

Rock on Green!

事業計画及び 成長可能性に関する事項

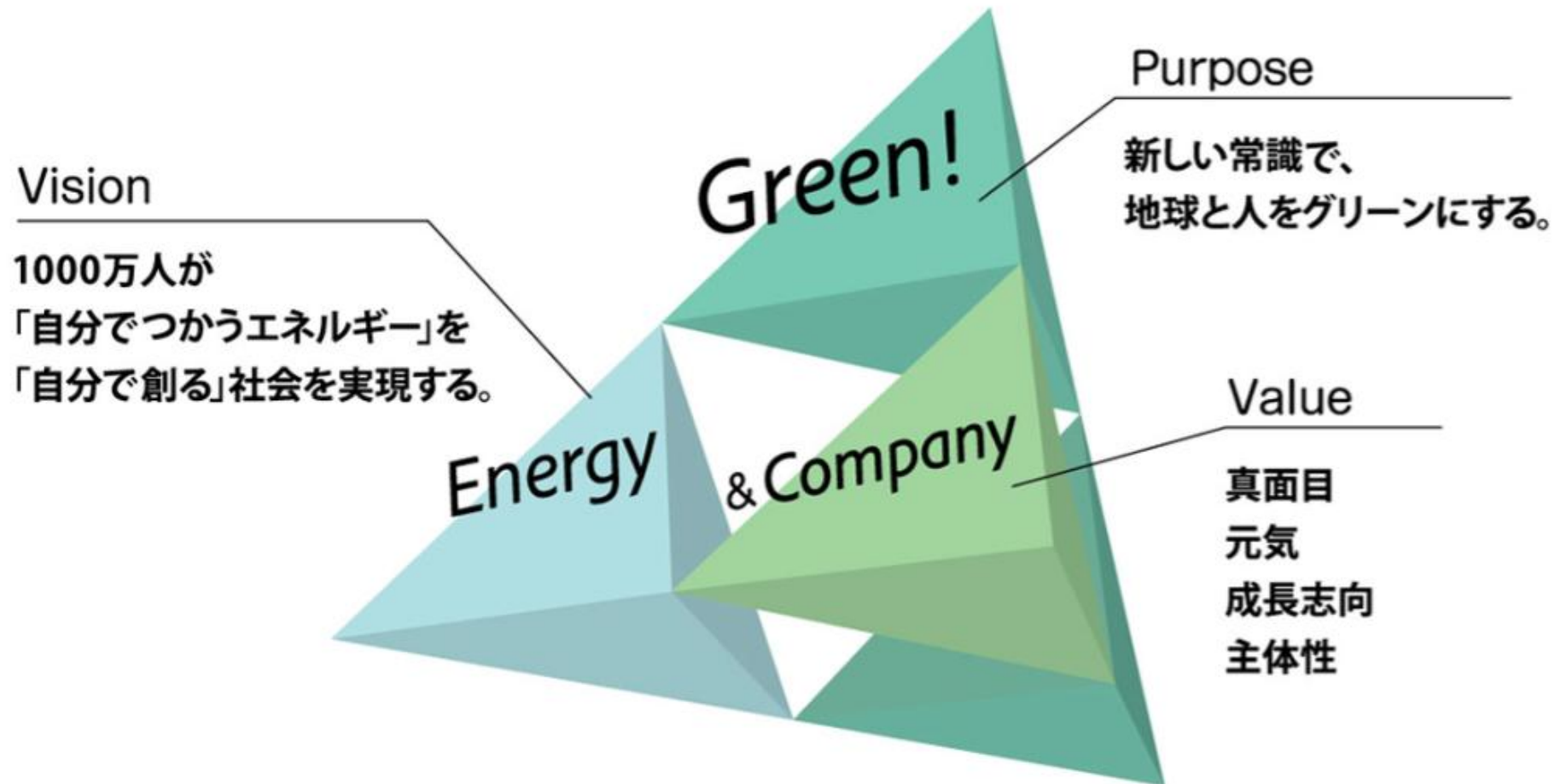
2026年7月31日

株式会社グリーンエナジー&カンパニー



証券コード1436

株式会社グリーンエナジー&カンパニーは、誰もが“グリーン発電&蓄電所”を持つ時代をつくれます。



当社の概要



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 971百万円（資本準備金含む 2026年4月30日現在）

上場証券取引所 東京証券取引所グロース市場（証券コード1436）



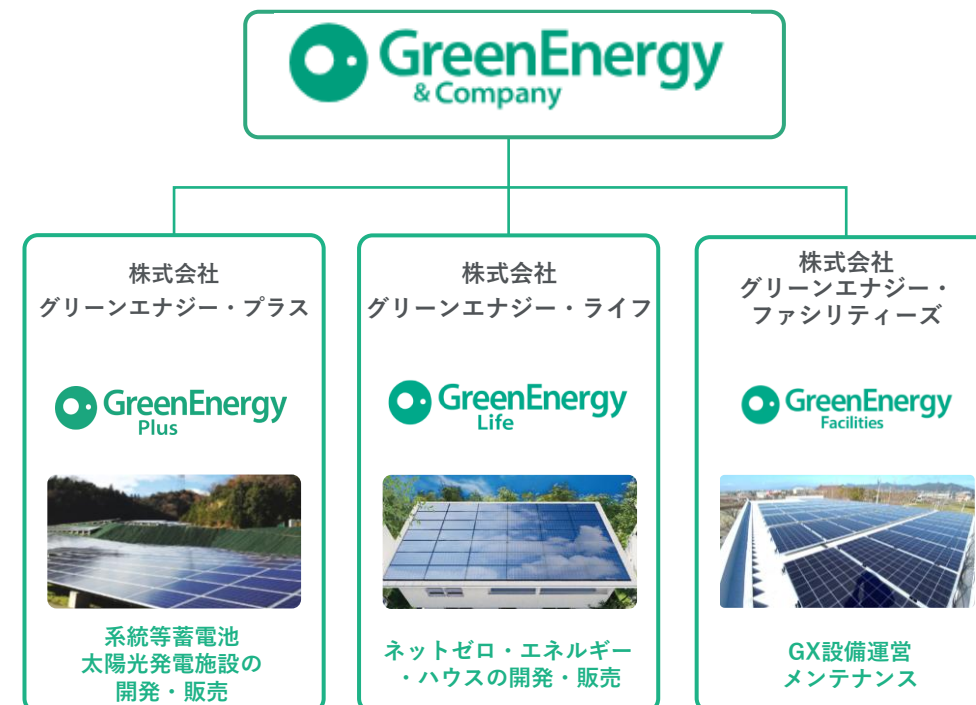
連結売上高 184億円（2026年4月30日現在）

所在地 [東京本社]
東京都港区海岸1-2-20 汐留ビルディング12F
[徳島本社]
徳島県板野郡松茂町中喜来群恵39-1

事業内容

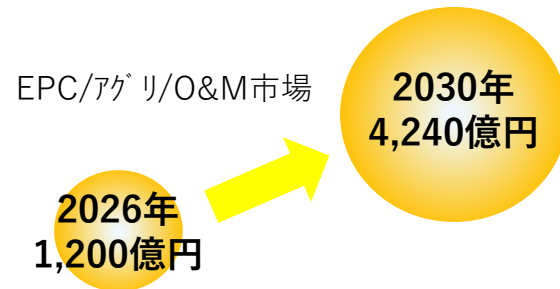
GX関連企業で構成されるグループ会社の経営管理

- GXグリーンエネルギー発電施設の開発・販売
- GXゼロエネルギーハウスの開発・販売
- GXグリーンアセットの組成・保有・運営



本資料のメッセージサマリ

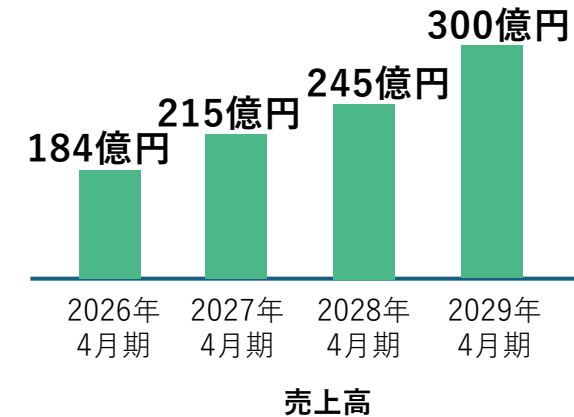
系統用蓄電池市場 2030年4,240億円へ拡大



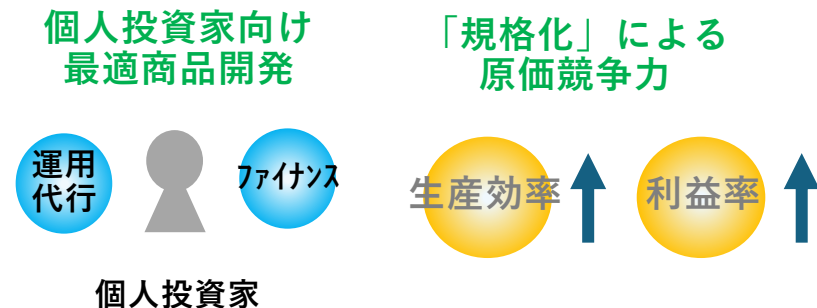
GX資産の開発から運用まで トータルパッケージで提供



2029年4月期300億円へ 着実に成長中



強みは「商品開発力」と「規格化」



1. ビジネスモデル&競争力の源泉
2. 市場環境
3. 事業計画
4. Appendix

1

ビジネスモデル&競争力の源泉

再生可能エネルギーセグメント

グリーンエネルギー

- ・太陽光発電
- ・系統用蓄電池
- ・O&M/アグリゲーション

グリーンハウジング

- ・ネットゼロエネルギーハウス
- ・既存不動産のグリーン化

収益モデル

フロー収益

開発・販売収益

PV

太陽光

BESS

蓄電池

HOME

住宅

ストック収益

運用・サービス収益

・O&M
・アグリゲーション

保有・運用収益

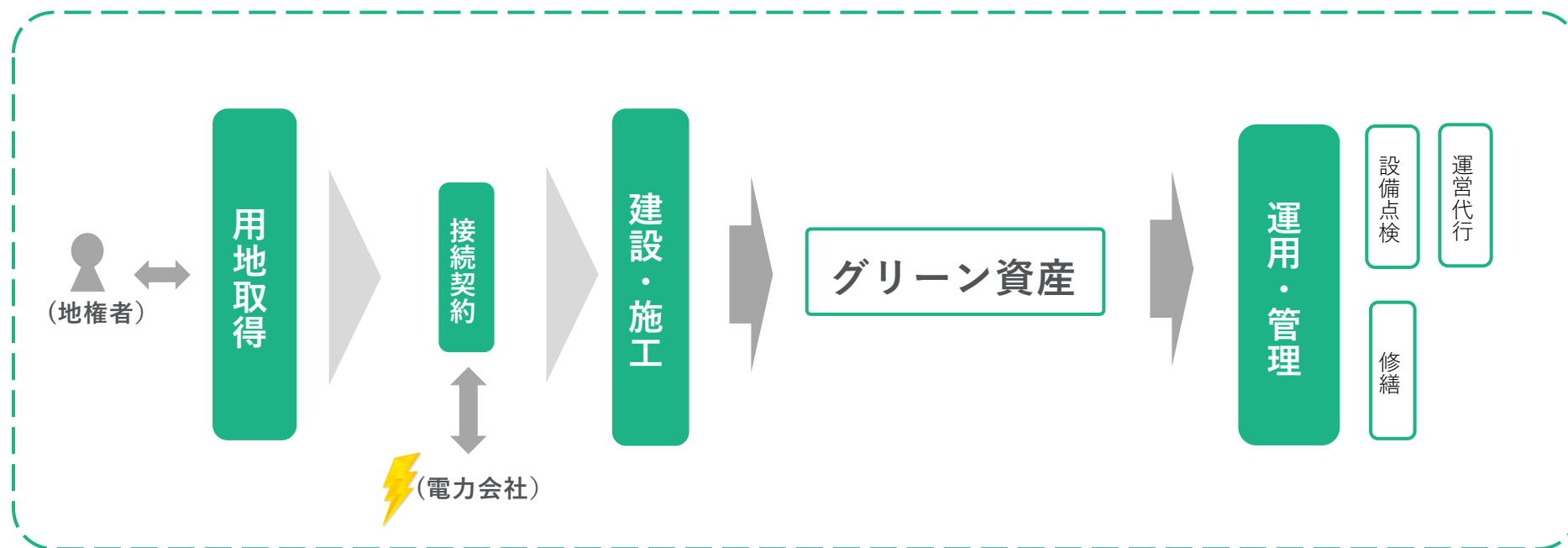
- ・売電収入
- ・蓄電所運用収入

収益性・収益安定性向上
投資拡充

事業規模の拡大

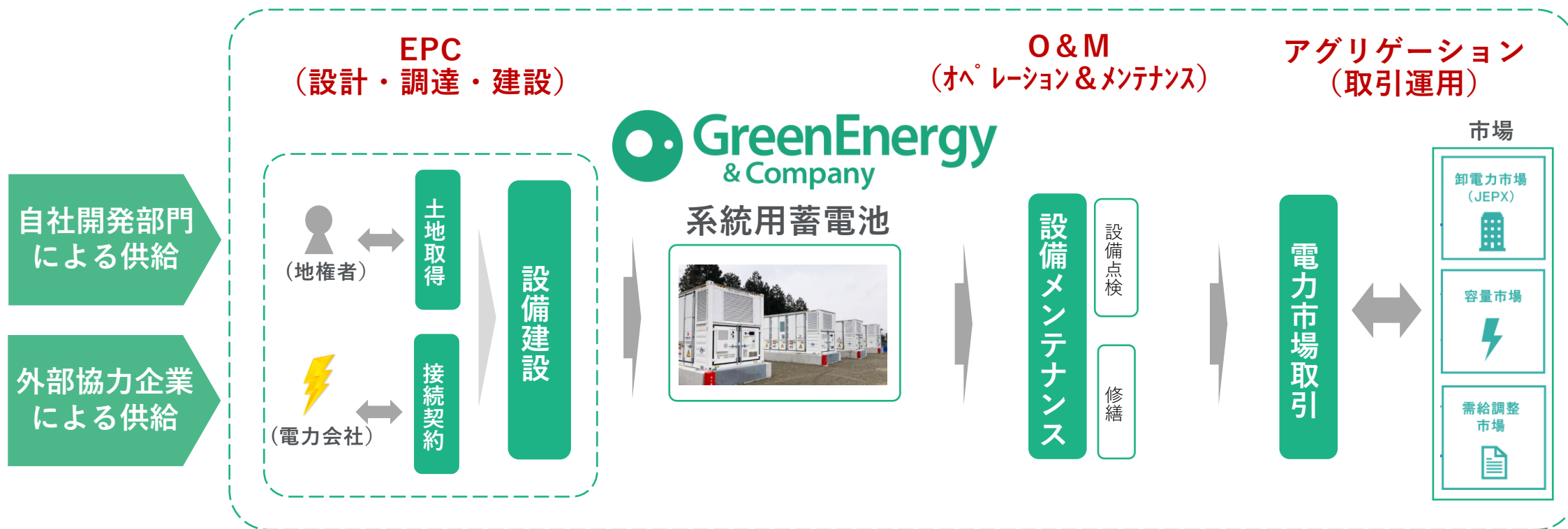
収益基盤の安定性・継続性の向上

用地取得から建設・施工、運用・管理までをワンストップでご提供



ビジネスモデル（系統用蓄電池）

GX資産の開発から運用までをトータルパッケージでご提供



GX資産をつくる。開発したGX資産を運用する。

系統用蓄電池 ターゲット顧客と収益構造

発電事業を開始したい
法人企業



系統用蓄電池



個人投資家
(不動産投資経験保有)



顧客メリット)

- ・発電事業のノウハウが少なくても投資可能
- ・投資ポートフォリオ形成の選択肢として検討可能
- ・高い収益性と早い回収期間を見込める



EPC
(設計・調達・建設)

O & M
(オペレーション & メンテナンス)

アグリゲーション
(取引運用)

1設備当たり
収益構造

- ・売上6億円
- ・粗利率約25%
- ・回収期間1年
- ・原価の一部を
デット調達

- ・売上200万円/年
- ・営利率約10-20%
- ・年次先入れ回収

- ・売上1,200万円
~1,800万円/年
- ・営利率約10-20%
- ・月次取引額より
配分回収

強化ポイント

自社規格化ノウハウの注入
他社相対的原価優位性獲得

前受金スキーム強化
営業CF改良

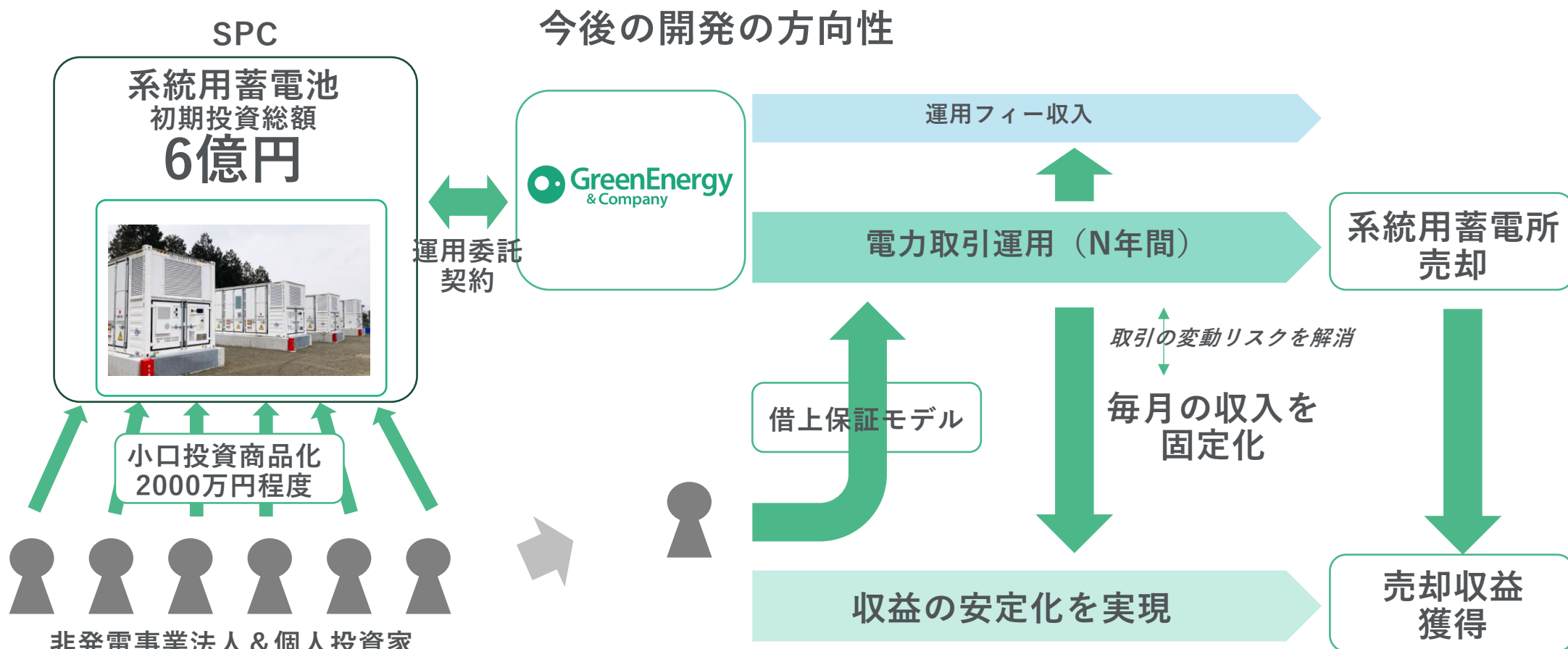
ストック
収益

約20年間
継続

これから再エネ投資を始める顧客層へ、その扉を開く役割を当社が担います。

更なる参入障壁の構築：投資ハードルの解消スキーム

- ・ 個人投資家が投資しやすいサイズ（小口化）の商品を開発
- ・ 投資後の収入の変動をなくし安定化を実現、安全で魅力の高い商品を提供



※上記数値はあくまで一例の数値であり、
個別案件ごとに金額は変動します。

これまで一部の事業者に限られていた投資機会を幅広い投資家へ開放

競争力の源泉（規格化戦略）

ネットゼロ・エネルギーハウス事業で培った「規格化」の強みを、太陽光・系統用蓄電池事業へ水平展開

【規格化とは？】

- 徹底的なムリ・ムダ・ムラの排除
- 工法・資材の標準化・統一化
⇒ 材料ロスの削減、工期短縮等で原価低減化
- 専門性人材不要のオペレーション改革
⇒ 省人化モデルを実現

規格化
展開拡大

規格化水平展開

太陽光発電施設
系統用蓄電池



ネットゼロエネ
ルギーハウス事業

創業

規格化



ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス事業の競争優位性

- ・ 規格化による高い価格競争力を確立
- ・ 市場縮小を上回る成長を実現

競争力の源泉（経営コンセプト）

- 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
- 「挑戦の数」「業界構造揺らし」「生産性経営」の3つで商品提供、「挑戦」と「利益獲得」の同時実現を果たす



2

市場環境（系統用蓄電池）

系統用蓄電池市場における政府の方針・方向性

系統用蓄電池を戦略的重要産業と位置付け、大規模な導入を強力に推進

第7次エネルギー基本計画
(2025年2月閣議決定)

GX2040ビジョン (経済産業省)

経済産業省 蓄電池産業戦略

国内製造目標

150 GWh/年
(~2030年までに)

導入見通し

累計 **14.1~23.8** GWh
(2030年)

※電力広域的運営推進機関 (OCCTO) への接続検討申込状況を元に推計

高市内閣総理大臣施政方針演説
(2026年2月20日閣議決定)

系統用蓄電池の戦略的導入

国内投資の徹底的なてこ入れ

赤澤亮正経済産業大臣 閣議後記者会見
(2026年6月2日)

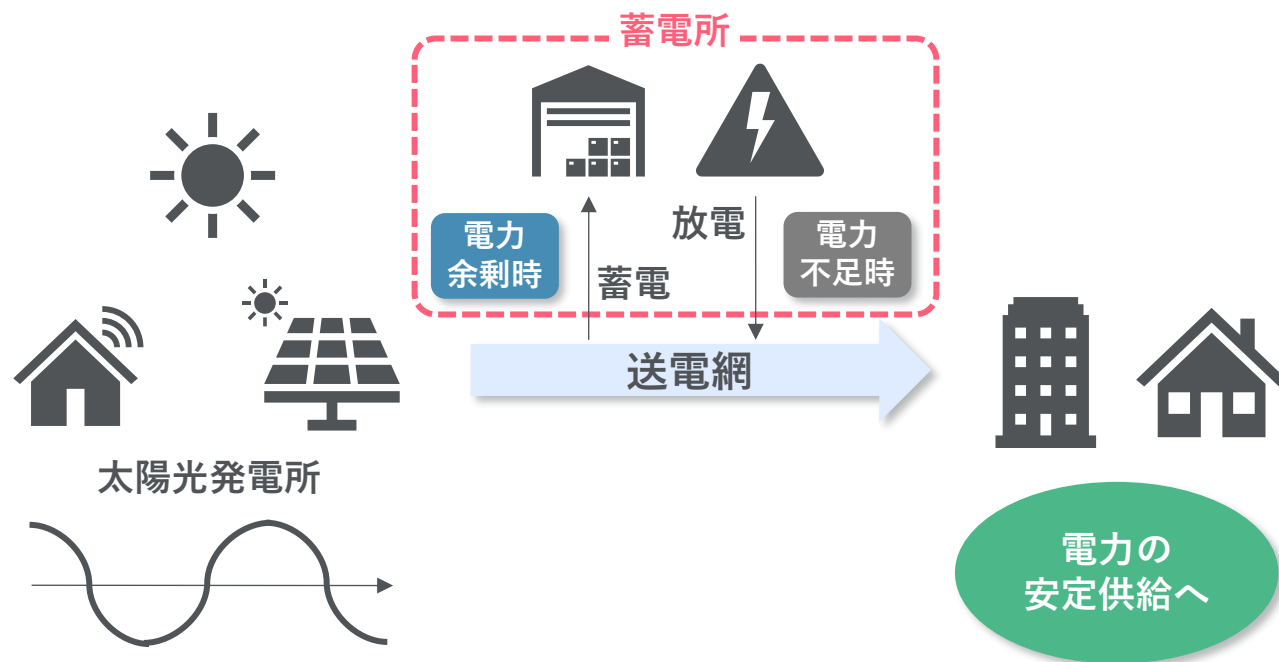
今後10年間で
国内企業蓄電池関連売上高を
3倍に成長させる目標

再生可能エネルギー導入にあたっての蓄電池の必要性

- コントロールが難しい再生可能エネルギーを活用するには、調整役として電力系統に蓄電池を活用することが有効

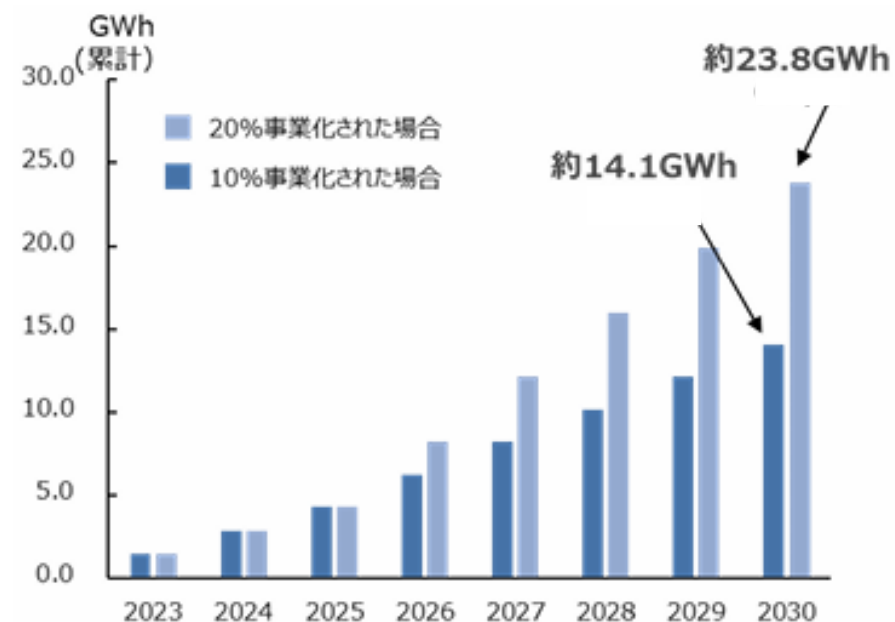
蓄電所の循環型再エネ社会における役割

自然エネルギーに起因した安定しない
需給バランスの調整役として寄与



系統用蓄電池の導入見通し

2030年には**10倍**以上※の水準（20%事業化の場合）を見込む

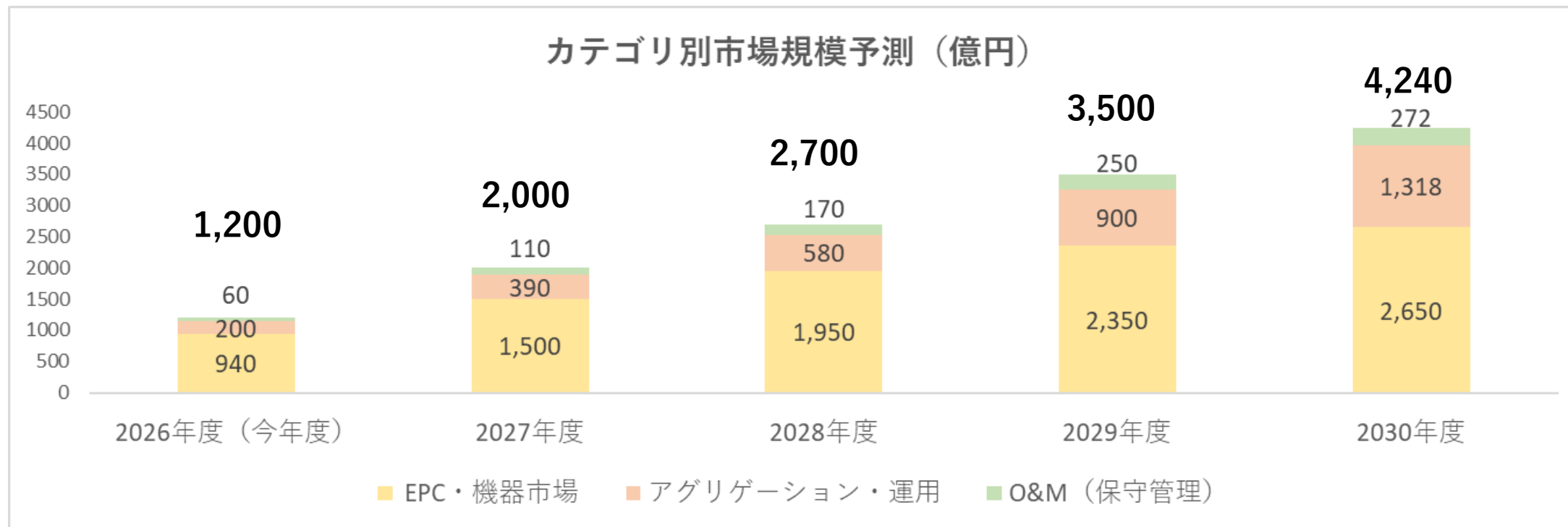


出所：第3回GX実現に向けた専門家WG配布資料 内閣官房

※「第3回GX実現に向けた専門家WG 内閣官房」に基づき2023年系統用蓄電池導入見通しに対する割合

系統用蓄電池市場 今後の市場規模予測（カテゴリ別）

2030年度に系統用蓄電池市場は4,240億円規模へ拡大し、EPCとアグリゲーション領域に収益機会が増加

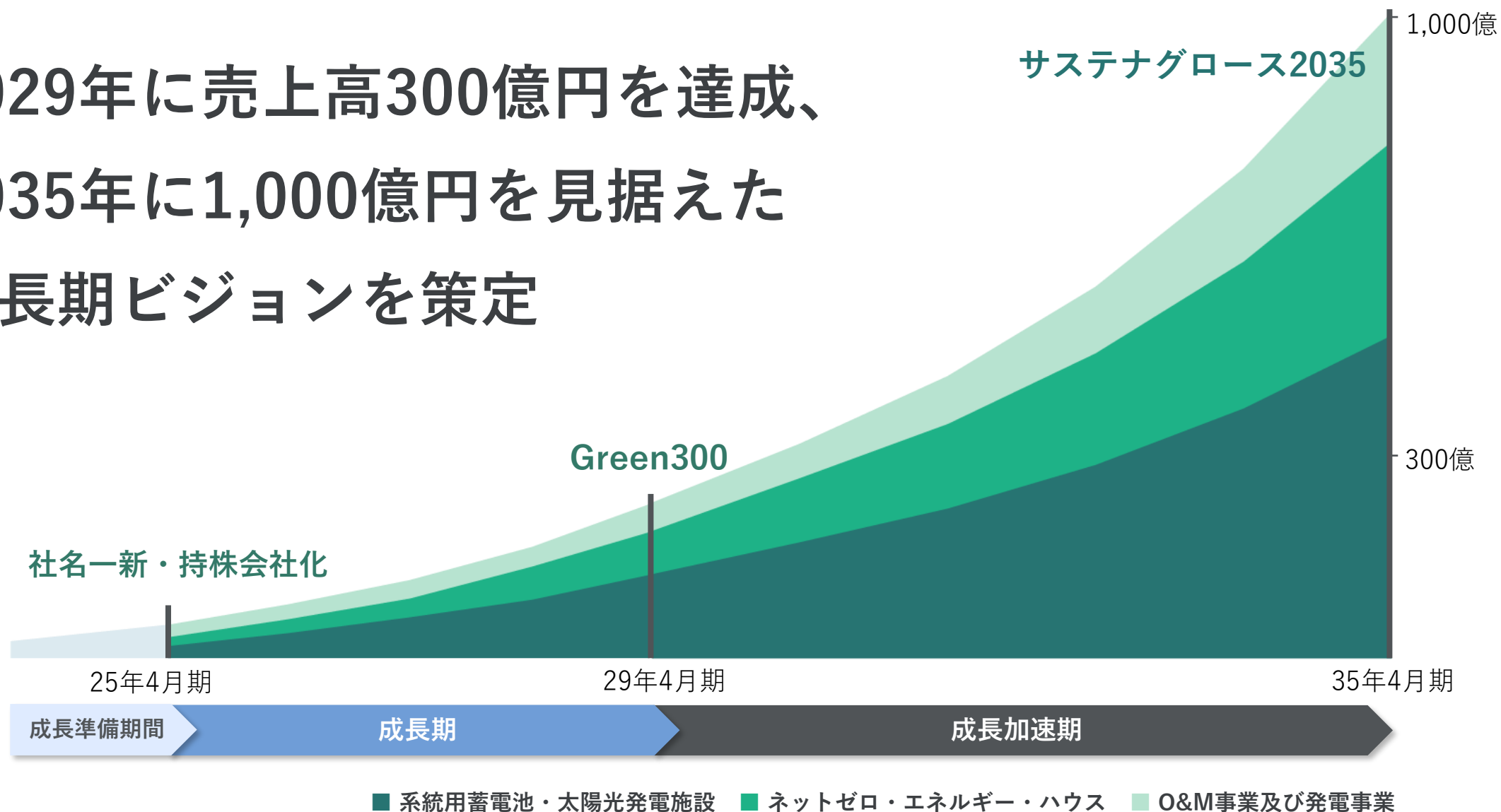


上記の数値及び表現内容は政府及び民間の公表資料を基に当社にて総合的・独自の勘案し試算・解釈しているものであり、その数値精度や予見性の確度を保証するものではありません。
参考使用した各種公表資料はP.21をご参照ください。
またこの予測は2026年1月20日時点までの情報を基に策定しております。

3

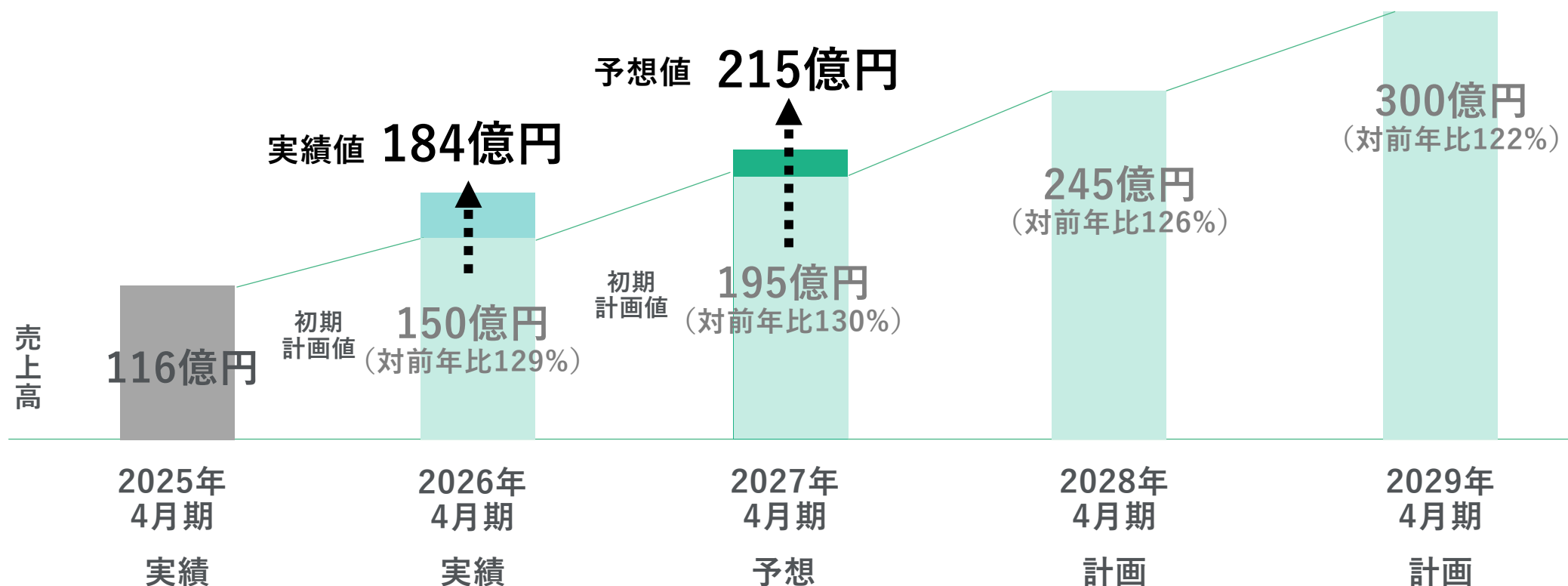
事業計画

2029年に売上高300億円を達成、
2035年に1,000億円を見据えた
中長期ビジョンを策定



各年度別計画値（売上高）について

中期経営計画「Green300」は、初期計画を上回るペースで進捗。2027年4月期も計画超過を見込み、2029年4月期売上高300億円の達成に向けて成長基調を維持。



2026年4月期 事業領域別の状況

系統用蓄電池の販売が大きく増進、ネットゼロ・エネルギー・ハウスも堅調に推移

(単位：百万円)	売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比
フロービジネス	14,672	141.8%	1,317	144.1%
太陽光発電施設・系統用蓄電池 太陽光：当期販売区画数191.67区画（前年同期341.00区画） 系統用蓄電池：当期販売件数5件（前年同期0件）	7,277	189.8%	763	210.3%
ネットゼロ・エネルギー・ハウス 当期販売棟数262棟（前年同期255棟）	7,395	113.6%	554	100.6%
ストックビジネス	3,685	290.0%	526	208.2%
O&M※事業及び発電事業 当期管理件数1,909件（前期末1,893件）	3,685	290.0%	526	208.2%
合 計	18,358	158.0%	1,843	158.0%

- ・蓄電池強化に注力
⇒太陽光発電施設の長期的な需要は引き続き見込まれるため開発推進力は維持する
- ・資産の組み換えにより一部資産を売却し、系統用蓄電池事業へ資金配分強化

※ O&Mは、太陽光発電施設等のオペレーション&メンテナンス（施設の維持管理）をいいます

※ 営業利益は共通経費配賦前になります

中期経営計画 Green300におけるKPI①

- 中期経営計画Green300では売上高300億円、営業利益20億円を目標とします。

	26年4月期
売上高	18,358百万円
営業利益	1,191百万円

グリーンエネルギー施設開発数	558件
----------------	------

中期経営計画 Green300 (25年4月期-29年4月期)

30,000百万円

2,000百万円

1,500件

中期経営計画 Green300におけるKPI②

- Green300においてROE12%程度、自己資本比率30%前後の水準、配当性向15%程度を目線にします。

効率性

ROE

12% 程度

参考) 2026年4月期
9.1%

安定性

自己資本比率

30% 程度

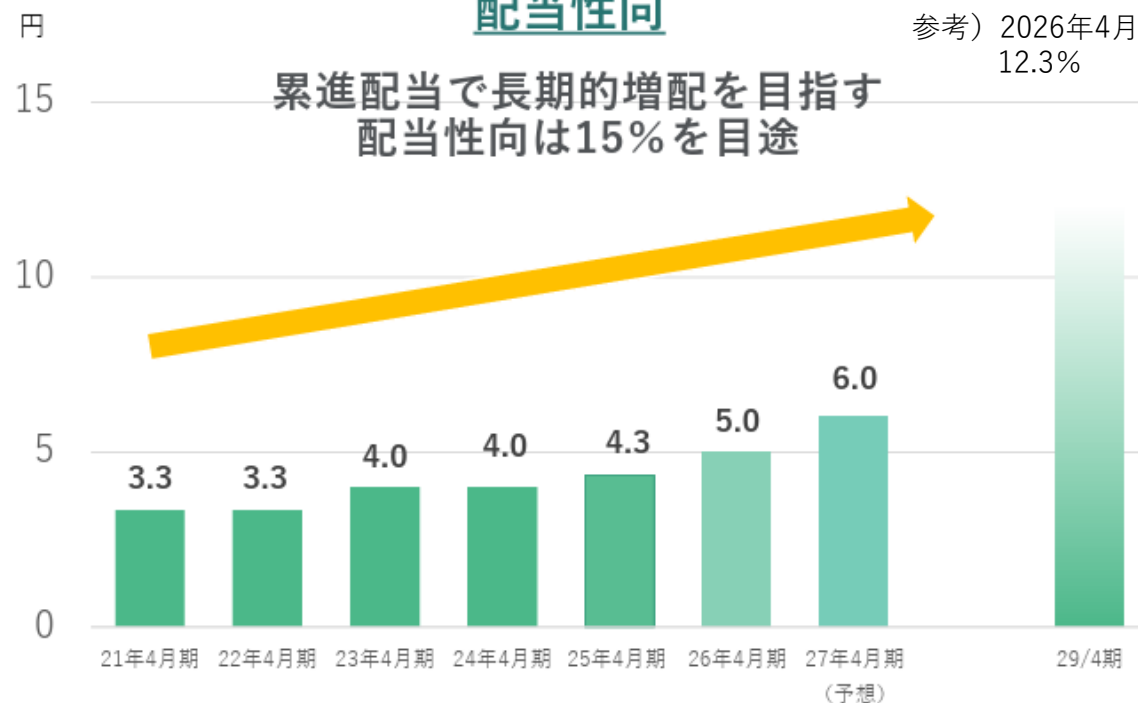
参考) 2026年4月期
34.3%

株主還元

配当性向

参考) 2026年4月期
12.3%

累進配当で長期的増配を目指す
配当性向は15%を目途



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。

I Rに関する問い合わせ先：ir@green-energy.co.jp

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回開示は、2027年7月を予定しております。

4

Appendix

主要なリスク及びその対応策

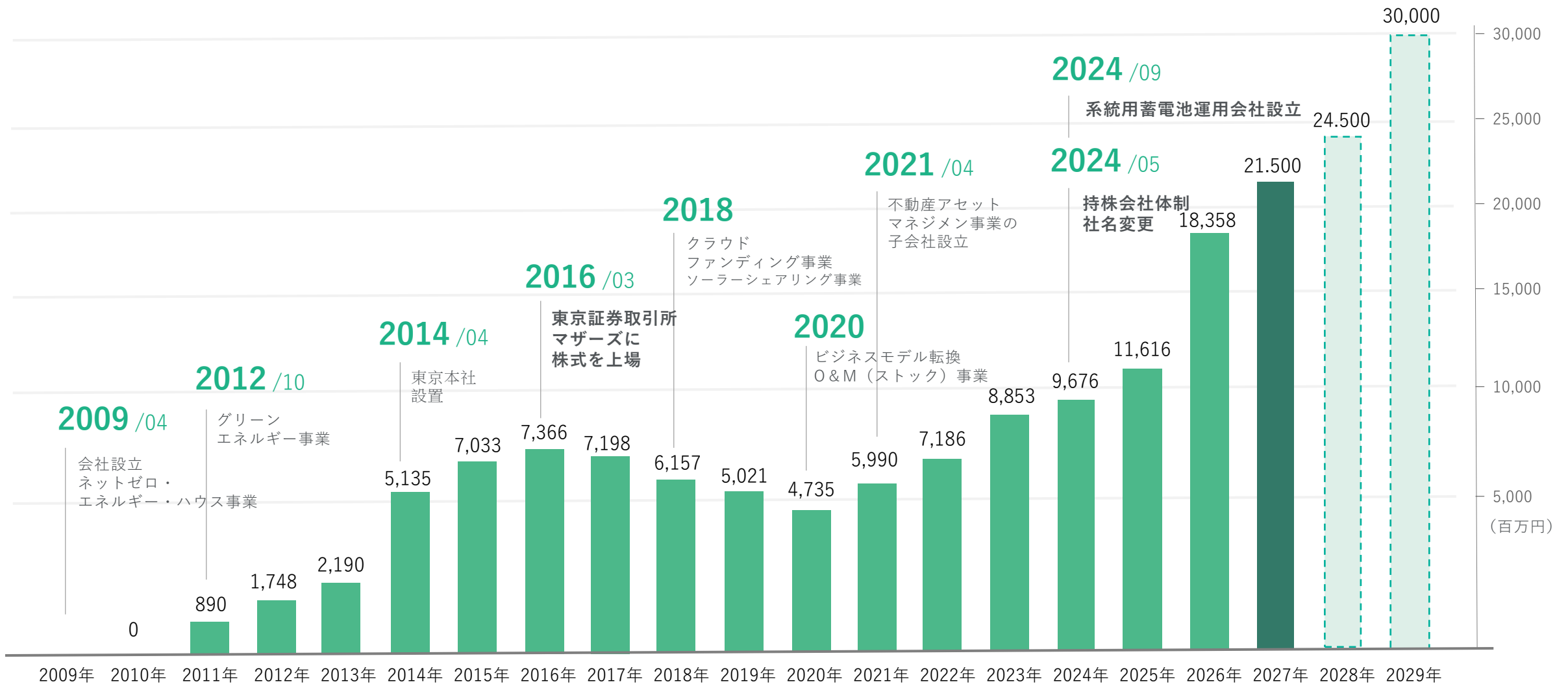
主要なリスク	リスクへの対応策	顕在化の可能性	影響度
自然災害等について 地震や台風等の大規模な自然災害の発生時には、被災した自社保有設備や建築現場の修復に加え、建物の点検や応急措置などの初動活動や支援活動等により、多額の費用が発生する可能性があります。	設置先の情報は、開発段階において情報収集を行い確認の上選定を行っております。地元関係者との密な連携で情報収集を行い、安定確保に努めております。	中	高
法改正について 当社グループの事業分野において新たな法的規制の導入や現行の法的規制の強化等の法改正が行われた場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	コンプライアンス順守のため従業員啓発の研修や顧客への周知徹底を行い、また法改正に対応できる資格技術者の確保と人材育成を行うことにより法令違反や社会規範に反した行為等の発生可能性低減に努めております。	中	中
個人情報などの漏洩について 当社グループは、会員やオーナーの個人情報を保有しております。何らかの理由で情報が漏洩してしまった場合、信用失墜、取引停止、損害賠償請求等が発生し、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	「個人情報保護管理規定」に基づき個人情報の適切な取り扱いに関し体制整備を図り、各種情報の取り扱いの重要性について社内研修を通じて社員へ啓発活動を継続的に実施するなどの施策を講じております。	中	高

その他のリスクについては有価証券報告書【事業等のリスク】をご参照ください。

系統用蓄電池事業に関するリスク及びその対策

主要なリスク	リスクへの対応策	顕在化の可能性	影響度
①電力連系遅延リスクについて	開発数のストック量を常に一定量維持することで、連系遅延案件が発生した際の代替案件の確保を行える体制を構築します。	中	高
②前受金・前渡金滞留リスクについて	取引先の与信力評価ルールを構築し、それを順守することで一定の担保力を持った運用に努めます。	中	高
③顧客側資金調達リスクについて	顧客の与信力評価ルールを構築し、それを順守することで一定の担保力を持った運用に努めます。	低	高
④顧客側の発電事業への理解不足に伴う説明責任について	契約時及びその過程において重要事項説明として発電事業者の責任や発電事業そのものへ理解醸成を仕組化します。	低	低
⑤アグリゲーション及びO&Mの遅れリスクについて	自社保有物件を通じ協力会社体制を構築担保することを急ぎ、実効性の確保を早期に図ります。	中	中
⑥SPCファンド組成リスクについて	SPCに対するデューデリジェンスルールを整備し、一定の有効性と実現性の評価を経た組成を図ります。	低	中
⑦金利上昇について	長期及び短期の借入を効率的に活用しトータル金利の低減化を試みつつ、資金力に余裕がある場合は早期返済も実施し、年間トータルの金利支出額の低減も図ります。	中	高
⑧CB等のエクイティファイナンスによる希薄化について	当社は現時点では積極的なエクイティファイナンスの活用方針は取っておりませんが、仮に追加検討する際には既存株主持ち分の希薄化抑制の視点を持って有効性の検討を進めます。	低	中

設立からの軌跡と2029年までの構想



グリーンエネルギー＆カンパニーのプロダクト

- 太陽光発電施設、ネットゼロ・エネルギー・ハウス等の低圧グリーンエネルギー施設の規格化ノウハウを活かし全国へ展開します。

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



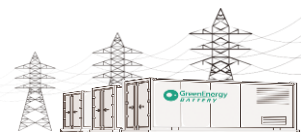
系統用蓄電池

系統用蓄電所※2



系統用蓄電池一括受注サービス

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



「稼働できる」家



「稼いでくれる」家



「シェアする」家



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（露地型）



※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

グリーンエネルギー施設※1開発数

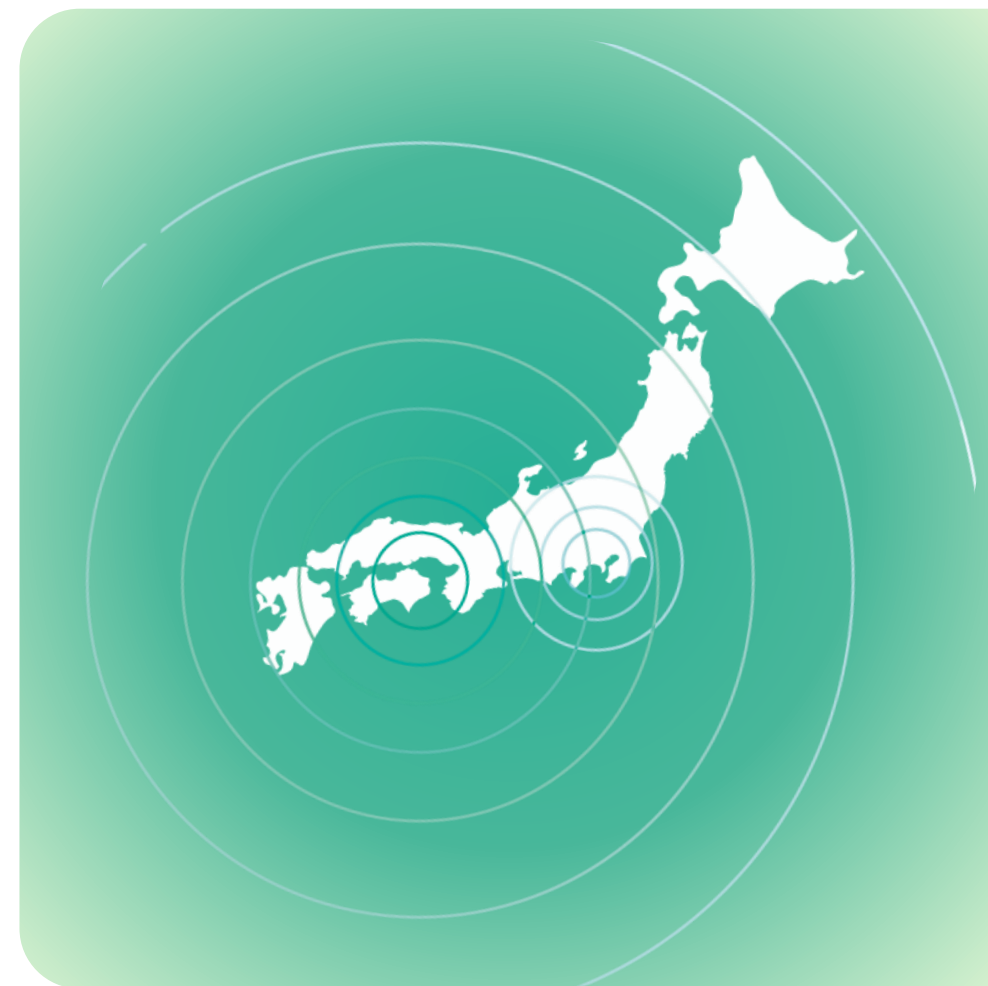
5,592件※2

太陽光発電施設開発数（2026年4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4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 創業来の会社集計値

※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



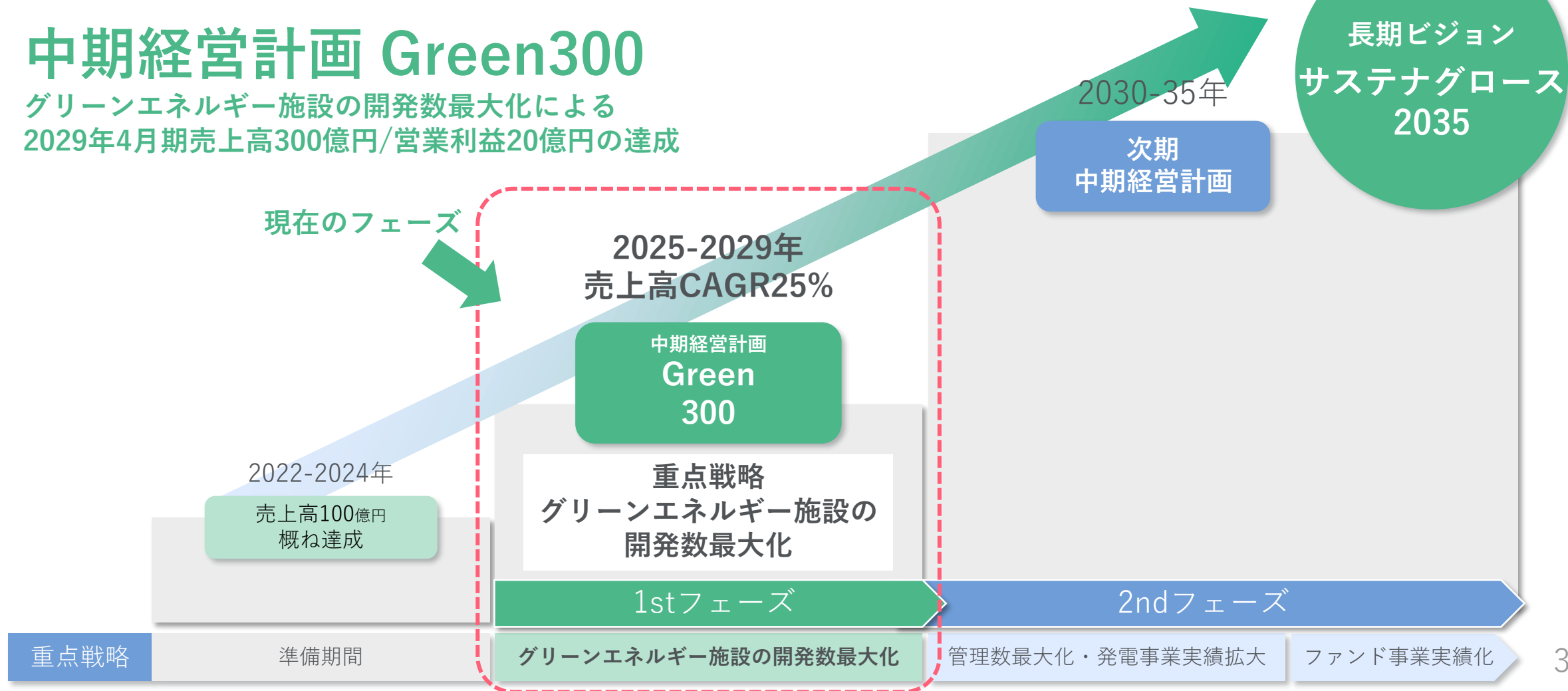
中期経営計画 Green300（25年4月期- 29年4月期）の位置づけ



- 株式会社Green Energy & Companyとして新たに、長期ビジョン サステナグロース2035の1stフェーズとして、5か年計画の中期経営計画Green300を策定します。

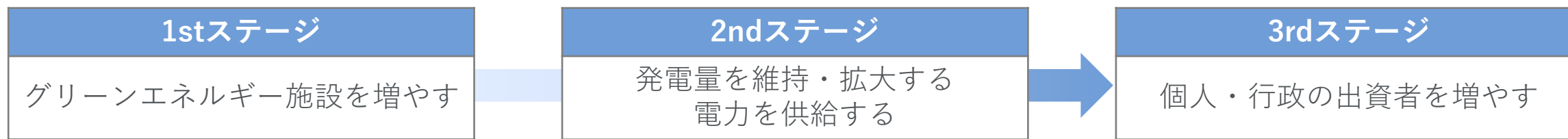
中期経営計画 Green300

グリーンエネルギー施設の開発数最大化による
2029年4月期売上高300億円/営業利益20億円の達成

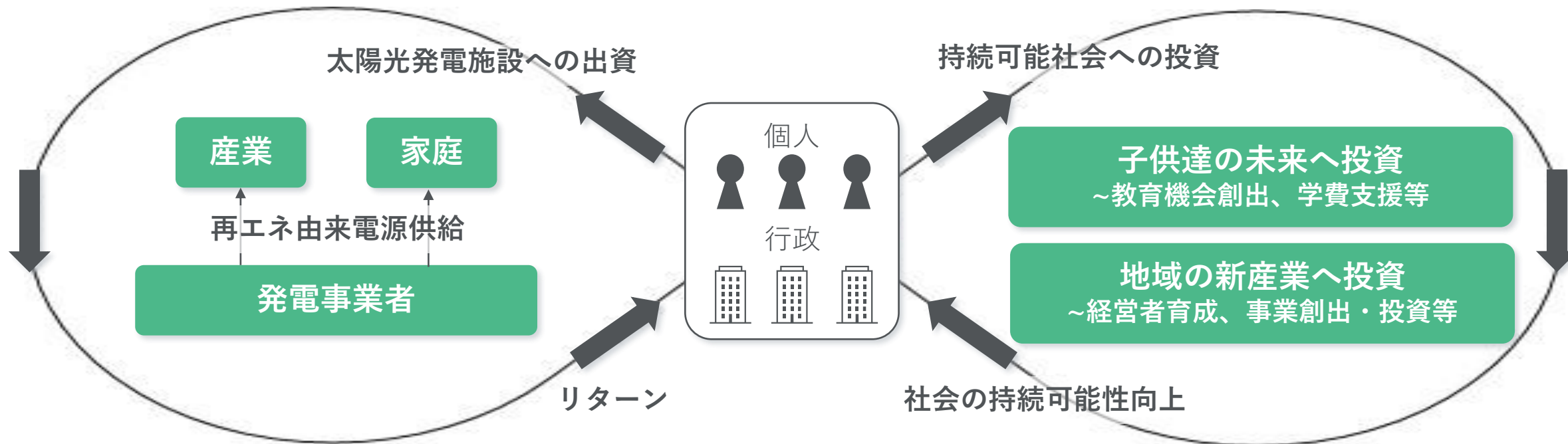


サステナグロース2035において実現する個人参加型、持続可能社会

- サステナグロース2035として個人参加型、持続可能社会の実現を目指します。



「個人参加型、持続可能社会」の実現へ



開発規模拡大路線から、「高いROEと圧倒的な開発シェア獲得」の両立へ

資本効率の重視

- ・ **資産回転率向上**と資本コストを意識した経営管理体制へのシフト
- ・ 案件単価適正化と販管費効率運用による **営業利益率の改善**
- ・ **自己資本利益率（ROE）20%以上の早期達成**を目指す
※2026年4月期ROE 9.4%

開発規模の同時拡大

- ・ 系統用蓄電池市場2030年の政府目標（最大23.8GWh）捉えた **市場シェアの圧倒的拡大**
- ・ 得意とする **高圧/低圧領域**でのスピード開発とコスト効率の同時実現
- ・ 急速に増大する資金需要に答えるファイナンス力の強化
※ **メガバンク調達額の拡大**

持続的な企業価値向上

- ・ 高収益 x 開発拡大の相乗効果による **EPS成長**
- ・ ストック型ビジネスの累積による **収益基盤の安定化**
- ・ ESG/GX銘柄としてのプレゼンス向上と中長期的な **時価総額拡大**

系統用蓄電池事業の成長率と資産回転率、資金調達力がカギ

系統用蓄電池事業へフォーカスした経営資源集中と事業間戦略連鎖（シナジー）構築

系統用蓄電池事業集中化

- ・これまでの高圧蓄電池に加え、**低圧蓄電池**の開発領域の拡大
- ・稼働開始した設備の**アグリゲーション**及び**O&M**の取り込みによりストックビジネスへ波及拡大
- ・ネットゼロ・エネルギーハウス事業との**シナジーを創出し**、住宅市場における競争優位性にも系統用蓄電池事業を活用

利益・資本の効率強化

- ・**開発リードタイムの短縮**を追求し、投下資本の回転率（資金効率）の向上を目指す
- ・**開発プロセスの更なる効率化、DX化**を推進し1件当たり販管費圧縮を進め営業利益率向上を図る
- ・**資本コストを上回る利益**を継続的に創出し、株主価値の最大化にコミット

確実な開発規模の拡大

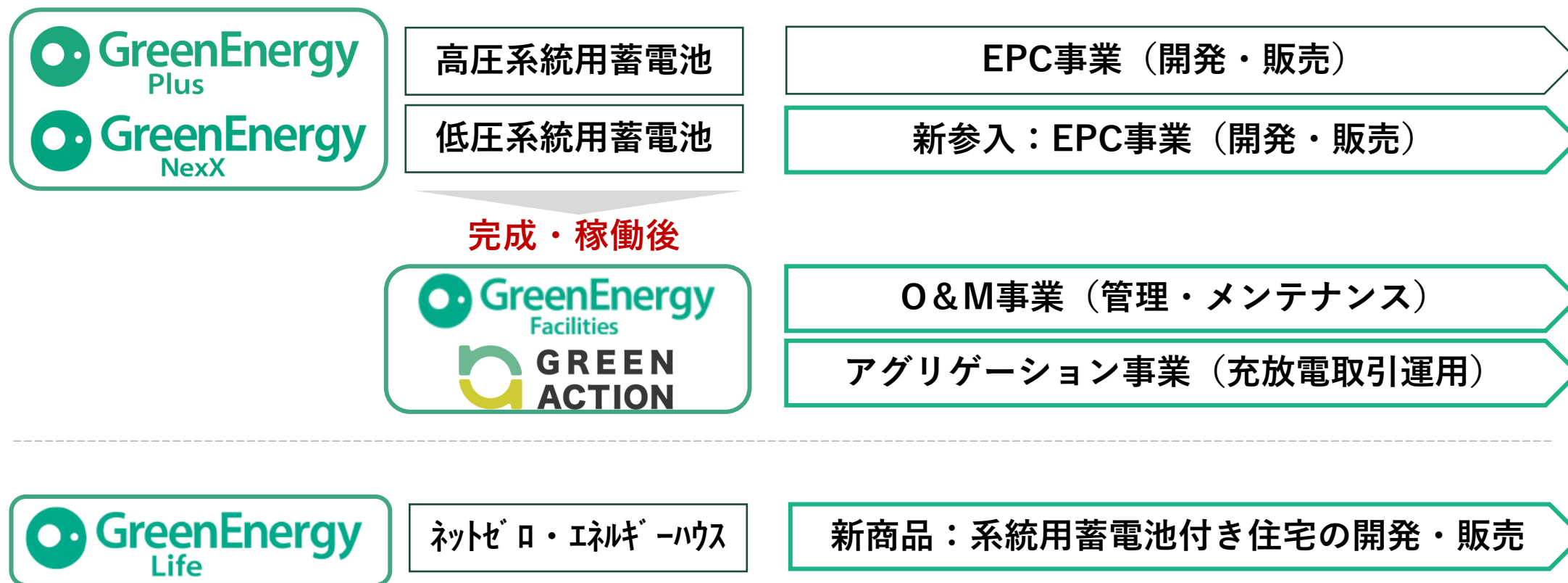
- ・自社経営資源に加え、外部提携を戦略的に活用した**開発レバレッジ効果**を獲得
- ・他社が「空押さえ」から排除される**新ルールを追い風**にシェアを拡大
- ・台湾Recharge Power社との**戦略提携**を継続し、市場先行する台湾企業のノウハウ、技術力を活用

利益＆資本効率を意識しつつ市場シェアを戦略的に獲得

事業ポートフォリオ上のシナジーにも系統用蓄電池を活用、当社独自の強みを形成

系統用蓄電池事業のグループ全体への戦略連鎖

完成稼働後のアグリ・O&M事業の本格化に加え住宅商品にも波及



当社にしかできない系統用蓄電池事業の連鎖拡張を目指す

現在進行中の戦略：開発数最大化

- 2024年4月期までの準備期間を経て本中期経営計画においてグリーンエネルギー施設の開発数を最大化します。

太陽光発電施設

FIT発電所EPC※



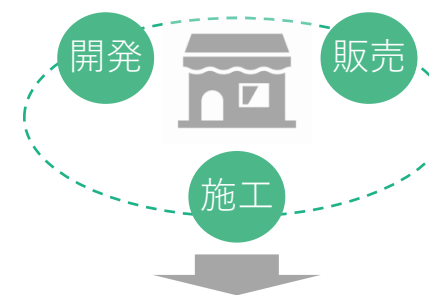
全国展開実績

Non-FIT発電所EPC

関東エリア高圧発電所実績化
低圧発電所開発体制構築

ネットゼロ・エネルギー・ハウス

店舗ユニット



四国・大阪店舗数の拡大

これまでの取り組み

今後の戦略

低圧・高圧両面での
開発進行本格化

エリア内ユニット数拡大
(ドミナント戦略によるシェア拡大)

※ EPCはEngineering（設計）、Procurement（調達）、Construction（建設）の事業の事をいいます

現在進行中の戦略：太陽光発電施設の戦略進捗

- Non-FIT発電所 低圧・高圧両面での開発区画数が伸長、組織体制の強化と生産効率の追求を継続中
- 今後は系統用蓄電池開発に比重を上げるが、太陽光発電施設の需要も長期的に継続するため開発も並行的に推進

Green300における取り組み

低圧・高圧両面での開発進行をグリーンエネルギー＆カンパニーの強みである「規格化」をテコに開発・販売のスピードを加速化

重点戦略

	低圧	高圧
Non-FIT	開発体制の構築	関東での実績化
FIT	全国展開の実績 積み上げ	全国展開の実績 積み上げ

エリア戦略

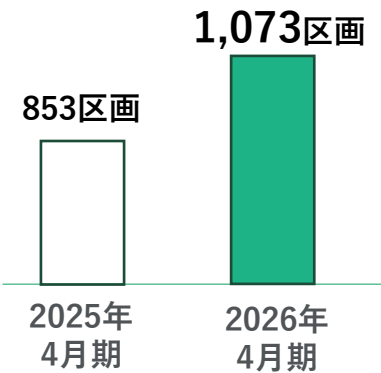
- ①関東
- ②四国
- ③中部（静岡・愛知・三重・岐阜・長野・山梨）

投資計画

	人的 投資	設備 投資	DX 投資	資本 政策
Non-FIT	◎	○	◎	◎
FIT	○	△	△	△

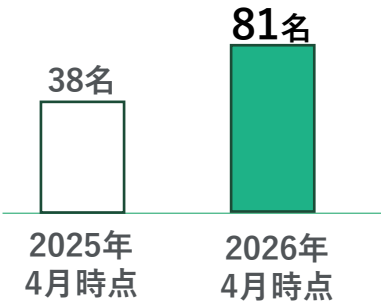
※ ◎は重点投資、○は積極投資、△はニュートラルを意味します

Non-FIT発電所開発数※用地取得ベース



低圧 + 高圧
前年同期比
126%

Non-FIT/系統用蓄電池組織人員数



DX投資

各種土地データベース
調査連携システム

施工管理システム強化
ANDPAD採用・導入

 **ANDPAD**

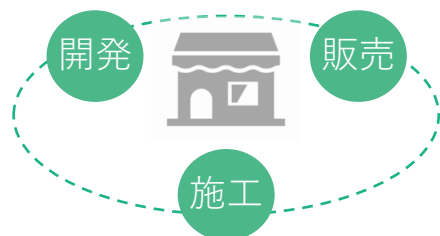
ネットゼロ・エネルギー・ハウスの戦略進捗

- 前期までに拡大したユニット体制の軌道化が進み開発仕入棟数が順調に伸長

Green300における取り組み

ドミナント戦略に基づく、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



2026年4月現在直営店5店舗

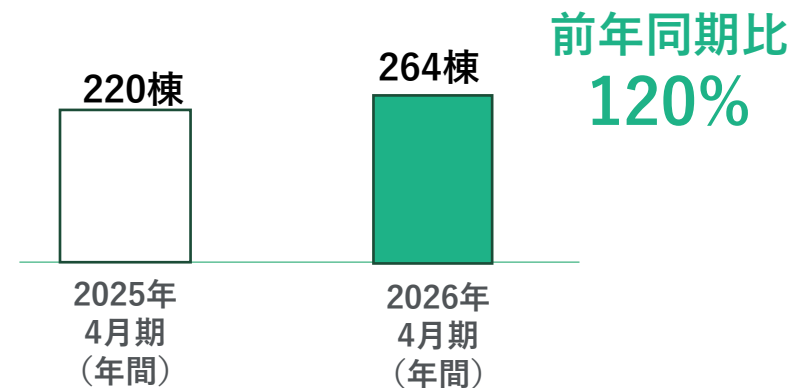
重点戦略②：事業エリアの拡大

- ・ 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により実施

当期は前期までに拡大したユニット・店舗の軌道化に注力

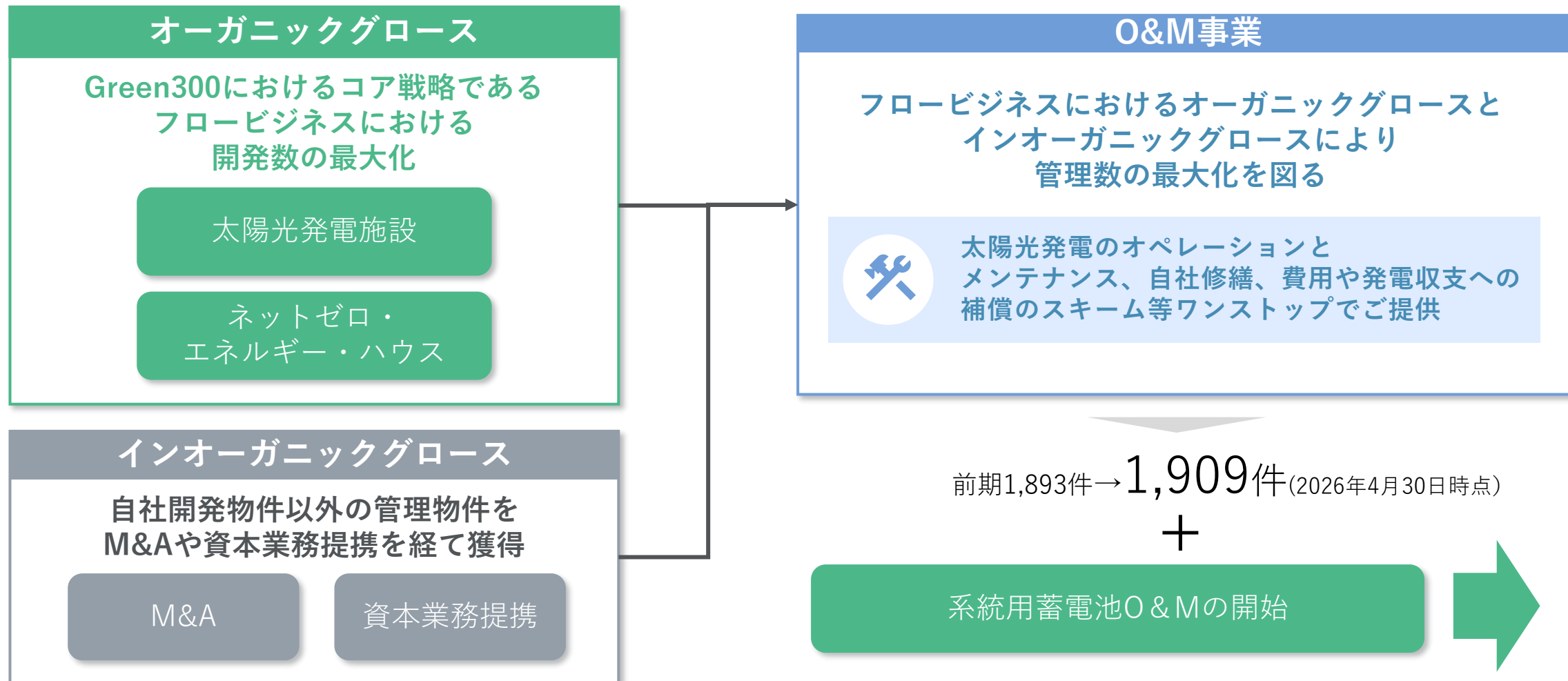
新規入社社員の稼働向上により進行棟数拡大を実現化

開発仕入棟数



ストックビジネス戦略（O&M）

- フロービジネスにおけるグリーンエネルギー施設の開発数最大化によりストックビジネスのコアであるO&M事業における管理数の最大化を図ります。



実績（フロービジネス・ストックビジネス）

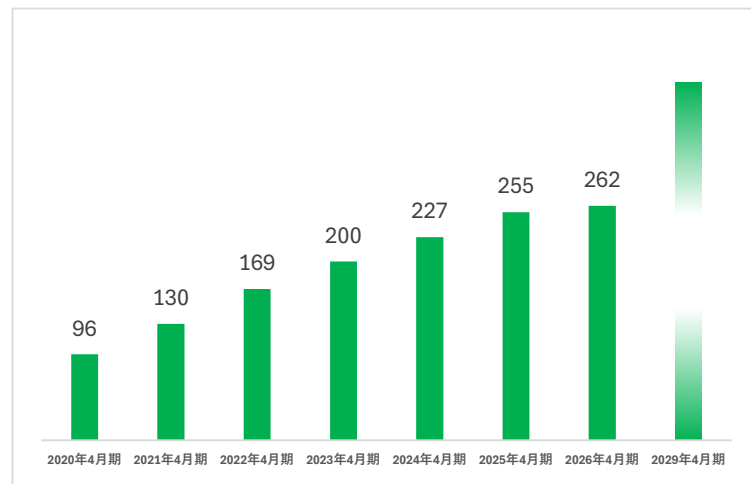
- フロービジネス・ストックビジネスともに実績を堅調に伸ばしています。

フロービジネス

ストックビジネス

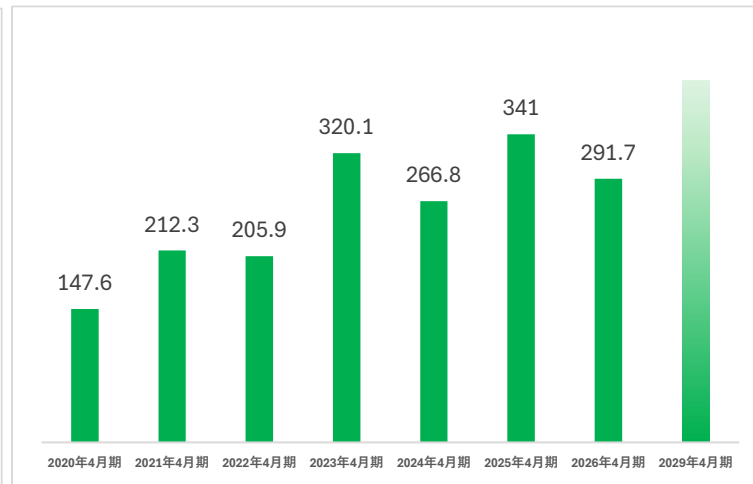
販売棟数（棟数）

CAGR: 18.2%（6年）



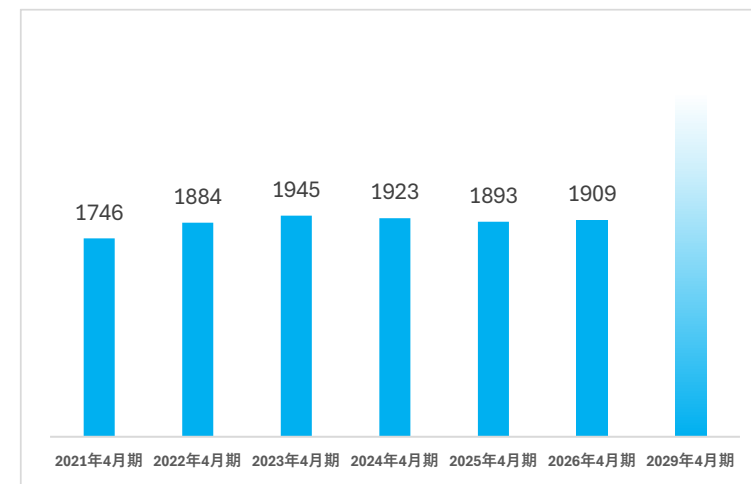
販売区画数（区画数）

CAGR: 12.0%（6年）



管理区画数（区画数）

CAGR: 1.8%（5年）



※販売区画数は当該期間における、太陽光発電施設の販売設備容量を1区画数54.08kWにて割り戻すことで算出しております

系統用蓄電所 2029年4月期までに1,000MWhの開発目標を設定



系統用蓄電所



開発・施工
目標

2029年4月まで
累計 **1 GWh**
(1,000MWh)

2026年4月
時点

完成 **72MWh**
着工中 **160MWh**

※上記完成72MWh・着工中160MWh含め約100ヶ所合計800MWh以上の用地取得が完了しております。

注力事業である系統用蓄電池の推進を一層強化して参ります