

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2026年3月30日公開） ||

テスホールディングス株式会社 × DAIBOUCHOU

5074 東証プライム

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年3月30日(月)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭の挨拶	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	07
■ 終わりの挨拶	15

■ 出演者

テスホールディングス株式会社
代表取締役社長

山本 一樹様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコ マーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

冒頭の挨拶

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、テスホールディングス株式会社 代表取締役社長 山本一樹様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、山本様、DAIBOUCHOU さんをご紹介させていただきます。まずは、テスホールディングス株式会社 代表取締役社長 山本一樹様です。よろしくお願いいたします。

■テスホールディングス 山本様

テスホールディングスの山本です。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

山本様は、関西大学卒業後、1993年4月に TESS グループに入社。営業及び経営企画部門の責任者を歴任したのち、2018年4月よりテスホールディングスの専務取締役役に就任しました。その後、2022年9月より同社代表取締役社長に就任。「脱炭素のリーディングカンパニー」を経営ビジョンに掲げ、TESS グループの全体を指揮されています。続きまして、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200万円の元手を1時期には10億円にまで増やされた実績を持つ著名な個人投資家で、2000年5月に株式投資を開始されました。ITバブル崩壊時にはバリュー株への転換で暴落を回避、不動産株への逆張り投資により、2004年10月には資産1.5億円を達成。現在は専業投資家として活躍されており、X(旧Twitter)のフォロワーは13万人を超えています。山本様、DAIBOUCHOU さん、本日はどうぞよろしくお願いいたします。

企業説明

▲フィスコ 高井

それでは、まず山本様より、企業の概要についてご説明をお願いいたします。DAIBOUCHOU さんも、適宜、気になる点があればご質問いただければと思います。では、山本様、よろしくお願いいたします。

企業概要

会社名	テスホールディングス株式会社
創業	1973年11月（グループの創業）
所在地	大阪市淀川区西中島6丁目1番1号 新大阪プライムタワー
代表取締役社長	山本 一樹
資本金（連結）	6,760百万円（2025年12月末時点）
従業員数（連結）	471名
上場市場	東京証券取引所プライム市場 証券コード：5074（2021年4月27日上場）

 © TESS HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.

| 1

■テスホールディングス 山本様

改めまして、テスホールディングスの山本です。本日はよろしくお願いいたします。まずは、私たち TESS グループの概要からご説明します。

TESS グループの創業は 1973 年、第 1 次オイルショックのさなかでした。中核の事業会社であるテス・エンジニアリングが、省エネルギー専門のエンジニアリング会社として事業をスタートしたのが始まりです。それ以来、エネルギー関連の事業を一貫して 50 年以上続けてきました。

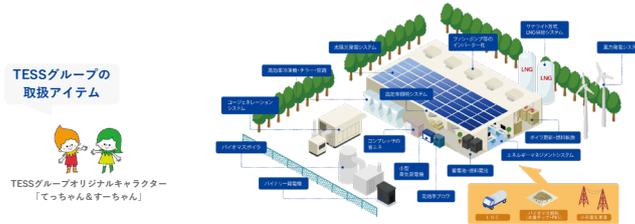
拠点の所在地については、本店を大阪に置いています。現在は大阪本社と東京本社の「二本社体制」にて運営を行っています。私は 2022 年 9 月に代表取締役役に就任しました。現在の資本金は連結ベースで 67.6 億円、従業員数は 471 名となっています。また、東証プライム市場に上場しており、証券コードは「5074」です。ぜひこの機会に覚えていただければ幸いです。

企業説明

経営ビジョン

脱炭素のリーディングカンパニー

顧客のTotal Energy Saving & Solutionを実現する会社



© TESS HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.

私たちは現在、脱炭素のリーディングカンパニーを目指し、事業を推進しています。社名の由来については、私たちは顧客の「Total Energy Saving & Solution (トータル・エネルギー・セービング・アンド・ソリューション)」を実現する会社であり、その頭文字を取って「TESS (テス)」としています。

事業概要

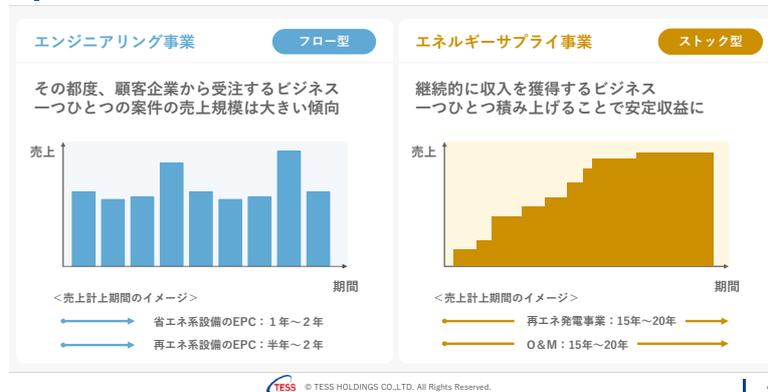
エンジニアリング事業	フロー型	エネルギーサプライ事業	ストック型
省エネルギー系設備のEPC	再生可能エネルギー系設備のEPC	再生可能エネルギー発電事業 (FIT・FIP/PPA)	
<p>ビジネス形態の違い</p> <p>受託型 ... 顧客企業からEPCを受託する形態 (一般的に建設会社が設備の工事を請負う場合と同じイメージ)</p> <p>開発型 ... 案件をゼロから開発し、権利売買やEPCを顧客企業に提供する形態</p> <p><small>*EPC: Engineering (設計)、Procurement (調達)、Construction (施工) の略</small></p>		<p>O & M (オペレーション&メンテナンス)</p> <p>電気の 小売供給</p> <p>バイオマス 燃料供給</p>	

© TESS HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.

続きまして、TESS グループが展開する2つの事業についてご説明します。1つ目は「エンジニアリング事業」です。こちらは案件ごとにご依頼をいただき、いわゆる「フロー型」のビジネスです。具体的には、コージェネレーションシステムや燃料転換といった省エネルギーに関する設備のEPCのほか、太陽光発電や蓄電池などの再生可能エネルギーに関するEPCを請け負っています。2つ目は「エネルギーサプライ事業」です。こちらは「ストック型」のビジネスとなります。自社での発電事業をはじめ、施設のO&M(オペレーション&メンテナンス)、電気の小売、バイオマス燃料の供給など、長期にわたって収益を積み上げるモデルです。

企業説明

ビジネスモデル



こちらの図は、2つの事業における売上計上のイメージを表したものです。単発で売り上がるフロー型と、長期的に積み上がっていくストック型、それぞれの性質がお分かりいただけるかと思えます。私たちの最大の強みは、この「フロー」と「ストック」が循環しながら売上を拡大させていくビジネスモデルにあります。例えば、フロー型であるEPCの後は、そのままお客様との契約期間が15年から20年にわたるO&M(オペレーション&メンテナンス)というストック型の事業に繋がります。一度きりの取引で終わるのではなく、長きにわたる信頼関係を構築することで、そこからまた新たなフロー型の案件のご相談をいただいたり、あるいはオンサイトPPAというストック型の事業から、さらなるフロー型の案件へと波及するサイクルが生まれます。このように、フローとストックの両輪を回すことで、「安定性」と「成長性」を両立させている点が、TESSグループの大きな特徴です。

中期経営計画 2030年に向けて

▶ 2030年6月期には売上高1,230億円、売上総利益215億円を計画



続きまして、私たちの中期経営計画についてご説明します。現在、2030年に向けた成長戦略として中期経営計画「TX2030」を掲げており、大きな飛躍を目指しています。本計画において特に重視しているのは、事業構造の転換による「高収益化」です。単なる規模の拡大だけでなく、利益面の成長に重きを置いた経営を推進していきます。

企業説明

中期経営計画 注力事業分野



© TESS HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.

6

具体的な戦略のステップとしては、まずベースとなる既存ビジネス、すなわちこれまで培ってきた「省エネ」と「再エネ」ビジネスを確実に成長させていくことが前提となります。

その上で、中計の前半では、現在非常に需要が高まっている蓄電池関連の事業に注力していきます。そして後半にかけては、資源循環型のバイオマス燃料事業に注力し、さらなる成長を遂げるという目標を掲げています。

質疑応答

▲フィスコ 高井

続いて、DAIBOUCHOUさんより、テスホールディングス様に対するご質問をいただきたいと思います。DAIBOUCHOUさん、よろしくお願いたします。

● DAIBOUCHOU

ご説明ありがとうございました。

系統用蓄電池など注目の事業がある中で、その結果でもあると思えますが、第2四半期決算は非常に好調でしたね。一方で、下期の業績予想がへこむ形になっていまして、これには業績の季節性やコスト要因、あるいは工期遅れなどのリスクがあるのでしょうか。それとも、保守的に控えめな数字を出されているだけなのでしょうか。

■テスホールディングス 山本様

連結業績

▶ 2026年6月期2Q連結累計期間（2025年7月～2025年12月）の連結業績は、前年同期比増収増益
なお、経常利益の大幅増益は、主に前年同期に計上したデリバティブ評価損の反動減によるもの

(単位：百万円)

	2025.6期 2Q累計	2026.6期 2Q累計	2026.6期 通期計画	対前年同期 増減率	通期計画 達成率
売上高	18,013	27,043	47,000	50.1%	57.5%
売上総利益	4,730 (利益率) (26.3%)	5,792 (21.4%)	9,000 (19.1%)	22.4%	64.4%
営業利益	2,409 (利益率) (13.4%)	3,272 (12.1%)	3,600 (7.7%)	35.8%	90.9%
経常利益	240 (利益率) (1.3%)	2,584 (9.6%)	1,800 (3.8%)	975.6%	143.6%
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	597 (利益率) (3.3%)	1,318 (4.9%)	1,200 (2.6%)	120.8%	109.9%

© TESS HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.

| 8

はい、ありがとうございます。私たちのビジネス領域は大きく2つあると申し上げましたが、まずご説明させていただきたいのが、エネルギーサプライ事業のうち太陽光発電事業における「季節性」についてです。

第1四半期、第2四半期は日射量が多い季節である一方、第3四半期、第4四半期は日射量が少ない季節となります。発電売上ベースでいいますと、10パーセント弱ほどの差があるようなイメージです。一方で固定費は通年で一定のため、下期は利益面が上期と同じ水準では推移しないという傾向があります。

また「上方修正はしないのでしょうか」という点については、現時点の数字だけを見れば、上方修正もあり得るのではないかという水準ではありますが、まだ第2四半期が終了した時点ということもあり、業績予想は据え置いています。また、具体的な理由としては、今ご説明した太陽光発電事業の季節性に加えて、あと3点あります。

1つ目は、予算計上している販管費に未消化分があり、これが下期に計上される可能性があるためです。

2つ目は、エンジニアリング事業というフローのビジネスにおいて、大型のFIP転+蓄電池併設案件の進捗が非常に良く、下期に予定していた売上の一部が上期に前倒しで計上されたためです。

3つ目としては、工事の進捗や為替影響などの不確実性を考慮する必要があるためです。

質疑応答

ただ、これらは決して弱気という意味ではなく、計画を着実に達成するための判断だと認識していただければと思います。また、このような売上計上の前倒しもありますが、期中に新たにいただいた受注もありますし、それが期中に売りが上がる可能性も十分あります。残りの期間、当初計画を上回るべく業績向上に取り組んでいきたいと思っています。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。総じて、計画に対しては上振れて推移しているものの、季節性やコスト要因、あるいはリスク要因を加味して、現時点では下期の予想を保守的に据え置いた、ということですね。

■ テスホールディングス 山本様

おっしゃる通りです。現時点においては据え置きとさせていただき、販管費の精査なども行いながら、最終的な着地がどうなるかをしっかりと見極めていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。

あと、業績もさることながら、足元の受注も蓄電池を中心に急増している印象を受けます。こちら、中期経営計画「TX2030」を策定した際の想定と比べて、現在の進捗具合はいかがでしょうか。

■ テスホールディングス 山本様



はい、ありがとうございます。蓄電池ビジネスについては、今期に入って受注が急激に伸びています。私たちの蓄電池ビジネスには、大きく分けて「系統用蓄電所」、「FIP転+蓄電池併設」、工場や事業所などに設置する「オンサイト」の3種類があります。特に、足元における「系統用蓄電所」と「FIP転+蓄電池併設」の進捗については、中期経営計画を策定した当時の想定よりも良い進捗になっているのではと思っています。中計では、2030年に向けて「系統用で700MW（メガワット）」「FIP転で150MW」という計画を立てていますが、受注ベースでは現時点で約50%を確保できています。特にこの第2四半期に複数の大型受注が積み上がっており、順調だと思っています。

質疑応答

一方で、足元の状況としてお伝えしておきたい点もあります。受注は非常に積み上がっているのですが、現在この分野が非常にホットなビジネスであるため、電力会社への系統接続にかかる申請が大変混み合っています。そのため、一部の案件では当初想定していたスケジュールよりも、進捗が後ろ倒しになりつつあります。したがって、売上計上の時期がずれる可能性のある案件も出てくるのではないかと想定しています。ただ、これはマーケットや需要が弱いということではありません。案件自体は着実に積み上がっていますし、引き合いも非常に多い状況です。あくまで時間軸の問題であり、私たちを取り巻く外部環境としては追い風であると考えています。

もう一点付け加えると、中計策定当時にはあまり計画に織り込んでいなかった「系統用蓄電所」のうち、中型となる高圧案件についても、現在受注が進んでいます。これらをまとめますと、蓄電池ビジネス全体としては、総じて前向きな進捗であると捉えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。系統用蓄電所を中心に、当初の想定よりも前倒しで受注が進んでいるということですね。そうすると、中期経営計画の上振れも可能性としてはあり得ると考えてよろしいでしょうか。

■テスホールディングス 山本様

そうですね。2030年という時間軸で置いてはいますが、中長期的に見れば、「系統用蓄電所」や「FIP 転 + 蓄電池併設」については、計画を上回れるような営業活動を展開していますし、非常に手応えを感じているところです。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。

蓄電池の受注が全体の91パーセントと非常に大きな割合を占めていますが、こちらの内訳として「系統用蓄電所」と「FIP 転 + 蓄電池併設」では、どちらが多いのでしょうか。

■テスホールディングス 山本様

ご質問ありがとうございます。件数ベースで申し上げますと、両者にそれほど大きな差はありません。ただ、すでに適時開示もしている通り、130億円や90億円といった1件あたりが非常に高額な受注が複数ありました。そのため、金額ベースで比較しますと、圧倒的に「系統用蓄電所」の方が多くなっているという状況です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。「系統用蓄電所」は完工までに2、3年ほど要するかと思いますが、そうすると、今積み上がっている受注が来期以降に順次売上として計上され、業績が大きく伸びていくという見立てでしょうか。

■テスホールディングス 山本様

おっしゃる通りです。「系統用蓄電所」の中でも、「特別高圧」の系統に接続する大型の蓄電所は、受注金額も非常に大きくなります。こちらに関しては、納期としてやはり2年、あるいは2年以上を要するものもありますので、それらが中期経営計画の後半にかけて売上として計上されていく見込みです。

一方で、中型となる高圧の「系統用蓄電所」や「FIP 転 + 蓄電池併設」などは、納期が早いことから今期や来期といったタイミングで順次売上が上がっていくものと考えています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。

系統用蓄電池事業について伺いたいのですが、最近は参入する事業者が非常に増えている印象があります。貴社を取り巻く競争環境に、何か変化は感じていらっしゃいますでしょうか。

■ テスホールディングス 山本様

TESSグループの提供範囲

- ▶ 事業用地の開発・確保から、系統用蓄電所のEPC（設計・調達・施工）導入後のO&M（オペレーション&メンテナンス）、運用管理（アグリゲーション）まで全て提供可能



© TESS HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.

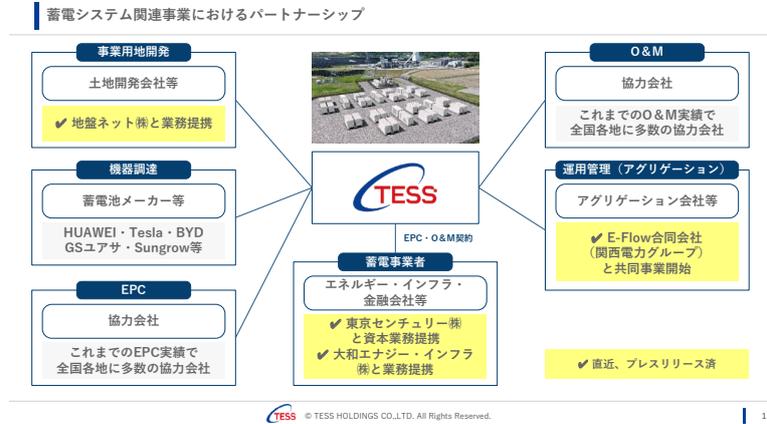
10

はい。系統用蓄電池事業に参入したいというプレーヤーが増えることは、我々にとってプラスであると捉えています。その中で、私たちがどのようなスタンスでビジネスに取り組んでいるかをまずご説明します。

私たちは、自らが事業者として投資を行うのではなく、参入を希望される事業者様に対して、土地や電力システムの確保、そしてEPCを請け負うというスタンスで展開しています。蓄電池の調達においては特定のメーカーに依存しない「ベンダーフリー」の立場から、お客様の多様な要望に合わせて最適な製品を選定しています。EPC事業者という視点で競争環境を見ますと、マーケットの拡大に伴い、確かに競合も増えてきていると思います。しかし、私たちが手がけている特別高圧の大型案件は、受注金額が数十億円、時には数百億円を超える規模となります。これほどの大型案件を手掛けられるEPC事業者は、ファイナンス面からしても限られてくるのではと考えています。

そうした中で、私たちはこれまで複数の系統用蓄電所案件の施工を進めてきており、特定のメーカーに依存しない「ベンダーフリー」の立場から、さまざまな蓄電池製品に対応してきました。また、地域や用途（系統用蓄電所、FIP転+蓄電池併設、オンサイト）ごとの条件に応じた設計や施工の実績を積み重ねてきている点は、優位性のひとつだと考えています。

質疑応答



また、私たちは、EPC だけでなく、アグリゲーション（運用管理）やメンテナンス等といった領域まで一貫して対応できる体制を整えています。これから参入を検討される事業者様にとっては、単なる EPC 事業者ではなく、事業運営全体で何が必要か、何に注意すべきかまでを熟知し、カバーできるパートナーの方が、安心感があるはずで。こうしたトータルでの対応力がある点は、参入が増えるこのビジネス領域において、差別化・優位性が保てる点ではないかと思えます。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。つまり、単に設備を建設するだけでなく、その後のアフターサービスまで含めたトータルソリューションを提供できる点が、大きな差別化要因になっているということですね。

■テスホールディングス 山本様

おっしゃる通りです。従来の太陽光発電と比較しますと、太陽光は「発電した電気を、固定価格買取制度における一定の単価で買い取ってもらう」という非常にシンプルな仕組みでした。

しかし、蓄電池の事業となると、いかに効率よく電気を貯めて放出するか、あるいは多様な電力市場を活用して収益を生み出していくかといった、高度な運用ノウハウが不可欠となります。そのため、単に設備を作るだけではないという点は、参入されるお客様にとっての関心事になっていると感じています。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、技術的な展望についても伺わせてください。現在、国産の「ペロブスカイト太陽電池」が国策として注目されており、従来のシリコン型に代わる次世代技術として期待されています。このペロブスカイト太陽電池に対する、貴社の取り組みについて教えていただけますでしょうか。

質疑応答

■テスホールディングス 山本様

ペロブスカイト太陽電池について

注目されているペロブスカイト太陽電池について

TESSグループの考え

将来的に技術が確立され、法令等が整備されれば、インストーラーの立場として、お客さまに提案できるアイテムの一つになると考えています。現在は、将来に備えて、継続的に情報収集を進めています。

 © TESS HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.

| 12

はい、ペロブスカイト太陽電池については、国産技術であり、政府も力を入れているということで、私たちも注目しています。

ただ、現時点では、市場に本格投入される時期はもう少し先になるのではないかと見ています。私たちとしましては、メーカー各社が新しい技術を開発し、製品として市場投入できるレベルになるのをしっかりとウォッチしている段階です。今後、補助金が出るなど導入しやすい環境が整えば、インストーラーの立場として、お客様へもご提案していきたいと考えています。

また、ペロブスカイトに限らず、現在は軽量でフレキシブルな太陽光パネルの開発が各所で進んでいます。これらが実用化フェーズに入れば、これまで設置が困難だった場所にも導入が可能となり、太陽光発電の普及がさらに加速すると思います。私たちは太陽光に限らず、省エネ商品も含めた新しい技術が社会実装された段階で、インストーラーの立場として、お客様へご提案し、脱炭素の実現を支援していきたいと思っています。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。やはり国策として「脱炭素」や「環境保全」は重要だと思いますので、ペロブスカイト太陽電池に限らず、今後も事業環境が拡大していく方向にあるということですね。

■テスホールディングス 山本様

そうですね。政府は現在、第7次エネルギー基本計画において「2050年カーボンニュートラル」を目指しています。2030年にはCO2を2013年度比で46パーセント削減し、現在2割ほどの再生可能エネルギー導入比率を、2040年には40パーセントから50パーセントまで高めるという方針を掲げています。

この方針が着実に進んでいけば、太陽光をはじめとする再生エネ導入量はさらに増えていきます。そして再生エネが増えれば、システムを安定させるためのバッファーとして蓄電池も不可欠になります。再生エネも増え、蓄電池も増える、そういった私たちにとっては追い風となる状況になっていくのではと考えています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、株主優待について伺わせてください。株主としては非常に嬉しい仕組みですが、一方で企業にとってはコスト負担や継続性も懸念材料になるかと思えます。今後も株主優待を継続していく方針に変わりはないでしょうか。

■ テスホールディングス 山本様

株主優待制度の導入

▶ 株主の皆様の日頃からのご支援への感謝を込めて、2025年6月末日現在の当社株主名簿に記載または記録される株主様より株主優待制度を導入

- ・毎年6月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された10単元（1,000株）以上保有の株主様が対象
- ・対象株主様には「テスホールディングス・プレミアム優待倶楽部のご案内」を2025年8月上旬に送付済
- ・対象株主様は保有株式数に応じて進呈されたポイントを「テスホールディングス・プレミアム優待倶楽部」において5,000種類以上の商品からお好みの商品を選択可能



※写真はイメージです。また、優待商品は変更になる場合がございます。

【株主優待ポイント表】（1ポイント≒1円）

保有株式数	優待ポイント数
1,000株～1,999株	3,000ポイント
2,000株～2,999株	7,000ポイント
3,000株～3,999株	15,000ポイント
4,000株～	40,000ポイント

はい。昨年導入させていただきましたが、この株主優待については、長期的に継続していくことを前提に考えています。

もちろんコストは発生いたしますが、私たちはBtoBを主軸としているため、BtoC（企業に比べますと、どうしても一般の方に知っていただく機会が限られてしまいます。株主優待を通じて、まずは「テス」という会社を知っていただき、ファンになっていただきたいという思いがあります。日頃応援してくださっている株主・投資家の皆様にはしっかりと還元を行い、長期的な視点で応援していただくきっかけになればと考えています。今後も、着実に業績を伸ばしながら財務状況も精査し、安定して継続できるような運用に努めていきます。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、制度改正についてお聞きます。2026年4月から、一部の工場などを対象に「屋根置き太陽光パネル」の導入目標を立てることが義務付けられる方針です。貴社が展開されている「オンサイトPPA事業」にとっても大きな恩恵があるのではないかと考えますが、いかがでしょうか。

質疑応答

■テスホールディングス 山本様

TESSグループの太陽光発電システム

The infographic details two main solar power system options: EPC (Design, construction, and equipment provision) and On-site PPA (Installation by TESS, no initial investment for the customer). It also highlights TESS's strengths: offering penetration-free proposals for flexible equipment installation, utilizing parking and leisure areas for effective use, and combining FIP systems with batteries for uninterrupted power supply. A copyright notice for TESS HOLDINGS CO.,LTD. is at the bottom.

ありがとうございます。おっしゃる通り、2026年からの導入目標の義務化は、私たちにとって追い風になると考えています。

私たちはもともと、いわゆる「野立て」と呼ばれる土地置きの太陽光発電よりも、エネルギーを大量に消費する工場や、物流倉庫の屋根上に設置する太陽光発電に注力してきました。その中で、初期投資の負担を抑えて太陽光発電を導入したいという企業様にとって、オンサイト PPA は非常に導入しやすい仕組みです。

また、足元では中東情勢の緊迫化などにより、エネルギー価格が上昇傾向にあります。日本はエネルギー資源の多くを海外に依存しているため、LNG や石油の価格が上がれば、中長期的に電気代が上昇するリスクを抱えています。そうなれば、燃料費をかけずに発電できる太陽光発電を自社工場に導入し、自家消費したいというニーズはますます高まっていくのではと見ています。

私たちの特徴としては、太陽光発電の導入方式を柔軟に選べる点にあります。初期投資を抑えたいお客様にはオンサイト PPA 方式を、設備を自社保有したいお客様には EPC 方式をご提案できます。ベンダーフリーの立場から、多様なメーカーや製品から最適なものを選定できる点も特徴です。

また、太陽光発電を設置する工場や物流倉庫の屋根の広さと、実際に使用する電気量のバランスが取れない場合は、電気が余ってしまうということも考えられます。そのような場合には、「FIP 制度」を活用して売電したり、蓄電池を併設して余剰分を貯めておき、必要な時に放出するという制御も可能です。エネルギーの不安定さから、BCP（事業継続計画）対策として蓄電池を導入したいというご要望もあり、私たちとしては、太陽光発電に限らず、お客様のエネルギーの使用実態やニーズに合わせて、あらゆる選択肢から最適な提案できる点が強みであると考えています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。今後の御社の成長に大いに注目していきたいと思います。

■テスホールディングス 山本様

ありがとうございました。

■ 終わりの挨拶

▲フィスコ 高井

山本様、ありがとうございました。それでは最後に、山本様および DAIBOUCHOU さんより視聴者の皆様へのご挨拶をいただきます。まずは山本様、お願いいたします。

■テスホールディングス 山本様

本日は最後までご覧いただき、誠にありがとうございました。

私たちは 2024 年 8 月に中期経営計画を発表し、蓄電池ビジネスに注力していくことをお示しました。今期、ようやくその受注および売上実績が目に見える成果として現れてきたと感じています。

引き続き、中期経営計画に掲げた通り、既存分野を確実に拡大させながら、計画の前半は蓄電池ビジネスをさらに推進し、投資家の皆様に私たちが描いている成長戦略の実現可能性を感じていただけるよう、事業を展開していきます。今後とも、変わらぬご支援を賜りますようお願いいたします。本日はありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。DAIBOUCHOU さん、本日の対談、いかがでしたでしょうか？

● DAIBOUCHOU

第 2 四半期決算が非常に好調で注目が集まる中、あらためて脱炭素という長期的な潮流を実感しました。特に半導体や AI、データセンターといった電力を大量に消費する設備の新設が相次いでおり、電力網の増強は今や国家的な一大テーマです。その一翼を担うテスホールディングスは、投資家として非常に注目に値する企業だと再確認いたしました。

今回は山本社長から力強いお話を伺うことができ、投資家の皆様にとっても非常に励みになるインタビューになったのではないかと思います。本日はありがとうございました。

▲フィスコ 高井

これにて、本対談を終了いたします。皆様、本日はご視聴いただき誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp