

2025年5月26日



各 位

会 社 名 アストマックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 本多 弘明
(東証スタンダード・コード7162)
問合せ先 執行役員 西潟 しのぶ
電話 03-5447-8400

「中期ビジョン2028」の策定及び配当方針変更に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2026年3月期から2028年3月期の3年を対象期間とする「中期ビジョン2028」およびその間の配当方針の変更を決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期ビジョン2028の策定について

1992年に金融事業で創業した当社グループは、2011年の東日本大震災を契機に日本のエネルギー政策が大きく転換する中、エネルギー事業に進出し、再生可能エネルギーの普及や電力システム改革（「安全・安定・安価・持続可能」なエネルギー供給を実現するための重要な政策）の課題解決の一役を担っております。

このような中、2021年11月に策定した2025年3月期までの約3年半を計画期間とする「中期ビジョン2025」では、本中期ビジョンにおける3年半を第2の創業期と捉え、会社の飛躍的な成長を図るため、総合エネルギー事業会社への変革を加速化させることを掲げ、事業に取り組んでまいりました。2023年3月期には連結子会社及び持分法適用関連会社2社の株式譲渡を行い、事業構造と経営資源配分の見直しを進めました。各事業としては、2020年4月より本格的に取り組み始めた小売電気事業が4年目の2024年3月期に年間を通じたセグメント黒字に転換したことをはじめ、再生可能エネルギー関連事業では新たな太陽光発電所の完成による収益基盤の拡充や系統用蓄電池事業の着手等によりセグメント利益を増加する体制が構築できてまいりました。

しかしながら、最終年度である2025年3月期は最終的にディーリング事業において大きなセグメント損失を計上したこと等により、全体としては電力取引関連事業と小売事業により前年比大幅増収となったものの、誠に遺憾ながら最終赤字となり、中期ビジョン2025の定量目標は大幅未達となりました。

そのため、当社グループは、事業間のシナジーやリソースの最適化等を改めて検討し、アセット・マネジメント事業は他のセグメントとの今後のビジネスシナジーが見込み難く、セグメントの成長余地も限られているものと判断し、2025年3月末をもって廃止することとしました。さらにディーリング事業についても、事業間のシナジーや投下資本の効率等を改めて検討した結果、当事業を通じて培ってきたトレーディングおよびリスク管理ノウハウを電力取引関連事業に移行することにより同事業の一層の拡充を図ることとし、当事業は2年を目途に規模を段階的に縮小し、最終的に廃止することを決定いたしました。

当社グループは、2026年3月期以降も引き続き「総合エネルギー事業会社」への変革に向けて、資本コストや株価を意識した事業運営を行い、電力事業に関わる一事業者として、国の第7次エネルギー基本計画や電力システム改革の課題を解決すべく、良質な環境価値を生み出すベースロード電源である地熱発電の開発や大規模系統用蓄電所におけるAIを活用した市場予測等に基づく各種市場での取引業務、環境価値（再エネ価値）の取り扱いの拡大等を進め、顧客目線での付加価値に繋がる「なくてはならないビジネスパートナー」を目指します。

詳細は添付資料をご参照ください。

※電力システム改革

「安全・安定・安価・持続可能」なエネルギー供給を実現するための重要な政策。

主な目的は、電力の安定供給の確保、電力料金の抑制、再生可能エネルギーの導入促進、電力市場の透明性と公正性の確保、カーボンニュートラルへの対応等（詳細は添付資料P3を参照下さい。）

2. 配当方針変更について

当社の配当方針は、上場以来、期末配当年1回、配当性向30%を目途としております。

今般、「中期ビジョン2028」の策定にあたり、成長投資と株主還元のバランスを検討した結果、下記のとおり、株主還元を強化することといたしました。

中期ビジョン2028の3年間（2026年3月期～2028年3月期）の配当は、配当性向30%以上とし、1株当たり7.00円の配当を下限とすることを基本方針といたします。配当回数と時期は期末配当年1回から変更ございません。

変更前	変更後
配当性向：親会社株主に帰属する当期純利益（但し、電力ヘッジ取引等による影響額を考慮する）の30%を目途とする。	配当性向：親会社株主に帰属する当期純利益（但し、電力ヘッジ取引等による影響額を考慮する）の30%以上とし、 <u>中期ビジョン2028の3年間は1株当たり7.00円の配当を下限とすることを基本とする。</u>

※変更箇所を下線を付しております。

（詳細は添付資料P18を参照下さい。）

以上



アストマックス株式会社

中期ビジョン2028

アストマックス株式会社

2025年5月26日

事業環境・背景 P2～P4

企業理念と目指すべき姿 P5～P6

Our Business

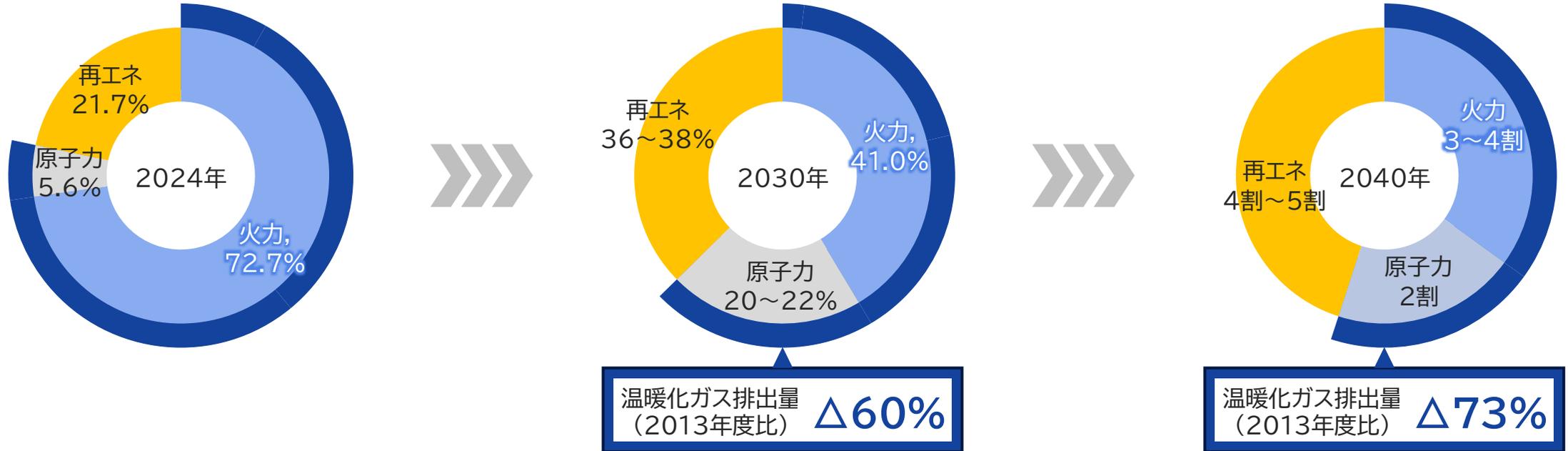
中期ビジョン2025の振り返り P7～P10

中期ビジョン2028 P11～P23

当資料の情報は、過去の実績・事実以外のものは将来の見通しであり、
様々な要因により記載内容と大きく異なる結果となる場合があります。
リスクや不確実性が含まれている事をご承知おきください。

2011年の東日本大震災を契機に日本のエネルギー政策は大きく転換
電力システム改革、第7次エネルギー基本計画により、「脱炭素化▶▶再エネ発電の増加▶▶ FIP、非FIT」への流れ

2040年度に向けたエネルギー需要の見通し



- エネルギー自給率の向上と脱炭素化の推進を骨子とする第7次エネルギー基本計画の実現に向け、2040年までに全電力需要に占める再生可能エネルギー(再エネ)電源の比率を現状の2倍程度まで増やす必要あり
- 生成AIの利用拡大に伴うデータセンターの増設や電気自動車の普及に伴い、電力需要は拡大することが想定されると同時に、脱炭素化対策の義務化も要求される

蓄積した事業ノウハウを拡充し、これらの課題に応えるのが我々の使命

再エネ電源の増加 = 変動電源の増加

▶▶▶ 蓄電池による調整、高度なアグリゲーション、再エネの市場売電(トレード)等の対応が必要

電力システム改革を進化させるための主な課題

安定的な電力供給
電力システムの脱炭素化を進める

電源の効率的な活用に向けた
系統整備・立地誘導

安定的な価格での供給に向けた
小売事業の環境整備

解決策：以下の取引市場・制度等を最大限効率的に活用

－ 供給力を確保するための取引市場・制度 －

－ 確保した供給力を最適運用する取引市場 －

再エネ電源の開発・活用

中長期を見据えて必要となる
電源投資・設備形成を促進

- 長期安定適格太陽光発電事業者
- FIT、FIP、FIP転+併設蓄電池
- 容量市場メインオークション 等

中長期取引市場

中長期での電力取引の推進
新たな電力価格指標の形成

- 先物市場
- 先渡市場
- 個別PPA 等
- 相対の卸取引

短期取引市場(効率的な広域メリットオーダー実現)

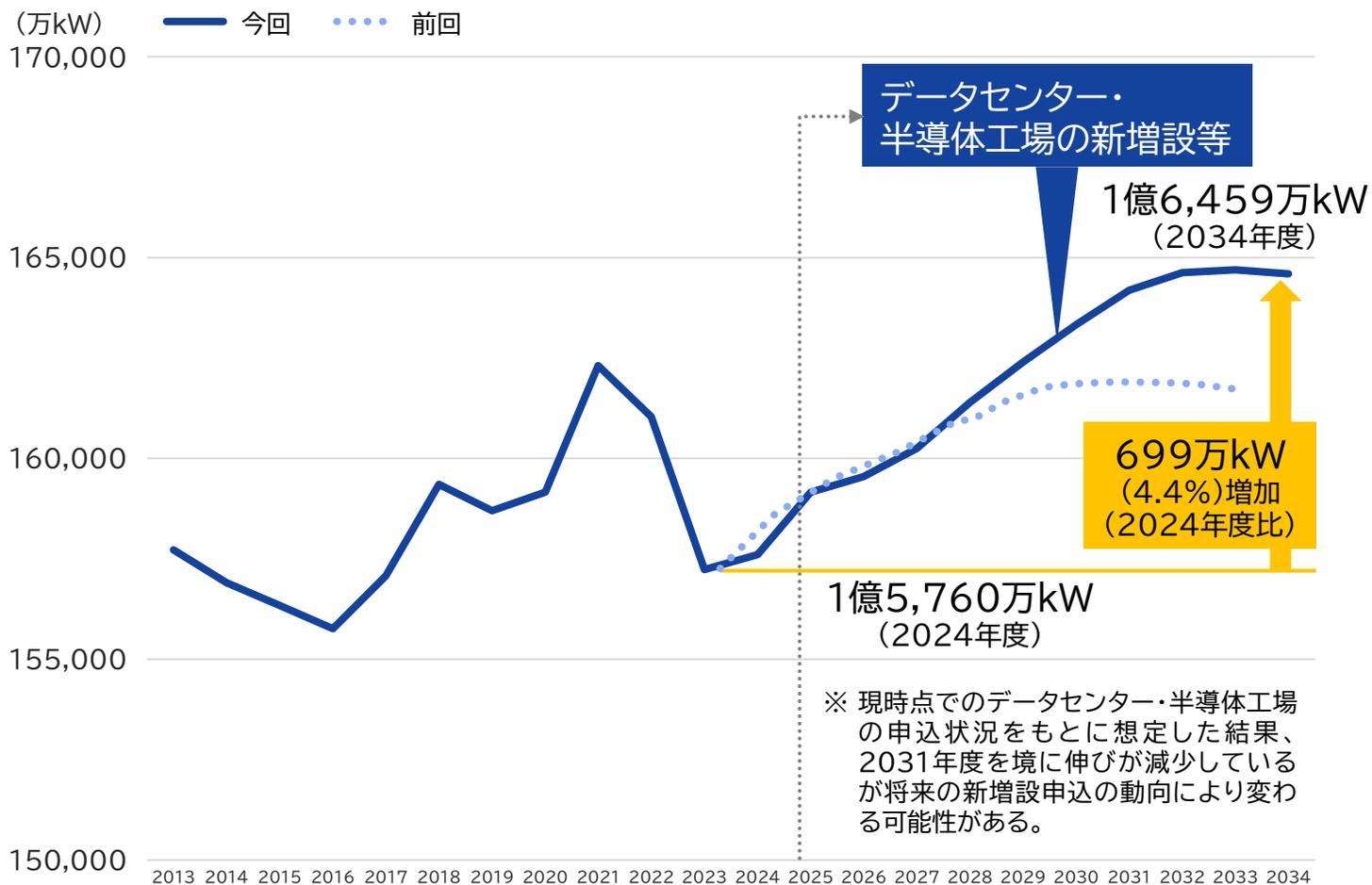
実需給段階での効率的な
需給運用を実現

- スポット市場
- 時間前市場
- 需給調整市場
- 同時市場 (供給力と調整力を同時約定)へ参入

電力システム改革の進化の中で、
当社グループは

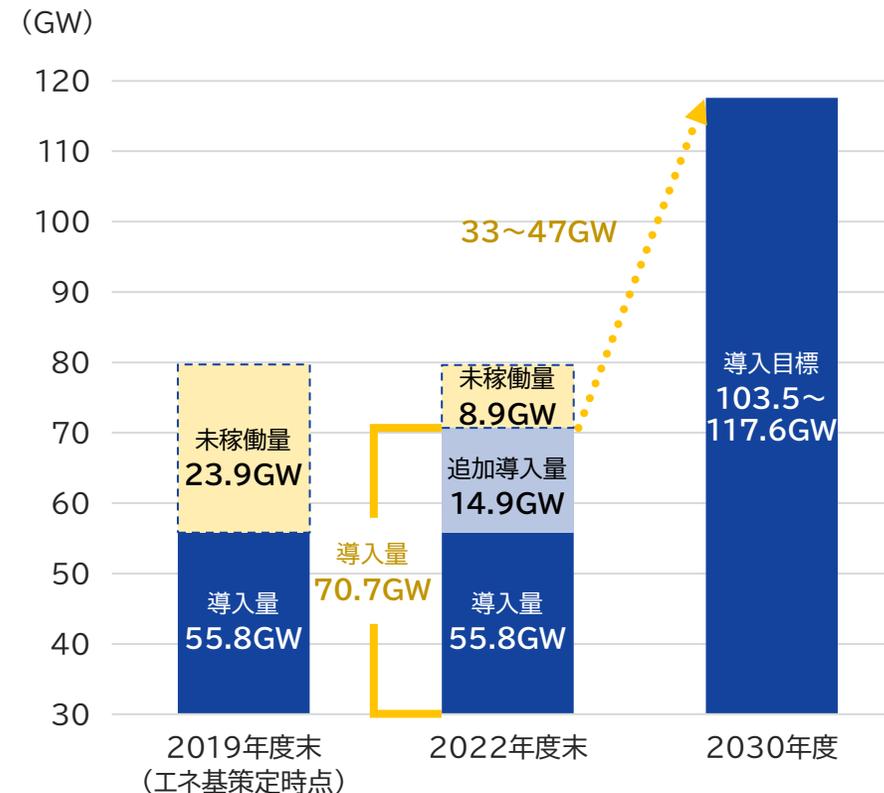
小売電気事業者×発電事業者×需要家のニーズに対し、最適なソリューションの提供可

最大需要電力(全国合計)の想定(夏季:送電端)



出典先：電力広域的運営推進機関HP 2025年度全国及び供給区域ごとの需要想定について

太陽光発電



※ 導入量は、FIT前導入量5.6GWを含む。また、2019年度末の未稼働量(23.9GW)のうち、認定失効制度により、2022年度末に4.0GWが失効済。

※ 2022年度末時点におけるFIT/FIP認定量及び導入量は速報値。

※ 入札制度における落札案件は落札年度の認定量として計上。

出典先：「電力システム改革の検証について」資源エネルギー庁、2024.3.7



社会インフラを支える 総合エネルギー事業会社へ

第7次エネルギー基本計画や電力システム改革が推進される中、私達は安定したエネルギーを供給し、効率的かつ経済的なエネルギーの利用推進と脱炭素社会の実現に貢献します。

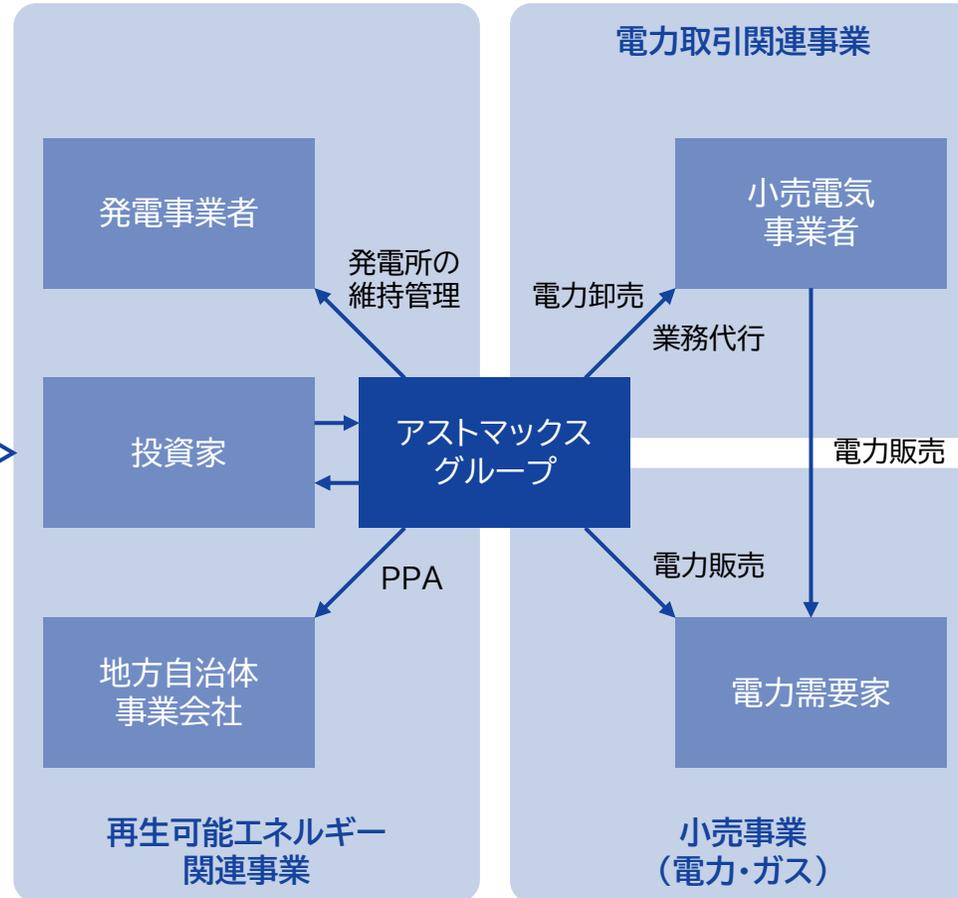
エネルギー関連事業のアレンジメントと様々な顧客ニーズにフレキシブルに対応できるサービスの提供等を通じて、事業環境に応じた総合力を発揮できるエネルギートータルソリューションプロバイダーを目指します。

発電事業・開発
 太陽光発電: 開発案件31.6MW、
 うち自社グループ保有全国5か所13MW
 地熱発電: 発電規模4.99MW
 2027年度運転開始を目指す

系統用蓄電池事業
 系統用蓄電所の開発・運営、維持・管理
 2025年秋運転開始

O&M事業
 当社開発・稼働済太陽光発電所の維持管理業務
 全国20か所(31.6MW)より受託

コーポレートPPA事業
 事業者が発電設備等の初期費用を負担
 屋根及び敷地等に太陽光発電設備や蓄電設備等
 を設置・運用、発電した電気を販売
 ※PPA(Power Purchase Agreement)とは
 発電事業者と需要家の間で直接、長期間の
 電力売買契約を結ぶこと



電力卸取引:
 電力供給業者様への電力販売及び
 発電事業者様からの電力購入
 将来の一定期間における電力について固定価格
 などで売買可能で、早期に必要コストを確定し経
 営を安定化

受給管理・予測システム:
 電力取引の基盤強化には必要条件

電力受給管理代行サービスBPO事業
 需要予測、需給管理、計画値提出、リスク管理、
 報告等の提供
リスク管理アドバイス
 小売電気事業者様が抱える電力調達や小売販売
 におけるリスク管理のアドバイス

系統用蓄電池オペレーション
 系統用蓄電所の運営、維持・管理からインバラ
 ンス精算までAIを活用した需給調整や市場予測等
 の機能を活用した系統用蓄電池運用受託サー
 ビスプロバイダー

- 特高・高圧** ⚡ **アストでんき for BIZ**
- 低圧** ⚡ **アストでんき**
- ガス** 💧 **アストガス**

中期ビジョン2025の目標

社会が大きく変化する中、金融事業からスタートした当社の事業構造をエネルギー事業をコアとする「総合エネルギー事業会社」へと変革し、会社の飛躍的な成長を図る

振り返って

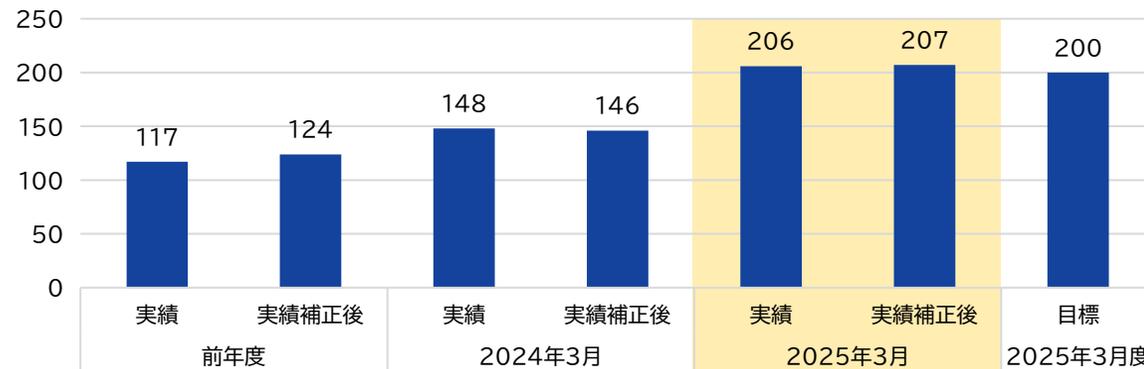
- 事業の選択と集中 : 事業ポートフォリオの最適化の一環として、ノンコア事業子会社を譲渡
- 財務基盤強化 : 電力バリューチェーン全体の最適化を支える戦略的資金調達を実施
- 電力小売 : 特高・高圧供給を本格開始し、収益性のある事業基盤を達成
- 電力トレーディング : 取引先の多様化を通じた市場流動性および事業機動力の強化
- 系統用蓄電池 : 再生可能エネルギーの有効活用を支える系統用蓄電所開発事業に本格参入
- 地熱発電計画 : 地熱発電事業の増強に向け、追加接続容量に係る連系線使用契約を締結
- コーポレートPPA : 法人向け再エネ電力供給モデルとして、コーポレートPPA事業の構築を推進

中期ビジョン2025「事業の深化と進化」:実績

- 2025年3月期(最終年度)においては、電力取引関連事業および小売事業が前年を大きく上回る増収を達成し、基礎収益は堅調に推移。一方、長期保有を目的とした裁定取引において評価損失を計上したことにより、全体としては最終赤字となり、定量目標②③を達成するには至らず
- 当該損失は、主要事業とは異なる一過性の損失であり、当社グループの継続的な収益性には影響を及ぼすものではないと判断
- 今後は経営資源の選択と集中を一層進めるとともに、総合エネルギー事業会社として持続的かつ安定的な収益基盤強化に注力

	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期		
	実績	実績補正後	実績	実績補正後	実績	実績補正後	目標
① 営業収益(億円)	117	124	148	146	206	207	200
② 税金等調整前当期純利益(億円)	△3.69	2.91	4.99	3.14	△1.34	△0.29	7
③ 一株当たり純資産(円)	403.28	-	439.34	-	406.62	-	500
セグメントの黒字化(セグメント)	1	2	4	4	3	4	5

営業収益



税金等調整前当期純利益



※ 実績補正の説明についてはP13をご参照ください。

中期ビジョン2025「事業の深化と進化」:実績詳細①

取り組み事項		実績
1	総合エネルギー事業会社へ	<ul style="list-style-type: none"> 小売事業の黒字化 新たな太陽光発電所の完成や系統用蓄電池事業の着手等による収益基盤の拡充 事業の選択と集中を実行(投信投資顧問事業会社及び農業関連事業会社株式持分の譲渡)
2	脱炭素社会に向けて、太陽光発電、地熱発電の開発・維持・管理 「累計開発実績33.6MWを2030年までに太陽光100MW相当に拡大し、最大年間66,000トンのCO ₂ 削減を目指す」	<ul style="list-style-type: none"> 2024年4月栃木県大田原市亀久に太陽光発電所完成 2025年1月太陽光発電所くまもとんソーラープロジェクトを当社100%に 地熱発電計画は制度改正等により遅延したが、連系契約が完了
3	電力利用の新しい日常を創造: 低圧から特高・高圧まですべての電力需要家様に対する多様な料金プラン、付加価値サービスを提供する	<ul style="list-style-type: none"> 2022年4月 市場連動型電力料金プラン「フリープラン」供給開始 小売電気事業者としての電力供給量は増加 2022年3月期: 17百万kwh 2023年3月期: 38百万kwh 2024年3月期: 268百万kwh 2025年3月期: 291百万kwh
4	電力マネジメント・再生可能エネルギーの有効活用 電気は「つくって、ためて、賢く使う」時代を先取り: 電力事業におけるダイナミックプライシングの活用、再エネ自家消費、自己託送など電力自由化により生まれた新たな電力サービスを提供する	
5	蓄電池を活用した事業・ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> 2023年9月 第1号案件(北海道札幌市新川)の系統用蓄電池事業化アレンジメント 2023年10月着工、2025年秋運転開始予定 系統用蓄電池の千歳案件はエリア分散の観点から譲渡(2024年12月) 他にも幾つかの案件について具体的な事業化を検討中
6	小売電気事業者様向けマネジメントサービス提供型ビジネスの一層の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 電力卸売取引の取引先拡大、卸売取引量も増加 電力受給予測(需要・余剰電力・発電予測等)のAI化により予測精度が向上し、小売電気事業者向けBPO業務受託契約増加 予測精度の向上は系統用蓄電池所運転開始後のオペレーションへの活用可
7	地域電力設立の支援強化: 地域脱炭素化の支援	<ul style="list-style-type: none"> 2023年7月長万部町との包括連携協定 2023年3月より順次 オンサイトPPAモデル、EV、充電器及び給電器の提供 2025年2月静岡県内にてCPPA案件完工



経営基盤の強化		実績								
資本財務戦略	コア事業向けの資金調達等	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の選択と集中: 投信投資顧問事業会社及び農業関連事業会社株式持分の譲渡 ■ 資金調達手段の多様化: 電力小売事業拡大に伴うコミットメントライン設定及び電力市場取引向けOD枠確保 ■ 営業収益キャッシュフローの黒字化: 2023年3月期～2025年3月期の増加額合計769百万円 								
株主還元	配当	<table border="0"> <tr> <td>■ 配当実績(1株当り)</td> <td>配当総額</td> </tr> <tr> <td>2023年3月期 7円、実質配当性向29.7%</td> <td>90百万円</td> </tr> <tr> <td>2024年3月期 7円、実質配当性向34.6%</td> <td>86百万円</td> </tr> <tr> <td>2025年3月期 7円、実質配当性向一%</td> <td>86百万円</td> </tr> </table>	■ 配当実績(1株当り)	配当総額	2023年3月期 7円、実質配当性向29.7%	90百万円	2024年3月期 7円、実質配当性向34.6%	86百万円	2025年3月期 7円、実質配当性向一%	86百万円
■ 配当実績(1株当り)	配当総額									
2023年3月期 7円、実質配当性向29.7%	90百万円									
2024年3月期 7円、実質配当性向34.6%	86百万円									
2025年3月期 7円、実質配当性向一%	86百万円									
人事戦略	人財確保と育成 働きやすい環境	<ul style="list-style-type: none"> ■ IT関連人財確保(4名から8名に増加) ■ 働きやすい環境の構築(フレックスタイム制の対象部署拡大、テレワーク継続・環境改善、健康管理・厚生施設活用等の福利厚生の拡充等) ■ 人財育成(Eラーニングの導入、AI導入、勉強会実施) 								
ガバナンス		<ul style="list-style-type: none"> ■ 社外役員との協議拡充、取締役会評価と機能の見直 ■ サステナビリティ委員会の設置 ■ 情報セキュリティ対策強化: セキュリティ研修の多様化 								

基本方針	P12
当社決算と会計制度について・数値目標	P13～P14
財務方針(資本コストや株価を意識した経営)	
現状認識・ROE/ROICを重視する経営	P15～P16
キャッシュアロケーション	P17
株主還元方針	P18
事業方針・競争優位なリソース	P19～P20
非財務方針(ガバナンス・人的資本経営)	P21～P22
補足資料	P23

中期ビジョン2025で掲げた「総合エネルギー事業会社」へさらにもう一段シフトアップ
発電事業者、小売電気事業者、電力需要家のあらゆるニーズに応える、「エネルギートータルソリューションプロバイダー」

事業・財務・非財務の戦略の三位一体推進により、PBR1倍超を目指す

事業

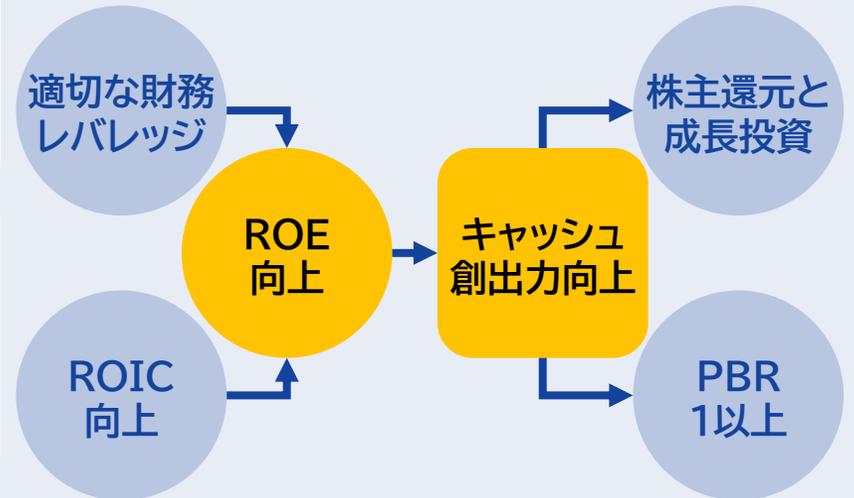
- 「事業の選択と集中」のさらなる推進：
アセット・マネジメント事業廃止
ディーリング事業を段階的に縮小し、2年を目途に廃止
トレーディングノウハウを電力取引関連事業へ集約し、電力取引の差別化を実現
- 安定収益基盤の強化に向けた小売事業の拡充

財務

- 成長を支えるキャッシュアロケーション
- 株主還元向上
配当性向30%以上とし、中期ビジョン2028の間中は1株当たり7.00円の配当を下限とすることを基本とする

非財務

- ガバナンス・コンプライアンス・リスク管理の強化
- 人材育成及び社内環境整備、人事施策上の定量目標設定



- 資本コストや株価を意識した経営への取り組み
- ROIC管理を行い、事業ポートフォリオの見直しを実施
 - 資本コストや株価を意識した経営への取り組み：株主資本コストの低下やIR活動の強化を通じてPBR1倍超を目指す

収益認識の期ズレ(電力現物先渡取引とヘッジ目的の電力先物取引)

- 電力取引関連事業で行なっている電力の卸売取引では、当社が契約する電力現物先渡取引の電力価格変動リスクをヘッジする目的で、デリバティブ取引である電力先物取引を行っております。
- 会計制度上、電力現物先渡取引は時価評価の対象ではなく、当該電力の受け渡しが行われる時点で損益を認識します。
- 一方で、この取引のリスクをヘッジする目的で行う電力先物取引はデリバティブ取引として時価評価の対象であるため、直ちに評価損益を認識します。
- つまり、ヘッジ取引における時価評価損益とヘッジ取引の対象となる現物先渡取引に係る損益との損益認識のタイミングが一致しない(期ずれ)ことから、会計上の損益と実質の損益が一致しない状態が生じます。
- 期ずれによる損益は各決算時に「**押し上げ要因又は押し下げ要因**」として、決算短信、決算補足説明資料にて解説しております。(P23参照)

	時価評価 の対象	収益認識 タイミング
電力現物先渡取引	×	受渡期日時
ヘッジ目的の 電力先物取引	○	即時

取引量の増加に伴い当社決算に与える影響大

配当

このため、2023年3月期より、これらの取引の実情を考慮し、ヘッジ目的で行われる電力先物取引等による損益影響額を加味した親会社株主に帰属する当期純利益を基準とし、配当を決定しております。

中期ビジョンの数値目標

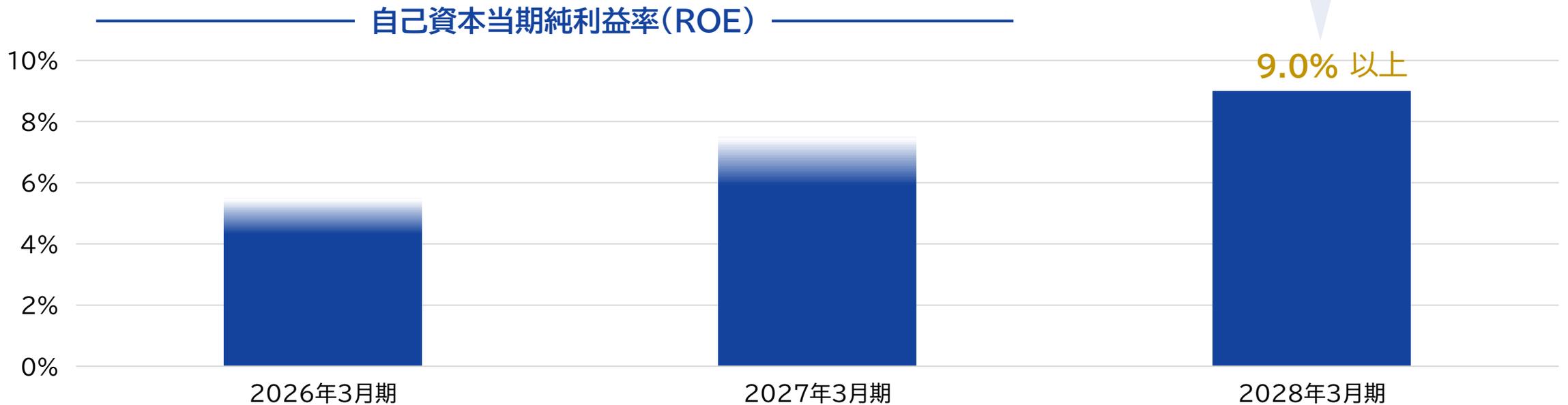
上記前提から、中期ビジョンの数値目標や経営管理指標は期ずれによる「**押し上げ要因又は押し下げ要因**」を補正した「**実質**」ベースの数値となっております。

業績予想

本件が当社の会計上の財務諸表に与える影響が大きい為、当社は業績予想が困難となっております。

新中期ビジョン2028 数値目標

- 連結営業収益 350億円
- 税金等調整前当期純利益(実質)8億円



- 系統用蓄電所完成
電力マネジメント開始
- くまもとの発電所収益100%
当社グループに帰属

- 小売電気事業の顧客拡大と
顧客ポートフォリオ見直効果

- 地熱発電所完成
- 新規蓄電所稼働

※ 上記数値の前提はP13をご参照ください。

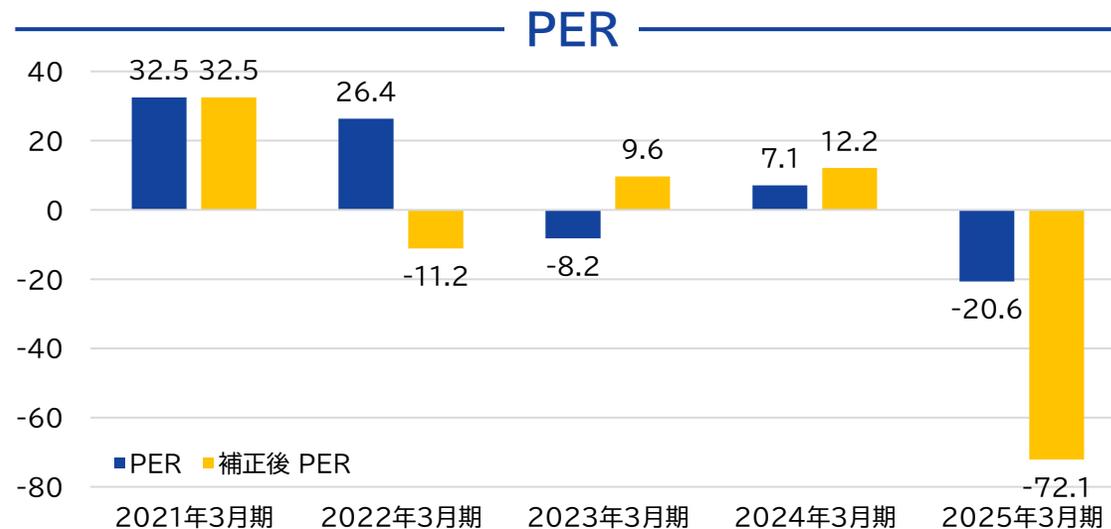
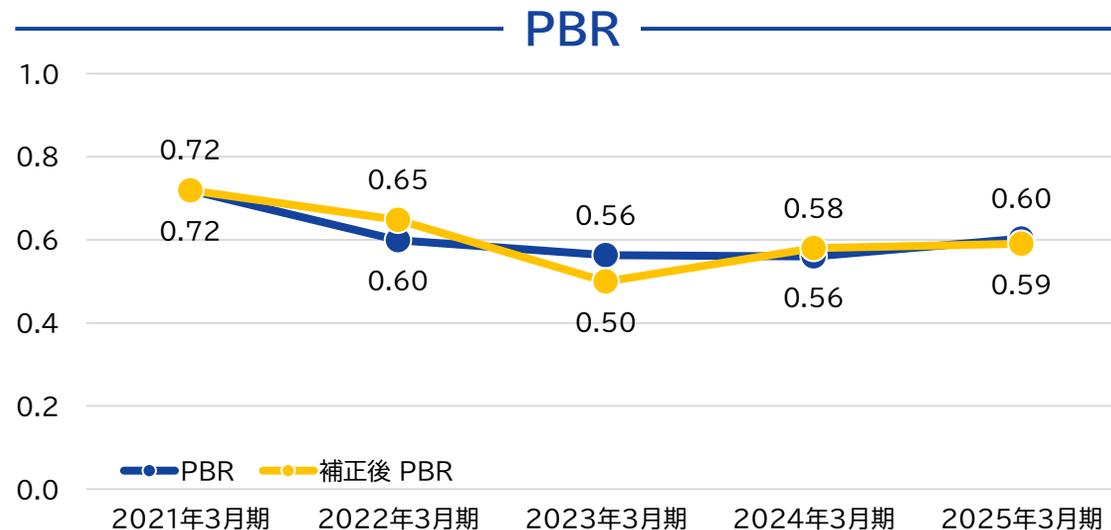
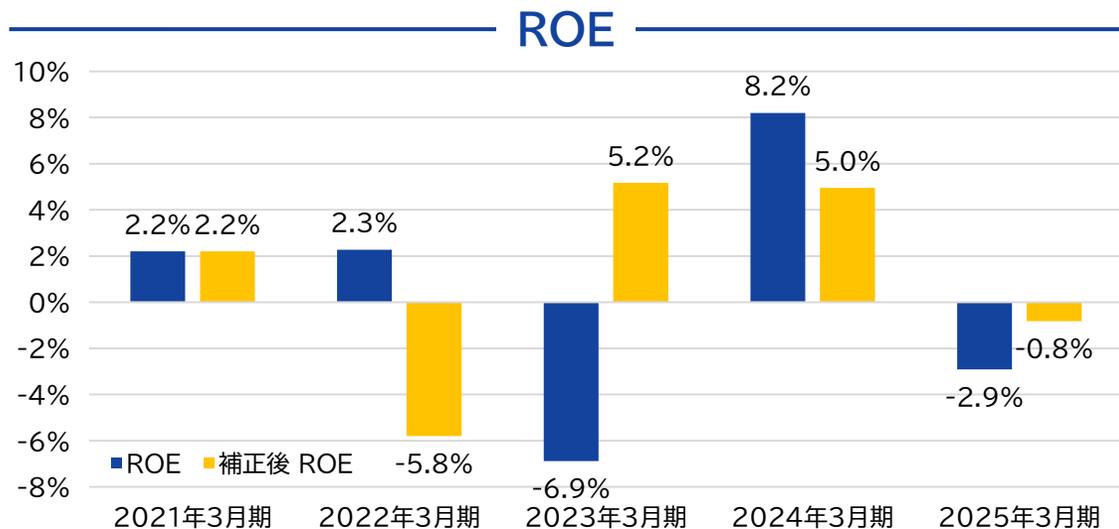
現状認識1

- PBR: 0.6倍水準と1倍未満で推移
- ROE: 補正後のROEは5%強が2年連続したものの、直近はマイナスに
- PER: 数字が大きいほど割高、小さいほど割安。

当社の株式は成長性が見込まれておらず割安

自己資本が減少し、財務レバレッジが上昇

PLがぶれることに加え、成長戦略を十分に説明しきれておらず、
またバランスシートを意識した経営への取り組みへの開始が遅れたこと
も要因と認識



※ 補正後の数値の前提はP13をご参照ください。

現状認識2

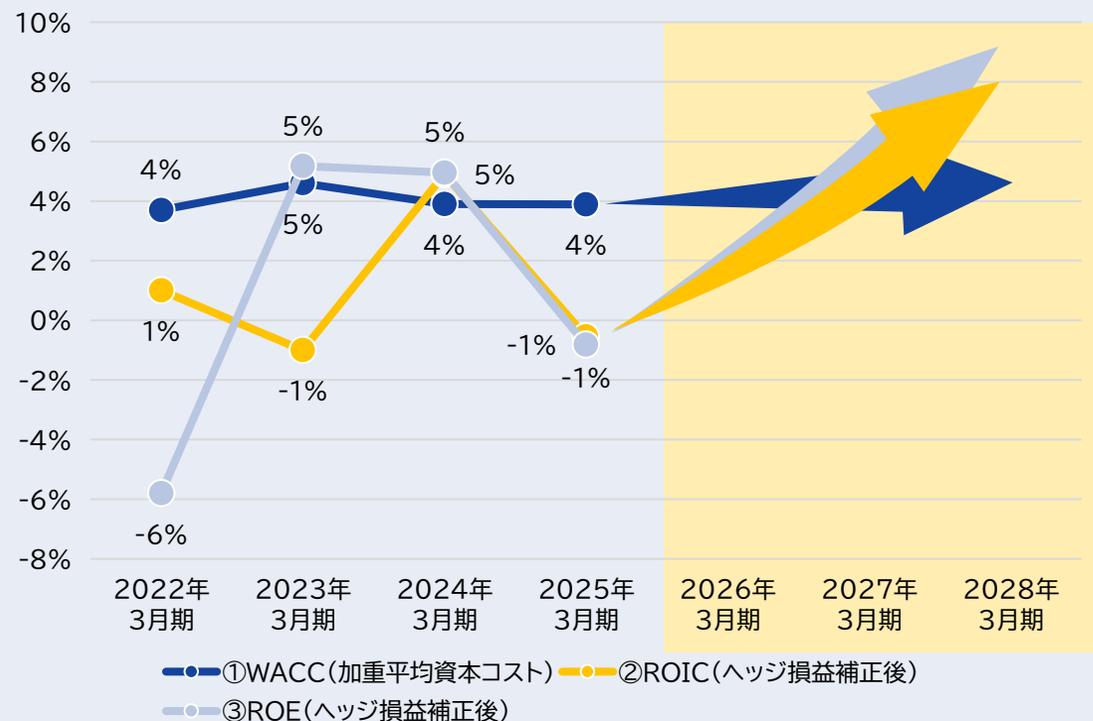
2024年3月期にROIC(ヘッジ損益補正後)がWACCを上回り、エクイティスプレッドは確保できるようになったものの、2025年3月期には再び下回ることに。

ROE/ROICを重視する経営

資本収益性の向上

- 事業ポートフォリオの見直しによる資本効率の向上
 - ディーリング事業に投下していた資本を電力取引関連事業の成長のために再配分
- 事業採算の分析強化
 - セグメント毎の投下資本配分の定期的な見直
 - 業務効率の向上やコスト見直しにより、売上原価や販管費を削減
- WACCを上回るROICの水準維持・向上
 - ROE:9%超、ROIC:8%超を目指す
- 事業戦略を推進・実現することで収益性を向上させる
- 成長投資のための資金需要は、プロジェクトファイナンスをはじめとする資金調達手段の多様化にて対応する

ROE、ROICとWACC



※ 補正後の数値の前提はP13をご参照ください。

獲得したキャッシュを株主還元と将来への成長投資に積極的に配分

2026年3月期～2028年3月期累計

キャッシュイン
45億円～

営業収益
キャッシュフロー
14億円～

外部資金調達
31億円～
(6+5+20)

キャッシュアウト
45億円～

株主還元 4億円～

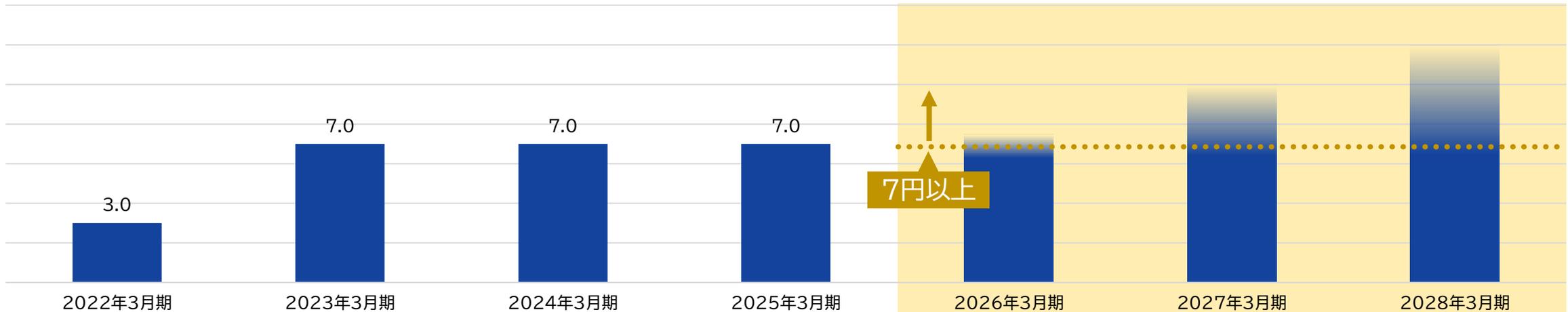
新規投資
再エネ関連10億円～
(4+6借入)
システム投資1億円

成長投資
既存事業拡大のための資金
電力取引資金需要
10億円～
(5+5借入)
小売事業資金需要
20億円～
(20億円借入)

中期ビジョン2028(2026年3月期～2028年3月期)の期間の株主還元方針

成長投資とのバランスを考慮し株主還元強化
 配当性向30% **以上**(但し、電力ヘッジ取引等による影響額を考慮)とし、
 中期ビジョン2028の期間中は**1株当たり7円の配当を下限とすることを基本とする**

1株当たりの配当金額



項目	中期ビジョン2025	中期ビジョン2028
配当回数・時期	期末配当年1回	期末配当年1回
配当性向	30%を目途	30%以上 1株当たり7円の配当を下限とすることを基本とする

エネルギー総合ソリューションプロバイダー

当社の強みである再生可能エネルギー開発・運用、BPOサービス(※)、電力トレード及びリスク管理ノウハウをフルに活かし、発電事業者、小売電気事業者、電力需要家のあらゆるニーズに最適且つ独創的な機能をOne Stop Shopで提供

発電事業者

電力関連事業者、特高、高圧需要家向けの専門的なサービスを展開

- 小売電気事業者に対する電力調達支援、需給管理最適化、リスク管理ソリューションを提供
- アグリゲーションを通じた複数電源の統合管理、売電収入最大化及びリスク軽減支援
- 再エネ発電業者向けに開発から管理・運用までの専門性の高いプロジェクトコーディネーション
- 系統用、発電所併設、需要側蓄電池の管理運用からインバランス精算までを一括受託する運用サービスプロバイダー
- 市場連動の電力料金プランに加えリスクヘッジ機能を組み合わせた柔軟な電力供給契約
- 電力需要家の脱炭素経営に資する環境価値の活用支援

小売電気事業者

電力需要家

(※)BPOサービスとは、電力需給管理、発電予測、種々レポート、インバランスリスクの引受等、電力事業に伴う事務業務を総合的に引き受けするサービス

当社グループの強み・知見

顧客/事業者	システム	ノウハウ	ビジネス実績・取り組み
発電事業者	<ul style="list-style-type: none"> ■ 発電予測システム ■ 蓄電池運用システム ■ 発電遠隔監視システム 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 発電所・蓄電所開発に関するプロジェクトマネジメント ■ 発電所・蓄電所の運用管理 ■ インバランス価格管理 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 発電所開発・維持運営管理・ファイナンス (太陽光・蓄電池・地熱) ■ FIP転+併設蓄電池 ■ 発電予測受託
小売電気事業者	<ul style="list-style-type: none"> ■ 需給予測システム ■ 需給管理システム ■ リスク管理システム 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電力トレーディング専門チーム ■ 高度なリスク管理 ■ 内製によるシステム開発力 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全地域での電力供給(除沖縄) ■ 需給管理業務受託 ■ 電力デリバティブ取引
電力需要家	<ul style="list-style-type: none"> ■ ダイナミックプライシングによる供給システム構築 	<ul style="list-style-type: none"> ■ テーラーメイド型提案設計 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境価値付電力供給 ■ 電力使用カーブに沿った価格固定化 ■ 上限(下限)付電力販売(買取)

健全な企業経営、透明性の高いガバナンス体制を維持・強化

コーポレートガバナンス体制強化

取締役会の実効性向上

- 独立性、専門性を確保した役員体制
- 全役員による実効性の評価

社外役員の割合



独立役員の割合



業務執行の監督機能強化

- 独立社外役員で構成する指名・報酬諮問委員会による取締役、執行役員を選任・評価の実施

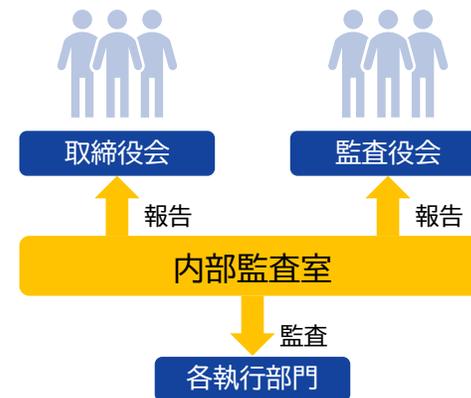
指名・報酬諮問委員会



経営の透明性の確保

内部監査強化

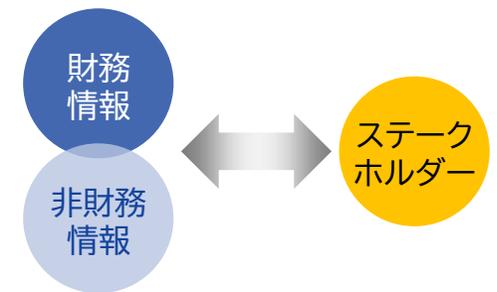
- 内部監査室及び外部の内部通報窓口を設置
- ダイレクトレポートによる内部監査の強化



開示情報の充実

- 非財務情報の開示拡充
- スモールミーティングの実施

対話充実と理解促進



人財の育成及び社内環境整備に関する方針・戦略

働きがいの向上と人財の成長は「会社の成長」

経営基盤の強化のための人事施策

人財確保

優秀な人材確保・継続、多様性ある人材がつながる活力ある組織

人財育成・組織の強化

階層別、分野別研修の充実により個々人の能力及び生産性の向上
コミュニケーション、目標達成のための意識改革

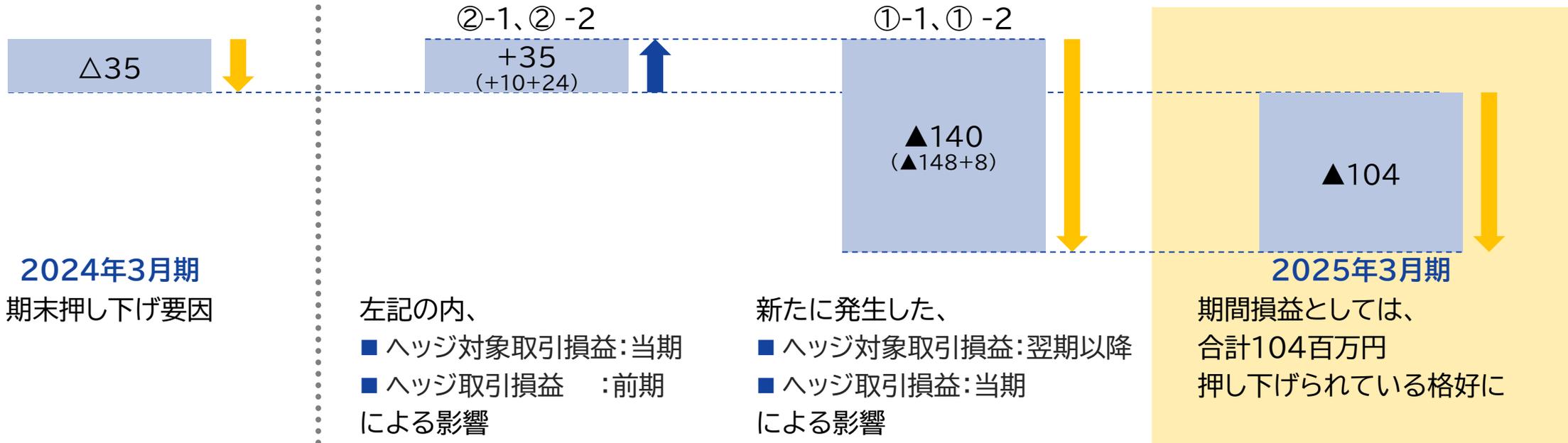
働き甲斐・働きやすさの更なる向上

仕事と生活の両立可能な人事制度の継続・拡充

上記方針に関する目標及び実績

指標	中期ビジョン2028	2025年3月期	2024年3月期
従業員満足度	80%以上	81.1%	83.3%
離職率	10%以下	3.7%	10.9%
人財教育費の伸び率	10%増	40.9%増	16.6%増
基幹職以上の女性比率	30%	18.5%	14.3%

ヘッジ取引に係る損益がヘッジ対象取引と同一期間に認識されないことによる影響についての詳細説明



- 2025年3月期のヘッジ目的で行う電力先物取引による営業収益への影響は以下のとおりです。
- 2025年3月期末を越えて受渡しが行われる電力現物先渡取引は時価評価の対象ではありませんが、当該取引をヘッジする目的で行う電力先物取引はデリバティブ取引として時価評価の対象となります。電力先物取引のうち、一部取引所では取引所の規定によって3か月以上の期間のポジションは期末が近付いた段階で決済され、より短い期間の新たなポジションに分割されます。これに伴う決済損失148百万円(純額①-1)と、2025年3月期末を越えて限月を迎える電力先物取引の時価評価益8百万円(純額①-2)は、2025年3月期末を越えて受渡しが行われる電力現物先渡取引と同一の会計期間に認識されないため、純額では2025年3月期の営業収益を押し下げ、電力取引関連事業のセグメント利益を減少させる要因となっております。
- 一方、同様の理由で、2025年3月期に受渡しが行われる電力現物先渡取引をヘッジする目的で行われた電力先物取引に係る前連結会計年度に認識された決済損失10百万円(純額②-1)及び時価評価損24百万円(純額②-2)は2025年3月期の営業収益を押し上げ、電力取引関連事業のセグメント利益を増加させる要因となっております。
- 上記①と②を総合すると、結果として2025年3月期の営業収益とセグメント利益はそれぞれ合計104百万円(104 = 148(純額①-1) - 8(純額①-2) - 10(純額②-1) - 24(純額②-2))押し下げられております。
- なお、2024年3月期の電力取引関連事業の営業収益とセグメント利益はそれぞれ合計198百万円押し上げられておりました。