

2027年4月期 第1四半期 決算説明資料

2026年9月8日

株式会社グリーンエナジー&カンパニー



証券コード 1436

1. 2027年4月期 第1四半期決算ハイライト	... P3
2. 2027年4月期 第1四半期決算概要・業績予想	... P5
3. 系統用蓄電所事業	... P11
4. 中期経営計画 Green300 の進捗	... P15
Appendix	... P17

01 2027年4月期 第1四半期決算ハイライト

系統用蓄電所事業の伸長により大幅増収増益 想定以上の進捗を踏まえ、中間期・通期の利益予想を上方修正

売上高

4,771 百万円

前年同期比 +70.0%

営業利益

510 百万円

前年同期差 +505百万円

営業利益率

10.7%

前年同期差 +10.5pt

系統用蓄電所

累計完成11件、受注済み完成予定 25件に拡大。静岡ガス & パワー株式会社、イーレックス株式会社等から受注、株式会社クラダシとの合併事業も開始。

財務

成長事業である蓄電所を中心に、受注・建設案件の積み上がりに伴う先行投資を実施。棚卸資産+24.5億円、前渡金+15.3億円。完成・引渡に伴い、売上計上・資金回収へ。

通期予想

第1四半期は大幅増益で好スタート。中間期予想を営業利益+33.3%・純利益+41.9%、通期予想も+20%へ上方修正。通期会社予想ROEは約16.8%。

02

2027年4月期 第1四半期決算概要・業績予想

2027年4月期 第1四半期 連結業績

売上高+70.0%、営業利益は510百万円(505百万円、利益率0.2%→10.7%)と大幅増収増益

(単位：百万円)	2026年4月期 1Q	2027年4月期 1Q	増減額	増減率
売上高	2,807	4,771	+1,964	+70.0%
売上総利益	629	1,287	+658	+104.6%
売上総利益率	22.4%	27.0%	+4.6pt	—
販売費及び一般管理費	623	777	+154	+24.7%
営業利益	5	510	+505	—
営業利益率	0.2%	10.7%	+10.5pt	—
経常利益	▲6	483	+489	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲10	296	+306	—

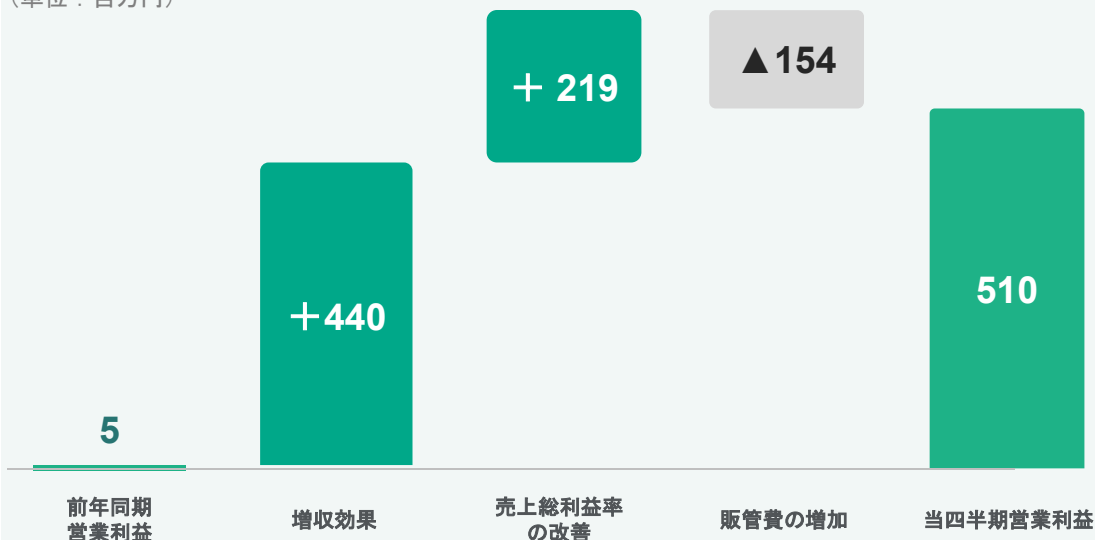


※ 営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期の水準が小さいため増減率を記載していません。

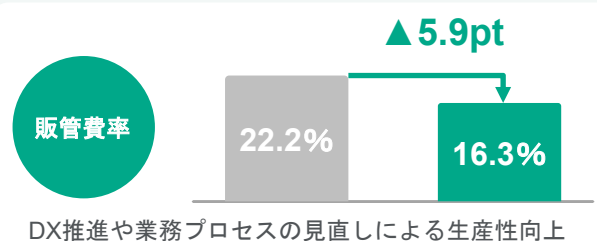
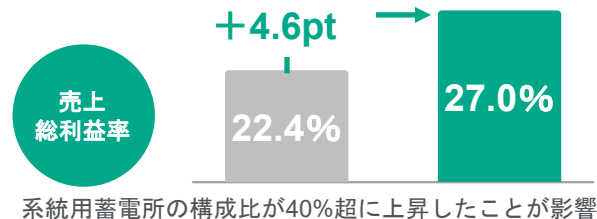
営業利益の変動要因

増収と売上総利益率改善が牽引し、販管費増加を吸収して営業利益は510百万円に大幅増益

(単位：百万円)



事業上の要因



※ 上図は開示済みの売上高・売上総利益・販売費及び一般管理費から算出した要因分解 (5+440+219-154=510)。事業別の売上構成はP.6をご参照ください。

2027年4月期 第1四半期 事業領域別業績

成長領域である系統用蓄電所事業へ経営資源をシフトする過程で太陽光は一時的に調整局面も、
ネットゼロ・エネルギー・ハウス、O&M事業も伸長し事業基盤は着実に拡大

事業	売上高	増減率	営業利益	増減率
系統用蓄電所	1,960	—	417	—
太陽光発電施設	548	△10.3%	1	△66.7%
ネットゼロ・エネルギー・ハウス	1,901	+8.9%	171	+80.0%
O&M事業及び発電事業	362	+29.7%	93	+50.0%
合 計	4,771	+70.0%	683	+321.6%

※同一部門内で系統用蓄電池へ経営資源をシフトしており、太陽光発電施設は一時的な調整局面にあるものの、既存案件は着実に進捗。

※事業別営業利益は、共通経費配賦前の事業利益と共通経費配賦後の連結営業利益で定義が異なるため掲載していません。

2027年4月期 業績予想の上方修正

期初は保守的に見ていた部材原価・施工工事費の実態が見えてきたことに加え、
販管費の合理化も進み、利益予想を上方修正

連結業績予想 前回発表予想 → 今回修正予想

単位：百万円

対象期間	売上高	営業利益	経常利益	純利益※
中間期 第2四半期累計	10,000 据え置き	600 → 800 +33.3%	530 → 710 +34.0%	310 → 440 +41.9%
通期	21,500 据え置き	1,450 → 1,740 +20.0%	1,300 → 1,550 +19.2%	800 → 960 +20.0%

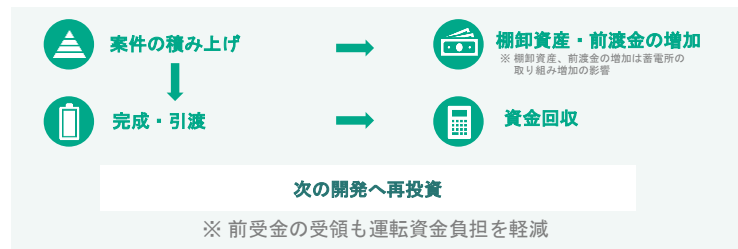
※ %は前回発表予想比。純利益は親会社株主に帰属する純利益。

蓄電所を中心とした受注・建設案件の拡大に伴い、棚卸資産＋24.5億円・前渡金＋15.3億円、総資産＋40.8億円増加。売上計上・資金回収へつながる先行的な運転資金投下。

(単位：百万円)	2026年4月期末	2027年4月期 1Q末	増減
流動資産	13,317	17,346	+4,029
現金及び預金	2,028	1,882	▲146
棚卸資産	5,759	8,211	+2,452
前渡金	2,920	4,445	+1,525
固定資産	3,222	3,269	+47
資産合計	16,540	20,615	+4,075
有利子負債	5,918	9,226	+3,308
前受金	2,991	3,551	+560
純資産	5,694	5,830	+136

成長投資に伴い有利子負債も増加する一方、純資産は**58.3億円を維持**。

財務健全性を保ちながら、今後は完成・引渡により**売上計上・資金回収**を進めます。



※ 上表は主要科目を抜粋しています。財務指標は上表の数値から算出しています。

03 系統用蓄電所事業

次の売上につながる受注済み案件は25件に積み上がっており、パイプラインは順調に拡大

開発案件全体
(2026年7月31日時点)

100力所以上

受注済み
・ 完成予定

25件

約200MWh相当

完成稼働

11件

84MWh相当

2029年4月期目標 **1,000** MWh 累計開発容量

※累計開発容量は目標比 **28.4%まで進捗**

現在地

完成11件＋受注済み完成予定25件＝**36件**

換算した場合 **約284MWh** 相当

完成予定時期

件数

2026年（暦年）

10件

2027年（暦年）

15件

合 計

25件

※ MWh（メガワット時）は電力量・蓄電容量の単位。

※ 2026年7月31日公表資料の「開設予定20件」と本資料の「受注済み完成予定25件」は集計定義が異なる。

※ 完成予定時期は完成見込み時期であり、検収・引渡・売上計上の時期とは一致しません。

販売型案件と保有型案件で収益の生じ方が異なる

販売型 案件



用地開発



EPC
(設計・調達・建設)



現地工事
完了 (完工)



顧客引渡し時
売上・利益計上

当社の販売型案件は、蓄電所機器の出荷・納品時ではなく、現地完工後の系統用蓄電所の顧客引渡し時に売上計上します。稼働後にO&M契約を締結した場合は、継続収益が加わります。

保有型 案件



用地開発



建設



保有・稼働



電力市場等の
運用収益

収益は稼働後の電力市場等での運用によって生じます。完成11件のうち2件は、自社保有・共同事業等の保有型案件。

※ 自社保有・共同事業等では、案件スキームにより会計処理・収益帰属が異なる。

※ O&M管理契約数2,016件（2026年7月31日時点）は、太陽光発電施設等を含む全事業の管理契約数。

8MWh標準モデル×一気通貫体制で全国展開、完成11件＋受注済み完成予定25件

1 規格化

規格化による開発・施工の標準化

標準モデル
 **8MWh／件**

太陽光・住宅等で培った
規格化ノウハウを蓄電所開発に展開

2 一気通貫の事業体制

一気通貫体制を中核に
外部パートナーとも連携

 **5工程**



3 全国の開発基盤

全国100カ所以上の開発パイプライン

 **100カ所以上**

開発案件全体
完成・稼働、建設工事中、
用地開発中を含む※

4 実績と案件化

完成11件に加え、
受注済み完成予定25件を積み上げ

 **36件**

参考換算 **約284MWh相当**

2029年 累計1,000MWh目標

外部パートナーとの提携・案件実績も拡大：Recharge Power／イーレックス／クラダシ／静岡ガス＆パワー 等

※ 「100カ所以上」は、完成・受注済み完成予定に加え、用地確保済み・接続契約手続中等の用地開発中の案件を含む開発全体の件数。

04 中期経営計画 Green300 の進捗

当初計画を上回るペースで成長。今後の進捗を踏まえ、2029年4月期目標の見直しを検討

2029年4月期
の目標

売上高

300億円

営業利益

20億円

系統用蓄電所
累計開発容量

1,000MWh

通期業績の推移（実績 → 予想 → 目標）

売上高
(単位：百万円)

18,358

21,500

30,000

2026年4月期
実績

2027年4月期
予想

2029年4月期
目標

営業利益
(単位：百万円)

1,191

1,740
(修正予想)
1,450
(当初予想)

2,000

2026年4月期
実績

2027年4月期
予想

2029年4月期
目標



系統用蓄電所の
開発規模拡大



売上規模の拡大



資産回転率
(資産効率) の向上



資本効率の改善

※ 2027年4月期予想から2029年4月期目標にかけて営業利益率は概ね同水準を計画。売上規模の拡大と資産回転率（資産効率）の向上を通じ、資本効率の改善を目指します。

Appendix

The background features a large, light blue triangle pointing towards the bottom-left corner, set against a solid teal background. The word "Appendix" is written in white, bold, sans-serif font in the upper-left area.

開発建設から稼働後の運用・メンテナンスまでトータルで提供



各領域をグループ内各社が担い、有機的に連携

(EPC : グリーンエナジー・プラス、アグリゲーション : グリーンアクション、O&M : グリーンエナジー・ファシリティーズ)

蓄電所は全国各地で稼働中

霧島蓄電所
(鹿児島県)



印西蓄電所
(千葉県)



福島
二本松蓄電所
(福島県)



高鍋蓄電所
(宮崎県)



広島
三次蓄電所
(広島県)



串間蓄電所
(宮崎県)



系統用蓄電所パイプライン（完成・受注済み完成予定）

完成11件 約84MWh。受注済み完成予定 25件 約200MWh

完成

1鹿児島県霧島市 ※ 8MW h 2024年6月	7広島県三次市 ※ 8MW h 2026年1月
2千葉県印西市 4MW h 2025年3月	8和歌山県橋本市 8MW h 2026年3月
3栃木県佐野市 8MW h 2025年7月	9宮崎県串間市 8MW h 2026年4月
4福島県二本松市 8MW h 2025年10月	10栃木県星野町 ※ 8MW h 2026年5月
5福島県西白河郡矢吹町 8MW h 2025年12月	11徳島県板野郡 8MW h 2026年7月
6宮崎県児湯郡高鍋町 8MW h 2026年1月	合計 11件

2026年完成予定

1	大分県宇佐市	9	京都府福知山市
2	和歌山県 有田郡広川町	10	石川県羽咋市
3	兵庫県神戸市	合計 10件	
4	千葉県 山武郡芝山町		
5	三重県亀山市		
6	長野県 上水内郡信濃町		
7	岡山県倉敷市①		
8	京都府綾部市		

2027年完成予定

1	徳島県吉野川市	9	福岡県福岡市
2	新潟県妙高市①	10	岡山県倉敷市②
3	宮崎県宮崎市	11	京都府亀岡市
4	新潟県妙高市②	12	京都府京丹後市
5	愛知県豊田市	13	京都府亀岡市
6	島根県 邑智郡邑南町	14	静岡県浜松市
7	埼玉県桶川市①	15	三重県伊賀市
8	埼玉県桶川市②	合計 15件	

※ 当社グループ保有もしくは受注前案件

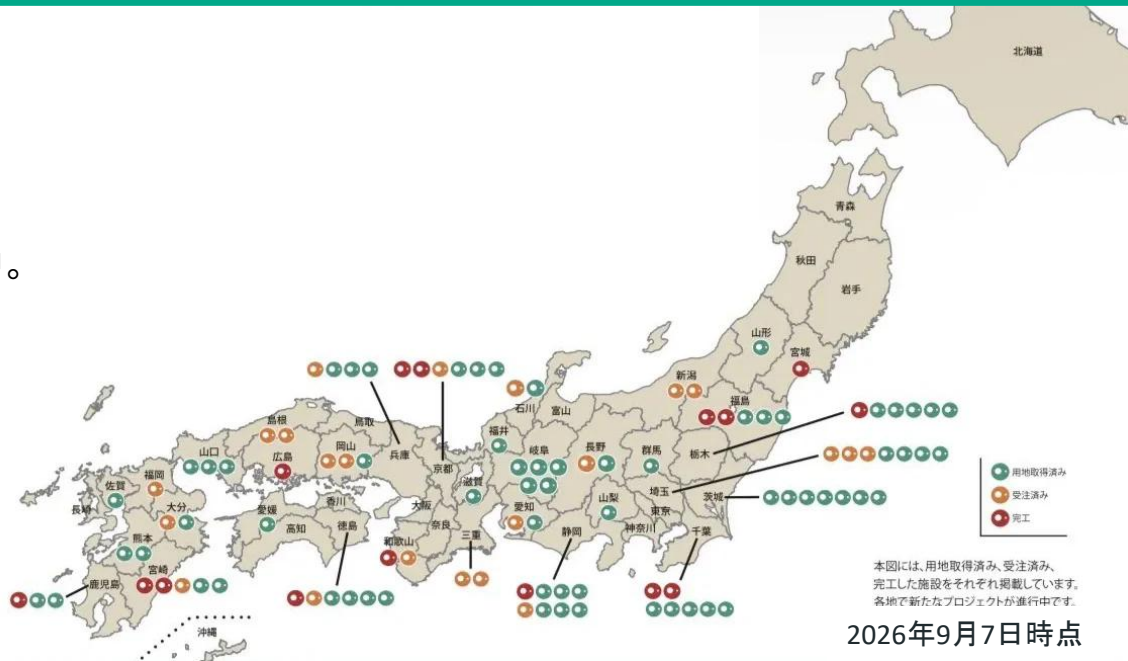
完成予定時期は完成見込み時期であり、検収・引渡・売上計上の時期とは一致しません。

用地開発中の案件を含め、全国100カ所以上で開発が進行

メガからマイクロへ。

全国各地で系統用蓄電所の開発進行中。

現在100ヶ所超



※ 「100カ所以上」は、完成・稼働、建設工事中に加え、用地確保済み・接続契約手続中等の用地開発中の案件を含む開発全体の件数。基準日：2026年7月31日。

※ 地図の凡例：用地取得済み＝用地の権利を取得、受注済み＝受注契約を締結、完工＝施工が完了した案件。

サステナグロース2035の1stフェーズとしてGreen300を推進中



2029年に売上高300億円、2035年に1,000億円を見据えた中長期ビジョン

系統用蓄電所

2029年4月期までに累計1,000MWhの開発を目指す



系統用蓄電池を成長エンジンに全国パイプラインを拡大、太陽光・ネットゼロ住宅も開発体制を強化

太陽光発電施設

これまでの取り組み

全国展開の実績

FIT・Non-FITのEPC実績
低圧の開発体制を構築



今後の戦略

低圧・高圧を本格化

重点：関東・中部・関西

系統用蓄電所

これまでの取り組み

完成 11件

EPCからO&Mまで一貫提供
「規格化」で開発・施工を標準化



今後の戦略

全国パイプラインの拡大

開発～運用の体制を拡充

ネットゼロ・ エネルギー・ハウス

これまでの取り組み

直営5エリア（四国・大阪）

店舗ユニット数を拡大



今後の戦略

四国外への事業エリア拡大

重点：関西

Non-FIT太陽光の開発体制を強化し成長を継続

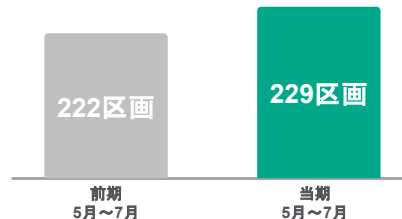
Green300における取り組み

✓ 「規格化」を活かし、
低圧・高圧の両面で開発体制を構築

✓ 高圧は関東で実績化、
FITは全国展開の実績を積み上げ

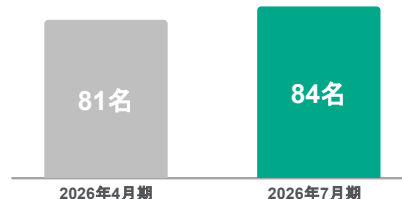
✓ 重点エリア：関東・四国・中部

Non-FIT発電所開発数※用地取得ベース



低圧+高圧 前期比
+ 3.2 %

Non-FIT・系統用蓄電所 組織人員数



開発体制の拡充（単体人員）
+ 3 名

ドミナント戦略でユニット拡大、開発仕入れ棟数が伸長

Green300における取り組み

ドミナント戦略（特定エリアへの集中出店）に基づく、
エリア内におけるユニット数の拡大及び事業エリアの拡大

重点戦略①
店舗ユニット数の拡大



開発



販売



施工

2026年4月現在直営店5店舗

重点戦略②
事業エリアの拡大

- ✓ 継続的に四国・大阪店舗数の拡大
- ✓ 全国展開はフランチャイズ
または事業買収で実施

前期までに拡大したユニット・店舗の軌道化に注力

※稼働向上により進行棟数拡大を実現化

開発仕入れ棟数

79棟

前期
5月～7月

98棟

当期
5月～7月

※ 開発仕入れ棟数は開発用地・建物の仕入契約を締結した棟数
（各期の年間値）。

管理契約数は前期末比+107件の2,016件、系統用蓄電所のO&Mも開始

O&M管理契約数（2026年7月31日時点）

+107件
(+5.6%)

1,909件

2,016件

自社開発による 管理件数の拡大

太陽光発電施設・ネットゼロ・エネルギー
・ハウスの開発数最大化が管理数の増加
に直結（Green300のコア戦略）

M&A・資本業務提携 による物件獲得

自社開発物件以外の管理物件を取得し、
管理数を上乗せ

系統用蓄電所のO&Mを開始

運転管理・保守・修繕・補償までワンストップで提供

中期経営計画 Green300 の計画対比（売上高）

売上高は当初計画を上回るペースで進捗

（単位：百万円）

当初計画

実績・予想

差異

2026年4月期（実績）

15,000

18,358

+3,358

2027年4月期（予想）

19,500

21,500

+2,000

2028年4月期（計画）

24,500

—

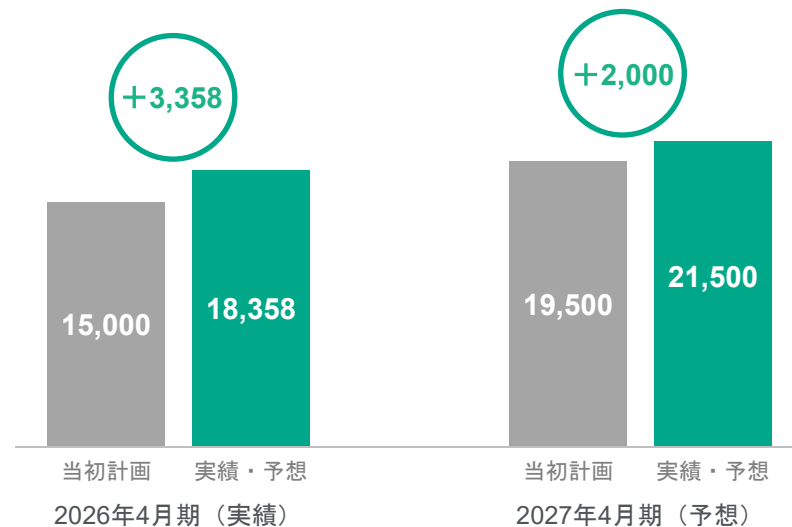
—

2029年4月期（目標）

30,000

—

—



2028年4月期以降は中期経営計画策定時の計画値。

累進配当方針を継続。株式分割後も株主優待制度を維持

1株当たり配当金（株式分割後ベース、単位：円）



配当
方針

累進配当により
長期的な増配を目指す
配当性向は**15%を目途**

株主
優待

デジタルギフト
年**30,000円分**

4月末・10月末 各15,000円分

※ 対象は900株以上を1年以上保有する株主。

※ 2026年4月30日を基準日、2026年5月1日を効力発生日として普通株式1株を3株に分割しており、2025年4月期以前は分割後ベースに換算しています。2027年4月期は予想値。

第1四半期末後も、系統用蓄電所の受注・合併事業が進展

2026年8月7日

イーレックス

施工着手

連携3件目。京都府亀岡市の系統用蓄電所で施工に着手

完成・引渡へ前進

2026年8月12日

クラダシ

合併設立

合併会社を設立し、国内2案件の開発・運用へ※

共同での保有・運用が始動

2026年8月21日

静岡ガス＆パワー

EPC受注

静岡県内の系統用蓄電所システム工事を受注

販売型案件の積み増し

対象案件（合併事業）

出力／容量

受電

静岡県蓄電所

1,940kW／8,028kWh

受電済（2026年6月）

島根県蓄電所

1,998kW／8,224kWh

2027年1月（予定）

※ クラダシとの合併：2026年6月30日の基本合意（GK-TKスキーム、出資比率 当社50％・クラダシ50％、2027年度中の5基運用開始）に基づき、合同会社クラダシ・インベストメント2号を設立し匿名組合出資契約を締結。

※ 上記は2027年4月期第1四半期（2026年5月1日～7月31日）の期末後に公表した内容。本編の系統用蓄電所KPI（2026年7月31日時点）には含まれていません。
案件によっては同時点の受注済み・建設工事進行中25件に含まれており、その後の進捗を掲載。

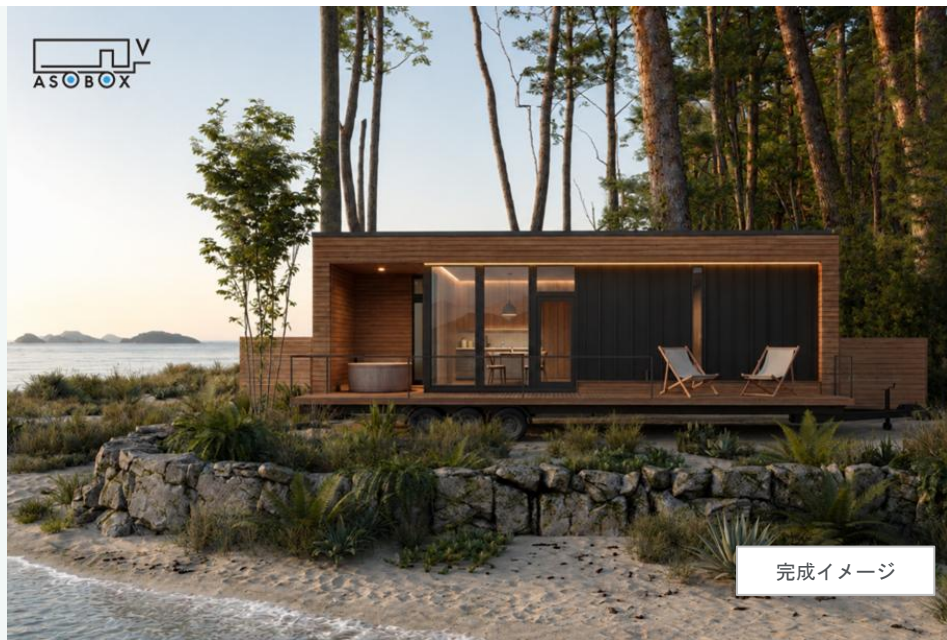
ネットゼロ・エネルギー・ハウスの規格化ノウハウを活かした新商品を販売開始

New

GEL「ASOBX Villa」販売開始

オフグリッド型トレーラーハウスの
新商品を販売開始しました。

新規事業



社員への戦略浸透と次世代人材との接点を通じ、組織基盤を強化



経営方針・成長戦略の社内浸透

19期経営計画発表会&社員総会
(5月12日)

全社員が集い、
経営計画と成長戦略を共有



次世代人材との継続的な接点

徳島大学 起業家育成特別授業
(6月9日)

代表取締役社長が非常勤講師として登壇



地域・教育機関との連携

神山まると高専 登壇
(7月8日)

教育機関との連携による次世代支援

系統用蓄電所市場は大幅な需要拡大が継続
収益環境が高度化する中、規格化・一気通貫の事業基盤を活かし成長機会を取り込む

市場の 拡大

接続契約申込み（2025年9月末時点）

約2,400万kW

前年同期比 約3.9倍

2030年：14.1～23.8GWh
市場規模 約4,240億円

政策 支援

2035年 政府目標

約5兆円

「蓄電池・電源産業戦略」
等の政策支援が継続

収益 環境

需給調整市場の一部商品

15.00円 → 10.00円

上限価格を引下げも、投資家IRRは引き
続き高水準を維持し、旺盛な需要が継続

市場拡大による需要を取り込み、規格化・一気通貫・案件選別を通じて成長機会を獲得

開発・販売からO&Mまでを展開し、系統用蓄電所を成長領域として拡大

名称	株式会社グリーンエナジー&カンパニー
代表	代表取締役社長 鈴江 崇文
設立	2009年4月1日
資本金等	971百万円 (資本金・資本準備金合計、2026年4月30日時点)
上場証券取引所	東証グロース市場 (証券コード1436)
連結売上高	18,358百万円 (2026年4月期実績)



系統用蓄電所・太陽光発電施設

成長領域

開発

EPC

販売

主な事業会社：
グリーンエナジー・プラス／グリーンエナジー・ネックス



ネットゼロ・エネルギー・ハウス

開発

施工

販売

主な事業会社：グリーンエナジー・ライフ



O&M・発電

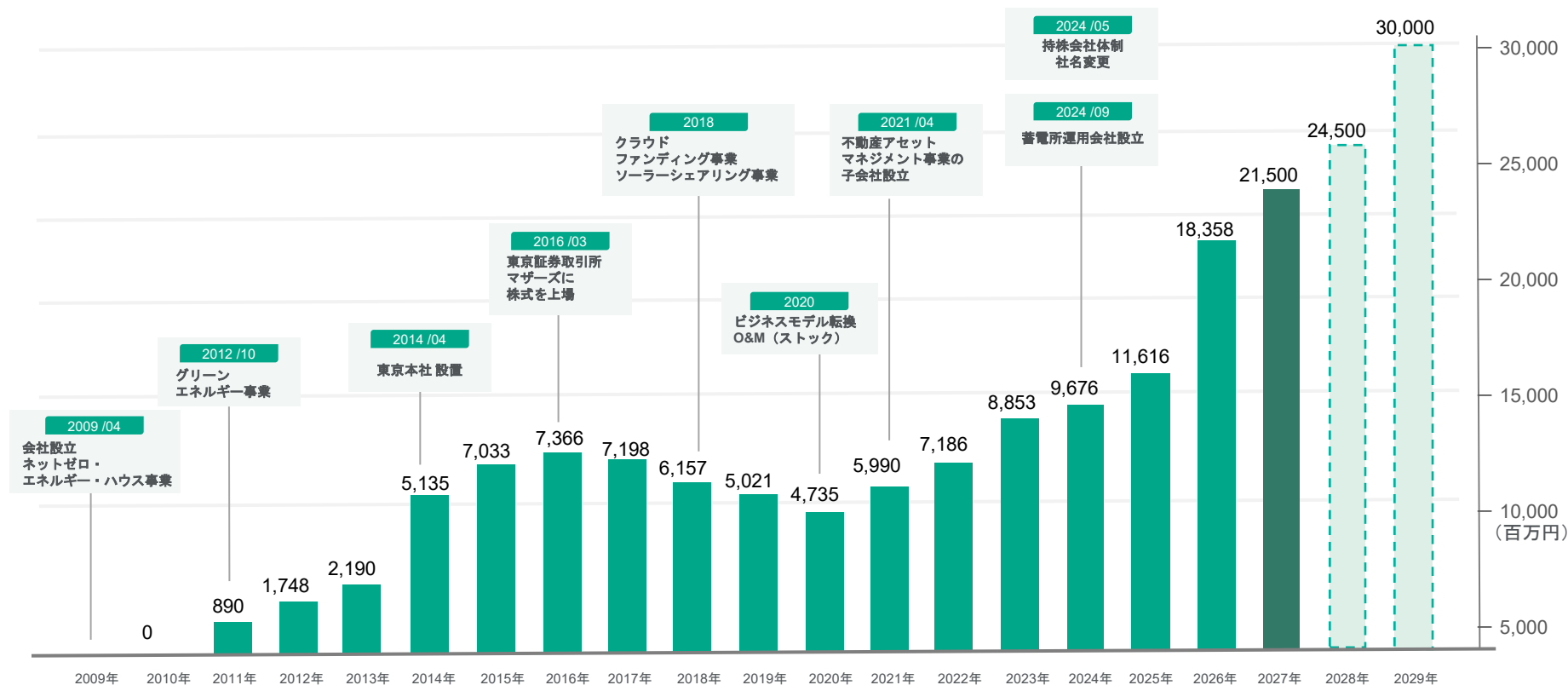
運営

保守

継続収益

主な事業会社：グリーンエナジー・ファシリティーズ

設立からの軌跡と2029年までの構想



※ 2026年4月期までは実績、2027年4月期は予想、2028年4月期は計画、2029年4月期は目標。

太陽光発電施設、系統用蓄電所、ネットゼロ・エネルギーハウス等の規格化ノウハウを全国展開

太陽光発電施設

再生可能エネルギー発電所



営農型太陽光発電所※1



系統用蓄電所

系統用蓄電所※2



系統用蓄電所一括受注サービス

GX-Pack

制御技術・アグリゲーション



ネットゼロ・エネルギー・ハウス

スタンダード
モデル



アップグレード
モデル



「移動できる」家



「稼いでくれる」家



「シェアする」家



ASOBOX Villa



スマート農業

アグリファクトリー



ソーラーシェアリング
(施設型)



ソーラーシェアリング
(施設型)



※1 営農型太陽光発電所は、農地に太陽光発電パネルを設置し、農業と発電を同時に行う発電所をいいます
※2 系統用蓄電所は、電力系統に接続する大規模な蓄電池をいいます

既存事業で培った開発経験と規格化ノウハウを、系統用蓄電所にも展開

累計開発数

5,773件※2

太陽光発電施設

+

ネットゼロ・エネルギー・ハウス

太陽光発電施設開発数（2026年7月時点）および
ネットゼロ・エネルギー・ハウス※3開発数（2026年7月時点）の合計



※1 グリーンエネルギー施設は、太陽光発電施設とネットゼロ・エネルギー・ハウスの総称をいいます

※2 創業からの会社集計値

※3 ネットゼロ・エネルギー・ハウスは、年間で消費するエネルギー量を実質ゼロ以下にする家（ZEH）をいいます

起源 ～Origin～

規格化と再エネの掛け算がグリーンエネルギー&カンパニーの起源です。



株式会社グリーンエネルギー&カンパニー

代表取締役社長 鈴江 崇文

- 1997年 大手ハウスメーカー入社、注文住宅営業を担当
- 2001年 大手建材メーカーグループ入社、住宅フランチャイズ加盟店の指導を担当
- 2003年 徳島県のゼネコンに入社、営業推進業務と企業改革を担当
- 2009年 株式会社フィットを設立
- 2012年 クリーンエネルギー事業への取り組み
- 2016年 東証マザーズに上場
- 2024年 グリーンエネルギー&カンパニーに社名変更

規格化

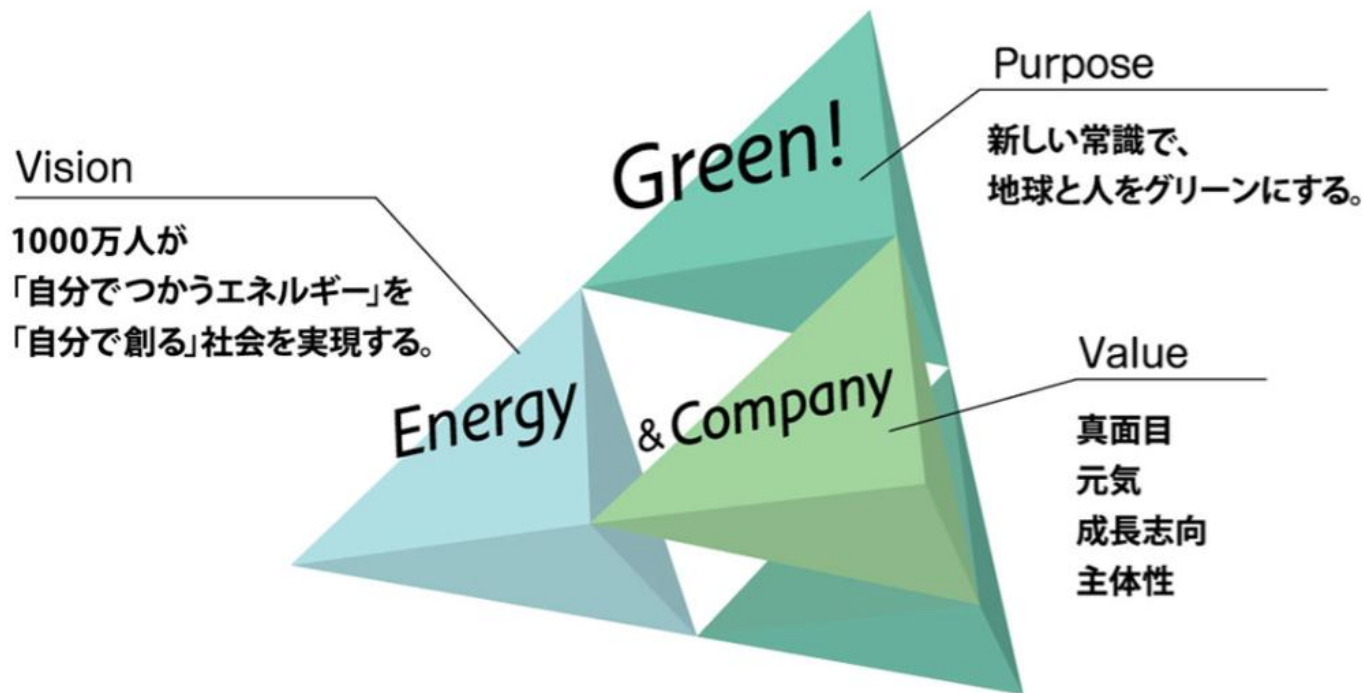
- ✓ 徳島県の負債を抱えたゼネコンにて、業界不況の中で大改革を断行。20億円以上の既存事業をすべて縮小し、新規事業として「規格化」をテーマに、極限まで無駄を削ぎ落とし効率を追求した「規格型住宅事業」に取り組み、経営危機を乗り越える
- ✓ 当事業は全国の建設業界で注目される実績を上げる
- ✓ 当事業を独立させ、株式会社フィットを設立



再エネ

- ✓ 2011年のドイツ視察にて、ソーラーエネルギーなどのエネルギー政策、公共交通機関を中心とした都市デザイン、緑の保護条例など、先進環境対策と快適性が注目される都市、フライブルクに出会う。
- ✓ その地域経済活性化と域内循環モデルの原動力が再生可能エネルギーであったことから、このスキームを日本の地域経済循環モデルに活かすことを着想。

株式会社グリーンエネルギー&カンパニーは、個人が主役となるグリーン社会の実現を目指しています。





グリーンエナジー&カンパニー クレド

私たちの信条・社会に対する約束

グリーンエナジー&カンパニーでは、
日々の判断や行動の指針として「クレド」を共有し、
事業活動のさまざまな場面で実践しています。

再エネ市場における当社の競争優位性（経営の特徴）

消費者や投資家として「自分が欲しいと思える商品」を最重要視した商品開発
「規格化」を起点に開発スピードと生産性を高め、全国展開と開発からO&Mまでの一気通貫体制につなげています

自分が欲しい商品を作り提供する

経済利得性を重視した再エネ普及

Rock on Green!

挑戦の数

「2勝8敗」経営

他社よりも早く、数多く挑戦

- ✓ リーダーシップと早い意思決定
- ✓ 早く結果を出して示す

業界構造揺らし

業界常識を疑う

業界のコスト構造を揺らす

- ✓ 業界の慣習・通例にとられない経営
- ✓ 思考停止、踏襲主義

生産性経営

自走する仕組み

生産性と利益を重視

- ✓ 収益性を重視した経費管理、営業体制
- ✓ 「規格化」ノウハウ

本参考資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりうることをご了承ください。

会社の業績に影響を与えうる事項の詳細な記載は「有価証券報告書」の「事業等のリスク」にありますのでご参照ください。ただし、業績に影響を与えうる要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

IRに関する問い合わせ先 : ir@green-energy.co.jp