

投資家の皆さまのご関心の高い事項（決算説明会等の主な質疑応答）

Q 1. 1 Q で親会社所有者に帰属する四半期利益が赤字となった要因は？	
	円高による為替差損の計上に加え、損失を計上した子会社があり、その影響により連結税引前利益が減少。そのような中、法人税負担が連結税引前利益を上回ったことにより損失を計上。
Q 2. 1 Q で社内計画を上回っている要因は？	
	1 Q 計画は、通常気温がそれほど上がらないため、小売需要が少なく販売電力量が少ないことが想定され、また当社国内発電所の定期点検が重なることにより相対的に利益が少ない計画。これに対し、高圧販売電力量の増加および国内発電所の安定稼働により計画対比増。
Q 3. 1 Q で小売・トレーディング事業が前年同期比 8 億円減となっている要因の内訳は？	
	高圧小売市場連動プラン比率の上昇が約 5 割、T'dash 譲渡影響が 3 - 4 割、低圧小売における販促費の増加 1 - 2 割。 ※高圧については、市場連動プランで顧客を獲得し、将来粗利率の高い先物プランへ変更する戦略。
Q 4. 通期で増益が見込める要因は？	
	小売事業における販売電力量の増加が主要因。 ※事業計画には織り込んでいないものの、現在、足元で先物市場・PX 価格の下落により、高圧小売での利幅の厚いプラン（市場連動シフトプラン、ハイブリッドプラン等）への引き合いが増加。また、猛暑もあり、高圧の計画 kW および計画販売電力量も上回っている状況。
Q 5. アグリゲーションの投資額・蓄電容量・スケジュールは？	
	直近の検討案件として、2MW・約 5 億円の案件あり。 マーケットに存在する分散電源のアグリゲーションが当社ノウハウを活かしつつ収益性を確保できるビジネスモデル。 大型案件も協議中。収益計上は来期以降。
Q 6. 小売・トレーディング事業の 2 Q 以降のリスクは？	
	高圧小売における競争のさらなる激化。
Q 7. アグリゲーション事業の立ち上げ時期・競争状況は？	
	特別高圧案件は立ち上げりに 2-3 年。需給ノウハウの観点では競争はまだ激しくなく、利益率は高い。当社として人員増は必要だが、大きな投資は不要。
Q 8. アグリゲーション事業の PL・BS・CF インパクトは？	
	PL：収益認識は来期以降、完工まで 2～3 年。 BS・CF：海外投資とのバランスを見ながら対応。
Q 9. アグリゲーション事業において顧客がイーレックスを選ぶ理由は？	
	小売事業を展開していること、発電事業者との紐付け提案が可能であること、需給調整ノウハウが強み。



**2026年3月期
第1四半期
決算補足説明資料
2025年8月8日**



イーレックス株式会社^[9517]

 **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**

イーレックス株式会社

2026 年 3 月期 決算説明会

2026 年 8 月 12 日

概要

[企業名]	イーレックス株式会社		
[説明会名]	2026 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2026 年 3 月期		
[日程]	2025 年 8 月 12 日（火）		
[時間]	13:00 – 14:00 合計 60 分 （プレゼンテーション 40 分、質疑応答 20 分）		
[開催方式]	ハイブリッド開催（会場およびオンライン）		
[登壇者]	2 名 常務取締役 田中 稔道（プレゼンター） 取締役 財務部・経理部長 平井 教夫		

田中：本日はご出席いただきありがとうございます。私の方から第 1 四半期についてご説明させていただきます。その前に簡単に自己紹介させていただきます。6 月 24 日の株主総会で IR 担当として就任いたしました。私はイーレックスの立ち上げから基本的に営業を担当し、その後、トレーディング部門も担当しております。比較的、国内事業については皆さまのご質問にも具体的にお答えできるかと思います。海外もしっかりとご説明をさせていただきますが、よろしくお願いいたします。それでは資料に基づいてご説明させていただきます。

2026.3期 第 1 四半期累計ハイライト



小売事業が好調で 営業利益は社内計画を上回り、順調に推移

売上高	営業利益	税引前利益	親会社の所有者に帰属する 四半期利益
370億円	14億円	5億円	▲1億円
通期計画 1,761億円	通期計画 86億円	通期計画 75億円	通期計画 34億円
進捗率 21.0%	進捗率 16.9%	進捗率 7.1%	進捗率 -%

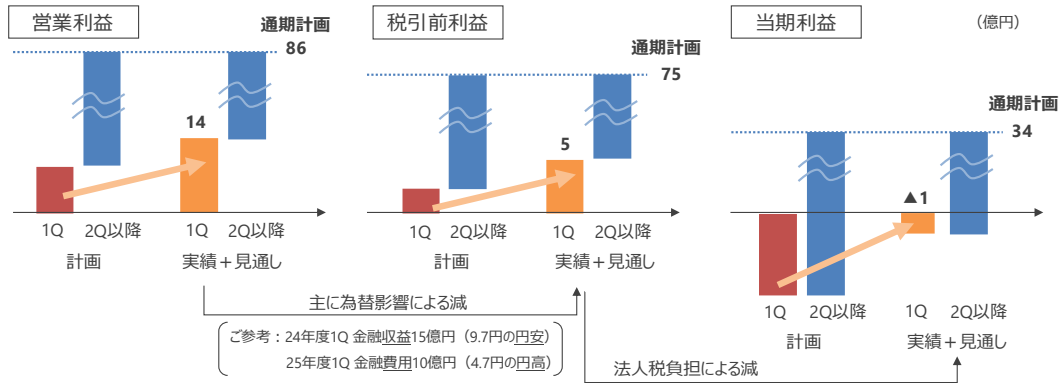
- 小売・トレーディング事業が好調で前年対比で売上高は増加、発電・燃料事業が燃料調達価格の下落により収支改善
- 一方、為替影響および利益対比での法人税負担が大きく当期利益として赤字だが、社内計画は上回る

Copyright© erex Co.,Ltd. All rights reserved.

3

田中：まず 3 ページです。第 1 四半期の累計ハイライトですが、小売・トレーディング事業が好調で、営業利益は社内計画を上回り順調に推移しております。残念ながら四半期利益は赤字ですが、私どもが持っております社内計画に比べると順調という状況です。また、小売・トレーディング事業が好調で、前年対比売上高は増加しております。発電・燃料事業も燃料調達価格の下落により収支は改善しております。一方で、為替の影響や法人税負担が大きく四半期利益は赤字となりました。

■ 第1四半期は為替影響および法人税により当期利益が赤字となったが、社内計画は上回る進捗となっており、第2四半期以降は順調に推移する見通し



1Q実績	- 小売・トレーディング事業における高圧販売電力量の増加、国内発電所の安定稼働により計画対比増 1Q計画は、気温要因により小売需要が少ないことが想定され、また発電所の定期点検により相対的に利益が少ない計画だった - 親会社の所有者に帰属する四半期損益については、損失を計上した子会社の影響により連結税前利益が減少したことで、利益を計上した親会社並びに子会社の法人税負担が連結税前利益を上回ったことにより損失計上
2Q以降の見通し	2Q以降は、小売獲得施策および夏場等の需要拡大期により販売電力量が増加し、計画通り推移する見通し

Copyright© erex Co.,Ltd. All rights reserved.

4

田中：続いて4ページ、第1四半期の実績および今後の見通しです。先ほども申し上げた通り、為替影響と法人税により当期利益（四半期利益）は赤字となっておりますが、社内計画は上回っているという状況であり、第2四半期以降も順調に推移する見通しとなっております。棒グラフの右上の方に通期計画を記載しております。1Qの計画について具体的な数字は公表を差し控えておりますが、実績は全て社内計画を上回っております。営業利益から税引前利益については前年比で為替影響があり、昨年より悪くなっております。税引前利益から当期利益（四半期利益）については、法人税負担による減があり、残念ながら赤字となりました。1Qの実績としては、小売・トレーディング事業における高圧販売電力量の増加、また発電所の安定稼働により計画対比増となっております。1Qの計画は、気温要因もあり小売需要が少ないことが想定されておりました。また発電所の定期点検により相対的に利益が少ない計画という状況でした。また、先ほどから申し上げております通り、法人税負担等があり、当期利益については損失を計上しました。2Q以降の見通しですが、小売需要を順調に獲得できております。また、夏場のため足元では需要も拡大しており、計画通り推移する見通しで、計画に変更はございません。

前年 対比	■ 売上高：販売子会社T'dash譲渡※1の影響があったが、高圧の販売電力量の増加、卸売での他社の調達・販売をサポートする取引等の増加により売上増 ■ 営業利益：高圧での市場連動プラン比率の上昇およびT'dash譲渡影響により前年同期比減				
	■ 売上高：概ね計画通りに推移 ■ 営業利益：国内発電所の安定稼働および小売での販売電力量上振れにより計画対比増				
（億円）	'25.3期 第1四半期累計 （実績）	'26.3期 第1四半期累計 （実績）	'26.3期 通期 （計画）	対前年 増減額	通期 進捗率
売上高	334	370	1,761	36	21.0%
販管費	21	27	121	6	22.8%
営業利益	19	14	86	▲4	16.9%
税引前利益	31	5	75	▲26	7.1%
当期利益※2	17	▲1	34	▲18	-

※1 T'dash 譲渡：2024年12月末に当社販売子会社であったT'dashを譲渡

※2 当期利益：親会社の所有者に帰属する四半期利益

Copyright© erex Co.,Ltd. All, rights, reserved.

田中：続いて 6 ページ、第 1 四半期累計実績です。前年対比で見ますと、売上高は、販売子会社 T'dash 譲渡の影響もありましたが、高圧の販売電力量の増加、また卸売での他社の調達・販売をサポートする取引の増加により売上は増となっております。また営業利益については、前年対比で見ますと若干粗利が少ない市場連動プラン比率が増えていること、また T'dash 譲渡の影響により前年同期比減となっております。計画対比については、概ね計画通りに推移しており、営業利益については計画対比増で着地しております。

2026.3期 第1四半期累計実績（売上、利益の部門別内訳）



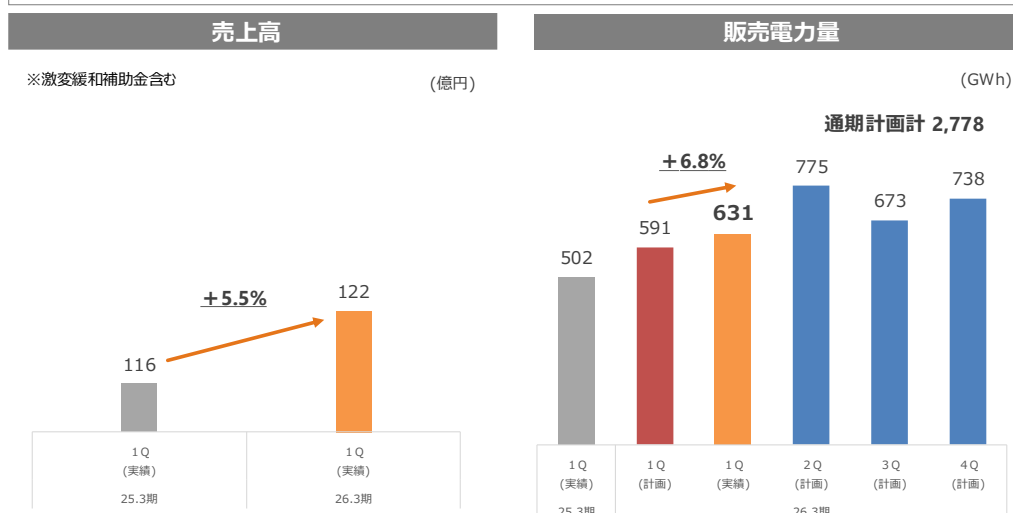
(億円)		'25.3期 第1四半期累計 (実績)	'26.3期 第1四半期累計 (実績)	'26.3期 通期 (計画)	特記事項 (前年比)
売上高		334	370	1,761	
	小売・トレーディング	385	406	1,948	高圧販売電力量の増加、また他社の調達・販売を サポートする取引等が増加
	発電・燃料	122	116	587	容量確保金減も燃料の他社向け販売増。計画比で 燃料供給の期ずれがあるも2Q以降に計上予定
	海外	0	0	38	当社の海外事業売上計上。ハウジャンバイオマス 発電所の稼働開始により0.9億円計上
	その他連結調整	▲174	▲153	▲812	
営業利益		19	14	86	
	小売・トレーディング	28	20	86	高圧での市場連動プラン比率上昇およびT'dash譲渡 の影響により減。低圧での獲得増により販促費増
	発電・燃料	▲6	▲5	▲6	糸魚川休止により容量確保金減も減価償却費減。 燃料調達価格改善。1Qに発電所の定期点検が集中
	海外	▲1	▲3	▲12	
	その他連結調整	▲5	▲3	▲16	
	IFRS調整	3	7	36	

Copyright© erex Co.,Ltd. All rights reserved. ※部門別の数字はIFRS調整前、当社は単一セグメントのため、社内試算

7

田中：7 ページ、部門別の内訳です。売上については、海外事業が残念ながら 0 となっております。これは今期ハウジャンバイオマス発電所の稼働を開始しているものが 9,000 万円の売上であり、切り捨て億円単位で表示しておりますため 0 表記となっているもので、売上が順調に計上されているところです。小売・トレーディング事業の営業利益について、先ほどの通り、市場連動プラン比率の上昇と T'dash 譲渡影響により減となっております。発電・燃料事業については、1Q に発電所の定期点検が集中した関係もあり、▲5 億円で着地しております。

- 先駆的なハイブリッドプランに加えて、市場連動シフトプランのリリースにより市場連動型プランのさらなる販売強化に繋がり、販売電力量は631GWhと計画比6.8%増加
- 競争は高まっているものの、売上高は122億円と前年同期比5.5%増加

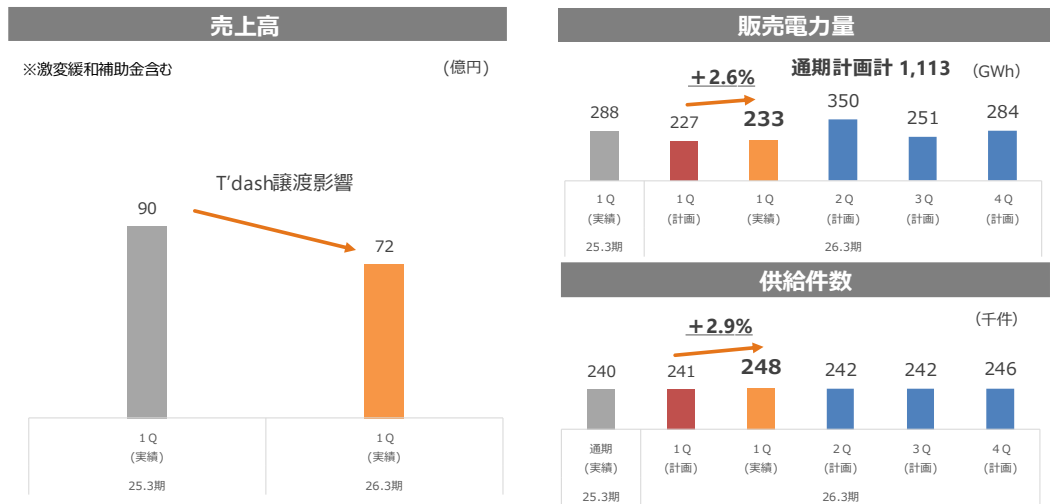


Copyright© erex Co.,Ltd. All,rights,reserved.

8

田中：続いて 8 ページ、まず高圧の小売です。ハイブリッドプランに加えて市場連動シフトプランをリリースいたしました。市場連動型プランの更なる販売強化に繋がっており、販売電力量は 631GWh で計画比 6.8%の増加となっております。競争は確かにありますが、売上高としては 122 億円で前年度比 5.5%の増加でした。

- 前期第4四半期に開始した販促施策の好結果を踏まえ、適切に販促費を投下し、供給件数は248千件と計画比2.9%増加、通期計画を達成。販売電力量についても計画比2.6%増加
- 売上高は、T'dash譲渡影響により前年同期比19.2%減少



Copyright© erex Co.,Ltd. All, rights, reserved.

田中：9 ページ、低圧小売です。昨年度の第4四半期に開始した販促の影響が出ており、供給件数は24万8,000件、計画比2.9%増でした。通期計画は既に達成をしており、販売電力量についても2.6%増の233GWhという状況です。一方で、売上高はT'dashの譲渡の影響もあり、前年同期比で19.2%の減少となっております。

2026.3期 連結貸借対照表の概要



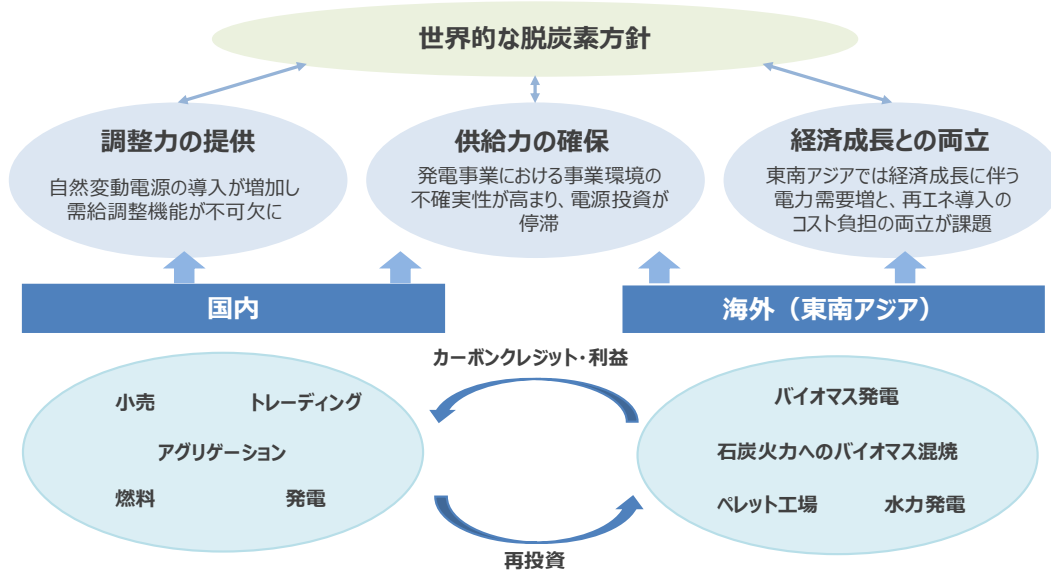
(単位：億円)	2025.3期 期末	2026.3期 第1四半期		
		実績	増減	主な増減要因
流動資産	655	615	▲40	・ 現金および預金の減少 ・ 小売の売上高増加による売掛金の増加
非流動資産	878	875	▲3	・ イーレックスからSPHPSへ関係会社長期貸付金の増加 ・ 電力デリバティブの時価評価によるデリバティブ債権の減少
資産合計	1,533	1,490	▲43	
流動負債	375	358	▲17	・ 支払期日の短い取引所からの調達増加による買掛金の減少
非流動負債	433	440	6	・ 新規借入による長期借入金の増加
負債合計	809	798	▲10	
親会社所有者持分	641	617	▲24	・ 期末配当による利益剰余金の減少 ・ 長期為替予約の時価評価による繰延ヘッジ損益の減少
非支配株主持分	83	74	▲9	
資本合計	724	691	▲33	
現金および預金	336	255	▲80	・ 運転資金の増加および法人税等の支払い ・ イーレックスからSPHPSへ関係会社長期貸付金の増加
有利子負債	452	461	9	・ 新規借入による借入金の増加
親会社所有者帰属持分比率	41.8%	41.4%	▲0.4%	

Copyright© erex Co.,Ltd. All rights reserved.

10

田中：10 ページが連結貸借対照表です。こちらについては、説明を割愛させていただきます。以上が第1四半期のご説明です。

- 世界的な脱炭素方針に対し、再エネを最大限活用し、当社のノウハウにより調整力と供給力を提供
- 脱炭素にはCO2価値の活用が必須であり、これを取得するため海外事業を展開し、日本に還元



Copyright© erex Co.,Ltd. All, rights, reserved.

12

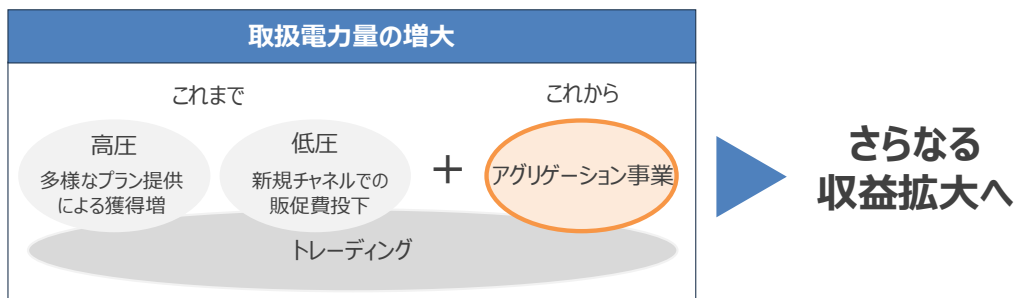
田中：続いて全体戦略と現在の取り組み状況を簡単にご説明いたします。12 ページですが、世界的な脱炭素方針に対して、再エネを最大限活用し、当社のノウハウを調整力・供給力として提供をしております。CO2 価値、環境価値の活用が脱炭素には必須であり、これを取得するためにベトナムやカンボジアといった海外事業を推進しております。そこで取得した CO2 価値を日本に還元し、国内での利益を確保し、それをさらに海外へ再投資していくことを考えております。

市場環境	電力需要の拡大、需要家ニーズの多様化、脱炭素対応
当社の強み	多様な販売チャネル、トレーディング事業による電力調達力 長年の需給調整ノウハウ
小売・トレーディング事業基本方針	

1. ニーズに合わせた多様なプランを提供。プランごとに一定の利益を確保し都度調達を行い、利益を安定化
2. 販売電力量をKPIとしており、適切な販促費を投下し獲得を促進
3. 脱炭素対応に繋がるアグリゲーション事業を含め量を積み上げることで小売・トレーディングでの収益増

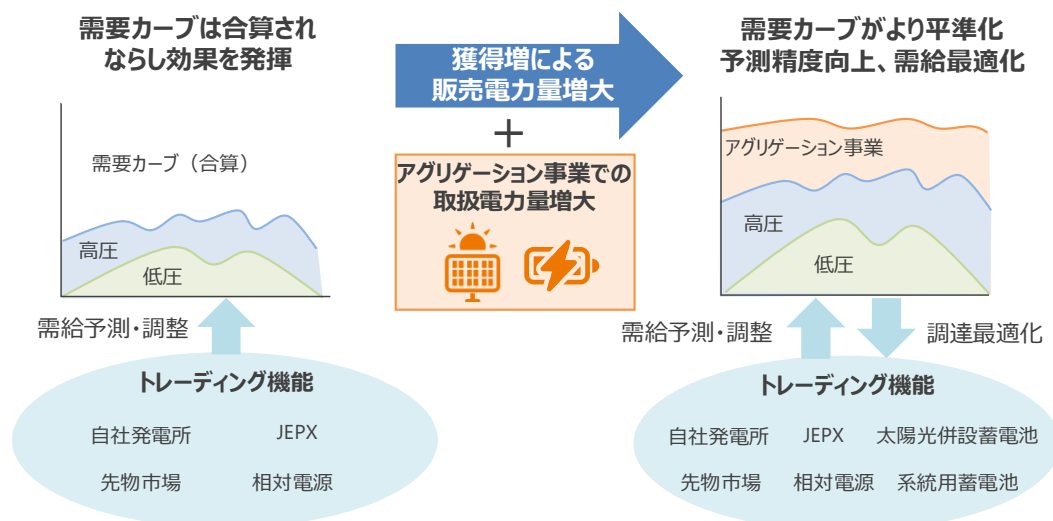
田中：続いて取り組み状況について、国内と海外でそれぞれご説明いたします。まず国内 14 ページですが、小売・トレーディング事業基本方針です。市場の環境としては、電力需要は拡大していくことが見込まれております。また需要家の皆さまのニーズも多様化してきております。一方で、脱炭素の対応も必要となる中、当社の強みとして記載しておりますが、多様な販売チャネルやトレーディング事業による電力の調達あるいは需給調整ノウハウなどを活用して事業を推進してまいります。基本方針の一つ目ですが、お客さまのニーズに合わせた多様なプランをご提供してまいります。プランごとに、一定の利益を確保し、その都度調達を行い、利益を安定化させてまいります。二つ目ですが、販売電力量を KPI としており、適切な販促費も投下しながら獲得を推進してまいります。三つ目ですが、脱炭素対応に繋がるアグリゲーション事業です。今期から事業推進しておりますが、量を積み上げることで、小売・トレーディング事業での収益も増加させてまいります。この三つが小売・トレーディング事業の基本方針です。

- これまでは高圧・低圧の小売事業とトレーディング事業を一体化させ事業運営
- 今期は高圧は多様なプラン提供、低圧は新規チャネルの開拓による獲得増により販売電力量を増大
- 将来的には、アグリゲーション事業によりトレーディングでの取扱電力量をさらに増大させさらなる収益拡大へ



田中：続いて 15 ページです。さらに深掘しますと、これまでは高圧と低圧の販売により収益を確保してまいりました。引き続きこの事業もしっかりと推進してまいります。これからはさらにアグリゲーション事業も加えて収益を拡大させていきたいと考えております。

- 電圧、地域問わず、顧客の合算された需要カーブに対して、トレーディング機能で需給調整を最適化
- 全体需要の増大により、ならし効果で需給予測精度が向上。より最適な需給調整・調達が可能に
- 取扱電力量の増加により、提供付加価値拡大を可能にする需要カーブの平準化を実現



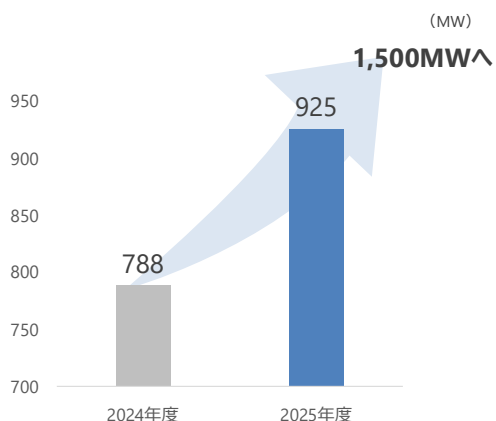
Copyright© erex Co.,Ltd. All,rights,reserved.

16

田中：これにどのような効果があるかが 16 ページです。取扱電力量増大の効果ですが、電圧・地域を問わずに、お客さまの合算した需要カーブに対し、トレーディングで需給調整を最適化してまいります。全体需要が増大すると慣らし効果が想定され、需給予測精度も向上いたします。最適な需給調整・調達が可能になり、原価の低減にも繋がってまいります。この原価の低減を最大限活用し、お客さまに付加価値を提供してまいります。

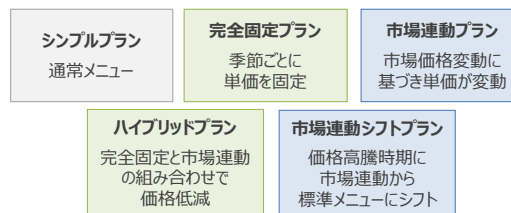
- 販売子会社EGM※では、顧客ニーズ、市場環境に合わせて多様なプランを提供できる強みを活かし、販売電力量増大に向けて足元ではkWの増加を追求する戦略を志向。直販機能を強化
- 需要家の市場連動型プランへの受容性の高まりに応じ、販売を強化。トレーディング事業の強みを活かした先物プランは競合と差別化可能であり、先物価格動向を注視しながら柔軟に提案

EGM獲得目標



※EGM：高圧・販売子会社 エバーグリーン・マーケティング株式会社
Copyright © erex Co., Ltd. All rights reserved.

EGMの多様なプラン



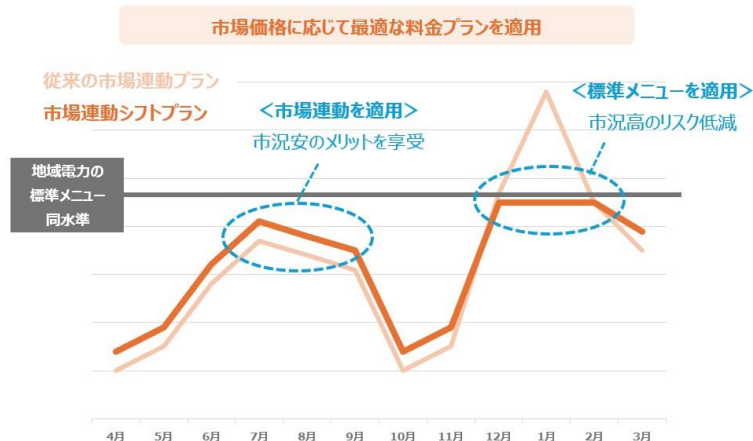
EGM入札数



17

田中：続いて 17 ページは小売事業・高圧の戦略です。販売子会社エバーグリーン・マーケティングは、顧客ニーズや市場環境に合わせて多様なプランを提供できる強みを活かし、販売電力量の増大に向けて、足元では、まずは kW の増加を追求する戦略を志向しております。直販機能も強化しております。また、お客さまの市場連動型プランへの受容性が高まっていることから、さらに販売を強化してまいります。また、トレーディング事業の強みを生かした先物プランは競合との差別化が可能なため、先物価格を注視しながら柔軟にご提案をしております。左下が獲得目標でございます。2025 年度は 925MW ですが、これをできるだけ早いうちに 1500MW まで持っていきたいと考えております。右上が現在ご提供しております多様なプランです。いわゆるシンプルプランから始まり、市場連動シフトプランを本年 5 月に導入しております。

- 市場ボラティリティ拡大可能性に備えた需要家向けのソリューションの開発・展開として2025年5月より市場連動シフトプランの提供を開始
- 市場価格が高騰しやすい季節において、市場価格と連動する電力量料金が地域電力会社の標準メニュー相当額を超過すると、自動的に標準メニューにシフトするプラン
- 市場連動プランのメリットを生かしつつ、市場価格高騰時の電気料金の大幅な上昇リスクにも対応



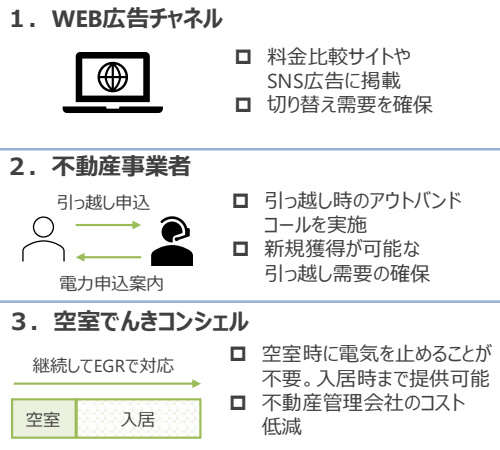
Copyright© erex Co.,Ltd. All rights reserved.

18

田中：市場連動シフトプランのご説明が次のページです。市場のボラティリティ拡大可能性に備えてお客さま向けのソリューションとしてこの5月から提供をしております。市場価格が高騰しやすい季節、主に夏と冬ですが、これらの季節において、市場価格と連動する電力量料金プランが地域の電力会社の標準メニュー相当額を超過すると、自動的に標準メニューのプラン料金価格と同等のプランにシフトするというものです。お客さまとしては市場連動プランのメリットを生かしつつ、市場価格高騰時の大幅な上昇リスクにも対応できるということで、この5月6月で引き合いをいただいております。特に大口のお客さまにつきましてこういったプランに非常に興味をお持ちいただいております。営業活動を実施中です。

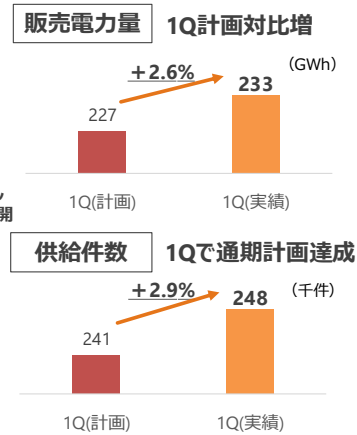
- KPIは販売電力量。販売電力量増加に向けて獲得数を増やす
- 販売子会社EGR※では新規販売パートナーとしてWEBチャネルおよび引っ越し需要を捉えた不動産事業者を開拓し、獲得件数増を目指す。販促費を投下し、獲得を加速。さらに、不動産事業者向けに空室でんきコンサルを提供し、パートナーの事業課題を解決

EGRでの新規販売チャネルおよび取り組み



チャンネルごとに適切な販促費を投下し、アグレッシブな営業を展開

1Qは好スタート

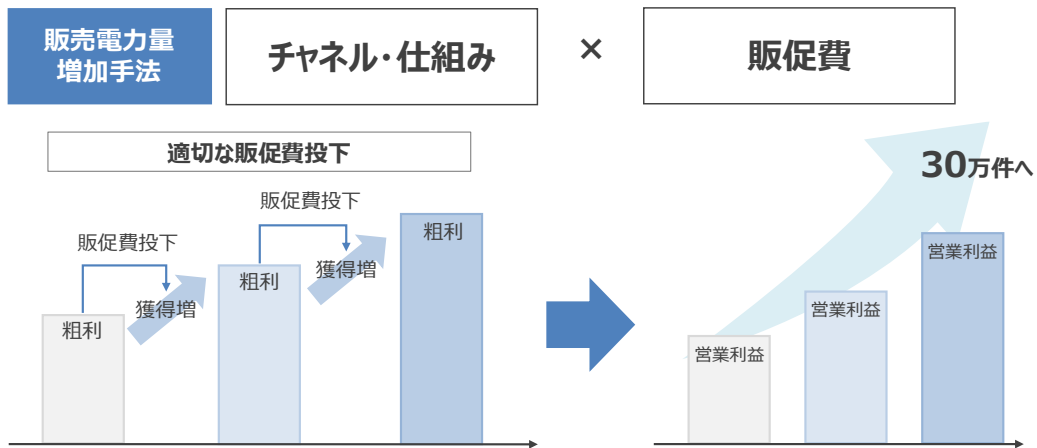


Copyright© erex Co.,Ltd. All rights reserved. ※EGR：低圧・販売子会社 エバーグリーン・リテイリング株式会社

19

田中：19 ページは低圧の戦略です。KPI は販売電力量です。低圧のお客さまについては市場連動プランでの販売しておりますので、粗利が確保されている状況です。この粗利確保を生かすためにも販売電力量を増加し粗利を増やしていきたいと考えております。販売子会社のエバーグリーン・リテイリングですが、新規販売パートナーとして、Web チャネルや不動産事業者を活用し、拡販を目指しているところです。販促費も適切に投下し獲得しております。またパートナーだけでなく、様々な仕組みを提供しております。左下に空室電気コンサルというものがございますが、これは、空室時に電気が止められてしまうと、それを止めないことで不動産管理会社のコスト低減を可能にするというものです。その代わり入居いただいた場合にはエバーグリーンに契約をお持ちいただく仕組みです。チャンネルごとに販促費を投下し、現在、アグレッシブな営業を展開しております。おかげさまでこの 1Q は好スタートを切っており、先ほどご説明した通り、販売電力量は増加、件数も増加し通期計画を達成しております。

- 低圧は市場連動プランのため、粗利率を一定で確保。これらを原資に販促費を適切に投下
- 販促費投下においては、LTV※1/CAC※2を中心にKPI管理を実施。成長性と収益性のバランスを取りつつ、早期の30万件獲得を目指す
- 多様なチャネル、販売手法・仕組みを活かし、販促費を効果的に活用



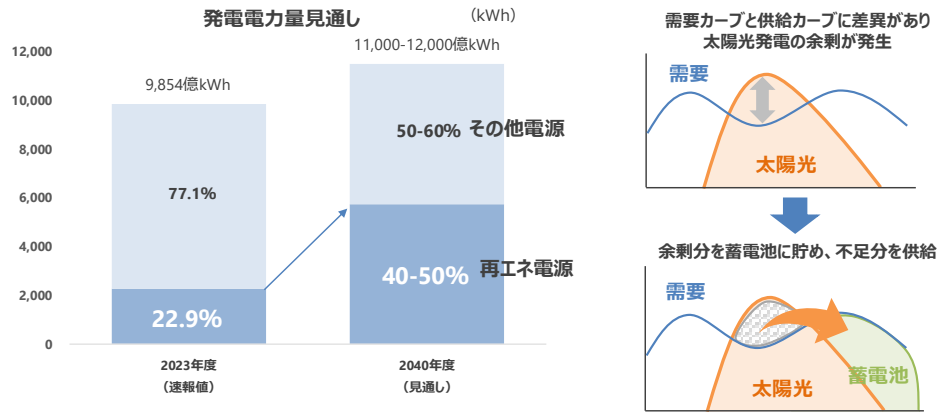
※1 LTV: Lifetime Value : 顧客生涯価値
※2 CAC: Customer Acquisition Cost : 顧客獲得コスト

Copyright© erex Co.,Ltd. All,rights,reserved.

20

田中：20 ページ、新規チャネルにおける販促費の考え方です。先ほどもご説明した通り、低圧については市場連動プランとなっており、粗利率は一定程度確保できております。これらを原資に販促費を適切に投下しております。この投下に当たっては、お客さまのライフタイムバリューや顧客獲得コストといったものを中心に KPI 管理を実施し、成長性と収益性バランス取りつつ、早期に 30 万件獲得を目指したいと考えております。

- 第7次エネルギー基本計画では太陽光や風力等の再生可能エネルギーの比率が増加することが発表
- 太陽光や風力等の再エネ電源が主力化する中において、安定した電力供給には、発電電力量の予測や需給バランスの調整が重要。また、大口需要家を中心に再エネ電源の調達ニーズが増加
- そのため再エネやデマンドレスポンスを活用した需要家への小売供給は今後不可欠なものとなると想定



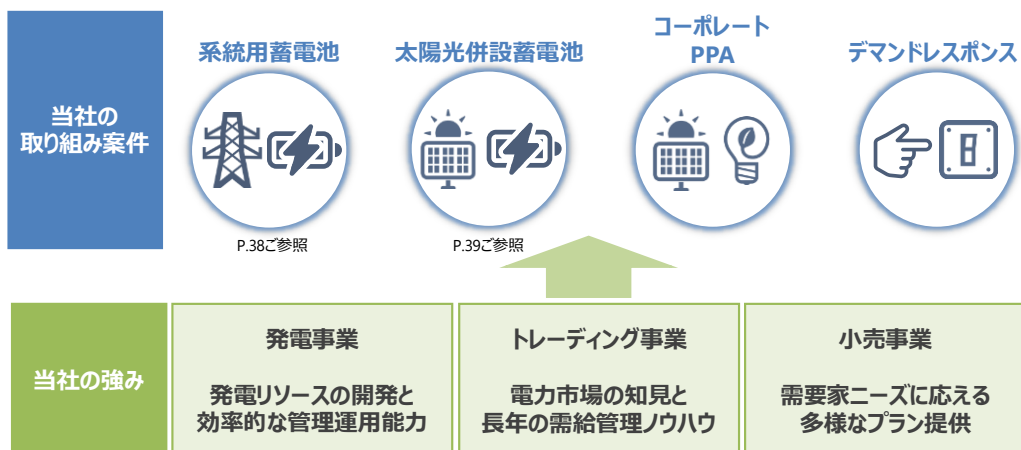
(出典) 令和7年2月資源エネルギー庁 エネルギー基本計画の概要「2040年度におけるエネルギー需給の見通し」より当社作成

Copyright© erex Co.,Ltd. All, rights, reserved.

21

当社のアグリゲーション事業

- 当社の強みとして、アグリゲーションに必要な機能を一気通貫で提供。長年の需給管理ノウハウや小売事業における営業ネットワークなど既存機能を最大限活用
- 供給（発電）者側の再エネ電源リソースと需要家側の分散電源・需要リソースを相互に活用
- アグリゲーターとしてリソースを取りまとめ、出力制御回避・余剰電力有効活用・供給力提供・再エネ有効活用などで付加価値を提供



Copyright© erex Co.,Ltd. All, rights, reserved.

22

田中：続いてアグリゲーション事業についてです。21 ページは参考ですので割愛いたします。当社のアグリ

ゲーション事業について、22 ページです。現在 4 つ、大きく取り組みを進めており、それぞれ、系統用蓄電池、その他、太陽光併設蓄電池、コーポレート PPA、デマンドレスポンスです。既にコーポレート PPA は実績も出ており、また JR 東日本さまとの取り組みも進んでおります。当社の強みとしては、発電事業では発電リソース開発と効率的な管理運営能力、トレーディング事業では電力市場の知見、また、アグリゲーションでは需給管理が重要になるので、これまで培ってきた需給管理ノウハウを活かします。小売事業ではお客さまのニーズにお応えする多様なプラン提供が強みです。これらの強みを織り交ぜて各案件を進めております。

当社のアグリゲーション事業の取り組み JR東日本



01 JR東日本との脱カーボンの取り組み

- 2024年12月20日付で公表した資本業務提携のもと、再生可能エネルギー事業においてオフサイト型コーポレートPPAによる脱カーボンの取り組みを実施
- JR東日本が保有する内原太陽光発電所の適用制度をFITからFIPへ切り替え、当社に電力と環境価値を供給。当社はJR東日本に代わって電力の需給調整を行い、当社販売子会社エバグリーン・マーケティングを通じて、内原太陽光発電所により生み出された環境価値を安定的にJR東日本に供給
- FIP制度においては、再生可能エネルギーの売電に伴う収益変動リスクへの対応等が求められることから、再エネ事業ノウハウを有する当社がアグリゲーションを担う



Copyright© erex Co.,Ltd. All,rights,reserved.

23

田中：23 ページは JR 東日本さまとの脱カーボンの取り組みについてです。昨年、資本業務提携をしていただきましたが、オフサイト型のコーポレート PPA という形で、JR 東日本さまがお持ちの発電所から JR 東日本さまの茨城県内の主な拠点に電気と環境価値を提供いたします。

02 グローバルエンジニアリングとの資本業務提携契約締結

- 当社がグローバルエンジニアリング社の株式を保有することを通じて、アグリゲーション事業、小売電気事業および再生可能エネルギー関連事業のさらなる拡大・発展に資する中長期的な協力関係を構築することにより企業価値向上を目指すことを目的として、資本業務提携契約を締結

業務提携の内容	アグリゲーション事業	・ 需給予測精度向上に向けた検討 ・ 系統用蓄電池事業の競争力強化に向けた検討
	小売事業	・ 再エネ電源の開発、融通等における協業 ・ コーポレートPPAの利便性・価値向上に資する小売事業での取り組み ・ 沖縄エリアでの協業
	その他	・ トレーディング事業における協業

03 シティライトとのオフサイトコーポレートPPA締結

- EGMが契約をしている太陽光発電所を活用し、シティライト社の3施設に電力を供給
- 2025年6月に供給を開始し、契約期間は10年間

PPAにおける各社の役割

EGM	イーレックス	シティライト
電力小売供給	需給調整	3施設での再エネ電力利用

田中：24 ページはグローバルエンジニアリングさまとの資本業務提携についてです。アグリゲーション事業を進めていらっしゃるグローバルエンジニアリングさまと資本業務提携を結び、今後進めてまいります。また JR 東日本さま以外にもオフサイト型のコーポレート PPA という形でシティライトさま（岡山/中古車販売会社）に対し、当社が環境価値と電力を供給しております。契約期間は 10 年となっており、これは市場環境にさらされない契約であるため当社として非常に重視しております。このようにコーポレート PPA についても営業を推進してまいります。

市場環境	脱炭素向け燃料需要増大、国内供給力の必要性、再エネ電源の開発促進
当社の強み	バイオマス発電所の高稼働率かつ低コストでの運営ノウハウ バイオマス発電所ユーザーかつ燃料調達/供給機能を併せ持つ事業者
発電・燃料事業基本方針	

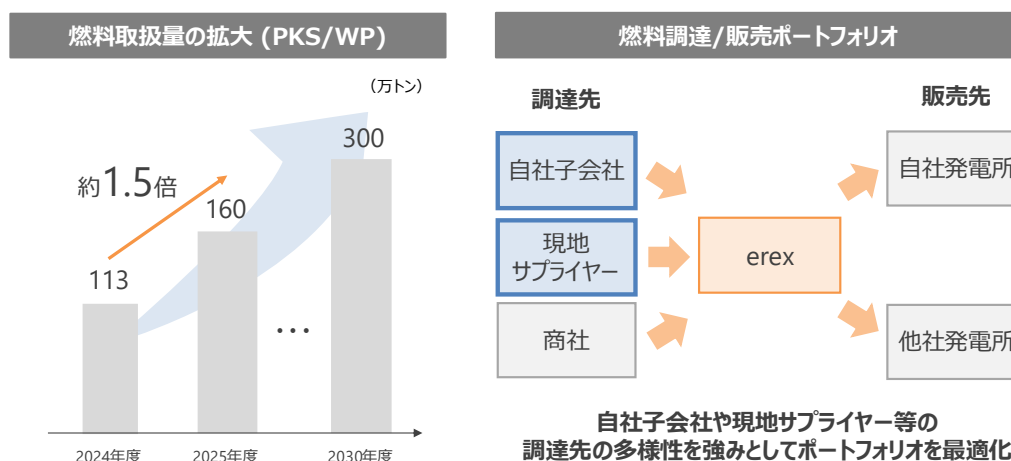
1. 発電事業では、運用ノウハウを活かし高稼働率維持に注力。計画通りの燃料調達・使用によりコスト増を防止
2. 燃料事業では、他社への販売を中心に取扱量を拡大し売上および利益増。自社子会社や現地サプライヤー等の多様な調達先を確保し、ポートフォリオを最適化
3. 強固な燃料サプライチェーンの構築に向けて、日本での発電・燃料事業ノウハウを海外展開し、シナジーを追求

Copyright© erex Co.,Ltd. All,rights,reserved.

25

田中：25 ページは発電・燃料事業の基本方針です。市場環境としては脱炭素向け燃料需要が増大しております。また国内供給力の必要性、再エネ電源の開発促進といったものもございます。当社の強みであるバイオマス発電所の高稼働かつ低コストでの運営ノウハウや、燃料調達機能を活かし事業を推進してまいります。基本方針として、発電事業では運用ノウハウを活かした高稼働率維持に注力し、計画通りの燃料調達・使用によりコスト増を防止いたします。燃料事業では、他社への販売を中心に燃料の取扱量を拡大し、増収と利益増を目指してまいります。また自社の子会社や現地サプライヤー等の多様な調達先を確保しポートフォリオを最適化してまいります。さらに強固な燃料サプライチェーンの構築に向けて、日本での発電・燃料事業ノウハウを海外展開し、シナジーを追求したいと考えております。

- 売上の拡大に向け、他社への販売を中心に取扱量（PKS/WP）を約1.5倍に拡大
- 現地サプライヤーとの連携強化、調達地域の分散を実施し、燃料の安定供給を実現
- 自社子会社や現地サプライヤーからの直接調達比率を増やすことで、さらなる経済性を追求



Copyright© erex Co.,Ltd. All,rights,reserved.

26

田中：燃料事業について、26 ページです。売上の拡大を目指しており、他社への販売を中心に燃料取扱量を 1.5 倍に拡大する予定です。2030 年度に向けて、倍にしていきたいと考えております。また、現地サプライヤーとの連携強化、調達地域の分散を実施し、燃料の安定供給を実現してまいります。さらに自社子会社や現地サプライヤーからの直接調達比率を増やすことで、経済性を追求してまいります。

- 坂出バイオマス発電所が2025年6月に商業運転開始。本件の開発報酬受領済。
当社は今後燃料供給を担う
- 自社発電所は発電所間の連携をさらに促進し、高稼働を実現

坂出バイオマス発電所 運転開始

所在地	香川県坂出市林田町
発電出力	74,950kW
出資会社	四国電力:36%、安藤ハザマ:20%、プロミ ネットパワー(東京ガス100%出資子会 社):15%、イーレックス:14%、新光電 装:10%、坂出郵船組:5%



自社発電所 2025年度の取り組み

1. 自社発電所間の連携をさらに促進

現在、国内発電所は高稼働率を維持。
安全安定操業のため、自社発電所間の連携
をさらに促進し、高稼働を実現

2. 計画外での発電所停止の最小化

収益性の追求に向け、計画外での発電所
停止を最小化

3. 技術系人材の導入教育拠点としての活動拡充

海外技能実習生の発電所受入など国際協力
を実施。育成拠点としての貢献に取り組む

田中：27ページは発電事業についてです。坂出バイオマス発電所がこの6月に商業運転を開始し、開発報酬を受領いたしました。当社としては今後燃料供給を担ってまいります。また自社の発電所グループ間での連携をさらに促進し高稼働を実現したいと考えております。右側に自社発電所 2025 年度の取り組みとありますが、一つ目が自社発電所間の連携をさらに促進、二つ目が計画外停止の最小化です。三つ目として、技術系人材の導入教育拠点として活動を拡充し、海外研修生の受け入れあるいはベトナムで今後運転を開始する発電所の教育拠点としても活用してまいります。

市場環境	東南アジアの旺盛な電力需要、脱炭素対応、成長過程の市場
当社の強み	国内バイオマス事業で培ったノウハウ、知見
海外事業基本方針	

1. 他社に先駆け燃料サプライチェーンを構築し、
バイオマス燃料のメジャーを目指す
2. 各国政府と協調し、海外発電・混焼事業からカーボン
クレジットを獲得。日本国内での販売により、国内
営業戦略と合わせ収益を確保し、海外再投資へ活用
3. 国内外のパートナーとの共創により投資効率を上げ
事業スピードを加速

Copyright© erex Co.,Ltd. All,rights,reserved.

29

田中：29 ページ、海外事業の基本方針についてです。東南アジアの旺盛な電力需要、脱炭素対応、成長過程の市場といった市場環境がございます。我々としては国内バイオマス事業で培ったノウハウ知見を活かし、この東南アジアで一緒に成長したいと考えております。基本方針一つ目として、他社に先駆けバイオマス燃料のサプライチェーンを構築し、バイオマス燃料のメジャーを目指します。二つ目として、各国政府と協調し、海外発電・混焼事業からカーボンクレジットを獲得いたします。日本国内での販売により国内の営業戦略と合わせて収益を確保し、さらにその収益を海外に再投資してまいります。三つ目として、昨年増資先となった国内の各パートナーさま、またベトナム・カンボジア等での海外でのパートナーさまとの協調により、投資効率を上げて事業スピードを加速してまいります。

01 ハウジャンバイオマス発電

- 2025年4月より旧ハウジャン省（現カンター市）にて商業運転を開始
- ベトナム初となる商用バイオマス発電所（20MW）で当社としても海外第1号の発電所
- 環境省の令和4年度「二国間クレジット制度（Joint Crediting Mechanism：JCM）資金支援事業のうち設備補助事業※1」に採択※2



工場全景

右記URLから動画をご覧ください。 <https://www.erex.co.jp/business/global/>

※1 優れた脱炭素技術等を活用し、途上国等における温室効果ガス排出量を削減する事業を実施し、測定・報告・検証（MRV）を行う事業。途上国等における温室効果ガスの削減とともに、JCMを通じて我が国およびパートナー国の温室効果ガスの排出削減目標の達成に資することを目的とする。優れた脱炭素技術等に対する初期投資費用の2分の1を上限として補助を行う。なお、本事業はベトナム政府と日本政府の協力の下、実施されている。

※2 2022年7月1日付「令和4年度「二国間クレジット制度資金支援事業のうち設備補助事業」の公募における第一回採択案件の決定について」にて公表。

Copyright© erex Co.,Ltd. All rights reserved.

02 トウエンクアンペレット工場

- トウエンクアン省にて、2025年3月より認証木質ペレットの製造を開始
- 本工場の稼働により脱炭素およびトウエンクアン省の雇用創出に貢献
- 製造した木質ペレットは日本などへ輸出予定



ペレット製造の様子



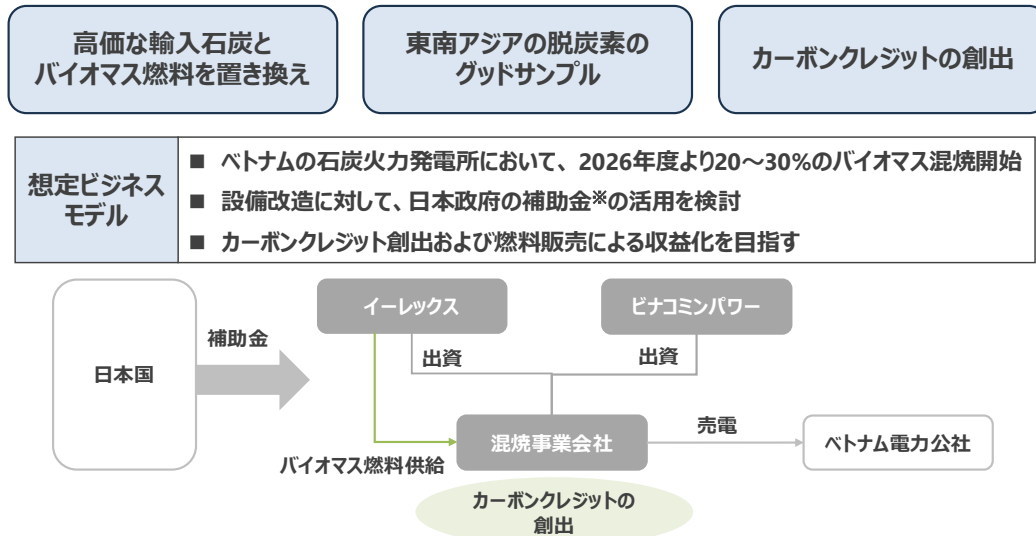
工場全景

30

田中：30 ページはベトナムの稼働済み案件です。ハウジャンバイオマス発電所とトウエンクアンペレット工場が稼働開始しております。

01 石炭火力へのバイオマス混焼

石炭火力へのバイオマス混焼の意義



※当社案件が採択された令和7年度「資源国脱炭素化・エネルギー転換技術等支援事業費補助金」とは異なる
Copyright© erex Co.,Ltd. All, rights, reserved.

31

海外事業 ベトナム：取り組み中案件

混焼試験	■ ベトナム・ビナコミンパワー社との間で混焼試験実施に向けて燃料調達や仮設設備の準備を開始 ■ ベトナム政府は、稼働から20年以上の石炭火力でバイオマス等混焼開始の方針 ■ 日本の経済産業省の補助金に採択※。石炭火力発電所でのバイオマス混焼試験に活用
------	---

混焼試験概要

対象発電所	Na Duong発電所 (55MW×2) Cao Ngan発電所 (57.5MW×2)
使用燃料	木質チップ
混焼率	5－20%まで段階的に実施

<ビナコミンパワー社概要>

- 会社名：ビナコミンパワーホールディングス
- 国営ベトナム石炭炭鉱グループ（ビナコミン）の子会社として2009年に設立
- 石炭火力発電所6か所と水力発電所1か所の計7か所を運営

※令和7年度「資源国脱炭素化・エネルギー転換技術等支援事業費補助金」

Copyright© erex Co.,Ltd. All, rights, reserved.



田中：31 ページはベトナムでの取り組み中の案件です。まず、石炭火力へのバイオマス混焼についてで

す。ベトナムでは国産の石炭では足りず、相対的にコストの高い輸入石炭を使っているため、それらをバイオマス燃料に置き換えるものです。これを東南アジアの脱炭素のグッドサンプルとしたいと考えております。さらにそこから得られるカーボンプレジットを活用してまいります。具体的には 32 ページにあります通り、ベトナムのビナコンパワー社との間で石炭火力での混焼実験を予定しております。対象発電所では、現在仮設設備の準備を開始しております。経産省の補助金にも採択いただいております、それを活用しっかりと取り組んでまいります。

海外事業 ベトナム：取り組み中案件



02 ベトナム新設バイオマス発電

- トゥエンクアン省および旧イエンバイ省（現ラオカイ省）にて各50MWのバイオマス発電所を建設中
- 2基ともに、2025年度にプラントのEPCに着手予定。2027年末運転開始予定
- 環境省の令和5年度「二国間クレジット制度（Joint Crediting Mechanism：JCM）資金支援事業のうち設備補助事業※1」に採択※2

トゥエンクアンバイオマス発電所
地鎮祭



イエンバイバイオマス発電所
地鎮祭



※1 優れた脱炭素技術等を活用し、途上国等における温室効果ガス排出量を削減する事業を実施し、測定・報告・検証（MRV）を行う事業。途上国等における温室効果ガスの削減とともに、JCMを通じて我が国およびパートナー国の温室効果ガスの排出削減目標の達成に資することを目的とする。優れた脱炭素技術等に対する初期投資費用の2分の1を上限として補助を行う。なお、本事業はベトナム政府と日本政府の協力の下、実施されている。
※2 2024年3月22日付「令和5年度「二国間クレジット制度 資金支援事業のうち設備補助事業」における採択について」にて公表。

03 PECC2との業務提携契約締結

- ハウジャンバイオマス発電所のプロジェクトの開発、建設工事を通じて、このプロジェクトの共同出資会社であるベトナム電力公社の子会社 PECC2※3と2025年4月24日付で業務提携契約を締結
- ハウジャンバイオマス発電所のEPCやO&Mのほか、新設バイオマス発電のFSやO&Mの共同検討中

業務提携契約内容

- 1 ベトナムにおけるバイオマス発電所新設案件の共同検討
- 2 ベトナムの石炭火力発電所のフューエルコンバージョンの推進
- 3 バイオマス燃料の調査検討
- 4 ベトナムの電力制度に関わる検討や提言
- 5 バイオマス発電の技術・運営能力の向上
- 6 事業会社などへの共同出資の検討

※3 PECC2：Power Engineering Consulting Joint Stock Company 2

田中：33 ページ、新設バイオマス発電についてですが現在着々と進めております。PEEC2 社との業務提携契約を本年 4 月 24 日に締結しております。ハウジャンバイオマス発電所の EPC、O&M の他、新設バイオマス発電の FS や O&M の共同検討を進めているところです。

01 カンボジア水力発電

- ポーサット州にて水力発電所（80MW）を建設中
- ダム本体工事と、発電設備据付けおよび導水トンネルの掘削工事を実施中
- ダム本体の盛り立て工事を年内に完了予定。2026年6月に工事を完了し、湛水後、試運転を実施予定

建設中のダムの様子



Copyright© erex Co.,Ltd. All,rights,reserved.

02 カンボジア新設バイオマス発電

- コンボンスプー州にてバイオマス発電（50MW）の開発を検討中
- 2025年中にEPCを発注し工事開始予定。2027年度中に運転を開始する計画
- 植林によりバイオマス燃料を賄い、25年間にわたり発電事業を実施する計画

カンボジア発電事業MAP



34

田中：34 ページはカンボジアについてです。カンボジア水力発電は順調に建設が進んでおり、来年 6 月の完工を目指しております。新設バイオマス発電については、コンボンスプー州にてバイオマス発電の開発を検討中で、年内には EPC を発注し工事を開始する予定となっております。また、植林によりバイオマス燃料を賄い、25 年間にわたって発電事業を実施する計画です。右下の絵は水力発電所とバイオマス発電所のプロジェクト計画予定地建設地です。

- 脱炭素実現のためには、カーボンプレジットが有効であり、各国が取り組みに注力
- 海外で獲得したカーボンプレジットを日本国内の脱炭素に活用し、創出された資金をさらに海外事業への投資として循環させることで、当社の大きな収益の柱とする

協議
進捗
状況

2025年3月 当社が気候変動局と面談。また、チン首相に書簡送付
ベトナム政府が2025年6月中を目途に制度整備を進めていることを確認

2025年6月 ベトナムETSに関する政令第119/2025/NĐ-CP号が公表され
ベトナム・カーボンプレジットETS市場設立に向けた制度整備が実施



当社はクレジット価格を
60ドル/t-CO₂で想定

参考：EU-ETS市場における排出枠（EUA）は
2025年8月1日現在で72ユーロ/t-CO₂

出典：TRADING ECONOMICS EU Carbon Permits <https://tradingeconomics.com/commodity/carbon>

Copyright© erex Co.,Ltd. All rights reserved.

35

田中：最後にカーボンプレジットについてです。何度も申し上げておりますが、脱炭素実現のためにはカーボンプレジットが有効であり、各国が取り組みに注力しております。我々としても海外で獲得したカーボンプレジットを国内の脱炭素に活用し、得られた利益をさらに海外事業に循環させたいと考えており、非常に大きな収益の柱となることを期待しております。ベトナムとの協議進捗状況ですが、本年6月にベトナムのETSに関する政令が公表され、カーボンプレジットETS市場設立に向けた制度整備が実施されました。当社としては、現在、クレジット価格は1トンあたり60ドルで想定を置いております。なおヨーロッパのEU-ETS上では、8月1日現在で72ユーロでございます。60ドルは妥当な価格想定と考えております。以下は参考資料となりますのでまたご覧いただければと存じます。私からのご説明は以上です。

■質疑応答

質問者 1：ご説明ありがとうございました。2 点、国内の小売・トレーディング事業について教えてください。7 ページの営業利益の小売・トレーディング事業の前年同期比 8 億円減ですが、これを要素に分けた際に、高压の小売、低压の小売、販促費等やトレーディングあたりがあるかと思うのですが、それぞれの要素がどのように影響したのか、例えば高压小売はプラスだったかマイナスだったかなど、この減益を要素ごとに分解してどうであったか教えていただきたいです。2Q 以降は小売・トレーディング事業が前年に比べてプラスになる想定だと思いますが、2Q 以降何が打ち返して通期では増益になるとご覧になっているのか改めて教えていただきたいと思います。こちら 1 点目よろしくお願いします。

田中：ご質問ありがとうございます。まず要素としては、T'dash で 3～4 割相当、販促費が 1～2 割、残り半分が高压での市場連動プランの比率上昇です。市場連動プランは、率直に申し上げますが、手数料勝負となっているところもあり、利益率が若干下がっております。今後の四半期計画に対しての打ち返し方としては、基本的に販売電力量の増加が一番大きいと考えております。また事業計画には織り込んでおりませんが、現在、先物市場および PX 価格が下がってきております。想定よりも下がっているという状況もあり、利幅が厚い市場連動シフトプランやハイブリッドプラン、先物プランといったものについて実際に引き合いが増え始めております。それらをうまく活用しながら減益に対応していきたいと考えております。

質問者 1：ありがとうございます。販売電力量で勝負ということは 8 ページの高压小売が量の増加としては大きいと思いますので、2Q、4Q を中心に、高压の販売電力量が増えることで、1Q のマイナス要因を 2Q 以降打ち返して増益になっていくということでしょうか。

田中：2Q は、夏場で需要が多いため当然ではありますが、実際に足元も計画 kW を上回っており、かつ計画販売電力量も上回っている状況です。

質問者 1：わかりました。ありがとうございます。もう 1 点が、先々週日経新聞の報道にもありましたが、7 月頭から省庁で議論されている kWh の中長期的な確保義務についてです。直近の審議会ではおそらくあの報道に沿って 3 年後に 5 割を確保せよという話になるのではないかと思います。あの規制を御社としてどうご覧になっているのか、仮に導入された際に、御社としては先ほどご紹介いただいた電源やノウハウがあることでそれほど影響はないと思っていられるのか、それとも市場連動プランや先物プランをある程度強みとされているので、マーケットがそのような形になっていくとあまり良くない話だと我々は捉えておくべきなのか、現時点で決まったことがあまりないのでおっしゃられることは限られると思いますが、現時点の考え方をぜひ教えてください。

田中：イーレックスとしての公式な見解ではなく、エネルギー市場部および小売部門を担当している立場として個人的な意見になりますが、メリット、デメリットどちらもあるものと見ております。デメリットとしては、調達を前もって固めなければならないとなると、正直なところ、需給調整において少し手かせ足かせがあると

思います。一方で、中長期市場も整備されるということで両輪となりますので、そちらもよく見ながら検討することになると思います。メリットとしては、現在全く供給力を持たずに参入されている新電力が多くおり、市場連動プランが多数販売されているという状況ですが、そのような中で新電力側の市場環境における競争圧力が収まっていく可能性があるのではないかと見ております。功罪相半ばのため、これからの市場制度設計次第と考えております。いずれにしても我々はちょうど良いポジションにおり、発電所をそれほど多く持っておらず、またただ単なる新電力という立ち位置でもないの、どちらにもいけるのではないかと考えております。実際に省庁ともこれから我々としての考えをしっかりと示しながら、適切な制度としていただければと考えております。

質問者 1：よくわかりました。ありがとうございます。

質問者 2：本日はありがとうございました。私からはアグリゲーションについてお伺いさせていただければと思います。資料を拝見しますと蓄電所の運用を行っていくように見えるかと思ひます。これによって発生する投資額や想定している蓄電容量、スケジュールについてもお話いただけることがありましたら教えていただけないでしょうか。

田中：直近で検討しているものが 1 件あります。2MW の案件で 5 億円程度の投資です。一方で、太陽光をお持ちのお客さまにご自身で投資いただき、太陽光のリターンを高めていただく、その中に我々が需給調整として入っていく形でのアグリゲーションフィーが最も利益率の良いビジネスとなります。これら蓄電池を含めたマーケットに存在する分散電源のアグリゲーションを行うことが、当社のこれまで培ってきた需給運用や市場取引の経験を最も有効に活用でき、収益性を確保できるビジネスモデルであると考えております。そのような案件の中で、既に大きめのもので協議を進めているものがございます。正式にはまた発表させていただきます。ただ、投資が先に行われるため、どうしても収益計上は来期になってしまいます。それ以降もいくつか案件はございますが、現時点で具体的に言えるものはないという状況です。

質問者 2：ありがとうございました。

質問者 3：小売・トレーディングに関する前年比は、T'dash が離れたことによる影響と販売減、また、高圧の市場連動プラン増加によるマージンの低下、低圧の販売促進費が前年対比の減益要因の分解ということでよろしいでしょうか。また、2Q 以降に関して、低圧の 2Q のスタートは良く、供給件数も良いという話ですが、認識しているリスクとしてはどのようなものが考えられるのかについてお願いいたします。

田中：まず 1 点目についてはご理解の通りです。T'dash 影響と高圧の市場連動プラン、それから低圧の販促費というところ。2Q 以降のリスクについては、基本的には競争環境がどうなっていくかをまだ見ているところ。特に高圧について、先ほど申し上げました通り、電力の先物市場やスポット市場価格といったものが、今年度の初めと比べると下がっているため、リスクとしては高圧の競争の高まりが大きなものと

考えられます。

質問者 3：わかりました、ありがとうございます。坂出の燃料供給は全量御社が供給するのでしょうか？それとも他社も供給するのでしょうか？

田中：坂出につきましては全量ではなく一部（半数以上）となります。

質問者 3：アグリゲーションについて、PL のインパクト、BS インパクトをどのように考えたらいいのか可能な範囲でご解説いただけないでしょうか？取り扱える電力量のボリュームが大きくなると利益が大きくなるというイメージもあるのですが、その時間軸や PL、BS、キャッシュフローのインパクトの考え方についてご解説いただければと思います。

田中：PL については、先ほどご説明した通り、今期の収益認識はなく、早くて来期を見込んでおります。1 基目の蓄電池が来期に完工を予定しているため、来期以降の PL 貢献となります。それ以降も、特に大型の例えば蓄電池や太陽光併設蓄電池では完工までに 2 年から 3 年かかってしまうため、収益認識としては 28、29 年度となろうかと思えます。BS と CF については、海外の投資も想定しておりますので、海外の投資案件とのバランスといったものをよく見ながら投資をしまいたします。

質問者 3：先ほどの質問の中で、アセットはパートナー持ちで、御社は需給調整コントロールのフィーを中心にいただくのが一番利益率が良いということはわかるのですが、ビジネスの立ち上げの可能性、また立ち上げるタイミングや立ち上げるにあたってのリスク、もしくは競争状況については何かご示唆いただけることはありますでしょうか？

田中：アグリゲーションのいわゆるフィービジネスにつきましては、現在案件として既にかなりご内諾もいただいているような状況もございますが、特に特別高圧の案件ですと立ち上がりに 2-3 年かかりますので、実際にフィーとして出てくるのは、それから先というイメージになると思います。アグリケーションビジネスはご存知の通り活況となっています。一方で、アグリゲーターも様々いらっしゃるものの、需給調整のノウハウという観点ではまだそこまでの競争にさらされていないと考えております。そのため、例えば手数料が今すぐに低くなるというようなことはあまり考えられません。現在我々がご提案してるフィーもそうですが、それなりに良い利益水準でいただけるのではないかと考えております。需給調整対応が可能な人員はある程度増やしていかなざるを得ませんが、大きな投資といったものはないため、そういった意味ではやはり利益率は非常に良いビジネスになろうかと考えております。

質問者 3：わかりました、ありがとうございます。そのアグリゲーションビジネスにおいて、お客さまから見て、イーレックスを選ぶ理由、特に何を期待されて御社にご相談を持ちかけられてると認識されていますでしょうか？

田中：1つは、我々が小売事業をやっていることが挙げられます。発電事業者さまからのご相談であれば、我々がお客さまを紐付ける形で進めるご提案が可能です。系統用蓄電池ですと、需給調整のために新たな投資が必要でないなど、ノウハウを持っていることを価値としてご提案していくことになろうかと思います。

質問者3：わかりました、ありがとうございます。

質問者4：トゥエンクアンペレット工場の稼働状況についてまず教えてください。また、燃料事業の規模を1.5倍にするということで、今後考えられるリスクと対応方針について教えていただければと思います。特にリスクに関しては、長期の販売先があるのか、販売価格、コストが上がった場合にどのように転嫁できる仕組みになっているのかなど、個別の契約条件は答えられないと思いますが、ざっくりとした印象でもいいのでお答えいただけると幸いです。

田中：トゥエンクアンペレット工場につきましてはこの3月に製造を開始しております。一部機材で不具合がございましたが、ほぼ解消しつつあり、1Qで売上は計上できておりませんでした。5月から通常生産を開始している状況です。2点目が燃料事業のリスクについてですが、すでにその状況を見ている部分もありますが、現地で燃料調達を始めると新しいプレーヤーとして参入していくということになるため、現在の市場価格よりも調達価格が上下する可能性がございます。特に季節要因もございますが、足元では原価も上がってきているため、これが一番のリスク要因かと思います。我々が想定していた原価でいかに調達していくかということです。

質問者4：原料価格が上がった場合の販売価格への転嫁の仕組みはいかがでしょうか？

田中：基本的には、既に販売先との契約があるため、転嫁は正直難しいところもございます。やはり原料の調達価格をいかにコントロールするかが我々にとって最も重要だと認識しております。[※]

質問者4：わかりました、ありがとうございます。

以上

※ 燃料販売単価にはインフレ等による調整が考慮されております。また、1つのサプライヤーに依拠せず、複数のサプライヤーから調達可能な体制を取っております。