

中部電力株式会社 2020 年度第 1 四半期決算

セルサイドアナリスト向けスモールミーティング 主な質疑応答

(開催日：2020 年 8 月 6 日)

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。

【2020年度連結経常利益について(コロナ影響等)】

<質問>

JERA、東京電力がガイダンスを出さない中、当社が見通しを公表した背景は。また、LNG 売却損 ▲250 億円をどのように算定したのか。

<回答>

当社は、従前から資本市場との対話を重視しており、コロナ影響を確実に見通せる状況では無い中においても、一定の前提を置いて見通しをお示し、しっかりと対話をしていくことが重要と判断し、当社の想定として JERA 分も見込んで公表することとした。

JERA 側の想定については、JERA の当初(2020 年)事業計画の策定にあたり、株主として関与しており、四半期毎のモニタリングや実務ベースで適宜コミュニケーションを取っている。今回のコロナ影響も、今後 JERA でどのような対策を講じ、計画に反映していくのかを含め議論している。また、ミライズの先行きについても、HD が評価したうえで見通しを想定した。

尚、具体的な算定内容は、差し控えさせていただきます。

<質問>

コロナ影響等に対して、一定の前提を置いてでも、見通しを示すことが重要と考えるため、今回の見通しの開示は評価できる。

コロナ影響▲600 億円に、顧客向け料金メニュー等の見直しの影響が含まれると思うが、その規模感は。そもそも、自発的にそのような見直しをする必要があるのか。また、来期、ある程度コロナ影響が収束したら、元の水準に戻すことが出来るのか。

<回答>

コロナ影響全体での▲600 億円は、JERA▲250 億円と JERA 以外(PG・ミライズ等)▲350 億円と区分され、JERA 以外▲350 億円の中にミライズの販売電力量と単価の影響が含まれるが、具体的な規模感については販売戦略に関わるため、差し控えさせていただきます。

内容としては、1 つは既に公表している低圧分野での子育て世帯向け夏季割引であり、現在 24 万件のお申込みを頂いている。それ以外の産業用を中心とした法人分野については、お客さまがコロナ禍で厳しい経営環境に置かれ、稼働が落ちている中で、より効率的な使い方等をご提案させて頂い

ている。対象期間については、期間を限るというやり方もあるし、そうでない場合でも、お客さまに競争力を付けて頂いた中で、我々の「お客さまに寄り添う施策」に対してご評価頂けるのではないかと考えている。競争上の値下げというより、ロイヤリティ向上が目的である。

また、お子様のいらっしゃる家庭に対して新たなメニューを提供することで、電気の使われ方等のデータも含めて、今後コミュニティサポートインフラに活用していきたい。我々の想定以上に、子育て世代の方に高い評価を頂いており、新しいマーケティングの端緒になるのではないかと期待している。単に料金の値下げと言うわけでは無く、次に繋がるものに仕掛けていきたい。

<質問>

LNG 売却損等について、JERA と当社とで、説明が食い違っているように見える。見通しは、示さないより示した方が遥かに良いが、親子間での説明が整合的でない点は是正すべきではないか。

<回答>

説明の中で、全て LNG の売却損との印象を付けてしまったかもしれない。JERA は、コロナ影響による販売量の減少により発生する LNG の余剰をいろいろな施策で減らす努力と工夫をしており、その取り組みの帰結として、大きく影響を受けるものが LNG の売却損である。

ご指摘を受け止め、今後、JERA との対話の更なる充実に向けて取り組んでいく。

<質問>

通期予想の評価について、期ずれ・コロナ影響を戻しても▲180 億円の減益となる。販売事業における競争が主因だと思うが、どのように分析しているか。効率化でどの程度カバーしていけるのか。

また、しばらく減益圧力が続く中、利益維持・向上のために、効率化の深掘り以外に何かできることはあるのか。

<回答>

見通しにおける、期ずれ・コロナ除きの主要な減益要因は販売事業での競争である。競争以外のファクターとして、効率化は、昨年度実施したものと同等の取り組みは今年度も継続する。効率化の施策は、修繕費等費用の出方も年度によって変化する中、毎年同じことをやるわけでは無く、計画を見直す中で、新たに取り組みを積み増し、結果として昨年度と同様の規模を織り込んでいる。

減益要因の太宗である競争影響をカバーするために、100 億円規模の効率化を実施できるのかと言うと簡単ではない。まだ9 カ月あるため深掘りに取り組んでいく。

今後について、コロナ後どこまで需要が戻るのかを見極めるとともに、コロナの影響で社会の在り方、生活スタイル・エネルギーの使い方の変化に応じてビジネスチャンスを見つけていきたい。電気の使われ方が変わってくるため、それに応じた保守・修繕の仕方等を突き詰めていく。こういった取り組みを通じて、利益を確保していきたい。今年度収支にすぐに貢献することは難しいと思うが、下期にかけて検討していきたい。

【ミライズの利益見通し、競争環境について】

<質問>

ミライズが1Q 決算で増益となった背景は。販売電力量が減っている中、電源調達コストの低減効果で増益だと思うが、2Q 以降大きく減益見通しとなる要因は。2Q 以降、電源調達コスト削減の織込みが保守的となっているのか。

<回答>

1Q は、失注やコロナ影響による販売電力量の減等がマイナス要因である。プラス要因は、調達コストの削減と出水率の改善である。

通期は、調達コスト削減は、昨年度取り組んだ部分は見込んでいるが、1Q に昨年度以上に削減した水準までは、織込んでいない。さらに、コロナ影響に含めている料金メニュー等の見直しによる単価減が下期に増してくる可能性を加味して収支は悪化方向になっている。

<質問>

1Q の調達コスト削減の規模感は。また、2Q 以降も市場価格の下がり幅が、1Q と同様に大きければ、1Q と同程度効果が出るポテンシャルはあるか。それとも、JERA との PPA に制約があり、2Q 以降は差替えの自由度が縮小するような要因があるのか。

<回答>

自由度について、PPA の制約があるのは事実であり、1Q と同規模で効果を出すのは難しい。一方、エリア外も含めて考えると、エリア内外全て JERA 電源ということでもないことから、プラス側の要素もあると考える。

<質問>

1Q の電源調達コスト削減の効果について、どういう局面で成果が出やすいのか。燃料価格の下がり局面は、燃調がついているJERA 電源より市場からスポット価格で安く調達できるはずだが、2Q 以降燃料価格の上がり局面では、スポット価格が燃料価格に応じて上がっていくため、PPAで3カ月前の燃料価格を参照できるJERA 電源を購入した方が効果的との認識で良いか。2Qは電源調達努力の効果が出にくい局面に入るのか。

<回答>

考え方は間違っていないと思料。但し、市況の状況次第で大きく変わってくる部分であるため、断定的なことは申し上げにくい。

<質問>

足元の域内・域外の電力・ガスの競争状況について、コロナ感染拡大の前後で変化はあるか。

<回答>

コロナ前は、低圧分野は、ガス会社や通信会社との競争が熾烈化していたが、緊急事態宣言発令以降、競争が一時的に鈍化した。しかし、緊急事態宣言明けから、競争が再び活発化しており、コロナ前の競争状況が戻ってくると見立てている。

高圧・特高は、販売攻勢が落ち着いた部分もあるが、市場価格を意識した料金メニューを提案する会社が現れる等、引き続き競争が激しくなると見ている。

域外も同様の傾向。CD エナジ-ダイレクトも頑張っており、手応えも感じているが、まだまだ発展余地はあるとの認識である。

【2021 年度の増減益ファクターについて】

<質問>

2021 年度連結経常利益について、JERA の収支変動やコロナ影響を除いて考える場合、ミライズ、PG、その他セグメントでどのような事象に留意する必要があるか。

<回答>

ミライズにおいては、競争にいかにか勝つかポイント。特にいかにか効率的にエネルギーを調達するか。発電分離モデルの中で、市場等からの柔軟性のある調達が、ミライズのコスト競争力に繋がる。また、販売チャネルの強化も非常に大きなポイント。更に、新しい売り方、例えば、お客さまへのターゲットを絞った売り方を広げていく。ミライズがお客さまとの接点を増やす中で、お客さまの属性、生活様式等のデータを活用し、当社としてどのような価値を提供できるのかが重要なポイント。

PG は、設備仕様の統一、他電力との共同調達、トヨタ生産方式によるカイゼンを着実に進めていく。

海外事業は、Eneco の買収等を実施しているが、今後も成長を実現していくために、しっかりと投資をする分野だと認識している。

再エネ事業は、社内でもいろいろ議論はしているが、政策の方向性も低炭素から脱炭素に軸足が移っている中で、再エネについてももう一段ギアチェンジする必要がある。設備形成の観点もあるが、お客さまへの売り方についても、CO2フリーメニューや非化石価値等をご提供できるよう、パッケージで進めていきたい。

【フリー・キャッシュ・フロー(FCF)と戦略的投資について】

<質問>

FCFがマイナスとなる状況を、いつまで続けるつもりか。期間、累計額、自己資本比率、DE レシオ等、どの指標で管理するのか。

利益水準の維持が効率化でカバーできなくなる中、FCFがマイナスとなる状況が続くことについて、今は財務状態が良いため大丈夫だが、今後どう考えるか。

<回答>

戦略的投資として5年間で4,000億円程度投資する方針であり、足元厳しい収支、かつ、コロナ影響で更に厳しい状況ではあるが、再エネ・海外・新成長分野への投資は将来の成長に向けてしっかりとやっていきたい。

少なくとも現在お示している4,000億円/5年の方針下においてはFCFがマイナスとなるだろうが、足元しっかり乗り切って、その後の利益獲得に繋げていきたい。

<質問>

投資総額4,000億円に対するリターンについての考え方は。具体的な収益率や利益の発生時期と規模等、もう少しリターンに対する開示をして頂けるとありがたい。

<回答>

経営ビジョンのターゲット年度として、2020年度後半に2,500億円以上という利益目標を掲げており、そのうち、新成長領域で200~300億程度、海外分野で100億程度を目指している。

なお、2021年度経営目標においては、戦略的投資による利益貢献として数十億円程度を見込んでいる。

【Enecoの利益貢献について】

<質問>

Enecoの今年度、来年度の利益貢献は。中期的な利益規模の見通しは。

<回答>

Enecoについて、2019年度の利益影響は無し、1Q決算においては、コロナ影響もあり、のれん償却後でマイナスである。通期見通しでは、コロナ後でもプラスを見込んでいる。Eneco事業の特性として、秋から冬にエネルギー需要が高まる一方、春は低需要期のため、1Qは利益幅が小さくなる。中長期的には、海外事業利益100億円のうち数十億円をEnecoで実現していきたい。

(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