

2019年11月29日  
中部電力株式会社

## 「2020年3月期第2四半期決算説明会」主な質疑応答

### 【販売の競争状況認識について】

#### <質問>

販売セグメントの利益が前年比で▲109億円の減益となっている理由は。燃調期ずれ影響を除く実力利益を今期の1,500億円から中期経営目標1,700億円まで増加させていくために、販売部門の収益力強化をドライバーの一つとして意識していると思うが、上期の販売状況を踏まえ、中期経営目標を掲げた時に考えていた姿と比べて、事業環境をどう認識しているのか。

#### <回答>

販売セグメントでは、189億円の増収であり、電灯電力料で294億円増えている。この内訳は、燃料費調整額の増が616億円、販売電力量の減少が▲51億円、再エネ賦課金の増が37億円。残ったものが平均的な収入単価の変動による影響で、▲300億円程度。収入単価の減には、競争による料金対応の影響だけでなく、気温影響で単価の高い低圧が減少したことによるマイナス影響も含まれている。利益に目を向けると、こうした収入単価の減と販売電力量の減がある中で、▲109億円に留めており、市場を活用した調達面での努力と、中部エリア内の需要減に伴う高効率火力のウェートの高まりによるプラス影響がある。

競争状況認識としては、販売量としてはある程度確保できており、計画通り進捗。価格面では、厳しい状況ではあるものの、1年ほど前に低位な水準で競合していた頃と比べると、少し提案水準が上がってきた状況であるが、競争案件自体は減っておらず、料金対応による減益影響は一定程度出ていると認識している。ただし、このような厳しさは当初から計画に織り込んでいたため、想定内の競争状況である。価格面だけでなく、非価格競争力を強化し、付加価値のあるサービスとセットでお客さまに訴求していきたい。

調達面では、市場取引の活用など、JERA以外からの調達も含めて最適化を図るとともに、今後、JERAにおける事業統合のシナジー発現による調達コストの低減にも期待している。

## 【販売影響と効率化について】

### <質問>

スライド3（決算説明会資料）の経常利益の増減要因の中で、「その他▲52億円」の内容は。また、現状は、効率化による効果と販売電力量の減による影響等の合計でマイナスとなっていると思うが、プラスになるのはいつ頃になると見ているか。

### <回答>

電力ネットワークカンパニーを中心とした効率化の深掘りにより、80億円程度のプラス影響がある一方、出水率の低下により▲70億円程度のマイナス影響となっている。また、販売面での競争による減益影響に加え、今夏の気温が前年と比べて低かったことによる冷房需要の減等により、全体を合わせて▲52億円となっている。

上期は期ずれ除きで▲200億円程度の減益であるが、通期では、▲130億円程度の減益を予想しており、そのうち▲120億円程度がJERAの会計処理の影響である。通期で見ると、販売部門の厳しい状況を概ね効率化でカバーする計画である。これは、下期の費用発生額が大きくなるため、効率化効果も大きく出やすいこと等が影響している。

### <質問>

JERAの効率化効果がJERAとのPPA契約に反映されることも含めて、調達メリットとして評価しているのか。

### <回答>

調達面でのメリットとしてご説明しているのは、PPAにおける影響というよりは、市場の活用によるものである。

## 【JERA 関連利益について】

### <質問>

従来、中部電力に帰属していた火力事業の規模に比べて、事業統合後に、東京電力分と合わせて半分にした持分の方が大きいと思うが、その影響は、期ずれ除きのJERAによる変動である▲153億円や、その内数である会計処理影響▲114億円の中に、どのように織り込まれているのか。また、中部側での市場活用による調達コスト低減の裏側で、JERAの収益は減少しているのか。

<回答>

規模差による増分影響については、のれんの償却によりほぼイーブンとなる。また、▲114 億円は、経常利益から純利益ベースで連結されることによる会計処理としての影響である。

PPA は実需給によって、販売サイドがどれだけ JERA から電力調達するのかを決められる調整幅（アローワンス）があるため、販売は JERA からの調達価格と市場価格を見比べて、メリットがある場合には調達を差し替えることが可能。一方で、これにより、JERA 側の発電能力に余裕が出る場合は、JERA が市場で売ることもあるだろう。定性的には、同じマーケットを相手にしているため、販売でメリットが出るなら JERA 側でネガティブな影響が出るということにはなるが、発電分離モデルでやっているため、それぞれの事業体がマーケットを見ながら自律的に進めていく。

【販売の通期影響、その他減益影響の分解について】

<質問>

販売セグメントの▲109 億円は、通期では単純に 2 倍とすると▲200 億円程度になるが、実際にはどの程度のマイナスと見ているのか。また、先ほどの質問でもあった▲52 億円のその他減益影響について、水力を除くとプラスになるが、これは、効率化でカバーできていると見ればよいか、もう少し詳しく説明してほしい。

<回答>

販売の減益影響の詳細については、競争の影響上控えさせていただきたいが、プラス影響としては、市場活用による調達や、先ほど説明した PPA の燃種構成差がある。また、特殊要因だが、昨年度の台風の反動減によるプラス影響もある。

競争以外の要因としては、昨年、非常に気温が高かったことの反動として、前期比で 6 億 kWh 下がっている影響もある。

【関西電力の金品受領問題を受けた当社対応について】

<質問>

関西電力の金品受領問題を受けての社内調査の内容ならびに調査結果は。現状のガバナンス・内部統制について、変更する予定はあるか。また、JERA の火力部門のガバナンス・内部統制に対する株主としての責任について、どう考えているか。

<回答>

今般の関西電力の件は、非常に重く受け止めている。当社としては、現役役員や過去 10 年間における原子力関係の役員等に対し、過度な金品受領やお付き合いがないことを確認している。さらに、原子力以外の執行役員以上に対しても、同じように調査し、問題ないことを確認している。一方、これでよいというわけではなく、今まで以上に襟を正して、コンプライアンス推進会議で具体的に対応を検討している。基準のようなものを作れないか、またそれを公表して、実行を担保するモニタリングの仕組みを導入する方向性で議論していく。

JERA に対しては、モニタリングの場や、経営トップ同士のディスカッションの場などで、ガバナンスに関しても議論がされている。また、社外を含めた取締役を増やすなど、JERA 自身のガバナンスも向上する取組みも行っている。引き続き、株主として、事業のパフォーマンスを含めてチェックをしてまいりたい。

原子力部門に数十年間という長期にわたり在籍している人間として、関西電力のような事象は一度も聞いたことはない。また、儀礼の範囲の基準は人それぞれだと思うが、少なくとも弊社では、関西電力と同様なことはないと認識している。コンプライアンスがなければ、原子力事業はやっていけないと思っている。

<意見>

今お話しいただいたことを、仕組みに落とし、組織として対応して頂くこと、また、JERA への展開についても期待する。

【浜岡の審査状況について】

<質問>

浜岡の安全審査の進捗について。

<回答>

年度決算説明会（5月）からの進捗として、報道されていないが、地質、設計基準の地震動、津波の3つに関する審査対応を続けてきており、審査会合での規制庁からコメントに対応している状況である。

敷地内の断層については、地滑りによって起こったものと説明してきたが、詳細な部分が少し変わってきており、その変化について一つずつ説明するために整理している。

地震動は2つ設定しており、増幅のあるものとないものがあるが、内陸側にある断層との連動を考慮すべきとのコメントに対応している。

津波については、南海トラフモデルに基づき津波高を算出したが、不確実性を考慮すべきとのコメントに対し、22.5mという数字を参考として出した。プレートに戻る高さ、時間を非常に大きく設定していて、かつ、不確実性も踏まえたモデルになっており、これについて説明しているところ。

いずれも煮詰まってきており、重要な局面になっている。そう遠くないところで基準地震動・津波を決めていきたいと考えている。

#### 【再エネの推進体制について】

##### <質問>

再エネの推進に向けて、グループ会社を含めてどのような組織体制で進めていきたいと考えているのか。各組織の強みを活かしてそれぞれでやっていくのか、将来的には一元化して取組んでいくのか。また、再エネ事業について、長期的な利益インパクトを含めて、どのように位置づけているのか。現行のようなFIT付きでの事業では何百億円という利益は想像しづらいと考えるが。

##### <回答>

再エネ拡大は重要な取組みであると考えており、新たに200万kWを開発しようと考えている。推進体制については、中部電力本体に再生可能エネルギーカンパニーを設置しており、中電単独で開発するものもあれば、特に中部エリア外では他社とアライアンスを組んでやっているものもある。最近では洋上風力の入札案件に複数取組んでいる。

グループ企業については、さまざまなお客さまや地域との接点の中で、中部電力グループとして迅速に対応するために、従来は各社で取組んできた。将来的な一元化については、オプションとしてはあるが、現時点で具体的には考えてはいない。

収益性については、FITである程度収入が保証されている限りにおいてはあると思うが、入札などにより単価は安くなってきていることから、今後は厳しくなってくる。これまでの知見を活かし、いかに効率的に安く建設しながら、増やしていくかが挑戦だと思っている。

#### 【セグメント情報の開示について】

##### <質問>

通期計画の経常利益見通しは変わっていないが、1,850億円のセグメント毎の内訳は。

<回答>

セグメント毎の見通しについては数字を持ち合わせていない。

<質問>

セグメントの実績のスライド 10 に、増減要因を記載して頂いているが、これでは分析できないというのが率直な印象である。今後のお願いであるが、主力 3 セグメントについて、スライド 3 における連結ベースでの説明内容と同様に、実績説明していただきたい。また、通期の計画についても、セグメント別の開示が可能となるよう、次の説明会に向けて工夫していただきたい。

<回答>

今後少しでも分かりやすい開示となるよう、工夫してまいりたい。

【戦略的投資、設備投資の進捗状況について】

<質問>

上期のキャッシュフローの状況は通期計画に対してどう認識しているか。また、戦略的投資について、上期実績について説明していただきたい。

<回答>

戦略的投資については、通期で 600 億円程度計画しているところ、上期は 100 億円程度の実績であり、内訳は再エネが 7 割、新成長が 3 割程度である。設備投資については、2,800 億円程度の通期計画に対し、上期で 1,116 億円出ており、計画どおり進捗している状況。

以 上