

3月定例社長記者会見概要

○石山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、間もなく電力小売全面自由化から10年を迎えるにあたって、お客さまからお選びいただくためのサービスや、電力需要の創出といった、当社の販売部門の取り組みについて、ご説明させていただきます。

○イラン情勢による当社事業への影響について

テーマに入ります前に、至近のイラン情勢を踏まえた、当社事業などへの影響について触れさせていただきます。

当社は、中東カタールからLNGを調達しておりますが、その量は年間で調達するLNGの約5%にとどまることから、ホルムズ海峡が事実上封鎖されている状況においても、燃料の安定確保に直ちに影響を及ぼす可能性は低いと考えております。

一方、電気料金につきましては、足元の燃料価格の上昇を踏まえると、3月の燃料費が燃料費調整単価に反映される6月分の電気料金、使用分で申し上げますと5月使用分の電気料金から、お客さまへの影響が生じる可能性が高いものと認識しております。

当社といたしましては、引き続き緊張感を持って、状況を注視してまいりたいと考えております。

○東北電力の販売部門の取り組みについて

それでは、本日のテーマに入らせていただきます。

2016年4月から、電気の小売業への参入が全面的に自由化され、全てのお客さまが、契約する電力会社や料金プランを自由に選択できるようになりました。

当初は、東京・関西エリアが競争の中心となっておりますが、2025年12月時点では、東北エリアの販売電力量に占める新電力のシェアが約22%と、東京エリアに次ぐ激戦区になっております。

事業者間の競争が激化する中で、当社の小売販売電力量は、小売全面自由化以降、2024年度末時点で約19%減少しております。

さらに、電力広域的運営推進機関の最新見通しでは、東北エリアにおける今後10年間の電力需要は、ほぼ横ばいから微減と想定されており、人口減少などといった東北6県・新潟県の課題が顕著に表れている状況です。

このような厳しい環境の中で、当社が地域とともに成長していくためには、売上高の多くを占める小売販売電力量の増加、さらには、電力小売以外の収入源を確保していかなければなりません。

そのために、エリア内外での販売活動の強化はもとより、お客さまからお選びいただくための多様な付加価値サービスの提供や、電力需要の創出に向けた取り組みなどを進めているところです。

本日はその中から、「カーボンニュートラルソリューション」などお客さまの関心が高いサービスの一例に加え、「データセンター誘致」「スマートライフ電化の推進」といった、電力需要の創出に向けた取り組みについてご紹介させていただきます。

カーボンニュートラルの実現に向け、多くの法人のお客さまにおいて関心が高まっている中、当社グループは、「コーポレートP P A」をはじめとしたカーボンニュートラルソリューションの提供により、そのニーズにお応えすることで、お客さまにお選びいただきたいと考えております。

コーポレートP P Aとは、企業や自治体などが、当社のような小売電気事業者から自然由来の電力を長期購入する契約のことで、初期費用をかけずに、環境価値が付加された再エネ電気を、長期かつ安定的に調達することが可能となります。

これまでの累計受注件数は約180件、受注高はおよそ1,500億円となっており、多くのお客さまから引き合いをいただいているところです。

なお、4月1日から、関東エリアにおいて、すかいらくホールディングスに対し、オフサイトコーポレートP P Aサービスの提供を開始する予定です。

関東エリアで、オフサイトでのサービス提供は当社グループとして初の取り組みであり、今後もエリア内に限らず、エリア外においても積極的にサービスを展開してまいります。

そのほか、温室効果ガス排出量の見える化を実現する「エグゼムズSOLA(ソラ)」などのサービスも展開しており、多方面からお客さまの脱炭素を支援しております。

電力需要の創出に向けては、これまでもご紹介してきているとおり、データセンターの誘致に取り組んでいるところです。

地域活性化や産業振興などの面においても、その意義は大きいと考えており、専任チームが中心となって、取り組みを加速させております。

また、データセンター事業に関連する新サービスの創出に向けても取り組んでおります。

本日、ネットワーク技術に関する最先端の知見を有するシスコシステムズ合同会社と、分散型A I データセンターの実現に向けた覚書を締結いたしました。

分散型A I データセンターは、従来の建屋型と比較し、スピーディーな稼働が可能となることから、パートナー企業と連携のうえ、データセンター構築に向けた取り組みについても進めてまいります。

当社は、ご家庭で使うエネルギーを全て電気でまかなうオール電化に、太陽光発電や蓄電池といった創エネ・蓄エネや、当社グループが提供するさまざまなサービスを組み合わせることで、安心・快適・エコな暮らしの実現を目指す、「スマートライフ電化」を推進し、電力需要を創出してまいります。

4月1日からは、家庭用ヒートポンプ給湯機「エコキュート」を新たに設置し、オール電化向け料金プランの「よりそう+（プラス）スマートタイム」をご契約されたお客さまを対象に、毎月の電気料金から1,000円を2年間にわたって割り引く「エコキュート割」を展開いたします。

この機会に、ぜひ多くのお客さまに、省エネ・省コストなエコキュートを導入いただきたいと考えております。

同じく4月1日に、グループ企業でエコキュートなどの電化製品のリースサービスを行う「東北電力Eライフ・パートナーズ」と、初期費用なしで太陽光発電を導入できるサービスを提供する「東北電力ソーラーeチャージ」が合併し、「東北電力eソライフ」となります。

それぞれのサービスをワンストップで、よりスピーディーに提供することが可能となることから、企業グループ一体となってスマートライフ電化のさらなる普及拡大に取り組んでまいります。

そのほか、当社グループがこれまでの事業活動で磨いてきた、お客さまからお選びいただくための魅力的な料金プランやサービスについて、資料の6ページ以降に記載しております。

当社といたしましては、今後も現状に立ち止まることなく、お客さまのニーズに「より浴う」サービスを提供し続けるとともに、東北6県・新潟県に「寄り添い」ながら、地域の活性化に貢献し、ともに成長していくための活動を展開してまいります。

以上