

## イーレックス株式会社 [9517]

イーレックスグループ 事業に関する説明資料

# エネルギー大変革時代における 持続的な企業価値向上に向けて



創業以来続く「挑む文化」により

「未来を切り拓く『共創』エネルギー企業」を目指して

# 目次

<b>1. エグゼクティブサマリー</b> .....	<b>1</b>
<b>新電力パイオニアとして「未来をデザイン」し「挑む文化」で事業発展</b> .....	<b>1</b>
持続的な企業価値向上サイクル.....	1
「未来をデザイン」、社会的ニーズを踏まえた三つの重要戦略 .....	1
「挑む文化」により少数精鋭主義で、コスト最小化・資源最小化戦略による成長...	1
持続的な企業価値向上 .....	1
これまでの成果：発電/販売の両輪で強みを確立 .....	2
新電力として初となる資本市場への上場 .....	2
<b>中期経営計画 Dash1000 により「新電力のリーダー企業」へ</b> .....	<b>3</b>
2016 年度の低圧部門の自由化、2020 年度の発送電分離を見据えてさらなる飛躍へ .....	3
バイオマスベース発電を 350MW 程度まで拡大 .....	3
政府政策目標 .....	3
無理のない資金計画で投資実行 .....	4
2017 年 3 月期の約 3 倍となる売上高 1,000 億円へ .....	5
売上高営業利益率 10%、ROE20%、配当性向 20%の達成を目指す .....	5
<b>2. 会社概要・沿革</b> .....	<b>6</b>
<b>会社概要</b> .....	<b>6</b>
<b>沿革</b> .....	<b>6</b>
<b>3. 経営理念・ブランディング</b> .....	<b>7</b>
<b>経営理念</b> .....	<b>7</b>
【ビジョン】：未来を切り拓く『共創』エネルギー企業 .....	7
【ミッション】： .....	7
【5 つの『心』】：尊重すべき価値観 .....	7
<b>ブランディング</b> .....	<b>8</b>
ブランドコンセプト：未来をデザイン with erex .....	8
ロゴ・キャラクター .....	8
<b>4. 電力市場・事業戦略の概要</b> .....	<b>9</b>
<b>電力市場のバリューチェーンと当社グループの事業展開</b> .....	<b>9</b>
発電/仕入 .....	9
販売 .....	9
安定的で長期的に価格競争力のあるベース電源 .....	10
① 他社発電所に関する生産性向上提案と余剰電力の買取 .....	10
② 他社発電所の購入及びリニューアル .....	10
③ FIT 制度活用の自社再生エネルギー発電所の拡大 .....	10
FIT 制度を活用した安定性の高い事業 .....	11
再生エネルギー燃料としての PKS の競争力 .....	11
水分が少なく、高い熱量 .....	11
豊富な供給量 .....	11

バイオマスベース電源確保の競争上の意義 .....	12
PKS 燃料によるベース電源の魅力 .....	12
高圧部門の販売戦略 .....	13
高圧部門における長期・安定的顧客基盤 .....	14
長期・安定的基盤をもたらす低負荷率の顧客をターゲットへ .....	14
強固な代理店ネットワーク .....	15
ベースロード電源市場の創設と今後の電力市場 .....	16
<b>中期経営計画: Dash1000 .....</b>	<b>17</b>
2016 年度の低圧部門自由化、2020 年度の発送電分離を見据えてさらなる飛躍へ .....	17
2019 年 3 月期までの具体的な施策 .....	18
1.競争力ある電源確保と収益重視の小売事業 .....	18
2.発電事業と卸売事業、小売事業の最適化 .....	18
3.燃料事業から需要家サービスへの垂直的展開 .....	19
4.アライアンス戦略としての水平展開 (With eREX) .....	19
5.組織体制の確立 .....	20
小売販売計画 .....	21
利益率向上に向けた取組：顧客ポートフォリオの最適化 .....	21
<b>財務戦略・株主還元策 .....</b>	<b>25</b>
高い収益性の案件を実行し内部留保と借入を中心とした形で高成長を実現 .....	25
配当方針 .....	25
<b>免責事項 .....</b>	<b>26</b>

# 1. エグゼクティブサマリー

## 新電力パイオニアとして「未来をデザイン」し「挑む文化」で事業発展

当社グループは、自由化により電力の市場取引が広がる見通しの中で、短資会社の新規事業として 1999 年に設立されました。新電力（PPS）としては日本で 3 番目に届出した老舗であります。独立系の新電力パイオニアとして、持続可能な競争優位性を築き、挑む文化を醸成し、成長してまいりました。

### 持続的な企業価値向上サイクル

「未来をデザイン」、社会的ニーズを踏まえた三つの重要戦略

未来のデザインの中で社会的なニーズとして重視したのは①原子力に替わるベース電源、②CO2削減、③地域密着エネルギー社会、の三つでございます。その三つの社会ニーズに貢献するために当社グループが重視する戦略は、①供給安定力のある再生可能エネルギー、②高圧部門と低圧部門のベストミックスです。そして①と②を支える施策として③電力・燃料市場共にトレーディング力の向上でございます。

「挑む文化」により少数精鋭主義で、コスト最小化・資源最小化戦略による成長

具体的には、①PKSを燃料とするバイオマス発電を大手企業とのパートナーシップにより事業化、②高圧部門・低圧部門共に代理店制度を用いた地域に密着型の顧客開拓、を実現してまいりました。

### 持続的な企業価値向上

以上の施策により、収益性・供給安定性に優れるバイオマス自社電源による調達と高圧部門・低圧部門を組合せて最適化された顧客ポートフォリオへの販売により高収益化を目指します。そして、常に社会ニーズに合致することを重視し高成長を実現いたします。また、常に効率性を重視した戦略により、パートナー企業との長期的な信頼構築、安定電源、強固な顧客基盤により収益の安定性を図ります。これらの戦略を実現することで、持続的な企業価値向上を目指します。

### 「未来をデザイン」し「挑む文化」による持続的な企業価値向上

#### 未来をデザイン

##### 社会ニーズ

1. 原子力に替わるベース電源
2. CO2削減
3. 地域密着エネルギー社会

##### 戦略

1. 収益性・供給安定性の観点から、FIT制度を活用したバイオマス発電を選択
2. 顧客ポートフォリオの最適化（高圧分野・低圧分野の組合せ）
3. 電力・燃料市場でのトレーディング力向上

##### 挑戦・実行

1. PKSを主燃料とするバイオマス発電を国内で初めて事業化
2. 代理店制度により地域密着型の営業体制構築
3. 高圧部門と低圧部門の顧客ポートフォリオの構築

##### 成長バリュー

1. 収益性：価格競争力のある電源と顧客ポートフォリオによる高収益化
2. 成長性：社会ニーズに合致する事で制度を活用した成長を実現
3. 効率性：パートナー企業の資産・技術・ノウハウを活用
4. 安定性：代理店・パートナー企業・顧客との長期に亘る信頼構築

#### 挑む文化

#### 持続的な 企業価値向上



## これまでの成果：発電/販売の両輪で強みを確立

大規模需要が中心の特別高圧部門から中小企業需要を中心とする高圧部門へと段階的に自由化が進展する中で、①安定的で価格競争力のあるベース電源（安定的に昼夜を問わず発電可能な電源）、②高圧部門における安定的顧客基盤、③電力需給の変動への対応力、の三つを重視してまいりました。

- ① については、PKS（パームヤシ殻）を主燃料として利用したバイオマス発電所を日本で初めて運転開始し、「FIT 適用の再生可能エネルギー発電所」という第一の強みを確立しました。供給安定性や FIT 制度による長期的な価格競争力が保証されるとともに、原子力発電が停止した後のベース電源という社会的ニーズに合致した電源であり、長期的な競争力の向上に大きく貢献するものです。
- ② については、独立系新電力として唯一となる大規模な代理店網を構築し、1,300 社を超える代理店を通じ、約 10,000 件の高圧需要家と契約を締結し、「代理店による強力かつ効率的な営業網」という第二の強みを確立させました。
- ③ については、一般社団法人日本卸電力取引所を活用し、日々の需給の過不足を調整すると共に、市場価格に応じた仕入構成の調整を行ってまいりました。

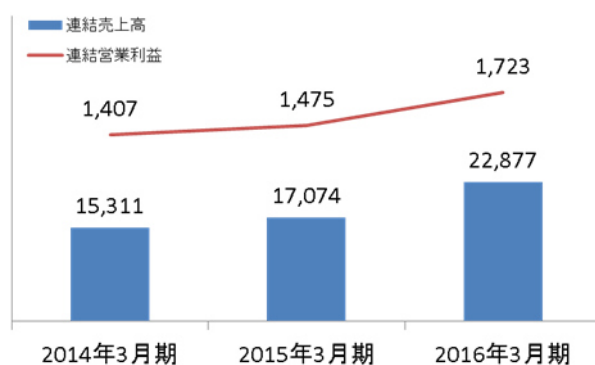
### 高圧部門自由化における競争力の確立戦略

1. 安定的で価格競争力のあるベース電源	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 他社発電所からの余剰電力購入</li> <li>b. 他社発電所の購入及びリニューアル</li> <li>c. FIT制度を活用した自社バイオマス発電所の建設</li> </ul>
2. 安定的な顧客基盤	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 高収益となる民間低負荷率需要の獲得</li> <li>b. 中負荷率以上需要へは部分供給契約を提案</li> <li>c. これらを実現する強固な代理店網</li> </ul>
3. 電力需給の変動への対応力	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 老舗新電力として長年培った需要予測力</li> <li>b. 将来取の引価格を算定する独自フォワードカーブモデルの構築</li> <li>c. 時々刻々と変化する需給バランスを監視する体制の構築</li> </ul>

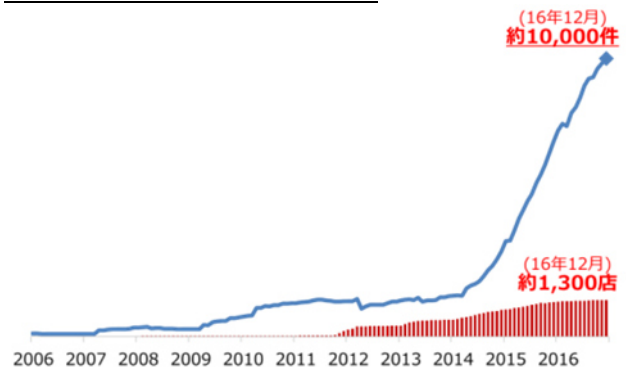
## 新電力として初となる資本市場への上場

2つの強みを武器に成長し 2014 年に独立系新電力企業として初めて上場しました。過去 3 期においては売上高約 1.5 倍、営業利益約 1.2 倍となり、2016.3 期には売上高 228 億円、営業利益 17 億円を達成しました。上場によって資金力、知名度によるブランド力向上が図られ、2016 年度から始まった家庭向けをはじめとした低圧部門の自由化において成長を推進する基盤が整いました。

連結売上高・営業利益（百万円）



高圧以上の需要家・代理店件数



## 中期経営計画 Dash1000 により「新電力のリーダー企業」へ

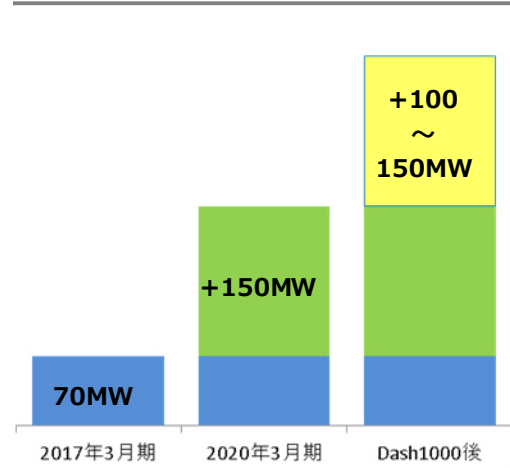
### 2016 年度の低圧部門の自由化、2020 年度の発送電分離を見据えてさらなる飛躍へ

電力自由化の流れは 2016 年度において一般家庭まで含む低圧部門へ拡大し、2020 年度においては競争環境が大きく変わる発送電分離が行われます。この中で「新電力のリーダー企業」へと発展するために 2017 年 3 期見通しの 3 倍の売上高 1,000 億円を目標とする中期経営計画 Dash1000 を策定しました。

#### バイオマスベース発電を 350MW 程度まで拡大

当社グループは、再生エネルギーの一つであるバイオマス発電において日本最大級の実績があります。2015 年 7 月の政府公表の「長期エネルギー需給見通し」によると、日本における 2030 年の電源構成では、再生可能エネルギーが 22~24%、特にベース電源として利用可能なバイオマス発電は 3.7~4.6%と定められました。2016 年 5 月時点のバイオマス発電の導入済み容量は 2,930MW とされ、2030 年度には約 2.5 倍となる 6,020~7,280MW までの導入が予定されております。当社グループでは、2017 年 3 月期末時点の 70MW から、将来的に約 350MW への拡大を計画しており、バイオマス発電 No.1 企業としての地位を目指します。

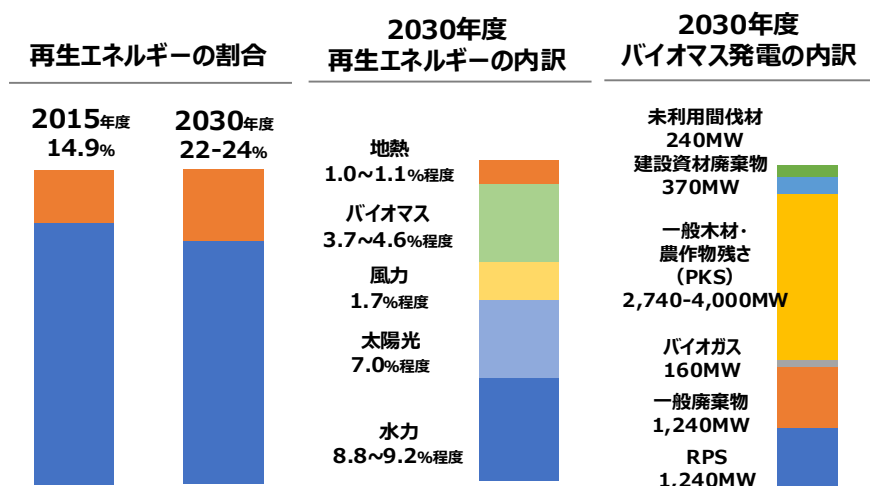
#### バイオマス発電の増強計画



#### 政府政策目標

2015 年 7 月に策定された、安全性の確保を大前提としつつ、安定供給、経済効率性、及び環境適合に関する具体的な政策目標を同時に達成するエネルギーミックスの目標を見ると、バイオマス発電の中でも PKS を含む一般木材・農作物残さの割合が最も高くなっております。

#### 政府政策目標



(出典) 資源エネルギー庁再生可能エネルギーの導入促進に係る制度改革について平成 28 年 6 月総合資源エネルギー調査会、長期エネルギー需給見通し小委員会 (第 10 回会合) 資料 2

当社グループのバイオマス発電（計画の概要）

	2014年3月期		2017年3月期		2020年3月期～	
	土佐	佐伯	7月29日開示済 大船渡	9月29日開示済 豊前	沖縄	A地点
発電出力[MW]	20	50	75	75	50～75	50～75
発電効率	31%	36%	39%	39%	未定	未定
燃料	PKS	PKS	バイオマス	バイオマス	バイオマス	バイオマス
投資額 [億円]	35	167	235	250	未定	未定
当社出資比率	100% (全量eREXへ販売)	70% (全量eREXへ販売)	35% (全量eREXへ販売)	65%	未定	未定
当社出資額[億円]	0.1 (済)	34.3 (済)	14.0	45.0	未定	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	コーポレート ローン	プロジェクト・ ファイナンス	未定	未定

稼働中・計画中の木質バイオマス発電所

都道府県	市町村	事業者	礎算発電力 (MW)	状況
福岡県	豊前市	イーレックス、九電みらいエナジー	75	計画中
岩手県	大船渡市	太平洋セメント、イーレックス	75	計画中
青森県	八戸市	王子グリーンリソース、三菱製紙	70	計画中
愛知県	半田市	サミットエナジー（住友商事）	60	計画中
北海道	石狩市	石狩新港バイオマス発電（新エネルギー開発）	50	計画中
山形県	酒田市	サミットエナジー（住友商事）	50	計画中
茨城県	東海村	東京電力（常陸那珂火力発電所）	50	計画中
神奈川県	川崎市	昭和シェル石油	50	稼働中
大分県	佐伯市	イーレックス（太平洋セメント、東芝、東燃ゼネラル石油）	50	稼働中
福島県	相馬市	オリックス	40	計画中
福岡県	北九州市	オリックス	35	計画中
福岡県	北九州市	響灘火力発電所（I D I インフラストラクチャーズ）	35	計画中
北海道	紋別市	紋別バイオマス発電（住友林業、住友共同火力）	35	計画中
愛知県	武豊町	中山名古屋共同発電（大阪ガス）	35	計画中
福井県	敦賀市	敦賀グリーンパワー（丸紅）	30	計画中

現在、計画中も含めて 30MW 以上の規模の木質バイオマス発電所は 15 箇所程度であり、当社グループはそのうち 3 つを運営することで木質バイオマス発電の実績で日本一となる規模を目指します。

無理のない資金計画で投資実行

発電所の建設資金については、以下 3 点の工夫を行い当社グループの財務面での負担を軽減いたします。

- ① 資本/借入比率の最適化・・・借入先との協議により、合理的な範囲での出資を行います。
- ② パートナー企業との共同出資による当社グループの資本負担軽減・・・資本の出し手となるパートナー企業との共創プロジェクトとし、当社グループの財務負担を軽減いたします。
- ③ ノンリコース型借入の活用・・・プロジェクトに由来する事業リスクについては、ノンリコース型の借入を活用する事で、借入金に対する返済責務から親会社を切り離します。

## 2017年3月期の約3倍となる売上高1,000億円へ

バイオマス発電の発電能力を350MW程度まで増強すると共に、発電設備をもつ他社との連携強化及びトレーディング部門による調達力の向上、代理店ネットワークの最大限活用により、2017.3期見通しの売上高334億円の3倍程度となる1,000億円を目指します。

### 売上高営業利益率10%、ROE20%、配当性向20%の達成を目指す

収益性においては、従来より自由化されていた高圧部門と今年から自由化された低圧部門のポートフォリオ最適化により、営業利益率10%の達成を目指します。また、株主資本の収益性の向上を重視し、設備投資は、外部パートナーとの共創によるエクイティ負担の軽減と、プロジェクト・ファイナンスを始めとした財務負担の軽減に繋がるデットファイナンスを組み合わせる事で、ROEは現在の10%から2倍になる20%を目指します。



## 2. 会社概要・沿革

### 会社概要

当社グループは、2000 年から開始された日本における電力自由化において、電力の市場取引が広がる見通しの中で、短資会社の新規事業として 1999 年に設立され、新電力として 3 番目に届出をした老舗です。発電から販売までを一貫して行う、新電力のパイオニアとして、1300 社を超えるパートナー企業と新しい電気の仕組みを共創し続けてまいりました。

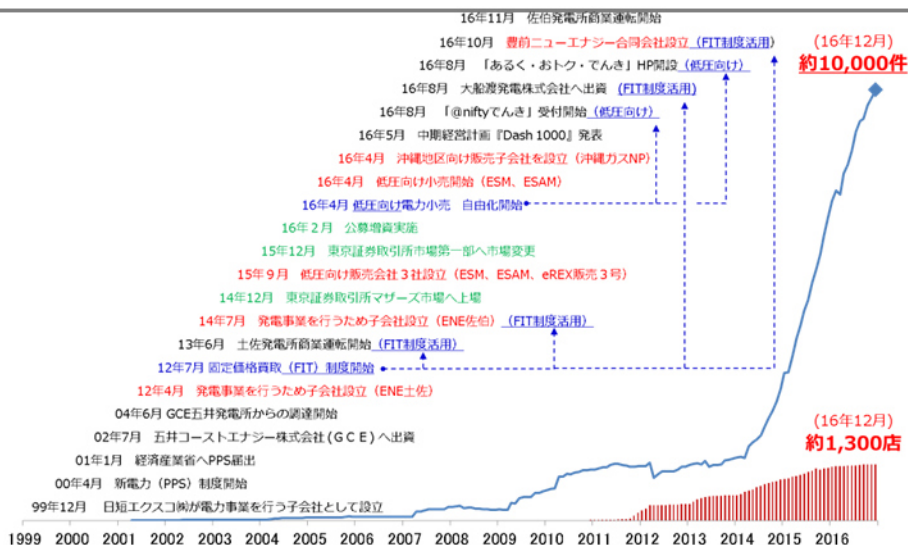
#### 会社概要

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	代表取締役会長 渡邊 博、代表取締役社長 本名 均
設立	1999年12月
資本金	5,079百万円(2016年9月30日現在)
連結子会社(計7社)	販売子会社(計4社) イーレックス・スパーク・マーケティング株式会社 イーレックス・スパーク・エリアマーケティング株式会社 株式会社沖縄ガスニューパワー イーレックス販売3号株式会社 発電子会社等(計3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
従業員数	連結：86名 / 単体：53名(2015年9月30日現在)

### 沿革

1999年の設立後、2001年に新電力として届け出を行い、事業を開始致しました。2004年より出資先である五井コストエナジー株式会社より電力の調達を開始し、2013年6月にはFIT活用の自社発電所(イーレックスニューエナジー株式会社 土佐発電所)の操業を開始いたしました。安定的で価格競争力のある自社発電と強力な代理店ネットワークの2つの強みを軸に事業展開を行っております。2014年12月に、新電力では初めて上場し、2015年12月には東京証券取引所市場第一部へ市場変更するなど順調な成長を遂げてまいりました。

#### 会社沿革



## 3. 経営理念・ブランディング

### 経営理念

当社グループは、エネルギー業界を巡る大きな動きを踏まえ、2016年1月にミッションステートメントを制定いたしました。「ビジョン」・「ミッション」・「5つの『心』」として制定いたしました。これらは当社グループの、常に新しい事業に取り組んでいく挑戦の精神と、信頼関係による長期的関係を事業基盤の礎としてきたという背景を表したものでもあります。

#### 【ビジョン】：未来を切り拓く『共創』エネルギー企業

共創とは、相手を敬い共に成長しながら新しい価値を創り出し、得られるメリットを大きくした上で両者にてシェアする、という一連の取り組みを通じてWin-Winの関係を長期に渡って築き上げていく力とします。

電力事業は最終顧客の事業活動、生活の基盤を長期的に支える社会インフラであり、安心、安全等の信頼関係の長期的な蓄積が極めて重要な要素であります。事業を取り巻く全ての利害関係者と長期的に『共創』していく姿勢が重要になると考えます。

#### 【ミッション】：

優れた人財を育み、常に新しい発想のサービスを創造することで、広く人々の生活を豊かにする

ミッションにおきましては、まずは「人を育てる」ことを掲げた上で、これからも常に新しいサービスを創造することで社会貢献していくという思いを込めました。

#### 【5つの『心』】：尊重すべき価値観

- ① 公明正大な『心』
- ② 利他の『心』
- ③ 尊重と協力の『心』
- ④ 挑戦する『心』
- ⑤ 未来を創る『心』

ビジョン、ミッションを実現する為に、尊重すべき価値観を「5つの『心』」としました。イーレックスグループの全従業員が5つの『心』に定めた気持ちをもって日々の業務を遂行いたします。

## ブランディング

2016年4月の電力全面自由化により、これまでの法人中心の高圧部門の需要家だけでなく、従量電灯需要家などのいわゆる一般のお客様も数多く顧客となって頂いております。これを受けて、当社グループのコンセプトの明確化と、当社グループコーポレートロゴの変更、新たなブランドキャラクターの創造などを軸としたリブランディングをいたしました。

### ブランドコンセプト: 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、新電力のバイオニアです。1000社を超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。

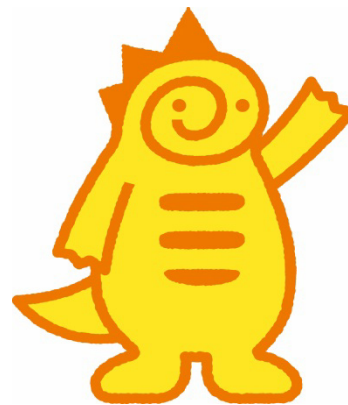
未来を生きるすべての人のために、これまでにない新しい電気を仲間と共に創る。

未来をデザイン with erex

### ロゴ・キャラクター



新しいコーポレートロゴ



当社グループイメージキャラクター  
レックスくん

コーポレートロゴは、イーレックスの「e」をモチーフに両端が人を表し、イーレックスを通じて「人と人がつながって笑顔になる」という意味を込めています。また、エネルギーの力強さと人に寄り添う親しみやすさをやさしいオレンジ色で表現し、文字はマークと相性のよい、有機的なやわらかさを感じさせる字体にしています。斜めに傾いた字体で未来へ向かう姿勢を表しております。

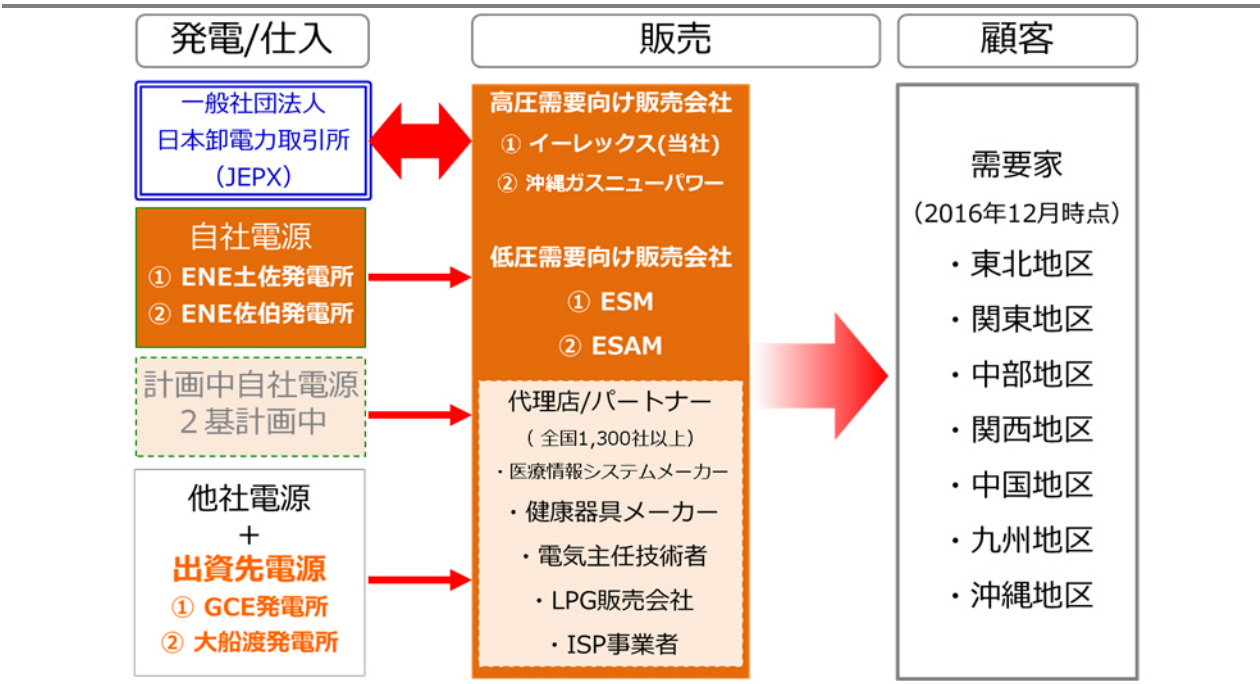
イメージキャラクターの「レックスくん」は、「エネルギーが大好きなエネルギー恐竜」、「T-Rex にあこがれており、名前が似ているのが自慢」などの設定を付加して親近感を持たせることで、顧客とのコミュニケーションに活用しやすいように創造しております。

## 4. 電力市場・事業戦略の概要

### 電力市場のバリューチェーンと当社グループの事業展開

電力市場における「燃料/発電」「卸売」「小売（最終需要）」の流れを示したのが以下の図です。オレンジの領域が当社グループの事業範囲です。

#### 当社グループを取り巻く電力の流れ



#### 発電/仕入

電力の調達については、連結子会社による PKS を用いた自社バイオマス発電をはじめ、多様な他社電源からの調達も行っております。連結子会社イーレックスニューエナジー株式会社土佐発電所（ENE 土佐発電所）及びイーレックスニューエナジー佐伯株式会社佐伯発電所（ENE 佐伯発電所）は、PKS を主燃料としたバイオマス発電所であり、それぞれ 2013 年 6 月、2016 年 11 月より運転を開始しております。2019 年秋には豊前ニューエナジー合同会社及び大船渡発電株式会社の商業運転開始を予定しております。

#### 販売

当社グループは、大型工場・オフィスビルなどの特別高圧需要及び中小工場・スーパーなどの高圧需要、及び一般家庭・商店等向けの低圧需要に対して、一般送配電事業者（旧：一般電気事業者、いわゆる大手電力会社）が有する送電線網を通じて電力の供給を行っております。

1,300 社を超える代理店網を通じた販売戦略を展開しており、高圧部門以上では当社が、低圧部門では、米国スパークエナジー社や国内大手商社と設立した 2 つの合併会社を主軸として事業展開をしております。合併会社は一つ目がイーレックス・スパーク・マーケティング株式会社（ESM）、二つ目がイーレックス・スパーク・エリアマーケティング株式会社（ESAM）です。ESAM は、電気とシナジーの高いエネルギー産業である LPG 販売会社に特化した代理店網を展開しております。ESM はその他の代理店、健康器具メーカー、インターネットプロバイダ事業者等との共創によるこれまでに無い販売チャネルを構築しております。

## 安定的で長期的に価格競争力のあるベース電源

当社グループは発電設備の企画・設計・施工・建設や発電等の電源開発を主に以下の3つの方法で行っております。

### ① 他社発電所に関する生産性向上提案と余剰電力の買取

当社が、自社発電設備を持つ事業者（工場等）と共同で発電設備の整理・更新を行い、増強あるいはリニューアルします。事業者の発電設備としての役割を維持すると同時に、当社に電力の供給をしてもらいます。運転中の発電設備だけでなく、休止・遊休中の発電設備や土地の有効活用も含めて検討し、事業者保有資産の有効活用を支援します。当社が出資する五井コストエナジー株式会社の場合は、既設のボイラー及び発電機のスクラップ・アンド・ビルドを行った上で、当社への電力供給を行っています。

### ② 他社発電所の購入及びリニューアル

当社グループが、自発電設備を持つ事業者（工場等）より発電設備を購入し、より競争力ある発電設備として再生した上で、当社グループの自社発電所として活用します。

当社連結子会社のENE 土佐発電所は、石炭を火力として設計・運用された発電設備でしたが、当社グループが購入し PKS も使用出来るように改造を行い、再生可能エネルギー固定価格買取制度（FIT）の認定発電設備としてリニューアルしました。中古資産を活用する事で初期投資費用を低減したベース電源を確保しました。

#### イーレックスニューエナジー株式会社 土佐発電所の概要

イーレックスニューエナジー（ENE）土佐発電所			
所在地	高知県高知市	燃料	PKS(パーム椰子殻)
発電方式	バイオマス発電方式	出力	定格出力 29,500kW



- ・ 我が国初の PKS 発電プラント
- ・ 石炭発電プラントを改造した事による高い信頼性
- ・ 中古資産を活用する事で初期投資費用を低減

### ③ FIT 制度活用の自社再生エネルギー発電所の拡大

当社グループが、自社発電所として建設地域等の検討から建設・整備等を一貫して行う形で FIT 制度利用の自社再生エネルギー発電所の拡充を行っています。大分県佐伯市に PKS を燃料とするバイオマス発電所を 2016 年 11 月より稼働させました。PKS は海外から輸入する必要がありますが、土佐と佐伯は立地が近く、大規模な受け入れ施設、PKS センター（佐伯バイオマスセンター）も稼働させることで燃料調達の効率化、安定化を図ります。このバイオマス発電所は、稼働中の木質バイオマス発電所としては日本最大級となる 50,000kW クラスです。土佐発電所に於けるノウハウを最大限活用した発電所運営を行っています。

#### イーレックスニューエナジー佐伯株式会社 佐伯発電所の概要

イーレックスニューエナジー佐伯（ENE佐伯） 佐伯発電所			
所在地	大分県佐伯市	燃料	PKS(パーム椰子殻)
発電方式	バイオマス発電方式	出力	定格出力 50,000kW



- ・ ENE 土佐の稼働で獲得した PKS 発電の運転技術と燃料調達のノウハウを継承
- ・ 30%の他社出資を受け入れ、当社資本拠出を抑制
- ・ PKS センターを活用した燃料管理を行い安定操業に寄与



## FIT 制度を活用した安定性の高い事業

FIT 制度は、エネルギーの買い取り価格（タリフ）を法律で定める方式の助成制度です。再生可能エネルギー源（太陽光、風力、木質バイオマス等）を用いて発生された電気を、国が定める固定価格で一定の期間、当社を含む電気事業者が調達を義務付けるもので、平成 24 年 7 月にスタートしました。電気事業者が FIT 価格で調達した電力を需要家に販売する際には、本制度に基づく賦課金を織り込んだ電気料金で販売し、その賦課金を一般社団法人低炭素投資促進機構に納付します。また電気事業者は同機関より「再生エネ交付金」を受け取ることができます。PKS は木質バイオマスの一般木材にふくまれ 24 円 kWh の買い取り価格が 20 年保証されています。当社グループでは継続した成長を実現する為に、この FIT 制度を活用し、投資回収確度を高めております。

## 再生エネルギー燃料としての PKS の競争力

### 水分が少なく、高い熱量

PKS はパーム椰子の種からパーム油を搾油した後の椰子殻であります。インドネシア、マレーシアから輸入しております。PKS を燃料として発電するバイオマス発電は、二酸化炭素排出係数を低減できるクリーンなエネルギーとして注目されており、安定した発電方式でもあります。PKS は硬質であり、重量当たりの熱量が高く（3,500kcal/kg 前後）、水分率については 20%前後と、他のバイオマス燃料に比べて低いという特徴があります。問題点は異物の混入であり、PKS 置場において、篩（ふるい）による異物除去を実施することが必要です。当社グループではインドネシア、マレーシアのサプライヤーや国内商社を通じて異物混入の排除体制及び安定的な供給体制の構築に努めております。

## PKS の写真



### 豊富な供給量

世界的にパーム椰子の栽培は拡大しており、当社グループが調査した結果、当面は供給が需要を上回る状況が続くと見えています。なお、長期的には、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するために、上流事業（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、リスク低減を図る予定です。

## バイオマスベース電源確保の競争上の意義

電力需要は、経済活動が少なくなる夜に低く、経済活動が活発になる昼間に高くなります。需要変動に合わせて、昼夜を問わず安定的に電力を提供するベース電源と、変動に合わせて需要対応するミドル電源とピーク電源に分けることができます。

一旦発電し始めると、高い稼働率により発電コストが安くなる原子力発電・水力発電、安価な燃料である石炭による火力発電、発電効率に優れる LNG によるコンバインド発電がベース電源となります。日本のベース電源は特にこれまで原子力に依存していましたが、東日本大震災以降、原子力発電の利用が困難となり、代替として石炭や石油、LNG による火力発電に頼っております。また、エネルギーセキュリティの観点及び CO2 削減ニーズからベース電源として利用可能なバイオマス発電への代替が、重要なエネルギー政策の一つとなっております。当社グループではそのような政府の将来の電源構成に沿い、コスト競争力が高く、ベース電源として利用可能な PKS によるバイオマス発電の開発に注力しております。

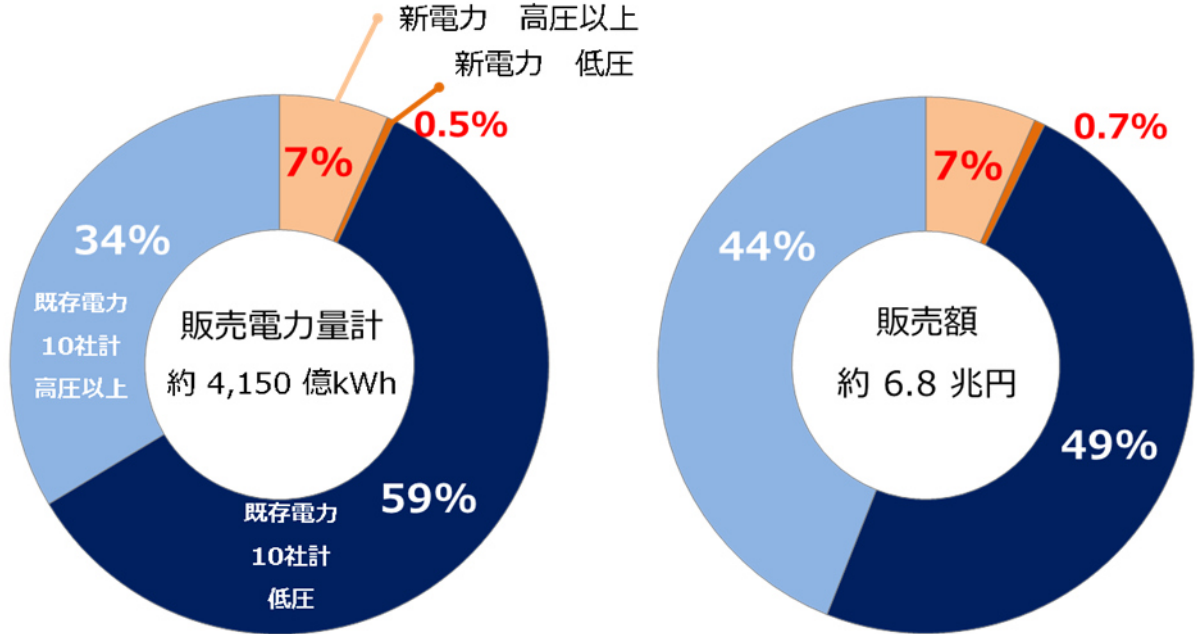
## PKS 燃料によるベース電源の魅力

PKS は他のバイオマス資源と比べて、安定供給が可能なため、発電設備の高い稼働率の維持可能となります。また、太陽光発電や風力発電とは異なり、天候などに左右されず安定的な発電が可能です。風力や太陽光の場合は、その不確かさを理由としてベース電源として利用することは出来ません。当社グループでは、安定的なベース電源を確保することが経済環境の変化に対応するためには重要と考えております。不安定な操業の太陽光や風力は需要に対する超過発電量や過小発電量について外部に安価で売却・追加で調達をする「インバランスコスト」が恒常的に発生しますが、バイオマス発電ではそのようなコストは限定的になります。

**高圧部門の販売戦略**

**電力市場規模の概要：2016年4月～9月累計（電力・ガス取引監視等委員会 電力取引報結果より）**

当社グループを含む新電力全体が開拓したシェアは販売電力量比・販売額比共に約8%に留まり、販売電力量・販売額のいずれにおいても未開拓の大きな市場が存在しています。2016年3月期の既存電力10社の小売売上高合計は約16兆円です。『Dash 1000』で目標とする売上高1,000億円は電力小売市場全体の0.6%に相当します。



新電力において2016年4月～9月累計の当社グループのシェアは以下の通りです。当社グループは独立系ではNo.4のポジションにあります。当社グループは、1,300社を超える代理店網を始めとするパートナー企業との提携等、柔軟な営業戦略により新電力の中でシェアアップを図ってまいります。

**2016年4月～9月の累計市場シェア（資源エネルギー庁 電力調査統計より）**

企業名	シェア	属性
エネット	21.8%	大企業傘下
F-POWER	13.3%	独立系
丸紅新電力	7.0%	大企業傘下
JXエネルギー	5.2%	大企業傘下
オリックス	3.8%	大企業
伊藤忠エネクス	2.3%	大企業傘下
サミットエナジー	3.1%	大企業傘下
日本テクノ	2.8%	独立系
新日鉄住金エンジニアリング	2.5%	大企業
ミツウロコグリーンエネルギー	2.0%	独立系
ダイヤモンドパワー	1.9%	大企業傘下
当社グループ	1.8%	独立系

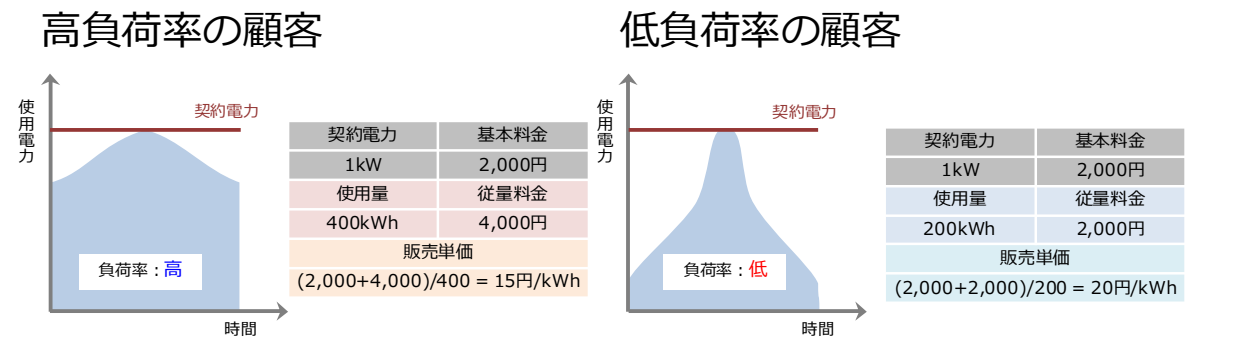
## 高圧部門における長期・安定的顧客基盤

当社グループは 2016 年 12 月現在、東北電力株式会社・東京電力株式会社・中部電力株式会社・関西電力株式会社・中国電力株式会社・九州電力株式会社・沖縄電力株式会社の営業地域において電力の小売を行っております。

### 長期・安定的基盤をもたらす低負荷率の顧客をターゲットへ

当社グループの高圧部門では、低負荷率の需要家を中心に営業活動を行っております。負荷率とは、契約電力 (kW) に対して、年間どれくらいの電力量 (kWh) を使用したかを表す電気使用の稼働率を言います。負荷率は、年間使用電力量 ÷ (契約電力 × 8,760 時間、24 × 365 = 8,760) で計算します。負荷率が低い需要家とは、契約電力に対して電力の使用量の少ない需要家を言います。電気料金は基本料金と従量料金の二部料金制であり、負荷率が低い需要家は、相対的に電力量あたりの平均単価が高くなるため、当社グループの電力に切り替えて頂くメリットをより強く訴求することが可能となります。

### 負荷率と電気料金 (平均単価) の関係

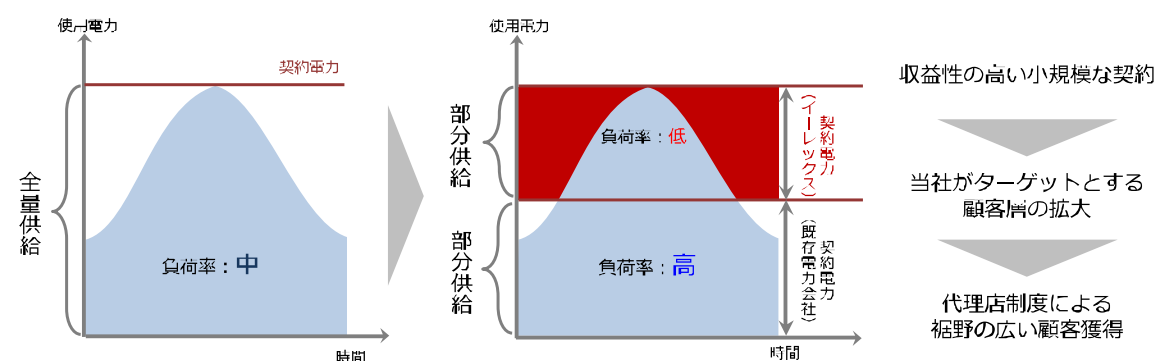


(注) 負荷率 = 年間使用電力量 ÷ 契約電力 × 24h × 365日

**平均単価が高く、メリットを訴求しやすい**

なお、中程度の負荷率の顧客に対しては、1つの需要家に対して、2つの電気事業者が電力の供給を行う制度である部分供給契約を利用することで、小規模ではあるものの、低負荷率需要として供給する事が可能となります。中規模以上の比較的負荷率の高い事業所などはこの部分供給契約を活用する事で部分的ではあるものの、確実な電気料金の引き下げが可能となります。

### 部分供給による中負荷率の契約の低負荷率化メカニズム



以上のような戦略により、当社グループのメリットをアピールしやすい低負荷率の顧客を優先することで、既存の電力会社よりも低い価格で販売しております。



## 強固な代理店ネットワーク

当社グループは、電力事業においては他に先駆けて代理店制度を導入し、広範な代理店網を構築してまいりました。当社グループの代理店/パートナー企業は高圧部門においては、低負荷率及び中負荷率の、オフィスビル、学校関連、体育館、イベントホール等に対し、現在の電力契約を切り替えるだけで、電気料金の削減が行える提案を行っております。当社グループでは、代理店に対し、営業支援活動として電力小売自由化の市場性、営業先、営業方法などについて学んでいただける説明会・勉強会を開催する等しております。低圧部門については、既存顧客を多く擁する他業種の企業とパートナーになる事により、各社既存顧客をターゲットとした小売メニューを提供し、需要家・パートナー企業・当社グループの3者にとってメリットのある仕組みを構築しております。

当社グループの代理店制度の特徴としては以下があげられます。

- **負荷率に連動した代理店報酬体系を導入(営業志向の動機付け)**
- **ストック型の代理店報酬体系 (代理店各社に安定した収入を提供)**
- **成果報酬型の代理店契約 (高い営業効率を実現)**

このような戦略を強化してきたことにより需要家数、代理店数を増加させました。2014年12月の株式上場により知名度が上昇したのと相まって、高圧における需要家件数は急速に増加しております。

なお、当社グループの代理店/パートナー企業は以下の事業を営む法人/個人となっており、各々の既存顧客に対し、当社への契約切り替えを提案して頂いております。

### 当社グループの代理店/パートナー企業の業種

---

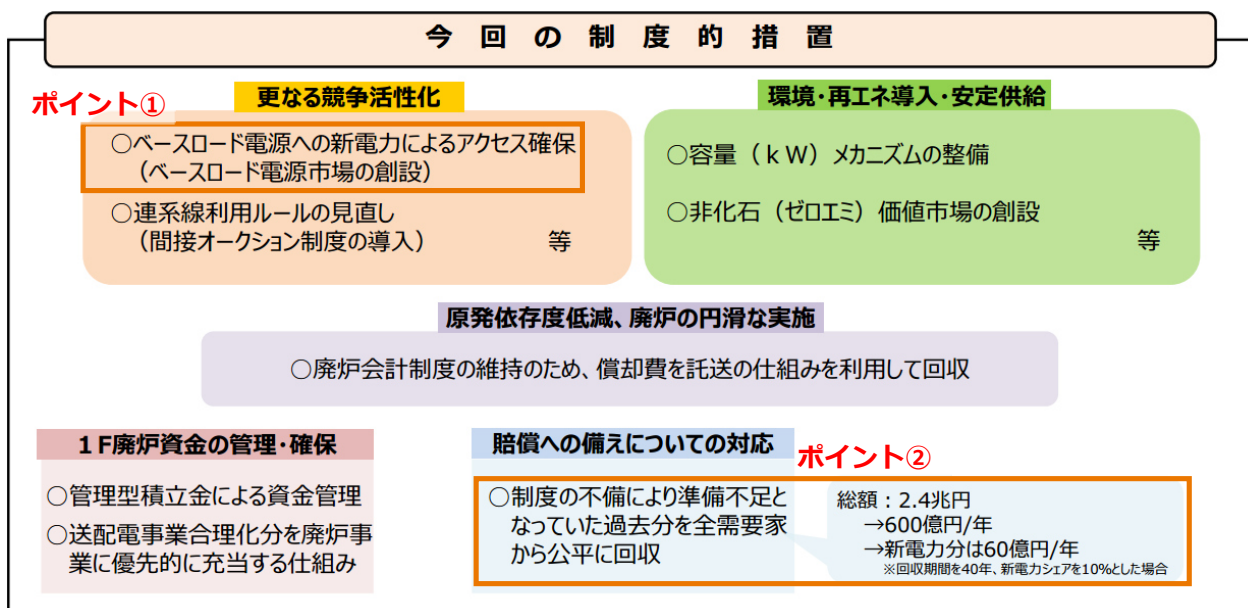
- ・当社グループの代理店専業
  - ・省エネコンサルティング業
  - ・省エネ機器小売業
  - ・保険(生損保)代理業
  - ・電気主任技術者
  - ・建設資材商社
  - ・石油/LPG商社
  - ・不動産販売業
  - ・不動産管理業(アセットマネジメント、プロパティマネジメント、ビルメンテナンス等)
  - ・健康器具メーカー
  - ・その他
-



## ベースロード電源市場の創設と今後の電力市場

2016年9月より始まった「電力システム改革貫徹のための政策小委員会」において、今後の電力自由化を推進するための新たな電力市場として、「ベースロード電源市場」の創設が取りまとめられました。ベースロード電源市場が創設されれば、これまで旧一般電気事業者が独占的に保有していた大型水力や大型石炭火力、原子力など「ベースロード電源」と呼ばれる価格競争力の高い電源に対して、市場を通じてアクセスすることができるようになります。ベースロード電源市場は、遅くとも2020年までに創設される予定です。

### 電力システム改革の内容（第4回電力システム改革貫徹のための政策小委員会 資料5より）



#### ポイント①：

ベースロード電源市場の創設により、原子力・水力等に由来する安価な電力を長期間に亘り購入する事が可能となる事が期待されます。

ベースロード電源市場を積極的に活用する事で、中～高負荷率の需要家に対しても積極的な小売を行う事が可能となり、更なる成長の実現が可能となります。

#### ポイント②：

賠償費用については、“新電力負担”という報道がなされましたが、負担者は全需要家となり、新電力は費用の徴収及び納付を行う事となりました。

その為、『再生可能エネルギー発電促進賦課金』同様に当社収益には影響を与えません。

## 中期経営計画: Dash1000

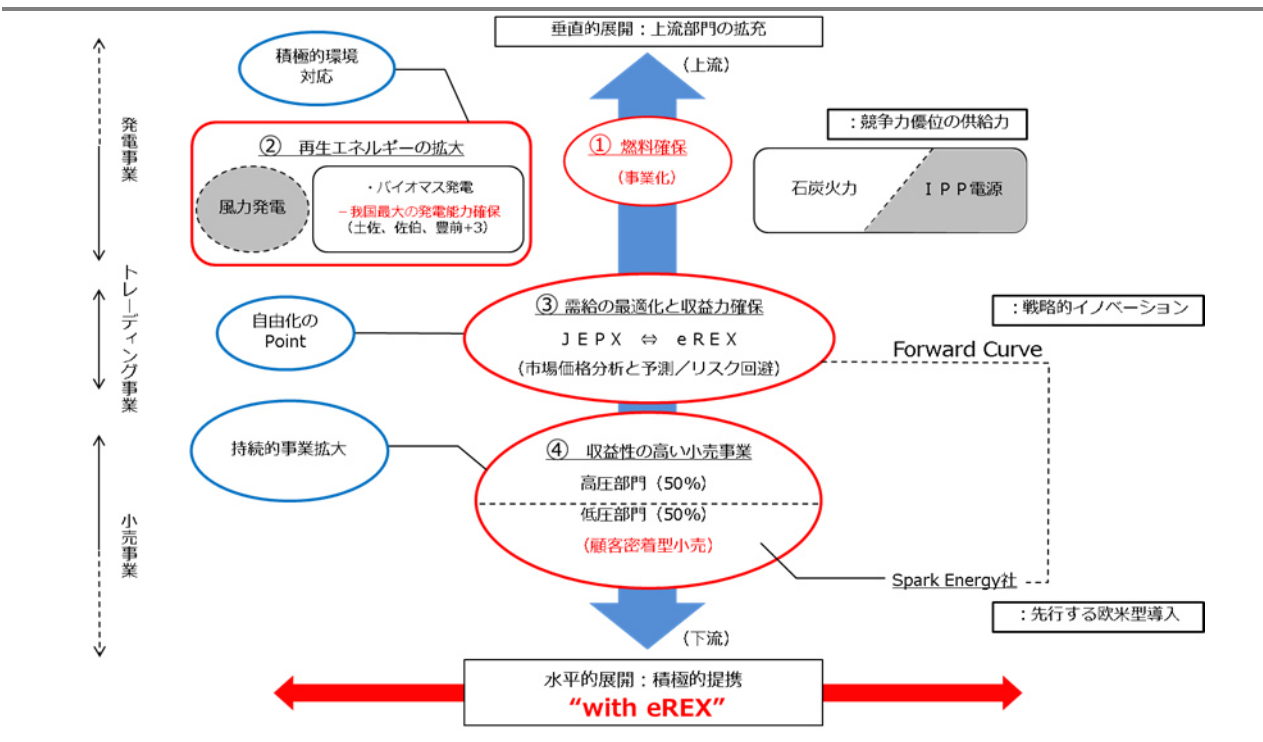
### 2016年度の低圧部門自由化、2020年度の発送電分離を見据えてさらなる飛躍へ

2030年における電源構成は、具体的数値として、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。電力自由化の流れは2016年度において一般家庭まで含む低圧部門へ拡大し、2020年度においては競争環境が大きく変わる発送電分離が行われます。この中で「新電力リーダー企業」へと発展するために2017.3期見通しの3倍の売上高1,000億円を目標とする中期経営計画「Dash1000」を策定しました。

#### 中期経営計画 Dash1000 の数値目標

	(実績)			(中期経営計画)					
	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	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	15,311 100.0%	17,074 100.0%	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	1,407 9.2%	1,475 8.6%	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	1,390 9.1%	1,132 0.8%	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	815 5.3%	922 5.4%	1,112 4.9%	1,426 4.3%	28.2%	3,336 6.5%	133.9%	4,754 7.1%	42.5%

#### Dash1000の全体像: 全てのバリューチェーンで総合的に競争力強化



## 2019年3月期までの具体的な施策

1000億円企業規模を展望した第1ステップ（スタートダッシュ）の時期として具体的な財務目標の設定を行い、さらに具体的な施策として以下の5つを策定しました。

1. 競争力ある電源確保と収益重視の小売事業
2. 発電事業と卸売事業、小売事業の最適化
3. 燃料事業から需要家サービスへの垂直的展開
4. アライアンス戦略としての水平展開（With eREX）
5. 組織体制の確立

### 1.競争力ある電源確保と収益重視の小売事業

今後3年間は、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、

- 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再生エネルギー（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、IPPとの連携もさらに強化し、多様な供給源を確保し、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部門の拡大を目指し、東北、中国地区へのリソース投入を行うとともに、沖縄地区も視野に入れ、沖縄ガス株式会社と共同で小売事業の展開をはじめました。低圧部門においては、米国スパークエナジー社、阪和興業株式会社等との合併会社を軸に全国のLPG販社（35社、150万戸）、代理店、ウェブなど複数のチャネルを活用し、既に約40,000件の申込を受付けており、更にタニタ社との健康プラン等、販売ルートを拡充していきます。高圧と低圧が50:50の比率になることで最も収益性が向上するので、その比率を目指します。
- 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・卸売事業・小売事業の3部門における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トレーディング部門を新設しました（エネルギー取引部）。エネルギー取引部では、業界に先駆けてフォワードカーブ（電力市場価格の予測）を構築しました。創業来培った需要予測ノウハウと当社独自のフォワードカーブモデルを用い、取引価格が安い時にあらかじめ調達するシステムを構築していきます。また、他の発電事業者様や他新電力向けに、フォワードカーブモデルを基にした価格で短期～中長期に亘る卸取引の提案を行ってまいります。

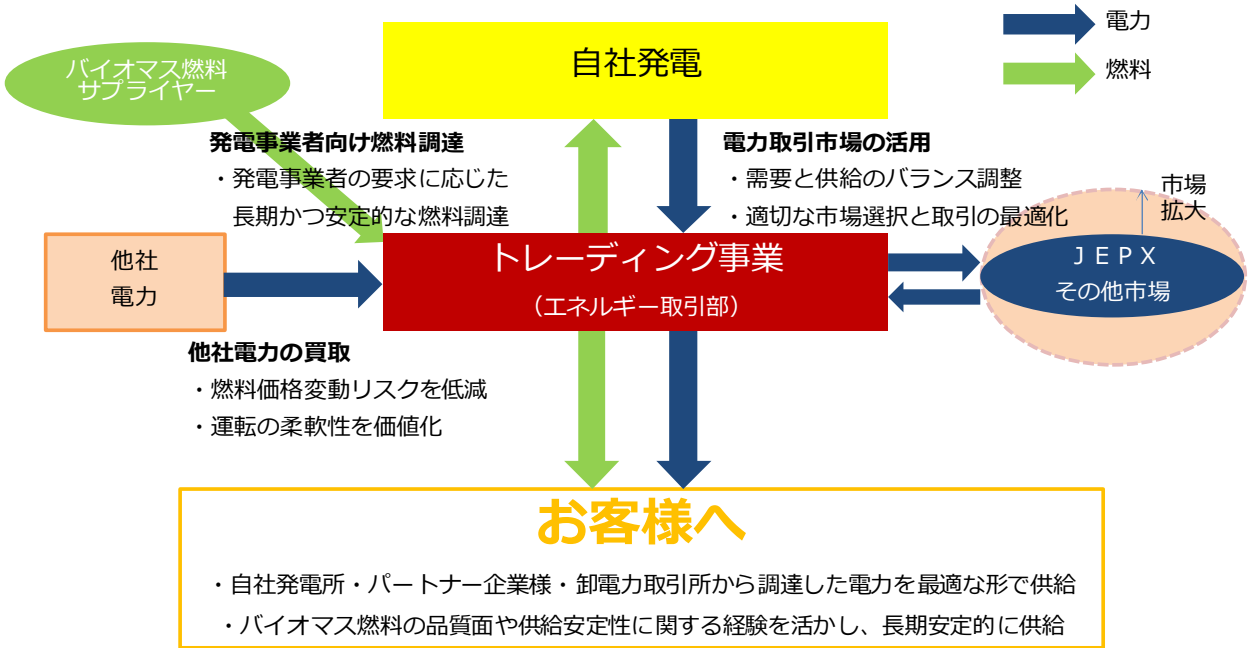
#### 発電事業者様向け相対卸購入

燃料価格変動リスクを低減し、かつ、運転方針の柔軟性を考慮した競合力のある料金をご提案させていただきます。

#### 小売電気事業者様向け電力卸販売

固定価格や燃料費調整での販売に伴って被る価格変動リスクや、需要のミスマッチに伴う数量変動リスクを低減できる料金をご提案させていただきます。

トレーディング部門の強化



3.燃料事業から需要家サービスへの垂直的展開

この3年間においては、エネルギー事業者として、バイオマス発電所の増強（土佐、佐伯に続き、豊前を始め他3案件）とそれ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（需要家サービス）と合わせ、垂直的展開を拡充します。具体的には、PKSの輸入先の事業者とより強固な調達体制を構築し、幅広くPKSの調達力を高め、他の発電事業者に対してもPKSを提供する規模を構築し、PKSの需要がたかまっても安定的に自社のPKSの確保ができるように致します。

バイオマス燃料供給サービス

お客様の求める仕様（プロジェクトファイナンス・ボイラ要求スペック対応）に合ったバイオマス燃料を、発電事業者様に対して長期かつ安定的な価格でご提案させていただきます。

バイオマス燃料事業の共同開発

東南アジアをはじめとしたサプライヤーからの直接調達、上流出資等の共同開発を積極的に行ってまいります。

4.アライアンス戦略としての水平展開（With eREX）

一方、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。これらの事業パートナーの皆様（With eREX）と共創を通し、アライアンス戦略の拡大を図ってまいります。特に重視するのは、低圧部門の消費者と密接なコンタクトのある事業者との連携を図ります。

## 5.組織体制の確立

上記事業戦略を支えるため、以下のとおりの組織体制の確立を図って参ります。

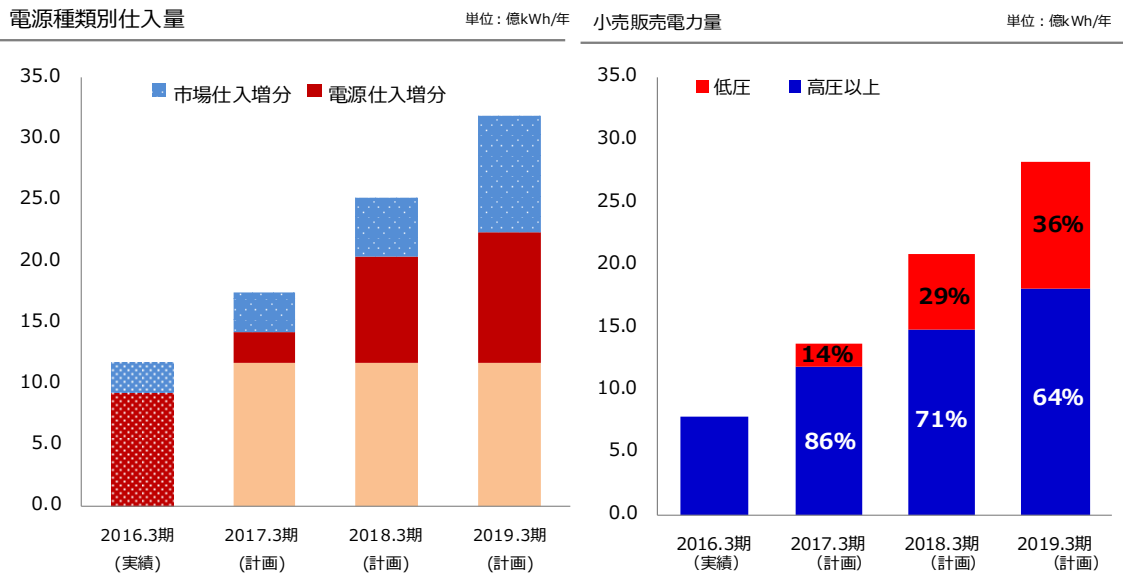
- 1) 販売代理店網の強化拡充
- 2) 社会変化に柔軟に対応しうる経営体質、効率的な経営システムの確立
  - ① 内部統制システムの確立
  - ② リスク管理体制の充実
  - ③ 四半期開示体制の確立
- 3) 組織・人事の活性化
  - ① 社会変化に対応できるフレキシブルな組織運営と組織の効率化、戦略的な人員配置の構築
  - ② 少数精鋭を基礎としたさらなる生産性の向上を図る。
- 4) ガバナンス体制の充実  
拡大する事業に対応できる組織体制を整備するとともに管理部門の強化を図り、内部統制システムを強化するとともに、コンプライアンス体制を充実する。



## 小売販売計画

これまで示した、再生エネルギーの拡充および、低圧部門の取り組みにより、電源種別仕入計画・小売販売計画は以下のように見通しております。

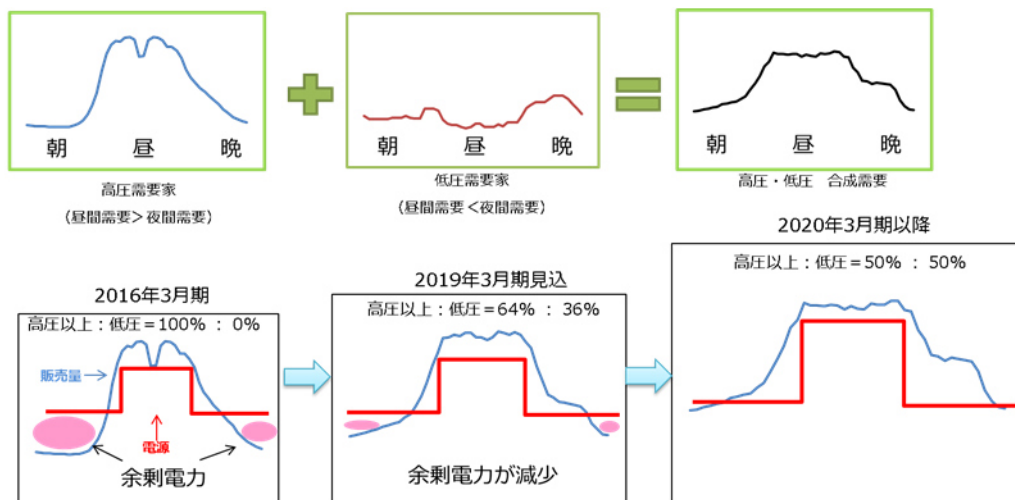
### 小売販売計画・電源種別仕入れ計画



### 利益率向上に向けた取組：顧客ポートフォリオの最適化

高圧部門の顧客は、事業会社が多いため昼間の需要が多くなります。特に当社は低負荷率の顧客が多いことから、需要が大きく低下する夜間帯については、ベース電源の一部を卸電力市場に販売しております。一方、2016年4月に自由化された家庭用など低圧部門では夜間帯の需要が多いことから、低圧部門に対する販売電力量比率を増やすことで、これまで卸電力市場に安価に卸していた夜間帯の余剰電力を収益化することが可能となり、収益性の向上に寄与します。この“余剰電力の収益化”と“供給力の最適化”が実現出来る理想のポートフォリオ構築のため、低圧部門の販売電力量の比率を最終的には全体の50%まで引き上げることを目標としております。

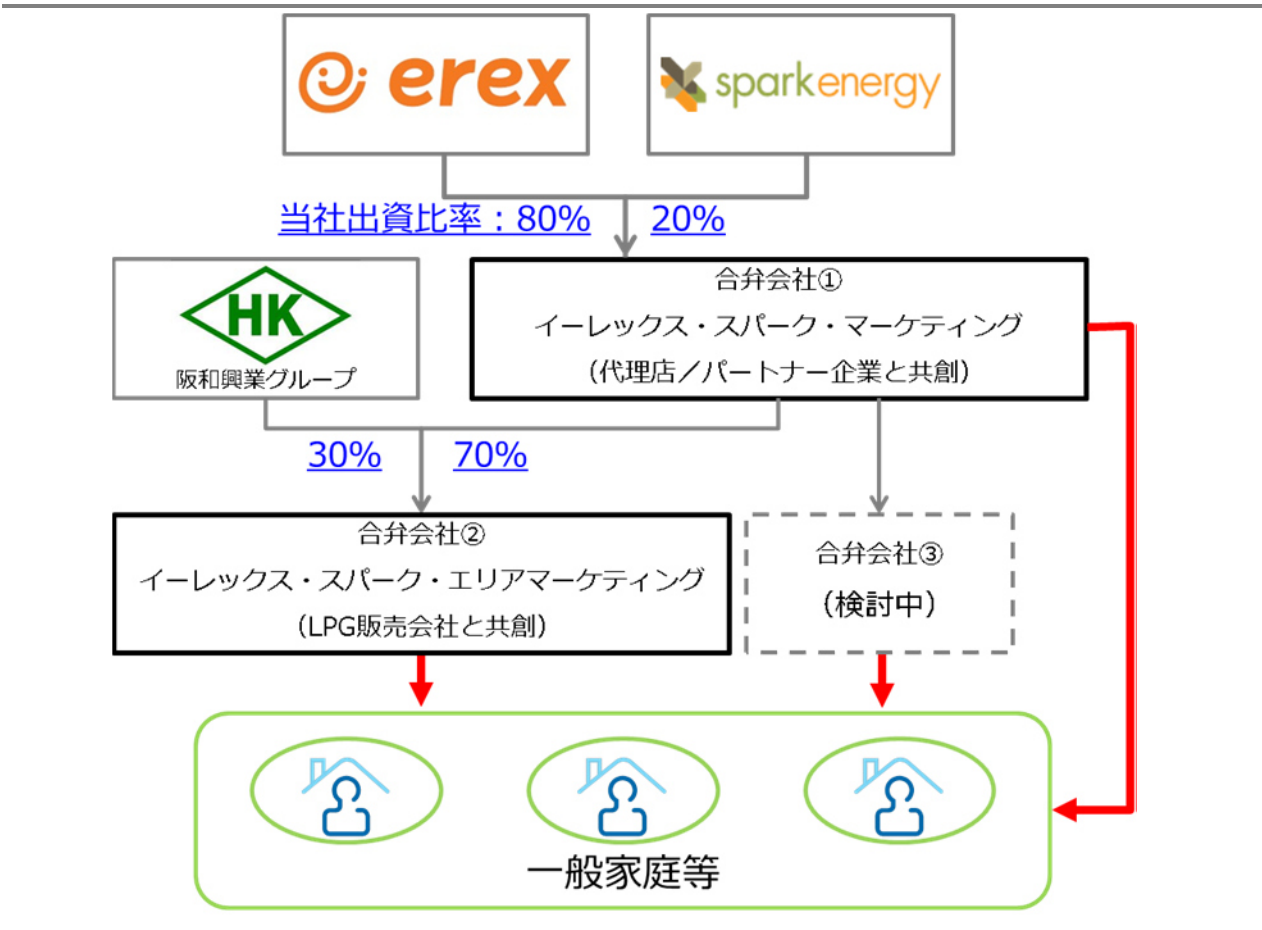
### 顧客ポートフォリオの最適化：高圧以上：低圧=50:50がベストミックス



“余剰電力の収益化”と“供給力の最適化”を実現

低圧部門の販売電力量を高圧部門と同程度まで引き上げるための営業力強化施策として、販売戦略の異なる二社の低圧部門販売用の合併会社を設立し、それぞれ独自の取り組みにて販売を推進しております。

**低圧部門 販売体制図**



イーレックス・スパーク・マーケティング株式会社 (ESM)

既存の高圧部門の代理店による低圧事業者向け営業のほか、家庭用電灯需要家に向けた WEB ページを開設しております。また、2016年10月より、株式会社タニタヘルスリンクおよび兼松株式会社と共同で開発した電力新サービス「タニタ×イーレックス あるく・おトク・でんき」プランを提供開始しました。「健康」をテーマにした新しい電力サービスで、本プランに加入頂いた需要家は、株式会社タニタ製の活動量計を使用することで、歩数に応じて電気料金の割引を受けることができます。このほか、ニフティ株式会社との提携による「Nifty でんき」や、歯科医療用情報ソフト会社のノーザとの代理店契約による「デンタルでんき」など、企業とのコラボレーションによる顧客獲得を行っております。上記以外にも、魅力あるサービスの開発や積極的なマーケティング活動により、総合的に低圧小売営業を進めております。

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)

ESAMでは、ESAMの主要株主でもあるエネルギー商社の阪和興業によるガス業界への強みを活かし、全国のLPG販売会社と代理店契約を締結し、全国47社のLPG販売会社の販売員によるDoor-Knock営業を展開しております。

低圧部門のプロモーション例

キャンペーン期間中の **あるくおトクでんき** 申込みで  
**活動量計をプレゼント!**

1契約につき、タニタの活動量計いずれか1台を無料プレゼント。  
 健康管理サイト「からだカルテ」も無料で利用できます。

未来をデザイン with erex

**発電から販売まで行う新電力のバイオニア「イーレックス」が大分県佐伯市でバイオマス発電所を稼働開始!**

バイオマス発電とは、動植物などから生まれた生物資源を燃焼するなどして発電する方式です。現在では廃棄物の再利用や減少につながっており、地域環境の改善や循環型社会の構築に大きく寄与しています。  
 国内最大規模となる5万kwを発電するイーレックスのバイオマス発電所は、油を搾油した後のパーム椰子の殻を主燃料としています。  
 イーレックスは再生可能エネルギー発電の国内トップを目指しています。

～電力会社は選ぶ時代～

イーレックスは、一般家庭向けの電力販売を行っています。現在、九州エリアをはじめ、東北、関東、中部、関西、中国で電力の販売を行っているイーレックスグループは、開始からわずか半年で3万件のご契約をいただいております。

**今がチャンス! 佐伯市民限定 電力新規契約キャンペーン**

**特典1** ご契約者全員にウェットティッシュポットをプレゼント!  
**特典2** さらに、抽選で合計**45名様に豪華商品**プレゼント!

【対象】佐伯市在住で新規ご契約の方 【締切】2月末までにご契約いただいた方  
\*当キャンペーンの抽選は抽選者リストからさせていただきます。\*抽選の結果は3月末までにご発表いたします。

会員	JCBギフトカード	10万円分	5名様
特典	豪華の機 佐伯神宮海運	賞券券 2万円分	10名様
特典	佐伯市うまいもん通り	賞品券 1万円分	30名様

**イーレックス株式会社** (東証第一部 証券コード 9517)  
 (イーレックスニューエナジー佐伯(株)) 大分県佐伯市大字P6337-1

お申し込みについてのお問い合わせは **TEL 0120-124-862**

料金プラン・サービスの詳細は  
 ホームページをご覧ください **イーレックス**  
[www.erex.co.jp](http://www.erex.co.jp) **検索**

パートナー企業様の一例

既に言及したものも含め、具体的なパートナー企業様の例は以下の通りです。消費者とつながりの強い企業との連携を深めています。



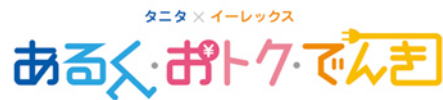
全国1,300件以上の  
代理店様



全国47社のLPG会社様  
とのコラボ



沖縄ガスとの合併会社による  
沖縄における電力販売



健康に目を向けた電力



Powered by eREX Spark Marketing

通信会社とのコラボ



全国の歯科医院向け電力

平成28年12月末日時点 供給施設数

高圧： 約10,000施設 、 低圧： 約36,000施設

2016年12月をもって提携先の顧客数（潜在顧客）は約300万件に到達しております。特に、既存代理店とLPG販売会社とのアライアンスは着実に成果が出ているほか、「Niftyでんき」も順調に数を伸ばしております。今後は、上記販売チャンネルによる顧客獲得とならび、「タニタ×イーレックス あるく・おトク・でんき」の事業拡大や新規チャンネルの開拓、地域密着型の営業にも注力してまいります。地域密着型営業の端緒として、2016年11月より、佐伯発電所のある大分県佐伯市にて新規申込キャンペーンを開始いたしました。今後も様々な取り組みを実施してまいります。

## 財務戦略・株主還元策

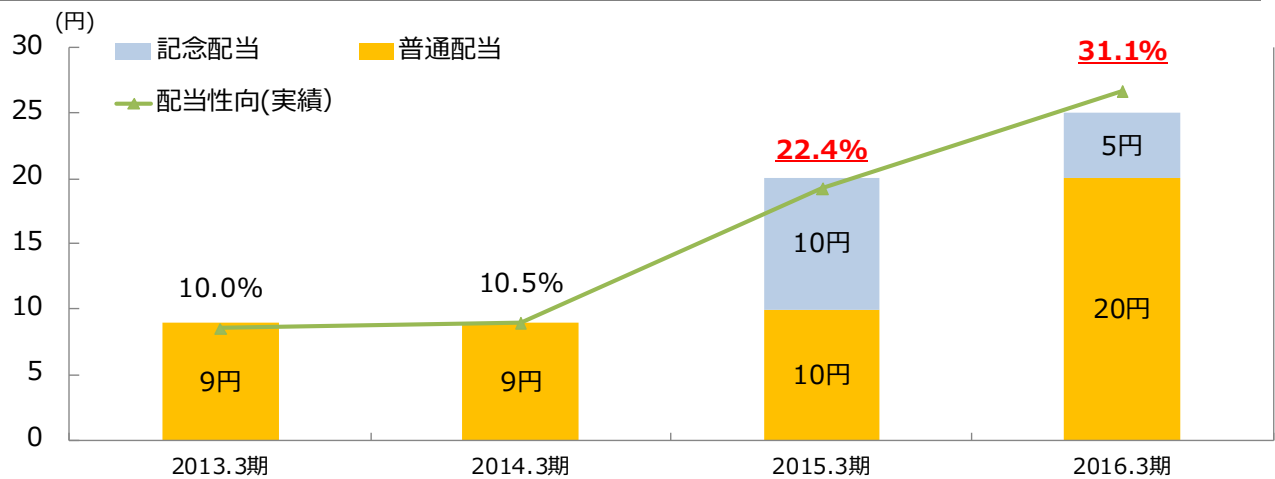
### 高い収益性の案件を実行し内部留保と借入を中心とした形で高成長を実現

投資においては内部投資収益率（IRR）10 - 15%の達成を重視し収益性と成長と財務安定性のバランスを達成していきます。先述のとおり、投資については、①資本比率の最適化、②パートナー企業との共創による当社グループの資本負担軽減、③ノンリコース型デットファイナンスの活用、を行い、株主資本の効率的な運用を行う共に投資リスクの分散を図ってまいります。今後も高い収益性の案件を実行し内部留保と借入を中心とした形で高成長を実現していきます。

### 配当方針

当社は成長過程にあり、必要な投資に備えて強固な財務基盤の強化を図るため内部留保も意識した配当政策を行います。2015年3月期については、普通配10円+マザーズ市場上場記念配10円の計20円配当を実施しました。2016年3月期については、普通配20円（前期比+10円）+一部上場記念配5円の計25円配当を実施しております。

#### 配当の実績





## 免責事項

本資料にはイーレックス株式会社（以下「当社」といいます）及びそのグループ会社（以下当社と併せて「当社グループ」といいます）に関連する予想・見通し・目標・計画等の将来に関する事項が含まれております。これらは当社が本資料作成時点において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されております。これらの事項には一定の前提・仮定を採用しており、一定の前提・仮定は当社の経営陣の判断ないし主観的な予想を含むものも含まれております。

また、様々なリスク及び不確実性により、将来において不正確である事が判明し、あるいは将来において実現しない事があります。従って、当社グループの実際の実績、経営成績・財政状態等については当社の予想・見通し・目標・計画とは異なる結果となる可能性が有ります。

その為、本資料に掲載されている予想・見通し・目標・計画等の将来に関する事項について、当社グループではそれらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

本資料に掲載されている情報は、情報提供を目的としたものであり、いかなる有価証券・金融商品または取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。また、同時にその内容の正確性、完全性、公平性及び確実性を保証するものではありません。従いまして、本資料を利用した結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利はイーレックス株式会社に属します。