



北陸電力株式会社

2023 年度第 2 四半期決算説明会

2023 年 11 月 1 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]	2023 年度第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 11 月 1 日
[ページ数]	47
[時間]	14:30 – 15:43 (合計：73 分、登壇：30 分、質疑応答：43 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 4 階 ダイヤモンドルーム (北)
[会場面積]	227 m ²
[出席人数]	43 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) 理事 経理部長 荒木 裕幸 (以下、荒木)

サポート

日本 050-5212-7790 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



理事 経営企画部長
梶崎 晴康（以下、梶崎）
経理部副部長（経理担当）兼財務チーム統括
才川 健一（以下、才川）

[アナリスト名]*

みずほ証券	新家 法昌
SMBC 日興証券	神近 広二
大和証券	西川 周作
野村證券	山崎 慎一
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、または質問が代読され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 050-5212-7790 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：定刻となりましたので、ただ今より、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。

松田：松田でございます。

才川：経営企画部長の梶崎でございます。経理部長の荒木でございます。私は、進行役を務めます、経理部、財務チームの才川と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、16時までお時間を頂戴しております。既にホームページ等でご案内いたしました会社説明会の資料に基づきまして、社長から、2023年度第2四半期決算概要、北陸電力グループ新中期経営計画について説明させていただきます。その後、お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、本日の書き起こしの記事につきましてはホームページ上に掲載いたします。掲載は明日、2日以降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。

松田：あらためまして、皆さん、こんにちは。北陸電力の松田でございます。きょうはお忙しい中、多数お集まりいただきまして、本当にありがとうございます。また、平素は当社の事業運営に皆様から非常にご理解とご支援をいただいております。この場を借りて厚く御礼申し上げたいと思います。

きょうは会社説明会ということで、昨日発表いたしました決算、あるいは予想の内容、これと併せまして中長期の経営計画を出していったわけですが、これの数値目標も昨日発表させていただきましたので、これらを中心にご報告させていただきながら、皆さんと色々な会話をしていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、まず第2四半期、上期の中間決算の中身について、簡単にご説明させていただきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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,%)			
	2023/2Q (A)	2022/2Q (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
小売販売	118.9	129.7	Δ10.8	91.7
電灯	32.6	33.7	Δ1.2	96.5
電力	86.4	96.0	Δ9.6	90.0
卸販売	18.2	33.8	Δ15.7	53.7
総販売電力量	137.1	163.6	Δ26.5	83.8

※送配電事業関連の販売を除く

(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
	上旬	中旬	下旬	平均					
実績	13.1	14.9	13.8	13.9	18.4	22.8	27.9	30.5	26.3
前年差	+1.3	+0.6	Δ2.1	Δ0.1	0.0	Δ0.7	+0.8	+2.8	+2.0

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

《主な増減要因》

<電灯>
 ・冷房需要の増加はあるが暖房需要の減少や新型コロナの5類移行に伴う外出機会の増加、省エネ・節電により減少
 <電力>
 ・契約電力の減少
 ・工場の稼働減少

<卸販売>
 卸電力取引所等への販売減少

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

資料の2ページ目でございます。まず、その諸元となる販売電力量の収入、販売電力量でございますけれども、小売販売電力量につきましては118億9,000万kWh、前年同期に比べまして10億8,000万kWhの減少となっております。

これは、電灯におきましては記録的な猛暑による冷房需要の増加があったんですが、大きくは春先の気温が高かったことによる暖房需要の減少。これに加えまして、新型コロナウイルスが5月以降に5類移行になりましたわけですが、そうしますと外出機会の増加とか、いわゆる省エネ・節電意識の高まりというものもございまして、需要が減少したということでございます。

電力におきましては、契約電力の減少に加えまして工場の稼働が減少したこととわれわれは見ておるわけでありまして。

また、卸販売電力量につきましては、18億2,000万kWhと、前年度に比べまして15億7,000万kWhの減少という形となりました。これは卸電力取引所等への販売が減少したことによるものでございます。

この結果、総販売電力量につきましては137億1,000万kWhと、26億5,000万kWhの減少ということになりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

<連結決算>
 ⇒ 小売料金・託送料金の改定、
 燃料費調整額のタイムラグによる増収等により2年ぶりの黒字決算。

		(億円,%)			
		2023/2Q (A)	2022/2Q (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連結	売上高(営業収益)	4,079	3,749	329	108.8
	経常利益	700	△ 377	1,077	—
	親会社株主に帰属する 当期純利益	511	△ 381	893	—

《主な増減要因》
 <連結売上高>
 小売・託送料金
 改定等による増収

(参考) 連結対象会社数：連結子会社29社、持分法適用関連会社10社

主要 諸元	為替レート (円/\$)	141.1	134.0	7.0
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	83.5	111.9	△ 28.5
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	221.4	342.8	△ 121.5
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	636.8	922.7	△ 285.8

次に3ページ目をご覧ください。連結決算の概要でございます。中段の表を見ていただきますと、連結売上高につきましては4,079億円と、これは前年度に比べまして329億円の増収という形です。

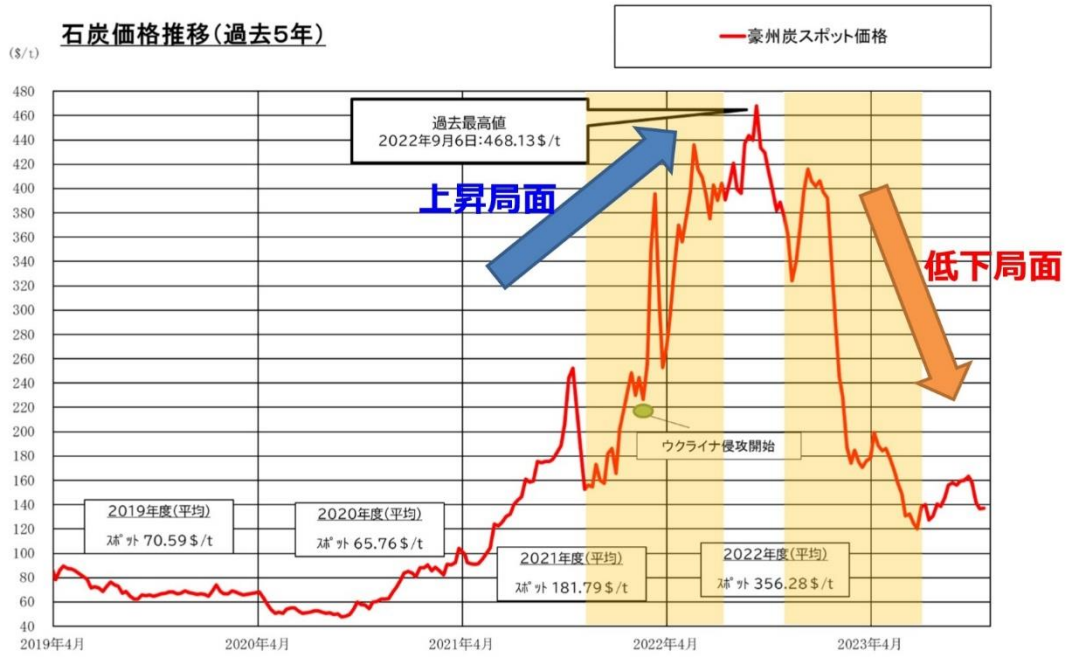
これは4-6月からの小売・託送料金の改定、値上げを反映したということによる増収でございます。また、連結経常利益につきましては、700億円と前年度に比べ1,077億円の増益、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては511億円と893億円の増益となりました。

この結果、4年ぶりの増収増益、そして2年ぶりの黒字決算ということになりました。

主要諸元といたしましては、為替は7円の円安、燃料につきましては原油、石炭、LNGとも前年度に比べ大幅に低下しているという状況でございます。

サポート

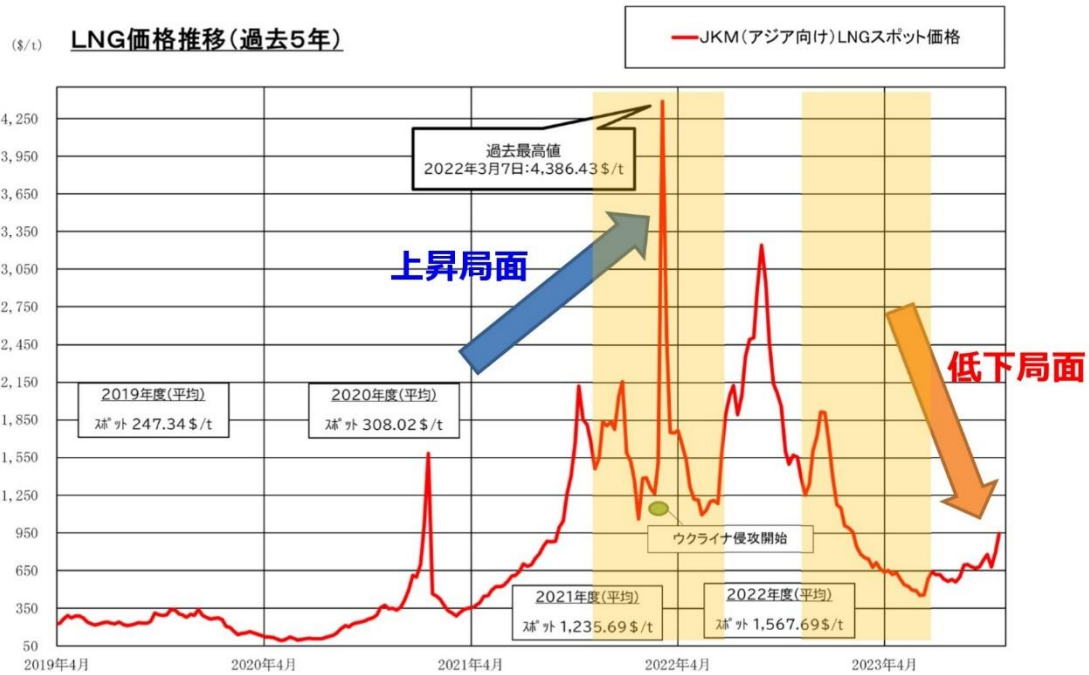
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



※黄色網掛け部分は燃調対象期間を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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



※黄色網掛け部分は燃調対象期間を示す

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページ、4ページならびに5ページをご覧ください。これは燃料諸元の価格推移でありますけれども、諸元であります石炭、あるいはLNGともに、一時は上がった燃料価格でありますけれども、随分落ち着いていると、低下傾向だということがございます。

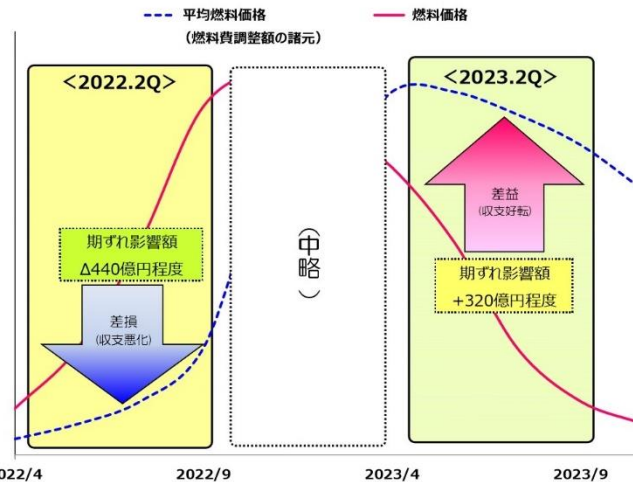
昨年はウクライナの侵攻がございました。これ以降大幅に急騰いたしてございまして、従って、石炭、LNGとも昨年は上昇局面、本年は下降局面ということが見て分かると思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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



<燃料費と燃料費調整額の期ずれ影響イメージ（前年対比）>



	2021年		2022年							
	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	2Q平均	
通	原油(\$/b)	87	92	108	108	117	116	112	111	112
関	LNG(\$/t)	828	755	814	808	776	933	1,033	1,179	924
諸	石炭(\$/t)	196	205	251	296	345	377	379	380	338
元	為替(円/\$)	115	116	123	129	130	136	135	140	132
燃	原油(\$/b)	78	80	81	83	86	96	103	111	93
調	LNG(\$/t)	-	-	-	-	-	-	-	-	0
諸	石炭(\$/t)	167	180	187	190	195	218	251	298	223
元	為替(円/\$)	112	113	114	115	115	118	123	127	119

	2022年		2023年							
	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	2Q平均	
通	原油(\$/b)	88	85	84	86	82	81	82	86	84
関	LNG(\$/t)	912	773	705	661	625	626	620	598	639
諸	石炭(\$/t)	361	327	294	246	227	208	192	178	224
元	為替(円/\$)	130	135	132	135	139	142	145	146	140
燃	原油(\$/b)	106	101	95	90	87	86	85	84	88
調	LNG(\$/t)	-	-	958	954	885	797	713	664	828
諸	石炭(\$/t)	392	392	386	371	353	327	289	256	330
元	為替(円/\$)	144	143	139	133	132	132	134	136	134

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次は6ページでございます。燃料費と燃料費調整額の期ずれの影響ということで、ここにいらっしゃる皆さんはもう言わずもがなかもしれませんけれども、あらためてご説明させていただきたいと思っております。

燃料調整額の諸元につきましては、約半年の期ずれがあります。まず、図の右側を見ていただきますと、2023年第2四半期で、燃調収入の諸元が、これは2022年11月から23年の6月、比較的高い実績、これは青の点線でありますけれども、こうなります。これがいわゆる小売の収入になります。

実際の燃料は、当月に購入いたします。赤線です。そういうことで、これが購入と、それと料金との差分という形で、時期ずれが発生するというので、今期につきましては燃料価格が低下局面であり、実際の買った燃料価格と、小売の収入であります燃調収入との差益が320億円程度発生しているということでございます。

図の左側につきましては、昨年度の第2四半期ということですがけれども、今期とは逆という形になりまして、燃料価格が上昇局面、実際の燃料価格と燃調収入の差額が、いわゆる差損、これは440億円ありますということで、対前年対比という形になりますと今年度の差益の320億円と、前年

サポート

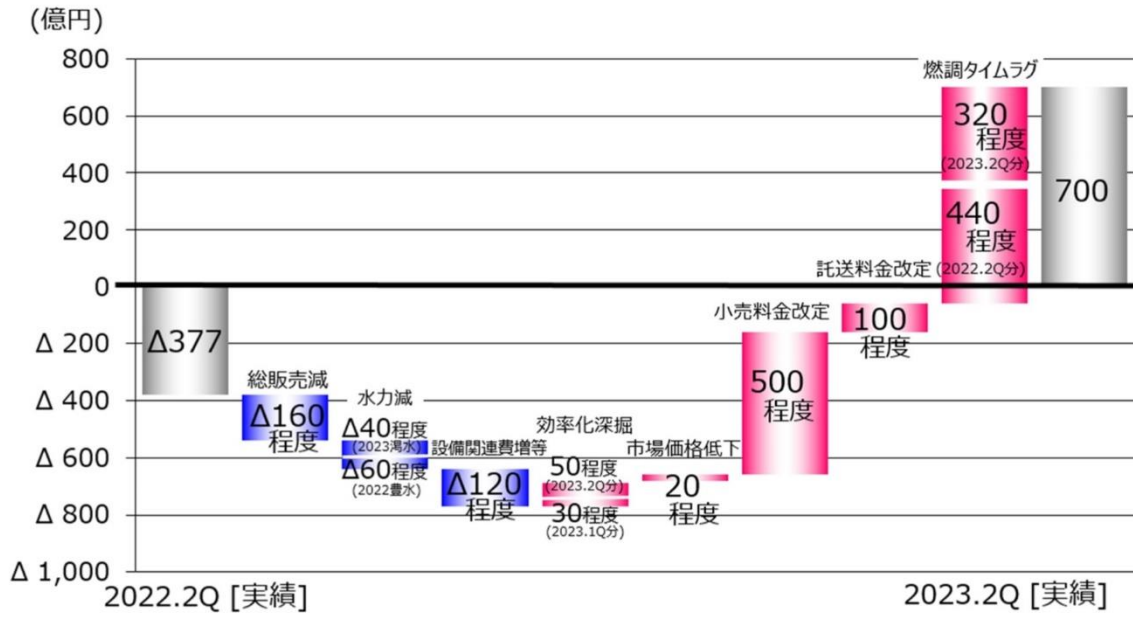
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



度の差損の 440 億円を足し合わせました 760 億円の好転がタイムラグ差で出てくるということでございます。

連結経常利益の変動要因(前年同期対比 +1,077億円)

7



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続いて、7 ページ、前年度からの連結経常利益の変動要因を分解してご説明させていただきます。

まず、青で記載しています悪化要因でございますけれども、先ほどご説明いたしました販売電力量の減少によりまして 160 億円程度、そして水力の発電量の減少がございまして、これは昨年度と今年度、影響を合わせまして約 100 億円程度、水力、火力発電所の修繕などの設備関連、この増加によりまして 120 億円程度。

一方、赤で示してる好転要素でございますけれども、昨年度から事業全般にわたる効率化を継続しておりまして、中でも需給の運用においては日々のきめ細かな運用、電力市場の積極的な活用をはじめとする効率化の深掘りによりまして、約 80 億円程度の捻出をいたしております。

また、卸電力市場の低下によりまして、再生可能エネルギー交付金が増加したことによる購入電力量の減少で 20 億円程度、お客様にお願いさせていただいた小売料金の改定で 500 億円程度、託送料金の改定で 100 億円程度、燃調のタイムラグという形で先ほどご説明しました、前年度分の 440

サポート

日本 050-5212-7790 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

億円、そして今年度分の 320 億円で、それぞれ好転いたしております。これらの差引によりまして連結経常利益がプラス 700 億円という形になりました。

今回は、700 億円という形で一見大きな形に見えますが、これまでご説明しましたように燃料調整額のタイムラグによるものが 320 億円今期はございますので、このタイムラグという一過性、他律要因といえますか、これを除きますと 700 引く 320 で 380 億円が実力と申しますか、そういう利益水準になります。

2023年度 業績予想および配当予想

8

《業績予想》

- ⇒ ・総販売電力量、売上高は、7/28公表値から変更なし。
- ・経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は、効率化推進による実績の好転を反映し、上方修正する。

《配当予想》

- ⇒ ・期末配当予想については「未定」から「7.5円/株」に変更する。

				(億kWh,億円)
				(参考) 2022年度
				実績
	2023年度 見通し(A)	前回予想 (7/28) (B)	増減 (A)-(B)	
	総販売電力量	290	290	327
※総販売電力量は送配電事業関連を除く				
連結	売上高(営業収益)	8,400	8,400	8,176
	経常利益	400	250	Δ 937
	親会社株主に帰属する 当期純利益	300	200	Δ 884
	配当予想[中間]	0円/株	0円/株	0円/株
	配当予想[期末]	7.5円/株	未定	0円/株
主要諸元	為替レート (円/\$)	145程度	143程度	135.5
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	90程度	90程度	102.7
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	250程度	270程度	358.0
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	720程度	750程度	930.5

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、8 ページ目をご覧ください。この 2023 年度の業績予想および配当予想についてでございます。

まず、諸元であります販売電力量および連結売上高については、前回予想値から変更はございません。業績の予想につきましては、第 2 四半期の電力市場価格の低下等に伴う購入電力量の減少に加え、安価な卸電力取引所での購入など、需給運用の改善努力、あるいは経費全般にわたる効率化の取り組みの推進を織り込み、前回予想値 250 億円から 400 億円に上方修正という形にさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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、親会社株主に帰属する当期純利益につきましても、前回数値 200 億円から 300 億円に上方修正させていただきます。

なお、第 2 四半期のこの 700 億円に対しまして、23 年度の連結業績で 400 億円としております。これは当期における燃料の調達環境が 2022 年度同様にタイトになるのではないかとというリスクを見ております。

燃料価格が昨年と同程度で推移するというリスクもありますので、こういうことを踏まえまして、タイムラグにより第 2 四半期の期ずれのプラス影響がほぼ下期で相殺されるという見方をしています。

(参考) 発電電力量

9

《水力》
⇒ 水力自流式発電の減少。
《火力》
⇒ 石炭火力発電量の減少。

(億kWh,%)

	2023/2Q (A)	2022/2Q (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
[出水率]	[87.8]	[103.5]	[Δ 15.7]	
水 力	33.3	37.3	Δ4.0	89.3
火 力	83.3	105.4	Δ22.0	79.1
原子力	—	—	—	—
新工ネ等	0.0	0.0	Δ0.0	99.6
合 計	116.7	142.7	Δ26.0	81.8

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

サポート

日本 050-5212-7790 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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

(参考) セグメント別決算概要

10

(億円,%)

	2023/2Q (A)	2022/2Q (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)	
売上高	4,079	3,749	329	108.8	《主な増減要因》
発電・販売事業	3,792	3,437	354	110.3	小売料金改定等
送配電事業	1,007	1,125	△ 118	89.5	地帯間・他社販売電力料の減少等
その他	589	616	△ 26	95.6	
調整額 [※]	△ 1,310	△ 1,430	120	—	
経常損益	700	△ 377	1,077	—	
発電・販売事業	576	△ 337	913	—	小売料金改定等
送配電事業	112	△ 21	133	—	購入電力料の減少等
その他	36	33	2	108.8	
調整額 [※]	△ 25	△ 52	26	—	

※セグメント利益の調整額は、セグメント間取引消去である。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

参考で付けています。これは、それぞれの諸元でありますので、次の10ページがセグメント別でございまして、説明については割愛させていただきたいと思っております。

8ページ目でございます。すみません。配当関係の説明を飛ばしてしまいました。大事なところがあります。中間につきましては、これまで公表のとおり見送らせていただきます。期末につきましては、これまで未定とさせていただいておりましたけれども、今般7円50銭という形で予想させていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

決算につきましては以上になります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

▶ 2023年4月に**安定供給維持と大きく毀損した財務基盤回復を最優先とする「北陸電力グループ新中期経営計画 <2023~2027年度>」を公表**しました。この度、足元の競争環境等を踏まえ、将来の事業運営について一定程度見通すことができるようになったため、**新たな財務目標等を策定・公表**いたしました。➡ 詳細は次頁以降。



続きまして、中期経営計画の概略についてご説明させていただきたいと思います。

12 ページ目でございます。今年の4月に、これまでの中期経営計画があったんですけども、さすがに昨年度の大きな財務基盤の損失とか、大きな赤字を受けまして、このままやっていくのはなかなか難しいということで、新中期経営計画の骨子と考え方についてご説明させていただきました。

具体的な目標値につきましては、まだあのときは規制料金の認可がいただけていないとか、あらゆる競争環境がどうなるか、これがなかなか見通せないということがございましたけれども、そのうち競争環境、いわゆる契約状況がどうかとか、認可も6月にさせていただきましたので、そういうことで一定の見通しが得られたということで、10月に報告させていただくという形にしております。

このページにございますのが、上にあるのが中期経営計画の骨子という形で、柱の1番が安定供給確保と収支改善、財務基盤の強化ということでございます。柱の2番が脱炭素化の推進、柱の3番目が新事業領域の拡大と、この3本柱ということでご説明させていただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

これらに対する今回策定いたしました、公表いたします財務目標および方針という形で、柱の1番につきましては、連結経常利益、連結自己資本利益率、そして連結自己資本比率と、この三つを、後ほどご説明しますが、数値目標とします。

方針といたしまして、この成長投資の額についても後ほどご説明しますが、投資の額、投資の方針につきまして示させていただきたいと思っております。これらをしっかりとやることによって、右側の北陸と共に発展し、新たな価値を全国・海外、あるいは2050年のわれわれの目指したい姿にも合致しますし、昨年、再エネの上積みした目標を挙げましたが、これらについてもしっかりと取り組んでいける、整合性の取れた数値という形で、今回ご報告させていただけるという形になります。

新たな財務目標等の設定

13

▶ **財務目標として、連結経常利益、連結自己資本比率、連結自己資本利益率(ROE)の3つの指標と、成長投資と株主還元の方針を設定しました。**

新たに設定する財務目標と方針

- ・ 2023～2027年度は、徹底した効率化や事業領域の拡大などの取組みにより、志賀原子力発電所の再稼働によらずとも安定的に利益をあげ、財務基盤の早期回復を実現します。
- ・ 自己資本比率目標達成後も一定の資本収益性を確保し、安定した事業運営とグループの成長を目指します。

財務目標			成長投資に関する方針
連結経常利益	連結自己資本比率	連結自己資本利益率(ROE)	<ul style="list-style-type: none"> ・北陸地域のカーボンニュートラルの推進や成長事業に向けた投資を実施(2023～2027年度で総額1,500億円程度) ・事業リスクを勘案しつつ、収益性を重視するために、ROIC等の手法を用いた事業評価により投資を厳選
450億円以上	20%以上(2027年度末)	8%以上	
			株主還元に関する方針
			<ul style="list-style-type: none"> ・毀損した財務基盤の回復を図りつつ、株主の期待にお応えする

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページでございます。具体的な数値目標を申し上げます。この数字がございましたように、連結経常利益につきましては、毎年450億円以上、連結の自己資本比率につきましては、2027年度末におきまして20%以上、そして連結自己資本利益率も、ROEでございますけれども、これは8%以上をしっかりと確保していくということでございます。

成長投資に関する方針につきましては、カーボンニュートラルの推進とか成長事業、これは非常に重要な形になってくるわけでございますけれども、この経営計画の5年間で総額1,500億円程度を

サポート

日本 050-5212-7790 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

投資していくという形、事業リスクを勘案しながら収益性を重視するという一方で、この投資に関して言うと、ROIC 的な手法を用いてしっかり事業評価をしながら、投資の厳選をしていくということがございます。

株主様に還元する配当の方針ですけれども、毀損した財務基盤を回復しながら、株主様の期待に応じていくという形で、こういう方針を掲げさせていただきながら配当を進めていきたいと思っております。

次のページから、それぞれ具体的にどういう考えに基づいてこの数字ができたかというところについてご説明させていただきます。

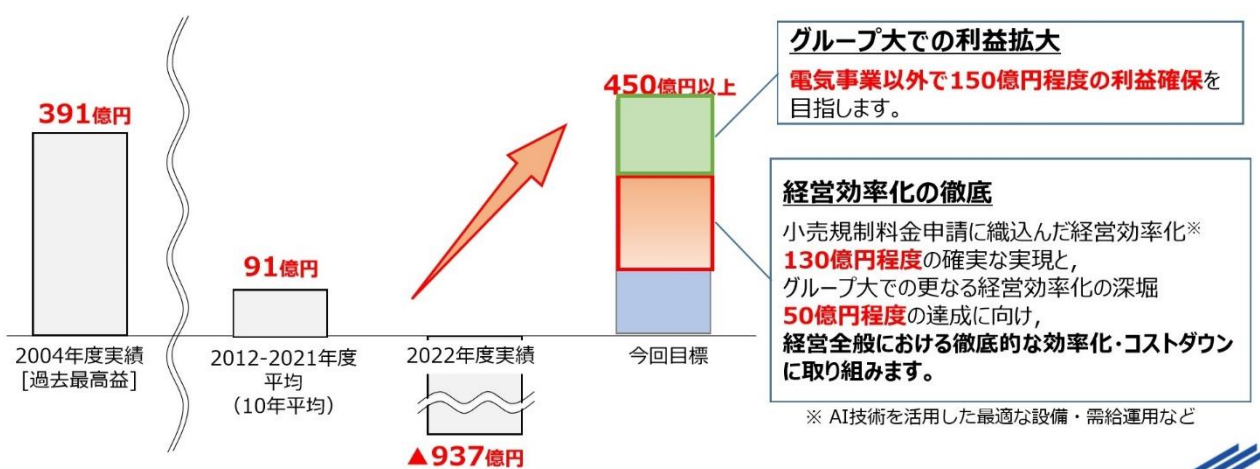
新たな財務目標等の設定

14

財務目標			成長投資に関する方針	株主還元に関する方針
連結経常利益	連結自己資本比率	連結自己資本利益率(ROE)		
450億円以上	20%以上(2027年度末)	8%以上		

▶ 電力の安定供給維持と大きく毀損した財務基盤回復に加え、カーボンニュートラルの推進や成長事業に向けた投資等を行い、引き続き北陸地域へ貢献していくため、利益目標を**連結経常利益450億円以上**に設定。

▶ 利益目標の達成に向けては、**グループ大での経営全般における徹底的な効率化・コストダウンに取り組む**とともに、**更なる利益拡大**を図ります。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まず、連結経常利益 450 億円以上という形でございます。ここにありますように、連結になりまして、最高が実は 391 億円と、これは 2004 年です。至近を見ますと、少し低迷してしまっていて、2012 年から 2021 年の 10 年間でいうと、実は 100 億円未満という形になっております。昨年に至りましては 937 億円の赤字ということでした。

これを、毎年 450 億円以上にするということございまして、これは電力の安定供給、そして大きく毀損した財務基盤の回復、さらにはカーボンニュートラル推進や成長事業に向けた投資という

サポート

日本 050-5212-7790 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

ことが必要なわけでありましてけれども、こういうことをしっかり進めていくためには、この450億円以上が必要だろうということで、450億円以上という形で設定いたしております。

当然のことながら、この達成に向けましてはグループ内での経営全般における徹底した効率化、コストダウンに取り組むとともに、さらなる利益の拡大を目指していきたいを思っているわけでありまして。

新たな財務目標等の設定

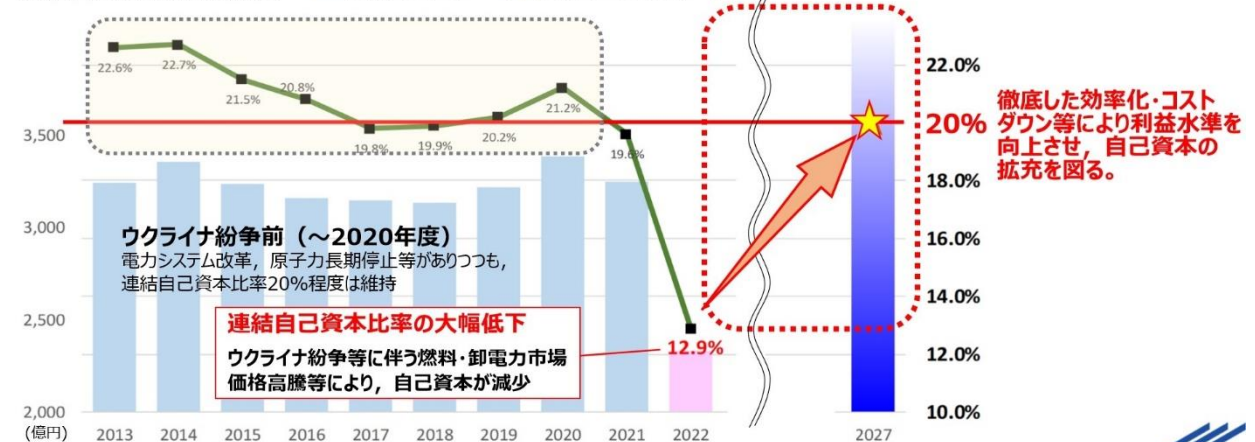
15

財務目標			成長投資に関する方針	株主還元に関する方針
連結経常利益	連結自己資本比率	連結自己資本利益率(ROE)		
450億円以上	20%以上(2027年度末)	8%以上		

▶ ウクライナ紛争に伴う燃料価格・卸電力市場価格高騰等を背景に、**2022年度末の連結自己資本比率は大幅に低下(12.9%)**しております。

▶ 当社**最大の使命である電力安定供給**や**カーボンニュートラル達成等の社会的使命を引き続き果たす**ため、投資資金の円滑な調達等に必要な財務基盤を整える観点等から**連結自己資本比率20%以上(2027年度末)**を目標とします。

＜連結自己資本比率の推移＞ 連結自己資本 連結自己資本比率(実績)



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページ、連結自己資本比率、これは20%以上というところでございますけれども。この棒グラフを見ていただきますように、燃料の高騰で、それが以前は大体2割ぐらいあったわけですが、一昨年、昨年と赤字となりまして、昨年度末では12.9%まで落ち込んでいるということになっております。これを早期にといいますか、この5年間の間に2割に復帰させるということで、この20%以上という目標と、5年間の最終年度には20%に持ち上げるということを目指させていただいております。

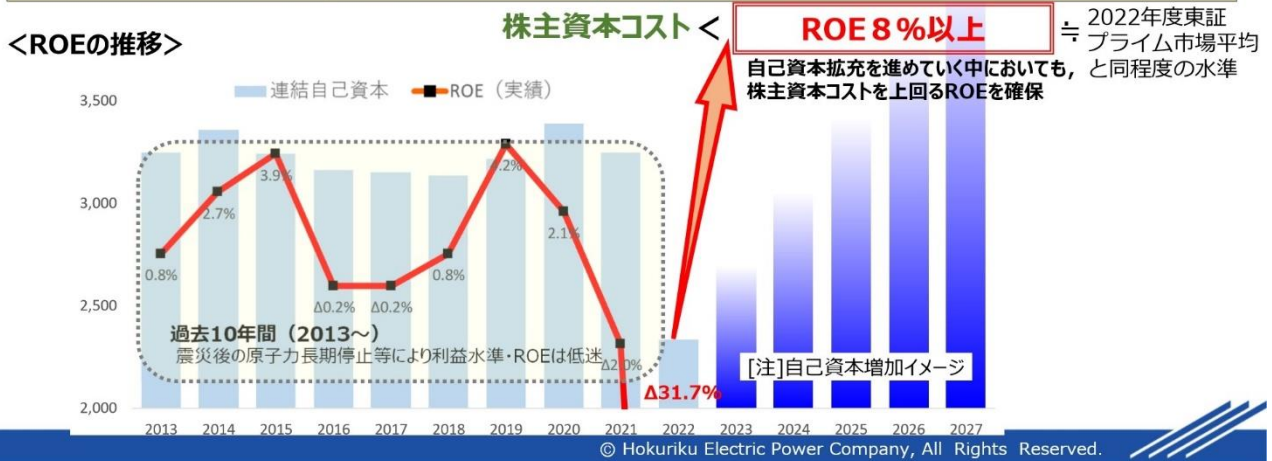
実は前回の長期ビジョンでは、2030年には30%を目指しますよということでございましたけれども、さすがに12.9%まで落ち込んでおりますので、まずはしっかり過去の20%に早期に戻すということで、20%を設定いたしておるということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

財務目標			成長投資に関する方針	株主還元に関する方針
連結経常利益	連結自己資本比率	連結自己資本利益率(ROE)		
450億円以上	20%以上(2027年度末)	8%以上		

- ▶ 新中計期間（2023～2027年度）においては、**利益水準の向上と自己資本の拡充を図り、必要な投資を進めるための財務基盤強化**を図っていくことを基本としております。
- ▶ 一方、資本市場からお預かりした資金を効率的に活用する観点から、**資本コストと資本収益性を意識した経営を進めることが、上場企業としての責務**と認識しております。
- ▶ これらを踏まえ、自己資本拡充を図った上でも、利益水準の向上等により**資本コストを上回る資本収益性を確保する方針を明確化**するため、**連結自己資本利益率 (ROE) 8%以上確保**を目標とします。



次の16ページ目、これはROEです。8%という形でございます。これも棒グラフで当社の推移を書いているわけですが、ROEはこれまで目標値としては掲げてきていませんでした。中では、当然どうするかとか、いろんな議論をしながら目標値はあったわけですが、今回公表するという形にさせていただきました。

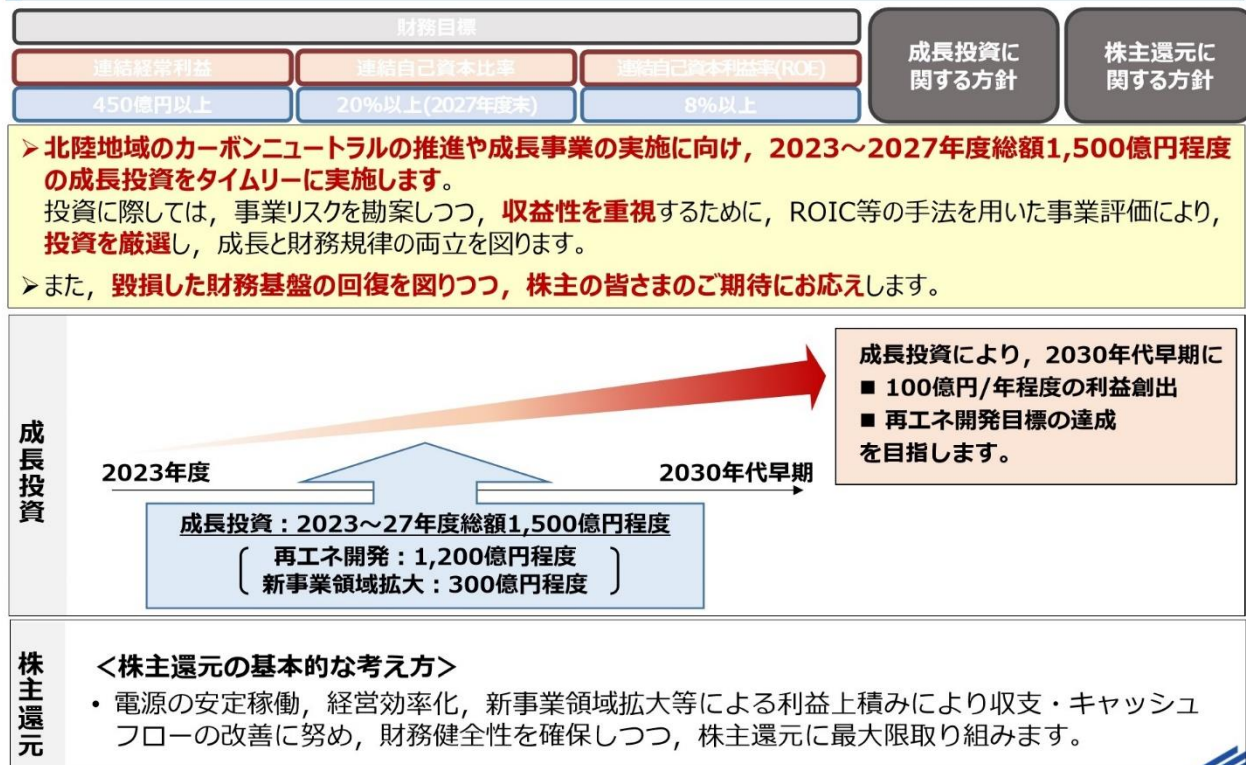
これは当然、真ん中にありますように、資本市場からお預かりいたしております資金を効率的に活用する観点から、資本コストと資本収益性を重視した経営、これを進めることが上場企業としての責務ということをあらためて痛感いたしておりますので、今回8%以上というものをさせていただきました。

この8%も、プライムの平均が8%だから8%ということもありますが、先ほどの自己資本比率の20%を確保した上で、この8%をしっかりと確保するというところでございます。

当面、5年間で見ると、恐らく最初に自己資本が充実していないときは、8%より当然上の数字になってくるわけですが、当然最終年度は、先ほど20%を確保した上でしっかりと8%を最低限でも確保するというようなところで目指していきたいということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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.

次の17ページ、今度は成長投資に関する方針でございます。先ほど申し上げたように、この2023年から27年の総額といたしまして、1,500億円程度の成長投資をタイムリーに実施していきたいということでございます。

この表にありますように、そのうち再エネ開発で1,200億円程度かなと、新事業領域拡大で300億円程度かなということがあります。先ほど、再エネの目標、昨年度ぐんと上げたんですが、あれを達成するためには当然投資が必要だろうということで、今手掛けているものはありますが、さらに今後手掛けていかなければならないものがございますので、あの目標を達成するためには、この1,200億円程度の金額が必要ではないか。

そして、第3の柱にありました新事業領域の拡大ということがございますので、ここについては600億円程度の5年間での投資を目指して収益をしっかりと上げていくことを目指していきたいと思っております。

右側にも四角でありますように、この成長投資によりまして、5年間で投資したから5年後にすぐに出てくるというのはなかなか難しいと思います。投資については少し時間がかかりますので、こ

サポート

日本 050-5212-7790 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



の計画自身は5年間ですけれども、この成果を2030年の早期に100億円程度の利益創出ということを目指していきたいと思っています。

当然、再エネの投資につきましては、成長といいますか、純投資に比べて低い形になると思うですけれども、それらを含めて100億円程度の利益を目指して投資をしていきたいという思いであります。

もう一つ、株主還元に関する方針でございます。株主還元に関する基本的な考えといたしましては、電源の安定稼働、経営効率化、事業領域拡大等による利益の上積みによりまして、収支キャッシュ・フローの改善に努め、財務健全性を保ちつつ、株主様の還元に最大限取り組んでいくという基本方針のみ設定させていただいております。

DX戦略の策定

18

- ▶今回新たに策定した財務目標も含め「北陸電力グループ新中期経営計画〈2023～2027年度〉」の実現に向け、DX戦略を策定しました。
- ▶今後、本戦略のもと全社を挙げてDXを積極的に推進することで、**生産性向上やお客さま・地域の課題解決に資する新しい付加価値を創造し、経営環境の変化に柔軟に対応しながら、更なる収支改善を図ります。**
- ▶なお、更なる当社のブランド価値向上のため、経済産業省が定める「DX認定」の取得を目指します。

■北陸電力DX戦略の全体像



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次、18ページ目、これらに合わせまして、当社は昨日DX戦略というものを策定したことを公表させていただいております。ここに書いてありますように方針が三つあります。

一つは、生産性の向上という形でありまして、やはり仕事をしていく上で生産性をしっかり上げていくために、このDXをどう活用するかという視点でございます。業務の高度化、あるいは柔軟・効率的な働き方という形で、この方針1を目指しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

これを付加価値としてお客様に提供できないかということで、方針 2、新たな価値創造という形でございます。付加価値サービスの提供、あるいは地域の課題解決・貢献と、こういうことを二つ、しっかり DX を通じて貢献していく。

三つ目の方針ですが、これらをしっかり支えるために、変化に対応した環境整備という形で、当社のシステム整備の見直し、あるいは社内の DX 人財の育成をしていくという、この三つの方針で、DX 戦略を掲げました。

これにつきましては、経済産業省が DX 認定という制度を持っていますので、早々にこれを申請させていただきます。ご認定いただけるようにしっかり説明していきたいと思っております。

DX戦略の策定（取組み事例）

19

具体的事例としては、社会・経営環境の変化に「迅速・柔軟・低コスト」に対応するため、クラウドの活用を進めるとともに、階層別教育の実施により、DX人財の育成に取り組んでいきます。

■システム基盤の見直し

<基盤構成の見直し>

適所にクラウドを活用することで、システム開発の工期短縮、初期導入・運用コストを低減

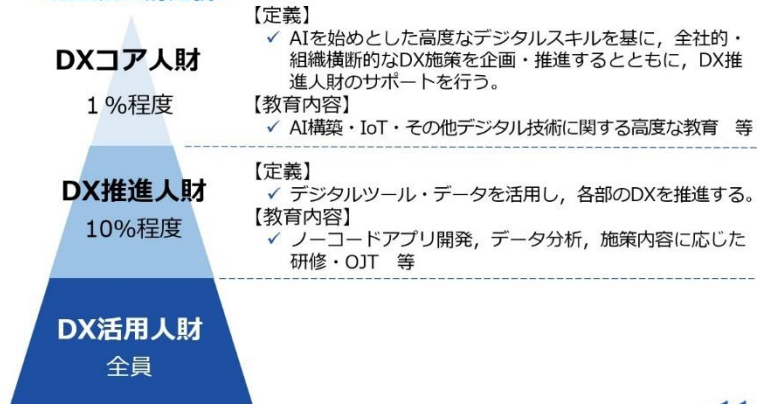


■DX人財の育成

<目指す人財像>

- スキル** 高度なデジタル技術とデータを適切に活用できる人財
- マインド** 常に現状の在り方に疑問を持ち、変化・失敗を積極的に受け入れ挑戦し続ける人財
- アウトプット** ビジネスモデルや業務プロセス、企業風土の変革を推進し、新たな価値を創造する人財

<階層別人財定義>



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次が、その DX 戦略の取り組みの事例を少しだけ説明させていただきます。先ほど言いましたシステム基盤の見直しというのは、自社保有のシステムからクラウド型に転換していくということを左側書いてございますし、DX 人財の育成ということにつきましては、全社員を下から、DX 活用人財は全員ですと、これを各部門で引っ張っていくのが約 10 人に 1 人といいますか、10%の DX 推進人財です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

さらには、先進的な事例とか、引っ張っていく意味で、全体の1%についてはDXコア人材という形で、情報システム部が中心になってグイグイ引っ張っていくと、こういう体制を整えながら、DX戦略の具現化に努めていくという形を持っているところであります。

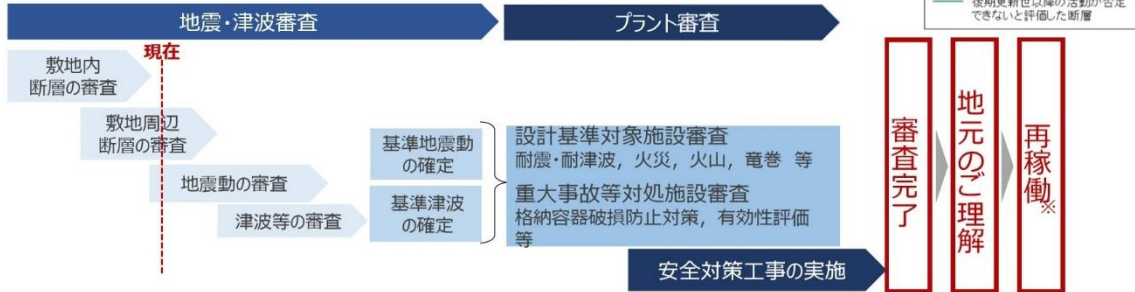
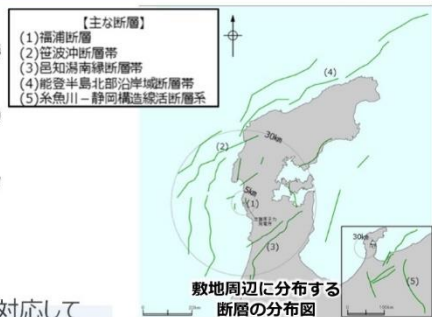
以上がDX戦略と中長期計画ということであります。若干資料編を用意しましたので、ポイントとなるところだけ、もうしばらくご説明させていただきます。

志賀原子力発電所の早期再稼働

➤ 安定供給・収支改善・脱炭素の観点から必要不可欠である志賀原子力発電所の早期再稼働に向けて、**確実に**対応してまいります。

■ 最新の審査状況

- 2023年3月に敷地内断層審査が完了し、7月には敷地近傍（敷地から半径5km以内）に分布する断層の評価が確定した
- 現在、敷地周辺（敷地から半径5km以遠）に分布する断層の審査に加え、地震動の審査が行われている
- また、審査効率化・迅速化のために、原子力規制委員会に対し要望し承された並行審査等に取り組んでいる
 - ✓ 事業者の説明ロジック等を確認・共有できるプロセスの導入
 - ✓ 複数の審査項目の並行審査実施
- 引き続き、敷地周辺断層、地震動、津波等の審査に確実に対応していく



※規制料金の認可申請においては、稼働による原価低減を図る観点から、審査が最大限効率的に進むことを前提に、再稼働時期を2026年1月に設定

21 ページ、これは当社の電源の安定供給、あるいは CO2 の削減、あるいは収支の改善効果で原子力の効果は大きいわけですが、前回 3 月 3 日に敷地内審査が、当社の主張が認められたということで、最初の一步ですけれども大きな一歩になりました。

これで志賀 2 号機の再稼働の蓋然性がぐっと高まったわけであります。その後の進捗具合ですけれども、活断層系におきましては敷地内が認められたわけです。5 キロ以内のいわゆる近傍、5 キロから遠い、いわゆる周辺と、こういう三つに分かれるわけですけれども。近傍につきましても決着を見ております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

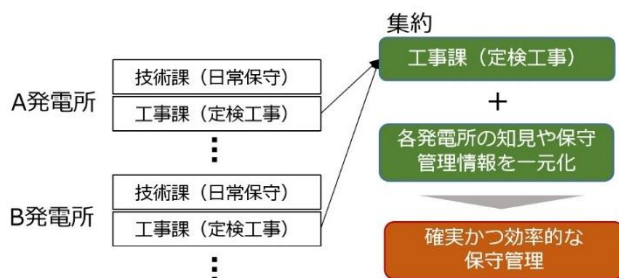
現在この5キロ以遠の周辺のところと、このところと、地下構造等々並行審査をしていただいているというところがございますので、着実に審査は前へ進んでいるということをご報告させていただきたいと思ます。

火力発電所の保守費用低減および効率向上に向けた取組み

▶ 安定運転確保を大前提に、**火力発電所の保守費用低減**に努めるとともに、**AI・IoT技術の活用によりトラブルの未然防止対策を強化し、更なる発電効率の向上**を図ります。

■ 火力発電所の保守費用低減に向けた取組み

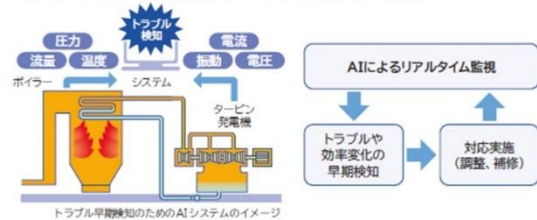
- 保守基準をTBM（時間基準保全）からCBM（状態基準保全）へ積極的に移行し、劣化状況を踏まえた点検周期の最適化を図り、保守費用を低減
- 発電所別に配置していた保守員の一部を、定期点検工事専門の保守員として一つの地点に集約し、各発電所の知見や工事実績に基づく計画の策定を一元的に行うことで、確実かつ効率的な保守管理を実施



■ AI・IoT技術の活用による発電効率向上やトラブル早期検知

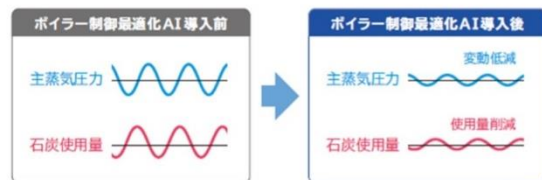
運転状態監視AI

BD・AIを活用し、運転員が気付かないトラブルの兆候や効率的な運転状態からのずれを早期に検知



ボイラー制御最適化AI

燃料制御を最適化することでCO2排出量および燃料費を低減



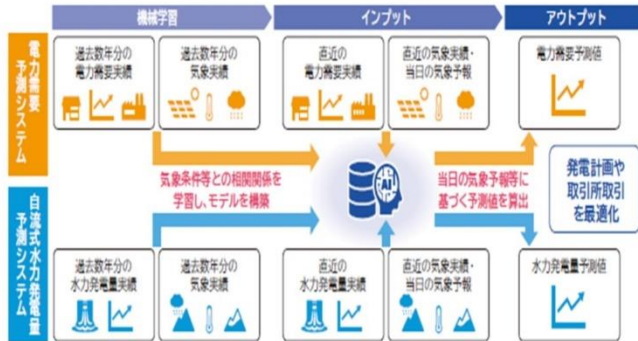
次の22ページは、AIをいろいろ活用させていただきますということで、その事例をご紹介します。火力で、いろんな補修点検、あるいは運転状況、ボイラーの制御、これらの中にも既にAIを活用していますということを書いてあります。

需給収支の最大化

▶ 安定的な燃料調達と最適な需給運用により安定供給を大前提に**需給収支の最大化を目指します。**

■ 電力需給予測精度向上・効率化AI（購入電力量削減）

- AIの活用により、電力需要・自流水水力発電量の予測精度向上
- 卸電力取引所の最大限有効活用等により、需給関連収支を改善



■ ダム流入量予測AI（発電電力量増加）

- 最適な放流操作を支援する国内初のダム最適運用システムを開発・導入
→ 1,500万kWh/年程度の発電電力量増加

■ 燃料価格・卸電力市場価格変動リスク対応

<最適な配船・発電計画および需給運用>

- 燃料・卸電力市場価格の見通しや設備の稼働状況等を踏まえた**配船・発電計画の策定**
- 気象条件や燃料在庫の状況に合わせた**需給運用・市場取引の実施**

<電源調達の多様化>

- 燃料調達と電力卸販売のセット取引（燃料の安定確保、販売利益の確保）

<デリバティブ取引の活用>

- 燃料・卸電力市場価格の変動リスクに対するデリバティブ取引の活用

■ 石炭船の運用最適化（燃料費削減）

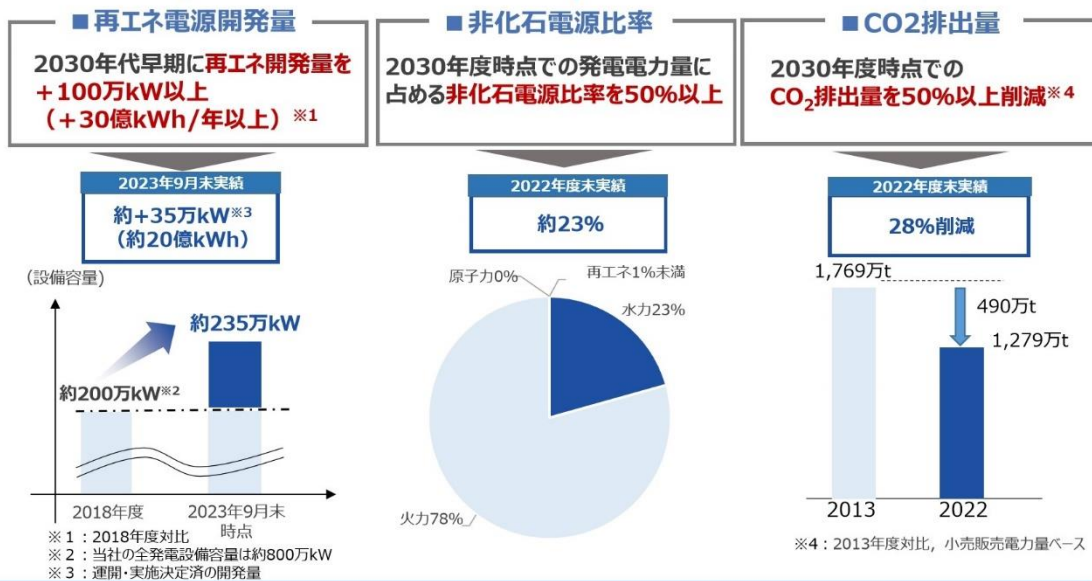
- AI活用により、多くの制約条件を踏まえた最適な配船計画を作成し、滞船料を削減

23 ページ、これは火力以外の需給運用で AI を使っているというところも少しご紹介させていただいております。

電源の脱炭素化（目標と進捗）

- 当社グループが掲げるチャレンジングな再エネ開発目標の達成に向けて、着実に取組みを進めています。
- **開発目標の1/3まで達成しており、引き続き自社開発に加え、他のエネルギー企業等とのアライアンス活用を含めて、取組みを更に加速化**させていただきます。

当社グループが掲げる再エネ開発目標



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

24 ページにつきましては、先ほど言いました、われわれの再エネ開発目標を、一段階ギアを上げた現在の再エネ目標値という形でございます。

この左側にあります再エネ電源開発につきましては、2030年代の早期に100万kW以上、アワーとしましては30億kWhという形、これは2018年比でありますけれども、そういう大きな目標を掲げております。

実は2018年の当社の再エネは70億kWhぐらいでございますので、それを30億kWh増やすということでございますので、4割アップという形の大きな目標を掲げているということが実態でございます。

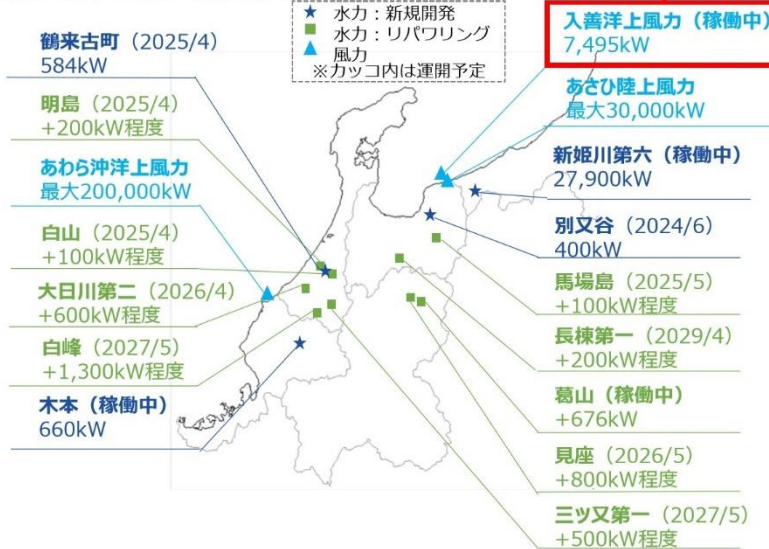
サポート

日本 050-5212-7790 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

電源の脱炭素化（再エネ電源開発）

- 再エネ電源開発に向けては、小水力を含めた水力発電所の新設・リパワリング、風力発電所の開発、バイオマス専焼事業への参画等、取組みを進めております。
- 洋上風力については、開発ポテンシャルを有するため、今後積極的に取り組んでいきます。

■ 再生可能エネルギー開発計画



ピックアップ

■ 入善洋上風力発電事業への参画

- 富山県下新川郡入善町沖の洋上風力発電事業に出資参画。9月に営業運転を開始。
※ 事業主体：(株)エフティ・ジャパン、JFEエンジニアリング(株)と当社が出資する「入善マリンウインド合同会社」
- 国内初となる民間資金による一般海域での着床式洋上発電事業



自己昇降式作業台船（SEP船）による海上施工の様子

域外
 仙台港バイオマス専焼発電事業
 出力：112,000kW
 台湾沖洋上風力発電事業（稼働中）
 128,000kW

25 ページにつきましては、再エネの開発状況について一覧でございます。ピックアップと書いてあるのは、右上にあります、実は富山湾にあります入善というところに洋上風力、この事業に参画いたしております。国内初となる民間資金だけによります一般海域での着床式の風力という形で、この9月に営業運転を実施したということで、地元では随分注目された件になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

電源の脱炭素化（火力電源の低炭素化）

▶ 火力電源の低炭素化に向けて、**水素・アンモニア等の次世代燃料導入に向けた取組み**や、**バイオマス燃料の混焼拡大に向けた取組み**を進めています。

■ **水素・アンモニア洋上基地の事業化調査** **ピックアップ**
(10/27公表)

- 水素・アンモニアの供給に向けた「敦賀港での浮体式アンモニア貯蔵ガス化設備の導入可能性調査」がエネルギー構造高度化・転換理解促進事業に採択され、福井県と三井物産と協議し、検討を開始



水素・アンモニアサプライチェーン概念図

■ **バイオマス混焼比率の増加に向けた取組み**

- 2024年度からの混焼比率増加（15%）に向け、敦賀火力発電所2号機および七尾大田火力発電所2号機で、**燃料貯蔵サイロ・輸送コンベヤの設置工事**や**発電設備改造工事**を計画通りに実施中

	2022年度実績	2030年度までの目標
バイオマス発電電力量	0.16億kWh/年	15億kWh/年
CO ₂ 削減量	約1.2万 t - CO ₂ /年※	約100万 t - CO ₂ /年※

※バイオマス発電電力量相当の石炭消費量が削減されるとして試算



敦賀火力発電所 工事状況
・燃料貯蔵サイロ設置完了
・輸送コンベヤ設置工事中



七尾大田火力発電所 工事状況
・燃料貯蔵サイロ設置工事中
・輸送コンベヤ設置工事中

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

26 ページは、脱炭素化です。火力は絶対必要なものですから、火力の脱炭素化をしっかりやっていくんですけども。これも最近話題になりました、水素アンモニア洋上基地という形で、これは敦賀をイメージしていますが、なかなか設置地域が少ないということになりますと、船でアンモニアを再ガス化するという設備を研究しましょうかということで、福井県さんと、実は三井物産さんと一緒にF S化をやるという形で。経産省の補助事業にも採択されているという形で、これらについても前向きに進めていくということでございます。

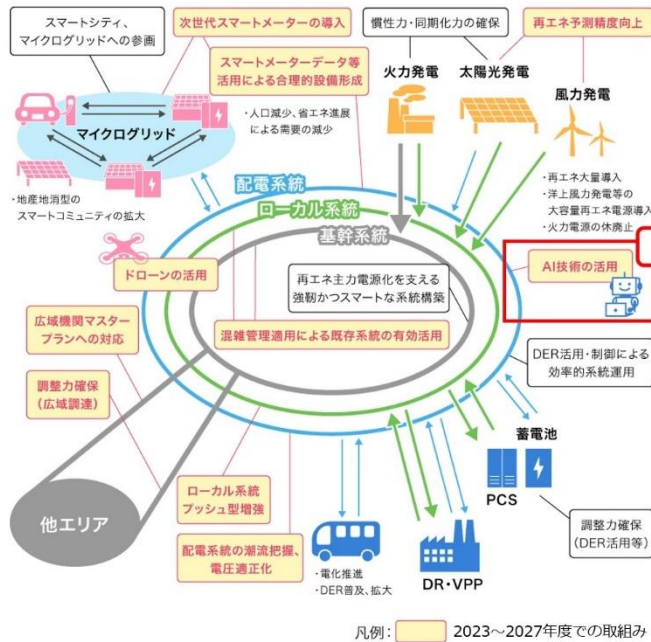
サポート

日本 050-5212-7790 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



送配電網の次世代化

北陸電力送配電(株)では、AI技術の活用等による効率化・生産性向上を図るとともに、再生エネルギー大量導入に向け、送配電網の次世代化を推進し、安定供給を大前提に、再生エネルギーを最大限有効活用できるネットワークを構築します。



■ 営業検知AIシステムを用いた営業巡視の実施

従来 運転手と巡視者の2人1組で実施 → 営業検知AIシステム導入 運転手1人で実施



● 営業検知AIシステムによる解析

AIシステムによる解析



* 上記の例では、AIが営業と解析した確信度：96.6%

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

27ページにつきましては、これはネットワークに関する次世代化の全体図でございますので、ご覧いただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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

新事業領域拡大の方向性

▶ 電気事業をコア事業としつつ、アライアンスやM&Aなども視野に入れながら、電気事業の枠を超えた事業領域の開拓を進め、収益拡大および持続的な成長を目指してまいります。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

28 ページにつきましては、先ほどの事業領域の拡大の方向性ということで、事業領域の拡大という形で、「持続可能なスマートな社会を目指して～つなぐ・ささえる・とどける～」ということをやキャッチフレーズにしなが、さまざまな事業分野について事業領域の拡大を図っていくということを目標にいたしております。

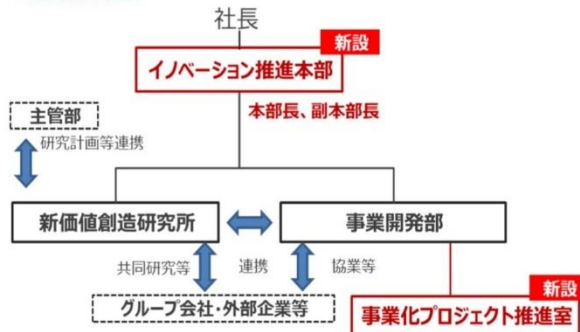
サポート

日本 050-5212-7790 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

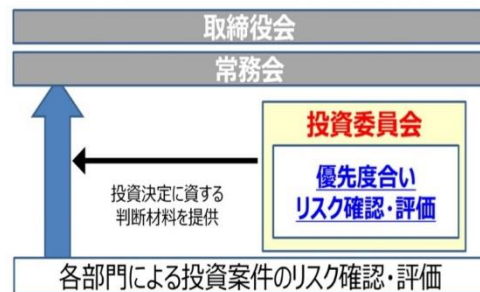
新事業領域拡大を推進する体制整備

- 新事業領域拡大を推進するため、「**イノベーション推進本部**」を設置するとともに、**事業開発部**に「**事業化プロジェクト推進室**」を設置しました。
- また、**これまでの投資経験やノウハウを活用し、投資案件の確認・評価を実施**するとともに、**投資案件の優先度合いを見定めるため、専門の委員会として「投資委員会」を設置**しました。北陸電力(株)だけでなく、グループ会社が投資の意思決定を行うためのサポート体制を整備し、**グループ全体での新事業領域拡大を推進**していきます。

■ 組織改正



■ 投資委員会の設置



29 ページにつきましては、事業領域をしっかりと拡大していくための、少し体制の整備をしましたということを書いてございます。

左にあるのは、今年の7月に発足いたしましたイノベーション推進本部というものを、副社長をトップにしてつくりました。事業開発部と、新価値創造研究所というのは、いわゆる技術研究所でございます。ここを一体化しまして、出口戦略を持った推進をしていく体制を整えております。

右側、投資委員会の設置という形でございます。今後は、先ほども投資をしっかりと厳選していくということを言っておりますので、これは経営の判断がしっかりできるように投資委員会を設けまして、しっかりして、その優先順位はどうなんだとか、あるいは社内でいっばいたまった海外とかの知見を全社的に披瀝させるということを含めまして、投資委員会なるものをこの10月につくったということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

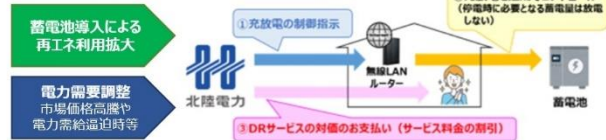
カーボンニュートラルサービスの拡充

- ▶ カーボンニュートラルサービスはGX政策が進展する中で、**今後も成長が見込まれる分野であり、電気事業との親和性も高いことから、積極的に取組みを進めています。**
- ▶ ご家庭向けのサービスとして、初期費用0円で太陽光発電設備を利用できる「Easyソーラー」のラインナップに**蓄電池とセットで提供する新プラン「創蓄プラン」を追加しました。**併せて、**蓄電池を遠隔制御し、電力需要の調整にご活用させていただく、デマンドレスポンスサービスも開始いたします。**
- ▶ 法人のお客さま向けには、脱炭素ニーズにお応えする**太陽光発電PPA（オンサイト/オフサイト）を提案しており、着実に契約件数を伸ばしております。**

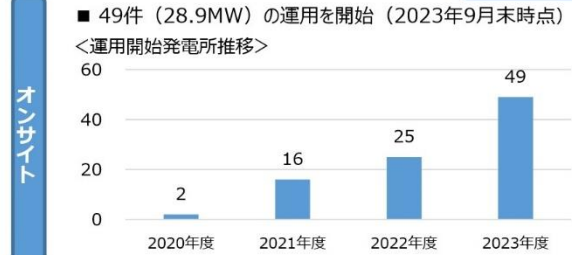
■ ご家庭向け「Easyソーラー」拡充



<DRサービスのイメージ>



■ 法人向け太陽光発電PPAの販売拡大



- (株)北陸銀行さまと連携協定を締結し、ほくほくソーラーパークの供給 (3MW) を2023年9月開始
- 北陸地域の(株)セブン-イレブン・ジャパンさま店舗 約300店舗向けの供給 (6MW) を2022年6月に開始

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

30 ページ目につきましては、カーボンニュートラルサービスの拡充ということで、さまざまな、お客様にお役に立てるようなサービスを展開しているということで、左側には家庭用向けのサービス、右側には法人向けのサービスの事例を書いていますということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

新事業領域拡大に向けた取組み

▶ 足元では、**次世代エネルギーマネジメント事業や、地域活性化等に資するまちづくり事業やデジタル・ライフサポート事業等に取り組んでおり、**今後もこれらの取組みを加速させていきます。

■ EV導入トータルサービス

カーボンニュートラルサービス

次世代エネルギーマネジメント事業

デジタル・ライフサポート事業

- EVや充電・充放電設備に加え、**EVを蓄電池として活用するエネルギーマネジメントシステム等を提供**
- お客さまのEVの導入・利活用を一括でサポート**



電気自動車 (EV)

- ✓メンテナンス付車両リースをご提供
- ✓車両稼働率分析を行い、最適な車両台数をご提案



充電設備・充放電設備

- ✓充電設備の設置工事及び設備リースをご提供
- ✓普通充電器・急速充電器・充放電器等多様な種類の充電設備を提供可能
- ✓(充放電器導入の際は)BCP対策のコンサルティングを実施



エネルギーマネジメントシステム・車両管理システム

- 【スタンダードタイプ】
 - ✓EVの充電を制御し、エネルギー管理をサポートする標準的なエネマネプラン
- 【車両管理特化タイプ】
 - ✓スタンダードタイプに加え、車両管理業務の効率化に資するプラン(スマホアプリによる車両予約、運転日報作成が可能)
- 【BCP特化タイプ】
 - ✓施設のBCP機能強化に特化したエネマネをご提供するプラン(複数台のEVを活用し、無停電で長時間給電が可能)

■「小松駅東地区複合ビル」の建設

まちづくり事業

- 電力のレジリエンス強化や**地域の賑わい創出**に向けて本ビルの建設を決定(竣工予定：2025年)



■「結ネット」を活用したスマートシティづくり

- 自治体および地域自治組織における課題解決を目的とした**地域ICTアプリ「結ネット」**の石川・福井県域における導入支援・運営事業を実施
- 全市民参加型のアプリ**としての普及拡大を目指す

<「結ネット」を通じた当社グループコンテンツの提供>

自治体防災メール連携サービス (2023.4~提供中)
防災無線の代替としても活用可能
⇒ 2023.4~ 羽咋市で運用開始 (共同開発)

停電情報お知らせサービス (2021.10~提供中)
町域単位での停電時刻・復旧見込み時刻をWebで確認

クマ自動検出AI・通報システム連携 (連携検討中)
当社開発のAIによるクマ自動検出システムと連携し、クマ出没情報をお知らせ



「結ネット」について

- 電子回覧板や自治体・事業者からの情報発信機能に加え、「災害時の安否確認システム」としても活用可能なスマホアプリ
- ※開発元：(株)シーピーユー (石川県金沢市)

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次、31 ページです。これも事業領域の拡大ということで、地元役に役立つということでございます。

ここには書いていないんですけど、今、実は全国的にクマの発生の問題がたくさん問題化しています。富山県でも、実は亡くなられた方とか、昨日もけがされた方、いろんな方がいらっしゃいます。かつてからクマだけじゃなくて、鳥獣をAIで探知して、それが出たらご連絡するようなシステムについて開発して、実用化されているのですけれども。これまであまりクローズアップされていなかったのですけれども。地元の方に非常に役に立つような、こういう技術開発もしっかりしながら、地域の貢献に役立ちながらわれわれの利益拡大につなげるような活動をどんどん深めてまいりたいと思っていますのでございます。

随分駆け足になりましたけれども、最初の30分、この説明にいただきました。この後は、皆さんにこのテーマに関するいろんなご議論をいただきたいと思いますので、いったんここで私からの説明は終了いたします。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



質疑応答

才川 [M]：それでは、ただ今からご質問をお受けしたいと思います。

恐縮ですが、ご質問のある方におかれましては、挙手いただきまして、手元にマイクが届きましたら会社名、お名前をお名乗りの上、ご質問をお願いいたします。

それでは、ご質問のある方は挙手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]：ご説明ありがとうございます。みずほ証券の新家です。質問、2～3点お願いしたいと思います。

まず1点目ですけれども、今回、中計目標で経常利益450億円以上とROE8%以上ということで、最低限8%以上を確保ということを社長からもコミットいただいたのは、大変力強くて良かったかなと思いますし、なかなか電力会社さんでROEをKPIの軸に据えるってのが、できるのですけどなかなかしていただく会社さんがなかったので、そういう意味でもすごく良かったかなと思っています。

最初は確認ですけれども、この450億円と8%以上というところは、先ほど社長からもご解説がありました。毎年、つまりこの計画期間の中で毎年やっていく数字と、27年に向けてという意味ではなくて、毎年これをちゃんとやっていくということの確認。言い換えると、今の御社のおおむね実力値から、ちょっと頑張った数字が、この450億円。これは、今年が400億円がタイムラグが、下期は本当になくなるかどうかはありますけど、400億円なので、おおむねその実力値というのをそのように考えていると、そういう理解でいいのかどうかを1点目で確認させてください。

2点目は、KPIとしてROEが軸になったというのはすごくいいかなと思う一方で、資金配分の計画については、やはりどうしてもこの期間気になるところあるかなと思っています。もちろんこの計画期間中に志賀がいつから工事が本格化するかによって変わると思うので、全体計画を示しにくい期間なのかなというのは想像するのですが、この志賀の工事が始まる前と後で、どういう資金繰りになりそうなのかというところを確認したいと思っています。

450億円で、大体どうでしょう、営業キャッシュフローで900億円とか、1,000億円で行くかどうかぐらいでしょうか。社長の顔を伺いながら聞いていますけれども。それに対して投資が、今だと800億円ぐらいでしたけど、ここに今回の投資プラスアルファの投資も入ってくるので、まだ

サポート

日本 050-5212-7790 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



志賀の工事が本格化する前に、フリー・キャッシュフローは黒字を確保できるのかどうかという確認と。

志賀が入ってきたときは、これはやはりさすがに1回フリー・キャッシュは赤字になる局面になると、そういう捉え方でいいのかどうか、その辺の資金配分というか、資金繰りのところ、具体的には投資の毎年のイメージはどうお考えになられてるかというのを2点目でお聞かせください。

最後は配当のところですか。なかなか財務体質回復はメインなので、明確なことは言いづらいというのは重々承知しているのですけれども。他社さんでも財務 KPI がここまで行く間は、例えば配当性向 10%とか、いろんなやり方を各社さん試行錯誤されてるところもあるので。何らかのベンチマークがあるとよりうれしいなというところがありまして、そういったところについての社長の現在のお考えというか、その辺りをお聞かせください。以上3点です。

松田 [A]：ありがとうございます。まず1点目の今回の数字は毎年かということだと思います。450 億円以上については毎年でございます。20%については1年では無理でございますので、これは最終年度という形になります。

8%は、これは先ほど説明しましたように、毎年というよりも20%を確保した上で8%、最終年度と。恐らく自己資本が充実していない、その手前のところは、8%以上に、当然もしかしたらもっとでかい数字になるんじゃないかなということです。だから、そんなにでかい数字になったとしても、あまり意味ないということはないのですけれども、やはりわれわれとしては最終年度、しっかり20%を確保した上で、8以上、最低8%、これをしっかり確保していくということでございます。

次に資金の話ですね。1,500 億円の成長投資でありまして、成長投資の他に、当然われわれとしては、通常の火力発電の維持、更新設備もございまして、実は大きなものとしては、志賀の再稼働投資というものが大きなものになってくると思っています。

再稼働投資については、今、当然これ以外のところで十分見ております。その上で成長投資にも一定の配分をしていかないと、将来の種をしっかりとまいておかないとということで、こういう配分になっておるわけでございます。

ただ、実は料金で、この安全対策工事費用はどう見るかということと、まだ決定はしていませんけれども、他社の例を見て、料金の中では3,000 億円程度と見ている、決定は1,000 億円の後半でありますけれども、料金上は3,000 億円強と見ております。当然こういうものを十分に反映しながら、わ

サポート

日本 050-5212-7790 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



れわれの利益の中で一定の自己資本を充実させながら、キャッシュフローを出してもいけるというのは、循環して回して見えていますので、こういう形でしっかりやっていければなと思っています。

3番目の配当ですけれども、ちょっと物足りない言い方なんていうのはよくご理解できます。ただ、配当につきましては、状況によってある程度変わっていくのかなと思っています。大きな目線で言うと、当然今、毀損した財務基盤が大きいものですから、早期にある一定のところまでは回復させて、優先させる必要があるかなと。これは大きな意味では思っていますけれども。

さはさりながら、それまではこれだけで、これからはこれだけと、なかなかこうではなくて、いろんな皆様との、資本市場との対話も努めていきながら、その都度場当たりの考えるわけではないですけれども、総合的に考えていく必要があるのかなと思っています。

新家 [Q]：ありがとうございます。今の2番目の資金のところは、そういう意味で言うと、営業キャッシュフローの範囲内で、ある程度志賀原発工事前まではやりくりできるという、そういう受け止め方でよかったですか。

松田 [A]：これはなかなかお答えしにくいところもあって。有利子負債などが若干今の水準をキープできるのかどうかというのがありますけれども、若干志賀の再稼働投資によって、有利子負債が増えるということも頭の中にはあります。

才川 [M]：それでは質問のある方。では、SMBC日興証券、神近さん、お願いいたします。

神近 [Q]：お世話になっております。SMBC日興証券の神近です。私も2問よろしく願いいたします。

1点目が、財務目標の前提となる資源価格ですとか、JEPX 価格はどのように考えているかというところをご解説いただければと思います。

もちろん社内、内部では一定の前提を置かれていると思いますけれども、燃料価格の水準、絶対位置によってぶれるリスクはあると思っていますし、特に JEPX は御社の今の標準メニューだとコントロールしないレンジ、8円から32円でしたか、レンジの中では、ある意味外に出たときにプラス調整、マイナス調整が入りますけれども。そのレンジに入っている間は料金で調整がかからないので、8円に近ければ御社にとって追い風で、上に行けば行くほどどんどん向かい風が強くなっている、そういう状況だと認識しております。

この燃料価格、JEPX の価格をどんなふうにも前提上置いていて、それがどういうふうにも動いたら御社の収益、この目標に対してどういうぶれが生じるかについて、ご解説いただければと思いますというのが1点目です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2点目が配当に関してですが、下期7.5円という、この水準の背景です。1年間で7.5円なのか、それとも半年で7.5円というイメージを持っていて、ウクライナ前に払っていた年間15円というところが想起していいものなのか、この7.5円という配当を決めた背景に関してご解説いただければと思います。よろしくお願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。細かい数字は後ほど企画部長から言いますけれども。燃料価格の前提ですが、基本的に今の料金の燃調が、ほぼ電源構成とリンクした形になっておりますので、これが上がれば、どこで上がるか下がるかによって期ずれの問題がありますが、長期的に見れば料金として適正に反映されるということでもあります。

実は料金改定前というのは原子力が相当入っていたり、LNGが入っていなかったりということ、電源構成とわれわれの燃調の構成が随分乖離しまして、いいときはいい、悪いときは悪いという変な形になっていまして。それが今回の料金改定で、ほぼ原子力を一部、電気料金の上昇抑制のために3年原価のうちの最後の3カ月間だけ入れてあります。

ですから、リスクで言うと、その3カ月分の原子力のところと、それ以外の火力がどうなるかというところは多少出てくるのですけれども、そんなに大きな額ではないかなと思っているところであります。

配当の7円50銭ですが、これはいろいろ考えてとってはそれまでですけれども。そう言うと身も蓋もありませんので。いろいろと考えて、今回年間で400ということで、利益で300という形になります。うち2億株程度ございますので、7円50銭というと、配当性向でいうと大体5%という形になるかなと思っています。

そうすると、われわれで大体10%ぐらい目安でやっていたので、その半分という形になりますが、中間につきましては無配を公表しておりましたし、その無配を公表したのは何かと言うと、今年は財務基盤の回復をより優先させたいということの思いもありまして、そういうことも考えながら、今回7円50銭という数字を公表させていただいたということでございます。

諸元については、企画部長から。

梶崎 [A]：ご質問いただきました燃料諸元の見方についてご回答いたします。

燃料価格、特に石炭につきましては、先物価格等を参考にして考えておりましたし、今、業績見通しでは冬上がる形になっているかと思いますが、それよりは低下傾向です。一方、その他原油、LNG、あるいは為替についてはおおむね足元並みということで見ております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



二つ目のご質問、JEPX 価格の変動による収支の影響でございますが、全体としては、平均としては足元並みの、例えば 10 円程度ぐらいのイメージでありますけれども、収支への影響としましては、例えばお話がありました、上がった場合ですけれども、当社としては一定程度の余力もありますし、それを市場で売ると。ただ一方で FIT の分の回避可能費用が上がるということもありますので、そういったものを差し引くと収支にどこまで効くかという、必ずしもプラスではないかなと。一方で大きくマイナスもないかなと思っていますし。

逆に下がった場合も同じように思っておりますので、今後考えていく上で、当社の出資構造として、市場価格の変動につきましては一定程度対応できるものになっているのではないかなと考えています。

オ川 [M]：では、続きまして大和証券、西川様、お願いします。

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 点よろしくをお願いします。

1 点目が細かくて恐縮ですが、この経常利益の 450 億円という目標に関して、これはさすがに一過性要因は除くということでもいいですかということを確認したいんですけれど。

一過性要因はどこまで入れますか。あくまでスライドタイムラグを除きますということなのか、あるいは他にも除く要素があるのか。それとも、そのスライドも込みで 450 億円を毎年達成していくんだということなのか確認をしたいということと。

併せて、これは先ほど社長様から冒頭のご説明の中で、2023 年度の経常利益のご計画がタイムラグを除くと 380 億円ぐらいというご言及をいただいたわけですが。そうすると、来期に向けて早速 70 億円の積み増しを見ていらっしゃるということになるかと思しますので、これってどうやってやるのですかということもぜひ教えてください。こちらが 1 点目です。

2 点目が、再エネの投資についてもう少し詳しく教えてくださいというのが大きな質問です。この 17 ページの今後の 5 カ年の投資のところ、総額 1,500 億円で、再エネ開発 1,200 億円といただいておりますが、これは具体的に 1,200 億円というのは、どんな分野で何をしようとしているのか、可能な範囲でイメージを教えてください。

社長様からもご言及いただいたとおり、1,500 億円投資をして、少し先にはなりますが毎年 100 億円出るとなると、ROIC リターンで多分 6~7%出てくるということになりますので、今の再エネの投資のリターンからするとだいぶ高いなという印象があって、恐らくそこまで再エネだと取れないということになるかと思うんですね。

サポート

日本 050-5212-7790 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、逆に再エネじゃなくて、もうちょっとリターンの高い投資のほうをやったほうがいいんじゃないかという議論にもなるかなと思うんですけど。あえてここで1,500億円の成長投資のうち、大宗を再エネ開発に入れていくというのは、御社に強みがあるからということなのか、何かまた違った狙いがあるということなのか、この再エネの中身と、ここをやっていくんだということに対する思いをお聞かせ願えればと思います。以上2点、よろしくお願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。まずこの450億円は、一過性を除くと。実力ベースで450億円ということをおっしゃっています。

今年度で言うと、少し来年から足りない分があるんじゃないかということですね。もちろん今年度を含めまして、当然この事業領域の拡大を含めて、電気事業以外でも利益を出していく。あるいはこれまでも高い効率化を織り込んでおりますけれども、さらなる効率化というところは、これは不断の経営改革でございますので、しっかり進めていくということと併せて、来年度からというよりも、今年度から既に450億円を目指して10月からしっかりやっていくということで、これは約束したということではないですけれども、しっかり目指していきたいと思っております。

それと投資の分配の話だと思うんですけども。おっしゃるとおり、なかなかいいご指摘でありまして。全体で言うとそうなんです。ですから、逆に言うと再エネ投資ってそんなに高い利益率が望めるものではないとわれわれは思っています。ただ、期間をどう見るかもいろいろあるのですけれども。

そうすると、ご指摘のとおり、そんな再エネよりももっと利益の高いものに厳選して集中したほうがいいのではないかと、こういうことがあるのですけれども。一方で、われわれのカーボンニュートラルというところがありまして、その電源構成、あるいはお客様に対するCO2の原単位、これもしっかり社会的な課題としてクリアしていく必要があると思っております。

そういう意味で、原子力をしっかり回す、再エネも開発していく、そして既存の火力の脱炭素化を図っていく。これは、なかなか三つをバランス良く、どれも一生懸命やっついていかないと、2030年は何となくもう期間がなくて、何となく原子力もあれば見えてきていますけれども、2050年に本当にゼロカーボンにしようと思うと、本当にどれを優先しますかではなくて、どれも一生懸命やっついていかないと難しいなと思っております。

一定の再エネ開発については、優先的にやっていって、先ほど、資料編のところでも100万キロ目指しますよというのはあったんですけども、大体100万キロの開発をしようとする、これぐらいの投資は必要ではないかと。具体的にどの時点がどの時点かと今全部あるわけではないですが、再エネの一般的な、これだけ投資すればkW当たり単価みたいところで、超マクロな感じで

サポート

日本 050-5212-7790 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



やっていますが、これぐらいの投資を用意しないと、目標が目標倒れになってしまうのではないかと。こういうことで1,200と300というようなバランスに今、取りあえず置いてあるという形でございます

西川 [Q]：ありがとうございます。この前段の450億円を實力で目指すというところで、もう今年度からやっていくと、かなり力強いコメントだと思うんですけど。コスト削減をしていく、一般的な経費節減は、御社はかなりこの10年でもやられていると思うので、なかなか難しい、ごめんなさい、難しくなかったらぜひ教えていただきたいんですけど、なかなか難しいかなという印象がありました。

きょうご紹介いただいたような需給運用にAIが使えますみたいところで、燃料とか需給のところはまだまだ御社としてコストダウンできる余地があることが見つかっていて、その数十のリターンが出せそうなんだということなのか。違う分野かもしれませんが。

今回、この中計で、今年度からこの實力値の、なんなら今出している計画より高いわけですね。これを目指せるということを今回宣言いただけるような何かを新たに見つけたということなのか。それとも、ちょっと言い方は悪いかもしれませんが、気合いの部分が大きいですということなのか。この数十億円ではありますけれど、實力値で数十億円ってなかなか大きいと思いますので、この点に関してもう少し詳しく教えていただいてもよろしいですか。

松田 [A]：ありがとうございます。今年から450億円達成するっということは、なかなか約束するものではなくて、当然目指していくと私は申し上げたとおりです。これまで既存のコスト削減では限界がきつつあると思っています。そういう意味で、実は先ほど説明したDX戦略が一つ大きなポイントになってくると思っています。なかなかその仕事のやり方を気合と根性で減らすのは無理だと思います。やはり合理的に、何が効率化できるのか。

実は先ほど言いました業務改革、DX推進室は2年限定でつくらせていただいております。これが今、いろんな諸施策を打ち上げて来ています。今年から急に効果が出るとは思っていませんけれども、これは早期に効果が出るような施策を含めて、どんどん打ち出してもらっていますので。今年で何か成果が出るのはなかなか難しいかもしれませんが、来年以降、これまでDXに取り組んできましたけれども、さらにDXの戦略も一段とギアアップしてやっていくということを含めて、まだこれでこれだけできるという確証を私は持っているわけじゃないですが、これぐらいはしっかりやっていかなくちゃいけないなというのは社内の中で共有しながら進めていきたいと思っています。

西川 [M]：ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



才川 [M]：では、野村證券、山崎様、お願いいたします。

山崎 [Q]：野村證券の山崎です。2問お願いいたします。

1問目、さっき西川さんの続きになるのですが、やはり経常利益 450 億円というところは、今ご回答を聞く限りですとなかなか難しいかなと、今年、来年というところでは難しいかなという感じだと思います。

あくまでもこれは、やはり最低でも 2027 年、最終年度までには必ず、必ずと言ったら言質になってしまうので失礼ですが、450 億円を目指す、そういった形でわれわれとしては考えたほうがいいのかというところ。そのところをお願いします。

あと、事業領域のところと効率化というところで、やはり効率化のほうがウエートが高いでしょうか。どうしても成長投資のところをいくと 300 億円というような数字がありますので、額としては、どちらかというより長期の、30 年前半に出てくる、再エネのほうにお金をかけるというのがございますので、その点、やはり効率化のほうに重要視されているのかというところをまず 1 点目、お願いいたします。

2 問目が配当でございます。配当は、先ほど、これは神近さんのところで出ていたかと思えます。配当性向は従来 10% 目安と、今回は結果的に分かりませんが 5% という話でしたので。なかなか定量的にお話しすることは難しいのかなと思うんですが、この先、われわれ自身はある程度目安があると大変助かるかなと思っております。

その点でいくと、例えば先の話かもしれませんが、例えば仮に 50 円、元に戻るといったような水準を考えたときに、今回中計で発表になった ROE8% ですか、自己資本比率 20%、20% は従前に戻るといことだと思えますので、そのようにノーマルな状況になれば、ある程度、要は還元もノーマルに戻るのか、そういうところにヒントをいただければと思います。よろしくをお願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。最初の 450 億円の話ですけれども、基本的に、実は前回の中期計画は期間平均で 350 億円という言い方をしました。これは、そうすると何か手前が悪くて、また頑張りますから大丈夫ですみたいな、これはちょっと言い訳かなと思っていて、今回は大変つらいかもしれませんが、毎年 450 億円とあえてしました。

じゃあ、その 450 億円いきなり出るのかとかというところが難しいとすると、先ほど言いました自己資本比率の 20% とか、総額の成長投資というのは、毎年 450 億円を前提につくっておりますので。口が滑るわけではないですけれども、やはり足りないところがあれば、後年度でそれをしっ

サポート

日本 050-5212-7790 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



かり補っていくというのは頭の中に入れてやっていって、毎年 450 億円、期間平均では 450 億円掛ける 5 というものを念頭にしながらやっていく必要があるんだろうなど。

本当に大変で、軽々しくできるものではないとは思いますが、ただそういう前提でつくっていますので、やはりどこかでマイナスになればどこかでプラスにするような仕掛けをつくって、そういう計画が 5 年後に達成できるという絵姿にしていきたいなと思っています。

それと、配当の話ですよね。これは、目安というのはなかなか難しいです。従来は 50 円配当してましたので、当然のことながら 50 円配当を早くしていきたいなという思いも当然あります。ですけれども、全体の自己資本比率、あるいは毎年の利益、あるいはお客様の期待、それと資本市場はこういう形でのご議論を通じて、その都度というか、場当たりのやるという意味ではありませんが、考えていきたいと思っていますので。

まさにここに書いてありますように、財務基盤の回復と、お客様のご期待、これを考えながら総合的に判断して、配当については決定していきたいということでございます。

山崎 [M]：ありがとうございました。

才川 [M]：では続きまして、三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の荻野様、お願いいたします。

荻野 [Q]：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、荻野です。2 問を一問一答でお願いします。

1 問目は 450 億円というか、今年度の 400 億円の内訳を確認して、来期に向けてという、2 年スパンの質問をさせていただきたいんですけども。

まず、今年度の経常が見た目 400 億円ですと。タイムラグの影響については差益で 20 億円入っていて、それで除くと 380 億円ですという理解で、スタートは合っていますか。

松田 [A]：380 億円は上期の分なので、400 億円はタイムラグがほぼなしで 400 億円と、こんな感じですよ。

荻野 [Q]：分かりました。タイムラグなしで 400 億円で、そのセグメント別で、上期、送配電が、こんなに送配電はもうかるのですかという状況になっているのですけれども。通期計画 400 億円の送配電のピンポイントな数字か、もしくは割合とかを教えてください。

気になるのは、今年度の送配電の想定されてる数字が 5 年横に引いていいですかという質問をさせていただきたいんですけど、いかがですか。送配電は上期、経常で 112、通期で、かつ 5 年で。というか、そこがないと 450 億円の議論の多分すごいところだと思うんですよ。

サポート

日本 050-5212-7790 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



梶崎 [A]：すいません、送配電の状況についてお答えしますが、今年度につきましては、今年ほどの利益は織り込んでおりませんので。

荻野 [Q]：今年その利益が知りたいです。そこから議論をスタートしないと。でもその分減らしてあげなきゃいけないとなると、増益要因が必要になるじゃないですか。

梶崎 [A]：計画値では90億円。

荻野 [Q]：今年度90億円。なるほど。その90億円は5年横に引かないってことですね。

梶崎 [A]：そこよりも低いレベルで織り込んでおります。

荻野 [Q]：なるほど。そこは低いレベルで差があるので、その分先ほどのDXなり、効率化なりのところで持ち上げなきゃいけないよねという議論ですね。分かりました。今年度の利益水準のイメージがようやく湧きました。ありがとうございます。

2問目の中計定量目標は、志賀原発なしバージョンとしては、私は良い計画を出してくれたなっていうところで、すいません、感心しちゃっている状況ですけれども。なので、もし志賀原発がない5年間だとしたら、この目標の達成はぜひ頑張っていたきたいと思います。

その中で、さっきの西川さんの質問に近いですが、志賀が動いたら、またガラッと話が変わるので、また議論をし直さなきゃいけないんですけど。志賀がない前提で今から申し上げると、ROEの8%は足切りラインでございますので、志賀がない状況で8%を出せるんだったら、それは私は立派なものだと思うんです。

そのときに自己資本比率が2割だとして、志賀が出てきたらいきなり話が変わるのですが、志賀がない状況で、自己資本比率2割でROE8%は、ROAの観点では低過ぎる。低い理由はシンプルで、志賀が動いていないからという理由だけでございます。

そうすると、志賀が動かない前提もしゃべらせていただきますけれども、先ほどの再エネ投資をやっている場合なのかと思うんです。だから、その再エネ投資をやるぐらいだったら負債の返却を優先させるべきだなと思っていますし、今しゃべりながら、一方で志賀次第だよなという気持ちも、当然思いながらしゃべっているところですけども。

なので、更新投資のところは必要なので当然使っていただいて、成長投資のところは、恐らく、より高いROICのものを選別をしていって、もし志賀が見え始めたら緩めていい気がするのですけれども。志賀が見えないうちは、成長投資のところは、より抑制的に規律を高くしてやっていただくほうがよさそうだなと思いながら、この数字を見ておりましたというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



ということで、あとは今後の志賀の動向を楽しみに待っていますということで終わりにします。

松田 [A]：ありがとうございます。多分、志賀はどうなっているかということにご注目されていると思います。志賀は、料金上は、2026年1月運開にしていますが、実際はなかなか入れたときから、これはハードルが高いですけれども、物理上不可能ではないなということで入れさせていただきました。料金の上昇をある一定抑えるという効果を期待して入れました。

実際審査は、先ほど言いましたが進捗しておりますが、料金上で織り込んだところに決着するのはなかなかハードルが高いなということでございます。

ただ、この5年間の中ではしっかり回していきたいなという思いがありますが。この5年間の算定上にはリスク目に見て、志賀は入っていない前提で実は作ってありますので、そういう意味におきましては、かなりわれわれとしても頑張らないと達成できない数字かなと思っております。意欲的な数字であります。別に目指すというか、できないことを書いたつもりは全くなくて、これはしっかり着実に推進していくという形で書いたわけでありまして。

そういうように見まして、この投資につきましても再稼働投資が安全審査の具合によっては、もっと低くなるのか、あるいは高くなるのかということがございます。そうすると、1,500億円減らすのがいいのか、あるいは自己資本比率20%か、こういうことになってくるのですけれども。非常にこれがまさにわれわれの経営の妙でありまして。これは本当に今、荻野さんに言っていただいたように悩むんですよね、日々悩んでいながら毎日過ごしていかなくちゃいけないと思っています。

ただ、計画としてはこういうことありますので、何かがあったら、いずれもう何か捨てようということは全く考えていなくて、そのときのバランスをどうするか。あるいは本当は、それは足らざるものについてはさらなる、本当はもうけを増やす、電気事業でもうけを増やす、あるいは電気事業以外でもうけを増やすということでやっていく必要があると思います。

何か足りないから何かを切っていくということも当然選択肢としては出てくると思っています。だけれども、今のうちからそういうことを考えているわけではなくて、基本的にはしっかりしたもうけの中で、われわれのこの数値をクリアしていくということが目的で。かなり高い目的ではあるのですけれども、私は不可能ではないと思っています。しっかりした足取りを含めていきたいと思っています。

コストダウンってなかなかないんですけれども、細かいところというか、燃料回りとか、卸市場、あるいはそういうところを使うと、もう少しやる工夫がないとか、あるのではないかとということ

サポート

日本 050-5212-7790 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



を今は思っています。そのために、去年、実はあれだけ赤字を出して、もうやれることを全部やろうよと言ってやったんですけれども、そういう目で見ると、まだまだ見ていなかったことが、まだまだということはないですが、まだこれは見れるよねというところも出てきていますし。

先ほど言いました業務改革 DX 推進室も期間限定で今はつくって、各室部に入り込んで、全社的にはこういうことの視点でやろうよとやっておりますので、この成果は期待値として織り込んでいますけれども、どういう形で出るかは本当に私も期待してると言いますか、そこはしっかりしたことにやっていかないと、大競争時代に残っていけないのかなという思いで進んでいきたいと思っています。

荻野 [Q]：分かりました。一つ、トピックを追加です。内外無差別話ですけれども。これも志賀の前の現状と、もしよければ志賀が動いた後で、御社の業績とか競争力に対して、この内外無差別の話ってどのように考えればいいですか。

松田 [A]：内外無差別はしっかりわれわれも対応していく必要があると思っています。当然発電側で起こした電気を、われわれ小売が使うものと、その他の卸で使うものを差別なくやりなさい、こういうルールでございますので。当然われわれの電源の部分が落ちてくるという形に、当然これまで全部 100%使っていたものを外の卸にも使っていただくということになりますので。まさに小売部門が自社電源以外の電源をどう安価に調達するか、これも大きなポイントになってくると実は思っています。それも体制を整えながら、今準備を進めているところであります。

荻野 [Q]：今のお話は、志賀が動く前と後では基本変わらない感じですか。

松田 [A]：ごめんなさい。これは今、志賀の動く前の話でありまして。実は志賀が動くと 130 万の電源が返ってくるわけでありまして。これの使い方については非常にしっかり議論を進めていく必要がありますけれども、志賀の返ってきた使い方のポートフォリオについては、もう少し時間があるので、真剣にこれは考えていきたいと思っています。

荻野 [M]：分かりました。ありがとうございます。

才川 [M]：みずほ証券、新家さん、どうぞ。

新家 [Q]：みずほ証券の新家です。2 回目、すいません。今の社長のお答えを聞いて質問したくなってしまって。

志賀の前後というところで、まず小売料金の政策としてですが、まずは現状、先ほど来実力でしっかり、来年度以降も 450 億円を出していくというところからすると、現状あまり競合上、御社の

サポート

日本 050-5212-7790 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



今の料金からもうちょっと目線を下げなきゃいけないというリスクはあまりお感じになられていないという理解でいいのかどうかをまず確認をしたくて。

監視委員会のデータとかを見ていると、昔に比べれば御社の料金って他社比で低いとまではもう言えなくなってきてるかなと、そういう印象は持っているんですけど。あまりそこは防衛の観点から、料金を来年度、価格公開していくときに、特に大口を念頭に置いていますけれども、下げなきゃいけないと、あまりそういうリスクは感じておられないのかなという印象を受けたのですが、そういう理解でいいですかということの確認です。

あとは、志賀が動いた後の話ですが。そのタイミングでは、昔の総括原価的な発想で言えば、動いたときに原価を見直して下げるみたいなものがあったわけですけど、今回はもうあくまで競争上の観点から判断するという理解で、つまり動いたから下げるとするのはイコールではないということの確認をさせていただきますということと。

あと、その活用方策のお話がありましたが、基本的に従来の考え方からすると、域内だけでなく、どちらかというと広域的に使うこともあるのかなと思うんですが。それは昔あったような融通の契約とか、そういうのはもうゼロクリアというか、もう1回そこはあくまで交渉で決めていくものということで。これはもう本当に経済的に一番マネタイズできる形で売っていくというのが、志賀の広域的な活用におけるベーシックな考え方としていいのかどうか、そのあたりを教えてください。

松田 [A]：ありがとうございます。料金戦略はなかなか難しいことで、まさに一つは競争上の観点だと思っています。ただ、料金合戦というのは、われわれは避けていきたいなと実は思っていました。お客様の選択も、料金は大きなポイントになるかと思えますけれども、その料金だけでなく、われわれ地場におけるお客様に身近なところを生かして、エネルギーパートナーとしての信頼感をどうもらってですね。ちょっと高いけど、これはやっぱり北電さんに頼まなあかんねと、こういう具合の営業を進めているわけでありまして。

そういう意味では、料金は大きなポイントでありますけれども、全て料金に任せて競争すると、こういう料金合戦の競争に陥らないように、まさに今どうしていくかということを考えているのではなくて、既に実行しておりますので、お客様へさまざまなサービスを提供して、電気も選んでいただける、こういう活動をしていきたいと思っています。

それと、料金の下げとかについてどう考えるか、これはなかなか難しい問題でありまして。当然のことながら、今回原子力が入っていない前提で料金を組み上げております。これが入ってすぐというか、入ってこれが安定的に稼働してくるということになりましたときに、単に原子力の分だけじゃなくて、そのときにわれわれの電源構成、あるいはそのときに外部のわれわれの増要因はっぱ

サポート

日本 050-5212-7790 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



いあるわけでございますので、それらを含めて収支状況とか競争状況とか、さまざま、もろもろ考えて、総合的に料金は判断するものであると思っています。

ただ、当然原子力が入れば、今の燃料高の場合には相当程度の競争力になると思っていますので、上げ下げを別にして、上げの抑制には当然なるのかなど。あるいは競争力が強まるということ、当然カーボンについても良くなりますし、安定的な供給についても大きな戦力になると思いますので。入ってきて安定的に稼働するというときに、いろいろなものを総合的に判断して決めて。役所みたいな話ですみませんが、そういうことに尽きると思っています。

これはいろいろ聞かれます。入ったら下げますよねと聞かれますが、そういう単純なものではなくて、もう一度いろんな、いつもそうですが、さまざまなものを総合的に判断しながら料金を決定していくと、こういう形になると思います。

才川 [M]：その他、ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。では、定刻よりも早いようですけれども、質問もないようですので、本日はここで区切りとさせていただきます。追加の質問等がある場合につきましては、経理部までお願いいたします。

それでは、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。どうもありがとうございました。

松田 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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 050-5212-7790 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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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 050-5212-7790 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

