

2020年11月5日
中部電力株式会社

2021年3月期第2四半期 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部分的に加筆・修正をしております。

【連結経常利益(2Q実績)の増益要因】

<質問>

ミライズ、PGでコロナ影響により▲110億円の損失が出ている一方で、ミライズ、PG、その他合計で前期比172億円の利益増となっている。電源調達コストの低減以外の増益要因は何か。

<回答>

PGにおける配電関係の修繕工事の減少や、JERA移管前の燃料契約更改に関連する一過性の収益等が増益要因となった。

【業績見通しの修正要因】

<質問>

わずか三ヶ月で業績予想に変更が生じたことについて、1Q時点の計画における要因の織り込み方が不十分だったのではないか。

<回答>

見通しを上方修正したため、結果として保守的であったことは事実。修正要因は、コロナ影響を大きく想定していたためである。リーマンショックの際の影響や、お客さまへのヒアリングなどを踏まえ、2020年度のエリア需要を前年度比▲6%と想定していたが、2020年度上半期の需要実績は、5月の▲10%以上から、徐々に回復傾向にあり、想定よりも上振れた。また、先行きも、自動車・鉄鋼関係のお客さまへのヒアリングにおいて、当初想定よりも高い水準の生産計画が確認できたことから、産業用需要を中心に上方修正した。なお、家庭用や業務用の需要想定は変更していない。

現在コロナの第三波が来ているが、先行きの想定は国内と海外の影響を分けて考えていくべきである。国内での影響は、以前に想定した水準よりも大きくないと思われる。海外での影響は、中国を中心とした生産需要の回復を考慮して計画を立てた。今後も世の中の動向に注視していきたい。

【コロナによる料金対応】

<質問>

コロナによる収支影響において、販売電力量以外の要因として、料金対応による影響はあるか。

<回答>

ミライズにおけるコロナの影響として、販売電力量の減少に加えて、料金支払期限の延伸や、家庭用のお客さまに対する夏季限定での電気料金の10%値下げの影響もある。さらに、経営状況の厳しい一部のお客さまに対して、契約内容の変更で個別で応じた。例えば、電力使用量に関するコンサルを通じて、可能な限りお客さまの負担低減に努めた。これらは、当社の負担もあるが、短期的かつ中長期的視点でのお客さまへの貢献を目的としたものである。具体的な影響額は差し控えるが、ミライズのコロナ影響に占める割合としては、販売電力量減少による影響の方が大きい。

【2020年度の実力利益と2021年度経営目標】

<質問>

足元の実力利益と今後の見通しは。また、2021年度の経営目標「連結経常利益1,700億円以上」に向けて、どのような増益要因があるか。

<回答>

期ずれを除いた2020年度の連結経常利益は1,100億円となる見通しである。一方、コロナによる減益影響を▲400億円と想定しており、この減益影響を除いた1,500億円を実力利益と見ることでもできるが、競争と気温による影響を除いたものをコロナ影響と概算しているため、▲400億円すべてがコロナ影響と断定することはできない。さらに、仮にコロナが収束したとしても、コロナ禍以前の状態に完全に戻るかは不透明。従って、コロナ影響と想定している▲400億円の減益が全て、すぐに戻るとは考えづらく、2021年度の経営目標1,700億円以上の達成は大変チャレンジングなものとする。

このような状況下ではあるが、経営目標達成に向けて、競争を勝ち抜くことが重要である。コロナ禍においても競争が進展しているが、お客さまの課題を解決するサービスを提供していくことで、契約の継続・獲得を目指す。家庭用であれば暮らしに役立つサービス、産業用であれば省エネコンサルなどの付加価値を提供していく。PGでも、配電分野を中心とした修繕費の低減や新技術を使ったコスト低減を進めていく。コロナ影響により一時的な減益はあったが、社会構造や生活様式が変化した中に新たなビジネスチャンスがある。例えば医療に関連したサービスなどを加速度的に展開していくことで、利益貢献に繋げていきたい。

【国の 2050 年脱炭素目標による経営への影響】

<質問>

国が 2050 年の脱炭素目標を発表したが、経営方針への影響は。

<回答>

菅首相が所信表明演説の中で、2050 年に温室効果ガス排出を全体としてゼロとする目標を表明した。我々としては、非常にチャレンジングな目標と受け止めている一方で、脱炭素化に向けて前向きに考えていく必要性を認識。

具体的な取り組みとしては、再エネを 2030 年頃までに 200 万 kW 新規開発する。これと同時に、原子力発電を有効活用していく。発電時に CO₂ を排出しない原子力発電は有効な手段であるため、浜岡の再稼働に全力で取り組む。さらに、電気事業においては再エネと原子力に加えて火力発電も不可欠である。JERA が示したゼロエミッション 2050 では、火力発電所から排出される CO₂ を回収、貯留することによって、ゼロエミッションの火力発電を実現する計画を立てた。これらを複合的に進めていき、発電側のゼロエミッションを進めていく。実現にあたってはイノベーションが必要であり、コストなどの課題もあるが、全社を挙げて全力で取り組む。

ネットワーク側では、送配電ロス率を低下させることで、エネルギー消費量を減少する。また、販売側では、お客さまの脱炭素ニーズにお応えし、お客さまと共同で CO₂ 削減の取り組みを進めている。

電気事業以外の分野での脱炭素化についても取り組んでいく。社会全体のゼロエミッションのためには電気事業の取り組みだけでは不十分である。電化率は、中長期的に約 4 割まで増加する見込みであるが、残りの約 6 割のエネルギーは電気以外。工場・オフィス・家庭などを含めた最終エネルギー消費においてゼロエミッションを実現する必要がある。それに対して、電化・アンモニア・水素などに関する我々のノウハウを活用していく。お客さまと一緒にイノベーションを起こして解決していきたい。これらは大きな課題でもあるがチャンスでもある。

【Eneco 社の業績見通し】

<質問>

Eneco 社の 2020 年度の業績見通し、2021 年度の業績見通しについて。

<回答>

2020 年度第 2 四半期における持分法投資損益は▲18 億円であった。季節性の要因により、のれん償却後でマイナス寄与となった。Eneco 社はオランダで電気事業、ガス事業および地域熱供給事業などを総合的に行っている企業である。季節性の要因について説明すると、欧州は冬期にエネルギー需要が拡大し、

夏期に消費量が下がる。したがって、冬期は暖房需要でエネルギー需要が高まる一方、上半期の春夏は低需要期となる。

なお、オランダでもコロナ影響による減益要因はあるが、再エネや IoT などの他事業を展開していることもあり、通期で収益が大きく落ち込むことはない。2019 年度の実績では約 100 億円の純利益を計上しており、今年度も同水準が期待できるとみている。

Eneco 社への投資を決断した理由は、再エネを中心とした発電事業から、強固な顧客基盤を持つ販売事業までを、一貫して保持するエネルギー事業者であるため。発電事業では、風力を中心とした再エネをどう活かすかという点にノウハウを持っている。一方で、販売事業では強固な顧客を持ち、AI や IoT を駆使した経営をしており、お客さまに満足をお届けする事業哲学を持っている。我々と同じ理念を持っており、シナジー効果が期待できる点で非常に魅力的。将来において数十億円規模の利益貢献を見込んでいる。

【再生可能エネルギー事業の方針】

<質問>

国内洋上風力への環境アセスメントを積極的に進めているが、中部電力の再エネの強みは何か。再エネからの業績貢献はどの程度か。

<回答>

最初に、経営ビジョンで掲げている事業ポートフォリオについて説明する。現状の利益の 8 割以上が国内電気事業によるものである。2020 年代後半に連結経常利益目標を 2,500 億円とし、その内訳について半分を国内エネルギー事業、残り半分を新成長領域をはじめとした国内エネルギー事業以外からの利益に変えていこうとしている。新成長領域の事業は医療、食品、保険、自治体サービス、BCP サービス等であり、これらを拡大していく。そして、海外事業および再エネ事業での投資リターンを想定して将来の事業モデルを考えている。

再エネは、2023 年度までの 5 か年で 1,000 億円の投資を計画している。再エネ事業は、投資回収に時間が掛かることから、2020 年代後半で 1,000 億円の投資を全て回収するには至らないが、着実に一定のリターンを得ていく。

当社の強みは、水力発電所をはじめとした再エネをエリア内で 230 万 kW 保有していること。これまでの地元対応を通して、漁協やお客さまのニーズをつかんでおり、何を訴求すれば地元の方と Win-Win の関係を構築して事業展開できるかというノウハウを持っている。また、単独で事業を展開するのではなく、商社等と組むことによって、彼らの持つ資金力やノウハウを活用してシナジー効果を狙っていく。

【浜岡原子力発電所の再稼働の進捗状況】

<質問>

浜岡原発の再稼働に向けた進捗状況はどうか。

<回答>

2014年2月に浜岡4号機の適合性審査を申請してから、規制委員会からの審査を累計100回以上重ねている。進捗状況を述べると、敷地周辺の活断層評価、地下構造および浜岡で重要なプレート間の地震評価は審査会合で概ね了解を得ている。現在、現地調査をもとに敷地内の断層が活断層でないことの評価を行っている。

ターニングポイントとなるのが、設備形成の基準となる揺れ幅（基準地震動）と津波対策の基準となる津波高の確定である。現在はこれらの確定に向けた最終段階にあると認識している。基準地震動と基準津波高が確定されれば、今まで実施してきた対策の有効性を評価できるので、再稼働に向けた具体的な対策が進められる。さらに地元住民の方にも、我々の対策の有効性や今後の取組を具体的に説明できる。審査において合格が出た後は、地元の方に対して丁寧に対話を重ねていくつもりである。

【新市場創設による影響】

<質問>

容量市場、需給調整市場、非化石価値取引市場など、多様な市場が創設されていくが、エネルギー事業の収益にどう影響するか。先物市場も含めて、どのようにこれらの市場を活用していくか。

<回答>

現状の市場機能だけでは十分でないと考えており、新しい市場が創設されるのは大変良い方向との認識。電源の固定費を回収し、適切な規模の投資を促すために容量市場が2024年に導入される予定であり、先日入札が行われた。そのほか、再エネが大量導入された際の周波数維持に係る課題に対して、需給調整市場が創設される予定。非化石価値取引市場についても、我々の重要なミッションである脱炭素化に向けて、市場の力を活用していく中で成長の余地がある。先物市場に関して発電所の流動性をどうするかという課題もあるが、経営において将来に向けた予見可能性を高めていくことは良いことだと考えている。

このような市場が整備されて原子力や再エネの導入が進むと、固定費の回収が中心になってくる。今までは、火力発電所における固定費と可変費について、燃料を焚いて発生する可変費をどう回収するかという考え方で市場ができていた。これからはどのように固定費を負担していくかが問題となり、これらの市場に様々な電源が投入されていくことで状況が変わってくる。固定費中心の電

源が増えてくると限界費用が低くなっていくのではないか。経営ビジョンでは、2030年における利益の内訳を国内とそれ以外（海外他）で1：1とする目標を立てているが、国内エネルギー事業の構造自体も大きく変わる可能性があると考えている。

【ガス販売の進捗状況】

<質問>

ガス販売について、大口・小口、域外・域内に分けた進捗状況はどうか。

<回答>

コロナウイルスや競争の影響もあり、2020年度第2四半期でのガス販売量の実績は、41.5万tで、前期比で▲2.2万t。小口は若干増加したが、トータルでは減少した。2020年度通期の見通しは、90万t程度と想定しており、2019年度実績95.4万tを若干下回る見通し。ただし、小口の販売量については通期で増加を見込んでいる。

中部エリアと首都圏に分けて説明する。中部エリアのガス販売（小口）は、10月7日時点で38.1万件の申し込みを頂いている。ガス会社と熾烈な競争を繰り広げているが、順調に申し込み件数が増えている。基本的な方針は、単にガスを販売するのではなく、電気とガスのセット販売である。さらに電気・ガスの販売と合わせて、見守りサービスや家電制御サービスおよび医療サービスなどの様々な付加価値サービスを提供していきたい。首都圏ではCDエナジーダイレクトが電気とガスのセットで販売を行っている。10月21日時点で電気とガス合わせて約28万件のお客さまからお申し込みを頂いている。産業用も、CDエナジーダイレクトによって、電気とガスのセット販売に加えて省エネなどのコンサルサービスを提供していく。

【CO₂削減目標の策定】

<質問>

中部電力グループ独自で2030年や2050年に向けたCO₂削減目標を策定する考えはあるか。

<回答>

国、世界、企業、地域などの様々なニーズを受けて、努力目標ではあるが、2050年の脱炭素社会に向けたネットゼロの目標を立てようと考えている。ただし、イノベーションが起こることが前提であるし、コストに関する課題も解決しないと行けない。さらに、原子力の活用などに対する社会の受容度も課題。2050年のCO₂削減目標は、方向性として排出量ゼロを目指していきたい。2030年の目標は、2050年より手前のため、もう少し具体的に示す必要がある

と考える。しかし、様々な不確定要素があるため、数値目標を設定するかどうかは検討中である。少なくとも国の方針に基づいた非効率的な石炭火力の廃止の検討、再エネの開発目標、ミライズでのお客さまに対する付加価値としてのCO₂フリービジネスについて、各事業会社によってどこまで進められるかを検討したい。そして、グループ全体での排出レベルがどの程度になるかを見ていきたい。詳細は、これから考えていく。

【JERA との関係】

<質問>

国内の電力事業モデルが大きく変わっていくなかで、将来的な JERA との資本関係や電力調達関係はどうあるべきか。

<回答>

昨年 4 月に東京電力とともに国内発電事業を JERA に統合した。発電事業と販売事業を別会社化した初めての取り組みであり、この 1 年半、事業を進めてきた。JERA では、国内の火力発電、海外発電事業、海外燃料事業の 3 つを大きな柱としており、現状の利益構成は、国内発電事業 6 割、海外発電事業 2 割、海外燃料事業 2 割である。JERA の強みの一つは、規模の大きさを活かしたトレーディング機能のノウハウを持っていることであり、グローバルに活躍できると思っている。2025 年度には、国内発電事業からの利益割合が下がり、海外発電事業および海外燃料事業の利益割合が 6 割となるように事業モデルを変えていくことを目指している。これによって、海外でのプレゼンスが高まれば国内へ安価に燃料調達ができ、ミライズに対して安価な電力販売が実現できる。さらに、ミライズではエネルギーのみを販売するだけでなく、付加価値を提供していく。その中でトータルの利益率が高い事業モデルを構築していく。

売り手である JERA、買い手であるミライズそれぞれが、一定のシナジーを生む手段として PPA を結んでいる。これは硬直的な契約ではなく、それぞれ独自の判断で、JERA は JEPX などのマーケットと対峙し、ミライズは小売市場において競合他社と対峙していく。PPA の割合を調整しながら、それぞれの会社が自律的に利益を創造していけるような形としていきたい。現在、PPA の割合を含めた契約内容が、2 社間で Win-Win となるための検討を進めている。

JERA の自律性と JERA に対するガバナンスの 2 つが重要である。自律性については、両社間の契約、あるいは親会社としてのマネジメント体制の在り方が課題である。また、ガバナンスについて、JERA をコントロールしていく上での資本関係の在り方が課題である。JERA は独立した事業体としてグローバルなマーケットや国内のマーケットに信認されるために、強く健全な経営体制や財務体質を保有できるように成長していく必要がある。今後、自律的な事業運営が

できるようになっていくのであれば、資金調達の多様化に向けて、上場という選択肢があってもよいのではないかと考えている。

(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