



**北陸電力株式会社**

2020 年度決算説明会

2021 年 4 月 30 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]	2020 年度決算説明会		
[決算期]	2020 年度 通期		
[日程]	2021 年 4 月 30 日		
[ページ数]	44		
[時間]	10:30 – 11:48 (合計：78 分、登壇：26 分、質疑応答：52 分)		
[開催場所]	電話会議		
[会場面積]			
[出席人数]	61 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長 社長執行役員	金井 豊	(以下、金井)
	執行役員 経営企画部長	林 政義	(以下、林)
	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

宮本 学 (以下、宮本)

**[アナリスト名]\***

みずほ証券

新家 法昌

大和証券

西川 周作

野村證券

松本 繁季

三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券

荻野 零児

SMBC 日興証券

神近 広二

\*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

---

**宮本：** それでは、定刻となりましたので、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、多数のご参加いただきありがとうございます。

今回の会社説明会は、緊急事態宣言が出されたことを踏まえ、急遽、電話会議での開催に変更いたしましたことをご詫言申し上げます。

当社の出席者ですが、社長の金井、経営企画部長の林、経理部長の広瀬。私、進行役を務めます経理部財務チームの宮本の4名でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は12時までお時間を頂戴しております。すでにホームページへの掲載ならびにメールにて送付させていただいております会社説明会の資料に基づきまして、社長から2020年度の決算の概要、2021年度の当社グループの取組み、2050カーボンニュートラルに向けた取組みについてご説明いたします。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。

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。掲載はゴールデンウィーク明けの5月6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,%)

	2020年度 (A)	2019年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)	《主な増減要因》
小売販売	259.4	250.5	8.9	103.5	
電灯	82.5	79.1	3.4	104.4	
電力	176.9	171.4	5.4	103.2	
卸販売	66.1	56.1	10.0	117.9	<卸販売> 卸電力取引所等への販売増
総販売電力量	325.5	306.6	18.9	106.2	

※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	10月	11月	12月	1月	2月	3月
実績	11.1	18.6	23.2	24.2	28.9	24.6	17.0	12.7	6.2	2.9	5.7	9.7
前年差	Δ0.7	Δ0.5	+1.5	Δ1.5	+0.8	+0.1	Δ1.4	+1.1	Δ1.5	Δ3.5	Δ0.2	+1.0

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

**金井**：北陸電力の金井でございます。どうぞよろしくお願いいたします。それでは、早速ですが始めさせていただきます。

まず、2020年度の決算概要からご説明をいたします。2ページです。

小売販売電力量は259億4,000万キロワットアワーと、前年度に比べ8億9,000万キロワットアワーの増加となりました。電灯は冬季の気温が前年より低かったことにより、暖房需要が増加し、年度を通して前年比増加となりました。

電力は、新型コロナウイルス感染症の影響により、工場の操業が減少した影響はありましたが、販売拡大に取組み、契約電力が増加したことなどから前年度を上回りました。

卸販売電力量は66億1,000万キロワットアワーと、前年度に比べ10億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あります。この結果、総販売電力量は325億5,000万キロワットアワーと、18億9,000万キロワットアワーの増加となりました。

## 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@scriptsasia.com



なお、新型コロナウイルス感染症の影響につきましては、一定の前提をおいて試算をいたしますと、小売販売電力量で8億キロワットアワー程度の減少の影響があったと見ております。用途別では、電灯で1億キロワットアワー程度増加したものの、業務用・産業用で9億キロワットアワー程度減少したと見ております。

## 2020年度 決算概要

3

<連結決算>  
9年ぶりの増収減益。  
<2020年度期末配当>  
⇒3月公表のとおり、「10円/株」。

		(億円,%)			
		2020年度 (A)	2019年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連結	売上高(営業収益)	6,394	6,280	114	101.8
	経常利益	123	232	Δ 108	53.2
	親会社株主に帰属する 当期純利益	68	134	Δ 65	50.9
期末配当		[10円/株]	[10円/株]		
年間配当		[15円/株]	[10円/株]		

《主な増減要因》

<連結売上高>  
総販売電力量の  
増加

(参考) 連結対象会社数：連結子会社21社、持分法適用関連会社6社

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に3ページの2020年度決算概要であります。

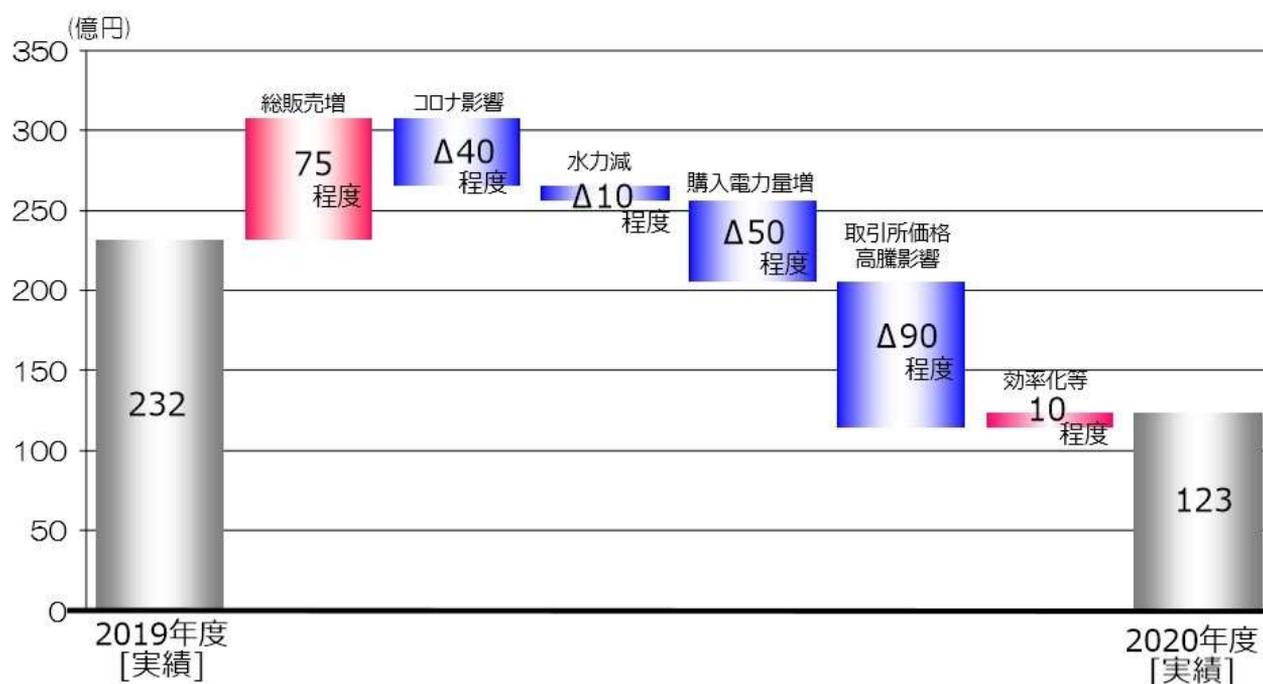
連結売上高は、6,394億円と、前年度に比べ114億円の増収となりました。これは総販売電力量が増加したことなどによるものであります。連結経常利益は123億円と、前年度に比べ108億円の減益。親会社株主に帰属する当期純利益は68億円と、65億円の減益となりました。

2020年度の期末配当につきましては、3月に公表したとおり一株につき10円といたします。

### 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@scriptsasia.com





© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に4ページ。前年度からの連結経常利益の変動要因についてであります。

まず、販売拡大などによる総販売電力量の増加により、75億円程度の収支好転となりました。一方、減益要因として新型コロナウイルス感染症の影響として、40億円程度。水力発電受電量が減少したことにより、10億円程度。購入電力量が増加したことにより、50億円程度。また、12月下旬から1月にかけて卸電力取引所の価格が高騰したことによる影響により、90億円程度それぞれ収支悪化となりましたことから、連結経常利益が123億円となったものであります。

なお、卸電力取引所の価格高騰の影響につきましては、3月には60億円程度と見込んでおりましたが、今回90億円程度と見直しをしております。この差分は、新電力のインバランス料金の未収債権に対して、貸倒引当金を30億円程度計上したことによるものであります。

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



## (参考) 2020年度 エリア需要

5

- ▶ 北陸エリアにおける2020年度の電力需要は、気温等の影響も含まれますが、新型コロナウイルスの影響もあり、前年と比較し1.2%減少しました。
- ▶ 家庭用は外出自粛や休校等の影響から前年を上回ったものと推測され、5.3%増加しました。
- ▶ 一方で、業務用は商業施設の営業時間短縮や休業などの影響から2.4%減少、産業用は工場の操業減少などの影響から5.1%減少しました。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に5ページ。2020年度のエリア需要についてであります。

北陸エリアにおける当社をはじめとする小売事業者全体の電力需要は、新型コロナウイルスの影響による減少を、気温による増加が一部を補うかたちとなりまして、結果として前年と比較し1.2%の減少となりました。

用途別で見ますと、家庭用は外出自粛や休校等の影響から前年を上回ったものと推測され、5.3%の増加となっております。一方、業務用は商業施設の営業時間短縮や、休業などの影響から2.4%の減少。産業用は工場の操業減少などの影響から、5.1%の減少となっております。

### 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



## 《業績予想》

⇒ 総販売電力量・連結経常利益・連結当期純利益ともに2020年度実績並みと予想。

## 《配当予想》

⇒ 中間、期末ともに1株につき7.5円（年間15円）を予定。

(億kWh, 億円)

	2021年度 見通し(A)	2020年度 実績(B)	増減 (A)-(B)
総販売電力量	325	326	Δ 1

※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)	5,200	6,394	Δ 1,194
	経常利益	100	123	Δ 23
	親会社株主に帰属する 当期純利益	50	68	Δ 18

## 《主な増減要因》

<連結売上高>  
会計規則変更に伴う  
再エネ賦課金・交付金  
と費用との相殺処理

## 《見通し前提諸元》

〈為替〉  
110円/\$程度  
〈原油CIF[全日本]〉  
60\$/b程度

配当予想[中間]	7.5円/株	5円/株
配当予想[期末]	7.5円/株	10円/株

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に6ページ。2021年度の業績予想及び配当予想についてです。

まず、総販売電力量であります。前年度の猛暑、厳冬からの反動減があるものの、新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着いてきたことなどを織り込んだ結果、2020年度実績並みの325億キロワットアワーと見込んでおります。

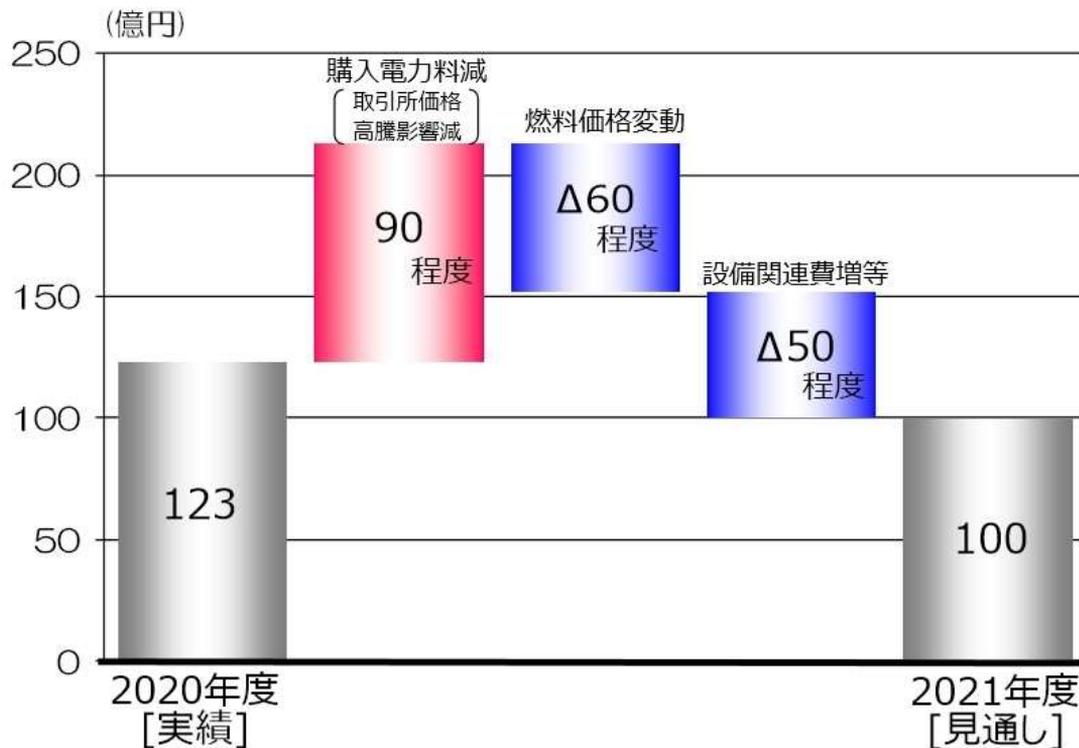
連結売上高につきましては、再エネ賦課金・交付金が会計規則改正に伴い、営業収益から除かれることなどから、前年度に比べ1,200億円程度減の5,200億円程度と見込んでおります。なお、費用も同額除かれることになるため、当該会計規則改正に伴う収支影響はありません。

次に、利益予想であります。連結経常利益を100億円。親会社株主に帰属する当期純利益を50億円と想定しております。

2021年度の配当は安定配当を継続し、株主の皆様のご期待にお答えしていく観点から、中間、期末ともに一株につき7円50銭とし、年間として15円を予定しております。

## 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



次に7ページです。連結経常利益の見通し、100億円の前年対比での変動要因についてご説明します。

まず、卸電力取引所の価格高騰があった前年度と比べ、購入電力量の減少などを見込み、90億円程度の収支好転となると想定しております。一方、減益要因として燃料価格変動の影響により、60億円程度。設備関連費の増加等により50億円程度。それぞれ収支悪化を見込み、連結経常利益を100億円と想定しております。

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@scriptasia.com



▶ 今冬発生した全国大での需給逼迫および電力市場価格高騰による収支影響を踏まえ、今後、更なるリスク対応策を検討していきます。

## <今冬発生した事象>

- ▶ 全国的な需給逼迫を受け、卸電力取引所での取引価格が高騰。
- ▶ 計画段階では自社供給力の範囲内で小売販売が可能な見通しであったが、供給力が不足したため取引所を活用。  
⇒ 今冬は火力発電所の補修による供給力低下の局面があったことに加え、**大幅な渇水※1**、**厳しい寒波による需要増※2**が同時に発生したことから取引所での調達量が増加。



※1 出水率推移 (過去順位は1942年以降79年間)

	12月	1月
出水率[過去順位]	61%[7-位1位]	84%[7-位16位]

※2 平均気温推移 (富山市、金沢市、福井市の平均)

	12月中旬	12月下旬	1月上旬	1月中旬
平均気温	4.4℃	5.4℃	1.6℃	2.5℃
[平年差]	[▲1.4℃]	[+0.4℃]	[▲2.2℃]	[▲0.7℃]

▶ 市場価格高騰と調達時期が重なり収支悪化。

## <リスクへの対応策>

今冬実施した対応策	<ul style="list-style-type: none"> <li>・石炭火力の過負荷運転</li> <li>・貯水池式水力の活用</li> <li>・石油の追加調達</li> </ul>
今後検討していく対応策	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相対卸契約による調達価格固定化の拡大</li> <li>・他社アライアンスなどによる電源調達先の一層の多様化</li> <li>・先物市場、先渡市場などの活用</li> </ul>

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に 8 ページです。今冬の需給逼迫および電力市場価格の高騰を踏まえた、今後のリスク対応についてご説明をいたします。

昨年度は年度当初の計画段階におきましては、自社供給力の範囲内で小売販売が可能である見通しでありました。大型石炭火力発電所の補修等により、供給力に余裕のない断面において、大幅な渇水および厳しい寒波による需要増が同時に発生したことから、取引所での調達量が増加し、結果として収支悪化となりました。

今後、このようなリスクに対応するため、石炭火力の過負荷運転など今冬に実施した対応策に加え、相対卸契約による調達価格固定化の拡大や、他社アライアンスなどによる電源調達先の一層の多様化など、更なる対応策を検討してまいります。

## 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

- ▶ 当社グループを取り巻く経営環境は、2050年カーボンニュートラル宣言をはじめとする**脱炭素社会実現に向けた動きの加速、4D（脱炭素化、分散化、デジタル化、人口減少）の進展等**による**電気事業の価値構造の変化**、新型コロナウイルス感染症拡大を受けた**社会の変化の加速**等、**想定を上回る速さで変化**しています。

⇒情勢変化に対し、**スピード感を持って対応**していきます。

## <当社グループを取り巻く経営環境の変化>

### 1. 脱炭素社会実現に向けた動きの加速

- (1) エネルギー政策の思い切った脱炭素への転換（2050年カーボンニュートラル宣言、グリーン成長戦略等）
- (2) 脱炭素に関する世界的な潮流の加速（パリ協定、ESG投資、SDGs、グリーンリカバリー等）
- (3) お客さまや地域の環境ニーズの高まり（RE100、ゼロカーボンシティ、スマートシティ等）

### 2. 4D※1の進展等による電気事業の価値構造の変化

- (1) 卸電力取引市場価格※2 2019年度7.93円/kWh→2020年度（4～11月）5.33円/kWh
- (2) 再エネ分散型電源の拡大
- (3) EV・蓄電池の技術進展、DR等の分散型リソースの役割拡大

※1：「Decarbonization（脱炭素化）」、「Decentralization（分散化）」、「Digitalization（デジタル化）」、「Depopulation（人口減少）」

※2：市場価格はシステムプライス。2020年度は需給逼迫により価格が高騰した分の影響除く。

### 3. 新型コロナウイルス感染症拡大を受けた社会の変化の加速

- (1) テレワーク定着やオンライン消費拡大など仕事や生活面でのデジタル化加速
- (2) AI・IoT等のデジタル技術の進展

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続きまして、長期ビジョン達成に向けた2021年度、北陸電力グループの取組みについてご説明をいたします。28日に発表をいたしました当社グループの取組みからポイントごとに抜粋をしてご説明いたします。

10ページです。まず当社グループを取り巻く経営環境についてです。

2050年カーボンニュートラル宣言をはじめとする脱炭素社会実現に向けた動きの加速、4Dの進展等による電気事業の価値構造の変化、新型コロナウイルス感染症拡大を受けた社会の変化の加速等、想定を上回る速さで変化しております。

## 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



➤ 2021年度の経営計画における経営環境の変化を踏まえた特徴は、以下の通りです。

## <2021年度の経営計画における経営環境の変化を踏まえた特徴>

### 1. 電気事業の経営基盤の強化

- ・敷地内断層問題の解決など志賀原子力発電所2号機の早期再稼働に向けたプロセスを着実に進めるとともに、収益拡大に向けた販売活動を強化します。
- ・業務効率の一層の改善やコスト低減等の効率化に努め、電気事業の経営基盤を一層強化します。

### 2. 2050年カーボンニュートラルに向けた挑戦

- ・再エネ主力電源化をはじめとする電源の脱炭素化、再エネ主力電源化を支える送配電・通信ネットワークの高度化およびRE100対応電気料金メニュー等のお客さま・地域の脱炭素支援を通じ、2050年カーボンニュートラルに向けた取組みを加速します。

2030年度目標：非化石電源比率50%以上

### 3. 既存の電気事業の枠を超えた事業展開

- ・4Dの進展等による今後の電気事業の価値構造の変化を見据え、電気+αの付加価値サービスや新規事業に関する取組みを軌道に乗せ、事業の利益確保を図ります。
- ・既存の電気事業の枠を超えて事業を展開し、地域の持続可能な発展とスマート社会の実現という社会課題の解決に貢献します。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に11ページであります。このような経営環境の変化に対し、スピード感を持って対応していくため策定しました2021年度経営計画の特徴をご説明いたします。

1点目は、電気事業の経営基盤の強化です。敷地内断層問題の解決など、志賀原子力発電所2号機の早期再稼働に向けたプロセスを着実に進めるとともに、収益拡大に向けた販売活動の強化等に取り組みます。

2点目は、2050年カーボンニュートラルに向けた挑戦であります。電源の脱炭素化や送配電・通信ネットワークの高度化、お客様や地域のゼロエミッション支援等、2050年カーボンニュートラルに向けた取組みを加速します。なお2030年度目標として、当社グループの発電電力量に占める非化石電源比率50%以上を目指しております。

最後に3点目として、既存の電気事業の枠を超えた事業展開に取り組みます。今後の電気事業の価値構造の変化を見据え、電気プラスアルファの付加価値サービスや、新規事業に関する取組みを軌道に乗せ、事業の利益を確保するとともに、既存の電気事業の枠を超えて事業を展開し、地域の持続可能な発展とスマート社会の実現という社会課題の解決に貢献してまいります。

## 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



- 2021年1月の審査会合で敷地内断層のうち評価対象断層の10本（陸域6本、海岸部4本）について、**鉱物脈法および上載地層法に関するデータ拡充**を行った上で、**いずれの断層も活断層でないことを説明し、概ね理解が得られました**。敷地内断層の活動性については、現地調査を踏まえて最終判断がなされるため、適切に対応していきます。
- 今後、**敷地周辺に分布する断層の評価**について審査を進めることになります。課題の先取り・データ拡充を行い、わかりやすく丁寧に説明していきます。

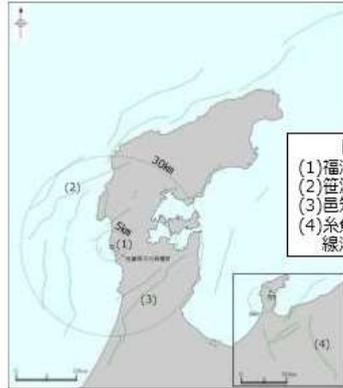
**敷地内断層の活動性評価**

敷地内断層のうち、選定した陸域および海岸部の10本の評価対象断層について、**鉱物脈法**等により約12～13万年以降の活動がないことを説明し、概ね理解が得られました。

鉱物脈法	上載地層法
断層最新面を横断する600～900万年前以前に生成された <b>鉱物脈</b> に歪異・変形が認められない。 	断層を覆う約12～13万年前以前に堆積した <b>地層</b> に歪異・変形が認められない。 
断層最新面を横断する <b>明確な鉱物脈</b> ⇒ 活断層でない S-7の例	約20万年前の <b>砂礫層</b> にスレ・変形なし ⇒ 活断層でない S-4の例

**敷地周辺断層の活動性評価**

敷地周辺において、地震を引き起こす可能性がある断層を下図(图中—)のとおり評価しており、今後詳細に説明してまいります。



【主な断層】  
 (1) 福浦断層  
 (2) 笹波冲断層帯  
 (3) 岳知湯南線断層帯  
 (4) 糸魚川-静岡構造線活断層系

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に12ページです。志賀原子力発電所の状況について、ご説明いたします。

1月に行われました原子力規制委員会による審査会合におきまして、敷地内断層のうち評価対象断層の10本について、いずれの断層も活断層ではないことをご説明し、概ね理解をいただきました。活動性の最終判断につきましては、現地調査を踏まえてなされる見込みでありまして、適切に対応してまいります。

また、次のステップとして、敷地周辺に分布する断層の評価について審査を進めることになりまして、課題の先取りやデータ拡充を行い、わかりやすく丁寧に説明してまいります。

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



- ▶ 国の審議会で、非効率石炭火力の規制的措置について以下の方向性が示されました。
  - ・規制対象：SC（超臨界圧）以下などの発電方式ではなく**実績発電効率で評価**
  - ・目標水準：石炭火力の実績発電効率**43%**（**ユニットではなく事業者単位で評価**）
- ▶ 目標水準達成に向け、石炭火力発電所の**バイオマス混焼比率増加や、タービン改造などによる更なる効率向上に取り組んでいきます。**

### 当社の石炭火力一覧と現時点での方向性

ユニット	最大出力	運開年	発電方式※1	発電効率 (設計効率)	現時点での方向性
富山新港石炭1号	25万kW	1971年	Sub-C	39%程度	・2024年度廃止で計画に計上。 ただし、志賀原子力2号機の稼働状況等を見極めた上で判断
富山新港石炭2号	25万kW	1972年	Sub-C		・需給状況等を踏まえ、今後検討
敦賀1号	50万kW	1991年	SC	概ね43%以上※2	・高効率な発電所であり、今後も効率向上やバイオマス混焼などの取り組みにより低炭素化に努め、活用していく
敦賀2号	70万kW	2000年	USC		
七尾大田1号	50万kW	1995年	USC		
七尾大田2号	70万kW	1998年	USC		

※1 JIS(日本産業規格)による区分

※2 実施済または実施予定のタービン改造による効率向上値を含む

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に13ページの非効率石炭火力フェードアウトへの対応についてであります。

先般、国の審議会におきまして、非効率石炭火力の規制的措置について発電方式ではなく、実績発電効率で評価するとともに、その目標水準を43%とする方針が示されました。また、この実績発電効率については、発電所ユニットごとではなく、事業者の保有する石炭火力全体での数値の評価となる見通しであります。

当社といたしましては、この目標水準達成に向け、石炭火力発電所のバイオマス混焼比率の増加や、タービン改善等による更なる効率向上に取り組んでまいります。

また、当社が保有します石炭火力についての現時点での方向性は表のとおりでありまして、敦賀、七尾大田につきましては、今後とも有効に活用すること。富山新港につきましては、需給状況を見ながら工夫をしていくということにしております。

なお、先般、菅総理が2030年度に温室効果ガスを2013年度から46%削減することを目指すと表明されましたが、われわれ電気事業者といたしましても、この目標達成に向けた国の動向などを注視し、対応していく必要があると考えております。

### 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



- 石炭火力発電所におけるバイオマス混焼比率の増加に取り組むとともに、アンモニア・水素等の脱炭素技術の活用に向けた検討を進めていきます。

## <石炭火力発電所におけるバイオマス混焼比率の増加等>

### 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 号機ではバイオマス混焼拡大のための発電設備の改造工事を進めており、七尾大田火力発電所 2 号機についても検討を進めています。



バイオマス燃料貯蔵サイロのイメージ（敦賀火力発電所）

### バイオマス燃料の調達

- ・混焼比率の増加を図るため、現在使用している国内材に加え、北米や東南アジアから木質ペレット（ブラックペレット、ホワイトペレット）の調達に向けて、諸準備を進めています。



バイオマス燃料(ブラックペレット、ホワイトペレット)

## <アンモニア・水素等の脱炭素技術の活用に向けた検討>

- ・2050年カーボンニュートラルに向けて、アンモニアや水素燃料の導入に資するサプライチェーン構築や技術課題に関する検討を実施します。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続いて、14 ページに記載の脱炭素化への具体的な取組みについてであります。

まず、石炭火力のバイオマス混焼につきましては、2024 年度からの混焼比率 15%増加に向け、敦賀 2 号では発電設備の改造工事を進めております。また、七尾大田 2 号でも検討を進めております。

バイオマス燃料については、北米や東南アジアからの木質ペレット調達に向けて準備を進めております。またアンモニアや水素燃料の導入に資するサプライチェーン構築や技術課題に関する検討を実施してまいります。

## 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

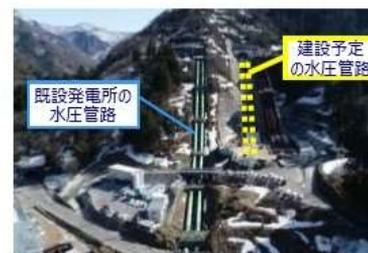


➤ 水力発電所の新設や老朽化設備のリプレース、既設設備の改修等による水力発電電力量の増加を実施し、電源の低炭素化を推進します。

＜水力発電所の新設＞

- ・当社グループの黒部川電力(株)が「新姫川第六発電所」、北陸電気工事(株)が、「木本小水力発電所」の新設工事を実施中。

発電所	出力	発電電力量	運転開始予定	CO <sub>2</sub> 削減量
新姫川第六	28,000kW	0.9億kWh/年	2022年4月	約4.5万t-CO <sub>2</sub> /年
木本小水力	660kW	0.03億kWh/年	2022年6月	約1,780t-CO <sub>2</sub> /年



新姫川第六発電所の建設状況 (2021年3月、新潟県糸魚川市)

＜老朽化設備のリプレース＞

- ・以下の水力発電所で大規模改修工事を実施します。

発電所		改修前出力と増加出力		運開予定時期
当社	馬場島	21,700kW	(+100kW程度)	2025年5月
	三ツ又第一	13,000kW	(+700kW程度)	2026年5月
	明島	4,700kW	(+200kW程度)	2025年4月 </td
富山共同 自家発電	見座	25,500kW	(+800kW程度)	2026年5月
	葛山	25,000kW	(+600kW程度)	2023年5月
検討中	4か所	35,770kW	(+2,200kW程度)	—
合計		125,670kW (+4,600kW程度)		—

＜既設設備の改修等による発電電力量の増加＞

- ・2020年度は牧発電所の発電電力量の増加を図りました。( +2,200kW、+0.057億kWh/年)

＜AIの活用による発電電力量の増加＞

- ・AIを活用したダムへの水の流入量を予測するシステムの開発を行い、発電所運用の最適化による発電電力量の増加に取り組んでいます。同システムについては、流入量予測による治水や発電電力量増加に関心のある他事業者への販売も行い、幅広くサービスの提供を進めていきます。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に 15 ページ、水力発電に関する取組みであります。

水力発電所の新設につきましては、当社グループである黒部川電力の新姫川第六発電所が、来年 4 月に運転を開始するほか、北陸電気工事においても、木本小水力発電所の工事を実施しております。また、老朽化設備のリプレースや、設備の改修、AI を活用した発電電力量の増加施策についても積極的に取り組んでいます。

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@scriptasia.com

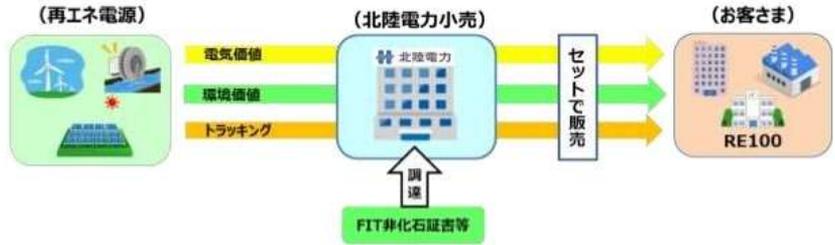


➤ RE100※対応メニューなどの再エネ電気料金メニューを提供し、お客さまの脱炭素化に貢献していきます。

**RE100に対応した再エネ100%の電気料金メニューの販売**

- ・当社は、水力100%の低圧向け「アクアECOプラン」、高圧以上向け「グリーン特約（アクアグリーン）」および「とやま水の郷でんき」を販売しています。
- ・これらに加えて、トラッキング（発電所特定）を付与し、RE100に対応した再エネ100%の電気料金メニューを提供することで、お客さまの脱炭素化ニーズにお応えしていきます。

《 RE100に対応した環境価値の提供 》



※企業が「事業運営に必要な電気を100%再生可能エネルギーで調達」することをコミットする国際的な取組み。2050年に再エネ比率100%を目標にしている。

**環境省のEV補助金の認証取得・「環境・エコカー割」の開始**

- ・「アクアECOプラン」および「グリーン特約（アクアグリーン）」は、環境省のEV補助金支給条件である再エネ電力メニューの認証を取得しました。これにより、電気自動車を新たに購入されるお客さまが同メニューに加入いただければ、最大80万円の補助金を受けることができます。
- ・また、電気自動車等を保有され、アクアECOプランにご加入のお客さまを対象に電気料金割引特約「環境・エコカー割」を開始しました。今後、自動車販売店と協業し、電気自動車等の普及拡大に取り組んでいきます。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続きまして 16 ページ。お客様の脱炭素化に向けた新たな価値サービス等の展開についてご説明をいたします。

現行の水力 100%の電気料金メニュー「アクア ECO プラン」、「グリーン特約（アクアグリーン）」、「とやま水の郷でんき」の販売に加え、トラッキングを付与し、RE100 に対応した再エネ 100%の電気料金メニューを提供してまいります。

また、電気料金割引特約「環境・エコカー割」を開始し、電気自動車の普及拡大などにも取り組んでいきます。

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



- ▶ 太陽光発電設備の第3者所有モデル※の販売拡大や蓄電池・EV充放電器の導入支援など脱炭素に資する新たな価値サービスを展開するとともに、カーボンニュートラルのカギとなる電化を推進していきます。

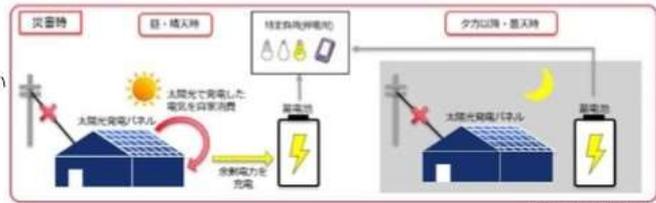
**太陽光発電設備の第3者所有モデル**

- ・2020年度は6件の高圧のお客さまに太陽光パネル容量で約4,000kWのご契約・内諾をいただきました。
- ・2021年度はスモールオフィスや家庭向けなど低圧のお客さまにもサービスを拡大していきます。
- ・また、他事業者とともにBCP機能付き太陽光発電システムの第3者所有モデルを北陸地域のスーパーマーケットに導入しました。



福井鎮蝶様さまに導入された太陽光パネル

※お客さまの敷地内に当社グループが太陽光発電設備を設置し、発電した再生可能エネルギーを供給。お客さまは供給電力量に応じて料金をお支払いいただくことで、初期投資不要で再生可能エネルギーの使用が可能。



**蓄電池・EV充放電器導入支援**

- ・企業・自治体・家庭向けに脱炭素化やBCPに資する蓄電池やEV充放電器の導入を支援するサービスを展開します。

**カーボンニュートラルに向けた熱源電化提案**

- ・2050年カーボンニュートラルの達成に向け、ヒートポンプや電化厨房機器の導入などによる給湯・厨房・空調分野の熱源電化を推進していきます。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に17ページです。太陽光発電設備の第3者所有モデルの販売拡大等のサービスを展開するとともに、カーボンニュートラルのカギとなる電化を推進していきます。

太陽光発電設備の第3者所有モデルにつきましては、2020年度は6件の高圧のお客さま、約4,000キロワットのご契約・内諾をいただきました。2021年度はスモールオフィスや家庭向けなど低圧のお客さまにもサービスを拡大していきます。

また、蓄電池やEV充放電器の導入を支援するサービスの展開や、給湯・厨房・空調分野の熱源電化提案の推進に取り組んでいきます。

**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



- ▶ 地域の脱炭素支援、エネルギーの地産地消や地域活性化に向けて、自治体等と連携し地域のエネルギー事業に主体的に参画します。

## 氷見ふるさとエネルギー株式会社の設立

- ・2020年10月、当社および富山県氷見市、氷見商工会議所、関係団体が出資し、「氷見ふるさとエネルギー(株)」を設立しました。
- ・再エネ設備の導入拡大等により市内で発電した電気を市内で消費する「エネルギー地産地消」の実現と、物品購入や電気工事の依頼を市内業者に行うことで「地域内経済循環への貢献」による地域活性化を目指します。
- ・子育て世帯、移住者、首都圏在住の氷見出身者を対象に地域密着型のお得な電気料金メニューを取り扱っています。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に 18 ページです。地域の脱炭素支援、エネルギーの地産地消や地域活性化に向けて、地域のエネルギー事業にも主体的に参画していきます。

2020年10月には当社および富山県氷見市などにも出資し、氷見ふるさとエネルギー株式会社を設立しました。市内で発電した電気を市内で消費するエネルギー地産地消や、地域内経済循環への貢献に加え、子育て世帯、移住者、首都圏在住の氷見市出身者を対象に、地域密着型のお得な電気料金メニューの提供などを行っています。

### 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@scriptsasia.com



- ▶ 地域が抱える課題やニーズに積極的に対応し、ビジネスチャンスにつなげるとともに“お役立ち”の精神で地域の発展を牽引していきます。

＜金沢市ガス事業・発電事業譲受＞

- ・ 金沢市は市が保有するガス事業・発電事業について**2022年4月1日**に金沢市に本社を置く**新設の株式会社（市出資あり）**に事業譲渡を行う方針を決定し、2020年10月6日に公募を開始しました。
- ・ 当社（代表企業）、東邦ガス(株)、(株)北國銀行、(株)北國新聞社、松村物産(株)および小松ガス(株)の6社で構成するグループは、本公募に応募し、**2021年2月26日付**で**優先交渉権者に選定**されました。
- ・ 今後、新会社を設立し、本事業譲渡に関する手続きを進めていきます。

■新会社の主な事業内容（提案内容）

新会社は既存の両事業に加え、電力小売事業等を行う予定であり、**安全・安心を大前提に金沢市の発展および市民の暮らしを第一に考え、民間ならではの知見を活かした事業運営**を提案。

ガス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ガス製造・供給事業</li> <li>・ ガス小売事業（お客さま数約6万件）</li> </ul>
電気事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 発電事業（水力） （上寺津発電所等計5発電所：計約3.3万kW）</li> <li>・ 電力小売事業</li> </ul>

両事業の一体経営を通じ、お客さまのニーズに沿った**ガス・電気セット販売等の料金メニューや見守り等の新サービス**を展開

↓

地域の皆さまから信頼され地域の皆さまの期待に沿った事業を展開することで「**地域密着の総合エネルギー企業**」へ

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続いて19ページです。当社では、地域が抱える課題やニーズに積極的に対応し、ビジネスチャンスにつなげるとともに、お役立ちの精神で地域の発展を牽引していきます。

この度、金沢市が保有するガス事業・発電事業について2022年4月の事業譲渡に関する公募に応募し、当社を代表企業とする6社で構成するグループが優先交渉権者に選定されました。今後、新会社の設立、引継ぎ等、金沢市との間で事業譲渡に関する手続きを進めてまいります。

新会社は、既存のガス事業・発電事業に加え、電力小売事業等を行う予定です。安全・安心を大前提に金沢市の発展および市民の暮らしを第一に考え、民間ならではの知見を活かした事業運営を行ってまいります。

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



- ▶ 北陸電力送配電(株)では、**電力設備などの経営資源を最大限活用した新たなサービスの提供**により、事業領域の拡大に向けて挑戦していきます。

### <空き家あんしんサポート>

- ・近年、空き家戸数は年々増加傾向にあり、家屋の劣化による景観や治安の悪化が社会問題となっています。
- ・このような社会的な背景を踏まえ、2020年12月、「**空き家あんしんサポート**」の提供を開始しました。
- ・空き家の維持管理代行サービスを通して、**お客さまのニーズにお応えするとともに、地域の課題解決**に取り組んでいきます。

### <配電設備を活用した公共表示のラッピング>

- ・北陸電力送配電(株)では、配電設備を有効活用した新規事業として、デザインを施したラッピングを取り付ける公共表示等に係る「**ラッピングサービス**」を2021年4月に開始しました。
- ・本サービスは、地域における「防災・避難対策」、「景観向上・環境美化推進」、「観光・自治体PR」等、**自治体の情報発信のツールとして地域貢献に寄与するもの**と期待しています。



<電柱ラッピング>



<路上機器ラッピング>

### <IoT通信用回線サービス事業>

- ・北陸電力送配電(株)では、2020年4月からスマートメーター通信網を活用し、**IoT通信回線サービス（通信回線サービス、回線接続サービス）の提供**を開始しています。
- ・本サービスを通じて、ガスおよび水道をはじめとする北陸地域のIoT化を推進し、「**地域の皆さまの更なる利便性向上**」等を目指していきます。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に 20 ページです。北陸電力送配電におきましても、経営資源を最大限活用した新たなサービスを提供しています。

2020年12月には、空き家の維持管理代行サービス「空き家あんしんサポート」を開始し、空き家に関する地域の課題解決に取り組んでいます。また、配電設備を有効活用した「公共表示のラッピングサービス」や、スマートメーター通信網を活用した「IoT通信回線サービス」の提供を開始しております。

## 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



- ▶ 新技術やノウハウを獲得する機会を得るための出資により、新たな成長事業の開拓に取り組めます。

## <SBI4&5ファンドへの出資>

- ・2020年12月、市場成長期待の高い領域において、技術革新が期待できる独自の技術・サービスを保有しているベンチャー企業への投資を行う「SBI4&5ファンド」に対し、当社100%子会社の北陸電力ビジネス・インベストメント合同会社を通じて出資を行いました。
- ・本ファンドへの出資により、分配収益に加え、社会的課題の解決や新サービスの実現に向け、本ファンドが出資するベンチャー企業の新技術やノウハウを獲得する機会を得ることを期待しております。

### ■本ファンドの概要

ファンドの名称	SBI4&5投資事業有限責任組合B1号
投資対象	SBI4&5投資事業有限責任組合の出資持分
マザーファンドの投資対象	基軸技術としてAI、ブロックチェーン、5G、「Industry4.0」を推進するIoT、ロボティクス、および「Society5.0」を実現するヘルスケア、インフラ、食品・農業等の幅広い領域・産業における革新的な技術・サービスを保有するベンチャー企業
出資約束上限額	1,000億円
運用期間	2029年12月まで
無限責任組合員	SBIインベストメント(株)

続いて21ページ。新技術・ノウハウ獲得等に向けた出資による新たな成長事業の開拓に向けた取り組みであります。

2020年12月、市場成長期待の高い領域において、技術革新が期待できる独自の技術・サービスを保有するベンチャー企業への投資を行う「SBI4&5ファンド」に出資を行いました。本ファンドへの出資により、分配収益に加え、ベンチャー企業の新技術やノウハウを獲得する機会を得ることを期待しております。

## 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

▶ 当社グループの知見を活かし、今後も経済成長が期待できる海外での電力事業に参入することで、グループ全体での収益性向上を図ります。

## <UAEガス火力発電事業への参画>

- ・2021年3月、丸紅(株)とアブダビ政府が共同で開発中の「フジャイラF3複合ガス火力発電事業」(在UAE)について、同事業の権益保有会社および運転・メンテナンス会社の株式のそれぞれ一部を丸紅(株)から譲受し、出資参画しました。
- ・本事業は、UAEで最大のガス火力発電事業であり、2023年4月の運開を予定しております。
- ・本件は当社初の海外直接投資案件です。本件に参画することで、現地政府との関係構築・強化を図り、同政府が国家クリーンエネルギー戦略で掲げ、今後増加が見込まれる太陽光発電事業への参画を目指します。
- ・更に、同政府が次世代燃料として研究を本格化している、アンモニア・水素に関する取組みについても、積極的に情報収集し、更なる海外事業の拡大を目指します。

### ■プロジェクト概要

プロジェクト名	フジャイラF3複合ガス火力発電事業
出資者	60% アブダビ政府系企業 40% 丸紅・当社出資の持株会社(丸紅51%、当社49%)
売電先	EWEC社 (アブダビ政府100%子会社)
発電容量	2,400MW ※UAEで最大出力となる
発電方式	ガスタービンコンバインドサイクル (GTCC)
発電端熱効率	61~62%程度



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続いて 22 ページ、海外電力事業についてであります。

当社グループの知見を活かし、今後も経済成長が期待できる海外での電力事業に参入することにより、グループ全体での収益性の向上を図ってまいります。

2021年3月には当社初の海外直接投資案件として、丸紅とアブダビ政府が共同で開発中であり、UAEのフジャイラF3複合ガス火力発電事業へ出資参画しました。本事業はUAEで最大のガス火力発電事業でありまして、2023年4月の運開を予定しております。

また、本件に参加することにより、現地政府との関係構築・強化を図り、太陽光発電事業への参画を目指すとともに、同政府が次世代燃料として研究を本格化しておりますアンモニア・水素に関する取組みについても積極的に情報収集し、更なる海外事業の拡大を目指します。

## 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



- 当社グループは、既存の電気事業の枠を超えて事業を展開し、地球温暖化問題への対応および地域の持続可能な発展とスマート社会の実現という社会課題の解決に貢献していくという決意の下、2050年の当社グループの将来像を策定しました。
- 当社は、1951年の創立以来、地域と共に歩みを進め、本年は70周年の節目を迎えます。自治体や地元企業等と連携し、地域の課題解決に積極的に対応する課題解決先進企業を目指します。



地域の  
課題

- ・人口減少・少子高齢化を背景とした労働力不足や  
地域コミュニティ・インフラの維持困難化
- ・産業振興・地域活性化、地球温暖化問題や自然災害への対応 等

### <2050年の将来像>

地域とともに、持続可能なスマート社会を目指して～つなぐ・ささえる・とどける～

1. エネルギーの脱炭素化で人と環境にやさしい社会を
2. 次の世代に活力あるコミュニティを
3. つながるネットワークで生活に安心を
4. デジタル技術で快適な暮らしを

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、2050年のカーボンニュートラルに向けた取組みについてご説明いたします。

まず、24ページです。当社グループは地球温暖化問題への対応及び地域の持続可能な発展とスマート社会の実現という社会課題の解決に貢献していく決意の下、2050年の当社グループの将来像を策定しました。

地域とともに、持続可能なスマート社会を目指して「つなぐ・ささえる・とどける」のキーワードのもと、2050年に実現したい四つの姿を描いております。

### 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



<2050年に向けた取組み> 将来像実現に向けて、以下の取組みを推進します。

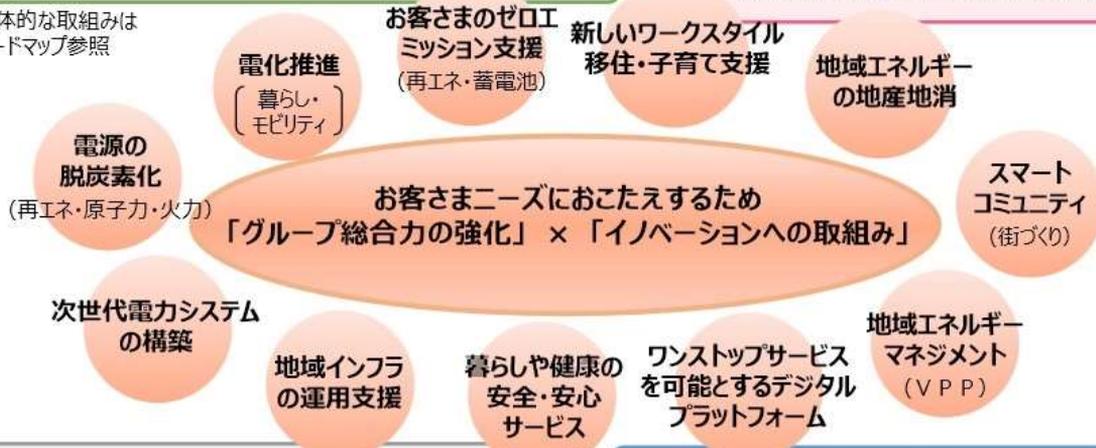
**1. エネルギーの脱炭素化で人と環境にやさしい社会を**

再生可能エネルギーの主力電源化をはじめとする電源の脱炭素化、再エネ主力電源化を支える送配電網の高度化、暮らしやモビリティ等の電化推進、再エネ・蓄電池の普及やZEH・ZEB化等のお客さまや地域のゼロエミッション支援に取組み、2050年カーボンニュートラル実現に挑戦します。

⇒ 具体的な取組みはロードマップ参照

**2. 次の世代に活力あるコミュニティを**

3大都市圏への好アクセスや豊かな住環境を活かした、テレワーク等の新しいワークスタイルや移住・子育て支援、豊かな自然資源を活用した地域エネルギーの地産地消、分散型リソースを活用したスマートコミュニティ構築に取り組み、持続可能な活力あるコミュニティの創出に貢献します。



**3. つながるネットワークで生活に安心を**

3D (脱炭素化・分散化・デジタル化) やレジリエンス向上に対応した次世代電力システムの構築、高度化した通信網とビッグデータやAI・IoT等のデジタル技術を組み合わせた地域インフラの効率的な運用支援や、暮らしや健康の安全・安心サービス等を通じ、安全・安心なコミュニティを支えます。

**4. デジタル技術で快適な暮らしを**

お客さまの暮らしの向上に資する電気+αのワンストップサービスを可能とするデジタルプラットフォーム構築、ブロックチェーン技術を活用した電気の個人間取引や分散型リソースを統合管理した地域エネルギーマネジメントにより、デジタル技術を活用した快適な暮らしに貢献します。

次に 25 ページです。2050 年に実現したい四つの姿として。

- 1、エネルギーの脱炭素化で人と環境にやさしい社会を。
- 2、次の世代に活力あるコミュニティを。
- 3、つながるネットワークで生活に安心を。
- 4、デジタル技術で快適な暮らしを。

この達成に向け、グループ総合力の強化とイノベーションへの取組みにより、各施策を推進してまいります。

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



# 北陸電力グループ カーボンニュートラル達成に向けたロードマップ

- ▶ 地球温暖化対策としての脱炭素社会の実現は大きな社会的課題であり、当社グループは、信頼され選択される責任あるエネルギー事業者として、「電源の脱炭素化」、「送配電網の高度化」および「お客さまや地域の脱炭素支援」を通じ、2050年カーボンニュートラルに挑戦します。
- ▶ 当社グループは、本ロードマップの前提である必要技術の確立および経済性の成立に向け、積極的に取り組んでいきます。

		2030		2030 非化石電源比率 50%以上	2050		カーボンニュートラル	
電源の 脱炭素化	再生可能エネルギーの 主力電源化	再エネ発電電力量の増加に向けた 水力、風力、太陽光発電等の導入拡大 (再エネ開発目標 +20億kWh/年 <sup>※1</sup> )			再エネ電源の最大限の導入拡大 (域内・域外・海外)			
	原子力の最大限の活用	早期再稼働・ベースロード電源としての安定運転、世界最高水準の安全性を目指した取組み 原子力の新技術の検討・活用						
	ゼロ エミッション 火力	クリーン 燃料	石炭火力におけるバイオマス燃料の 混焼拡大 (+15億kWh/年 <sup>※1</sup> ) アンモニア・水素等の導入検討			バイオマス専焼化 アンモニア・水素等への転換		
CO <sub>2</sub> 削減		タービン等更新によるCO <sub>2</sub> 削減、 CO <sub>2</sub> 回収技術等(CCUS)の導入検討等			CO <sub>2</sub> 回収技術等 (CCUS)導入			
送配電網の高度化		再エネ主力電源化を支える強靱かつスマートな基幹系統構築、需給運用の高度化 EV等の分散リソース導入拡大や分散グリッド拡大を踏まえた最適な配電系統構築・運用						
お客さま・ 地域の 脱炭素 支援	電化推進	空調・給湯・厨房分野および産業分野 の生産工程の電化 EVの普及拡大			新技術の採用による更なる電化推進			
	お客さま・地域の ゼロエミッション支援	RE100対応 <sup>※2</sup> 電気料金メニュー、 ZEH・ZEB <sup>※3</sup> 化等の各種ソリューション サービスの提供 お客さま・地域と連携した再エネ分散型 電源の開発、蓄電池の活用および 再エネ導入拡大を支える基盤の整備 (VPP <sup>※4</sup> 、DR <sup>※5</sup> の活用)			再エネ分散型電源・水素等を活用した、 地域のゼロエミッション化、地域エネルギーマネジメント			

※1 2030年度の目標(2018年度対比)。なお、バイオマス燃料混焼拡大による増分電力量(+15億kWh/年)は、再エネ開発目標(+20億kWh/年)の内数。  
 ※2 Renewable Energy 100の略。企業が事業運営に必要な電気を100%再生可能エネルギーで調達することをコミットする国際的な取組み。2050年に再エネ100%を目標としている。  
 ※3 Net Zero Energy House および Net Zero Energy Buildingの略。省エネと創エネ(太陽光発電等)により、年間の一次エネルギー消費量の収支をゼロとする住宅・建築物のこと。  
 ※4 Virtual Power Plantの略。工場や家庭などの蓄電池、EVおよび発電設備などのエネルギーリソースを遠隔・統合制御し、需給調整力を抽出することで、あたかも発電所のように機能させること。  
 ※5 Demand Responseの略。電力供給状況に応じてエネルギーリソースを制御し、消費パターンを変化させること。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に 26 ページ。カーボンニュートラル達成に向けたロードマップについてであります。

当社グループは再生可能エネルギーの主力電源化や、原子力の最大限の活用などによる電源の脱炭素化、送配電網の高度化に加え、電化推進やお客さま、地域のゼロエミッション支援など施策を推進してまいります。

また、本ロードマップの前提であります必要技術の確立および経済性の成立に向けても積極的に取り組み、信頼され選択される責任あるエネルギー事業者として、2050年カーボンニュートラルに挑戦いたします。

私からの説明は、以上であります。

## 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



## 質疑応答

---

**宮本：** それでは、ただ今から 12 時までご質問をお受けいたしますので、ご質問のある方はこちらから順番にご指名いたしますので、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。

みずほ証券の新家さん、お願いいたします。

**新家：** みずほ証券の新家です。よろしくお願いいたします。

まず 1 点目ですけれども、今期の 2021 年度の業績見通しについてお伺いしたいと思います。経常利益で 100 億円ということで、先ほど社長からもご説明いただきましたけれども。この中で、一過性要因を除いた実力の利益のご認識を、今どういうふうにお持ちなのか、そこについてお伺いしたいと思います。

半年前の実力利益の議論のときには、300 億円というのはさすがに再稼働前では難しいけれど、19 年度にあったような 200 億円台ぐらいは確保したいというお話だったと記憶していますけれども。それに対して今期の見通しは 100 億円なので、どれぐらいその一過性要因での下押しがあるのかどうか、ないしは実力利益の目線が下がっているのかどうか、そこについての確認をさせていただきます。

その中で、もし可能な範囲内で、昨年度中にあったはずの志賀原発 2 号機に関する関電、中部との協定についてですが、何らかの影響しているのかどうか、そういったところについてもご認識をお聞かせください。これが 1 点目です。

2 点目ですけれども、志賀原発についてですが、敷地内断層についての評価の前進があったということで、これは昨年度来ずっとあった話かなと思いますけれども。これも半年前のときには、それを受けて基準地震動の確定には、あと 2 年ぐらいはかかるというご認識を、11 月時点では社長のほうからご解説をいただいていた。

その時間軸については特に変わりがないかどうか、その確認について、1 月の審査会合を踏まえて社長のご認識がどうなっているのか確認させていただきます。これが 2 点目です。

最後、3 点目に配当についてです。業績が厳しい中で増配をしていただいているという点、昨年度期末のところについては、どういう考え方で増配をご決断されたのか。

---

### 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



あと今後について、今期も業績見通しはなかなか厳しいですけれども、そんな中で、再稼働前の段階ではどういうふうに配当水準を、今後、考えていくおつもりなのか考えをお聞かせください。

以上3点、よろしく申し上げます。

**金井：**ご質問ありがとうございます。まず1点目の業績、実力の水準をどう見ているのかというご質問ですが、なかなか難しいと思いますけれども。

今年度の業績見通しとして100億円といたしますのは7ページにお示しをしたとおりで、変動要因のやっぱり大きなものは燃料価格、石炭価格が今、高止まりをしておりますので、この影響が一つ、昨年度と比べて減益の要因になっております。

もう一つは、この設備関連費というのは、内容的には修繕費ですけれども、これについては年によって多少変動するかたちになっています。また、当社の場合、卸電力取引所のスポット価格の水準が、利益水準には大きく効いてくることになります。

今年度の業績見通し100億円というのは、どこまで保守性があるかということですが、燃料価格についていうと、石炭価格はもう少し安くなってもいいのではないかと考えていますが、今の見通しでは先物を見ておりましたも、FOBで90ドルぐらいで変わっておりませんので、保守的に見ております。今後、燃料価格が下がってくるようであれば、これは業績の押し上げ要因になると思っています。

卸電力取引所の価格については、4月以降、われわれの想定よりも随分高い値段がついておりまして、これについては当社にとってはむしろありがたい、予測が外れているわけですが、いつまでこういう値段がつくかよくわからないのが実態であります。

見てまいりますと、昨年度お示した実力ベースで200億円というところから、私の印象としては若干実力ベースでは下がっているのではないかと見ております。これが1点目。

それから、中部、関西との志賀2号機の融通契約については、これの基本協定は終了しております、今何もない状況になっております。

それから、2番目の原子力の基準地震動の確定の時期の見通しであります。今のところは、だいたい前回お示した工程に乗っているのではないかと考えています。現時点で遅れていくという見通しはもっておりません。

---

## 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



それから、配当の水準ですけれども、基本的に当社としては一定程度利益が確保できるようになれば、これまで株主の皆様にご迷惑をおかけしてきたこともありまして、一定程度の配当は継続していきたいと思っております。

2020年度について申し上げますと、連結の当期利益が68億円で、配当主要原資が30億円強ぐらいですので、配当性向としては50%弱ぐらいということになっております。ここは最大限、株主の皆様のご期待にお応えするような数値になっているのではないかと考えております。

今年度も利益見通しは厳しいわけですが、昨年度並みの配当を、株主の皆様のご期待にお応えする観点からしていきたいと思っております。

今後の業績とも絡んではまいりますが、私のマインドとしては、今年度あるいは来年度あるいはその先を見ても、少なくとも今の配当水準は維持していきたいし、維持できるのではないかと考えております。以上であります。

**新家：**ありがとうございます。1問目のところで、もし可能であれば今期の見通しのタイムラグ影響がどうなっているかということと。

あと卸取引所の価格のところですが、上がっている、下がっているところについて、去年を振り返ると、上半期だと下がっているところを上手く御社がご活用していた部分もあって、下期はむしろ高くなったことによるマイナス影響が出たということでしたけれども。

先ほどのご説明だと今期は上がっているほうが、フェイバーのようなニュアンスで聞こえたので、その市場価格の変動と御社の収益の兼ね合いを少し補足いただけますでしょうか。

**広瀬：**経理部長の広瀬でございます。2021年度のタイムラグ影響が、2020年度と比べてどうかという観点で申し上げますと、燃調価格は、2020年度と比べますと、燃料価格が若干全般的に上昇の方向で見ております。そういう意味でいいますと、燃調収入の増加に比べまして、燃料価格の上昇、こちらのほうを若干多く見ております。影響的には、だいたい40億円程度のマイナスではないかと、今のところ見ております。これでよろしいでしょうか。

**金井：**卸電力取引市場のスポット価格、当社の収支に与える影響についてですけれども、基本的に当社は、卸電力取引市場のスポットでは売りポジションになります。

2ページの販売電力量をご覧になっていただきますと、卸販売が昨年度でいうと66億キロワットアワーぐらい卸で売っておりますので、このうちの一定部分は卸電力取引所での販売であります。基本的に売りポジションですので、スポット価格が高いほうが収支には好影響を与えることになります。

---

## 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@scriptsasias.com



昨年度は、年末とそれから1月中旬にかけてとんでもない価格高騰があって、先ほども申し上げましたけれども、そのときには非常に残念な結果なのですが、当社は大渴水でありまして供給力がなかった。

特に、域外で売っている部分については、自社の電源で賄うことができずに、卸電力取引所から調達をしなければいけなかったということで大変な減益要因となったものでありますが、それ以外の断面においては、基本的に売りポジションであります。

昨年度の卸電力取引所の価格の平均が、多分6円弱ぐらいだと思います。今年度はそれを随分上回って推移しておりますので、そういった意味ではこの状況が続けば、プラスに要因になるのではないかと見ております。以上であります。

**新家：**わかりました。ありがとうございます。先ほどのタイムラグ影響の40億円は前年との差でマイナス40億円あったという、そういう理解でいいですか。その確認だけ、はい、これで以上です。ありがとうございました。

**広瀬：**そうでございます。

**宮本：**それでは、大和証券の西川さん、よろしく願いいたします。

**西川：**大和証券の西川でございます。2問よろしく願いします。

一つ目が、先ほどの新家さんの質問の一つ目のご回答で、社長様から志賀2号機の基本協定についてご言及いただきましたけれども、こちら基本協定が終了して何も無い状況になっていて、収支見通し上はまったく影響がないというのは、基本協定がなくなったけれども、今までと同じ条件で基本料金が払われるということが決着しているということでもいいのか。

今後の見通しについてもどういうふうにご考えておけばいいのか、すみません、お話いただけるところ、限られているとは思いますが、この志賀2号機の基本料金のところについて、もう少しこの先の見通しも含めて詳しく教えてください。これが1点目です。

2点目が、ちょっと漠然とした話になってしまうのですが、今回、この2021年度の取組みみたいなところを策定するにあたって、御社の特に電気事業における事業ポートフォリオの見直しみたいな議論があったのか、なかったのか。あるいは、もしあったのであればご紹介いただきたいのですが。

---

## 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



なかったのであれば、社長様から見て次世代に向けてそういう議論についてどう思われるかというところについて教えてください。というのは、電気事業がコアにあって、更に広げていくのだというのが今回のグループの取組みでも方向感になると思いますけれども。

やはり規制の在り方一つにとっても、あるいはエネルギー業界の在り方一つをとっても、原子力も再エネも火力も送配電も個人の小売も法人の小売もガスも全部やるという現状のビジネスモデル自体が、かなり元よりもバラバラになってきているのではないかなと思っています。

拡大していくところがあれば、力点を弱めていく、薄めていくところも今後の経営上必要なのではないかと、私は思っているわけですけれども。そのあたりについて、事業ポートフォリオの縮めるという方向の見直しがあり得るかどうか、考え方を教えていただきたい、議論の状況を教えていただきたいと思います。以上2点、よろしくお願いします。

**金井：**ご質問ありがとうございます。まず、最初の志賀2号機の中部、関西との融通基本協定の件ですが、終了しておりますので、自ずと基本料金の受け取りはありません。今後ですけれども、再稼働時期が見通せるような状況になれば、検討していく予定です。

それから2点目、事業ポートフォリオ、将来の事業ポートフォリオについてでありますけれども。基本は、まずは志賀2号機を立ち上げる、そうすると原子力のキロワットアワーが、だいたい100億キロワットアワーぐらい見込めることになります。

あと、当社の水力が今、他社受電分も含めまして80億キロワットアワー強、あと再エネを20億キロワットアワー、今から増やすということなので、200億キロワットアワーぐらいは完全に非化石、ノンカーボンの電源として活用できるところまでは見通しが立っております。その後、あとはカーボンの放出がどこまで認められるかということになるわけですが、残りを石炭火力で補っていくようなかたちになると思っています。

仮に、例えば2030年、46%削減という話が出ていますけれども、その前の段階の非効率石炭火力のフェードアウトの議論で決まった中身を見ると、2030年断面では、今の当社の石炭火力の運転に制限はあまりないということでもあります。

そうすると火力も200億キロワットアワーぐらいの発電が見込める。足すと400億キロワットアワーぐらいになって、現在の320億キロワットアワーよりも随分拡大ができないことはない、2030年断面では、そういうことになります。

---

## 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@scriptasia.com



一方で 2040 年断面、2050 年断面になると、まさに火力をフェードアウトさせていかなければいけませんので、今の火力の 200 億キロワットアワーの分はなくなっていく。そうするとノンカーボンだけでいいますと、300 億キロワットアワーということになります。

あと、原子力が拡大の余地があるのか、再エネが拡大の余地があるのかというのは、今後、検討していかなければいけないという状況であります。

こうやって見てくると、今の当社の 320 億キロワットアワーというのは、仮にノンカーボン、二酸化炭素排出ゼロであっても難しいです。アンモニア比率をどう入れていくかによりますが、何とか 300 億キロワットアワーぐらいは確保していかなければいけないのではないかと考えています。

ただ、この辺は、将来の規制なり、二酸化炭素の排出抑制がどの程度要請されるかによっても変わってくるものと思っております。とりあえず、以上であります。

**西川：**ありがとうございます。ごめんなさい、1 点目の志賀 2 号の基本協定のところなのですけれども。そうすると 2020 年度から 2021 年度にかけて、この基本料金が減ったことが大きく減益要因になっているのではないかと想像するわけですが。もともと段階的に縮小してきているので、そんなに損益インパクトはないということで増減益にも出てこないし、利益水準としてもそんなに気にするような状況になっていないと捉えておけばいいのか。

それとも、この基本料金の受け取りのマイナスがあるので、その裏でこういうふうにもコストダウンをしましたとか、こういう収入の増加があるのですみたいな、打ち消しのプラス要因が何かあるのではないかと思うのですけれども。

そのあたり、この基本料金がなくなったという変化に関して、それが業績に影響を与えているのかもしれないですが、どういうふうに影響を与えているのか、与えていないのか、緩和したのか、みたいなのところについて、もう一段、踏み込んでご案内いただけないでしょうか。

**金井：**志賀 2 号機の基本料金というのは基本協定の消滅と同時になくなったわけですが、7 ページの図に出てくるほどの、大きな減益要因にはならない、そういうところあります。昨年度の水準については、ちょっとご勘弁をいただきたいと思っております。

**西川：**わかりました。ありがとうございました。

**宮本：**それでは、次の方、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



**松本：**野村証券の松本と申します。大きく2点、お願いいたします。1点目は、先ほどノンカーボンの話が200億キロワットアワーとか300億キロワットアワー確保というお話があったのですが、量としては確かに計算上200億キロワットアワーになると思うのですが、

このときのコストというのは、今と比べてどんなふうになっているのか。やっぱり安い石炭がコストを支えている面もあるかと思しますので、少し平均的には、御社全体のコストとしては上がる方向なのかと思ったのですが、

量ではなくてコストのほうのお話も併せていただければというのが、1点目です。

それから、2点目は8ページの一番下のところなのですが、今後、検討していく対応策で、相対的契約とか調達先のアライアンスというのは、これは域外のことを指しているのか、北陸管内でも何かこういったことをされるのか、もう少し詳しくご説明いただければ助かります。よろしくお願いいたします。

**金井：**ノンカーボンのコストですが、まず水力の80億キロワットアワーあるいは90億キロワットアワーは、今後ともコストが増えていくことは、まったくないと思っております。むしろ、ご承知のように、FITを使ったリパワリングを進めていますので、その分はコスト増よりも収入増、費用増よりも収益増ということになりますので、むしろ水力の収支は改善していくと思っております。

原子力については、多分ご承知のとおりであります。変動費は非常に安い電源ですので、動かしてもそう大きなコスト負担にはならない。むしろ、例えば原子力を動かして火力、油ですとか、ガスを絞るようなことになるとすれば、これは収支改善の状況になると見ております。

それから、もう一つ、8ページのリスクへの対応のところですが、基本的には域内、域外を通して、需要と自社の供給力との差を見ておまして、どこということではないと見ております。特に、今年の4月からFCが増強されまして、東と西の価格差がほとんどない状況になっております。

基本的には当社の小売事業全体に対して、一部リスクがあるところは相対なり、あるいは先物とか先渡しとか、いろんなリスクヘッジの手段があると思っております。そういったもので対応していきたいと思っております。以上です。

**松本：**はい、わかりました。ありがとうございました。

**宮本：**三菱UFJモルガン・スタンレーの荻野さん、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@scriptasia.com



**荻野**：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、荻野でございます。3問、1問1答でお願い申し上げます。

まず1問目は、新年度の経常100億円で、先ほどの話でタイムラグ影響は差損でマイナス10億円ということ、差損の10億円ということなので、それを除くととりあえず90億円ぐらい。前年度のタイムラグが差益30億円なので、そうすると前年度が実力93億円とすると、ほぼ横ばいという印象かなと思いました。

新年度の見た目経常100億円のところで、コロナ影響の入れ方はどうなっていますかというところをお伺いしたいのですが。スライド4ページ目で、終わった年度の経常の前年比のわかりやすいグラフを拝見して。そこで新年度を見にいくとコロナ影響と、あと4ページ目に書いてある購入電力量増加のところは、特に新年度の購入電力量は変わらないということなのかなと思うと。

多分、コロナ影響のこのマイナス40億円の扱っただけが残るかなと思っているのですが、このコロナ影響の入れ方を、新年度のところを教えてください。まず一つ質問、お願いします。

**広瀬**：燃調のタイムラグ影響でございますが、先ほど申し上げましたのは、2021年度におきましては、収入の増よりも費用の増、単価影響が大きいということで、その影響はマイナス10億円ではなくマイナス40億円、2020年度と比べまして40億円の収支悪化、影響があると見通しております。こちらは10億円ではございません。そちらはご了解いただけましたでしょうか。

---

## 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





**広瀬**：対前年でいいますと、40億円の悪化というのを織り込んで翌年100億円ということですから、ある意味燃料価格変動、このマイナス60億円の中に今の40億円の悪化は含まれているということになります。

**荻野**：ごめんなさい、前年対比はもういいので100億円に対してどうですか。先ほどからの実力水準の議論はそこなのですけれども、いかがでしょうか。

**広瀬**：そういう意味でいいますと、マイナス影響として理論値ではございますが、絶対値としても40億円程度のマイナスというのが100億円の中身でございます。

**荻野**：そうすると、それが入っちゃっているから、実力は140億円というのが会社計画ですと、わかりました。ここはすっきりしました。コロナ影響はいかがですか。

**金井**：コロナの影響については、昨年度、2020年度はキロワットアワーで8億程度の減とご説明いたしました。今年度は随分影響が収まるという想定の下に、だいたい4分の1程度マイナスの影響はあるのではないかと想定で織り込んでおります。

ただ、その程度ですので7ページの図には出てこない。これもどこをどうピックアップしてご説明するかという話ですので、この表には出ておりませんが、コロナの影響は前年度の4分の1程度になるということで、マイナスとして織り込んであります。以上であります。

**荻野**：アワー的には2億キロワットアワーということですね。あと、すみません、新年度のところの設備関連費用の増等のマイナス50億円のところで、これは従来の修繕費とか委託費の毎年の変動の中の話なのか、それとも先ほどのカーボンニュートラル系の話で、石炭火力のところに費用が投資かなんかが必要だという話も入っているという理解でいいのかというのは、いかがでしょうか。

**金井**：発電でいいますと、年度ごとの変動の中でして、今年度は昨年度と比べると石炭火力の点検が多くて、その分、修繕費がかさんでいるわけですが。

傾向として今、送配電のほう、ネットワークのほうの修繕費がちょっと高くなる傾向にありまして、そういった意味では、一部、増加傾向が続いているというのは間違いないと思っております。

**荻野**：わかりました。ありがとうございます。2番目の話に移らせていただきますが、今後の非化石比率とか非化石のノンカーボンのところの議論で。

志賀原発2号機がないシナリオというのは、頭の体操的に考えられますかというところの質問なのですけれども。原発は動く、動かないは外部要因があまりにも多すぎて、メインストーリーでそれ

---

## 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



が再稼働するという前提は大賛成なのですが、ただ、ちょっとほかの水力とか火力と違って、原発に関しては会社さんの独自の判断よりも外部のところガリスク要因です。そうすると、もし2030時点で志賀2がないとしたら、もしかして志賀1も動いていないとしたら、先ほどの100億キロワットアワーがごっそりなくなるじゃないですか。

そのときに、もしキロワットアワーのところガ320億のイメージだとすると、とりあえず安定供給の観点からいくと火力でフォローして、CO2が出てしまう分については、もしかすると損益にネガティブかもという感じなのか。

それとも、今言った話以外の何か原発をひっくり返す手立てはまったくないはずなので、部分的にこういう努力をしていきたいとかあったりするのかというのはどう思われますか。二つ目です。

**金井：**そこは、まさにご質問のとおりで、原子力が入っていない状況、2030年で原子力が入っていないとどうなるか、非常に厳しいと見えています。2030年断面で、ノンカーボンの電源は水力の80億キロワットアワー程度と、今、一生懸命拡大に取り組んでおります再エネ、特にバイオマスを中心とした20億キロワットアワー。これで今、ほぼ見通しが立っているのが100億キロワットアワーということになります。

また仮に、発電で300億キロワットアワー必要だとすると、現状どおり200億キロワットアワーは火力に頼らざるを得ないので、ここはご質問のとおり、市場、非化石価値の取引等々を活用して供給していくことにならざるを得ないかなと思っております。

そういった意味合いでも、原子力の果たす役割は非常に大きいと思っております。以上です。

**荻野：**ありがとうございます。最後、3点目は、金井社長に是非、過去の社長在任中の印象に良くも悪くも残ったお話をお伺いしたいのと。あと、新社長への期待を、多分、現時点だったら期待値高めのことをいっても、今だったら大丈夫な気がしますので。

どういうことを期待されていて、もしくは僕たちがそういうところを期待していいかというところをお伺いしたいのですけれども、いかがでしょうか。

**金井：**在任期間中の印象として、まず原子力ですけれども、これ何とか前に進めたかったのですが、ここにきてようやく審査が動き出したというところで。こちらについては自社だけでは、私だけでは、なかなかやれないところはあるわけですが、もう少し進められたら良かったのではないかなという印象です。

もう一つ、次に、2030年のビジョンをつくりました。これは、今でもつくって良かったと思っています。ビジョンをつくったのは2019年4月でして、今とは見える景色がまったく違っているわ

---

## 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



けではありますけれども、社内的にはこの2030年のビジョンを基に、例えば、どれだけ再エネを上積みしていくかということで、まだまだこのビジョンは生きていると思っています。今後、このビジョンを基に、2030年に向けて会社としては進んでいくことになると思っています、そういった意味ではいいものができたのではないかと考えています。

それから、あとは、これは申し訳なかったのですが、電力料金の値上げをしました。結果的に良かったかどうかはよくわからないのですが、やっぱりこれをやっておかないと、なかなか今の収支上も厳しかったのではないかと考えています。いろんなところにご迷惑をおかけしたのですが、やっぱり必要な施策だったと思っています。

在任期間中に印象に残っているのは、この3点ぐらいと思っています。

それから、新社長ですけれども、ご承知のとおり、これまでほとんど営業をやってきた人間で、私から見て非常に馬力がある。とにかく一生懸命営業を進めるのが取り柄ですので、今の時代はまさに当社としても、今後、販売を拡大していかなければいけないところで、能力を十分に発揮して頑張してほしいと思っています。以上です。

**荻野：**ありがとうございます。株式市場、ガバナンスのところの視線が強まっておりますので、会長になってからも、是非、ガバナンスのところでは、今まで以上にご活躍を期待しておりますが、よろしく願います。ありがとうございました。

**宮本：**それでは、SMBC日興証券の神近さん、お願いいたします。

**神近：**SMBC日興証券の神近です。私も2問、よろしく願います。両方とも、需要および競争環境についてなんですけれども、まず1点目。

資料の2ページでいただいております20年度の販売電力量のところ、対前年比で3.5%の増加になっておりますけれども、ここの要因分析ですね。コロナの中でこういった点でこの強みを発揮できて、電力のところで需要の契約獲得ができたかみたいところをご解説いただければと思います。これが1点目です。

それから、2点目なんですけれども。ご計画の6ページでいただいている総販売電力量なんですけれども、ここでほぼフラット、若干の微減になっておりますけれども。

ここの背景について、小売と卸でそれぞれご説明いただければと思います。これが2点目です。

---

## 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@scriptasia.com



あと、追加みたいなものなのですけれども、今の御社の電源の持ち方に対して、適正な顧客需要ってどれぐらいのイメージをもっておけばいいか、みたいなものがあれば、ぜひご解説いただければと思います。よろしくお願いします。

**金井：**ありがとうございます。まず初めの、昨年度の実績ですね。これ、まさにご質問がございましたように、新型コロナウイルスの影響はあったわけですけど、結果として小売販売電力量は対前年度比増ということになっています。これは、主に域外です。

域内は、正直申し上げますと、域内の需要全体は減っていることもありますが、それに加えてまだ若干競争の要因としても離脱の影響はまだ残っていて、こちらのほうは減少が続いているわけですが、大幅に増やしたのは域外であります。

域外では、昨年度、大きな契約の獲得ができました。この強みは、いろいろお客様から伺っているのは、当社の価格競争力もありますけれども、それに加えて、当社の営業部隊の対応が非常に丁寧だということで、営業は非常にいい評判をいただいております。こうなりますと、既存のお客様から新しいお客様を結構紹介いただいている、その関係で急に増えているというのが、今の状況だと思っております。

それから二つ目、来年度の小売の予測というよりも、総販売電力量ですね。これは、新型コロナウイルスの影響があったり、気温の影響があったり、いろいろ昨年度はあったわけですが、今年度はそういったものを外しますと、だいたい対前年度と同じぐらいではないかという想定であります。小売と卸の内訳については今まで公表しておりませんので、これについてはご容赦をいただきたいと思えます。

三つ目、適正な需要の水準はどれだけかということですが、これは非常に難しいのですけれども、当社、昨年度の小売が260億キロワットアワーです。まだまだ小売で売れる余地が十分にあるだろうと思っております。基本は小売を増やしていく。供給力が追いつかないところは、そこは卸が減っていくかたちになりますが、理想的な姿としては外部の電源なんかも調達して小売を増やし、卸はそのままにできないかと、そういった考えで進めております。以上です。

**神近：**大変よくわかりました。ありがとうございました。

**宮本：**それでは、サークルクロスコーポレーションの塩田さん、お願いいたします。

**塩田：**2点お願いいたします。1点目は、先ほど2021年度の業績のお話のところ、社長様が200億円の実力利益、そこから少し下がり気味だというお話だったと思うのですけれども。それは底打ちが、例えば下にも動けば底打ちになると思うのですけれども。

---

## 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



例えば再来期にはまた反転が見込めるだとか、こういう条件がそろえば底打ちするだろうというふうに、どういうふうにお考えになっていらっしゃるのか教えていただけないでしょうか。

それから、二つ目は新規事業についてなんですけれども、今回の資料でも中東だとか、ベンチャーキャピタルだとかお示しいただいているのですけれども、ほぼほぼだいたい出そろってきているのか、それとも、まだまだ新しいものを開拓するスタンスなのかについて教えてください。

**金井：**実力ベースの業績、どこまで底打ちするかということについては、これはやはりご質問にありましたとおり、抜本的にはやはり原子力が再稼働しませんとなかなか厳しいと思っております。

それまでの状況としては、一つは每期、每期、石炭火力のキロワットアワーが変動しますので、それによって業績に影響が出てくる。あとは、先ほどからご説明しておりますけれども、石炭の価格ですね。価格が安ければ燃料費低下の効果のほうが燃調収入の減よりも大きいということなので、当社としては石炭の価格がどうなるかによっても、利益の水準は変わってきます。

そんなところで、あと、この卸電力取引市場のスポット価格ですけれども。こちらのほうは、全体的には低下傾向にあるのではないかと、再エネが入ってくる分だけ水準としては下がっていくのではないかと考えていますので、こちらのほうはなかなか改善が期待できないと思っております。そういった意味で見えていくと、抜本的な実力の改善には志賀2号機の立ち上げが必要だと思っております。

それから二つ目、新規事業ですけれども、こちらのほうは、まだまだやるべきことはたくさんあると思っております。社内の取り組みも強化しているところです。今後とももっと積極的にやってきたいと思っております。以上です。

**塩田：**ありがとうございました。

**宮本：**その他、参加者の皆様、ご質問等ございませんでしょうか。みずほ証券の新家さん、お願いいたします。

**新家：**新家です。大変申し訳ありません。1点だけなのですけれども、制度のことで1点だけ伺いたしたのですが。

非化石証書市場について、今後、二つに分けられると思います。FITと非FITということで、非FITのほうが電力会社に関係ある高度化法対応義務関連の市場ということになると思うのですが。

その中で、過去の議論の中でも海外との比較から非化石証書の価格そのものを結構下げるという話が、特にFITのほうで議論があると思います。御社の今の売り買いポジションとの兼ね合いもあり

---

## 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



ますけれども、非化石証書市場が二つに分かれていくことが、どういうふうに損益関係に影響を及ぼしていくのか、そこについてご見解をお聞かせいただけますでしょうか。よろしく申し上げます。

**金井：**ご質問のとおり、当社に影響がありますのは非 FIT の非化石の市場ですけれども。各社が達成しなければいけない目標がまだまったく見えていないので、なかなか難しいところがあります。

予備的な検討としては、むしろ当社、基本的に非 FIT の証書は売りポジションですので、今回の改正では少なくとも不利になることはない。むしろ影響としては収支上プラスになるのではないかと見ておりますが。まだ、ちょっと申し訳ありません。確定的なことは申し上げられませんが、各社が達成すべき目標次第のところはありますけれども、今のところは、多分大丈夫なのではないかと見ております。

**新家：**ありがとうございます。これ、ちなみに売りポジションだと、FIT のほうの非化石証書の価格が、ガクッと下がると、例えばよくあるのは 10 分の 1 ぐらいとかありますけれども。

これは高度化法義務達成市場のほうの価格には影響がないという理解でいいのでしょうか。そこが私もよくわからなくて、会社にとって不利になのかなと思ったりもしたのですけれども、その辺はどうでしょうか。

**金井：**ご質問のとおり、当然 FIT 市場に引っ張られるというのはあると思います。下限を設定するという議論もありますのと、二つに分けることによって、むしろ当社として売る量が増えると見ておりますので、その辺の効果が多分効いてくるのではないかなと見ております。

**新家：**大変よくわかりました。ありがとうございました。

**宮本：**それでは、ご質問もないようでございますので、若干時間が早いですが、ここで区切りとさせていただきます。なお、詳細なご質問等につきましては、経理部までご連絡いただきたいと思います。と存じます。

本日はお忙しい中、長時間、誠にありがとうございました。これにて、説明会を終了させていただきます。ありがとうございました。

[了]

---

## 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



## 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@scriptasia.com

