



平成 28 年 5 月 9 日

各 位

会社名 イーレックス株式会社
 代表者名 代表取締役社長 渡邊 博
 (コード番号: 9517 東証第一部)
 問合せ先 常務取締役 花島 克彦
 (TEL: 03-3243-1185)

中期経営計画(Dash 1000)に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、長期ビジョンおよび中期経営計画について、下記のとおり決定いたしましたので、お知らせいたします。

平成 27 年 5 月 15 日に売上高 500 億円を目標とする「Challenge500」を公表いたしました。本日(平成 28 年 5 月 9 日)開示しました「平成 28 年 3 月期決算短信[日本標準](連結)」の結果を踏まえ「中期経営計画(Dash1000)」を策定したものであります。

記

I. 長期ビジョンについて

当社は、以下のとおり、創業以来「挑む文化」を培い独自の事業を展開してまいりました。

- 再生可能エネルギーとしてパームヤシ殻(PKS)からの発電所を日本で初めて運転開始し、実績と知見に基づき、投資回収の高い、予見性のある複数のバイオマス発電を計画してきました。
- 独立系新電力として、1,000社を超える代理店を通じ、約8,000件以上の高圧需要家と契約を締結しました。
- 自由化で先行する米国 Spark Energy 社と低圧分野で我国初めての外資との合弁会社(イーレックス・スパーク・マーケティング株式会社)を設立し、先行事例、ノウハウを活用し販売を開始しました。

日本における 2030 年のエネルギーミックス(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。

このような状況下、2020 年の電力全面自由化の区切りである発送電分離が行われるまでに、当社は、再生可能エネルギーと小売事業の拡大を基本に、確固たる事業基盤を構築すべく東京証券取引所 1 部上場後の成長の第一段階として、この 3 年間でこれまでの準備と計画を踏まえ、堅実かつ飛躍的な成長・拡大を図ります。また、4 年~5 年後の長期目標を売上高 1,000 億円以上にすることを視野に入れていきます。

(中期経営計画)

(連結) Dash 1000 (億円)	平成 29 年 3 月期 (第 19 期)		平成 30 年 3 月期 (第 20 期)		平成 31 年 3 月期 (第 21 期)	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	334	100.0%	512	100.0%	673	100.0%
経常利益	24	7.3%	50	9.9%	70	10.5%
当期純利益	14	4.3%	33	6.5%	47	7.1%

(長期ビジョン)

➡ **売上高
1000 億円**

II. 中期経営計画（Dash 1000）について

1. 中期計画の趣旨：「Dash 1000」

- (1) 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）の時期とする。
- (2) 1000 億円企業を目指し、新規事業開発のスピードアップし、活力ある安定した経営基盤を確立する。

2. 経営目標

- (1) 売上高目標・・・・・・・・・・4 年～5 年後の売上高1000億円
- (2) 収益目標・・・・・・・・・・売上高営業利益率10.0%
- (3) 資本効率目標・・・・・・・・・・ROE 20.0%
- (4) 健全性目標・・・・・・・・・・自己資本比率40.0%
- (5) 配当目標・・・・・・・・・・配当性向20.0%以上

3. 重点施策

(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、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压分野の拡大を目指し、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を展開します。低压分野においては、米国スパークエナジー社、阪和興業株式会社等との合弁会社を軸に全国のLPG販社（35社、150万戸）、代理店、ウェブなど複数のチャンネルを活用し、既に約10,000件超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。
- 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、発電事業と卸売事業、小売事業の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す。フォワードカーブ（電力市場価格の予測）を先駆けて構築し、中期計画や個別の取引強化にも活用していきます。

(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。

(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いきます。

(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。

以上