

電力・ガス事業グループ



地域密着で 統合化ビジネスを追求

日本市場では人口減、省エネの普及、電力・都市ガスの全面自由化と、従来とはまったく違った競争環境が生まれつつあります。変化を予測し、自らを適応させ、中長期的な成長戦略を実現していくことが当事業グループの役割であり使命です。

ホームライフ部門が培ったLPガスの販売ネットワークと電力・ユーティリティ部門のノウハウ、経営資源を融合することにより、エネクスならではの地域に密着した統合型サービスモデルを追求します。さらには、海外でのLPガス事業の展開、電力バリューチェーンの拡充にも注力してまいります。

電力・ガス事業グループ長 **高坂 正彦**

[電力・ガス事業グループが取り組む主な施策]

ホームライフ部門

中期経営計画の目標
ベストミックスのエネルギー提案の実現へ

主な施策

コア事業の強化・深耕

- ▶ LPガス小売販売強化
需要開拓の促進
- ▶ 燃料転換の推進・空調暖房機器の拡販
電力ビジネスの基盤整備
- ▶ 電力・ユーティリティ事業本部と連携し、
電力販売体制の構築

海外事業展開

- ▶ 国内LPガス・工業ガス事業で培ったノウハウを
伊藤忠商事株式会社と連携し、アジアへ展開

電力・ユーティリティ部門

中期経営計画の目標
人と社会の役に立つPPPS[※](Prime PPS)となる

主な施策

垂直統合

- ▶ 発電から小売までの一貫体制

環境適応

- ▶ 環境変化に応じポートフォリオをシフト

自由化対応

- ▶ 需要家PPSとbalancingグループ

機能進化

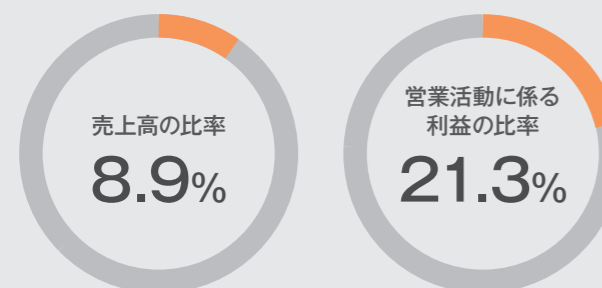
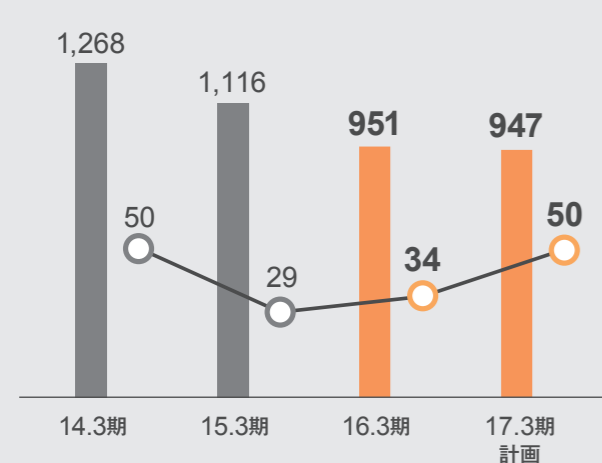
- ▶ エネルギー融合型マルチサービスプロバイダー

※ Primeとは、「(形)最初の、根本的な、主要な、最上の、優秀な、(名)素数」を意味する言葉。
PPS (Power Producer & Supplier) とは、特定規模電気事業者 (新電力事業者) の略称。

[電力・ガス事業グループ 各部門の中期経営計画]

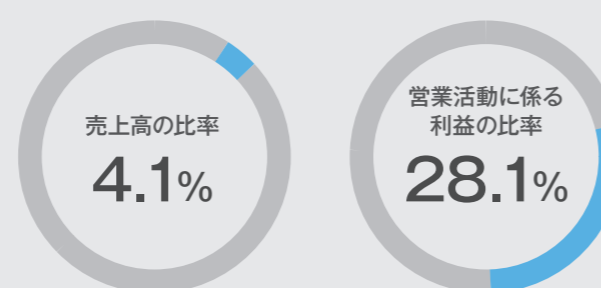
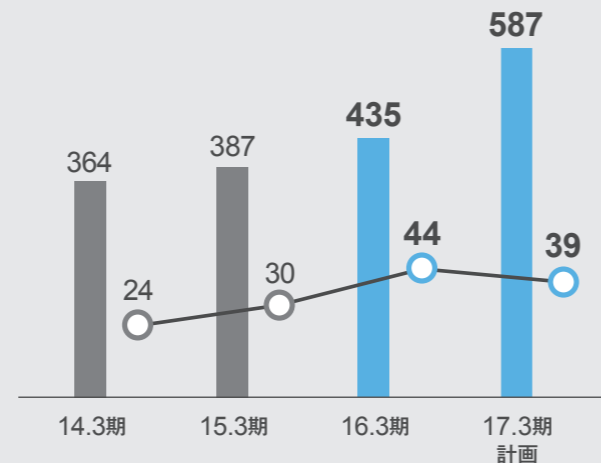
ホームライフ部門

■ 売上高 ○ 営業活動に係る利益 (単位: 億円)



電力・ユーティリティ部門

■ 売上高 ○ 営業活動に係る利益 (単位: 億円)



円グラフは2016年3月期実績
売上高は日本基準

[ビジネスキーワード]

LPガス + 電力 = 「セット販売」

電力小売市場の全面自由化を受け、LPガスをご購入いただいているお客様に当社供給による電力のセット販売を提案。エネルギー購入の新しい選択肢を、地域に根付いた強力なネットワークにのせて販売していきます。

BtoC ビジネス強化

LPガス直売事業は家庭のお客様に様々な商品・サービスを直接提案できる重要なチャンネル。全国のグループ会社を通じて地域のお客様との結びつきを強め、家庭向けエネルギー販売の顧客基盤を強化していきます。

アジアを庭に

国内で培ったLPガス・工業ガス販売などのビジネスモデルを、経済成長が著しいインドネシア、フィリピンなどのアジア市場で展開。伊藤忠商事グループと協力、連携しながら着実に事業化し、アジア全域を活動の庭にしています。

※ アジア市場をはじめとする海外での事業展開については、P21・22で詳しくご紹介いたします。

アライアンス戦略

家庭向け電力販売を検討する事業者向けに電力の卸売、需給調整、システム提供などを提案。自治体や異業種との提携も視野に入れ、より強力なbalancingグループの形成を通じて、電力事業のさらなる成長と拡大を図ります。

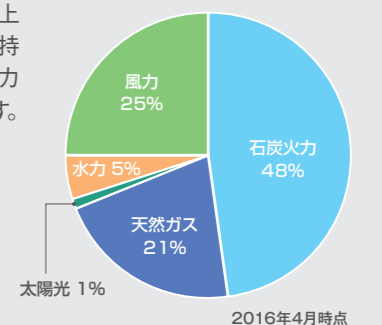
balancingグループ

当社は複数の小売電気事業者間で形成したグループの代表者として、グループ全体の電力需要と供給バランスを調整することにより、同時同量制度[※]におけるインバランスリスクを低減させ、需給一本化による効率・規模のメリットを目指します。

※ 同時同量制度: 電力の需給を絶えず一致させておく同時同量を、30分単位で合わせていくルール。30分単位で需給ギャップが発生した時は、一般送配電事業者インバランス料金と呼ばれるペナルティを支払う必要があります。

バランスのとれた電源構成

当社の電力事業の強みは、自社保有の電源を持ち、需給から販売までを垂直統合したビジネスモデル。特に電源開発には注力して自社電源30%以上の安定した供給体制を堅持し、持続的かつ長期的な電力事業の成長を目指しています。



2016年4月時点