

2020年3月期～2022年3月期

中期経営計画



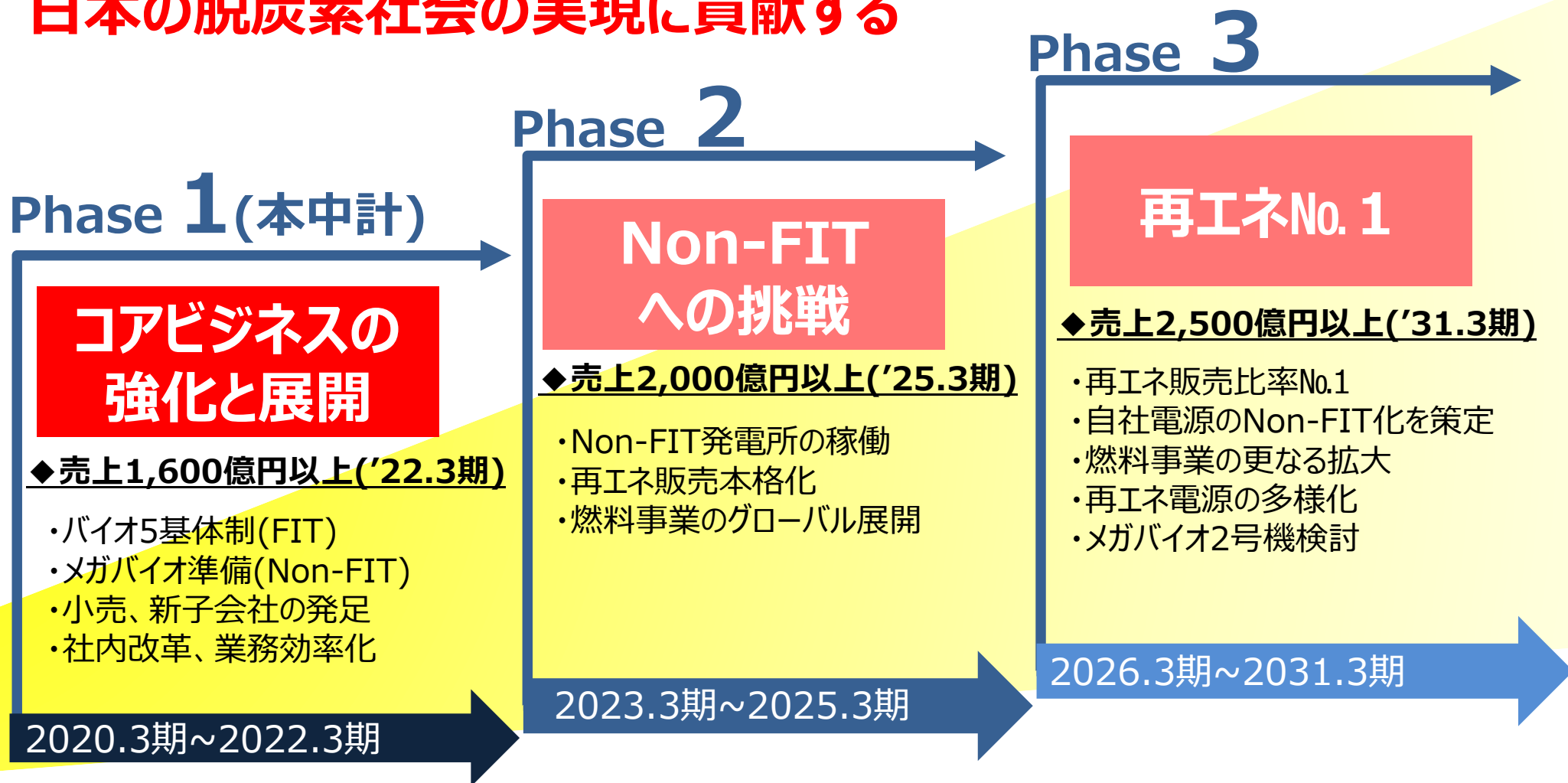
 **erex** 未来をデザイン with erex

1	2030年に向けた事業の方向性	2
<hr/>		
2	中期経営計画	5
<hr/>		
3	事業別戦略	9
<hr/>		
4	経営目標	21
<hr/>		

1. 2030年に向けた事業の方向性



再エネルギーディングカンパニーとして、 日本の脱炭素社会の実現に貢献する



外部環境

電力環境

世界の潮流

- ◆ 2020年よりパリ協定始動、「低炭素化」から「脱炭素化」
- ◆ 「RE100」加盟企業急拡大
- ◆ ESG投資の加速

日本の潮流

- ◆ 第5次エネルギー基本計画
⇒見直しの方向
「再エネの主力電源化」
- ◆ 「RE100」の普及
- ◆ 非化石電源比率44%
(高度化法)
⇒中間目標設定の方向

発電

- ◆ 原子力稼働は不確実性大
- ◆ 再エネ電源の拡大
- ◆ FIT依存からの自立

小売

- ◆ 電力システム改革は第3段階へ
- ◆ 事業者の集約化
- ◆ JEPXは高いボラティリティ継続
- ◆ CO2フリー電気の需要拡大

イーレックスの施策

RE100企業に向けた、CO2フリー電気の販売
Non-FITメガバイオマス発電所の建設
新たなバイオマス燃料の開発
再エネ電源の多様化

2. 中期経営計画

– Phase1 2020.3期～2022.3期 –

DASH1000

(売上高1,000億円)



ADVANCE100達成に向けて

(経常利益100億円)



上流から下流まで一貫した電力事業を各分野において一層強化

燃料事業

サプライチェーンの充実、強化 ⇒メガバイオ実現の最重要ファクター

- ・上流への進出、取引量の拡大に対応、備蓄、外販の拡充
- ・メガバイオ向け新燃料の開発

発電事業

バイオマス発電ビジネスの強化

- ・着実な収益への貢献
- ・メガバイオのF/S

電力小売事業

新たな販売アライアンス

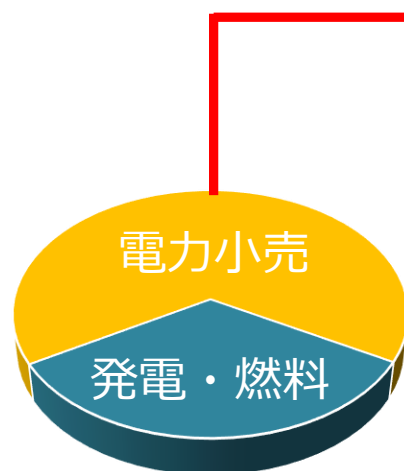
- ・エバーグリーンを主体として多様な新サービスを展開
- ・多様な料金プランの提供、付加価値サービスの開発
- ・Webチャネルなど直販ルート開拓、積極的なM&Aの実施
- ・相対契約拡充、価格競争力の確保

環境問題への対応

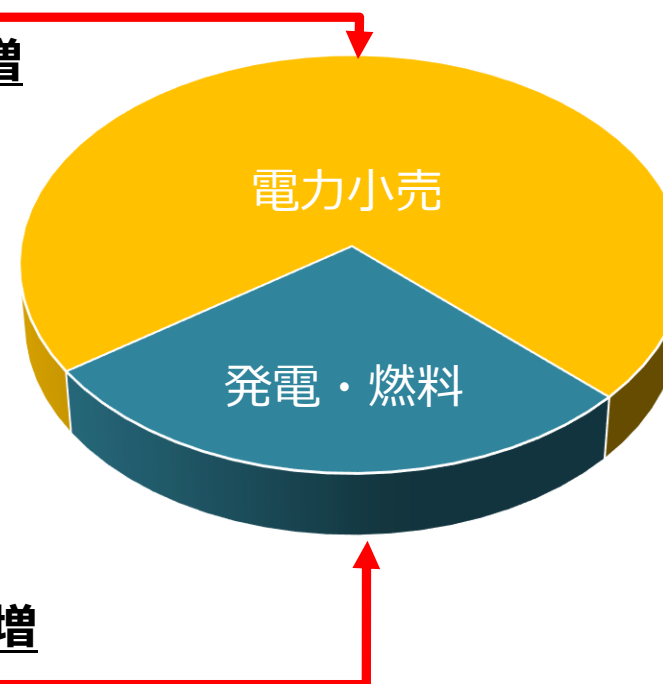
- ◆小売は引き続き収益の柱
- ◆発電プロジェクトを確実に遂行することで、安定収益を確保
- ◆燃料は、Phase2 “Non-FITメガバイオの実現”に向けて伸ばしていく事業領域

売上総利益 各事業拡大イメージ

'19.3期実績



'22.3期



※グループ間取引を含む

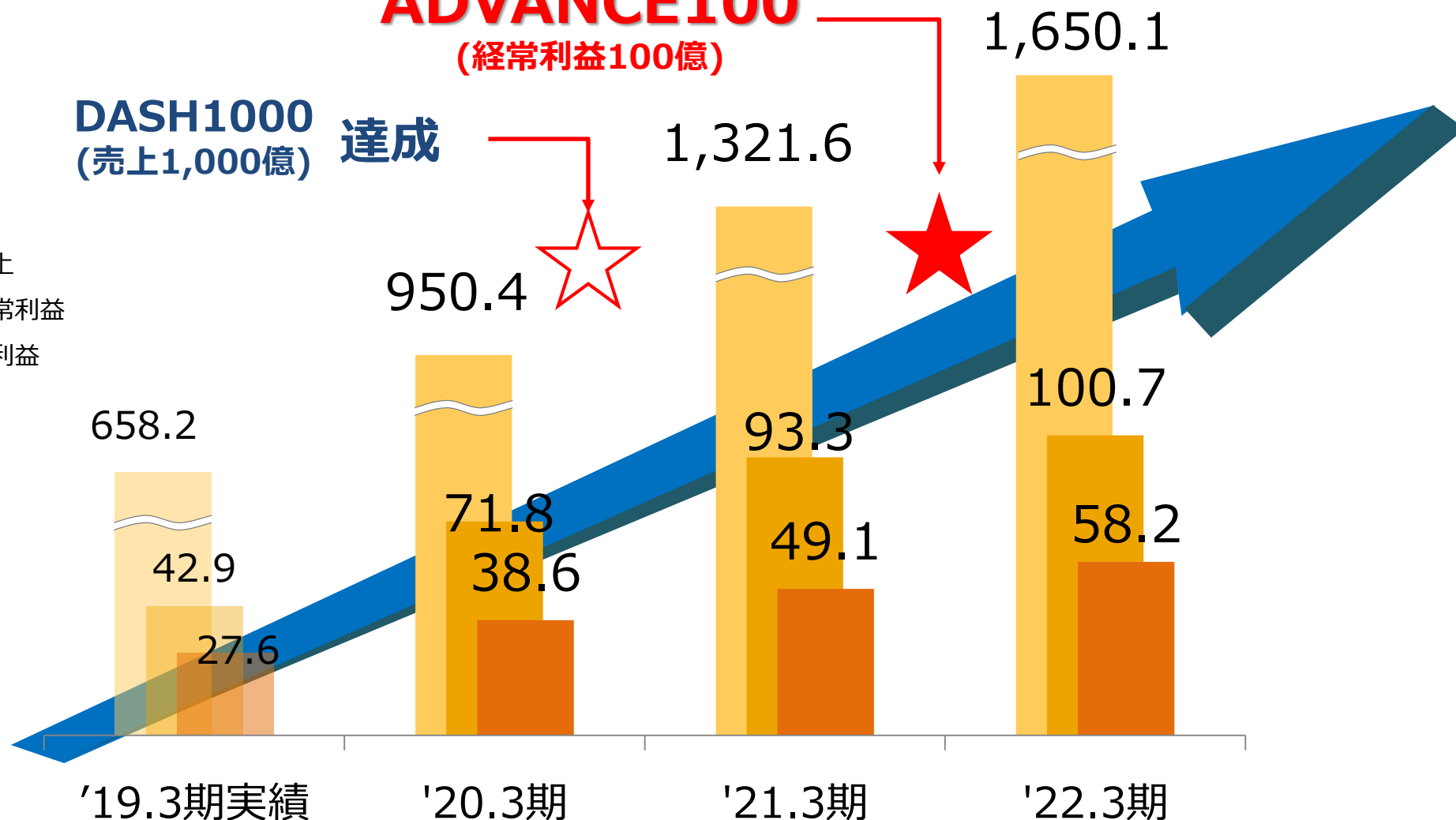
(単位：億円)

ADVANCE100
(經常利益100億)

DASH1000
(売上1,000億)

達成

- 売上
- 經常利益
- 純利益



3. 事業別戦略



- ◆ グループの小売事業の中核会社として展開
- ◆ 環境意識が高い企業への販売、省エネをはじめとした付加価値サービスを提供
- ◆ 販売形態の再編が進む中で、新しい小売事業のポジションを構築

社会構造の変化に対応し、脱炭素社会の実現を先導する

- ・ 全国展開する販売パートナーとその知見
- ・ 自社及び他社から調達した再エネ由来の電気

- ・ 商品、サービスの開発、提供に関する知見
- ・ 省エネ、省コスト実現を目的とした顧客ニーズに合わせた提案力

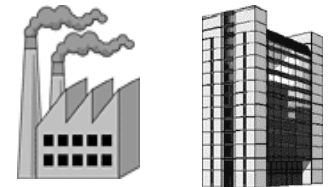
安定した供給力



既存販売パートナー

新規販売パートナー
・ “グリーン”をキーとした「共創」パートナー

お客さま



共創
 ↓
 新たな販路

高圧

エバーグリーン・マーケティング スタート

- ・CO2フリー電気の販売
- ・省エネサービス等の付加価値サービスを提供
- ・多様な料金プランを提供

新規パートナーの開拓

- ・RE100加盟企業等とのアライアンス
- ・新たな販売パートナーの獲得

既存チャネル強化継続

- ・有力販売パートナーを徹底サポート
- ・営業のスリム化促進(選択と集中)

低圧

新しい販売チャネル開拓

- ・サービス重視のプラン開発
- ・web直販チャネルの開発
- ・通信、LPG販社以外の対面営業型のパートナー発掘

既存チャネル強化継続

- ・有力販売パートナーを徹底サポート
- ・営業のスリム化促進(選択と集中)

M&A・業務提携の実施

- ・小売競争激化による業界再編加速

◆ 高圧は、件数、販売電力量ともに順調な増加を見込む

【高圧】 件数、販売電力量



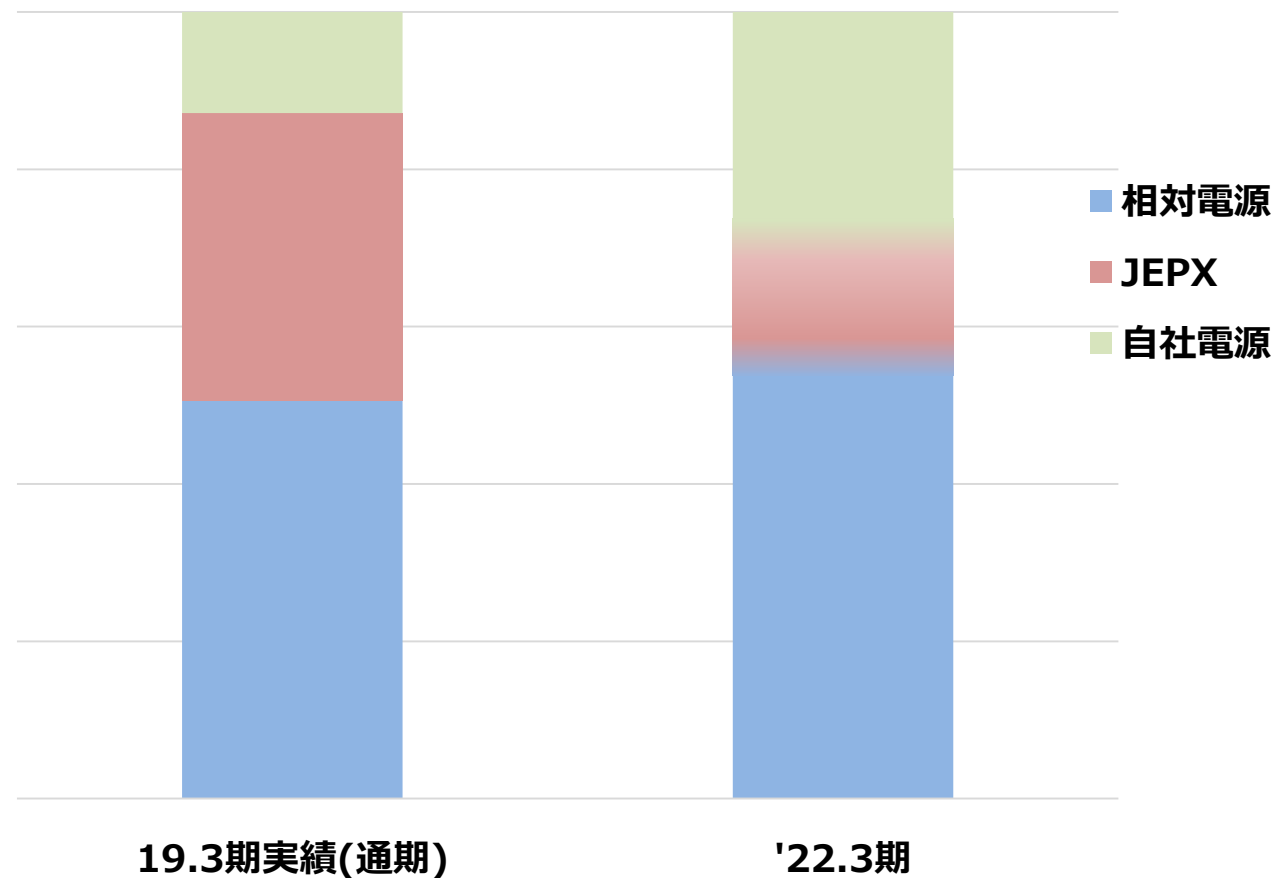
◆ 低圧は、件数、販売電力量ともに順調な増加を見込む

【低圧】 件数、販売電力量



- ◆2020年3月期以降は、自社・相対電源の拡大によりJEPXの依存度を低下
- ◆市況に応じて、相対電源とJEPXの調達比率を調整し、電源調達構成の最適化を図る

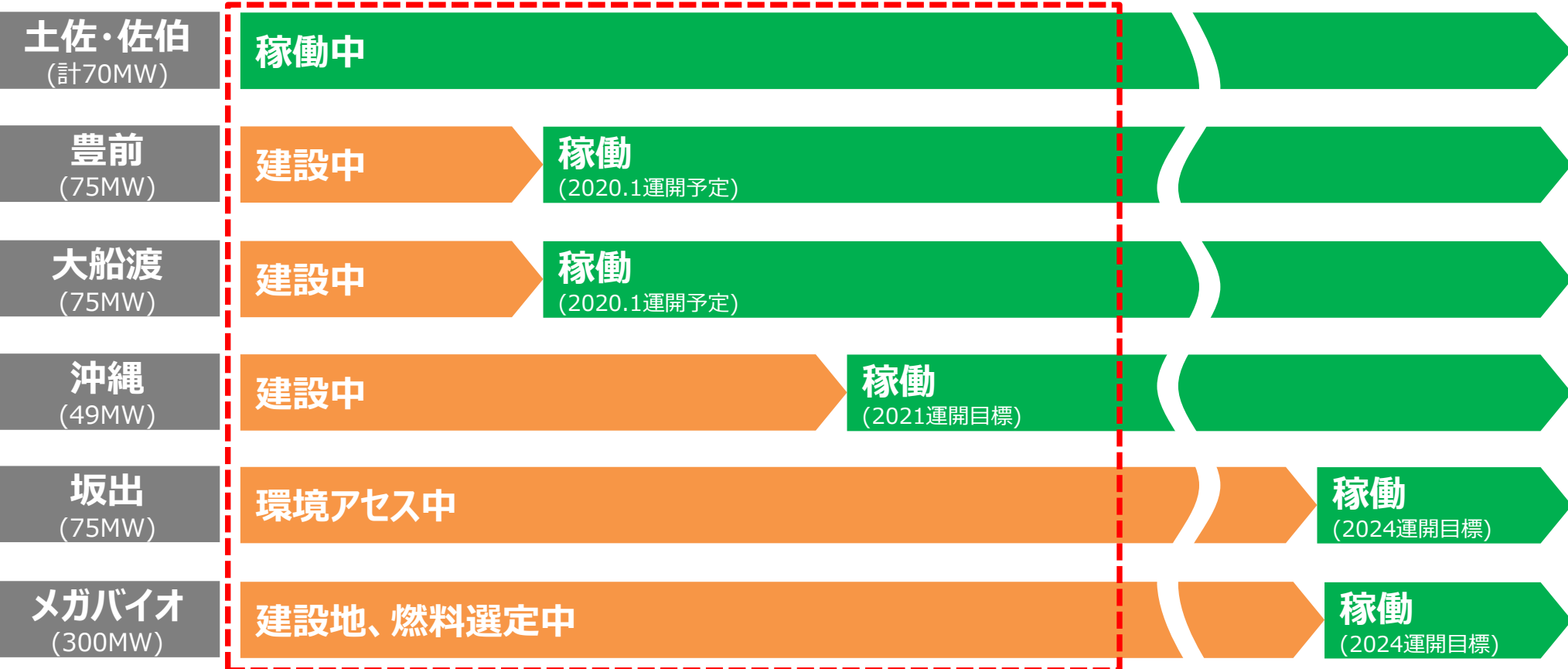
電源調達割合の推移



発電事業：グループ発電所の状況

- ◆2021年までに豊前、大船渡、沖縄発電所稼働開始
- ◆メガバイオまでの運開により、合計出力644MWに到達見込み

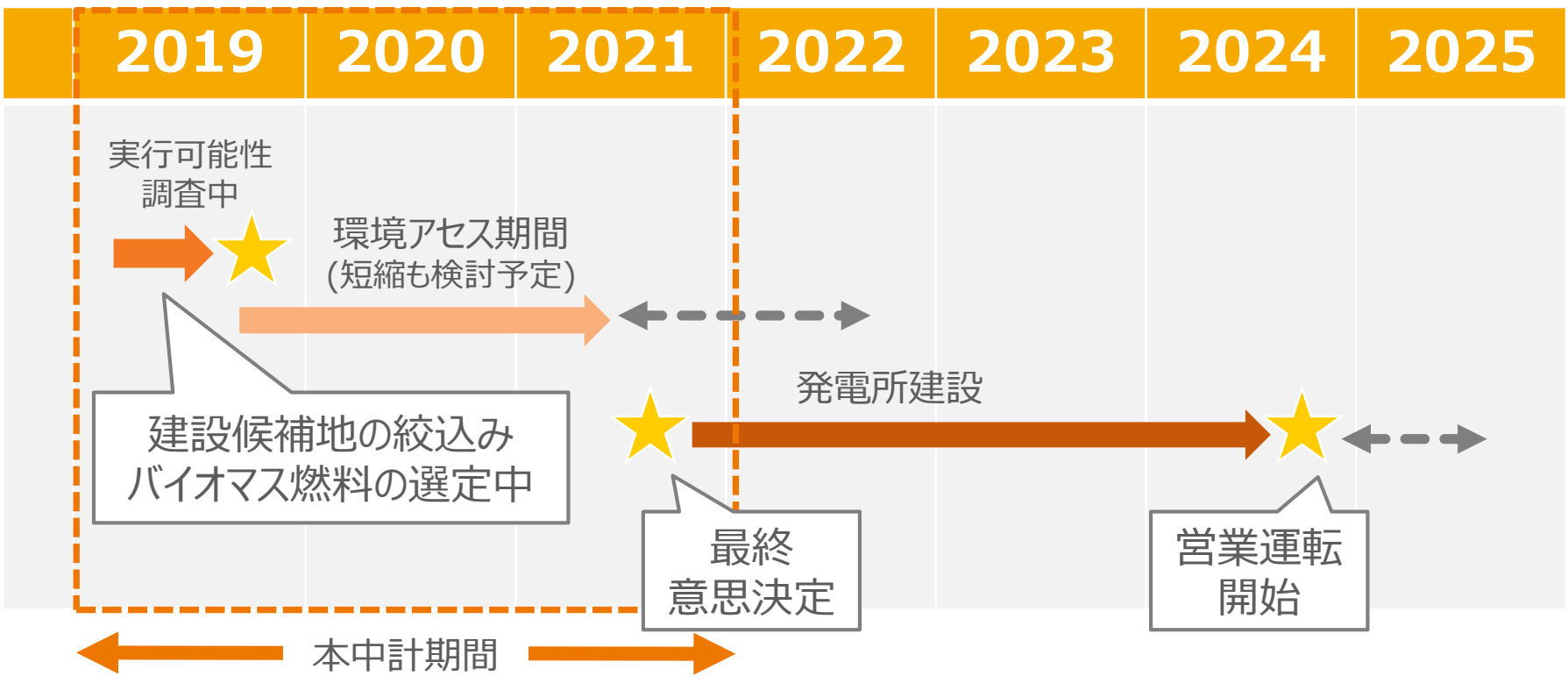
2019 2020 2021 2022 2024



本中計期間

- ◆FIT制度を使用しない日本初の大型バイオマス発電プロジェクト
- ◆CO2フリーのベースロード電源として、RE100企業等へ供給。地元共生も重視
- ◆本中期経営計画における位置づけは最終意思決定に向けた調査期間

発電所建設スケジュール(300MW)【予定】



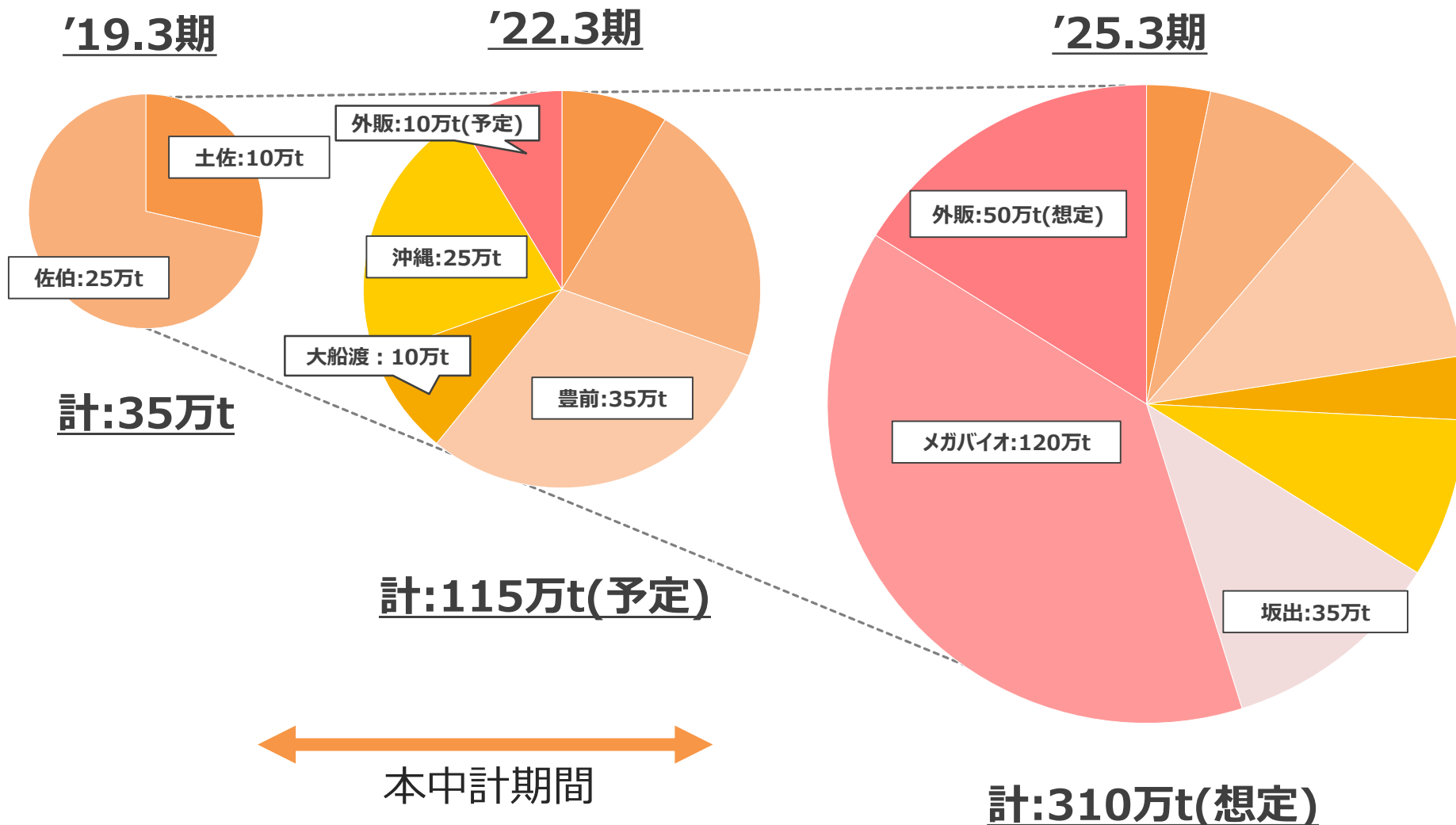
- ◆ 農園との長期契約による供給力確保（インドネシア・マレーシア）
- ◆ 現地出資案件の安定稼動と品質・価格競争力の追求
- ◆ メガバイオ向けの経済性・品質を満たす燃料の調査・選定
- ◆ PKS、木質ペレットに続く新燃料の開発

メガバイオ向け燃料の調査・選定

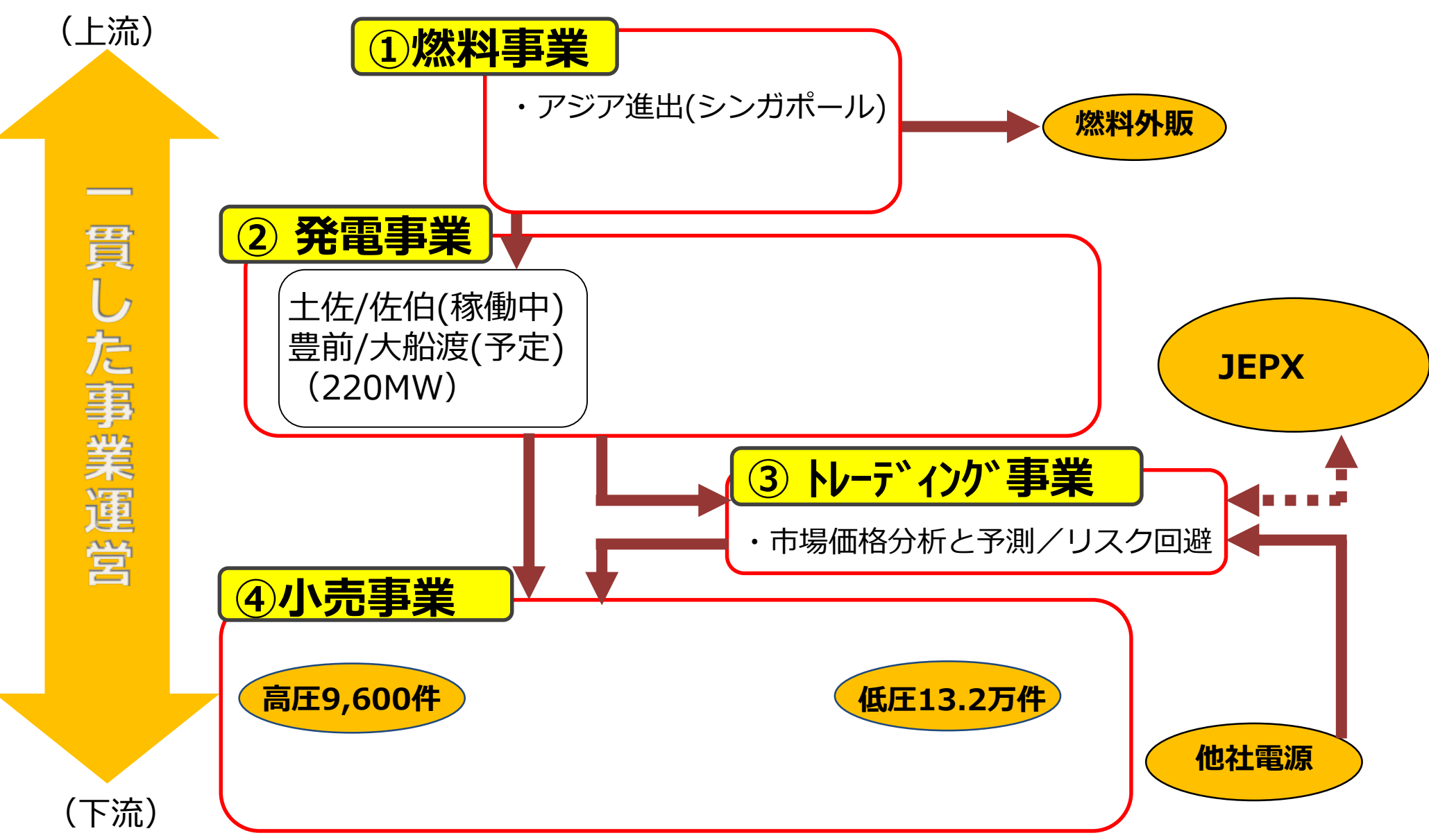
グローバル展開



FEIA(ロシア極東開発省の傘下機関)との
バイオマス燃料の輸入に関する覚書を締結



イーレックスが掲げる4つのプロフィットセンター (従来) @ erex

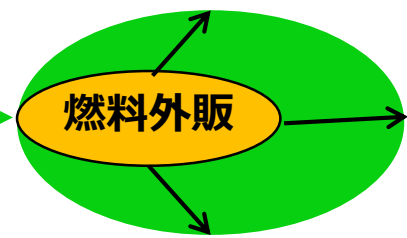


イーレックスが掲げる4つのプロフィットセンター (今後)



① 燃料事業 積極的な投資

- ・アジア進出(シンガポール)
- ・ロシア・ベトナム等
- ・燃料備蓄

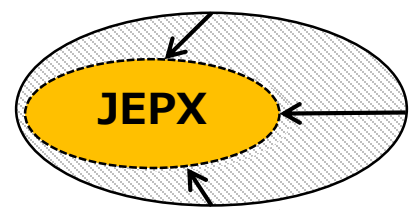


② 発電事業 積極的な投資

土佐/佐伯(稼働中)
 豊前/大船渡(予定)
 (220MW)

建設予定
 沖縄/坂出
 (124MW)

メガバイオ
 (300MW)



③ トレーディング事業

- ・市場価格分析と予測/リスク回避

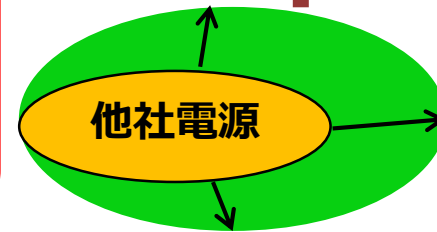
④ 小売事業 積極的な提携/M&A

高圧9,600件

egm

低圧13.2万件

“グリーン”をキーとした「共創」パートナー 新チャネルの開拓



4. 経営目標



- ◆ 高圧小売のエバーグリーン・マーケティングの売上寄与
- ◆ バイオマス発電5基の稼働を予定
- ◆ 安定的な配当を基本とし、経営目標に対する進捗と成長投資とのバランスを考慮する

(単位：億円)

	2019.3期 実績	2020.3期	2021.3期	2022.3期
売上高	658.2	950.4	1,321.6	1,650.1
EBITDA	62.2	99.0	138.2	155.9
営業利益	47.0	77.2	97.9	104.1
経常利益	42.9	71.8	93.3	100.7
親会社に帰属する 当期純利益	27.6	38.6	49.1	58.2

（単位：億円）

キャッシュアウト	キャッシュイン
合計428	合計604
投資額 428	借入等 334
剰余金等 176	営業CF 270

主な投資

- ✓ 豊前：プロジェクトファイナンス（手当済）
- ✓ 沖縄：コーポレートローン（手当済）
- ✓ 坂出：プロジェクトファイナンス（予定）

株主還元方針

- ✓ 安定的な配当
- ✓ 経営目標に対する進捗と、成長投資のバランスを考慮しながら、さらなる株主還元を目指す



配当/有利子負債圧縮

M&A/燃料事業への積極投資

erex

energy resource exchange