

事業別戦略

POWER
GENERATION
BUSINESS

発電事業

常務執行役員
エネルギーサービス事業統括本部長
中村 典弘

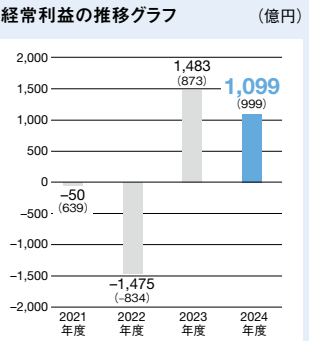
1990年入社。火力や再エネ発電プロジェクト、エネルギーコンサル、新たな事業創出など多様な業務に従事。技術やデジタルの進化にワクワクする一方で、オフはDIYや芝の手入れ、地域の歴史に触れることを楽しむ。



クロスSWOT 発電事業		内部環境	
		強み	課題
外部環境	機会	- 全国トップクラスの価格競争力と非化石電源比率 - 幅広いニーズや需給変動に対応可能な電源ポートフォリオ - 上流～下流(燃料調達→発電・需給運用→販売)までの幅広いバリューチェーン高度専門人材 - 先進的な燃料トレーディング機能 - 地域との信頼関係や、安全・安心な事業運営ノウハウ	- 将来のカーボンニュートラルと安定供給を両立する最適な電源ポートフォリオの構築 - 既存電源の高経年化 - GXリーグ等の制度設計への的確な対応 - 持続的な事業運営を支える強固な基盤づくり
	リスク	- 価格競争力・非化石価値を活かした卸販売拡大 - 玄海3・4号機蒸気タービン更新の着実な推進、定期事業者検査(以下、定検)のインターバル延長検討 - LNGバンカリング事業等のカーボンニュートラルに資する新たな事業による利益創出 - DX活用等による電力・燃料トレーディング機能の高度化・収益拡大	- 高効率LNG火力の開発推進 - 既設電源の熱効率維持・向上による発電コスト低減 - 次世代革新炉の開発・設置検討 - 国の支援制度等を活用したカーボンフリー燃料及びCCSの導入検討 - 揚水発電所の更なる活用(諸塚再揚水化推進、定検期間短縮検討等)
		- 地政学的リスクやカーボンプライシング等の影響を踏まえた新たなLNG長期契約の検討 - 不具合の未然防止、早期発見・復旧による発電設備の計画外停止期間の低減 - DX活用等によるベテラン社員の持つ技術力・ノウハウの着実な継承と生産性向上	

2024年度の評価と進捗

- 猛暑・厳冬による電力需要増に対し、原子力、火力・揚水等の総合的運用により安定供給と収益拡大を実現
- 原子力の設備利用率は88.6%となり、前年度と同水準を維持。また、玄海3・4号機の蒸気タービン更新に着手するなど、原子力の最大限活用に向けて取組みを推進
- 火力については、需給・市況に応じた柔軟な運用により経済性と安定供給を両立し、再エネ大量導入を支える重要な電源として機能。また、五井火力1～3号機の営業運転開始により、域外での販売に資する供給力を確保



（注）区分は旧財務目標ベース。数値は発電・小売事業。()内は燃料費調整の期ずれ影響を除いた数値

事業戦略

- 1：強みを活かした収益の最大化

 - 非化石価値と価格競争力に優れた電源を活用した電力販売推進による利益拡大
 - 燃料バリューチェーンを最大限活用したグローバルな燃料事業展開
 - 収益拡大・事業リスク低減に向けた電力・燃料トレーディング機能の高度化
- 2：カーボンニュートラルと安定供給を両立する最適な電源ポートフォリオ構築

 - 安全性確保と地元の理解を前提とした原子力発電の最大限活用
 - 再エネ主力電源化に向け、調整力として必要な火力のトランジション戦略策定・実行
 - カーボンニュートラル及び長期安定供給実現に向けた次世代革新炉の開発・設置検討
 - 安定性、経済性、柔軟性に優れた燃料調達ポートフォリオ構築
- 3：持続的な事業運営を支える基盤の強化

 - これまで培った技術力・ノウハウの確実な承継と、デジタル技術の積極的な導入による、安定供給と生産性向上の両立

2035年の目指す姿

日本の脱炭素をリードする
クリーンエネルギーサプライヤー

KPI	
原子力発電： 設備利用率 90%※1	火力発電： 水素 10%、 アンモニア 20%混焼※2

※1 2031～2035年度平均
※2 2035年度。国の政策支援及び技術確立等がなされることを見込んで設定したものであり、状況に応じて見直す可能性あり

事業別戦略

RETAIL BUSINESS

小売事業

常務執行役員
エネルギーサービス事業統括本部長
中村 典弘



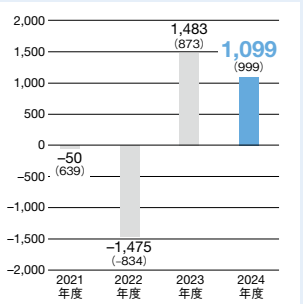
		内部環境	
クロスSWOT 小売事業		強み - 電力事業者として培ってきたエネルギーコンサル・お客さま対応・料金回収等のノウハウ - 約800万口のお客さま接点とデータ - お客さまからの信頼とブランド力	課題 - 低・脱炭素電源の調達 - 市況変動に対する的確なリスク管理
外部環境	機会 - 半導体工場、データセンター等の立地や電化の進展に伴う電力需要の増加 - カーボンニュートラル進展に伴う低・脱炭素電源ニーズの高まり - 環境価値が高いゼロエミ電源が豊富な地域 - お客さまの設備更新や電化機器導入に伴うビジネス機会の増加 - 他エリアでの販売機会の増加	- 豊富なお客さま基盤を活かした、電化需要や再エネ活用のニーズへの的確な対応 - ブランド力やお客さま接点を活用した新たな収益源の創出	お客さまのニーズや地域特性を踏まえた低・脱炭素電源の確実な調達
	リスク - エリアや業種を超えた競争の更なる激化 - 燃料及び電力市況や為替の変動	- 競争環境下において、信頼・ブランド等を活かして顧客ロイヤルティを維持 - お客さまニーズを的確に捉えたサービスの提供 - DXによる業務の変革を通じて、生産性・お客さま満足度を向上	- 市況変動へ対応可能なリスク管理の高度化・リスク低減策の実施 - 人材育成と組織を最適化し、変動コストや不確実性への耐性を強化

2024年度の評価と進捗

- 気温の影響による夏季・冬季の需要増加や域外の契約電力増加等により、小売販売電力量は前年度比2.9%増の756億kWh*
- 他の電力会社に先行して、昼間の需要を創出し再エネ有効活用に資する料金プラン「おひさま昼トクプラン」を提供開始
- 2025年4月1日、九電みらいエナジー(株)の小売電気事業を九電ネクスト(株)に承継。これまで培ってきたノウハウやお客さま接点を活用し、事業をさらに拡大させる体制を整備

※ 当社及び連結子会社(九州電力送配電、九電みらいエナジー)の合計値(内部取引消去後)

経常利益の推移グラフ (億円)



(注) 区分は旧財務目標ベース。数値は発電・小売事業。()内は燃料費調整の期ずれ影響を除いた数値

事業戦略

1: DXによる電力小売事業の更なる進化

- デジタル技術を活用し業務・システムの柔軟性・効率性、お客さまの体験を改善
- 競争力のある電源やお客さまニーズ・環境目標を踏まえた低・脱炭素電源の調達
- 環境価値を含めた選ばれる料金メニューの開発とリスク管理の高度化に基づくサステナブルな料金設定

2: 小売の強みを活かした新たな収益源の柱育成

- 豊富なお客さま接点やデータを活用したエネルギーソリューション事業の拡大及び電力小売事業とのシナジー発揮

3: 新たな取組みに対応可能な組織・人員の仕組みへの変革

- デジタル技術の進展に対応するための人材育成と組織の最適化
- 小売事業の進化で得た経営資源のエネルギーソリューション事業への再投資・成長
- 競争力強化等を目指した他社とのアライアンス推進

2035年の目指す姿

変化するニーズに的確に対応し、
価値を提供し続ける
“お客さまにとって一番のパートナー”

KPI

電化率向上による増分電力量:

家庭部門 23億kWh
業務部門 26億kWh

(注) 2021～2035年度合計

事業別戦略

POWER TRANSMISSION AND DISTRIBUTION BUSINESS

送配電事業

九州電力送配電(株)
代表取締役社長
今村 弘

1985年入社。大分県臼杵市出身。
今夏、博多山笠の台上がりを経験。
台上からは視界が開け、先まで見通せる。
足元には担ぎ手の熱気と沿道からの力水。
経営との共通性を感じ、様々な方への感謝の念が湧いてきた。

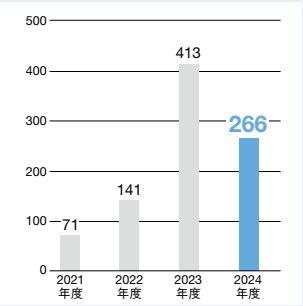


 クロスSWOT 送配電事業		内部環境	
		強み	課題
外部環境	機会	• 九州の電力供給を支える設備・人材	• 行為規制をはじめとする法令遵守
	リスク	• 業界トップクラスの技術力(建設、保守、運用、災害復旧)と電力品質	• 変化を先取りした組織変革の推進
		• データ(系統・設備、需給運用、スマメータ)	• カーボンニュートラルの実現
		• ステークホルダーとの接点(お客さま、自治体、企業等)	• 持続的・安定的な収益確保
		• 九州における認知度と信頼	

2024年度の評価と進捗

- 電力需要増加により託送収益が増加したこと等から、売上高は前年度比7.1%増の7,478億円。一方、需給調整関連費用が増加したこと等から、経常利益は35.7%減の266億円
- 生産性やサービス品質を向上させるとともに、社会課題に先進的に挑み、革新的な価値を創造すること等を目指し、「九電送配DXビジョン」を制定
- 社長直轄部署として「事業開発室」を設置。英国 Seagreen Phase1 洋上風力発電所の海底送電事業の推進等、収益拡大に向けて着実に前進

経常利益の推移グラフ (億円)



(注) 区分は旧財務目標ベース

事業戦略 (概要)

詳細は「九電グループ経営ビジョン2035」へ

- 安定供給とコスト低減の両立
 - 設備の効率的かつ適切な更新や激甚化する自然災害等に対するレジリエンス確保
 - デジタル技術等を活用した抜本的な業務効率化や組織変革
- カーボンニュートラル実現に向けた送配電ネットワークの高度化
 - 広域系統整備計画に基づく連系線等の整備や再エネ大量導入に向けた需給・系統運用技術の高度化
- 多様なパートナーや地域との連携による企業価値向上
 - 保有する経営資源を活用した成長事業展開による収益拡大
 - 企業誘致活動や電化推進による九州地域の発展やカーボンニュートラル実現への貢献
- 持続的な進化に向けた事業基盤の強化
 - 行為規制をはじめとする法令遵守、信頼・安全最優先の事業展開
 - 従業員エンゲージメント向上、協力会社を含めた施工力確保
 - DXによる抜本的な業務変革・生産性向上
 - 自己資本比率の継続的な向上

2035年の目指す姿

技術力とデジタル変革で、日本を代表する先進的なインフラ企業

KPI

年間停電量： 25.4MWh以下 ^{※1}	第2世代スマートメーター設置： 100% ^{※3}	成長事業： 1件／年 ^{※5}
設備拡充・更新工事： 計画達成 ^{※2}	車両電動化： 100% ^{※4}	

※1 2023～2027年度平均 ※2 2023～2027年度累計 ※3 2034年度
※4 2030年度 (EV化に適さない車両を除く) ※5 新規案件化・参画案件数