



- 本資料は、当社の事業および業界動向に加えて、 当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた 将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまとっています。
- すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、 将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。
- 当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、 結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、2017年8月17日現在において、 利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであり、 将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、 変更するものではございません。



1. 2017年12月期第2四半期決算サマリー	4
2. 今期の見通し	16
3. 今期の事業戦略トピックス	21
Appendix. 主要事業の概要	29

1.2017年12月期第2四半期決算サマリー



2017年12月期第2四半期実績



概ね想定を上回って推移しました。スキーム変更の影響により減収するも、売上総利益ベースでは増益を確保(対前年同期比4.2%増)しました。先行費用(システム関連費用等)の支出により営業利益で若干の減益となりましたが、一過性費用の収束により経常利益、最終利益ともに大幅に増加しました。

P/Lの前年同期比較・今期進捗率

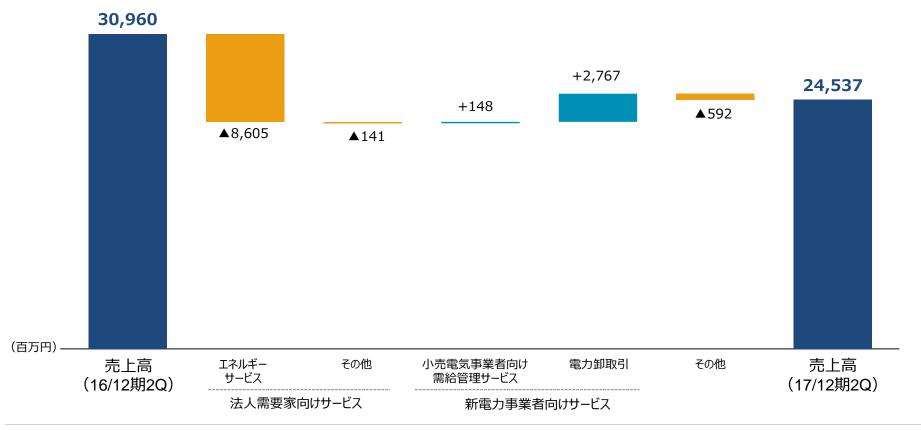
(百万円)	16/12期2Q 累計期間	17/12期2Q 累計期間	前年同期差	A #0.\4.1\r	17/12期 予想
	>1/101/431-3	214217431=3	[増減率]	今期進捗率	, ,c.
売上高	30,960	24,537	▲ 6,422 [▲ 20.7%]	47.6%	51,529
売上総利益 (売上高総利益率)	1,902 (6.1%)	1,982 (8.1%)	+80 [+4.2%]	47.7%	4,158 (8.1%)
販売管理費	1,322	1,418	+95 [+7.2%]	42.3%	3,354
営業利益 (売上高営業利益率)	579 (1.9%)	564 (2.3%)	▲ 15 [▲ 2.7%]	70.2%	804 (1.6%)
経常利益 (売上高経常利益率)	234 (0.8%)	499 (2.0%)	+264 [+112.5%]	80.5%	620 (1.2%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上高四半期純利益率)	▲121 (▲0.4%)	566 (2.3%)	+688 [黒字転換]	89.8%	631 (1.2%)

売上高の増減要因分析



「法人需要家向けサービス」におけるスキーム変更の影響や、「その他」の電源開発の新規案件収束により、売上高は前年同期比でマイナスとなったものの、「新電力事業者向けサービス」は順調に拡大しています。

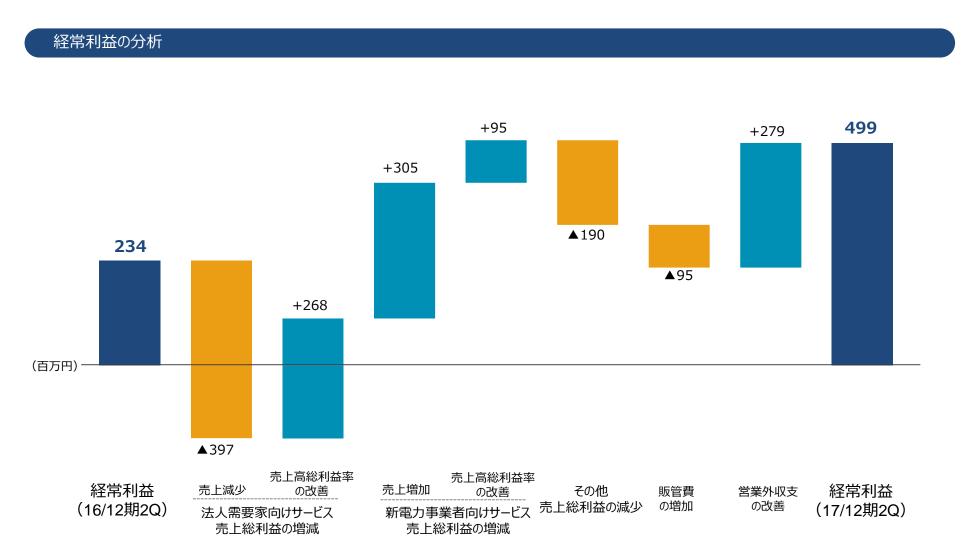
売上高分析



経常利益の増減要因分析



「法人需要家向けサービス」はスキームの変更や旧一般電気事業者との競争から減益となったものの、「新電力事業者向けサービス」は売上拡大と 採算の改善から売上総利益で増益を確保しています。また、前期計上の金融費用の消滅もあり前年同期比倍増を達成しました。



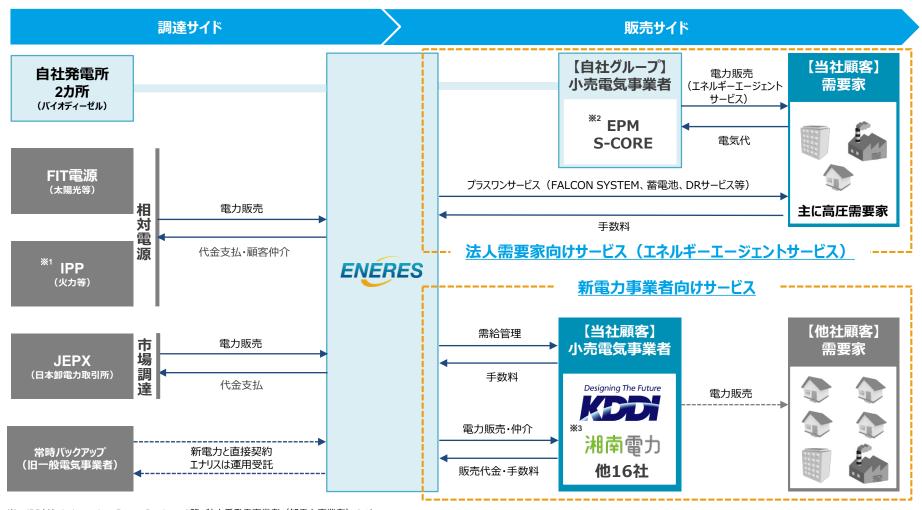
顧客別サービス区分と従来の事業区分



顧客別サービス区分 (売上総利益の構成イメージ)	事業部門	サービス内容	従来の事業区分 (売上総利益の構成イメージ)
法人需要家向けサービス (エネルギーエージェントサービス)	エネルギーサービス	 需要家への電力販売(エネルギーエー ジェントサービス) FALCON SYSTEM販売、蓄電池、 ディマンドリスポンス(DR)サービスの提供 	エネルギーマネジメント事業
エネルギーサービス	その他	• HEMS·MEMS販売	需給管理サービス
新電力事業者向けサービス 常給管理サービス	小売電気事業者向け 需給管理サービス	小売電気事業者設立支援、需給管理 業務代行、コンサルティング	エネルギーサービス
電力卸取引	電力卸取引	小売電気事業者への電力販売余剰電力の市場や旧一般電気事業者への販売	パワーマーケティング事業その他
その他	電源開発等	再生可能エネルギーの発電所開発 および販売(新規案件停止)販売発電所のメンテナンス	電力卸取引



電源開発の新規案件の停止や事業の実態を反映させるため、「法人需要家向けサービス(エネルギーエージェントサービス)」と「新電力事業者向けサービス」にサービス区分を変更しています。



- ※1: IPPとは、Independent Power Producerの略。独立系発電事業者(卸電力事業者)のこと。
- ※2: EPMとは、エナリス・パワー・マーケティングの略称。
- ※3: 湘南電力は当会計年度第1四半期は「法人需要家向けサービス」に計上も、第2四半期より連結対象外となり「新電力事業者向けサービス」にて計上。

顧客別サービス区分における実績



「法人需要家向けサービス」は、スキーム変更や旧一般電気事業者との競争の影響があったものの、ほぼ期初計画通りに推移しました。 一方、「新電力事業者向けサービス」は、売上高、売上総利益ともに期初計画を上回って推移しました。

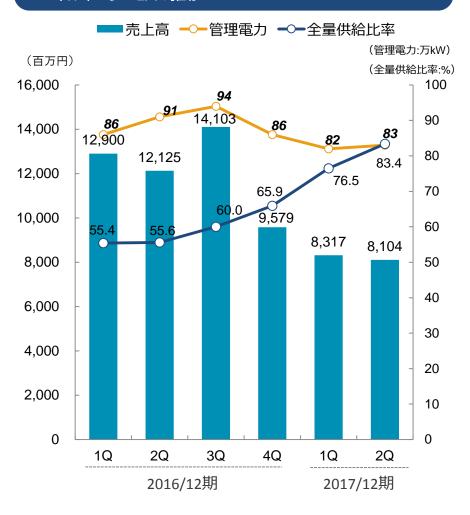
顧客別サービス区分における対前年同期比較・今期進捗率

(百万円)	16/12期2Q 累計期間	17/12期2Q 累計期間	前年同期差	今期進捗率	17/12期 予想
売上高	30,960	24,537	▲ 6,422 [▲ 20.7%]	47.6%	51,529
法人需要家向けサービス	25,181	16,435	▲ 8,746 [▲ 34.7%]	43.5%	37,740
新電力事業者向けサービス	5,144	8,061	+2,917 [+56.7%]	58.8%	13,709
その他	634	41	▲ 593 [▲ 93.5%]	53.2%	77
売上総利益 (売上高総利益率)	1,902 (6.1%)	1,982 (8.1%)	+80 [+4.2%]	47.7%	4,158 (8.1%)
法人需要家向けサービス(同利益率)	1,147 (4.6%)	1,017 (6.2%)	▲129 [▲11.3%]	44.3%	2,298 (6.1%)
新電力事業者向けサービス (同利益率)	537 (10.4%)	937 (11.6%)	+400 [+78.9%]	51.5%	1,818 (13.3%)
その他 (同利益率)	218 (34.3%)	28 (68.3%)	▲190 [▲76.6%]	68.3%	41 (52.8%)



旧一般電気事業者と競合する市場では、引き続き競争激化により苦戦を強いられるものの、スキーム変更の切替えも完了し、第1四半期より管理電力が拡大の傾向となっています。また、KDDIチャネルの開始や新たなパートナーの増加により下期に向けた新規契約獲得期待が高まっています。

エネルギーサービスの推移



販売スキームの変更により対前年同期比ベースで減収するも 契約切り替えが完了し、第2四半期より管理電力の拡大を達成

- 販売スキームの変更(代理購入からエネルギーエージェントサービス)については3月末時点で完了
- 契約更新時における解約は想定通りだが、旧一般電気事業者の販売攻勢による競争激化により、上期での新規獲得は若干想定を下回る
- ※販売スキームの変更についてはP31をご参照下さい。

調達力の向上により、契約更新時に全量供給への切り替えが進む

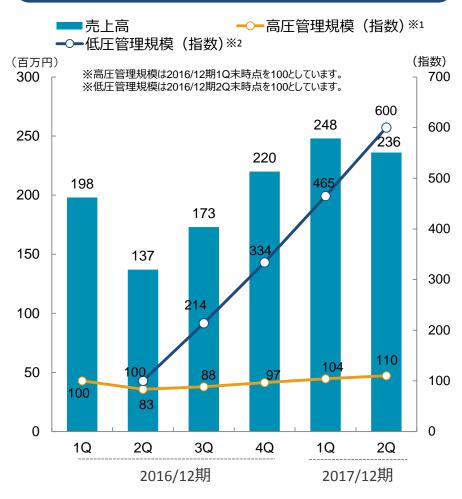
- ●「新電力事業者向けサービス」の低圧向け大型顧客(auでんき) に起因する調達力の向上
- ※全量供給等の供給方法についてはP30をご参照下さい。

販売パートナーのアプローチ開始や新規パートナー獲得が進み 下期に向けた新規契約獲得期待が高まる

- 6月よりKDDI法人部門およびKDDIまとめてオフィスの 約5,000名の販売員によるアプローチが開始
- 新たなパートナー獲得が進捗しており、下期に向けたアップサイド ポテンシャルとなる

当社の創業事業である小売電気事業者向け需給管理サービスは、解約はあったものの、低圧需要家向け小売電気事業者の管理規模が大きく増加しており、対前年同期ベースで増収増益を達成しております。

小売電気事業者向け需給管理サービスの推移



※1:高圧管理規模はkWベース、※2:低圧管理規模は件数ベースとなります。

低圧向け小売電気事業者の供給拡大に伴い、従量収入を中心 に対前年同期比で増収・増益を達成

- 2016年4月の電力小売完全自由化以降、順調に低圧向け 契約小売電気事業者の管理規模が拡大している
- 当会計年度第2四半期より、「湘南電力」が連結対象外となり、同サービスへの計 Lを開始

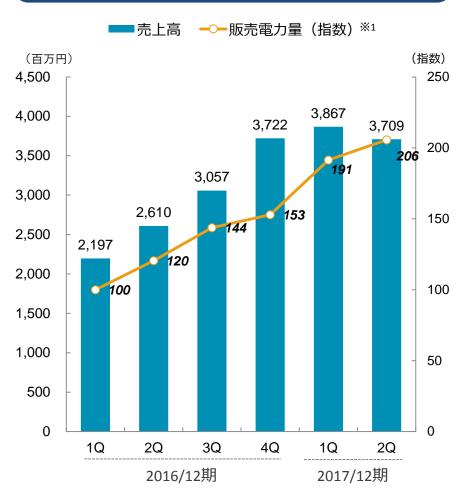
契約社数は18社となったが、信用不安等が払拭されつつあり、新規獲得見込みあり

- 2Qにおいて顧客の解約があったため、1Q-2Q間でトップラインが伸び悩んだが、信用不安等の払拭により今後の解約は当面予定していない
- 一方で、度重なる制度変更の中で、迅速な対応や創業事業である当社の需給管理の高い精度を背景に上期の段階で大型小売電気事業者の再契約および複数社の新規契約獲得を想定
- 「auでんき」を中心とした低圧向け供給拡大見通しおよびクレジットの高まりにより調達先との交渉力が向上している



電力小売全面自由化以降の小売電気事業者による低圧需要家への供給拡大に伴い、前年同期比ベースで大きく増収を達成しています。特に KDDIとのシナジーによる調達力・交渉力の向上により、新たな電源調達先の獲得が進み原価の低減へ繋がっています。

電力卸取引の推移



販売電力量の順調な拡大により対前年同期比ベースで増収増益 を達成

契約小売電気事業者の供給拡大にともない順調に販売電力量が拡大

販売電力量の拡大に伴う単価下落により、原価低減が進み、 利益率の向上に寄与

• KDDIとのシナジー(共同調達)を含めた新たな電源調達先の 獲得が進んでおり、規模拡大に伴う原価低減が進んでいる

※1: 販売電力量はkWhベースとなります。



夏場の電力需要増加を見込んだ市場調達量の増加に伴う借入金および預り金の増加等により、現金及び預金が大幅に増加しており、総資産も3,250百万円増加しました。

貸借対照表の比較

(百万円)	16/12期 4Q末	17/12期 2Q末	前年末比
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	3,343	5,913	+2,569
受取手形·売掛金 営業未収入金	6,585	6,908	+323
たな卸資産	146	122	▲23
流動資産合計	13,439	16,853	+3,414
固定資産			
有形固定資産	5,630	5,551	▲ 79
無形固定資産	1,154	1,013	▲ 140
固定資産合計	7,533	7,369	▲ 164
資産合計	20,972	24,223	+3,250
負債の部			
流動負債			
買掛金	5,728	3,273	▲ 2,454
有利子負債	8,444	10,255	+1,810
預り金	222	3,030	+2,808
流動負債合計	17,235	19,897	+2,662
有利子負債	761	667	▲94
固定負債合計	1,286	1,241	▲ 45
負債合計	18,521	21,138	+2,616
純資産の部			
株主資本合計	2,116	2,691	+574
純資産合計	2,451	3,084	+633
負債純資産合計	20,972	24,223	+3,250

キャッシュフローの比較

(百万円)	16/12期 2Q累計	17/12期 2Q累計	前年同期差
営業CF	1,083	952	▲ 130
投資CF	▲819	▲ 91	+727
財務CF	▲808	1,709	+2,517
現金及び現金 同等物の増減額	▲ 545	2,569	+3,115
現金及び現金 同等物の 期首残高	3,619	3,343	▲ 275
現金及び現金 同等物の 四半期末残高	3,073	5,913	+2,840



従来の事業区分別実績における対前年同期比較・今期進捗率

(百万円)	16/12期2Q 累計期間	17/12期2Q 累計期間	前年同期差 [増減率]	今期進捗率	17/12期 予想
売上高	30,960	24,537	▲ 6,422 [▲ 20.7%]	47.6%	51,529
エネルギーマネジメント事業	25,518	16,919	▲8,598 [▲33.7%]	43.6%	38,768
パワーマーケティング事業	5,441	7,617	+2,175 [+40.0%]	59.7%	12,760
売上総利益 (売上高総利益率)	1,902 (6.1%)	1,982 (8.1%)	+80 [+4.2%]	47.7%	4,158 (8.1%)
エネルギーマネジメント事業(同利益率)	1,350 (5.3%)	1,380 (8.2%)	+30 [+2.2%]	45.6%	3,031 (7.8%)
パワーマーケティング事業 (同利益率)	551 (10.1%)	601 (7.9%)	+49 [+9.0%]	53.6%	1,126 (8.8%)

2. 今期の見通し





上期は採用の遅れにより販売管理費の予算未達で利益面での進捗率が高水準となりましたが、下期には採用が順調に進み、販管費は予定通りに推移するものと予想しております。また、夏場の不確定要素があるものの、期初計画は十分達成可能と予想しています。

今期予想に対する進捗度合

(百万円)	16/12期 実績	17/12期2Q 累計期間	今期進捗率	17/12期 予想	前期差
売上高	62,106	24,537	47.6%	51,529	▲10,578 [▲17.0%]
法人需要家向けサービス	48,921	16,435	43.5%	37,740	▲11,181 [▲22.9%]
新電力事業者向けサービス	12,318	8,061	58.8%	13,709	+1,391 [+11.3%]
その他	866	41	53.2%	77	▲ 789 [▲ 91.1%]
売上総利益 (売上高総利益率)	3,254 (5.2%)	1,982 (8.1%)	47.7%	4,158 (8.1%)	+903 [+27.8%]
法人需要家向けサービス (同利益率)	1,431 (2.9%)	1,017 (6.2%)	44.3%	2,298 (6.1%)	+867 [+60.6%]
新電力事業者向けサービス (同利益率)	1,542 (12.5%)	937 (11.6%)	51.5%	1,818 (13.3%)	+276 [+17.9%]
その他(同利益率)	280 (32.3%)	28 (68.3%)	68.3%	41 (52.8%)	▲ 239 [▲ 85.4%]
営業利益 (売上高営業利益率)	608 (1.0%)	564 (2.3%)	70.2%	804 (1.6%)	+195 [+32.1%]
経常利益 (売上高経常利益率)	172 (0.3%)	499 (2.0%)	80.5%	620 (1.2%)	+447 [+260.4%]
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上高四半期純利益率)	▲ 999 (-)	566 (2.3%)	89.8%	631 (1.2%)	+1,630 [黒字転換]



エネルギーサービスのKDDIチャネルや新たなパートナーの増加、「小売電気事業者向け需給管理サービス」の管理規模拡大により、下期の拡大を見込んでいます。ただし季節要因と競争が続くことから、下期の採算については厳しめに予想しています。

顧客別サービス区分における進捗度合

(百万円)	16/12期 実績	17/12期2Q 累計期間	今期進捗率	17/12期 予想	前期差[増減率]	主要KPI ※1 対前年進捗率
法人需要家向けサービス (売上高総利益率)	48,921 (2.9%)	16,435 (6.2%)	43.5%	37,740 (6.1%)	▲11,181 [▲22.9%]	
エネルギーサービス	48,709	16,421	43.6%	37,699	▲11,010 [▲22.6%]	【EA管理電力】 +16%
その他	212	14	34.1%	41	▲171 [▲80.7%]	
新電力事業者向けサービス (売上高総利益率)	12,318 (12.5%)	8,061 (11.6%)	58.8%	13,709 (13.3%)	+1,391 [+11.3%]	【高圧管理規模】
小売電気事業者向け 需給管理サービス	730	484	47.1%	1,027	+297 [+40.7%]	+8% 【低圧管理規模】 +87%
電力卸取引	11,587	7,576	59.7%	12,682	+1,095 [+9.5%]	【販売電力量】 +30%
その他 (売上高総利益率)	866 (32.3%)	41 (67.7%)	53.2%	77 (52.8%)	▲ 789 [▲ 91.1%]	
売上高計 (売上高総利益率)	62,106 (5.2%)	24,537 (8.1%)	47.6%	51,529 (8.1%)	▲10,578 [▲17.0%]	

※1:主要KPI EA管理電力はkWベース、高圧管理規模はkWベース、低圧管理規模は件数ベース、販売電力量はkWhベースとなります。

今期における四半期ベースの収益動向見通し



第1四半期、第2四半期と、期初見通しに対し、売上・営業利益ともに上回って推移しています。下期も引き続き業容の拡大を見込んでいますが、 収益見通しの厳しい第3四半期の動向を見極めてから、通期見通しの見直しを検討いたします。





従来の事業区分における進捗度合

(百万円)	16/12期 実績	17/12期2Q 累計期間	今期進捗率	17/12期 予想	前期差	主要KPI ※1 対前年進捗率
エネルギーマネジメント事業 (売上高総利益率)	49,652 (3.8%)	16,919 (8.2%)	43.6%	38,768 (7.8%)	▲10,884 [▲21.9%]	
エネルギーサービス	48,709	16,421	43.6%	37,699	▲11,010 [▲22.6%]	【EA管理電力】 +16%
小売電気事業者向け 需給管理サービス	730	484	47.1%	1,027	+297 [+40.7%]	【高圧管理規模】 +8% 【低圧管理規模】 +87%
その他	212	14	34.1%	41	▲171 [▲80.7%]	
パワーマーケティング事業 (売上高総利益率)	12,454 (10.9%)	7,617 (7.9%)	59.7%	12,760 (8.8%)	+306 [+2.5%]	
電力卸取引	11,587	7,576	59.7%	12,682	+1,095 [+9.5%]	【販売電力量】 +30%
その他	866	41	53.2%	77	▲789 [▲91.1%]	
計(売上高総利益率)	62,106 (5.2%)	24,537 (8.1%)	47.6%	51,529 (8.1%)	▲10,578 [▲17.0%]	

%1:主要KPI EA管理電力はkWベース、高圧管理規模はkWベース、低圧管理規模は件数ベース、販売電力量はkWhベースとなります。

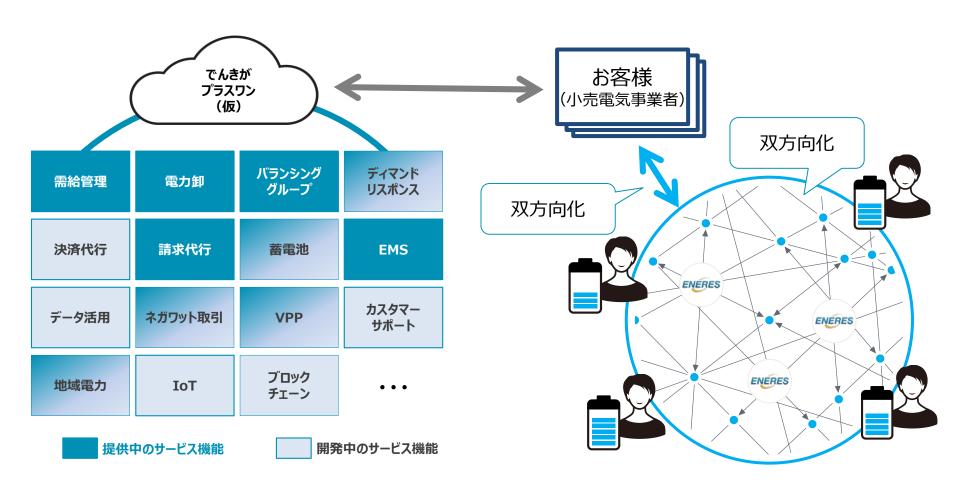
3. 今期の事業戦略トピックス





さまざまな取組みは、

「でんきがプラスワン(仮)」のサービス機能として実装





現在2エリアでの地域電力の構築およびサービスの提供を行っています。当社の新たなプラットフォームへの活用を目的として現エリアだけでなく、 様々な地域での電力構築を推進していく予定です。

当社の関わる地域電力



- 神奈川県内に居住している家庭・施設へ 地産電力「湘南のでんき」を販売
- 2016年10月より足柄上郡松田町での エネルギー地産地消モデルを構築
- 2017年4月より、平塚市の小中学校43施設へ地産エネルギー(太陽光)の供給を開始
- 小田原市内の小中学校・幼稚園42施設を 対象に地産電力の供給と蓄電池を活用した 地産地消エネルギーマネジメントシステム構築 を実施予定

静岡市における地域電力

VPP

蓄電池

実施期間:2017年4月~2024年3月

実施エリア:静岡市内 共同企業: 鈴与商事

関連地方自治体:静岡市

- 清掃工場からの電力調達および公共施設281 箇所への電力供給
- 静岡市の小中学校80校への蓄電池導入
- 小中学校に設置される蓄電池の管理・制御



昨年度の経済産業省の「VPP構築実証事業」に引き続き、今年度の「需要家側エネルギーリソースを活用したバーチャルパワープラント構築実証事業」に採択されました。

「エネルギーサービスの多様化に資するVPP実証事業」の実施

VPP 取引

本実証事業の意義	需要家宅に分散する蓄電池等の大量のエネルギーリソースを効率的に確保するための仕組みの構築と、経済価値の高いネガワット取引を 実現するための技術確立を行い、蓄電池等のエネルギーリソースを供給力・調整力として実用化することを目的
実施期間	2017年7月14日~2018年2月28日
実施場所	特定の法人施設および東京電力、中部電力、関西電力、九州電力エリアの戸建て住宅
実施内容	1.反応時間の短い蓄電池制御と調整力入札への事業展開の検討 2.蓄電池による系統への逆潮流の実施 3.2019年を見据えた自産自消型モデルの早期検証





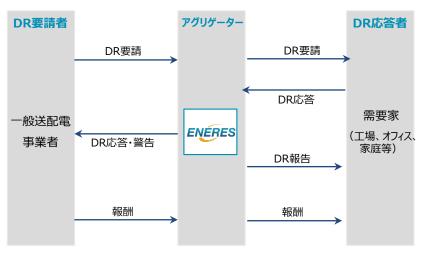
4月1日よりネガワット取引の運用が開始され、東京電力パワーグリッドの調整力アグリゲーターとしてネガワットの供給を開始しています。当社は、将来的な「需給調整市場」の創造を見据え、需要家および新電力向けサービスの更なる強化を目指しています。

東京電力パワーグリッドの調整力公募へ参加

ディマンド リスポンス

ネガワット 取引

• 東京電力パワーグリッド株式会社が昨年秋に公募した調整力の アグリゲーターとして、電力需給逼迫時にネガワットの供給を実施



<これまでの継続した取組み>

- ・2013年に経済産業省が実施した「次世代エネルギー・社会システム実証事業」におけるディマンドリスポンス実証への参画
- ・2016年6月28日~2017年2月28日「一般送配電事業者が活用するネガワット取引の技術実証」の東京電力管内での実施等



需要家間取引の実現に向けて~ブロックチェーンの活用

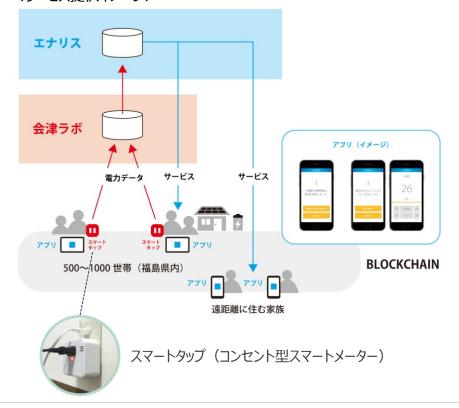


ブロックチェーン技術の活用による新たな電力サービスの商用化検討および実証を開始しており、福島県が実施する「再生可能エネルギー関連技術実証研究支援事業」に採択されました。短中期的には、当社の新たなプラットフォームへ活用し、中長期的に再生可能エネルギーや個人が創出する電力(創エネ、省エネ、蓄エネ)を有効に活用できる分散型エネルギー社会への移行に貢献し、将来的に個人が自由に電力取引をできる社会の実現を目指しています。

福島県での「再生可能エネルギー関連技術実証研究支援事業」の開始

ディマンド ブロック データ活用 IoT リスポンス チェーン 福島県内(福島市、会津若松市、いわき市、郡山市、 場所 本宮市、その他沿岸部被災地域)を予定 期間 2017年6月~2018年2月末日 ブロックチェーンを活用した上位アグリゲーター・システム構築 当社の役割 • DRの実施 • ブロックチェーンと連携した「見守りサービス」などの提供 会津大学 技術実証へのアドバイス • 家庭向けスマートタップの設置・管理 会津ラボ ブロックチェーンを活用した家庭向けアグリゲーター・システム

<サービス提供イメージ>



構築



「平成29年度潮芦屋再生可能エネルギー面的利用事業」

が採択されました [2017.8.9]

(詳細は後日発表予定)

採択事業者

パナホーム株式会社



興銀リース株式会社

兵庫県企業庁

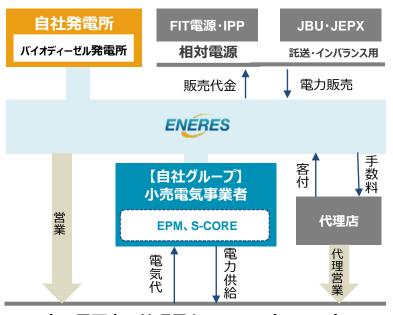
Appendix. 主要事業の概要



エネルギーエージェントサービスは、グループ小売電気事業者により主に高圧需要家向けに電力販売を行っています。また、電力小売市場の中でも比較的早期からサービス提供を行っていたことで複数の電力供給方法を有しており、高負荷率の需要家に対しての電力販売も可能にしています。

エネルギーエージェントサービスの概要

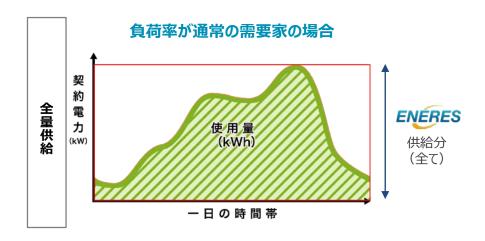
当社をエージェントとして、グループ小売電気事業者から高圧需要家 (湘南電力は低圧需要家を含む)へ電力供給を行う

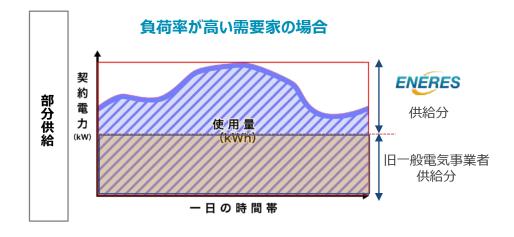


高圧需要家:管理電力86万kW(FY2016)



需要家への電力供給方法~全量供給と部分供給





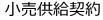
「電力の小売営業に関する指針」の制定に伴う「電力代理購入サービス(エネルギーサービス部門)」のスキーム変更により、売上に影響が生じました(利益面への影響はありません)。

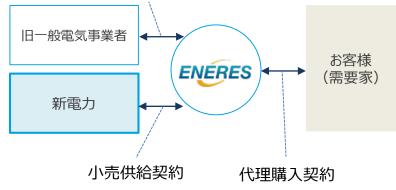
スキーム(契約形態)の変更~収益モデルの変化

く変更前>



• 顧客への電力供給(旧一般電気事業者と新電力)のフロントとして電力を一括管理し、**顧客より電力代理購入サービス料金**を得る





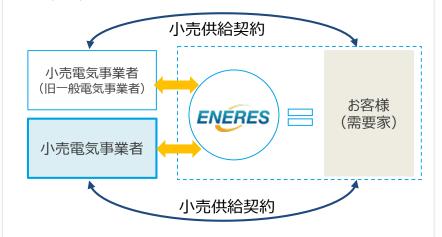
※当社の小売電気事業者は、エナリス・パワー・マーケティング、S-CORE

く変更後>



• 小売供給契約の主体は小売電気事業者と需要家(顧客)となり、顧客に代わって、小売電気事業者との料金交渉や料金請求等をとりまとめて行う

契約手続き代行、料金請求取り纏め、料金交渉など



「電力の小売営業に関する指針」(平成28年1月経済産業省)にて、電気事業法の規制の対象外と整理された【需要家代理モデル】を踏襲したスキームへ変更



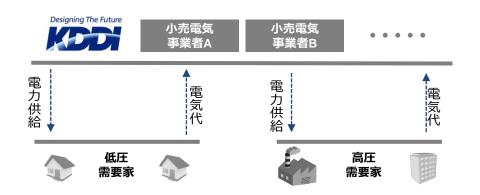
創業事業である需給管理サービスは、他サービスとの関係性が強く、契約小売電気事業者の管理規模による従量型の手数料が主な収益となります。また、主な顧客としては、幅広く低圧需要家へ電力供給を行うKDDI等があります。

需給管理サービスの概要

- 小売電気事業者の設立支援をはじめ、設立後の需給管理・コンサルティングまでを提供
 - 収入の内訳としては、需給管理における「月額の固定費用」と 管理規模(契約小売電気事業者の供給規模)に比例する 「従量収入」とに分けられる



契約小売電気事業者



売上高の内訳(FY2016)

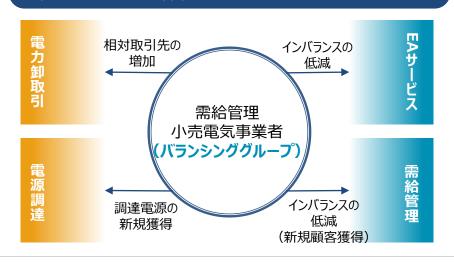
高圧 : 低圧

50:50

固定 . 従量 収入 収入

10:90

他サービスとの関係性



新電力事業者向けサービス(2/3)~電力卸取引



電力卸取引は主に需給管理サービスを行う小売電気事業者へFIT電源の仲介や電力の販売を行っており、小売電気事業者の供給規模拡大に応じて当社の販売量も拡大していく傾向にあります。仲介・販売する電力は、主に自社のバイオディーゼル発電所を始めとしたFIT電源や競争力のあるIPPの火力発電所等の電源から調達しています。

電力卸取引のビジネスモデル 卸取引 取引種別 調達先 仲介•販売先 自社発電所 電力仲介 バイオディーゼル 【FITの場合】 販売 発電所 ※自社発電所を除く (常陸那珂) 仲介手数料 相 小売電気事業者 対卸 バイオディーゼル (バランシンググループ) 発電所 先 (北茨城) 電力販売 【FIT以外の電力】 FIT電源 販売先仲介 ※自社発電所を含む その他FIT 仲介取引 **ENÉRES** (太陽光) 販売代金 FIT以外 **IPP** 電力販売 (火力等) 買 の **JEPX** の電源および調達先 他卸 取 電力販売 先 **JEPX** (販売 販売 販売代金 旧一般 旧一般 先 電気事業者 買取販売 電気事業者



現在、茨城県に2つのバイオディーゼル発電所(総発電出力約38MW)を所有しています。

常陸那珂発電所



所在地	茨城県ひたちなか市
発電出力	約23MW
発電方法(燃料)	ディーゼル発電(パーム燃料)

北茨城発電所



所在地	茨城県北茨城市
発電出力	約15MW
発電方法(燃料)	ディーゼル発電(パーム燃料)

