

## 会社説明会における主な質疑応答

Q. 中期経営計画で掲げた2025年度の経営指標の達成見通しは？

A. 利益目標については、電気事業以外の事業については、情報通信事業などが順調なことから、ある程度、達成の見通しが付いている。電気事業については、送配電事業で2023年度から新料金を適用したこと、電力販売については、これまで苦労してきたが、現時点で全ての自由料金で燃調上限のない料金を適用していること、規制料金についても、申請中の新料金が認可されれば燃調上限がリセットされることから、今後は経営の正常化が進むと認識している。

自己資本比率については、足元で財務体質が毀損しており、目標の25%に到達するには時間を要するものの、2023年度からは電気事業の正常化により営業CFが回復すること、伊方発電所の特重設備や新西条1号機などの大型投資が終了することで、FCFは黒字化し、今後は有利子負債が減少していくため、財務体質を改善しながら配当を行うことは可能と考えている。経営全体のバランスを取りながら、ROA、ROEなど複数の経営指標をそれぞれ改善できるようにしていきたい。

Q. 今後の配当方針は？

A. 当社は安定配当を基本方針としており、2022年度が無配となったことについては、誠に遺憾なこと。できるだけ早期に復配したいという思いはある。そのうえで、連結経常利益350億円の確保に目途を付けながら、2025年度の50円配当の実現に向けてしっかりと取り組んでいきたいと考えている。

Q. 卸市場価格の振れ幅が大きくなっているが、事業運営上の課題は？

A. 電気事業については、燃調上限の廃止により、経営の正常化が進むと認識している。一方、昨今、燃料価格の高騰や電源のトラブル等によって全国的に需給逼迫が起り、市場価格が乱高下する状況にあったことから、リスク耐性を強化することが重要になっている。一例をあげると、これまで収支が厳しいなかで、火力発電については、修繕費を抑えつつ、高稼働を続けてきたが、今後は手厚めにメンテナンスを実施することで供給信頼度を維持し、市場変動の影響を受けないように努めていきたい。

Q. 今後の小売販売の方針は？

A. 自由化以降、新電力の攻勢により、特に特高・高圧分野で価格競争が進展してきたが、当社は、合理的な価格水準以下での販売はしない方針を堅持してきた。これまでの厳しい競争で利幅は縮小しているが、昨今の燃料価格・卸市場価格の高騰を踏まえて、電力の供給コストに応じた料金をお客さまに提示し、適正な利幅の確保を進めているところ。卸市場価格の高騰リスクを踏まえると、小売販売については、自ら確保した供給力の範囲で販売していくことが基本になると考えている。

以上