

2021年5月12日
中部電力株式会社

2021年3月期 決算説明会における主な質疑応答

内容につきましては、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正をしております。

【販売競争と対応策の定量影響】

<質問>

厳しい販売競争が続く中、競争要因（数量減、売価のダウン等）は効率化で吸収できる範囲で収まっているのか。

<回答>

2020年度の期ずれ除きの経常利益は1,690億円程度である。このうち需給ひっ迫の影響は200億円程度の増益要因となっている。これは2020年度の一過性要因と認識している。実力収支としては、他の細かな要因はあるが、期ずれ除きの経常利益から需給ひっ迫影響200億円程度を除いた1,500億円程度と考える。

2019年度の期ずれ除きの経常利益は1,530億円程度、2021年度の期ずれ除きの経常利益の見通しも1,500億円程度と想定しており、ここ3年間の利益水準は1,500億円程度と思っている。

1,500億円程度の利益で踏みとどまっている要因としては、JERAのシナジー効果や、ミライズの調達方法の多様化によるコストダウンなどがある。発電分離モデルの効果が少しずつ出てきていることで、利益の土台が構築できてきたと評価している。

【経営目標達成に向けた施策】

<質問>

実力利益1,500億円程度と中期経営計画の目標1,700億円との差異について、どのように分析しているか。今後、実力利益を高める具体的な施策はあるか。

<回答>

2020年代後半に連結経常利益2,500億円以上の目標を設定し、事業ポートフォリオとして国内エネルギー事業が半分、海外を含めた新たな事業領域分野で半分といったポートフォリオを構築するというビジョンを掲げている。そのマイルストーンとして、2021年度において連結経常利益1,700億円以上とい

う目標値を掲げているが、まだ目標値に足りてない。いかに目標値に近付けていくのかが足元の経営課題であるが、チャレンジングな水準である。

本業のエネルギー事業は競争環境が厳しくなっていることから、利益を得ることが難しくなっている。そのため、コストダウン、調達努力、新規の需要獲得などによって、利益とシェアを上げていくことが大事である。

また、時間がかかるかもしれないが、販売量を増加させるとともに新しい価値やサービスの提供も重要である。例えば 2019 年度と 2020 年度にかけて、MeDaCa などの医療サービスへの投資を新たに実施した。また、日本エスコンにも投資した。新しいコミュニティサポートインフラを構築して、生活・ビジネスにおいて、新しい価値を創造してエネルギーとともにお客さまにお届けしていく。また新規事業などを含めた戦略的投資からの貢献利益は 2021 年度で数十億円程度を想定しているが、これを大きくしていくことが重要と考える。

新しい価値を提供することで利益を得られることに加えて、本来のエネルギー供給のシェアや利益が維持されていくと考えるので、重要なポートフォリオの転換となる。ただし、下振れ要因として競争環境の厳しさが増すことが想定される。容量市場などのマーケットが整備されてきており、エネルギー事業の環境も変わっていくものと考えますが、もう少し時間がかかる。それまでの期間は、現状の競争環境下で対応を進めて乗り越えていかないといけない。

いずれにしても、連結経常利益 1,700 億円以上というマイルストーンはチャレンジングな水準だが、全力で取り組んでいく。

【ミライズにおける競争優位性および利益見通し】

<質問>

競争環境において数量・価格面での厳しい状況の中、他社と比較して優位な要素はあるか。また、2021 年度のミライズセグメントの利益見通しが 100 億円増益になっている点も解説してほしい。

<回答>

ミライズの 2021 年度利益見通しが 100 億円増益になる要因について説明する。コロナや需給ひっ迫影響の反動による増益要因はあるが、厳しい競争影響や非化石コストの負担増による減益要因もある。その中で、ミライズの電気およびガスの調達力を向上させようと考えている。具体的には 2 つの手段があり、1 つは調達の大きな割合を占めている JERA からの調達量を柔軟にし、JERA 以外の事業者や JEPX などからの調達を活用することで、調達の多様化に取り組んでいく。もう 1 つは JERA との調達契約 (PPA) 内容の見直しにも取り組んでいく。JERA からの利益を吸い上げるということではなく、JERA の競争力によって実現したコストダウンの成果の何割かを PPA に反映させて、ミライズの調達

力を高める。JERA で利益を出しながら、ミライズでも利益を出すようなスキーム実現に向けて、発販分離モデルでお互いが契約の当事者として、何ができるのかを検討している。ミライズが少しでも価格競争力を持てば、それを原資にエリア内の離脱抑制や、首都圏や関西圏の需要獲得を進めることができる。そして、発販分離型モデルで培った JERA とミライズとの適切な利益の在り方を踏まえて、ミライズがマーケットのシェアを伸ばすことができる。シェアを伸ばすことができれば、JERA から長期かつ多くの調達ができ、好循環を生むことができるのではないかと考える。このようなことが 2020 年度も一定程度できていたので、2021 年度もより加速させていく。これが他社と比較した際の当社の取組みである。

もう 1 つ当社の強みとして、産業用のお客さまへのソリューションによる価値提供がある。2000 年頃から販売部隊に技術要員を配置しており、現在は 200 名程度在籍している。専門の技術職が販売要員として、お客さまの生産工程の中に入ったり、あるいはお客さまの設備投資を一緒に実施したり、経営コンサルを含めて展開している。電気やガスを提供するだけでなく、お客さまのビジネスでの困りごとに対してソリューションを提供することが自由化以降の当社の強みである。

【戦略的投資の取組み内容】

<質問>

2021 年度の投資 CF が 5,100 億円と大幅に増加する見出しを出しているが、投資の具体的な内容はなにか。戦略的投資について解説してほしい。

<回答>

投資内容は大きく 2 つある。1 つは安定供給に必要な、ネットワークや原子力などへの設備投資である。この投資が 2021 年度の投資 CF の 5,100 億円のうち、2,700 億円程度となる。

それ以外は、戦略的投資として 2,400 億円程度を予定している。2020 年度に実施した戦略的投資は 400 億円程度だったが、期ずれなどで変動もあるため、単年ではなく 2、3 年の期間で投資額を認識して頂いた方が良い。戦略的投資は価値創造による新たなビジネスポートフォリオへの転換のための投資であり、2019 年度から 2023 年度までに総額 4,000 億円以上を投資するという目標を掲げている。2021 年度の内訳は言えないが、1 つは再エネ分野である。NDC（国が決定する貢献）で 2030 年の温室効果ガス削減目標が 2013 年度比 46% 削減となり、当社としてもゼロエミチャレンジ 2050 を策定したところである。そのため、戦略的投資 2,400 億円の多くの部分は再エネ分野に投資していく。残りを海外事業やそれ以外の新成長分野に投資していく。新成長分野としては、

医療や農業分野などを考えている。

【容量市場の影響】

＜質問＞

容量市場などの制度設計が整いつつある中で、いつ頃にどの程度の影響額が発生するか。中長期の方向感と影響顕在化の時間軸を教えてください。

＜回答＞

容量市場ができることによって、安定供給を保つための中長期的な設備形成に必要なマーケットが示される。容量市場は固定費を回収するもので、既存設備の維持だけでなくリプレースなどのスクラップ&ビルドも継続的に実施していかななくてはならない中、可変費だけでなく固定費も皆で負担していくことになる。発電事業者はできるだけ安い固定費を市場に提示していくべきである。

JERA とミライズの関係では、できるだけ長期の契約を基本としていることもあり、可変費に加えて固定費も中長期的に負担する形としている。ただし、ミライズは JERA からの調達分のいくらかの割合を JEPX に差替えているため、この部分に関しては、可変費相当のみ負担する形となっている。

ミライズにおける今後の容量市場による負担がどのようになるかという点、可変費相当の JEPX からの調達部分に固定費の負担が加わることになる。ただし、ミライズが調達する電力の大半は可変費に加えて固定費も負担する契約であるため、大きな負担増とはならないと考える。

一方、JERA においても、既にミライズなどから固定費を回収できているが、可変費相当で JEPX へ販売している分は、容量市場から固定費を回収できるようになる点はメリットとなる。

したがって、容量市場などにより、競争力が弱まるようなインパクトを受けるわけではない。

【Eneco の利益貢献の実績および見通し】

＜質問＞

Eneco 社の利益貢献について、今期および中長期的な見通しを教えてください。

＜回答＞

当社の海外事業、特にヨーロッパにおける橋頭保として Eneco を買収しており、事業を拡大していきたい。

Eneco の強みは 2 つあり、1 つは再エネ電源を多く保有・調達し、お客さまに販売していること。もう 1 つは DX であり、お客さまに対して WEB や IoT を使って、再エネだけでなく様々な価値を提供していること。

再エネでは、持分容量を 2020 年末の 170 万 kW から 2025 年までに約 2 倍

となる 320 万 kW に増やしていく。我々よりも先行している分野があるため、Eneco の強みをどのようにシナジーとして生み出していくかが、Eneco に期待するところである。

2020 年度は、コロナの影響等もあり、当社への持分法投資利益は 1 億円程度であったが、今後は毎年数十億円程度を期待している。

【セグメント別の利益見通しにおける増減益の要因】

<質問>

セグメント別の利益見通しにおける増減益の要因を定量的に教えてほしい。

<回答>

ミライズは 2020 年度経常利益 380 億円に対して、厳しい競争環境の中でも 2021 年度は 100 億円増益となっている。増益要因は、2020 年度のコロナや需給ひっ迫影響による減益の反動がある。また、競争影響や非化石コスト増による減益要因もある。この他、競争上、定量的に申し上げられないが、調達力向上やエリア外のシェア拡大による要因で 100 億円増益を見込んでいる。

PG は、2020 年度比で 190 億円減益となる。2020 年度の需給ひっ迫影響による増益の反動が要因である。

JERA は 430 億円減益となっているが、これは燃料費調整制度による期ずれ影響が差益から差損へ転じることが要因となっており、これを除くと 2020 年度と同等の利益水準となる。コロナ影響による減益の反動があるものの、需給ひっ迫影響や一過性の燃料事業における利益の反動があるため、2020 年度と 2021 年度の期ずれ除きの利益水準は同程度となる見込みである。

【需給ひっ迫後の JEPX の価格動向および電力業界の環境変化】

<質問>

JEPX の価格が再び低下しているが季節性によるものか。1 月の電気料金高騰後に、新電力を中心に電気事業全体の環境に変化が生じていると感じているか。

<回答>

1 月の需給ひっ迫とそれに伴う JEPX の価格高騰の影響は大きかったと感じている。特に新電力はもちろん小売事業者全体にとって大きな影響があった。市場のボラティリティリスクをどのようにヘッジしていくのかを考えるきっかけとなったと思う。

ただし、この状態が毎年続くとは思っていない。1 月の事象は色々な悪影響が重なった一過性のものである。我々としては、今後このような需給ひっ迫を起こさないように万全を尽くしていく。

現在 JEPX 価格が安くなっているのは、JEPX が可変費市場となっているため

であり、需要と供給のバランスによるものである。マーケットであり、これが正常かどうかは評価し難いが、そのマーケットをどう利用していくかが、電気事業者に課せられた使命と感じる。

ミライズとしては、一時的な要因でお客さまに高い電気料金やエネルギーコストを負担いただくのは得策ではないと考えている。仮に市場価格が高騰するようなことがあっても、ヘッジなどにより、リスク回避ができるようなビジネスモデルを構築していきたい。これについても 2024 年に容量市場が創設されれば、状況は変わってくるのではないかと感じる。

(注) 本文中の「ミライズ」は中部電力ミライズ、「P G」は中部電力 PG のことを言う。

以 上