

2014年12月期 決算説明会資料

株式会社エナリス



1. 第三者調査委員会からの指摘を受けて	2
2. 2014年12月期決算概要	8
3. 今後の経営方針	11
4. 2015年12月期見通し	15

1. 第三者調査委員会からの指摘を受けて

1-1. 指摘事項

コンプライアンス意識の欠如による不適切事項の発生

売上を過度に重視する経営方針	社内手続きを遵守する意識の希薄化	企業内容等の開示に関する意識の希薄さ
----------------	------------------	--------------------

一連の取引における投資や売却における代表取締役の一任による取引推進

- 各取引における投資先への回収可能性や売却先への与信情報等の十分な審議(取締役会)が行われない
- 売上計上基準である引渡し基準を逸脱した売上を計上
- 与信の裏付けのない取引が常態化

不適切事項の発生により明らかとなった機能不全

<p>取締役会の 監視・牽制機能の不全</p>	<p>内部監査室の機能不全</p>	<p>管理担当取締役の不在</p>
<p>役員から問題点の指摘が少なく 妥当性・適正性等について 監視・牽制機能が不十分だった</p>	<p>取締役会規定や与信管理規定 が十分に遵守されていない状況 売上計上基準を満たしていない ことを未然に防げなかった</p>	<p>開示内容の適正性について責任 を有する者が不在 業績向上に注力する営業担当役員 を抑止することが防げなかった</p>

1-2. 訂正值ハイライト

平成25年12月期

(百万円)	修正前	修正後	差
売上高	10,177	8,654	△1,523
営業利益	740	514	△226
経常利益	681	455	△226
当期純利益	422	104	△318

訂正の経緯

- ディーゼル発電所建設計画中止及び同ディーゼル発電機売却の取消しに関して、売上高1,000百万円・営業利益101百万円・当期利益67百万円の減少。
- ディーゼル発電機の盗難により当期利益92百万円の減少。
- エナリス神奈川太陽光発電所の株式・匿名組合譲渡、工事請負契約の取り消し分により売上高523百万円・営業利益126百万円の減少。

平成26年12月期第2四半期

(百万円)	修正前	修正後	差
売上高	12,446	11,129	△1,317
営業利益	478	165	△313
経常利益	421	108	△313
当期純利益	206	△22	△-228

訂正の経緯

- 太陽光発電所の販売の取消しに関して、売上高647百万円・営業利益60百万円・当期利益60百万円の減少。
- 太陽光発電所建設工事者への設備建設工事着手金として計上済太陽光発電システム売却の取消しに関して、売上高669百万円・営業利益253百万円・当期利益168百万円の減少。

1-3. 今後の対策～再発防止策

今期の不適切な会計処理問題に対し、全てのステークホルダーの信頼回復に努めるため、再発防止策を策定し、新体制で取り組んでいきます。

新体制として

代表取締役社長

むらかみ のりお

村上 憲郎 (前 社外取締役)

昭和22年3月31日生

略歴

昭和45年4月	日立電子株式会社(現株式会社日立国際電気)入社
平成6年9月	インフォミックス株式会社代表取締役社長兼米国本社 副社長
平成11年8月	ノートルネットワークス株式会社(カナダ)代表取締役社長兼最高経営責任者
平成13年11月	ドーセント日本法人設立 代表取締役社長
平成15年4月	グーグル株式会社(日本法人) 代表取締役社長兼米国本社副社長
平成21年1月	グーグル株式会社(日本法人) 名誉会長
平成23年1月	株式会社村上憲郎事務所代表(現任)
平成24年10月	当社取締役(現任)

再発防止策

1 コーポレートガバナンスの見直し

2 売上を過度に重視する経営方針の見直し

3 適切な決裁手続きの構築

4 法令順守体制の強化

5 電源開発事業部の見直し

6 IR制度の改善

1-4. 再発防止策(1)

1 コーポレートガバナンスの見直し

① 経営管理部門の強化

- 最高財務責任者を招聘
- 経理財務部門では、実務担当者を増員し、体制作りを早急に行う

進捗

12月、1月付け：上場企業経理・銀行で経験を積んだ管理職2名を採用
2月5日付け： CFOを招聘

② 社外取締役の増員

- 業務執行取締役に対する牽制機能を強化
- 監視・監督機能の拡充を図り、適切な業務執行を実現

進捗

社外取締役の就任を依頼中
提携を検討している企業から、社外取締役の招聘を予定(複数名)

③ 社外監査役による監視・監督機能の強化

会計処理に疑義

→ 公認会計士資格を有する
社外監査役に照会、検証

法令・社内規程違反の疑い

→ 弁護士資格を有する
社外監査役に照会、検証

進捗

社外監査役として、2名を選定中

④ 経営監視委員会の設置

- 取締役会に対して、指導・助言・監視・監督

進捗

2月5日付け：取締役会にて、経営監視委員会設置

⑤ 内部監査室の充実

- これまでの他部門との兼任状態を解消
- 取締役・監査役・監査法人との連携

進捗

公認会計士資格を有する内部監査専任者を任命
適切な頻度で、内部監査を実施

⑥ 法務・内部統制部門の設立

- 経営管理本部からの独立
- 各種社内規程の見直し
- 再発防止策の随時チェック

進捗

組織改正により、「法務・内部統制部」を専任して設置
社内規定の見直しを実施

1-5. 再発防止策(2)

2 売上を過度に重視する経営方針の見直し

利益額・利益率・キャッシュフローの観点を経営方針の指標に

- ▶ 企業の継続的・安定的発展に配慮した経営方針に転換

進捗

利益額、利益率、キャッシュフローに配慮した事業計画を策定

4 法令順守体制の強化

① 決裁手続きに関する社内規定の運用改善

- 常勤役員会・取締役会付議基準の設定
- 決裁権限規定の見直し

進捗

付議基準、決裁権限の見直しを経営監視委員会、取締役会に上程

② 内部通報制度の整備

- 顧問弁護士を含む法務・内部統制部門へのホットラインを設置
- 通報者へ十分配慮した仕組みを構築

進捗

弁護士との調整を実施中

③ 全役員・全従業員に対する不正防止教育の徹底

進捗

経営方針、社内規定等の構築に合わせて、初回の実施を予定

3 適切な決裁手続きの構築

- 与信管理データベースと過去の取引案件についてのデータを連動

進捗

決裁権限規定を見直し

1月1日付け組織変更: 与信管理課を新設(取引、与信、契約等の管理)

5 電源開発事業部の見直し

経営監視委員会の指導のもと事業モデル等を検証

- ▶ 業務遂行が適切に行われるよう業務改善

進捗

太陽光発電の電源開発に関して、健全であることが証明された仕掛案件に限定して事業を実施

与信を見直し、問題ある案件は法務相談の上適切かつ合理的な処理を実施する

6 IR制度の改善

開示制度にかかる法令等を遵守し、
自社にとって不都合な情報についても
客観的で正確な情報を開示するようIR制度を改善

進捗

1月1日付け組織変更: 「コーポレートコミュニケーション室」を新設

2. 2014年12月期決算概要

2-1. 2014年12月期～予想との乖離

業界環境ハイライト

- 再生可能エネルギーの固定価格買取制度について、予想を大きく上回る余剰電力の申込みが行われた。その中で、系統接続に支障をきたす懸念が出てきたことから一部の電力会社による新規接続申込みに対する回答を一時的に保留するなど混乱を招く事態が生じた。しかし、電力購入契約を大手電力会社から新電力に切り替える動きが加速している。また、新電力の登録企業数が急増している。

2014年12月期予想と実績

- 売上高においては、部分供給制度を利用し電力調達先を見直す「電力代理購入サービス」の伸長に加え、電力卸取引において増加傾向となった電力需要を背景とし堅調に推移。
- 予想(1Q/2014年5月12日発表)との差異に関しては、先般の会計処理問題に伴う売上の取消しにより、売上高・営業利益・経常利益が減少。
- 先般発表の会計処理問題に起因する損失を含めた「特別損失(計2,369百万円)」を計上。

(百万円)	2013年12月期 (前期)	今期計画 (2014年2月24日発表)	2014年12月期 (今期)	前期比	予想との差
売上高	8,654	43,433	32,035	+270.2%	△11,398
売上総利益	2,569	4,878	2,158	△16.0%	△2,719
営業利益	514	2,204	△861	-	△3,065
経常利益	455	2,204	△927	-	△3,131
当期純利益	104	1,269	△3,083	-	△4,352

2-2. 部門別実績

部門別実績

(百万円)		2013年12月期 (前期)	2014年12月期 (今期)	前期比	粗利益 (今期)
エネルギー マネジメント 事業	PPS需給管理代行	156	346	+121%	206
	エネルギーサービス	3,141	18,428	+486%	416
	その他	268	318	+18%	66
	計	3,566	19,092	+435%	689
パワーマー ケティング 事業	電力卸売	3,903	7,872	+101%	1,014
	電源開発	1,183	5,065	+328%	452
	その他	-	5	-	2
	計	5,087	12,942	+154%	1,469
	計	8,654	32,035	+270%	2,158

※エネルギーマネジメント事業内のその他にはHEMS・MEMS、DR等を含む

※パワーマーケティング事業内のその他にはネガワット取引等を含む

3. 今後の経営方針



エネルギーの効率化

ガバナンス見直しによる
再発防止の徹底

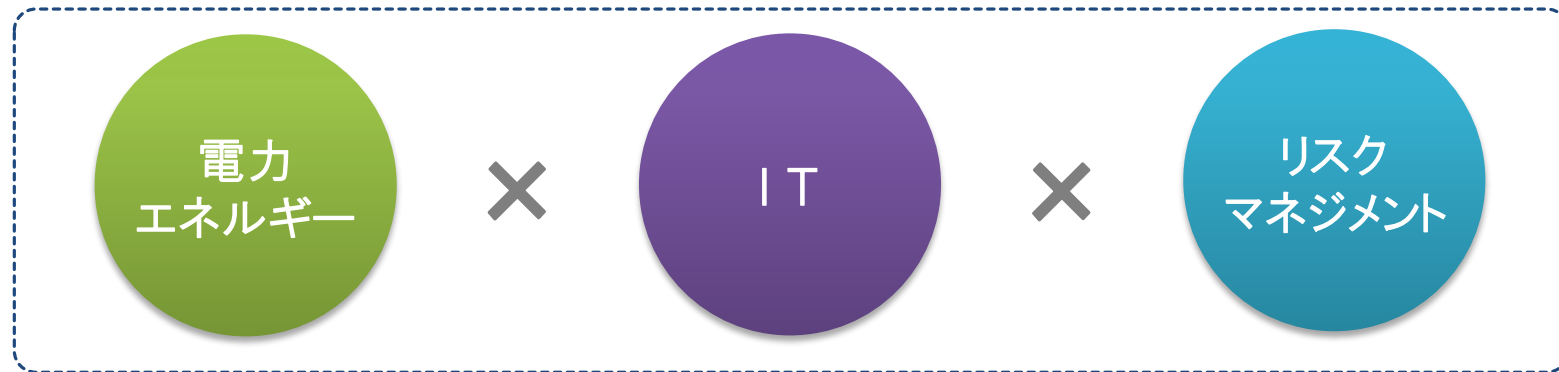
社会から信頼される企業で
あり続けるために、再発防止を徹底し、
信頼回復を成し遂げる

持続的発展に向けた
既存事業の再興・強化

事業の輪を再び動かし
ユーザーに共感される
エネルギー情報業を体現する

3-2. 今後のビジョン

- 戦後の電力10社(沖縄電含む)体制以後、最大の制度改革が始まる
- これまで培ってきた**電力自由化市場での経験・知見、ノウハウ・技術**を結集し、**衆知を集めるとき**



有機的に融合

コーポレートテーマ: エネルギー情報業

エネルギーマネジメント、パワーマーケティング事業の両輪を
ともに強化することで、エネルギー情報業を推進する

エネルギーマネジメント

エネルギー
サービス

新電力向け
業務代行

- 代理購入サービス事業(運用改善、調達改善、設備改善)において、昨年ペースを維持した顧客獲得を実現する
- 需要・発電予測、DR*、蓄電池などによる需給調整機能を強化し、エネルギー情報サービスを強化する。そのため、国の方針と足並みをそろえ、各種政策と連携する
- 2016年度の電力の全面自由化を見据えて一般コンシューマ向けのサービス展開や新サービスの検討を進める

パワーマーケティング

電力卸取引

電源開発

- 既存の発電所に依存せず、その他火力、水力、FIT電源等をバランスの良い電源ポートフォリオを構築して、より安定した経営基盤を構築する
- 電源の開発に関しては、上半期には太陽光の仕掛案件をある程度整理し、新たな取組み方針をまとめ、下半期は新エネルギーの電源開発にシフトする

*DR = デマンド・レスポンス (需要量を変動させて電力の需給バランスを一致させること)

4. 2015年12月期見通し

4-1. 2015年12月期見通し(1)

- 「PPS向け業務代行業務」で蓄積した電力の需給予測技術のノウハウを生かし、新規契約申込みが増加傾向にある「電力代理購入サービス」を中心としてエネルギーマネジメント事業の更なる拡大
- バイオディーゼル発電所の建設、電力仲介案件の獲得、自社グループ発電による取扱電力量の増加による事業拡大
- エネルギーサービスの採算改善等によるエネルギーマネジメント事業の粗利益の回復が見込まれるものの、プロダクトミックスの変化により粗利益率の低下を見込む(2014年12月期6.7%→2015年12月期計画4.4%)

2015年12月期見通し

(百万円)	2014年12月期 (今期)	2015年12月期 (計画)	前期比
売上高	32,035	79,446	+148%
売上総利益	2,158	3,470	+60%
営業利益	△861	465	黒字転換
経常利益	△927	469	黒字転換
当期純利益	△3,083	337	黒字転換

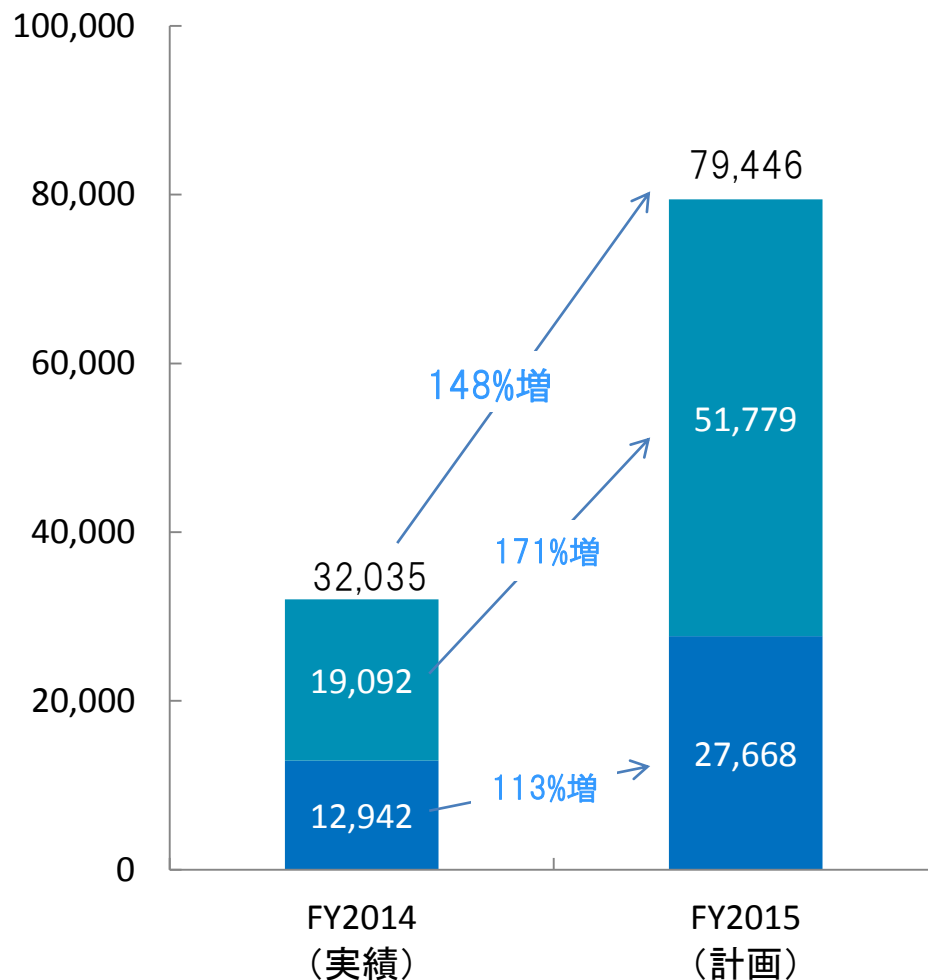
4-2. 2015年12月期見通し(2)～事業別見通し

売上高

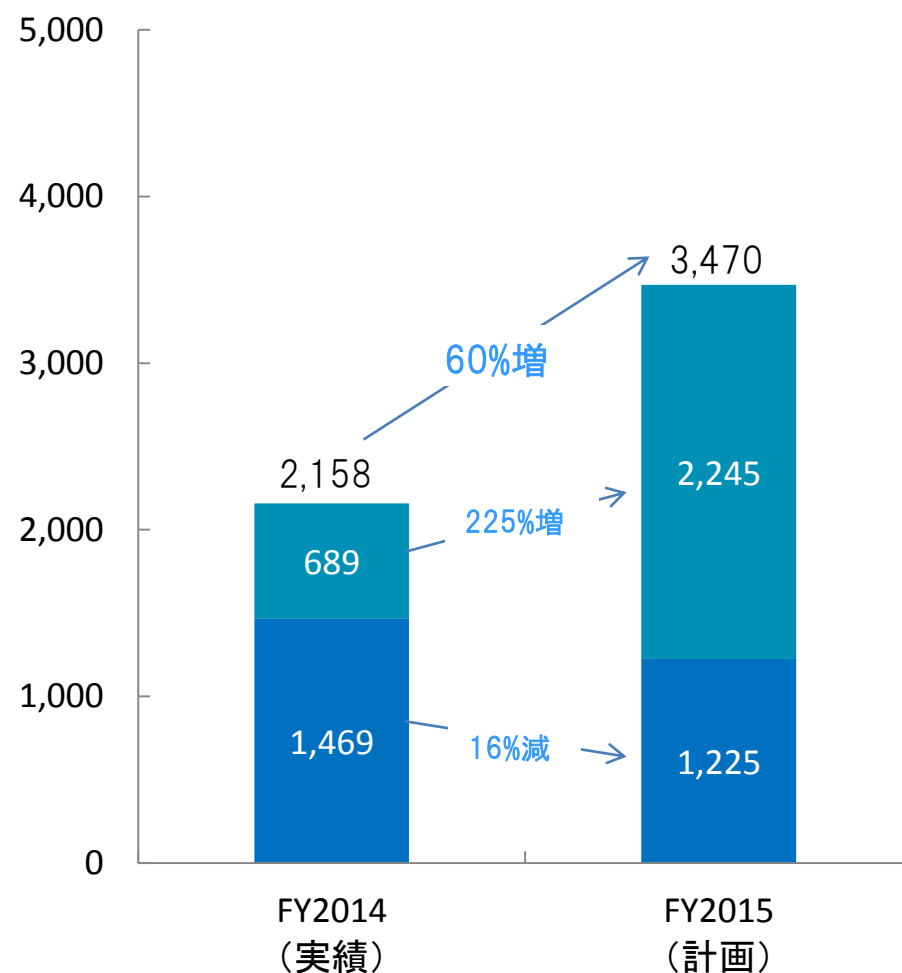
粗利益

■ エネルギーマネジメント事業 ■ パワーマーケティング事業

(百万円)



(百万円)



4-3. 2015年12月期見通し(3)～部門別内訳

- 電力会社の値上げにより影響を受けている多くの需要家からの期待を取り込み、「電力代理購入サービス」(エネルギーサービスに含まれる)による売上のけん引を予想

部門別見通し

(百万円)		2014年12月期 (売上高実績)	(粗利率)	2015年12月期 (売上高計画)	(粗利率)
エネルギーマネジメント事業	PPS需給管理代行	346	-	369	-
	エネルギーサービス	18,440	-	50,614	-
	その他	309	-	794	-
	計	19,092	3.6%	51,778	4.3%
パワーマーケティング事業	電力卸売	7,872	-	15,867	-
	電源開発	5,065	-	9,016	-
	その他	5	-	2,784	-
	計	12,942	11.4%	27,668	4.4%
計		32,035	6.7%	79,446	4.4%

※エネルギーマネジメント事業内のその他にはHEMS・MEMS、DR等を含む

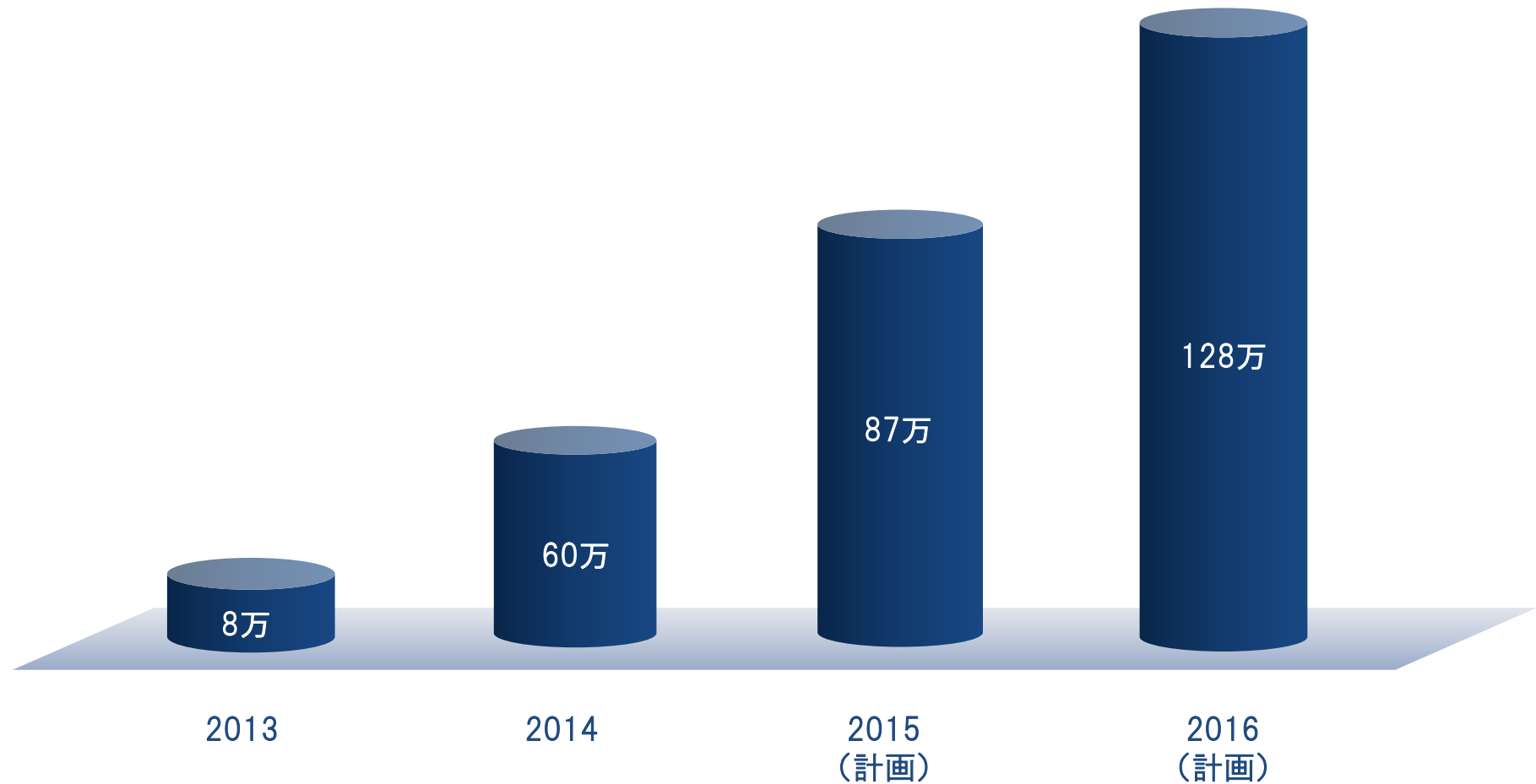
※パワーマーケティング事業内のその他にはネガワット取引等を含む

4-4. エネルギーマネジメント事業

- 「電力代理購入サービス」の契約増加による積み上げ型へ

電力代理購入サービス～契約電力

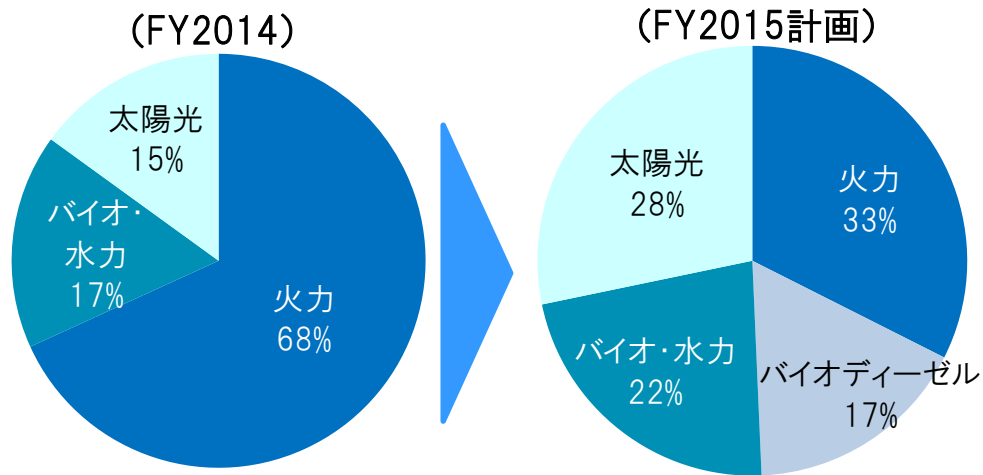
(単位:KW キロワット)



4-5. パワーマーケティング事業

バランスの良い電源ポートフォリオの構築

発電量シェア



現状

- 火力が大きなウェイトを占める

今後の取組み

- エネルギー情報業の確立へ向けた様々な電源の確保を図る

多様な販売先の確保

主な販売先(FY2014)

大手スーパー

大手コンビニ

金融機関

大手ドラッグストア

現状

- 多店舗展開を行っている小売りチェーンが中心

今後の取組み

- 多様な販売先を確保し、市場変動に柔軟に対応できる基盤を構築する

ご清聴ありがとうございました。