



東北電力株式会社

2022 年度第 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 9 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]	2022 年度第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期		
[日程]	2022 年 11 月 9 日		
[ページ数]	32		
[時間]	15:00 – 16:09 (合計：69 分、登壇：15 分、質疑応答：54 分)		
[開催場所]	会場 / 電話会議		
[会場面積]	248 m ²		
[出席人数]	60 名		
[登壇者]	4 名		
	取締役社長 社長執行役員	樋口 康二郎 (以下、樋口)	
	取締役 常務執行役員	砂子田 智 (以下、砂子田)	
	執行役員 グループ戦略部門長	宮武 康夫 (以下、宮武)	

サポート

日本 050-5212-7790 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



ビジネスサポート本部 経理部長

遠藤 雅夫 (以下、遠藤)

[アナリスト名]*

みずほ証券

新家 法昌

野村證券

松本 繁季

大和証券

西川 周作

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

050-5212-7790

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

丹野：定刻となりましたので、ただ今より東北電力株式会社、2022年度第2四半期決算説明会を開催いたします。皆様、本日はお忙しい中ご参加いただき、ありがとうございます。進行を務めます、東北電力グループ戦略部門の丹野です。どうぞよろしくお願いいたします。

早速ですが、弊社出席者を紹介させていただきます。取締役社長の樋口でございます。取締役常務執行役員の砂子田でございます。執行役員グループ戦略部門長の宮武でございます。経理部長の遠藤でございます。

続きまして、本日の進め方でございます。最初に弊社の2022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。本日の終了目途は16時頃を予定しております。

それでははじめに資料につきまして、社長の樋口より説明をさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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** 1兆3,397億円（前年同期に比べ4,665億円の増）
 …燃料価格の高騰に伴う燃料費調整額の増加など。
- ▶ **経常利益** △1,319億円（前年同期に比べ1,718億円の減）
 …燃料価格の高騰や、円安の進行、卸電力取引市場の価格上昇による、電力調達コストの大幅な増加など。
- ▶ **親会社株主に帰属する四半期純利益**
 △1,363億円（前年同期に比べ1,705億円の減）

【連結決算の概要】

(単位：億円)

	2021年度2Q (A)	2022年度2Q (B)	増減 (B) - (A)	前年同期比 (B) / (A)
売上高	8,731	13,397	4,665	153.4 %
経常利益 ^{※1}	399 [769]	△ 1,319 [90]	△ 1,718 [△ 678]	— [11.8 %]
親会社株主に帰属する 四半期純利益	342	△ 1,363	△ 1,705	—
連結キャッシュ利益 ^{※2}	1,757	1,103	△ 653	62.8 %

※1 []内は、燃料費調整制度のタイムラグ影響除きの値。

※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：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。早速ではございますが、これより2022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。

当社2022年度第2四半期の連結業績につきまして、2ページおよび3ページでご説明いたします。

売上高は燃料費調整額が増加したことなどから、1兆3,397億円となり、前年同期に比べ4,665億円の増となりました。経常損益は燃料価格の高騰や円安の進行、卸電力取引市場の価格の上昇により、電力調達コストが大幅に増加したことなどから、前年同期に比べ1,718億円減少し、1,319億円の損失となりました。

親会社株主に帰属する四半期純損益は、前年同期に比べ1,705億円減少し、1,363億円の損失となりました。なお東北電力グループ中長期ビジョンの財務目標である連結キャッシュ利益は、1,103億円となりました。

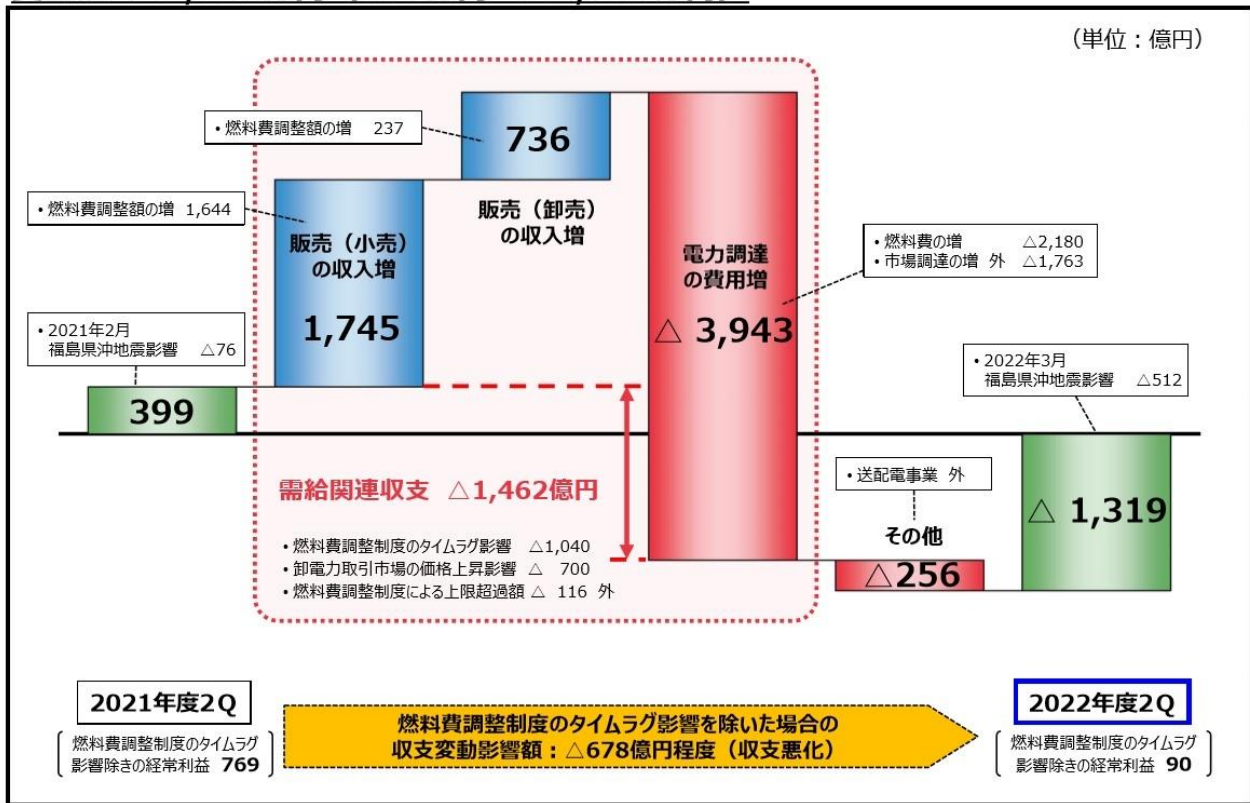
サポート

日本 050-5212-7790 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 $\Delta 1,718$ 億円 (399億円 $\rightarrow\Delta 1,319$ 億円)



また3ページに、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。

青色でお示ししておりますところが販売の収入増になりますけれども、赤色でお示ししております電力調達の費用増がこの収入増を大幅に上回り、需給関連収支で1,462億円のマイナスとなっております。

特にその中でも燃料費調整制度のタイムラグ影響でマイナス1,040億円、卸電力取引市場の価格上昇影響でマイナス700億円と、これら二つの影響が大きくなっております。

また本年6月分より、燃料価格が、低圧契約における燃料費調整制度の上限を超過しており、これによる影響がマイナス116億円程度発生しております。

なお本年3月に発生しました福島県沖地震による火力発電所の停止により、代替火力の焚き増しによる燃料費の増加や市場調達の増加などの影響が発生しており、第2四半期における地震の影響額は合計でマイナス512億円程度となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

このように第2四半期は1,319億円の経常損失を計上しましたが、燃料費調整制度のタイムラグ影響を除いた経常利益は前年同期から678億円程度悪化したものの、90億円程度の利益となっております。

電力販売実績・主要諸元・収支変動影響額

4

▶ **小売** (電灯・電力) **314億kWh (前年同期に比べ1億kWhの減)**

…競争進展に伴う契約切り替えによる減など。

▶ **卸売** **78億kWh (前年同期に比べ2億kWhの増)**

…エリア内卸売の増など。

【電力販売実績】

(単位: 百万 kWh)

【販売実績】※1	2021年度2Q (A)	2022年度2Q (B)	増減 (B) - (A)	前年同期比 (B) / (A)
電灯	8,887	8,716	△ 171	98.1 %
電力	22,621	22,716	95	100.4 %
小売※2 計	31,509	31,432	△ 77	99.8 %
卸売※3	7,616	7,841	225	103.0 %
販売計	39,124	39,274	150	100.4 %

※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。

【主要諸元】

【収支変動影響額】

(単位: 億円)

	2021年度2Q (A)	2022年度2Q (B)	増減 (B) - (A)		2021年度2Q (A)	2022年度2Q (B)	増減 (B) - (A)
原油CIF価格 (\$/bbl)	70.3	111.9	41.6	原油CIF価格 (1\$/bbl)	6	12	6
為替レート (円/\$)	110	134	24	為替レート (1円/\$)	14	29	15
出水率 (%)	95.2	101.8	6.6	出水率 (1%)	4	12	8
原子力設備利用率 (%)	—	—	—				

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、前年に比べ夏の気温が高かったことによる冷房需要の増加があったものの、競争の進展による契約の切り替えや、当社が実施した夏の省エネチャレンジキャンペーンを含めた節電の影響などから、前年同期に比べ約7,700万キロワットアワー下回る実績となりました。

一方、卸売販売電力量は、新電力への常時バックアップの契約、およびベースロード市場取引により、エリア内卸売が増加したことなどから、前年同期に比べ約2億2,500万キロワットアワー上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同期に比べ約1億5,000万キロワットアワー上回る、392億7,400万キロワットアワーの実績となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

■ 連結業績予想（2022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	27,400	△ 1,800	△ 2,000	△ 1,800

■ 配当予想（2022年7月公表値から変更なし）

(単位：円)

	中 間	期 末 (予想)	年 間 (予想)
1株当たりの配当金	0	0	0

続きまして12ページをご覧ください。

2022年度の業績予想、および配当予想につきましては、本年7月にお知らせしました数値からの変更はございません。

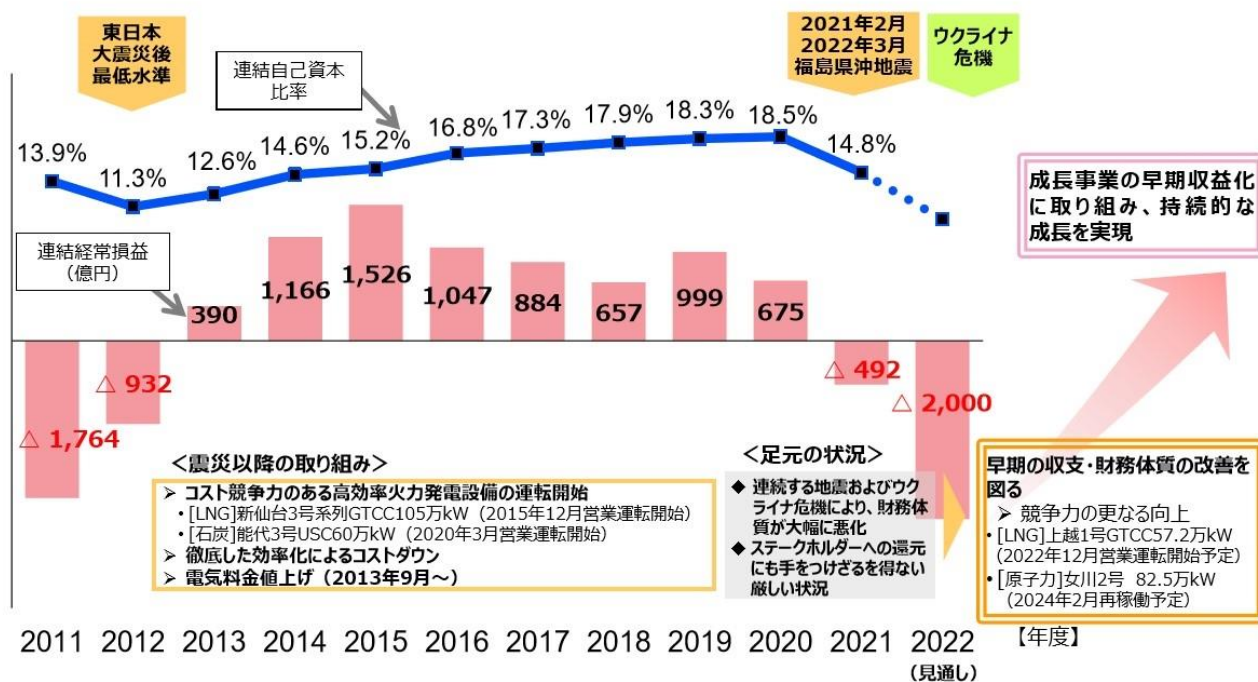
なお、中間配当につきましては実施を見送らせていただくこととしており、期末配当についても同様に実施を見送りとさせていただきますと予定としております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

東日本大震災以降の収支・財務状況

- 2021年2月と2022年3月に発生した福島県沖地震による発電所の長期停止や、ウクライナ危機による燃料価格の高騰、急激な円安の進行、卸電力取引市場価格の上昇などによる収支の悪化に伴い、当社は非常に厳しい財務状況にあり、当年度の連結自己資本比率は東日本大震災後の最低水準を下回る虞があります。
- 今後、構造的な効率化施策や電気料金施策などにより、収支と財務体質の改善を図ってまいります。
(取り組みの詳細は次項以降に記載)



今後の配当につきましては、現時点では具体的にお示しすることはできませんが、18ページにもお示ししているとおり、当社は2021年2月と2022年3月に発生した福島県沖地震による発電所の長期停止や、ロシアによるウクライナ侵攻に伴う燃料価格の高騰、急激な円安の進行、卸電力取引市場の価格の上昇などによる収支の悪化に伴い、非常に厳しい財務状況にあります。

したがって、まずは早期の収益基盤の再構築により利益を確保することにより、大幅に毀損した自己資本を着実に改善させつつ、可能な限り早期の復配に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

- 当社は、厳しい事業環境を踏まえ、これまでの経営効率化の取り組みを一層深めていくとともに、新技術を活用した効率化施策の実現に向けて検討を深めております。
- 2022年度の効率化額見通しについて、現時点では見通せないものの、取り組みの深掘りや新たな効率化施策の検討・実施により、2021年度を上回る効率化の実現を目指してまいります。
- 引き続き構造的な効率化を推進し、事業基盤の再構築に向けて取り組んでまいります。

項目	2022年度における主な取り組み	[参考] 2021年度実績 (2019年度比)
■ 資材・役務調達における買い方・買うモノ・買う量の最適化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 調達改革委員会第IV期の取り組み開始（22年6月～） ✓ 取引先との協働による調達価格低減活動の強化 	250億円程度
■ 電源の競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高効率GTCCである上越1号機の営業運転開始（22年12月予定） ✓ 経年火力である東新潟港1号・港2号の廃止（22年11月予定） 	
■ 電力市場調達・燃料調達の最適化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 石炭調達における近距離ソースの拡大 ✓ 需給最適化支援システム/石炭自動配船システムの導入 ✓ 燃料調達契約におけるオプション活用による調達コスト削減 	
■ 業務運営の効率化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ データの洞察・集計・可視化を高度化し業務の省力化を図るセルフBIシステム※を導入 ✓ 総合電子承認システムの導入による生産性の向上およびペーパーレス化の推進 	170人分の業務削減

※ セルフBI (Business Intelligence) システムとは、社内外の様々なデータを簡単な操作で収集・分析・可視化（見える化）するもの

続きまして19ページをご覧ください。構造的な効率化施策の展開についてご説明いたします。

当社は厳しい事業環境を踏まえ、資材・役務調達の最適化、電源の競争力強化、電力市場調達・燃料調達の最適化などの効率化施策を展開してきており、2021年度は2019年度比で250億円程度の効率化を達成しております。

2022年度につきましても取り組みの深掘りや、新たな効率化施策の検討・実施により、2021年度を上回る効率化を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

被災火力発電所の早期復旧

- ✓ 2022年3月の福島県沖地震では太平洋側の火力発電所に大きな設備被害が発生。運転停止期間中は代替電源による電力調達コストが大幅に増加。
- ✓ そのような状況のため、被災発電所の早期復旧に努め、**原町火力発電所1号機、同2号機については、2021年2月の地震からの復旧と比較し早期での復旧を実現。**
- ✓ 現在停止中のプラントについても、順調に復旧作業を進めており、今年度中にはすべて運転再開できる見通し。(詳細はP.31参照)



原町火力発電所

燃料価格高騰への対応策

需給最適化の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・電力需給状況や燃料価格動向に応じた先物取引や燃料価格リスクヘッジ等を、子会社である「東北電力エナジートレーディング」を活用して実施 ・秋田4号の廃止時期変更(2023年3月⇒2024年7月)
燃料デリバティブ取引・為替ヘッジ	<ul style="list-style-type: none"> ・燃料調達に係る為替の固定化 ・石炭・LNGスポット価格のデリバティブ取引による価格固定化
調達手法の工夫	<ul style="list-style-type: none"> 【石炭】 価格決定時期の分散化や価格体系の多様化 【LNG】 既存契約の増量オプション行使等による長期契約の調達比率向上 複数カーゴの手当てが可能な短期契約による調達

節電に向けた取り組み

- ✓ 「夏の省エネチャレンジキャンペーン」(2022年6月1日～10月31日)は約28万件のお申込み(※)を獲得
- ✓ 新たに2022年10月より「エコ替えキャンペーン」、12月より「冬の節電チャレンジキャンペーン」を実施。

(※)2022年10月17日時点



続きまして20ページをご覧ください。被災火力発電所の復旧、および燃料価格高騰への対応策についてご説明いたします。

本年3月の福島県沖地震により、太平洋側の火力発電所が停止し、代替電源による電力調達コストが大幅に増加しました。こうしたことから安定供給の確保のみならず、収支面においても発電所の早期復旧がきわめて重要との判断の下、早期復旧に全力を尽くしており、原町火力発電所1号機、および2号機については昨年2月の地震からの復旧と比較して、早期での復旧を実現したところであります。

また燃料価格高騰への対応としましては、子会社である東北電力エナジートレーディングを活用した先物取引や燃料価格リスクヘッジ、秋田火力発電所4号機の廃止時期の変更といった、需給最適化などの取り組みを実施しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

- 当社は、本年7月に、自由化部門お客さまの電気料金について、本年11月以降、「高圧以上の電気料金単価見直し」および「低圧自由料金プランの燃料費調整制度における上限設定の廃止」を行うことを公表いたしました。
- 規制料金についても、本年6月以降は平均燃料価格が規制料金における燃料費調整制度の上限を超過する水準で推移・拡大しており、当年度の規制部門における最終損益は550億円程度の赤字となる見通しです。
- このままでは安定的な燃料調達や、電力設備の更新・修繕などへの投資を十分に行うことができず、電力の安定供給に影響を及ぼしかねない非常に厳しい状況にあることを踏まえ、規制料金についても、値上げをせざるを得ないと判断し、国への認可申請に向けた準備を進めることといたしました。

自由化料金	高圧以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電気料金単価見直し [7月公表/11月より実施] <ul style="list-style-type: none"> ✓ 高圧以上の全てのお客さまについて、新たな単価を2022年11月以降、新規契約・契約更新分より適用。 ✓ なお、単価見直し以降も燃料市場や卸電力取引市場の価格が更に上昇を続けていることに加え、多くのお客さまからのお申し込みにより、新たにご契約いただくお客さまに見直し後の価格水準で電気をお届けすることが困難な状況となったことから、本年9月20日以降、新規のお申し込みについては「市場連動メニュー」での契約をご案内。
	低圧	<ul style="list-style-type: none"> ■ 燃料費調整制度における上限設定の廃止 [7月公表/11月より実施] <ul style="list-style-type: none"> ✓ 自由料金プランでご契約の低圧のお客さまについて、2022年11月使用分（12月請求分）の電気料金より、燃料費調整額に上限を設けず電気料金に反映。
規制料金		<ul style="list-style-type: none"> ■ 値上げ認可申請に向けた準備 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 本年6月以降は平均燃料価格が燃料費調整制度の上限を超過する水準で推移・拡大しており、当該超過分を当社が負担。こうした要因により、当年度の規制部門における最終損益は550億円程度の赤字となる非常に厳しい見通し。 ✓ このような状況を踏まえ、小売規制料金についても、値上げをせざるを得ないと判断し、国への認可申請に向けた準備を進めることとした。 ※ なお、規制料金の改定にあわせ、自由化部門の料金についても、必要に応じて見直す可能性

続きまして 21 ページをご覧ください。電気料金の取扱いについてご説明いたします。

当社は本年7月に高圧以上の電気料金単価の見直しと、低圧自由料金プランの燃料費調整制度における上限設定の廃止を行うことを公表し、本年11月からの実施に向けてお客さまへご説明をさせていただいているところであります。

また規制料金についても、本年6月以降は平均燃料価格が燃料費調整制度の上限を超過する水準で推移・拡大しており、当年度の規制部門における最終損益は550億円程度の赤字となる見通しです。

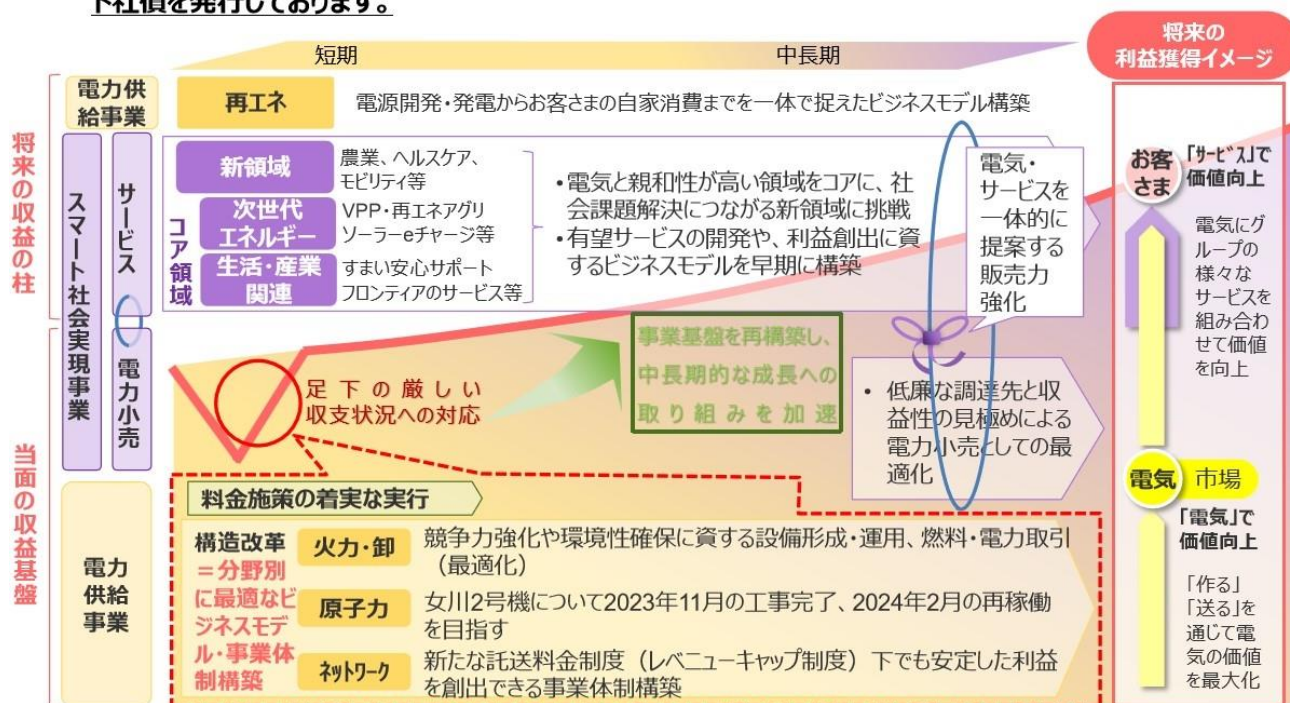
このような状況を踏まえ、小売規制料金につきましても値上げをせざるを得ないと判断し、可能な限り早期に国への認可申請ができるよう、準備を進めております。

当社といたしましては引き続き徹底した経営効率化に取り組み、お客さまに広く安定的に電気をお届けするとともに、お客さまの負担軽減につながる電気の効率的な利用方法の提案に取り組むなどにより、値上げについてご理解いただけるよう進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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、東北電力グループ中長期ビジョン「よりそうnext」の下で、東北発のスマート社会実現に向けた新たなサービスの開発や、カーボンニュートラルの取り組みを加速しており、足元は厳しい事業環境となっているものの、将来の成長に向けて、着実に取り組みを進めていくこととしております。
- **本年9月には、将来の成長に向けた投資資金の確保と財務基盤の強化の両立を目的に、公募ハイブリッド社債を発行しております。**



続きまして 23 ページをご覧ください。中長期的成長に向けた取り組みについてご説明いたします。

これまでご説明いたしましたとおり、足元は大変厳しい事業環境となっており、収支と財務体質の改善を図っていくこととしておりますが、中長期的成長に向けた取り組みについても併せて進めていく必要があると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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、中長期ビジョン「よりそうnext」の実現に向け、送配電網の系統増強等を含む**再生可能エネルギー事業と、スマート社会実現事業を中長期的な成長分野**と位置付け、今後、**2030年頃までに4,000億円程度を投資**し、それぞれの事業を拡大するとともに、早期収益化に取り組んでまいります。

		2030年頃までの投資規模	主な取り組み	効果・リターン（目標）
成長分野	再生可能エネルギー電源の開発	1,000億円を超える規模	<ul style="list-style-type: none"> ✓2030年以降早期に200万kWの開発を目指す ✓水力・地熱の経年設備の抜本改修等による維持・kWh拡大 ✓東北電力RENESを通じたO&Mビジネスの展開 	(2030年度) □ 連結キャッシュ利益 200億円程度
	再生可能エネルギーネットワーク投資	2,000億円程度	<ul style="list-style-type: none"> ✓送電網の容量拡大（ネットワークの増強） ✓既存系統の有効活用 ✓配電網への次世代機器・スマートメーターの導入 ✓再エネ・蓄電池などによる最適な需給制御 	<ul style="list-style-type: none"> □ 脱炭素化 □ 持続的な安定供給 □ 送配電網の最適化
	スマート社会実現事業	1,000億円程度	<ul style="list-style-type: none"> ✓「東北電力フロンティア」、「東北電力ソーラー e チャージ」等を通じた、様々な新サービスの提供 ✓VPP事業・再エネアグリゲーション事業 ✓地域プロジェクト・スマートシティ構想への参画 など 	(2030年度) □ 売上高1,000億円程度 □ 連結キャッシュ利益 200億円程度

- ◆ **成長分野の早期収益化を図りながら、2030年度以降の着実な成長とともに連結キャッシュ利益の拡大に貢献。**
- ◆ **電力供給事業についても、抜本的な構造改革を進めるとともに財務規律を維持し財務健全性を確保しながら、投資等における資本効率性を向上させることで「よりそうnext」に掲げた財務目標の達成を目指します。**

東北電力グループ中長期ビジョン「よりそう next」の下、基盤事業である電力供給事業の構造改革を図るとともに、24 ページに記載しておりますとおり、成長分野と位置づけております再生可能エネルギー事業とスマート社会実現事業に、今後 4,000 億円程度を投資するなど、事業の拡大と早期収益化に取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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、中長期ビジョン「よりそうnext」の実現に向け、**2024年度に連結キャッシュ利益※ 3,200億円以上の確保**を目指しております。

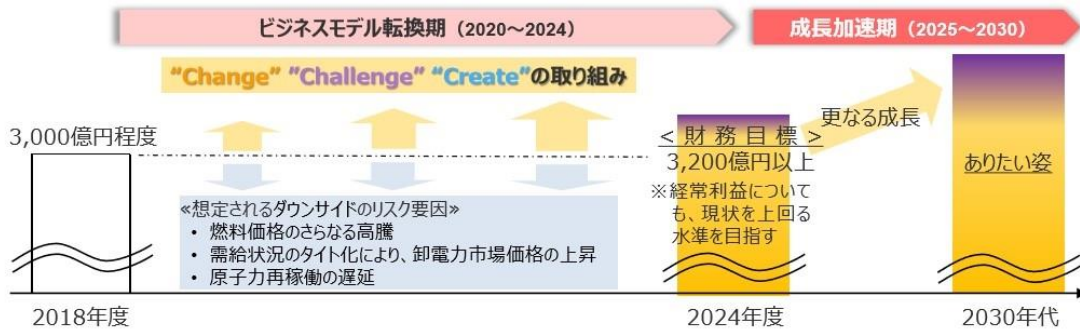
<財務目標（連結キャッシュ利益※）の考え方>

※ 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」を財務目標に採用しております。
- ✓ 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しております。

<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	福島県沖地震やウクライナ問題の発生による収支悪化などに伴う、有利子負債残高の水準に注視しつつも、再度大幅に毀損した自己資本を可能な限り早期に改善させていくために、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モニタリングしていきます。
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します。



続きまして 25 ページをご覧ください。財務目標についてご説明いたします。

中長期ビジョン「よりそう next」の実現に向け、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しており、2024年度に3,200億円以上を達成すべき水準として設定しております。

また財務規律に関する考えといたしまして、有利子負債残高の水準に注視しつつも、毀損した自己資本を可能な限り早期に改善させていくために、連結自己資本比率の水準に加え、負債返済能力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モニタリングしてまいります。

本日は 2022 年度第 2 四半期決算の概要、収支・財務体質改善に向けた取り組み、中長期的成長に向けた取り組み等について説明をさせていただきました。

世界的な燃料価格の高騰、急激な円安の進行、卸電力取引市場の価格上昇に加え、福島県沖地震による火力発電所の停止など、当社は非常に厳しい経営環境にあると受け止めております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

当社といたしましては、電気料金の見直しによる収益基盤の再構築を進めるとともに、女川原子力発電所2号機の再稼働、徹底的な効率化などにより、収支の改善を図ってまいります。

具体的には2023年度の黒字回復を目指すとともに、2024年度にはさらなる利益の上積みを図り、中長期ビジョン「よりそう next」に掲げた財務目標の達成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	050-5212-7790	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 [M]：それでは、これより質疑応答に移ります。

本日は会場でご参加の方と電話会議でご参加の方がいらっしゃいますので、最初に会場でご参加の方からご質問をお受けし、その後、電話会議でご参加の方からご質問をお受けいたします。お名前と会社名をお話しいただいた後にご質問をお願いいたします。

では新家様、よろしく申し上げます。

新家 [Q]：みずほ証券の新家と申します。ご説明ありがとうございます。大きく2問、よろしくお願ひいたします。

1 問目は料金施策や効率化をした上で、来年度以降の収支・財務体質の改善の部分についてお伺いしたいと思います。関連する資料はスライド 18 ページだと思います。

先ほど、来年度以降まずは収支と財務体質の改善を図るのが最優先事項で、これはやはり今の状況だと当然かなあとは思いますが、その上で社長から最後にご説明のあった、23 年度で黒字回復、24 年度でさらなる利益の上積みという表現がございましたが、ここを少し確認させていただければと思います。

それなりに、既に発表された7月の料金の値上げでもかなりの値上げ幅はあるかなというところがありますが、来年度はイメージとしては黒字回復というイメージなので、そんなに十分な利益が出るということではないと理解すればいいのか。

言い換えると収支の改善や財務体質の改善は、当然 23 年度、初年度でいえばまだ道半ばの状態なので、という位置づけで理解していいのか。そうすると例えば株主の還元についてもどちらかというともう少し劣後した形で、配当の回復はもう少し長い時間軸で見なきゃいけないのか。

収支・財務体質の改善のペースと、それに伴った還元のあり方について、今の時点での大きなお考えをお聞かせください。これが1点目です。

サポート

日本 050-5212-7790 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いたします。

■ 女川原子力発電所

適合性審査	①原子炉設置変更許可（2020年2月26日） ②工事計画認可（2021年12月23日） ③現在、保安規定変更認可申請の審査に対応中（補正書提出2022年6月30日）
安全対策工事	現在、2023年11月の工事完了を目指し、防潮堤高上げ工事、フィルタベント装置の設置工事、圧力抑制室の耐震補強工事などを実施中
使用前事業者検査	2022年5月より使用前事業者検査を実施中 主な検査工程は、①燃料体を挿入できる段階の検査が2023年11月まで、②臨界反応操作を開始できる段階の検査が2024年2月まで、③工事完了時の検査が2024年4月までと想定。なお、②の検査終了後原子炉起動操作を行い、その後、発電機を並列し発電を開始する「再稼働時期」を、他社事例や当社の過去実績を踏まえ、一定の目安として2024年2月と想定



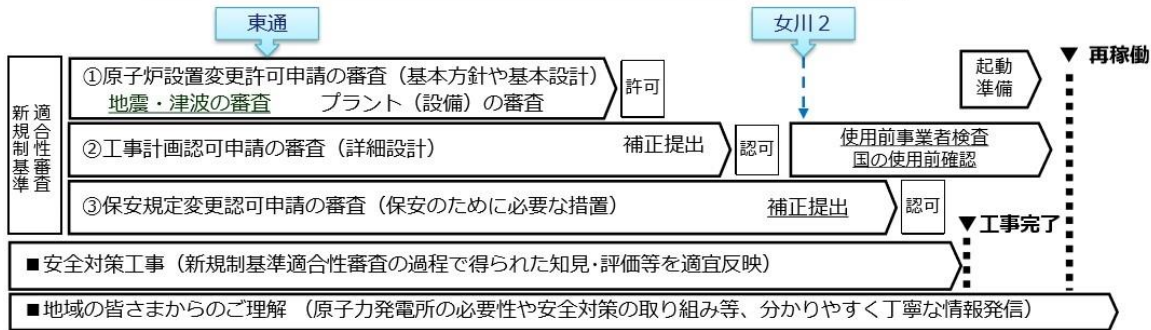
工事が進む高さ29mの女川原子力発電所の防潮堤



東通原子力発電所全景

■ 東通原子力発電所

適合性審査	①現在、原子炉設置変更許可申請（地震・津波）の審査※に対応中 ※基準地震動および基準津波の策定に関する審査に対応中
安全対策工事	現在、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



2点目は、24年度以降のさらなる利益の上積みにとって重要な要素となるであろう、女川原発再稼働に向けたところについてお伺いしたいと思います。

資料でもご説明がありますが、現在も安全対策工事中で、従来からご計画にあるとおり、来年11月までに終わらせて、24年2月となっていると思います。まず工事の進捗について、予定どおりだと思うのですが、現状認識をお聞かせください。

特に対策工事の中で例えば工期として、今後変動リスクがある部分。資料にも記載がありますが、圧力抑制室の対策工事とかが結構大変だというお話を聞いたりしますので、こういった工期について、問題ないのかどうかを確認させてください。

その上で工事費の部分、ここはまだご回答は難しい部分かもしれませんが、従来からのお見通しから変わっていないかどうかの確認をさせてください。

最後に再稼働した後の収支改善効果です。燃料価格も上がっている中で、いわゆる投資効果としては上がってきていると思いますので、再稼働した場合の収支改善効果について。償却影響はまだ言

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



えないと思うのですけれども、キャッシュ・フロー上のインパクトだけでもかまいませんのでご解説をお願いします。以上、大きく2点です。よろしくお願いします。

樋口 [A]：まず1点目、23年度、24年度、それ以降の収支改善の見通しというご質問についてであります。

今年度の予想としてはマイナス2,000億円の経常損失になっております。高圧以上の料金値上げ、および低圧自由料金における燃調上限の廃止の効果については、来年度、年度を通じて効いてくることとなります。ただ高圧のお客さま全ての契約更改時期が年度始めではないので、23年度は値上げの効果全て享受できるわけではありませんが、24年度以降は最大で高圧以上のお客さまの電力料収入が1,500億円程度増えると見ています。また、低圧自由料金における燃調上限の廃止も最大で来年度は500億円程度の収支改善効果を見込んでいます。

それらに加えて低圧の規制料金の値上げについても検討しているところです。現在、原価の算定を行っており、どれぐらいの収支インパクトがあるかはコメントを差し控えさせていただきますけれども、今ほど申し上げた3つの料金施策での効果が来年度以降の収支改善に寄与する部分であります。

こうした取り組みにより、来年度の収支をプラスに持っていきたいと考えているところです。また、連結で見た場合には、関係会社の利益もそこに当然入ってまいります。

私どもとしては、23年度は何としてでも黒字必達で進めてまいりたいと思っておりますし、会社の中でもそういう考えを共有しながら様々な取り組みを進めていかなければならないと思っております。

また、収支改善に向けたさらなる効率化、コスト削減についても引き続き取り組んでまいります。その中の一つの大きなプラス材料として、上越1号機が今年12月1日に営業運転を開始します。上越1号機は従来型のLNG火力に比べると熱効率が3割以上アップします。裏返しますと、燃料費を3割程度削減できることとなりますので、大きな燃料費低減効果が期待できます。それが来年度は年間を通じて入ってくるのが一つ。

サポート

日本 050-5212-7790 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



- 2022年3月の福島県沖地震で被災した発電所の早期復旧に取り組んでおり、今年度中には、全ての発電所のユニットが復旧する見通しです。

<2022年3月福島県沖地震で被災した発電所の復旧状況>

	発電所	ユニット	被災状況	復旧時期
東北電力	仙台火力発電所	4号	タービン軸受台およびシールフィンの一部損傷 (現在も、補修作業を実施中)	11月24日 (予定)
	新仙台火力発電所	3-1号	タービン軸振動大による自動停止 (地震被害はなかったが、一部の弁に動作不良を確認)	3月25日復旧済
		3-2号	タービン軸振動大による自動停止 (地震被害はなし)	3月17日復旧済
	原町火力発電所	1号	ボイラー内部配管の一部変形	5月10日復旧済
		2号	ボイラー内部配管の一部損傷・変形	7月13日復旧済
相馬共同火力	新地発電所	1号	ボイラー、タービン設備の一部損傷	10月31日 (予定)
		2号	タービン設備の一部損傷 (地震当時、主変圧器不具合で停止中)	2023年1月13日 (予定)

加えて、石炭火力の復旧がございます。相馬共同火力の新地1号機および2号機は、どちらもまだ復旧していませんが、このうち、1号機については近々復旧する見通しとなっています。残る2号機についても来年1月13日に復帰する予定になっております。石炭火力である新地発電所の復旧は、来年度の収支改善要因として期待できるものと見ています。

それから、火力発電所の定期点検の周期について。これは法律で定められている期間は守る必要がありますが、その中でも定期点検周期の見直しを図りながら延伸できるものは延伸し、競争力のある火力発電所の稼働率向上や修繕費の効率化に取り組んでまいります。

秋田4号機の廃止については、元々今年度末を予定していましたが、供給力確保に加え、今は油価が相対的に低い水準で推移していることもあり、燃料市況を見ながら石油火力の方がLNG火力よりも仕上がりの単価で安くなる場合には、LNG火力と差し替えて秋田4号機をしっかりと活用していく。こうしたことにも取り組み、23年については何としてでも黒字化を達成するように持っていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

その後、24年度以降になりますと女川2号機が再稼働します。女川2号機の再稼働について、順調にいけば24年度は通年での貢献が期待できます。これまで燃料費削減メリットは年間で400億円程度と申し上げてきましたが、これは、ウクライナ危機により燃料価格が急騰する前の燃料価格に基づく、一定の前提を置いた試算値でありまして、今回の第2四半期決算の燃料価格水準に置き直してみると800億円程度のメリット額になると見えています。

女川2号機の燃料費削減メリットは、例えばLNGについては今日は大分下がっていますが、燃料価格の動向次第では大きくメリットが出ます。燃料価格については、おそらくウクライナ侵攻の前まで戻るのにはしばらく時間がかかり、若干高止まりの傾向は続くかなと見えていますので、24年度はそれなりの燃料費削減メリットを享受できるものと見ております。来年度以降の収支についてはこうした収支改善要因があると見えています。

電気事業に関しては以上の通りですが、それに加えて、スマート社会実現事業の早期収益化にも期待しております。具体的には、子会社である東北電力ソーラーeチャージの、太陽光と蓄電池を組み合わせたお客さまへのサービスや、オンサイトPPA、オフサイトPPAなどについても今、非常に多くのお客さまから引き合いが来ています。これらの事業についても積極的に事業展開すべく体制も含めて見直しを行っているところです。

その他、スマート社会実現事業におけるVPPの取り組みや、再エネ事業での風力発電の利益貢献も今後徐々に成果が出てくるものと考えておりますので、財務目標としております「2024年度の連結キャッシュ利益3,200億円以上」の達成に向けて進めてまいりたいと考えております。1点目は以上です。

2点目、女川2号機の再稼働の件ですが、現在の工事の進捗状況については、2023年11月工事完了とお示ししており、ほぼほぼオンスケジュールで進んでおります。

これは元々、もう少し前倒しでできないかと進めていたのですが、先ほどご質問にもありましたサプレッションチェンバーの耐震工事が非常に狭隘なところでの作業であり、現地合わせの作業となる部分もありまして、これは非常に苦労しながらやっています。

ただ、これについては工期が延びるリスクを低減するため、IHIの工場でモックアップを作って、そこで訓練をしっかりとやっていただいてから現地での作業に入ってもらっております。非常に厳しい作業環境の中で難しい工事をしているのですが、なんとかオンスケジュールで進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



再稼働のリスクという意味では、今申し上げたような安全対策工事については大きな労働災害等がなければ、順調に進むのではないかと見ていますけれども、やはり女川2号機は11年以上止まっておりますから、起動前にいろいろな機器の動作試験をしていきます。

再稼働を24年2月と想定しておりますけれども、再稼働に向けた様々な動作試験、そして実際に再稼働してフル出力まで持っていくまでの間、全くノートラブルでいくとは考えておりませんが、そうした事象にも適切に対応しながら何とか24年2月の再稼働は実現していきたいと思っております。

私どもの「再稼働」の定義は、送電線に電気を送ることを並列と言いますが、この送電線に電気を送り始めるときを再稼働と申し上げています。そこからフル出力まで持っていくにも少なからずトラブルが発生するリスクはあるのではないかなと思っています。それについてはしっかりと前準備をして、体制を整えて臨んでいきたいと考えております。

質問にありました収支改善については先ほど申し上げたとおりです。

砂子田 [A]：砂子田でございます。若干補足の説明をさせていただきます。二つ目のご質問の中で女川の工事費についてのご質問を頂戴していましたので、それについてお話しします。

女川の工事費に関しては現在、見直しを進めている段階です。審査の過程で追加になった工事もありますし、当初見積もっていた物量よりも効率化努力や、あるいは先ほどのサプレッションチェンバーの工事費、投入人数など、当初見積もっていたよりも一部効果的に、効率的に進められている部分もあります。そうした増えている分、減っている分を今ちょうど精査を進めているということです。

ただこれは今申し上げたように、かなりの規模の金額を、各工事会社さんと今契約の交渉の途上ということもありますので、詳細なコメントについては差し控えさせていただきたいと思いますが、いずれもそういった要素も含めながら現在見直し作業を進めていることで、ご理解いただきたいと思います。以上です。

樋口 [A]：収支改善との関係で、今後の配当についてもご質問をいただいておりますので、ご回答させていただきますが、当社としては、まずしっかりと利益を積み上げて、毀損した財務基盤を回復させながら、その後の収支の見通しも見ながら、できるだけ早い段階で復配できるように進めてまいりたいと思っております。以上です。

丹野 [M]：では松本様、お願いします。

松本 [Q]：野村證券の松本と申します。2点、お願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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



1点目は7月末に発表されました高圧の値上げ、いろいろとお客様にサウンディングはされていると思うんですけども、感触は、お客様の反応はどんなふうになっているのか。途中経過はなかなか開示は難しいかと思うんですけども、定性的で結構ですので可能な範囲でお話をいただければというのが1点目です。

それから2点目、それとは別に値上げというか値戻しみたいなことを、卸でも小売でもされているかと思うんですけども、この上期の成果としてはどの程度出てきているのか。収支改善効果がどの程度あったのか教えていただきたいのが、2点目です。よろしく申し上げます。

樋口 [A]：まず7月に高圧以上の値上げを公表させていただきまして、今まさにお客さまとの交渉を行っております。ご質問にあった通り、これまでも、契約内容の見直し対応は先行してやっておりました。それに合わせて今回一律値上げということで、値上げ額が大きくなるお客さまもいらっしゃいます。ただし、こうしたお客さまへは、私どもの今の置かれている状況等を丁寧に説明させていただきながら、個別にお客さま対応をさせていただいています。

やはりお客さまの反応としては、非常に厳しい言葉を頂戴しながら、第一線の社員は交渉しています。

どのお客さまも「値上げなんてとんでもない」ということで、最初は厳しい反応になるのですが、状況を丁寧に説明しながらお願いを何度もしていく中で、最終的にご了承いただいているという状況です。

お客さまとの交渉は多種多様でありまして、ただやはり現場の人間から話を聞くと非常に苦労しているということで、これは現場の第一線だけではなく本店の我々も含めて、会社総力を挙げてお客さま対応をさせていただいている状況でございます。

さて、2つ目の質問につきまして、契約内容の見直しについて社内で鋭意取り組みを行っておりますが、この上期においては多くの実績につながっております。

宮武 [A]：グループ戦略部門の宮武でございます。2つ目の質問への回答について、少し補足をさせていただきます。

契約内容見直しの効果については、個別のお客さまとそれぞれ交渉している契約の状況がございますので、トータルでいくらの効果ということはなかなかお示ししにくいところがございますが、今ほど樋口からも申し上げましたけれども、営業・販売サイドを中心に契約見直しのお客さま対応を行っているところで、今年度の上期については、多くの実績につなげることができている状況と認識しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



それから今ほど樋口からもありましたけれども、7月の高圧以上の値上げ以降、お客さまからは非常に厳しいお声はもちろんいただいているところでございます。一方で競争環境という意味では、新電力さんもありかなり厳しい状況となっており、報道などでご承知とは思いますが、撤退される事業者も出てきているということです。こうした競争環境の変化もあり、値上げに伴う離脱という意味では大きな影響は出ていないところでございます。以上、補足でございます。

丹野 [M]：次のご質問、西川様。

西川 [Q]：ご説明ありがとうございました。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5年とか10年みたいな先を見通したときに、御社の外部環境の変化に対するリスクをどうご覧になりますか、という質問です。今回この外部環境が大きく変わられて、22年度は大きくマイナスになっているわけですが、これは今回は料金を見直して、さらに女川原発2号機も動いてくると、それで外部環境が多少荒れても安定的な利益を稼げるんですよ、というビジネスモデルに戻るんだと。

だから東北電力グループという会社のリスクリターンみたいなものは、こういう変化があるときはあるけれども、そんなに大きく変わっていないんだと認識されているのか。

あるいはこれだけ大きな赤字になりましたというところを含めて、何かもう一段、二段、燃料価格が変化する、あるいは外部環境が変化することに対して、何かリスクヘッジをしていかなきゃいけないと。もともと見ていた世界とはリスクリターンのあり方が違ってしまっていると思っていて、何か手を打とうとしているのか。

特にこの発電ビジネスの置かれている外部環境の変化に対する体制について、今取り組んでいることが一巡すれば元に戻るのか、あるいは元には戻らないと思っていて、何か打ち手を打とうとしているのか。この辺り、現状の考え方を教えてください。これが1点目です。

2点目は大分ふわっとした質問で恐縮なんですけれども、カーボンプライシングに対して御社として、あるいは樋口社長がどうお考えなのかをお聞かせください。

一般論としてコスト増要因になりますよねという指摘がある一方で、CO2削減の定量化が見える化できる効果もあるかなと思っておまして、現状政策がどう動くか、あるいは御社としてどう見るかについて考え方を伺いたい次第です。以上2点、よろしく申し上げます。

樋口 [A]：1点目のご質問であります。なぜ今燃料や市場価格の変動がこんなに激しくなっているかということは、やはり電力システム改革・自由化の進展が一つの大きな要因だと考えておりま

サポート

日本 050-5212-7790 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



す。これまでの改革の方向性は、より多くを市場に委ねるとのことだと思っておりますが、そこにウクライナ危機など大きな国際情勢の変化が生じたことでこの変動が非常に激しくなっているということだと思っております。

こうした環境下において、今のまま料金値上げをし、そして女川2号機が再稼働すれば、安定した事業運営できるように戻るかということ、私はそうはならないと思っております。やはり燃料も需要と供給のバランスが落ち着いている場合は良いのですが、今回のような戦争みたいなものが起きると、資源の取り合いになる。そうすると需要と供給のバランスが崩れて、価格が高騰する状況が起こる。今の世界情勢を見てみると、北朝鮮や中国の動向など、世界の情勢がこれから非常に不安定な状況にもなりかねないとの懸念もありますので、やはり今後は一層しっかりとリスクヘッジをしながら事業を行っていく必要があると考えています。

例えば燃料の変動については、今まで LNG については長期契約がメインでしたが、私どもは女川原子力の再稼働が控えていることもあり、燃料調達の柔軟性を持たせるためにスポット調達の比率を若干増やしていましたので、それが今回は LNG 調達コストの増加につながってしまった面がございます。

ただ一方で、ほんの数年前には長期契約の価格が高くて、スポット価格が随分安いという状況もございました。世の中の情勢変化によって、これだけ価格の振れがある中で、長期契約だけに頼っていて良いのか、あるいはスポット比率を多くして良いのか、これは非常に難しい課題だと思っております。ただ、そういう中での一つの解として、やはり一つの燃料だけに頼ること、これはリスクヘッジにならないので、カーボンニュートラルの達成に向けての取り組みも意識しながらはなりますが、やはり石炭と LNG も電源の中でうまく組み合わせながらやっていくことと、そして、カーボンニュートラルを考えたときには原子力は大切になってまいりますし、当然、再生可能エネルギーも活用していかなければならない。

これらの電源をバランスよく組み合わせることによって、何れかの電源の稼働が低下したとしても他の方法でカバーできる電源構成にして、発電事業を展開していく必要があると考えています。

それから市場価格の変動リスクについて、例えば卸電力取引市場の価格変動は、一定程度、リスクヘッジということで固定化するなどの取り組みが必要だと思っており、そのためには先物取引市場なども活用しております。また燃料価格についても、燃料先物なども見ながら、燃料費高騰に対するリスクヘッジにも目を配りながら、利益の追求をしていく必要があると考えております。

その点、当社の場合、東北電力エナジートレーディングという子会社がございまして、その会社で固定化などトレーディング機能を活用したリスクヘッジの業務を行っています。逆にいうと、これ

サポート

日本 050-5212-7790 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



からますますそういうニーズが高まってくると、東北電力エナジートレーディングのビジネスチャンスが非常に拡大していくということで、期待しているところであります。

また、リスクヘッジの体制については、トレーディングや市場取引を通じた燃料と電力の取引は東北電力エナジートレーディングを活用し、当社は東北電力エナジートレーディングの取引をしっかりとモニタリングしていく、そのような体制は既にできていると思っておりますが、組織としてのノウハウの蓄積は、全てできているとは思っておりませんので、そうした点での東北電力エナジートレーディングの活用や協調も、今後はしっかりとやっていきたいと考えております。

カーボンプライシングについては、例えば税金をかけたとして、それがCO2を減らすインセンティブにつながり、CO2を減らすための設備投資にお金がしっかりと回ることによって、それが経済の活性化につながって、結果として世の中の人のためになるということだと思っております。

そういう意味で、カーボンプライシングによって単に事業者やお客さまの負担が増えるだけでは、何のメリットもないと私は考えています。ですからそうした点がしっかりと循環する仕組みを、しっかりと国で議論していただきたいと思っております。また、現状においても、直接のカーボンプライシングでなくとも、石油石炭税や地球温暖化対策税など、既に当社のお客さまのご負担を含め、国民が負担しているコストもございます。こうした現在我々が負担しているコストも含めて、税のあり方についてはしっかりと検討していただく必要があると考えております。

やはり屋上屋をどんどん重ねて国民の負担が増えるばかりでは、私は駄目だと感じていますので、そういう意味でしっかりとお客さまにご負担いただいたものが、CO2削減の抑制につながり、抑制のための設備投資につながり、経済が回っていく。こうした循環ができることで、多くのお客さまにもメリットが享受できるようになると思っておりますので、そのような仕組みにさせていただくように、国にはお願いしたいと思っております。以上です。

西川 [Q]：ありがとうございました。ごめんなさい、1個目のところで最後におっしゃっていただいた、TETを活用していきますというところがあるので、御社の今回大口のメニュー見直しの中で、市場連動部分を料金調整に特に入れていないと思うんですけども、これはタイミング的に今入っていないだけで、ゆくゆく売り方の中で市場連動部分も入れて、おっしゃっていただいたようなリスクヘッジをしていかなきゃいけないこともあり得るのか。

それとも御社のプールといいますか発販の収支の中で、JEPXの変動みたいなものについてはある程度、吸収できる、あるいは吸収していきたいという意思があるのか。この点、どう理解しておけばいいでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 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 [A]：今回、高圧のお客さまの見直しを各社に先駆けて公表いたしました。これは早急にやらなければならないということで、市場連動に係る料金調整などの新たな要素を入れない形にいたしました。ただ、現在、高圧以上の標準メニューの受付を停止しておりますが、来春を目途に受付再開を目指しており、この受付再開のタイミングでは、お客さまに販売する電気料金に市場連動要素を入れることについても検討を行っているところであります。以上です。

宮武 [A]：補足させていただきます。1点目の外部環境変化に対するリスク対応と、今の市場連動項に関連しまして、やはりこれから市場を見ながら調達も販売もしていかなければならないということは大きな変化だと思っています。当社の各事業において、市場と向き合い電気事業を運営していく点は、非常に重要だと思っています。

その意味で現在、社内カンパニー制の下、発電カンパニー・販売カンパニーと組織を整理しており、両カンパニーが分かれた中で、23年度向けには、社内外の別なく、卸電力販売に係る入札を実施しており、社内においても入札あるいは、市場見合いで事業を運営していくことを意識してきております。こうした取り組みを通じ、販売サイドも、料金メニューの中で市場連動ということをも考えていくことになると考えています。

長期的には電力供給事業の構造改革に向けて取り組んでおりますけれども、それぞれのカンパニーが自律的な経営をやっていくことと、それから市場に向き合って、それぞれが利益最大化を実現し、事業が成り立っていくところを目指しているところでございます。

丹野 [M]：それでは、神近様。

神近 [Q]：お世話になっております。SMBC日興証券の神近です。2問、よろしくお願いいたします。す。

1点目は女川が動いた後の料金戦略です。規制料金だと3年原価で織り込むことになるので、おそらく最初から織り込まれていると思うのですが、高圧以上の標準メニュー、7月公表のものがおそらく入っていないかと思えます。

動いた後に800億円の燃料メリットがしっかり御社に残るのか。それともこれだけ値上げしたので一定程度、値下げ原資、または標準メニューの見直しみたいなものが発生するのか。現時点でのお考えを教えてください、というのが1点目です。

もう1点目が規制料金の値上げなのですが、今後のスケジュール感ですね。審査にどのぐらいかかるかは相手側の話だと思うんですけども、まず御社が申請に向けて準備にどのぐらい時間がかか

サポート

日本 050-5212-7790 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



るのかですとか、最終的にいつぐらいに値上げを目指しているのか等も踏まえて、ご解説いただければと思います。よろしくお願いします。

樋口 [A]：まず原子力の再稼働による燃料費削減メリットについて、全額を当社の利益改善に充てるのか、あるいはお客さまの電気料金に還元するののかというご質問だと思いますが、まずは毀損した財務基盤を回復させるのが第一だと考えております。そのため、お客さまへの値下げについては財務基盤の状況、株主のみなさまへの還元のタイミング等々も考慮しながらになると考えており、利益が積み上がったからすぐに料金の見直しをして値下げということにはならないと思っております。

将来的に利益が積み上がってきたときには、総合的に判断して値下げも考えていきたいと思っておりますが、いずれ全体的な状況を見ながら検討していくことになろうかと思っております。

規制料金の見直しのスケジュール感ですが、先般、規制料金の見直しについても、申請の準備を始めることを公表させていただきました。私どもとしては、来年春早々にも規制料金の見直しを行いたいと考えております。

規制当局による認可手続については、標準で4カ月程度かかるかとされておりますので、仮に年内の今月から来月に申請を行えば、来年春には間に合うのかなと考えております。ただ、規制料金の見直しを検討されている会社が複数あると報じられておりますので、各社が一斉に申請となった場合、手続きがそのように進まないことも考えられます。私どもとしては、まずは、申請に向けた準備を可及的速やかに進めていくことが重要であると考えております。

丹野 [M]：では荻野様、どうぞ。

荻野 [Q]：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、荻野です。2問、お願いいたします。

1問目、投資の数字の質問としては、今年度の連結ベースの設備投資の規模感が、もし数字であったら教えてください。気になるのは投資キャッシュアウトを現状で抑制するような、業績が悪いので、そのような動きをしているものなのか。それとも成長万歳といってどんどんやっているのか。両極端な聞き方をさせていただきましたけれども、そこのバランス感覚をもしよかったら説明いただいて。

財務の基盤のところをなんとなく最優先されている気はする、今日のお話を聞いている限り。もしそうだとしたらフリー・キャッシュ・フローはプラスにさせるべく、営業キャッシュが足りないんだったら投資キャッシュを抑えるしかない。更新投資は抑えるのはやっぱりはばかれるので、そ

サポート

日本 050-5212-7790 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



のときは成長投資を泣く泣く先送りするしかないという作戦だと思うんですけども、財務基盤を優先するならば。

だけれども一方でポートフォリオ転換も必要なのは事実なので、財務体質の回復が遅れてでも成長投資を優先するんだというのも、一つの考え方で。ここ今、投資のキャッシュアウトの、特に更新投資以外についてのスタンスが1問目でございます。

次、2問目は送配電事業です。今回の上期決算説明会の各社さんの説明を聞いている限り、私の印象なのですが、各社の社長さんたちが送配電についてのコメントを慎重にされているというか、あまりコメントしたくない雰囲気を感じるんです。情報漏れちゃいけないんですみたいな感じに聞こえていて。

情報漏れちゃいけないとなると、あそこのガバナンスはどうなっているんですかねという話になり、規制分野なので情報のところで、小売に情報をやっちゃいけないとか、発電にやっちゃいけないのはよく分かるんですけども。

連結ベースで儲っているんだったらいいのですが、でも送配電の投資を国が命令して、各社の送配電部門が投資を使うときのキャッシュは連結ベースで御社のキャッシュではないですか。というところも考えたりすると、送配電部門の経営の責任者は誰なんだろうと、ちょっと思い始めているのがこの2週間でして。

この質問は御社で初めてさせていただいているんですけども、社長の今の感覚を教えてください。これが2問目です。

樋口 [A]：まず1点目、2022年度の投資額は東北電力と東北電力ネットワークを合わせて4,000億円程度となる見通しです。ただ、収支が大変厳しい状況ですので、更新投資については抑え気味にしてきております。

また、今後の投資については、社内でいろいろ議論しておりますが、来年度以降も3,000億円から4,000億円ぐらいの投資は考えております。ただ、先ほど申しましたように来年度黒字化を必ず達成していくために、更新投資以外の成長事業の投資については、厳選してやっていくことで、割合としてはほとんどが更新投資のほうに回さざるを得ないものと考えています。

その理由としては、やはり女川2号機の工事が来年度11月までですので、比率としては更新投資のほうが大半を占めるというイメージで考えていただければと思います。

それ以降については、利益を積み上げた上で、更新投資だけではなくて成長投資もしっかりと行っていきたいと考えております。成長事業としては、再生可能エネルギーと、スマート社会実現事

サポート

日本 050-5212-7790 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、これは電力小売も含めた様々なサービスであります、これらの事業についてもしっかりと、収益性を評価しながら、当社グループの成長につながるよう投資を振り向けていきたいと考えています。

2点目の送配電のガバナンスについてですが、各社がどういうお話をされたか分かりませんが、当社としては、行為規制や情報遮断について、ネットワークの情報を小売や発電などの特定関係事業者に開示することのないよう、厳格に管理をしております。

一方、送配電会社が実施する設備工事や投資については、東北電力の経営会議、額によっては取締役会において、しっかり審議しており、送配電会社に対するガバナンスが効いていないとは考えておりません。

ただ、行為規制や情報遮断を意識し過ぎるがために、情報のやり取りが一部で滞るということはあり得ますので、行為規制や情報遮断に抵触しないガバナンス上必要な情報がきちんと共有されるよう、私や監査部門なども注意喚起しながら、ガバナンスが適正に機能するよう取り組んでおります。

砂子田 [A]：砂子田です。ちょっと補足させていただきます。

今後の設備投資の中で確かに女川があるのですが、今ご指摘のあったネットワーク側の投資も、当社の場合はこれから相当の規模になると見ています。これは再生可能エネルギーの接続のための大規模な系統整備が今後、順次始まっていきますので、一定程度そういった投資もあるということで、両社で3,000億円ないし4,000億円程度の投資が目先続くだろうと見ており、そう受け止めていただければと思います。

ネットワークに対するガバナンスの件については、東北電力ネットワークは当社の100%子会社ですので、投資のレベルや収支の状況については、私たち自身もしっかり聞いて、収支の中身を含めて確認しております。

ただ公開されていない情報、例えば、ある発電事業者のための送電線を作るといった話は、当社が聞くわけにはいきませんので、そういった公開される前の情報については、しっかりと遮断されております。

重要なのは、行為規制をしっかり遵守しつつ、株主としてのガバナンスはしっかりと効かせていくということだと考えております。その線引きがしっかりできていれば、特に問題はないと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



荻野 [Q]：送配電のところで、例えば送配電も成長戦略の一部なのか、今までの私の理解では一部だと思っていました。送配電事業のところで、ここで成長に向けて頑張るぞみたいな話は、ホールディングスというか、そちらから見たときには直接頑張れとか、これをやってくれみたいなこともタッチしちゃいけないのが今の状況ですか。

樋口 [A]：送配電の成長事業に関して、親会社である当社が全く関与してはならないということはないと考えております。実際に新規事業の検討については、初期のアイデア出しから現場も含め、また関係会社も含めて実施しています。例えば電柱に防犯カメラを付ける事業も既に始めており、どこが実施することが適切かという、インフラを実際に管理している送配電ではないかと思えます。

新規事業について、どこが実施するのがベストかについては、当社と送配電が連携した上で振り分けをしており、また、送配電単独で取り組んでいるものもありますが、決して送配電で勝手にということではなく、新規事業全体、スマート社会実現事業全体の事業ガバナンスの中でしっかりと対応しております。

丹野 [M]：それでは会場で質問のある方、いらっしゃらないでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは続きまして、電話会議でご参加の方からのご質問をお受けいたします。

では電話会議でご出席の方からのご質問、ございませんようですので、以上で質疑応答を終了とさせていただきます。皆様、ありがとうございました。

以上をもちまして東北電力株式会社、2022年度第2四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[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
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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



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 050-5212-7790 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

