



イーレックス株式会社

2016年3月期 決算説明会

～「未来を切り拓く『共創』エネルギー企業」を目指して～

目次

I 会社概要 . . . 2

II 2016年3月期決算概要 . . . 6

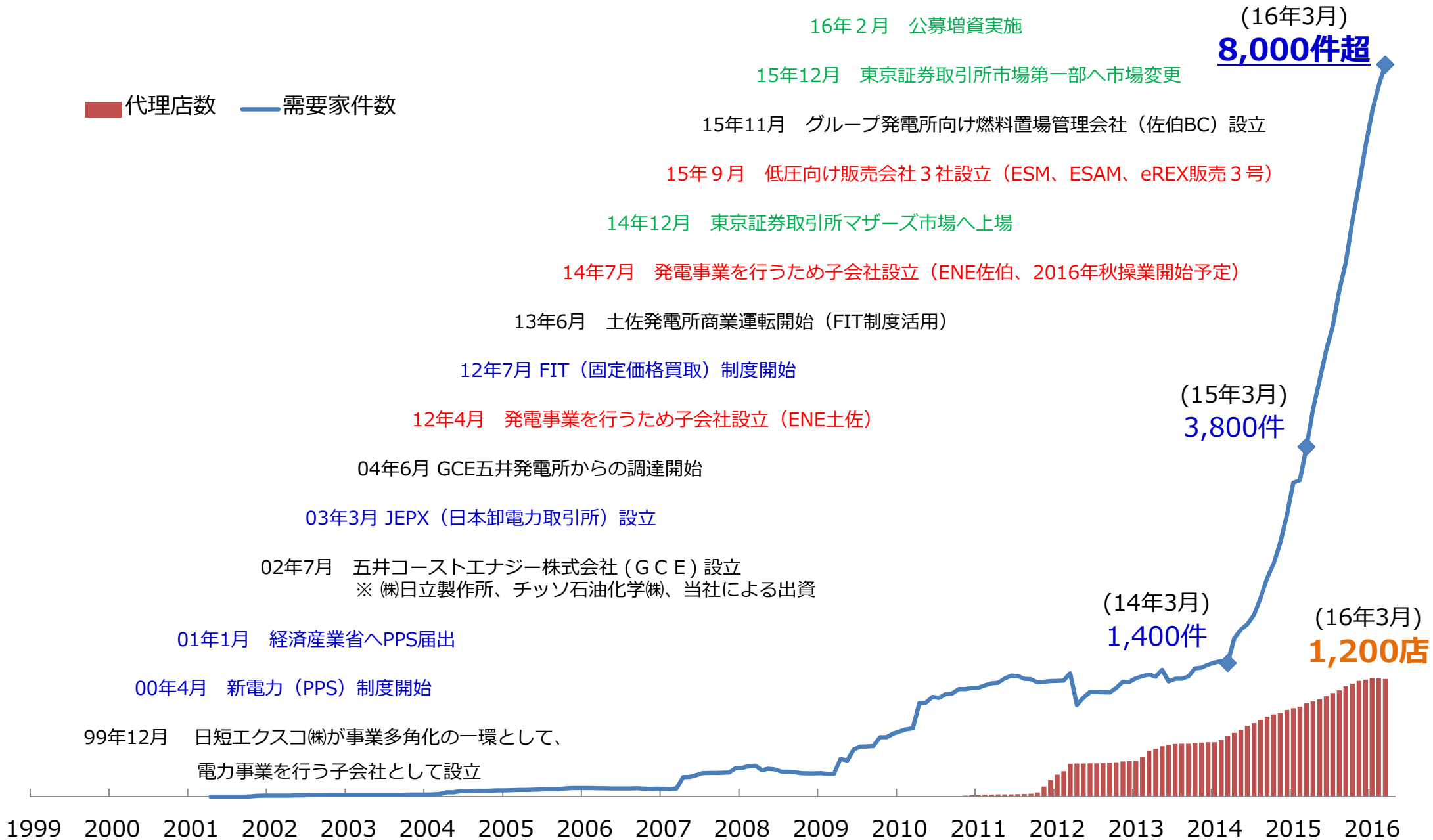
III 中期経営計画 . . . 12

I . 会社概要

会社概要

本社	東京都中央区日本橋本石町三丁目3番14号
事業内容	電気事業（発電・電力小売・電力卸売）
代表者	代表取締役社長 渡邊 博、代表取締役副社長 本名 均
設立	1999年12月
資本金	4,947百万円（2016年3月31日現在）
連結子会社	イーレックスニューエナジー株式会社、イーレックスニューエナジー佐伯株式会社、佐伯バイオマスセンター株式会社、イーレックス販売3号株式会社、イーレックス・スパーク・マーケティング株式会社（ESM）、イーレックス・スパーク・エリアマーケティング株式会社（ESAM）、（2016年3月31日現在、計6社）
従業員数	連結：79名 / 単体：44名（2016年3月31日現在）
ビジョン	未来を切り拓く『共創』エネルギー企業

会社沿革



当社を取り巻く電力の流れ



(注1) PPS: Power Producer and Supplier

(注2) ... 主要な電力の流れ ... 補助的な電力の流れ

Ⅱ. 2016年3月期決算概要

2016年3月期 総括

売上高 **22,877 百万円** (前期比 34.0%増)

営業利益 **1,723 百万円** (前期比 16.8%増)

- 売上、利益とも過去最高を更新
- 土佐発電所は当初計画を超える稼働率を達成
- 代理店数・顧客数共に拡大（代理店数：1,200店超、顧客数8,000施設超）
- 東京証券取引所市場第一部への市場変更による記念配当を実施
今後安定した配当を維持（配当性向20%を目標）

連結損益計算書の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

	2015年 3月期	2016年3月期				当期業績概要
		計画	実績	前年比	計画比	
売上高	17,074 (100.0%)	24,086 (100.0%)	22,877 (100.0%)	+34.0%	▲5.0%	<ul style="list-style-type: none"> 卸電力取引所価格の下落により、卸売部門が大幅減収 高収益顧客の獲得伸長により、小売部門が増収し、卸売部門の減収を一部カバー
売上総利益	2,676 (15.7%)	3,550 (14.7%)	3,730 (16.3%)	+39.3%	+5.1%	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先からの仕入量の一部を抑制し、価格の下落した卸電力取引所からの仕入比率を上げた事で原価低減が奏功
営業利益	1,475 (8.6%)	1,510 (6.3%)	1,723 (7.5%)	+16.8%	+14.1%	<ul style="list-style-type: none"> 販売費及び一般管理費は計画水準の20億円で推移
経常利益	1,132 (6.6%)	1,405 (5.8%)	1,614 (7.1%)	+42.5%	+14.9%	<ul style="list-style-type: none"> 営業外収益で15百万円の業務受託収入 コミットメントラインのファシリティーとして営業外費用で30百万円の支払手数料
当期純利益	922 (5.4%)	936 (3.9%)	1,112 (4.9%)	+20.6%	+18.8%	<ul style="list-style-type: none"> 法人税等合計、▲610百万円 非支配株主持分、+108百万円

(注) 計画は2014年12月22日公表値

貸借対照表の概要

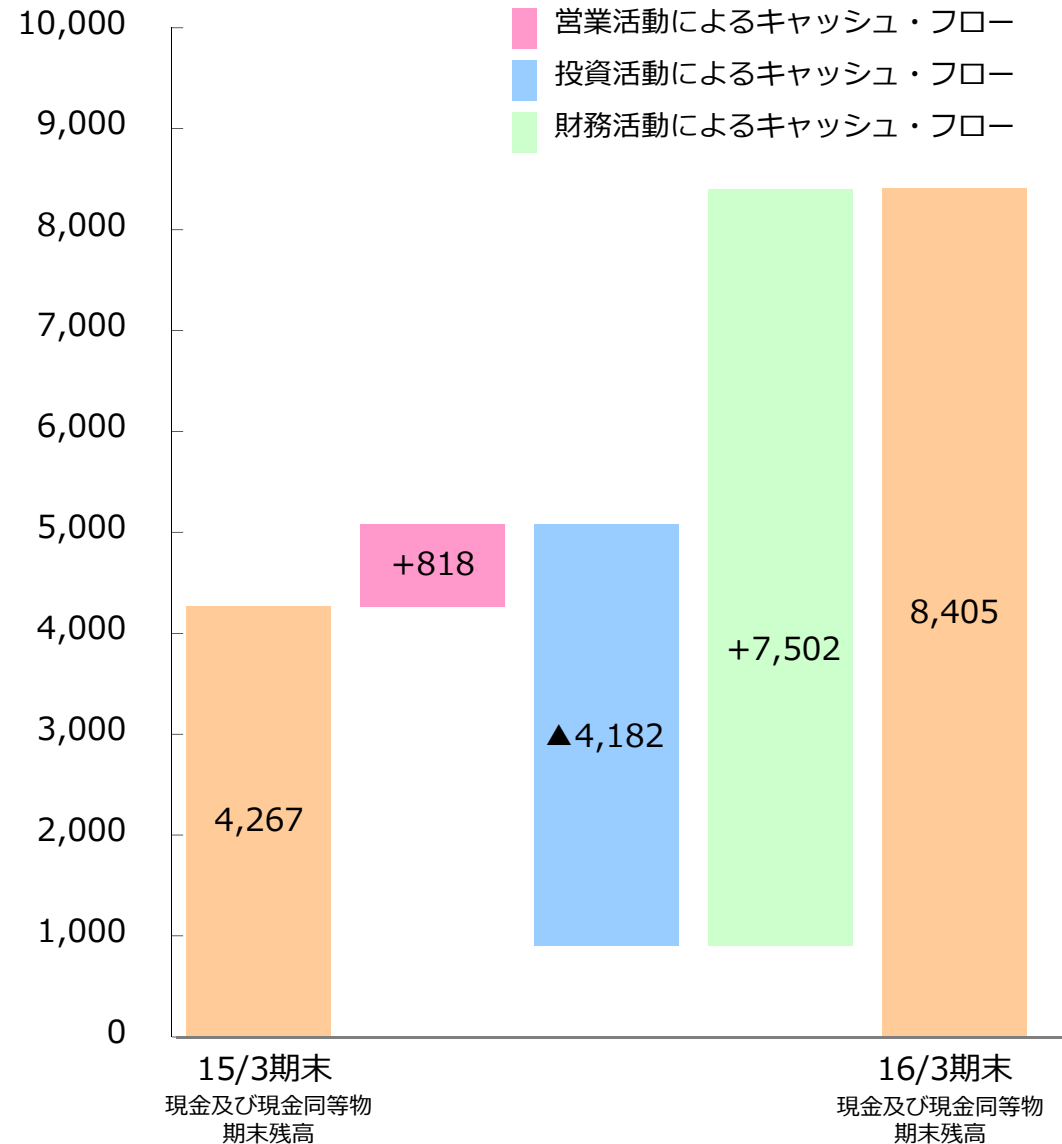
(単位：百万円、下段は構成比)

		2015年 3月期	2016年3月期	
			前年増減額	主な増減要因
資産	流動資産	9,787 (54.4%)	13,406 (49.3%)	+3,618 ・現金及び預金が+4,338百万円 ・譲渡性預金が▲2,000百万円（発電所建設資金に充当） ・その他、+1,280百万円（未収入金、売掛金、原材料在庫等）
	固定資産	8,170 (45.4%)	13,759 (50.6%)	+5,588 ・発電所等の建設工事費用として6,632百万円 ・定期預金が▲1,000百万円（発電所建設資金に充当） ・その他、▲43百万円（減価償却、設備除却、設備更新等）
	繰延資産	26 (0.1%)	36 (0.1%)	+10 ・子会社設立、増資に係る株式交付費
資産合計		17,984 (100.0%)	27,202 (100.0%)	+9,217 —
負債	流動負債	2,591 (14.4%)	3,096 (11.3%)	+504 ・買掛金が+251百万円 ・未払金、未払法人税等が+313百万円 ・その他、▲60百万円（賞与引当金等）
	固定負債	5,042 (28.0%)	9,373 (34.5%)	+4,330 ・長期借入金+4,274百万円（発電所建設資金に充当） ・その他、+56百万円（退職引当金繰入、増床による資産除去債務）
	負債合計	7,634 (42.5%)	12,469 (45.8%)	+4,835 —
純資産合計		10,349 (57.5%)	14,732 (54.2%)	+4,382 ・資本金+1,482百万円、資本剰余金+1,482百万円（公募増資） ・利益剰余金が+840百万円（当期利益、配当金支払） ・子会社設立/増資に伴い、非支配株主持分が+577百万円
負債・純資産合計		17,984 (100.0%)	27,202 (100.0%)	+9,217 —

キャッシュフロー計算書の概要

(単位：百万円)

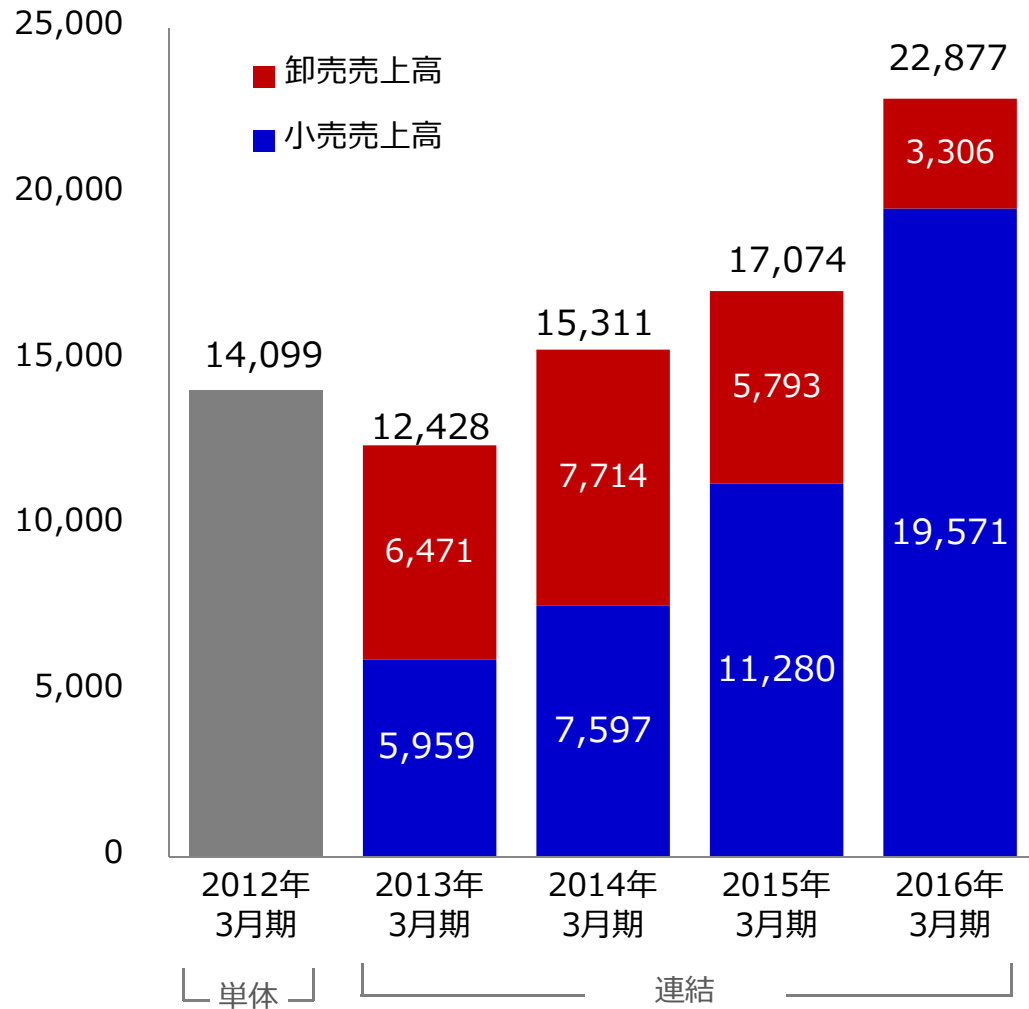
	2016年3月期
営業キャッシュ・フロー	+818
税金等調整前当期純利益	+1,614
減価償却費	+456
その他	▲1,253
投資キャッシュ・フロー	▲4,182
有形固定資産の取得	▲6,764
その他	+2,581
財務キャッシュ・フロー	+7,502
長期借入による収入	+4,671
株式の発行による収入	+2,950
その他	▲118
現金及び現金同等物の期首残高	4,267
現金及び現金同等物の期末残高	8,405



業績の推移

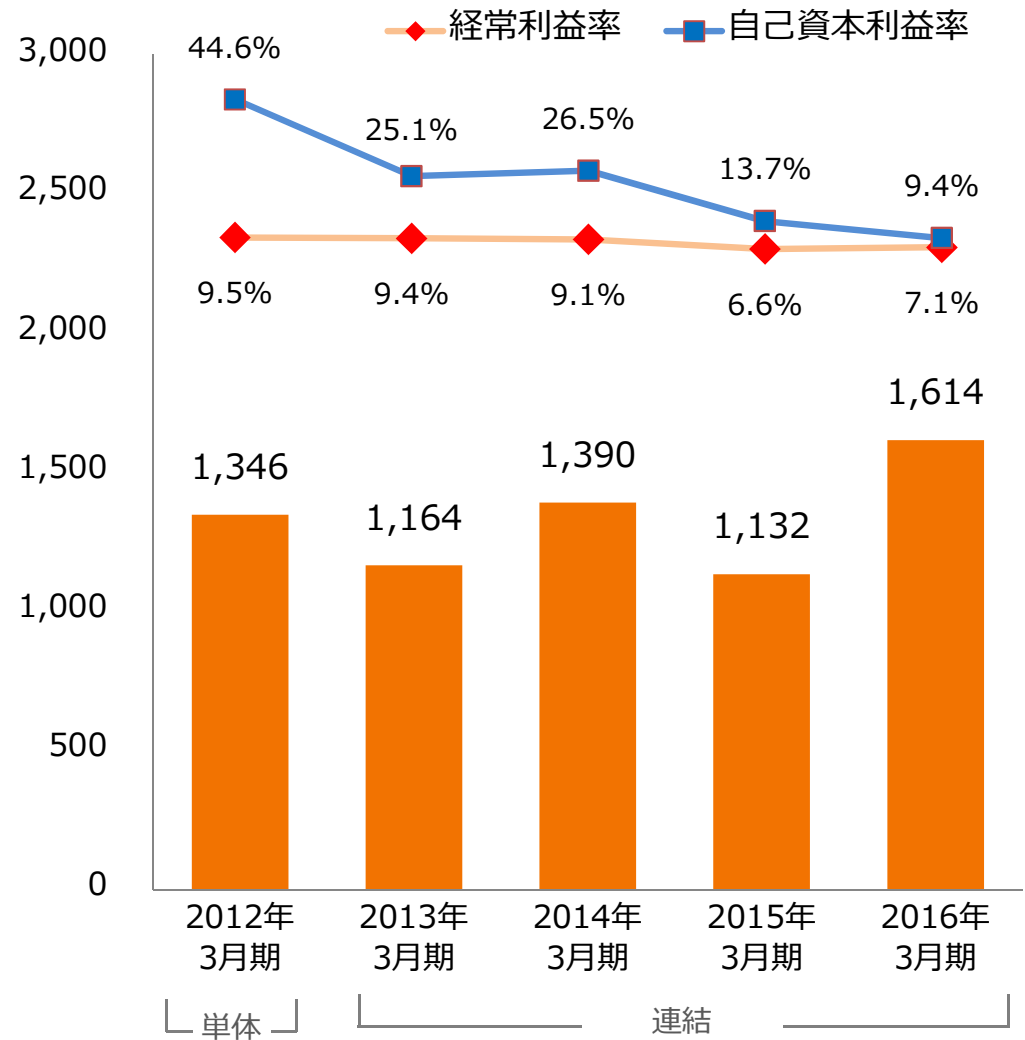
売上高

単位：百万円



経常利益

単位：百万円



Ⅲ. 中期経営計画

未来をデザイン with eREX

イーレックスは、発電から販売までを一貫して行う、独立系新電力会社です。
1000社を越えるパートナー企業と共創しながら、
新しい電気の仕組みを創り続けてきました。

わたしたちには、創業以来続く「挑む文化」があります。
国内初となる、ヤシ殻を主燃料とした環境にやさしいバイオマス発電や、
米国の電力小売先進企業との合併会社設立を、業界に先駆けて実現しました。
さらに、需要・供給と価格の最適化を実現するトレーディング事業など、
これからも、皆さまの安心と信頼をベースに、革新的なサービスを生み出します。

未来を生きるすべての人のために、
これまでにない新しい電気を仲間と共に創る。

未来をデザイン with eREX

新中期経営計画（3ヶ年）策定の背景

■ トピックス

- ・ 2015年9月 Spark社と合併会社設立（本格的に低圧分野へ参入）
- ・ 2015年10月 東京証券取引所市場第一部への市場変更
- ・ 2016年3月 供給施設数8,000施設達成
- ・ 2016年4月 小売全面自由化スタート（家庭・商店需要へのサービス提供開始）
沖縄ガス株式会社との合併会社設立
CurveBuilderサービス提供開始

■ 事業環境の変化

	Challenge 500 (旧計画)	Dash 1000 (新計画)
①原油価格	下落局面での策定	上昇局面での策定
②低圧分野	制度詳細決定前/準備段階	小売全面自由化スタート
③組織対応	3部体制	5部体制に移行（秋）
④業績	親会社株主に帰属する当期純利益（2016.3期）は期初計画の936百万円に対し1,112百万円(+18.8%)	

中期経営計画(Dash 1000)の概要

■ 基本方針

- ・ 電力全面自由化の区切りである2020年の発送電分離が行われるまでに、再生可能エネルギーと小売事業の拡大を基本に、これまでの準備と計画を踏まえ堅実かつ飛躍的な成長・拡大を図る。
- ・ 確固たる事業基盤を構築し、売上高1000億円以上を長期目標とする。

■ 経営目標

- ・ 売上高目標 4年～5年後の売上高 **1000億円**
- ・ 収益目標 売上高営業利益率 **10.0%**
- ・ 財務目標 R O E (自己資本利益率) **20.0%**
- ・ 配当目標 配当性向 **20.0%**

中期経営計画 (1)

「Dash 1000」

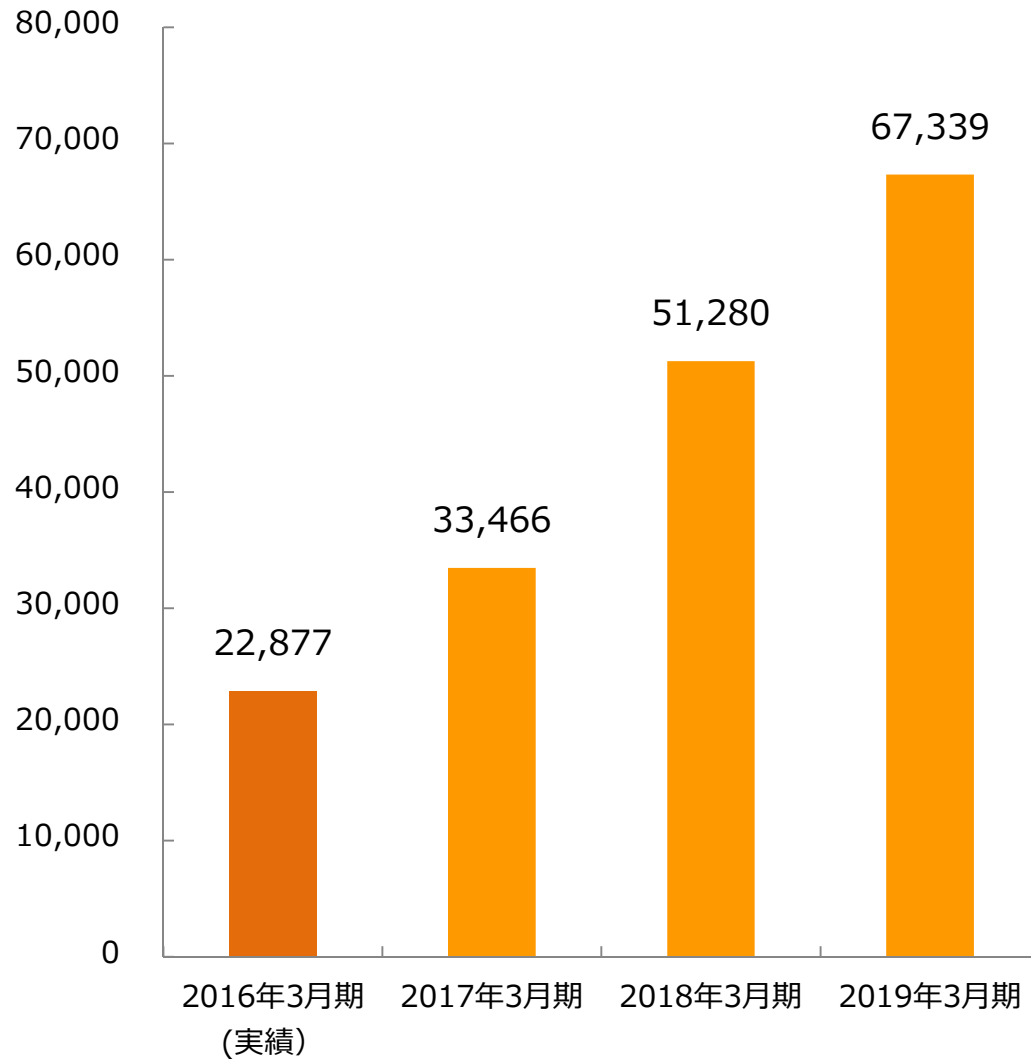
(単位：百万円、下段は売上比)

	2016年3月期 (実績)	2017年3月期		2018年3月期		2019年3月期	
			前年比		前年比		前年比
売上高	22,877 (100.0%)	33,466 (100.0%)	+46.2%	51,280 (100.0%)	+53.2%	67,339 (100.0%)	+31.3%
営業利益	1,723 (7.5%)	2,664 (8.0%)	+54.6%	5,311 (10.4%)	+99.4%	7,354 (10.9%)	+38.5%
経常利益	1,614 (7.1%)	2,451 (7.3%)	+51.9%	5,076 (9.9%)	+107.1%	7,085 (10.5%)	+39.6%
当期純利益	1,112 (4.9%)	1,426 (4.3%)	+28.2%	3,336 (6.5%)	+133.9%	4,754 (7.1%)	+42.5%

中期経営計画 (2)

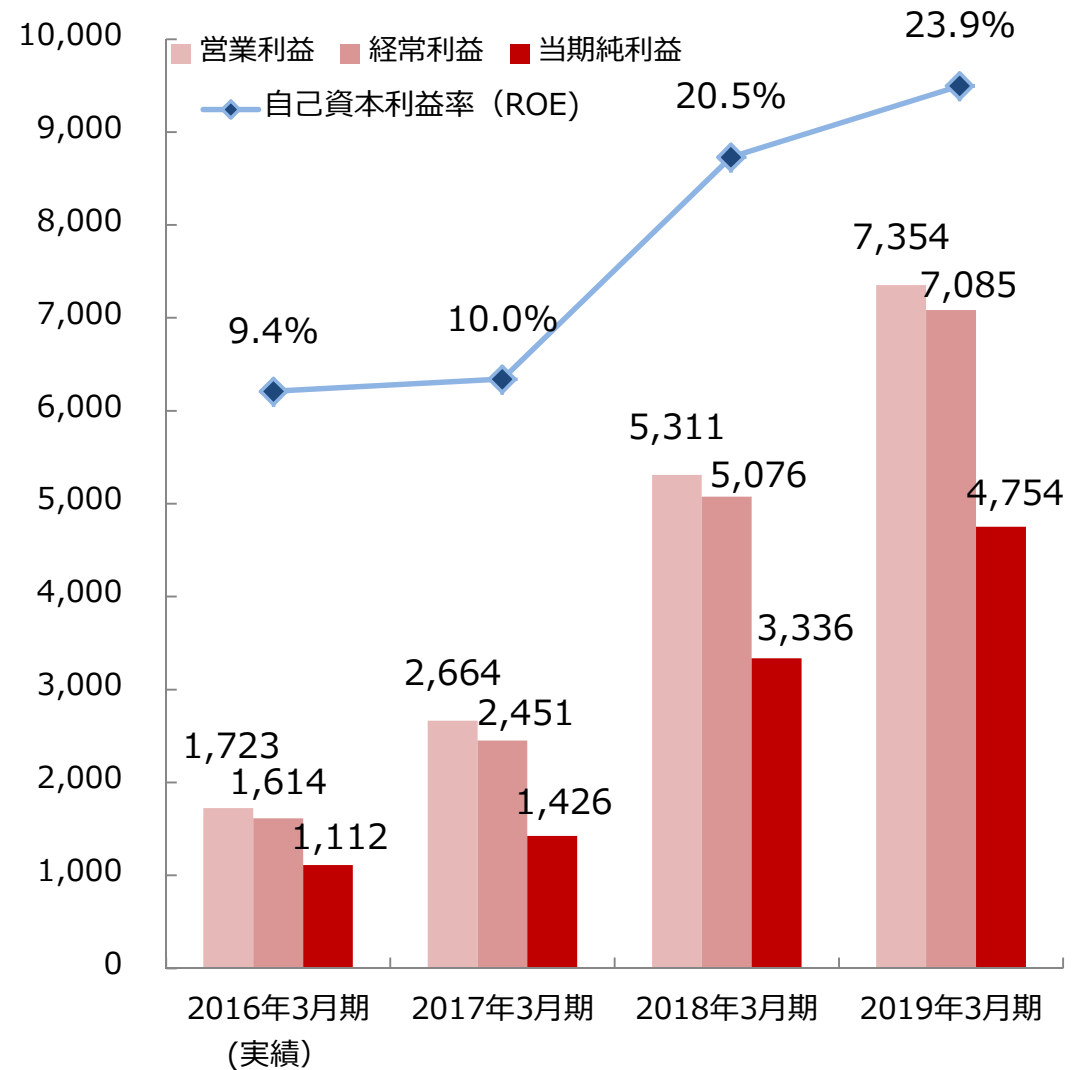
売上高

単位：百万円

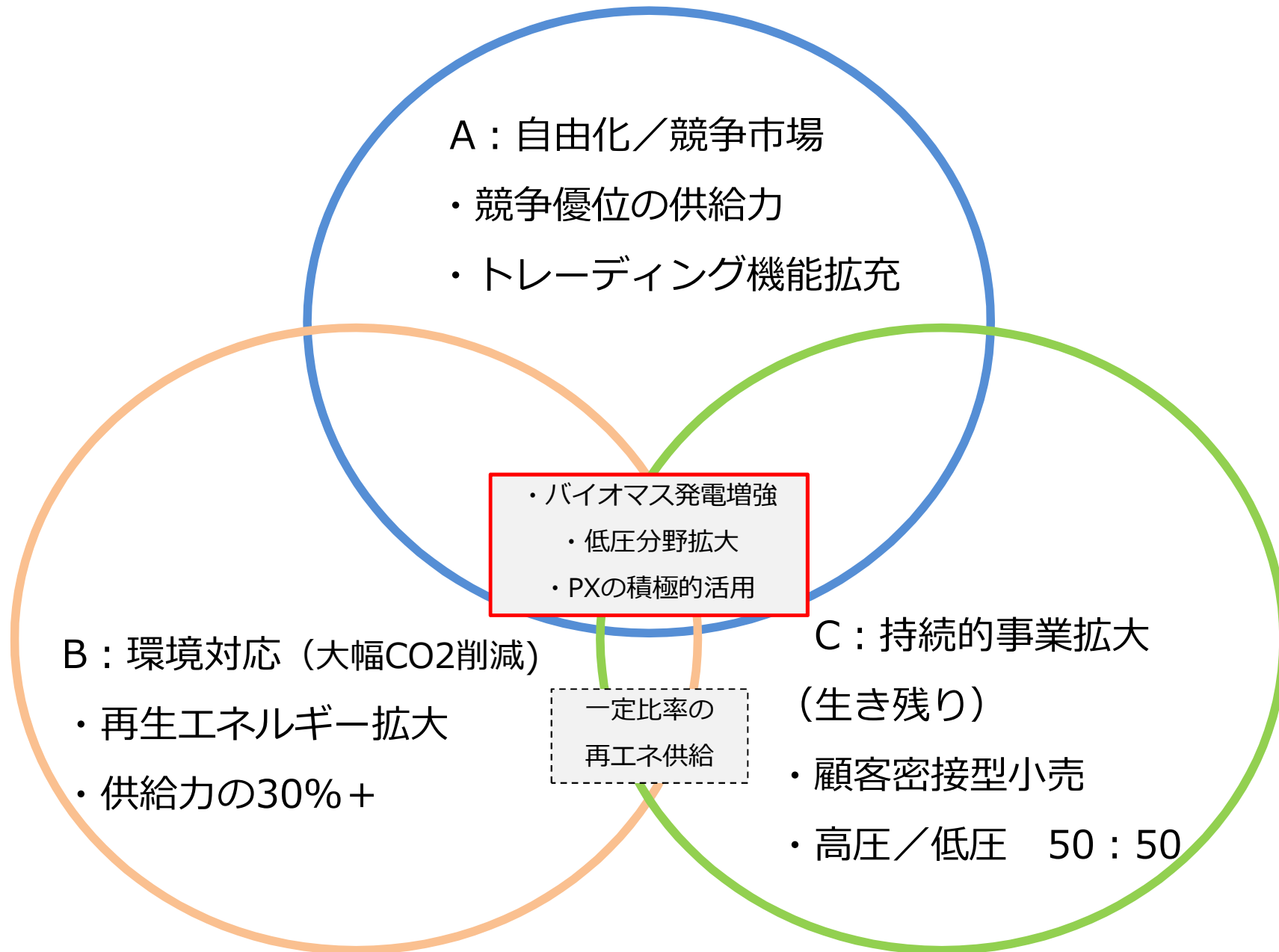


利益

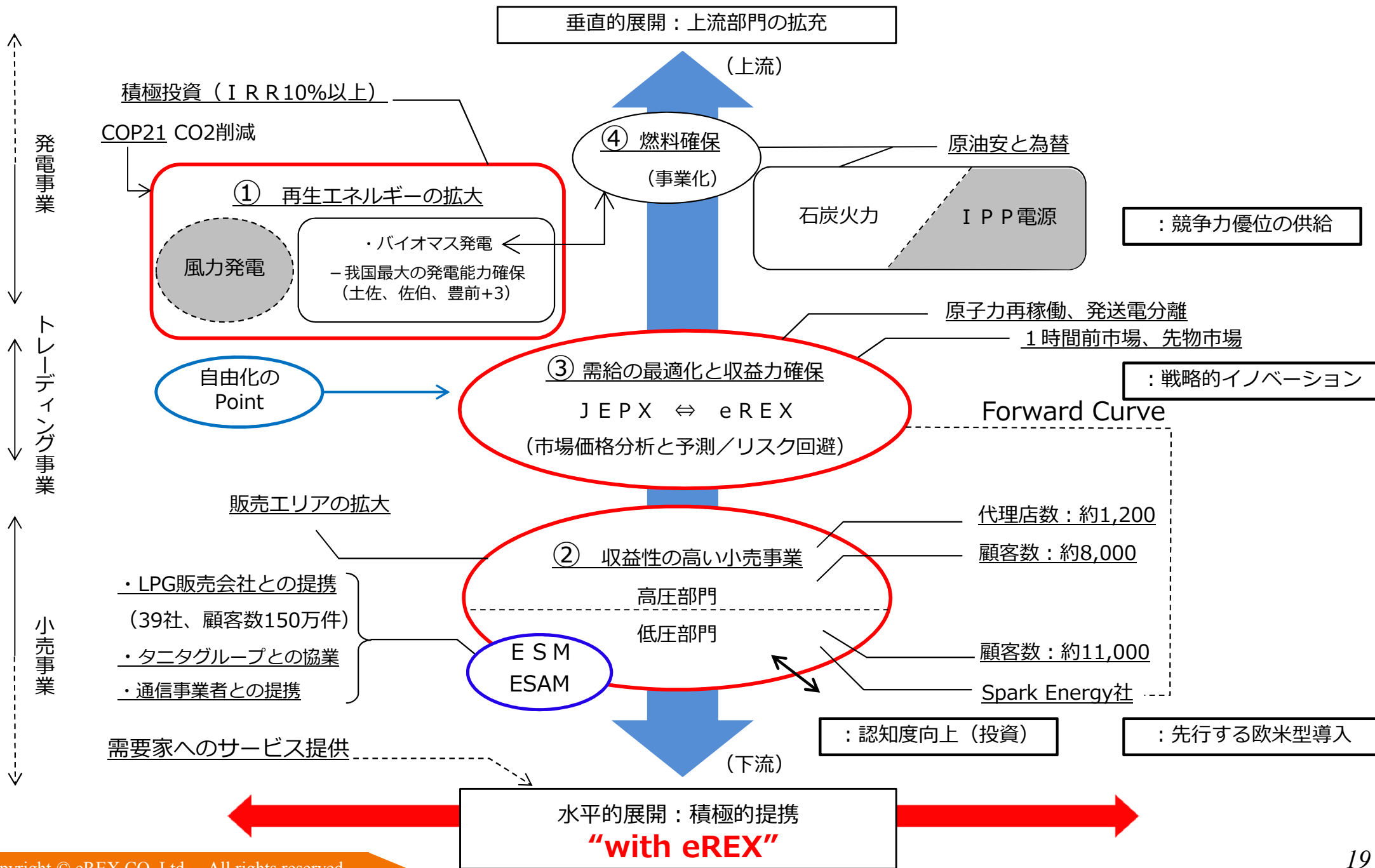
単位：百万円



中期経営計画（3） with eREX（アライアンス強化）



中期経営計画（４） -燃料事業から需要家サービスへの垂直的展開-

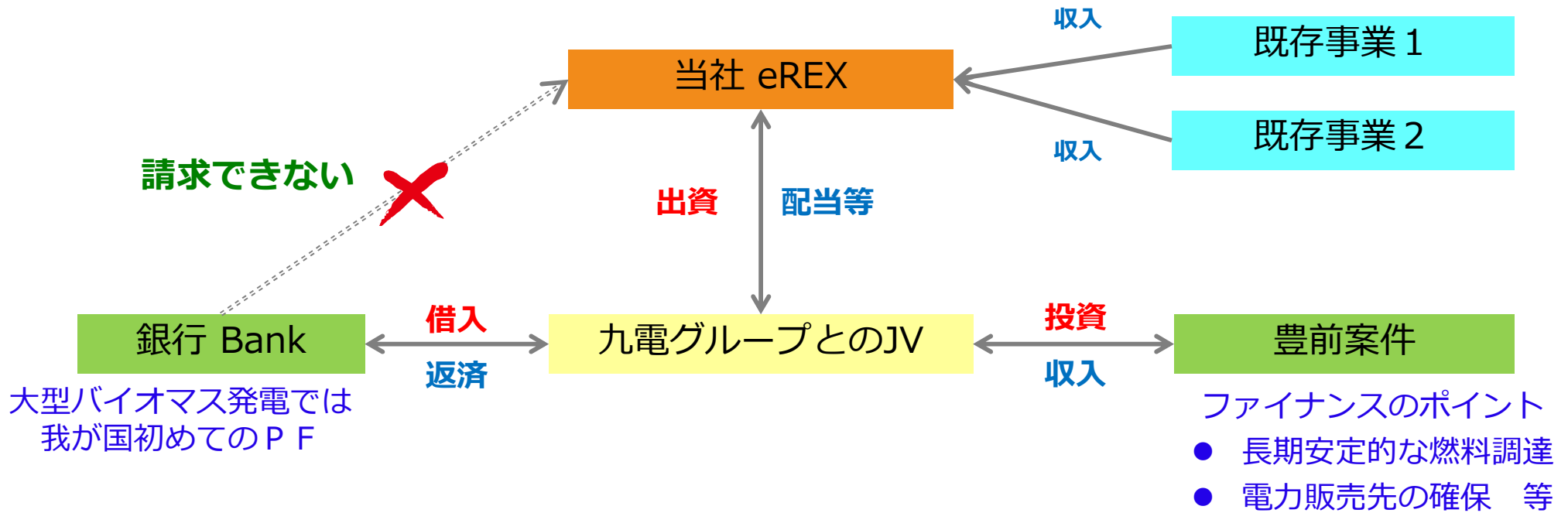


バイオマス発電（6計画の概要）

	2014年3月期	2017年3月期	2020年3月期～		
	土佐	佐伯	検討中① 豊前案件	検討中② 東北案件	今後検討開始 2案件
発電出力[MW]	20	50	75	75	50～150
発電効率	31%	36%	39%	39%	未定
燃料	PKS：90% 石炭：10%	PKS：90% 石炭：10%	バイオマス：95% 石炭：5%	バイオマス：90% 石炭：10%	未定
投資額 [億円]	35	167	250（予）	220（予）	未定
当社出資比率	100%	70%	65%（予）	35%（予）	未定
ファイナンス方法	コーポレート ローン	コーポレート ローン	プロジェクト・ ファイナンス (PF)	コーポレート ローン	未定

- 検討中の案件を着実に実行し、バイオマス発電のリーディングポジションを維持・拡大。
- 投資基準はProject IRR 10%以上を堅持。

PFについて： リスクコントロール



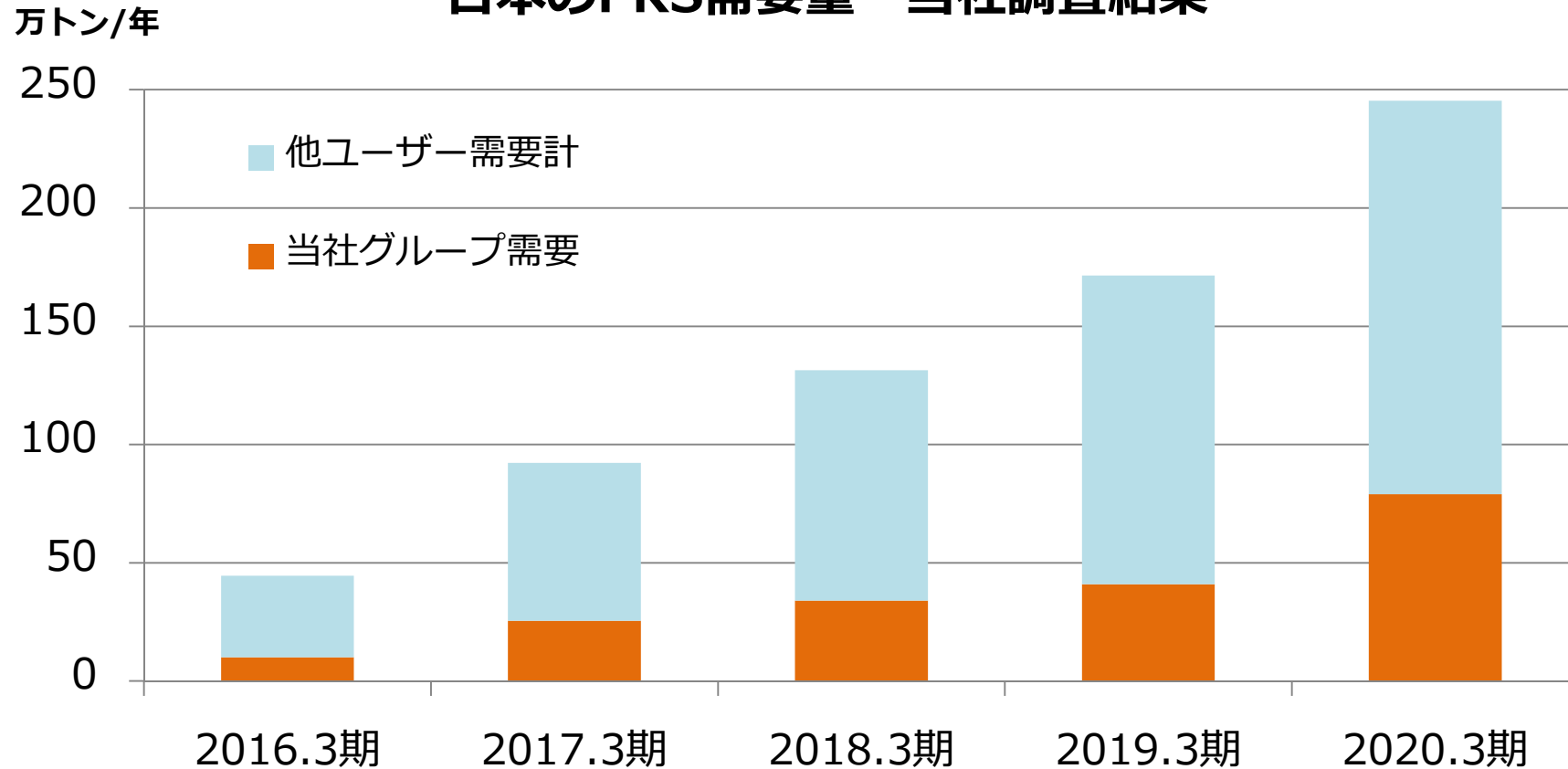
- ・ P F では返済原資が豊前プロジェクトからの収入に限定。
- ・ プロジェクトからの収入が滞った場合でも原則、当社は返済義務を負わず。



- ・ 当社の銀行与信枠を維持。
- ・ 借入金が増加しても財務リスクを抑えることができる。

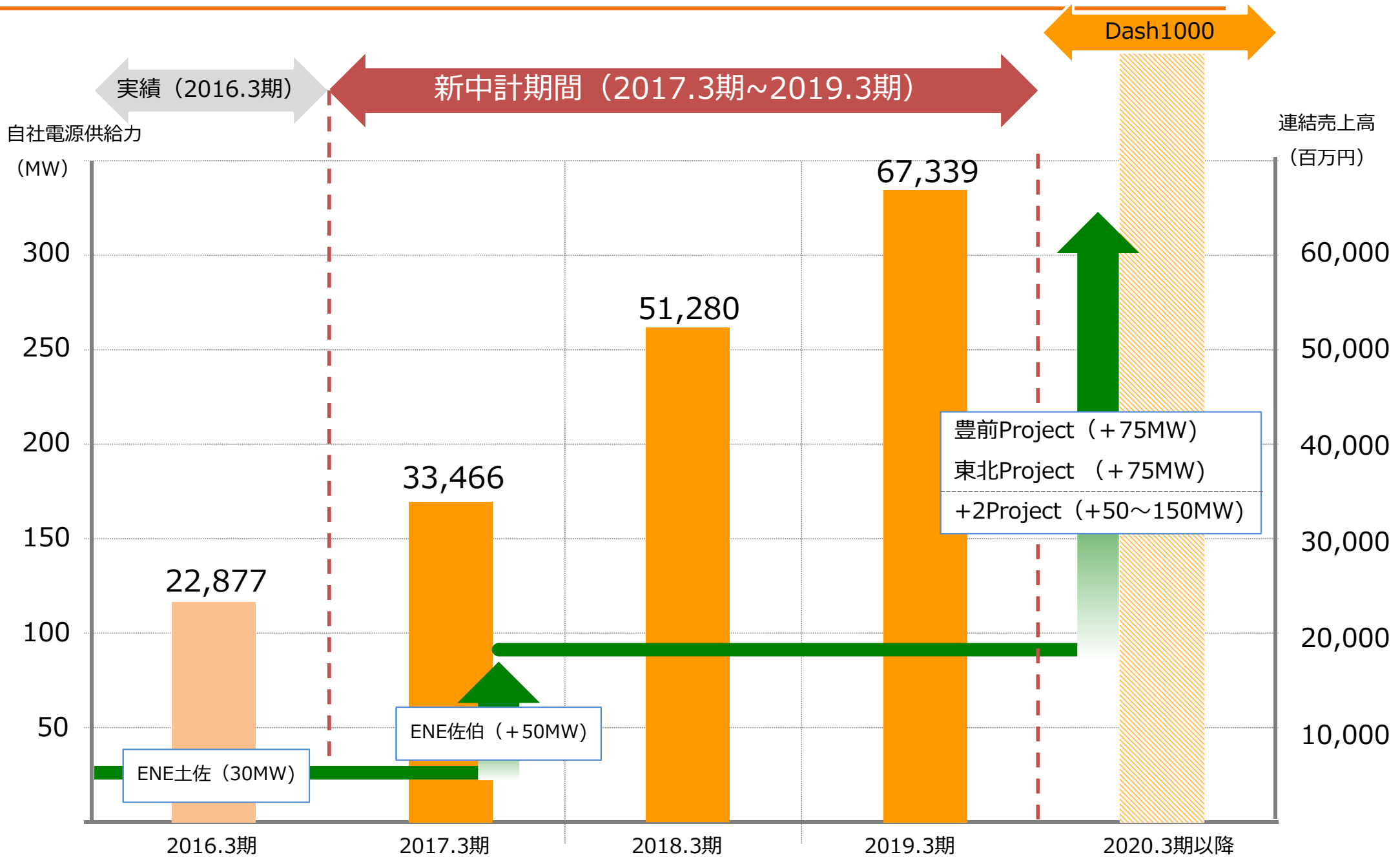
さらに、今回の豊前プロジェクトをモデルケースとし、
今後計画している複数のプロジェクトをPFで進めることが可能

日本のPKS需要量 当社調査結果



- 価格の低減とリスク（価格および数量）の最適なバランスを追求
- 将来的には上流（海外でのストックヤード所有等）や他ユーザー向けの外販事業にも挑戦し、燃料調達の柔軟性向上と新たな収益機会の発掘、リスク低減を図る

バイオマス発電事業と小売事業



小売事業戦略

- 電力会社の料金規制撤廃後の大競争時代（2020年目途）後を見据え、顧客ポートフォリオの最適化を行い、売上高1,000億円達成時の高圧・低圧の売上比率50%:50%を目標とし、以下の戦略で臨む。

短期

パートナーとの強固な連携によるマーケットシェア拡大 (with eREX)

【低圧】

- 顧客と密接な接点を持つアライアンスパートナーの増加（LPG・通信等200～300万の潜在顧客）
- 米国Spark energy社のノウハウの活用
- 高圧での実績を活かした拡販

【高圧】

- 有力代理店の強化・拡充と、委託形態の多様化
- 供給対象の拡大と、未進出エリアへの参入（北海道・北陸・四国）
- 新たな販売チャネル構築（Web、直販部隊の強化等）

中期計画

付加価値創出による他社との差別化

- マーケティングの強化（ブランドイメージ確立、認知度向上）
- お客様視点と顧客満足度向上（カスタマーサポートの充実等）
- 商品・メニューの開発（環境価値、デマンドレスポンス、独創的な料金体系等）
- 顧客ニーズを先取りした新たなサービスの提供（ガス、通信、機器、ホームサービス等）

システム投資、人材の育成、M & A 推進により実現

中長期的成長の原動力として小売部門にも適切な投資を実施し、小売電気事業者としての確固たる地位を確立するとともに、収益性の維持・向上を実現する。

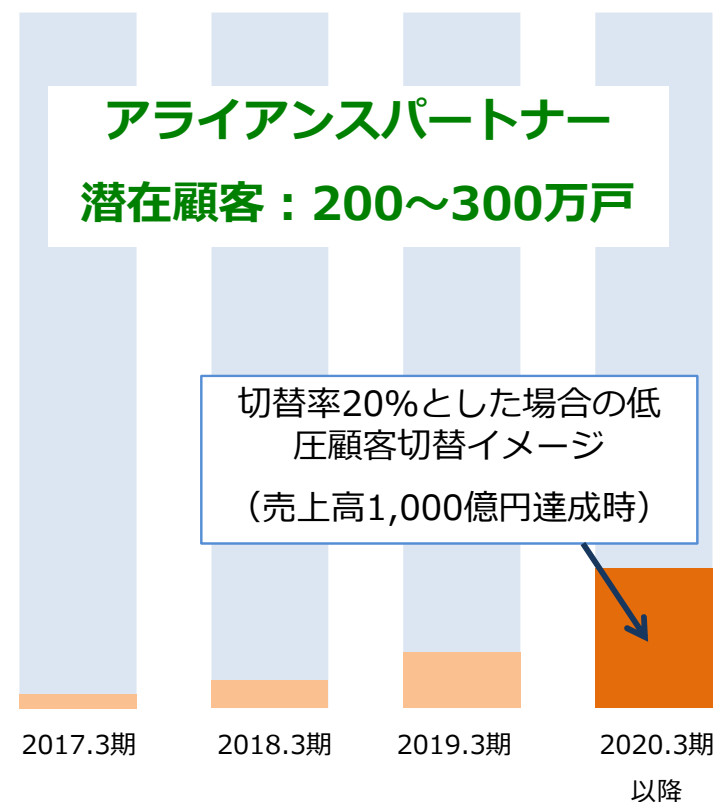
低圧小売事業での取組（アライアンス戦略）

- 足元では、大部分の顧客は契約切替に対して様子見の状況であり、契約切替には、ドアノック営業かつ顧客からの信頼感が重要と認識
- 顧客と密接な接点を持つアライアンスパートナーを増やすとともに、パートナーの強みを活かし、当社グループへの契約切替を加速させる

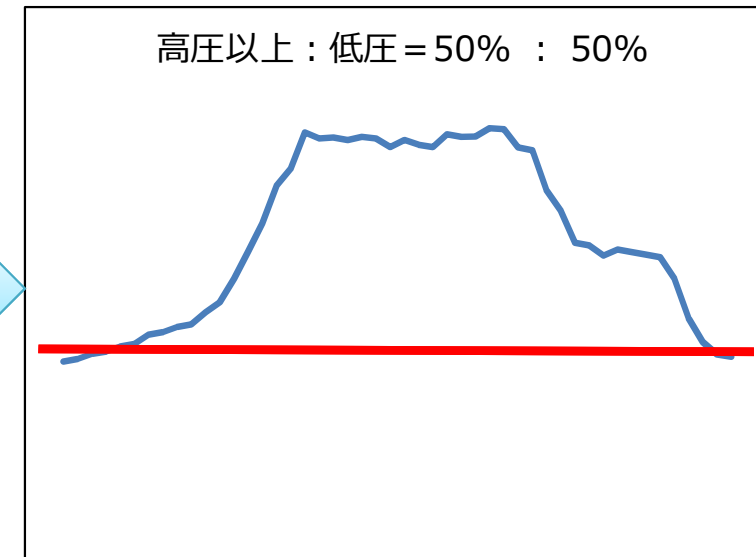
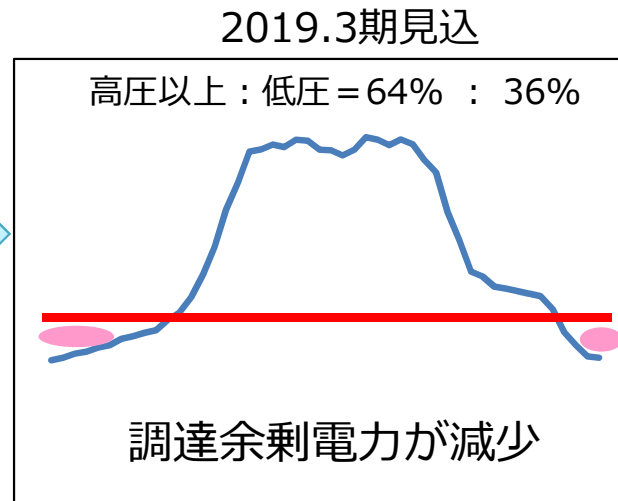
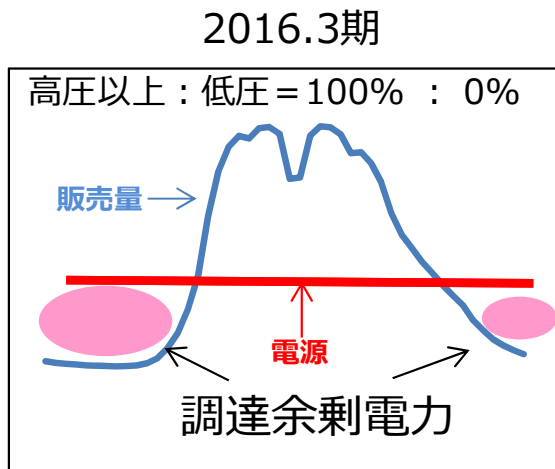
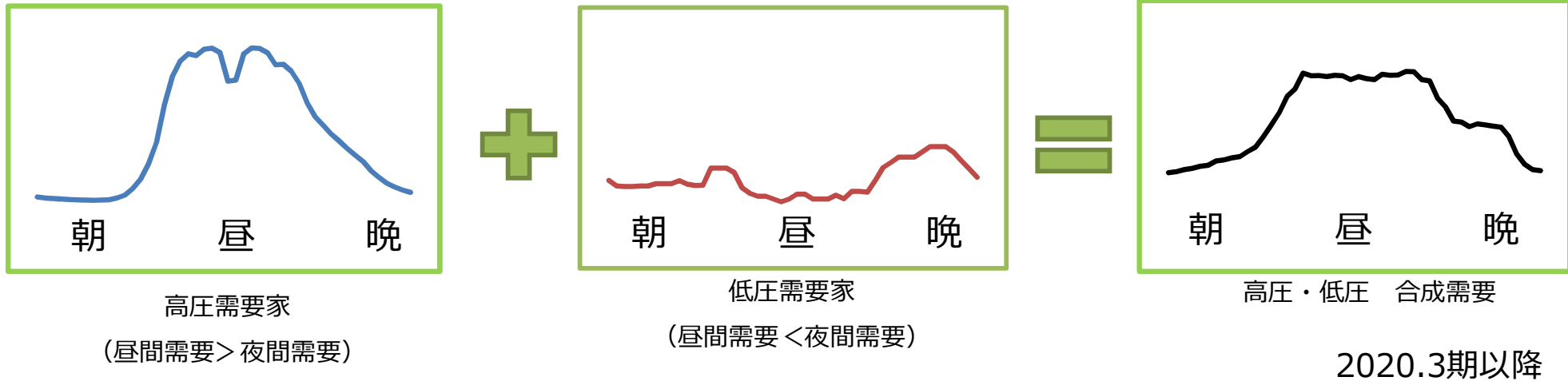
アライアンスパートナー（候補含む）

- 以下の企業と合意、もしくは合意に向け協議中
- | | |
|--------------|----------------------------|
| ① LPG会社 | : 39社顧客約150万戸 |
| ② Cable TV会社 | : 顧客20~30万戸 |
| ③ 不動産会社 | : 管理物件約15万戸
: 仲介物件約24万戸 |
| ④ タニタ社 | : 利用会員20万 |
| ⑤ 通信事業会社 | : 利用会員140万 |

低圧顧客切替



顧客ポートフォリオの最適化

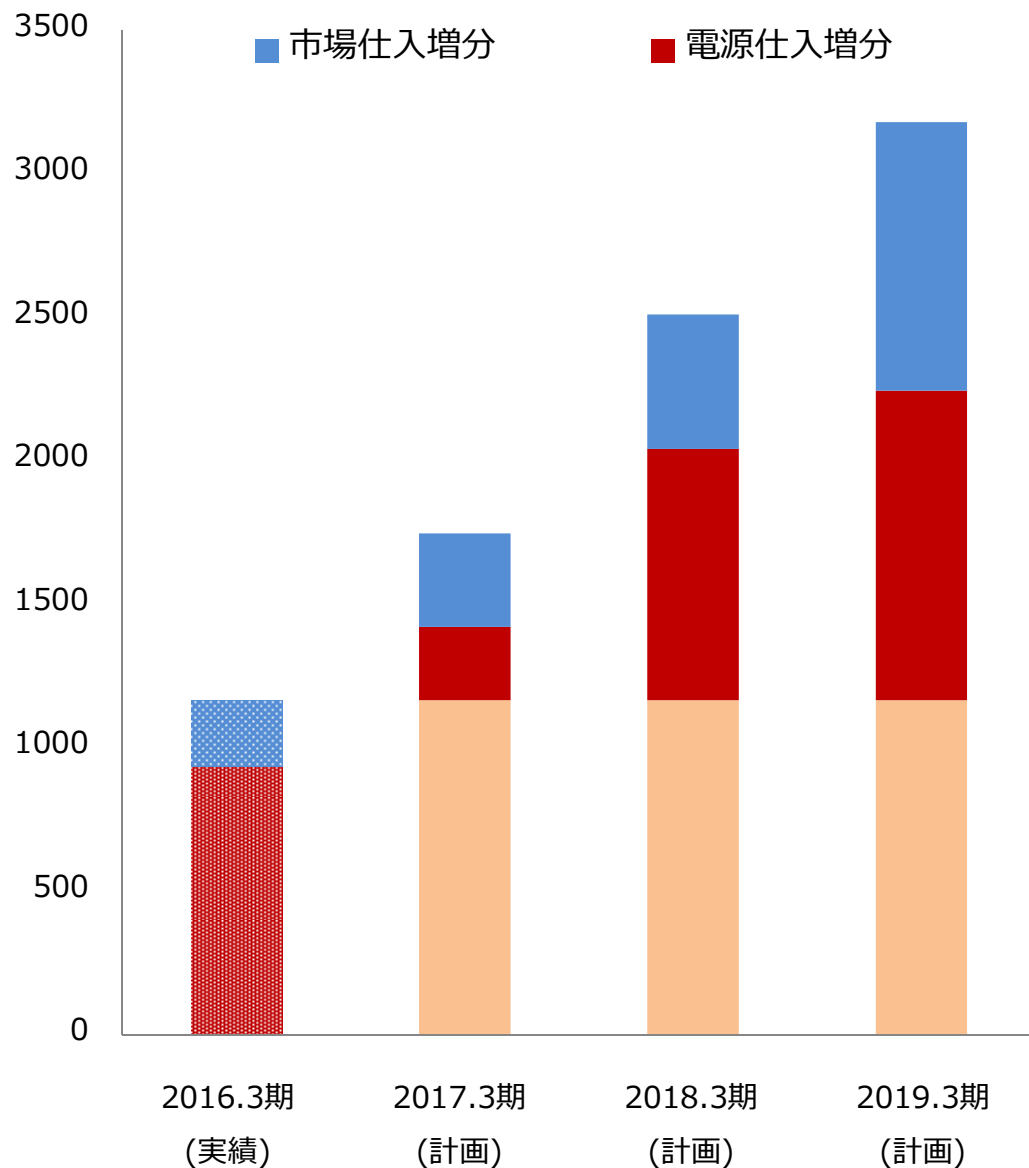


“調達余剰電力の収益化”と“供給力の最適化”を実現

小売販売計画・電源種類別仕入計画

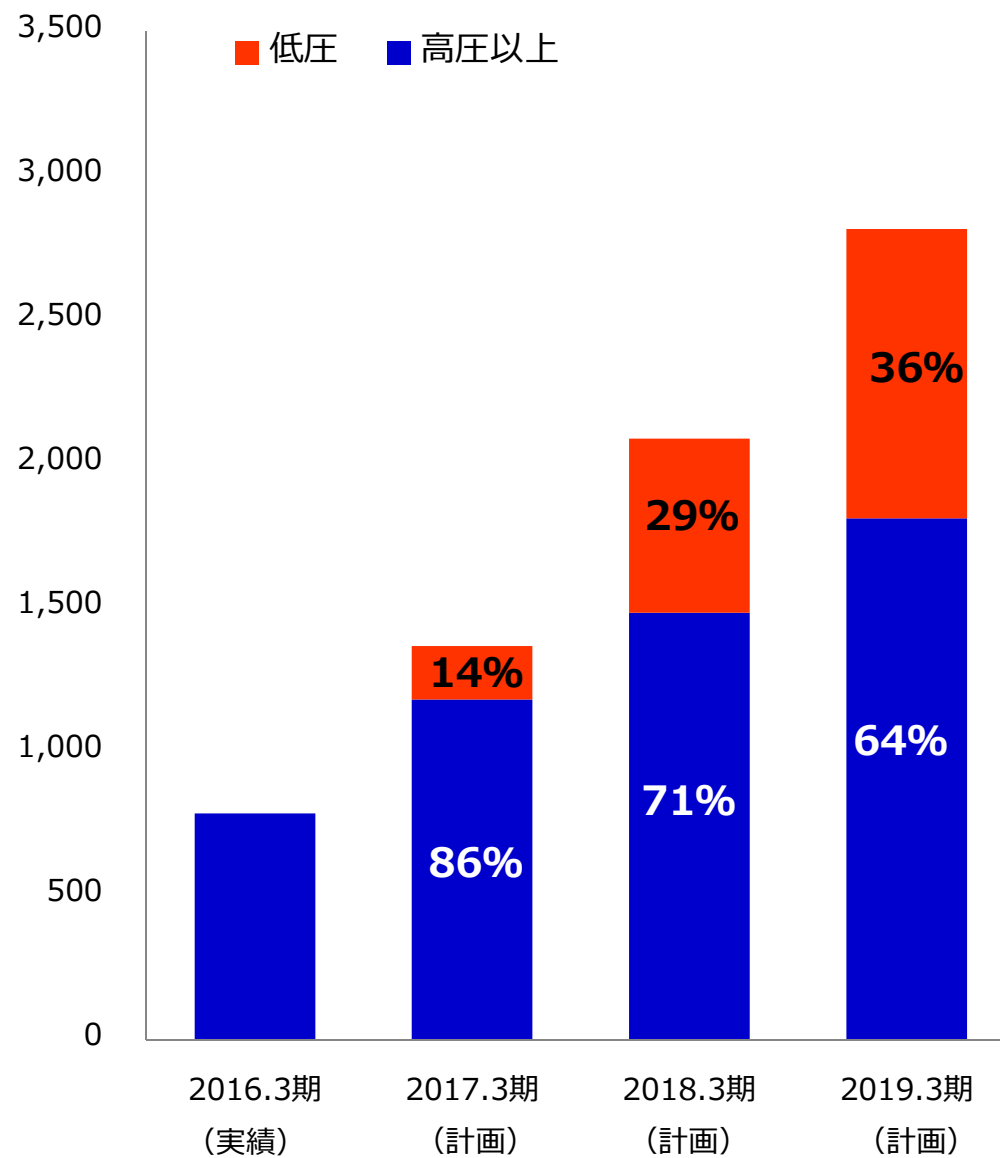
電源種類別仕入量

単位：GWh/年

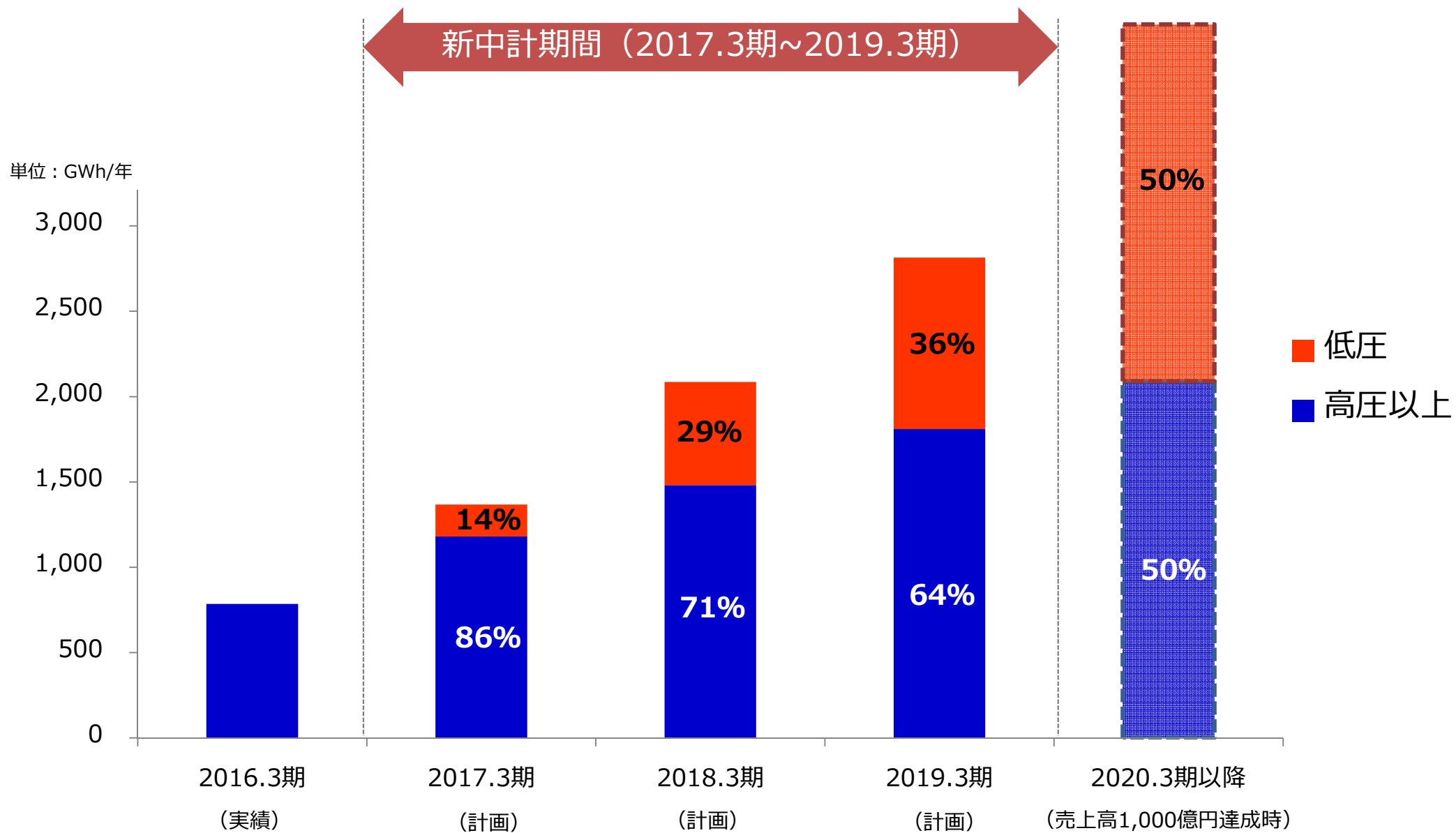


小売販売電力量

単位：GWh/年

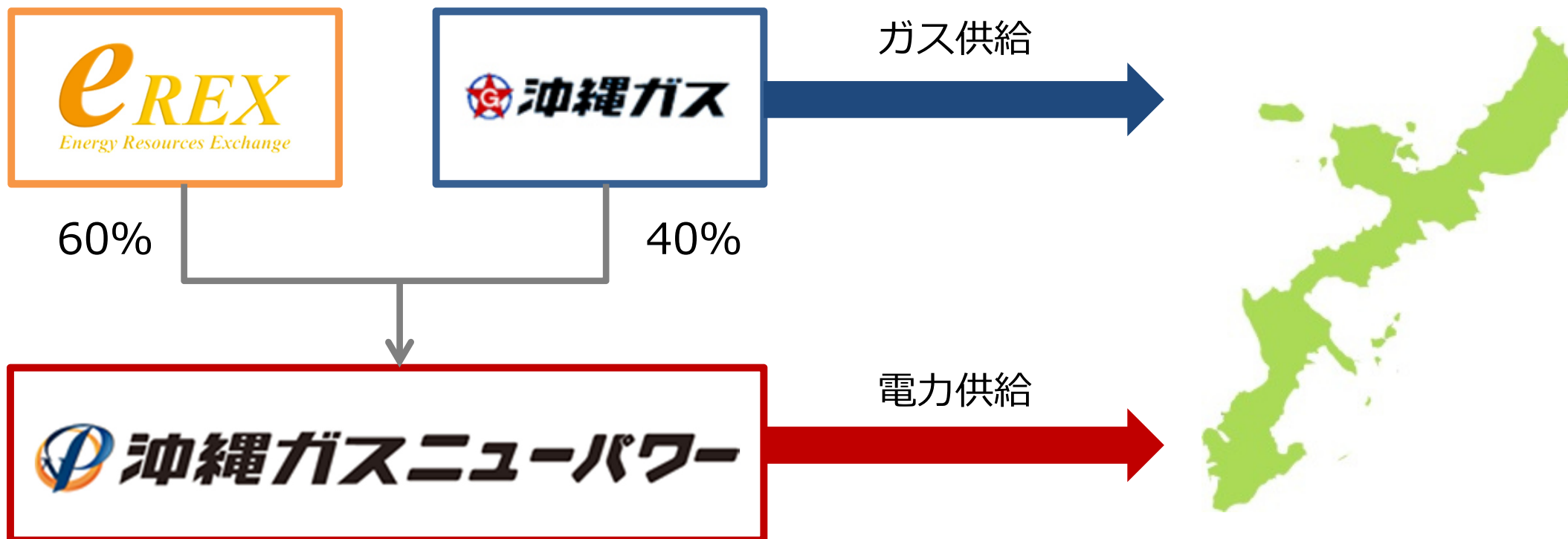


小売販売電力量の見通し



新たな取組① 沖縄地区への進出

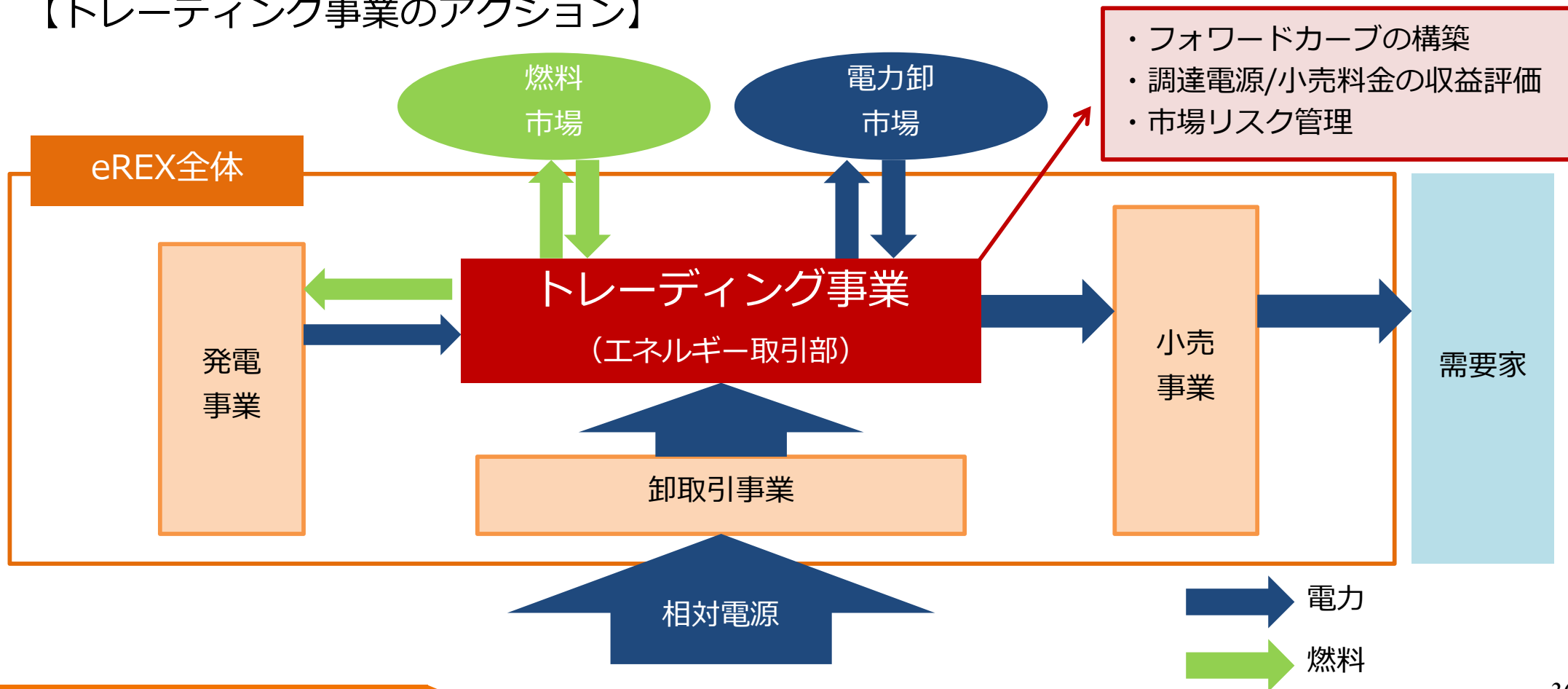
- 2016年4月に沖縄地区進出のため、沖縄ガス株式会社と合併で電力小売子会社である「沖縄ガスニューパワー」を設立（平成28年4月5日設立）
- 2016年10月供給開始に向けて、沖縄ガス株式会社の既存顧客（都市ガス顧客63,000世帯、プロパンガス22,000世帯）含めて営業展開中



新たな取組② トレーディング事業の設立

- 電力卸市場／バイオマス燃料の取引量の増加により、収益変動リスクをコントロールする必要性が高まる
- また、固定価格料金メニューのような料金サービスが多様化していくものと想定される
- 今秋にはこれらの市場活用を一元的に実施する「エネルギー取引部」を創設する

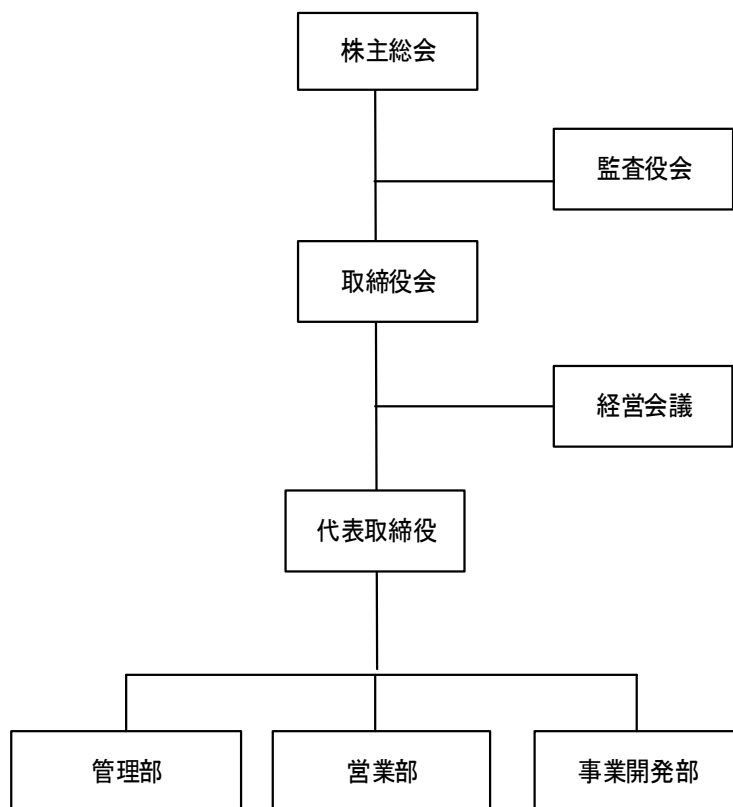
【トレーディング事業のアクション】



新たな取組③ 組織改編

- ・ 市場環境及び事業構造の急速な変化に対応するため、事業運営体制の再構築が必須
- ・ 各事業における責任体制を明確にし、意思決定の迅速化を図るために、組織変更を実施
- ・ 現在の3部体制から、5部体制へ移行（平成28年5月25日開示）

【平成28年5月時点】



【平成28年10月時点】

