



北陸電力株式会社

2024 年度第 2 四半期決算説明会

2024 年 11 月 1 日

イベント概要

[企業名]	北陸電力株式会社		
[企業 ID]	9505		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年度第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2024 年 11 月 1 日		
[ページ数]	39		
[時間]	10:30 – 11:40 (合計：70 分、登壇：27 分、質疑応答：43 分)		
[開催場所]	100-0004 東京都千代田区大手町 1-3-2 経団連会館 5 階 ルビールーム		
[会場面積]	256 m ²		
[出席人数]	25 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長 社長執行役員	松田 光司 (以下、松田)	
	執行役員 経営企画部長	梶崎 晴康 (以下、梶崎)	
	理事 経理部長	荒木 裕幸 (以下、荒木)	

サポート

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



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

野村証券

山崎 慎一

モルガン・スタンレーMUFG 証券

荻野 零児

野村証券アセットマネジメント

大島 彰雄

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com



登壇

才川：皆様、おはようございます。ただいまより、北陸電力の会社説明会を始めさせていただきます。本日はお忙しい中、お集まりいただきありがとうございます。

まず、弊社の出席者を紹介します。社長の松田、経営企画部長の梶崎、経理部長の荒木です。私は、進行役を務めます経理部財務チームの才川と申します。よろしくお願いいたします。

本日は、12時までのお時間を頂戴しております。すでにホームページでご案内しておりました会社説明会の資料に基づき、社長から2024年度第2四半期決算概要、北陸電力グループ新中期経営計画における財務目標の進捗・見通し、令和6年能登半島地震への対応についてご説明します。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、本日の書き起こしの記事については、ホームページ上に11月5日以降に掲載の予定としておりますので、よろしくお願いいたします。

松田：皆さん、おはようございます。本日は本当にお忙しい中、当社の会社説明会にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

冒頭、北陸地方で今年の元旦、1月1日に大きな地震がございました。前回の説明会の中でもいろいろご説明させていただきましたが、そののち9月20日過ぎにまた能登の豪雨があり、能登の中でも珠洲、輪島が特に大きな被害を受けました。

ざっくり申し上げますと、実は能登の震災のときに電柱が3,000本近く損傷を受けております。そして、電柱は安全上確保した上で傾いたもの等を、そのまま応急復旧や仮設備で直しておりました。

これを順次、自治体あるいは道路関係者の皆様と連携しながら本格的に復旧していたところなのですが、ここに9月20日過ぎに大きな災害がありました。このときに、電柱が800本ぐらい実は損傷を受けています。そのうち、おおむね150~160本は前回の震災のときと被っていますが、残りの部分は、また新たに電柱等の復旧が必要になってきております。

いずれにしても、大きな被害が立て続いております。この場ではありますが、亡くなられた方には本当にお悔やみ申し上げたいと思います。また、被災された方々には、皆さんと共に御見舞い申し上げ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@scriptasia.com



既に、能登復旧についても、当社としては一部の土砂崩れでどうしても道に入れない等を除き、全てのお客様の電気は復旧しております。ですが、先ほど申し上げたとおり、なかなか本格的な電柱の建替えは、今回の水害が本当に川からもう地形が変わったぐらいに、変わったことがたくさんあります。また、泥が流出して、本当に地震のときよりも一見ひどいかたちの災害もたくさんあります。

少し時間がかかるのかなということですが、皆様と力を合わせながら、「ここをひとつに能登」という大スローガンの下、北陸電力グループ邁進して、この能登の復旧のみならず、能登地域の復興にわれわれも全力を尽くしていきたいと、冒頭申し上げさせていただきたいと思います。

販売電力量

3

(億kWh,%)

	2024年度中間 (A)	2023年度中間 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
小売販売	116.3	118.9	Δ2.7	97.7
電灯	32.0	32.6	Δ0.5	98.4
電力	84.2	86.4	Δ2.2	97.5
卸販売	39.1	16.4	22.6	237.7
総販売電力量	155.3	135.4	20.0	114.7

※送配電事業関連の販売を除く

《主な増減要因》

<電灯>
・夏季冷房需要の減少
<電力>
・契約電力の減少
・工場の稼働減少

<卸販売>
卸電力取引所等への
販売増

(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
実績	15.1	18.1	23.4	27.8	28.9	26.7
前年差	+1.2	Δ0.3	+0.6	Δ0.1	Δ1.6	+0.4

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

それでは、本題の2024年度の第2四半期の中間決算についてまずご説明します。

ベースとなる販売電力量です。小売の販売電力量は、116億3,000万キロワットアワー、前年同期に比べ2億7,000万キロワットアワーの減少となりました。

電灯においては、本年全国的に猛暑でありましたが、実は北陸地方は昨年のほうが暑くて、前年から比べると平均気温が若干下がったかたちになります。平年から見ればずいぶん高いのですが、前

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

年から見ると少し平均気温が下がったことにより冷房需要などが減少したことで、減少したと思われます。

これに加え、電力においては、その契約電力の減少、工場の稼働の減少等もあり、総じて減少となっています。

一方、卸販売電力量は、39億1,000万キロワットアワー、これは前年に比べ22億6,000万キロワットアワー増となります。これは、卸販売電力取引所等への販売が増加したことによるものです。

あわせて、総販売電力量については、155億3,000万キロワットアワーと、20億キロワットアワーのプラスとなっております。

連結決算概要

4

<連結決算>
⇒ 2022年度以来、2年ぶりの増収減益
<中間配当>
⇒ 「7円50銭/株」の配当を実施

		(億円,%)			
		2024年度中間 (A)	2023年度中間 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連 結	売上高(営業収益)	4,203	4,079	123	103.0
	経常利益	601	700	△ 98	85.9
	特別利益	22	—	22	—
	親会社株主に帰属する 中間純利益	442	511	△ 69	86.4

《主な増減要因》

<連結売上高>
総販売電力量の増加など

(参考) 連結対象会社数：連結子会社30社、持分法適用関連会社11社

		2024年度中間 (A)	2023年度中間 (B)	増減 (A)-(B)
主 要 諸 元	為替レート (円/\$)	152.8	141.1	11.7
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	86.7	83.5	3.2
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	154.8	221.4	△ 66.7
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	605.0	636.9	△ 31.9

中間配当	7.5円/株	—
------	--------	---

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

連結決算の概要です。中間の連結売上高は4,203億円、前年度に比べ123億円の増収となります。これは、燃料費調整収入の減少はありますが、総販売電力量が増加したことなどによって、増加したということです。

連結経常利益は601億円、前年度に比べ98億円の減益、親会社株主に帰属する中間純利益は442億円、69億円の減益となりました。2年ぶりの増収減益の決算になります。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

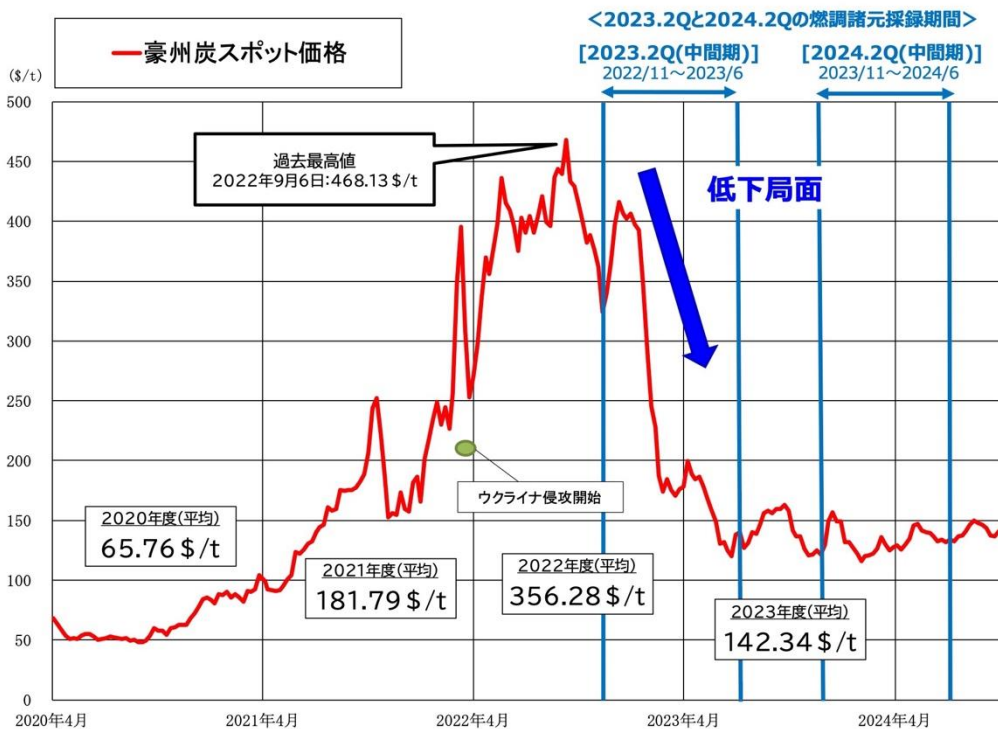
なお、この表に特別利益という欄がありますが、この特別利益について少し補足します。近年の災害激甚化等を踏まえ、2021年4月に災害等復旧費用の相互扶助制度が創設されております。

これは、全国の送配電事業者が電力広域的運営推進機関へ資金を拠出、積立し、今回のような大震災、大被害があった場合に、そのうちの他の送配電事業者が応援を行った費用の一部あるいは仮復旧費用の一部について、その拠出した積立を原資に交付を受けるという制度です。

今回、能登の震災の送電側の費用のうちの22億円が交付を受けましたので、この特別利益というかたちで計上しています。

<燃料諸元の価格推移について（石炭）>

5



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

燃料諸元の推移です。当社の主力である石炭についてグラフ化しております。

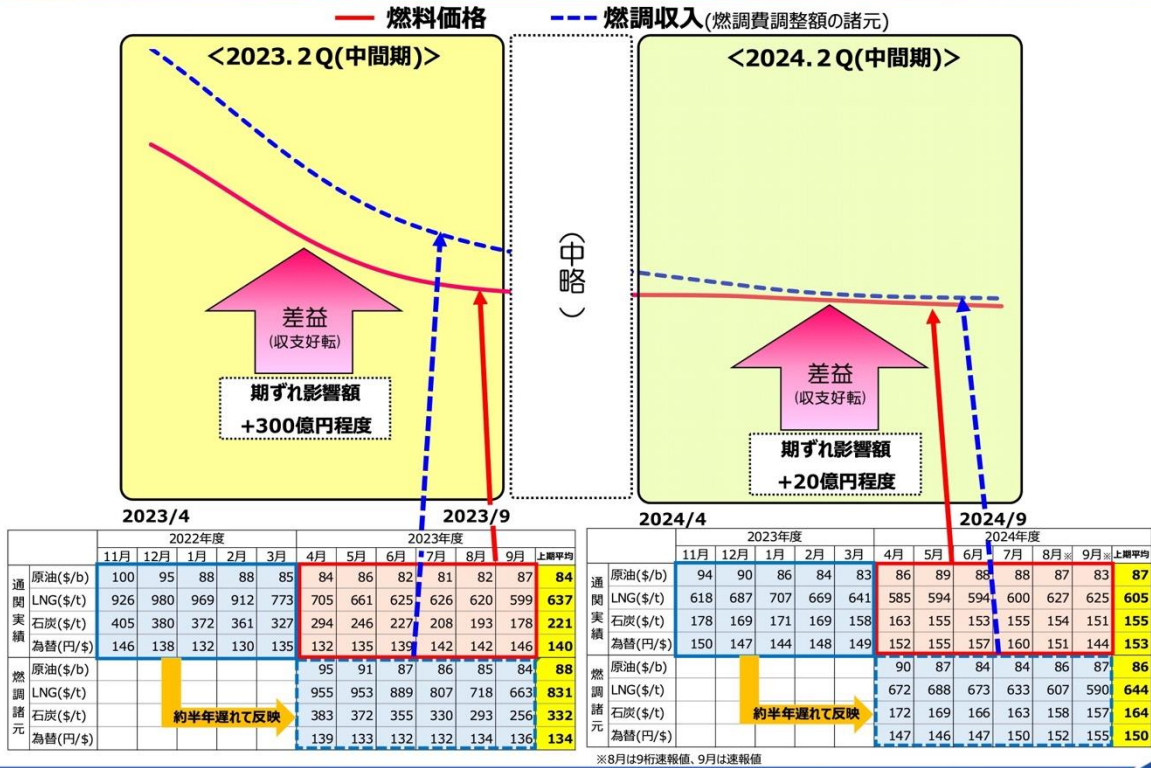
昨年度は、価格が低下局面ということもありました。制度上、燃料調整については遅れてきますので、その結果、期ずれ、しかも年度またぎになっていて、期ずれによる差益が大きいこと、去年はそういう差益を持ち上げるかたちになっております。

対して今年度は、価格が比較的安定に推移しておりますので、この期ずれによる価格差が小さいことがお分かりになると思います。

サポート

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

<燃料価格と燃料費調整額の期ずれ影響イメージ（前年対比）>



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

表は、左側が 2023 年度の中間決算、右側が今年度の中間決算です。昨年度は、この燃調収入の分と実際の燃料の遅れの分の幅が大きいかたちになります。ですから、この表中に期ずれ影響額 300 億円と書いてあるように、昨年度は 300 億円のプラス影響がありました。

今年度は、この青と赤の幅が小さいことになり、この幅が 20 億円になります。ですので、今年度と昨年度の差分、対前年度の差でいうと、この差額である 280 億円となります。

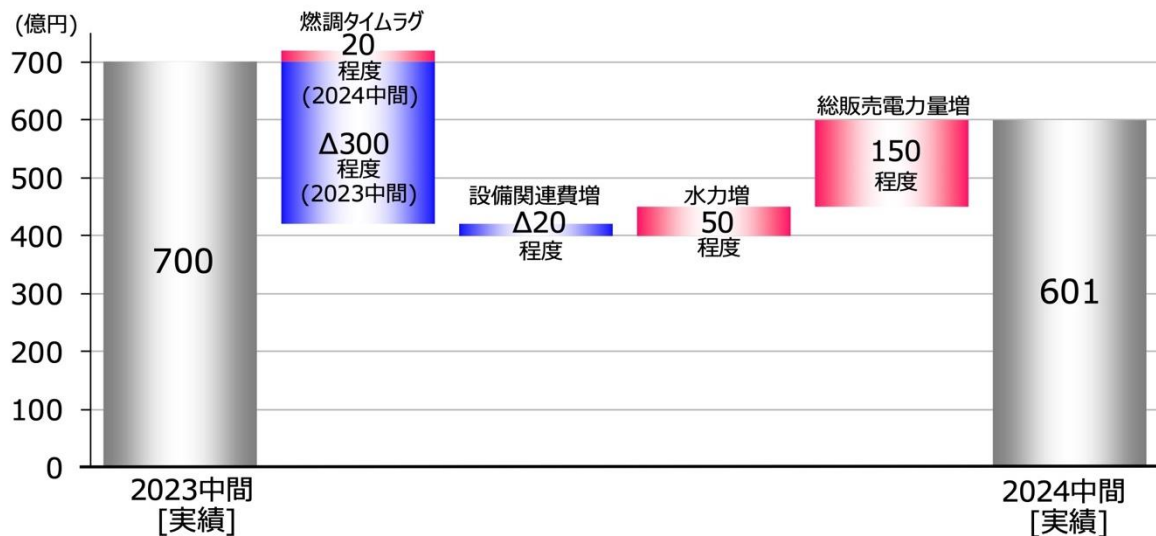
サポート

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



連結経常利益の変動要因(前年同期対比 Δ98億円)

7



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

対前年度からの増減の内訳要因です。最初に書いてあるところが、今ほど説明したタイムラグの昨年度と今年度の差で、300億円と20億円の差分で280億円のマイナス影響となります。

その他の悪化要因としては、修繕費等の設備関連費用の増加で20億円の悪化、好転要因である赤色は、水力発電量の増加で50億円、総販売電力量の増加でプラス150億円、それぞれ好転し、これらを差し引いた結果、601億円です。

サポート

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

2024年度 業績予想および配当予想

8

<業績予想>

⇒ 総販売電力量の増加等を踏まえ、売上高(営業収益)、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益を、上方修正する。

<期末配当予想>

⇒ 「7円50銭/株」から「10円/株」に変更する。

(億kWh,億円)

		2024年度 見通し(A)	前回予想 7/30(B)	増減 (A)-(B)
総販売電力量		310	290	20
※総販売電力量は送配電事業関連を除く				
連結	売上高(営業収益)	8,550	7,950	600
	経常利益	600	450	150
	親会社株主に帰属する 当期純利益	450	350	100
主要 諸元	為替レート (円/\$)	151程度	159程度	△8程度
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	85程度	85程度	—
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	[年度] 170程度	[年度] 160程度	[年度] 10程度
		[上期] 155程度 [下期] 180程度	[上期] 156程度 [下期] 160程度	[上期] △1程度 [下期] 20程度
LNG CIF[全日本] (\$/t)	640程度	640程度	—	
期末配当予想		10円/株	7.5円/株	

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

2024年度年間の業績予想および配当について記載しています。

総販売電力量が、先ほど言いましたように増えていますので、これらを踏まえ、前回の公表から20億キロワットアワー増やし、310億キロワットアワーとさせていただきます。

これに伴い、連結売上高については600億円増の8,550億円、経常利益については前回から150億円増の600億円、親会社に帰属する当期純利益については100億円増の450億円と、それぞれ上方修正しております。

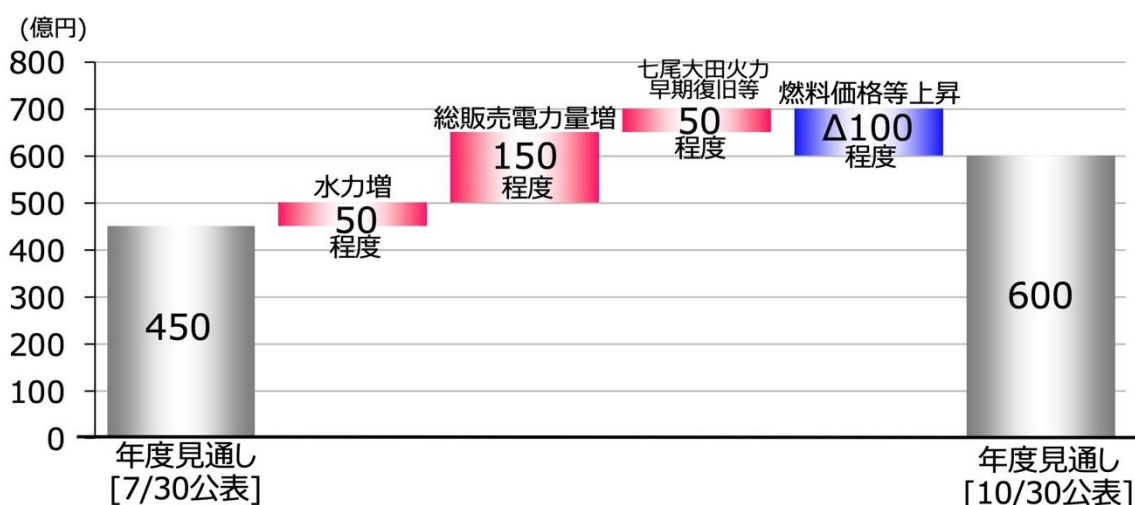
2024年度期末配当です。当社の利益配分方針は、株主の皆様のご期待に応えていくとともに、経営基盤の安定強化に資する内部留保の充実、この両立を図る観点です。

今回、業績の上方修正にあわせ、1株当たり2円50銭の増配の10円と変更させていただきたいと思っております。

サポート

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





© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

前回公表の連結決算の450億円から600億円に変えたわけですが、この要因についてご説明したいと思います。

まず、好転要因は、上期に確定した水力発電量の50億円、これは50億円としてプラス、総販売電力量の150億円も上期で確定した分の150億円です。

それと、3番目は、能登半島地震で被災した七尾大田火力発電所が、前回の公表時にはずいぶん復旧に時間がかかるのではないかとということで、夏場前の6月いっぱいには少なくともかかると見込んでおりました。ですが、主力の七尾2号機は5月10日に復帰しておりますので、その分の収支影響があり、50億円程度プラスに好転しております。

一方、燃料価格あるいは卸の市場価格については、少しわれわれとしては厳しい見方をしており、上昇に転じるのではないかと、100億円程度のマイナス影響を見込んでおります。

解説しますと、燃料価格を取り巻く世界情勢で考えると、一つはウクライナ問題の収束がなかなか見えないことがあります。北朝鮮がどうするこうすると今話題になっておりますので、その緊迫度合いが増していると認識しております。

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

もう一つは、中東問題です。イスラエル、アラブの情勢については、ますます戦火が拡大している感じがしておりますので、この地政学リスクが緩和するのではなくて、ますます上昇しているなど見ております。

もう一つは、需給をどう見るかです。先日発表された気象庁の長期の予報によりますと、今年の冬はラニーニャ現象となるのではないかと指摘されています。ラニーニャ現象になりますと、東日本、西日本中心に冬型の気圧配置が強まるのではないかと、あるいは世界的に見ると、ガス需要の高いヨーロッパにおいても低温になる傾向が強いことがラニーニャの場合、一般的にいわれています。

これらの点をいろいろ考えますと、下期において燃料価格が今のような安定という見方よりも、むしろ上がると、少し楽観ではなく、そう見たほうがわれわれとしてはいいのではないかと、燃料の価格を、例えば石炭の場合、上期は下期に対して 25 ドル程度上がるのではないかとこの見方の下、想定し先ほどのマイナス 100 億円を見込んでおります。

従いまして、年度の連結経常利益の見通しは 600 億円となります。上期の水準と変わっていないのではないかとこのことですが、基本的には当社の場合、冬のほうが 1 日当たりのアワー（需要）が多く、最大のアワーは冬に発生し、最近では 1 日のキロワットの最大も冬に出るかたちになっています。

冬はなかなか水も少ないものですから、もう限界コストといえますか、火力発電所がフル稼働になり、かなり儲けが薄いかたちになります。また、定検などの費用が今年度は上期に出金が出るものもあり、そういうかたちで結果、下期の利益が 0 になっているのですが、600 億円というかたちで年間は今のところ想定しています。

いずれにしても、冬場はいろいろなリスクがまだ顕在化すると思っておりますが、そのために必要な燃料や供給力についてしっかり対策を取り、電力の安定供給を確実にし、経営の効率化に不断に取り組んでいくことをしっかりしていきながら進めていきたいと思っております。

以上で、今年の中間決算については締めます。

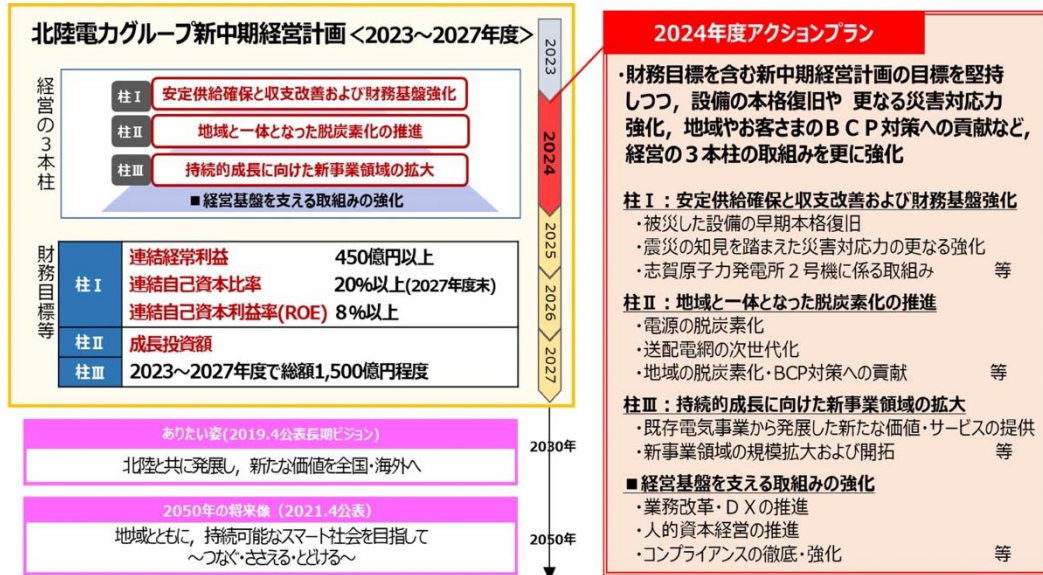
サポート

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



新中期経営計画と2024年度アクションプラン

- ・2023年度は、財務目標を含めた北陸電力グループ新中期経営計画〈2023～2027年度〉を策定。
- ・2024年度は、能登半島地震を踏まえ、新中期経営計画の経営の3本柱や財務目標は堅持しつつ、災害対応力の更なる向上や、地域・お客さまのBCP対応等のための各柱の取組みを強化した「2024年度アクションプラン」を策定。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

二つ目の大きなところで、新中期経営計画がどう進捗しているのかについて若干ご説明したいと思います。

これまで申し上げたとおり、当社の中期経営計画と2024年度のアクションプランが書いてあります。この中で、特に真ん中にある財務目標、年間450億円以上、自己資本比率は20%以上、そして連結自己資本利益率のROEは、自己資本比率を20%以上確保した上で、27年度末には8%以上という目標を掲げて進めています。

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



財務目標の進捗状況

・ 2023～2027年度の5年間に亘る、新中期経営計画の財務目標として
「連結経常利益450億円以上、連結自己資本比率20%以上[2027年度末]、ROE8%以上」を設定。

・ 足元の収支状況は、財務目標に対して堅調ではあるが、**今後、自然災害や燃料・市場価格の高騰など、様々なリスクの発生にも対応できるよう、更なる利益の上積みを目指しつつ、安定した事業運営と成長に繋げていく。**

※連結ベース	新中計期間 (2023-2027年度)				財務目標
	実績	実績	見通し	見通し	
	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	(億円, %)
経常利益	△176	△937	1,079	600	450億円以上
（タイムラグ除き）	(74)	(△586)	(634)	-	-
当期純損益	△67	△884	568	450	(参考：350億円)
（特別損失）	(12)	-	(451)	-	-
自己資本比率	19.6	12.9	16.6	19程度	20%以上(2027年度末)
ROE（自己資本利益率）	△2.0	△31.7	21	13程度	8%以上

⇒各目標の詳細は次項以降

これがどう推移したかを評価しております。右側に財務目標とありますのは、今ほど説明した財務目標です。2023年度からスタートしており、2023年度、2024年度の見通しと2年間書いてあります。

450億円に対しては、経常利益については昨年度1,079億円、今年度600億円、1,079億円といいますがタイムラグが実は昨年度たくさんありました。これも、450億円というのはあまりタイムラグを2023年度は期待せずに、450億円しっかり出していきましょうということを申し上げました。そういう意味では、タイムラグ除きで634億円となっております。

自己資本比率、ROEについては、それぞれこのような数字になっています。

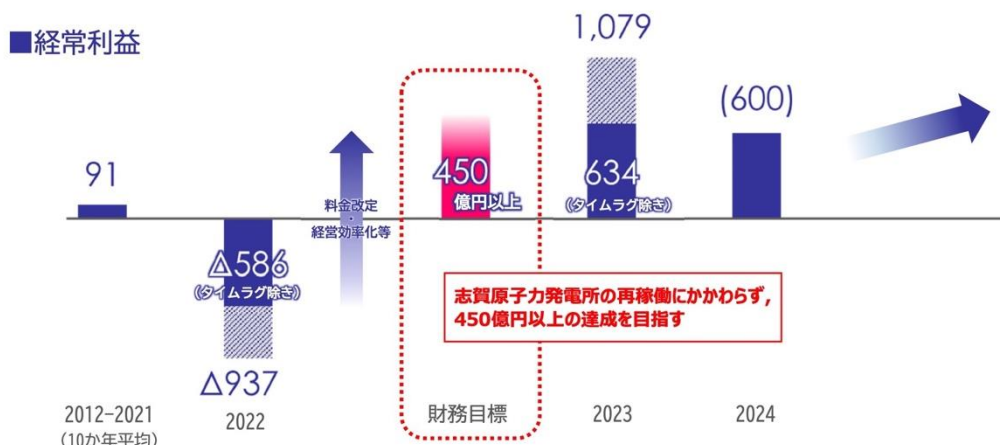
サポート

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@scriptasia.com



財務目標		
連結経常利益	連結自己資本比率	連結自己資本利益率(ROE)
450億円以上	20%以上(2027年度末)	8%以上

- ・ 2023年度は、料金改定に加え、経営効率化の深掘等による利益積み上げにより、**連結経常利益1,079億円(燃調タイムラグ除き634億円)**となり、目標水準はクリア。
- ・ 今年度も、**目標達成を見通すことができる状況**ではあるが、自然災害や燃料・市場価格の高騰など、様々なリスク発生の可能性にも備え、**更なる利益の上積みを目指す**。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

少し分解していきたいと思います。その中の経常利益です。先ほど申し上げたように、目標を作る前、かなり悪い22年度は937億円のマイナス、その前も2年連続の赤字で、過去10年間、結構低成長、低収益になっていたという事実です。

そこで新中期経営計画450億円を打ち出し、この実現に向けて邁進しているわけですが、1年目、2年目ともこういうかたちで進むのでないか、いってみれば450億円をクリアして、450億円以上確保する見通しができつつあるということです。

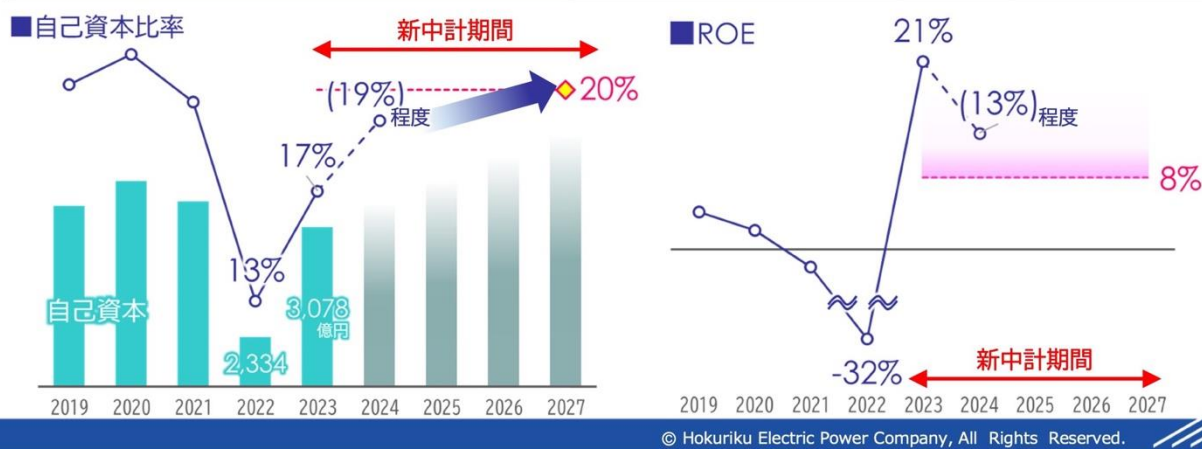
サポート

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@scriptsasias.com



財務目標		
連結経常利益	連結自己資本比率	連結自己資本利益率(ROE)
450億円以上	20%以上(2027年度末)	8%以上

- 能登半島地震による損害(610億円〔特別損失451億円〕)はあったものの、**連結自己資本比率は2023年度末17%にまで回復し、今年度も一層の自己資本拡充が図れる見込み**。引き続き、電力の安定供給維持や、企業成長のために必要な**財務基盤の強化を図っていく必要がある**。
- 一方、資本収益性の観点も重要であり、**自己資本の拡充(‘27年度末に20%以上)を達成した上でも、株主資本コストを上回るROE8%の継続的な達成およびこれを上回る利益拡大に向け、最大限努める**。



次に、自己資本比率と ROE です。自己資本比率も、収益の拡大に伴い、一時は 13%近くまで落ち込んでいたものが、現時点で 19%台と着実に 20%に近づいています。利益が一応、上期と下期で同じであれば今のパーセントがあまり変わらないかたちになるかと思っています。

ROE については、当然のことながら分母が変わってきますので、こういうかたちで自己資本比率を 20%以上確保して ROE8%というのが大事だと思っています。

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@scriptasia.com

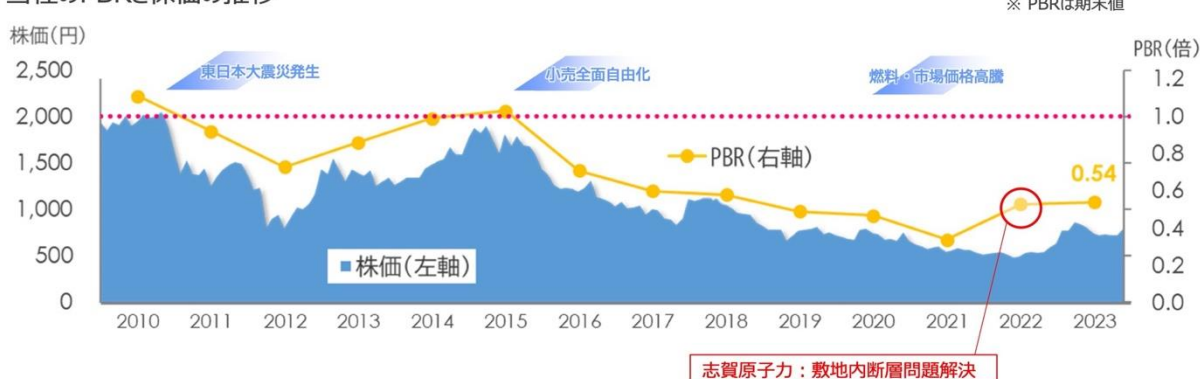
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（現状分析）

17

- ・ 2011年の東日本大震災による原子力発電所の停止や、2016年の小売全面自由化による競争環境激化などにより、至近の電力業界を取り巻く環境は厳しい。

- ・ 当社の株価低迷の要因（PBR1倍割れ）についても、東日本大震災後の志賀原子力発電所の停止の長期化や、原子力事業の不透明性、小売全面自由化に伴う競争環境激化、カーボンニュートラルに向けた電源の脱炭素化への投資予見性の懸念、および配当水準等が複合的に影響しているものと考えている。

■ 当社のPBRと株価の推移



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、資本コスト、株価について現状分析しております。この下にあるグラフについては、まず、この青色が、当社の株価です。オレンジ色の折れ線が、PBRとなっております。

現状で申し上げますと、株価が決算の発表以来少し値上げして、1,000円を超えております。歴史的に見ると、いつかこのレンジの中でも2,000円を超えるタイミングがあり、実は一番低いところでは2022年に500円を切ったレベルもあります。これが今、1,000円を超えるレベルに上がっています。

いろいろな状況あると思いますが、本当に2010年から見ても、東日本の大震災で電力全体が下がってきた、あるいは小売の全面自由化による競争環境で、これも市場は厳しい見方をしています。

転機と申し上げますと、われわれの場合は、この昨年の志賀原子力の敷地内審査が合格したことぐらいというか、このことが大きな一つの転機といいますか、当社の原子力の再稼働の蓋然性がぐっと高まったということで、ここら辺から株価の上昇傾向が見られています。

それと、われわれの収支の改善度合いなどもご評価いただけたのか、そこら辺から株価が持ち直してきているのが実態です。

サポート

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

- ・電力業界は、原子力の位置付けの明確化（最大限の活用）、電化進展・デジタル化への対応を踏まえた将来の電力需要の増加予測等、事業環境の転換が見られる。
 - ・当社は、電力安定供給や徹底した経営効率化、事業領域拡大等により、新中期経営計画で示した、ROE8%等の財務目標を確実に達成。
- 更に、志賀原子力発電所の再稼働、カーボンニュートラルに向けた電源脱炭素化等の諸課題に適切に対応。
⇒ 資本市場の評価（PBRの改善・向上）へに繋げる

■ **資本収益性（資本効率・利益率）** および **企業価値（将来性・期待度）** の向上
⇒ **ROE [資本収益性]** × **PER [企業価値]** = **PBR [株価純資産倍率]**

■ **至近の事業環境の変化**

- ・原子力の位置付けの明確化（運転期間最大限の活用 [GX脱炭素電源法の成立]）
- ・将来的な電力需要増（デジタル化に伴うデータセンター [DC] 新設等）
- ・脱炭素電源への投資予見性を高める制度措置（長期脱炭素電源オークション）

■ **新中期経営計画 [当社の主な取組み]**

- ・志賀原子力発電所の再稼働に係る審査の進展
- ・地域のBCP対策や電力レジリエンスの強化
- ・カーボンニュートラルに向けた電源の脱炭素化の推進
- ・新事業領域の拡大、BCP、CNサービスの充実
- ・徹底した経営効率化や利益拡大
- ・自己資本の回復と、株主の期待にお応えする配当の両立

資本市場の評価（PBRの改善・向上）へ

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

今後の方向性です。資本コストあるいは株価を意識した経営をしっかりと進めていくかたちは、大事だと思っておりますので、これらを意識していきたい、その中で、至近の事業環境がずいぶん変化して好転している要素があるのではないかなと思っております。

一つは、国の原子力の位置付けがずいぶんはっきりしてきたかなと。震災直後は、原子力は可能な限り縮小というメッセージがありましたが、最近では、原子力は最大限活用というメッセージに切り替わっております。また、60年運転についても審査期間中は除外すると、実質60年超の道が開けていることもあります。

今般議論されているGX、あるいは第7次エネルギー基本計画においても、原子力の位置付けはずいぶん従来に比べて前向きと申しますか、ウクライナ状況を踏まえたエネルギー安全保障の観点や、電力需要が今後ますます増えるのではないかと。あるいは、このままでは日本の産業政策、産業立地上大丈夫なのかという懸念、いろいろなことがあり、原子力等の見直しと申しますか、役割の重要性が再認識されつつあります。

さらに、将来の電力事業についても、これも言わずもがなですが、半導体あるいはデータセンターの需要などがずいぶん見込まれます。

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

九州や小樽がよくクローズアップされますが、当社管内でも実は既存の半導体工場の増設、あるいはその敷地に新しく建てる、あるいはデータセンターも大きなものはまだありませんが、いろいろな引き合い、お問い合わせなどたくさんいただく状況になっております。ですので、近い将来ですが、この需要増があるのだろうと。

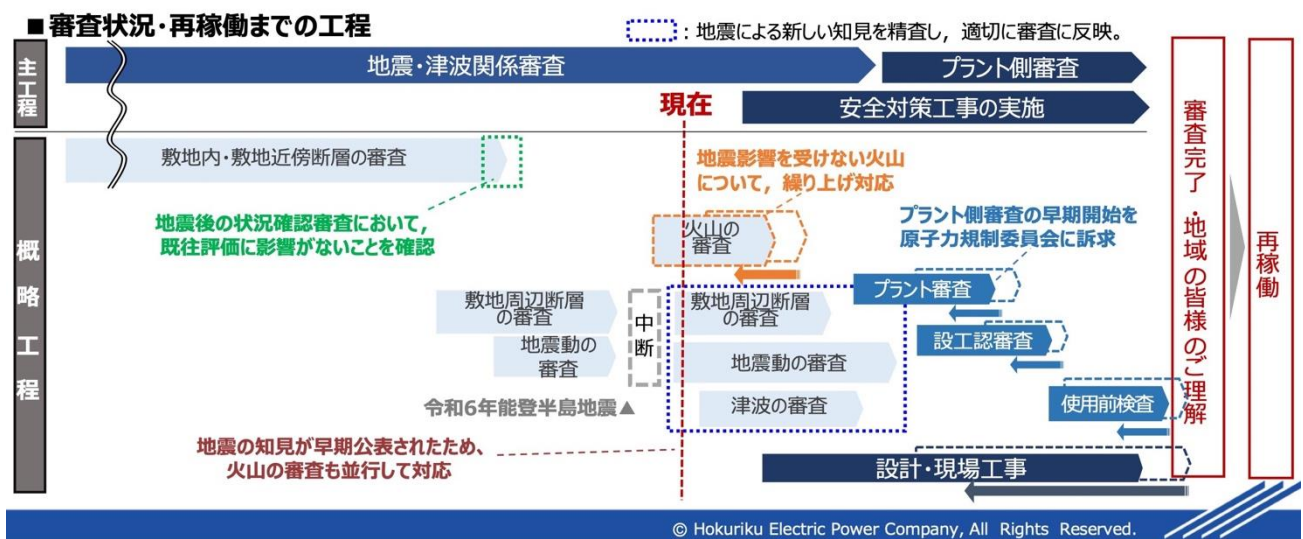
それと、工業団地が結構あるのですが、これが完売状態で、新しい工業団地を造らないといけないというお話も自治体さんからうかがっております。

それと、GX の中では長期の電源の予見を高めるにはどうしたらいいかということも真剣に議論いただいておりますので、こういうことは本当に至近の事業環境の好転となっております。

志賀原子力発電所の再稼働に係る審査の状況・工程

19

- ・ 2023年3月の審査会合において、敷地内断層が活断層ではないという当社評価について理解を得た。能登半島地震後の状況確認に係る審査も本年9月に終了し、当該評価に影響がないことを確認。
- ・ 国により、当該地震の知見が当初予定よりも早く(本年8月)公表。当該知見を踏まえた敷地周辺断層・地震動の審査を、本年10月より再開。
- ・ 火山審査の並行実施とともに、津波の規模等の見通しが得られた段階でのプラント側審査の早期開始を訴求。
⇒ 効率的に審査へ対応することで早期再稼働を目指す。



これを踏まえて、当社の主な取り組みです。まずは、志賀原子力の再稼働に関する審査の進展となります。能登の地震ですいぶん、大丈夫なのかというご心配をいただいておりますが、地震による影響は全くないということで、これは審査会合でもご説明してご了解いただいております。

ああいう大きな地震があったのだからということで、実は国の政府機関で日本海側の活断層についての一定の取りまとめがなされました。これはすいぶん時間がかかるのではないかなとわれわれも

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

心配していたのですが、活断層についての日本海側の取りまとめが行われました。ですので、この新しい知見をしっかりとわれわれ審査の中に取り込み、審査を着実に前に進めております。

地震ですと遅れるのではないかとのご心配はないのではないかと、むしろ地震、地質に関係ない火山の審査などを並行的にやらせていただいております。並行審査なんかも進めておりますので、しっかり、着実に審査は進んでおります。審査をしっかりと進展させていくことが大事だと思っています。

あとは、脱炭素ということですので、カーボンニュートラルをしっかりと、われわれの電源をどうするかを含めて、それと地域の方々のカーボンニュートラル、これも本当に人数が大きいものですから、われわれの持っているノウハウをしっかりとご提供させていただきます。これによって、われわれの企業の成長にもつなげていくという循環を回していきたいということがあります。

それも当然のことながら、経営の効率化に伴う利益の飽くなき上積みといえますか、それを徹底していきたいと思っています。そういう中で、資本市場にご評価いただきながら、株価あるいはPBRの上昇へつなげていきたいと考えています。

3番目の能登ですが、資料を皆さんお時間のある時にぜひご覧いただければと今日はとどめさせていただきますと思います。

いずれにしても、先ほど申し上げた能登と、水害の被害がたくさんありました。収支は、前回もご案内したように、実は能登のときに451億円の特別損失が出ましたということで、2023年度の決算でも計上しております。今後は、その部分についても処理済みと、実際の工事はほとんど今年度、来年度になるものも少しありますが、決算上の対応はそういう意味で完了しております。

今回の水害で、おおむね20億円程度の影響があるなと思っています。この20億円についても、実はこの600億円の中に織り込んでおります。そういう意味では、震災や今回の水害でさらに当社の収支に悪影響を引きずるのではないかとということについては、ほとんどないをご認識いただければと思っています。

そういう意味で、それらも含めて、能登あるいは北陸全体の復興をどうするかは、われわれの大きな課題になります。われわれとしても、ボランティアや義援金など、いろいろなご支援を申し上げているわけですが、そういうことを含めて、地域の電力会社として、能登の復興にわれわれとしても総力を挙げて取り組んでいく。

サポート

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



そして、皆様のご期待に応えながら、会社全体の成長、そして皆様からもご評価いただけるような会社を目指してまいりますので、今後も引き続きご支援やご指導をいただければありがたいと思います。

私からは以上です。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@scriptsasias.com



質疑応答

才川 [M]：それでは、ご質問をお受けしたいと思います。みずほ証券の新家様、お願いします。

新家 [Q]：ご説明ありがとうございました。みずほ証券の新家です。全部で3問お願いします。

1点目は、社長の最後のご説明の志賀原発に係る断層の部分です。大きな進展があったということで、確かにわれわれ外部から見ても、どうしても地震があった後なので、そのうち新たな知見のところで相当時間がかかるのかなという心配はありました。

19ページにある程度のイメージ図がありますが、現在地を踏まえながら、今後、基準地震動の策定に向けては、例えば何か懸案となっている周辺断層があるのかななどですね。今回の日本海の知見が整理されたことで、かなりこの辺り、地震動策定に向けては加速するのか、審査の今後のイメージを御社としてどうお考えになられているのかを最初にうかがいます。

2点目は、今期の業績の水準がレベルアップして、特に総販売量が上期で増えたところがありましたが、どちらかという、マーケット環境、石炭火力にとって結構良好なマーケット環境だったのかなと思っています。燃料費は比較的安定している中で、JEPXは割と高いというか、いうなればLNGの燃料費との格差が結構あったかなと。

こういう環境だと、御社の利益水準は上がってくる、つまりちょっと石炭火力がロングポジション気味というか、そういう中で、御社の実力利益はこういう市況環境だと結構上がると整理しているものなのか、この辺りについてどうお考えになられているか。

つまり、これももちろん燃料価格が動くともまた状況変わりますので何ともいえませんが、今みたいな事業環境であれば、比較的安定的に持続的な利益水準のレベルは、石炭火力の収益性が上がることによって向上しているのか、この点についてうかがえればと思います。

最後に3点目は、中計のKPIのレビューをしていただいで大変明確で理解しやすく、参考になりました。御社の中計のKPIは非常にシンプルで明確だと思っています。

唯一なかなか踏み込みづらいところが配当についての政策の部分かなということで、今回期末配当で増配をいただきました。これからその財務体質はかなり早く回復してきていますが、それに応じて配当についても段階的に上げていく可能性があるのか。

サポート

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

それとも、どうしても志賀の件がまだ、長期的な視点で見なくてはいけないと思いますし、より審査が進んで工事が本格化すると今度は財務的なストレスもかかってくると思うので、配当について平たくいうとどう考えているかを最後にお願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。

まず、断層問題は、能登の震災の前から基本的に最大の懸案であった敷地内断層の問題は、昨年2月に解決しております。そうすると、周辺と近傍については順調に進んでおります。

大きな地震がありましたので中断して、地震で本当に敷地内大丈夫だったのかなど、そういう発電所内のところは地震でどういう影響があったか、これは当然のことながら大きな関心事であり、これが今終了して、影響がないとお認めいただいております。

それで、断層の近傍や周辺にまた焦点が移ってきます。当然、その中でやっていきますが、新しい知見が分かればきちんと入れなさいと当然おっしゃっていただいていますし、われわれも新しい知見があれば入れていく必要があると思いますので、そこら辺を取り込みながら、順次進捗しております。

さらに、先ほどいった火山などは断層問題と関係ありませんので、できるところは早くやってくださいというお願いの中で、火山を並行してやっていただいています。ですので、審査は、われわれとしては着実に進んでおります。大きな課題が何かあるかというご指摘ですが、課題というよりも、われわれのご説明をしっかりとっていくということで、何か問題があって手戻りになっていることは今のところないです。着実に進捗しているという認識です。

2点目は、おっしゃるとおり、一つの、先ほど卸が増えたというのは石炭などの余力が出た場合に、これが石炭で売れるマーケットであれば当然、全部出さなくてはいけなくなっていることもあります。これが売れていけば当然、収益としては思ったよりプラスになるのかなと思っております。おっしゃるとおり、石炭の単価と、マーケットとの兼ね合いがどうなるかは、一つのプラス要因としてはあるかと思っています。

もともと、われわれとしては、前提の中にそれを一定程度織り込んでおるわけではないので、マイナスになることはなくて、むしろプラスになること、今の450億円の中では積み増しになるのかなと考えております。

それと、レビューの問題で配当のお話がありました。はっきりいいませんねというのはおっしゃるとおりです。なかなか明確に申し上げにくいのですが、大きな2つの考え方は、先ほどご説明した、株主の皆様のご期待、それと内部留保を、赤字のところですいぶん毀損しておりますので、そ

サポート

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



こをしっかりと充実させる、この2大看板です。2年連続赤字あるいは10年間の低収益モデルの中でずいぶん毀損しておりますので、まずはそこを配分としては急速に上げていく必要があるのだと思っています。

そういう意味で、20%を目標とした自己資本比率が19%まできたのは、大きな進捗かなと思っています。今後については、なかなか明確には申し上げにくいのですが、この財務基盤の充実ぶりと、われわれの単年度の収益のバランスを見ながら、少しでも株主の皆様のご期待に応えたいです。

また、われわれも他の電力会社の配当水準も十分認識しておりますので、そこら辺も十分意識しながら、両立を図っていきたいというのがここで申し上げる精一杯であり、ご理解いただければと思います。

新家 [Q]：ありがとうございます。ちなみに、特に意識している他社はあたりしますか。もしコメントがあれば。

松田 [A]：ないです。

才川 [M]：続きまして、SMBC日興証券の神近様、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3問お願いします。

1点目が、今期の利益の実力値の考え方です。だいぶ高まってきていると思いますが、このうちの一過性要因を整理していただいて、今、御社としてどの程度が実力値の利益として稼げる力があるかとご認識しているかという観点に関して一つ目とさせていただきます。

二つ目が、販売量のところですね。上半期の販売量は、3ページの辺りで増減要因を書いていたいただきました。このうちの競争要因ですね、契約電力の減少の部分に関して、期初見立てていた計画と比べて競争が激化しているのか、それとも見通しどおりの状況になっているのか、競争環境に関して質問させていただければと思います。

サポート

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



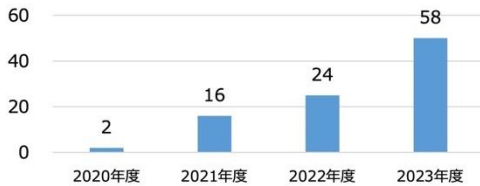
- ・近年、RE100の対応等、**再エネ電源を活用したお客さまのニーズが拡大。**
- ・お客さまのニーズにお応えするため、**オンサイト・オフサイトでのPPAサービスを提供。今後も拡大していく。**

■ 法人向けPPAサービスの導入拡大

オンサイト

- 58件(34.7MW)の運用を開始（2023年度末時点）

<運用開始発電所推移>



- 太陽光発電PPAとは (PPA : Power Purchase Agreement)
- ・お客さまの施設の屋根上などに、当社グループが太陽光発電設備を設置し、発電した電気をお客さまの施設へ供給する契約。当社グループは供給した電力量に応じて料金を申し受ける。お客さまは、初期投資なしで発電設備を設置でき、脱炭素化を推進できる。
- オンサイト：需要場所の敷地内に設置し自家消費する形態。
- オフサイト：需要場所と離れた場所に設置し、需要場所へ送電する形態。

オフサイト

- 9件(33.4MW)の運用を開始（2023年度末時点）

<運用開始発電所推移>



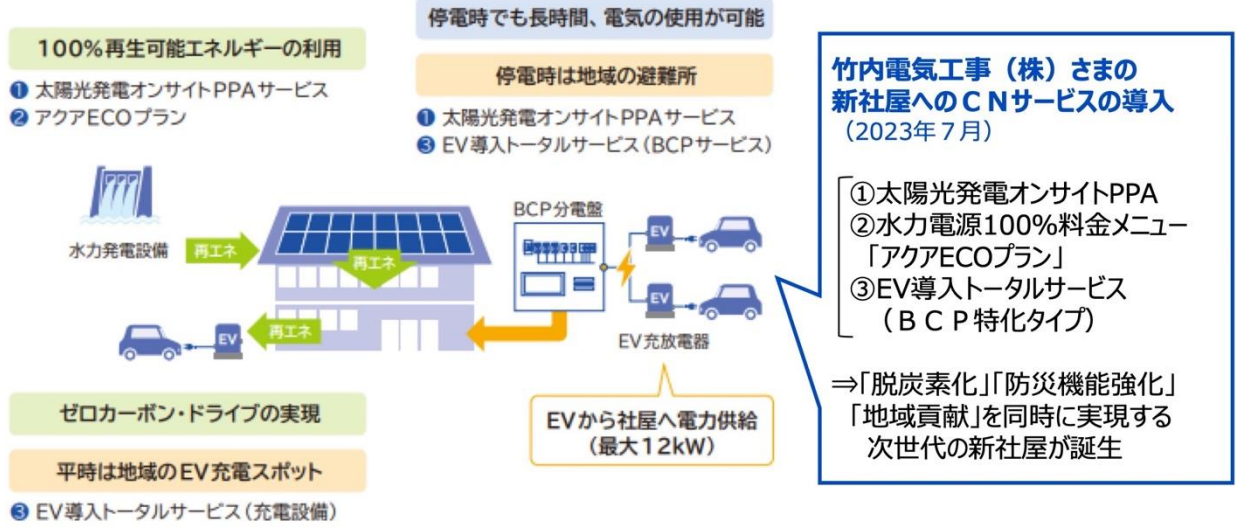
- ・（株）北陸銀行さまと連携協定を締結し、ほくほくソーラーパークの供給(3,000kW)を2023年9月に開始。
- ・西日本旅客鉄道（株）さまとオフサイトPPAを締結し、2024年度から新幹線向けに順次電力供給を開始。(17,000kW)

サポート

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

・今回の地震をふまえ、水力、風力、太陽光設備やEV・蓄電池等を活用し、お客さまのBCP対策と脱炭素化ニーズにお応えするサービスを推進。

■ BCP対策ニーズに対応した蓄電池，EV等の活用の導入事例

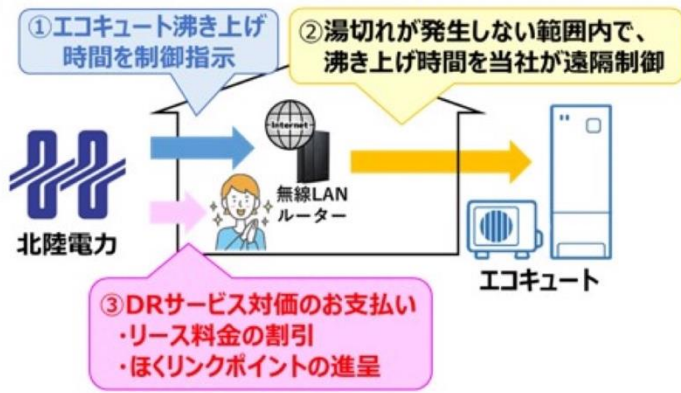


サポート

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

- ・ご家庭向けに、太陽光発電の月額利用サービス「Easyソーラー」や、省エネ性に優れた給湯器(エコキュート)のリースと、太陽光発電量の多い日等に遠隔制御によってエコキュートの稼働時間を夜間から昼間にシフトするデマンドレスポンスサービスを組み合わせた当社サービス「Easyキュート」を提供。
- ・本サービスは、電気需要最適化効果や普及性を高めていること等が評価され、令和6年度デマンドサイドマネジメント表彰の機器部門において、最上位賞である「経済産業省資源エネルギー庁長官賞」を受賞。

■「Easyキュート」DRサービスの概要



令和6年度デマンドサイドマネジメント表彰
「経済産業省資源エネルギー庁長官賞受賞」

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

最後が、資料の中で載っているのですがご説明になかった、カーボンニュートラルサービスのところ、結構ページ割いていただいていると思います。29 ページ以降、29、30、31 辺りだと思います。

この辺りの収益化状況ですね、取り組みとして今進み始めていて、実際に収益としてどのようになってきているのか。特に、既存の小売事業と比べたときに、より付加価値のあるサービスだと思いますので、御社として既存のビジネスよりも、よりリターンが高い設計になっているのか等も含めてご解説いただければと思います。

松田 [A]：ありがとうございます。

まず、実力値ですが、450 億円以上を目標にしています。450 億円ではなくて、450 億円以上というのはもともとの目標であり、今回の 600 億円の年度想定から見て実力値という、ざっくり 500 億円ぐらいかなと見ておるところです。いろいろな一過性などを除いていくと、500 億円ぐらいが実力値ではないか、450 億円以上という中で少し上積んでいますが、いろいろな見方をすると 500 億円ぐらいかなと見ております。

サポート

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



2 番目の競争状態ですね、契約電力の減少と書かせていただきました。一度、ウクライナ問題のときにずいぶん燃料価格等が上がって、競争のところからずいぶんわれわれのところにお客さまがお戻りいただいた、むしろ少しお断りしなければならない感じでお戻りいただいた状況があります。

その後、料金の値上げもあり、ほぼほぼのお客さまとご契約が済みましたが、またまたいろいろな競争状況については変化がありますので、いくつかのお客さまは残念ながらお離れになったお客さまもいらっしゃることは事実です。ですが、これが波を打ってどんどんいっている感じではありません。われわれも当然、これに対する対応をしっかりとしていかなければいけないと思っています。

当然、価格水準も大きなインパクトファクターであると思っていますが、お客さまの多くは価格も大事なだけでなく、カーボンニュートラルをどうやったらいいのだろうかとか、省エネをどうしよう、あるいは再エネもいろいろ考えたいのだけれどもと、いろいろなご相談を受けています。

その中でいわゆるエネルギーのパートナーとなることによって、お客様の心をつかみながら、われわれがお客さまとしっかり一緒に成長する関係を築くことによって、契約電力の減少を最小限に防いでいく。

あるいは、供給の余力があれば、エリア外でもチャンスがあってわれわれのサービスの同等な提供ができるということで、それで信頼関係を結べるのであれば、これについてももしっかり進めてまいりたいと思っておるところです。

そういう意味では、これ以上エリア内で増えるというのは、少しずつ競争環境の度合いによって少し減ったのは事実です。

カーボンニュートラルのビジネスは、われわれ今ものすごく力を入れております。特に、カーボンニュートラルだけではなくて、震災を含めると BCP などへのご関心もものすごく高くなってきております。

そうすると、エネルギー関係の知見はわれわれも持っていますので、お客さまに応じたいろいろなサービス、特に PPA といいますか、お客さまの屋根や設備を利用させていただいて、われわれが設備を持たせていただいて、定額の使用料でお客さまに利用していただくと、これが 20 年とか長期のお客さまの契約になります。

さらに言うと、それだけではなくて、あるいは EV を、充電を緊急時にどう使うか、これまでも技術的には特許や特許を取った技術もあります。

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

お客さまによって、いろいろなニーズがありますので、われわれの手練手管を、お客さまとカスタマイズをどうしていくかが、カーボンニュートラルビジネスの要だと思っております。こういうものを組み合わせながらしっかり進めていく。

そして、その中のリターンはどうかです。これもいろいろな競争状況になるわけですが、そういう意味でわれわれにしかできないといいますか、われわれのサービスは他社とは違うというところをどうわかっていただけるかによって、ずいぶんこの収益モデルが変わってきていると思います。

今のところ、比較的高品質なサービスを提供して、一定の利益を得る水準でお客さまにご提供して、しかも喜んでいただいているのが実態です。

神近 [Q]：1点目の実力利益の部分で、もし可能であれば今期の600億円からどういった一過性のプラスを除いて500億円になっているのか。もしくは、従来の450億円というベースから何があって切り上がっているか。どちらでも構いませんので、可能であれば定量的に教えていただけますか。

松田 [A]：450億円というのは、基本堅めといったら変ですが、中心線で見ているわけです。その後、われわれとしても大赤字を出したときに、聖域なきコストダウンをやりました。それは、一定程度非常時だからできたことでもあります。進化していかなければならないこともありますし、一旦流れがついていくと自発的にどんどん進んでいくこともあります。

そういうわれわれがちょっと想定しなかったことのコストダウンというか、経営の効率化も進んでいることは事実ですし、先ほど申した市場がどうなるかによって収益がたがたするのはあまりよくないなと思っています。

ですから、今回の450億円の中には、例えば当然大きなところは原子力が回らなくても450億円出しましょうね、あるいは市場がまったくわれわれとして売れなくても450億円出せるようにしましょうねというところがありますので、そういう意味で、「以上」という含みを持たせたわけです。

また、一定の火力のリスクといいますか、計画外トラブルのリスクを一定程度織り込んでおりますが、今回の夏場はほとんどなかったことでもありますし、こういうことの一定のリスクを見込んだものを極限までどう抑えるか。

あるいは、先ほど申した市場関係もありますが、時間的な間隙をどう利用して、火力などを余すところなくどう使うかを、水などとあわせながら最効率性を作っていくことで、450億からの積み上げを図っ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@scriptsasias.com



500 億については、経理部長から少し説明します。

荒木 [A]：今期の一過性の要因としては、夏場の高気温により、高い電気が売れたとか、水が見ていたより出たと、そういうものを一過性の要因として捉えております。

才川 [M]：続きまして、大和証券の西川様。

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。3 点お願いします。

1 点目が、神近さんの今の最後のご質問へのご回答で、カーボンニュートラルサービスに関して高品質なサービスを提供できて、お客様にも喜んでいただいているというお話をいただきました。

もう一段踏み込んで、もう今、電力の小売で電源の競争力は使えなくなっていると理解していますが、内外無差別なので。これは同じような卸価格で仕入れをしている中で、北陸電力がお客様に喜んでもらっている、高く評価されているのは何が強みになっているのかをあらためて社長様がどうぞ認識されているのか教えてください。

2 点目が、同じく小売のところで、逆に内外無差別になっているので、御社からすると東側はちょっと難しいかもしれませんが、西側の卸で出てくる電源はどこから仕入れてもいいということになるのだと思います。運用として、北陸電力の小売部門はもう西側で安い電源があれば何でも取るよというスタンスでやっているということでのいいのかという確認と。

その上で、北陸、御社の持っている発電側の電源は競争力があるのですよとなっているのか。あるいは、いろいろなものを実は組み合わせられますよという状況なのか。この小売の調達側に関してどう取り組んでいるのか、可能な範囲でご教示いただければと思います。

最後に 3 点目が、自己資本比率 20%のターゲットが、総資産の具合にもよるのでしょうか、思ったより早く達成できるのかなと、先ほどのグラフからお見受けします。

20%になるとおっしゃっていただいているその配当も含めた方針は一段考え方を変えうるのか。一旦 20%になったとしても、もうちょっと 25%なり 30%に積み上げていくような絵を描きに行くことになるのか。この 20%が長く見ても適正水準だと思っているのかですね。あるいは、いや一旦は 20%だけれども、もう一段バランスシートとしては積んでいく必要があるとお考えなのか、ご認識をお聞かせください。

松田 [A]：ありがとうございます。まず 1 点目の、カーボンニュートラルサービスの考えについては、先ほど申し上げたように、電気単体は差別化できない商品で、電気単体はなかなかお客様の

サポート

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



ご信頼も得られませんので、電気と、先ほど申し上げた、お客さまの非常にご関心が高いのは、カーボンニュートラルの件、あるいは BCP の件はものすごくご関心が高いわけです。

お客さまの設備側のカーボンニュートラル対策については、先ほど申し上げた PPA 等もありますし、実は電気として、カーボンの低い電気をお求めになる方もたくさんいらっしゃいます。

その中で、例えば、水力の開発をお客さまの PPA に合わせながらやっていくなど、そういうことも実は、お客さまのニーズとわれわれの水力開発のニーズが合っていけば、当然ありますので、そういうニーズを合わせながら進めていくことも実はやっています。

そういうかたちで、カーボンニュートラルサービスと小売の販売は別々ではなくて、われわれとしては、お客さまのニーズの中でどこが全体としてのエネルギーについてのご心配、ご不安、あるいは今後のことについては相談させていただきながら、パートナーとなっていていろいろな面で進めていくということです。

また、内外無差別を利用して西側全体での小売販売戦略どうかということです。おっしゃるとおり、電源についてはそういうかたちではありますが、電源プラスお客さまへのアプローチ、営業体制、あるいはアフターフォローもありますので、電源があるからいけるということでもないと思っています。

われわれとしては、新電力の営業スタイルではなく、信頼関係の下に商売を進めていきたいというふうもあります。ですので、一定の信頼関係あるいは顔の見える会社として、どういう立ち位置がいいのかということで、その場合には電源があるからどこでも闇雲にというのではなくて、そういうビジネスパートナーとしての信頼関係ができるところについては、しっかりエリアを跨がずやっていきたいなと思っています。

最後の自己資本比率 20%の目標はどうかと、当然のことながら、いつか 12%台まで落ちましたので、当面の目標として早く 20%に復帰というのは掲げました。目線としては 20%でいいとまったく思っているわけではありません。電力の中には 30%近い会社もあることはわれわれも認識しておりますし、この自己資本比率につきましては、もう一段厚みのあるところに持っていくべきだと思っています。

そういう意味では、20%が今回 19%でずいぶん早めというのは、われわれの認識もそうですが、決して 20%で一段落というつもりはありません。

もうちょっとというと、分母が多少変わることもあります。ですので、そこら辺については、その上で、そうすると ROE8%のリンケージどうかということありますが、当然のことながら、自己

サポート

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



資本を上げたとしても、それは8%は、上げたから達成できませんでしたとは言いたくありませんので、そのつもりで経営に進んでいきたいというのが思いです。

西川 [M]：大変よく分かりました。ありがとうございます。

才川 [M]：野村證券の山崎様、お願いします。

山崎 [Q]：野村證券の山崎でございます。2問お願いします。

1問目が、先ほどの続きになるのですが、配当についてです。配当とその自己資本の関係を再度確認したいです。今のお話でいくと、再度20%に回復したのちも不十分、不十分というわけではないですが、より厚みをつけようというお考えなのかなと思っています。

そう考えたときに、配当の戻し方については先ほどもご説明がありましたが、端的にいうと50円になるにはどうすればいいのか、どういうところを目安にされているのかが聞きたいことです。

利益水準に関しても450億円ミニマムということで、より高みを目指す、ROEが8%しっかり出していく、その上で自己資本が以前の状態まで戻せば条件が揃ったので、それは50円になる、そう考えていいのかを、まず1問目をお願いします。

2問目が、社長、決算会見のときに新料金のメニューの検討という話があったかと思います。これは個人、法人ともあったと、特に法人のところですね。企業誘致となると、かなり料金的には競争力のある電気料金になるのかなとイメージします。もし、検討状況についてご披露いただけたところがあればお願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。

われわれも50円配当を長くかつてしておりましたので、当然のことながら早くそういうところに戻りたいなという思いは強いわけです。そういう意味において、なかなか明確に申し上げるのは難しいのですが、ある一定のところまでは内部留保の充実の比率の頭のほうが大きくなってきますし、当然、一定の段階になってさらに上積みするときにはそのバランスをもう少し当然取っていくことは念頭にあります。

それと、同業についての意識もありますし、今後、先行のわれわれの2027年度までの収支のあとの収支なども考えながらどうするか。いろいろなことを考えながらやるわけですが、おっしゃるとおり、早くかつての50円の配当に近づけたいというのはわれわれの思いです。

サポート

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



ただ、どうなったらどうするかと明確に申し上げるのはなかなか難しく、繰り返しになりますが、単年度の収支をしっかりと上げていく中で、一定の財務体質の回復をしっかりと図った上で、上積みの中では上積みとしての配当の仕方があるのではないかと思うわけです。

2点目の新メニュー、決算会見のときにお話ししたのは、能登のわれわれの復興に対していろいろなご協力をさせていただいていますが、電気料金でもできないかという検討を急速に進めております。

それを、一つは家庭用としては、能登の方が離れていく人もたくさんいらっしゃるのではないかという社会的な問題があります。能登で定住、移住をどう進めていくかという中で、電気料金を少しそういう方々に支援できないかというのが、家庭用のメニューの本質です。すなわち、そういう一定の条件が揃えば、電気料金を割り引くかたちになると思います。

もう一つ同じかたちで、企業を能登にどう呼び込むか、あるいは出ていくのをどう減らすかという中で、法人の、企業をご誘致したときの一定の軽減を電気料金でどうできるかの検討を進めています。

少し全般的にといいますか、今回の決算会見で発表させていただいたのは、能登地区の復興の一助として電気料金をどう活用できるかの検討を進めて、検討次第ご発表させていただきますと申し上げたということです。

山崎 [Q]：これは能登地区の話になるので、例えば家庭用でいくと考え方は、例えばポイントやいろいろなやり方があると思うのですが、どういうふうに。

松田 [A]：まず、エリアとしては能登をどこまでするかはありますが、能登地区に限った話になります。電気料金のご負担軽減のやり方について、おっしゃるとおり、電気料金としてやるやり方、あるいはポイントとしてやるやり方、いろいろあると思います。それから、合わせてやるやり方もあります。

企業の場合はポイントがなかなか難しいので、これはもう料金そのままになると思います。家庭用については両面がありますので、どちらにするか、あるいは組み合わせるか、これを含めて詳細を検討中です。決定次第、またご報告させていただきます。

山崎 [M]：ありがとうございます。

才川 [M]：モルガン・スタンレーMUFG証券の荻野様、お願いします。

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@scriptsasias.com



荻野 [Q]：モルガン・スタンレーMUFG 証券の荻野でございます。大きく 2 問、一問一答でお願いいたします。

まず 1 問目は、今年度、来年度の話です。今年度の実力のお話は先ほどコメントいただいたのですが、今年度の、燃料費調整タイムラグの通期計画の数字を頑なに資料に載せてくれないという現象が続いております。そのおかげで多分、投資家さんも絶対聞かれる数字だと思うのですよね。中間の数字はきちんと載っており、それは素晴らしい、なぜか通期は載せないという現象があって。

必ず聞かれると思いますし、載せたほうがそちらの労働時間の削減にもつながると思いますので、ぜひ数字を教えてください、次回からは載せていただけることをよろしくお願い申し上げますというのが、大きな 1 問目の括弧 1 です。

括弧 2 は、それをうかがった後に、今期から来期を考えるときに、先ほどの出水率や総販売電力量が上振れた分をどうするか、七尾は復旧したからそれはオッケーでと考えたときに、実力ベースの先ほどの例えば 500 億円だとして、今期から来期の実力ベースの数字もほぼ同じくらいで考えていいですかというのが、私にとっての大きな 1 問の括弧 2 の質問です。

松田 [A]：きちんと載せなさいというご指摘を賜りまして、ありがとうございます。

実際、年なのではっきり各要因がいろいろな迷いの中ではありますが、おおむね 100 億円のうち、先の 60 億円ぐらいが期ずれの分のイメージです。今後の表記については、十分今のご意見をご参考にしながら検討させていただきたいと思います。

もう一つは、来期どうなのかということ。来期と今期何が違うというと、われわれもよく分かっていなくて、あまり変わってないのかなという感じがありますので、変わってなければ変わっていないのかなという感じです。

荻野 [Q]：分かりました。おっしゃるとおり、今期から来期実力ベースであとは積み上げ、まさしくぜひ頑張ってくださいと思います。

大きな 2 問目は、今回の中計の財務の話の進捗は非常に分かりやすい説明だし、よい資料だと思います。これを見ながら思っているのが、来年か再来年の中計 5 年の真ん中辺でもうアップデートせざるを得ないと、これはもう褒め言葉です。

つまり、進捗が現時点の先ほどおっしゃっていただいたミニマム経常 450 億円というのは、2 年前のことを考えれば、本当にここにいけば御の字という気持ちは私もありましたので、本当に順調にしているし、自己資本比率の回復も素晴らしいスピードだしと。

サポート

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



だからこそ、多分、回復ステージを目指すところからある程度は回復して、志賀原発を見極めつつ、志賀原発がない状況でもいかに積み上げていくかというステージに変わりつつあるのだろうなと思います。

5年中計で来年度がちょうど真ん中と考えると、来年の春とはいいいませんが、来年の春なり再来年に、財務目標についてはアップデートをぜひご検討くださいと。

そのときをお願いとしては、今の財務目標で結構回復した後の、14ページ目を見ながら話しているのですが、今年度の経常利益が見た目600億円で、実力が500億円だとしましょうと。財務目標が2027年度に450億円以上といったときに、これを見てテンションが上がる投資家がいると思いますかという質問になるわけです。

ROEが下がるのは、自己資本が増える、私も自己資本比率を上げるべきだと思いますので、究極的には3割前後ぐらいに、ですので、自己資本が増えてROEが下がるのは気持ちは分かる。そういう中で、この目標を見てテンションが多分上がる人は基本いないはずだからこそ、先ほどからの質問が結局、配当金の質問のほうにいてしまいます。

また、おそらく数字で議論ができるのが結局、自己資本比率と配当金になるから、結局質問がそこに集中してしまう、他のことについては、定性的なやり取りで終わらざるを得ないとなると思います。

ですので、アップデートのところで、PRでうちの株を買ってくださいと、PBRを上げるために、そういう意味では次の財務目標についての見せ方については工夫していただいて。そのときに、先ほどのカーボンニュートラルの話などをうかがっているときに、もし今のROAもしくはROICを多分、カーボンニュートラルの話などは規模が小さいと思うのです。そう簡単に儲からない感じはするのですが、それを伸ばしていかななくてはいけないのはグロースであると。

もし、そのビジネスが現状もしくは今後数年以内に、今の御社のROAもしくはROIC、ROEではなくて、ROEを議論すると自己資本が増えちゃうところがあるので、ROAやROICを上回る数字が出ているという実績が出たら素晴らしいです。

また、何か出そうだとか、出るのを目指しているとかというところで、先ほどの御社の小売のところの強みはなんですかといったときに、小売はROICが使いにくいので、そうすると、小売の議論をするときは多分、利益率や利幅のところですよ。

サポート

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



そうすると御社は、今いったような点が他の会社さんよりも、電力会社さんよりも、御社の小粒というのは御社の規模感で、小粒ながらもクオリティの高いのをやっていますと PR できたら、これは PR ポイントだと思います。

ぜひ、アップデートしたときに、PR ポイントとして ROIC なり ROA のところで、志賀原発が動いたときのハッピーストーリーと、志賀原発が動かないときでも御社はこんなにクオリティが高いのですという、なんか KPI を出していただけるとありがたいというところで、ご検討のほどよろしくをお願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。

おっしゃるとおり、中期計画 5 年間で、まだ 1 年終わって 1 年の半分なので、見直しはなかなか今、明確にと申し上げるわけにはいきませんが、実は社内でも、今ご意見いただいた点は昨日、議論しており、私も問題意識を持っています。

先行き、どうかたちの中でずっと 450 億円でいいのかということは私も思っています。ただ、さすがにまだ 1 年の半分で、今年度についてはまだ下期どうなるか分からない中で、なかなか論じるのは難しいなと思っています。

そういう意味では、2 年経って、2 年半は来年の真ん中ぐらいになりますので、そこから作業をし始めれば、場合によっては途中から変わる、当然もう作ったものは 5 年間絶対変えないつもりはありません。これは、社会状況などいろいろなものが変われば、だんだん変えていくのは必要だと思いますので、変えることは十分あります。

社内としては、変えることが前提かは分かりませんが、絶えずこのブラッシュアップの中で、対外的に変えることが必要であれば果敢に変えていきたい、その中で、今ほどの数々のご示唆に富んだ中身については、どう反映していくかを真剣に考えていきたいと思っています。

ROA についても、われわれもどうするかはあるのですが、ROA も原子力の再稼働を通して今後、われわれの場合は出てきます。そうすると、稼働までの間、投資ばかりの話になってきたりするときに、時期として ROA の一つの大きな目標をするのが適切なのかというのはあります。

アセット産業なので、ROA は非常に重視していかなくてはいけないというのは重々承知しておりますが、そのタイミングが今なのか、多分、会社さんによっていろいろな特徴があると思いますので、そこら辺もいろいろ考えながら KPI を示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@scriptsasias.com

ROICについても、全体はなかなか難しいですが、投資とすれば絶対にROEの考えはありますし、われわれ、投資案件としてはしっかり内部で見えていますので、ROIC的な手法を取り入れた経営についてはやっています。

今後、ご指摘のとおり、どういうふうにお見せしていくかは少し勉強させていただきながら、進めていきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

才川 [M]：野村アセットマネジメントの大島様、お願いします。

大島 [Q]：ありがとうございます。野村アセットマネジメントの大島です。2点質問がございます。

一つは、19ページの志賀原子力発電所のところですが、先ほど火山についてご言及いただきましたが、プラント審査についても早期の可能性が出ているという資料のご説明があります。これはどういった経緯で御社が訴求されて、どのくらいの期間が節約できるのか、現状の見通しなどがありましたら教えてください。

もう1点目が、11ページ目のセグメント別のところですが、送配電事業はほぼ利益が横ばいで、この上期106億円と高水準の利益が出ていると思われまます。通期はどう見ているのか、それから、これが実力利益との関係で、今この送配電はまだ強めに出ているのか、それとも実力値並みで今出ているのか、そこら辺の考え方について教えてください。

松田 [A]：ありがとうございます。

まず、志賀は当然、われわれの大きな経営の中、皆さんのご注目も志賀の再稼働はどう見ているのかと、ご注目ポイントだと思っておりますので、志賀については進捗状況、先行きの見通しは絶えず皆様には積極的にご周知させていただきたいと思っております。

そういう意味で、ここに書いてあるとおり、審査がいつ終わるかは、なかなかわれわれは審査を受ける立場で、いつ頃終わりますといいにくい、いえないのが実態です。ただ、審査の項目については粛々と進んでおりますと申し上げている資料です。

先ほどご質問がありましたように、何か大きな問題があつて敷地内のように出しては戻ったり、出して戻ったりは今のところない認識です。また、プラントに早く移っていけば、プラントはわりとその地点によって差が少ないかたちになりますので、先行のプラントのところをしっかりと勉強しながら、先行の会社よりも短い期間でできるようにしっかりと、もう準備を進めております。

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@scriptasia.com



ですので、早くプラント側の審査に移って、1日も早い再稼働を目指していきたいと思っています。

荒木 [A]：セグメントのネットワークのご質問ですが、上期の実績で106億円が出ていて、この中には調整力費用の減少等で計画より上積んでいるところがあります。年度では160億円を見込んでいますが、ほとんどが北陸電力 CP との取引ですので、連結上は影響がないものです。

大畠 [M]：ありがとうございます。

才川 [M]：それでは、この後ご質問等がある場合については経理部までいただければと思います。

以上をもちまして、北陸電力の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、ありがとうございました。

松田 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

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

サポート

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

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

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

