

2020年1月31日
北海道電力株式会社

2020年1月31日 社長会見要旨

【会見要旨】

本日は、「2019年度第3四半期決算」および「新しい料金プラン」などについてご説明いたします。

【2019年度第3四半期決算】

はじめに、2019年度第3四半期決算について、お手元の資料1に沿ってご説明いたします。2ページの上段「経営成績」の表、左側に記載の「連結」の欄をご覧ください。

売上高につきましては、再生可能エネルギーの固定価格買取制度の影響などによる増加はありましたが、他社販売電力量の減少などにより、前年同期に比べ55億円減少の5,251億円となりました。

経常利益につきましては、償却方法の変更などによる減価償却費の減少などはありませんでしたが、水力発電量の減少による燃料費の増加や、安定供給に万全を期すための設備経年化への対応などによる修繕費の増加などにより、前年同期に比べ128億円減少の79億円となりました。また、四半期純利益につきましては、経常利益の減少はありましたが、前年同期は北海道胆振東部地震に伴う特別損失の計上もあつたことなどから、前年同期に比べ62億円の減少にとどまり、59億円となりました。

2ページ下段「財政状態」の表、左側に記載の「連結」の欄をご覧ください、自己資本比率は11.0%となりました。2ページ右側に記載の単独決算につきましては、連結決算と同様の要因により、売上高は5,000億円、経常利益は43億円、四半期純利益は、40億円、自己資本比率は9.6%となりました。

なお、8ページから13ページには、連結決算の収支比較表および販売電力量や供給電力量の実績、単独決算の収支比較表などを記載しております。また、14ページには当社単独決算における当第3四半期の経常利益の変動要因をまとめております。

以上、2019年度第3四半期決算の概要をご説明いたしました。

<2019年度の業績見通しについて>

次に、2019年度の業績見通しについてご説明いたします。4ページをご覧ください。

はじめに、2019年度通期の小売販売電力量ですが、当第3四半期では、高圧以上のお客さまを中心に、当社へ契約を切り替えていただくお客さまが増加しており、小売販売電力量合計で前年同期から増加に転じました。今後についても、引き続きお客さまに当社の電気をお選び頂けるよう、お客さまニーズを捉えた営業活動を推進してまいりますので、10月に公表した小売販売電力量は想定通り確保できる見込みでございます。

続きまして、通期の連結業績についてですが、売上高については、先ほど申し上げましたとおり、小売販売電力量が概ね計画通りに推移していることから、昨年10月に公表した予想に変更はございません。また、利益につきましては、当第3四半期においても渇水による水力発電量の減少が継続したことや、至近の燃料価格上昇の影響なども見込んでおりますが、経営基盤強化推進委員会のもと、実施段階での更なる効率化を進めていることから、単独・連結ともに昨年10月に公表した予想に変更はございません。

通期の業績見通しについて補足させていただきます。当第3四半期の連結経常利益は79億円となりましたが、1月から3月にかけての第4四半期は、小売販売電力量が年間で最大となる中、石油火力より安価なLNG発電所が高い稼働となり、利益貢献が見込めることや、高圧供給の一部契約について検針日を変更する影響もでございます。これらに加え、経営基盤強化推進委員会のもと、効率化・コスト低減にも継続して取り組んでいることから、現在想定している年度通期の連結経常利益300億円程度は、十分達成可能なものと考えております。

なお、15ページには当社単独業績見通しにおける、経常利益の対前年増減要因をまとめておりますので、後ほどご覧ください。

<2019年度の期末配当予想について>

最後に、配当予想についてご説明いたします。5ページをご覧ください。今年度の期末配当予想につきましては、前回公表値から変更はなく、普通株式は1株当たり5円、年間で1株当たり10円、優先株式は1株当たり150万円、年間で1株当たり300万円の予定としております。

2019年度第3四半期決算の説明は以上です。

【新しい料金プランについて】

次に、ご家庭向けの新しい料金プランをご紹介します。お手元の資料 2、スライド 1 ページをご覧ください。今回ご用意しましたのは、「エネとく S プラン」と「エネとくスマートプラン」です。

2 ページ・3 ページをご覧ください。当社が、日々、お客さまと対話するなかで、「電気代を少しでも安くしたい」といったお声や、「スマート電化向けのプランはないか」といったご意見・ご要望が多数寄せられています。今回、こうしたお客さまのニーズに幅広くお応えできるよう、新たに 2 つの料金プランをご用意させていただきました。3 ページのスライド上段に記載のとおり、電気のご使用量に応じておトクになる料金プランとして、エネとく L プラン、M プランに加え、今回、S プランをご用意いたしました。また、中段のとおり、省エネ電化機器をおトクにご利用いただくための料金プランとして、エネとくシーズンプラス、e タイム 3 プラスに加え、今回、エネとくスマートプランをご用意いたしました。

5 ページをご覧ください。エネとく S プランは、毎月のご使用量が 150～250kWh 程度のお客さまにおトクにご利用いただけるプランです。毎月 150kWh までのご使用分が定額で、150kWh を超えた分も、従量電灯 B よりお安くご利用いただけます。

6 ページをご覧ください。料金の試算例です。毎月の電気料金が 6,900 円程度のお客さまの場合、年間では 4,600 円程度、約 5.5%おトクになります。競合する他社と比較しても、おトクな料金プランとなっておりますので、ぜひ加入をご検討ください。

続きまして、9 ページをご覧ください。エネとくスマートプランの概要をご説明します。エネとくスマートプランは、省エネ・省 CO₂ に貢献するヒートポンプ式の電気暖房機や給湯機をお持ちのスマート電化住宅向けに、おトクなプランです。

10 ページをご覧ください。料金の試算例になります。モデルケースで試算した場合、当社の e タイム 3 プラスでご契約されている場合の料金と比較して年間 15,000 円程度、約 4.4%おトクにご利用いただけます。

11 ページをご覧ください。このプランでは、おトクに電気を使用できる時間帯を 2 つ設定し、当社のご家庭向けのプランでは初めて、日曜日・祝日を 1 日中、お安くご利用いただけるようご用意しました。夜間や、日曜日、祝日に電気をたくさんお使いになるお客さまに、大変おすすめです。

12 ページをご覧ください。「エネとくスマートプラン」の基本料金は、お客さまの電気の使用実績にもとづいた契約電力により決定します。契約電力は、使用実績のうち最も大きい電力で決まりますので、これをいかに抑えるかが電気料

金をお安くするポイントになります。例えば、冬場にエアコンやテレビを稼働させながら、掃除機などの機器を一定時間、同時に使用すると、お客さまの電気の使用実績は大きくなってしまいます。家電製品の同時使用をお控えいただくなど、電気を上手にご利用いただくことで、基本料金をお安くできることが、このプランの大きな特徴です。

14 ページをご覧ください。「エネとく S プラン」と「エネとくスマートプラン」のお申し込み受付は、2 月 17 日から開始いたします。当社にご契約いただいているお客さまはもちろん、他社にご契約中のお客さまにも、大変魅力のある料金プランになっておりますので、ぜひご加入をお願いいたします。

【首都圏でのご家庭向け（低圧）電力販売について】

最後に、資料はありませんが、2016 年 11 月から営業活動を開始している首都圏での電力販売について申し上げます。首都圏においては、これまでのところ、法人のお客さまから 3 万 kW を超える規模のご契約をいただいております。

当社では、更なる営業活動の拡大を目指し、ご家庭向けの電力販売への参入についても検討を進めており、この 3 月中にもサービスを開始できる見込みとなりました。今後、料金プランなどの内容がまとまり次第、あらためてお知らせいたします。今年の春から、首都圏で新生活をスタートさせるお客さまをはじめ、首都圏にお住まいの多くの皆さまにも当社の電気をお使いいただきたいと思います。

当社は、「首都圏での電力販売」以外にも、「都市ガス販売」や「再生可能エネルギー発電の開発事業」など事業領域拡大につながる取り組みへの検討を加速させ、「エネルギーのことなら“ほくでん”」と言われるよう今後もゼンリョクで取り組んでまいります。

私からは以上です。