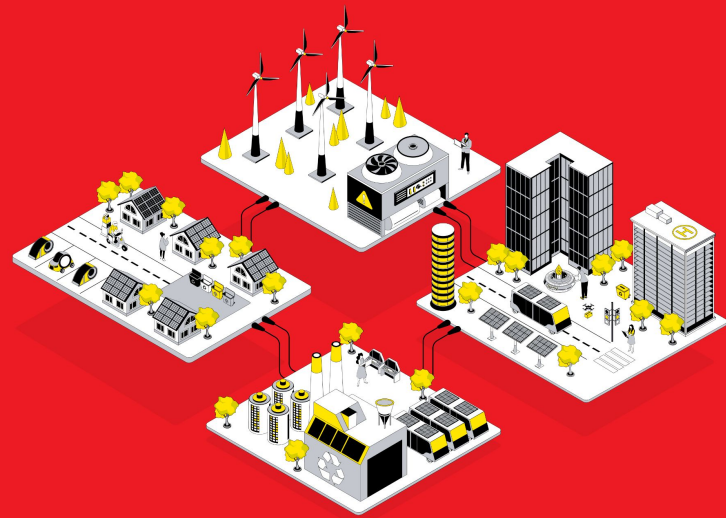


■ 現場領域のAIへ、第一歩

成長戦略「現場領域のAI活用（電力隣接領域）」に基づく
株式会社ダーウィンの株式取得（子会社化）に関する
補足説明資料



■ 本件の意義

成長戦略「AIで、明日を変える」の“具現化”、その第一歩

- 成長可能性資料で掲げた「AIで、明日を変えるENECHANGE（現場領域のAI活用）」の第一号案件
- 消防法の法定点検に支えられた、安定的・継続的なリカーリング事業の獲得
- 電力切替の顧客基盤 × AI/DX という、当社ならではの“掛け算”による価値創出
- 海外で実証された「保安・点検ロールアップ」の、日本における起点

■① 案件サマリー：成長戦略「AIで、明日を変える」を、初の“案件”として実行

成長可能性資料で掲げた成長戦略を、初めて具体的なM&A案件として実行に移すものです。

取引概要

- ・ 株式会社ダーウィンの発行済株式の全部を取得、完全子会社化（クローリング予定日：2026年7月31日）
- ・ 取得価額：株式576百万円＋アドバイザー費用等（概算）36百万円＝合計（概算）612百万円
- ・ 礼服レンタル事業等を会社分割でカーブアウトした後の「非常用発電機の負荷試験点検事業」を取得

目的

- ・ 成長戦略「AIで、明日を変えるENECHANGE（現場領域のAI活用・電力隣接領域）」の第一号案件
- ・ 法定点検のストック型事業を取得し、電力切替の顧客基盤×AI/DXでロールアップの起点とする

業績への影響

- ・ 対象会社は継続的に黒字を計上（直近実績で売上高315・営業利益98・当期純利益76／百万円）^{*1}
- ・ 連結業績への影響は現在精査中だが、初年度からの利益貢献を見込む

^{*1} 対象会社の事業のうち非常用発電機点検事業に係る部分のみを対象とし、本株式取得後に発生しないと合理的に見込まれる費用及び非常用発電機点検事業に直接関係しない費用を控除した正常収益力ベースの数値。

■② 対象会社の概要：消防法の法定点検に支えられた、全国対応のリカーリング事業

非常用発電機の負荷試験点検を全国一律の料金・品質で提供し、3期連続で増収増益を続けています。

名称	株式会社ダーウィン
所在地	東京都品川区（本社）／大阪市（支店）
代表者	代表取締役 晴山 暢彦
事業内容	非常用発電機の負荷試験点検（消防法に基づく年1回の法定点検）、消防設備業 等
設立	2011年5月
主要取引先	大手ビルメンテナンス企業、大手小売企業等

財務ハイライト※（直近実績・百万円）

非常用発電機事業のみ（正常収益力ベース）～増収増益で推移

	24/3	25/3	26/3
売上高	262	307	315
営業利益	73	87	98

※ 対象会社は、本株式取得に先立ち、非常用発電機点検事業以外の事業（礼服レンタル事業「みんクロ」及び非事業用資産等）を分割型の会社分割（新設分割）により新たに設立する会社へ承継させます。当社は、当該会社分割の効力発生後に、対象会社（承継後は非常用発電機点検事業を営む会社）の発行済株式の全部を、現株主から取得いたします。
数値は会社分割後の点検事業ベース、監査を経たものではありません。金額は百万円未満を四捨五入。

事業の強み

- 創業以来15年間にわたり、安定したサービス品質を全国一律料金で提供することで大手ビルメンテナンス会社等からの継続受注を実現（年間約2,000件の施工実績）
- 消防法の年1回の法定点検需要に支えられた高いリカーリング性のサービス&アセットライتناビジネスモデルにより安定的なキャッシュフローを創出
- 当社法人顧客基盤（電力切り替え事業）とのサービス親和性も高く、シナジー価値に期待

③ 本件M&Aの目的 | 成長戦略上の位置づけ

：「現場領域のAI活用（電力隣接領域）」を具体化する第一号案件

	FY25	～FY27	FY28以降
海外で、未来を学ぶ ENECHANGE 海外の先進知見の獲得	海外投資マネジメント 海外の先進知見蓄積	海外投資マネジメント ビジネスの顧客拡大	投資マネジメントビジネスの深耕 （小口資金活用、タイムマシン型 ・先進的ビジネスへの投資等）
AIで、明日を変える ENECHANGE 現場領域のAI活用（電力隣接領域）	種まき （対象企業・業種の選定、実証）	AI点検 + クロスセル立ち上げ	スケール・周辺領域の統合運営
切替で、今日を支える ENECHANGE 電力流通プラットフォームの拡大	電力切替（収益基盤） 基幹システム（CIS）基盤確立	CIS拡販・クロスセル本格化 その他ソリューション ^{*1} 展開	CIS拡大 総合ソリューション化
調整後EBITDA ^{*2} （イメージ）	6.5億円	12.5億円	50～100億円

主力稼働

立ち上げ・拡大

種まき・準備

^{*1} その他ソリューションには、電源調達支援および分散型（太陽光・蓄電池）展開を含む ^{*2} 調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用＋M&A関連費用

■ 高付加価値事業への集中とアセット・ライト戦略、そして次なる挑戦へ

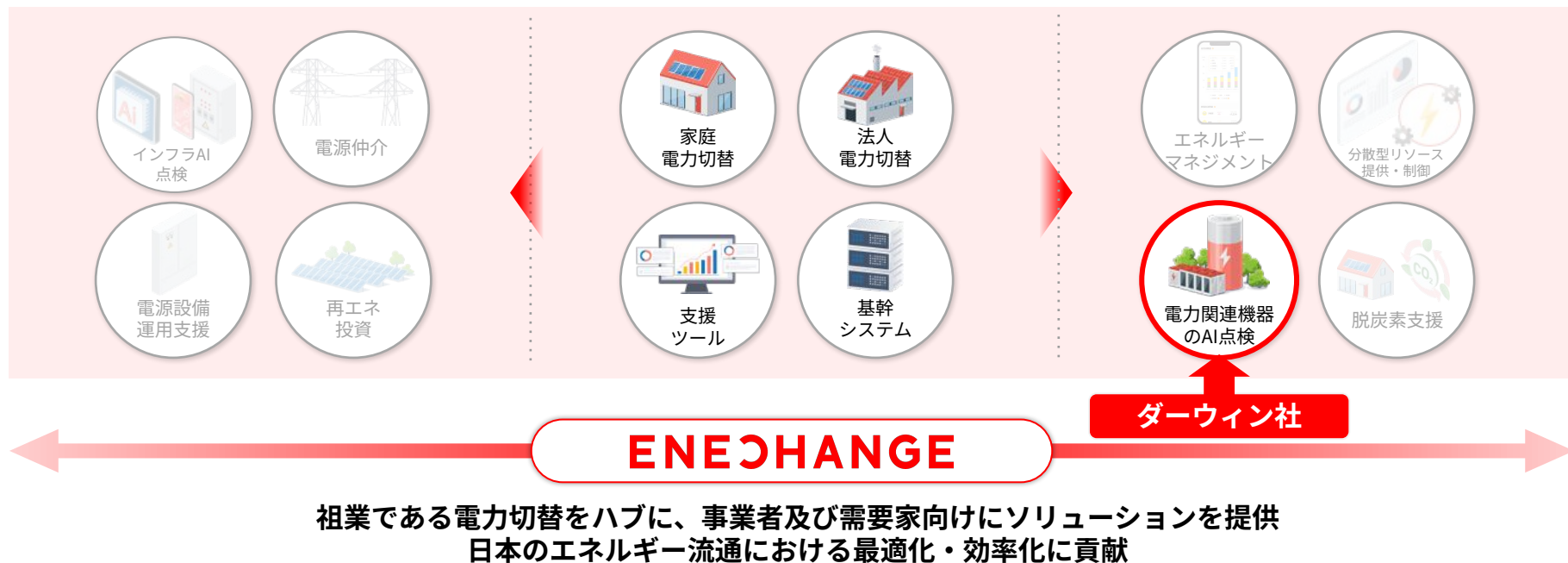
発電・電源調達

小売・営業

電力消費・管理

電力・ガス事業者

需要家・消費者



■④ 本件M&Aの価値創出の道筋 ～ 現場 × AI/DX × 電力切替顧客基盤

当社ならではの強みを掛け合わせ、法定点検のストック事業から次の価値を生み出します。



当社の強み（なぜ勝てるか）

生み出す価値

- | | | | |
|----------|---|---|----------------------|
| 1 | 顧客基盤 × クロスセル
電力契約者へ点検、点検先へ電力切替を相互提案 | → | クロスセルによるLTVの最大化 |
| 2 | AI/DXの実装力
電力事業で培ったAI・データ活用を現場へ | → | 現場の生産性向上・付加価値創出 |
| 3 | 上場企業の財務力・信用
資金調達力と上場ブランド | → | 事業承継の受け皿として案件供給を確保 |
| 4 | 技術者ごとのM&A承継
有資格者を獲得し育成・標準化 | → | 担い手の確保とプレイブック化による横展開 |

* 適時開示「本株式取得の理由」の価値創出（①収益基盤 ②クロスセル ③AI/DX ④プレイブック化）に対応。土台は法定点検義務に基づくリカーリング収益基盤の獲得

■⑤ 将来の方向性～海外で実証された“**保安のロールアップ**”を日本で

法定・リカーリング型の点検・保安のロールアップは海外で兆円規模の価値を生んでおり、本件はその第一歩です。

スケールの到達点

時価総額

APi Group

約 1.7 兆円

NYSE: APG／ライフセーフティ点検・保守

- 法定・リカーリング収益を核に売上を約2倍（約\$3.6B→約\$7B超）へ拡大
- ボルトオン買収を150件超積み上げ、規律あるロールアップを実践

電気保安のピュアプレイ

Exitした取引規模

Shermco

約 2,400 億円

米国／電気試験・保安・O&M

- PE保有7年で売上を約2倍化、アドオン買収を12件超実施
- 2025年、Blackstoneへ約\$1.6B（約2,400億円）でExit

本件＝第一号案件（種まき→立ち上げ）。以降、スケール・領域拡張へと段階的に展開します（ロードマップは前頁）。

本件ダーウィンはその第一歩。今後も規律あるロールアップを継続し、電力隣接のインフラ保安・点検領域でのプラットフォーム化を目指します。

* 海外事例は公開情報等に基づく当社の整理であり、その正確性・適切性を保証するものではありません。将来の見通しは保証されるものではありません。

エネチェンジ

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

ENECHANGE