

平成17年度

経営計画

私たちは、お客さまに喜ばれるエネルギーサービスを提供します

～ 収益拡大とさらなる企業信頼度向上を目指して～

平成17年3月

東北電力株式会社

はじめに

当社は、グループ企業とともに、電気を中心に優れたエネルギーサービスの提供に努め、ビジョン 2010 で掲げた「お客さまから選択される複合エネルギーサービス企業」を目指してまいりました。

わが国の電気事業は、段階的に自由化範囲の拡大が進められており、平成 17 年 4 月からは全ての高圧のお客さまが自由化の対象となります。加えて、広域的な競争を促進するため、卸電力取引市場の取引開始や振替供給料金制度の廃止なども実施されることから、平成 17 年度は、まさに本格競争元年と呼ぶに相応しい年になるものと考えております。

当社は、このような厳しい経営環境の変化に的確かつ柔軟に対応するため、平成 10 年度より「中期経営方針」を策定し、3 か年程度の中期的な視野を持った具体的目標を掲げ、企業価値の向上に努めてまいりました。

平成 17 年度は、昨年掲げた主要施策ごとに注力する取組みを設定し、施策の具現化に力点を置くことで、「収益拡大」と「さらなる企業信頼度向上」に向けた取組みをさらに加速してまいりたいと考えております。

この「平成 17 年度経営計画」は、当社の経営の方向性や具体的な取組みについて、社外の皆さまから広くご理解を賜ることを目的として、「経営効率化への取組み」を含む「中期経営方針」の概要と、「供給計画」の概要を取りまとめて、平成 16 年度より策定しているものであります。

今後とも、この冊子を活用し、当社の経営の方向性と取組みを紹介してまいりたいと考えております。

当社に対するご理解を深めていただく一助となれば幸いです。

平成 17 年 3 月
東北電力株式会社

目 次

はじめに

I. 中期経営方針の概要

1. 中期経営方針のねらい	2
2. 当社を取り巻く経営環境	3
3. 基本目標	5
4. 主要施策	6
(1) 収益拡大への取組み	
①全社マーケティング活動の実践	7
②価格競争力の強化	13
(2) 企業信頼度向上への取組み	
①お客さま, 株主, 地域社会, 社員 等との 強固な信頼関係構築・維持	20
②環境配慮型経営の実践	21
(3) 企業グループの事業推進体制強化	25
5. 定量目標	28

II. 供給計画の概要

1. 想定需要	35
2. 設備計画	37
3. 需給計画	39
電源構成	40
電力系統図	41

III. 参考資料

1. 会社概要	43
2. 東北電力 企業グループ	44

平成17年度中期経営方針の概要（A3集約版）

I. 中期経営方針の概要

1. 中期経営方針のねらい

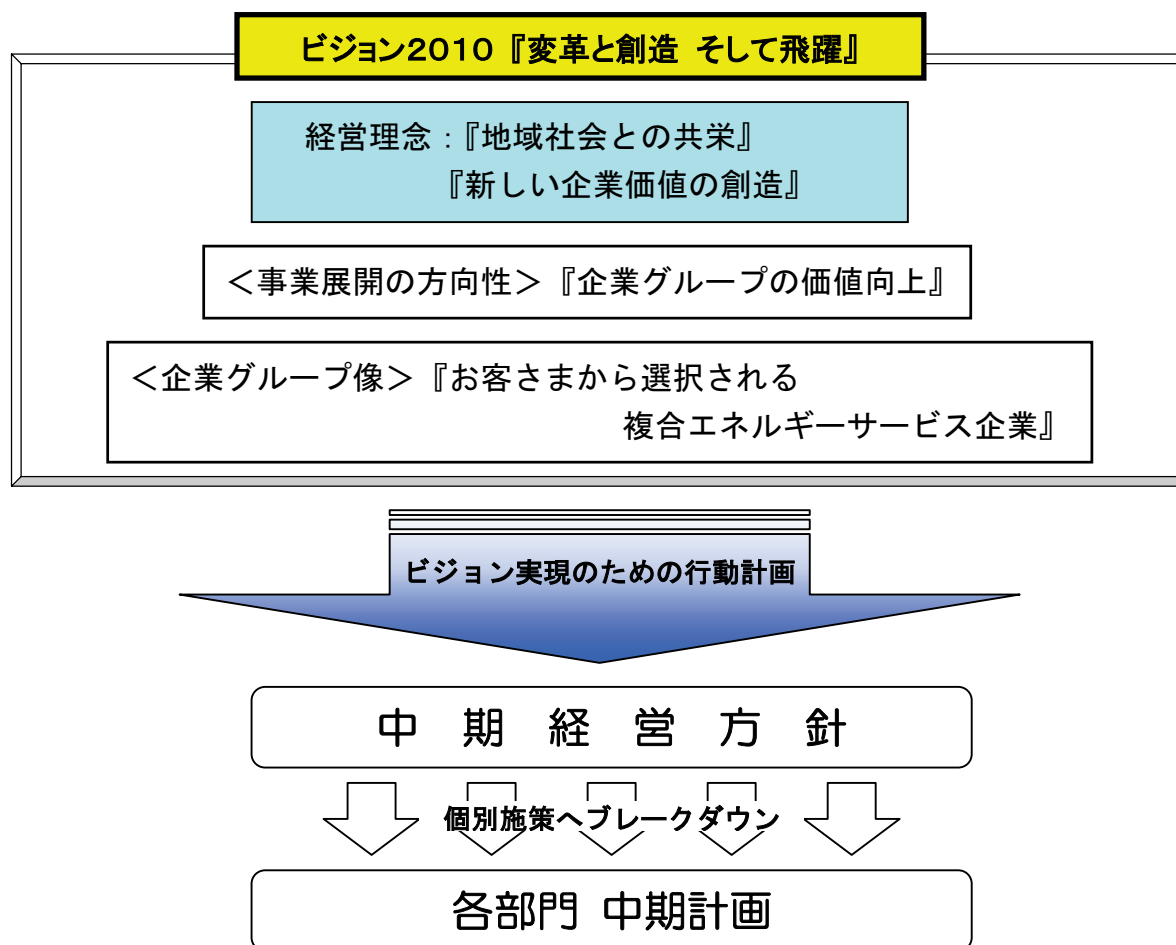
当社は平成12年に、企業グループ全体の長期経営戦略であるビジョン2010^(注)を策定し、私企業性を一段と強めるとともに、公益性を両立させ、新しい公益事業像の実現に向けた大きな道筋を示しました。

中期経営方針は、ビジョン2010を実現していくための中期的な経営戦略として、3か年を対象期間とし、平成10年度より策定しております。

第2期（13年度～15年度）では、「価格競争力の強化と企業信頼度の向上」を基本目標に、企業変革に向けた取り組みを行ってまいりました。

こうした取り組みを引き継ぐ第3期（16年度～18年度）では価格競争力の強化に加え、「収益拡大とさらなる企業信頼度向上」を新たな方向性として示しました。

第3期の2年目にあたる平成17年度中期経営方針は、一層厳しさを増す経営環境の中で、競争に勝ち抜くための経営戦略であります。なお、中期経営方針は、毎年度、状況変化を取り込みながら部分的に見直ししていくこととしております。



注) ビジョン2010の詳細については、当社ホームページをご覧ください。
(<http://www.tohoku-epco.co.jp>)

2. 当社を取り巻く経営環境

(1) 当社の現状

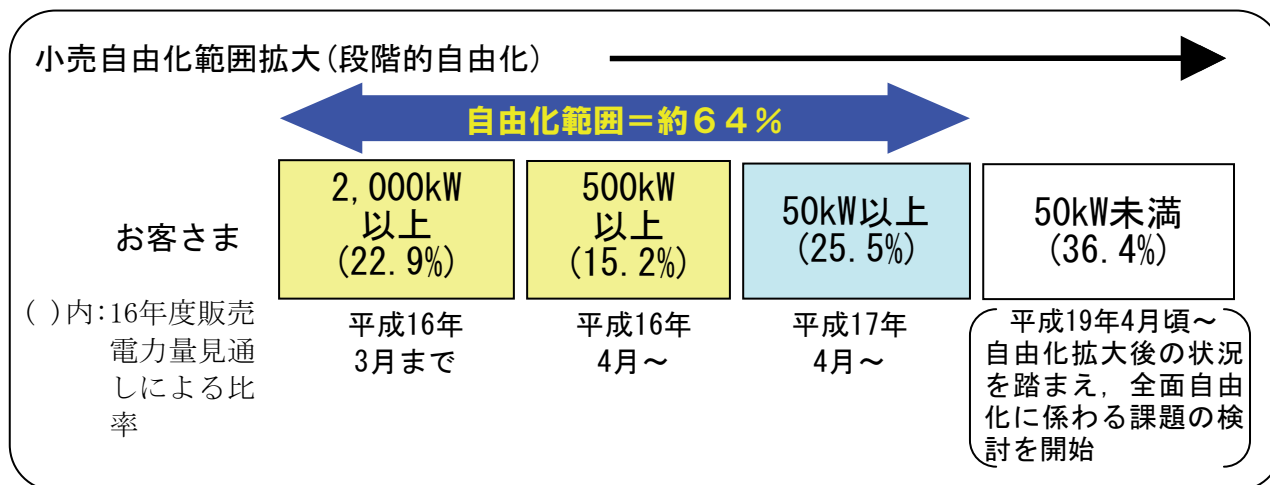
当社は、規制緩和に伴う市場競争の進展に対応するため、コストダウンを中心とした価格競争力の強化をはかってまいりました。その結果、平成17年1月に規制部門のお客さま平均で4.23%の電気料金引下げを実施するなど、着実な成果をあげてきております。しかし、今後の電力需要は緩やかな増加に止まると想定され、また、競争激化によるお客さまの離脱リスクが顕在化するおそれがあります。

(2) 競争環境の変化

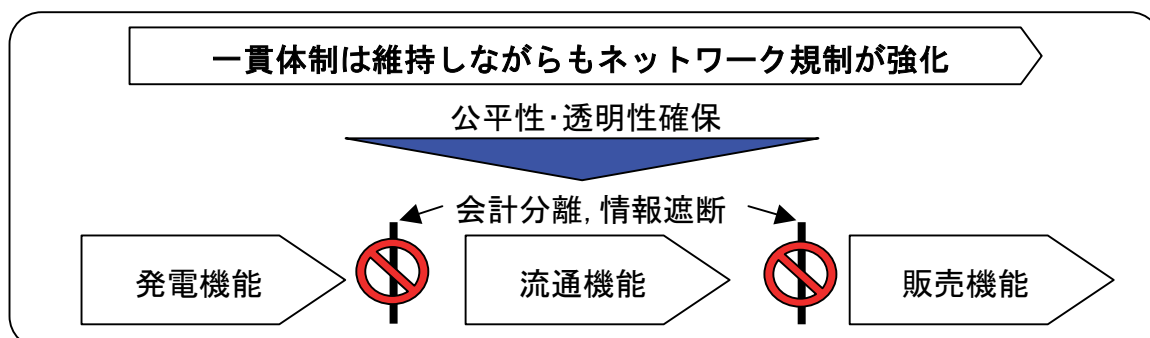
- ・ 特定規模電気事業者（PPS）、自家発電事業者、分散型電源事業者など電力市場への参入者が増加するとともに、他エネルギーとの価格競争・サービス競争も激化してきております。
- ・ 官公庁を中心とした電力入札の増加など、お客さまの選択肢が拡大してきております。
- ・ 電気料金の引下げや料金メニューの多様化にとどまらず、ガスや分散型電源などエネルギー活用の総合提案や省エネ・少コストに資するサービス、瞬時電圧低下対策など、お客さまのニーズが多様になってきております。

(3) 電気事業制度改革

- ・ 小売自由化の範囲が、平成17年4月には全ての高圧のお客さままで拡大されるほか、卸電力取引所の取引開始や振替供給料金制度の廃止などにより競争がますます激しくなると予想されます。



- ・ 公正な競争を促進するため、電力会社の送配電部門の公平性・透明性を確保する必要があり、そのため、会計分離・情報遮断等 規制が強化されます。



- ・ 一方、自由化進展下における原子力発電等の推進の観点から、使用済燃料の再処理などバックエンド事業を円滑に進めるための税制面や法制面での措置が、17年度以降実施される予定です。

(4) 社会環境の変化

- ・ 相次ぐ企業不祥事を背景に、企業倫理・法令の遵守徹底や、情報開示・説明責任などCSR（企業の社会的責任）に対する要請が高まっております。
- ・ 台風や地震等の自然災害の発生により、安定供給の確保など電気事業の公益性が再認識されております。
- ・ ロシアの京都議定書への批准により、平成17年2月に京都議定書が発効したことから、国の温暖化ガス削減目標達成に向け環境税や国内排出量取引の議論などCO₂排出抑制に向けた対策を強化する動きが加速しており、さらに、環境保全や省エネに対する国民の関心が高まっております。

(5) 経営環境がもたらす4つの課題

◇お客さまニーズへの対応

自由化を契機に多様化するお客さまのニーズに対して、エネルギー全般にわたるサービスを組合せて提供し、応えていく必要があります。

◇収入減少リスクへの対応

電力需要の伸びの鈍化や競争激化に伴うお客さまの離脱などにより、収入が減少する可能性があります。

◇電気事業の構造変化への対応

自由化に対応した企業変革が迫られており、電気事業の競争力を強化していく必要があります。

◇社会からの様々な要請への対応

公益的課題の遂行、企業倫理・法令遵守の徹底、環境問題への着実な対応など、CSR（企業の社会的責任）に対する要請が厳しくなっております。

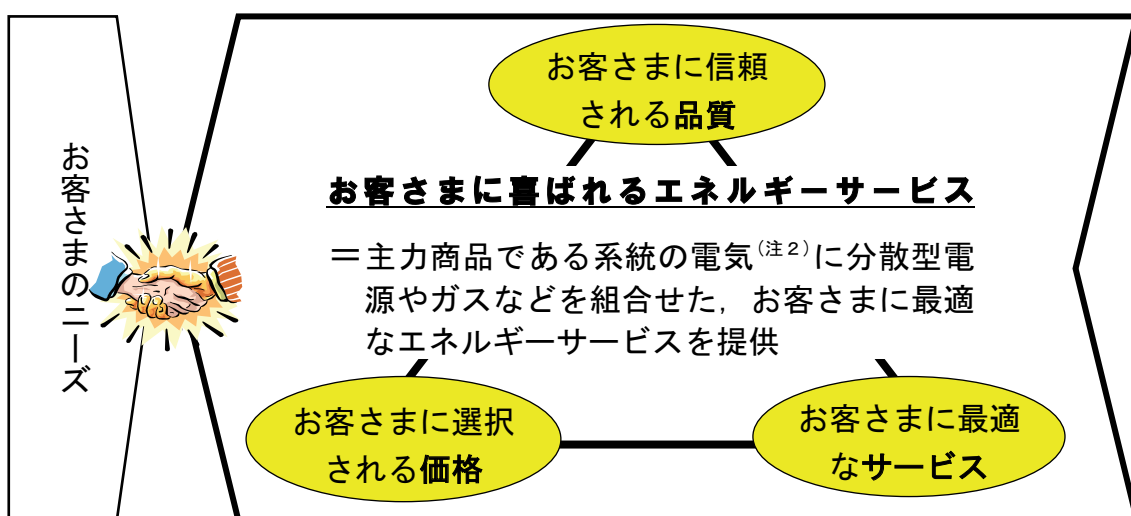
3. 基本目標

**私たちは、お客さまに喜ばれるエネルギーサービスを提供します
～収益拡大とさらなる企業信頼度向上を目指して～**

経営環境変化がもたらす課題に対応し、当社の強みを最大限発揮しながら、お客さまの多様なニーズにお応えするため、お客さまに喜ばれるエネルギーサービスを提供し、企業価値の向上を目指します。

「機能^(注1) 毎の競争力強化を通じた電気事業の徹底強化」と「電気事業を中核に選択と集中を明確にした企業グループ経営の推進」を軸に、各事業・機能の役割を明確にしながら企業グループの総合力を発揮し、収益拡大とさらなる企業信頼度の向上に注力してまいります。

経営資源を有効に活用するため、事業・施策の採算性を見極め、経営資源投入の効果が最大となるよう資源を配分します。具体的には、価格競争力強化および財務体質改善に優先的に活用するとともに、収益拡大のために必要な事業・施策には、中長期的な観点から重点的に経営資源を投入します。



- ★お客さまに信頼される品質・・・供給信頼度の高い良質な電気の提供
- ★お客さまに選択される価格・・・お客さまに納得いただける低廉な価格
- ★お客さまに最適なサービス・・・利便性向上、省エネ・少コストへの貢献、環境対策への支援等、お客さまのニーズに適したサービス

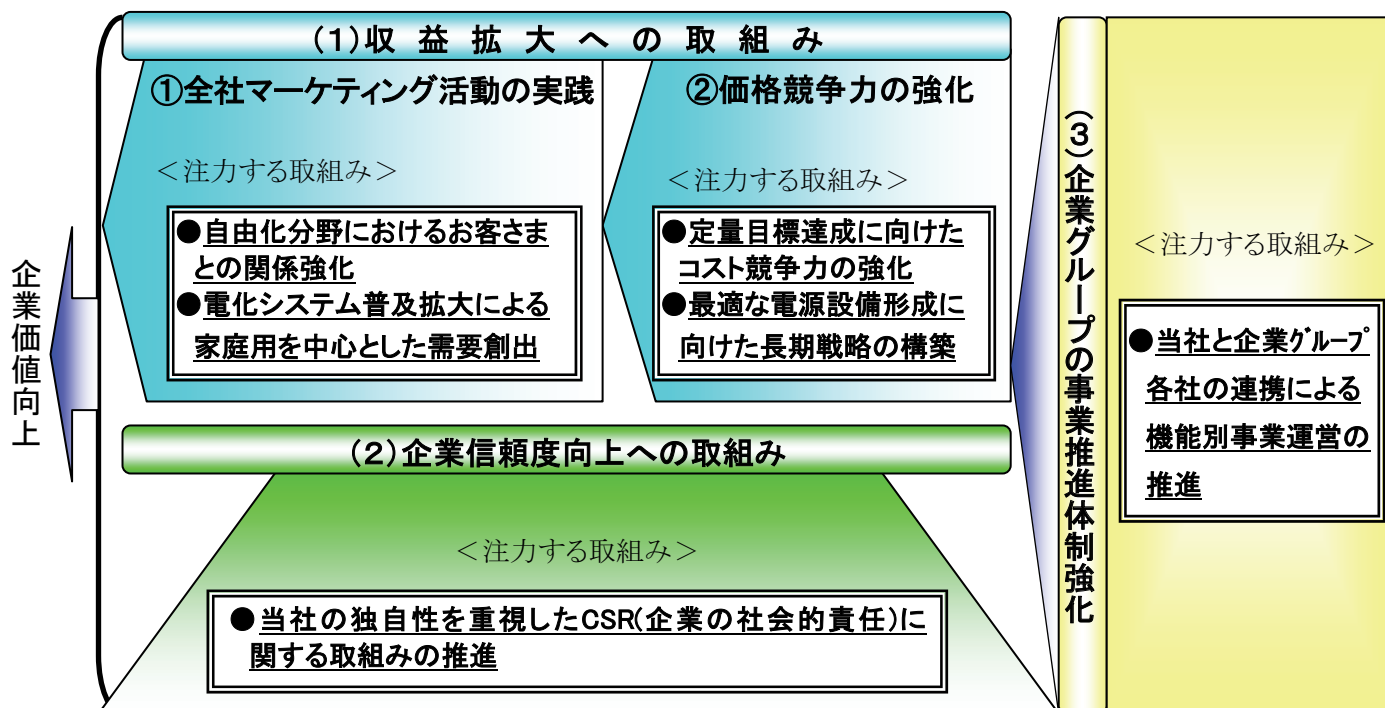
注1) 機能：電気事業を構成する発電・流通・販売・間接の各分野に求められる働き・役割

注2) 系統の電気：水力・火力・原子力等の電源から送配電系統を通じて販売する電気

4. 主要施策

第3期（平成16年～18年度）では「収益拡大」「企業信頼度向上」「企業グループの事業推進体制強化」を主要施策として掲げておりますが、平成17年度は、第3期の2年目であることから、この3つの主要施策への取組みを継続するとともに、戦略を具現化し、目標達成に向けた取組みを加速するため、6つの「注力する取組み」を設定しました。

主要施策における注力する取組み



(1)収益拡大への取組み

①全社マーケティング活動の実践

＜注力する取組み＞

- 自由化分野におけるお客さまとの関係強化
- 電化システム普及拡大による家庭用を中心とした需要創出

品質・価格・サービスの観点から最適なエネルギーサービスを提案し、お客さまのご要望にお応えできるよう、全社を挙げて取り組んでまいります。

◆お客さまのニーズに合った料金メニューを充実します

お客さまのお役に立ち、電気のご使用状況に応じて選択いただける契約メニューの検討と導入を進めてまいります。（※10 ページをご参照下さい）

◆エネルギーに関する商品・サービス開発力を強化します

- ・電気による安全でクリーン、快適で経済的な住まいを提案するため、研究開発センターに「家庭用需要開発研究チーム」を設置し、新たな暖房システムや給湯システムを中心とする新世代オール電化住宅の研究開発を推進しております。
- ・省エネ・少コストや電力品質に関するサービス開発等、多様化するお客さまニーズに合わせた付加価値を創造する商品・サービス開発を強化します。
- ・販売部門と研究開発センター等各部門および企業グループ各社との連携ならびに外部企業等との協力も含めた商品・サービス開発体制を強化します。

当社では、東北地域に適した電気暖房システムの構築に向けて、環境試験室「花まる^{ほっと・らぼ}HOT・LAB」を設置し、研究開発を行っております。



環境試験室の内側



試験用モデル住宅内部

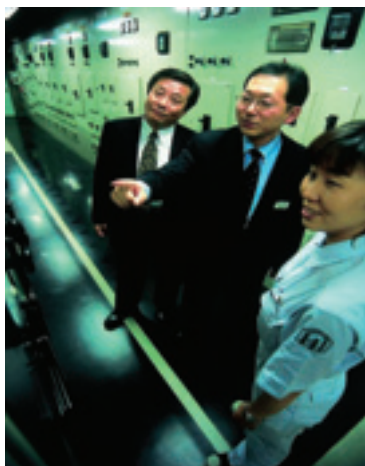
◆環境に高い関心を持つお客さまのニーズに対応いたします

新エネルギーの活用可能性の検討やグリーン電力など、環境に関心の高いお客さまのニーズに対応するための取組みを推進します。

◆収益拡大に向けて販売力を強化します

【自由化分野におけるお客さま確保に向けた取組みの強化】

- ・販売戦略ならびに販売提案力を一層強化する観点から、平成16年6月に、お客さま本部内に「お客さま提案部」を設置いたしました。
- ・販売専任スタッフ（エネルギー・パートナー）の最適配置や機動的な対応により、お客さまとの関係を強化してまいります。
- ・優れた提案力を有する販売プロフェッショナルの育成や、関係部門との連携、専門能力を有する人材の活用などにより、ソリューションサービス提案力の向上を目指します。
- ・業務用電化厨房システムや蓄熱等空調システムなど、業務用・産業用分野での提案活動を強力に推進します。



エネルギー・パートナーを窓口として、企業グループで連携しながら、省エネルギーコンサルティングや、コージェネレーション等の各種分散型電源など、様々な提案活動を行います

【家庭用を中心とした新たな需要創出に向けた取組み強化】

- ・オール電化住宅の導入促進に向けて、戸建て新設住宅については地場工務店や大手ハウスメーカーとの協力関係を強化するとともに、オール電化マンションなど集合住宅への対応を積極的に展開します。



当社が推奨する「より快適で安心な暮らしを実現するオール電化システム」をご採用いただいた住宅・マンションには、左記の推奨マークがつけられております。

[オール電化住宅・マンション 東北電力推奨マーク]

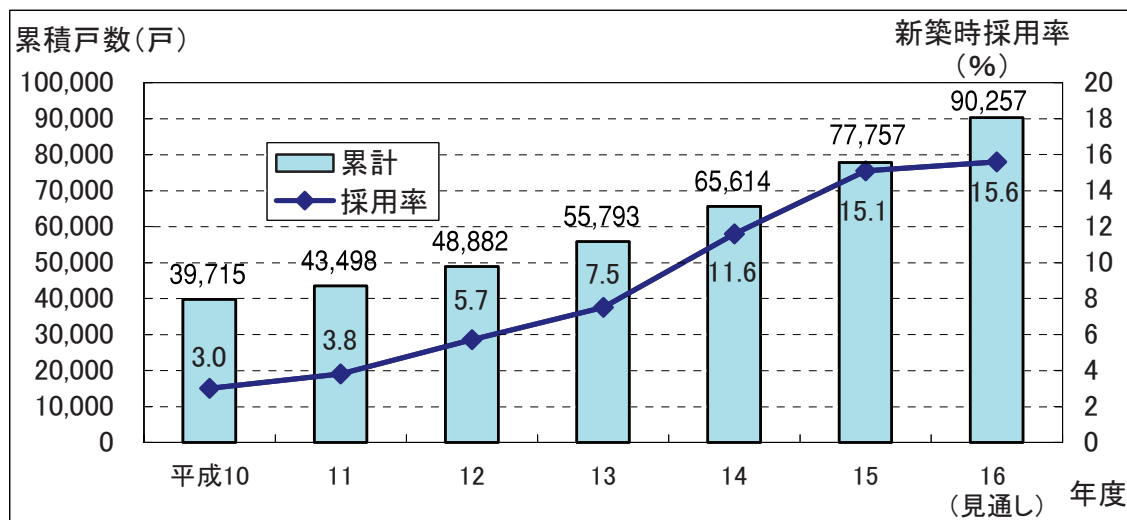
- ・ I Hクッキングヒーター等をはじめとした，既設住宅への電化システム提案を推進します。
- ・ 地球環境に配慮した給湯器「エコ・キュート」や自治体との連携による，生ごみ処理機等の普及促進に努めます。
- ・ コールセンター等の集中化センターやインターネットを通じていただいたお客さまの声を大切にし，よりよいサービスを提供してまいります。



仙台市にあるオール電化住宅展示場

イーナタウン
「E-TOWN」

＜オール電化住宅導入戸数の推移＞



【契約メニューのご紹介】

ここではオール電化住宅にお勧めする 3 種類の契約メニューをご紹介します。

やりくりナイト8（時間帯別電灯A）

「夜 11 時から翌朝 7 時まで」の夜間時間帯（8 時間）の電気が割安に利用できるお得な料金メニューです。

食器洗い乾燥機などタイマー機能を活用し、電気のご使用を夜間時間帯へ移行することでますますお得になります。



やりくりナイト10（時間帯別電灯B）

「夜 10 時から翌朝 8 時まで」の夜間時間帯（10 時間）の電気が割安に利用できるお得な料金メニューです。

朝食の準備や掃除・洗濯など、忙しい朝も夜間時間帯となり、よりご利用しやすくなっています。



やりくりナイトS（時間帯別電灯S）

「夜 10 時から翌朝 8 時まで」の夜間時間帯（10 時間）の電気が割安に利用できるお得な料金メニューです。

昼間時間帯の 200kWh までは、基本使用料金でご利用いただけます。アパート・マンションなどにお住まいで、ご家族が少なく、使用量が比較的小さいお客さまにお勧めです。

上記メニューの他にも、さまざまな契約メニューをご用意しております。

詳しくは当社窓口にご相談ください。また、当社ホームページ（<http://www.tohoku-epco.co.jp>）にもメニューの紹介等を掲載しております。

◆企業グループの販売体制を構築します

- 電化システムの普及拡大に向け、(株)電力ライフ・クリエイト、(株)ユアテック等のグループ各社との一体的な取組みにより、提案からアフターサービスまでワンストップでサービスを提供してまいります。
- 東北エネルギーサービス(株)等のグループ各社が有する省エネルギーコンサルティングや分散型電源などの技術や知見等を最大限活用し、お客さまニーズの把握からソリューション提案まで、ワンストップでエネルギーサービスを提供してまいります。

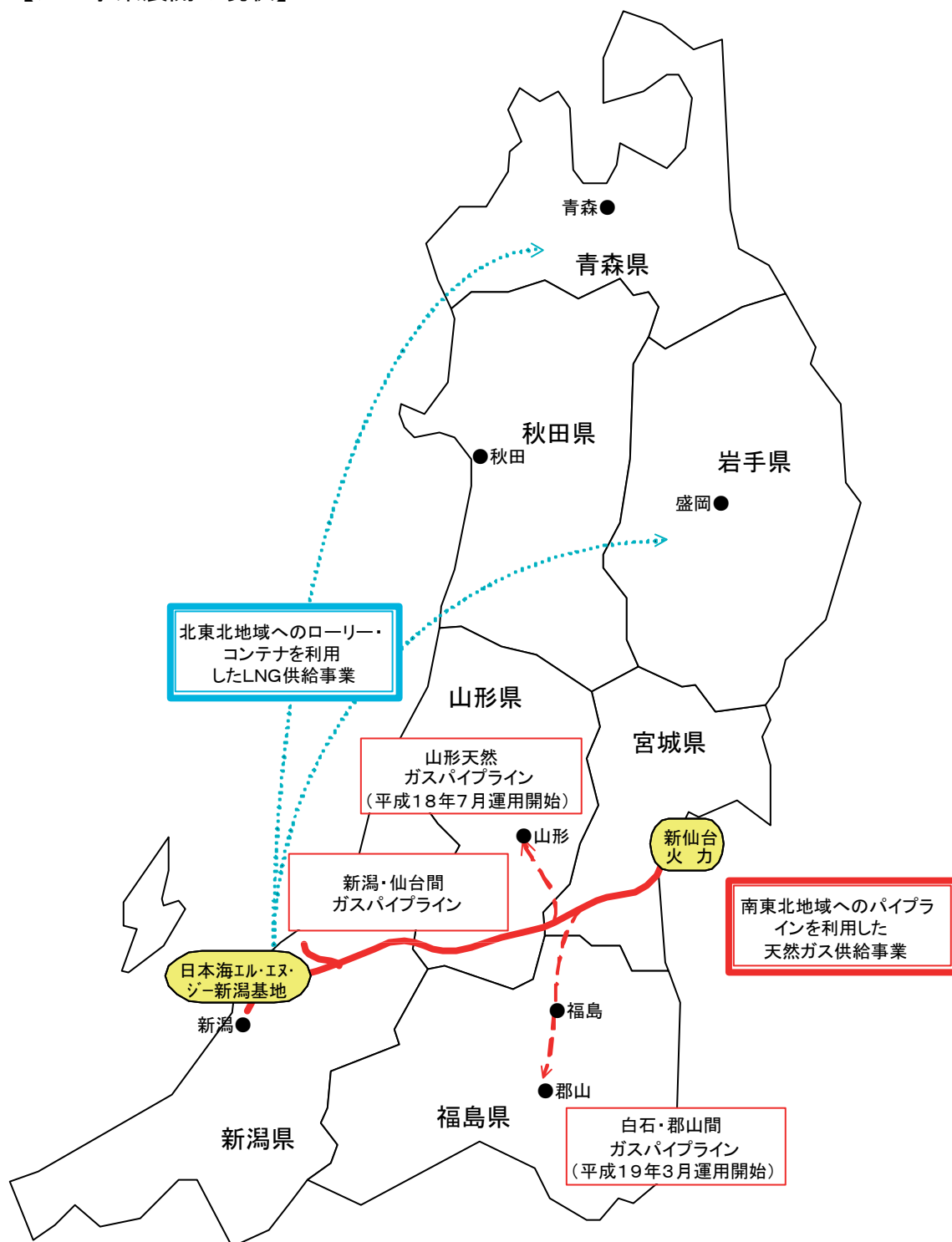


東北エネルギーサービス(株)が受注した
木質バイオマス発電プラント（能代市）

- ガス事業については、エネルギーサービスに多様性を与える事業として、電気事業と連携して推進してまいります。具体的には、グループ会社である日本海エル・エヌ・ジー(株)や東北天然ガス(株)を通じ、LNG受入基地や「新潟・仙台間ガスパイプライン」の活用など企業グループの強みを活かし、ガスの卸売や大口供給の拡大に努めてまいります。
- また、当社と石油資源開発(株)が共同で「白石・郡山間ガスパイプライン」を、東北天然ガス(株)が「山形天然ガスパイプライン」をそれぞれ建設中であり、更なる供給基盤強化に取り組んでおります。

(※12 ページをご参照下さい)

【ガス事業展開の現状】



②価格競争力の強化

＜注力する取組み＞

- 定量目標達成に向けたコスト競争力の強化
- 最適な電源設備形成に向けた長期戦略の構築

業務の抜本的な見直しや、外部の活用などの効率化を継続して実施し、お客さまに納得いただける低廉な価格を実現してまいります。

電気料金引下げの推移

当社は、継続した経営効率化努力によりコストの増加を抑制し、公共料金の多くが値上げされている中において、昭和 61 年以降電気料金引下げを実施してまいりました。至近年の引下げ率は、平成元年 4 月から平成 17 年 1 月までの間に、規制部門平均の累計で 28%程度となっております。

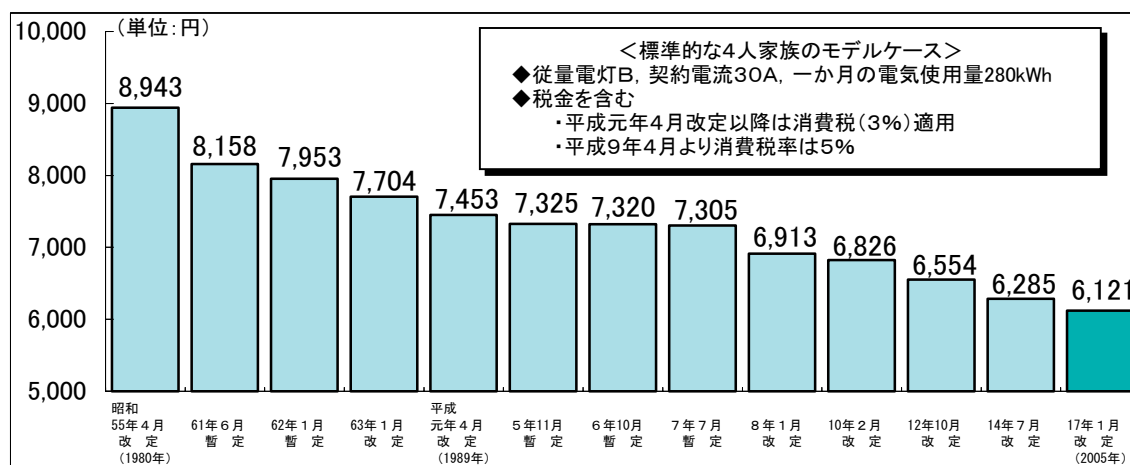
＜至近の電気料金改定状況＞

	引下げ率	指数
平成 元年	—	100
平成 8 年 1 月改定	▲ 8. 6 1 %	91
平成 10 年 2 月改定	▲ 6. 0 9 %	86
平成 12 年 10 月改定	▲ 5. 6 8 %	81
平成 14 年 7 月改定	▲ 7. 1 0 %	75
平成 17 年 1 月改定	▲ 4. 2 3 %	72

※指数は平成元年 4 月の水準を 100 として算定

※平成 12 年、14 年、17 年の引下げ率は規制部門平均の値

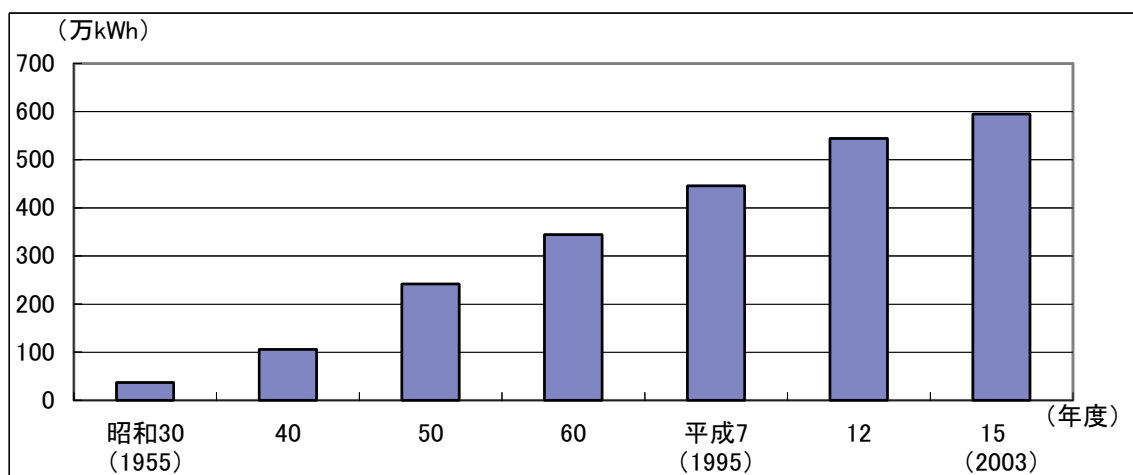
＜参考：昭和 55 年 4 月以降の電気料金の推移（モデルケース）＞



生産性の向上

当社は、事業活動のあらゆる面で合理化・効率化を進め、生産性の向上に努めてまいりました。

＜社員一人あたりの販売電力量の推移＞



【市場競争力と公益的課題への対応*を両立させる最適な設備形成】

◆中長期的な視点でのコスト競争力や需給調整力の確保、環境規制への柔軟な対応が可能な電源設備を形成してまいります

- ・電力需要の見通しや地球環境問題など総合的な観点から、既設設備を効果的に活用してまいります。
- ・火力設備については、経年化が進んだ設備を休廃止（八戸火力4号機、新潟火力3号機、東新潟火力港2号機、仙台火力1・2号機）する一方、高効率ガスコンバインドサイクル発電設備である東新潟火力4-2号系列や仙台火力4号機を建設し、スリムで効率的な設備形成をはかってまいります。
- ・原子力設備については東通、浪江・小高地点の開発に取り組んでまいります。

注）公益的課題への対応：エネルギーセキュリティの確保、供給信頼度の維持、環境保全、ユニバーサルサービスの達成など。

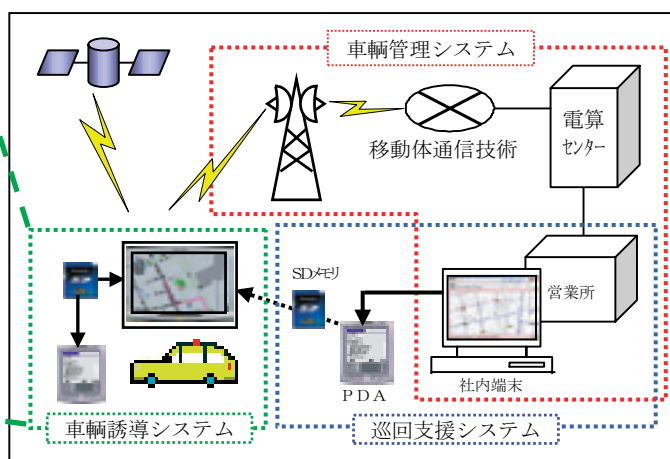


平成17年10月営業運転開始
予定の東通原子力発電所

◆現在の高い供給信頼度を維持しつつ効率性を追求する送配電ネットワークを形成してまいります

- ・設備形成にあたっては、地域の需要動向を踏まえつつ、既設設備の有効活用をはかりながら、安定供給の確保、供給信頼度の維持に必要な工事を着実に推進してまいります。

また、地震など自然災害による停電事故などにも迅速に対応するため、平成16年度に「配電業務ナビゲーションシステム」を開発し、全営業所に導入するなど、早期復旧へ向けた取組みに努めております。



配電業務ナビゲーションシステムの構成イメージ

【継続的なコストダウンを推進します】

◆販売機能：契約管理・事務手続きなどの業務効率化や集中化を推進します。

- 平成16年8月より営業所の電話受付業務をコールセンター（仙台・新潟）に集中し、お客さまサービスと業務生産効率の一層の向上をはかっております。
- 小規模営業所を対象に業務の一部を最寄りの営業所に集中化し、また、サービスセンターについては、営業所や他のサービスセンターへ集中化しております。

なお、営業機関の集中化を実施するにあたっては、必要に応じてお客さまに対する窓口の役割を担う委託店（サテライト・サービス店）を新たに設置しております。

	平成 12 年度末	平成 13 年度末	平成 14 年度末	平成 15 年度末	平成 16 年度末	平成 17 年度末
営業所数	71 箇所	68 箇所	67 箇所	66 箇所	66 箇所	64 箇所
サービスセンター数	32 箇所	28 箇所	24 箇所	20 箇所	20 箇所	18 箇所



仙台市と新潟市にコールセンターを設置し、電話受付業務の集中化をはかりました

◆**流通機能**：現在の高い供給信頼度を維持しながら、コスト低減や設備投資抑制による効率的運営を推進します。

- 送電・変電・配電設備の総合的なコスト低減をめざして、設備の運用容量の見直しをはかっております。また、設備健全度診断、機器延命化施策などについて検討し、既存設備の最大限の有効活用をはかります。
- 効率的かつ的確な系統運用を行うため、平成 13 年度から 17 年度にかけて、技術センター（制御所）の統合をはかってまいります。
- 送電・変電設備の巡視・日常点検の委託化や業務支援システムの開発、技術センター設備工事機能の集約など、保守・管理業務における効率化を進めております。
- 送電・変電・配電設備における新技術・新工法の採用、設備仕様の合理化をはかります。

	平成 12 年度末	平成 13 年度末	平成 14 年度末	平成 15 年度末	平成 16 年度末	平成 17 年度末
技術センター数	37 か所	34 か所	29 か所	29 か所	25 か所	22 か所



中央給電指令所

◆**発電機能**：設備信頼度の維持をはかりながら、コスト低減や設備投資抑制による効率的運営を推進します。

- 火力・水力発電所の設備・修繕工事においては、設備劣化の傾向や設備の実態にもとづき、合理的な工事内容・範囲・時期を設定し、設備工事費・修繕費の低減をはかります。
- 火力発電所の点検にあたっては、点検日数を可能な限り短縮し、設備の稼働率を高め、効率的運用をはかります。
- 世界最高クラスの熱効率 50.6%を達成した東新潟火力 4-1 号系列をはじめ、東新潟火力 3 号系列、能代火力 1・2 号機、原町火力 1・2 号機などの高効率プラントを最大限に活用し、今後も火力発電所トータルの熱効率の維持・向上に努めてまいります。
- 原子力発電所は、ベースロードの電源として、今後とも安全・安定運転に努めてまいります。
- エネルギー事情に対応しながら、燃料の安定調達を基本に、より経済的・弾力的な調達に取り組んでまいります。具体的には、新たに西豪州からの LNG 調達拡大をはかるほか、発電用燃料として日本で初めて、サハリンから原油を受け入れております。また、燃料調達のリスク管理のために、オマーン LNG 社との間でスポット取引に係わる契約を締結し、さらに、韓国ガス公社および韓国東西発電（株）と業務協力協定を締結するなどの取組みを進めております。
- 燃料油・海外炭の競争入札については、自社開発したインターネットによる競争入札システムを有効活用し、今後とも市況ならびに需給動向を見極めながら実施してまいります。



東新潟火力発電所

◆**間接機能**：業務の集中化・外部化，組織・資産のスリム化等により，コスト低減を推進します。

- 平成 16 年 8 月に、経理関係の出納業務や資材関係の購入物品の支払い手続きなど、本店・支店に分散していた間接業務を集約し、本店内に「経理・総務サポートセンター」および「資材購買センター」を設置いたしました。同時に、支店の建築業務を集約化した「建物サポートセンター」（平成 15 年 8 月設置）への管財建物業務の一元化を実施いたしました。これらの施策に併せて各支店の企画管理部門を再編し、スリム化を図りました。

○資材調達コストの低減を推進します

- ▶取引先とのサプライチェーンマネジメント^(注1)や仕様合理化等、新たな資材調達手法を推進します。
- ▶資材調達に関し有効な、アライアンス契約^(注2)・V E方式^(注3)・ターゲットプライス方式^(注4)など発注方式の多様化を推進いたします。
- ▶コスト低減に資する海外調達をさらに推進するため、各種資機材調査の実施などにより新たな海外メーカーや製品の発掘を行ってまいります。
また、当社ホームページを活用し、引き続き国内外からの幅広い資機材の調達を推進してまいります。

※当社の調達情報については、ホームページをご参照願います。

(<http://www.tohoku-epco.co.jp>)

注1) サプライチェーン : 取引先との間の調達・生産・物流過程のあらゆる
マネジメント 無駄なコストと時間を排除する企業間の取組み

注2) アライアンス契約 : 発注者と受注者が相互に協力し合い、複数年の発
注等により、価格低減をはかる契約手法

注3) V E : 設備形成等にあたって、その機能を低下させずに
(バリュー・エンジニアリング) コストが安くなる手段があれば、その手段を積極
的に活用していく価格低減手法

注4) ターゲットプライス : 購入・発注の目標上限価格を示した上で見積を募
り、価格低減をはかる方式

◆信頼性の確保を大前提として、コストダウンに努めます

○原子力発電は火力発電に比べ燃料費が安いいため、原子力発電所を高い設備利用率で運転することにより、燃料費トータルを低減することができます。また、原子力発電は発電過程においてCO₂を排出しないため、設備利用率の向上は、地球温暖化の要因となるCO₂の排出量削減にも大きく貢献します。

▶平成17年10月には、東通原子力発電所1号機が営業運転開始を迎えることから、燃料費トータルの削減に大きく貢献します。

▶女川原子力発電所1,2,3号機は、平成15年度から定格熱出力一定運転^(注)を導入しており、これにより設備利用率が向上しています。今後とも、安全・安定運転に努め、高い設備利用率の定着に努めてまいります。

○流通設備の日頃からの点検や補修工事等により、事故の未然防止に努め電力の安定供給を確保するとともに、効率的な系統運用により送配電損失の低減に努めてまいります。

注) 定格熱出力一定運転 : 原子炉から発生する熱量(原子炉熱出力)を原子炉設置許可申請で認められた最大の熱出力に保ったまま運転すること。

【卸電力取引所への対応】**◆市場の動向を踏まえた的確な取引，およびリスク管理を実施します**

- 卸電力取引市場の動向等を踏まえ，市場に投入する価格・量に関する取引方針を策定したうえで，取引を的確に実施いたします。
- 卸電力取引に伴い，価格変動リスクや信用リスクなどが発生しますが，リスク管理方針を策定したうえで，的確に管理いたします。

(2) 企業信頼度向上への取組み

<注力する取組み>

●当社の独自性を重視したCSR（企業の社会的責任）に関する取組みの推進

【CSRに関する取組み】

みなさま 「地域社会の より大きな信頼を 東北電力」

当社はこれまで、電気事業を担う公益企業として「地域社会との共栄」「新しい企業価値の創造」という経営理念のもと、企業倫理・法令の遵守を前提に、地域協調活動や地球環境問題への対応などに積極的に取り組んでまいりました。

CSRは全ての事業活動に関わるとの認識のもと、新たに設置した「CSR推進会議（議長：社長）」を中心に、引き続き、経済的側面、環境的側面、社会的側面の全ての側面をバランスよく捉えた取組みを行ってまいります。

その中でも特に、①企業倫理・法令の遵守、および②環境への配慮、を徹底するとともに、③東北地域の持続的な発展に貢献できるよう、地域協調や地域活性化支援などの活動に注力してまいります。

《CSR推進体制》

- ・ CSR推進会議 の設置
- ・ CSR担当役員 の任命

《CSRレポート(仮称)の公表》

- ・ 当社の取組み方針、活動状況等を
取りまとめ、毎年1回公表

①お客さま、株主、地域社会、社員 等との強固な信頼関係構築・維持

お客さま、株主、地域社会、社員等からの信頼を獲得し、企業信頼度を向上させることで、当社の社会的価値を高め、強固な企業存立基盤の確立を目指します。

◆エネルギーセキュリティへの対応を行うとともに、安全確保を大前提とした設備運用等により供給信頼度の維持をはかります

- ・ エネルギーの安定供給の確保をはかるため、原子力発電の開発・利用を推進するとともに、規制と社会的要請に確実に応える的確な運営を通じて、原子力への信頼確保に向けて最大限に努力します。
- ・ エネルギーコミュニケーション活動を中心とした原子力に対する理解浸透活動を実施します。
- ・ 安全・安心の確保を大前提とした適切な設備運用や、保安規程等の遵守、確実な保守業務の実施など、的確な業務運営により、発電・流通設備を維持・運営してまいります。

◆社会の一員として法令・倫理を遵守します（東北電力企業行動指針の遵守）

- ・企業倫理に関する社内研修の充実や遵守意識高揚への様々な取組みを通じて、当社の行動規範である「東北電力企業行動指針」の浸透・定着をはかり、CSR（企業の社会的責任）の大前提として、企業倫理の維持・向上を意識した行動を徹底します。

また、企業倫理委員会のもとに設置した「企業倫理相談窓口(ヘルプライン)」については、企業倫理担当役員の指示・指導のもとで、相談者保護をはかるなど引続き適切に運用し、企業倫理を遵守してまいります。

- ・送配電部門から発電・販売部門への情報遮断などの行為規制や送配電部門の公平性・透明性確保など、新たな電気事業の枠組みの中で、規制・制度への確に対応してまいります。
- ・個人情報等の厳格な管理など、業務の適正処理を徹底します。

◆公平・透明な事業運営を確保します

- ・お客さま、株主、地域社会等、社外の皆さまに対して説明責任を遂行し、的確な情報開示を行います。

◆事業活動を通じた社会貢献と地域活性化に取り組めます

- ・地域に密着した企業として、企業誘致支援、新産業の創出等、地域の自立的発展を支援する地域活性化への取組みを推進します。
- ・事業活動を通じた社会貢献や、日常的な地域協調活動の推進を通じて、地域社会との信頼関係をさらに確たるものとするよう努めてまいります。
- ・地域との共生の基盤となる人的ネットワークを構築します。

②環境配慮型経営の実践

事業活動全般にわたり、環境に配慮した活動を実施し、環境保全と経済性の両立をはかります。

○環境問題への対応機能を強化するため、平成16年6月、本店に「環境部」を設置いたしました。

◆地球環境問題等への確に対応します

- ・非化石エネルギー等の利用拡大・電力設備の効率向上や京都メカニズムの活用等によりCO₂対策を推進します。
 - 女川原子力発電所への定格熱出力一定運転導入による設備利用率向上
 - 東通原子力発電所1号機の建設
 - 高効率ガスコンバインドサイクル発電設備の建設（東新潟火力発電所4-2号系列、仙台火力発電所4号機）
 - 水力地点の開発（摺上川地点、森吉地点）

○世界銀行炭素基金や日本温暖化ガス削減基金、海外植林事業への出資参加等を通じて、排出削減クレジット確保に向けた情報収集・分析、ノウハウ蓄積に努めるとともに、CO₂削減に関する国際的スキームである京都メカニズム(排出量取引^(注1)、共同実施^(注2)、クリーン開発メカニズム^(注3))についても検討し、具体的に活用していくこととしております。

注1) 排出量取引：先進国などの間で、排出量を取引できる仕組み

注2) 共同実施：先進国などの間で、温室効果ガス排出削減プロジェクトを共同で実施することにより生じた削減量を当事者間で分配できる仕組み

注3) クリーン開発：先進国などが途上国と共同で、途上国内で実施した温室効果ガス削減プロジェクトにより生じた削減量について、先進国などの削減に充当できる仕組み

・新たな環境規制への確に対応してまいります。

○大気・水質などの環境保全に関する法令を遵守するとともに、自治体との間で公害防止協定を締結し、地域環境の保全に努めております。

○ごく微量のP C Bが混入した柱上変圧器のリサイクル施設「酒田リサイクルセンター」の建設をはじめ、環境保全と安全確保を最優先にP C B無害化処理に取り組むとともに、更なる管理強化をはかってまいります。



酒田保管センター

酒田リサイクルセンター

酒田リサイクルセンターの完成イメージ図

◆環境に調和した社会経済システムの形成に取り組めます

・廃棄物の排出抑制や再使用・リサイクル推進を通じて、循環型社会の形成へ積極的に関与いたします。

○石炭灰、建設廃棄物の有効利用や資材・機器の再使用・リサイクルを積極的に推進しております。

○当社および企業グループにおける廃棄物の発生抑制・再使用・リサイクルをより一層推進し、更なる廃棄物の低減とコスト低減に努めてまいります。

- ・地域との環境コミュニケーションをはかりながら、環境マネジメントをベースとした環境経営を推進しております。

○環境経営^(注1)の具体的実践を目指して、3か年を見据えた中期環境行動計画を定め、「地球温暖化防止」「省資源・リサイクルの推進」など5つの重点方針のもとで、経営効率化と公益的課題の両立をはかりながら環境保全活動を一層推進してまいります。



ISO14001の更新審査

注) 環境経営：当社では、事業計画に環境配慮を織り込み、企業グループも含め環境性と経済性を同時に追求していくことを環境経営と位置付けております

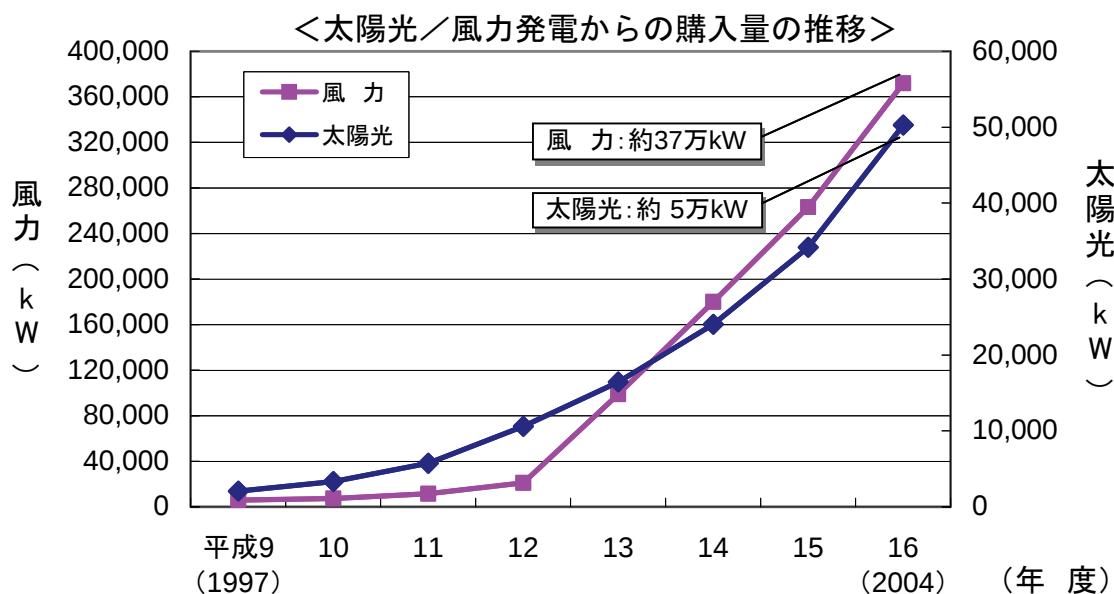
- ・CO₂の排出削減を目的とした新エネルギーの利用促進など、事業活動を通じて環境へ貢献します。

○太陽光発電や風力発電などの新エネルギーは、枯渇の心配が無く、発電時にCO₂を排出しない環境にやさしいエネルギーです。

○当社は、早くから独自の取組みとして、大規模風力発電からの入札方式での電力購入や、太陽光発電からの余剰電力の買取り（お客さまへの販売価格と同額）など、新エネルギーの利用促進に向けて積極的に取り組んでまいりました。



東北自然エネルギー開発(株)能代風力発電所



(風力発電は16年度末推定実績、太陽光発電は17年1月末実績値)

現在、当社の新エネルギーの利用量は5年前（平成11年度末）と比較し、

太陽光発電	約 9 倍	（約 5 万 kW）
風力発電	約 32 倍	（約 37 万 kW）

と、飛躍的に増加しており、東北地域の新エネルギーの普及に大きく貢献しております。なお、当社の風力発電の全国シェアは4割強にものぼり、現在、国内の電力会社の中では最も多い量となっております。

当社は今後も新エネルギーの利用促進に引き続き努力してまいります。更なる導入拡大のためには、風力発電の技術的な課題（出力変動の激しい風力発電の大規模導入に伴う電力系統の周波数変動など）や経済性等の諸課題の解決が重要です。

- 自然エネルギーの普及促進に向けた取組みとして、平成12年にスタートした「東北グリーン電力基金」^(注)については、みなさまのご協力を頂きながら、今年で5年目を迎えました。

当社も毎年の寄付（16年度には1億円を寄付）や、勧誘・PR活動を行いながら、「東北グリーン電力基金」を全面的に支援しております。



東北グリーン電力基金の助成金を利用して、
田舎館中学校（青森県田舎館村）に設置
された10kW級太陽光発電設備

注) 東北グリーン：東北地方の豊富な自然エネルギーを有効に活用するため、参加者のみなさまから寄せられた寄付金と、当社からの寄付金を元に、東北地域（新潟県を含む）に新たに設置される太陽光・風力発電に助成する制度です。

（助成に関する詳しいお問合せは（財）東北産業活性化センターまで）

(3) 企業グループの事業推進体制強化

<注力する取組み>

● 当社と企業グループ各社の連携による機能別事業運営の推進

◆ コーポレートガバナンス^(注)を強化します

- ・ 各事業・機能間の連携をはかりながら、環境変化に迅速かつ柔軟に対応するための経営戦略機能を強化します。
- ・ 増大する様々な市場リスクへの的確な対応、および国内外の不測の事態に迅速かつ柔軟に対応するための危機管理能力などリスクマネジメントを強化します。
- ・ 企業グループの連携強化のため、当社各本部および企業グループが一体となった事業運営を推進します。

注) コーポレートガバナンス： 企業における経営上の意思決定の仕組み・体制、および経営の監視手法



平成 16 年 11 月 2 日に開催された、
企業グループ経営会議

◆ 効率的な業務運営を可能とするため、事業・組織を再編します

- ・ 機能別事業運営に向けた本部制の強化・充実を進めてまいります。
- ・ 各部門の保有機能・役割に応じた組織の統合等、間接機能を見直します。
- ・ 当社の経営資源を補完し、競争力強化に資する外部事業者との連携・提携のあり方を追求します。

○平成 11 年 6 月に「火力原子力」、「電力流通」および「お客さま」の 3 本部を本店に設置するなど、市場分野ごとの競争力強化に向けた体制整備を進めております。今後の自由化進展による競争環境に迅速・柔軟に対応していくため、本部制の更なる強化・充実をはかることをねらいに、平成 15 年 4 月より本部長権限の見直しや本部を中心とした予算運用とするなど権限・予算制度の見直しを行っております。今後も、本部の自律性強化に資する機能・権限の本部への移管等を進めてまいります。

- グループ経営戦略機能の強化と迅速かつ効率的な業務運営を図り、「電気事業の徹底強化」と「企業グループ経営の推進」を展開するため、平成16年6月に、従来の企画部と経営管理部を再編し、新たに「企画部」および「グループ事業推進部」を設置いたしました。間接機能については、自由化進展を踏まえながら、戦略機能については一層の強化をはかる一方で、共通サービス機能については統合・集約等により専門性と効率性を追求してまいります。
- 電気を中心としたエネルギー分野においては、電気事業を中核に ESCO 事業やガス事業などとの連携を強化し、収益拡大をはかってまいります。
- エネルギー分野以外の領域においては、選択と集中を徹底しながら、収益性を重視し、自立性の高い事業展開を推進します。
- 企業グループが一体となった業務運営を一層推進していくため、情報通信基盤やシェアード・サービス、さらには人材の活用など、企業グループ共通の経営インフラを整備してまいります。

◆企業活力の源泉となる人材の活用・活性化策を強化します

- ・企業グループ各社の戦略・役割に対応した人材の最適な配置を行います。
 - ・厳しい競争環境を勝ち抜くための戦略立案能力や専門知識・技術などを有する人材を育成・確保します。
 - ・成果に結びつく能力・行動特性を適切に評価し、処遇・配置する人事諸制度を確立します。
 - ・電気事業運営の基盤となる技術・技能の継承と、高度化する技術に対応できる人材を育成してまいります。
- 特別管理職には、全社目標の達成に向けた組織の長としての仕事の成果を賃金に反映する年俸制を導入しております。
- また、一般社員には、各自が設定する目標の難易度・達成度を人事評価制度の中心に位置付け能力伸長をはかるとともに、賃金および賞与に反映する人事・賃金制度を実施しております。なお、平成18年4月からは定期昇給制度を廃止し、能力・成果をよりの確に反映する業績昇給制度へ移行することとしております。
- また、能力・意欲のある社員の発掘、適材適所での活用、組織の活性化等を目的に、満35歳未満を対象として、社内公募制度「キャリア・デザインプログラム」を導入しております。

◆研究開発を強化します

- ・市場環境に柔軟に対応しながら、競争戦略を踏まえ、かつ、目的・成果を明確にした効果的な研究開発を推進します。特に、お客さまに選択していただける電化システム・サービス等の研究開発への取組みを強化します。
- ・将来の競争力強化に繋がる中長期的な研究開発について、企業グループをはじめ、産学官との柔軟な協力・連携もはかりながら取組みを推進します。
- ・将来の技術革新を想定し、燃料電池を中心とする分散型エネルギー供給システムへの取組みを強化します。

【移動型SQUIDによる新しい検査技術】

電力設備の検査精度を高めることは、設備の安全確保、供給信頼度向上等につながることから、当社ではSQUID（超電導量子干渉素子）と呼ばれる超電導を利用した超高感度磁気センサを用いる新しい検査技術の開発に取り組んでおります。SQUIDは感度が高い反面、ノイズに弱いため、これまでは大型のものを検査することができませんでした。このたび当社では、従来困難とされていたSQUID自体を移動させて検査するコア技術の開発に成功しました。この技術は世界でも最先端の技術であります。この技術をさらに発展させ、設備の保守・保全技術の高度化につなげてまいります。



開発した移動型SQUID検査装置

◆IT活用戦略を構築・推進します

- ・収益拡大などの施策の具体的展開に資するIT活用を推進します。
- ・企業信頼度向上に資する情報セキュリティを確保します。
- ・企業グループの事業推進体制強化に向けたIT活用施策を推進します。
 - 中期的なIT活用戦略となる「IT中期計画」を策定し、電気事業制度改革、戦略的なマーケティング、業務変革などの戦略課題に対してシステム面からの対応を行ってまいります。
 - ITガバナンスを強化し、情報化コスト低減の追求とシステムの安定維持の両立に努めてまいります。
 - 情報セキュリティ面では、今後も、重要インフラのサイバーテロ対策へ確実に対応するほか、不正侵入検知やウイルスへの即応体制などに万全を期してまいります。
 - 企業グループの情報通信基盤整備と情報共有化を推進してまいります。

5. 定量目標

◆財務目標

経営環境が厳しくなる中で、金融・資本市場からの高い評価と信認を獲得しながら、経営基盤をより一層強靱なものにするため、当社ではEVA®（経済付加価値）という財務指標を社内の計画管理サイクルに導入し、企業価値の向上に向けた施策を展開しております。

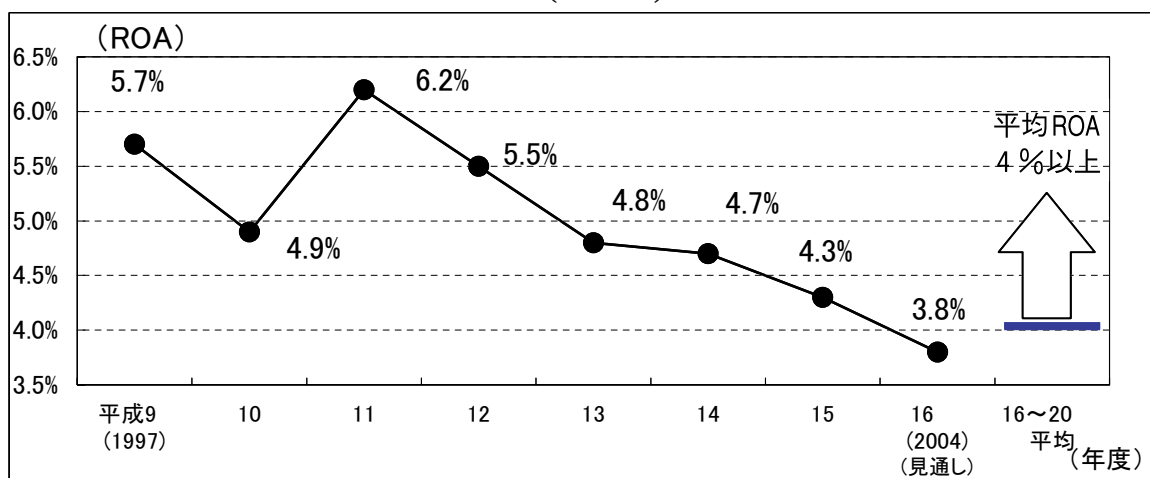
そして、この取組みを具体的に展開するため、総資産営業利益率（ROA）、有利子負債残高および株主資本比率を中期的な財務目標として掲げ、収益性と資本効率の向上ならびに財務体質の改善をはかってまいります。

また、企業グループ経営を推進していく観点から、連結財務目標を設定し、事業推進体制の強化をはかりながら企業グループ全体の価値向上に努めてまいります。

	連 結	単 独
◎ 総資産営業利益率（ROA） 〔5か年平均（16～20年度）〕	4%以上	4%以上

- ・総資産営業利益率（ROA）は、事業に投下される総資産に対する営業利益の割合であり、事業活動の収益性や資本効率を示しますが、当社が導入したEVA®の考え方との整合性が高い指標でもあります。
 - ・EVA®（経済付加価値）＝（営業利益－法人税）－資本使用料※
※資本使用料＝総資産×資本コスト
 - ・総資産営業利益率（ROA）＝営業利益÷総資産
（営業利益の増加と総資産の減少は、総資産営業利益率を高め、ひいてはEVA®を増加させることにつながります）
- 注）EVA®は米国スターン・スチュワート社の登録商標です。

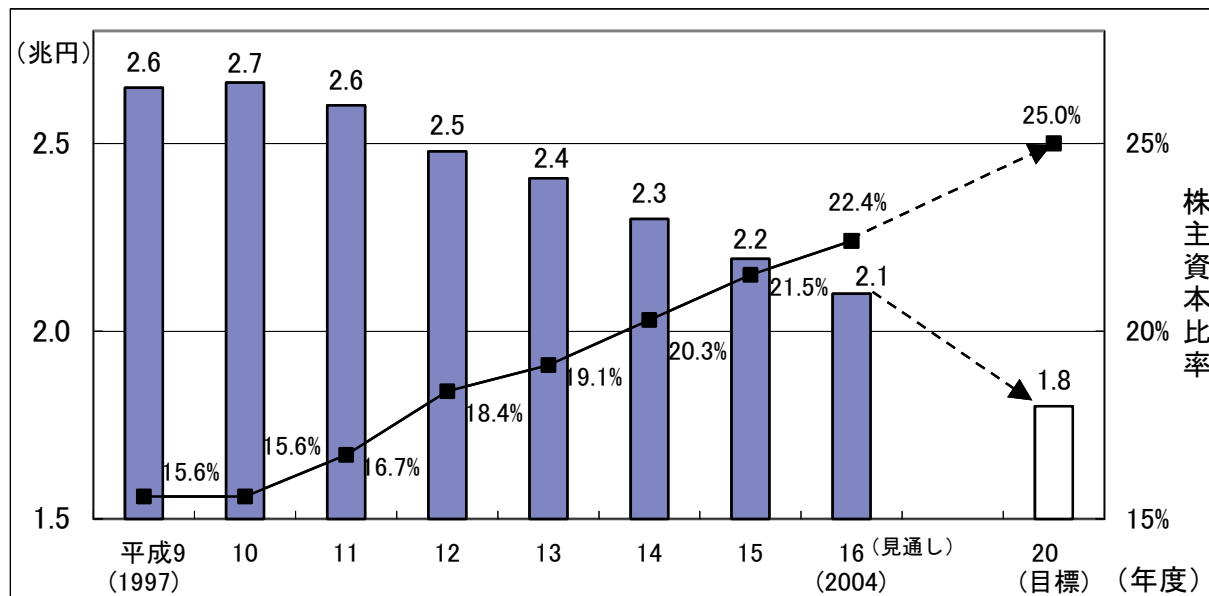
＜総資産営業利益率(ROA)の推移（単独）＞



※連結に対する当社単独の占める割合が大きいため、連結のROAも単独とほぼ同様に推移しています。（有利子負債残高・株主資本比率もほぼ同様に推移）

	連 結	単 独
◎ 有利子負債残高 [平成20年度末までに]	1兆9,000億円以下	1兆8,000億円以下
◎ 株主資本比率 [平成20年度末までに]	25%以上	25%以上

＜有利子負債残高と株主資本比率（単独）＞



- 組織の統廃合，設備の廃止等により発生した不使用土地建物等の処分などにより保有資産をスリム化します。
- 低金利資金の調達と，高金利時代の借入金の繰り上げ返済など，金利負担軽減策を実施します。
- 企業グループ全体の資金効率の向上とグループ企業の事業活性化を目的として平成14年2月にTDGファイナンス(株)を設立しました。グループファイナンス制度の運用により，連結ベースでの有利子負債削減をはかっております。(TDGファイナンス(株)は平成17年3月1日付でTDGビジネスサポート(株)に商号変更いたしました。)

◆販売拡大目標

販売電力量 10億 kWh 程度創出（20 年度まで）

- オール電化住宅導入戸数 4 万戸程度拡大（17～19 年度）
- IHクッキングヒーター導入 8 万台程度拡大（17～19 年度）
- 業務用電化厨房導入 8 万 kW 程度拡大（17～19 年度）
- 蓄熱等空調システム導入 3 万kW程度拡大（17～19年度）

家庭用を中心とした新たな電力需要創出による収益拡大をはかるため販売拡大目標を設定し、従来からの効率化目標とともに、当社の財務目標を達成するための推進力として、車の両輪と位置付けております。

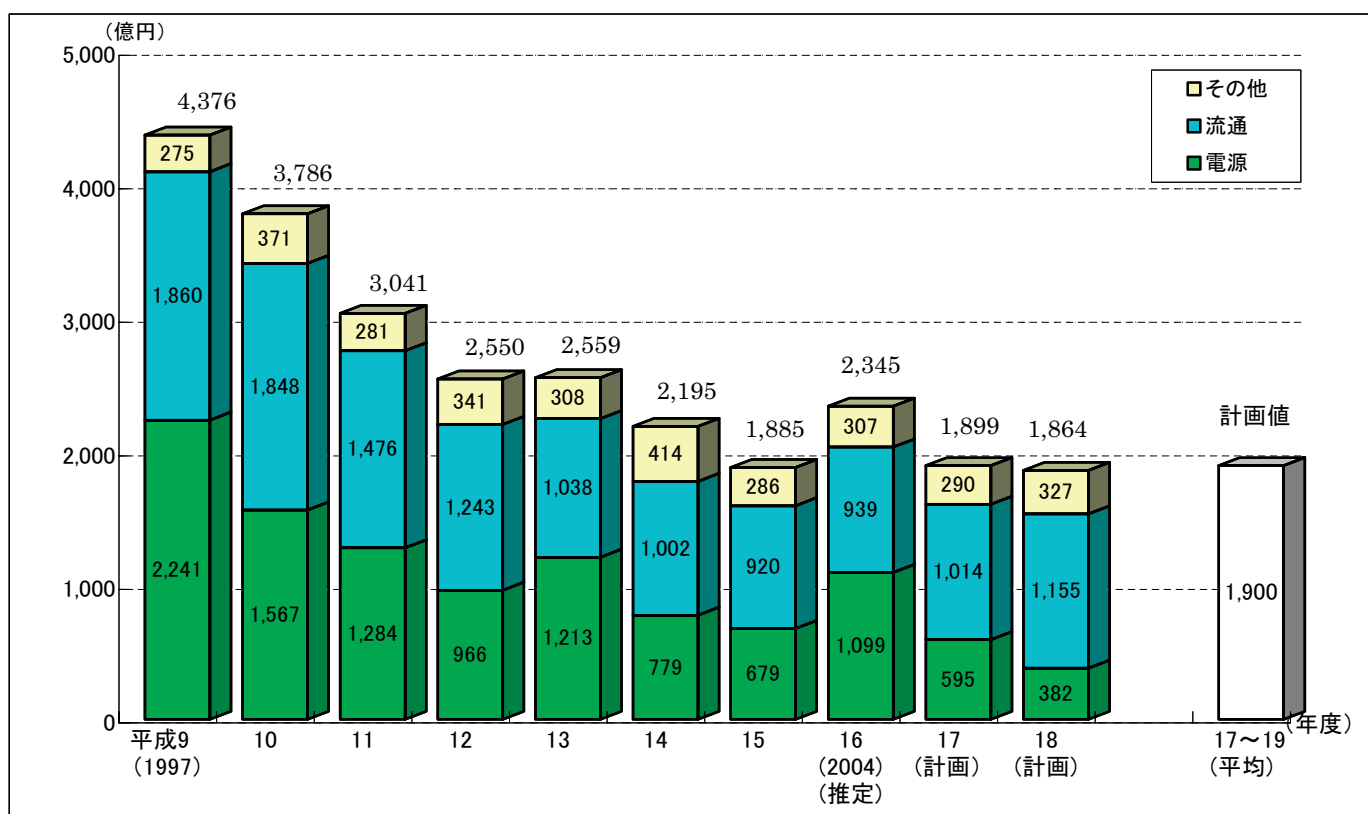
◆効率化目標

◎設備工事費：3 か年平均（17～19 年度） 1,900 億円以下

設備工事費については、平成 16 年度計画に対し、さらに 3 か年平均で 100 億円程度の効率化を推し進めることとし、ピーク時の 4 割以下のレベルである「3 か年平均で 1,900 億円以下に抑制」を目標といたします。

この達成に向けて、既存設備の一層の効率運用や設計・工法の合理化など工事全般にわたる一層の効率化を着実に進めていくこととしております。

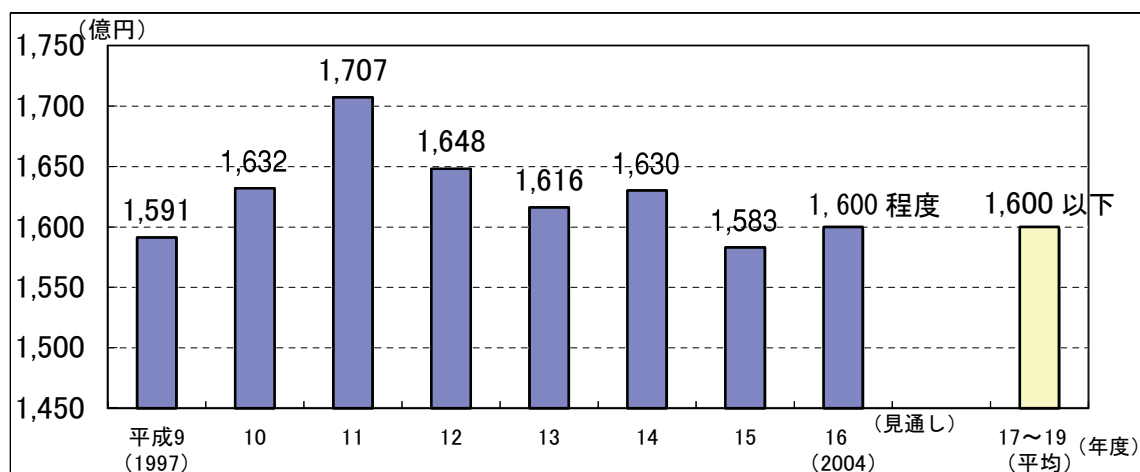
<設備別工事費の推移>



◎修繕費：3か年平均（17～19年度）で1,600億円以下

修繕費については、大型電源の運転開始による設備増や設備の経年化による維持管理費用の増加等が見込まれるものの、設備管理技術の向上などによる一層の効率化により、供給信頼度維持との両立をはかりながら、修繕費を3か年平均（平成17～19年度）で1,600億円以下に抑制してまいります。

<修繕費の推移>

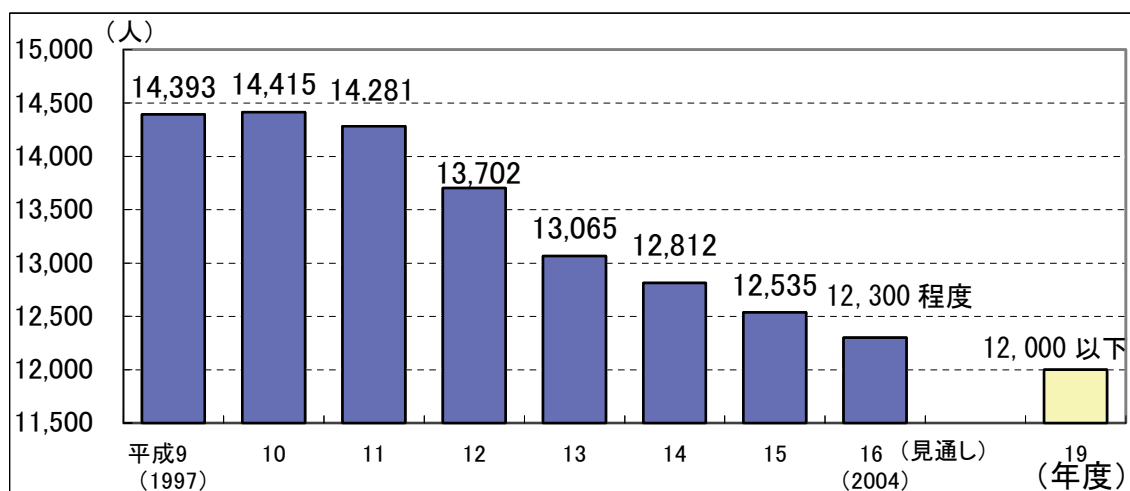


◎従業員数：平成19年度末までに12,000名以下に抑制

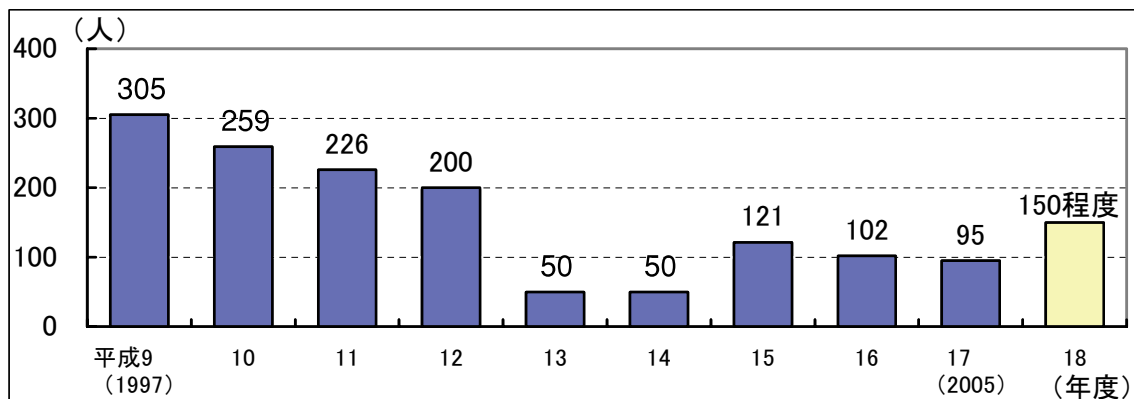
人員スリム化については、業務運営体制の見直しによる効率化を進める一方、収益拡大に向けた販売力強化のための人員投入をはかりながら引き続き努力し、19年度末までに12,000名以下まで抑制してまいります。

また、平成18年度の定期採用人員は150名程度とします。

<従業員数の推移>



＜定期採用人員の推移＞



◎一般経費：ゼロシーリングの考え方をベースとし、さらに抑制します

業務内容の見直しや重点化，費用対効果を踏まえたコスト管理の徹底などをはかり，委託費・賃借料等の一般経費について一層の抑制に努めます。

Ⅱ. 供給計画の概要

1. 想定需要

販売電力量は、至近の経済動向や政府における経済見通し、中長期的な省エネルギーの進展などを勘案し、平成 15 年度から 26 年度において年平均で 1.0%（気温・うるう補正後 1.0%）の伸びとなるものと想定しております。

このうち、電灯や業務用電力は、人口の減少やトップランナー機器の浸透による省エネルギーの進展といった減少要因はあるものの、アメニティ指向の高まりによる家電機器の普及拡大や、高齢化社会の進展に伴う医療・福祉施設の増加などから、堅調な伸びを示すものと想定しております。

産業用需要は、大口電力を中心として、今後の経済見通しや省エネルギー対策の推進などを考慮し、低位な伸びとなるものと想定しております。

また最大電力は、こうした販売電力量の見通しを踏まえ、冷房空調機器の着実な普及拡大など増勢要因はあるものの、負荷平準化に向けた取り組みの強化などを考慮し、平成 15 年度から 26 年度において年平均で 1.7%（気温補正後 1.1%）の伸びとなるものと想定しております。

第1表 想定需要

(単位：億kWh, 万kW, %)

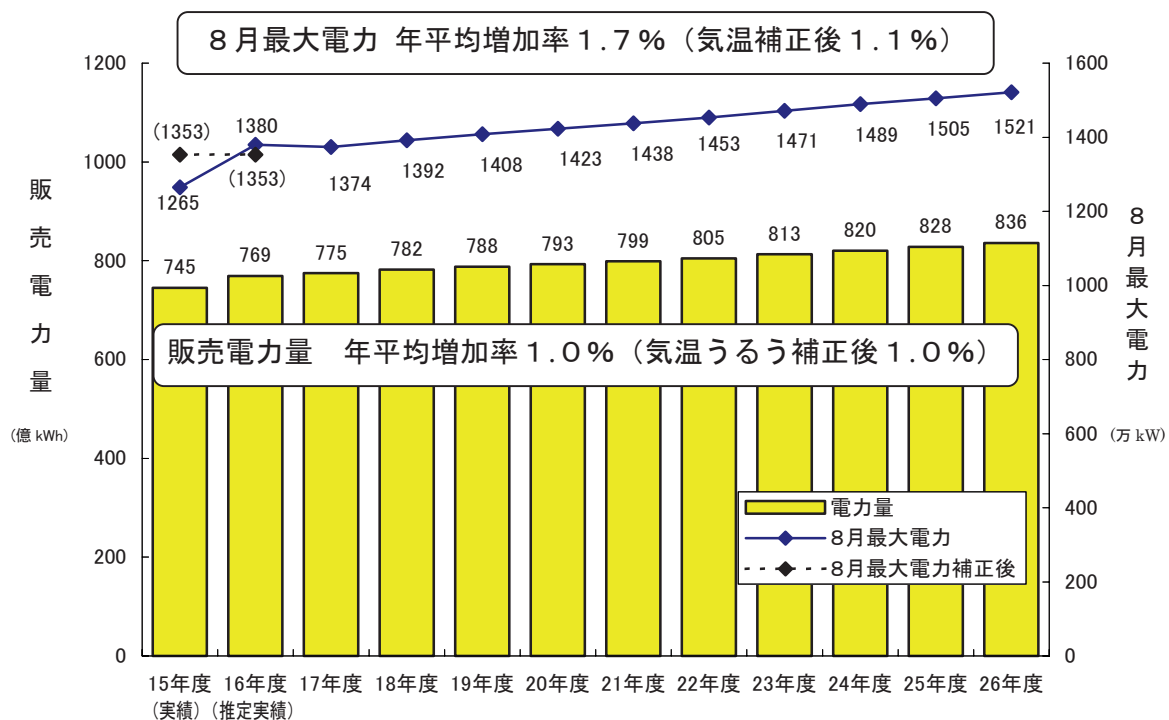
年度 項目	15 (実績)	16 (推定実績)	17	18	19	20
販売電力量	(750) 745	769	775	782	788	793
8月 最大電力	(1,353) 1,265	(1,353) 1,380	1,374	1,392	1,408	1,423

21	22	23	24	25	26	年平均増加率 (15~26)
799	805	813	820	828	836	(1.0) 1.0
1,438	1,453	1,471	1,489	1,505	1,521	(1.1) 1.7

注1：販売電力量の（ ）は気温うるう補正後，8月最大電力の（ ）内は気温補正後である。

注2：8月の最大電力は最大3日平均電力（送電端）。

16年度は最大電力が発生した7月の実績値を記載（気温補正については，8月実績により補正）。



2. 設備計画

(1) 電源開発計画

安定供給を確保しながら競争の進展，環境規制の強化，および事業環境変化への柔軟性を確保することを基本とし，スリムで効率的な設備構成を目指した計画としております。

第2表 電源開発計画

(単位：万 kW)

設備	地 点 名	出 力	着 工	運転開始
水 力	摺 上 川	0.3	16－ 8	19－ 3
	森 吉	1.06	19－ 8	23－ 5
火 力	東新潟4号系列	161	8－ 4	11－ 7 ^注 ， 18－12
	仙 台 4 号	40 級	19－10	22－ 7
	能 代 3 号	60	32 年度以降	32 年度以降
	上越1号系列	144	31 年度	35 年度
原 子 力	東 通 1 号	110	10－12	17－10
	東 通 2 号	138.5	23 年度以降	28 年度以降
	浪江・小高	82.5	23 年度	28 年度

注) 半量分運転開始済

(2) 広 域 開 発

◆東通地点

当社が開発する東通1号機(110万 kW, 運転開始:平成17年10月)に，東京電力(株)が開発参加いたします。

(3) 入札による電源調達計画

平成17年度においては募集は実施いたしません。

(4) 送変電計画

◆超高压送変電計画

500kV の送変電計画は、十和田幹線、北上幹線の新設および上北変電所、宮城変電所の昇圧増設と宮城中央開閉所の変電所化を計画しております。

また、275kV の送変電計画は、福島県中通り地域への供給対策としての東福島支線および東福島変電所の新設などを計画しております。

第 3 表

超高压主要送変電計画

設備	工事件名	工 期		設 備 概 要		
		着 工	使用開始			
送 電	東福島支線新設	17－ 4	18－ 4	275kV	0.3km	2 回線
	十和田幹線新設	18－ 7	22－10	500kV	114km	2 回線
	北上幹線新設	18－ 7	22－12	500kV	184km	2 回線
変 電	北新潟変電所増設	16－ 6	17－ 6	275/154kV	45 万 kVA	1 台
	東福島変電所新設	16－ 6	18－ 4	275/154kV	45 万 kVA	2 台
				154/66kV	15 万 kVA	1 台
	秋田変電所増設	17－ 4	18－ 6	275/154kV	45 万 kVA	1 台
	上北変電所昇圧増設	17－ 8	22－10	500/275kV	130 万 kVA	2 台
	宮城変電所昇圧増設	19－ 2	22－12	500/275kV	100 万 kVA	1 台
	宮城中央変電所新設	19－ 2	21－12	500/275kV	150 万 kVA	1 台

◆154kV 以下送変電計画

154kV 以下の送変電計画は、地域の需要動向を踏まえ、コスト低減および既設設備の最大限の活用を基本に、平成 17～18 年度の 2 年間で送電設備 99km、変電設備 44 万 kVA の新・増設を計画しております。

3. 需給計画

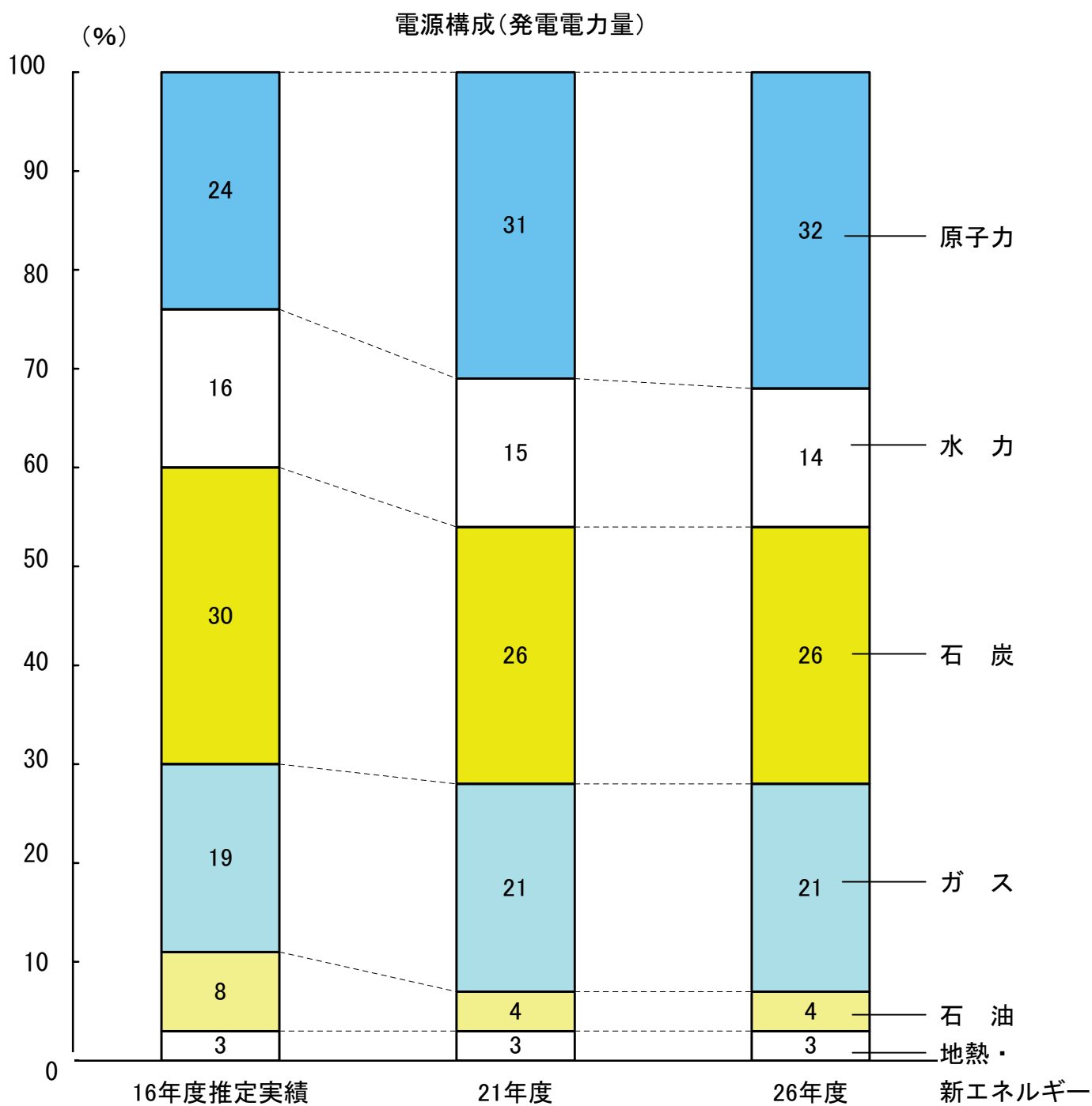
想定需要と電源開発計画に基づく8月最大電力需給バランスは、次のとおりで、中長期的に安定供給を確保できる見通しとなっております。

第4表 8月最大電力需給バランス

(単位：万kW，％)

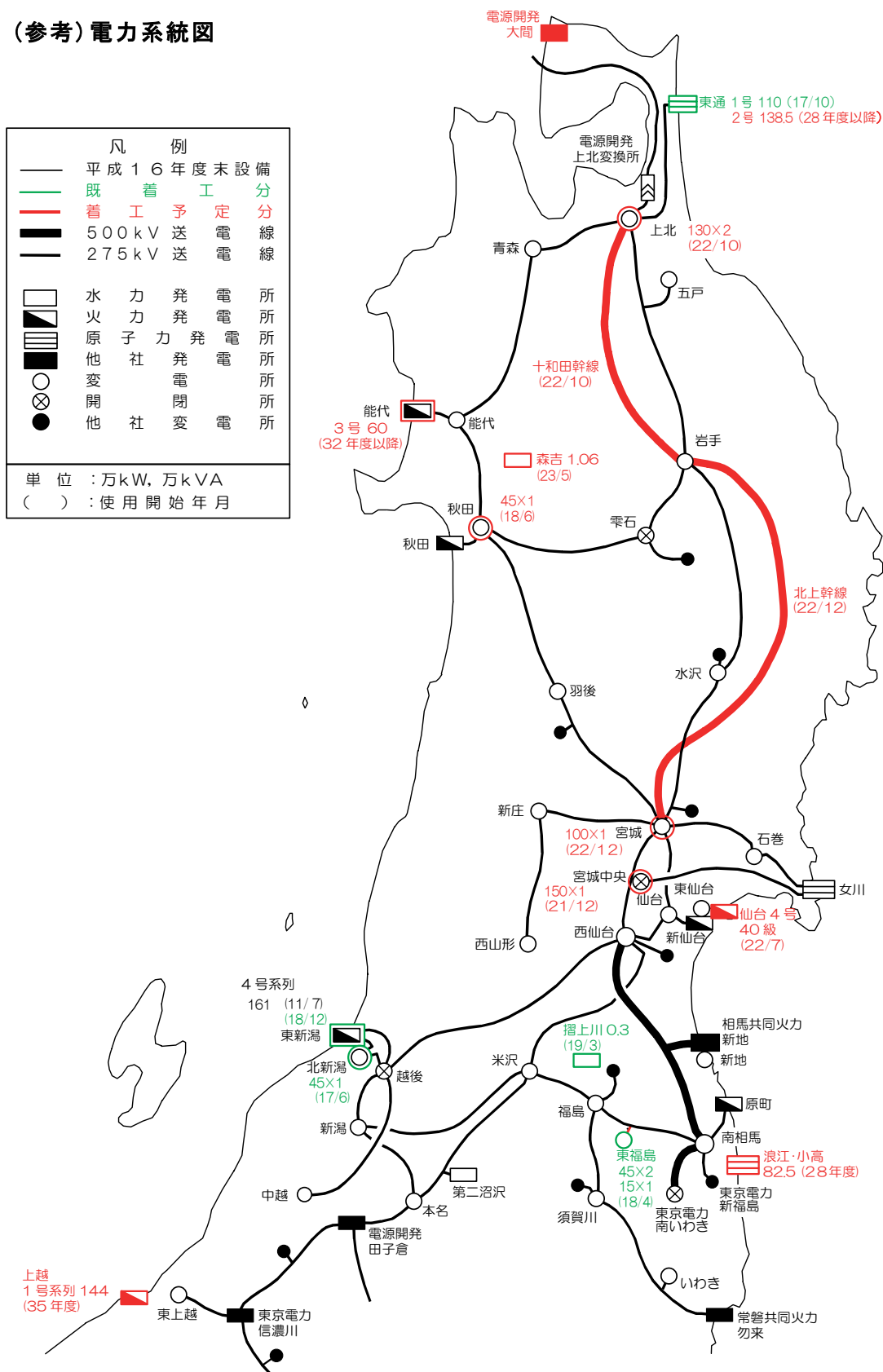
項目 年度	供 給 力	需 要	供給予備力	供給予備率
17	1,514	1,374	140	10.2
18	1,554	1,392	162	11.7
19	1,609	1,408	201	14.3
20	1,590	1,423	167	11.7
21	1,600	1,438	162	11.2
22	1,634	1,453	181	12.4
23	1,633	1,471	162	11.0
24	1,658	1,489	169	11.3
25	1,658	1,505	153	10.1
26	1,659	1,521	138	9.1

(参考) 電源構成



※電源開発㈱、東京電力㈱など他社からの受電分を含めた電源構成

(参考) 電力系統図



Ⅲ. 参 考 資 料

1. 会社概要

●設 立	昭和 26 年 5 月 1 日
●資本金	2,514 億円
●総資産	38,143 億円
●総収入	14,496 億円（平成 15 年度）
●代表者	取締役会長 八島 俊章 取締役社長 幕田 圭一
●供給区域	青森県・岩手県・秋田県・宮城県 山形県・福島県・新潟県
●従業員数	12,535 人
●発行済株式総数	5 億 288 万 2,585 株
●株主数	25 万 7,075 名
●契約口数	電 灯：6,580 千口 電 力：1,067 千口 合 計：7,647 千口
●販売電力量 （平成 15 年度）	電 灯： 228 億 k W h 電 力： 517 億 k W h 合 計： 745 億 k W h
●発電設備 （平成 17 年 2 月末 現在）	水 力：210 か所 242 万 k W 火 力： 17 か所 1,093 万 k W 原子力： 1 か所 217 万 k W 合 計：228 か所 1,551 万 k W
●送電設備	送電線路亘長：14,787 k m
●変電設備	変 電 所 数： 600 か所
●配電設備	配 電 線 延 長：55 万 8,780 k m

特記以外は平成 16 年 3 月末現在

2. 東北電力 企業グループ

●：子会社
○：関連会社

<電気事業>

- 東北電力株式会社
- 東星興業株式会社
- 酒田共同火力発電株式会社
- 東北自然エネルギー開発株式会社
- 東北水力地熱株式会社
- 常磐共同火力株式会社
- 荒川水力電気株式会社
- 相馬共同火力発電株式会社

<建設業>

- 株式会社ユアテック
- 東北発電工業株式会社
- 東北緑化環境保全株式会社
- 株式会社東北開発コンサルタント
- 株式会社東日本テクノサーベイ
- 株式会社トークス
- 株式会社ユートス
- 株式会社テクス青森
- 株式会社テクス岩手
- 株式会社テクス秋田
- 株式会社テクス宮城
- 株式会社テクス山形
- 株式会社テクス福島
- 株式会社テクス新潟
- 宮城電設株式会社
- 株式会社庄内テクノ電設
- 北藤電設株式会社

<製造>

- 北日本電線株式会社
- 会津碍子株式会社
- 東北ポール株式会社
- 通研電気工業株式会社
- 東北電機製造株式会社
- 東北計器工業株式会社
- グリーンリサイクル株式会社

- 株式会社アグリパワー
- 株式会社アクアクララ東北
- 能代吉野石膏株式会社
- 北日本電線サービス株式会社
- 東北エコ・テクノ株式会社
- <情報処理・電気通信>
- 東北インフォメーション・システムズ株式会社
- 東北インテリジェント通信株式会社
- 株式会社トークネット・サービス
- 銀河ネットワーク株式会社

<ガス>

- 日本海エル・エヌ・ジー株式会社
- 東北天然ガス株式会社

<不動産>

- 東日本興業株式会社
- 東北用地株式会社
- 東北シティ開発株式会社

<その他>

- 東北ポートサービス株式会社
- 株式会社電力ライフ・クリエイト
- 株式会社エルタス東北
- 東北エアサービス株式会社
- 株式会社オフィスライフサービス
- 株式会社ニューリース
- 東北エネルギーサービス株式会社
- TDGビジネスサポート株式会社
- 株式会社ジェプロ
- トーク・パワー・インベストメント・カンパニー
- 酒共エンジニアリングサービス株式会社
- 株式会社東北電広社
- 東北ポール運送株式会社
- ミルマン・インベストメント・カンパニー-VI

MEMO

MEMO

MEMO

高断熱・高気密住宅にピッタリ

HOTしてGOOD!
オール電化の暮らし

はじめませんか。
トクする楽する。
オール電化の暮らし。



小力パワフル!
お掃除ラクラク!



クッキングヒーター

帰ったり、たっぷり
安心クリーン!



電気温水器

快適クリーンの
24時間健康暖房



蓄熱式電気暖房



〒980-8550 仙台市青葉区本町一丁目7番1号

TEL. 022-225-2111(代)

<http://www.tohoku-epco.co.jp>



R100

この冊子は、環境にやさしい「植物性大豆油インキ」「古紙配合率100%再生紙」を使用しています。