

## 1月定例社長記者会見概要

### ○原田社長からの説明事項

お忙しい中、お集まりいただきありがとうございます。

本日は今年最初の記者会見となります。本年もどうぞよろしく願いいたします。

私からは、「2019年の経営展開にあたっての力点」と「2018年度第3四半期決算の概要」について、説明させていただきます。

### ○2019年の経営展開にあたっての力点について

はじめに「2019年の経営展開にあたっての力点」について、ご説明いたします。

当社は、企業グループが一体となり、これまで以上にお客さまや地域に“より、そう”取り組みを推進していくため、当社のコーポレートスローガン「より、そう、ちから。」を、2019年度よりグループスローガンとして設定することといたしました。

事業環境が変化する中においても、グループスローガン「より、そう、ちから。」のもと、企業グループが一体となり、社員一人ひとりが、お客さまや地域のために何が最善かをよく考え、自ら実践することで、お客さまや地域の皆さまのご期待にお応えしてまいります。

当社は、2017年度から2020年度までを対象期間とする「東北電力グループ中期経営方針」を策定し、同方針で掲げた目標達成に向けて、様々な施策を展開しているところです。対象期間3年目となる今年は、グループスローガン「より、そう、ちから。」のもと、企業グループが一丸となって、「“利益創出力”の徹底強化」、「“生産性・効率性”のさらなる向上」、「“新たな事業機会”への挑戦」、「強固な“経営基盤”の確立」の4点に注力してまいります。

4つの力点は、当社が事業を展開していくうえでいずれも重要なポイントですが、この中から、「3. “新たな事業機会”への挑戦」の具体的な取り組みであります。「再生可能エネルギー事業の拡大」と「ガス事業の強化」について、説明させていただきます。

## ○再生可能エネルギー事業の拡大

当社は、安全性を大前提に、安定供給確保、環境適合、経済性のいわゆるS + 3 Eの観点から、これまでも特定の電源や燃料源に偏ることなく、原子力や火力等に加えて、東北・新潟エリアに豊富に賦存する再生可能エネルギーの最大限の活用に取り組んできております。

風力や太陽光などの再生可能エネルギー発電は、気象条件により、発電出力が変動するなどの課題があるものの、環境面やエネルギー安全保障の面から重要な電源であり、技術の進展等に伴い、将来的には、原子力や火力とともに主力電源の一つになっていくものと考えております。

こうしたことから当社および当社企業グループは、今後も長期にわたって再生可能エネルギーを有効活用していくため、自らが責任ある事業主体となるべく、これまで以上に積極的に再生可能エネルギー事業を推進していくこととしました。

具体的には、風力発電を主軸に、太陽光・水力・地熱・バイオマス発電など、再生可能エネルギー全般を対象として、これまで当社および当社企業グループが培ってきたノウハウを活用しながら、有望案件の開発や、先進的に取り組まれている事業者のプロジェクトへの参画を通じて、東北・新潟エリアを中心に200万kWの開発を目指してまいります。

また、再生可能エネルギーを長期的かつ持続的に活用するためには、開発から運用・保守、廃止、リプレースに至るまで、再生可能エネルギーのライフサイクル全般に関与することも重要と考えております。

このため、運用・保守事業いわゆるO&Mや、電源リプレース事業などの展開についても併せて検討を進めてまいります。

なお、事業の推進にあたっては、実効性をより高める観点から、経営層をトップとする「再生可能エネルギー事業推進会議」を年度内に立ち上げるとともに、本年7月には「再生可能エネルギー事業推進室」を設置し、体制面の強化も図ってまいります。

## ○ガス事業の強化

続いて、ガス事業の強化についてご説明いたします。

当社は、ガス事業の強化に向けた取り組みとして、地域のガス事業者との連携を強化することとし、その一環として、本日、石巻ガス株式会社との間で、電力・ガス販売の業務提携に関する基本契約を締結いたしました。

今後、石巻ガスの供給エリアにおいて、法人のお客さまを対象に、共同でガスの販売拡大に向けた営業活動を行うほか、電力とガスをセットで提案するなど、両社で幅広く連携してまいります。

今回の業務提携を通じて、両社は、重油等から、より環境負荷の低い天然ガスへの転換や、電力とガスの最適な組み合わせによるトータルエネルギーソリューションなど、お客さまのニーズにより沿う取り組みのさらなる充実を図ってまいります。

また、両社の連携によるサービスを展開していくことで、石巻地域の震災復興や産業基盤の発展に貢献できるよう努めてまいります。

なお、今回の提携は、当社として、地域の都市ガス事業者と提携する初めての事例となります。

当社は、グループ企業である東北天然ガスを通じて、多くの都市ガス事業者にガスを購入いただいていることから、他の都市ガス事業者との連携の可能性についても、幅広く検討してまいりたいと考えております。

この他、ガス事業については、昨年8月に営業運転を開始した新仙台火力発電所LNG出荷設備を活用するとともに、本年7月には「ガス事業部」を設置し、ガス販売量のさらなる拡大に取り組んでまいります。

「2019年の経営展開にあたっての力点」については、以上となります。

当社を取り巻く事業環境は、その厳しさを一層増していくものと考えておりますが、グループスローガン「より、そう、ちから。」のもと、2020年4月に控える送配電事業の分社化への最終仕上げを行いながら、本日お知らせした4つの力点により事業を推進していくことで、中期経営方針の目標達成に確かな道筋をつけ、さらなる成長へ挑戦してまいります。

#### ○2018年度第3四半期決算の概要について

次に、2018年度第3四半期決算の概要について、ご説明いたします。

なお、数値は、連結ベースで説明させていただきます。

まず、収益面であります。当社における販売電力量は、494億キロワットアワーとなり、前年同期に比べ3.9パーセントの減となりました。

一方で、当四半期は、エリア外への卸売の増加や卸電力取引所の活用などにより、他社販売電力料が増加したことなどから、売上高は1兆5,824億円となり、前年同期に比べ1,025億円の増、率にして6.9パーセント増の増収となりました。

なお、この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、再エネ交付金や再エネ賦課金に加えて、昨年10月に間接オークションが導入されたことに伴い、エリア外への地域間連系線を利用した場合に発生する、卸電力取引所での自己約定分が含まれております。

これらの売上高に占める額は、合計で2,789億円になりますが、いずれも売上高だけでなく、費用側にも計上されることから、当社の収支に影響を与えるものではありません。

次に費用面についてご説明いたします。

当四半期においても、引き続き企業グループ一体となって、継続的な効率化の取り組みによる経費全般の削減などに努めたものの、燃料価格の上昇や渇水の影響により燃料費が増加したことなどから経常費用が増加しました。

この結果、経常利益は311億円となり、前年同期に比べ360億円の減、率にして53.7パーセント減の減益となりました。

また、親会社株主に帰属する四半期純利益は238億円となり、前年同期に比べ190億円の減、率にして44.4パーセントの減となりました。

ここで、経常利益が前年同期に比べて減少した要因について、補足いたします。

当四半期については、燃料価格の上昇に伴う燃料費調整制度のタイムラグ影響が、210億円程度ありました。

さらに渇水に伴い、水力発電の稼働が減少したことから、燃料費の増加影響が80億円程度ありました。

こうした収支悪化要因により、経常利益は、前年同期に比べ、360億円減少する結果となったものです。

2018年度の通期業績予想および期末配当予想については、昨年10月25日にお知らせした数値からの変更はありません。

なお、通期業績予想については、先ほどご説明した第3四半期決算と比較し利益が増加するものと見込んでおります。これは、1月から3月の第4四半期において、燃料価格の低下に伴い、燃料費調整制度のタイムラグ影響が改善することや、厳冬期の暖房需要等により、販売電力量が他の四半期に比べ増加する傾向にあることなどを踏まえたものです。

また、期末配当については、本年6月に開催予定の、第95回定時株主総会の決議を持って、正式に決定となります。

以上が、第3四半期決算の概要であります。

当社といたしましては、引き続き、電源のコスト競争力強化を図りながら、小売・卸売の両面から販売拡大に取り組むとともに、新たな事業機会にも挑戦していくことで、収益力の向上に努めてまいります。

また、コスト削減・効率化に向けた取り組みの一層の追求と、安全を最優先に原子力発電所の再稼働に向けて着実に取り組むことで、経営基盤の安定化を図ってまいります。

本日、私からは以上です。

以 上