

2023年度 会社説明会

<主なQA>

Q. 中期経営計画のアップデートにおいて、中長期の目指す姿として掲げた

6,000億円程度の利益目標に向け、エネルギー事業、非エネルギー事業それぞれ、具体的にどのように成長を遂げるのか。

A. 長期的に日本全体の電力需要は増えるという見方もある。そうした中で、しっかりとビジネスチャンスをつかみ、事業を拡大、成長させていきたいと考えている。エネルギー事業は我々のベースとなる根幹の事業。電源の安全・安定供給に加え、先般、脱炭素電源オークションで落札した、新しい時代の要請の応じたクリーンな火力や揚水を競争力としていきたい。

非エネルギー事業には、分散型サービスやゼロカーボンソリューションといったエネルギー分野における新しい価値提供、VXも含めている。エネルギー事業の構造が変化し、分散型電源、蓄電池、その他のリソースも含めた、新たなエネルギー供給が拡大すると見立てている。また、電気をお届けするだけでなく、それに付随する新たな価値の提供も行う。加えて、情報通信事業や生活・ビジネスソリューション事業、それ以外の新たな領域での事業を含め、模索しているところである。

Q. 株主還元方針に変化はないが、配当にかかる考え方は。24～25年度の見通し3,600億円より利益が切り上がれば、さらなる増配を期待できるか。

A. 安定的に配当するという基本路線に変わりはないが、24年度配当予想を60円としたのは、現時点で、今年度および次年度以降の収支見通しも踏まえ、総合的に判断したもの。事業の成長を踏まえ、配当についてアップサイドを狙えるか、常に考えながら事業に取り組んでいきたい。

Q. 財務目標にROICを新たに設定した理由は。

A. 資本コストを意識し、投下資本に対しどの程度のリターンが得られるのか見ていくため、ROICを設定した。

Q. 中長期の目指す姿として自己資本比率30%以上とあるが、これを達成した後、さらに自己資本を積み上げていくということではなく、株主還元方針にも変化が見込めると捉えて良いか。

A. まずは、25年度の自己資本比率28%以上を目標としたい。将来に向けては、自己資本比率は30%という水準を一つの規律として、電源投資や事業への成長投資と、有利子負債の削減を両立しながら、株主還元についても、バランスよく実施していきたい。

Q. 24年度の業績予想において、他社販売電力量が増加する要因は。内外無差別による影響があるのか。

A. 内外無差別な卸販売について、しっかり対応していく。加えて、相対卸販売等、電力販売の形態も広がっていく中、他社販売が増えてくると考えている。小売も引き続き努力し、また、発電側は電源の安全・安定運転を続けながら運用し、双方が販売努力をしながら利益を出していく構造としたい。

Q. エネルギー事業の利益見通しについて、24年度から25年度にかけて減益想定だが、燃調タイムラグの影響以外で、24年度に一過性の増益要因があるということか。

A. 24年度に一過性の増益要因があるわけではなく、25年度の利益に、燃料価格・為替の変動について、一定のリスクを見ている。

Q. 24年度の送配電事業の業績予想について、需給調整取引において、数百億円規模のマイナス影響が発生する確度は高いのか。

A. 送配電事業は年度によって大きく収支が振れる構造となっており、制度上の課題と認識している。加えて、24年度から需給調整市場が拡大する中、発電側も含め、いかに市場に向き合っていくかが重要だと感じている。

以上