



蓄電池事業における業務提携に関する 補足説明資料

株式会社リミックスポイント

2026年 8 月17日 | 証券コード：3825

現在の構造

機器販売・自社資産保有を中心とする事業構造



- 機器販売・自社資産保有の拡大を中心とした収益構造
- **他社との規模の競争**に巻き込まれる
- **市場ルール変更による価格下落リスク**に晒される
- 単発のフロー収益中心

目指す構造

エネルギープラットフォーム型事業へ



- 蓄電池の販売にとどまらず、導入後のEMS・O&M・市場運用までを一体提供
- 継続的な**ストック収益**を主軸とする構造へ
- 顧客・設備・運用を統合する**プラットフォーム型**へ



● 3つの業務提携の位置づけ

今般公表した3件の業務提携は、**技術、案件開発・販売、設計・施工、運用・市場取引**など、**蓄電池事業に必要な機能**を相互に補完するものです。

当社は、3社との連携により「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。

RELEASE 1

株式会社光通信

**全国130万社の営業網による
案件開発力の飛躍的拡大**

光通信の強み

営業基盤、法人顧客ネットワーク、
ファイナンス支援、事業開発力

協業領域

需要家向け蓄電池・系統用蓄電池の共同展開
(高圧・低圧の全4領域)

本提携の意義

ワンストップサービスおよび**エネルギー
プラットフォーム**の完成

RELEASE 2

株式会社ナピル

**EMS (制御システム)を中核とした
プラットフォーム基盤の構築**

ナピルの強み

高度なEMS開発力、クラウド基盤・遠隔制
御技術

協業領域

高圧・低圧・家庭用蓄電池におけるEMS
共同開発およびSIサービスの構築

本提携の意義

プラットフォームの中核OS (制御技術) の
確立、**資本提携を視野**に段階的に強化

RELEASE 3

株式会社REXEV

**AI最適化・VPP運用による
アグリゲーション収益の創出**

REXEVの強み

AI最適化アルゴリズム、電力市場取引・
アグリゲーション機能

協業領域

当社申請中 (約1,000台) の低圧系統用蓄電
池およびFIP電源等のVPP運用 (今期第4Q~)

本提携の意義

アグリゲーションによる継続的な運用収益
の獲得、**資本提携や共同事業も視野**に推進

● 一気通貫のバリューチェーン構築

3社の機能を統合し、リミックスポイントは企画から運用までを担う「プラットフォーム運用者」へ進化します。



BEFORE

個別整備による構造的課題

- 蓄電池単体の販売では価格・規模競争に直面
- EMSやアグリゲーション機能を外部依存
- 全国的な販路開拓を自社単独で実施
- 単発のフロー収益中心で**市場下落リスクに脆弱**

フロー収益中心

市場下落に脆弱

AFTER

3社統合によるプラットフォーム化

- 販路（光通信）・技術（ナピル）・運用（REXEV）・設計施工と全体統括（当社）を最適に統合
- 「販売 + 自社保有 + 市場運用」を一体化したプラットフォームを確立
- 当社が運用者として全体を統括、**継続的なストック収益を獲得**

ストック収益

複数市場収益

全国販路

- 単発から継続、そして市場取引へ

蓄電池の販売にとどまらず、運用や市場取引へと**収益機会を多層化させる**ことで、**持続的な高収益基盤を確立**します。



本提携が創出する企業価値

全国130万社の顧客ネットワークによる案件のスケール化と、
ファイナンス支援機能の活用により、自社単独での**資金負担を抑制**しながら**事業規模を拡大**
販売収益に加え、EMS・O&M・アグリゲーション・市場運用等による**継続的なストック収益の拡大**を目指す

提携の理由

- 再エネ拡大やGX推進を背景とした、**需要家向け蓄電池・系統用蓄電池市場の成長**
- 「機器販売」にとどまらず、「**保有・運用**」まで**一体提供**する**競争優位の構築**
- 当社の**技術・施工・運用力**と、光通信グループの**営業力・ファイナンス支援機能**の融合

進捗確認ポイント

需要家向け蓄電池の
全国規模での販売・導入推進

系統用蓄電池の共同案件
開発・保有の具体化

ワンストップサービスによる
案件LTV向上

VPP・各種電力市場での
プラットフォーム収益計上

本提携が創出する企業価値

EMS等の統合により**SI機能を高度化**
自社案件に加え外部事業者へも展開し、機器販売に依存しない**継続的なサービス収益（EMS利用料等）**を獲得

提携の理由

- EMS共同開発を起点とした、クラウド・市場運用・O&M機能の一体化による**プラットフォーム構築**の加速
- ハードウェア販売・保有依存からの脱却と、機器販売後の**継続的なストック収益モデル**への転換
- EMSを中核OSとして低圧・家庭用まで拡張し、**分散型エネルギーリソース（DER）の統合管理基盤**を構築

進捗確認ポイント

高圧EMS（JC-STAR認証済）の
導入案件数・ユーザー数の推移

低圧/家庭用EMSの
共同開発進捗

将来的な資本提携に
向けた協議の進展

資本提携を含む
パートナーシップ深化の進捗

本提携が創出する企業価値

IoT機器・クラウドから電力市場での実運用まで、**一気通貫のアグリゲーション機能**を確立
当社が販売予定の蓄電池（約1,000台規模*）を最適運用し、**継続的な市場運用益（ストック収益）**を獲得

*当社が販売に向けて各種申請手続きを進めている低圧系統用蓄電池（今期第4Q～来期中）

提携の理由

- ハードウェア販売依存や市場価格変動リスクからの脱却と、**運用益（ストック収益）**を主軸とする事業構造への転換
- 当社が販売予定の低圧系統用蓄電池（約1,000台規模）およびFIP電源等を対象とした、**継続的なアグリゲーション収益**の積み上げ
- REXEVの高度なAI技術を通じた、**エネルギープラットフォーム**に不可欠な「VPP・市場最適化機能」の獲得

進捗確認ポイント

アグリゲーション対象となる
蓄電池の稼働台数

市場取引収益（複数市場）
の計上開始時期

両社の顧客基盤を活用した
相互送客・案件数

資本提携や共同事業
に向けた段階的進展

短期 | 協業基盤の構築

- 3社との協業体制および役割分担の具体化
- 高圧EMSの導入案件拡大
- 低圧蓄電池のアグリゲーション運用準備

中期 | 案件・運用規模の拡大

- 低圧・家庭用EMSの開発
- 共同案件開発と全国展開
- アグリゲーション対象設備の積み上げ
- EMS・O&M・市場運用による継続収益の獲得

将来 | プラットフォーム事業の展開

- 分散型エネルギーリソースの統合管理
- VPP・各種電力市場への展開
- 外部事業者向けサービスの提供
- 資本提携・共同事業の検討

ハード販売・保有を中心とした事業構造から、
『売る力』 『制御する力』 『市場で運用する力』 を統合した**エネルギープラットフォーム型事業**へ。
本提携を、継続的な収益基盤の構築と
企業価値の向上に向けた重要な一歩と位置付けています。

RP · Remixpoint