

2024年2月14日
中部電力株式会社

2023年度第3四半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に部分的に加筆・修正しております。

<主な質問事項>

【電気料金施策について】

(質問)

2024年度におけるお客さま負担軽減策について、2023年度と同規模の割引総額とするに至った背景は。また、現状、今回の負担軽減策の規模で想定通りお客さまと契約できそうか。

(回答)

前提として、昨年度、市場価格高騰により安定供給に支障をきたすおそれのある経営環境であったことから2,000億円程度の値上げを打ち出し、お客さまにご理解頂いたという背景がある。その後、市場環境は落ち着いたことから1,300億円程度の負担軽減策を実施した。

今回、負担軽減策を実施しながらも過去最高益が出ており、お客さまから更なる負担軽減を求められる声が予想されるが、一方で、しっかりと利益を出したうえでの株主還元の必要性も認識している。お客さまとの接点が一番多いミライズのアカウントマネージャーの意見も取り入れながら、負担軽減策の規模を決定した。

自由料金は標準料金を基準に協議で決めていくのが本来の姿であるので、標準料金から一律の割引をしたうえで協議するのはいびつだとは思いますが、世の中あるいはお客さまへのメッセージ性を考えるとベストな形だと考え、昨年、負担軽減策を実施した。

継続にあたっての水準について、社内でも様々な議論があったが、利益追求と競争環境も考慮し、今回の軽減策の規模に至った。

新電力の一部で、市場連動を大きく取り入れ、価格を非常に低く設定しているケースもあるのは事実だが、価格面でどこまでも対抗することはない。お客さまにそれぞれのメニューにおけるメリット・デメリットをしっかりとご説明し、そのうえで他社を選択される場合は止む無しとする場合はあるが、全体においては、今回の負担軽減額が当社の利益最大化となる施策であると現在も認識している。

【ミライズの実力利益水準について】

(質問)

ミライズ本決算において一時的な利益押上げ要因はどの程度含まれていると見ているか。

(回答)

標準メニューの受付再開による販売電力量の増加、燃料価格低下による燃料費調整単価上限突破の影響減、標準メニュー見直しを4月より実施した一方で負担軽減策を6月より実施としたことによる差などが一時的な利益押上げ要因である。

また、卸電力取引市場の活用により電源調達コストを削減するビジネスモデルについても、市場価格の影響を大きく受けるため、今後も本年と同様の利益を期待できる性質のものではない。

実力利益について、中期経営計画で示している2025年経常利益目標1,800億円におけるミライズの利益目安は200~300億円であったが、今後、より利益獲得できる実力値を期待している。

JEPXの活用による電源調達コスト削減について、市場相場次第とはいうものの、当社はいち早く分社化し、実取引により調達と販売を行う体制を整えたからこそその結果でもある。今期は出来過ぎかもしれないが、全てが一過性で再現性がないものとはまでは考えていない。

【資源価格変動の影響について】

(質問)

来期以降の業績を考える上で、JEPX価格の変動に対し、ある程度ヘッジできていると理解しているが、JERAとミライズの損益が相殺し合う形か、それともそれぞれがJEPX価格に対して利益変動しない体制を構築できているのか。また、大きく言えば中部電力にとってメリットがあるのはJEPX価格が安い状況と捉えて良いか。

(回答)

ミライズにおいて、特別高圧・高圧の電気料金のなかにJEPX価格連動の燃料費調整単価を組み込んだことで、燃料価格を一定程度リスクヘッジしており、組み込む前に比べると、市場リスクは大きく低減している。

ミライズは過去からJEPX調達を活用してきた会社であり、JEPX価格が安価なときには、長期の相対契約の許す範囲で相対契約による調達と差し替えて利益を生むことができる。

JERAとミライズはPPAを結び、お互いが利益の最大化を図っている。ミライズがプラスになれば、JERAがマイナスになるという構図にはなっていない。

またJERAはトレーディングも行っており、市場価格の変動により利益を生み出すビジネスモデルも持っている。

マーケット全体が大きく下がり、競争の形が変化してしまうなど前提が大きく変わるようなことがなければ、基本的にはJEPX価格が安い方がメリットはある。

【株主還元施策と実力利益水準について】

(質問)

2024年度以降に見込んでいる利益水準は。また、来期の配当も今回発表した半期30円(年間60円)を念頭においているか。2024年度以降の業績によっては、株主還元方針に掲げている配当性向30%に沿って更なる還元があり得ると考えて良いか。

(回答)

本決算は経常損益、当期純損益ともに過去最高益である。中期経営目標として2025年に経常利益1,800億円を掲げているが、今回の決算を踏まえて見直しを検討しているところ。お客さまへの負担軽減策の継続や、株主への配当といった、各ステークホルダーへの還元が重要と考えており、来年度の配当については業績見通しの公表と併せて検討していくもの、安定配当を念頭に年間60円の配当水準を意識して対応していく。

PGにおいてはレベニューキャップ制度やFIT交付金制度における事後調整などにより一時的な利益押し上げ要因を含んでいる。また、収入はレベニューキャップ制度上、規制期間5ヶ年の平均であり一定である一方、費用は当社の計画上、後年次に大きく出る予定であり、2024年度以降において本年ほどの利益の獲得は難しいと考えている。

また、市場価格が我々の想定より安く推移したことにより、PGにおいては需給調整に係る費用が減少しており、ミライズにおいても電源調達価格が低下しているが、今後については不透明な要素である。

現状は当社経営にとって追い風となっている状況であるが、環境が変わっても安定して利益を出すことができ、年間配当60円を出せるよう地場固めを行うことが先決と考えている。ステークホルダーの皆さまへ更なる還元を行えるよう成果を出していきたい。

【資本効率を意識した経営について】

(質問)

競争力を維持しながら得られる経常利益水準を仮に2,000億円程度と想定すると、一般的に求められるROE8%の水準にはまだ届かず6%程度であるが、ROEを高めるため財務レバレッジを上げるという方法も含めた議論がなされているか。

(回答)

財務レバレッジを効かせてはどうかという議論は社内でもあるが、当社は原子力が再稼働に至っていないことやリターンを求めるグローバル事業などにも注力しており、リスクが高まっている面もあるため自己資本比率30%以上は維持すべきと考えている。

ROIC管理等を各事業に更に浸透させ、ターゲットとするリターンを高めていくことが必要である。戦略的投資の回収に長い期間を要するプロジェクトも多いため、M&Aの実施や資産およびプロジェクトの売却等により、短期でリターンを得られる方策についても検討している。

【戦略的投資について】

(質問)

短期でリターンを得られる M&A とは、具体的にどのようなプロジェクトを想定しているか。

(回答)

M & A について、例えば既に実施したが、エスコンを子会社化することで 150 億円に迫る経常利益への貢献があった。Eneco や東芝への出資なども当社とのシナジー効果を期待しての出資である。我々の事業との親和性、シナジーがあるものを考えて対応していきたい。

【事業ポートフォリオの見直しについて】

(質問)

事業ポートフォリオの見直しにおいて、成長分野だけでなく、既存の事業においても収益に合わないものは切り離すなど、ゼロベースで見直しを考えられているか。特に PG においては事業報酬で認められているリターンが少ないが、社内での議論は。また、JERA について将来的に持ち株比率を低下させていきたいか。

(回答)

安定供給にかかる部分を切り離す具体的な議論はしていない。

PG はローリターンではあるが、現在はローリスクな状況ではない。規制料金でありながら市場リスクにさらされていることに問題意識を持っており、制度を見直す必要がある。

PG は託送事業において大きな利益を出すことは期待できないが、それ以外の附帯事業では利益を出すことも考えられる。

JERA の IPO、持ち分比率については問題意識を持っているが、東京電力や国の意向もあるので具体的には動いていない。捉え方としてはニュートラル。内外無差別は現在要請事項であるが、制度化等の位置づけとなった場合の影響について課題感を持っている。

また、自由化とはいっても公益性があるため電気事業で大きく利益を出せるわけではない中、その他新成長領域にて、電力事業と違う分野で大きなリターンを得られるようになる必要があり、ROIC を各事業に浸透させ、ターゲットとするリターンを高めていくことが重要であると認識している。

(注) 本文中の「ミライズ」は中部電力ミライズ、「PG」は中部電力パワーグリッドのことを言う。

以上