

The background features a large, stylized graphic of a red circle with a white center, partially obscured by a thick red curved line. The Marubeni logo is positioned on the left side of the image.

Marubeni

Marubeni IR Day 2025

戦略プラットフォーム型 事業の成長戦略 電力卸売・小売事業

専務執行役員

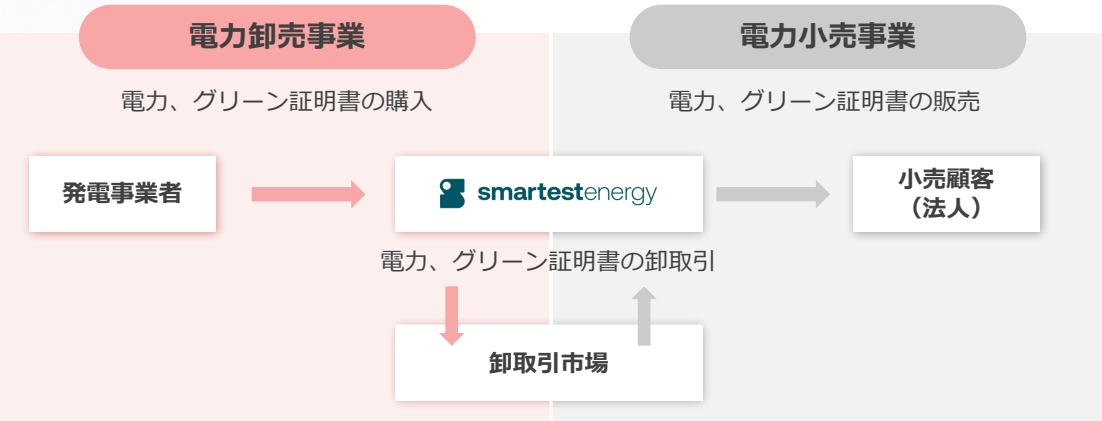
横田 善明



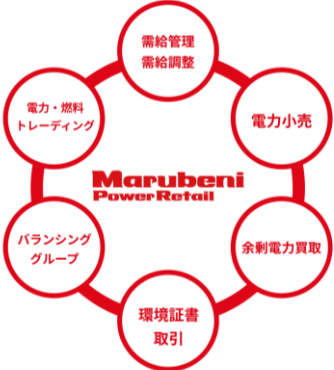
会社名	SmartestEnergy Ltd. 他
設立	2001年(SmartestEnergy Ltd.)
従業員数	約840名(米国・豪州含むSmartesEnergyグループ)
本社所在地	London, UK(SmartestEnergy Ltd.)
出資比率	丸紅100%
事業概要	英国・米国・豪州における電力卸売事業・小売事業



会社名	丸紅新電力株式会社
設立	2015年
従業員数	約110名
本社所在地	東京都千代田区
出資比率	丸紅100%
事業概要	国内における電力小売・卸売・再エネアグリゲーション事業



BUSINESS OVERVIEW

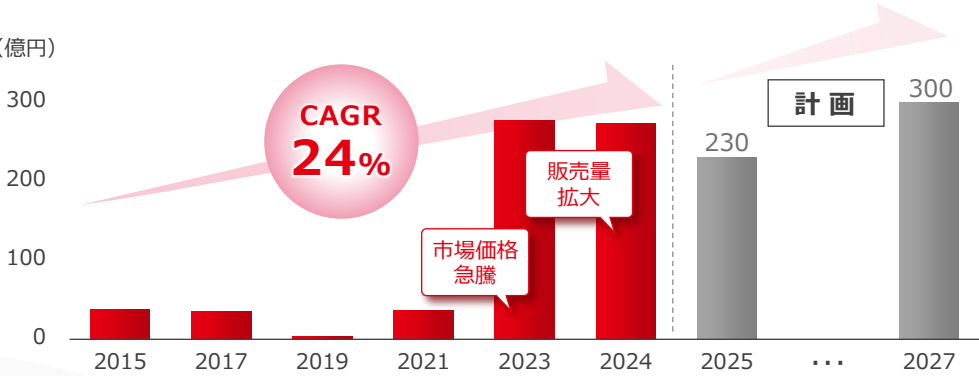


SERVICE OVERVIEW

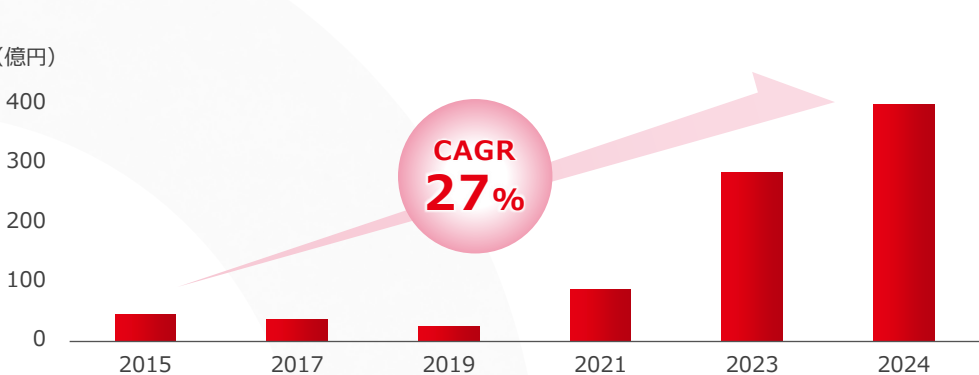


- 純利益は過去10年間でCAGR24%の成長、基礎営業キャッシュ・フローは同期間で27%の成長を実現
- 2000年の日本における電力小売事業を皮切りに取扱商品とエリアを拡大

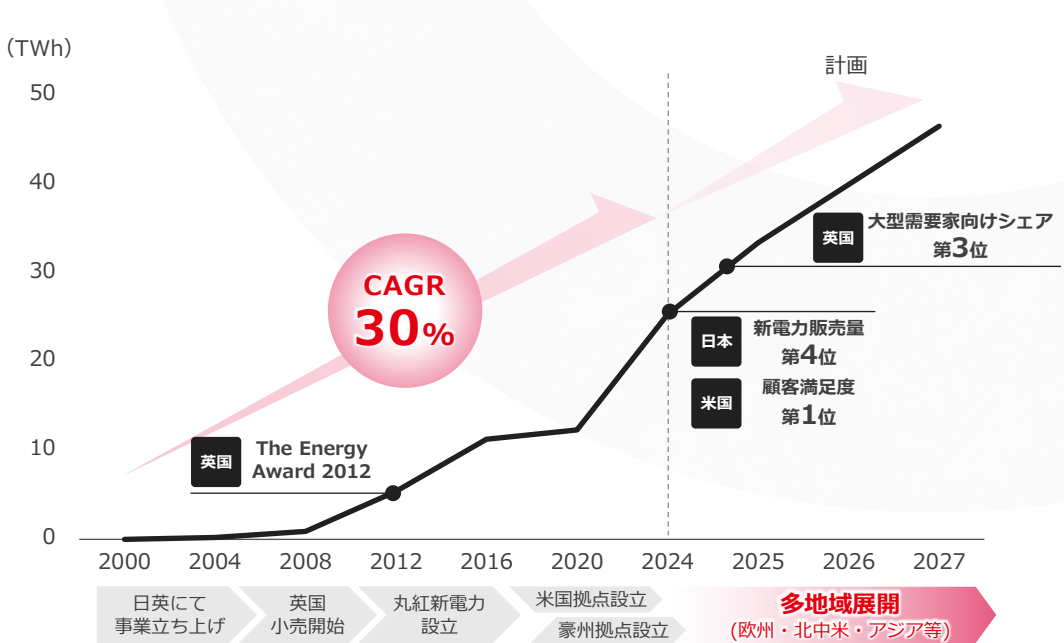
純利益の推移



基礎営業キャッシュ・フローの推移



小売販売量の推移

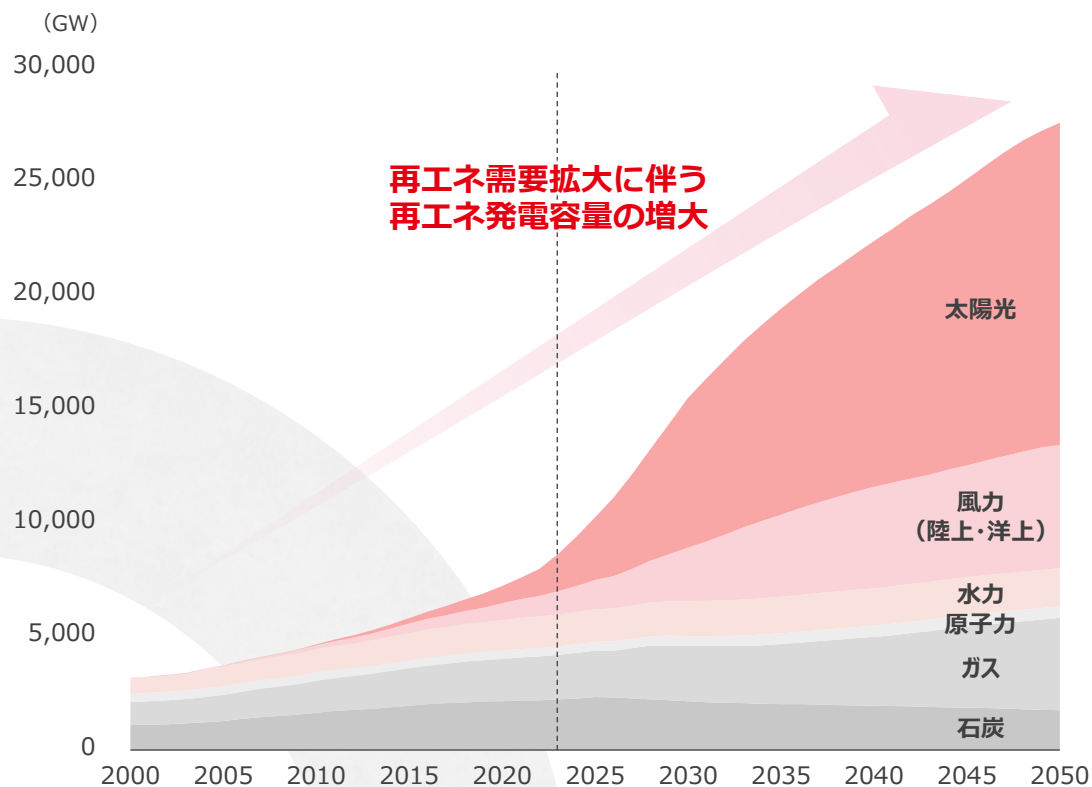


SmartestEnergy英国/主要KPI	2024年度(実績)	2027年度(計画)
小売販売量	9.4TWh	18TWh
サービス提供コスト	£6.5/MWh	£4.0/MWh

※グラフは全てSmartestEnergyグループと丸紅新電力の合算値

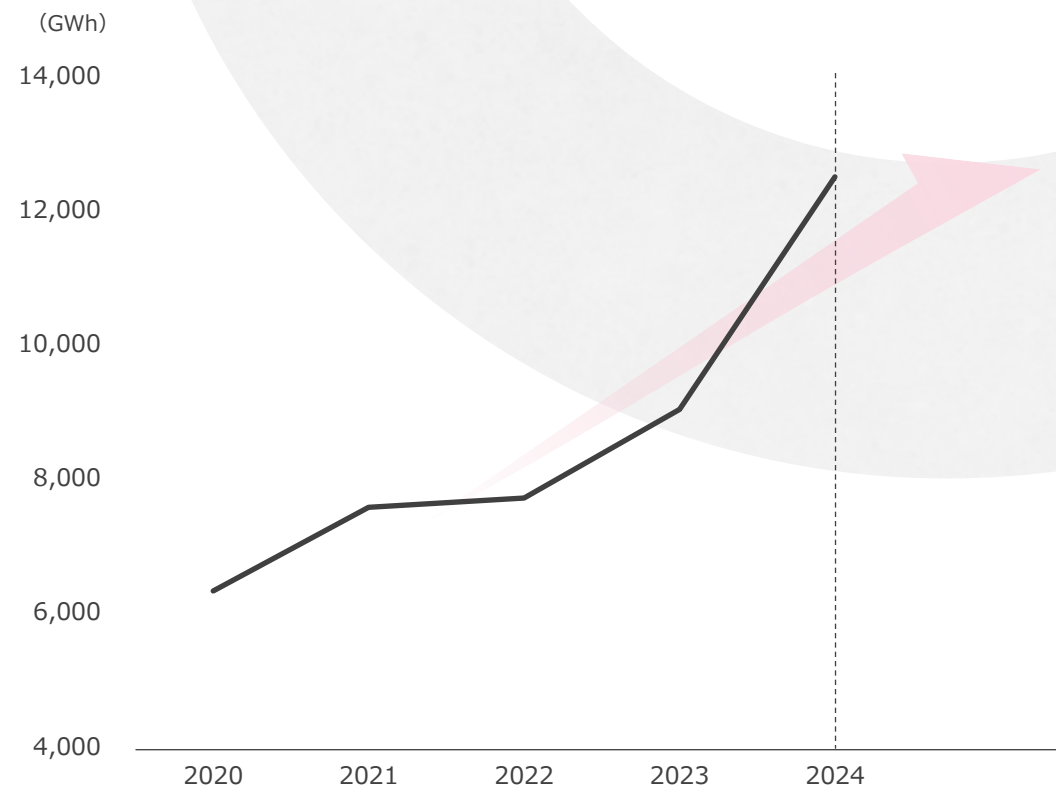
- 事業開始以降、競合他社に先駆けて再エネ電力に注力⇒再エネブランドを確立
- 脱炭素化に向けた再生可能エネルギーの需要拡大を見据え、今後も再エネ電力に注力

世界の発電容量の推移



(出典 : Bloomberg)

SmartestEnergyグループ・丸紅新電力による再エネ関連小売販売量



- 顧客ニーズを吸い上げ、それに応える付加価値の高い商品・サービスを継続的に創出
- 上記を通じてより高い顧客満足度を実現

顧客ニーズ (成長領域)



顧客ニーズの吸い上げ

★★★
**高い
顧客満足度**
を実現

商品・サービスの提供

先駆的なITやデジタルを活用した
効率化・最適化

+

高度なリスク管理

高機能・高付加価値な
商品・サービスの創造

- 市場・顧客に合わせて顧客満足度を最適化しながら再現性を高め、取扱商品・エリアを拡張



○ トレーディングハブを基点としてオーガニック及びM&Aによる成長を促進



- 電力卸売・小売事業をコアに分散型電源等の事業のかけ合わせやエネルギーマネジメントへの取り組みを推進
- 上記を通して各ハブ間の協調・連携をすることにより、戦略プラットフォームを強化

