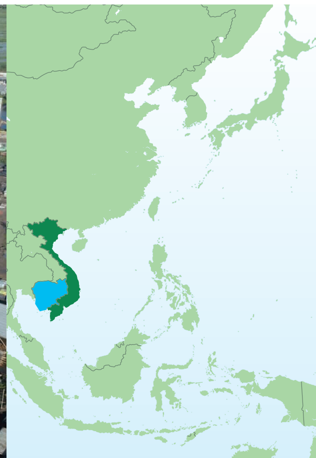
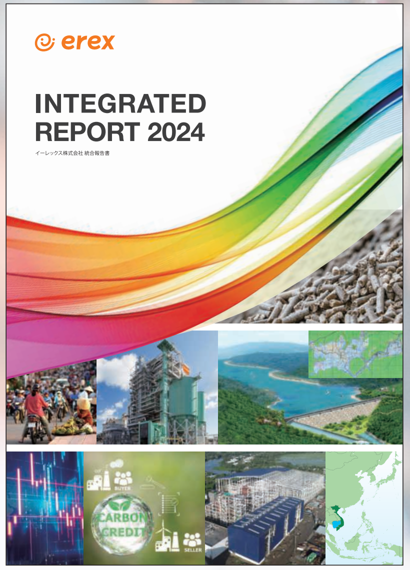
erex

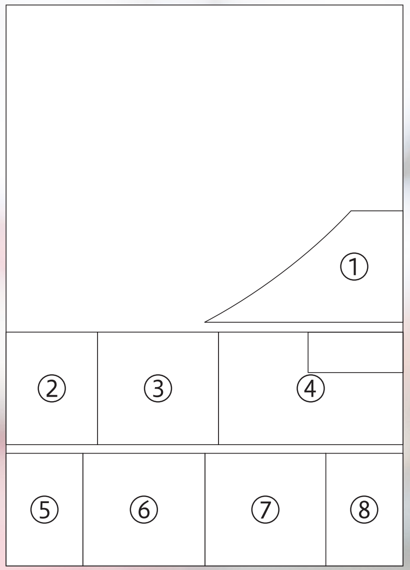
INTEGRATED REPORT 2024

イーレックス株式会社 統合報告書



UD FONT





表紙に込めた思い

カラフルな色は燃料事業、発電事業、トレーディング事業、小売事業、そして、海外事業を表し、それらが一体となって、お互いに支え合って脱炭素社会の実現に向けて成長していくことを右に上がっていく絡み合う線で表現しました。また、絡み合う線にはお客さまやアライアンス企業の皆さまに支えられて成長しているという意味も含んでいます。グリーンからブルーは脱炭素を表現しています。

カラフルな線の下には当社事業に関連する画像を配置しています。

①当社バイオマス発電所で発電用燃料として使用している木質ペレット。当社は現在ベトナム国でペレット工場を建設しています。

②東南アジアの人々。東南アジアの国々でエネルギー事業を展開することで、雇用増大、経済発展に貢献します。

③当社の国内発電所。国内発電事業で得た知見を海外における発電所開発に活かします。

④カンボジア王国水力発電所完成予想図。右上の地図は水力発電所のダム全体図。ダムの周囲は実に107kmもあります。カンボジア王国の電力自給率向上に貢献します。

⑤トレーディング事業。トレーディング事業は当社の強みでもあります。

⑥カーボンクレジット。カーボンクレジットを通じた脱炭素への貢献を目指します。

⑦建設中のハウジャンバイオマス発電所。当社がベトナム国で建設する発電所第1号となります。

⑧ベトナム国とカンボジア王国を示す地図。ベトナム国とカンボジア王国を中心に東南アジアで事業を展開していきます。

CONTENTS

イーレックスの使命	03
経営理念・編集方針等	05
数字で見るイーレックス	07
イーレックスの歩み	09
社長メッセージ	11
価値創造プロセス	15
特集 ベトナム国をはじめとした海外の成長マーケットを追求する	17
中長期成長戦略	21
財務マネジメント	23
部門別戦略	27
サステナビリティへの取り組み	35
環境	41
社会	43
コーポレート・ガバナンス	47
社外取締役鼎談／社外監査役メッセージ	51
役員一覧	54
ＩＲ活動／企業・株式情報	55

未来の価値創出へ
誰も歩いていない道を切り拓く

イーレックスの目指す姿

ミッション
Mission

新たな発想と行動力で未来を切り拓く

バリュー
Value

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

2030ビジョン
2030 Vision

～持続可能な社会の実現のために～
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

編集方針
当社の統合報告書は、国内外の幅広いステークホルダーの皆さまに当社のビジネスモデルや現在の取り組み状況、また中長期的な価値創造の実現に向けた実現可能性について理解頂くことを目的にしております。情報をわかりやすくお伝えすることで、より良いコミュニケーションの創出を目指します。

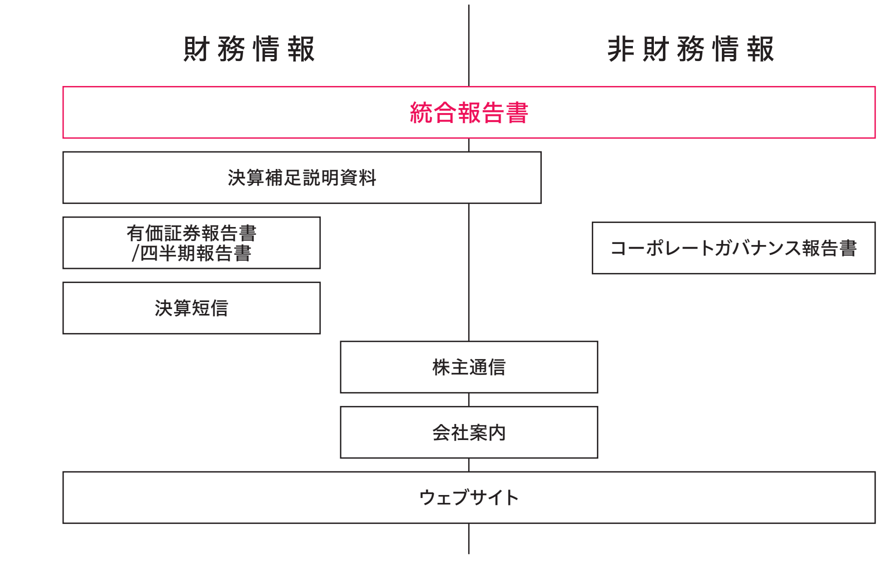
報告対象範囲
イーレックス株式会社および関連会社

報告対象期間
2023年４月～2024年３月
※一部対象期間以外の情報も含んでいます。

将来見通しに関する注意事項
本レポートには、当社の現在の計画、業績予想、戦略に関する情報が含まれていますが、これらの情報は情報開示時点における見通しであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。今後の経済状況や、当社を取り巻く事業環境等の変化により、大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

参考にしたガイドライン
IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」

情報ツール



数字で見るイーレックス
At a Glance

2023年度売上高
2,449億円

従業員数
269人

従業員1人当たり売上高
9.1億円

小売
販売パートナー企業数
約1,100社

小売
CO_2フリープランの供給件数
約30万件

小売
新電力販売電力量ランキング
11位／約700社中
2024年3月時点、イーレックスグループの小売子会社合計

海外事業展開国数
6か国
ベトナム、カンボジア、シンガポール、マレーシア、インドネシア、台湾

燃料
バイオマス燃料年間取扱量
約120万t

創業
1999年

新卒入社者の3年後定着率
100%

発電
発電所労働災害発生件数
0件

発電
発電所設備稼働率
90%以上を達成

グループ企業数
29社

発電
自社発電所出力総計
418MW

発電
自社発電所における年間発電量
約67万世帯分
※当社試算

※2024年3月末時点

イーレックスの歩み

当社は、ベンチャー精神のもと、他社が行っていない事業に果敢に挑戦することで新たな価値を生み出してきました。パートナー企業の皆さまのお力を借りながら、今後も脱炭素社会の実現、国内外で地域社会への貢献のため進化し続けます。

1999-
創業期
自由化をとらえた創業

1999年に創業し、2000年の特別高圧の小売自由化と共に新電力として当社は事業を開始しました。当初は、パートナー企業から余剰電力を調達し、その調達した電力を官公庁をはじめとした需要者様に小売販売することから事業を開始し、徐々に電力の調達先と販売エリアを拡大していきました。

- 1999年 創業
- 2000年 特別高圧の電力小売自由化
- 2000年 事業開始
- 2001年 九州地区、関東地区で電力販売を開始
- 2004年 高圧の電力小売自由化
- 2005年 (一社)日本卸電力取引所(JEPX)が電力取引を開始
- 2008年 販売パートナー制度導入

地域に根差したパートナーと連携し電力の販売を開始しました。パートナー企業の協力を得て成長していく現在のイーレックスの礎となる出来事でした。

- 2010年 東北地区で電力販売を開始

2011-
成長期
社会の変化に応じて自己変革

2011年に発生した東日本大震災を境に、社会はエネルギーの安全性や安定供給という問題に直面しました。再エネの普及を目的に導入された“固定価格買取制度”の開始を契機に、バイオマス発電所への挑戦を決断しました。土佐発電所の運転開始と共にバイオマス発電事業は本格化し、さらに経営基盤を強化すべく2014年の東京証券取引所マザーズ上場、翌年には一部※上場も果たしました。

※2022年4月、東京証券取引所プライム市場に市場変更

- 2011年 東日本大震災が発生
- 2012年 固定価格買取制度（FIT）の開始
- 2013年 土佐発電所 運転開始

日本で初めてヤシ殻をバイオマス燃料として使用。土佐発電所の運転開始を機にバイオマス発電事業が加速しました。

- 2014年 中部地区で電力販売を開始
- 2014年 東京証券取引所マザーズ上場
- 2015年 関西地区、中国地区で電力販売を開始
- 2015年 販売子会社、イーレックス・スパーク・マーケティング株式会社（現エバーグリーン・リテイリング株式会社）設立
- 2015年 東京証券取引所一部上場

2016-
転換期
「新電力」から「総合エネルギー企業」へ

2016年の小売全面自由化に伴う電力供給量の増加などもきっかけとなり、小売事業にとどまらず、新たにバイオマス発電所の建設による電力供給力の拡大、それに伴うバイオマス燃料事業への進出という現在の主要事業の基盤となる様々な挑戦を開始しました。

- 2016年 電力小売全面自由化
- 2016年 販売子会社、株式会社沖縄ガスニューパワー設立、沖縄地区で電力販売を開始
- 2016年 佐伯発電所運転開始

当社初の新設バイオマス発電所

- 2017年 イーレックス・シンガポール設立
  海外の燃料調達拠点として設立
- 2017年 四国地区で電力販売を開始
- 2017年 都市ガス小売全面自由化

2018-
さらなる成長に向けて
国内から海外へ進出

社員数名の規模から始まった当社は、再エネ事業の川上である燃料事業へ進出したことでバリューチェーン全体を網羅し、脱炭素社会実現に向けた取り組みを加速しました。2018年頃からは国内事業に加えて、海外、特に東南アジアの国々を中心に事業を展開しています。

現在では、ベトナム国におけるエネルギー事業やカンボジア王国の水力発電所開発事業をはじめ、創業以来続く「挑む文化」をもって様々な取り組みを進めています。

- 2018年 北海道地区で電力販売を開始
  これにより、グループの電力供給エリアが日本全国となりました
- 2018年 都市ガス小売事業開始
- 2018年 海外における燃料開発事業開始
  日本国内の大型バイオマス発電所の建設計画を契機にニューソルガム等の燃料開発に着手しました。
- 2019年 エバーグリーン・マーケティング株式会社設立
  販売子会社を合併する形でイーレックスグループの小売事業の中核を担う会社が誕生しました。
- 2019年 カンボジア王国における水力発電事業に出資参画
- 2020年 大船渡バイオマス発電所、豊前バイオマス発電所運転開始

- 2020年 旧一般電気事業者・送配電部門の法的分離
- 2021年 中城バイオマス発電所運転開始
- 2021年 第26回気候変動枠組条約締約国会議（COP26）開催
  2030年に向けた野心的な気候変動対策が締約国に求められました
- 2022年 東京証券取引所プライム市場へ市場変更
- 2022年 糸魚川発電所の株式64%を取得
  石炭火力のフューエルコンバージョンの第一歩として取得しました。
- 2022年 富士吉田水素発電所の実証運転を開始
  実証運転は2024年3月末をもって無事に終了しました。
- 2022年 台湾における漁電共生型太陽光発電事業に出資参画
- 2023年 TCFDへの賛同を表明
- 2023年 イーレックス・サクラ・バイオマス・イエンバイ工場（ベトナム国）着工
  ベトナム国における新設発電所の建設に先立ち、未利用のバイオマス燃料を木質ペレットに加工し発電用燃料として活用・販売することを目的に建設を開始しました。
- 2023年 ハウジャンバイオマス発電所（ベトナム国）着工
- 2024年 イーレックス・サクラ・バイオマス・トゥエンクアン工場（ベトナム国）着工

※青文字は社会の動き

国内外での
グリーンエネルギー
成長戦略に挑む

代表取締役社長
本名 均

TOP MESSAGE

赤字からの教訓、事業構造改革を推進

2024年3月期の当社グループの業績は、電力調達と電力需要（販売）のバランスが大きく崩れ電源が余剰となる中、2023年3月期中に調達した割高な電源を低位に推移した電力市場で売却せざるを得なくなり、誠に遺憾ながら、183億円の経常損失となりました。この赤字決算を猛省し、得られた教訓を心肝に銘じ、事業構造の改革を実施してまいりました。電源調達戦略については、将来の電力価格の変動リスクを極力低減してまいります。そのために、リスク管理や社内の情報共有を効率的かつ適切に行えるように大幅に組織の改変を行いました。このような施策を通じ、2024年3月期にあった逆ザヤを解消し、小売・トレーディング事業、燃料・発電事業を一体化させ、今後は電力市場価格の変動に大きく左右されない強靭なポートフォリオを組み、継続的かつ安定的に利益を計上してまいります。

挑戦と共創

当社は、1999年の創業当時から、尽きない情熱と挑戦から生まれる独創的なアイデア、施策を何よりも大切にしながら、誰もが無理だと思うようなことに果敢にチャレンジすることで成長を続けてきた会社です。創業当初、工場の自家発電設備から余剰電力を購入し、その電力を小売販売する事業からスタートしました。大手電力会社に比べると、社員数、技術、設備といった経営資本が限られていた中において重視したのが、販売代理店や発電所への共同出資者といった、数多くのパートナーとのアライアンスの強化です。限られた経営資本で成長を遂げるためには、パートナーとの関係構築が不可欠です。そのために当社は、パートナーの利益と自社の利益が両立するような取引の枠組みを考えて提示することで、ビジネス機会を広げ、事業を開拓してきました。

加えて、創業時より、「常に先を見据え、考え、挑戦をしていく」という考え方も重視してきました。危機感をバネにベンチャー精神を発揮し、他社が考えている間に先手を打って行動を起こし、もしその手がうまくいかないと分かれば、速やかに立ち戻って別の方法を探す。そして何より、迷った時は困難な道を選ぶ、難しいと思われることにも臆せずチャレンジするということを心に置きながら、電力事業で価値提供を続けてきました。

このような挑戦を通じ、前々期においては売上・利益共に過去最高の業績となりましたが、一転して前期決算においては大幅な赤字決算となり、財務体質が棄損しました。その中で、当社の“東南アジアにおける脱炭素”という成長戦略について、多くの取引先やパートナーの方々と議論を重ねました。その結果、グローバルな脱炭素社会の実現を経営戦略上重要視しているJFEエンジニアリング、戸田建設、九電工、三井住友ファイナンス&リースの4社を引き受け先とする、第三者割当増資を2024年5月に実施しました。急増する東南アジアのエネルギー需要および脱炭素に向けたCO_2削減に貢献する採算性の高い投資を実行してまいります。

不安定な環境下でも事業展開を続けることを避けて通ることはできません。特に、エネルギー業界は脱炭素という大変革期とも言われる急激な変化に直面しています。しかし、このような大きな変革の時代においても創業期からの想いは変わることはありません。特に、CO_2の排出量が多く困難に直面している東南アジアなどの国々は、私たちの事業により、脱炭素を高効率に実現できる可能性を秘めています。当社は、将来にわたり、人々や社会から期待される企業であり続けることを目指します。

ボーダレスな課題である脱炭素への貢献

当社グループは、「2030年ビジョン」において、「～持続可能な社会の実現のために～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」をスローガンに掲げており、主力事業の一つであるバイオマス発電事業を通じて直接的に脱炭素社会の実現に貢献していきます。

脱炭素、CO_2削減は国内だけではない、ボーダレスな課題です。当社は事業を通じて、この課題に応えていきます。私は、脱炭素は経済の問題に帰着すると考えています。CO_2を削減することが経済的価値を生み出すカーボンクレジット（$/$CO_2$t）が一つのキーワードとなります。東南アジアは今後もさらに人口が増加し経済成長が見込まれます。当社は、これらの国々で創出されるカーボンクレジットを確保し、最大限に活用することで国内外の脱炭素を発展させ、2030年にはCO_2削減貢献量2,500万トンを計画しています。

バイオマス発電は東南アジアの エネルギー自給率向上への最善策

現在、ベトナム国においてバイオマス発電事業に取り組んでおり、今後、カンボジア王国への展開も検討するなど、東南アジアでの事業拡大を進めています。東南アジアでは、経済成長に伴い電力需要が拡大しており、その中で脱炭素が求められています。一方で、これらの地域には未利用のバイオマス資源が豊富に存在しています。この豊富な資源を活用するバイオマス発電は、東南アジアの経済成長と脱炭素の両立を実現する大変有効な解決策だと考えています。また、バイオマス発電事業は天候に左右されずにいつでも発電することができるため、他の再生可能エネルギーに比べ稼働時間も長く、安定的な発電が可能です。加えて、こうした発電を行うためにはバイオマス燃料の搬入や発電所の運転など、労働力として現地で働く人々の力が必要で、言い換えれば、雇用を通じて現地の経済活性化や農業の振興にもつながり、1人当たりGDP（2023年）がまだ3,817ドル（ベトナム）、1,553ドル（カンボジア）である両国の経済発展にも貢献できると考えています。

日本国内で得たノウハウを海外で活用

2013年の土佐バイオマス発電所の運転開始以来、国内でバイオマス発電所の開発に取り組み、現在では5基（土佐、佐伯、豊前、大船渡、中城）のバイオマス発電所を運営しています。労災ゼロを続け、バイオマス燃料の火災も発生しておらず、順調に稼働を続けています。また、土佐発電所は元々石炭火力であったものをバイオマスに転換した発電所であり、糸魚川発電所においても2023年9月に石炭とバイオマス燃料の混焼実験を成功させており、フューエルコンバージョン（燃料転換）のノウハウも蓄積しています。これらの実績が、海外でバイオマス事業を展開する上で、当社に対する強い信頼となっています。当社は、国内バイオマス発電事業で蓄積したノウハウを活用し、海外事業を展開していきます。

海外事業は、まだ先行投資の段階にありますが、2025年度には、ベトナム国において、ハウジャン省のバイオマス発電所※、イエンバイ省、トゥエンクアン省のペレット工場の稼働による収益への本格寄与が始まり、2027年度までには、イエンバイ省、トゥエンクアン省のバイオマス発電所※の稼働による収益貢献も見込んでいます。また、中長期的には、日本で実績のある石炭火力発電所でバイオマス燃料を活用する混焼およびフューエルコンバージョンにも期待しています。

このほかに、カンボジア国内で大きな期待を受けている、水力発電所の建設工事も進捗しています。2025年11月の完成を目指しており、完成後は安定的な収益が見込まれています。また、発電出力の増強と下流域での小規模な水力発電所建設の検討も実施しています。

小売事業（国内）も堅実な成長を見込む

国内の電力事業についても引き続き成長することができると考えています。電力市場全体も他のエネルギーからの代替需要、データセンターや生成AIの普及による需要の増加などが期待でき、当社の活躍の場は今後も拡大していくと考えています。

高圧（法人）分野では、燃料価格の影響を受けない完全固定プランや一部の時期だけを価格固定するハイブリッドプラン等、当社独自のノウハウで顧客ニーズに対応したプランを拡充しており、販売電力量を増やしていきます（2024年度計画：前期比48%増）。

また、今後海外からのカーボンクレジットの活用を含め、中長期的には、脱炭素への対応を迫られている中で電力を大量に消費する大企業のニーズに対応していきます。当社は、再生可能エネルギーの中で天候や昼夜の影響を受けない安定電源であるバイオマス発電を自ら行い、電力トレーディングのノウハウがあり、電力小売事業でも業界内で一定の地位を築いているため、一気通貫でそうした大企業のニーズに対応できるという強みがあり、これを活かしていきます。低圧分野では、販売代理店チャネルが扱いやすいプランやサービスを開発することで継続的な顧客獲得を目指し、さらにウェブ等の販売チャネルを一層強化することで中長期的な成長を図ります。

サステナブルな未来へ

私は、地球環境問題をはじめ、貧困問題など様々な社会的課題に向き合い、社会の発展や課題解決に向けてチャレンジすることが、当社の事業競争力の強化にもつながると考えています。SDGs実現に貢献することを通じて、企業としての持続性を高める取り組みは、我々の経営そのものです。

サステナビリティ目標を含め、当社ビジョンを達成するためには、社員一人ひとりが変革し、会社として価値創造力を高めていくことが不可欠です。人材マネジメントにも積極的に取り組み、社員が自由な発想で、より多くの社会的課題の解決に挑戦できる環境を構築し提供していきます。

これからもイーレックスはサステナブルな未来の構築に取り組みながら、企業としての持続的成長を目指していきます。

※ハウジャン省、イエンバイ省、トゥエンクアン省の発電所が、日本の環境省の「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」（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共に、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もと、実施されている。）に採択されています。

価値創造プロセス

当社は様々な経営資本を活用し、創業以来、挑戦とスピードという考えのもと、ステークホルダーと共創し、日本国内で再エネを軸としたエネルギー事業の川上から川下まで手掛けてきました。この創出価値を基盤に、国内外の脱炭素社会の実現、東南アジアのエネルギー自給率の向上等に貢献してまいります。

外部環境

2050年 カーボンニュートラル

COP28等の国際的な脱炭素の潮流

東南アジアの電力需要急増

エネルギー自給率の低下

経産省による電気事業制度改革

容量市場、非化石市場

経営資本

財務
- 総資産 1,451億円

製造
- 国内発電所6基
- 川上から川下までのバリューチェーン

知的
- 再生可能エネルギーのノウハウ
- トレーディング、小売の知見

人的
- 従業員数 269人
- 1人当たり売上高 9.1億円

社会
- パートナー共創力

自然
- 未利用資源を活用したバイオマス発電

ビジネスモデル

燃料事業 Fuel business

発電事業 Power generation business

トレーディング事業 Trading business

小売事業 Retail business

海外事業 Overseas business

当社の強み

挑戦

スピード

共創

お客さま
パートナー企業
株主・投資家
金融機関
地域社会
政府・公共機関
従業員

サステナビリティ
- 2050年カーボンニュートラル、脱炭素へ向けた取り組み
- 地域社会とのコミュニケーション
- コンプライアンスの徹底

創出価値

【社会における価値】
- CO_2フリー電源の普及
- 雇用創出
- 未利用資源の有効活用
- 再エネ電源開発による環境価値の創出
- エネルギーの安定供給

【当社が得る価値】
- 売上・利益の創出
- 事業基盤の拡充
- 持続的な成長
- 人材の育成

脱炭素社会実現

東南アジアのエネルギー自給率向上

知見の蓄積・資本の再投資

イーレックスグループのさらなる成長に向け

ベトナム国をはじめとした海外の成長マーケットを追求する

■事業会社名：EREX TUYEN QUANG BIOMASS POWER CO.,LTD.
事業内容：バイオマス発電事業

■事業会社名：EREX SAKURA BIOMASS TUYEN QUANG CO.,LTD.
事業内容：ペレット製造事業

■事業会社名：EREX YEN BAI BIOMASS POWER CO.,LTD.
事業内容：バイオマス発電事業

■事業会社名：EREX SAKURA BIOMASS YEN BAI CO.,LTD.
事業内容：ペレット製造事業

■事業会社名：EREX INTERNATIONAL CO.,LTD.
事業内容：事業推進に向けた企画管理業務

■事業会社名：eREX Vietnam Co.,Ltd.
事業内容：燃料の製造・販売

ハノイオフィス

ホーチミンオフィス

事業会社名：HAU GIANG BIOENERGY JOINT STOCK COMPANY
事業内容：バイオマス発電事業

脱炭素と経済を両輪にベトナム国の発展に貢献する

新潟県に計画中のNon-FIT大型バイオマス発電所（2029年度運転開始予定）へ供給する燃料調査をきっかけに2018年ベトナム国へ進出いたしました。

当時は先遣隊として、数名を現地に派遣し、バイオマス燃料市場や社会情勢について調査を進めたところ、ベトナム国には多くの未利用木質残渣や農業残渣があることがわかり、安価な燃料供給に向けて組織体制を強化してまいりました。一方で、ベトナム国は人口増加や経済発展に伴い、20年間で電力需要が約10倍に急拡大した結果、石炭の輸入が急増し、エネルギー自給が大きなテーマとなっています。

そのような状況の中で、ベトナム国政府からの要請もあり、現地でバイオマス発電所を建設することにいたしました。2024年4月1日に承認された第8次国家電源開発計画（PDP8）において優先度の高い発電所として位置づけられているイエンバイ省、トゥエンクアン省でのバイオマス発電所の早期着工に向けて準備を進めています。このPDP8では、電力需要の拡大への対応と、2050年CO_2排出量ゼロに向けた再生可能エネルギーの強化が記載されており、当社は、日本国内で培ったバイオマス発電や燃料調達の知見を、ベトナム国の社会課題解決に活かすことで、ビジネスのさらなる発展につなげていきます。そして、今後も東南アジアの国々でグリーンエネルギー成長戦略に基づいた事業展開を行うことで経済発展に貢献してまいります。

ベトナム事業組織図

- 社長
  - 担当取締役
    - 本社組織約30人
      - 海外事業統括部
        - プランニンググループ
        - エンジニアリンググループ
        - ファイナンスグループ
        - カーボントレードグループ
        - 燃料グループ
        - 広報グループ
    - 現地組織25人
      - 技術部
      - 燃料部
      - 企画管理部

ベトナム人従業員数	20人
男女比率	男50%　女50%
オフィス	2拠点
現地法人数	7社
業務委託企業	50社以上

首都ハノイの中心地にオフィスを構え、ベトナム国における発電所建設や燃料開発事業の推進を行っています。現地組織は、発電所やペレット工場などのプロジェクト開発を行う技術部門、燃料開発や燃料調達、製品の出荷を担う燃料部門、そして、人事・総務・財務経理・広報などを担う企画管理部門で構成されています。

地方政府や地元企業との接触や許認可申請ではベトナム語を使用しなければならず、ベトナム人スタッフを中心としたメンバー構成となっています。各部門長には当社の日本人スタッフを配置して、本社との戦略や方針の共有、全体管理を行っており、将来的には、部門長にもベトナム人を配置していきたいと考えています。

社内には、エンジニアリング会社、発電会社、燃料製造会社、コンサルティング会社、会計事務所など、様々な経験を持ったベトナム人スタッフが集まっていますが、これらの専門知識に加えて、コミュニケーション能力やチーム内の協調性、社外との交渉力などを持ったベトナム人を採用してきました。

今後も多くのプロジェクトをベトナム国内で計画しており、業容拡大に応じて、計画的にベトナム人スタッフの拡充を図ってまいります。

パートナー企業の皆さまと共に、事業は着実に進捗中

燃料調査から始まった当社のベトナム事業は、現在、発電所1基、木質ペレット工場2基の建設が進行中であり、収益化に向け着実に進捗しています。当社にとってベトナム国内では商業用として初となるハウジャン省のバイオマス発電所は2024年12月の完成を計画しており、主燃料として、農業残渣であるもみ殻を年間約13万トン使用します。本発電所事業会社に共同出資している国営ベトナム電力公社（EVN）傘下のPECC2（Power Engineering Consulting Joint Stock Company2）は発電所の設計・調達・建設（EPC）一括請負業務を遂行しており、発電所運転開始後は運転保守（O&M）の一括請負業務も担う予定となっています。

海外でプロジェクトを遂行するには、現地企業の協力と長期にわたるリレーションシップの構築が重要となります。またペレット工場は1基当たり年間15万トンの燃料生産能力があり、ベトナム国内に残存する未利用の木質残渣をペレット化し、日本をはじめとしたベトナム国外へ輸出することを計画しています。

現地自社発電所の燃料コストの低減、燃料外販による収益への貢献を目指して事業に取り組んでいます。

従業員コメント

1日のスケジュール

- 8:00 出社
- 9:00 チーム全体のウィークリーミーティング
- 11:00 社外との会議
- 12:00 東京本社とのウェブ会議
- 13:30 社内プロジェクト会議
- 15:30 社外との会議
- 上記以外の時間は、各種検討、文書チェック、承認作業など。
- 18:30 帰宅

■仕事内容

ベトナム国などの東南アジアにおけるバイオマス発電やペレット工場などのプロジェクト開発をリードしています。政府とも協議・連携しながら、燃料調査や用地選定、許認可、建設工事を進めています。また、ペレット工場やベトナム国初の本格的なバイオマス発電所が、間もなく商用運転を開始しますので、今後はこれらの運営管理も行ってまいります。

■職場環境

ベトナム国のハノイでは現在、ベトナム人 約20名と、日本人 5名+日本からの短期出張者がビル17階にあるオフィスに勤務しております。ここにはプロジェクト開発を行う我々、技術部門のほかに、燃料部門、総務部門があります。ベトナム国内出張も多いため、オフィスを不在にすることも多いのですが、各部門間の横のつながりも強く、オフィス内は日本人、ベトナム人が入り乱れて、常に活気があり、一体感を持って業務を行っています。

■ベトナム国プロジェクトへの思い

ベトナム国は経済成長が著しい一方で、電力不足が深刻です。また、石炭やガスの産出量も頭打ちになっていることから、安定供給が可能な地産地消の再生可能エネルギーであるバイオマス発電を普及させて、ベトナム国の経済発展に貢献していきます。また、海外事業への進出拡大を主導し、海外のバイオマス発電事業、燃料事業を、当社のもう一つの大きな柱に成長させます。

■パートナー企業（サプライヤー、取引先、政府、地元）との関係

少ないリソースで多数のプロジェクト開発を進めるため、経験豊富な現地コンサルタントを起用すると共に、慣れない海外での厳しい法的手順に対応するために電力会社や政府機関、地方政府とも密に連携しています。また、プロジェクトが始まると出資パートナーやレンダーとの調整も必要ですし、エンジニアリング会社や運転会社との契約、進捗監理なども行います。このように、多くの社外企業や政府機関などに支えられて、事業を推進しています。

萩谷 宗高

執行役員 海外事業統括部
エンジニアリンググループ長 兼
EREX INTERNATIONAL CO.,LTD.
常務取締役 兼
技術部長

従業員コメント

■仕事内容

イエンバイ、トゥエンクアンで建設中のペレット工場で利用するバイオマス燃料を調達するため、サプライヤーとの打ち合わせを実施することが主な業務です。打ち合わせの中では、日本から来ているスタッフとの間に入り、ベトナム語通訳も行っています。また市場調査や打合せ資料の作成、その他に日本語を話せない部門メンバーとのコミュニケーションフォロー等も行っています。

■職場環境

皆さん明るく、毎日の出勤が楽しみです。上司はいつでも相談に乗ってくれるため、立場の垣根を越えて気兼ねなく話ができます。また事務所はハノイでも一等地にある建物の中にあり、とても綺麗で快適な職場で、パントリーも充実しているため、ランチは皆でお弁当やコーヒーを楽しみながらリラックスできるスペースもあります。

■イーレックスのイメージ

入社前、イーレックスがベトナム国でペレット工場建設事業を立ち上げたことを知りました。それはベトナム政府の2050年ネットゼロ目標達成のための活動であり、入社すれば母国の発展に貢献できると思いました。入社した後は、プロジェクトの進捗が非常に速いと感じており、日々の業務にも充実感を持って取り組めています。

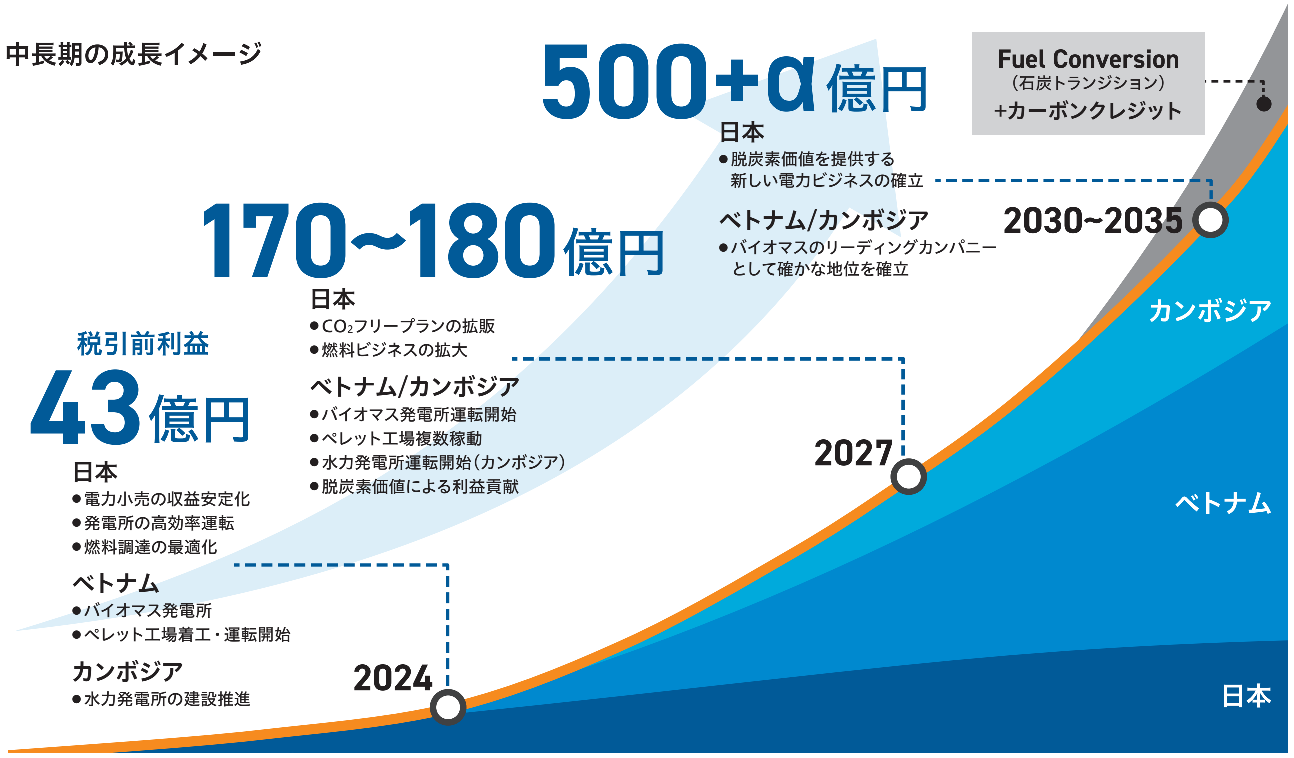
Do Thi Thu Hien
（ド ティ トゥ ヒエン）

EREX INTERNATIONAL CO.,LTD.
燃料部

中長期成長戦略

当社は国内の電力販売やバイオマス発電事業等の成長により生み出される利益を基盤とし、東南アジアを中心とした、海外における脱炭素ビジネスをさらに発展させていきます。

中長期の成長イメージ



海外事業のロードマップ

	2024年	2027年	2030年～2035年
ベトナム	ベトナム第8次国家電源開発計画（PDP8）実施計画が承認される **バイオマス発電所** ●建設中のハウジャンバイオマス発電所（20MW）、2024年12月に運転開始予定 ●イエンバイ、およびトゥエンクアン発電所着工予定 **ペレット工場** ●トゥエンクアン　2024年12月頃運転開始予定 ●イエンバイ　2025年1月頃運転開始予定 **カーボンクレジット** ●2024年5月、ベトナム天然資源環境大臣と協議を実施	バイオマス発電所 3基 ペレット工場 ～3基	バイオマス発電所 ～18基 ペレット工場 ～20基
カンボジア	**水力発電所** ●ポーサット州において、80MWの水力発電所建設進行中、2025年11月運転開始予定 ●上記発電所下流部分にて、第2水力発電所（20～30MW）の開発を検討中 **バイオマス発電所** ●2023年12月、鉱業エネルギー省とMOUを締結 ●2024年秋の着工を目指してFS中	水力発電所 80MW バイオマス発電所 1基	水力発電所 ～110MW バイオマス発電所 ～5基

海外事業の概況と展望

現在、東南アジア諸国では、経済成長に伴う電力需要の拡大および脱炭素への対応が大きな課題となっています。

そのような状況の中で当社は、現地で調達できるバイオマス資源を燃料として活用するバイオマス発電事業や新燃料開発を含む燃料事業に取り組んでいます。現地調達したバイオマス資源を発電用燃料として利用することで、エネルギー自給率は向上し、経済成長を支えることが可能となります。同時に脱炭素という社会課題の解決にも寄与します。

ベトナム国におけるバイオマス発電所やペレット工場の建設、カンボジア王国における水力発電所建設とバイオマス発電所建設を着実に実行し、海外事業収益を拡大していきます。

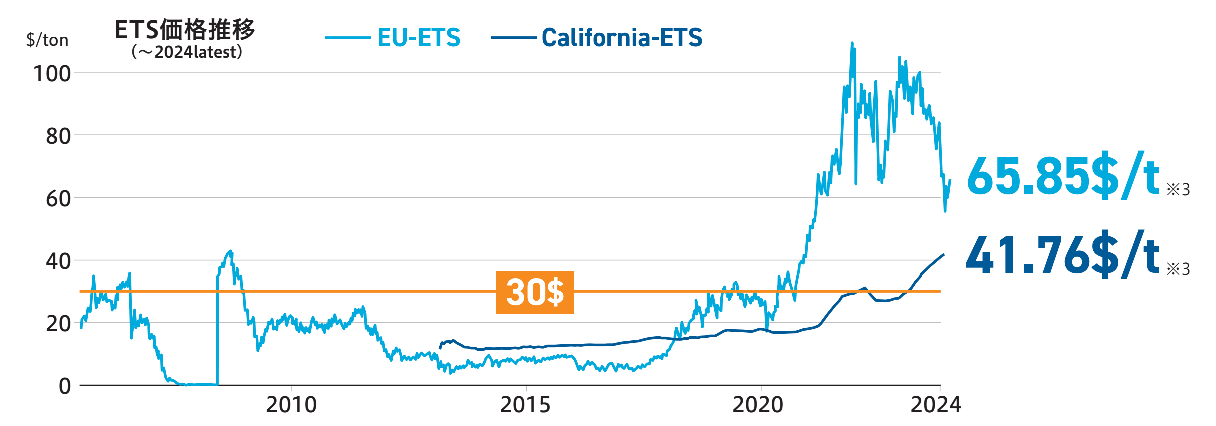
カーボンクレジットを活用した脱炭素への取り組み

カーボンクレジットとは、CO_2の削減に経済的価値を与えてCO_2の排出枠として取引することで、効果的に脱炭素を推進する仕組みです。当社は、ベトナム国でのバイオマス発電事業を通じて創出されるカーボンクレジットの一部を取得し販売することを計画しています。

日本を含むアジア地域でもETS市場価格はEU/California-ETSと同程度の水準になると想定

これまでの主なイベントと今後のスケジュール

カーボンクレジットマーケットの現況



出典：Allowance Price Explorer｜International Carbon Action Partnership（icapcarbonaction.com）

※1）JCMはパリ協定第6条に基づいて実施される二国間クレジット制度

※2）イエンバイ省、トゥエンクアン省の発電所が、環境省の「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」（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共に、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もと、実施されている。）に採択されています。

※3）2024年5月8日時点

国内事業の概況と展望

国内における各事業の重点施策を着実に実行することで収益を確保し、事業全体の経済基盤の安定化を図り、持続的な成長を目指します。

	施策
小売・トレーディング	●電力先物を含む様々な電力取引のノウハウを活かした小売料金プランの拡充 ●発電、トレーディング、小売における豊富な経験を活かし、需要家ニーズの対応に必要な全ての業務を一気通貫で行うアグリゲーター機能を強化 ●コーポレートPPA等のソリューション提供 ●DR※1システムを最大限活用することによる容量拠出金※2の負担軽減 ●さらなる再エネ導入に貢献すべく、蓄電池等への取り組み
発電・燃料	●発電所の設備面や技術的な改良による発電量の増加 ●為替予約を活用した円安対策、燃料の海上輸送船の大型化等による輸送コストの低減 ●自社燃料調達力の強化による燃料コストの低減

※1）DR（Demand Response）…サービス提供会社からの要請により、お客さまが電力使用量を制御することで電力需要パターンを変化させること。

※2）容量拠出金…容量市場における供給力の確保に基づいて、小売電気事業者、一般送配電事業者、配電事業者が電力広域的運営推進機関に対して支払いを行うもの。容量市場とは、将来にわたる日本全体の供給力（kW）を効率的に確保する仕組み。出典：電力広域的運営推進機関（https://www.occto.or.jp/capacity-market/kyoshutsukin_know）

Financial Management

着実に黒字へと転換し
成長に向けた投資を行える
企業への回復を果たす

常務取締役
安永 崇伸

2023年度の業績に対する評価と課題

2023年度の業績を振り返りますと、その前年、2022年度の過去最高益から一転して大幅な業績悪化に陥り、関係者の皆さまに大変なご心配をおかけいたしました。その原因は、供給量と需要量、すなわち、お客さまに販売する電気の量と、調達する電気の量のミスマッチが1つ。それから、お客さまに販売する電気の値段と、調達する電気の値段のミスマッチ、この2つのミスマッチにより、過剰に調達した電気を、価格が下落した卸電力市場に逆ザヤで販売せざるを得なくなったことです。

調達を実施した2022年の秋の時点では、年初にロシアによるウクライナ侵攻が発生し、翌年度にかけて電力の市場価格が相当高く推移すると見込まれていました。当社は従来から「市場価格は変動するものだ」という前提で価格変動リスクに備えて行動しておりましたが、実際の電力市場価格は2023年に入って大幅に下落し、この時に調達した電源は、結果的に割高なものとなりました。価格変動リスクに備えていたつもりが、「価格上昇リスクに備えていた」のが実態でした。従いまして、課題として認識したことは、今申し上げたような「量のミスマッチ」や「価格のミスマッチ」について対応できるようにすること、そのためのリスク管理の在り方を根本から見直す必要があるということです。

2023年度の失敗を大いに反省し、そして、課題への対応策を真摯に検討し、二度と同じ失敗を繰り返さぬよう、2023年度の問題を教訓として、今後に活かしていく、そのような取り組みに全力を挙げ、業績の回復、ひいては多くの関係者の皆さまからの信頼回復に取り組んでまいります。

赤字の原因、黒字化に向けて

赤字の最大の原因である「電力調達と電力販売の間の、量と価格のミスマッチ」が生じた背景にあるのは、電力調達部門と電力小売部門が、それぞれの部門ごとの最適化を目指していたことにあると反省しています。例えば、小売部門では、電力市場価格が下落している局面を捉えて、「市場連動価格」での販売に舵を切りましたが、調達部門では、従来型のメニューでの小売販売を念頭に、相対での電源調達を積み増していました。こうした「部分最適」を各部門が追求していたことが2023年度の失敗の要因であるとの反省に立ち、まず、部門間の擦り合わせの頻度を大幅に上げて、連日のように、調達と販売の状況を相互に確認するルーティーンを行うこととしました。

このような「業務フローの見直し」に加え、組織体制の見直しも行いました。具体的には新たに「需給戦略室」を創設し、販売部門のトップが室長、市場取引部門のトップが副室長、そこに事業計画を策定する経営企画部門など、社内の関係部門のスタッフを加え、部門横断的かつ統合的な議論が行える体制の組織としました。

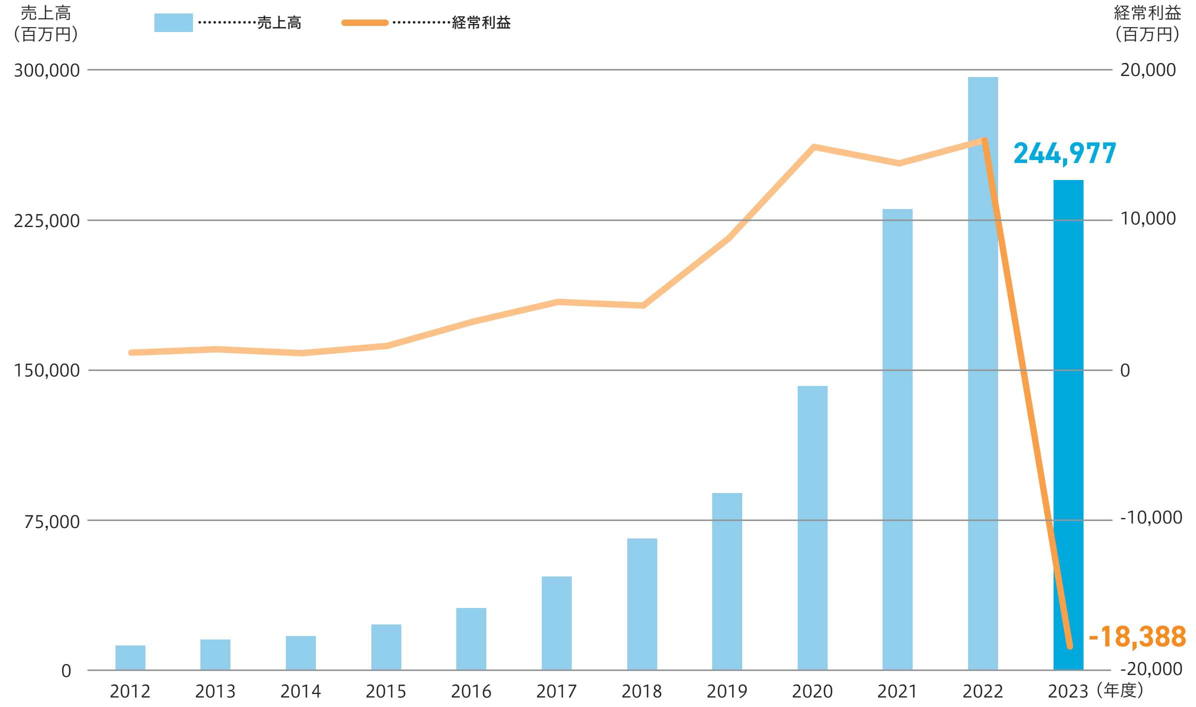
2023年度の大幅な赤字見込みを発表した2023年11月以降、喫緊の課題として組織体制の見直しの議論を行った結果、この需給戦略室を2023年12月末に立ち上げ、同時に、リスク管理を行うSCR室も立ち上げました。「S,C,R」は、挑戦、スピード、共創、持続可能性、再エネ、リスクコントロールのそれぞれの英語の頭文字を使った造語で、イーレックスが守り、受け継いでいくべき企業文化を表しています。このSCR室において、調達部門と小売部門の連携の状況を確認するほか、「発電と燃料」や「発電と調達」など、社内の部門間リスクの把握と速やかな対策の実施を行う体制がスタートしています。

今期、2024年度においては、前年度の反省を踏まえ、着実に黒字を達成したいと考えており、営業利益ベースで53億円の黒字計画を発表しております。

2023年度は、一言で言えば、調達した電源の逆ザヤ販売が赤字の原因となりましたが、小売部門においては、地道に着実に販売活動を展開しており、一定の収益を確保する実力はございました。

2024年度は、当社の小売販売部門の実力を活かし、販売を着実に伸ばすと共に、調達電源に起因する赤字が発生することのないよう、調達と販売のミスマッチを極限まで小さくすることを追求してまいります。これにより、ベトナム国への海外展開などの成長投資の原資を確保すると共に、バイオマス燃料の輸入コストのマイナス要因を補うことで、地道にではありますが、確実に黒字を達成したいと考えております。

通期業績推移



第三者割当増資

当社は、新たな挑戦として東南アジア諸国を中心とする海外における発電事業・燃料開発事業を推進しており、特にベトナム国において本事業に注力することにより、同国の電力安定供給確保と脱炭素推進を両立、持続可能な社会実現への貢献を目指しております。

今後、こうした事業を推進するにあたり多額の資金需要が生じる見込みでありますが、当社の2024年３月期の決算は大幅な赤字となり、自己資本比率は、2024年３月期の第１四半期末と比較して43.1%から32.7%と10.4%の低下、有利子負債は445億円から559億円と114億円の増加となりました。

こうした状況を踏まえ、2024年5月に第三者割当増資を実施し、これにより調達した資金については、その投資資金等および当該投資の前提となる財務体質改善を目的とした有利子負債圧縮に充当する予定です。

なお、割当にあたっては、当社グループが推進する海外事業と親和性が高い事業を手掛け、また、将来的に事業上の取り組みにおいて相互に補完し合える可能性を持つ取引先を対象に、さらなる関係強化を図ることにより、双方の企業価値を高めることを目的として割当予定先を模索してまいりました。その上で、上記目的に資すると判断した取引先に対して株式引受の打診を行い、引受けの意向を表明された取引先の中から割当予定先を選定いたしました。

なお、当該割当予定先は、当社グループの事業およびその社会的意義について十分ご理解頂いており、また当社株式の中長期的な継続保有の意思をお持ちであることからも、割当予定先として最適と判断したものです。

中長期目標の進捗、今後の成長投資

現状では国内事業により収益を確保していますが、成長著しい東南アジア諸国における脱炭素ビジネスに取り組むことで、脱炭素への貢献、エネルギー自給率の向上、地域に多く賦存するバイオマス資源の有効活用、農業者の所得向上や立地地域の経済発展などを果たしていきたいと思います。

今回、中長期の戦略イメージの中に、2027年の目標を盛り込みましたが、2027年という時期は、既に着工しているプロジェクトや、着工を間近に控えたプロジェクトの稼働をかなり具体的に想定できる時期ということになります。

ベトナム国やカンボジア王国におけるバイオマス発電、水力発電プロジェクト、さらにはペレット工場の稼働による収益などを見込んでいます。

また、当社は、ベトナム国において18基のバイオマス発電所の新設を計画しており、2030年から2035年にかけて、これらのプロジェクトが順次実現していくことで、同国における脱炭素ビジネスを大きく拡大していくことができると考えています。

さらに、数値目標には盛り込んでいない成長事業として、フューエルコンバージョンがあります。これは、ベトナム国内の既設の石炭火力発電所をバイオマス発電に転換するプロジェクトですが、他のアジア諸国あるいは日本国内でも大きなポテンシャルのある事業です。

このような、アジア諸国における脱炭素プロジェクトと同時に、国内事業の成長にも着実に取り組んでいきます。発電分野では、2025年に運転開始予定の坂出バイオマス発電所、2029年度に運転開始予定の新潟県におけるNon-FIT大型バイオマス発電所の計画を着実に進めてまいります。また、祖業である小売事業につきましても、独自の料金プランの拡充などにより、毎年度、売上・収益を着実に伸ばしつつ、アグリゲーター機能の充実など、需要家の再エネ活用ニーズに応えて、事業を成長させていく方針です。

投資収益率については、従来から、内部収益率（IRR）で8－10%程度を投資決定の目安として事業を進めてまいりましたが、今後のアジアでの事業展開にあたっては、さらに高い収益率を目指して取り組んでまいります。

配当に対する考え

当社は、株主の皆さまへの還元につきましては、重要な経営課題と認識し、短期的な利益変動要因を除いて、利益水準、業績見通しおよび財務状況等を踏まえた上で、安定的かつ継続的な株主還元の充実を基本方針としています。また、電力の安全かつ安定的な供給のため必要な設備投資を継続的に進めつつ、成長分野への投資を推進することで、持続的な成長を目指し、企業価値の向上にも努めております。

しかしながら、当期の業績動向や財務状況などを総合的に勘案した結果、未定としておりました2024年３月期の期末配当につきましては、誠に遺憾ではございますが、無配とさせて頂くことといたしました。

2025年3月期につきましても、2024年3月期の当期純損失の影響が大きく、配当可能利益の創出が厳しい見通しです。当社としては、業績向上のためのあらゆる努力を続けていく所存であり、また、可能な限り株主の皆さまへの還元も重要な経営課題と認識しておりますので、こうした状況を総合的に勘案し、2025年3月期の配当を「未定」と発表させて頂きました。

株主の皆さまには深くお詫び申し上げますと共に、可能な限り早期に復配できるように努めてまいりますので、何卒ご理解賜りたく、引き続きのご支援をお願い申し上げます。

株主の皆さまへ

日頃の当社の事業へのご理解、ご協力、ご支援に心より御礼申し上げます。

去る2023年度の事業運営におきましては、株主の皆さまのご期待に反し、大幅な赤字決算となり、2024年3月期の配当が無配となるなど、大変なご心配をおかけしました。2023年度には、社債の発行や借入金の追加調達を行いましたが、棄損した財務基盤を立て直すため、2024年5月に第三者割当増資も実施させて頂きました。株主の皆さまのご支援を頂き、その上に、多くのお取引先、ビジネスパートナーの方々に支えられ、2024年度の事業を進めさせて頂いております。

このような状況を踏まえ、今年度は、何よりも「黒字を達成する」ことをまず必達の目標として、着実に事業を進め、皆さまの信頼を取り戻してまいりたいと思います。成長戦略の実現に向けた取り組みも着実に進め、企業価値を向上させることで、皆さまのご期待に応えていけるよう、全力を尽くしてまいる所存です。

引き続きのご指導、ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

部門別戦略

燃料事業・海外事業

強み	事業を取り巻く環境	成長に向けた施策や課題
【海外】 ● 日本国内で培ったバイオマス発電に関するノウハウ 【燃料】 ● 自社で配船調整を行うことによる運用の柔軟性 ● 自社調達による、高品質な燃料の安定調達	【海外】 ● 東南アジア諸国における電力需要の増加 ● 事業実施国における政府のサポート 【燃料】 ● 燃料価格の高騰 ● 1ドル150円を超える円安	【海外】 ● ベトナム国内における建設中発電所、燃料工場の確実な運転開始 ● 東南アジアにおける未利用バイオマス資源の活用 【燃料】 ● 燃料調達コストの低減 ● 為替予約を活用した、円安リスクの回避

事業概況と2023年度の進捗・成果

海外発電事業において、特にベトナム国のバイオマス発電事業を今後推進していくための土台を固めるという意味でとても重要かつ意味のある1年でした。

2018年よりベトナム国での事業検討を開始しました。当初はベトナム国の中央政府や地方政府を繰り返し訪問、バイオマス発電所の建設が電力の安定供給とエネルギー自給率の増加、および雇用の拡大を促し、ベトナム国民の皆さまにとってとても価値があるものであるということを丁寧に説明してきました。

その結果として、2024年4月1日に承認された第8次国家電源開発計画（PDP8）の中で当社が優先的に推進を検討しているイエンバイ省（YB省）、トゥエンクアン省（TQ省）の発電所計画（各50MW）が優先案件として認定されており、2024年度中の当該発電所の着工を目指します。これらの案件は既に日本国環境省の補助金である令和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」として正式に採択※2を受けています。加えて、2022年度から着工しておりますハウジャンバイオマス発電所（20MW）の建設も計画通り進められており2024年末には完工する予定です。

ベトナム国内で発電用燃料として利用する木質残渣をはじめとしたバイオマス資源の調達検討も、地元の方々の協力を得て着々と進んでいます。2024年末よりTQ省の木質ペレット工場ではペレットの生産を開始し、日本を含むベトナム国外にペレットを供給します。

カンボジア王国におけるポーサット州での水力発電所事業（80MW）に関しましても順調に建設工事が進んでいます。

国内燃料事業においては、発電用燃料として使用される認証付パーム椰子殻（PKS）の価格上昇、円安による為替の影響等により燃料調達コストが増加した年でもありました。今後、長期的なPKS燃料価格上昇へのリスクヘッジとマレーシアやインドネシア合弁会社における自社調達を増加させていくなど燃料価格の高騰にも備えていきます。

※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共に、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、本事業はベトナム国政府と日本政府の協力のもと、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。（https://www.erex.co.jp/news/information/2722/）

常務取締役
角田 知紀

事業を取り巻く環境の変化

東南アジアの国々は現在も著しく経済発展しており、それに伴い電力の必要量も増加していく見込みです。

地球温暖化防止の対応策の一環としてヨーロッパで行われているカーボントレーディングについても、今後は東南アジアを含む世界各地域で盛んに行われると見込んでいます。その結果として、天候に左右されないことや経済合理性が高いことからバイオマス発電やバイオマス混焼のニーズは今まで以上に高まっていくと予想しています。

バイオマス発電のニーズの高まりと共に、バイオマス燃料ビジネスの重要性は一段と高まるものと考え、当社はバイオマス燃料の開発にも注力していきます。

上述のような外部環境の変化を適切に捉え、適切なタイミングで投資を行っていくこと、各国の脱炭素に関する法律制定、改正などにも注視していくことが大切だと考えています。

2024年度の重点施策

ベトナム国においては（1）ベトナム国内初のバイオマス発電所のコマーシャルユニットであるハウジャンバイオマス発電所（20MW）の稼働開始（2024年12月）（2）YB省／TQ省における木質ペレット工場の稼働（15万トン×2、2025年初旬）（3）PDP8優先案件であるYB省およびTQ省における発電所建設の開始（4）PDP8におけるYB省／TQ省に次ぐ第３案件の検討、カンボジア王国においては、（1）ポーサット州の水力発電所（80MW）の順調な工事推進（2）バイオマス発電所1号機の建設開始に注力していきます。

国内については、国内発電部門と連携を取り、PKS／木質ペレットの割合、価格の最適化を図り、円安環境下でも収益性のある事業になるよう努力を継続します。

中長期目標

国内事業に加えて、早急に海外事業が当社の主力事業に成長するよう、東南アジア地域での新たなプロジェクトを加速、飛躍していきます。

具体的には2024年度中の、ベトナム国のハウジャンバイオマス発電所、YB省／TQ省の木質ペレット工場の売上を計上、早期の黒字化、2025年度のカンボジア王国の水力発電所の稼働、そして、ベトナム国TQ省／YB省のバイオマス発電所が稼働を開始する2027年度には中長期の成長イメージとする目標を達成できるよう計画を着実に進めていきます。また、ベトナム国がPDP8の目標達成に向けて進む中、当社は発電事業を軸に貢献し、カーボンクレジットの創出・販売にも取り組んでいきます。

TOPICS

ハウジャンバイオマス発電所（ベトナム国）

2024年12月に運転開始を予定しているハウジャンバイオマス発電所は現在着々と工事が進んでいます。

ハウジャンバイオマス発電所概要

事業会社名	Hau Giang Bioenergy Joint Stock Company
発電所名	ハウジャンバイオマス発電所（Hau Giang Biomass Power Plant）
建設地	ベトナム社会主義共和国 ハウジャン省
運転開始（予定）	2024年12月
売電価格	8.47US cent/kWh（現地FIT制度による）
発電出力	20MW（年間発電量は一般家庭約93,000世帯分）
燃料	もみ殻（年間約13万ｔ）

建設途中のハウジャンバイオマス発電所

部門別戦略

国内発電事業

強み

- 高い操業スキルに裏付けられた現場力の高さ
- バイオマス発電事業開始以来、約9割の発電所利用率を維持
- 発電所の運転開始以来、労働災害発生件数ゼロを継続

事業を取り巻く環境

- 発電コストの高止まり
- 再エネ出力抑制指令の頻発
- 省エネ法による、非効率石炭火力のフェードアウト

成長に向けた施策や課題

- 既設発電所の稼働率向上
  →設備面や技術的な改良
- 将来を見据えた実践的な人材教育

事業概況と2023年度の進捗・成果

国内発電部門における、2023年度の大きな成果は2つあります。

一つ目は佐伯発電所（大分県）において1年間の連続操業を達成したことです。通常、バイオマス発電所は1年間に2回計画停止を行い、定期修繕を行います。バイオマス発電所のボイラは構造上汚れやすく、一般的には1年間の連続操業は難しいとされており、ボイラメーカーも半年ごとの解放点検を推奨しています。当社は、発電所の設備面で改善を行い、長年積み重ねてきた運営面のノウハウを活かして今回の連続運転を達成しました。2013年の土佐発電所の運転開始以来、発電所所員をはじめ、協力会社様や発電部門に関わる社員が日々努力してきたことが一つの成果につながりました。

2つ目は2024年3月末までに非認証バイオマス燃料の完全消費を達成したことです。

日本の固定価格買取制度において、発電所で使用するPKS（パーム椰子殻）は2024年4月以降、第三者認証を取得したものを使用することが義務化されました。そのため、非認証のPKSを3月末までに完全消費し、全て認証品に入れ替える必要がありました。余らせてしまった場合、非認証材の在庫が全て損失となってしまうためです。複数の発電所で想定外の設備停止が発生し、思うように燃料の消費が進まないというトラブルに見舞われながらも、本社の国内発電部と燃料部、そして最前線の発電所が連携を取ることで完全消費を達成しました。当社独自の配船調整、木質ペレットとPKSを柔軟に供給できること、そして、発電所の保守が極めて安定していることなど、多地点を全社最適の目線で効果的に運用できるという当社ならではの強みを活かせた出来事です。

取締役
斉藤 靖

事業を取り巻く環境の変化

エネルギー価格の上昇等により、バイオマス発電においても発電コストが高止まりしている状況が続き、大変厳しい環境に置かれています。

また、今年度は過去に経験したことのない頻度で出力抑制が発令されました。出力抑制の発令は発電量の減少に直結しますので、発電機会の減少をどのように補っていくかということも新たな課題となりました。

このような外部環境にさらされていますが、前項でお示しした、発電所の年間操業率向上や電力の所内消費量削減により販売電力量を増加させる様々な施策を展開して収益改善を図っています。また、計画段階ではございますが、当社ならではのノウハウや特徴を活かした施策も立案・検討を進めており、事業収支の改善・安定に資する様々な取り組みを計画しています。

2024年度の重点施策

経済性の向上やコストカットを目的に発電所の運転において、設備面や技術的な改良を進めていきます。当社のカルチャーである「挑戦」のマインドで、他社がやっていないアイデアを試みるなど、すぐに結果として表れるものでなくとも、長い目で見ると成果につながる施策を推進しています。

人材教育という面でも今までとは異なる方法を取り、将来を見据えた施策を取っています。国内のバイオマス発電所を新入社員の導入教育の場と位置づけ、入社後約1年間を目処に発電所に配属を行っています。そこで実践的な知識やスキルを身につけ、国内の発電所のみならず燃料部門や海外事業部門で活躍できる人材の早期育成に取り組んでいます。既に、国内発電所での経験を経て別部門へ異動した社員もいますが、部門間の風通しが非常に良くなり、今まで以上に効率的な業務が行えていると感じています。国内発電部門、海外事業部門、燃料部門で人材を循環させ、より一層強固な組織作りに取り組んでいます。

中長期目標

中長期目標という意味でも国内発電部の役割は同様と考えています。既存の発電所を効率的・安定的に稼働させること、そして人材育成をしっかりと行い知識や技術力を持った社員を着実に育成し、人的資本を強固なものとすることが当部門の役割であると認識しています。

今後、ベトナム国を中心とした東南アジア諸国において、当社の発電事業はさらに発展していきます。現段階における海外発電事業立ち上げのオペレーションはもちろんですが、それらの発電所が本格稼働した時に保守・運転を担える人材を育てていくことが、当社の長期的かつ安定的な利益に寄与していくことと考えます。

部門間連携

組織改革により、国内発電部と海外事業統括部という形で「発電部」という元々一つの組織が国内と海外で明確に分けられたようにも見られますが、実際には前項でも記載の通り人材は循環し、今まで以上に連携を取って業務にあたっています。

2023年度の成果として非認証のPKSを経済的かつ効率的に完全消費できたことはこの部門間連携・全体最適を体現した結果と考えます。

TOPICS

自社配船の強みを活かした燃料調達

2023年度は当社の運転する5基のバイオマス発電所で合計401回、最も多かった佐伯発電所においては実に171回もの出力抑制が発令されました。

出力抑制の発令は発電量の減少だけではなく、調達したバイオマス燃料の消費量にも大きな影響を与えます。比較的小型の燃料貯蔵設備しか持たない当社が、頻発する出力抑制に柔軟に対応し、余剰燃料を出さずに運営できた背景には、燃料輸送の配船調整を自社で行い、自社の発電所間での配給調整を行うことができるという、エネルギー事業の川上から川下まで行っている当社ならではの強みがあります。

バイオマス燃料輸送船（内航船）いぶき

部門別戦略

トレーディング事業

強み

- 創業期から市場取引に向き合ってきた経験
- 長年の経験に基づく、多様な取引手法

事業を取り巻く環境

- 供給力の確保と脱炭素の実現という二律背反な環境
- 国内の再エネ進展による需給調整が社会課題として顕在化
- 電力市場の活性化

成長に向けた施策や課題

- 循環するバリューチェーンの構築
- 市場取引を活用したビジネス展開

事業概況と2023年度の進捗・成果

2024年3月期の決算において、電力需要の減少により前年度に調達していた電源に余剰が発生し、さらに、電力市場価格が低迷している中でその余剰を逆ザヤで電力市場に販売せざるを得なかったことで損失が発生しました。この反省を活かして、現在は調達可能な価格をもとにお客さまへ販売価格を提示し販売量と価格が決まった後に必要量を調達することでリスクヘッジを行っています。

期中においては赤字幅を拡大させないために複数の取り組みを行いました。主な取り組みとして、一つは、マーケットの最適なタイミングを選び余剰電力を売却したこと。もう1つは、小売部門と連携して新たな料金プランをリリースし、既存のお客さまの解約を防止、および、新規のお客さまの獲得に努めたことです。

新たな料金プランというのは、市場連動プランと電力先物市場価格を参照する完全固定プラン、そして市場連動プランと完全固定プランを月別に組み合わせたハイブリッドプランです。新プランを導入したことでご提案の幅が広がり、お客さまごとのニーズに合わせたプランの提供が可能となりました。

事業を取り巻く環境の変化

この2～3年で電力取引市場は非常に活性化しました。2019年には日本で電力先物市場も開始するなど、徐々に電力トレーディングというものの認知が広がり、ようやく電力市場が成長を始めたと感じています。マーケットに参加する事業者が増えれば、電力業界としてお客さまへの提案の幅がより広がりますので当社にとっても良いことだと感じます。

ほんの数年前まで電力業界において、電力トレーディングの認知度は極めて低く、事業に取り入れている電力事業者は数えるほどしかありませんでした。当時は先物市場もなく、相対取引もわずかに行われている程度で、フォワードカーブ[※1]を描くこともできませんでした。その頃と比べると現在はトレーディングを事業に取り入れることができ、電力調達の選択肢も増えています。

当社がこれまで、電力業界にトレーディングという概念がない時代から成長し続けてこられた理由は、その時々の時代に合った戦略を取り、電力制度の政策意図を正しく理解して政策に寄り添い、事業者同士の卸取引の活用をすることができたからです。そして、相場観に基づいた過剰なポジションを取るという考え方ではなく、近年の電力市場活性化の際にも、トレーディングを事業の中に取り込んで組織力を活かせたことも強みであると考えます。当社の経営理念にもありますが、スピード感を持って色々なことに挑戦してきたこと、地道に積み重ねてきたこと、それが現在の強みになっています。

※1　フォワードカーブ･･･算出時点の約定価格を基準として、将来の電力価格を受渡期間ごとに表した指標曲線のこと。

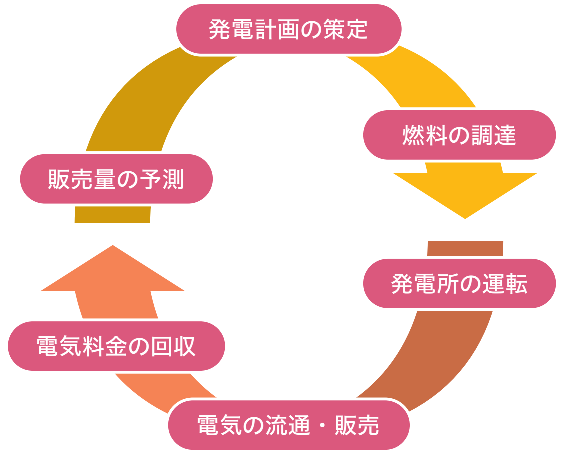
執行役員
エネルギー市場部長
河村 廉

2024年度の重点施策

循環するバリューチェーンの構築をすることが重点施策です。循環するバリューチェーンの構築とは、マーケットを中心に置き、小売側ではマーケット見合いでプライシング、発電側ではマーケット見合いで運転することにより、電力、燃料市場がそれぞれ乱高下しても、一定のマージンを得られる仕組みを作ることです。運用は既に開始しており、小売側で確定した販売電力量に対して必要量を都度調達していくという施策もこのうちの1つです。

また、今日では、旧一般電気事業者をはじめとした、多くの小売電気事業者が提供する電力メニューにおいても電力量料金が市場価格に連動したメニューが増えていますが、お客さまのニーズに寄り添った料金プランの開発や施策を実施していきます。

循環するバリューチェーン イメージ図



中長期目標

電力調達手法の多様化を検討していきます。これまでは、主に先物取引を活用した中長期（3か月～12か月くらい）の取引によって、将来の電力調達計画を最適化する断面のみで活動していましたが、今後は、インバランス単価も意識し、イントラデイマーケットと呼ばれる、受渡の数時間前に実施する短期断面の取引にも活動の幅を広げていく予定です。さらに、DR[※2]などを活用したアグリゲータービジネスも手掛け、需給調整市場にも活動領域を広げていきます。元々、多様なお客さまとお取引をさせて頂いている当社ではアグリゲータービジネスに親和性があると考えています。

このように多様な取引手法を組み合わせて、リスクヘッジするだけではなく、当社ならではの取引手法を確立して利益に寄与していく所存です。

※2　DR（Demand Response）･･･サービス提供会社からの要請により、お客さまが電力使用量を制御することで電力需要パターンを変化させること

部門間連携

SCR室や需給戦略室が創設されたことで、情報共有や伝達が今まで以上に正確に行われるようになったと感じます。それは、定期的に1か所に関係者が集まり議論や意思決定をし、記録を残すことで認識のずれを防げるというところが大きいです。例えば、一度議論した内容でも数か月経ち、外部環境や会社の状況が変わった場合でも、記録が残っていることで、全員が正確に共通認識を持てる。このように、全員で課題に対して一つずつ議論を積み上げるコミュニケーションができるようになったことが組織体制の見直しを行った成果と感じます。

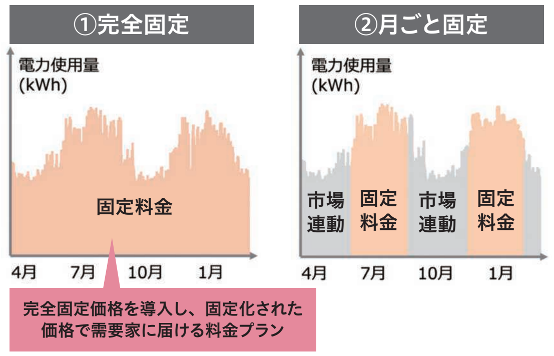
部門横断の組織できちんと議論を重ねることで、全員が納得のいく形、そして会社にとってより良い結論が出せています。

TOPICS

多様な供給プランの展開

2023年度より電力先物取引等の多様な調達を活用した電力メニューの販売を開始しています。お客さまごとにニーズを伺い、可能な限りお客さまのご要望にお応えできる提案を行っています。

例えば、完全固定プランでは、ご提案時点での先物価格を参考に契約期間にお支払い頂く電力料金単価を固定化します。



部門別戦略

小売事業

強み	事業を取り巻く環境	成長に向けた施策や課題
● 代理店方式を活用した、全国規模の顧客基盤 ● 環境価値と経済性を両立した電力メニューの販売 ● 電力先物取引等多様な調達を活用した電力メニューの販売	● 脱炭素ニーズの高まり ● 顧客ニーズの多様化	● 様々な販売チャネルとサービスメニューによる販売需要の拡大 ● 適正価格と収益性を重視した販売戦略 ● 脱炭素社会実現に向けたサービスの提供

事業概況と2023年度の進捗・成果

2023年度は利益重視の戦略に基づき、市場価格の変動に応じた販売価格の最適化をタイムリーに行いました。結果として、お客さまへの販売単価は上昇し、小売事業としては黒字で終えることができました。

高圧以上は販売電力量の積み上げが思うように進みませんでした。一方で、2023年度の後半からは2024年度の販売電力量の増大に向けた動きを開始しており、計画通り進捗しています。2024年度に向けた動きの一つに、小売電気事業者による容量拠出金※の負担という電力業界の動きがあります。お客さまへ適正な価格のご提示をしながらどのように販売電力量を積み上げていくかという課題がありました。また、ロシア・ウクライナ情勢等の影響による燃料費の高騰に伴う電気料金の高騰など、変動性の高い電気料金への対応策もお客さまからのニーズとして高まっていました。そのような状況で、トレーディング部門と連携し、市場連動プランと電力先物市場価格を参照する完全固定プラン、それらを組み合わせたハイブリッドプランなどの新メニューを提供し、お客さまのニーズに応えることでご契約数の増加につなげることができました。

低圧に関しては、エバーグリーン・リテイリング株式会社のお客さま全件を市場価格が一定程度反映できる電源調達調整プランに切り替えたことで利益率は安定しています。電源調達調整プランは契約件数が確実に利益につながるため今後もお客さま獲得に向けた施策を継続していきます。

現在、一番力を入れて取り組んでいることは、外部のプラットフォームなどを利用したウェブ上の新しいチャネルによる新規顧客開拓です。これまで当社と接点のなかった層のお客さまの獲得を目指してウェブによる新規開拓を行っています。同時に、今まで通り代理店による新規開拓も継続しており、2023年度からは販売促進費を増加して、お客さまの獲得を行っています。

※容量拠出金･･･容量市場における供給力の確保に基づいて、小売電気事業者、一般送配電事業者、配電事業者が電力広域的運営推進機関に対して支払いを行うもの。容量市場とは、将来にわたる日本全体の供給力（kW）を効率的に確保する仕組み。
出典：電力広域的運営推進機関（https://www.occto.or.jp/capacity-market/kyoshutsukin_know）

取締役
田中 稔道

事業を取り巻く環境の変化

お客さまの需要規模や会社規模によって、電力供給に求められるものは異なると感じています。

大企業は脱炭素に対するニーズが急速に進んでいます。CO_2フリープランの供給はもちろんですが、既に取り組みを開始している、Non-FIT太陽光発電所からの電力購入契約（PPA）等のアグリゲータービジネスを強化し、お客さまからの脱炭素のニーズに対して様々な形で応えていくことが重要です。

中小企業は大企業と比較して、脱炭素のニーズは少ないですが、大企業から小規模企業まで高圧以上のお客さまに共通して求められているのは、世界情勢等の影響による電気料金の高騰リスクなどへの対応です。お客さまごとのニーズに合った、利便性の高い料金プランを提供していくことが、お客さまに選ばれる小売電気事業者として重要です。

低圧のお客さまは、競争力のある電気を供給することも大切ですが、それ以上に、対面でのご提案などのお客さまとの“接点”がより一層重要であると感じています。例えば、販売代理店の中にはプロパンガスの販売を主要事業としている会社様がいらっしゃいます。そのような代理店は元々地域に根差して、お客さまと良好な関係性を築いていることも多く、主要商材と併せて電気のご提案やアフターフォローをして頂くことで新規契約や契約継続につながっています。

引き続き販売代理店の開拓は積極的に行っていきますが、販売代理店は闇雲に増やすのではなく、先述のような、当社と販売代理店双方にメリットがある会社と組み、戦略的にお客さまの獲得を行っていきます。

2024年度の重点施策

2023年度より販売を開始した、電力先物市場価格を参照する完全固定プランと市場連動プランと完全固定プランを月別に組み合わせたハイブリッドプランは、契約内容の性質上、従来の料金プランのような自動更新契約ではなく、1年間の契約期間満了ごとに再提案、契約意思確認を行います。現在契約中のお客さまにもニーズの変化に合わせたご提案を行い、契約の継続をして頂けるようにしっかりと対応していきます。

それに関連して、高圧以上のお客さま向けの営業は代理店経由に対して直販の比率を増やしていく予定です。お客さまへのご提案内容が今まで以上に複雑化していることが理由です。お客さまのニーズを汲み取り、しっかりとご提案できる組織を整備していくことも今期の課題です。

中長期目標

海外事業での収益基盤確立までは国内事業でしっかり利益を上げていく必要があります。

そのためには現状と同じサービス展開だけでは難しくなってくると考えており、今後は現在行っている電力供給に付加価値を付けて販売していくことを検討しています。それらのビジネスを展開・拡大するためにも、高圧以上・低圧ともに、今まで以上にお客さま数を増やしていく計画です。低圧に関しては、そのための施策として、販売促進費を投じて既存販売代理店の活性化とウェブチャネルを使い、お客さま獲得を目指していきます。

このように、契約プランの種類の増加や新たな施策の運用により、バックオフィス側の業務は年々煩雑化しています。まだ検討段階ではありますが、人員配置やシステム化など費用対効果を考えて、必要な投資はしていく予定です。

部門間連携

需給戦略室の創設により、小売部門とトレーディング部門の連携が強化され、需給バランスの調整がしやすくなりました。大きな変化の1つとして販売と調達それぞれの価格設定が大幅に改善しました。小売部門はトレーディング部門の意見を聞いた上で販売価格を決定し、逆に、トレーディング部門は小売部門の意見を聞いた上で電力の調達価格を決定することで販売価格と調達価格の差異が最低限に抑えられるようになりました。これは昨年の反省でもありますが、今まではそれぞれの部門の最適を目指して事業を推進してきた部分もありましたが、組織体制を見直したことで、会社全体にとっての最適解を導き出せるようになりました。

サステナビリティへの取り組み

人が生活する上で欠かすことのできないエネルギー。イーレックスは、エネルギーを扱う一企業として人々の当たり前の生活や安心な暮らしを支えると共に、脱炭素社会の実現を通じ私たちの未来の世代でもその当たり前が続くように、サステナビリティの推進にも取り組んでいきます。

イーレックスはグローバルな脱炭素社会の実現に向け、新たなイノベーションを提供します。燃料開発やカーボンクレジットの創出により脱炭素と安定供給の両立を目指します。

イーレックスが目指すサステナビリティは、地球環境だけでなく社会そのものも含まれています。「ひと」の暮らしを支え、発電所や燃料を生産する「地域」に貢献し、従業員やステークホルダー、サプライチェーンなど広い視野をもって企業の責任を果たしていきます。

サステナビリティ基本方針

挑戦とスピードで気候変動をストップする

～人々のより良い暮らしのために進化し続ける脱炭素企業、イーレックス～

イーレックスは、環境への配慮と経済効率性を両立した安全かつ安定的なエネルギーを供給することをミッションとし、グローバルで持続可能な脱炭素社会を実現します。バイオマス事業での実績を活かして、国内のみならず広く海外においても様々なプロジェクトに取り組み、エネルギー自給率や貧困・格差の問題を解決します。また、生み出された環境などの価値を国内に還元することでグローバルな脱炭素チェーンの構築を目指しています。

人々の暮らしを支え、より良い未来を共に創ることがエネルギー事業の使命であると信じて。

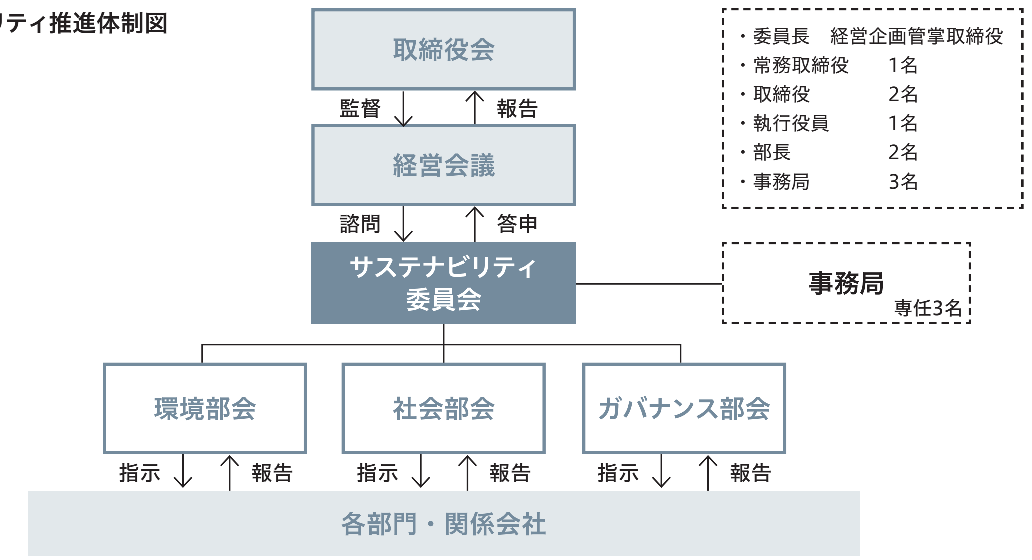
イーレックスは、これまでもこれからも「挑戦とスピード」を合言葉に進化し続けます。

サステナビリティ活動の推進体制

2022年度、当社はサステナビリティ委員会を設立し、サステナビリティに関するガバナンス体制の構築を行いました。経営企画管掌取締役が委員長、常務取締役らが委員を務めるサステナビリティ委員会は、気候変動への対応や人的資本など持続可能な社会実現のための当社グループの活動を部門横断的に推進し統括するものであり、専任3名で構成する事務局も経営企画部内に設置しました。委員会の開催を通じ、短期的な視点だけでなく中長期的な企業価値向上の観点から適切な経営を行えるよう努力してまいります。

また、サステナビリティに関する個別の取り組みについては、事務局のもと各部門・関係会社から選出されたメンバーで環境・社会・ガバナンス部会を執り行い、部会で協議された内容は年に4回以上開催されるサステナビリティ委員会で報告され審議されます。経営会議では、サステナビリティ委員会での審議事項や決定事項の上申を受けた上で重要な経営・事業戦略として受け止め、必要な場合には諮問を行って経営上の意思決定を行います。取締役会は、経営会議で審議された内容の報告を受け、当社のサステナビリティ推進について監督を行うこととしております。

サステナビリティ推進体制図



サステナビリティ委員会の活動実績

開催	主な議題
第1回 2022年9月	バイオマス燃料の持続可能性について 自社排出量の算定について 社会活動の推進案　等
第2回 2023年3月	サステナビリティ方針とマテリアリティについて 自社排出算定結果の分析と開示案 既存社会活動の拡大策 健康経営優良法人認定の報告　等

開催	主な議題
第3回 2023年11月	外部団体参画の検討 障がい者雇用の進捗状況　等
第4回 2024年2月	開示フレームワークを通じた情報開示方針の検討 勉強会の結果報告 CO_2フリープランの拡大インパクト　等
第5回 2024年6月	開示フレームワーク対応の進捗方向 GHG算定結果報告　等

マテリアリティの特定

マテリアリティの特定については、経営企画部門管掌取締役の指示のもと、事務局が中心となり情報収集・整理を行い、サステナビリティ委員会に報告・審議の上、取締役会にて決定しています。

Environment 環境

- 脱炭素社会の実現
- 自社GHG排出量の削減

バイオマス発電を軸に太陽光発電や水力発電、そして水素などの新エネルギー利用の検討など、再生可能エネルギー利用の拡大を図ることで、脱炭素社会の実現を目指します。2021年度分よりGHG（地球温暖化ガス）算定をはじめ、自社GHG排出量の削減を行っていくと共に削減貢献量も増やしていきます。

Social 社会

- 貧困などの社会問題解消への貢献
- 関係地域社会への貢献と対話

バイオマス燃料開発・発電・電力小売を通じ、地域の雇用を創出し電気を安定供給するなど企業の社会的責任を果たしていきます。事業を通じて得た収益は投資などを通じ地域経済の活性化につなげます。ベトナム国からの留学生制度の支援など人的資本への投資も積極的に行います。

Governance ガバナンス

- コンプライアンスの徹底
- 適切な情報開示の実施とコミュニケーション

当社は、株主、顧客、従業員をはじめとするステークホルダーに対して、経営責任と説明責任の明確化を図り、企業価値の最大化によるメリットを提供するため、経営と業務執行における透明性および健全性の確保並びにコンプライアンスの徹底を進め、同時に、効率的な経営を推進することを基本方針としています。 こうした取り組みを進めていく中で、コーポレート・ガバナンスの一層の充実に努めていきます。

TCFDへの取り組み

当社は、2023年3月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）による提言への賛同を表明しました。

賛同表明を機に、事業活動が環境に及ぼす影響を再認識し、情報開示の充実を図ってまいります。またサステナビリティ委員会を中心とし「カーボンニュートラルへ向けた取り組み」を積極的に行い、ステークホルダーの皆さまと共にサステナブルな社会の実現を目指してまいります。

TCFDの枠組みに基づく情報開示の内容については、サステナビリティ委員会での議論を経て毎年見直しを行い、内容の充実を図ります。

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

01 ガバナンス

気候変動に関するガバナンスは、サステナビリティ全般におけるガバナンスに組み込まれています。

サステナビリティ委員会ではTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に沿って気候関連リスクの識別・評価を実施すると共に、対応策の整理・検討を行いました。

02 戦略

当社の主軸を担う事業である発電事業を中心に、長期かつ不確実性の高い未来に対し事業のレジリエンスを高められるよう、世界の平均気温上昇に関し1.5℃シナリオ（脱炭素が進む未来、IEAのNZEシナリオ等）、4℃シナリオ（現在の延長線上、成り行きの未来、IEAのSTEPSシナリオ等）を参照し、2050年を想定して、自社への影響をリスクおよび機会に分け評価を行いました。

その結果、移行リスクとして再エネ発電・バイオマス発電に対する需要の高まりを受け燃料の需要も増加すると想定しております。さらには再エネの基準を満たす燃料の供給が需要に追い付かないことで、原価の増加がとりわけ事業活動へ大きなインパクトを及ぼすだろうという想定もしております。

一方、ニューソルガムやその他、新規燃料の開発計画など多様なバイオマス燃料開発の推進や再エネ基準を満たす燃料の自社調達を強化することで、長期にわたり安定的な価格で原材料を調達できるようになり、原価の低減を通じ販売拡大の機会を得られる可能性もあるととらえております。

なお、当社の財務状況に及ぼす影響度合いについては、現時点では定量評価が難しいため大・中・小の三段階で定性的に評価しています。今後は継続的にシナリオ分析を進めることで当社の財務状況に及ぼす影響度の精度を高めながら気候変動に伴うリスクと機会への対応力を強化し、当社の事業を持続可能にするべく努めてまいります。

また、リスク、機会の発現時期については、短期は3年以内、中期は3年超2030年まで、長期は2030年以降を想定しております。

気候変動に関連する主なリスクと対応策

分類		当社への影響	重要度	発現時期	対応策
移行リスク	政策と法（既存の製品およびサービスに対する命令および規制）	バイオマス発電に用いる燃料の規制が変更された場合、再エネとしての位置づけを維持するため、規制を満たす燃料への転換にかかるコストが発生する、ないし規制を満たす高コスト燃料への転換で燃料コストが増加する。	中	短期～	バイオマス燃料の持続可能性の確保に関する自主的取り組みとしてPKSや木質ペレットといったバイオマス燃料を海外から調達。また2020年にPKSを対象としたGGL認証（Green Gold Label）を取得するなど、自然環境保護や持続的なバイオマス燃料の活用に向けて、サプライチェーンの管理等をカバーする各種認証の取得に努めている。
		排出目標の未達成や開示情報の不備（第三者認証未取得燃料の混在や認定されたバイオマス比率の相違を含む）に関するレピュテーションリスクや対応に係るコストの増加が発生する。	中	短期～	
	テクノロジー（既存の製品・サービスを排出量の少ないものに置換）	環境意識の高まりを受けた再エネ発電による発電量の増加に伴い、出力抑制の日数が増加し、売上が減少する。	小	中～長期	2050年カーボンニュートラルに向けた布石として水素事業の実証、収益化や太陽光PPAなどバイオマス以外の再エネへの投資、売価・販売量の最適化等を推進していく。
	市場（原材料のコスト増加）	再エネ発電・バイオマス発電に対する需要の高まりを受け、燃料の需要が増加する一方、再エネの基準を満たす燃料の供給が需要に追い付かないことで、原価が増加する。	大	短期～	再エネ基準を満たす燃料の調達強化や自社燃料工場の設置、自社燃料開発ニューソルガム計画など多様なバイオマス燃料の開発を推進していく。
	評判（ステークホルダーの懸念または否定的なステークホルダーからのフィードバックの増加）	気候関連課題への対応不備や情報開示ニーズへの対応不備による株価の下落や投資家離れにより、資金調達コストが増加する、ないし株価の下落により企業価値が低下する。	中	短期～	経営計画上、2050年カーボンニュートラルを目標とし、自社GHG排出量の削減とバイオマス事業による削減貢献を推進していく。
物理的リスク	急性（サイクロンや洪水などの異常気象の重大性と頻度の上昇）	風水害の激甚化により、バイオマス燃料の製造工場が被災、あるいはサプライチェーンの寸断により、燃料の調達が停止し、発電所の稼働が止まることで売上高が減少する。	中	中～長期	サプライチェーンの寸断により発電所が稼働できなくなるリスクを回避するために複数の国や販路から燃料調達を実施している。
		風水害の激甚化により発電施設が損傷し、稼働が停止することで売上高が減少する。	中	中～長期	発電所立地エリアの高潮時の浸水深・洪水時の浸水深共に2050年1.5℃、4℃共に現状の浸水深予測から大きな変化はない旨を確認している。 出所：【WRI】“Aqueduct Global Flood Analyzer” また有事に備え、避難経路の確保など人員に対してのリスク管理を徹底し、必要に応じてBCP対策等を計画に織り込む。

気候変動に関連する機会と主な対応策

	分類	対応課題	重要度	発現時期	対応策
機会	テクノロジー（既存の製品・サービスを排出量の少ないものに置換）	再生可能エネルギーのポテンシャルを活かす電力系統へシフトを促す政策の導入により、出力抑制の対象となる運転期間が短縮され、売上が増加する。 蓄電池を活用したエネルギーマネジメントシステムの効率化ビジネスの開発と実用化により、収益が増加する。	中	中～長期	2050年カーボンニュートラルに向けた布石として水素事業の実証、収益化や太陽光PPAなどバイオマス以外の再エネへの投資、売価・販売量の最適化等を推進していく。
		新技術の進展により、発電効率の高いバイオマス燃料が開発され、発電量当たりコストが低下することで売上原価が減少する。	中	中～長期	バイオマスR&Dセンター（日、越）を設立し、自社燃料開発ニューソルガム計画など多様なバイオマス燃料の開発を推進していく。
		BECCS（回収・貯留CCS付きバイオマス発電）のニーズの高まりにより、バイオマス発電に対するニーズが高まり、売上が増加する。	小	中～長期	2050年カーボンニュートラルに向けた布石として「さらなる脱炭素への挑戦」を掲げBECCSや植林等を検討する。
	市場（原材料のコスト増加）	再エネ基準を満たす燃料の自社調達を強化することで、長期にわたり安定的な価格で原材料を調達できるようになり、燃料コストが減少する。	大	短期～	ニューソルガムの開発計画など多様なバイオマス燃料開発を推進していく。
	評判（変化する顧客行動）	気候変動対応に取り組む企業等による再エネニーズの高まりにより、バイオマス発電を含む再エネで発電された電力に対するニーズが高まり、売上が増加する。	大	短期～	Non FITのバイオマス発電事業への挑戦やグループ会社のエバーグリーン・マーケティングによる、RE100加盟企業等へのCO_2フリープランの販売をしていく。
		気候変動対応の一環として、電化が拡大し、併せて再エネ電力に対する需要も高まることで売上高が増加する。	小	短期～	
	評判（ステークホルダーの懸念または否定的なステークホルダーからのフィードバックの増加）	自社のESG課題へ積極的に取り組み、その状況を開示しESG投資を呼ぶことで、株価上昇により企業価値が向上する。	中	短期～	経営計画上、2050年カーボンニュートラルを目標とし、自社GHG排出量の削減とバイオマス事業による削減貢献を推進していく。

03 リスク管理

リスクの識別・評価と重要と評価されたリスク・機会に対する大まかな対応方針については、サステナビリティ委員会の事務局が主体となって情報収集、整理を行い、当該情報をもとに、サステナビリティ委員会にて協議、決定し、取締役会に報告しております。

なお、気候変動に関連した重要なリスク、機会に係る対応策の精緻化や進捗管理等のリスク管理体制については、体制の構築に向け、検討を進めております。

04 指標および目標

カーボンニュートラル達成に向けた指標として、当社グループは2021年度分よりGHGプロトコルに基づくGHG排出量の算定を始めました。算定の対象となる活動や排出源ごとの算出手法を特定・整理しSCOPE1、2および3を計算いたしました。今後も継続して算定し当社グループ事業による環境への影響をモニタリングしてまいります。

GHG排出量実績（単位：t-CO_2）

開催	SCOPE1※1	SCOPE2	SCOPE3※2	合計
2021年度	4,975	3,990	3,008,878	3,017,842
2022年度	483,134	1,382	1,980,456	2,464,981
2023年度	630,226	3,279	1,508,534	2,142,039

GHG排出量を今後の指標とするにあたって事業の拡大や海外への積極的進出および当社が取り組むフューエルコンバージョン（石炭火力発電の漸次的バイオマス専焼化）計画※3などによって一時的なGHG排出量の増大も考えられます。各種取り組みによって自社が排出するGHG排出量を削減していくと共に、CO_2フリーの電気を需要家に供給するなど「当社グループ事業によって削減される世の中全体のCO_2削減量」を「削減貢献量」と定義し、今後この削減貢献量を増加させるべく取り組んでまいります。

※1 2022年8月、当社は石炭火力フューエルコンバージョン計画の一環として糸魚川石炭火力発電所を買収いたしました。そのため2021年度から2023年度にかけてSCOPE1が増加しています。

※2 2023年度は販売電力量が減少したことに伴いSCOPE3が減少しています。

※3 フューエルコンバージョン計画においては石炭火力発電所を買収することにより短期的には当社グループのGHG排出量のSCOPE1が増加します。しかしながら石炭燃料をバイオマス燃料へ一部置換え、その比率を増やしていくことで、一時的に増加した当社グループのGHG排出量SCOPE１を削減してまいります。

環境

当社グループは、2030年ビジョンである「～持続可能な社会の実現のために～　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」を実現すべく、環境面での取り組みを進めてまいりました。2030年にCO_2削減貢献2,500万トンとする目標を打ち出し、海外を含めバイオマス燃料の開発・バイオマス発電所の運営を進めております。

取り組み事例

新たな燃料開発への取り組み

サステナビリティの観点から、当社は新たな燃料開発を進めております。その一つにニューソルガムがあります。ニューソルガムはサトウキビに似た丈の高い草で早生かつ低コストで栽培できることが特徴です。このニューソルガムを、効率的に栽培し、燃料として利用しやすいように加工することなどにより、栽培・加工・輸送・発電を含めたライフサイクルGHG排出量を石炭と比較して大幅に低減することが可能な発電用の燃料とすることができます。

大気汚染の抑制

バイオマス燃料を発電所まで運送する際は、運送中に粉塵を飛散させないよう配慮し、密閉構造を採用した特注の屋根付きトラックを使用しています。

発電所には大気汚染物質(ばいじん・SOx・NOx)の排出抑制の取り組みとして排気ガスの処理装置を設置しています。

また定期的に法定基準に照らした排ガス測定を行っています。

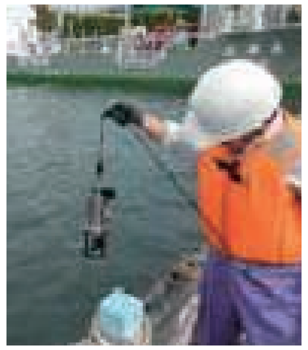
水質管理

水質保全の取り組みとして、中城バイオマス発電所では、海水ではなく工業用水を冷却水として使用しています。使用した工業用水は下水処理を経て海に流すことで周囲の海水の温度上昇を防ぐなど、沖縄の海の環境保全に配慮しています。

また、水使用量については取水量、排出量データを管理し、取水量抑制の取り組みとして冷却水の再利用や取水量の測定・監視を行っています。

生物多様性

発電設備の工事・運転による公害や自然破壊を防ぐことを目的として、環境アセスメントを行っています。動植物の生態調査を行うなど環境影響を評価し、設計や工事に活かしています。また、燃料調達先で焼畑農業や違法伐採などによる生態系破壊が起きないよう、第三者機関による認証を得た燃料を調達しています。



廃棄物管理

発電所からの排気に含まれる微細な灰を取り除くため、バグフィルターと呼ばれる設備が設置されています。発電所外部の環境や人体の安全に影響のないよう注意を払っています。

また、PKSを燃焼させて生じた灰は、全量回収してセメント原料として造粒固化し再利用を行うなど、廃棄物の有効活用も行っており、環境保全に努めています。こうしたセメントは、一部公共事業の建材等への利用も行われています。

CO_2フリープランの拡充

イーレックスのグループ会社であるエバーグリーン・リテイリング株式会社（EGR）は、2024年度から全てのお客さまのCO_2フリープラン化に踏み切りました。実質CO_2フリーの電力を低廉な価格で皆さまに提供してまいります。また、現在一部法人のお客さまや他の子会社でもお客さまのニーズに合わせたCO_2フリープランを販売しております。今後もCO_2の排出削減を目指し、より多くの皆さまによりクリーンな電力を使って頂けるよう努力してまいります。

EverGreen

社会

サステナビリティへの取り組みについては、気候変動の問題にとどまらず、貧困の解決や人権など広い取り組みが企業にも強く求められています。

当社は事業で得た収益を広く社会に還元し、その社会が発展する中で収益を上げていくという持続可能な形での事業運営を目指し、社会と共に発展することを目指しております。

人的資本

社内環境整備方針、人材育成方針

「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」という2030ビジョンを実現するために、ジェンダーや国籍にとらわれることなく採用活動を行い、働きやすい労働環境や公正な評価と処遇の整備に努め、一人ひとりの価値を引き出しながら長期的な企業価値向上につなげてまいります。

なお、人材育成に関する各施策を推進するに際して、当社のバリューである「挑戦とスピード」、「共創」を各従業員へ浸透させると共に、職位に応じた「あるべき姿」を従業員育成の指針として導入しております。

具体的な取り組み（設定済みの指標および目標を含む）

ダイバーシティ推進

脱炭素社会の実現に向けてグローバルに事業を展開していく上で、国籍やジェンダーを問わない優秀な人材の活躍が必要不可欠となります。当社におきましては、以下のような方針でダイバーシティを推進してまいります。

指標	実績／目標	
女性労働者に対する職業生活に関する機会の提供	労働者に占める女性労働者の割合※	
	男性比率：73.1％	女性比率：26.9％
女性の活躍推進	女性管理職比率を2030年に10%超※ （2023年の女性管理職比率は3.4%）	
新卒採用における女性新入社員比率	50%（2030年目標） （2024年4月入社の新卒採用における女性新入社員比率は57.1%）	
中途採用の活躍推進	新卒従業員の育成と共に新たな事業展開の局面に適した即戦力人材を採用することで、人材ポートフォリオの拡充を行う	
外国籍の方の活躍推進		

※上記の数値は子会社等を除いた実績や目標値となります。

人材の育成

従業員一人ひとりが、そのステージに合わせて成長ができるよう、以下のような施策を実施しております。

主な取り組み施策	
職位に応じた研修制度	例:新卒社員向け各種研修、職位別管理職研修
若手従業員へのフォローアップ	例:新卒入社研修に加えて四半期ごとのフォローアップ研修（最初の3年間実施）
外部ビジネスセミナーの受講	全従業員を対象としたオンライン形式でのセミナー受講環境を整備し、社員へ周知
公正な人事評価	四半期ごとの目標設定および人事評価面談の実施

多様な働き方の導入

従業員一人ひとりの能力、生活スタイルを尊重し、価値を最大化できるように多様な働き方の導入を推進してまいります。

主な取り組み施策
働き方改革 （時差出勤、有休奨励期間の設定、海外赴任者の処遇改善）
性別に関わらない育児休業制度の運用徹底

公正な評価と処遇

従業員一人ひとりがやりがいを持って長期的に働いていくためには、公正な人事評価システムの運用が極めて重要となります。

同時に、ご家族を含めて安心感を抱いて頂けるよう、福利厚生については充実を図ってまいります。

主な取り組み施策
退職金・企業年金制度
従業員持株制度
ジェンダーや国籍に関係ない評価制度の実現 （優秀な若手社員は積極的に登用）
遺児育英年金
人間ドック費用補助

人権の尊重

イーレックスグループは、「人権尊重」が企業にとって重要な社会的責任であるとの考えのもと、サステナビリティ基本方針に基づいた行動指針として「イーレックスグループ人権方針」を制定し、各国・地域における誠実な事業活動に取り組みます。

イーレックスグループ人権方針（抜粋）

1 人権に関わる法令の遵守
- 事業活動を行うそれぞれの国や地域で適用される法令を遵守
- 上記法令が国際的な規範と異なる場合、国際的な規範を尊重

2 方針の適用範囲
- 役員・従業員を含むイーレックスグループで働くすべての者

3 事業活動における人権尊重の取り組み
- ステークホルダーへの人権尊重の取り組みの推進

4 人権デュー・デリジェンス
- 事業活動において起こりうる顕在化した、または潜在的な人権に対する負の影響の特定、防止、軽減に努める

5 救済・是正
- 事業活動において人権に対する負の影響を引き起こした場合、あるいはこれに関与したことが明らかになった場合、適切な手続きを通じてその救済や是正を行い、再発防止に取り組む

6 ステークホルダーとの対話
- 顕在的または潜在的な人権リスクへの対応について、ステークホルダーとの積極的な対話や協議を実施

7 情報開示
- ウェブサイト等を通じた適切な情報開示

社会

取り組み事例

地域社会への支援：こども食堂「にっこりキッチン」への支援

当社の小売子会社ティーダッシュは2021年からこども食堂への経済支援と定期的なボランティアの派遣を始めました。おなかをすかせた子どもたちだけに利用をかぎるのではなく、一人での食事が多い子どもたちや子どもたちの保護者、地域の高齢者の皆さんにも場を提供し、食育や地域交流の場となっています。

地域のボランティアの方々は「(こども食堂に）来て楽しい、おいしかったと言ってもらえるのが嬉しい」「一人じゃない、家庭の味がにっこりキッチンの良いところ」「ボランティアに色々な人がいるのがいい」「色々な方と知り合えた」「楽しい人たちと一緒に過ごすことで元気をもらっている」と語ります。X（旧Twitter）では食堂の日々の様子が見られます。

発電所立地地域への地域貢献活動

当社グループは発電所立地地域における地域貢献活動を積極的に行っております。特に、未来を担う若者や子どもたちに対する教育支援には力を入れており、地元の中高生の社会科見学として発電所見学の受け入れ等を行っています。また、小学生以下に対する、夏休みの「親子でんき教室」の開催や、プログラミングキットの地元小学校への寄付などを行っています。

障がい者雇用の取り組み

イーレックスでは、近年障がい者雇用の取り組みを開始しました。埼玉県の農園で農作業を行い、四季折々の様々な季節野菜を収穫しています。現在はメロンなどの果物にも挑戦しているところです。

収穫物は適宜社内販売を行い、その売上は、貧困状態や弱い立場にある方を支援する各種支援団体への寄付を検討しているほか、とれたての野菜の地域の「こども食堂」への寄付を予定しています。当社の社会的取り組みの一つとして、今後も活動してまいります。

健康経営優良法人

当社は、2年連続で「健康経営優良法人」の認定を受けました。健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや「日本健康会議」が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。

当社は、以前より従業員の健康維持・増進を重要な経営課題として捉え、従業員一人ひとりが健康で、その能力を最大限発揮できる職場環境作りに取り組んできました。2024年度からは人間ドック受診時の費用補助から年齢制限を撤廃するなどの施策も開始しています。今後も、当社が従業員とその家族にとって、健康で働きがいのある企業であり続けられるよう、従業員の健康維持・増進活動に取り組んでいきます。

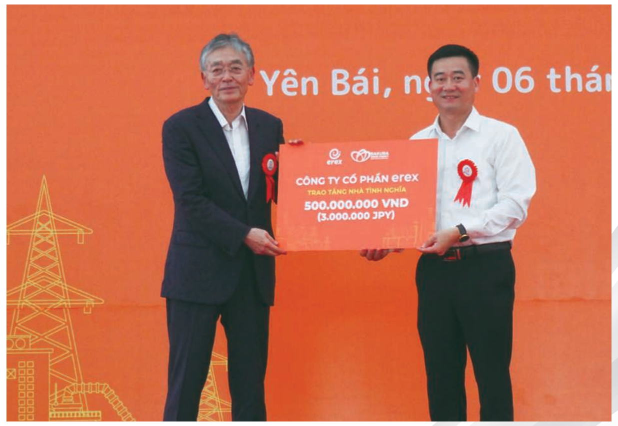
ベトナム人材の日本留学支援
若手中央・地方・女性官僚への学費援助

「人材育成プログラムに対する奨学金」の支給を開始しました。ベトナム国の若手行政官が日本の大学で学ぶ際の学費支援を行い、同国の今後の成長に資する人材を育成します。

支援対象には地方人材・女性人材が含まれることを条件としており、広い視野で行政へ取り組む官僚人材を育成することで、ベトナム国の人々の暮らしがより良いものとなることが期待されます。

ベトナム国におけるチャリティハウスの寄付活動

ベトナム国で事業を推進する中で、発電所、燃料工場建設予定の省においてチャリティハウス建設費用の寄付活動を行っています。これまで、ハウジャン省、イエンバイ省、トゥエンクアン省において、怪我で働けない方や配偶者を亡くしたなどで生活が不自由な方々を対象に各省10軒ほどの建設費用を寄付してきました。今後も同様の活動を継続していきます。



コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、株主、顧客、従業員をはじめとするステークホルダーに対して、経営責任と説明責任の明確化を図り、企業価値の最大化によるメリットを提供するため、経営と業務執行における透明性および健全性の確保並びにコンプライアンスの徹底を進めています。同時に、効率的な経営の推進を行うことを基本方針としています。こうした取り組みを進めていく中で、コーポレート・ガバナンスの一層の充実に努めていきます。

ガバナンス体制

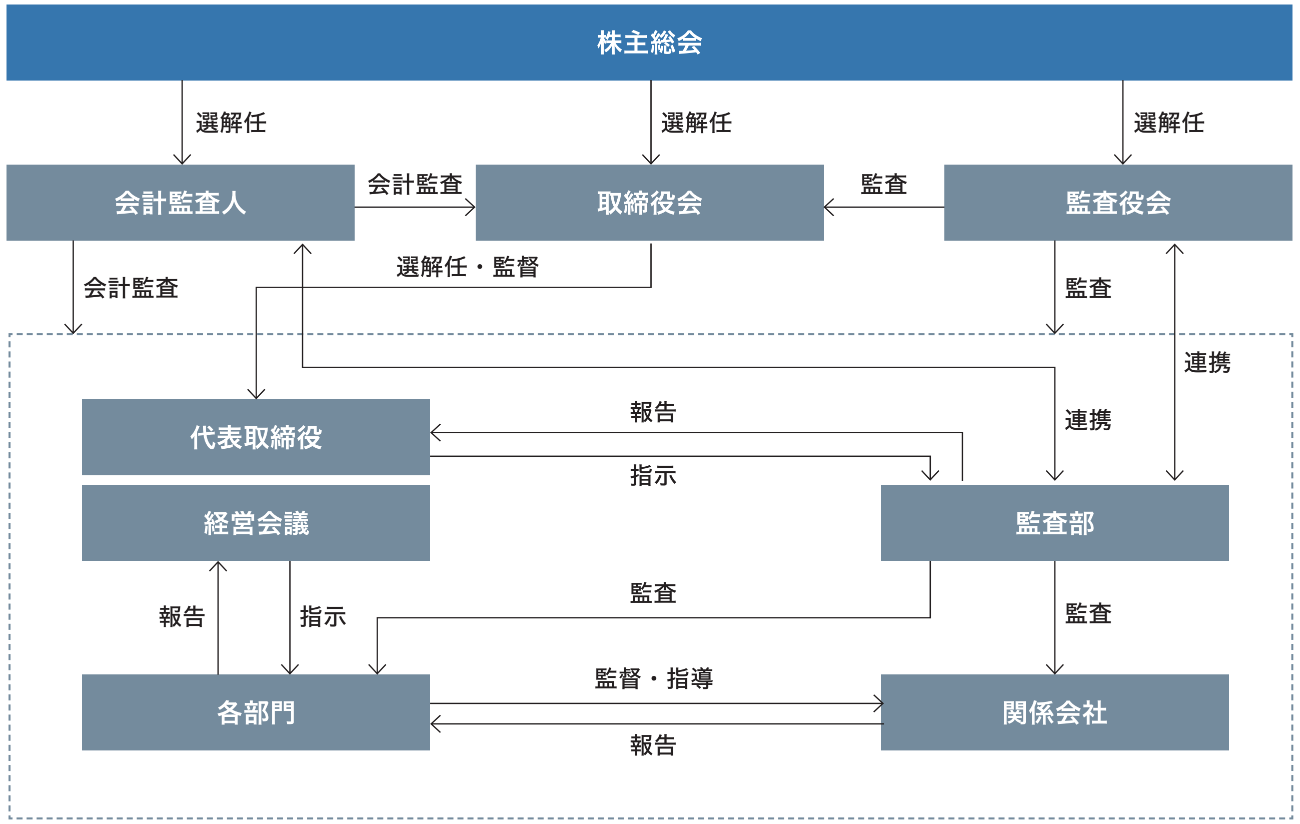
当社は、監査役会設置会社であり、ガバナンス体制は下記の通りです。

取締役および監査役は、株主によって直接選任されることにより、経営を付託された者としてそれぞれの役割を適切に果たすと共に、経営の状況について株主を含むステークホルダーの皆さまへ説明責任を果たしていきます。

当社グループは、エネルギー事業の川上から川下までを手掛けており、最近では事業領域が国外にまで拡大していることから、経営判断、意思決定およびその監督には、エネルギー事業に関する専門知識および事業経験をベースとして多種多様なリスクを評価することが必要となります。

従って当社としては、当社グループの事業に精通した業務執行取締役が、多様な視点から経営判断および意思決定に携わり、社外取締役がその助言、指導を行うほか、取締役会から完全に独立した立場である監査役が、取締役の職務執行を監査・監督することで、意思決定の透明性・公正性を確保する体制を採っています。

コーポレート・ガバナンスおよび内部統制に関する体制図



取締役会全体としての知識・経験・能力のバランス、多様性および規模に関する考え方

当社では、現在8名の取締役を選任しており、業容が拡大する中で、迅速な意思決定を継続して推進していく規模として適切と考えています。またその内訳は、当社グループにおける各事業に関する深い知見を持つ取締役および独立した客観的立場から監督を行う社外取締役からなり、専門知識・経験等のバックグラウンドの異なる多様な人材でバランスのとれた構成と認識しています。なお、社外取締役はいずれも他社で経営経験のある人材を起用しています。

スキル・マトリックス

各取締役の知識・経験等を一覧化したスキル・マトリックスは以下の通りです。

	企業経営・経営戦略	エネルギー事業	国際ビジネス	エンジニアリング	営業・マーケティング	ニュービジネス、イノベーション	財務・会計	コンプライアンス	IT
代表取締役社長 本名 均	○	○	○		○	○	○	○	
常務取締役 安永 崇伸	○	○	○			○	○	○	○
常務取締役 角田 知紀	○	○	○	○		○		○	○
取締役 斉藤 靖	○	○		○	○	○		○	
取締役 田中 稔道	○	○	○		○	○		○	
社外取締役 田村 信	○		○		○	○	○	○	○
社外取締役 守田 道明	○		○		○		○	○	○
社外取締役 木村 滋	○	○	○		○		○	○	

取締役選任方針・プロセス

代表取締役社長が、取締役として、これまでの業績、人格、識見等を判断し、さらに高い倫理観を有しその職責を全うするに相応しいと判断される人物を選定し、社外取締役が出席する取締役会において、十分な説明を行った上で業務執行にあたる取締役候補者を決議することとしています。

社外取締役の選任理由

社外取締役の選任については、東京証券取引所が定める独立性の要件を満たすことを条件とし、様々な分野に関する専門的知識・経験等を有し、客観的・中立的な助言および経営の監督が期待できる人物を選任することとしており、現在の社外取締役の選任理由は以下の通りです。

氏名	選任理由	取締役会出席回数（2023年度）
田村 信	長年の金融・証券業界における経験に基づく高い識見と経営全般にわたる幅広い知見を有しておられます。当社グループの経営戦略等に有益な助言を期待できると判断しましたので、社外取締役および独立役員として選任しています。	14回中 14回
守田 道明	長年の金融・証券業界における経験に基づく高い識見と経営全般にわたる幅広い知見を有しておられます。当社グループの経営戦略等に有益な助言を期待できると判断しましたので、社外取締役および独立役員として選任しています。	14回中 14回
木村 滋	長年の電力業界における経験に基づく高い識見と経営全般にわたる幅広い知見を有しておられます。当社グループの経営戦略等に有益な助言を期待できるため、社外取締役および独立役員として選任しています。	14回中 14回

コーポレート・ガバナンス

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の課題を抽出し、取締役会構成メンバーが当該課題を共有して取締役会の実効性を高めるための改善につなげることを企図して、毎年一定の時期に取締役会の実効性評価を実施しています。2023年度の取締役会実効性評価の結果概要は、次の通りです。

1. 評価方法	（1）2024年3月に全取締役・全監査役を対象に、5段階評価のアンケートによる自己評価を実施しました。評価にあたっては、継続的に取締役会の実効性を確認するための設問に加え、コーポレート・ガバナンスに係る外部環境の変化等を踏まえた取締役会としての取り組みを確認するための設問等を設定しました。 （2）2024年4月開催の取締役会において、回答結果の分析・評価をもとに、取締役会において意見交換を実施しています。なお、評価の客観性を担保するため、設問の設計、集計・分析は、外部機関に委託して行っています。
2. 評価項目アンケートの主な項目	● 取締役会の構成と運営 ● 経営戦略と事業戦略 ● 企業倫理とリスク管理 ● 業績モニタリングと経営陣の評価・報酬 ● 株主等との対話
3. 評価結果	自由闊達な議論や独立社外取締役の責務、株主との対話等で高い評価を受け、取締役会の実効性は概ね確保されているとの結果になっています。 一方で、DX推進方針への理解やCEO等の後任候補者育成計画の策定・運用など、課題も認識されているため、さらなる実効性の向上に努めていきます。

役員報酬

1. 基本方針

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能する報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。なお、当社の取締役の報酬は、以下の3つの報酬等の種類から構成されます。

報酬等の種類	基本報酬（金銭報酬）	業績連動報酬	
		賞与（金銭報酬）	譲渡制限付株式報酬（非金銭報酬）
内容	月例で支給される金額固定の報酬	事業年度の業績目標に向けて着実に成果を積み上げるための短期インセンティブ報酬	中長期的な企業・株主価値の向上を目指した経営を推進するための中長期インセンティブ報酬
対象	業務執行取締役 社外取締役	業務執行取締役 社外取締役	業務執行取締役

2. 基本報酬の個人別の報酬等の額の決定に関する方針
（報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む）

当社の取締役の基本報酬は、会社業績、同業他社の水準等を総合的に勘案した上で、社内外の別および役位ごとに基礎報酬額を設定し、これに代表取締役と人事担当取締役間で協議の上、決定した前事業年度の個人別業績を反映して、個人別の基本報酬額を決定することとしています。

3. 業績連動報酬等の内容および額または数の算定方法の決定に関する方針
（報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む）

業績連動報酬は、賞与および譲渡制限付株式報酬としています。賞与については、前事業年度に業績目標として掲げた連結経常利益の達成度合および前事業年度の個人別業績等に基づき決定された額を毎事業年度一定の時期に支給します。

譲渡制限付株式報酬については、株主総会で定められた報酬枠の範囲内で、一定の譲渡制限期間（3年以上で当社取締役会が定める期間）が経過する時まで処分等を認めない譲渡制限付株式を交付します。譲渡制限付株式の交付のために対象となる取締役に対し支給する金銭報酬債権の額は、毎事業年度、取締役会が決定し、一定の時期に支給します。

なお、交付する譲渡制限付株式の数は、社外取締役も出席した取締役会において決定した内規に基づき決定します。具体的には、各事業年度における前事業年度に業績目標として掲げた連結経常利益に対する達成度に応じて80%から130%の間で段階的に定められた株式数としています。

4. 基本報酬および業績連動報酬等の額の、取締役の個人別の報酬等の額に対する割合の決定に関する方針

取締役の種類別の報酬割合については、当社と同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業をベンチマークとする報酬水準を踏まえ、上位の役位ほど業績連動報酬の比率が高まる構成としています。

なお、報酬等の種類ごとの比率に係る目安は、会社業績等に応じ業績報酬が変動するため、役員の区分に応じて概ね以下の通りとしています。

区分	基本報酬（金銭報酬）	賞与（金銭報酬）	譲渡制限付株式報酬（非金銭報酬）
取締役	40～100%	0～40%	0～40%
社外取締役	70～100%	0～30%	－

コンプライアンス

当社グループは、コンプライアンス規程を制定し、グループ内におけるコンプライアンスに関する基本事項並びに当社およびグループ会社の取締役および使用人等が遵守すべき15項目からなる原則を定めています。

また当社は、コンプライアンス担当取締役を選定し、グループ内におけるコンプライアンス研修の実施、内部通報体制整備、法令・定款その他社内規程違反行為への対処に努めています。万一、法令・定款その他社内規程違反が発見された場合には、コンプライアンス規程に基づき取締役会へ報告の上、顧問弁護士等の外部専門家と協力しながら対応を行うこととしています。

加えて四半期に一度、コンプライアンス担当者会議を開催、グループ内におけるインシデントの共有と、対策の横展開を図る一方、当社グループ内においてコンプライアンス研修を実施し、コンプライアンス意識の向上を図っています。

本研修においては、法令遵守や、一般常識に則った行動等にとどまらず、インサイダー規制、秘密情報管理、個人情報保護、ハラスメント防止等の個別テーマについても取り上げ、その理解の促進に努めています。

行動規範

当社は、経営理念として掲げているビジョン、ミッションを実現する過程において、役員・従業員（有期雇用者含む）が企業の社会的責任を自覚し、遵法精神に則り、これまでに培ってきた様々な経験を基盤として、事業活動を通じて社会に貢献することを行動規範としています。

内部通報制度

当社グループは、法令違反・不正行為等による不祥事の防止および早期発見を目的として、「内部通報規程」を制定しています。本規程において、通報者の匿名性や、寄せられた情報の機密性の確保並びに通報先について定めています。なお内部通報の実績については、四半期ごとに取締役会へ報告しています。

社外取締役鼎談／社外監査役メッセージ

脱炭素社会の実現に向けて邁進するイーレックス。
その成長の軌跡を見守る3人の社外取締役に、当社の魅力と将来へ向けた可能性を聞きました。

社外取締役から見た当社の強み、力の源泉

木村

当社は「再生可能エネルギーをコアに電力新時代の先駆者となる」という2030ビジョンを掲げています。その言葉に沿って、自社の利益だけではなく、相手や社会への貢献度も考えた上で先見的な取り組みを次々と進めている。その姿勢というのがやはり強みだと思います。

創業から今年で25年という若い会社ですが、計画立案から実行までの期間が非常に短く、それでいて、確実に成果を出します。このスピード感は、なかなか大企業にはありません。

守田

経営トップである社長が未来のあるべき会社像を適時にしっかり構築し、会社としての新しい取り組みや企画などを語る。それを受けた社員が、しっかりと仕上げ、現実のものにしてしまう実行力があります。

田村

社外取締役になって10年が過ぎましたが、当初は社員、数十人の小さな会社でした。それが短期間に大きく成長し、会社の姿も見違えるように進化しました。

その過程を社外取締役として見守ってきましたが、やはり感じるのは、少数精鋭の社員がスピード感を持って事業を行っているということです。また業務を遂行する上で、時にはうまくいかないこともあるのですが、そのような時も事態を正確に認識して反省し、修正する能力が大変に優れているのも特徴の一つだと思います。

守田

田村さんが仰られているように、失敗に気が付けば、ただちに打ち切って反省する。そこで課題を発見し、別の取り組みにも活かしていくという好循環があります。そういったことも成長のエンジンになっていると思います。

取締役会の実効性と事業戦略の議論について

守田

取締役会では、どの議題に対しても活発に意見が出ますし、我々社外取締役の意見を取り入れる姿勢も非常に積極的だと感じます。事業戦略の議論においても、執行サイドはできるだけ広く多角的な意見を求めることにより最善の判断をしようとします。ですから、我々からの意見を鵜呑みにはしませんがとても尊重します。執行サイドの取締役と社外取締役が非常に良い相互作用をもって機能していると感じます。

田村

社外取締役の役割の一つに、社内にいることで気付かない、もしくは過去の各々のキャリアから経験上、持ちにくい視点による意見の提供があります。

木村さんは長年東京電力で働いていた経験から電力事業については大変知見があります。守田さんは金融やガバナンスについて精通している。私は証券会社をはじめとした金融業界に長年身を置いていますので、その経験を活かして事業戦略やファイナンスに関するリスクモニタリングなど、株主目線の助言が可能です。

このように、異なるバックボーンを持つ社外取締役が、執行サイドとは異なる観点から事業を常にチェックしています。

木村

役割の異なる3人の社外取締役がそれぞれの専門分野を活かした意見を述べる。もちろん、知識範囲には重複した部分もありますので、そのような時は執行サイドの取締役も含めて意見を交わし、それにより議論全体が一層豊かなものになっています。密度の高い議論と知識をもって誤りを起こさないというところに力点を置き、取締役会を行っています。

成長を続ける当社が取り組むべき課題とは

田村

当社は上場前から現在に至るまで、少数精鋭の社員で事業を推進し、結果を出してきました。その考えの根底には社員一人ひとりが仕事に対する責任感と当事者意識を持って目の前のことに取り組んできたというところがあります。2024年度期初の社長の言葉に「今後、管理職は部下の育成に今まで以上に時間を割き、個々のスキルアップを目指そう」というものがありました。これを着実に実行し、組織として成長していけばおのずと結果がついてくると思います。

木村

今の時代は日々外部環境の変化が著しいです。その中で、当社は国内を中心に展開していた事業の軸足を海外に大きく移そうとしている。そのような環境で今後も成長し続けるためには、複眼的思考を持ち、物事を多角的かつ鋭敏に見て判断する能力、そして、状況の変化をいち早く捉えて、それに合わせた事業展開をすることが大切だと思います。社員個々の能力を高めることが、そのような事業の好循環を支える基盤になっていきますので、やはり人材育成には注力すべきと思います。

守田

今まで国内を中心に事業を展開してきたということは、成熟した相手、成熟したフィールドでやってきたということです。今後、ゼロから海外事業を立ち上げ、遂行していくためには、ものの見方や考え方、全てにおいて力をつけていく必要があります。

また、会社の取り組んでいることが、脱炭素という環境や社会のためになる意義のあることであるという意識を持って仕事をすることも社員の成長においては大切なことだと思います。

当社が今後目指すべき姿と将来への期待について

守田

ベトナム国やカンボジア王国を中心とした海外事業を成功させ、当社が成長することで環境への貢献や雇用の創出という世の中に直接的な利益をもたらします。ですから、立ち止まらなくてもよいようにリスク管理を適切に行いながら、成長し続けてほしいと思います。成長し続けることが利益を生み、社員のモチベーションにもつながり、様々な好循環を生み出します。

田村

脱炭素社会の実現に向け、具体的な、当社のような事業展開をしている会社はほとんどないのではないかと思います。そのような先進的な取り組みを今後も続けて頂いて、その結果として飛躍的に成長できるのではないかと期待しています。

木村

大企業の場合、会社の中の1部門として海外で事業を展開することはありますが、当社のような会社規模で、会社本体が軸足を移して海外で事業に取り組むことは珍しいと思います。それだけにリスクもあるので、細心の注意を払い、万全の備えが必要です。前述の通り、社員一人ひとりのスキルアップ、そして組織力の向上をもって立ち向かっていってほしいと思います。

社外監査役メッセージ

平時における自由闊達な議論こそが重要

監査役（社外）
石井 絵梨子

2023年6月に社外監査役に就任いたしました石井絵梨子です。

クロスボーダー取引を中心に弁護士業務を行っており、今年が弁護士となって20年目となります。複数の上場企業における社外役員としての経験の中で、有事における社外役員の役割を痛感すると同時に、有事に至らないためには、平時における自由闊達な議論こそが重要だと考えています。

当社の監査役会では、海外子会社を含めたリスクを洗い出すと共に、グループ全体のガバナンス体制の構築に重点を置いています。海外展開においては、法制度の違いのみならず、文化や風土の違いもあり、国内事業では想定されない事態が日々生じます。監査役会としても、拠点に応じた情報収集に努めると同時に、実効性のある提言をしていきたいと思います。

社会人になってからの20年を振り返ると、技術の発展と共に、仕事の在り方や価値観が様変わりしたように感じます。エネルギーの分野においては、特にボーダレスな発想が重要であり、限られた地球上の資源を、現在と未来のあらゆる存在が享受していかなくてはなりません。当社は、ベトナム国やカンボジア王国における取り組みにおいても、個人、会社、自国だけの利益を追求するのではなく、社会全体にポジティブなサイクルができるような提案を続けています。

単なる電力会社の枠を超えて、社会全体に貢献することを目指す企業風土の醸成に寄与することができたら、大変嬉しく思います。

役員一覧

1 代表取締役社長
本名 均
2016年6月 就任

2 常務取締役
安永 崇伸
2019年6月 就任

3 常務取締役
角田 知紀
2023年6月 就任

4 取締役
斉藤 靖
2018年6月 就任

5 取締役
田中 稔道
2019年6月 就任

6 取締役※1
田村 信
2014年1月 就任

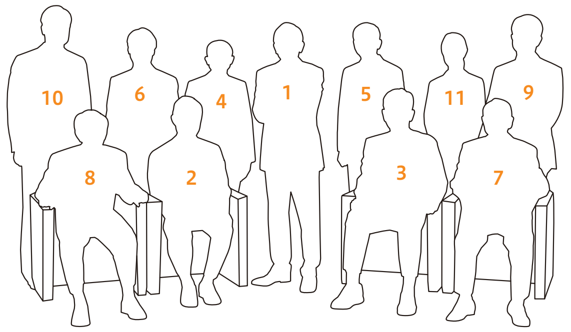
7 取締役※1
守田 道明
2018年6月 就任

8 取締役※1
木村 滋
2019年6月 就任

9 監査役
草野 健
2023年6月 就任

10 監査役※2
古城 誠
2020年6月 就任

11 監査役※2
石井 絵梨子
2023年6月 就任



※1 田村信、守田道明および木村滋の3氏は、社外取締役です。
※2 古城誠および石井絵梨子の両氏は、社外監査役です。

IR活動／企業・株式情報（2024年3月31日現在）

IR活動の目的と基本方針

当社グループでは、適正な情報開示を行うと共に、様々なステークホルダーとの間で公正かつ良好な関係を構築しつつ、株主および投資家等との対話を促進し、長期的な視点での企業価値の向上に資することを目的としてIR基本方針を定めています。

株主・投資家の皆さまに対し、正確で迅速な当社の経営状況や運営方針を説明し、ご意見やご要望を事業経営へ反映することによって、企業価値の向上につなげています。

年間を通じて、株主総会、決算説明会、四半期ごとに機関投資家への個別説明、また個人投資家説明会や事業説明会を行っています。これらに加えて、IRサイトの企画・運営、統合レポートや株主通信等のIR関係冊子の発行を通して、様々なステークホルダーとコミュニケーションを図っています。

主なIR活動実績（回数）

活動内容	2023年3月期	2024年3月期
決算説明会	2	4
機関投資家向け説明会	4	2
個人投資家向け説明会	2	0
証券会社主催カンファレンス	3	1
海外ロードショー	1	0

機関投資家向け個別面談（人数）

国内/海外	2023年3月期	2024年3月期
国内	383	317
海外	96	51

会社概要

会社名	イーレックス株式会社（erex Co., Ltd.）
本社所在地	〒104-0031 東京都中央区京橋二丁目2番1号 京橋エドグラン14階
本社電話番号	03-3243-1185（代表）
会社設立	1999年12月8日
資本金	113億6,281万1,921円
従業員数	269人（連結）　161人（単体）
関係会社	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 沖縄うるまニューエナジー株式会社 糸魚川発電株式会社 HAU GIANG BIOENERGY JOINT STOCK COMPANY EREX YEN BAI BIOMASS POWER CO., LTD. EREX TUYEN QUANG BIOMASS POWER CO., LTD. エバーグリーン・リテイリング株式会社 エバーグリーン・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 ティーダッシュ合同会社 株式会社イーセル EREX SINGAPORE PTE. LTD. STRAITS GREEN ENERGY SDN. BHD. STRAITS GREEN ENERGY PTE. LTD. イーレックス・バイオマス・マネジメント株式会社 eREX Vietnam Co., Ltd. 佐伯バイオマスセンター株式会社 イーレックスHT合同会社 EREX（CAMBODIA）CO., LTD. EREX SAKURA BIOMASS YEN BAI CO., LTD. EREX SAKURA BIOMASS TUYEN QUANG CO., LTD. EREX INTERNATIONAL CO., LTD.

格付情報（2024年2月時点）

格付機関	対象	格付	見通し
JCR	長期発行体格付	A−	ネガティブ

株式の状況

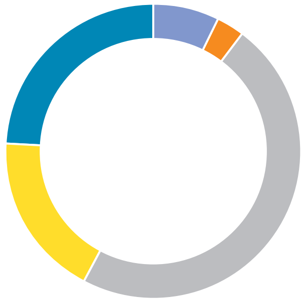
発行可能株式総数	163,572,000株
発行済株式の総数※	59,517,808株（うち自己株式 3,428株）
株主数	18,769名

※第三者割当による新株式の発行により、2024年5月30日時点の発行済株式の総数は74,375,508株です。

大株主（上位10者）

株主名	所有株式数（株）	持株比率（%）
DAIWA CM SINGAPORE LTD（TRUST A／C）	5,347,300	8.98
KISCO株式会社	4,000,976	6.72
上田八木短資株式会社	3,435,000	5.77
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,000,500	5.04
株式会社UH Partners2	2,949,700	4.95
CBC株式会社	2,922,278	4.90
株式会社UH Partners3	2,694,600	4.52
住友不動産株式会社	2,488,000	4.18
阪和興業株式会社	2,436,800	4.09
太平洋セメント株式会社	2,190,000	3.67

所有者別株式分布状況



- 金融機関 ……………………4,366,186株　7.3%
- 金融商品取引業者 …………1,854,275株　3.1%
- その他の法人 ………………28,225,776株　47.4%
- 外国法人等 …………………10,799,133株　18.1%
- 個人・その他 ………………14,272,438株　24.0%

ホームページのご案内

当社ホームページの「IR情報」にて、適時開示情報や決算情報など各種IR資料を掲載しています。
当社をよりご理解頂くためにも、ぜひご覧ください。

https://www.erex.co.jp/ir/