



より、そう、ちから。

東北電力

東北電力株式会社

2020 年度第 2 四半期決算説明会

2020 年 11 月 6 日

イベント概要

[企業名]	東北電力株式会社
[企業 ID]	9506
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2020 年度第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期
[日程]	2020 年 11 月 6 日
[ページ数]	35
[時間]	15:00 – 16:15 (合計：75 分、登壇：15 分、質疑応答：60 分)
[開催場所]	100-0005 東京都千代田区丸の内 1 丁目 8 番 2 号 鉄鋼ビルディング 南館 4 階 鉄鋼カンファレンスルーム
[会場面積]	100 m ²
[出席人数]	60 名
[登壇者]	3 名 取締役社長 社長執行役員 樋口 康二郎 (以下、樋口) 常務執行役員 グループ戦略部門長 石山 一弘 (以下、石山)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

執行役員 ビジネスサポート本部 経理部長

下井田 秀喜 (以下、下井田)

[アナリスト名]*

大和証券

西川 周作

みずほ証券

新家 法昌

野村証券

松本 繁季

三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券

荻野 零児

SMBC 日興証券

神近 広二

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com



登壇

マチノ：皆様、定刻となりましたので、これより東北電力の決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中、説明会にご出席いただきまして誠にありがとうございます。また、本日は、新型コロナウイルス感染防止対策へのご協力に重ねて御礼を申し上げます。さらに、今年5月の前回の決算の電話説明会におきましては、電話会議システムに障害が発生したことで、説明会が途中終了となりまして、皆様にご不便、ご迷惑をおかけいたしましたことにつきまして、この場をお借りいたしましてお詫び申し上げます。

それでは、当社の出席者につきましてご紹介いたします。皆様から向かって左側から、社長の樋口でございます。

樋口：樋口でございます。よろしくお願いいたします。

マチノ：常務執行役員、グループ戦略部門長の石山でございます。

石山：石山でございます。よろしくお願いいたします。

マチノ：執行役員、経理部長の下井田でございます。

下井田：下井田でございます。よろしくお願いいたします。

マチノ：私は司会進行を務めさせていただきます経理部 IR グループのマチノでございます。どうぞよろしくお願いいたします。説明会に入ります前に、本日の進め方につきましてご説明いたします。初めに社長より決算の概要等につきましてご説明いたします。その後、皆様よりご質問を頂戴したいと存じます。

また、先にご案内の通り、本日は新型コロナウイルス感染防止対策といたしまして、人数制限を設けて開催した状況でございますので、説明会の模様につきまして、後日動画で公開する予定とさせていただきます。撮影および動画の公開につきましてご了承いただきますよう、お願いいたします。それでは、決算の概要等につきましてご説明いたします。社長、よろしくお願いいたします。

樋口：本日はお忙しい中、説明会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。また、本日の説明会実施に際しまして、新型コロナウイルス感染予防対策へのご協力に感謝申し上げます。早々ではございますが、これより2020年度第2四半期決算の概要等につきまして説明させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



業績概要

1

- ▶ 売上高※ 1兆380億円（前年同期と比べ819億円の減）
 …新型コロナウイルスの影響により、業務用・産業用で稼働減があったことなどから販売電力量（小売）が減少。
- ▶ 経常利益 805億円（前年同期と比べ160億円の増）
 …小売や卸売の販売に伴う収入が減少したものの、燃料市況を踏まえたLNGのスポット調達拡大により燃料費を低減。
 また、発電所定期点検等の実施時期の違いから修繕費が減少したことなどに加えて、燃料費調整制度のタイムラグ影響により利益が増加。

※売上高には、再生可能エネルギーの固定価格買取制度に基づく再エネ特措法交付金・再エネ特措法賦課金および間接オークションに伴う自己約定分等が合計2,708億円含まれているが、費用側にも計上されることから、収支に影響を与えるものではない。

【連結決算の概要】

（単位：億円）

	連結決算			2020年度2Q (A) のセグメント別内訳				
	2020年度2Q (A)	2019年度2Q (B)	増減 (A) - (B)	発電・販売	送配電	建設	その他	(調整額) ※2
売上高 ※1	10,380 (7,672)	11,199 (8,564)	▲819 (▲892)	8,304 (6,358)	3,412 (2,650)	1,065	970	▲3,372
経常利益 ※1	805 [485]	645 [475]	160 [10]	711 [391]	111	▲26	69	▲60
親会社株主に帰属する 四半期純利益	561	446	114					

※1 () は両建て項目除きの売上高、[]は燃料費調整制度のタイムラグ影響除きの経常利益。

→ 両建て項目とは、再エネ交付金・賦課金・FIT電気分および間接オークションに伴う自己約定をいう。

※2 セグメント間取引消去によるもの。

【参考】 2020年度2Qの連結キャッシュ利益 1,710億円

連結キャッシュ利益 = 営業利益 + 減価償却費 + 核燃料減損額 + 持分法投資損益（営業利益は、燃料費調整制度のタイムラグ影響を除く。）

サポート

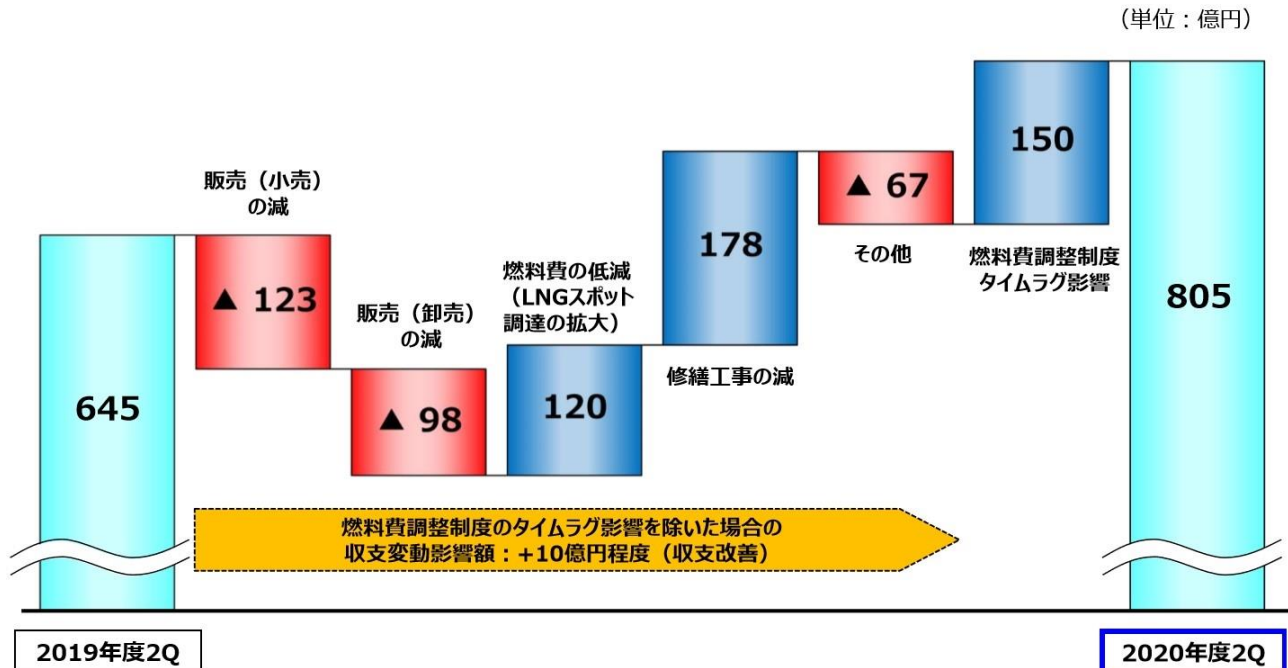
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



連結経常利益の前年同期からの変動要因

2

変動額 +160億円 (645億円→805億円)



当社 2020 年度第 2 四半期連結業績につきまして、1 ページおよび 2 ページで説明いたします。

売上高は主に小売販売において、新型コロナウイルス影響が生じており、前年同期比 819 億円減の 1 兆 380 億円となりました。経常利益は小売販売における電力量の減、卸売における販売単価下落影響などにより利益が減少した一方で、LNG スポット調達拡大や効率化の推進による費用の削減のほか、発電所の定検周期差などに起因した修繕費の減少、燃調タイムラグの影響などによりまして、前年同期に比べ 160 億円増の 805 億円となりました。

なお、燃調タイムラグ影響を除いた場合の収支変動影響額はプラス 10 億円程度であり、今回は一過性の収支改善要因等により高い利益水準となっておりますが、こうした要因を除外しますと収支は厳しい状況と受け止めております。また、今期の連結キャッシュ利益は 1,710 億円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

電力販売実績

5

(単位：百万 kWh)

【販売実績】※1	2020年度2Q (A)	2019年度2Q (B)	増減 (A) - (B)	前年同期比 (A) / (B)
電灯	9,462	9,611	▲ 149	98.5%
電力	21,196	22,712	▲ 1,516	93.3%
小売 ※2 計	30,658	32,323	▲ 1,665	94.8%
卸売 ※3	9,336	8,219	▲ 1,117	113.6%
販売 計	39,994	40,542	▲ 548	98.6%

※1 東北電力個社値であり、送配電事業を除く。

※2 「小売」は事業用電力量を含む。

※3 「卸売」は特定融通等を含む。

続きまして、5 ページをご覧ください。電力販売実績につきまして説明いたします。

小売販売電力量は、新型コロナウイルスの影響による業務用および産業用での稼働減影響を中心に、前年同期に比べ5%強、約17億 kWh 下回る実績となりました。この要因として、業務用では宿泊業や娯楽業、産業用では鉄鋼や自動車関連での稼働低下があったものと推測しております。

また、電灯需要も契約切り替えの影響により前年同期を下回りました。一方、卸売販売電力量は卸電力市場取引の増加などにより、前年同期を上回りました。これにより全体の販売電力量は小売販売の減少要因が大きく表われ、前年同期に比べマイナス1.4%、マイナス5億 kWh 強を下回る実績となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



業績・配当予想（1）

7

- ▶ 売上高 2兆800億円程度（前年度比 7.4%減）
 ……新型コロナウイルスの影響により販売電力量（小売）が減少。
- ▶ 経常利益 550億円程度（前年度比 45.0%減）
 ……LNGのスポット調達拡大に努め、燃料費の低減を図るものの、新型コロナウイルスの影響や競争激化による販売電力量（小売）の減少などから利益が減少。

■ 2020年度連結業績予想

（単位：億円）

	2020年度見通し (A)	2019年度実績 (B)	増減 (A) - (B)
売上高	20,800	22,463	▲ 1,663
営業利益	720	1,163	▲ 443
経常利益	550	999	▲ 449
親会社株主に帰属する 当期純利益	330	630	▲ 300

■ 主要諸元

		2020年度見通し	2019年度実績
販売電力量※ (億kWh)	小売	641程度	669
	卸売	179程度	177
	合計	820程度	846
原油CIF価格 (\$/bbl)		41程度	67.8
為替レート (円/\$)		106程度	109
原子力設備利用率 (%)		—	—

■ 収支変動影響額

（単位：億円）

原油CIF価格 (1\$/bbl)	17程度
為替レート (1円/\$)	21程度

※ 東北電力会社値であり、送配電事業を除く。

続きまして、2020年度の業績および配当予想につきましてご説明いたします。7ページ目をご覧ください。

これまで新型コロナウイルスによる販売電力量への影響が不透明であり、合理的な算定が困難な状況にあることから、2020年度の業績予想を未定としておりました。現時点におきましても、依然として新型コロナウイルスの影響を確実に見通せる状況ではないものの、販売電力量の見通しを始め、一定の条件が整ったことから、現時点で入手可能な情報や予測等に基づき、業績予想を算定し、今般公表を行ったものです。

2020年度の売上高および経常利益につきましては、新型コロナウイルス感染症や競争激化の影響等により、前年度から大きく減少する見込みです。収益面では小売販売電力量の減、および卸売単価の低下が見込まれること。また、費用面では燃料費低減努力や効率化を継続していくものの、人件費の内、退職金数理差や委託費が増加するほか、燃調タイムラグのプラス影響も縮小することから、2020年度の見通しは2019年度実績から450億円減少し、550億円程度と想定しております。当社としましては、引き続き企業グループ一体となったコスト削減に取り組むことにより、競

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

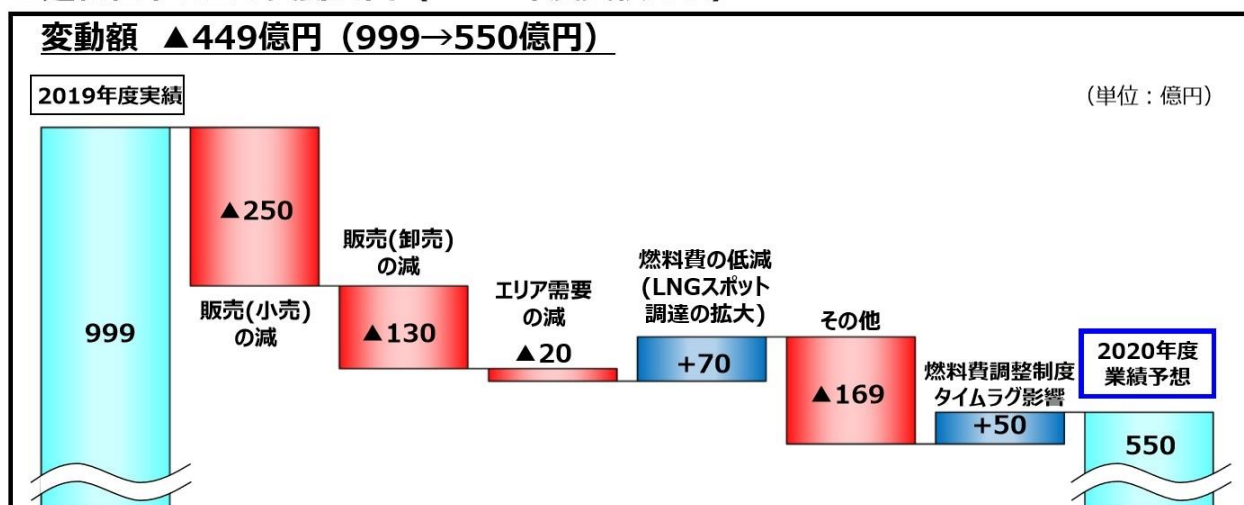


競争強化を図るとともに、徹底した販売強化により収益確保に努めてまいりたいと考えております。

業績・配当予想（2）

8

■ 連結経常利益の変動要因（2019年度実績比較）



■ 2020年度配当予想

中間配当・・・1株につき20円 / 期末配当・・・1株につき20円（予定）

	中間	期末	年間
2019年度	20円	20円	40円
2020年度	20円	(予定) 20円	(予定) 40円

また、配当予想につきましては8ページをご覧ください。

2020年度は厳しい収支状況が見込まれますが、一定の利益水準は確保できる見通しであることや、東北電力中長期ビジョンの実現に向け、電力供給事業の構造改革とスマート社会実現事業の早期事業化、収益化によるビジネスモデルの転換に挑戦しております。このような状況を総合的に勘案し、2020年度中間配当および期末配当予想について、1株当たり20円といたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■東北電力 エコなくらしプロジェクト ～地域社会・お客さまとともに持続可能な社会を～

CO2排出量の削減や環境負荷の低減につながる3つのActionからなる「東北電力 エコなくらしプロジェクト」を展開。
地域社会・お客さまとともに、未来の子どもたちが安心して暮らせる持続可能な社会を目指す。



<Action①> 「ecoでんきプレミアム」のご提供開始

発電時にCO2を排出しない再生可能エネルギー電源に由来する電気をご家庭向けにお届けする新たな電気料金オプションプラン「ecoでんきプレミアム」の受付を10月1日から開始し、“再エネの活用”を促進。

<Action②> 検針結果お知らせ方法のペーパーレス化

現在書面でお知らせしている「電気ご使用量のお知らせ」などを2021年4月より順次ペーパーレス化（WEB上でお知らせ）し、“紙の省資源化”を推進。

<Action③> 省エネで環境にやさしい「ヒートポンプ機器」の導入サポート

2020年10月～2021年1月31日までの期間、対象のヒートポンプ機器などを購入・設置されたお客さまの中から抽選で3,000名に「よりそうeポイント」を10,000ポイント進呈する「ヒートポンプ・電化deエコキャンペーン」を展開し、“省エネ”を推進。
※ヒートポンプ機器の普及拡大を通じて省エネを一層推進していく観点から、一部電気料金プランに設定している深夜機器割引は、2021年3月31日をもって終了いたします。

■「第2回東北電力グリーンボンド」の発行

2020年9月、再生可能エネルギー事業の拡大および資金調達の多様性の確保の観点から、調達資金の用途を再生可能エネルギーの開発など、国内外で環境改善効果のある事業に限定した債券であるグリーンボンド「第2回東北電力グリーンボンド」を発行。

発行概要	
発行年限	10年
発行額	100億円
発行日	2020年9月16日
主幹事証券会社および Structuring Agent (グリーンボンド発行支援者)	SMBC日興証券株式会社 (SA) みずほ証券株式会社 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社

続きまして、当社の中長期ビジョン実現に向けた取り組み状況などにつきましてご説明いたします。

当社は東北電力グループ中長期ビジョンにおいて、東北発の新たな時代のスマート社会の実現に貢献し、社会の持続的発展とともに成長する企業グループの実現を目指し、向こう5年間、三つの力点に基づき事業展開を進めていくこととしております。

三つの力点は、電力供給事業の抜本的変革による競争力の徹底強化、スマート社会実現事業の早期収益化への挑戦、企業価値創造を支える経営基盤の強化ですが、当第2四半期もさまざまな取り組みを行ってまいりました。

9ページ、10ページは、その力点に沿った新たな取り組みをご紹介します。

この内、エコなくらしプロジェクトでは、持続可能な社会を目指す観点から、ご家庭向けの再エネ電気プランのご提供や、ヒートポンプ機器導入サポートなどを実施しております。また、再生可能エネルギー200万kW導入拡大に資する取り組みとして、当社において2回目となる東北電力グリーンボンドを発行いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■ 統合報告書2020の発行について

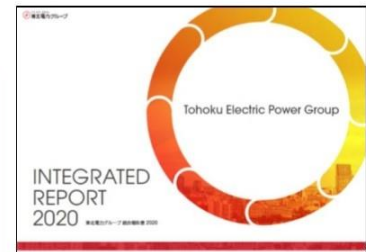
～スマート社会の実現とESG経営の推進を通じて持続的な成長を目指す姿を紹介～

- ▶ グループの経営方針や事業活動の状況などを、財務・非財務の両面から幅広く紹介する「東北電力グループ統合報告書2020」を発行。
- ▶ 当社グループが目指す企業像や事業の方向性等について、社長自らがお伝えするほか、今年2月に策定した「東北電力グループ中長期ビジョン」のもと、一丸となって取り組んでいる各種施策をバリューチェーンごとに紹介するなど、当社グループの成長に向けた取り組みを分かりやすくお伝えする内容となっている。

<2020年度の特徴>

① 中長期ビジョンをベースとした成長性の訴求

- ・「東北発の新たな時代のスマート社会の実現に貢献し、社会の持続的発展とともに成長する企業グループ」という2030年代の「ありたい姿」の実現に向け、当社グループだからこそその価値を生み出し、ご提供する姿を「価値創造モデル」を用いて紹介するほか、基盤事業である電力供給事業の競争力強化に向けた取り組みについて、事業別に掲載。
- ・新たな成長事業であるスマート社会実現事業の取り組みについても詳しく紹介。



[統合報告書2020全ページはこちら](#)

② ESG情報開示の一層の充実

- ・本報告書では初めてTCFDの提言に沿った情報開示（E）を行ったほか、頻発化する自然災害を踏まえ、レジリエンス強化に関するページを掲載（S）。ガバナンス（G）面での情報開示要求の高まりに応え、初めて社外取締役メッセージを掲載するなど、一層の情報開示を図っている。
- ・CSRの取り組みをESGの切り口から整理し、昨年同様「ESGデータブック」として取りまとめ、本報告書の巻末に添付。

さらに10ページでは、新たな統合報告書をご紹介しますが、今回の特徴としてTCFD提言に沿った環境情報開示の充実化などを行っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ▶ スマート社会の実現に向けて、VPPやモビリティ、スマートシティなど、様々な観点からお客さまの豊かさの最大化や社会課題の解決に資する取り組みを展開。新たな価値を創出し、ビジネスモデルの転換を目指す。
- ▶ VPPは、今後の成長が強く期待できる分野として、地方自治体・法人お客さまと連携した取り組み、世界最大規模のVPP事業者であるネクストクラブベルケ社との実証、V2G実証など、事業化へ向けた様々な取り組みを推進。これらに加え、リソースを活用した新たなサービス開発を検討中。
- ▶ このほか、EVカーシェアリング等のモビリティへの取り組み、スマートシティやタウンマネジメントへの参画など、地域の課題解決に資する取り組みも進めている。

- **VPPの早期事業化に向けた様々な取り組み**
 - **VPPリソース活用に向けた検証**
 - ・地方自治体(仙台市・新潟市など)が保有する蓄電池、法人お客さまの発電機などを対象に、市場取引要件や応動特性に関する検証を実施。(2018FY~)
 - **VPPリソース多様化に向けた取り組み**
 - ・経産省補助事業「VPP構築実証事業」へ参画し、定置型蓄電池、電気自動車の蓄電池等を組み合わせ制御し、電力の需給調整に活用するための実証プロジェクトを実施。電気自動車をVPPリソースとして活用することも視野に、当社、日産自動車(株)、三井物産(株)、三菱地所(株)、リコージャパン(株)と引き続き共同実証を展開。(2018FY~)
 - **最適な制御技術と新たな事業機会の習得**
 - ・複数エネルギーソースの正確かつ最適制御技術を有する、ネクストクラブベルケ社と戦略的な連携協定を締結。同社VPPシステムを活用した制御の実効性検証を開始、制御技術の高度化によるVPPの事業化を目指す。(2019FY~)
 - **VPP事業紹介サイトの開設**
 - ・当社VPP事業の認知拡大に向けた取り組みとして、「VPP事業紹介サイト」を開設。VPP事業のコンセプトやVPP実証の取り組みなどをご紹介。(2020FY~)

- **モビリティサービスへの取り組み等を通じた移動課題の解決**
 - ・EVの普及促進や、EVカーシェアリング等の新たなモビリティサービスへの取り組みを通じ、地域社会の移動課題解決と当社の収益拡大を両立。
- **持続可能なまちづくりへの貢献**
 - ・低炭素社会・循環型社会の形成に寄与し、持続可能な地域社会の構築を目指す観点から、スマートシティやタウンマネジメントに関するプロジェクトに参画。仙台市において現在進行中の開発計画において、ソリューションサービスの導入を検討中。(2019FY~)



VPP事業紹介サイト



お客さまとのVPP実証状況

12 ページでは、当社のスマート社会実現事業の取り組み状況を説明しております。

中長期ビジョンでは、人口減少、脱炭素化、分散化、デジタル化の流れが今後の当社事業環境に大きな影響を与えるものと考え、この変化を今後の事業転換に反映すべく、スマート社会実現事業を当社の成長事業と位置づけ、ビジネスモデルの転換を図ることとしております。ポストコロナ社会では、こうした事業環境変化が加速化するものと考えており、スマート社会実現事業の早期事業化、収益化を図るべく柔軟な発想を持つ社員を配置するなど、検討体制の充実も図りながら強力に進めていくこととしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- ▶ 再生可能エネルギー発電については、将来の電源ポートフォリオの一翼を担う電源と位置づけており、東北6県および新潟県での再生可能エネルギーの責任ある事業主体となるべく、風力発電を主軸に、水力発電、太陽光発電、地熱発電、バイオマス発電を含めて、これまで当社グループが培ってきたノウハウを活用しながら、新たな開発や事業参画に取り組み、**東北6県および新潟県を中心として、200万kWの開発**を目指し、経営資源を優先的に投入する。
- ▶ この開発目標の達成のためには、1,000億円を超える投資が必要と考えており、当面は、年100~200億円程度の投資規模になると想定。開発にあたっては、事業性を見極めた上で、「連結キャッシュ利益」の創出につながるものに厳選していく。
- ▶ また、再生可能エネルギーのライフサイクル全般に関与する観点から、**運用・保守事業(O&M)や電源リプレース事業**などの展開についても検討を進めていく。

「促進区域」※1および「有望な区域」※2に指定されたエリア

促進区域(2020年7月21日)・・・秋田県能代市、三種町および男鹿市沖：④

秋田県由利本荘市沖：⑤

有望な区域(2020年7月3日)・・・青森県沖日本海（南側）：①

秋田県八峰町および能代市沖：②

※1 経済産業省・国土交通省が、再エネ海域利用法の基準に適合し、事業者公募により洋上風力発電事業を実施することとした区域

※2 促進区域の指定に向け、今後、協議会の設置や国による風況等の調査を行う区域

<取り組み状況>

2020年10月現在で、当社および当社企業グループとして、風力15件を含め、18件の再エネ開発に取り組んでいる。

最近の動きとしては、9月にジャパン・リニューアブル・エナジー(株)が開発を進める洋上風力1件、陸上風力3件に出資参画した。

このうち「八峰能代沖洋上」は、再エネ海域利用法において、有望な区域に整理されており、今後、促進区域に指定されることが期待されている。

当社グループの主な再生可能エネルギーの開発・参画地点 (開発可能性調査等も含む)



※ 開発・参画地点の詳細はスライド14に掲載 ●:風力 ●:水力 ●:太陽光 ●:地熱

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

当社グループの主な再生可能エネルギーの開発・参画地点一覧 14

	名称	事業主体	出力規模	運転開始予定	
①	洋上 風力	つがる洋上風力	約48万kW	2028年度以降	
②		八峰能代沖洋上風力	約15万5千kW	2024年度以降	
③		秋田港および能代港洋上風力	秋田洋上風力発電株式会社	約14万kW	2022年
④		秋田県北部洋上風力	秋田県北部洋上風力合同会社	44万8千kW (最大)	2025年度以降
⑤		秋田県由利本荘市沖洋上風力	秋田由利本荘洋上風力合同会社	約70万kW	未定
⑥	陸上 風力	深浦風力	合同会社グリーンパワー深浦	約7万kW	2024年度以降
⑦		七戸十和田風力	合同会社JRE八幡岳	約3.1万kW	2021年12月
⑧		能代山本広域風力	白神ウインド合同会社	約10万kW	2023年度以降
⑨		折爪岳南1風力	合同会社JRE折爪岳南1	約4.4万kW	2023年1月
⑩		稲庭田子風力	合同会社グリーンパワー稲庭田子	約10万kW	2025年度以降
⑪		稲庭風力	稲庭ウインド合同会社	約10万kW	2025年度以降
⑫		鶴岡八森山風力	合同会社JRE鶴岡八森山	約1.4万kW	2021年1月
⑬		白石越河風力	アカシア・リニューアブルズ株式会社	約3.8万kW	2024年度以降
⑭		阿武隈南部風力	あぶくま南風力発電合同会社	約9万kW	2022年度
⑮		たびと中央ウインドファーム風力	株式会社G F	約5.46万kW	2027年度以降
⑯	地熱	木地山・下の岱地熱	東北自然エネルギー株式会社	未定	未定
⑰	水力	玉川第二水力	東北自然エネルギー株式会社	1.46万kW	2022年10月
⑱	太陽光	大郷太陽光	宮城大郷ソーラーパーク合同会社	3.75万kW	2021年度

13 ページ、14 ページでは、当社のもう一つの成長事業である再生可能エネルギー事業の取り組み状況を説明しております。

中長期ビジョンでは、再生可能エネルギーを当社の電源ポートフォリオの一翼を担う電源と位置づけ、風力発電を主軸に東北6県、新潟県を中心として200万kWの開発を目指し、経営資源を優先的に投入することとしております。至近でも9月に風力4件の出資参画を決めるなど、当社および当社企業グループとして、現時点で18件の再エネ開発に取り組んでおります。

11月以降、再エネ海域利用法に基づき、促進地域に指定されたエリアでの洋上風力プロジェクトの入札が行われる予定となっております。当社が出資参画しているプロジェクトもありますが、電気事業の知見の活用や、地域との良好な関係の構築などでの優位性確保を通じまして、入札案件の実現に努めてまいりたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



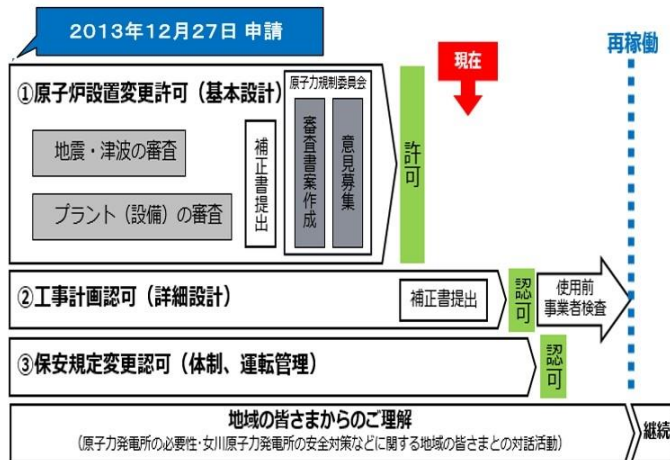
■女川原子力発電所

- ▶ 2020年2月26日に女川2号機の原子炉設置変更許可を受け、安全対策工事の全体工程をより詳細に見通せる状況となったことから、あらためて工事の完了時期について評価した結果、2022年度の安全対策工事完了を目指して進めているところ。
- ▶ 現在、女川2号機の「工事計画認可申請」の補正を行っており、原子炉施設の詳細設計について審査中。

<取り組み状況>

審査	<ul style="list-style-type: none"> ・女川2号機の「工事計画認可申請」の補正を実施。 ・補正は5月29日と9月30日に提出しており、次回は11月に提出を予定。 ・現在申請内容について審査対応中
安全対策工事	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年度工事完了予定。現在、防潮堤の追加地盤改良工事やフィルター付格納容器ベント装置設置工事などを実施中。
地元理解	<ul style="list-style-type: none"> ・立地自治体住民への訪問活動実施。新型コロナウイルス感染防止のため、非対面（ポスティング方式）で実施。（7月） ・県主催の住民説明会開催。当社も女川原子力発電所の安全対策の内容等を説明。（8月）

<女川2号機再稼働までの流れ>



15 ページ、16 ページでは、電力供給事業における電気の価値の最大化に寄与する、原子力の再稼働に向けた取り組み状況を説明しております。

女川2号につきましては、審査面では工事計画認可申請に対応中であり、2022年度の安全対策工事完了に向け鋭意工事を進めております。また、地域の皆様からのご理解をいただけるよう、新型コロナウイルスにより対面活動が難しい状況ではありますが、広報紙の発行やSNSを活用した情報発信や、県主催の住民説明会などを通じ、再稼働への理解促進を図っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

■東通原子力発電所

- ▶ 2020年7月17日の審査会において、耐震重要施設等の直下以外の敷地から敷地近傍の断層が、「震源として考慮する活断層」に該当しないことについて理解が得られ、審査項目である「敷地周辺の震源として考慮する活断層」の内容が確定した。現在、基準地震動、基準津波に関する審査を並行して実施中。
- ▶ 安全対策工事については、2021年度の工事完了を目指し取り組んでいるところ。

審査 プラント(設備)関係	・先行プラントの審査動向や女川原子力発電所2号機での審査経験を生かし、審査が効率的に進捗するよう準備中
審査 地震・津波関係	<ul style="list-style-type: none"> ・原子炉建屋などの耐震重要施設等直下の断層（f-1断層、f-2断層）が、「将来活動する可能性のある断層等」に該当しないとする当社の評価について、2018年5月の審査会合で了承された。 ・耐震重要施設等直下以外の敷地から敷地近傍の断層は、2019年に実施した補足調査の結果を踏まえ、「震源として考慮する活断層」（震源断層）に該当しないとの当社評価について、2020年7月の審査会合で了承された。 ・現在、発電所の耐震設計の基準となる基準地震動の策定に向け、「震源を特定して策定する地震動」に関する審査と基準津波の審査に対応しているところ。

(2020年10月28日現在)

		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	審査会合 回数
東通 1号機	プラント (設備) の審査		▼申請 (2014.6.10)							26回
	地震・ 津波の 審査		▼追加地質調査報告書提出 (2014.1)	▼ヒアリング開始 (2015.6~) ▼敷地内断層の補足調査 (2015.10~)	▼敷地内断層の補足調査[追加] (2016.4~)	▼現地調査 (2016.12) ▼敷地内断層の追加調査 (2017.5~)	▼現地調査 (2017.11) ▼敷地内断層の追加調査 (2017.5~)	▼耐震重要施設等直下の断層について、「概ね妥当な検討がなされている」と評価(2018.5) ▼敷地~敷地周辺の断層の補足調査 (2019.3~)	▼「敷地周辺の震源として考慮する活断層」の内容が確定 (2020.7)	
			▼有識者会合評価書取り纏め (2015.3)	▼有識者会合評価書取り纏め (2015.3)						

一方、東通1号につきましては、現在、基準地震動および基準津波に関する審査を進めている状況となっており、地震、津波関係の審査を的確に進めていくとともに、先行プラントや女川2号の審査経験を生かし、プラント関係の審査経験を効率的に行えるよう準備を進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

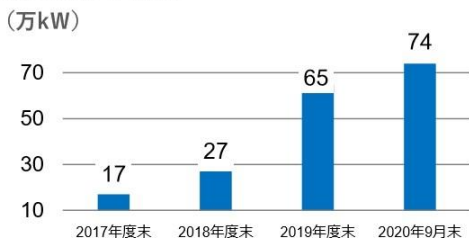


- ▶ **東京ガスと共同で設立した「シナジアパワー」**は、関東圏の高圧・特別高圧のお客さま向けに電力販売を展開。
- ▶ **2018年3月に投資した「東急パワーサプライ」**は、東急線沿線にお住まいのお客さまを中心に電力およびガス販売を展開。
- ▶ 両社とも、契約を着実に獲得しており、今後もさらなる拡大を図っていく。

シナジアパワー



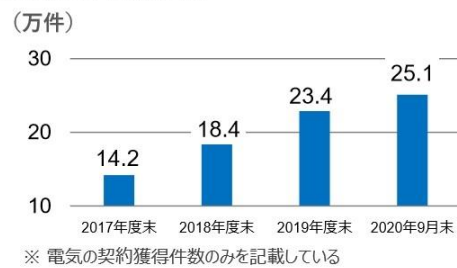
契約獲得容量推移



東急パワーサプライ



契約獲得件数推移



17 ページは、発電した電気の価値を最大化し、収益化を図るための取り組みとしての電力卸売の販売状況について説明しております。

当社が域外卸販売の主軸としているシナジアパワー、東急パワーサプライの両社とも、当四半期において契約を着実に獲得しており、今後もさらなる拡大を図っていくこととしております。

これ以降は参考資料となりますので、後ほどご覧いただければと思います。

本日は、当社の決算および業績・配当予想、並びに中長期ビジョンの実現に向けたさまざまな観点からの取り組みについてご説明させていただきました。当社の経営環境は競争激化による収益力の低下や、再生可能エネルギーの大量導入による需給構造の変化等により年々厳しさが増しております。加えて、新型コロナウイルスの影響による販売電力量の減少や、卸電力取引市場の価格低下が当社収支を一層押し下げている状況です。

このため、さらなるキャッシュ創出力、利益を重視した販売戦略を推進しつつ、電力供給事業の構造改革を大胆に進め、変動費、固定費の双方で数百億円規模のコスト削減を実現し、中長期ビジョンで掲げた財務目標、2024 年度に連結キャッシュ利益 3,200 億円以上の着実な達成に努めると

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

もに、ポストコロナ社会を見据え、スマート社会実現事業の早期事業化、および収益化によるビジネスモデル転換を進めてまいります。

皆様におかれましては、今後もより一層のご支援とご協力を当社に賜りますよう、お願い申し上げます。私からの説明は以上となります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



質疑応答

マチノ：これより、質疑応答に移らせていただきます。ご質問がございましたら、恐れ入りますが挙手をお願いいたします。初めに会社名とお名前をお知らせいただいた上で、ご質問をお願いいたします。また、大変恐れ入りますけれども、ご質問は1回当たり2問ずつでお願いさせていただきたいと考えております。それでは、ご質問をお受けいたします。

西川様、お願いいたします。

西川：ご説明ありがとうございます。大和証券の西川と申します。2点、よろしく申し上げます。

1点目が資料の8ページでいただいている今期の業績予想ですけれども、この550億円という水準について、一時的な要因を除いた実力値はどれぐらいと認識されているのか教えてください。おそらく、コロナがどれだけ一時的なのかというのは大きな問題としますので、判断あると思うのですが、タイムラグとか一時的な押し下げを除いて、どのぐらいの現在地にあると思っていられるかです。

もし、経常利益ベースで難しいと、御社のKPIが今、もう連結キャッシュ利益ということであれば、連結キャッシュ利益ベースでお話しいただいてもありがたいです。これが1点目です。

2点目が、現状のご認識をお伺いしたくて、足元、この1年ぐらいで急速に、低炭素どころではなくて脱炭素だという大きな潮流が、世界だけではなくて日本でも起こっていると私は感じておるんですけれども。

社長のご認識として、あるいは御社の社内の議論として、もう一段、二段、何か変わっていかねばいけないみたいなところの戦略の見直しみたいなのは必要だと思われる、あるいはそんな感じになっているのか。それとも今掲げていらっしゃる中長期ビジョンを加速するとか、これに沿ってやっていくことが正解と認識されているのか。2050年までにカーボンニュートラルなのかどうかも含めて、今のビジョンと直近の変化について、どのように認識されているのか、ちょっとふわふわしてて申し訳ないですけれども、教えてください。以上2点、よろしく申し上げます。

樋口：まず1点目の実力値です。連結経常利益ベース、550億円。実力値ということで、燃調タイムラグ影響、新型コロナウイルスによる需要減の影響、退職金の給付の数理差の影響とか、そういうものを足したり引いたりして、実力値としては、600億円程度と見てございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



600 億円の位置付け、私どもとしては、もっと利益を上げなくてはならないと考えておりますので、やはり、さらなるキャッシュの創出力、利益を重視した、一つは販売戦略を推進していきたいと。利益重視の販売戦略ですね。

あと、説明の中にもあったんですけども、電力供給事業の構造改革をしっかりと、しかも大胆に進めて、変動費、固定費の双方で数百億円規模のコスト削減を着実に実施することが必要だと考えてございます。そういう意味で、2024 年度連結キャッシュ利益 3,200 億円の達成に向けて、様々な施策を打っていききたいと考えてございます。

脱炭素化でございますが、やはり中長期ビジョンと脱炭素のしっかりした紐づけは、あまり明確には、中長期ビジョンには、具体的なものは入っていないと認識していますけれども。

やはり脱炭素化に向けて、2050 年 CO₂ゼロを目指していくという総理のコメント、これに対して、私どもとしても、やはり世界の流れとしては、そこに向けて進んでいかなければいけないと、同じ認識でいると。

ただ、2050 年に向けて、CO₂ゼロを達成するためには、やはり、様々な課題があると認識しています。その中で、今の技術の延長線上では、なかなか達成できないだろうと。技術のブレイクスルーが必要で、電気をためる技術、蓄電池という技術も、やはり当然、必要ですけども、今の蓄電池の技術ではなかなか。電極を積層して大型化を図るとか、スケールメリットが出ない。そこは、もっと革新的な技術開発をした上での、電気をためる技術、蓄電池技術が必要だと思います。

そういう意味で、あとは CO₂を石炭火力なり、火力から除去して、それをうまく使う。CCUS とか、そういう CO₂を貯留する技術とか、それには経済性が成り立つのが前提だと思います。あと水素社会。これも今、水素という部分については、経済性がなかなか成り立たないという、そこもやはりクリアしていくべきところだと思います。

やはり、2050 年の CO₂ゼロを目指していく上では、今、申し上げたような技術開発と、再生可能エネルギーだけでは駄目で。私どもとしても、再生可能エネルギーの開発を目指していくとしていますけれども、再生可能エネルギーと、なかなか再稼働していませんけれども、やはり原子力がベースとして必要ではないかと。

これは、やはり島国日本でのネットワーク、送電線の系統を安定化させるためには、やはり発電機という電源が必要なのかなと。そこがないような技術開発が出てくれば、それは可能かもしれないですけども、当面、2050 年に向けて、やはり再生可能エネルギーと原子力、そして火力発電所も利用しながらやっていくことになるのかなと。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そういう中で、中長期ビジョンの位置付けとなると、原子力と再生可能エネルギー、これは私どもの中長期ビジョンにも、しっかりとうたっている施策でございますので、これを加速してやっていくことが必要だと考えてございます。

以上です。補足、どうぞ。

石山：石山でございますけれども、二つほど、補足をさせていただきます。

今、社長から2020年度の実力値について600億円ぐらいだと説明があったんですけれども。最終的に、連結キャッシュ利益3,200億円の財務目標を掲げているわけですが、これを経常利益ベースで言うと、どれぐらいかという水準について補足させていただきます。われわれとしては、800億円ぐらいのレベル感で捉えているところでございまして、そういったものを達成すべく、今、社長から話がありましたように、変動費、固定費、双方で数百億円規模のコスト削減等を着実に進めていきたいと思っているところでございます。

それから、二つ目ですけれども、中長期のビジョンとの関係で補足をさせていただきます。われわれの新しいビジョンをつくった中で、東北地域の人口の減少のみならず、今の動きとして、脱炭素化、それからデジタル化、分散化。こういったものを踏まえた中で、事業環境の変化に対して、スマート社会の実現を通してビジネスモデルの転換を図っていきたいというビジョンを掲げたわけです。

今、コロナの状況を踏まえて、ポストコロナのこれからの動向を踏まえますと、こういったわれわれが掲げたビジョンと方向性については、間違っていないだろうと捉えていますし、さらには、これを加速していく必要があるだろうと捉えているところでございます。

従って、脱炭素化という流れそのものについては、もともと、われわれの中でも、それは、これから当然出てくるであろうという認識は持っておりましたので、そういった世の中の流れに対して、方向性は間違っていないととらえているところでございます。よろしく願いいたします。

西川：大変よく分かりました。ありがとうございます。

マチノ：それでは次の質問、新家様。

新家：みずほ証券の新家と申します。2問、よろしく願いいたします。

私は、まず1点目は、先ほど来、言及いただいておりますコストダウンのお話です。変動費と固定費の部分で、数百億という規模感でのご解説をいただきましたが、これについてももう少し具体的に、

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



固定費・変動費、それぞれどういった施策で、どれぐらいの規模のインパクトで、且つ、それをいつまでにやろうとお考えなのか。

この部分の話は、コロナを踏まえて出てきたお話なのか、それとも従来のビジョン、ビジョンはコロナよりちょっと前の時点で策定されていますので、もともと策定されていたものから、例えば何か深掘りとか、そういう御社内の経緯として、どういう議論の経過があって、先ほどのお話、言及が何度も出ているのか。

この変動費と固定費のコストダウンの数百億円について、言及いただいた経緯と具体的な中身、あとは、それをいつまでに実現するかについてのご解説をお願いします。これが、まず1点目です。

もう1点目は、女川原発の現在の取り組み状況。先ほど、資料でもご説明はいただいておりますが、かなり低油価環境になっていますので、従来から、再稼働しても、なかなか償却負担が重たくて、収益貢献が難しいというご認識は、再稼働当初はあったかと思えますけれども。

女川原発の、まず足元の進捗状況。特に、地元議会での話も進んでいると思えますので、まず地元の状況がどうなっているか。その次に、工事の進展ですね。特に、ここは何度か工事の計画の見直しもありましたので、今回の2022年度に向けては、金額面、期間、両方ともインラインでちゃんと進捗しているのかどうか、そこについてのアップデートもお願いします。

最後に、収益貢献のところについて、特に低油価環境が続いていることと、卸取引所の価格がかなり低迷していますので。より、再稼働時の収益貢献という意味では、キャッシュ利益には貢献するかもしれないけれども、会計上の利益で言うと、やはりダウンサイドのリスクもあるかと思えますので。それに対しての現状認識をお聞かせください。

すみません、大きく、以上2点でよろしくをお願いします。

樋口：まず、コストダウンの具体的な中身でございますけれども、まず固定費については、一つ、経年火力の休廃止を積極的に進めていこうと、東新潟港1号（と2号）の長期計画停止を発表させていただいたところですし、さらなる休廃止についても検討を加速してまいりたいと。

ただ、一方で、やはり縮小均衡では駄目なので、今、上越1号機、これは世界最高水準の効率63%を超えるガスのコンバインドサイクルの発電所ですけれども、これも開発して、やはり競争力のある電源構成に持っていくということで、やっています。

そういう中で、やはり経年火力の休廃止による固定費の削減、あと、修繕費の削減。これも社内で調達改革委員会を立ち上げて、これは大分なるんですけれども、原子力も含めて、原子力は当然、安全を大前提にですけれども、買い方等も含めて工夫をしながらコスト削減を図っていくというこ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



とで、今、取り組んでおります。これは原子力も含めたかたちで、全社展開でやっているということで、固定費の削減を図っていくと。

あと変動費については、やはり変動費に占める燃料費の割合は非常に大きいので、今は燃料費が安いので、スポットの調達を増やしながらかやっていますけれども。これについても、やはり燃料の調達の工夫をしながら、いかに燃料費を安く調達するか、いろいろな施策をやりながら、燃料費のコスト低減に取り組んでまいるといことです。

あとは、今、働き方改革の取り組みをやっていますけれども、やはり生産性を上げるという大きな目的を持ってやっているんですが、そういう意味で、効率化した分の人員抑制による人件費の削減も取り組んでまいります。その中で、例えば火力の休廃止で出た人員、そして働き方改革で出た人員を、成長投資のほうにもしっかりと振り向けているということで。全てではないですけれども、人員抑制を図りながら、人的資源を成長戦略の事業に振り向けていくことに取り組んでまいりたいと考えています。大きなところは、そんなところでしょうか。

あと、2点目の女川2号の進捗状況で、まず、女川の2号については、地元対応が佳境を迎えていまして、最終的には知事の了解、あとわれわれにすると、安全協定に基づく地元了解、これをいただく寸前まできていると。ただ、現在、宮城県内の市町村の首長を知事が招集して意見を聞くことに、来週の月曜日、9日にそういう会が予定されていると。その後、立地自治体の女川町、石巻市と県知事が意見交換をして、最終的に、これまでの意見交換の状況等を踏まえて、最終的には知事が判断するという段取りになっております。

地元のほうからは、いろいろ、避難計画についての不安の声がありますけれども、道路の整備とか避難計画のさらなるレベルアップについては、国、県のほうについて、地元女川町のほうから要望を出していただいて、それも判断材料の一つに、女川町長としてはすることになっていますので。そのへんについて、しっかりと確認を取りながら、今、進められているということで、地元の了解をいただく寸前になっていると。

安全協定に基づく地元了解をいただきますと、東北電力としては、既設設備の安全対策工事にかかれるということで、これが非常に大きな。地元了解をもらわないと、既設設備の安全対策工事に入れません。ということで、今、2022年度の工事完了を目指してやっておりますけれども。そしてあと規制庁の審査が、工事計画認可申請というのがありまして、それも並行しながら、既にできるものはやっていくと、進めていくということで。今の状況では、2022年度中の工事完了を目指してやっていくということで、今のところは計画どおりに進められる状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



あと、既設設備に関わらない工事の進捗については、フィルタベントの工事とか、防潮堤の地盤のさらなる改良工事、これも順調に今、進んでおるところで。全体的には、今のところ、2022年度工事完了に向けては、オンスケジュールで進んでいると認識していただいて結構かと思います。

あと、収益についてはメリットがあるということで、さっき、油価が下がっているということですが、けれども、単なる、今の油価は、私どもとしては一過性のものだと見ています。この評価については、専門機関の前提を、データを用いて、それで評価してございますので、評価については見直すつもりはございません。メリットはあると評価してございます。

あと、金額、期間については、いいですか。

石山：石山でございます。女川の評価になるかもしれないですけども、一応、いろいろな前提はあるんですけども。われわれとしては、一定の前提を置いた試算ということで、女川の2号機が再稼働すると、燃料費の削減効果が年間で大体300億円あるだろうと見込んでおるところでございます。

そういったところも含めまして、今、社長からありましたけれども、経済性の評価は様々な指標については、予測値、専門機関のものを活用したりとか、それから稼働年数等も、いろいろな前提を置いたりしまして、幾つかのシナリオを評価した中で、経済性については確保されているということは、その都度、評価をしているところでございます。

そういったものについては、当然、定期的に取り締役会にも報告させていただいて、ガバナンスもきちんと利かせたかたちで会社としては対応していると、補足させていただきたいと思います。

それから、ダウンサイジングの話がありましたので、収益性で補足させていただくと、やはり、コロナの影響で、いわゆる燃料価格の低下が、かなり、卸の取引市場の価格相場にも影響してきていることがございまして、今年度につきましても、卸売については昨年度よりも、ほぼ2割、179億kWhと見込んでいるんですが、なかなか小売り側の販売単価の低下等の影響とか、離脱の影響で、収益性が下がってきているところもありますけれども、卸についても、利ざやの幅がだんだん厳しくなっているのが今の実態でございまして、そういったダウンサイドの影響は、当然、出てきているとは認識しております。

そういったところもあるものですから、小売りサイドについては、やはり、今まで以上に利益を重視したお客様、個別の細やかな対応をしていきたいと、今も取り組んでいるところでございます。卸につきましても、相対も含めて、それからエナジートレーディングというトレーディング会社もありますが、そういったところを活用した中で、様々な手法を使って、卸の拡大につきまして

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



も取り組んでいるところでございまして。こういったところも併せて、いろいろ、今の状況を踏まえた中で強化していきたいと思っております。

新家：ちなみに、これは 300 億円。従来から、こういう試算はご紹介、こういう場でいただいていますけれども、一応、そのときには、大体、油価前提も踏まえながらおっしゃっていたかと思うので、もし差し支えなければ。そこは、やっぱり引き続き、減価償却負担よりは、当然メリットは、一時的にはちょっと低いということだと思があるので、そこの認識も改めてお願いします。

石山：現状の部分については、確かに足元は下がっているんですけども、これがコロナの影響等も踏まえまして、長期的にも、ずっとこのレベルだとは認識しておりませんので、そこは回復していこうと考えているところでございます。

下井田：下井田でございます。コストダウンについて、もう少し具体的に補足させていただきますと、連結キャッシュ利益、2024 年まで 3,200 億円以上ということでやっておりますので、期間的には、そのへんをターゲットにしてございまして。具体的には変動費、固定費とかについて数百億円オーダーの固定費削減を目指しておりますけれども。具体的な打ち手として大きいのは、今、石山からも話をさせていただきましたけれども、収益性確保を前提とした販売戦略をてこ入れする必要があるということで、キャッシュ利益の創出を念頭に置いて販売をアプローチしていくと。それは、域外も小売りも卸もご理解いただければと思います。

二つ目は、供給力の最大活用で、燃料調達の柔軟性確保ですとか、今ほど石山からありましたトレーディング機能を活用したかたちでの需給最適化、電源の競争力強化を図っていきたく。

三つ目は、業務プロセスを、より徹底的に見直す必要があるだろうということで、営業部門とかバックオフィスの効率化による人員シフトも含めて、そういうところで販売戦略を打っていきたくというのが大きなところでございます。

これはコロナの感染拡大と軌を合わせて、ビジョンを策定する段階で検討していたものでございまして。一方、コロナの感染拡大を受けまして、業績が、先ほどご案内のとおり悪化したところもありまして。コロナを受けて、明確に区分できないところもございましてけれども、燃料価格の変動を踏まえたかたちで、先ほども資料にお示ししておりますが、効率的な調達に努めておりますし。あとは火力発電所の熱効率を向上させるかたちで、燃料費の低減を図っている。あるいは、AI とかデジタル技術を使って点検を効率化するとか、あとは当初予定していた計画工事とか、そういったものについても見直しを図っているところでございます。

以上、補足させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



マチノ：では、続きまして、ご質問を受けさせていただきます。松本様。

松本：野村證券の松本と申します。2点、お願いします。

1点目は、先ほどから何回か、競争激化とか、厳しいというお話があったんですけども。どれぐらい競争が厳しいというか、影響が出ているかというのは、8ページの通期のご計画であるとか、もしくは2ページの上期の実績のステップチャートで、左のほうのステップチャートの下がっているところからコロナを抜いたのが競争要因なのかもしれませんけれども。競争によってアワーが取られる分と、守るために対抗値下げするのが主にあると思うんですけども、大体、上期とか通期のご計画で、どれぐらい、そういう圧力が効いてきているのか。

先ほど、販売戦略のてこ入れというのは、値上げを意味しているのか、よく分からなかったんですけども、併せて、その価格戦略について、もう少し教えていただければというのが1点目です。

それから2点目は、上期も通期もLNGのスポットの活用をされているんですけども。量が減っていく中でされているんですけども、具体的に、どうされているのか。もし柔軟枠みたいなものを使っておられるのであれば、どこかでツケが来そうな気がしないでもないんですけども、これは持続的に何年もできるのか。もう少し、スポットの活用について教えていただければと思います。

樋口：2点目のご質問からお答えしますが、当社、燃料調達、長期契約の比率は、他社に比べて、そんなに比率は大きくない。具体的に幾らと申し上げられないですけども。長期契約を中短期のものに入れ替えてきているのと、あとは契約上、仕向地変更とか、柔軟に対応できるような契約に、最近の契約はしてきています。

あと、調達量も、後年度にシフトできる契約とか、いろいろな調達。昔ですと、結構がちがちの、仕向地変更もできない、あと量もしっかり年度年度で買わなければいけないという、そういう長期契約から短中期の柔軟な契約に見直しをしてきたということで、スポットの比率を増やして、燃料費が安いところでスポットの調達を増やして、燃料費削減に寄与できているというのが今の実情でございます。

そういう意味で、じゃあ、それを後ろに持って行って、後で困らないかということですけども。今、現状のスポット調達うんぬんのやりとりの中で、私どもも、やはり会社の中の議論で、後送りして問題にならないかということもチェックさせていただきながら、やっております。今のところ、後年度送りしたものが、後々支障になるという評価はしてございません。というのが、燃料関係のご質問に対するお答えになります。

あと、1点目の競争激化の価格の振れ幅ですか。これについて、いいですか。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



石山：石山のほうから補足をさせていただきますけれども、今の競争環境についてから話をさせていただきますと、高圧以上につきましては、離脱はある程度、抑え込まれてきているのかなと認識はしているんですが。いかんせん、販売単価の低下ですね。ここの部分が、なかなか回復できないところが高圧以上の問題認識でございます。そういったところもありまして、われわれとしては、利益確保を重視した販売戦略とお話ししましたけれども、収益性の低下に歯止めをかけるという観点で、一定の基準を設けまして。ここはお客様ごと、個々に収益性なり、離脱のリスクといったものを従来以上にシビアに判断した中で、いろいろ交渉して対応させていただいているところでございます。

それから、低圧につきましては、ここは単価は変わっていないですけれども、やはり離脱が増えてきているという問題がございまして。この低圧のお客様については、やはり個々のお客様に対して、われわれもアプローチを、もっと積極的にしていかなければならないだろうと、いろいろな取り組みをしているところでございます。

それから、当然、電化の提案の強化ですとか、料金メニューの最適化といったものの売上高の拡大、こういった施策もありますので。そういったものも含めて、収益性を確保するために、いろいろな取り組みを今、やっている状況でございます。

樋口：樋口ですが、今まで、どちらかというとなり離脱抑止で、価格勝負で、どんどんお客様を確保するために価格を下げて、勝負をしてきたところもあるので。そのへんについては、しっかり限界利益を管理しながら、ある利益以下のお客様については、無理に競争はしないようにしようという。お客様をセグメント別に分けて、限界利益をしっかりと管理しながらやっていくということで、戦略を変えています。そういうことで取り組んで、利益重視でやっていくということです。

あと、低圧のほうについては、今お話があった価格だけではなくて、それに付随するようなサービスメニューもご提案させていただきながら、お客様にご満足いただけるものを提案していくと。

「より、そう、ちから。+ONE」ということで、生活の利便性向上に資する様々なメニューもご用意させていただきながら、お客様にいかに使ってもらうか、入ってもらうかということで取り組んでいるところです。

あと、ご質問の、やはり利益の減少の、今回 250 億円という販売の小売りの減。250 億円と、非常に大きい金額の利益減が出ていますけれども。これは大半が、やはり小売りの減による影響になってございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



石山：8 ページのラダー図の販売、小売りの減のマイナス 250 億円ですけれども、一応、これの大半の部分は新型コロナ影響と捉えていただいているのかなと思っています。大体 200 億円が新型コロナの影響による部分と、一応、中身的には捉えているところがございます。

ただ、燃料価格の低下影響もあって、卸のほうは、ここに記載のとおり、130 億円ぐらい、市場価格の低下影響がかなり効いているのかなというところがございます。

マチノ：よろしいでしょうか。続きまして、荻野様、どうぞ。

荻野：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の荻野でございます。

8 ページ目で、さっきからスルーされている数字を確認させていただきたいんですけれども、最初にタイムラグ影響、新年度の差益を幾らで入れていらっしゃるか。YoY でプラス 50 と書いてあるんですが、まず絶対値で幾らか。

あと、先ほどの西川さんのご質問にあった、コロナ影響で幾らぐらいと一応、考えていらっしゃるか。先ほど、小売りで 200 というお話があったと思うんですけれども、200 でいいのか。それとも連結ベースでは、卸とかでもコロナ影響でマイナスされているのか。年金コストのところプラスで入っているのか、マイナスで入っているのか私は今、把握できてなくて。というところの数字を教えてください。

あと、今年度で知りたいのが、設備投資の金額の連結ベースは絶対値でお幾らですかというのを教えてください。1 問目でございます。

それから、2 問目は質問ではないかもしれませんが、先ほどの女川のメリットの議論ですけれども、原油価格の前提うんぬんで、今、安いとか高いというところは、御社の意見としては正しい。正しいというのは、それはそれで、ぜひ聞きたいところがございますが、たぶん、セルサイドの予想も含めて、来年、再来年の予想がどんぴしゃで当たるわけがないので、真摯な情報開示は、やっぱり感応度を示すことだと思うんです。

今年度の御社の影響額については、原油と為替の影響額、7 ページ目に書いていただいているように、すみません、それは今年度の原油価格と為替の感応度を書いていただいているように、先ほどの新家さんのご質問で、去年と同じ数字をおっしゃっているということは、原油価格は、おそらく 60 ドル以上をイメージしているはずであると。現状、40 ドルであると。この 40 ドルが、来年、3 年後、どうなっているかは誰にも分からない。誰にも分からないんだったら、もし 40 ドルだったらこうなってしまいますという数字の開示をしていただくのが真摯な対応かと。ようやく、そこで議論ができる。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そうすると、先ほどの動いたときに償却費とかが増えてしまって、どうなりますかという議論が始まるので。次回は、できれば、そこの感応度のイメージを。大丈夫だと一点張りだと、こちらとしては白けてしまうので。原油価格は分からないし、脱炭素の時代だから 20 ドルになるかもしれないじゃないですか。というところで、ここは情報開示の改善をよろしくお願いします。

以上 2 問、お願いします。

下井田：1 点目は下井田からご説明申し上げます。まず、タイムラグの影響でございますけれども、半期の部分については 3 ページにお示ししてありますが、それに見合う通期でご説明申し上げますと、当期のタイムラグの影響分は 270 億円と見ておりまして、前年度は 220 億円でございますので、その差し引きで、前年比較でございますれば、50 億円と見てございます。

2 点目のコロナの影響でございますけれども、大まかな数字で申し上げますと、いわゆる小売りの販売電力業で、持ち株会社で担ってございます発電、販売事業のところでは、145 億円の利益影響と見てございまして、全部で 200 億円のうちネットワークのところ、エリア需要全体が落ち込んでいる影響、それが 40 億円と見てございます。

あと、それ以外は、グループでもガスとかの販売をしてございますので、そちらも影響がございまして、その影響が 15 億円と見てございます。

最初の 3 点目で、設備投資でございますけれども、今のところ通年で見ておりますが、連結ベースというか、今、手元にありますのが旧単体で、持ち株会社のところと分社化させていただきましたネットワークのところを合わせて、大体 3,000 億円と見てございます。

前年差のうちの 60 億円の影響でございます。年度末で年金資産の運用のところ、大分マイナスが出ておりましたので、私どもは、それを翌年度から 3 カ年平均で償却しております。ですから、過去の分も入ってございますけれども、前年差では 60 億円の減益影響が出てございます。

石山：あと、女川の経済性の話ですけれども、私の説明が不十分だったところは反省しているところですが、300 億円の評価については、ご指摘のとおりだと思います。それで、当然、われわれとしても、都度、そのへんの見立て、見通しは変わっていくわけですので。当然、それに基づいて、評価のし直しは当然、していくつもりで考えています。

前提がどうなっているか分からないでしょうというご指摘なので、そこについては感応度とお話が合ったんですが、こういった出し方がいいかというのは、われわれとしても、少し検討したいと思います。ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



樋口：今の女川の経済計算の感応度、単年度の価格で評価しているわけではなくて、やはり運転期間、例えば40年とか、残存とか、そういうもので、いろいろなケースを想定して計算させていただいて、やっているのが大前提にありますので。今おっしゃられた、やはり、じゃあ、為替がどれぐらい変わったら、どれぐらい影響するんだということについては、預からせていただいて検討させていただきますので、よろしくお願いいたします。

マチノ：はい、神近様。

神近：お世話になっております。SMBC日興証券の神近と申します。2問、よろしくお願いいたします。

何度かご紹介していただいているコストダウンのところですが、これからというよりは、むしろこれまで、ここ2~3年ぐらい、送配電部門の分離ですとか、あと、女川の再稼働に向けたものとかで、不可避なもので、委託費筆頭に固定費水準が持ち上がっているように見受けられるんですけれども。ここもとの固定費水準の動きについてご解説いただければと思います。どのような項目で、どれぐらい増えた、減ったですとか、あとは女川の再稼働ですとか。送配電分離が一巡した後、どのぐらい自然減が見込めるか等について、ご解説いただければと思います。これが1点目です。

あと2点目、洋上風力に関しまして、11月以降に促進区域で入札が始まるというお話をいただきましたけれども、その中で、FITの36円から上限価格29円と、ほぼ決まる状態になっているかと思っておりますけれども、ここについての受け止め方を教えていただければと思います。よろしくお願いいたします。

樋口：洋上風力の買い取り価格の受け止めですけれども。今回、29円というのは、やはり厳しい状況だと私どもは認識しています。ただ、やはり29円だからやめるということではなくて、これから、今、事業性についてもいろいろと評価をしている中で、29円、再生可能エネルギーが、固定買い取り制度が終わっても、やはり自立した再生可能エネルギーにならないと、日本の国のためになりませんので。やはりコスト削減は当然、必要だと認識してございますので、29円をベースに、あと、どういうところでコストダウンできるか、さらに深掘りする。

あと、やはりO&Mの部分についても、コストダウンできる余地はあると思っていますので、29円でしっかりと利益が出るような、事業性があるような、やはりコスト削減を考えていくと思っています。逆に、29円だからもっと上げてくれという事業者さんも、中にはいらっしゃるみたいですけれども、やはり再生可能エネルギー、日本として、主力電源ということで進めていくのであれば、自立した再生可能エネルギーにしていかななくてはいけないと思っていますので。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そういう意味で、いろいろな工夫をさせていただきながら、コストダウンに向けて、一緒に取り組んでいる事業者さんと検討、深掘りしていきたいと思っています。

あと、1点目の固定費のこれまでのコストダウンの水準、お願いします。

下井田：下井田でございます。これまでの法的分離ですとか、そういったところも含めた上での固定費につきましてましては、今、ちょっと手元にございませぬけれども、傾向的には、分社化、前後して、分社に伴うシステム開発とか、そういったところでコストが出てきておりますし。組織整備とかもございましたので、そういった面で、人件費まわりのコストなどは増減があると認識しております。

一方で、原子力の動きも、女川2号の動きが進んでございますので、それに向けたかたちでのコストも足元で出てきている状況がございます。

数字は今、手元にございませぬので、中間期では効率化とか、そういったところは、申し訳ありませんが分析しておりませぬので、年度当たりでご報告できるように準備させていただきたいと思っております。

石山：石山です。洋上風力で補足をさせていただくと、上限価格29円と、着床式の価格水準が出たんですが、思ったよりも低い水準だったというところでいろいろ言われていまして。当然、価格が下がってくると、それ以外の要素も含めてのトータルの評価になると考えていまして。

われわれとしては、かなり早いタイミングで地元にも入って、地域との良好な関係の構築等もしておりますし、価格面以外の優位性も当然、評価されるものと考えていますので。そういったところも含めて、コストダウンにもこれから努めることは当然ですけれども。いろいろな部分で、これまで培ってきた知見、ノウハウ等を活用して、当然、採択されるよう、これから頑張っていきたいと思っております。

阿部：それから、すみません。経理部の阿部です。話があっち行ったり、こっち行ったりで、大変恐縮ですが、固定費の周りのところ。加えて、特に委託費ですけれども、新ビジョンでスマート社会実現事業ということで打ち出して、どうしても最初、いろいろな経費周りが先行するものですから、今、足元、そういった経費を出していることも影響してございますので。当面は、この傾向が、女川2号が運転開始するまでは、そういった委託費の増加は続くものと、今のところ、考えているところでございます。以上です。

マチノ：そのほか、ございますでしょうか。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



大島：ありがとうございます。野村アセットマネジメントの大島と申します。2点、質問があります。

1点が決算の数字で、8ページのところで、繰り返して恐縮ですが。販売（卸売）の減、130億円ということですが、御社の年間の販売電力量で、卸売は今期179億kWhで計画されているので、単純に割り算すると、kWh当たり0.7円ぐらい、スプレッドがやられているという計算になるんですけども。こういった計算をして、われわれの分析として正しいのか、それとも何か別の要素が関わってくるのか、その点について、何か御社のお考え、整理がありましたら教えてください。これが1点目です。

あと、2点目は再エネだったり、脱炭素に関することですが、石炭でアンモニア混焼というのは、御社として、どう評価されているのか、現状の設備でどれぐらい可能なのか。政府では20%という数字も聞こえてきますが、仮に20%にする場合は、どういった設備投資や技術的ハードルがあるのか、現状のお考えがありましたら教えてください。

以上、2点でございます。お願いします。

樋口：アンモニア混焼の件でございますけれども、私どもとしても、アンモニアの混焼については、メーカーさんの実験設備を用いて、既にできるということは確認させてもらっています。国プロとか、他社さんでもやっていますけれども、私ども単独で、そういう自分のところのボイラーと同じタイプでできるかどうか、バーナーでできるのかも確認してございます。

ただ、アンモニアは、やはり水素よりはハンドリングがいいということで、アンモニアの選択肢もあるのかなと。ただ、やはり、アンモニアも経済性がなかなかないと。今の段階です。アンモニアをやるにしても、経済性が成り立つところまで持っていけないと駄目。それは、やはりアンモニアの製造技術とか、そちらのテリトリーになると思いますけれども、やはり経済性が非常に、まだまだ成り立たないという現状です。

ただ、やはりCO₂を少しでも削減していくということであれば、あとはアンモニアは何でつくるかですけども、再エネ電気をつくるのか、あとは別なものからつくるのか、そういう議論はあろうかと思えますけれども。私たち、ユーザーサイドとして、石炭火力等でアンモニアを混焼させるという。これについても、技術の動向、アンモニアの経済性も踏まえながら、しっかりやっていく必要があるということで、既設での改造費はどれぐらいかかるかとか、そのフィジビリティスタディもやっています。今、手元にデータがないのでお答えできませんけれども、やはり設備投資をして、それが回収できるぐらいのメリットがないと、当然、駄目だと思っていますので。設備改造も、アンモニアの供給設備が新たに付加されますので。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そういう意味で、アンモニアについては、今の燃料より、もっとやっぱり安くないと、成立しないと。いずれ、そういうことをしなければいけないということで、アンモニアは経済性との比較でやっていく準備は、私どもとしても進めて、検討してきております。

あと一方、水素についても、一応、水素を例えばガスタービンで混焼したらどうなんだとか、そういうことについては、フィジビリティスタディ、机上の検討にはなりますけれども、一応、検討はしています。やはり、一番は経済性です。そこについて、しっかり経済性が出る状況になれば、水素を使ってやっていくことも可能かと。やはり CO₂ が出ない、環境価値とか、いろいろな価値を経済性評価の中に入れながら、評価していく必要もあると思っていますので、そういう意味で、水素、アンモニア、どちらについても、私どもとしてもしっかりと検討していることはお伝えできません。

あと、1点目の卸の130億円。これについてのご質問。

石山：石山です。単価というか、燃料価格の低下が大きく影響しているんですけども、実は卸と言っても、相対もあれば、市場に出すものもあれば、いろいろなバリエーションがありまして。個別の相対のお客さんごとも、やっぱり価格とかを含めて、いろいろ違いがありますから、ニーズとか量とか価格面の差とか、そういったところが影響しているところがあるものですから、単純に価格だけというわけではございません。

従って、いろいろな、それ以外の相手先との量とか、そのへんの交渉状況の、昨年からの違いとか。あと、市場環境も今、変わってきているところがあって、従前に比べると、常時バックアップが売れなくなってしまったとか、いろいろな状況変化があるので、それによって売り先、売り方も変わっていますから、そういった影響もございます。すみません、そんなお答えになってしまいます。よろしくお願ひします。

大島：卸売のところですけども、単純に言えば、去年より燃料価格は下がっていますので、その分のコストダウンはあるけれども、それ以上に平均販売価格が下がっていて、それはバックアップの減のミックスの悪化とか、お客さんとの交渉の悪化とか、JEPXの悪化とか、いろいろなものが混じって、トータルのスプレッドとしては0.7円ぐらい、やられているけれども、いろいろあると。そういう理解でよろしいでしょうか。

樋口：やはり卸取引所の価格が下がっていると。私どもの電源は、発電できるときは発電して。全てというか、提供できるものは全部、取引所に出さなければいけないというルールになっていますので。値段の決まりようによっては、非常に安い価格で電源の価格が決まってしまうと、安い価格でわれわれ、売らざるを得ないということも影響しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



マチノ：大変恐れ入りますが、説明会の終了時間となっております。大変申し訳ございません。ご質問、あと1名様とさせていただきたいと思いますが、ご質問ございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、これにて説明会を終了いたします。

本日はお忙しいところ、当社の決算説明会にご出席いただきましてありがとうございます。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

