

## 2019年度第2四半期決算説明会における質疑応答

Q. 女川2号の安全審査が進捗しているが、PWRでは審査合格から1年以内に再稼働しているが、これを基本とした場合、再稼働までのリスク（地元調整、規制当局、安全対策工事など）をどう見ているか。

A. 女川2号の審査合格は確実に近づいている状況。2020年度の安全対策工事完了を目指しているが、この後も諸手続きや使用前検査、地元理解などがあり、現時点で明確な再稼働時期は申し上げられない。

再稼働への影響に関しては、審査の動向が大きいと考えられるが、うまく調整を図り、2020年度の安全対策工事完了を目指していく。

Q. 競争の影響について、経常利益（個別）の対前年同期の変動要因「その他▲47億円」には、販売単価下落影響がどの程度含まれているのか。また、期初の想定範囲内と見て良いのか。

A. 「その他▲47億円」には、修繕費減、数理計算上差異減による人件費減などの増益要因のほか、能代3号試運転による減価償却費の増、販売単価下落影響といった減益要因も含まれる。この単価下落影響額については、競争上の情報のため、言及は差し控える。競争のインパクトは予想範囲内であるが、厳しさは増している状況と受け止めている。

Q. 女川2号再稼働後の中長期的な事業利益あるいはキャッシュフローの成長機会は何か。再エネへの参画以外に、首都圏小売りへの参画拡大のような広域的展開に軸足を置くのか、それとも違うところに成長の機会を求めるのか。

A. 女川2号再稼働後のキャッシュフローの充当先としてはまず再エネ事業。当社自ら進める以外に、当社エリアでは風力の適地は既に他社が着手していることから、先進的な事業者との協働を取組みの主力とする。

VPPは、再エネほどキャッシュフロー投入を見込んでいないものの、デジタルイノベーション、デジタルトランスフォーメーションを取り込み、新たなビジネスにつなげていくことについて非常に重要と考えている。実証段階のVPP、V2G、スマートタウン構想について、事業化段階まで進め、成長事業としていく。

さらに、収益拡大に向けては域外販売の成長も非常に重要。これに関しては、あくまでも現状のシナジパワー、東急パワーサプライとの関係強化により、販売目標達成に取り組んでいく方向。

Q. 配当の今後の水準を考えるにあたり、どのような定量指標を重視するのか。

A. 競争の激化や再エネ連系拡大などにより、収支悪化影響が顕在化しつつあり、当社にとって、まずは利益創出力の向上が優先度の高い課題と認識。また、自然災害リスクの高

まりから、財務体質改善はこれまで以上に重要と考えている。

まずは、収支改善に向け収益と費用の両面で着実な取り組みを進め、利益創出力の向上を図り、財務体質改善にも継続的に取り組みながら、安定配当を基本に投資家の皆さまのご期待にできるだけお応えできるよう努めていく。

Q. 東北電力エナジートレーディングについて、スポット市場が大きく動いている中、同社をマネージして利益確保を可能とするような手ごたえはあるか。また、トレーディングビジネスに関して、電力が中心なのか、燃料調達も視野に入りつつあるのか。

A. 東北電力エナジートレーディングが取り組む事業自体が事業戦略に直結するため説明は難しいが、基本的には当社のリスクをヘッジする観点で電力トレーディングが主目的であり、燃料のトレーディングも一部行っている。また、同社は様々な対策を自ら考え、域外供給拡大でも大きな価値を創出している。

Q. 配当水準の関連で、先行きが厳しい中現行の40円/株を安定配当とするのか、女川2号再稼働後、従前の50円/株を安定配当の基本とするのか。

A. 配当水準については、女川2号再稼働はもちろんのこと、基本的には当期の業績や経営効率化の進捗度合い、先行きの収支見通しなどに基づき具体的な金額を決める。今期40円/株だけしか申し上げていないため、将来の金額についてはこうした回答にならざるを得ない。

Q. NTTの送配電事業参入に関して、電気事業者以外が送配電事業を行う可能性や、それが貴社や旧一電のビジネスにとってリスクとなり得るかについて、どう考えているか。

A. NTTの送配電事業参入については、NTTアノードエナジーを中核にエネットの位置付けを見直し、電気事業を推進する体制に変えたもの。動向を注視しているが、NTTのような強力なライバルが出てくると益々厳しくなるという印象。後手にならないよう早めに対応を検討したい。

DER（分散型エネルギー資源）の活用にも触れていたが、我々もVPP実証事業で歩みだしており、様々な打ち手を考えることが可能。いずれにせよ、なるべく早く内容を把握し、必要な対応を行っていく。

Q. 中国電力は選択約款を夜間引上げ、昼間引下げという形で改定した。収支が厳しい状況であり、早期に取り組むことも必要だと思うが、同様の改定を行う考えはあるか。

A. 収益サイドの取り組みとしては、大きく分けて「小売と卸売、域内と域外」の4象限でポートフォリオを組み、供給力の最適化に向けどこに重点を置くか検討中。

選択約款見直しの話は4象限のマトリクスのうちの「域内の小売」と思われるが、ここも変えていく。現在、様々な施策を検討し、少しずつ取り組み始めている段階。競争環境と相手の出方が厳しい状況であるが、離脱リスクをうまく回避しつつ、利益確保をこれまで以上に重視した販売施策を取っていく。

Q. 新しい経営計画や大方針について、公表時期の提示は可能か。また、それが難しい場合、女川2号審査合格や再稼働のようなイベントターゲットでも良いので提示願いたい。再エネ投資に関し、投資自体は否定しないが、200万kW導入の根拠や投資額、投資リターンが示されないまま進められても評価ができない。配当に関して、水準が見えにくい状況が続いているため、何が拠り所となるのか提示願いたい。

A. 以前に比べ、事業環境も変化しており、これから見通される収支・財務状況も変わってきているため、現時点で具体的な公表時期については提示できないが、現在新しい中期経営方針を盛んに検討しているところ。その中で、新しい財務目標も示せるよう検討中。それらを踏まえたうえで評価願いたい。  
なお、当社としては再エネに加え、デジタルイノベーションにも積極的に取り組みたい。

Q. 関西電力の金品受領問題に関して、社内調査の結果と調査内容を教えていただきたい。

A. 本件は、極めて重く厳しい事案と受け止めている。

当社は従前より「企業倫理・法令遵守委員会」を設置しており、ここで検証・確認を実施した。比較的早い段階で、現役役員15名に対して社会通念上の常識の範囲を超える金品等の受領有無を確認した結果、金品等の受領は無かったことを確認。

さらに10年遡って役員、幹部社員等から金品等の受領の有無確認やコンプライアンス向上のためのアンケートを112名に実施し、改めて関西電力のような多額の金品の授受はなかったことを確認した。当社の場合は金品等の受領は無いという認識。

ただ、他山の石とするため、コンプライアンスの取り組みとして、1つは対応に苦慮するような金品等贈答される場合の相談窓口の設置と、もう1つ、社会通念上の常識の範囲を大きく超えるような金品等を受け取った場合の届け出制の仕組みを構築した。

Q. 再エネ事業者の観点では、貴社の送配電部門に対し、系統増強により再エネ連系量を増やすよう投資を求める。他方、送配電部門では、投資のコスト回収をどのように行うかが議論になる。

これに関し、送配電部門では、再エネ導入拡大に対し、儲かるならやるとのスタンスなのか、200万kW導入のためには赤字でも構わないという割り切りのスタンスなのか。

A. 現在、東北北部3県で募集プロセスを行っており、再エネ連系量が大幅に増加し、大規模な系統工事も必要な状況。そこだけ取り上げると託送料金を簡単に値上げするわけにもいかないため、送配電カンパニーからすれば非常に厳しい。

ただし、あくまでも送配電カンパニーの公益的使命の1つは再エネ連系拡大であるため、経営努力として様々なことを行う必要があると認識。技術的には、設備増強に留まらず、リチウムイオン電池を用い、再エネをうまく系統に取り組み工夫や、出力予測の精度向上の取り組みを行っている。資金面では、政府の審議会でも託送料金改革の議論が始まっており、日本のエネルギー政策上重要な再エネ電源を拡大する観点から、再エネ連系に伴い系統増強を行った場合の増分コストを託送料金に適切に反映できるような仕組みが整備されるものと認識。また、FIT賦課金を系統増強費用に投入することもテーマとなっている。これらは日本のエネルギー政策にとって望ましい方向での託送制度の見直

しであると考えており、実現が期待される。

Q. デジタルイノベーションはどのようなスピード感で事業展開に反映されていくのか。

A. スピード感を示すのは非常に難しい。デジタルイノベーションの取り組みをマネタイズするのはかなり苦労すると思うが、2021年から始まる需給調整市場が我々のVPP事業のマネタイズの1つのきっかけと考えている。

Q. 送配電の分社化自体は、デジタルイノベーションや再エネの連系に関係なく、むしろ淡々と進める話なのか、それとも送配電が分社化するのでそれらがより進みやすくなる期待感があるのか。

A. 送配電の分社化は新規事業と関係を持たせずに淡々と進める。法的分離において発生する増分コストをできるだけ効率化で吸収しつつ、東北電力ネットワークという送配電会社も含めて企業グループの総合力を上げていくよう注力していく。

Q. こうした議論を行うことに関し、関西電力の金品受領問題の影響で心配している点はあるか。

A. 関西電力の金品受領問題の影響で旧一電には逆風が吹いているが、託送料金改革等については日本の電気事業やエネルギー政策にとっても有効なもの。この逆風下でも従来と同様の取り組みを進めていくというのが基本スタンスと考えている。

Q. エリア内の販売競争はより厳しくなっているのか。

A. 年度当初は離脱量よりも奪還量の方が多く緩和を期待したが、その後の競争は緩和しておらず、数量・単価ともに現状の見通しとしてはより厳しくなる方向。

Q. 今期、法的分離で費用が増えるとのアナウンスが期初にあったが、その進捗はどうか。また、収支悪化の場合に備えた対応策などは想定しているのか。

A. 間接部門で分社化による非効率部分があるが、基本的にはできるだけ効率化で吸収していきたい。収支悪化の場合の対応策としての効率化については、調達改革の取り組みを進めているが、上期の効率化額は把握していないため、年間を通して改めて報告する。

Q. 現状の油価では女川2号再稼働時の燃料削減メリットよりも償却負担の方が大きいと考えられるが、再稼働後の収支と配当のリンクをどう考えたら良いか。

A. 女川2号は、通年で見れば今の燃料費ベースで350億円程度の燃料費削減効果。ただ、安全対策工事費が3,400億円であり、再稼働直後の年度は燃料費の軽減額がそのまま会社の収支全体に貢献するような状況ではない。配当レベルは女川2号の動向もあるが、競争状況、当社の経営効率化の進展度合い、先々の収支の見通しなどを見て具体的に決めていく。

- Q. 上期販売実績増減における気温影響も含めた増減要因分解をお願いしたい。
- A. 小売については、冷房需要の増加があるものの、産業用の生産減の影響もありこのような結果となった。気温影響は+2億kWh。卸売については、シナジアパワーと東急パワーサプライの2社が順調に伸びているので、域外販売がかなり拡大している。
- Q. 販売力強化の取組の中で離脱防止に役立っているものは何か。
- A. 当社独自のエネルギーマネジメントシステム「エグゼムズ」は、他電力の同様のシステムと比べ、価格が比較的安価で使い勝手が良い点から高い評価を得ているため、有効活用していきたい。
- Q. 新規制基準適合性審査について、女川2号に次いで女川3号に取り組んだ方が効率的と考えられるが、今後どのようにリソースを割いていく考えか。
- A. 最優先は女川2号で、その次は、既に申請している東通1号が基本方針。
- Q. 域外販売のスタンスについて、域内で攻められた分だけ自動的に域外を攻めざるを得ないと考えて良いか。
- A. 取られた分を取り返すというよりは、域外の2つの柱であるシナジアパワーと東急パワーサプライの可能性を最大限追求したい。
- Q. 経年火力のスクラップについて、秋田の次は順次古いLNGを止める方向になるのか、それとも使い道が出てくる余地があり得るのか。
- A. 経年火力については、基本的にはできるだけ早くスリムにしていきたい。

以上