



<補足説明資料>

蓄電ソリューション事業の現状と 中期経営計画目標の上方修正について

株式会社リミックスポイント

2026年 8 月28日 | 証券コード：3825

蓄電ソリューション事業セグメント

今回アップデートの要旨

2025年12月に公表した中期経営計画の目標値を上方修正。
足元の進捗と3社との業務提携により、目標達成に向けた事業基盤が着実に進展していることをお伝えします。

01 計画は上方修正、進捗は想定どおり

POINT

**2028年、2029年目標を上方修正
系統用蓄電所は自社保有10か所まで到達**

2029年3月期の売上高171.2億円(当初目標値比52.7%増)・営業利益44.7億円(当初目標値比43.7%増)と上方修正。
自社保有10か所・うち受電開始6か所・需給調整市場参入3か所まで到達し、収益化フェーズに入っています。

02 収益モデルが多層化へ進化

POINT

**売切り型から、販売＋保有＋EMS/O&M
＋市場運用の多層モデルへ**

機器販売（フロー）にとどまらず、EMS・O&M（ストック）と市場運用収益を重ねる構造へ。単一市場依存の脆弱性を下げていきます。

03 3社との業務提携で 成長に必要な機能を強化

POINT

**販路・EMS制御・市場運用の3機能を、
業界パートナーとの提携で強化**

光通信・ナピル・REXEVとの提携により、販路・EMS制御・市場運用の機能を強化。「売る・制御する・運用する」を一体化し、継続的な収益機会の拡大を目指します。

3年計画の全体像 — 2028・2029年の目標を上方修正

低圧・高圧系統用蓄電池の販売・自社保有計画を反映し、2028年3月期・2029年3月期の売上高・営業利益目標を上方修正します。

2028年・2029年 経営目標

目標上方修正を支える3つの要因

2028年3月期 売上高

当初計画

92.3 億円

→ 上方修正後

126.3 億円

+34.0億円 / +36.8%

2028年3月期 営業利益

当初計画

19.3 億円

→ 上方修正後

32.4 億円

+13.1億円 / +68.2%

2029年3月期 売上高

当初計画

112.1 億円

→ 上方修正後

171.2 億円

+59.1億円 / +52.7%

2029年3月期 営業利益

当初計画

31.1 億円

→ 上方修正後

44.7 億円

+13.6億円 / +43.7%

A 成長：低圧系統用蓄電池を新たな成長ドライバーへ

低圧の自社保有・販売を本格化。1,000件超の申請案件を背景に、案件数と収益規模の拡大を見込みます。

B 提携：販路・EMS・市場運用の機能を強化

光通信・ナピル・REXEVとの連携により、「売る・制御する・運用する」を一体化。販売機会の拡大から導入後の市場運用まで、収益機会を広げる体制を強化。

C 構造：販売と自社保有の両輪で成長

販売による売上・粗利成長と、自社保有による継続的な市場運用収益を組み合わせ、フロー収益とストック収益の両面から収益基盤を拡大。

※当初計画は2025年12月1日公表の中期経営計画に基づく。上方修正後の数値は、低圧・高圧系統用蓄電池の販売・自社保有計画等を反映した事業計画に基づく。

蓄電事業の現在地 — 主要KPI（2026年8月時点）

足元の事業進捗と今後の成長を支える主要KPIを通じて、事業の成長軌道を可視化します。

A. 自社保有蓄電所 — ストック資産の積み上げ

自社保有蓄電所数

10 か所

2029年目標 20か所以上

受電開始済（系統連系）

6 か所

JEPXでベース収益発生

需給調整市場参入済

3 か所

高単価な追加収益を計上

総定格出力
（自社保有10か所 + 取得予定1か所）

約22 MW

市場に提供できる最大規模

総定格容量
（自社保有10か所 + 取得予定1か所）

約89 MWh

充放電できる総電力量

想定月間収益（1か所）

約2,000 万円

約2MW/8MWh規模想定

B. 新たな成長ドライバー — 低圧系統用蓄電所

低圧系統用蓄電所 申請案件

1,000 件超

低圧系統用蓄電所 投資計画

100 億円超

低圧 1件あたり投資額 約1,000万円～

再来年度中の低圧自社保有目標

累計100 件

低圧系統用蓄電所 想定IRR

約24 %

C. 販売事業 — 売上・粗利成長

2年合計売上

200 億円

2年合計粗利

35.2 億円

低圧系統用蓄電所 2年販売計画

800 件超

高圧系統用蓄電所 2年販売計画

16 件

粗利率

約18 %

系統用蓄電池 — 開発から収益化までの3フェーズ

用地取得から市場運用まで、一気通貫でワンストップ提供。すでに複数拠点で収益化フェーズに突入しています。

フェーズ1

開発中

用地取得・建設など

主な案件

- ・NC海南市木津蓄電所（和歌山）
- ・NC揖斐川町谷汲名札蓄電所（岐阜）
- ・NC長野市上ヶ屋蓄電所（長野）
- ・NC枕崎市桜山東町蓄電所（鹿児島）
- ・埼玉県秩父郡（仮称）

受電済案件を取得し、即収益化へ

フェーズ2

受電開始済 6か所（うち取得予定1か所）

JEPX等でのベース収益発生

受電開始済 拠点

- ・NC玉名市青野蓄電所（熊本）
- ・NC仙台市青葉区上愛子蓄電所（宮城）
- ・NC口春蓄電所（福岡）
- ・NC白河市表郷番沢蓄電所（福島）
- ・NC鳥取市気高町2蓄電所（鳥取）
- ・NC大田市仁摩町蓄電所（8月末取得予定）

市場価格差（アービトラージ）でベース収益

フェーズ3

市場参入済 3か所

需給調整市場での追加収益

1拠点あたり収益シミュレーション

約2,000万円 / 月

出力約2MW／容量約8MWh規模の施設。現時点の市場取引価格と実績値等に基づくシミュレーション

今後の収益レイヤー

- ・需給調整市場（調整力 Δ kW）
- ・JEPX等 卸電力市場
- ・容量市場（2030年～参加予定）

複数市場の組み合わせで収益ベースを拡大

投資金額を 2～4年で元本回収 する計画。設備販売にとどまらない継続的な収益化が本格始動しています。

※ 予定時期は許認可・工事進捗・系統制約・市場環境等により変更となる可能性があります。

※ 想定収益および回収期間は、市場価格・稼働率・約定状況等により変動し、将来の収益を保証するものではありません。

自社保有・取得予定蓄電所の開発状況

主要11拠点の実在性と、受電開始・市場参入までのスケジュールを可視化しました。

No.	施設名	所在地	定格出力	定格容量	受電開始	需給調整市場参入
1	NC玉名市青野蓄電所	熊本県玉名市	1,998 kW	8,146 kWh	2026年3月5日	2026年8月19日 参入済
2	NC仙台市青葉区上愛子蓄電所	宮城県仙台市	1,998 kW	8,146 kWh	2026年4月1日	2026年6月23日 参入済
3	NC口春蓄電所	福岡県嘉麻市	1,975 kW	8,146 kWh	2026年5月29日	2026年10月頃（予定）
4	NC海南市木津蓄電所	和歌山県海南市	約2 MW	約8 MWh	2026年9月頃（予定）	未定
5	NC揖斐川町谷汲名札蓄電所	岐阜県揖斐郡	約2 MW	約8 MWh	2026年10月頃（予定）	未定
6	NC長野市上ヶ屋蓄電所	長野県長野市	約2 MW	約8 MWh	2026年10月頃（予定）	未定
7	NC枕崎市桜山東町蓄電所	鹿児島県枕崎市	約2 MW	約8 MWh	2026年8月頃（予定）	未定
8	NC白河市表郷番沢蓄電所	福島県白河市	1,998 kW	8,146 kWh	2026年6月24日	2026年7月17日 参入済
9	埼玉県秩父郡（仮称）	埼玉県秩父郡	1,990 kW	8,359 kWh	2026年12月頃（予定）	未定
10	NC大田市仁摩町蓄電所 ※8月末取得予定	島根県大田市	約2 MW	約8 MWh	2026年6月5日	未定
11	NC鳥取市気高町2蓄電所	鳥取県鳥取市	約2 MW	約8 MWh	2026年6月30日	未定

※ No.4～7の定格出力・容量は本プロジェクトの標準的な設備規模（約2MW／約8MWh）に基づく予定値。

※ 予定時期は現時点の見通しであり、許認可・工事進捗・系統制約・市場環境その他の要因により変更となる可能性があります。

販売事業 — 2年間で売上200億円を目指す成長計画

低圧系統用蓄電所の販売拡大を成長ドライバーに、2年間で売上200億円・粗利35.2億円を計画します。

2028年3月期

低圧 300件 | 高圧 7件
売上 81億円

2029年3月期

低圧 500件 | 高圧 9件
売上 119億円

2年合計売上 **200億円**

階層 1

販売件数 (2年合計)

低圧 **800件超**
高圧 **16件**

階層 2

売上規模 (2年合計)

200億円

階層 3

収益性 (2年合計)

粗利 **35.2億円**
粗利率 **約18%** を確保

FIP転化事業 — 高圧・低圧の第一号案件が本格始動

出力抑制が増える九州エリアで、FIT発電所のFIP転化を推進。自社実証の知見を横展開できるビジネスモデルへ育成します。

案件 01 宇城（高圧） 設備規模 太陽光 約970kW / 蓄電池 約2,500kWh 運転開始予定 2026年夏頃 / FIP認定取得済 FIT比 収益向上見込み 年間 約3,500万円 増収	案件 02 菊池（低圧） 設備規模 太陽光 約500kW / 蓄電池 約2,090kWh 運転開始予定 2026年11月 進捗状況 取得 → 基礎工事着工 → 認定 ※ ブルースカイソーラー(株)との協業案件	案件 03 志布志（低圧） 設備規模 太陽光 約500kW / 蓄電池 261kWh 運転開始予定 2026年冬頃 進捗状況 取得済 → 工事 → 認定 ※ ブルースカイソーラー(株)との協業案件
---	--	--

実証から横展開へ 低圧案件を束ねて、2027年3月の需給調整市場参入を目指します

- ・ 菊池・志布志などの低圧案件を **1MW以上に束ねてアグリゲーション** を確立
- ・ 自社運用で得た知見をパッケージ化し、**他社発電所へ横展開**
- ・ FIP転換・EMS導入をワンストップで支援する**新たな収益基盤**を創出
- ・ 自社保有分は市場運用ストック収益、販売分はフロー収益で多層化

※ 運転開始予定は現時点の見通し。

3社との業務提携でプラットフォーム型事業へ進化

技術・案件開発・販売・設計施工・運用・市場取引を、3社との連携で相互補完します。
「売切り型」から「ストック収益型」への事業構造転換を目指します。

販路 / ファイナンス

株式会社光通信

全国 130万社の法人顧客ネットワークによる案件開発力の拡大と、ファイナンス支援

高圧・低圧・家庭用・系統用の共同展開

EMS / 制御OS

株式会社ナピル

EMS中核技術によるプラットフォーム基盤の構築。
クラウド・遠隔制御技術

高圧EMS（JC-STAR認証済）／低圧・家庭用共同開発

市場運用 / VPP

株式会社REXEV

AI最適化・VPP運用により
アグリゲーション・市場運用収益を創出

低圧系統用蓄電池 約1,000台規模 ※申請中

全体統括

株式会社リミックスポイント — 案件開発／EPC／自社保有／プラットフォーム運用

3社の機能を統合し、企画から運用までを担う「プラットフォーム運用者」へ進化

ワンストップサービスの提供先

顧客 / 発電事業者 / 自治体 など

BEFORE

単発フロー中心／販路自社／EMS・VPP外部依存

AFTER

ストック収益＋複数市場運用＋全国販路の
プラットフォーム型事業へ段階的に移行

※ 約1,000台規模は当社が各種申請手続きを進めている低圧系統用蓄電池の想定値。

提携で整いつつある 3つの機能

「提携した」ではなく、「収益化に必要な機能が段階的に揃いつつある」という観点でお示しします。
自社単独で全機能を担う構造から、パートナー連携型へ移行しています。

機能領域 1

販路 / ファイナンス

全国的な販路開拓を自社単独で実施していた



連携先 / 光通信

全国 130万社の法人顧客ネットワーク+ファイナンス支援

案件のスケール化と、自社単独での資金負担を抑制しながら事業規模拡大に取り組める体制を整備

機能領域 2

EMS / 制御OS

EMS・アグリゲーション機能を外部依存



連携先 / ナビル

EMS中核技術をプラットフォームの中核OSとして活用

高圧EMS（JC-STAR認証済）に加え、低圧・家庭用の共同開発を推進。
将来的な資本提携も視野

機能領域 3

市場運用 / VPP

単発フロー中心で市場変動の影響を受けやすい構造



連携先 / REXEV

AI最適化・VPP運用による複数市場での運用収益を段階的に拡充

低圧系統用蓄電池 約1,000台規模（申請中）およびFIP電源等を対象に、
市場運用益の獲得を目指します

※ 約1,000台規模は当社が各種申請手続きを進めている低圧系統用蓄電池の想定値。

営業利益44.7億円を支える主要成長ドライバー

系統用蓄電池の販売・自社保有の拡大を主要な成長ドライバーとして、2029年3月期 営業利益44.7億円を目指します。

営業利益成長を牽引する系統用蓄電池事業

低圧・高圧系統用蓄電池の販売拡大と、自社保有による市場運用収益の積み上げにより、フロー収益とストック収益の両輪で利益成長を目指します。

自社保有 | ストック収益

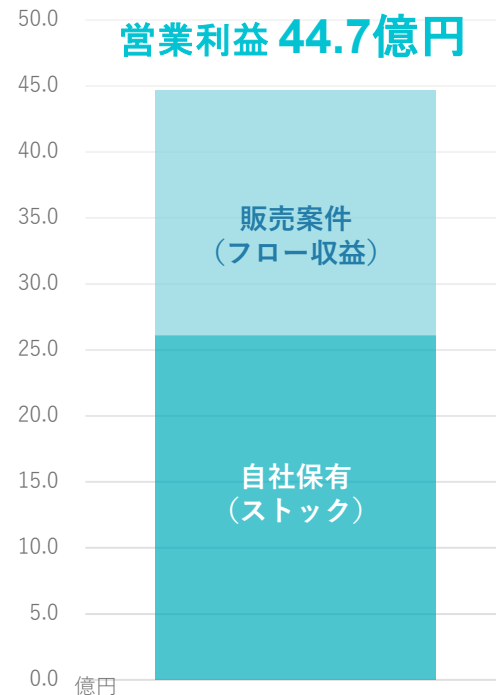
高圧に加えて低圧系統用蓄電池所の保有を拡大し、市場運用による継続収益を積み上げ

高圧：10か所保有
低圧：累計100件を目標
低圧投資計画：100億円超
想定IRR：約24%

販売案件 | フロー収益

低圧・高圧系統用蓄電池の販売拡大により利益成長を牽引

2年販売計画：
低圧 800件超
高圧 16件
2年合計売上：200億円
2年合計粗利：35.2億円



当初計画 31.1億円 → 上方修正後 44.7億円 (+13.6億円 / +43.9%)

収益モデルの多層化 ～販売から継続サービス・市場運用へ～

既存の3収益源を軸としながら、EMS・O&M・アグリゲーション等の収益レイヤーを重ねることで、1案件あたりの収益機会を拡大し、収益基盤の強化を目指します。

3つの収益源は維持しながら、収益の取り方を多層化



導入時の収益に加え、導入後の継続サービス・市場運用まで収益機会を広げ、1案件あたりの収益拡大を目指します。

営業利益44.7億円の実現性と収益変動リスクへの対応

2029年3月期の営業利益44.7億円の達成に向け、足元の事業進捗と先行KPIを可視化するとともに、収益源の多層化により市場変動リスクの低減を目指します。

営業利益44.7億円の実現性

2029年3月期の営業利益**44.7億円**の達成に向け、低圧・高圧系統用蓄電池の販売拡大と、自社保有蓄電所による継続的な市場運用収益の積み上げを進めます。足元の事業進捗と先行KPIを継続的に確認しながら、計画の実現性を高めていきます。

自社保有 | ストック収益の積み上げ

高圧：**10か所保有** 低圧系統用蓄電所への投資計画：**100億円超**
 低圧：保有を本格拡大／累計**100件**目標 想定IRR：約**24%**

販売事業 | フロー収益の拡大

2年販売計画：低圧 **800件超**／高圧 **16件**
 2年合計売上：**200億円**
 2年合計粗利：**35.2億円**

蓄電ソリューション事業の成長を示す先行指標

売上・利益に先行するKPIとして、販売件数・受注状況、自社保有蓄電所の開発・受電・市場参入等を継続的に開示し、事業の進捗と収益化の状況を可視化していきます。

市場変動リスクの低減を目指す収益構造

市場価格への感応度が比較的低い販売収益と、自社保有蓄電所による市場運用収益を組み合わせることで、収益機会を拡大するとともに、特定の市場・収益源への依存度低減を目指します。

市場価格への感応度が比較的低い収益

- ・ 低圧・高圧系統用蓄電池の販売収益
- ・ EMS・O&M等の継続サービス収益

市場価格に連動する収益

- ・ 自社保有蓄電所の市場運用収益
- ・ JEPX等のアービトラージ
- ・ 需給調整市場
- ・ アグリゲーション・VPP
- ・ 将来の容量市場

成長投資と資本効率に対する考え方

事業規模の拡大と資本効率の両立を図りながら、持続的な企業価値・株主価値の向上を目指します。

資本効率を意識した成長投資

自社保有だけに依存せず、販売・共同開発・ファイナンス活用を組み合わせることで、資本効率を意識しながら事業規模の拡大を目指します。

資本負担を分散する取り組み

- 販売事業（受注残 16.8億円）による自社保有以外の収益源の確保
- 光通信のファイナンス支援機能を活用した資金負担の抑制
- ブルースカイソーラー等との協業案件による共同開発

株主還元に対する考え方

持続的な企業価値向上に向け、成長投資と株主還元のバランスを重視します。蓄電ソリューション事業の収益基盤の拡大とキャッシュ・フローの状況を踏まえ、資本効率と株主価値向上の観点から還元のあり方を継続的に検討していきます。

株主還元を検討する際の主な視点

- 蓄電ソリューション事業の収益基盤の拡大
- 営業キャッシュ・フローの創出状況
- 成長投資機会と資本効率
- 株主価値の持続的な向上

成長投資と資本効率の両立

自社保有・販売・共同開発・ファイナンス活用を組み合わせ、資本効率を意識した成長投資を推進。収益基盤とキャッシュ創出力の拡大を通じて、持続的な企業価値・株主価値の向上を目指します。

販売事業

受注残 16.8億円／パイプライン 32.9億円
自社保有以外の収益源として位置付け

共同開発

ブルースカイソーラー等との協業案件
単独負担を分散しつつ拡大

ファイナンス活用

光通信のファイナンス支援機能を活用
自社単独の資金負担を抑制

リミックスポイントの3段階ビジョン

蓄電池の販売・保有から、EMS・O&M・市場運用まで事業領域を拡大し、分散型エネルギーリソースを統合するプラットフォーム事業への進化を目指します。

STAGE 1 / ~2025

再エネ・省エネ支援

事業内容

省エネ・電力小売・家庭用蓄電池・補助金支援などを通じ、エネルギー事業の顧客基盤とノウハウを蓄積。

収益モデル

- ・ 補助金支援フィー
- ・ 電力小売収益
- ・ 家庭用蓄電池販売

実績

補助金採択累計 **921件**／採択率 **95%**

STAGE 2 / 2026~2029

プラットフォーム基盤の構築

事業内容

系統用蓄電池、FIP転化、EMS、O&Mに加え、販売・EMS・市場運用のパートナーシップを強化。「販売＋保有＋運用」を一体化。

収益モデル

- ・ 機器販売・設計施工（フロー収益）
- ・ EMS・O&M（継続収益）
- ・ アグリゲーション・市場運用（市場連動収益）

実績

自社保有 **10か所**／提携 **3社**／中計目標達成へ

STAGE 3 / ~2030

アグリゲーション・DRを収益の柱へ

事業内容

蓄電池・太陽光・EV等の分散型エネルギーリソースを統合管理し、アグリゲーション・VPPを通じた市場運用や外部事業者向けサービスへ展開。

収益モデル

- ・ アグリゲーション・VPP運用の市場取引収益
- ・ 外部事業者向けプラットフォーム利用料

成長市場

ERAB市場 **2035年度 約735億円**

※ ERAB市場規模は外部予測値。

まとめ — 2029年3月期目標の達成に向けて

2029年3月期の目標達成に向け、事業基盤の構築と収益モデルの多層化を着実に進めています。

01

蓄電ソリューションを
成長の中核へ

系統用蓄電池・FIP転化を軸に、EMS・O&M・アグリゲーションまで事業領域を拡大。

02

目標は上方修正
事業基盤は着実に進展

自社保有**10か所**／受電**6か所**／市場参入**3か所**。
パイプライン**32.9億円**に加え、**3件**の業務提携により事業基盤を強化。

03

多層的な
収益モデルへ

機器販売、自社保有、EMS・O&M、市場運用を組み合わせ、継続的な利益成長を目指す。

足元の事業進捗を着実に収益化へつなげ、2029年3月期 売上高171.2億円・営業利益44.7億円の達成を目指します。

RP · Remixpoint