGHG排出量をゼロに

居住者

経済的価値

電気料金の負担減 ↘

一括購入により地域電力よりも安価で受給

環境的価値

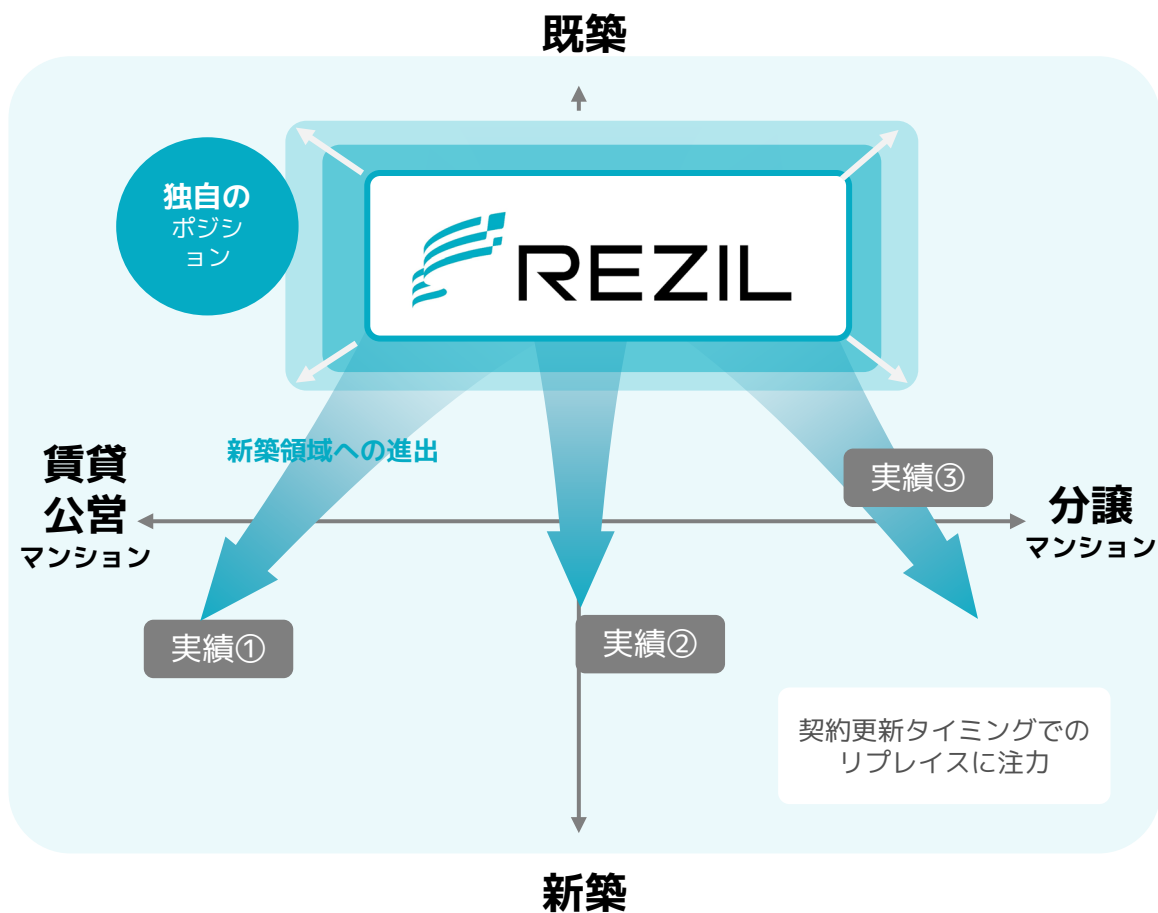
災害・有事への備えと脱炭素

災害等へレジリエンス強化と脱炭素を両立

分散型エネルギー事業 | 営業活動におけるポジショニング戦略

新築の分譲・賃貸・公営マンションへも営業領域を拡大。また、契約更新タイミングでの他社からのリプレイス（含む事業譲受）に注力

営業展開領域のイメージ



2Qの取り組み実績（一部、2025年1月末を含む）

実績①
公共領域への進出

北九州市永黒団地市営住宅 での自家消費型太陽光発PPA 事業	横浜市における「マンション 1棟丸ごと再エネ供給プロジ ェクト」の開始
--------------------------------------	---

実績②
マンション防災サービスの拡大
タカラレーベンとの業務提携契約

実績③

NTTアノードからの事業譲受	他社リプレイス進展
約 65,000 戸 / 355 棟	1,777 戸 / 12 棟

分散型エネルギー事業 | 公共住宅は三方良しの取り組み

市営住宅に防災サービスを導入することで、当社としては初期投資を抑えながら、自治体の脱炭素と住民のレジリエンス強化に貢献

公営住宅での一括受電・DER活用サービスを開始

事例

北九州市永黒団地市営住宅での 自家消費型太陽光発電PPA事業に採択 公営住宅での一括受電・DER活用サービスを開始

- 北九州市・門司区の市営永黒団地建替事業において、屋根を最大限活用した自家消費型(専用部への給電含む)・太陽光発電事業を、第三者保有方式による「PPA(屋根貸し)事業」と、一括受電した高圧電力を低圧電力に変換して各戸に供給する「一括受電事業」の一体事業という全国初の事業方式で整備が進められていたもの



- 2023年11月自治体向けの脱炭素化支援サービスである「CNaaS for Local」の提供を開始。2024年7月に脱炭素ソリューション事業本部を新設するなど、自治体の脱炭素化を支援する体制を整備
- 「マンション防災サービス」を自治体ごとの事業計画や制度設計に応じて要件をカスタマイズして提案・提供

住民	経済価値	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 一括受電により電気料金が抑えられる ✓ DER設備の設置によるマンションのレジリエンス向上
	社会価値	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 心理的・経済的負担のない脱炭素
REZIL	経済価値	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 初期投資が抑えられる(受変電設備は自治体負担) ✓ 公共領域へのターゲット拡大
	社会価値	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 地域や住民の無意識の脱炭素を実現 ✓ ソーシャルインパクトの創出
自治体	経済価値	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 設備投資費用が低減(DER設備はレジルが設置) ✓ 運用負担がない
	社会価値	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 再エネの地産地消 ✓ 地域の脱炭素の促進

分散型エネルギー事業 | 地域の先駆的な脱炭素への取り組みを支援

脱炭素ソリューション事業本部とも連携し、既存の地域資産を最大限に活用する仕組みを構築

自治体の持続的な脱炭素への取り組みを後押し

事例

地域の脱炭素化を推進すべく横浜市と連携協定締結 家庭部門のCO₂排出量削減による同市のCN達成を支援



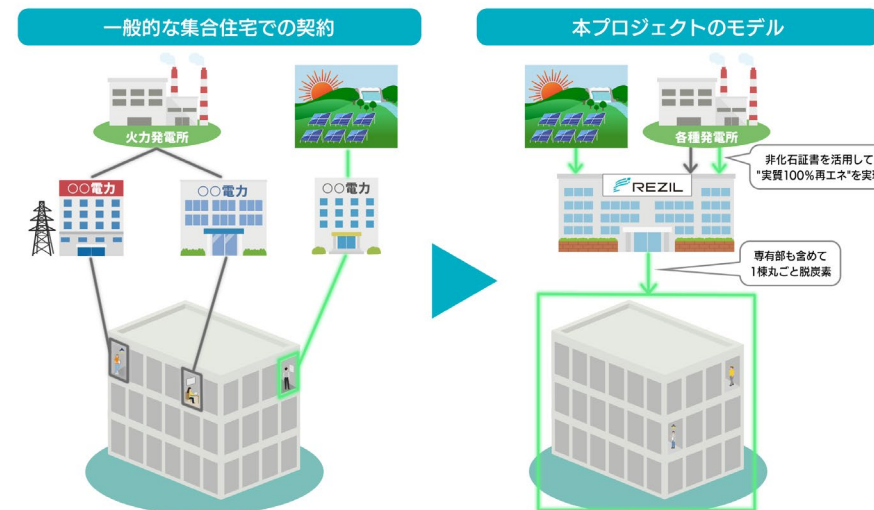
明日をひらく都市
OPEN X PIONEER
横浜市

主な協定内容

- 集合住宅における再エネ電気の導入に関すること
- 集合住宅における再エネ電気の普及に資する活動に関すること
- 太陽光発電や蓄電池等、集合住宅における一体的な再エネ導入促進に関すること

一括受電が可能にする 「マンション1棟丸ごと再エネ供給プロジェクト」を開始

既に当社のマンション一括受電サービスを導入している市内のマンション1棟に対して実施し、一括受電の仕組みを活かした、民間事業者による市内マンションへ再エネを供給。年間約1,000t-CO₂*の排出量削減を見込む。



* 本プロジェクトの実施マンションでの2023年の年間電力使用量（約225万kWh）と、当社のマンション一括受電サービスでの供給電力における2023年度の排出係数に基づき算出

分散型エネルギー事業 | 協業・協働による新築領域拡大

サービス導入加速に向け、多面的アプローチによって新築領域での橋頭保を確保

大手ディベロッパーとの協業アプローチ

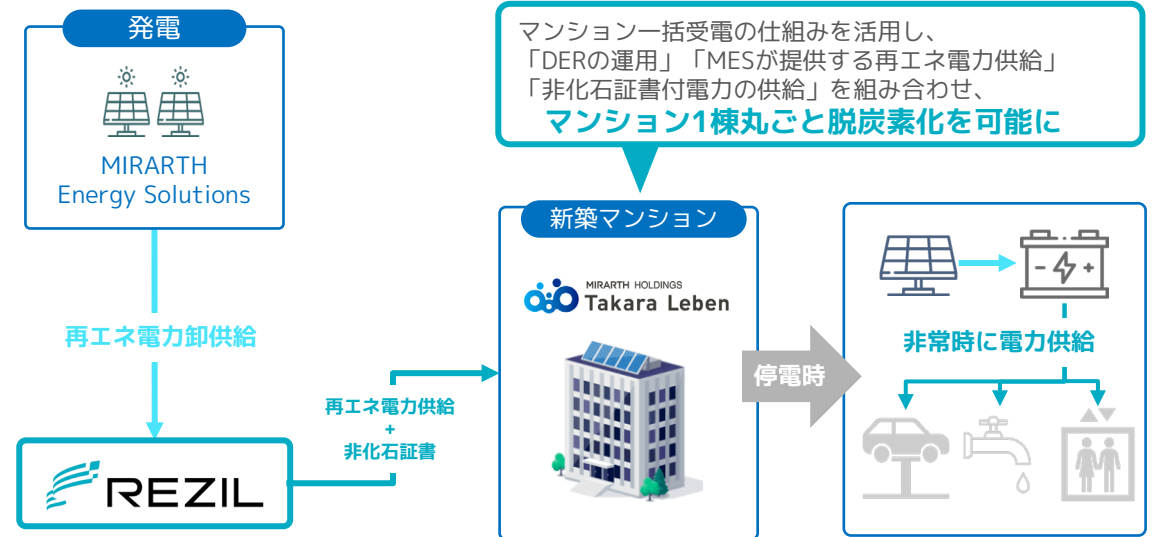
事例

タカラレーベンとの業務提携契約を締結 新築分譲マンションの脱炭素化とレジリエンス強化に向けた 新サービスを共同開発



- 当社が培ってきた「マンション一括受電サービス」のノウハウやDERの運用管理技術と、MIRARTHホールディングスグループのMIRARTH エナジーソリューションズ（MES）株式会社が開発する太陽光発電所の再エネとの組み合わせ新サービスを開発
- タカラレーベンが開発する新築マンション全体の脱炭素化を推進

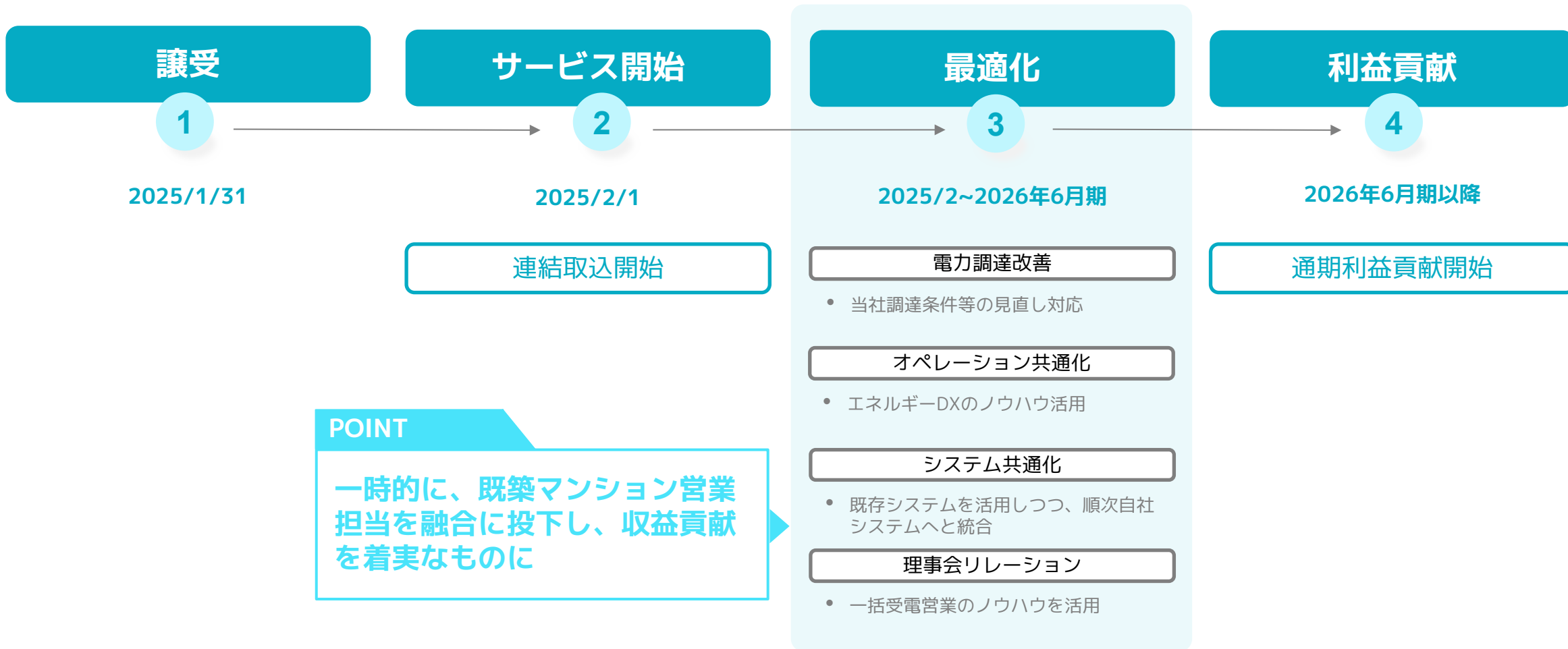
新築分譲マンションの脱炭素化と防災レジリエンス強化分野で連携。再エネと非化石証書を活用しながら、高圧一括受電とマンションに設置したDERの制御・運用を行うことで「**マンション1棟まるごと脱炭素化**」を実現



分散型エネルギー事業 | リプレース戦略の進捗①

他社からの譲受についても、社内ノウハウとリソースの活用による早期収益貢献を図る

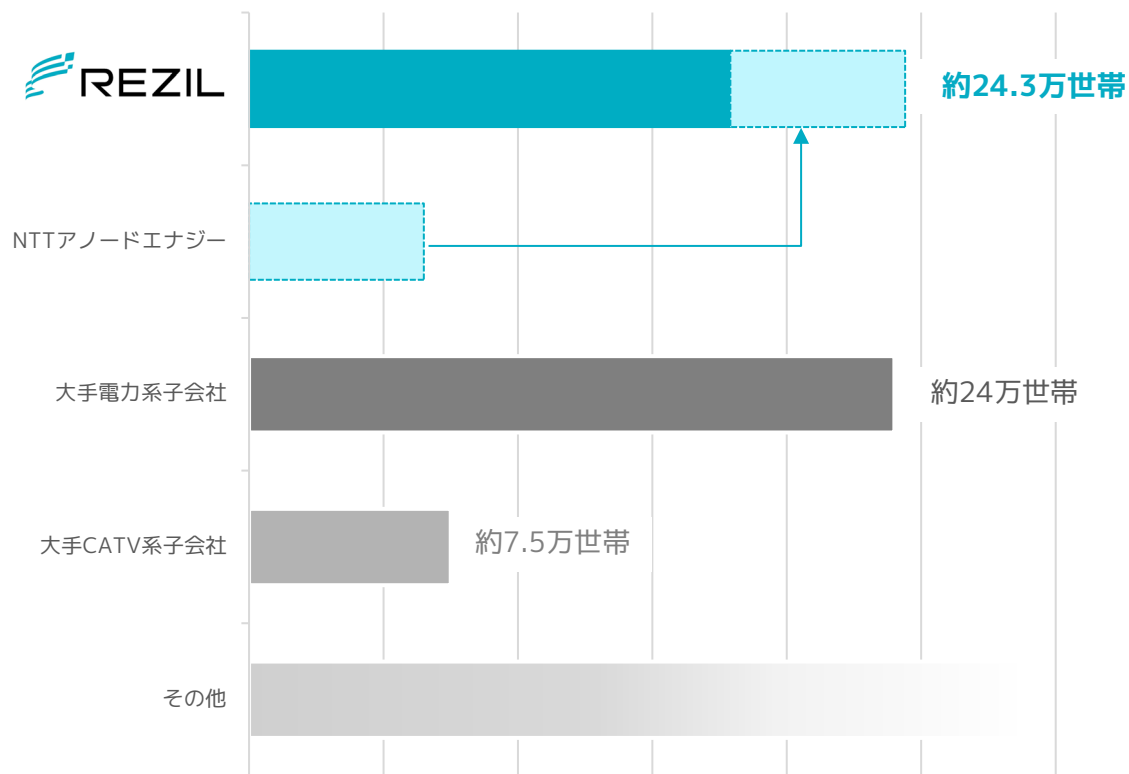
NTTアノードからの一括受電物件のオンボーディングロードマップイメージ



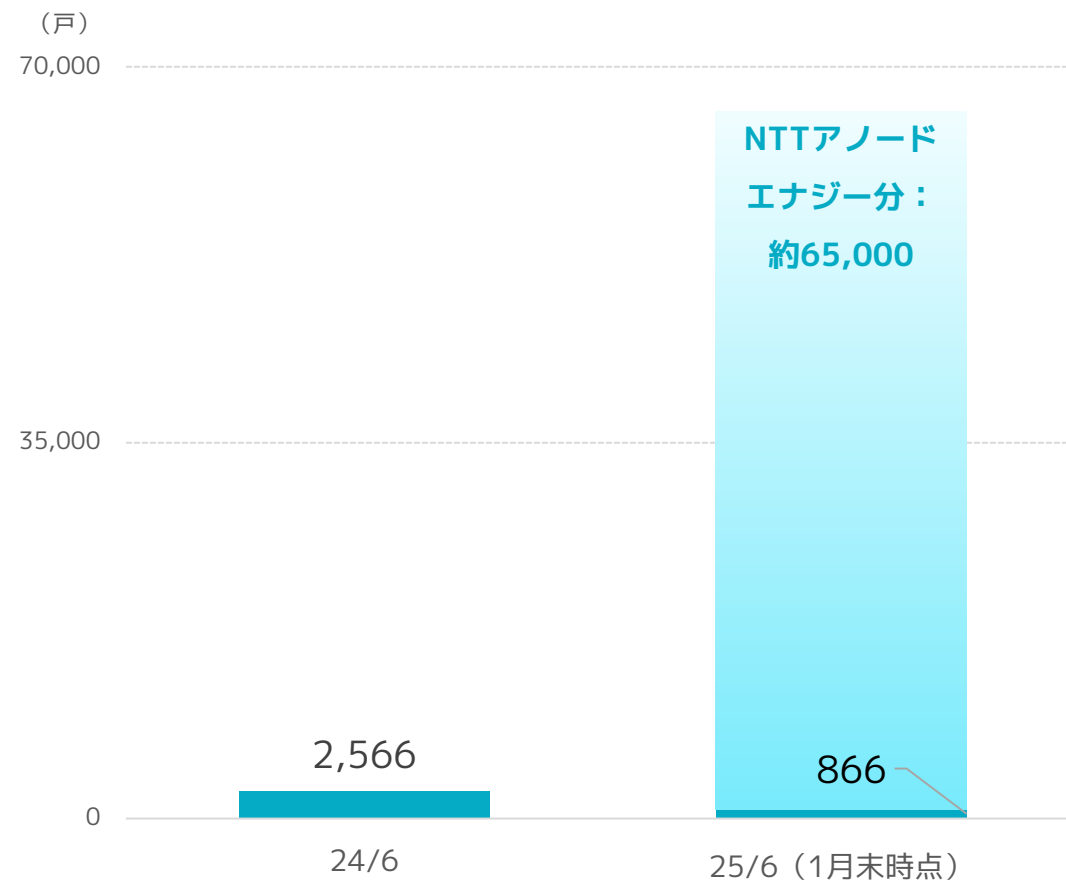
分散型エネルギー事業 | リプレイス戦略の進捗②

ロールアップ戦略による当社導入戸数の増加を図ることで、当該サービスのさらなる成長を目指す

分譲マンションにおけるマンション一括受電導入の状況



リプレイス等での導入実績 (2024/6期~2025/6期)

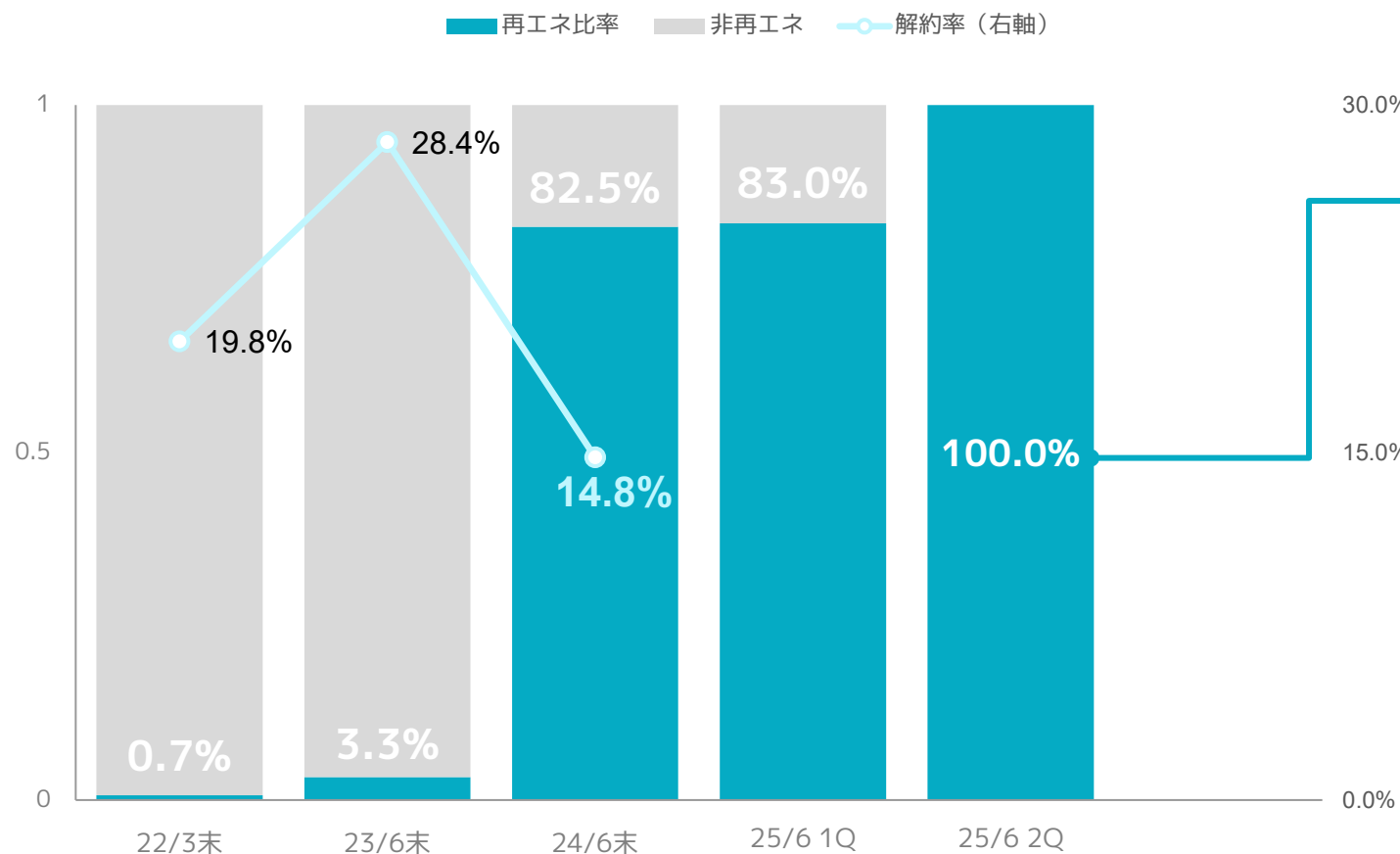


注釈：マンション一括受電導入世帯数は、富士経済「エネルギーマネジメントシステム関連市場実態調査2025」資料を参照

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

再生可能エネルギー（実質再エネ含む）のみの販売を継続。2024年12月度から導入比率が100%を達成

再生可能エネルギー比率と解約率の推移



脱炭素と収益安定化を両輪で取り組む

脱炭素

24/6期以降の契約について、全て実質再エネでの電力提供とした結果、**2030年目標である100%供給を早期達成**

収益安定化

継続的な調達改善や市場連動プランの導入と合わせ、**CS向上に努めることで継続率を改善させ、収益の安定化を継続**

注釈：電力供給件数ベースの比率

グリーンエネルギー事業 | クライアント先のScope2, 3削減

企業の再エネ導入・促進に向けて、資産運用会社の投資先物件（マンション）への防災サービス導入に続き、オフィスビルへも電力供給

大手資産運用会社/REIT物件等における脱炭素経営を後押し

事例

サンケイビル・アセットマネジメントが運用する オフィスビルにRE100対応電力の供給



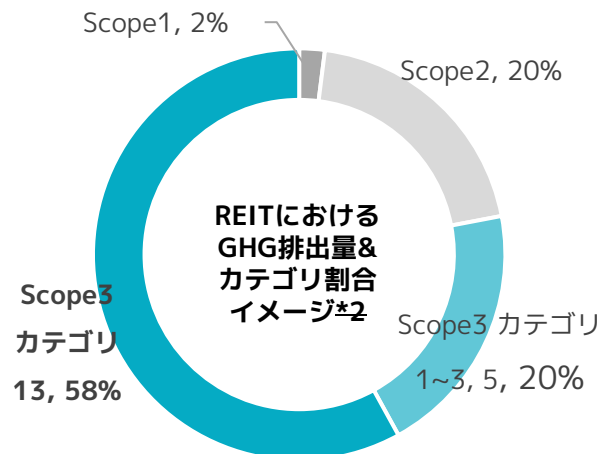
- サンケイビル・アセットマネジメントが運用する5つのオフィスビルに対して、当社が「再エネRE100メニュー」の供給を開始
- トラッキング付きFIT非化石証書*1を活用し、実質的にRE100の要件を満たす電力を供給

REITや不動産ディベロッパーにおけるGHG排出とカテゴリー

Scope 2：ディベロッパーやREITが管理・所有する物件での電力・熱消費（購入エネルギー）

Scope 3：サプライチェーンやテナント活動、建材の製造・輸送、建設・解体時の排出など幅広い範囲

⇒TCFD提言に沿った気候関連情報開示義務化の流れ等も含め、対応が求められる状況に



REITにおける 主なScope3カテゴリー

- テナントのエネルギー消費 (カテゴリー13)
- 建材製造・輸送
- 建設・解体
- 入居者の移動（交通）
- 廃棄物管理

*1 トラッキング付非化石証書（再エネ由来の電力であることを証明し、電力の供給元を特定できる証書）を付加して提供

*2 出所：国土交通省「不動産分野における気候関連サステナビリティ情報開示対応のためのガイダンス」より弊社作成

グリーンエネルギー事業 | BPO+電力小売

電気契約の申請等、手間と費用が必要で再エネ化が難しい領域も電力販売に業務BPOを包含し提供

「三菱地所コミュニティ」の大規模修繕工事時の仮設電力の再エネ供給

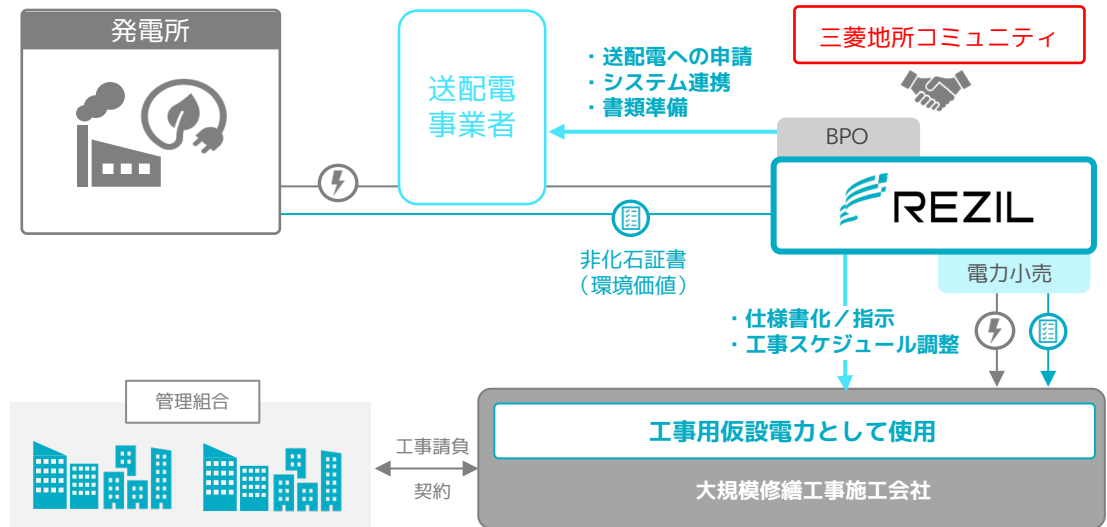
事例

三菱地所コミュニティの管理物件で修繕工事の 仮設電力を100%実質再エネ供給



- 同社には年間約270件の大規模修繕工事があり、この電力の脱炭素化は一定のインパクトをもたらすものと判断
- 契約期間が短い一方で事務対応等の工数が一定程度必要で電力会社が同電力の再エネ化に消極的な中、**当社はDXにより同工事での再エネ供給を実現**

年間約225tのCO2排出量削減を見込み、Scope3削減に寄与
マンション向けサービスを通じて、長年にわたり培ってきた業界特有の慣習や
工事に関する知見とノウハウを活用、仕組み化。工事前仮設電力の供給にかかる
負荷を抑えられたことから、再エネ供給が可能であると判断。

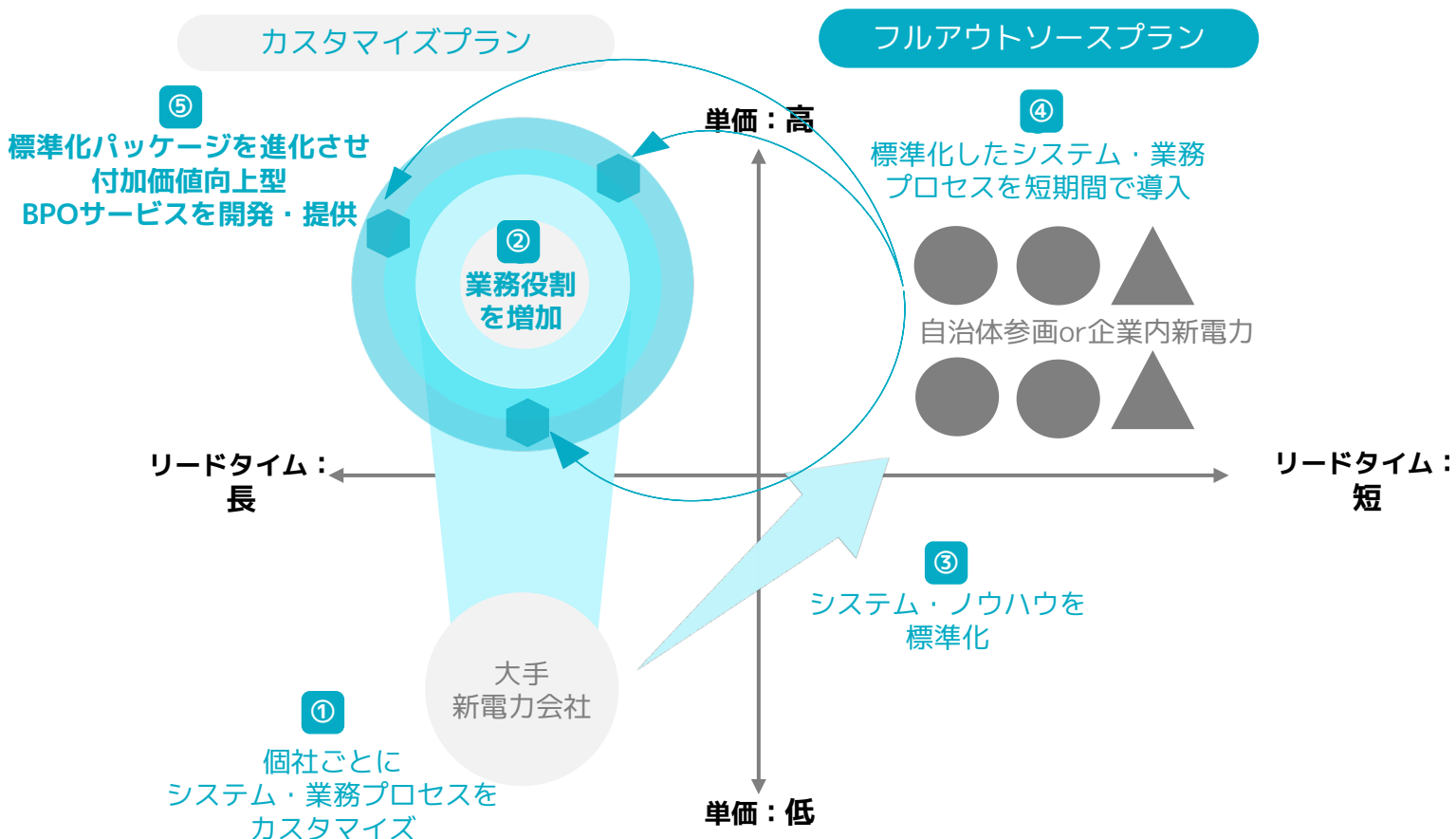


エネルギーDX事業 | 顧客ターゲット層と拡大への方向性

大手新電力向けカスタマイズプランに加え、自治体参画/企業内新電力にはフルアウトソースプランの提供により対応件数を拡大
自己託送の規制によりオフサイトPPAの運用需要が拡大傾向の中、ノウハウを持たないこれらの新電力が新たな顧客対象に

ターゲット顧客に対して2系統でアプローチ

顧客層の拡大と提供業務の拡大を通じた収益拡大



① ② カスタマイズプランは、業務拡大による客単価UP

大手新電力を中心に、業務改善の実施によるコスト低減と品質向上を提供し、対応業務を拡大することで、収益を拡大


③ ④ フルアウトソースプランは、短期間での導入社数UP

脱炭素を主目的にする比較的小規模な自治体参画新電力や企業内新電力に全ての電力管理業務を提供し、負担を軽減

⑤ 業務改善実績による受託業務範囲の拡大に加え、付加価値サービス、営業領域拡大など攻めの経営支援の機動力を提供

エネルギーDX事業 | 提供業務拡大の方向性

順調に導入社数を拡大。また、サービス開始から継続年数が経つほど導入メニューが増加する傾向も変わらず

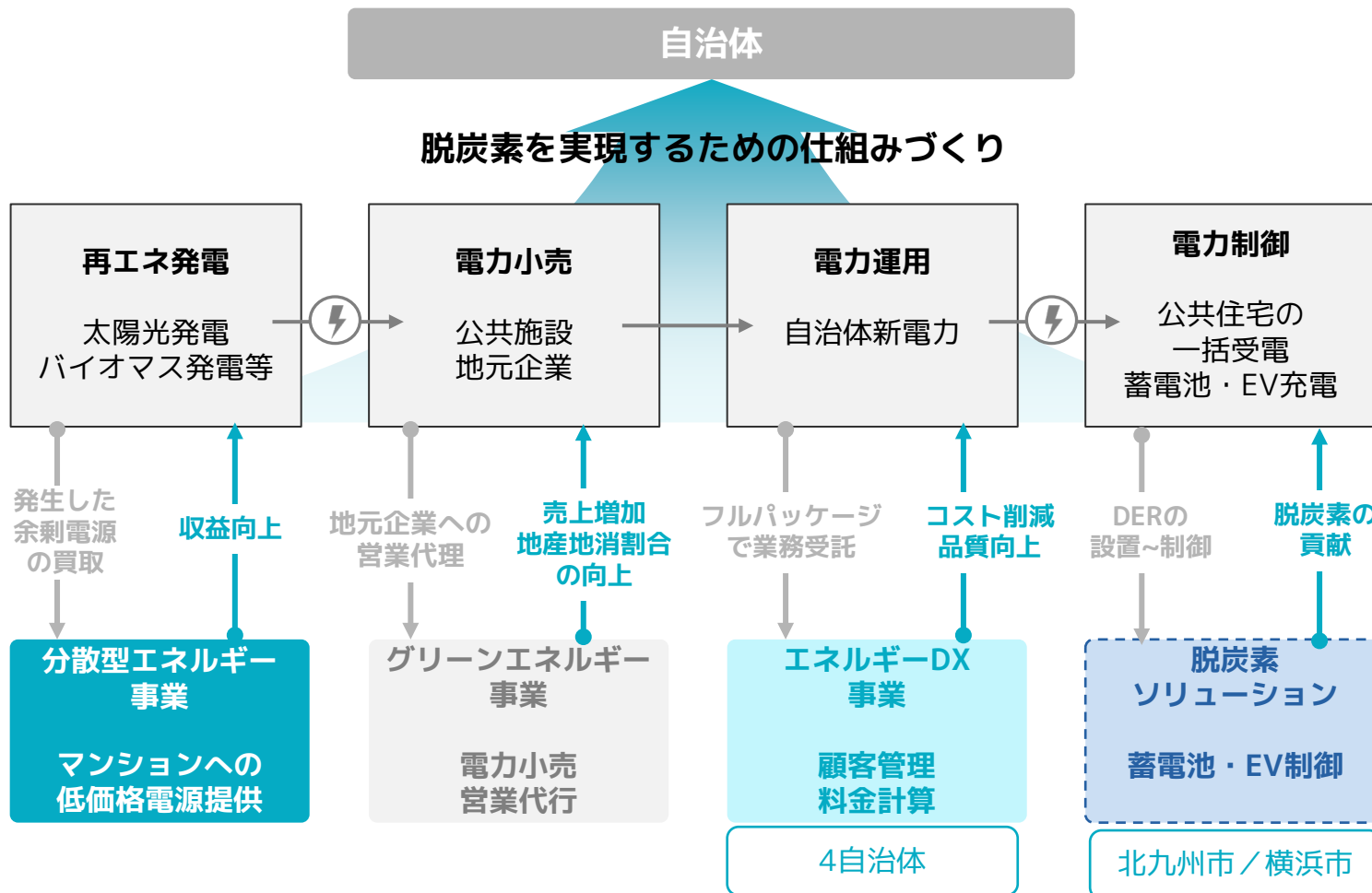
提供区分	サービスメニュー	サービス開始から継続年数が経つほど導入メニューが増加する傾向も変わらず										
		K社	J社	I社	H社	G社	F社	E社	D社	C社	B社	A社
	契約年数	短  長										
システム	ID/顧客管理		●				●	●	●	●	●	●
	システム開発		●	●			●	●	●	●	●	●
	料金計算		●					●	●	●	●	●
コンサルティング	業務改善	●	●	●	●	●			●	●	●	●
BPO	請求管理		●					●	●	●	●	●
	契約業務		●	●		●		●	●	●	●	●
	コールセンター		●	●		●		●	●	●	●	●
	電気保安				●				●	●	●	●

脱炭素ソリューション | 顧客基盤・収益の拡大に向けた面的アプローチ策

自治体／企業が持つ課題に合わせて、これまでに培ったサービス・運用・業務ノウハウを組み合わせ、最適化し提供

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

脱炭素ソリューション事業の位置づけ



位置づけ

- 2024年8月に新組織として組成
- 「公共」を軸に既存事業の顧客ターゲット層の拡張を支援

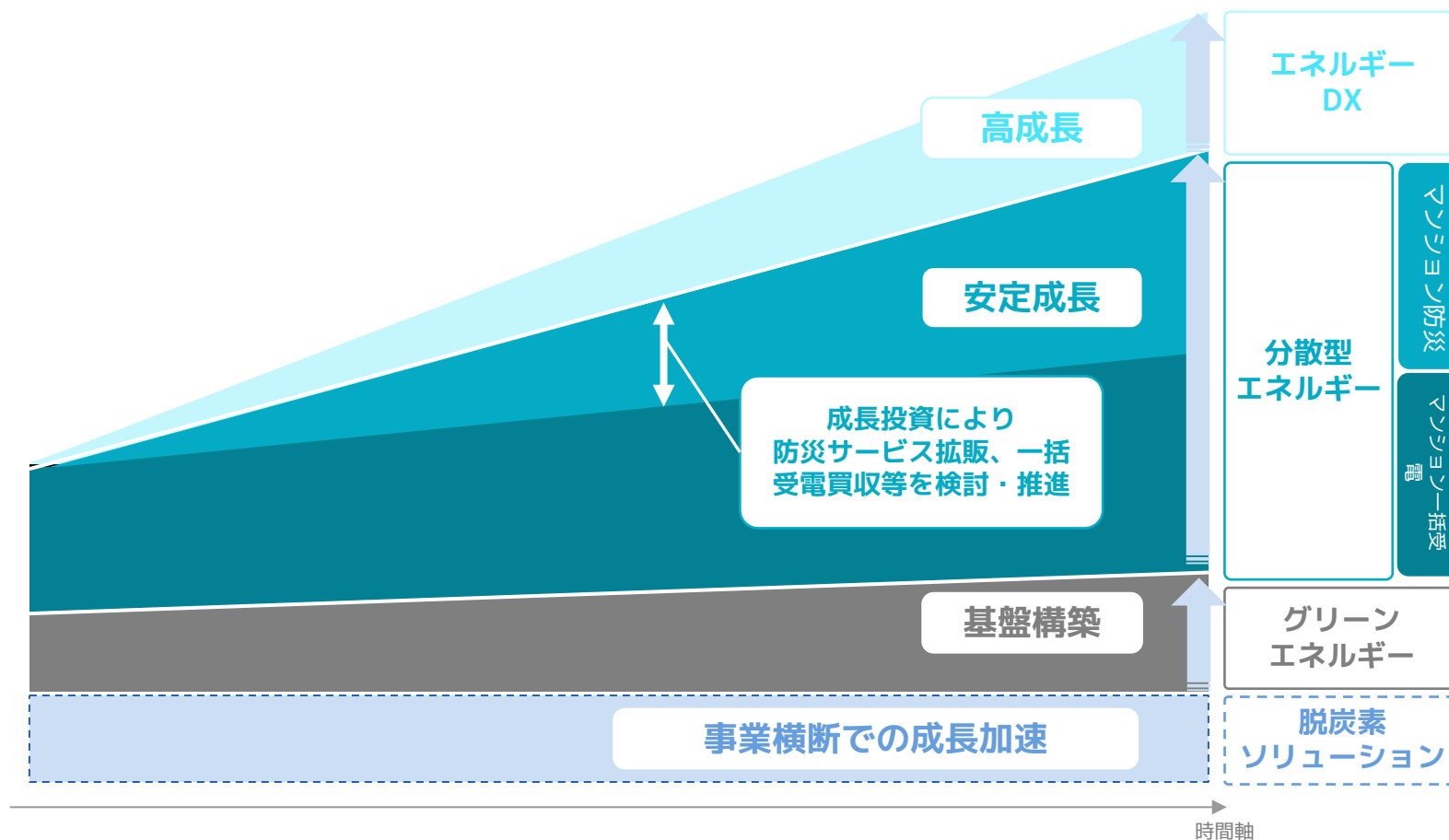
提供価値の方向性

- 地域視点でのカーボンニュートラル実現の可能性を最大限に追求
- 当社の経営資源を活用し、既存の各事業における顧客層の拡大と顧客のカーボンニュートラルを能動的に促す新規サービスを開発
- 経済的価値に加えてソーシャルインパクトの創出に取り組む

中長期の成長ロードマップ

各事業における事業成長を図ると共に、4事業が互いに連動しながら社会全体の脱炭素に貢献

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

<p>新規顧客の開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カスタマイズ ・フルアウトソース 	<p>既存顧客のアップセル</p>
<p>分散型エネルギー</p> <p>マンション防災</p> <p>成長投資</p> <p>修繕積立金が不足していないマンションへの防災サービス提案</p>	<p>成長投資</p> <p>マンション・公営住宅等の新築領域への進出</p>
<p>成長投資</p> <p>既存事業者からのリプレイス・事業買収</p> <p>マンション一括受電</p>	
<p>グリーンエネルギー</p> <p>電力調達力の強化</p>	<p>再生可能エネルギー比率100%(2030年目標)</p>
<p>脱炭素ソリューション</p> <p>課題に合わせてサービスを組み合わせ・最適化</p>	

APPENDIX

補足資料



連結損益計算書

(百万円)	23/6		通期	24/6				25/6	
	(12カ月)	(15カ月)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	41,273	48,867	38,709	11,207	9,061	10,208	8,232	12,585	9,543
分散型エネルギー事業	23,802	28,066	20,329	6,099	4,404	5,622	4,203	7,161	4,850
導入戸数(戸)	175,866	175,866	178,502	175,964	178,026	178,069	178,502	178,733	179,224
グリーンエネルギー事業	21,301	25,251	21,196	6,033	5,284	5,398	4,479	6,357	5,306
契約件数(数)	7,663	7,663	7,511	—	—	—	—	—	7,424
エネルギーDX事業	1,389	1,704	1,911	443	475	487	505	482	475
導入社数(社)	8	8	10	—	—	—	—	—	11
エンドユーザー数(千件)	444	444	425	—	—	—	—	—	452
調整額	△ 5,220	△ 6,155	△ 4,727	△ 1,368	△ 1,103	△ 1,300	△ 955	△ 1,416	△ 1,089
売上原価	35,876	42,836	31,224	9,009	7,487	8,180	6,546	9,925	8,042
売上総利益	5,396	6,031	7,485	2,198	1,573	2,027	1,685	2,659	1,501
(売上総利益率)	13.1%	12.3%	19.3%	19.6%	17.4%	19.9%	20.5%	21.1%	15.7%
販売費及び一般管理費	3,610	4,394	4,691	924	1,080	1,098	1,588	1,208	1,154
営業利益	1,786	1,636	2,793	1,274	493	928	97	1,451	346
(営業利益率)	4.3%	3.3%	7.2%	11.4%	5.4%	9.1%	1.2%	11.5%	3.6%
経常利益	2,149	1,972	2,769	1,245	484	945	93	1,451	352
親会社株主に帰属する当期純利益	1,528	1,344	1,986	885	329	680	91	1,044	236
EBITDA	2,869	2,997	3,759	1,511	747	1,160	340	1,684	580
(EBITDAマージン)	7.0%	6.1%	9.7%	13.5%	8.2%	11.4%	4.1%	13.4%	6.1%
分散型エネルギー事業	3,297	3,788	3,396	1,305	666	1,050	374	1,642	400
(EBITDAマージン)	13.9%	13.5%	16.7%	21.4%	15.1%	18.7%	8.9%	22.9%	8.3%
グリーンエネルギー事業	514	362	2,003	459	423	424	695	496	587
(EBITDAマージン)	2.4%	1.4%	9.5%	7.6%	8.0%	7.9%	15.5%	7.8%	11.1%
エネルギーDX事業	131	171	389	100	105	131	52	101	102
(EBITDAマージン)	9.5%	10.2%	20.4%	22.6%	22.3%	26.9%	10.5%	21.1%	21.5%
調整額	△ 1,074	△ 1,324	△ 2,030	△ 353	△ 448	△ 445	△ 782	△ 555	△ 509

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)	24/6期末	25/6期 2Q末
資産合計	17,519	19,051
流動資産	11,319	13,095
現金及び預金	4,758	5,714
売掛金	6,167	7,118
その他流動資産	392	263
固定資産	6,200	5,955
有形固定資産	4,846	4,775
無形固定資産	235	188
投資その他の資産	1,118	992
負債合計	9,187	10,164
流動負債	6,663	6,663
買掛金	2,562	3,165
短期有利子負債	1,750	1,843
その他流動負債	2,350	1,654
固定負債	2,524	3,501
長期有利子負債	2,481	3,490
その他固定負債	43	10
純資産合計	8,331	8,887
自己資本	8,301	8,859
その他純資産	29	28

(百万円)	24/6 1H	25/6 1H
営業CF	1,962	957
投資CF	△ 1,550	△ 349
FCF	411	607
財務CF	△ 94	347
現金同等物の増減額	317	955
現金同等物の期末残高	2,516	5,714

主な経営指標

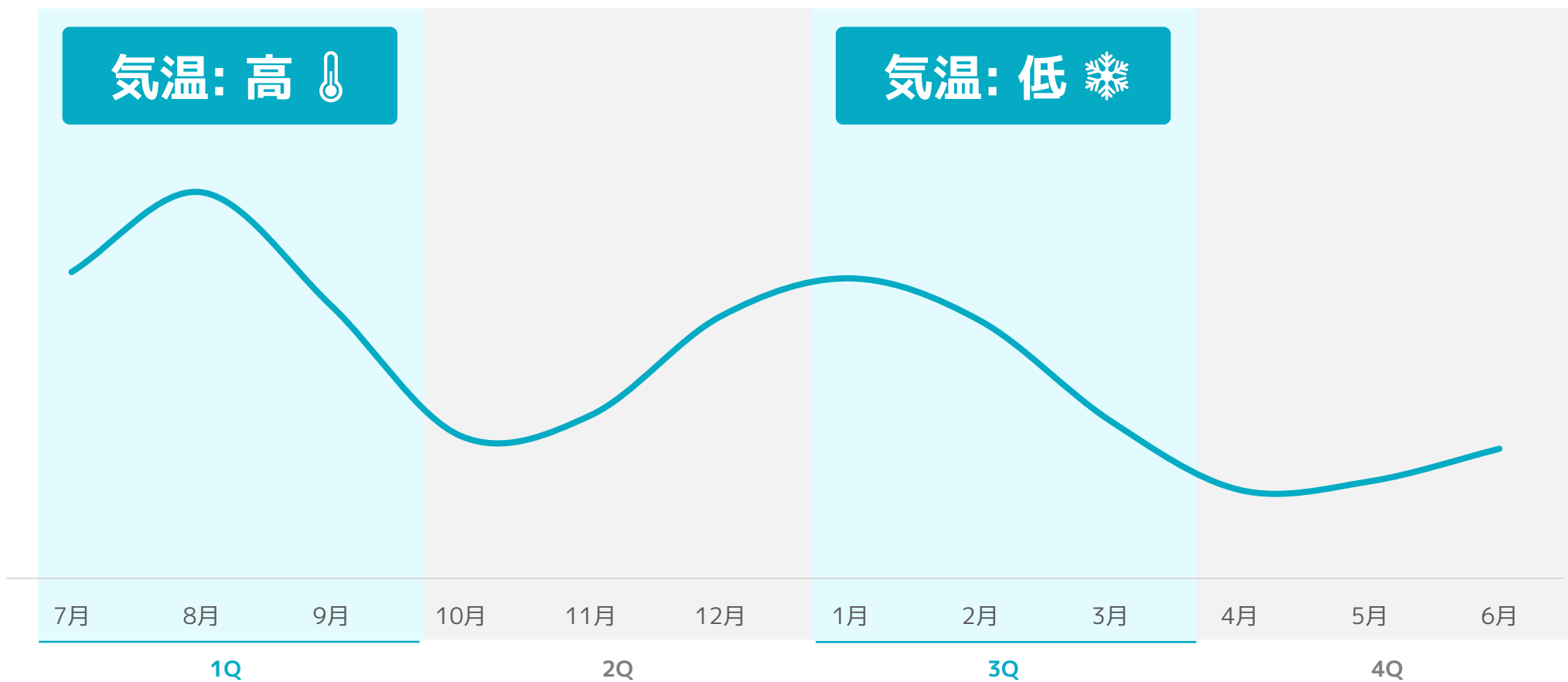
* 平均臨時雇用者数を外数で記載

	24/6通期	25/6 1H
自己資本比率 (%)	47.4	46.5
D/Eレシオ (倍)	0.51	0.60
ネットD/E (倍)	-0.06	-0.04
配当性向 (%)	39.5	—
従業員数* (人)	223 (115)	240 (131)
分散型エネルギー事業	47 (10)	54 (11)
グリーンエネルギー事業	48 (4)	44 (5)
エネルギーDX事業	65 (90)	70 (104)
共通	63 (11)	72 (11)

売上における季節性（イメージ）

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

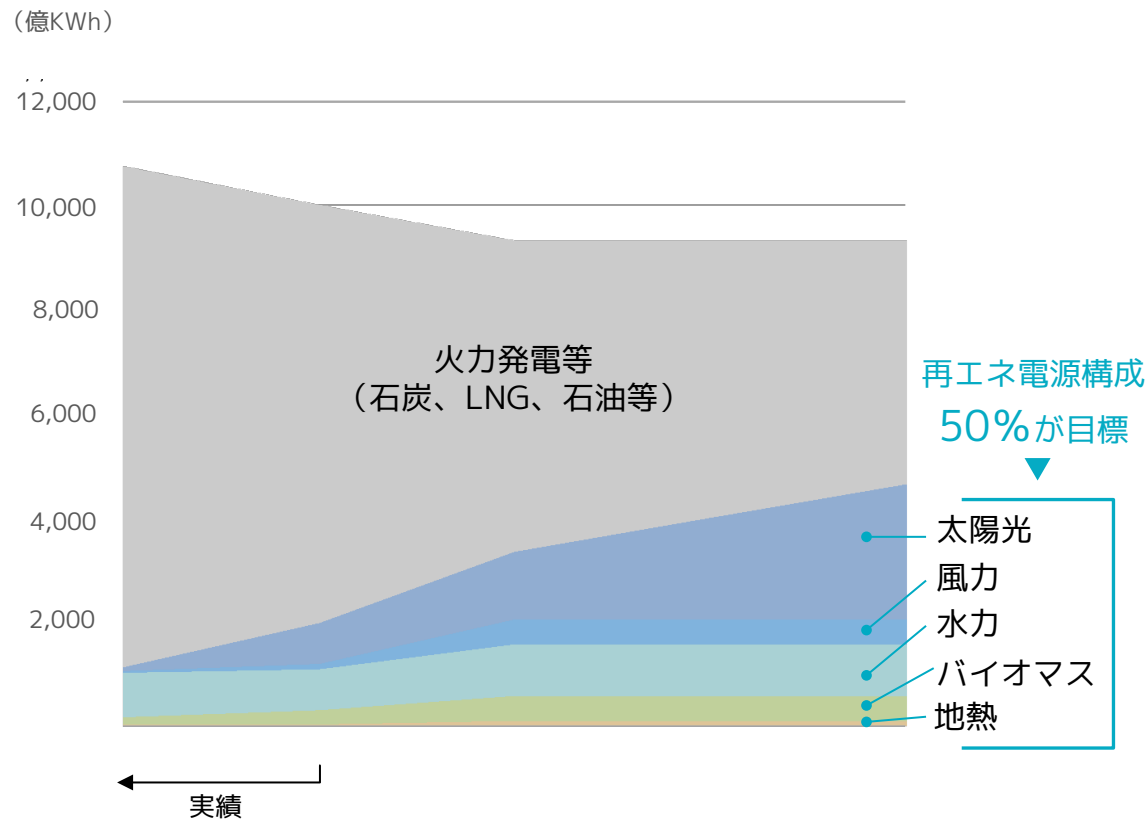


注釈：グラフはイメージであり、実績あるいは予測数値等を具体的に示唆するものではありません

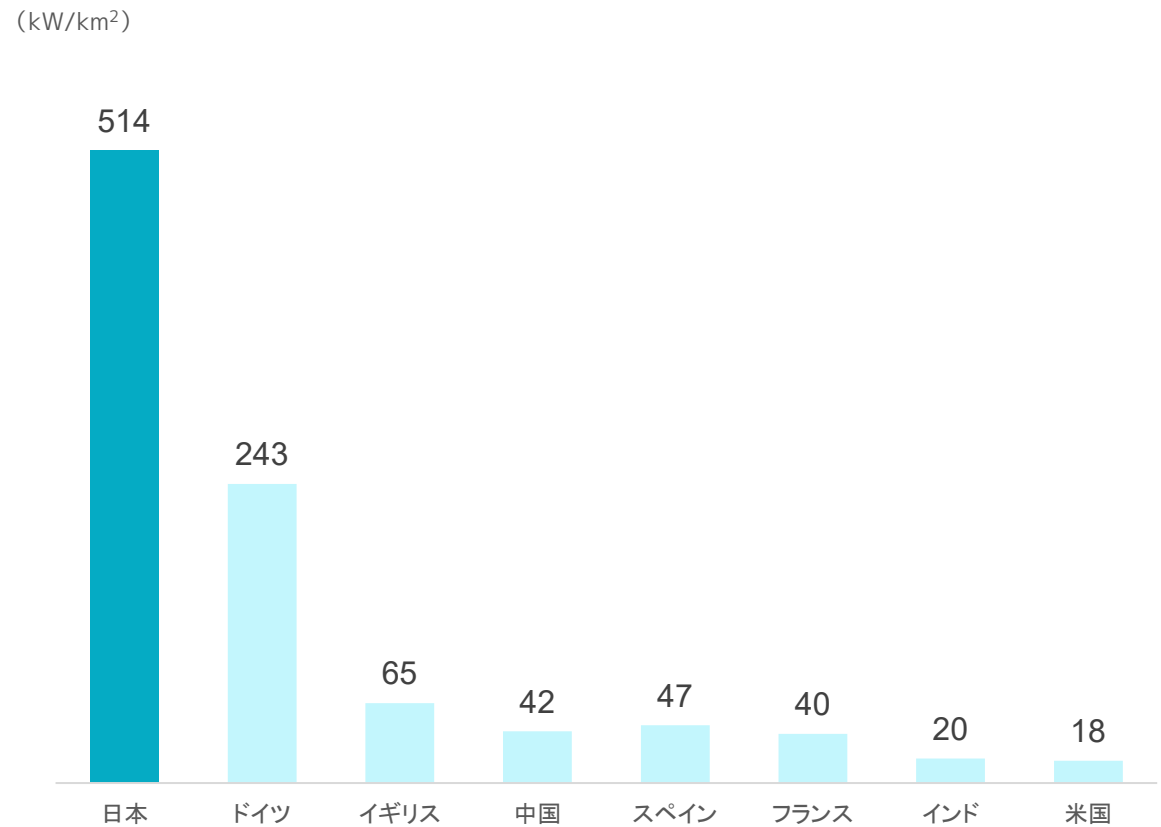
事業環境認識①

脱炭素に向けて、日本が掲げる再エネ比率50%目標達成のためには、発電された電力を効率的に活用することが不可欠

日本の電源構成の予想*1



平地面積あたりの太陽光設備容量*2



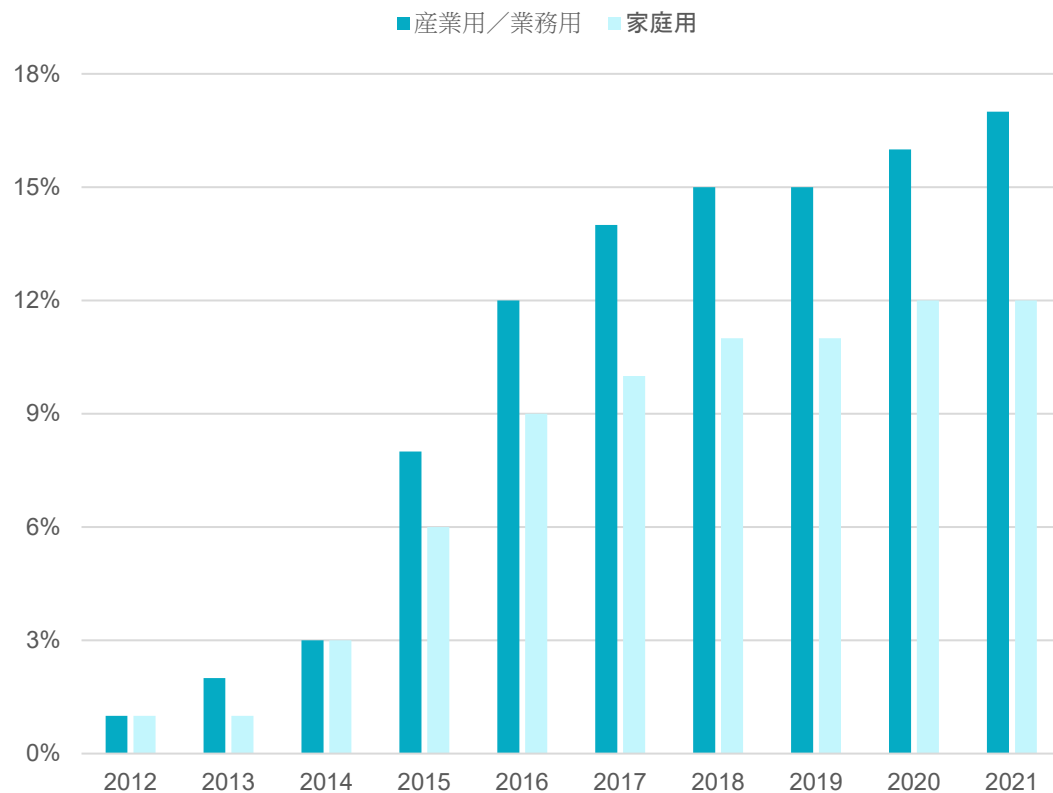
*1 出典：「2020年度エネルギー需給実績（確報）参考資料」2022年4月経済産業省。2050年の電源構成の内訳については、2050年の発電量/再エネミックスを2030年時と同じと仮定し、再エネ構成比50%とした場合の当社試算

*2 出典：「今後の再生可能エネルギー政策について」2023年6月資源エネルギー庁

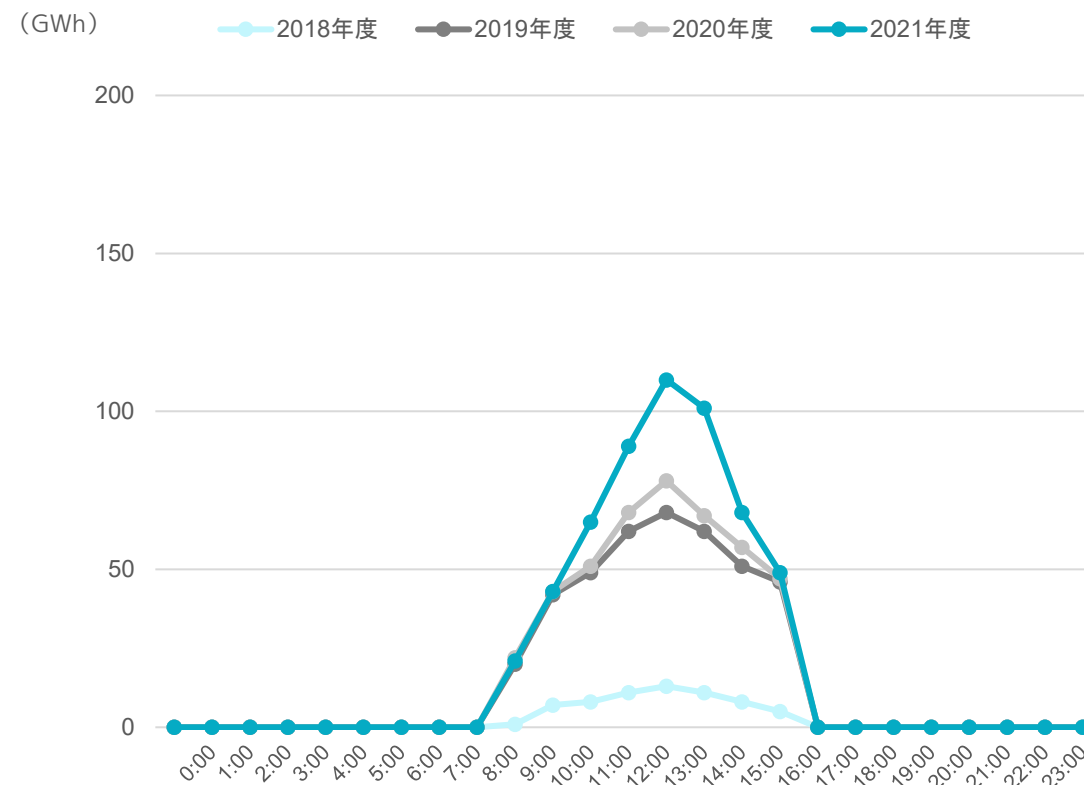
事業環境認識②

再エネ推進のための国民負担が増える一方で出力制御も増加。発電側の調整だけでなく、需要側での調整も必要

電力料／電灯料に占める再エネ賦課金の割合推移*1



九州エリアでの太陽光＋風力の時間別延べ出力制御量の推移*2

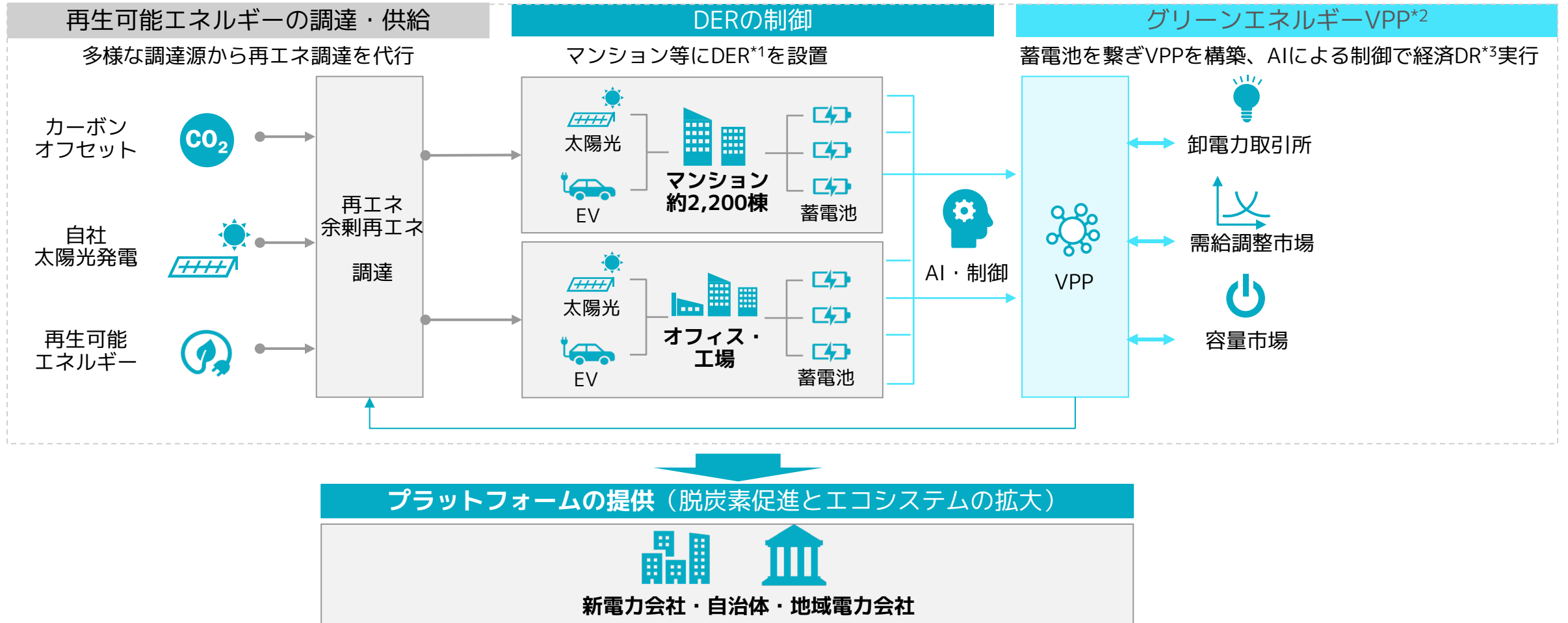


*1 出典：経済産業省及び資源エネルギー庁の資料より当社作成

*2 出典：「分散型エネルギーリソース（DER）」の見通し」2022年12月野村総合研究所

目指す姿 | 分散型エネルギープラットフォーム

不安定な再生可能エネルギーを需要側で制御する仕組み作りと、それをプラットフォームとして低コストで提供し、日本全体のエネルギーの安定化と脱炭素に寄与



*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

振り返り | 過去2期での取り組みと成果

社長就任以降の2年でビジネスモデルの再構築や収益構造の安定化、組織構造の大転換を図り更なる飛躍に向けた地ならしを完遂

安定的なキャッシュ創出能力の持続性の更なる進化

成長を加速する挑戦

~2024/6期

1 導入戸数増に向けた新規営業件数の回復

- 一括受電サービスは、年間3,000戸獲得まで回復
- 昨年リリースした防災サービスも受注決定
- 賃貸マンション、新築マンションへの領域拡大も進捗

2 収益構造の安定化・強化

- 資源価格変動に対応すべく、上限撤廃等のリスクオフ・ヘッジ施策を実行
- 競合環境の激しいグリーンエネルギー事業においては収益力と継続率が改善し、全社業績に寄与

3 組織の構造改革

- 24/6期は対前年比で58人の人員増
- キャリアオーナーシップアワード最優秀賞受賞
- 当社独自の人事評価制度の開発・導入

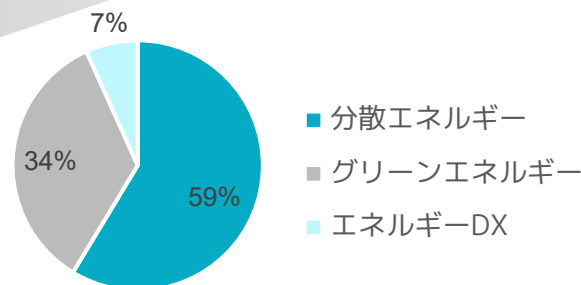
2025/6期

経営資源（顧客・サービス・設備・電力量）を活用した次の新たな収益源を探索

- 再構築した事業基盤をもとにレジルが持つ経営資源を掛け合わせることで新たな価値提供の可能性を模索
- 将来のより高い成長を果たすためのファーストステップという位置づけ



事業ポートフォリオの安定化と新たな収益の柱を構築



EBITDA構成比

足もとでの課題認識

内外課題認識にもとづき、成長に向けたネクストアクションを着実に実行

課題認識

ネクストアクション

マンションにおける
蓄電池の設置スペース不足



- EVを蓄電池の代替品として活用を準備（V2H*）
- 家庭用小型蓄電池のネットワーク化を検討開始
- 設計段階から組み込みやすい新築マンション領域への進出

電源価格が不安定



- 電力先物や調整市場を活用した仕入れの安定化
- 卒FIT太陽光発電への蓄電池設置を検討

一人当たりの収益性の向上



- 新人事評価制度の導入（独自評価制度「プレイス制度」）
- アライアンスによる営業クロージング速度の向上

* Vehicle to Home：電気自動車（EV）やプラグインハイブリッド車（PHEV）に搭載されている大容量バッテリーを、自宅の電源として活用するシステム

2025年6月期 通期連結業績予想

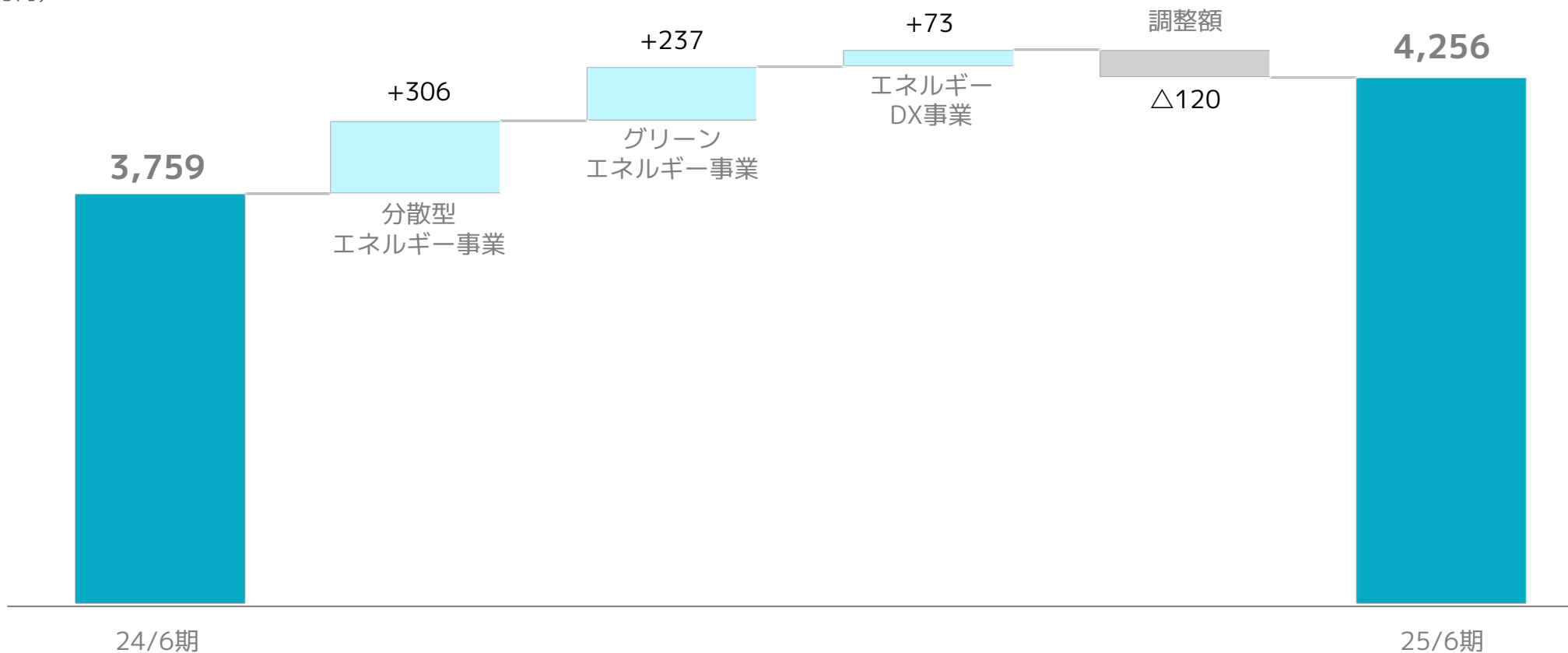
利益・EBITDA共に、対前年比で10%超水準の成長率を志向し、過去最高の利益・EBITDAを目指す

(百万円)	24/6 (実績)	25/6 (予想)	YoY Change (%)
売上高	38,709	44,016	+5,307 (+13.7%)
営業利益	2,793	3,130	+336 (+12.1%)
経常利益	2,769	3,084	+315 (+11.4%)
親会社株主に帰属する当期純利益	1,986	2,198	+211 (+10.7%)
EPS	108.85円	117.80円	+8.95 (+8.2%)
EBITDA	3,759	4,256	+497 (+13.2%)

2025年6月期 連結EBITDA予想（増減要因）

EBITDAについては、各事業セグメントで10%超の成長率を目指す

（百万円）

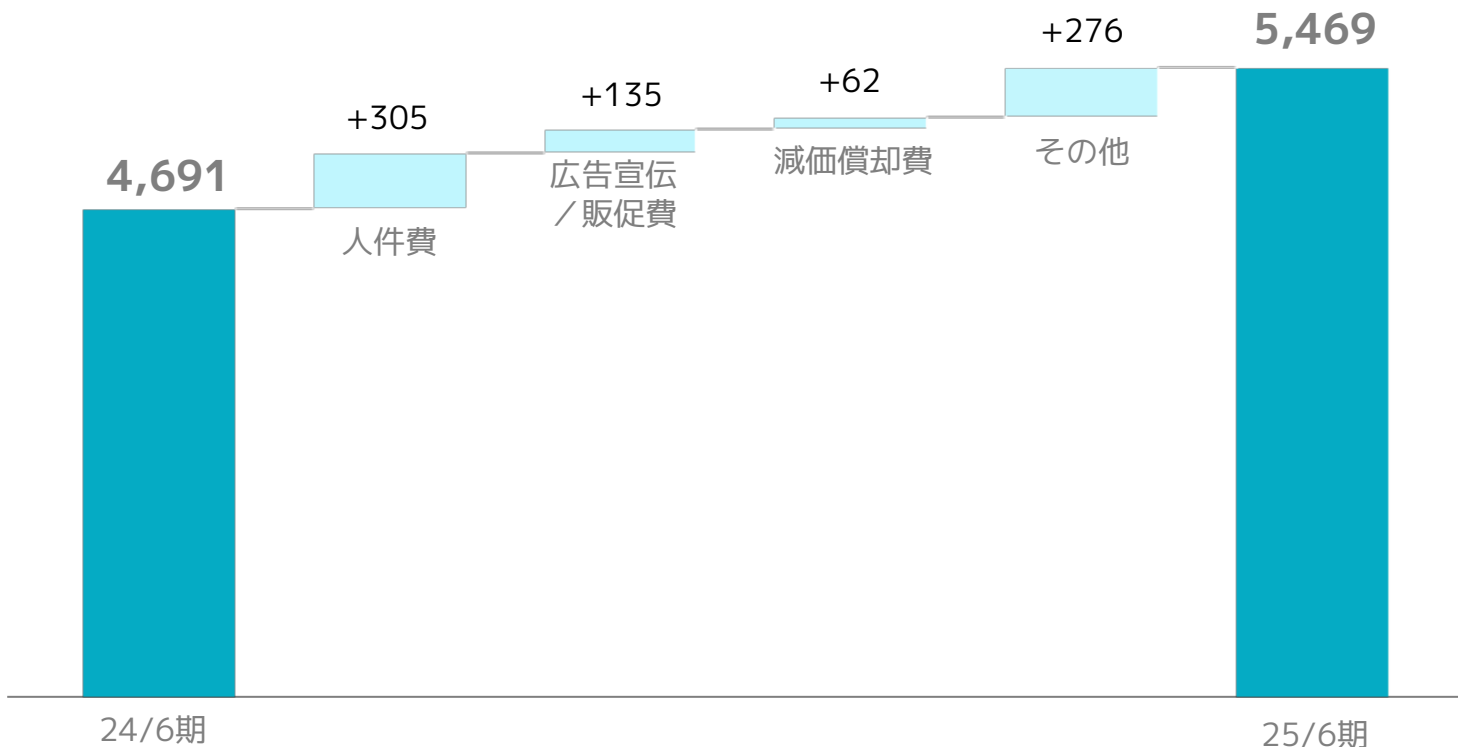


2025年6月期 販管費増減要因分析

前期の上場のための体制整備及び成長加速のための増員に伴う人件費が通年で費用化されることやマーケティング費用の増加等を見込む

販管費増減（24/6期vs25/6期）

（百万円）



増減要因

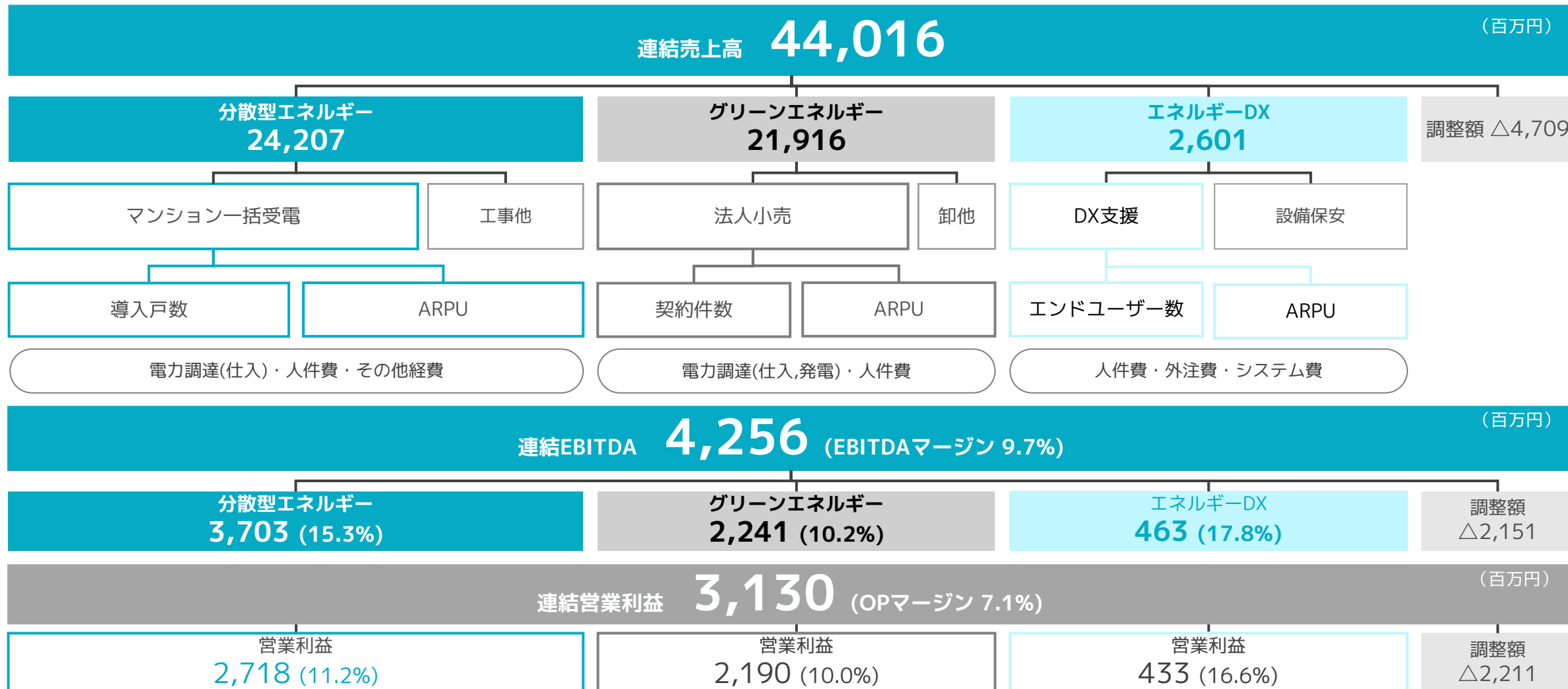
人件費

- 24/6期は対前年比で58人の人員増（20%超増加）
- 25/6期は主に上記人員増の人件費が通年化することに伴い増加
- 25/6期についても一定の人員増を見込む

その他項目

- 前期に新設したマーケティング本部の本格稼働によるマーケティング費用（広告宣伝費等）増を約1.4億円見込む
- その他については、業務委託費等、事業成長に向けた各種投資実行分を含むも、適切な販管費コントロールを行う

2025年6月期 セグメント別収益予想

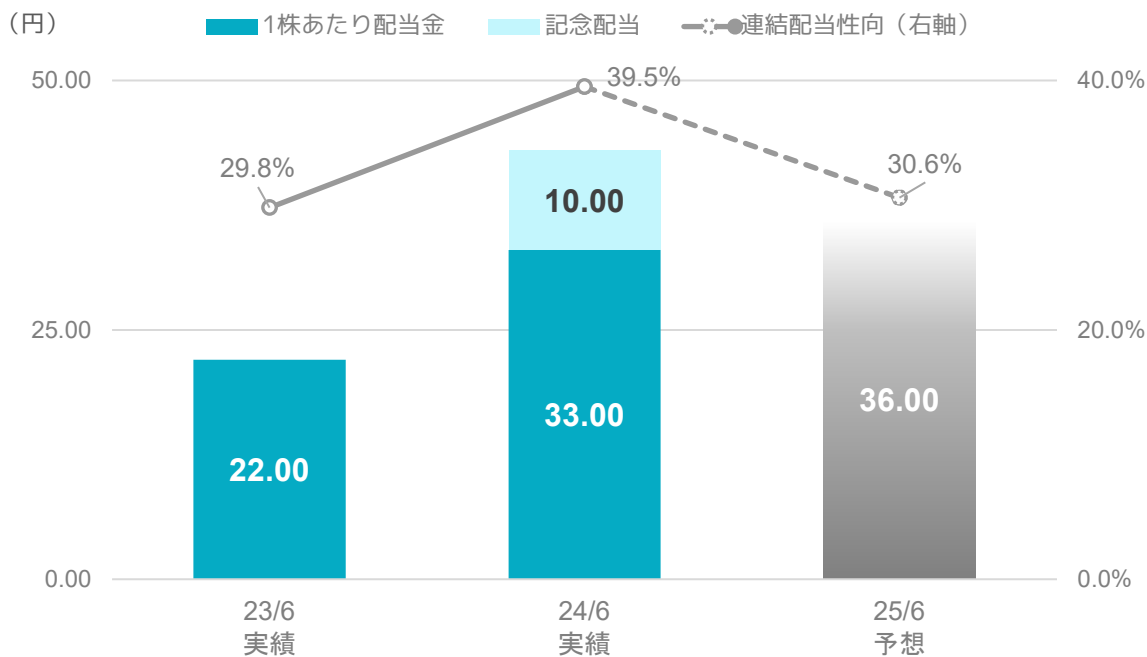


注釈：分散型エネルギー+グリーンエネルギー+エネルギーDX+調整額=全社
調整額は、売上においてはセグメント間の内部売上高または振替高を含みます。利益においては、各セグメントに配分していない全社費用。OPマージン及びEBITDAマージンは括弧内に記載

配当方針 / 株主還元

当期については足元の業績動向及び2024年は創業から30周年となったことに鑑み、通常配当に加えて記念配当を実施

今後も継続的かつ積極的な株主還元の実施を検討



ROE	23.4%	27.4%	24.3%
EPS*	73.92円	108.85円	117.80円
配当金総額	400百万円	802百万円	—

株主還元の考え方

株主還元方針

- 将来の企業成長に必要な内部留保の確保に配慮しながら、株主の皆様には長期にわたって安定的な配当を継続する
- 優先順位については、(1)設備投資、M&A・提携、人財育成等、将来の企業成長に向けた投資、(2)配当
- 連結配当性向は30%を基準とする

記念配当の実施

- 2024年6月期実績
- 創立30周年
- 資金需要 / 株価動向



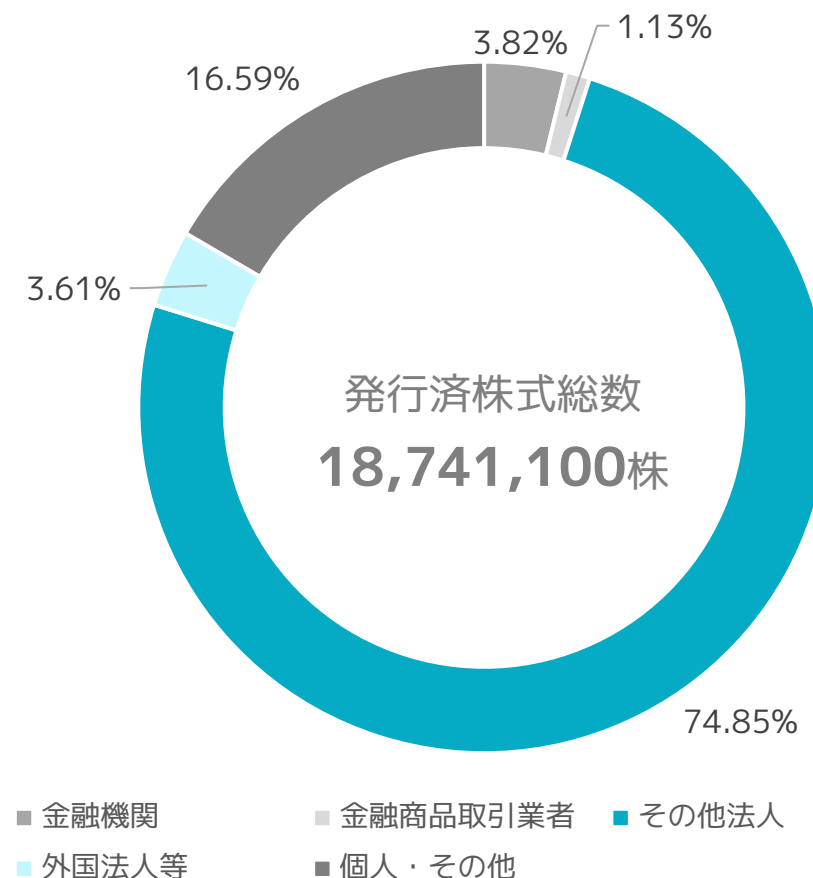
記念配当
10.00円
 連結配当性向：39.5%

注釈：2024年1月25日付で普通株式1株につき50株の割合で株式分割を行っており、23/6期の1株当たり純利益については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載しております

株主構成

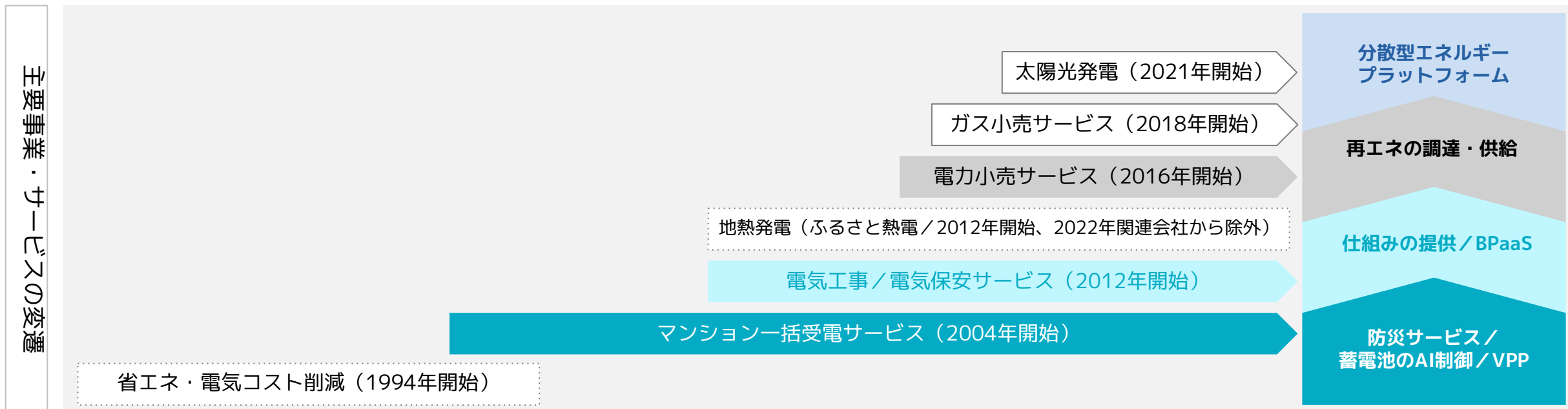
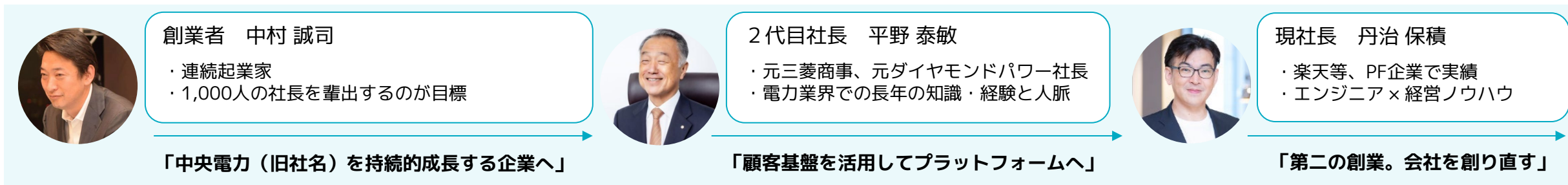
2024年12月末現在

株主名	株式数 (株)	持株比率 (%)
Team Energy GI株式会社	9,085,000	48.47
関西電力株式会社	1,820,000	9.71
中村誠司	1,539,100	8.21
光通信株式会社	1,517,600	8.09
株式会社UH Partners 2	1,372,400	7.32
日本カストディ銀行（信託口）	603,800	3.22
みずほグロースパートナーズ1号投資事業有限責任組合 無限責任組合員みずほキャピタル株式会社	280,000	1.49
E E I スマートエナジー投資事業有限責任組合 無限責任組合員株式会社環境エネルギー投資	183,500	0.97
BNYM RE BNYMLB GLOBAL PRIME PARTNERS LTD	178,500	0.95
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS M LSCB RD	130,684	0.69



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



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領域

東京理科大学大学院理工学研究科修了。1998年日本ヒューレットパッカー入社。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
村田 佑介

事業開発/組織開発

慶應義塾大学法学部卒業。2006年に楽天株式会社入社。その後、株式会社ミスミグループ本社、株式会社リクルート、スタートアップ企業等で、新規事業の立ち上げや組織開発を担い、事業成長を推進。2021年に当社入社。2023年1月にグリーンエネルギー事業本部長、同年1月に執行役員、2024年9月に取締役に就任。分散型エネルギー事業本部およびグリーンエネルギー事業本部管掌。中央電力エナジー株式会社の代表取締役社長も兼任。



取締役 監査等委員
清田 宏

コンプライアンス領域

国際基督教大学教養学部卒業。1993年株式会社三和銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）に入学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統括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所し、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。



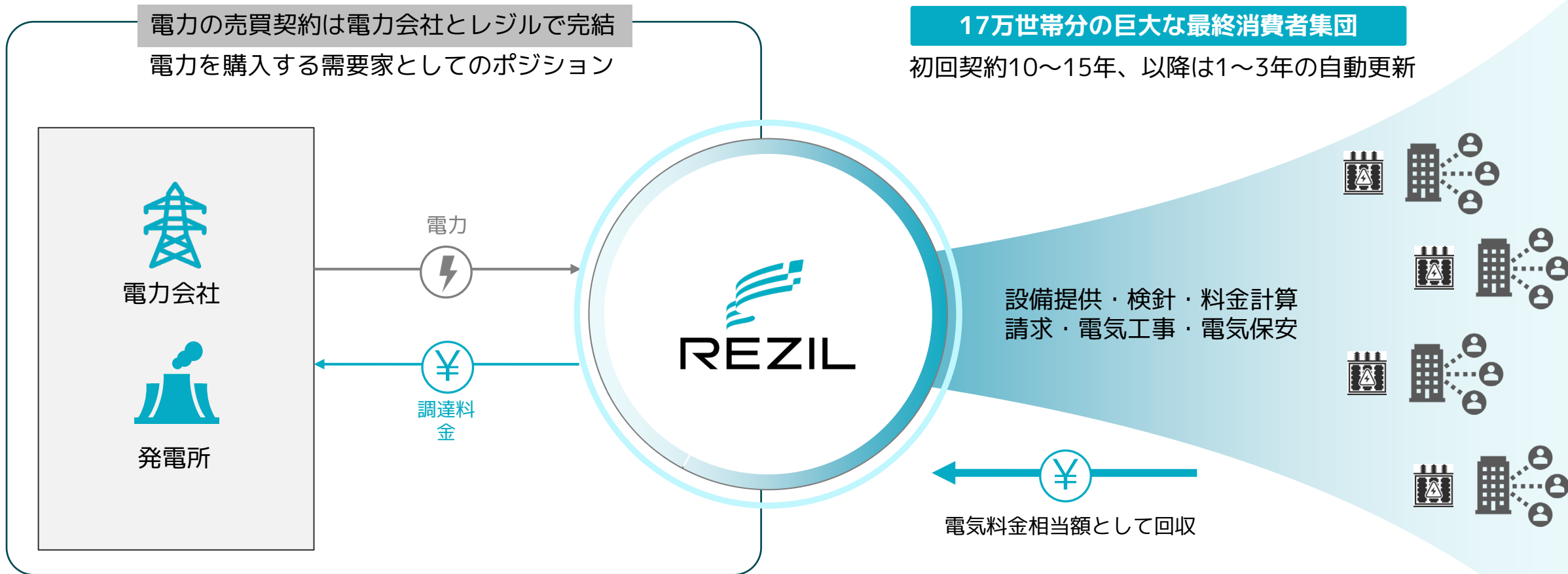
社外取締役 監査等委員
鈴木 協一郎

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。

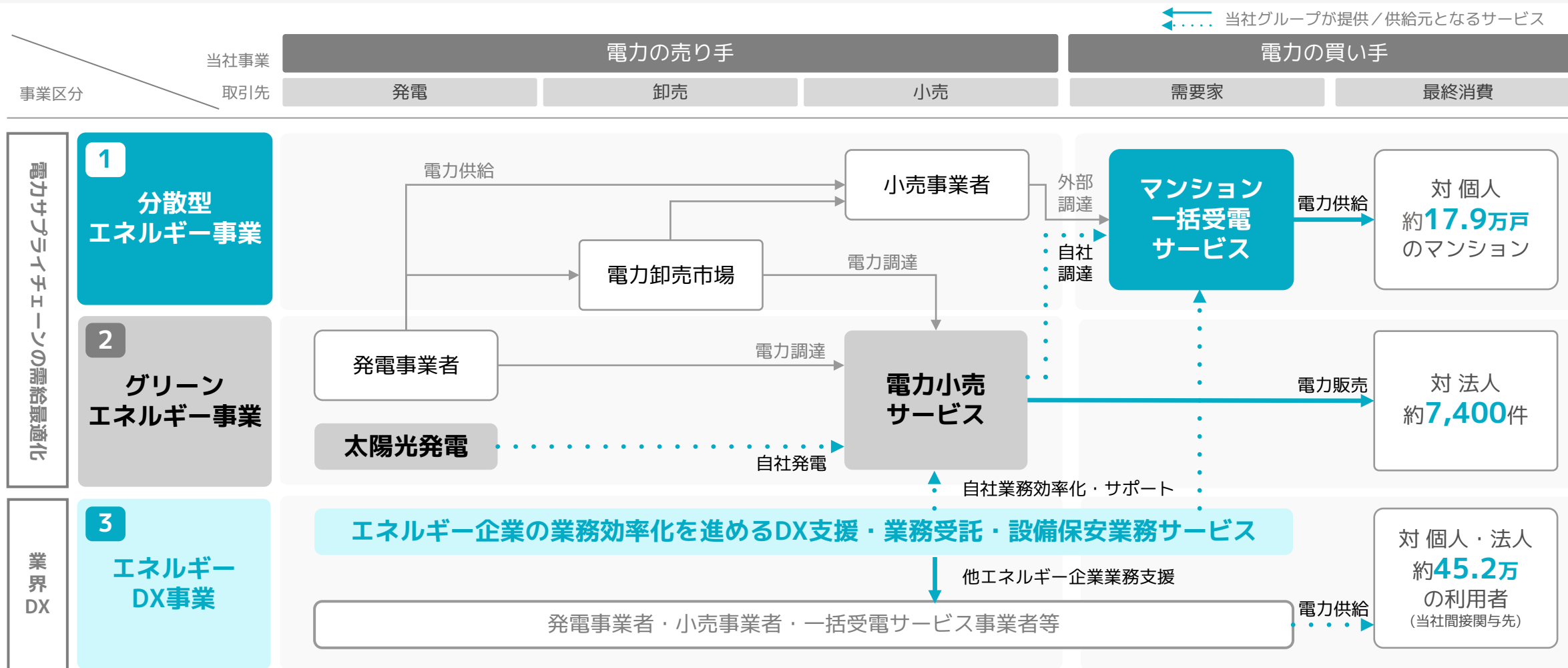
基幹サービス（一括受電）は、共同住宅を対象とした電力の一括購入サービス

マンション2,200棟・17.8万世帯の巨大な消費者集団を抱えることで調達における購買力を高め、居住者に割安な電力を提供



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12月時点の数値を記載

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

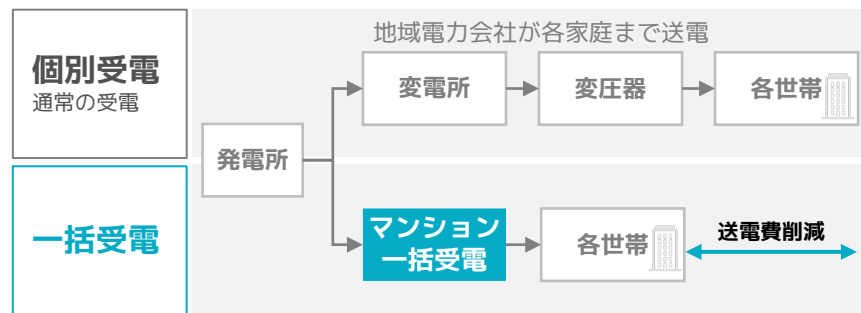
社会課題

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

電力料金の負担減 ↓

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

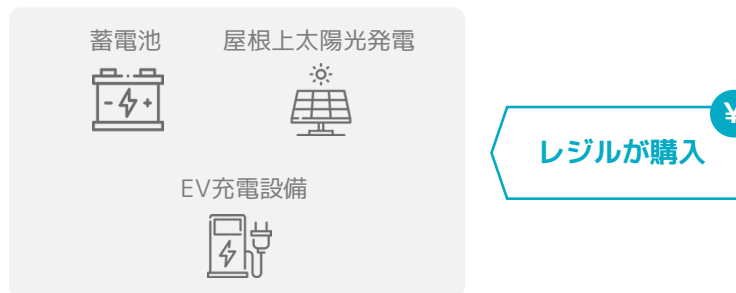
社会課題

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

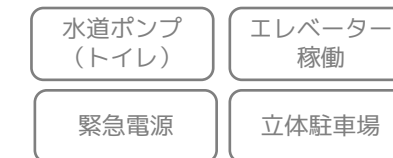


提供価値

マンション居住者に対して

停電時の電力供給

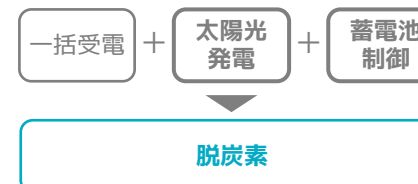
共同住宅だからその不自由・不安を解消



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

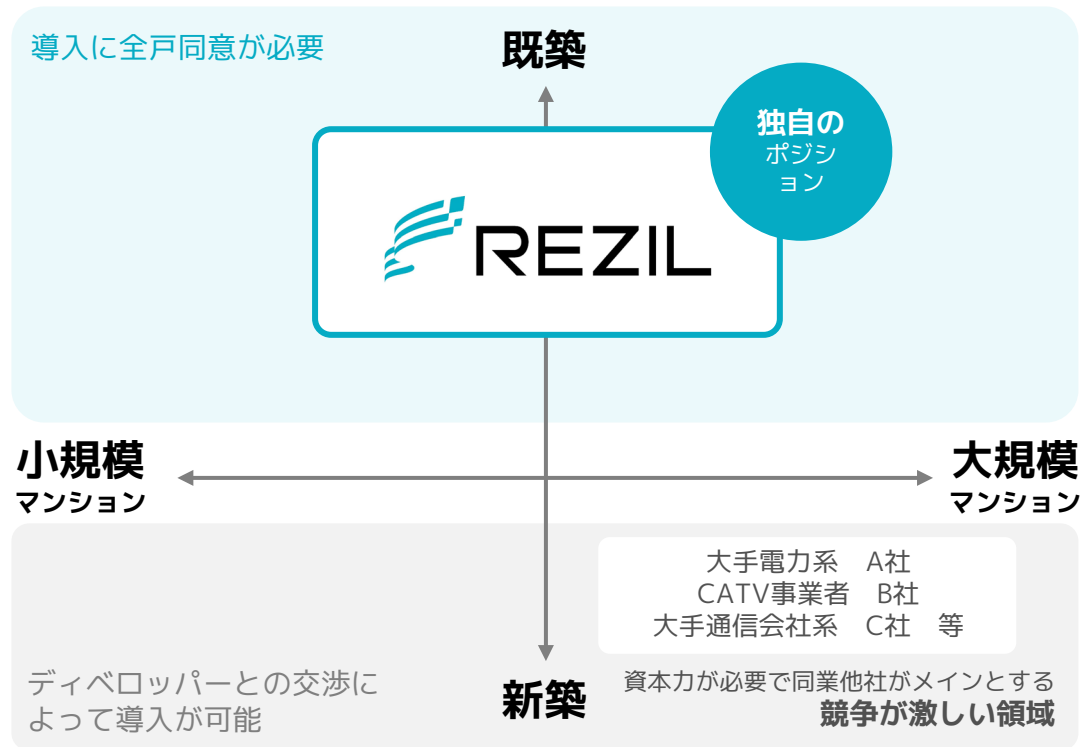


*1 DER設備（Distributed Energy Resources）とは、受変電設備/太陽光発電/蓄電池/EV充電設備などの分散型電源設備
*2 一括受電によって得られる電気料金の割引原資を、蓄電池等を活用したレジリエンス強化に充当するアップセルサービス

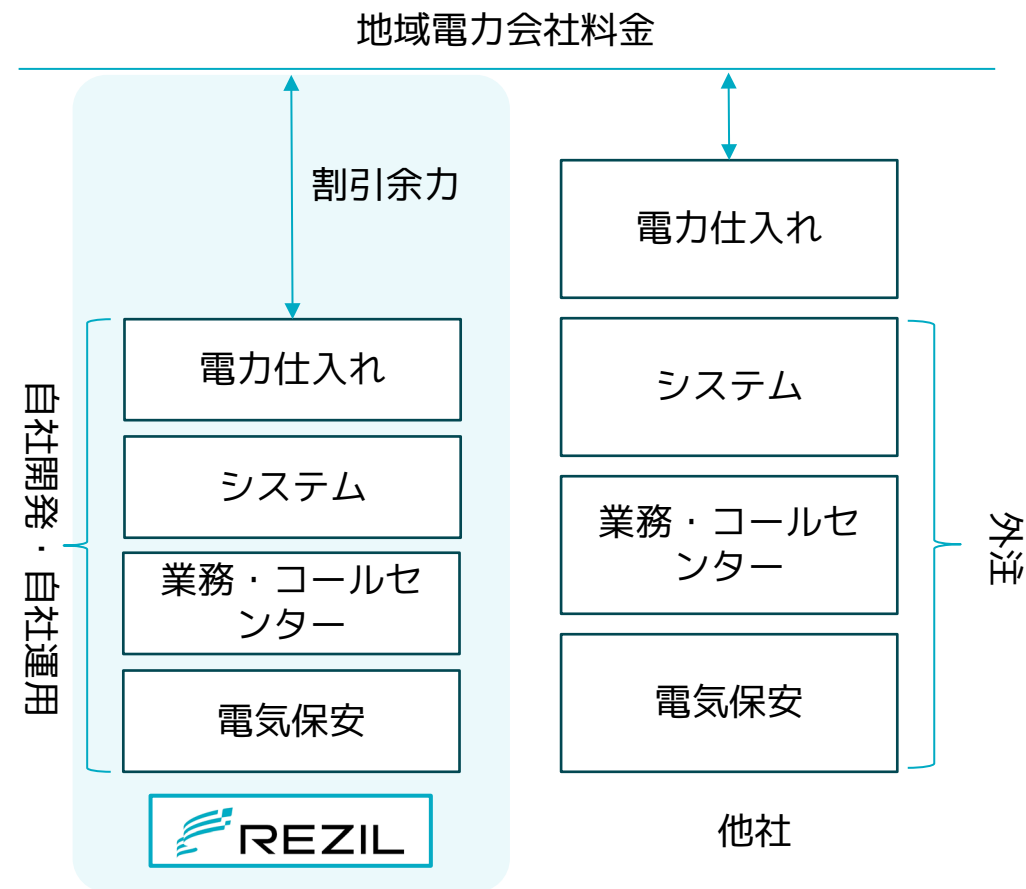
分散型エネルギー事業 | 競争優位

これまでの主戦場であった既築領域に加えて、新規は防災サービスを中心に新たな顧客層の獲得を目指す

マンション一括受電のポジショニング



コスト競争力創出の仕組み (イメージ)



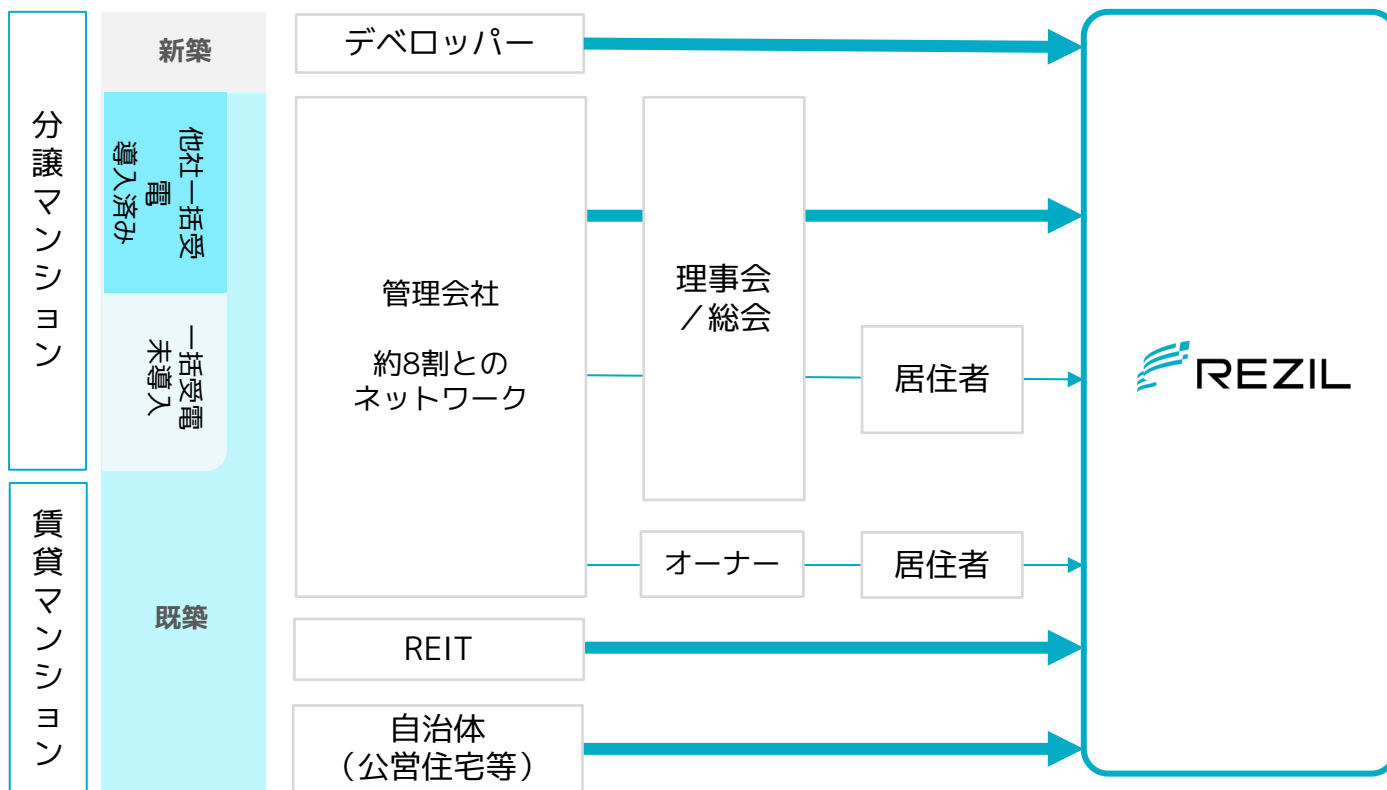
注釈：左図は当社独自の分析・評価。大規模マンションは100戸以上、小規模マンションは20戸以上を想定。既築及び新築のスペースの広さは、分譲マンションにおける既築694万戸（国土交通省「平成30年度マンション総合調査」）、新築約10万戸/年増加（国土交通省「分譲マンションストック数の推移」の2018年～2022年の新規供給戸数を参照）からターゲットの大きさのイメージを示したもの。管理会社カバー率は、当社と取引のあるマンション管理業協会会員の管理受託の戸数をベースに当社が試算

分散型エネルギー事業 | 顧客獲得戦略

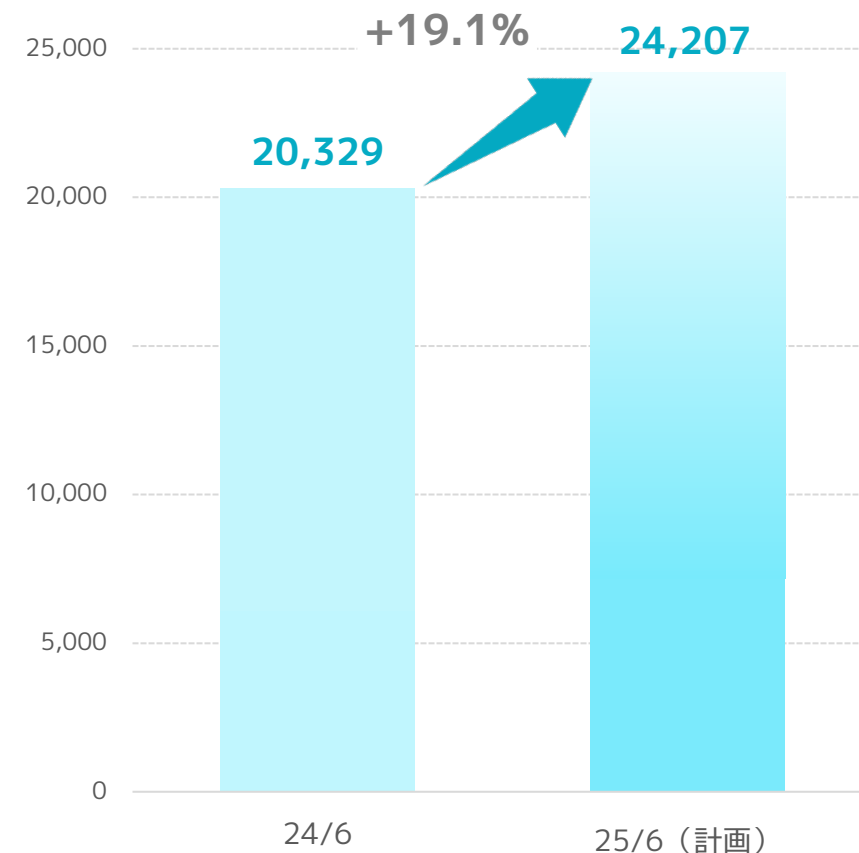
一括受電は導入のリードタイム短縮に繋がるリプレイスに傾注。防災サービスの拡販により新規領域を開拓

新築領域における顧客獲得チャンネル

新築は大型中心に約30%が一括受電を導入となる一方、未導入の残り70%が当社における潜在顧客となり、この獲得に注力



売上計画と進捗



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

電力料金の負担減 ↓

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

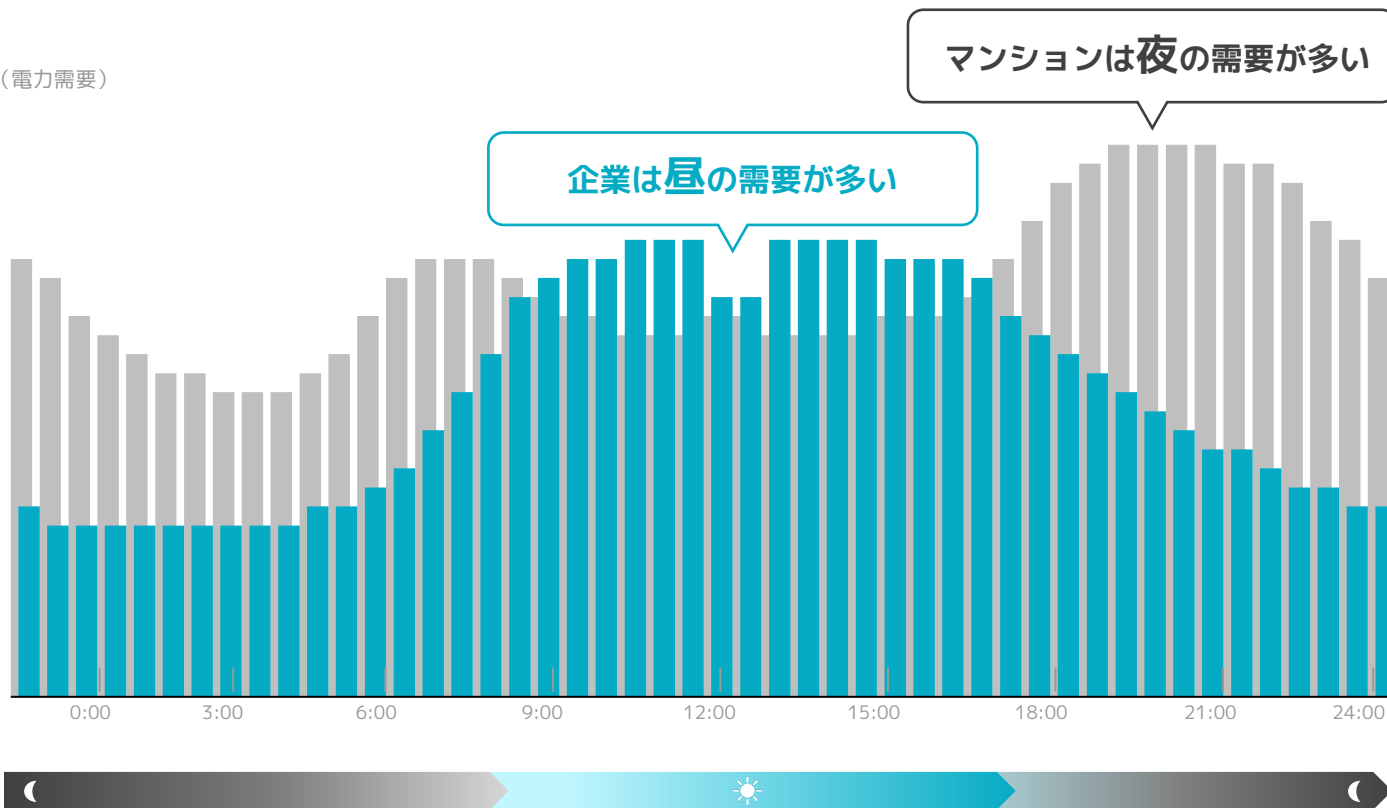
グリーンエネルギー事業 | 競争優位

「需要時間帯の平準化」と「ボリュームディスカウント」を活用した調達力により競争優位を確立

電力需要カーブ（マンション・企業）

調達における特長

(電力需要)



需要時間帯の平準化

一括受電におけるマンションの需要量と電力小売における供給量のカーブを合わせることで需要時間帯を平準化

大口需要家としての立ち位置

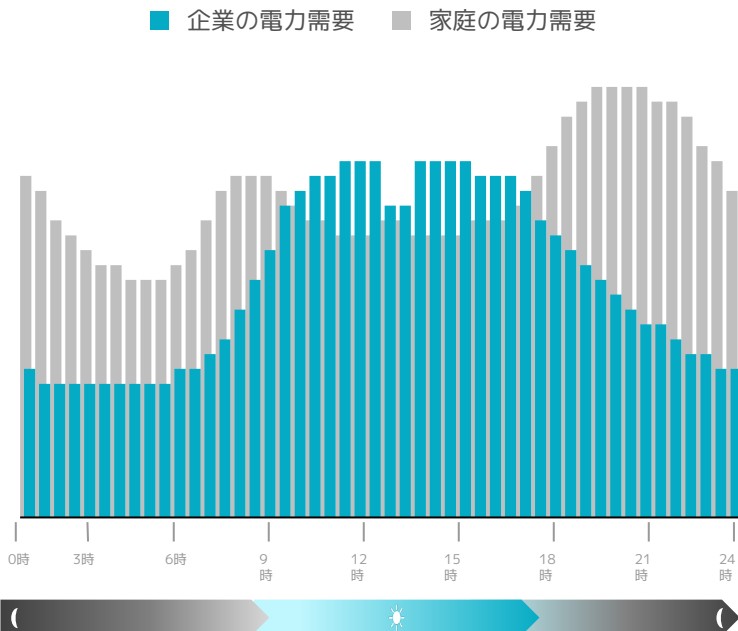
グリーンエネルギーにおいてマンション一括受電の需要も含めて調達することで、大口需要によるボリュームディスカウントを獲得

グリーンエネルギー事業 | 調達におけるリスクヘッジ

昼夜の需要でのバランスに加えて、季節性や地域間スワップなど、電力トレーディングによるリスクヘッジを実施予定

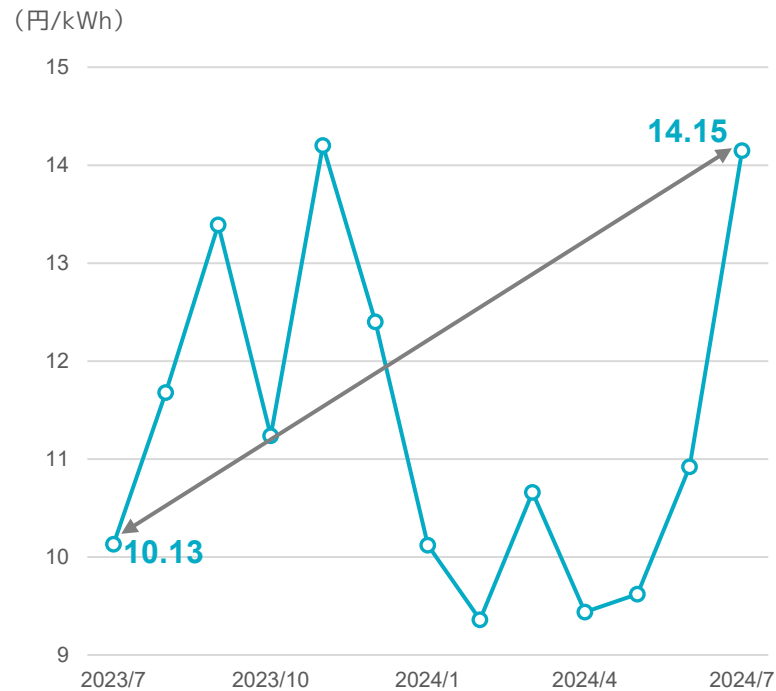
新電力需要カーブ

1日を通して一定の電力需要（ベース電源）を確保



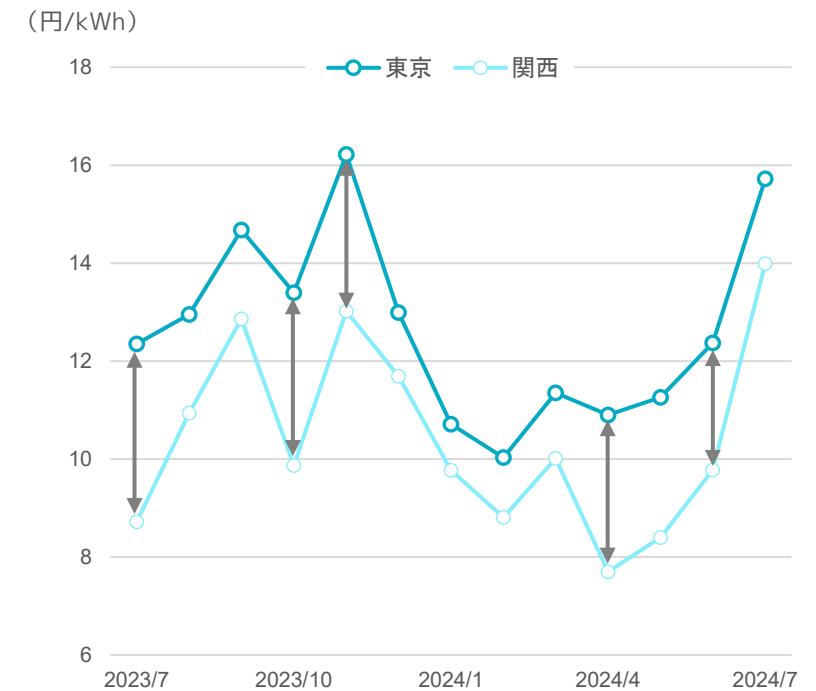
季節性変動

最大1.5倍の卸売価格差を電力先物取引でリスクヘッジ



地域間スワップ

原発や太陽光発電の稼働状況による東高西低の価格差を活用



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



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

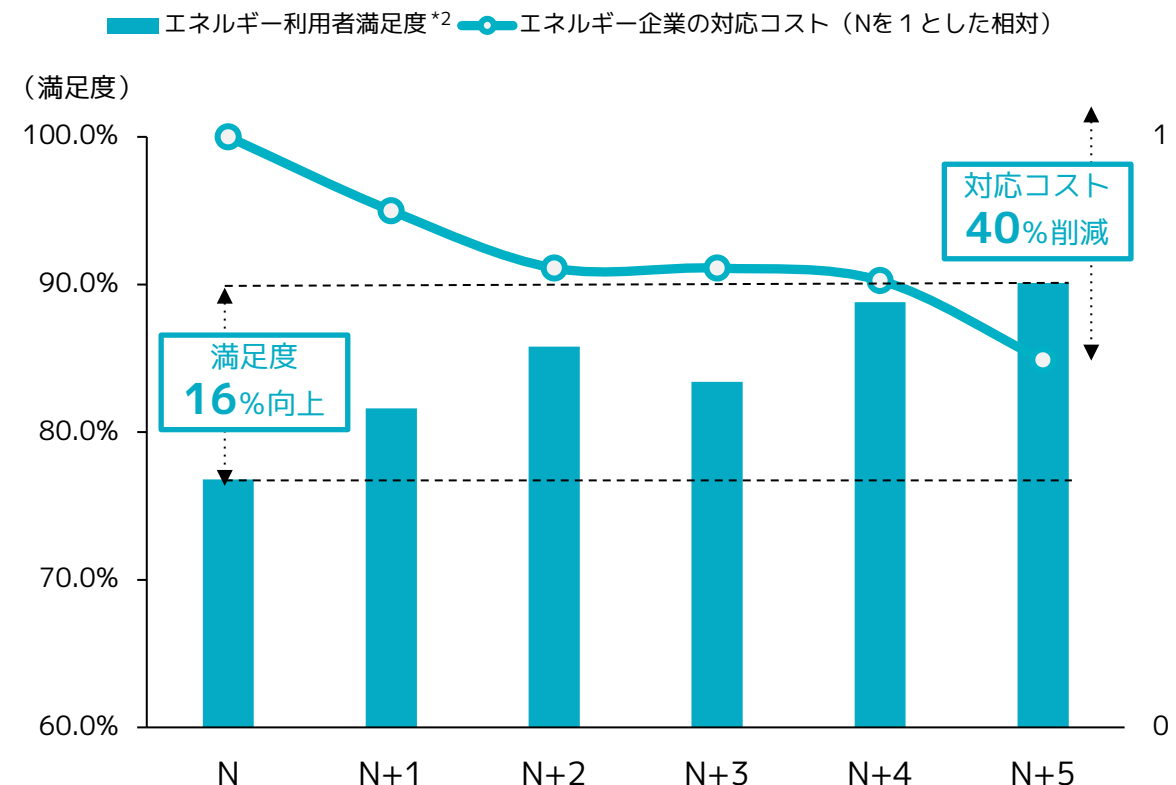
エネルギー企業として培ってきたノウハウを活用し、業務改善コンサルティングからシステム提供、業務運用のBPOまで一貫して提供が可能

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「**結束点として、社会課題に抗い続ける**」ことをパーパスとしています。

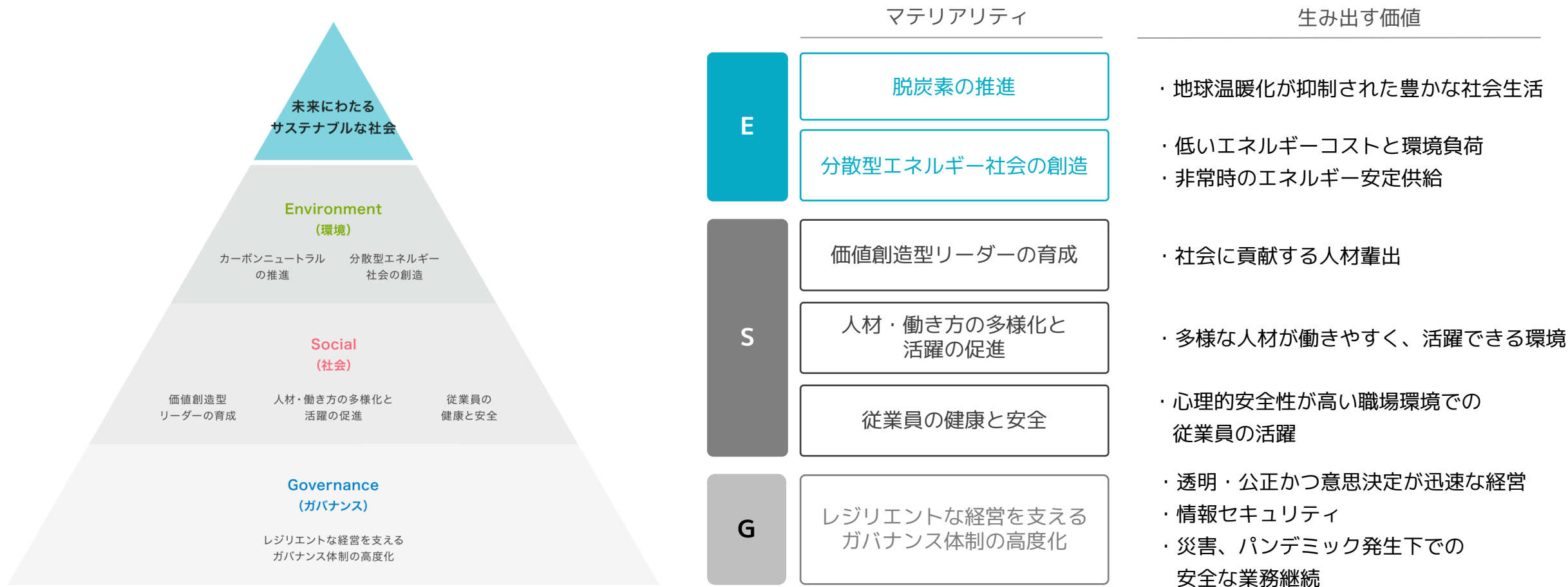
このパーパスを全社一丸で実現するために以下のサステナビリティ基本方針を定めています。

- **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

IRグループ

Email: ir@rezil.co.jp

IRサイト: <https://rezil.co.jp/ir/>