

九州電力株式会社

平成15年11月20日
当社の経営概況について

経営目標の着実な達成（単独）

経営目標を着実に達成し「強靱な企業」へ脱皮

| | H12年度 | H13年度 | H14年度 | H15年度 見通し | 経営目標 (H14～18年度) |
|--------------------|------------------|------------------|-------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 有利子負債削減額 | 737 億円 | 401 億円 | 1,565 億円 | 1,150 億円程度 | 累計 4,500 億円 (20,400 億円程度) |
| 削減額累計 (有利子負債残高) | - (25,289 億円) | - (24,887 億円) | 1,565 億円 (23,321 億円) | 2,700 億円程度 (22,200 億円程度) | |
| 株主資本比率 | 19.1% | 19.6% | 20.3% | 21.7% | |
| FCF | 1,093 億円 | 696 億円 | 1,802 億円 | 1,380 億円 | 平均 1,200 億円 |
| 経常利益 | 1,119 億円 | 1,022 億円 | 907 億円 | 1,050 億円 | 平均 1,000 億円 |
| ROA | 3.3% | 3.1% | 2.8% | 2.8% | 平均 3% |
| ROE | 8.3% | 8.4% | 7.9% | 7.9% | 平均 8% |

経営環境の変化と当社の戦略

電力自由化対応・新規事業展開・リスク管理体制の整備により、経営環境の変化に立ち向かう



電力自由化への対応

電力自由化を生き抜く競争戦略

競争の激化(需要離脱リスクの増大)に対する基本姿勢

「お客さまに選択され続ける電力会社」を目指す

販売環境の変化への対応策

競争環境の変化

パンケーキ廃止

卸電力取引所の創設

分散型電源



対応策

- ・他電力・PPSに対抗しうる料金値下げと料金メニューを拡充（**料金戦略**）
- ・トータルソリューション営業を実践し付加価値を提供（**営業戦略**）

・玉だしについては、経済合理性に基づいて市場に投入

・社内体制の構築について検討中

- ・分散型電源事業者に対抗しうる料金値下げを実施（**料金戦略**）
- ・トータルソリューション営業の展開により、お客さまニーズの把握（**営業戦略**）
- ・分散型電源ニーズのあるお客さまには、西日本環境エネルギー他を活用することで他社に離脱しないよう九電グループで囲い込み（**営業戦略**）

お客さま
ニーズの多様化

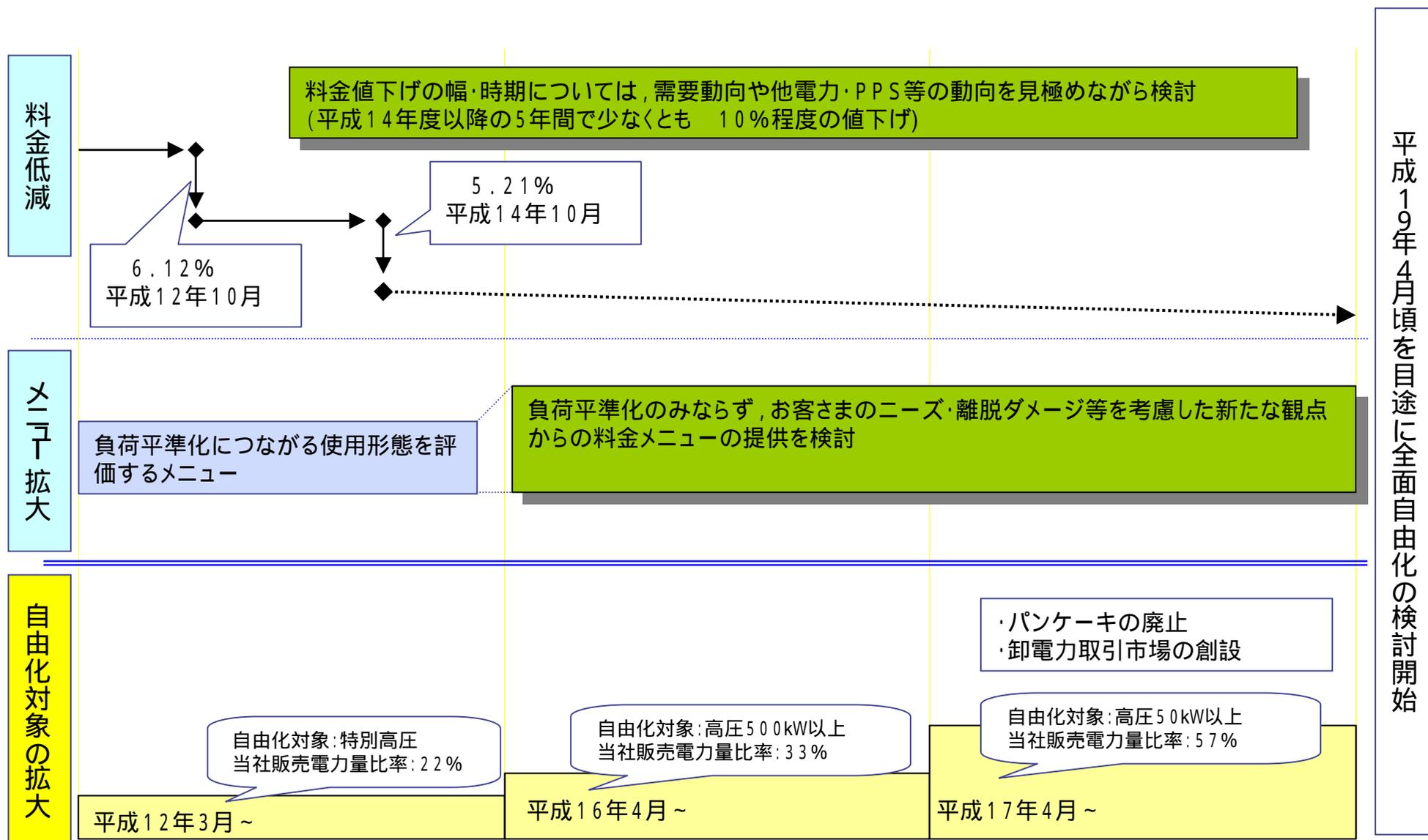
オール電化普及拡大
による販売増大



対応策

- ・他熱源使用お客さまへのオール電化提案活動
- ・家電・住宅関連会社さまとのタイアップ強化
- ・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

料金戦略



営業力強化戦略

自由化範囲拡大のステージ毎に対応した営業力の強化

平成16年4月，高圧500kW以上（特高お客さまと合わせて約3,000件）拡大対応

- ・アカウントマネージャー，来年度までに約150名配置（現在100名配置）
- ・月1回以上の訪問を実施し，トータルソリューション営業を展開

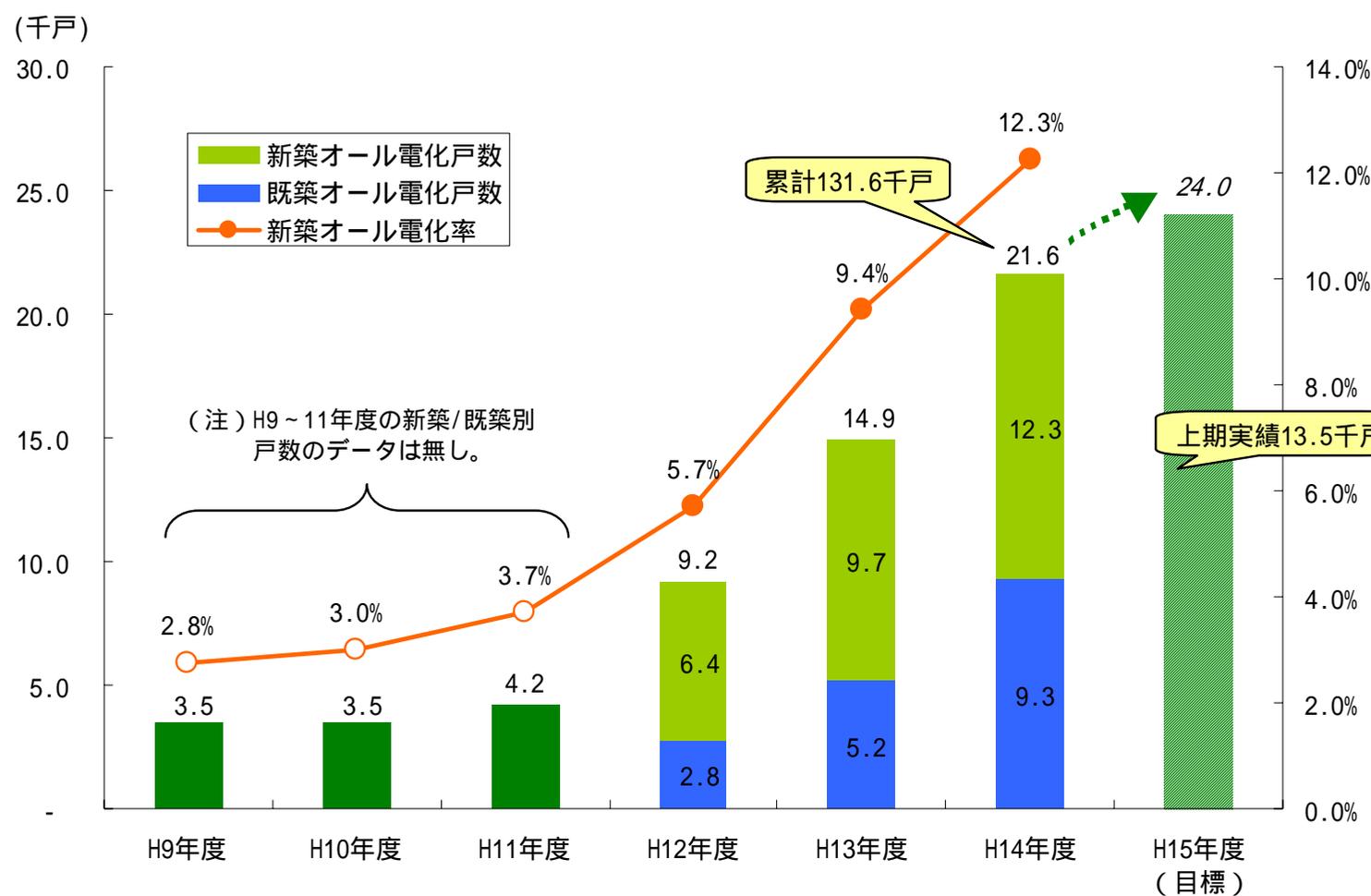


平成17年4月，高圧50kW以上（約65,000件，500kW未満）拡大対応

- ・重要度の高いお客さまへの対応強化

販売拡大戦略 / オール電化住宅の推進

新築に加えリフォームでもオール電化が着実に普及拡大



<主な取り組み>

他熱源使用お客さまへのオール電化提案活動

家電・住宅関連会社さまとのタイアップ強化

オール電化フェアやIHキッチン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

光熱費試算ソフト等の提供によるオール電化への認知度・理解度の向上

地元金融機関との提携によるオール電化ローンの紹介

新規事業の戦略的展開

ガス事業の拡大

北九州エル・エヌ・ジー，大分エル・エヌ・ジーを通じてガス・LNGを販売

ガス販売事業

| 販売先 | 輸送方法 | 出荷基地 | 販売開始 | 販売数量 |
|------|--------|------|---------|---|
| 西部ガス | パイプライン | 北九州 | 昭和61年7月 | 平成16年度迄:約3万トン/年 平成17年度以降:約5万トン/年 |
| 大分ガス | パイプライン | 大分 | 平成4年3月 | 民生用:約2万トン/年 大口用:約1万トン/年(1件) ¹ |

LNG販売事業

| 販売先 | 輸送方法 | 出荷基地 | 販売開始 | 販売数量 |
|---------------------------|---------|------|------------------------------|---|
| 四国ガス 岡山ガス | 内航船 | 北九州 | 平成15年8月 | 約4万トン/年平均 |
| ² 筑紫ガス 直方ガス | タンクローリー | 北九州 | 筑紫ガス:平成14年2月 直方ガス:平成15年1月 | 民生用:約0.3万トン/年平均 筑紫ガス向け大口用:約0.3万トン/年 (3件) ¹ |

1 **産業用需要家4件**への販売を含む

2 北九州エル・エヌ・ジー，新日鐵，石油資源開発の3社で設立した北九州エル・エヌ・ジー・ローリー販売が販売

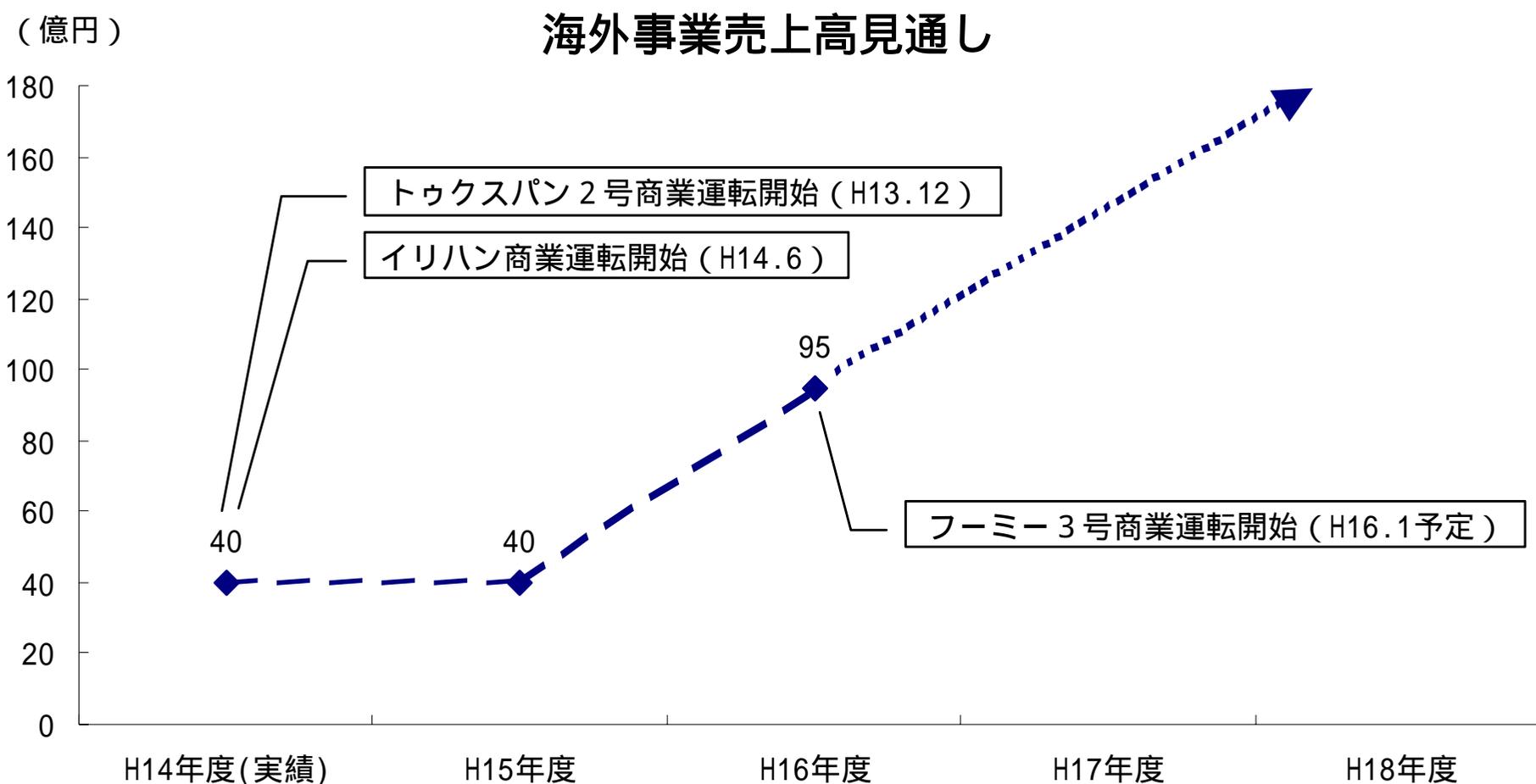
海外事業の本格展開(1)

海外における主な活動状況 (H15年9月末現在)



| 国名 | 案件名 | 分野 | 期間 | 備考 |
|-------|----------|-------|--------------------|---------------------|
| メキシコ | トゥクスパン2号 | ガスIPP | H13.12営業運転開始 | 出力49.5万kW |
| フィリピン | イリハン | " | H14.6営業運転開始 | 出力120万kW |
| ベトナム | フォーミー3号 | " | H13.12着工済み・H16運開予定 | 出力約72万kW |
| 米国 | APX社への出資 | 出資 | H14.4 | インターネット電力取引仲介・ソフト開発 |

海外事業の本格展開(2)



(注) 売上高は当社持分見合い。1ドル=約110円。グラフ上の注記は現行の主なプロジェクトのみ。

Q T N e t の経営改善について

情報通信事業を第2のコア事業と位置付け，当社グループの新たな収益の柱として
Q T N e t を中心に事業を展開

Q T N e t の経営改善計画(H14.10)

- ・ マイライン獲得競争に伴う料金値下げ等により収益悪化
- ・ 経営基盤の強化，収益性の向上を図るため，以下の取り組みを実施中

[Q T N e t 経営改善計画の概要]

- 減増資（H14年12月実施）
- 収支対策（現在，取り組み中）
 - ・ 九州電話の収益性拡大 - トップセールスや直販体制を強化。広告宣伝費・販売手数料など諸経費の削減
 - ・ ブロードバンド事業の推進 - 採算性を考慮して需要密度が高い地域からサービス展開
 - ・ 設備投資の削減 - 既存設備の有効活用，新技術の導入等により削減
 - ・ PHS事業からの撤退 - 平成15年11月事業廃止

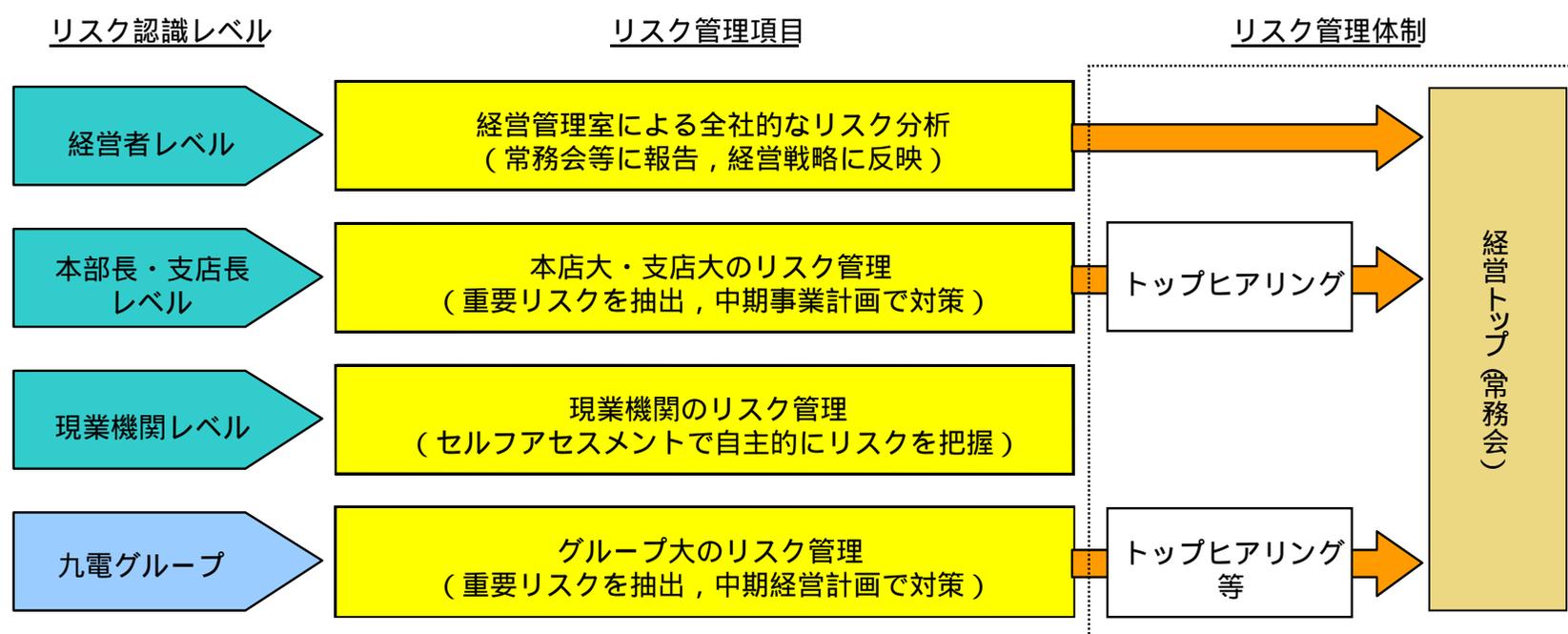


平成16年度の単年度黒字化を目指す

リスクマネジメント

リスクマネジメント体制

経営環境の変化に伴う新たなリスクへの迅速かつ適切な対応と経営資源の適正配分



【個別の重要リスク対応】

| | |
|---------------------------|---|
| 重要な投資・開発計画の意思決定時におけるリスク評価 | <ul style="list-style-type: none"> 新規事業投資・出資について, 新規事業育成審査委員会等の意思決定に反映 設備投資について, 経営資源委員会等の意思決定に反映 |
|---------------------------|---|

本資料に関する注意事項

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。

<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.php>