



北陸電力株式会社
会社説明会

2019年11月6日

イベント概要

[企業名]	北陸電力株式会社		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	会社説明会		
[決算期]	2019 年度 第 2 四半期		
[日程]	2019 年 11 月 6 日		
[ページ数]	33		
[時間]	10:30 - 11:44 (合計 : 74 分、登壇 : 32 分、質疑応答 : 42 分)		
[開催場所]	103-0028 東京都中央区八重洲 1-3-7 ファーストフィナンシャルビル 3 階 ベルサール八重洲 Room4+5		
[会場面積]	220 m ²		
[出席人数]	59 名		
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 社長執行役員 金井 豊 (以下、金井) 執行役員 経営企画部長 平田 亙 (以下、平田) 経理部長 広瀬 恵一 (以下、広瀬)		
[アナリスト名]*	SMBC 日興証券株式会社 神近 広二 みずほ証券株式会社 新家 法昌 野村証券株式会社 松本 繁季 大和証券株式会社 西川 周作 三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券株式会社 荻野 零児 マッコーリーキャピタル証券 酒井田 浩之		

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

宮本：それでは定刻となりましたので、北陸電力の会社説明会を始めさせていただきます。本日はお忙しい中、多数お集まりいただきまして誠にありがとうございます。

まず、当社の出席者についてご紹介させていただきます。社長の金井でございます。

金井：金井でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

宮本：経営企画部長の平田でございます。

平田：平田です。よろしくお願いいたします。

宮本：経理部長の広瀬でございます。

広瀬：広瀬でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

宮本：私は司会の進行役を務めさせていただきます経理部財務チームの宮本と申します。どうぞよろしくお願いいたします。本日は12時までお時間を頂戴しております。最初に社長から2019年度第2四半期決算の概要、安定供給の確保に向けた取組み、総合エネルギー事業の競争力強化に向けた取組み、グループ総力による事業領域拡大に向けた取組みについてご説明いたします。引き続き、経理部長から決算の詳細についてご説明させていただきます、その後、質疑応答の時間を設けさせていただきます。何卒よろしくお願いいたします。

なお、今年4月の会社説明会と同様に議事内容の書き起こしメモにつきまして、当社ホームページ上に掲載させていただきます。掲載は明日を予定しておりますのでどうぞよろしくお願いいたします。

それでは社長、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



販売電力量

(億kWh,%)				
	2019/2Q (A)	2018/2Q (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
小売販売	121.9	128.5	△6.6	94.9
電灯	34.8	35.0	△0.3	99.3
電力	87.2	93.5	△6.3	93.2
卸販売	28.3	23.7	4.6	119.5
総販売電力量	150.2	152.2	△1.9	98.7

(注)小数第一位未満四捨五入

《主な増減要因》

<電灯>
夏季の気温が前年を下回り冷房需要が減少

<電力>
契約電力の減等により減少

<卸販売>
卸電力取引所等への販売増

(参考) 北陸3市の月間平均気温 (°C)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
実績	11.8	19.1	21.7	25.7	28.1	24.5
前年差	△2.4	+0.8	△0.6	△2.7	△0.1	+2.1

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

Hokuriku Electric Power Company

2

決算概要

		(億円,%)			
		2019/2Q (A)	2018/2Q (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連結	売上高(営業収益)	3,104	3,072	32	101.1
	経常利益	162	148	13	109.4
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	107	99	8	108.4
個別	売上高(営業収益)	2,862	2,869	△7	99.7
	経常利益	144	140	3	102.6
	四半期純利益	106	104	1	101.3
中間配当		0円/株	0円/株	—	—

(参考) 連結対象会社数：連結子会社15社、持分法適用関連会社1社 (注)億円未満切捨

《主な増減要因》

<連結売上高>
・販売電力量の減少
・再エネ特措法交付金の増加やグループ会社の売上増加など

2年連続の増収増益

4年ぶりの減収増益

《2019年度中間配当》

⇒ 石炭火力発電所の計画外停止等を踏まえ、公表どおり「無配」と決定。

Hokuriku Electric Power Company

4

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

金井：それではご説明をさせていただきます。まず2019年度の第2四半期の決算の概要についてご説明いたします。はじめに販売電力量であります。小売販売電力量は121.9億kWhと前年同期に比べ、6.6億kWhの減少となりました。これは電灯で夏季の気温が前年を下回り、冷房需要が減少したことや電力で契約電力が減少したことなどから前年同期を下回ったものであります。

一方、卸販売電力量は28.3億kWhと前年同期に比べ、4.6億kWhの増加となりました。これは卸電力取引所等への販売が増加したことによるものです。この結果、総販売電力量は150.2億kWhと1.9億kWhの減少となりました。次に決算の概要であります。連結売上高は3,104億円と前年同期に比べ32億円の増収となりました。これは、販売電力量は減少いたしましたが、再エネ特措法交付金やグループ会社の売上が増加したことなどによるものであります。また、連結経常利益は162億円となりまして前年同期に比べ13億円の増益となりました。これに法人税等を計上した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は107億円となりました。なお、中間配当につきましては石炭火力発電所の計画外停止を踏まえまして、これまでの配当予想の通り配当を行わないことといたしました。株主の皆さまには誠に申し訳ございませんが、何卒ご理解を賜りますようお願いを申し上げます。

2019年度 業績予想および期末配当予想

				(億kWh, 億円)	《見通し前提諸元》	
	2019年度 見通し(A)	前回予想 (7/31公表)(B)	増減 (A)-(B)	(参考)2018年度 実績		
総販売電力量	305	305	-	304	《為替》 109円/\$程度 《原油CIF[全日本]》 68\$/b程度	
連結	売上高(営業収益)	6,200	6,200	-		6,229
	経常利益	200	200	-		66
	親会社株主に帰属する 当期純利益	120	120	-		25
個別	売上高(営業収益)	5,700	5,700	-		5,755
	経常利益	150	150	-		24
	当期純利益	110	110	-		24
<small>(注) 億円未満切捨</small>						
配当予想[期末]	未定	未定	-	0円/株		

《利益予想》

⇒ 敦賀火力発電所2号機の計画外停止はあるものの、七尾大田火力発電所2号機の復旧時期前倒しや収支改善の取組み等により、前回公表値から変更なし。

《期末配当予想》

⇒ 利益見通しの達成状況等を確認しつつ判断することとし、現時点では「未定」。

次に今年度の業績予想および配当予想についてであります。総販売電力量、305億kWh、連結売上高6,200億円、連結経常利益200億円、親会社株主に帰属する当期純利益120億円といずれも前回予想値から変更しておりません。利益予想を据え置きました要因といたしましては、敦賀火力2号

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

機の計画外停止による悪化要因はありますものの、七尾大田火力2号機の復旧時期前倒しや収支改善の取組み等による好転が見込まれることによるものであります。

減益要因といたしまして、敦賀2号機の計画外停止でマイナス40億円程度。一方、増益要因として七尾大田2号機の復旧前倒しやLNG追加配船等の収支改善の取組みでプラス20億円程度。その他燃料価格低下等でプラス20億円程度と見込みまして、連結経常利益は200億円と前回予想並みを想定しております。

期末配当の予想につきましては敦賀2号機がまだ復旧していないことを踏まえまして、今ほど申し上げた利益見通しの達成状況等を確認しつつ判断をしたいと考えておりまして、現時点では引き続き未定とさせていただきます。しかしながら、当社は安定配当の継続を利益配分の基本方針としていることを踏まえまして、今後も収支改善に取組み、利益見通しの確保と共に3年連続の無配の回避に向けまして全力で取り組んでまいりたいと考えております。

続きまして、安定供給の確保に向けた取組みについてご説明をいたします。まず火力発電所の状況であります。昨年度から今年度にかけて石炭火力の主力機で残念ながらトラブルが相次いでおります。昨年度は七尾大田火力発電所2号機におけるタービン翼の損傷により、およそ5カ月間運転を停止いたしまして、150億円程度の収支悪化要因となりました。

また、今年度につきましても七尾大田火力2号機は出力を抑制した上で、今年2月に運転を再開いたしましたが、7月に前回とは異なる箇所でのタービン翼の損傷が発生し、再び停止をいたしました。

また、9月には敦賀火力2号機におきましてボイラー管の損傷が発生し、運転を停止しております。今年度は2つのユニットを合わせまして90億円程度の収支悪化を見込んでおります。このように主力の石炭火力機のトラブルが会社の収支に大きな影響を及ぼしていることを踏まえまして、今後原因箇所の補修にとどまらず、トラブルの未然防止や早期発見、復旧につながる対策をこれまで以上に強化してまいります。まず、今年度発生いたしましたトラブルの概要と今後の対策についてご説明をいたします。

まず七尾大田2号機であります。出力65万キロワットで運転中A低圧タービン第15段翼において腐食因子による金属疲労限度の低下とレーシングワイヤー拘束による翼の振動応力の増加が複合したことによりまして翼が損傷したことから手動で運転を停止いたしました。対策といたしまして、損傷のあった第15段翼の全数をレーシングワイヤーのない形状の新型翼に取り換え10月17日に運転を再開しております。

次に敦賀火力2号機であります。定格出力で運転中、ボイラーから異常音を確認いたしまして蒸気漏洩の可能性があることから運転を停止いたしました。原因はボイラー内で局所的な高温環境下にあったボイラー管の強度が低下したことにより損傷が発生したものでありまして、周囲のボイラー管にも損傷が派生したことが判明しております。

現在、ボイラー内で局所的な高温環境が生じる可能性のある類似箇所の検査を行い、予防保全も含めたボイラー管87本の取り換えを実施しております。11月末の運転再開を目指して取り組んでおります。

これらの火力発電所のトラブルを踏まえまして、これまで以上にトラブルの未然防止対策、保守管理方法の改善、そしてトラブルの早期発見、復旧対策を強化いたしまして、予防保全的な補修、取替やトラブル時の作業期間短縮につながる施策について取り組んでまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

まずトラブルの未然防止対策であります。予防保全的な補修、取替を積極的に実施してまいります。具体的には主力の石炭火力4機のタービンにつきまして、敦賀2号機を除き全て次回の定期点検時期までに新しいタービンに入れ替えることといたしました。また、敦賀2号機についても取替を検討中であります。タービンの取り換えに伴い、トラブル発生リスクの軽減に加えまして、効率向上による燃料費および二酸化炭素排出量の低減が図れるものと考えております。また、ボイラーにつきましても部分的な補修だけでなく、予防保全的な取り換えを検討してまいります。

次に、保守管理方法の改善といたしまして、高強度、高信頼度の材料や技術の導入、新検査手法の導入拡大を進めてまいります。具体的にはロボットを使用した発電機の点検や、ボイラー管内部からの検査により、さらに精度の高い点検を実施してまいります。これによってトラブル発生リスクの低減と工程の短縮が期待できると考えております。

次にトラブルの早期発見対策として、重負荷期前の設備点検による健全性確認の強化やAI、IoT技術を活用したトラブルの早期検知システムの開発を進めております。さらに、万一トラブルが発生した場合に備えまして、早期復旧対策としてボイラー中間ステージや低圧タービン周りへの常設足場の設置等といった作業期間短縮につながる施策の検討を進めております。加えて、長納期品のトラブル対応として予備品の充実を図ってまいります。これらの施策実施によって、トラブル時の復旧期間の短縮や定期点検期間の短縮を図ってまいります。このようなトラブルリスク軽減対策の強化は発電所の安定稼働だけでなく、将来的な収支改善にも十分に寄与するものと考えております。

続きまして、志賀原子力発電所の状況についてご説明をいたします。10月25日に、国の原子力規制委員会におきまして審査会合が開かれまして、敷地内の陸域の断層についての活動性評価の審査が行われました。この審査に当たりましては、当社はこれまで鋭意採取してまいりました活動性のないことを示すデータを説明いたしました。

これに対しまして、従来、この審査会合での議論というのは、ともすると入り口論みたいところで終わっていたわけですが、今回は深く内容に立ち込んだ議論がされております。今回の説明では、当社は採取したデータを当社の考えに基づきまして、分析評価した結果を説明しております。これに対して、規制委員会からはその当社の分析評価の内容について多くの質問をいただいているというのが現状であります。

ただ、当社最大のポイントと考えておりましたこの断層の最終活動年代の特定についての考え方について、当社は新しい分析手法を導入して、今回説明したわけではありますが、これについては、基本的な考え方について異論がなかったものと考えております。今後、当社の分析評価が適切であるかどうか認められることが前提ではありますが、これが認められれば基本的に断層の活動性がないということが認めていただけるのではないかと思います。ちなみに、今回説明した内容につきましては、東京大学あるいは金沢大学の専門家、さらには電力中央研究所の専門家にも指導をいただいた上で、かつ学会でも論文としてまとめて発表した上で今回説明を行っております。このように考えますと、今回の審査では今までとは違って一定程度進捗したものと考えております。

それから安全性向上工事につきましては、2年間の工事期間の延長が必要と判断をいたしまして、工事完了時期を2021年度内に変更することといたしました。

次に、災害発生に備えた対応についてご説明をいたします。先日千葉県では台風15号の発生により、長時間にわたる停電が発生をいたしました。樹木の倒壊による被害が著しく、電気設備への倒壊被害のほか、樹木の倒壊により車両が通行できず現場状況の確認の遅れ等が発生いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



復旧が長期化している箇所が多数あったものと認識をしております。当社では台風等の強風だけでなく、雪による樹木倒壊も踏まえた対策として計画的な保安伐採や樹木による影響が少ない場所への配電線のルート変更、樹木が倒壊・接触しても断線しづらい架空ケーブルへの取替等を実施しております。雪害のない地域に比べ樹木被害への対策は進んでいるものと考えております。

また、県や自治体との連携については平時から災害時の連絡体制の確認を実施いたしまして、災害時においても迅速な連絡調整を実施できるよう取り組んでおります。

続きまして、総合エネルギー事業の競争力強化に向けた取組みについてご説明をいたします。まず再生可能エネルギーの拡大に向けた取組みであります。今年4月に発表いたしました北陸電力グループ2030長期ビジョン、および第一次中期経営計画におきまして2030年度の再生可能エネルギー発電電力量を2018年度より20億kWh程度増加させることを目標に掲げております。目標の達成に向けまして、水力発電電力量の増加や石炭火力発電所におけるバイオマス混焼率向上等の施策を推進しております。水力発電事業につきましては、発電所の新規開発や既設設備の改修等による発電電力量の増加に取り組んでおりまして、現在順調に推移しております。加えて、再生可能エネルギーの導入と長期的維持を目指しまして、国のFIT制度を活用した大規模工事も着実に進めておりまして、当社の発電所では馬場島発電所が今年3月にFIT認定を受ける他、さらに6カ所の発電所についてFITへの移行ができないか現在検討中であります。

また、現在中部電力株式会社、それから株式会社OSCFと共に福井県あらかわ沖におきまして、洋上風力発電事業の開発を検討しております。開発可能性調査を現在実施しているところであります。

今後も、電源の低炭素化を目指すと共に、利益拡大につなげていけるよう取り組んでまいります。

次に、販売部門の取組みについてご説明をいたします。まず、北陸エリアのご家庭向けには当社サービス会員制度、「ほくリンク」のさらなる充実や、提携企業の商材と組み合わせたセットサービス、ポイント連携等によりサービスの付加価値を高めております。サービスの充実等により、「ほくリンク」会員数は北陸3県の世帯数の3割までに達すると共に、離脱の件数は全国的に見ると低位に留まっております。引き続き、お客さまのニーズにお応えする新たな料金メニューやサービスを実施してまいります。

法人のお客さまにつきましては、新電力の営業攻勢が活発化しているものの、一度は当社から切り替えられたお客さまへの営業活動の強化により一定程度のお客さまと再契約いただいております。足元での離脱の趨勢は鈍化しております。加えて、新サービスとして2020年2月よりデマンド監視装置設置サービスを実施するほか、BEMSを活用したサービスを提供するなどエネルギーコストの削減に資する提案を強化してまいります。

またグループ会社と一体となり、LNG販売や設備受託等のトータルソリューションを強化し、幅広いニーズにお応えしてまいります。

続きまして、北電BESTの至近の主な実績をご紹介します。最近では近年の猛暑を受けまして、小学校、中学校の学習環境の改善が喫緊の課題となる中、一部の地元自治体には財政負担の軽減にも資する北電BESTのサービスが評価され、小学校、中学校の空調設備事業の利用を開始いただいております。この先13年間に於いて約50億円の収入が見込まれます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

その他のエネルギー設備の受託サービスにおきましても、お客さまから引き合いをいただいております。これらの事業を通じまして2019年度の売上は28億円程度と大幅に増加する見込みであります。

また、2019年1月に小売電気事業者として、さらに同年5月にはエネマネ事業者として登録するなど、引き続き事業拡大に向けて取り組んでまいります。

続きまして、首都圏エリアでの販売拡大についての取り組みをご紹介します。これまで販売拡大に向けて積極的な営業活動を展開してきたことで、順調に販売件数、販売電力量は推移しております。具体的には、大手コンビニチェーン店と契約したことによりまして、多くのお客さまからご提案依頼や協業依頼をいただきまして低圧、高圧ともに多くの契約獲得に結びつけております。

また、北陸エリアからのお客さまの紹介に加えて、2018年度より価格比較サイトを用いた提案を実施していることから、獲得件数が大幅に増加しております。今後もお客さまから選択いただくために、現在活用している不動産会社との連携強化やポイント還元等を検討することに加えまして、首都圏のお客さまに向けたウェブ広告を強化することで、家庭向けメニューの販売拡大を目指してまいります。

また、お客さま管理等の作業のシステム化と業務の効率化を進め、新規代理店の獲得や新たな他社との協業の強化に注力してまいります。

続きまして、グループ総力による事業領域の拡大に向けた取り組みをご説明いたします。今年7月に富山市と、また10月に富山県と地域社会の持続的な発展に向けた包括連携協定を締結いたしました。連携協定では再生可能エネルギーの活用推進や、最新エネルギーマネジメントシステムの展開、EVの活用拡大に向けた検討など、当社グループとして地域の課題解決に貢献できる項目を掲げております。今後も地域が抱える課題やニーズに対応し、地域社会の持続的な発展に資すると共に当社のビジネスチャンスの創出につなげるべく、積極的に取り組んでまいります。

次に、地域のエネルギーマネジメントの実現に向けた取り組みについてご説明をいたします。具体的には、エネルギーマネジメントシステム構築に向けて、今年1月から当社社宅におきまして、EV・蓄電池・太陽光発電等を活用したEMS実証試験を実施しております。また、今年5月からは経済産業省資源エネルギー庁の補助事業でありますVPP実証事業に参加しております。その中で制御対象としてエネルギーマネジメントの実証を行っている当社社宅に加えまして、株式会社サンキューとNTT西日本電信電話株式会社と連携し、家庭用エコキュートを遠隔制御する取り組みも開始をいたしました。また、技術開発研究所に導入予定の蓄電池も実証に利用しております。その他にもEVを活用した新たなサービスの開発や活用拡大に向けた取り組みも実施しております。エネルギーマネジメントシステム構築やEVなど各リソースの制御・活用拡大に資する取り組みを進め、地域のエネルギーマネジメントを実現し、事業領域を拡大してまいります。

最後に地域の課題解決に向けたサービスをご紹介します。今年5月から地方公共団体の防犯カメラ設置者に向けた「防犯カメラ設置サービス」を、また9月からは高齢者の宅内の生活を見守る「安心みまもりサービス」を開始いたしました。また来年の4月からはスマートメーター用通信システムを活用した「通信回線サービス」と「回線接続サービス」の2種類のIoT用通信回線サービスを提供してまいります。今後も地域のニーズにお応えし、電力事業に係る設備の有効利用や新たなサービスの提供を進めまして、地域の課題解決および新たな事業領域の拡大に努めてまいります。私からは以上であります。どうもありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



宮本：引き続きまして、経理部長から決算の詳細について説明させていただきます。広瀬部長、よろしくお願いたします。

広瀬：それでは私から第2四半期決算につきまして補足説明をさせていただきます。販売電力量につきましては、先程もございましたが、小売販売の減少といったことから総販売電力量では対前年1.9億kWhの減少となっております。

発受電電力量

		(億kWh,%)			
		2019/2Q (A)	2018/2Q (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
	[出水率]	[96.7]	[104.6]	[Δ 7.9]	
自社	水力	36.2	39.5	Δ3.3	91.7
	火力	93.8	97.4	Δ3.7	96.2
	原子力	-	-	-	-
	新エネ	0.0	0.0	0.0	113.4
自社		130.0	137.0	Δ7.0	94.9
融通	受電	31.4	27.1	4.3	115.9
他社	送電	Δ28.3	Δ23.7	Δ4.6	119.5
合計		133.0	140.3	Δ7.3	94.8

《主な増減要因》

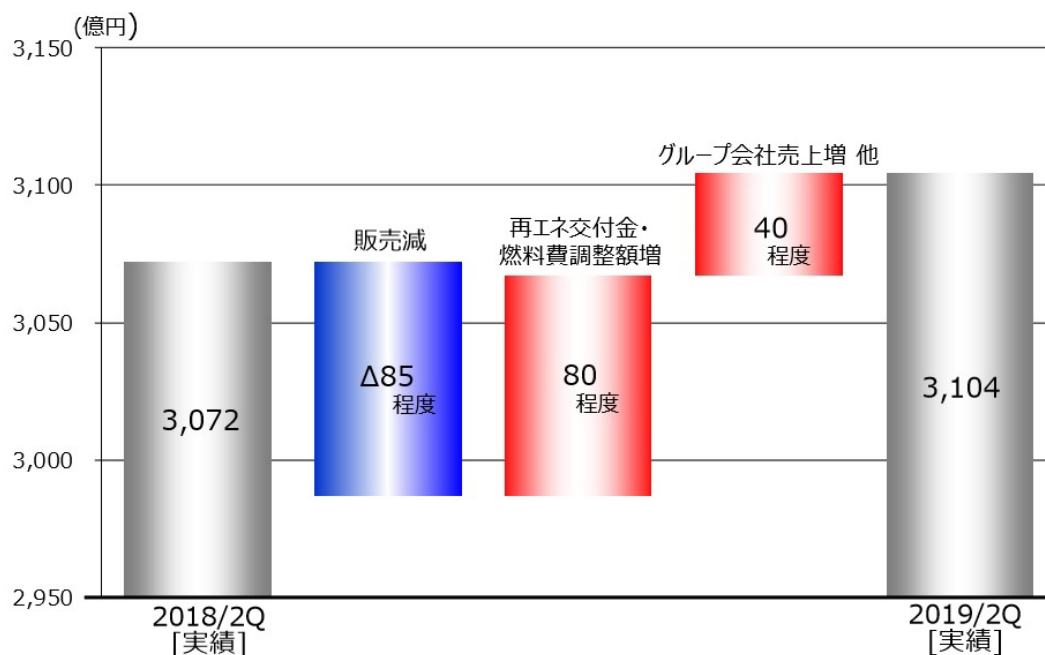
<水力>
渇水による減少

<火力>
石炭火力発電所の稼働減

(注)小数第一位未満四捨五入

続いて、電力供給の発受電電力量ですが、まず水力発電につきましては、出水率が96.7%と渇水となりましたことから、豊水でありました昨年と比べて3.3億kWhの発電量の減少、また、火力発電につきましても石炭火力の稼働減などから3.7億kWhの発電減。あわせまして自社発電では7.0億kWhの発電減少となっております。一方、融通他社からの受電ということで卸取引所からの購入などにより4.3億kWhの受電量の増加となっております。

連結売上高の変動要因 (前年同期対比+32億円[3,072→3,104])



Hokuriku Electric Power Company

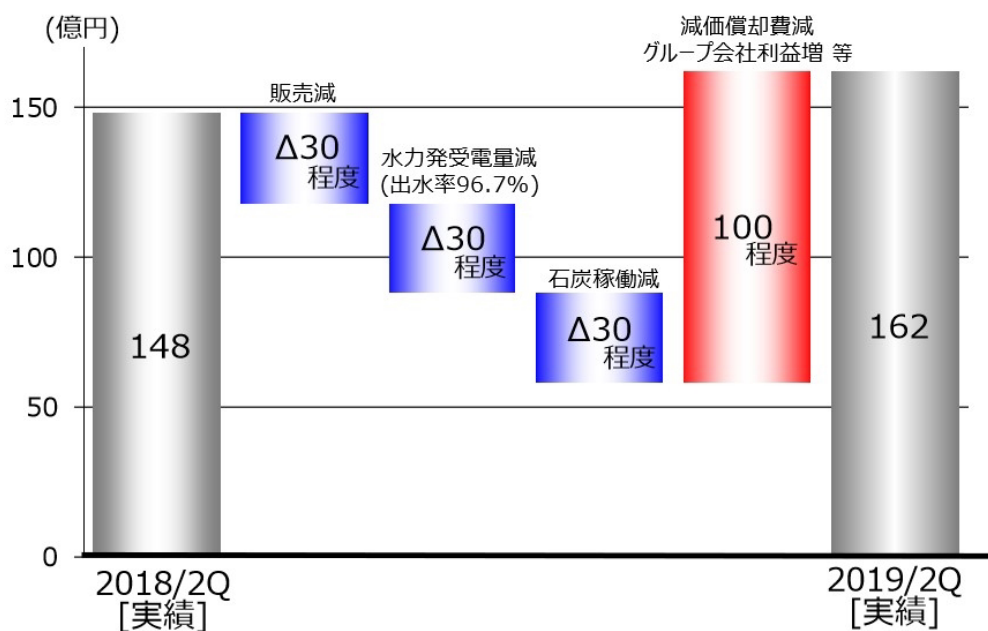
5

決算でございますが、連結では先程もありましたが増収増益の決算となっております。この要因でございますが、まず、売上高 32 億円の増収の要因ですが、販売の減少により 85 億円の減収要因がございましたが、再エネ特措法交付金や燃料費調整額の増加などにより 80 億円程度の増収。また、グループ会社の売上高の増加などで 40 億円の増収。結果として 32 億円の増収となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

連結経常利益の変動要因 (前年同期対比+13億円[148→162])



Hokuriku Electric Power Company

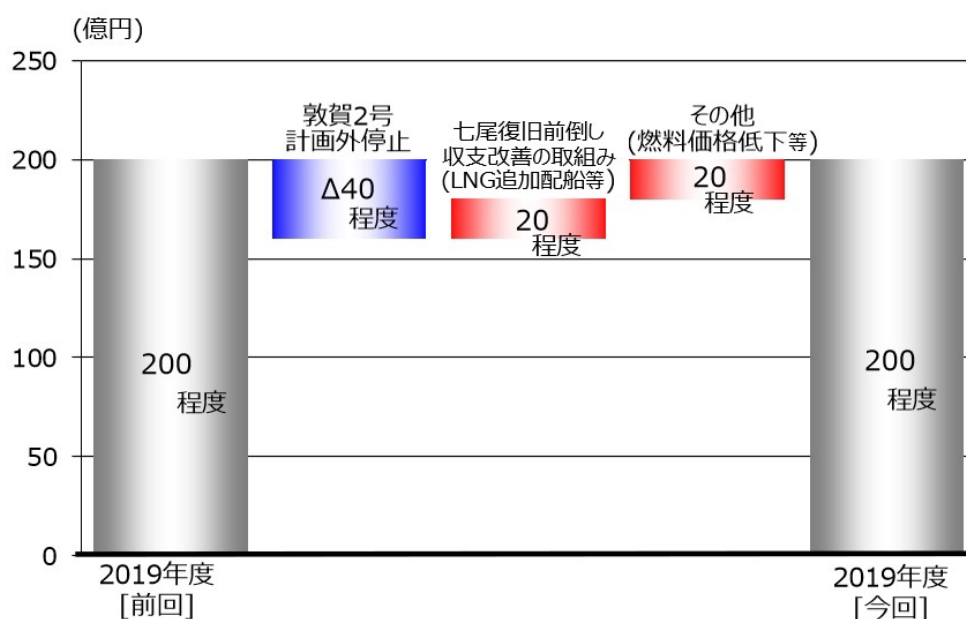
6

また、利益でございますが、まず販売の減少や濁水によります水力発電受電量の減少、また石炭の稼働減でそれぞれ 30 億円程度の減益要因がございましたが、減価償却方法の変更、またグループ会社の利益の増加などにより 100 億円程度好転しまして、結果として 13 億円の増益となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

連結経常利益の変動要因【見通し】（前回予想対比±0億円 [200→200]）



Hokuriku Electric Power Company

8

業績予想ですが、これについては7月の第1四半期決算の発表から変更はございませんが、その要因といたしましては、新たに発生しました敦賀火力2号機の停止によりまして40億円程度の減益を見込んでおりますが、一方七尾大田火力2号機の復旧の早期化や、LNGの追加配船といった収支改善、それから下期の燃料価格の低下等からその分取り返しまして結果として、利益は見通しは変わらないといったことになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

個別決算の概要

(億円,%)

	2019/2Q (A)	2018/2Q (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)	主な増減要因	
経常 収 益	電灯・電力料	2,248	2,335	△ 86	96.3	小売販売電力量の減少
	(再エネ特措法賦課金)	(310)	(315)	(△5)	(98.3)	
	地帯間・他社販売電力料	249	260	△ 10	96.1	再エネ特措法交付金・託送収益の増加
	その他収入	392	304	87	128.9	
	[売上高]	[2,862]	[2,869]	[△7]	[99.7]	
収益計	2,890	2,899	△9	99.7		
経 常 費 用	人件費	255	244	10	104.5	火力発電量の減少
	燃料費	508	560	△ 52	90.6	
	修繕費	326	334	△ 8	97.4	減価償却方法の変更による減少
	減価償却費	238	326	△ 88	72.8	
	購入電力料	574	474	100	121.1	
	支払利息	39	45	△ 5	87.0	
	公租公課	156	151	4	103.0	
	その他費用	647	619	27	104.5	
	(再エネ特措法納付金)	(310)	(315)	(△5)	(98.3)	
	費用計	2,746	2,758	△ 12	99.5	
経常利益	144	140	3	102.6		
濁水準備金引当又は取崩し	△ 2	-	△ 2	-		
法人税等	40	36	4	112.1		
四半期純利益	106	104	1	101.3		

(注)億円未満切捨

次に個別決算の主な費目別の内訳でございますが、まず収入につきましては対前年 9 億円の減少となっております。これはやはりまず電灯電力料が小売販売電力量の減少から 86 億円の減収。また一方、その他収益が、再エネ特措法交付金あるいは託送収益の増加などから 87 億円の増収となりました結果、ほぼ前年並みとなっております。

一方、費用項目ですが 2 番目のまず燃料費につきましては火力発電量の減少から 52 億円の減少。それから減価償却費につきましては償却方法の変更などにより 88 億円の減少。また、購入電力料につきましては、卸電力取引所からの購入量あるいは再エネ買取量の増加などから 100 億円の増加となっております。差し引きの経常利益は、144 億円と 3 億円の増益。ここから濁水準備金を取り崩しまして法人税を計上した結果、四半期純利益につきましては 106 億円となっております。

連結貸借対照表（要旨）

（億円）

	2019/2Q末 (A)	2018年度末 (B)	増減 (A)-(B)	主な増減理由（当社分）
固定資産	13,192	13,125	67	
電気事業固定資産	8,733	8,746	△13	
その他	4,459	4,378	81	— 建設仮勘定 338、設備竣工 △263
流動資産	2,114	2,606	△492	— 現金および預金 △475
総資産計	15,306	15,731	△424	
有利子負債	9,581	9,804	△223	— 社債 △100、長期借入金 △132
その他の負債	2,144	2,448	△303	— 未払費用 △133、未払金 △102
濁水準備引当金	206	208	△2	
負債計	11,931	12,461	△529	
純資産計	3,374	3,269	105	— 四半期純利益 106
[自己資本比率]	[21.2%]	[19.9%]	[1.3%]	
負債及び純資産計	15,306	15,731	△424	

（注）億円未満切捨

また連結貸借対照表ですが、期末の総資産は 15,306 億円で対前年度末 424 億円の減少となっております。この主な要因は、流動資産が現預金の減少などから 492 億円減少になっていることが主なものでございます。一方、負債の部ですがこちらにつきましても期末の負債は 529 億円、前年度末から減っておりますが、これは有利子負債が社債借入金の返済などから 223 億円の減少。また、その他負債につきましても前年度末の期末の未払費用や未払金の支払いといったことから 303 億円の減少ということでございます。

また、純資産の部ですが、こちらについては四半期純利益の計上等から、105 億円の増加となっております。なお、期末の自己資本比率につきましても、21.2%ということによって 1.3%改善しております。

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

(億円)

	2019/2Q (A)	2018/2Q (B)	増減 (A)-(B)
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー①	196	196	0
税金等調整前四半期純利益	164	148	16
減価償却費	254	345	Δ90
その他	Δ222	Δ297	75
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー②	Δ516	Δ509	Δ7
設備投資	Δ490	Δ523	33
長期投資その他	Δ26	14	Δ40
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	Δ227	Δ8	Δ218
社債・借入金等	Δ224	Δ6	Δ217
自己株式の取得・売却	Δ0	Δ0	0
配当金支払額③	Δ2	Δ2	Δ0
IV. 現金等増減額 (I + II + III)	Δ547	Δ322	Δ224
○ フリー・キャッシュ・フロー(①+②+③)	Δ322	Δ315	Δ7

(注) 億円未満切捨

最後にキャッシュ・フロー計算書ですが、今期は営業活動によりまして196億円の収入があった一方、設備投資等投資活動によりまして516億円を支出しまして、また財務活動では社債・借入金の返済などにより227億円支出しました結果、期末の現預金につきましては前年度末から547億円減少しております。なお、フリー・キャッシュ・フローは、マイナスの322億円となっています。以上ご説明申し上げます。

質疑応答

宮本：それでは、ただ今から12時までご質問をお受けしたいと思います。恐縮ですが、ご質問のある方は挙手をしていただき、お手元にマイクが届いてからご質問をお願いしたいと思います。では、ご質問のある方、挙手をお願いいたします。では、新家さん、お願いします。

新家：みずほ証券の新家と申します。3点ほどよろしく願いいたします。

まず1点目は、社長の冒頭のご説明にありました、スライドでいうと13ページの原子力発電所の審査状況のお話について、私も詳細な審査会合のやり取りまで確認できていないところがあるので、ちょっと不勉強の点もあって申し訳ございませんが、今回議論に進展があったというところについては、先ほどのお話だとこの陸域断層の評価の手法についての理解が規制委員会から得られたということなのか、それとも評価手法を踏まえた結論の部分というか、いわゆる活動性は認められないというところについても一定の理解が得られそうな状況にあるのか、もう少しどのぐらいのレベルまで規制委員会の理解が進んでいるのか、そのポイントについて、現時点で御社の今受けているご印象というか、ご認識をおうかがいできればと思います。これが1点目です。

2点目は、石炭火力の計画外停止が続いていることを踏まえた今後の予防保全のご説明をいただきましたけれども、こういった取組みが来年度以降の通常ベースで見たときの石炭火力全体の稼働率、例えば点検が長くなるとか、そういうリスクというのは考えなくていいのかどうかということ、こういった予防保全の取組みをしていくことによって、来年度以降の、例えば修繕費であるとか火力関係の投資負担がちょっと増えるとか、そういった来年度以降に予防保全の取組みをやることによって影響があり得る、その収支上の影響というのは何か大きなものとして認識しておくべきところがあるかどうか。その点についての現状認識をお聞かせください。これが2点目です。

最後3点目はちょっと数字の細かいご質問で恐縮ですが、経理部長のご説明であった、スライドでいうと9ページになりますが、地帯間・他社販売電力料のこの売上の変動ですが、前年同期比では10億減収ということになっていますがご説明にあったとおり、販売量としては卸販売は伸びている状況だと思いますので、おそらく西日本の市況が非常に悪かったですからその影響かなとは思いますが、いちおうそういった部分の背景についてのご認識をご説明いただきたいのと、一方で、逆に今度、購入電力料を見てもみますと、当然これはトラブルがあったので購入量が増えているということはあると思いますが、購入した量の増加に比べると購入電力料の金額ベースでの増加がちょっと100億というのは多いようにも見えるので、再エネの買取量の増加の影響が大きいのかもしれませんが、そこも市場価格が下がっていて売上は落ちているということからすれば、買う側は少しそのメリットもあっていいのかなと思いましたが、そのへんの数字の入り繰りをご説明いただければと思います。

金井：では、まず最初の志賀原子力の審査の状況についてですが、どこまで規制委員会の理解が得られたかということにつきましては、結論から申し上げますと活動性がないということまで一定の理解が得られているとは、私はまだ思っていません。言ってみれば、ご質問にもありましたとおり、評価手法あるいは基本的な考え方、こうやって評価をしておけば活動性がないことの証明には十分つながる、そういった評価手法については一定の理解をいただいたものと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



先ほどもちょっとご説明いたしましたように、今の段階では当社が採取したデータについて、当社の考え方に基づいて分析評価をして、その内容についてご説明しているわけで、規制委員会としてはそれが本当に正しいかどうか、事実の確認をされているということだと思っております。先ほど申し上げましたように、この事実確認が終わって、その通りだということになることが前提ではありますが、そうなれば基本的な考え方が正しいということは、私は認めていただいたと思っておりますので、大きな前進につながるのではないかとと思っております。

それから石炭火力の補修についてであります。まず、タービンの取替については、これによって点検期間が長くなることは基本的にないと思っております。むしろタービンの場合には、はぐって中を点検して、また閉めると言うのは結構時間がかかりますので、タービンの取替によって点検期間が長くなるということは基本的にはないわけですが、ただ、ボイラーについても積極的に中の設備の取替をしていくことに今後なりますので、その意味でどの程度長くなるかというのは、今後評価をしてみないと分かりませんが、少なくともこれまで以上に丁寧な点検はしていきたいと思っております。

あと投資負担についてであります。結論から申し上げますと、そう大きな収支影響はないだろうと見ております。例えばタービンですと、号機によって違いますが、だいたい50億から100億程度の設備です。仮に50億としますと、設備計上しますので、単年度の減価償却費としてはその15分の1ですから、3億程度のものであります。むしろこれによって設備利用率が上がるといいますか、信頼性が上がって稼働率が向上することのメリットの方が非常に大きいと思っております。

それから、新しいタービンに替えますので熱効率が上がります。これによる燃料費の節減も意外とバカになりません。例えば70万kW基1基、至近でいいますと七尾大田2号機のタービンを来年取り替えますが、これによって期待される燃料費の低減は、七尾大田2号機でだいたい3億円程度ということから考えますと投資によって減価償却の負担が重くなるというのは、そう気にしないでいいのではないかと私は思っております。

それから三つ目については、経理部長の広瀬から。

広瀬：まず卸の地帯間・他社販売電力料でございますが、おっしゃるとおり西日本エリアの市場価格が下がった影響、これによりまして量は増えたんですが、収入では結果としてマイナスになっているということでございます。

それから購入電力料ですが、100億、対前年で増加しておりますが、やはり卸取引所からの量が増えた分、これについてだいたい40億ぐらいなんですが、一方で再エネの買取、こちらによって70億ぐらい増えたということで、そちらの影響が大きく効いて、対前年で100億増えたということでございます。

新家：ちなみに原子力の相対のDCの収入とかには、そんなに目立った変化はないと？ 特になんという理解でいいでしょうか。

金井：そのへんは実はなかなか個別取引に関する話で、ちょっとご説明しづらいところではあります。まったく影響がないわけではありませんが基本的には市場の単価差で、特に昨年がたぶん市場平均で9円ぐらい。今年が7円ですから、そこでもうずいぶん違って、その影響が非常に大きいということでもあります。

新家：ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



宮本：それではご質問のある方、挙手をお願いします。では、西川さん、お願いします。

西川：ご説明ありがとうございました。大和証券の西川と申します。2点よろしくをお願いします。

一つ目が、配当の考え方について教えてください。先ほど社長のご説明で、今期の計画が達成できれば3期連続の無配を避けるべく復配をしたいという強い意志をお示しいただいたのかなと理解しておりますが、今期末の水準、あるいは来期以降の配当の水準を考える際に何を見ていらっしゃるのか、自己資本比率なのか、キャッシュ・フローなのか、あるいは利益水準なのか、御社として今配当をこのぐらい出すというのを考えるに際して、基本的には総合的にというお話にはなると思うんですが、こういう指標がこのぐらいとか、このレベルをこう考える、みたいな、少し踏み込んで定量的にどう考えていらっしゃるのかご解説いただきたいと思います。これが1点目です。

2点目が、来年の4月に送配電会社の分離を控える中で、そんなに大きな影響があるわけではないと、御社としてはご説明されてきたのかなと認識しておりますが、あと数カ月というところで御社として送配電分離のインパクトについて、現時点でどういうふうにご認識をされているのかということと、その御社の送配電分離に対する受け止め方として、規制として分けろということなので対応ができているという話だと受け止めているのか、それとも送配電分離を機に、何かそれを戦略的にプラスに活かしていこう、みたいな動きができる部分もあると考えていらっしゃるのか、この分社化について、現時点で御社のご認識あるいはご対応についてご解説いただきたいと思います。

以上2点、よろしくをお願いします。

金井：まず配当についての基本的な考え方ですが、何を重視していくかというご質問だと思います。

基本的には利益水準と、あと自己資本比率ですね。これについてはしっかり見ていく必要があると思っております。今年4月に2030年に向けた長期ビジョンを公表いたしまして、その中で、2030年までに自己資本比率30%まで持ち上げていくということを掲げました。

また、もともとの当社の方針として安定配当ということも考えておまして、基本的にはこの二つをうまくバランスさせながら、つまり社内の内部留保と、あと株主への利益還元、この二つをうまくバランスをとりながら進めていきたいと思っております。

ですから、どちらを優先するかということではなくて、両方うまく達成できるように、そこは考えていきたいと思っております。

二つ目の送配電のインパクトですが、何をもちょうどういふ観点から見るか、なかなか難しいところではあります。少なくとも決算についていえば連結で見れば基本的には変わりませんが、会社を分けることによって仕事が非効率になったり、あるいは、例えば今年度ですと会社を分割するにあたって、社内の計算機システムを更新していかなければいけなくて、その負担が実は重いわけですが、そういった一時的な要因はありますが、少なくとも会社の収支に与える影響という意味では、連結で見ればまったく影響は、一過性のものを除いてはないと見ております。

ただ、仕事の進め方という点では、これまで当社の場合には、特に営業の部隊と配電の部隊は一体で仕事をしてきまして、非常に効率的な仕事の進め方ができるような体制をとっておりました。

また社内のシステムも、営配システムといいまして、営業と配電が一緒になったシステムになっているわけです。そのように今まで一体で運用してきたわけですが、そこを基本的に分けなければいけないので、実際の実務面では最初はそれなりの困難があるのではないかなとは思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ただ、そこはお客さまにご迷惑をおかけするわけにはいかないので、できるだけ影響のないように、今まで準備をしてきているつもりではありますが、実際にはトライ＆エラーでできるだけ直していかなければいけないかなと思っています。

あと、難しいご質問で、ネットワークを分離することによって戦略的に何かメリットが出てこないかということではありますが、これについては、これをどうビジネスのチャンスにつなげていくかというアイデアは、今のところない、そういう状況であります。

以上であります。

西川：ありがとうございます。すみません、二つ目のところで、営業と配電のところですが、そんなに議論が主流化しているとは思わないんですが、他の電力さんに聞いていても、いったん送配電として分かれるわけですが、送電と配電のうち、配電はもっと小売と一緒にやれないとビジネスがやれないんじゃないかとか、もっと実はシナジーがあるんじゃないか、みたいな話は出てきていると理解していて、御社が決めることではなくて制度がどう決まるかという話だと思うんですけど、送配電はいったん分けたものの配電が小売のところと一体化して戻ってくるということが御社としては将来的にも起こるのであれば、それはまた分けるのは面倒臭いというのがあると思うんですが、体制としては望ましいということになるんでしょうか。

金井：今のところ送電と配電をまた分割するというのは、その部分で私は非効率が出てくると思っています。特に今、送電と配電を営業から分けましたので、今、当社が取り組もうとしているのは、今度は送配の一体化。送電と配電。これはどこで区切るかってなかなか難しいところもあって、配電の人間も一部送電線の保守ができないかとか、送電と配電と配電一体化といいますか、そこを今、多能工を目指しているわけです。

そういった意味で、私としては送電と配電で会社を分けるというのは、今後も非効率がまた増えていくのではないかなと思っています。ただ一つ、今ご指摘がありましたように配電と営業をくっつけるというのは、実はいいアイデアだとは思いますが、ただ、今この分けた趣旨として、ネットワークは言ってみれば公共財で、これはどこの会社でも等しく利用できるという考え方からすると、当面は配電と営業は今分けておくのがとりあえずいいのではないかなというように思います。

西川：大変よく分かりました。ありがとうございます。

宮本：では、ご質問のある方。では、荻野さん、お願いします。

荻野：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、荻野です。大きく2問。1問1答でお願いします。

まず1問目は、通期のご計画の数字の作り方をおうかがいしたいので、決算説明資料の7ページ目のところで新しい連結の経常利益200億で、知りたいのは前年比分析をおうかがいしたくて。前年実績が、そのページを拝見すると66億でございますと。まず最初に、経常におけるタイムラグ影響が、まず前年いくらだったという復習を教えてください、それから新しいご計画の、経常200のうちタイムラグ影響がどのくらい入っているかというのを、最初教えてください、そのあと、前年対比で新しい経常利益200億がどのように造られているかというのを、8ページ目みたいなバージョンで教えてください。そのときに、償却費の制度変更の影響と、あと石炭火力が計画外で止まってしまった影響があると嬉しいです。とりあえずまずお願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



金井：簡単に言いますと、減価償却の方法を変えたことによって、対前年度比まず 190 億円の増加。それから、あと石炭火力ですが、昨年度と今年度で比べますと、実は定期検査の関係とか、富山新港火力石炭 1 号機がまた復活して動かしている影響で、実は今年度の方が多くて、その影響がプラス 60 億円ぐらいあります。

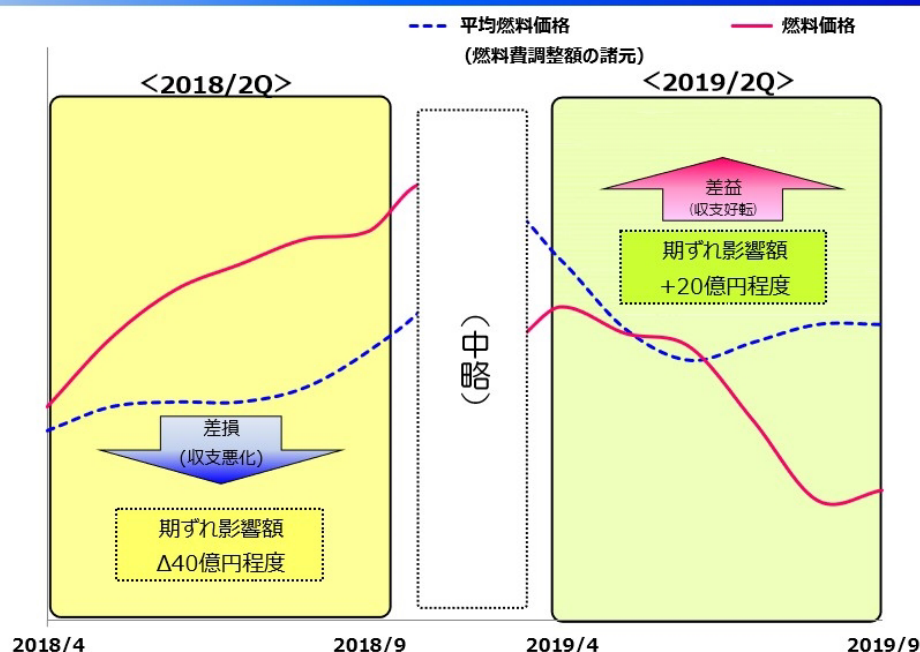
一方で、今年度特有の影響として、先ほどご説明いたしました会社分割に伴う社内の計算機システムの委託費ですが、増加、これが約 100 億円の減益要因。それから、あとは湯水ですね。

広瀬：上期も湯水ですし、下期が平水と見込みましても、昨年と比べるとだいたい 15 億ほど悪化するかなということで、差し引き 134 億円の増益と見込んでおります。

金井：増益が 250 億円、190 億プラス 60 億で、減益の要因として、計算機システムで 100 億と、湯水で 15 億。

荻野：タイムラグ影響の数字はどうなっているんですか。

(参考)燃料費と燃料費調整額の期ずれ影響イメージ[実績]



(注)当該期ずれ影響は、実際の燃料費調整額と燃料価格の適用に遅れが無いと仮定した場合の金額であり、実際の燃料費等により算定される収支影響とは異なる。

広瀬：こちらの資料にありますけど、計算しますとだいたいお手元の資料の参考の 14 スライドをご覧ください。昨年がだいたいマイナス 40 億に対しまして、今期はだいたいプラス 20 億と。中間期でございますけれども。

荻野：通期が知りたいんですけど。今の数字は上期。14 ページは上期なので、通期の、まず去年の通期をまず復習で教えていただいて、今のご計画の数字の入り方。

広瀬：通期の見通しを言いますと、昨年がマイナス 20 億程度。一方で今期はプラス 40 億程度と見込んでおります。

荻野：そうすると、タイムラグ影響で前年比プラス 60 億が乗っかってきて、その他でどこか何か 60 億落ちているイメージでいいですか。

広瀬：ただ、今のこのタイムラグ影響と申しますのも、実際、在庫の分ですとか、そういったいろいろなものがありますから、これはある意味計算したらこうなる、みたいな話であって、そのままズバリ表れているわけではないということでございます。

荻野：タイムラグ影響は考えないほうがいい？

広瀬：そうですね。

荻野：本気ですか。

広瀬：そんなに。そこまではないと申しますか。

荻野：ちょっと質問を変えさせていただくと、経常利益 200 億でタイムラグ影響 40 億と、いちおう計算されていて、実力の経常利益をどちらだと思っておりますか。

広瀬：実力の経常利益ですか。今期については、先ほどもありましたが、まず火力の停止で 90 億の赤になったりとか。

荻野：タイムラグ影響のところだけで。それ以外のところは一定として。つまり今までの電力会社さんとかガス会社さんを見るときは、年初の影響を除いた実力ベースの数字で考えるように、今までさせていただいているんですが、それは間違いということですか。

広瀬：間違いというか、先ほど申した今期のプラス 40 億というの、計算上そういう一定の前提を置いたものであり一方で在庫の影響とかもありますから、実際はそこまで大きくないと見ております。

荻野：とりあえずこれは置きます。

で、二つ目の大きな質問をさせていただきたいんですが。こちらはすみません、関電さんの余波ということで、金品受領問題のところについておうかがいしたいんですが。まず経産省から、もしくはエネ庁から、他の会社は大丈夫だろうなど、たぶん調査を行って、報道を見るかぎり大丈夫という回答になっているのが報道ベースなんですが、その経産省かエネ庁からどのようなアンケートというか質問が来て、どのような調査をされていたかを、ちょっとまずつかみで知りたいですということで、軽くその 1 問、まず教えてください。

金井：エネ庁からは基本的に、具体的にどういう手法で、どういう調査をしろという指示はなくて、基本はエネ庁のスタンスは、各社しっかりと説明責任を果たしてください。方法については各社考えてくださいというスタンスであります。

当社がやりましたのは、現役の役員、ですから会長、社長から、当社でいいますと常務執行役員、それプラス志賀の原子力本部で執行役員以上の職にあった者。これは OB も含みます。それにプラスいたしまして、今の現役の執行役員。これも合計すると全部で 28 名になりますが、この 28 名に対しまして社内のコンプライアンス推進委員会の事務局、ここには、実はコンプライアンス推進の

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ご指導をいただいている外部の弁護士の先生にも入っていただいて、この外部の弁護士の先生も立ち会っていただいて、この対象 28 人に対してインタビューを行って、不適切な金品の受け取りがなかったことは確認しております。

併せてもう一つ、地元の、特に原子力発電所の地元に対して不適切な発注がなかったか。これについても調べておりました、基本的には地元の企業に対しても、その他の企業に対しても、基本的には同じ社内ルールを使って、かつ社内ルールにしっかり則って発注手続きが行われていることを確認しております。

これに加えて、実は今まで社内の規定では、お中元、お歳暮等は一応、社会的な儀礼の範囲内ということで、受け取ってもいいことになっていたわけですが、やっぱりなんとなくそのへんは不透明なところが残りますので、今後はそういったものも一切受け取らないということにいたしまして、もうひとつ社内の規定、これは行動規範と言っていますけれども、これについても改正をいたしました。

荻野：ありがとうございます。

今の話の 2 問目は、今、最後のところでも少し教えていただいているんですが、結局今回のものを受けて御社のガバナンス体制か内部統制をさっきお中元の話はおうかがいしたので、今後何か変えなきゃいけないかなと思っていらっしゃるかどうかというところがございますと。ちょっと個人的な感想としては、今回の関電さんの第三者委員会の報告書がまだ出ていない段階ですが、きっと今までの電力さんの中で、私の気持ち的には公益事業ならばたぶん社会通念よりもコンプラは一段上であるべきかなというのが、これはちょっと個人的なべき論で思っているの、これからは社内ルールと先ほどのお中元の話で、一切これからは疑いがあるかもしれないから、というところは非常に私としては賛同できるところで、他の御社の内部統制もしくはガバナンス制度のところ、今後何か考えなきゃいけないというところがあるかどうかを、最後に教えてください。

金井：電力会社の社員は公務員ではありませんので、基本的には民間の普通の会社と同じことではありますが、ご指摘のとおり公益事業でありますし、また原子力事業を手掛けているということからも、やはりガバナンス、コンプライアンスをしっかりと順守していかなければいけない、コンプライアンスを徹底していかなければいけないというように思っています。

この点、当社の場合大変お恥ずかしいことではありますが、かつて臨界事故があつて、それを隠ぺいしていたという反省を踏まえて、これが発覚したときからコンプライアンスの徹底重視し、さらにコンプライアンスをしっかりとやっていこうということで、社内には徹底をしてきておまして、今回、関西電力の件を踏まえて調査した結果でも、現在のところは不適切なものはなかったと思っているわけです。

ただ、今後のことも考えて、より一層襟を正していくという意味合いで先ほど申し上げたように、お中元、お歳暮等の社会的な儀礼の範囲内であっても、今後は受け取りをしない、受け取りを辞退させていただく、そういったことで一つ対策を強化したということになります。

荻野：ありがとうございました。

宮本：では、ご質問のある方。では、神近さん、お願いします。

神近：SMBC 日興証券の神近と申します。2 問よろしく申し上げます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1点目は競争環境についてのご認識をお聞かせいただければと思います。ご説明の中で、法人向けのところで再契約していただけるようなお客さまもいらっしゃるというお話をうかがいましたが、そのときにご評価されている部分が、どういった観点から戻っていただけているか、ご説明の中でありましたのは総合エネルギーサービスとしての活動ですとか、あと積極的な営業みたいなものがありました、そういったところが評価されているのか、それともやはり最終的には価格値下げ原資みたいなものを使わなければならないというご認識になっているのか、この点についてご解説をお願いいたします。これが1点目です。

もう1点目が、志賀原子力発電所の経済性の考え方なんですが、足元西日本のスポット価格が非常に下がってきていて今後再生可能エネルギーの拡大ですとか、あと、もしかすると御社に先行して再稼働を果たすような原子力発電所があるかもしれない中で、需給が一段と緩和していくリスクがあると思っています。その中で経済性が担保できないリスクについては、どのように考えているかという点についてですが、おそらく燃料の差し替えメリット、御社の中だけでは出るとは思うんですが、スポットが低迷して他社販売で収益が思ったほど出ないですとか、総合的な影響としてどのように考えているかについてご解説いただければと思います。よろしく申し上げます。

金井：まず最初の営業について、先ほど戻りが増えているというご説明をいたしました。何を評価されたかと。なかなか難しいことではありますが、当社の営業の特色としては、地元の電力会社のこの優位性を活かしていると思っていまして、具体的にお客さまに非常に近いところにいますので、お客さまのニーズ、きめ細かく相談に乗って、例えば省エネルギーの提案なども積極的にやっておりますし、電気の使用に関していろいろ相談にも預かっております。

こういったきめ細かいサービスについて、基本的にはご理解いただいたものと思っておりますが、もちろん価格についても、まったく、例えば新規参入者ととんでもない違いがあるような場合には、それはなかなか難しいところもありますが、価格の要素はごく一部だろうとは思っていて、それ以外のところで評価をいただいているものと思っております。

それが1点と、それから志賀2号機の経済性についてであります、これをどう見るか、なかなか難しいところではありますが、ざっと簡単に申し上げますと運転を再開しますと、ごく大雑把に言って、だいたい年間で100億kWhぐらい発電をします。このうちのO&Mといいますか、燃料費、それから高レベル放射性廃棄物の処分の負担金等々を入れましても、たぶんkWhあたり3円は超えないと思います。

あとはいくらで売れるかという話ですが、例えば市場に出しても、昨年度の平均でいうと7円、量的には100億は売れないことはないと思っていまして、そうすると、例えば仮に7円で売れると400億円ぐらい。あと税金を引くと300億円ぐらいの営業キャッシュ・フローの増加にはなりますので、やはり一定程度といいますか当社にとってはそれなりに大きな経済性の効果があるものと思っております。

宮本：ご質問のある方、挙手をお願いいたします。では、松本さん、申し上げます。

松本：野村證券の松本と申します。2点お願いいたします。

1点目は、来期以降、石炭が順調に動けば出せる経常というのが、昨年と今年いろいろ要因があって実利益というのが分かりにくいんですが、単純にこの200億に90億と、先ほどの法的分離の100億を戻すと、400億弱ぐらいになるんですが、それぐらいを目指していけるような感じなのか、

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



いろいろマイナスもあってそこまで行けないのか、少し平均的なというか、狙っていける利益のレベルって石炭が順調な場合にどれぐらいかというのを、ご認識を教えてくださいただければというのが1点目です。

それから2点目は競争の状況なんですけど、再契約などあるというお話だったんですが、上期はけっこう電灯じゃないほうの電力が減って行って、それで30億いちおう減益予想で効いているので年間だと換算すると60億ぐらいになるので、ちょっと大きいかなと思ったんですけど、これは先ほど通期の分析は特に減益予想として出てこなかったもので、下期から取り戻して、だいぶ離脱の影響は収支に効かなくなっているような状況なのか、収支と絡めて競争の状況をもうちょっと教えていただけませんか。

金井：まず石炭が順調な場合、平均的な実力はどの程度か。そういうご質問だと思うんですが、これが実はなかなか難しくて個別各年度で見えていきますと、それぞれいろんな要因があります。例えば石炭火力でも定期検査をどこに入れるかによって、年度年度でいうとずいぶん当社の場合大きく変わります。このへん、当社はそういったことをならしめて、今年4月にまとめた長期ビジョンでは、今年度から2030年度までの12年間平均で経常利益350億円を目指していきますという、そういうビジョンをまとめました。

それに対して現在の実力はというと、やはり若干劣っていると思います。それは、やはり新規事業がまだ立ち上がっていませんのでその分はどうしても減ってはいますし、また、志賀2号機についてもまだ戻ってきておりませんので、平均的な実力としては350億円には当然届いていないということではありますけど、今後新規事業を立ち上げて、志賀2号機を戻していけば、実は350億を超えて相当程度のところまで実力的には上がっていくものと思っております。

至近年度それぞれどうかというのは今取りまとめ中でありまして、なかなか今の時点でお示しすることはできないと思っております。

それから、競争が収支に与える影響ですが、当社の場合は基本的には電源の競争力がそのまま基本的に収支に出てくると見ておりまして。小売で売れない部分は、石炭火力は特にそうなのですが、あとガス火力もLNGも、ガスをスポットで非常に安く調達できるような場合には当てはまるわけですが。小売で売れない部分は基本的に卸で売ってまして、要は小売と卸の単価差ということになるわけですが、見ていますとそう大きな影響は今出ていないように見ております。というのも、小売の競争は非常に厳しくなっております。特に大口のお客様なんかは価格に対する要求が非常に強くなってきていますので、全体で見ると競争の影響というのはそう大きくはないのではないかと見ております。

松本：ありがとうございました。

宮本：それではご質問のある方、挙手をお願いいたします。では、酒井田さん、お願いします。

酒井田：マッコーリーキャピタル、酒井田です。

1問だけですが、先ほどの100kWhで3円弱の変動費という意味で、これ、2号のみの想定でいいですよ。先ほどの話ですと、中部電力・関西電力さんの融通の件は説明の中には入っていないのですが、これについては先ほどの説明に追加すると説明が難しいのかもしれませんが、どういうふうに理解したらよろしいでしょうか。プラスマイナス側で。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

金井：中部電力・関西電力との融通契約は、基本的には2020年度までということになっていますので、今のご説明から省かせていただきました。中部電力・関西電力とは、それ以降の契約は今後協議することになっていまして、まだ具体的な話はいっさいできておりませんので、先ほどご説明の中には加えなかったということでもあります。

酒井田：そうしますと、先の話ですけれども、現時点では逆に中部・関西さんからの収入が入っていると思いますので、例えば100億だとすると、さっきの400億からそれを引いて考えればいいということになりますか。今日からの増益分ということですか？

金井：さっき仮に7円で売って、運転維持費が3円だとすると、単価差が4円あって、100億で400という話をいたしました。これは前提として半分は市場ですとか、あるいは相対の卸で売ることを想定して計算したものです。当然、中部電力・関西電力とも今後卸の契約について交渉していくこととなりますので、その場合にはどういう契約条件、どういう単価で売るかということについては、また別の収支想定になると思っています。

ですから先ほど申し上げたのは、いちおう中部電力・関西電力との契約は2020年で切れて、そこから継続して協議することになってはいるわけですが、今その話ができいていけませんので、前提としては市場で売るとなことを前提としてご説明したということでもあります。

酒井田：分かりました。ありがとうございます。

宮本：予定の時間も迫っておりますので、次で最後のご質問にさせていただきたいと思います。ご質問のある方、挙手をお願いいたします。

それでは、ご質問がないようですので、会社説明会、終わらせていただきたいと思います。なお、本日の資料につきましては、当社ホームページに掲載させていただきますので、ご活用いただきたく、また詳細のご質問等ございましたら、経理部までお問い合わせいただくよう、よろしくお願いいたします。

本日は長時間にわたり誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com