



Kanden Investor Day

蓄電所事業

2026年10月5日

1. 事業概要

・・・ P. 2

- ・ ソリューションサービスの取組み
- ・ エネルギー3.0に向けたソリューションサービス例
- ・ 電力システムを取り巻く環境変化
- ・ 蓄電所市場の見立て
- ・ 当社グループの蓄電所事業（ビジネスモデル、収益・コスト構造）

2. 当社の開発の歩みと競争優位性

・・・ P. 12

- ・ 開発の歩み
- ・ 競争優位性

3. 経営計画の達成に向けて

・・・ P. 21

- ・ 蓄電所の開発状況
- ・ 経営計画達成に向けた取り組み
- ・ 今後の方向性

お客さまニーズに応える最適なソリューションの提供

お客さま価値の創造



- エネルギーを軸としたソリューションサービスの提供と新たな事業領域への挑戦を相互に連携させ、最適な形でお届けする「エネルギー3.0」を強力に推進し、長期的なパートナーとして、お客さまとともに成長する

お客さまや社会のニーズに応える取組み

脱炭素化

- 分散型リソースやゼロカーボン電力の提供拡大
- 脱炭素ソリューションのラインナップ多様化

エネルギーコスト低減

- 電力調達や市場取引の高度化
- エネルギー使用データや機器制御等を活用したエネルギー利用の最適化

新たなサービス

- 事業や暮らしを支えるサービスの拡充
- 社会変化や技術革新を捉えたサービスの創出

エネルギー3.0

両取組みを相互に連携させ最適な形でお届け



新たな価値の提供

長期的なパートナー関係の構築

収益基盤の確立

向こう3年間の取組み

収益力強化

- お客さまニーズを起点に、エネルギー（電気・ガス）とソリューションの一体提供による価値創出と収益力向上を実現

家庭・お客さま接点の強化、住宅設備や暮らしサービスとエネルギーをつなぐ提案

法人・EMS⁽¹⁾を軸としたエネルギーと脱炭素ソリューション（お客さまのScope1～3削減支援）の一体提供

成長加速

新たな事業の創出

- 投資効率を重視しつつ、蓄電所等への資源配分を強化し、新たな収益基盤の構築と持続的な事業拡大を推進

既存事業とのシナジー

- 銀行サービスによるGX ZEH⁽²⁾住宅の販売強化等、新たな事業と既存事業とのシナジー創出

エネルギー事業の戦略(小売・ソリューション)

2040年の
目指す姿

関西エリア内に留まらず、全国・海外のお客さまから
長期的に選ばれるサービスプロバイダーとなる

目指す姿に向けた事業戦略

事業
環境

- DC新設や電化の進展により、電力需要は中長期的に拡大
- 自由化により選択肢が拡大するなか、価格・安定性への期待が一層向上
- 分散型リソースの拡大に伴い、脱炭素等のお客さまニーズが高度化

強み

- 関西エリアを中心とした顧客基盤
- 多様なソリューションサービス(ユーティリティサービス、太陽光DER等)

戦略

- エネルギー(電気・ガス)とソリューションサービスの一体提供を通じ、ゼロカーボン社会の実現に向けたお客さまの課題解決に貢献する
- エネルギー事業とのシナジーや市場環境等の変化を踏まえ、競争力のあるソリューションサービスのポートフォリオを構築する

エネルギーとソリューションの一体提供



向こう3年間の具体施策

- 蓄電所事業をはじめとするエネルギー周辺の新領域への事業拡大
- 機器制御を含むエネルギーマネジメントサービスを軸に、エネルギー販売と分散型リソースサービスの一体提供を推進
- 全国や海外(タイ・ベトナム・インドネシア)のお客さまへのサービス提供
- 工業炉等のガス設備に対するソリューション提供(省ガス改修、重油等からのガス転換、電気転換)
- 各ソリューションサービスの特性・規模に応じたプロジェクトファイナンス等の活用による、資本効率の向上

蓄電所事業

- 国内トップランナーを目指す(2030年代早期に約100万kWの運用)



紀の川蓄電所
(2024年運用)

海外ソリューション

- 海外工場の脱炭素・コスト削減を関電品質でフルサポート

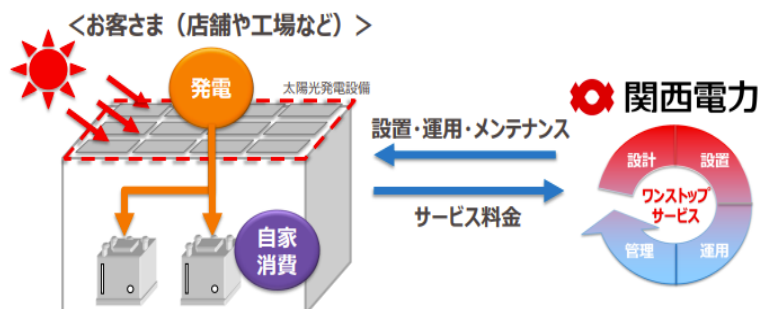


エネルギー3.0に向けたソリューションサービス

- 多様なサービス展開で、競争力のあるソリューションサービスのポートフォリオを構築していく

太陽光オンサイト 【2019年5月～】

- 初期費用ゼロで、導入時の工事から導入後の運用・メンテナンスまで、ワンストップで対応



採用実績※1
700地点以上
全国各地



※1：2026年4月時点

海外ソリューション 【2018年8月～】

- 3か国に現地子会社を設立。太陽光発電やコージェネレーションシステム、高効率チラー等を、設計から運営・保守まで一貫して提供

2018年

タイ

2021年

ベトナム

2024年

インドネシア

採用実績※2
100地点以上



※2：2026年1月時点

CQバンク 【2025年11月～】

- 預金を全てゼロカーボンの実現に資する事業へ投融資する「グリーンバンク」
- 「Japan Financial Innovation Award 2026（JFIA 2026）」にて【コラボレーション部門賞】を受賞

適格投融資充当額※3
72.1億円



※3：2025.11（事業開始）～2026.6末平均預金残高相当

モアクト 【2026年7月～】

- 生活者の社会貢献への意識や行動変容を促す社会貢献活動促進サービス「モアクト」（スマートフォンなどで利用可能）

ユーザー数※4
約17万人

いいタネ、どんどん、根づいてく。
モアクト



※4：2026年8月時点

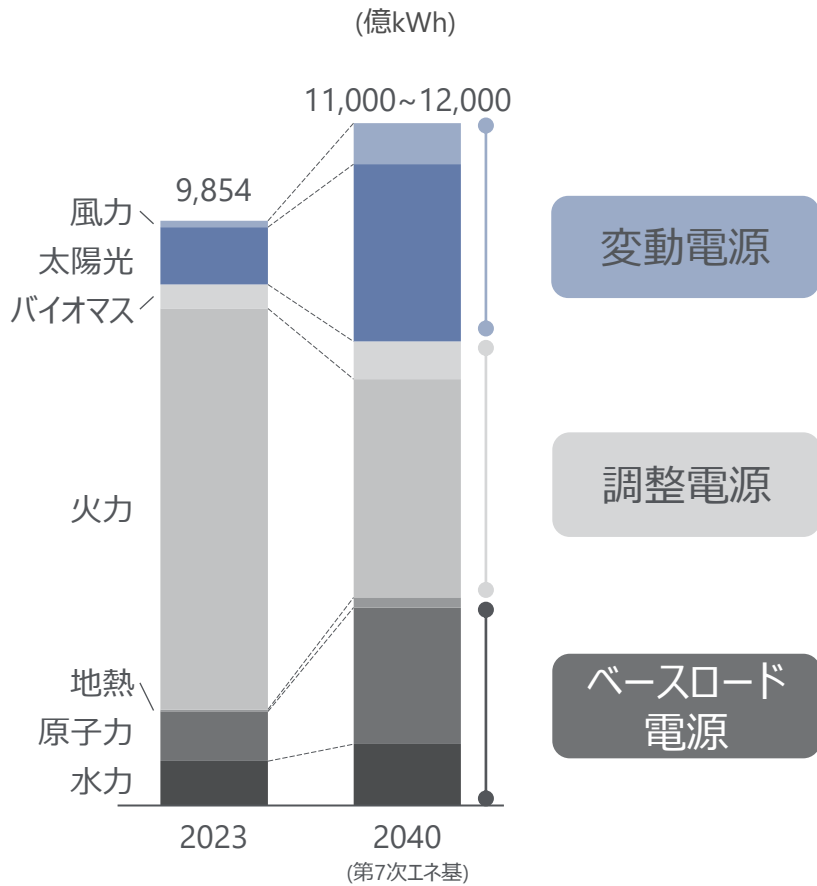
本日のご説明

蓄電所事業 【2024年12月～】

- 全国で調整力が不足している状況を踏まえ、「各地域の需給の安定への貢献」と「ソリューションサービスの拡大」の観点から、全国をターゲットに事業を推進

- 再エネ普及による変動電源の増加や火力の休廃止により、調整力不足が構造的に拡大
- 再エネの出力変動に即応できる蓄電所の価値が高まっている

■ 電源構成の変化



■ 電源構成の変化に起因する影響

再生可能エネルギーの普及により、
変動電源が増加

“調整力不足による
供給支障リスクの増加”

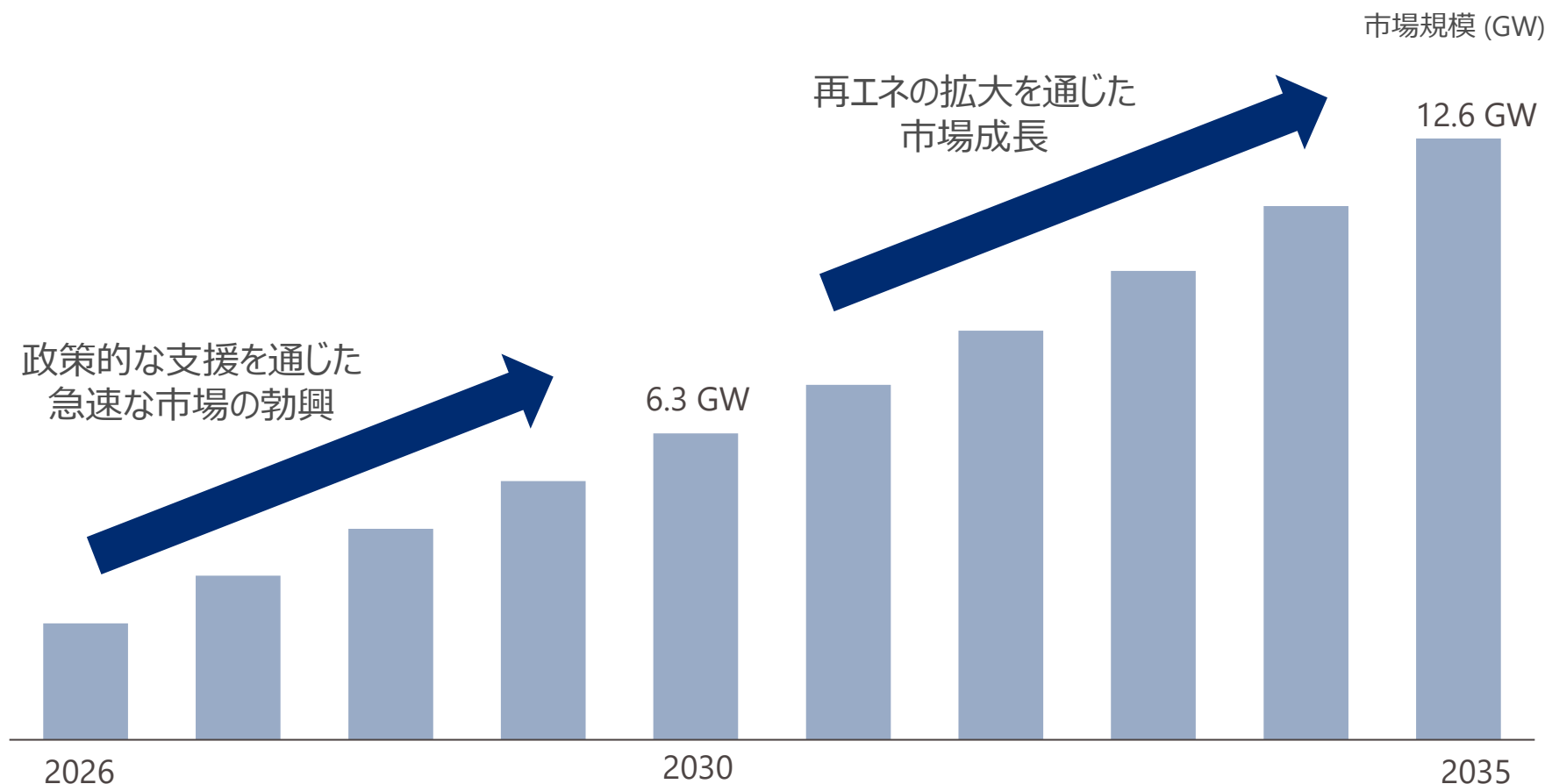
火力発電の減少により、発電量の
変動に対応する調整電源が減少

※ 経済産業省「2040年度におけるエネルギー需給の見通し(2025/2/18)」
※ 内閣官房GX実行推進室「分野別投資戦略について③（蓄電池・自動車、SAF・航空機、船舶、資源循環）(2023/11/8)」

蓄電所市場の見立て

- 長期脱炭素電源オークションや補助金等の政策支援により、新規参入が活発化
- 再エネ拡大に伴う系統用蓄電所ニーズの高まりも背景に、今後の市場成長が見込まれる

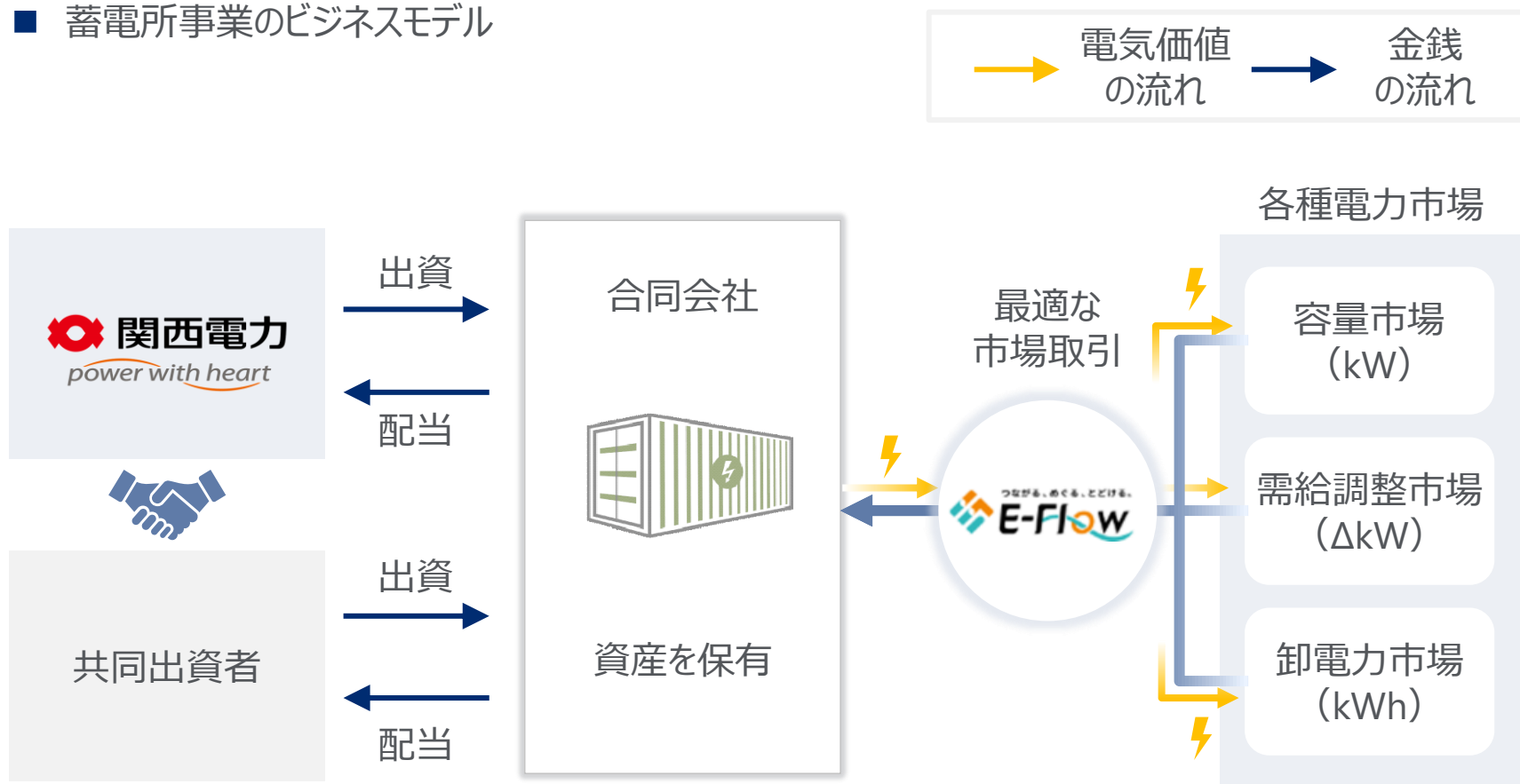
■ 市場規模想定



※ 市場規模算出方法：～2030年導入量は、内閣官房GX実行推進室「分野別投資戦略について③（蓄電池・自動車、SAF・航空機、船舶、資源循環）（2023/11/8）」、2030年～導入量は、2030年時点の導入量に対し、調整力の不足設備容量の成長率をかけて算出。調整力の不足設備容量は、2034年について資源エネルギー庁「再生可能エネルギー出力制御の長期見通し等について（2025/6/7）」から算出。2034年以外の年の不足設備容量は、2034年の各電源の供給量に対し、第六次エネ基の2030年と第七次エネ基の2040年の各電源の発電電力量の変化率を掛けることで、調整力の需給ギャップを算出

- 3つの電力市場で最適な取引を行い、収益化を図るビジネスモデル
- 電力需給に最大限に貢献するための最適な市場取引を目的に、2023年に国内で初めてDER運用に特化した会社：E-Flowを設立し事業を展開

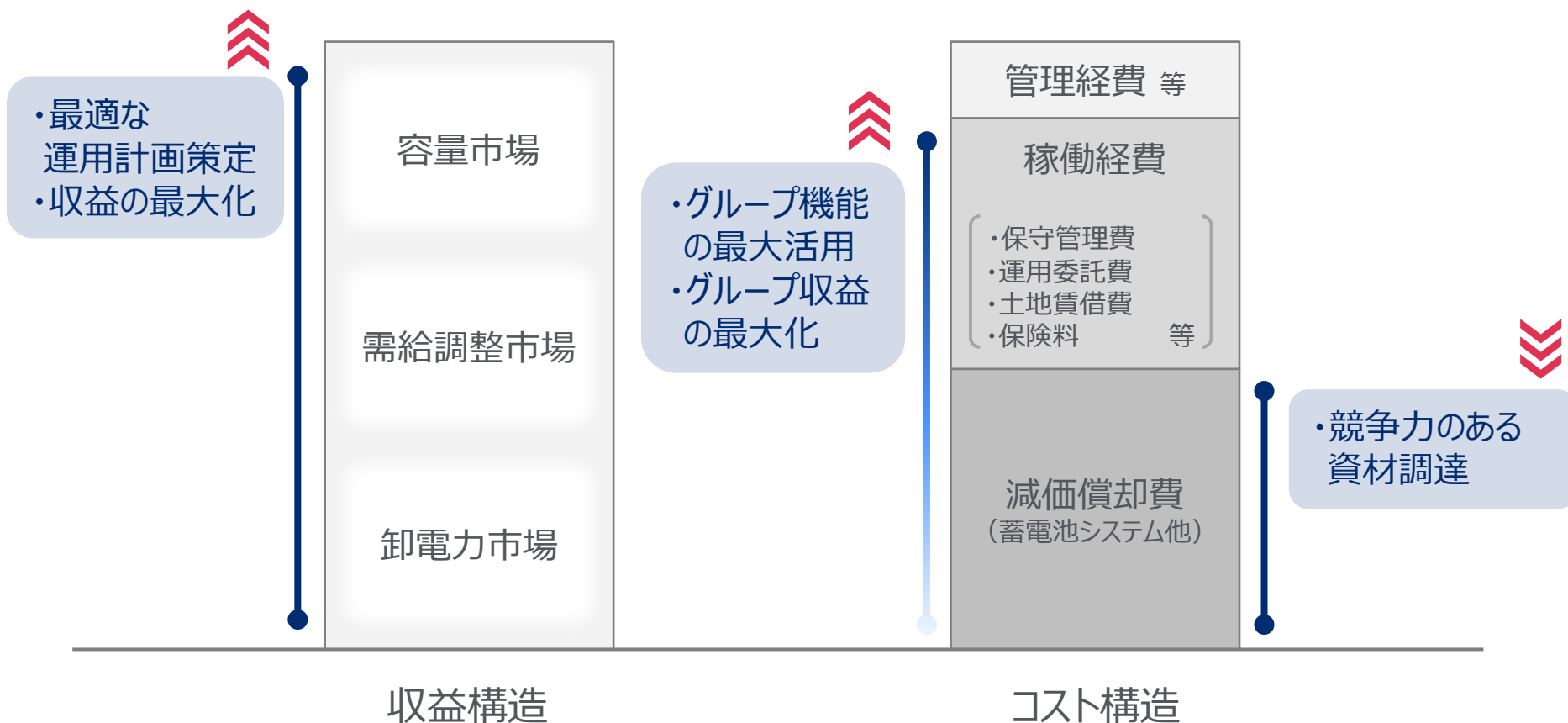
■ 蓄電所事業のビジネスモデル



蓄電所事業の収益構造とコスト構造

- 高い収益性を見込める大規模特高蓄電所に注力し、収益最大化と低コスト化を追求
- 電力事業で培った知見を活かし、他社に先駆けた事業展開により競争優位性を確立

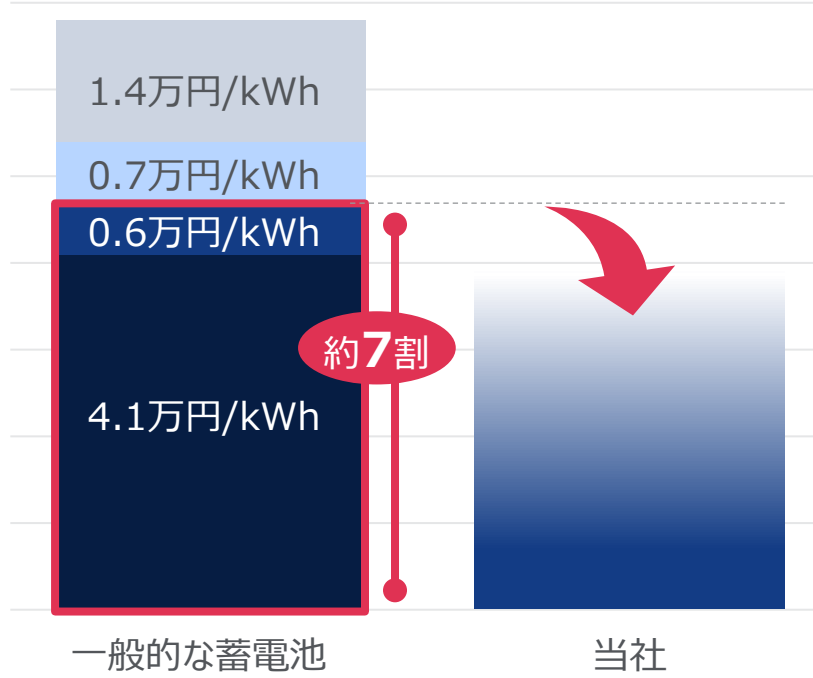
■ 一般的な蓄電所事業の収益・コスト構造（イメージ）



- コストの太宗を占める蓄電システムに対し、技術難度の高い大規模特高蓄電所開発と、開発実績・規模を活かした戦略的な調達により、コスト競争力を確保

■ 系統用蓄電システムの価格水準(kWh単価)※

■ 電池部分 ■ PCS ■ その他 ■ 工事費



大規模特高蓄電所の開発

- 技術的难度が高いが、電力事業で培った知見を活かし、コスト低減が可能※な大規模特高蓄電所を開発



開発実績・規模を活かした戦略的な調達

- 国内トップクラスの開発規模と実現確度の高い案件群を活かした、蓄電池メーカーとの条件協議により、高いコスト競争力確保を実現

※経済産業省「2024年度 定置用蓄電システム普及拡大検討会の結果とりまとめ(2025/3/7)」を参考に作成

1. 事業概要

・・・ P. 2

- ・ ソリューションサービスの取り組み
- ・ エネルギー3.0に向けたソリューションサービス例
- ・ 電力システムを取り巻く環境変化
- ・ 蓄電所市場の見立て
- ・ 当社グループの蓄電所事業（ビジネスモデル、収益・コスト構造）

2. 当社の開発の歩みと競争優位性

・・・ P. 12

- ・ 開発の歩み
- ・ 競争優位性

3. 経営計画の達成に向けて

・・・ P. 21

- ・ 蓄電所の開発状況
- ・ 経営計画達成に向けた取り組み
- ・ 今後の方向性

- 蓄電所の重要性をいち早く認識し、全国に先駆け事業検討を推進
- 蓄電所の開発・運営を通じてケイパビリティを蓄積。事業スキーム・サービスの拡充により、収益最大化と資本効率向上を追求

2024

紀の川蓄電所
運開

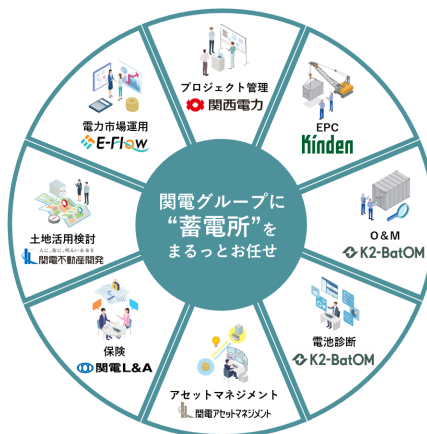
市場での最適な
運用計画の策定



2025

カン-denchiサービスの
展開

グループ会社を活用した
蓄電所事業の収益最大化



2026

カン-denchiファンド
の創設

資本効率の最大化
迅速な開発基盤の構築



開発の歩み① 紀の川蓄電所

- 需給調整市場の全ての商品取引が開始された2024年に合わせ、全国最大級の紀の川蓄電所の運用を開始

和歌山県 紀の川市

紀の川蓄電所

運転開始
2024.12.1

敷地面積
約8,000m²

定格出力
4.8万kW

定格容量
11.3万kWh

当社GでのIRR：1桁後半以上

※ 配当、EPC、市場運用等の当社Gサービスとしてのリターン



稼働中蓄電所として
国内最大級

※当社調べ

- AIと人の両輪で収益最大となる運用計画を策定
- 運用受託容量は2030年までに1.5GWを突破する見込みであり、豊富な運用実績データを基にした最適運用は競争優位の源泉



市場・制度・運用

×



AIベンチャー・先進技術



系統蓄電池
運用システム

AIを活用した最適入札配分

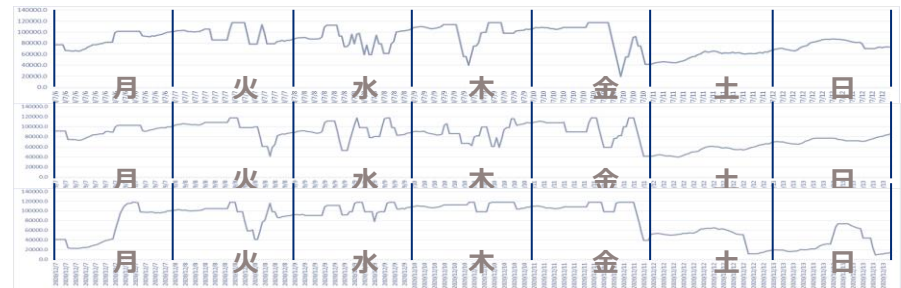
市場価格の変動に応じ、入札配分を提案



豊富なデータを活用した学習と検証

延べ6.5万日に相当するデータを活用し、開発・検証

検証の一例（運用結果SOCの推移：3週分）



開発の歩み② カン-denchiサービスの展開

- 蓄電所の開発から運用までワンストップで提供する【カン-denchiサービス】を確立
- 多奈川蓄電所では、大手銀行で国内初となるフルマーチャント事業へのプロジェクトファイナンスを活用

大阪府 泉南郡 岬町

多奈川蓄電所

運転開始予定
2028.2

敷地面積
約**20,000m²**

定格出力
9.9万kW

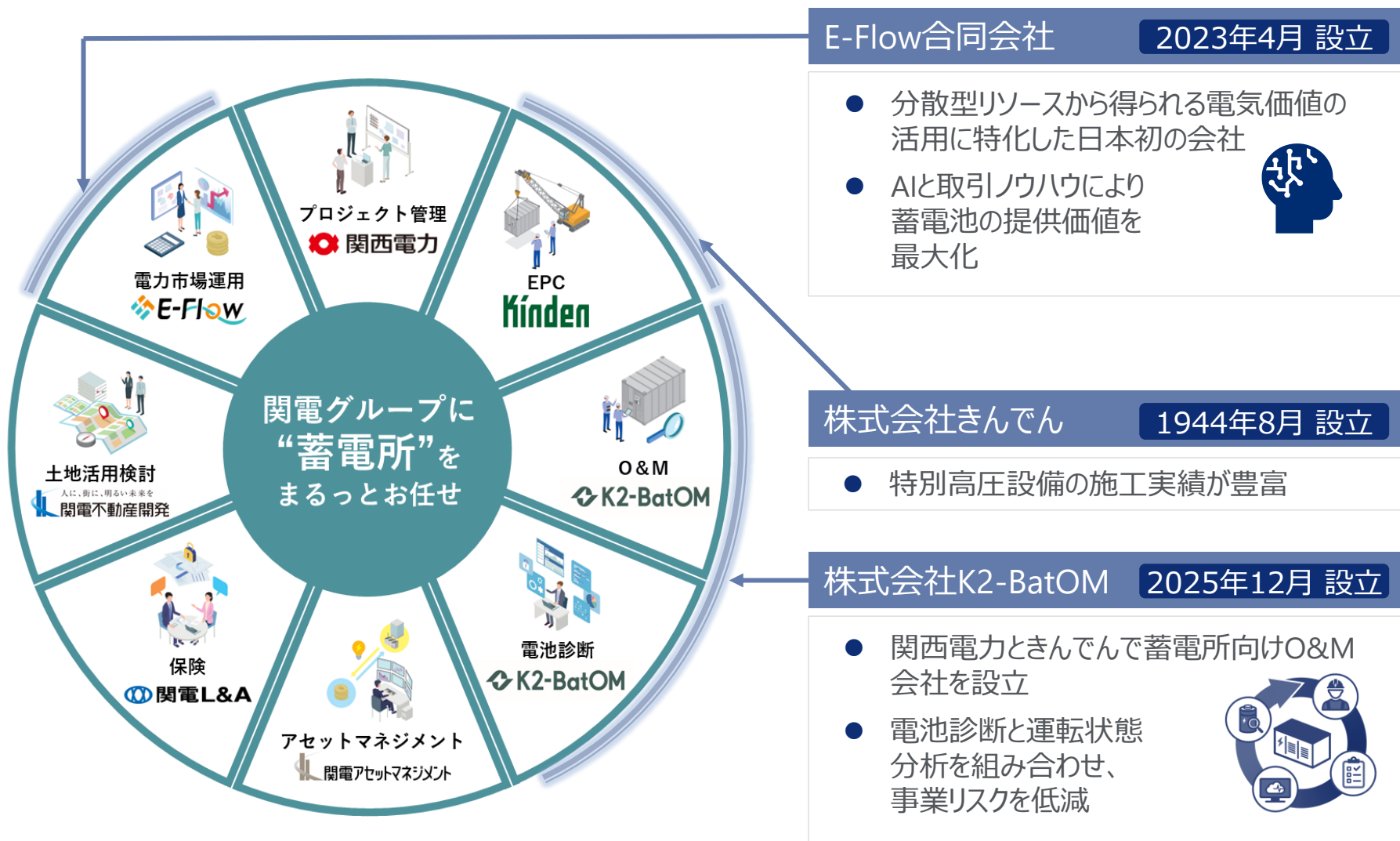
定格容量
39.6万kWh

当社GでのIRR：10%以上※

※ 配当、EPC、O&M等の当社Gサービスとしてのリターン



- 開発・運営機能の内製化により、迅速かつ確度の高い案件組成と安定運営を実現
- グループ会社活用により、グループ外への資金流出を抑え、グループ全体での収益を最大化

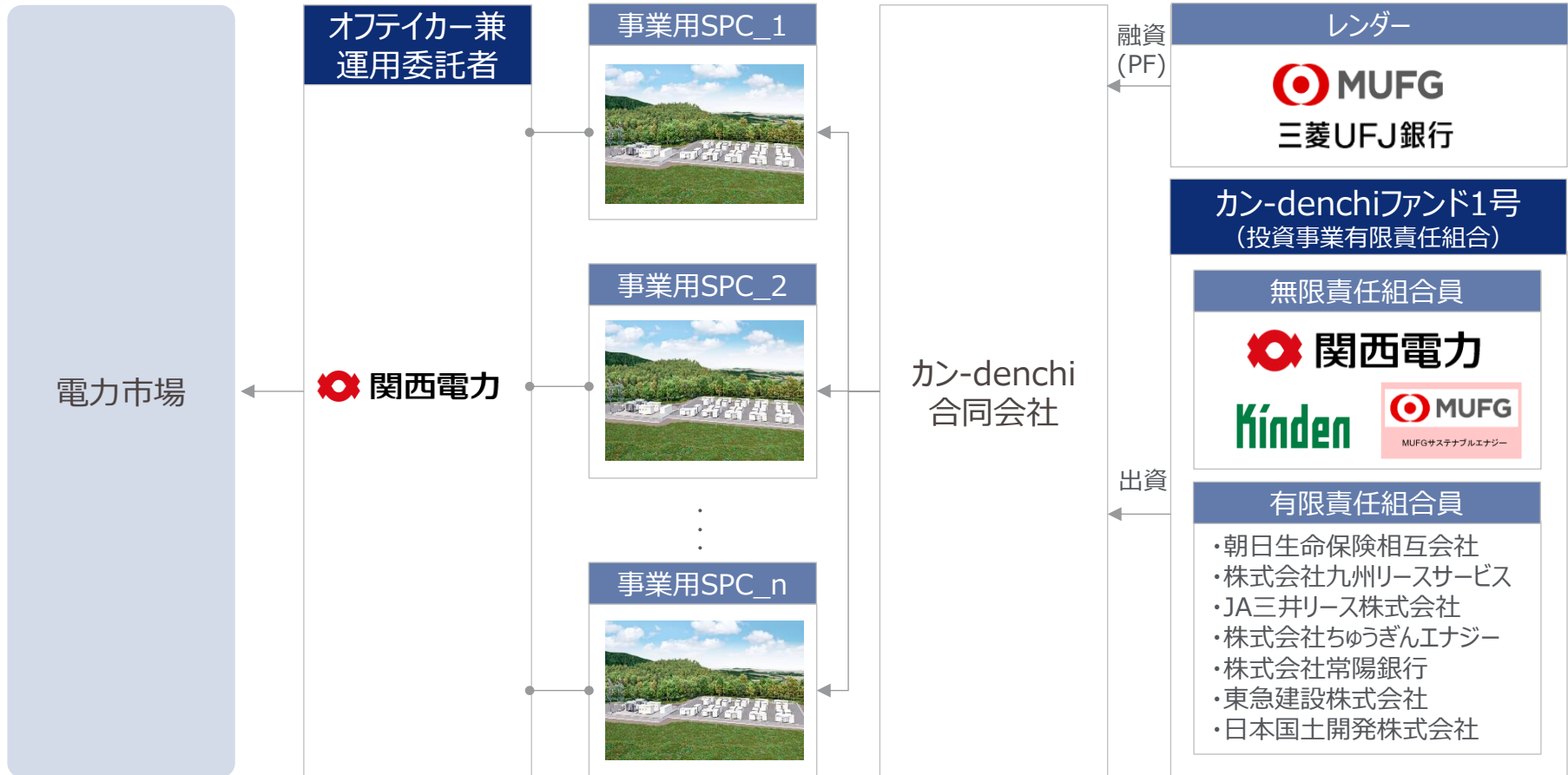


- 投資効率の向上と効率的な資金調達を両立する事業スキーム
- 蓄電所を投資対象とするファンドの設立は、大手電力会社としては国内初

ファンド名	カン-denchiファンド 1号投資事業有限責任組合
設立年月日	2026年3月31日
投資対象	特別高圧の蓄電所
ファンド規模	65億円
存続期間	26年
FA兼 私募取扱業者	三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社
無限責任組合員（GP）	カン-denchiファンド合同会社（関西電力100%子会社） きんでん蓄電池ファンド合同会社（きんでん100%子会社） 株式会社MUFGサステナブルエナジー（三菱UFJ銀行100%子会社）

- きんでんと共に無限責任組合員を担い、市場取引・EPC・O & M・保険等をグループで提供
- 外部の資金調達等による資本効率の最大化と、効率的な事業組成による案件開発の迅速化を実現

■ カン-denchiファンドのスキーム図



- カン-denchiファンドの第1号案件として、春日井蓄電所の組み入れを2026年8月に公表
- 第2号案件以降も2030年度中の運転開始を目指し、各地での案件検討を推進中

愛知県 春日井市 内津町

春日井蓄電所

運転開始予定
2028.4

敷地面積
約**7,500m²**

定格出力
3.9万kW

定格容量
8.1万kWh



1. 事業概要 ・・・ P. 2

- ・ ソリューションサービスの取り組み
- ・ エネルギー3.0に向けたソリューションサービス例
- ・ 電力システムを取り巻く環境変化
- ・ 蓄電所市場の見立て
- ・ 当社グループの蓄電所事業（ビジネスモデル、収益・コスト構造）

2. 当社の開発の歩みと競争優位性 ・・・ P. 12

- ・ 開発の歩み
- ・ 競争優位性

3. 経営計画の達成に向けて ・・・ P. 21

- ・ 蓄電所の開発状況
- ・ 経営計画達成に向けた取り組み
- ・ 今後の方向性

○ 全国8地点・9蓄電所での事業開発を公表しており開発容量においてはトップクラス

■ 当社の蓄電所の開発状況

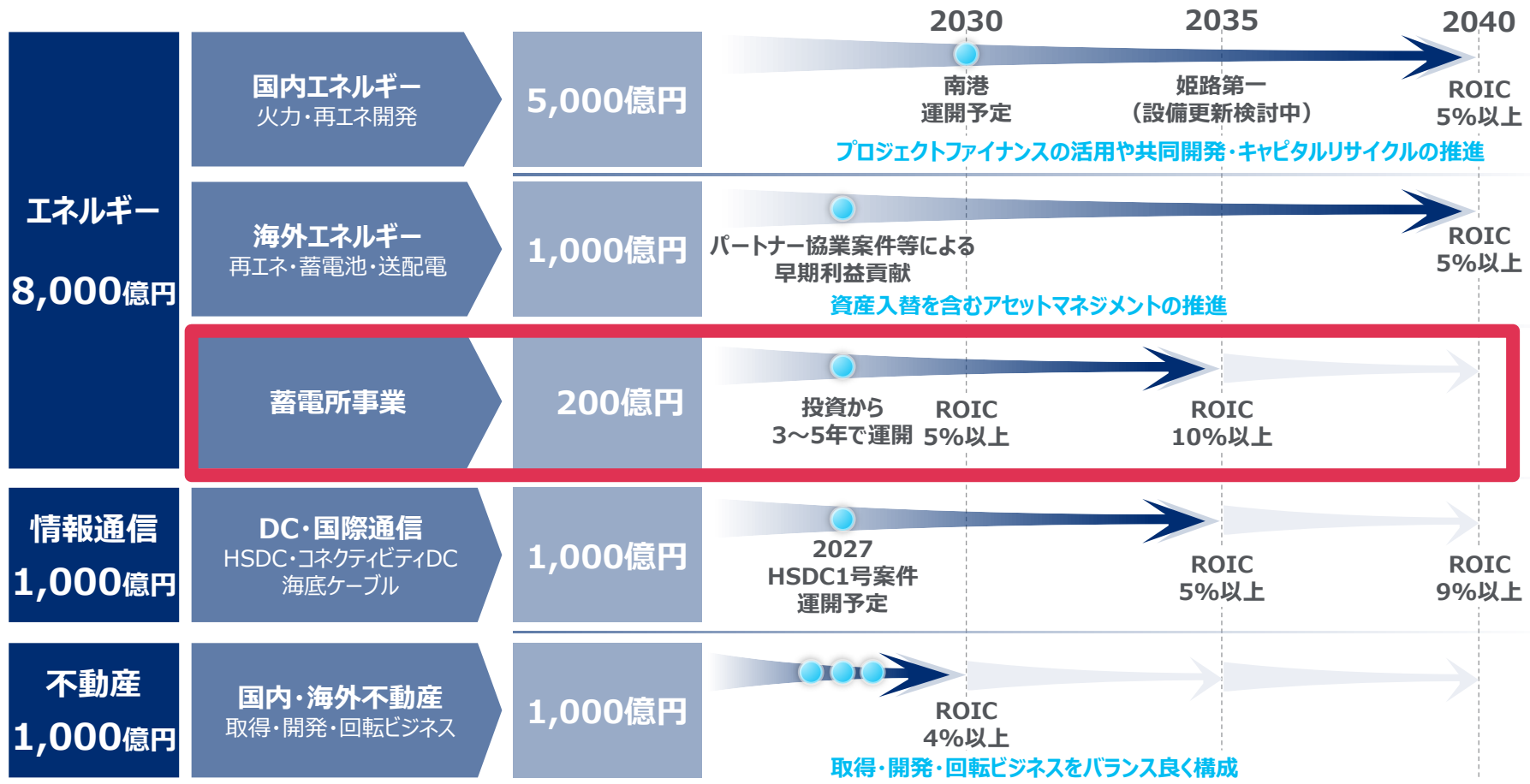


蓄電所名	定格出力	運開時期	事業体制
紀の川蓄電所	48MW	2024年 12月1日	関西電力/オリックス
札幌1・2 蓄電所	50MW×2	2028年 4月予定	関西電力/JA三井リー ス/スパークスG
多奈川蓄電所	99MW	2028年 2月予定	関西電力/JEXI/ きんでん
水戸蓄電所	50MW	2029年 6月予定	関西電力/JA三井リー ス/スパークスG
浜松蓄電所	30MW	2028年 6月予定	関西電力/JA三井リー ス/スパークスG
筑後蓄電所	39MW	2028年 12月予定	関西電力/ 東京センチュリー
阿蘇蓄電所	50MW	2029年 6月予定	関西電力/JA三井リー ス/スパークスG/福岡地所
春日井蓄電所	39MW	2028年 4月予定	カン-denchiファンド
合計	45.5万KW (455 MW)		

- 蓄電所事業は高い収益性を見込める事業と位置づけ、グループ全体の資本効率向上に向け、26-28年度で約200億円を投資予定

26-28年度における成長投資（累計1.0兆円）

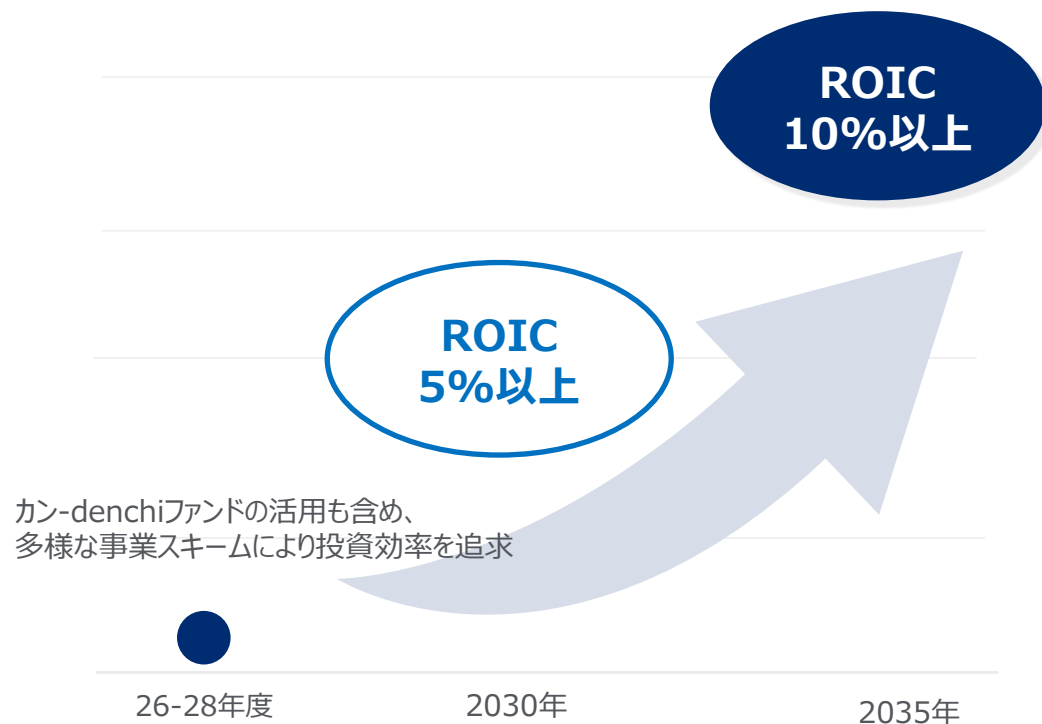
成長投資の投資効果イメージ（1）



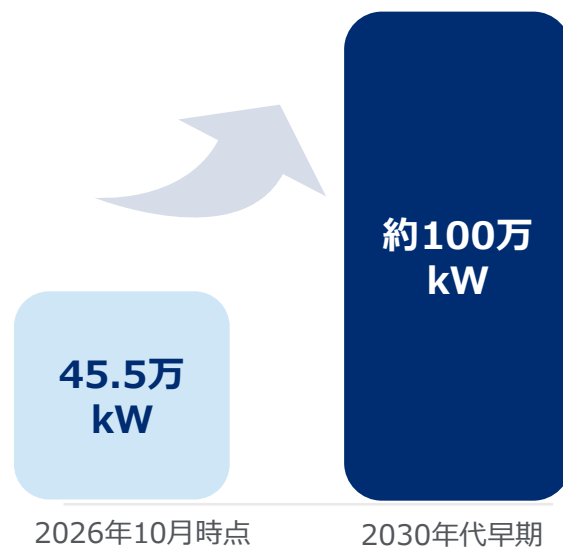
注記：（1） 26-28年度における成長投資の投資効果イメージを示すものであり、各事業全体の資本効率を示すものではない

- 蓄電所事業を安定的に高収益を生み出す事業へと成長させ、グループ全体の収益性のさらなる向上に貢献
- 全国で精力的に事業展開を進め、蓄電所事業の国内トップランナーを目指す

ROICの向上



案件・開発規模の拡大



※ 計画を含めた開発規模：45.5万kW（26年10月5日時点）



本資料には、将来の業績および計画に関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績および計画を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものです。将来の業績および計画は、経営環境に関する前提条件の変化などに伴い変化することにご留意ください