

2024年3月期 第2四半期 決算説明会

株式会社リミックスポイント

©2023 Remixpoint, inc. All rights reserved.

本日は、お忙しい中、株式会社リミックスポイント2024年3月期第2四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

代表取締役の高橋由彦でございます。

それでは、早速ですが、資料を使いながら、当社の2024年3月期第2四半期決算について説明させていただきます。

主な事業内容

エネルギー事業

電力小売事業

リミックすでんき

- 沖縄エリア及び離島を除き、全国で高圧、低圧需要家に電力を供給
- 多様化する需要家ニーズにこたえながら、収益の安定確保もできる新プラン「高圧フラットプラン」をリリース



レジリエンス事業

**再エネ・省エネコンサルティング
及びBCP対策関連事業**

remixbattery

- 当社オリジナルの家庭用ハイブリッド蓄電システム「remixbattery」の販売
- 産業用リチウムイオン・三相200Vハイブリッド蓄電システムの販売



- 各種補助金等の活用支援に関するコンサルティング

remixpoint ©2023 Remixpoint, inc. All rights reserved. 2

現在の当社の主な事業の柱は、電力小売事業を中心としたエネルギー事業と、蓄電池事業や補助金、省エネコンサルティング事業を中心としたレジリエンス事業となります。

ゼロメディカル社の完全子会社化について

株式交換によりゼロメディカル社を完全子会社とすることを決議



- 当社はenvironment（環境）の立場から、ゼロメディカル社はsociety（社会）の立場からともにサステナブルな社会に貢献
- 互いの取引ネットワーク、人的リソース及び事業ノウハウを最大限活かすことで、ビジネスシェアの拡大や新たな収益獲得の機会創出につながり、企業価値向上に寄与

※詳細につきましては、2023年10月26日付「株式会社ゼロメディカルの簡易株式交換による完全子会社化に関するお知らせ」をご参照ください。

10月26日付で開示いたしましたとおり、当社は株式交換によってゼロメディカル社を完全子会社化いたしました。

ゼロメディカル社は主に歯科・医科に特化したコンサルティング業、及び主に、歯科・医科にかかるウェブサイトの制作、企画、運用等を生業としております。

今後、当社はenvironment、すなわち「環境」の立場から、ゼロメディカル社はsociety、すなわち「社会」の立場から、ともにサステナブルな社会に貢献していくとともに、互いの取引ネットワーク、人的リソース及び事業ノウハウを最大限活かすことで、ビジネスシェアの拡大や新たな収益獲得の機会創出につなげ、企業価値向上に努めてまいります。

ゼロメディカル社について

社会に必要とされ、社会に存在する価値を持ち、社会に調和する

ZERO MEDICAL

「健康」や「福祉」を中心とした社会問題の解決のため事業を推進

健康
<p>医療機関経営支援事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 歯科・医科に特化した経営コンサルティング <p>ウェブクリエイティング事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 歯科・医科に対する営業支援を目的としたHPの制作及び運用 ● AIチャットボットを活用したウェブクリエーションの提供 <p>メディア事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 医療に特化したインターネットメディアの企画・運用及び制作業務
福祉
<p>福祉事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 発達に特性のある児童を対象とする放課後等デイサービス施設の運営 ● 就労継続支援B型事業所の運営

健康や教育を中心とした社会課題の解決へ向け
持続可能な社会へ
貢献する

remixpoint ©2023 Remixpoint, inc. All rights reserved. 4

ゼロメディカル社の事業について説明させていただきます。

先ほども申し上げましたとおり、ゼロメディカル社の主な事業は、歯科・医科に関するコンサルティング業、及び歯科や医科等向けのウェブサイトの制作、企画、運用等となり、「健康」や「福祉」を中心とした社会問題解決に向け、事業を推進しております。

具体的に申し上げますと、「健康」につきましては、歯科・医科に特化した経営コンサルティング及びHPの制作からその後の運用までのワンストップでのデジタルマーケティングサービスの提供が主ですが、今後は歯科や獣医師・動物看護師に特化した求人メディアも強化し、より医療従事者に寄り添ったサービスの展開も視野に入れていきます。

また、「福祉」につきましては、「課題を抱えている子どもたちと地域社会との共存による温かい社会を創る」、「農業×(と)福祉」をモットーに事業を推進しております。具体的には、障がいや発達に特性のある児童が利用することができる放課後等デイサービスの支援施設の運営のみならず、その後の就労支援まで関わり、農業関連分野での就労も視野にいたした支援を行っています。これにより子どもたちの自立支援はもちろんのこと、地域の活性化や共生社会の実現を目指しております。

当社の持つ強みを活かし、医療業界の10%の顧客獲得を目指す

- 当社は、ゼロメディカル社が医療・福祉等を通じて獲得したアクティブ顧客3,000件を含む取引ネットワークを活用し、蓄電池・発電機などの省エネ商材・新電力の**販路拡大**
- ゼロメディカル社は当社の資金やエネルギーソリューションの提供を通して、**医療のトータルコンサルティング企業**として**更なる顧客獲得を目指す**



目標取引先獲得数
= **医療業界の10%**

顧客

全国の医療施設数※

- 医科 105,182 件
- 歯科 67,755 件
- 動物病院 16,701 件

※出典
厚生労働省 医療施設（動態）調査（令和4年10月1日現在）
農林水産省 飼育動物診療施設の開設届出状況（令和4年12月31日現在）

今後、当社は、ゼロメディカル社が医療・福祉等を通じて獲得したアクティブ顧客3,000件を含む取引ネットワークを活用し、蓄電池・発電機などの省エネ商材や新電力の販路をさらに拡大してまいります。

また、ゼロメディカル社は当社の資金やエネルギーソリューションの提供を通して、医療のトータルコンサルティング企業として更なる顧客獲得を目指します。このように、互いの強みやノウハウを最大限生かすことで、さらなるグループの成長につなげてまいります。



次に、当社の2024年3月期第2四半期の業績について説明させていただきます。

2024年3月期 第2四半期 連結累計期間実績

自動車事業及びBPJ株式の譲渡に伴う金融関連事業の廃止により、
「エネルギー事業」「レジリエンス事業」「その他事業」の3セグメントに変更

(百万円)

		2023年3月期 2Q累計実績	2024年3月期 2Q累計実績
売上高	合計	15,669	10,155
	エネルギー事業	11,599	9,703
	レジリエンス事業	256	349
	その他	3,813	102
営業 損益	合計	▲513	868
	エネルギー事業	▲414	1,222
	レジリエンス事業	▲3	14
	その他	350	6
	セグメント調整額	▲446	▲374
経常利益		▲356	829
親会社株主に帰属する四半期純利益		3,946	900

※「その他」には、自動車事業、金融関連事業、その他の事業が含まれております。

Topics

■ エネルギー事業

- 当決算期間におけるJEPX平均価格は、昨年同期比で大幅に低下。そのため市場価格連動型プランの販売単価が低下し、前年同期比で売上は減少
- 電源価格の変動リスクを電力販売価格に適切に転嫁し、安定利益の確保が可能となったことで、当第2四半期連結累計期間における営業利益は12.2億円となった

■ レジリエンス事業

- 世界的な半導体不足の影響により滞っていた「remixbattery」の生産状況が緩和され、本格的な販売活動を開始したことにより売上高が増加し、セグメント損益が改善

2024年3月期第2四半期の業績につきましては、売上高101億円、営業利益8億6,700万円、親会社株主に帰属する当期純利益9億円となりました。

セグメント損益をご覧くださいと分かりますとおり、各事業が確実に収益を積み上げ、各セグメントが黒字化を達成することができました。

エネルギー事業につきましては、前年同期比で、販売電力量は増加したものの、市場価格が比較的低位で推移したことにより売上高が減少し、97億円となりました、しかしながら、今期は電力先物取引を用いることでヘッジ取引を行わず、また電力市場価格の変動リスクを販売価格に転嫁することで、安定的に利益を確保し、セグメント利益は12億円となりました。

レジリエンス事業におきましては、売上高349百万円、セグメント利益14百万円と、ともに前年同期を上回る結果となりました。主な理由としては、感染症対策関連事業における環境改善商品の販売による売上が前年同四半期と比して増加したこと、また、蓄電池事業においては、今年、高い安全性と品質が認められ、製品性能の第三者認証であるJET 系統連系認証を取得した当社オリジナルブランドの家庭用蓄電システム「remixbattery」の販売活動が本格化したことがあげられます。

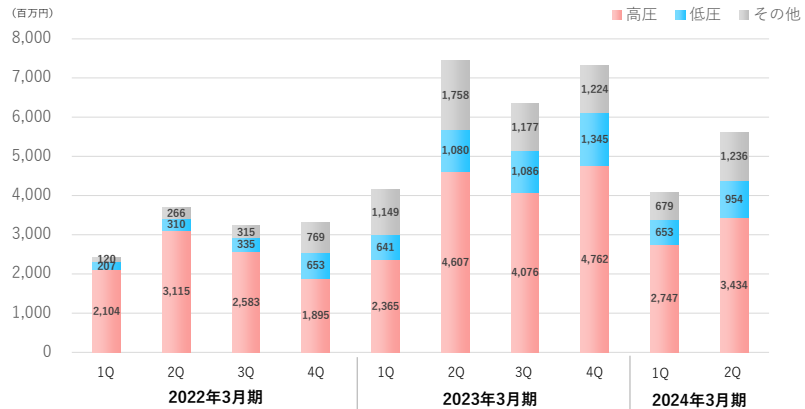
2024年3月期 第2四半期 主な事業別トピックス

続いて、各事業の主なトピックスについてご説明申し上げます。



市場連動型プランの比率が増加し市場価格も低水準で安定的に推移したことにより、
高圧・低圧ともに前年同四半期に比べて売上は減少した

高圧需要家・低圧需要家別の売上推移



※「その他」には、電力市場において余剰電力を販売した売上や、国の「電気・ガス価格激変緩和対策事業」における補助金売上が含まれます。

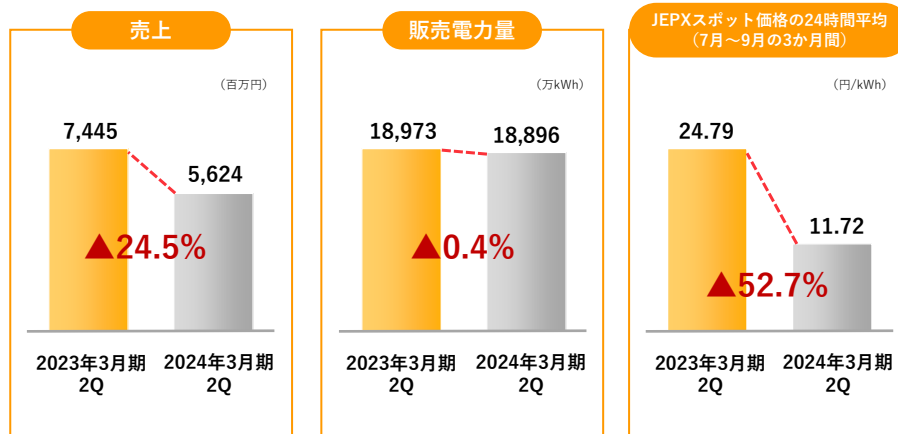
まずエネルギー事業です。

こちらは、電力の高圧・低圧別の売上高推移となります。

当社では、これまで電力市場価格に完全連動する市場連動型プランへの移行を積極的に推進してまいりました。それにより市場連動型プランの需要家割合が増加し、価格変動のリスクを抑えられましたが、電力市場価格が低水準で推移したことにより、売上高は前年同期比で減少いたしました。



売り上げ減少の主要因は、JEPX価格の下落に伴う販売単価の低下によるもの

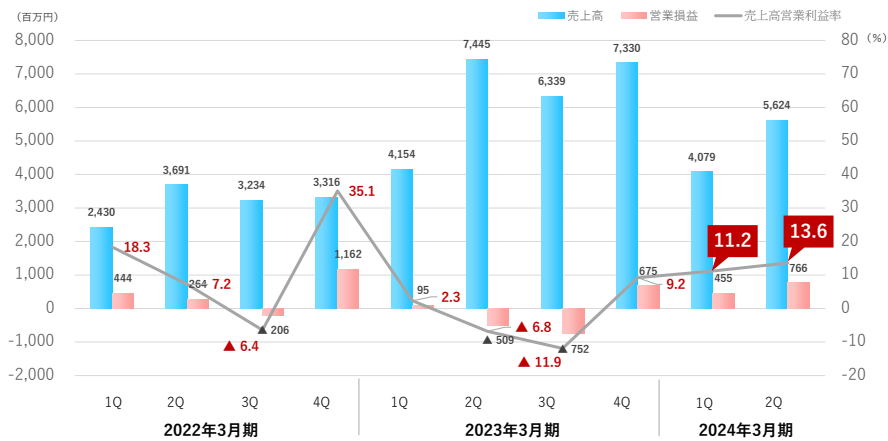


しかしながら、こちらの資料をご覧いただくと分かるように、7月から9月の3か月間におけるJEPXスポット価格の24時間平均は、前年同期に比べ52.7%下落したのに対し、売上高は、前年同期に比べ24.5%への減少にとどまっております。

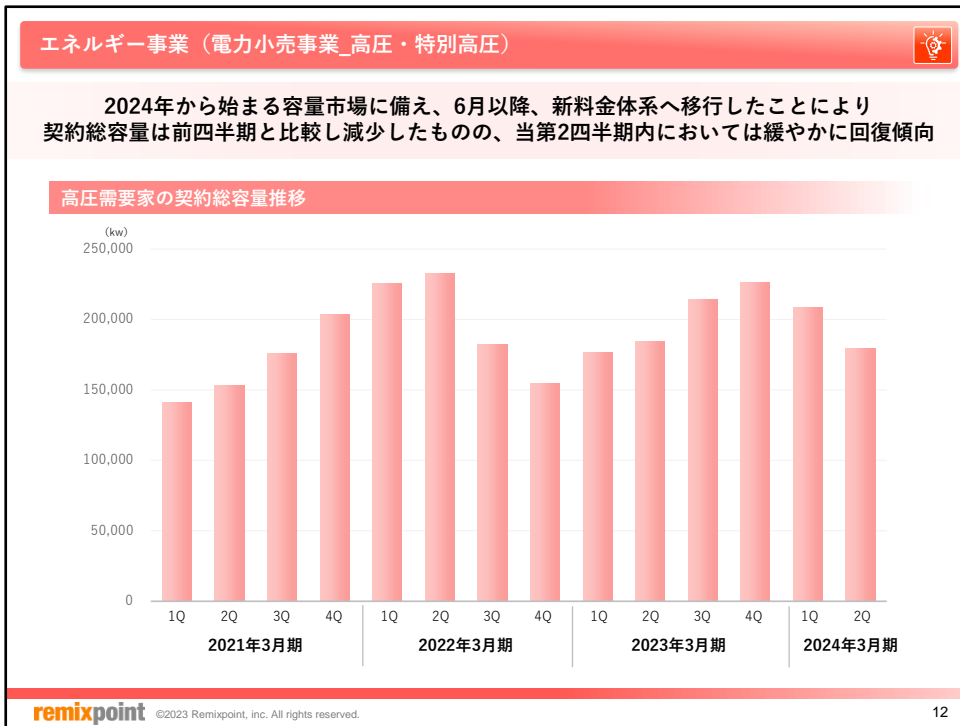


今期より電力先物取引の活用を停止し、市場価格連動型プランの比率も増加したことで利益を安定確保できており、**売上高営業利益率は2四半期連続で10%超**となった

四半期毎の売上・営業利益推移



一方で、セグメント利益は順調に積み上げることができております。こちらはエネルギー事業における四半期ごとの売上高と営業損益の推移となりますが、電力先物市場における価格変動によって損益が大きく変動していた前期や前々期に比べ、今期の売上高営業利益率は2四半期連続で10%超と、安定的に一定の利益を確保できるようになりました。



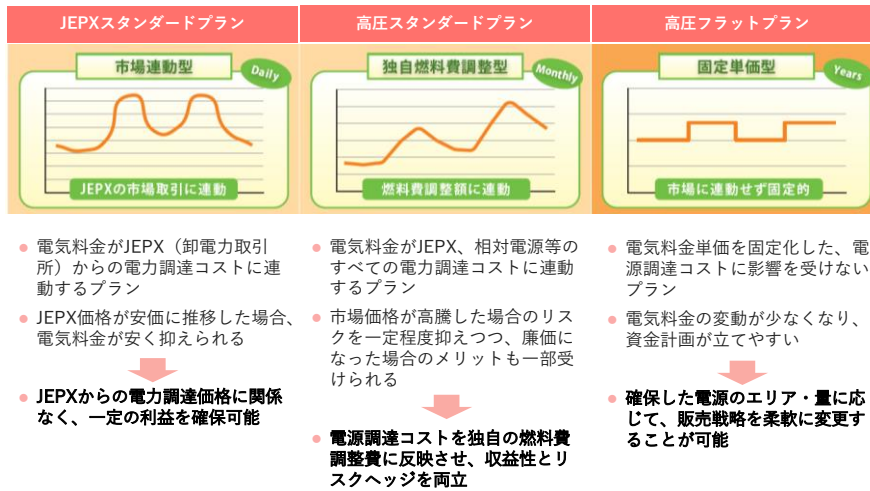
それでは高圧・低圧別に説明をしてまいります。
表は、四半期毎の高圧需要家の契約総容量推移になります。

高圧は、契約電力が50kW以上の工場や病院、商業施設といった大型施設への電力提供がメインとなります。よって、日中は大量消費されますが、夜は電力消費が少なく、電気使用量が時間帯で大きく変動するのが特徴です。

高圧では、2024年から始まる容量市場に備え、6月以降に新料金体系へ移行したことにより、第2四半期は前年同期に比べて、契約総容量が減少いたしました。しかし、7月に一時的に大きく契約総容量が減少したものの、8月以降は緩やかに回復してきております。



特徴の異なる3つのプランを用意し、高圧需要家の多様なニーズに対応可能に各プランの電源構成が異なるため電源調達の柔軟性が増し、電力小売事業のリスク低減につながる



表は、当社が高圧の需要家に用意しております3つの電力プランになります。

まず電力需給契約の過半を占めるのが左にある「JEPXスタンダードプラン」です。

こちらは、需要家の電気料金がJEPXからの電力調達コストに連動するため、当社はJEPXからの電力調達価格に左右されず、一定の利益を確保することが可能となります。

それに対して、市場価格に連動せず、電力単価を固定する「高圧フラットプラン」があります。こちらは固定単価での供給となるものの、当社が固定で確保した電源の量に応じて、販売しております。

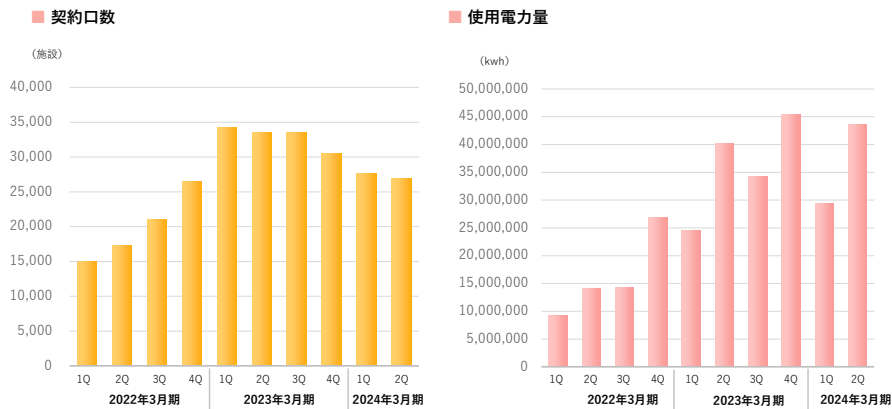
その間に位置するのが、相対取引と電力市場から調達した電力をミックスして販売する「高圧スタンダードプラン」です。電気料金がJEPX、固定で調達した相対電源をミックスしたプランになります。

このように需要家の要望に対して、リスクとのバランスを図りながら、柔軟にきめ細やかなサービスプランを提供できることがリミックスでんきが支持されている理由になります。



契約口数は第1四半期に比べほぼ横ばいだが、
季節的要因及び一般家庭以外の低圧需要家の割合増加により、電力使用量は増加

低圧需要家獲得状況推移




続いて低圧です。

表は、四半期毎の、低圧需要家との契約件数と使用電力量の推移になります。

低圧は契約電力が50kW未満の商店や飲食店、事務所、一般家庭などが対象となります。電気使用量は比較的平たんで、24時間の電力使用量の変動が小さいのが特徴です。




低圧については、今年4月より全てのプランが市場連動型となりました。それによって、当社における価格変動リスクはなくなったものの、前年同期に比べて、契約口数は減少いたしました。しかし、季節的要因および一般家庭以外の低圧需要家の割合増加により、電力使用量は増加しております。

レジリエンス事業 

レジリエンスに関連したワンストップソリューションの提供を開始

- 低炭素化と災害時における自家生産自家消費を目指したSDGs及びBCPを推進
- 高騰する電気料金の削減、大型・長期化する災害対策に向けた**BCP策定・計画実行をワンストップで支援**
- 補助金支援コンサルティングと連動した省エネ・再エネ機器の販売支援、導入支援

■ 具体的な再エネ、電気料金削減、BCP対策の実行例

家庭用ハイブリッド蓄電システム + 太陽電池モジュール	産業用ハイブリッド蓄電システム + 太陽電池モジュール	非常用発電機
<p>[レジリエンス対策]</p> <p>エネルギーの備えとして家庭用蓄電池と太陽光を導入。</p> 	<p>[レジリエンス対策]</p> <p>エネルギーの備えとして産業用蓄電池と太陽光を導入。</p> 	<p>[災害対策]</p> <p>災害時のエネルギーの備えとして非常用発電機を導入。</p> 

remixpoint ©2023 Remixpoint, inc. All rights reserved. 15

続いてレジリエンス事業です。

レジリエンス事業では、これまで補助金や省エネコンサルティング事業を通して得た経験やノウハウを活かし、レジリエンスに関連したワンストップソリューションの提供を通じて、企業のSDGsおよびBCPの推進を支援しています。

レジリエンス事業（家庭用蓄電池）



**製品性能の第三者認証である
JET 系統連系認証を取得**

JET系統連系認証とは

製品の安全性や品質等の製品性能に対する第三者認証のこと。本認証の取得により、連系協議において申請から許可までに要する期間を短縮することが可能となる。

**remixbatteryを導入できる
「スマートパワーリース」が
東京都の助成金対象事業プランに登録**

スマートパワーリースとは

初期費用0円・毎月定額支払で太陽光発電システム及び蓄電システムが導入可能な当社のリースサービス。
本登録により、東京都内の一般家庭の顧客がスマートパワーリースを利用することにより、remixbatteryを導入する際、助成金の交付を受けることが可能となる。

remixpoint ©2023 Remixpoint, inc. All rights reserved. 16

2030年までに温室効果ガス排出量の半減を実現させるため、2025年4月以降、東京都内の新築住宅は太陽光発電設備の設置や省エネ性能の確保が必須となります。

また、昨今頻発する自然災害の影響を受け、停電時にも電力を確保でき、自家発電した再エネルギーを利用できる蓄電池の需要が高まっています。しかし、こういった設備は高額であり、設置費用が家庭にとって大きな負担となります。

当社では、太陽光発電システム及び蓄電システムを初期費用0円で導入できる「スマートパワーリース」を提供しておりますが、本プランが東京都の「住宅用太陽光発電初期費用ゼロ促進の増強事業」の対象事業プランに登録され、助成金の支給対象となったことで、お客様の費用負担を更に軽くすることが可能となりました。

これまで培った補助金のノウハウと蓄電池事業のシナジーを最大限活用し、今後も販路拡大につとめ、収益拡大を目指してまいります。

レジリエンス事業（産業用蓄電池）

工場や商業施設等の法人向けに、導入コストを抑え、且つ余剰電力を無駄なく蓄電できる
小型産業用ハイブリッド蓄電池の販売を開始

電気料金削減

CO2削減

BCP対策

三相200V / DCリンク

補助金対象

- 太陽光発電の余剰電力や夜間の電力を効率よく蓄電し、電気料金の低減を実現
- 停電等の緊急時も電力供給を維持し、事業継続対策が可能
- 20kWh～280kWhまでの10kWh単位で蓄電池容量が選択でき、小中規模の事業にも最適な蓄電池システムが導入可能
- 電気料金を効果的に低減する市場(JEPX)運動型EMSをオプションとして提供予定 ※特許出願中

remixpoint ©2023 Remixpoint, inc. All rights reserved. 17

これまで当社の蓄電池事業は家庭用蓄電池が主でしたが、今後は、法人向けの小型産業用ハイブリッド蓄電池の販売も行なってまいります。



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

■ 補助金支援実績

累計採択件数：**689**件（平成25年度補正予算～現在）
 ※令和5年度実績 採択件数：**84**件（2023年9月30日時点における実績）

■ 主な支援実績補助金

- ・ 経産省 省エネルギー投資促進支援事業
- ・ 経産省 石油ガス災害バルク等の導入事業費補助金
- ・ 環境省 民間建築物等における省CO₂改修支援事業
- ・ 環境省 工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業
- ・ 環境省 レジリエンス強化型ZEB実証事業
- ・ 環境省 ストレージバリエティの達成に向けた太陽光発電設備等の価格低減促進事業
- ・ 環境省 地域における太陽光発電の新たな設置場所活用事業（富農地事業）
- ・ 環境省 コールドチェーンを支える冷凍冷蔵機器の脱フロン・脱炭素化推進事業
- ・ 環境省 再エネ×電動車の同時導入による脱炭素型カーシェア・防災拠点化促進事業
- ・ 総務省 分散型エネルギーインフラプロジェクト
- ・ 国交省 物流脱炭素化促進事業
- ・ 東京都 省エネ型換気・空調設備導入支援事業 等

■ 登録等

- ・ エネマネ事業者（令和4年度補正予算登録）
- ・ ZEBプランナー（ZEB30P-00019-C）
- ・ SHIFT事業支援機関



レジリエンス事業部の各種補助金申請ノウハウも確実に進化を遂げています。引き続き、省エネを中心とした各種補助金申請においては一定の知見を保ちながら蓄電池のような周辺事業へと繋げていきます。

留意事項

- 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。

以上で説明を終わらせていただきます。ご視聴ありがとうございました。

※質疑応答については、特に質問はなく、説明会は終了した。