

2024年度中間決算説明会における主な質疑応答

Q1. 10月31日の2024年度中間決算に係る定例社長記者会見の際、一時的な電気料金の割引とポイント付与に関する言及があり、本日、今年度の業績予想や中期経営計画の財務目標には影響がない範囲で実施する旨の説明があったものと認識している。今回の料金施策実施の目的として、競争環境を踏まえて実施しなければならないという判断があったものと推察するが、資本市場としては、今回の値下げが顧客対応上、どの程度効果的なのか、疑問に感じている。そうした点も踏まえ、あらためて、今回の料金施策実施の判断に至った経緯や背景を詳しく説明してほしい。

A1. 今回の「一時的な電気料金の割引」と「ポイント付与」は、比較的安価に推移している卸電力取引市場価格を背景として厳しい競争環境が継続する中で、お客さまとの関係性を一段と強化することは極めて重要という背景も踏まえ実施するものである。コスト重視のお客さまと、当社を信頼して選んでくださるお客さまがいらっしゃるのも事実であり、後者のお客さまを特に大切にしていきたいという趣旨。また、来年度に向けた交渉時期に合わせて、電気使用量の多い冬期に一時的な電気料金割引を行うことで、お客さまとの交渉継続につなげていきたいという意図もある。

定例社長記者会見などにおいて、電気料金値下げについての質問を受けることが多い中で、当社の販売施策として、業績に影響を与えない範囲で実施することとしたものである。会見の場でも、自己資本の積み増しにより財務基盤の早期回復に注力していくことが重要であり、現時点で本格的な料金の見直しを行うことは考えていないとはっきり申し上げており、女川2号機の再稼働のタイミングに合わせて、感謝を伝えるとともに、販売戦略につなげることも意図し、一時的に実施するもののご理解いただきたい。

Q2. 女川2号機の早期再稼働に向けて、現場としては十分努力しているものと考えているが、当初のスケジュールからは、いろいろと遅れが生じているのも事実である。社長の元には十分な情報が上がってきており、しっかりとマネジメントされているものとは推察するが、外から見ていると少し不安を感じる部分もある。経営として、現場サイドとどのように意思疎通を行い、今後の安定的な稼働を実現するためのマネジメントを行っていくと考えているか、説明してほしい。

A2. 13年以上停止していた設備の再稼働ということもあり、これまでも、ある程度のトラブルなどについては想定している旨を対外的にも申し上げてきた。今回の事象は、再稼働に向けて新たに取り替えた部分の締め付け不足に加え、「原子炉停止中から原子炉起動時」の各段階における移動式炉心内計装系の動作確認で生じた振動が影響して発生したものである。定格運転に持っていくまでに細々としたトラブルなどはありえ

るものと想定しているが、早期の再稼働と12月頃の営業運転開始という目標の貫徹に向けて、しっかりと対応してまいりたい。私自身の経験を基にした気づきを原子力部門に伝えたり、自ら現場に足を運んで注意事項を伝えたりするなど、現場との意思疎通は図られているものと認識している。そうした一方で、工程を守らなければならないというプレッシャーが過度にかかるとう作業ミスに繋がりがねないため、慌てずにしっかりと作業を進めるように、とも指示している。女川2号機については、一度営業運転に入れば安定稼働できると信じており、その目標に向かって着実に進んでいるものと受け止めている。

Q 3. 中期経営計画の財務目標の進捗について。先ほど説明のあった一時的な電気料金割引に関連して、当社の電気料金水準は他社と比較して高く見えるため、競争激化リスクが財務目標達成のリスクファクターとなる可能性があると考えている。財務目標にはリスクバッファが見込まれていると思うが、卸電力取引市場価格が落ち着いている中でも現在の競争環境はリスクの範囲内に収まっていると理解して良いか。財務目標との兼ね合いから、来年度以降の大口顧客向けの料金戦略に影響がないか、足下の競争環境について説明してほしい。

A 3. 現在、卸電力取引市場価格が安定的に推移している中で、市場調達を通じて、旧一般電気事業者の子会社や新電力が当社エリア内に参入してきている。競争が進展しているというのは肌で感じており、数字にも表れてきているが、当社として想定した範囲内の進展状況と受け止めている。競争力のある新規電源が続々と入ってくるという状況になれば非常に脅威に感じるが、現時点では、再生可能エネルギーは拡大しているものの、電源全体で見ればうまくバランスしており、大きくお客さまを取られる状況にはないと認識している。

また、他社に取られた需要分を取り戻す営業努力も行っており、同じ50Hz圏内である東日本エリアにはデータセンターや半導体工場の立地もあるため、当社域外のビジネスチャンスを活かすべく、しっかりと対応してまいりたいと考えている。

Q 4. 重ねての質問になるが、一時的な電気料金割引について確認したい。今回の割引は本格的な改定ではなく、顧客とのリレーションシップを強化するための時限的な割引およびポイントの付与と理解しているが、次年度ではなく今年度の実施が効果的と判断した背景を教えてください。今回の施策が、これから始まる大口顧客との年間契約交渉における販促費に近い役割を果たすとすれば、現在の契約に対する値引きよりも、次年度以降の契約を値引きした方が効果的なのではないかと感じている。そうした点を踏まえると、「今年度だけでなく、次年度への影響も大きくない」と説明しているようにも聞こえる。以上の点から、今年度の時限的な値引きなのか、次年度も含めた割引となるのか、営業戦略的な考え方について教えてください。

A 4. 社内では、契約交渉にあたり、来年度の料金に織り込むのが効果的ではないかという議論もあったが、その場合、感謝の気持ちを伝えるにはタイミングがずれてしまうため、女川2号機の再稼働を前提に今年度のうちに実施することとしたもの。今回、料

金施策の実施を決定した背景には、お客さまへの感謝を伝えるとともに販売戦略にもつなげる意図があった。今回の料金施策を通じて、当社を信頼してご契約くださっているお客さまとの関係性をより一層強固なものとし、次年度以降の交渉にも良い影響を与え、当社の成長につなげてまいりたいと考えている。

あわせて、今回、低圧の自由料金メニューのお客さまには料金の割引、規制料金の当社 Web 会員のお客さまにはポイント付与を行う予定である。当社では、規制料金のお客さまが多く、ウクライナ侵攻の際に燃料費調整制度の上限を超えた分が当社の持ち出しとなった経緯もあることから、よりお客さまの意向に沿った料金メニュー設定の裕度が高い自由料金への移行を促進していきたいとの思いもある。現在、自由料金への移行促進を目的とした「いまがカエドキキャンペーン」を実施しており、今回の施策との相乗効果を図ることができるよう取り組んでまいりたい。

- Q 5. (株)ユアテックの株式を一部売却した背景・理由や考え方について、説明してほしい。(株)ユアテック側の方針・施策に対応しただけで、東北電力側が主導したものではないという回答もあり得るかとは思いますが、それだけでは回答として物足りない。同社を連結子会社としている意義や上場させている意義、当社の事業ポートフォリオの中で電気工事ビジネスをどのように位置づけるか、という議論は従来からあったものと認識しており、そうした議論も踏まえて、今回、上場会社の持分法適用会社化するという判断に至ったものと推察しているが、あらためて、当社としての方針について説明してほしい。
- A 5. (株)ユアテックは、かねてより、株主還元強化策の一環として自己株式取得を実施することを検討しており、当社に対しても応募について打診があった。当社としても、親子上場の問題をどのように考えるかという重要な点がベースとしてあり、また、成長ポテンシャルの高い「総合設備エンジニアリング」事業における(株)ユアテックとしての今後の更なる成長と、東北電力グループの基盤事業である送配電事業における電気事業法上の委託規制への適切な対応との両立を図る観点などを総合的に勘案して判断したものである。
- Q 6. (株)ユアテックの株式を一部売却することは一つのソリューションであると理解しているが、「親子関係がなくなり、持分法適用会社として上場している状態なので良い」という話にはならないのではないかと。同業他社にも同様の質問をしているが、「電気工事会社をどのように位置づけるか」という点が重要である。もし、電気工事が成長分野の一つであるならば、同社の完全子会社化や他社の買収などにより規模を拡大すべきである。一方で、電気工事はユーティリティとは異なる分野であると位置づけるのであれば、上場していることのメリットを活用して外部資金で運営していくべきであると考えられる。当社の事業ポートフォリオの一側面として非常に重要な事案であると認識しており、今後のアップデートを期待している。
- A 6. (株)ユアテックはエンジニアリング本部と電力インフラ本部を擁しており、電力の安定供給の一翼を担う重要なグループ企業であると認識している。ご指摘のとおり、同社

事業の望ましい在り方については、これまでも議論を重ねてきたところだが、引き続き、議論を進めて方向性を打ち出すとともに、実行に移していくことが重要であり、現時点における検討課題として認識している。

- Q 7. 今回の料金施策について、資本市場が最も懸念しているのは、ガソリン補助金などのように、一度実施すると継続的に行われてしまう可能性があることである。今回の一時的な電気料金割引やポイント付与は、あくまでも「今期限定の感謝の意を示すもの」であり、仮に今回上手く機能したとしても来期以降も継続されるものではないという点について、再度確認させてほしい。
- A 7. 一時的な電気料金割引とポイント付与は今期限定の施策と考えており、現時点では来期以降の継続は考えていない。定例社長記者会見においても、「女川2号機の再稼働に伴う料金値下げは考えていない」と繰り返し回答している。ただし、今後、競争がさらに進展し、急激に離脱が進む場合や業績見通しが相当改善するなどの状況が生じた際には、それらの状況を総合的に判断し、再度検討する必要性が出てくることも否定するものではない。しかしながら、カーボンニュートラルの実現に向けた対応や再生可能エネルギーの導入拡大により、今後の発電原価や託送料金は上がる方向に行く可能性が高いと見ており、何とか現状の料金水準を維持していくのが精一杯という状態になるのではないかと想定している。女川2号機再稼働後、次の原子力プラントの再稼働工程が見通せるようになれば状況が変わるかもしれないが、現段階では今期限定の料金施策と受け止めていただきたい。
- Q 8. 小売の需要見通しについて。先ほど「競争環境は一定程度激しくなりつつあるが、想定範囲内である」という趣旨の回答があったが、小売販売電力量の減少は想定よりも進んでいるとの印象を受けている。内外無差別的な取り扱いとなるものの、原子力の再稼働を目前に控える中で、エリア外、特に関東エリアにどのように進出していく方針なのか説明してほしい。また、需要見通しを引き上げるような要因があったかどうか確認したい。
- A 8. 上期の小売販売電力量が減少した背景の一つとして、東北エリアの夏場の気温が前年より低く推移し、電力消費量が伸びなかったことがある。加えて、一定程度、競争が進展したことも影響しているものと考えているが、一方で卸売販売電力量が伸びており、小売の減少分を補っている状況である。今後の電力需要の見通しについては、今年7月にキオクシア岩手の第2製造棟の建屋が完成し、今後、工場が稼働し始めることが決まったため、電力需要の増加を見込んでいる。また、既設の電子機器関係の工場等でも少なからずライン増設の計画があると聞いており、関連需要が伸びていくのではないかと期待しているところである。そうした一方、人口減少や省エネが需要にマイナスの影響を与えていくものと見ており、全体として横ばい、もしくは若干の右肩上がりになると想定している。東京・北海道エリアの電力需要に目を向けると、2030年に向けて10%程度の増加が予想されており、これらの地域でのビジネスチャンスをしっかりと活かせるよう対応してまいりたいと考えている。
-

Q 9. 原子力電源の活用方法について、追加で質問したい。エリア外のデータセンターなどの需要のために使うのか、エリア内の顧客向けに、例えば工場新設時の価格対抗などの用途として使う方向なのか。両方の可能性があると思うが、具体的な考え方を知りたい。東北エリア内での活用なのか、エリア内外の区分けをせずに考えるべきなのか、その点について確認したい。

A 9. 内外無差別のもと、原子力電源をどのように活用していくことができるかについては、現在、社内で検討しているところである。現時点において、非化石価値という観点でいえば、CO₂を排出しない貴重な電源として戦略的に活用できるのではないかと考えている。関東でCO₂フリーの電気をご要望になるお客さまがいる場合、そちらにも対応する可能性があると考えており、様々なニーズを踏まえながら、適切に対応してまいりたい。至近、当社管内においても、RE100の電気を求める半導体関係のお客さまも出てきているが、RE100の電気は豊富ではないため、代替としてCO₂を排出しないカーボンニュートラルな電気の提供を提案することも考えている。これらについてもエリア内外、両睨みで対応することになるものと考えている。

Q10. 内外無差別が本格的に導入されて以降、当社の業績あるいは販売戦略において、どのような影響があったのか、あるいは、なかったのかについて説明してほしい。本日の説明により今回の料金施策については理解したが、内外無差別が理想的に運用されている場合、発電側の費用減少と電気料金は切り離されるものと認識している。原子力再稼働に関連して値下げをすると受け止められると、長期的には、お客さまに対して誤解を招きかねないメッセージになるのではないかと感じており、そうした点も踏まえ、内外無差別の評価について教えてほしい。

A10. はじめに、今回の料金施策は「原子力の再稼働による一時的な電気料金割引」ではなく、女川2号機の再稼働を契機とした日頃の当社事業に対するお客さまへの御礼とともにお客さまとの関係強化という販売戦略にもつなげることを意図し、実施するものである旨を申し上げたい。

また、内外無差別については、厳しい制度であると感じている。過去に作った発電機は公共財であるとの発想から始まっていると思われるが、意見を述べる機会があれば、国に対しても、意見を申し上げているところ。当社発電の電源を入札により当社小売や新電力などに卸しているが、当社小売がすべて当社発電の電源を使っているわけではなく、一部は他社電源に応札したり、東北電力エナジートレーディング(株)を通じて卸電力取引市場から調達したりしている。長期的な安定供給のためには、お客さまとの長期契約が重要であり、予見性を持つことで電源の確保が可能になる。しかし、単年契約では電源調達の予見性が低くなり、価格変動のリスクが高まってしまうため、発電と小売がそれぞれの役割を発揮して、安定供給を確保することが理想的である。

内外無差別については、ルールに基づき対応していく必要があるが、突き詰めていくと、発電と小売がどんどん離れていき、そうなる小売側が電源を持つ必要性が生じ兼ねず、効率的・安定的な電力供給に反する可能性がある。当社としては、本制度のあり方および当社としての適切な対応について、引き続き検討を深めてまいりたい。

また、新電力が当社電源を落札する量が増えれば増えるほど、業績に影響を与え、リスクが増大する可能性があるため、東北電力エナジートレーディング(株)を通じた先物取引や期間の長い契約など、様々なリスクヘッジを行いながら業績の安定を図ってまいりたいと考えている。

Q11. 先ほどの内外無差別の話について、電力会社のマネジメントの方々が本質的に徹底されていないのではないかという印象を持っている。内外無差別が理論的にきちんと機能していれば、発電事業と小売事業の行動が異なってくるはず。まずは各事業について、分離すべきとまでは言わないが、各々の売上と利益を開示いただきたい。数値でなくても事業内容が定性的に読み取れるようになると、小売事業・発電事業それぞれの努力がわかる。内外無差別の環境下において、自社が調達している原子力の再稼働をきっかけに小売単価を値下げすると受け止められると、今後も同じパターンが続くことになると思う。他社の原子力発電所が再稼働したから、当社も値下げすべきというロジックも成立してしまうのではないか。

A11. 小売部門が自社発電部門から調達する比率が高い場合、小売一発電で利益と費用が相殺されることから、グループ全体での収支影響は軽微になる。一方、仮に今後自社発電からの調達が減少していく場合は、小売と発電をしっかりと分けて運用していく必要が生じてくるものと考えている。現状においても、社内的には発電・販売それぞれのカンパニーで利益管理をしっかりと行っているが、今後、どのような形で情報開示すべきか等については検討課題としたい。

小売部門については、自社発電部門と情報遮断をしている中、いろいろな作戦を練りながら電源調達をしており、他社電源の活用も行っている。しかしながら、東北-東京間や東北-北海道間においては連系線容量の制約があることを考慮する必要がある。また、原子力発電所と値下げの関係性について発言があったが、繰り返し説明しているとおり、今回の料金施策は「原子力再稼働に伴う恒久的な値下げ」ではなく、女川2号機の再稼働のタイミングに合わせて、感謝を伝えるとともに、販売戦略につなげることも意図し、一時的に実施するものであることをご理解いただきたい。

Q12. 決算説明資料P. 22の「財務目標」について。前回の決算説明会においても、この目標はすぐにでもアップデートしていただきたいと申し上げた。2026年度の経常利益目標:1,900億円に対して、今年度の業績見通しはタイムラグ除きで2,000億円。これでは女川2号機を再稼働させない方が良かったのではないかとさえ感じており、「批判されないための中期経営計画」にしか見えない。また、ROEについて、資料左下に小さく「目標達成時の連結ROEは8%以上」と書いてある。「2026年度の8%」までは何となく理解できるが、「2030年度も8%のまま」というのは理解しがたい。そもそも、「ROE8%」というのは、2014年に公表された伊藤レポートにおいて日本企業が最低限目指すべきとされた水準である。2030年度時点でも「8%以上」というのは低すぎる目標であり、「予選通過しか興味がない」と見られても仕方がない。予選通過を目標にしてしまっていると予選通過すら果たせないと思う。是非、財務目標のアップデ

ートをお願いしたい。

A12. 前回も回答したとおり、我々が目指していかなければならない最低限のレベルとして財務目標を設定している。今後、安定的に事業運営を行えるよう、当社エリア外の事業環境も含め、当社なりの対処・努力をしているところ。必要に応じて軌道修正をしつつ、2030年という目標に向かって取り組もうと考えている。本年4月に現行目標をお示ししたところでもあり、まずは現行目標の達成をしっかりと目指していきたいというのが当社のスタンス。いただいたご指摘もしっかりと受け止め、今後、然るべきタイミングがくれば、必要に応じて見直しも検討したいと思っている。

Q13. 電気料金の一時的な割引について、従業員や株主など、他のステークホルダーとのバランスをどう考えているか。先般の電気料金見直しにおいては、女川2号機の再稼働が料金原価算定上織り込まれ、値上げ幅が圧縮されたほか、規制料金における燃料費調整制度の上限超過分について、値上げ実施時期が当初見込みよりも遅れたことで、結果的に御社の費用負担が長期間継続するなど、どちらかという顧客は優遇されていたのではないかと印象を持っている。今回の一時的な電気料金割引の実施を検討する上で、他のステークホルダーとのバランスが社内の議論に上がっていたかどうか知りたい。

A13. この場で詳細を説明することは差し控えるが、他のステークホルダーとのバランスについては、社内で議論している。配当については、DOE 2%を目安としつつも、今後の収支状況等を踏まえ、検討していく余地はあると思っている。また、人材確保が非常に難しい状況になっているため、従業員への還元も重要な視点として検討していきたいと考えている。

以上