HOME-LIFE DIVISION

ホームライフ部門

LPガスから電力や多彩なスマートエネルギーまで
安心、快適、豊かなライフスタイルをご提案します

●サービス領域　ガス　電力

●当期純利益　27億円

●主な取扱製品・サービス　LPガス、灯油、都市ガス、電力、生活関連機器、スマートエネルギー機器、リフォーム、家庭用リチウムイオン蓄電システム

●ビジネスフロー

LPガス

調　達	充　填	卸　売	販　売
●元売より調達	●各充填所にて、シリンダー、バルク、ローリーなどの販売形態に合わせて充填	●全国の販売拠点へ卸売	●グループ会社・販売店より、全国各地の一般家庭へ販売、及び商業用・工業用向けに販売 ●オートガススタンドにて、LPガス自動車（タクシー・バス）へ供給

生活関連機器

調　達	卸　売	販　売
●メーカーより調達	●全国の販売拠点へ卸売	●グループ会社・販売店より、全国各地の一般家庭へ販売、及び商業用・工業用向けに販売

LPガス販売事業

LPガスを全国各地のお客様に販売。
国内では150万世帯のご家庭へお届けしています。

LPガス元売事業

LPガス元売会社の㈱ジャパンガスエナジーに株式20%を出資し、輸入調達から卸売、小売事業までの事業基盤を構築しています。

生活関連サービス事業

生活に欠かせない様々な機器（燃焼、厨房、冷暖房などに関わる機器や住宅設備など）の販売を通して、快適で安心なライフスタイルをご提案しています。

都市ガス販売事業

当社グループは九州と関東の一部エリアにおいて都市ガスの供給を行っています。

電力小売事業

当社グループが展開する「eコトでんき！」により、グループ会社から全国各地のお客様へ電力をお届けしています。

海外事業

今後も成長が見込まれる東南アジアを中心にLPガス販売事業を展開しています。

CAR-LIFE DIVISION

カーライフ部門

あらゆるカーライフニーズにお応えし、
自動車と共に快適に暮らせる社会の実現を目指します

●サービス領域　石油　電力　モビリティ

●当期純利益　45億円

●主な取扱製品・サービス　ガソリン、灯油、軽油、電力、自動車、生活・車関連商品サービス

●ビジネスフロー

自動車用エネルギー

調　達	卸　売	販　売
●元売より調達	●全国の販売拠点へ卸売	●CSにて一般消費者へ販売 ●CSの運営サポート ●トラック向け大型CSの運営

カーディーラー

調　達	販　売
●日産自動車（株）より調達	●日産大阪販売（株）にて一般消費者へ販売

自動車用エネルギー販売事業

全国の約1,600カ所の系列CS※に各種エネルギー（ガソリン、灯油、軽油、自動車用潤滑油など）をお届けしています。

※カーライフ・ステーションの略で、当社がご提案する複合サービス給油所

自動車ディーラー事業

当社グループの日産大阪販売㈱は、日産自動車系列で全国最大規模、大阪府下唯一のディーラーで、新車・中古車販売から整備、メンテナンス事業まで展開しています。

トラック事業

当社グループのエネクスフリート㈱では、主にトラックやバス向けのフリートCSを展開しています。また、トラック架装事業にも参入しトラック周辺事業を拡大しています。

CS経営コンサルティング支援事業

CS経営の実績とノウハウを通じて磨き上げてきたコンサルティングサービスで販売店の皆様をサポートしています。

電力小売事業

日産大阪販売㈱、㈱エネクスライフサービスにより開発したサービス「日産車＋日産大阪e-でんき」を提供しています。

海外事業

IP&E Palau,Inc.の株式25%を取得し、太平洋地域での石油製品輸入卸売・販売事業に参入。ENEXFLEET VIETNAM CO.,LTD.では、ベトナムにおける洗車・カーケア事業を展開しています。

INDUSTRIAL BUSINESS DIVISION

産業ビジネス部門

アスファルトや船舶用燃料、環境商材まで、
産業や流通の基盤を支える様々なエネルギーをお届けします

●サービス領域　ガス　石油　電力

●当期純利益　59億円

●主な取扱製品・サービス　アスファルト、船舶用燃料、石油製品輸出入、ターミナルタンク賃貸、産業用ガス、AdBlue®、GTL燃料、リニューアブルディーゼル、燃焼灰リサイクル

●ビジネスフロー

	調　達	卸　売	販　売
産業用エネルギー	●元売各社より調達 ●海外より輸入	●自社基地にて貯蔵 ●石油製品及び化学品向けに保管用タンクの賃貸	●船舶用燃料の供給 ●産業用ガスの供給 ●法人向け電力小売提案や産業廃棄物処理の提案なども行う
産業用資材	●アスファルトを海外より輸入 ●AdBlue®の原料を海外より輸入、国内提携工場で製造 ●その他国内各社より調達	●自社基地にて貯蔵	●道路会社中心にアスファルトを販売 ●AdBlue®の卸売 ●火力発電所で排出される石炭灰を回収し、道路資材として販売

アスファルト販売事業

全国の販売ネットワークと独自の供給網を活かし、産業用資材のアスファルトを需要家に供給しています。

環境商材販売・サービス事業

ディーゼル車の排出ガスを無害化するAdblue®、天然ガス由来のGTL、廃食油などを原料とするリニューアブルディーゼル、液化天然ガスなど、次世代のエネルギーを開拓・販売しています。

船舶燃料販売事業

国内外の主要港で船舶燃料油、船舶用潤滑油を販売。九州電力㈱、日本郵船㈱、西部ガス㈱と共に船舶向けLNG燃料供給事業を進めています。

産業ガス販売事業

あらゆる分野で使用される産業用ガス（酸素、窒素、アルゴン、滅菌ガスなど）を販売しています。また、ガス容器の耐圧検査サービスや資材なども提供しています。

石油製品トレード事業

伊藤忠グループの国内における石油製品トレード機能の中核として、石油製品輸出入と国内販売事業（国内需給調整取引）を展開しています。

ターミナル事業

石油製品、化学製品の貯蔵が可能なタンクを2施設保有し、効率的かつ迅速にお客様のニーズにお応えしています。

POWER & UTILITY DIVISION

電力・ユーティリティ部門

省エネルギーと快適性、経済性を追求し、
電力関連事業・地域熱供給事業を推進します

●サービス領域　電力　モビリティ

●当期純利益　10億円

●主な取扱製品・サービス　発電（太陽光・水力・石炭火力・天然ガス火力）、蒸気、地域熱供給、総合エネルギー サービス、電力需給管理、アセットマネジメント事業、レンタカー

●ビジネスフロー

	電源開発	生産・調達	需給管理	卸売・販売
電力	●ファンドなどによる再生可能エネルギーを中心とした開発推進	●自社電源による発電に加え、大手電力会社とのアライアンスなどによる電力調達を実施	●市場取引やデリバティブ取引などを活用し、需給バランス最適化・トレーディングを実施	●異業種アライアンスパートナーにより電力販売 ●エネクスグループが持つ顧客基盤へ電力をセット販売 ●法人企業へ電力を販売

	設備開発	製　造	供　給
地域熱供給	●熱供給プラントの設置	●熱供給プラントで空調用の冷水や温水を製造	●区域の複数の建物へ供給

発電事業

バランスの良い多彩な発電設備（太陽光・水力・石炭火力・天然ガス火力）を保有し、経済性と環境維持の両立を目指す発電事業に取り組んでいます。

電力小売事業

TERASELでんき

当社及び当社グループの㈱エネクスライフサービス、王子・伊藤忠エネクス電力販売㈱が各地に販売網を展開し、様々なお客様へ電力を販売しています。

地域熱供給サービス事業

当社グループの東京都市サービス㈱が、空調用の冷・温水を熱供給プラントで製造し、地域導管を通して建物へ供給する事業を展開しています。

テラセルソーラーサービス事業

TERASEL SOLAR
テラセルソーラー

お客様の施設に当社保有の太陽光発電設備を設置し、発電した電力を自家消費していただく定額サービスです。CO_2削減とエネルギーコストの低減を実現します。

バイオマス発電事業

森林資源と農業残渣を燃料としたバイオマス発電所を王子グリーンリソース㈱と運営しています。今後も低炭素社会の実現に資する電源開発に取り組んでいきます。

海外事業

ITC ENEX Southeast Asia Co., Ltd.、ITC ENEX（Thailand）Co., Ltd.の2社をバンコクに設立し、太陽光発電・再エネ関連事業を展開しています。

HOME-LIFE DIVISION
ホームライフ部門

全国に展開する顧客基盤を活かし、新たな商品・サービスなどの付加価値提供を目指します。

取締役（兼）専務執行役員
ホームライフ部門長
若松 京介

社会課題とニーズ

今後、国内の少子高齢化及び世帯数の減少はますます進んでいくことが予想されます。それに伴い、国内におけるLPガス市場が縮小していく中、私たちが持つ、全国各地のガスをお届けしている顧客基盤・販売ネットワークをどのように活かしていけるかが大きな課題です。

災害に強いLPガスの強みを活かし、緊急時においても安定的にエネルギーを供給する仕組み・体制が当社に求められていると認識しています。また、エネルギーをお届けするだけでなく、様々な生活関連サービスをご提案することによって、地域の人々が安心して暮らせる社会の実現を目指しています。

強み

- 全国に広がる安定した顧客基盤と、当社グループ会社が築き上げた販売ネットワーク
- 川上（輸入ターミナル）から川下（全国各地の一般家庭）までの物流一貫体制

課題

- 国内LPガス市場が縮小する中での新商材・新サービスなどの付加価値提供
- さらなるIT化、デジタル化、DX（デジタルトランスフォーメーション）への対応

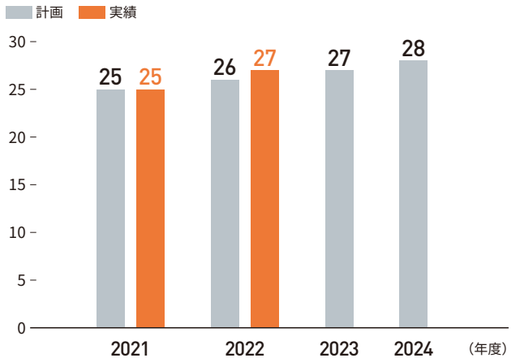
商材・事業別の戦略

LPガス販売事業	M&Aや新規顧客獲得を進めるとともに、LPガス保安業務の徹底強化、顧客データベースの整備を行い、販促強化と業務効率化を同時に進め、事業拡大を図る。
生活関連サービス	家庭用蓄電池などのスマートエネルギー機器や、他部門との協働・シナジーを促進する。LPガス顧客向けの新たなサブスクメニューなどの展開を検討する。
新規ビジネス	住環境・災害対策・セキュリティ・循環型経済などを切り口に、多種多様な企業とのアライアンスも検討、事業ネットワークを強化する。

2022年度の取り組み

2022年度は、関東エリアや中四国エリアなどにおけるM&Aや積極的な営業活動を継続して行うことでLPガス直売顧客軒数は着実に増加し、前年度末比約8千件増の約56万5千軒となりました。また、LPWA通信端末の設置推進を行い、ゴールド保安認定事業者（第一号認定LPガス販売事業者）の取得に伴う事業拠点の見直しにより、販売エリアの拡大を進めてきました。ゴールド保安認定事業者は集中監視システムの導入など、消費者の安全を確保するための高度な保安体制整備に取り組んでいると認定を受けたLPガス販売事業者が取得できるもので、この取得により業務の効率化も進めてきました。さらには、全国にIOセンター（統合オペレーションセンター）を設置しCRM（顧客管理システム）の拡充、外勤の営業担当にはSFA（営業支援システム）の導入を進め、顧客接点と営業動静のデータ化を進めるなど基盤事業のデジタル化を進めてきました。また、給湯器駆けつけサービスや配食サービスなど、新たな事業への取り組みを行ってきました。

当期純利益（億円）



今後の戦略と注力分野

当部門の大切な財産であり、当社グループ全体としても強みの一つとして位置付けられているLPガス顧客基盤の強化を今後も積極的に進めていきます。新たな顧客獲得を進めるとともに、既存の顧客データベースをあらためて見直し、分析を行うことで顧客満足度の向上を目指します。当部門の事業とは切り離せない保安業務についても品質のさらなる向上とデジタル化を進めます。また、既存の事業にとらわれることなく、異なる領域での新たなビジネスの創造も進めていきたいと考えています。社会環境が激しく変化していく中、今後は脱炭素社会への移行についても真摯に取り組んでいく必要があると認識しており、昨年度より実施しているカーボンニュートラルLPガスの販売推進をはじめとするCO_2排出削減に資する取り組みにも注力していきます。変化も危機も恐れない、柔軟で強い組織づくりを行うとともに、今後の業界再編や異業種との業務提携などにおいて、機動力をもって迅速に対応できる体制強化を図っていきます。

拡げ、つなげる

グループ会社で高齢者向け「配食サービス」を開始

当社グループ会社の伊藤忠エネクスホームライフ西日本㈱において、2023年4月より高齢者向けの「配食サービス」を開始しました。超高齢社会を迎える中、地域の高齢者を支える拠点として、安否確認や利用される方とのコミュニケーションを大切にし、手渡しにてお弁当を提供するサービスです。当部門が持つLPガスの顧客ネットワークを活かすことができる新たな取り組みの一つであり、今後もこのように地域に根差した新たなサービス展開を検討していきたいと考えています。

CAR-LIFE DIVISION
カーライフ部門

ポートフォリオの変革を行い、脱炭素社会に対応していける強い組織体制を目指します。

取締役（兼）常務執行役員
カーライフ部門長
茂木 司

社会課題とニーズ

脱炭素社会の時流の中、石油製品の消費量は今後も減っていくことが予想されます。石油製品だけでなく、EVやFCV（燃料電池自動車）の供給なども担える拠点の在り方が課題です。一方、災害対応拠点として、資源エネルギー庁主導による自家発電設備を持つ「住民拠点SS（サービスステーション）」の整備が進められており、当社グループでも136ヵ所の災害対応ステーションで給油機能を維持するための非常用発電機を装備するなど、有事の際に地域の皆様に貢献できる体制を整えています。災害時の役割を果たすとともに、災害時に限らず、地域の様々なニーズに対応できる総合エネルギー拠点としてCSを変革していくことが命題と考えています。

強み

- 全国にあるCSを拠点とした安定した顧客基盤・販売ネットワーク
- カーディーラーとカーオークションを軸とした自動車ビジネスネットワーク

課題

- 脱炭素社会・EV化やハイブリッド車への対応
- 石油事業・モビリティ事業における周辺事業の新事業創出、顧客基盤を活かした新分野・新領域の開拓

商材・事業別の戦略

石油卸事業	当部門が持つ顧客基盤の拡大を進めるとともに、カー用品販売を収益の柱の一角とすべく事業を拡げていく。
石油小売事業	フリート事業における新たな店舗出店と業務提携などによるフリートネットワーク拡大、モビリティ関連ビジネスの構築と各エリアに特化したサービスの展開を目指す。
モビリティ事業	カーディーラーネットワークの再構築とモビリティ事業拡大に向けたM&Aなどの業務提携検討、収益性の高いトラック・建機車両への注力を進める。

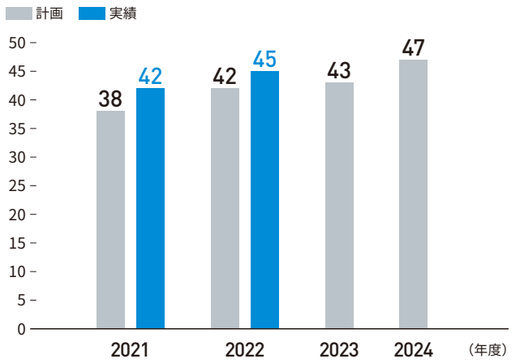
2022年度の取り組み

石油製品販売事業においては、2022年4月、エネクスフリート㈱・小倉興産エネルギー㈱・エネクス石油販売西日本㈱を経営統合し、新生エネクスフリート㈱としてスタートしました。3社が持つ経営資源を最適に配分することで、事業規模拡大による効率化を進めるとともに、注力しているモビリティ関連事業については事業領域の拡大を更に加速していきます。また、カー用品販売のECサイト「EneStore」を開始しました。業務効率化による生産性の向上を目指し、ウェブによるオーダーや請求書発行などを進め、ITデジタルの積極活用による業務効率化の推進も行いました。

モビリティ事業においては、カーディーラー事業への店舗投資、エネクスフリート㈱を中心としたトラック買取販売事業の拡大を進めています。さらには、カーオークション事業へ本格参入し、トラックバリューチェーンの基盤拡大を進めています。

その他、実証店舗を活用した新規ビジネスの模索やベトナムでカーケア事業を行うエネクスフリートベトナムにおける事業展開も進めました。

当期純利益（億円）



今後の戦略と注力分野

当部門の2本柱である石油事業・モビリティ事業の拡大を進めていきます。石油事業については顧客基盤を活かしたカー用品販売事業の規模拡大やエリアに特化したサービスの展開を進めながら顧客基盤の維持拡大を行っていきます。また、業務提携などによるフリート給油ネットワークの拡大や各エリアの特性を活かしたサービス展開を検討していきます。モビリティ事業についてはオークション、車買取販売の強化などに注力していきます。脱炭素社会における当部門の命題は、燃料販売だけに依存しない強い組織体制に変わっていくことです。そのためのモビリティ事業領域の拡大には、DX導入が必要不可欠であり、新たな仕組みづくりも積極的に検討していきます。また、周辺事業の拡大を進める中でM&Aに取り組む機会も増えており、様々な専門知識を持った人材育成も進めていきます。

拡げ、つなげる

カーエネクス湯河原店での取り組み

2021年12月より、様々な形で楽天ポイントが使える・貯まる実証店舗として、湯河原にある当社CSをリニューアルしました。CSに来店いただいた「リアル」なお客様を電気や保険などの様々な「ネット」サービスにもつなげていく試みを行っています。実証を進める中でポイント経済圏※の活用からお客様の動向が見えてきており、今後も動向に合わせたイベントなどを実施することで、若い世代の方々など、新たな顧客獲得につなげていきます。

※ポイント経済圏…提携する複数の企業やサービスを横断して使える特典ポイントを消費者に付与することで提携企業サービスへのさらなる消費行動を促し、多くの消費者を同じ商圏に囲い込むこと。

INDUSTRIAL BUSINESS DIVISION
産業ビジネス部門

コア事業と次世代への新事業、二兎を追うための様々な体制の構築を強化していきます。

執行役員
産業ビジネス部門長
千村 裕史

社会課題とニーズ

現在、環境負荷低減が求められている一方で、各業界が事業を継続するための経済合理性も重要なポイントです。このような状況下、様々な商材を取り扱っている当部門においては、それぞれのお客様のニーズに適した提案を実施していくことが求められていることと認識しています。一方、アスファルトのように今後も一定の需要見込みのある商材やタンクターミナル事業のように燃料の種類は変わっても貯蔵・お届けするという変わらない機能を持つ事業も当部門にはあります。将来の脱炭素ニーズを見据えた幅広い選択肢を揃えたうえで、お客様が欲しいもの・必要なものを安定的に供給することが当部門の使命と考えています。

強み

- アスファルト・産業ガス・環境用商材・法人向け自動車燃料給油カードなど多様な商材の包括的提案
- アドブルーやリニューアブルディーゼル、GTL燃料などの環境関連ビジネスにおける提案・販売ノウハウ

課題

- 新技術・新商材に対する知見・ノウハウの蓄積、機能・人材体制の構築
- さらなる事業展開を検討するうえでの他企業との連携・協業などのパートナー

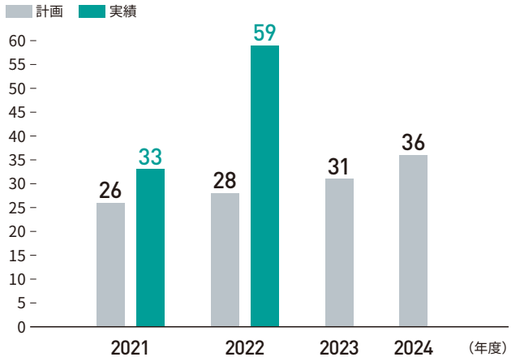
商材・事業別の戦略

アスファルト販売事業	繰り返し再利用できる循環資源であり、今後も一定の需要が続くため、安定供給に注力する。
船舶燃料販売事業	環境商材も考慮しながら船の大きさや航路によって最適な燃料を供給できるよう、幅広い選択肢を提案していく。
ターミナル事業	脱炭素化により燃料が変わっても「燃料を貯蔵して必要なときにお届けする」という役割を続け、需要に合わせてタンクの規模を拡大していく。
環境商材・新規事業	既存事業で培ったノウハウ・知見を活用しながら、ニッチな周辺ビジネスを検討していく。

2022年度の取り組み

2022年度は、環境関連事業の深掘りを進めました。軽油代替燃料として注目されているリニューアブルディーゼルについては、供給体制整備を行うとともに、国内初の船舶燃料への利用や旅客バスなどへの採用など、様々な導入事例に取り組んでいます。また、2025年開催予定の「大阪・関西万博」の建設工事・輸送などにおけるCO_2削減策として実証採用され、万博に向けての実証試験を始めています。ディーゼルエンジンから出る排気ガスに噴霧することで窒素酸化物（NOx）を無害化する環境商材アドブルーは供給拠点の拡充を行い、全国供給拠点は26ヵ所となりました。さらには、当社グループがこれまで培ってきたエネルギーの取り扱いノウハウを活かし、㈱横浜銀行・㈱ゼロボードと共に、GHG排出量の「見える化」支援サービスも本格展開を開始しています。既存事業においては、アスファルトタンクの増設決定、産業ガス容器検査設備の投資決定、船舶燃料配給船の建造など基盤強化も行いました。

当期純利益（億円）



今後の戦略と注力分野

当部門のテーマとして「二兎を追う」をキーワードに置き、コア事業と次世代につながる新事業のいずれも拡大していくことを方針としています。現在、アスファルトや船舶燃料・アドブルー・ターミナル運営・産業ガス・法人給油カードなど各営業部署が取り組んでいるコア事業は、やり方次第でまだまだ伸ばせる余地があります。一方で、脱炭素の流れの中、新たなニーズも生まれてきており、それらにも取り組むチャンスだと思っています。チャンスは、既存事業の境界線のすぐ隣にあると想定しています。コア事業や次世代燃料を含むカーボンニュートラル関連分野を軸に、既存の境界線を超え、事業領域を拡張させていくことがポイントになります。そのためには組織の一体感が重要と考えており、商品ごとはもちろん、地域ごと、分野ごとでの連携を強化していきます。また、2030年に向けた体制整備として、情報収集・分析力の強化、デジタル化による効率化、人材確保・教育を進めていきます。

拡げ、つなげる

OpenStreet㈱との資本業務提携契約を締結

当社は2023年4月、OpenStreet㈱（以下「OpenStreet」）と資本業務提携契約を締結しました。OpenStreetは都市交通の課題解決や地域の活性化を促進すべく、電動アシスト自転車を活用したシェアサイクルサービスなど、マイクロモビリティシェアリングサービスのプラットフォームを提供しています。今回の資本業務提携により、OpenStreetが展開する環境性能に優れたマイクロモビリティシェアリングサービスとの協業や連携の可能性を模索し、当社グループが持つ事業基盤や顧客基盤を活かした新たな事業につなげることを目指していきます。

POWER & UTILITY DIVISION
電力・ユーティリティ部門

脱炭素と経済性の両立を掲げ、時代に即したサービスを提供していきます。

執行役員
電力・ユーティリティ部門長
田中 文弥

社会課題とニーズ

世の中では様々な出来事が起きていますが、最近はエネルギーや食の安定について考える機会が急に増えました。これまでは当たり前だった私たちの平穏なくらしに変化が起きていて、心配を感じるようになってきたことも事実です。そのような環境の中、エネルギー情勢に左右されない再生可能エネルギー発電や、電力需給を調整する蓄電池・デマンドレスポンスへの取り組みを進め、くらしの安定に寄与していくことが当部門のミッションだと思っています。消費の時代から、省エネやシェアリングエコノミーの時代へ変わりゆく現在、時代に即したサービスを提供していきます。

強み

- 発電（太陽光・水力・石炭火力・天然ガス火力）から需給調整、電力販売までの一貫体制
- 強固な顧客基盤を有する各地域事業者とのネットワーク、つながり

課題

- 制度変更・需給環境の変化への柔軟な対応力、低炭素社会実現に向けた取り組み
- 電力小売・サービスの付加価値提供、市場競争力維持、海外電力関連事業の拡充

商材・事業別の戦略

電力販売事業	電力を石油・ガス・モビリティでの顧客基盤を束ねる商材として活用するとともに、DX推進によるグループ顧客基盤のさらなる拡大を目指す。
発電・需給事業	太陽光発電や蓄電池など、よりサステナブルな発電事業を進めながら、需給調整力を強化しつつ、「電力調達・供給コストの低減」と「環境価値向上の実現」を両立する。
新サービス	節電や電力コストの低減を楽しみながら便利にする仕組みづくりやTERASEL商材との組み合わせによる新たなサービス創出を検討していく。

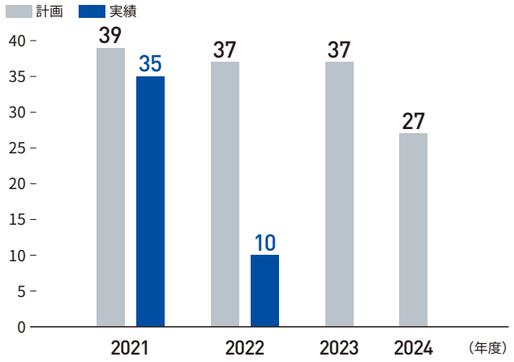
2022年度の取り組み

2022年度は、これまで当社グループが築き上げてきた各部門の顧客基盤の維持・拡大を目指し、家庭向け電力販売「TERASELでんき」、法人向け太陽光発電サービス「TERASELソーラー」、EVカーシェアリング「TERASELカーシェア」の3つのサービスをTERASELシリーズとして展開してきました。電力小売事業では、デジタルを活用した顧客獲得により、グループ電力顧客件数は約32万件まで増えており、引き続き顧客基盤の拡充を図っていきます。

また、「脱炭素と経済性の両立」をテーマに、環境を意識した取り組みも進めてきました。上越では新たな水力発電所、徳島ではバイオマス発電所が商業運転を開始しました。防府の石炭火力発電所において、カーボンニュートラルな木質バイオマスを石炭と混焼することでCO_2削減と効率向上の実現を目指す実証実験も行いました。

自家消費型太陽光発電サービスの設置も推進しており、ホームセンターや物流施設など様々な場所での導入を進めました。

当期純利益（億円）



今後の戦略と注力分野

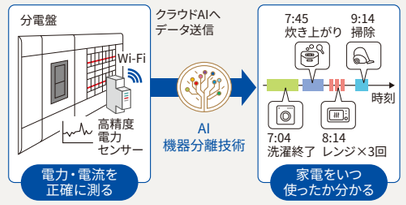
当部門の普遍的なミッションとして、「脱炭素と経済性の両立」を掲げてきました。脱炭素社会、環境負荷低減が叫ばれるようになって久しいですが、ただ環境に良ければいいということではなく、当社グループの商品・サービスを導入いただいた企業・お客様の利潤も追求しながら、双方を両立できるベストな解を出すことが重要であると認識しています。蓄電池やデマンドレスポンスに関しても太陽光発電とセットで取り組みを強化していきます。

当社グループにおいて電力は比較的新しい商材ではありますが、生活に必要不可欠なものであり、今後もなくなることはありません。これまで当社グループが培ってきた顧客基盤を「でんき」でつなぐとともに、発電・需給調整から販売に至るまで一貫体制でエネルギーをお届けできるという強み、当社グループ全体として様々な商材・サービスがあるという特色を活かしながら電力の安定供給を目指します。また、中期経営計画達成に向けて、様々な業務提携やM&Aなども検討していきます。

拡げ、つなげる

インフォメティス㈱への出資及び業務提携契約の締結

当社は2023年6月、インフォメティス㈱（以下「インフォメティス社」）への出資・業務提携を決定しました。インフォメティス社は、最先端かつ独自のAI技術（家電分離推定技術※）により、個別家電・電気設備機器の使用状況や機種識別の分析、需要予測などを行い、一般家庭向けの高精度な「電力の見える化」や、エネルギーの最適制御、見守りなどのサービスを提供しています。当社グループが持つ顧客基盤・電力事業の知見と、インフォメティス社の持つ独自技術を融合し、新たなサービス、ソリューションを検討していきます。



※家電分離推定技術…電力波形データをAIのアルゴリズムを使用して分離し、使用機器別の電力使用量を「見える化」できる技術。