

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス

結末点として、社会課題に抗い続ける。ミッション：脱炭素を、難問にしない

マンション一括受電導
245,604戸マンション一括受電シ
30%電力小売再生可能エネ
100%DX支援サービスエン
485千件

② 中長期の経営戦略

1. 分散型エネルギー事業強化

マンション一括受電サービスの顧客ストック維持と、マンション防災サービスの導入拡大で潜在顧客層を250万戸から694万戸へ拡大。将来的にVPP構築による電力安定化へ展開

3. エネルギーDX事業拡大

全国的な高圧受電設備保安人材不足に対応した電気保安管理サービスを提供。DX支援サービスで14社との継続取引から既存顧客業務範囲拡大と新規顧客開拓を推進

2. グリーンエネルギー事業展開

電力小売で過度な価格競争を回避し、市場価格連動プランなど顧客ニーズ対応商材を主体に営業。2030年までに供給電力の再生可能エネルギー比率100%達成を推進

4. 電力サプライチェーン強靱化

約2,600棟マンション顧客と約7,200契約法人顧客の確保に加え、発電・送配電事業者との関係構築と再生可能エネルギー発電取り組み推進

③ 対処すべき課題

① 営業体制と顧客獲得

- ・マンション防災サービス販売開始に伴う営業体制の再構築・強化実施
- ・新築マンションデベロッパー向けの営業など新規ターゲット層拡大
- ・他の一括受電事業者の顧客引継ぎ・譲受対応

② 市場環境への対応

- ・世界的エネルギー価格上昇・円安による先行き不安定・不透明な経営環境
- ・国内小売電気事業者破綻など市場混乱への対応
- ・激しい市場競争下での事業継続と利益確保の両立

③ リスク管理と事業継続

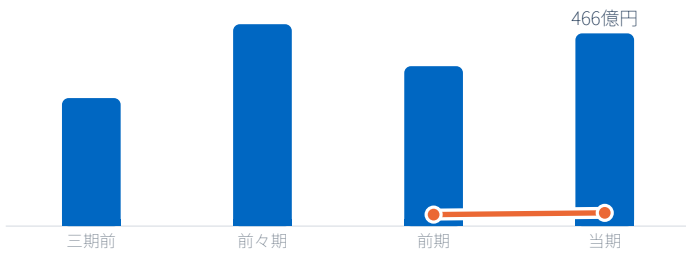
- ・地震・異常気象など頻発する自然災害への事業継続計画（BCP）策定・運用
- ・感染症対策や首都直下地震など不確実性リスクへの対応

面接で使えるポイント

- ・2015年パリ協定以降のESG投資拡大やRE100企業増加といった脱炭素ニーズの中で…
- ・マンション防災サービスにより潜在顧客が250万戸から694万戸へ拡大。
- ・2030年電力小売再生可能エネルギー100%供給目標と非化石証書活用による脱炭素推進。

EDINETコード E39488

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
466億円営業利益率
6.9%財務健康度
47点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 59.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
822万円平均年齢
38.7歳平均勤続
5.4年女性管理職
18.8%男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

