

事業計画及び 成長可能性 に関する説明資料

レジル株式会社（東証グロース | 176A）2025年9月



CONTENTS

会社概要	03
事業内容	07
ユニークネス	21
成長戦略	26
財務情報	44
ESG情報	51

WE ARE
REZIL
TRANSFORM FOR RESILIENCE

私たちは変わりはじめる。

社会を変えるために、自らを変えていく

Mission

脱炭素を、 難問にしない

レジルは「人、企業、自治体」が、いつも通りの活動をする中で、エネルギーの分散化・デジタル化を通じて、心理的、金銭的な負担なく、脱炭素の実現を目指すクライメートテックカンパニーです

企業情報

基本情報

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 近鉄新難波ビル 2階
設立	1994年11月21日
代表者	丹治 保積 (たんじ ほづみ)
売上高	連結466億円 (2025年6月期)
従業員数	260名 (2025年6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	レジル電気保安株式会社 (100%子会社、2025年7月1日社名変更) 中央電力エナジー株式会社 (100%子会社)



At a Glance (2025年6月期：連結)

5 / 56

売上高

46,647 百万円

EBITDA*1

4,422 百万円

創業

31 年



従業員数

260 人



3 エネルギーDX事業

2.7%

システムツールと
運営ノウハウの外販



2 グリーンエネルギー事業

39.8%

電力小売サービスの提供



売上高構成比*2

1 分散型エネルギー事業

57.5%

マンション一括受電及び
防災サービスの提供



営業利益

3,217 百万円

YoY +15.1%

経常利益

3,178 百万円

YoY +14.8%

ROE

24.2%

*1 EBITDA=営業利益+償却費（減価償却費）+のれん償却費

*2 セグメント間の内部売上高または振替高を含みます

ボードメンバー



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ド入社。2001年楽天株式会社に入社し、楽天大学事業部長や子会社取締役等を歴任。2010年ミスミグループ本社入社。子会社シグニの経営責任者として10年間赤字の同社を黒字化し、業界トップ企業へと押し上げる。その後、複数企業の役員としてターンアラウンドの経験したのち、2020年当社入社。

2021年4月取締役執行役員。2021年12月代表取締役社長就任。



取締役 CFO

山本 直隆

ファイナンス/M&A領域

東京大学経済学部卒業。1998年東海旅客鉄道株式会社入社。2001年から金融スキルの取得を目的にHSBCの投資銀行部門に入社。2005年日本産業パートナーズ入社し、企業買収からハンズオン経営支援、企業売却まで担当。2011年ミスミグループ本社入社。経営企画部門のM&A責任者として子会社の売却、北米企業の買収に従事。

2021年2月に当社入社。同年12月取締役CFO就任。



取締役

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）に入行し法人向け融資業務等に20年超従事したのち、2016年以降はコンプライアンス統括部企画Gr、グローバル金融犯罪対策部企画Gr、グローバル金融犯罪対策室総括Grにて、コンプライアンスを中心とした行内の体制・ルール整備や海外金融当局対応等に従事。2021年より当社に内部監査室長として出向。

2022年1月当社に転籍し内部監査GM、2023年3月当社取締役監査等委員就任。



社外取締役 監査等委員

鈴木 咲季

法務/会計領域

早稲田大学大学院法務研究科修了。2016年弁護士登録。2022年公認会計士登録。2017年堀総合法律事務所に入所し、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

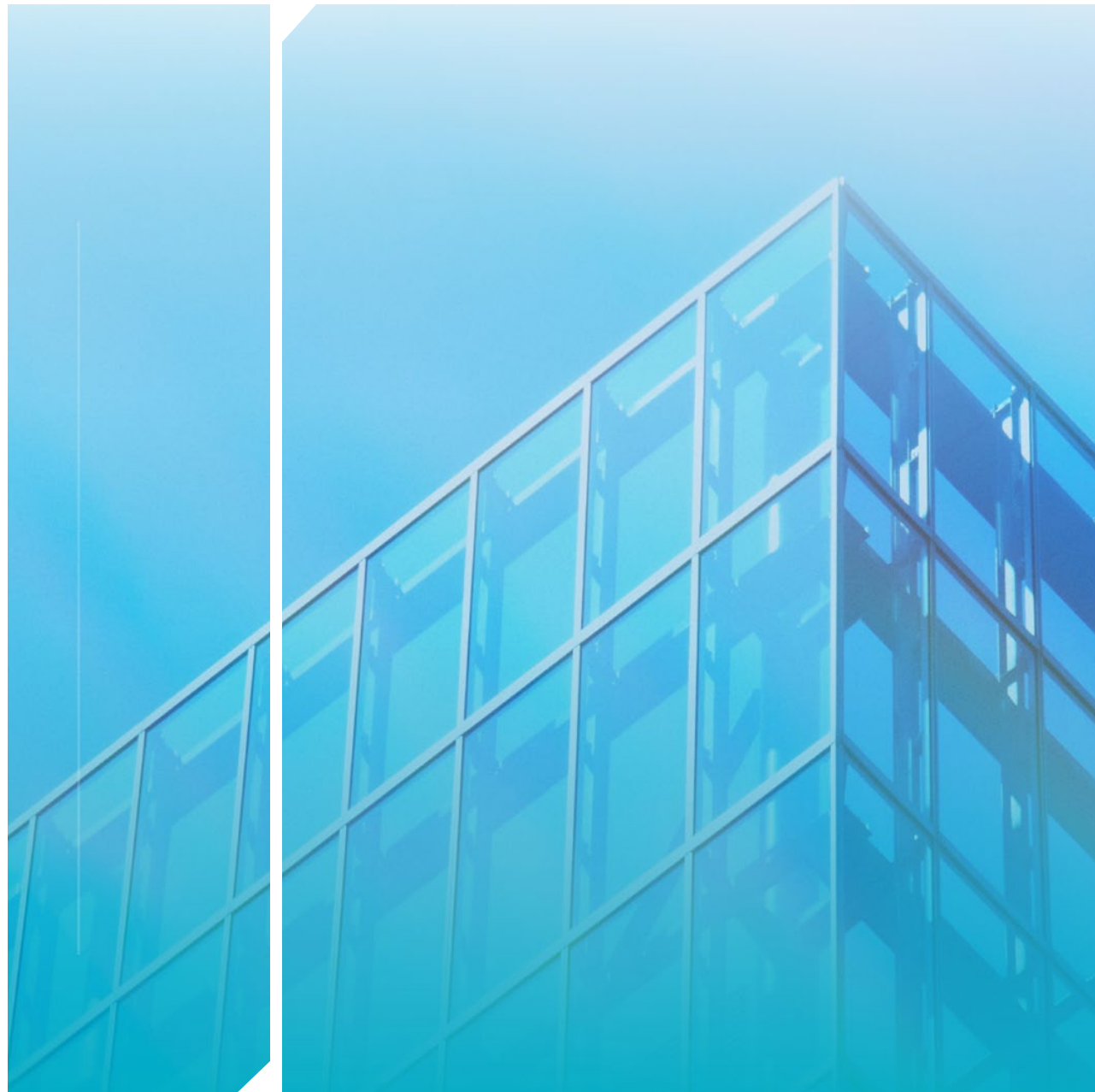
知財/システム領域

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。

OUR BUSINESS

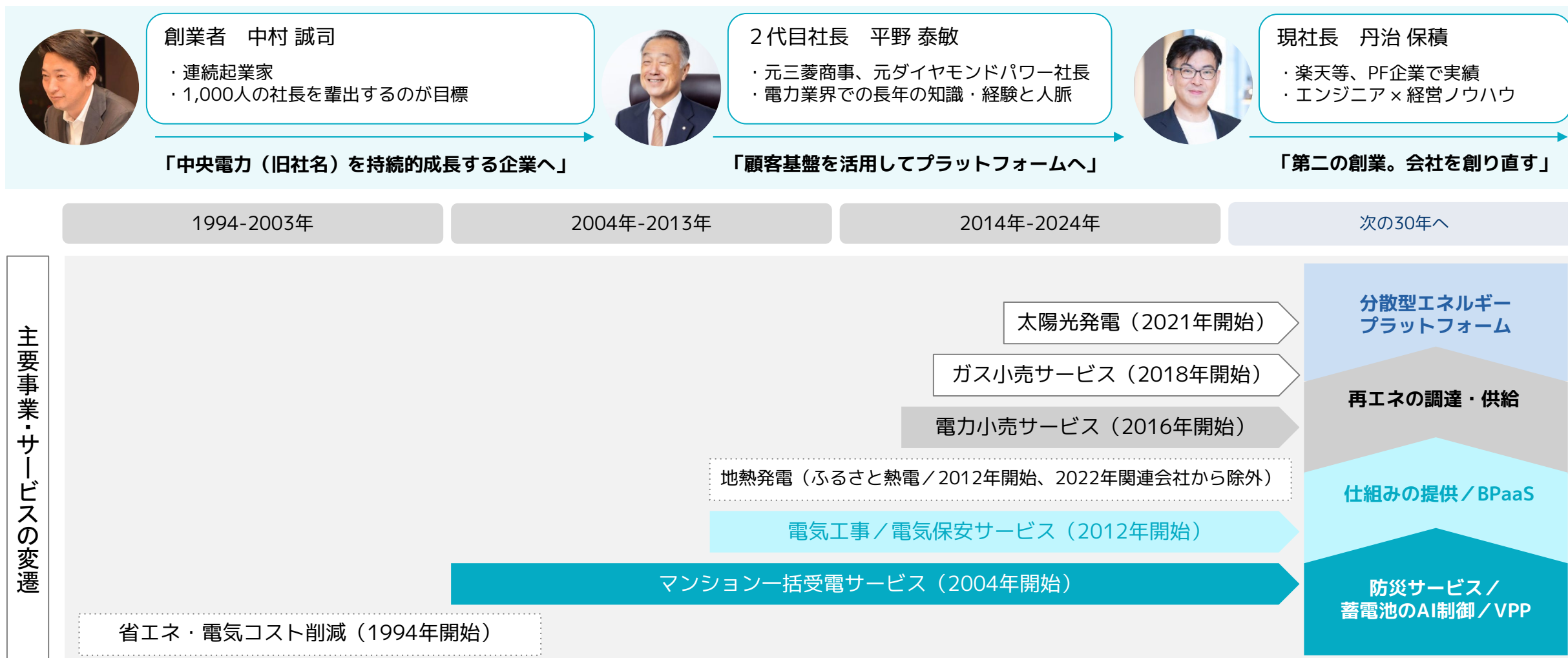
事業内容

REZIL



レジルのあゆみ

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



セグメント概要

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

事業内容

電力サプライチェーン全体で**売り手・買い手双方の立場で事業展開**、またエネルギー企業にDX支援サービスを提供

事業セグメント

事業内容

主要顧客

事業の位置付け

電力サプライチェーンの需給最適化

1

分散型 エネルギー事業

マンション防災＋一括受電サービスの提供

調達した高圧電力をマンション内に設置した「受変電設備」で低圧電力に変換し、各世帯に電力供給するマンション一括受電サービスと、そこに更なる付加価値として、蓄電池／発電設備等の導入・制御を一貫して提供する防災サービスを提供



分譲マンション及び居住者
アプローチ先はマンション
管理組合や管理会社

主力事業

2

グリーン エネルギー事業

電力小売サービスの提供

20社を超える発電企業との連携と自社保有の太陽光発電設備を生かし電力を調達、中小法人や自治体向けに電力販売する電力小売サービスを展開



中小法人・自治体

電力調達・供給
サービス
電力調達力という競争
優位性を保持する事業

業界
DX

3

エネルギー DX事業

設備保安とDXノウハウの外販

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に加え、電力サプライチェーンを構築する過程で蓄積・昇華してきた効率的なバックエンド業務の遂行のためのクラウドシステムと運営ノウハウ及びBPOを外販



電力事業者

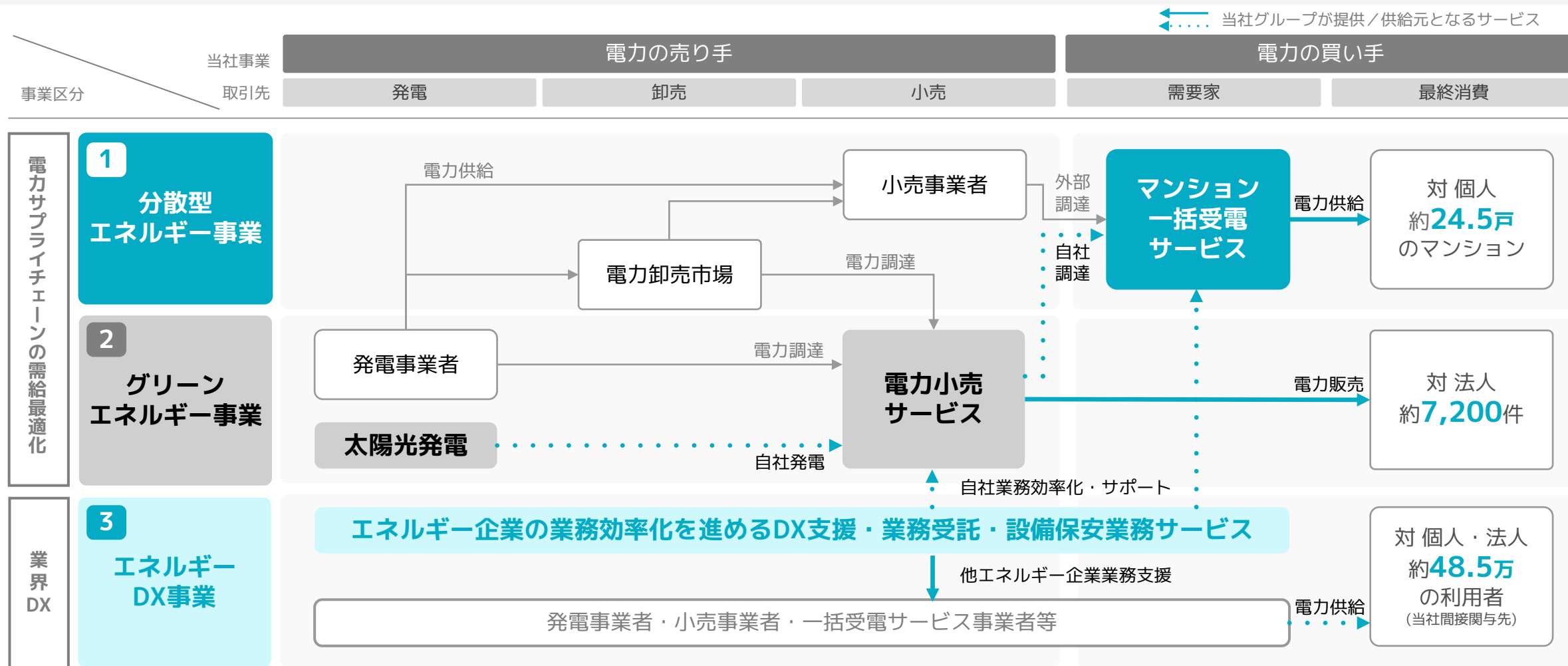
DX支援サービス

事業で培ったデータ・ノウハウを活用



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



分散型エネルギー事業 | マンション一括受電サービス

12 / 56

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

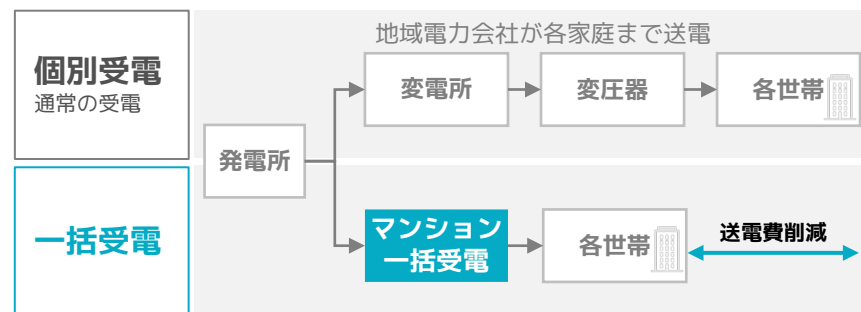
社会課題

全国の特設マンション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**

マンション組合・居住者の初期投資なしで電気料金の削減が可能



受変電設備



検針メーター

レジルが購入

提供価値

マンション管理組合に対して

修繕積立金の増加 ↑

共用部の電気料金削減により修繕積立金の積み増しを支援

管理費

共用部
電力料



マンション居住者に対して

電力料の負担減 ↓

専有部における電気料金を削減することで家計の負担を軽減

所得

専有部
電力料



*1 主な対象は関東及び関西圏を中心とした1棟当たり20戸以上の物件

*2 全国のマンション世帯数及び修繕積立金不足の割合はそれぞれ、国土交通省「令和4年（2022年）度マンション総合調査」及び「平成30年（2018年）度マンション総合調査」を参照

分散型エネルギー事業 | マンション防災サービス（一括受電+DER設備*1）

13 / 56

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

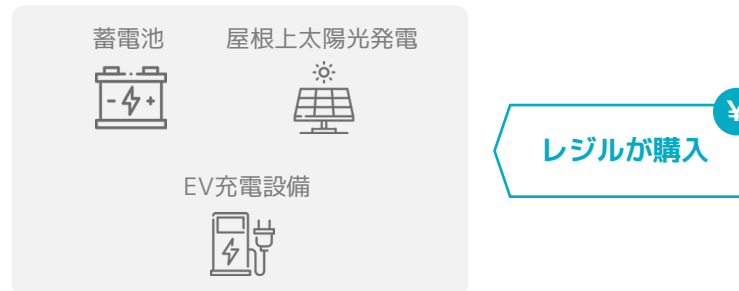
社会課題

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

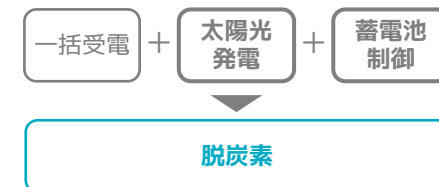
共同住宅だからこそその不自由・不安を解消



電力の需給最適化を通じて

脱炭素による価値向上 ↑

DER設備の制御による脱炭素



*1 DER設備（Distributed Energy Resources）とは、受変電設備/太陽光発電/蓄電池/EV充電設備などの分散型電源設備

*2 一括受電によって得られる電気料金の割引原資を、蓄電池等を活用したレジリエンス強化に充当するアップセルサービス

分散型エネルギー事業 | マンション一括受電・防災サービスの位置付け

14 / 56

電気料金相当額を対価として回収するモデル。約20年展開している一括受電サービスに加え、2023年4月、防災サービスをリリース

初期費用無料で当社保有の受変電設備を導入

電気料金の割引原資

マンション一括受電

- ・ 割引原資を共用部や専有部の「**電気料金の削減**」に充当
- ・ 共用部の電気料金削減により、**修繕積立引当金の積み増し**を支援
- ・ 現行サービス提供は**マンション一括受電**がほぼ全て

マンション防災

- ・ 割引原資を太陽光発電や蓄電池等のDERを活用した「**レジリエンス強化**」に充当
- ・ **受変電設備を制御できる** = DERの活用が可能
- ・ **電力使用を最適化**するレジルならではのサービスで、Scope3における**脱炭素**にも貢献

2025年6月期
実績

約**245,000**戸/**2,600**棟

2025年6月期
実績

447戸/**3**棟
(前期からの受注累計1,103戸/7棟)

分散型エネルギー事業 | マンション一括受電・防災サービスの特性

高難易度の営業を要する**既築を中心に展開**。導入リードタイムが一定あるも、初回10～15年の長期契約による安定収益事業

事業特長

導入のためには、新築は不動産ディベロッパーとの交渉

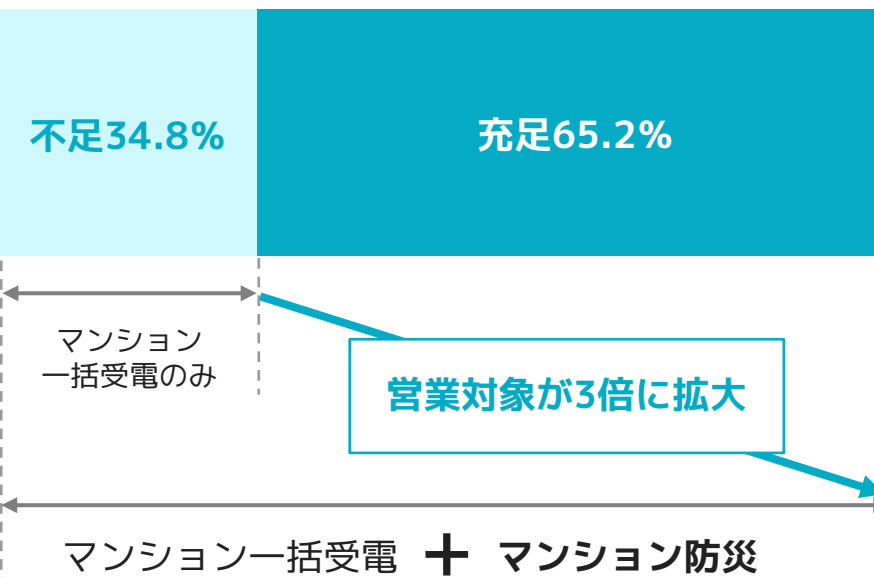
既築は管理組合に加え、居住者全戸の同意取得を要する



対象ターゲット層

全国分譲マンション694万世帯

修繕
積立金



注釈 現行サービス提供の中心であるマンション一括受電サービスにおける、営業開始から導入までのリードタイムは14カ月前後が最頻値。初回契約は10～15年で、初回契約更新以前の中途解約については過去1件発生（2025年6月末時点）

新築は、一括受電サービス導入を前提としたマンションとして入居者が購入・契約

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

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、カーボンオフセット化も活用した**電力小売サービスを提供**

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つのメイン料金プラン 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

市場価格
連動型

電気料金が電力卸取引市場（JEPX）の
取引価格に連動

2

マンション一括受電の安定需要を基盤とした 電力調達

電力調達におけるバーゲニングパワーの獲得のみならず、
他事業を含む電力サプライチェーンの維持にも寄与

マンション
一括受電

+

顧客

=

大規模
電力需要

提供価値

顧客に対して

電力料の負担減 ↓

電気料金を削減することで顧客の
固定費負担を軽減

収入

ー 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

エネルギーDX事業

17 / 56

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

ノウハウ



ソフトウェア
SaaS



BPO



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

保守管理



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

ノウ
ハウ

+

SaaS

=

コスト
削減

業務
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

業務
全体

−

非注力
領域

=

注力
領域



エネルギーDX事業 | DX支援サービス

自社開発SaaSだけでなく、ビジネスプロセスやノウハウそのものをBPaaSとして他エネルギー企業に提供

電力需要家向け

BPaaS

- ・ 問い合わせ対応
- ・ チャットボット
- ・ コールセンター業務

エネルギー事業者向け

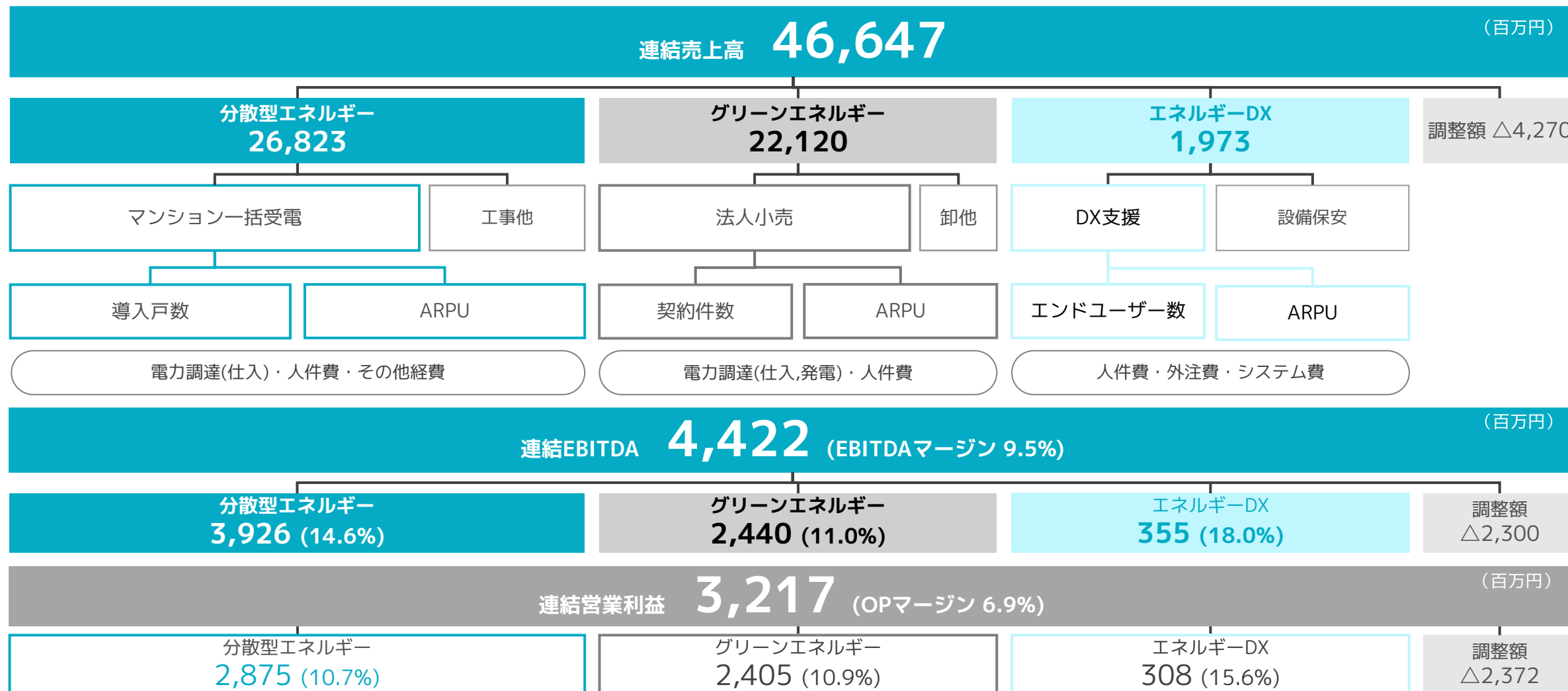
- ・ 業務効率化コンサルティング
- ・ メーターの検針や交換
- ・ 料金請求 / 収納代行
- ・ 受変電設備保安 / 定期点検

SaaS

- ・ 料金計算
- ・ 電力ユーザー向けポイントモール
- ・ 時間予約制EV充電アプリ

- ・ 発電 / 需給管理予測AI
- ・ 分散型電源AIコントロール
- ・ 業務効率化AI
- ・ IoT保安管理
- ・ 顧客管理

収益構造（2025年6月期）

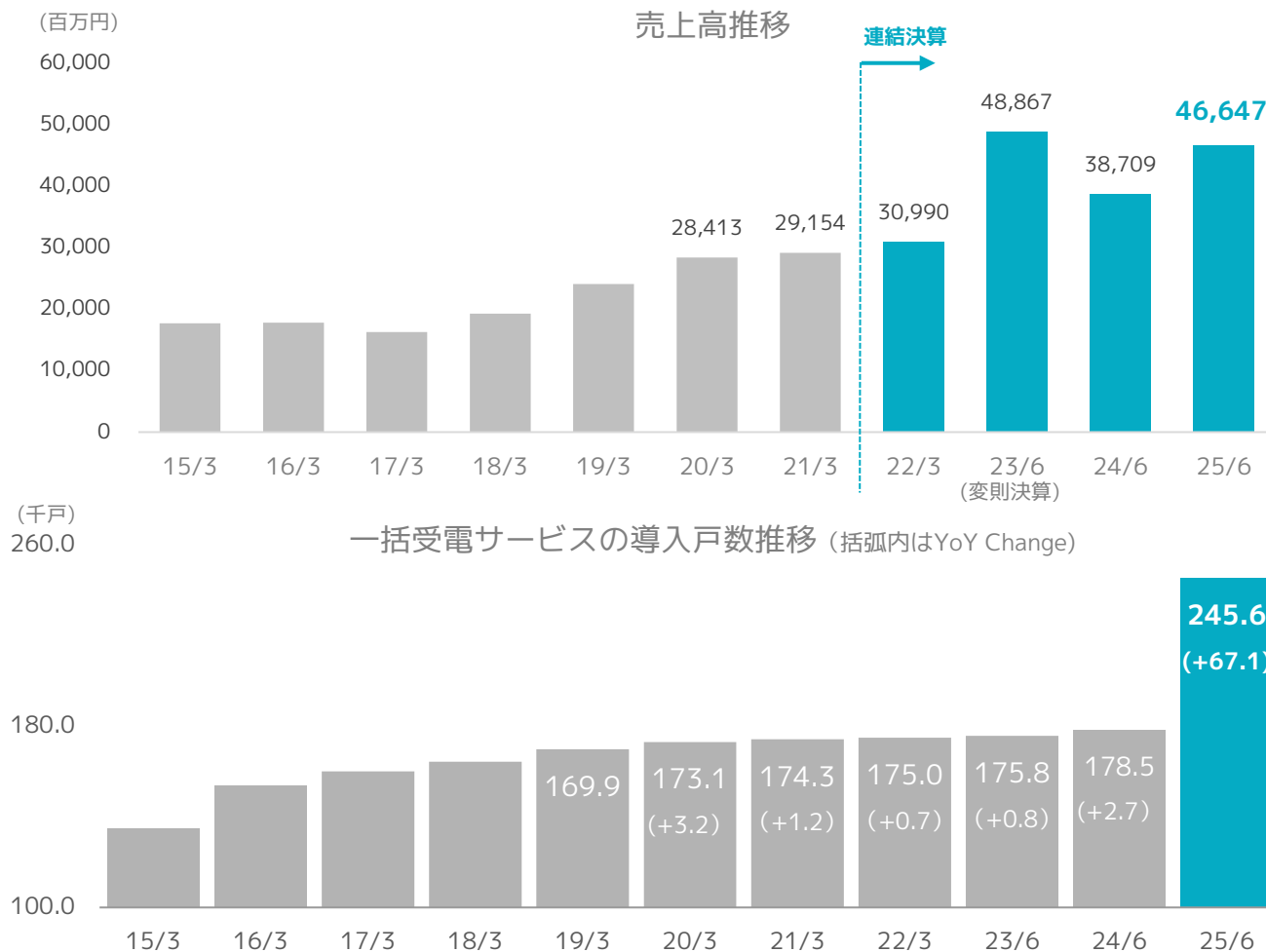


注釈：分散型エネルギー+グリーンエネルギー+エネルギーDX+調整額=全社
調整額は、売上においてはセグメント間の内部売上高または振替高を含みます。利益においては、各セグメントに配分していない全社費用。OPマージン及びEBITDAマージンは括弧内に記載

KPIs

20 / 56

連続的な成長事業創出



豊富な顧客基盤

マンション一括受電サービス
導入戸数(2025年6月期)

約 **245,000** 戸

電力小売の契約件数
(2025年6月期)

約 **7,200** 件

DX支援先企業のエンドユーザー数
(2025年6月期)

約 **485,000**

高い事業安定性

マンション一括受電サービス
解約数(2025年6月時点)

1/ 約2,600 棟
(戸数ベース：88/245,000戸)

電力小売の解約率
(2025年6月期)

15.3 %

DX支援先企業の解約社数
(2025年6月期)

0/14 社

注釈：マンション一括受電サービス導入戸数は直接的な役務提供先（マンション居住者及び管理組合）の戸数を集計。DX支援先企業のエンドユーザー数は直接的な役務提供先であるエネルギー企業が取り扱う間接的な役務提供先の件数を集計、尚、KPIをエンドユーザー数にしているのは、エンドユーザー数×業務単価を収益モデルとし、社数は企業規模等により、エンドユーザー数が異なるため

UNIQUENESS

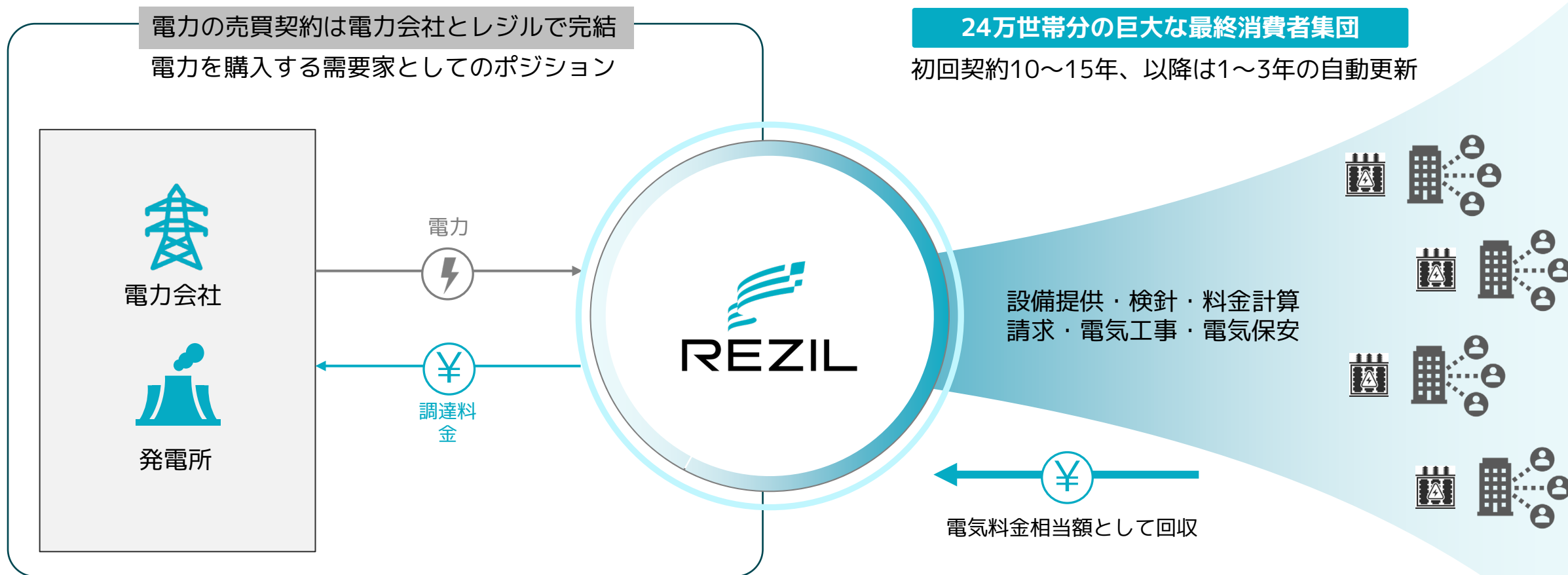
ユニークネス

REZIL



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

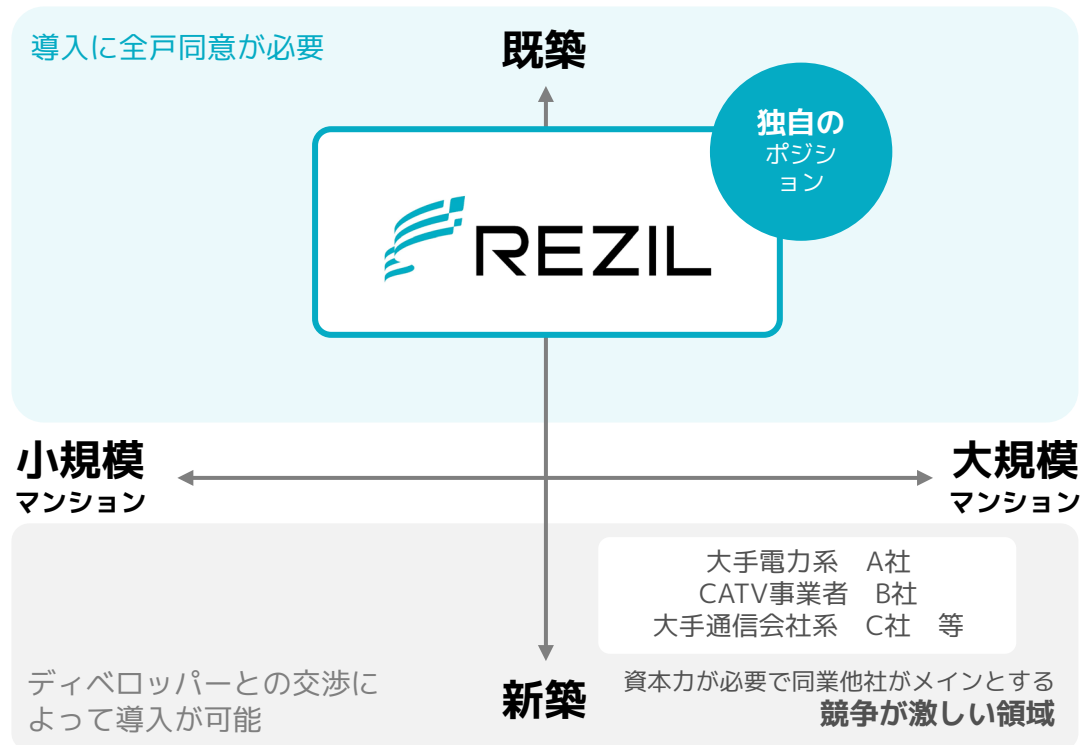
マンション2,600棟・24.5万世帯の巨大な消費者集団を抱えることで調達における購買力を高め、居住者に割安な電力を提供



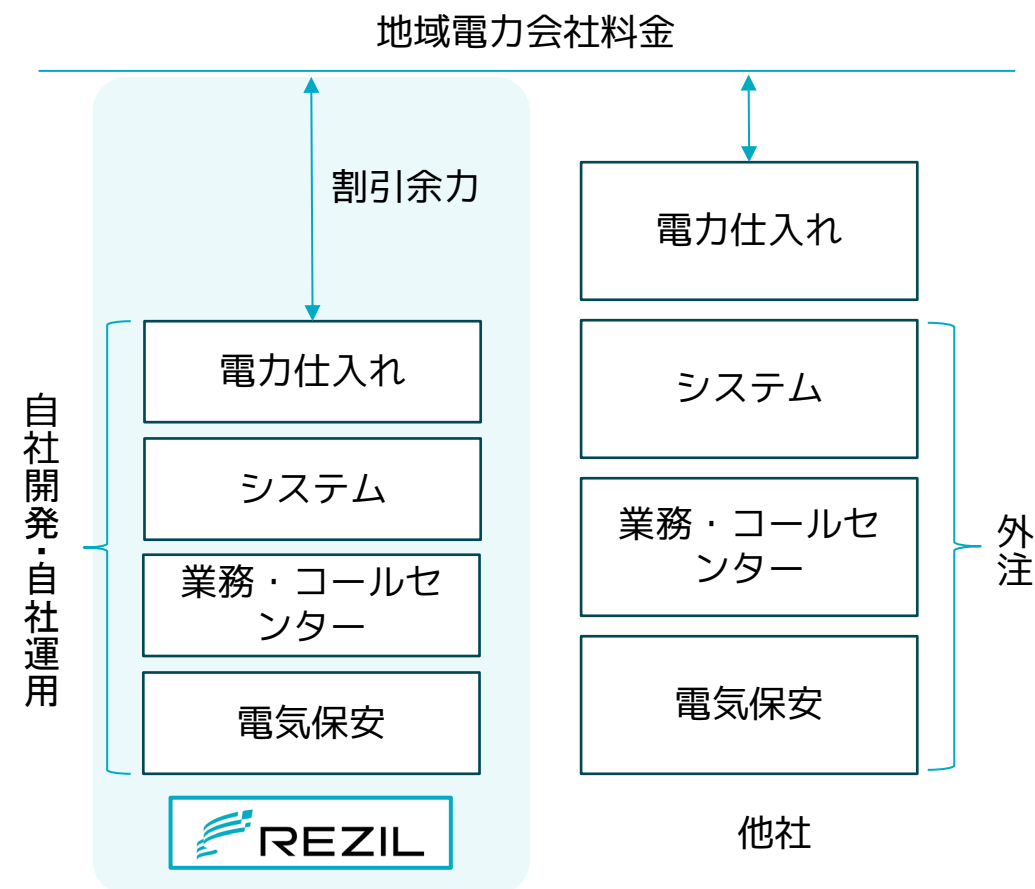
分散型エネルギー事業 | 競争優位

既築領域で独自のポジションを確立。またこれまでの事業活動で培ったノウハウ・システムを磨きコスト競争力を創出

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。

グリーンエネルギー事業 | 競争優位

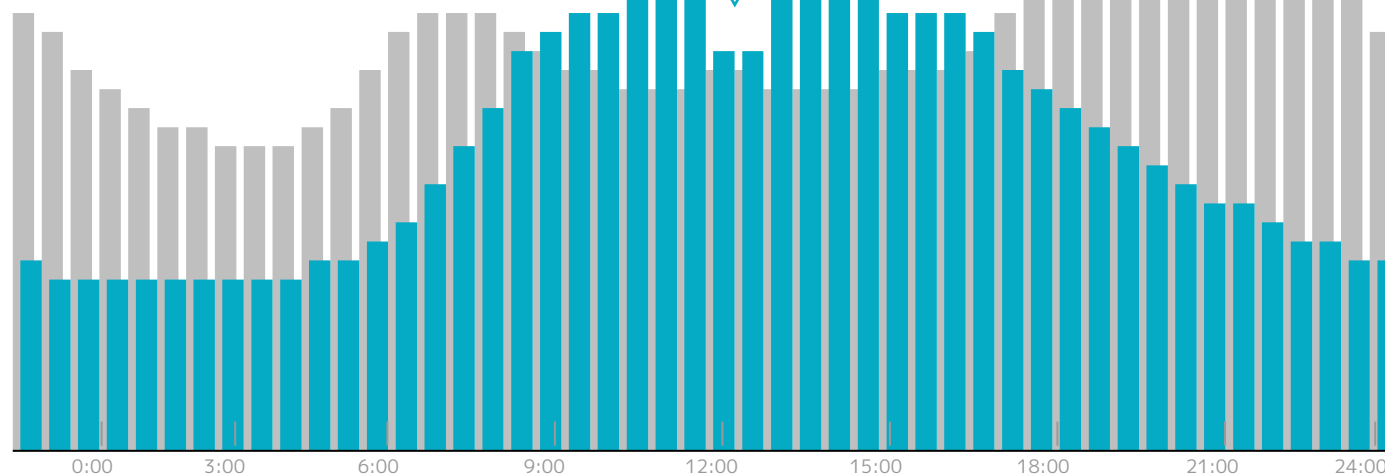
「需要時間帯の平準化」と「ボリュームディスカウント」を活用した調達力により競争優位を確立

電力需要カーブ（マンション・企業）

（電力需要）

マンションは**夜**の需要が多い

企業は**昼**の需要が多い



調達における特長

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**

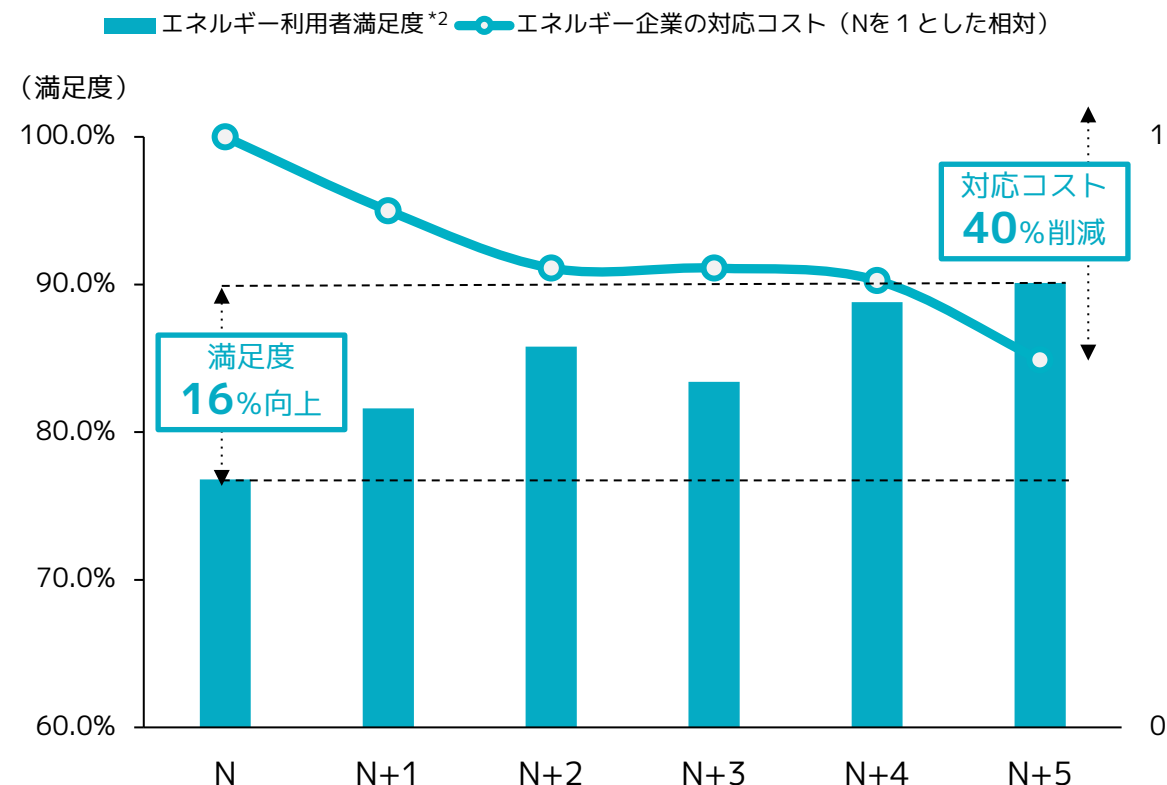
エネルギーDX事業 | 競争優位

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

GROWTH STRATEGY

成長戦略

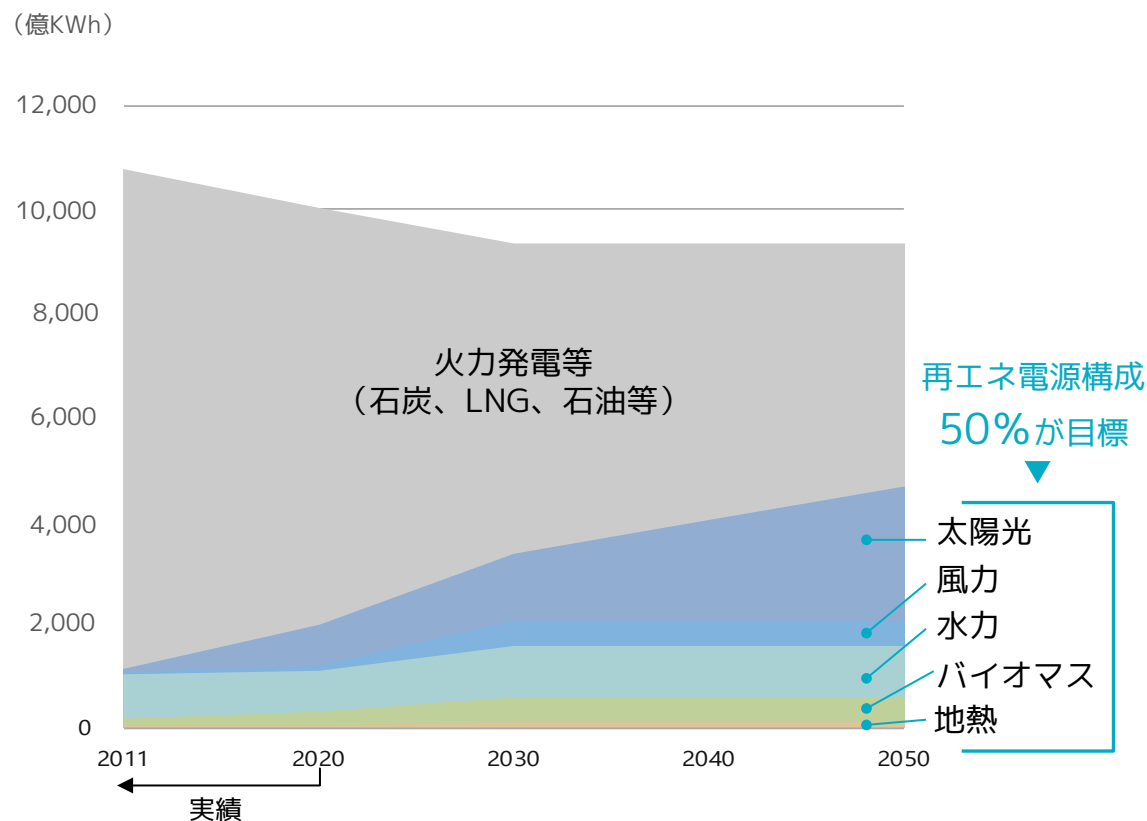
REZIL



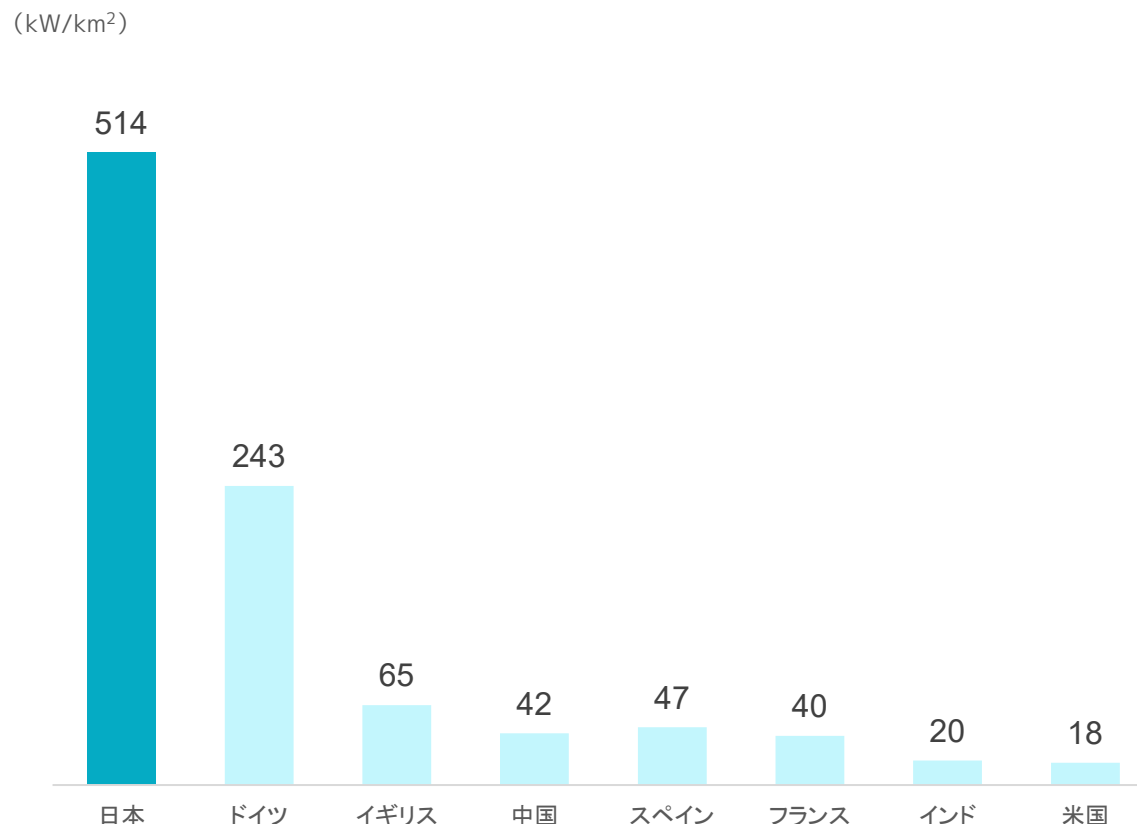
事業環境認識①

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



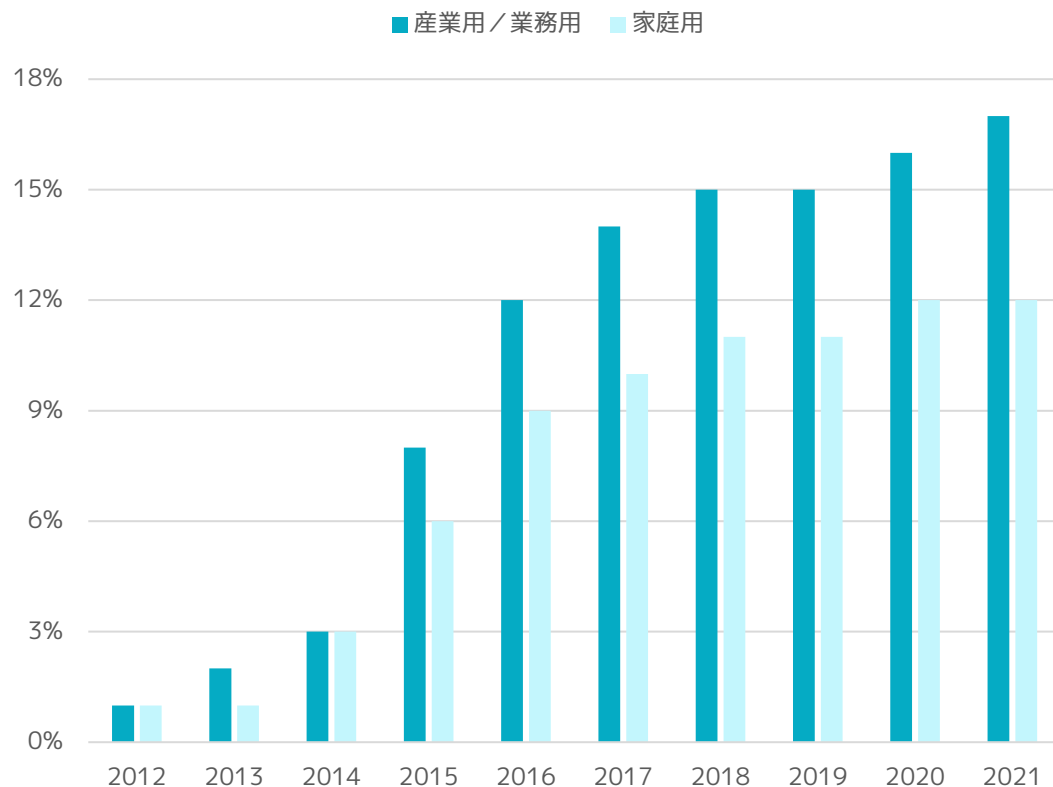
*1 出典：「2020年度エネルギー需給実績（確報）参考資料」2022年4月経済産業省。2050年の電源構成の内訳については、2050年の発電量/再エネミックスを2030年時と同じと仮定し、再エネ構成比50%とした場合の当社試算

*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

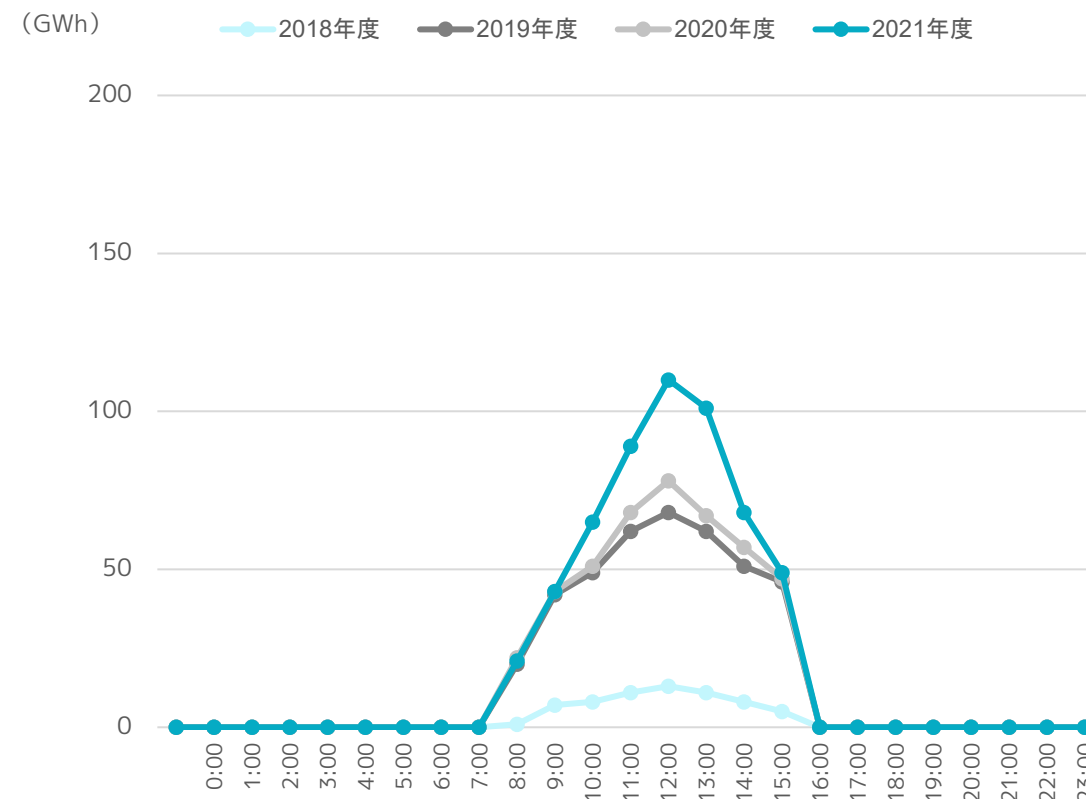
事業環境認識②

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

振り返り | 2025年6月期の位置づけ

29 / 56

事業環境を見定めながら、付加価値創出可能領域の探索や機能高度化による他社競争優位が見込める分野を探索

安定的なキャッシュ創出能力の維持と進化

成長を加速する挑戦

~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

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

~2024/6期

事業ポートフォリオの安定化と
新たな収益の柱を構築

- 1 導入戸数増に向けた
新規営業件数の回復
- 2 収益構造の
安定化・強化
- 3 組織の
構造改革

* Vehicle to Home (V2H)：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月期の事業戦略と進捗サマリ

分散型エネルギー事業

- NTTアノードエナジーから一括受電事業を譲受し、**年間導入戸数は過去最高を更新**
- **AIを活用した**一括受電マンション併設型**蓄電池の統合制御開始**
- MoplusとEV/V2Hシステムを活用したマンションでの実証プロジェクト開始

グリーンエネルギー事業

- 供給中契約の全件に**非化石電源の供給割合を100%を達成**
- REITや大手企業のサプライチェーンへの**再エネ供給によるScope2, 3の脱炭素支援**
- **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

エネルギーDX事業

- 自治体参画新電力向け**標準化パッケージの開発・提供により新たに4社を獲得**
- 既存ノウハウを応用し、**付加価値向上型BPOサービスを大手地域電力に提供開始**

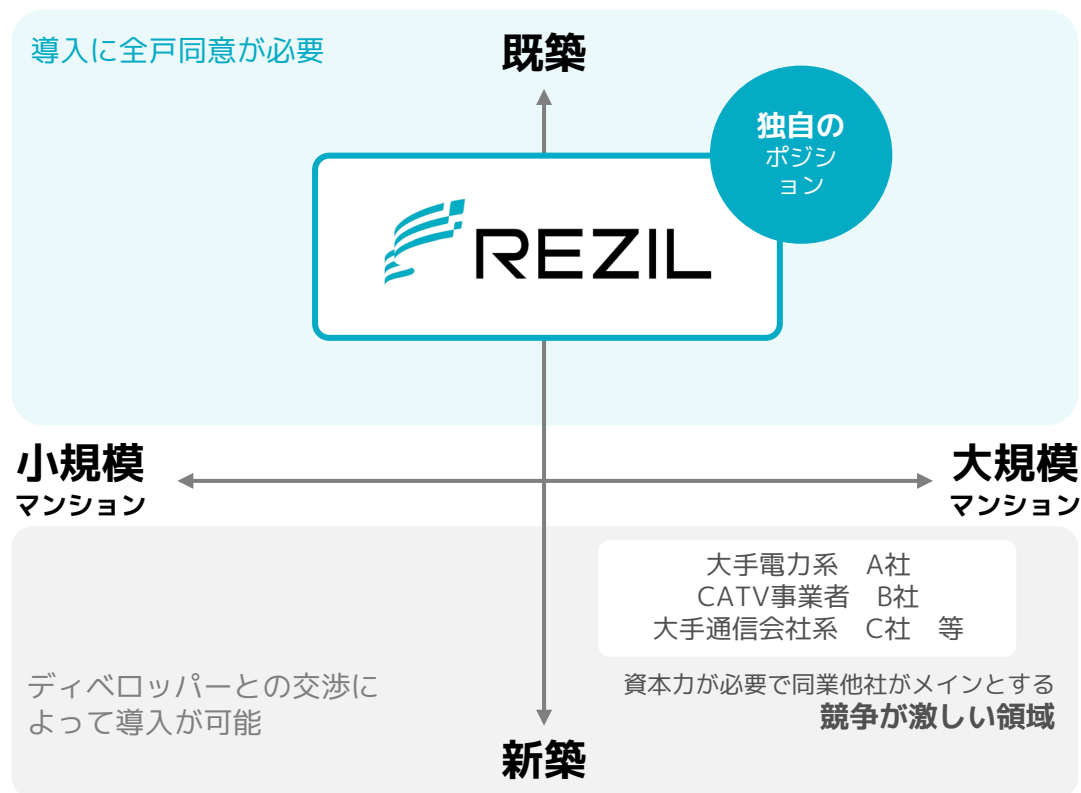
経営／組織

- E** NIKKEI脱炭素アワード「大賞」受賞／CDP：「**サプライヤー・エンゲージメント・リーダー**」に選出
- S** 「**キャリアオーナーシップ経営AWARD 2025**」で**部門別最優秀賞**
- G** 任意の報酬委員会を設置／取締役会実効性評価を開始

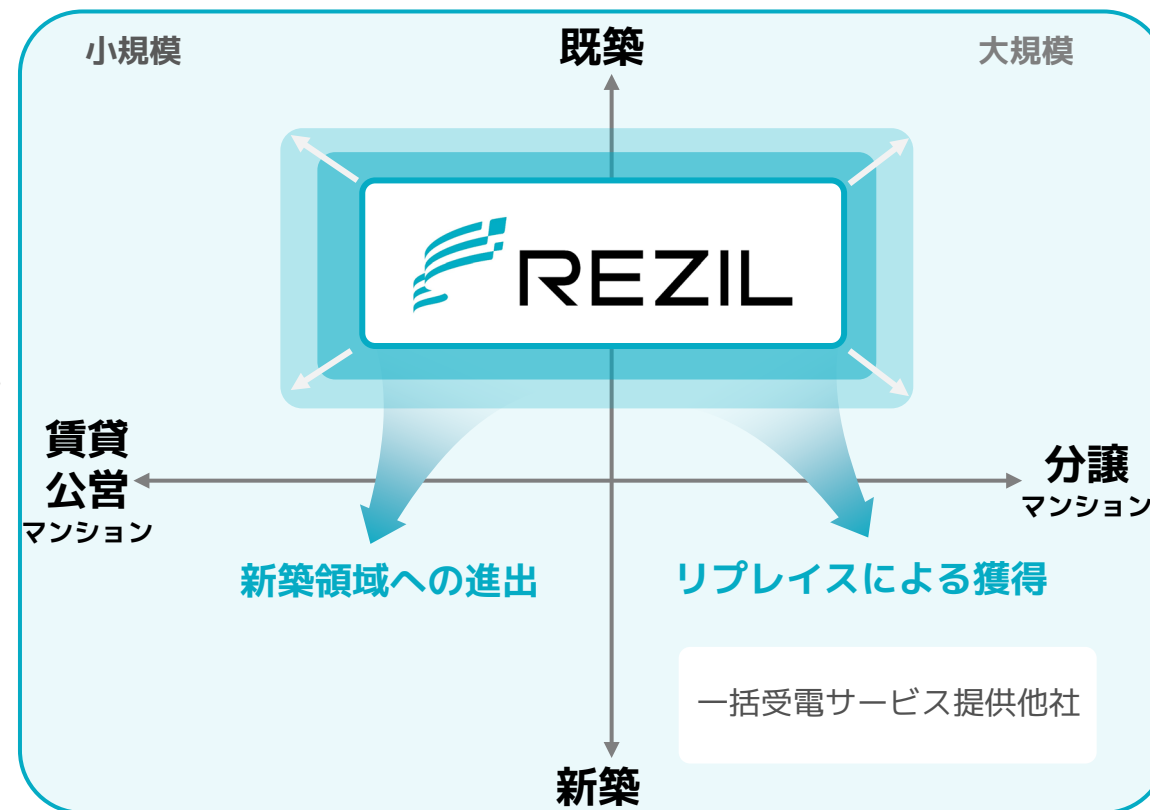
分散型エネルギー事業 | 営業活動におけるポジショニング戦略

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

これまでのマンション一括受電のポジショニング



営業展開領域のイメージ

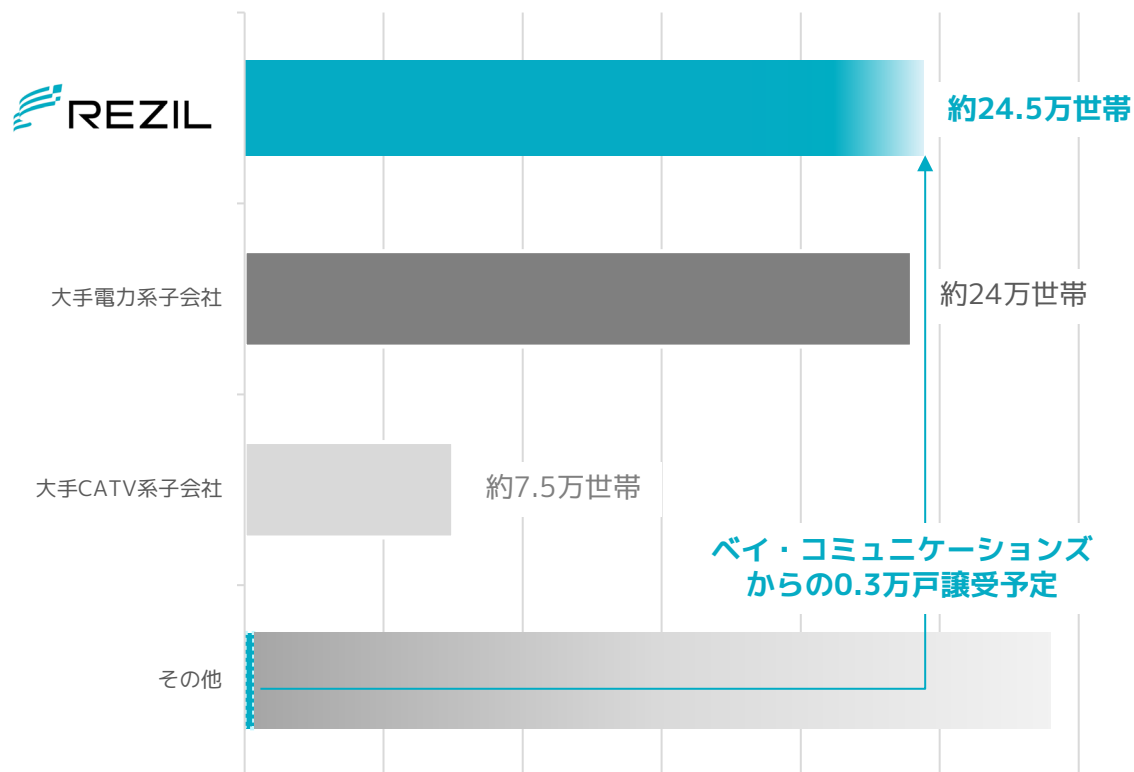


注釈：左図は当社独自の分析・評価。大規模マンションは100戸以上、小規模マンションは20戸以上を想定。既築及び新築のスペースの広さは、分譲マンションにおける既築694万戸（国土交通省「平成30年度マンション総合調査」）、新築約10万戸/年増加（国土交通省「分譲マンションストック数の推移」の2018年～2022年の新規供給戸数を参照）からターゲットの大きさのイメージを示したもの。

分散型エネルギー事業 | 多面的アプローチによる成長性向上

ロールアップ戦略による当社導入戸数の増加や各所との連携を図ることで、当該事業・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



当期の取り組み実績

新築領域

防災サービス受注

656戸/4棟

(前期からの受注累計1,103戸/7棟)

新規領域

各所との連携・アライアンス

明日をひらく都市

OPEN × PIONEER

横浜市

MIRARTH HOLDINGS
Takara Leben

三菱地所コミュニティ

世田谷区
SETAGAYA CITY

MOPLUS

NOMURA
Private REIT

リプレイス戦略

NTTアノードエナジー
からの事業譲受

約**65,000戸/355棟**

ベイ・コミュニケーションズ
からの事業譲受 (予定)

約**3,400戸/35棟**

その他リプレイス進展

4,325戸/36棟

当期累計受注数

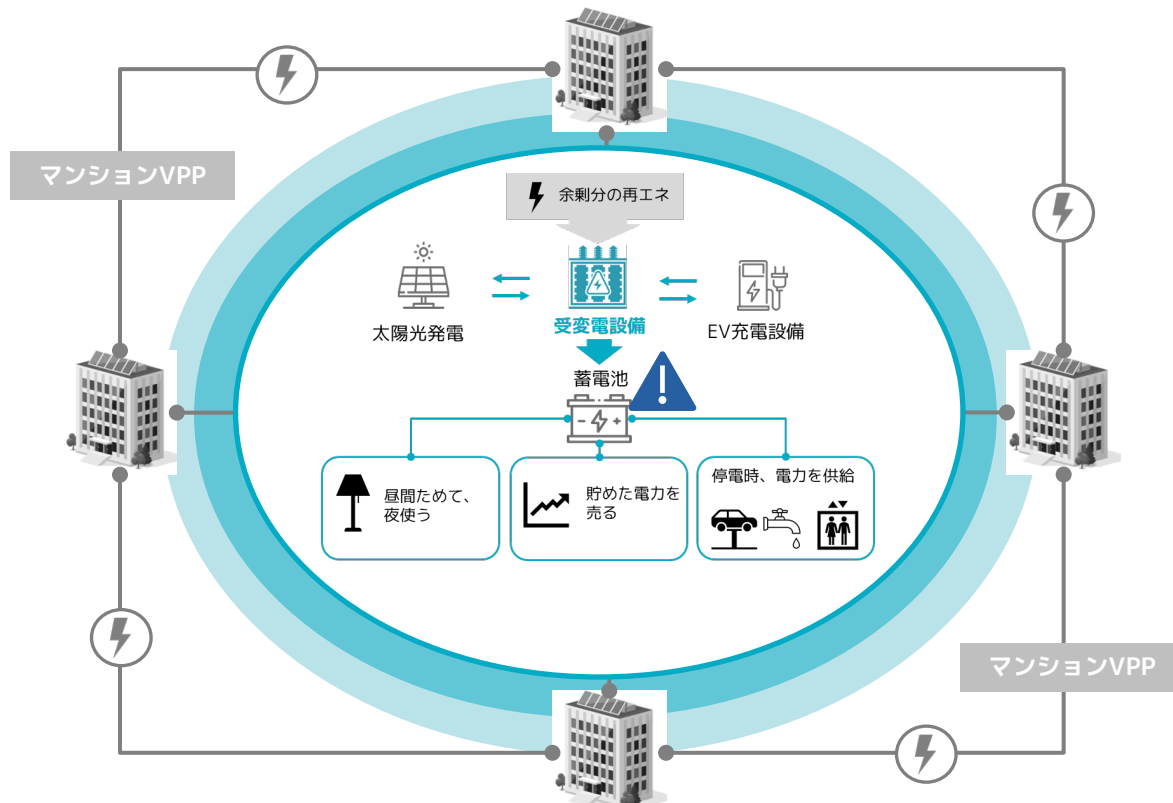
約**72,700戸**
/426棟

分散型エネルギー事業 | マンションVPPと拡張サービスの展開

マンション×分散型エネルギー設備（DER*1）×デジタル制御に加え、系統用蓄電池によるエネルギーの最適利用を検討開始

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*2システムが実稼動開始

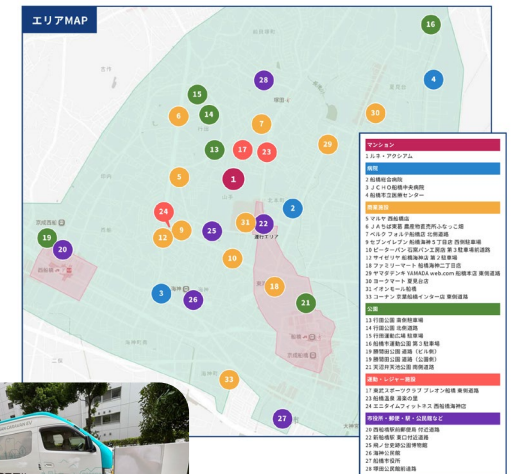


ビジネスモデル拡張に向けたさらなる打ち手

⚠ マンションにおける蓄電池の設置スペース不足

EVを蓄電池の代替として活用（V2H）

- Moplus等と連携、日産EVキャラバン車両を活用
- 全28箇所で乗降可能な地域モビリティとしても活用
- 停電時の電力供給と自動での切替について実証済



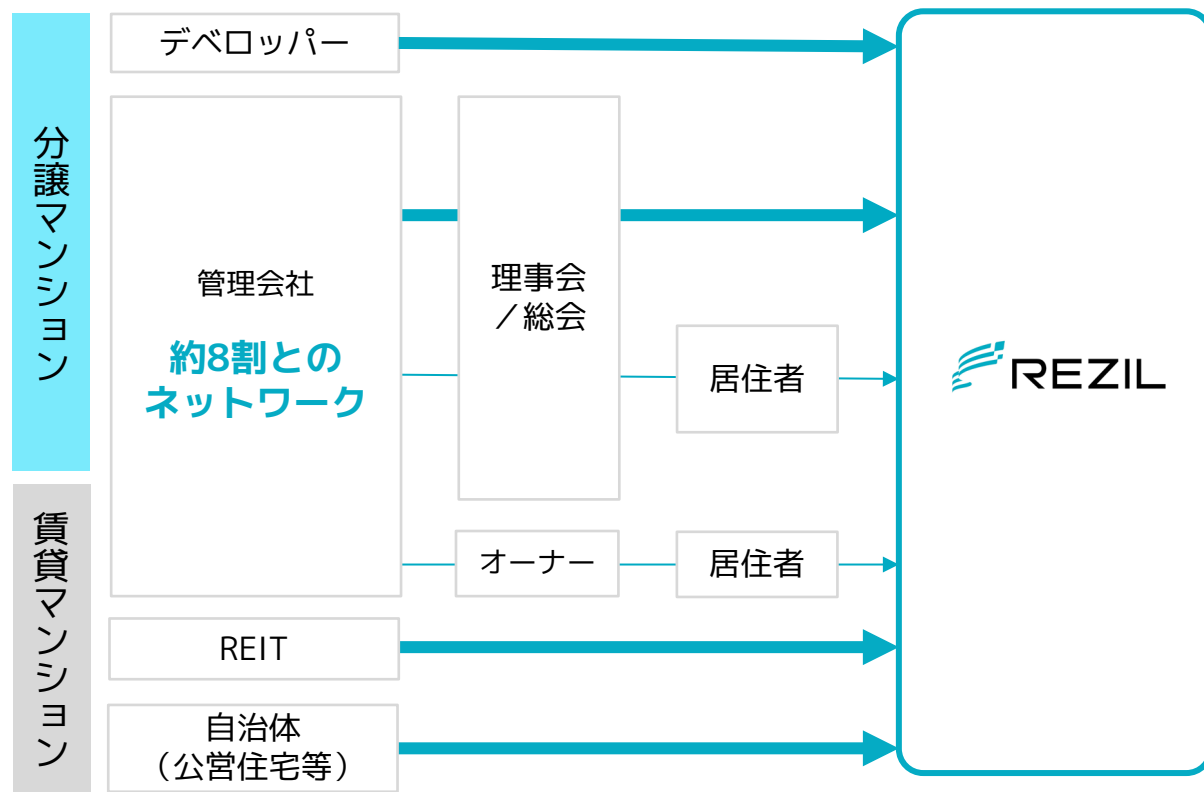
詳細は以下をご覧ください。
<https://der.rezil.jp/busondemand/>

*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

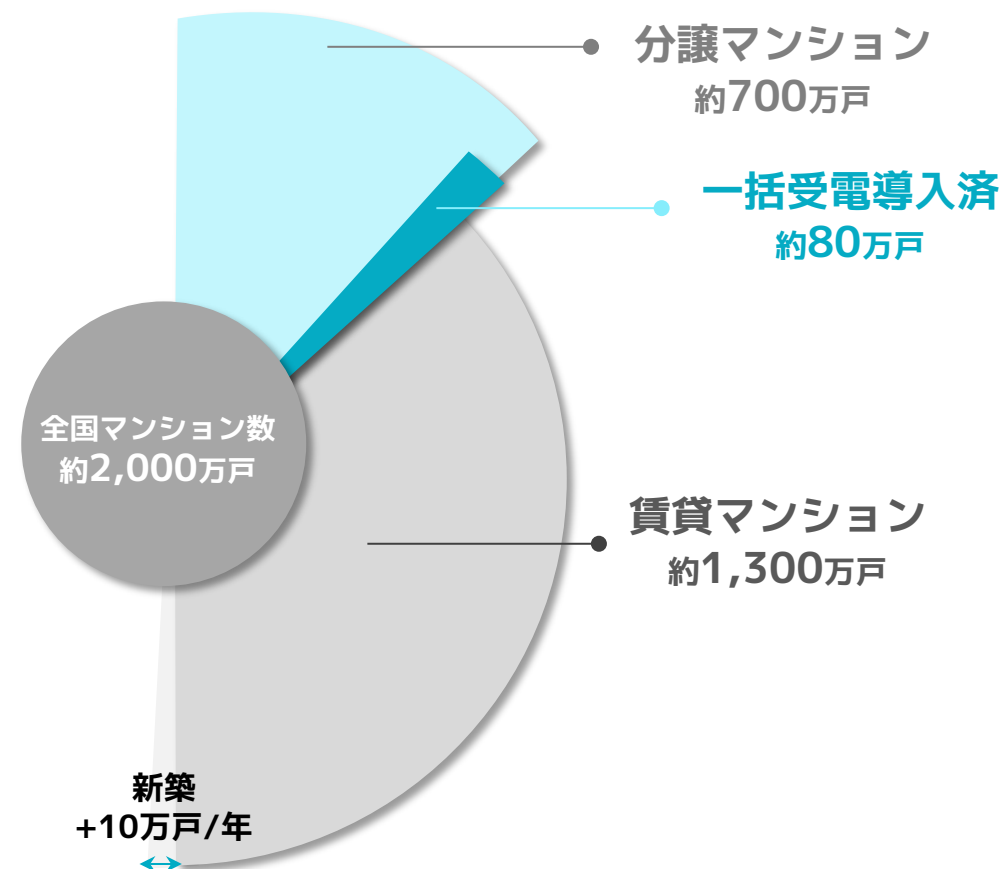
分散型エネルギー事業 | 更なる市場の領域拡大

新築マンションへの領域拡大に加え、デベロッパー、REITや自治体と連携し、賃貸マンションへの拡大を検討

新築領域における顧客獲得チャネル



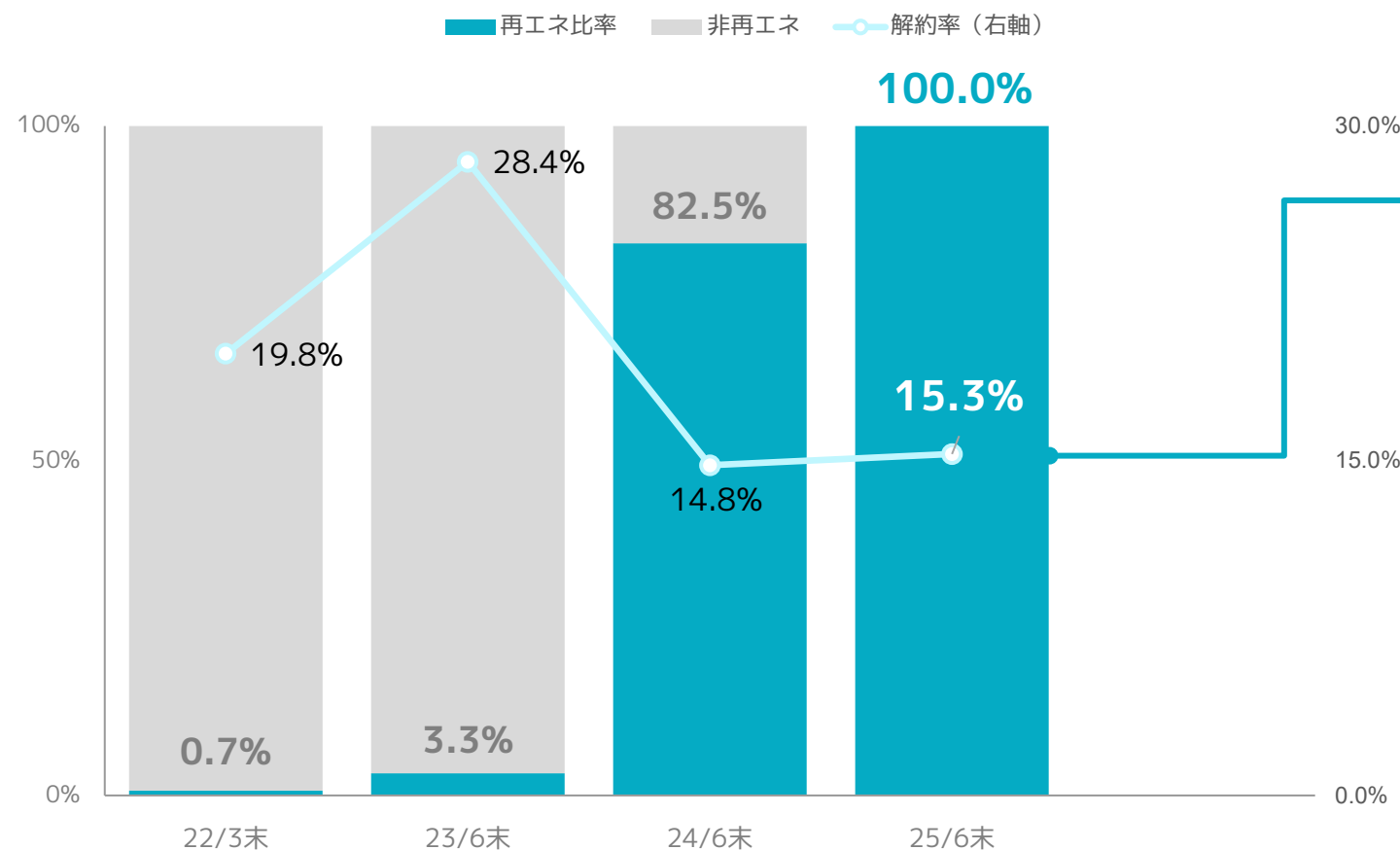
一括受電サービスの対象となるマンション市場の外観（イメージ）



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月度から非化石電源の供給比率が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、全て非化石電源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**

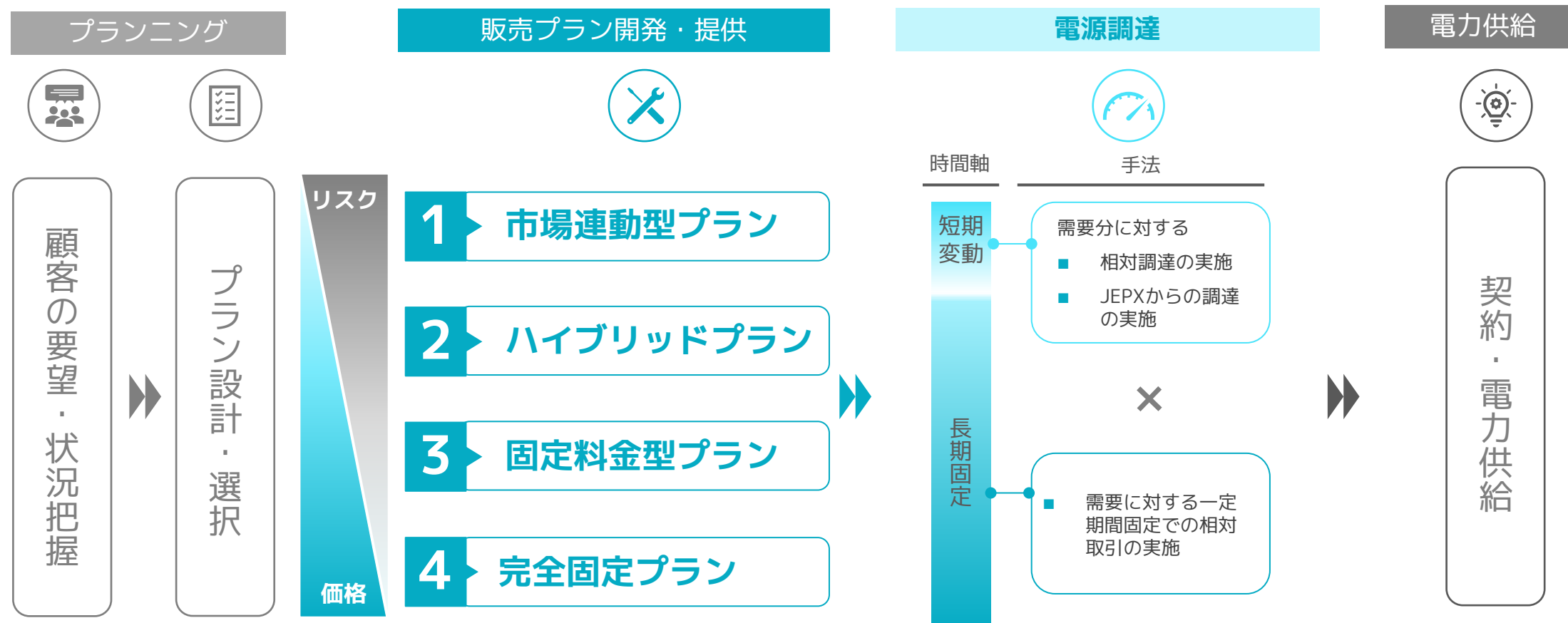
収益安定化

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**

グリーンエネルギー事業 | 電力のBTO（Build to order）モデルの確立

顧客の要望を元にプランを設計。調達はそのプランに応じた全体のリスクエクスポージャーを加味してポートフォリオを柔軟に運用

様々なニーズと電力量を踏まえてプラン設計から調達、供給までを一貫して提供可能

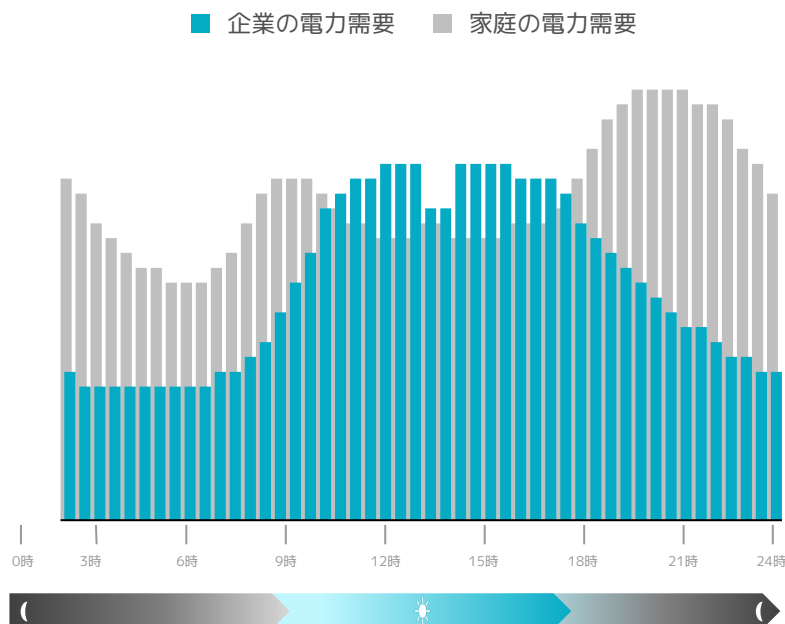


グリーンエネルギー事業 | 調達におけるリスクヘッジ

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

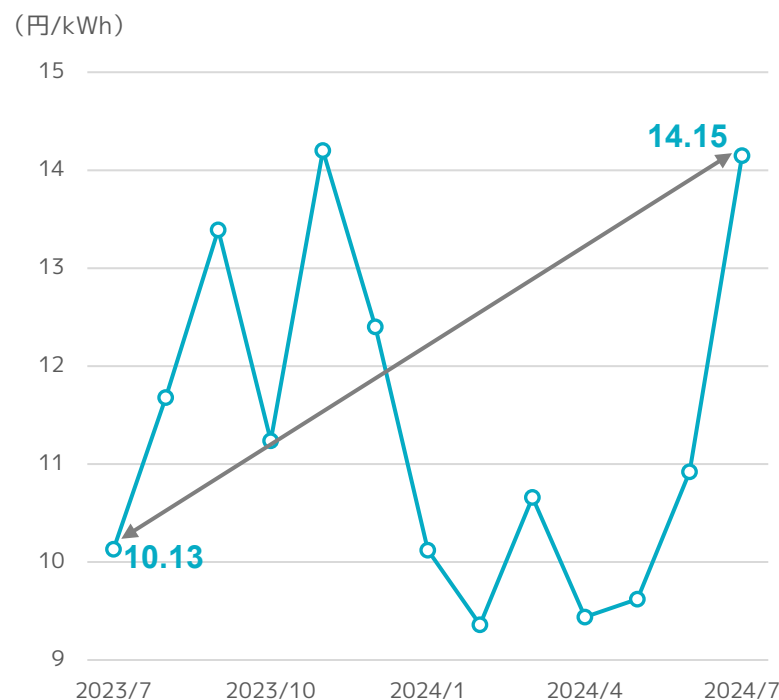
新電力需要カーブ

1日を通して一定の電力需要（ベース電源）を確保



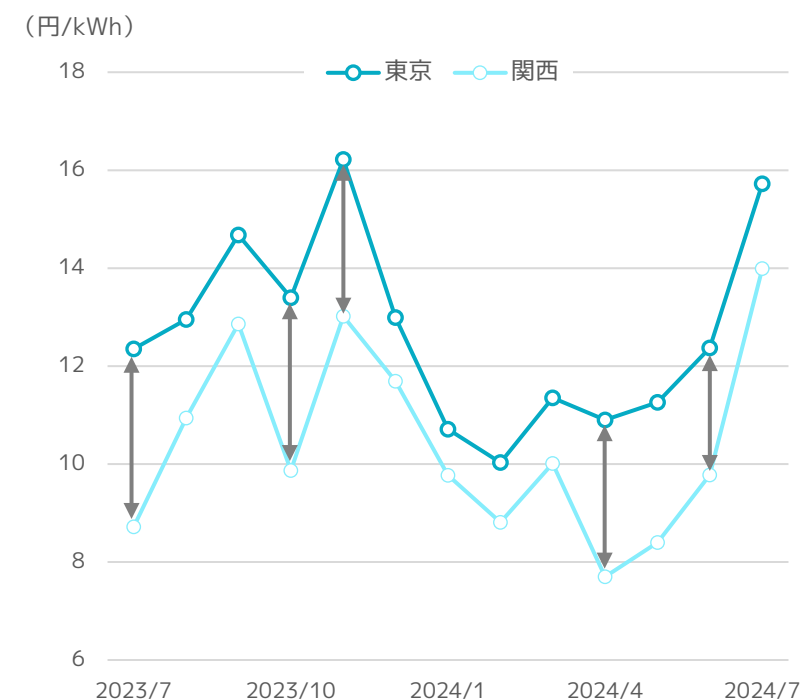
季節性変動

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



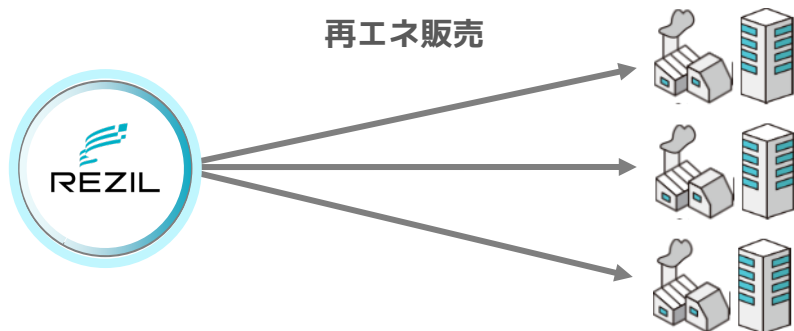
グリーンエネルギー事業 | 再エネ化した顧客のプロシューマー化

38 / 56

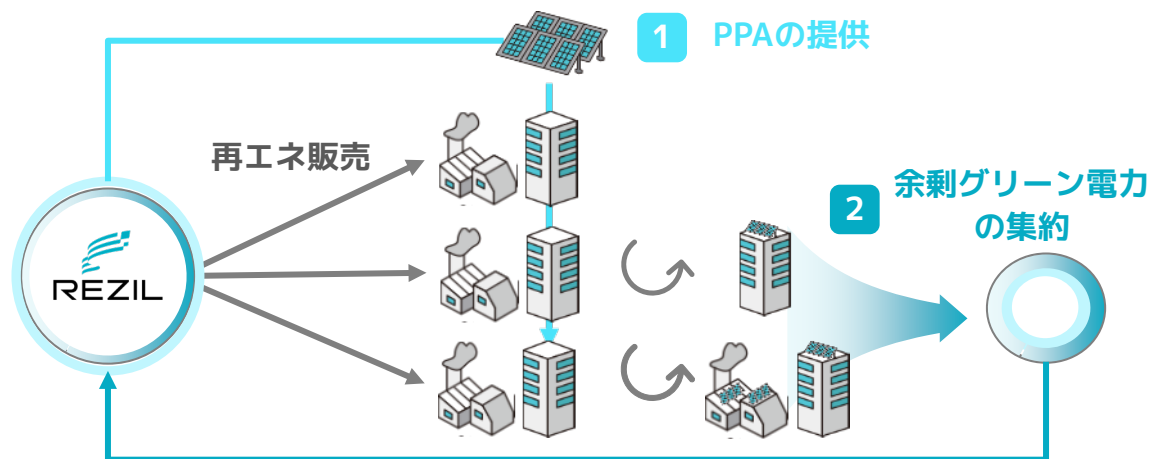
電力の供給先に対してPPA導入・提供を推進。対象先の再エネ比率を高めながら発電された余剰グリーン電力を集約し、自社の安定電源に

As is, To be

現状



プロシューマー化



プロシューマー化へのステップ

PPAの提供

現在の供給契約先を含む、企業や商業施設、工場へのオンサイト／オフサイトPPA導入を推進。

電力供給先の電源アセット化を図りつつ、脱炭素化を促進する

余剰グリーン電力の集約

非化石証書付帯による実質再エネ供給を継続しつつ、PPAからの電力供給量や需要カーブ特性を踏まえてコントロール。

余剰グリーン電力を自社の安定電源として確保・再提供する

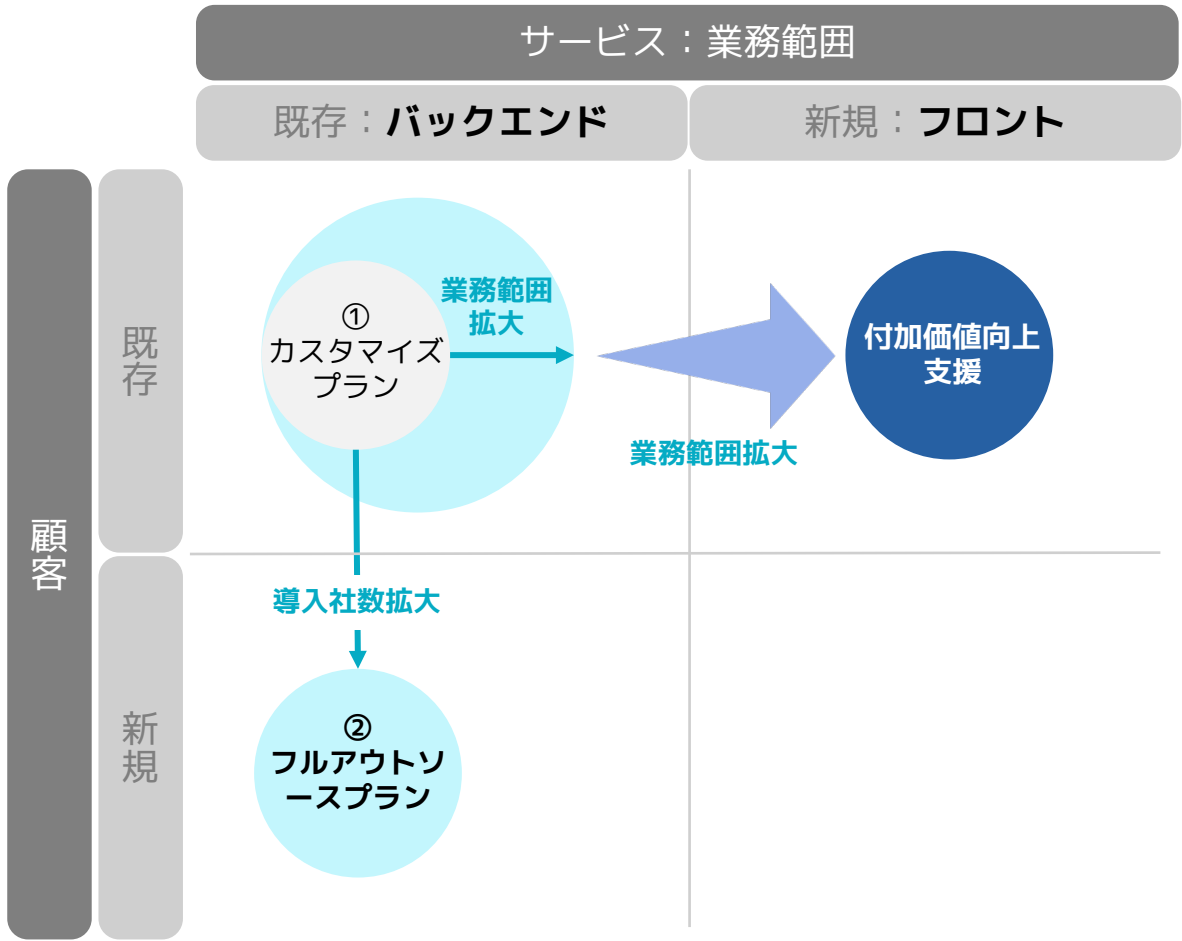
エネルギーDX事業 | 顧客ターゲット層と業務範囲の拡大

地域電力会社や企業内電力会社において、「余剰電力の活用」需要が高まっているため、余剰電力の管理も含めたサービスを提供

プラン比較

	①カスタマイズプラン	②フルアウトソースプラン
概要	個社毎にシステム／業務プロセスをカスタマイズして提供	①で培ったノウハウの活用により標準化したシステム・業務プロセスを提供
導入リードタイム	長い	短い
対象	大手新電力中心	自治体参画新電力／企業内新電力中心
エンドユーザー	多い	少ない

成長マトリクス



エネルギーDX事業 | 提供業務拡大の方向性

当期は新たに獲得した自治体参画新電力3社及び新電力企業1社を含む、計14社へとサービス提供先を拡大

[illegible]

注釈：2025年6月期第3四半期からリプレイスに伴って自社運用に統合／切替した業務委託先1社を除いています。

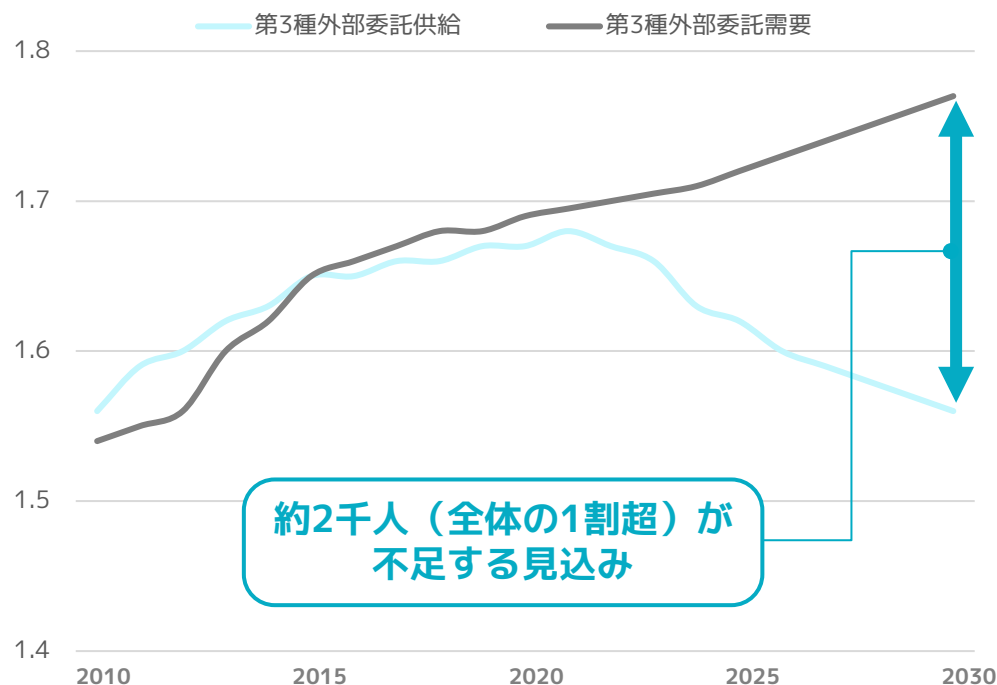
エネルギーDX事業 | 電気保安市場へのBPaaSの拡張

41 / 56

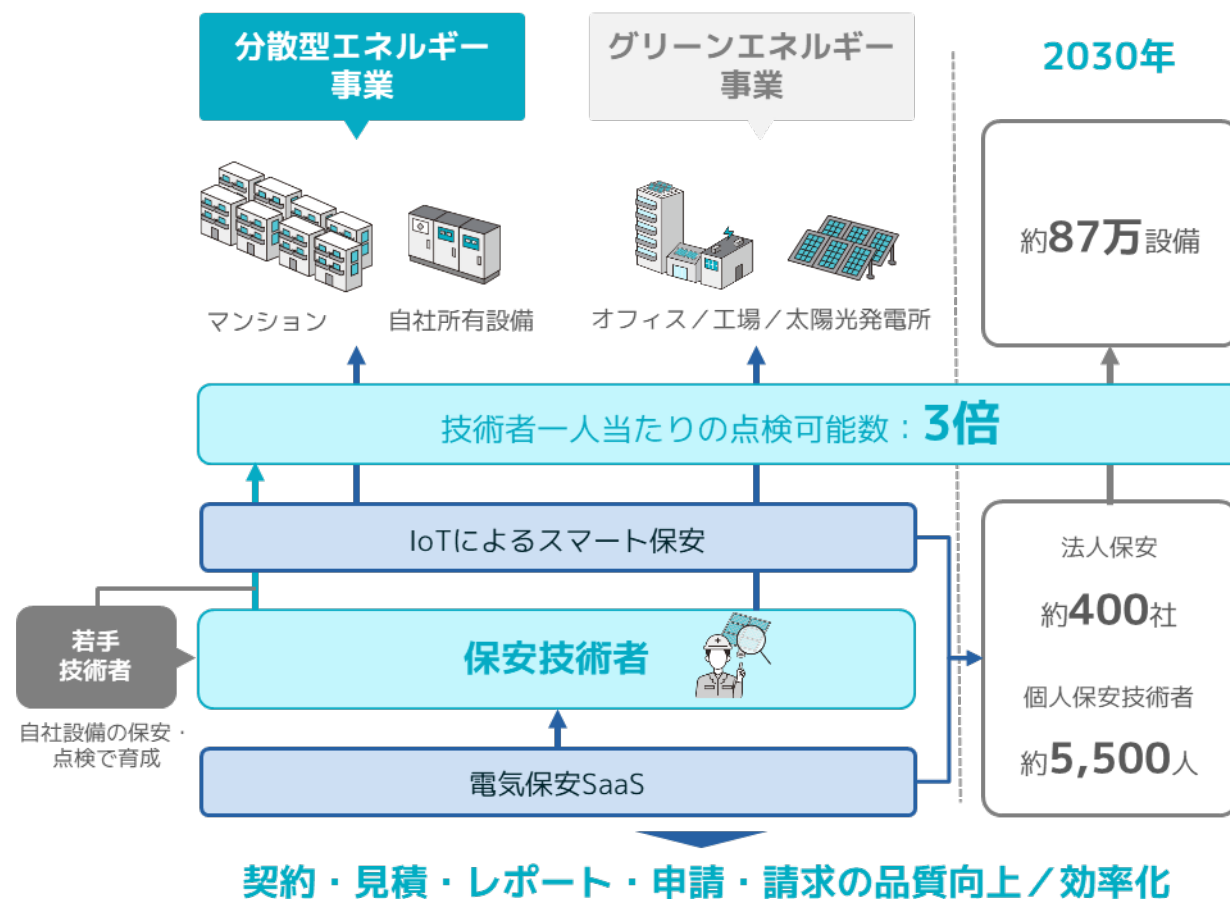
太陽光発電所等の設備数の増加に対して技術者の大幅な不足を見据え、自社ノウハウの活用によるBPaaSの領域拡大を志向

電気保安を担う人材を取り巻く環境*

将来的に需要に対する技術者の供給が不足する見通し

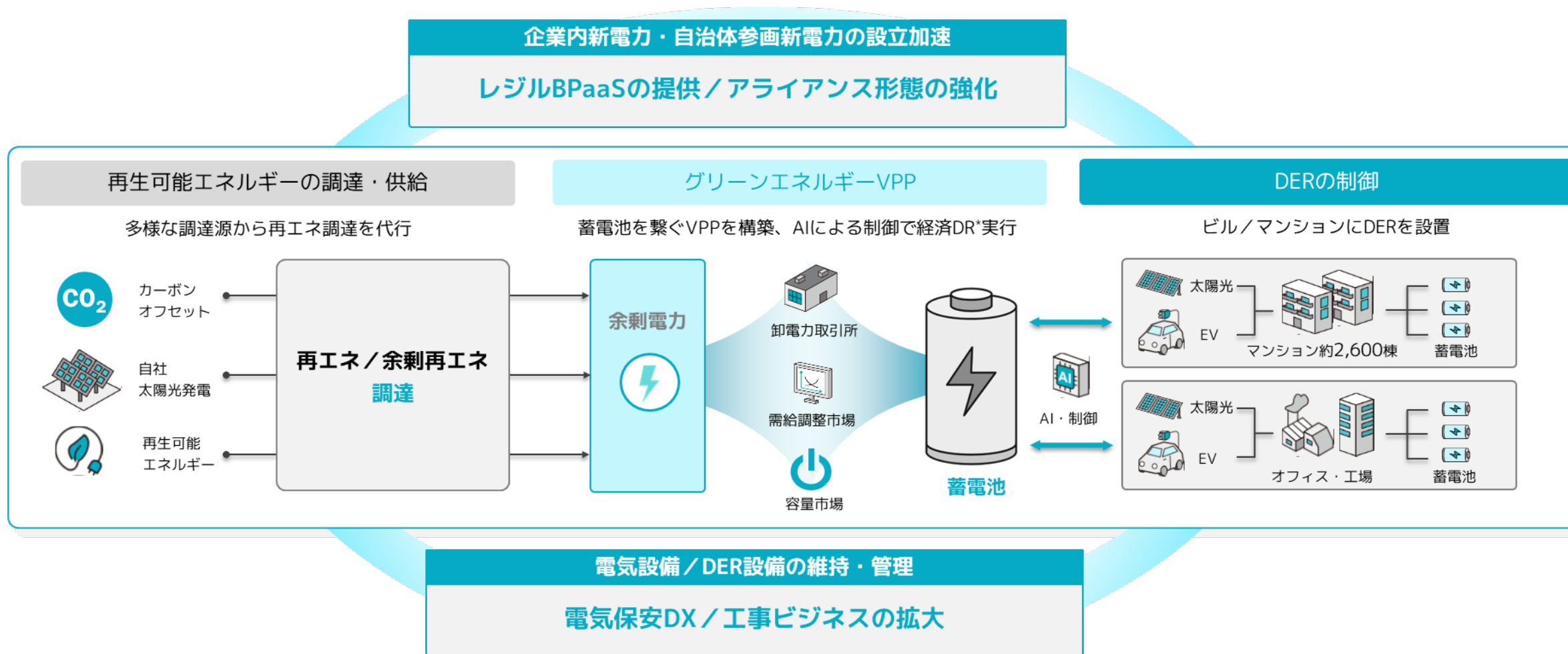


DXと自社ノウハウを組み合わせることでBPaaSの提供領域を拡大



目指す姿 | 分散型エネルギープラットフォーム

現在の事業ポートフォリオと有する機能のさらなる連携により、再エネバリューチェーン（電力集約・制御・維持／管理）を束ねる



* 経済DR(デマンドレスポンス) : 蓄電池等のDERを経済メリットを考慮して制御すること

Our Purpose / Mission

43 / 56

PURPOSE

結 束 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

FINANCIAL DATA

財務情報

REZIL



連結損益計算書

(百万円)	23/6	通期	24/6				通期	25/6			
	(12カ月)		1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	41,273	38,709	11,207	9,061	10,208	8,232	46,647	12,585	9,543	12,914	11,604
分散型エネルギー事業	23,802	20,329	6,099	4,404	5,622	4,203	26,823	7,161	4,850	8,040	6,770
導入戸数（戸）	175,866	178,502	175,964	178,026	178,069	178,502	245,604	178,733	179,224	244,978	245,604
グリーンエネルギー事業	21,301	21,196	6,033	5,284	5,398	4,479	22,120	6,357	5,306	5,589	4,867
契約件数（数）	7,663	7,511	—	—	—	—	7,247	—	7,424	—	7,247
エネルギーDX事業	1,389	1,911	443	475	487	505	1,973	482	475	506	508
導入社数（社）	8	10	—	—	—	—	14	—	11	—	14
エンドユーザー数（千件）	444	425	—	—	—	—	485	—	452	—	485
調整額	△ 5,220	△ 4,727	△ 1,368	△ 1,103	△ 1,300	△ 955	△ 4,270	△ 1,416	△ 1,089	△ 1,222	△ 541
売上原価	35,876	31,224	9,009	7,487	8,180	6,546	38,152	9,925	8,042	10,630	9,553
売上総利益	5,396	7,485	2,198	1,573	2,027	1,685	8,495	2,659	1,501	2,283	2,050
(売上総利益率)	13.1%	19.3%	19.6%	17.4%	19.9%	20.5%	18.2%	21.1%	15.7%	17.7%	17.7%
販売費及び一般管理費	3,610	4,691	924	1,080	1,098	1,588	5,278	1,208	1,154	1,346	1,569
営業利益	1,786	2,793	1,274	493	928	97	3,217	1,451	346	937	481
(営業利益率)	4.3%	7.2%	11.4%	5.4%	9.1%	1.2%	6.9%	11.5%	3.6%	7.3%	4.1%
経常利益	2,149	2,769	1,245	484	945	93	3,178	1,446	352	922	456
親会社株主に帰属する当期純利益	1,528	1,986	885	329	680	91	2,234	1,044	236	637	315
EBITDA	2,869	3,759	1,511	747	1,160	340	4,422	1,684	580	1,282	875
(EBITDAマージン)	7.0%	9.7%	13.5%	8.2%	11.4%	4.1%	9.5%	13.4%	6.1%	9.9%	7.5%
分散型エネルギー事業	3,297	3,396	1,305	666	1,050	374	3,926	1,642	400	1,291	591
(EBITDAマージン)	13.9%	16.7%	21.4%	15.1%	18.7%	8.9%	14.6%	22.9%	8.3%	16.1%	8.7%
グリーンエネルギー事業	514	2,003	459	423	424	695	2,440	496	587	492	864
(EBITDAマージン)	2.4%	9.5%	7.6%	8.0%	7.9%	15.5%	11.0%	7.8%	11.1%	8.8%	17.8%
エネルギーDX事業	131	389	100	105	131	52	355	101	102	94	57
(EBITDAマージン)	9.5%	20.4%	22.6%	22.3%	26.9%	10.5%	18.0%	21.1%	21.5%	18.7%	11.2%
調整額	△ 1,074	△ 2,030	△ 353	△ 448	△ 445	△ 782	△ 2,300	△ 555	△ 509	△ 596	△ 638

注釈：EBITDA=営業利益＋償却費（減価償却費）+のれん償却費

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期末
資産合計	17,519	27,063
流動資産	11,319	13,306
現金及び預金	4,758	4,293
売掛金	6,167	8,658
その他流動資産	392	354
固定資産	6,200	13,756
有形固定資産	4,846	9,684
無形固定資産	235	2,243
投資その他の資産	1,118	1,828
負債合計	9,187	16,873
流動負債	6,663	8,003
買掛金	2,562	3,694
短期有利子負債	1,750	2,224
その他流動負債	2,350	2,084
固定負債	2,524	8,869
長期有利子負債	2,481	8,864
その他固定負債	43	5
純資産合計	8,331	10,189
自己資本	8,301	10,168
その他純資産	29	21

(百万円)	24/6通期	25/6通期
営業CF	3,798	3,438
投資CF	△ 643	△ 10,327
FCF	3,155	△ 6,889
財務CF	△ 595	6,423
現金同等物の増減額	2,559	△ 465
現金同等物の期末残高	4,758	4,293

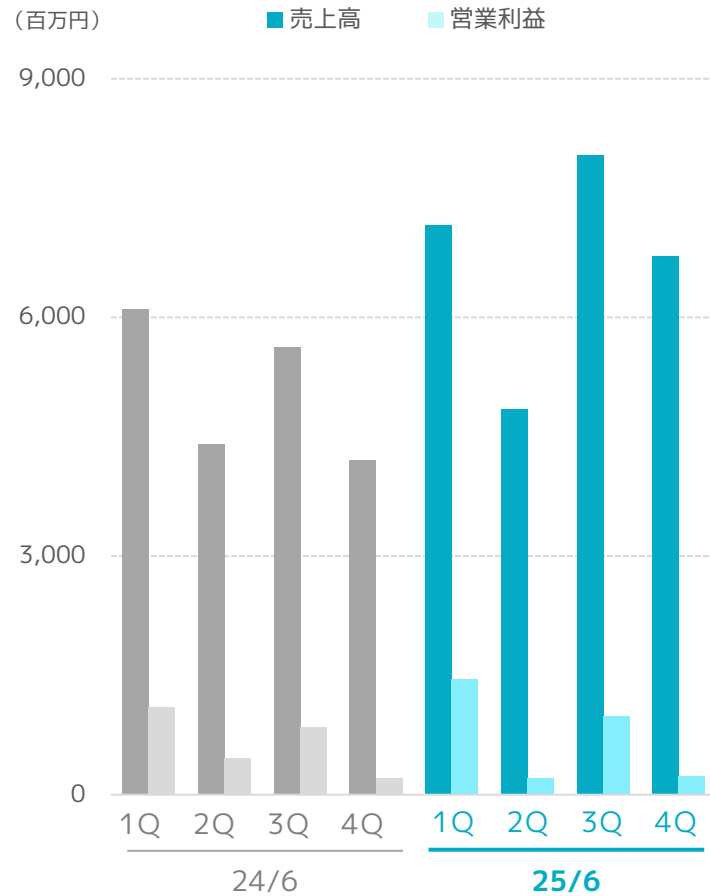
主な経営指標

* 平均臨時雇用者数を外数で記載

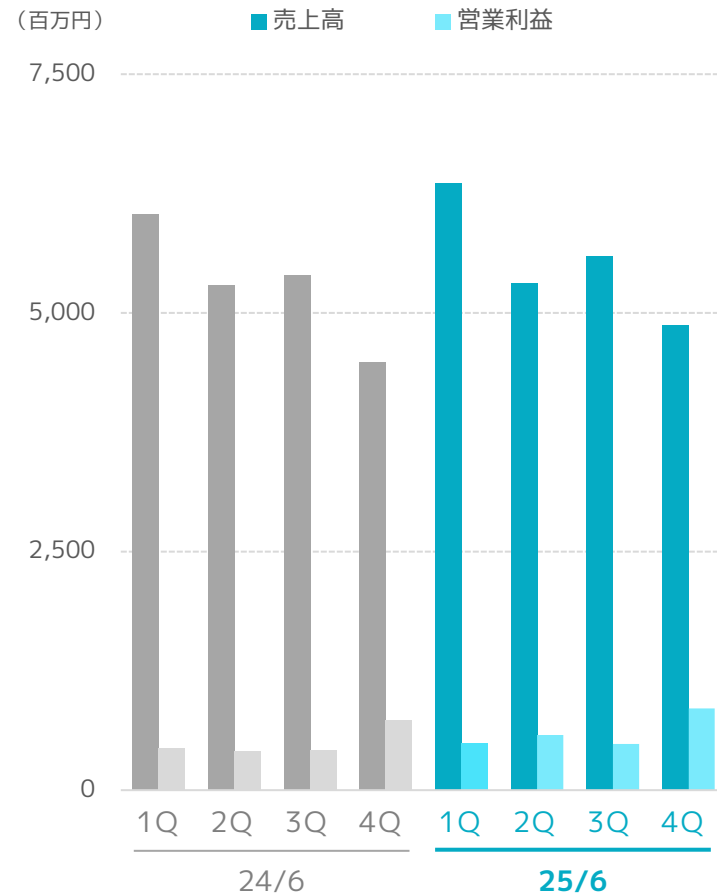
	24/6	25/6
自己資本比率（％）	47.4	37.6
D/Eレシオ（倍）	0.51	1.09
ネットD/E（倍）	-0.06	0.67
のれん対純資産（％）	—	20.4
配当性向（％）	39.5	30.3
従業員数*（人）	223（115）	260（156）
分散型エネルギー事業	47（10）	67（17）
グリーンエネルギー事業	48（4）	62（6）
エネルギーDX事業	65（90）	68（122）
共通	63（11）	63（11）

セグメント別業績推移

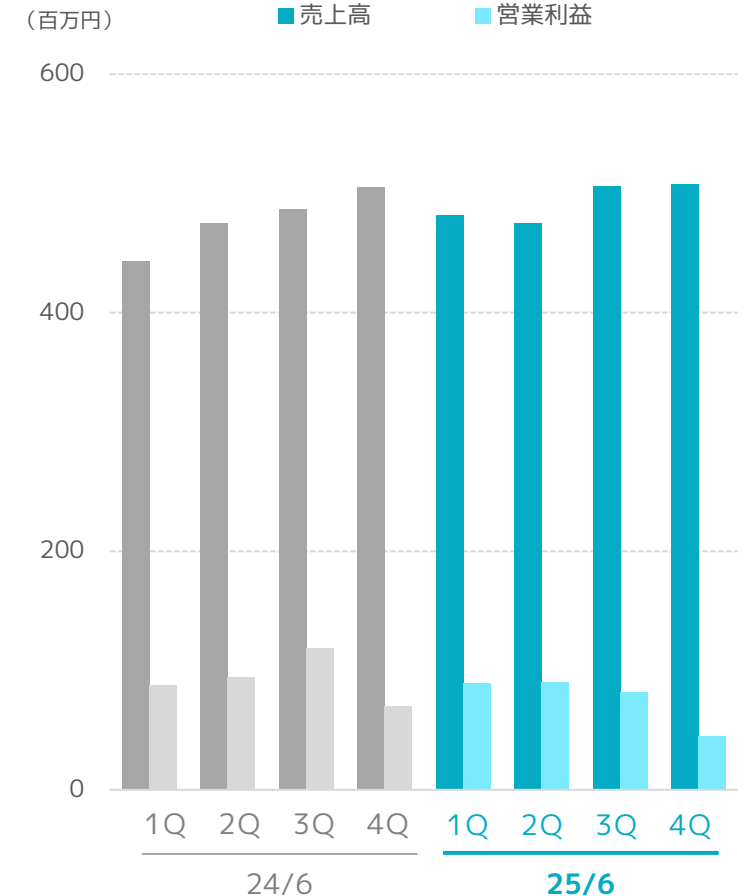
分散型エネルギー事業



グリーンエネルギー事業



エネルギーDX事業



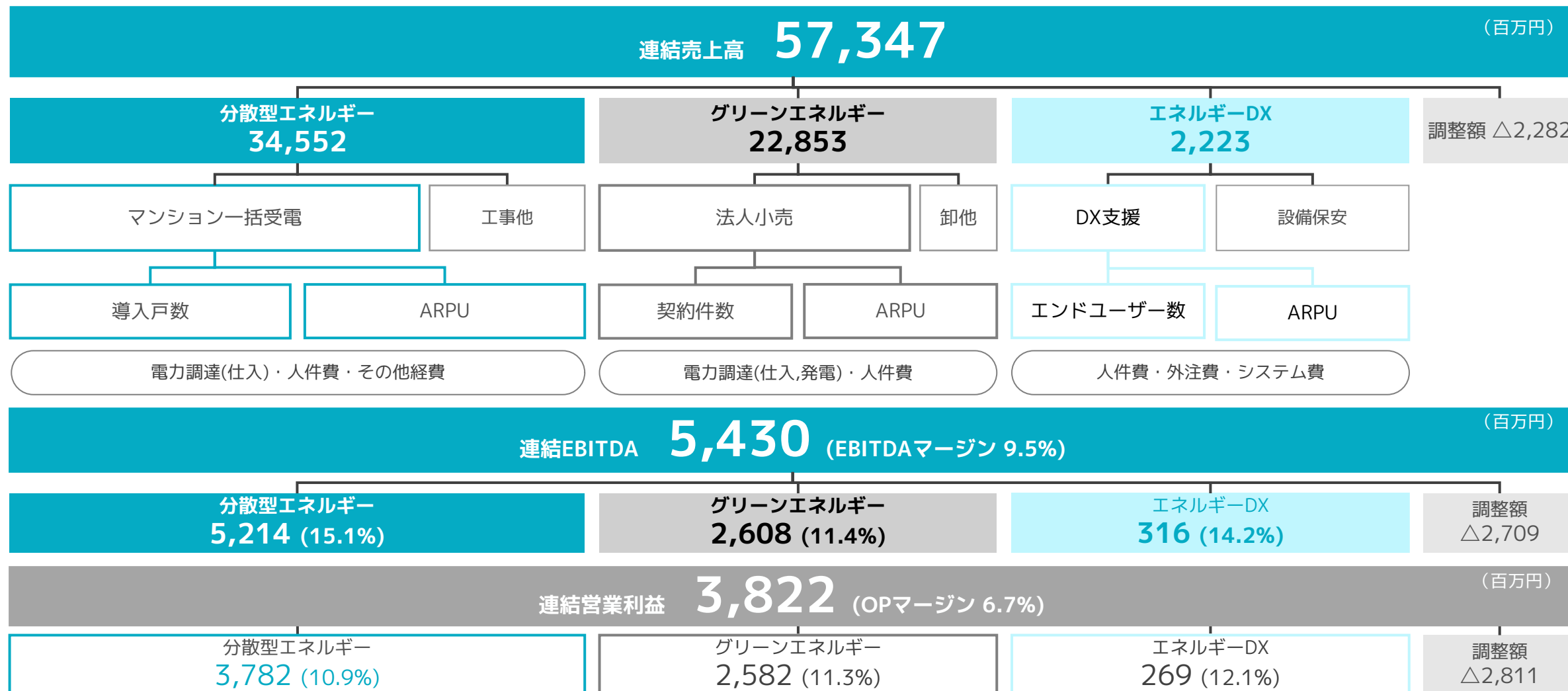
注釈：売上においてはセグメント間の内部売上高または振替高を含みます。

2026年6月期 通期連結業績予想

YoYで10%超成長という従来のガイダンスをベースに、リプレイス戦略の推進等により売上・利益ともに15%超成長を目指す

(百万円)	25/6 (実績)	26/6 (予想)	YoY Change (%)
売上高	46,647	57,347	+10,699 (+22.9%)
売上総利益	8,495	10,309	+1,814 (+21.4%)
営業利益	3,217	3,822	+605 (+18.8%)
経常利益	3,178	3,719	+540 (+17.0%)
親会社株主に帰属する当期純利益	2,234	2,607	+373 (+16.7%)
EPS	118.96	136.59	+17.63 (+14.8%)
EBITDA	4,422	5,430	+1,007 (+22.8%)

2026年6月期 セグメント別収益予想

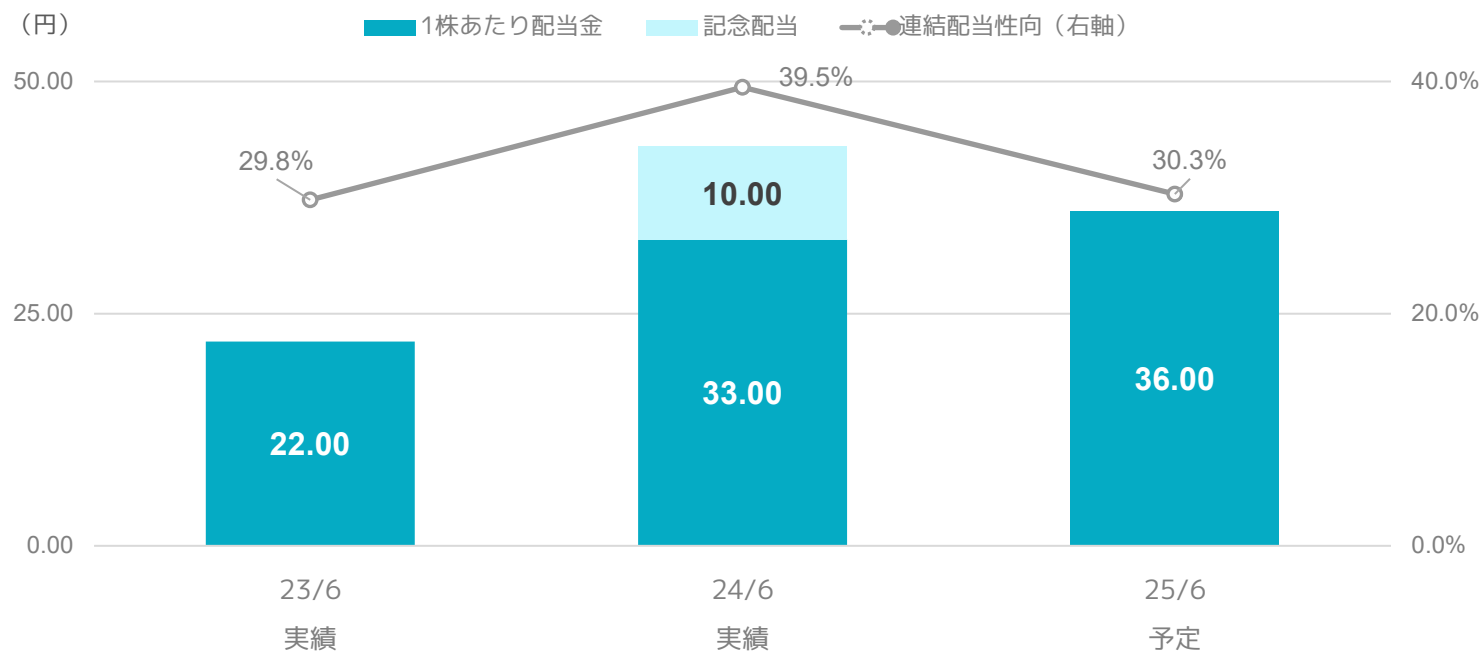


注釈：分散型エネルギー+グリーンエネルギー+エネルギーDX+調整額=全社
調整額は、売上においてはセグメント間の内部売上高または振替高を含みます。利益においては、各セグメントに配分していない全社費用。OPマージン及びEBITDAマージンは括弧内に記載

配当方針／株主還元

当期は連結配当性向30%以上とする方針を前提として、1株あたり配当金は3円の増配の36円を予定

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%	24.2%
EPS*	73.92円	108.85円	118.96円
配当金総額	400百万円	802百万円	687百万円

株主還元の考え方

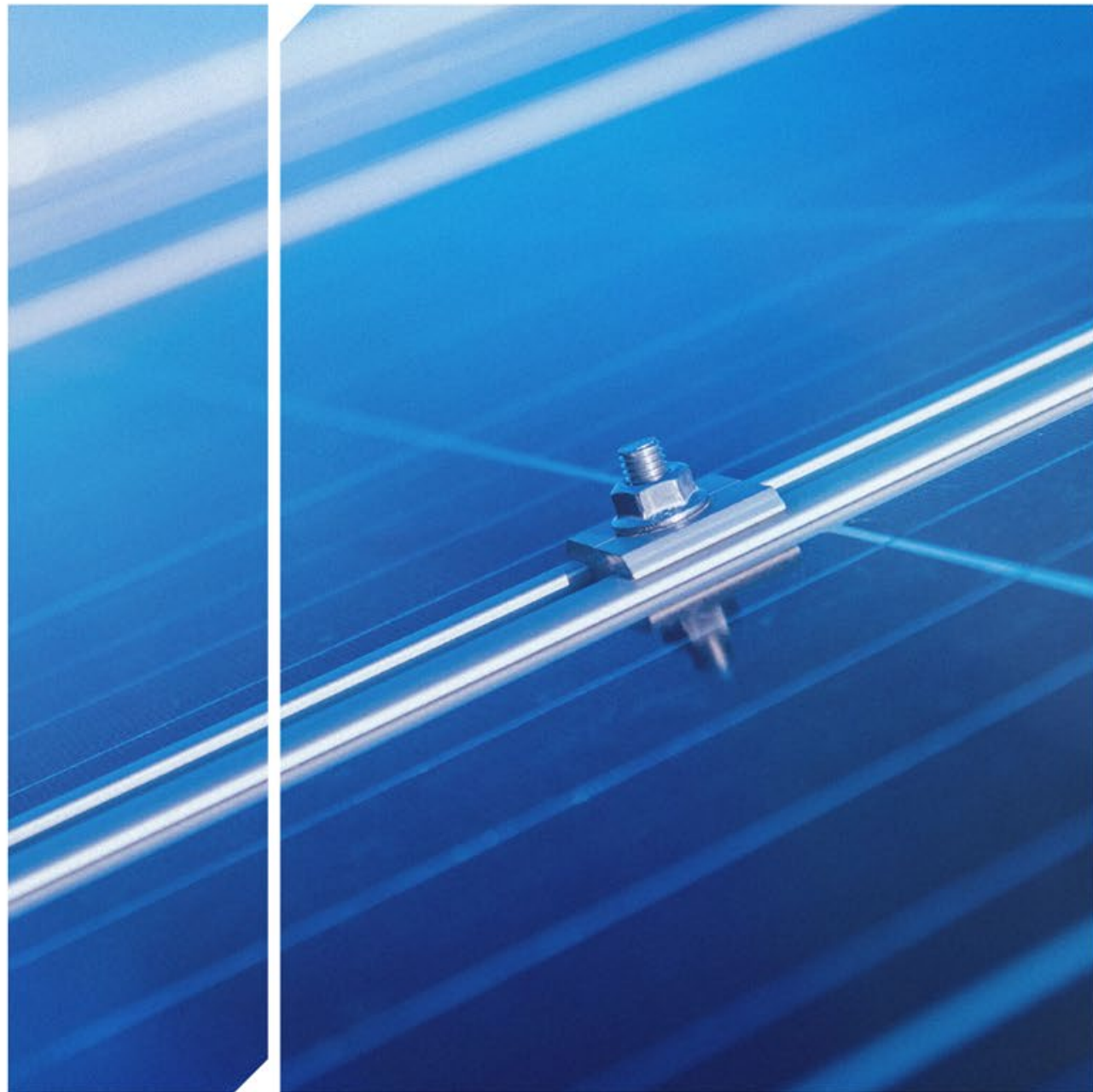
株主還元の前提

1. 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**
2. 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
3. **連結配当性向は30%を基準とする**

ESG INFORMATION

ESG情報

REZIL



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。

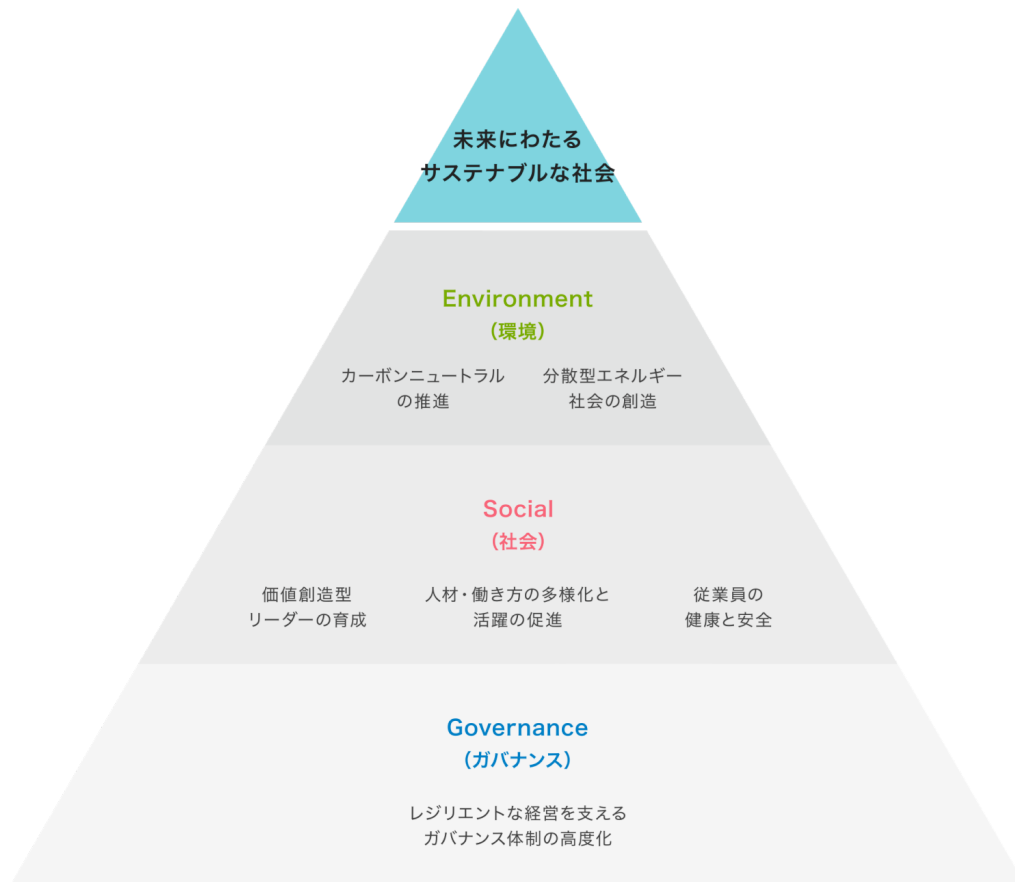
- ・ **会社や業界、国の境界を超えて社会課題に抗うプロフェッショナル集団であり続ける**
- ・ **多様な人材の個の力が、公正・公平な機会のもとで存分に発揮される会社組織であり続ける**
- ・ **エネルギーマネジメントの最適な仕組みを創り、脱炭素社会の実現に貢献する**
- ・ **硬直を崩し、惰性を断ち切り、新たな課題への挑戦を高度なガバナンス体制で支える**

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)

53 / 56

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



	マテリアリティ	生み出す価値
E	脱炭素の推進	・ 地球温暖化が抑制された豊かな社会生活
	分散型エネルギー社会の創造	・ 低いエネルギーコストと環境負荷 ・ 非常時のエネルギー安定供給
S	価値創造型リーダーの育成	・ 社会に貢献する人材輩出
	人材・働き方の多様化と活躍の促進	・ 多様な人材が働きやすく、活躍できる環境
	従業員の健康と安全	・ 心理的安全性が高い職場環境での従業員の活躍
G	レジリエントな経営を支えるガバナンス体制の高度化	・ 透明・公正かつ意思決定が迅速な経営 ・ 情報セキュリティ ・ 災害、パンデミック発生下での安全な業務継続

リスク情報

54 / 56

項目	主要なリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
法規制リスク	- 規制業種として、「電気事業法」、「建設業法」、「電気工事業法」及び「ガス事業法」等、業界特有の法的規制を受けています - これら関係法令について、当社グループの想定外の改正や新たな制定等が生じた場合、当社グループの事業に制約が生じる又は対応のために多額の費用や時間を要する等の可能性があり、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります	法令等の改廃状況のチェック体制を構築し、関係する法令等の動向を注視する等、法的規制の遵守に努めております	小	特定時期なし	大
エネルギー政策動向	- 国内では、再生可能エネルギー固定価格買取制度の創設、電力・ガス小売の全面自由化や送配電事業の法的分離の実施、ベースロード市場や容量市場の整備等大規模な改革が政府主導で実施されています - 当該エネルギー政策の動向や制度変更等の内容如何によっては、当社グループの経営戦略や経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります	政府または地域のエネルギー制度や施策に関する検討状況のレポートを外部の委託先より毎月取得する等、早期に情報を取得し対応策を検討できる状態を構築しております	中	中期	中
競合環境・業界リスク	2016年4月の小売全面自由化以降、多数の小売電気事業者（新電力）が参入し、家庭向け（低圧電灯）、法人向け（特高・高圧）ともに地域電力事業者からの切替数の拡大が図られており、事業者間競争が激化する可能性があります - そうした状況がより顕在化・加速し、競争環境が激化した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります	- 分散型エネルギー事業（マンション一括受電サービス）においては、長期契約を締結することにより既存顧客の解約を抑制しております。 - グリーンエネルギー事業（電力小売サービス）においては、価格競争を行うのではなく、従来からの固定料金プランに加えて顧客ニーズに対応した市場価格連動プランの提供等による価格面以外による競争力確保に努めております	大	特定時期なし	中

リスク情報

項目	主要なリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
解約リスク	- 当社の分散型エネルギー事業（マンション一括受電サービス）では、契約期間10～15年の長期契約を締結することにより、長期安定収益の確保を図っております - しかしながら、顧客に対する訴求力の高い他社競合サービスの提供や当社サービスに対する顧客満足度の低下等により解約が増加する事態が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります	事業サービス開始以降、当初契約期間満了後も解約実績は限定的なものとなっておりますが、引き続き、顧客に対する訴求力の高いサービスの開発と提供に努めることで、企業競争力を高めてまいります	小	中期	大
業績の季節変動リスク	- 分散型エネルギー事業（マンション一括受電サービス）及びグリーンエネルギー事業（電力小売サービス）の業績は、各期の気候変動（冷夏・猛暑、暖冬・厳冬等による気温変化等）に伴う電力使用量（電力販売量）の増減により影響を受けます。 - 各四半期の売上高は、季節要因による電力販売量の変動に加えて、各期における気候変動や各時点の電力料金の動向等の要因により変動が生じております。	これらの変動要因を考慮した予算を策定し、キャッシュフローに余力を確保するとともに、必要に応じ機動的に資金を確保するための当座貸越枠を設定しております	大	特定時期なし	小
人材確保	- 当社グループは、今後における事業体制の一層の強化を図るため、優秀な人材確保を図っていくことが重要であると認識しております。また、事業の持続的な発展のためには、継続的かつ一定数の人材確保と技術・知見の継承が不可欠です - しかしながら、当社グループが必要とする優秀な人材確保が計画どおりに進展しない場合や人材確保にかかる費用増加が生じた場合、また、既存人材の育成が図られない場合や社外流出が生じた場合、当社グループの事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります	- 管理体制の強化に加え、研修の実施等を通じた従業員のコンプライアンスモラル醸成及び働きやすい職場環境の整備に努めております - また人材の確保の観点から、企業認知度の向上に資する施策の実施や、人材育成では多様な研修企画を実施する等しております	中	特定時期なし	中

ディスクレームー

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません
- 本資料には、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得ます。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢等のマクロ環境や当社に関連する業界動向等が含まれますが、これらに限りません
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、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り、またこれを保証するものではありません
- 本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります
- 本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。本プレゼンテーション資料における将来予想に関する記述には、これらに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他類似した表現を含みます
- 将来予想に関する記述は、現在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います。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、実際の業績は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場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください
- なお、今後の本資料のアップデートは、毎期本決算以降の9月を目途に実施する予定です