

# 電力会社の、新しいカタチ。



## 再生可能エネルギーをコアに電力新時代の先駆者になる。

地球温暖化の解決に向けて、脱炭素社会の実現はグローバルで力を合わせて取り組むべき課題です。国内外共に電力需要が増大している中、従来型のエネルギーシステムだけでは課題解決は困難です。当社は、再エネを最大限活用することで、環境対応と経済成長に貢献する「電力会社の新しいカタチ」を実現し、この相反する二つの大きな課題の解決を目指します。

# 業界独自の収益モデル。

## 国内外の事業基盤を活用し、脱炭素事業の循環を創出

当社の強みは、国内・海外双方での脱炭素事業の展開です。

その強みを最大限に活用し、戦略的パートナーとの共創のもと、技術力・ファイナンス力の強化を進め、脱炭素への投資を循環させることで、環境対応と経済成長に貢献しながら、事業成長を目指します。

### アグリゲーション

自然変動電源の主力化に伴い需給調整が不可欠に。アグリゲーションによる取扱電力量の増大で収益拡大を目指す。

→ P.31

### カーボンクレジット

排出量削減の有効な手段。日本国内の脱炭素に活用し、収益を海外の再投資に充当。大きな収益の柱とする。

→ P.33

### 燃料サプライチェーン

燃料サプライチェーンを構築することで、燃料の安定供給を通じバイオマス発電産業を拡大。また、脱炭素を加速。

→ P.34

価値創造プロセス → P.11

中長期成長戦略 → P.29

## 国内事業戦略

# 「強守」

- 燃料・発電から小売・トレーディング事業といった上流から下流まで事業を展開
- アグリゲーション事業等による新たな成長戦略を実行
- カーボンクレジットを最大限活用

アグリゲーション

小売・トレーディング

発電・燃料

カーボンクレジット活用

## 海外事業戦略

# 「展開」

燃料サプライチェーンの構築

- バイオマス発電および石炭火力へのバイオマス混焼によるカーボンクレジットの獲得
- 燃料サプライチェーンの構築による需要対応

発電所・燃料工場 運転

石炭火力へのバイオマス混焼

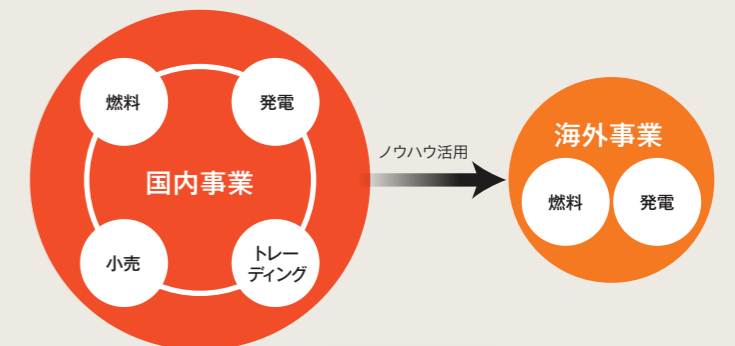
再投資  
カーボンクレジットの収益を活用

技術力・ファイナンスの強化

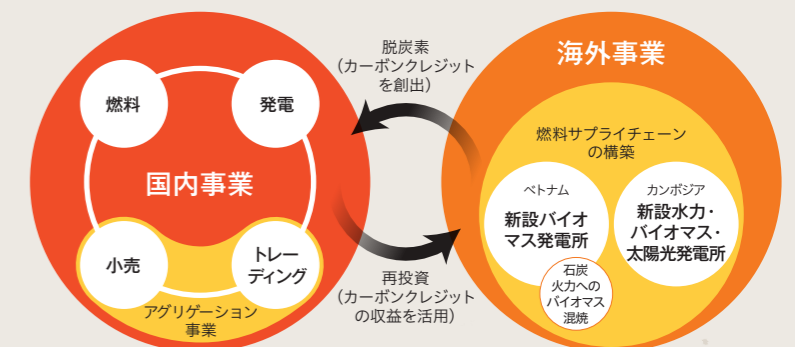
戦略的パートナーとの共創

脱炭素  
カーボンクレジットを創出

### 現在のビジネスモデル



### 今後のビジネスモデル



海外事業で創出したカーボンクレジットを日本で収益化し、その収益をもって海外に再投資することで、両国の脱炭素を加速します。

# 事業基盤と成長投資で未来へ飛躍。

300億円を上回る事業展開へ

電力自由化開始と共に電力小売事業に参入した当社は、創業26年で、現在約24万件の需要家に供給しています。自社で電力トレーディング事業を行い、また2008年に電力会社で初の販売パートナー制度<sup>※</sup>を導入する等果敢に挑戦してまいりました。このようにして構築した強固な事業基盤を活かし、東南アジアにも目を向け、現地でのバイオマス発電所の開発等成長投資を推進しています。今後は海外事業で創出したカーボンクレジットを活用し、さらなる飛躍を目指します。

## イーレックスの成長の源

### 挑戦とスピード

ベンチャー精神を忘れず、果敢に取り組む

### 共創

信頼と協力のもと、様々なステークホルダーと共に、価値を生み出す

2015年度 経常利益  
**16.1** 億円

1人当たりの売上高  
**2.9** 億円

2008年に販売パートナー制度を導入、2018年には全国展開を実現

日本初のパーム椰子殻を主燃料としたバイオマス発電所として、2013年に土佐発電所を運転開始。

2024年度 経常利益  
**63.3** 億円

1人当たりの売上高  
**6.0** 億円

2018年にベトナムでの燃料調査を開始。2019年にカンボジアで水力発電事業に参画。

ベトナムやカンボジアでバイオマス・太陽光発電や石炭火力へのバイオマス混焼事業を展開

## 成長投資を推進

## 強固な事業基盤を構築

2030年度～税引前利益  
**250-300** 億円

カーボンクレジット

海外事業戦略  
「展開」

国内事業戦略  
「強守」

<sup>※</sup>販売パートナー制度：当社販売子会社エバーグリーン・マーケティング株式会社もしくはエバーグリーン・リテイリング株式会社の代理店として需要家に販売を行っていただき、報酬をお支払いする制度

# 創業26年、果敢な挑戦とスピードをもって 新たな価値を創造してきた歩み



世の中の動き

1999年 特別高圧の電力小売自由化	2011年 東日本大震災	2016年 電力小売全面自由化	2020年 旧一般電気事業者・送配電部門の法的分離	2022年 ロシアによるウクライナ侵攻
2004年 高圧の電力小売自由化	2012年 固定価格買取制度(FIT)開始	2017年 都市ガス小売全面自由化	2021年 第6次エネルギー基本計画制定、2050年カーボンニュートラル目標設定	2023年 アジア・ゼロエミッション共同体(AZEC)構想宣言
2005年 (一社)日本卸電力取引所(JEPX)が電力取引を開始	2015年 パリ協定採択		2021年 第26回気候変動枠組条約締約国会議(COP26)開催	2023年 第28回気候変動枠組条約締約国会議(COP28)開催
				2025年 第7次エネルギー基本計画制定

# 再生可能エネルギー事業と 脱炭素ニーズに応える機能提供により、 環境対応と経済成長に貢献

バリュー 挑戦とスピード、共創

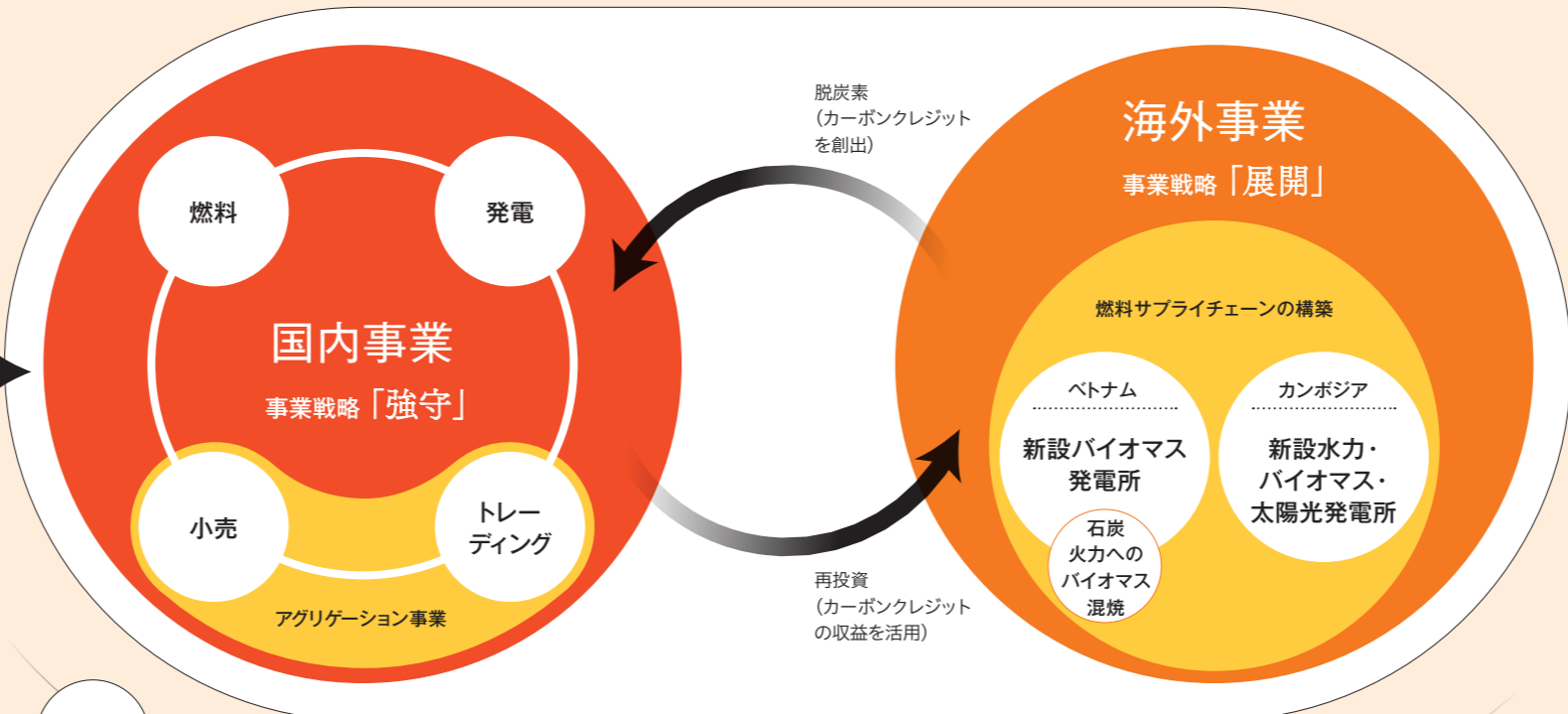
ビジネスモデル\*

## 国内外の事業基盤を活用し、

## 脱炭素事業の循環を創出

**当社の強み**

- 電力自由化 26年の実績
- 深い制度理解
- 少数精鋭  
従業員数 **284人**  
従業員一人当たりの売上高 **6.0億円**
- 国内外の戦略的パートナー  
販売パートナー企業数 **1,100社**



**国内**

- 市場制度整備 → 事業機会の拡大
- エネルギー基本計画: 再エネ拡大
- 小売競争の高まり
- 需要家ニーズ多様化

電力市場規模 **25兆円**

外部環境

### 脱炭素推進と 電力需要増大

→ P.21

**東南アジア**

- アグリゲーション事業等による新たな成長戦略を実行
- カーボンクレジットを最大限活用

電力市場規模 **約18兆円**

**国内**

- 脱炭素推進
- 太陽光・風力等の自然変動電源の普及
- アグリゲーションによる分散電源の管理活用
- 先物市場等を活用した多様な小売プラン提供

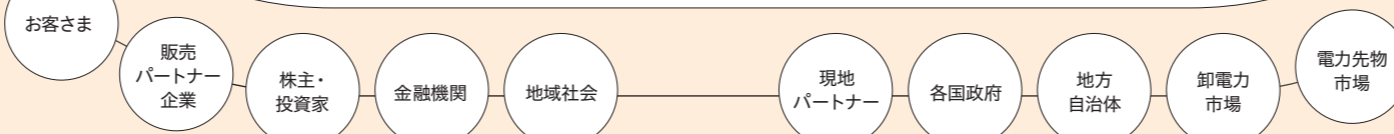
提供価値

### 環境対応と 経済成長に貢献

→ P.3

**東南アジア**

- 脱炭素推進
- ベース電源としてのバイオマス発電による安定供給
- 雇用創出、所得向上



信頼と協力のもと、様々な

ステークホルダーと共に、価値を生み出す

\* ビジネスモデルは今後の戦略に基づいたものです。これまでのビジネスモデルに関してはP.6「現在のビジネスモデル」をご覧ください。

事業戦略とビジネスモデル → P.5 中長期成長戦略 → P.29