



北陸電力株式会社

2022 年度決算説明会

2023 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]	2022 年度決算説明会		
[決算期]	2022 年度 通期		
[日程]	2023 年 4 月 28 日		
[ページ数]	67		
[時間]	10:30 – 11:38 (合計：68 分、登壇：36 分、質疑応答：32 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 ダイアモンドルーム (北)		
[会場面積]	227 m ²		
[出席人数]			
[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)	

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 経理部長 荒木 裕幸（以下、荒木）
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@scriptsasia.com



登壇

才川：それでは定刻になりましたので、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まして、ありがとうございます。

本日は、マスクを外させていただきますして、説明、質疑応答をさせていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。まずは、弊社の出席者を紹介いたします。社長の松田でございます。

松田：おはようございます。松田でございます。

才川：経営企画部長の林でございます。

林：よろしくお願いいたします。

才川：経理部長の荒木でございます。

荒木：よろしくお願いいたします。

才川：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12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しました会社説明会の資料に基づきまして、社長から2022年度決算概要、北陸電力グループ新中期経営計画の策定について説明いたします。その後、時間の許す限り、質疑応答を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1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：改めまして、おはようございます。本日は大変お忙しいところ皆様にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。また平素は、当社の事業運営に格別のご理解とご協力を賜りまして、ありがとうございます。この場を借りてお礼申し上げたいと思います。

それでは資料に基づきまして、当社の説明会をさせていただきたいと思います。

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@scriptsasias.com



販売電力量

(億kWh,%)					《主な増減要因》
	2022年度 (A)	2021年度 (B)	増 減 (A)-(B)	対 比 (A)/(B)	
小 売 販 売	262.7	280.8	Δ18.1	93.5	<電灯> ・冬季の気温が高かったこと による暖房需要の減少 <電力> ・契約電力の減少 ・工場操業の減少
電 灯	77.7	81.9	Δ4.1	95.0	
電 力	185.0	199.0	Δ14.0	93.0	
卸 販 売	64.2	80.9	Δ16.7	79.4	<卸販売> 卸電力取引所等への 販売減少
総販売電力量	326.9	361.7	Δ34.8	90.4	

※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 (℃)

	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	14.0	18.4	23.5	27.1	27.7	24.3	16.9	13.3	5.5	3.9	4.3	10.5
前 年 差	+1.3	+0.5	+1.0	+0.3	+0.7	+0.9	Δ1.2	+1.4	Δ0.8	+1.3	+1.6	+1.9

(注)北陸3市：高山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まずは、昨日行いました2022年度の決算の中身についてご報告したいと思います。2ページ目をご覧ください。

まずは、販売電力量でございます。小売の販売電力量につきましては262億7,000万kWhと、前年同期と比べて18億1,000万kWhの減少となっております。これは電灯で、当期の気温が前年より高かったということで、暖房需要が減少したこと、また電力におきましては、契約電力が減少したこと、あるいは、工場の操業が減少したことなどによるものでございます。

また卸販売電力量につきましては、64億2,000万kWhと、前年度に比べまして16億7,000kWhの減少となっております。これも電力卸取引所など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326億9,000万kWhと、34億8,000万kWhの減少となっております。

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@scriptsasia.com

連結決算概要

<連結決算>

⇒ 石炭価格高騰影響等により、2021年度に引き続き経常損失。

<期末配当>

⇒ 厳しい収支・財務状況等を踏まえ、1月公表どおり、見送ることとさせていただきます。

(億円,%)				
	2022年度 (A)	2021年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
売上高(営業収益)	8,176	6,137	2,038	133.2
経常利益	△ 937	△ 176	△ 760	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 884	△ 67	△ 816	-

(参考) 連結対象会社数：連結子会社29社、孫会社等適用期準会計10社

中間配当	0.0円/株	7.5円/株
期末配当	0.0円/株	2.5円/株

為替レート	(円/＄)	135.5	112.4	23.1
原油 CIF[全日本]	(＄/b)	102.7	77.2	25.6
石炭 CIF[全日本]	(＄/t)	358.1	158.6	199.4
LNG CIF[全日本]	(＄/t)	930.5	621.2	309.4

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次でございます。連結決算の概要でございます、3 ページです。

連結売上高につきましては 8,176 億円と前年度に比べまして 2,038 億円の増収となっております。これは燃料費調整額が増加したことなどによるものでございます。

また連結経常損失は 937 億円、前年度に比べて 760 億円の減益、そして親会社株主に帰属する当期純損失につきましては 884 億円と、816 億円の減益となりました。

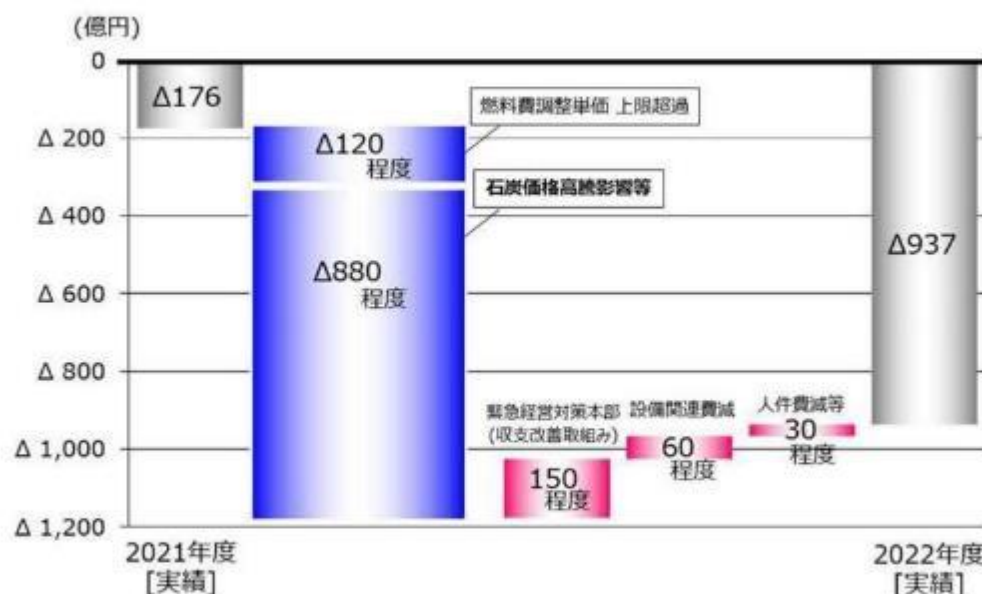
これは主要諸元のところをご覧くださいますように、大幅な燃料価格の上昇によるものでございまして、特に当社の主力石炭が、2022 年度の全日本通関 CIF は 358.1 ドルとなっておりますけれども、昨年と比べまして 2 倍を上回る大幅な上昇となっております。

加えて、為替レートにつきましても、2022 年度平均が 135.5 と、前年度に比べ 23 円程度の大幅な円安というところが原因でございます。

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

連結経常利益の変動要因(2021年度対比 Δ760億円)



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に4ページ、前年度からの経常利益の変動要因につきまして分解したものでご説明いたします。

まず、悪化要因でございます。燃料費調整単価。これは規制料金ですが上限がございます。この上限の超過によりまして120億円程度。加えて、先ほどの燃料諸元でございますように、石炭価格等の燃料価格高騰の影響を受けまして880億円、合わせて1,000億円ということの悪化影響となっております。

一方、好転材料といたしましては、安定供給に支障のない範囲で、あらゆる施策についてゼロベースで見直しを行った緊急経営対策本部での取り組み、きめ細やかな需給運用などで、計画140億円ということでありましたけれども、さらにそれを上回る150億円の改善ということでございます。

また、発電設備修繕費などの設備関連費用の減少が60億円程度、そして先般、労使合意で春闘ですね、人件費でございますけれども、この減少で30億程度の改善ということになりまして、経常損失が937億円となったものでございます。

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

2023年度 業績予想および配当予想

《業績予想》

⇒ 規制料金が審査中であり、年度業績への影響を見通せないことから、売上高・利益予想ともに「未定」。

《配当予想》

⇒ 中間配当：2022年度に毀損した財務基盤の回復を考慮し、「無配」。
 期末配当：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、現時点では「未定」。

(億kWh,億円)

	2023年度 見通し(A)	2022年度 実績(B)	増減 (A)-(B)	
総販売電力量	未定	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)	未定	8,176	－
	経常利益	未定	Δ 937	－
	親会社株主に帰属する 当期純利益	未定	Δ 884	－
配当予想[中間]		0円/株	0円/株	
配当予想[期末]		未定	0円/株	

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に5ページ、今年度2023年度の業績の予想並びに期末の配当予想についてでございます。

規制料金が当社の場合、4月を目指しておりましたけれども、現時点で認可の見通しが立っておりません。こういうことを含めまして、年度の業績への影響が見通せないことから、売上、利益予想とも現時点では未定とさせていただいております。見通しが立ち次第、速やかに公表させていただきたいと考えております。

配当につきましては、中間配当は、2022年度に大幅に毀損した財務基盤の回復を優先したいと考えて、無配とさせていただきたいと思っています。期末配当につきましては、収支・財務状況を勘案の上、総合的に判断することといたしまして、現時点においては未定にしたいと思っています。

このように燃料価格が大幅に高騰したことが要因とはいえ、お客様には料金の値上げ、そして配当についても厳しい配当政策という形になっておりまして、ステークホルダーの皆様には大変ご迷惑をかけて、この場を借りて改めて申し訳ないということで、お詫び申し上げたいと思います。

本当にこういう状況ではありますけれども、経営基盤の立て直し、そしてさらなる成長事業に向けて目一杯頑張っていきたいと思いますので、よろしくご理解賜りたいと思います。

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

経営基盤を揺るがす大きな環境変化



次に、こういう状況を踏まえましての、北陸電力の新たな新中期経営計画につきまして、ご説明させていただきます。

書いていないことですが、これまで中期計画と、2019年4月に公表しました長期ビジョンというものがございまして、2019年から2030年までの計画を作っておったわけでございます。

しかしながら今般の国際情勢、あるいは今般の収支によって、当社グループを取り巻く経営環境が激変したと言っていると思います。

このような中で、計画の前提があまりにも作ったときと乖離しているということがございますので、従来の延長線上でいいのかどうかということでありまして、それがなかなか従来の延長線では考えきれないのではないかとということで、当社最大の使命であります電力供給の安定、財務基盤の早期回復強化、こういうことに取り組むということ。

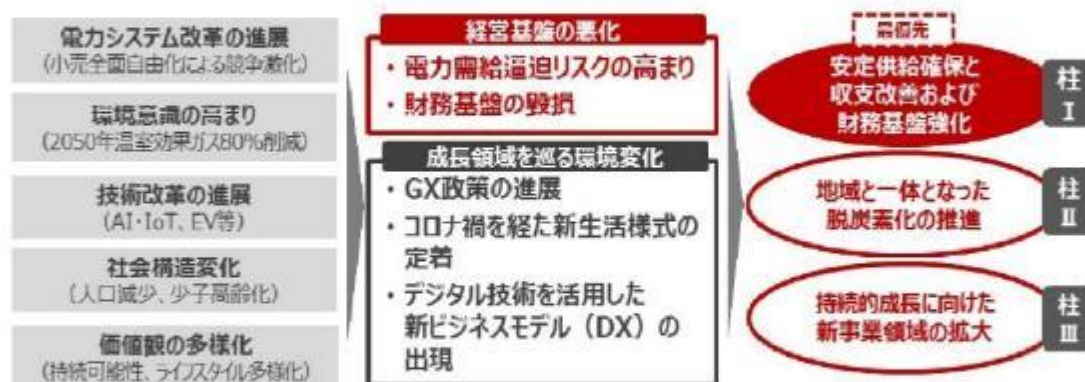
さらには、今般まだまだ脱炭素を進めていかなければいけない。そういう意味で、新たな中長期を作っていきたいということで、従来の10年の計画を変えて、新たな5年間の新中期計画を作ったということになります。

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

環境変化を踏まえた対応

➤ 足元の大きな環境変化に的確に対応することで、当社グループの持続的な発展を目指す



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

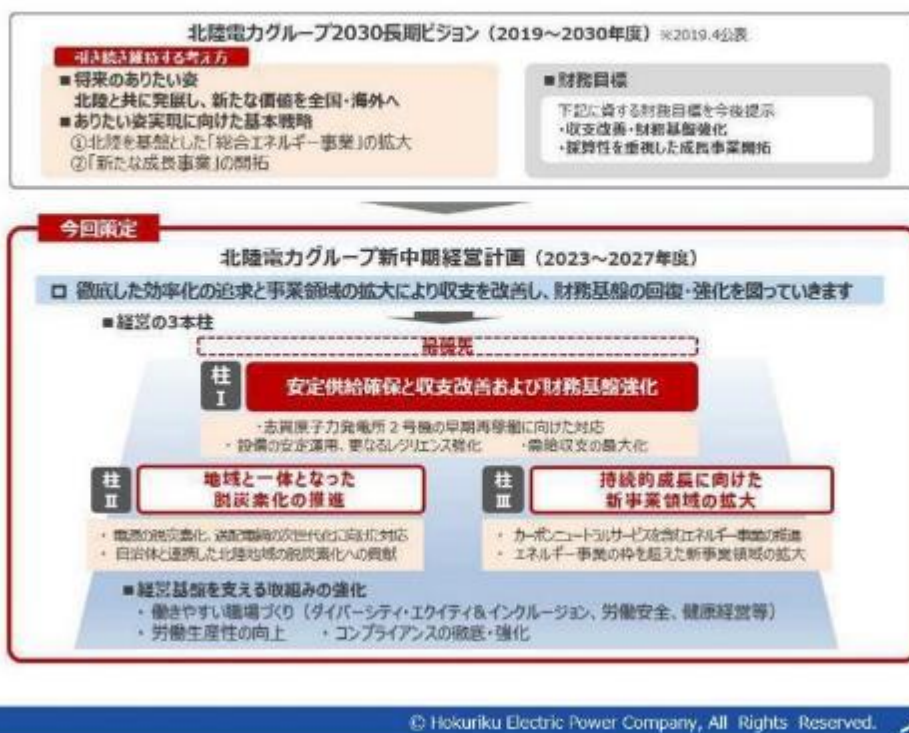
そういう意味で、この柱は三つあると考えております。

一つは、安定供給と収支改善および財務基盤の強化。二つ目の柱は、地域と一体となった脱炭素化の推進。そして三つ目、持続的成長に向けた事業領域の拡大。この三つを、三本柱といたしております。

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@scriptsasia.com

長期ビジョンの考え方に基づく新中期経営計画の策定



この中で、実は上のほうを先に説明しなくてははいけなかったんですけども、今回策定した新中期計画は、足元の経営状況を踏まえ、北陸とともに発展するというような基本的なコンセプトにつきましては、引き続き継承したいと思っておりますけれども。

新たに、5年間でターゲットとして徹底した効率化、そして事業領域の拡大により、収支を改善し、財務基盤の回復・強化を図ることを目指していきたいと思っております。

まず、最初の1本目の柱であります安定供給確保と収支の改善、財務基盤の強化です。これは最優先に取り組んでいきたいと考えております。

収支改善・財務基盤を早期に回復し、安定供給を盤石にすることが本計画の大きなミッションとなっているわけですが、そのためにも志賀2号機の早期再稼働に向けた対応、あるいはAI技術を用いた需給収支の最大化、これらを積極的に進めてまいりたいと思っております。

次に2本目の柱でございます。

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

これは地域と一体になった脱炭素の推進という形だと思います。これは、脱炭素というのは社会的な大きな課題でありますし、そういうのがあるからやるんじゃなくて、企業として積極的に取り組んでいくということが、ますます大きな課題になっていくと思っております。

自社の電源の脱炭素化は無論のこと、自治体と連携した北陸地域の脱炭素化にも積極的に携わっていきまして、引き続きエネルギー事業者として責任を持って脱炭素化の対応を進めるとともに、地域のカーボンニュートラルをリードする先進企業を、引き続き目指してまいりたいと思っております。

三つ目、これまでもお客様や地域の課題解決に資する様々なサービスを展開してまいりました。

これからエネルギー事業の推進だけでなく、エネルギー事業の枠にとらわれずに新しい付加価値をどんどん提供していった新事業領域を拡大することで、当社の成長へ投資したい、持続的な成長を描いていきたいと思っています。

その一番下に書いてある、これら三つの課題に対応していくために、その経営の基盤を支える取り組みとして、働きやすい職場づくりの推進、労働生産性の向上、コンプライアンスの徹底・強化、これらに取り組んで、この三つの柱を支えていきたいと考えております。

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



＜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

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、再生エネルギーの活用による送配電網の
次世代化、暮らしや健康にやさしい社会の実現、再生エ
ネルギーの普及など、2050年以降にお客さまの地域の
ゼロエミッション実現に貢献します。

2. 次の世代に活力ある
コミュニティを

大都市圏への移住やガスや暖かな生活環境を求め
る、テレワークや新しいワークスタイルや移住・
子育て支援、食や自然資源を活用した地域エ
ネルギーの地域性活用、防災型サービスを活用した
スマートコミュニティ構築、防災・減災、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

4D（新設基準・分散化・デジタル化・人口減少）や
レジリエンス向上に対応した次世代電力システムを構
築、高圧送電線に設置するスマートグリッド（SG）の
強化は将来の電力供給の安定、地域インフラの海外サービス
展開に資し、暮らしや健康の安心・安心サービスに
貢献し、安心・安心なコミュニティを実現します。

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さまざまなデジタル
プラットフォームを可能とするデジタルプラット
フォーム構築、九十九ヶ年技術を活用した、電
気的個人健康データの収集・分析と活用、デジタル
に地域エネルギー・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。

再生可能エネルギー

エネルギーの脱炭素化
(再生・送電・受入)

地域エネルギーの活用
（再生・送電・受入）

スマート
コミュニティ
(再生・送電・受入)

次世代電力システム
の構築

地域インフラ
の活用

暮らしや健康の
安心・安心
サービス

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

地域エネルギー
マネジメント
(VPP)

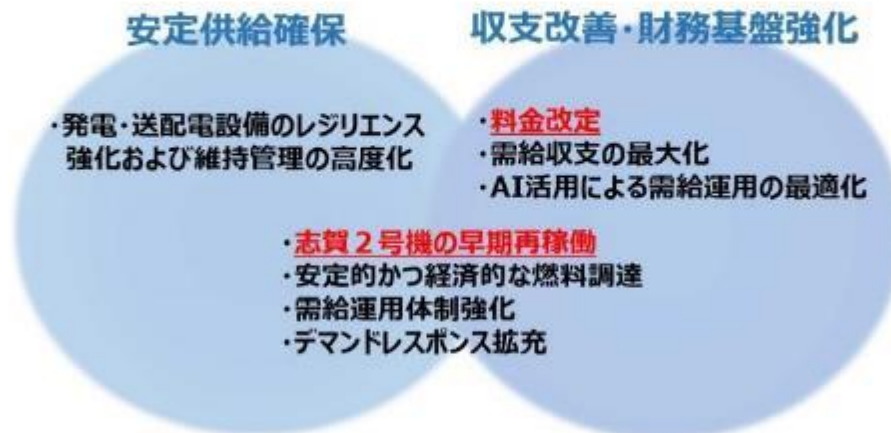
お客さまのニーズにお応えするため
「グループ総合力の強化」×「イノベーションへの取組み」

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved

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、街づくり、デジタルライフサポート事業、電気事業の枠を超えたさまざまな事業。2050年のグループの将来像であります、地域とともに持続可能なスマート社会。この実現を目指して、グループ一体となって挑戦すると、これは変わっていませんということをご紹介します。

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

柱Ⅰ．安定供給確保と収支改善および財務基盤強化



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

ここから柱Ⅰ～Ⅲを、少し具体的にご説明させていただきたいと思います。

これは、一つ目の柱のコンセプトになるわけでございます。安定供給確保と収支改善財務基盤の強化と二つ並び立つわけですが、その中には当然下を書いてありますように、志賀2号機の再稼働が大きなウエートを占めるわけでございます。

こういうことをしっかりとやっていきつつ、安定供給の中ではレジリエンス強化をしっかりとやる。収支改善の中では、今回の料金改定を含めて、需給の収支の最大化等々をしっかりと図っていくということが今般の柱になります。

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

① 志賀原子力発電所 2 号機の早期再稼働に向けた対応

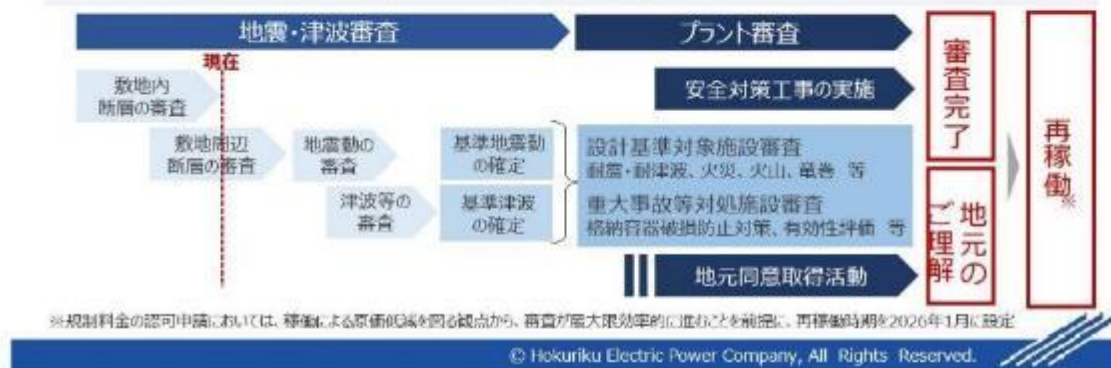
<最新の審査状況> **NEW**

- ・ 2023年3月3日の審査会合において、敷地内断層が活断層ではないとする当社説明に対し、原子力規制委員会から理解を得られ、大きな一歩を踏み出す
- ・ 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、以下を要望し、了解を得た
 - ✓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



原子力規制委員会による現地調査の様子

- ・ 今後、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



次のページ、若干説明します。これは皆さんに大変ご心配かけております志賀2号機でございます。今年の3月3日に敷地内審査で、当社の主張が認められたということでございます。敷地内審査は、本当に審査の第一歩ではございますけれども、非常に大きな一歩になったと思っております。

敷地内が合格しないと、立地不適ということになります。これがやっぱり敷地内断層が活断層ではないということになりましたので、今後の審査ステップはありますけれども、多少時間がかかる、少しお金がかかるかもしれませんが、再稼働の見通しが立ってまいりました。

本当に明るい話題だと思っています。われわれもこれを踏まえて、1日も早い再稼働を目指して頑張ってい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@scriptsasia.com

② 安定供給確保に向けた取組み（燃料調達・需給運用）

- 燃料の調達先や契約の多様化等により、燃料を安定的に調達
- 需給運用体制の強化により、電源トラブルや渇水時等、需給バランスに影響が及ぶ事象に迅速に対応

<安定的かつ経済的な燃料調達に向けた対応> **NEW**

石炭

- ・ 調達ソースや契約開始時期・契約期間を多様化することによるリスク分散
- ・ 燃焼可能銘柄（中品位炭等）の拡大

重油

- ・ 需要期前の十分な在庫確保
- ・ 調達先の多様化
- ・ 電力卸販売を活用した調達先との連携強化

LNG

- ・ 長期契約を基本とした、調達先との緊密な連携

<需給運用体制の強化>

- ・ 2022年7月に燃料部と電力取引部を統合し、**エネルギー取引部**を設置
- ・ 燃料調達・電力取引に係る体制を一元化し、需給運用・燃料調達・卸電力取引を最適化



2022年度に竣工した石炭船（当社の石炭専用船）



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページは、燃料関係、需給に関しての安定供給ということで、いろいろやっていますが、この右下にありますような体制ですね。実はこの体制は2022年に変えました。今回、本当にこういう燃料の危機に見舞われまして、これはやっておいて良かったなというのが、ここでございます。

従来は、燃料部門と電力取引部門を分けておったんですけども、2022年の7月に、この燃料部門とこの電力取引チームを一体にして、絶えず両方を見ながら、その燃料の運用と電力の運用を一緒になってできたというのが、今回本当に非常に良かったなと実に思っております。

こういうことを踏まえながら、さらに石炭、例えば中品位の炭種を選ぶとかですね、しっかりしながら安定供給に目掛けていきたいと思います。

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

② 安定供給確保に向けた取組み（発電設備保全）

＜火力発電所の安定運転に向けた取組み＞

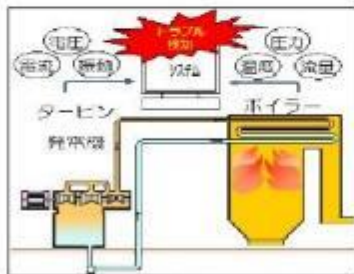
- ・ 時期を調整して適正な設備点検補修を実施
- ・ 設備点検補修期間の短縮による、コスト競争力強化



国内でも珍しい3種類の燃料（石油、石炭、LNG）を扱う富山新港火力発電所

＜設備維持管理の高度化＞

- ・ AI・IoT機器等の活用によるトラブルの早期検知等、設備保全の高度化



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把握（火力）



ドローンによる水圧鉄管の遠視点検状況（水力）

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

これも発電です。下にありますように、積極的にこの AI・IoT をどんどん使っていくというのが、効率化あるいは安定供給のためには、なくてはならないものだということがありますので、これをしっかり進めていきたいと思っています。

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

② 安定供給確保に向けた取組み（送配電）

- 激甚化する大規模自然災害にも迅速かつ的確な対応を図るため、設備対策を着実に実施
- 自治体等の関係機関との連携をより一層強化し、北陸地域トータルでのレジリエンスを強化



次に、送配電につきましてもレジリエンスは非常に大事な問題でございますので、いろいろな角度からレジリエンス強化を図ってまいります。

サポート

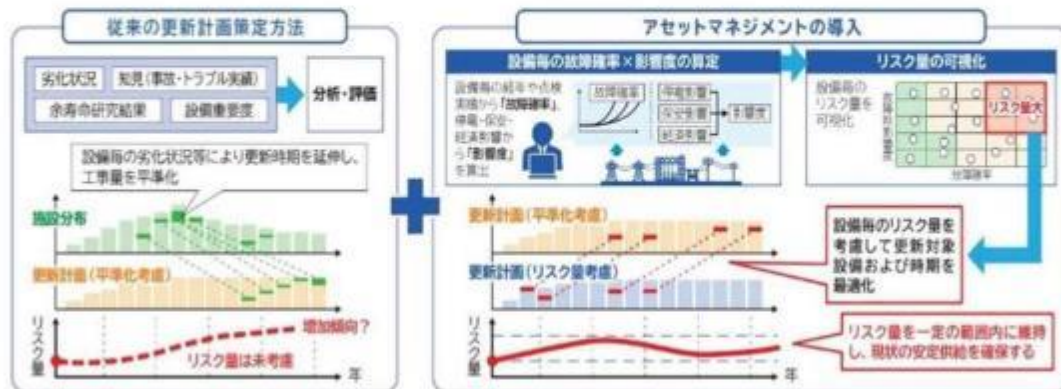
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

② 安定供給確保に向けた取組み（送配電）

➤ 高度経済成長期以降に建設した高経年化設備を着実かつ適切に更新

＜アセットマネジメント手法を活用した更新計画の策定＞

- ・ 従来の更新計画策定方法に加え、設備毎の故障確率や影響度から算定したリスク量を考慮して更新対象設備・時期を最適化



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページ、ここに書いてあるのは、送配電のアセットマネジメント手法も活用しますよということです。

これまでは、機械的に何年たてば直しますよみたいな感じなんですけども、それをやっぱり資産の傷み状況とかそういうのをしっかり見ながら、そういうマネジメントの手法を導入しながら、安定供給と経済性を両立させるような手法を活用して、しっかり更新計画を進めていきたいということです。

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@scriptsasia.com

③料金改定により、構造的ウィークポイントを是正

➤ 化石燃料価格の高騰により、構造的な収支悪化リスクが顕在（2022年度決算）

<電源構成ミスマッチの解消>



<是正効果>

化石燃料価格の上昇に対する耐性向上

外的要因による収支悪化圧力を大幅に低減

収支安定の期待向上

<基準燃料価格の引き上げ>

[前提諸元]

	石炭	石油	LNG	為替
現行料金	71\$/t	71\$/b	-	119円/\$
今回申請	383\$/t	95\$/b	955\$/t	139円/\$
燃調上限（1.5倍）レベルを石炭価格だけで現せば … 600\$/t 程度				
2022年度最高値（11月 全日本石炭CIF） … 398\$/t				

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次は、需給収支の改善の一つのポイントになるわけですが、今回の料金改定で値上げさせていただいたというのがあるんですが、一つの構造的ポイントというのが、実は燃料構成を現実近づけたというのが実は大きな話でございます。

ここにありますように、現状の現行料金は2008年に改定させていただいたものでございまして、まだ原子力が回っていたときでございます。従って、原子力の電源構成が、2番目にある19%あるというのが、そのとき料金上の前提と。

真ん中にあるのが2022年度の実績なんですけども、当然原子力が回っていません。0ですから、その分、火力が大きくウェートを占めているということで、実は62%が79%と、8割が実は火力で賄ったということがございます。

従って、料金上の問題もありますけど、燃料調整なんかも、実はその原子力分がみんな火力に置き換わっていますので、その単価は取れますけど、量の分が全く取れていないということで、この大きな赤字につながった最大の要因も、実はここにあ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@scriptsasia.com

今回の改定におきまして、実際の電源構成に近い形になっておりますので、そういう意味では、今後燃料費が上昇すればその燃料費で上がる、下がれば燃料費で下げるという形で、かなり是正された形になっておりますし。

下に書いてございますのは、今回基準燃料価格が相当上に設定されておりますので、1.5倍の上限も、例えば他の前提が変わらなければ、石炭が600ドルになるまで1.5倍に達しないという形になりますので、今回基準燃料価格が上がったことによって、燃料価格上昇に対するリスクも減ったのではないかと考えているところがあります。

④需給収支最大化に向けた取組み（燃料価格・卸電力市場価格高騰リスク対応）

<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

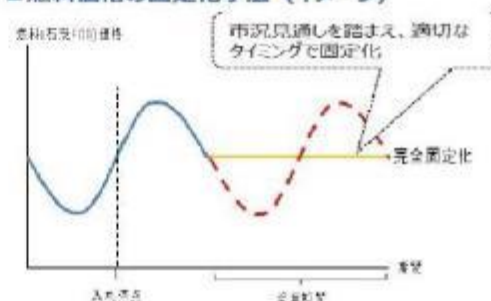
<電源調達の多様化>

- ・他事業者と季節間の供給過不足をスワップ取引（供給力の安定化・コスト低減）

<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
- ・なお、今回の料金改定により、料金上の電源構成と実勢との乖離を大幅に解消
- ・燃料価格変動による収支影響は大幅に低減

■燃料価格の固定化手法（イメージ）



次は需給収支改善に向けた動きの中の、いろいろな取引関係でございます。これは従来からやっております、例えば真ん中のスワップ取引、他事業者と季節感でもばらつきがあります。

例えば、うちが夏に比較的余裕があって冬は大変だよねって言うと、夏にお送りして冬にいただくと、こういう計画なんかもやっていきたい。あるいは、デリバティブなんかも使いながらリスクヘッジ、あるいは安定供給につなげていきたいということを書いてございます。

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

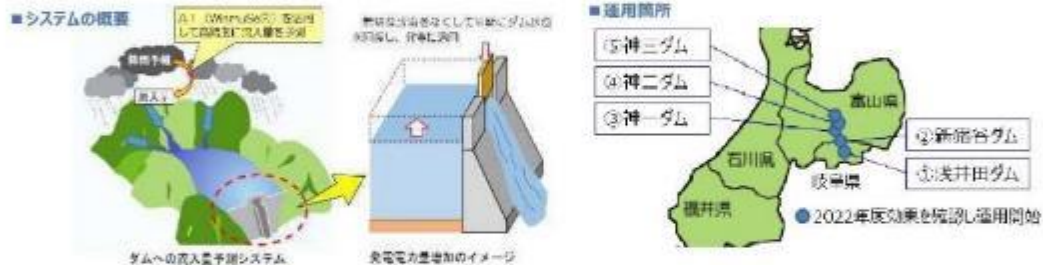
④需給収支最大化に向けた取組み（AIを活用した需給運用の最適化）

<ダム流入量予測AIの更なる活用>

- ・最適な放流操作を指令する国内初のダム最適運用システムを開発・導入

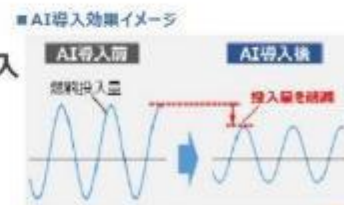
→1,500万kWh/年程度の発電電力量※増加を確認

※平均的な一般家庭使用量モデル従量電灯B、30A、230kWh/月ご使用の場合、約5,400軒分の年間使用量相当



<ボイラー制御最適化>

- ・主要石炭火力発電所に、ボイラー制御最適化システムを導入
- ・燃料投入量を最適化し、燃料費を削減



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

需給収支最大化に向けて、これもしっかり AI を使っていきたいと思っています。

実はここに書いてある、ダムの流入量予測 AI というのがございます。これは実は、国内初のダムの最適運用システムでございまして、これによりまして、気象データとかいろいろなものをつなげることによってダムの効率的な運用が図られるということで、こういうことなんかも進めております。

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

④ 需給収支最大化に向けた取組み（AIを活用した需給運用の最適化）

<電力需給予測精度向上・効率化>

- ・ AIの活用により、電力需要・自流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



<石炭船の運用最適化>

- ・ 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

次も、AIを活用した需給運用の最適化ということで需給の予測精度。これもやっぱりAIですね。人間のこれまでの経験と勘でやっていたものをしっかりAI化して、精度を上げていくということでございます。

そして下に書いてある石炭船。この配船計画も、港、バースは、石炭がたくさんになって混み合いますが、これも多くの制約条件をAIに入れて最適な配船計画を作成して、いわゆる滞船料とか、そういうものを少なくすることを、心がけてやっているということでございます。

サポート

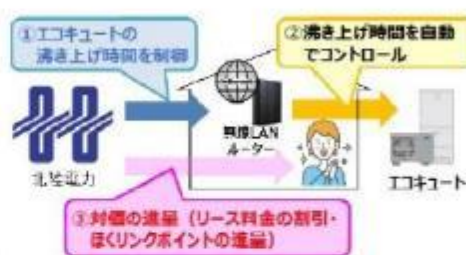
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

⑤ デマンドレスポンスの拡充 **NEW**

<Easyキュートを活用したDR※>

- ・エコキュートの遠隔制御技術を活かし、電力需要の調整に活用
- ・Easyキュート（エコキュートのリース）とDRを組み合わせた日本初のサービス

※DR（Demand Response）：お客さまが上手に電力使用量を制御することで電力需要パターンを変化させ、電力の需要と供給のバランスを取る



<アプリを活用したDR>

- ・会員サービス「ほくリンクアプリ」を活用した、ゲーム感覚で「より楽しく節電」に取り組んでいただけるDRサービスを提供開始（2022年12月）
- ・今冬は12回の節電をお願いし、1回あたり最大3万人にご参加いただき、最大約28MWh（3時間）の節電に成功



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次は、デマンドレスポンスの拡充です。

これは安定供給にもつながりますけども、この2番目にあるEasyキュートというのは、実はエコキュートをリースする事業を今般、後ほど説明しますが、始めたんですけども、それとデマンドレスポンスを組み合わせるようなサービスを展開していくと。

これも日本初の試みになるわけでございますけども、こういうことをやりながらお客様の、ご不便をかけずに利便性を高めながら、さらに系統のデマンドレスポンスを図っていくということをやりたい。

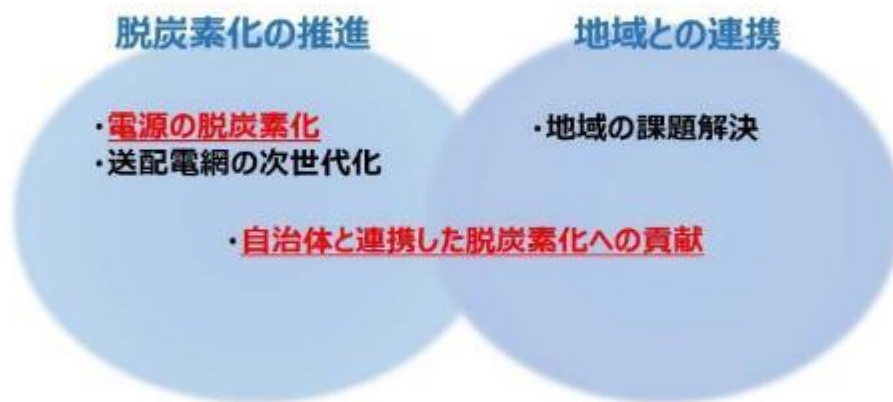
それと、また下にありますように、アプリですね。このアプリなんかも作成して簡単に、今日節電するとポイントをもらえますよという、ゲームと言うのも失礼なんですけども、そういう感覚で簡単にアプリを利用して、参加しますとか、今日・昨日はこういう成績をあげましたよ、何ポイント入りましたよって、こういう感じでやれるようにしてですね。

けっこう多くの方に参加していただいて、それなりの成果が上がっているというような実績も上がっております。こういう取り組みを通じております。

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

柱Ⅱ．地域と一体となった脱炭素化の推進



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次は、柱の2番目です。地域と一体となった脱炭素化の推進という形でございます。

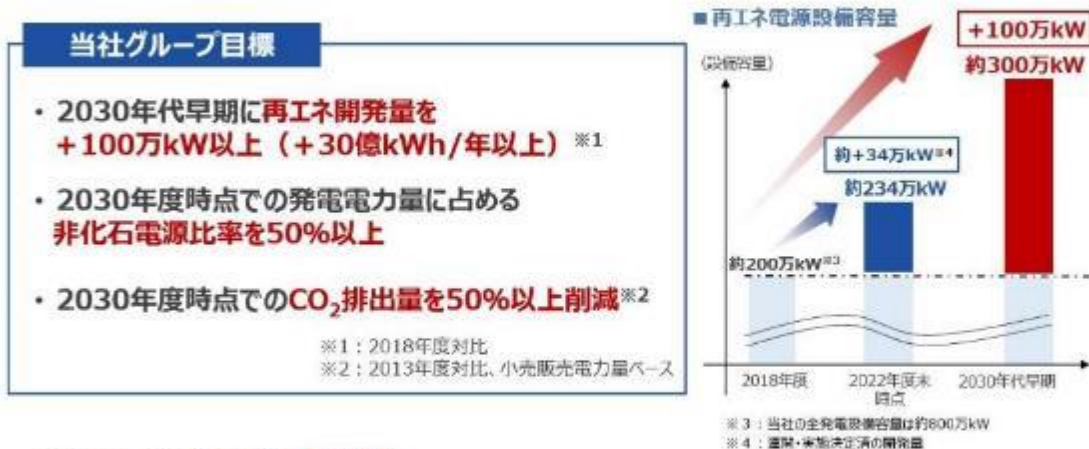
これも脱炭素化推進、地域の連携。これを重ね合わせながら今邁進しているところでありまして、若干事例を説明したいと思います。

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

①電源の脱炭素化に向けた取組み

➤ 2050年カーボンニュートラルの達成に向け、再エネ電源の開発等、対応を加速



<GXリーグへの参画> NEW

- ・ 「GXリーグ基本構想」への賛同に引き続き、2023年度から開始される「GXリーグ」へ参画

※GXリーグ：GXに積極的に関与する「企業群」が、官・学・企でGXに向けた経済社会システム全体の改革のための議論と新たな市場の創造のための実践を行う場

これは昨年、脱炭素化の目標を上げましたということで、思い切ってこの2030年代には100万kW増やしようということを宣言させていただきました。現時点で34万kWぐらいの目途が立ってきています。まだ60万kWありますので、しっかりこれに目掛けてやっていきたいと思っています。

下にあるのはGXリーグですね。当然、当社としても、このGXリーグの基本構想に賛同して参加していくと、しっかり対応していくということを書かせていただいております。

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

①電源の脱炭素化に向けた取組み（北陸エリア内 水力）

<水力発電電力量の増加>

鶴来古町（2025/4）
584kW



明島（2025/4）
+200kW程度

白山（2025/4）
+100kW程度

大日川第二（2026/4）
+600kW程度

白峰（2027/5）
+1,300kW程度

木本（2023/4）
660kW **稼働中**

- ★ 新規開発（遅滞予定）
- リバウリング（工事完了予定）

新堀川第六（2022/4）
27,900kW **稼働中**



別又谷（2024/6）
400kW

馬場島（2025/5）
+100kW程度

長棟第一（2029/4）
+200kW程度

葛山（2023/5）
+600kW程度

見座（2026/5）
+800kW程度

三ツ又第一（2027/5）
+500kW程度

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

これは電源の取組みで、水力ですね。各地点で開発をしています。

特にうちは、水力会社でございますので、埋もれている地点がないかと今一度見直ししながら、地点の水力を徹底的に開発していきたいと思っています。

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

①電源の脱炭素化に向けた取組み（水力以外）

仙台港 バイオマス専焼発電事業への参画

2025年10月の運転開始に向け、
2022年4月から現地工事を開始
(出力：112,000kW)

入善洋上風力発電事業への参画

2023年8月末竣工、9月運転予定
(発電容量：7,495kW)

(仮称) あさひ陸上風力発電事業の開発

開発可能性調査を実施中
(発電容量：最大30,000kW)

(仮称) あわら沖洋上風力発電事業への参画

開発可能性調査を実施中
(発電容量：最大200,000kW)

稼働中

台湾沖 洋上風力事業への参画

(発電容量：128,000kW)

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

全国的にも、北陸エリアだけでなく、全国的に有望な地点があれば積極的に参加していくということでございます。

この中で2番目に書いてある、次のページなんですけども、実は富山県の入善沖に、現在洋上風力を建築いたしております。

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@scriptsasia.com

①電源の脱炭素化に向けた取組み（水力以外） **NEW**

<入善洋上風力発電事業への参画>

民間資金による、国内初の一般海域における箱床式洋上風力発電事業

- ・富山県下新川郡入善町沖において計画されている洋上風力発電事業※に出資参画
(運転開始予定：2023年9月)

※ 事業主体：新ウェンティ・ジャパン、JFEエンジニアリング㈱と当社が出資する「入善マリンwind合同会社」



風車設置位置



発電所位置図



自己昇降式作業台船（SEF船）による海上施工の様子

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

ここに書いてあります民間資金による国内初の、一般海域における洋上風力ということで、指定海域のところは青森県とかいろいろありますけども、一般海域のところでは初めて実用化される洋上風力ということで現在建築中であります。実はもう今年の9月には発電を開始するという形になっております。

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@scriptsasia.com

①電源の脱炭素化に向けた取組み（火力電源の脱炭素化）

＜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、発電設備改造工事や、貯蔵設備を建設中

	2021年度実績	2030年度までの目標
バイオマス発電電力量	0.22億kWh/年	15億kWh/年
CO ₂ 削減量	約1.7万 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



バイオマス燃料貯蔵サイトのイメージ
（敦賀火力発電所）

＜水素・アンモニアの活用に向けた検討＞ **NEW**

- ・ (独)エネルギー・金属鉱物資源機構、丸紅(株)、関西電力(株)、東北電力(株)、北海道電力(株) およびWoodside Energy Ltd.と共同で「豪州から日本への低炭素燃料アンモニアサプライチェーン構築に関する事業化調査」を実施
- ・ (株)JERA、九州電力(株)、中国電力(株)、四国電力(株)、東北電力(株)による発電用燃料の水素・アンモニア導入に向けた協業検討に参加

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に火力の脱炭素化につきましては、バイオマスと石炭火力に混ぜていく、あるいは下にありますように、将来的には、水素・アンモニアの運用をしていくために、FSを始め、いろいろな勉強・研究を進めている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@scriptsasia.com

①電源の脱炭素化に向けた取組み（他業者との協業など）

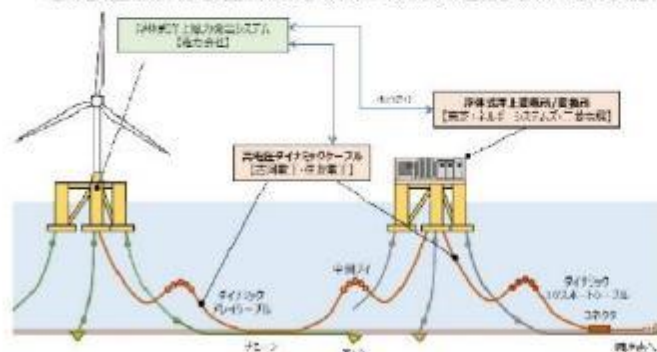
＜リニューアブル・ジャパン㈱との協定＞

- ・ 数多くの再生可能エネルギー電源開発・運営実績を持つリニューアブル・ジャパン㈱と、「北陸地域における再生可能エネルギー事業に関する協定」を締結
- ・ 互いの知見等を活用し、北陸地域における再生可能エネルギー開発を推進

＜グリーンイノベーション基金事業への参画＞

- ・ 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が公募した「グリーンイノベーション基金事業／洋上風力発電の低コスト化プロジェクト」に採択※

※ 当社および東京電力リニューアブルパワー㈱（幹事会社）、東北電力㈱、電源開発㈱、中部電力㈱、関西電力㈱、四国電力㈱、九電あらいエナジー㈱、住友電気工業㈱、古河電気工業㈱、東芝エネルギーシステムズ㈱、三菱電機㈱の12社で共同提案



浮体式洋上風力発電の
機器本体のコストや
設置・運用コストの低減と
導入拡大に貢献

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

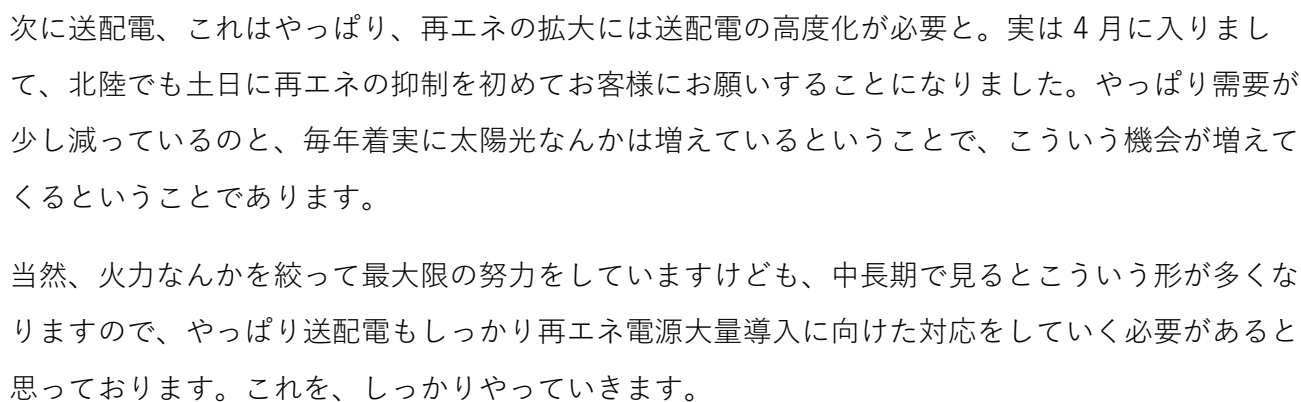
他事業者との協業について書いてございます。

リニューアブル・ジャパンとの協業、あるいはグリーンイノベーション基金事業への参画。こういう形で、将来の再エネ化・脱炭素化に向けての事業者連携なんかも、積極的に行っているというところがございます。

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

北陸電力送配電は再エネ電源大量導入に向け、送配電網の次世代化を推進



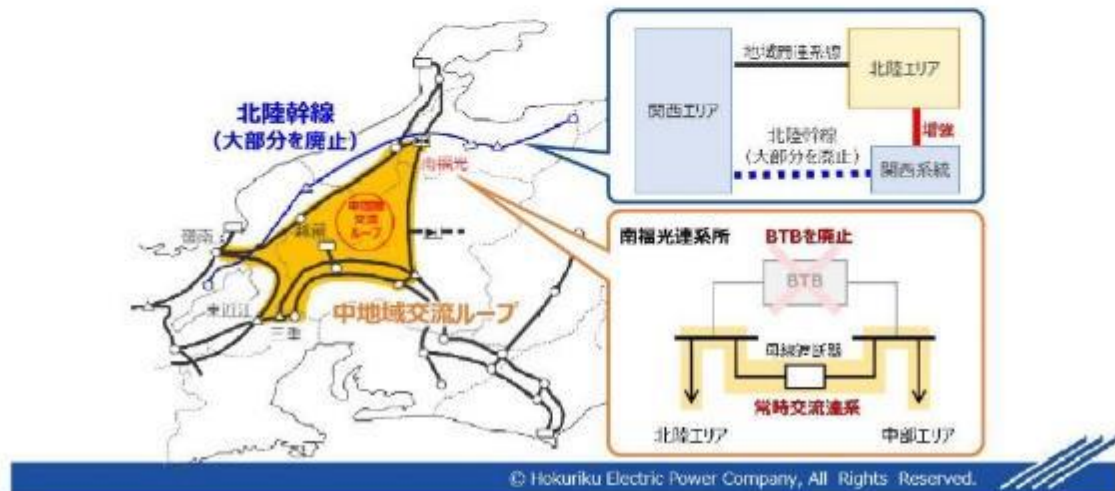
②カーボンニュートラルに資する送配電網の次世代化

<中地域3社（中部電力パワーグリッド・北陸電力送配電・関西電力送配電）の地域間連系の強化>

- ・ 供給信頼度向上・運用容量増加に向け、中部電力パワーグリッド㈱の南福光連系所の設備をスリム化
- ・ 中部エリアおよび関西エリアとの常時交流連系（ループ）を形成するための工事を実施

<関西電力送配電が所有する北陸幹線の統廃合>

- ・ 高経年化が進む関西電力送配電㈱の北陸幹線の一部区間を廃止し、北陸電力送配電㈱系統へ連系するための工事を計画



送配電も次世代化ということで、中地域をループでつなぐとかですね、関西電力さんが北陸エリアにある送電線を、北陸の系統に統廃合するような計画も進めているところでございます。

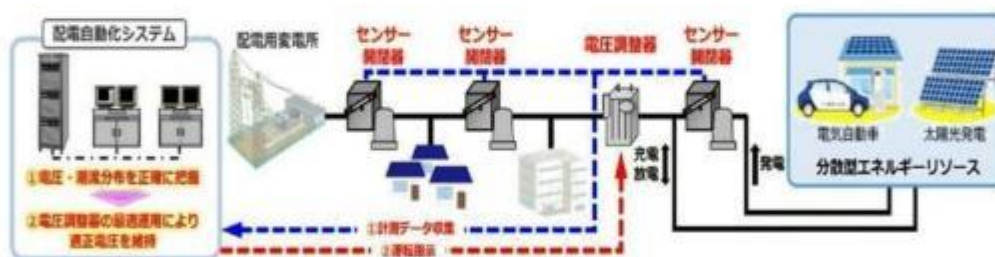
サポート

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@scriptsasia.com

②カーボンニュートラルに資する送配電網の次世代化

<配電高度化>

- ・ 配電線へのセンサー開閉器の導入により、正確な電圧・潮流の把握
- ・ 電圧調整器の最適運転により適正電圧を維持、電力の品質向上・設備形成を最適化
- ・ EV普及拡大に伴う三相電圧のアンバランス解消のため、次世代SVRを開発・導入



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

配電の高度化もしっかり進めていきますということを書いています。

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

③自治体と連携した地域脱炭素の取組み NEW

<敦賀市との脱炭素先行地域への共同提案>

- ・敦賀市と当社が共同で提案し、環境省が全国で100カ所を選定する脱炭素先行地域に北陸3県で初めて選定

■取組み概要図



<石川県水素ステーション運営業務の開始>

- ・当社は、能登および金沢水素ステーションの運営業務委託事業者として選定[※]され、2023年4月26日より運営を開始

※一般社団法人能登スマートドライブ・プロジェクト協議会のプロジェクトの一環として水素ステーションの運営業務委託に係る入札が行われたもの



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

自治体と連携したさまざまな取り組みをやらせていただいております。

一つは、左にあります敦賀市との脱炭素先行地域の共同提案ということで、これは北陸で唯一認められたのが敦賀市でございまして、当社と組んだところが選定された事例が書いてございます。

右側の話は、水素ステーションということで、これは石川県が水素ステーションをやりたいということで、当社が実運用者として手を挙げまして、これを今月からですね、水素ステーションの運営を当社も手がけて、一緒に石川県とやるという形でございます。

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

③自治体と連携した地域脱炭素の取組み

<ゴミ発電の余剰電力・卒FIT電力等を活用した地産地消>

- 自治体等のゴミ処理施設で発電されたCO₂フリーの余剰電力や地元のお客さまの卒FIT電力を公共施設等で活用

■金沢市との地産地消スキーム



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次は自治体との連携で、ゴミというのは本当に自治体の大きな課題でございまして、この焼却した熱を利用した発電を、地元の自治体さんと一緒になって、どう利用していくかということと一緒にやっている事例を書かせていただいております。

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

④地域と一体となった課題解決の取組み

- 北陸エリアの52自治体のうち、2023年3月末時点で**40自治体**との間で**包括連携協定を締結**
- 北陸地域に根差す電力会社として、**地域社会の持続的な発展に貢献**

■ 包括連携協定を締結した自治体数の推移（2023年3月末時点）

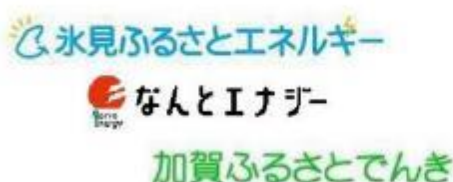
年度	2019	2020	2021	2022
自治体数	3	13	28	40

<包括連携の主な取組み>

- ・再生可能エネルギー利用促進 ・公共施設等の省エネルギー化推進
- ・災害発生に備えた情報連絡 ・相互連携・安全で安心なまちづくり推進
- ・地域の賑わい創出

<地域のエネルギー事業への主体的参画>

- ・自治体等とともに地域エネルギー会社に出資し、**地域のエネルギー事業へ主体的に参画**



<金沢エナジー(株)の事業運営開始>

- ・2022年4月1日より、当社を筆頭株主とする**金沢エナジー(株)**が**金沢市からガス事業・発電事業を引き継ぎ、営業開始**



上寺津発電所

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のところは、いろいろな地域新電力でございます。

いろいろあるんですけども、大きなところは大概うちと一緒にやらせていただいております。氷見、南砺、そして加賀。こういう地域新電力も、当社と一緒に携えながらやっている。

右側は、金沢市が発電事業とガス事業の民営化に伴い、当社がこれを譲り受けたということで、2022年の4月から運用を開始してい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@scriptsasias.com

④地域と一体となった課題解決の取組み（地域ICTプラットフォームの普及拡大）

<「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

<当社の提供実績>
 ・七尾市および白山市の一部地域
 ・羽咋市（当社との包括連携協定に基づくスマートシティ実現に向けた取組みの一つとして提供）

<「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：㈱シーピーユー（石川県金沢市）

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

あとは地域と一体となった課題の解決です。

これは少し宣伝になりますが、例えば地方といいますか、田舎に行くとちょっと回覧板機能も、なかなか隣との関係も希薄になってくるので、そういうことを解決するというでこのアプリですね。

回覧板機能とかを使い、それにわれわれのサービスとか、停電のお知らせなんかも入れていくという形のサービスも展開させていただいております。

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

④地域と一体となった課題解決の取組み（まちづくり）

<観光まちづくりを推進する新会社「株式会社Actibase ふくい」の設立>

NEW

- ・福井県坂井市三国湊において、「株式会社Actibase ふくい」を2022年10月19日に設立（2024年1月事業開始予定）
- ・町家ホテルへの水力発電100%電気の供給に取り組み、保有設備や技術を活かしたまちなみ整備等を実施



町家ホテル、レストラン完成イメージ



会社設立 記者会見（西日本電信電話株式会社11社で共同出資）

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

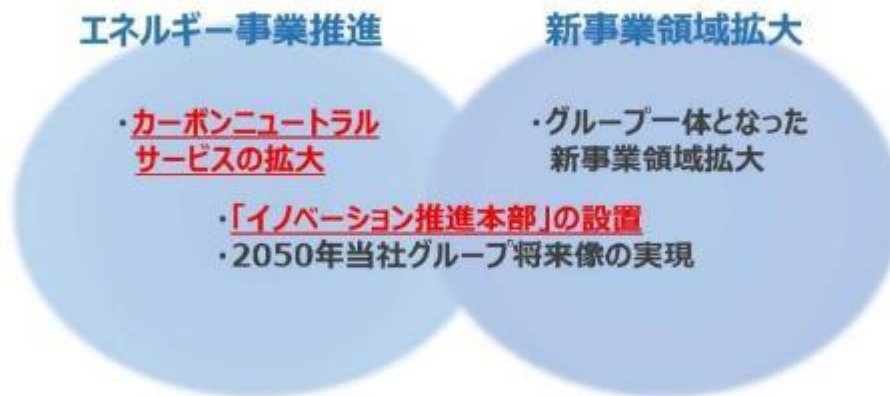
もう一つ宣伝します。

これは福井県の三国というところにあるんですけども、古くからある港町なんですけども、ここの再生という形で、NTT 西日本さんと地元の企業が協力して、ここへ町家ホテル等々ですね、地元の活性化のための取り組みをやります。当然、われわれはエネルギー関係について、しっかりサポートしていくという形でございます。

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

柱Ⅲ．持続的成長に向けた新事業領域の拡大



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次は、三つ目の事業領域の拡大についてでございます。

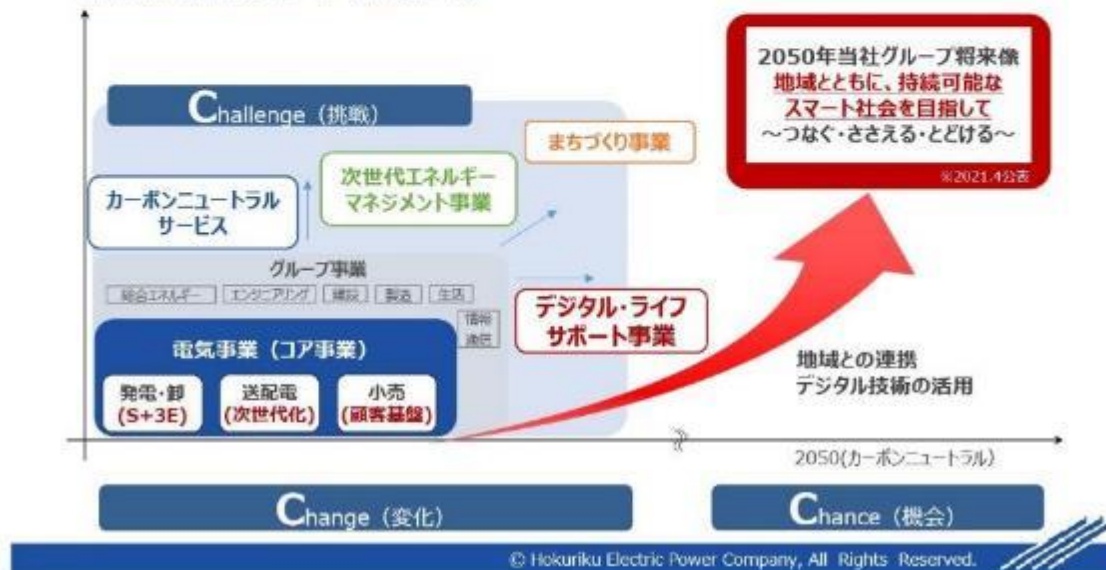
サポート

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

① 2050年を見据えた新事業領域拡大の方向性 **NEW**

- 電気事業をコア事業としつつ、電気事業の枠を超えた事業領域の開拓を進め、当社グループ将来像の実現に向け、挑戦し続ける

■ 新事業領域拡大のイメージ ※事業は一例



これもエネルギー事業あるいは新事業領域。こういうものをしっかり、エネルギー事業だけではなくて、さまざまな新しいことについてもグループの知見、あるいはグループの外の知見を入れてしっかり増やしていったって、当社の成長軌道に乗せていくということでございます。

1枚目につきましては、こういう形で右側にやっといこうと書いてございます。

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

②新事業領域拡大を推進する体制の整備 NEW

- 役員を本部長とする「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



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

実は今般、そういうことに力を入れていくということで、組織体制も少し充実いたしました。イノベーション推進本部ということで、ここには副社長を本部長としまして、事業開発部と新価値創造研究所、ここが一体となって両輪で頑張る。

さらに事業開発部の下には、事業化プロジェクト推進室というものを設けて、積極的に事業領域の拡大を図るということを、体制を整えて進めていきたいと思っています。

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

③カーボンニュートラルサービスの拡大

＜家庭向けカーボンニュートラルサービスの拡充＞

- ・ 初期費用0円で利用できる「Easyシリーズ」のラインナップに新たにエコキュートのリースサービスである「Easyキュート」を追加
- ・ 今後、蓄電池や高機能エアコン等の省エネ機器等でラインナップを拡充予定

■「Easyキュート」のサービスイメージ

NEW

■「Easyソーラー」のサービスイメージ

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

こちら辺も、少し宣伝になります。

先ほども言いました Easy キュートというのは、エコキュートをお客様に定額でお貸しするサービスですね。あるいは Easy ソーラーは、ご家庭の太陽光ですね。これも定額でお貸しするという形のサービスをどんどん広げていくということです。

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@scriptsasia.com

③カーボンニュートラルサービスの拡大

<法人向け太陽光発電PPAの販売拡大> **NEW**

- ・ オンサイトを中心にサービスを提供しているPPAを、オフサイトにも拡大
- ・ 今後、北陸に限定せず全国で太陽光発電による再エネ電力を北陸のお客さまに供給

■主な販売状況

オンサイト P P A	・33件（22MW）の運用を開始(2023年3月末時点)
オフサイト P P A	・北陸銀行様と連携協定を締結し、ほくほくソーラーパーク（3MW）建設に着手 ・北陸地域のセブンイレブン約300店舗向けの供給（6MW）を2022年6月に開始

■ 簡セブンイレブン・ジャパン様向けオフサイトPPAのサービス提供イメージ



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のところは、これも今、法人向けの太陽光の PPA に、ものすごく力を入れてやらせていただいております。よちよち歩きだったんですけども、33 件、2 万 2,000kWh のオンサイト PPA の運用を既に開始いたしております。

オフサイトにつきましても、最初にセブンイレブンさんの 300 店舗向けの 6,000kWh を初めですね、地元の金融機関の空き地を利用した、ほくほくソーラーパークの 3,000kWh、こういうところなんかをどんどん進めております。

地域の脱炭素化、あるいはお客様にも、そのカーボンニュートラルの電気をお使いいただくという形で、こういうサービスをどんどん増やしているというのが実態であります。

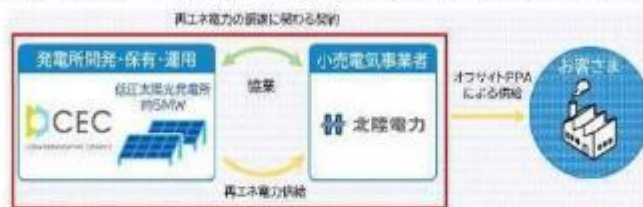
サポート

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@scriptsasia.com

③カーボンニュートラルサービスの拡大

<再エネ電源調達に資する業務提携> **NEW**

- ・2023年2月より、(株)クリーンエナジーコネクトから再エネ電源を調達する取組みを開始

<集合住宅・オフィス向けEV充電サービス> **NEW**

- ・2022年7月より、設備の導入から導入後の効率的な運用サポートまでをワンストップで提供する月額定額制のサービスを開始

■スキーム図



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページ、この上に書いてございますが他事業所との連携ということで、グリーンエナジーコネクトというところから再エネ電源を調達しながら、お客様にはしっかり提供していく。

あるいは下は、EV に関しても非常にニーズが大きいということがございますので、EV の充電サポートとか、これは書いてませんが車のレンタル・リースも含めて、しっかりしたサポート体制で取り組んでいきたいということを進めております。

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

④まちづくり事業の推進

＜小松駅東地区複合ビルの建設（北電産業小松ビル合同会社）＞ **NEW**

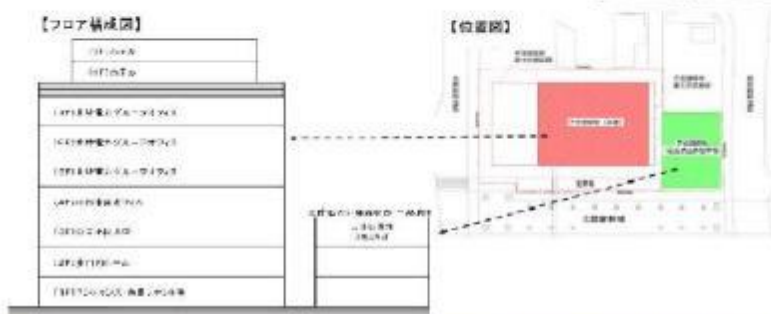
- ・当社は、電力レジリエンスの強化や地域の賑わい創出につながる施策として本ビルの建設を計画
- ・2022年9月、地元関係者で構成される小松駅東複合ビル利活用推進協議会を発足
- ・地域一体となったビルの持続的な運用体制が整ったことなどを踏まえ、本ビルの建設を決定

着工：2023年夏

竣工：2025年夏（予定）



小松駅東地区複合ビル外観イメージ



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

これは、石川県の金沢の南に小松というところがございすけども、ここの街づくり事業の推進という形で、当社の小松支店等々、グループ事業者の建替え問題がありまして、建替えするときに事業所を集約して、さらに地元の賑わいなんかにも使えないかということで、複合ビルを今般計画いたしました。

地元からも熱い期待がございまして、協議会まで作っていただいて、このビルをどうやって継続的に盛り上げられるかというようなことを検討頂いております。行政を含めてそういう協議会もできましたので、昨日ですけれども、これを建設決定することにいたしました。当社のレジデンス強化を合わせて、地元の賑わい・活性化に役立てるビルをしっかりとって役立てていきたいという事例を、ご紹介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@scriptsasia.com

⑤グループ総力による新事業領域拡大に向けた対応

<北陸電気工事(株)：屋根置き太陽光発電設備のリース事業@インドネシア共和国>

カーボンニュートラル
サービス

合併事業契約書調印式

(設立会社の概要) **NEW**

会社名	PT AWINA RIKUDENKO SOLAR ENGINEERING INDONESIA(略称「ARISE」)
出資比率	・北陸電気工事(株) = 70% ・AAI(株) = 15% ・PT AWINA SINERGI INTERNATIONAL (現地法人) = 15%

左：AAI(株) 小野社長
中央：北陸電気工事(株) 矢野社長
右：PT AWINA SINERGI INTERNATIONAL Ananda Setiyo Irvannanto社長

<北陸電機製造(株)：次世代エネルギー・マネジメント事業>

NEW次世代エネルギー
マネジメント事業

弊社敷地内に設置した太陽光発電所(1,024kW)

設置のねらい	・停電時に発電した電力を近隣住民に提供(地域貢献) ・「ミニ・スマートグリッドモデル」を構築し、同社製品の 変圧器等の研究開発実施
--------	---

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

これはグループ会社も、さまざまな展開しているという一例ですね。

これは北陸電気工事のインドネシアにおける投資案件、あるいは北陸電機製造といううちの関連会社ですけれども、これらがエネルギー・マネジメント事業もやっていますよという宣伝を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@scriptsasia.com

⑤グループ総力による新事業領域拡大に向けた対応

デジタル・ライフ
サポート事業

<株)江守情報(当社連結子会社):「Microsoft Base Fukui」の開設>

NEW

- ・江守情報と日本マイクロソフトがデジタル化・DX促進の情報発信を目的に「Microsoft Base」を江守情報の丸岡オフィス内に開設(2022年9月～)

福井県で初・全国22か所目

『Fukui × デジタル(DX) = 幸福』の
ノウハウを厳選して発信幸福度が全国一である福井県から、
『エンゲージメント(つなぐ)』をテーマに、
デジタル人材の育成や業務課題の解決を
通じて、お客さまの幸福度アップに貢献

Microsoft Base Fukui オフィススペース



開所式 座談会『福井のしあわせ』の様子

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

もう一つ、これは江守情報という会社があって、これは実は去年、初めてうちがM&Aした情報会社でございます。当社の事業情報通信部門や、情報通信子会社との連携効果も高めながら、しっかりその会社を使いながら事業領域を増やしていくという事例を、書かせていただいております。

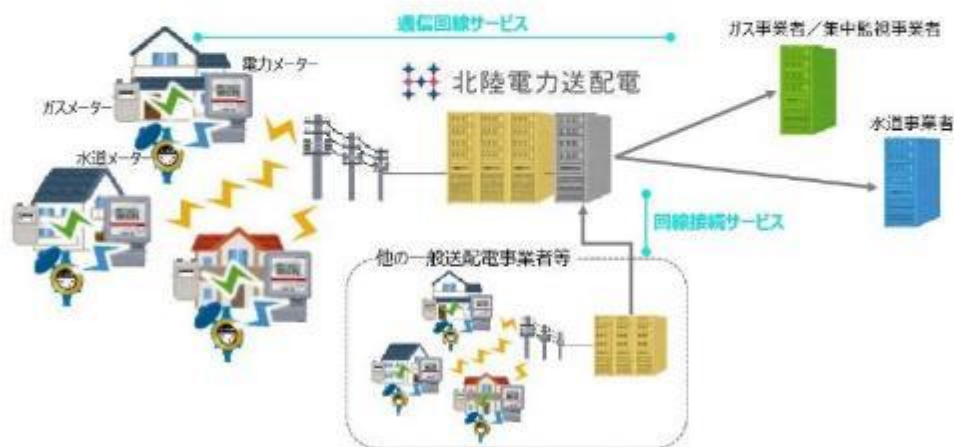
サポート

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

⑤ グループ総力による新事業領域拡大に向けた対応

<北陸電力送配電(株) : IoT用通信回線サービス>

- ・電力スマートメーターの通信インフラを活用し、ガス・水道メーターの遠隔検針や集中監視向けの通信回線サービスを2020年4月より提供
- ・北陸地域の多くのガス事業者、水道事業者が遠隔検針にご採用いただいている
- ・遠隔検針データを集中監視事業者に送信する回線接続サービスも実施



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

もう一つ宣伝させていただくと、ガス・水道メーターの遠隔検針。これはネットワークの設備を使いながら利用を実施させて頂いております。

実は今年の冬に、能登地区でけっこう水道が破裂して水がめがなくなると。これなぜかと言うと、やはり過疎なので空き家がたくさんあって、空き家の水道管が破裂して漏れっぱなしになるんですね。そうすると出すぎるので、冬に水が枯渇して断水問題になったりします。

それで、メーターに遠隔検針を付けると、どの家が漏れているのか、あるいはここは漏水に違いないということが一目でわかるということで。こういうことから、非常に今水道のところで脚光を浴びて、今後こういう形で増えていくのかなというところで、こういう意外なところでニーズがあるんだなという事例を紹介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@scriptsasia.com

経営基盤を支える取組みの強化



※ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

最後であります。

今までその三つの柱があったんですけども、その三つの柱を支える取り組みということで、働きやすい職場、労働生産性、コンプライアンスの、この三つをしっかりと取り組んでいくというところを書いてございます。

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

①ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）の推進 **NEW**

➤ 多様な人材を組織に受け容れて尊重し、その能力を最大限発揮できる働きやすい職場づくりにより、従業員のエンゲージメント向上、新たな価値の創造を目指す

<多様な人材の活躍推進>

- 女性のキャリア形成や男性の育児参加を支援するセミナーの実施
- 多様なキャリア人材の採用
- 特例子会社北陸電力ウィズスマイル(株)を含めた障がい者の活躍推進
- 勤務エリア限定のプロフェッショナル職採用の導入

<多様な能力が発揮できる環境整備>

- 仕事と家庭の両立や多様な働き方を実現できる勤務制度
- 法定を上回る水準の育児・介護に関する休業制度

従業員のエンゲージメント向上
新たな価値の創造

人材に関する主な当社目標

(女性役職者比率)
2027年度末時点 40%以上
(女性社員(35歳以上)に占める役職者の割合)

(えるぼし認定)
3つ星認定継続



(男性育児休業取得率)
2023年度以降100%

(くるみん認定)
プラチナくるみん認定継続



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

1枚めくっていただきまして、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン。これをしっかり推進していくということが、ここに書かれています。

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

②労働災害の防止と健康経営の強力な推進

➤ 労働災害防止に向けた安全管理の徹底に加え、従業員の心身の健康増進・活力向上に資する取組みにより、安全で健康な職場環境づくりを推進

<労働災害の防止策> - 安全意識・危険予知力の向上を目的とした教育・訓練の実施  - パトロールを通じたルール遵守状況の確認・指導 	<健康経営の推進> NEW 「健康経営優良法人ホワイト500」の認定を取得 2023年4月1日に「北陸電力健康憲章」を制定し、従業員と会社が一体となった健康増進の取組みを推進  2023 健康経営優良法人 Health and productivity ホワイト500 ※健康経営とはP O 三人健康経営研究会の登録制度です (主な健康増進施策) - 産業医・保健師の事業所訪問やオンラインによるメンタル相談および健康指導 - 女性の健康に関する研修の実施 - ウォーキングイベント等の開催による運動習慣の定着 - 建物内全面禁煙（今後は就業時間内禁煙を推進）
--	--

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページ、労働問題につきまして、右側に書いてある健康経営優良法人ホワイト 500。これは全国の中でトップ 500 を選定する制度でありますけれども、これの取得も今般することができました。

こういういろいろな形で、健康経営を進めていきたいと思っていますし、実はここに書いていないんですけども、今年の春闘に合わせまして、禁煙宣言をして本当にできた人には 1 万円あげますという制度を作りました。

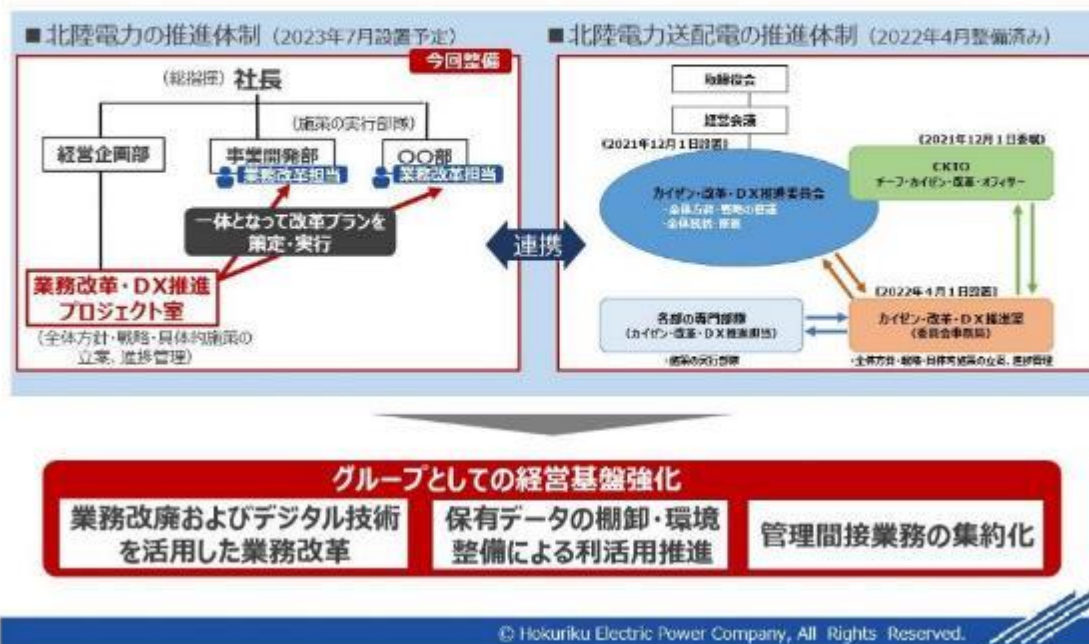
大体今、8 割ぐらいが禁煙しているんですけど、やはり 2 割の方がまだ残っていますし、将来、2025 年には会社の敷地内の全面禁煙に持っていこうと思っていますので、そういうところも含めて、しっかりした労働災害あるいは健康経営を進めていきたいと思っています。

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

③生産性向上に向けた取組み **NEW**

- 北陸電力(株)経営企画部に旗振り役となるプロジェクト組織を設置（2023年7月予定）
- 北陸電力送配電(株)の取組みとも密に連携のうえ、業務改革を推進



次のページ、生産性向上に向けた取り組みということで、これもしっかり取り組んでいかなければいけないので、ここに新たな業務改革・DX推進プロジェクト室というものを作って、しっかり旗振りをやっていくということで。

特に、管理・間接部門ですね。ここら辺をどうしようかということがありますので、期間限定でこの室を作って、徹底的に調査をして実効性を上げていくような体制を整えて、しっかりやっ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@scriptsasia.com

④コンプライアンスの徹底

＜コンプライアンス推進に向けたこれまでの取組み＞

2002年	・ 社長を委員長とするコンプライアンス推進委員会を設置し「行動規範」を制定 ・ 各職場では集団討議等の活動を実施（以降、継続的に実施）
2003年	・ 企業倫理情報窓口「ホイッスル北電」を設置
2007年	・ 社外の第三者（弁護士）への通報窓口を追加
2010年	・ 通報対象にグループ会社のコンプライアンス違反を追加

＜コンプライアンス意識の徹底に向けた研修＞

- ・ 社内外の講師によるグループ会社も含めた階層別の講演会・研修を開催
- ・ コンプライアンスの基本、情報管理の徹底、ハラスメント防止等に係る基本的な考え方等を指導

＜各職場における自律的活動＞

- ・ 全事業所において身近な具体的事例に基づき集団討議を実施し、自由闊達な意見交換を実施
- ・ 討議テーマは、地域共創部から配付する事例のほか、コンプライアンスリーダーが自職場に関する事案を提示



経営幹部コンプライアンス講演会

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、コンプライアンスの問題であります。

1 ページ目は、これまでの当社の取り組みですから置いておきまして、これですね、昨今業界としていろいろな取り扱いについての不祥事がございます。

独禁法の問題、新電力の顧客情報の不正閲覧、これは、当社はございませんでした。あとは一部顧客情報の不適切な取り扱いとして、経済産業省の再エネ情報のアクセスを、送配電の人間しかできないのを、それ以外の人間もアクセスしていたという問題。これは当社もありました。

もう一つは個人情報の問題なんですけど、一部画面に送配電の情報とお客様の情報が混在していたということがありました。この最後の2点につきましては、当社も事例がありますので、これらについてしっかり再発防止を取り組んでいくという形でございます。

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

⑤適正な情報管理

- ・当社において新電力顧客に係る非公開情報の不正閲覧の事実はなかったものの、以下のとおり一部顧客情報の不適切な取扱いがあったことを確認
 - 経済産業省「再エネ業務管理システム」への不適切なアクセス
 - FIT送配電買取情報の表示



具体的な再発防止策の検討・実施

NEW

未然防止・再発防止策

システムの整備	・営業・配電システムの物理的分割に向けた検討 ・情報セキュリティの強化（社外システムへのアクセス遮断、ID・パスワードの適正管理）
行為規制・法令遵守の深化	・更なる教育の徹底・意識改革 ・社内ルールの整備と周知徹底
社内外の監視体制の整備	・三線管理※をより意識した体制強化および各防衛線の検証内容・監視機能の強化 ・コンプライアンス推進委員会（第三者を含む）における定期的な対策の有効性検証 ・社外システムへのアクセスログの定期的な確認

※三線管理：第一線（主管部・事業所）、第二線（コンプライアンス推進部門）第三線（内部監査部門）のそれぞれに対して、リスク管理における役割を担わせることによって、内部統制を実行していくもの

未然防止・再発防止策の推進体制



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

当社になかった新電力情報の問題を含め、いろいろな問題につきましても未然防止の観点から、業界に対する不信感も相当高いこともありますので、しっかりした再発防止策・未然防止策をとっていくということを徹底していきたいと思っています。

一連の業務命令、業務勧告、業務指導では、当社は顧客情報の閲覧がなかったものですから、その勧告命令指導の対象になっておりませんが、当社もいろいろ反省すべきところは反省していくということで、再エネ情報の不正アクセスにつきましても、行政指導をいただいております。これに対しても、しっかりした対応を取ってまいりたいと思っております。

社内の体制といたしましても、この右側にありますように、情報適正管理委員会というものを新たに設置します。ネットワーク側でも法令遵守委員会というものを設置しながら、徹底した再発防止・未然防止、そしてさらなるコンプライアンスの充実を図って、

三つの柱を支えながら、この新しい三つの柱で、本当に大幅に毀損した財務体制を立て直しながら、それだけではなくて、新しい未来に向かって、成長し続けてまいりたいと思っております。

ずいぶん駆け足になりましたけれども、私の説明は以上でございます。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

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 12 時まで質問をお受けしたいと思います。質問のある方は挙手の上、マイクが届きましてから、会社名・お名前をお名乗りの上、質問のほうをお願いいたします。

それでは質問のある方、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]：みずほ証券の新家でございます。ご説明ありがとうございました。私のほうから、大きく 2 点よろしくをお願いいたします。

1 点目は数字関係になってしまいますが、スライドの 4 ページで終わった期の業績が改めて出ていますけれども、この 940 億円程度の赤字の中に、プラス・マイナス、一過性要因があるかなと。

ここにあるとおり、上限超過の影響は、これは料金の認可が下りればそういうのはなくなってくるかな、石炭の価格が下がればというのがありますけれどもという部分と、あとは経営効率化対策は、一時的なものもあったりはすると思いますので。あとはここにはないですけど、後ろのほうにあるタイムラグの影響等々ですね。

こういった一過性要因を除いた場合でも、まだこの 937 億円を出発点にすると、ちょっと赤字が残るのかなというイメージを持っています、そこから料金が値上げされると、安定的な収支が見込めると一応見ているんですが。

この 937 億円から、一過性要因を除いた立ち位置が今どのぐらいとご認識されていて、その上で、自由化料金の値上げでどのぐらい収支が回復しますかというのはストレート過ぎるかもしれませんが、もしそういう数字のイメージがあれば、お答えをいただければありがたいなと思っております。

規制料金の部分はまだ審査中ですし、御社の場合は、かなりウエートが少ないかなと思いますので、あえて自由化料金メニューの値上げ、今個別にやっておられる交渉とかも含めて、どのぐらい料金上の対策で収支改善が見込めるのか。そのあたりを、まず 1 点目でお伺いしたいと思います。

2 点目は、志賀原発についてお伺いしたいと思います。スライドでは 12 ページでご紹介いただいています、本当に社長からお話が合った通り、敷地内のところで大きな進展があったという点は、これは本当に大きな一歩かなと思っている一方で。

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@scriptsasia.com

先行他社なんかを見ていると、ここからが、何て言うんですかね、より議論が具体化されてくると、例えば時間もかかるし、あとは安全対策工事も当初想定していなかったような大きなものがかかってるというのが、先行、特に PWR の会社の場合だと、そういう傾向があるかなと思っています。

特に、PWR で先に動いた原発に比べると、例えば東北さんや中国さんのような B の会社で、最近の安全対策工事の見直しなんかを見ていると、かなり 1 社で負担するには大きな投資がかかってるかなと思っています。しかも、1 プラントでというところもありますので。

こういったところは、今後の御社の資金調達上も懸念点にはなるかなと思っていまして。どうしてもバランスシートがちょっと一旦悪化したところの中で、これから安全対策工事が本格化してくる。こういったところに対して、どういうふうに資金調達上、対応していくとお考えなのか。この原発の安全対策工事が大きく増えていくことが想定される中での、資金調達の考え方についてご解説をお願いします。以上、2 点です。

松田 [A] : ありがとうございます。一点目なんですけれども、今回の全てのお客様に値上げをお願いしており、そのうちの規制料金につきましては審査中ということになります。

ご指摘にありましたように、全体に占める規制料金が極めて小さいと言いますか、全体の 260 億 kWh のうちの 10% ぐらいが規制料金になります。あわせまして、大体 1,000 億円強の増収を見込んでおります。自由料金につきましては、4 月 1 日から既に料金の改定をさせていただいております。

それで、値上げに対して本当に契約していただけるのだろうかとか、いろいろな心配をしておりますけれども、ほぼ 3 月末の時点でお客様から契約をいただいておりますし、最終保障に行っていた方で、お戻りにいただいた方もたくさんいらっしゃいます。

心配していた値上げによってどんどんお客様が離れるのではないかというところは、逆にしっかりお客様との信頼関係を結ばれたのかなと思っておりますので、いずれにしろ、今期の増収というのは、期待できるのではないかと考えております。

規制料金は、認可が一月遅れると大体 15 億円の影響がございますが、当然 3 年連続の赤字は絶対回避ですし、安定的な財務基盤を確立するようなベースというものは確立していけるのではないかと考えています。

また、先ほども言いましたように、料金原価上の電源構成が実電源に近くなっておりますので、本来に今後の燃料の上下につきましては、リスクが相当減少されるという認識でおります。

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



もう一つ、志賀の話ですね。おっしゃるとおり、第一歩は進みましたが、今後まだまだ審査プロセスが残っております。ただ、少し遅れているところを最大限どう活用するかということだと思っています。審査もやっぱり、いろいろ先行会社が行ったり来たりしたところについては、もうその手本がありますので、そこに向けてしっかりやるということも大事です。

当然、再稼働工事が今後いろいろ出てくるとは思いますけれども、先行会社さんのところをしっかりと踏まえながら、やっていきたいと思っています。

またその先にある特重なんかもあると思うんですけども、例えば、安全対策工事が終わってから特重をやるとですね。あれ、この配管のやつまた迂回せなあかんとか言って、ものすごい時間がかかるらしいんですね。

それを今、将来の特重も含めた設計をあらかじめやっておこうと。当然特重になったときに、繋ぎ込みの配管はここを通るからバイパスにしておこうとかですね。それをまず安全性対策だけを先にやって特重をやると、ものすごい迂回路を作ったりということになって、期間と費用がかかるということなんかも、随分わかってきていますので。

そういうことなんかも含めて、先行会社の事例をしっかりと踏まえながら、最短で効率よくやっていきたいと思っています。

新家 [Q] : ありがとうございます。

1 点目の自由料金のところで、少し補足でお伺いしたいんですが、御社の自由料金メニューの市場連動の部分って、他社と違ってレンジを幅広くとって、フロアと上を超えちゃうと調整するとなっていると思います。

今、下のほうは、市場価格は下がっていますが、多分御社のフロアまでヒットしてない場合だと、これって料金上は調整せずに、調達上は多少やりくりがしやすくなるという、どちらかというと御社側に、あまり言葉が適切かどうか分かりませんが、より収支を良くする余地があるような、そういう仕組みと理解していいのかどうか、そこだけお願いします。

松田 [A] : 恐らくですね、市場価格を一部反映する仕組みって他にないんじゃないかなと思っています。上は 30 円、下は 8 円だったと思うんですけども、市場の平均が 30 円を超えたときは、その一部をご負担いただく。市場が 8 円を割ったときには逆に下げると。だから、一定のバンドを超えたところのリスクはお互いに持つということです。

自由料金はそういう形になっていますので、損とか得というのはあまりないと思っていまして、実は 4 月に市場がものすごく安くなって、少しマイナスが実際に適用になるとは思っています。

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

これは当然、われわれが市場調達の分が安くなってる内数なので、収支上に問題があるということでもありませんし、お客様から、一部そうならそれも反映されるということは、下がっているときかもしれませんけども、よかったねという話は聞いているというのは、ちょっとあります。

荒木[A]：あと、すみません。資金調達のお話が先ほどございました。今後ですね、志賀2号機の安全対策の工事等に資金が必要になってくることは事実ではあります。現状において、具体的に投資計画というのは、はっきり固まっているわけではないんですけれども。

いずれにいたしましても、資金調達については、そんな瘤を作らないような形で、均等に極力均平化していくとかですね。とにかくにも、社債権者さんを初め、マーケットの方々としっかり対話してご理解をいただきつつ、資金を確実に調達していきたいと考えてございます。

林 [A]：先ほど、市場連動の話で上は30円と申しましたけど、32円でした。ちょっと細かい話で申し訳ないですけど、32円と8円になっております。

才川 [M]：続きまして、ご質問のある方は挙手をお願いいたします。では神近様、お願いします。

神近 [Q]：お世話になっております。SMBC日興証券の神近です。私からも2問、よろしくお願いいたします。

1点目が配当の考え方なんですけれども、今回お示しの中だと、上半期が無配で下期は未定という形になっておりますけれども、この上期と下期で、あえて無配と未定を使い分けた背景、もし何か意図がございましたらご説明いただければと思いますというのが1点目です。

それから2点目が、販売電力量のトレンドの現状認識に関しても補足いただきたいと思います。そして、けっこう第4クォーターは対前年比で見ると、非常に大きなマイナスになっているかと思います。

メインとしては気温影響だと思うんですけれども、一方で省エネの取り組みなど、本質的なトレンド部分での変化があるかないか。現時点でご分析がありましたら、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]：はい、ありがとうございます。まず配当でございますけれども、上期につきましては、既に相当程度の財務基盤が傷んでおりますので、無配を決定させていただきました。

ただ年間につきましては、まだ業績見通しもわかりません。業績等々、総合的に判断する余地が、まだ時間があると思いますので、この時点でやらないとか、いくらするとか、なかなか言い切れませんので、そこは見えてきた段階でお示ししたいと思っています。

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



それとアワーの問題につきましては、確かに3月は少し暖かったというのは全国的に、北陸もそうなんですけども、それで随分暖房需要を含めて落ちています。それとちょっと産業用の電力需要が少し弱含みになっているなというところがございます。これは景気なので、これはトレンドというよりも、景気の循環の中でどうなるかということですね。

あとは、省エネ性については、恐らく省エネはどんどん進んでいくんですけども、一方でやっぱり電化という流れもございますので、ここしばらくを見ると、本当にわれわれのモデルも、実は大きいときは320kWhとかあったときもあったんですけども、今も300kWh切った形のモデルになっているように。

1軒あたりの消費というのは、随分かつてに比べると省エネが進んでいるなと。核家族化も進んでいるのもあるかもしれませんが、進んでいるなというところがあります。ただ本当に減る分と、一方電化で増える分と、両方あるのかなというところで、トータルするとやっぱり少しずつ省エネ化の流れがあるのかなという感じを持っています。

ただ、ちょっとくどいですけども、車が、やっぱり電化にEVがどのようにブレークスルーしていくのかとかですね、そういうのをしっかり見極めていく必要があるのかなと思っています。

神近 [Q] : ありがとうございます。配当に関してなんですけれども、現状、規制料金の値上げの認可が行われているかと思うんですけども、これが足かせになるリスクですね。

各ステークホルダー間の負担に配慮して、株主も我慢してくださいということがあり得るのか。その規制料金の値上げと配当に関して、関係がありましたら、補足でご解説いただければと思います。

松田 [A] : 基本的にはトータルの収支を見ながら、配当をどうするかということなので、特に規制料金がこうだから、ああだからということではなくて、全体の事業運営のトータルの中での収支、あるいは今後の剰余金をどう扱うかという中で、決めていく形になると思います。

才川 [M] : 続きまして大和証券の西川様、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、よろしくお願いします。

1点目が、今報道で九電さんが優先株を発行するという話が出ていますけれども、御社がどうするかについてはご言及いただかなくていいんですけど。

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



これは今の財務体質だと、格付け会社ですとか社債市場、銀行サイドから資本をもっと何とかしてくださいとか、そうじゃないと条件が悪くなりますよというデットの調達環境だと、われわれ株式市場も捉えておくべきなのか。

そこは必ずしもそうではないと、余裕があるわけではないと思うんですけど、そんな喫緊に金利の環境が変わるわけではないという状況なのか。この負債の調達環境について、現状どのような状況なのかアップデートしてください。これが1点目です。

2点目が、大きく送配電部門のあり方について伺いたくてですね。二つに分かれてしまうんですけど、一つは、これは去年のこの場でも議論があったと思うんですが、送配電部門をグループ会社として持っておくことが、果たしてガバナンス上いいのかということが伺いたくてですね。

結局、今回の不正の話も含めて、ますます送配電会社に対して、御社からガバナンスを効かせるとか、一緒に何かをしていくということが難しくなっていく中で、シナジーがどんどん取れなくなっていくと思うんですけど、ここで一体でやっている意味はあるんですかという、御社のグループ内に持つ意味という話が片側と。

もう片側に、先ほど中部・関西との連携というご紹介もいただきましたけれど、全国10個に送配電部門がわかれている意味があるのかという水平的な意味も含めてですね。この送配電部門の位置づけというところに関して、現時点で社長様がどうお考えになる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] : 送配電のところについて、これはいろいろ当初から議論があったと思うんですね、ネットワークをどうするかということで。

いろいろな観点から検討したんですね。中立性の問題、公平性の問題、あるいは資金調達の問題、あるいは安定供給、あるいは事故時の対応。こういうことをトータルで判断して、今の形がベストだろうということで落ち着いた経緯がございます。

おっしゃるとおり、今回送配電からの情報が不適切に取り扱われたということでございますので、そこを今対策をとって、もうないようにしていく必要があると思うんですけど、この体制を考える上では、やっぱりバランスを持った議論をしっかりしていくことが、私は大事だと思っています。

うちの場合、一部はありましたけども、新電力、顧客情報の対応というのは、もうシステムは分離していませんけど遮断していますので、そういうことはなかったということもございます。

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



これはやっぱり、制度と仕組みをどうしてやっていくかということと、分離の問題についてはしっかり分けて考えていく。分けてといいますか、バランスを持ってこの体制については考えていく必要があると思っています。

そういう意味におきまして、情報の問題とか公平・中立性からいうと、もう完全に分けてもいいんじゃないかってありますけども、やっぱり日々の連携というのは事故時とかですね、いろいろなところで出てきます。

あるいは、エリアの課題解決というのは、やっぱり地元会社ならではの視点があります。ですから、競争と地域のレジリエンスあるいは発展、あるいはそういうところは分けることのメリットもあると思うので、トータルの総合した議論が必要だと思っているところであります。

全国 10 社、これも今の成り立ちから考えると、ルールを統一して、それぞれの中での位置付けを持っていくという特性を生かしながらやるというのが、現時点の検討の中ではベストということで、現時点の体制があると思っていますので。

今後の議論がどういうことになるのかというのは別としても、私はこういう体制が今必要で、今後この体制が重要だと感じているところであります。ルールとか制度は、いろいろなところを統一するということは、大事なことだと思います。

荒木[A]：資金調達のところを、ご質問いただきました。先ほど私、資金調達の話でですね。社債のマーケットとしっかり対話していきますというお話をいたしましたけども、その中の特に、格付け機関との対話というのは重要だと認識しております。現に、しっかり対応もしているところであります。

格付け機関からも、長期的にしっかり先も見ますよというお話もいただいております。当面につきましては、まずこの料金改定において、この財務というものがどういう形で戻していくのかとかというところも見させていただきます。そこについてもいろいろ議論しましょうねという形で、今、話をしているところであります。

至近の状況だけで、すぐ格付けに対してどうのこうのということはないとは思っておりますので、長期的なところも、しっかり格付け機関と対話していきたいと考えているということでもあります。

西川 [M]：ありがとうございます。

オ川 [M]：続きまして野村證券の山崎様、お願いいたします。

山崎 [Q]：野村證券の山崎と申します。私からも 2 問、お願いいたします。

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



1 問目が料金改定のところでございます。

先ほど、新家さんのご質問に対して、丁寧にご回答いただいたので、かなり理解は深まったんですが、その中で自由料金のところでかなり離脱といいますか、離れてしまうんじゃないかというリスクがあったと。

そんな中で、皆さんがきちんと北陸電力さんと契約を結んでくれたというお話があったと思うんですが、そうすると、つまり料金のところがですね。要は、価格は上昇してあげたんですけど、もしかしてもう少し上げられたのではないかと、そういった考え方もできるのではないかなと考えておりまして。

聞きたいことは、要は、さらなる値上げというか是正ですね。言い方を変えると、適正料金化をさらに進めていくという取り組み。これについて、どのようにお考えなのかということを1問目、お願いいたします。

2 問目が、今度は配当の考え方でございまして、やはり配当のところでいくと、やはり財務基盤ということになるかと思います。そこでまず数字で伺いたいのは、単体の利益剰余金が、3月末時点でどうなってるのかというところですね。

それを踏まえて、料金改定で1,000億円強の、年間ベースで収益の改善が期待できるということと、下期は未定というところですね。そのところの関係性といいますか、バランスといいますか、そういったところを伺えればと思います。以上、2問です。

松田 [A] : はい、ありがとうございます。

1 点目の自由料金の適正ということでございますけれども、われわれとしては、収支の改善と競争の観点からギリギリのところ、料金のポジションを組んでお客様にお願いし、それが一定程度理解されております。

再値上げというのは、なかなか難しいと思っておりますので、再値上げする、あるいはもう少しやっても許容性があるんじゃないかということは、これは今は考えておりません。これは信頼関係の話にもなるかと思っておりますので。

こういうことを踏まえて今年度の収支、あるいは今年度以降の収支がどうなるかということでありますので、料金につきましては、トータルの総合判断が必要になってきていると思っておりますので、現時点ではこの料金を、しっかり1日も長く安定的に維持するということ。

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@scriptsasia.com



あとは、自由料金は競争次第でございますので、競争環境によって多少、当然下げたりですね、上げることはないですけども、そういうことはしていく必要があるんだろうなと思っています。後段は、経理部長から説明します。

荒木 [A]：単体の剰余金につきましては 304 億円でございます。今現状で、別途積立金というものが 700 億円ございまして、これを全額取り崩す方向であります。利益準備金については 283 億円ございまして、これにつきましては手をつけずという形であります。

山崎 [M]：わかりました、ありがとうございます。

才川 [M]：続きまして荻野様、お願いいたします。

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

まず 1 問目は、新しい中計のところで、財務の数値について一切何も書かれていない。その前の 2030 のあるべき姿のところは、一応、9 年平均や 10 年平均の経常とか、自己資本率 3 割とか、2 対 1 とかと一応書かれていていましたと。今回のやつに全く書いていない背景として、何がありますかというのと。

先にリクエストしてしましますが、新年度の利益見通しが今未定なのは納得できます。私も御社の新年度の数字のところで、実力の数字とかも確認してからではないと次のディスカッションができないので、そこは待ちたいと思っているんですけども。

それが見えてくる来年の今頃には、2027 か 2030 の財務目標は出しますよねというのが、1 問目をお願いします。

松田 [A]：はい、ありがとうございます。

おっしゃるとおり、今回、どちらかというと政策編になっております。これは、財務目標は当然つけていく必要があると思っています。これはなかなか、先ほど言いましたこの自由料金の契約をいただけるのかどうかとか、需要の見通しがどうなのか。

これがなかなか定まらなかったなので、目標だけというわけにいかないの、地に足がついたしっかりした目標を作りたいと思って、そこは今の状況を踏まえて、今年度中にはしっかりした数値目標をお示ししたいと思っています。

これまで、今ご指摘があったように、何年間平均というこのやり方がなかなか難しくてですね。ですから、そういうのではなくて、やっぱりその 5 年間の中のしっかりした目標について、これまでみたいな平均でいくらというのは、なかなか見にくいし。

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

志賀が回っているときと回っていないときの混在しているようなやつは、なかなか難しいと思うので。もう少し明確な形で出すような作業を今しっかりして、決まった時点で、改めてお示しさせていただきたいと思います。

荻野 [Q]：ありがとうございます。今の話とリンクさせながらの質問になるんですけども、今度は先月 3 月末に出た東証からの通知の話で、PBR1 倍割れ銘柄さんたちを特にと。御社も、他の電力他社さんと同様に見事に割れているわけですね。

今後、その自己資本は上げるべきですから、ましては志賀の話があったらもっと上げなければいけないということになると、BPS は上がる方向にあって、時価総額が横ばいだったら、PBR がさらに下がるという運命にありますと。

質問としてはまず、東証通知のほうでは、三つのステップを踏んでくださいという、年に 1 回の現状分析。現状分析というのは、株価とか PER とか PBR とかの現状分析。

二つ目は、PBR 改善のための方針およびその計画の策定とその開示。3 番目は実行という、三つのステップを踏んでくださいと書いてありまして、年 1 回リバイスしていきましょうということになっているわけなんですけども。

その中で、今申し上げた現状分析のところで、今株価のところで言ったんですが、財務指標についての現状分析で、東証の資料に例として書かれているのは、ROE と ROIC と株主資本コストと WACC なんですね。

言いたいのは、そこには利益水準は、例としては出ていない。それは多分、利益水準は黙っていてもみんな書いてくれるからで。それで、黙っていると書いてくれないのが、今言った四つの指標で。

御社の 2030 年ベースのやつにも、株主資本コストを数字で書くかという問題は、私も微妙だと思います。でも ROE と ROIC のところで、特に ROE の数字については、2030 のあるべき姿のところでは全く言及がないわけなので、経常の数字と自己資本比率の数字は書いてあるけれども、そこから ROE を出すのは不可能ですので、計算上、それだけの数字だけでは。

ということなので、今後 1 年間は、まず東証通知に対する対応のスケジュール感についてどうなっていますかと。ちなみに東証通知では、この話は取締役会でやれということになっておりますので、ここはもう社外取の方々も、そういう責任を負っていますから。

なので、まずその東証通知に対する今後 1 年間の対応。および、その東証通知のところの指標を参考に、さっきおっしゃっていただいた 2027 の数字の目標設定のところについては、ぜひ考慮して

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



いただきたいということでよろしくお願いしますけれども、とりあえず東証通知の対応のスケジュールを教えてください。

林 [A] : 東証が3月末に出したものについては認識をしております、今ほどお話がありました通り、今回新しく設定する目標、これをどのような指標を取り入れていくかというところは、この要請をしっかりと受け止めて考えていかなければいけないと考えております。

新しい目標の考え方というものは、当然社内で十分議論しなければいけないので、最終的に目標値を決定して公表する。その手続き的には、やっぱり取締役会というものが最後にあるんだらうと、今の段階で考えております。ただ具体的に、いつというのはまだ言えないんですけども。

荻野 [Q] : でも、さっきの新中計の話でいくと年度内でいいですね。

林 [A] : そのつもりでおります。

荻野 [M] : では、上期のときに進捗を聞きますので、ぜひ心構えをよろしくお願いします。ありがとうございました。

オ川 [M] : そのほか、ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

荒木 [A] : すみません、先ほど個別剰余金のお話いたしましたけれども、別途積立金の全額取り崩しというのは株主総会決議になりますので、まだ原案の段階であるというところをご了解いただきたいと思います。

オ川 [M] : はい。そのほか、ご質問の方がいらっしゃらないようでしたら、少しお時間のほうは早いですけれども、いったんここで区切りとさせていただきます。この後、追加のご質問等がございましたら、経理部までお問い合わせいただければと思います。

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。本日はお忙しい中、大変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、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 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

