

Q1 : 次年度のシェールガス事業や米国電力事業の見通しはどうか？

A1 : サビン・シェールガスプロジェクトは、2025年度における計画生産量の大部分をヘッジ済み。一方で、2025年度のヘッジ価格は2024年度のヘッジ価格と概ね同水準であり、2024年度と同等水準の安定した利益を見込んでいる。ただ、HH 価格が将来的にも高い水準で持続すれば生産量を増やして市場価格で追加販売できることから、HH 価格次第では販売単価上昇と販売量増加の両面での利益増加が見込める。

米国電力については、今年度は電力販売(kWh)が比較的好調だったため、前年比で増益となった。次年度の電力量での利益は市況次第と考えている。一方で、次年度後半からの米国電力の容量市場の約定価格が高い水準となったことで、容量価値(kW)は次年度の増益要素と考えている。

Q2 : 円安で自己資本が膨らんでいることを踏まえ、今後どのように ROE8%を達成するのか？また、為替換算調整勘定の為替感度はどの程度か？

A2 : 足元の為替水準を反映し、今期末の自己資本見通しを約 1 兆 6,600 億円としている。この自己資本額で ROE8%を達成するには、単純計算で純利益 1,300 億円超、経常利益 1,800 億円超が必要である。この利益額は中期経営計画でお示した以上の水準となる。もちろん円安の状況下では、海外事業の利益が向上し分子側の利益も改善するが、それだけでは ROE 目標の達成が難しいため、分母側の自己資本のコントロールを適切に判断していく必要があると考えている。

また、為替換算調整勘定の為替感度については、昨年度末から今年度上期末にかけて為替が 20 円/\$ほど円安に振れた際に、為替換算調整勘定が約 1,000 億円増加（自己資本が増加）した実績から、1 円の為替変動につき約 50 億円変動する可能性があると考えている。

Q3 : 一過性要因を除いた今年度の実力利益と、次年度の利益が期待できる事業は？

A3 : 今年度の一過性の増益要因は 3 つあり、合計で 200 億円強。1 つ目がタイムラグ差益。2 つ目が電力の需給調整市場の影響。3 つ目が、大きくはないが JLC 格差（JLC と比較した当社長期契約 LNG の競争力の向上）。電力の需給調整市場や格差の利益は、次年度も少しは残る可能性があると考えている。

一方で、一過性の減益要因は 2 つあり、合計で 150 億円強。1 つ目が国内エネルギー事業の電力の容量市場の影響。24 年度の容量市場の約定価格が非常に高く、当社の今年度の電力需給はショートポジションであるため、負担額が大きい。2 つ目は、海外エネルギー事業において、フリーポート LNG 基地がトラブルやハリケーン影響で一時期停止したことによる減益影響。

これらを踏まえると、今年度の一過性増減益の要素を取り除くと次年度は概ね今年度と同等の水準と言える。今

年度のタイムラグは+90億円の差益があるため、タイムラグ損益を除いた実力利益は次年度のほうが高くなる。

Q4 : 中期経営計画最終年度の2026年度に向けた実力利益向上の規模感は？

A4 : 利益の絶対額は為替次第でも変動するため、当社は中期経営計画の目標を絶対額ではなく「率」で設定しており、タイムラグ損益を除いた実力利益で ROE8%・ROIC5%の達成を目指していく。

Q5 : どういった場合に電力需給調整市場の利益が出るのか？

A5 : 当社は保有する電源の最適活用を目指している。今年度は調整力が求められることが多かったため、需給調整市場に抛出することで利益が得られた。次年度は需給調整市場での利益が減少する可能性はあるが、市場や制度をうまく活用して利益を獲得していきたい。

Q6 : ガス・電気の競合について直近で変化があるか？

A6 : 大きなトレンドの変化はない認識である。2016年度の電気・2017年度のガスの全面自由化から時間が経過し、現在はスイッチングする層が減ってきている。

Q7 : 実力ベースで ROE8%、ROIC5%を目指すにあたり、稼ぐ力のポテンシャルがある事業は？

A7 : 次年度に、実力値として増益を期待できる要素をご説明する。

1つ目は電気・ガスの販売量・単価。価格については、全面自由化後の苛烈な競争がひと段落し、2022年度のエネルギー価格高騰を経て健全な市況環境になってきており、適正な水準に落ち着くと考えている。

2つ目は LNG 販売での利益拡大。LNG 卸販売契約の更新や拡大、また LNG バリューチェーン拡大による取引機会の増加による収益向上を想定している。

一方で、次年度には減益要因であるものの、中長期的に伸ばせると考えている事業もある。姫路発電所は順調に建設が進んでおり、2026年1月に運開予定であるため、2025年度に関しては固定費や償却費が大きく出ることになるが、中長期的な事業成長を期待できる。また、インド都市ガスは費用先行でインフラを敷設している状況であり、次年度は減益要因となる。ただ、2030年までに利益を出し、長期的に伸ばせる事業と考えている。

Q8 : 資本効率の向上に向けた不採算事業の整理の進捗は？

A8 : アセットライトを掲げた中期経営計画に基づき、着々と進めている。昨年度は米国のガス火力発電所を売却した。不動産事業においても私募リートを活用した物件売却を進めている。加えて、政策保有株式の売却も進めている。具体的な実績は、適切なタイミングで実績をお示ししたい。

Q9 : 自己株式取得の規模拡大の可能性は？

A9 : 今年度は上期・下期で 200 億円ずつ、合計 400 億円の自己株式取得を公表した。上期の自己株式取得完了後、下期の実施まで空白期間があったことなどから、まだ拡大余地はあると考えている。中期経営計画期間の最後に慌てないよう手前から継続的に分母をコントロールし、ROE 目標を達成したいと考えている。

Q10 : 人件費等のコストが増加する中、ガス・電気の値上げ状況や展望は？

A10 : ガス事業について、ガス料金体系での値上げは現状実施していない。これまで経営の効率化を進め、また社員数も減少していることもあり、ベースアップ等の人件費の単価増加等に直ちに耐えられない水準ではないが、適切なタイミングでの対応を検討したい。

電力事業についても、インフレで上昇したコストを単純に上乘せするのではなく、収支構造をより良いものに改善しながら、事業を成長させていきたい。

注意事項：

本書に記載される情報は、将来の業績に関する見通し、計画、戦略などが含まれており、これらは現在入手可能な情報から得られた当社グループの判断に基づいております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績の見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、日本経済の動向、急激な為替相場・原油価格の変動並びに天候の異変等があります。