



中期経営計画（2027-2029）

エネルギー・ソリューション事業

（エネルギー事業＋蓄電ソリューション事業）

株式会社リミックスポイント

2025年12月9日 | 証券コード：3825

この中期経営計画は、当社グループの「エネルギー事業」および「蓄電ソリューション事業」に関するもので、「デジタルアセットマネジメント事業」、「その他事業」および各報告セグメントに配布されない「調整額」（全社費用）を含んでおりません。
 なお、エネルギー事業及び蓄電ソリューション事業を合わせて「エネルギー・ソリューション事業」と呼称しております。

CONTENTS

エネルギー・ソリューション事業	04
3か年計画	

エネルギー事業セグメント	05
--------------------	----

蓄電ソリューション事業セグメント	19
------------------------	----

エネルギー・ソリューション事業の収益計画（2027年3月期－2029年3月期）

（単位：百万円）

		2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)	2029年3月期 (計画)
売上高	エネルギー事業	31,600	41,050	58,000
	蓄電ソリューション事業	6,748	9,234	11,210
	エネルギー・ソリューション 合 計	38,348	50,284	69,210
営業利益 (セグメント利益)	エネルギー事業	1,600	2,450	6,000
	蓄電ソリューション事業	864	1,926	3,108
	エネルギー・ソリューション 合 計	2,464	4,376	9,108

※上記表には「デジタルアセットマネジメント事業」、「その他事業」および各報告セグメントに配賦していない全社費用である「調整額」は含まれておりません。

エネルギー事業セグメント

エネルギー事業セグメントにおける今後3年間の収益計画

売上高 2.5倍、セグメント利益（営業利益） 3 倍へ

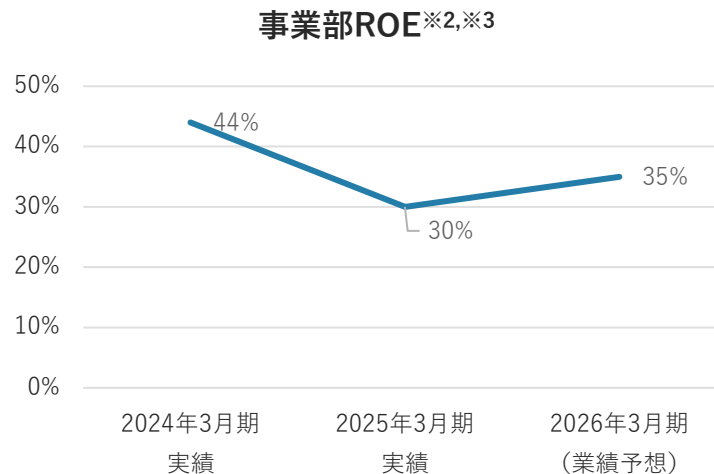
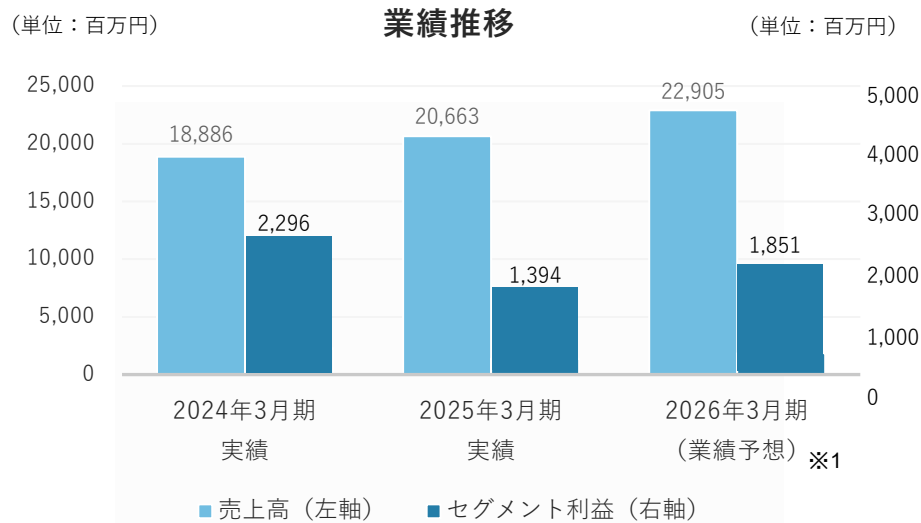
（単位：百万円）

	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期
売上高	31,600 (前年比37.9%)	41,050 (前年比29.9%増)	58,000 (前年比41.2%増)
セグメント利益 (営業利益)	1,600 (前年比13.5%減)	2,450 (前年比53.1%増)	6,000 (前年比144.8%増)

2027年3月期は、リミックスでんきの認知向上や新規獲得強化を目的に広告宣伝費・販売促進費を前年比で9億円程度上乗せする計画のため、セグメント利益は2026年3月期着地予想よりも減少する見込み

振り返り：2024年3月期～2026年3月期

業績が順調に推移し、抜群の資本効率を誇る



※1 2026年3月期の売上とセグメント利益（営業利益）は、2025年5月15日公表の業績予想より抜粋

※2 2024年3月期、2025年3月期のセグメント資産は、有価証券報告書より抜粋し、2026年3月期は推測値

※3 エネルギー事業部の純資産は、セグメント資産からセグメント負債を控除して算出し、ROEの分子である利益は、営業利益 × (1-0.3)で算出

外部環境と今後の当社の対応

2040年に向けて、国内の電力需要量が伸びる一方で、小売電気事業者は追加的な供給能力確保義務が課せられ、小売電気事業者の再編が想定される

電力需要の増加

- 我が国では、人口の減少や省エネの浸透などのより、2007年度以降、電力需要が減少傾向であったが、今後、DXやGXの進展により、電力需要が増加することが見込まれている※1

国内需要の増加を当社の販売増につなげていく

電力小売市場の深耕

- 新電力は、全国平均で約20%のシェアだが、地域によっては20%未満のところも多く、まだ伸びしろがある

広告宣伝費を大幅に増加し、認知度の向上とシェア拡大を推進する

脱炭素への取り組み

- 2050年カーボンニュートラルの実現に向け、脱炭素電源の確保が重要

Non-Fit型太陽光発電所へ総額15億円の投資を実行

供給能力確保義務

- 小売電気事業者にこれまで以上に「現物電源」で確保することが2030年に義務化される予定
- 事業を継続していくことが難しくなる小規模事業者が出現する可能性

与信能力が高い当社がハブとなり小規模事業者の事業継続をバックアップすることで、当社の収益を伸ばす

※1 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画」（令和7年2月）より

今後3年間の経営指標（2027年3月期～2029年3月期）

項目	経営指標		経営目標
成長性	高圧	販売電力量	年率27%の成長
	低圧（法人）	販売電力量	年率38%の成長
	低圧（家庭）	販売電力量	年率63%の成長
	売上高		3年で2.5倍
収益性	営業利益		3年で3倍
効率性	ROE		30%以上

今後3年間の業績指標（2027年3月期～2029年3月期）

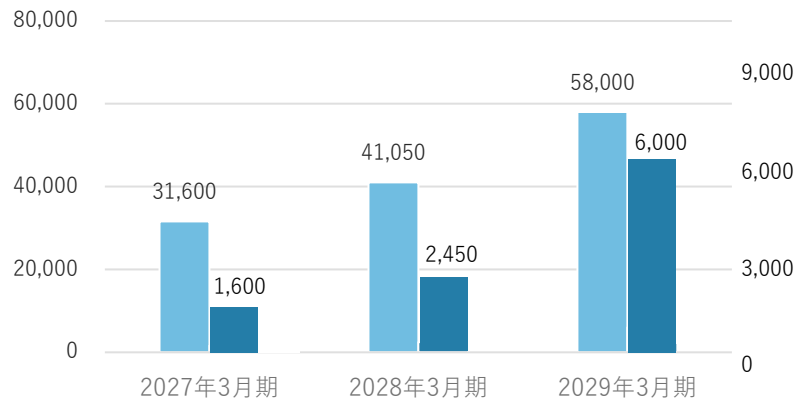
- 国内の電力需要が底打ちし、2020年代後半からは増加に転じる
- 人員及び広告宣伝費を大幅に増加し、国内電力需要の拡大も追い風に、販売量・売上高を大きく伸ばす
- 新事業「電力小売事業者向けBPOソリューション」を新たな収益源に育てる

(単位：百万円)

今後3年間の収益計画

(単位：百万円)

12,000

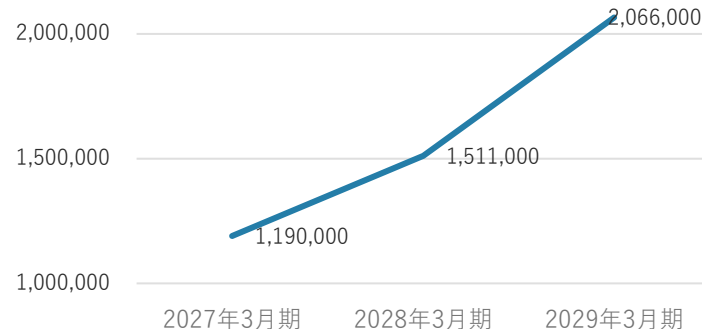


■ 売上高 (左軸) ■ セグメント利益 (右軸)

(単位：MWh)

電力販売計画

2,500,000



積極的な人財投資と販促活動を推進

今後3年間で継続的な事業拡大を可能にする組織基盤の構築および新規獲得・認知向上を目的とした集中投資期間と位置付け、2029年3月期に投資成果を獲得し、さらなる持続的成長へつなげる

供給区域別の新電力シェア※

東京	32.9%	関西	18.7%
北海道	22.4%	九州	20.7%
東北	22.8%	中部	14.6%
中国	13.2%	北陸	10.9%

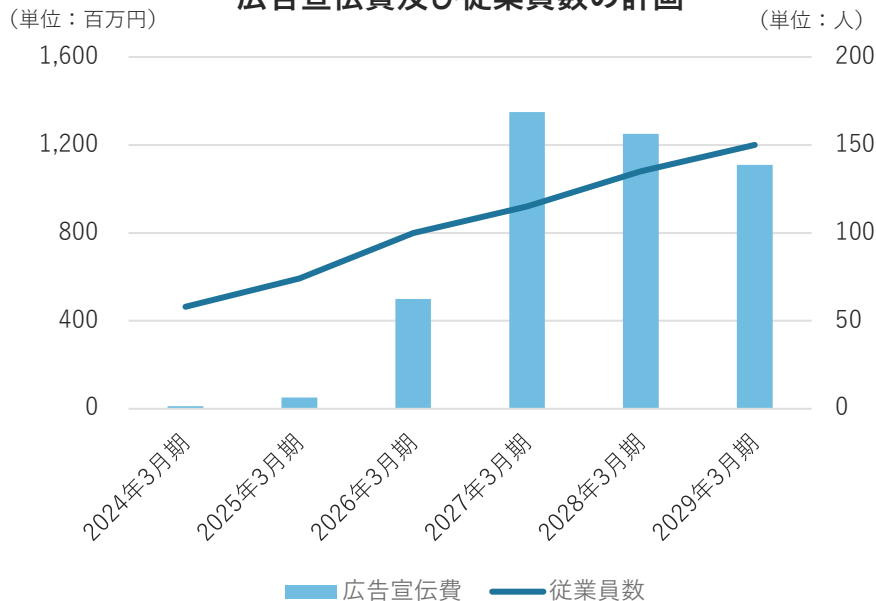
供給区域別に見れば、20%に満たないところもあり、伸びしろがある



広告宣伝費を大幅に増やし、売上を伸ばす

※電力・ガス取引監視等委員会「電力取引の状況」（令和7年7月分）より

広告宣伝費及び従業員数の計画



新事業モデル構想： 「電力小売事業者向けBPOソリューション」

業界を揺るがす「量的な供給能力確保義務」とは

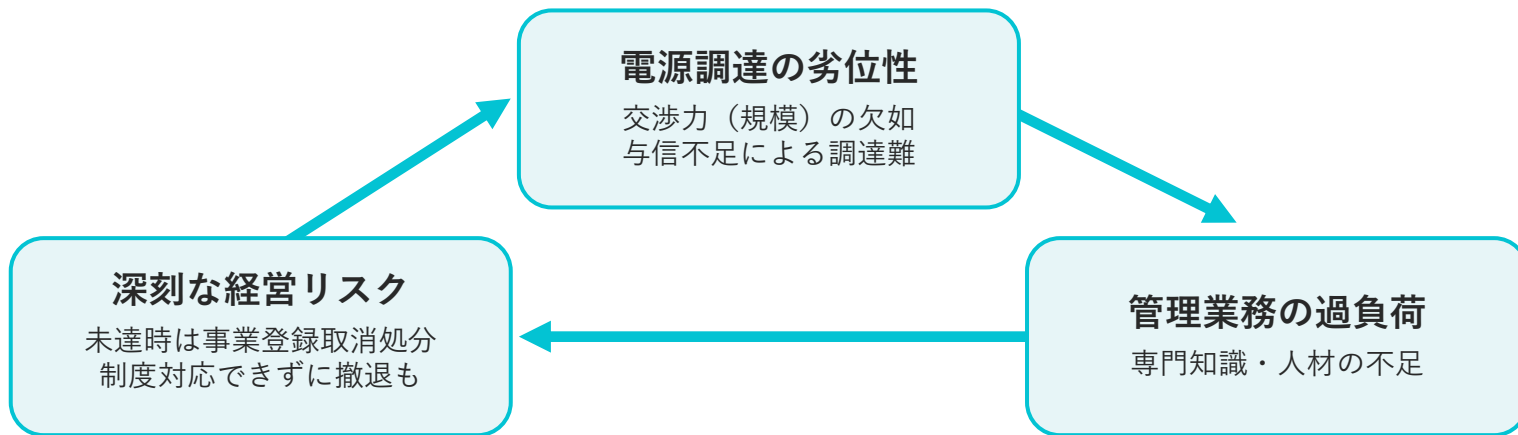
小売電気事業者に「実需給の3年度前に想定需要の5割、1年度前に7割」を「現物電源」で確保することが2030年に義務化予定

小規模事業者は事業継続が難しくなる可能性

N-3年度義務（3年前）	N-1年度義務（1年前）	規制の狙い
<p>年間売電量5億kWh超の事業者 想定供給需要の50%</p> <p>年間売電量5億kWh未満の事業者 想定供給需要の25%</p>	<p>年間売電量5億kWh超の事業者 想定供給需要の70%</p> <p>年間売電量5億kWh未満の事業者 想定供給需要の50%</p>	<p>電源の長期契約を促進することで、 燃料価格高騰などの価格ショックから需要家を保護する</p>

小規模事業者が直面する構造的課題

小規模事業者は、事業継続を脅かす深刻な課題に直面することになる



小規模事業者向けの電力小売BPO市場が急拡大する可能性！

巨大な潜在市場：約435億kWhの未開拓領域

年間販売電力量5億kWh未満の事業者が占める電力市場は極めて大きく、かつ多数の事業者によって分散されている

当社は、この巨大な潜在市場に「電力小売事業者向けBPOソリューション」でアプローチ

主要ターゲット層

50位以下※

小売電気事業者ランキング

潜在市場規模（TAM）

435億 kWh※

年間使用量

ターゲット市場のシェア

5.3%※

日本の総需要に対し

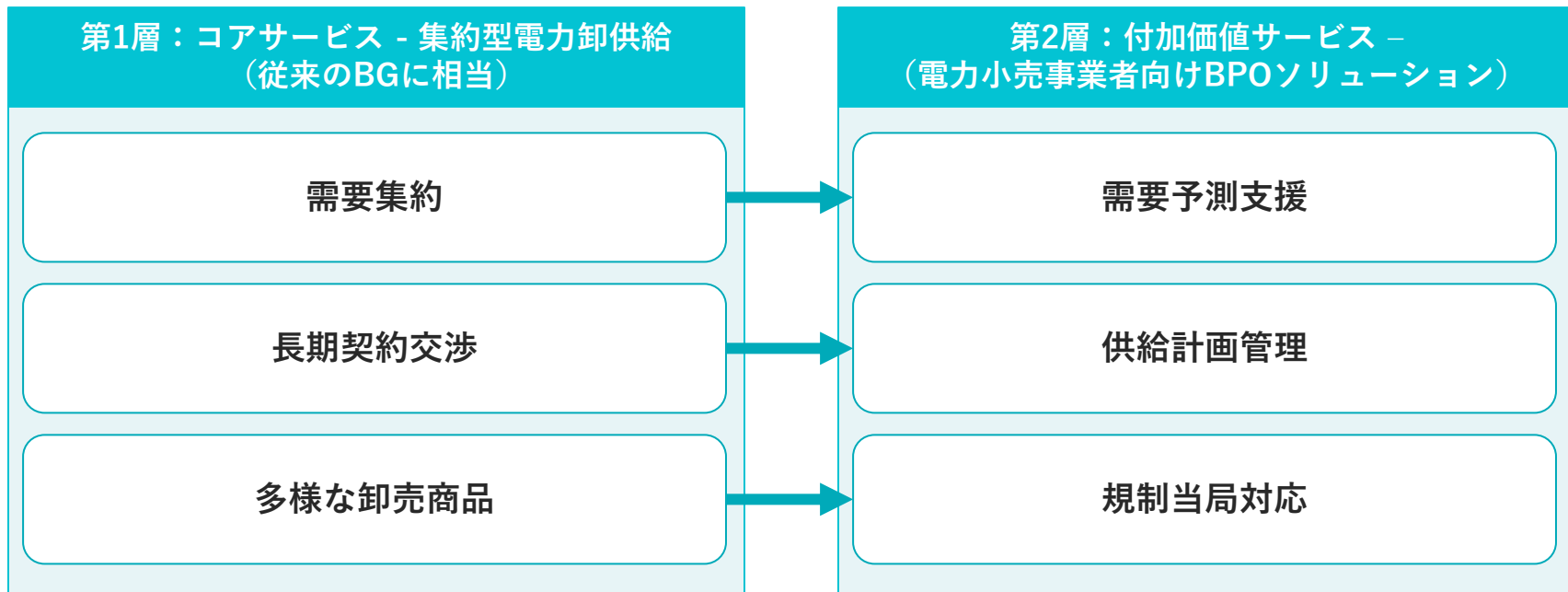
※小売電気事業者の登録数は、2024年9月末時点で734社

※2024/6～2025/5 実績

※2024/6～2025/5 実績

全体像：電力小売事業者向けBPOソリューション

単なる電力卸売にとどまらず、電源調達とコンプライアンス対応を一元的に支援する包括的な電力小売事業者向けB2Bソリューション



将来事業領域の探索

将来事業領域の探索

デジタルアセット事業の拡大とあわせて長期的な成長に向けた新たな事業領域にも取り組んでいきます

電力調達を動的なデジタル資産エコシステムへ

- 当社にしかできない『電力×ビットコイン』の新たなサービスを創出
- 電力契約のトークン化とP2P取引

蓄電ソリューション事業セグメント

蓄電ソリューション事業セグメントにおける今後3年間の収益計画

売上高 3年で4倍、セグメント利益（営業利益） 3年で6倍へ

（単位：百万円）

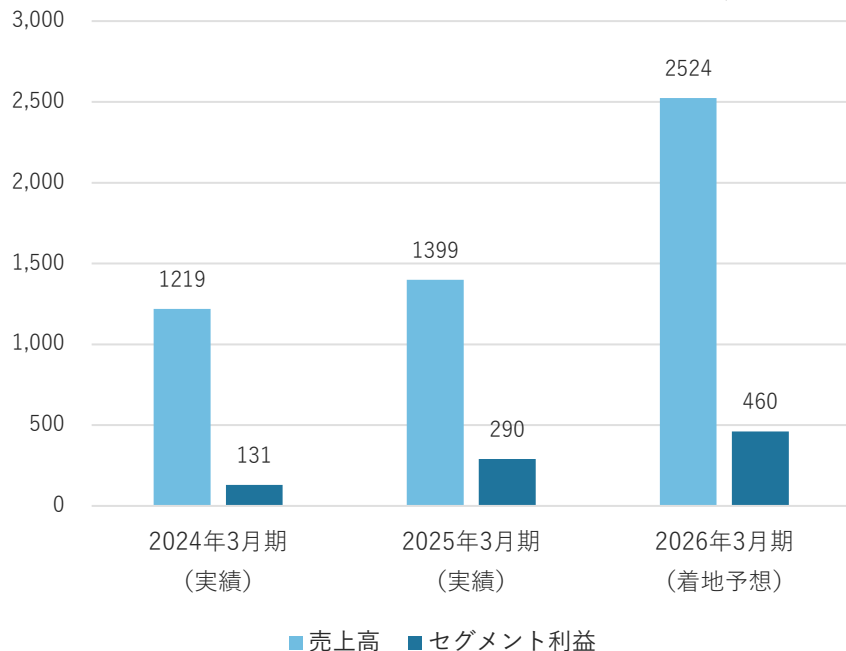
	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期
売上高	6,748 (前年比167.3%)	9,234 (前年比36.8%)	11,210 (前年比21.3%)
セグメント利益 (営業利益)	864 (前年比87.8%)	1,926 (前年比122.9%)	3,108 (前年比61.3%)

振り返り（2024年3月期～2026年3月期）

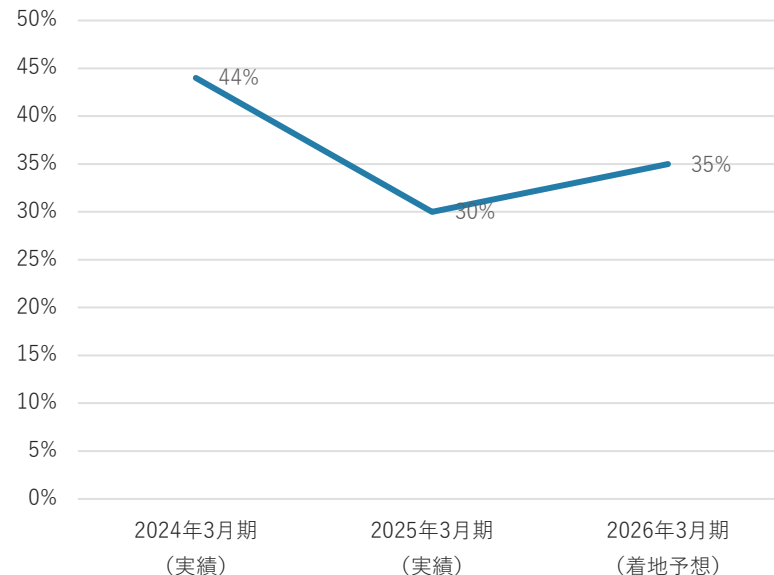
業績が順調に推移し、抜群の資本効率を誇る

業績推移

（単位：百万円）



事業部ROE



リミックスポイントの歩み

地球温暖化を阻止するために、二酸化炭素濃度（CO₂）をこれ以上増やさない。
リミックスポイントは未来のエネルギー事情を担う分散型エネルギープラットフォームを構築する会社です。

主要サービス

省エネコンサルティング（2013年開始）

電力小売事業開始（2016年開始）

家庭用蓄電池販売事業（2020年開始）

太陽光発電（2024年開始）

FIP転化事業（2025年開始）

系統用蓄電池（2025年開始）

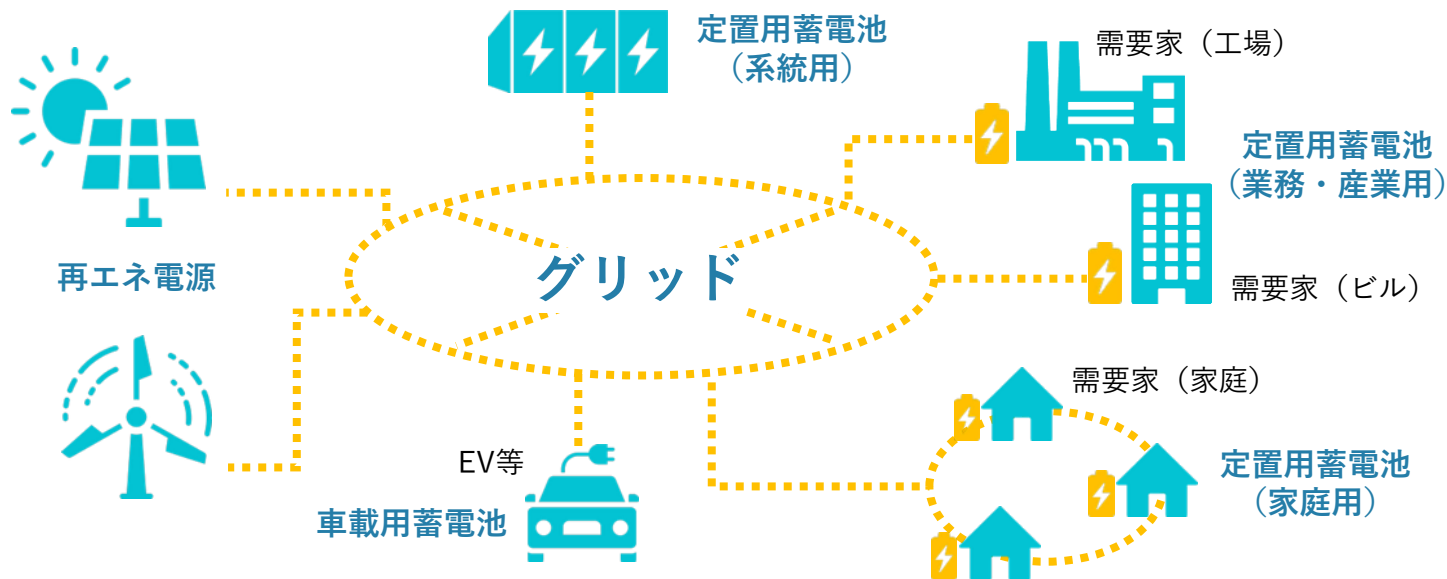


分散型エネルギー プラットフォーム

エネルギーの生産・供給・消費を一元的に管理するのではなく、地域や個人が分散的に関与できる仕組みです。

分散型エネルギープラットフォーム

「大手電力会社が大規模電源と需要地を系統でつなぐ従来の電力システムから、分散型エネルギーリソースを柔軟に活用する新たな電力システムへと大きな変化が生まれつつあり、需給一体型の電力モデルの普及をより求められている脱炭素社会の実現目指す中、今後、再エネ電源や蓄電池を含む分散型エネルギーモデルの重要性はますます高まる



2029年3月期 蓄電ソリューション事業の経営指標と経営目標

項目	経営指標	経営目標
成長性	売上高	3年で4倍
収益性	営業利益	3年で6倍

3年後（2029年3月期）の定量計画

売上高
112億円

営業利益
31億円

FIP発電所
5箇所保有

系統用蓄電所※1
20箇所以上保有

※1 系統用蓄電所20箇所以上には、2025年12月1日付開示の合同会社NCパイオニアとの開発予定設置件数も含んでおります。

営業利益31億円の達成根拠 ～利益の積み上げ構造～

FIP発電所・系統用蓄電所の保有拡大により、毎年安定したストック収益が積み上がる事業構造を実現します

FIP発電所+蓄電池併設による安定収益

- 再生可能エネルギーの安定ストック収益
- 蓄電池併設によるプレミアム獲得の増収益化
- 需給調整市場への新たな収益モデルの構築

年間 **8** 億円の利益貢献

系統用蓄電所による市場収益

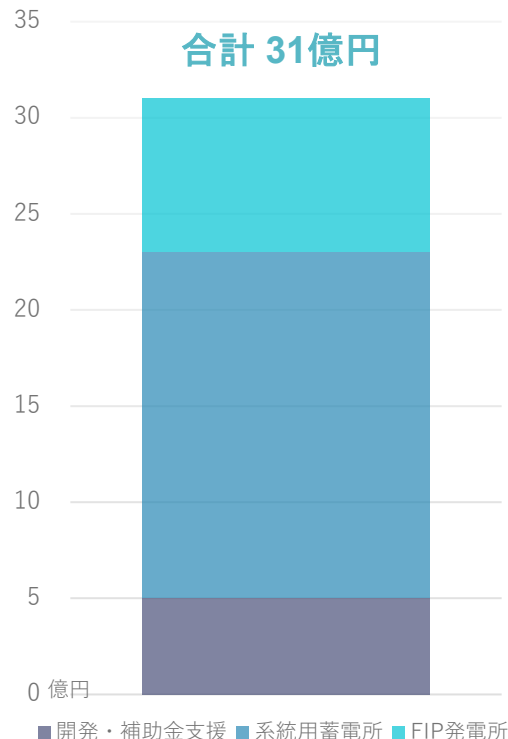
- アービトラージ・市場サービスで収益を最大化
- 拠点数の拡大により利益が積み上がる構造
- 成長余地が大きく、中期の利益成長を牽引

年間 **18** 億円の利益貢献

開発支援・補助金支援によるフロー収益

- FIP転換・蓄電池導入のトータル支援
- 政府のGX政策や補助金継続により安定した需要

年間 **5** 億円の利益貢献

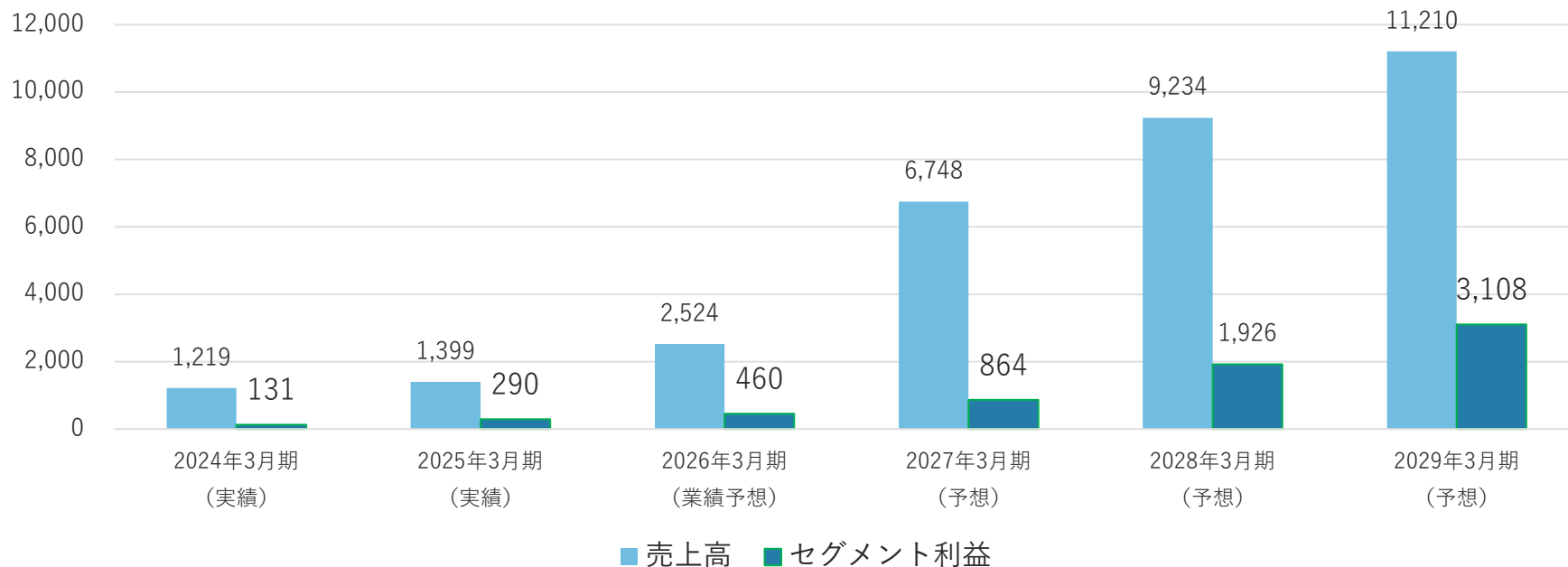


今後3年間（2026年3月期～2029年3月期）の売上とセグメント利益

系統用蓄電池、FIP転化事業を中核に据え、安定した成長を目指す

売上高とセグメント利益計画

（単位：百万円）



リミックスポイントのビジョン

地球温暖化を阻止するために、二酸化炭素濃度（CO2）をこれ以上増やさない

2015年パリ協定が採択され、世界の平均気温上昇を産業革命以前に比べて2度未満に抑えるという世界共通の長期目標が定められた。



二酸化炭素排出ゼロに向けた、リミックスポイントのビジョン

～2025

再エネ・省エネ
コンサルティング及び
BCP対策関連事業の
強化。



2026～2029

分散型エネルギープラット
フォームの構築

- ・再生可能エネルギーの利用促進
- ・統用蓄電池の開発
- ・FIP発電所の開発
- ・アグリゲータ事業への参入

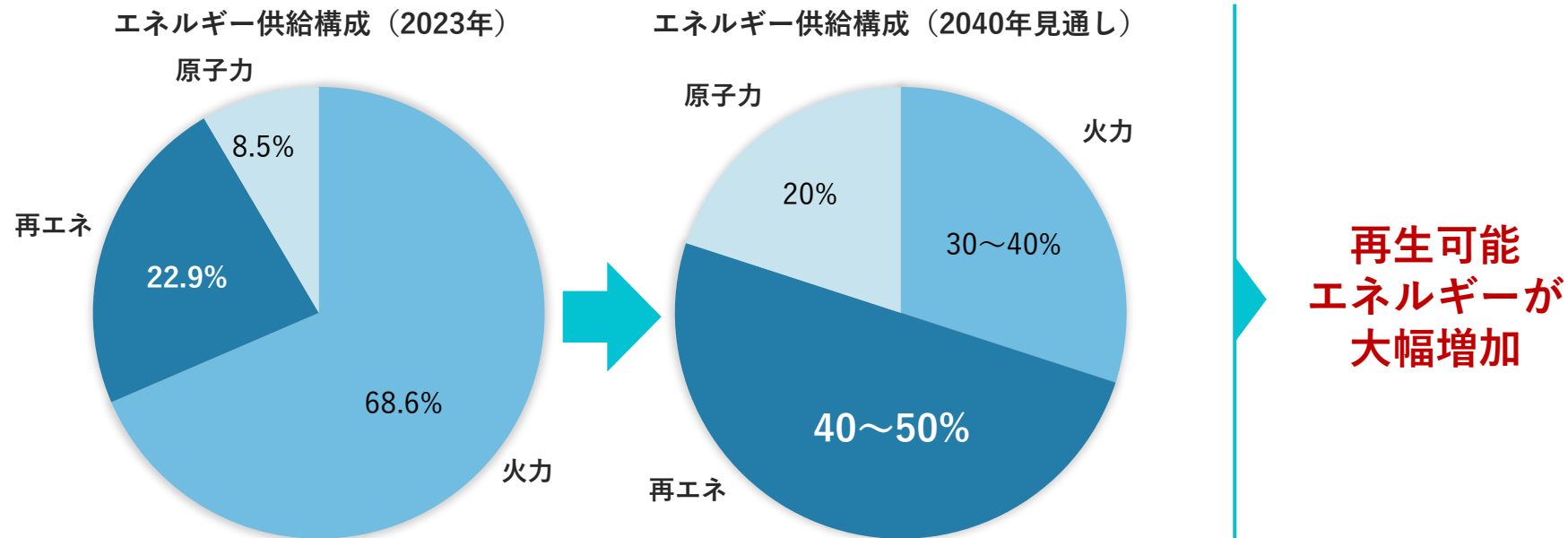


～2030

分散型エネルギープラット
フォームを活用して、
アグリゲータ事業、
デマンドレスポンス事業を
収益の柱に

外部環境：地球温暖化阻止への我が国の取り組み

電力業界においては、発電時にCO₂を排出する火力発電から発電時に二酸化炭素CO₂を排出しない太陽光や風力などの再生可能エネルギーへシフト



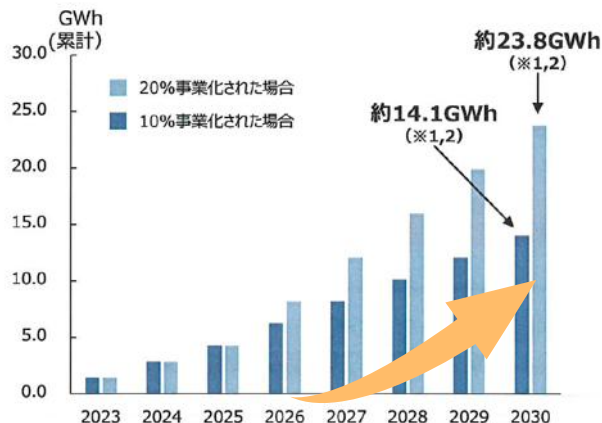
※資源エネルギー庁「エネルギー基本計画の概要」（令和7年2月）より抜粋

外部環境_定置用蓄電池の需要拡大

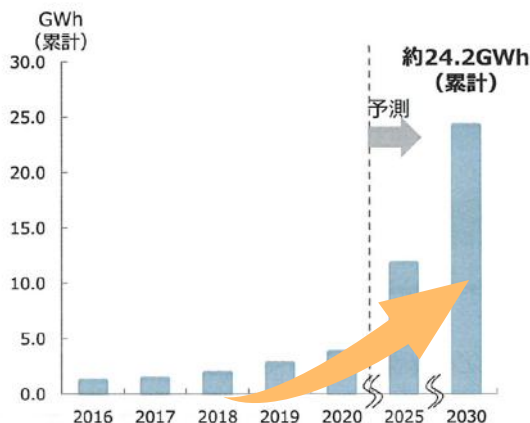
再生可能エネルギーは自然状況により、発電が大きく左右されるので、需給バランスを調整するフレキシビリティ※¹（調整力）が必要。蓄電池は重要なリソースになる。

将来の定置用蓄電池マーケットグラフ（系統用蓄電池と家庭用・産業用蓄電池）

系統用蓄電池の導入見通し



家庭用、業務・産業用蓄電池の導入見通し



※経済産業省「参考資料（蓄電池）」より抜粋

蓄電池の需要が大幅増加

※ 定置用蓄電池とは、住宅、工場、病院などの決まった場所に据え置いて設置する大型の蓄電池

※¹ 瞬間的な変動、時間、日、週や季節的な需要と供給の変動に、確実かつコスト効率よく対応する電力システムの能力のこと

当社の取り組み：蓄電池事業

系統用蓄電池



系統用蓄電池とは、電力系統（通称：系統）に直接接続される大規模な蓄電池。主な運用目的として、電力の安定供給の為に設置される。電力需要と供給のバランス調整や再生可能エネルギーの有効活用に必要なシステム。

蓄電所の事業用地探しから系統用蓄電池の選定・調達・設計・施工、電力会社との調整、補助金申請のサポートなどをワンストップで行う

FIP転化事業



再生可能エネルギーの普及を目的とした政策のひとつ。再エネ発電事業者に対し、発電した電力を卸売市場において販売した売電収入に加え、一定のプレミアム（補助額）が上乗せして交付される仕組み。

蓄電池を活用し、発電した電気を蓄電池に貯め、電力市場で需要が高まるタイミングで売電することで、より多くの収入が得られる。

出力抑制率が高い九州地域において、FIT制度の発電所をFIP制度へ転化させるコンサルティングに加え、FIP転化後の発電所の自社保有も検討

当社の取り組み：蓄電池事業 – 系統用蓄電池 –

当社は今後3年間で高圧2M8MWhタイプの系統用蓄電池を32か所開発うち15か所を自社保有し17か所を外部顧客に売却

当社の系統用蓄電池の優位性

- ① 系統用蓄電池の**開発から運用までをワンストップ**で手掛けることができる。
- ② 系統用蓄電池は、太陽光発電所の開発に比べると調整業務が多岐にわたるため、難易度が高いことが知られているが、**当社はすでに個別に案件を受注していて、必要とされる調整業務を着実にクリア**している。



事例①：新潟県胎内市内出力：1,999kW／蓄電池容量：8,128kWh



事例②：新潟県胎内市内出力：1,999kW／蓄電池容量：8,128kWh

当社の取り組み：蓄電池事業 – FIP転化事業 –

太陽光発電所設置が進んだ九州エリアでは、出力抑制が増加したことで、せっかく発電した電気が捨てられている

FITからFIPに転化することで、問題を解決
当社は今後3年間で、FIP発電所を25か所開発し、5か所を自社保有、20か所を外部顧客に売却へ



事例：宇城太陽光発電所FIP転化事業プロジェクト

当社の取り組み：GX（グリーントランスフォーメーション）

GX（グリーントランスフォーメーション）に向けた補助金申請サポート

- 日本政府は、産業革命以来の化石燃料の中心の経済・社会、産業構造をクリーンエネルギー中心に移行させ、経済社会システム全体を変革すべく、エネルギーの安定供給・経済成長・排出削減の同時実現を指す「GX（グリーン・トランスフォーメーション）」を推進している。
- GX実現に向けて、10年間で150兆円超の官民GX投資を実現すべく「成長志向型カーボンプライシング構想」を推進中、今後この分野で補助金の可能性。

これまでのノウハウと知識を生かした補助金申請支援を通し、企業の再エネ・省エネをサポート

補助金支援実績

累計採択件数：**865 件**（平成25年度補正予算～現在）

※令和7年度実績 採択件数：**80件** 採択率：**90%**（2025年9月30日時点における実績）

将来事業領域の探索

将来事業の領域：アグリゲーター事業

国内のエネルギー・アグリゲーション（ERAB）市場は、
2035年度には約735億円に拡大すると予測されている。

アグリゲーション事業が注目される背景

①脱炭素社会の実現

再生可能エネルギーの導入拡大に伴い、太陽光発電や蓄電池などの分散電源を効率的に制御・活用するアグリゲーション技術が不可欠となっている。

②電力需給の安定化

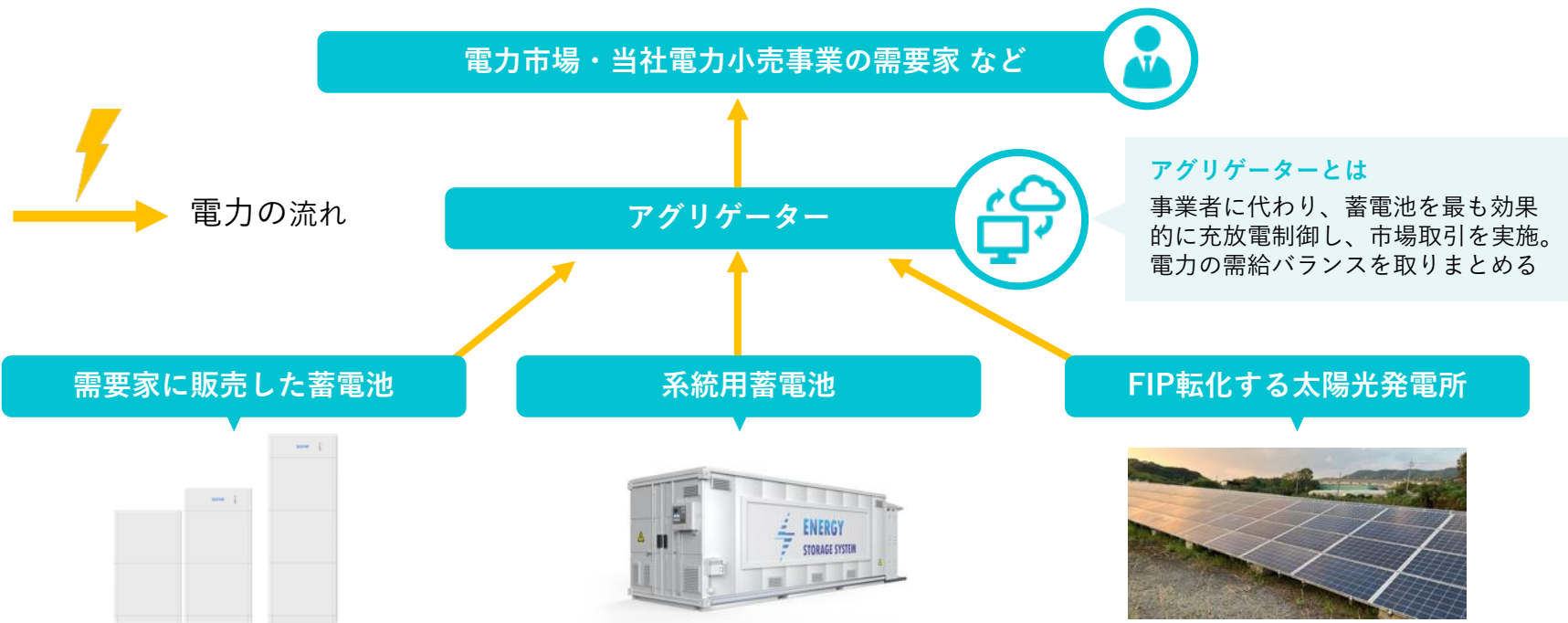
アグリゲーション事業者は、分散型電源を統合制御し、電力の需給バランスを調整する役割を担うことにより、電力システムの安定化に貢献する。

③市場への後押し

改正省エネ法の施行や、容量市場、需給調整市場への低圧リソースの参入解禁など、政策面での後押しも市場拡大を促進している。

将来事業の領域：アグリゲーター事業

将来的に、需要家に販売した蓄電池、新たな取り組みの系統用蓄電池、FIP転化事業で手掛けた太陽光発電所の電力需給アグリゲーターとして制御し、新たな収益へ



将来事業の領域：デマンドレスポンス

再生可能エネルギー導入拡大・分散型エネルギーリソース導入支援等事業費補助金の小売電気事業者に登録
(※経済産業省 令和6年度補正)

- DRリソース導入のための家庭用蓄電システム導入支援事業
- DRリソース導入のための業務産業用蓄電システム等導入支援事業

削減ポイント

経産省のDR補助事業を活用

電力切替効果による電気代削減

蓄電池の充放電による電気代の削減

電力基本料金に蓄電池特別割引を適用

- 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。

RP · Remixpoint