



北陸電力株式会社

2021 年度決算説明会

2022 年 4 月 28 日

イベント概要

[企業名]	北陸電力株式会社		
[企業 ID]	9505		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2021 年度決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 4 月 28 日		
[ページ数]	31		
[時間]	16:00 – 17:08 (合計：68 分、登壇：34 分、質疑応答：34 分)		
[開催場所]	100-0004 東京都千代田区大手町 1-3-2 経団連会館 5 階 パールルーム		
[会場面積]	242 m ²		
[出席人数]	35 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長 社長執行役員	松田 光司	(以下、松田)
	執行役員 経営企画部長	林 政義	(以下、林)
	執行役員 経理部長	広瀬 恵一	(以下、広瀬)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

経理部財務チーム統括課長

才川 健一 (以下、才川)

[アナリスト名]*

みずほ証券

新家 法昌

野村證券

松本 繁季

大和証券

西川 周作

三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券

荻野 零児

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com



登壇

才川：それでは、定刻となりましたので、ただいまより北陸電力の会社説明会を始めさせていただきます。本日はお忙しい中、お集まりいただきありがとうございます。

まず、弊社の出席者を紹介させていただきます。社長の松田でございます。経営企画部長の林でございます。経理部長の広瀬でございます。私は進行役を務めます、経理部財務チームの才川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、17時30分までお時間を頂戴しております。すでにホームページ等でご案内いたしました会社説明会資料に基づきまして、社長から2021年度決算概要、2022年度当社グループの取組みを説明させていただきます。その後、時間の許す限り質疑応答とさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

なお、本日の書き起こし記事をホームページ上に掲載いたします。掲載は5月2日を予定しております。それでは、社長、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



(億kWh,%)				
	2021年度	2020年度	増減	対比
	(A)	(B)	(A)-(B)	(A)/(B)
小売販売	280.8	259.4	21.4	108.3
電灯	81.9	82.5	Δ0.7	99.2
電力	199.0	176.9	22.1	112.5
卸販売	80.8	66.2	14.6	122.0
総販売電力量	361.6	325.6	36.0	111.1

※送配電事業関連の販売を除く

《主な増減要因》

<電灯>
・春先の空調需要の減少

<電力>
・工場操業増加
・契約電力の増加

<卸販売>
卸電力取引所等への販売増加

(参考) 北陸3市の月間平均気温 (°C)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
実績	12.7	17.9	22.5	26.8	27.0	23.4	18.1	11.9	6.3	2.6	2.7	8.6
前年差	+1.6	Δ0.7	Δ0.7	+2.6	Δ1.9	Δ1.2	+1.1	Δ0.8	+0.1	Δ0.3	Δ3.0	Δ1.1

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

松田：皆さん、本日はお集まりいただきましてありがとうございます。ゴールデンウィークの前のお忙しい時間ですが、ひとときお付き合いいただければと思います。また、平素は、当社の事業運営に格別のご高配を賜り、厚くこの場を借りて御礼申し上げます。

それでは、2021年の決算につきましてご説明させていただきたいと思っております。資料に基づきまして、ご説明させていただきます。

まず、21年度の決算概要についてですけれども、2ページ目の販売電力量からご説明させていただきます。

小売販売電力量につきましては280億8,000万キロワットアワーとなりまして、前年度に比べ21億4,000万キロワットアワーの増加となりました。これは、電灯が春先の空調需要の減少などにより減少した一方、電力が、工場の操業が前年度に比べて増加したこと、あるいは契約電力が増加したことなどにより、増加したものでございます。

また、卸販売電力量は、80億8,000万キロワットアワーと、前年度に比べ14億6,000万キロワットアワーの増加となりました。これは、卸電力取引所等への販売が増加したことによるものでござ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

います。この結果、総販売電力量は 361 億 6,000 万キロワットアワーと、36 億キロワットアワーの増加となりました。

2021年度 連結決算概要

3

《連結決算》⇒ 連結決算を開始した1994年度以降、過去最大の赤字。
 《期末配当》⇒ 3月公表のとおり、「2円50銭/株」。

		(億円,%)			
		2021年度 (A)	2020年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連結	売上高(営業収益) ※1	6,137	6,394 (5,315)	Δ 256 (822)	96.0 (115.5)
	経常利益	Δ 176	123	Δ 299	-
	湯水準備引当金取崩し	Δ 176 ※	Δ 1	Δ 174	-
	特別損失 インバランス収支還元損失 ※3	12	-	12	-
	親会社株主に帰属する 当期純利益	Δ 68	68	Δ 136	-

《主な増減要因》

<連結売上高>
再エネ特措法
賦課金・交付金の
会計処理変更
による減収
(利益影響なし)

期末配当	2.5 円/株	10 円/株
年間配当	10 円/株	15 円/株

主要諸元	為替レート (円/\$)	112.4	106.1	6.3
原油CIF[全日本] (\$/b)	77.2	43.4	33.8	
石炭CIF[全日本] (\$/t)	158.6	79.8	78.8	

※1 2021年度より、電気事業会計規則改正に伴い、再エネ賦課金・交付金の会計処理変更(収益計上の取り止め)している。
 ※2 昨年度冬の卸電力取引所の市場価格高騰、直近の燃料価格高騰により、予測されない損失が発生したことにより悪化した収支の改善に向け、過去の豊水により積立てた湯水準備引当金の一部取崩しを経済産業大臣に申請し、許可を受けたもの。
 ※3 2021年1月の電力需給ひっ迫におけるインバランス料金の高騰に伴い生じた小売電気事業者の負担額のうち、一定水準を超えた分について、臨時的な措置として還元を実施するため、その見積額を特別損失に計上している。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、3 ページ目でございます。連結決算概要をご覧ください。

連結売上高（営業収益）は、6,137 億円と前年度に比べ 256 億円の減収となりました。これは、今年度から会計規則の改正により、再エネ特措法賦課金・交付金が 1,078 億円ございますけれども、この額が売上高に計上されなくなったことによるものでございます。この会計規則の改正による影響を除きますと、連結売上高は実質 822 億円の増収ということになります。

また、連結経常利益は 176 億円の損失となり、前年度に比べ 299 億円の減益となりました。これに湯水準備金 176 億円を取崩し、インバランス収支還元に伴う特別損失 12 億円を計上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は 68 億円の損失となり、前年度に比べ 136 億円の減益となりました。このような大幅な減益になったことについて、大変深く受け止めております。

また、2021 年度期末配当につきましては、こうした厳しい経営状況を踏まえ、3 月に公表したとおりでございますけれども、一株につき 2 円 50 銭とさせていただきます。年間配当が 15 円から 10 円と減配となることにつきまして、株主の皆さま、またステークホルダーの皆さまに大変申し

サポート

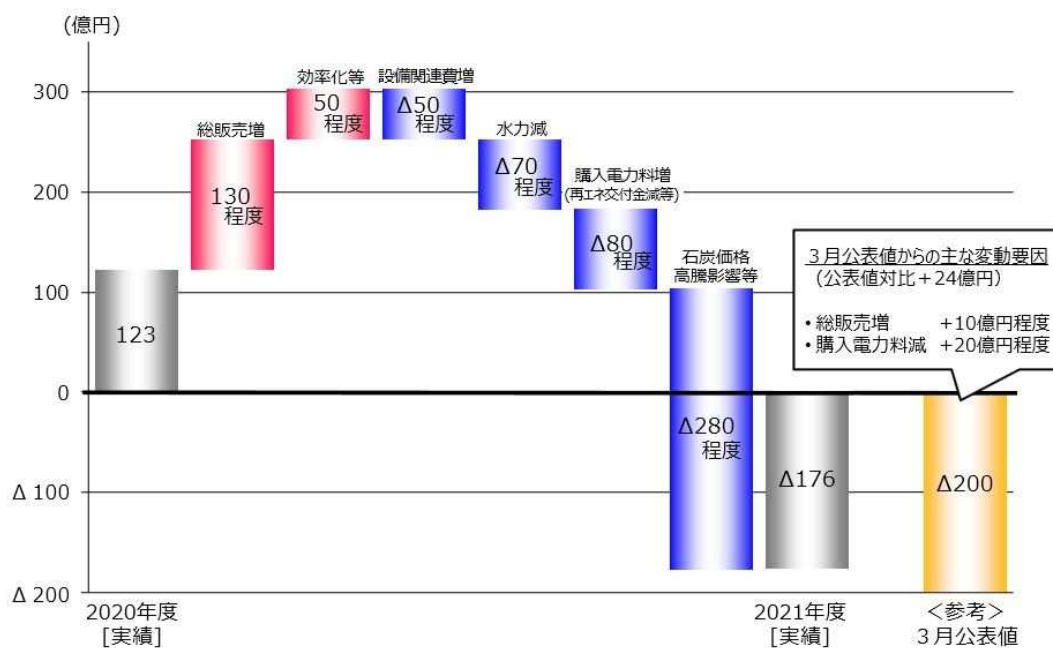
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally

訳なく思っております。この場を借りてお詫び申し上げます。何卒ご理解賜りますようよろしくお願いいたします。

連結経常利益の変動要因(前年同期対比 $\Delta 299$ 億円)

4



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続いて4ページで、前年度からの連結経常利益の変動要因につきましてご説明させていただきます。

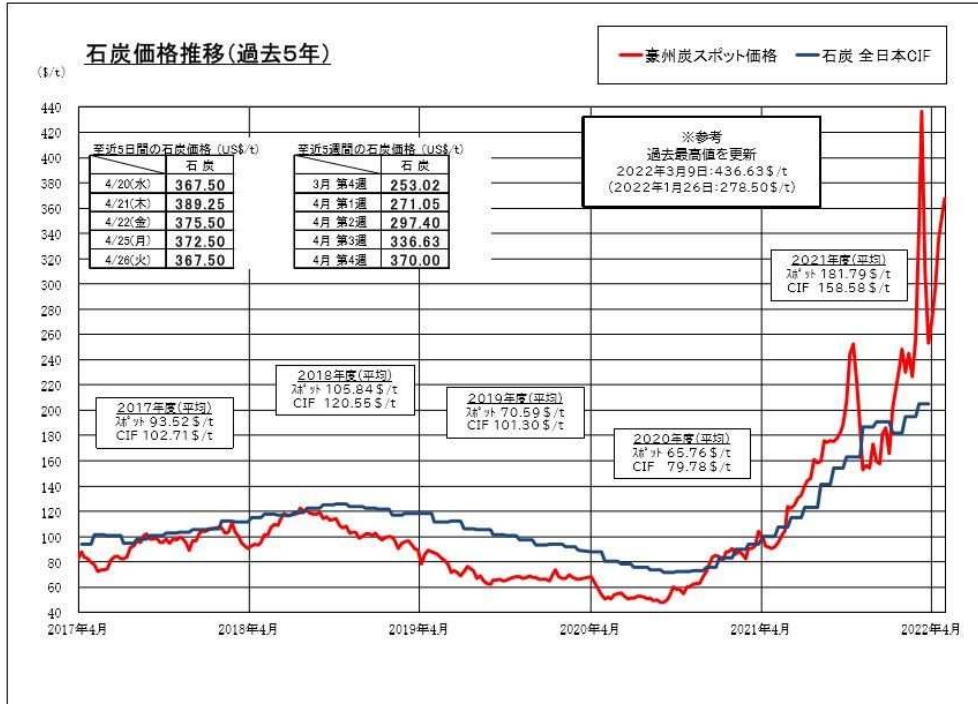
まず、総販売電力量の増加等により、130億円程度の収支好転。諸経費全般にわたる効率化などにより、50億円程度の好転となった一方、設備関連費の増加により50億円程度の悪化。第4四半期の湯水により70億円程度の悪化。

再エネ交付金の減少などによる購入電力料の増加で80億円程度の悪化。石炭価格の高騰に際し、燃料価格固定化など価格高騰影響を抑制したものの、これが280億円程度の悪化となりました。この結果、連結経常損失が176億円となったものでございます。

なお、3月に公表いたしました業績予想値からは、販売電力量の増加や購入費用の減少など20億円程度の収支好転がありましたが、ほぼ同程度の利益水準となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に5ページ目、燃料諸元の価格推移についてご説明申し上げます。

連結決算概要の主要諸元でお示ししておりますとおり、石炭全日本 CIF は2021年度の平均が159ドル/tと、前年度に比べ80ドル/t程度大幅に上昇いたしております。

これは、世界的なカーボンニュートラルを推進、牽引とする化石燃料への上流開発資源投資の減少、あるいはコロナ後の需要の伸びということで需給のアンバランスが生じ、今年度に入って高値基調で推移していってございましたところ、本年2月からのウクライナ問題が発生し、さらに高騰を続けたということでございます。原油も同様でございます。

先ほど連結経常利益の変動要因といたしまして、石炭価格の高騰による影響として280億円程度の悪化と説明いたしましたが、これはヘッジにより燃料費の固定化を実施したものの、燃料費が価格差で600億円程度増加。

そこから、燃料費調整収入の増加320億円程度を差し引いたものでございます。この280億円程度の悪化は、ほぼ燃料費調整額の期ずれによる影響となります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



また、本年2月以降、燃料費調整収入は制度上上限に達しており、2021年度の収支悪化要因としては数億円程度の影響がありました。高値水準が継続した場合、上限価格の到達による収支悪化が懸念されるところであります。

燃料費調整制度は、国の算定ルールに基づくものであります。現在、当社を含む電力5社が上限に到達となっております。これらの状況を踏まえ、今日的な制度の見直しの議論が国のほうでも開始されております。その動向を注視してまいりたいと思っております。

卸電力取引所価格および出水率の月別実績

6

【2021年度卸電力取引所価格】

<北陸エリアプライス>

年度											(円/kWh)		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
2021	6.9	6.8	7.6	8.4	8.5	8.4	13.9	20.4	18.4	23.7	21.2	25.4	
2020	4.2	3.6	4.6	4.0	7.2	7.2	5.5	6.3	15.8	60.0	6.9	6.1	

<東京エリアプライス>

年度											(円/kWh)		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
2021	7.1	7.0	7.0	8.0	9.1	7.9	11.8	17.6	18.0	24.0	23.4	30.8	
2020	6.9	5.7	5.6	4.8	7.5	6.3	5.0	5.3	14.3	66.5	8.3	6.7	

【2021年度出水率(連結)】

年度											(%)		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
2021	98.2	107.9	95.8	101.3	131.8	114.2	71.6	61.9	112.1	83.3	57.0	90.3	
2020	81.9	85.4	103.5	129.5	109.2	72.5	68.5	78.5	61.5	83.9	119.5	125.2	

© Hokuriku Electric Power Company. All Rights Reserved.

次に、6ページの卸電力取引所価格および出水率の月別実績につきまして、補足させていただきたいと思っております。

取引所価格につきましては、2020年度1月需給逼迫に伴う急騰はあったものの、2月以降、昨年は収束し、安定した価格で推移しておりました。

しかし、この秋以降の全国的な電力需要の回復、増加と燃料需給の逼迫、および2月以降のウクライナ情勢が重なったことにより、北陸エリア、東京エリアとも取引所価格が高値となり高止まりしている状態であります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

このような取引所価格の高騰に加え、2月に月別実績として歴代2位の渇水を記録する。これ歴代2位というのは、80年の歴代2位ということなので、相当重い歴代2位であります。

高需要期であります第4四半期に大幅な渇水となったということで、水力発電量の電力量の減少、供給不足を取引所で高値調達せざるを得なくなったということで、収支の悪化となったということでございます。補足させていただきます。

2022年度 業績予想および配当予想

7

《業績予想》

⇒ ウクライナ情勢等により燃料価格が高騰し、また、変動が著しく、今後の動向を見極めていく必要があることから、売上高・利益予想ともに「未定」。

《配当予想》

⇒ 今後の収支・財務状況等を勘案のうえ、総合的に判断することとし、現時点の配当予想は、中間配当・期末配当ともに「未定」。

		2022年度見通し (A)	2021年度実績 (B)	(A)-(B)
総販売電力量 [※]		330 億kWh	361.6 億kWh	Δ 32 億kWh
連結	売上高(営業収益)	未定	6,137 億円	-
	経常利益	未定	Δ 176 億円	-
	親会社株主に帰属する 当期純利益	未定	Δ 68 億円	-
配当予想[中間]		未定	7.5 円/株	
配当予想[期末]		未定	2.5 円/株	

※送配電事業関連の販売を除く

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、7ページ、2022年度業績予想および配当予想でございます。

まず、総販売電力量でございますけれども、ウクライナ情勢等不透明が見られる中で、資材価格の高騰等景気の下振れ要因も懸念されるということもありますので、今般の予想につきましては昨年の計画並みの330億キロワットアワーと置いております。

また、売上高および利益項目につきましては燃料の変動が著しく、今後の動向が見通せないということで、未定とさせていただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2022 年度の中間および期末配当についてですが、業績予想を未定としており、今後の収支や財務状況等を勘案の上、総合的に判断する必要があるため、配当予想につきましても未定といたしております。

2022 年度に入ったわけですがけれども、引き続きウクライナ情勢見通せない、あるいは深刻化、長期化する懸念がございます。まさに通常ではない異常時という認識のもとでございます。電力の安定供給に万全を期すとともに、緊急の対策をしっかりと稼働させ、あらゆる施策計画のゼロベースで見直しをし、さらなる経営の効率化に努めてまいり所存でございます。

2021 年度の決算については以上でございます。

次に、9 ページからになりますけれども、経営環境の変化を踏まえた 2022 年度、今年度のわれわれの取組みにつきましてご紹介させていただきたいと思っております。

10 ページ目です。

主な経営の環境変化としまして、現在国際情勢ということで、これはもう皆さんご存知のとおり、国際情勢が不安定かつエネルギー市場が不透明化、不安定化しております。

これに加えて中長期的なトレンドとしまして、下にございますように脱炭素社会実現に向けた流れ、これは待ったなしだというふうに思っています。さらなる進展が進むと思っております。

また、脱炭素・デジタル技術等の進展および社会の実装化がさらに進む。あるいはベースとしまして人口減少、少子化、過疎化の進行が進む。こういう足元の課題と中長期的な課題、これをしっかり対応していく必要があると思っております。

こういう喫緊の危機に対応して、2022 年度に 2022 緊急経営対策本部を設置いたしております。

緊急的かつ機動的な収支・キャッシュフローの改善ということでございまして、私を本部長といたしまして、各役員が責任者となってこういう対策本部を開いて、毎週のように開いてこの対策について実施をしているところでございます。

その具体的な取組みが、12 ページのところがございますように、需給運用・燃料調達面、後ほど体制の変更についてもご説明いたしますけれども。

当然安定調達をしっかりとやるにはどうするか、あるいはその周知対策をどうするか、あるいはデリバティブ、電力のデリバティブ、燃料デリバティブをどうするか、この組み合わせをどうするかということです。販売施策、投資、修繕費・諸経費、それぞれにつきましても取組みを加速させているところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



13 ページ目でございます。先ほど燃料・電力価格高騰の対応ということで、体制を少し変えるということを申し上げました。

具体的にはこの 13 ページ目ございまして、現在、燃料部と電力取引部、燃料部は燃料調達を主にする部でありますし、電力取引部は卸取引の売買という別の部になっているわけですが、現在こういう燃料価格あるいは電力市場価格が高騰している折には、先行きの燃料がどれだけ調達できるのか、いくらで買えるのか、こういうことと日々の需給運用と一体性が大事だろうと。

これまで連携してやっていたわけでございますけれども、連携というよりも一体でやるべきだということで、これを一つの部にしてしまいます。

そういうことを入れまして、デリバティブも電力のデリバティブをやりましたと、燃料のデリバティブをこうやりました、ではなくて、どちらが本当に会社にとっての収支貢献であるのか、安定供給になるのかということを見るということで、これ一体にやるということで、こういう体制を組むことにいたしました。

14 ページは、先ほど少し料金の見直しとありました。

これ 4 月から実施するわけですが、オール電化メニューのことを書いてあります。これロードカーブ、図がありますように、夜のロードカーブが昔に比べて上がっていて、昼間が落ちているということで、ロードカーブがもう出てきているという形になってきています。

料金についてはこの右側にありますように、昼間は 1.5 円下げて、逆に夜 98 銭上げた、ロードカーブの変化に伴う料金の見直しになるわけです。これは 4 月 1 日から実施させていただいております。

次、15 ページになります。グループ成長に向けた対応ということでございます。

基本的には、下にあります基本方針の 4 本柱。安定供給の確保、総合エネルギー事業の競争力強化、グループ総力による事業利益の拡大、企業文化の深化。この 4 本柱については変えることではありませんけれども、これをベースにしながら三つのチャレンジに挑戦していきたいということで、脱炭素化の推進、事業領域のさらなる拡大、抜本的な収支改善・財務体質の強化、こういうことに取り組んでいきたいということでございます。

16 ページは、送配電側の経営基盤強化に向けての体制整備ということで省略いたします。

17 ページ目も、そういう財務基盤強化の送電側の取組み事例ということを書いています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



18 ページ目、安定供給の確保ということでございまして、19 ページを見ていただきますと、まずは志賀原子力早期再稼働に向けた対応、あるいは火力をどうすると、安定調達、安定確保をどうする、レジリエンスをすることということでございます。

20 ページ目は、志賀原子力の早期再稼働に向けた対応ということでございます。

現在、審査が進捗しております。昨年秋に現地調査に来ていただきました。ずいぶん論点が縮まってきたと思っています。

その後、審査会合あるいはヒアリングを受けております。ずいぶん論点が縮まってきておりますので、早期に敷地内審査の状況をクリアして、次のステップへ行きたいと思っています。

現在においても敷地内だけでなく、周辺あるいは近傍の地質も並行して審査を行っていただいておりますので、少し各社に比べて遅れていることはございます。

各社が通った道も見えてきているわけですので、これをなるべく追いつけ追い越せで頑張っていきたいと思っております。

21 ページ目、火力の対応でございます。

カーボンニュートラルにおきましても、火力も一定程度必要でございます。そういうことに増して、これまでやっていますようにタービンの取り替え、AI の導入などを実施いたしております。

こういう形にして火力を壊れにくくする、壊れたときもすぐ直す、あるいはタービンを取替えることによって効率が良くなりますので、燃料費だけでも年間 10 億円の節約ができる。こういうことを活用していきたいということでございます。

22 ページにつきましては、運用面の取組みということでございまして、先ほど言いましたこの下
に書いてあります需給面、日々の運用、あるいは時間帯の運用をしっかりと今年やっていこうと思っています。

それと、燃料の石炭のところですね。実は今、ロシア炭が国からの輸入の段階的禁止という措置が発表されております。われわれも、ロシア炭を一定程度買っておりました。この措置を受けまして、新規の契約については止めるという措置をとっております。

これにおいても、ソースをロシア以外のところに分散するという代替措置を取っておりますので、安定供給については問題ないように運営していきたいと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



重油につきましても、これまで欲しいときにスポット調達をしていましたけれども、今年度につきましてもターム契約ということで、月々定期的に重油を取るという形に契約を変えながら、安定供給に努めていきます。

23 ページはレジリエンス対応ということで、自治体との連携の下、しっかりとしたレジリエンスを取り組みます。

24 ページ、柱の3番目で総合エネルギー事業の競争力強化ということでございます。

25 ページには主な取組みということで、目標の見直し、推進体制の整備、電源の脱炭素化の取組み、お客さまニーズにお応えするサービス展開、こういうことを書いてございます。

26 ページは、再エネ目標の上積みといたしますか、見直しを今回いたしました。

背景といたしましては、前回つくった計画値から、大きな変動は2050年カーボンニュートラル宣言を国が行ったということ。あるいは2030年の中間目標が大幅に増えたということ等々を受けまして、それでお客さまニーズが進展しております。

そういうところを受けまして、再エネ開発量の上積みを図りました。この表の一番下にありますように、既存の目標は2030年度までに再エネ開発量を20億キロワットアワー拡大しようということでございましたけれども、今般の電源とお客さまの対応、PPA等も入れて、新たな目標を設定いたしました。

2030年代早期ということで、新しく設備容量としては100万キロワット以上という形にしております。アワーに直しますと、従前20億キロワットアワーだったものを30億キロワットアワーに増やしました。

27 ページ目でございます。

そういう意味におきまして、上方修正したのは先ほど言いました再エネ開発量。それと新規に設定した項目といたしまして、2030年度時点でのCO2排出量50%以上の削減。小売ベースでございますけれども、これは新たな目標といたしまして、新規設定をいたしているところでございます。

28 ページは、その推進体制の整備ということでございます。

この図にありますように、現在、カーボンニュートラル推進の実務はここに書いてある下の環境・地域共創部、カーボンニュートラルの施策については経営企画部と分けておりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



日々状況が変動する中で機動的に実行していく必要がありますので、これも分けるのではなくて、経営企画部のほうにカーボンニュートラル推進チームというものをつくりまして。施策あるいは実行を一元化する組織といたしまして、推進体制を強化しております。

29 ページ目でございます。

電源の脱炭素化に向けた取組みの中での電源の対応という、ここに書いてございますように、水力発電設備の新設、あるいは老朽設備のリプレース、これを積極的に行っているというところがございます。

30 ページ目、これは電源の脱炭素化に向けた取組みの洋上風力、風力発電です。

上にはあわらの沖に洋上風力、最大 20 万キロワットと、それと陸上面では、富山県の朝日町に最大 3 万キロワットで今開発に取り組んでいるというところがございます。

31 ページ目、電源の脱炭素化に向けた取組みのバイオマス発電です。

当社の専焼バイオマス、初めて域外に開発するわけでございますけれども、住友商事様等々と一緒になりまして、このバイオマスをつくるということでございます。

規模、ここに書いてございますように 11 万 2,000 キロワットと、かなり国内でも大型の規模になっているわけでございます。今年度着工して、25 年に運開にこぎ着けたいと思っています。

もう一つは、台湾です。台湾の洋上風力の事業の参画ということでございます。ここは実際にもう動いて、運用しているところの参画でございますので、リスクとしては比較的少ないと思っておりますし、洋上風力の知見をここで得まして、国内のわれわれの洋上風力の開発につなげていきたいと考えております。

32 ページ目、他社事業との協業関係でございます。

リニューアブル・ジャパン様との協定ということで、これは能登地区におきましていろんな開発を手がけております。ここの協定をすることによって一緒に参画を目指します。

あるいは、グリーンイノベーション基金事業への参画と。これは、NEDO 様が中心になってやっている事業でございます。ここにも積極的に参加していくということでございます。

33 ページです。バイオマスの当社の取組みということでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社の石炭火力 70 万キロワットの 2 台、敦賀のこれにバイオマスを混焼させるというプロジェクトでございます。15%混焼させるということになりますので、70 万キロワットの 15%と言いますと 10 万キロワット強になります。

かなり大規模な設備になりますし、バイオマスの量としても相当な量となるわけでございます。すでに両方とも着工にこぎつけております。24 年あるいは 25 年度の運開に向け、しっかりした対応をしていきたいと思っております。

また、将来のアンモニアの活用ということで、これは JOGMEC 様とか関西電力様、豪州の会社とともに FS を第 1 段階進めて、昨年度終了いたしております。今年度さらに FS を続けて、次の段階の FS に進んでいきたいと思っております。

34 ページにつきましては、この需要側といいますかお客さま側のカーボンニュートラルの対応の展開ということでございます。

その一つ目は、法人向けの電気料金メニューのラインナップを拡充させていこうということでございます。様々なお客さまのニーズがございますので、様々なニーズに合致したメニューを細分化して、お客さまに提供していくということでございます。

家庭用につきましても、エコプランの販売をしていますけれども、電気自動車なんかも普及していきますので、電気自動車用のメニュー、割引面等々拡充させていただきたいと思っております。

35 ページ目につきましては、太陽光 PPA の販売拡大。

これは、お客さまの屋根の上に当社の設備として PPA をつくるということで、これもかなり力を入れてやっております。

今年度、実はセブンイレブン様との協業により、これはオフサイトになりますけれども、セブンイレブン様の北陸地域で 300 店舗にこの PPA の太陽光からの電気を供給するというので 6 月着工、竣工の予定といたしております。家庭向けに対しても、様々なメニューを提供いたしております。

次に、グループ総力による事業領域の拡大と、大きな柱でございます。

38 ページ目にありますけれども、一つ大きなポイントといたしまして事業紹介をさせていただきます。

米国産ブラックペレットの調達および製造・販売会社への出資ということでございます。ここは先ほど申しました七尾、敦賀のブラックペレットをここから契約して、ブラックペレットを一部調達

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



するわけですが、さらにここへの会社自身への成長性を見込んでおります。ここへの投資を実施したということでございます。

今後、かなりカーボンニュートラルの進展に伴って、このブラックペレットのニーズが増えるということがございます。この成長性を見込んで、この会社への投資を決めたわけでございます。

合わせまして、当社が先ほど言いました大量なブラックペレットを取りますので、これを出資することによって安定調達、あるいは契約の柔軟性などが図れるのではないかとということで、成長性とわれわれの燃料の安定調達、あるいはそのハンドリングの柔軟性、これを狙って出資をさせていただいているということでございます。

39 ページ、お客さまへのサービスに伴う事業領域の拡大ということで、EV、非常に関心が高くございますので、EV をお客さまに車ごとリースして、その管理も全部やりますよということです。

複数台の EV を並べることで、今まで1台で一つの建物しかできなかったのですけれども、当社の特許申請した分電盤を入れれば3台を並列して供給できます。かなり大きな建物でも、車から長時間電源が途絶えた場合でもこの EV からの供給ができます。

こういう特許なんかも活用して、お客さまのサービスあるいはお客さまの BCP の観点、あるいは株主のニーズに対応していくと、こういうことをしっかりやっていきたいということでございます。

40 ページは、M&A による事業領域拡大ということです。

福井にある江守商事グループというところを昨年度、連結子会社化いたしております。われわれが DX をやっている子会社がございませけれどもここにはない技術、あるいはお客さまを持っています。そういうところを M&A によって、北陸地域のお客さまへの付加価値の拡大と、われわれの成長に結びつけるということでございます。

大体うちの子会社のところが、売上高が 130 億円程度ございます。これを入れるとその規模が 1.5 倍に膨れ上がると、こういう規模でございますし、文化が違うところも合わせることによって、いい意味での化学変化が起きることも実は期待しているところでございます。

41 ページ目でございます。

総合エネルギー事業の拡大。これは金沢エナジー、これは金沢市が発電事業とガス事業を民営化するということで、当社が主体となってここを譲り受けたわけです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これが、本年の4月から事業運営を開始するというところでございますので、地域の需要に応じたサービスを展開しながらわれわれも成長していきたいと思っております。

海外事業の展開。これは送配電のほうで、カンボジアの配電事業に一部参入いたしております。

43 ページ、その他の事業ということで、植物工場も手がけております。

元々当社は、農業電化に力を入れておりましたので、そういう技術も活用しながら、これはレタスでございますけれども、そういうところに会社をつくっている。

これは下に書いていますように、ゼロカーボン・レタスという、ノンカーボンの電気を使う、これを一つの売りにいたしております。

次に、最後に企業文化の深化ということで、44 ページ以降になります。

具体的な取組みということでございます。

46 ページ、これは小さいのですけれども面白いのは、結ネットって青で書いてありますけれども。

さっき過疎化の進展で言いましたけれども、なかなか町内会として回覧板を回すのが最近難しいのですよね。お隣さんがいないとか、ご高齢によって回覧板を持っていくのが大変だと。

それによって、携帯にアプリ入れていただいて、それが町内会のお知らせというところでご活用いただく。その中にわれわれのコンテンツも入れていくという形で、かなりそういう技術につきましては、本当に町内会の方からも喜ばれているところでございまして。

そういう形で将来的にユニットを活用したスマートシティづくりに貢献していきたいということでございます。

47 ページは自治体との連携ということで、いろんな取組みをさせていただいております。

これも再エネ、カーボンニュートラルの取組みということで、ごみ発電施設など自治体を持っているのでそこら辺との協議を進めて、地域の方々にそのカーボンフリーの電気を提供しつつ、われわれの成長性も含めていこうと思っております。

48 ページの地域新電力です。

昨今、地域新電力事業がなかなか厳しいということをよく耳にします。地域新電力の中には電力と一緒にやっていないところも多いのですが、当社としましては、どういう形でご支援できるかということと設立の当初からお話させていただきながら、一緒にやっているということが特徴かと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



氷見ふるさとエナジー、あるいは南砺市のなんとエナジー、こういうところと一緒に、加賀市とも現在協議を進めているところでございます。

あとは、労働災害の防止・健康経営の推進。これは働く者のベースでございます。しっかりした取組みを進めていきたいと思っています。

50 ページ目に、コーポレートガバナンスの充実ということで、最後にご紹介させていただきたいと思えます。

一つは、動きとしまして、昨年の 11 月に指名報酬委員会を設置いたしております。さらに各取締役の知識経験能力をスキルマトリックスということで作成、開示させていただいております。

もう一つは、業績連動報酬の導入ということで、これも昨日発表させていただきましたけれども、本年 4 月から業績連動、基本報酬の一部に業績連動を入れさせていただきます。

これは、こういう現下の大変危機的な状況を経営者全員で危機感を共有するという意味も込めて、業績連動報酬を入れております。

社外取締役による経営チェックの強化ということで、これも昨日発表させていただきましたけれども、社外取締役を 1 名増員し、4 名にしております。

この方は、初の女性取締役になりますけれども、資生堂の常勤監査役をしまして、マーケティングとかコンプライアンスの業務を経験されている方ということで、いろんな観点からのご指摘をいただけるかということを期待いたしてございます。

最後に、現下は世界中戦争の時代でありますけれども、われわれの会社も、要は戦時下ではないかという危機感を非常に持っております。

その中におりまして、中長期の課題もしっかり対応していくと。両面の対応が求められているわけでございますので、これまでも増して、緊張感を持って経営に努めていきたいと思っております。

非常に駆け足ではございましたけれども、21 年度決算関係および 22 年度当社の取組みにつきましてご説明させていただきました。ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

才川 [M]：それでは、ただいまから 17 時半までご質問を受けたいと存じます。恐縮ですが、質問のある方は挙手をしていただき、お手元にマイクが届きましたら社名、お名前をお名乗りの上、質問をお願いいたします。

それでは、質問のある方、よろしくをお願いいたします。では、みずほ証券の新家様、お願いいたします。

新家 [Q]：みずほ証券の新家と申します。2 問か 3 問になると思いますが、よろしくをお願いいたします。まず 1 点目は、今期の業績予想はこれだけの事業環境下でなかなか見通せないで未定ということだとは思いますが、足元顕在化しているものも含めて、今年度の業績を見る上での一番のリスク要因というのを、社長今どういうふうにご認識をいただいているのか。

おそらく当社、石炭比率が高いですので、石炭価格の高騰とあとは JEPX の取引所の価格の部分が大きいのかなと察しますけれども、そこをどういうふうにご認識をしておられて、例えば去年あった影響ですね。

特に、石炭の上昇で、タイムラグで 250 億円ぐらい差損だったわけですが、それがより規模感としては大きくなるような警戒感を持っておられるのか。ないしはプラスアルファで料金の上限の問題もかなり大きくなっていくのか。その辺のリスクの規模感というのもちょっと含めてご解説をお願いします。これが 1 点目です。

2 点目なのですが、それと合わせての配当水準ということなのですが、今回期末配当で 2.5 円ということで、年間だと 10 円ということなのですが、なかなか収支が見通せない中で、今後の配当をとるの取のりもちょっとあれだと思っております。

そうはいえ安定配当の考え方もあると思います。厳しいながらも維持できる配当水準というのは、例えばわれわれがベンチマークとして置くのは期末配当の 2.5 円を半期ベースで考えるほうがいいのか。

それとも、年間で去年は 10 円でしたので、そちらを意識したほうがいいのか。今どの辺をベンチマークにしたらいのかという意味で、ご解説をお願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



最後3点目は、志賀原発についてなんですが、先ほど社長からのお話でも現地調査も踏まえて、論点が狭まってきたというお話がありました。具体的にどういうふうに認識すればいいのか、どういふふうに規制委員会との間で議論が進んでいるのかをお伺いしたい。

あとは、基準地震動を策定までにどれぐらい時間がかかりそうかというところで、過去にお伺いしたときは2年ぐらいとか、何らかのイメージを教えてくださいました。

今後、特に今、岸田総理も原子力規制委員会の審査の合理化みたいなお話もあるので、受け側なのであまりおっしゃりにくいところはあると思いますけれども。

基準地震動はあとどのぐらい時間かかればというところについて、現在の審査の進捗を踏まえてどういう感触を持っておられるのかご解説いただけますでしょうか。以上3点、よろしくお願いいたします。

松田 [A]：はい、ありがとうございます。まず1点目の今年度の業績予想が未定だというようなりスク要因をどう見ているかということだと思っておりますけれども。

本当に不透明な部分が非常に多くて、おっしゃるとおり一番の要因は燃料価格、特に石炭ですね。ロシア、ウクライナ問題で世界的な逼迫状況、あるいはマーケットが高騰しているということがございます。

これは一体どうなるのか、その前に実は安定調達が一番肝心でございまして、まず電気の安定供給というのは何事にも変えられるものではございません。高いので買わないという選択は一切ありませんので、ただ漫然と高くても買うというわけではなくて、その高い中でどういうふうにして収支対策を行っていくか。このバランスが非常に難しいと思っています。

非常に難しいのが、これ今、表でお示ししたとおり、去年って実は100ドル/tを切っていたのですよね。去年の春ごろこれがどんどん上がって行って、100を超えて150、200、大変だよ、これって言うていたのです。

そして、冬場過ぎれば一旦収まるかなと思ったらロシアの問題で、300あるいはもう400近いところまで行って、今日見ても400切っていますけれども、300の後半です。こういう形がどこまで天井になるのか、あるいは一定程度のところまで収まるのか、これ非常に注視をしています。われわれも読めないところがあります。

高いから買わないというわけにはいきません。日本海側は元々フレートの面で、距離も近いので、安定調達の観点から一定程度ロシア炭を入れていたのですけれども、現時点でロシアとの新規の契約は停止しました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そうするとロシア以外の国からの調達が必要となります。これがわが社だけではなくて、まず日本国内と言いますか世界中皆さん同じことを考えていますので、当然マーケットが高騰する。あるいはマーケットプライスのプレミアムなんかも結構高くなってきていることがございますので、ここは本当にわれわれの力でコントロールできるものでないところが一番大きいところもございます。

これに伴って、先ほどもう一つ言った、実は今の規制料金ですけれども、燃料費の上限、算定ルールに基づきまして、基準燃料費の1.5倍を上限とするということになっています。

これ制度をつくったときに過去の燃料の変動なんかを見ても、さすがに1.5倍を超えることって、あるかもしれないけれどたまにしかないよね。あってもそんなに続かないみたいな感じだったと思うのですが、これを楽々と超えた感じになっていまして、2月から実は超えている形になっています。

21年度の収支影響とすれば、2月、3月ですし、超えた分もそんなに単価は大きくないので、収支影響としては数億円程度なのですけれども、これが6月末最終値で言うと、実は1円ぐらいの差が出てきております。

そうすると石炭が上がっていくと、どうしてもこの部分が上がっていきますので、これは一つのリスク要因だと思っています。

当然のことながら、国のほうでもこの上限制度についての議論が開始されましたので、早急にどういう制度が今日的にはあるべきなのかという結論をいただいた上で、制度変更になればと思っております。

あと、配当につきましては、おっしゃるとおり今回15円から10円という形で、年初の見通しとして予想させていただいた額から見ると下げさせていただいた。昨年度から見ても、5円の減配という形になっております。

基本的な考え方は安定配当をしっかりやるということと、内部の充実ということはあるけれども、そのバランスが非常に大事だと思っています。

まさにできれば、北陸の場合は地元で持っている方もたくさんいらっしゃいますので、本当に安定配当をしっかり続けていきたいと思っております。

なかなか収支が見通せない中ではしっかりやりますとなかなか言えませんし、やりませんとも言えませんので、未定とさせていただいております。いろんな状況が詰まってくれば、その都度、速やかにご公表させていただきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それと志賀のご質問についてであります。これ本当に今般改めて安全保障の問題がエネルギーの問題だということが、国民の皆さまにもわかったと思います。そういう意味でいろんな議論がされていますけれども、この安全審査についてはそういう状況は審査されるかどうかわかりませんが、

われわれにできることを今やっていますし、11月のときに現地に来ていただきまして、ここがわからないということはあったのですが、対象の部分はご理解いただいて、ここここがもう少し説明足りないよねという具合に言われたところもあります。

そこについて、審査会合1回とヒアリング数回を受けていまして、こういう形でご説明させていただきますという説明を何度かさせていただいております、われわれとしましては詰まってきたと思っています。

それと合わせまして、先ほど言いましたように敷地内だけではなくて、敷地のいわゆる周辺断層、あるいは近傍5キロ以上以内も、そこら辺についてもいろんなご意見をいただいております、そこについてはこういう調べ方したらいいですかということを聞いて。

こういう調べ方をしてこういうことがわかれば、これでいいですね、みたいな感じのものを今、ご説明しており、じゃあそのやり方でやってよねという感じになっています。

それが、今は順次データも取りそろえてきていますので、これらについても新しいデータを踏まえて整理しながら、ご理解を早晚得られるのではないかと手応えを感じます。

もう一つは基準地震動の議論、これはなかなか難しい、われわれが言うのもなかなか難しいと思います。

ただ、好んで後発になったわけじゃないですが、後発になっていることは先行の会社が通った道というのは見えるわけですので、そこはぐるぐる回らずに近道と言いますか。

そこはどういうふうに説明が要るのだろうかということも明らかになっていますので、そういうことも参考にしながら、1日も早く他の会社に追いつけ、追い越せという感じでやっていきたいと思っています。

西川 [Q]：ご説明ありがとうございました。大和証券の西川と申します。2点、よろしく申し上げます。

1点目が、今の新家さんの質問に対する一つ目の回答の中で、上限の話がありましたけれども、今回未定という業績見通しを考えた際に、上限問題は国の制度変更に沿っていくとして。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



上限が一旦なくなれば、300ドル/tでも400ドル/tでも一般炭がどこかで横ばいになってしまえば、そのとき電気料金がいくらになるのかという話がありますけれども。

御社の収益としては上昇が一服すれば、もうスライドタイムラグで転嫁されて収益としては読めるような状態になると思っていいのか。

それとも、単に上限と価格の話だけではなくて、ほかに何か考えなければいけない要素があるということなのか。一般炭が300ドル/tとか400ドル/tというのが定着すれば、そのうちまた利ザヤが元に戻るとかっていいのか。

それとも何かまた別のことを、上限以外にも考えなければいけない要素があるのか。今の料金が、仕組みがどうなっているかというところに関して、確認をさせてくださいというのが1点目です。

2点目が配当の話で、今後いくらですかというよりは、15円を10円に減配した意味って何でしょうかというところをお伺いしたい。

御社のバランスシートにどのぐらい影響があるかとなったときに、5円下げて年間10億円で、10円下げても20億円ですよ。これ10年続けたところで、御社の自己資本からすると何%ぐらい、10年それが変わって動くというレベル感だと思うのですけれど。

本当に15円の配当というのが、もう払っている場合ではないぐらい御社が何かしらキャッシュフローでも財務でも厳しい状況にあるのであれば、多分5円でも10円でも払っている場合ではなくて無配にするべきだということになるでしょうし。

逆に5円、20億円下方すれば何とかなるのだという話だったら、それはほかのところでは何とかなるのではないかというレベルの規模感が見えるので、15円を10円に下げました、今年度下げました、というところが、背景にどういう考え方があって減配をしたのか教えてください。以上2点、よろしくお願いします。

松田 [A]：はい、ありがとうございます。まず1点目ですけれども、燃調がうまくワークすればということでもあります。その他以外も、料金を組んだときに様々な条件が変わっていますので、燃調がクリアされれば全てがということではないと思っています。

配当につきましては、確かに額というよりも、非常に今回悩んだわけでございますけれども、過去最大の赤字を結果として出たわけですね。そのときに配当というものがどうあるべきか。われわれは安定配当なので、きちりそのままやるという考えもあります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



だけど、この赤字の中で、株主の皆さまに一定程度のご理解を得ることも必要ではないか。従業員の賞与も少し下げたりしておりますし、そういう意味でバランスを少し取らせていただいたというのが正直なところでございます。

10億円にどれだけの意味があるかということ、おっしゃるとおりなのです。まさに経営のスタンス、考え方というものをこういう形でまとめさせていただいたということでございます。

西川 [Q]：ありがとうございます。1点目のところで、そうすると今の燃調のままだと、上限問題はちょっと国マターだとしても、おそらく同じ一般炭なり、LNGの価格がボラティリティの高い状態が続くと、結局燃料価格と売値が一致してないというところが、御社の業績を読めなくしているということになると思うのですけれども。

そもそも今の御社の燃調の在り方自体を、これを機に規制ではない部分で見直していくということも、新年度の計画が見通せませんという中で選択肢になってくるのか。

それとも、それはちょっと煩雑過ぎるし、競争の話もあるので現実的に難しいのか。頭の体操みたいな話になってしまいますけれども、考え方を教えていただけないかと思います。よろしくお願いいたします。

松田 [A]：そういう意味において、実はこのまま燃調が今、2008年の改定のときの諸元でずっと変えていないわけでございます。

そうすると、それから随分いろんなものが変わってきているのは間違いないので、ただし変わったからといって絶えず変えるものでもないと思っています。その許容する範囲がどこら辺になるのかというのが、見極めが大事ではないかと思っています。

今後の推移とか、今後の先行きをどう見るかということをしっかり見ながら、その対応も含めて考えていかなければいけないと思います。

西川 [M]：ありがとうございました。

荻野 [Q]：三菱UFJモルガン・スタンレー証券、荻野です。2問、1問1答でお願いします。

1問目が長めになりますけれども、新年度のリスクというところになるわけなのですが、規制料金のところは今のご説明でよくわかりました。

お伺いしたいのが、リスト化されてしまいますけれども、まず自由化料金のところについては、現状の御社の仕組みで、燃料の今上がっているところについては、タイムラグはあるのだけれども。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



お客さんには申し訳ないけれども値上げをさせていただいているから、自由化料金のところは仕組み上、今のままでよいのかというところが。すみません、これが新年度のリスクで私が考えるその1。

その2が、前年度の減益要因に出てきた再エネ交付金話なのですけれども、新年度は前年に対して再エネ交付金のところは、下の減益サイドにいったっちゃうか、横ばいなのか。

もしかすると、去年悪化した分がちょっと上に行くのかという方向感がもしあれば教えてください。もし下にいった場合には、これは制度とスポット価格の問題なので、御社的には具体的に打てる手はない。

仕組み上、そうなっているから、去年なんかも下のほうに行っているところは、制度上涙を飲んであとはお上をお願いします、というしか言いようがないのかなというところで、再エネ交付金の新年度の方向感を YoY で教えてください。

それから、制度上の話で、今度需給調整取引のところで、前年に比べて新年度の需給調整取引のところで御社の連結ベースでもいいし、送配電のところでもいいのですが。

YoY で良くないことは多分ない気がするのですけれども、横だよとか、下かもしれない、ここについては制度論になってしまう気もするのですけれどもという方向感も、需給調整取引教えてくださいというところで。すみません、お願いします。

松田 [A]：はい、ありがとうございます。まず、1点目の自由料金の対応をどうするかということでありまして。おっしゃるとおり、燃調については上限制度、規制もそもそも交渉力がないとか、自由化の観点ということで、ここはそもそもないということなので、燃調についてはそういう感じになります。

ただ、もう1点は、こういう収支状況になってきていますので、いろんな市場環境に応じて、いわば少し料金を割り引いたり、いろんな対策をとりながらも競争に対抗してきた面があります。

これが競争環境を見ると、われわれが割り引いていたものではなくても競争ができるようになってくれば、その割引しているものをある程度元に戻すようなベクトルの動きの下で、市場を見ながらやっていくことになっていきますので。その分についてもしわかっていくことになれば、それはプラス要因になる形になってくると思っています。

あと、再エネ交付金は、制度が今年から電源平均の単価から市場連動に変わってしまったということで、市場が高いと思ったようなことではなくて、随分差分が出てくるのですけれど。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

前年対比になってくるとその市場が同じであれば影響がないということで、市場単価次第というところになります。市場が同じようであれば、対前年度の影響というのは少なくないことになりすし、さらに市場が上がればマイナスということになる。こういうふうになると思います。

最後に、需給調整契約というものの分を指すことになるのでしたっけ。需給調整っていろんな言葉の定義があってですね。

荻野 [Q]：逆に聞くと、財務の業績を考えるときに、需給調整取引の影響というのは、御社的にプライオリティの高い問題として出ているのか。それとも、そんなに議論のメインポイントではないよねというぐらいのものなのか。

松田 [A]：需給調整というのは、送配電と言われると需給調整ということですね。それはいい。そういう意味で言うと、連結ベースでは消えてしまうというか、ほぼということなので、連結収支には影響ないということになっています。

荻野 [Q]：わかりました。ほかのエリアのところで、新電力さんが撤退になったときに、まず地域の大手電力に駆け込みがまず行きますと。

最終交渉の前にというところで、御社のエリアでそういう状況はあるかとは思いますが、その状況と、例えば春以降お断りしていますとか、3月までやっている契約のところ損してしまっていますとかってありますか。

松田 [A]：はい。おっしゃるとおりでございまして、12月頃から実はいわゆる戻りといいますか、一旦うちから離れたお客さまから戻りたいというお客さまが増えてきました。それが12月頃から増えてきて、2月ぐらいで相当程度の量になってきました。

われわれも基本的には供給力の範囲内での小売卸をしていきたいと思っています。これ以上増えていくと、追加の電気を調達しながらお送りする形になります。

そうすると今、電力市場卸価格がものすごく高くなっていますので、お客さまに魅力のある提案が全くできないのではないかとということです。

いわゆる戻りという需要につきましては、一時、恐縮ではありますが止めさせていただいているのが実態であります。

その分どうなるかという、お客さま、誰とももし契約交渉しなければ制度上、最終保障供給料金というネットワークの契約になるわけでございすけれども、これがルール上一般的事業者の標準品の1.2倍の料金になる。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



臨時の料金になっているということでございまして、実はそれがむしろそれが一番安いことじゃないかみたいなことになっておりますので、調整力を使って送ればいいのですけれども。

ネットワークの調整力を超えて送らなければならないとなると、それはやっぱり買ってきて送ることにもしくはなるので、それは収支上の影響が出てくるのではないかという気はします。

こちら側で言うとその戻りについては、そういうことでお断りをしていたのですけれども、そういう市場を一部活用した料金メニューの提示を今行うようにしましたので。

条件が合えば市場、追加調達の一部を料金に加味した形になりますけれども、そういう形の料金提示を今行うようにしています。

荻野 [Q]：はい。ありがとうございます。あと一つ、投資の話なのですけれども、前年度のキャッシュフロー計算書を拝見すると、営業キャッシュは低迷しているから 309 億円で、投資キャッシュがマイナス 1,110 億円のキャッシュアウトなので、フリーキャッシュフローがマイナス 840 億円ぐらいというのが 2021 年度です。

新年度については、営業キャッシュのところは、300 億円かはわからないけれど、とりあえず低迷したままというのが今の状況だと思うので、そのときに投資のところの更新投資以外のところの抑制を考えるような段階なのか。もしくは考えていらっしゃるかというところを最後、教えてください。

松田 [A]：はい、ありがとうございます。本当に非常に難しい問題でありまして、中長期のビジョンのときに成長投資を期間累計 2,000 億円ということを出してございまして、そのときのベースが大きく変わってきております。

ただ、カーボンニュートラルとか成長投資を、だからといって止めてしまうと先がなくなってしまう。さはさりながら、足元のキャッシュフローが低迷し、これ本当に悩ましいところでございまして。具体的にどうするかはなかなか言えないのですけれども、とにかく今中身を厳選しましょうということと、時期についてどうするかということ。

あるいは、これまでの社内のハードル・レートについて、本当にこれまで通りでいいのだろうかというところを今精査して、投資と足元のキャッシュフローとのバランスをどうするか。まさに大きな経営課題の柱になっています。もう少しお待ちください。

オ川 [M]：では、次の質問ある方お願いいたします。松本さん、お願いいたします。

松本 [Q]：野村証券の松本と申します。2 点お願いいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1点目は、先ほどからの石炭の価格が読みにくいというようなお話が出ていたかと思うのですが、上限の問題を置いておくと、最終的にはスライドで調整されていくのだと思うのですが。

ご懸念されているのはベンチマークの全日本に負けてしまうというようなことを心配されているのか。ただ、単にボラティリティのタイムラグのことを心配されているのか。もう少し御社の調達力ですね、石炭について教えていただければと思います。

それと、スライドで取り込めるところが出てきた場合に、そのずれたことによって自由化のところについては、その値段に転嫁できるような市場環境というか、需給環境になっているのかどうかということについても、合わせて伺えばというのが大きな1点目です。

それから、2点目は、御社の場合は卸販売がそれなりに大きくてちょっと中身はわかりませんが、JEPXに売っている部分がそれなりにあるかと思うのですが。

ここを抑えて燃料の追加調達をもっと抑えていくというか、限界費用が上がらないようにするということができないのかどうか。

一方で、高く売っているとすると、収入も減っちゃうので難しいところがあると思うのですが、この辺がうまくバッファとして使えないのかどうか、この辺りについて2点お願いいたします。

松田 [A]：はい、ありがとうございます。石炭が大きなウェイトを占めていまして、その調達とその購買がどうだと。石炭、実はわれわれかなり古い歴史を持っていますし、会社の規模の割に相当程度の量を取っているということでございますので。

決して当社のマーケティングパワーが劣るということはないと思っております。従って今、実はロシア炭の今新規契約を止めて、ほかの調達を今お願いしているわけですが、基本的には安定調達できるような量については確保できる見通しが立っている状況であります。

そのマーケット自身はちょっとよくわかりませんが、若干のプレミアムが付くのはしょうがないと思っておりますが、他社より大きなプレミアムということはないと思っております。そのプレミアムも全日本C I Fには入ってくるのだらうと思っておりますので、そういう感じで石炭については思っております。

また、卸の問題につきまして、確かに大きいことです。当社は、石炭も含めて余力については燃料が十分ある前提で、余力は全部小売ないし卸で売り切ってしまうということでやっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ただ、先ほど言いました石炭の調達、もしかすると懸念があるのであればおっしゃるとおりで、その調達の部分についてできない見込みの部分を抑えるとか、そういうことの対策も必要かと思えます。

今のところは調達ができる見込みでございますし、制度上も余力があれば基本的には売りなさいという制度になっていると思います。

ただし、燃料制約をかけるということも部分的にあるかもしれませんけれど、基本的にはそういう制度の下にやらせていただいておりますので、そういう運用をしていきたいと思っています。

オ川 [M]：では次、ご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。まだお時間もございますので、いかがでしょうか。西川さん、お願いいたします。

西川 [Q]：大和証券の西川です。2回目すいません。ここまでの話をちょっとまとめみたいな感じになってしまうのですけれど。

この質問の中でずっとやってきた今年度の通期を、詰まるところなので未定にされているのでしょうってなったときに、一般炭の価格と JEPX の価格が高いものの、例えば一般炭もずっと 300 ドル/t ですか、JEPX がずっと 50 円/kWh です、みたいな前提に立てば、御社としてそのタイムラグの計算はできますと。

ただ、それがどうなるかわからないけれども、そういう非常に高い市況を置いてしまうと、のっけからすごく赤字みたいな計画になるので、いきなりそれを計画として出すのはどうかみたいなことで、読めないものの計算しようと思えば計算できますと。

ただ、それを今出すことが適切なのかどうかということを出しませんでしたという話からすいません、私なりに理解をしたのですけれど、それでいいのか。

そうではなくて、市況がもっと今積み上げたような話ではないところに、もっといろいろなリスクが潜んでいると。

だから一般炭が 300 ドル/t で、JEPX が 50 円/kWh ですって置いたところで、実は合理的に算定することはできないのですよということ未定なのか。すみません、せっくなので一度どういふうに受け止めていいか確認をさせてくださいという質問です。よろしくお願いします。

松田 [A]：はい。ありがとうございます。出すと大変なので出せないということではないのです。

例えば、300 ドル/t 置いて、平均 300 ドル/t にしても真っ直ぐ 300 ドル/t なのか、あるいはでこぼこあって最後上がっていく。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



これだとまだ翌期に行く分があったり、平均して 300 ドル/t、400 ドル/t と言ってもいろんなケースがあるし、変動が激しいので、それによって随分期間損益が変わってくる。

それが見通せないのが、300 ドル/t と置けばいいんですけども、一方で 300 ドル/t って、まずなかなか難しいのだろうと思っています。いろんな局面があるのではないかなと思っています。

それと、先ほど言いました緊急経営対策本部をフルに活用して、いろんなものを見直しを行っております。

これが目標をつくってしまうとなかなかあれなので、目標なしで今実際にやって、第 1 四半期のうちにしっかりまとめていきたいと思っています。

その数字もなかなか見えないので、責任を持って説明できる数字が今お出しできないというのが実態でございます。

西川 [M]：よくわかりました。ありがとうございます。

オ川 [M]：では、次の質問ある方、いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。

では、お時間はだいぶ早いようでありますけれども、質問がないようですので、本日のところはこれで区切りとさせていただきます。

この後、何か追加のご質問等ございましたら、弊社経理部までお寄せいただきたいと考えております。

では、以上をもちまして、北陸電力会社説明会を終了させていただきます。本日は、お忙しい中を長時間、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com