

# 当社の経営概況について

平成16年11月11日



本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境に関する前提条件の変化などに伴い変化することにご留意下さい。

# 現行経営目標の着実な達成

現行経営目標の達成が視野に

	H13年度	H14年度	H15年度	H16年度 見通し	経営目標 (H14～18年度)
FCF	696 億円	1,802 億円	1,622 億円	1,680億円程度	平均 1,200 億円
経常利益	1,022 億円	907 億円	1,079 億円	1,300億円程度	平均 1,000 億円
ROA	3.1%	2.8%	3.1%	2.9%	平均 3%
株主資本比率	19.6%	20.3%	22.3%	24.0%	H18年度末 25%
有利子負債削減額	401 億円	1,565 億円	1,488 億円	1,480億円程度	累計 4,500 億円
削減額累計	-	1,565 億円	3,053 億円	4,530億円程度	
(有利子負債残高)	( 24,887 億円 )	( 23,321 億円 )	( 21,833 億円 )	( 20,350億円程度 )	
ROE	8.4%	7.9%	8.5%	8.7%	平均 8%

・ 上記は九州電力単体

$$\text{ROA} = \frac{\text{営業利益} \times (1 - \text{実効税率})}{(\text{期首総資産} + \text{期末総資産}) \div 2}$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{当期純利益}}{(\text{期首資本} + \text{期末資本}) \div 2}$$

# 新中期経営方針の概要(1)〔方向性〕

## 基本的な考え方

- ・ 経営姿勢：「**お客さま**」を企業活動の原点として，経営品質の向上により，お客さま，株主・投資家，社会，従業員の満足度を高め，長期的な企業価値向上を目指す
- ・ 時代認識：対象とする今後5年間で「**総合エネルギー事業を中心としたグループの事業基盤を強固なものとし，新たな成長を目指す期間**」と位置付け
- ・ スローガン：「**基盤固め，そして成長**」

## 長期的な企業価値向上に向けた具体的施策の枠組み

施策の位置付け	個別施策の方向性
事業領域の位置付けを明確化	総合エネルギー事業をコアとし，連結目標，事業領域ごとの経営目標を設定
「 <b>基盤固め</b> 」 (コスト構造改善 + 資産効率向上 他)	業界トップクラスの効率性向上 信頼される事業基盤の確立 CSRへの取り組み 組織の能力向上
「 <b>成長性の追求</b> 」 (電力売上増大 + 新たな収益源の開拓)	お客さまニーズに基づいた事業展開 従業員等の意欲・能力向上

正式発表は，詳細及び財務目標を設定の上，3月を予定

## 新中期経営方針の概要(2)〔経営目標〕

### 全社目標

- ・ **お客さまの視点**
  - ・ 価 格 : 市場競争力のある価格の実現
  - ・ 品 質 : 高い信頼性と迅速な対応
  - ・ サービス : お客さまニーズに即したソリューションの提供
  - ・ 企業イメージ : 「信頼と安心」のブランドの確立
- ・ **財務の視点**
  - ・ 収益性・財務安定性 : 連結及び単体の目標を設定
  - ・ 効 率 性 : 業界トップクラス
  - ・ 成 長 性 : 電気事業の新規需要創出目標を設定 ,  
グループ外売上高増加目標を設定

### 事業領域ごとの目標

- ・ **事業領域ごとの財務目標を設定**

# 新中期経営方針の概要(3)〔FCF配分方針〕



新中期経営方針におけるフリーキャッシュフロー配分の基本的方針

株主資本比率30%達成のための有利子負債削減  
成長戦略に沿った投資・出資（成長の追求）  
安定配当

## 配当政策に対する当社の考え方

- 基本方針： 安定配当の確保を基本とし、経営目標の達成状況や中長期の経営見通し等を総合的に勘案して決定
- 当面の配当について： 現行財務目標を達成できる見通しが立った場合に、中長期的な経営見通しを踏まえて、見直しを検討する予定

# 1 月値下げ実施による価格競争力の確保

平成17年 4 月から本格的な競争時代

- ・平成17年 4 月から，「自由化範囲拡大」，「卸電力取引所創設」，「託送制度見直し」
- ・平成19年には，全面自由化の検討も開始



平成17年 1 月から料金値下げを実施

- ・具体的な値下げ幅については，販売電力量の動向や経営効率化の進捗状況などを総合的に勘案しながら，最終的に判断

【参考】過去の値下げ率

	H8.1	H10.2	H12.10	H14.10
値下げ率	8.69%	6.06%	6.12%	5.21%

H12.10, H14.10の値下げ率は規制部門のみ。

市場競争力のある価格を実現し，お客さま満足度の向上を図る

お客さまへの提供価値（お客さま満足度向上・ブランドの確立）

価格

品質

サービス

企業イメージ

# 新規需要創出戦略（オール電化住宅の推進）

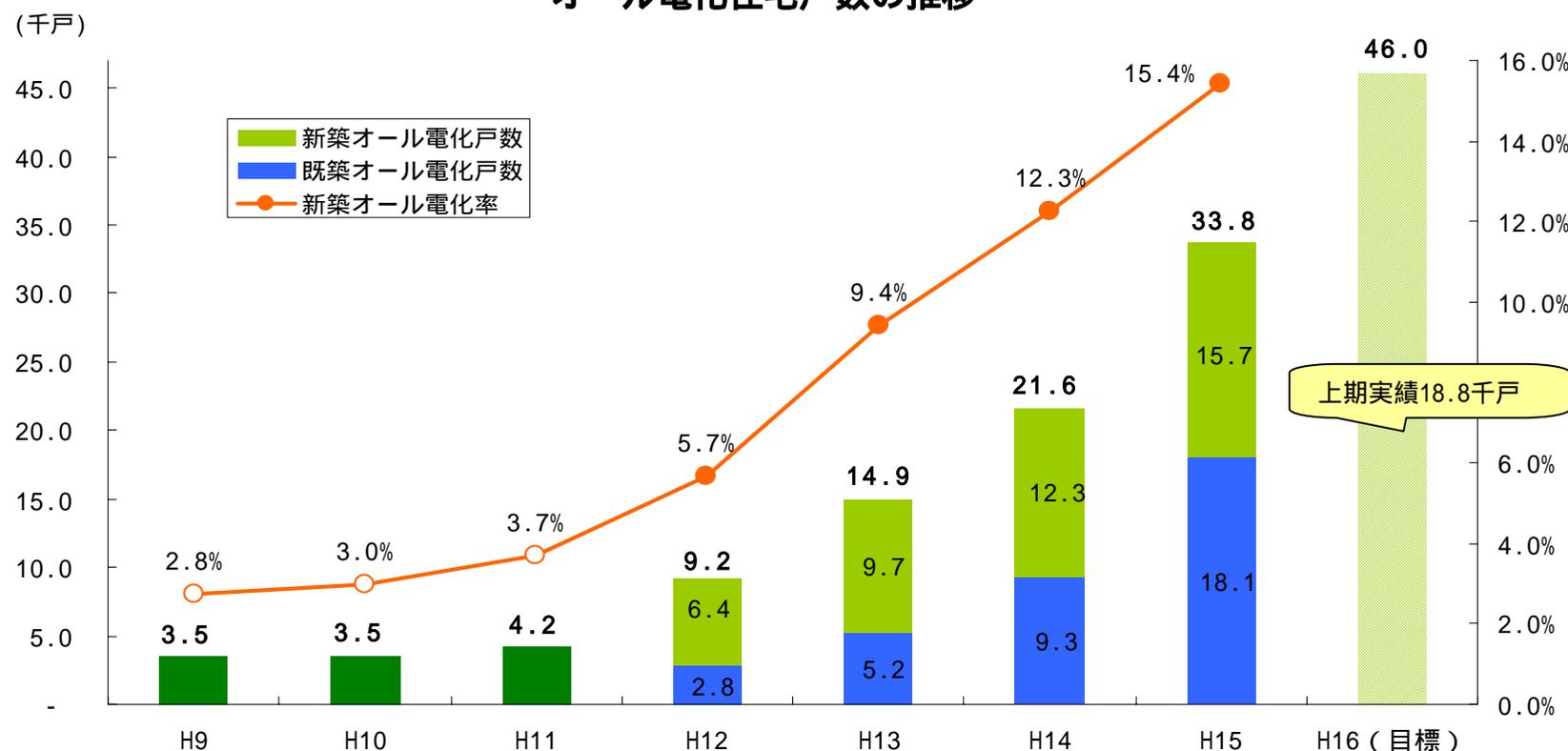
電力需要創出戦略の柱としてオール電化を積極的に推進

- ・平成22年度末までに累計50万戸を目標（16年度上期末実績：累計191,655戸）
- ・平成16年度目標46,000戸，年間の需要開発量約9千万kWhを見込む  
（平成16年7月 年度獲得目標上方修正36,000戸 46,000戸）



オール電化キャンペーン  
10月1日(金)～12月20日(月)

オール電化住宅戸数の推移



<主な取り組み>

- 家電・住宅関連会社さまとのタイアップ強化
- 集合住宅への普及拡大を目指しマンションメーカーさまに対しての営業体制を強化
- オール電化フェアやIHクッキングヒーター料理教室などの開催により，未利用お客さまに体験の機会を提供
- 電気温水器（IH）片方を既保有お客さまへのコンサル活動
- IH講座等による採用お客さまへのアフターフォロー強化
- TV，ラジオ等マス媒体を活用したPRの実施

上期実績18.8千戸

# 情報通信事業の取り組み



## 基本的な取り組み方針

- ・ ユビキタス社会の到来など高い成長が見込まれるため，当社の保有する光ファイバー網やデータセンターなどの情報通信基盤やノウハウを積極的に活用して取り組む
- ・ 事業・サービス領域ごとの市場動向等を踏まえ，選択・集中，アライアンスなど柔軟な対応を図り，収益力の確保を目指す

## (参考) 情報通信4社の主な取り組み状況

Q T N e t	<ul style="list-style-type: none"><li>・ F T T H：グループ一体となった営業活動の展開，付加価値向上につながる各種サービスの開始などにより，当面累計8万回線の獲得を目指す（平成16年上期累計実績：4万回線）</li><li>・ 固定電話：収益性の高い法人顧客に特化した営業を展開</li><li>・ 専用線：I P 網，V L A N へ移行するため，コスト削減を徹底し収益性を確保</li></ul>
Q I C	<ul style="list-style-type: none"><li>・ データセンター：自治体および一般企業に対して利用率向上に向けた営業を強化</li><li>・ I T コンサルティング：行政，教育，医療関連事業等への積極的な取り組みを実施</li></ul>
ニ シ ム	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 工事：自治体情報化整備に対応したソリューション展開の強化</li><li>・ 保守・運用：障害対応，運転機能監視，行政，教育等への積極的な取り組みを実施</li></ul>
Q B S	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 情報システム：アライアンスによる中堅企業向けソリューション提案力の強化</li></ul>

## 単年度黒字の見通し

- ・ Q T N e t 平成16年度（純利益実績：平成15年度 9億円，平成16年度上期 1億円）
- ・ 情報通信セグメント 平成18年度

<お問い合わせ先>

九州電力株式会社 経営企画室 I R 推進グループ

電 話 (092)726-1575

F A X (092)733-1435

URL: [http://www.kyuden.co.jp/ir\\_index](http://www.kyuden.co.jp/ir_index)