九電みらいエナジー
Kyuden Mirai Energy

再エネ事業



PRESIDENT'S MESSAGE

量から質へ―
収益力ある
再エネ事業体を
人と組織の力で築く

九電みらいエナジー(株)
代表取締役社長執行役員
三根 浩二

1987年九州電力入社。福岡県福岡市出身。「一歩を踏み出せば、必ず前に進める」という思いを胸に、水力発電分野を中心とした技術開発・海外プロジェクト・経営改革を経験。趣味はゴルフ・スキー・登山。

キューデングループが目指す、2050年九州エリアのカーボンマイナス実現に向け、再エネの更なる拡大が求められる一方、資機材価格の上昇や電力システム全体の変動性の高まりにより、事業予見性の確保は一段と難しくなっています。こうした環境下で持続的な成長を実現するため、当社は、開発量の拡大を軸とした成長から、収益力と資本効率を高める「質の高い成長」へ転換します。

具体的には、既設電源の収益性向上や新規案件の目利き力強化に加えて、再エネ販売、アグリゲーション、O&M等の非アセット型ビジネスを拡大し、新たな収益機会の掘り起こしや価値の創出方法を多様化することで、「グリーンエネルギープラットフォーマー」への進化を目指します。

この変革を支えるのは、社員一人ひとりです。それぞれが自らの役割と会社の方向性を理解することで、挑戦したいと思える風土づくりを進め、社員のエンゲージメントを強化し、生産性が高い組織へと変革していきます。

地域資源を活かす再エネ事業は、地域の皆さま、お客さま、パートナー企業との信頼が何より重要です。私たちは地域社会とともに成長しながら、グループの低・脱炭素化と持続的な企業価値向上に貢献していきます。

事業を取り巻く経営環境

機会
- 排出量取引制度の進展や半導体・データセンターの需要増を背景とした非化石価値の高まり
- 制度整備・支援拡大による再エネ開発機会の拡大と事業予見性の向上
- 脱炭素ニーズと再エネ導入拡大に伴うPPA・アグリゲーション・O&M市場の拡大

リスク(内部環境の課題を含む)
- 電力・環境価値の価格変動による販売収益の不確実性
- 制度変更や開発適地減少による開発機会の制約
- 金利・資機材価格の上昇や競争激化による投資採算性の低下
- 既設設備の高経年化に伴う修繕費の増加・稼働率低下リスク

強みを活かした事業展開

事業領域の強み
- 安定再エネ電源の地熱・水力を活かした、多様なソリューション・販売メニューの提供力
- 100年にわたる開発・運転で培った技術・ノウハウによる、調査・開発・運用を一気通貫で担う遂行力
- 九州各地との信頼関係を活かした案件形成・ビジネス展開

ビジネスモデルイメージ ―投資効率向上と成長の両立―

再エネ開発の加速化
- **投資/M&A**:国内外で展開
- **開発・建設**:再エネ+調整力
- **O&M/バリューアップ**:トータルエンジニアリングの深化
- **投資回収**:回収サイクルの早期化

再エネ取扱量の最大化
2035年に
10GW、150億kWh
- **アグリゲーショントレーディング**:リソース集約と最適化技術力
- **小売・再エネソリューション**:お客さまとの価値共創
- **次世代エネルギーグリーンイノベーション**:グリーンエネルギーの利用最大化

再エネ自立化
九州をカーボンマイナスエリアへ

当社は2014年に設立、2024年に地熱事業を統合し、2027年4月には水力事業の統合を予定しており、グループの再エネ事業を担う中核会社として事業基盤を拡大しています。

事業環境が大きく変化する中、持続的な成長と資本効率の向上を両立するため、電源の開発・保有を中心とした事業モデルから、再エネ電気と環境価値を最適な形で提供する「グリーンエネルギープラットフォーマー」への転換を進めています。

① 非アセット型ビジネスの拡大
再エネ電源や調整力の運用知見を活かし、再エネ販売・アグリゲーション・O&M等のサービスを拡大

② 資本効率を重視した新規電源開発
収益性・資本効率・リスクを見極め、重点分野へ経営資源を集中

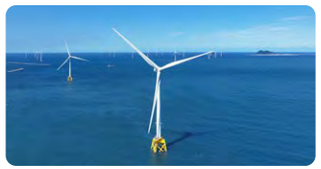
③ 既設電源の収益力・キャッシュ創出力の強化
設備の稼働率向上・原価低減と、収益性に課題のある事業・出資案件の見直しを推進

これらの取組みにより、グループの低・脱炭素化と収益力向上を牽引するとともに、九州地域の持続的な発展に貢献していきます。

直近の取組事例

① 着実な開発と資金回収・再投資サイクル

国内最大規模の北九州響灘洋上ウインドファーム(福岡県北九州市)の営業運転開始に加え、潮流発電の社会実装に向けた長期信頼性の検証(長崎県五島市沖)を進めるなど、再エネ開発を着実に推進。併せて、保有発電所の一部をキャピタルリサイクリングし、成長分野へ再投資する取組みも進めています。

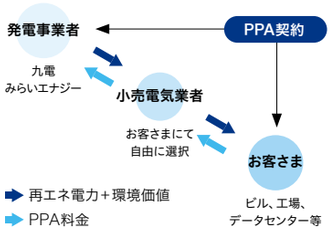


北九州響灘洋上ウインドファーム

② 多様な販売手法による再エネ価値の最大化

地熱・水力由来電力の卸取引や、太陽光・風力・地熱由来電力を活用したコーポレートPPA等、電源の特性やお客さまのニーズに応じた多様な販売手法を展開。再エネ付加価値と収益性の最大化に取り組んでいます。

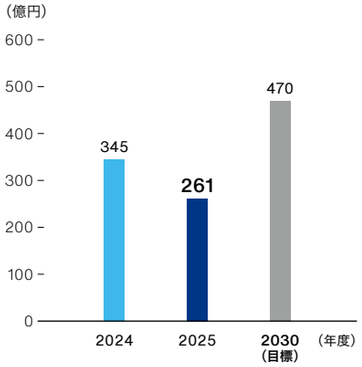
オフサイトPPAのイメージ



財務実績(2025年度)

経常利益

261億円



※ 区分は現行の財務目標ベース(みらい・九電水力事業等の合算値)。海外再エネは、海外事業に含む

2035年に向けた展望・進捗

グローバルに再エネのみらいを拓く、日本最大のグリーンエネルギープラットフォーマー

KPI

再エネ設備容量	再エネ取扱量
10.0GW	150億kWh
2025年度実績 5.7GW	2025年度実績 122億kWh

→ いずれも順調に進捗

(注1) 自社開発分に加え、出資、他社電源のアグリゲーション、O&M等を通じて当社が関与するものを含む
(注2) 当社、九電水力事業、キューデン・インターナショナル海外再エネ事業の合算値

KYUDEN INTERNATIONAL 海外事業



PRESIDENT'S MESSAGE

もっと遠く、もっと高く。

(株)キューデン・インターナショナル
代表取締役社長
満吉 隆志

1988年九州電力入社。鹿児島県鹿児島市出身。趣味は週末の掃除での「心の浄化」と神社仏閣巡り。今年、伊勢神宮と出雲大社を参拝。好きな言葉「憂きことのなほこの上に積もれかし限りある身の力ためさん」(江戸時代の陽明学者・熊沢蕃山)

私たちは今、世界のエネルギー環境が大きく変化する時代の中にいます。

AIの普及等により電力需要が増大。カーボンニュートラルに向け、再生可能エネルギー導入拡大や需給調整機能のニーズの高まり等、社会ニーズが多様化。一方、地政学的リスクや政策変更、物価・金利上昇等、事業環境の不確実性も高まっています。

ただし、これらの環境変化は、新たな価値を生み出す飛躍の機会でもあります。当社の歩みは、時代が変わるごとに新たな可能性を見いだし、困難に向き合いながら挑戦を重ねてきた歴史です。挑戦を続ける姿勢は、私たちのDNAであり強みです。

当社のバリューでもある「もっと遠く、もっと高く。」には、私たちの挑戦と変革への意思を込めています。

当社は、時代や環境の変化にしなやかに対応し、自ら変わることを恐れず、未来に必要とされる新たな価値を創造・提供する企業へと進化してまいります。

事業を取り巻く経営環境

機会

- AI普及等エネルギー需要増大に伴う発電・送電事業の機会拡大
- 太陽光等の変動電源普及によるガス火力の価値向上(ベース電源+調整力)
- 再エネのコモディティ化等市場流動性の高まりによるアセットリサイクリングの機会拡大
- 需給調整機能(蓄電池・揚水等)のニーズの高まりや、CCUS、水素・アンモニア混焼の増加

リスク

- 地政学的リスクの高まり、米国のエネルギー政策変更リスク
- 市場競争激化等による収益性の低下、新規案件獲得の困難化
- 電力・ガス価格の変動によるマーチャント案件等の収益変動

課題(内部環境)

- 地域別戦略を通じた注力領域の絞り込み、リスク管理強化
- 基幹会社としての事業基盤強化

強みを活かした事業展開

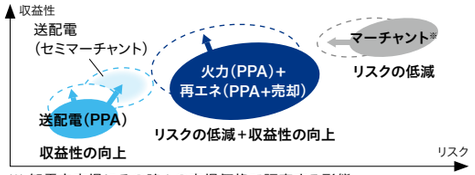
事業領域の強み

- 海外での20年以上の事業経験とビジネスパートナーからの信頼・評価
- 国内電気事業で培ったエネルギーバリューチェーン全体に跨る技術力・人材の活用
- アセットリサイクリングの実績、知見・ノウハウ
- 事業経験で培ったリスク管理に係る知見・ノウハウ、仕組み

注力事業領域

再エネ 短期回転
ガス火力※ 中長期保有・高付加価値化
新領域 将来の収益の柱
送配電 中長期保有・安定収益源
※ 廃棄物発電含む

目指すポートフォリオ



※ 卸電力市場にその時々の市場価格で販売する形態

1999年の創立以降、国内の電気事業で培ったガス火力や地熱事業での開発・運営の知見をベースに、太陽光・風力発電などの再エネや、九州電力送配電との協業によるUAE・英国の海底送電事業などにも取り組むなど、事業の幅を着実に拡大しています。近年は、蓄電池事業等への参入、衛星データ解析、AI技術を有する企業との業務提携等、新領域への参入や先進技術の知見を取り込むオープンイノベーションにも取り組んでいます。

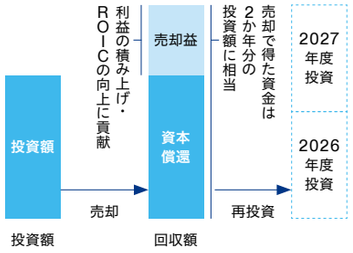
足元では、有望な地域・事業分野への「選択と集中」を徹底し、開発リスク・カントリーリスク等を踏まえリスク量を適切にコントロールしながら、最適ポートフォリオの構築を進めています。また、開発初期段階からの参画により資産価値の向上に努めるとともに、アセットリサイクリングとしての資産売却、収益構造の多層化に資するO&M(運転・保守)事業への参画といった取組みにより、資本効率の向上や再投資原資の創出を推進しています。

今後は、従来の大規模投資を伴うIPP事業だけでなく、O&M事業への参画を契機とし、電力・燃料といったエネルギー取引などのアセットライトビジネスにも取り組むことで、更なる資本効率の向上とバリューチェーン上下流からの収益獲得を目指します。同時に、海外で獲得した技術・ノウハウを国内事業へ還元するとともに、国内事業との協業を通じて他社と異なるポジショニングを確立することで、キューデングループ全体の競争力向上に貢献してまいります。

直近の取組事例

① アセットリサイクリングの実施

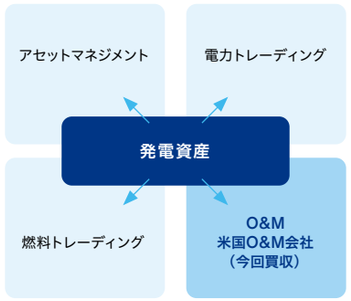
持続的成長に向け、アセットリサイクリングを重要な経営戦略の一つとして位置付けており、2025年度以降、米国ガス火力発電所をはじめとする4件の資産売却を実施しました。



2025年度以降、4件のアセットリサイクリングを実施し、再投資原資を創出

② 米国にてO&M事業に参入

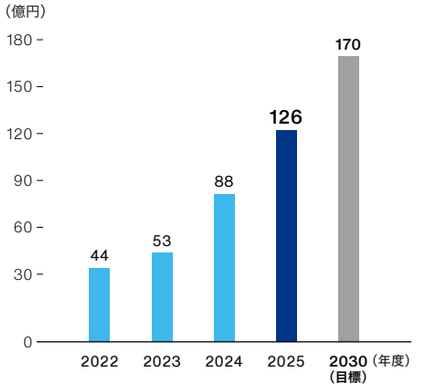
バリューチェーンビジネス展開に向けた足掛かりとして、2026年7月、米国のO&M会社を買収し、新会社「Kyuden Energy Partners Corporation」としてO&M事業に参入しました。



財務実績(2025年度)

経常利益

126億円



※ 海外再エネは、海外事業に含む

2035年に向けた展望・進捗

新たな価値創造で
世界のエネルギー課題に挑む
ソリューションプロバイダー

KPI

事業推進主体の案件参画
2件/年
2025年度実績
3件

アセットリサイクリング件数※
10件
2025年度実績
2件

脱炭素投資割合※
70%
2025年度実績
98%

→ いずれも順調に進捗

※ 2025~2035年度累計

QTnet

ICTサービス事業

（九州電力のパートナー会社が行うICT関連事業を含む）



PRESIDENT'S MESSAGE

地域に寄り添い、ともに未来を拓く「デジタル社会のパートナー企業」を目指す

(株)QTnet
代表取締役社長執行役員
小倉 良夫

1979年九州電力入社。火力・企画等を経て2022年6月よりQTnet副社長、2023年6月より現職。山口県下松市出身、趣味はジャズ鑑賞。新規事業等の経験から培った、変化をチャンスと捉えるポジティブ思考と「三方よし」の精神が経営信条。

当社は、九州エリア顧客満足度No.1の光インターネット「BBIQ」※1や法人向けサービス「QT PRO」を軸に、強固な顧客基盤を築いてきました。

昨今、生成AI技術の急速な進展やサイバー攻撃の増大等、ICT分野は歴史的な変革期にあります。当社はこのような経営環境の変化を好機と捉え、従来の通信インフラサービスをベースに、AI、セキュリティ、クラウド等の成長領域において高付加価値なサービスを展開することで、更なる収益拡大を目指してまいります。

当社は、2027年4月にキューデンホールディングス傘下の基幹会社となりますが、ICTサービス事業の牽引役として、グループ全体の利益拡大に一層貢献していく所存です。2026年3月期は経常利益約59億円と前期比23%の増益を達成しました。グループ全体の2030年度目標の達成に向け、当社は経常利益100億円への成長ロードマップを着実に歩んでいます。

当社が掲げるビジョンは「未来を拓く新たな“光”を、九州から。」です。このありたい姿の実現に向け、暮らしとビジネスに“感動品質”をお届けし、地域社会に信頼される「デジタル社会のパートナー企業」を目指してまいります。

事業を取り巻く経営環境

機会

- 生成AI等デジタル技術の急速な進展に伴う、業務変革（DX）ニーズの増加
- AI需要拡大に伴うデータセンター需要及び関連市場（運用保守等）の拡大
- 巧妙化するサイバー攻撃への対応を契機とした、システム監視・情報セキュリティサービスの需要拡大
- 低廉な電力を背景とした九州への工場進出

リスク

- 競争激化・プラットフォーマーによる市場寡占化
- 原価、仕入価格の高騰に伴う利益圧迫
- 急速な技術革新に伴う高度IT人材の不足
- AI活用等によるサイバー攻撃と高まる情報セキュリティ脅威

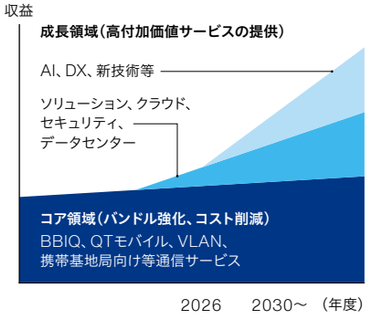
課題（内部環境）

- 価格競争力の向上と高付加価値なICTサービスの創出
- 事業領域拡大に向けた高度IT人材の育成・確保
- グループ会社全体の情報セキュリティの確保

強みを活かした事業展開

事業領域の強み

- 九州全域をカバーする光ファイバー網・データセンター等のICTインフラ
- 生成AI・サイバーセキュリティ・ドローン・自治体クラウド等の多様な事業領域
- 電力保安用通信設備や基幹業務システムの安定稼働を支えてきた経験と実績



QTnetは、BBIQ・QTモバイルなどの個人向けサービスに加え、VLAN、携帯基地局向け通信回線提供、各種ソリューション、データセンターなどの法人向けサービスを展開しており、既存事業を基盤としつつ、AI・セキュリティ・データセンターなどの成長領域において、顧客ニーズに沿ったサービス拡充を推進し、更なる収益拡大を目指します。

個人向けサービスでは、電力系通信会社の強みを活かした「九電グループまとめてあんしん割（電気×BBIQ×QTモバイル）」等によるバンドル強化や、投資対効果と顧客生涯価値（LTV）を重視した営業戦略の推進、価格競争力を高めるための徹底的なコスト削減を図ります。

法人向けサービスでは、従来の回線提供を主軸とするビジネスモデルから、AI・システム開発を起点にアプリケーション・サービス領域からネットワーク・インフラ領域までワンストップでサービス提供する垂直統合モデルへの転換を図ります。

QTnet以外では、Qsolがグループ内外へのセキュリティサービスや自治体向けクラウドサービス、ニシム電子工業が通信回線等の24時間365日監視サービス、九電ドローンサービスが巡視・点検・測量サービス等を提供しています。各社が持つ多様なサービスを活用し、将来の収益源となり得るAI×DX等の新サービス創出にも注力することで、地域の皆さまの様々なデジタル課題に幅広くお応えします。

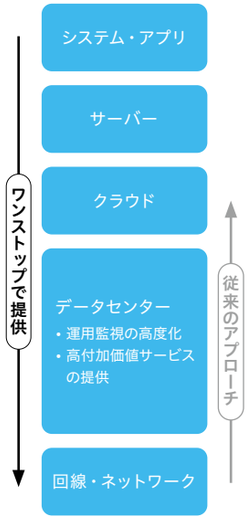
直近の取組事例（QTnet）

① AI等ソリューション事業の強化

生成AIプラットフォーム「QT-GenAI」の導入企業数は前年比約1.4倍（2026年3月末時点）。顧客ニーズに沿ったサービス拡充や内製化の推進に加え、システム・アプリ領域から回線までワンストップでの提供により利益向上を図ります。

② 旺盛なデータセンター需要の獲得

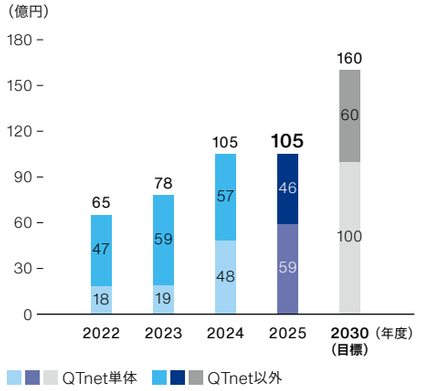
提供ラック数は前年比約13%増加（2026年3月末時点）。今後も堅調に推移する見込みです。運用監視の高度化、高付加価値サービスの提供により顧客生涯価値（LTV）を最大化し、強固な収益基盤の確立を目指します。



財務実績（2025年度）

経常利益

105億円



2035年に向けた展望・進捗

デジタルサービスで地域・お客さまに寄り添うスマート社会のパートナー

KPI※2

成長領域 売上高
2倍以上
（2024年度比）
2025年度実績
1.2倍

サービス満足度調査
九州エリアNo.1
2025年度実績※1
九州エリアNo.1

→ いずれも順調に進捗

※1「BBIQ」は、RBB TODAY ブロードバンドアワード2025においてキャリア部門（エリア別総合）九州・沖縄No.1を受賞　※2 QTnet単体のKPI目標

九州電力

都市開発事業

（2027年4月に「九電都市開発」へ事業移管予定）



PRESIDENT'S MESSAGE

まちと未来を創るグリーンデベロッパー

—九州を起点に、パートナーとともに国内外で価値創出—

九州電力(株)
執行役員 都市開発事業本部長
上妻 正典

1990年九州電力入社。福岡市出身。大学で学んだ建築構造を事業ストラクチャーに応用し都市開発とエネルギーの融合に挑戦中。好物はチーズ。書道と小唄に触れ伝統文化の奥深さを楽しんでいます。モットーは「人生はすべて自分次第」。

人口減少や脱炭素化の進展、デジタル技術の発展などにより、都市開発事業に求められる役割は大きく変化しています。単に建物や空間を提供するだけでなく、地域や社会の課題解決や新たな価値創出が求められています。そのような中、私たちは地域や社会の発展に資する価値創造型の事業を推進していく必要があると考えています。キューデングループの強みは、長年培ってきたエネルギー事業の知見や技術、地域との信頼関係にあります。都市開発とエネルギーは親和性が高く、脱炭素やレジリエンス、DXなどの社会的要請に対し、両事業を組み合わせることで新たな価値を提供できると考えています。また、地域やパートナーとの共創により、キューデングループならではの魅力あるまちづくりを進めてまいります。

私は「信頼できるパートナーと知恵を絞り合い、人々の幸せにつながる事業に挑戦し続けること」を大切にしています。今後もマーケットインの発想で、新たな事業機会の創出に挑戦し、「まちと未来を創るグリーンデベロッパー」として、経済価値と社会価値の創出を通じた持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

事業を取り巻く経営環境

機会

- 都市部への人口集中や地方都市再生ニーズの高まり
- 九州における半導体関連投資等による産業集積と不動産需要の拡大
- 首都圏・海外における都市開発需要の高まり
- カーボンニュートラルやDXの進展に伴う都市開発・まちづくりの高付加価値化
- 物流施設・データセンター等の成長アセット需要の拡大
- 地域・パートナーとの共創や技術革新を通じた新たな事業機会の創出

リスク

- 人口減少による市場縮小・需要変化
- 金利上昇や建設費高騰等による事業収益性の低下
- 高度専門人材の獲得競争激化

課題(内部環境)

- 既存の強みを活かした競争力・収益力の向上
- 安定性と成長性を両立する事業ポートフォリオの構築
- 持続的成長を支える経営基盤・事業推進体制の強化

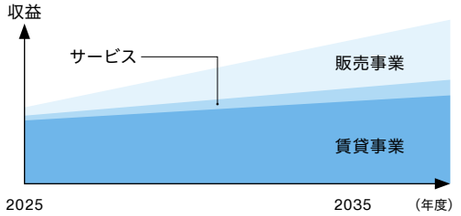
強みを活かした事業展開

事業領域の強み

- 事業経験で培った開発・運営ノウハウや専門性(エネルギー・ICT・土木建築・金融・不動産等)
- 脱炭素に対する強い使命感・実行力
- 九州を中心とした企業・自治体・大学・経済団体とのネットワークやビジネスパートナーとの信頼関係

成長イメージ

安定的な賃貸事業収益を基盤としながら、販売事業の比率を高めることで、利益成長と資本効率向上を実現します。
また、資産の売却・回収と再投資の好循環を加速させることで、持続的な成長を目指します。



キューデングループの都市開発事業は、電気ビル、九電不動産、九州メンテナンス、九電都市開発投資顧問等のパートナー会社が持つ開発・運営・管理・投資機能を結集し、多様なニーズに対応できる総合力を強みとしています。また、エネルギー事業で培った自治体・企業・大学等とのネットワークや地域に根差した事業基盤を活かし、地域課題の解決や新たな価値創出につながる事業を推進しています。

戦略面では、財務目標の達成に向け、エリア(九州・首都圏・関西圏・海外)・アセットのバランスを踏まえたポートフォリオ運営を推進しています。安定収益を創出する賃貸・運営事業を基盤としながら、資本効率の向上に資する販売事業を強化するとともに、新規開発・取得、資産入替えを機動的に実施しています。また、地域との共創や環境・エネルギー・ICTとの融合による付加価値向上に加え、リート・ファンドを活用した投資・回収・再投資の循環を確立することで、持続的な成長と資本効率向上の両立を目指しています。

「まちと未来を創るグリーンデベロッパー」の実現に向けエネルギー・環境・スマートを基軸に、地域・パートナーとの共創を通じた事業展開を進めていきます。

直近の取組事例

賃貸事業の拡充・販売事業の強化

事業ポートフォリオの高度化に向け、賃貸事業の拡充と販売事業の強化に取り組んでいます。電気ビル西館の開発など、長期にわたり安定した賃貸収益を創出する資産の拡充を進めるとともに、物流施設の開発やハイエンドレジデンスブランド「GROUNDI」の展開など、資本回転を伴う事業を強化しています。米国においてはカリフォルニア州における学生向け賃貸集合住宅開発へ参画。また、新たに豪州市場へ参画(物流ファンド)し、海外ポートフォリオ拡充に取り組んでいます。今後も事業ポートフォリオの最適化を通じて、持続的な利益成長と資本効率の向上を目指しています。


電気ビル西館

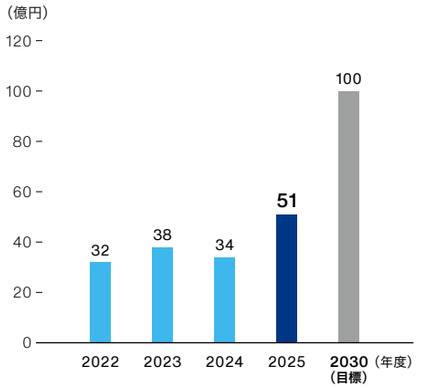

北九州市小倉南区物流施設
(仮称)


豪州案件の
組み入れ物件例(物流施設)

財務実績(2025年度)

経常利益

51億円



2035年に向けた展望・進捗

まちと未来を創るグリーンデベロッパー

KPI

参画プロジェクト件数
累計**300**件
2025年度実績
累計128件

新築物件の
環境認証取得率
100%
2025年度実績
100%

→ **いずれも順調に進捗**