

## 会社説明会における主な質疑応答

- Q. 2024年度の年間配当を40円にした理由は、25年度目標の50円配当に向けて何が足りないのか。
- A. 2023年度の経常利益800億円から、燃調期ずれ差益や送配電事業の一時的な利益増等を差し引くと375億円程度となり、2024年度の業績予想480億円から燃調期ずれ差損と送配電事業の一過性要因等を差し引くと390億円となる。実力利益は着実に向上しているが、中計目標のROA3%程度の事業利益に相当する経常利益400億円以上に対しては、もう少し足りないことから、2024年度は40円配当とした。当社としては、25年度の50円配当は重い目標と考えており、利益指標の達成や自己資本比率の回復状況を踏まえながら、実現に向けてしっかり取り組んでいく。
- Q. 2024度の卸販売電力量が前年度比70億kWh増加する一方、増益効果が40億円に留まる理由は。
- A. 卸販売電力量の増加理由は2点あり、1点目は、卸販売の内外無差別に伴いグループ外への卸販売が前年度比30億kWh程度増えたこと。2点目は、四電小売が四国外で調達して四国内等に託送する域外搬送分が同35億kWh増加することやFIT送配電買取の増加が、会計規則に基づき卸販売に計上される影響。
- このうち、収支増として貢献するのは1点目の30億kWh程度であるため、卸販売電力量の増加に比べて増益効果が少なくなっている。
- Q. エリアを超えて広域的に需要増が見込まれるなかで、収益確保の機会をどのように考えているか。
- A. 四国域内の需要が将来的に減少傾向にあることは、小売事業の面で課題と捉えているが、四国内でも小規模ながらデータセンター建設の動きも出てきている。電力需要が増えると、地域が活性化して当社にも良い影響を及ぼすことから、需要創出にも積極的に取り組んでいきたい。また、データセンター等の立地による西日本全域の電力需要増に伴い販売機会が増加する卸販売については、稼働に多少の余裕がある石炭火力を中心に対応していくことを考えている。いずれにしても、小売・卸双方の利点を意識しながら収益拡大に取り組んでいく。
- ただし、広域的な需要増に対して総販売量が過剰になると、市況が上昇した際に大きな損失を被るリスクが高まることから、供給力の手当については、自社電源だけでなく他社の相対購入量も考慮して収支のボラティリティを抑制する対策を取っている。
- また、近年、小売全面自由化による競争激化の影響を受け、販売単価の下落により、発電収支が著しく悪化する状況が続いてきたが、容量市場の導入等により全ての小売事業者が一定の電源固定費を負担する形になったことで、今後は、適正な販売価格に近づいていくものと考えており、こうした動きも踏まえて収益性向上にも取り組んでいくこととしている。
- Q. 情報通信事業について、M&Aや設備投資等による成長の追求や四国エリア外への進出など、今後の事業運営方針や事業エリアに関する考えは。
- A. 情報通信事業は、全体で100億円規模の利益が見込めるようになってきた。FTTHが最も収益を生み

出しているが、四国エリアでの普及は、当社グループのブランド力・信用力が背景にあることから、四国外での事業展開は考えにくい。一方、データセンターについては、域外のお客さまが半数以上を占めており、今後も拡大していく余地がある。また、情報事業における人手不足の解決策として、ソフトウェア開発会社のM&Aなどは検討の余地がある。

- Q. 次期中計の検討にも関連するが、ROEは8%を維持するのか、それとも更に上を目指すのか。その際には、利益と株主資本を共に増やしていくのか、あるいは利益を増やし株主資本の効率も上げることで、株主価値を上げていくことを指向していくのか、現時点のお考えを伺いたい。
- A. ROE水準については、資本政策と併せてまさに議論中。ROE8%については、資本市場から求められる確保すべき水準と認識しており、この数字はしっかり意識している。

以 上