

## 中国電力グループ経営ビジョン 2040 説明会における質疑応答

### 〔成長戦略、販売・発電戦略〕

Q. 今回のビジョンで掲げた利益の成長戦略、特にそのコアである国内の電気事業での成長について、具体的な施策も含めて教えてほしい。K P I である経常利益は、2030 年度で 1,100 億円、2035 年度で 1,300 億円、2040 年度で 1,600 億円となっているが、2030 年度の 1,100 億円の中には、島根 3 号機の稼働影響は一定程度入っており、島根 3 号機の通年稼働開始タイミングは 2030 年代前半ぐらいまでという理解でよいのか。また、島根 3 号機に必要な設備投資および利益影響について、定量的な情報があれば教えてほしい。

加えて、2030 年代後半にかけてもかなり利益が伸びるという計画となっており、小売販売電力量が伸びていく想定との説明があったが、島根 3 号機の稼働という大きな節目以降、小売販売電力量を伸ばしていくために、今はまだ明らかになってない電源開発計画は想定しているのか。それともトレーディング事業などで利益を上げていくというイメージなのか、長期的な成長戦略についても併せて教えてほしい。

A. 小売販売電力量の質問については、まず説明会資料 P9 にある CO2 排出量をご覧いただきたい。中国地域は鉄鋼、化学、自動車をはじめとする製造業が多く立地しており、産業部門の CO2 の排出量は首都圏に次ぐ 2 位で、製造業の集積度が高い地域である。製造業の工場では石炭の自家発電を保有しているところも多く、こうした自家発電を保有する工場においては、カーボンニュートラルに向けて、自家発電の LNG 転換や系統電力からの買電への切り替え、あるいはそれらを組み合わせ等の検討が行われており、当社もソリューション提案をさせていただいているところ。加えて、データセンターや半導体工場等の増設も計画されており、特にデータセンターについては、現在、関東地区、関西地区に集中しているが、その次の世代として中国地域にも多くの計画があると認識している。そのため、現状よりも電力需要が伸びると考えており、まずはこの伸びる需要に対してしっかり電力供給できるか、という課題に対処する必要がある。当社においては、2030 年度の稼働を目指している島根 3 号機が供給力としては純増になるので、島根 3 号機や柳井新 2 号機といった新たな供給力で、伸びる需要にしっかりと対応していきたい。

また、大口需要家の皆さまからは、電力の安定供給と低カーボン化の両立を求められることが多い。当社としては、島根 3 号機の電気を準備することで、電力需要の増加と CO2 排出量の低減に役立てていきたいと思っている。また、再生可能エネルギーと比較して安定的に電力供給が可能であることや価格面でもある程度安定していることから、増加する電力需要を一定程度取り込めると考えており、説明会資料 P14 に記載のあるように、総販売電力量を 2030 年度の段階で 600 億 kWh、2040 年度の段階で 700 億 kWh という数字を置いている。中国エリアの電力需要はこれ以上に伸びるかもしれないが、当社としてはこれくらいまでは、しっかりと対応したいと考えている。

経常利益については、電力市場の価格にもよるが、島根 3 号機の稼働メリットが 300 億円程度は確保できると考えており、2030 年度の段階では試運転も含め、その効果を反映したものとして 1,100 億円、2035 年の段階では島根 2 号機、島根 3 号機がしっかり稼働し、他のビジネスについても一定の利益を上げるという前提で 1,300 億円という数字を置いている。2035 年、2040 年については、第 7 次エネルギー基本計画同様、相当量の再生可能エネルギーが入ることが前提となっている。供給力としてはこの再生可能エネルギーをいかに取り込んでいくかが当社の課題になるが、当社は火力発電所も相当数保有しているため、この調整力を活用することで増大する再生可能エネルギーの取り込み、具体的には負荷変化率の向上や最低負荷の引き下げ、D S S (Daily Start and Stop) に対して強靱な設備にしていくこと、これらを通じて火力と再生可能エネルギーとの共存を図っていききたいと考えている。また、2040 年度に掲げている 1,600 億円は背伸びをした数字ではなく、安定的な成長をすればこのくらいの利益水準は求めていかなければならない数字だと考えている。

## 〔成長戦略、販売・発電戦略〕（続き）

**Q.** 中国地域の電力需要が増えるという点について、特に外国の投資家の方から小売で儲けるのか、それとも卸売で儲けるのかという質問を受ける。ビジネスモデル的には小売に多くの新電力が参入していることなどを考えると、御社の強みは卸売側だと思っており、発電資産でいかに利益率を上げていくかが勝負だと思う。中国地域の電力需要が増える前提だと、おそらく小売の方は新電力が様々な方面から当然参入してくるし、卸売の方も提案競争があると思う。5年～10年スパンで小売と卸売のどちらで儲けることができそうか、もしくは儲けていきたいか、そのための取り組みは何か、を教えてください。

**A.** 小売も卸もそれぞれの部門で利益最大化を図るという意味で、両方だと考えている。内外無差別が進む中で、小売は域内外合わせて全国9地域の発電事業者から電源を調達できるため、市場もしくは相対でできるだけ低コストで電源を調達することで利益を確保できると考えている。そのため、営業力に加えて調達力がこれから小売に求められるが、調達の面では新電力に負けないノウハウがあると考えている。

また、お客さまには「いかにCO2排出量を下げるか」といったニーズや、年間固定だけでなく市場価格連動の料金メニューなど様々なニーズが存在するため、これからは単なる価格競争ではなく多様化するお客さまニーズに的確に応える能力が求められており、当社も頑張っただけで対応しているところ。卸売についても、自社の電源を卸すことはもちろん、長期の電源調達を必要とされる小売事業者が今後さらに増えると思われ、この中には当社が調達して卸してほしいというようなニーズもあるので、他の小売事業者と共存共栄していく方法も考えながら進めていきたい。

**Q.** 今の回答はトレーディングの話と小売の話だったと思うが、発電はどうか。

**A.** 発電とトレーディングは一体のものだと考えている。原子力発電ではkWh単価に競争力があるので、稼働率を上げることが一番のメリットだが、火力発電は電力市場価格見合いで市場での差し替えを行うことが非常に大事。市場価格の見通しに合わせてどれぐらい稼働するか見立て、燃料をいかに余らせず不足しないよう調達していくのが腕の見せ所。こうしたノウハウをしっかりと身に付けてきているつもりであるが、これからも力を入れていきたい。また、リスク管理も非常に大事になるため、6月に新しくリスク管理部門を設置し、従来の一般的なリスクに加え、市場リスクをしっかりとコントロールするよう努力を続けている。

**Q.** 小売販売電力量について、説明会資料ではエリア外でもという文言があったと思うが、質疑応答における回答はエリア内に関する回答が多かった。基本的には中国電力エリア内の需要を伸ばすことで、2040年に総販売電力量700億kWhの達成は十分可能であり、そこまでエリア外に対して積極的に攻めていく訳ではないという理解で良いか。

**A.** 基本的には、エリア内外の区別はしない方針ではあるが、エリア内のお客さまとのつながりが強いことから、引き続きエリア内が中心となっていくと考える。ただし、エリア内で価格競争するよりも同じ電源がエリア外でより高く売れるなら、躊躇なくエリア外のお客様に供給する、そのような考え方で収益と販売量のバランスを取りながら進めていきたいと考えている。

### 〔成長戦略、販売・発電戦略〕（続き）

Q. 説明会資料P32で「小売販売電力量の拡大」との記載があるが、P14だと「総販売電力量の拡大」という記載がある。電源の競争力があるから販売電力量が増えていくとの話があったが、小売で獲得するのか卸売で獲得するのかに関して、競争環境をどのように見込んでいるのか、あるいは戦略としてどのように見込んでいくのか。「総販売電力量の拡大」とあるので、小売でも卸売でも良いということだとお見受けするが、小売で増やしていくという説明において、今後の競争環境の見立てあるいは御社の戦略的な見立てとしてどのような意図を込めているのか、考え方を教えてほしい。

A. 中国地域内の小売販売電力量は、中国地域の需要と密接に結びついているところがあり、今回設定した2035・2040年度の販売電力量というの、中国地域の電力需要の伸びにしっかりと応えるという数字である。小売と卸売は内外無差別で分かれていると考えており、卸売の方は自社電源の競争力と電力市場価格の関係で決まってくるところがある。単純に計算すると卸売は100億kWhで変わらないとみえるが、市場価格の動向によって変わってくるので、自社電源の競争力や将来想定される市場価格に見合うの中間的な数字として100億kWhという数字を置いている。これより伸びる可能性も否定できないが、当社の電源の予測では100億kWh程度を小売に卸しても、さらに余力があると考えている。

---

### 〔資金調達、バランスシート改善〕

Q. 説明会資料P20に記載されている2030年度までの0.4兆円の資金調達について、この間は投資が多いというのは電源開発計画から見て仕方がないと思うが、基本的にはデットファイナンスをメインにしているとの理解でよいのか。

2040年度に向けてはバランスシートを圧縮しつつ収益力を上げていくフェーズに入ると説明いただいたが、そういう方向になれば良いと思う。一方で、更にその先を見ると、上関原子力発電所については2050年度を見据えた電源開発ということで、2040年度までは原発の新設という話が仮に一定程度進んだとしてもバランスシートに影響はなく、投資を圧縮しながら利益成長を目指すという舵取りで進めていくことを考えているのか。

A. 2030年度までは基本的にデットファイナンスを中心とした資金調達を考えており、増資といったことは現時点で考えていない。

上関原子力発電所の投資等については、この2040年度までの財務戦略の中に具体的には織り込んでいないが、2035年度以降の自己資本比率目標について25%から30%という幅を持たせており、いざというときの投資機会に対する資金調達やリスクバッファとして考えているところ。2035年までは10年あり、これから先、様々な状況変化もあると思うので、説明会資料P22のキャッシュ配分でも成長投資や株主還元、上関原子力発電所等の今後の電源投資等も明確には示すことはしていない。また、電源投資等については、全て自前のコーポレートファイナンスだけで実施するのかどうかということも、今後の大きな検討課題と考えている。

## 〔資金調達、バランスシート改善〕（続き）

**Q.** 2040 年度に向けてバランスシートを圧縮するというメッセージは印象的。上関原子力発電所に限らず既設電源でもチャンスがあればバランスシートの圧縮を考えていくということか。

**A.** 当社は、2050 年のカーボンニュートラルの旗は下ろさずしっかりと計画していきたいと思っており、そのためにはベースの原子力発電として、上関原子力発電所の稼働が必要だと思っている。また、再生可能エネルギーとしては太陽光発電だけではなく風力発電も開発していく必要があると思っている。大型電源の投資環境が悪化している中で、国の制度を活用するのが大前提になっており、従来の資金調達の方法でのコーポレートファイナンスでは額が巨大すぎて限界にきつつあると感じる。一方で再生可能エネルギーは、色々な事業者の方も計画をされているので、他社と連携しながら中国エリアにおける必要量を建設していく方法もあると考えている。浮体式の洋上風力は中国地方で非常にポテンシャルがあると申し上げているが、昨今の洋上風力の投資環境が非常に悪化しているので、時間軸は少し後ろになっていくと思うが、技術の蓄積はしっかり行いながら、コストが下がる段階で様々なファイナンスの形を使いながら、バランスシートを崩さないように投資を進めていきたいと考えている。

**Q.** 2030 年度までと 2030 年度以降で分ける必要があり、まず 2030 年度までについては総資産と有利子負債の増加を極力抑制することは理解する一方で、どのように抑制するのか具体的なところを教えてほしい。例えば、政策保有株式の売却等を引き続き検討されているのかといった点をまず伺いたい。

また、島根 3 号機と柳井新 2 号機まではしっかり自己で資金調達するとの説明であったが、それ以降 2040 年度に向けては様々なファイナンス手法を考えるということで、発電施設をアセットとして持たないという手法も検討されているということなのか。投資するにはかなり難しい流れになっている中で、今後の大型投資の中では、思い切って、そういった資産を持たない経営を志向されているということなのか伺いたい。

**A.** 電源投資について非常に厳しい状況が続いているが、今後、国の制度がどの程度見直されるかということもしっかり交渉していきたいと思っている。自ら投資をする場合、今後の金利上昇も考えると、WACC+1%、これを厳密に投資判断基準として、利益がある投資であればしっかり進めていきたい。また、自ら投資をせずに卸もしくは市場で電気を仕入れて小売をするということも十分取りうる作戦だと考えている。内外無差別という面で、小売が他エリアの電源を活用することも可能であり、そういう面では、他エリアで需要を獲得するチャンスはあると思う。ただ、気をつけたいのは、日本全体で電源が足りないと市場価格が跳ね上がり、アセットを持たないビジネスが非常に行いにくくなることも考えられる。今後データセンターなどの需要増がどのように影響するのか、日本全体の電気は足りるのか、このあたりを見極めるとともに、金利などの動向も見極めながら、投資をするのか、市場もしくは他社の電源を使って小売りの電源を確保するのか、この辺りをしっかり考えながら進めていきたい。

政策保有株式に関しても、毎年度、保有意義の検証を行っており、当社においては保有銘柄の縮減を図ってきているので、これは引き続き取り組んでいく。また、2030 年度に向けては、キャッシュマネジメントということで、投資対象の厳選化を進め、資産圧縮の取り組みをしっかり進めていきたい。

2030 年度以降に関しては、何よりも重点として掲げたのは資本収益性の目標。これを達成するためのキャッシュアロケーションを今回お示ししたが、この道筋に関しては、その時点での投資収益性の評価の上でということにはなるが、プロジェクトファイナンスなどの多様な調達手段を駆使しながら、その目標達成を目指していきたいと考えている。



---

### 〔財務目標〕

Q. 説明会資料P14 に目標としてROE8%と10%を示しているが、どのような考え方に沿って目標として設定したのか。

A. ROE目標に関しては、具体的な数値を積み上げたというよりは、東京証券取引所の要請等を踏まえ、投資家の皆さまからの要請にお応えする観点で設定している。2030年度までは島根3号機をしっかりと稼働させるとともに、利益水準を上げて財務体質を強化することに重点を置くが、株主の皆さまに対して最低限の資本収益性を確保するということで8%を示させていただいた。今後、バックキャストで達成に向けて計画を立てていこうと考えているところ。

Q. 10%という目標についてはどうか。2030年だと積み上げではないと言いつつ、わずか5年しかないので、できる水準かできない水準かという話はあると思う。2040年までは15年もあるので、どれだけアセットライトにするかや、どれくらいレバレッジをかけるかによっては、10%が求められている水準なのか、あるいはもっと高い水準が求められているのかという、ある意味で目指す水準という色が濃いのではないかと考えてしまう。長期的に見て10%を目指すと示されたことは、マーケットの期待に応えていくという判断をされた結果ではないかと受け止めたが、その水準が10%であることに関して、どのような考え方があるのか、可能であれば教えてほしい。

A. 2040年度のROE10%以上という目標は、2030年度目標のROE8%から島根3号機や柳井新2号機といった電源や加え、kWhや利益の向上を踏まえて、より高い資本収益性を目指す観点で設定した。自己資本比率や株主還元との兼ね合いもあり、自己資本比率を上げ過ぎると逆に資本収益性が下がってしまうという面もあるので、その辺りを連動的に考慮しシミュレーションをした上で、10%以上という水準が求められる目線と考え設定した。ROICについては、今後の金利上昇を明確に予測することが難しいことも踏まえ、正直に言うとは他社事例なども参考にしながらWACC+1%を設定した。

---

### 〔設備投資〕

Q. 5年間累計の投資1.7兆円について、成長投資と更新投資はそれぞれどの程度か。島根3号機と柳井新2号機をどちらに入れるかという議論になるかもしれないが、御社の定義で構わない。例えば「更新投資で9割」や「更新投資の中には島根3号機も柳井新2号機も入っている」など内訳をブレイクダウンしてほしい。もしくは島根3号機、柳井新2号機への投資額を別枠で開示できるのであれば開示いただいても構わない。

A. 当社は、カーボンニュートラル投資について、2024年度から2030年度までで1.3兆円を見込んでいる。この中には原子力発電、再生可能エネルギー、柳井新2号機を含む火力の脱炭素投資、それから送配電、これは全額再エネの接続に寄与するという第三者評価をいただいております。ファイナンス上カーボンニュートラル投資と位置付けているが、主にこういところで1.3兆円、年間約2,000億円程度を見込んでいる。今回、キャッシュアロケーションでお示した1.7兆円という投資額は、レンジが違う2026～2030年度の5か年で、カーボンニュートラル投資に限らず恒常投資も含まれているため、ご質問いただいた区分での明確化はしていない。この投資計画は島根3号機、柳井新2号機の投資をしっかりと進めながら、送配電事業のベースとなる投資を織り込んだうえで、それ以外の投資は厳選する前提で見込んだもの。これを中期経営計画の中でどのように策定し、4月末に開示するアクションプランの中でどのようにお示していくか、カーボンニュートラル投資の開示内容のアップデートも含めて考えていきたい。

## 〔株主還元・配当方針〕

Q. 株主還元について。期初に配当性向の水準を 12%に見直したなかで、この半年のグループ経営ビジョンの検討を経て、還元方針をDOE（株主資本配当率）に切り替えたところから見えるわけだが、どのような背景があってこの還元方針を見直したのか。

また、DOE2%について、できるだけ早期に目指すと示されているなか、先程の説明からは、2026 年度から運用していくなかでは最初は必ずしも 2%には届かないという風に受け取ったが、その理解でよいか。できるだけ 2%は目指したいが、島根 3 号機が稼働するまでは 2%までは届かないということか。できるだけ早期という言葉の意味を伺いたい。

A. 財務体質の改善が重要な課題と考え優先的に進めてきたが、株主の皆さまのご期待にも応えていかなければならないと考えており、長期的には安定配当を目指していきたいという思いからDOEを導入することとした。今年度の収支を見極めた上で、来年の配当額についても検討していきたい。財務体質の改善を優先するなかで、来年度すぐにDOE2%とするのは難しい状況であると認識しているが、島根 3 号機の稼働を待たず、財務体質の一定の改善が見込まれる段階になれば、できるだけ早い段階で 2%の配当を実現したい。

Q. 期初に出された配当方針から大きく方向転換されたと感じられる。社内ではどのような議論や問題意識があってこのような形となったのか。変化の背景、こういった議論があったか解説してほしい。

A. 基本的に旧一般電気事業者の配当は安定配当というのが株主の皆さまから期待されているところではあるが、各社の配当方針を並べて見ると業績連動としているのは当社だけであり、厳しい評価をいただいていることは重く受け止めている。財務体質の回復を優先する中、皆さまの期待に応えるバランスを社内で議論したところ、DOEという資本が蓄積されるなかで配当が増えていく、こうした配当方針が望ましいと考え、DOEの考え方を導入することとした。すぐに 2%配当することが望ましいものの、財務体質の回復を優先する中で、2026 年度すぐに 2%というのは難しいという考え。

Q. 2030 年以降の株主還元の充実化について。自己資本比率や経常利益、ROE等を考慮し、2030 年度末の自己資本 1 兆円をスタートラインにすると、2040 年度に向けてはあまり自己資本の絶対額を増やせないとの絵姿を記載されていると思うが、そうすると利益の多くが配当もしくは自社株買いになると理解してよいか。

A. 2040 年度に向けて大型電源を自己資本で建設するという面では、島根 3 号機、柳井新 2 号機まではしっかりやっていきたいと思うが、そこから先の大型投資は様々なファイナンスの手法を取り入れながら検討していきたい。一方、電源としては再生可能エネルギーがかなり増えてくるものと考え。再生可能エネルギーは変動性が非常に高く、電力市場価格を大きく変化させる性質を持っているが、そうした中で勝負になるのはトレーディングの技術が大きいと考えている。自社電源の調整力と電力市場でのトレーディング技術を組み合わせることで、あまり過大な資本投資をせずに利益を上げていきたいと考えている。

Q. DOE2%を早期に目指したいということだが、その目安について、説明会資料 P14 で掲げている数値として例えば経常利益、連結自己資本比率、ROICといったものがある。今回の重要なポイントは財務体質の改善だと思うので、特にこの連結自己資本比率 20%が見えた段階でDOE2%に引き上げる、といった理解で良いか確認させてほしい。

A. これからの投資で一番大きな割合を占めるのが島根 3 号機の安全対策。現在、設置変更許可申請の審査をしている段階であり、これをまずクリアするところが第 1 ステップだと認識している。今のところ順調に進んでいると思うが、これは原子力規制委員会の許可をいただかないと断定的なものでは申し上げられないので、引き続き審査にしっかりと対応していく。その次に設工認と言われる工事計画を作っていく。この工事計画の認可が下りれば、どの設備をどれぐらい対策しなければならないかという対策の総額がはっきりしてくるので、その段階が一つの判断基準になると考えている。

### 〔株主還元・配当方針〕（続き）

Q. 島根3号機の投資額がある程度確定した段階において連結自己資本比率20%に到達することなどが見えてくるので、基本的にはその時点で決めようということの良いか。

A. できればその前にも収益を上げて連結自己資本比率20%の蓋然性を高めたいが、島根3号機の安全対策投資はかなり大きく、投資額の確度が高いということは財務体質の改善を進める面でも非常に大事なポイントだと考えている。

Q. 今回DOEを導入したことに関するメッセージを確認したい。これまでは配当性向を基に配当額を決めていたため、利益が減ると減配に繋がるという状況があったが、2%を来年度からすぐに適用するかどうかは別として、「DOEで配当を考えます」と示している以上、自己資本が目減りしなければ配当は減らさないという方針を示されたと受け取ってよいのか。

また、これまで配当性向で配当を決めていたのは、EPSを上回るような配当をしないで欲しいという、デット側の要請があったからと理解しているが、今回の配当方針の変更は、自己資本が目減りしなければデット側も配当を続けていくこと自体には納得しているという判断をしたと理解してもよいのか。

A. 当社の利益に連動して配当するという現在の配当方針は、2020年以降の収支悪化、財務体質の悪化によって緊急避難的な対応として採用したものであり、それ以前は元々安定配当を続けていた。ただ、利益に対して還元率を決めて配当していくという考え方を2年間続けた結果、その期間において、当年度の利益が想定よりも上がった時に翌年度は反動で減益予想となることが2年続いたため、その影響で多くのご批判を頂戴したことについて重く受けとめている。そうした中で、自己資本が安定的に増えるのに合わせて配当も増えていくという考え方は、今の当社にとっては適切な配当方針ではないかとの議論を経て2026年度からDOEを採用することとした。これから先、燃料価格の大きな変動など、色々な問題が起こるかもしれないが、できる限りこの考え方に沿って、具体的な配当額を決めていきたいと考えている。

社内の議論では、昨年度の2024年度の期中における増配、そしてその反動として翌期の減配予想となった点や、投資家の皆さまに対し、予見性という面で非常にご迷惑をおかけしたのではないかとこの点が、今回の議論の中心になった。

特別な事情による変更の可能性について否定はできないが、今回のグループ経営ビジョンで将来に向けた目標を立てて、それに向かって進むという中では、基本的にはDOEの考え方で財務の回復を伴う形で配当も行っていきたいと考えている。

また、業績連動配当は、単年度の利益を左右するような、例えば資産売却の判断に影響を与えるという側面もあるので、資産効率の向上を進める上でもDOEの導入はメリットがあるなどという議論を進めてきた。

### 〔セグメント別利益見通し〕

Q. 株主還元方針について、よく見直していただいたと思う。目指すという言葉を使わなければD O E 1.5%でもよかったと思うが、今までの配当性向はタイムラグ影響込みの純利益で運用していたので、減配リスクについて我々の発言が考慮されており、本当に感謝したい。これからはD O E 2%に到達するのはいつかを繰り返し聞かれると思うので、解答を用意しておいてほしい。私も御社の財務体質は改善すべきと思っているので、その点は理解している。

また、2040年度の目標についてはR O E 10%という気迫だけ見せてくれれば、細かいことは特に言わないが、2030年の目標は細かく気になってしまう。連結ベースでの2030年の数字の作り方は、水準は別にして非常によくできていると思うが、連結ベースからセグメント分析に移ったときにヒントがなくなってしまうのが今回の資料の悪いところ。2030年度の経常利益などの数字について、セグメント別に教えてほしい。セグメント別の数字が無いのであれば、イメージでいいので考え方を教えてほしい。財務目標のページにある経常利益について、2025年度の見通しが850億円と示されており、タイムラグ影響を除くと実質は750億円とみなせる。島根3号機が2030年度に営業運転したら1,100億円になると示されているので、350億円の増益があるとみなすことができる。この350億円のうち、島根3号機の稼働によるものが、200~300億円のレンジなのかわからないが増益要因となっている気がする。そして送配電事業の今年度の見通しは営業利益で100億円だが、今回の目標額への織り込み額についても知りたい。また、送配電事業と島根3号機以外に、例えば100億円や50億円程度の要因があるとしたら、それは発電側なのか、小売側なのか、情報通信なのか、もしくはどんぶり勘定なのか、このあたりのブレークダウンについて教えてほしい。

2つ目の質問は、島根3号機の稼働が1~2年遅れたときのプランBの2030年度の姿について、数字はなくともイメージを知りたい。まだ安全審査も通っていない段階の原発については、動いたらラッキーというのが私の前提条件。稼働を目指して欲しいし、動いて欲しいという気持ちはあるが、御社の努力ではどうしても動かすことができないときもあるので、稼働しなかったときに2030年度の目標達成は無理でも、きちんと企業価値を増やしていくというところを知りたい。

A. 島根3号機の稼働影響については300億円程度。ただし、島根2号機の特定重大事故等対処施設の設置や定期点検等のタイミング等にも影響されるので、年度ごとに利益の変動があるというのはご理解いただきたい。小売については、50億kWh程度の販売電力量増に一定程度の利益水準を考慮して100億円弱ぐらい織り込んでいる。このほか、ガス販売や情報通信事業などのグループ企業の取り組みも2桁億円程度の利益増等を織り込んでいる。送配電事業については、足元の第1規制期間の間は非常に厳しい収支が続くと考えており、第2規制期間の2028年度以降についてはこれからの制度見直しや料金改定等にもよるが、例えば、現在の事業報酬見合い程度の利益は期待できるのではないかと考え、全体としては400~500億円程度をイメージして織り込んでいる。

Q. 島根3号機の稼働影響について細かく伺いたい。島根3号機は年間フルで稼働して300億円の利益影響であり、2030年は営業運転の時期によってその利益影響が何分の1かになるという認識でよいか。

A. 島根3号機については、投資想定額等とのずれが生じる可能性があることに加え、長期脱炭素電源オークション制度の具体的な運用等も定まっていない面があることから、一定の前提を置くと、現時点では200~300億程度の収益拡大が見込まれるのではないかと想定している。



〔セグメント別利益見通し〕（続き）

Q. 2030 年度の送配電事業の事業報酬率は 1.5%が据え置かれ、営業利益の水準が 100 億円程度という認識でよいか。

A. 第2 規制期間においては金利上昇分などがWACC、言い換えれば事業報酬率にある程度反映される期待値も含めて利益を想定している。

Q. その利益は具体的にどの程度か。

A. 中国電力ネットワークの総資産が約 1 兆円規模であり、事業報酬率 1.5%を乗じると営業利益ベースで 150 億円ぐらいが本来の適正報酬となる。これに加え、仮に 1%程度事業報酬率が上がると 250 億円程度であり、そのあたりを想定して織り込んでいる。

以 上