



アストマックス株式会社

ASTMAX

# REPORT & MESSAGE

Advanced Strategic Trading Management & Advisory



第13期 2024年4月1日 >>> 2025年3月31日

代表取締役社長 本多弘明 X 代表取締役会長 牛嶋英揚

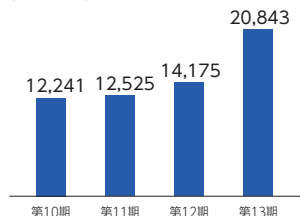
## ■ 営業収益

(単位:百万円)



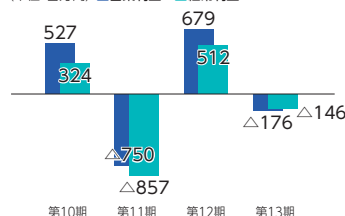
## ■ 営業費用

(単位:百万円)



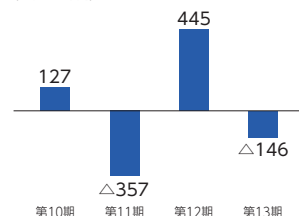
## ■ 営業利益又は営業損失(△)／ 経常利益又は経常損失(△)

(単位:百万円) ■ 営業利益 ■ 経常利益



## ■ 親会社株主に帰属する 当期純利益又は当期純損失(△)

(単位:百万円)



**Q** 2025年3月期（当期）決算のポイントや主要施策の展開状況をお聞かせください。

**A** 電力取引関連事業及び小売事業で前年を大きく上回る増収を達成しましたが、全体では最終赤字となりました。

**本多** 当期における主な連結業績は、営業収益が前期比58億10百万円増、営業利益が8億56百万円減、経常利益が6億58百万円減、親会社株主に帰属する当期純利益が5億92百万円減と、増収減益の決算となりました。電力取引関連事業、小売事業は大幅増収となったものの、ディーリング事業の裁定取引における市場の歪みが当社の想定を超えて拡大したことに起因する評価損失の計上、電力取引関連事業におけ

る電力のヘッジ取引に係る押し下げが（詳細は裏表紙をご参照）、減益の要因です。

全体としては増収となり基礎収益は堅調に推移していると考えておりますが、最終損益である親会社株主に帰属する当期純利益は146百万円の赤字計上となりました。なお、電力のヘッジ取引に係る押し下げ要因の影響を排除した実質損益は42百万円の赤字です。

**Q** セグメント別事業における当期の状況はいかがでしたか。

**A** 各セグメントでの取り組みが実を結び、「総合エネルギー事業会社」への変革に向けて着実に歩みを進めることができました。

**本多** 再生可能エネルギー関連事業については、営業収益7億39百万円（前年同期比1億44百万円減）、セグメント利益1億35百万円（前年同期比8百万円増）を計上しました。栃木県大田原市内の約2.1MWの太陽光発電所が運転を開始したほか、LPSを通じて保有していた熊本県菊池市の太陽光発電所（約8.1MW）を当社グループが100%保有することとなりました。系統用蓄電池事業では北海道札幌市内にて他社と共同開発中の案件が稼働に向け順調に準備が進んでおり、2025年秋の運転開始を予定しています。また当社で手掛けていた系統用蓄電池事業案件のうち1件をエリア分散の観点等から他社に譲渡したことにより営業外収益を計上いたしました。地熱発電事業では、連系時期の不確実性や物価上昇等による建設コストの増加に伴い、送電容量の拡大等見直しを行い、合計4.4MWの送電計画としました。運転開始時期は2027年度を想定しています。

電力取引関連事業については、営業収益130億52百万円（前年同期比48億97百万円増）、セグメント損失1億1百万円（前年同期比4億83百万円減）となりました。なお、電力のヘッジ取引に係る押し下げ要因を考慮した実質セグメント利

益は3百万円となっております。流動性確保のため、電力の卸売市場での海外の電力事業者との取引先増に取り組んだことで取引量は拡大し、営業収益は大幅に増加しましたが、取引手数料の増加や収益性の低下の影響もあって減益となりました。

小売事業については、営業収益68億61百万円（前年同期比12億73百万円増）、1億58百万円のセグメント利益（前年同期比33百万円増）を計上しました。特別高圧・高圧の電力市場で、当社の強みとする市場価格ベースの「フリープラン」の営業に注力し優位性を築きました。また、供給量増加を受けて、コミットメント金額を10億円増額した8金融機関による総枠30億円のコミットメントラインを契約し、電力仕入れにおける資金調達の基盤を一段と強化いたしました。低圧市場においては、Webマーケティングとセールスに強みを持つポート株式会社と業務提携契約を締結し、販路拡大とサービスの認知向上に取り組みました。

アセット・マネジメント事業については、営業収益1億95百万円（前年同期比9百万円増）、セグメント利益は36百万円（前年同期比32百万円増）となりました。なお、事業間の相

乗効果とリソースの最適化について改めて検討した結果、他セグメントとの今後のビジネスシナジー効果が見込まれ難いと判断し、2025年3月末をもって事業を廃止いたしました。

ディーリング事業については、営業収益89百万円（前年同期比2億47百万円減）、セグメント損失2億31百万円（前年同期比2億17百万円減）となりました。当事業は創業時よ

り続けてきた事業でありましたが、事業間のシナジーやリソースの最適化等を検討し、今後2年を目途に段階的に事業規模を縮小し、最終的に廃止することを決定しました。この事業を通じて培ってきたトレーディング及びリスク管理のノウハウは、今後は電力取引関連事業に確実に継承し、同事業の差別化を実現してまいります。

Q

「中期ビジョン2025～事業の深化と進化～」の振り返りと「中期ビジョン2028～Shift Up」の展望についてお願いします。

A

「総合エネルギー事業会社」へさらにもう一段シフトアップしてまいります。

**牛嶋** 「中期ビジョン2025～事業の深化と進化～」(2022年3月期～2025年3月期)において「総合エネルギー事業会社」への変革に向けて取り組んできた結果、定性目標として事業基盤の強化は実現しましたが、残念ながら定量目標は未達となりました。

しかし、「中期ビジョン2028」においても基本方針は変わることなく、さらにギアをもう一段上げていく思いで「Shift Up」というスローガンを掲げました。当社グループは、需要家、発電事業者まであらゆるニーズに応える「エネルギートータルソリューションプロバイダー」を目指します。

本年2月に閣議決定された第7次エネルギー基本計画においては、再生可能エネルギーを主力電源として最大限導入す

るとともに、特定の電源や燃料源に過度に依存しないようバランスのとれた電源構成を目指していくと打ち出されました。

電力システム改革においても電力供給のさらなる安定化・自由化を目指すことがうたわれています。こうした施策は当社グループにとって追い風であることは間違いなく、市場価格をベースとした電力価格での提供に強みを持つ当社グループの優位性は、ますます際立っていくと自負しております。当社は事業・財務・非財務の戦略の三位一体推進により、まずはPBR1倍超を目指してまいります。従来より続けております「事業の選択と集中」のさらなる推進、獲得キャッシュの成長投資と株主還元のバランスを考えた分配を行い、ガバナンスの強化をもって取り組んでまいります。

Q

各事業の見通しはいかがでしょうか。

A

さらなる収益基盤の安定化に取り組んでまいります。

**本多** 祖業であるアセット型事業からノンアセット型事業へと事業の選択と集中をさらに加速させていきます。また、本年5月にヒューリックプロパティソリューション株式会社と資本業務提携契約を締結しました。それぞれが有する専門性及び経営資源を相互に活用して各セグメントでの事業の発展と拡大を加速してまいります。

再生可能エネルギー関連事業については、売電収入や発電所の維持管理による安定収益を確保し、固定価格買取制度に頼らないFITモデルから非FITまたはFIPモデルへの転換

等によりさらなる事業採算性の向上に取り組んでいきます。

電力取引関連事業については、取引参加者の増加による市場競争環境の激化に伴って事業環境は厳しくなりつつあるものの、サービスの質向上やコスト見直し等を通じ、収益性の向上を進めていきます。

小売事業については、特別高圧及び高圧の法人顧客に対して他のセグメントとの連携をより強化し、付加価値の高いサービスを顧客に提供することで事業規模の拡大を目指す考えです。

Q

株主の皆様にメッセージをお願いします。

A

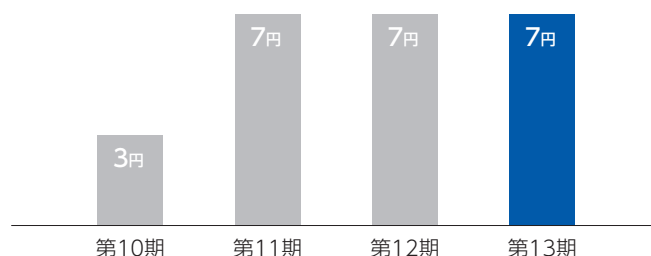
社会インフラを支える「総合エネルギー事業会社」として貢献します。

**牛嶋** 当社グループは、効率的かつ経済的なエネルギーの利用推進と脱炭素社会の実現に貢献する「総合エネルギー事業会社」として社会を支えてまいります。なお、2025年3月期におきまして最終赤字という結果となったことに鑑み、代表取締役2名は1年間、役員賞与を30%カットすることをご報告いたします。

**本多** 最後になりましたが、「中期ビジョン2028」期間における株主還元方針についてご報告いたします。成長投資とのバランスを考慮して株主還元を強化する方針のもと、配当性向を30%以上（ただし電力ヘッジ取引等による影響額を考慮）とし、「中期ビジョン2028」期間中は1株当たり7円の配当を下限とすることを基本といたします。

引き続きご支援を賜りますよう、どうぞよろしくお願いいたします。

■配当金



# 中期ビジョン2028「Shift Up」

中期ビジョン2025で掲げた「総合エネルギー事業会社」へもう一段シフトアップ。発電事業者、小売電気事業者、電力需要家のあらゆるニーズに応える、「エネルギー・トータルソリューションプロバイダー」へ。

## 数値目標 (2028年3月期)

連結営業収益	350億円
税金等調整前当期純利益(実質)	8億円
ROE	9.0%以上

## 中期ビジョン2028基本方針

事業・財務・非財務の戦略の三位一体推進により、PBR1倍超を目指す

### 事業

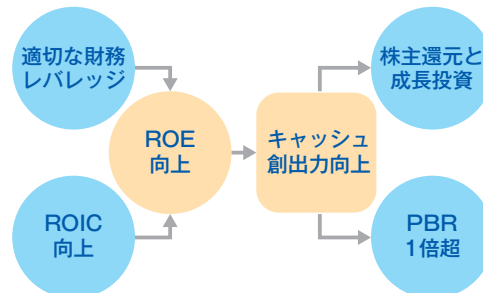
- 「事業の選択と集中」のさらなる推進：  
アセット・マネジメント事業廃止  
ディーリング事業を段階的に縮小し、2年を目途に廃止  
トレーディングノウハウを電力取引関連事業へ集約し、電力取引の差別化を実現
- 安定収益基盤の強化に向けた小売事業の拡充

### 財務

- 成長を支えるキャッシュアロケーション
- 株主還元向上  
配当性向30%以上とし、中期ビジョン2028の期間中は  
1株当たり7.00円の配当を下限とすることを基本とする

### 非財務

- ガバナンス・コンプライアンス・リスク管理の強化
- 人財育成及び社内環境整備、人事施策上の定量目標設定



資本コストや株価を意識した経営への取り組み  
●ROIC管理を行い、事業ポートフォリオの見直しを実施  
●資本コストや株価を意識した経営への取り組み：株主資本コストの低下やIR活動の強化を通じてPBR 1 倍超を目指す

## 事業方針

専門性と柔軟性を兼ね備えたワンストップ体制を活かし、発電事業者、小売電気事業者、電力需要家の多様なニーズに応えるエネルギー・トータルソリューションを推進。

### 発電事業者

電力関連事業者、特高、高圧需要家向けの専門的なサービスを展開

- 小売電気事業者に対する電力調達支援、需給管理最適化、リスク管理ソリューションを提供
- アグリゲーションを通じた複数電源の統合管理、売電収入最大化及びリスク軽減支援
- 再エネ発電業者向けに開発から管理・運用までの専門性の高いプロジェクトコーディネーション
- 系統用、発電所併設、需要側蓄電池の管理運用からインバランス精算までを一括受託する運用サービスプロバイダー
- 市場連動の電力料金プランに加えリスクヘッジ機能を組み合わせた柔軟な電力供給契約
- 電力需要家の脱炭素経営に資する環境価値の活用支援

### 小売電気事業者

### 電力需要家

各事業の具体的な取り組みは下記URLもしくは、右記二次元コードの「中期ビジョン2028」からご確認いただけます。

<https://www.astmax.co.jp/ir/library/>



## 財務方針

現状の収益性を課題と捉え、株主還元と将来への成長に資金を集中投資。事業戦略の実行で資本効率の改善を目指します。

### 現状

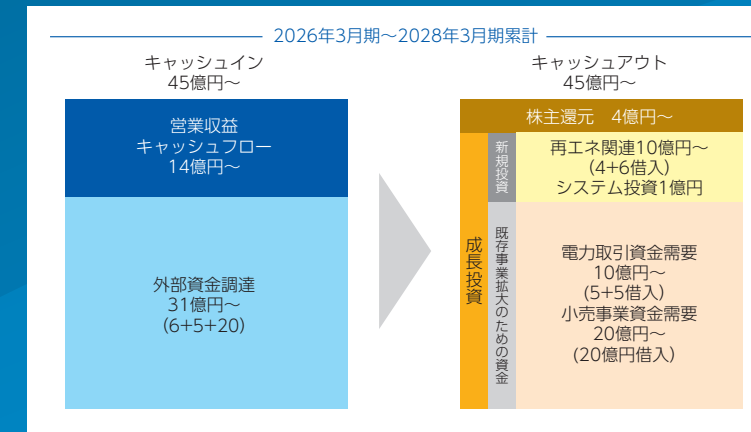
- PBR：0.6倍水準と1倍未満で推移
- ROE：補正後のROEは5%強が2年連続したものの、直近はマイナスに
- PER：成長性が見込まれておらず割安

### 改善策

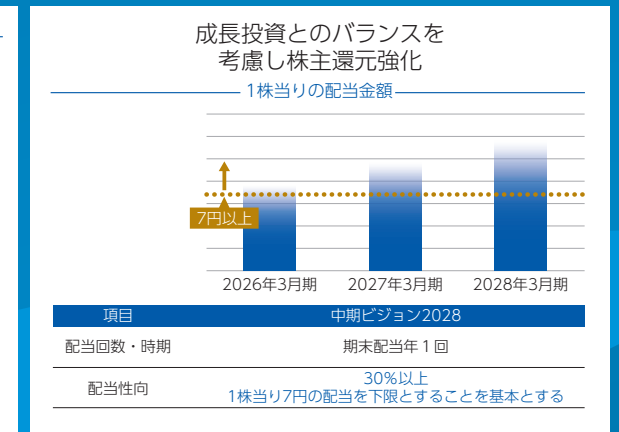
ROE/ROICを重視する経営

事業ポートフォリオの見直しによる資本効率の向上  
事業採算の分析強化  
ROE：9%超、ROIC：8%超を目指す

## キャッシュアロケーション



## 株主還元方針



## 非財務方針

ガバナンスとリスク管理を強化し、人的資本経営を推進。働きがいの向上と人財の成長を企業成長の原動力と位置づける。

## ガバナンス・コンプライアンス・リスク管理の強化

健全な企業経営、透明性の高いガバナンス体制を維持・強化

### コーポレートガバナンス体制強化

#### 取締役会の実効性向上

- 独立性、専門性を確保した役員体制
- 全役員による実効性の評価

#### 業務執行の監督機能強化

- 独立社外役員で構成する指名・報酬諮問委員会による取締役、執行役員の選任・評価の実施

### 経営の透明性の確保

#### 内部監査強化

- 内部監査室及び外部の内部通報窓口を設置
- ダイレクトレポートによる内部監査の強化

#### 開示情報の充実

- 非財務情報の開示拡充
- スモールミーティングの実施

## 人的資本経営の推進

人財の育成及び社内環境整備に関する方針・戦略

働きがいの向上と人財の成長は「会社の成長」

### 経営基盤の強化のための人事施策

#### 人財確保

優秀な人財確保・継続、多様性ある人財がつながらる活力ある組織

#### 人財育成・組織の強化

階層別、分野別研修の充実により個々人の能力及び生産性の向上

コミュニケーション、目標達成のための意識改革

#### 働きがい・働きやすさのさらなる向上

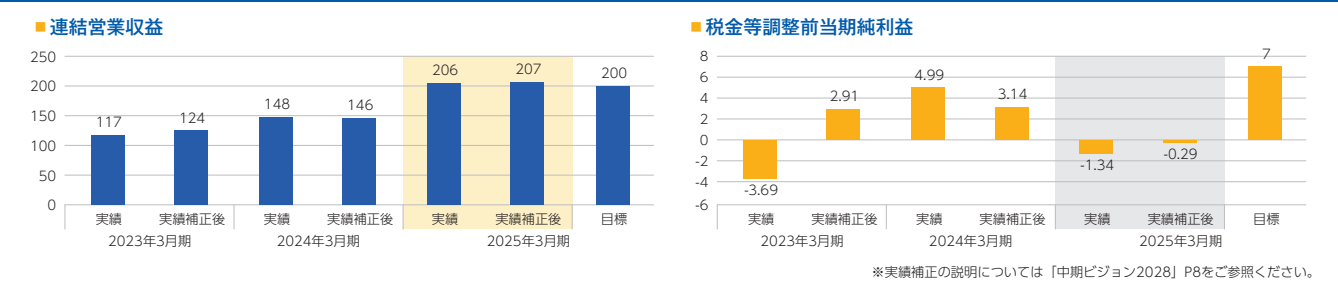
仕事と生活の両立可能な人事制度の継続・拡充



# 中期ビジョン2025「事業の深化と進化」の振り返り

- 電力取引関連事業及び小売事業が前年を大きく上回る増収を達成し、基礎収益は堅調に推移しました。
- 一方、ディーリング事業において長期保有を目的とした裁定取引における評価損失を計上したことにより、全体としては最終赤字となり、数値目標②③を達成するには至りませんでした。

	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期		
	実績	実績補正後	実績	実績補正後	実績	実績補正後	目標
① 連結営業収益（億円）	117	124	148	146	206	207	200
② 税金等調整前当期純利益（億円）	△3.69	2.91	4.99	3.14	△1.34	△0.29	7
③ 一株当たり純資産（円）	403.28	—	439.34	—	406.62	—	500
セグメントの黒字化（セグメント）	1	2	4	4	3	4	5



## 中期ビジョン2025の実績詳細

事業構造と経営資源配分の見直しに着手し、ノンコア事業グループ会社の譲渡、電力小売事業と電力トレーディングの拡大に注力したことで、エネルギー事業をコアとする事業形態への変革を図りました。  
(実績の詳細はWebページをご確認ください)

取り組み事項	実績
電力マネジメント・再生可能エネルギーの有効活用	<p><b>〈再生可能エネルギー関連事業〉</b> 太陽光：2024年4月 栃木県大田原市亀久に太陽光発電所完成 蓄電池事業：2023年9月 第1号案件（北海道札幌市新川）の系統用蓄電所事業化アレンジメント2023年10月着工、2025年秋運転開始予定 地熱：追加容量を含めた全4.4MWの連系契約が完了 コーポレートPPA：法人向け再エネ電力供給モデルとして2025年2月静岡県内にて完工</p> <p><b>〈電力取引関連事業〉</b> 電力卸売取引の取引先拡大、卸売取引量も増加 電力需給予測（需要・余剰電力・発電予測等）のAI化により予測精度が向上し、小売電気事業者向けBPO業務受託契約増加</p> <p><b>〈小売事業〉</b> 2022年4月 市場連動型電力料金プラン「フリープラン」供給開始 小売電気事業者としての電力供給量は増加。年間を通じたセグメント黒字化を達成</p>
資本財務戦略	事業ポートフォリオの最適化の一環として、ノンコア事業（投信投資顧問事業会社及び農業関連事業会社）を譲渡 電力小売事業拡大に伴うコミットメントライン設定及び電力市場取引向けOD枠確保
ガバナンス	社外役員との協議拡充、取締役会評価と機能の見直し サステナビリティ委員会の設置 情報セキュリティ対策強化、情報セキュリティ研修の多様化

## 2025年3月期の配当実績：1株当たり7円

配当性向30%（但し、電力ヘッジ取引等による影響額を考慮する）を目途とする方針に加え、当社が長期保有目的で構築した裁定取引に関する評価損失は、各事業部門における事業から創出される基礎的収益とは異なる一過性の損失であると判断していることから、株主還元の安定性と期間収益が創出するキャッシュフローの状況等を考慮し2025年3月期の期末配当は、1株当たり7円としました。

## トピックス1 ヒューリックプロパティソリューション株式会社と資本業務提携契約を締結

### ●資本業務提携契約を締結

2025年5月26日、ヒューリックプロパティソリューション株式会社（以下、ヒューリックプロパティソリューション社）と資本業務提携契約を締結しました。

### ●第三者割当による自己株式の処分を実施

資本業務提携の一環として、同社を割当先とする自己株式の第三者割当を実施しました。

### ●筆頭株主の交代

株式会社大和証券グループ本社が保有する当社株式をヒューリックプロパティソリューション社へ譲渡完了し、同社が新たな筆頭株主となりました。

### ●エネルギー分野での強力なパートナーシップを構築

当社は、ヒューリック・グループの小売電気事業にかかる業務代行を行っておりますが、本資本業務提携は、当社の電力・ガス小売事業、再生可能エネルギー事業のさらなる成長を図るものであり、それぞれが有する専門性及び経営資源を相互に活用することにより、電力事業等を発展させることが目的です。

### ●事業機会の拡大へ

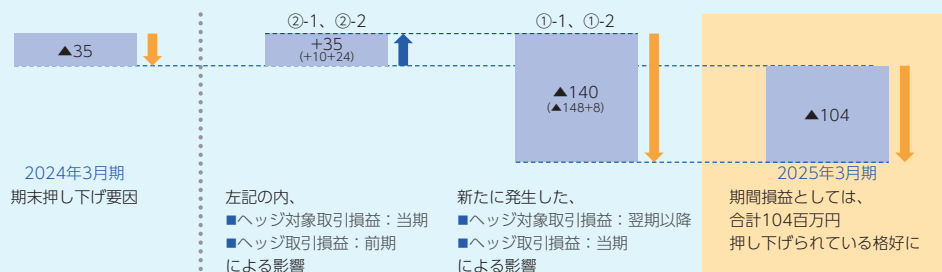
電力事業に関する知見の相互共有、発電及び蓄電施設の案件情報等の共有を通じ、脱炭素・電力事業ビジネスをより強化し、加えて人材交流の検討等に取り組み、両社にとっての新たな事業機会の発掘及び事業拡大を目指します。

本資本業務提携は、当社の中長期的な成長戦略において重要な転換点となるものであり、株主の皆様にとっても意義深いものと確信しております。

## トピックス2 「実質的な営業損益（セグメント損益）」とは

当社は、顧客に将来の電力を固定価格で売る取引の価格変動リスクをヘッジする目的で電力先物取引を行っております。この結果、電力ポジションは対顧客に現物（電力の受け渡しが行われる）売ポジション、取引所では先物の買ポジションが発生することにより、電力の商取引としては将来の利益が確定します。ところが、会計制度上、対顧客の売ポジションは期末での評価を行わない一方、先物の買ポジションは期末の時価により評価損益を計上することとなっています。2025年3月期の場合、1.48億円の会計上の評価損失の裏側には、会計上認識されない現物の評価利益がほぼ同金額存在しております。そのため、損益がマイナスの場合（押し下げられている場合）は同額を加算し、損益がプラスの場合（押し上げられている場合）は同額を減算した数字を「実質的な営業収益」といいます。なお、この期ずれによる損益は各決算時に「押し上げ要因又は押し下げ要因」として、決算短信、決算補足説明資料にて解説しております。

### ヘッジ取引に係る損益がヘッジ対象取引と同一期間に認識されないことによる影響についての詳細説明（百万円）



## 会社概要 (2025年3月31日現在)

### CORPORATE PROFILE

#### 会社概要

商号	アストマックス株式会社
住所	東京都品川区東五反田二丁目10番2号
電話	03-5447-8400
FAX	03-5447-8431
設立	2012年10月1日
資本金	2,013,545,500円
代表取締役会長	牛嶋 英揚
代表取締役社長	本多 弘明
役職員	72名(グループ合計 74名) ※兼職を除く
子会社	アストマックスえびの地熱株式会社 アストマックス・エネルギー株式会社

### 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
株主名簿管理人・特別口座の口座管理機関	みずほ信託銀行株式会社
同連絡先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 電話 0120-288-324 (フリーダイヤル)
公告の方法	当社ホームページ ( <a href="https://www.astmax.co.jp/">https://www.astmax.co.jp/</a> ) に掲載しております。ただし、電子公告によることができないやむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載いたします。



本冊子は環境保全のため  
植物油インキで印刷しています。



IR情報は  
こちらから

