

2025年度決算説明会における主な質疑応答

- Q1. 決算説明資料3ページに、2025年度決算における「市場・販売環境変化」による前年度比のマイナス影響は420億円との記載がある。この項目の中には、容量市場の影響なども含まれていると認識しているが、競争影響についてはどの程度含まれているのか。先ほど社長より、「2026年度経営計画」についての説明があったが、2026年度の業績を未定としている中ではあるものの、「卸売・小売の販売強化による収益向上」という点について、失ったシェア等による収益下押し要因を今後どのような施策でどの程度挽回していこうとしているのか、また、現時点における手応えについて、認識をお聞きしたい。
- A1. 「市場・販売環境変化」の内訳については、詳細に関する回答を差し控えさせていただくが、ご認識のとおり、容量市場のkW単価の低下といった要因のほか、競合他社との競争が進展したことによる影響なども複合的に含まれているものとご理解いただきたい。販売部門の現状について申し上げますと、2025年度も少なからず離脱が発生し、小売販売電力量は前年度よりも27億kWh程度減少したため、離脱分の奪還や既存顧客の離脱抑止の対応を進めるとともに、域外への販売展開についても人員を充当しながら相当強化しており、着実に成果が現れてきていると考えている。そうした中で中東情勢の影響により新規受付を停止した新電力もあるとの話も聞こえてきており、今後、戻り需要がどのように推移するのか注視しているところ。また、市場価格も従前のような安い水準から上昇してきており、こうした状況は当社にとってむしろプラスと捉えている。今後、どのように対応していくかという点については、小売側の調達戦略として、如何に安価に供給力を確保するかがポイントになると考えている。他方、お客さま対応においては、先行き不透明感が一層強まる中で、価格の固定化を含むリスク抑制に向けたさまざまなニーズが高まっているため、これらのニーズを的確に捉えたうえで市場の活用や相対取引を含めた多様な手段を講じるとともに、トレーディング子会社を活用しながら需給最適化を図りつつ、対応していく方針である。現在の事業環境について率直に申し上げますと、当社にとって非常に良い状況になりつつあり、今後さらに当社の強みを活かしていけるのではないかと考えている。
- Q2. 女川2号機の稼働見通しについてお聞きしたい。決算説明資料38ページに記載のとおり、女川2号機は現在定期検査中で、本年5月から発電再開予定であり、直近の原子力規制委員会における「特重施設の設置期限見直し」に係る議論の内容を踏まえると、2027年6月までの運転継続は可能と理解している。同ページには、「2028年8月に特重工事完了の見通し」とあり、また、「つなぎ込み工事に約14ヶ月間かかる」との記載がある。次回の定期検査が始まる予定の2027年6月から14ヶ月後

はちょうど2028年8月頃となるが、この期間については稼働を見込むのが難しいと考えた方がよいか。「本工事を考慮した稼働停止期間が必要となる」との記載もあるが、2027年6月以降、特重工事完了までに必要となる停止期間はどの程度となるのか、現時点において説明可能な範囲で教えてほしい。

A 2. 決算説明資料に記載のとおり、「特重施設の設置期限見直し」については、まだ決定したものではないが、仮に見直しが認められた場合、ご指摘のとおり、女川2号機は本年5月に運転再開した後、2027年6月頃まで運転を継続できる見通しとなるものと受け止めている。特重施設の完成時期が2028年8月であり、本体施設とのつなぎ込み工事に約14ヶ月が必要となる見込みであることから、逆算すると2027年6月頃に停止することとなる。

Q 3. 決算説明資料17ページの記載内容を踏まえ、配当政策についての社長の真意や意欲をお聞きしたい。同ページの前段では「DOE 2%を目安とした安定配当」ということで、従来どおりのバランスシートを意識した配当方針が記載されているが、後段においては、「2025年度末の連結自己資本比率が19.4%まで回復したことを踏まえ、今後の配当方針を検討していく」との記載もある。記載内容を素直に読むと、従来のバランスシート重視の方針から、事業環境など各種ファクターを踏まえて考えるという方針に変わる可能性があるとも読み取れるが、DOEに基づいた従来の配当の考え方を今後大きく転換していくことも検討しているのか。それとも、引き続きDOEを活用しつつ、バランスシートが一定の水準に達したことを踏まえ、今後の収益力なども見据えながら、もう少し高めを目線を設定することを目指しているのか。社長としての考えを説明してほしい。

A 3. これまでも繰り返し申し上げてきたとおり、当社の最優先課題は、毀損した財務基盤を早期に回復することであり、配当についても、そうした観点からご説明してきたところ。2026年度をターゲットとした財務目標として、連結自己資本比率を20%程度と定め、まずはこれを着実に達成したいと考えており、現時点において、その数値は、ほぼ20%に近づいていると捉えている。なお、2030年度の目標は25%以上としており、こうした点を踏まえると、自己資本の厚みを確実に持たせながら、それに応じて増配していくことが望ましいと考えている。そうした背景から、財務基盤の回復と歩調を合わせた形で配当が増えていくDOEを採用し、2%を目安として設定しているが、株主の皆さまのご期待に添えていくことや資本市場の受け止めも重要と考えている。当社にとってのもう一つの重要な課題として、総資産や有利子負債が積み上がっている状況があるため、キャッシュ・アロケーションをどうするのかという視点も踏まえながら、多角的な検討・議論を進めている。今後、社内で更なる検討を深め、年度内にはお示ししたいと考えている。今年度の業績予想の公表と同じタイミングでお示しできるかどうかについては現時点で申し上げられないが、然るべきタイミングで、資本市場の皆さまにお伝えするようにしたい。DOEの水準を上げることも選択肢の一つになると思うが、現時点において決定しているものではなく、さまざまなケースを想定したうえで、どのような配当方針が当社にとって最も望ましい

か検討している状況。

Q 4. 今回、2026年度の業績予想を未定としているが、2026年度をターゲット年度とした財務目標についての考え方を説明してほしい。連結経常利益1,900億円、連結自己資本比率20%程度、連結ROIC3.5%程度という3つの財務目標のうち、特に連結経常利益目標について、どのように捉えればよいかお聞きしたい。

A 4. 2026年度をターゲットとした財務目標、特に連結経常利益目標については、私としても会社としても1,900億円の達成を諦めておらず、この目標の達成を目指して頑張りたいと考えている。さまざまなポイントがあるが、まず中東情勢については、燃料調達や市場環境の変化だけでなく、需要の落ち込みなどの影響も考えなければならない。発電としての石油の活用はほぼ無いが、石油がなくなることが日本の産業界にここまで大きな影響を及ぼすのかということに改めて実感している。具体的には、プラスチック製品や塗料など多岐にわたる分野で既に影響が出ており、生産現場を含めてこれからどの程度影響が拡大していくか、まだ見通すことができていないが、産業用の稼働減や一般のお客さまの省エネ対応などが需要に与える影響について、慎重に見極めていく必要があると考えている。他方、当社は販売拡大に尽力しており、その成果が今後着実に現れてくると考えている。また、先ほどご質問にあったように、特重関連の議論は以前よりも前に進んでいることから、仮にその見直しを実現すれば、女川2号機について、本年5月の運転再開以降、2027年6月頃まで運転できる見通しであることもポジティブな要素と見ている。もう一つ、課題として認識しているのは、送配電事業の収支である。電力他社に劣後している現在の収支状況をどのように改善していくかという点について、制度的には第2規制期間の原価に反映することで回収することもできるが、現在、省令等の見直しが進んでおり、パブリック・コメントも終了しているため、今後、閣議決定がなされた後に公布・施行となれば、期中調整という手段も可能性として浮上してくる。ただいまご説明したとおり、今後のアップサイド要因として、まだまだ利益が上振れる余地が多く残されていると考えており、こうした取り組みを着実に実行することで、連結経常利益目標である1,900億円の水準を目指してまいりたい。

Q 5. 2030年度までに3,000億円程度の戦略投資を行うとのことだが、これまで、しっかりと実績を積み上げることができているのか。

A 5. 2025年度末までの累計で800億円程度の実績が積み上がっており、再生可能エネルギーに関する新規事業開発のほか、東新潟火力6号機のリプレースなど火力の脱炭素化に向けた取り組みも着実に進んでいる。

Q 6. 小売販売電力量については良い方向に向かいつつあるとの説明があったが、今後の料金政策の方向性について説明してほしい。足元ではインフレが進んでおり、電力他社の中には料金改定やリバランスを実施している会社もあるが、当社として、どのような対応を考えているのか。

A 6. 料金に関しては、先ほど東北電力ネットワーク側の託送料金の期中調整について言及したが、持株会社側の料金においても、インフレ・金利上昇等の影響が出てきている。そうした状況を踏まえ、まずは自助努力として効率化を進めているが、今後、さまざまなコスト負担が大きくなってくる場合には、どこかのタイミングで対応を検討していく必要があると考えている。ただし、足元では、中東情勢影響などにより物価高が一段と進んでいる状況でもあり、法人のお客さまに単純に値上げのご相談をすることは難しいと認識している。そうした点を踏まえ、コーポレートP P Aや省エネ、温室効果ガス削減に向けたソリューションなど、お客さまのニーズがあり、当社にとってもメリットが出るような施策を上手く組み合わせながら対応していくことになるものと考えている。高圧以上の標準メニューの見直しなどは現時点で考えていないが、タイミングを見計らいながら、しっかりと検討してまいりたい。また、低圧の規制料金の見直しについては相当ハードルが高いと考えており、すぐに実現できるような話ではないと認識している。他方、今後すぐにとという話ではないが、いずれG X - E T Sの負担が出てくることになり、また、容量市場については、最終的には小売事業者に負担が回ってくることは明らかである。長期脱炭素電源オークションについても容量市場の負担の中に含まれてくるので、そうした点についても意識しながら、料金の是正に向けた対応について検討してまいりたい。

Q 7. 確認だが、現時点では「まだ（料金改定の）機は熟していない」との認識であり、今後さまざまなコストアップ要因についても考慮したうえで総合的に判断していくとの理解でよいか。

A 7. 何でもできるような話ではないと考えており、ある程度、全体像を確認したうえで、タイミングを見ながら対応していくことになると考えている。

Q 8. 2025年度決算における「時価評価影響」について、詳しい解説をお願いしたい。かなり大きな金額規模となった背景として、市場価格の変動が影響しているものと受け止めているが、電力先渡取引のポジションが大きくなるなど、今までとは何か違う動きがあったのか。また、今後、市場価格の変動規模が大きい場合には、同じような規模感で時価評価影響が発生する可能性があるという点について、資本市場としても心構えをしておいた方が良いとの認識か。

A 8. 2025年度決算の「時価評価影響」については、適時開示もしており、既にご覧になっていると思うが、トレーディング子会社が2026年度の電力販売に向けた各種取引を行った後に中東情勢の急激な変化により市場価格等が急激に上昇したため、2025年度末における時価評価影響が膨らみ、損益としても大きい数字が発生してしまったもの。トレーディング子会社そのものとしては、差し引きで利益を出しているものの、連結決算としては、当社とその100%子会社であるトレーディング子会社とのグループ内取引分について連結消去する必要があるため、トレーディング子会社側の収益を消去する形になり、損失分だけが計上されたことで、結果として連結で大きな時価評価影響が発生した。なお、2024年度にも同じような事象は発生して

いたが、今回のように市場価格等が急激に変動しておらず、影響額が軽微であったため、個別に抜き出してまでのご説明はしなかったもの。会計上、四半期ごとに時価評価を決算計上していかなければならないルールとなっているため、今後同じような事象が発生した場合には、同様の取り扱いをしていくこととなる。今後の市況動向等によっては、今回のように大きな変動が出る可能性もあり得るものと認識している。

- Q 9. 決算説明資料30ページに記載されている「小売販売電力量の回復イメージ」は、「自由化前の水準まで販売電力量を伸ばしていく」という非常に意欲的な内容と受け止めた。前年度比で3割近く販売電力量を伸ばさないといけない計算になるが、そもそも現実的なイメージと言えるのか。もし本当に実現していくとすれば、どの程度の時間軸で対応していくのか。また、「何となく、この辺りまで戻したい」というような感覚で設定したのか、それとも、「現在の当社の調達力や電源を踏まえ、適切な販売電力量はこの水準である」と考えて設定したものなのか、もう少し詳しく解説してほしい。
- A 9. おおよそのイメージとして、現在、当社エリアの需要の約22%が新電力に取られており、かなり離脱が進んでいると認識している。こうした状況を踏まえ、エリア内外あわせて自由化以前の販売電力量の水準まで取り戻したいと考え、そうしたイメージ図を作成した。利ザヤが減少していることから、単純に販売電力量を増やしても以前の利益水準に戻すことは難しいため、客単価の向上についても重要な施策と位置付け、販売電力量・単価の両面から利益を積み上げるべく取り組んでまいり所存。先ほどもご説明したとおり、現在、当社に追い風が吹いている状況であるため、営業活動を強化することにより販売電力量をさらに増やすことができるよう頑張っまいりたい。あくまでも、「エリア内外含めて以前の水準を取り戻すことを目指したい」という趣旨であるのご理解いただきたい。
- Q10. 先ほどの「2026年度の連結経常利益1,900億円を諦めていない」という発言についての確認だが、「時価評価影響の振戻し益565億円を含めて1,900億円を達成できる」との理解でよいか。
- A10. 「時価評価影響」について、2025年度はかなり大きな評価損が発生したため、今期は逆に「振戻し益」として同額が計上されることになる。ただし、これは期首時点における話であり、通期で考えた場合、各決算期末の市況動向によっては、同じように損失が出る可能性もあるため、状況をよく見極めていく必要があると考えている。なお、基本的には、「時価評価影響」は「一時的な期ズレ」と考えられるものであり、燃料費調整制度のタイムラグ影響と同様に、利益水準からは除外すべきものであると認識している。他方、今後の市場動向については不確定な要素も多いため、こうした点を注視しつつ、最終的に判断してまいりたい。

- Q11. 先ほどの料金関係の質問に対し、「標準メニューの見直しは何度もできるわけではなく、簡単ではない」という趣旨の回答があったが、燃料費等調整に関しても同様の考えかお聞きしたい。ご承知のとおり、東京電力エナジーパートナーや中部電力ミライズでは、燃調タイムラグがあまり出ないようにするために、できるだけ燃料費等調整の時期を短縮するような標準メニューの料金改定をしていると理解しているが、当社においても時差を縮小するような取り組みを検討しているのか。できることならば実施したいと考えているのかどうかを含めて考え方を説明してほしい。
- A11. 燃料費調整制度のタイムラグ影響については、期間収支等への影響が非常に大きくなっている点を課題として認識している。当社では、高圧以上の電気料金のうち、「市場価格調整」の部分について算定期間の見直しを実施させていただいた。本見直しにより、1ヶ月程度の早いタイミングで市場価格変動分を反映できるようになっており、市場価格の変動については迅速に反映できるものと考えている。「燃料価格調整」の部分についても社内ですさまざまな議論を行ったが、燃料費調整制度を開始した当初、変動の影響を平準化し、料金の安定を確保するために3ヶ月間の平均とした経緯があったこと、また、お客さまへの周知期間も考慮しなければならないことから、現時点で見直しを行うのは難しいとの判断に至り、今回は見送ることとした。今後については、不透明な部分も多くあるため、影響度合いを見極めた上で検討していくことになると認識しており、現時点で実施の有無について明確に申し上げるものではない。問題意識は当然持っているが、そうした背景があり、本年4月から「市場価格調整」の部分のみ、見直しを行ったことをご理解いただきたい。
- Q12. 2025年度の決算内容を見ると、電力他社と比べて当社の送配電事業が大変厳しい状況にあるとの印象を受けるが、レベニューキャップの第1規制期間の残りの年度について考える場合、当社の送配電事業は電力他社と比べて改善すると認識してよいか。それとも、この状況は2026年度や2027年度では解消されず、第2規制期間に持ち越されると考えておくべきなのか。現時点において、第1規制期間の後半2年間の利益水準について見えている点があれば、説明してほしい。
- A12. 一般送配電事業者の2025年度決算において、東北電力ネットワークだけが赤字となっており、私自身としても非常に強い問題意識を持っている。東北電力ネットワークとしても、効率化をはじめ、さまざまな取り組みを進めているが、制度的な課題として、需給調整市場自体の問題や、第1規制期間のレベニューキャップでの織り込み方が実態と合っていないという点もあると認識している。当社グループ固有の課題としては、再生可能エネルギーの導入量が大幅に増加しており、それに伴う調整力の確保に多大なコストがかかっているのが実情である。そうした状況を踏まえて期中調整を実施するかどうかは、東北電力ネットワーク側で決定すべき事項であるため、最終的な判断は同社に委ねることとなる。なお、当社グループの経営を担う立場の私としては、可能性があれば、第2規制期間まで待つことなく、期中調整という選択肢を選ぶ必要があるという考えを持っている。
-

Q13. 送配電事業のガバナンスについてお聞きしたい。送配電側は、事業報酬率1.5%の確保に対し、どの程度の熱意を持って取り組んでいるのか。言い換えると、本気で1.5%の確保を目指しているのか、それとも、「第2規制期間まで待っていれば何とかなるから大丈夫」、「フリー・キャッシュ・フローはマイナスだが、外部から資金が自動的に入ってくるので潰れることはない」というスタンスで取り組んでいるのかどうか、ということである。また、先ほど、「最終的には送配電側の判断・決定に委ねる」という発言があったが、取締役会において、送配電事業のROIC目標(1.5%)はどのように扱われているのか。現行ルール上、送配電側に対して、1.5%の達成について強く求めることができる立場にないと思われるが、ガバナンスの観点からは問題があるのではないかと考えている。改めて問うが、送配電側として、1.5%目標を目指す強い熱意を持っているのか、それとも、安定供給を優先して自然体で事業を進めていこうとしているのか、経営として、どのように認識しているか。

A13. グループガバナンスの観点からのご質問と受け止めた。役員報酬については業績連動が組み込まれているため、東北電力ネットワークについても、業績連動の部分は送配電事業の収支に基づいて適用されている。したがって、業績が向上しなければ報酬が減ることを実感するため、東北電力ネットワークの役員としても、利益を上げなければならないという意識を強く持っていることを認識している。また、行為規制があるため、送配電事業の個別案件について、持株側として具体的な話をすることはできないが、グループ全体の利益を考える際、送配電事業に対する期待は当然あるので、「グループ全体で財務目標を達成するために、このような考え方で利益を積んでほしい」という話をしている。全体的な利益目標および経営計画を達成する観点から東北電力ネットワーク側とやり取りを行い、ガバナンスを効かせている。加えて、データセンターなどを含め、東北エリアに電力需要を呼び込むことで託送収入が増加し、送配電事業の利益拡大に繋がるものと考えており、経営・現場を問わず、「エリア需要の拡大」という観点での取り組みを進めるよう、呼びかけているところである。

Q14. 会社側の開示内容は小売関連のデータが中心となるため、どうしても小売の料金政策やシェア、域外展開に関する話題が主となるが、発電事業の利益についても伺いたい。内外無差別な取扱いを前提とした場合、発電側の人件費や修繕費などの固定費の増加については、相対やJEPXなどの卸売価格で賄うのが適切であると考えている。小売と発電の内訳が一貫して非開示となっているため、社外からは確認できないが、発電側として、卸売価格を適切に上げていくことができているのか。それとも、「限界費用玉出しという非対称規制の問題もあるため、JEPXをベースにすると儲からない」という状況になっているのか。発電事業の収益についての認識を聞かせてほしい。

A14. 卸売の価格については、必要なコストをその中に織り込んだうえで設定しており、利益を十分考慮して価格に反映させていることを認識している。なお、内外無差別な卸売等のコミットメントを踏まえ、発電側は自社小売も新電力も公平に扱っており、卸入札を行い、小売側がそれに応札する形で電源や供給力を調達している。

- Q15. (Q14の) 回答内容を踏まえると、利幅の拡大に繋がるかどうかは別にしても、発電側のインフレによる固定費の増加分については回収できている一方で、小売事業では大きく苦戦しているというのが当社の課題と捉えてよいか。
- A15. もう少し詳しくご説明すると、発電側が設定している卸入札価格には、運転を停止している電源など、さまざまなコストも含まれている。小売側では、そうした前提の下、自社発電からの調達に加え、市場活用や相対取引による購入を行い、利益を確保できる水準でお客さまに電気を販売している。あわせて、燃料価格の変動を抑制するためのリスクヘッジを適切に行うことが極めて重要であり、当社では、トレーディング子会社を上手く活用しながら対応している。
- Q16. 2026年度の投資とフリー・キャッシュ・フローのイメージについて確認したい。決算説明資料43ページに2025年度のキャッシュ・アロケーションが記載されているが、このうちキャッシュ・アウトの部分に注目すると、投資キャッシュ・フローが3,756億円、その内数としての戦略投資が約580億円となっている。それを踏まえ、2026年度の投資キャッシュ・フローの見通しについて、可能な範囲で教えてほしい。あわせて、女川2号機が稼働したにもかかわらず、2025年度のフリー・キャッシュ・フローはマイナス55億円となっている。再生可能エネルギーの開発を諦めるなど、戦略投資の絞り込みにより財務体質の改善を進め、フリー・キャッシュ・フローを若干プラスにすることもできたのではないか。フリー・キャッシュ・フローをプラスにするための取り組みについて、説明してほしい。
- A16. 決算説明資料には2025年度の実績額を記載しているが、今年度も、ほぼ同水準の設備投資額を想定している。足元では、女川2号機の特重工事が進行中であり、また、送配電関連では東北東京間の第二連系線工事に加え、東北の北部エリアでは再エネ連系のための系統増強工事も進めていることから、多くの投資が重なるタイミングとなっている。再生可能エネルギー開発なども含め、現在は「投資の時期」と捉えている。いずれ、投資額はピークアウトしていくものと見ており、その後、フリー・キャッシュ・フローの黒字化を見込めるようになるのではないかと考えている。当面は厳しい状況が続くが、財務目標として設定したROIC水準を達成できるよう、投資の効率性を十分に考慮してまいりたい。営業キャッシュ・フローと有利子負債のバランスをどのようにとるかという点もポイントであると考えており、財務規律を確実に保ちながら投資を厳選していく方針である。戦略投資については、経営層を交えて個々の案件ごとに実施判断をしているが、今年度においては、フリー・キャッシュ・フローの見通しが非常に厳しい状況であることを十分認識したうえで、各事業部門からの各種提案や要望のうち、CFO預かりとしている案件が相当数ある。そうした案件については、実施確度や収支見通しの蓋然性が高まった段階で改めて実施是非を判断することとしており、必要に応じてこうした手法も取り入れながら、投資の厳選を進めてまいりたい。
-

- Q17. 決算説明資料10ページの「送配電セグメントの状況」において、需給調整関係費用の大きなマイナスについての記載があるが、このマイナスについては、今期など年単位で対策を取り得るものなのか。当社エリアが再エネ適地であるが故の構造的な問題である場合、第1規制期間の期中調整で取り返したり、第2規制期間でマイナス幅を縮小したりすることは可能なのか。
- A17. 2025年度の決算において、「需給調整関係」マイナス86億円と記載しているが、何も対応していないわけではなく、さまざまな対策を講じている。まず、需給調整市場における制度面の対応について申し上げますと、募集量が多いと負担が増えるため、適正化を図る観点から募集量の削減に取り組んでいる。本件は、一般送配電事業者全体の課題であることから、国としても検討を進めている施策であり、当社もこの取り組みに対応している。そのほか、当社グループ内の対応としては、東北エリアには調整力として期待できる揚水電源が少ないことから、その効率的な活用に向けて、随意契約を締結し、募集量の削減を図っている。このように、当社グループ内で対応可能な取り組みについては随時進めているところだが、根本的な課題として、元々のレベニューキャップの計画への織り込みと実績に大きな乖離が見えてきていることから、早めに調整を行う必要があるものと認識している。当社グループとしては、期中調整について前向きに対応していく方向で進めたいとの思いがあるが、最終的には東北電力ネットワーク側の判断事項となるものと考えている。
- Q18. 次世代ネットワークの構築について、伺いたい。東北東京間の第二連系線工事により、容量が約2倍になると認識しているが、2027年11月に予定している運用開始に向けて、工事は想定どおり進捗しているのか。また、連系線の容量が倍増した際に、当社の卸戦略や小売戦略が変わるほどのインパクトはあるのか。そうした観点よりも、決算説明資料25ページに記載されているような意義で実施していると捉えた方が良いのか。
- A18. 現在、「東北東京間連系線」と「東北北部エリアにおける電源接続案件募集プロセス」の工事を進めているが、まず、東北東京間の第二連系線が完成すると、東京向けの送電容量は500万kW程度から1,000万kW程度へと倍増する。これにより、当社グループ全体に2つのメリットがもたらされると考えている。1つ目は、東北エリアの再生可能エネルギーを首都圏側へ流すことができるようになることで、出力制御を含めた需給調整の負担が軽減されるという送配電側にとってのメリットである。2つ目は、東京向けの送電容量が増えることにより、域外での販売活動を進める際にさまざまな取り組みが進めやすくなるという小売・発電側にとってのメリットである。このように、送電システムの増強により、東北電力ネットワークはもとより、グループ全体に良い効果がもたらされると考えている。なお、現段階において、東北東京間連系線の工事は計画通り進捗している。

Q19. 中東情勢の影響で各種燃料価格が上がっているが、当社の燃料調達戦略に影響は生じているのか。調達先の分散や契約形態の見直しなどを検討しているのか、あるいは、既にしっかり対応しており、特に見直しの必要はないと考えているのか。

A19. 現在、石炭を含む燃料価格が上昇傾向にある中で、当社としては、できる限り安価に燃料を調達するべく、さまざまな工夫をしながら対応している。LNGについては、長期契約、短期契約、スポット取引の3つの形態があるが、スポット市場の価格がかなり上がってきているため、先に長期契約分を確保し、翌年分の燃料を早めに調達するなどの対策を講じている。また、スポット取引よりは、短期契約の方がまだ割安感があるため、それらを活用することで効率的に調達を進めている。あわせて、当社はシンガポールに事務所を構えており、現地では、さまざまな方と情報のやり取りをできる体制を整えているため、生の情報を早めに掴んで、良いソースがあればそれをタイムリーに調達するというような工夫も重ねている。石炭については、ある程度、調達先が決まっているところがあるものの、オーストラリアのみならず、南アフリカや北米など、調達地域の多様化を進めている。また、契約開始時期の分散化や一契約毎の契約数量を減少させるなど、単純に長期の契約を締結するだけでなく、多様な手法を用いることで、コストの抑制に努めている。

Q20. 東京電力HDのアライアンス戦略が話題になっているが、同社に限らず、電力他社あるいは他企業とのより積極的な提携関係、アライアンスについて、どのように考えるか。

A20. アライアンスについては、これまで、東京電力HDとは、広域電源の共同開発を含め、さまざまな協業を進めてきた経緯がある。そのため、当社にとってメリットがあるか否かという視点を含めて慎重に検討を重ねる必要があると考えている。いずれ、さまざまな観点で評価を行い、その結果、当社にとって意義やメリットが認められる場合には、検討を進めることになると思っている。ただし、現時点ではその点が明確ではないため、状況を注視している段階である。さまざまな話が聞こえてきており、想像の域を出ないところではあるが、先方の連携の仕方によっては、送配電事業や小売事業を含めて、さまざまな影響が生じる懸念を持っており、関心を持ちながら注視している状況である。

以上