



東北電力株式会社

2020 年度決算説明会

2021 年 5 月 13 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 年度決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 5 月 13 日
[ページ数]	36
[時間]	14:30 – 15:40 (合計：70 分、登壇：19 分、質疑応答：51 分)
[開催場所]	電話会議
[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) 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)

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

[アナリスト名]*	みずほ証券	新家 法昌
	大和証券	西川 周作
	野村證券	松本 繁季
	SMBC 日興証券	神近 広二
	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	荻野 零児

*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

オペレーター：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。これより、東北電力株式会社 2020 年度決算説明会を開催させていただきます。

それでは東北電力様、よろしく申し上げます。

マチノ：東北電力経理部、マチノでございます。皆様ご参加いただきありがとうございます。本日は小職が司会を務めますので、どうぞよろしくお願いいたします。

はじめに、弊社出席者をご紹介します。社長の樋口、常務執行役員グループ戦略部門長の石山、執行役員経理部長の下井田でございます。

続きまして、本日の進め方についてご説明いたします。最初に弊社 2020 年度決算の概要につきましてご説明いたします。その後、質疑応答とさせていただきます。

なお、本日の終了目途は 15 時 40 分頃を予定してございます。それでは資料につきまして、社長の樋口よりご説明いたします。

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@scriptsasia.com



業績概要

3

- ▶ 売上高※ 2兆2,868億円（前年度に比べ404億円の増）
 - …当社において、競争激化に加え、新型コロナウイルス感染症の影響などにより、販売電力量（小売）が減少。
 - 一方、間接オークションに伴う自己約定分や、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が増加。
- ▶ 経常利益 675億円（前年度に比べ324億円の減）
 - …燃料市況を踏まえたLNGのスポット調達拡大による燃料費低減などの効率化に努めたものの、小売や卸売の販売に伴う収入が減少したことや、福島県沖地震による発電所の停止に伴い、燃料費や他社購入電力料が増加。

※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6,073億円含まれているが、費用側にも計上されることから、収支に影響を与えない。

【連結決算の概要】

（単位：億円）

	連結決算			2020年度(A)のセグメント別内訳				
	2020年度(A)	2019年度(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	22,868 (16,794)	22,463 (17,503)	404 (▲709)	17,355 (13,095)	8,539 (6,726)	2,711	2,081	▲7,820
経常利益※1	675 [535]	999 [779]	▲324 [▲244]	139 [▲0]	409	103	107	▲84
親会社株主に帰属する当期純利益	293	630	▲336					
キャッシュ利益※3	3,023	3,219	▲195	1,026	1,671	129	301	▲104

※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。

※3 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。）

樋口：東北電力の樋口です。それでは説明をさせていただきます。まず本日はお忙しい中、当社決算説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。早速ではございますが、これより2020年度決算の概要等につきまして、資料に沿ってご説明いたします。

当社の2020年度連結業績についてご説明いたします。3ページおよび4ページをご覧ください。

売上高は競争激化に加え、新型コロナウイルスの影響等により小売販売電力量が減少しましたが、間接オークションの自己約定分、再エネ特措法交付金の増加等により前年度に比べ404億円増の2兆2,868億円となりました。

経常利益は燃料市況を踏まえたLNGスポット調達拡大による燃料費低減などの効率化に努めた一方で、小売や卸売の販売に伴う収入の減少や、今年2月の福島県沖地震による発電所の停止に伴い、燃料費や他社購入電力料が増加したため、前年度に比べ324億円減の675億円となりました。

なお、当年度の連結キャッシュ利益は3,023億円となりました。

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

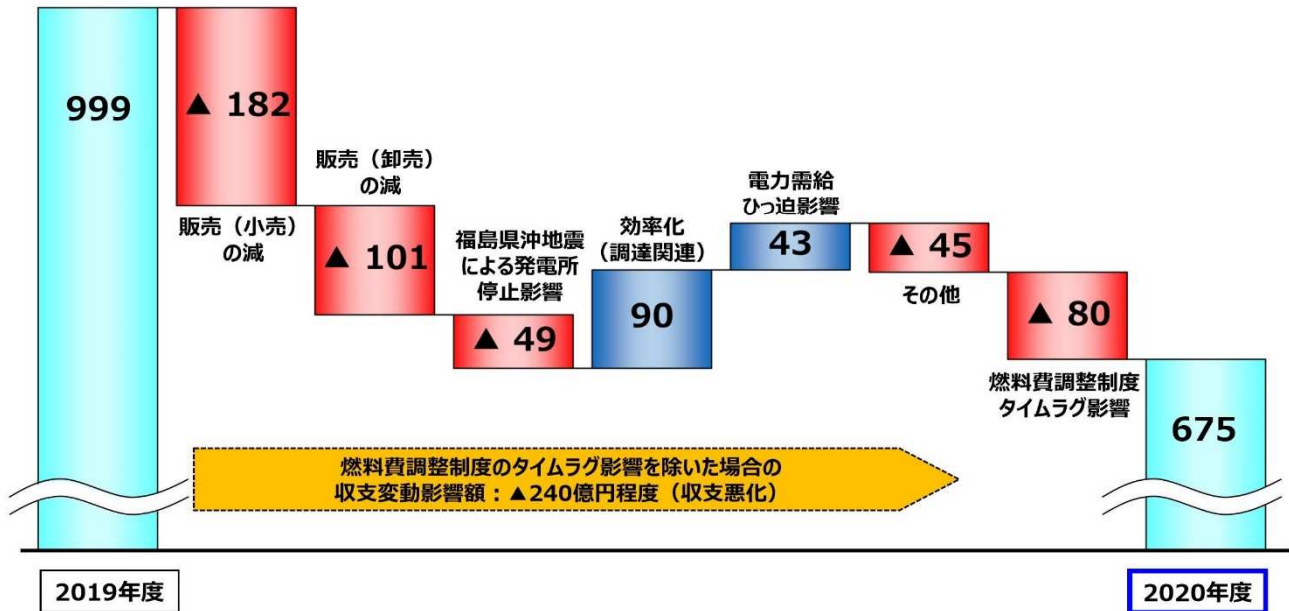


連結経常利益の前年度からの変動要因

4

変動額 ▲324億円 (999億円→675億円)

(単位：億円)



また4ページに、今ほどご説明しました項目を含め、経常利益の前年度からの変動要因を記載しておりますが、燃料費調整制度のタイムラグ影響を除いた場合は、前年度に比べ240億円程度の利益減となっております。

さらに新型コロナウイルス感染症により、売上高は260億円程度、経常利益は90億円程度減少したものと見込んでおります。

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

電力販売実績

5

- ▶ 小売（電灯・電力） 660億kWh（前年度に比べ10億kWhの減）
 - …前年度に比べ冬の気温が低かったことにより暖房需要が増加したものの、新型コロナウイルス感染症の影響による業務用および産業用での稼働が減少。
- ▶ 卸売 166億kWh（前年度に比べ11億kWhの減）
 - …東北6県および新潟県以外への卸売が増加したものの、卸電力市場取引が減少。

（単位：百万 kWh）

【販売実績】※1	2020年度 (A)	2019年度 (B)	増減 (A) - (B)	前年度比 (A) / (B)
電灯	21,969	21,686	283	101.3%
電力	43,983	45,217	▲ 1,234	97.3%
小売 ※2 計	65,952	66,903	▲ 951	98.6%
卸売 ※3	16,571	17,652	▲ 1,081	93.9%
販売 計	82,523	84,555	▲ 2,032	97.6%

- ※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。電力販売実績についてご説明します。

小売販売電力量は、冬場の低温により暖房需要が増加したものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響による業務用および産業用での稼働減などから、前年度に比べ約10億kWh、1.4%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の稼働低下、産業用では第3四半期以降、鉄鋼や自動車関連は回復傾向にあるものの、年度を通して稼働低下があったものと推測しております。

また、卸売販売電力量は域外への卸売が増加したものの、卸電力市場取引の減少などから、前年度に比べ約11億kWh、率にして6.1%下回る実績となりました。

これにより、全体の販売電力量は前年度に比べ20億kWh、2.4%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@scriptsasia.com

業績・配当予想

7

- ▶ 売上高 1兆7,700億円（前年度比 22.6%減）
…当社において販売電力量が減少すること、また、2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等の適用のため。
- ▶ 利益見通し 令和3年2月に発生した福島県沖地震で被害を受けた火力発電所の復旧時期を見極めているところであり、現時点においては、合理的な算定が困難な状況であるため未定。
- ▶ 配当 利益の見通しの合理的な算定が困難なことから、中間配当および期末配当ともに現時点では未定。

■ 2021年度連結業績予想

（単位：億円）

	2021年度見通し (A)	2020年度実績 (B)	増減 (A) - (B)
売上高	17,700	22,868	▲ 5,168
営業利益	—	879	—
経常利益	—	675	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	293	—

■ 主要諸元

		2021年度見通し	2020年度実績
販売電力量※ (億kWh)	小売	651 程度	660
	卸売	146 程度	166
	合計	798 程度	825
原油CIF価格 (\$/bbl)		68 程度	43.4
為替レート (円/\$)		110 程度	106
原子力設備利用率 (%)		—	—

※ 東北電力個社値であり、送配電事業を除く。

■ 収支変動影響額

（単位：億円）

原油CIF価格 (1\$/bbl)	—
為替レート (1円/\$)	—

■ 2021年度配当予想

	中間	期末	年間
2020年度	20円	20円	40円
2021年度	未定		

続きまして2021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ページをご覧ください。2021年度の売上高は1兆7,700億円程度となる見通しです。

前年度に比べて約5,200億円の減少と想定しており、要因として販売電力量の減少および新たに収益認識に関する会計基準等を適用することによる減少を見込んでおります。

なお、後者の影響は約4,200億円と想定しております。

一方で、利益見通しについては現在、福島県沖地震により被害を受けた火力発電所の復旧時期を見極めているところであり、現時点においては合理的な算定が困難なことから大変申し訳ございませんが、未定としております。

配当につきましても、利益見通しの合理的な算定が困難なことから、中間・期末配当ともに未定としております。

今後、業績を見通せる状況になりましたら、速やかにお知らせ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@scriptsasia.com

なお、既にお知らせしておりますとおり、有形固定資産の減価償却方法を2021年度より定額法に変更いたします。本変更による2021年度の影響額として460億円程度の費用の減少を見込んでおります。

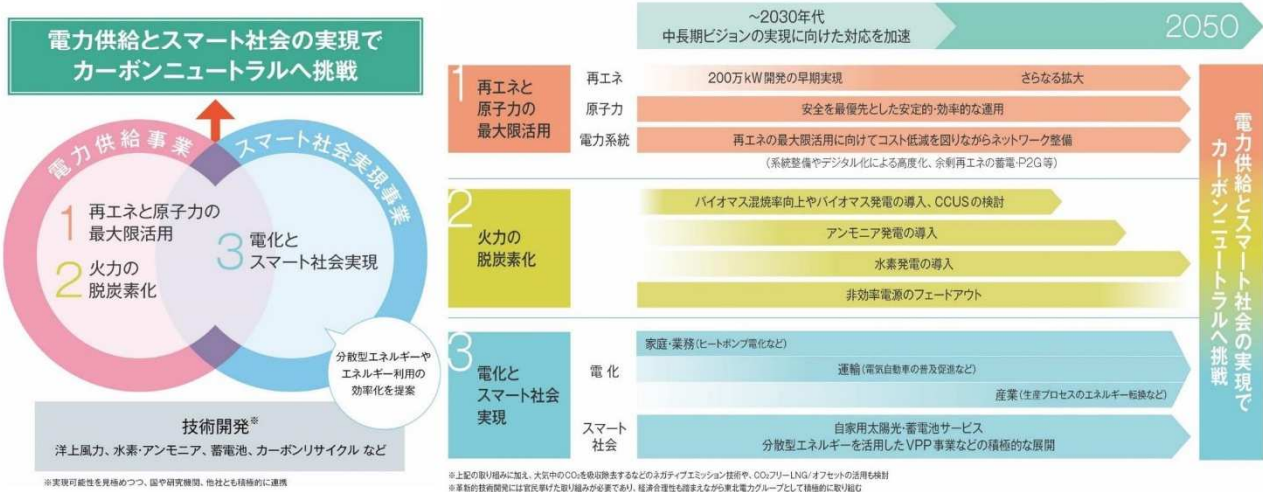
2021年度は販売面において厳しい競争環境が継続する中、新型コロナウイルス感染症による一定のマイナス影響が続いていることに加え、福島県沖地震による被害設備の復旧など、引き続き厳しい収支状況が見込まれることから、徹底した電力販売の強化とコストダウンに取り組むとともに、スマート社会実現事業の早期収益化に向けた取り組みを加速させ、収支の改善に努めてまいります。

2050年カーボンニュートラルへの挑戦

9

- ▶ 日本政府における**2050年カーボンニュートラル宣言**、およびその実現に向けた取り組みの検討が急速に進められるなど、**社会全体にとって、脱炭素化への対応はこれまで以上に重要な課題**となっている。
- ▶ このような状況を踏まえ、当社グループは、「**東北電力グループ“カーボンニュートラルチャレンジ2050”**」を策定。S+3E※の確保を大前提に、**再生可能エネルギーと原子力を最大限活用し、火力電源の脱炭素化により電力供給事業の脱炭素化を進めるとともに、電化の推進や分散型エネルギー活用とエネルギー利用の効率化によるスマート社会の実現を取り組みの両輪として推進**することで、東北電力グループのCO2排出削減を加速するとともに、地域社会の脱炭素化に貢献していく。

※S+3E：安全性を前提に、環境性、経済性、安定供給の同時達成



続きまして、トピックスについてご説明いたします。9ページおよび10ページをご覧ください。

日本政府における2050年カーボンニュートラル宣言およびその実現に向けた取り組みの検討の加速を踏まえ、当社は今年3月、「東北電力グループカーボンニュートラルチャレンジ2050」を策定、公表いたしました。

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

- 当社グループは、クリーンな大規模電源による電力供給と分散型エネルギーやエネルギー利用の効率化を同時に達成した社会の実現を目指していく。
- 再生可能エネルギーを最大限活用するため、風力発電を主軸に200万kW 開発の早期達成とさらなる拡大を目指す。
 - 原子力発電の安全を最優先とした安定的・効率的な運用を実施していく。
 - 電力ネットワークの高度化、蓄電池、水素活用などにより再生可能エネルギー導入拡大にも貢献していく。
 - 火力発電については、水素・アンモニア発電の実用化やCCUSの検討などの技術開発へ積極的に取り組む。
 - スマート社会実現事業の展開（VPPサービス等の実装）を通じて、デジタル技術の導入によるエネルギーマネジメントの高度化を進め、地域における分散型エネルギーの有効活用を図る。



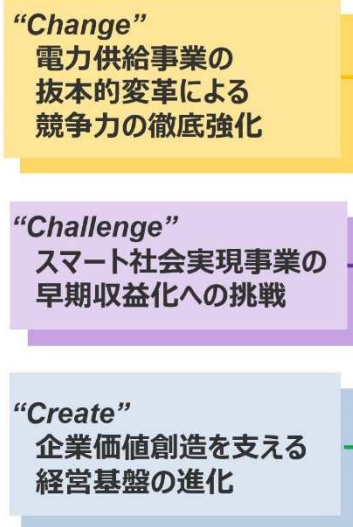
当社グループは、S+3Eの確保を大前提に大規模電源の脱炭素化と電化の推進や分散型エネルギー活用、エネルギー利用の効率化によるスマート社会の実現を取り組みの両輪として推進し、当社グループのCO2排出削減を加速するとともに、地域社会の脱炭素化に貢献することとしております。

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

- ✓ 新型コロナウイルスの感染拡大は、電力需要の減少など厳しい事業環境変化をもたらすとともに、昨年公表した「よりそう next」において事業環境変化のドライバーとして認識していた「デジタル化(Digitalization)」、「分散化(De-centralization)」、「脱炭素化(De-carbonization)」に伴う電力需給構造の変化や、「人口減少(Depopulation)」に伴う社会課題の顕在化を、より一層加速させていくことが想定される。
- ✓ 東北電力グループ中長期ビジョン「よりそう next」の方向性はポストコロナを目指す社会の流れと合致するものであり、「2021年度東北電力グループ中期計画」では、「よりそう next」実現のための取り組みの加速を主眼に、4つの事業推進の基本的な考え方を掲げて、電力供給事業の抜本的な構造改革を通じた収益拡大と、スマート社会実現事業の早期収益化を進める。

力点



事業推進の基本的な考え方

**取り組みの加速～厳しい事業状況の克服と
ポストコロナの新たな時代を切り拓くために～**

- ✓ 徹底した電力販売の強化とコストダウンの深掘りを行いながら、電力供給事業の構造改革のスピードのギアを上げる
- ✓ 安全を最優先に原子力発電所の再稼働へ全力を尽くすとともに、地域の皆さまへの積極的な情報発信と丁寧な理解活動を行う
- ✓ 「東北電力フロンティア」を中核に、東北電力グループをあげて、スマート社会実現事業の早期収益化に果敢に挑戦し実現する
- ✓ 「2050年カーボンニュートラル」に向けたあるべき姿の検討を進め、スマート社会実現事業等を通じてお客さまのCO2排出削減に貢献する

それでは 11 ページをご覧ください。次に 2021 年度東北電力グループ中期計画の力点についてご説明いたします。

当社は昨年 2 月、2030 年代に向けた経営の大きな方向性である「東北電力グループ中長期ビジョン『よりそう next』」を策定し、2030 年代のありたい姿を提示しました。

その中で、今後の事業環境を変化させるドライバーとして「デジタル化」、「分散化」、「脱炭素化」、「人口減少」の四つの D を認識しておりました。

その後の新型コロナウイルスの感染拡大は電力需要の減少など、事業環境に変化をもたらすとともに、「よりそう next」において、事業環境変化のドライバーとして認識していた四つの D を一層加速させていくことが想定されます。

「よりそう next」の方向性はポストコロナを目指す社会の流れと合致するものであり、「よりそう next」に掲げた取り組みへのスピードを一段と加速させることにより、ありたい姿の実現につながっていただけるものと考えております。

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@scriptsasia.com

こうした観点から 2021 年度中期計画の力点では、四つの事業推進の基本的な考え方を掲げ、電力供給事業の抜本的な構造改革を通じた収益拡大と、スマート社会実現事業の早期収益化を進めていくこととしております。

Change

電力供給事業の構造改革

12

- 基盤事業である電力供給事業について、**各機能が各々のミッションに基づき、競争力の強化や、設備の安定稼働等を行い、利益最大化を目指す事業モデルへの転換**を目指していく。

発電・卸（火力発電）

- ✓ **高い経済性と環境負荷低減の両立を目指す上越火力発電所1号機の開発を推進**するとともに、国の「第6次エネルギー基本計画」の策定等も踏まえながら、**環境性や経済効率性の低い経年火力発電所の休廃止**を検討・実施し、さらなる電源の競争力の強化や再生可能エネルギー導入拡大に伴う需給変動への対応を進める。



上越火力発電所1号機の
建設工事の様子
(2021年1月現在)

送配電 東北電力ネットワーク

- ✓ **送配電設備の高経年化対策と、AI・IoT等の活用や設備の仕様統一・共同調達等による徹底的なコストダウン**を両立する。

設備の仕様統一・共同調達



架空送電線
(ACSR/AC)



ガス遮断器
(66・77kV)



地中ケーブル
(6kV CVT)

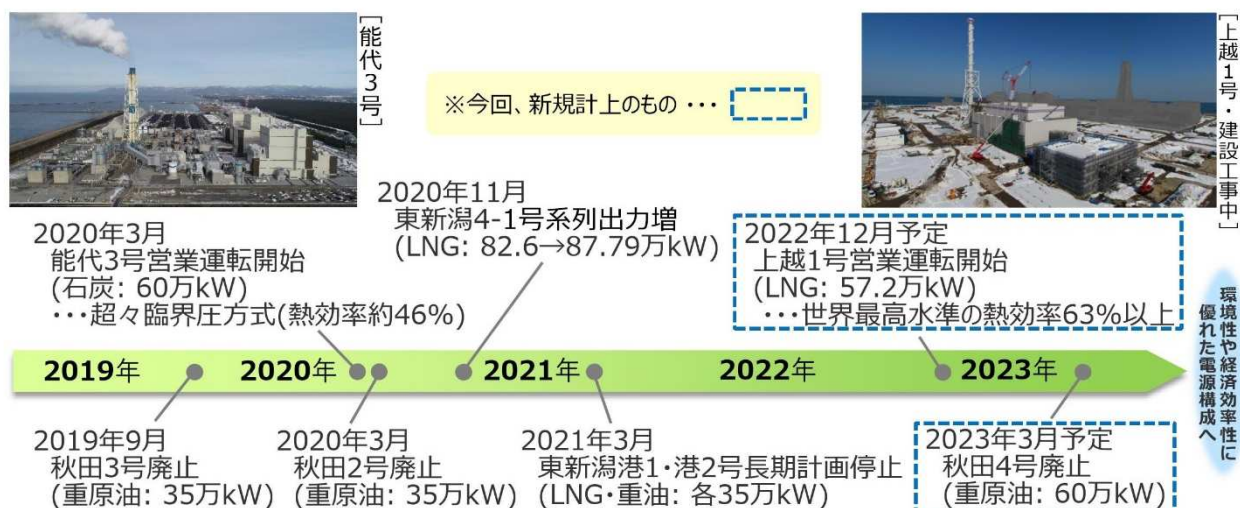
- ✓ “**買い方・買うモノ・買う量**”に係る施策の深掘りや組織能力・体制強化など、**調達改革の取り組みを継続推進**する。

12 ページおよび 13 ページをご覧ください。12 ページでは、電力供給事業の構造改革の取り組みについて、発電・卸では最新鋭の高効率 LNG 火力の新設と、環境性・経済効率性の低い経年火力の休廃止を実施することなどによる電源の競争力強化や、再エネ導入拡大に伴う需給変動対応を進めてまいります。

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@scriptsasia.com

- ▶ 当社は「2021年度東北電力グループ中期計画の力点」において、「電力供給事業の抜本変革による競争力の徹底強化」を掲げ、競争力向上と利益最大化を目指していくこととしている。
- ▶ また、2050年のカーボンニュートラルを目指し、バリューチェーン全体で脱炭素化に取り組むとともに、スマート社会を実現することにより、東北・新潟地域全体のCO2排出量の低減にも貢献していきたいと考えている。
- ▶ こうした考え方のもと、火力発電については、高効率発電設備の開発推進と経年火力の休廃止により、さらなる電源の競争力強化や、再生可能エネルギー導入拡大に伴う需給変動への対応を進めていく。



なお、13 ページに火力電源の競争力強化に向けた取り組みの実績と、今後の計画を記載しております。

また、送配電では設備の高経年化対策と仕様統一、共同調達、調達改革の取り組み継続による徹底的なコストダウンの両立に努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

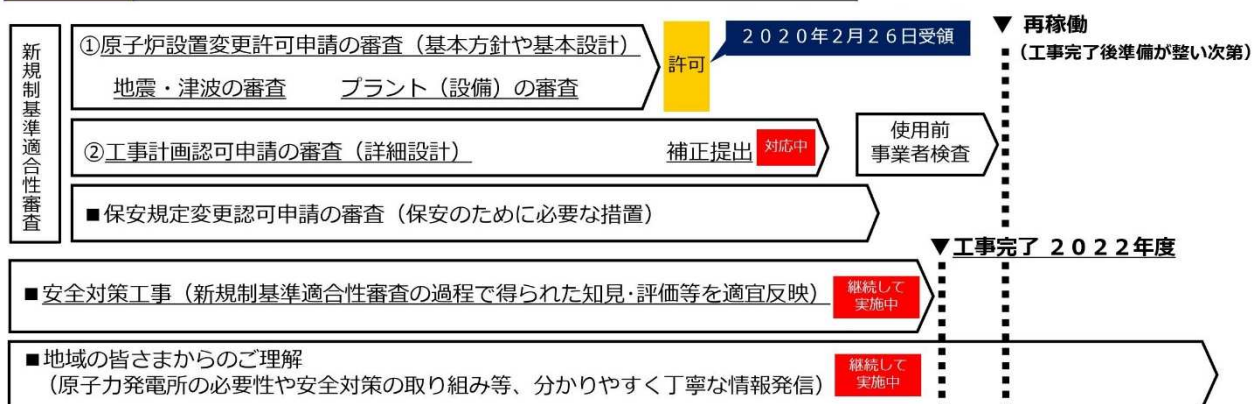
■女川原子力発電所

- ▶ 適合性審査は、原子炉設置変更許可を受領し、現在、工事計画認可申請の補正（5回目）を提出し審査に対応している。
- ▶ 安全対策工事は、防潮堤の追加地盤改良工事など、2022年度の完了に向けて工事を進めている。

適合性 審査	①原子炉設置変更許可申請 ・2020年2月26日に原子力規制委員会から女川2号機の原子炉設置変更許可を受領し、同年11月18日には立地自治体(宮城県・女川町・石巻市)から安全協定に基づく事前協議了解を受領 ②工事計画認可申請 ・現在、工事計画認可申請の補正5回目を2021年3月31日に提出し審査に対応中
安全対策 工事	・現在、防潮堤の追加地盤改良工事やフィルターバント装置の設置工事、耐震工事などを実施中



工事が進む海拔2.9mの防潮堤



14 ページおよび 15 ページをご覧ください。原子力の再稼働について、女川2号は現在審査面において工事計画認可申請の補正提出を完了し、審査に対応しているところであり、工事面では2022年度の完了に向けて安全対策工事を予定どおり進めている状況となっております。

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@scriptsasia.com

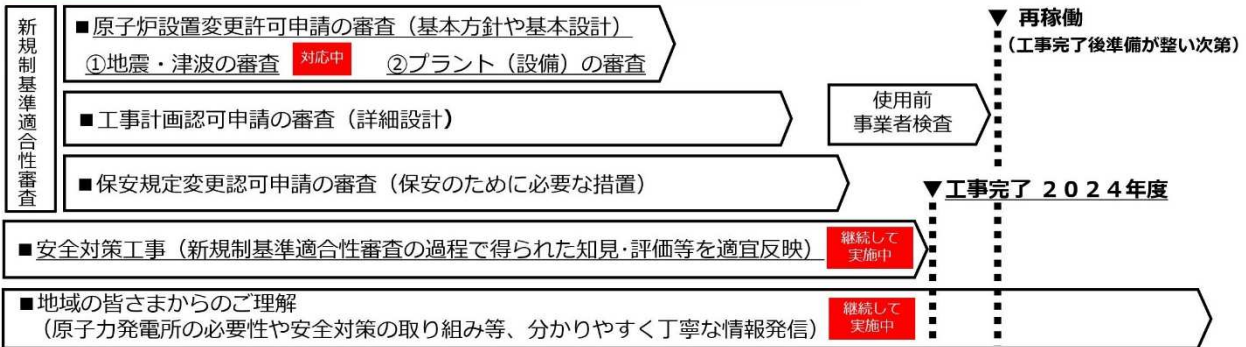
■東通原子力発電所

- ▶ 適合性審査は、原子炉設置変更許可申請における地震・津波の審査（基準地震動・基準津波の策定）に対応している。
- ▶ 安全対策工事は、適合性審査で得られた知見・評価等を適宜反映し、2024年度の完了に向けて工事を進めている。

適合性審査	<p>①地震・津波の審査</p> <ul style="list-style-type: none"> これまでの審査により、耐震重要施設等直下の敷地内断層および耐震重要施設等直下以外の敷地周辺の断層の活動性について「概ね妥当な検討がなされている」と評価されており、断層評価に関する審査は一通り終了 現在、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中 <p>②プラント（設備）の審査</p> <ul style="list-style-type: none"> 先行プラントの審査動向や女川2号機での審査実績を参考に、審査が効率的に進捗するよう準備中
安全対策工事	<ul style="list-style-type: none"> これまでに、電源車や注水車、代替非常用冷却系海水ポンプなどの配備を完了しているとともに、海拔約1.6mの防潮堤を設置 現在、審査の中で得られた知見・評価等を反映しながら、フィルタベント設備、緊急時対策所の設置工事や耐震工事などを実施中



発電所全景



東通1号機については現在、原子炉設置変更許可申請における基準地震動・基準津波の審査に対応しているところであり、地震・津波やプラントの審査の終了までは一定の期間を要するものと考えております。

また安全対策工事については、審査の過程で得られた知見・評価などを適宜反映しながら、設計や工事を進めていくことが必要な状況にあるため、工事完了時期を3年延長し、2024年度の完了を目指すことといたしました。

当社といたしましては、東通1号機の再稼働に関して、今回見直した新たな工事完了時期に向け、まずは審査、工事に全力で取り組んで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@scriptsasia.com

- 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、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の開発を目指す。
- 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。経済性や投資効率をしっかりと見極めたうえで、経営資源を優先的に投入する。
- 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（O&M）事業において、2021年度より新会社を設立**し、事業の展開を開始する。

開発・参画実績（2021年3月末現在）

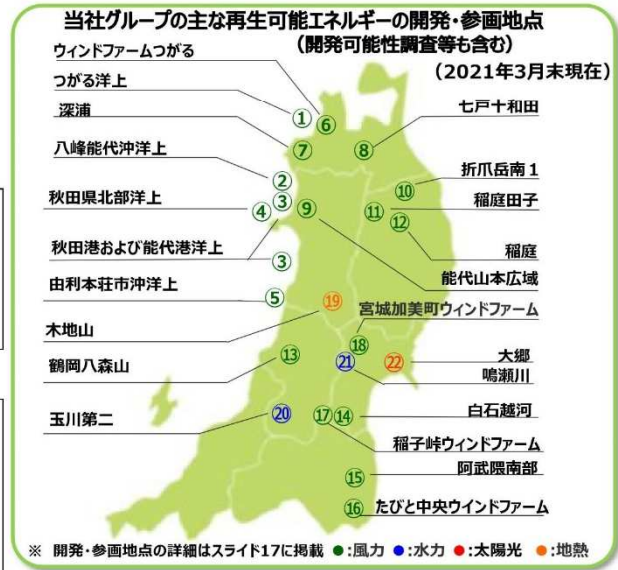
持分出力 約 **50** 万kW

■ 2020年度の取り組み状況

2021年3月末現在で、当社および当社企業グループとして、風力18件を含め、22件の再エネ開発に取り組んでいる。
至近では、3月に日本最大の風力発電所「ウインドファームつがる」に出資参画した。同発電所は2020年4月より操業開始しており、早期の連結キャッシュ利益創出に寄与することが期待される。

■ 至近（2021年4月）の取り組み状況

- 再エネの主力電源化を図ることを目的に、当社初の専焼バイオマス発電事業「鳥海南バイオマス発電事業」へ出資参画。当社が主体となって開発に取り組み、知見を高める。
- O&M事業を担う、東北電力リニューアブルエナジー・サービス株式会社を設立。当社グループの強み・総合力を発揮したビジネスを展開し、競争力強化と利益最大化を目指す。



16 ページおよび 17 ページをご覧ください。当社は再生可能エネルギー事業を将来の主力電源と位置づけ、風力を中心に 200 万 kW の開発を目指し、経済性や投資効率をしっかりと見極めた上で、当面年間 100～200 億円の投資を行うなど、経営資源を優先投入し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

(2021年3月末現在)

	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	合同会社グリーンパワー西津軽洋上	約48万kW	2028年度以降
②		八峰能代沖洋上風力	合同会社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	ウインドファームつがる	合同会社グリーンパワーつがる	12.16万kW	2020年4月運転開始
⑦		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
⑧		七戸十和田風力	合同会社JRE八幡岳	約3.1万kW	2021年12月
⑨		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
⑩		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
⑪		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
⑫		稲庭風力	稲庭ウインド合同会社	約10万kW	2025年度以降
⑬		鶴岡八森山風力	合同会社JRE鶴岡八森山	約1.4万kW	2021年11月
⑭		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
⑮		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
⑯		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
⑰		稲子峠ウインドファーム風力	株式会社G F	約7.98万kW	2027年度以降
⑱		宮城加美町ウインドファーム	合同会社JRE宮城加美	約4.2万kW	2024年4月
⑲	地熱	木地山(仮称)	東北自然エネルギー株式会社	1.49万kW	2029年
⑳	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
㉑		鳴瀬川発電所	東北電力株式会社	2,300kW	2034年度
㉒	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

なお、2020年3月末現在の再エネ開発実績は、当社および当社企業グループとして、風力18件を含め22件の再エネ開発に取り組んでおり、持分出力は約50万kWとなっております。

また、当社は発電事業への参画のみならず、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、「東北電力リニューアブルエナジー・サービス株式会社」を設立し、O&M事業を展開してまいります。

電気事業を通じて培ってきた技術力やノウハウなど、当社グループの強みと総合力を発揮したビジネスを展開し、競争力の強化と利益の最大化を目指していくこととしております。

サポート

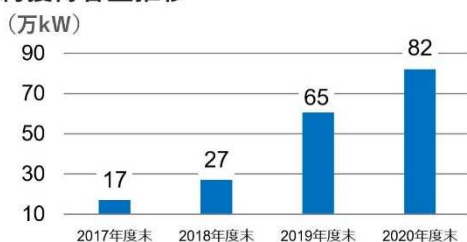
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- ▶ **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



18 ページをご覧ください。電力卸売につきましては、当社供給エリア外の関東を中心に、シナジアパワーや東急パワーサプライへの供給を通じて販売拡大を図っており、2020 年度も着実に増加しております。

今後もこの2社を中心として、さらなる拡大を図っ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

ご家庭のお客さま向けのサービスの拡充と収益力強化

- ✓ 「より、そう、ちから。+ONE」のブランドのもと、ポストコロナのお客さまニーズも捉えた、暮らしをサポートするサービスの充実を加速する。
- ✓ エコでスマートな電化による暮らしの提案を推進する。
- ✓ おトクな料金プランの提案や「よりそうeねっと」の利便性向上によりお客さまの満足度をより高める。
- ✓ 「エコな暮らしプロジェクト」を通じ、CO2排出量の削減や環境負荷の低減に取り組む。

東北電力のくらしの
トータルサービス +ONE

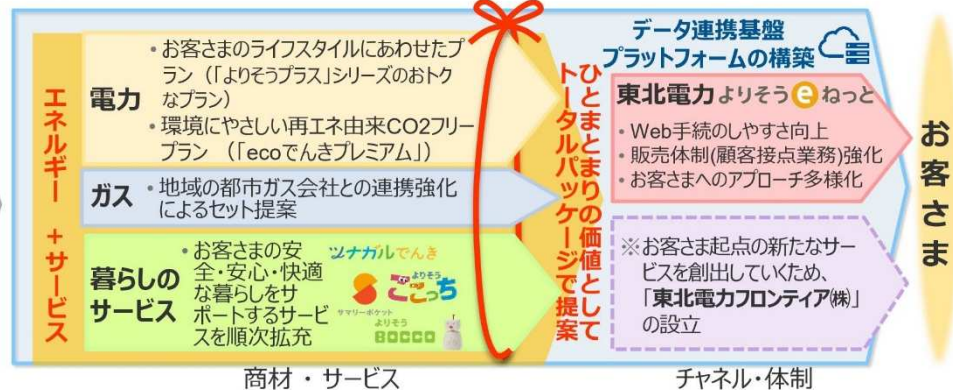
全社を挙げた
エコな暮らしのご提案推進

- ・再エネ由来CO2フリープラン「ecoでんきプレミアム」の提供
- ・検針結果お知らせのペーパーレス化
- ・ヒートポンプ機器の導入サポート（エコ替えキャンペーン）

<これまで>



<これから>



19 ページから 21 ページをご覧ください。ここからは当社が成長事業と位置づける「スマート社会実現事業」についてご説明いたします。

当社は次世代デジタル技術やイノベーションの活用を通じ、エネルギーとサービスをトータルパッケージで提供することにより、お客さま満足度や環境性の向上と収益力強化を早期に両立していくこととしております。

具体的には 19 ページで示しております、ご家庭向け販売において、再エネ由来の電気の供給も含めたエネルギーとサービスのトータルパッケージでの提案により、お客さまから選択いただくとともに、お客さま満足度の向上に取り組んでまいります。

サポート

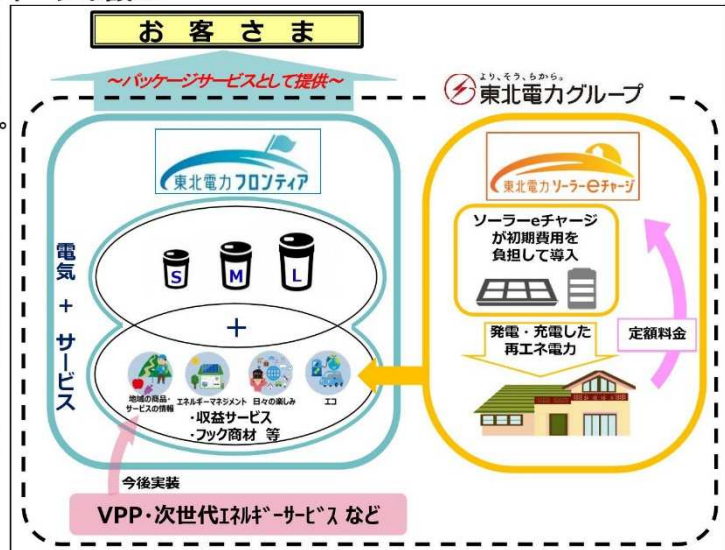
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

スマート社会実現事業の推進

- ✓ スマート社会実現事業では、デジタルシフトが進むポストコロナの潮流をチャンスと捉え、電気をスタートとしたトータルパッケージで、社会課題の解決や地域に暮らす方々の快適・安全・安心に資する多様なサービスを提供する。
- ✓ その中核を担う会社として、4月1日に「**東北電力フロンティア株式会社**」を設立。当社の強みである「電力」と「顧客基盤」をベースに、複数の事業・サービスをデータ連携させて、**お客さまにワンストップでサービスを提供するプラットフォームを構築し、2030年代に数千億円の上規模を目指す。**
- ✓ それに向け、スマート社会実現事業の厚みを増していくため、スタートアップ企業との協業などによるオープンイノベーション機能の強化を通じて新たなサービスを生み出していく。

東北電力フロンティア、東北電力ソーラーeチャージの設立

- ✓ 「東北電力フロンティア」は、**次世代のデジタル技術やイノベーションの活用等**を通じて、お客さまの**快適・安全・安心な暮らしにつながる各種サービスを取り揃え、これらを組み合わせ提供**していく。
- ✓ デジタルマーケティングがヒットしやすい、個人のスマホアクティブ層（20～30代中心）を対象に、**2030年度で数百万件の顧客を獲得**していく。
- ✓ 4月1日に株式会社東急パワーサプライとの共同出資により「**東北電力ソーラーeチャージ株式会社**」も設立しており、環境にやさしく災害に強い電力として、お客さま宅に初期費用なしで太陽光パネルと蓄電池を設置し、毎月定額の料金をお支払いいただくサービスを提供する。
- ✓ 東北電力フロンティアが提供する電気と東北電力ソーラーeチャージが提供するサービスをパッケージにして提供する予定。



さらに、21 ページに詳細がございますが、当社はスマート社会実現事業の中核となる「東北電力フロンティア」を設立いたしました。当社の強みである電力と顧客基盤をベースに複数の事業・サービスをデータ連携させて、お客さまにワンストップでサービスを提供するプラットフォームを構築することで、お客さまの利便性や満足度の向上を図ることとしており、これにより 2030 年代に数千億円の上規模を目指してまいります。

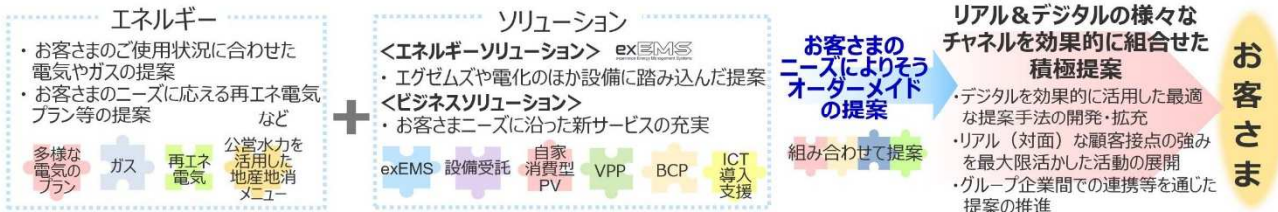
サポート

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



法人のお客さま向けの提案力強化とソリューション拡充による利益最大化

- ✓ お客さまのご使用状況や環境ニーズを踏まえた、エネルギーの最適プラン提案(電気、ガス、再エネ)を展開する。
- ✓ 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(exEMS)」の提供や、空調熱源機を中心とする電化、空調設備の受託など、お客さまの設備に踏み込んだエネルギーソリューションサービスの充実化・積極提案に取り組む。
- ✓ ポストコロナのお客さまニーズを踏まえたICT機器導入支援サービスや、BCP関連サービスなど、新たなビジネスソリューションサービスを企業グループ内外のパートナーと連携しリリース・提案する。



ガス販売の収益拡大

- ✓ 都市ガス各社と連携した営業活動により、潜在需要の掘り起こしを行い、卸供給量を拡大する。
- ✓ グループ企業間での連携等を通じ、他燃料からガスへの燃料転換に加え、サテライト設備等の受託などのソリューション提案を通じて、重要顧客獲得を図る。
- ✓ 電気とガスのセット販売の拡大に向けた都市ガス事業者との連携も進めるとともに、ガス小売全面自由化を踏まえ、ガス事業拡大に向けた検討を進める。



新仙台火力発電所のLNG出荷設備

カメイ (東北6県)	電気・ガスのセットプラン (2017年4月～)
石巻ガス (宮城県)	電力・ガス販売の業務提携 (2019年1月～)
にかほガス (秋田県)	「ガスでんきセットプラン」 (2020年5月～)

都市ガス事業者との連携状況 (2021年1月現在)

また、法人向け販売については 20 ページに示しておりますが、お客さまのご使用状況や環境ニーズを踏まえたエネルギーの最適プラン提案や、これまで実施してきたエネルギーソリューションサービスに加え、新たなビジネスソリューションサービスのご提案により、収益性を高め、利益拡大を図る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



■ 財務目標達成に向けた取り組みについて

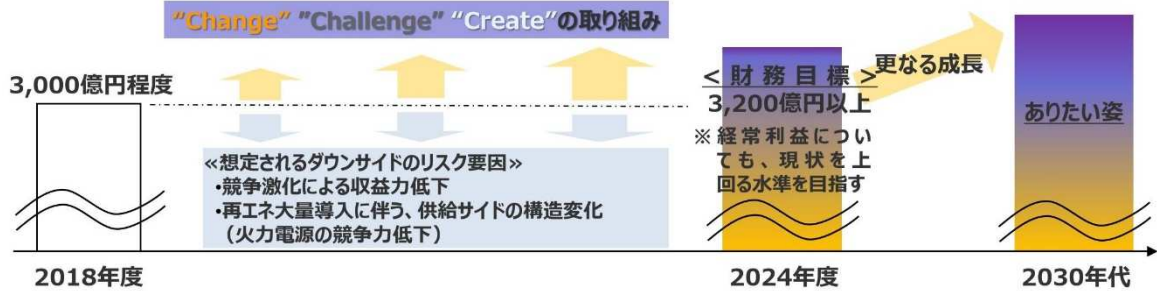
- ✓ 東北電力グループは、事業環境の大きな変化に対し、基盤事業である「電力供給事業」の効率性を高めるため、事業の構造改革を大胆に進め、数百億円規模の変動費・固定費双方のコスト削減に取り組む。
- ✓ また、更なるキャッシュ創出力・利益を重視した販売戦略を推進するとともに、ビジネスモデル転換に向けた取り組みを一層加速し、財務目標を確実に達成する。

<財務目標（連結キャッシュ利益※）の考え方> ※ 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

- 「よりそうnext」の実現に向けて、現下の需給・収支の構造変化に伴う収益低下を抑止し、成長のための資源投入を加速するため、「キャッシュ創出力」に着目した指標として「連結キャッシュ利益」を財務目標に採用。
- 安定供給の維持ならびに新たな成長分野への投資や様々なステークホルダーへの支払い・還元に要するキャッシュ水準をもとに、「2024年度に3,200億円以上」を達成すべき最低限の水準として設定。

<財務規律・資本効率性の考え方>

「よりそうnext」における考え方	
財務健全性	震災により毀損した自己資本（ストック）が一定程度回復したため、これまで目標としてきた連結自己資本比率に加え、負債返済能力（フロー）も考慮した指標である、連結有利子負債／キャッシュ利益倍率についても今後モニタリングしていく。
資本効率性	個々の投資の収益性や企業グループ全体の資本効率をモニタリングし、電気事業の収益性確保と資源シフトによる成長事業の早期収益化を図り、投下資本に対するリターンの上昇を目指す



続いて、24 ページおよび 25 ページをご覧ください。

「よりそう next」で掲げました財務目標である「2024 年度に連結キャッシュ利益 3,200 億円以上」の達成に向けて、当社は電力供給事業の構造改革を大胆に進め、変動費・固定費双方で数百億円規模のコスト削減に取り組む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

▶ 「よりそうnext」における、経営の「カ点」に沿った2020年度の取り組みの成果は以下のとおり。

- **電力供給事業の抜本的改革による競争力の徹底強化**（事業効率の向上、電気の価値の最大化を目指しあらゆる分野で構造改革を推進）
 - ✓ 原子力発電 : 女川2号機新規規制基準適合性審査申請に係る立地自治体からの事前協議了解を受領し、再稼働に向けて着実に前進。
 - ✓ 火力発電 : 東新潟4-1号系列ガスタービン転用による出力増加および高効率化に加え、経年火力の東新潟港1・港2号長期計画停止により、さらなる火力電源の競争力を強化。
 - ✓ 再生可能エネルギー : 200万kWの導入拡大目標に対して、洋上風力5地点を含む22か所の開発に関与し、持分出力50万kWまで拡大。
 - ✓ 電力供給事業の構造改革 : 2020年度実績として、燃料調達最適化（LNGスポット調達の活用）、電源構成最適化等により200億円程度のキャッシュ利益改善。また、業務プロセスの見直し・集約化や働き方改革の加速による生産性向上等により、約120名相当の業務を削減し、成長分野への人員シフトに取り組んでいる。
- **スマート社会実現事業**（お客さまの豊かさの最大化のため、電力を切り口に、多様なサービスを提供する事業への転換に挑戦）
 - ✓ 家庭用販売 : スマート社会実現事業の早期収益化に向けた中核会社「東北電力フロンティア」を設立、太陽光蓄電池サービスを提供する「東北電力ソーラーeチャージ」を設立。
CO2フリー電気の新プラン「ecoでんきプレミアム」の導入による環境に配慮した取り組みの促進、ヒートポンプ機器導入補助による電化推進、家電レンタル、宅配収納サービス、住宅設備修理サービス等の様々なサービス導入等、お客さまにとって快適な、安全・安心な暮らしの実現をサポート。
 - ✓ 法人用販売 : CO2フリー電気である、岩手・秋田・山形各県の県営水力を活用した料金プランや「よりそう、再エネ電気」のご提供、省エネ支援等のエネルギーソリューションに加え、ビジネスソリューション(BCP・ICT支援、福利厚生サービス等)の拡充等、お客さまのご要望に“より治う”サービスを提供。
 - ✓ 新たなサービス開発 : VPPの早期事業化に向けた国の実証事業への参画、ベンチャーキャピタルファンドへの投資、分散型エネルギーサービスの早期事業化に向けた「ネクストエナジー・アンド・リソース社」へ出資。
- **経営基盤の進化**（企業価値の最大化のため、ESGを重視し、経営資源の有効活用により企業価値創出能力を強化）
 - ✓ ESG重視の方針のもと、「TCFD」のシナリオ分析結果の公表、「CDP2020気候変動質問書」における「A-」評価の獲得のほか、ESG評価が高い企業に投資する「SOMPOサステナブル運用」の銘柄に3年連続で選定。
 - ✓ 再生可能エネルギー事業の拡大に向けて、「第2回東北電力グリーンボンド」を発行。
 - ✓ 優良な健康経営の実践法人として、「健康経営優良法人2021（大規模法人部門・通称ホワイト500）」に認定。

この実績として、25 ページの中ほどに記載のとおり、LNG スポット調達の活用による燃料調達の最適化や、電源構成の最適化などにより 200 億円程度のキャッシュ利益改善が図られたものと見込んでおります。

この他、業務プロセスの見直し等による生産性向上等により、約 120 名相当の業務を削減し、成長分野への人員シフトに取り組んでおります。

引き続きコスト削減に加えて、さらなるキャッシュ創出と、利益最大化を重視した販売戦略を推進するとともに、ビジネスモデル転換に向けた取り組みを一層加速し、財務目標を着実に達成してまいります。

26 ページ以降につきましては参考資料となりますので、後ほどご確認いただきたいと思います。

本日は 2020 年度決算ならびに中長期ビジョン「よりそう next」実現に向けたさまざまな観点からの取り組みなどについてご説明させていただきました。

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

当社は競争激化による収益力の低下、足元の新型コロナウイルスの影響による販売電力量の減少、再生可能エネルギーの大量導入による卸電力取引市況の低下、2050年カーボンニュートラルへの対応などの課題に対し、販売戦略の強化や電源の高効率化や最適化などによる一層のコスト削減、スマート社会実現事業の早期収益化などにより、財務目標を達成していくとともに、再エネ 200 万 kW 導入拡大の早期実現や、原子力の最大活用、火力の脱炭素化と、電化推進および分散型エネルギー活用と、エネルギー利用効率化といった、スマート社会の実現を取り組みの両輪として推進することで、当社グループならびに地域の脱炭素化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、お願いを申し上げます。

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：ありがとうございます。これより質疑応答に移ります。質疑応答はオペレーターの説明に従ってご対応いただきますようお願いいたします。

オペレーター：なお1回の質問につき2問までとさせていただきますようお願いいたします。

最初のご質問はみずほ証券、新家様です。

新家：はい、みずほ証券の新家です。2問、よろしくをお願いいたします。まず1点目は、スライドで言うと14ページに女川原発の現在の審査と、工事の進捗をご解説いただいておりますが、こちらについて。現在の工事と審査の進捗について、例えば進捗率で何パーセントぐらい進んでいるとか、進捗についての感触で、それが予定どおりかどうかのご見解をいただきたい。あとは女川原発が再稼働した場合の、いつもよく議論になる再稼働による燃料費等の削減メリットと、一方で償却費増加による費用増。それを踏まえた収支への影響について、今回は定額法への償却変更もごさいますので、これについてどうぞ認識が変わっているのかどうか。油価の状況も1年前と変わっていますので、それについてご解説をお願いします。これが女川原発に関する1問目です。

2点目は従来から御社の効率化の一つの軸として、LNGのスポット調達を活用した、燃料調達面での効率化が従来行われているかなと思います。昨年度についてもその効果は特に前半で効いていて、下半期はもしかしたらちょっと高騰の影響もあったので、LNGのスポット調達活用がどのぐらい御社の収益力向上につながっているかの、2020年度の実績と、あと本年度に向けて足元春先になって、スポットがまたちょっと高くなってきている状況なので、ここのスポットの上昇を踏まえて、御社のこうした取り組みが今年の収支に与える影響について、現状どうお考えになられているか。これが2点目としてお聞かせいただければと思います。以上2点よろしく申し上げます。

樋口：1点目の女川の2号の進捗状況等について回答申し上げます。女川2号については、今のところ2022年度の工事完了を目指して審査を進めていますし、工事のできるところは工事を並行してやっているという中で、おおむね計画どおりに進んでいる状況であります。

それで再稼働時期についてご質問にはないところですが、2022年度の工事完了後、使用前事業者検査、起動に向けての設備点検・確認、これらを入念に行って、燃料装荷も含めて早期の再稼働を目指していくということで進んでいく予定にしております。

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@scriptsasia.com



次にメリットについては、油価の変動がありましたけれども、ある前提を置いて燃料の諸元も複数年の平均を取りながら、毎年評価をさせていただいていますけれども、1カ月当たり30億円程度、年間で300億円程度の燃料費削減メリットがあることについては、前回お話しした時と大きく変わっておりません。

減価償却費を含めた収支への影響ですが、これについては運用面でのコスト削減など、いろいろな部分でのコスト削減等も含めてやっていくことにしておりますので、具体的にデジタル値でしっかりとお示しすることについては、ご勘弁いただきたいところで、燃料費のメリットでお示しさせていただきたいと思います。

燃料調達に関するスポット調達の部分ですけれども、デジタル値については後ほど事務方からご回答申し上げますけれども、当社としては燃料調達について、特にスポット調達についてはこれまでどちらかというところと長期契約が多かったんですけれども、再エネ導入拡大等によるLNG所要量の変動リスク等を勘案して、長期契約の期間満了を経て、当社のLNG調達ポートフォリオに占める短期・スポット契約の比率を段階的に増やしてきたところです。

短期・中期の契約についても、仕向地変更とか、納品時の柔軟な変更ができるようになっているので、市場の燃料費が安い時にはスポットを活用して、長期契約のものについては受渡時期を後ろ倒しするとか、そういうのを組み合わせながら、工夫して燃料調達コストの削減に取り組んでいるのが特徴かなと思っています。

今後の見通しですが、やはり今後についてもスポットと短期、長期をうまく組み合わせながら、燃料費の削減メリットは非常に収支に与える影響が大きいですので、調達面についての工夫をさらに拡大させながら利益改善に向けて取り組んでまいりたいと考えております。以上です。

石山：補足させていただきます。よろしいでしょうか。

資料の4ページに効率化というところで、調達関連で90億円のメリットと記載していますが、この内訳として、今ほど新家様からご質問のありましたLNGのスポット調達の拡大の部分、これが大体60億円ぐらいです。それ以外に資材に関する調達改革で、買い方とか買うものとか買う量とかの工夫もしております、そういったものが30億円ぐらいで、ここが2020年度の中身になります。

今ほど社長の樋口から話がありましたが、これまではスポットの比率を拡大してきておりますが、足元LNGの価格も上がってきておりますので、当然、長期契約もうまく活用して、そのバランス

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



スを取りながら燃料については適切な調達をしていきたいと考えております。市場の動向等を踏まえて、その辺をうまく見ながら、われわれとしては対応してまいりたいと思っています。

それからもう一つ、東北電力エナジートレーディングという会社もございますので、ここもリスクヘッジという観点でうまく活用しながら、調達の多様化、最適化を図ってまいりたいと考えております。以上でございます。

新家：ありがとうございます。単純にスポット比率が高いからスポット上昇があるとメリットが減じられるということではなくて、全体の需給運用でうまく対応できる方策を打っていくという理解で良いかを最後確認させていただきたいのと、

もう1点は女川については償却方法を変えることによって、従来はしばらく減価償却費がメリットよりも上回るというご見解だったと思うんですけど、そこが変わっているか変わっていないかだけ、可能であればコメントいただけますか。よろしくお願いします。

石山：前半の話はご指摘のとおりということでご理解ください。後半の部分については定率法から定額法に変わっておりますので、変わっているということでございます。同じようにメリットが出るようになったというご理解でよろしいと思います。以上でございます。

新家：分かりました。ありがとうございました。

オペレーター：次のご質問は大和証券、西川様です。

西川：お世話になっております。大和証券の西川でございます。2点、よろしくお願いします。1点目が7ページでいただいている2021年度の見通しですけれども、この未定に対する考え方をもう少し詳しく教えていただきたくて、今回お示しいただいた、この福島県沖地震の被害の復旧状況によっては数百億円レベルで利益が変動してしまうので、もう全然利益見通しが立たないという状況なのかどうか。

そうすると、この配当も40円を安定配当だから続けるんだっていうことが難しいという意味で未定と、開けてみないと分かりませんという状況なのか。そんなに大きな影響ではないんだけども影響が出るのでそこは算定できませんと。配当も基本的には40円で安定的に続けていきたいんだとお考えなのか。ちょっとこの未定ということは、福島県沖地震のその影響のインパクトにもつながると思うんですけども、背景にある考え方をもう少し詳しく教えてください。これが1点目です。

2点目が、電力の御社の用語で言うところの電力供給事業の抜本的変革、構造改革ですけれども、御社の社内のリソースがある程度限られている中で、スマート社会実現事業にもリソースを割いて

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



いかないといけない。あるいは上流のところも、火力も変わっていくし再エネも変わっていくし、原子力ももっといろいろやっていく状況になっていると思います。事業ポートフォリオがあっちにもこっちにも広がっている状況になっているのかなと思います。

ですので既存の電力供給事業については、もう少しポートフォリオの取捨選択、選択と集中が考えうるんじゃないのかなと思うんですけれども。今持っている事業について、メリハリをつけていくところに関して、お考えを教えてください。

以上2点、よろしくお願いします。

樋口：まず収支見通しですが、これについて未定とさせていただきましたが、やはりこれは福島県沖地震による火力発電所の停止影響です。現在、原町火力の1基は既に運転再開、もう1基が6月上旬ということで工事をしています。仙台火力については7月末までになんとか運転再開させるということでやっていますけども、やはり機械をばらして実際に見てみないと、どれぐらいの復旧期間がかかるかは、なかなか読めないという状況にあります。

当社の原町火力、仙台火力については、大体お示ししているスケジュールで復旧できるのではないかとということで、ただそれも前倒しを今、昼夜2交代の作業でやっております。それが今の状況です。

一方、相馬共同火力については、想定以上に被害が大きいということで、これは非常に震源地の近くに設置された発電所だということもあって、こちらが原町火力とか仙台火力に比べて復旧期間がなかなか今の時点でしっかりお示しできません。

最長ケースと最短ケースと非常にバンドがある状況なので、そういう中でなかなか収支がどうなるかを具体的にお示しするのが非常に難しいということです。もう少しお時間をいただくと見通しが出ますので、そういう意味で今回は収支見通しについては未定とさせていただきました。

それに絡めての配当ですが、やはり当社については安定的な配当を行うということを基本にしておりますので、なんとか従来どおりの配当を確保できるように努力してまいりたいと思っています。

そういう中で、今回の福島県沖地震による被害を受けた発電所の見通しについて、なかなか供給力の見通しが不透明だという状況を踏まえると、大変申し訳ございませんけれども、合理的な判定が困難な状況にあるということで、ご理解いただきたいと思います。

2点目の、電力供給事業のポートフォリオの選択と集中というお話をされましたけれども、抜本的構造改革という中で、やはり今後のカーボンニュートラル等を考えると、原子力についてはしっか

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



りと再稼働に向けてやっていく必要がある。あとは当然再生可能エネルギーもやっていく必要がある。

そういう中で、火力電源については一方では、今の出力をそのまま維持できるかということ、やはり経年化の進んだ火力については当然、休廃止に加えて、同じ出力規模ではないのですが、やはり継続して競争力は強化していかななくてはならないということで、今般、上越1号機、高効率のコンバインドを投入し、効率の高いものに変えていき、収益性を上げていくことを進めていく。

ですから、火力についてはどちらかということ縮小傾向になっていくのかなという状況。そういう中から、修繕についてもある程度リスクを場合分けしながら、リスクのレベルを考えながら、工事費をいかに削減できるかを含めてやっていく。そういう中で原資を捻出して、それを再エネとか、スマート社会実現事業に振り向けていくという基本的な考えを持っております。

ですから、電力供給事業については再エネが相当入ってきたとしても、島国である日本、やはり負荷調整能力は当然必要でありますので、そういう面で燃料が化石燃料ではない水素とかアンモニアに代わるかもしれませんけれども、そういう意味で同期化力、つまり、系統を安定的に運用する上で必要な電源として火力というのは、将来にわたっても存在し続けないと電力の安定供給はなかなか難しい。

火力がなくてもいいということであれば、それに代わるいわゆるブレイクスルーがあって、イノベーションがあって、蓄電技術とか、系統を安定化するための技術が発展していかないとなかなか難しい。そういうことができるまでは火力は必要だと考えております。

以上です。

西川：ありがとうございます。ごめんなさい。1点目のところで、見通しが立たないことは大変よく分かりました。ただ、お話からすると、配当が続けられなくなる損が出るとか、あるいはお心持ちとして40円はなるべく続けたいなということなんだとすれば、配当は続けていきますというガイダンスの出し方もあったんじゃないかなと思うんですけども。その辺りについて、社外取締役の方含めて、社内でどういう議論があったのか、ご紹介いただける範囲で教えてください。

私からは以上です。ありがとうございます。

樋口：やはり安定的な配当を行うことが私どもの基本的な考えだということです。今の見通しからすると、最長のケースになってしまうと配当を現状レベルでできるかどうかというのは当然議論していかななくてはならない訳であり、あまり不確定なままに配当をデジタル値でお示するのは非常に問題であるという議論もありましたので、今回未定とさせていただきました。

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



西川：分かりました。ありがとうございます。

オペレーター：次のご質問は野村証券、松本様です。

松本：野村証券の松本です。2点になるかと思いますが、よろしくお願ひいたします。

1点目は7ページなんですけれども、新年度の小売の競争の状況を教えていただきたいんですけれども。特に法人の分野です。取ったり取り戻したりということで、今どんな状況になると織り込まれてこの小売販売量になっているのか。それと併せて、競争で単価が下がるのはあると思うんですけれども、その単価の下がる度合いは先ほど言われた効率化で消せる範囲に収まりつつあるのか。また収益環境が厳しいということだったので、効率化を入れてもちょっとかたくさん分かりませんが、減益が出てきてしまうような、オーダーで落ちているのか、小売のところを教えてください。

それと併せて卸売が20億 kWh 減るというのは、これは単純に今言われた供給力がないので減るといって、競争とはちょっと違う話なのかを併せて教えていただければというのが1点目です。

2点目は、原町とか相馬とかが止まっていることによるコストアップなんですけれども。基本的には仙台はLNGですけど、石炭が止まって、それを代替する燃料費が取引上かもしれませんが増えてくるということと修繕費なんかも結構出てくるリスクがあるんでしょうか。あとこの二つ以外に何かコストが発生するリスクファクターがあれば教えてください。金額は結構なんですけど、項目を教えてくださいというのが2点目です。よろしくお願ひいたします。

樋口：まず新年度の小売の競争の状況ですけども、法人については高圧以上、こちらについては当社からの離脱と当社に戻っていただけるケース、これが大体バランスしてきている状況になっております。

それから、単価の低下の度合いなんですけれども、私どもとしてもお客さまのニーズは少しでも安く、また競争すると、値下げ競争でだいぶ単価が下がってしまいます。そうすると私どもの利益が薄くなってしまいます。

今後も競争状況というよりは、やはり私どもの余剰電力は全て取引所に抛出しなくては行けませんので、電力取引所の価格が下がることによる収益の低下が非常に悩ましいところであります。

卸売20億 kWh 減については、今のところ福島県沖地震の関係での供給力が不足することで、減にしておりますけども。これも前倒しで早期復旧できればその分、持ち上げることは可能かと考えております。

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@scriptsasia.com



2点目の原町、相馬について、コストアップが発生するリスク要因ですけども、当然、石炭火力とLNG、油火力を比べると石炭火力のほうが燃料費は安いということで、石炭火力が停止していればその分、燃料費のコストアップはあります。

修繕費については前年度の特損に130億円計上しておりますので、工事費、修繕費については今年度その枠内でできればの話ですけども、増えることはないと考えています。

発生するリスクについては、特損以上の工事費がかかるとなればコストアップが発生するリスクにはなります。その2点です。その他にはないと考えております。

追加で申し上げますと、需給逼迫になると、やはり供給力が足りなくなりますので、特に需給逼迫時は取引所の価格が高めになります。市場の価格が高上がりになりますので供給力が万が一不足する場合については、市場から高い電気を買ってお客さまに供給しなくてはならないという、そういうリスクは少なからずあると考えております。以上です。

松本：ありがとうございます。1点目、ごめんなさい。私、ちょっと理解が今一つ及ばなかったんですけども。もちろん収益重視でやっていくことはそうだと思うんです。そういうスタンスでやっても取り戻しと離脱がバランスしつつあるというか、そういう環境になってきたということなんですかね。

そうすると、少し競争が緩んだという表現はあれかもしれませんが、前よりはましになってきたのかなという印象を受けなくもないんですけども。そうすると売価も効率化の範囲には大体収まりつつあるという感じで受け止めておいてよろしいのでしょうか。ちょっと競争の対応をもう一度お願いします。

樋口：はい。これはやはり需要と供給のバランスで、電力が余ってくると、どんどんと攻め込まれるケースもあります。一概に今の状況がある程度バランスしたままで進んでいくとは、見られないのではないかなと思いますけども。最近のこれまでの状況を見ると大体バランスしつつあると見ています。

松本：はい、分かりました。どうもありがとうございました。

下井田：補足したいと思います。

高圧以上の7ページは2021年度の売上の見通しの話でございまして、いずれこちらのほうは卸電力市場の状況とかシナジアパワーとか卸販売の見通しなどを踏まえて想定しておりますけれども、足元といたしましては、今ほど社長の樋口から話がありましたとおり、販売戦略を見直ししなが

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



ら、高圧以上につきましては、当社から離脱されたお客さまに戻っていただくこと等を強力に進めております。足元では、離脱の進行は落ち着いてきているものと認識してございます。

私からは以上でございます。

松本：はい。ありがとうございます。

オペレーター：次のご質問は SMBC 日興証券、神近様です。

神近：お世話になっております。SMBC 日興証券の神近です。2 問よろしく願いいたします。

1 点目がいただいている資料の 4 ページで、利益の増減要因の一番左のところ、販売（小売）の減の 182 億円なんですけれども。販売電力量の減を見ますと、電灯と電力合わせて 9 億 kWh の減少、それに対して利益影響が 182 億円と、非常に大きく単価としては出てしまうんですけれども、ここに関してこの 182 億円をもう少し詳細にご解説いただければと思います。これが 1 点目です。

それから 2 点目、中期計画でスマート社会実現に関して、低圧、高圧それぞれの取り組みですとか戦略をご紹介いただきましたけれども、早期の収益化という観点で、時間軸ですとか規模感に関して現時点での手応えがありましたら、ぜひご解説いただければと思います。よろしく願いいたします。

石山：4 ページの販売（小売）の減の 182 億円でございますけれども。先ほど社長から説明があったんですが、一つはコロナの影響がございまして、これが 90 億円ぐらいになっています。それ以外に今ほどご指摘のあったいわゆるアワーの減少の部分等の影響があるんですが、これは離脱ということになりますし、さらには特に法人分野については先ほど下井田から大体取ったり取られたりという話がありましたけども。やはり若干なりともその辺の影響、法人向けも出ていますし、それから特に低圧のお客さま、一般家庭の離脱が進んでいる状況がありまして、そういった影響もあって、こういう数字になっているということです。大雑把にはそうご理解いただきたいと思います。

樋口：2 点目のスマート社会実現事業の早期収益化に関わるご質問についてですが、2024 年度連結キャッシュ利益 3,200 億円以上を目指していくという中で、今般 4 月にスマート社会実現事業のための中核会社、東北電力フロンティアと東北電力ソーラー e チャージを立ち上げました。即効性で収益が出るということではなくて、2024 年に向けて加速しながらサービスをしっかりとお客さまのニーズを捉えながら構築して、一つのプラットフォームでお客さまに電気プラスサービスという形で提供していくことで、今まさにその辺の組み立てをしっかりと新会社でやっているところであります。なかなか来年再来年にすぐ相当な利益が出るとは見ておりません。やはり 2024 年度辺り

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



から収益の手応えも出てくるようにしっかりとやっていくと、そんなスケジュール感であります。以上です。

神近：よく分かりました。ありがとうございました。

オペレーター：次のご質問は三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、荻野様です。

荻野：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、荻野です。2 問お願い申し上げます。1 問目は、今回の会社計画が未定になっている一番の要因の火力発電の復旧の話ですけれども。すみません。私がいあまり深刻さをあまり把握できていないところが私の反省点ですが、今回の地震は、仙台火力も含めてそんなに大きな衝撃があったものなんでしょうか。衝撃というのは設備に対して。

で、震源地の近くはなんとなく分かるんですけれども、仙台も含めて、どういうところが壊れちゃったとか、東日本大震災の後の何か教訓はあったんだけど、それを越えにいったようなものなのかどうかを教えてください。

今年の 2 月と同じような規模のやつが来ちゃったら、また同じパターンになる感じなのかどうか気になるところです。これが一つ目です。

二つ目は、説明資料のスライド 24 に財務目標の 2024 年度のキャッシュの話を書いていたいてるんですけれども。キャッシュ利益は前のほうに書いていただいている、大体现状 3,000 億～3,200 億円ぐらいというのが私の今の認識なんです。このキャッシュ利益ではなくてお伺いしたのは、24 ページ目に書いてある資本効率性の考え方でございまして、文章として投下資本に対するリターンの向上を目指すと言われていて、これは当然、普通の文言としては正しい文言でございます。

ここの投下資本に対するリターンというのを ROA とか、もしくは ROIC で開示していただけないでしょうかというところがお願いなんです。ここのリターンの向上を目指すと言われてはいるんですが、現状はどうで、もしこの 2024 年度の財務目標を達成したらこうなる。で、現状こうであるというところが見えないと、向上を目指すと言っているのもちょっと分からないし、成果が出てもこちらとしては分からないということになってしまって、そこはすごい残念だなと思いますので。ぜひとも向上を目指すと言われてるのでしたら KPI として ROIC の数字を書いていただくのはいかがでしょうか。

その時に、ぜひとも同時に、資本コストの WACC も御社の考えている水準を書いていただけると、コーポレート・ガバナンス・コードに書いてあることを実行していただければということにな

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



りますので。そうすると ROIC と WACC の間のスプレッドが企業価値でございますから、この評価も定量的にできるということになります。

そうすると、さっきの神近さんのご質問にあったように、スマート社会云々の収益化といった時に、さっきのご回答のように、なんとなく先です、以上みたいな感じの議論から、もうちょっと数字を使って何年頃とか投資はこのぐらいを考えている、その成果がいつ頃出て、もしうまくいけば ROIC でこのくらい向上することを期待しているみたいな、ちゃんとした対話が可能になるかなと思いますので。ぜひこの点は検討くださいというのが、2 点目です。以上でした。

樋口：1 点目ですが、今回の地震は東日本大震災と同レベルの震度でした。東日本大震災の時との揺れの方向が違いまして、それで被害が大きくなった部分があります。それは専門的になりますけれども、蒸気タービンの軸方向に揺れたものですから、回転体を支える軸受台というのがあるんですけども、それが軸方向に回転したまま蒸気タービンが揺れたことによって、軸受台が変形してしまっている状況になっています。

そのために、その軸受台を新しく作るのか手直しをしてできるのか、そういうことで時間がかかるというのと、軸受台を取り外しても、タービンの上半の車室、タービンのローターを取って、下半の車室も上げる必要があります。蒸気タービンには配管が入っているので、配管を切らないとできないのか、その辺についての検討もあって、なるべく工期を短縮するためのいろんな検討に時間がかかっております。

あとは、ものの手配です。それについては先行して手配はされているということなんですけれども。そんなことで東日本大震災と同等の状況であり、ただし揺れの方向が違ったがために被害が大きかったということです。

ただ東日本大震災の場合は、津波の影響は非常に大きかったということもあります。今回は地震による影響なんですけど、揺れの方向の違いにより被害が大きくなってしまったということです。また、東日本大震災と同じようなものが来たらどうなのかということなんですけれども、それについては、ボイラーは熱によって、水を蒸気に変えるための熱交換器があるんですけども、熱交換器は温まる金属ですので伸びます。伸びを吸収するためにボイラーの天井から吊り下げをしています。

揺れが大きいと、揺れの方向によるんですけども、お互いに干渉しあって、ボイラーの熱交換器、チューブと言うんですけども、それが変形してしまいます。それによって蒸気が漏れたりということもあります。そういうことで、そちらについて通常ですとボイラーについては2 月から3 カ月ぐらいあれば、大体のトラブルも収束するんですけども、今回どちらかというところタービンのトラブルの被害が、復旧の工期を伸ばしている状況になっているということでもあります。

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@scriptasia.com



2点目の資本効率性については、石山から。

石山：荻野様のご指摘の24ページでございますけども。資本効率性、当然、財務健全性とともには重要な要素だと捉えているんですが、ここにも記載のとおり、モニタリングという記載があるんですが、弊社としましては、あくまでも今後、成長投資等もいろいろありますので、モニタリング的な意味合いでROICという指標を活用していきたいと考えているところです。

現状はどうなのかということなんですが、現状のROICは2%程度でかなり低いということございまして。弊社の現状のWACCの水準は大体このぐらいなものですから、ここは満たしているのかなと思っているんですが、当然、今の経営環境、これからの投資とかいろんな部分考えた場合には、ここはやっぱり少しでも向上させていかなくてはならないと考えているところです。

成長投資にあたっては期待収益率を設定した中で、個別に事業の特性等を踏まえて、それは考え方を設定させていただいているんですが、それを達成するように目指していくこととなりますから、それによってROICを向上させていきたいと考えているんですが、なかなかちょっと足元の数字も低いですし、具体的などころでこの数字を今出せるのかとなるとなかなか難しいものですから、一応まだモニタリングの社内管理指標という位置づけにさせていただいているところでございます。

荻野：ありがとうございます。今の後半の話は今のROICが低いから出たくないという意味ですか。

石山：実態としてはそういうレベルなんですけど、当然われわれとしては、そういう指標を出すとするれば、目指すべきものとして数値を考えなければならないのかなというところもありますので、そういう観点でまだちょっと社内としての検討は詰まっていないということでございます。

荻野：なるほど。よく分かりました。あと火力のお話も、すごいコアなところが大変だということがよく分かりましたので、ありがとうございます。

オペレーター：ご質問希望者はいらっしゃいません。東北電力様よろしく申し上げます。

マチノ：以上で質疑応答を終了させていただきます。皆様、ありがとうございました。

オペレーター：以上をもちまして、東北電力株式会社2020年度決算説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございました。電話をお切りください。

[了]

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