



東北電力株式会社

2021 年度第 2 四半期決算説明会

2021 年 11 月 12 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]	2021 年度第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 11 月 12 日
[時間]	15:00 – 16:04 (合計：64 分、登壇：11 分、質疑応答：53 分)
[開催場所]	電話会議
[登壇者]	4 名 取締役社長 樋口 康二郎 (以下、樋口) 取締役常務執行役員 グループ戦略部門長 石山 一弘 (以下、石山) 常務執行役員 河田 伸 (以下、河田) 執行役員 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
	野村證券	松本 繁季
	SMBC 日興証券	神近 広二
	大和証券	西川 周作
	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 2021 年度第 2 四半期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、よろしくお願いいたします。

丹野：東北電力経理部の丹野です。皆様、ご参加いただきありがとうございます。本日は私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、取締役常務執行役員グループ戦略部門長の石山、常務執行役員の河田、執行役員経理部長の下井田でございます。

続きまして、本日の進め方ですが、最初に弊社 2021 年度第 2 四半期決算の概要等について説明をさせていただきます、その後質疑応答とさせていただきます。

それでは、初めに資料につきまして、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@scriptasia.com



- ▶売上高 8,731億円（前年同期に比べ1,649億円の減）
…収益認識に関する会計基準適用の影響等による減。
- ▶経常利益 399億円（前年同期に比べ406億円の減）
…燃料費調整制度のタイムラグ影響や、福島県沖地震による火力発電所の停止影響の、一時的な要因等による減。

【連結決算の概要】

(単位：億円)

	2021年度2Q (A)	2020年度2Q (B)	増減 (A) - (B)	前年同期比 (A) / (B)
売上高 ^{※1}	8,731 (8,731)	10,380 (8,077)	▲ 1,649 (653)	84.1 % (108.1 %)
経常利益 ^{※1}	399 [769]	805 [485]	▲ 406 [283]	49.6 % [158.6 %]
親会社株主に帰属する 四半期純利益	342	561	▲ 219	61.0 %
連結キャッシュ利益 ^{※2}	1,757	1,710	46	102.7 %

※1 ()内は収益認識に関する会計基準適用後の売上高。本基準の適用により、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賦課金および再エネ特措法交付金を売上高に計上しない方法に変更。[]内は燃料費調整制度のタイムラグ影響除きの経常利益。

※2 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。）

樋口：東北電力の樋口でございます。本日はお忙しい中、説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。

早速でございますが、これより2021年度第2四半期決算の概要等につきまして、資料に沿ってご説明させていただきます。2ページ目をご覧ください。

売上高は、2021年度より収益認識に関する会計基準の適用による影響などから、前年同期に比べまして、1,649億円減の8,731億円となりました。経常利益は、減価償却方法を定率法から定額法に変更したことにより、減価償却費が減少したものの、燃料費調整制度のタイムラグ影響や、今年2月の福島県沖地震による火力発電所の停止影響などの一時的な要因があったことなどから、前年同期に比べ、406億円減の399億円となりました。

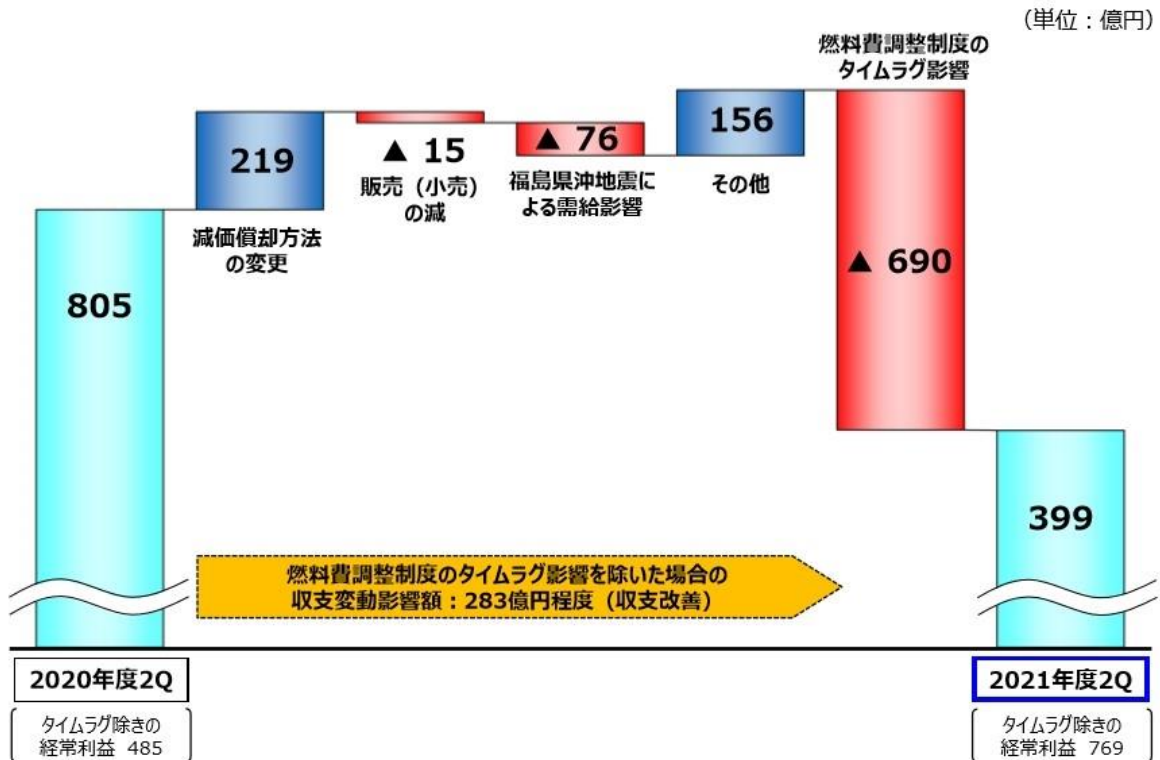
サポート

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@scriptasia.com

連結経常利益の前年同期からの変動要因

3

変動額 ▲406億円 (805億円→399億円)



3 ページに、今ほどご説明いたしました項目を含め、経常利益の前年同期からの変動要因を記載しております。

燃料費調整制度のタイムラグ影響を除いた場合は、前年同期に比べて 283 億円程度の利益増となっております。

なお、連結キャッシュ利益は当四半期において、1,757 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@scriptasia.com

電力販売実績

4

- ▶小売（電灯・電力） 315億kWh（前年同期に比べ9億kWhの増）
…新型コロナウイルスの影響で大幅に減少した前年同期からの反動等による増加。
- ▶卸売 76億kWh（前年同期に比べ17億kWhの減）
…福島県沖地震による火力発電所の停止に伴う市場取引の販売減少等による減少。

（単位：百万 kWh）

【販売実績】※1	2021年度2Q (A)	2020年度2Q (B)	増減 (A) - (B)	前年同期比 (A) / (B)
電灯	8,887	9,462	▲ 575	93.9 %
電力	22,621	21,196	1,425	106.7 %
小売 ※2 計	31,509	30,658	851	102.8 %
卸売 ※3	7,616	9,336	▲ 1,720	81.6 %
販売 計	39,124	39,994	▲ 870	97.8 %

※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、4 ページをご覧ください。電力販売実績についてご説明いたします。

小売販売電力量は、新型コロナウイルスの影響で大幅に減少した前年同期からの反動などにより、前年同期に比べ、約 9 億 kWh、2.8%上回る実績となりました。

一方、卸売販売電力量は、福島県沖地震により、火力発電所が停止したことに伴う卸電力市場取引の減少などから、前年同期に比べ、17 億 kWh、18.4%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、卸売販売の減少が大きく現れ、前年同期に比べ、約 9 億 kWh、2.2%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@scriptasia.com

2021年度 業績予想および配当予想

8

■ 2021年度 連結業績予想（2021年7月公表値から変更なし）

（単位：億円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
通期	18,100	520	350	230

■ 2021年度 配当予想（2021年7月公表値から変更なし）

（単位：円）

	中間	期末（予定）	年間（予定）
1株当たりの配当金	20	20	40

次は、8ページをご覧ください。

2021年度の業績予想および配当予想につきましては、7月30日にお知らせしました数値からの変更はございません。足元においては、燃料価格が高騰しており、燃調タイムラグ影響の拡大等による収支悪化要因が想定される一方で、需給の最適化や燃料調達の効率化等により、一定程度影響の緩和を図っていることから、現時点において修正する状況にはないと判断しております。

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10月に「東北電力グループサステナビリティ方針」を新たに制定するとともに、サステナビリティ推進体制を整備。
- ▶ 東北電力グループ中長期ビジョン「よりそうnext」や、「東北電力グループカーボンニュートラルチャレンジ2050」を力強く推進するためのドライビングフォースとする。

東北電力グループサステナビリティ方針

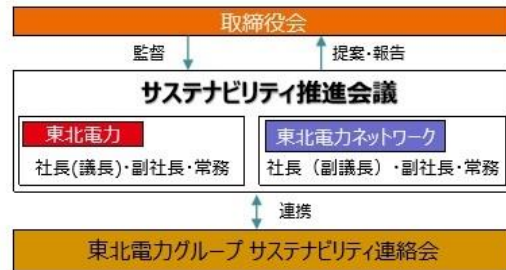
- ✓ 東北電力グループが一丸となり、**事業を通じて地域や社会が直面する課題を解決し、「社会全体の持続的な発展へ貢献すること」**ならびに「**中長期的に企業価値を向上させること**」を宣言。

詳細は東北電力グループ統合報告書2021をご覧ください。



サステナビリティ推進体制

- ✓ 中長期的な視点で、リスクと機会の両面から課題を把握し、**経営戦略に反映。**
- ✓ **ステークホルダーの視点を重視**しながら、取り組み状況を確認・検証し、継続的に改善。
- ✓ **取締役会による監督を強化**し、社外取締役の視点を反映。
- ✓ 取り組みの牽引役として、**サステナビリティ担当役員を副社長に委嘱。**



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

2050年カーボンニュートラルに向けた着実な対応

2030年度のCO2排出削減目標として、CO2排出量について、**2013年度実績からの半減を目指し、着実に取り組む。**

【CO2排出量・CO2排出係数（いずれも調整後）の推移】



環境に対する当社への評価

企業の環境情報開示を評価する国際NGO「CDP」が実施した「CDP2020気候変動質問書」において、2020年度は「A-」評価を獲得。（2019年度から1ランク向上）



多様な人財が活躍できる職場づくり

2020年4月に「次世代育成支援対策推進法」および「女性活躍推進法」に基づく「一般事業主行動計画」を策定し、2025年3月末までに、「普通休暇取得率を8割以上」「女性管理職数を2019年度期首比で1.5倍以上」という数値目標を設定。

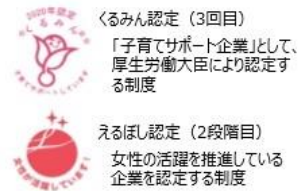
2021年3月末現在、普通休暇取得率は約8割、女性管理職は、2019年度期首比で1.2倍となっており、引き続き多様な人財が活躍できる職場づくりを進めていく。

一層の意識啓発と情報発信

2021年8月には、ダイバーシティトップメッセージを発信。



厚生労働省からの各種認定の取得



取締役のスキル・マトリックスの作成

取締役会に必要なスキルを「スキル・マトリックス」として明確化し、客観的かつ透明性ある役員を選任に寄与。

東北電力グループ中長期ビジョン「よりそうnext」実現に向けて、「取締役候補者指名の方針」を踏まえて、**取締役に対して特に期待する分野として7項目を設定。**

特に期待する分野

- ①企業経営、②テクノロジー、③財務・会計、④法務・リスク管理
- ⑤事業開発・マーケティング、⑥ソーシャルコミュニケーション、⑦人事・人材開発

詳細は東北電力グループ統合報告書2021をご覧ください。

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



情報開示の充実化に向けた取り組み

- ✓ 2021年10月に「東北電力グループ統合報告書2021」を発行。
- ✓ 中長期ビジョン「よりそうnext」実現に向けた取り組み状況に加え、ESG情報の充実化の観点から、東北電力グループカーボンニュートラルチャレンジ2050、**TCFD提言やSASBスタンダードに基づく情報開示、取締役のスキルマトリックス**などを掲載。
- ✓ 統合報告書の別冊として、ESGに関する具体的な取り組みや定量データを掲載した「**サステナビリティデータブック**」も**同時発行**。



SASBスタンダードによる開示（抜粋）

ESGファイナンスの取り組み

- ✓ 当社は、2020年にグリーンボンドを2回発行しており、調達した資金を再生可能エネルギーの導入拡大に向けて活用。
- ✓ また、グリーンプロジェクト毎の開発規模や期間などに応じた調達手法の多様化を図る観点から、**2021年度より「グリーンローン」による調達を実施**。
- ✓ 引き続き、ESGファイナンスを活用しながら、再生可能エネルギー事業に積極的に取り組む。

【グリーンローンの概要】

貸付人	株式会社日本政策投資銀行	株式会社三菱UFJ銀行
資金用途	玉川第二水力発電所※（山形県）の建設費用	長者原水力発電所※（山形県）の改修費用
実行日	2021年8月30日	2021年10月28日
発電所全景		

※ 当社グループの東北自然エネルギー株式会社が開発・保有する発電所

それでは、10ページから12ページをご覧ください。当社の「ESG経営の推進」についてご紹介します。

当社は、気候変動問題や自然災害の激甚化、および、東北6県および新潟県で進む顕著な人口減少や少子高齢化など、顕在化している持続可能性、いわゆるサステナビリティに係る様々な社会課題の解決に取り組むため、新たに「東北電力グループサステナビリティ方針」を制定いたしました。

また、方針実現に向けた取り組みを強化するため、「サステナビリティ推進会議」を新たに設置し、社長の私が議長を務め、東北電力と東北電力ネットワークの全役員がメンバーとなり、サステナビリティにかかわる社会課題への東北電力グループの取り組みを幅広く審議してまいります。さらに、取締役会の監督により、ガバナンスの強化を図ってまいります。

当社は、新しい方針と体制のもと、ESGという各側面の取り組みを加速していくとともに、情報開示の充実化に向けた取り組みを強化してまいります。

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

■ 至近における取り組み

電気とサービスがセットでお得になるプラン

東北電力フロンティアが提供する“でんき”と世界最大級の動画配信サービス“Netflix”を組み合わせ、日本で初めてのバンドルサービス「シンプルでんき with Netflix」を提供。
 (11月1日より東北6県および新潟県のお客さまを対象)

サービスの提供開始に伴い、11月1日より「シンプルでんき with Netflix」スタートキャンペーンを実施予定。
 (受付期間：2021年11月1日～12月31日)



■シンプルでんき with Netflix
 ～日本初、でんきとNetflixのバンドルサービス～

太陽光発電・蓄電システムを活用したサービスの提供

東北電力ソーラー e チャージが所有する太陽光発電設備と蓄電池をセットでご自宅に設置し、太陽光で発電したエコな電気をご利用いただくサービス。(初期費用なし)

東北電力フロンティアが提供する専用の電気料金プランを組み合わせたパッケージ「あおぞらチャージサービス with シンプル e でんき」を販売開始予定。(11月1日より東北6県および新潟県のお客さまを対象)



70周年記念キャンペーン(第3弾)の展開

70周年記念ご愛顧感謝キャンペーンとして、「得祭(トクまつり)」を実施。対象の料金プランへの変更で、基本料金が3ヵ月無料。



(受付期間：2021年9月13日～12月27日)

都市ガス・LPガスと電気のセットプラン

塩釜ガスのガス料金プランと、当社の電気料金プランをセットで契約し、塩釜ガスの会員サービスに登録することで、多彩な商品や共通ポイント等に交換できる「いんでガスポイント」が毎月貯まる、お得なセットプラン。

e de Gas ポイントがおトクに貯まる!

ガス、電気の2契約で
 毎月20ポイントプレゼント

14 ページをご覧ください。当社が成長事業と位置づけている、「スマート社会実現事業」の取り組み状況についてご紹介します。

「東北電力フロンティア」は、今年4月に当社成長事業の一つ「スマート社会実現事業」の中核企業として設立いたしました。この度、「でんき」と「Netflix」を組み合わせ、日本で初めてのバンドルサービス「シンプルでんき with Netflix」を、11月より開始しております。今後、子育てファミリー層を応援するサービスなど、順次新たなサービスをリリースしていくこととしております。

また、同じく今年4月に設立した「東北電力ソーラー e チャージ」においては、7月から毎月定額で太陽光パネルと蓄電池をご利用いただける「あおぞらチャージサービス」の提供を開始しておりますが、11月からは、東北電力フロンティアと連携した新たなパッケージも販売開始しております。

引き続き、当社グループが一丸となって販売活動を行い、お客さまのニーズに寄り添うサービスを展開することで、さらなる収益確保に努めてまいります。

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@scriptsasias.com



- ▶ 風力発電を主軸に、2030年以降早期に200万kWの再生可能エネルギーの開発を目指し、年100～200億円規模の投資を想定。
- ▶ 「電源の開発」と「発電事業の持続的・安定的な運営のサポート」の両面から事業に取り組み、東北・新潟地域の再生可能エネルギーのポテンシャルを最大限に活用し、再エネの導入拡大に努める。

■ 至近の取り組み状況

自社単独での開発可能性調査

- ✓ 田子風力発電事業の開発可能性調査を実施。
- ✓ 出力規模最大7.56万kWの陸上風力発電設備の建設計画で、2027年度以降の運転開始を予定。

開発主体	東北電力株式会社
設置基数	最大 18基
着工予定	2025年以降



当社 2 件目となる 専焼バイオマス発電事業への参画

- ✓ 「新潟東港バイオマス発電合同会社」に出資参画。
- ✓ 出力規模5万kWの専焼バイオマス発電設備について、設計・建設時のオーナーズエンジニアリング業務や運転開始後の運転・保守業務を担う。2024年10月の営業運転開始を予定。

事業会社	新潟東港バイオマス発電合同会社
出資会社	エクイス (80%)、当社 (20%)
事業場所	新潟県北蒲原郡聖籠町
使用燃料	木質ペレット、パーム椰子殻



O & M事業 トレーニングセンターの設置

- ✓ 東北電力リニューアブルエナジー・サービス株式会社と共同で当社秋田火力発電所の構内に設置。
- ✓ 東北電力グループが有するメンテナンス技術や安全・保安・品質管理のノウハウを活用し、人材を育成。再エネ電源の持続的な運営に貢献していく。
- ✓ 2022年10月の開設および訓練開始を予定。

開発・参画実績
(2021年9月末現在)

持分出力 約 **60** 万kW

15 ページをご覧ください。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についてご紹介します。

至近の取り組みとして、8月に当社 2 件目となる専焼バイオマス発電事業への参画を決定しております。

また、資料にはございませんが、11月上旬には三重県の太陽光発電事業への参画も決定し、当社および当社企業グループとして、現時点で 27 件の再生可能エネルギーの開発に取り組んでおり、持分出力は約 62 万 kW となっております。引き続き、東北 6 県および新潟県を中心に風力発電を主軸として、2030 年以降の早い時期に 200 万 kW の再生可能エネルギーの開発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@scriptasia.com

- ▶ 東北電力ネットワークでは、佐渡島における再生可能エネルギーの更なる導入拡大に向け、新潟県が掲げる「新潟県自然エネルギーの島構想」の先導的プロジェクトとして、再生可能エネルギーや蓄電池、内燃力発電、エネルギー管理システム(EMS※1)などを組み合わせた最適な需給制御の実現に向け取り組む。
- ▶ 内燃力発電が主体の佐渡島は、本土と電力系統が接続されておらず、電力需要も島内に限定されていることから、この取り組みにより、大量の再生可能エネルギーの接続により懸念される電力の安定供給への影響を緩和し、安定供給を維持したまま再生可能エネルギーの最大限の活用を目指す。

■ 取り組みのイメージ



【事業概要(予定)】

工期	着工 : 2022年度 運用開始 : 2024年度
設備、場所 (規模)	EMS(新設) : 佐渡電力センター
	太陽光発電(新設) : 佐渡市栗野江地区 (1,500kW)
	内燃力発電(既設) : 両津火力発電所
	蓄電池(新設) : 両津火力発電所構内 (5kW・5kWh以上)
	需要側設備 : 検討中

- ※1 島内の電気の使用量と再生可能エネルギーの発電量を予測するとともに、太陽光発電・内燃力発電などの発電量を一元的に把握・管理し、蓄電池の充放電と内燃力発電の出力調整などを適切に制御するシステム。
- ※2 デマンドレスポンス(DR)：需要家側エネルギーリソースの保有者もしくは第三者が、そのエネルギーリソースを制御することで、電力需要パターンを変化させること。

17 ページをご覧ください。再生可能エネルギーの更なる導入拡大の取り組みとして、東北電力ネットワークが進めている佐渡島でのプロジェクトについてご紹介します。

再エネ、蓄電池、内燃力発電、エネルギー管理システムなどを組み合わせて、最適な需給制御を実現することで、安定供給と再エネの最大限の活用を目指す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@scriptasia.com

▶地域の皆さまからのご理解を得ながら、安全性向上に向けた取り組みを着実に実施。

■ 女川原子力発電所

適合性 審査	原子炉設置変更許可（2020年2月26日受領） 現在、工事計画認可申請の審査に対応中。
安全対策 工事	2022年度の工事完了を目指し、防潮堤の追加地盤改良工事やフィルタベント装置の設置工事、耐震工事などを実施中。



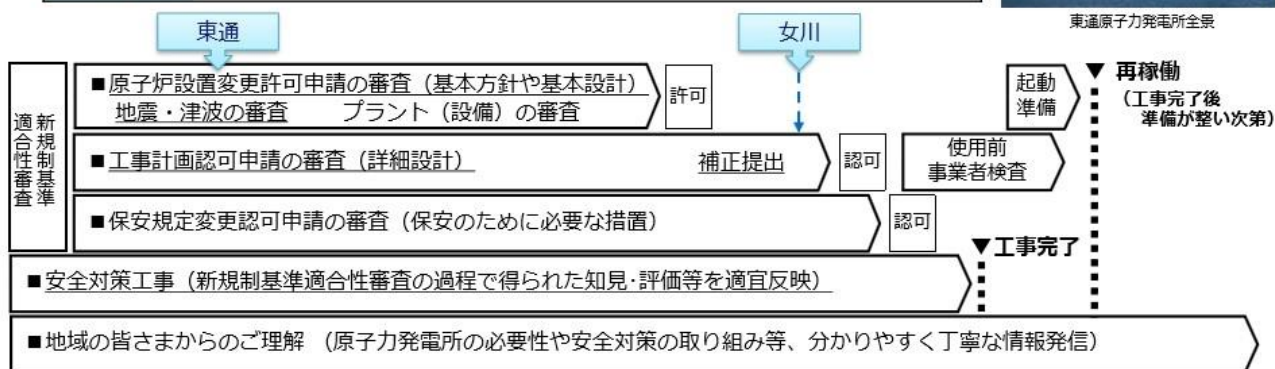
工事が進む海拔29mの
女川原子力発電所の防潮堤

■ 東通原子力発電所

適合性 審査	現在、原子炉設置変更許可申請（地震・津波）の審査※に対応中。 ※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」に関する審査および基準津波に関する審査に対応中。
安全対策 工事	2024年度の工事完了を目指し、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。



東通原子力発電所全景



18 ページをご覧ください。原子力再稼働に向けた取り組み状況をご紹介します。

女川 2 号機は、現在、審査面において工事計画認可の審査に対応しております。工事面では、2022 年度の完了に向けて、安全対策工事を予定通り進めております。

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おります。安全対策工事については、2024 年度の工事完了を目指し、各種工事を実施しております。

これ以降は参考資料となりますので、のちほどご確認いただきたいと思います。

本日は、当社の第 2 四半期決算、ならびに、ESG 経営の推進、スマート社会実現事業や、再エネ事業の取り組み状況についてご説明いたしました。

世界的に燃料価格が高騰していることに加え、今後の新型コロナウイルスによる影響が不透明であること、また、厳しい競争環境が継続していることなどから、当社の経営環境は、引き続き厳しい状況にあるものと受け止めております。当社といたしましては、電力販売における収益性向上と、

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

コスト削減による競争力強化に取り組みながら、スマート社会実現事業の早期収益化を加速し、持続的な成長を目指してまいります。

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

丹野：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：ご質問いただく方は、オペレーターより指名させていただきます。なお、ご質問は
お一人様2問までとさせていただきます。

最初のご質問は、みずほ証券、新家様です。

新家：みずほ証券の新家です。本日はありがとうございます。2問よろしく願いいたします。まず1点目は、冒頭、社長からもご説明のありました今期の業績予想について、燃料価格の上昇はありますけれども、様々な工夫も踏まえて見直す必要がないというお話をいただきました。御社、燃料調達においては、これまでもいろいろな取り組みをされてきていると思いますが、外から見ると、例えばLNGのスポット調達比率が、たぶん同業他社よりはスポット依存度が高い方かなと。

過去のコメントの中では大体3分の1ぐらいがスポットという話もあったかと思います。足元、ご案内のとおりスポット価格が大きく高騰していますので、こういった市況環境の中でも、燃料調達における様々な工夫で、御社としては業績面で大きな悪影響が出ない形で、このエネルギー価格の高騰を乗り切れそうだなということなのか、この点についてのご認識をお聞かせください。

特に石炭についても、御社は、割とウエイトは大きい方だと思いますので、石炭も価格が今は下がってきていますけれども、水準的には上がってきたと思いますので、この全般的なエネルギー価格の高騰に、どういうふうに対応しようとしているのかご解説をお願いします。これが一点目です。

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10月現在)

名称	出力規模	運転開始予定
洋上風力		
① 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15.5万kW	2024年度以降
③ 秋田港および能代港洋上風力	約14万kW	2022年
④ 秋田県北部洋上風力	44.8万kW(最大)	2025年度以降
⑤ 秋田県由利本荘市沖洋上風力	約70万kW	未定
陸上風力		
⑥ ウィンドファームつがる	12.16万kW	2020年4月運転開始
⑦ 深浦風力	約7万kW	2024年度以降
⑧ 七戸十和田風力	約3.1万kW	2021年12月
⑨ 能代山本広域風力	約10万kW	2023年度以降
⑩ 折爪岳南1風力	約4.4万kW	2023年1月
⑪ 稲庭子風力	約10万kW	2025年度以降
⑫ 稲庭風力	約10万kW	2025年度以降
⑬ 鶴岡八森山風力	約1.4万kW	2021年11月
⑭ 白石越河風力	約3.8万kW	2024年度以降
⑮ 阿武隈南部風力	約9万kW	2025年度以降
⑯ たびと中央ウィンドファーム風力	約5.46万kW	2027年度以降
⑰ 稲子峠ウィンドファーム風力	約7.98万kW(最大)	2027年度以降
⑱ 宮城加美町ウィンドファーム	約4.2万kW	2024年4月
⑲ 田子風力(仮称)	約7.56万kW(最大)	2027年度以降
地熱		
⑳ 木地山(仮称)	1.49万kW	2029年
水力		
㉑ 玉川第二水力	1.46万kW(最大)	2022年10月
㉒ 鳴瀬川発電所	0.23万kW(最大)	2034年度
㉓ 新上松沢水力	0.94万kW(最大)	2031年11月
太陽光		
㉔ 宮城大郷ソーラーパーク	3.75万kW	2021年10月運転開始
バイオマス		
㉕ 鳥海南バイオマス発電所	5.29万kW	2024年10月
㉖ 新潟東港バイオマス発電所	5万kW	2024年10月



※開発可能性調査等も含む

2点目は、今後の成長分野としての再生可能エネルギー電源の拡充についてのご説明をいただきましたが、この中でスライドの16ページに、それぞれ今御社が取り組まれている、着手しておられるプロジェクトの一覧がございますけれども。これ例えば洋上風力で、いくつか案件があるわけですが、この中に例えば由利本荘は運転開始時期は未定と書いてあったり、秋田県北部洋上については25年度以降とか、年限が書かれているところと書かれてないところがあると思います。

確かに一般海域はまだ不透明なところがあるので、書きぶりがちょっと違うのかなとは思いますが、この洋上風力の運転開始のリードタイムを決めるにあたって、一つ重要になるのがやはり御社の域内の系統増強の工事の進捗なのかなと思っています。これはネットワークの分野の話になりますが、いわゆる御社域内の洋上風力増大に備えた系統の増強の工事というのが、どういう形で今進捗をしていて、例えば投資負担が大きくなっているのかどうか。

それと、この送電線の工事の方がボトルネックになって、例えばエネルギー基本計画で2030年に一定程度、数ギガですね、4とか5ギガワットぐらいの洋上風力の建設が一応織り込まれているわけですが、こういったところに系統の増強工事がボトルネックにならないのかどうか、その点についてのご認識をお聞かせください。以上2点、よろしく申し上げます。

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



樋口：それでは1点目、燃料価格高騰への対応ですが、先ほどお話したように、LNGについては、弊社はスポット比率が他社に比べて高いかもしれませんが、ただ、現在、燃料価格の高騰に対しては、スポット調達を減らすべく対応しています。具体的には、スポットから短期契約に切り替えて交渉し、燃料価格の高騰を少しでも抑えるというような燃料調達を行っています。

短期契約というのは1年を大体のスパンとして、1年で船の隻数、数カーゴをまとめて買うという前提で、スポット価格よりも安く調達するというもので、そのような短期契約に切り替えております。

石炭の調達については、長期契約と、あとはスポット契約もありますが、大体長期契約と1年ごとの短期契約を組み合わせながらやっており、価格の決定、交渉の時期をこれまでは、上期、下期1回ずつとしておりましたが、4月、10月、1月と、年3回に分散させて、燃料のスポットの市況を見ながら交渉し、年間の価格高騰影響を少しでも抑えた形で調達しております。

また、運賃を安く仕上げるという意味で近くの国、例えばロシアとかインドネシアから石炭を調達しております。あとは石炭の炭種。灰分の多い石炭は価格が安く、そういう炭種の切り替えでもって、燃料の高騰を少しでも吸収すべく取り組んでいるということでございます。2点目については、石山からお答えさせていただきます。

石山：石山でございます。よろしくお願いたします。2点目の、再エネの関係とネットワークの関係については、私からご説明をさせていただきます。まず、16ページのご指摘の部分で少し補足をさせていただくと、洋上風力についてはご承知かと思いますが、④番の秋田県北部洋上風力と⑤番の秋田県由利本荘市沖洋上風力については、今事業者の選定に向けて、既に札入れはされています。今月からおそらく来月ぐらいになるかと思いますが、最終的に事業者が選定される方向で、検討が進められている状況です。

それからもう一つ、②番の八峰能代沖洋上風力について。この案件も促進区域になっていますけれども、来年10月ぐらいに事業者が選定される見通しです。

まだ、当社が組むジョイントベンチャーが選定されるかどうかが見えないところではありますが、そういったものが進んでいるというのが風力の状況の補足になります。

もう一つ、ネットワークについても補足をさせていただきますと、ご承知かもしれませんが、既に東北東京間の第二連系線の建設が進められてございまして、こちらについては予定ですと、2027年の11月に完了予定になっています。送電容量は、現状、東北から東京向けには大体500万kW

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



ぐらゐを送れる容量がありますが、第二連系線が増強されますと、大体それが倍になるということでご理解ください。

それからもう一つ、東北北部の系統増強ということで、これは募集プロセスにより、系統の整備を進めることで今考えられており、こちらについては、予定ですと 2031 年度末の完成を目指して、これから進めていくこととなります。こちらが進んでいきますと、募集プロセス上の数値として申し上げますと、390 万 kW ぐらゐの再エネの連系が可能になるということになっております。

16 ページに記載の中には、そういった案件が考慮されているもの、されていないものがありますので、運転開始予定等の部分について、以降という表示も含めてあるということでご理解ください。いづれ東北北部の募集プロセスをしたとしても、さらなる再エネの連系拡大に向けて、いろいろ国の方での議論はされております。

広域機関の方でもマスタープランの検討がされておりますし、また、基幹系統の利用ルールの見直しということで、従来のやり方を変えて、再給電方式ですとか、それからゾーン制とか、いろんな混雑管理の見直しについての検討も行われています。いわゆるノンファーム接続のような、日本版コネクタンドマネージで既存の系統をうまく活用して、さらに再エネの系統連系を増やしていくという試みも含めて、ネットワークの方ではいろいろと検討を進めていますので、そういった動向を踏まえた中で、これから再エネの連系が拡大していくこととなります。説明は以上になります。

新家：ありがとうございます。そういう意味では、2 番目の回答の方ですけれども、東北北部の募集プロセス部分の工事が全部終わる 2031 年度までは、系統の制約から、洋上風力は運転開始は難しいとまでは考える必要はないのでしょうか。ちょっとそことの兼ね合いだけ、最後に確認させていただければと思います。よろしくお願ひします。

石山：はい、石山です。最後に触れましたが、空き容量のない基幹系統の部分については、今、既存の系統をうまく有効活用できないかというところで、ノンファーム型の接続などを含めた検討をネットワークの方で進めておりました。そういったことの中で、今の送電線路の空いている部分をうまく活用して、その中で連系をさせる。ただし、もし系統に事故が起こった場合には、連系はその時点で一時的に止めざるを得ないというような制約はありますが、そういったことも含めた検討がされますので、全く連系できないというわけではないということでご理解いただければと思います。

新家：大変よく分かりました。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：樋口ですが、系統増強もそうですが、系統につなぐ電源線についても、再エネ電源を接続されるお客さまにご迷惑をおかけしないように、電源線の工事についても、東北電力ネットワークでは、しっかりとやるということで頑張っておりますので、その旨ご理解いただきたいと思います。

新家：分かりました。ちなみに今の電源線というのは、募集プロセスの総額の規模とは別、外数の話という理解でいいのでしょうか。

樋口：電源線は、発電側の方の負担になります。

新家：なるほど、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、野村証券、松本様です。

松本：野村証券の松本と申します。2点お願いいたします。1点目は、通期のご予想を据え置いたところで、燃料の調達工夫と需給の最適化と言われたと思うんですけども、燃料対策の方は先ほどお話いただいたんですけども、需給の最適化というのはどんなことを指しておられるのか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、4ページにあります小売の販売電力量の増減の中で、離脱というか、契約関係というか、取った、取られた影響というのが、どんなふうに含まれているのかということと、合わせて3ページのステップチャート。小売の減がマイナス15億円とあるんですが、この中にやはり取られた分というか、競争影響ですね、あとはリテンション値下げみたいな価格要因もこっちに入ってくると思うんですけども。そういう競争要因について、この上期どんな影響があったのか、まとめて整理をしてお話いただければと思います。よろしく申し上げます。

樋口：樋口です。需給の最適化について、非常に分かりづらい表現で申し訳ございません。需給の最適化は、当社の需要と供給の状況と、電力と燃料の市場価格等の動向を見ながら、当然安定供給が前提になりますが、そういう中で、より経済的な運用となるように、例えば電力先物取引市場の活用とか、購入電力価格の経済性を追求するというようなことです。

また、先ほども出ましたが、燃料を取引する中で、こちら市況も見ながら、例えば石炭、LNG等について、上がり傾向の場合は上がりそうな前段階で、安いうちに抑える。そういうようなことをやりながら、燃料調達から売電のところまで、需要と供給のバランスを見ながら、経済性のある燃料調達をする。さらに、自社電源だけではなく市場の活用も含めながらやっていくということです。

当社の特徴として、東北電力エナジートレーディングが、電力先物市場の活用等について、非常に積極的にやっており、トータルとして経済性のある取り組みをしているというところでもあります。

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

以上が需給の最適化ということの具体的な中身であります。2点目のご質問は、事務局からとします。

石山：石山でございます。最初に、3ページのマイナス15億円の販売（小売）の減の内訳について補足させていただきます。内訳でございますけれども、まず新型コロナの影響については、大分戻ってきているというところがございます、その反動で需要が戻った分が51億円くらいの金額規模でプラスの影響で見込んでおります。

それからもう一つ、今度は逆に減った方ですが、気温が低かったという気温の影響。それ以外に離脱等も一部ありますけれども、そういったものも含め、マイナスで66億円ぐらいということで、差し引きトータルではマイナス15億円という中身になってございます。

松本：競争影響だけ取り出すと、アワーと金額でどんな感じでしょうか。

河田：河田でございます。まず競争影響のアワーあるいは金額の部分については、競争に関わる情報ですので、お答えは差し控えさせていただきたいと思っております。

その上で、今の競争状況について、小売の競争状況を、若干補足をさせていただきます。いわゆる法人、高圧あるいは特高につきましては、電力・ガス取引監視等委員会が公表しているデータで申し上げますと、高圧以上のkWhシェアで、これは10月に公表された7月分ですけれども、新電力のシェアが15.8%、低圧が15.6%、合計で15.7%というのが、当社の状況になっています。そのうち高圧以上、特高・高圧の部分につきましては、19年1月に最大期がありまして、この時点では18.8%でした。

したがって、現在の特高・高圧のいわゆる法人分野に関しましては、離脱が一時期進んだのですが、それに対して、我々は、競合他社からの需要の獲得を奪還というような言い方をしていますけれども、当社に戻ってもらう営業活動をかなり展開してきたということです。当然自由化ですので、取ったり取られたりということはあるわけですけれども、そういう中でも対応しているということでございます。

今後につきましては、昨今の価格高騰の状況も踏まえながら、市場の環境、あるいは競合の動向をよく観察しながら、需要の確保とさらには再エネ、あるいは電化、その他のPVのオンサイト提案といったソリューションの提案を行いながら、お客さまの単価を上げていくということに取り組んでいくことを考えております。

それから家庭用の方につきましては、先ほど申し上げましたように、競合との対抗により15.6%という数字になっています。現在、ちょうど創立70周年ということもあって、70周年のキャンペー

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



ン等も行いながら、それに対しての取り組みを行っていますし、Web 会員もこの 7 月に 100 万件を突破し、確実にお客さまとの契約の継続と、さらに、お客さまに快適、安心なサービスを展開できるように、取り組んでまいりたいと考えているところでございます。以上、現在の取り組みについてお話をさせていただきました。

松本： どうもありがとうございました。

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。まず一点目が、通期の業績予想を変更されなかったところで、燃料のところは詳しくご解説いただいたんですけども、それ以外で何かタイムラグ影響、燃料価格高騰影響をオフセットできるような、そういうアイテムといますか、見通しよりも強く出てきているところがあれば、是非ご解説いただきたいと思えます。これが 1 点目です。

それから 2 点目で、スマート社会実現事業で 13 ページや 14 ページでいろいろご紹介いただいておりますけれども、この中で手応えを現時点で感じているもの、早々に芽が出てきそうなもの、収益の柱になりそうなもの等ありましたら、是非ご紹介いただければと思えます。よろしく願いいたします。

樋口： はい、ありがとうございます。やはり燃料の価格の変動が収支に与える影響のインパクトは非常に大きいと見ております。そういう中でも、やはり固定費の削減という意味で、コストを削減していかなければならないということで、これも工事費の削減については不断の取り組みをしていくということを考えております。また、定期点検の見直し、あとは発電コストの安い電源、特に石炭、さらに高効率なガスコンバインドサイクル発電の稼働を少しでも上げていくということです。特に石炭の稼働を上げていくことが非常に収支向上へのインパクトもあります。

そういう意味で一つはですね、相馬共同火力の 2 号機がまだ再開できておりません。今、12 月末の再開ということで、計画されていますが、その前倒しをできないかということで、当然、相馬共同火力が主体ですけれども、こちらからも様々な応援をさせていただきながら、早期の運転再開に向けてやっているという状況であります。

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



▶お客さまの多様なニーズを把握した様々なサービスの提供等により、さらなる収益の確保に努める。

■ お客さまのライフスタイルに合わせて選べる電気料金メニュー

順次拡充

<p>よりそくポイントが どんどん貯まる</p> <p>従量電灯から特設でおトク!</p> <p>よりそく eネットバリュー</p>	<p>ホーム電気で 24時間快適に過ごしたい</p> <p>年中の快適におトク!</p> <p>よりそく シーズンムタイム</p>	<p>夏の暑気払いを 夜間にしたい</p> <p>夜間の快適におトク!</p> <p>よりそく ナイト12・10・8</p>	<p>家族それぞれの ライフスタイルが多種</p> <p>使った量が多い仕事におトク!</p> <p>よりそく ファミリーバリュー</p>	<p>週末にまとめて 家事をしたい</p> <p>平日お昼間と日中料金がおトク!</p> <p>よりそく ナイトもバリュー</p>	<p>自然環境から健全・健康と つなげたい</p> <p>季節ごとの料金がおトク!</p> <p>よりそく でんき</p>	<p>自宅で 電気料金設備もほしい</p> <p>設備も付帯におトク!</p> <p>よりそく スノームホーム</p>
---	--	---	--	--	--	--

■ でんき+サービスのおトクなセットメニュー

順次拡充

<p>LPガスと セットでおトクに</p> <p>カメイ</p>	<p>都市ガス・LPガスと セットでおトクに</p> <p>にがほガス</p>	<p>ホームセキュリティと セットでおトクに</p> <p>ALSOK SECOM</p>	<p>インターネットと セットでおトクに</p> <p>OCN</p>	<p>動画配信サービス (Netflix) と セットでおトクに</p> <p>NETFLIX</p>	<p>太陽光 + 蓄電池と セットでおトクに</p>
---	--	---	--	--	--------------------------------

■ 暮らしを彩るオプションサービス

※東北電力フロンティアでも順次提供

順次拡充

<p>電気設備と周囲の トラブルに安心を</p> <p>すまいるQのサポート</p>	<p>スマホアプリで 簡単見守りサービス</p> <p>よりそく 見守りでんきゅう</p>	<p>通勤中の電車が どこにいるかわかる</p> <p>SmartDrive Families</p>	<p>ウォーターサーバー購入と お水の宅配サービス</p> <p>Aqua Clara</p>	<p>ランナーを進化させる スマートシューズ</p> <p>ORPHE TRACK</p>	<p>部屋の家電や美容グッズを 簡単レンタル</p> <p>alice STYLE</p>	<p>毎日に助けてくれるだけの 収納サービス</p> <p>すまいるボックス</p>	<p>パーソナライズコーヒーの 定額サービス</p> <p>PostCoffee</p>
---	--	--	--	--	--	---	---

あと、2点目の様々なサービスについて、メニュー的には非常に多いんですけれども、手応えを感じているのが、お客さまの住まいの関連で、電気関係が故障したりするときに駆けつけるサービス。また、水道関連でトラブルが起きたときに駆けつけるサービス。金額の上限はありますが、定額でお客さまに負担いただくと、何度でも駆けつけサービスを利用できるという、そういうサービスに結構、お入りいただいている状況です。補足があれば、事務局からお願いします。

石山：石山でございます。スマート社会実現事業の関係について、若干補足をさせていただきます。ご質問いただいた14ページのところに、今の取り組み状況を記載しているのですが、大きくは東北電力フロンティアのバンドルサービスの事業が11月から開始をしたということと、それからもう一つ、東北電力ソーラーeチャージです。これは太陽光と蓄電池をセットでご自宅に設置をさせていただくサービスですが、こちらについては7月からサービスを開始してございます。

それで東北電力フロンティアについては、先行受付ということで、エントリーを8月20日から開始をしまして、具体的な状況については、回答は差し控えさせていただきますけれども、一定

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

の手応えを感じているところです。また、東北電力ソーラーeチャージの、あおぞらチャージサービスの申し込みにつきましても、同様に一定の手応えを感じているところです。こういった取り組みが入ってきたところで、これからそれが利益に貢献していくものと期待しております。

それから、ここには記載がありませんが、VPP 事業につきましても、いろいろ今検討を深めております。再エネについては東北・新潟地域でかなり入ってくるということもあることから、こういったものをアグリゲートして、エネルギーマネジメントを行って事業として展開できないかということで、いろいろと検討を深めているところです。

それから、地域プロジェクトという観点で申し上げますと、仙台市内の新しい分譲計画として、住宅地の造成工事が、泉パークタウンの新規造成が行われており、そういったところに対しての分散型電源の設置ですとか、VPP のサービスの提供についても検討しております。また仙台市や会津若松市でのスーパーシティ構想、こういったものにも関与していくことで今検討しているところです。

いずれ、そういったいろんな展開がこれから入ってまいりますので、徐々にではございますが、そういったものが利益に対して貢献していけるのではないかと考えております。

それからもう一つ、社長から話があった最後の部分で、補足をさせていただきます。具体的には資料の 13 ページの一番下、くらしを彩るオプションサービスの一番左に、すまい安心サポートというものがあるんですが、こういったものを含めまして、本体側でも多様なサービス展開という中で、こういったオプションサービスを提供させていただいており、ある程度申し込みが来ている状況であることから、電気だけではなく、いろんなサービスの提供の中で、利益を上げていくような取り組みも順次展開している状況でございます。私からの説明は、以上になります。

神近：ありがとうございます。最後に補足いただいた、すまいの安心サポートみたいなところは、いわゆる低圧での取り戻しに効くようなものとして期待していいのか、それとも離脱の防止という意味合いが強いのか、どちらの方がイメージとしては強いでしょうか。最後、1 点お願いします。

河田：河田です。家庭用のところで申し上げますと、基本的には、ある程度まだ我々は大きなお客さま群を持っています。基本的にはそのお客さまのために、より関係を強めるという形でのサービスというところが中心にはなろうかと思っておりますが、取り戻し、あるいは、お客さまの電気料金プラスサービスで、お客さまの単価を上げていくというような要素も、当然この中に含んでいるものと思っております。

神近：よく分かりました。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@scriptasia.com



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、大きくは2021年度の今の業績予想で、実力利益はどのくらいだと思ってらっしゃいますかというのを復習させていただきたくて。福島沖地震の影響の全体像がそろそろ見えてきているのではないかと思いますけれども、これがどの程度利益を押し下げているのか、およびそれは今の業績予想に、どの程度入れているのかということ。

あと、その燃料によるスライドタイムラグの引き上げがあると思いますが、これを戻してその燃料と地震の影響以外に、何か一過性のプラスマイナスが含まれているのかというところを確認させていただいて、現状の御社の稼ぐ力は今どのくらいだと、減価償却方法を見直した後でご覧になっているのか、改めて確認させてください。これが1点目です。

2点目が、7月の段階で未定としていた配当を40円にさせていただいたかと思うんですけど、女川原発が来年度動くことを視野に入れたときに、従前は償却負担が重くてなかなか利益が伸びてこないのが、配当を増やすのに直結しないんだというお話をいただきましたけれども、それは変わっていないと捉えておくべきなのか。キャッシュ上は関係ないかもしれないですけども、やはり減価償却ルールを変えたことによって、少し利益の出方は変わってきているかなと思いますので、これによって女川原発が動くと、配当をもう少し元の50円に還元していくことも視野に入るのか。ちょっと女川原発とこの償却変更と、今後の配当というところについて、現時点での社長様の受け止めに教えてください。以上2点、よろしくお願いします。

樋口：まず1点目の、実力値でありますけれども、一過性の要因を除いた実力値は、21年度の経常利益で見ると900億円程度になると想定しております。非常に厳しい競争状況の中ですが、小売が減っていることによって実力値が低下しているという現状にあります。ただ、引き続き販売面での収益性向上とか、あとは今やっておりますけれども、電力供給事業の構造改革を通じた効率化、コスト削減等を着実に進めて、何とかそこをキープしたい。

内訳ですが、今回の業績予想の経常利益350億円にタイムラグ影響マイナス390億円、地震の影響マイナス150億円、コロナ影響マイナス25億円を上乗せすると915億円になるということで、そういう意味で900億円程度と想定してございます。

2点目の女川2号再稼働は、2022年度の工事完了で再稼働時期は、その後準備が出来次第、23年中には何とか再開をしたいということで、今計画を進めているところです。それで、今回、減価償却方法の見直しをさせていただいたわけですが、定率法に比べると再稼働直後の減価償却費

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



が小さくなるということで、火力の燃料費の削減メリット、これが定率法に比べると定額法の方が出ますので、再稼働は速やかに収支改善に一定程度貢献すると見ています。

ただ、やはり今後の競争環境の進展など様々な要因がありますので、単に女川2号が再稼働したから、配当を40円から50円にするというふうにはなかなか難しいとは思いますが、再稼働の状況を見ながら、配当については、今後、検討させていただきませうけれども、現段階では40円とさせていただきたいと思ひます。やはり、様々な変動要因があると認識しておりますので、その辺をしっかりと見極めながら、配当については検討させていただきたいと考えております。以上です。

西川：ありがとうございます。もしご説明を既に過去どこかでいただいていたら大変恐縮なんですけど、女川原発が2022年度に工事完了をして、そんなに遠からず再稼働に至ると私はてっきり思っていたんですけども、23年度に何とか再稼働したいということは、安全対策工事の完了の後、何らかのインターバルが必要と見ていらっしゃるということなのかなというふうには聞こえたんですけども、これは工事が終わった後、何かしなければいけないことがあるんですか。

樋口：すみません、ちょっと言葉足らずでした。女川2号の工事完了時期は、23年の3月までです。ですから、22年度ですね。23年の3月までに工事を完了させて、その後、事業者の自主検査、再稼働するための検査があります。あとは再稼働のために、バルブやモーターとか、様々な補機類と起動試験等がございます。また、核燃料の装荷もあります。そういう様々な準備を経て、再稼働に至るわけですけれども、これは再稼働に向けた準備段階でトラブルが出ると時間が掛かりますが、すんなり行けばそれほど時間は掛からないと見ています。

それでこれまでは、先行他社さんの状況を見ると、工事完了から半年から1年ぐらいで再稼働をしているということで、そのスパンの中で見ていただければという説明をさせていただいています。よろしいでしょうか。

西川：はい、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、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、1問1答でお願い申し上げます。1問目は、連結キャッシュ利益ベースでお伺いしたいんですが、スライド2ページ目の決算の概要が、実質の経常利益も載っているし、連結キャッシュ利益も載っていて、非常に親切でありがたい情報開示になっております。

一方で、通期計画の方は、あまりやる気がない情報開示になっていまして、それが8ページ目なんですけれども、2ページ目に比べて、変更がないとこんなにやる気がないのかって感じるぐらいや

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



る気がない状況になっているのですが。タイムラグ影響は、さっきのお話だと差損で 390 億円でございますので、そうすると実質の経常利益は、390 億円を足して 740 億円というふうに分かります。

質問は、連結キャッシュの通期のご計画がいくらですかというのがスタート地点で、20 年度実績の連結キャッシュは 3,023 億円でした。21 年度のご計画を聞き、2024 年度目標が 3,200 億円以上。さっきの女川 2 号再稼働の議論のところで、女川 2 号が 2024 年にフル稼働をしている前提を置いていいのか、ちょっと今分かっていないんですけれども、もし女川 2 号が利用率はお任せしますけれども、フル稼働したときに、この連結キャッシュ利益にどのくらい影響するかみたいな数字が開示可能だったら教えてくださいというのが、すいません、1 問目です。お願いします。

樋口：2021 年度の通期での連結キャッシュ利益は、2,740 億円程度になるということでありませう。それで 2024 年、女川 2 号が再稼働しているという前提で、燃料費の低減効果は、年間で 300 億円程度と見ております。よろしいでしょうか。

荻野：ありがとうございます。二つ目は、決算から離れたガバナンスの質問というか要望をお伝えしたいんですけれども。キーワードは社外取締役でございます、今年改定されているコーポレートガバナンスコードで、社外取のところで、筆頭社外取の方を決めるのはいかがでしょうかという提言が、コーポレートガバナンスコードの中に新しく盛り込まれておまして、今年の改定で。この新しく組み入れられた条項に対して、御社の方で筆頭社外取を、多分社外取の方々に決めることなんだと思うんですが、コーポレートガバナンスコードできたから決めようよというような動きがあるのか、それとも義務ではないので必要ないよね、みたいな感じの結論になっているのかというところを教えてください。

その筆頭が決まる、決まらないは横に置いて、是非とも御社、社外取の方々はなかなか錚々たるメンバーが揃っていますので、是非社外取の方々と株式市場の参加者とのコミュニケーションの場を積極的に、もうリモートができる時代なので、設定していただくとありがたいというのが要望でございます。はい、お願いします。

樋口：今回のコーポレートガバナンスコードの改定で、筆頭社外取締役を決定して、経営陣との連絡とか調整をしっかりとやるようなことをするべきではないかということなんですが、これは、筆頭独立社外取締役を設けるのが目的ではなくて、私の解釈としては、しっかりコミュニケーションを取ることが重要だと考えております。今、筆頭独立社外取締役、これについて社外取締役の間で、筆頭社外取を決めましょうかという動きはございません。

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



これまでも、社外取締役と我々取締役、常勤監査等委員も含めてのコミュニケーションとして、懇談会を年に複数回、あと毎回取締役会の後に勉強会という形で開催しており、私どもの抱えている課題で、取締役会に挙がらないような課題等についても、しっかりとご認識いただくようなこともさせていただいていますし、あとはグルーピングをさせていただきながら、社外取締役と、社内取締役とのコミュニケーションの機会をつくって実施しているということです。

現在、監査等委員を含む社外取締役と我々経営陣とのコミュニケーション、これは十分だと考えております。あと社外取締役と機関投資家様との対話については、基本方針に基づく重要な施策の一つだと認識しておりますので、今後の検討課題ということで預からせていただきます。よろしいでしょうか。

荻野：はい、今おっしゃっていただいた、実質的にはやっているから大丈夫というお話になっていたと思うんですが、それを外部からは結論としては分からないので、自己満足かもしれませんよね。そうすると、形式論的だとは思いますが、御社は指名報酬委員会の委員長さんが社外取締役なので、分かりやすく指名報酬委員会の委員長さんと思えばいいと私も思っているんですが、もし可能というか、透明性という観点から見た場合には、置いていただいてもいいかなというのが、これは私の単なる意見でございます。

樋口：はい、意見として賜ります。ありがとうございました。

荻野：一つだけ、さっきちょっと松本さんの議論の、小売のところの離脱の数字は出なかったんですけども、先ほどのご説明だとシェアが戻りつつある、横這いになりつつあるのかなと、説明を聞いていて印象的に思っていたんですが。さっきのキャッシュ利益のところの議論を聞くと、シェア低下のせいなのか、それともアワー当たりの利幅が減っているのか分からないんですが。

なんとなく競争要因によって、利益が地盤沈下している感じがする。なんとなく社長さんのコメントからは、同じ問題点を意識している感じがしているんですけども、ここはどういうふうに思えばいいんでしょうか。小売の競争のところは、シェアもしくは利幅は落ち着く方向にあって、今は大底感なのか、下振れリスクのまま、利幅なのかシェアなのか分かんないんですが、構えていった方がいいのかということなんですけれど、お願いします。

樋口：私から申し上げて、補足してもらいますけども、今、高圧以上のお客さまについては、離脱率が横這いになってきています。

ただ一方で、低圧のお客さま、こちらは継続的に離脱が増えている状況になっているというのが現状です。それでやはり、高圧以上のお客さまの奪還にあたっては、当然競争相手との価格競争があ

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、取られる前の価格に比べるとそれよりも利幅が少ない状況のような形で奪還しているという、そういうことで利幅は取られる前よりは減っているという、そんな捉え方をしていただければよろしいと思います。あと、もう少し詳細の部分について補足させていただきます。

河田：河田でございます。今、樋口から申し上げたとおりですが、私の説明の最初のところの横這いというのは、あくまでも高圧以上の話をしていたのであって、低圧、家庭用のところは今も競争が進んでいるというのが補足でございます。

やはり高圧は競争が激化しており、そういう中での価格戦略もある程度とっていますから、一定程度の利幅の減少はあるのですけれども、そこを今後、さらに競合の動向、あるいは、今の価格の動向を踏まえながら、できる限りの対応を、競争関係も踏まえながら対応していきたいというのが、現在の取り組みの方向性ということでご認識をいただければと思います。

荻野：よく分かりました。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。

丹野：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。

樋口：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、2021年度第2四半期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。

[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

