

Q1：今回の業績予想では、実力の利益水準をどう見るべきか教えてほしい。

A1：経常利益の実力値について、タイムラグを除くと1,400億円水準の当期見通しですが、複数の一過性の要因が含まれるため、それを差し引いて考えていただければと思います。コロナ禍の影響などを含め、どこまでを一過性とするかは微妙なところですが、当社の努力で改善できるものは、来年度も継続していきたいと思っています。

Q2：来期の海外事業を見る上で、サビンでのガスの生産数量は来期どのようなトレンドなのか、また販売価格の推移について教えてほしい。

A2：当社の参画以降順調に開発を推進しており、生産量も増加傾向にあります。価格については、販売価格を固定化していない部分について、現地の油ガス価格の高騰に伴い販売価格が上昇し、海外エネルギーセグメントの通期見通しの上方修正に繋がっています。

Q3：電力顧客獲得ペースについて、足元では小売で顧客を獲得するよりも卸電力取引所で販売した方が、マージンが取れる状況かと思う。このような環境下でアカウント数を増やすという考えや戦略を見直すような変化はあるか。

A3：電力の顧客獲得方針について、当社は持続的な電力事業を目指しており、戦略には大きな変更はなく、家庭用の顧客等は継続的に獲得していておりますが、市場価格や当社需給も必要に応じて考慮していきます。

Q4：成長投資額は見通しを変更していないが、年度末には計画通り1,900億円となりそうか？

A4：成長投資の進捗は、第3四半期末時点で計画に対して56%の実績です。今年度の投資計画は、前年度までに意思決定済みで今年度に執行する予算が多く、あわせて、期中に投資先を決定する予算枠として3割程度を織込んでいます。このため、ショートする可能性もありますが、基本的には年度末に向けて1,900億円水準に近づいていくと考えています。

Q5：プレゼンテーション資料P7について、国内エネルギーの下方修正要因で器具販売と記載があるが、いつからどのぐらいのインパクトがあり、来年度への影響はあるのか。

A5：器具販売について、影響が出始めたのは9月ぐらいからです。現在も部品の調達難が続いており、見極めが難しい状況になっています。

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。