



北陸電力株式会社

2024 年度決算説明会

2025 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]	2024 年度決算説明会		
[決算期]	2025 年度 通期		
[日程]	2025 年 4 月 30 日		
[ページ数]	39		
[時間]	15:30 – 16:23 (合計：53 分、登壇：25 分、質疑応答：28 分)		
[開催場所]	103-0004 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]	33 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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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
	野村證券	山崎 慎一

*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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

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

まず、弊社の出席者を紹介させていただきます。社長の松田でございます。経営企画部長の梶崎でございます。経理部長の荒木でございます。私は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、17 時までのお時間を頂戴しております。既にホームページ等でご案内いたしました、会社説明会の資料に基づきまして、社長から 2024 年度決算概要、北陸電力グループ新中期経営計画 2025 年度アクションプランについて説明いたします。その後、質疑応答とさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

なお、本日の書き起こし記事につきましては、ホームページ上に 5 月 2 日以降の掲載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：皆さん、こんにちは。世間はもうゴールデンウィークになっている中、そしてお忙しい中、こんなにたくさんお集まりいただきまして、本当にありがとうございます。

また平素は当社の事業運営に、皆様に本当にご協力、ご支援いただいていること、この場を借りて厚く御礼申し上げたいと思います。それでは早速、説明をさせていただきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



(億kWh, %)					《主な増減要因》
	2024年度 (A)	2023年度 (B)	増 減 (A)-(B)	対 比 (A)/(B)	
小 売 販 売	242.4	242.2	0.3	100.1	<電灯> ・冬季の気温が前年より低かった ことによる暖房需要の増加 <電力> ・工場の稼働減少
電 灯	75.4	74.6	0.7	101.0	
電 力	167.1	167.6	Δ0.5	99.7	
卸 販 売	76.7	38.0	38.8	202.2	<卸販売> 卸電力取引所等への 販売増
総販売電力量	319.2	280.1	39.0	113.9	

※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	15.1	18.1	23.4	27.8	28.9	26.7	19.5	12.4	5.6	4.2	2.7	8.4
前 年 差	+1.2	Δ0.3	+0.6	Δ0.1	Δ1.6	+0.4	+2.4	Δ0.4	Δ1.5	Δ0.5	Δ3.3	+1.3

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

最初に24年度の決算の仕上がりについて、説明させていただきたいと思います。スライドの3からであります。

まず販売電力量でありますけれども、小売の販売電力量は242億4,000万キロワットアワーでありまして、前年同期に比べまして3,000万ほど増えているわけでありまして、これは前年比でいうとプラス0.1%でありますので、ほぼほぼ前年並みという評価をいたしております。

この販売電力量、第3四半期のときのご説明では、前年比若干マイナスであったわけでありまして、けれども、第4四半期、特に2月、いわゆる最強最長寒波ということがありまして、気温が前年に比べまして大幅に低下いたしましたことで、暖房需要が増加したことで前年並みまで追いついたかたちですが、実績ではないかと思っていますところであります。

卸販売につきましては76億7,000万キロワットアワーで、前年同期に比べまして38億8,000万キロワットアワーの大幅な増加となりました。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319億2,000万キロワットアワーと、前年比39億キロワットアワーの増加となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
 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

4

<連結決算>

- ・2022年度以来、2年ぶりの増収減益。

		(億円, %)			
		2024年度 (A)	2023年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連結	売上高(営業収益)	8,582	8,082	500	106.2
	経常利益	913	1,079	△ 165	84.6
	特別利益 ※1	43	-	43	-
	特別損失 ※2	-	451	△ 451	-
	親会社株主に帰属する 当期純利益	651	568	83	114.7

《主な増減要因》

<連結売上高>

- ・'24年度～「容量市場制度」の開始(容量確保契約金額の計上)

(参考) 連結対象会社数：連結子会社31社、持分法適用関連会社11社

※1：令和6年能登半島地震に伴う仮復旧費用に対する災害等扶助交付金

※2：令和6年能登半島地震の影響のうち、被災による減失資産の簿価相当額及び被害を受けた設備の復旧工事等に要する費用

		2024年度 (A)	2023年度 (B)	増減 (A)-(B)
主要諸元	為替レート (円/\$)	152.6	144.6	8.0
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	82.4	86.0	△ 3.6
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	150.9	195.6	△ 44.7
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	613.8	648.7	△ 34.9

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次にスライド4でございます。連結決算概要につきまして、ご説明いたします。

まず中段の表をご覧ください。連結の売上高につきましては8,582億円で、前年度に比べて500億円の増収となっております。これは総販売の電力量の増加に加えまして、この500億円のうち容量市場が今年からスタートいたしまして、この容量市場制度による容量確保契約金収入が今年からスタートしたことで、前年に比べまして増えたということであります。このプラス500億円のうちの400億円については、この容量確保金の収入となっております。

なお、この容量市場制度につきましては収入であります契約の確保金と、費用であります拠出金はほぼ同額でありますので、収支上の影響は小さいかたちになっております。

次に連結経常利益ですけれども、913億円で、前年度に比べて165億円の減益となります。22年度以来、2年ぶりの増収減益という決算になります。

特別利益という欄がございます。これは全国の送配電事業者が相互に資金を積み立てまして、能登半島の地震のような災害が発生した場合に、相互に扶助を行う制度でありまして、この制度によりまして、北陸送配電が今年度43億円の交付を受けたものであります。

サポート

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



親会社株主に帰属する当期純利益につきましては 651 億円と、83 億円の増益となっておりますが、増益というかたちで、経常と逆ベクトルになっておりますけれども、これは昨年度、能登半島地震に伴う特別損失が 451 億円計上いたしております、その特殊な要因を除けば最終利益も減益となりますが、数字上はこういうかたちで増というかたちになっております。

<燃料諸元の価格推移について（石炭）>

5



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続きまして、次のスライドでありますけれども、この利益に大きく影響しています燃調のタイムラグについてご説明させていただきます。資料の5で説明します。

当社の主力の燃料は石炭でありますので、石炭についてグラフをつくってみました。昨年度は価格が大幅に低下した局面でありましたが、今年度は石炭価格の変動が小さく、時期ずれによる価格が小さいことが分かります。

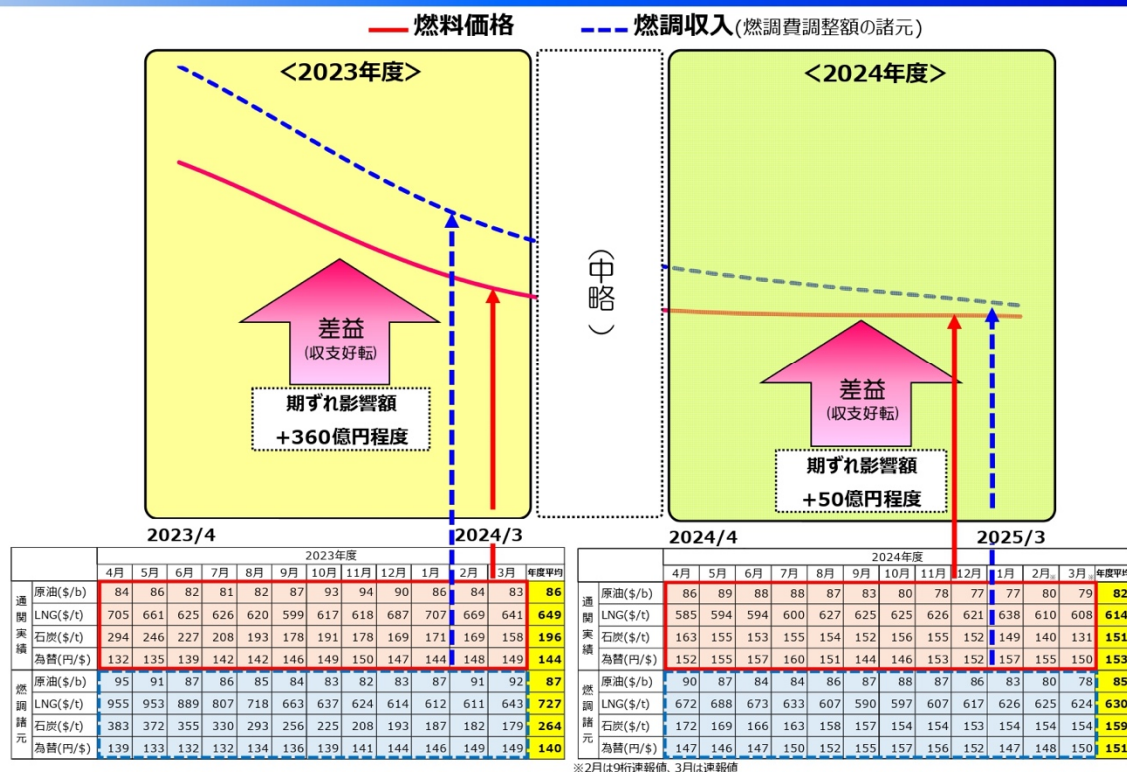
サポート

日本 050-5212-7790
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

<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）>

6



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

スライド 6 をご覧ください。差益の縮まり具合がお分かりになると思います。

サポート

日本

050-5212-7790

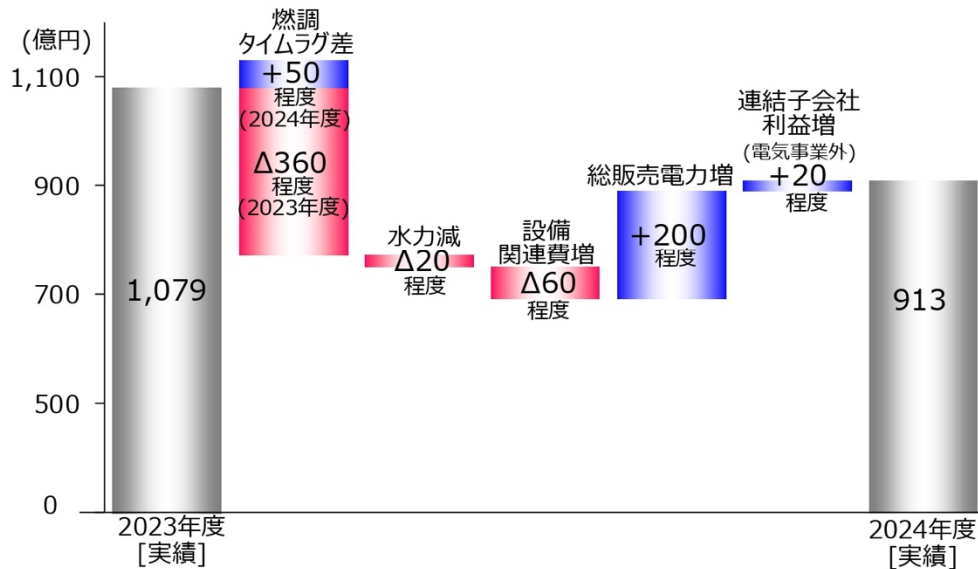
フリーダイヤル

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 Δ165億円)

7



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

具体的な数値としましては、スライド7で説明させていただきます。ここには連結経常利益の変動要因が書いてありますけれども、まずこのタイムラグです。昨年度のタイムラグの差益は360億円程度でありましたが、今年度のタイムラグの差益は50億円程度となりまして、その差し引きであります310億円程度が、対前年度の悪化要因というかたちになります。

これ以外の要因といたしましては、出水率の低下に伴う水力発電量の減少により、20億円程度。発電設備にかかわる修繕費等の設備関連費用の増加等により、60億円程度、それぞれ悪化しております。

一方、好転要因としましては総販売電力量の増で200億円程度、電気事業以外の利益増加により20億円程度、それぞれ好転というかたちになります。これらによりまして、連結経常利益は913億円となったわけでありまして。

サポート

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

2025年度 業績予想

8

- ・ 総販売電力量は、卸販売の減少を織り込み、300億kWh程度と見込んでいる。
- ・ 売上高は、総販売電力や燃調収入の減少などから、7,800億円程度と見込んでいる。
- ・ 経常利益は450億円程度、親会社株主に帰属する当期純利益は300億円程度と見込んでいる。

(億kWh, 億円)				
		2025年度 見通し(A)	2024年度 実績(B)	増 減 (A)-(B)
総販売電力量		300	319	Δ19
※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)	7,800	8,582	Δ782
	経常利益	450	913	Δ463
	親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当期純利益	300	651	Δ351
主 要 諸 元	為替レート (円/\$)	160程度	152.6	7程度
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	80程度	82.4	Δ2程度
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	130程度	150.9	Δ21程度
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	640程度	613.8	26程度

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次にスライド8で、25年度の業績予想につきまして説明させていただきます。まず総販売電力量でありますけれども、卸取引の市場でありますけれども、これは毎年変動するかたちであります。今年は平年並みで織り込んでおりまして、300億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、この総販売電力や燃調収入の減少などを踏まえまして、7,800億円程度と見込んでおります。

利益につきましては、連結経常利益450億円程度、親会社株主に帰属する当期純利益は300億円程度と見込んでおります。

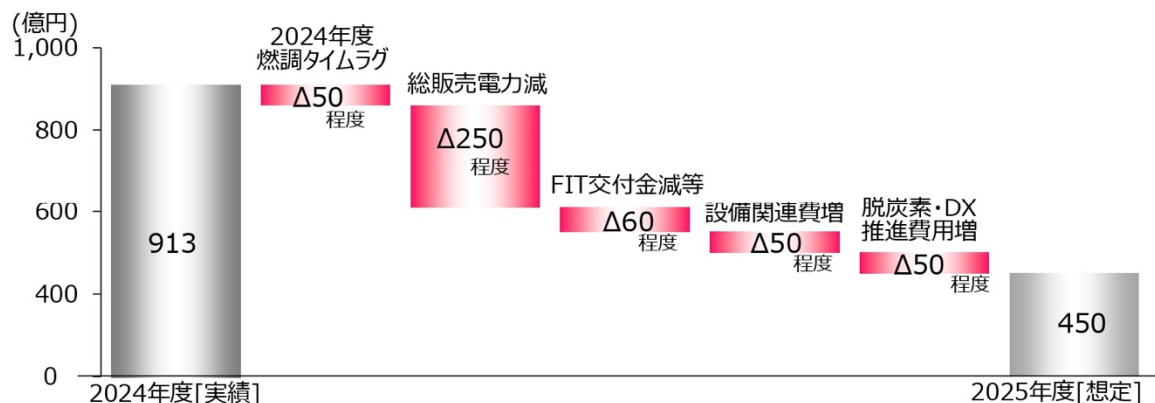
サポート

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



業績予想(連結経常利益)の変動要因(前年対比 Δ463億円)

9



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

このスライド9で、この業績予想の変動要因についてご説明させていただきます。まず24年から25年度対比で463億円減益となる要因でありますけれども、まず24年実績の燃調タイムラグの差益反動で、今年は50億円というかたちになります。

さらに卸販売の減少など、総販売の減で250億円程度。再生可能エネルギー交付金の減少見込みなどにより、60億円程度。バイオマス混焼設備、あるいは震災の復旧設備の竣工に伴う減価償却ということで、設備関連費用の増加によって50億円程度。また風力開発調査、あるいは脱炭素推進費用、あるいはシステム関連、デジタル機器の積極的な導入で、DX推進費用が増えることで、これにより50億円程度。

これらによって、連結経常利益450億円程度と見込んでおります。

サポート

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

2024年度期末配当および2025年度配当予想

10

<2024年度期末配当>

- ・2024年度期末配当は、前回公表通り1株あたり12円50銭とし、1株あたり年間20円とする。

<2025年度配当予想>

- ・2024年度年間配当である1株あたり20円と同額とし、中間・期末ともに1株あたり10円とする。

<2024年度>

中間配当	期末配当	年間配当
7.5円/株	12.5円/株	20.0円/株

<2025年度予想>

中間配当	期末配当	年間配当
10.0円/株	10.0円/株	20.0円/株

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に配当であります。スライド10であります。24年度期末配当、および25年度の配当予想でありますけれども、24年度の期末につきましては、これまでお示ししていたとおり、1株当たり12円50銭、年間20円とさせていただきます。

25年度の配当予想でありますけれども、25年度は昨年度から大幅な減益となる見通しではありますけれども、昨年度の配当1株当たり20円を継続し、20円とさせていただきます。その意味で、中間、期末とも1株当たり10円というかたちになります。

今年度につきましても、経済状況も不透明、あるいは電気事業を取り巻く環境が厳しさを増しておりますが、不断の経営改革に取り組むとともに、新たな付加価値を創出しながら、企業価値の向上に努め、グループとしての成長を実現してまいりたいと考えています。

24年度決算関係については以上であります。

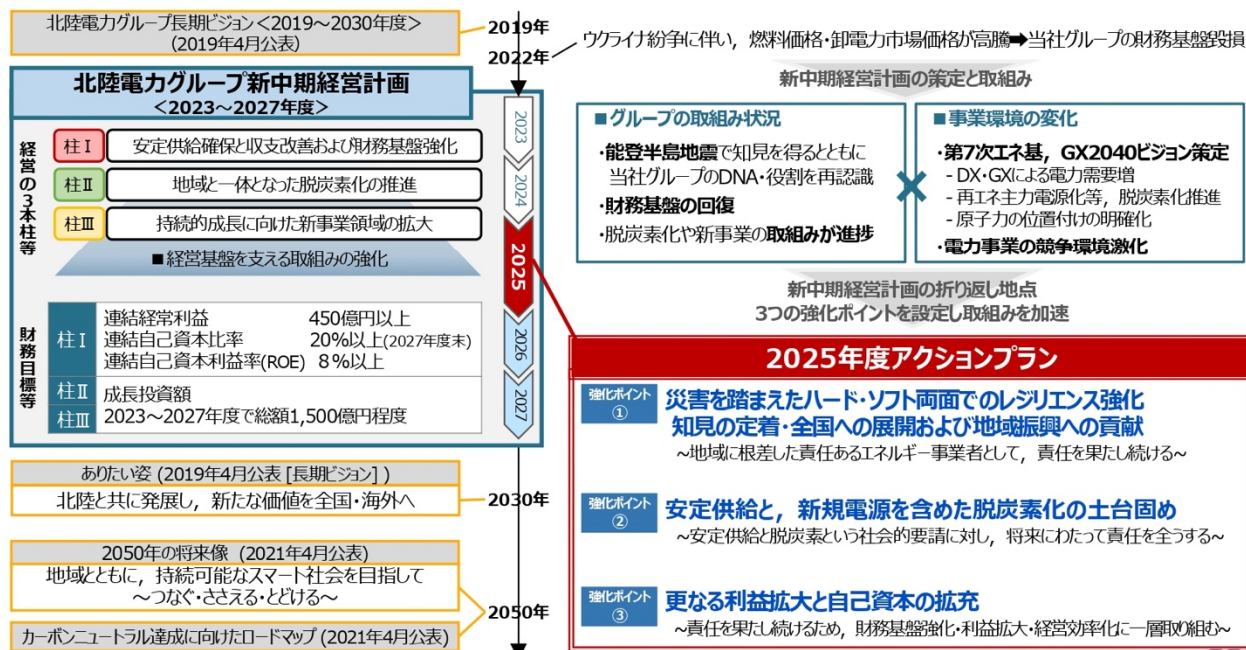
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



- これまでの取組みや事業環境の変化を踏まえ、**新中期経営計画の骨格(経営の3本柱等)は堅持しつつも、3つの強化ポイントを設定したアクションプランを策定**し、グループ一体となり取組みを加速。



続きまして、当社の25年度の活動につきまして少し説明させていただきたいと思います。

スライドの11ページからになります。まずアクションプランの概要ということで、この12ページにいろいろ書いてありますけれども、これまで当社、新中期経営計画ということで、5年間の計画を立てておりましたのが、この12ページの左側にあるところでありまして、2023年から2027年、中期経営計画に基づいて今、われわれは経営に邁進しております。

柱の1は安定供給確保と収支改善および財務基盤の強化。柱の2は地域と一体となった脱炭素の推進。柱の3は持続的成長に向けた新事業領域の拡大と、この3本柱。これは今回、変えるつもりはありません。

ただ右側にいきまして、周りの事業環境がいろいろ変わっていますねというのが、ここに書いてあります。例えば能登半島地震で得た知見、このようなものはいっぱいあります。これをどうしていくか。財務基盤は、後ほど説明しますがある程度回復している。あるいは脱炭素や新事業の取り組みが進歩している。

外部環境では第7次のエネ基とか、GX2040ビジョンが策定されました。あるいは電気市場の競争が、激化しているところも、外部環境にあるかと思います。

サポート

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

ここに書いてございますように、新中期計画の3本柱は変えずに、それらを補強する意味で25年度のアクションプランということで、重点ポイントを3つ掲げております。一つは災害を踏まえたハード・ソフト両面でのレジリエンス強化、知見の定着、全国への展開および地域振興への貢献。ポイントの2番としては、安定供給と新規電源を含めた脱炭素化の土台固め。ポイントの3つ目としましては、更なる利益拡大と自己資本の拡充であります。

これが25年度の強化するポイントの中で、われわれは事業運営をしっかりしていきたいと思えます。

(参考) 2024年度までの経営成績

13

- ▶ 経営の3本柱を中心とした新中期経営計画の取組みにより、2023年度から2年連続の黒字となり、安定供給に必要な最低限の財務基盤を回復。今後の成長の土台も整う。
- ▶ 他方、能登半島地震等による損害（総額650億円程度）からの回復や、国際情勢や災害発生などの様々なリスク、競争激化を見据え、更なる利益拡大と自己資本の拡充を目指す。

■ 経営成績の推移（連結）

	2022年度	新中期経営計画期間＜2023～2027年度＞		
		2023年度	2024年度	財務目標 (2025～2027年度)
経常利益 [経常損失]	▲937億円	1,079億円	913億円	450億円以上
うち電気事業外	94億円	109億円	128億円	150億円 [2027年度]
純利益 [純損失]	▲884億円	能登半島地震による 特別損失: ▲451億円 568億円	災害等扶助交付金による 特別利益: 43億円 651億円	
自己資本比率	12.9%	16.6%	20.5%	20.0%以上 [2027年度末]
自己資本利益率(ROE)	▲31.7%	21.0%	18.9%	8.0%以上

・2023年度は、経常利益に燃調タイムラグ影響(+440億円程度)を含む

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

少しかいつまんで、この3つのポイントについて説明させていただきたいと思えます。まず13ページ、復習になりますけれども、22年からの収支の概要ということでありまして、22年はわれわれにとっても大きな大きな、1,000億円近い経常利益の赤字を出した年でありまして、23年が逆にいろんな料金改定、あるいは不断の努力。それと燃調の期ずれもありまして、1,000億円の黒字。24年が913億円。

25年以降も、この財務目標を目掛けて頑張っていきたいということではありますが、自己資本につきまして、この下段から2つ目にありますように、12%台まで落ち込んでおりましたけれども、23

サポート

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



年、24年の活動によりまして、最低限の目標といたしておりました20%を、20.5%というかたちで、最低限のパーセントには乗せたかなと思っております。

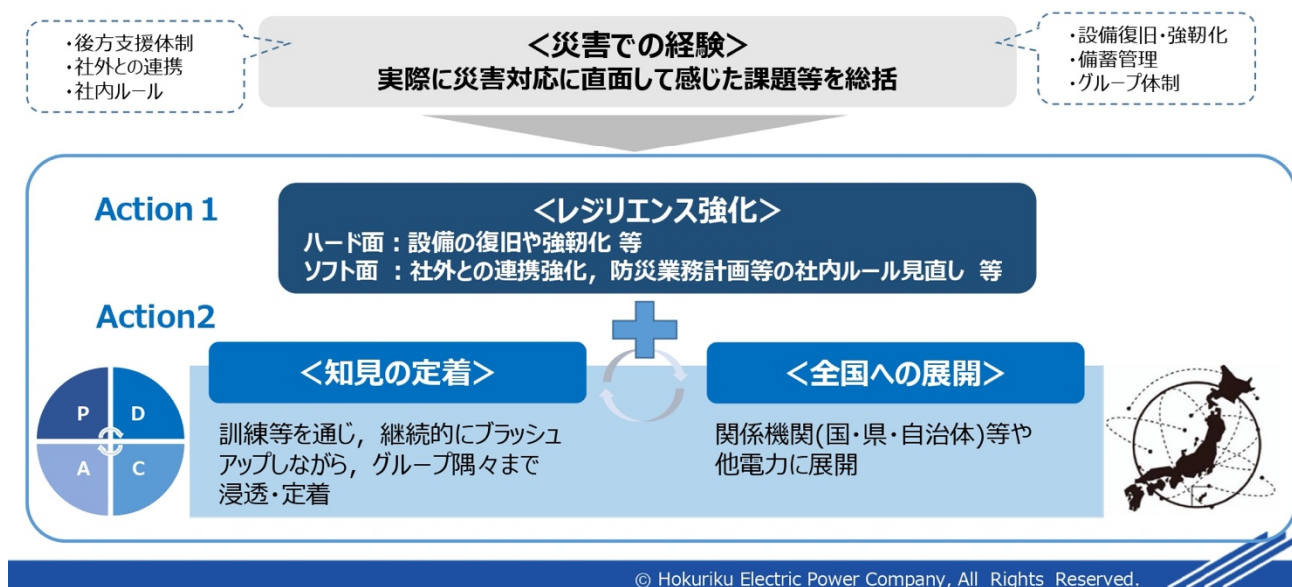
ただ先行きをいいますと、いろいろ分母のほうも大きくなっていく要素もたくさんありますので、一層気を引き締めていく意味でも、重点ポイントの中にはまだ自己資本の拡充を入れているところがあります。

強化ポイント①

レジリエンス強化、知見の定着・全国への展開

関連する柱 **柱I** **16**

- 能登半島地震や奥能登豪雨等の災害対応を踏まえたハード・ソフト両面での課題等について、平時のうちに検証・取りまとめを行い、各方面と確認や調整を行い、体制整備に取り組む。
- 災害で得た知見について、北陸電力グループ内に定着させるとともに、全国の関係機関に展開し、北陸地域、そして全国のレジリエンス強化に貢献。



次、14 ページ以降で先ほどの強化ポイントについてご説明させていただきます。

16 ページをご覧ください。一つはわれわれ、能登の震災がありまして、これは北陸電力ならではの大変な経験をしたわけです。逆にいうと得がたいといえますか、これを知見、糧にしていける必要があると思っておりますので、当然のことながらハード・ソフトのレジリエンスを強化していきますけれども、これは得た知見が今後、われわれの会社、あるいは全国の電気事業全てにおいて、知見にさせていただくことが必要であります。知見をしっかりと踏まえて、全国に展開していくことが必要です。

サポート

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

例えば細かいことでいうと、地震で停電しました。被災地のところの体育館なんかが皆さん集まる避難場所になるわけですが、ここになかなか電気が届かなかったりすると、発電機車で電気をお届けするんですけれども、長くて3時間ぐらいで切れてしまいます。

これはドラム缶で入れる必要があり、ローリーで持っていく必要があります。雪が降るとなかなかローリーも行けないことになりますので、ドラム缶をずらっと並べて、これは人間が24時間体制で、油がなくなればすぐに給油する。こういう体制でやったんですけれども、最初、消防法の関係で、ドラム缶は4本以上持っていくと消防法上、問題になることに気づいて。

消防と、事前にどうするかを確認しておくことも大事だと思います。こういうことを実はやってみて初めて、そうか、そういうことがあるよねということ、いろんな面で気づき、あるいは経験があります。

こういうことをわれわれだけの財産にするのではなくて、全国にこういうところをいっぱい展開していきたいということでもあります。

22

<強化ポイント②>

安定供給と、新規電源を含めた脱炭素化の土台固め

- 安定供給とカーボンニュートラルという社会的要請に対し、エネルギー事業者としての責任を将来にわたって全うするため、新規開発等による電源の確保や、送配電網の次世代化の取組みを推進。

<2025年度実行計画>

- **火力電源の低炭素化**
 - － 富山新港火力発電所LNG2号機の新規建設
 - － 石炭火力発電所におけるバイオマス混焼の拡大
- **再エネ電源開発の推進**
- **志賀原子力発電所2号機の必要性および早期再稼働への着実な対応**
- **送配電網の次世代化**

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に少し飛びますけれども、2番目にいきます。22ページであります。安定供給と新規電源を含めた脱炭素の土台固めであります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

これも本当にカーボンニュートラル待ったなしでありますので、安定供給とカーボンニュートラルと、ある一定の価格水準の三つの両立をどうねらっていくかでありますので、これは本当に強化のポイントとしてあります。

強化ポイント②

【火力電源の低炭素化】富山新港火力発電所LNG2号機の新規建設

25

▶ 再エネ電源の天候変動による出力変動を補完する調整力を有しているなど、**安定供給および供給力確保に必要となる火力発電について、低炭素化を推進。**

■ 富山新港火力発電所LNG2号機の新規建設

- ・ 高経年化が進む石炭2号機および休止中の1号機(石油)を廃止し、これらと比べCO₂排出量が少なく、トランジションの有効な手段である**LNG火力発電所の新規建設計画を決定のうえ、事前調査および設計を開始。**
- ・ 今後、**環境アセス等への適切な対応**を含め、地元の皆さま・関係各所のご理解・ご協力をいただきながら、2033年度運開を目指して計画を進めていく。



CO₂排出削減量

▲約200万t※1

現在の当社CO₂排出量の2割相当

※1 出力60万kW級の火力発電所を石炭からLNGに置き換えた場合の試算

【富山新港地点の発電所構成/出力概要】

	現在	2033年度以降(予定)
石炭 1 号機 (石炭・重油)	25万kW	廃止
石炭 2 号機 (石炭・重油)	25万kW	廃止
1 号機 (重油・原油)	24万kW(休止)	廃止
2 号機 (LNG・重油・原油)	50万kW	50万kW
LNG 1 号機 (LNG)	42.47万kW	42.47万kW
LNG 2 号機 (LNG)	—	60万kW級
合 計	142.47万kW※2	約152万kW

※2 休止中の1号機出力を除く

(補足) LNG-GTCC(ガスタービン・コンバインドサイクル)は、将来的にカーボンニュートラル燃料(水素・アンモニア)等への転換も可能

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

この中で、少し飛びますけれども 25 ページをご覧ください。先般の決算のときにもご報告しました。実は富山新港火力 LNG2 号機の新設計画を発表いたしまして、既に一部その調査を開始しているということでもあります。

60 万キロの LNG 火力でありますけれども、やはり石炭火力が当社の場合、少し比率が多いので、これはバイオマス化を進めておりますけれども、それでもやっぱり老朽していく火力もありますので、新しい LNG を新設します。

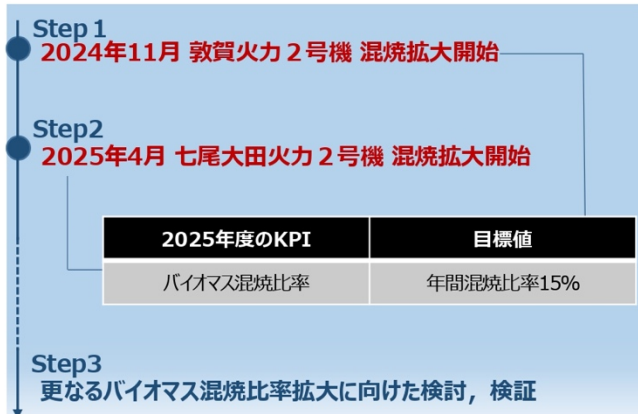
当然、将来的には水素レディということで、ノンカーボンも対応できるような設備に仕上げていきたいと思っていますし、ここには書いていないかもしれませんが今、実は船で持ってくるのが 100%でありますけれども、実はパイプラインが富山まできています。これも利用できるように、どちらにするかはまだ決めていませんけれども、両面できるような対策で今、検討を進めているところでもあります。

サポート

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

■ バイオマス混焼拡大に向けた取組み

- ・ 既存石炭火力発電所におけるバイオマス混焼は、新規電源の開発や専焼プラントの新設に比べ導入・移行のリードタイムが短く、火力電源の低炭素化の取組みとして有効な手段の一つ。
- ・ 大型石炭火力電源である敦賀火力2号機および七尾大田火力2号機(各出力70万kW)において、バイオマス混焼拡大(15%混焼[熱量基準])を開始。 ※2基合わせて約20万kW相当のバイオマス発電は、国内最大規模
- ・ 更なる混焼拡大に向けた設備や燃料調達策の検討・検証を実施。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次の26ページは、先ほど言いました石炭火力のバイオマス混焼でありまして、敦賀の2号機、七尾の2号機、いずれも70万でありますけれども、15%で焚くということで。これも両方ともバイオ混焼本格開始に至っておりまして、順調に進んでおります。

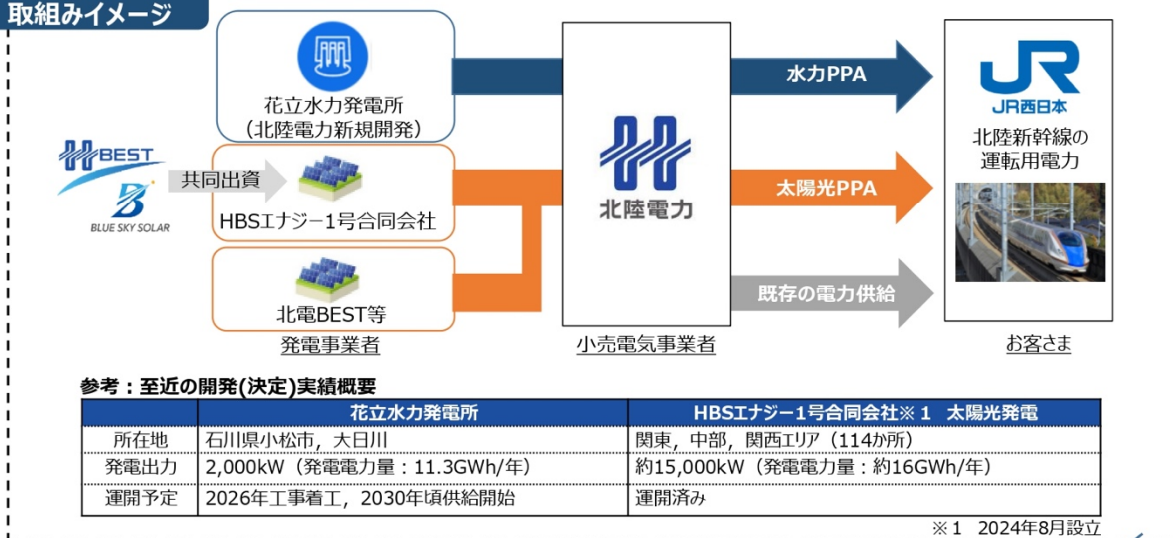
これをやると100万トンのCO₂が削減されます。100万トンというのは、われわれの総排出量の1割には相当するかたちであります。これもしっかり進めていきたいと思っております。

サポート

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

- 西日本旅客鉄道株式会社さまの北陸新幹線の運転用電力として供給することを前提として、水力発電所の新規開発や他社と協業した太陽光発電の開発を推進。

オフサイトPPAの 取組みイメージ



更なる太陽光PPAの拡大も含め、北陸新幹線全体の運転用電力の約26%※2相当の再エネ電力を供給予定

※2 北陸新幹線（糸魚川駅～敦賀駅間）の推定電力使用量を基に算定

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

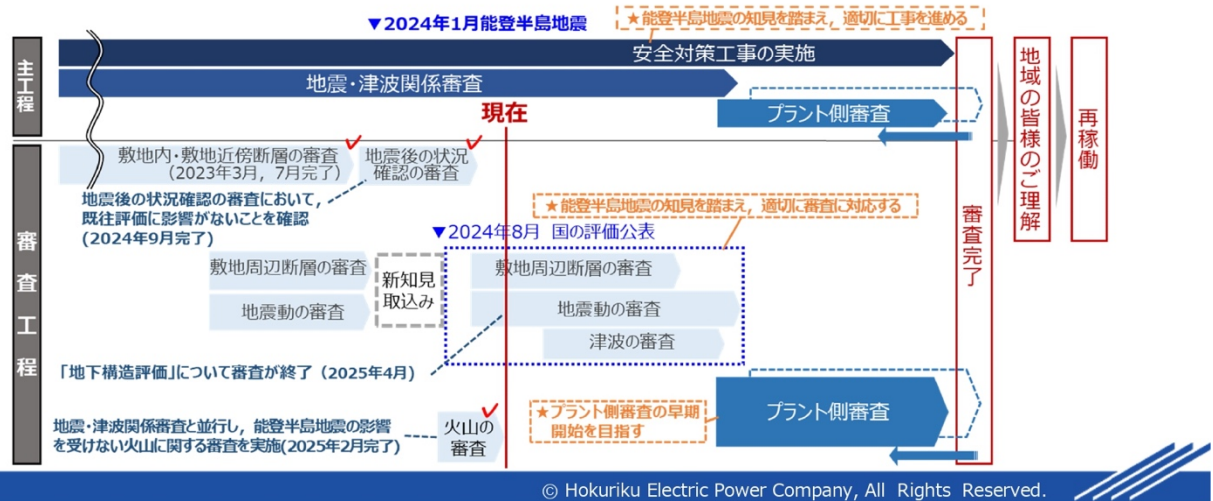
次に 28 ページ、参考でありますけれども、これはやったというお知らせというのか、宣伝というわけではないんですけれども、オフサイト PPA を前提としました水力開発をしましたという事例でありまして、新たに水力を開発しまして。これを JR の北陸新幹線に供給するという PPA 契約を結んでいるということであります。

太陽光も含めまして、下に書いてありますように、北陸新幹線全体の 26%が当社の再エネ電源を使うことで、新幹線が走ることになるかたちになります。

再稼働に向けた取組み

➤ 志賀 2号機の再稼働に向け、引き続き、新規制基準への適合性審査に適切に対応。

- 【審査対応】・敷地内(2023年3月)、敷地近傍断層(2023年7月)および火山(2025年2月)の審査は完了。
 ・至近では、基準地震動の策定に必要な「地下構造評価」の審査が終了(2025年4月)。
 ・敷地周辺断層、地震動および津波の審査に適切に対応するとともに、プラント側審査の早期開始を目指す。
- 【安全対策工事】・能登半島地震の知見も踏まえながら、適切に安全対策工事等を進めていく。

■ 審査状況・再稼働までの主な工程[イメージ] ■ 地震による新しい知見を精査し適切に評価に反映 ★ : 2025年度のポイント

続きまして 30 ページ、志賀の状況についてご案内したいと思います。志賀原子力につきましては審査中ではありますが、着実に進んでおります。火山のことも終わりましたし、地下構造もいったんの終了を見ています。

ただ、やっぱり能登の地震の知見をもう少し取り入れなくてはいけない。まだ出ていないところもありますので、そこをしっかりと取り入れながら進めていきたいと思っていますし、そういう意味では着実に進んでいるということではありますけれども、早く稼働できますように審査に真摯に対応していくことが、われわれにとって大事なことだと思っています。

<強化ポイント③>

33

更なる利益拡大と自己資本の拡充

- 安定供給と脱炭素化というエネルギー事業者としての責任を、将来にわたり果たし続けるには、強固な財務基盤が必要。
- 災害による損失の回復を図るとともに、燃料費高騰や災害発生などの様々なリスク発生、競争環境の激化を見据え、収益拡大・経営効率化に向けた取組みを強化。

<2025年度実行計画>

[収益拡大]

- ・ 需給収支最大化のための対応
- ・ 電力販売基盤を活かしたサービスの提供
- ・ グループ一体となった事業領域拡大

[経営効率化]

- ・ 業務改革・DX推進による生産性向上

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に 33 ページです。ポイントの 3 番目であります。更なる利益拡大と自己資本の充実というかたちであります。先ほど申し上げたように、ひとまず 20.5%というかたちで自己資本も最低限の目標にしていたところは達成したとはいえ、先を考えるといろんな資材価格が高騰している、あるいは労務費単価も上がっている。あるいは金利も付いた世界になってきている。

あるいはわれわれとしても、先ほど言いました新港の新しい建設費用がかかってくる。そして原子力についても、順番がくれば安全対策費用もかかってくる。いろんな意味で資金調達が必要になってきていますので、さらなる利益拡大と、自己資本については 20.5%で甘んじるということではなく、もう少し、なかなか分母が大きくなっていくといっぺんには上げにくいとはいえ、しっかり上げていく必要があると思っているということでもあります。

サポート

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

【収益拡大】電力販売基盤を活かしたサービスの提供

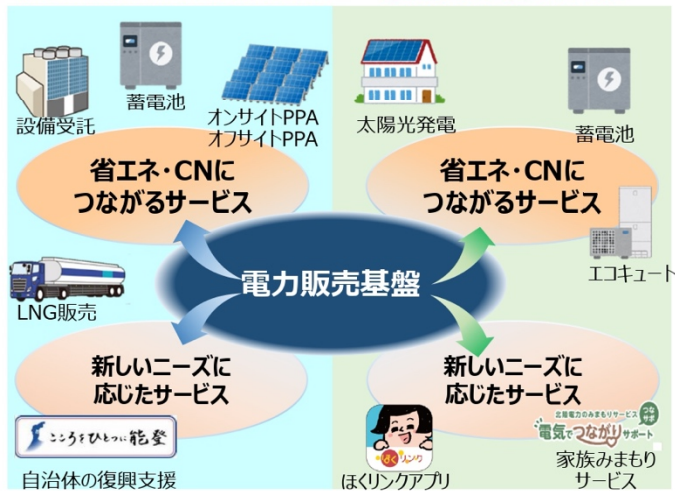
36

- 北陸地方を中心とした強固な電力販売基盤を活かし、これまでお客さまニーズをタイムリーに把握し、スピーディーにサービスを提供。
- 今後も、多様化するお客さまニーズを確り掴み、お客さまに新たな価値・サービスをお届け。

電力販売基盤を活かしたサービス拡大のイメージ

法人・自治体のお客さま向け

ご家庭のお客さま向け



■法人向けPPAサービスの展開

P37参照

- ・2024年度末までに129件(170MW)の運用を開始
- ・太陽光以外の再エネ電力を含め、今後も深掘りを目指す。



■「電気をつながりサポート」サービスの展開

- ・電気の使用量を用いて、離れて暮らす高齢者等の生活状況をご家族がみまもることができるサービスを開始。
- ・一部自治体には独居高齢者のみまもり支援ツールとして採用いただいております、他の自治体に対しても順次提案中。

2025年度以降のKPI

既存のサービス等の拡大および新たなサービスの開発

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

そういう意味で、さらなる利益拡大の中での少し宣伝したいところが、例えば 36、37 ページでありますけれども、お客様も太陽光設備を付けたいという方がたくさんいらっしゃいますので、われわれの PPA サービスとして、法人のところの 36 ページの棒グラフがありますけれども、年々大きなウエートを占めるようになって、これの売上、あるいは PPA で、われわれの設備をもってお客様から使用料をもらっていますけれども、このようなものを売上、利益とも上げていきます。

サポート

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

- 東レ株式会社さまの石川工場（石川県能美市）の敷地内において、**オンサイトPPAモデル**として北陸エリアで**最大規模（約5MW）**となる太陽光発電設備を導入。
- 発電する全ての再エネ電力を石川工場に供給。[2025年3月工事完了、4月運開済み]

■ 東レ(株)石川工場さまにおけるオンサイトPPA導入の概要

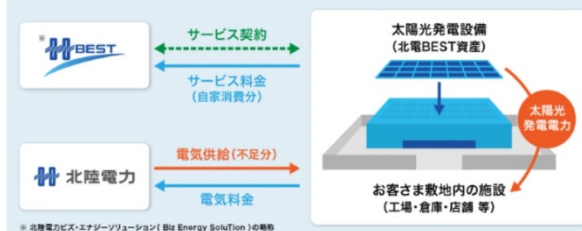
- ・ 工場敷地 約37,000m²に、当社グループの北陸電力ビズ・エナジーソリューション(株)が太陽光発電設備を設置。
- ・ オンサイトPPAとしては北陸エリアで最大規模の約5,000kW（パネル容量）。
- ・ 発電電力量は年間約6,000MWhであり、年間約2,800tの温室効果ガスの削減効果を見込む。

<工場および設備写真>



オンサイトPPAサービスの概要

- ・ 需要家施設の屋根や隣接する土地（オンサイト）に太陽光発電設備等を設置して、電力を供給する契約。



37 ページが、例えばこれは東レ様の石川工場ということで、5,000 キロ、これは北陸で一番大きな規模になりますけれども、こういうところなんかも次々とわれわれが手がけております。

【経営効率化】DX推進による生産性向上

➤ DX推進の一環として、デジタルツール活用を積極的に推進し、当社グループ大での生産性向上の取組みを実施。

主なデジタルツールの導入・活用

2023年度から活用	2024年度から活用 NEW
 電子契約、 電子文書管理システム	 スマートフォン ✓ コミュニケーション方法/手段の充実による、柔軟かつ効率的な働き方推進等を目的に導入 ✓ 業務用アプリを順次拡大予定
 生成AI (ChatGPT)	 社内FAQツール ✓ 問合せ件数、対応時間を削減 ✓ AI機能による検索性向上/回答生成機能追加等を予定
 コラボツール (Teams)	 地図システム (構築：送配電) ✓ 停電状況を可視化し、エリア毎の設備被害を分析（非常時） ✓ 最適な移動ルート可視化により業務効率化（平時）
 ノーコードツール (kintone)	kintone NEW 2025年4月からグループ大へkintone導入を拡大 ・ 共通業務等で業務フローを見直し、アプリ水平展開による迅速なシステム化を実現 ・ システム教育やヘルプデスク機能の集約等で運用コストを削減

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

またこの機会でもありますので、宣伝ではないのですが、われわれも経営効率化に取り組んでおるかたちになりますので、42 ページに書いてありますようにいろんな DX やデジタル、今回収支上でもデジタル関連費用の増加ということで、費用増に挙げておりますけれども、昨年例えば kintone や、ChatGPT を全社員が使えるように整備いたしております。

利用率を調べると、相当高い率で皆さん使っていただいておりますので、さらに深めていきたいと思っていますし、1 人 1 台、昨年から今年度にかけてスマホを、かなり作業ができるスマホを全員に配ることを含めて、労働生産性をしっかり上げていきたいなと思っています。

サポート

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

- 「人材」はかけがえのない資本であり、経営基盤そのもの。
- 従業員が能力発揮を最大化できるよう、多様で柔軟な働き方ができる制度を整備し、企業価値を向上。

多様で柔軟な働き方	ワークライフバランス
■ <u>フレックスタイム勤務制度（コアタイムなし）</u> ひと月に決められた勤務時間内で、従業員が各自の始業時刻と終業時刻を自由に決定 ■ <u>週休3日制度</u> 勤務日の労働時間を増やすことで、勤務しない日を設定し、事実上<u>週の休日を3日に増やすことが可能</u> ■ <u>在宅勤務制度</u> 出社時とほとんど変わらない環境で自宅で勤務が可能 ■ <u>朝型勤務制度</u> 働き方の希望を踏まえ勤務開始時間の前倒し可能 ■ <u>時間単位休暇制度</u> 年次有給休暇を 1時間単位で取得可能	■ <u>育児休業制度</u> 子が満2歳に達する日まで取得可能 ✓法定(1年)を上回る制度 ■ <u>出生時育児休業制度</u> 子の出生後8週間以内のうち4週間を限度に取得可能 ✓最初5日間は有給 ■ <u>配偶者出産休暇</u> 配偶者の出産に際し、2日間取得可能 ■ <u>勤務間インターバル制度</u> 退社時刻から翌日の出社時刻までに、原則、11時間以上の休息時間を設定 ■ <u>病気療養短時間勤務制度</u> New!! 身体疾患により反復・継続して治療・通院が必要な場合、1日の所定労働時間を最大2時間短縮が可能

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

それと新中期計画を確実に達成していくために、ハードだけではなくてソフトの面、45 ページを宣伝したいんですけれども、ある雑誌で CSR 上、働き方改革制度が出ていて、よく見ると当社は全て取り入れているということなので、ご説明します。

フレックスタイムのコアタイムなしや、週休3日制、あるいは在宅勤務、これはもうどこでもやっています。朝方勤務制とか時間単位の休暇制度。右側にいきますと、一番宣伝したいのが一番上、産後パパ育休です。これは皆さん制度があると思いますけれども、当社は100%、しかも大体平均で46日取っていただいておりますので、このように働きやすさなんかも全体の計画を推進していく上で、非常に重要なことだと思っておるわけであります。

このような施策をとりながら、新中期経営計画の目標、最低限の目標をしっかりとクリアしていくことが必要だろうと思っております。

最後に、今日席上配布で配りました、大阪・関西万博のこれも宣伝になりますけれども、1枚配らせていただきました。私たちは電気事業連合会として、可能性のタマゴたちという電力館を出しておりますけれども、その中で実は敷地内の外の床といいますか、そこにインターロッキングブロックを、当社から提案したものが採用されております。

サポート

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

太陽光パネルのガラスを再利用したもの、あるいは震災の能登瓦。これは当社の石炭灰、フライアッシュと混ぜてブロックにし、ブロックも5万個ぐらいだったかな、相当程度のものを私どもで敷かせていただいたかたちであります。

もし行かれましたら、北陸電力のブロックかなと思っていただければと思います。すみません、宣伝させていただきました。

ぜひ電力館、可能性のタマゴたちをご覧いただきたいとともに、もう一つ宣伝しますと、能登の復興のところで、輪島塗でつくった大きな地球儀があります。これが衛星で見たようなイメージでありまして、明るいところが金粉でこうなっていると。そのような素晴らしいものが出ております。これも北陸経済連合会と、経団連などが一緒に協力しながら進めました。

電力館の可能性のタマゴと、そこに行った際にはぜひ見ていただいて、復興につなげていただきたいなと思っております。

少し駆け足でありましたけれども、私の説明は以上であります。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790

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、ただ今から質問をお受けいたします。恐縮ですが、ご質問のある方は挙手していただきまして、お手元にマイクが届いてから会社名、お名前をお名乗りの上、ご質問をお願いいたします。

それではご質問のある方、挙手をお願いいたします。ではみずほ証券の新家様、お願いいたします。

新家 [Q]：ご説明ありがとうございました。みずほ証券の新家と申します。3 問、一問一答でお願いします。

まず 1 点目は、現行の中計とアクションプランとの兼ね合いでということで、基本的には収益目標や自己資本比率も今回、目標値には到達したということで、改めてこの財務目標のほう、今のところ現行のものを維持するという考え方だとは思いますが、順調に利益を稼いで、財務体質も良くなっていく過程の中で、この定量目標についての見直しについて、どのようにお考えなのかと。

あとはちょっと細かいのですが、実力の利益水準、大体 500 億円ぐらいかなというところから、今回ガイダンスは 450 億円ですけれども、足元の環境、石炭の燃料市況もかなり下がってきて、もちろん JEPX も下がっているんで、そのバランスだとは思いますが。

石炭火力の収益性という意味では、そんなに悪くない環境なのかなとも思ったりするので、その定量目標の見直しの可否と、あと実力利益の認識について今、石炭の燃料市況なんかも踏まえながら、どうお考えになられているか。これをまず 1 点目でお聞かせください。よろしくお願いいたします。

松田 [A]：ありがとうございます。まずおっしゃるとおり、5 年の目標の中で 2 年間、実績が終わって、目標からかなり上振ったかたちで推移しているのは事実であります。

いろいろ要因を考えていると、燃調もありますけれども、総販売電力量が、例えば今年度なんかは市場が割と良かったです。総販売電力量はおととしが 280 億キロワットアワー、24 年が 320 億キロワットアワー弱。今の予想が 300 億キロワットアワーなんですね。300 億キロワットアワーをなぜつくったかという、平均的なところかなというところでもってつくっている。

割とこの市場が、需要と供給の関係で売れるのか、あるいは単価が付くのかでおっしゃるとおり、これは上振れ、あるいは全然もうからないところがあるので、今回中心的なところで見えております

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

けれども、まさに市場のところの引合い、需要と供給の関係と単価の付き具合によって、少し振れ幅はあるのかなと思っています。

そういう意味で、アクションプランの見直しをどう考えるかという1問目についてはおっしゃっており、最低限としていました自己資本比率についても20%、最低限を超えたかなというところと、この上振った2年間で踏まえてどうするかということなので、少し見直しの作業には入りたいと思っていますが。

先を見ると、先ほど言いました資材価格がびっくりするぐらい上がっています。金利も随分、じわじわと上がってきていますということ。さらにはある程度予想していました、再稼働投資、あるいは新港の今の建設費、あるいはそれ以外のものの投資なんかの状況・動向を見ていって、目標をつくれるかという作業はしてみたいと思っていますので。

その意味で作業結果について、もし変えようということになれば、しかるべきところで変えていきたい。

ちょうど5年の、10月が中間地点になるわけでありまして。2年終わりました3年目が今スタートしたところになりますので、ここら辺がもしかすると一つのタイミングかなと。そういう意味では今、今年の計画についてもどう夏場が仕上がっていくのかを含めて、少し作業をしてきたいと思っています。

それと実力ですけれどもおっしゃるとおり、実力は450億円から500億円ぐらいが実力かなと思っています。総販売電力量や市場などいろいろあり、比較的この2年間は恵まれていまして、われわれの設備についても計画外トラブルは極端に少なかったんですけれども、毎年何かあるということと変な話なんですけれども、やはりよくそういうのはあって。

例えば大型発電所がひと月止まると、需給収支だけで随分変わってくるとか、そういうリスクもあるわけですけれども、多少小さなトラブルはありましたけれども、本当にここ2年間、大きな大規模な計画外トラブルって、極端に少なかったこと等々ありまして。ちょっと利益が出ているなというところがあります。

そういうことを引いていくと、総販売電力量の増、あるいはそのものを引いていくとおっしゃるとおり、実力450億円から500億円の間ぐらいかなとは思っていますが、過去から比べたら随分力が付いているのは間違いないんですけれども、そこでいいのか。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

先ほど言いましたように 20.5%っていう、最低限われわれが目標にしているところにいっていますけれども、やっぱり今後厳しさを増してきますので、もう少し充実させておかなければならないのではないかな。

さらにいうと皆さんご存じのとおり、会計制度も、リース会計なんかも大幅に影響してきます。しょうがないよねということなのかもしれませんけれども、それらがどういうご評価になるのかということもありますので、やっぱりもう少し厚めにしておく必要があるのではないかな。そういう意味で今回、アクションプランの中の 3 番目に自己資本の拡充と入れておるように、まだまだというかな、これで目標を達成したのでいいわという感じには、全く思っていないです。

ただ分母が大きくなっていくと、簡単に伸びていかないよねというのが間違いないところでありますけれども、そこはしっかり気を引き締めてやっていきたいということであります。

新家 [Q]：ありがとうございます。2 問目は今、既に社長からもご言及があったところなんですけれども、キャッシュ・フローの関係で、特に投資の水準ですね。まず今年度、どのくらいの設備投資かということと、あとは地下の審査がある程度、決着して、原発の安全対策投資が大きく増える前ぐらいまでは、どのくらいの投資水準を念頭に置いておられるのか。

富山新港とかが入ってくるのか入ってこないのか、時間軸はなんともいえないんですけれども、いずれにしろここ数年の投資レベルとキャッシュ・フローの状況、これを踏まえた上で配当、今回、年度ベースでは据え置きというかたちになっていますけれども、これについてどう考えるかをお聞かせください。

荒木 [A]：25 年度の設備投資については 1,000 億円程度でございます。設備投資と投資キャッシュ・フローが 1,000 億円程度と。

松田 [A]：配当なんですけれども、これはわれわれの考え方とすれば、経営基盤の安定の自己資本の充実と、株主の皆様のご期待、しっかり応えていくと。この両立が大事だと思っています。そういう意味で、20%を超えたという一つの節目であります。

今回もともと 24 年度、7 円 50 銭、7 円 50 銭というかたちで年の当初、お話しさせていただいたんですけれども、業績を修正、2 回させていただきまして、下期の 7 円 50 銭につきましては上げたかたちになります。

今見ると 25 年度は減益が大きいので、さはさりながらその 20 円を下げるのではなく、20 円をしっかり維持させていただくことで、まずは 25 年度については、この利益水準であれば 20 円をしっかり出させていただく。

サポート

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

われわれとすればさらに利益を上げて、上げたうちの処分についてはどう考えるかは、また考える。そっちを考える時間があれば、本当に嬉しいなという感じであります。

新家 [Q]：ありがとうございます。最後 3 点目は、富山新港の LNG 火力。先ほどもご紹介いただきましたけれども、まずは調査とかということだと思えるのですが、他社さんの大体 LNG 火力の最近の新增設の感じだと、大体オークション入札が多いかなということ。

これはそういうことを聞いていいのかあれなんですけれども、どういうかたちでやっていくのか。完全にマーケットベースという考え方はなくて、基本的には投資回収の予見性を高める方向で取り組んでいくということなのかということ。

あとは先ほど、LNG がパイプラインからというお話があったので、パイプラインということであると、INPEX さんの持ち物のパイプラインとなるので、なんらかこのプロジェクトで INPEX さんとの事業連携をより深めていくような、そういう視点もあるのかどうか。

こういったところについて、どういうふうに今お考えなのかをお聞かせください。

松田 [A]：ありがとうございます。オークションにつきましては制度がありますので、しっかり勉強していく。そういう意味ではオークションでいいんですけれども、最後になってくると利益の 9 割出しなさいとかいろいろあるので、しっかり勉強していかなくちゃいけないなと。

昨日でしたっけ。オークションのこの間の結果が出たりしています。そういうのを参考にしながら、ただオークションを使うか使わないかは、競争上の問題があるので、最後はなかなか言えないことになっておりますので。今はしっかり勉強させていただきながら、というお答えにさせていただきます。

また、先ほど申し上げましたパイプとこれまでの船を使う、両方で今検討、施設もそういうかたちで両方決めたというか、そういう両方の検討をしますというかたちで出して、まさに安定供給と価格の面、あるいは先を見た感じを含めて、総合的にいろんな検討もしております。

当然、パイプはそこまで INPEX さんがきていますから、もしパイプということになれば INPEX さんも十分、一つの大きなお相手になると考えておりますが、まだ決まったことは実は何もありません。

新家 [M]：分かりました、以上です。ありがとうございました。

オ川 [M]：それでは SMBC 日興証券の神近様、お願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

神近 [Q]：お世話になっております。SMBC 日興証券の神近です。2 問、お伺いさせていただければと思います。

1 点目が中計の財務目標に関して、自己資本比率、それから経常利益、実力利益のところのご解説をいただきましたけれども、ROE に関しては今現状、どのように捉えているかをご解説いただければと思います。

おそらく今期の純利益の目標、300 億円と昨年度末、3 月末の自己資本から考えると、ちょっと ROE8%には届かない計算になっちゃうのかなと思っておりまして。ただ、ここから市況が良ければですとか、アワーが上振れればというかたちで、上振れの材料はいくつかあるとは思うんですが、持続的に、継続的に ROE8%を超えていくための施策として、こういったアイテムがあるか。もしくはどういうことを考えているかを、ご解説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 点目が新年度の販売電力量の見通しに関して、もう少し詳しくご解説いただければと思っております。8 ページのところでは対前年比で 19 億キロワットアワー、今期アワーが減る見込みになっておりますけれども、これの小売、それから卸でどういうでこぼこ、増減になっているか。

気温影響ですとか競争影響とかも含めて、総販売電力量はどのようなご前提で置かれているかをご解説いただけますでしょうか。よろしくお願いいたします。

松田 [A]：ありがとうございます。まず ROE の考えなんですけれども、これは本当にもうけと、分子と分母の関係もあります。おっしゃるとおり 25 年度について、この予想の利益であると 8% いくかいかないかみたいな感じかなと思っていますが、そういう意味ではこの 450 億円は最低限の目標と認識して、逆算して 8%を死に物狂いで達成しなくちゃいけないんじゃないかなというのが、私どもの今の決意であります。作業でいろいろやっても、なかなか無理なことを乗せてもあれなので。

目標といいますか、今回の予想についてはこうなっていますけれども、8%をお約束していますので、分母が増えてきても 8%は毎年達成するべきだろうと。ここまでは逆に分母がちっちゃかったもので、割と ROE は誰も見てくれないような感じになって、来年からが本当にそういうかたちになると思いますので、しっかり分母を充実させた上で、ROE をしっかり出していくことが大事だと思っています。

販売につきましては競争上の観点があって、小売と卸の内訳については、実績は申し上げているんですが、計画については申し上げていないのが実態であります。申し訳ありません。

サポート

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

そういう意味で、総販売電力量で申し上げると、先ほどちょっと言いましたようにおとしが大体丸い数字で 280 億キロワットアワー、去年が 320 億キロワットアワー。そういうことで、卸で結構振られておりますので、そういう意味では卸を去年とおとしの中間地点ぐらいで、これが平年並みかなと。

逆にいうと、どっちに振れてもその差がちっちゃいのかなと。どっちかに偏ると差が大きくなってしまいますので、そういう意味では中間的なところに総販売電力量を置きました。

ただ販売電力量があっても単価がどう付くかで全然これは変わって、4 月を今見ていると結構、われわれは水も出ていて、限界で全部出せっていわれているので出しているんですけども、単価があまり付いていないので儲かっていないのではないかみたいな。

そんなことないんですけども、薄いんだらうなという感じはしていますので、これは販売電力量が増えたら例年の単価で、どんどん売上と利益が増えていくかということではないのかなという感じはしていますので、まさに市場に、特に卸電力取引所については需給上の引きの強さと、あとは当社の余力のタイミング、そして単価の付き具合によって、そこは変わってくるのかなという感じだと思っています。

神近 [Q]：ありがとうございます。そうすると販売電力量のところで、競争環境だけをフォーカスしていただいて、その現状認識がどのようになっているか。少し冒頭の説明だと競争激化という話もありましたけれども、この新年度に関してはどのようなご前提といたしますか、競争激化のスピード感を含めて、どのようなご前提になっているかをもう少しご解説いただけますでしょうか。

松田 [A]：そういう意味でまたぞろといいますか、競争がじわじわと進展しているなというのが実感で思います。そういう意味で、やっぱりお客様の目線も随分厳しくなっておりますので、そういう意味では競争力がある価格を一定程度、提案していく必要があると思っていますし。

あるいはごニーズとして、市場に連動したかたちというごニーズもあります。そうすると市場が安いときと高いときで随分違って来るわけでありましてけれども、そういうかたちのごニーズがありますので、競争に全て価格で対抗するつもりは全くありませんけれども、ある程度の競争力を維持して、お客様にご提示していくことがわれわれの責務でもありますので。

そういう意味では少し、そういう競争の激化による水準を少し下げていかざるを得ないのかなというのは、多少織り込んでいるところでもありますし、覚悟もしていますと。

オ川 [M]：それでは次のご質問のある方、挙手のほうをお願いいたします。では大和証券、西川様。お願いします。

サポート

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

西川 [Q]：ご説明ありがとうございました。大和証券の西川でございます。2 問、よろしくお願いします。

一つ目が、今後の資金の確保の考え方について教えてください。先ほど来ご言及のあるとおり、なかなか投資キャッシュ・フローも志賀の安全対策だったり、新港の LNG をつくったりすると、出ていく局面かと思うんですけれども、基本的には金利が上がる等々ありますけれども、今後自己資本比率も高まったので、有利子負債を増やして資金調達をして、電源投資をしていくことが、そんなに見通しとして難しくないご覧になっていらっしゃるのか。

どういう方法でやるかはいったん置いておいて、資金調達の方法として、単に有利子負債をコーポレートで調達していくことでは、この新港をつくって、志賀まで動かすのは難しいと思っていらっしゃるのか。その辺り、微妙なところになるかもしれませんが、可能な範囲でご認識をぜひお聞かせください。こちら 1 点目、よろしくお願いします。

松田 [A]：確かに当社だけじゃなくて、今、業界としてトランジションが大きな課題になっていますので、一企業単位もありますけれどもファイナンスという問題、今回いろんな役所の中でも制度改革の中でも出てきていますように、ファイナンスって一つ大きな業界としての課題だと思っています。

全体として、電力業界としてトランジションにかかわる資金は、これまでになく大きくなっていますし、先ほど言いました資材価格の高騰なんかも相まって、かなり業界として大きなかたまりになってくると、本当に一企業だけの問題ではなくてということが、今役所も含めての認識でありますので。これもどうかたちでファイナンスが適切にいくかは、役所、行政側ともいろんな議論をして、どういう制度設計になるのかを含めて今、やっているところでありますので。

そこら辺もしっかり踏まえて、われわれとしても対応していきたいなと思っています。

西川 [Q]：ありがとうございます。これはおっしゃるとおりで、役所側から資金調達をちゃんとやらないとね、みたいな話があったりですとか、関西電力さんがエクイティファイナンスをしたりするという、デットの調達が苦しいのかなとも外からは見える一方で。

今まさにリアクションをいただいたとおり、そんなに外から見ていて有利子負債の調達が、増えるとなると難しさはあるかもしれませんが、そんなに困っていらっしゃるわけでもないんじゃないかなと、傍目には見えるんですけれども。

微妙なご質問になりますけれども、肌感覚として、過去とそんなに大きな変化が今、起こっているような局面なのか。それとも過去の延長線上にあって、ただ将来を見据えたとおっしゃるような課

サポート

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

題があるという状況なのか。もう少し詳しく、もう一段踏み込んでご教示いただけないでしょうか。

松田 [A]：足元そんなに、おっしゃったとおりで、足元という感じは今のところないんですけれども、その先を見るとやっぱり、われわれも今から新港の投資もありますし、再稼働投資もありますし、当然再エネの新たな投資もしていかなくちゃいけません。そういう意味で固まったものが出てくるんだろうなと。

各社さんも大体同じような感じでありますので、むしろ電力業界全体として、このファイナンス問題を皆さんからどう見えるかは、非常に気になっているところでありまして。

今、足元本当に厳しいなという感じ、実はそんなプレッシャーを受けているわけではないのは事実ですが、近い将来というのか遠い将来といいますか、そこら辺にはこのままというよりいろんなことを考えていかなくちゃいけないんだろうなというのが、実感のところでは。

西川 [Q]：大変よく分かりました。ありがとうございます。2点目が北陸電気工事、北陸電工の株の持ち方について、可能な範囲でこちらも教えてください。

御社としては10年ぐらい前、子会社化したというところかと思いますが、規制云々の前に、そもそも御社にとっての北陸電工は、やはりこれから工事力の確保の上で大事なんだということですね。だから今、上場して子会社をしていますけれども、少数持分のところをどこかで取り込みたい方向の位置づけなのか。

それともなかなか、御社のやっていらっしゃるユーティリティと工事というところの距離感を考えると、いつ、どこかに出すというわけじゃないのかもしれないですけれども、ややコアのビジネスとは違うとお考えなのか。

これは前者だとすると、半分流失させるのがもったいないということになって、後者だとするとなんで持っているんですたっけ、というところになるかなと思ってまして。ここを可能な範囲で、考え方を教えてください。

併せてもしコメントがあれば、これは送配電の規制の関係で、おそらくは今、御社が自分で子会社をしているところは、委託規制に引っかかっていると認識しておりますので、この点に関してもどう解消していくのか等々、考え方があればお聞きしたいと思います。よろしくお願いします。

松田 [A]：おっしゃるとおり、新たな見解として委託規制をもう少しクリアにしようというのが、どこかのところでいわれて、全部横展みたいになっている感じではあります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

それはちょっと置いておきまして、現時点では完全子会社ではなく、51%を保有していますが、これはそもそもやはりネットワーク事業だけじゃなくて、いろいろな相乗効果を生かして、北陸の両社の独立性を保ちながら、協力しながら北陸への地域貢献を含めて、需要を取り込んでいこうということで、こういうかたちでやって、これはうまくいっていると思いますけれども。

一方で彼らもプライムでありますので、プライムの親会社としての立ち位置、あるいは今の委託規制の問題を合わせながら、真剣に考えなければならない。もちろん今考えている最中でありましてけれども、結論が出るまで何も言えませんので、申し訳ありません。

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]：それでは野村證券の山崎様、お願いいたします。

山崎 [Q]：野村證券の山崎です。私も2問お願いしたくて、1問目が今日質問といいますか、全体的に出ているのが資金調達の先々の厳しさという意識が、一つのテーマなのかなと考えています。そう考えたときに社長の今の頭の中で、どこの時点が今厳しくなる、要は調達をしなければいけないという意識を持っているのか。

例えばですけれども、私のイメージではやはり2030年ちょっと前ぐらいの意識なのかな、皆さんの全体的な意識ってそこら辺なのかなと思っているのですが、そういった認識でよろしいのかというところが、まず1問目をお願いします。

2問目が志賀原発のお話でして、順調に話は進んでいるのかなと思います。あえて申し上げるんですけれども、その中でも現状ボトルネックになりそうなものって、何かありますでしょうか。要は審査が順調に進まなくなるようなリスク要因って、何か今、社長の頭の中で。多分あまりないと思うんですけれども、あえて伺わせていただければと思います。

以上2問です。

松田 [A]：ありがとうございます。一つはやっぱり、原子力の再稼働投資は審査の工程にもよってくるので、これはなかなかなんとも見通しが、早ければここだし、遅くてもここでみたいな幅を持っていく必要があると思っています。

あと今、LNGの建設をしていきますけれども、工事工程と支払方って、もう少し工夫していかなくちゃいけないかなと思っています。均等にしていくことも必要なので、請負側ともいろいろお話しなくちゃいけませんけれども、基本、竣工してから払うだけではなくて、もしかすると建設中に対してもなんらかのかたちで、前払とか均等払とか。あるいは先渡しとか、全部じゃなくて。

サポート

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

そういうかたちを施工者、メーカーの方々ともいろんなお話しをしながら、どこかに固まるってなかなか厳しいですし、そういう意味では均等化する施策について、工事を均等化するのもありますけれども、払い方の工夫、資金調達の工夫もやっていかなくちゃいけないんだろうなということを思っています。

それと、審査のネックになることはないと思っています。ただ新しい能登半島地震の知見を入れなさいと、当然われわれは入れていくんですけれども、一部まだオフィシャルな会議が少し先に、その時期がどうかたちで出るか。それは前もっていろんなところで調べていますけれども、そういうところを、どのタイミングで政府の地震の見解が固まるのかみたいなのが見通せない。

問題があるわけではないので、いろんなものを保守的に見ても、審査上は通るとわれわれは確信を持っていますけれども、時期が読めないのはそこら辺。われわれのペースでなかなか時期が進められないのは、新しい知見なんかを取り込んでくださいねというと、その新しい知見をわれわれも収集しに行ったり、いろんな学会とかをしっかりとウォッチしたり、そこでしっかり議論してもらうことが大事なので。

そこら辺が、われわれが一番読めないところでありますけれども、それらを踏まえても審査上のネックになるものはないと考えております。特に早くプラント、いってしまえば BWR も多くの会社が合格していますので、プラントはそんなに個別の地点によって大きく変わることは少ないので。

地面のところは各場所によっていろいろと違うという話はあると思いますが、プラントはそうでもないと思っていますので、先行した会社さんのものをしっかりと、既に勉強していますので、そこはしっかり享受しながら進めていくということだと思っています。

山崎 [M]：ありがとうございます。

才川 [M]：では、そのほかご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。では質問がないようでございますので、いったん本日のところは、こちらで質問を打ち切らせていただきたいと思います。追加のご質問につきましては、経理部のほうまでいただければと思います。

では以上をもちまして、北陸電力株式会社、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、長時間ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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をしてはなりません。

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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com