

2022年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

2022年2月14日

リミックスポイントは規制緩和や法令改正など
社会が変化するタイミングで生じる課題を事業を通じて解決する企業です



エネルギー事業



金融関連事業

remixpoint



その他事業

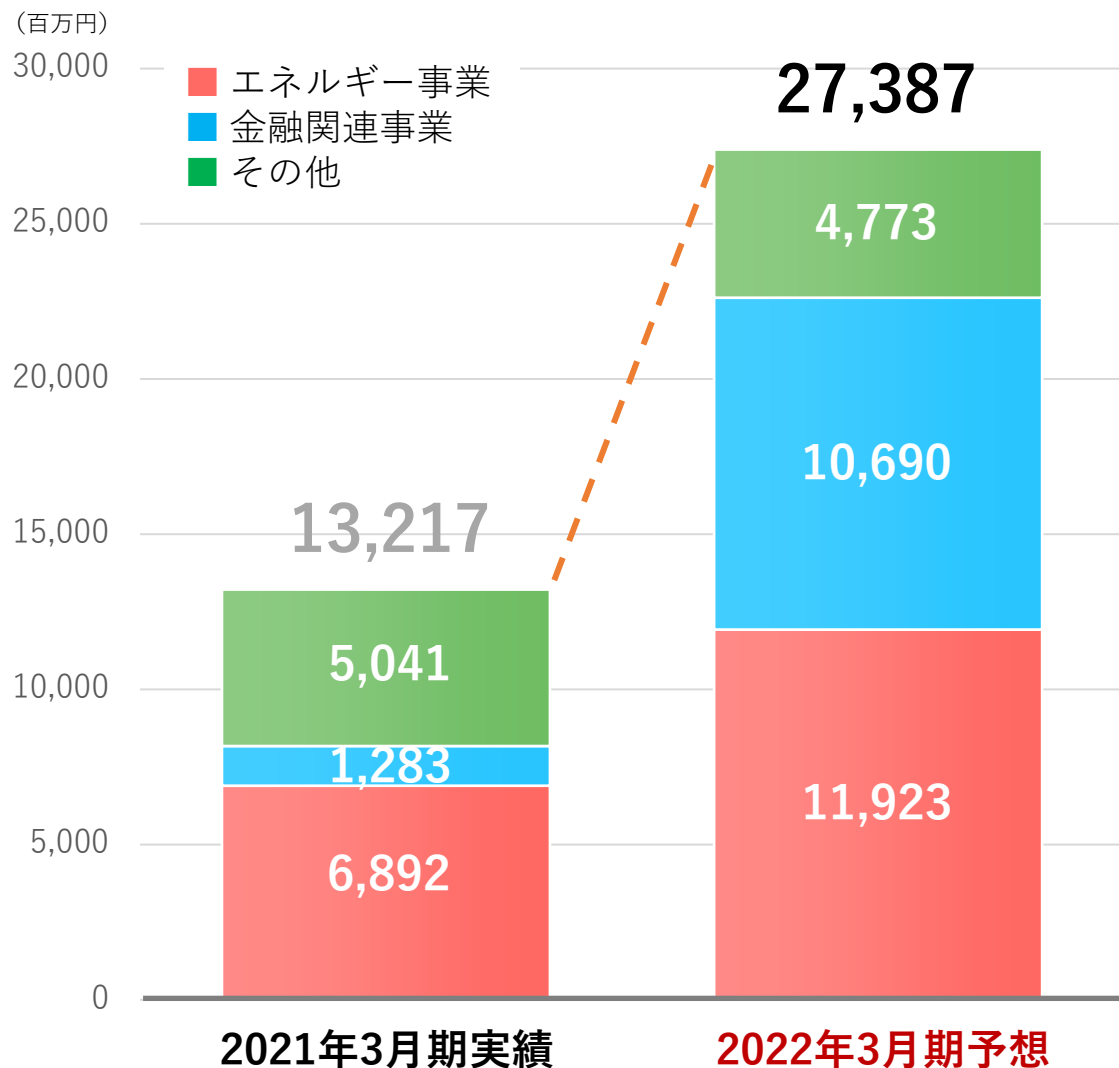
2022年3月期 通期業績予想について

2022年1月5日付で「通期連結業績予想の上方修正に関するお知らせ」を開示
 想定を上回るペースで進捗

(百万円)

セグメント別 業績予想		修正前業績予想	上方修正後業績予想
売上高	合計	21,410	27,387
	エネルギー事業	12,460	11,923
	金融関連事業	3,170	10,690
	自動車事業	3,000	3,867
	レジリエンス事業	2,747	854
	その他事業	32	50
営業損益	合計	2,605	6,320
	エネルギー事業	902	929
	金融関連事業	1,732	6,373
	自動車事業	19	20
	レジリエンス事業	700	▲139
	その他事業	▲27	45
	調整額	▲722	▲908

2022年3月期 セグメント別業績予想（売上高）



売上高

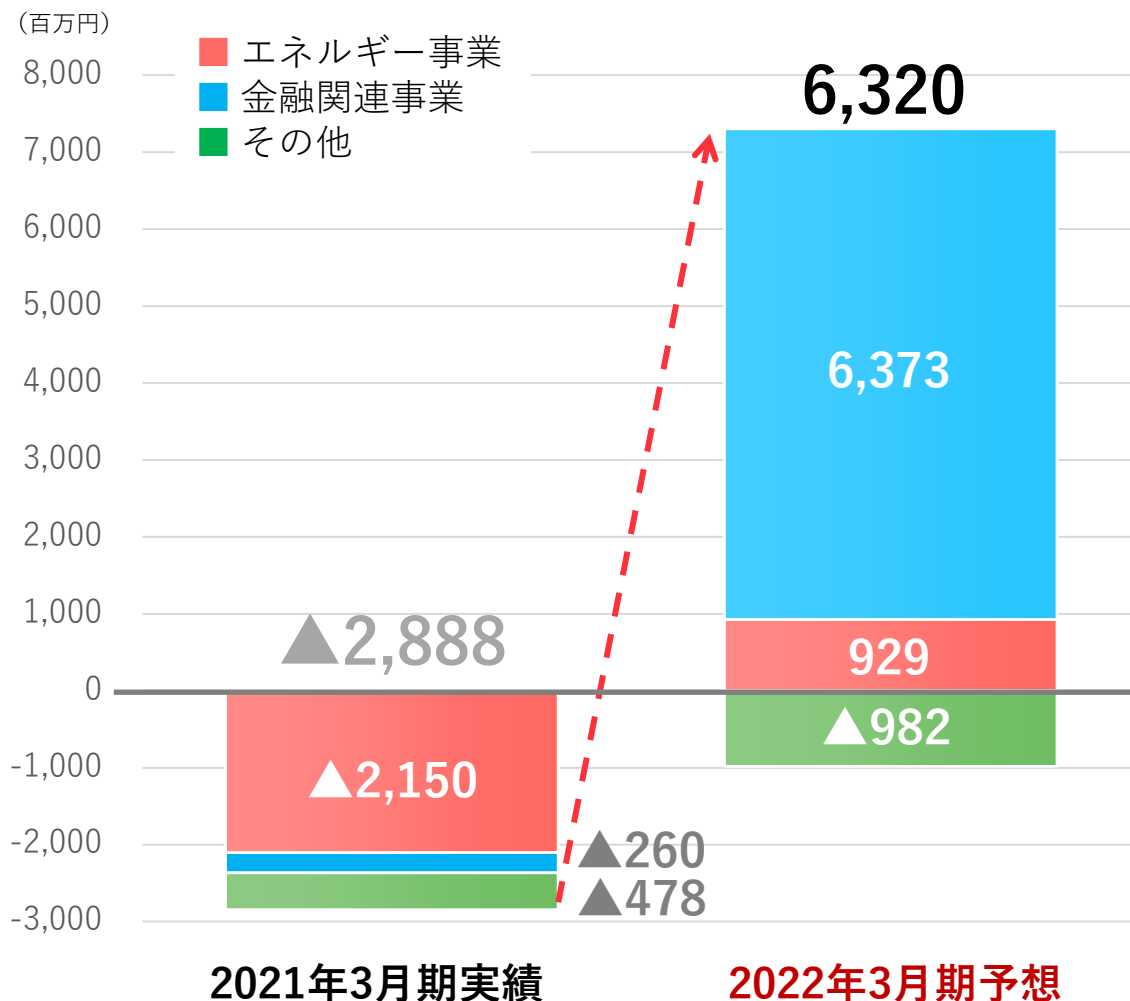


金融関連事業

BPJにおいて、暗号資産の取扱数が増加したことで新規口座開設数が大きく伸長し、**販売所の取引高が当初の予想を大きく上回ったこと等により売上が大きく伸長**

※「その他」には、自動車事業、レジリエンス事業、その他の事業が含まれております。

2022年3月期 セグメント別業績予想（営業損益）



営業損益

金融関連事業

BPJにおける売上高の大幅な伸長により、セグメント利益も伸長する見込み

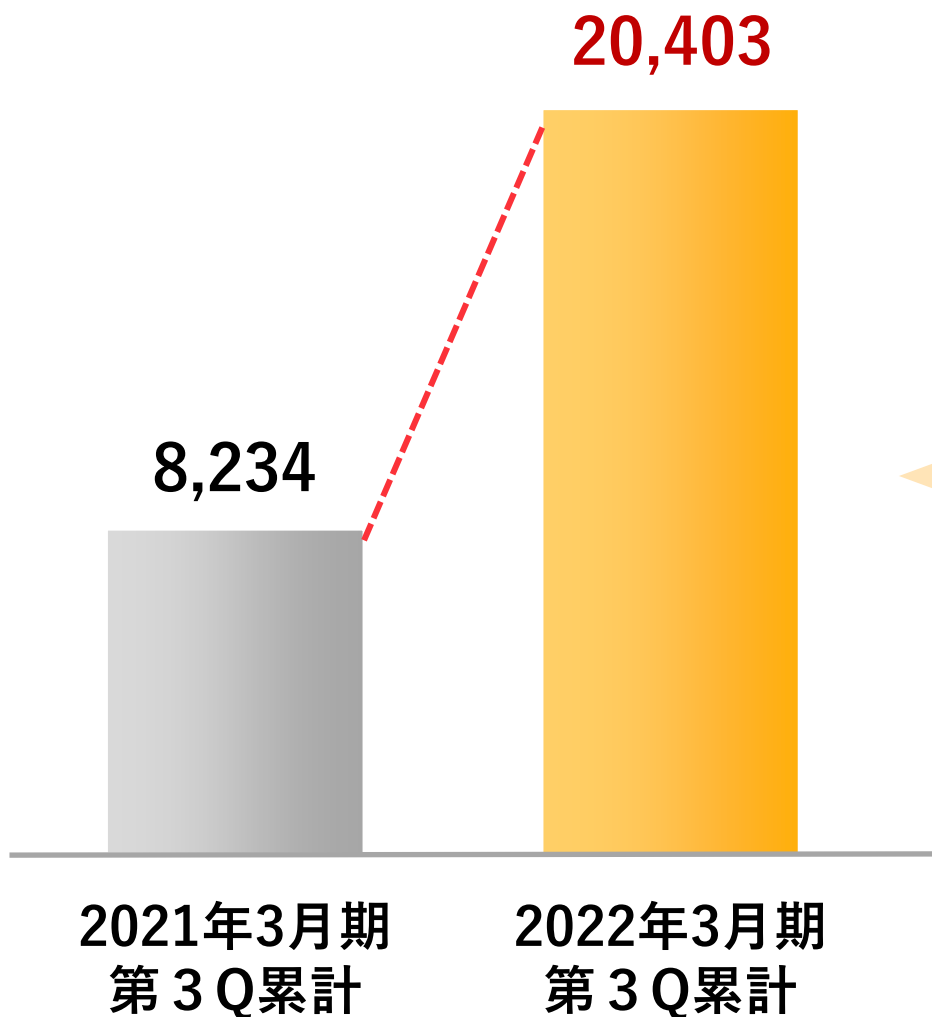
エネルギー事業

電力取引価格の高騰リスクを低減するために、夏季・冬季ともに全量をヘッジしたことにより、セグメント利益への影響は限定的と判断

※「その他」には、自動車事業、レジリエンス事業、その他の事業、全社経費が含まれております。

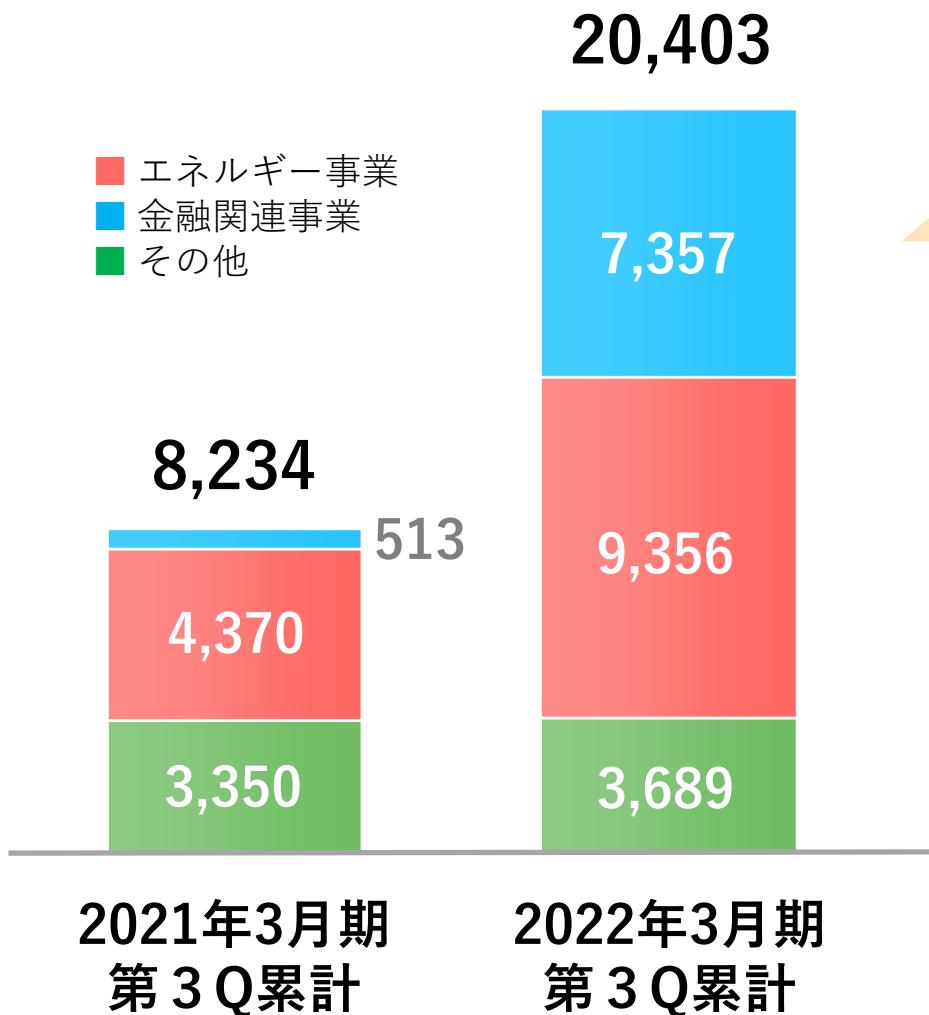
2022年3月期 第3 四半期 業績概要

(百万円)



前年同期比
247.8%

(百万円)



主要なセグメントにおいて増収

Topics

■ 金融関連事業

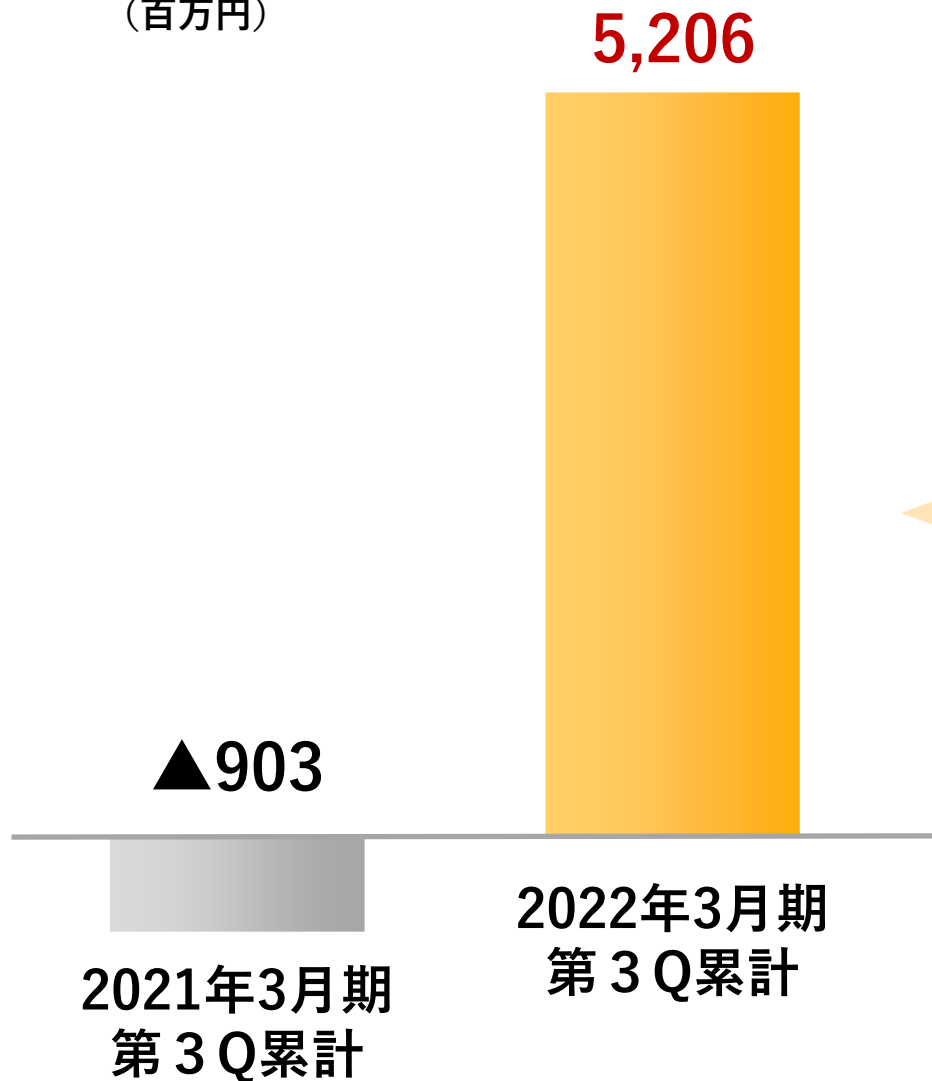
日本初の暗号資産の取扱いを増やし、口座数及びアクティブユーザー数が順調に伸長したこと等による

■ エネルギー事業

容量市場に備えた対応を推進しつつ、低圧需要家の獲得に注力し、電力供給先を大幅に伸ばす

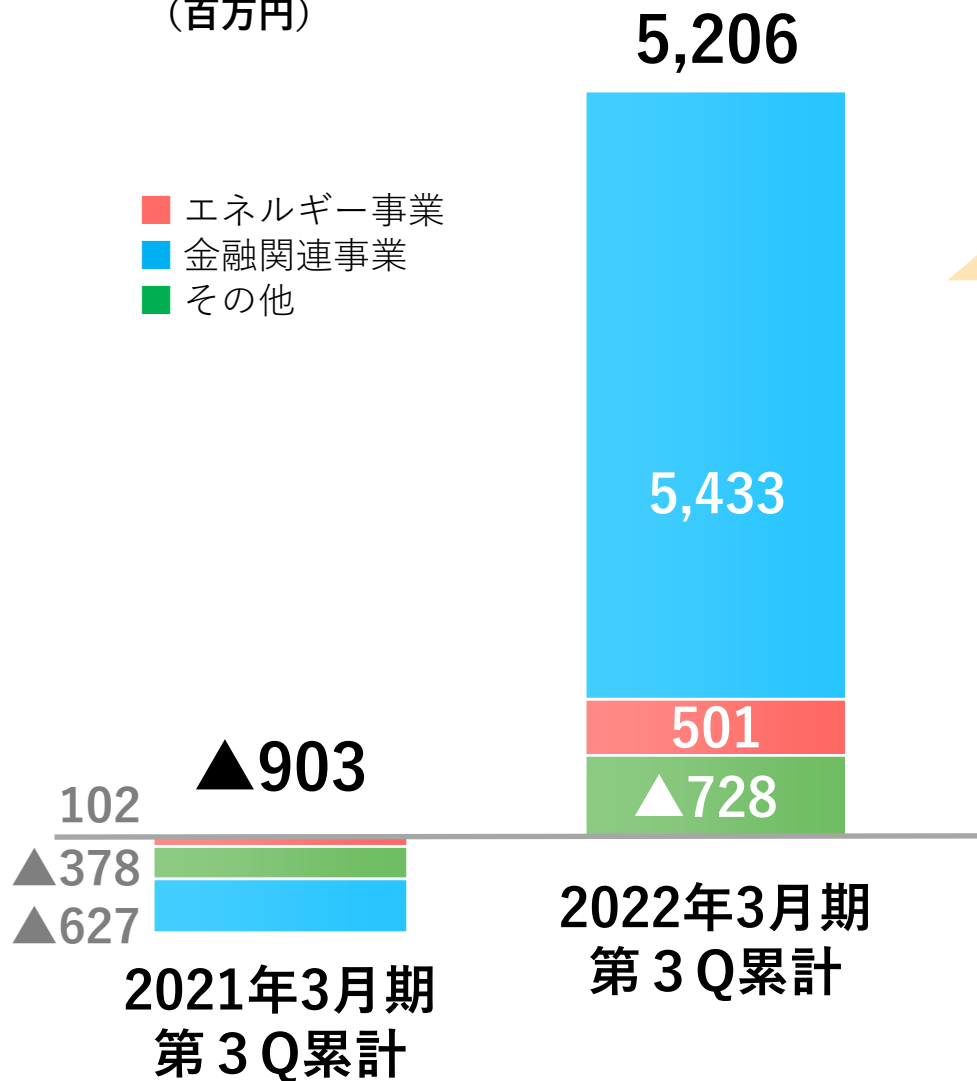
※「その他」には、自動車事業、レジリエンス事業、その他の事業が含まれております。

(百万円)



前年同期比
+61億円

(百万円)



エネルギー事業・
金融関連事業で
大幅な増益

Topics

■ 金融関連事業

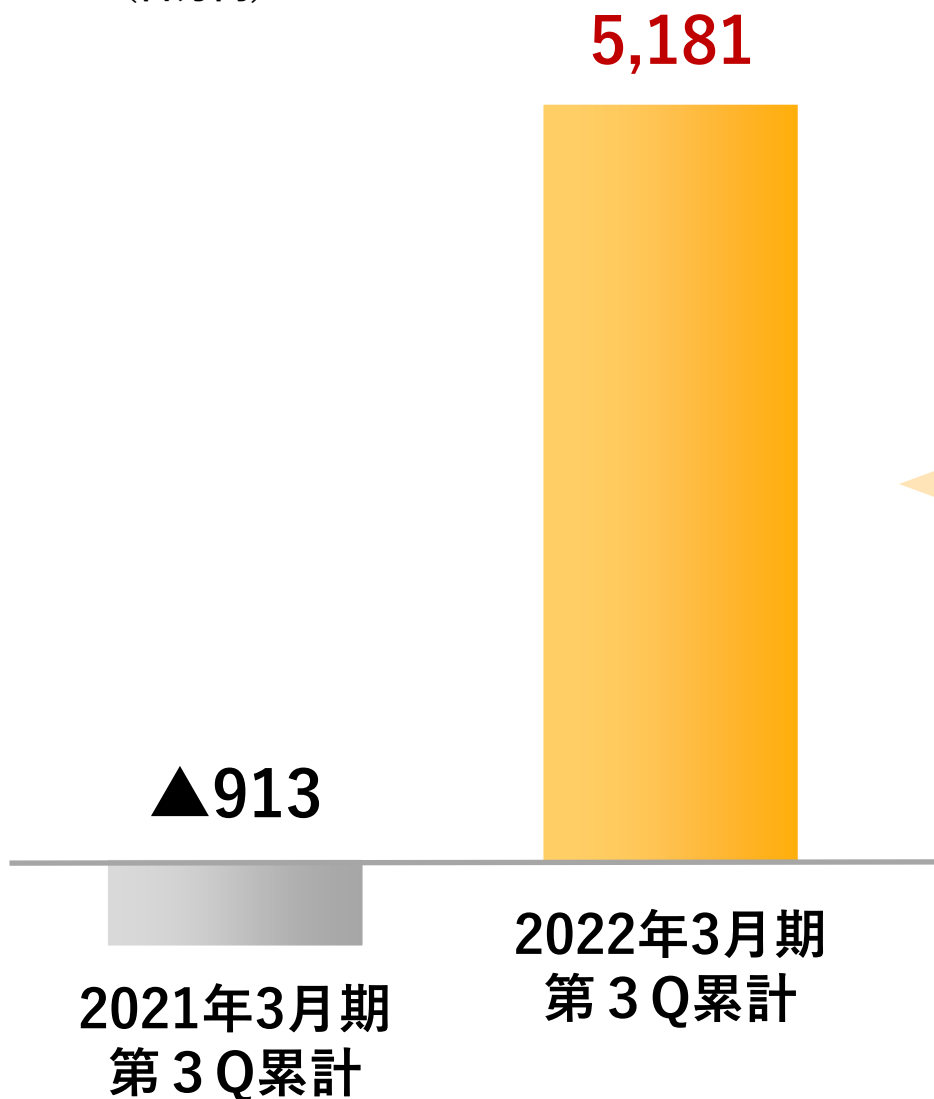
売上が大きく増加したにも関わらず、販管費を低い水準でコントロール出来たことで、前年同期比で収益性が改善

■ エネルギー事業

需要家の消費電力量が増加する一方、電力調達における価格高騰リスクに対し適切にヘッジを行ったことで、利益確保

※「その他」には、自動車事業、レジリエンス事業、その他の事業、全社経費が含まれております。

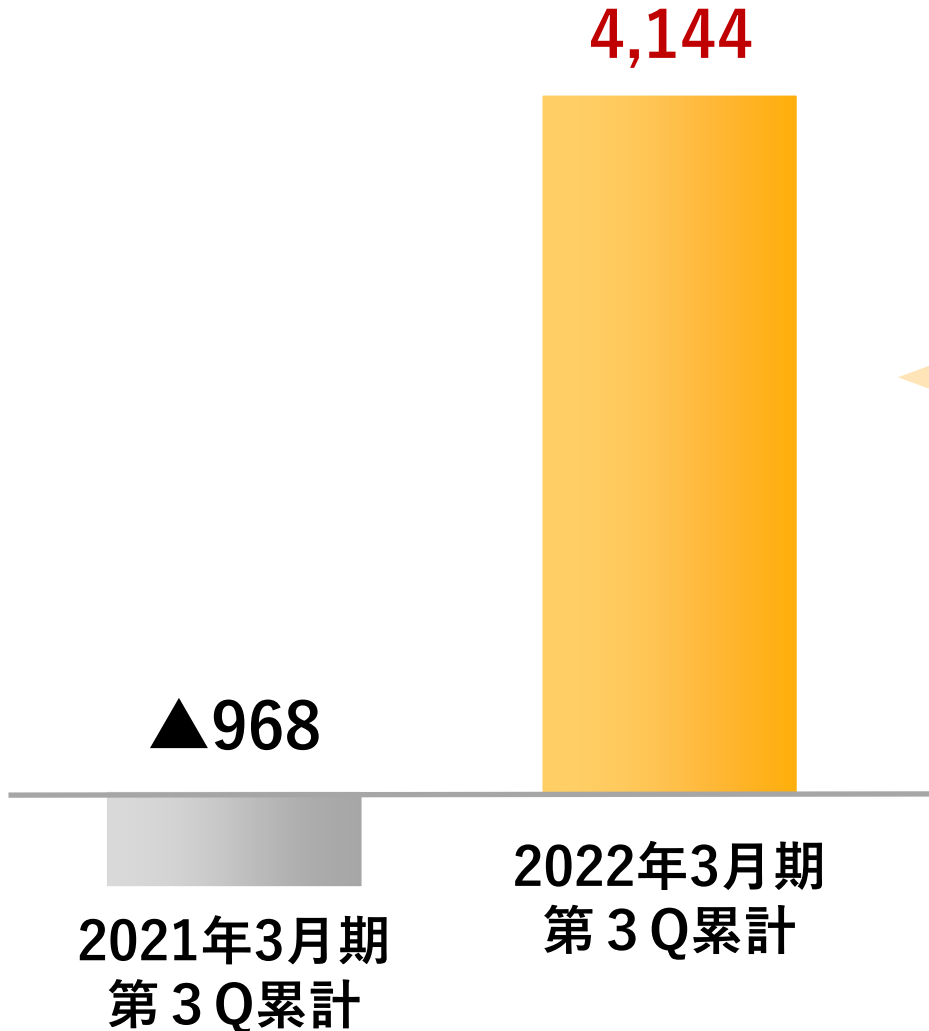
(百万円)



前年同期比
+ 60億円

当期純損益

(百万円)



前年同期比
+51億円
大幅に伸長

■ 連結売上高 対予想進捗

(百万円)

	2022年3月期 通期予想	2022年3月期 第3Q実績	進捗率
エネルギー	11,923	9,356	78.5%
金融	10,690	7,357	68.8%
その他	4,773	3,689	77.3%
計	27,387	20,403	74.5%

※「その他」には、自動車事業、レジリエンス事業、その他の事業が含まれております。

■ 連結営業損益 対予想進捗

(百万円)

	2022年3月期 通期予想	2022年3月期 第3Q実績	進捗率
エネルギー	929	501	54.0%
金融	6,373	5,433	85.2%
その他	▲982	▲728	-
計	6,320	5,206	82.4%

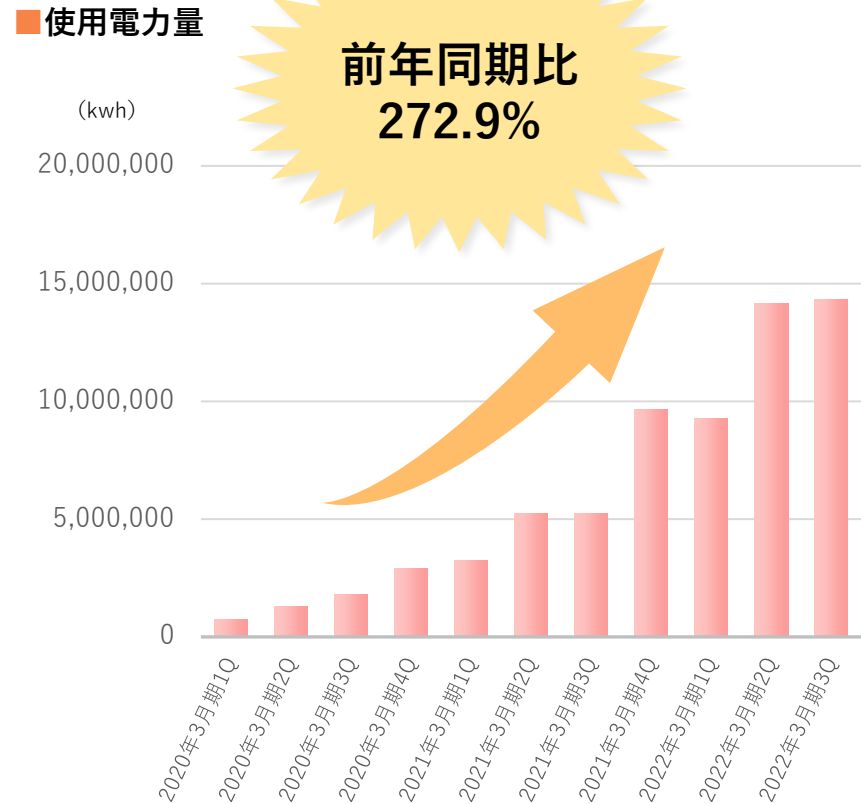
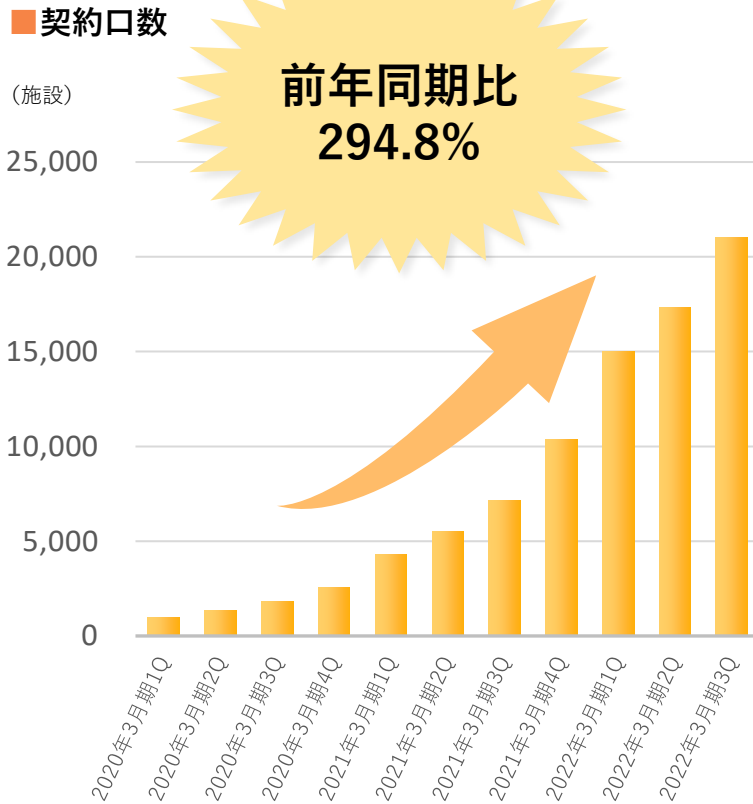
※「その他」には、自動車事業、レジリエンス事業、その他の事業、全社経費が含まれております。

2022年3月期 第3四半期 主な事業別トピックス



低圧市場本格参入後、低圧需要家の契約口数は**2万口超**となり、順調に伸長

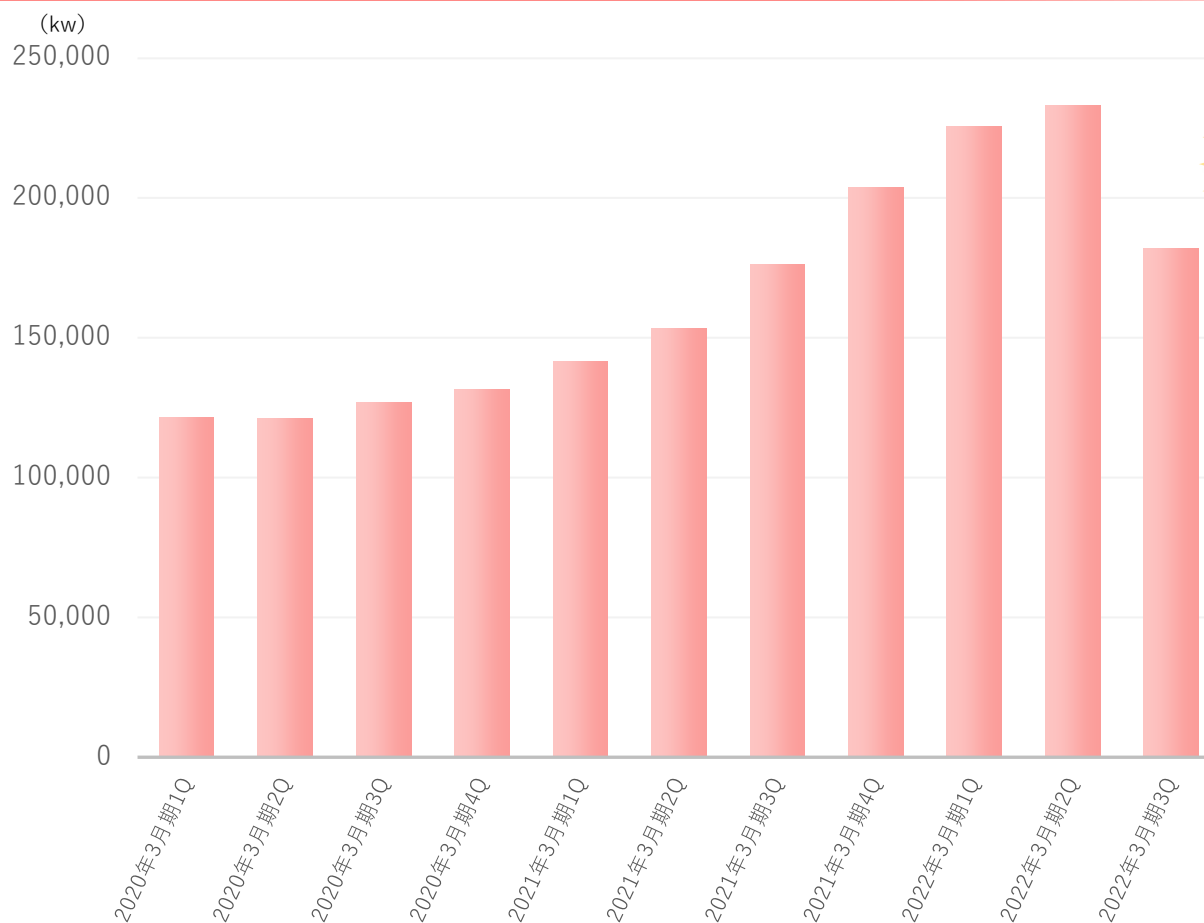
低圧需要家獲得状況推移





高圧については容量市場への対応のため、顧客ポートフォリオの再編を推進

高圧需要家の契約総容量推移

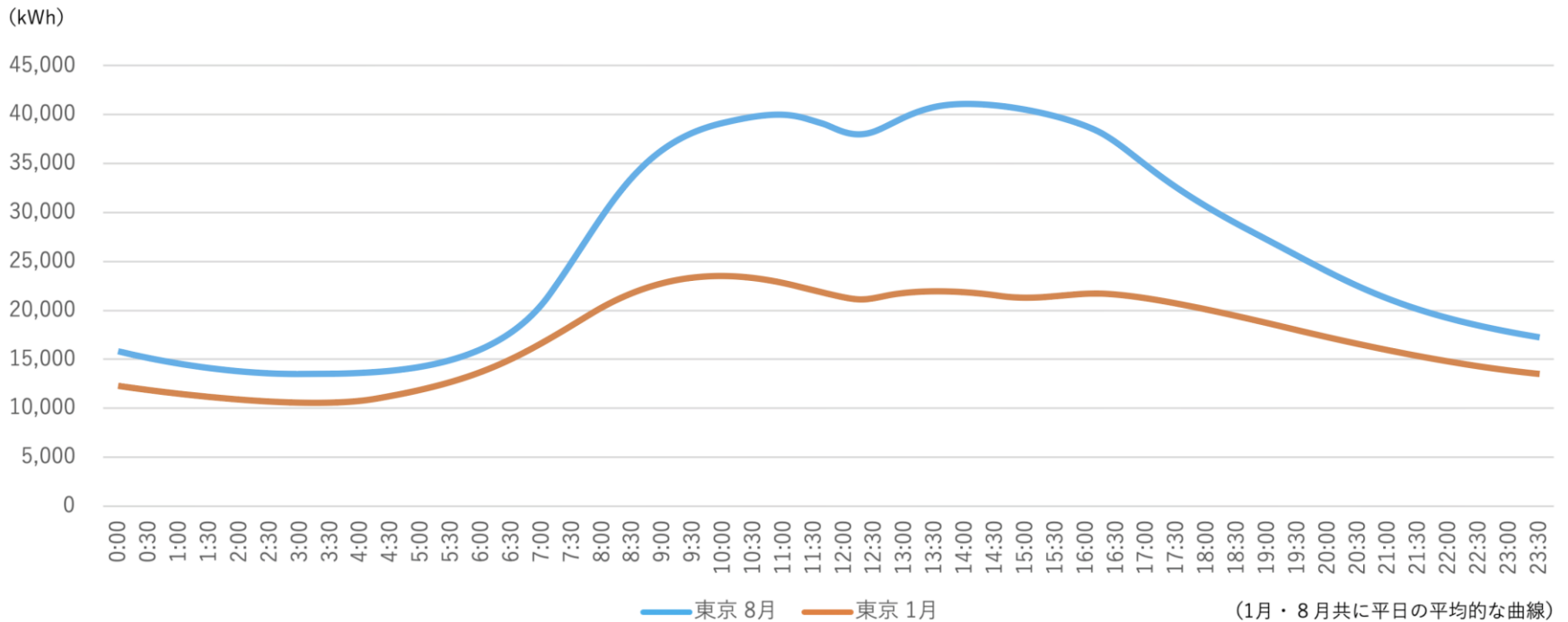


※容量市場および当社の対応につきましては、本資料P.20~21をご参照下さい。



容量市場対応方針（P.20参照）に基づき、顧客ポートフォリオを意識した営業活動を推進したこと、また契約期間が満了した需要家の一部については、ポートフォリオ補正を目的として契約を延長しなかったことで、総容量は一時的に減少。
その結果、2022年1月における東京エリアの消費電力量曲線は、2021年8月に比べ、凹凸の少ない長方形に近い形になった。

東京エリア平日の消費電力量曲線



他エリアの消費電力量曲線も、東京エリアと同様に凹凸が小さい形に変化しました。



2024年以降に小売電気事業者が負担する容量市場の容量拠出金と、当社の対応について

容量拠出金の算定方法

各エリアの最大需要発生時における事業者間の比率（シェア）の前年度実績に基づいて算定される
→ 2024年度の容量拠出金は2023年度の**事業者間比率**によって決定

事業者間比率とは

エリアの最大需要発生時における小売電気事業者間のkW比率（シェア）
夏季（7月、8月、9月）と冬季（12月、1月、2月）の各月における最大需要発生時（1時間）の電力使用量を合計したものの当該期間における比率で算定される



容量拠出金負担の影響を軽減するための当社具体的対応方針

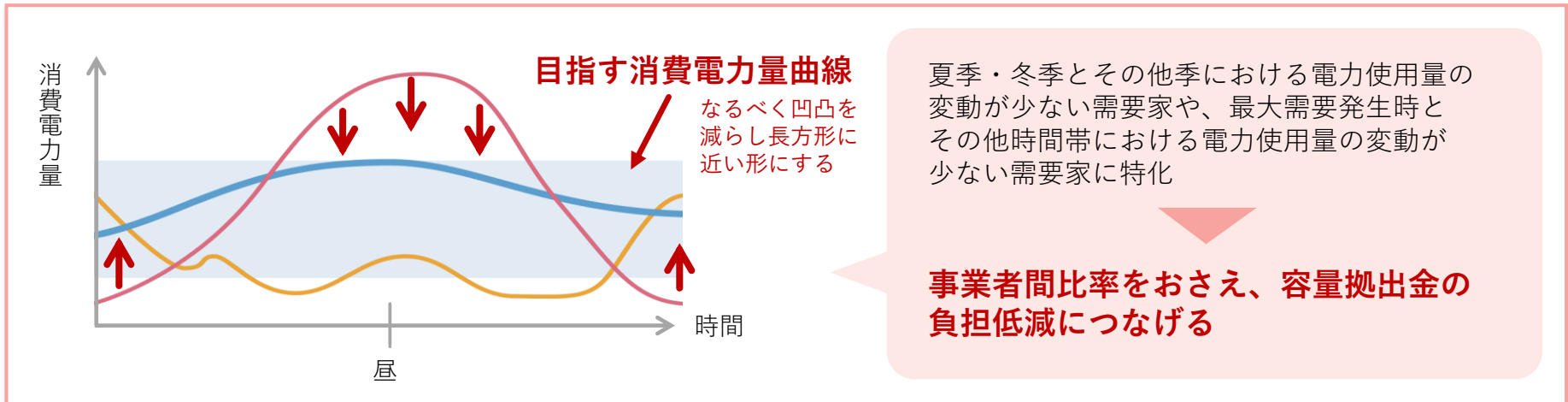
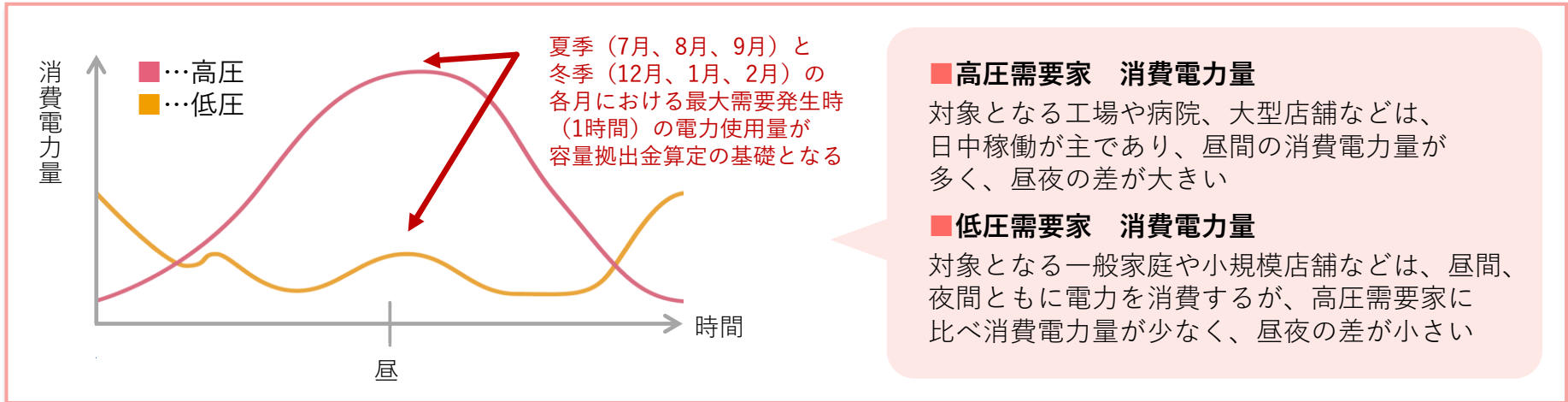
2022年度末までに容量市場に備え最適な需要家分布へと移行を図る

- ① 夏季・冬季とその他季における電力使用量の変動が少ない需要家の獲得
- ② 最大需要発生時とその他時間帯における電力使用量の変動が少ない需要家の獲得
- ③ 利益率を意識した需要家層へのアプローチ

→ 容量市場に備え、顧客ポートフォリオを意識し、低圧需要家の開拓を重点的に推進

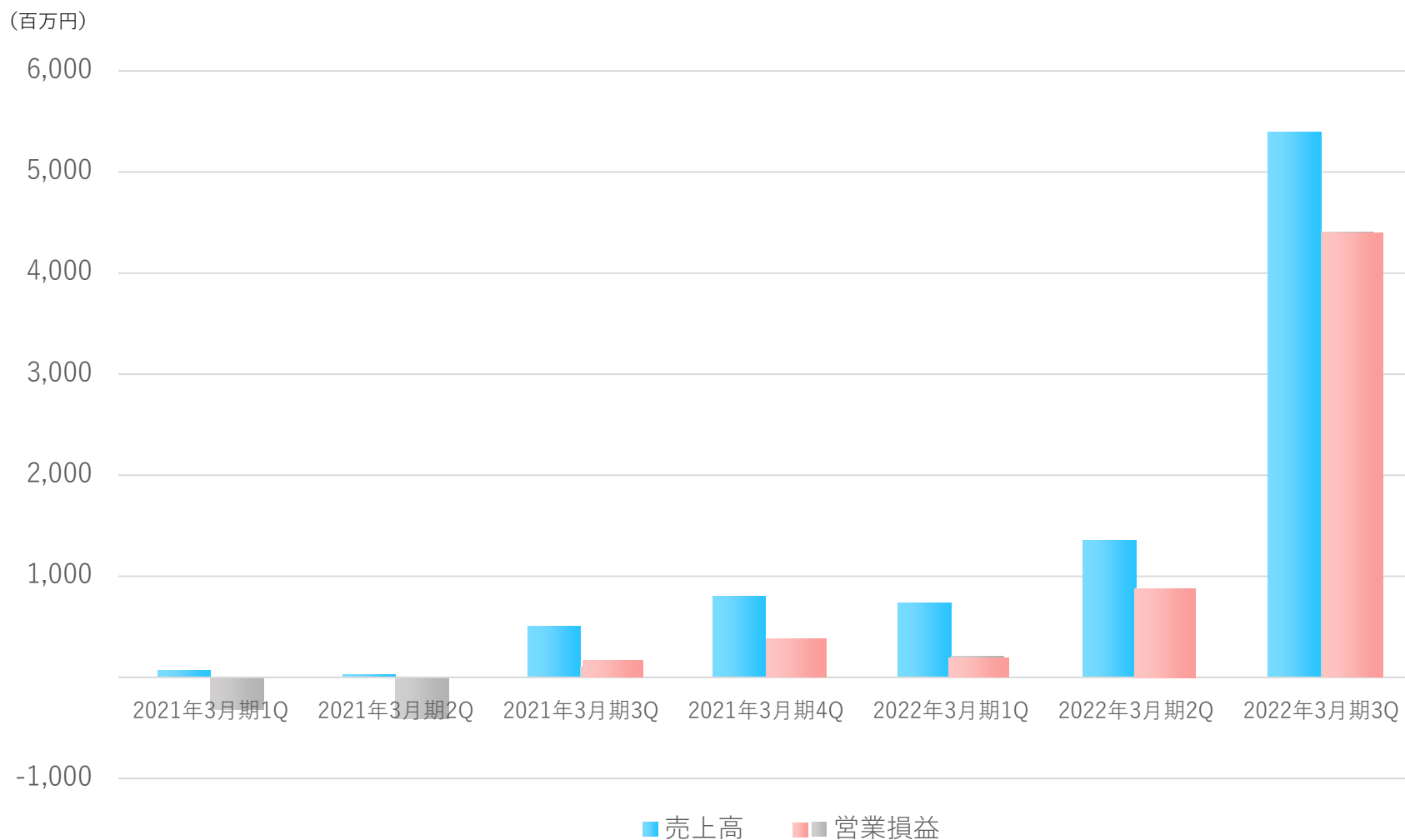


最大需給量を基に容量市場負担金が決定するため、昼間電力量を抑え、夜間電力量を増やすことで、kWhあたりの容量負担金を抑える





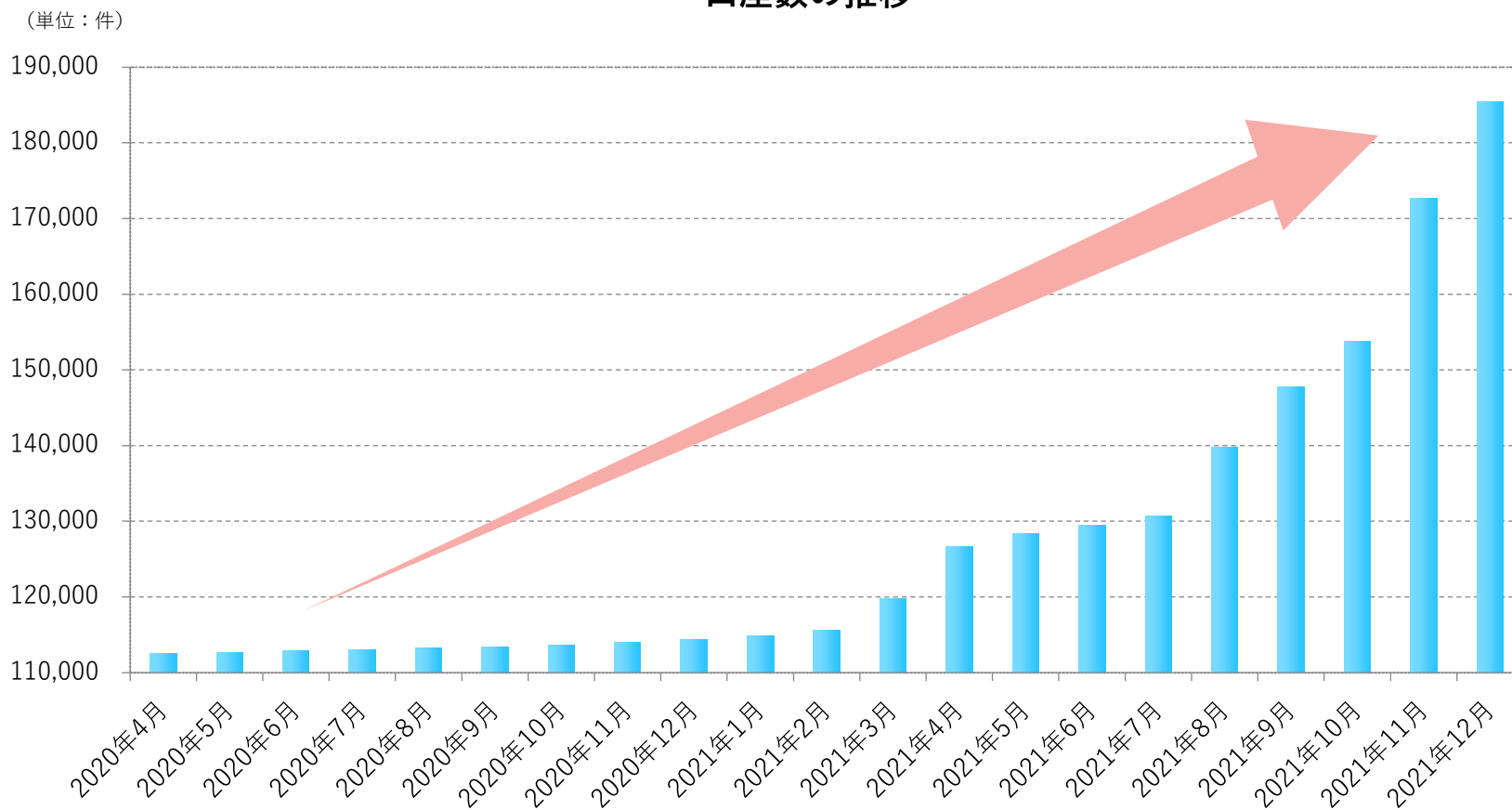
取引高の増加等により、営業損益は前年同期比43倍に





積極的な販促活動により口座数は順調に増加し、顧客層に広がりを見せている

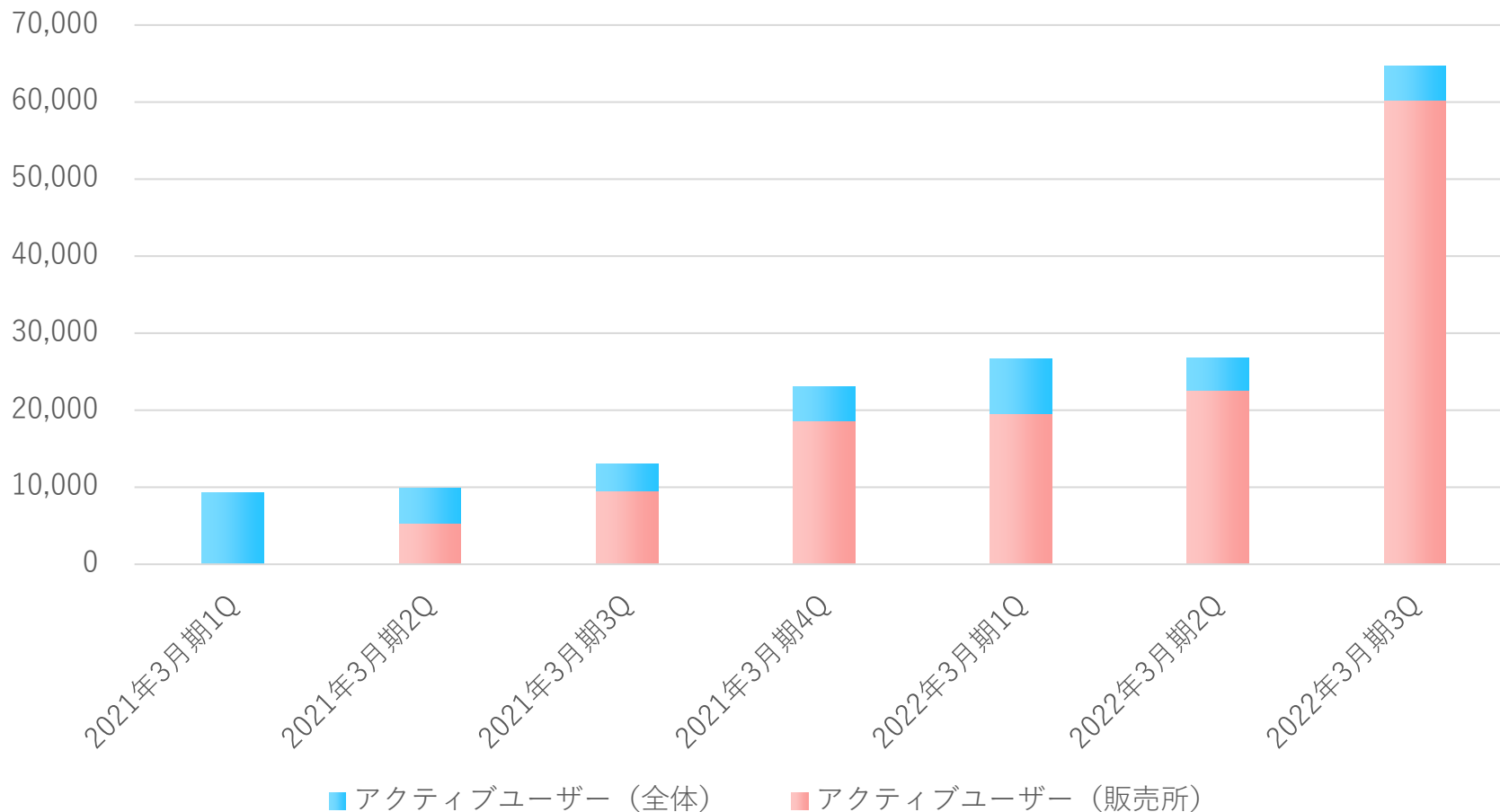
口座数の推移





前年同時期に比べアクティブユーザー数は**約6倍**へ増加

アクティブユーザー数の推移





BIGBOSS 新庄剛志さんをBITPOINTのブランドアンバサダーに起用、出演TVCMを放送



※詳細につきましては、[「暗号資産取引所BITPOINTのブランドアンバサダーに“BIGBOSS”新庄剛志さんが就任！」](#) [「新庄剛志さん出演の「ビットポイント」TVCMを2022年正月三が日に全国で放送！」](#) [「ビットポイント、新庄剛志さん出演のTVCM第二弾を2月1日より全国で放映開始！」](#) をご参照ください。

ADAに加え、新規通貨「Jasmy」「Polkadot」「Chainlink」「DEAPcoin」の取扱いを開始

日本初



日本初



[ビットポイントジャパンにおける暗号資産日本初「Jasmy \(ジャスミー\)」](#)、並びに「Polkadot (ポルカドット)」の同時取扱い開始に関するお知らせ (2021年10月26日付)

[ビットポイントジャパンにおける暗号資産「Chainlink \(チェーンリンク\)」の新規取扱い開始に関するお知らせ](#) (2021年11月24日付)

[ビットポイントジャパン「DEAPcoin \(ディーブコイン\)」新規取扱い開始のお知らせ～日本国内で初めての取扱い～](#) (2022年1月26日付)

※詳細につきましては、各URLをご参照ください。



暗号資産取引プラットフォームとしての体系的な取り組み

これから実現すること(サービス)

- 取扱い暗号資産拡大（国内初新規銘柄含む）
- ディーリングシステム改善による収益向上
- 顧客向け注文方式の拡充による取引利便性向上
- 法定通貨、暗号資産の出金速度改善
- サイト・モバイルアプリのユーザビリティ改善
- マーケティング強化による認知度向上&顧客基盤の拡大

今後の取り組み

- 業界初の新サービス（現在構想中）の提供を目指します
- 独自トークン取扱い検討
- ブロックチェーンを活用した新規サービスの構築検討などにも積極的に取り組みます



当社オリジナル家庭用蓄電池「remixbattery」は、世界的な半導体不足の影響もあり、販売延期となっていたが徐々に販売を開始



remixbattery

住宅用蓄電システム

電気を貯めて、上手に使う。

※詳細につきましては2021年5月31日付「[リミックスポイント オリジナルブランドの住宅用蓄電池「remixbatteryハイブリッド型蓄電システム」販売決定！！](#)」ご参照ください。



レジリエンス事業とエネルギー事業のシナジーを活かしたスキームを提案

remixbattery

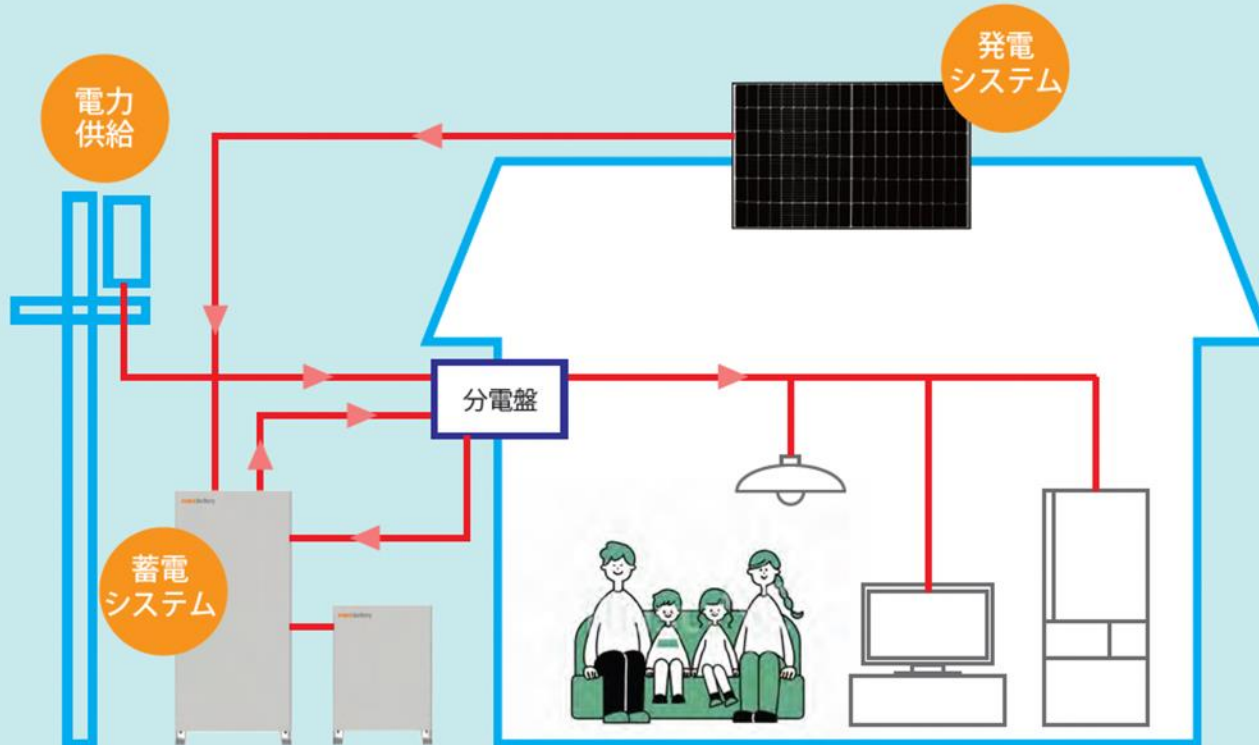
高性能・低価格なハイブリッド蓄電システムです。発電した電気を効率的に自家消費し、非常時にも安心な蓄電システムです。

SUNTECH

高出力で信頼性の高いセルを使用した太陽電池モジュールを開発。高効率な発電システムを安心の長期保証と共にお届けします。

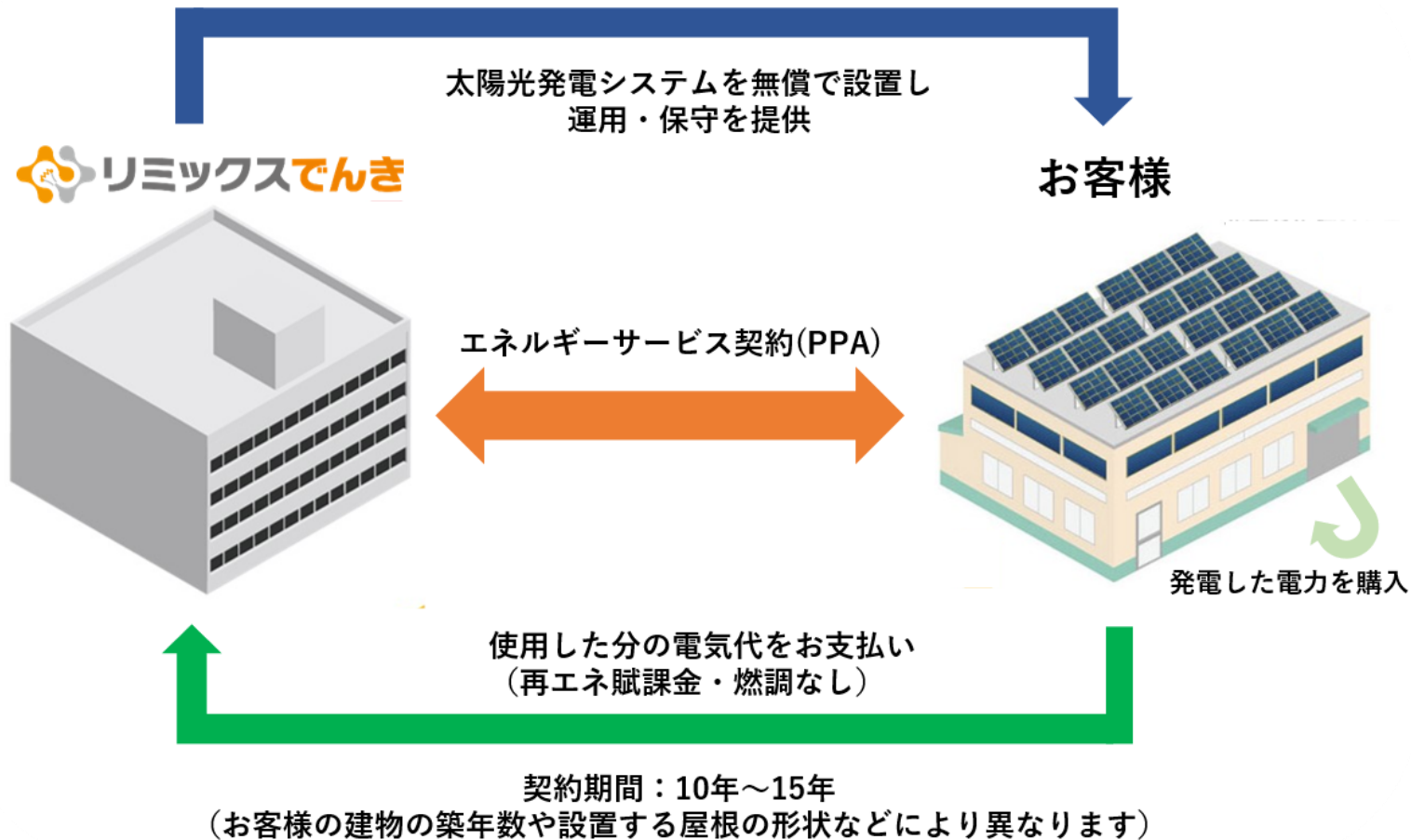
リミックスでんき

実績豊富で安定基盤を持つリミックスでんきが、All in One パッケージに最適でお得なプランで電気をお届けします。





オンサイトPPAの展開により、サステナブルな社会の実現へ





自動車事業



省エネコンサルティング事業

■ 補助金支援実績

採択件数：**542**件 申請件数：675件 採択率：**80**%（平成25年度補正予算～現在）

※令和3年度実績 採択件数：78件 申請件数：93件 採択率：84%

■ 登録等

- ・エネマネ事業者（令和3年度登録 ※平成26年度から8年連続登録）
- ・ZEBプランナー（ZEB30P-00019-C）
- ・脱炭素化促進計画策定支援事業支援機関（2021年度認定）



2012年より商業施設を中心とした省エネルギー化などSDGsを推進
これまで培ってきたノウハウを結集し、多くの企業や自治体が
事業成長と省エネを継続的に進めるような取組みを支援していきます



- 2030年までに年間最高12兆ドル（約1300兆円）の事業機会がもたらされるとの試算あり（※2）
- 環境のためはもちろん、省エネ化を実現することが経営上もメリットが生じるような省エネ商材の提供やリース/割賦や補助金を活用したソリューションの提供
- EMS（※3）の導入および電力小売事業とのシナジーにより、需要側と供給側で電力需給を管理することで、余剰な電力供給を排除して顧客のエネルギーコストの削減も実現可能



- 激甚災害の発生に伴い、防災・減災に関する予算が増加傾向
- 特に病院、地方自治体、データセンター、港湾設備等では非常用発電機や蓄電池に対する需要が増加
- 当社グループ力を結集することで、補助金を活用した防災・減災商品の提供や被災時のWEB/サーバー環境の体制構築を含めた総合的なBCP策定をサポート

※1:SDGs : Sustainable Development Goals

※2:デロイトトーマツコンサルティング「SDGsビジネスの可能性とルール形成」（2017年12月）

※3:EMS : Energy Management System

SDGsにおいて自分たちで取り組めない目標については、目標に取り組んでいる団体を支援

remixpoint



赤い羽根共同募金



赤い羽根共同募金

SECOND HARVEST
セカンドハーベスト ジャパン



セカンドハーベスト・ジャパン



日本赤十字社
Japanese Red Cross Society

日本赤十字社

公益財団法人海と渚環境美化・油濁対策機構

公益財団法人
海と渚環境美化・油濁対策機構

みんなでがんばろう日本

公益財団法人東日本大震災復興支援財団

公益財団法人
東日本大震災復興支援財団



REALs
REACH ALTERNATIVES

特定非営利活動法人
Reach Alternatives(REALs)

公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン



公益社団法人
チャンス・フォー・チルドレン

World Vision

この子を救う。未来を救う。

NGOワールド・ビジョン・ジャパン

unicef

公益財団法人 日本ユニセフ協会

公益財団法人
日本ユニセフ協会



公益財団法人
日本野鳥の会

公益財団法人
日本野鳥の会

- ① 本資料に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、当社グループが現在入手している情報による判断・評価・仮定に基づいております。
その判断・評価・仮定に内在する不確定性・不確実性及び今後の事業運営や内外の状況変化等により、実際に生じる結果が予測内容等とは実質的に異なる可能性があります。当社グループは、将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
- ② 本資料は、情報の提供を目的とするものであり、当社グループにより何らかの行動を勧誘するものではありません。
- ③ 目的を問わず、本資料を無断で引用又は複製することを禁じます。