



環境フレンドリー Holdings

2024年12月期 決算説明資料

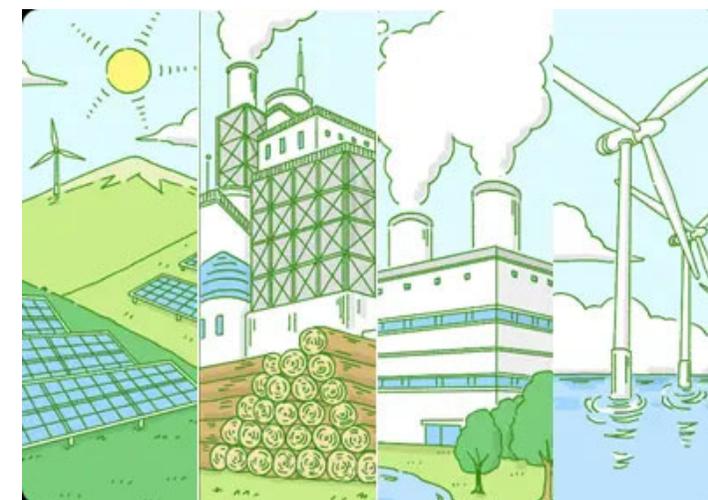
(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社環境フレンドリーホールディングス(東証グロース:3777)
2025年3月31日

会社概要



環境フレンドリー
Holdings



会社名	株式会社環境フレンドリーホールディングス Environment Friendly Holdings Corp.	
(旧 会社名)	(株式会社FHTホールディングス) (FHT holdings Corp.) 2024年3月27日開催の第30期定時株主総会の決議により、2024年4月1日付で会社名及び英訳名を上記の通り変更いたしました。	
証券コード	3777 (東京証券取引所 グロース)	
設立	1995年7月13日	
本社所在地	東京都港区西新橋三丁目24番9号	
資本金	30,000,000円 (2024年12月31日時点)	
従業員数	33名 (2024年12月31日時点(連結))	
事業内容	資源エネルギー事業、リユース事業、環境事業	
役員構成	代表取締役社長	車 陸昭
	取締役	脇谷 敏之
	社外取締役 (独立役員)	福田 健
	社外取締役 (独立役員)	近藤 哲也
	常勤監査役	鈴木 好一
	社外監査役 (独立役員)	浜本 匠
	社外監査役 (独立役員)	高木 貴子

前年同期比：売上高は増収しましたが、売上総利益が減益となったことにより販売管理費を吸収できず営業赤字となりました。

売上高

17,237百万円

前年同期対比
101.3%

主に、環境事業において定期保守メンテナンスに加え、リニューアル・修繕工事が増加したこと、リユース事業においてiPhoneやゲーム機の買取及び販売等が増加したことにより、売上高は増収となりました。

営業利益

▲53百万円

前年同期対比
—

売上高は増加したものの、リユース事業における売上総利益率の低下および電力小売事業における電直調達コストの増加により売上総利益が減益となったため、販売費及び一般管理費を吸収することができず、営業利益は減益となり、営業損失を計上しました。

発電所AUM(管理資産)

52,460百万円

前年同期対比
—

現在の成長戦略では、再生可能エネルギー発電所等の二酸化炭素を抑制できた電気を供給する発電所の普及、管理を重要課題としております。

2024年12月末には、当社グループが携わる発電所数は9か所、Asset Under Management (AUM、管理資産*)総額は52,460百万円となりました。

*当社グループが管理している発電所の総投資金額を意味しております。

2024年12月期 連結業績 前期対比

売上高は増収しましたが、売上総利益が減益となったことにより販売管理費を吸収できず営業赤字となりました。

単位：百万円

	2023年12月期 実績	売上比	2024年12月期 実績	売上比	前期比	増減
売上高	16,999	100.0%	17,237	100.0%	101.3%	237
売上原価	15,945	93.8%	16,710	97.3%	104.8%	764
売上総利益	1,053	6.2%	526	2.7%	50.0%	△527
販売費及び一般管理費	848	5.0%	580	3.7%	68.4%	△267
営業利益	205	1.2%	△53	-	-	△259
経常利益	169	1.0%	△69	-	-	△239
親会社株主に帰属する当期純利益	153	0.9%	△154	-	-	△308
発電所AUM(管理資産) 期末時点	-	-	52,460	-	-	52,460

主に、環境事業において定期保守メンテナンスに加え、リニューアル・修繕工事が増加したこと、リユース事業においてiPhoneやゲーム機の買取及び販売等が増加したことにより増収となりました。

売上高は増加したものの、リユース事業における売上総利益率の低下および電力小売事業における電直調達コストの増加により売上総利益が減益となったため、販売費及び一般管理費を吸収することができず、営業利益は減益となり、営業損失を計上しました。

株式会社E Fネクストテックにおけるリユース事業の業績について、外部環境の変化を背景として将来の回収可能性を検討した結果、同事業に係るのれんの減損損失として80,916千円を特別損失に計上いたしました。

2024年12月期 連結業績 四半期推移



単位：百万円

	2023年12月期					2024年12月期				
	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	通期 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	通期 実績
売上高	1,506	4,829	4,855	5,858	16,999	4,712	4,750	2,093	5,680	17,237
売上原価	1,434	4,410	4,511	5,589	15,945	4,551	4,652	1,987	5,518	16,710
売上総利益	71	419	343	218	1,053	161	98	105	161	526
販売費及び一般管理費	124	220	245	257	848	220	127	95	136	580
営業利益	△52	198	98	△38	205	△59	△29	9	24	△53
経常利益	△56	197	93	△65	169	△58	△25	2	11	△69
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	△56	175	103	△69	153	△58	△24	2	△73	△154
発電所AUM(管理資産) 期末時点	-	-	-	-	-	-	-	-	52,460	52,460

2024年12月期 セグメント情報



セグメント別実績

単位：百万円

セグメント	2023年12月期 実績		2024年12月期 実績	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益
資源エネルギー事業	1,387	215	791	△16
リユース事業	15,195	151	15,938	54
環境事業	415	28	462	21
その他・調整額	－	△190	43	△113
計	16,999	205	17,237	△53

各セグメント内の売上構成比

資源エネルギー事業	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績
金融コンサルティング・AM事業	-	15.6%
再生可能エネルギー開発事業	5.3%	37.3%
エネルギーソリューション事業	84.4%	46.3%
バイオマス再生可能エネルギー開発事業	10.3%	0.8%
資源エネルギー事業 計	100.0%	100.0%

クラウドファンディング事業、環境配慮型製品卸売事業につきましては、2023年12月期、2024年12月期は売上実績はありません。

リユース事業	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績
リユース事業	99.3%	99.4%
ソフトウェア事業	0.7%	0.6%
リユース事業 計	100.0%	100.0%

環境事業	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績
立体駐車場事業	52.0%	57.7%
ビルメンテナンス事業	30.6%	26.8%
インフラテック事業	17.1%	2.6%
建築事業	0.3%	12.9%
環境事業 計	100.0%	100.0%

2024年12月期 本社費

本社費はグループ全体の効率性や競争力を高めるための戦略的な投資として位置付けております。

単位：百万円

	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	
	実績	実績	実績	構成比
経営管理費用	109	101	88	56.1%
事務所関連費用	19	14	14	9.2%
専門家費用	28	27	24	15.3%
株式関連費用	11	12	10	6.4%
経営戦略費用	4	24	1	0.8%
租税公課	25	5	0	0.1%
償却費	0	0	0	0.4%
その他	7	6	18	11.7%
販売費及び一般管理費	203	190	156	100%

2024年12月期 連結貸借対照表

単位：百万円

	2023年12月期 期末	2024年12月期 期末	増減	%
流動資産	3,202	3,167	△35	98.9%
固定資産	172	339	167	197.1%
流動負債	230	297	67	129.4%
固定負債	20	11	△8	57.3%
純資産	3,124	3,199	74	102.4%
総資産	3,375	3,508	133	104.0%
現金及び預金	1,130	1,041	△89	92.1%
有利子負債	18	32	14	175.4%
自己資本比率	92.5%	96.9%	4.6%	-

未払消費税等 (+1,121百万円) の増加、商品 (△535百万円)、受取手形及び売掛金(△400百万円)の減少

のれん(+56百万円)、建設仮勘定 (+50百万円) の増加

資本剰余金 (+200百万円) の増加、利益剰余金 (△154百万円)の減少

2024年12月期 連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△66	△93	△26
投資活動によるキャッシュ・フロー	65	△31	△96
財務活動によるキャッシュ・フロー	196	23	△173
現金及び現金同等物の期末残高	1,130	1,041	△89

・未収消費税等の増加 △1,105百万円
 ・棚卸資産の減少 535百万円
 ・売上債権の減少 405百万円

・新株予約権の発行による収入 29百万円

2025年12月期 連結業績予想の前提条件

連結業績予想は非開示といたしますが、売上高は減収、営業利益は損失計上を見込んでいます。

連結業績予想について

2025年12月期の連結業績予想につきましては、既存事業および新規事業について、計画の実現可能性も含めて不透明な状況であるため、業績予想の合理的な算定が困難であることから、未定としております。

当社としても、事業基盤の安定を実現し、連結業績予想を開示をできるよう努めてまいります。

売上高および利益の見通し

2024年12月期は、リユース事業セグメントにおいて、海外向けのiPhone・ゲーム機の販売が大きく増加したことによって増収となりましたが、この販売は2025年12月期において大きく減少する見通しであることから、2025年12月期の連結売上高は減収となる見込みです。

また、資源エネルギー事業セグメントにおけるペロブスカイト太陽光事業などの新規事業への先行投資を進める予定であることから、2025年12月期の営業利益以下の各利益は、引き続き収支均衡に向けた過渡期にあると見込んでおります。中長期的には、資源エネルギー事業セグメントの利益成長によって業績を回復・向上させてまいりたいと考えております。

2024年12月期 取り組み結果の振り返り (1)

2024年12月期の計画は概ね達成もストックビジネス定着への基盤構築は道半ば。将来収益獲得のためのR&Dの加速が課題。

セグメント	取り組み事項 (2024/3/29公表)	判定	取り組み結果
資源エネルギー事業	発電事業だけでなく、EPC、そしてO&Mまで一貫して行うビジネスモデルへの転換を目指します。	○	2024年9月にリクラウド（同年10月EFインベストメントに商号変更）を完全子会社化し、発電所の企画、建設、管理のノウハウの吸収ならびに人材確保を進めて参りました。当社グループが携わる発電所の管理資産総額AUMは52,460百万円（合計9件、143メガ）になり、2025年12月期以降はO&M業務の内製化も視野に入れて参ります。なお、EPCとしては、主にBlue Oceanである蓄電池発電所の開発に着手しております。
	RE100電源小売のビジネスモデルへの転換により、エネルギーソリューション事業を再構築・確立し、および売上及び利益の獲得を目指します。	○	EFインベストメントのグループ入りにより、同社が建設しているNon-FIT太陽光発電所の売電をアグリゲーターを通して需要家に販売する取り組みに着手し、他社にも助言を行って参りました。現在は休眠中ですが、グループ内の会社で作った発電所容量が一定の規模に達した場合には、EFでんきを再開しRE100の小売電力事業開始も視野に入れて参ります。
	Bioghum R Sシリーズのソルガム種子に関する研究開発をさらに進化させるとともに、ソルガムを用いたバイオマス発電の実証プロジェクトを拡大していくことによる生産・販売の拡大により、売上及び利益獲得を目指します。	△	Bioghum商用化を目指しながら他のバイオ素材についても実現の蓋然性も模索して参りました。大手商社、化学関連企業とコンソーシアムを組み、より商用化を加速化することを目指しております。

2024年12月期 取り組み結果の振り返り (2)



セグメント	取り組み事項 (2024/3/29公表)	判定	取り組み結果
リユース事業	リユース事業の販売拡大および利益率向上により、売り上げ及び利益の拡大を目指します。	△	販売先の新規獲得、より利益率の高い商品に絞り買取を強化し販売を行いました。外部環境の変化によりiPhoneやゲーム機器の仕入コストが上昇、中国におけるiPhone販売不振により販売価格が低下等により利益減となりました。
	ソフトウェア事業のサポート&ソリューション強化による新規顧客の獲得の増加による売り上げ及び利益音拡大を目指します。	△	新規顧客の獲得に向け大型イベント（オープンソースカンファレンス2025）へ出展しました。引き続き積極的な営業活動やイベントへの出展を行います。
環境事業	ビルメンテナンス事業のサポート&ソリューション強化による新規顧客の獲得の増加による売上及び利益の拡大を目指します。	△	新規顧客獲得に向け積極的な営業活動を実施しました。また、既存顧客のニーズに合わせたサポートを強化し、顧客の多様なニーズに応えるよう取り組みました。
	立体駐車場事業の展開地域の拡大により、売上及び利益の拡大を目指します。	△	同業者との協業を検討し展開地域の拡大に向け積極的な営業活動を実施しました。引き続き積極的な営業活動を行い、展開地域の拡大を目指してまいります。
	インフラテック事業の確立により、売上及び利益の拡大を目指します。	-	2024年12月期は新規取引の発生はありませんでしたが、引き続き拡大を目指してまいります。
	建設事業の確立により、売上及び利益の拡大を目指します。	△	ビル等の建設予定地の調査を行い新規案件獲得に向けた営業活動を実施し、小規模ビル新築および修繕工事案件を受注しました。
	不活性土地の活用・売買により、売上及び利益の拡大を目指します。	-	2024年12月期は不動産取引の発生はありませんでしたが、引き続き拡大を目指してまいります。
全体	子会社各社のビジネスモデル及び戦略を再構築し、環境フレンドリーホールディングスグループの目指す姿を明確にします。	○	グループ全体のビジョンや戦略をグループ全体で周知し、資源エネルギー事業を軸に各子会社の強みを活かし、市場のニーズに応じた新たなビジネスモデルやサービスの開発・検討を行いました。

トランプ新政権により化石燃料への再転換が進む中、AI普及による電力需要増、ESG浸透を背景に成長機会が高まるものと予想。

外部環境の前提

■米国新政権発足による環境・エネルギー政策への影響

トランプ新政権の発足により、同氏の掲げる環境・エネルギー政策は、米国の原油需給に及ぼす影響が大きいものと予測されております。エネルギー非常事態宣言により化石燃料への再転換が進められると見られるなかで、日本においては米国政権の影響を受けることなく安定的に電力をまかなうためにも、RE100への取り組みへの期待が高まっていくものと考えております。

■AIの普及に伴う電力需要の急増

人工知能（AI）の急速な進歩により、全世界での生成AIの利用者数が急増し、今後あらゆる産業において多様な用途で生成AIが活用され、産業・社会を大きく変革していくことが期待されています。そうしたなかで、ネットワークやデータセンターなどの電力消費への増大が懸念されており、省エネ型の生成AIの活用ならびにクリーンエネルギーの利用拡大が求められております。後者については、再生可能エネルギー関連の発電事業者にとって大きな成長の機会をもたらすものと期待されております。

■サステナビリティと資本市場の関係

引き続き、持続可能性は環境、社会、ガバナンス（ESG）の側面から企業のパフォーマンスを評価する重要な要素となっており、資本市場では、ESG基準を満たす企業に投資することが増えており、ESGに配慮した投資は、リスク管理と長期的なリターンの両方を目指す投資家にとって魅力的です。サステナビリティに注力する企業は、投資家からの信頼を得やすく、資金調達がしやすい環境が形成されています。こうした環境下により、企業は脱炭素社会に向けた取り組みの一環として、再生可能エネルギーを利用した電力の需要が高まっていくものと考えております。

「4R」をキーとした事業展開により、環境変化に強い社会の実現を目指してまいります。

Renewable

再生可能

再生可能エネルギーをより普及させ、主力電源化と脱炭素社会の実現に貢献

Reuse

再利用

モノを廃棄せず再利用することによる、天然資源の消費抑制、環境への負荷軽減

Recycle

リサイクル

資源ごみ等を他の原材料やエネルギー源として活用

Reduce

削減

温室効果ガスを排出する化石燃料等の資源使用量を削減

「4R」に関連する事業領域の展開を通じて
エコイノベーションによる持続可能な未来の実現へ

当社は社会と協力し、環境改善と持続可能なエネルギーソリューションを追求し続けます。

8 働きがいも
経済成長も



VISION 「環境にやさしい未来の創造」

私たちは、再生可能エネルギーの普及と資源の再利用を通じて、持続可能な社会を実現し、次世代により良い未来をつなぎます。先進技術と情熱で再生可能エネルギーと循環型経済をリードし、環境と経済の調和を図りながら、革新と成長を追求します。世界中のパートナーと協力し、誰もが安心して暮らせるクリーンで豊かな地球を目指します。

MISSION

- i) クリーンエネルギーの生産と資源の再利用を通じて、CO2排出削減と自然資源の保護に貢献します。
- ii) ステークホルダーと協力し、革新的な環境ソリューションを提供することで、再生可能エネルギーの普及と循環型経済を推進します。
- iii) すべての事業活動を通じて、地球環境の保全と地域社会の繁栄を目指します。

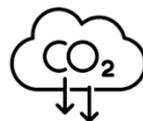
Renewable Energy



Recycle



CO2排出削減森林保全



事業内容

売上構成比
2024年12月期
実績



資源エネルギー事業セグメント

再生可能エネルギーの開発や運営に焦点をあてた様々な事業を展開しています。

4.6%



EFインベストメント
金融コンサルティング・アセット
マネジメント事業
クラウドファンディング事業



再生可能エネルギー開発事業



環境配慮型製品卸売事業



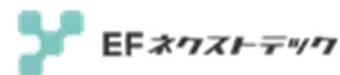
エネルギーソリューション事業



バイオマス再生可能
エネルギー開発事業

リユース事業セグメント

デジタルデバイスのリユース及び再資源化事業を展開し、廃棄物の削減と資源環境の効率化に貢献しています。



リユース事業
ソフトウェア事業

環境事業セグメント

環境保護に関連するサービスとして、立体駐車場事業やビルメンテナンス、建設事業など、社会インフラを支えるサービスの提供に取り組んでいます。

2.7%



立体駐車場事業
ビルメンテナンス事業

インフラテック事業
建築事業

資源エネルギー事業セグメント：事業内容

持続可能な社会の実現に貢献しつつ、再生可能エネルギーの普及と技術革新を推進し、市場での地位の確立を目指します。

事業	事業の特徴	市場環境
①金融コンサルティング・アセットマネジメント事業	環境にやさしいアセットを増やすために最先端金融手法を使い、当社グループが携わる管理資産（AUM）を拡大しております。	再生可能エネルギーでは太陽光、風力、バイオマスなど様々な分野の発電所が普及するなかで、系統用蓄電所等の新しいニーズも出現しておりますが、高コスト等の要因でこれらの普及や政府目標の達成には時間を要しています。
②再生可能エネルギー開発事業	Non-FIT太陽光発電所に加え、森林再生への貢献を目的に木質バイオマス発電所への投資、また系統安定化を目的とする蓄電池発電所等、新しい分野の施設のニーズに応えております。	トランプ政権発足による不安定要素はあるものの、再生可能エネルギー市場は、気候変動への対策として必須であり、国内外での需要拡大が継続しています。
③エネルギーソリューション事業	電力小売やエネルギー関連のコンサルティングサービス提供など、自治体や法人のお客様に対して、再生可能エネルギーを提供し、先進的な電力ソリューションを提案しております。	エネルギーソリューション市場は、電力自由化や再生可能エネルギー需要の高まりの影響を受けて、電気の利用者による新たなニーズが生まれています。こうした多様な顧客ニーズに対応するため地域社会や企業、顧客との関係を深めることが大切だと考えています。
④バイオマス再生可能エネルギー開発事業	ソルガム育成生産及び開発に加えて、ソルガム以外のバイオ燃料の研究開発等にも発展していきたいと考えております。	バイオマスエネルギー市場は、化石燃料に頼らないソルガムなどの新しい原料を使ったエネルギー開発が注目されており、農業技術等と組み合わせることで自然由来の燃料確保につながり持続可能性が向上します。
⑤クラウドファンディング事業	国、自治体、大企業の領域だと考えられていた環境関連投資に個人でも少額投資ができるようなプラットフォームを作り、個人が環境関連設備投資に参加できる機会を提供いたします。	ESG投資市場は世界的に拡大を続けており、再生可能エネルギーへの投資は持続可能な経済発展の柱となっています。特に、日本国内では再生可能エネルギーの普及が加速しており、2025年までに関連市場規模は数兆円規模に達すると予測されています。
⑥環境配慮型製品販売事業	廃棄物を再利用する機械の製造・販売、バイオマスガス化装置での水素生産、水と空気の浄化装置、省エネルギー機器の提供を行っております。	環境規制の強化により廃棄物処理の需要が増加し、バイオエネルギー技術の進化で市場が成長しています。各国の政策支援もあり、環境配慮型のエネルギービジネスが促進されています。
⑦ペロブスカイト太陽光事業	次世代型太陽光パネルであるペロブスカイト技術を活用し、持続可能なエネルギー社会の実現に向けた新規事業を開始いたします。	太陽光発電市場が再生可能エネルギーの中心的な技術として世界的に急成長中であるなか、日本国内ではFIT（固定価格買取制度）の終了に備えて新たな収益モデルが求められており、特に小規模・老朽化発電所の運営効率改善やリパワリング（設備更新）の需要が増加するものと予測されております。

資源エネルギー事業セグメント 2025年12月期以降の戦略



■2025年12月期以降の戦略 ①資源エネルギー事業 全体目標

主に再生可能エネルギー発電所を中心に生態系を構築してまいります。

- ✓発電所の企画→金融コンサルティングの知見を活かした資金調達→発電所の建設→売電→管理→発電所の効率を上げるリパブリック企画を繰り返しながらアセットを積み上げていく。AUM(Asset Under Management)の増加を目指します。
- ✓太陽光発電所を中心の事業展開をバイオマス発電所、蓄電池発電所、洋上風力、小型水力発電所のセクターにビジネスドメインを広げていきます。
- ✓新規ビジネスの創出を目指し、太陽光発電所をアセットとするクラウドファンディング事業を開始し、個人投資家のファンを増やしていきます。
- ✓米国、豪州の太陽光発電所及び蓄電池発電所の開発、フィリピンのバイオ燃料ビジネス、バイオマス発電所、及び韓国の洋上風力開発にビジネスドメインを拡大します。
- ✓ペロブスカイト太陽光事業の研究も行うことで、将来収益の基盤の構築を目指します。
- ✓環境配慮型製品販売事業は製品の市場投入および販売体制の構築を進めており、2025年中の初回収益計上を目指しております。今後は、各製品の性能実証や顧客ニーズに応じたカスタマイズの強化、パートナー企業との連携による販路拡大などを通じて、環境ソリューション分野における新たな収益基盤の確立を図ってまいります。

【計数目標】

資源エネルギー事業セグメント：発電所AUM(管理資産) 100,000百万円 (2025年12月末時点)

【投資計画】

ペロブスカイト太陽光事業(ショールームと製造拠点の新設)	9.0億円
リパワリングおよびNONFIT/FIPモデル 新規開発	3.1億円
バイオマス発電所の取得	2.0億円

※投資計画の数値は、2025年12月期単年ではなく、2026年12月期以降も含めて表示しております。

資源エネルギー事業セグメント ①金融コンサルティング・AM

金融機能を活用するとともに、戦略的な発電所の管理運営により発電所の価値向上につなげてまいります。

- ✓ 最先端の金融手法を活用し、国内外の発電事業者や投資家から選ばれるアセットマネジメントを目指し、AUM残高の増加を図ります。

当社グループが保有またはアセット・マネジメント業務を受諾している発電所

所在地	電力エリア	AUM 管理資産 (百万円)	DC (MW)	CO2削減量 (t-CO2)	クリーン電気 供給世帯数	創出森林量 (ha)
非公表	九州	20,000	39	31,200	11,497	3,545
非公表	中国	15,000	33	24,700	9,102	2,807
非公表	東京	8,000	17	11,700	4,311	1,330
青森県	東北	330	1.78	1,170	431	133
青森県	東北	290	1	618	288	70
福島県	東北	110	0.97	481	177	55
千葉県	東京	230	1.4	832	307	95
青森県	東北	2,000	10.08	5,850	2,156	665
北海道	北海道	6,500	38.9	24,700	9,102	2,807
(合計)	(合計)	52,460	143.10	101,251	37,310	11,506



アセット・マネジメント業務の受託
獲得に取り組む

- (1) ストック収益の積み上がり
アセットマネジメント基本報酬
- (2) フロー収益の獲得
新規受託時のアップ・フロントフィー
- (3) 追加サービスによる収益拡大
ドローンの点検・保守サービスなど

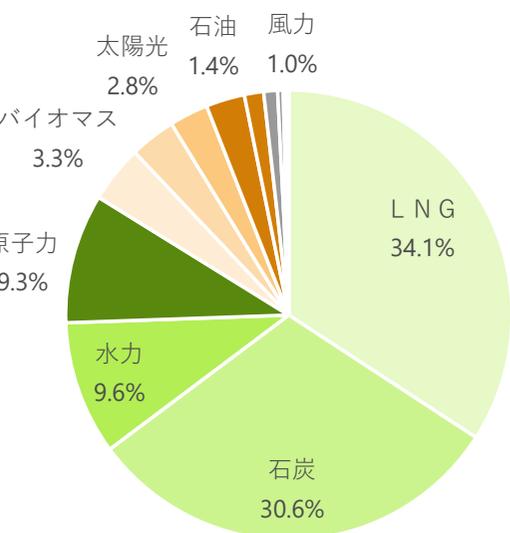
※各数値は各発電所から提供された数値及び公表数値に基づいた当社による試算値です。

資源エネルギー事業セグメント 第7次エネルギー基本計画

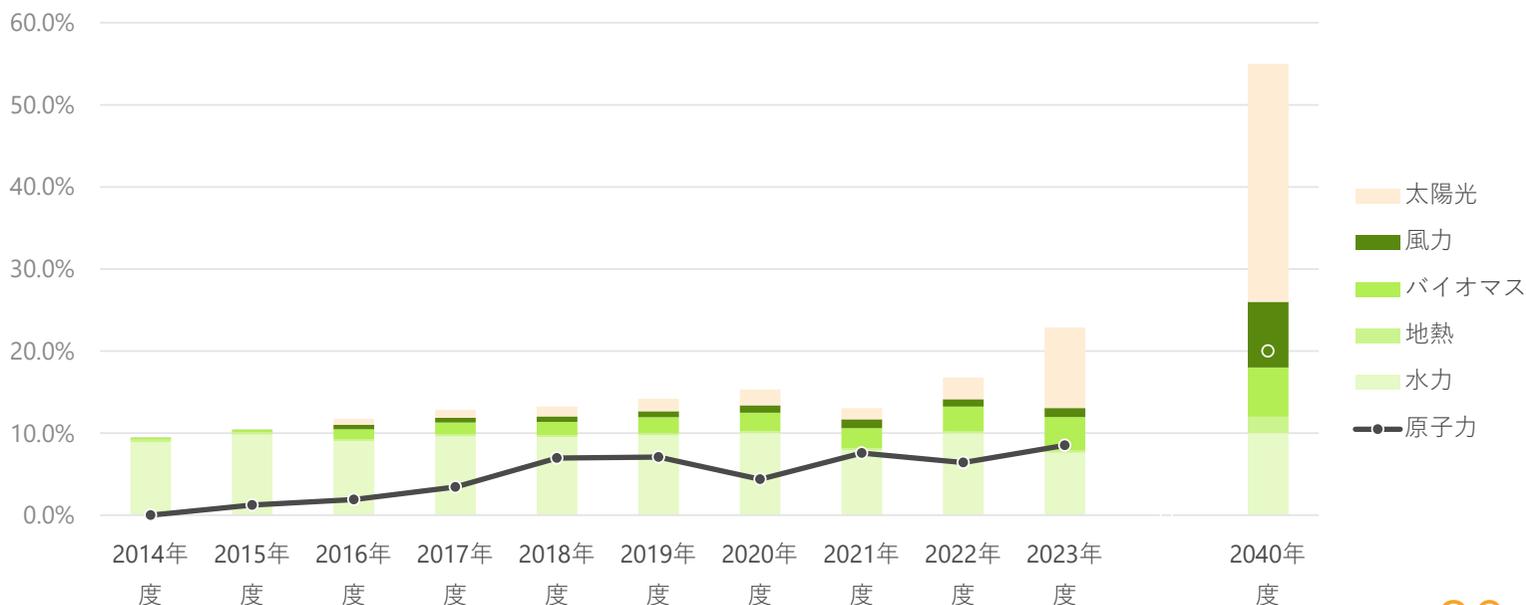
太陽光発電事業を中心に、自然エネルギーによる発電量は増加していくことが期待されています。

日本の太陽光発電の累積導入量は、2022年度時点で約8,500万kW（パネル容量DCベース）に達し、中国、アメリカに次ぐ世界第3位となっています。系統接続された太陽光発電の設備容量（ACベース）は、FIT制度による導入状況から2022年度末で約7,000万kWに達しており、その大部分はFIT事業用の導入が占めています。FIT制度からFIP（Feed-in Premium）制度への移行によって市場連動型の導入が進み、これにより太陽光発電市場のさらなる発展が期待されています。日本はエネルギー利用効率の高さにおいて世界的に優れているものの、温室効果ガスの排出量では世界第5位となっており、大量のエネルギーを化石燃料に依存している現状があります。このため、再生可能エネルギー、特に太陽光発電への期待が高まっており、設備容量はFIT制度の導入により過去10年で約12倍に拡大しました。これにより、日本は太陽光発電導入において積極的な姿勢を示しています。

2025年2月 第7次エネルギー基本計画においては、第6次エネルギー基本計画策定以降、①ロシアによるウクライナ侵略や中東情勢の緊迫化などの経済安全保障上の需要が高まり、②DXやGXの進展に伴う電力需要増、③各国がカーボンニュートラルに向けた野心的な目標を維持しつつも多様かつ現実的なアプローチを拡大していること、④エネルギー安定供給や脱炭素化に向けたエネルギー構造転換を、経済成長につなげるための産業政策の強化などを背景に、エネルギー安定供給を第一として、経済効率性の向上と環境への適合を図るとしてあります。さらに温室効果ガスの削減割合は2040年度に、2013年度比で73%の削減を目標に掲げており、再生可能エネルギーのさらなる導入拡大を推進しています。2040年度には太陽光発電の導入量をさらに拡大する方針が示されており、政策支援が今後の市場成長を後押しすると期待されています。



日本国内の電源構成(2023年度の年間発電量)
出所：資源エネルギー庁「電力調査統計」



日本国内での自然エネルギーおよび原子力の発電量の割合のトレンド
出所：資源エネルギー庁の電力調査統計

[第7次エネルギー基本計画]

第7次エネルギー基本計画を踏まえ再生可能エネルギーの主力電源化に向けた取り組みを進めてまいります。

脱炭素化の政府認識

- ✓ DX・GXにより電力需要が増加するなか産業立地の投資が実施されず脱炭素電源の確保ができない事で日本の成長機会を失うことは避けない。
- ✓ 再生可能エネルギーや原子力などの脱炭素電源を最大限活用することが必要不可欠。
- ✓ 脱炭素電源への投資回収の予見性を高め、事業者の積極的な新規投資を促進する事業環境整備、及び電源や系統整備といった大規模かつ長期の投資に必要な資金を安定的に確保していくためのファイナンス環境の整備に取り組むことで、脱炭素電源の供給力を抜本的に強化していく必要がある。（「第7次エネルギー基本計画」より）

再生可能エネルギー市場の方向性

- ✓ 再生可能エネルギーの主力電源化に向けて、地域と共生し、国民負担が少なくなるよう安価で質の良い再生可能エネルギー設備導入を目指します。（電源構成：2040年度再エネ4～5割程度（うち太陽光23～29%程度）目標 / 2023年度の再エネ22.9%（太陽光9.8%）速報）

卒FIT後を想定した安定した国産再生可能エネルギーの普及拡大を図るために、NONFIT太陽光発電設備の新規開発、既存設備の効率アップ等のバリューアップの方向性と政府の方向性と合致しています。

- ✓ 再生可能エネルギー導入にあたっては、出力変動への対応や、イノベーションの加速といった課題があります。

系統用蓄電所の開発・事業運営やペロブスカイト太陽電池の技術開発への新規投資を通して、系統の安定化や次世代にわたり事業継続できる長期安定電源化という社会課題の解決に貢献できと考えております。

 再生可能エネルギーの主力電源化に資する取り組みを目指します。

競合環境ならびに競争力の源泉



■競合環境

- ✓ 資源エネルギー事業セグメントにおいて、当社が競合と認識している企業は発電所等の開発・運営に参画する開発業者やリース会社等であり、東証上場企業で2社あります。金融を中心に再生可能エネルギー発電所を建設・売電・管理する上で、REITについても競合と考えております。
- ✓ 資源エネルギー事業セグメントは再生可能エネルギーの市場拡大に伴い、今後も競合は増加していくものと予想しています。

■競争優位性

- ✓ 当社の強みは国内・外の投資銀行・デベロップメント経験を持っている専門家集団であることです。
- ✓ 再生可能エネルギー発電所事業において、すべての生態系を構築していること、具体的には企画→資金調達→建設→売電（自社の小売電力も保有）→アセット・マネジメントまでをワンストップで実行することが可能であることは、当社にしかない強みであると認識しております。
- ✓ また、最先端の金融コンサルティングの知見を活用し、投資家や金融機関にとってより投資しやすい案件を組成する独自のビジネスモデルを持ち、グローバル投資家・年金・生命保険会社とのネットワークを有しております。今後もその構築を強化していくことで競争優位性を高めてまいります。

新規事業 ペロブスカイト太陽光事業

次世代型太陽光パネルであるペロブスカイト技術を活用し、持続可能なエネルギー社会の実現に向けた事業展開を加速します。

ペロブスカイト太陽光事業展開ロードマップ（中期）

- i) ショールーム新設・ブランド価値向上 : デモを通じて製品をアピールし、国内外での認知度向上と顧客基盤拡大を目指します。
- ii) 国内製造拠点の構築で生産能力強化 : 生産体制を確立し、安定供給とコスト競争力を実現することで収益基盤を拡大します。
- iii) 技術革新と国際展開で市場シェア拡大 : パートナーシップを活用し、製品性能の向上、アジア・欧州等でのプレゼンスを強化します。

Phase	主要施策
Phase0:検討	ペロブスカイト事業の市場調査と技術評価を実施
Phase1:準備と基盤構築	ショールーム設計・製造拠点の基本設計開始 ショールーム運営開始 共同開発と研究パートナーシップ 収益化への第一歩 試験的応用と実証実験 試験生産ラインの準備 初期市場でのプレゼンス確立
Phase2:実行フェーズ(初期市場投入)	国内でのパネルと製造設備の販売開始 製造拠点稼働、試験運転を経て量産開始 企業・自治体への提案力の強化
Phase3:実行フェーズ(本格稼働と市場投入)	国内製造拠点での安定供給体制の確立 国内外の研究機関/技術パートナーとの連携強化し、 コスト削減と性能向上を推進 国際市場での競争力を高める現地パートナーとの協業
Phase4:拡大と成長	国際市場での本格的な輸出拡大 ESG施策の高度化と地域貢献の深化

リユース事業セグメント：事業内容

持続可能な社会の実現に貢献しつつ、再生可能エネルギーの普及と技術革新を推進し、市場での地位の確立を目指します。

事業	事業の特徴	市場環境
①リユース事業	不要なデジタルデバイスを適正に買い取り、国内外での再流通を通じて、資源循環と環境負荷低減に貢献するリユース事業を推進しています。	iPhoneやゲーム機など高需要な製品を中心に、節約志向や環境意識の高まり、ECの普及を背景に国内外での需要が拡大しています。特に日本製のゲーム機は品質の高さから海外でも人気があり、輸出が増加傾向にあることから、今後も市場の成長が期待されています。一方で、参入する企業が増加していることにより、競争が激しくなっております。
②ソフトウェア事業	ZendなどのPHPソリューションやMySQLライセンスを軸としたデータベースソリューションの提供を中心に、各種オープンソースプロダクトの導入・運用支援を行っています。加えて、Webシステム開発の受託を通じて、企業のIT課題に対する柔軟かつ実践的なソリューションを提供しています。	PHPフレームワーク市場が2025年から2032年にかけて年平均成長率12.9%で成長すると予測されており、特にLaravelなどのフレームワークが注目を集めています。また、MySQLはオープンソースの利点を活かし、コスト削減を重視する企業に広く採用されており、最新バージョンのリリースにより機能強化が進んでいます。

リユース事業セグメント 2025年12月期以降の戦略



■2025年12月期以降の戦略 ②リユース事業セグメント 全体目標

- ✓リユース事業は2023年2月の子会社化以降、iPhoneやゲーム機の買取および販売は好調に推移し、特に海外向け販売が大きく伸長いたしました。一方で、市場環境の厳しさにより競争が激化し、粗利益率が低下、コスト削減の効果を相殺する結果となり、利益は減少しております。また、税務調査に伴う消費税還付の遅延により運転資金が不足し、一時的に売上が停滞したことから、2025年12月期は大幅な減収となる見通しです。こうした状況を踏まえ、当社グループでは、収益性の高い商品ラインへの選択と集中、販路の最適化、ならびに在庫回転率の改善を通じたキャッシュフローの強化を図ることで、事業の収益構造の見直しと持続的な成長に向けた体制強化を進めてまいります。
- ✓ソフトウェア事業は競争が激しい市場環境にあり、当社よりも規模の大きい競合他社が複数存在しているものと認識しております。このような状況を踏まえ、現時点においては当該事業における売上および利益の大幅な拡大を見込んだ計画は策定しておりません。今後は、当社の強みを活かせる特定分野やニッチなニーズに特化したサービス提供に注力するとともに、既存顧客との取引関係の維持・強化および保守・サポートサービスを中心とした安定的な収益基盤の確立を図ってまいります。加えて、事業全体の効率化およびコスト構造の見直しを進め、収益性の維持・向上に努めてまいります。

【投資計画】

新規投資については、現時点で2025年12月期以降の実施予定はありません。

資金調達の状況

第三者割当による第21回新株予約権は、2024年12月31日時点で行使はありませんでした。

第三者割当による第21回新株予約権 行使の状況

	当初想定 (2024/8/9公表)	進捗状況 (2024/12/31時点)	備考
調達額	約1,667百万円 (差引手取概算額)	-	-
新株予約権個数	565,720個	-	-
行使可能期間	約2年 (2024/8/27~2026/8/26)	約2年 (2024/8/27~2026/8/26)	変更なし

第三者割当による第21回新株予約権 資金使途の状況

	当初想定 (2024/8/9公表)	進捗状況 (2024/12/31時点)	備考
EFネクストテックの事業資金 リユース事業に係る事業運転資金 (商品仕入代金)	1,000百万円 (2024/8~2026/8)	-	-
株式会社EFエナジーの事業資金 太陽光発電事業に係る事業開発資金	667百万円 (2024/8~2026/8)	-	-

資金調達の状況

2025年1月20日に、新たに第三者割当による新株式及び第22回新株予約権の発行についてお知らせしております。

第三者割当による新株式及び第22回新株予約権 行使の状況

	当初想定 (2025/1/20公表)	進捗状況 (-)	備考
調達額	約845百万円 (差引手取概算額)	-	-
発行新株式数	10,000,000株	-	-
発行新株払込日/新株予約権割当日	2025年5月30日	-	-
新株予約権個数	200,000個	-	-

第三者割当による新株式及び第22回新株予約権 資金使途の状況

	当初想定 (2025/1/20公表)	進捗状況 (-)	備考
[新株式発行]ショールーム並びに販売代理店の新設及び運営に係る費用	280百万円 (2025/6~2026/9)	-	-
[新株予約権]工場新設のための事業用地の取得に係る費用	565百万円 (2025/6~2027/6)	-	-

株主還元方針

当面は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資を優先、将来的には配当の実施を検討してまいります。

当社グループは、今後の事業展開に備え、経営基盤の強化のための内部留保の充実を図り、財務体質の強化と事業拡大に向けた投資に充当することで、さらなる事業拡大を実現することが株主に対する最大の利益還元につながると考えております。

将来的には、経営成績及び財政状態を勘案しながら株主への利益配当を検討する方針ではありますが、配当の実施及びその時期等については現時点において未定であります。

成長に影響を与える可能性のある主なリスク（1）

項目	主要なリスク	可能性/時期	影響度	リスク対応策
気候変動リスク	当社グループが行う再生可能エネルギー開発事業における太陽光発電所において、気象条件による日照時間の減少等により売電収入が減少し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また、今後事業拡大を見据えているソルガム種の開発、生産、販売事業において、天候により生育・収穫に大きく影響を及ぼす可能性があります。収穫時期・収穫量の急激な変化等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> ・天候リスク保険の導入 ・他のエネルギー源への投資拡大によるエネルギーミックス多様化 ・天候に左右されにくい効率的な栽培方法や早熟種の導入による収穫リスクの管理 ・電力やバイオマス原料の貯蔵システムの導入 ・スマートグリッドなどの技術を活用したエネルギーの需給調整能力の向上 ・バイオマス原料の供給源の多角化
災害リスク	当社グループが行う再生可能エネルギー開発事業において、太陽光パネル等の設備の劣化や天災・火災等の事故により、想定した発電量と実際の発電量に乖離が生じ、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また、地震や台風などの自然災害によりソルガム種の生育・収穫に大きく影響を及ぼす可能性があります。収穫時期・収穫量の急激な変化等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> ・定期的な設備点検: 太陽光パネルや関連設備の定期的な点検を実施し、劣化や故障を早期に発見する体制の整備 ・発電量のモニタリング: リアルタイムで発電量を監視し、想定発電量との乖離を早期に把握できるシステムを導入 ・設備保険の加入: 太陽光パネルや設備に対する保険を導入 ・収穫保険の導入: 農作物の生育に対する収穫保険を導入
政府の政策について	当社グループが行う再生可能エネルギー事業において、国のエネルギー政策が変更され、電力の固定価格買取制度における買取価格に引き下げや、買取年数の短縮等が生じた場合は、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな収益源の開発: 再生可能エネルギーに関連する新しいビジネスモデル（例：エネルギーの販売、蓄電池の導入、電力の需給調整サービスなど）を検討し、収益源を多様化 ・政策の監視と分析: エネルギー政策の動向を常に監視し、変更が予想される場合には早期に対応策を検討 ・業界団体との連携: 業界団体や関連機関と連携し、政策変更に対する情報収集を強化
卸電力取引価格の変動リスク	電力小売事業は、主に一般社団法人日本卸電力取引所から電力の調達を行っており、ロシア・ウクライナ情勢、資源価格の高騰等、様々な要因によって取引所の取引価格が大きく変動した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	大	<ul style="list-style-type: none"> ・風力、水力、地熱など、日照時間に依存しない再生可能エネルギー源への投資拡大によるリスク分散 ・天候予測情報等の活用による発電計画の調整 ・早退取引契約等を活用した価格変動リスクの軽減 ・発電コストに応じた柔軟な価格設定によるフレキシブルな価格設定

成長に影響を与える可能性のある主なリスク（2）

項目	主要なリスク	可能性/時期	影響度	リスク対応策
外部環境の変化について	当社グループで主に取り扱っているiPhoneやゲーム機器は、新商品・人気商品等の流行の変化に伴い販売動向が大きく左右され、為替相場の乱高下、市場価格の急激な変化等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> ・需要湯遅く精度を高め、在庫を最適化、流行の変動に強い在庫管理 ・市場価格の変動に迅速に反応した価格調整の柔軟性 ・為替リスクを最小限に抑えるため、外貨建取引のヘッジ戦略を実施 ・マルチチャンネル販売の展開により、市場の変動に対応する流通網を確保 ・商品多様化によるリスク分散 ・顧客エンゲージメントによる流行に左右されにくい販売基盤の構築
資材高騰リスク	当社グループが行う環境事業において、資源価格の高騰による原材料・資材不足等により、受託業務の停止や作業工期の延期・遅延が発生する恐れがあります。また、人員不足による事業活動の停止や事業運営に支障が生じ、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	大	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料・資材の供給元との長期契約締結による価格変動の固定化、コスト管理の安定化 ・代替資材の検討 ・在庫管理の最適化による余分なコストの削減 ・顧客との契約条項に変動条項を設け価格転嫁可能にする
急激な技術革新について	情報サービス、ソフトウェアの関連分野においては、日々新たな技術の開発が進行しており、市場ニーズもドラスティックに変化しております。当社が事業展開を行うに当たっては技術革新及び市場ニーズの変化への的確な対応が求められておりますが、これらに対して適切な対応ができない場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> ・技術革新や顧客ニーズの変化に迅速に対応するサービスの改善強化 ・最新の技術動向や環境変化に関する情報収集、優秀な人材の確保や教育

成長に影響を与える可能性のある主なリスク（3）

項目	主要なリスク	可能性/時期	影響度	リスク対応策
人材の確保について	当社グループの事業継続、技術革新への対応として、高度な開発従事者の維持・確保が不可欠であります。また事業展開を支えるため、営業や内部管理の人材も充実させる必要があります。再生可能エネルギー事業に関しては、太陽光発電所等の用地確保から、発電所の建設、実際の売電開始に至るまで、専門的な知識を有する人材が必要不可欠です。また、再生可能エネルギー事業における金融コンサルティング事業に関しては、専門的な知識および豊富な経験を有する人材が必要不可欠です。このため、当社グループでは今後も積極的に優秀な人材の確保を進めて行く方針であります。しかしながら、人材の確保及び社内人材の教育が計画どおり進まない場合には、当社グループの事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画に沿った増員の実行 ・現従業員のレベル向上のための教育・研修の実施 ・業務環境の向上を図ることによる、人材の外部流出防止
新規事業の成否にかかわるリスクについて	当社グループは、既存事業に関連する新規事業を開始する予定ですが、当該事業の結果が、経営成績及び財政状態に重要な影響を与える可能性があります。	中/新規事業開始後	大	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業の開始の際の周到な事前計画の策定 ・十分な事業資金の確保 ・既存事業を含め、定量的に目標値とのギャップを把握し進捗を管理、確実に目標を達成するようKPIマネジメントを実践 ・属人的知見による管理を廃し業務等を標準化、特定の人材が不在でも業務遂行可能な体制を構築 ・新規事業については、内部統制をベースとしたモニタリングを実施、業務プロセスを管理

当期において、発生可能性が「中」以上かつ発生時の影響度が「中」以上と想定しているリスクを記載しており、それ以外の項目、具体的には、「リユース品の確保について」、「オープンソース特有の問題について」、「情報セキュリティについて」、「システムトラブルの可能性について」、「重要な訴訟等におけるリスク」、「資金調達について」、「株式価値の希薄化について」、「法令・規制について」、「配当政策について」は記載を省略しております。省略したリスクにつきましては、第31期（自2024年1月1日至2024年12月31日）有価証券報告書（2025年3月28日）第一部 企業情報 第2 事業の状況 2 事業等のリスクに記載しております。

沿革 (1/2)

1995年 7月	東京都世田谷区梅丘にコンピュータ用ソフトウェアの開発、輸入及び販売を目的としてパシフィック・ハイテック株式会社(現 株式会社環境フレンドリーホールディングス)を設立
1997年 7月	Pacific HiTech,Inc.(米国)より、同社日本法人の営業を譲り受ける
1997年12月	Turbolinux日本語版1.0をリリースし、Linuxビジネスに進出
1999年 5月	当時の代表であったアービング・ウィクリフ・ミラーにより、Turbolinux,Inc.(米国)が設立される
1999年 7月	Turbolinux,Inc.(米国)の子会社となったことに伴い、商号をターボリナックスジャパン株式会社に変更
2002年 8月	株式会社SRAが、Turbolinux,Inc.(米国)より会社名を含めた商標権と、linux事業及びその運営に関わる知的所有権、並びに当社株式の100%を取得したことに伴い、当社は株式会社SRAの子会社となり、商号をターボリナックス株式会社に変更。 また、Turbolinux,Inc.(米国)が実質的に事業を中止したことにより、ターボリナックスの実質的な本社機能が日本に再移転
2005年 9月	大阪証券取引所ヘラクレスに上場
2006年 4月	ゼンド・ジャパン株式会社(現コネクト株式会社)を子会社化
2010年10月	大阪証券取引所(JASDAQ市場、ヘラクレス市場及びNEO市場)の各市場の統合に伴い、大阪証券取引所JASDAQ(グロース)に上場
2013年 2月	株式会社東環を子会社化
2013年 7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、東京証券取引所JASDAQ(グロース)に上場
2014年 4月	商号を株式会社ジオネクストに変更
2014年11月	エリアエナジー株式会社を設立
2019年 3月	資金調達のため、第三者割当による新株式及び第17回新株予約権を発行
2020年12月	第18回及び第19回新株予約権の発行、第17回新株予約権の消却
2021年 6月	中国のヘルスケア事業からの撤退
2021年10月	アイレス株式会社を子会社化
2022年 4月	株式会社東京証券取引所による市場区分の見直しにより、東京証券取引所グロース市場に上場
2022年 9月	Bioghum Pty ltdを設立
2022年11月	株式会社ライフエナジーを子会社化

沿革 (2/2)

2023年 2月	DLM株式会社を子会社化
2023年 3月	資金調達のため、第三者割当による新株式を発行
2023年 9月	コネクト株式会社を吸収合併存続会社、DLM株式会社を吸収合併消滅会社として合併 アイレス株式会社を吸収合併存続会社、株式会社東環を吸収合併消滅会社として合併
2023年10月	資本金を30百万円に減資
2024年 4月	株式会社環境フレンドリーホールディングスに商号変更
2024年 9月	株式会社リクラウドを完全子会社化
2024年 10月	コネクト株式会社を株式会社EFネクストテックに商号変更 エリアエナジー株式会社を株式会社EFエナジーに商号変更 株式会社ライフエナジーを株式会社EFでんきに商号変更 EF Eco Solutions株式会社を株式会社EFエコソリューションズに商号変更 株式会社リクラウドを株式会社EFインベストメントに商号変更

免責事項

将来予測について

本資料で開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行っていただきますようお願いいたします。

当資料の更新は、当期の本決算の発表後3月末頃を目途に開示を行う予定です。



本資料および当社IRに関するお問い合わせ先

環境フレンドリーホールディングス 管理部 03-6261-0081