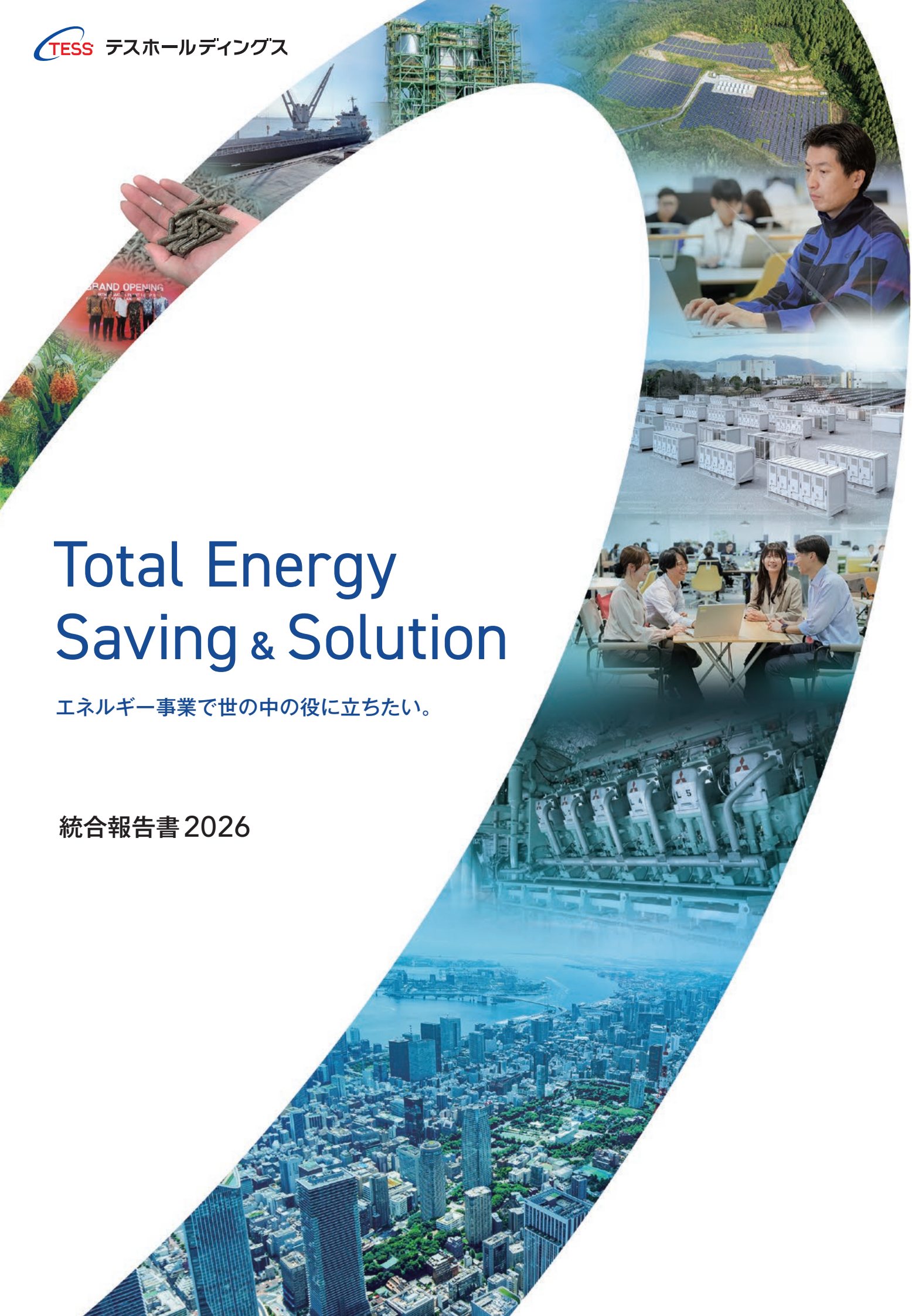
テスホールディングス



Total Energy Saving & Solution

エネルギー事業で世の中の役に立ちたい。

統合報告書2026

時代の変化を支えた価値観を次世代の成長へつなぎます。

このたび取締役を退任し、最高顧問に就任しました。立場は変わっても、当社グループが受け継ぐべき価値観への考えは変わりません。それは「Noからスタートしない」こと。できない理由を述べる前にやれることを考え尽くし、すぐに実行する姿勢です。経営トップとして17年間、激変する市場環境のなかで、ピンチの後にチャンスが訪れ、またその逆もあるという局面を幾度も経験してきました。素直で真っ白な気持ちで人や課題に向き合い、決してあきらめなければ、必ず突破口は見つかります。

当社グループにとっては、お客さまやお取引先さまをはじめ、従業員、株主、地域社会のすべてが大切なステークホルダーです。創業者が「常に原点に返れ」と説いてきた「顧客重視 顧客満足」の理念のもと、事業の根幹であるEPCを現場で積み重ね、「マルチステークホルダー」主義を実践することで、互いを尊重し合う関係が生まれ、その結果として利益がもたらされます。この精神を次世代へとつなぎ、皆さまと共に当社グループの成長を見守っていきます。



最高顧問
石脇 秀夫
Hideo Ishiwaki

Contents

TESSグループが描く未来像
01 最高顧問ごあいさつ／編集方針
03 TESSグループの目指す姿

価値創造の軌跡
05 確かな実績、持続的成長へ
07 外部環境と市場動向
09 脱炭素を実現する事業
11 成長を支える強み

事業と成長戦略
13 マネジメントメッセージ
17 価値創造プロセス
19 マテリアリティ
21 中期経営計画
23 中期経営計画 4つの注力事業分野
27 お客さまの声
31 数字で見るTESSグループ

脱炭素社会を支える基盤づくり
33 ESG・女性活躍推進担当役員インタビュー
35 監査等委員メッセージ
37 TESSグループのサステナビリティ経営／環境への取り組み
39 社会への取り組み
43 コーポレート・ガバナンス
49 役員紹介

51 会社情報／株式情報

編集方針

期間
2026年6月期（2025年7月1日～2026年6月30日）
※上記期間以外の情報も一部掲載しています。

組織
TESSグループ

編集方針
本統合報告書は、当社グループを取り巻くすべてのステークホルダーの皆さまを対象に、当社グループの中長期的な価値創造の取り組みについてお伝えし、ご理解を深めていただくと共に、ステークホルダーの皆さまとの価値創造の循環へとつなげていくことを目指して制作しています。

将来見通しに関する注意事項
本統合報告書に記載されている将来の計画数値、施策など見通しに関する内容は、現在入手可能な情報から当社が現時点で合理的であるとした判断及び仮定に基づいて算定されています。従いまして、実際の業績は、内外主要市場の経済状況や為替相場の変動などさまざまな重要な要素により、記載の見通しとは大きく異なる可能性があります。

統合報告書2026の手引き

Q エネルギーを取り巻く環境が変化する中、どのように事業を拡大してきたのか知りたい
A 社会や市場の変化に向き合いながら、事業領域を拡大してきました。
→ P.05 確かな実績、持続的成長へ

Q TESSグループの事業内容を知りたい
A 脱炭素社会の実現を目指し、エネルギー関連事業を中心とした事業を展開しています。
→ P.09 脱炭素を実現する事業

Q TESSグループの強みを知りたい
A 創業約50年で培った独自の事業基盤と、それを支える人財です。
→ P.11 成長を支える強み

Q 資本コストや株価を意識した経営に関する取り組みについて知りたい
A 経営上の重要な課題として真摯に受け止め、事業ポートフォリオの最適化や事業成長、収益力の強化を図ります。
→ P.13 マネジメントメッセージ

Q 蓄電池ビジネスについて、足元の取り組み状況を知りたい
A 再生可能エネルギーの普及拡大を背景に、蓄電池関連の受注が着実に積み上がっています。
→ P.23 中期経営計画 4つの注力事業分野

Q 資源循環型バイオマス燃料事業の今後の展望が知りたい
A 大規模商業生産に向けたノウハウを蓄積し、燃料販売に向けたパートナーやサプライチェーンの構築を進めていきます。
→ P.23 中期経営計画 4つの注力事業分野

Q TESSグループの顧客について知りたい
A 製造業からエネルギー事業者まで幅広い業種のお客さまと、長期にわたる信頼関係を築いています。
→ P.27 お客さまの声

Q 多様な人財が活躍できる環境づくりについて知りたい
A 従業員エンゲージメント調査の結果を施策に反映し、多様な人財が能力を発揮できる職場環境を整備しています。
→ P.33 ESG・女性活躍推進担当役員インタビュー

企業理念を軸に目指す世界的なエネルギー脱炭素化

エネルギーが揺らげば、生活・社会・経済のあらゆる場面に深刻な影響が及びます。
当社グループは、こうした社会課題に正面から向き合い、
エネルギーの上流（供給）から下流（導入・運用・保守）まで一貫して支えます。

社会課題

- 脱炭素対応
- 安定供給
- 地域・産業の持続性
- コスト抑制
- エネルギー効率化

経営理念
Total Energy Saving & Solution

企業理念
顧客重視
顧客満足

経営ビジョン
脱炭素のリーディングカンパニー

パーパス（存在意義）

Total Energy Saving & Solutionの実現により、世界的なエネルギー脱炭素化に貢献する

事業領域

- 再生可能エネルギーの主力電源化
- エネルギーのスマート化
- 省エネルギーの徹底

2011年3月11日、東日本大震災。

東日本を襲った巨大地震は被災地域だけでなく、
日本のエネルギー供給そのものを揺るがし、輪番停電や電気の使用制限により、
多くの工場や事業所が稼働停止を余儀なくされ、生産活動は深刻な影響を受けました。

「工場を止めるわけにはいかない」

その切実な声が、私たちのもとに数多く寄せられました。
お客さまの声に応えるため、私たちは電源復興に向けた行動へと踏み出しました。
当社グループの社員が全国から東京本社に集結。
震災で被害を受けた設備も含め、コージェネ・自家発電設備の稼働に昼夜を問わず対応。
更に海外から自家発電設備を調達、
東日本エリアを中心に約70基（約43MW）の電源を設置し、日本の電源復興を支えました。

その判断と行動の根底にあったのが、「顧客重視 顧客満足」。
顧客に正面から向き合い、甘えず、着実に、誠実に行動するという
代々受け継がれてきた理念を胸に私たちは社会に貢献します。

テスホールディングス「理念体系」
https://www.tess-hd.co.jp/company/philosophy

半世紀の実績を礎に、更なる飛躍へ

1973年～【創業期】

第1次オイルショックを機に省エネ専門のエンジニアリング事業を開始。

当社グループのあゆみは、1973年（第1次オイルショック）、創業者・石脇 正幸が食品工場やクリーニング工場向けの省エネ専門エンジニアリング事業として、個人事業で阪和熱水工業を開業したことに始まります。第2次オイルショックを機に省エネ需要が高まる中、「省エネルギー事業で世の中の役に立ちたい」という創業者の思いから法人化し、1979年に阪和熱水工業株式会社を設立しました。その後、コージェネレーションシステムの取り扱いを開始し、省エネやエネルギーコスト削減、環境対策を求める産業用ユーザーへ全国展開を進めました。

獲得したノウハウや影響

蒸気を中心とした熱の有効活用に関するノウハウ獲得

- 省エネルギー設備の導入
- 運用に関する技術や知見の蓄積

2000年代前半【コージェネ拡大期】

コージェネレーションシステムの受注が拡大し、コージェネのTESSと呼ばれる。

2000年代に入ると、コージェネレーションシステムの導入方式として初期投資が不要なESCO事業※3が普及したことに伴い、当社グループでもコージェネレーションシステムの受注が拡大し、2003年には納入実績累計1,000基を達成しました。これにより、産業用分野のコージェネレーションシステムにおいては大きなシェアを占めるまでに成長し、当時は「コージェネのTESS」と呼ばれていました。

獲得したノウハウや影響

電気と熱の省エネノウハウ、O&Mによるストック収益獲得

- 省エネルギー設備の導入
- 運用に関する技術や知見の蓄積
- 設備の安定運用
- 保守に関する知見の蓄積

2000年代後半【原油高・減収期】

事業ポートフォリオ拡大、全社的なコスト削減により黒字を維持。

2004年から原油価格高騰により、コージェネレーションシステムの燃料である重油価格も大幅に高騰し、新規受注が減少しました。ESCO事業者の撤退も相次ぎ、当社グループにおいても厳しい事業環境に直面しました。こうした中、運転保守の一括受託や既存設備のメンテナンスなど、安定収益となるストック型ビジネスを強化し、一定の売上を確保しました。更に、CO_2排出量取引や電気の小売供給への参入など事業ポートフォリオの拡充と、全社的なコスト削減を進めることで、厳しい環境下においても黒字を維持しました。

獲得したノウハウや影響

電力ビジネス・排出量取引参入による事業領域拡大

- 新たな市場機会を捉え、受注拡大により市場での存在感を高める力

2011年～【再エネ事業拡大期】

フロー型からストック型ビジネスへの転換が加速。

2012年7月、再生可能エネルギーの普及を目的としたFIT制度が開始。当社グループはFIT制度を活用した再エネ発電所のEPC（設計・調達・施工）を積極的に推進し、2010年6月期をボトムに業績はV字回復、2015年6月期には創業来最高の売上・利益を達成しました。財務体質の安定を背景に、自社で発電所の所有・運営・売電を行う再エネ発電事業が本格化。開発体制の構築とアセットマネジメントの取り組み等により社内基盤を整え、フロー型からストック型ビジネスへの転換が加速しました。

獲得したノウハウや影響

再エネ事業開発力・ファイナンス力の獲得

- 事業機会の創出と資金調達
- 事業組成を行う能力の強化
- 事業運営に関する知見の蓄積

2025年～【TX2030による成長拡大期】

中計を通して、飛躍的な成長を目指す。

2024年8月、当社グループは2025年6月期から2030年6月期の経営計画を定めた中期経営計画「TX2030」を策定・公表しました。
新たに定めた注力事業分野を推し進めることで事業構造転換を図り、成長拡大を目指します。

P.21 中期経営計画

売上高
2030年（中計目標）
1,230億円

売上高
2027年（中計目標）
830億円

売上高
2026年（実績）
512億円

自社再エネ発電所の発電容量
2026年（実績）
412.7 MW

売上高と成長のあゆみ

■■ 売上高（2001年以降6月期）
○— 自社再エネ発電所の発電容量

1973年11月
オイルショックを背景に
省エネ専門のエンジニアリング事業を開始
食品工場やクリーニング工場向けに
個人事業として阪和熱水工業を開業

1979年5月 設立
阪和熱水工業株式会社を設立

1992年1月
テス・エンジニアリング株式会社に社名変更

2003年6月
コージェネシステム納入累計1,000基達成
ESCO事業の普及を追い風に
着実に実績とノウハウを獲得





2009年5月
グリーン電力証書発行事業者に登録

2010年2月
電力自由化を背景に
電気の小売供給を開始
事業領域拡大で
市場での存在感を高める



2012年7月
FIT制度が開始され再エネ発電所のEPCを積極推進

2013年6月
自社再エネ発電所第一号となる太陽光発電所運開

2015年
FIT制度を追い風に
再エネ発電事業本格化
自社で発電所の
所有・運営・売電を行う

2018年4月
テスHDを親会社とする持株会社体制に移行

2018年10月
インドネシアでパーム椰子残渣由来の
バイオマス燃料製造開発研究を開始
燃料供給の安定化に取り組む



2020年4月
日本国内のバイオマス発電事業者に向けたPKS燃料販売事業を開始

2024年8月
当社グループ初となる中期経営計画「TX2030」を策定・公表

東証市場第一部に株式上場

東証プライム市場に移行

1973 創業期 | 2001 2005 コージェネ拡大期 | 2010 原油高・減収期 | 2011 2015 2025 再エネ事業拡大期 | 2027 2030 TX2030による成長拡大期

※1：2013年6月期～2017年6月期はテス・エンジニアリング（連結）、2018年6月期以降はテスホールディングス（連結）
※2：2018年6月期までは未監査。2001年6月期～2012年6月期はテス・エンジニアリング（単体）
※3：工場や事業所等の省エネ化を資金調達から設計・施工、管理まで一貫して請け負い、省エネによる経費節減分を顧客とESCO事業者が分配する仕組みのこと。

電力需要が拡大。
再生可能エネルギーへの転換が急激に加速

DX・GXの進展や脱炭素化を背景に、エネルギー需要の拡大とエネルギー構造の転換が進んでいます。
当社グループは、こうした市場環境の変化を成長機会と捉え、中期経営計画における注力事業分野である
「省エネ・再エネソリューション」「蓄電システム関連事業」「資源循環型バイオマス燃料事業」の拡大に取り組んでいます。

KEYWORD

AIデータセンター
生成AI等の開発・稼働に必要な大量のデータを処理・保管する施設。高性能な半導体を多数使用するため、多くの電力を消費する。

オンサイトPPA
当社グループが発電事業者として、自家消費型太陽光発電所等の所有・維持管理を行い、発電した電力を需要家に供給する仕組み。

GX
グリーントランスフォーメーションの略称。化石燃料中心の産業・社会構造をクリーンエネルギーへ転換する取り組み。

アグリゲーション
太陽光や蓄電池等の分散型エネルギーリソースを束ね、電力の需給バランスに応じて、充放電や運転を最適に調整する仕組み。

※1 2023年5月末時点における系統用蓄電池の「接続検討申込」の総数に対して「契約申込」に移行した案件数の割合が約10%。今後、蓄電池コストの低減などにより事業化される確度が上がり、太陽光や陸上風力並み(電力広域的運営推進機関 発電設備等系統アクセス業務に係る情報の取りまとめ 2022年度の受付・回答参照)となった場合、20%程度となると仮定し、両ケースで「接続検討申込」から「契約申込」に移行する案件数を想定。
※2「契約申込」から「実際に稼働」へ移行する案件数については、第6次エネ基検討時に陸上風力発電の導入見込みで想定した既認定未稼働案件の稼働比率を参照。陸上風力の認定取得においては接続契約の締結が必要であり、このうち「実際に稼働」する案件については業界ヒアリング等を通じた結果約70%(陸上風力の場合)が稼働すると想定されており、本見通しの想定においても70%程度が「契約申込」から「実際に稼働」すると仮定。
※3 PKS、EFB等。PKS=パーム椰子殻、EFB=パーム椰子空果房

特に重要な外部環境の変化



世界的なエネルギー需要の拡大と国内における脱炭素推進

- 世界的な人口増加や経済成長に加え、AIデータセンターや半導体工場の拡大を背景に、エネルギー需要の更なる拡大が見込まれている
- 日本においては、2050年カーボンニュートラルの実現に向け、脱炭素を目的とした再生可能エネルギーの導入や省エネルギーの取り組みが進展
- 第7次エネルギー基本計画においても、再生可能エネルギーの主力電源化と徹底した省エネルギーが掲げられており、国内エネルギー需給構造の転換が進められている
- 化石燃料供給の不安定化や地政学リスクの高まりにより、エネルギーの安定確保は一層重要な課題となっている



蓄電システムの重要性の高まり

- 再生可能エネルギーの普及拡大に伴い、電力需給の調整が課題となり、需給バランスを安定させるため、再生可能エネルギー発電所に対する出力制御が全国的に拡大
- こうした状況は、再生可能エネルギー由来の電力を十分に活用できないという社会的課題を生んでおり、電力の安定供給と再エネの有効活用を両立させる仕組みが求められていることから、電力を柔軟に充電・放電できる蓄電システムの重要性が高まっている



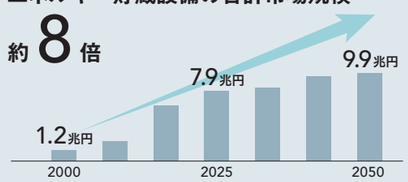
資源循環型バイオマス燃料のニーズ拡大

- 第7次エネルギー基本計画において、石炭火力の割合の引き下げを目指す方針。既存の石炭火力においてバイオマス混焼が脱炭素化の一つの方向性
- バイオマス燃料の利用においては、森林破壊につながるような木質バイオマス燃料ではなく、農作物残渣を活用した資源循環型のバイオマス燃料が期待されている
- 当社グループが海外展開を進めるインドネシアにおいても、石炭火力はバイオマス混焼等で、段階的な脱炭素化が見込まれる

外部環境を踏まえた主なTESSグループの戦略

クリーンエネルギー利用市場規模見通し

再エネ発電システム、再エネ売電、再エネ設備管理、エネルギー貯蔵設備の合計市場規模



環境省「令和7年度環境産業の市場規模推計等委託業務 環境産業の市場規模・雇用規模等に関する報告書」(2026年3月)より当社作成

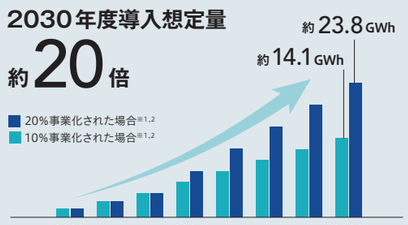
省エネ・再エネソリューションの推進

- ユーザーのニーズ(買取orオンサイトPPA)を重視した導入提案による受注件数拡大
- 豊富な導入実績による顧客基盤を生かし、既存ユーザーの更なる脱炭素に貢献

エンジニアリング事業
エネルギーサプライ事業

系統用蓄電池の導入見通し

2030年度導入想定量



内閣官房ホームページ「GX実現に向けた専門家ワーキンググループの開催について」「分野別投資戦略について③(蓄電池・自動車、SAF・航空機、船舶、資源循環)」(2023年11月8日)より当社作成

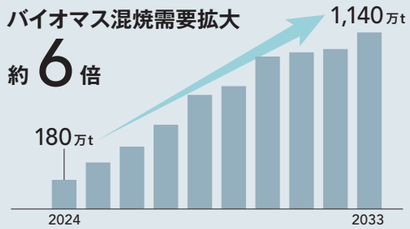
蓄電システム関連事業の強化

- 蓄電池EPCの受注拡大及びO&M、アグリゲーション(運用管理)まで一貫して受託することで、エネルギーサプライ事業の拡大にもつなげる
- 自社で保有する再生可能エネルギー発電所のFIP転+蓄電池併設を進めることで、売電収入の向上を図る

蓄電システム関連事業

インドネシアにおける
火力発電へのバイオマス混焼需要の見通し

バイオマス混焼需要拡大



「Excel Rekap RUPTL 2024-2033 V4.1」より当社作成

パーム産業における農作物残渣※3を活用した資源循環型バイオマス燃料事業の展開

- PKSの安定供給実績を強みに石炭混焼を推進する日本・インドネシアの発電事業者へEFBペレットを拡販

資源循環型バイオマス燃料事業

「循環型ビジネスモデル」を強みに総合的なエネルギーソリューションを提供

フロー型ビジネスである「エンジニアリング事業」と、ストック型ビジネスである「エネルギーサプライ事業」の両輪による循環型ビジネスモデルを強みとし、「顧客重視 顧客満足」を体現してきました。
安定した収益基盤をもとに積極的な成長投資を行い、常に挑戦的な成長戦略を推進しています。

事業領域

再生可能エネルギーの主力電源化

「再生可能エネルギーの主力電源化」に向けて、太陽光や蓄電池を主軸に、バイオマス等の資源循環型領域も加えた、独自の再エネソリューションを提供。

エネルギーのスマート化

ICTやIoT技術を活用することで、地域全体あるいは施設全体でエネルギー消費量を最適に管理し、省エネルギーを促進するためのエネルギーのスマート化サービスを提供。

省エネルギーの徹底

顧客のエネルギー消費量やエネルギーコストの削減等を実現するため、コージェネレーションシステムや燃料転換設備等を活用した省エネソリューションを提供。

循環型ビジネスモデル

エンジニアリング事業
- 省エネルギー系設備のEPC※1
- 再生可能エネルギー系設備のEPC※1

※1 EPC：設計・調達・施工

エネルギー設備をつくる
（フロー型ビジネス）

新たな注力事業分野

蓄電システム関連事業

資源循環型バイオマス燃料事業

（ストック型ビジネス）
エネルギーを供給・運用する

エネルギーサプライ事業
- 再生可能エネルギー発電所の所有・運営・売電
- O&M（オペレーション＆メンテナンス）
- 電気の小売供給
- 資源循環型バイオマス燃料供給

● エンジニアリング事業
● エネルギーサプライ事業

顧客	提供アイテム
需要家 産業部門 **エネルギー多消費型 工場** 食品、飲料、化学、製薬、ゴム、半導体、製紙、電機等	● 蓄電池 ● コージェネレーションシステム ● 太陽光発電システム ● バイオマス発電システム ● LNGサテライトシステム ● ユーティリティ設備 ● O&M ● 24時間監視 ● エネルギーマネージメント ● アグリゲーション ● オンサイトPPA ● 電力小売 ● バイオマス燃料供給※2 ● 環境価値取引
需要家 業務他部門 **エネルギー多消費型 大規模業務用施設** 物流施設、病院、商業施設、学校、データセンター等	
事業者 **再エネ・蓄電事業者** 金融機関、電力・ガス会社、インフラ投資会社、事業会社等	● 蓄電池 ● 太陽光発電 ● バイオマス発電 ● O&M ● 24時間監視 ● アグリゲーション ● バイオマス燃料供給

※2 現時点で実績はないが、工場や大規模業務用施設ではバイオマス発電設備を保有しているケースもあり、今後の可能性が見込まれる

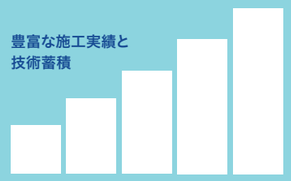


国内エネルギー消費の約6割を占める需要家が、当社グループのターゲット市場※3

※3 出所 経済産業省資源エネルギー庁「エネルギー動向（2026年6月版）」より当社作成

持続的な成長を可能にする、TESSグループ独自の事業基盤と人財

創業約50年で培ってきた実績・ノウハウを軸に、ご提案からEPC（設計・調達・施工）、設備の運用・保守を担うワンストップ体制と、特定メーカーに依存しないベンダーフリーの強みを生かし、自社事業の経験に基づく提案を展開。これにより中長期にわたり安定収益と高い顧客価値を生み出し続けます。

市場ニーズ	TESSグループの競合優位性		
脱炭素投資の大型化・複雑化に伴い、実績・信頼性・安全管理体制が選定基準として重視される傾向。	創業約50年の実績・ノウハウ		創業50年来の豊富な施工実績と技術蓄積。長期運営ノウハウ・施工品質・トラブル対応力において高い信頼性を確保。 P.21 中期経営計画
企業の脱炭素投資が本格化する中、複雑化する制度対応や設計・施工、設備導入後の運用保守に至るまで、包括的に任せたいニーズが増加。	ワンストップソリューション		ご提案からEPC、設備の運用・保守に至るまでワンストップで提供。複数事業者による分業体制では、事業者間の調整が必要となる一方、当社グループは一貫してプロジェクトを担うことで、スピード・品質・コストの最適化を実現。 P.21 中期経営計画
再エネ・蓄電池・EMS（エネルギー管理システム）など技術進化が早く、特定のメーカー依存では最適化が難しい市場環境。	ベンダーフリー		特定メーカーに依存しない、ベンダーフリーの立場から、顧客ニーズに応じた最適な機器・技術を選定。メーカー系企業にはない柔軟なソリューション提案を実現。 P.21 中期経営計画
市場環境や制度が変化するなか、再エネ・蓄電池などの新規事業に取り組むにあたり、先行事例に基づく知見へのニーズが拡大。	先行事例によるノウハウ蓄積		自ら再エネ発電所や蓄電所を開発・運営するなかで、収益性評価や長期運用、電力市場への対応に関する実践的な知見を蓄積。そのノウハウを顧客への提案に還元し、投資判断から事業運営までを事業者目線で見据えたソリューションを提供。 P.21 中期経営計画

成し遂げるTESSグループの人財

事業成長を支え、価値創出を担う人財

TESSグループの人財の強み

- **現場力**：顧客のビジネスを理解し、現場を見て調査しつくり込む現場力
- **知識力**：省エネルギーや脱炭素といった専門技術や法制・社会動向の知見に富む知識力
- **ひらめき力**：自由な発想で周囲を巻き込みながらソリューションや新事業を創造するひらめき力

人財を確保できる背景

- 環境、エネルギー分野を通じて社会課題の解決に貢献できる事業領域
- 若手から責任ある仕事に挑戦できる風土と成長機会
- 部門や職種を超えて協力し合うチームワーク重視の企業文化
- 大規模かつ多様なプロジェクトに携わることができる環境

従業員数の増強

2021年 316名 → 2026年 526名（5年間で約1.7倍）

P.39 社会への取り組み



代表取締役社長

山本 一樹

Kazuki Yamamoto

変化への柔軟な対応力で培った「現場力」を強みに、更なる飛躍に挑戦していきます。

現場と共にお客さまの経営課題に真摯に向き合う

社名のTESS＝Total Energy Saving & Solutionが示すとおり、当社グループは1973年の創業以来、一貫してエネルギー分野でのエンジニアリング事業を核に成長を遂げてきた企業です。深刻化する環境・資源問題を背景に脱炭素の要請が世界的に高まるなか、日本政府も、2050年カーボンニュートラルの実現に向けエネルギー政策を推進しています。この大きな流れのもと、当社グループは長年培った施工技術や専門知見を駆使して、再生可能エネルギーの発電設備や蓄電システムを活用したエネルギーの有効活用などを中心に事業を拡大し、日本の脱炭素推進にも貢献しています。

経営における当社グループの基本姿勢は、企業理念にも掲げる「顧客重視 顧客満足」です。エネルギー関連設備のEPCや導入サポート、設備のO&M、電気の小売供給といった個々のサービスを超えて、総合的（Total）な視点でお客さまの課題に向き合い、寄り添いながら課題の解決策（Solution）を提供していくことこそが、私たちの価値創造の本質であると私は捉えています。

そのような価値創造を実践していくため、私が心がけているのは「常に現場と共にある」ことです。TESSというチームを一つにまとめ、進むべき方向を示すキャプテン。それが私の役割だと考えています。30数年前に新卒で入社して以来、色々な現場で幾多の危機やチャレンジを目の当たりにしながら会社と共に成長してきた私には、現場を誰よりも熟知している自負があります。4年前の社長就任後も、現場にとって身近な存在であり続けるべく全国各地の事業拠点を定期的に巡り、タウンホールミーティングやランチ会などを通して新人からベテランまで多様な層との対話を重ねてきました。そして経営としての考えをチームのメンバーたちに直接伝えると共に、現場で起きていることをリアルタイムに掴み、できる限りその「声」を経営に生かすことに努めています。

変化への柔軟な対応力が事業を進化させてきた

当社グループの最大の強みは、変化に柔軟に対応できる「現場力」にあると考えています。

エネルギーの大部分を海外からの輸入に依存する日本は、原油やLNGの価格変動、国際情勢や紛争といった外部環境の影響をとりわけ受けやすい国です。電力価格やエネルギー政策の変動に伴い、エネルギーのユーザーであるお客さまの経営課題や設備投資も絶えず見直しを余儀なくされます。そのような不確実性の高い業界において、私たちはお客さま一社一社に伴走しながら“お困りごと”の解決を支援してきました。業種・業態や事業の規模によってその中身は多種多様です。その一つひとつに誠実に応えるべく、未知の領域への進出や新サービスの創出にも挑戦し、それをグループの成長につなげてきました。

例えばエネルギープラントのEPCから設備のO&Mへの事業拡大は、収益の安定化をもたらすと同時に、「フロー型」と「ストック型」を循環させる強固なビジネスモデルの創出につながりました。また、電気の小売供給事業への進出は、事業自体による収益拡大にとどまらず、そこで得た経験・ノウハウの蓄積により、同業他社にはまねのできない総合的な提案力の実現を可能にしました。

「顧客重視 顧客満足」を具現化するこうした取り組みを通して、当社グループはお客さまとの強固な信頼関係を築いてきました。外部環境の変動によってお客さまが新たな課題を抱えたときには、真っ先に相談相手に選ばれ、それが新ビジネス創出の契機にもなっています。その意味で「不確実性」の高い事業環境は、チャンスに満ちているとも言えます。これからも培ってきた「現場力」、変化への柔軟な対応力を生かし、更なる競争優位を生み出していきます。

人財力を更に強化し全社一丸で企業価値向上を

当社グループの価値創造の源泉であり、成長を支える最大の経営資源は、間違いなく「人」です。設計・施工やO&Mを担う技術者はもちろん、お客さまとの密なコミュニケーションを通じてその課題の本質を捉えることも、幅広い選択肢から課題解決に最適な方法や製品の組み合わせを提案することも、すべて「人」にしかできない活動です。

今後の持続的成長における最大の経営課題もやはり「人財力の強化」です。ここ数年、毎年20名以上のペースで採用を継続し、グループ社員数は500名を超えるまでになりましたが、更なる成長には一層の強化が必要です。日本の労働人口が減少していくなか、求める人財を確実に確保し育成できるかがグループの未来を左右すると認識しています。

当社グループが求めるのはチームプレイのできる人財です。私たちのトータルソリューションは、連携のとれたチームでなければ実現できません。広範な専門知識を有し、“扇の要”となって周囲を生かせる人、いわば「多様なスペシャリティを備えたジェネラリスト」が理想です。もう一つ挙げるならば、「安定」よりも「成長」を志向する人です。不確実性に満ちた世界で「変化」を「チャンス」に転換していくには、大胆な挑戦が不可欠です。当然、失敗や挫折もあるでしょう。それを成長機会と捉え、へこたれず、前に進み続ける人に加わってほしい。そんな社員たちが生き生きと働き、チャレンジのできる風土を醸成していくことが我々経営の使命だと考えています。

2026年6月期には、社員を対象とする「譲渡制限付株式付与制度」を導入しました。社長就任以来、ずっと構想していたこの制度の大きな狙いは、会社全体で企業価値向上への意識を高めることです。自社の株式を持つことで、日常業務と企業成長の密接なつながりを一人ひとりに実感してほしいと願っています。そうして経営と現場の一体感を更に高めつつ、グループ一丸で新たな飛躍を目指していきます。

中長期の視点で
各事業の成長を積み上げ、
企業価値の向上を目指していきます。



専務取締役
テス・エンジニアリング株式会社
代表取締役社長

髙崎 敏宏
Toshihiro Takasaki

2026年6月期は計画を大幅に上回る増収増益

2026年６月期の当社グループ業績は売上高512億円（前期比39.6％増）、営業利益53.2億円（同109.0％増）、純利益21億円（同936.6％増）の増収・増益となりました。事業ごとに見ると電力調達コストの上昇により電気の小売供給事業が、大型案件の契約満了によりO&Mが、それぞれ減益となった一方、中期経営計画「TX2030」の注力事業分野である蓄電システム関連事業が受注・施工共に急拡大したことをはじめ、エンジニアリング事業が総じて好調に推移しました。この結果、期初計画を大幅に上回る着地となり、総論としては満足のいく決算だったと評価しています。

ただし我々経営層は、単年度の業績推移よりも中長期視点で各事業の成長・進捗をマネジメントしていくことが、より重要と認識しています。当社グループのようなプラント関連のエンジニアリング事業では、１プロジェクト当たりの売上規模が比較的大きいため、一般の製造業などに比べ収益の波（ボラティリティ）が大きい特性があり、四半期や事業年度単位で区切ると収益が大きく伸びる時期と“谷間”の時期との差が大きくなることがあります。

このため当社グループでは「フロー型」のEPCの強化と並行して、O&Mやオンサイト PPAなど長期にわたり安定収益の得られる「ストック型」事業への展開を進め、両者を循環させる独自のビジネスモデルによって収益の波の平準化を図ってきました。ただ近年では、エネルギー業界の環境変化を背景に蓄電システム関連事業への需要が拡大し、当社グループの受注も急増しています。これによりエンジニアリング事業における収益の波が業績全体に及ぼす影響も大きくなったため、四半期や単年度ベースで見ると上下動の幅が増大する傾向にあります。経営としては前期比で一喜一憂するのではなく、2～3年のスパンで各事業の成長を注視していく考えです。

2027年6月期は先行投資フェーズが継続

2027年６月期の連結業績については、売上高は640億円（前期比25.0％増）の増収を見込む一方、利益面については営業利益47億円（同11.8%減）、純利益18億円（同15.2%減）と減益を計画しています。

「TX2030」では基本的に利益ベースでの成長を重視し、売上総利益、営業利益、ROE、ROICといった「稼ぐ力」の指標をKPIに設定しています。このうち売上総利益については、概ね計画どおりのペースで進捗しているとの認識です。

一方、営業利益については計画水準とやや開きが生じています。この要因には、中計策定時からの物価・金利の上昇という外部要因もありますが、主な理由は今後の利益成長に向けた人件費・研究開発費などの販管費の増加です。蓄電所EPCにおける想定以上の需要に対応するための人員増強や、次の収益の柱と見込むEFBペレット製造事業に関連した研究開発費の増加など、未来に向けた成長投資の拡大により、現状は営業利益の伸びが一時的に停滞しているのだとご理解いただきたいです。各事業の成長を示す指標を見ても、例えば系統用蓄電所の累積施工容量は2027年６月期計画の100MWに対して既に３倍以上の375.9MWを受注済です。再エネ発電容量も2027年６月期計画の380MWを１年前倒しで達成しました。バイオマス燃料供給量も2025年６月期の12.7万トンから20.7万トンと、１年で約２倍に拡大しています。

「蓄電池」を中心に市場機会を確実に成果につなげる

「TX2030」では2025年６月期から2027年６月期の３年間を成長投資による準備期間と位置づけており、今後１年ほどは先行投資フェーズが継続すると捉えています。成長投資では事業の成長性、収益性と共に効率性も厳しく見ていく方針であり、できるだけ少ない資本投下で効率的にリターンを生み出せる分野に資源を集中し、利益拡大と共に資本効率も高めることでROE、ROICの目標数値達成を目指していきます。

この観点から最優先すべき分野は、急拡大を続けている蓄電システム関連事業です。2026年６月期の受注高は426億円、受注残高は433億円と前期の約２倍に増大しましたが、その９割以上は同事業が占めます。この結果、現在のエンジニアリング事業は蓄電システム案件を中心に潤沢なパイプラインを抱えており、今後２～３年でこれらが収益化していくことでグループ全体の売上・利益の伸長が期待されます。

ただし、そのためには人財面の更なる強化が必須になります。新卒・中途を合わせ積極的な採用活動を引き続き進めると共に、研修の充実やキャリアアップ制度などの整備により既存社員のスキルアップとモチベーション向上にもグループ全体で取り組み、事業と人を一体で成長させたいと考えています。

また中長期視点での持続的成長には、外部の力との連携も不可欠です。当社グループは金融、地盤調査、アグリゲーションなど各分野に強みを持つパートナーとの業務提携を積極的に結んでおり、2026年６月には東京センチュリー株式会社との共同プロジェクトとして京都府の大型系統用蓄電所（容量約209MWh）が本格始動しました。今後もそうした有力パートナーとのコラボレーションを積極的に広げていく方針です。

事業を取り巻く外部環境は総じて“追い風”にあると捉えています。不透明感の続く中東情勢を背景にエネルギー価格の上昇や原油調達の困難化が進むなか、エネルギーの安定供給と効率的活用を実現する蓄電システム関連事業を中心としつつ、当社グループの提供する多様なエネルギーソリューションへのニーズは今後更に高まっていくと期待されます。ステークホルダーの皆さまにもそのような中長期的な視点で、当社グループの今後を見守っていただければ幸いです。

“脱炭素”をキーワードに、オンリーワンの価値創造を推し進める

外部環境







P.07 外部環境と市場動向

インプット

財務資本

成長投資を支えるストック収益

エネルギーサプライ事業

売上高 **29,019** 百万円

売上総利益 **5,824** 百万円

人的資本

成長戦略推進の主役となる豊富な専門人財

- 顧客のビジネスを理解し現場を見て調査し提案をつくり込む「現場力」
- 省エネルギーや脱炭素といった専門技術や法制・社会動向の知見に富む「知識力」
- 自由な発想で周囲を巻き込みながらソリューションや新事業を創造する「ひらめき力」

知的資本、製造資本

省エネ・再エネ領域における豊富なソリューション能力

- 受託型・開発型EPC（設計・調達・施工）やO&Mにおける豊富な実績
- 自社グループにおける再エネ発電所の開発実績

社会・関係資本、自然資本

エネルギー多消費型産業界を中心としたネットワーク基盤

- 顧客基盤
- ベンダーフリーの幅広い取引先基盤
- 協力会社ネットワーク
- 地域との信頼関係

※ 数字は2026年6月期実績

事業活動

ビジネスモデル

エンジニアリング事業

エネルギー設備をつくる
（フロー型ビジネス）

循環型ビジネスモデル

新たな注力事業分野

- 蓄電システム関連事業
- 資源循環型バイオマス燃料事業

（ストック型ビジネス）
エネルギーを供給・運用する

エネルギーサプライ事業

P.09 脱炭素を実現する事業

中期経営計画 TX2030

P.21 中期経営計画

価値創造の2つの基軸

マテリアリティ

P.19 マテリアリティ

脱炭素を支える基盤

E 環境　S 社会　G ガバナンス

P.37 TESSグループのサステナビリティ経営

アウトプット

財務目標（2030年目標）

売上高 **1,230** 億円

売上総利益 **187** 億円

営業利益 **134** 億円

ROE **11.7** %

ROIC **5.7** %

非財務目標（同上）

自社再エネ発電所による送電電力量 **749,000** MWh

CO_2排出削減貢献量 **321,000** t-CO_2

アウトカム

世界的なエネルギー脱炭素化への貢献

安定かつ無駄のないエネルギー基盤の強化

エネルギー分野における循環型社会の実現

企業理念・経営理念・経営ビジョン・パーパス（存在意義）

P.03 TESSグループの目指す姿

KPIの追求、目標達成により サステナビリティ経営を本格的に推し進める

KEYWORD

マテリアリティ
企業が持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するために、優先的に取り組むべき重要課題。

マテリアリティ・マトリクス
社会やステークホルダーにとっての重要度と、企業にとっての重要度の2つの視点から課題を整理・評価し、マテリアリティを特定するための分析・可視化する手法。

当社グループは、持続的な企業価値向上と社会課題解決の両立に向け、マテリアリティを特定しています。各マテリアリティにKPIを設定し、その達成を通じてサステナビリティ経営を推進しています。

マテリアリティの考え方

当社グループでは、マテリアリティをビジネスモデル及び中期経営計画と連動させ、事業を通じた社会課題解決と持続的な企業価値向上の両立を図っています。各マテリアリティを中計における注力事業分野やKPIと紐づけ、目標達成に向けた取り組みを推進しています。

特定プロセス

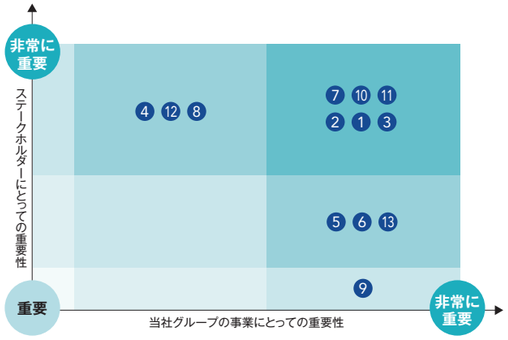
1 課題の特定と抽出
各種ガイドライン(SASB、GRI、SDGs 等)に加え、ステークホルダーとのコミュニケーション、社会的責任投資の評価項目等を参考に当社グループの事業と関連性の高い課題を抽出。

2 優先順位づけとマテリアリティ・マトリクスの作成
特定した課題の優先順位を、企業理念、財務影響や規制動向を踏まえて、「ステークホルダーにとっての重要性」と「当社グループの事業にとっての重要性」の2軸において評価・優先順位づけを行い、マテリアリティ・マトリクスとして整理。

3 経営層及び社外ステークホルダーとのディスカッション
マテリアリティ候補及び優先順位について経営層による議論を行うと共に、社外ステークホルダーとの意見交換を通じ、2022年にマテリアリティを決定。同年に発表した中期経営方針において、マテリアリティと直結するKPIを一部設定。

4 レビューとアップデート
特定したマテリアリティについて、事業環境や社会情勢の変化、取り組みの進捗状況等を踏まえ、定期的なレビューとアップデートを実施。2025年には、中期経営計画との連動をより明確化するため、各マテリアリティにおけるKPIの設定を拡充すると共に取り組み内容の整理を実施。

マテリアリティ・マトリクス



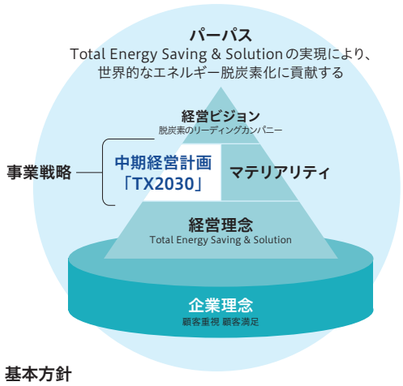
マテリアリティと取り組み内容・KPI

分類	マテリアリティ	特定に至った背景	取り組み内容	取り組みに対するKPI	2026年6月期実績	2030年6月期目標	関連するSDGsゴール
ESG	1 ESGに関する取り組み推進と情報開示	エネルギー事業を中核とする当社グループのビジネスモデルにおいて、ESGへの対応は事業継続及び社会的信頼の基盤です。 ESGに関連する取り組みの推進と透明性の高い情報開示を通じ、持続的な価値創出を図ります。	ESGに関する取り組み推進 ●気候変動対策やジェンダー平等の推進を目的とした国際的なプログラムや枠組みへの参加・署名 情報開示 ●ESGに関連する取り組みの情報開示	–	–	–	–
E	2 脱炭素社会実現ニーズを見据えた省エネ・再エネビジネスを核とする事業戦略の推進	省エネ・再エネ分野における事業を通じて脱炭素社会の実現に貢献すると共に、社会課題の解決を事業成長につなげるため推進しています。	●中期経営計画で定める注力事業分野の推進 ・蓄電システム関連事業 ・資源循環型バイオマス燃料事業 ・省エネ・再エネソリューション(太陽光・CGS等既存分野)	累積施工容量(系統用蓄電所)	受注済:375.9MW 実績:0 MW	700MW	
				累積施工容量(系統用以外蓄電所)	受注済:98.7MW 実績:6.5MW	150MW	
				自社FIP転再エネ容量	8.1MW	113MW	
				バイオマス燃料供給量	20.7万t/年	50万t/年	
	3 再エネ発電所の開発・取得	再生可能エネルギー発電所の開発及び取得は、当社グループのEPCから運用・保守までを一体で展開するビジネスの中核を成しています。また、安定的な再エネ電源の確保を通じて、長期的な価値創出と脱炭素社会への貢献を目的に推進しています。	●再エネ発電所(オンサイトPPA含む)や蓄電所の開発及び取得	再エネ発電容量(連結子会社の保有分)	383.5MW	470MW	
				自社再生可能エネルギー発電所による送電電力量	644,000MWh	749,000MWh	
				CO_2排出削減貢献量	268,000t-CO_2	321,000t-CO_2	
	4 生物多様性の保全	再生可能エネルギー事業の開発・運営において、地域環境や生態系への配慮は不可欠です。 地域社会との共生を前提とした事業活動を進めています。	●発電所がある地域の条例、法律等への対応	–	–	–	
	5 工事、O&Mでの安全衛生	工事及びO&Mを担う当社グループにとって、安全で安定した施工・運営は事業活動の根幹です。安心・安全な事業提供を継続し、従業員と社会の信頼に応えます。	●安全衛生管理計画書の作成・周知 ●重大災害の未然防止や安全意識向上を目的とした、全国安全ミーティングの開催	重大な労災発生件数	0件	0件	
	6 工場への水・廃棄物対策へのソリューション提供(新サービス)	環境・エネルギー分野で培った技術や知見を生かし、新たな環境課題の解決につながるソリューションの提供を目指しています。	●インドネシアのパーム産業から排出される廃棄物(EFB)のバイオマス燃料としての活用	–	–	–	
S	7 多様な人財が安心して活躍できる職場環境の構築	多様な人財が能力を発揮できる環境は、持続的な成長を支える基盤です。「人が財」の考えのもと、働きやすい環境づくりを推進しています。	●多様な人財の雇用促進(女性、外国籍、シニア、パラアスリート等) ●人事制度への「エリア総合職」及び「スペシャリストコース」の新設 ●「異動願届出制度」と「キャリアアンケート」の導入 ●建設現場における働き方改革の検討 ●経営層と従業員のランチ交流会の開催	女性従業員比率	23.0%	30%以上	
				女性管理職比率	3.2%	10%以上	
				障がい者雇用率	2.1%	3.1%以上	
				チーフ、アシスタントマネージャークラスの人数	158名	200名程度	
				有給休暇取得率	77.7%	80%以上	
				男性育児休暇取得率	45.5%	100%	
	8 地域社会とのエンゲージメント	発電所や事業拠点を地域と共に運営するため、地域との信頼関係構築に取り組んでいます。	●地域社会への貢献や災害支援を目的とした募金活動 ●自社バイオマス発電所における発電所見学会の実施 ●自社発電所が立地する地域における地域住民への説明会開催、イベント協力の推進	–	–	–	
	9 社員への能力開発機会の提供	技術革新のスピードが速い環境・エネルギー分野に対応するため、人財育成を通じて専門性と事業推進力の向上を図っています。	●従業員の等級や役割に応じた階層別研修の実施 ●資格手当の拡充 ●社員表彰の実施	正社員1人当たりの教育投資額	13.4万円 (時間にすると22.9時間)	8.0万円以上	
G	10 コーポレート・ガバナンスの体制強化	多様な事業を安定的に運営するため、実効性の高いガバナンス体制の構築を進めています。	●取締役の過半数を社外取締役で構成 ●指名・報酬諮問委員会の設置と開催	女性取締役比率	16.7%	20%以上	
	11 コンプライアンス・リスク管理の徹底	エネルギー事業を取り巻く法規制や事業リスクへの対応は、事業継続の基盤です。信頼性の高い事業運営を目指します。	●コンプライアンス規程の制定 ●コンプライアンス・リスク管理委員会の設置と開催 ●投資委員会の運営方法の見直し	重大な法令違反発生件数	0件	0件	
	12 ステークホルダー・エンゲージメントの実施	当社グループのビジネスは、多様なステークホルダーとの協働によって成り立っています。ステークホルダーとの対話を通じて社会からの期待や課題を把握し、事業活動に反映しています。	●ステークホルダー・ダイアログの実施 ●社外ステークホルダーに向けた現場見学会の実施 ●個人投資家向け会社説明会の実施 ●株主懇談会の実施 ●YouTube等を活用したIR動画の発信 ●従業員エンゲージメント調査の実施 ●「社長たちと語ろう」(TESS版タウンホールミーティング)の実施	–	–	–	
	13 コンプライアンスに則りかつ持続可能性を実現する事業開発	再生可能エネルギー事業の開発において、法令遵守と地域への配慮を徹底し、持続可能な事業運営を推進しています。	●発電所のある地域の条例、法律等への対応	–	–	–	

「成長拡大期」を見据え、積極的な成長投資を行う

2024年8月、当社グループは中期経営計画「TX2030 TESS Transformation 2030」を公表し、
2027年6月期までの前半を「成長投資による準備期間」、2028年6月期以降を「成長拡大期間」と位置づけています。
次のステージである成長拡大期を見据え、既存事業を収益基盤としつつ注力事業分野への投資や
人財育成及び多様性を重視した職場環境の整備に取り組み、持続的な成長を目指します。

中期経営計画の位置づけ



基本方針

- 既存ビジネスを収益基盤としつつ、注力事業分野に成長投資と経営リソースを集中
- 事業構造転換(Transformation)によって高収益化を実現し、ROE及びROICを高める

TX2030による売上総利益の増益イメージ

	2026年6月期(実績)	2027年6月期(目標)	2030年6月期(目標)
営業利益	53 億円	64 億円	134 億円
ROE	4.5 %	5.8 %	11.7 %
ROIC	2.5 %	3.0 %	5.7 %

現状評価と課題
蓄電システム関連事業を中心に受注や案件開発が進展し、中期経営計画で掲げる成長基盤の構築は着実に進捗。一方、電気の小売供給における市場連動メニューの伸び悩みや資源循環型バイオマス燃料事業におけるインドネシア港湾物流の不調により、計画の見直しが必要。

今後の取り組み
豊富なパイプラインと外部環境を追い風に、蓄電システム関連事業を成長の中心に据え、人員増強をはじめとした更なる成長投資を強化。中期経営計画の達成を目指す。

4つの注力事業分野

注力事業分野 1 省エネ・再エネソリューション(太陽光・CGS等既存分野)

エンジニアリング事業 / エネルギーサプライ事業

エネルギーを多く消費する工場・事業所に対し、それぞれ課題やニーズにあった省エネ設備・再エネ設備をご提案。電力コストの削減と環境負荷の低減を支援

強み

ワンストップ、ベンダーフリーの提案力
提案から設計・調達・施工、施工後のオペレーション&メンテナンスまで一貫して対応。特定メーカーに縛られず、顧客にもっとも適したシステムをご提案。

豊富な実績による強固な顧客基盤
太陽光は約710件・約1,060MW、CGSは約740件・約1,333MWの実績を有し、既存顧客の脱炭素ニーズを先回りした提案が可能。

どのように成長につながるか
- 省エネ設備は導入時に収益化し、継続的な保守需要につながるため、EPC+ストックビジネスの両面で収益機会を確保できる
- 発電設備も建設後、運用・保守・電力販売といったストックビジネスにつながる

注力事業分野 2 系統用蓄電所の開発

蓄電システム関連事業

用地選定から各種調査、系統接続の協議など、系統用蓄電所の建設・運営に必要な開発プロセスを一貫して対応し、蓄電事業者に向けたEPC提案を実施

強み

豊富な実績に裏打ちされた、開発・推進体制
再エネ発電所の開発で培った豊富な実績とノウハウを生かし、案件の開発から事業化まで着実に推進できる体制を構築。

国内外の先行事例のノウハウを活用
2021年に英国の系統用蓄電事業へ事業者として参画し、早期に知見を獲得。国内でも静岡菊川蓄電所で開発・建設・運用に関するノウハウを蓄積。

どのように成長につながるか
- 開発から運用管理までを内製化しているため、EPCからO&M・運用管理まで一貫して収益機会を確保できる
- 先行事例で培ったノウハウの横展開が可能となり、効率的かつスピーディーに事業規模を拡大できる

注力事業分野 3 FIT太陽光のFIP転+蓄電池併設

蓄電システム関連事業

FIT制度を活用した太陽光発電をFIP制度へ転換し、蓄電池を併設することで出力制御の影響を抑え、収益性の向上を図る取り組みを、顧客向け・自社向けの両輪で推進

強み

全国での太陽光施工実績を保有
全国で多数の太陽光発電所の施工実績を保有しており、太陽光導入ユーザーに対する迅速な営業提案が可能。

自社案件によるFIP転+蓄電池併設の実績
2025年10月より、自社太陽光発電所4件で順次運転を開始。発電量予測から運用管理まで一貫対応した実績を提案の裏づけとして活用。

どのように成長につながるか
- 出力制御リスクを抑えながら市場連動で収益を高められるため、自社発電所の収益改善に直結
- 顧客向けEPCに加え、O&Mや運用管理まで受託することで、エネルギーサプライ事業の拡大につなげる

注力事業分野 4 資源循環型バイオマス燃料事業

資源循環型バイオマス燃料事業

パーム油の生産過程で発生する農作物残渣をバイオマス燃料として活用、PKS燃料の調達・供給を進めると共に、EFBペレットの大規模商業化を目指す

強み

拡大するバイオマス燃料需要の取り込み
パーム由来の農作物残渣を活用した資源循環型燃料によって、拡大するバイオマス燃料需要の取り込みを図る。

自社でサプライチェーンを一貫して管理
インドネシアに現地法人を設立し、調達から出荷管理までサプライチェーンを一貫して管理し高い品質を実現。

どのように成長につながるか
安定需要が見込める燃料供給により継続収益を確保し、ストック型ビジネスとしてグループの収益基盤を強化

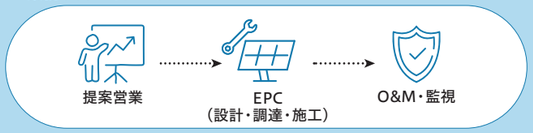
注力事業分野 1



省エネ・再エネソリューション（太陽光・CGS等既存分野）

既存事業の強固な顧客基盤を生かし、収益性向上と脱炭素ニーズ獲得による持続的成長を推進

業務フローイメージ



数値目標

	2027年６月期（計画）	2030年６月期（計画）
EPC 売上総利益	1,400百万円	3,200百万円
PPA事業 売上総利益	30百万円	160百万円

取り組みの進捗と成果

脱炭素ニーズを背景に、省エネ・再エネ設備が完工

2026年６月期は、エネルギーを多く消費する工場や事業所向けにコージェネレーションシステム３件（約21.1MW）や太陽光発電システム11件（約19.7MW）等のＥＰＣ案件が完工しました。

また、オンサイトＰＰＡによる電力供給は、新たに約12.1MW（供給先９件）開始し、ストック型収益が順調に積み上がっています。

現状の課題

社内リソース配分や高付加価値が重要に

GX推進戦略において徹底した省エネと再エネ導入拡大が掲げられており省エネ・再エネ需要は今後も拡大が見込まれます。また、変動電源である再エネの普及により、蓄電池への需要拡大が見込まれるため、当社グループでは蓄電所EPCに注力し、経営リソースを集中させる方針です。太陽光・CGSについては、高収益案件を中心とした受注獲得を進めると共に、営業プロセスの可視化・効率化を図り、太陽光・蓄電池・CGSなどを組み合わせたソリューション提案によって１件当たりの付加価値を高めることが求められます。

今後の取り組み

高収益案件の獲得と既存顧客への提案拡大による成長を目指す

提案から、設計・調達・施工、設備納入後のオペレーション&メンテナンスまでをワンストップで担える体制と、ベンダーフリーの立場を生かした最適な提案力が当社グループの強みです。

今後は蓄電所EPCへ経営リソースを集中させる方針のもと、太陽光・CGSについては高収益案件を中心とした受注の獲得を目指します。また、データセンターの新設等による電力需要の増加は、分散型電源のEPC提案や稼働後のオンサイトPPAによる電力供給等、中長期的な事業機会の拡大につながると考えています。

既存顧客の基盤を生かした脱炭素ニーズの先取りにより、安定的な収益確保を目指します。

Episode 技術の追求



納得するまで技術を磨き続ける

エンジニアリング本部
PV・BESS統括グループ 蓄電池チーム
吉田 浩典

私が担当した工場の余剰蒸気を活用する蒸気タービン発電設備の更新工事では、機器選定や図面作成などの設計から、配管・電気・試運転などの施工まで、多岐にわたる技術課題に直面しました。特に高い品質基準が求められる高圧蒸気配管は、施工管理で培った経験に有識者やメーカーの専門知識を掛け合わせ、高品質な設備を納入できたと思います。疑問をそのままにせず、根拠を調べ、専門家にも聞いて納得してから進む。その一つひとつの積み重ねが技術力の向上につながると考えています。

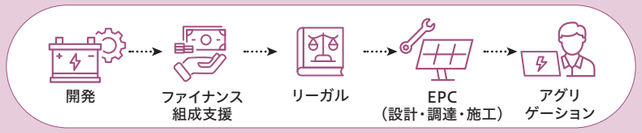
注力事業分野 2



系統用蓄電所の開発

蓄電所EPCの受注拡大が中計達成をけん引。大型案件の積み上げで成長を加速

業務フローイメージ



数値目標

	2027年６月期（計画）	2030年６月期（計画）
売上総利益	1,400百万円	3,900百万円
累積施工容量	100MW	700MW

取り組みの進捗と成果

蓄電所EPC案件の大口受注を獲得し、受注高が大幅に増加

2026年６月期は、系統用蓄電所において10件・312.0MWの受注を獲得しました。2024年４月に長期脱炭素電源オークションで落札した「静岡菊川蓄電所」では、主要機器の搬入・据付を実施し、特別高圧クラスの国内先行事例としてノウハウを蓄積しています。

また、パートナーシップとして地盤ネット社やバディネット社との業務提携を新たに開始し、事業基盤の強化を推進しました。

現状の課題

競争優位を維持しながら受注拡大を継続

系統用蓄電所の開発では、事業環境の変化への対応が課題となります。系統接続の遅延は蓄電所開発に共通するリスクであり、早期の系統協議と工程調整等によりリスクの低減を図っています。また、JC-STAR等のグリッドコードをはじめとする系統連系上の技術要件も高度化しています。

長期脱炭素電源オークションにおいても、応札要件の厳格化が進んでいることで、制度動向を的確に捉えた案件組成が求められており、業界動向や顧客の要望を踏まえた対応を進めています。

今後の取り組み

EPC案件の受注拡大とアグリゲーションとの連携で収益を拡大

豊富な案件パイプラインを確実に受注へ転換していくことを最優先に取り組みます。FIT太陽光の開発で培ったノウハウと発電事業者とのネットワークを生かし、エネルギー事業者や金融機関を含む提携先の拡大によって顧客基盤を広げ、開発型・受託型双方のEPC案件を獲得します。

用地開発からファイナンス検討、設計・施工、メンテナンス・遠隔監視、蓄電池の運転制御・運用管理までを内製化したワンストップ対応力は当社グループの大きな強みであり、これに蓄電池メーカー各社との協力体制による価格競争力を組み合わせることで、競合との差別化を図ります。更に、O&M及び運用管理まで一貫して受託することで、エネルギーサプライ事業の拡大にもつなげます。

Episode 若手活躍



大規模案件で実践力を磨く

国内事業本部 国内事業開発グループ
再エネ事業開発チーム
丹後 すばる

大型の系統用蓄電所の案件開発を担当し、用地取得、法令整理、電力協議など多岐にわたる課題に向き合いました。地権者や自治体、電力会社、施工業者など立場の異なる関係者と目線を合わせ、丁寧な対話を重ねることで事業組成に必要な要素を一つずつ積み上げてきました。キャリアの浅い若手社員であっても大規模なプロジェクトの中核を担えることが当社グループの魅力です。任せてもらえる期待に応えながら、自分自身も成長していきたいと考えています。

※役職名等は本書発行日現在のものです。

注力事業分野 3



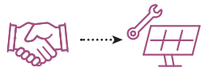
FIT太陽光のFIP転+蓄電池併設

FIP転+蓄電池併設の開発を加速し、売電収益の最大化と顧客提供価値の向上を目指す

自社発電向け業務フロー



顧客企業向け事業フロー



数値目標

	2027年6月期（計画）	2030年6月期（計画）
EPC 売上総利益	1,300百万円	0百万円
EPC 累積施工容量	120MW	150MW
自社FIP転 収益貢献	200百万円	1,700百万円
自社FIP転 再エネ容量	75MW	113MW

取り組みの進捗と成果

FIP転+蓄電池併設の受注が拡大、自社発電所でも運転を開始

2026年6月期は、FIP転+蓄電池併設について14件・65.6MWの受注を獲得しました。自社においても、太陽光発電所4件でFIP転+蓄電池併設による充放電を2025年10月より順次開始し、運用ノウハウの蓄積を進めています。また、アグリゲーションにおいて、E-Flow社（関西電力グループ）やSustech社との協業を新たに開始し、事業体制を強化しました。

現状の課題

顧客提案を支える自社案件の開発

FIP転+蓄電池併設は、顧客にとって収益性の見通しが重要となるため、自社案件での運用実績の積み上げ、その効果等を具体的にお示しすることが提案の説得力を高める上で不可欠と考えています。

しかしながら、自社のFIP転再エネ容量は2027年6月期計画の75MWに対して2026年6月期末時点で8.1MWと、計画に対して伸び悩んでいます。これは、大型の系統用蓄電所の開発に経営リソースを集中していることが背景にあり、限られた開発リソースをどのように配分し、自社案件の開発ペースを引き上げていくかが課題となっています。

今後の取り組み

顧客基盤を生かした提案と運用ノウハウの蓄積

当社グループは全国で約710件・約1,060MWの太陽光発電所の施工実績を有しています。この強固な顧客基盤に対し、自社案件で培った実績を訴求することで、FIP転+蓄電池併設の提案を加速します。EPC・O&Mに加え、FIP移行後の発電量予測から蓄電池の充放電の運用管理まで一貫して受託できる体制は当社グループの強みであり、既存顧客の発電所の価値向上に貢献すると共に、エネルギーサプライ事業の拡大にもつなげます。

Episode 顧客重視　顧客満足

お客さまの本音に向き合う提案力



営業本部
営業第2グループ 第2チーム
上西 雄大

私が担当したFIP転+蓄電池併設のソリューションにおいて、お客さまが抱えておられた課題は、コストとスピードでした。メーカーとの協力体制により価格低減につなげ、EPCとアグリゲーション双方の契約を前提とした提案を行うことで、お客さまと当社双方にとって価値のある形を実現できました。交渉にあたっては壁をつくらず腹を割って話し、お客さまが本当に必要とされていることを伺うのを何より大切にしています。また、誰より先に自分が動き、社内の関係者にも案件に取り組む意義を伝えて賛同を得ながら進めていくという姿勢を、これからも大切にしていきたいと思います。

注力事業分野 4



資源循環型バイオマス燃料事業

EFBペレット商業化に向け実証開始。資源循環型バイオマス燃料事業の成長基盤を構築

業務フローイメージ



数値目標

	2027年6月期（計画）	2030年6月期（計画）
売上総利益	1,100百万円	3,000百万円
バイオマス 燃料供給量	35万t/年	50万t/年

取り組みの進捗と成果

EFBペレット製造実証工場が完工、商業化に向けた実証段階へ移行

当社グループでは、パーム油の生産過程で発生する農作物残渣を燃料として活用する事業を展開しています。2026年6月期は、PKS燃料販売事業において、ストックパイル（保管倉庫・出荷拠点）を新設し、バイオマス燃料供給量は20.7万t/年（2025年6月期は12.7万t/年）へと拡大しました。また、EFBペレット製造事業においては、以前より建設を進めてきたEFBペレット製造実証工場が完工し、商業化に向けた実証段階へ移行しました。

現状の課題

安定供給体制の確立と事業化ノウハウの蓄積

PKS燃料販売事業では、連結グループである佐賀伊万里バイオマス発電所向けの出荷に加え、連結グループ外にも外販する計画を立てていますが、インドネシアの港湾物流の不調により、連結グループである佐賀伊万里バイオマス発電所向けの出荷を優先し、外販計画がスローダウンしており、計画していた収益性の確保が課題となっています。

今後の取り組み

製造から供給までのプロセスの実施を通じ、大規模商業化の実現を目指す

PKS燃料販売事業では、佐賀伊万里バイオマス発電所への安定供給を確保すると共にコスト低減を徹底し、収益性の改善を図っていく方針です。

EFBペレット製造事業については、今後、製造実証工場において、製造から供給に至る一連のプロセスを実証し、大規模商業化の実現を目指します。輸入木質ペレットの持続可能性に疑念が生じる中、より持続可能性の高い燃料へのニーズは高まっており、PKS燃料販売で築いたサプライチェーンを活用し、石炭混焼を推進する日本・インドネシアの発電事業者への拡販を進めます。

Episode 海外での挑戦

言葉の壁を超え、現場で学ぶ



海外事業本部
インドネシア事業グループ 開発チーム
（PTEC社出向）
貝本 清志郎

インドネシア現地で主にPKS及びEFBの調達を軸に、新規出荷拠点の開発や、バルク船・コンテナ船を出航させるまでの出荷実務を担当しています。配属当初は英語もインドネシア語も話せず、慣れない業務に翻弄される日々でした。それでも現地社員と同じ社宅に住み、同じ釜の飯を食べ、半日かけて遠方のお客さまのもとへ足を運ぶうちに現場への理解が深まり、その経験が今の自分の力となっています。

※役職名等は本書発行日現在のものです。

お客さまの声



京都府福知山市における
大型系統用蓄電所の開発

京都府福知山市で開発を進めている、送電端出力約50MW、蓄電容量約209MWhの大型系統用蓄電所。東京センチュリーさまが組成する合同会社からテス・エンジニアリングがEPCを受注。補助金を活用しないフルマーチャント事業として、電力市場での収益化を目指す。

Cross Talk 1 **資本業務提携・系統用蓄電所の開発**

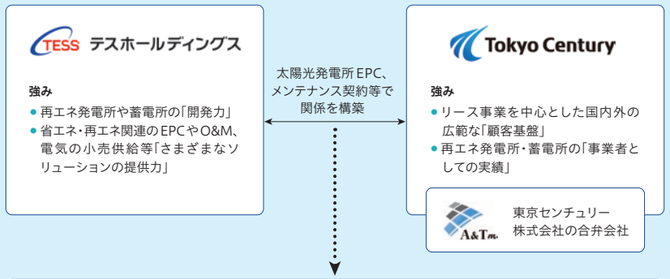
パートナーシップで広がる蓄電池事業の共創と価値創出

2024年12月、テスホールディングスは東京センチュリーさまと資本業務提携を締結しました。本パートナーシップをもとに、蓄電池事業をはじめとしてさまざまな分野で協業が進んでいます。その事例について、関係者に語っていただきました。

Client

東京センチュリー株式会社さま

リースの枠を超えて、多角的な事業を展開する金融・サービス企業。太陽光発電の保有・運営をメインに環境インフラ事業も展開。
日本全国に90カ所の発電所を運営し、国内屈指規模のメガソーラーも保有。
HP：https://www.tokyocentury.co.jp/jp/



Talk Members



東京センチュリー株式会社
環境インフラ第二部長
三輪 雅之

資本業務提携を担当。
蓄電池事業等、再エネ領域の事業拡大を推進。



東京センチュリー株式会社
環境インフラ第四部
第二グループ
小山 直也

京都府福知山市の大型系統用蓄電所プロジェクトを担当。事業者の立場から案件組成と事業推進を担う。



テスホールディングス株式会社
執行役員 管理本部長
平倉 正章

資本業務提携を担当。蓄電池事業からコーポレート部門の交流まで、両社の幅広い協業を推進。



テス・エンジニアリング株式会社
国内事業本部 国内事業開発グループ
再エネ事業開発チーム
佐々木 峻輔

京都府福知山市の大型系統用蓄電所プロジェクトにて、東京センチュリーさまへの提案から契約協議までを担当。

※役職名等は本書発行日現在のものです。

お互いの強みを補い合う戦略的パートナーシップ

三輪　当社は再生可能エネルギー事業に加え、系統用蓄電所の新設・運用や既存の太陽光発電所への蓄電池併設を成長領域と位置づけています。TESSグループとは太陽光発電所のEPCやO&Mを通じて以前から連携してきました。同グループのエンジニアリング力・実行力に、当社の顧客基盤や資金調達・事業組成力を組み合わせれば、両社の事業機会を大きく広げられると考えたことが資本業務提携の出発点です。

平倉　東京センチュリーさまは、リースの枠を超えて、多角的な事業を展開し、自らが再エネ発電所や蓄電所を保有・運営しています。リスクの判断が難しいフルマーチャント型蓄電所でも、迅速に意思決定される点には感銘を受けています。開発からEPC、O&M、需給管理までを一貫して担える当社グループと互いに補い合えることが、本提携の一番の価値です。

三輪　資本関係を持ったことで、案件ごとの発注者・受注者という関係を超え、中長期の事業構想を共有するパートナーへと関係が深まりました。広報・IR部門や人事部門、ESG関連などコーポレート部門同士の情報交換も実施しており、今後更に交流を深めていきたいですね。

案件開発とエンジニアリング力により蓄電池事業の本格展開を推進

小山　再エネの普及に伴い、天候による発電量をいかに調整するかが課題となっています。系統用蓄電所は、余った電力をため、足りないときに供給する「調整役」として、欠かせない社会インフラになりつつあります。TESSグループと共に進める京都府福知山市の大型系統用蓄電所プロジェクトは、系統の安定化と事業性の両立に挑む取り組みです。案件開発とEPCを担うテス・エンジニアリングには、多岐にわたる設備を一体で取りまとめ、品質・安全・工程を総合的に管理するエンジニアリング力を期待しています。

佐々木　私はプロジェクトのご提案から契約協議までを担当しました。特に苦労したのは用地の確保です。蓄電所の機器搬入や施工条件を満たす適地は、需要が拡大している物流倉庫やデータセンターの用地と競合することが多いため、候補地を早期に見極め、先手を打って確保することが重要でした。電力会社とは従来の発電設備とは異なる観点で協議を重ね、法令面では初めて本格的に扱う盛土規制法について行政と協議しながら対応しました。一つひとつ課題を解決し、ご提案から約半年で契約、約1年で着工に至りました。東京センチュリーさまの迅速な投資判断に、開発・エンジニアリング力を社内に持つ当社がスピード感をもってお応えできたと思います。



小山　資本業務提携を起点に大型案件を早期に本格始動できたことは期待どおりでした。今後は仕様や工程、運転開始後の体制について早い段階から共通認識をつくり、意思決定のスピードと精度を更に高めていきたいと考えています。

蓄電池事業を起点に広がる協業の輪と事業成長

平倉　提携から約1年で、系統用蓄電所のEPCを3件、FIP転＋蓄電池併設のEPCを1件、施工中も含め実現し、O&M分野ではA&Tmさまとの共同事業も始まりました。私たちは本提携を「Project Rings」と名づけています。省エネ・再エネソリューション、需給調整・電力小売等の事業の輪を広げると共に、さまざまな部門との交流を進めていきます。

三輪　今後はO&Mや再エネファンド、リパワリングにも協業を広げていきたいと考えています。目指すのは、開発・保有・運営から最適化、資産の循環までをつなぐ事業モデルです。発電所を長期にわたり安定的に運用し、その価値を最大化する。そうしたプラットフォームを、TESSグループと共に築いていきたいですね。

佐々木　京都府福知山市のプロジェクトでは着工にあたり安全祈願祭を執り行い、大型案件に携わる多くの関係者が一堂に会したことで、一つの節目を感じました。ただ、工事はこれからが本番です。完工に向けて気を緩めず取り組み、本案件を起爆剤として次の案件へつなげていきます。

小山　本プロジェクトは、電力市場での収益化と系統の安定化を両立できる点に大きな事業機会を感じています。事業化には系統連系や設備の品質、長期の安定稼働など、多くの論点を総合的に管理する必要があります。まずは本プロジェクトを安全かつ確実に完成させ、その経験を生かして再現性のある事業モデルを築いていきます。両社の強みを融合したスピード感ある開発で、カーボンニュートラル社会の実現に貢献し続けられるパートナーシップを目指します。

お客さまの声

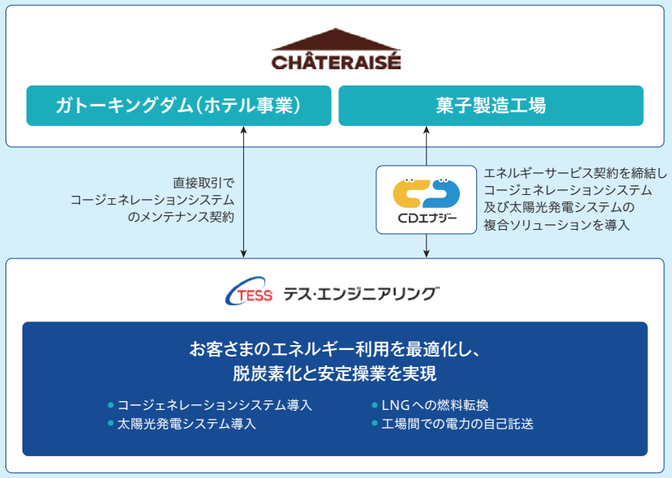
Client

株式会社シャトレーゼさま

山梨県甲府市に本社を置く洋菓子・和菓子・アイスクリームなどを製造・販売する菓子メーカー。
製菓事業を起点に、ホテルやゴルフ場、スキー場などのリゾート事業も手掛ける。
HP：https://www.chateraise.co.jp

株式会社CDエナジーダイレクトさま

中部電力ミライズと大阪ガスの出資により、2018年に設立。首都圏を中心に、家庭・法人向けの電気・ガスの販売に加え、エネルギーサービスや暮らしとビジネスを支える付加価値サービスを提供する。
HP：https://www.cdedirect.co.jp/



Cross Talk 2 コージェネレーションシステムの導入

長年の信頼関係が生み出す 工場のエネルギーソリューション

2002年頃の自家用発電設備の導入から始まった、シャトレーゼさまとTESSグループの歩み。
CDエナジーダイレクトさまと共に山梨県の工場で進めてきたエネルギーサービスの取り組みと今後の展望について、関係者に語っていただきました。



Talk Members



株式会社シャトレーゼ
生産技術統括部　生産技術部
部長
望月 学

生産技術部門で工場設備とエネルギー管理を統括。白州工場・豊富工場へのエネルギーサービス導入を推進。



テス・エンジニアリング株式会社
営業本部　営業第1グループ
第1チーム
風見 敦史

営業担当としてシャトレーゼさまとの取引を担当。CDエナジーダイレクトさまと連携し、山梨県の工場へのコージェネレーションシステム導入に携わる。
※役職名等は本書発行日現在のものです。

20年の信頼から、エネルギーを自らつくる工場へ

望月　当社とTESSグループのお付き合いは、2002年頃、製菓工場を併設した北海道のリゾートホテル「ガトーキングダムサッポロ」と山梨県の白州工場に自家用発電設備を導入したことから始まりました。

20年以上にわたり、当社のエネルギー設備を支えていただいています。

風見　ありがとうございます。ガトーキングダムサッポロでの自家発電設備の導入後、メンテナンスも当社が担当し、20年以上にわたり、導入した機器の点検・監視・更新を中心にお取引を続けてきました。

望月　この20年間で当社グループ全体の生産規模は大きく拡大し、工場で使うエネルギーも増えていきました。工場を止めずにエネルギーを安定して確保しながら、コストも抑える。その両立が経営の大きな課題でした。加えて、東日本大震災で計画停電を経験し、BCP（事業継続計画）の重要性を強く認識しました。当社グループはフランチャイズ展開をしており、日本全国で私たちの商品を待っているお客さまや取引先さまがおられます。安定した供給を続けていくために何が必要かを常に考えながら事業を進めています。

風見　製造業にとって安定したエネルギー供給は、工場を止めずに稼働させるための基盤です。一方で、近年はエネルギーコストの高騰や脱炭素への対応といった新たな課題も加わっていました。

望月　そこで目を向けたのが、エネルギーを自らつくり、自ら使うという方法です。イニシャルコストや環境面も踏まえて検討を重ね、設備の導入から運用までお任せできるCDエナジーダイレクトさまのエネルギーサービスであれば、エネルギーの安定供給、BCP対応、環境への配慮を同時に実現できると判断しました。

風見　その構想を形にするため、CDエナジーダイレクトさまと共に、2024年に白州工場へガスエンジンコージェネレーションシステム（1,311kW×２台）とLNGサテライトシステムを、2025年には豊富工場（山梨県）へガスエンジンコージェネレーションシステム（7,800kW）と太陽光発電システム（1,350kW）を導入しました。発電した電力は山梨県内の3工場間で融通しています。

望月　これらの設備の導入により、山梨県の工場では約20%のCO_2削減を見込んでいます。山梨県内の工場は当社全体のエネルギー使用量の約8割を占めているため、全社の削減にも大きく寄与すると考えています。

運用まで任せられる現場に寄り添う体制

望月　エネルギーサービスの導入で、設備との関わり方も大きく変わりました。以前は当社が直接、運用やメンテナンスを担っていましたが、現在は一括してお任せしています。手間が大きく減っただけでなく、メンテナンスも計画的に先行して実施していただいています。

風見　運用をお任せいただく以上、設備を安定して動かし続けることが私たちの責任です。白州工場では中古の発電機を活用したため、導入当初に不具合が生じましたが、すぐに対応にあたりました。プロジェクトの実行中も、定例会の進行や資料の提供を通じて、情報共有を丁寧に行うよう心がけてきました。

望月　レスポンスが早く、トラブルにも迅速に対応していただけるので安心です。スキルの高いメンバーが当社に寄り添って対応してくれます。若手とベテランが組む体制で、技術がしっかり継承されている点も心強いですね。

山梨県から全国へ、脱炭素の次のステージを見据えて

風見　山梨県の工場での取り組みが形となり、次はどのような展開を考えていらっしゃいますか。

望月　山梨県以外にも国内に複数の工場があり、神戸工場（兵庫県）と掛川工場（静岡県）には太陽光発電を導入済みです。その他の工場についても、規模や経営戦略を踏まえ、長期的な回収も考慮しながら、太陽光にとどまらない省エネ策を検討していきます。あわせて、全社的なCO_2削減目標の明確化や、エネルギー使用量の見える化にも取り組んでいきたいと考えています。

風見　これまで培ってきた設備の知見と現場力を生かし、これからもシャトレーゼさまの事業継続と持続可能な工場運営を支えます。

CDエナジーダイレクトさまよりコメント



株式会社CDエナジーダイレクト
ビジネス事業部　ES営業部
部長
小原 剛

当社は、2018年の設立直後から、シャトレーゼさまに対してエネルギー合理化のご提案を続けてきました。その取り組みが実を結んだのは、2021年のことです。白州工場の生産ライン増強に伴い、中古ガスエンジンを活用したエネルギーサービスを採用いただきました。
2023年には、豊富・中道・白州の3工場を対象としたスマートエネルギー事業について補助金を申請し、2024年には白州工場でエネルギーサービス事業を開始しました。
更に2025年には、豊富工場に大型のガスエンジンコージェネレーション設備と太陽光発電設備を導入しました。これにより、自ら発電した電力を、山梨県内の3工場及び関係会社の1施設へ融通する、国内でも先進的な産業団地GXのスキームを構築しています。
こうした大型案件の多くは、テス・エンジニアリングさまのご支援によって立ち上げ、運用することができました。若手メンバーが中心となって現場を担い、ベテランが確かな経験で支えるチームワークは大変心強く、当社にとって欠かすことのできないパートナーです。
今後もTESSグループと連携しながら、産業団地GXの取り組みを各地域へ展開していきます。

自家用発電設備の導入を起点に20年以上にわたりシャトレーゼさまの工場を支え続けています。

2002
ガトーキングダム
サッポロと
白州工場に
自家用発電設備を導入

2003
ガトーキングダムサッポロで
メンテナンス契約を締結。
点検・監視等を担う。

2018
CDエナジーダイレクトさまが
シャトレーゼさまへスマート
エネルギー事業の提案を開始

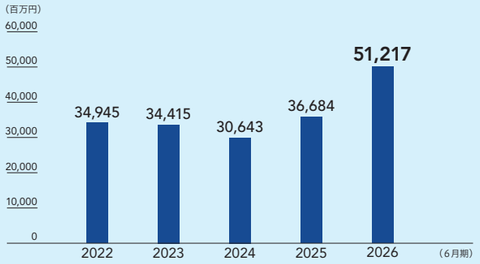
2021
白州工場で、中古ガスエンジンを活用したエネルギーサービスの採用が決定

2024
白州工場にガスエンジンコージェネレーションシステムと
LNGサテライトシステムを導入

2025
豊富工場にコージェネレーションシステムと太陽光発電システムを導入。白州・中道・豊富の3工場間で電力を融通。

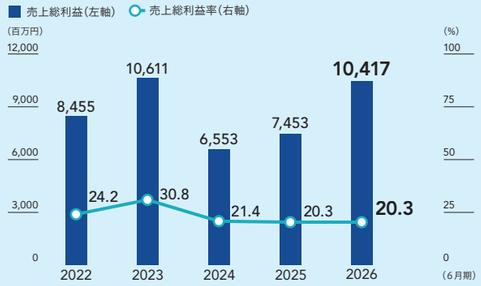
財務情報

売上高※



グループの事業拡大を示す指標です。2026年6月期は、蓄電システム関連事業のEPC等が大きくけん引し、前年同期を大きく上回る51,217百万円となりました。

売上総利益／売上総利益率※



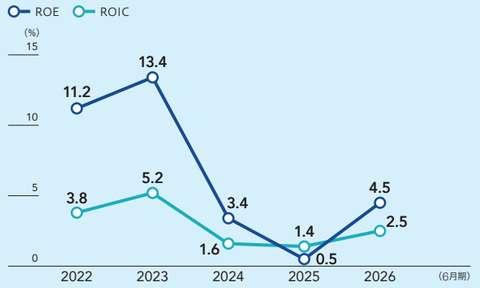
本業の収益力を示す指標です。2026年6月期の売上総利益は10,417百万円、売上総利益率は20.3%となりました。売上高と同様に蓄電システム関連事業のEPC等が大きくけん引し、増加しました。

営業利益／営業利益率※



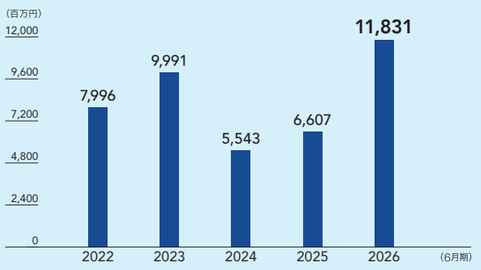
事業活動全体の効率性と稼ぐ力を示します。2026年6月期は営業利益5,326百万円、営業利益率10.4%と、前年同期と比較し大きく改善しました。売上拡大が利益率の回復に寄与しました。

ROE ／ ROIC



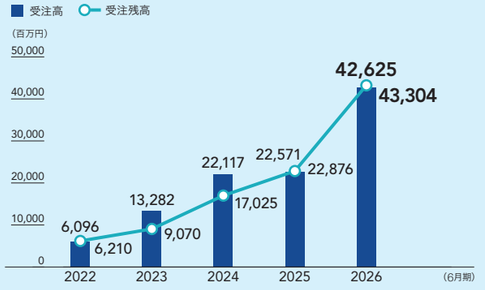
株主資本・投下資本に対する収益性を示し、資本効率を測る重要指標です。当社グループでは資本コストを意識した経営を推進しており、収益力の向上と最適な資本配分を通じて、中長期的な企業価値の向上を目指しています。

EBITDA



減価償却前の稼ぐ力を示し、設備投資型の再エネ発電事業を含むグループのキャッシュ創出力を表します。発電所等の資産拡大に伴う償却負担の影響を除いた、実質的な収益基盤の強さを評価する指標です。

受注高／受注残高



将来の売上につながる先行指標で、事業の成長性と受注環境を示します。脱炭素ニーズを背景に省エネ・再エネ関連の引き合いは堅調で、安定した受注残高が中期的な業績の下支えとなっています。

※ セグ間取引消去後

非財務情報 （2026年６月期）

再エネ発電容量

412.7 MW

前期比+3.5%

当社グループが保有する再エネ発電設備の規模を示し、将来の発電量と収益の源泉となる指標です。前年度比+3.5%と着実に拡大しています。

自社再エネ発電所による送電電力量

644,000 MWh

前期比+52.2%

自社再エネ発電所が供給したクリーンな電力量です。佐賀伊万里バイオマス発電所の稼働開始により前年度比で大幅に増加し、再エネ発電事業が収益と環境価値の両面に貢献しています。

CO_2排出削減貢献量

268,000 t-CO_2

前期比+50.0%

自社再エネ発電所による送電電力量に基づき算出した、社会全体の脱炭素への貢献量です。佐賀伊万里バイオマス発電所の稼働開始により前期比で大幅に増加しています。

施工実績

省エネ設備

836 箇所

前期比+0.60%

再エネ設備

833 箇所

前期比+3.61%

創業以来培ってきた技術力と顧客基盤の厚みを示す累計実績です。数多くの現場で得た知見がソリューション提案力の源泉となり、幅広い業種のお客さまの脱炭素を支え続けています。

人財の比率

営業従業員比率

22.2% 前期比−6.5%

技術従業員比率

66.3% 前期比+3.5%

その他従業員比率

11.4% 前期比−5.7%

エンジニアリング企業の競争力を支える人財構成を示します。技術・営業の専門人財が提案から施工までの品質を担保しており、多様な人財の確保・育成が持続的成長の基盤となっています。

女性活躍の状況

女性従業員比率

23.0% 前期比−0.9%

女性管理職比率

3.2% 前期比−3.2%

多様な人財の活躍は組織の持続的成長に不可欠です。当社グループは女性の登用・活躍推進に取り組んでおり、能力を発揮できる環境づくりを通じて組織力の一層の強化を図っています。

チーフ・アシマネの比率

30.0%

前期比+2.5%

当社グループでは、次世代のリーダー候補としてチーフ・アシスタントマネージャークラスの強化・増員に取り組んでいます。前年度比で着実に上昇し、将来の経営基盤の強化につながっています。

取締役の状況※

社外取締役比率

41.7% 前期比+14.6%

女性取締役比率

16.7% 前期比+83.3%

コーポレート・ガバナンスの実効性を示す指標です。独立した立場からの監督機能を強化すると共に取締役会の多様性を高め、経営の透明性と客観性の向上に努めています。

※集計範囲：テスホールディングス、テス・エンジニアリング

人的資本経営の強化に向け 多様な観点で人財戦略を加速していきます。



Q 競争力を高める人財戦略とは?

多様な人財の活躍が競争力強化のカギ

当社グループの競争力の源泉は、顧客の課題を現場で理解し、エネルギー分野で長年培ってきた専門性を生かして最適なソリューションを提案・実行できる「人財」にあります。

高度な専門知見を有する人財はもちろん、女性、若手、シニア世代、外国籍人財など、多種多様なバックグラウンド、経験、価値観、視点を持つ人財が活躍することで、多様な視点や発想が融合し、顧客課題への対応力を高めるだけでなく、イノベーションの創出や新たな事業機会の発掘につながり、持続的な企業価値の向上を支える重要な原動力になると考えています。

ただし、そうした人財の多様性を組織としての競争力強化や企業価値向上につなげていくには、単に女性社員や外国籍人財の構成比率を高めるのではなく、一人ひとりが持てる能力を発揮し、新たな領域やビジネスモデルに自律的・主体的に挑戦できる企業風土、職場環境の整備が重要になります。

そうした考えから、当社では2024年に人財戦略本部を新設し、従来の「管理中心の人事」から、経営戦略と連動した「攻めの人財戦略」への移行を進めてきました。直近1年間においても、タウンホールミーティングやシャッフルランチといったグループ内の対話機会の拡充、また、キャリアアンケートや異動願届出制度、スペシャリストコース、階層別研修といった人財力強化に向けた新制度導入など、複数の施策を実行し、組織横断的なコミュニケーションの活性化や従業員の自律性の促進を図っています。これらの新施策の成果は、KPIの改善などに即反映されるものではありませんが、当社グループが目指す「人的資本経営」への変革は着実に進捗していると認識しています。

取締役
ESG・女性活躍推進担当
兼人財戦略本部長

吉田 麻友美
Mayumi Yoshida

Q 個別の施策の成果は?

新たに導入した3つの人事制度がいずれも効果的に作用

2025年度は、キャリアアンケート、スペシャリストコース、階層別研修など、3つの人事制度を新設しました。

キャリアアンケートは、従業員が自身のキャリア希望や異動意向を会社に伝える仕組みです。これにより、会社側が本人の志向や経験を把握し、配置や育成を検討する際の材料が増えています。希望者とは人事とのカジュアル面談の機会を設けており、気軽にさまざまな相談ができることで、人事としてアクションが必要な場合には順次対応をするという良い循環にもなっています。

スペシャリストコースは、管理職以外のキャリアパスを明確にし、高い専門性を持つ人財が継続的に価値を発揮できるようにする制度です。現在は、エンジニアリング本部のみで制度化していますが、他の本部へも、順次展開していきたいと考えています。

階層別研修は、役割に応じた期待行動やマネジメント力を高めること、また、その階層ならではの悩みや不安の解消を目的に企画しており、受講は挙手制です。2025年度は100名以上が受講してくれました。

また、階層別研修の特徴である同じ階層の社員が研修会場に集まるという機会を利用し、研修後に懇親会を開催しました。日頃一緒に仕事をする接点の少ない他拠点や他部署のメンバーと横のつながりが築けるとても良い機会だったと、大変好評でした。

いずれの施策も導入初期段階であり、今後は利用状況や従業員の納得感、配置・育成への反映度を確認し、試行錯誤を重ねながらより良いものへと改善していきたいと考えています。

Q 人財戦略を遂行する上で、特に重視する視点は?

経営・事業戦略との連動性を意識

単に福利厚生や人事制度を整えるだけでなく、当社グループが目指す「脱炭素のリーディングカンパニー」としての事業成長を支えられる人財を育てると共に、従業員が持てる能力を十全に発揮できる環境を整備していくことが、当本部に課せられた最重要の使命であると認識しています。

人財戦略推進におけるKPIとしては、女性管理職比率や有給休暇取得率をはじめいくつかの指標を設定しています。ただし本当に重要なのは、そうしたKPIの数値達成ではありません。従業員一人ひとりが能力を発揮できているのか、それぞれの現場で対話や支援、育成が日常的に行われているのかを、常に注視し、不足・不備があれば迅速に改善策を考え、実行していくことが重要です。

特に現在は省エネ・再エネ領域の専門性を有した人財や、高いプロジェクト管理能力を持った人財の育成が中期経営計画の実現における重要な条件となっています。当社グループの事業、特にEPC案件においては、施工管理ができる人財の数によって受注できる案件数が決まります。すなわち施工管理人財の採用・育成が事業業績に直結するという現実があります。そのため人財戦略に関する諸施策を検討する際には、全従業員にとっての職場環境や待遇改善を大前提としつつも、それらの施策が施工管理人財の強化にどう影響を及ぼすのかを慎重に検討しています。

Q 人財戦略に現場の声をどう反映するか?

従業員の声を人事施策や制度設計に生かす

人財戦略本部では、従業員への年1回のエンゲージメント調査や前述したさまざまな施策において、各部門の従業員の声に耳を傾け、現場の多様な意見の把握に努めています。もちろん重要なのは単に多くの意見を集めることではなく、それらを人的資本経営の充実につながる制度や施策にしっかりと反映させること。実際に、第2回のエンゲージメント調査で、「中堅層と経営層の間での対話を強化する必要がある」と示唆する結果が得られ、タウンホールミーティングの開催やシャッフルランチの対象者を広げるなどのアクションにつなげてきました。その他、キャリア自律に関する声は異動願届出制度や研修設計に、働き方や職場環境に関する声は制度運用や健康支援に反映させるなど、従業員の声を着実に拾っています。

一方で、すべての声に即時対応できるわけではないため、経営戦略との整合性や実現可能性、公平性などを鑑みて優先順位をつける必要もあります。今後特に注力すべきと考えているのは、蓄電システム関連事業や省エネ・再エネソリューション事業を担える専門人財の獲得・育成です。加えて各部門の管理職におけるマネジメント能力の強化や、従業員の自律的なキャリア形成支援も重要課題と捉えています。上記と共に当社グループにおける人的資本関連の情報をデータベース化し、集計・分析を継続的に行っていくことで、人財に関するデータを経営判断や現場業務の改善に効果的に活用できる仕組みを整備していくことも喫緊の課題だと考えています。

人的資本経営の強化は、企業の短期的な業績だけでなく、中長期視点での組織のケイパビリティや環境変化への対応力を高めるものでもあります。今後も経営戦略・事業戦略との連携を更に高めつつ、最大の経営資産である人財力の強化に努めていきます。

社外取締役 監査等委員が語るTESSグループの持続的成長への提言

社外取締役 監査等委員はそれぞれの専門性や豊富な経験を生かし、取締役会において経営への助言・監督を行っています。企業価値向上やガバナンスなど、当社グループの持続的成長に向けた考えや期待を、それぞれの視点からお伝えします。

資本市場からの信頼獲得に向け取締役会の実効性の向上に期待

社外取締役 監査等委員
大倉 博之

昨年度の取締役会ではガバナンスの確立と企業価値向上に関する複数のテーマを設定し、当社グループが目指すべき方向性に関して幅広い議論が行え、取締役会が「あるべき姿」へ舵を切れたと感じています。同時に、社外取締役かつ監査等委員として、多様な知見・経験を踏まえた洞察力を生かし、各取締役の本質的な力量の見極めにも尽力できたと自負しています。

国際情勢の変化に伴う金融界の激動を背景に、企業経営はこれまで経験したことのない、デフレからインフレへの急激な変化のなかでの舵取りを迫られています。当社グループの事業特性を鑑みれば、この状況下では安定した資本調達やキャッシュマネジメントの実現が最重要の課題であり、企業価値の向上と共に積極的な情報発信によって資本市場や株式市場の信頼を勝ち得る必要があります。株価や資本コストを意識した経営を更に推進すべく、今後も有効な提言によって取締役会の実効性を更に向上させていきます。

変化するエネルギー市場を見据え新たな価値創造と脱炭素社会の実現を推進

社外取締役 監査等委員
井上 正基

当社の取締役会は昨年度から社外取締役が過半数を占める構成となり、監督機能がより強化されました。新体制のもと昨年度は取締役会の今後のあり方や実効性の向上に関する徹底的な議論が交わされました。「執行と監督の役割分担」を踏まえ、企業価値向上にどう取り組むべきか、運営方針だけでなく取り組み内容に関しても大きな前進があった1年でした。

創業以来、省エネと創エネの両面で時代の先端を走ってきた当社グループは、現在も蓄電池や需給管理に取り組み業界を牽引しています。本格化するAI活用によってデータセンター分野への参入が活発化する一方、系統の脆弱性が露呈し、今後は電源の多様化が更に進むと予想されます。この事業環境において、当社グループは引き続きベンダーフリーの立場で新技術による電源導入を進めると共に、「脱炭素化」の潮流に沿ってアグリゲーターとしてCO_2回収や事業者間の相互有効利用の取引・制御にも注力すべきと考えています。



TESSらしい変革のスピードを支える人財力を更に高めていく

社外取締役 監査等委員
青木 透

取締役就任1年目で特に印象的だったのは「ビジネスモデル変革のスピード」という当社グループの強みを実感できたことです。取締役会の議論でも「人真似をせず自分たちで考える」「決めたらいち早く着手し迅速に成果につなげる」というTESSらしさが随所に発揮されました。今後も投資家の皆さまに評価していただけるよう、取締役会の議論を更に活発化・深化させていきたいと思います。

当社グループは「人が財(たから)」の理念のもと、人財関連の施策に大きな力を注いできました。この1年間も採用の強化、適材適所の配置、人財育成のレベルアップ、処遇の改善、モチベーション向上などかなりの施策が実行されました。今後の課題は埋もれている人財力をいかに顕在化させていくかです。人財の思い切った抜擢・登用と同時に、その人たちが大きなやりがいを感じられる、よりハイレベルな仕事に会社として挑戦していくことが、当社グループの持続的成長につながっていくと考えています。

資本効率を重視した経営と適切な情報開示を重視

社外取締役 監査等委員
中坪 治

監査等委員として取締役会やオフサイトミーティングに参加するなかで、企業価値向上に向けた取締役会のあり方や実効性確保について議論が行われていることが印象に残っています。取締役それぞれの専門性や経験に基づく視点に触れることができ、率直な対話がガバナンス強化の基盤であると実感しています。当社グループのガバナンス体制整備は一定の進展を見せてはいますが、再エネや蓄電池分野への投資拡大に伴う借入金の増加や金利上昇による資金調達コストの上昇が、今後の経営リスクになっていく可能性があります。こうした環境下では投資回収の確度や資本効率を一層慎重に見極めることが重要です。また事業規模の拡大に応じたリスク管理の高度化や、意思決定プロセスの透明性向上も不可欠です。今後もモニタリングモデルに基づく監督機能の実効性を継続的に検証し、資本効率を意識した経営の推進と適切な情報開示を通じて当社グループの企業価値向上に貢献していきます。

AI時代の価値創造と健全なリスク管理を支えるガバナンス体制の強化を目指す

社外取締役 監査等委員
重盛 三千緒

2025年度の取締役会ではコーポレートガバナンス・コードの改訂や資本市場からの期待の高まりを踏まえ、企業価値向上に対する取締役会の役割について議論を重ねました。実効性評価を通じて抽出された課題に対し、議案構成や情報提供のあり方、監督と執行の役割分担などを徹底的に議論した結果、実質的な監督機能の強化を進展させられた1年だったと評価しています。

AIの活用が急速に広がるなか、監査等委員として重視するのは先進技術による価値創造とそれを支えるガバナンス・リスク管理の両立です。AIは業務効率や意思決定の質を高める一方で、判断の不透明化や情報セキュリティへの脅威など新たなリスクも生みます。AIの利用方針や責任体制の明確化、データ取り扱いや出力結果に関する内部統制、現場での利用実態のチェックなど、健全なリスクテイクを支えながら持続的な企業価値向上と社会的信頼の確保につながる統制環境の実現に努めていきます。



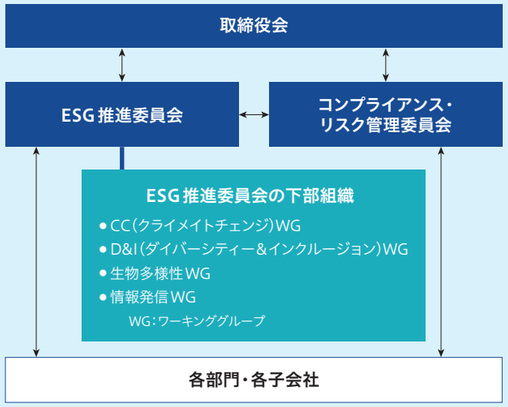
Total Energy Saving & Solutionを実現する会社として

当社グループでは、ESG方針を掲げています。脱炭素のリーディングカンパニーとして、E・S・Gに関する取り組みを推進することで世界的なエネルギー脱炭素化に貢献すると共に、SDGsの実現を目指すことを方針としています。

TESSグループは、ESGとコンプライアンスを経営の根幹に位置づけ、世界的なエネルギー脱炭素化に貢献し、SDGsの実現を目指します。



サステナビリティ推進体制



当社では取締役会において、リスク管理及び事業創出の両面から、気候変動対応や人財の多様化などのサステナビリティに関する事項を踏まえ、経営戦略や中期経営計画を策定しています。各部門・各子会社に対する監督・指示は、各種取り組みや事業目標の管理を通じて行っています。

2022年6月には取締役会において、当社グループの気候変動対応及び人財の多様化を含むサステナビリティへの取り組みの監督を強化する観点から、ESG・女性活躍推進担当取締役を委員長とするESG推進委員会の設置を決議し、同年7月1日、取締役会直下にESG推進委員会を設立しました。

ESG推進委員会の下部組織には、CC(クライメイトチェンジ)ワーキンググループ(分科会)、D&I(ダイバーシティー&インクルージョン)ワーキンググループ、生物多様性ワーキンググループ及び情報発信ワーキンググループを設置しており、特定のマテリアリティをはじめとした個別のテーマについての取り組みに関する具体施策を検討しています。

ISO14001の取得

当社の中核子会社であるテス・エンジニアリング株式会社では、企業理念である「顧客重視 顧客満足」を具体化するため、ISO14001を取得しています。また、2017年7月には「品質・環境方針」を策定しており、ISO14001の継続取得に向けた取り組みを推進しています。

Environment 環境への取り組み

当社グループでは気候変動への対応として、TCFD提言への取り組み、CDPからの調査への回答、JCI(気候変動イニシアティブ)やチャレンジ・ゼロへの参加などに加え、事業を通じた環境負荷低減への取り組みを推し進めています。

企業活動を通じた環境保全

TCFD提言への取り組み

当社グループは、金融安定理事会(FSB)により設置された「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言への賛同を表明すると共に、同提言が推奨する開示項目に沿って、気候変動に関する「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」を開示しています。詳しくは、当社WEBサイトをご覧ください。

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

TCFD提言への取り組み
https://www.tess-hd.co.jp/company/tcfd.html

汚染防止

当社グループでは、事業活動に伴う汚染、廃棄物の発生、資源の使用は、環境や社会に重大な影響を及ぼすという認識のもと、廃棄物の削減と資源循環の推進に取り組んでいます。

汚染防止においてはバイオマス発電所で発生する焼却灰の有効活用や、インドネシアのパーム産業から排出される農作物残渣のバイオマス燃料利用を進めています。また、PCBやアスベストなどの有害物質を適正に管理しています。

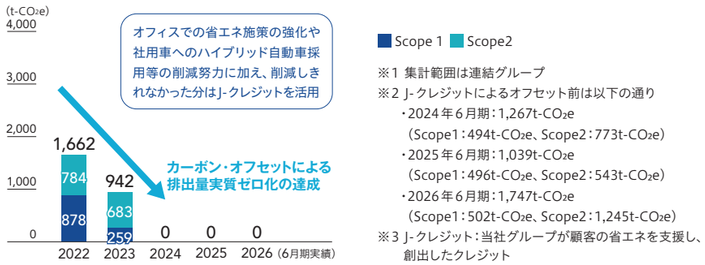
資源の再利用については、オフィスから排出される廃ペットボトルや、工事現場・発電所で発生する産業廃棄物のリサイクルに取り組んでいます。

水資源

水を重要な資源と認識し、水質汚濁防止法等の法令や地域の条例等を遵守した水資源利用を行っています。

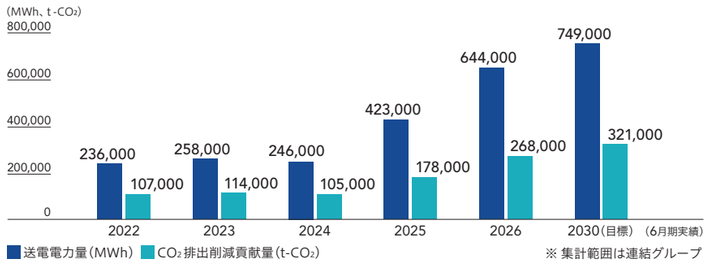
佐賀伊万里バイオマス発電所では、伊万里市との環境保全協定を遵守するため、プラント排水の凝集沈殿やろ過、浄化処理を行うことにより、排水基準を守り、水質汚濁の防止に努めています。また、蒸気タービン発電機で使用した蒸気の冷却には伊万里湾の海水を利用し、熱交換後に温排水として海域へ放流しています。放流に際しては、取水と放水の温度差を継続的にモニタリングし、協定で定められた範囲内に管理することで、周辺海洋環境への影響低減に取り組んでいます。

当社グループのGHG排出量の推移



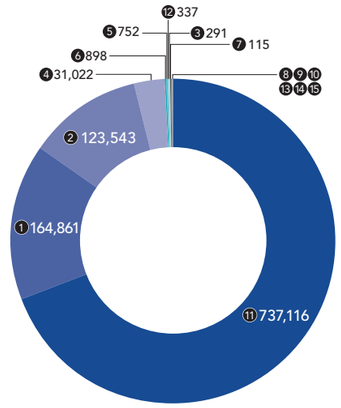
※1 集計範囲は連結グループ
※2 J-クレジットによるオフセット前は以下の通り
・2024年6月期:1,267t-CO_2e
(Scope1:494t-CO_2e、Scope2:773t-CO_2e)
・2025年6月期:1,039t-CO_2e
(Scope1:496t-CO_2e、Scope2:543t-CO_2e)
・2026年6月期:1,747t-CO_2e
(Scope1:502t-CO_2e、Scope2:1,245t-CO_2e)
※3 J-クレジット:当社グループが顧客の省エネを支援し、創出したクレジット

当社グループの送電電力量及びCO_2排出削減貢献量の推移及び目標



※ 集計範囲は連結グループ

Scope3排出量2026年6月期実績 (t-CO_2)



Social 社会への取り組み

当社グループでは、パーパスと成長戦略の実現に向け人財戦略を策定し、多様な人財が生き生きと活動するための基礎となる各種方針の策定や制度改革の推進、教育・研修体系の整備などに取り組んでいます。

TESSグループ人財戦略の基本方針

TESSグループは「人が財（たから）」です。

当社グループでは、「人が財（たから）」という考えのもと、人財戦略の基本方針を定めており、人財への継続的な投資等を通じて、中長期的な企業価値の向上を目指しています。

会社と個人の成長を促すための攻めの人財配置と育成	やりがいと働きやすさを両立した制度や仕組みづくり	多様性が生きる文化、職場環境の構築

また、「Total Energy Saving & Solutionの実現により世界的なエネルギー脱炭素化に貢献する」というパーパスの実践と、企業としての成長戦略の実現を支える人財の育成のため、人財育成の基本方針を定めています。この基本方針に基づき、採用、教育・研修、評価、働き方の観点からさまざまな取り組みを実施しています。

人的資本に関する指標の状況

項目	2023年6月期（実績）	2024年6月期（実績）	2025年6月期（実績）	2026年6月期（実績）	2030年6月期（目標）
従業員数（連結）					
連結従業員数（名）	374	405	471	526	—
非正社員数（名）	103	103	106	135	—
派遣社員数（名）	13	25	15	17	—
契約社員数（名）	90	78	91	118	—
非正社員割合（%）	26.6	24.0	21.8	24.9	—
多様性（連結）					
女性従業員比率（%）	20.1	21.5	23.2	23.0	30%以上
女性取締役比率※1（%）	—	—	9.1	16.7	20%以上
女性執行役員比率※2（%）	—	—	0.0	0.0	—
女性管理職比率※2（%）	3.7	3.0	3.3	3.2	10%以上
有給休暇取得率（%）	56	66.3	68.9	77.7	80%以上
男性育児休暇取得率（%）	—	12.5	42.9	45.5	100
障がい者雇用率（%）	2.9	3.0	2.2	2.1	3.1%以上
チーフ・アシスタントマネージャークラスの人数※2（名）	88	111	138	158	200名程度
教育・研修（連結）					
1人当たりの教育投資額（正社員）（万円）	5.6	6.9	5.4	13.4	8.0万円以上
研修時間※3（時間/名）	—	—	10.1	22.9	—
労働安全衛生（連結）					
重大な労災発生件数（件）	0	0	0	0	0
休業災害率（%）	—	—	0	0	—
健康と安全に関する基準の研修を受けた従業員数（名）	—	—	218	136	—
コミュニティ（連結）					
社会貢献活動等に関する寄付金総額（百万円）	6	3	発生なし	5	—

※1 集計範囲：テスホールディングス、テス・エンジニアリング　※2 各年7月末時点の集計　※3 2025年6月期の研修時間は、人財戦略本部が開催した研修のみを集計

成長戦略に沿った攻めの人財育成

採用・研修の強化

成長戦略に沿った攻めの人財育成として、採用の強化（新卒採用＋キャリア採用）や研修の強化に取り組んでいます。この結果、2026年6月期末時点の従業員数は526名と5年間で約1.7倍となりました。生産性の面では、2026年6月期においては、受託型・開発型共に蓄電池EPC案件が増加したことに加え、佐賀伊万里バイオマス発電所の発電開始等により売電収入が増加したことから、1人当たり営業利益は高い水準となりました。

メンター制度の導入

当社グループでは、新入社員の早期定着と成長支援を目的としてメンター制度を導入しています。本制度では、比較的年齢の近い社員がメンターとして新入社員をサポートし、業務面だけでなく精神的なフォローも行うことで、職場での孤立を防ぐことをゴールとしています。

従業員数と1人当たり営業利益の推移（連結）

（6月期）

	2022	2023	2024	2025	2026
売上高（百万円）	34,945	34,415	30,643	36,684	51,217
営業利益（百万円）	5,146	6,864	2,370	2,548	5,326
従業員数（名）	350	374	405	471	526
1人当たり売上高（万円）	9,984	9,201	7,566	7,788	9,737
1人当たり営業利益（万円）	1,470	1,835	585	541	1,012



テス・エンジニアリング株式会社
営業本部 営業第2グループ 第1チーム

高階 万桜（写真左）

配属直後は職場の雰囲気が分からず不安でしたが、メンターに周囲との関わり方を教えていただき、ランチ会での何気ない会話にも支えられました。打合せの内容についていけないと率直に相談した際、「最初は分からなくて当然」と受け止めた上で具体的な助言と励ましをいただいたことが印象に残っています。また、事前に社内の人間関係を知ることができたおかげで、他部署への協力依頼もしやすく、営業として大きな支えになっています。今後は私自身も気軽に相談してもらえる存在になれるよう、積極的に周囲と関わっていきたいと思います。

※役職名等は本書発行日現在のものです。

企業理念を実現する人財の採用

求める人物像

当社グループでは「顧客重視 顧客満足」を企業理念として掲げ、持続可能な社会の実現を目指しています。そのためには、顧客のニーズに正面から向き合い、一歩先の新たな価値の提案を担う人財が不可欠です。そこで、社員のあるべき姿を「+E Performer」と定義しています。これは“さまざまなステークホルダーのニーズに正面から向き合い、一歩先を行く、他にはないものを新しく提供する実行者”を意味しており、次の3つを社員に求める力として重視しています。

- **現場力**
  顧客のビジネスを理解し、現場を見て調査し提案をつくり込む
- **知識力**
  省エネルギーや脱炭素といった専門技術や法制・社会動向の知見に富む
- **ひらめき力**
  自由な発想で周囲を巻き込みながらソリューションや新事業を創造する

多様な人財の採用

当社グループでは、性別、年齢、国籍、職歴等に関係なく、能力や実績を重視する人物本位の人財登用を実施しています。2026年6月期においては、テス・エンジニアリング株式会社のエンジニアリング本部で、女性や外国籍人財の採用を積極的に推進しました。外国籍人財の採用においては、派遣会社との協力関係を一層深化させ、教育・受入体制を強化しています。

人事・評価制度の見直しと働き方改革の継続

当社グループでは、よりメリハリのある人事・評価制度への移行を目指し、DXを意識して業務プロセス改善を進め、生産性の向上を図っています。2025年6月期には、公平かつ適切な評価制度の運用を目的に、目標設定ガイドラインを制定しました。これにより目標の明確化と評価の透明性を高め、社員の主体的な成長を支援していきます。

やりがいと働きやすさを両立した制度や仕組みづくり

従業員エンゲージメント向上

当社グループでは、働きがい向上と質の高い業務遂行に向け、毎年「従業員エンゲージメント調査」を実施しています。これまでの従業員エンゲージメント調査の結果から、会社の目標や戦略に対する共感度が相対的に低い層が一定数存在することが明確となっています。こうした課題認識のもと、当社グループでは経営層と従業員の相互理解を深めることを目的に、以下の2つのアプローチからコミュニケーションの強化に取り組んでいます。

“階層ごと”のコミュニケーションの強化

「経営層⇔本部長⇔グループ長・チーム長⇔チーム員」という組織階層を活用し、段階的かつ双方向の情報伝達を促進しています。特に、「経営層⇔本部長」間においては、毎週月曜日の朝に「朝会」(部門長横断の情報共有ミーティング)を実施し、経営方針や重要事項の迅速な共有を図っています。

“階層を超えた”コミュニケーションの強化

本部や拠点単位で、階層を超えた双方向の対話機会を創出しています。代表的な取り組みとして、少人数で実施する「社長たちと語ろう」(TESS版タウンホールミーティング)を開催しており、経営層が一方的に情報を発信するのではなく、従業員の声を直接聞き、率直な意見交換ができる場として設計しています。

スペシャリストコースの設置

従業員一人ひとりの志向や専門性を尊重したキャリア形成を支援するため、2025年6月期からテス・エンジニアリング株式会社のエンジニアリング本部の社員を対象に「スペシャリストコース」を新設しました。本コースでは、マネージャー等の管理職を目指す従来のキャリアパスに加え、各自の専門分野における知識やスキルを生かした業務での貢献度に応じて評価されます。今後は、他の部門への水平展開も視野に入れ、更なる充実を図っていきます。

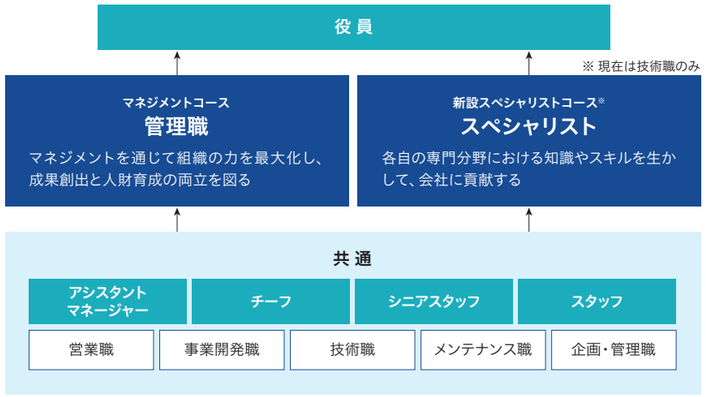
従業員エンゲージメント

(2025年度実施)

	勤続年数 2年未満	2年以上 5年未満	5年以上 10年未満	10年以上 20年未満	20年以上
会社の戦略や目標を理解していますか?	73.1	78.2	77.8	80.0	91.3
会社の戦略や目標に共感していますか?	79.3	73.4	72.7	73.1	83.1

両端が高く中間が低い「U字型曲線」の結果となっている

キャリアパス体系図



キャリアアンケートの導入

当社グループでは、従業員一人ひとりのキャリアに対する考えや志向を把握し、人事施策の検討に活用するため、年1回キャリアアンケートを実施しています。本アンケートは、従業員の不安や希望を把握し、人事制度の設計・見直し及び職場環境の改善につなげる重要な取り組みです。

2025年度は、有効回答件数160件(総合職・基幹エリア総合職129件、庶務事務エリア総合職31件)を取得しました。回答者のうち希望した20名とは、人事とのカジュアル面談を実施しました。把握した課題は、配置転換などの具体的なアクションにつなげています。

社員表彰制度

毎年期首に開催される全役職員参加の期首経営目標発表会等において、過去1年間の功績を称え、チームや従業員への表彰を行っています。

社員表彰の様子



従業員の健康向上と安全衛生

健康と安全に関する基本方針

当社グループは、安全衛生管理規程に従い、労働基準法、労働安全衛生法をはじめ、労働協約に基づき、職場における安全衛生管理を徹底し、労働災害と疾病を未然に防止することにより、安全で衛生的な職場環境を整備し、役職員(取締役及びパートタイマーを含むすべての従業員)一人ひとりが働きやすく、健康的な職場環境の維持に努めます。

健康と安全
https://www.tess-hd.co.jp/sustainability/social/health-safety

不適切行為への対応

安全統括室に所属するメンバーが工事現場の安全パトロールを行い、指摘事項があった場合は内容をまとめて工事担当者へ提出しています。工事担当者は指摘事項に対して是正措置を行い、結果を安全統括室へグループウェアを通して報告しています。

なお、工事担当者も日常的に巡視を行っており、安全統括室による安全パトロールは第三者的な立場からの確認として、その巡視の実効性を高めるダブルチェックの役割を担っています。

産業保健師の導入

安全衛生体制の更なる確立と全役職員の心身の健康課題に対する予防的な支援の充実を目的として、2025年6月期から産業保健師を導入しました。誰もが身近なことを気軽に保健師に相談できる専用窓口も設置し、従業員が安心して働ける環境づくりを推進しています。



人権の尊重

人権尊重に対する基本方針

当社グループは行動規範として、人権の尊重、法令・国内外ルールの遵守はもとより、高い倫理観を持った事業活動を通じて、社会の持続可能な発展と企業理念である「顧客重視 顧客満足」を実現します。国際ルールを支持・尊重し、以下のとおり「TESSグループ人権方針」を定めています。

TESSグループ人権方針
https://www.tess-hd.co.jp/company/human-rights.html

ステークホルダーとのエンゲージメント

外部有識者等のステークホルダーの皆さまから率直なご意見や今後に向けたアドバイス等を伺う場として、2023年からステークホルダー・ダイアログを年1回開催しています。過去のダイアログでは、当社グループのESG全般や人的資本経営、DX推進等をテーマとして取り上げ、外部有識者の皆さまから貴重なご意見をいただきました。

また、当社グループが再生可能エネルギー発電所を開発する地域では、住民説明会の開催等を通じ、地域住民への十分な説明と意見交換を行っています。発電所の稼働後も、地元住民向けの見学会の実施や、地域の催事への協力等により地域住民との交流を図り、継続的な対話に努めています。

大学での寄付講座

ESG活動の対外発信及び社会貢献の一環として、明治大学ビジネススクールで「ESG投資とESG経営」をテーマとした寄付講座を実施しています。本講座では、代表取締役社長及びESG・女性活躍推進担当取締役が客員教授として講義を行います。また、ESG関連の実務を担う従業員も特別講師として登壇し、実践的な視点からの講義を通じて、受講生にESGの重要性と実務のリアリティを伝えています。



寄付講座の様子

Governance コーポレート・ガバナンス

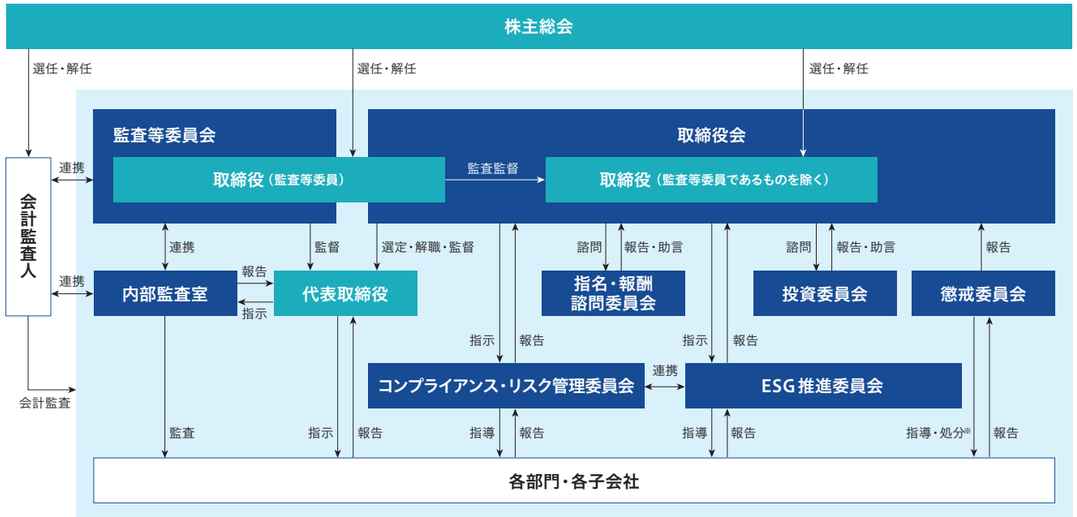
当社は「監査等委員会設置会社」であり、取締役会、監査等委員会、会計監査人の機関を設置しています。構成員の過半数を社外取締役とする監査等委員会が経営の意思決定に関わることで、取締役会の監査・監督機能を強化しました。ガバナンスの充実と経営効率化を両立できると判断し、現在の体制を採用しています。

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は、株主をはじめとするステークホルダーに対して社会的責任を果たし信頼を得ること、また持続的な成長及び企業価値の向上を図る観点から、法令等の遵守体制、意思決定・業務執行体制及び適正な監督・監視体制を構築することを通じて、コーポレート・ガバナンスの強化及び充実に努めています。

コーポレート・ガバナンスの体制

当社のコーポレート・ガバナンス体制



※ 懲戒委員会が懲戒処分を決定するのはテスホールディングス株式会社及びテス・エンジニアリング株式会社であり、その他の子会社については代表取締役又は職務執行者が決定します。

取締役会での主な議論の内容

- 決算（月次、四半期、年度）
- 株主総会関連（開催、付議議案）
- 公表資料
  （有価証券報告書、内部統制報告書、コーポレート・ガバナンス報告書、半期報告書等）
- 重要な資金調達
- 重要な設備投資案件
- 規程類の制定・改訂
- 翌事業年度の事業計画の策定
- 内部統制の運用状況
- 重要な人事・組織改正
- 株主との対話状況
- サステナビリティに関する取り組み状況

体制の概要

当社は、監査等委員会設置会社として、次の機関を設け、コーポレート・ガバナンス体制の強化に努めています。各機関の構成員は下表のとおりです。

取締役会

取締役会は、原則毎月１回開催するほか、必要に応じて臨時で開催しています。経営及び業務執行に関する重要事項の決定等を行っています。

監査等委員会

監査等委員会は、原則毎月１回開催するほか、必要に応じて臨時で開催しています。取締役会及びその他重要な会議への出席に加え、監査計画に基づく監査手続きを通じて経営に対する適正な監督・監査体制を確保しています。

指名・報酬諮問委員会

指名・報酬諮問委員会は、取締役会の任意の諮問機関として、委員の過半数が社外取締役で構成されています。原則毎年１回以上開催するほか、必要に応じて随時開催しています。取締役の指名及び報酬等を審議することで、これらの透明性・客観性を示しています。

投資委員会

投資委員会では、当社グループにおける事業投資を審議し、その透明性・客観性を確保しています。



コンプライアンス・リスク管理委員会

コンプライアンス・リスク管理委員会では当社グループの事業活動上想定されるリスクを抽出・分析し、実効性のあるコンプライアンス並びにリスクマネジメントへの取り組みを協議、推進しています。

ESG推進委員会

ESG推進委員会では、当社グループの事業活動上想定されるESGに関するリスク・機会の抽出・分析によるマテリアリティ（重点課題）の特定及びその対応策の検討を行っています。

懲戒委員会

懲戒委員会は、社員の職場秩序を乱す行為、企業目的遂行に支障をきたす行為を戒め、かつこれを防止するため、懲戒内容の決定を行っています。

内部監査室

内部監査室は、代表取締役直轄の独立した部門です。公認内部監査人（CIA）及び公認不正検査士（CFE）等の専門資格を保有する者が在籍し、代表取締役の承認の下、内部監査計画を定め、主に本部別、子会社別の監査を実施しています。

（2026年６月末時点）

		取締役会	監査等委員会	指名・報酬諮問委員会	投資委員会	コンプライアンス・リスク管理委員会	ESG推進委員会	懲戒委員会
テスホールディングス株式会社 ※（ ）は社外役員	取締役	9(5)	5(5)	5(3)	3	8(5)	8(5)	3
	執行役員				1	1	1	1
テス・エンジニアリング株式会社 ※当社の兼任役員を除く	取締役					3	3	3
	監査役					2	2	
	執行役員					3	3	
共立エンジニアリング株式会社	取締役					1	1	

グループ・ガバナンス

当社は、「内部統制システム基本方針」に基づき、持株会社としてリスク管理、情報システム管理運用、経営戦略及び内部監査業務を通じて、グループ全体の管理に専念しています。事業運営については、子会社への業務執行権限の委譲を進め、子会社の自主性を尊重する方針です。これにより、グループの経営方針実現に向けた迅速な事業運営を支援・管理する体制を構築しました。あわせて、各社の経営成績や営業活動を、定期的に当社の取締役会へ報告する体制を整備しています。

取締役会、委員会等への出席状況

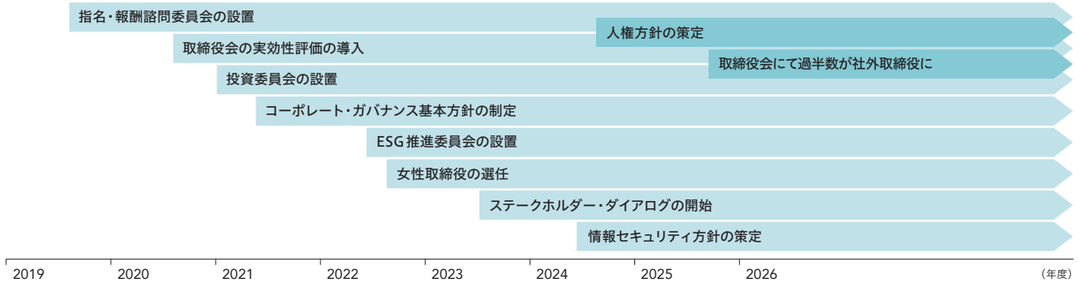
2026年6月期において、当社は取締役会を全20回、監査等委員会を全13回、指名・報酬諮問委員会を全4回、それぞれ開催しました。出席状況は右のとおりです。

取締役会、委員会等への出席状況

役職	氏名	取締役会※2	監査等委員会	指名・報酬諮問委員会
最高顧問	石脇 秀夫	100%（20回／20回中）	—	100%（4回／4回中）
代表取締役社長	山本 一樹	100%（20回／20回中）	—	100%（4回／4回中）
専務取締役	髙崎 敏宏	100%（20回／20回中）	—	—
取締役 ESG・女性活躍推進担当 兼人財戦略本部長	吉田 麻友美	100%（20回／20回中）	—	—
社外取締役 監査等委員	大倉 博之	100%（20回／20回中）	100%（13回／13回中）	100%（4回／4回中）
社外取締役 監査等委員	井上 正基	100%（20回／20回中）	100%（13回／13回中）	100%（4回／4回中）
社外取締役 監査等委員	青木 透※3	100%（13回／13回中）	100%（10回／10回中）	100%（2回／2回中）
社外取締役 監査等委員	中坪 治※3	100%（13回／13回中）	100%（10回／10回中）	—
社外取締役 監査等委員	重盛 三千緒※3	100%（13回／13回中）	100%（10回／10回中）	—

※1 2026年6月期末時点に在籍している取締役の出席状況
※2 取締役会は上記の開催回数のほか、会社法第370条及び当社定款第26条の規定に基づき、取締役会の決議があったものとみなす書面決議が6回ありました。
※3 2025年9月26日に監査等委員である取締役に就任した以降の開催回数と出席回数を記載しています。

コーポレート・ガバナンス体制・制度の変遷



コンプライアンス・リスクマネジメントの体制

コンプライアンス・リスクマネジメント（リスク管理体制）

当社は、KPIとして「重大な法令違反の発生件数ゼロ」を定めています。グループコンプライアンス委員会としてコンプライアンス・リスク管理委員会を設置すると共に、「リスク管理規程」を制定し、適正に運用しています。事業活動上の重大な事態が発生した場合、コンプライアンス・リスク管理委員会へ報告を行い、必要に応じて対応策を協議します。また、弁護士、監査法人、税理士等の外部専門家から助言を受ける体制を構築し、リスクの早期発見及び未然防止に努めています。なお、気候変動を含む重大なサステナビリティリスクについては、ESG推進委員会等で特定・評価ののち、コンプライアンス・リスク管理委員会と連携の上で、対応策を検討しています。

腐敗防止

当社グループでは、「コンプライアンス・リスク管理の徹底」をマテリアリティの一つとして特定しており、法令遵守及び企業倫理を重視した事業活動を行います。当社は、国連グローバル・コンパクトに署名しており、次のような活動を行っています。

すべての従業員に向けたコミュニケーション

当社グループでは、行動規範の理解と浸透を図るため、すべての従業員を対象とした全社的な機会を活用し、年1回、行動規範の読み合わせを実施しています。また、ESG推進委員会の下部組織が中心となり、「マナー集」の周知徹底に向けた社内での情報発信を行っています。

贈収賄の防止・腐敗防止に関する教育・研修

賄賂やキックバック、その他の違法な支払いを含め、あらゆる形態の贈収賄を禁止しており、新規取引先との取引開始時には反社チェックを実施するほか、取引先や顧客との契約締結や支払い実行にあたっては、ワークフローによる申請・承認プロセスを設けており、取引の健全性の確保に努めています。2026年5月にはESGセミナーとして、専門家を講師として招き、役員・執行役員を対象として腐敗防止セミナーを開催しました。

取引先・仲介業者への対応

当社グループでは、取引先等とは健全な関係を維持し、癒着を絶ち、公正で透明性のある企業活動を行うため、腐敗に関する行為等を予防・早期発見・是正する体制の一つとして、内部通報窓口を設けています。強要や贈収賄等の行為が行われていることを知った場合、当社グループの役職員は内部通報窓口を活用し通報・相談することができます。

インサイダー取引

当社グループでは、役職員によるインサイダー取引規制への違反を防止するため、「インサイダー取引防止規程」を定めると共に、年1回以上のインサイダー取引に関する教育及び研修を実施しています。

また、当社株式の売買に関して、売買の際に事前申請ルールを定め、売買禁止期間を定める等、インサイダー取引の未然防止に努めています。

反社会的勢力との関与・取引の防止

当社グループでは「TESSグループ人権方針」において、反社会的勢力への対処として「社会秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力・団体に対しては、毅然とした態度で対処し、一切の関係を遮断する。」ことを定めています。

個人情報保護

当社グループでは、個人情報保護法を遵守し個人情報を適切に取り扱うことが企業の重要な社会的責務であると認識しています。これを確実に実践していくため、「個人情報保護方針」を定め、個人情報の適切な取り扱い及び管理に努めています。

個人情報保護方針
https://www.tess-hd.co.jp/privacy/

情報セキュリティ

当社は、事業活動において情報セキュリティへの取り組みは重要な経営課題と考え、「TESSグループ情報セキュリティ方針」を定めています。

TESSグループ情報セキュリティ方針
https://www.tess-hd.co.jp/security/

政策保有株式

当社は、2026年6月期末時点において、政策保有株式（上場株式）を保有していません。

腐敗防止に関する指標の状況

項目	2023年6月期（実績）	2024年6月期（実績）	2025年6月期（実績）	2026年6月期（実績）	2030年6月期（目標）
腐敗防止（連結）					
腐敗防止方針の違反に起因する従業員の処分及び解雇件数（件）	0	0	0	0	—
腐敗に関連する罰金、罰則、和解に関わる金額（百万円）	発生なし	発生なし	発生なし	発生なし	—
政治献金総額（百万円）	1	0	0	0	—
法令遵守（連結）					
重大な法令違反発生件数（件）	0	0	0	0	0

ガバナンス向上に向けた取り組み

内部統制

当社グループでは、企業価値の持続的成長に向け、監査等委員会、内部監査室及び会計監査人の三者が相互に連携する「三様監査」の強化に取り組んでいます。各監査主体が有する専門性を生かしつつ、情報共有や連携を図ることで、内部統制の実効性向上及び監査の高度化を推進しています。

また、当社グループ独自の取り組みとして、内部監査室は監査結果や社内の重要情報を随時監査等委員会に共有することで、社外取締役の情報把握を補完しています。更に、監査項目の策定への参画や監査等委員監査(役員面談・実地監査等)への同席を通じた共同実施により、効率的かつ実効性の高い監査体制を構築しています。加えて、社内チャットツールを活用した継続的な情報共有も行うことで、迅速かつ緊密な連携を図っています。

実効性評価

当社は、取締役会の実効性を高めるため、毎年1回、匿名のアンケートに基づくディスカッションを実施しています。

2026年6月期は、社外取締役を含む全取締役を対象にアンケートを実施しました。その後、取締役(監査等委員を除く)から3名、監査等委員から2名を選出して抽出したディスカッションポイントについて、外部専門家のファシリテートによる個別ディスカッションを実施しました。そこでは、本年のアンケートで抽出された課題や課題に対する取り組みについて議論を深めました。その結果、当社の取締役会は、その役割・責務を適切に果たしており、実効性が確保されていることを確認しました。

今後も、建設的かつ活発な意見交流と実効性の高い業務執行への監督に向けて、継続的に取り組んでいきます。

昨年度から改善した点

1. 2025年9月の役員体制の変更により社外取締役が取締役会の過半数を占める構成となり、経営執行と経営監督の役割・機能の分担について取締役間で認識が共有され、適切な構成で取締役会が運営されていることが確認されたこと
2. 決裁権限基準の見直し等により当社取締役会の下位組織(当社投資委員会や事業会社の取締役会等)への権限委譲が進み、また、経営執行会議の改革が進められ、全社業績の共有と重要議題の選別が一層図られたこと

取締役間で更なる議論と合意形成が必要となる点

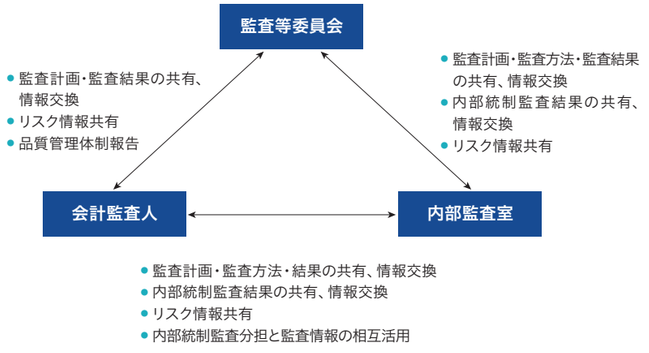
1. 取締役会への付議基準の更なる見直し
   事業会社への権限委譲の進展を踏まえ、当社取締役会においては、グループ全体の方向性・資本配分等に関する議題に注力する体制を一層進める
2. 経営戦略室の機能強化
   経営戦略室が主体となって経営計画等における重要論点を取締役会に展開するほか、最新の資本コストを踏まえた議論の場を創出する
3. 投資・事業ポートフォリオのモニタリング機能の高度化
   重要な事業・投資案件について、投下資本に対する収益性等の観点から実行後の状況を定期的に検証し、資本配分及び事業ポートフォリオの最適化等に関する議論を高度化させる
4. 社外取締役との双方向の情報連携
   事前の情報提供を充実させると共に、業務執行側から社外取締役に意見を求めたい事項を明示して共有する体制をより強固に構築し、社外取締役の知見を取締役会に一層反映させる

役員トレーニング

当社は、社外取締役を含む全取締役及び執行役員を対象として、外部専門家による勉強会、外部団体が主催するセミナー等により、役員が役割・責務を適切に果たすために必要となるトレーニングの機会を継続的に提供しています。

トレーニングについては、当社を取り巻く事業環境の変化、法令等の改正等を踏まえ、適切にテーマを設定することで、実効性の向上に努めると共に、次期取締役候補者のサクセッションプランの取り組みとしても役立てています。

内部統制の体制



2026年6月期に実施したテーマ

1. 社外取締役に求める役割
2. サクセッションプラン
3. コーポレートガバナンス・コードへの対応
4. 経営計画と市場の評価

役員報酬

基本方針

当社の取締役の報酬は、固定報酬及び評価報酬とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

役員報酬の概要

当社の取締役の報酬は月例の固定報酬及び月例の評価報酬を合算した額としており、業績連動報酬及び非金銭報酬等は支給しないこととしています。評価報酬につきましては、前事業年度における当社及びグループの業績、並びに前事業年度における各取締役の貢献度等を踏まえ、役員規模に基づき総合的に勘案して決定することとしています。

なお、監査等委員である取締役の報酬については、指名・報酬諮問委員会の答申内容を尊重し、監査等委員の職責及び経営人財の維持に資する水準を勘案して決定する方針であり、監査等委員である取締役は、その方針に基づき代表取締役が作成した報酬の原案(ただし、株主総会で定める上限額の範囲内とする)に対して、協議により決定しています。

役員の360度評価

当社グループでは、当社及び中核子会社であるテス・エンジニアリング株式会社の取締役並びに両社の執行役員を対象として、相互に評価を行う多面評価を実施しています。更なる自己認識の深化に加え、多角的な視点からのフィードバックを通じ、取締役と執行役員間の協働の促進や経営判断の質の向上等につなげています。

ステークホルダーとの建設的な対話

自社発電所等における現場見学会の実施

2025年4月に営業運転を開始した佐賀伊万里バイオマス発電所では、地元住民や、機関投資家・アナリストを対象とした見学会や、地元学生のフィールドワークの受け入れ等を行っています。ステークホルダーの皆さまとの貴重な対話の場となっています。



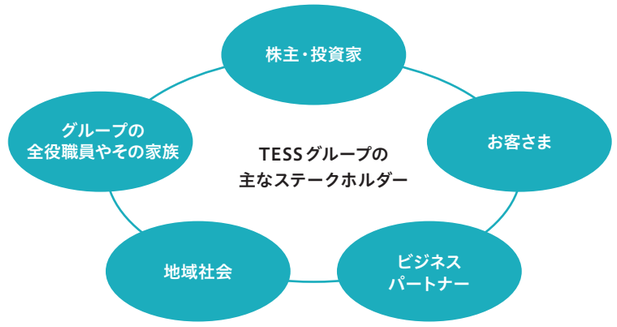
佐賀伊万里バイオマス発電所での見学会の様子

株主・個人投資家に向けた情報発信や説明会等の実施

当社グループでは、事業内容や今後の取り組み等について、より多くの株主・個人投資家の方に理解を深めていただくことを目的として、株主・個人投資家の皆さまに向けた情報発信や説明会等の実施に注力しています。

2024年9月より株主総会後に株主懇談会を実施し、経営層と株主・投資家の皆さまが相互にコミュニケーションがとれる機会としています。

また、外部有識者等のステークホルダーの皆さまから率直なご意見等を伺う場として、ステークホルダー・ダイアログを実施しています。



いただいたご意見やアドバイスを、真摯に受けとめ、経営にもつなげていくことで、企業価値の向上を目指し、持続可能な社会の実現にも貢献していきます。



EFBペレット製造実証工場における現場見学会の様子



最高顧問

石脇 秀夫 1

選任理由

テス・エンジニアリング入社後、経営企画室長、東京支店長、代表取締役社長を歴任し、当社代表取締役社長・会長としてグループ経営を牽引。営業・経営企画から事業戦略、ガバナンスまで幅広い知見を有し、現在は取締役会議長としてグループガバナンスの向上に貢献。

※2026年9月29日付で取締役を退任し、最高顧問に就任しました。

代表取締役社長

山本 一樹 2

選任理由

テス・エンジニアリング入社後、営業本部長、経営企画室長、企画本部長を歴任し、当社専務取締役管理本部長を経て代表取締役社長に就任。営業・経営企画・管理部門にわたる豊富な経験を有し、グループ全体の事業戦略推進と経営基盤強化を担う。

専務取締役

髙崎 敏宏 3

選任理由

テス・エンジニアリング入社後、営業本部長、東京支店長を経て同社代表取締役社長に就任。当社専務取締役としても事業部門を統括。長年にわたり営業・企業経営に携わり、現場視点を生かした営業力と事業推進力が強み。

取締役
ESG・女性活躍推進担当 兼人財戦略本部長

吉田 麻友美 4

選任理由

監査法人やサステナビリティ認証機関において、GHG排出権取引、ESG関連業務に従事し、GHG排出量第三者検証を担う日本スマートエナジー認証機構の代表取締役も歴任。当社では取締役ESG・女性活躍推進担当兼人財戦略本部長として、人的資本経営とサステナビリティ推進を担う。

社外取締役監査等委員

大倉 博之 5

選任理由

三和銀行（現三菱UFJ銀行）や証券会社において、法人営業、金融分野に従事。その後、経営支援会社代表としても経験を積む。当社では金融・資本政策に関する豊富な知見を生かし、監査・監督機能の強化に貢献。

社外取締役監査等委員

青木 透 6

選任理由

三菱UFJリサーチ&コンサルティング等で経営戦略、人事戦略、人財育成コンサルティングに長年従事し、組織人事分野に豊富な知見を持つ。現在は複数企業の社外役員も務めており、当社では人的資本経営や組織運営の観点から監査・監督機能を担う。

社外取締役監査等委員

重盛 三千緒 7

選任理由

外資系金融機関、一般事業会社、スタートアップ企業において、財務、資金調達、内部統制、投資家対応などに従事。近年はCFO及び財務戦略ダイレクターとして経営管理を担っている。当社では金融・ガバナンス・スタートアップ経営の知見を生かし、監査・監督機能を担う。

社外取締役監査等委員

井上 正基 8

選任理由

貿易・経営企画業務に従事し、化学・食品向け産業機械メーカーや関連会社の代表取締役を歴任。製造業における企業経営や事業運営に豊富な経験を有する。当社では、経営者視点と事業会社での実務経験を生かし、経営全般に対する監査・監督を担う。

社外取締役監査等委員

中坪 治 9

選任理由

監査法人、環境省、一般事業会社、証券会社において、会計監査、サステナビリティ保証、環境行政、引受審査業務などに従事。財務情報・非財務情報の両面に精通した専門性を持つ。当社では会計及びESG領域に関する知見を生かし監査・監督機能を担う。

スキルマトリックス

氏名	性別	社外／独立役員	現在の当社における地位	在任期間	専門性・経験						
					企業経営	業界知識・経験	グローバル	財務・会計	法務・リスクマネジメント	人財開発・ダイバーシティ	ESG
山本 一樹	男		代表取締役社長	14年1か月	●	●		●	●	●	
髙崎 敏宏	男		専務取締役	8年6か月	●	●	●				
吉田 麻友美	女		取締役	4年	●	●	●			●	●
大倉 博之	男	社外 独立	監査等委員である取締役	8年6か月	●			●			
井上 正基	男	社外 独立	監査等委員である取締役	8年6か月	●	●	●		●	●	
青木 透	男	社外 独立	監査等委員である取締役	1年	●			●		●	
中坪 治	男	社外 独立	監査等委員である取締役	1年				●	●		●
重盛 三千緒	女	社外 独立	監査等委員である取締役	1年	●		●	●			

会社情報 （2026年6月30日現在）

グループ会社一覧の最新情報は
当社WEBサイトでご覧ください。

会社概要

社名 （英文表記）	テスホールディングス株式会社 TESS Holdings Co., Ltd.
代表者	代表取締役社長　山本 一樹
設立日	2009年7月9日
資本金	6,813百万円
従業員数	連結526名／単体60名

所在地	**大阪本社（本店）** 〒532-0011 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 TEL 06-6308-2794　FAX 06-6308-2749 **東京本社** 〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目3番7号 八重洲ファーストフィナンシャルビル TEL 03-3548-8240　FAX 03-3548-8241

グループ会社一覧

連結子会社	事業内容	議決権の所有割合（%）
テス・エンジニアリング株式会社	EPC事業・再生可能エネルギー発電事業・運営事業	100.0
共立エンジニアリング株式会社	工場向けユーティリティ設備の新設・リニューアル工事	100.0
プライムソーラー合同会社	太陽光発電事業	100.0
テス・アセットマネジメント合同会社	再生可能エネルギー運営事業	100.0
エナジーアンドパートナーズ株式会社	太陽光発電事業	61.0
合同会社T&Mソーラー	太陽光発電事業	100.0
合同会社ソーラーエナジー・クリエイト	太陽光発電事業	100.0
合同会社淡路佐野ソーラーパワーを営業者とする匿名組合	太陽光発電事業	45.0
合同会社高知室戸ソーラーパワーを営業者とする匿名組合	太陽光発電事業	100.0
合同会社千葉香取ソーラーパワーを営業者とする匿名組合	太陽光発電事業	100.0
合同会社茨城牛久ソーラーパワーを営業者とする匿名組合	太陽光発電事業	100.0
プライムソーラー2合同会社を営業者とする匿名組合	太陽光発電事業	100.0
プライムソーラー3合同会社	太陽光発電事業	100.0
合同会社熊本錦グリーンパワー	バイオマス発電事業	100.0
株式会社伊万里グリーンパワー	バイオマス発電事業	100.0
合同会社群馬谷川岳ハイドロパワー	水力発電事業	80.0
霧島万膳地熱エネルギー合同会社	地熱発電事業	100.0
合同会社福岡みやこソーラーパワーを営業者とする匿名組合	太陽光発電事業	100.0
テスロジスティクス合同会社	バイオマス燃料に関する貿易・売買・輸送	100.0
PT PTEC RESEARCH AND DEVELOPMENT	バイオマス燃料の研究・開発	100.0
PTEC SINGAPORE PTE. LTD.	バイオマス燃料の仕入・卸売販売	100.0
PT INTERNATIONAL GREEN ENERGY	バイオマス燃料の輸出販売	99.0
持分法適用関連会社	**事業内容**	**議決権の所有割合（%）**
インテリジェントソーラーシステム株式会社	太陽光発電監視システムの保守	40.0
三重エネウッド株式会社	バイオマス発電事業	28.6
VTユーティリティーズサービス株式会社	水、廃棄物、エネルギー分野における ユーティリティマネジメントサービス事業	49.0
TOLLCUX INVESTMENTS LIMITED	英国系統用蓄電事業	20.0

拠点紹介







大阪本社（本店）







東京本社



九州支店

株式情報 （2026年6月30日現在）

株式の状況

発行可能株式総数	120,000,000株
発行済株式の総数	70,773,230株（自己株式130,156株を含む）
株主数	24,998名

大株主の状況

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
合同会社ストーンサイド	5,200	7.36
石脇秀夫	4,800	6.79
合同会社たかおか屋	4,731	6.69
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社（信託口）	4,048	5.73
株式会社瑛	3,857	5.46
株式会社Y	3,551	5.02
東京センチュリー株式会社	3,532	5.00
山本一樹	1,555	2.20
JP JPMSE LUX RE BARCLAYS CAPITAL SEC LTD EQ CO	1,477	2.09
石田智也	1,396	1.97

※ 持株比率は、自己株式130,156株を控除して計算しています。

株主メモ

事業年度	7月1日～翌年6月30日
期末配当金受領株主確定日	6月30日
中間配当金受領株主確定日	12月31日
定時株主総会	毎事業年度終了後、3ヶ月以内
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541－8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 TEL 0120-094-777（通話料無料）
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場

テスホールディングス

大阪本社（本店）

〒532-0011
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
TEL 06-6308-2794　FAX 06-6308-2749

東京本社

〒103-0028
東京都中央区八重洲１丁目３番７号
八重洲ファーストフィナンシャルビル
TEL 03-3548-8240　FAX 03-3548-8241