



平成 29 年 5 月 9 日

各 位

会社名 イーレックス株式会社
 代表者名 代表取締役社長 本名 均
 (コード番号：9517 東証第一部)
 問合せ先 専務取締役 花島 克彦
 (TEL: 03-3243-1185)

中期経営計画 数値目標の見直しに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、中期経営計画の数値目標について、下記のとおり見直しましたので、お知らせいたします。

平成 28 年 5 月 9 日に「中期経営計画(Dash 1000)」を公表いたしましたが、大幅な事業環境の変化に伴い、数値目標を見直すとともに、変化に対応するための施策を新たに実施することになりました。この 3 年間の経営方針を「強守と挑戦」として事業を強力に推進いたします。

記

I. 中計経営計画の概要と数値目標 (中期経営計画の概要)

日本における 2030 年(平成 42 年)のエネルギーミックス(電源構成)は、再生可能エネルギー 22~24%(バイオマス発電 3.7~4.6%)と定められました。

このような状況下、2020 年(平成 32 年)の電力全面自由化の区切りである発送電分離が行われるまでに、当社は、再生可能エネルギーと小売事業の拡大を基本に、確固たる事業基盤を構築すべく東京証券取引所市場第 1 部上場後の成長の第一段階として、この 3 年間でこれまでの準備と計画を踏まえ、堅実かつ飛躍的な成長・拡大を図ります。また、3 年~4 年後の目標である売上高 1,000 億円に向けて事業を推進いたします。

(中期経営計画の新たな数値目標)

(連結) D A S H 1000 (億円)	平成 30 年 3 月期 (第 20 期)		平成 31 年 3 月期 (第 21 期)		平成 32 年 3 月期 (第 22 期)	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	503	100.0%	678	100.0%	935	100.0%
経常利益	45	9.0%	65	9.7%	107	11.5%
当期純利益	30	6.0%	40	6.0%	62	6.7%

(第 20 期より 3 年~4 年後達成)



売上高 1,000 億円 体制の確立

II. 事業環境の変化内容と変更の理由

平成 28 年 5 月に Dash 1000 を公表して以降、以下のような事業を取り巻く環境の変化があった為、今回中期経営計画の数値目標を見直しました。

1. 電力卸取引価格の上昇

一般社団法人日本卸電力取引所の電力卸取引価格の上昇により、当社の電力仕入単価が上昇するため、仕入れコストの上昇を見込む必要が生じました。

2. 平成 28 年 4 月の電力小売全面自由化以降の競争激化

小売電気事業者の登録数は、この 1 年間で 270 件から約 400 件に増加いたしました。新規参入企業による値下げ攻勢が活発になり、当社も電力供給価格の見直しに加えて、組織改編も視野に入れた営業施策を見直す必要が生じました。

3. 電力システム改革の進展

平成 28 年 9 月に資源エネルギー庁にて「電力システム改革貫徹のための政策小委員会」が発足し、2020 年（平成 32 年）に向けた改革の具体的な姿が明らかになりつつあります。ベースロード電源市場の創設など新たな制度の導入が予定される中、システム投資計画や社内体制の見直しなど具体的な準備を進めていく必要が生じました。

III. 中期経営計画（Dash 1000）について

1. 中期計画の趣旨：「Dash 1000」

- (1) 1,000 億円企業規模を展望した第 1 ステップ（スタートダッシュ）の時期とする。
- (2) 1,000 億円企業を目指し、新規事業開発のスピードアップし、活力ある安定した経営基盤を確立する。

2. 経営目標

- (1) 売上高目標・・・・・・・・・・3 年～4 年後の売上高 1000 億円
- (2) 収益目標・・・・・・・・・・売上高営業利益率 10.0%
- (3) 資本効率目標・・・・・・・・・・ROE 20.0%
- (4) 健全性目標・・・・・・・・・・自己資本比率 40.0%
- (5) 配当目標・・・・・・・・・・配当性向 20.0% 以上

3. 重点施策

(1) 競争力ある電源確保と収益重視の小売事業

自由化による事業機会の拡大と温暖化ガス対策を念頭にし、以下の対策を行います。

- 1) 競争力のある自社電源確保と併せ、環境対策としての非化石電源のバイオマス発電において我国最大の規模を目指します。また、競争優位の供給力を増強し発電事業を強化します。
- 2) 小売事業においては、代理店網を駆使した収益力のある高圧分野の拡大を目指すと共に、開拓余地が多く残る東北、中国、沖縄エリアの営業強化、新たな営業エリアとなる四国エリアの新規開拓を行います。低圧分野においては、LPG販売会社（平成 29 年 3 月末現在、155 万戸超に供給する約 50 社と提携）、インターネットサービスプロバイダー（130 万件超の会員数）、等の大口パートナーの拡充及び、地域密着型ビジネスを行う小口パートナーの拡充を両輪で進めます。更に、2017 年 4 月に都市ガスの小売全面自由化が開始となったことを受け、当社におきましてもガス事業の検討を始めております。

- 3) 販売電力量においては、新電力上位 10 社中、中位の位置を確保します。
- (2) 発電事業と卸売事業、小売事業の最適化
自由化が進展する中、発電事業と卸売事業、小売事業のポートフォリオの最適化が競争下において極めて重要となります。適切なリスク管理の下で市場を活用し、事業ポートフォリオの最適化を図る目的で平成 28 年 10 月にエネルギー取引部を新設しました。フォワードカーブ（電力市場価格の予測）を活用し、他電気事業者及び発電事業者との市場を介さない個別取引を強化する事で市場の価格変動の影響を受けにくい体制への移行を進めます。
- (3) 燃料事業から需要家サービスへの垂直的展開
バイオマス発電所の増強（既に稼働中の 2 案件、今年着工予定の 2 案件に加えて、新規として沖縄プロジェクト及び他案件を予定）を継続して行います。また、当社発電事業に伴う燃料事業を含む上流分野の積極的展開を行うとともに、下流分野（電力小売販売並びにバイオマス燃料販売）と合わせ、垂直的展開を拡充します。
- (4) アライアンス戦略としての水平展開（with erex）
当社は発電から販売まで一貫して行う新電力として、水平的展開により、多くの事業提携を実行し成果を上げてきました。事業パートナーの皆様との共創（with erex）を通し、アライアンス戦略の拡大を図ります。
- (5) 第20期の重点目標 ～「強守と挑戦」～
足下の競争激化への対応と将来の事業環境の変化への準備を意識して、この1年間は内部強化に注力いたします
- 1) 収益性向上
- ① 営業部門における高圧・低圧部門の一体運営による効率化
 - ② 販売代理店/パートナーの強化・拡充
 - ③ 部門別収益管理の徹底
 - ④ 少数精鋭体制の継続
- 2) 変化に柔軟に対応する、スピード感とガバナンス体制のバランス良い組織への改編
- ① 組織改編に伴う内部統制システムの再構築
 - ② リスク管理体制の充実
 - ③ 四半期開示体制の確立
 - ④ システム化の推進による徹底した見える化の実現

以上