

◆ 2024 年度決算説明会での質疑応答内容

【質問】

電力事業の顧客目標件数は約 10 万件ということだが、基本はガスのお客さまへの販売がターゲットの中心になるのか。もしくはガスの顧客以外にも一定数含まれるのか。また、10 万件を達成した場合にはガスのお客さまの何割程度をカバーするイメージなのか。

【回答】

基本的には、広島地区に限らず、また、ガスのお客さま以外にも広げていきたい。10 万件を達成した時には、電気を使用されるお客さまが格段に増えていると考えている。先行で電力小売を行う都市ガス事業者の状況を見ると、地方の場合、概ね自社の 2 割程度のお客さまに電気を契約いただくのが平均的な状況。当社の場合、都市ガスと LP ガスを合わせて約 50 万件のお客さまを抱えており、その 2 割とすれば、それだけで 10 万件程度を確保できている。また、電気のみを使用するお客さまも増やしていく必要があると考えている。

【質問】

LP ガスの工業用の販売拡大に関連して、熱を使う製造業が大幅に拡大していない中で、どのように顧客開拓していくのか。

【回答】

中小の工場では、重油ボイラーを使用する物件がまだ残っており、それを LP ガスに切り替えていくことで、2050 年までに累積 CO2 を減らしながら売上を伸ばしていきたいと考えている。

【質問】

バイオマス発電に関連して、廃材を使うという説明であったが、林業において木を伐採したときにでる廃材という意味なのか、もしくは建設廃材なども含

まれるのか。

【回答】

バイオマス発電については、林地残材のみ扱う。FIP 制度を使ってリスクを抑えていこうと考えている。

【質問】

バイオマス発電事業について、発電事業の電力市況が変化した場合、収益を確保できるのか、それともリスクを含む事業モデルなのか。市場価格が大きく下がった場合、収益が圧迫されることになるのか、トータルとして事業の採算は安定するのか。

【回答】

今回公表した大野浦バイオマス発電については、FIP 制度を使用しているため、20 年間はあらかじめ設定された基準価格が保証されている。

まず燃料の仕入れについては、国内の事業者と長期で契約しており、安定的に燃料を入手できる。国内の事業者であるため為替リスクもない形で、価格も安定的に入手できると考えている。また、発電した電気の販売については、今回、FIP 制度を使うため、比較的安定的に収益を上げられる。今回の発電規模は 1,990kW であり、2,000kW 以下のものについては、FIP の基準価格が kWh 当たり 40 円、規模が大きくなると 32 円だが、今回の価格は 40 円ということで収益性も高いと考えている。

【質問】

電力小売事業の拡大に関連して、ガスのお客さま以外にも広げていくということだが、インターネットを活用するのか。それとも、他の事業者とタイアップするのか。言及が可能な範囲で、どのような方法で顧客を増やしていくのか教えてほしい。

【回答】

インターネットの活用を基本戦略としているが、併せて、各地区で代理店と契約し、これを通じて販売を増やしていく。この両輪で進めていきたいと考えている。

以 上